



**E-Guardian**  
We Guard All

# 2025年9月期 上期決算説明資料

イー・ガーディアン株式会社(6050)  
2025年5月

1.エグゼクティブサマリー

2.2025年上期業績

3.2025年下期取組

4.成長戦略

5.Appendix

# エグゼクティブ サマリー

## 2025年 上期業績

### 売上未達、営業利益は上振れで着地

売上高	5,868百万円	上期業績予想比	97.1%
営業利益	929百万円	上期業績予想比	119.0%

## 売上総利益率 改善

### AI・システム開発、運用の高度化

AI開発を促進し、更なる高収益体制を目指す

## TOPICS

消費者庁「インターネット通信販売等適正化事業」受注  
家庭用ゲームのカスタマーサポート大型案件受注  
SMBCサイバーフロント社へ出資

# 2025年 上期業績

(2024年10月～2025年3月)

## 上期業績予想に対し、売上未達、営業利益上振れで着地

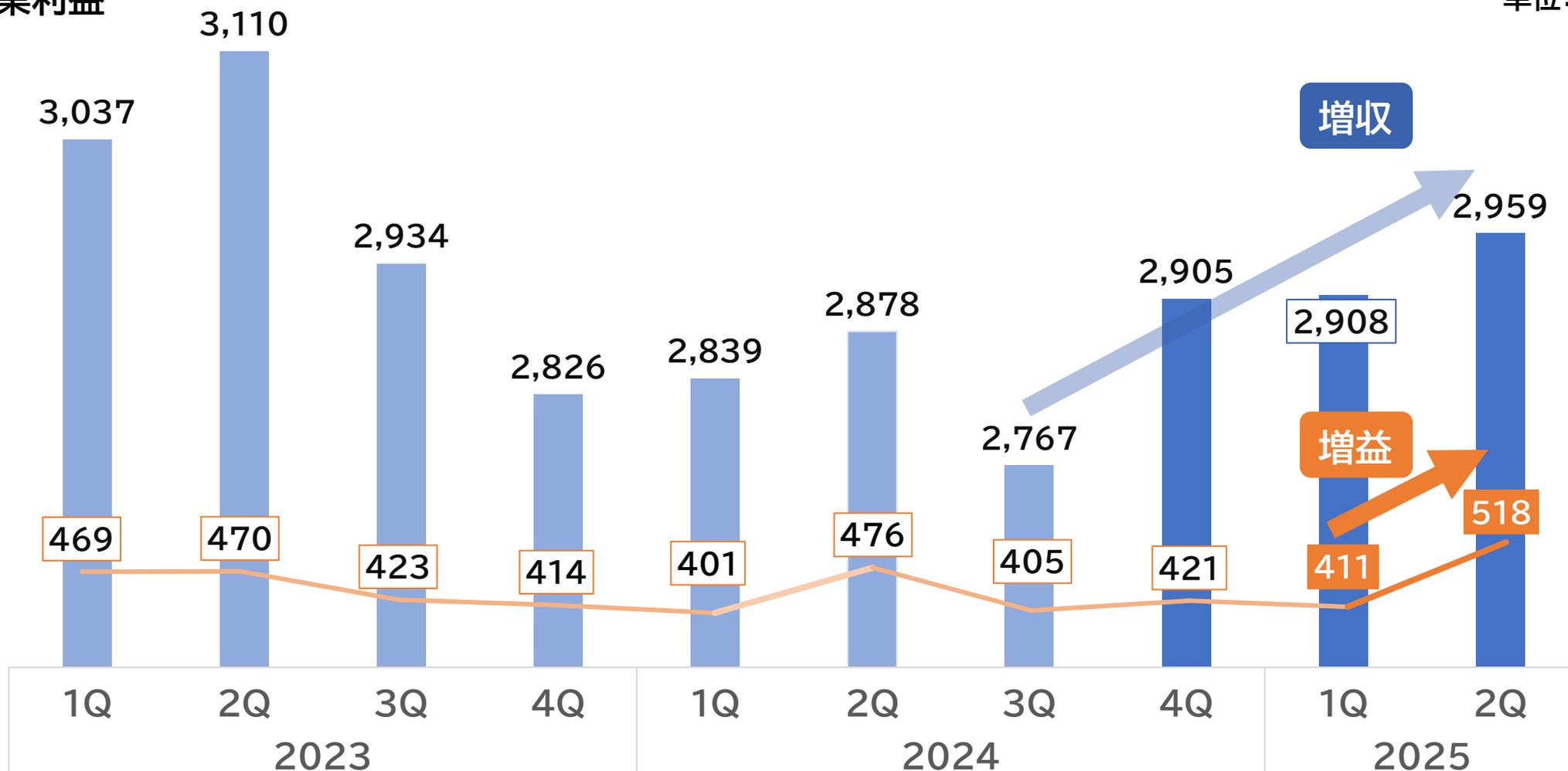
単位:百万円	上期 業績予想	上期実績		前年同期 実績	前年同期比
			業績予想比		
売上高	6,044	5,868	97.1%	5,718	102.6%
営業利益	781	929	119.0%	878	105.8%
経常利益	782	933	119.3%	872	107.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	522	607	116.4%	536	113.4%

## 売上は3四半期連続で前Q比増収、営業利益も大幅増益

■売上高

■営業利益

単位:百万円



## ソーシャル サポート

EC・フリマ系、フィンテック領域が引き続き拡大  
取引先調査、コンプライアンス調査の案件数増加

## ゲーム サポート

家庭用ゲーム機、PCゲーム関連のカスタマーサポートを受注

## アド プロセス

闇バイトなど時流に合わせた新サービス、案件創出に注力  
消費者庁「インターネット通信販売等適正化事業」受注

## サイバー セキュリティ

クラウド型WAF、コンサルティングサービスが伸長

## 上期売上未達要因

採用競争率が上昇



一部受注案件の必要人員数未達



案件開始の遅れ、対応件数の減少

## 人材確保対策



はたらくに“彩り”を。



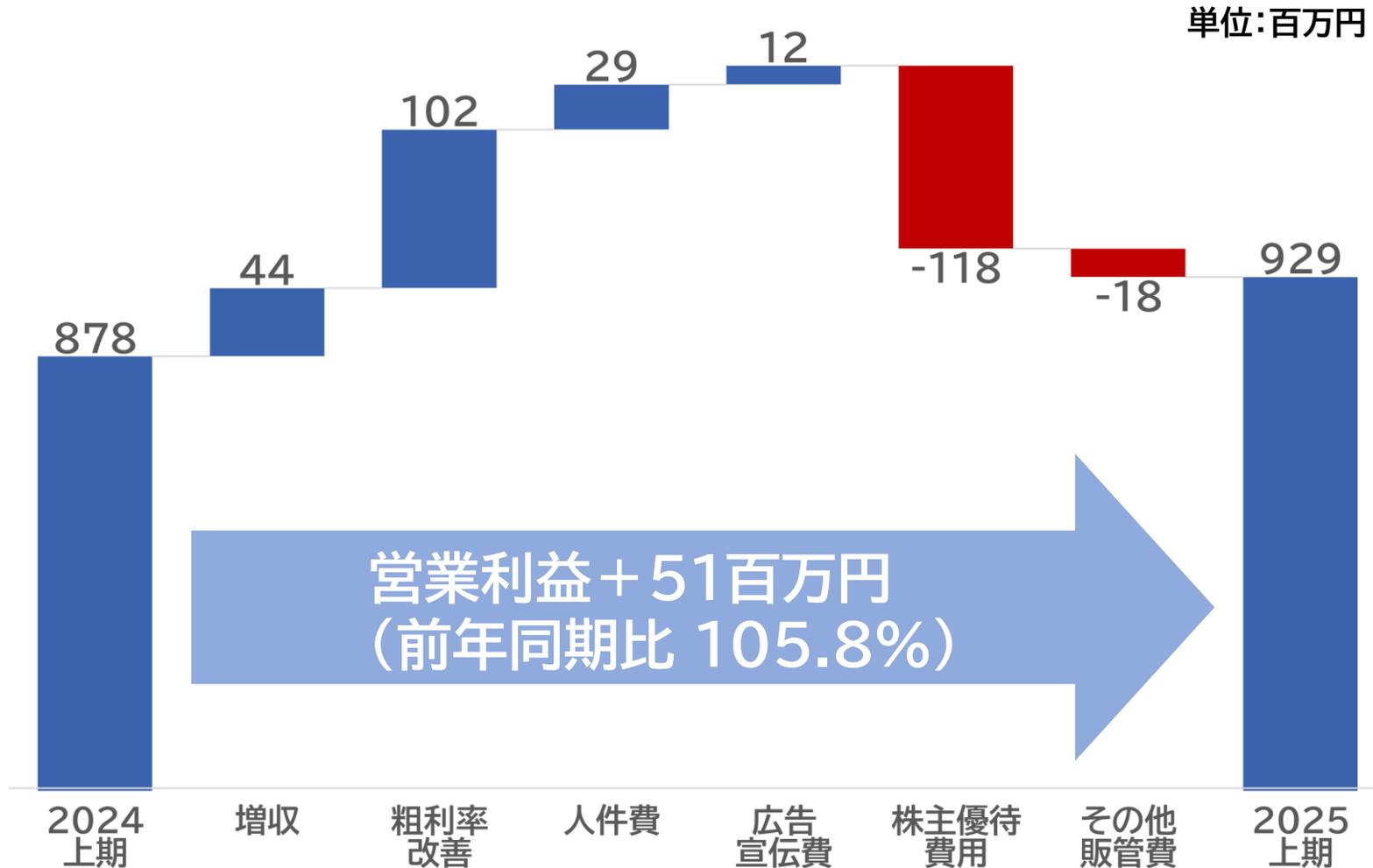
当社のBPOノウハウとスポットワーカーの機動力を生かし、質と機動力を兼ね備えたBPOサービスの展開を目指す。

4/23 リリース

「スポットワーカーを活用したBPOサービスの提供に向け、タイミーでマッチングした働き手による試験運用を開始」

流動的な人材確保による迅速な案件立ち上げ

## 株主優待費用を増収及び粗利率改善により吸収し、51百万円増益

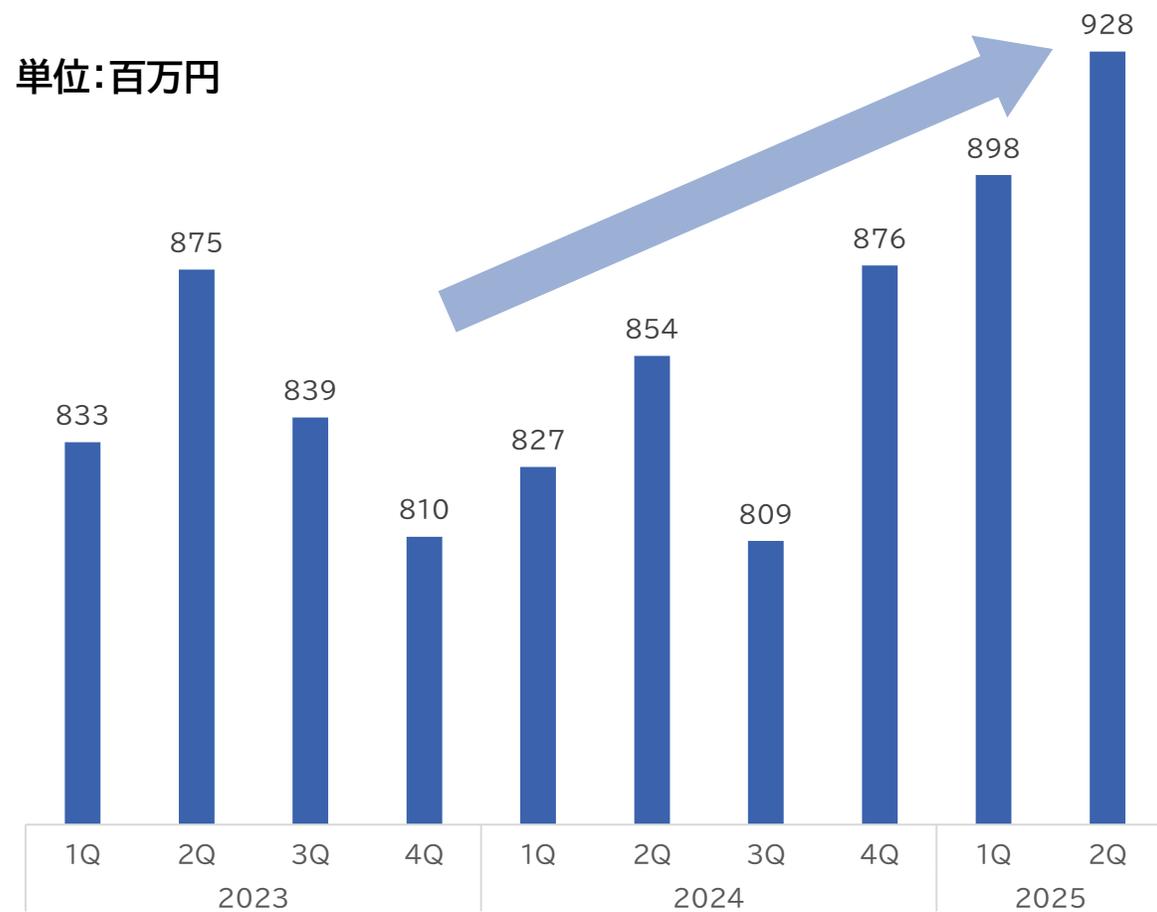


### 営業利益増減要因

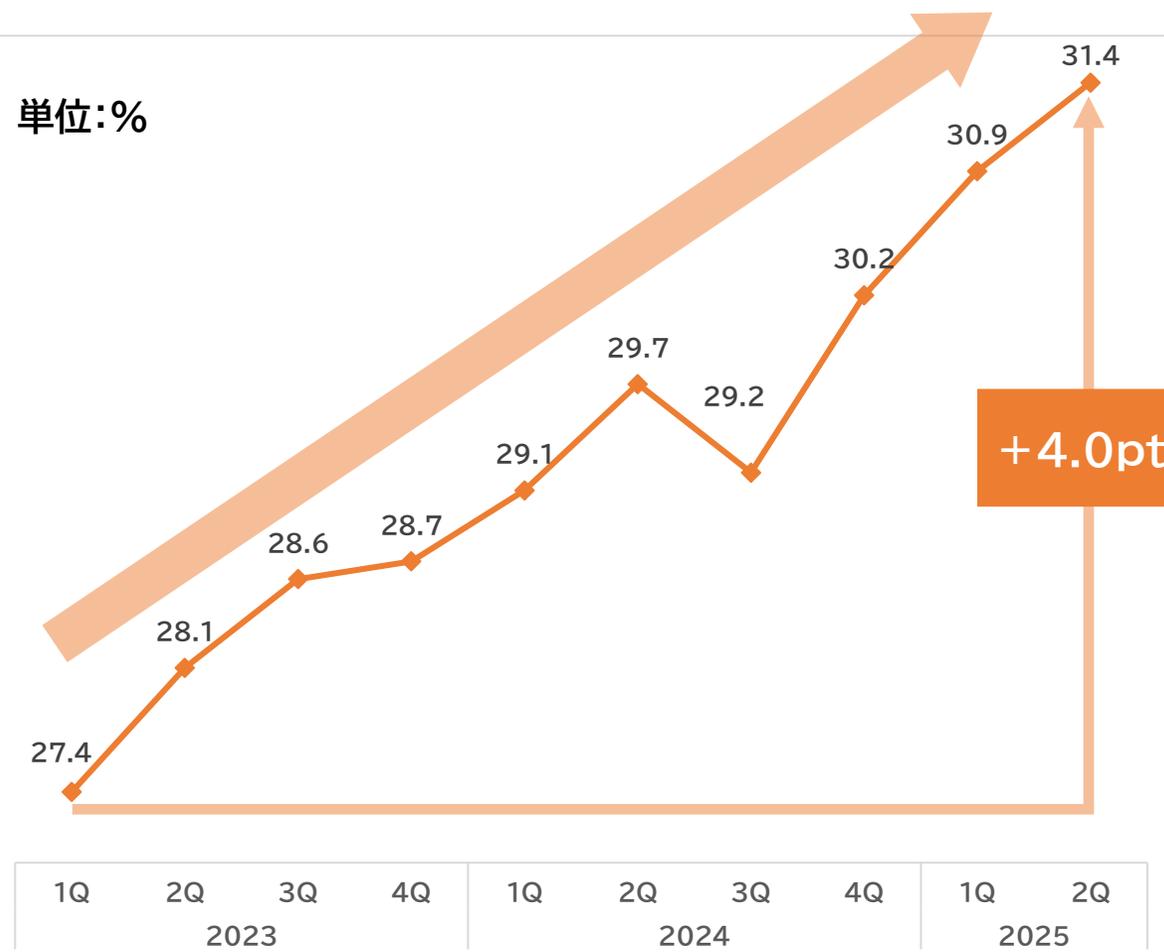
増収効果	+44
粗利率改善	+102
人件費	+29
広告宣伝費	+12
株主優待費用	△118
その他販管費	△18

## 売上総利益率が大きく改善し、売上総利益額が増加

### 売上総利益



### 売上総利益率



## 原価コントロール

センター稼働率の向上

受入派遣社員の正社員雇用推進

案件に応じた作業効率化の実施

原価計算ルールの再整備、厳格化



## AI開発・運用の高度化

業務従事者の  
AI・システムの理解度向上

### AI開発の加速

上期実績

翻訳システム「EG Trans Works」開発

メールテンプレートツール「hinagata」への

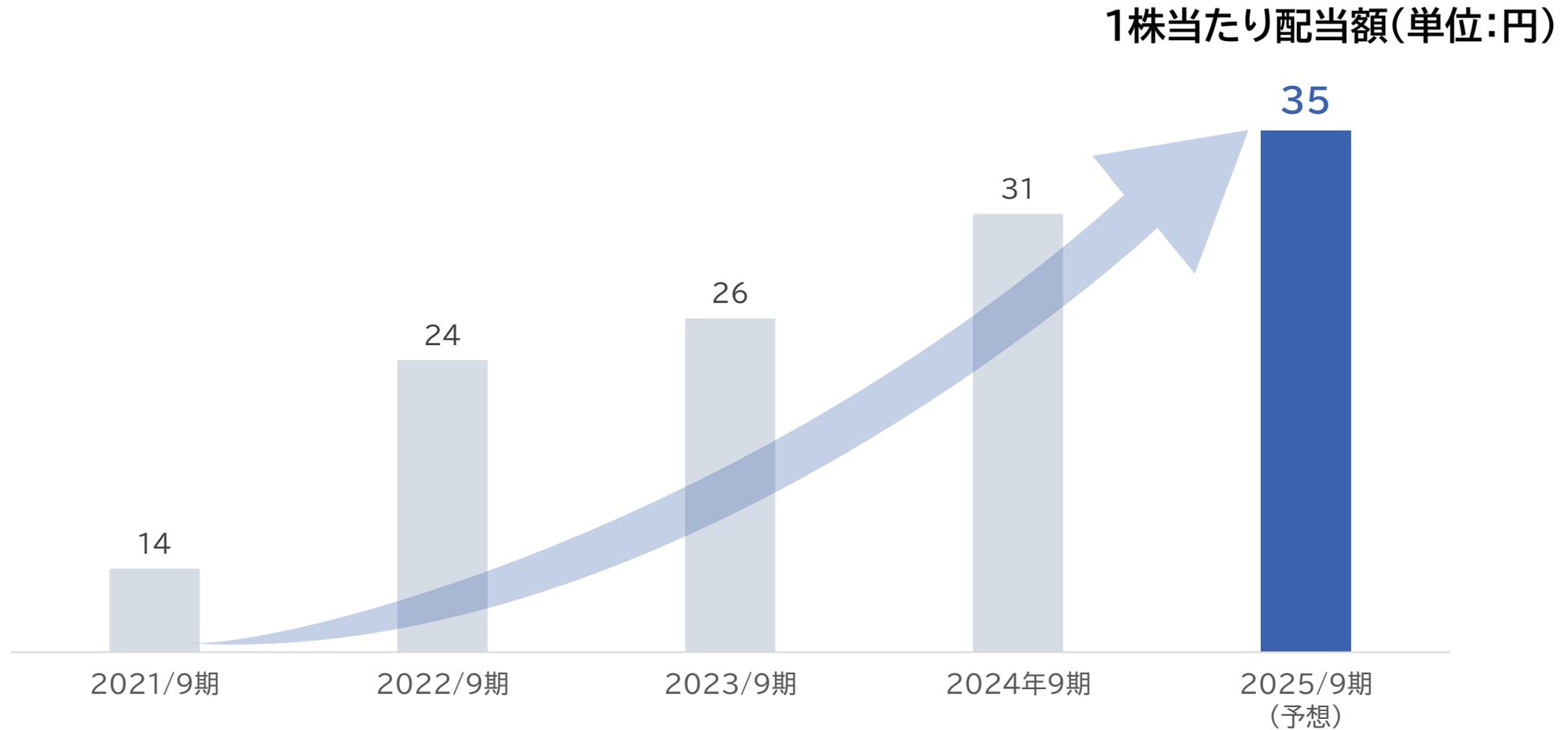
生成AI実装



hinagata  
Template Management System

原価コントロールの精度向上に加え、  
AI運用の高度化により、売上総利益率が大きく改善

## 2024/5/7に配当方針を変更 連結配当性向30%程度を目安に配当



# 2025年 下期取組

(2025年4月～2025年9月)

## ゲームサポートの拡大に注力

上期

家庭用ゲーム機向け  
ゲームCSの大型案件受注



下期

他ゲームメーカーへの横展開



来期  
以降

家庭用ゲーム機向け  
サービスの強化

## 官公庁案件の獲得に注力

上期

消費者庁案件の受注



下期

 ×  官公庁案件の  
入札実施



来期  
以降

エンタープライズ、官公庁、  
自治体案件の売上比率拡大

## 課題①

高価格、高品質な脆弱性診断から  
安価なツール診断への移行

## 解決策①

コストパフォーマンスの高い  
診断サービスの創出

## 課題②

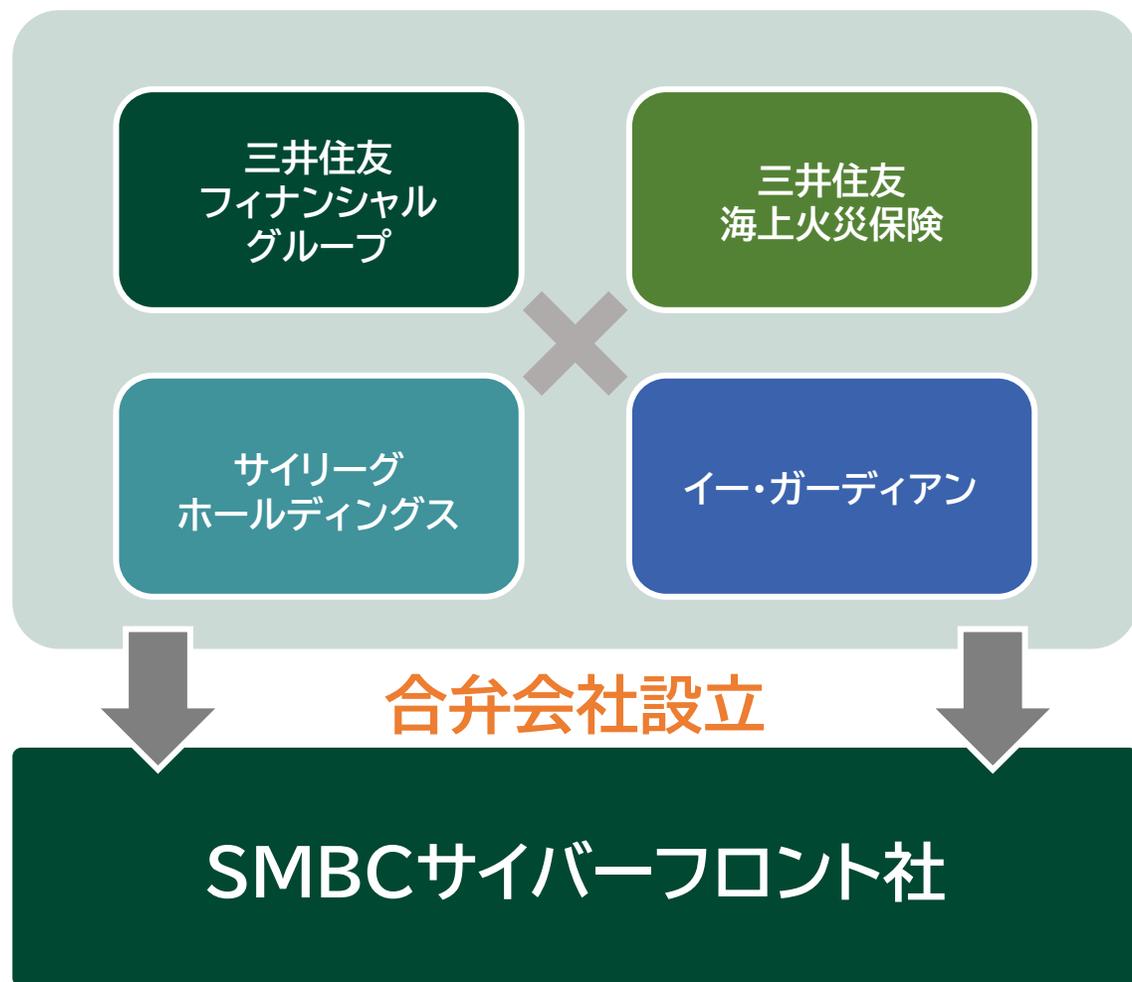
新規顧客獲得を  
目的としたリード不足

## 解決策②

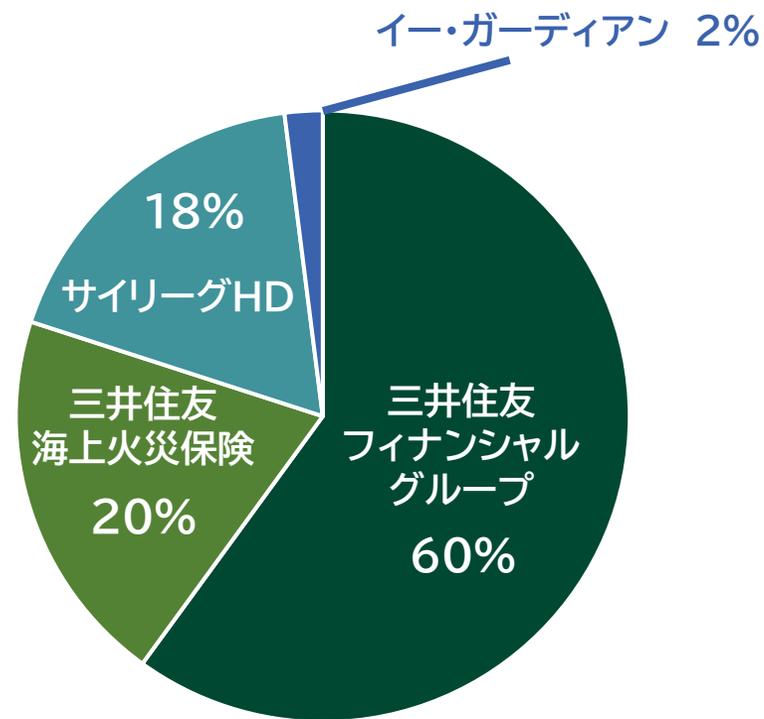
セキュリティ研修、  
E-learningコンテンツの整備

上期の課題に対応し、新たなサービス・コンテンツ拡充から  
アップセル、クロスセルを積極的に展開

## 中小・中堅企業のサイバーセキュリティ支援を目的に SMBCサイバーフロント株式会社を設立



出資比率



イー・ガーディアングループのサービスを提供し、サイバーセキュリティ被害・課題の解決に貢献

SMBCサイバーフロント社

サイバーセキュリティ対策支援

中堅・中小企業

セキュリティ被害・課題

情報漏えい

イメージ低下

システムダウン

セキュリティ人材不足

サービスの提供



## イー・ガーディアン

当社グループが提供できるサービス

BPOを活用したソリューション



- ・デジタルBPO
- ・カスタマーサポート
- ・AI開発
- ・ソーシャルリスニング

サイバーセキュリティサービス



- ・サイバーセキュリティの知見
- ・脆弱性診断
- ・WAF
- ・SOC

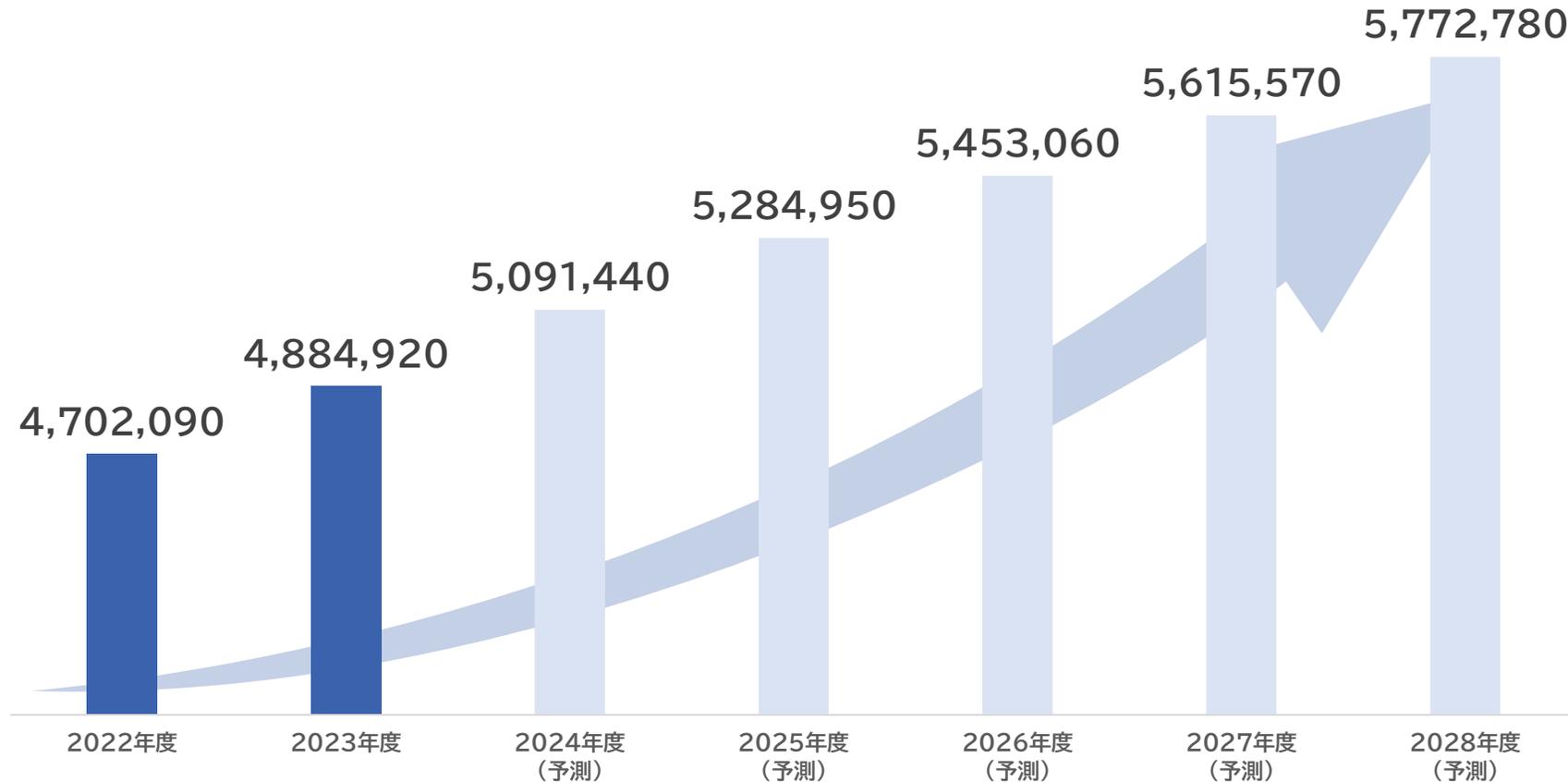
# 成長戦略

(ソーシャルサポート・ゲームサポート・アドプロセス・その他)

## 国内のBPO市場規模は堅調に拡大見込み

### 国内BPO市場規模推移・予測

(単位:百万円)



注1:事業者売上高ベース

注2:2024年度以降は予測値

注3:システム運用管理業務、コールセンター系業務、間接部門系業務、直接部門系業務などの業務を発注企業から業務委託を受けて代行するサービスを指す。ただし従来から外務に委託することが一般的な税務、物流、情報システム開発、ビルメンテナンスなどの専門的な事業所向けサービスに関しては対象外とする

出典:株式会社矢野経済研究所:「BPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)市場に関する調査(2024年)」(2024年11月19日発表)より当社作成



開発・運用チームを  
オペレーションセンター内へ体制変更

現場へヒアリングを実施し、  
より効率的な業務対応を可能にする  
システム開発を実施



Governance Technologies

チェンジHDグループの  
ガバナンステクノロジーズ社と連携強化

メールテンプレートツール  
「hinagata」へ生成AI実装

2011



テキスト監視



画像認識

“kotonashi”  
(IEE-Trident)  
複合監視ツール



hinagata  
Template Management System

カスタマー  
サポート

“ROKA CUSTOM”  
画像認識



hinagata  
Template Management System

生成AI  
実装

“EG  
Trans Works” 翻訳  
システム

2025

2025  
上期



**E-Guardian**  
We Guard All

デジタルBPO  
ノウハウ



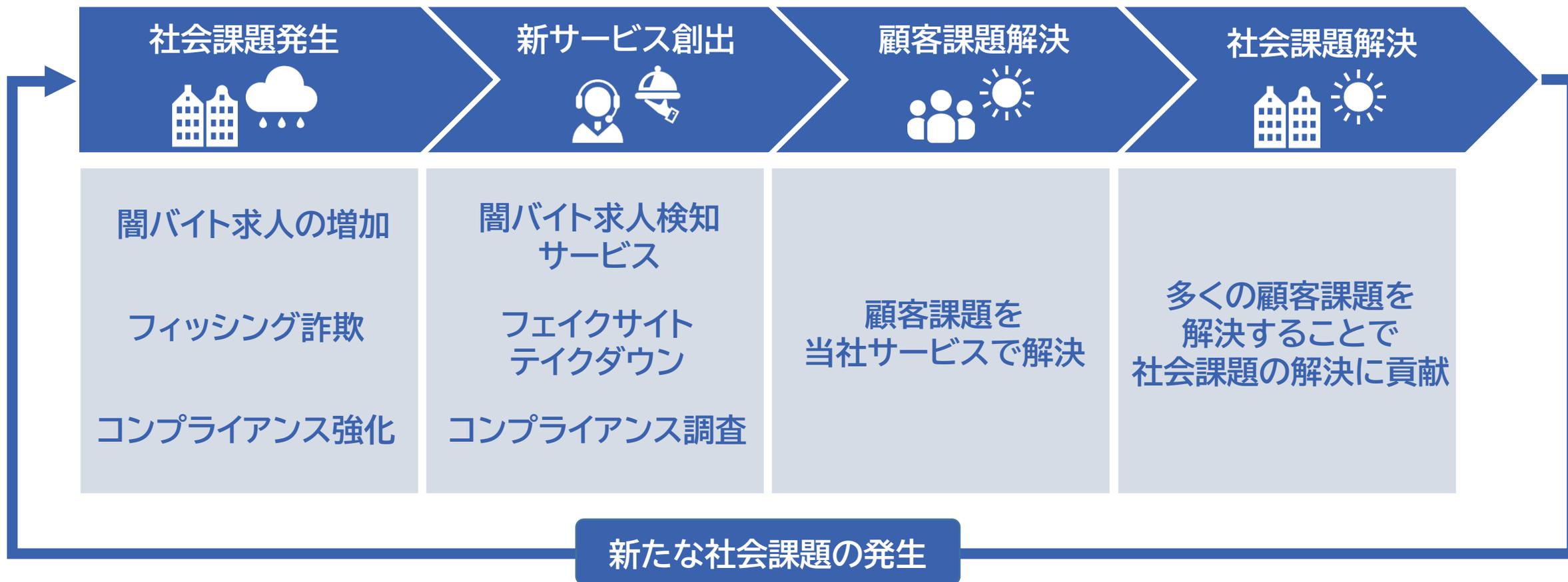
**CHANGE**  
HOLDINGS

業務DX  
ノウハウ

大企業、公的機関へ当社BPOを展開

人手・ノウハウ不足などの課題解決

2025年上期  
官公庁向け案件の入札を開始



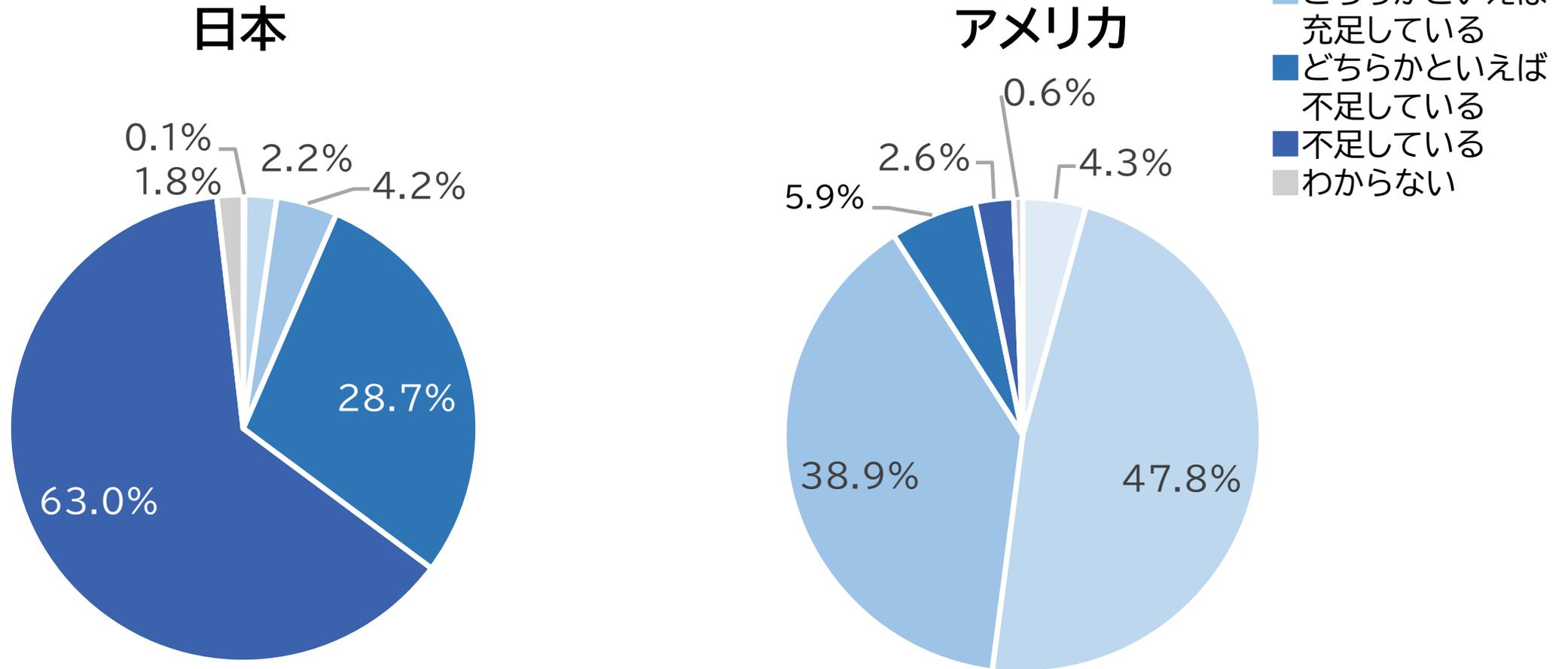
時流に沿ったサービス展開を行うことで、  
顧客課題、社会課題の解決に貢献

# 成長戦略

(サイバーセキュリティ)

## セキュリティ人材の不足は日本国内において顕著

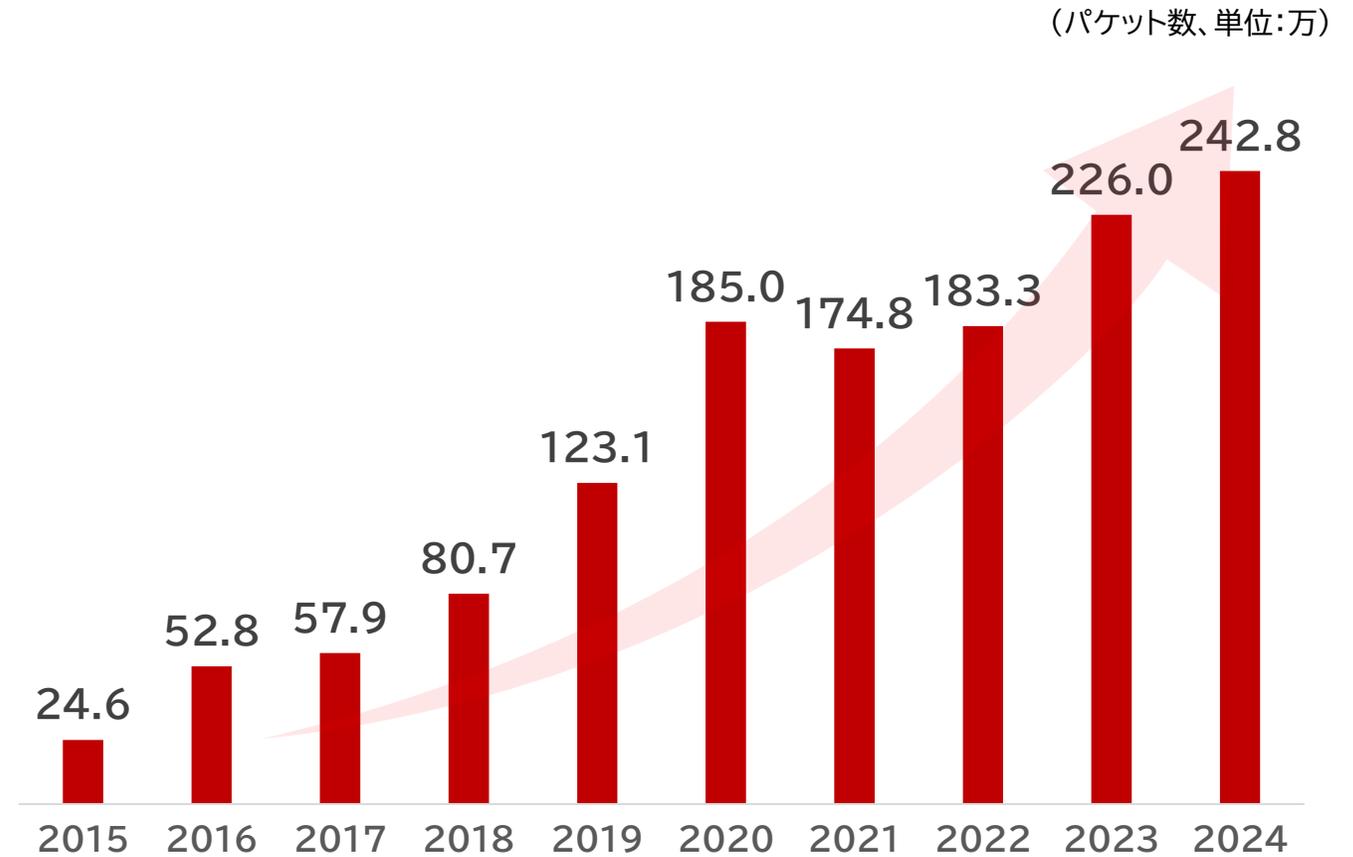
### セキュリティ人材の充足状況(国別)



## 国内のサイバー攻撃は年々増加傾向

### 企業だけでなく、国・自治体のセキュリティ強化に向けた動きも加速

年	年間総観測※ パケット数	ダークネット※ IPアドレス数
2015	約631.6億	270,973
2016	約1,440億	274,872
2017	約1,559億	253,086
2018	約2,169億	273,292
2019	約3,756億	309,769
2020	約5,705億	307,985
2021	約5,180億	289,946
2022	約5,226億	288,042
2023	約6,197億	289,686
2024	約6,862億	284,445



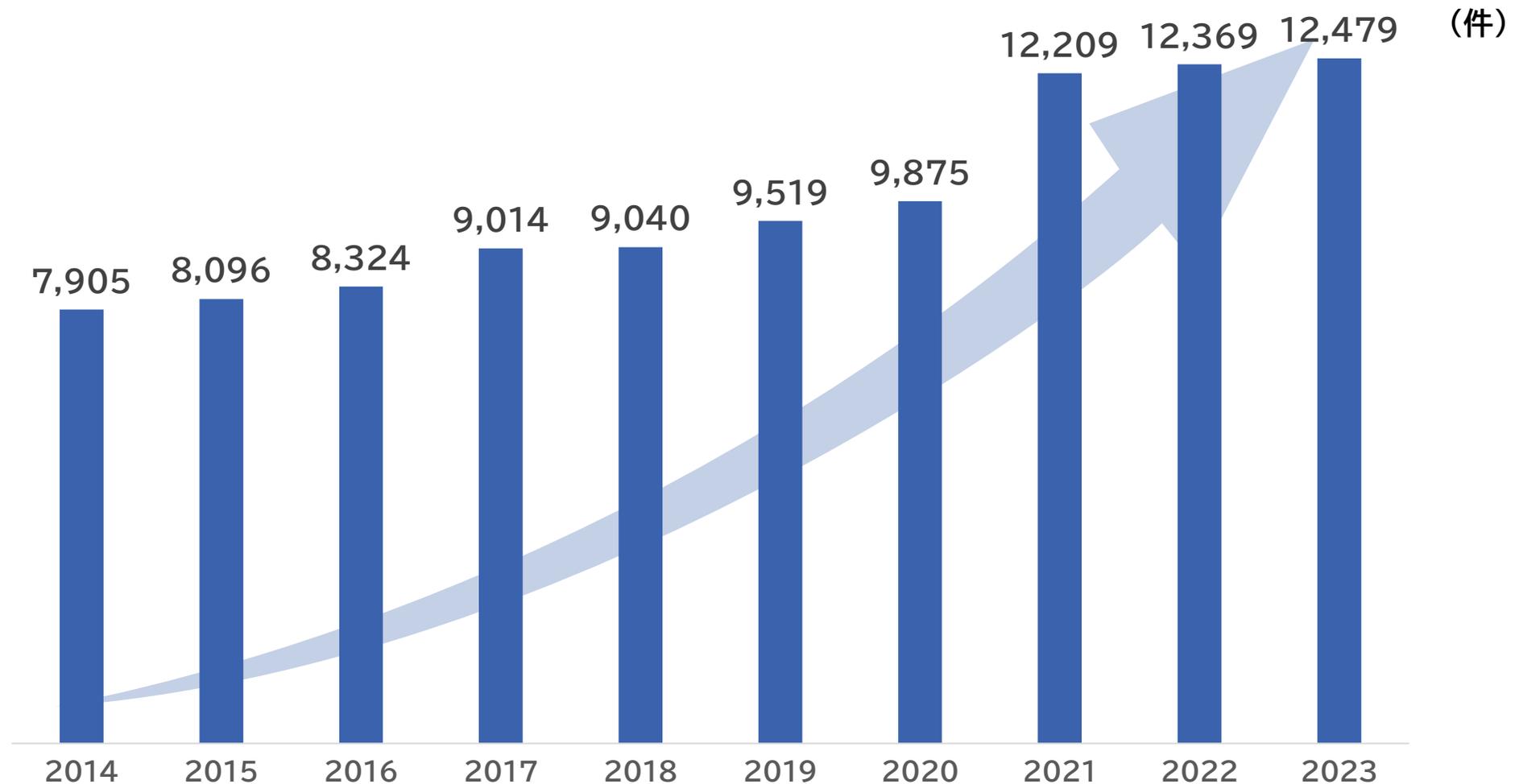
※年間総観測パケット数は、NICTERが観測するダークネットの範囲に届いたパケットの個数を示す。  
ダークネットは、インターネット上で到達可能かつ未使用のIPアドレス空間のこと。

1 IPアドレス当たりの年間総観測パケット数(過去10年間)

出典:国立研究開発法人情報通信研究機構 NICTER 観測レポート 2024

「図1. NICTERダークネット観測統計(過去10年間)」、「図2. 1 IPアドレス当たりの年間総観測パケット数(過去10年間)」を元に当社作成

## サイバー犯罪の検挙件数の推移



警察庁「令和6年上半期におけるサイバー空間をめぐる脅威の情勢等について」  
(令和6年9月19日発表)より当社作成

中小企業をメインターゲットに日本のインフラを守る  
セキュリティサービス、自社開発の製品を提供

大企業

中小企業

スタートアップ等

当社の  
ターゲット層

セキュリティ習熟度に  
合わせたサービスを提供

コンサルティングサービス

脆弱性診断

製品(SiteGuard)

研修/教育

# 成長戦略

(M&Aについて)

## 既存領域の強化

### 対象領域

SES  
デバッグ  
AI開発  
コールセンター  
など

## BPO領域



## サイバーセキュリティ



## 既存領域の強化 新規領域の拡大

### 対象領域

脆弱性診断  
WAF  
コンサル

SIEM  
IDS・IPS  
など

SESで活躍したエンジニアを  
セキュリティエンジニアとして育成  
両領域間でのシナジーを発揮

# 人手・ノウハウ不足、サイバー犯罪などの課題を解決



サイバー  
セキュリティ  
再編

チェンジHD  
シナジー

AI開発  
投資

- **WAF** Webアプリケーションの脆弱性を悪用した攻撃からWebサイトを保護する
- **SOC** サイバー攻撃の検知や分析を行い、対策を講じる専門組織
- **脆弱性診断** Webアプリケーションなどに脆弱性がないか診断し、対応策を提案する
- **CSIRT** セキュリティインシデントが発生した際に対応するチーム
- **IPS・IDS** 通信を監視して不正アクセスや攻撃などを検知(IPS)、防御(IDS)するセキュリティシステム
- **MSS・MSSP** 企業や組織の情報セキュリティシステムの運用管理を受託するサービス
- **SIEM** システム構成機器から収集したログを分析し、異常時に通知するソリューション
- **EDR・EPP** 感染後の被害を最小限に食い止める(EDR)、マルウェア感染予防をする(EPP)

# Appendix

# We Guard All

すべてのインターネット利用者に、安心・安全を提供します

## インターネットの安心・安全を守る 総合ネットセキュリティ企業

会社名	イー・ガーディアン株式会社
上場証券取引所	東証プライム(6050)
本店所在地	東京都港区虎ノ門1-2-8琴平タワー8F
設立	1998年5月
代表者	代表取締役社長 高谷 康久
資本金	1,967百万円
従業員数(連結)	2,336名(うち臨時従業員数1,923名)
子会社	国内 3社 海外 2社

2025年3月末時点

# サービス内容

ソーシャルサポート等は主にSNSの投稿監視やカスタマーサポートを提供  
 サイバーセキュリティは主に脆弱性診断やWAFの開発販売を行う

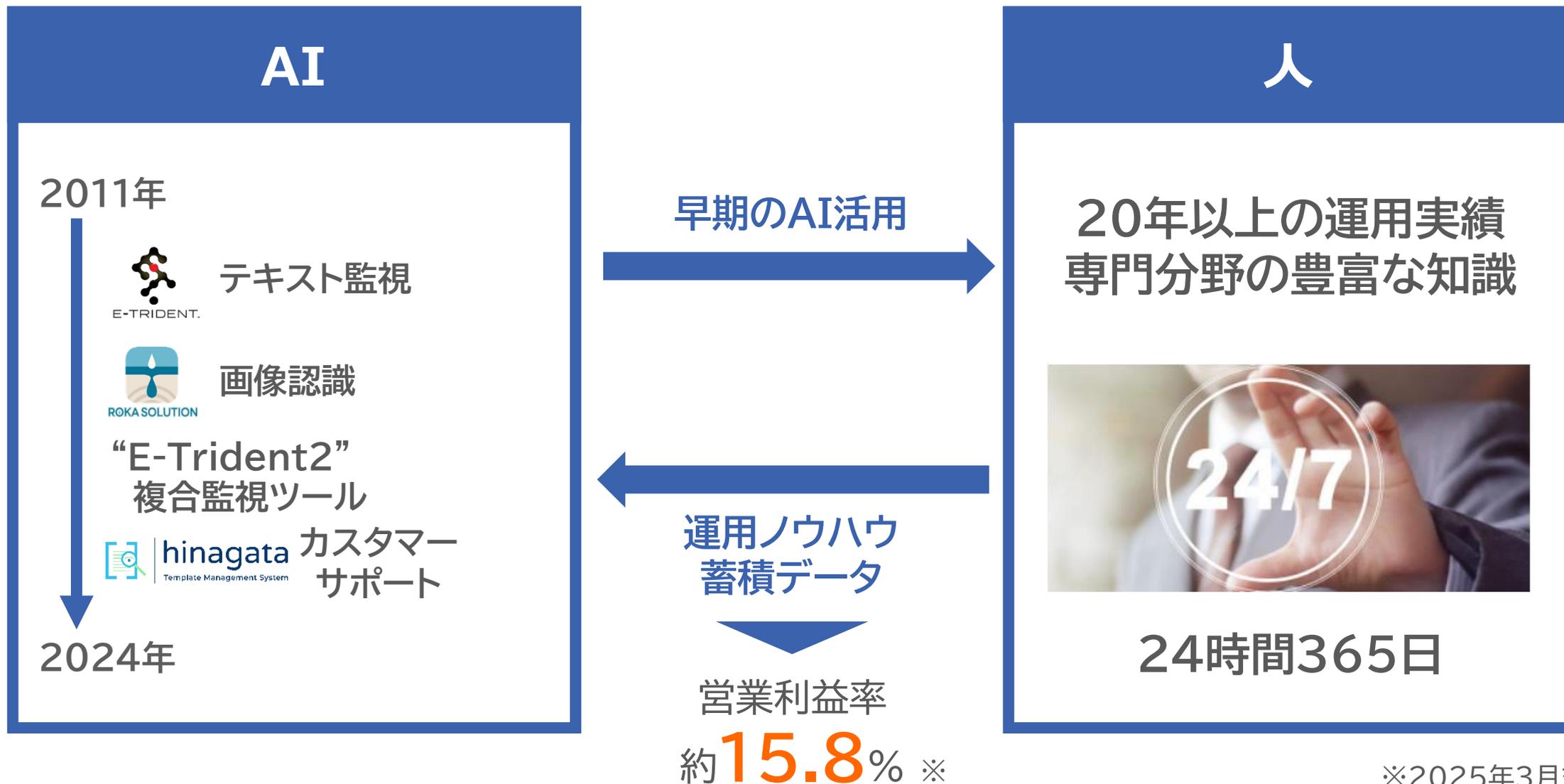
ソーシャルサポート ゲームサポート	アドプロセス
SNS・動画投稿監視	
カスタマーサポート	広告審査
多言語サポート	バックオフィス業務
風評調査	

サイバー セキュリティ
脆弱性診断
WAF
SOC
コンサルティング

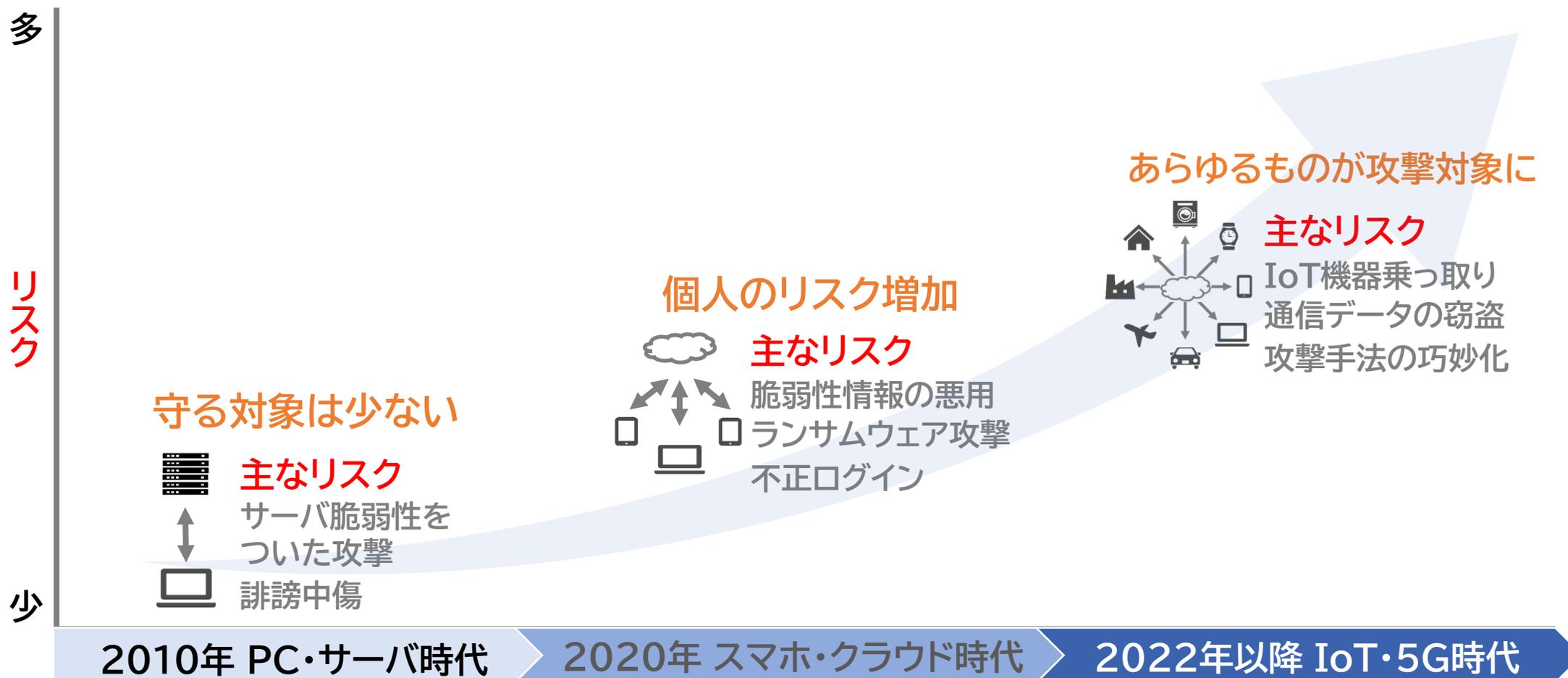
その他
ハード・ソフト デバッグ



## 早期に導入したAIと人の融合で高品質・高効率なサービスを提供



## インターネットリスクは増大かつ多様化し セキュリティニーズは高まっている





## Environment

- グリーン購入法による備品等の購入を推進



## Social

- 女性管理職比率26%※1(全国割合:部長相当職 7.9%※2)
- 希望受講者の社外研修 約5.4回/年(2023年実績 約3.5回)

2024年9月末実績

※1 当社の管理職は管理監督者 ※2 出典:厚生労働省「令和5年度雇用均等基本調査」(<https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/dl/71-r05/02.pdf>)



## Governance

- 取締役会における社外取締役7名中3名
- 任意の指名・報酬委員会、特別委員会を設置

- この資料には、当社の計画や業績予想が含まれていますが、それらの計画や予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が計画、予想したものです。
- 従いまして、実際の業績などは、今後、様々な要因によって計画、予想数値と異なる結果となる可能性があります。

- お問い合わせ先:イー・ガーディアン株式会社 総務部

info@e-guardian.co.jp

TEL 03-6205-8859