



E-Guardian

We Guard All

2026年9月期 第3四半期 決算説明資料

イー・ガーディアン株式会社(6050)
2026年8月

1. エグゼクティブサマリ
2. 2026年9月期 3Q業績
3. 2026年9月期 4Q取組
4. 成長戦略の状況
5. 株主還元
6. 総括
7. Appendix

売上高は1Qを底に反転、継続的な回復トレンドへ

- 第1四半期をボトムとして、**売上高は2四半期連続で着実に増加**
- 既存大口顧客からの受注が順調に拡大
既存案件へのAI導入、AI実装サービスの新規獲得が順調

高収益体制への移行に向けた「AI投資」と「構造改革」を実施

- **AI戦略統括部の体制強化や、営業・マーケティング等の高度人材へ積極的に投資**
- 収益性改善に向けたセンター統廃合(2拠点)を実施。
移管に伴う一時的な労務費の重複が発生(今期限りで解消)

第4四半期以降の「V字回復」と「非連続な成長」を支える施策を実施

- **ストック型収益の柱となる自社AIシステム展開:**
第1弾「アカデミーリスクシールド」の提供を開始
- **顧客基盤の最大活用:**
新たに合流したOSCOM社・チェンジグループとのクロスセルが本格化

2026年9月期 3Q業績

(2025年10月～2026年6月)

■ 減収の背景(売上高 $\Delta 3.6\%$)

- SNS投稿監視業務における既存案件の売上減少
- 前期に稼働したゲームCS大型案件の終了(一巡による反動減)

■ 減益の背景(営業利益 $\Delta 30.1\%$)

【一時的費用】 構造改革によるセンター統廃合2拠点の統合に伴う一時的な労務費の重複が発生(今期限りで解消)

【先行投資】 AI領域・高度人材への人的投資。AI戦略統括部をはじめとした、専門分野の高度人材への積極投資

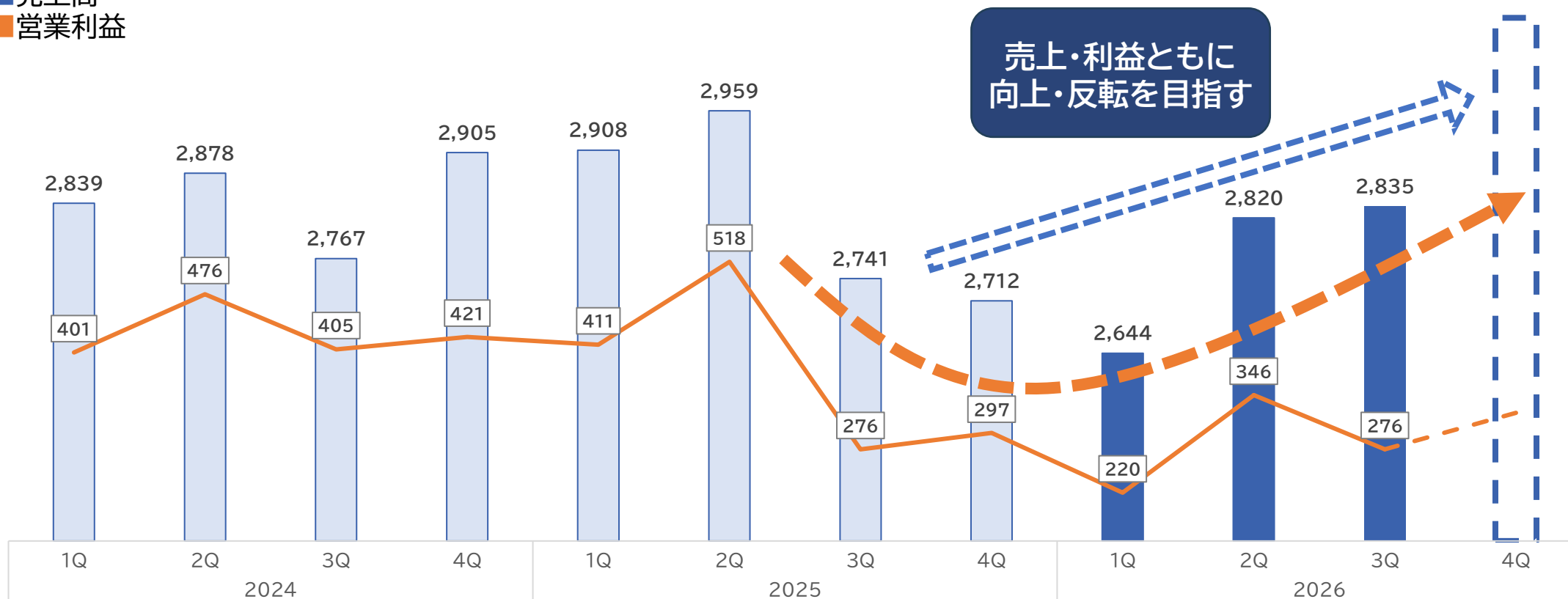
単位:百万円	実績	前年同期 実績	前年同期比	通期業績予想
売上高	8,300	8,609	$\Delta 3.6\%$	12,009
営業利益	843	1,206	$\Delta 30.1\%$	1,604
経常利益	883	1,213	$\Delta 27.2\%$	1,629
親会社株主に 帰属する 当期純利益	570	781	$\Delta 27.0\%$	1,033

■売上高は着実に回復。第4四半期は「過去3期で最高の売上」を射程に

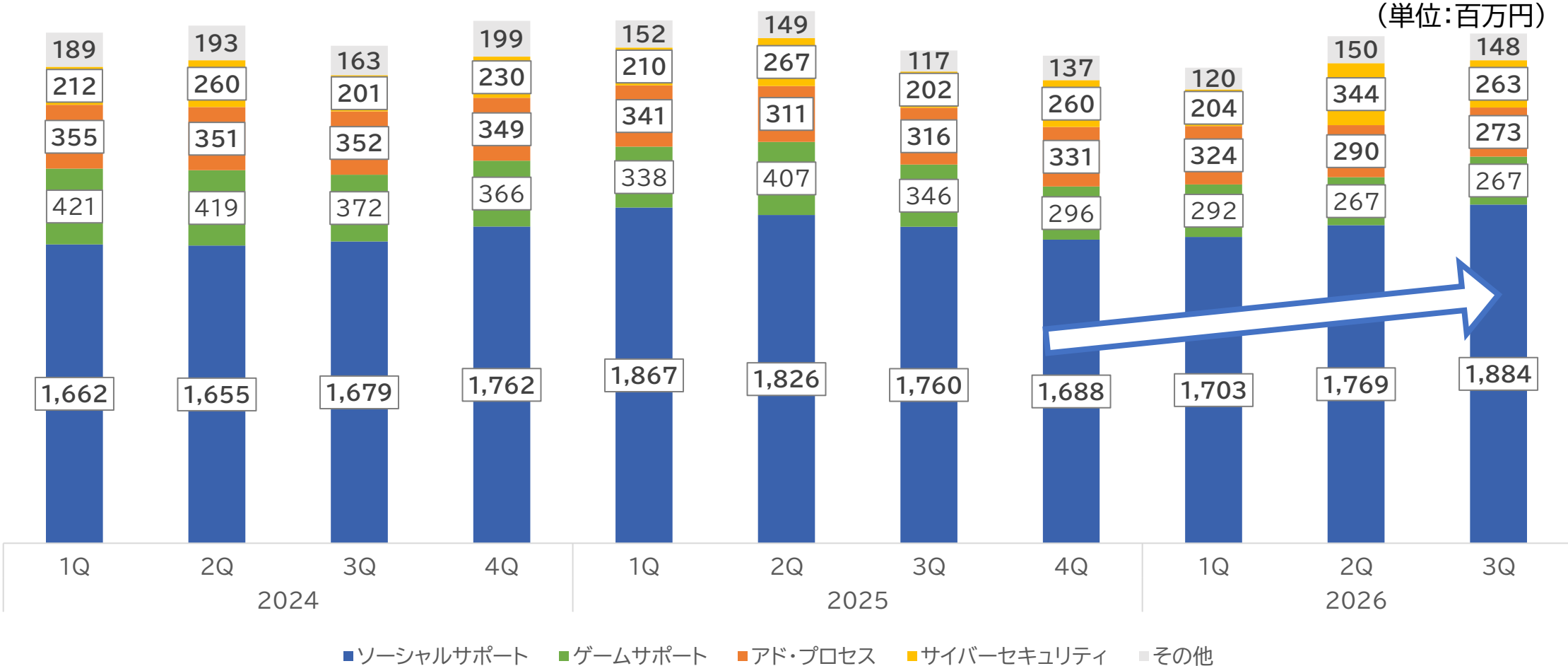
- 第1四半期をボトムに、売上高は2四半期連続で増加トレンドを形成
- 第4四半期はさらなる拡大(30億円程度)を見込み、利益も本格的な反転・回収フェーズへ

(単位:百万円)

■売上高
■営業利益



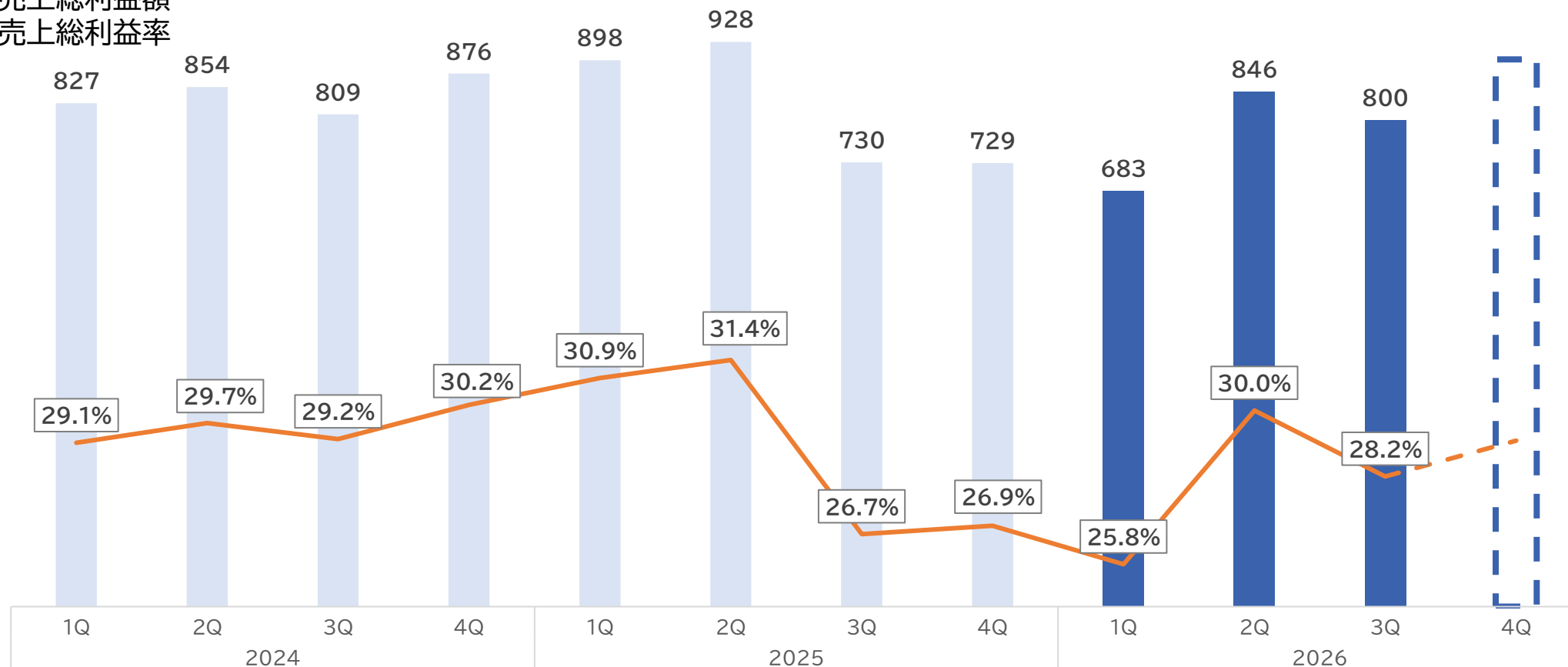
- ソーシャルサポート(主力事業): 前四半期比で増収トレンド継続
 - ・EC・フリマ向け業務の伸長と、主要顧客からの受注・案件拡大が牽引
- サイバーセキュリティ(成長領域): 前年同期比で増収
 - ・WAF(ソフトウェア/クラウド型)の売上拡大と、コンサルティング大型案件の受注が寄与



■3Qの利益率低下は「一時的費用」によるもの。4Qに改善へ

- 低下の理由(一時的): 新規案件立ち上げの派遣利用、および拠点統合に伴う労務費の重複(約45百万円)
- 改善の根拠(4Q以降): 派遣から直雇用への切り替え、および案件移管の完了により、費用増は今期限りで解消見込

(単位:百万円)
■売上総利益額
■売上総利益率



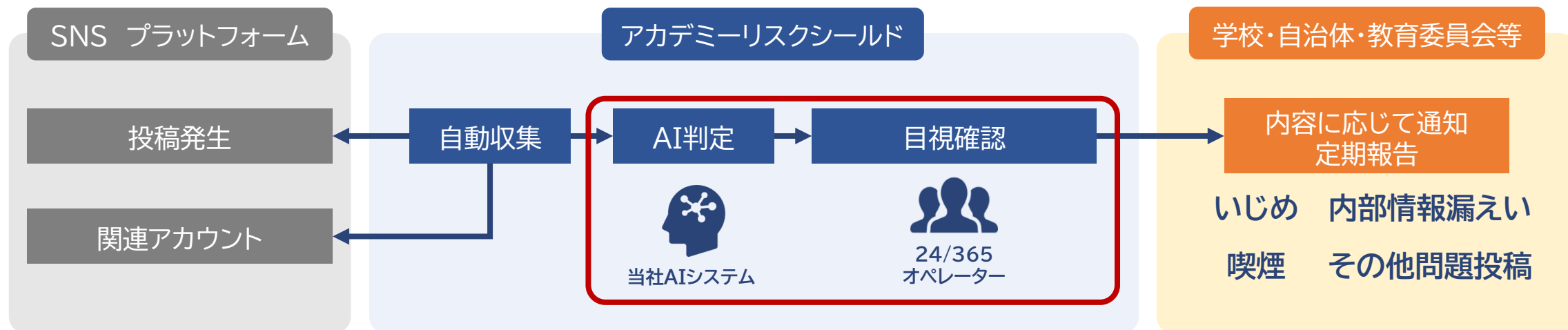
2026年9月期 4Q取組

(2026年7月～2026年9月)

中期経営計画で掲げた自社開発AIシステムの展開を本格化(今期中にさらに1件のリリースを予定)
次期(2027年9月期)はAI関連ソリューションで**3億円程度の売上創出**を目指す

独自の教師データをもとに構築した「AI」×「人」を組み合わせたサービス展開で優位性を創出

第一弾 SNS監視システム「アカデミーリスクシールド」を開発



既に**複数の案件受注**に至っており、早期の売上貢献に向けた施策は順調

短期シナジー:グループ基盤を活用した「双方向クロスセル」の本格化

提供するサービス	ターゲット顧客基盤	創出されるシナジー(狙い)
OSCOM社のサービス	EGグループの顧客	既存顧客へのアップセル・クロスセル
OSCOM社のサービス	チェンジグループの顧客	自治体・官公庁を中心とした顧客基盤への展開による売上創出
EGのサービス	OSCOM社の顧客	イン・アウトバウンドのトータルサービス提供による売上創出



成長戦略の状況

設立半年で「全現場でのAI自走化」を達成、投資回収がスタート

設立半年で構築した「自走するAI開発体制」の実績

設立からの期間

6 か月

2026年1月始動

内製AI人材

17 名

外部トップ人材
+ 既存社員転換

新規AI案件受注総額

3,722 万円

投資した同半年のうちに
回収を開始

現場開発 AIツール

250 件超

現場SV130名が
自ら課題をAI化

「待ちのBPO」から「攻めの事業へ」

顧客からの相談が「単価」から
「業務課題をAIでどう解くか」へ変化。
要望を受けた翌週には動くデモを提示し、
能動的に案件を獲得する体制に変化

全SV130名に「Claude Code」を装備

非効率を受け入れるしかなかった現場が、
自らの手で即座に効率化ツールを
開発・実装する文化へ変革
顧客側の改修稼働ゼロで改善を実現

「AI」×「人」の最適配分により、労働集約型から脱却し、
売上成長が利益拡大に直結する高収益体制へ

次期(2027年9月期)の展望：開発力を武器に「ストック型高収益体制」へ

獲得したAI内製力を最大現に活用し、
「自社プロダクト展開」と「労務費率の改善」を実現

戦略1: トップラインの拡大

来期10プロダクトをリリース予定

第1弾「アカデミーリスクシールド」に続き、
5領域14案から厳選したAIプロダクトを連続投入

労働集約型から脱却し、
利益率の高いストック型収益の柱を構築

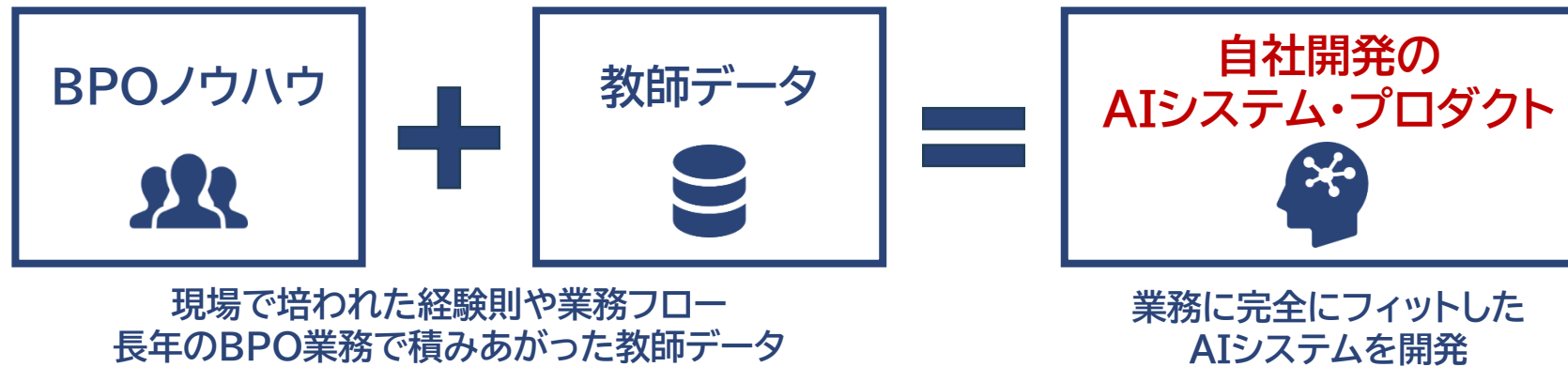
戦略2: コスト競争力の強化

労務費率の大幅な改善

センターSVへ配布した「Claude Code」を活用した
自走型ツール開発を、全センターへ横展開

処理スピードの向上と業務効率の底上げにより、
オペレーションに係る労務費率を低減

長年のBPOノウハウと独自の教師データから「自社AIシステム」を開発
次期(2027年9月期)はAI関連ソリューションで**3億円程度の売上創出**を目指す



■ AIシステム・プロダクトの販売による売上高拡大(ストック型)

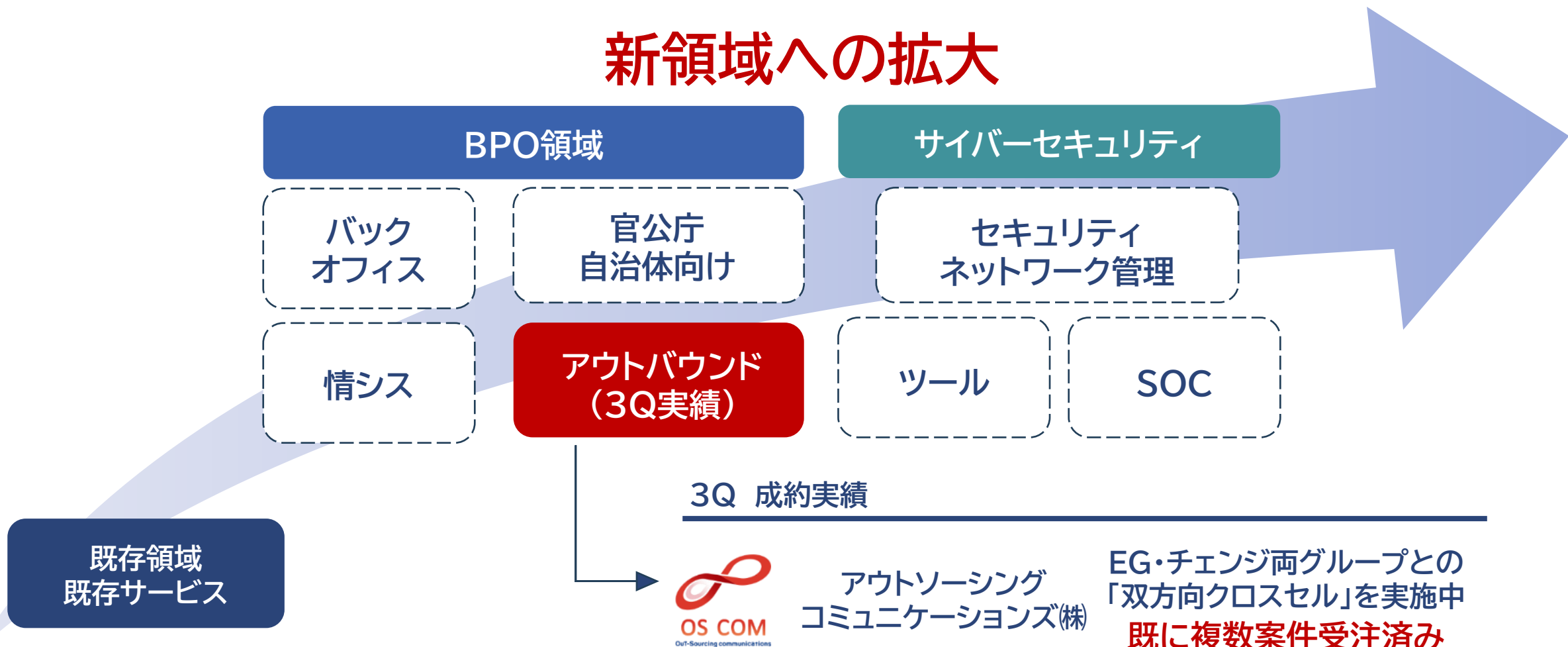
顧客の導入ハードルを下げ、当社「AI-BPO」サービスの一つとして展開
従来のBPOと違い、労務費がかからないため、**ストック型収益を創出**

■ 「AIシステム・プロダクト」×「人」による「AI-BPO」サービスを展開

自社開発のシステムと当社のBPO人材を組み合わせた高品質なサービスを展開
より高利益率な体制を構築し、価格競争力を実現

M&Aにより新領域を開拓し、「AI×人」の事業ポートフォリオを拡大
グループシナジーを最大限に活用し、非連続な成長を実現する

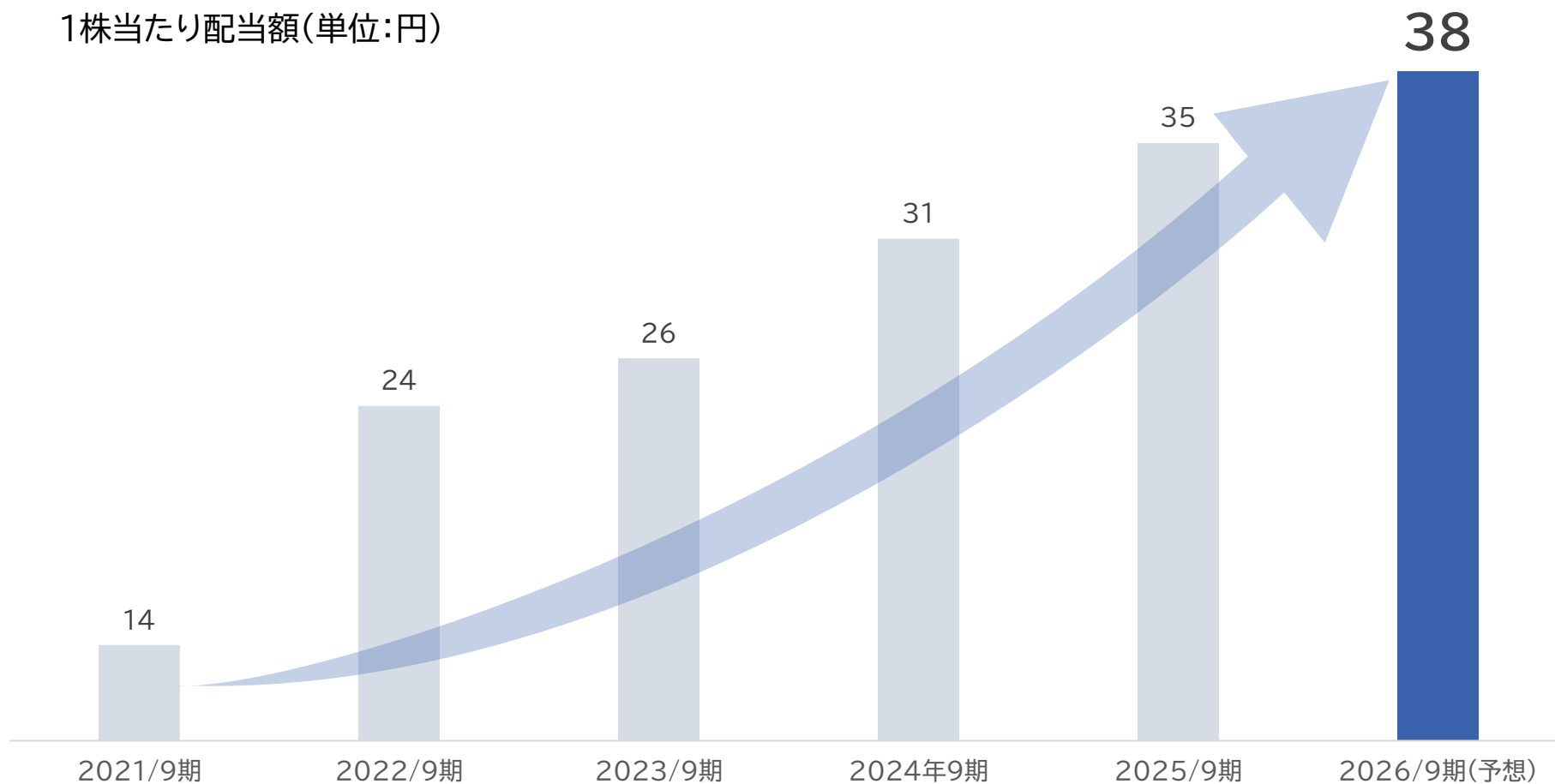
新領域への拡大



株主還元

配当方針は据え置き、株主還元の重要性を考慮し、増配予想

1株当たり配当額(単位:円)



継続保有期間に応じたデジタルギフトを進呈

保有株式数	継続保有期間	
	1年未満	1年以上
100株以上	5,000円相当のデジタルギフト®	8,000円相当のデジタルギフト®

対象となる交換先 (2025/7/10発表時点 変更となる可能性もございます)		
Amazonギフトカード	QUOカードPay	PayPayマネーライト
d ポイント	au PAY ギフトカード	Visa e ギフト vanilla
図書カード NEXT	Uber Taxi ギフトカード	Google Play ギフトコード
PlayStation®Store チケット	すかいらーくご優待券	-



総括

「AI-BPO」による次世代体制への移行を本格化 事業モデルの転換を加速させ、売上・利益の非連続な成長を目指す

売上・利益ともに
来期、成長トレンドへ

減収・減益トレンドは
第1四半期で底打ち

体制整備が進み、
売上回復基調へ

「AI-BPO」モデル
展開本格化

「自社開発AIシステム」
リリース済み

新規AI案件受注済み
早期投資回収が実現

M&Aで新領域へ
「非連続な成長」を目指す

3QでOSCOM社を
完全子会社化

既にクロスセルが実現
複数案件受注済み

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

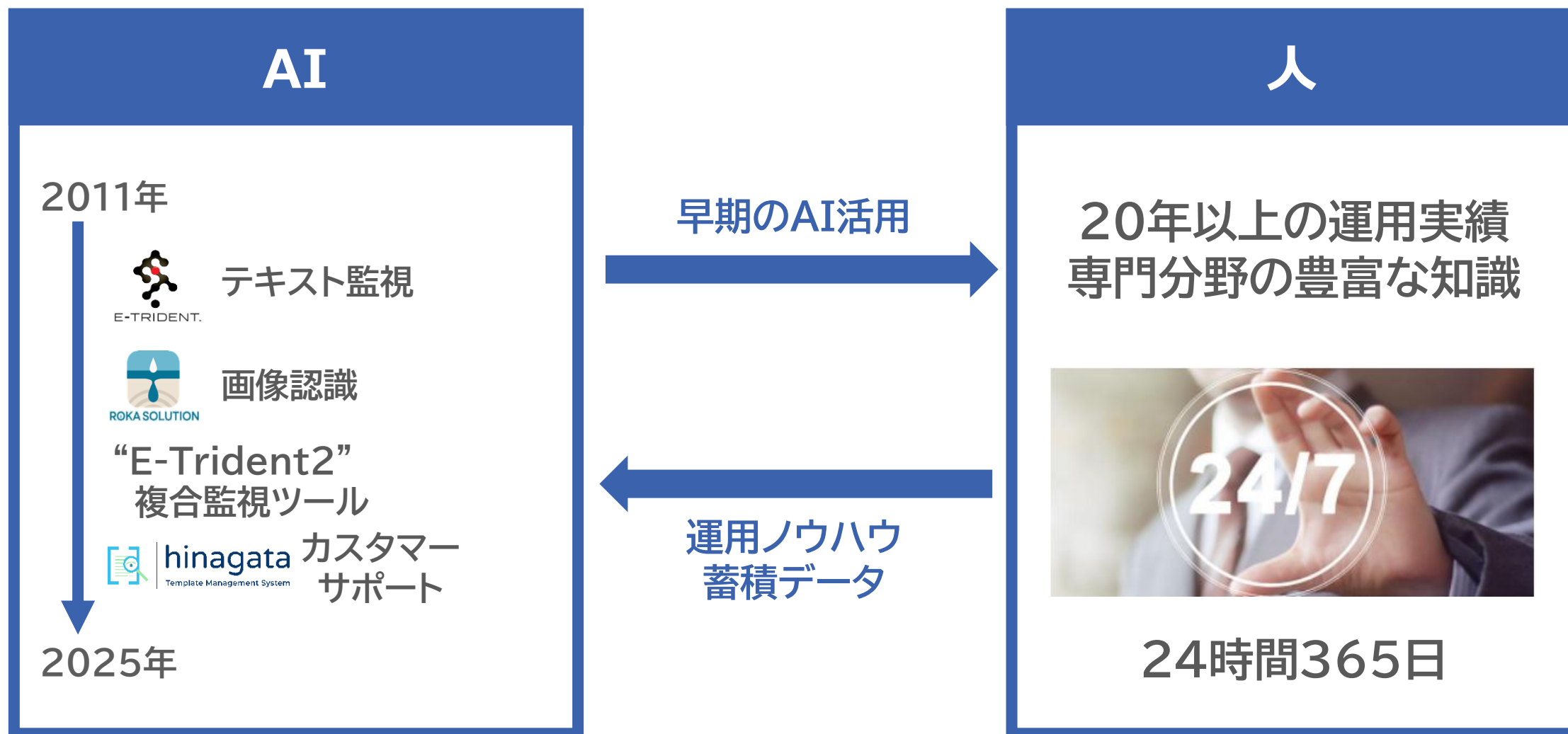
会 社 名	イー・ガーディアン株式会社
上場証券取引所	東証プライム(6050)
本 店 所 在 地	東京都港区虎ノ門1-2-8琴平タワー8F
設 立	1998年5月
代 表 者	代表取締役社長 高谷 康久
資 本 金	1,967百万円
従業員数(連結)	2,123名(うち臨時従業員数1,740名)
子 会 社	国内 3社 海外 2社

2026年3月末時点

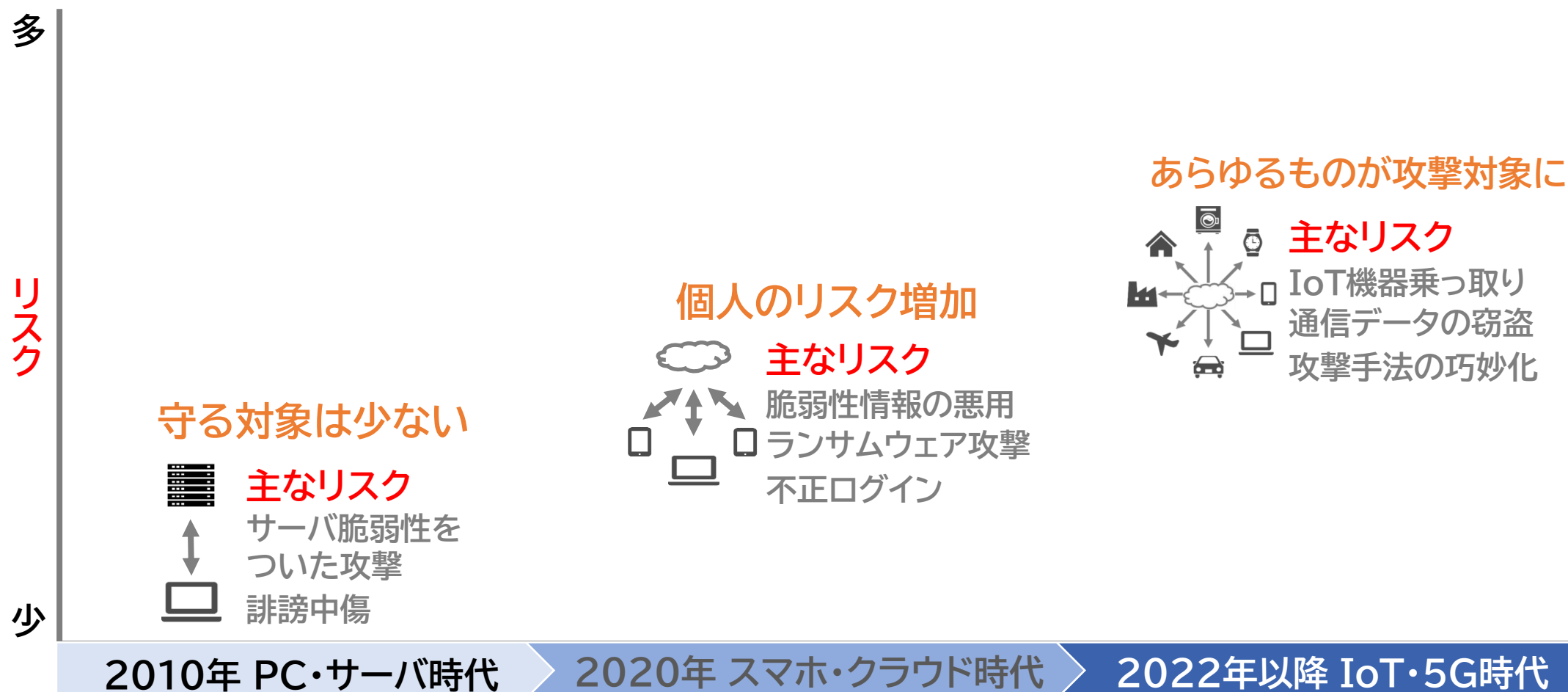
ソーシャルサポート等は主にSNSの投稿監視やカスタマーサポートを提供
サイバーセキュリティは主に脆弱性診断やWAFの開発販売を行う

ソーシャルサポート ゲームサポート		アドプロセス		サイバー セキュリティ	その他
SNS・動画投稿監視				脆弱性診断	
カスタマーサポート		広告審査		WAF	ハード・ソフト デバッグ
多言語サポート		バックオフィス業務		SOC	
風評調査				コンサルティング	

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30.8%※1(全国割合:部長相当職 7.9%※2)
- 希望受講者の社外研修 約5.5回/年(2024年実績 約5.4回)

2025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6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 IR担当

info@e-guardian.co.jp

TEL 03-6205-8857