



E-Guardian
We Guard All

2022年9月期 決算説明資料

2022年11月
イー・ガーディアン株式会社

**売上100億円を突破
総合ネットセキュリティブランドの確立へ**

1. イー・ガーディアンとは
2. 2022年通期 実績
3. 2023年通期 計画
4. 中期戦略
5. ESGの取り組み

1. イー・ガーディアンとは

2. 2022年通期 実績

3. 2023年通期 計画

4. 中期戦略

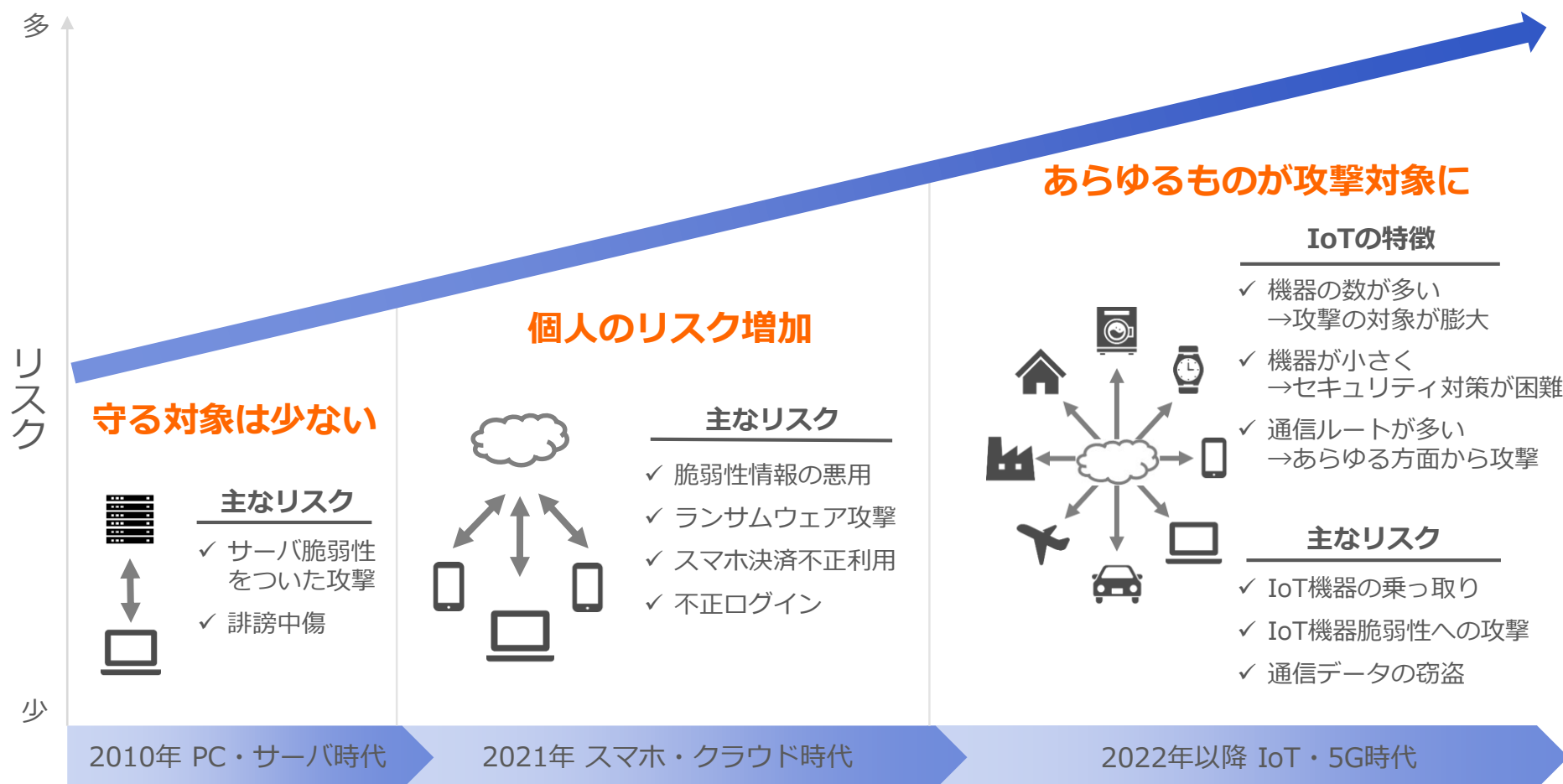
5. ESGの取り組み

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

本店所在地	東京都港区虎ノ門1丁目2番8号 琴平タワー8F
上場証券取引所	東証プライム（証券コード：6050）
設立	1998年5月
資本金	3億6,428万円(※)
従業員数(連結)	2,441名（うち臨時従業員数2,053名）(※)
事業内容	インターネットセキュリティ事業
決算期	9月期

※2022年9月末時点

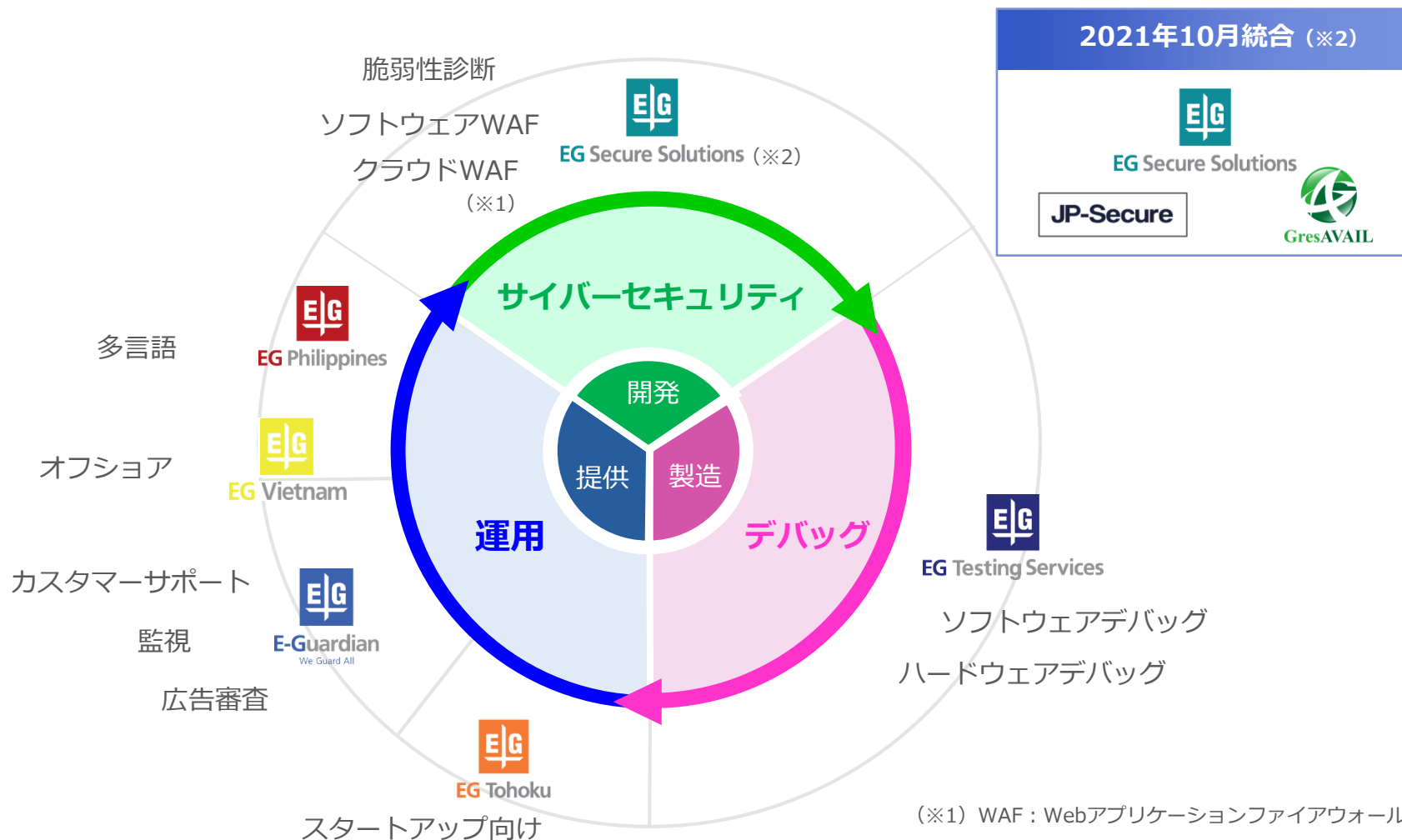
インターネットリスクは増加かつ多様化し ますますセキュリティニーズは高まっている



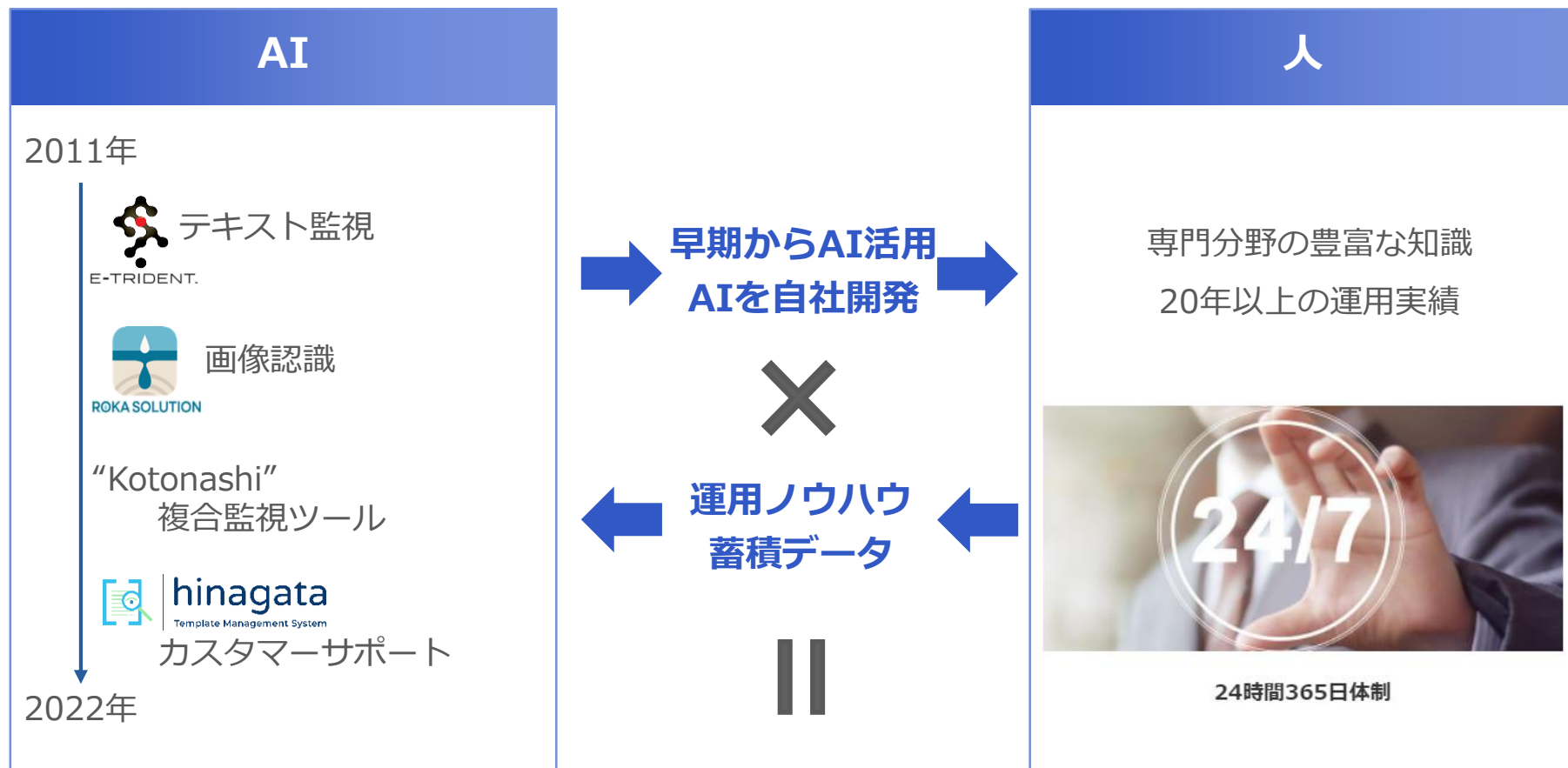
We Guard All

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

インターネットサービスを上流から下流まで支える セキュリティのワンストップサービス



「AI × 人」のハイブリッドで高い利益率を実現



営業利益率 **19.3%**※

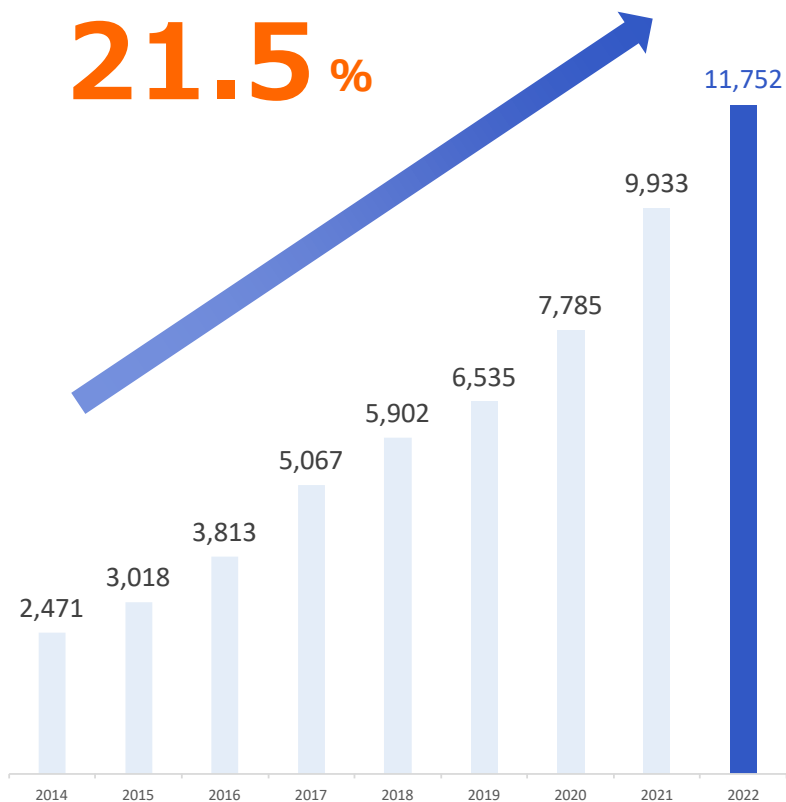
売上・営業利益ともに8年連続の2桁成長

売上高

(単位：百万円)

年平均成長率

21.5%

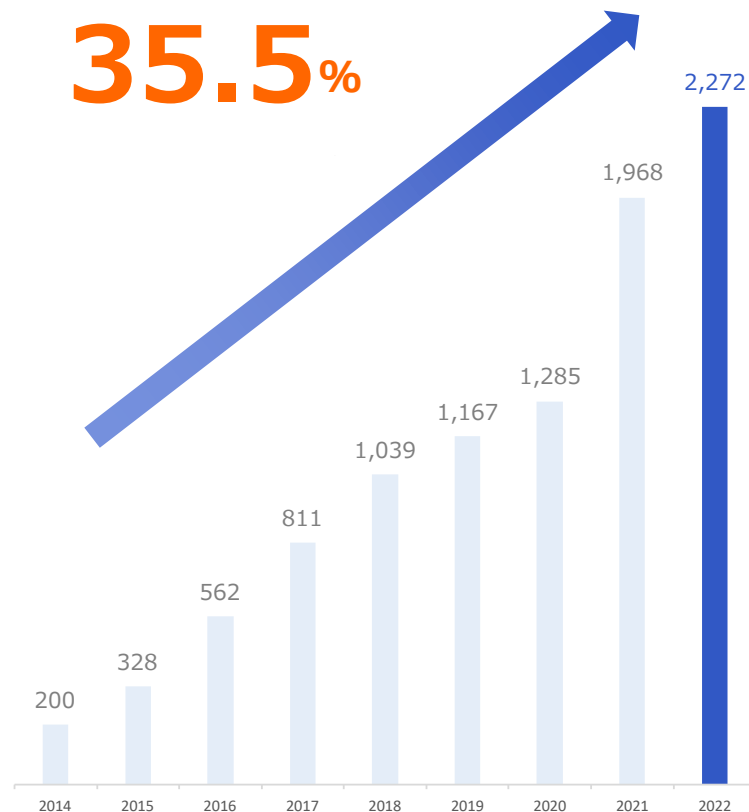


営業利益

(単位：百万円)

年平均成長率

35.5%



1. イー・ガーディアンとは

2. 2022年通期 実績

3. 2023年通期 計画

4. 中期戦略

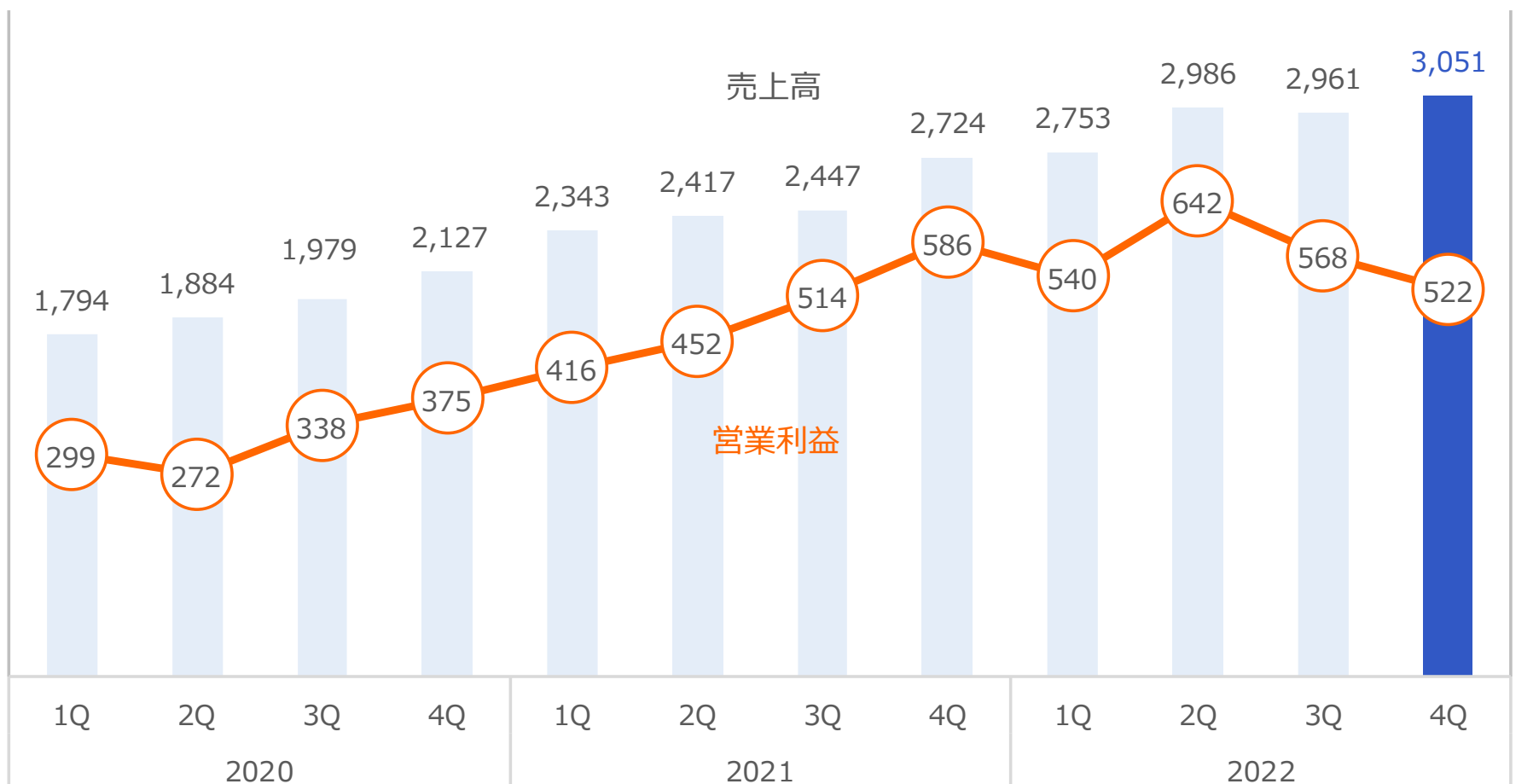
5. ESGの取り組み

初の売上100億円突破 センターを5拠点新設・拡張移転

(単位：百万円)

	実績	前年実績	増減率
売上高	11,752	9,933	+18.3%
営業利益	2,272	1,968	+15.4%
経常利益	2,314	2,040	+13.4%
当期純利益	1,689	1,086	+55.5%

従量課金のため四半期毎では波があるも 安定的に成長

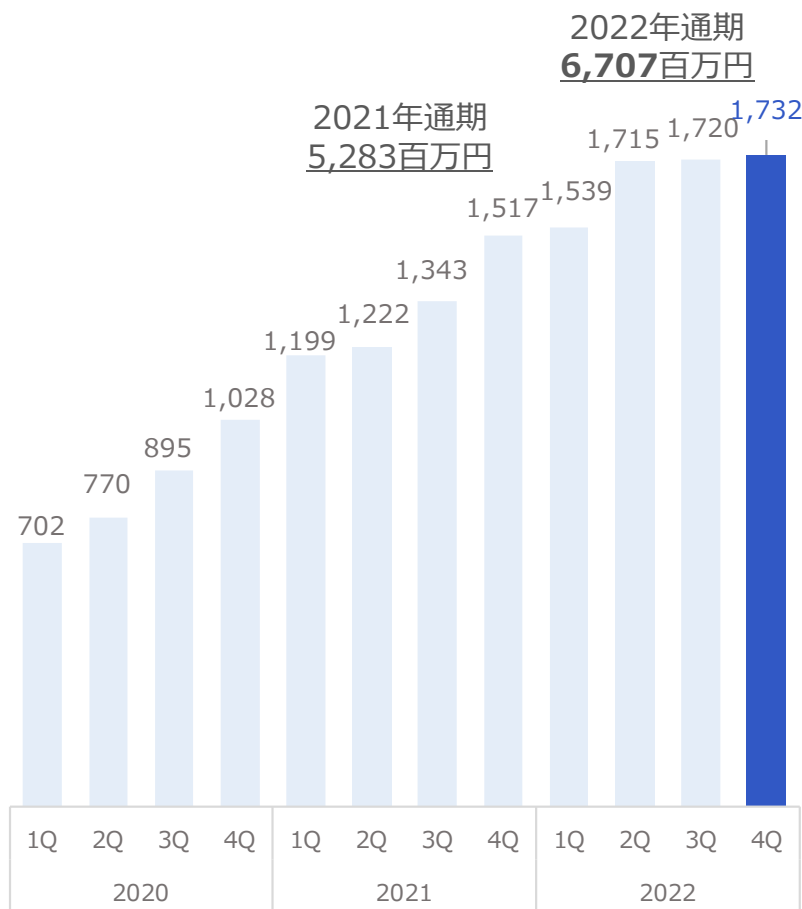


(単位：百万円)

ソーシャルサポート・アドプロセスが成長を牽引



EC・キャッシュレス決済が伸びを牽引 通期YoYで27%増加



(単位：百万円)

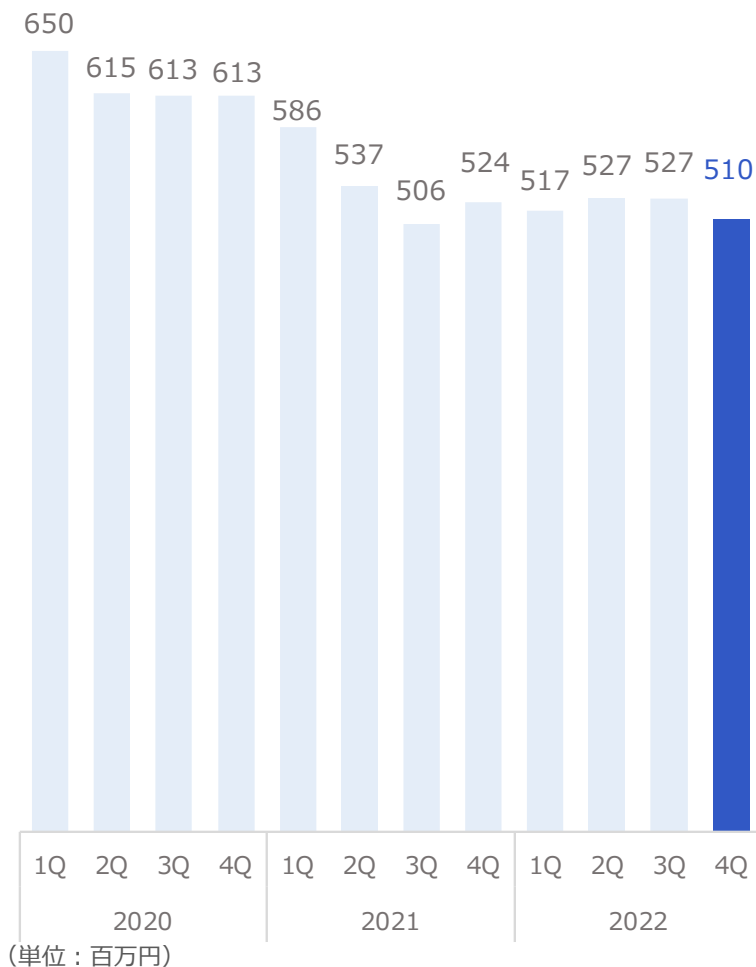
EC・キャッシュレス決済

- ✓ eKYC（インターネット本人確認）案件、
カスタマーサポート業務が増加

センターの新設・拡張移転

- ✓ 大阪・東京・仙台を拡張
- ✓ 案件増加に対応。売上増加に寄与

国内市場は依然厳しい状況が続くも 海外案件が堅調に推移



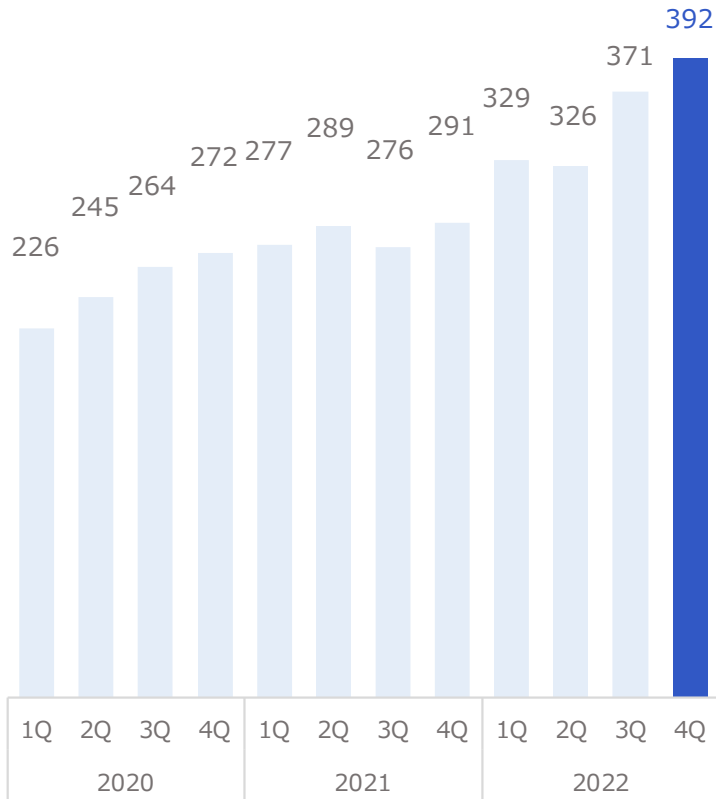
国内市場

- ✓ 国内モバイルゲーム市場において
ヒットタイトルの減少で案件数が減少

海外案件の獲得

- ✓ 中華圏への営業を強化
- ✓ 海外子会社によるローカライズ案件等増加

広告審査の案件が好調に推移 合併会社との連携強化で売上増加



(単位：百万円)

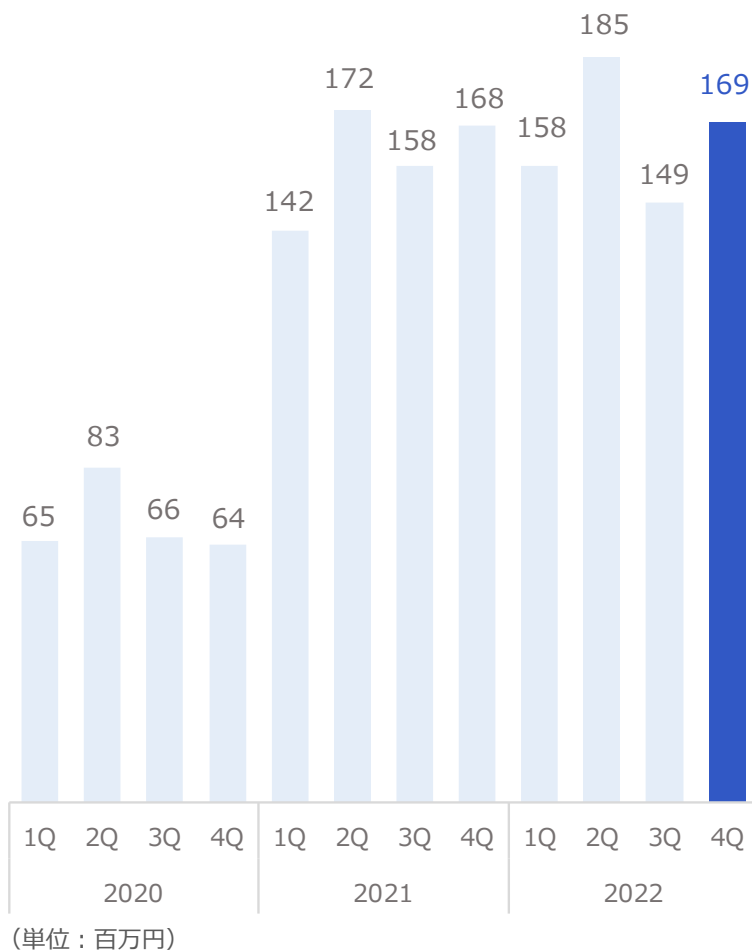
広告審査

- ✓ 広告審査ニーズの高まりを受け案件増加
- ✓ 動画広告市場は今後も成長基調が続く

合併会社

- ✓ CARTA HOLDINGS社との合併会社である
ビズテラー・パートナーズとの連携強化
- ✓ 広告関連業務も好調

サイバーセキュリティ事業子会社統合で体制を強化 今期クラウド型WAF開発に注力。来期売上増を見込む



3社統合

- ✓ サイバーセキュリティ事業を統合し
品質・営業力を強化

クラウド型WAF

- ✓ 今期は開発投資に注力
- ✓ ソフトウェア型WAFの実績を活かし
来期の売上増を見込む

脆弱性診断

- ✓ サイバーセキュリティ需要を取込み、
順調に案件増加

1. イー・ガーディアンとは

2. 2022年通期 実績

3. 2023年通期 計画

4. 中期戦略

5. ESGの取り組み

サイバーセキュリティ事業の売上拡大を目指す 売上・営業利益ともに安定的な成長を見込む

(単位：百万円)

	2022年9月期通期 (実績)	2023年9月期通期 (予想)	増減率
売上高	11,752	12,870	+9.5%
営業利益	2,272	2,460	+8.2%
経常利益	2,314	2,510	+8.5%
当期純利益	1,689	1,710	+1.2%

総合ネットセキュリティ企業としての知名度向上を狙う



E-Guardian
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

ブランド・サービスの強化

- ✓ サイバーセキュリティの商品・営業を強化
- ✓ 認知度を高め営業・採用の強化に繋げる
- ✓ 1月からTVCM放送開始予定

培った強みを活かし、成長市場へ全方位営業

既存事業の強み

監視領域



- ✓ テキスト監視
- ✓ 画像・動画監視
- ✓ 不正取引監視

カスタマーサポート領域



- ✓ 問い合わせ対応
- ✓ 本人確認
- ✓ 加盟店審査

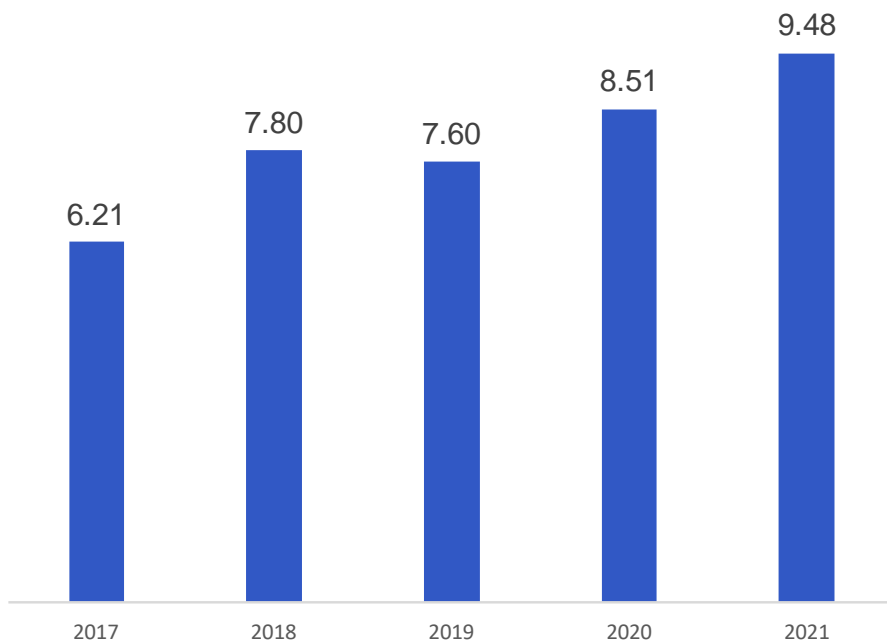
成長市場への全方位営業戦略

- ✓ Eコマース
- ✓ ギガスクール
- ✓ DX
- ✓ メタバース
- ✓ NFT
- ✓ 自動運転



中華圏他海外営業を強化 サービスラインナップを拡充

世界モバイルゲーム市場



(単位：兆円)

出典：NewZoo「Global Market Report」より作成

海外営業の強化

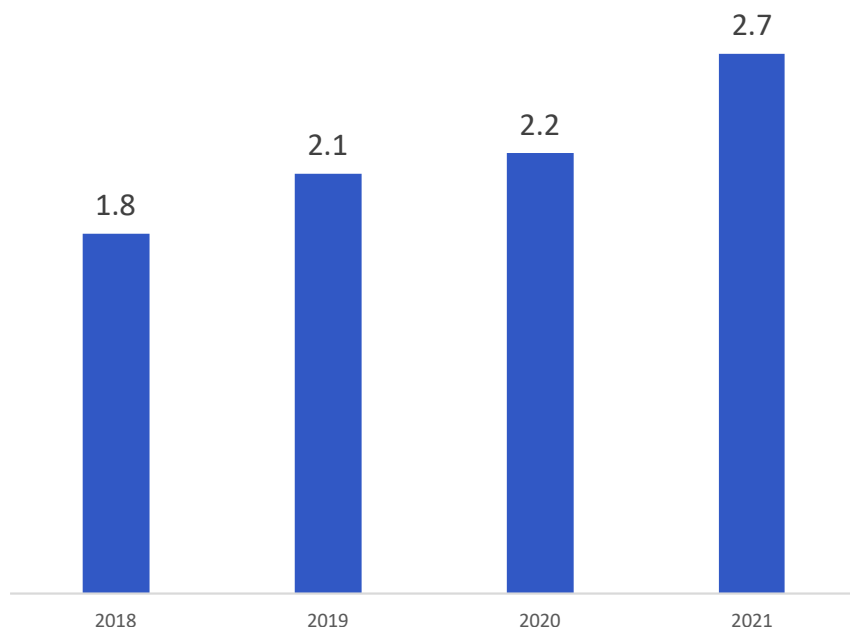
- ✓ 世界のモバイルゲーム市場は9兆円超
- ✓ 当社強みのカスタマーサポートと融合
- ✓ 国内ゲーム会社の海外進出や
海外ゲーム会社の日本進出をサポート

サービスラインナップの拡充

- ✓ ゲームユーザーに人気のチャットツール
Discord運用のサポート体制を構築
- ✓ ゲームレイティングサービスも海外他
問合せが順調に増加

市場環境は好調 合併会社との連携をさらに強化

インターネット広告費



(単位：兆円)

出典：電通「2021年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」

インターネット広告市場

- ✓ インターネット広告市場は増加傾向続く
- ✓ 4大マスメディア[※]を超え2.7兆円規模に

※新聞、雑誌、テレビ、ラジオ

ビズテラー・パートナーズとの連携

- ✓ 市場環境を追い風に広告審査・広告関連業務ともにニーズを取り込む

クラウド型WAFをリリース



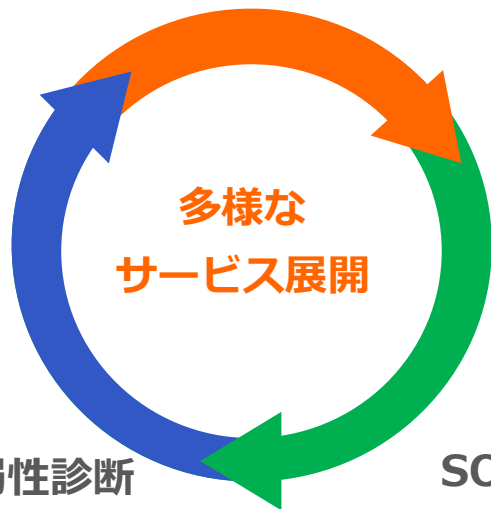
新サービスのリリース

- ✓ 累計100万サイト導入実績を誇るシリーズのクラウド型WAFを9月にリリース
- ✓ サイバーセキュリティのノウハウがない
ライトな層も取り込み、新規顧客獲得を目指す
- ✓ サブスクリプション型ビジネスへの進化

サイバーセキュリティ事業のサービスを拡充 サービス提案機会を最大化

WAF

Webアプリ向けの攻撃から
Webサイトを保護



脆弱性診断

セキュリティ上の問題と
なりうる脆弱性を検査

SOC

24時間365日サイバー攻撃
検出や分析を行う

クロスセル

- ✓ 一気通貫したサービス提供が可能
- ✓ 成長するサイバーセキュリティ市場にて
既存事業の強みである運用ノウハウ・
運用体制を最大限に活かす

1. イー・ガーディアンとは

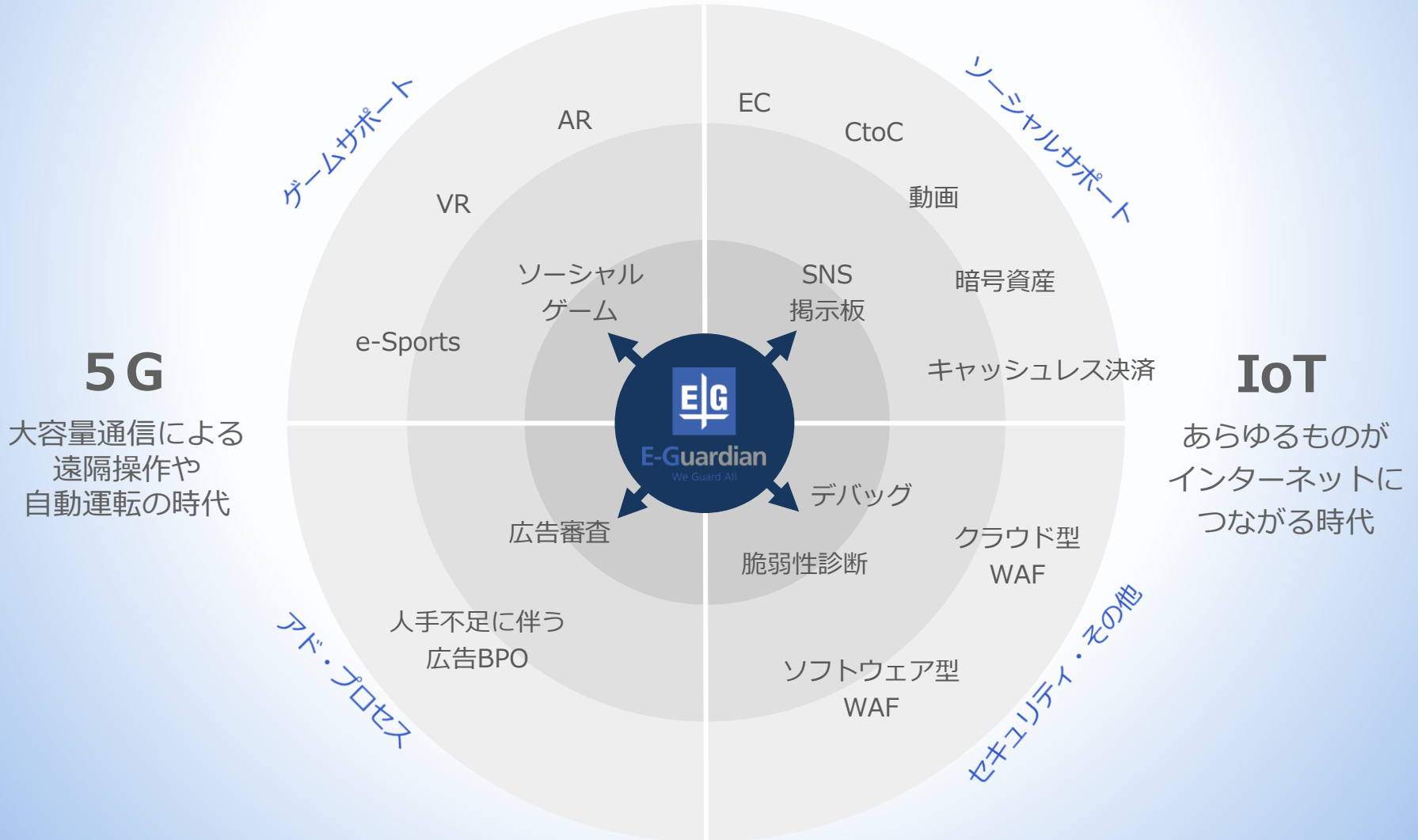
2. 2022年通期 実績

3. 2023年通期 計画

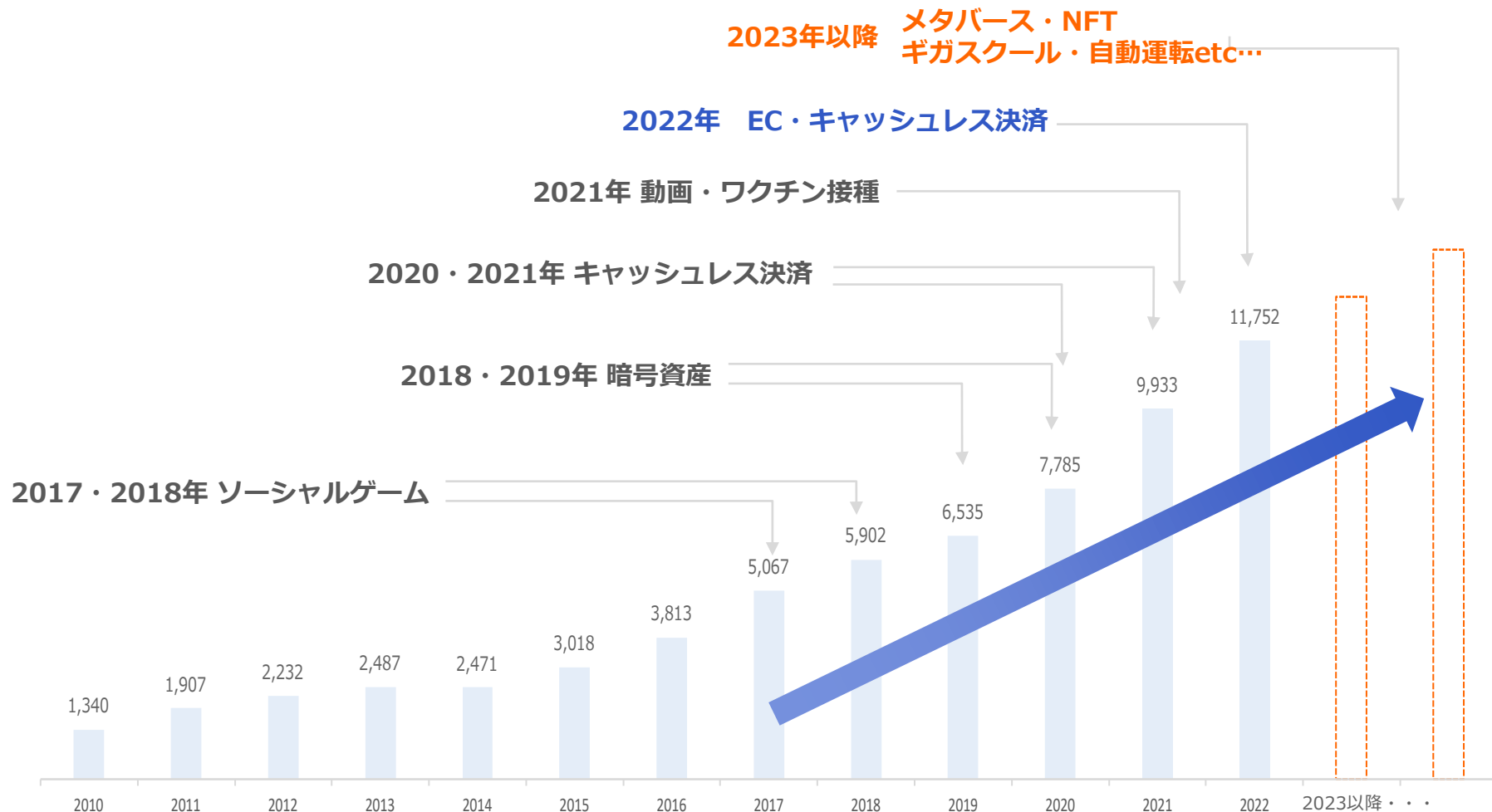
4. 中期戦略

5. ESGの取り組み

インターネットサービス拡大とともに事業領域が拡大し 総合ネットセキュリティ企業の価値はさらに高まる



成長市場を的確に捉え安定成長を継続



(単位：百万円)

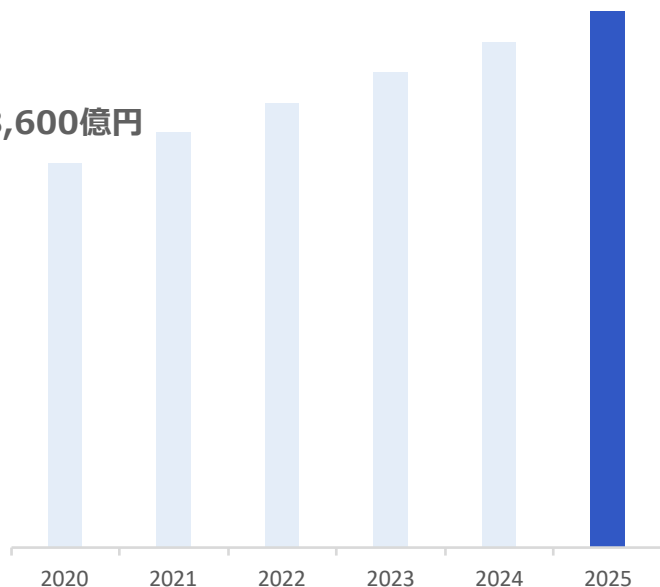
サイバー攻撃の増加により拡大する セキュリティ市場をねらう

セキュリティ市場は拡大が続く

国内セキュリティサービス市場

1兆200億円

8,600億円

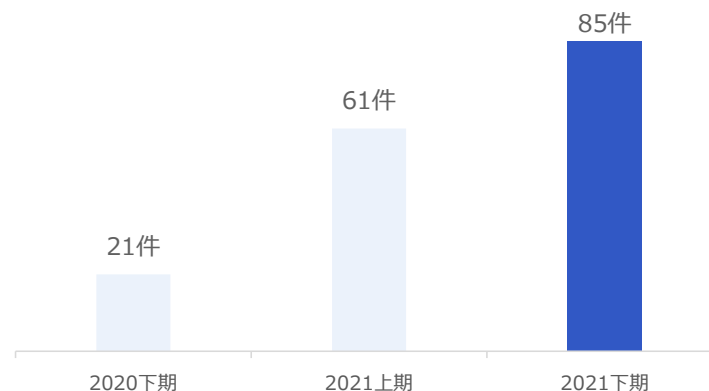


出所：IDC Japan 「2020年下半期 国内情報セキュリティ市場予測」

サイバー攻撃増加による需要の拡大

- ✓ テレワークなどのVPN脆弱性を突いた外部侵入が多数発生
- ✓ 子会社を狙い大企業のサプライチェーンが止まるなど社会問題化

ランサムウェア被害件数



出所：警察庁「企業・団体等におけるランサムウェア被害の報告件数推移」

サイバーセキュリティ事業によって サブスクリプション型ビジネスへの進化をねらう



国内導入サイト数 “No.1” WAF



信頼の純国産WAF「SITEGUARDシリーズ」

SITEGUARD

ソフトウェア型WAF シンプル カスタマイズ性

JP-Secureは、国内利用サイト数No.1のWebアプリケーションファイアウォール「SiteGuardシリーズ」を開発・販売するウェブサイトセキュリティの専門企業です。

国内利用サイト数 **No.1**

累計100万サイトを超える導入実績

情報通信・サービス業

- ✓ キャリア、SI、ホスティング、データセンター
- ✓ 人材、広告代理、メディア、エンタメ

公共・教育業

- ✓ 中央省庁、地方公共団体、大学

金融業

- ✓ 銀行、証券、生保、損保

製造・建設・不動産・運輸業

- ✓ 郵便、鉄道、航空
- ✓ 電気機器、食品、精密機器

セキュリティの第一人者による 他社に模倣できない品質・信頼性

セキュリティ第一人者 “徳丸 浩”

所属等

- ✓ EGセキュアソリューションズ取締役CTO
- ✓ 京セラコミュニケーションシステム
技術顧問
- ✓ 情報処理推進機構（IPA）非常勤研究員
- ✓ 技術士（情報工学部門）

略歴

- ✓ 1985年 京セラに入社
- ✓ 2004年 Webアプリセキュリティ部門を事業化
- ✓ 2008年 ホワイトハッカー集団
HASHコンサルティング
(現EGセキュアソリューションズ)設立


メリット

- ✓ 技術力による“WAF”・“診断”の品質向上
- ✓ 知名度による拡販（多数のセミナーを実施）

オンラインセミナー

脆弱性診断から始める セキュア開発のすすめ

現実のウェブサイトに行きがちで開発上の問題を例示した上で、脆弱性診断結果と、そこから導かれる開発プロセスの改善例についてご紹介いたします。



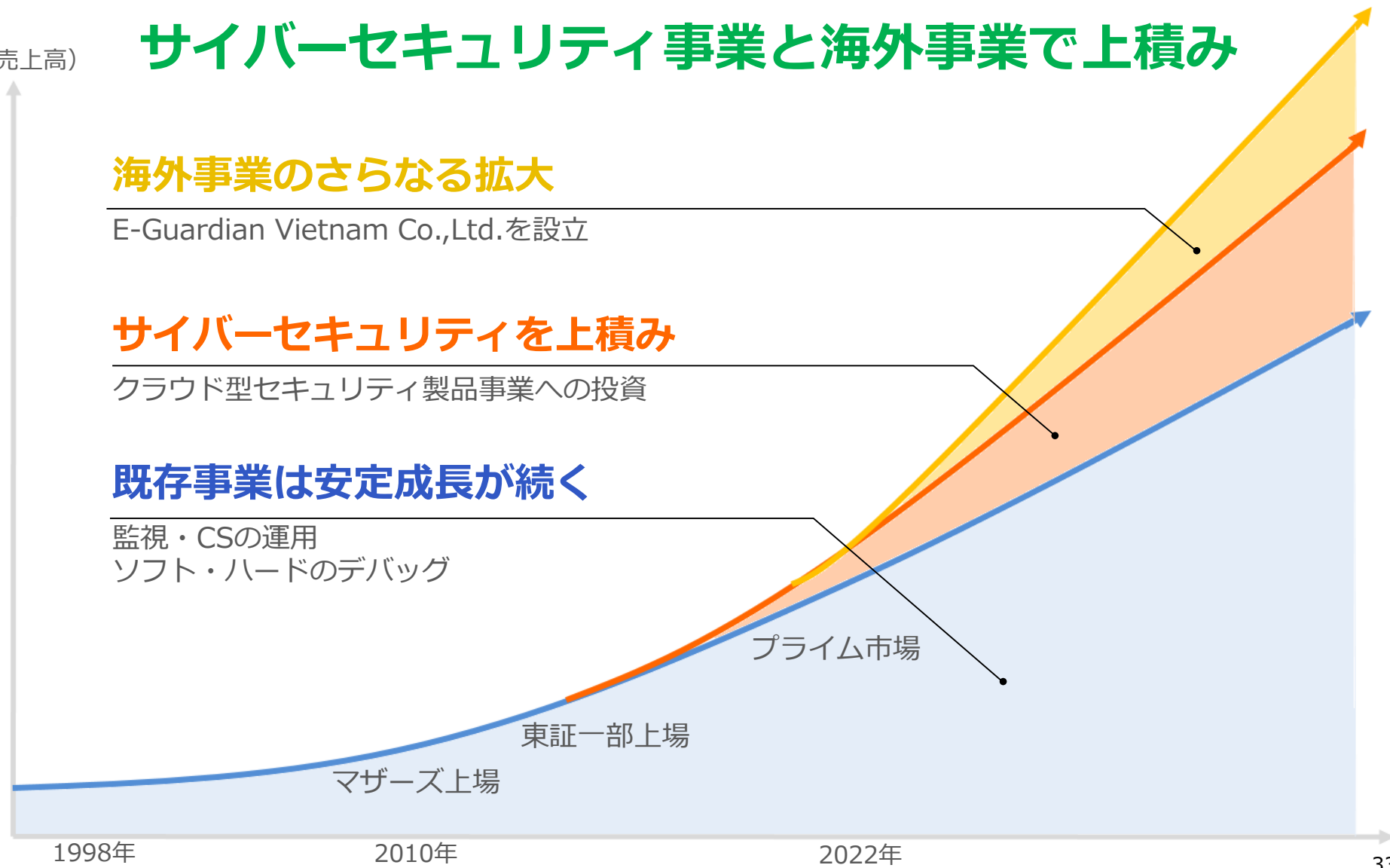
E Gセキュアソリューションズ株式会社
取締役CTO
徳丸浩

2022 11/16(水)

16:00 - 17:00

既存事業を着実に成長させ サイバーセキュリティ事業と海外事業で上積み

(売上高)



1. イー・ガーディアンとは
2. 2022年通期 実績
3. 2023年通期 計画
4. 中期戦略
5. ESGの取り組み

資源有効活用や効率化による環境負荷の低減

事業を通じた取り組み

■ 自社開発AIによる事業効率化

- ✓ 少ない人数による業務遂行によって
オフィス・備品の必要数を低減
- ✓ **e-Trident**による投稿監視の自動判定
- ✓ **hinagata**によるメールの工数削減

社内における取り組み

■ 資源の有効活用

- ✓ フリーアドレスの導入

■ 環境負荷の低減

- ✓ 照明機器のLED化推進
- ✓ 環境に配慮した商品を購入

■ スマートワークへの取り組み

- ✓ ペーパーレス化
- ✓ 申請・承認システムの活用

事業による社会貢献と働く環境づくり

インターネットセキュリティ事業

あらゆる場所にリスクが存在

- ✓ クラウド
- ✓ SNS
- ✓ スマートフォン
- ✓ ソーシャルゲーム
- ✓ PC
- ✓ キャッシュレス決済
- ✓ IoT機器
- ✓ シェアリング



当社のワンストップサービス

すべてのインターネット利用者に、
安心・安全を提供

働く環境

人財

- ✓ 若手社員の抜擢人事
 (グループ会社役員、拠点責任者)
- ✓ 外部研修機関の活用

働く環境整備

- ✓ 短時間勤務制度、時差出勤、在宅勤務制度
- ✓ 従業員のコンディション可視化ツールの活用

ワークライフバランス

- ✓ 残業削減の取り組み

雇用機会の創出

- ✓ 全国に拠点を創設することで雇用機会を提供

持続的成長と中長期の企業価値向上へ

取締役会の機能強化

- ✓ 任意の**指名委員会・報酬委員会**を設置
- ✓ 社外取締役の構成比は” **50%** ”
(6名のうち3名)

株主・取締役の利害共有

- ✓ 取締役の株式報酬制度を2015年から導入

客観性・透明性の確保

- ✓ 監査等委員会設置会社
- ✓ 取締役（監査等委員を除く）の任期は1年

株主の権利・平等性の確保

- ✓ 株式の持ち合い” **0** ”

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

FAX 03-6205-8858