2026年11月12日

各　位

会 社 名　イー・ガーディアン株式会社
代表者名　代表取締役社長　高谷　康久
（コード：6050　東証プライム）
問合せ先　常務取締役　　佐藤　伸
（ＴＥＬ 03-6205-8857）

ペンティオ株式会社の株式取得（完全子会社化）に向けた株式譲渡契約締結に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、以下の通り、ペンティオ株式会社（以下「ペンティオ社」といいます。）の株式を取得し、完全子会社化すること（以下「本件株式取得」といいます。）を目的とした株式譲渡契約を締結することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

１．株式取得の理由

昨今、生成ＡＩの著しい進化に伴うサイバー攻撃の巧妙化・高度化が進んでおり、企業を取り巻くセキュリティ環境は一層複雑化しております。セキュリティリスクは社会インフラや国民生活を脅かす重大な脅威として認知され、サイバーセキュリティ市場の需要は今後も拡大が見込まれております。特に、自社のみでは十分な対策を講じきれない企業が増加する中で、従来の予防・防御に加え、早期に検知し、迅速な対応・復旧によって被害を最小化することの重要性が高まっております。

このような環境のもと、当社グループでは、経営理念「Ｗｅ　Ｇｕａｒｄ　Ａｌｌ」を掲げる総合ネットセキュリティ企業として、インターネット関連事業を幅広く展開してまいりました。多様化する市場需要に迅速に対応し、サイバーセキュリティ分野での事業成長を加速させることを目的に、ペンティオ社の株式100%を取得し完全子会社化することといたしました。

ペンティオ社は、ＯｎｅＬｏｇｉｎ（ＩＤａａＳ）やＳｅｃｕｒｅＷ２（ＰＫＩ／ＲＡＤＩＵＳ）をはじめとする「認証・アクセス制御領域（セキュリティの入口）」において、高いインテグレーション能力を有しております。海外商材の販売代理にとどまらず、日本特有のシステムや日本企業の複雑な社内システム群と確実に連携させる豊富な実績と技術的ノウハウを有しており、これが同社の競争力の源泉となっております。なお、同社が担う認証・アクセス制御領域は、早期検知、迅速な対応・復旧といった高度なニーズに応えるための重要な起点となります。検知速度を最大化するためには、「社内は安全、社外は危険」という従来の境界型防御から脱却し、社内外を問わず厳格にアクセスを検証する「ゼロトラスト」を取り入れることが不可欠であります。

また、同社が提供している手厚い導入・運用サポートは、顧客の導入ハードルを大幅に低減させてサービスを広く普及させ、また解約を防止するための高度な戦略的アプローチとして機能しております。豊富なコネクタ実績の先にある「顧客との強固な信頼関係」と同社が保持する高い顧客ロイヤリティは、まさに同社のコア資産であります。

なお、ペンティオ社は2026年11月５日、ＡＩエージェントによる業務システムへのアクセスを認証・権限の面から統制する米Ｏｂｏｔ　ＡＩ社のサービスについて、同社とのセールスパートナー契約を締結した旨を公表しております。これにより、同社は人（ＯｎｅＬｏｇｉｎ）・デバイス（ＳｅｃｕｒｅＷ２）に加え、ＡＩエージェントの認証領域にも対応することとなり、提供領域を一層拡大しております。

２．本件株式取得により期待される主な事業シナジー

当社は、本件株式取得を通じて、主に以下の領域におけるシナジー創出を想定しております。

I.　相互の顧客基盤を活用したクロスセルの推進

当社グループの既存顧客に対するペンティオ社の認証ソリューション（ＯｎｅＬｏｇｉｎ・ＳｅｃｕｒｅＷ２等）を提供するとともに、ペンティオ社の顧客に当社サービス（脆弱性診断・ＷＡＦ・ＢＰＯ運用等）を提供することで、早期の売上拡大を図ります。

II.　営業体制の相互補完による営業効率及び利益率の改善

ペンティオ社が有する高度な技術提案力と、当社の営業リソース及びアプローチノウハウを融合させることで、案件獲得の加速化及びグループ全体の営業効率と利益率向上に寄与いたします。

III. 海外セキュリティ製品ポートフォリオの獲得

ペンティオ社が培ってきた海外セキュリティ商材の代理販売権及び国内システムへのインテグレーションのノウハウを獲得することで、当社グループが顧客に提供できるソリューションラインナップを早期に拡充いたします。

IV.　ストック型高収益モデルの強化と限界利益率の向上

認証・ＩＤ管理基盤の特性である高い継続利用率（ストック性）を活かし、グループ全体のストック売上比率を引き上げます。また、サポート運用の最適化・標準化を進めることで、売上拡大に伴うコスト増加を抑制し、限界利益率が継続的に向上する収益構造の強化を図ります。

V.　製品の導入から運用までを一貫して提供する体制の構築

ペンティオ社が提供する認証ソリューションは、多要素認証等の認証機能を製品として提供するものであり、導入後に日常的に発生する運用業務は、主に導入企業自身が担っております。これらの業務は導入後も継続的に発生し、企業にとっては大きな負担となります。また、運用が十分に行き届かない場合には、製品が本来有するセキュリティ効果を十分に発揮できないという課題があります。製品は、適切に選び、既存のシステムと確実につなぎ、導入後も継続して見守ることで、はじめて本来の効果を発揮いたします。本件株式取得により、当社グループが24時間365日の体制で培ってきた運用ノウハウを組み合わせ、製品の導入から運用までを一貫して提供する体制の構築を目指します。これにより、顧客の運用負担を軽減するとともに、導入企業におけるセキュリティ対策の実効性を高めてまいります。

なお、本件株式取得後においても、ペンティオ社の代表取締役である長谷川晴彦氏には引き続き経営に参画いただきます。また、本件株式取得後、当社グループのサイバーセキュリティ事業の責任者である執行役員の内藤潮がペンティオ社の副社長に就任する予定です。長谷川氏の有するベンダーリレーションと高度な知見を最大限に活用するとともに、当社グループの24時間365日の運用体制を活かした監視・運用サービスの提供や、ペンティオ社が取り扱うＳＩＥＭ／ＸＤＲ製品を活用して単一製品では検知困難な複合的脅威を可視化するＳＩＥＭ基盤を構築し、グループ全体での事業領域拡張を一段と加速させてまいります。これにより、外部侵入対策から内部アクセス制御までを一貫してカバーするサービス体系を確立し、サイバーセキュリティ領域における事業基盤を拡充させることで、当社グループの中長期的な企業価値向上を図ってまいります。

３．異動する子会社の概要

（１）名称	ペンティオ株式会社	
（２）所在地	東京都千代田区永田町二丁目17番４号	
（３）代表者の役職・氏名	代表取締役　長谷川　晴彦	
（４）事業内容	クラウド型セキュリティソリューション事業（ＩＤａａＳ、ＰＫＩ／ＲＡＤＩＵＳ、ＡＩエージェント統制、ＳＩＥＭ／ＸＤＲ等の販売・構築及び運用支援）	
（５）資本金	20,000千円	
（６）設立年月日	1998年９月	
（７）大株主及び持株比率	長谷川　晴彦：95.64％（263株） 長谷川　聡子：3.27％（９株） 植田　俊道：1.09％（３株）	
（８）上場会社と当該会社との関係	資本関係	該当事項はありません。
	人的関係	該当事項はありません。
	取引関係	該当事項はありません。

（９）当該会社の最近３年間の経営成績及び財政状態（単位：千円）

決算期	2024年２月期	2025年２月期	2026年２月期
純資産	388,725	363,582	469,144
総資産	883,383	950,152	1,052,329
１株当たり純資産（円）	1,413,545	1,322,116	1,705,978
売上高	620,310	716,014	660,073
営業利益	217,063	214,574	160,338
経常利益	218,988	222,565	166,093
当期純利益又は当期純損失（△）	146,813	△25,143	105,562
1株当たり当期純利益又は当期純損失（△）（円）	533,865	△91,429	383,861

４．株式取得の相手先の概要

（１）氏名	長谷川　晴彦
（２）住所	東京都墨田区
（３）上場会社との関係	当社と当該個人の間には、記載すべき資本関係、人的関係及び取引関係はありません。

（１）氏名	長谷川　聡子
（２）住所	東京都墨田区
（３）上場会社との関係	当社と当該個人の間には、記載すべき資本関係、人的関係及び取引関係はありません。

（１）氏名	植田　俊道
（２）住所	東京都渋谷区
（３）上場会社との関係	当社と当該個人の間には、記載すべき資本関係、人的関係及び取引関係はありません。

５．取得株式数、取得価額及び取得前後の所有株式の状況

（１）異動前の所有株式数	０株 （議決権の数：０個） （議決権所有割合：0.0％）
（２）取得株式数	275株 （議決権の数：275個）
（３）異動後の所有株式数	275株 （議決権の数：275個） （議決権所有割合：100.0％）

取得価額については、以下の通りです。

取得価額	普通株式取得関連費用	2,000,000千円
	アドバイザリー費用等（概算額）	7,800千円
	合計（概算額）	2,007,800千円

６．日程

（１）取締役会決議	2026年11月12日
（２）株式譲渡契約締結日	2026年11月12日
（３）株式取得日	2026年12月１日（予定）

７．今後の見通し

本件が当社の2027年９月期の連結業績に与える影響額については現在精査中であり、今後公表すべき事項が生じた場合には速やかにお知らせいたします。

以 上

ペンティオ社の完全子会社化 ①

E-Guardian
We Guard All

認証・ID管理のプロフェッショナルを、イー・ガーディアングループにお迎えします

「誰が、どの端末から、どのシステムに入れるのか」— 社内システムの入口を預かる専業会社

会社概要

ペンティオ株式会社

設立	1998年9月
所在地	東京都千代田区
事業内容	IDaaS・PKI/RADIUS・AIエージェント統制・SIEM/XDR 等の クラウド型セキュリティ事業

業績・財務（2026年2月期／2月末）

売上高	営業利益
660 百万円	160 百万円
ネットキャッシュ	**純資産**
868 百万円 借入なし	469 百万円

営業利益率 24.3%

ペンティオ社が、お客様に提供している価値

社員は、パスワードを1つ覚えるだけ — OneLogin

Microsoft 365・Salesforce・Slack…増え続けるクラウドサービスに、1回のログインで入れる

入退社・異動の手続きが、一箇所で終わる — OneLogin

サービスごとにアカウントを作る・消す必要がない。退職者の消し忘れも防げる

会社が認めた端末からだけ、入れる — SecureW2

私物PCや身元の分からない端末からのアクセスを、証明書で遮断する

ペンティオ社の強み

海外製品のソーシング力	高い連携技術力	OneLogin取扱13年・350社超	ストック型の収益
世界の最新製品を自ら目利き	日本企業のシステムと確実に接続	中堅を中心に大手企業まで厚い顧客基盤	高い継続利用率

クラウド利用が広がるほど、「入口の管理」は重くなる。その負担を軽くする会社です。

ペンティオ社の完全子会社化 ②

E-Guardian
We Guard All

なぜ「OneLogin × ペンティオ社」が選ばれるのか

大企業向けの価格・導入負荷でも、小規模向けの機能でもない。「中堅企業」の空白に応える

比較項目	OneLogin（ペンティオ社取扱）	Okta	Microsoft Entra ID	国産IDaaS
価格（月額／ユーザー）	約650～1,200円	940～2,670円 最低契約額 年1,500ドル	約900円 （M365上位プランに同梱）	500～1,500円
導入時の負荷	ペンティオ社が連携を支援 短期間で稼働	大手SIerによる構築 初期費用は1,000万円規模	AD運用・条件付きアクセスを 自社で設計する必要	自社で設定
インテグレーション	日本のSaaS・社内システム への接続実績が豊富	海外SaaS中心 国内連携はSIer次第	Microsoft製品との連携は強い 他社SaaSは作り込みが必要	連携先が限られる
証明書による端末認証 （PKI・RADIUS）	SecureW2と組み合わせ クラウドで完結	オンプレミスの エージェント設置が必要	RADIUS機能を持たず NPS等が別途必要	対応していない ことが多い
主に選ばれる企業	中堅（100～1,000名）を中心に大手企業まで SaaS多数・Mac混在	大企業（1,000名～）	Microsoft 365中心 Windows中心の環境	小規模（～100名）

SecureW2は Okta・Microsoft Entra ID とも連携可能――他社IDaaSを利用する企業にも「証明書による端末認証」を提案でき、顧客層の拡大につながる

※ 各社の公開情報をもとに当社作成（2026年11月時点）。価格・提供条件は変更される場合があります。

ペンティオ社の完全子会社化 ③

いま、AIは社員の「社員証」を借りて社内を歩いている

それを正す仕組みを、ペンティオ社が日本でいち早く提供（2026年11月5日 米Obot AI社とセールスパートナー契約を締結）

! いま、社内で起きていること



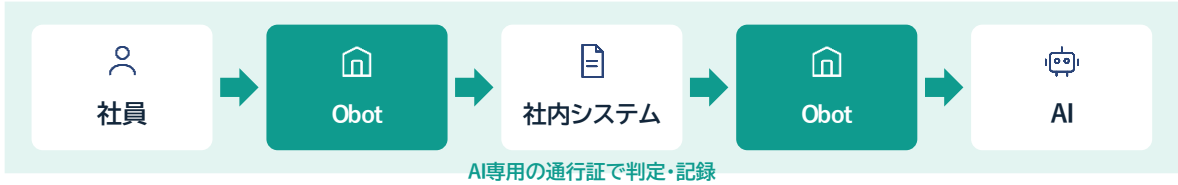
AIは「社員本人」として入る。社員証を貸しているのと同じ状態

AIがどこまで見たか、分からない
顧客情報や設計図を読んでも、気づけない

会社が知らないAIが動いている
社員が自分で入れたツールが社内データにつながる

監査で説明できない
「誰が、何をしたか」の記録が残らない

✓ Obot を入れると



社員証を貸すのをやめ、AI専用の通行証を発行する

通してよいかを、その都度判断する
部署や役割ごとに、触れてよい範囲を決める

すべての操作を記録する
いつ、誰のリクエストで、どの社内情報を、どのAIに、何を渡したかが残る

会社が知らないAIを見つける
端末上の未承認ツールを検出して止める

3つのIDが揃う　人 OneLogin ＋ デバイス SecureW2 ＋ AIエージェント Obot　**この3つが揃う会社は国内では数少ない**

Obotのような仕組みを持つ企業は世界でも数社。ペンティオ社は複数社を比較検討のうえ、今回の契約に至った。
いずれも日本に販売体制を持たず、国内ではこの仕組みがほとんど導入されていない。AIの業務利用が本格化する前に「入口」を押さえた。

ペンティオ社の完全子会社化 ④

E-Guardian We Guard All

「選ぶ」×「つなぐ」×「見守る」──3つが揃って、はじめて新しい価値になる

株式取得の目的：製品の導入から運用までを一貫して提供できる体制を、グループ内に構築する

お客様の課題

認証製品は、入れた後も毎日発生する。入退社・異動のアカウント処理、多要素認証の再登録、権限の棚卸。
見守る人がいなければ、製品は本来の効果を発揮できない（情報システム部門が1～2名の企業ほど負担は重い）

「選ぶ」 プロダクト ― ペンティオ社

世界水準の製品を、
自ら目利きして調達する

- OneLogin（人）
- SecureW2（デバイス）
- Obot（AIエージェント）

×

「つなぐ」 連携・構築 ― ペンティオ社

日本企業の複雑なシステムと、
確実につなぐ

- OneLogin取扱13年の導入実績
- お客様350社超
- 国内SaaSへの接続実績

×

「見守る」 運用 ― 当社グループ

24時間365日、
休まず見守り続ける

- 約2,260名の運用体制
- 月間2,000万件規模の処理
- 20年以上のノウハウ

IDセキュリティサービス

選ぶ・つなぐ・見守るを、一社で引き受ける

お客様は、製品を入れた後の運用を自社で抱えなくてよい。
この3つを揃えて提供できる会社は、国内では数少ない。

本件により期待する効果

売上拡大
相互の顧客基盤を活かしたクロスセル／海外セキュリティ製品の品揃えを獲得

収益性の向上
営業体制の相互補完による効率改善／ストック型モデルの強化と利益率の向上

新たなサービスの創出
導入から運用までを一貫して提供する「IDセキュリティサービス」

多様化する市場需要に迅速に対応し、サイバーセキュリティ分野での事業成長を加速させる

今後のセキュリティ領域のM&Aについて

E-Guardian
We Guard All

M&A・業務提携を通じてサービス領域を拡充し、「予防」から「検知・対応・復旧」までを一貫して提供

当社グループが目指すサービス領域

保有領域　本件で獲得　今後の拡充領域

予防（事前の守り）

保有領域をさらに強化

- 脆弱性診断
- WAF
- セキュリティ教育
- セキュリティコンサルティング
- 開発時のセキュリティ対策

入口の守り（認証・ID）

本件により獲得

- 認証基盤・ID管理
- 海外認証ソリューションの販売
- 認証・ID管理のコンサルティング

検知

一部を本件で獲得・今後の拡充領域

- SOC（24時間365日の監視）
- SIEM・XDR（本件で獲得）
- エンドポイント対策

対応・復旧

今後の拡充領域

- インシデント対応
- フォレンジック（原因調査）
- 復旧支援

展開の進め方

① 空白領域の早期獲得
検知・対応・復旧を中心に、不足する機能をM&A・業務提携により獲得

② 段階的なパートナーシップ
まず業務提携で協業実績を築き、資本提携・M&Aへと段階的に発展

③ 既存領域の強化
保有領域においても、技術力・人材・顧客基盤を厚くする連携を推進

※今後の展開は現時点における方針であり、具体的に決定した事項はありません。

サイバーセキュリティ事業のビジョン

E-Guardian
We Guard All

「完全に防ぐ」から「素早く気づき、立て直す」へ

守りの軸は、製品から運用へ──誰もやりたがらないその領域は、当社グループの本業そのもの

? なぜ「運用」が当社グループの強みなのか

製品を売る会社は、やりたがらない
人を張り付けると利益率が下がり、夜勤も発生する。だから「入れて終わり」になりがち

お客様も、抱えたくない
情報システム部門が1〜2名の企業に、24時間の監視はできない

当社グループには、すでに基盤がある
20年以上・約2,260名。人を採り、育て、品質を管理する仕組みを持っている

誰もやりたがらない領域を引き受ける。だから、競合がいない。

! どう築くか──BPOの基盤を土台に、スケールで勝つ

TIER1（一次対応）	TIER2（二次対応）
EG BPOセンター 効率的に集約・処理 自動化と一次切り分け	EGSS・IT人材 高度な判断や対応が 必要なものを担当

AIによる効率化 × 24時間365日の人的監視 = 他社にないスケールと品質

広げていく領域

既存の強化	新規の柱	将来の成長
SiteGuard領域	AI-SOC・EASM・Posture	IoT／OT・内部不正

私たちは20年以上にわたり、24時間365日体制でインターネットの安心・安全を見守ってきました。
その運用力を軸に、製品を売るのではなく「見守り続ける」ことで選ばれるセキュリティ事業を築いてまいります。

We Guard All

※ 本資料に記載の将来の展開は現時点における方針であり、具体的に決定した事項はありません。