



2026年2月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社エルテス（証券コード 3967）

2025年7月14日

2026年2月期第1四半期総括

第1四半期から営業利益黒字浮上（2020年2月期以来6期振りの第1四半期営業利益の黒字着地）

前年同期比で営業利益は142百万円の改善

- ✓ 売上高1,892百万円、EBITDA159百万円、営業利益44百万円、経常利益32百万円、当期純利益8百万円で着地
- ✓ デジタルリスク事業・全社：前期からのコスト最適化も功を奏し、下期偏重型のDX推進の赤字をカバーできる水準まで収益性が向上
- ✓ AIセキュリティ事業：営業利益で赤字着地を計画していたものの、大阪万博特需で計画より上振れて、黒字着地
- ✓ DX推進事業：プレイネクストラボ社のラボ型開発の業績好調が牽引し、営業利益は計画を上回って推移
- ✓ スマートシティ事業：コストコントロール徹底、アクター社のデジタルマーケティング事業好調で、計画を上回って推移

2026年2月期の業績見通し

下期偏重のビジネスモデルは変わらず、本格的な営業利益の積み上がりは下期

- ✓ 自治体ビジネスを主導するDX推進事業の黒字転換は、下期の計画
- ✓ 保守的に事業計画を再考しており、AIセキュリティ事業・スマートシティ事業の収益積み上げは計画の上振れ要素
- ✓ 第2四半期は、8月末基準日の株主優待費用が発生

1

会社概要

2

全体サマリー/2026年2月期 第1四半期

3

事業別状況（セグメント別）

4

3カ年経営計画（2026年2月期～2028年2月期）

5

Appendix



1

会社概要



会 社 名	株式会社エルテス （ 英語表記： Eltes Co., Ltd ）					
創 業	2004年4月28日					
資 本 金	1,223百万円（2025年2月末時点）					
所 在 地	本 店 岩手県紫波郡紫波町紫波中央駅前2-3-94 オガールベース内 東 京 本 社 東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビルディング6階					
従業員数	466 名（2025年2月末時点・連結）					
上場市場	東京証券取引所グロース（証券コード 3967）					
役 員	代表取締役	菅原 貴弘	取締役	伊藤 豊		
	取締役	三川 剛	社外取締役	篠地 里百合		
	監査役	宮崎 園子	監査役	本橋 広行	監査役	高橋 宜治
連結子会社	株式会社AIK		株式会社And Security		ISA株式会社	
	SSS株式会社		東和警備株式会社		株式会社JAPANDX	
	株式会社GloLing		プレイネクストラボ株式会社		JDXソリューションズ株式会社	
	アクター株式会社		株式会社イーリアルティ		株式会社エルテスカピタル	
取得認証	JIS Q 27001:2023 (ISO/IEC 27001:2022) No. C2025-01704 JIP-ISMS517-1.0 (ISO/IEC 27017:2015) No. C2025-01705					

事業内容

デジタルリスク事業

- 24時間365日体制でモニタリングし、リスクを早期検知するリスクモニタリング
- Webレピュテーションリスクのコンサルティング
- 企業のPCログ等の解析によって、情報漏洩や労務リスクなどの内部脅威検知

AIセキュリティ事業

- 警備業務のDX化を支援するDXプロダクト「AIKシリーズ」の開発・提供
- 安全・安心を提供する警備保障サービス

DX推進事業

- デジタル田園都市国家構想にも沿った、行政サービスのデジタル化支援
- SESとラボ型開発のハイブリッドによるクライアントニーズに沿ったDX支援

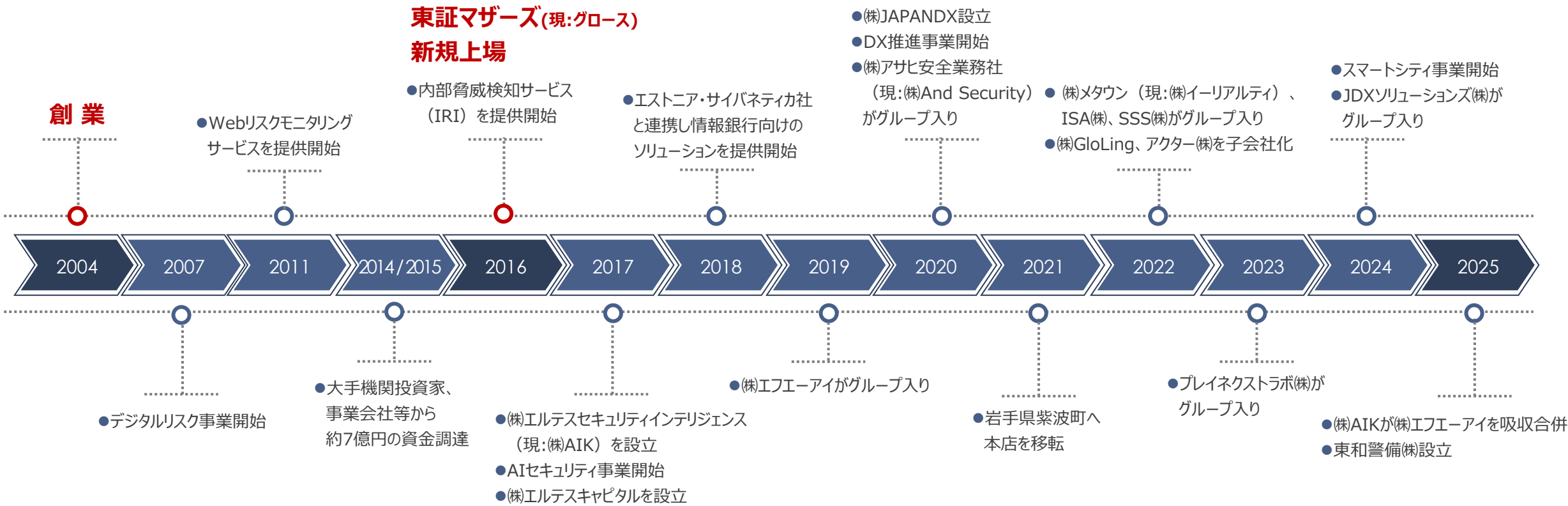
スマートシティ事業

- 不動産管理業務のDX化ソリューション開発・提供
- プロパティ・マネジメントサービスの提供
- エストニアのサイバネティカ社と連携したデータ連携プラットフォーム構築

オフィス環境



History 2004-2025



業界の動向



～エルテスグループ ミッション～

安全なデジタル社会をつくり、日本を前進させ続ける。



デジタルリスク事業

デジタル化によって生じる新たなリスクへの
対策ソリューションの開発・提供



健全なデジタル
テクノロジーの発展を支援



AIセキュリティ事業

警備保障サービス運営とともに、
警備業界のDXサービスの開発・提供



警備DXで
新時代の安全保障をつくる



DX推進事業

行政サービスのデジタル化、
SES・ラボ型開発のハイブリッドで企業DX支援



デジタルを活用した
人に優しい社会への変革



スマートシティ事業

最新テクノロジー・データを活用した
居住空間のデジタル化



スマートな街づくりで
地方創生への貢献

株主還元の考え方

第1期中期経営計画の3か年で売上高2.4倍伸長や、2025年2月期ではデジタルリスク事業の収益性強化を推進してまいりました。その中で、市場シェアを取り、収益性を確保するという成長プロセスで、営業利益、EBITDAとともにPSRを重要指標として捉え、**IR活動強化を重要な経営課題**と認識しております。株主の皆さまへの利益還元を重要な課題と位置づけ、配当、株主優待、自社株買いなどの株主還元施策を継続的に検討してまいります。

株主優待制度

発表日	保有株式数	保有期間	基準日	優待内容
2025年4月21日	800株以上	半年未満	毎年8月末日/2月末日	各回QUOカード5,000円分
2025年1月7日	800株以上	半年以上	毎年8月末日/2月末日	各回QUOカード10,000円分

※半年以上継続保有とは、基準日(2月末日及び8月末日)時点の株主名簿及び実質株主名簿に同一の株主番号で800株以上保有者として連続して記載されていることといたします。

※詳細は、2025年4月21日開示の「[株主優待制度の拡充に関するお知らせ](#)」を御覧ください。

2

全体サマリー

2026年2月期 第1四半期



全事業で計画を上回って推移し、2020年2月期以来の第1四半期黒字着地

(単位：百万円)		2025年2月期 第1四半期実績	2026年2月期 第1四半期実績	前 年 同 期 比	通期業績予想 (2025年5月29日公表)	進 捗 率
売 上 高	1,616	1,892	+ 17.1 %	8,200	23.1 %	
EBITDA※1	56	159	+ 182.8 %	750	21.2 %	
営業利益	▲97	44	—	380	11.7 %	
純 利 益	▲69	8	—	170	5.0 %	

※1:EBITDA = 税引前当期純利益+支払利息+減価償却費及び償却費等の非現金支出項目

SC事業・AIS事業の黒字化に加えて、前期からのコスト最適化が奏功し、DR事業・全社が 下期偏重のDX推進事業赤字をカバーできるまでに収益性向上したことで、6期ぶりの第1四半期黒字を実現

見通しポイント① 下期偏重

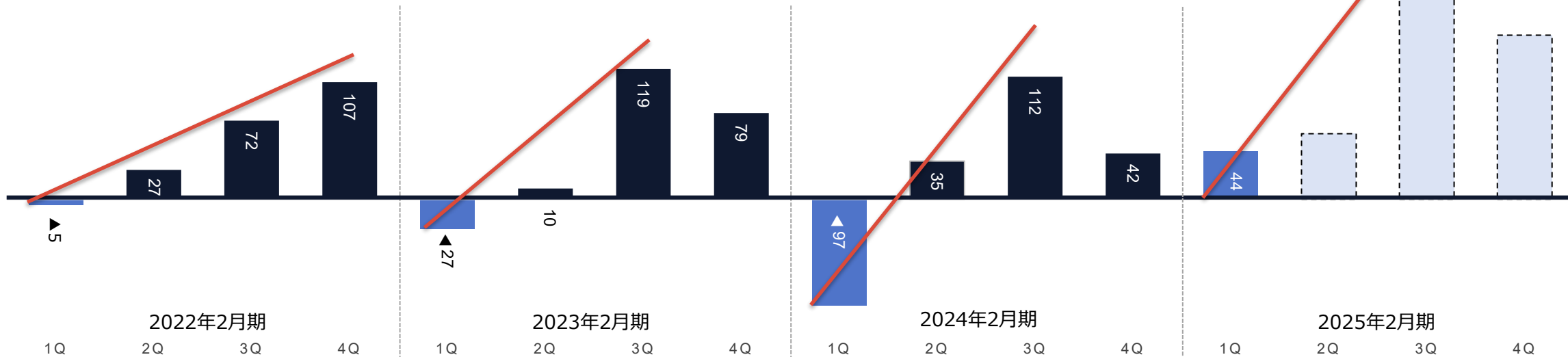
- ▶ 自治体DX領域：12月末・3月末納品が多く、2Q途中から工事進行基準による売上計上を行っていますが、上期売上の比率は低く、営業人員等販管費が計上されることで、下期偏重となります。また、この数年で自治体DX関連の売上が増加しており、その影響は増大しています。
- ▶ 警備保障サービス領域：年度末に向けた工事関連の警備需要の高まりなどの影響で、下期偏重となります。

見通しポイント② 3Q/4Q

- ▶ 3Q比較で4Q営業利益が伸びないのは、自治体ビジネスの12月納品案件は1,2月に売上計上がないことに加えて、全社費用として株主優待等費用が増加するためです。（2025年2月期より、2Qにも株主優待費用が発生します）

（単位：百万円）

四半期別の営業利益推移



		2026年2月期 第1四半期実績（前年同期比）		業績予想 2026年2月期（進捗率）		ポイント
連 結	売上高	1,892百万円	(+276百万円)	8,200百万円	(23.1%)	▶ 下期偏重型のDX推進事業の赤字をデジタルリスク事業・全社がカバーできるまで収益性向上し、6期ぶりの1Q黒字着地
	営業利益	44百万円	(+142百万円)	380百万円	(11.7%)	
デジタルリスク事業 (DR事業)	売上高	689百万円	(+86百万円)	2,800百万円	(24.6%)	▶ インターナルリスク領域、ソーシャルリスク領域ともに、MRRを計画通りに積み上げ ▶ AIシールド構想の立ち上げに投資
	営業利益	264百万円	(+77百万円)	1,050百万円	(25.2%)	
AIセキュリティ事業 (AIS事業)	売上高	488百万円	(+122百万円)	1,800百万円	(27.1%)	▶ 大阪万博の警備需要が業績に貢献 ▶ 警備DX領域のトップライン増強に向けて、採用ソリューション展開に注力
	営業利益	8百万円	(+38百万円)	20百万円	(40.3%)	
DX推進事業	売上高	373百万円	(+48百万円)	1,800百万円	(20.8%)	▶ 前年から営業人員増員等の販管費増が影響し、前年比より営業利益減少 ▶ 下期に売上計上し、通期では黒字の計画
	営業利益	▲71百万円	(▲33百万円)	10百万円	(－)	
スマートシティ事業 (SC事業)	売上高	372百万円	(+16百万円)	1,800百万円	(20.7%)	▶ 不動産売買の成約なしも、前年比で売上高、営業利益が改善 ▶ KPIであるMRRは堅調に推移
	営業利益	12百万円	(+44百万円)	0百万円	(－)	
全社 (共通管理)	営業利益	▲169百万円	(▲15百万円)	▲700百万円	(－)	▶ 事業関連費用は各事業に移管

デジタルリスク事業の収益性は変わらず高く、事業別ROIを意識し、さらなる高収益化へ

課題

近年、内部脅威検知サービスの急拡大、M&Aを含む複数事業推進の中で、複数サービス、複数事業に跨る費用（SFA・VDI利用料等）が発生し、それらを全社費用として計上し、各事業の収益性・コスト管理が見えにくくなり、不要なコストも発生。

取り組み

2025年2月期上期に着手したグループ全体の管理体制適正化の1つのアプローチとして、実際に費用発生している部門に、コスト管理権限を移譲し、重複コスト等の削減を実施。その結果、2025年2月期エルテス単体営業利益は200百万円（前年同期比262.9%）で着地。

2026年2月期取り組みと影響

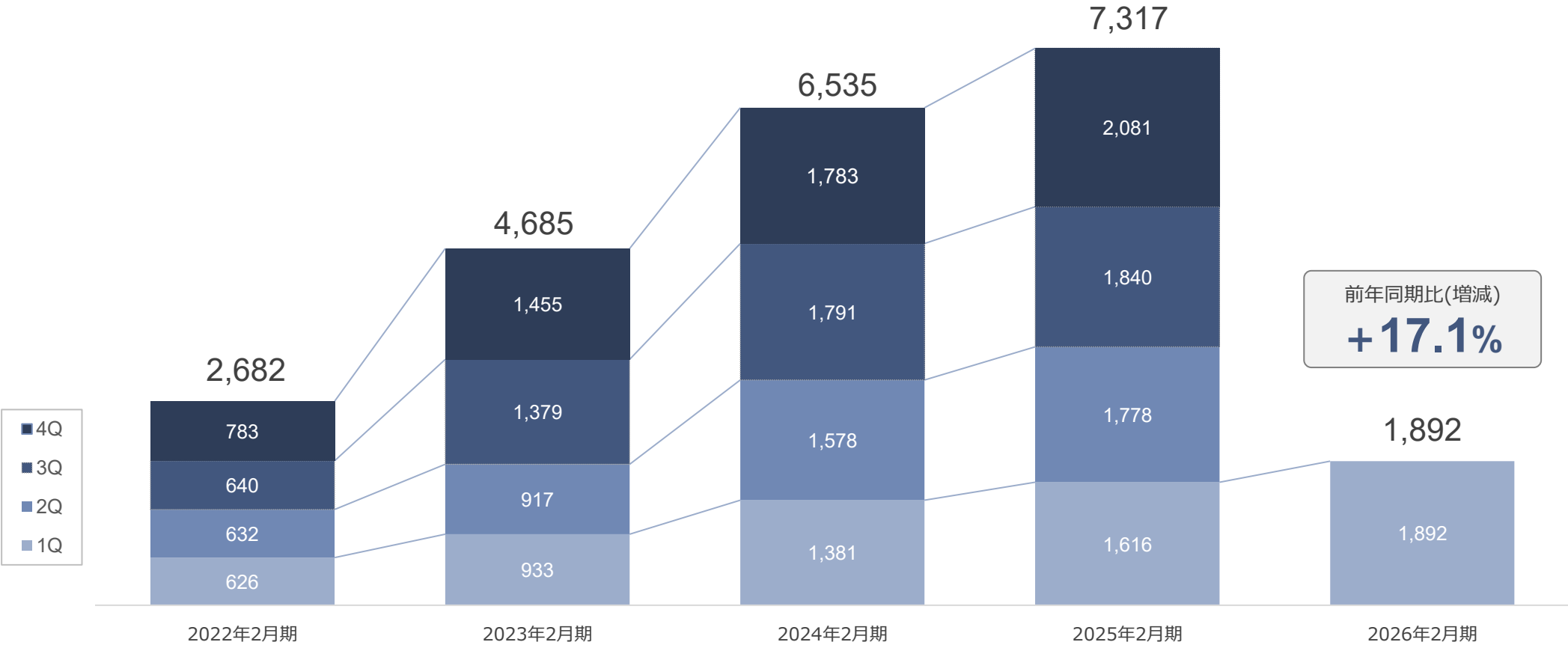
- エルテス単体では、事業別に投資対効果（ROI）を意識し、事業側で機動的に投資をコントロールしていく体制を整備
- 全社費用の中で、事業推進に関わる費用を移管（主な移管先は、デジタルリスク事業）することで、デジタルリスク事業の営業利益が前年比で低下
（2025年2月期実績1,150百万円→2026年2月期計画1,050百万円）するも、実態としてはエルテス単体・各サービスの収益性は向上
- グループ会社にも、コスト管理体制の仕組みを導入しつつ、グループ全体の経営管理体制を強化

	事業KPI①（安定基盤）	事業KPI②（成長エンジン）	ポイント
デジタルリスク 事業 （DR事業）	MRR 207百万円 / 220百万円 （2025年2月末：201百万円）	内部脅威検知サービスID数 28.7万ID / 36.0万ID （2025年2月末：31.6万ID）	▶ 内部脅威検知サービスで大型案件の提供縮小が発生し、ID数が大幅に減少。 ▶ ソーシャルリスク領域においては大型受注を獲得し、MRRは計画通りに積み上げ。
AIセキュリティ 事業 （AIS事業）	警備員数 343人 / 420人 （2025年2月末：320人）	警備会社クライアント数 284社 / 350社 （2025年2月末：241社）	▶ 警備員数は、大阪拠点を中心に計画どおりの進捗 ▶ 警備会社クライアント数も、AIK order中心に計画通りに進捗
DX推進 事業	SES月間稼働人月 88人月 / 100人月 （2025年2月末：87人月）	取引自治体数 159自治体 / 200自治体 （2025年2月末：146自治体）	▶ SES月間稼働人月は、採用出来ているものの、一定の離脱も発生 ▶ 取引自治体数は、スマート公共ロボの導入が堅調に推移
スマートシティ 事業 （SC事業）	MRR 98.7百万円 / 100百万円 （2025年2月末：97百万円）	—	▶ 不動産売買の成約なしも、MRRを堅調に積み上げ

通期業績と進捗 | 売上高

全事業で前年同期比を上回る、特に大阪万博需要を取り込んだAIセキュリティ事業伸長

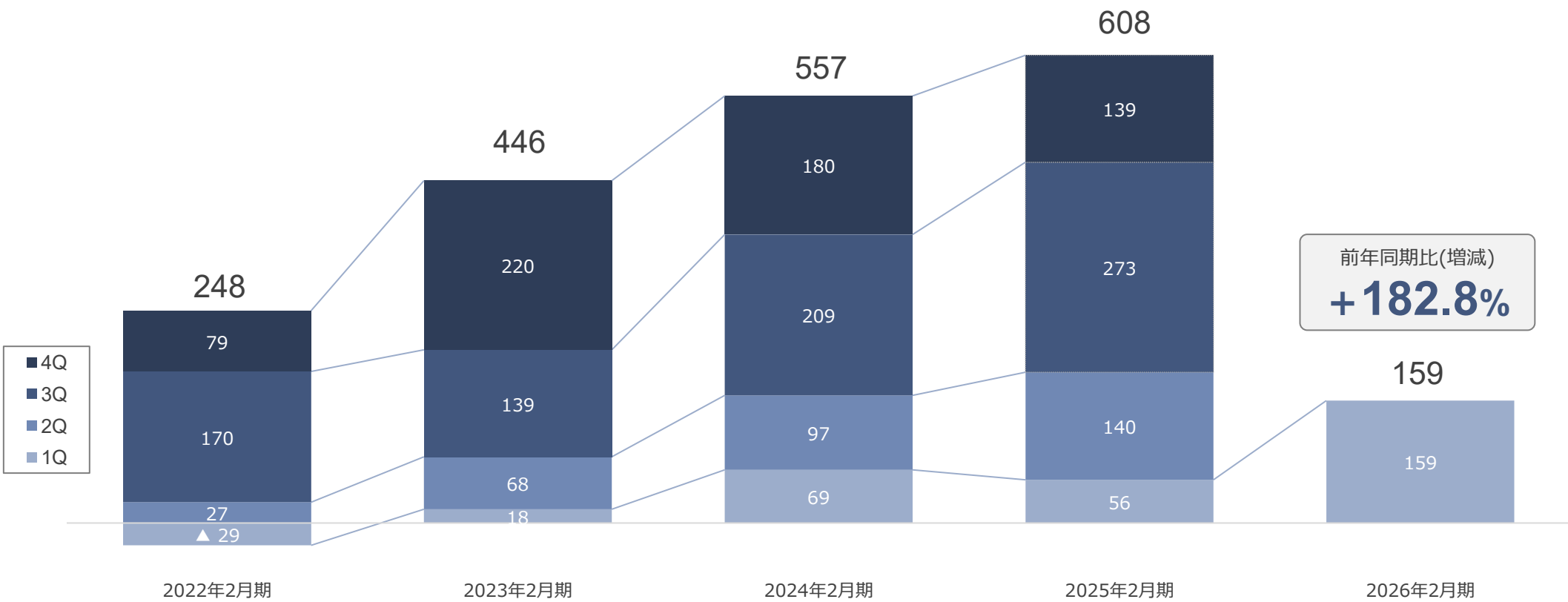
(単位：百万円)



通期業績と進捗 | EBITDA

スマートシティ事業の収益性改善、全社費用の適正化が貢献

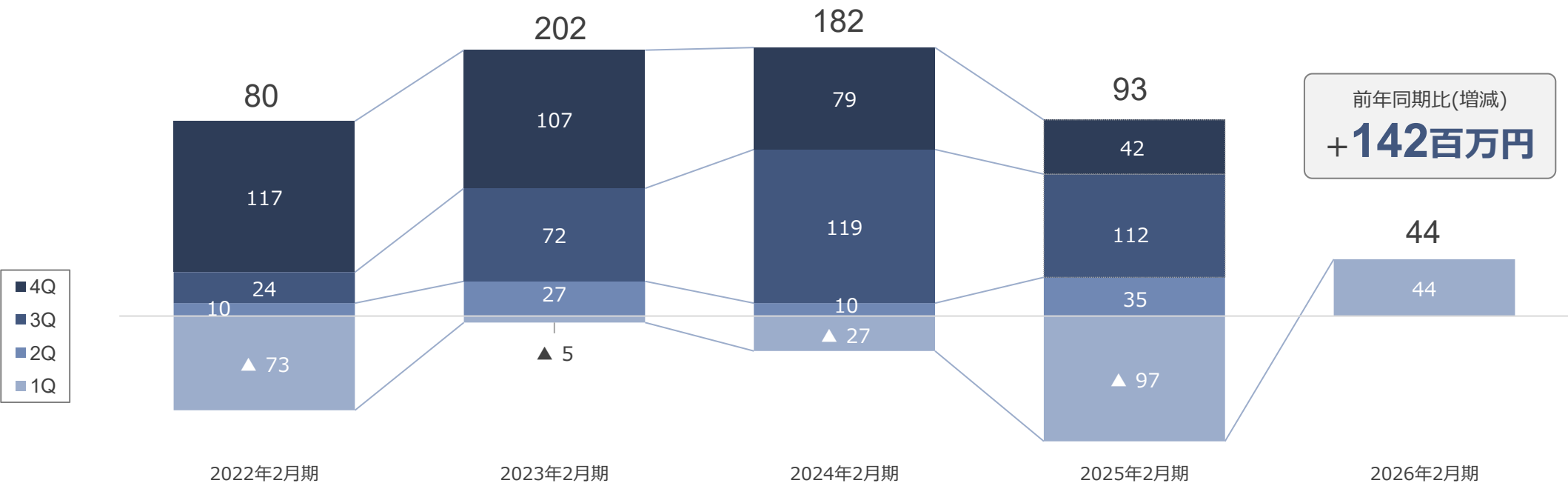
(単位：百万円)



通期業績と進捗 | 営業利益

2020年2月期以来の第1四半期の黒字着地

(単位：百万円)



OVERVIEW

損益計算書

- ▶ のれん償却（76M）が営業利益以下に影響与えるも最終黒字で着地
- ▶ 前期から進めるグループ管理体制強化の成果が見えつつある

（単位：百万円）	2025年2月期 第1四半期実績	2026年2月期 第1四半期実績	前年同期比	増減率
売上高	1,616	1,892	+ 276	+ 17%
売上総利益	564	696	+ 131	+ 23%
販売管理費及び 一般管理費	662	652	▲ 10	—
EBITDA	56	159	+ 102	+ 182%
営業利益	▲ 97	44	+ 142	—
経常利益	▲ 86	32	+ 119	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	▲ 69	8	+ 77	—

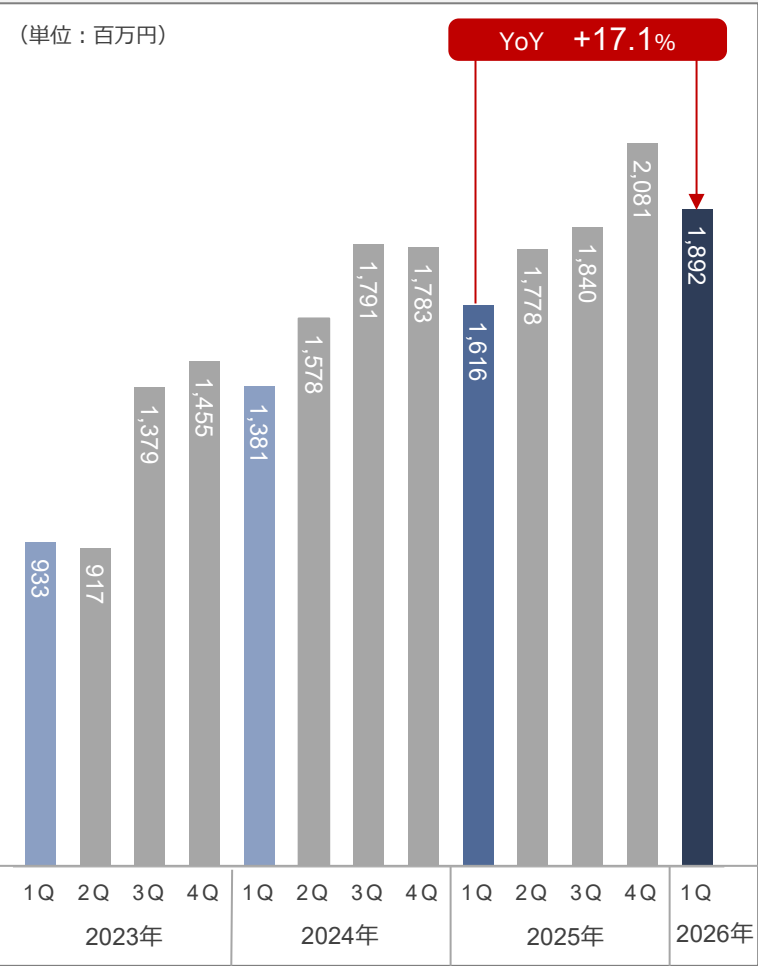
OVERVIEW

貸借対照表

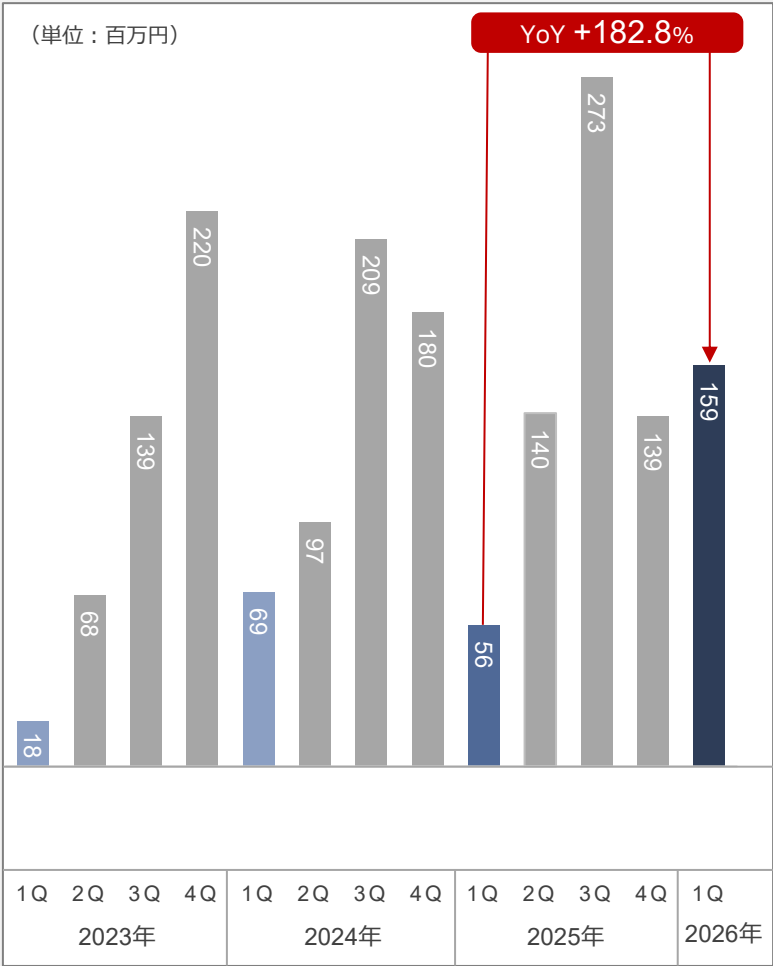
- ▶ EBITDAが159百万円に対して、借入金返済290百万円が、流動資産、流動負債に影響を与える

（単位：百万円）	2025年2月期 期末	2026年2月期 第1四半期実績	増 減
流動資産	4,067	3,819	▲ 248
固定資産	3,316	3,309	▲ 6
資産合計	7,383	7,129	▲ 254
流動負債	3,079	2,788	▲ 291
固定負債	2,435	2,401	▲ 34
純資産	1,868	1,939	+ 70
負債純資産合計	7,383	7,129	▲ 254

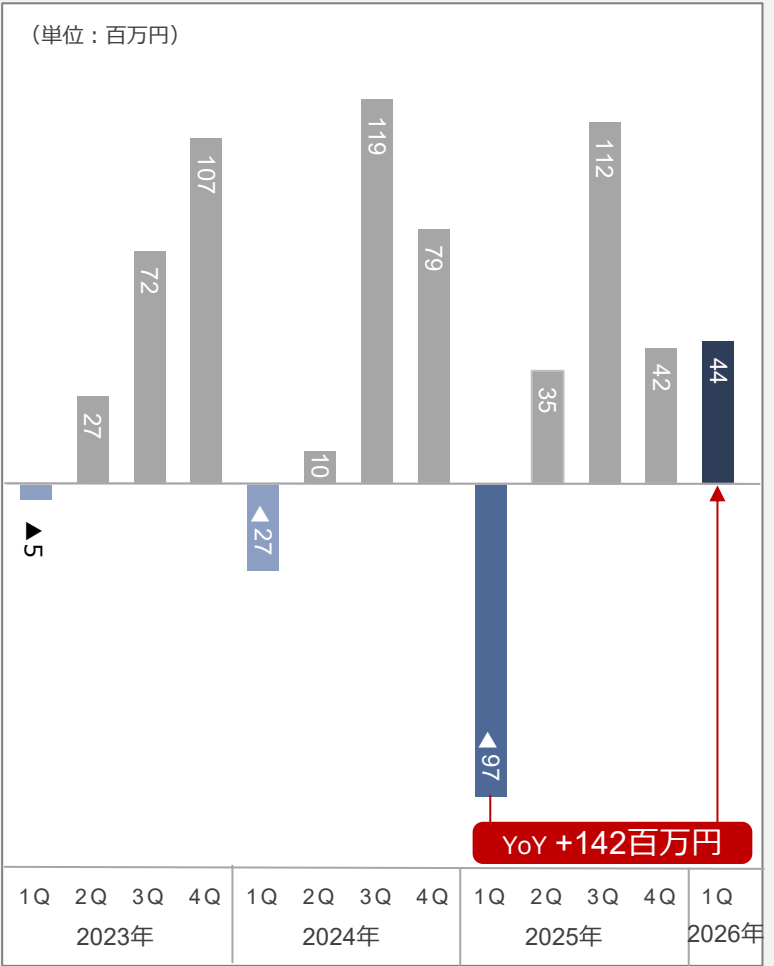
売上高



EBITDA



営業利益



3

事業別状況（セグメント別）

デジタルリスク事業／AIセキュリティ事業

DX推進事業／スマートシティ事業



「ソーシャルリスク領域」と「INTERNALリスク領域」の2領域を展開

- ▶ サブスクリプション型ビジネスモデルの売上が8割以上を占めており、受注の大半がMRR※に貢献
- ▶ 頻発する営業秘密の持ち出し事件や企業のセキュリティ意識向上が「INTERNALリスク領域」に追い風



ソーシャルリスク領域

主力サービス：「Webリスクモニタリング」

X（旧：Twitter）などのSNSをはじめとしたデジタル空間から情報を取得、企業のレピュテーションリスクに繋がりを有する情報のモニタリングと初動対応のコンサルティングサービスを年間契約で提供。その他、緊急調査や特定リスク調査などのレポート納品、SNSリスクに関する社内研修などを提供。



INTERNALリスク領域

主力サービス：「内部脅威検知サービス(IRI)」

IT資産管理ツールや勤怠管理ツールなどで収集されたログデータを横断的に分析し、営業秘密の情報持ち出しなどの情報セキュリティリスクを検知。PoC（本導入前検証）を経て、年間契約でのサービス導入に進むケースが多い。技術情報保護に取り組む製造企業や個人情報の厳格な取り扱いが求められる金融業界で導入が進む。

※MRR指標の概念と特長

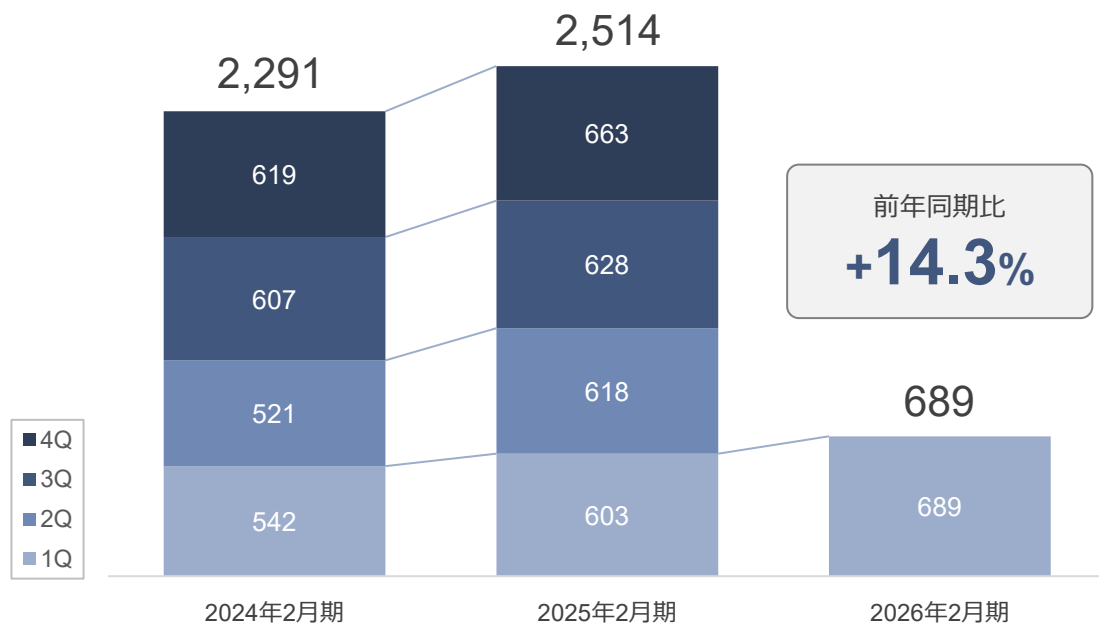
月額利用料金 × 顧客数

MRR(Monthly Recurring Revenue)は「月間経常収益」と訳され、サブスクリプション型ビジネスモデルの主要指標として利用される。売り切り型ではない月次に継続的に得られる収益であり、安全性と成長性の両面を評価することが出来る。

- ▶ [インターナルリスク領域] で期初より織り込み済みの大型案件の提供縮小が発生するも、MRRは計画内の積み上がり
- ▶ セグメント利益は、通期業績目標に対して、25%を超える進捗であり、順調に推移

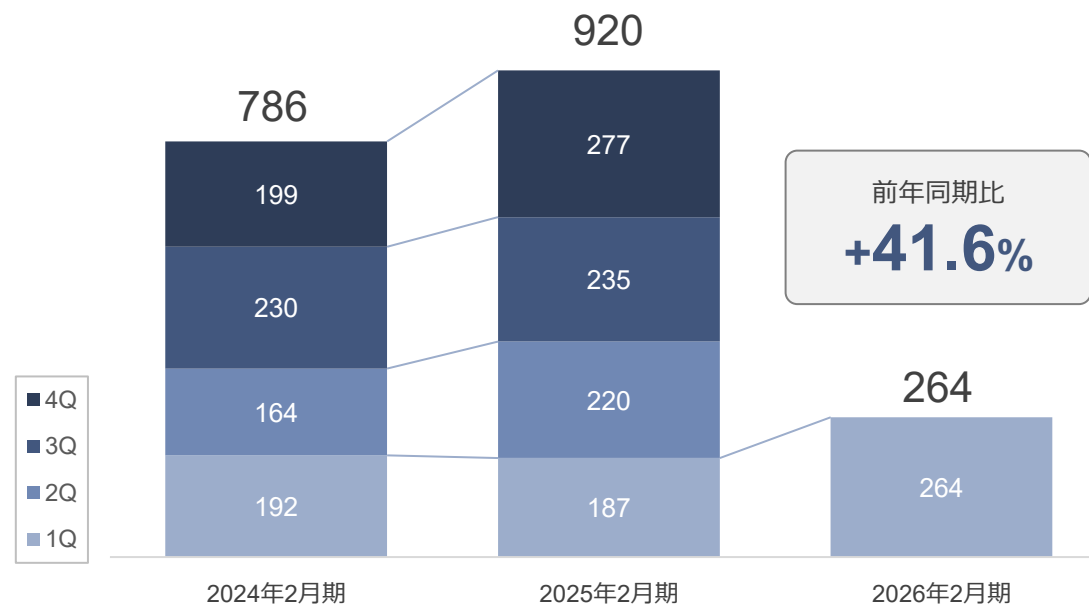
売上高の推移

(単位：百万円)



セグメント利益の推移

(単位：百万円)



※各セグメントをより実態に即した費用負担で管理するために、全社費用の一部をデジタルリスク事業に変更しております。
また、過去のセグメント情報も、変更後の区分方法により作成したものに变更しております。

TOPIC 1

● MRRが予算目標に対して計画通りに積み上げ（201百万円→207百万円）

MRRの積み上げを各事業の最重要KPIと設定したことで、継続案件の受注が増加。

特に、ソーシャルリスク領域での大型案件の受注が積み上げに貢献。

TOPIC 2

● ソーシャルリスク領域、サービス品質強化を推進

Webリスクモニタリングサービスにおける、AI活用による判定精度の向上、監視メディア拡大等の

サービス品質向上に向けた動きを加速。

TOPIC 3

● 新規事業「AIシールド」の取り組み加速

4月14日公表のデジタルリスク事業で培ったノウハウを活用した守りの生成AI領域での

事業立ち上げを目指して、業務提携等を推進。（詳細は、次頁）

ACTION

- ✓ AIを活用したサービス品質向上の取り組み
- ✓ 内部脅威検知サービスのさらなる活用シーン拡大に向けた開発
- ✓ 潜在顧客との接点数を増加させ、エンタープライズを中心とした見込み顧客育成に注力

既存事業の資産（知見・顧客基盤）を活かせる領域での新規事業への挑戦

- AX市場の出現により今後5～10年をかけてAI技術水準は進化に伴い莫大な事業機会が創出されると想定
- デジタルリスクマネジメント領域で培ったノウハウをAI領域に展開し、守りの生成AI領域でのリーディングカンパニーを目指す

【市場】生成AI/AIエージェントの進化



- 日本国内のAIシステム市場規模は2028年に2.5兆円^{※1}
- リスク・コンプライアンス管理の市場の成長余地が高い^{※2}
- 生成AIへの多額の投資を表明する日本企業も増加
- 生成AI/AIエージェントに関する守りのプレイヤー不在

～生成AI/AIエージェント関連のリスク～
ハルシネーション（幻覚）/機密情報保護
データ倫理・著作権/データの中立性

守りの生成AI領域「AIシールド」

この数年で急激な変化が生じるであろう、市場環境の変化を見越して、デジタルリスク事業の**資産（知見・顧客基盤）を活かした展開**を構想。

① 生成AIのリスクコンサル/研修/ルール策定

生成AI活用のためのサービスに加えて、リスク面の研修やルール策定などのコンサルティングサービスの提供

② AI Agentの開発・導入支援

非エンジニアでも開発/保守可能なAI Agentを活用して効率化し、社内で使用しているツールと連携することで、社内業務の自動化も可能

③ AI Agentのリスク管理プラットフォーム

AI Agentを管理/可視化し、設定ミス、脆弱性、脅威検知、脱獄などのリスクを検知しアラートを通知

AIシールド事業戦略アドバイザー カミロ・サンドバル氏の就任

第45代トランプ政権でホワイトハウス元上級顧問や、
米国連邦最高情報セキュリティ責任者を歴任



※1：出典「令和6年度 情報通信白書」（総務省）

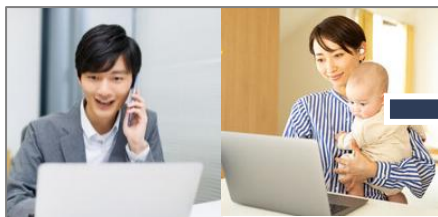
※2：出典「国内生成AI市場 ユースケーストップ5予測、2023年～2028年」（IDC Japan 株式会社）

【警備保障サービス】の運営現場で表出する課題に対して、【警備DX】のデジタル化によって解決を目指す

- ▶ AIセキュリティ事業は、警備業界のDXを目指す【警備DX】と【警備保障サービス】の2領域で事業を展開
- ▶ 【警備DX】は、「AIK order」で構築した警備会社ネットワークへの「AIK assign」、採用ソリューションを展開実現で、トップライン増強を目指す
- ▶ 【警備保障サービス】は、新規営業強化と採用活動強化が奏功し、売上高・営業利益が共に伸長

警備DX領域

警備業務DX化による業務効率の改善や、警備会社と依頼者を結びつけるマッチングサービス提供など、警備業界を変革するためのデジタルプロダクトを創出。



企業や個人など警備を
依頼したいお客様



チャット機能で相談から
契約までご支援



警備保障サービス領域

あらゆる警備保障サービスを安全・安心に迅速かつ適切に届けられる体制を強化、また新規開拓や業界活性化のため女性活躍促進を含む人材の採用・育成に注力。



要人の身辺警護



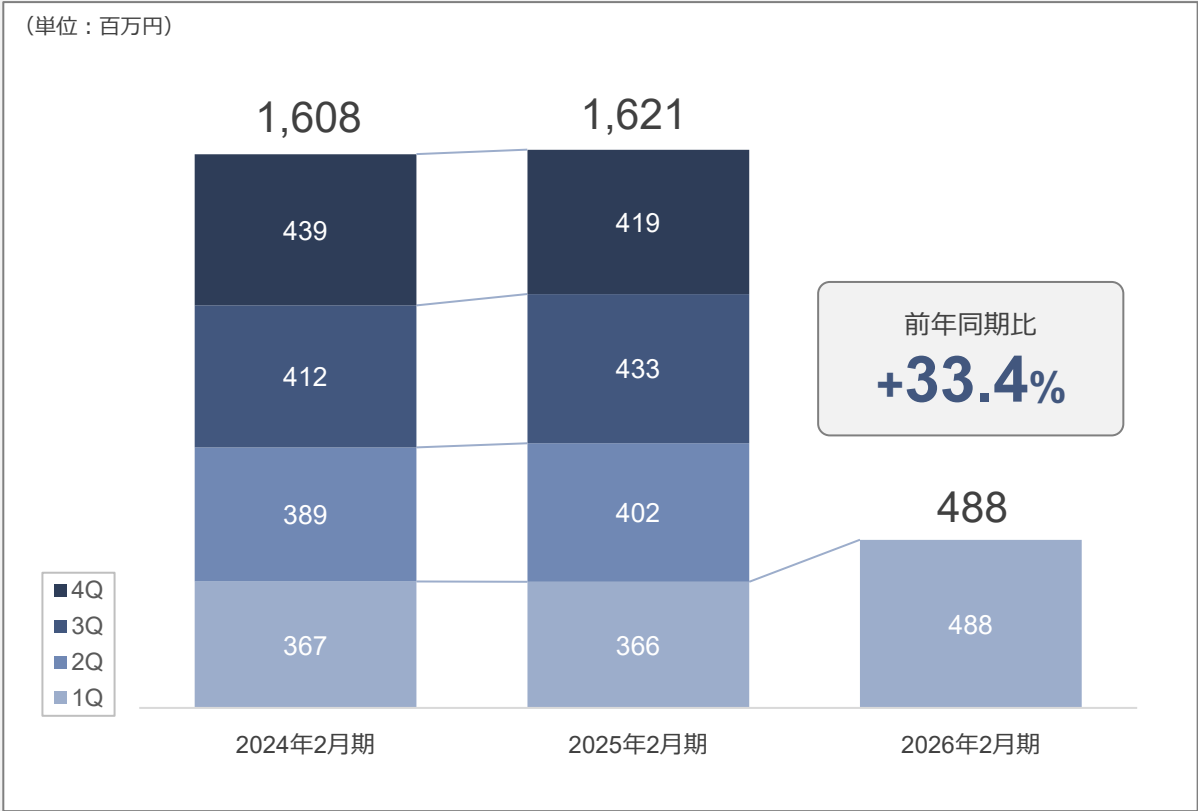
警備員対応



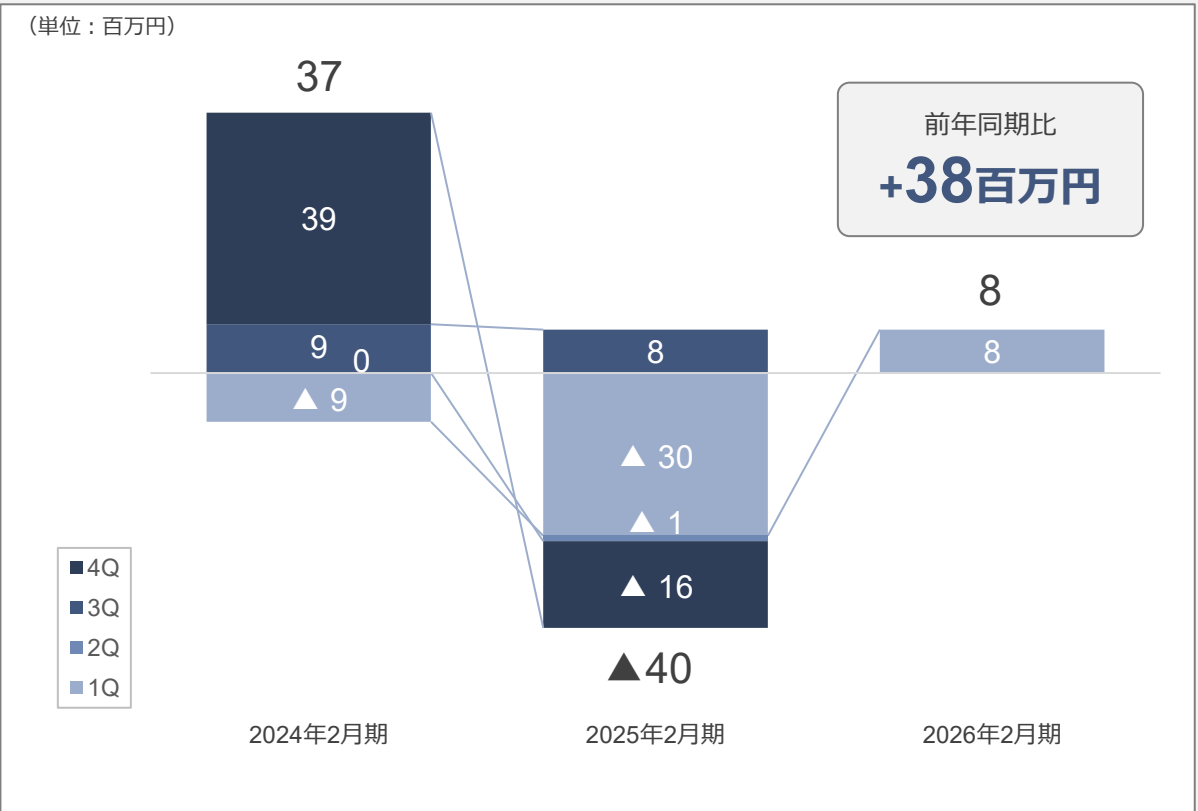
警備計画策定

- ▶ 警備保障領域において、大阪万博の警備需要増加が業績に貢献し、売上高が大きく伸長
- ▶ 警備DX領域の黒字化に向けて、事業ポートフォリオの見直しを実施

売上高の推移



セグメント利益の推移



TOPIC 1

● 新潟ベンチャーキャピタルからの出資

警備会社を運営しながら、警備業界に特化したDXソリューションを開発・提供しているビジネスモデルに対して、競合優位性の高い評価を受けて、出資。

TOPIC 2

● 大阪万博を中心に警備需要が旺盛

2025年4月から開催されている大阪万博での警備需要が売上、利益に大きく貢献。
And Security社は過去最高水準となる月次売上高1億円を突破。

TOPIC 3

● 警備会社向け採用ソリューションの展開加速

警備業界の深刻な人手不足解消を支援する、IT業界で培った採用ノウハウと、グループ警備会社での採用における成功体験を応用した採用ソリューションが順調に立ち上がり。

ACTION

- ✓ 警備DX領域での、PMFを達成し、トップラインの積み上げ
- ✓ 大阪万博後の継続的な成長実現のための、警備員の採用強化を継続

あらゆるDXプロジェクトを推進するための開発体制と、さらなる成長を見据えた営業体制を両輪で強化

- ▶ DX推進事業は、[自治体DX] [事業会社DX] の2領域で事業を展開
- ▶ [自治体DX] は、DX-Pand、スマート公共ラボの展開力を強化することで、収益基盤の強化を狙う
- ▶ [事業会社DX] は、SESとラボ型開発のハイブリットでクライアントニーズを最適化し、トップライン増強を狙う

自治体DX領域

主力サービス：行政サービスのデジタル化支援



自治体住民向けサービスのデジタル化を支援する「DX-Pand」「スマート公共ラボ」などを提供。デジタル田園都市国家構想の追い風を受けながら、実装フェーズから展開フェーズへ移行。またプロダクト提供に留まらずコンサルティング領域を含めた支援で、包括的な自治体DX支援体制を構築。

事業会社DX領域

主力サービス：SES・ラボ型開発

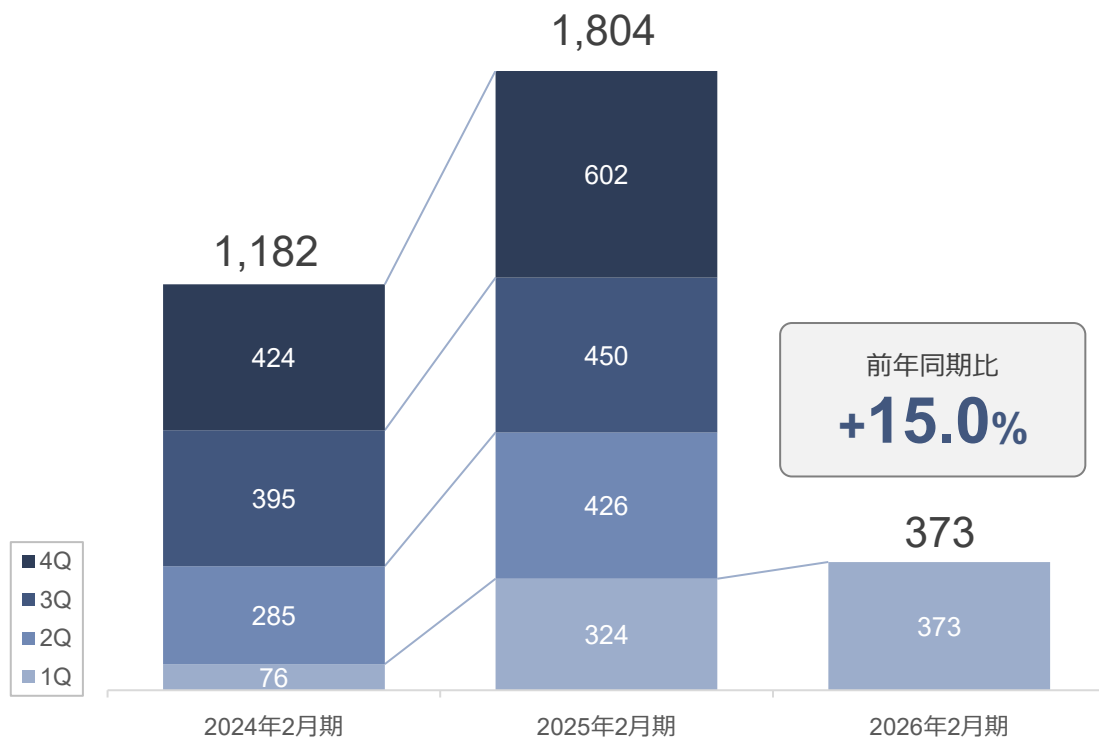


事業会社のDX支援を行うSESとラボ型開発のハイブリットでクライアントニーズを最適化した支援を強みに事業を展開。エルテスグループでのプロダクト開発業務、自治体DXでのコンサルティング支援などで経験を積みながら、経験・スキルを向上させ、高単価案件が増加の好循環を狙う。

- ▶ [事業会社DX領域] のプレイネクストラボ社ラボ型開発が業績を牽引し、売上高が前年同期比で堅調に成長
- ▶ [自治体DX領域] のJAPANDX社販管費増大が営業利益に影響、自治体案件の業績貢献は下期を予定

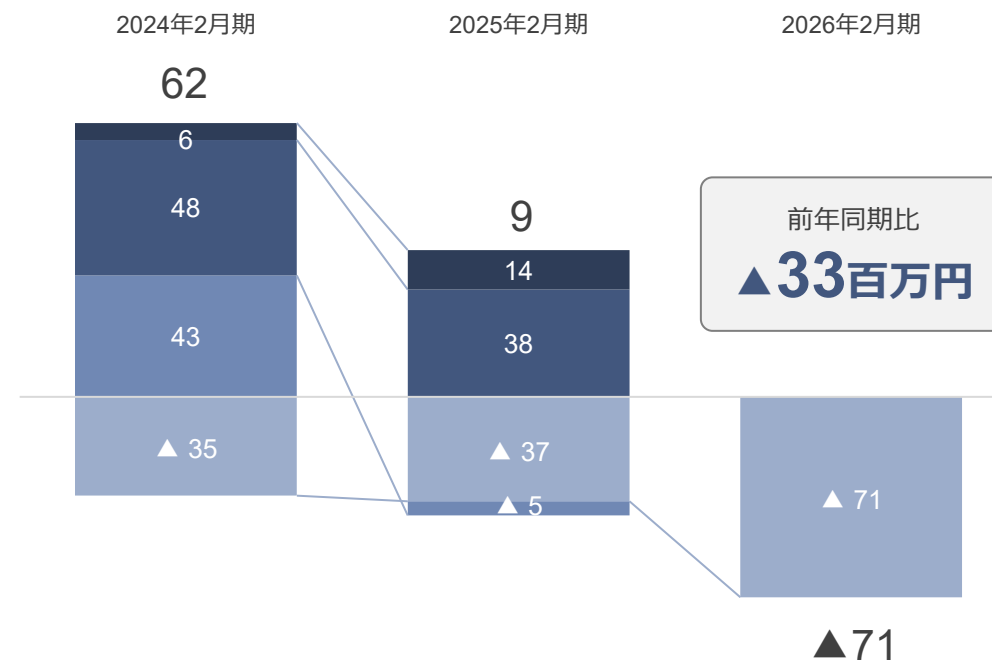
売上高の推移

(単位：百万円)



セグメント利益の推移

(単位：百万円)



TOPIC 1

● DX-Pandのメジャーアップデート着手

自治体での展開広がるDX-Pandについて、国の定める自治体向けポータルアプリ仕様への準拠を目指したプロダクトへの開発に着手。来期以降の業績貢献を見込む。

TOPIC 2

● 熊本県長洲町・和水町にて「ながすアプリ/なごみアプリ」の提供開始

長洲町・和水町それぞれへの住民総合ポータルアプリ「ながすアプリ/なごみアプリ」の提供およびアプリと連携したWebCMSを活用した自治体公式サイトリニューアル実施。

TOPIC 3

● JAPANDX社、福島中央テレビから出資を受け入れ

JAPANDX社が第三者割当増資を行い、福島中央テレビから出資を受け入れる。
テレビ岩手に続き、地方メディア（放送局）との自治体DXの動きを加速。

ACTION

- ✓ メジャーアップデートした住民総合ポータル「DX-Pand」の営業マーケティング活動強化
- ✓ 生成AI事業の展開で、下期偏重のビジネスモデルからの脱却

エルテスの目指す「スマートシティ事業」とは

- ▶ これまでの知見を融合させ、スマートシティを安全・快適・有効に最大限機能させるべく、地域の総合マネジメントソリューションの挑戦
- ▶ 2027年2月期には、＜STEP2＞領域への着手を目指す
- ▶ ＜STEP1＞の取り組みにより、既存プロパティ・マネジメントの収益性向上とDXソリューションの展開により、確実な収益基盤を構築する

STEP 1



プロパティ・マネジメントDX

居住空間のデジタル管理

STEP 2



スマートエリアマネジメント

ビジネス・娯楽の空間に拡張

STEP 3

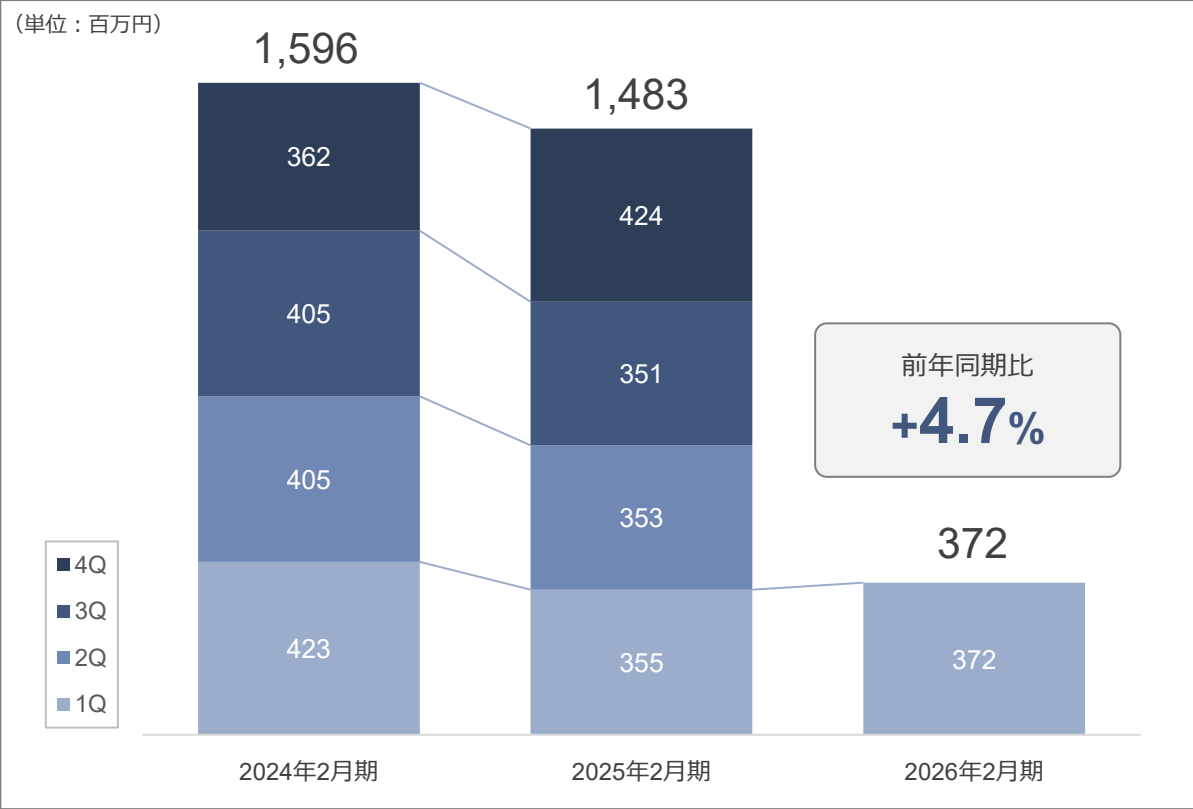


スマートシティ・マネジメント

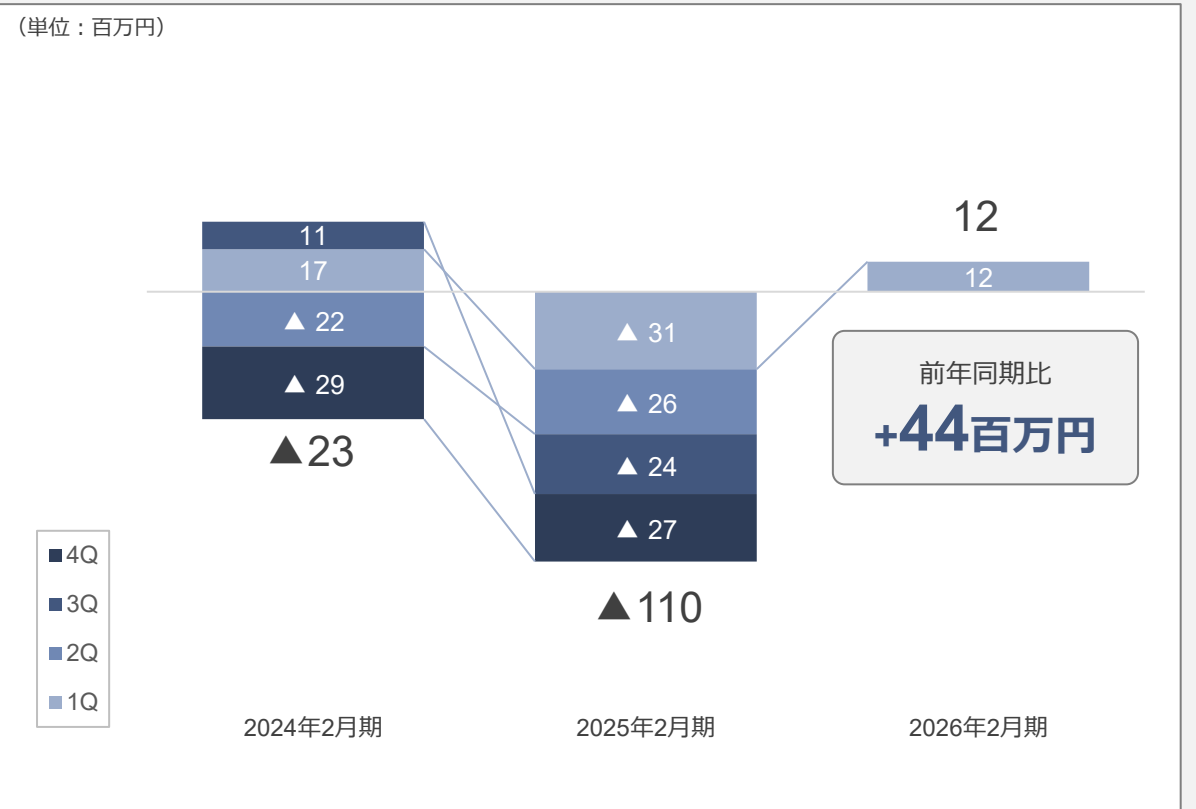
人々の生活空間全体に拡張

- ▶ アクター社の貢献もあり、売上高は前年同期比で増加
- ▶ 2Q以降の不動産売買、売買を通じた管理物件数増加による業績伸長を狙う

売上高の推移



セグメント利益の推移



TOPIC 1

● スマートシティ事業MRRは堅調に積み上げ

スマートシティ事業の安定基盤の指標として、KPIに設定しているMRRは、四半期で堅調に積み上げ。デジタルを活用し、オペレーションの効率化・標準化を推進。

TOPIC 2

● アクター社のデジタルマーケティング領域が好調

独自ノウハウを駆使したCPA低下の成果などを顧客から評価され、同一クライアントでの他商材や他部門展開が進み、業績が拡大。

TOPIC 3

● 不動産売買領域は、下期に向けた仕込みに注力

前期立ち上げた不動産売買部門は、収益性物件の売買を通じた管理物件数増加を目標に、下期での成約件数積み上げを視野に、仕入れ等の準備を着実に推進

ACTION

- ✓ 不動産売買を通じた収益拡大と収益不動産の売買を通じた管理物件の獲得への注力
- ✓ 2025年7月1日付けでイーリアルティ（旧メタウン）へ商号変更し、事業を加速

4

3カ年経営計画 (2026年2月期～2028年2月期)



全体方針（目指すべき姿）

時価総額**200億円超**実現を中長期のターゲットとした、経営計画の策定・実行

機動的な経営計画の策定・実行

高い成長性をターゲットとした中長期の企業価値向上実現のために、3か年ごとの中期経営計画策定から、外部環境を反映しやすい、**每期改定を行うローリング方式での、3カ年経営計画策定へ変更。**



グループ経営管理体制強化

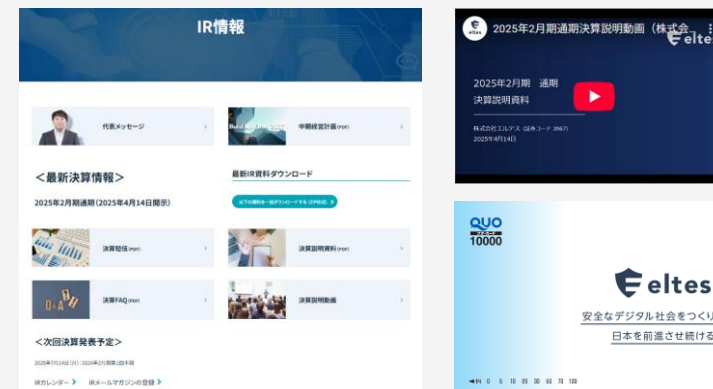
創業者として上場経験を有する伊藤豊氏が経営戦略本部管掌取締役役に就任。グループ全体の経営管理・経営企画機能強化に着手し、前期エルテス（DR事業）にて実行した**予実管理の徹底**に加えて、**M&A参画企業のさらなる成長**を目指す。



取締役副社長 伊藤 豊
東京大学文学部行動文化学科（心理学）を卒業。2000年に日本アイ・ビー・エムに入社。2005年にスローガン株式会社（現在は東証グロース市場上場）を創業し、2022年2月までの約17年間代表取締役社長を務めた。

個人投資家を意識したIR活動

専属チームを発足し、認知・理解促進を目的とした、コーポレートサイトのコンテンツ充実、決算説明動画・FAQ開示等の**IR活動の強化**とともに、株主還元などの**IR施策を継続的に検討・実行。**



既存事業成長に加えて、M&A、新規事業などあらゆるアプローチで、**企業価値向上**を目指す

成長イメージ（売上高）

2025年2月期実績
既存事業：3,038百万円
M&A：4,278百万円

新規事業

新規事業

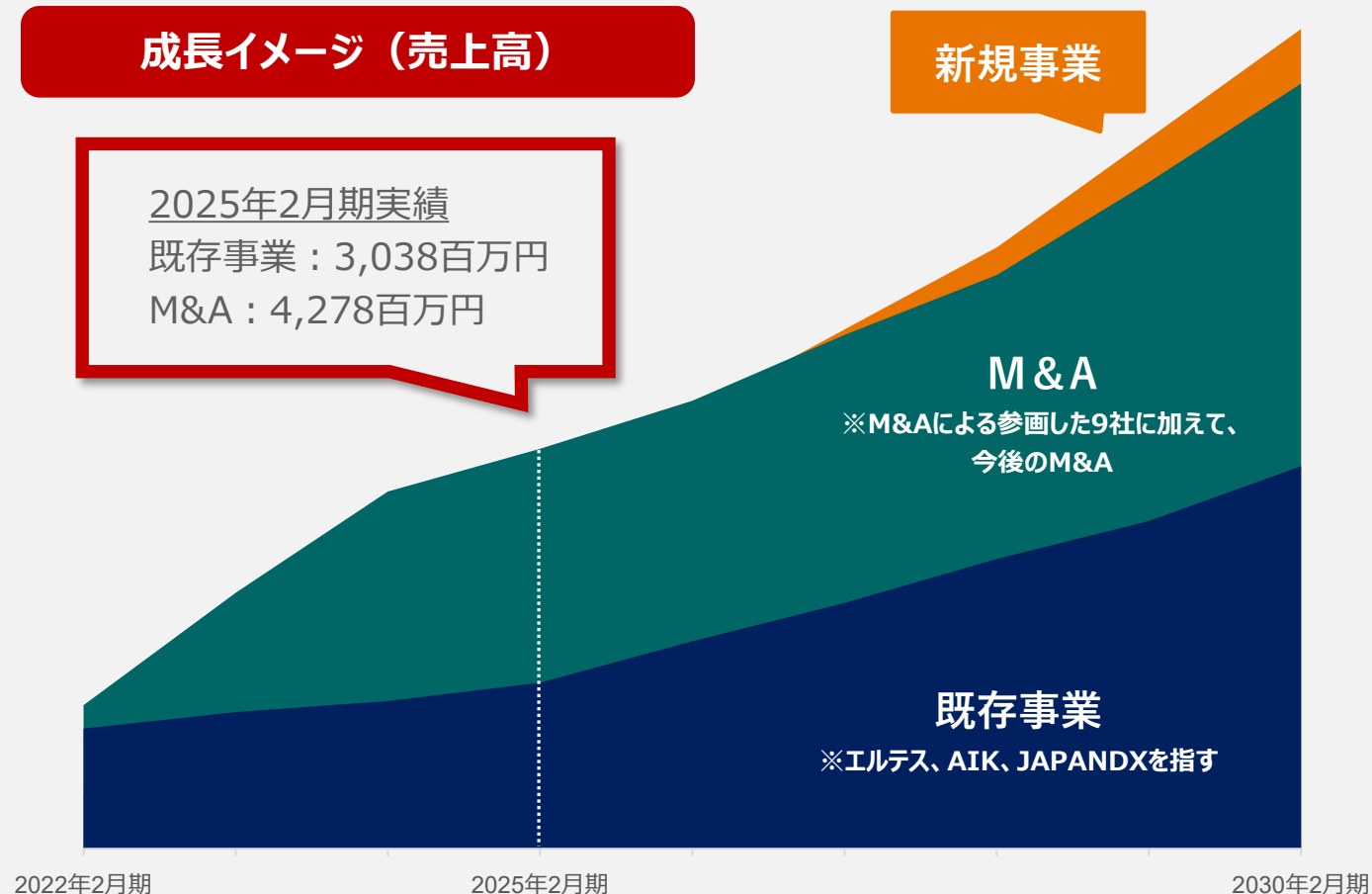
- アセット（知見/顧客基盤）が活用できる成長領域での検討
- エルテスの強みである、ニッチ領域、逆張り領域での検討

M & A

- 過去9社のM&A/PMIナレッジの活用
- 売り手市場（警備/SES）におけるロールアップ戦略の継続
- エルテスの経営管理機能の移植

既存事業

- プロダクトの機能拡張による顧客あたり売上高の向上
- サービス提供フローへのAI活用促進による原価率の低減
- 高い成長を目指した営業・マーケティング活動への投資

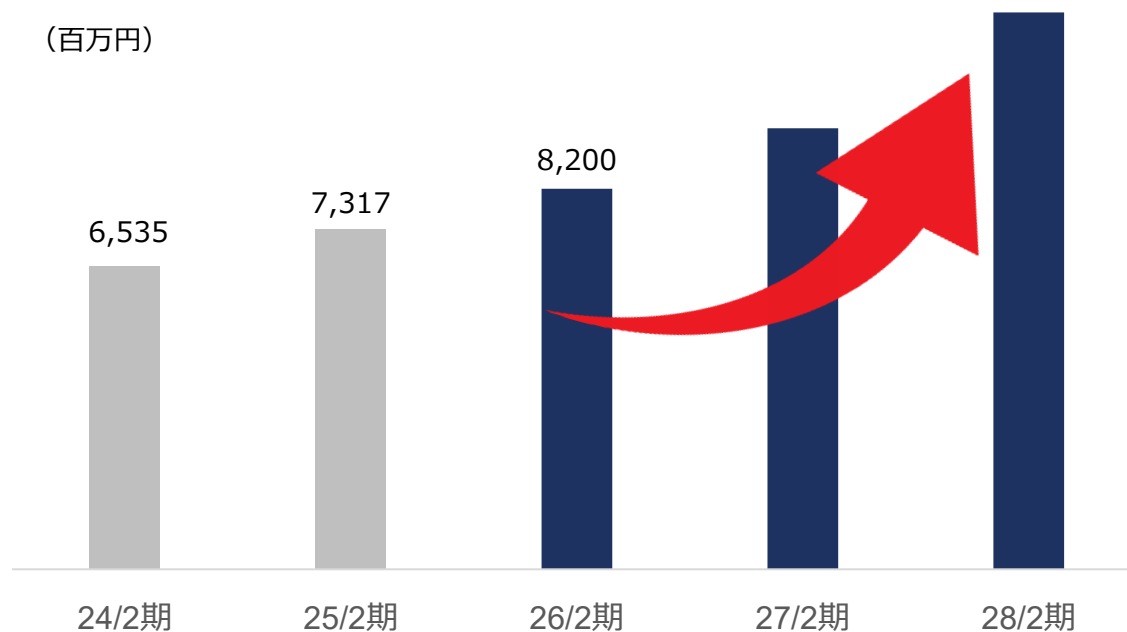


既存事業は、スケールメリットを活かして、**営業利益率^{※1}10%**水準への引き上げを目指す
引き続き**営業利益**を最重要指標として、経営管理に取り組む

既存事業売上高

(新規のM&A/新規事業を織り込まない)

(百万円)



既存事業業績目標

(新規のM&A/新規事業を織り込まない)

(百万円)	2026年2月期	2027年2月期	2028年2月期
売上高	8,200	9,000-9,300	10,000-10,500
EBITDA	750	1,000-1,200	1,300-1,600
営業利益	380	600-800	900-1,200

- M&A、新規事業による売上・営業利益は除いた数値
- 売上高の成長に合わせて、営業利益率の10%水準^{※1}を目指す

※1:2025年2月期の営業利益率：1.2%

Business strategy

営業利益を最重要指標と設定し、収益基盤の強化をテーマとする

デジタルリスク事業

- 成長著しい内部脅威検知サービス中心にMRRを積み上げる
- 事業全体でAI活用促進、BPRによって、提供コスト低減

AIセキュリティ事業

- 警備員の採用強化で、警備保障サービスの提供能力拡大
- AIK order、採用ソリューション伸長で単月黒字化の実現へ

DX推進事業

- DX-Pand、スマート公共ラボによる自治体取引拡大
- DX人材の獲得・育成による提供能力の拡大

スマートシティ事業

- プロパティ・マネジメント事業の管理物件数の積み上げ
- 次なる成長領域確保のためのスマートエリアマネジメントへの展開

これまでのM&Aによる多角化戦略が、これからのエルテスの**成長可能性の基盤**

振り返り

M&A振り返り①

成長領域の創出

安全なデジタル社会実現に向けた事業ドメインを獲得。成長領域拡大で、時価総額200億円超を視野に入れた経営計画策定も可能に。

M&A振り返り②

ノウハウの蓄積

子会社ののれん減損なども経験し、シナジーの高い業種・企業特性理解、PMIのノウハウを蓄積。

M&A振り返り③

売り手市場における人材の獲得

提供能力拡大が成長性・収益性の鍵を握る警備・DX領域において、警備員・DX人材を獲得。

これから

方針

高いシナジーを確認した、警備会社、SES/ラボ型開発提供企業のソーシングを継続的に実施。ロールアップ戦略を推進。

位置づけ

グロス上場企業に求められる成長性の実現に向けて、M&Aが重要な武器になると認識。

新たな取り組み

グループ全体のシステム統合・業務標準化、管理部門機能の統合等の取り組みを推進。
その他に、エルテスを中心に実施する人的資本投資のグループへの拡大等も検討。

5

Appendix



エルテスは、テクノロジーと人の力を融合し、 社会課題を解決する持続可能な基盤づくりに取り組んでいます。

取り組み	詳細アクション	関連するゴール
安全な社会の基盤構築	- SNSに起因した社会問題への対処による安全なデジタル基盤の構築 - 警備保障サービスを安全・安心・迅速に提供するための支援 - 安全・快適・有効なスマートシティ化による地方創生支援	  
協働による 課題解決と社会づくり	- 少子高齢化や過疎化によって課題を抱える自治体へのDX支援 - 行政DX、警備保障、デジタルリスク対策の総合マネジメントソリューションへの挑戦	 
技術革新による 社会インフラの最適化	- デジタルプロダクトの創出による警備業界・不動産業界の変革に挑戦 - 行政サービスのデジタル化で自治体が抱える課題を最適化	 
働きがいと人的資本の最大化	- 従業員の教育・研修による高度なセキュリティ・DX人材の創出 - 業界活性化のための女性活躍促進を含む人材の採用・育成 - リモート勤務や地方での雇用など柔軟な働き方の実現	  

エルテスグループ成長のための取り組み「エルテスの道」

「デジタルリスクの企業」という印象から、新たな事業領域に挑戦するエルテスを深く理解いただくために、「エルテスの道」では社長の菅原をはじめ社員、またともにサービスや商品開発のご支援をいただく企業様との、インタビューや記事を掲載。

エルテスの道

成長への取り組みを発信する
公式オウンドメディア



新たなミッションのもと、 エルテスグループが描く未来とは？

2024年5月に新ミッションを策定した背景や、菅原が抱くグループ・日本の将来への思いを紹介



<https://eltes.co.jp/ownedmedia/20250101>

生成AI×リスクマネジメント、 ゴールドラッシュの中で光るエルテスの逆張り戦略

「AIシールド構想」を牽引する新規事業開発室について、設立の経緯や事業の構想、未来への展望について紹介



<https://eltes.co.jp/ownedmedia/20250601>

2023年で創業50周年ー。進化を続ける警備 会社And Securityの軌跡と、次なる大志

警備業界の産業構造に変革をもたらす、女性と若手の増員、テクノロジーの活用について紹介



<https://eltes.co.jp/ownedmedia/20230602>

IRの取り組み

2024年12月のコーポレートサイトのリニューアルに続き、IRの情報発信を強化。
投資家の皆様に、よりエルテスの理解を深めていただくコンテンツの発信や機能拡充を実施。

IRメールマガジンの配信開始（2025年4月開始）

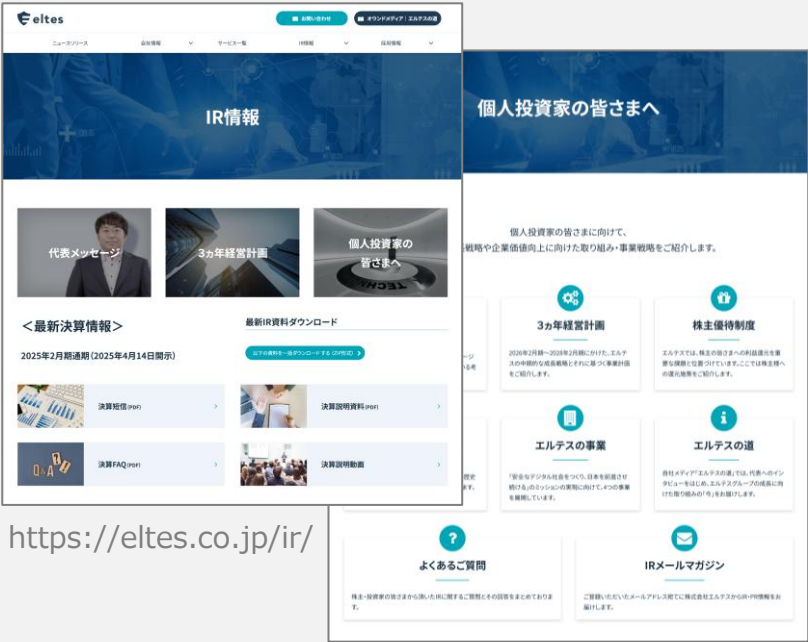
個人投資家の皆様にに向けたメール配信を実施予定です。
コーポレートサイトからご登録いただけます。



ご登録はこちらから
<https://eltes.co.jp/ir/mail-form>

IRコンテンツの強化

個人投資家向けのページを新たに公開しました。



<https://eltes.co.jp/ir/>

免責事項



- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

【お問合せ先】株式会社エルテス IR担当E-mail: ir@eltes.co.jp