E-Guardian
We Guard All

2026年9月期
決算説明資料

イー・ガーディアン株式会社(6050)
2026年11月

目次

1. エグゼクティブサマリ

2. 2026年9月期　通期業績

3. 成長戦略

4. 株主還元

5. 総括

6. Appendix

エグゼクティブサマリ

E-Guardian
We Guard All

売上高は前期比△0.2%、ソーシャルサポートの成長が加速

- 通期売上高は**11,294百万円**（前期比△0.2%）、4QはM&Aが寄与し**2,993百万円**
- ソーシャルサポートは前期比+2.6%、4Qは前年同期比+16.6%と成長が加速
  ゲームサポートの大型案件終了、アドプロセスの案件規模縮小を新規案件でカバーできず、減収

営業利益は前期比△36.0%、粗利率の悪化とAI投資、人的投資が主因

- 売上総利益率は**28.3%（前期29.0%）**
  第1四半期の減収と3Qの収益性向上のための拠点統廃合に伴う労務費重複が影響
- AIソリューション開発、センターオペレーションへのAI実装のための人的、システム投資と株主優待費用の増加で**販管費が増加**

2027年9月期は営業利益1,200百万円（前期比+24.6%）を見込む

- 利益率の高いAIソリューションの販売、センターオペレーションへのAI実装、拠点統合で粗利率を改善
  AI投資の通期化で販管費は増加するも、粗利率改善と株主優待制度の廃止影響で増益見込み
- AI-BPO：**2026年9月期のAIソリューション開発投資の収益化**
  M&A：**高成長が見込まれるサイバーセキュリティ領域に注力**

2026年9月期
通期業績
（2025年10月～2026年9月）

2026年9月期 通期 業績サマリ

E-Guardian
We Guard All

■ 減収の要因(売上高 △0.2%)

・ゲームサポート:前期に受注した大型案件の終了
・アドプロセス:広告審査業務のAI化に伴う案件規模の縮小
・上記の要因を新規案件の獲得やソーシャルサポートの成長でカバーしきれず減収

■ 減益の背景(営業利益 △36.0%)

・売上総利益率28.3%(前期29.0%):
1Qの減収、3Qの拠点統廃合で一時的な労務費の重複が影響
・AI投資と人的投資による販管費の増加
・株主優待費用の増加(前期比約+65百万円)

■ その他の要因(特別損失)

・「AI-BPO」の収益化を進める中で、より汎用性の高い次世代システムの開発の必要性が認識された結果、一部カスタマーサポートツールを開発中止し、経営資源を次世代システムの開発に振り向けることとしたため、ソフトウェア仮勘定の減損等(特別損失 119百万円)を計上

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	11,294	11,321	99.8%	12,009
営業利益	962	1,504	64.0%	1,604
経常利益	1,032	1,530	67.5%	1,629
親会社株主に帰属する当期純利益	547	943	58.0%	1,033

上期・下期　業績推移

売上高・売上総利益は、下期に前年同期比プラスへ転換　**回復の途上**
営業利益は、AI投資と優待費用の影響で下期も減益だが、減益幅は縮小（△39.0%→△31.2%）
優待費用を除く営業利益は、上期△43.3%から下期△6.8%へ、大きく改善

単位：百万円	上期（10月～3月）			下期（4月～9月）		
	前期	当期	前年同期比	前期	当期	前年同期比
売上高	5,868	5,465	△6.9%	5,453	5,829	+6.9%
売上総利益	1,828	1,530	△16.3%	1,460	1,663	+13.9%
売上総利益率	31.1%	28.0%	△3.1pt	26.8%	28.5%	+1.7pt
販売費及び一般管理費	898	963	+7.2%	885	1,267	+43.2%
営業利益	929	567	△39.0%	575	396	△31.2%
優待費用を除く営業利益	999	567	△43.3%	645	601	△6.8%

前年同期比の変化（上期→下期）

売上高
△6.9% → +6.9%
プラスに転換

売上総利益
△16.3% → +13.9%
プラスに転換

営業利益
△39.0% → △31.2%
減益幅は縮小

優待費用を除く営業利益
△43.3% → △6.8%
減益幅は大きく縮小

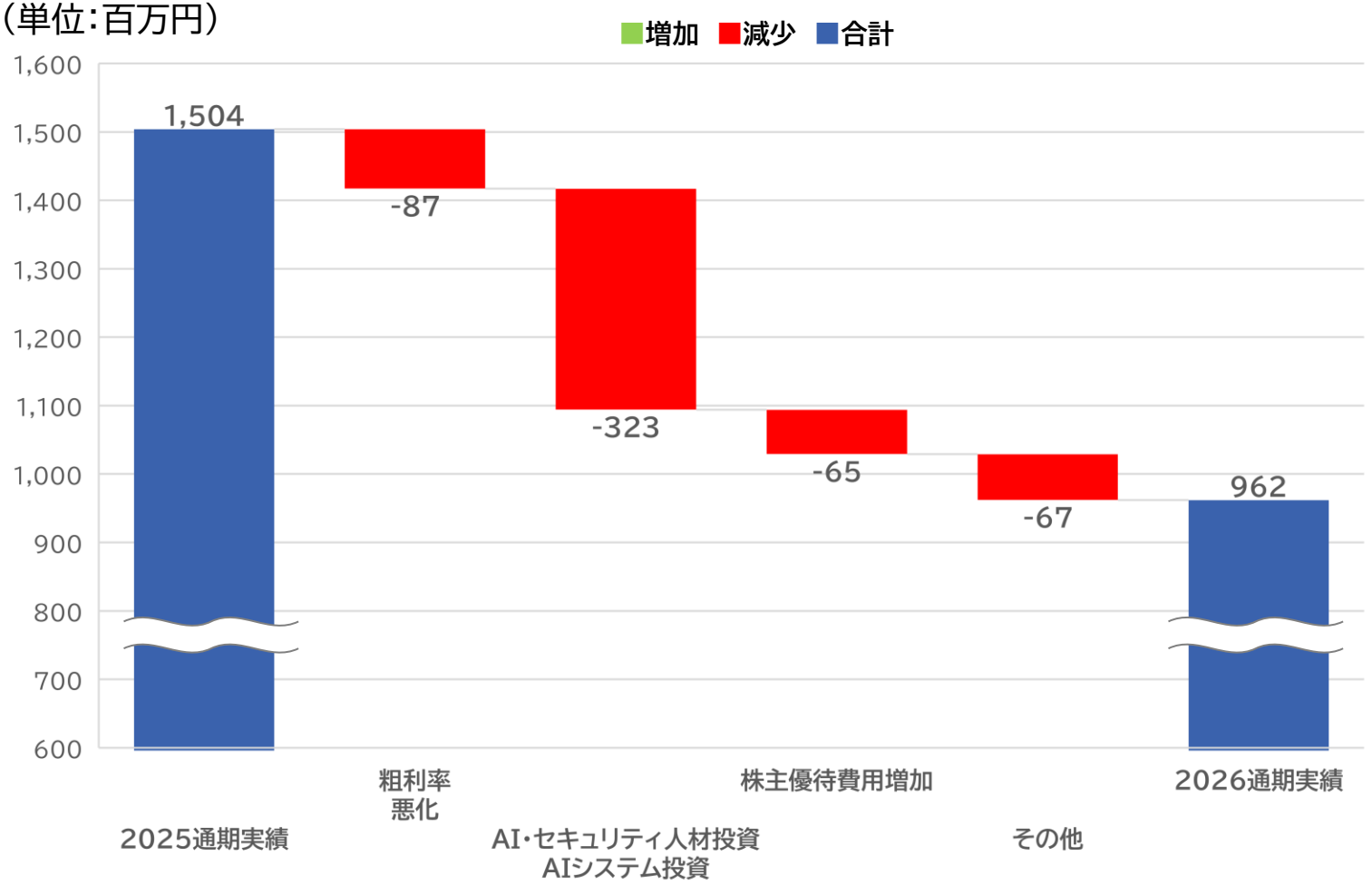
優待費用を除く営業利益は、上期△43.3%から下期△6.8%へ。売上総利益率も下期28.5%と改善し、**回復の途上**

営業利益増減分析（前期比）

E-Guardian
We Guard All

営業利益は962百万円（前期比△541百万円）。減益の6割はAI・セキュリティへの先行投資

（単位：百万円）



増減のポイント

▼ 人材・システム投資 △323
AI・セキュリティへの先行投資
AIソリューションの開発とセンターへのAI実装に向けた人材・システム投資、セキュリティ人材の確保。2027年9月期からの収益化に向けた体制づくり

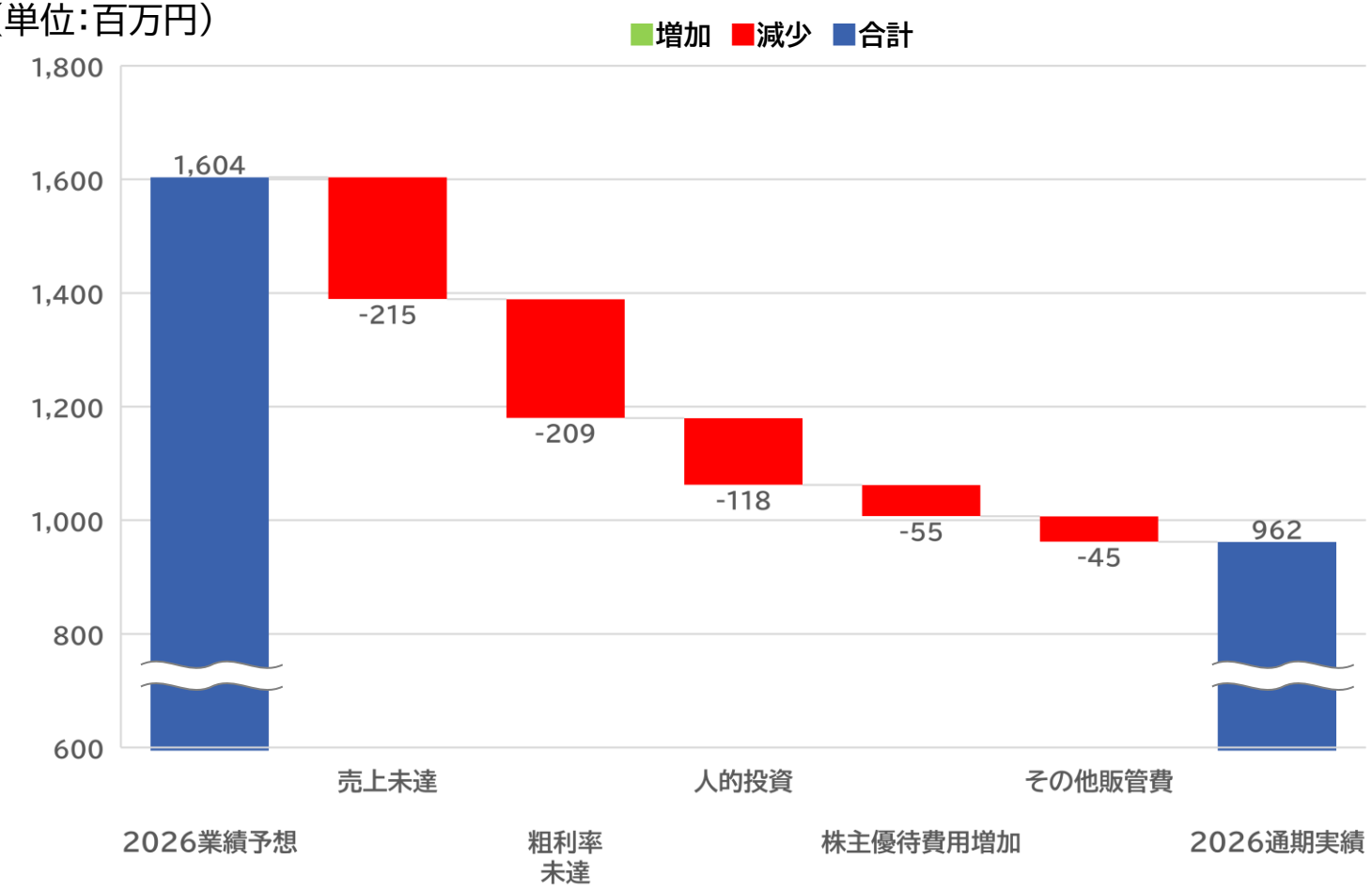
▼ 粗利率悪化 △87
一時的な費用の計上
3Qの拠点統廃合に伴う一時的な労務費の重複が影響。3Q以降の売上総利益率は前年同期比で改善

▼ 株主優待費用増加 △65／その他 △67
優待費用は2027年9月期以降発生せず
株主優待制度は廃止を決議し、配当重視の還元へ移行。その他は減収影響とその他販管費の増加

営業利益増減分析(予想比)

期初予想比△641百万円。主因は売上と粗利率の未達及びAI人材を含めた人的投資

(単位:百万円)



増減のポイント

▼ 売上未達 △215

売上高は予想比△715百万円(△6.0%)

ゲームサポートの大型案件終了とアドプロセスの案件縮小を、新規案件の獲得で補いきれなかった

▼ 粗利率未達 △209

売上総利益率は予想の前提を約1.9pt下回る

1Qの減収に加え、3Qの拠点統合に伴う一時的な労務費の重複が影響

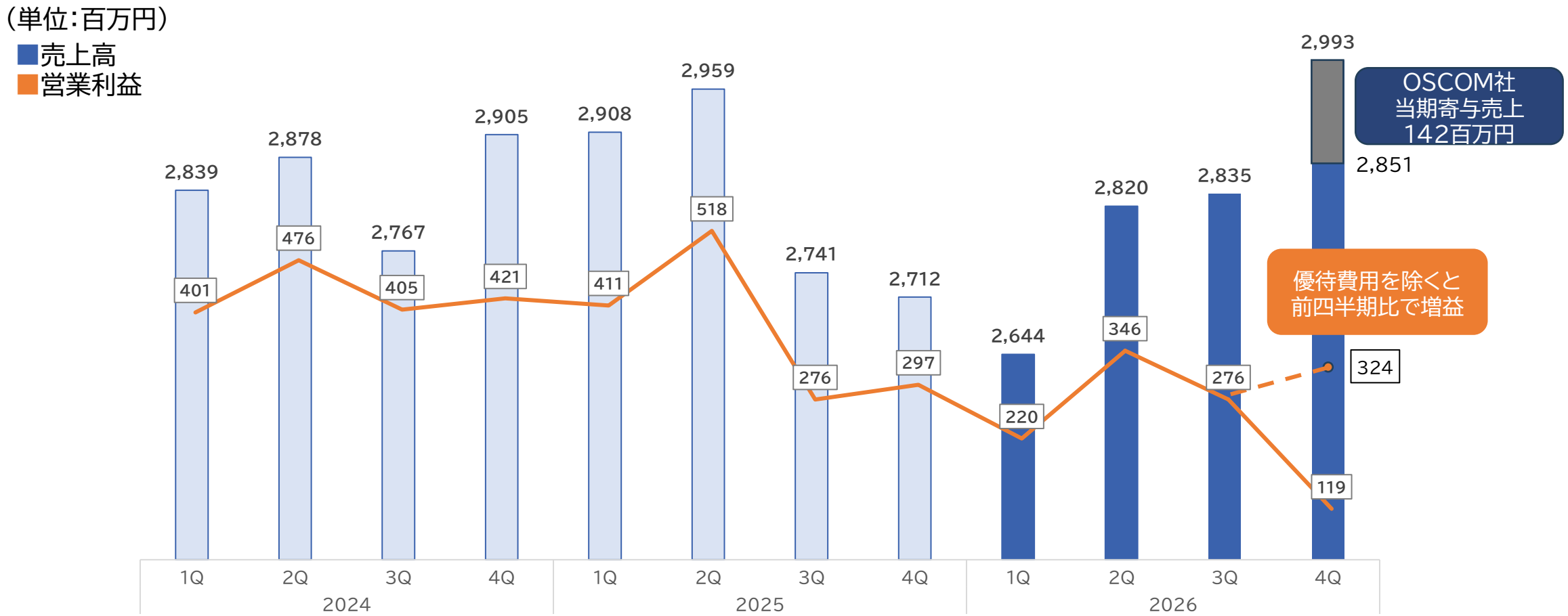
▼ 販管費の上振れ △218

人的投資△118・優待△55・その他△45

AI人材・高度人材の採用を予想以上に進めたことが主因。
2027年9月期の収益化に向けた体制整備

売上高・営業利益　四半期推移

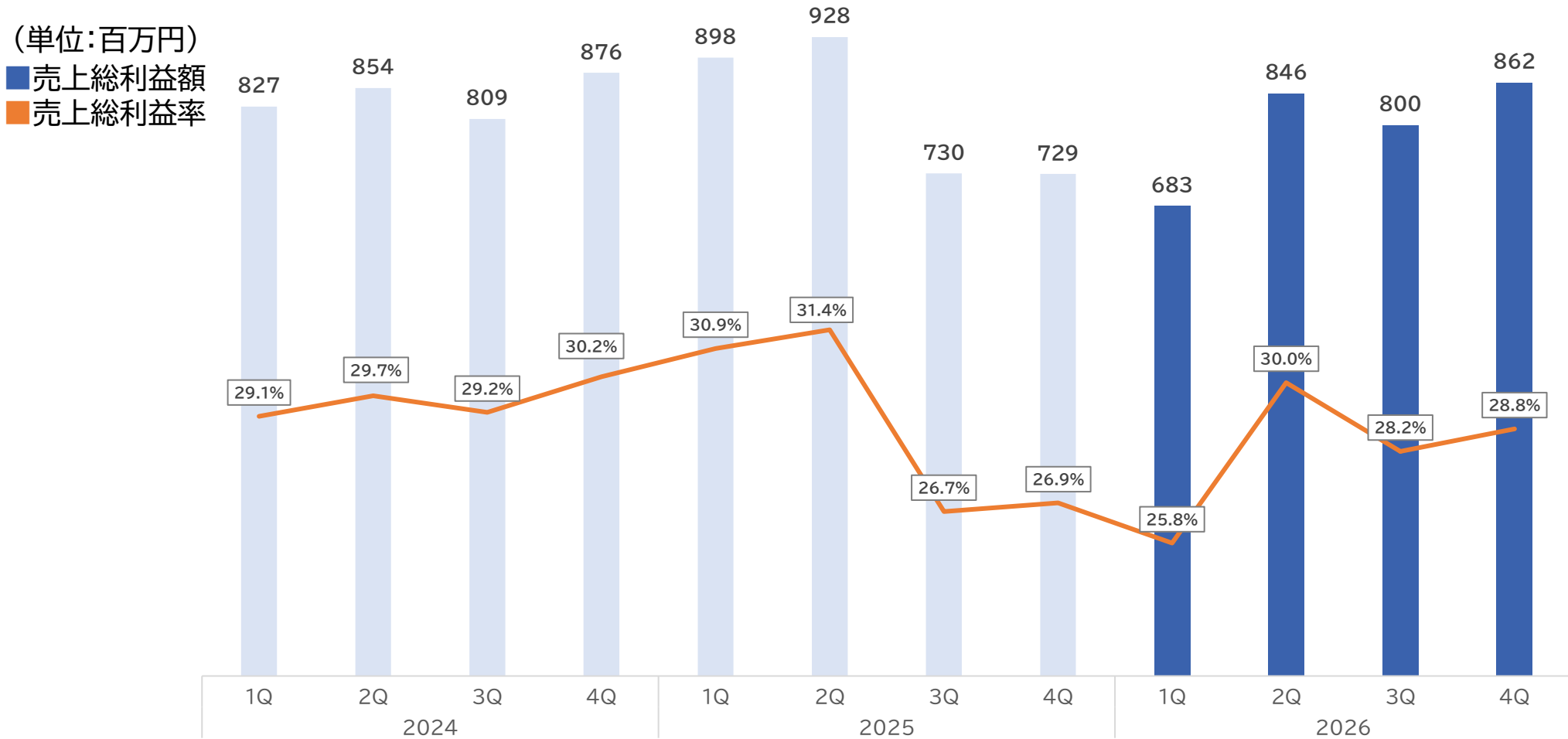
売上は1Qをボトムに**3四半期連続で増収**、4QはM&Aが寄与
営業利益はAIを中心とした投資影響により、販管費が増加、4Qに株主優待費用（約2億円）を一括計上



売上総利益額・率　四半期推移

E-Guardian
We Guard All

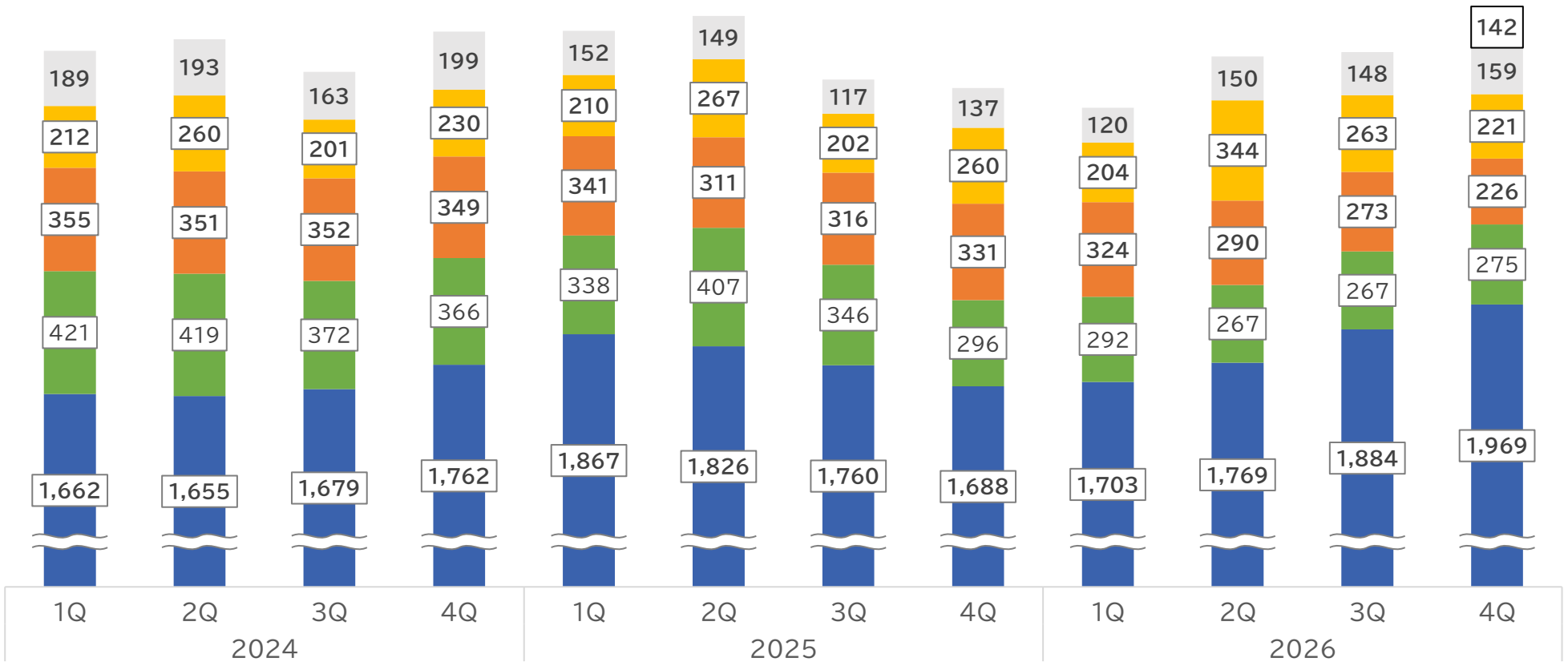
- 売上総利益率は3Q以降、前年同期比で改善
→3Q：28.2%（前年同期 26.7%）、4Q：28.8%（前年同期 26.9%）
- 3Qの拠点統廃合に伴う一時的な労務費の重複は、今期限り



業務区分別　売上高推移

■ ソーシャルサポート：4Qは過去3期で最高の四半期売上高
•EC・フリマ及びFintech領域の大型顧客で案件規模・対応範囲が拡大。AI導入前提の新規案件受注も開始

■その他：OSCOM社の4Q売上積上げ（142百万円）に伴い、増加



AI戦略：当期の総括

E-Guardian
We Guard All

当期は現場のAIインフラ整備とAI推進体制の構築を最優先
外販ソリューションの収益化は、2027年9月期へフェーズを分けて推進

現場開発　AIツール	内製AI人材	当期開発 AIソリューション	AI総投資額	AI案件受注額
372件	**17名**	**12種**	**8,384万円**	**4,879万円**
現場SVによる課題のAI化	外部トップ人材 ＋既存社員転換	当期開発ソリューションは 2027年9月期順次リリース予定	AIインフラ整備 ソリューション開発に注力	受注額は順調に伸長 2027年9月期に収益化

当期実施したこと

・既存案件の業務効率化からスタート。
全センターSVへのClaude Code配布により、
現場主導でのAIツール開発が定着
・AI戦略統括部の体制構築を進め、社内外から
高度AI人材を前倒しで確保
・AIソリューションの立ち上げを開始し、注力3領域を確定

2027年9月期：収益化フェーズ

・当期は現場のAIインフラ整備を最優先とし、
外販ソリューションの収益化は2027年9月期へフェーズを分けた
→ **2027年9月期は注力3領域＋AIコンサルティング事業に経営資源を集中し、無償PoCから有償化へ移行して早期の収益化を図る**
AIソリューションの売上目標　1.5億円

2027年9月期
成長戦略

2027年9月期 通期 業績予想

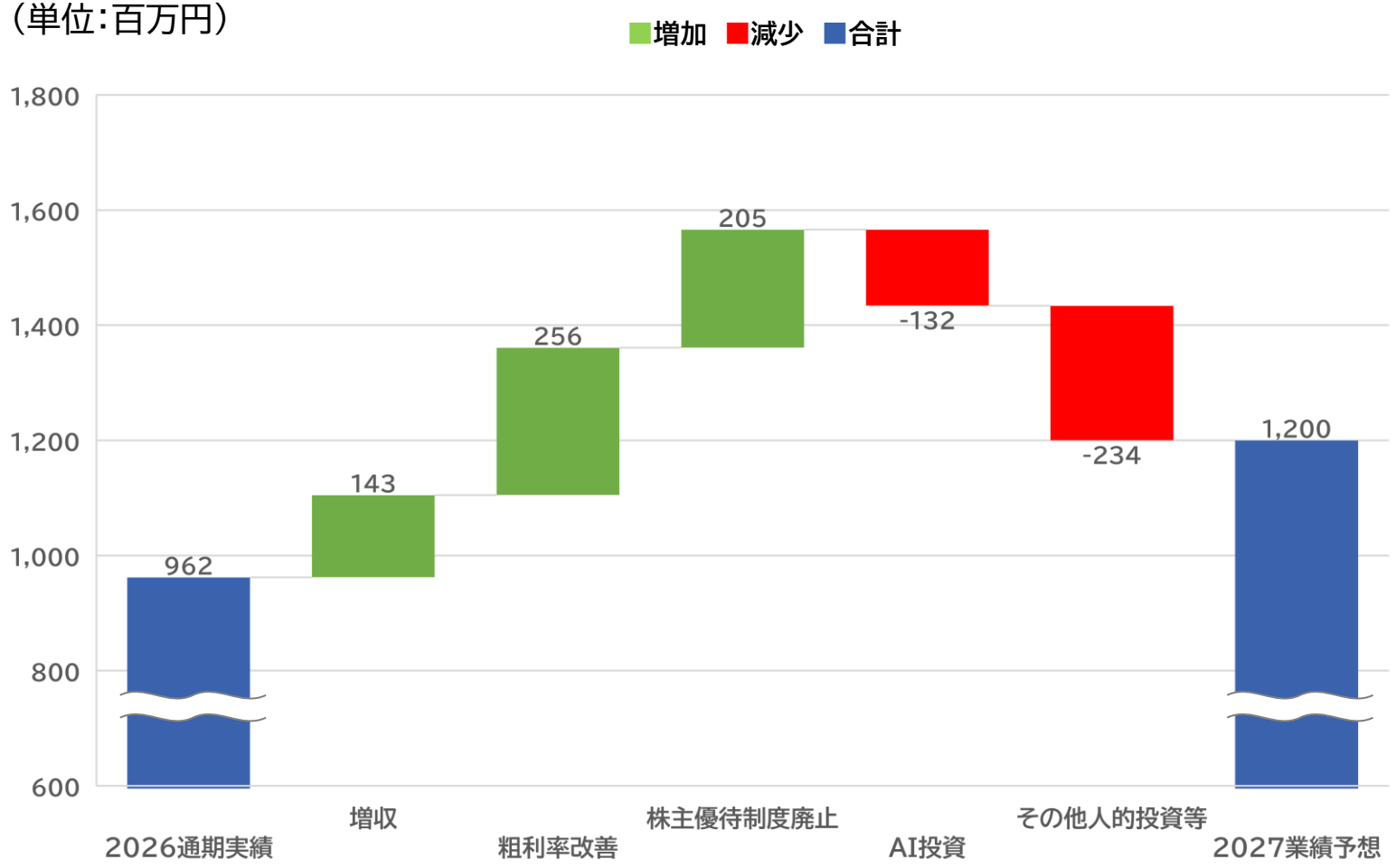
2027年9月期は増収増益、営業利益1,200百万円(前期比+24.6%)を見込む
売上高はOSCOM社の通期連結、AIソリューション収益化が寄与
営業利益はAI活用によるセンターオペレーションの自動化、拠点統廃合に伴う粗利率改善
株主優待制度の廃止により、増益
※当期純利益:2026年9月期に特別損失を計上した影響で前期比で+55.9%

単位:百万円	通期業績予想	前年同期 実績	前年同期比
売上高	11,800	11,294	104.5%
営業利益	1,200	962	124.6%
経常利益	1,268	1,032	122.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	853	547	155.9%

営業利益増減分析(来期予想)

2027年9月期は営業利益1,200百万円、前期比+237百万円(+24.6%)の増益を見込む

(単位:百万円)



増減のポイント

▲ 粗利率改善 +256

センターへのAI実装で利益率を押し上げ

AI戦略統括部のメンバーが現場に常駐し、全オペレーションをAI軸で再設計。拠点統合の効果も寄与

▲ 増収 +143／株主優待費用減少 +205

AIソリューションの有償化と通期連結

2027年1月からのAIソリューション有償化、OSCOM社の通期連結で増収。株主優待制度の廃止で、優待費用約2億円が発生しなくなる

▼ AI投資 △132／その他人的投資等 △234

成長投資は継続

増益を確保しながら、AIと人材への投資を継続。その他人的投資等には、広告宣伝費・減価償却費等の増加を含む

AIソリューションの収益化

AI戦略：3つの注力領域

生成AIで増える監視の需要に、AIと人の二重判定で応える

01 IP

18カ国

50超のサービスを同じ運用で監視

お客様の困りごと

悪用・模造品・海賊版が、担当者の目が届かない国内外で広がる

EGの解決

AIと専門オペレーターで検知・判定し、対処の支援まで担う

02 芸能

約7割

検知が夜20時～翌8時に集中（社内検証）

お客様の困りごと

エゴサーチと目視では、SNSと配信のリスクを全量追えない

EGの解決

AIと人で24時間365日見守り、対応が必要な場面だけ届ける

03 メーカー

約37万時間

3万商品の掲載ページ確認を人手で行った場合の試算

お客様の困りごと

広告・販売ページ・欠品の情報が散らばり、人手では追えない

EGの解決

市場データを毎日集め、守りから攻めまで、部門ごとの課題をAIで解く

共通の土台

AI×専門オペレーターの二重判定 | 月間2,000万件超の投稿監視 | 2,000名以上の運用体制 | 25年以上の判断基準

AI戦略：注力領域① IP

E-Guardian
We Guard All

生成AIで増えるIP侵害を、18カ国・50超のサービスを巡回・検知し、対処する



18カ国
50超のサービスを監視

お客様の困りごと	EGのソリューション
生成AIの二次創作・模造品・海賊版が、国内外に散らばる	**18カ国・50超のサービスを巡回し、まとめて見つける** IP悪用・模造品販売・違法アップロード・偽サイトの監視
見つけても、削除や申立てまで手が回らない	**証拠保全から申立ての準備、削除後の追跡まで担う**
監修が担当者の人数で頭打ちになり、商品化を見送る	**専任チームが一次チェックを担い、受けられる商品化を増やす** 監修支援

成長ドライバー

① 生成AIの普及で、監視ニーズが構造的に拡大

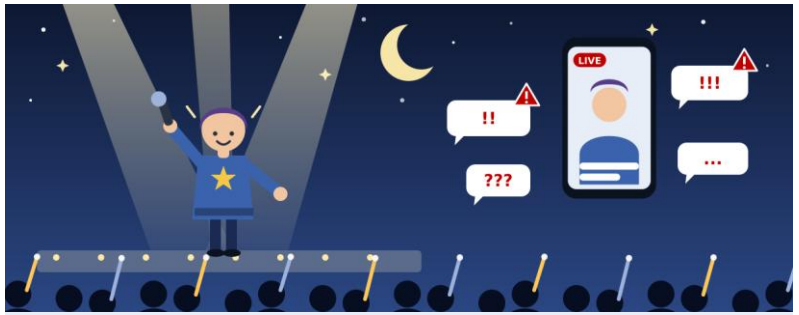
② ゲームサポート顧客へのクロスセル

③ 世界的なIPホルダーで実態調査を実施した実績

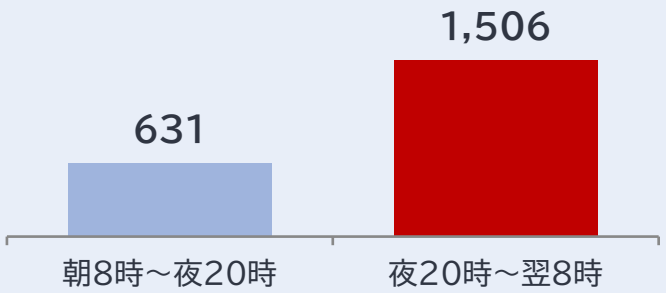
AI戦略：注力領域② 芸能

E-Guardian
We Guard All

検知の約7割は夜20時～翌8時。人の目が届きにくい時間帯に集中する



約7割 の検知が夜20時～翌8時に集中



検知件数（各12時間）｜社内検証 13日間

お客様の困りごと	EGのソリューション
エゴサーチと通報では、一部のリスクしか見えない	**SNS・掲示板・転売サイトを横断して集め、まとめて把握** 誹謗中傷監視
見つけても、通報・削除要請まで手が回らない	**合意した基準でAIが判定し、削除要請の支援まで当社が担う** 誹謗中傷監視
配信のたびに、マネージャーが張り付いて視聴	**配信をAIが24時間見守り、対応が必要な場面だけ通知** ライブ配信AI監視｜大手芸能事務所の例：月354回・600時間超

成長ドライバー

① 配信・SNS活動の拡大で、監視対象が増加

② 既存の投稿監視顧客へのクロスセル

③ スポーツチーム・選手会へ横展開

※社内検証（9/18～9/30、17アカウント、TikTok 114本・YouTube 63本）。顧客での導入成果ではありません。

AI戦略：注力領域③ メーカー

1商品の掲載ページは248。3万商品なら確認だけで約37万時間



約37万時間

3万商品の掲載ページ（744万）を、
人手で確認した場合の試算

1商品：248ページ × 約3分 ＝ 約12時間

お客様の困りごと	EGのソリューション
商品情報を変えるたび、全販売ページの確認に膨大な手間	AIと人が巡回・照合し、是正依頼・督促まで支援・代行 守り｜EC商品情報監視
競合の広告表現や欠品を、自力では追いきれない	広告・販売ページ・在庫を毎日集め、攻めどころと拡販の機会を示す 攻め｜広告表現監視・拡販機会検知
なぜ売れたのかが分からず、次の施策に生かせない	欠品から遡って起点の投稿を特定し、自社の施策に置き換える 攻め｜需要起点分析

成長ドライバー

① 1社の複数部門へ展開し、顧客あたりの取引を拡大

② 売上に直結する「攻め」の領域へ拡張

③ 既存の広告審査顧客へのクロスセル

※試算。1商品あたり掲載ページ248、1ページ約3分として算出。人手で全商品を確認した場合の例であり、実際の確認時間を示すものではありません。このソリューションは現在開発中です。

センターオペレーションへのAI実装

AI戦略：オペレーションへのAI実装

E-Guardian
We Guard All

AI専任部隊が現場に入り、すべてのオペレーションをAIによる自動化を前提に再構築

現場のAI活用を「自分たちの業務の効率化」から「利益の創出」へ引き上げる

中期的な目標

売上総利益率

5%改善

案件ごとの売上総利益率を
押し上げ、AIを利益に反映

前期まで
現状と課題

整備は完了　全SVへClaude Codeを配布し、現場開発のAIツールは372件

課題　AI活用が自分たちの業務の簡略化にとどまり、利益に反映できていない

今期の打ち手　AI戦略統括部が現場に常駐し、利益を生むAI活用へ

01　AI人材をセンターへ派遣・常駐
AI専任部隊のメンバーが一定期間センターに常駐し、現場と一体でAI活用を実施

02　全オペレーションをAI軸で再設計
すべての業務をAI前提に組み直し、案件ごとの売上総利益率を押し上げる

03　セキュリティポリシーを定め、顧客と対話
会社としてのポリシーを持ち、顧客と合意しながらAI化を進める

04　AI内製化を志向する顧客へ提案
顧客が持たない当社のノウハウ・データを生かし、追加の提案につなげる

当社だけの強み

現場の運用で蓄積したノウハウ・データは顧客の手元になく、AIでも代替できない

サイバーセキュリティ事業

サイバーセキュリティ：今後の方針

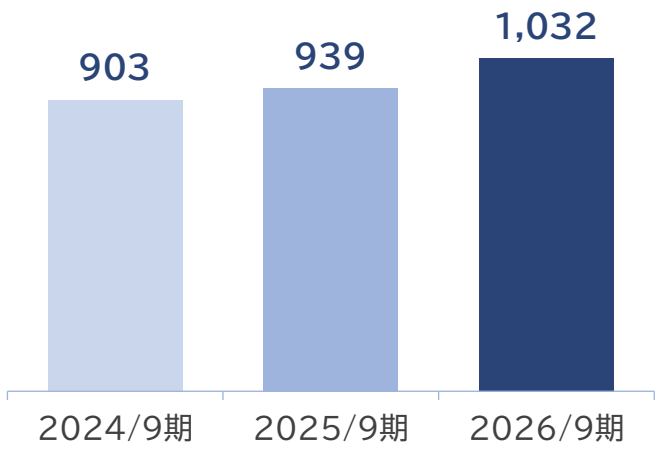
E-Guardian
We Guard All

WAFとSaaS型脆弱性診断ツールでグループのストック収益比率を上げる
AIやツールではカバーできない高品質な診断とコンサルで差別化を図る

事業の実績 売上高推移（百万円）

+10.0% 前期比

2期連続の増収（2期平均 +6.9%/年）



01 SiteGuard WAF	**ストック収益の柱** クラウド型・ソフトウェア型ともに売上が伸長。競合の少ないソフトウェア型で、メーカーサポートと有償オプションによりシェアを拡大
02 SiteGuard Scanner	**月額1,000円～** 新サービス。継続的な脆弱性診断を手頃な月額で提供し、個別診断ではリーチしにくかった中小規模サイトへ顧客の裾野を広げる
03 脆弱性診断	**AI×ホワイトハッカー** AIでリードタイム短縮と低コスト化を進めて受注キャパシティを拡大。AIで代替できない高度な領域はホワイトハッカーが担い、品質で差別化

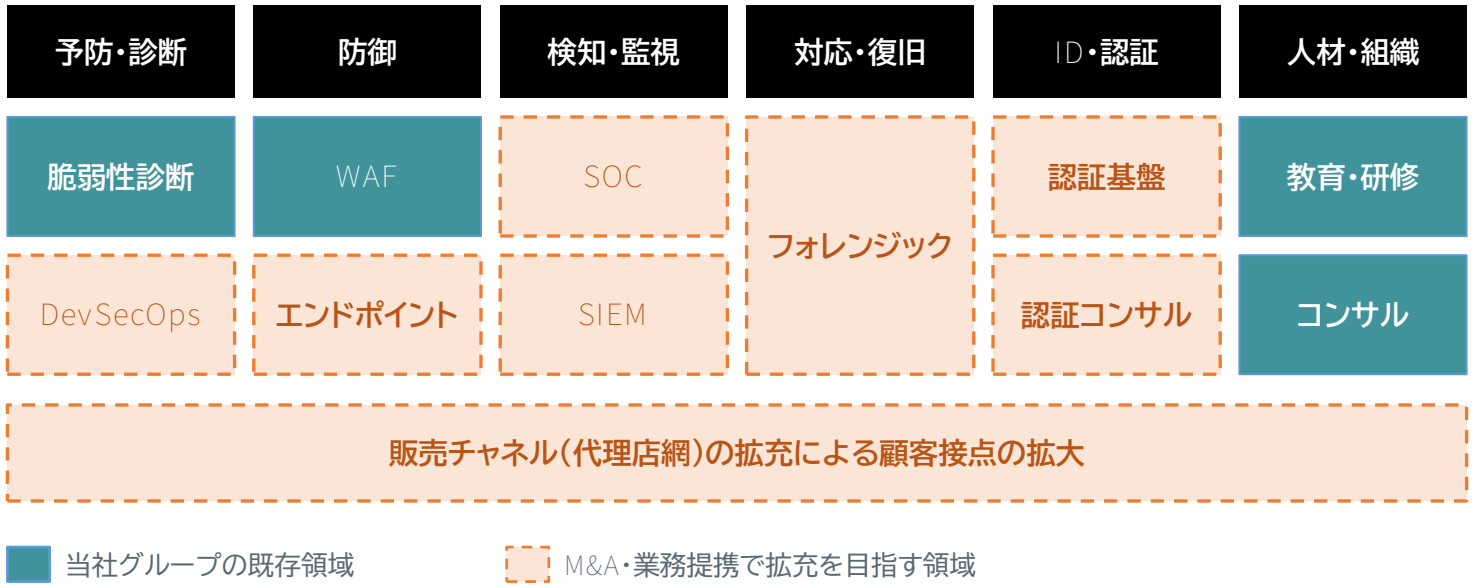
成長サイクル：Scannerで入口を拡大 → 有償診断へ送客 → WAFで継続防御（ストック） → M&A・提携で領域拡大（次ページ）

サイバーセキュリティ：M&A・業務提携

E-Guardian
We Guard All

診断・防御の強みを起点に、M&A・業務提携を積極的に推進し「検知・対応・認証」へ領域を拡大

サービス領域の拡大イメージ



成長に向けた3つのアプローチ

未保有領域の獲得
SOC・認証・エンドポイント等、当社グループにない領域を持つ企業のグループインを目指す

業務提携によるスピード展開
業務提携で協業を開始し、共同提案・相互送客で提供領域を早期に拡大

既存領域の厚みを強化
専門人材・顧客基盤を持つ企業との連携で、診断・防御の体制を強化

目指す姿	予防から防御、検知・対応、ID管理までを提供、運用まで含めた サイバーセキュリティ事業をイー・ガーディアングループの中長期の成長ドライバーへ

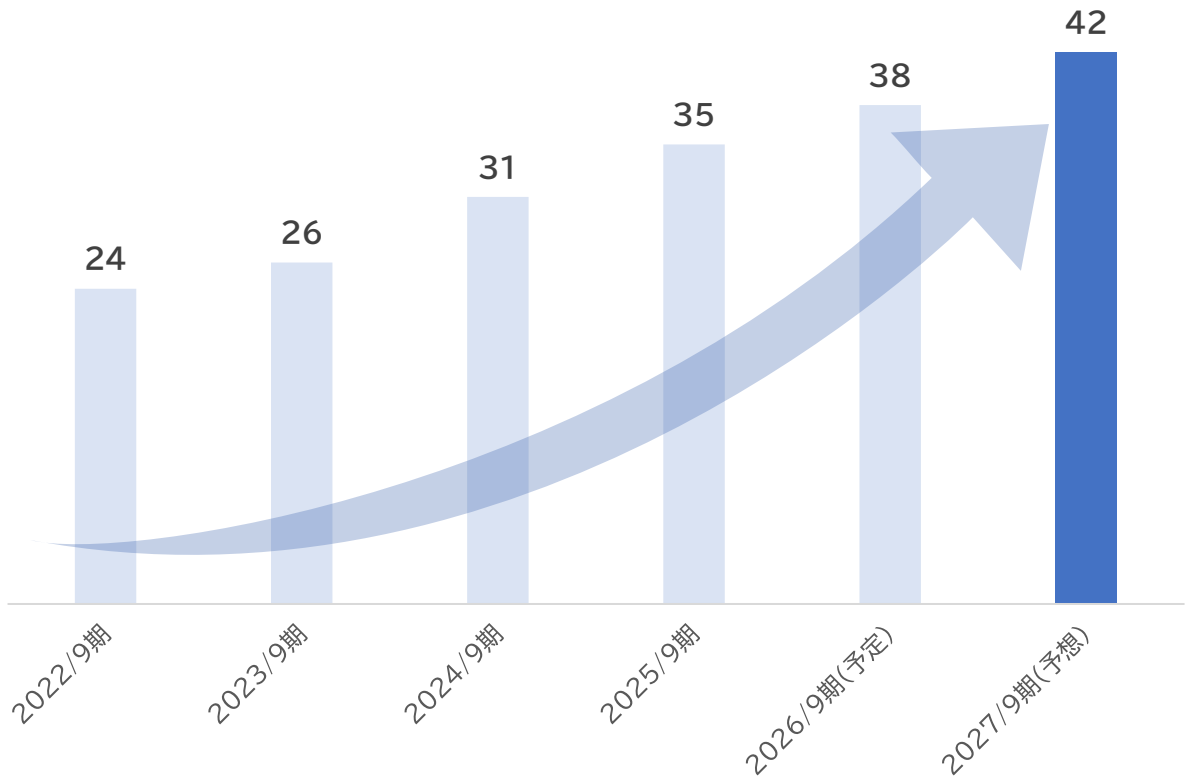
※ 本資料に記載の内容は現時点における当社の方針であり、特定のM&A・業務提携の実施を保証するものではありません。

株主還元

株主還元方針

株主還元を株主優待制度から、配当重視へ変更
連結配当性向30%程度を目安とした配当方針から累進配当へと変更
（M&A・AIソリューション開発等の成長投資を継続しつつ、累進配当を実施していく方針）

1株当たり配当額（単位：円）



株主優待制度の廃止（2026年11月5日決議）

廃止の理由

・認知度向上・株主基盤の拡充という導入当初の目的を一定程度達成
・保有株式数に応じた公平な利益還元の観点から、還元のあり方を見直し

最終回の実施

・2026年9月30日基準日の株主優待を最終回として従来どおり実施（12月下旬にご案内発送予定）

総括

AI-BPOの基盤を整えた1年から、収益化の1年へ

2026年9月期(今期)

今期振り返り AI-BPOの基盤を構築

8,384万円
AI総投資額(当期)

売上高11,294百万円(前期比△0.2%)
営業利益962百万円(同△36.0%)

- ソーシャルサポートは4Q前年同期比+16.6%と成長が加速
- 現場開発AIツール372件、内製AI人材17名を確保

2027年9月期以降 成長の2本柱

AI-BPO 注力3領域で収益化へ

1.5億円
AIソリューションの売上目標

- IP・芸能・メーカーの3領域で、AIソリューションを展開
- AI×専門オペレーターの二重判定と、月間2,000万件超の監視基盤が強み
- センターオペレーションをAI軸に再設計し、売上総利益率5%改善を目標に活動

セキュリティ ストック型で成長

ストック収入比率増加

- 新診断サービス「SiteGuard Scanner」(月額1,000円~)で顧客の裾野を拡大
- 月額課金のストック収益を積み上げ、有償診断へつなげる
- AI×ホワイトハッカーで脆弱性診断の収益性を向上

2027年9月期 売上高11,800百万円(前期比+4.5%)、営業利益1,200百万円(前期比+24.6%)を見込む

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

会社概要

E-Guardian
We Guard All

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）	2,268名（うち臨時従業員数1,812名）
子　　会　　社	国内　3社 海外　2社

2026年9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	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	ハード・ソフト デバッグ アウトバウンドコール
カスタマーサポート	広告審査	WAF	
多言語サポート	バックオフィス業務	コンサルティング	
風評調査			

E-Guardian
EG Philippines
EG Vietnam
EG Secure Solutions
EG Testing Services
OS COM

ソーシャルサポートサービスに関する強み

E-Guardian
We Guard All

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

AI

2011年

E-TRIDENT. テキスト監視

ROKA SOLUTION 画像認識

“E-Trident2”
複合監視ツール

hinagata Template Management System カスタマーサポート

2025年

早期のAI活用

運用ノウハウ
蓄積データ

人

25年以上の運用実績
専門分野の豊富な知識



24時間365日

ニーズの高まり

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

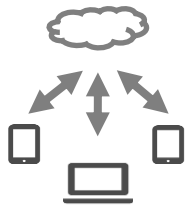
多
リスク
少

守る対象は少ない



主なリスク
サーバ脆弱性を
ついた攻撃
誹謗中傷

個人のリスク増加



主なリスク
脆弱性情報の悪用
ランサムウェア攻撃
不正ログイン

あらゆるものが攻撃対象に



主なリスク
IoT機器乗っ取り
通信データの窃盗
攻撃手法の巧妙化

2010年 PC・サーバ時代 | 2020年 スマホ・クラウド時代 | 2022年以降 IoT・5G時代

ESG

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39.4%※1（全国割合：部長相当職 9.2%※2）

●希望受講者の社外研修 約5.6回/年（2025年実績　約5.5回）

2026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7年度雇用均等基本調査」（https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/dl/71-r07/01.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

資料ご利用上の注意

- 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