



各位

2025年7月18日
株式会社エルテス
(証券コード：3967 東証グロース)

「2026年2月期第1四半期 決算説明動画」および スクリプトの公開のお知らせ

「安全なデジタル社会をつくり、日本を前進させ続ける。」をミッションと掲げる、株式会社エルテス（本社：東京都千代田区、代表取締役：菅原貴弘、証券コード：3967、以下「エルテス」）は、個人投資家・機関投資家・アナリスト向けに、2026年2月期第1四半期決算動画を公開しましたので、ご報告いたします。



■ご視聴方法

以下、エルテスのコーポレートサイトより、ご覧いただけます。

決算説明動画ライブラリ：<https://eltes.co.jp/ir/library/video>

<参考情報>

「2026年2月期第1四半期決算短信」は[こちら](#)

「2026年2月期第1四半期決算説明資料」は[こちら](#)

なお、2025年7月25日（金）に決算FAQの公開も予定しております。



[エルテスグループ関連サイト]

デジタルリスク対策サービス一覧：<https://eltes-solution.jp/>

採用情報：<https://eltes.co.jp/recruit>

公式オウンドメディア「エルテスの道」：<https://eltes.co.jp/ownedmedia>

公式 X（旧 Twitter）：https://x.com/eltes_irpr

■ 決算説明



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

株式会社エルテスの2026年2月期第1四半期の決算について説明します。私は取締役副社長の伊藤豊です。2年前から当社の社外取締役として関与しておりましたが、今年の5月末の株主総会にて社内の取締役として再任いただきました。経営管理を中心として、主にコーポレート領域を管掌しております。どうぞよろしくお願いいたします。

Executive Summary



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

まず、エグゼクティブサマリーです。当社は、1Q は数年ずっと営業利益が赤字の傾向でしたが、今期についてはついに6期ぶりに黒字浮上いたしました。前年同期比で見ても、1.4億円の営業利益の改善となっております。

エルテス本体については、前期からコスト最適化の取り組みを行って、今期のコストマネジメントもうまくいき、収益性が向上しています。グループ事業についても、AIセキュリティも万博の需要をうまく取り込み、上振れで黒字着地。DX推進もラボ型開発が好調で計画を上回りました。スマートシティも計画を上回り着地しております。通期の業績見通しに向けて、好調な滑り出しと書いていいと思います。

元々、1Qが赤字であっても下期に向けて利益を積み上げる構造にありますので、今期については1Qから利益が積み上がり、本格的な積み上がりは下期に迎えるという想定は変わらずであります。

ちなみに、1Qは想定以上に好調だったところもありますが、2Qは8月末基準日の株主優待もありますので、2Qの利益の積み上がりについては控えめに想定しております。

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



2

では、ここから改めて会社概要、全体サマリー、セグメント別の状況、そして 3 カ年計画についても触れたいと思います。

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	フレイネクストラホ株式会社	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	株式会社エルテスキャピタル	
取得認証	JIS Q 27001:2023 (ISO/IEC 27001:2022) No. C2025-01704 JIP-JSMS17-1.0 (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

Entrance | Meeting Room | Work Space



© 2004-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス (証券コード F3967) 4

会社概要は特に大きな変更はありませんが、5月末の総会で社外取締役だった私が社内の取締役になり、社外取締役に篠地里百合さんに就任いただいております。4月からメタウンの社名も変更して、株式会社イーリアルティとなっております。そして、連結子会社に福島の東和警備株式会社が入っております。

～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。

<p>デジタルリスク事業</p> <p>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</p> <p>健全なデジタル テクノロジーの発展を支援</p>	<p>AIセキュリティ事業</p> <p>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</p> <p>警備DXで 新時代の安全保障をつくる</p>	<p>DX推進事業</p> <p>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</p> <p>デジタルを活用した 人に優しい社会への変革</p>	<p>スマートシティ事業</p> <p>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</p> <p>スマートな街づくりで 地方創生への貢献</p>
---	---	--	--

グループとしては引き続き「安全なデジタル社会をつくり、日本を前進させ続ける」をミッションに事業を取り組んでいきます。デジタルリスク事業のところは、サイバーセキュリティという注目されている国策のテーマにも絡むところもありますし、地方創生などの文脈でも追い風がある事業テーマに取り組めている会社です。

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。株主の皆様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」をご覧ください。

株主還元についてです。引き続き、株価対策という観点でも重要な打ち手と認識しております。株主優待については、株主の皆様の声も参考にしながら、より使いやすい形にしていければと思っております。今後、配当や自社株買いなども含めた総合的な株主還元のあり方を考えていきたいと考えております。

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 %

© 2004-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス (証券コード:F3967)

※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

全体サマリーです。全事業で計画を上回り、前年同期比で売上はプラス 17%、EBITDA で前年同期比プラス 182%、営業利益・純利益ともに赤字から大きく浮上して、黒字着地となりました。

進捗率については、売上・利益が下期偏重な傾向の中で、のれん等の償却負担は均等にかかるため、どうしても営業利益以下の進捗率は低く出てしまいますが、昨年まではそもそも赤字で 1Q 進捗率を表示できなかったところから大きく前進していると考えております。

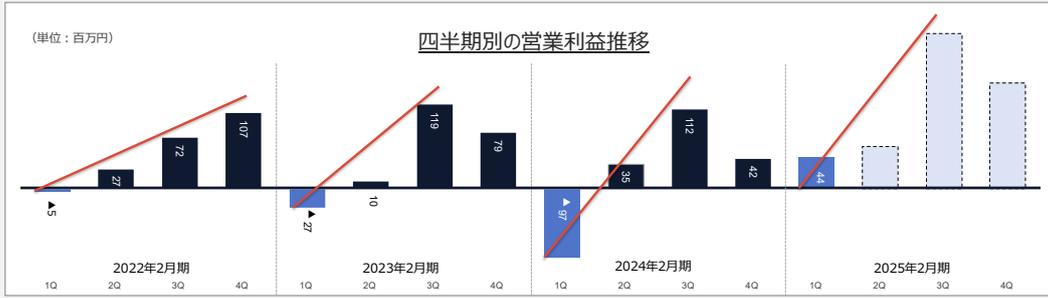
**SC事業・AIS事業の黒字化に加えて、前期からのコスト最適化が奏功し、DR事業・全社が
下期偏重のDX推進事業赤字をカバーできるまでに収益性向上したことで、6期ぶりの第1四半期黒字を実現**

**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。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)



© 2004-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス (証券コード:F3967)

10

さて、先ほどから下期偏重と言っておりますが、その季節変動要因のところを説明したスライドです。

自治体案件は特に 12 月末、3 月末の納品が多いため、上期売上の比率は低くなりがちです。警備についても下期偏重になりやすい構造です。また、3Q と 4Q を比較しても、12 月納品の案件が多いのと、4Q は株主優待の費用も乗ってくるため、3Q に利益が寄る想定をしております。

		2026年2月期 第1四半期末績 (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%)	▶ インターナリスティック領域、ソーシャルリスティック領域ともに、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

セグメント別の状況です。DX 推進の営業利益以外は、全ての事業で売上・営業利益ともにプラスとなっております。また、全社の共通管理費のところは、IT 関連費などを各事業に移管したこともあってコストダウンできております。

DX 推進のところは、営業強化のための増員で販管費が増えておりますが、それによって営業利益は減少となりますけれども、下期偏重な事業ですので、通期では黒字の見込みは変わらずです。

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

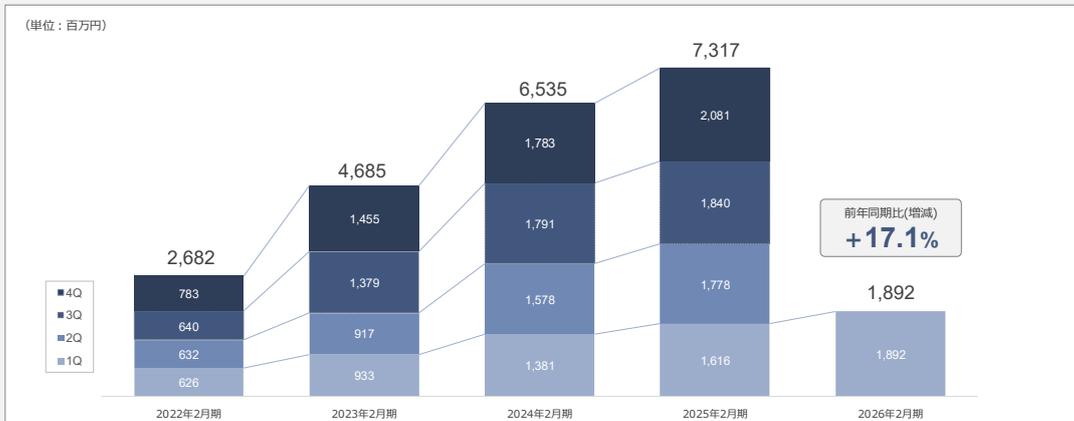
- エルテス単体では、事業別に投資対効果（ROI）を意識し、事業側で機動的に投資をコントロールしていく体制を整備
- 全社費用の中で、事業推進に関わる費用を移管（主な移管先は、デジタルリスク事業）することで、デジタルリスク事業の営業利益が前年比で低下（2025年2月期実績1,150百万円→2026年2月期計画1,050百万円）するも、実態としてはエルテス単体・各サービスの収益性は向上
- グループ会社にも、コスト管理体制の仕組みを導入しつつ、グループ全体の経営管理体制を強化

そして、コスト管理体制のところの補足です。デジタルリスク事業の事業別営業利益が 2025 年 2 月実績で 11.5 億円あったところから、今期の計画が 10.5 億円と絶対額でも利益率でも下がっているように見えているんですけども、ここは全社費用で計上していた事業関連費用の部分をデジタルリスク事業に移管したことによるものです。事業別の収益性をより意識して、高収益化を目指す取り組みの一環とご理解ください。

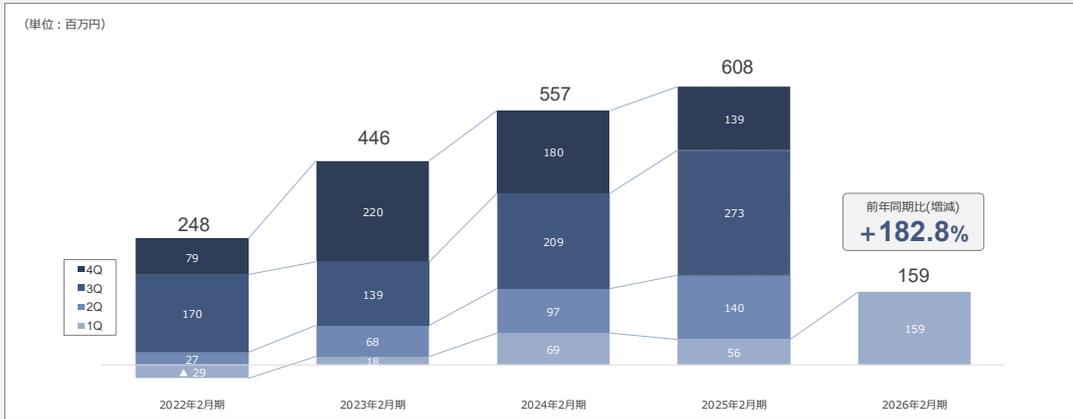
	事業KPI① (安定基盤)	事業KPI② (成長エンジン)	ポイント
デジタルリスク事業 (DR事業)	MRR 207 百万円 / 220百万円 (2025年2月末: 201百万円)	内部脅威検知サービスID数 28.7 万ID / 36.0万ID (2025年2月末: 31.6万ID)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 内部脅威検知サービスで大型案件の提供縮小が発生し、ID数が大幅に減少。 ▶ ソーシャルリスク領域においては大型受注を獲得し、MRRは計画通りに積み上げ。
AIセキュリティ事業 (AIS事業)	警備員数 343 人 / 420人 (2025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)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 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)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 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、スマート公共ラ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)	—	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 不動産売買の成約なしも、MRRを堅調に積み上げ

続いて KPI です。デジタルリスク事業の MRR も前期末から計画通り積み上げてきております。内部脅威検知サービスの ID については、一部大型案件のお客様で提供範囲が縮小したことで ID 数が減っておりますけれども、こちらは一時的なものと考えております。AI セキュリティの警備員、クライアント数ともに計画通り進捗しております。DX 推進の SES の稼働人月、取引自治体数も堅調に推移しております。スマートシティのところも MRR を堅実に積み上げてきております。

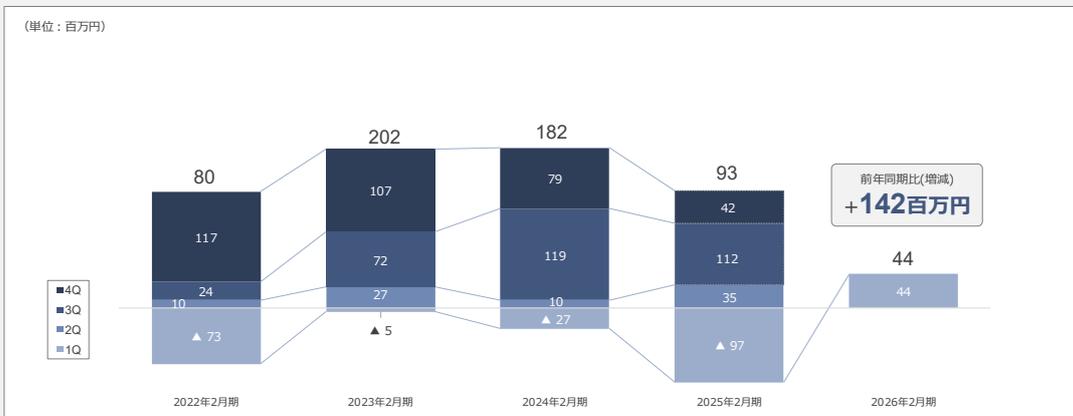
全事業で前年同期比を上回る、特に大阪万博需要を取り込んだAIセキュリティ事業伸長



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



2020年2月期以来の第1四半期の黒字着地



その様子をグラフにしているところがございます。

全体サマリー | 連結決算概況：損益計算書／貸借対照表

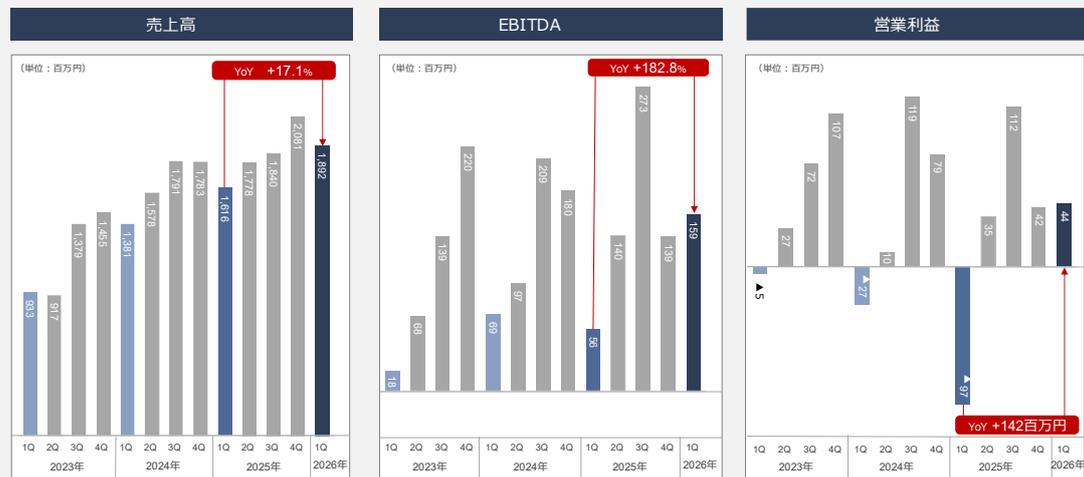
OVERVIEW 損益計算書					OVERVIEW 貸借対照表			
<ul style="list-style-type: none"> のれん償却（76M）が営業利益以下に影響与えるも最終黒字で着地 前期から進めるグループ管理体制強化の成果が見えつつある 					<ul style="list-style-type: none"> EBITDAが159百万円に対して、借入金返済290百万円が、流動資産、流動負債に影響を与える 			
(単位：百万円)	2025年2月期 第1四半期末	2026年2月期 第1四半期末	前年同期比	増減率	(単位：百万円)	2025年2月期 期末	2026年2月期 第1四半期末	増減
売上高	1,616	1,892	+276	+17%	流動資産	4,067	3,819	▲248
売上総利益	564	696	+131	+23%	固定資産	3,316	3,309	▲6
販売管理費及び 一般管理費	662	652	▲10	-	資産合計	7,383	7,129	▲254
EBITDA	56	159	+102	+182%	流動負債	3,079	2,788	▲291
営業利益	▲97	44	+142	-	固定負債	2,435	2,401	▲34
経常利益	▲86	32	+119	-	純資産	1,868	1,939	+70
親会社株主に 帰属する当期純利益	▲69	8	+77	-	負債純資産合計	7,383	7,129	▲254

© 2004-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス (証券コード:F3967)

17

PLとBSですけれども、PLについては今説明した通りです。BSについては、EBITDAが1.6億円ある一方で、借入の返済が2.9億円あったため、資産および負債の部分で一部変動がありました。ご覧の通りです。

全体サマリー | 損益計算書四半期推移（参考）



© 2004-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス (証券コード:F3967)

18

こちらもグラフ化したものですのでご覧いただければと思います。

【ソーシャルリスク領域】と【インターナルリスク領域】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【インターナルリスク領域】に追い風



ソーシャルリスク領域
主カサービス：「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。



インターナルリスク領域
主カサービス：「内部脅威検知サービス(IRI)」

IT資産管理ツールや動態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み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



セグメント利益の推移



※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変わっております。

続いて、セグメント別の詳しい状況です。

デジタルリスク事業です。ソーシャルリスクとインターナルリスクという 2 つのサービスが主力です。ともに Monthly の Recurring、継続売上ということで MRR と言っていますが、こちらが積み上がっている強固なビジネスモデルとなっております。前年同期比で売上プラス 14%、セグメント利益はプラス 41%と、かなり好調なスタートを切っています。

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

既存事業のアセット（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

<p>【市場】生成AI/AIエージェントの進化</p>  <ul style="list-style-type: none"> ● 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 <p>～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</p>	<p>守りの生成AI領域「AIシールド」</p> <p>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アセット（知見・顧客基盤）を活かした展開を構想。</p> <p>①生成AIのリスクコンサル/研修/ルール策定</p> <p>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</p> <p>②AI Agentの開発・導入支援</p> <p>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</p> <p>③AI Agentのリスク管理プラットフォーム</p> <p>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</p>	<p>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</p> <p>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</p> 
---	---	---

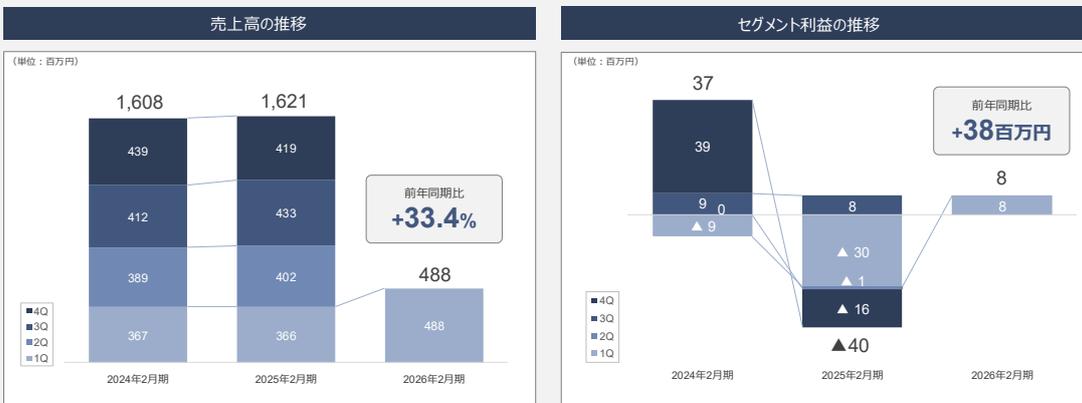
MRR は着実に積み上がっていること、月に 2 億 100 万円から 2 億 700 万円と着実に積みあがってきています。ソーシャルリスク領域では、AI の活用、そしてサービス品質向上への取組みなどを行っております。そして、新規事業としても守りの生成 AI ということで「AI シールド」の準備を進めています。AI シールド構想の補足です。4 月に発表した通りです。今後の動きについてはご期待いただければと思います。

【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



AIセキュリティ事業です。警備DXと警備保障サービスを行っています。
前年同期比で売上はプラス33%。セグメント利益は昨年の赤字から黒字浮上し、プラス3,800万円の改善を見せました。

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

トピックとしては、グループ会社の AIK が新潟ベンチャーキャピタル様から出資を受けております。そして、大阪万博の警備需要をうまく捉えられているという点もあります。また、警備会社向けの採用ソリューションも立ち上がってきております。

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

主カサービス：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

主カサービス：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] のブ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



セグメント利益の推移



次に DX 推進事業です。自治体 DX と事業会社 DX の 2 つです。

前年同期比で売上はプラス 15%、セグメント利益はマイナスからマイナスが 3,300 万円分拡大し、赤字着地となっております。売上が伸びている部分は、ラボ型開発が順調で業績牽引しております。

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備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

自治体 DX における様々なアプリや Web を集約して一元化できるアプリである DX-Pand のアップデートに着手しております。今後の営業強化に向けて仕込みができてきている状況です。自治体 DX の事例ですが、熊本県の長洲町と和水町で住民総合ポータルアプリの提供を開始しております。

グループ会社の JapanDX 社が福島中央テレビ様から出資を受けております。テレビ岩手様に続き、地方メディアとの連携で自治体 DX の動きを加速していきます。

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



- ▶ 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



最後にスマートシティ事業です。スマートシティと言っておりますが、現時点ではステップ1のプロパティマネジメントのDXに主に取り組んでいます。

前年同期比で売上はプラス4.7%、セグメント利益は赤字のところからプラス4,400万円の改善を見せて、黒字着地しております。

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

スマートシティ事業の MRR も堅実に積み上げできており、オペレーションのデジタル化も推進中です。グループ会社のアクター社で、デジタルマーケティングのソリューションが好調で、こちらも業績に貢献しております。前期から立ち上げてきております、不動産売買の部門も管理物件数増加に重要な取り組みなのですが、下期に向けて成約件数を積み上げられるよう、仕入れの活動が順調に進んでおります。

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、**毎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。

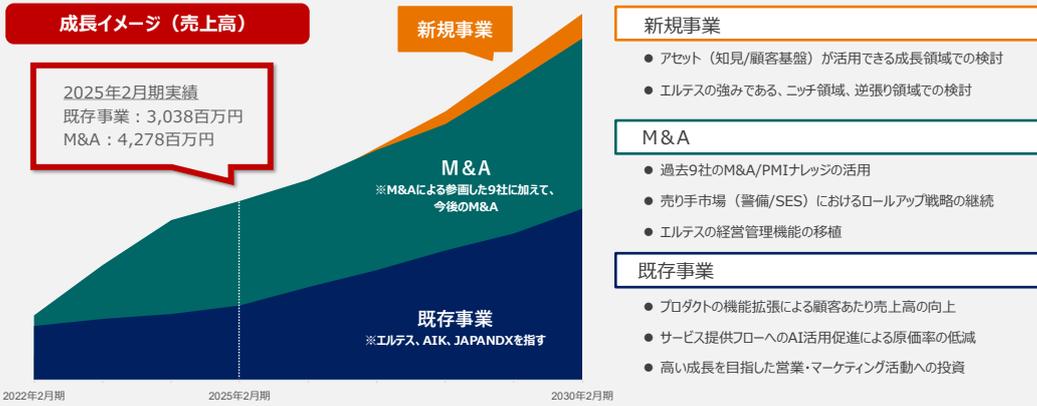
個人投資家を意識したIR活動

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。**



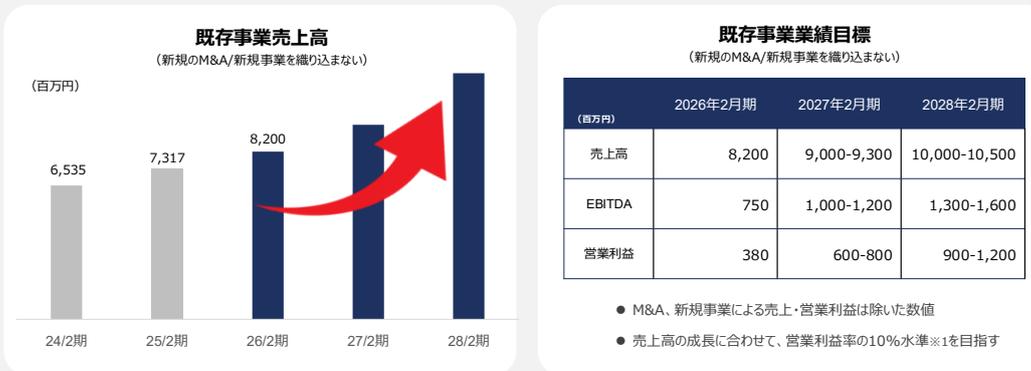
5月末に発表しております「事業計画及び成長可能性に関する資料」の再掲です。全体の方針としては、時価総額 200 億円超の実現を中長期のターゲットとしております。機動的な経営計画の策定ということで、毎期のローリングに変更させていただきました。そして、グループ経営管理体制の強化ということで、私が経営管理管掌の副社長として、コストマネジメントを含めた予実管理の徹底や、グループでのさらなる成長を目指します。そして、IR 専任のメンバーとチームもできましたので、個人投資家の皆様に意識した IR 強化を継続的にしていきます。

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



既存事業は、スケールメリットを活かして、**営業利益率10%**^{※1}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



既存事業については、営業利益 10%水準を最低でも目指していきます。当面は営業利益を最重要指標として置いていますので、この3年間で売上高 100 億円規模、営業利益 10 億円前後を目指すというのが大まかな経営目標となります。

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

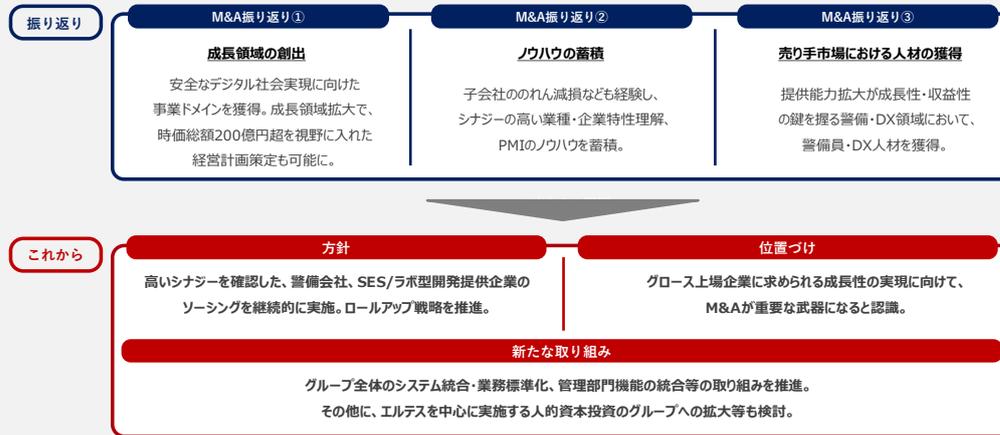
- DX-Pand、スマート公共ラボによる自治体取引拡大
- DX人材の獲得・育成による提供能力の拡大

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

それぞれの事業セグメントごとの成長戦略のサマリーです。まさに今、それぞれの事業領域で取り組んでいることのまとめといった感じですが、中でもデジタルリスク事業のところはまだまだ成長余地が十分にありま
し、AI活用によって事業構造を変えていける可能性があると考えています。

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**



最後に、これまでの M&A の振り返りと今後についてです。成長領域を広げてくることができたという点、失敗も含めて M&A の経験値を積めたという点、そして人材の獲得にもつながったという点、こういった振り返りに対して、今後も高いシナジー領域に絞ってグループ経営の重要な武器として M&A を行っています。そして、グループ経営の基盤としてシステム統合や管理機能の統合なども進めていくことで、コスト最適化を通じて収益性向上も目指していきます。

以上となります。

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していただくために、「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。



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变革をもたらす、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/>

今後のエルテスグループの動き、こういったオウンドメディアでのご紹介、IRの取り組みもメールマガジン等の配信でご紹介などしていきます。引き続き応援のほどよろしくお願いいたします。ご清聴ありがとうございます。