2025年８月８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　　取締役　　佐藤　伸
（TEL．03－6205－8859）

2025年９月期第３四半期決算に関するＱ＆Ａ公開のお知らせ

2025 年８月１日に発表いたしました 2025 年９月期第３四半期決算に関して、皆様より寄せられた主なご質問とそれに対する当社の回答を添付資料にて公開いたします。

本開示は、市場参加者の皆様のご理解を一層深めることを目的に、当社が自主的に実施するものです。なお、皆様から寄せられたご質問の一部内容について、ご理解いただきやすいように加筆・修正を行っております。

株主・投資家の皆様をはじめとした全てのステークホルダーの皆様の当社への理解を深めていただくための一助としていただければ大変幸甚に存じます。

以上

イー・ガーディアン株式会社　　Q&Aリスト

開示日：2025年8月8日

No.	分類	Q&A
1	全体	Q.今上期においては営業利益が前年同期比で増益になっていたものの、３Qで一転して前年同期比で減益となった背景を知りたい。
		A.当３Qにおいて、大口顧客の売上減少速度が想定を上回り労務費の調整が追い付かなかったこと、 大口案件拡大に向けた人員の先行投資を行ったことで一時的に収益性が悪化し、減益となりました。 原価コントロールやAI開発は引き続き取り組んでおり、足元では新規案件数も増加しているため 今後売上が拡大するにつれて、収益性が改善するものと見込んでおります。
2	全体	Q.BPOについて、AIに代替される可能性はないのか。
		A.投稿監視や本人確認業務においては目視確認が必要となる部分も多いため、業務の全工程がAIに代替される可能性は低いと考えております。 むしろ積極的なAI活用によって作業工数を削減し、原価を圧縮することで、当社サービスの価格競争力が高まるとともに 業務の正確性やスピードが上がることでサービスの質の向上に繋がると考えています。
3	ソーシャル サポート	Q.新規顧客の売上高が増加したとのことだが、既存顧客の売上高は増加しているのか。
		A.ソーシャルサポートでは、前３Qと比較し、新規顧客売上高・既存顧客売上高ともに増加しております。 従前から取り組んできた営業体制の強化が、成果に結びついてきたものと考えております。
4	ゲーム サポート	Q.上期決算説明資料にてゲームサポートの拡大に注力すると打ち出していたが、今回第３四半期にて減収に至った背景を知りたい。
		A.当３Qにおいては、問い合わせ件数減少による海外ゲーム売上高の減少が想定以上となり、減収となりました。 一方、国内ゲームにおいてはカスタマーサポート業務が伸長しており、国内ゲームにおける売上高が前年同期比で増加しています。 その結果として、前々期３Q(累計)、前期３Q(累計)と比較した減収額および減収率は低下しております。
5	サイバー セキュリティ	Q.前期までは力強く売上高が成長していたものの、当期に入り売上高の成長が鈍化している背景を知りたい。
		A.当社の脆弱性診断は熟練エンジニアによる高精度診断が特徴ですが、市場では簡易で安価なツール診断が浸透してきています。 このような市場変化に対応し新サービスの開発を進めて参りましたが、未だ市場に浸透するまでに至っていないことから売上成長が鈍化しました。
6	サイバー セキュリティ	Q.サイバーセキュリティ領域について、今後の成長をどのように考えているのか。
		A.市場変化への対応策として、リーズナブルさと精度の高い診断を両立する「エンジニアによる簡易診断」の開発・市場投入を進めるとともに セキュリティ研修やE-learningコンテンツなどのサービスラインナップ拡充し、新規顧客を獲得してまいります。 上記施策の成果として、足元では新規顧客の売上高が増加しております。

イー・ガーディアン株式会社　　Q&Aリスト

開示日：2025年8月8日

No.	分類	Q&A
7	IR	Q.通期予想に対する進捗率が芳しくないが、減配の可能性はあるのか。株主優待は継続するのか
		A.現在、減配および株主優待の廃止は考えておりません。
8	IR	Q.中期経営計画を開示してほしい。
		A.ご意見をお寄せいただき、ありがとうございます。 投資家の皆様に、当社の将来ビジョンへのご理解を深めていただけるよう、現在中期経営計画の策定を検討中でございます。