



各位

2025 年 10 月 17 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 2 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 2 四半期決算説明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>

（スクリプトは、次ページ以降に記載しております）

### <参考情報>

「2026 年 2 月期第 2 四半期決算短信」は[こちら](#)

「2026 年 2 月期第 2 四半期決算説明資料」は[こちら](#)

なお、2025 年 10 月 24 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](https://x.com/eltes_irpr)

## ■ 決算説明（スクリプト）

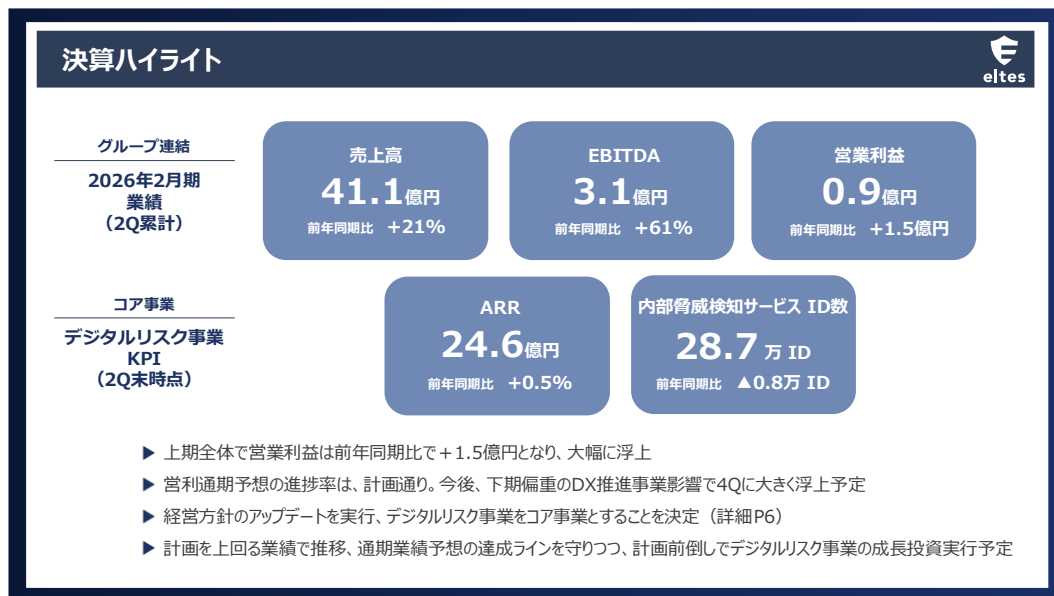
---



株式会社エルテスの 2026 年 2 月期第 2 四半期の決算について説明します。

取締役副社長の伊藤豊です。

どうぞよろしくお願いいたします。



まず決算ハイライトです。

売上は 41.1 億円と前年同期比+21%、EBITDA も+61%、そして営業利益も 9 千万と前年は赤字でしたので +1.5 億円と大幅に浮上しました。

営業利益の通期業績予想 3.8 億円に向けては計画通りです。

進捗率だけ見ると悪く見えますが、これは DX 推進事業セグメントの影響が大きく出ています。DX 推進事業セグメントは上期に赤字がかさみ、下期、特に今期は 4Q に赤字分を取り戻し、とんとんまで持っていく予定となっています。この部分は、後ほど詳しく説明します。

また、経営方針のアップデートも行っております。デジタルリスク事業をコア事業として成長戦略を再策定していきます。こちらも後ほど説明します。

現時点で計画を上回っていますし、通期業績予想は達成するラインを守る前提ですが、計画を前倒ししてデジタルリスク事業への成長投資も下期に実行していきます。来期以降の成長にもつなげていく形です。また、今回からハイライトにて、エンタープライズ向けのリカーリングの積み上げ型事業であるデジタルリスク事業の KPI として ARR（年間の継続契約の売上高）を設定しています。また内部脅威検知サービス IRI の ID 数についても重要な KPI として設定しています。

|   |                     |
|---|---------------------|
| 1 | 戦略転換を伴う経営方針の変更      |
| 2 | 業績説明/2026年2月期 第2四半期 |
| 3 | ビジネスアップデート          |
| 4 | Appendix            |



2

今回から決算説明資料の構成も少し変えています。

戦略転換を伴う経営方針の変更についてまず説明し、業績の説明、そして各事業セグメントのビジネスのアップデート部分について説明していきます。

# 1

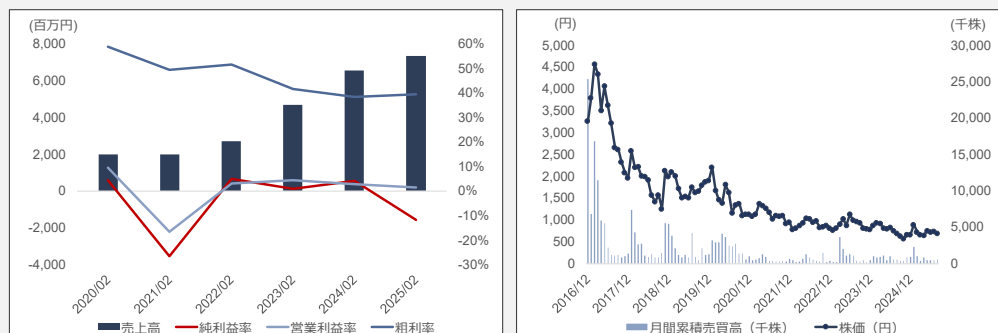
## 戦略転換を伴う経営方針の変更



3

1 つ目の戦略転換を伴う経営方針の変更についてです。

- ▶ 売上高は右肩上がりの成長も、粗利率は低下し、営業利益率も低迷。子会社業績が純利益にも影響
- ▶ 結果として、時価総額は右肩下がり、ピーク時の200億円台から40億円台を推移
- ▶ 東証グロース市場改革もあり、2030年までに時価総額100億円超への変革が急務



© 2004-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス (証券コード: 3967)

4

まず、経営としてのこれまでの振り返りです。

売上は右肩上がりで成長していきましたが、粗利率は低下、営業利益率も低迷。グループの業績や減損などによって純利益もデコボコする形で影響を受けてきました。

結果として、株価は右肩下がり、ピーク時 200 億円台から 40 億円台となっております。

東証のグロース市場改革もありますので、2030 年までに 100 億円超に向けた変革が急務と認識しています。

## 社内アクティビストチームの組成

～アクティビストや機関投資家が求める株主価値向上の目線で経営戦略を検討/実行～

01

社内アクティビストチーム（経営戦略本部経営企画部）による投資家目線の徹底

- 積極的な投資家との対話（IR活動の強化）

02

資本コスト・資本収益性を意識した経営方針

- ROE、営業利益率、EPSの継続成長率を軸にした経営戦略の策定
- 財務戦略（ファイナンスとキャピタルアロケーション/資本コスト低減のための取り組み）の再検討

03

収益性の高いデジタルリスク事業をコア事業にした成長戦略の策定

- 独自性、収益性の観点からポートフォリオ戦略の見直し
- 成長性高い内部脅威検知サービスを軸にした継続成長の実現性高い事業計画へ

—— 年内にさらなる詳細の経営方針を発表予定 ——

© 2004-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス（証券コード3967）

5

こうした現状を打開する動きとして、社内アクティビストチームを組成しました。

「社内アクティビスト」という単語自体が珍しいかと思いますし、他の上場企業 IR も含めてもしかしたら初めて使っているかもしれません。

これは何かというと、アクティビストファンドや機関投資家が求めるような株主価値向上の目線で経営戦略を検討・実行していく社内チームを組成したということです。アクティビストが来る前に、自分たちで企業価値向上につながるアクティビズムを先手でやっていくぞ、ということです。

1 つは、投資家目線を徹底し、経営戦略本部の経営企画部を中心とする社内アクティビストチームによって適切な課題提起をし、経営会議や取締役会で扱う経営アジェンダを活性化していきます。

2 つ目は、資本コスト・収益性を意識していく経営方針を実践していきます。正直、これまでは売上や EBITDA を伸ばす経営をしてきましたが、それだけでは市場評価されませんので、ROE、営業利益率、EPS の継続成長率を重視する経営に転換します。財務戦略についてもファイナンスとキャピタルアロケーションを計画的に考えて、資本コストも低減していく取り組みを進めます。

3 つ目として、そうした資本効率を考える上でも、収益性の高いデジタルリスク事業をコア事業として成長戦略を新たに進めていきます。これまでポートフォリオを広げてきましたが、改めて独自性、収益性の観点から集中すべき事業を選定し、ポートフォリオ戦略も適宜見直していきます。さらに言うと、デジタルリスク事業の中でも、成長率の高い内部脅威検知サービスの伸びしろは大きく、内部脅威検知の市場でのさらなる拡大を軸に事業計画を考えていきます。

年内にさらなる詳細の経営方針を発表予定です。

## 大胆な戦略転換で、高収益・継続利益成長企業への変革を急ぐ

|             | Before (過去)                          | After (未来)                                           |
|-------------|--------------------------------------|------------------------------------------------------|
| ありたい姿       | ITを本業としつつ、M&Aで多領域に展開する<br>高成長グループ企業群 | 独自の優位性を武器に高い収益率を誇る<br><b>継続利益成長企業</b>                |
| 重視する経営指標    | 売上高、およびEBITDAの成長                     | <b>ROE、営業利益率、EPS</b> の継続成長率                          |
| 成長戦略        | M&Aによるグループ拡大                         | <b>デジタルリスク事業のオーガニック成長強化</b><br>及びデジタルリスク周辺でのM&A強化    |
| 財務規律        | 有利子負債を活用したレバレッジ経営                    | 最適資本構成を目指し、 <b>有利子負債圧縮</b>                           |
| 事業ポートフォリオ戦略 | 売上高・EBITDA成長に寄与する事業の維持・<br>成長を目指す    | 収益性・成長率・エクイティスプレッドで評価<br><b>デジタルリスク事業をコア事業</b> として運営 |
| 株主還元の方針     | 成長投資を優先し、株価向上で報いる方針                  | 成長投資を継続しつつ、 <b>株主総利回りを重視</b>                         |

© 2004-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス (証券コード: 3967)

6

Before/After で何をどう変えていく戦略転換なのかという説明をしています。

キーワードは高収益・継続利益成長です。

これまでは、多領域に M&A で売上成長をしてきましたが、これからは、独自性・優位性で高い収益率を誇る継続利益成長企業を目指します。

これまでは、売上、EBITDA を重視して経営してきましたが、これからは、ROE、営業利益率、EPS の継続成長率を重視します。

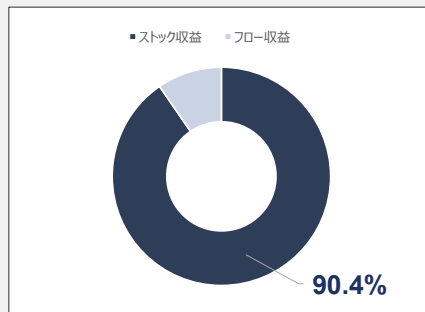
これまでは、M & A によるグループ拡大を成長戦略としてきましたが、これからは、デジタルリスク事業のオーガニック成長強化とデジタルリスク周辺での M&A 強化を成長戦略としていきます。

これまでは、有利子負債をフル活用したレバレッジ経営をしてきました。これからは、最適な資本構成を目指す財務規律も重視します。

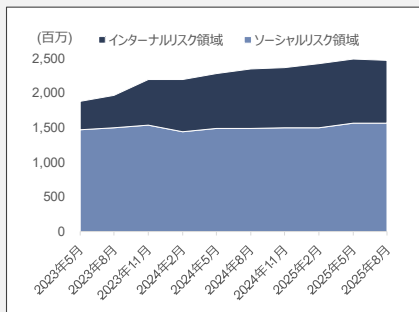
これまでは、売上・EBITDA 成長に寄与するものを取り入れる事業ポートフォリオ戦略でしたが、これからは、収益性・成長率・エクイティスプレッドで評価しポートフォリオを最適化します。当面はデジタルリスク事業をコア事業として運営します。

これまでは、成長投資を優先してきましたが、これからは、成長投資をしつつも、株主総利回り（キャピタルゲインと配当をあわせて考える形）を重視し株主還元も意識していきます。

## 独自性高いデジタルリスク事業のフルポテンシャル実現に 経営資源を集中投下する



ポテンシャル① **高いストック収益率**



ポテンシャル② **ARRの継続的な積み上がり**

© 2004-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス (証券コード: 3967)

7

デジタルリスク事業をあらためてコア事業にしていく方針についてです。

独自性が高く、収益性も高い ARR 積み上げ型のストック型のビジネスのフルポテンシャルを実現するために、経営資源を集中させます。

## 顧客はエンタープライズ（大手企業）の比率が高い

エンタープライズ企業のリスク対策機能に必須のサービスとなり、包括的なサービス提供等の成長余地を再確認



デジタルリスク事業全体で導入実績のある企業のうち、ロゴの掲載許諾をいただいた企業のみ掲載

© 2004-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス (証券コード: 3967)

8

これまでリスクや機密性などを扱う商品特性上、事例公開の許可が取りにくいこともあり、今まであまりアピールできてこなかった部分でもあるのですが、昨今、適切にデジタルリスク対策に取り組むことがポジティブにブランディングにも効くという考えも浸透して、少しずつ事例公開の許可をいただけるようになっております。こちらのスライドにあるとおり、デジタルリスク事業のお客様は、エンタープライズの比率が高く、厳しい目線で選んでいただき、評価をいただいている証拠とも言えると思います。

## ※ログプロファイリングや内部不正対策は大企業を中心に追い風

※ログデータを元に、ユーザーの行動意図を分析・推測して怪しい行為を抽出すること

| 情報セキュリティ10大脅威 2025 |                       |
|--------------------|-----------------------|
| 順位                 | 原因                    |
| 1                  | ランサム攻撃による被害           |
| 2                  | サプライチェーンや委託先を狙った攻撃    |
| 3                  | システムの脆弱性突いた攻撃         |
| 4                  | 内部不正による情報漏洩等          |
| 5                  | 機密情報等を狙った標的攻撃         |
| 6                  | リモートワーク等の環境や仕組みを狙った攻撃 |
| 7                  | 地政学的リスクに起因するサイバー攻撃    |
| 8                  | 分散型サービス妨害攻撃（DDoS攻撃）   |
| 9                  | ビジネスメール詐欺             |
| 10                 | 不注意による情報漏洩等           |

出所：独立行政法人 情報処理推進機構（IPA）「情報セキュリティ10大脅威 2025」

- 営業秘密の漏えい事象を認識する企業は2020年に比べて大幅に増加し、サイバー攻撃だけでなく、内部不正相当の事象も対策が求められる

※独立行政法人 情報処理推進機構（IPA）「企業における営業秘密管理に関する実態調査2024」報告書（2025年8月29日公表）

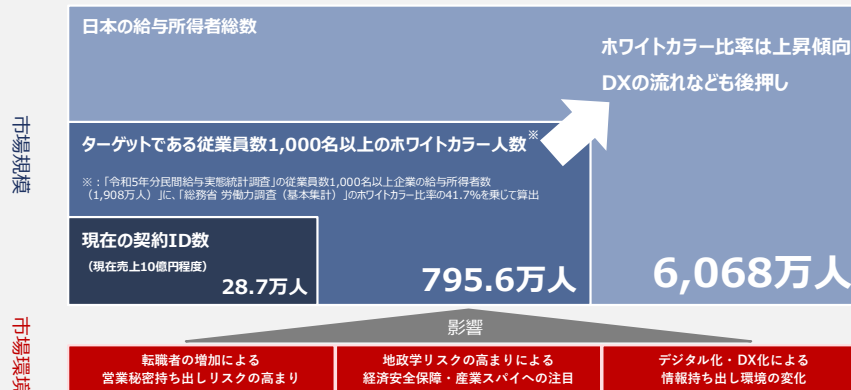
- 経済産業省は、サプライチェーン企業に対するサイバー対策強化策の一環としてログの収集や分析などの取り組みを要求

※経済産業省「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度構築に向けた中間取りまとめ」（2025年4月14日公表）

デジタルリスクの中でもインターナルリスク、すなわち内部脅威検知サービス（IRI）の市場についてです。IPA の調査報告にもあるように、情報漏洩への対策は大企業中心に関心・ニーズが高くなる一方です。また、経産省からもサプライチェーンにおけるサイバー対策としてログ収集・分析の取り組みについても要求が出ています。

IT 資産管理ツールを入れてログ管理をしている大企業は増えていると思いますが、ログデータをもとにユーザーの行動意図を分析・推測して怪しい行動を抽出する「ログプロファイリング」までできている企業はまだ少なく、この部分を担っているのがエルテスの IRI です。

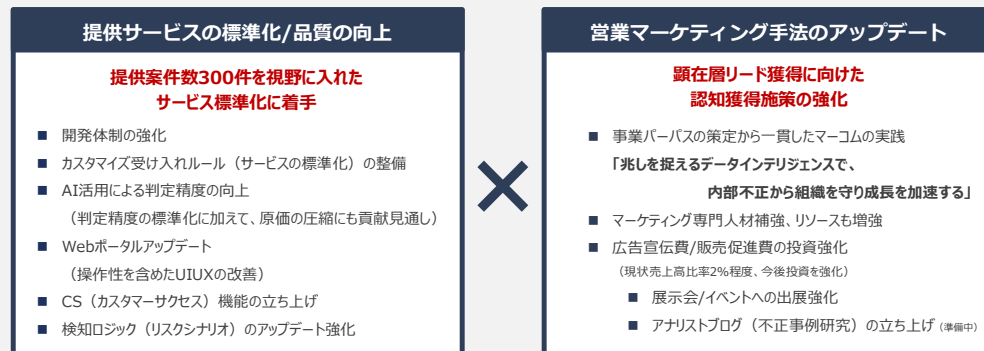
## 内部脅威検知サービスの市場余地は大きい



続いて、市場規模についてです。現在の契約 ID 数は 29 万人弱ですが、まだまだ市場獲得の余地が大きいと考えています。

## 売上高10億円※→50億円に向けた取り組みを実践

※内部脅威検知サービス26年2月期売上見込み



現段階で内部脅威検知サービス（IRI）の売上は 10 億円規模ですが、早期に 50 億円規模まで成長させるべく、サービスの標準化や品質向上、そして営業マーケティングの強化を行います。

実は、このマーケティングの活動については、これまで十分にできていなかったこともあり、当たり前のことを当たり前に行っていくだけで伸びしろがかなり見込めると考えています。

## IRコミュニケーション方針の変更

4つの事業セグメントすべてについて均等に説明し  
事業ポートフォリオに関する考え方は説明せず



コア事業である**デジタルリスク事業を中心に**  
事業ポートフォリオ変革の進捗とあわせてグループ事業を説明

## IR体制・取り組みを強化

### IR体制の強化

- 専属グループの設立と人員増強
- 責任者に副社長（経営戦略官）を配置

### IRコミュニケーションの強化

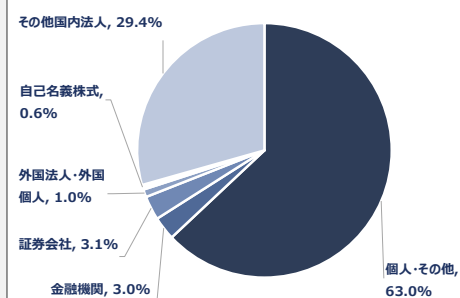
- IR動画番組等への出演
- 決算説明動画やFAQなど開示情報強化
- 新規投資家との面談積極化
- メルマガなどの情報発信強化

### IR資料の刷新

- 新しい戦略ストーリーの開示
- 戦略転換の進捗状況の開示
- 成長戦略の理解促進
- 株主構成も丁寧に開示

経営方針の変更に伴い、IR についても、従来の 4 つの事業セグメントを均等に説明してきた部分については、デジタルリスク事業を中心に説明する形に変更していきます。グループ事業については、事業ポートフォリオ変革の進捗とあわせて随時フォーカスして説明していきます。IR については、体制やコミュニケーションチャンネル、説明内容、それぞれに新しい戦略方針を踏まえて強化していきます。

|        |           |
|--------|-----------|
| 発行株式数  | 6,220,880 |
| 株主数    | 5,363     |
| 流通株式比率 | 64.6%     |



| 株主名                                     | 所有株数      | 持ち株比率 |
|-----------------------------------------|-----------|-------|
| 株式会社T S パートナース ※ エルテス経営陣                | 1,013,900 | 16.4% |
| 株式会社ラック 資本業務提携先                         | 620,000   | 10.0% |
| 菅原 貴弘 エルテス経営陣                           | 317,200   | 5.1%  |
| 三井住友信託銀行株式会社                            | 166,600   | 2.7%  |
| 楽天証券株式会社                                | 96,400    | 1.6%  |
| 株式会社マイナビ                                | 83,200    | 1.3%  |
| 学校法人国際総合学園                              | 60,000    | 1.0%  |
| ドリーム10号投資事業有限責任組合                       | 43,700    | 0.7%  |
| 尾下 佳代                                   | 29,700    | 0.5%  |
| NOMURA INTERNATIONAL PLC A/C JAPAN FLOW | 24,000    | 0.4%  |

※「株式会社T S パートナース」はエルテス代表取締役である菅原貴弘が全株式を保有する資産管理会社です。

※自己株式（37,623株）は、上記の大株主から除外しております。また、持ち株比率は、自己株式（37,623株）を控除して計算しております。

株式の情報についても大きな変更はありませんが、現状の株主構成については、投資家の皆様がまず関心を持ちやすいパートでもあるので、変更が大きいくなくとも、今後、毎回掲載していきます。

# 2

## 業績説明

2026 年 2 月期 第 2 四半期



14

続いて業績の説明です。

| 業績説明   2026年2月期 第2四半期業績ハイライト                                                                      |                     |                     |          |        |        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|---------------------|----------|--------|--------|
| <b>下期偏重にもかかわらず、上期だけで前期通年の営業利益水準を達成</b><br><b>下期 (4Qメイ&gt;) で大きく積み上げ通期見通しも達成予定</b> (通期見通し詳細は、次ページ) |                     |                     |          |        |        |
| (単位：百万円)                                                                                          | 2025年2月期<br>第2四半期実績 | 2026年2月期<br>第2四半期実績 | 前年同期比    | 通期業績予想 | 進捗率    |
| 売上高                                                                                               | 3,394               | 4,119               | + 21.4 % | 8,200  | 50.2 % |
| EBITDA ※1                                                                                         | 196                 | 317                 | + 61.6 % | 750    | 42.3 % |
| 営業利益                                                                                              | ▲61                 | 92                  | —        | 380    | 24.3 % |
| 純利益                                                                                               | ▲94                 | 13                  | —        | 170    | 7.8 %  |

© 2004-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス (証券コード: 3967)

※1: EBITDA = 税引前当期純利益 + 支払利息 + 減価償却費及び償却費

15

2Q 累計の実績を前年同期および通期業績予想と比べています。

ご覧のとおり、前年同期比では大きく伸長しています。

ここ最近の例年どおり DX 推進事業が下期偏重度合いが強く、上期は弱い傾向にあるのですが、それでも、上期だけで前年の通期営業利益水準の利益を上げております。

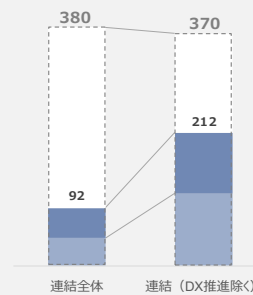
営業利益、純利益ともに進捗率が低く見えますが、これは DX 推進事業が 1Q から 3Q まで赤字で、4Q で全部取り戻して黒字化するという計画のためです。

### 下期偏重のDX推進事業を除くと、営業利益は進捗率50%超で計画通り推移

2026年2月期 営業利益進捗

| (単位：百万円)       | 第1四半期<br>実績 | 第2四半期<br>累計実績 | 第3四半期<br>累計見込み | 通期<br>業績予想 |
|----------------|-------------|---------------|----------------|------------|
| 連結全体           | 44          | 92            | 130            | 380        |
| 連結<br>(DX推進除く) | 115         | 212           | 300            | 370        |
| DX 推進          | ▲71         | ▲120          | ▲170           | 10         |

■ 1Q実績 ■ 2Q実績 通期業績予想



© 2004-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス (証券コード: 3967)

16

その DX 推進事業の特殊性、下期偏重が強すぎる要素を除外して見ていただくと、より実態のところ、予算どおり想定通りであるということがご理解いただけるかと思います。

こちらの表は、連結から DX 推進事業を除いたらどうなるか、という表です。

1 行目の「連結全体」が、短信でも開示している数字です。

3 行目の「DX 推進」が自治体 DX などを中心に行う事業で、3Q 累計まで赤字が続き、4Q でその赤字分を取り戻してちよい黒字で着地予定の事業です。通期の営業利益予想にはほぼ影響を与えないはずのこの事業が、1Q から 3Q までの間は、先行する赤字分だけ影響してしまうため、連結の実力値の実態よりも弱く見えてしまっている構造になります。

なので、2 行目の「連結（DX 推進除く）」の数字を見ていただくと、営業利益進捗についても 2Q 時点で、50%を超えて計画通り進捗していることがわかるかと思います。

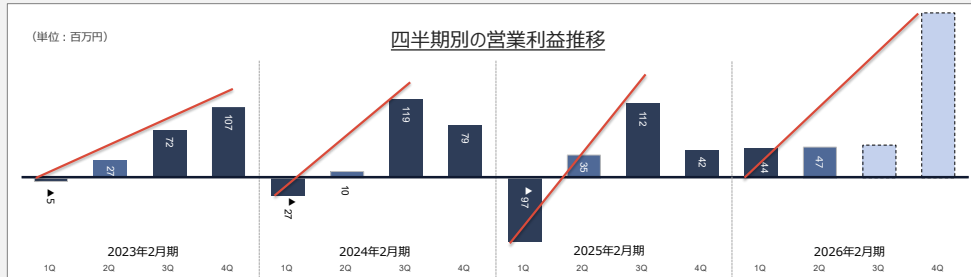
### DX推進事業の売上計上が4Q偏重となり、 営業利益も4Q偏重（3Q単体：約40M/4Q単体：約250M）になる見通し

#### 見通しポイント① 全体感

- ▶ 保守的に見積もっていたグループ事業すべてが計画を上回って推移
- ▶ コア事業であるデジタルリスク事業の来期以降の成長可能性を高めるべく、通期業績予想達成水準を守りながら、内部脅威検知サービスの提供サービスの標準化/品質向上と営業マーケティング活動への投資を実行

#### 見通しポイント② 4Q偏重

- ▶ 自治体への各ソリューション納期が4Qに集中し、売上計上も4Qを予定
- ▶ DX推進事業 3Q累計期間営業利益着地見通し→▲170M程度 / 通期営業利益着地見通し→+20M程度



© 2004-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス (証券コード: 3967)

17

通期見通しについての補足です。

前のページで説明しましたとおり、今期はDX推進の利益計上が4Qに偏重して乗ってくることになるので、四半期ごとの期間ごとの営業利益の推移については4Qに大きく偏る予定です。

この部分については、1Q決算発表時点では、3Qと4Qに売上利益が分散して乗ってくる想定をしておりましたが、DX推進事業の受注・納品の読みを精査した結果、4Qに受注・納品が集中する見込みであることがわかりましたので、4Q偏重に修正しております。

自治体向けビジネスで単年度予算の中で受注・納品を見込むため、どうしても特定の時期に受注・納品が集中してしまう構造にあります。

| 業績説明   2026年2月期 第2四半期業績ハイライト（セグメント） |      |                            |                       |         |                                                    |
|-------------------------------------|------|----------------------------|-----------------------|---------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                     |      | 2026年2月期<br>第2四半期実績（前年同期比） | 業績予想<br>2026年2月期（進捗率） |         | ポイント                                                                                                                                  |
| <b>連 結</b>                          | 売上高  | <b>4,119百万円</b> （+725百万円）  | 8,200百万円              | (50.2%) | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ AIS事業、DX推進事業、SC事業の営業利益が保守的な計画を上回って推移</li> <li>▶ 上振れ分は、DR事業に積極投資実行</li> </ul>                 |
|                                     | 営業利益 | <b>92百万円</b> （+154百万円）     | 380百万円                | (24.3%) |                                                                                                                                       |
| <b>デジタルリス<br/>事業<br/>(DR事業)</b>     | 売上高  | <b>1,355百万円</b> （+133百万円）  | 2,800百万円              | (48.4%) | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ MRRの積み上げが鈍化</li> <li>▶ 原価のコスト管理徹底で、収益性向上</li> <li>▶ 下期は、来期成長に向けた投資を強化</li> </ul>             |
|                                     | 営業利益 | <b>505百万円</b> （+97百万円）     | 1,050百万円              | (48.2%) |                                                                                                                                       |
| <b>Aiセキュリティ<br/>事業<br/>(AIS事業)</b>  | 売上高  | <b>1,044百万円</b> （+275百万円）  | 1,800百万円              | (58.0%) | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 関西の大型イベントの警備需要が業績に貢献</li> <li>▶ 警備DX領域のコンサルジョブ成長が営業利益に大きく貢献</li> </ul>                       |
|                                     | 営業利益 | <b>18百万円</b> （+51百万円）      | 20百万円                 | (93.9%) |                                                                                                                                       |
| <b>DX推進<br/>事業</b>                  | 売上高  | <b>850百万円</b> （+99百万円）     | 1,800百万円              | (47.3%) | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 事業会社DX領域は、計画を上回って推移</li> <li>▶ 自治体DX領域の大半売上が4Q計上見通し</li> <li>▶ 通期営業利益も計画水準での着地見通し</li> </ul> |
|                                     | 営業利益 | <b>▲120百万円</b> （▲76百万円）    | 10百万円                 | (-)     |                                                                                                                                       |
| <b>スマートシティ<br/>事業<br/>(SC事業)</b>    | 売上高  | <b>932百万円</b> （+223百万円）    | 1,800百万円              | (51.8%) | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 不動産売買/仲介が、売上高、営業利益の堅調な推移に貢献</li> <li>▶ アクター社の業績も堅調に推移</li> </ul>                             |
|                                     | 営業利益 | <b>14百万円</b> （+73百万円）      | 0百万円                  | (-)     |                                                                                                                                       |
| 全社費用（共通管理）                          |      | <b>326百万円</b> （▲142百万円）    | 700百万円                | (46.7%) | ▶ 株主優待関連費用として、20M発生                                                                                                                   |

© 2004-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス（証券コード3967）

18

続いて、セグメントごとの業績ハイライトです。

前年同期比で見ても DX 推進が前期よりも赤字を掘る金額が増えている以外は、すべて順調に伸長しており、全社費用についてもコスト最適化の効果が出て、圧縮ができています。

## 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。

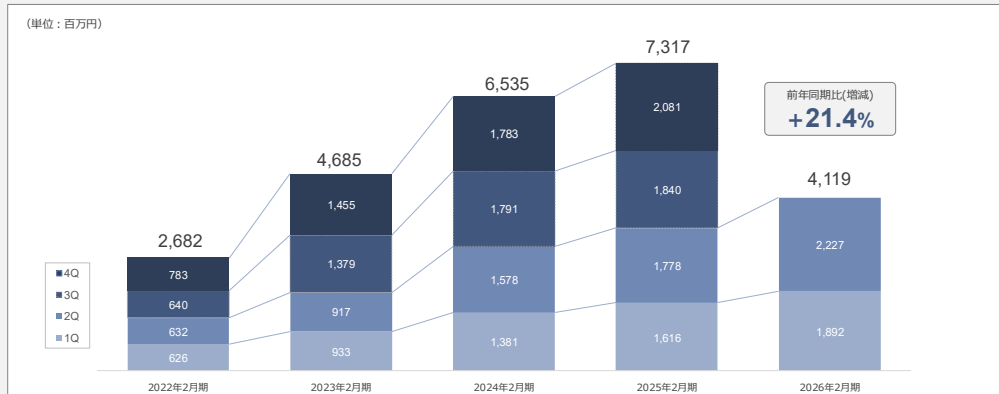
### 2026年2月期取り組みと影響

- 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

デジタルリスク事業の利益率が下がって見える部分についての補足です。

前期まで全社費用としていた中の一部をデジタルリスク事業の費用に移管しています関係で、デジタルリスク事業の利益率が少し下がって見えるようになっていることの補足説明となります。

## 計画を上回る水準で推移、業績予想の82億円に対して、50%以上の進捗率

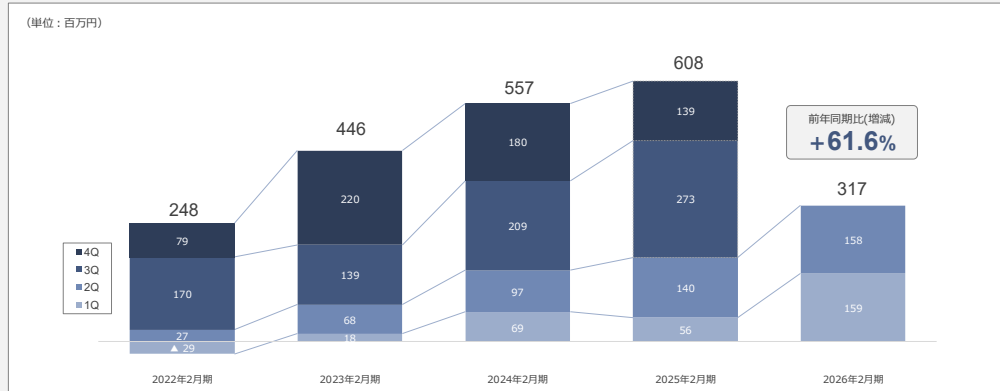


業績説明 | 連結決算概況【EBITDA】



通期業績と進捗 | EBITDA

確実に稼ぐ力は向上、計画を上回る水準で推移



© 2004-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス (証券コード3967)

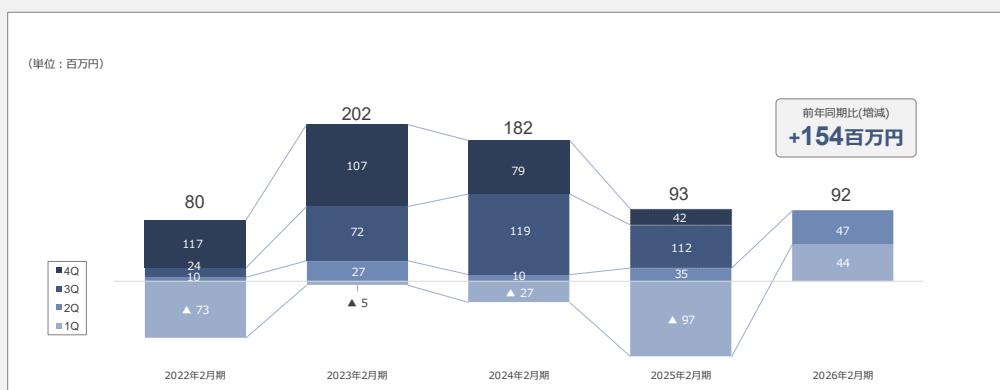
21

業績説明 | 連結決算概況【営業利益】



通期業績と進捗 | 営業利益

グループ事業すべてが計画を上回って推移



© 2004-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス (証券コード3967)

22

以上の業績結果をグラフ化したものです。

売上も順調に推移し、EBITDA も稼ぐ力が確実に向上し、計画を上回って推移しています。

営業利益についても、グループ事業すべてで計画を上回り、前年の赤字から大きく浮上しています。



続いて、各事業セグメントのアップデートについてです。



デジタルリスク事業です。ARR と内部脅威検知サービス（IRI）の ID 数についてご覧のような目標を追いかけて、現状このような数字となっております。

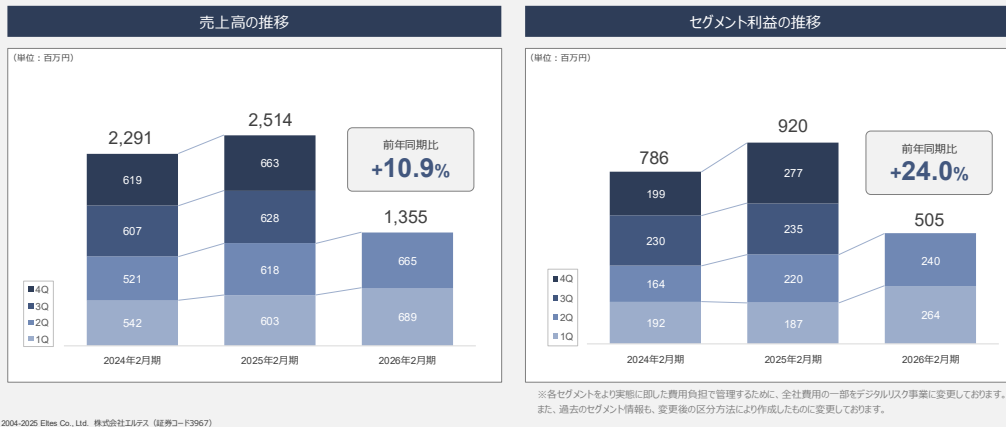
新規の MRR 受注を加速するために、営業マーケティング戦略のテコ入れを実施中です。

機能強化の面でも、シャドーAI（いわゆる企業が正式に承認・管理していない AI ツールを従業員が勝手に個人利用する行為）を検知する機能も対応済みです。

## ビジネスアップデート | デジタルリスク事業の売上高・セグメント利益



- ▶ 前年同期比で売上高が+1.3億円、セグメント利益は+0.9億円の成長
- ▶ デジタルリスク事業をコア事業に設定し、経営リソースの集中と3Qから組織体制のアップデートを実行



売上成長+10.9%、セグメント利益も+24%増と順調ではありますが、市場の成長ポテンシャルはもっとあると考えており、この成長率を上げるために経営リソースを集中し、組織強化もしていくということで、デジタルリスクをコア事業に成長投資をしていくと、今回決定をしております。

## ビジネスアップデート | 内部脅威検知サービスの提供能力・提供機能を強化

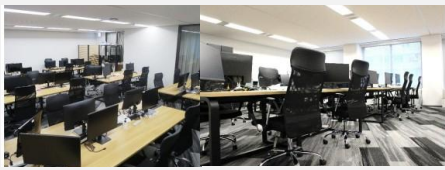


### 今後はアナリストの採用強化や教育など、人材の確保と育成に注力

#### 提供環境のアップデート

**内部脅威検知サービスの需要拡大を見据えた  
オフィス増床を実施**

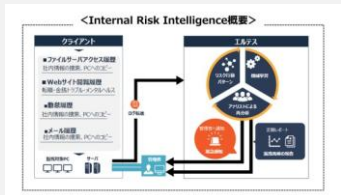
本社の隣が関ビルディングの同フロアの  
居抜きオフィスを活用することで  
投資コストを抑制しつつサービス提供環境を拡充



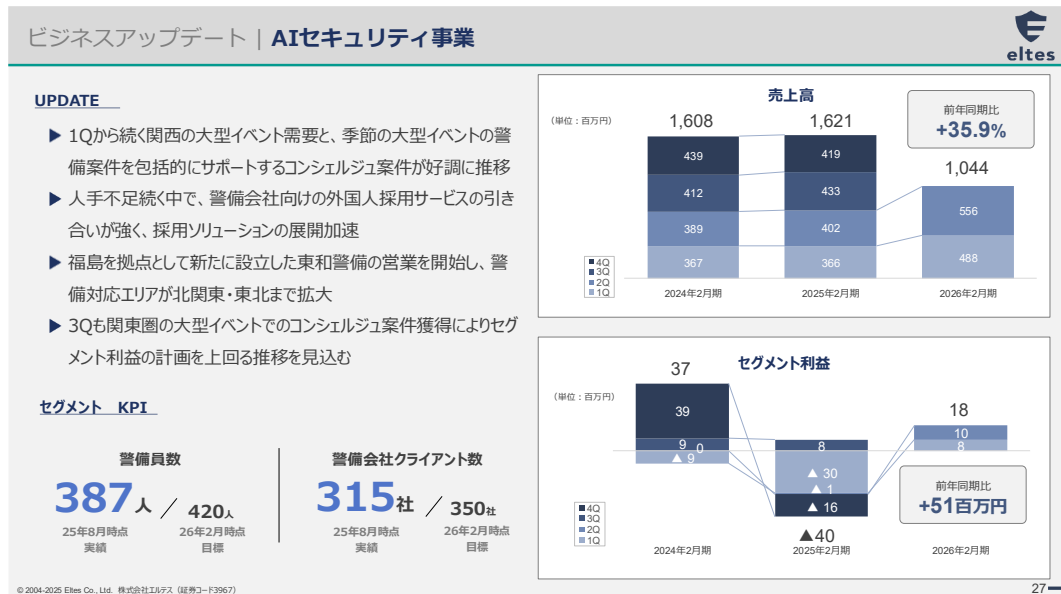
#### サービス機能のアップデート

**従業員の生成AI利用による  
機密情報アップロードの検知機能を実装**

機密情報をChatGPT等へアップロードする  
リスク行為（シャドーAIリスク）への対応を強化



内部脅威検知サービスでは、ログ分析を行うアナリストの体制が独自性や優位性につながるもので、人材の強化にも取り組んでおります。



次に、警備の領域を扱う AI セキュリティ事業です。

売上+36%、セグメント利益も+5100 万円と順調です。

関西の大型イベントだけではなく、季節ごとの大型イベントの警備を包括的にサポートする取り組みが好調です。また、警備会社向けの外国人採用サービスもニーズが強く好調です。福島の東和警備も営業開始した関係で、サービス提供範囲が北関東・東北まで拡大しました。

#### UPDATE

- ▶ 自治体からの要望高まる防災機能（防災マップ・避難所受付等）を搭載したDX-Pand for 防災の営業マーケティング開始
- ▶ 2自治体（徳島県徳島市、静岡県藤枝市）との連携協定締結
- ▶ 自治体案件の納期・売上計上が4Qに集中するため、前年より赤字先行するも、通期では黒字着地の見通し
- ▶ プレイネクストラボ社のSES月間稼働人月が大きく増加し、今後の業績貢献を期待

#### セグメント KPI

SES月間稼働人月

**101**人月 / **100**人月

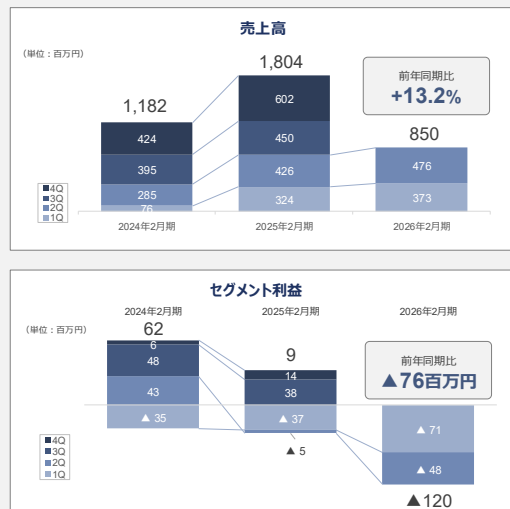
25年8月時点 26年2月時点  
実績 目標

取引自治体数

**163**自治体 / **200**自治体

25年8月時点 26年2月時点  
実績 目標

© 2004-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス（証券コード3967）



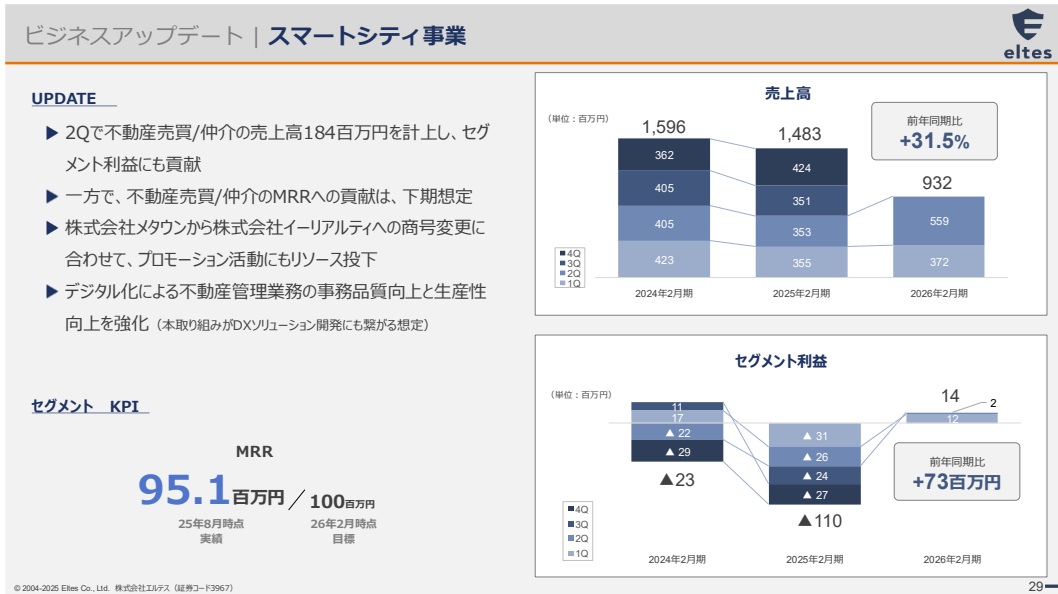
次に、自治体 DX など扱う DX 推進事業です。

売上+13.2%、セグメント利益はマイナス 7600 万円と前年よりも赤字先行で 4Q に一気に取り戻す計画である点は、先ほど述べたとおりです。

自治体からの要望の多い防災機能を搭載した住民ポータル「DX-Pand」の営業・マーケティングを開始しています。徳島市、藤枝市と連携協定も締結できました。

自治体案件の納期・売上計上が 4Q に集中してしまうため、赤字先行が続きますが、通期では黒字化の見通しです。

グループのプレイネクストラボ社の SES 月間稼働人月も大きく増加して、今後の業績にも貢献していく見込みです。



最後に、不動産領域を扱うスマートシティ事業です。

売上+31.5%、セグメント利益+7300 万円と順調です。

今期からスタートした不動産売買／仲介も成約があり、2Q 期間で売上 1.8 億円ほど計上しております。これらの売買契約によって獲得している不動産管理契約による MRR 貢献は下期以降を想定しています。

商号についても 7 月 1 日にメタウンからイーリアルティに変更しております。社名変更に伴う手続きやプロモーションについて一部リソース投下しております。

不動産管理業務のデジタル化による品質・生産性向上の取り組みも強化しています。

## エルテスグループ成長のための取り組み「エルテスの道」

エルテスを深く理解いただくために、社長の菅原をはじめとした役員・社員へのインタビュー記事やサービスをご支援いただく企業様との対談記事などを掲載しています。



### 6.19 公開 生成AI×リスクマネジメント、 ゴールド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の  
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>

### 7.31 公開 パートナースhipで築くIRIの未来 ——エルテス×CTCSの挑戦

販売パートナー企業である  
CTCSシステムマネジメント株式会社から見た、IRIの強みとは



<https://eltes.co.jp/ownedmedia/20250701>

### 8.18 公開 副社長・伊藤豊が語る エルテスの真価と成長戦略とは？

変革期に突入するエルテスの中心となる取締役副社長に  
今後の成長ビジョンを聞いた



<https://eltes.co.jp/ownedmedia/20250801>

最後に、オウンドメディア「エルテスの道」にてエルテスグループの動きについてインタビュー記事等を公開しております。是非ご覧いただけると幸いです。

以上をもちまして、2Qの決算説明を終わりたいと思います。

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した。