



# 事業計画及び成長可能性に関する説明資料

3カ年経営計画 2027年2月期～2029年2月期

---

株式会社エルテス（証券コード 3967）

2026年4月27日

## 2026年2月期 実績

営業利益率	<b>4.8%</b>
営業利益	<b>431</b> 百万円
自己資本比率	<b>25.5%</b>

## 2029年2月期 財務指標目標

営業利益率	<b>12.0%</b> 以上
営業利益	<b>900</b> 百万円
自己資本比率	<b>40.0%</b> 以上

# Eltes Lean Transformation ~量から質へ~

### <3カ年経営計画を実現するコンセプト>

最重要指標を営業利益（額）から営業利益率（率）へ

少数精鋭のプロフェッショナル人材が集う

ムリ・ムダ・ムラを排除した生産性の追求

資本効率を意識した筋肉質なバランスシートへ

### <7つの重点施策>

- 1 成長事業であるIRI事業の拡大
- 2 新たな成長事業の育成
- 3 ポートフォリオ再構築
- 4 規律ある財務戦略の実行
- 5 経営戦略に応じた人的資本戦略
- 6 市場との対話（IR）強化
- 7 オペレーショナル・エクセレンス

## 前回の3カ年経営計画（2026年2月期～2028年2月期）からの変更点

直前期の業績や経営環境の変化を踏まえ、3年先までの目標をローリング方式で更新を実施

### 前3カ年経営計画（26年2月期～28年2月期）

#### 全体方針

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

#### 手段

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

#### 重要指標

営業利益を最重要指標とする

(単位：百万円)	26年実績	26年計画	27年計画	28年計画
売上	8,958	8,500	9,000-9,300	10,000-10,500
EBITDA	923	750	1,000-1,200	1,300-1,600
営業利益	431	380	600-800	900-1,200

### 当3カ年経営計画（27年2月期～29年2月期）

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  
**(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)**

多角化して凡庸化した部分を思い切って再構築（撤退・縮小）し、独自性・優位性のあるデジタルリスク/セキュリティ銘柄として企業価値向上

**営業利益率**を最重要指標とし、営業利益と自己資本比率も重要指標として追う

(単位：百万円)	26年実績	27年計画	28年計画	29年計画
売上	8,958	8,500	—	—
営業利益	431	460	—	900
営業利益率	4.8%	5.4%	...	12.0%以上
自己資本比率	25.5%	—	—	40.0%以上

※前3カ年経営計画公表後に生じたDX推進事業のカーブアウトやオフィス移転費用の影響で27年2月期の計画は、前3カ年経営計画の公表数値より低い数値に変更しております

# 前3カ年経営計画からの変更点（成長戦略）

2025年10月に戦略転換を伴う経営方針の変更を発表し、成長戦略をM&Aによるグループ拡大からデジタルリスク事業をコア事業にした戦略に変更したため、3カ年経営計画の戦略も見直しを実施

## 前3カ年経営計画（26年2月期～28年2月期）

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、企業価値を向上

### 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

## 当3カ年経営計画（27年2月期～29年2月期）

多角化して凡庸化した部分を思い切って再構築（撤退・縮小）し、独自性・優位性のあるデジタルリスク/セキュリティ銘柄として企業価値を向上

### 3カ年経営計画の7つの重点施策を新たに設計

- 1 成長事業であるIRI事業の拡大
- 2 新たな成長事業の育成
- 3 ポートフォリオ再構築
- 4 規律ある財務戦略の実行
- 5 経営戦略に応じた人的資本戦略
- 6 市場との対話（IR）強化
- 7 オペレーショナル・エクセレンス

※前回公表の新規事業「AIシールド構想」は「新たな成長事業の育成」に内包されています

# 前3カ年経営計画からの変更点（重要経営指標）

## 経営方針の変更及び成長戦略の見直しに伴い、重要指標の見直しも実施 EBITDAを廃止し、財務指標として自己資本比率を新たに設定

### 前3カ年経営計画（26年2月期～28年2月期）

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

#### 業績目標（新規のM&A/新規事業を織り込まない）

（単位：百万円）	26年実績	26年計画	27年計画	28年計画
売上	8,958	8,500	9,000-9,300	10,000-10,500
EBITDA	923	750	1,000-1,200	1,300-1,600
営業利益	431	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%水準を目指す

### 当3カ年経営計画（27年2月期～29年2月期）

最重要指標を営業利益（額）から**営業利益率（率）**へ変更  
 収益性の高い事業への成長投資を進め、営業利益を高める

#### 財務指標目標（新規のM&A/新規事業を織り込まない）

（単位：百万円）	26年実績	27年計画	28年計画	29年計画
売上	8,958	8,500	—	—
営業利益	431	460	—	900
営業利益率	4.8%	5.4%	...	12.0%以上
自己資本比率	25.5%	—	—	40.0%以上

27年2月期の計画は、DX推進事業のカーブアウトやオフィス移転費用により、  
 前3カ年経営計画で公表した数値より低い数値で計画を変更  
 今後は営業利益率を最重要指標として、3年後（29年2月期）に12%以上を目指す

# 前3カ年経営計画からの変更点（KPI）

## デジタルリスク事業をコア事業にする戦略変更と他事業のカーブアウトの可能性を考慮しKPI設計も見直しを実施

（前回KPIの進捗は当資料の「3 業績説明/2026年2月期 通期」に掲載）

### 前3カ年経営計画（26年2月期～28年2月期）

3カ年経営計画の一環で2026年2月期 通期業績計画として  
セグメント別KPIを設定

	事業KPI①（安定基盤）	事業KPI②（成長エンジン）
デジタルリスク事業	MRR <b>220</b> 百万円 (2025年2月末：201百万円)	<b>36.0</b> 万ID (2025年2月末：31.6万ID)
AIセキュリティ事業	警備員数 <b>420</b> 人 (2025年2月末：320人)	<b>350</b> 社 (2025年2月期：241社)
DX推進事業	SES月間稼働人月 <b>100</b> 人月 (2025年2月末：87人月)	<b>200</b> 自治体 (2025年2月期：146自治体)
スマートシティ事業	MRR <b>100</b> 百万円 (2025年2月末：97百万円)	—

### 当3カ年経営計画（27年2月期～29年2月期）

- 4事業で設定していた事業KPIはポートフォリオ再編の観点から見直し、コア事業のデジタルリスク事業のみの事業KPIに変更
- 3カ年経営計画のKPIとして、7つの重点施策ごとに新たに設定（詳細は後半ページに記載）

# DX推進事業の一部カーブアウトを決定

※1Q期間中での売却により、期初みなしでの連結除外を想定

**Eltes グループ**



**DX推進事業**

行政サービスのデジタル化、  
SES・ロボ型開発のハイブリッドで企業DX支援



**GloLing**      **PlayNext**



**売却  
決定**

下期偏重、大型案件に依存し不確実性の高い

**JAPANDX社を中心とした2社の売却決定**

(4月27日公表、4月30日実行予定)



**今期中  
売却  
目指す**

**Eltes グループ**

通期で安定した業績の2社は、

ベストオーナーへの売却を継続検討

**GloLing**

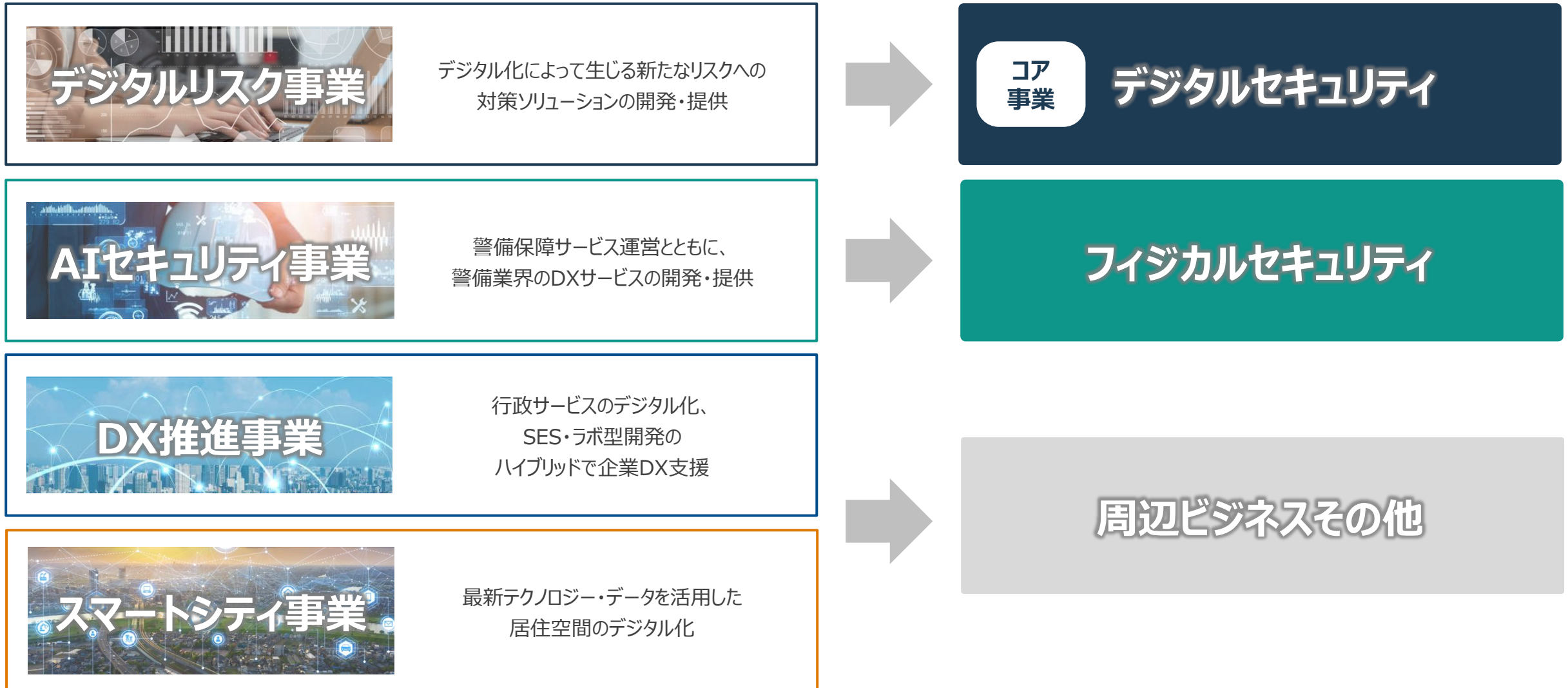
**PlayNext**

JAPANDX社等の売却決定で、一定の特別損失を計上する見込みですが、

GloLing社・プレイネクストロボ社売却で、今期中に同等以上の特別利益計上を見込んでおります。

なお、本件カーブアウトを通算して最終損益への影響がない想定で、2027年2月期の業績予想を策定しています。

## 多角化路線の見直しとセキュリティ銘柄としての市場認知を図るためセグメント区分を変更





1

エルテスの取り組み

2

ビジネスモデル

3

業績説明/2026年2月期 通期

4

3カ年経営計画

5

2027年2月期 通期業績予想

6

Appendix



# 1

## エルテスの取り組み



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	1,270百万円（2026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	504名（2026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	取締役副社長	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GloLing			
	ブレインストラボ株式会社	SRIA Lab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-ISMS517-1.0 (ISO/IEC 27017:2015) No. C2025-01705					

事業内容

デジタルセキュリティ

- 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

フィジカルセキュリティ

- 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

周辺ビジネスその他

- 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
- 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



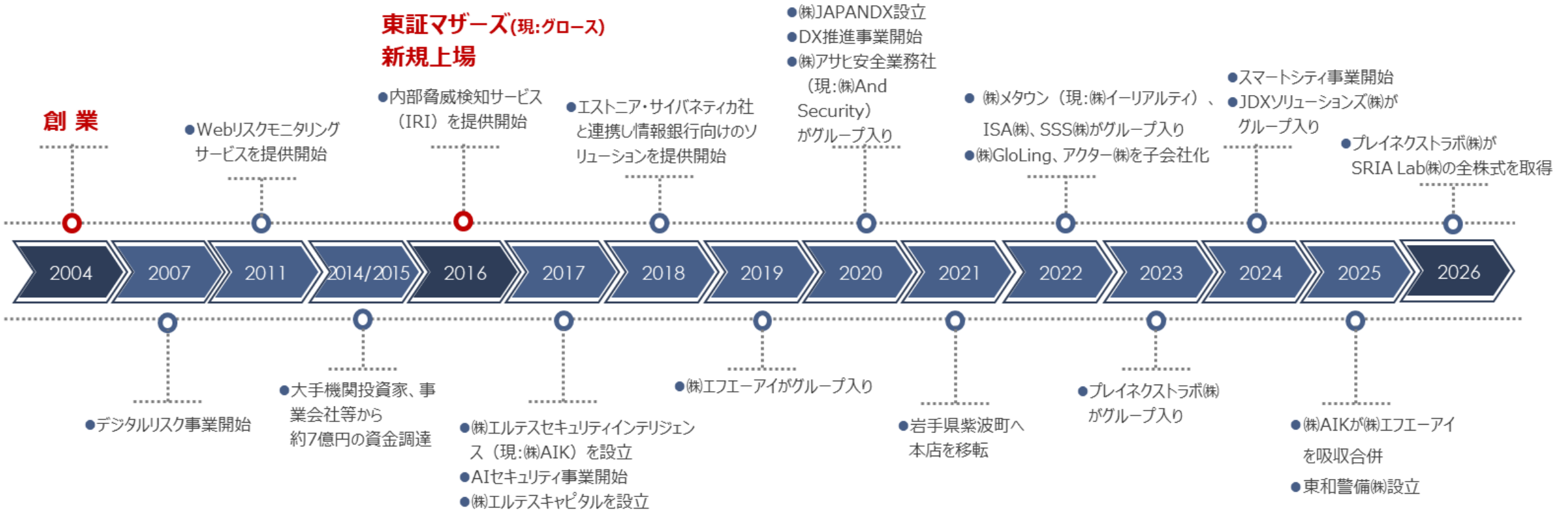
| Meeting Room



| Work Space



# History 2004-2026



## 業界の動向



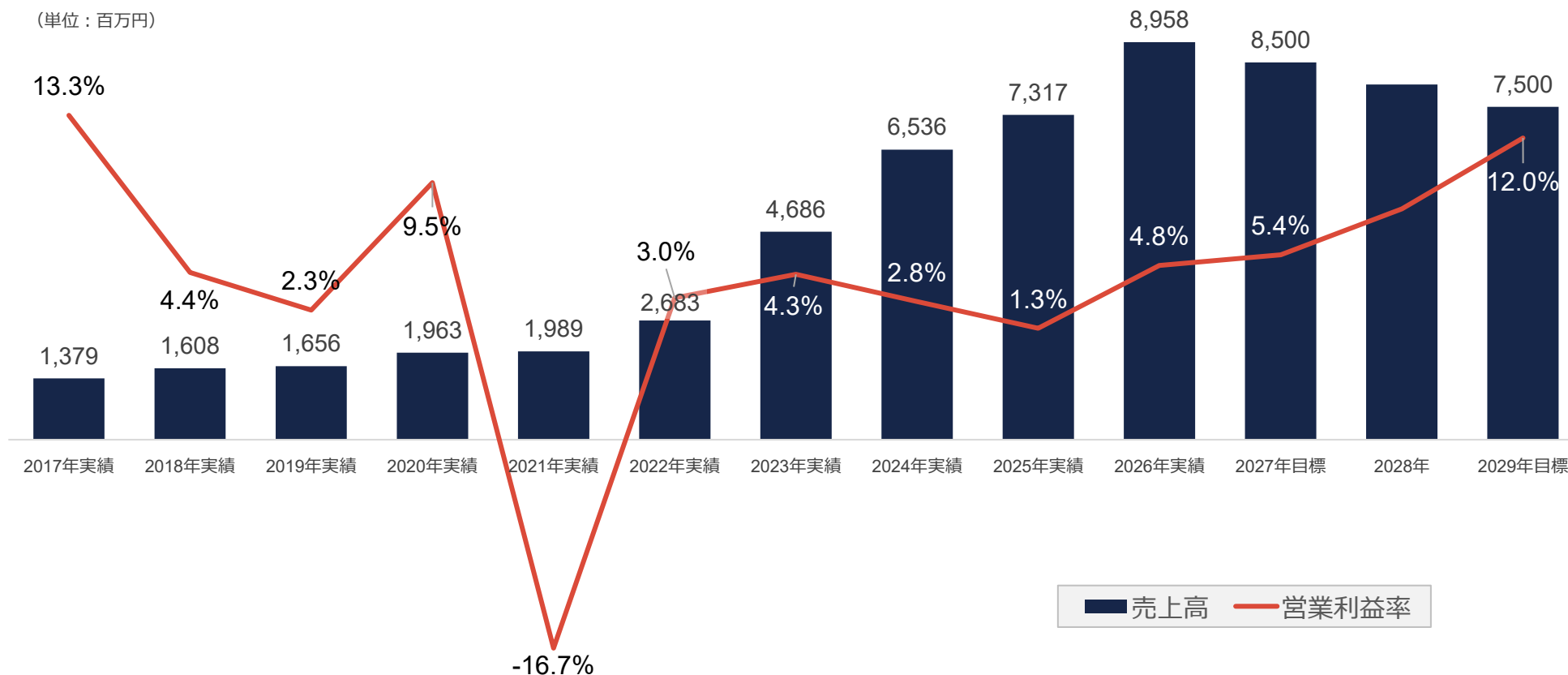
## 2026年2月期に大きな経営方針のアップデートを行い、新たなフェーズへ

- デジタルリスク事業のみ  
(デジタルセキュリティ)
- 売上重視

- 事業の多角化・M&A戦略
- 売上・EBITDA重視

コア事業中心の  
利益重視企業へ

(単位：百万円)



■ 売上高    — 営業利益率

[ インターナルリスク事業 (IRI) ] と [ ソーシャルリスク事業 (SR) ] 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ARR※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事業 ] に追い風



インターナルリスク事業

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。2024年度のUEBA運用監視サービス市場においてトップシェア獲得。\* 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。

※ 出典：ITR「ITR Market View：エンドポイント・セキュリティ対策型／情報漏洩対策型SOCサービス市場 2025」UEBA運用監視サービス市場：ベンダー別売上金額シェア（2024年度）



ソーシャルリスク事業

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う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。

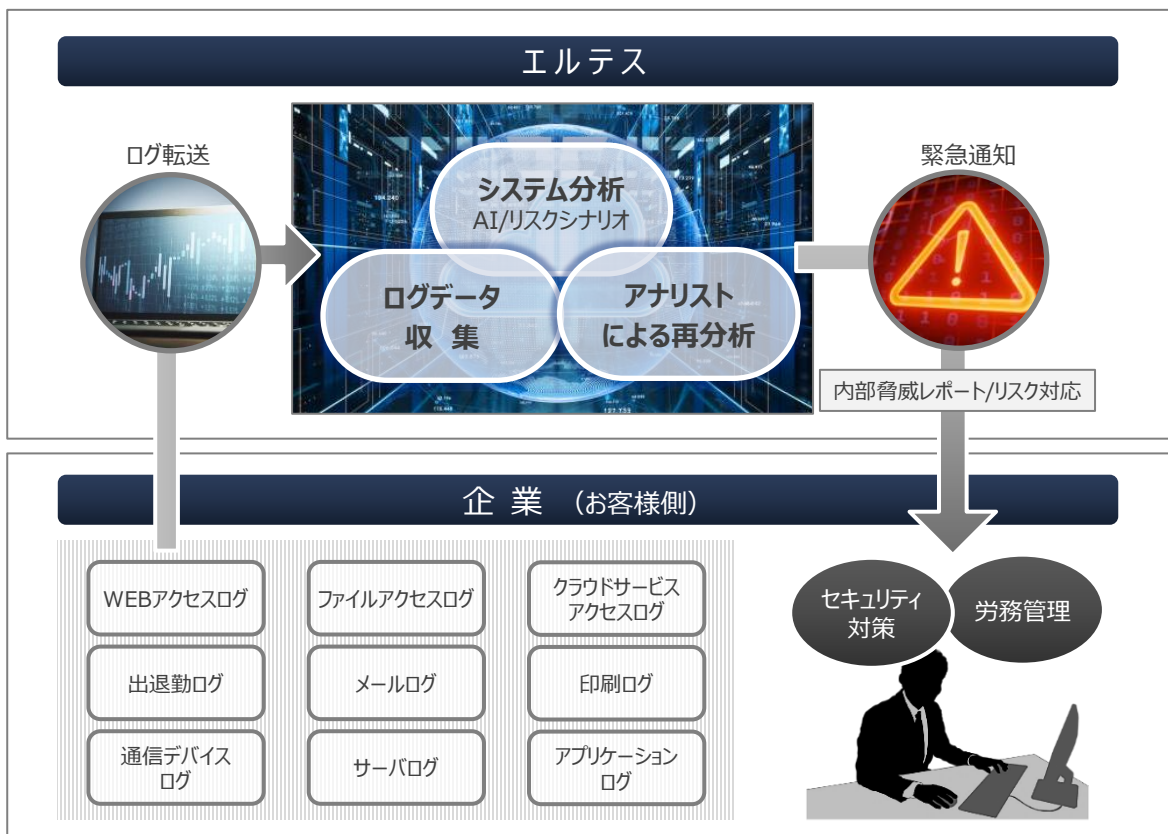
※ARR指標の概念と特長

月額利用料金 × 顧客数 × 12ヶ月

ARR(Annual Recurring Revenue)は「年間経常収益」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年間で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。

## 「内部脅威検知サービス（Internal Risk Intelligence=IRI）」

- ▶ 企業内のPCログデータや勤怠データなど複数の情報から人の行動を統合的に分析、営業秘密の情報漏洩等不正が発生する兆候を検知
- ▶ 経済安全保障に技術情報保護の高まり、大転職時代の到来による人材の流動性向上などの社会トレンドから、内部脅威の注目が増大
- ▶ 2026年4月には、スポットサービスの「内部不正診断サービス」と、内部不正発生時の“駆け込み寺”となる「内部不正ホットライン」をリリース



本サービス導入により、検知が可能な企業内リスク



### CASE1. 情報持ち出しリスク

- ✓ 退職時の営業秘密の持ち出し
- ✓ 経済安全保障上の脅威になりうる技術情報の持ち出し



### CASE2. 労務リスク

- ✓ 申請を超える超過勤務リスク
- ✓ 生産性低下の傾向



### CASE3. セキュリティポリシー逸脱リスク

- ✓ 社内情報不正閲覧
- ✓ 認められていないクラウドサービスの利用
- ✓ シャドウIT（管理対象外のデバイス）の利用

## 「Webリスクモニタリング」

- ▶ 企業や商品・サービスにかかわる風評、従業員による情報漏洩、不正広告など様々なリスク情報をX(旧Twitter)などあらゆるメディアから取得し、24時間365日のモニタリングで早期発見。危険性の高い情報が検知された際は、緊急通知や沈静化の初期対応までコンサルティングを実施。

## 「生成AI誤情報監視サービス」

- ▶ 生成AIやAIEージェントの普及に伴い、企業でのAIの利活用が進む一方、機密情報の漏えいリスクや誤情報の拡散リスクが表出。既存のモニタリング技術を活用し、各生成AIサービスに対して、誤った情報を返信していないか監視を実施。

### Webリスクモニタリングの概要



### ソーシャルリスク事業のその他の主要サービス

#### SNSに伴うリスク低減のためのコンサルティング

#### クライシスコンサルティング

炎上発生時に、SNS上の論調把握を行った上で謝罪を含む適切な対応のコンサルティング。謝罪文添削、謝罪会見サポートなどを実施。

#### SNSリスク研修の企画～実施／社内ルール策定支援

従業員・SNS運用担当者・アルバイトスタッフ向けなど目的に合わせたSNSリスク研修をカスタマイズして提供。ソーシャルメディアポリシー、ソーシャルメディア・ガイドライン、SNS利用ガイドラインなどの策定支援。

#### 生成AIやAIEージェントによる誤情報拡散・セキュリティリスクへ対応

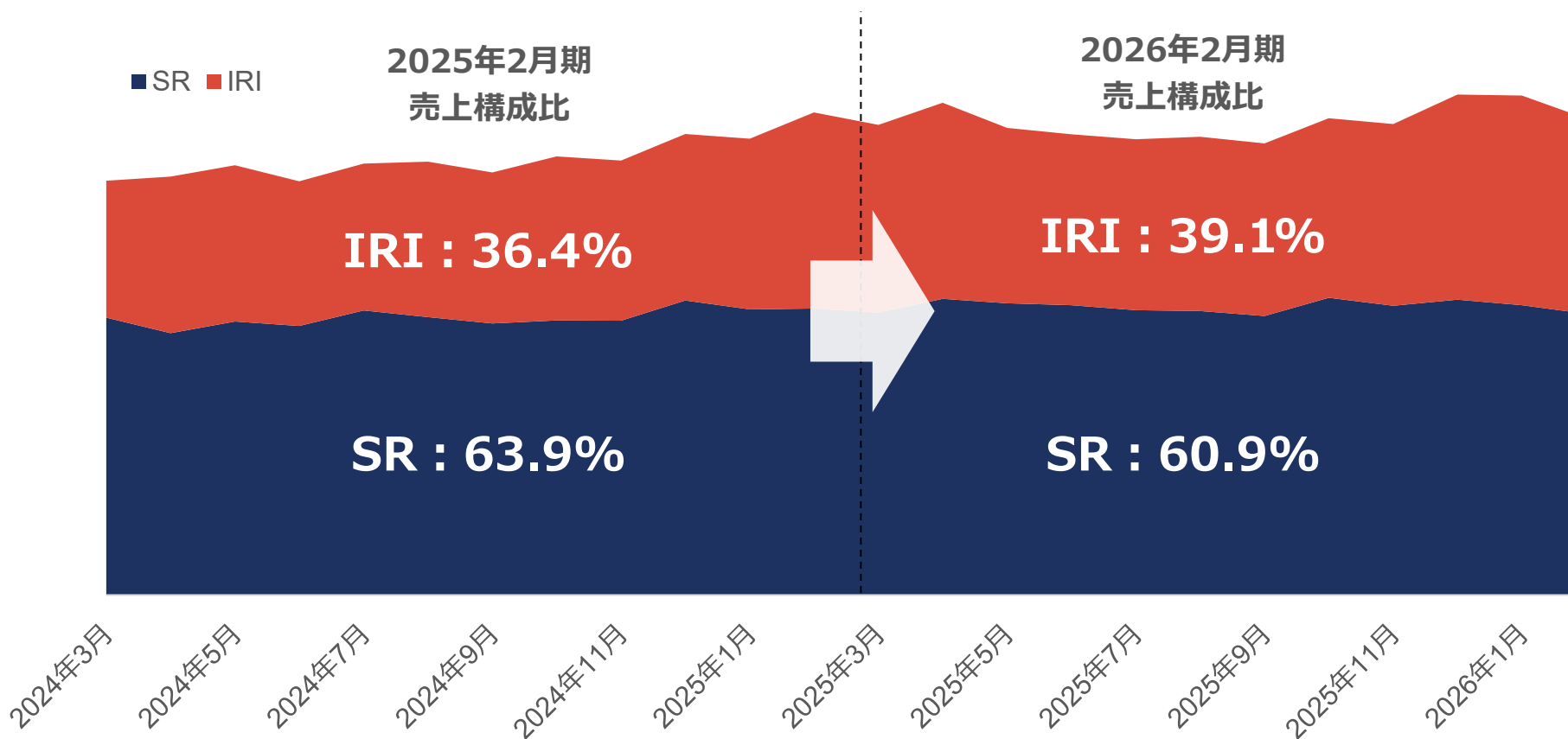
#### 生成AIリスク研修／利用ルール策定サービス

一般従業員、ガバナンス担当者、管理職や経営層を対象に、生成AIと向き合う際に必要となる知識を提供。AI運用マニュアルやAI利用のチェックシートなどルール策定も支援。



# 安定した収益力を持つソーシャルリスク事業に インターナルリスク事業が成長事業となったことでデジタルセキュリティ全体の収益が底上げ

デジタルセキュリティ 事業別売上高推移



# 2

## ビジネスモデル



市場の課題と事業の取組

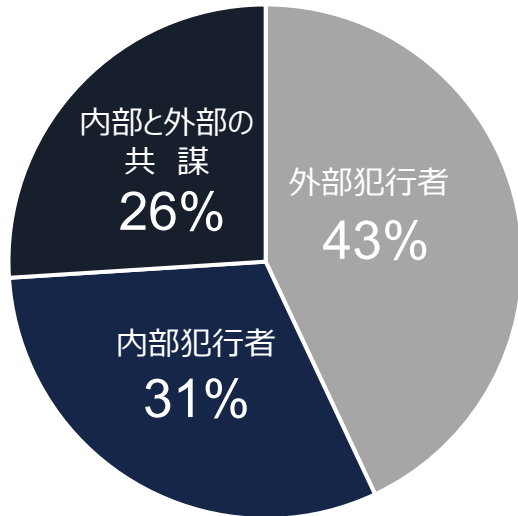
OVERVIEW

- ✓ 営業秘密持ち出し等の内部脅威に対するリスクの高まりに加えて、サイバーセキュリティリスクも高まり、注目集まる
- ✓ リスク感度の高い日本を代表する企業群からの引き合いが増加

ACTION

- 内部不正対策のブランディングやプロモーションを強化し、認知獲得・内部不正対策市場の形成をより加速させる
- 強みであるリスクの「検知」だけに留まらず、リスクの特定・予防・対応まで提供する「内部脅威対策のエコシステム」を目指す

企業が受けた経済的被害の犯行者



重大な犯罪の約6割に内部者が関係していると企業が回答

出典：PwC「グローバル経済犯罪実態調査2022」

情報セキュリティ10大脅威 2026

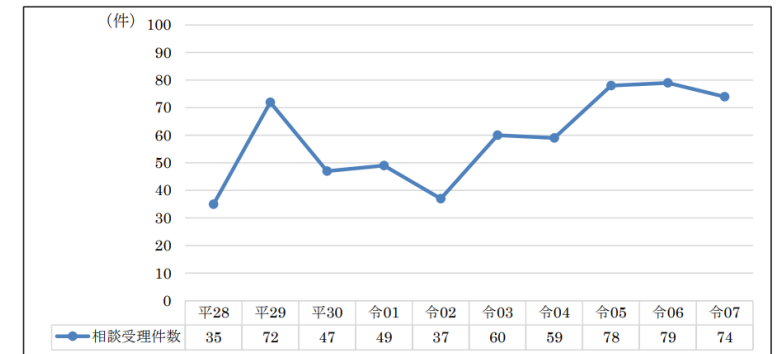
順位	原因
1	ランサムウェアによる攻撃
2	サプライチェーンの弱点を悪用した攻撃
3	AIの利用をめぐるサイバーリスク
4	システムの脆弱性を悪用した攻撃
5	機密情報等を狙った標的型攻撃
6	地政学的リスクに起因するサイバー攻撃（情報戦を含む）
7	内部不正による情報漏えい等（11年連続11回目）
8	リモートワーク等の環境や仕組みを狙った攻撃
9	DDoS攻撃（分散型サービス妨害攻撃）
10	ビジネスメール詐欺

出典：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 2026」

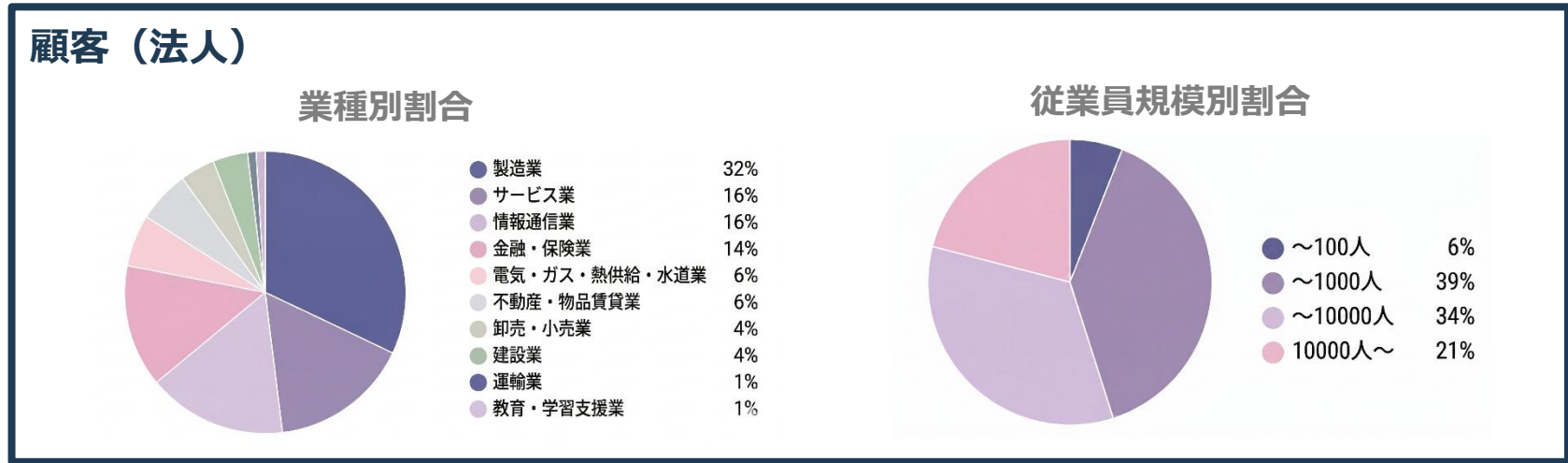
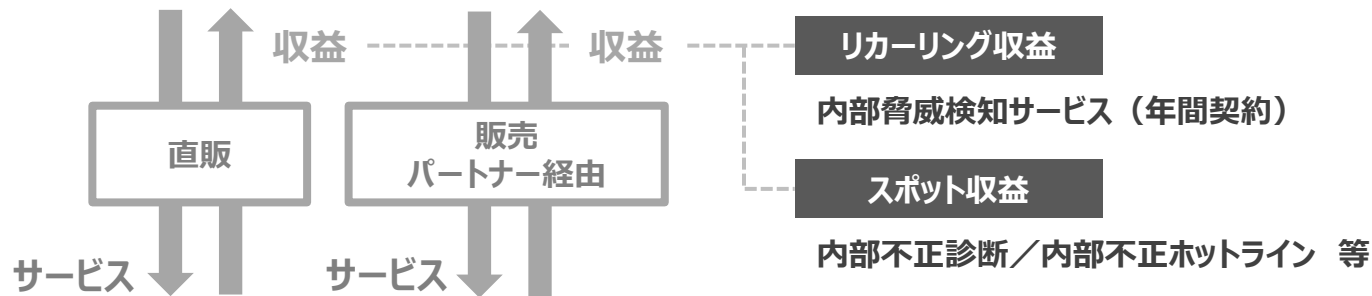
営業秘密侵害事犯の相談件数増加

警察庁は、転職など人材の流動化が進んでいることや営業秘密に対する企業側の意識の高まりが背景にあると分析

【過去10年における営業秘密侵害事犯に関する相談受理件数の推移】



出典：警察庁生活安全局生活経済対策管理官「令和7年における生活経済事犯の検挙状況等について」

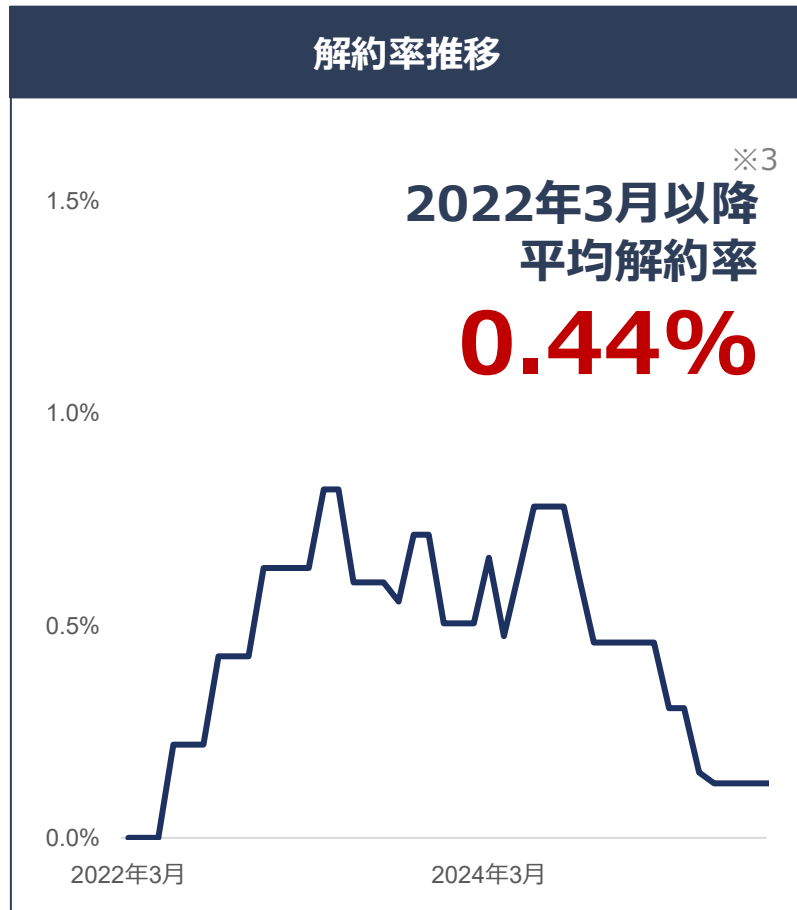


### 収益構造 (IRI事業) ※

売上	売上原価 (50.9%)
監視ID数 × 平均単価 × 企業数	<ul style="list-style-type: none"> <li>労務費 (アナリスト等)</li> <li>分析ツール費</li> <li>外注費 (開発費)</li> </ul>
	販管費 (20.3%) <ul style="list-style-type: none"> <li>人件費 (営業人員等)</li> <li>販促費 (展示会等)</li> </ul>
	<b>事業利益 (28.8%)</b>

※ 2026年2月期通期実績ベース

# 内部脅威検知サービス (IRI) がUEBA運用監視サービス でトップシェア 獲得 <sup>※1</sup> <sup>※2</sup> 解約率が低くリカーリングで継続的な収益性が期待できる



※1 UEBAは「User and Entity Behavior Analytics」の略称で、ユーザーとエンティティの行動を分析し、異常な振る舞いを検知するサービス

※2 出典：ITR「ITR Market View：エンドポイント・セキュリティ対策型／情報漏洩対策型SOCサービス市場 2025」UEBA運用監視サービス市場：ベンダー別売上金額シェア（2024年度）

※3 毎月の継続案件数に対する解約率を、過去12ヶ月平均で算出

## 生成AIによるサービス代替リスクは低く、生産性向上の追い風に

### インターナルリスク事業の生成AIに対する優位性

- ☑ 内部脅威検知サービスは、クローズドな企業のログデータを用いてリスクを検知するため、一般的な生成AIで同様の性能を有するのは難しい
- ☑ AIに限らず、リスク検知をシステムのみで実施するには誤検知・過検知といった精度が課題となりやすく、高レベルのセキュリティ精度を求めるエンタープライズ企業ほどアナリストのニーズが期待される
- ☑ 内部不正対策は、データ分析だけでなく、その結果の解釈（リスク判定）や社内外の対応、弁護士など専門家との連携といった「人が介在する余地（ノウハウ）」が大きく、完全に自動化しにくい領域

### 生成AIに対する見解

生成AIをエルテスが活用することにより、ログプロファイリングの効率化や生産性の向上が期待できる  
アナリストは介在すべきプロフェッショナルな領域に注力できるようになりサービス品質向上にも影響することも見込む

## 内部脅威検知サービス（IRI）の市場余地は大きい

市場規模

日本の給与所得者総数

ホワイトカラー比率は上昇傾向  
DXの流れなども後押し

ターゲットである従業員数1,000名以上のホワイトカラー人数<sup>※</sup>

※：「令和6年分民間給与実態統計調査」の従業員数1,000名以上企業の給与所得者数（1,876万人）に、「総務省 労働力調査（基本集計）」のホワイトカラー比率の41.7%を乗じて算出

現在の契約ID数

（現在売上10億円程度）

29.7万人

782.3万人

6,077万人

影響

転職者の増加による  
営業秘密持ち出しリスクの高まり

地政学リスクの高まりによる  
経済安全保障・産業スパイへの注目

デジタル化・DX化による  
情報持ち出し環境の変化

市場環境

年間5,605億件のログ解析と専門家によるリスク評価を掛け合わせ、  
国内トップシェアの『マネージドUEBA』として確実なリスク可視化を実現

数値で見る年間サービス実績

ログ分析件数

5,605億件

分析ID数

29.7万ID

明らかになった不注意による持出しやルール違反件数

1.9万件

明らかになった情報持出し件数

72件

市場シェア



出典：ITR「ITR Market View：エンドポイント・セキュリティ対策型／情報漏洩対策型SOCサービス市場2025」

「マネージドUEBAサービス」  
国内トップシェア



# 3

## 業績説明

2026年2月期 通期



売上・EBITDA・営業利益ともに**過去最高で、当初業績予想から上振れて着地**

**カーブアウト交渉中のJAPANDX社等による特別損失が影響し、純利益は大幅にマイナス着地**  
(ソフトウェア資産の減損等)

(単位: 百万円)	2025年2月期 通期実績	2026年2月期 通期実績	前年同期比	通期業績予想	
				2025年5月29日公表値 (進捗率)	2026年4月10日公表値 ※2 (進捗率)
売上高	7,317	<b>8,958</b>	<b>+ 22.4 %</b>	8,200 (109.3%)	8,960 (100.0%)
EBITDA※1	608	<b>923</b>	<b>+ 51.6 %</b>	750 (123.1%)	930 (99.3%)
営業利益	93	<b>431</b>	<b>+ 362.3 %</b>	380 (113.5%)	430 (100.3%)
純利益	▲860	<b>▲168</b>	—	170 (—)	▲170 (—)

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

※2: 詳細は2026年4月10日開示の「通期連結業績予想の修正及び特別損失の計上に関するお知らせ」をご覧ください

# 業績説明 | 2026年2月期 通期業績ハイライト (セグメント)



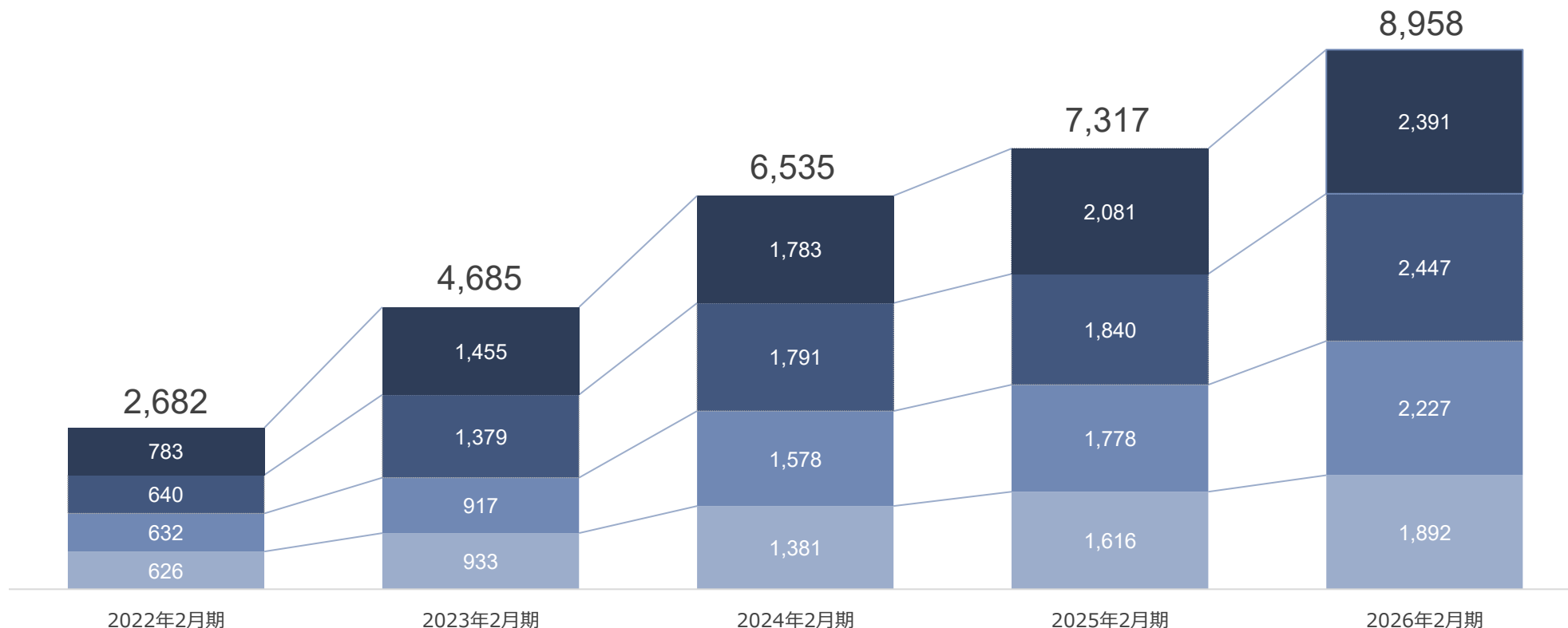
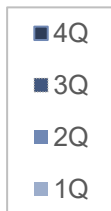
		2026年2月期 通期実績 (前年同期比)		業績予想 2026年2月期 (進捗率)		ポイント
連結	売上高	8,958百万円	(+1,641百万円)	8,200百万円	(109.3%)	▶ 売上高・営業利益ともに過去最高
	営業利益	431百万円	(+338百万円)	380百万円	(113.5%)	
デジタルリスク 事業 (DR事業)	売上高	2,744百万円	(+230百万円)	2,800百万円	(98.0%)	▶ IRI/AIシールドへの投資を前倒して実行 ▶ 新規MRR獲得が想定を下回るもSR領域も ショット案件が売上高伸長に貢献
	営業利益	991百万円	(+71百万円)	1,050百万円	(94.5%)	
AIセキュリティ 事業 (AIS事業)	売上高	2,222百万円	(+601百万円)	1,800百万円	(123.5%)	▶ 警備保障領域が底堅く推移し、国際的大型 イベントが業績貢献
	営業利益	38百万円	(+79百万円)	20百万円	(192.6%)	
DX推進 事業	売上高	2,067百万円	(+263百万円)	1,800百万円	(114.9%)	▶ 契約進行中だった大型案件を4Qに計上 ▶ SES人材の獲得が順調に推移
	営業利益	26百万円	(+16百万円)	10百万円	(266.2%)	
スマートシティ 事業 (SC事業)	売上高	2,052百万円	(+568百万円)	1,800百万円	(114.0%)	▶ アクター社業績が好調に推移 ▶ 着実に不動産売買実績を積み上げ、事業 開始から初のセグメント利益黒字化
	営業利益	11百万円	(+122百万円)	0百万円	(-)	
全社費用 (共通管理)		637百万円	(▲48百万円)	700百万円	(91.1%)	▶ 経営管理・コスト適正化が奏功

## 連結売上高も過去最高を記録（21期連続増収）

(単位：百万円)

前年同期比(増減)

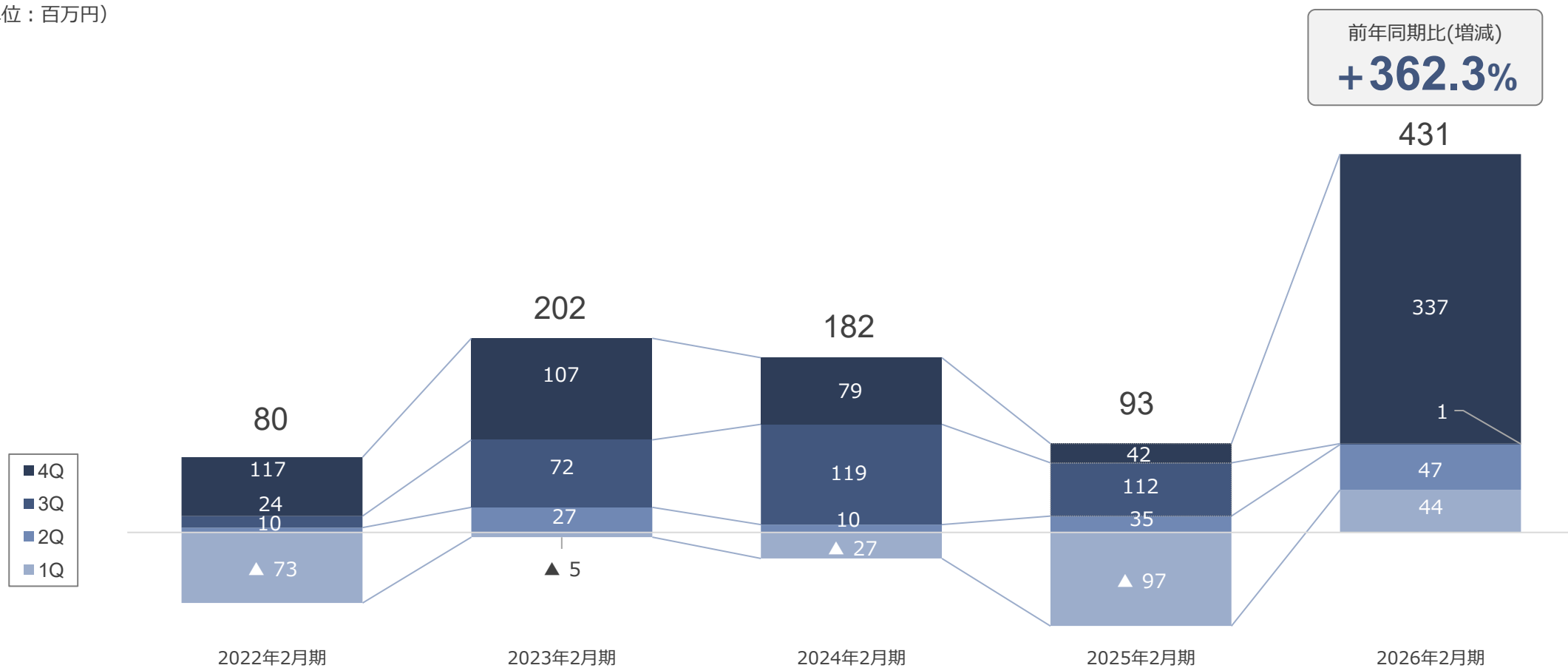
**+22.4%**



通期業績と進捗 | 営業利益

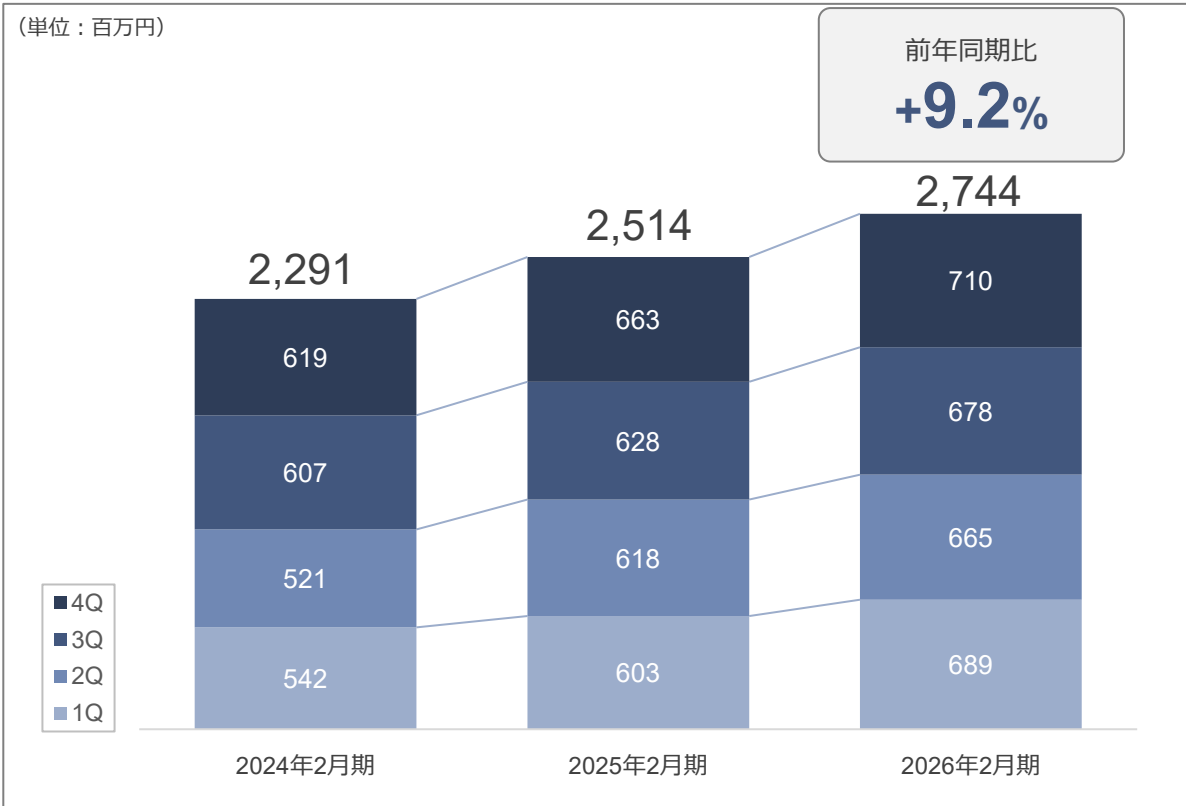
## 経営管理強化・全社費用適正化が奏功し、前期から大きく伸長し、過去最高記録

(単位：百万円)

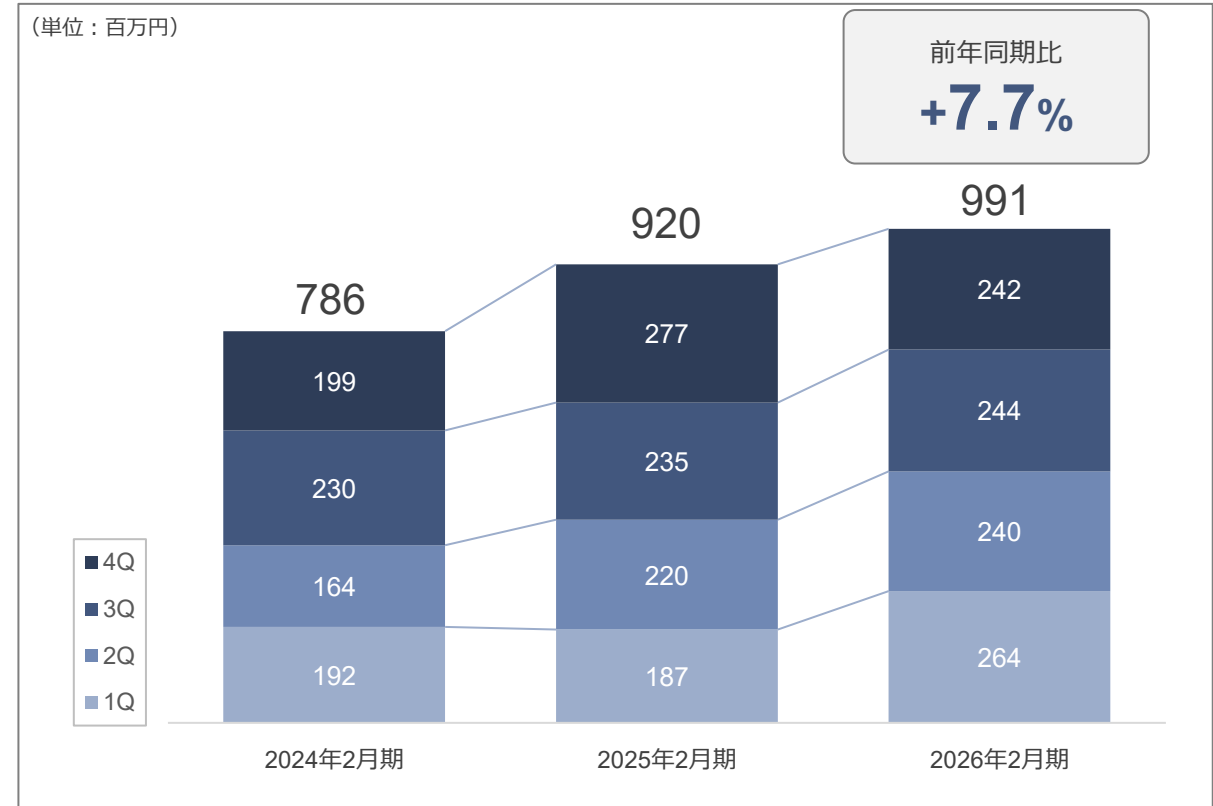


- ▶ 新規案件によるMRRの積み上げには苦戦するも、IRIで既存クライアントからの追加発注（ID数増加）が業績貢献
- ▶ IRIやAIシールドの成長領域に対して27年2月期以降を見据えた投資を積極的に実施するも、セグメント利益は成長

## 売上高の推移



## セグメント利益の推移



※2026年2月期より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（デジタルセキュリティ）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。

## OVERVIEW

## 損益計算書

- ▶ 経営管理強化が奏功し、営業利益率が大幅に良化（1.3%→4.8%）
- ▶ 当期純利益には、固定資産の減損（特別損失）の計上が大きく影響

(単位：百万円)	2025年2月期 通期実績	2026年2月期 通期実績	前年同期比	増減率
売上高	7,317	8,958	+1,641	+22%
売上総利益	2,878	3,185	+306	+10%
販売管理費及び 一般管理費	2,785	2,754	▲31	▲1%
EBITDA	608	923	+314	+51%
営業利益	93	431	+338	+362%
経常利益	68	346	+278	+404%
親会社株主に 帰属する当期純利益	▲860	▲168	+691	—

## OVERVIEW

## 貸借対照表

- ▶ ソフトウェア資産等の減損により固定資産減少
- ▶ 長期借入金が減少し、自己資本比率が良化

(単位：百万円)	2025年2月期 期末	2026年2月期 期末	増減
流動資産	4,067	4,332	+264
固定資産	3,316	2,801	▲515
<b>資産合計</b>	<b>7,383</b>	<b>7,133</b>	<b>▲250</b>
流動負債	3,079	3,372	+293
固定負債	2,435	1,881	▲553
純資産	1,868	1,878	+9
<b>負債純資産合計</b>	<b>7,383</b>	<b>7,133</b>	<b>▲250</b>

26年2月期	デジタルリスク事業	ARR※1 25.1 億円 / 26.4 億円 26年2月時点実績 / 26年2月時点目標	内部脅威検知サービスID数 29.7 万ID / 36.0 万ID 26年2月時点実績 / 26年2月時点目標
	AIセキュリティ事業	警備員数 406 人 / 420 人 26年2月時点実績 / 26年2月時点目標	警備会社クライアント数 382 社 / 350 社 26年2月時点実績 / 26年2月時点目標
	DX推進事業	SES月間稼働人月 113 人月 / 100 人月 26年2月時点実績 / 26年2月時点目標	取引自治体数 187 自治体 / 200 自治体 26年2月時点実績 / 26年2月時点目標
	スマートシティ事業	MRR 100.1 百万円 / 100 百万円 26年2月時点実績 / 26年2月時点目標	なし
27年2月期※2	デジタルセキュリティ (デジタルリスク事業)	ARR 27.6 億円 27年2月時点目標	内部脅威検知サービスID数 33.0 万ID 27年2月時点目標

※1 2025年10月14日から経営方針の変更に伴い、KPIをMRR（目標値220百万円）からARR（MRR×12ヶ月＝26.4億円）に変更しています

※2 四半期で公表していた事業ごとのKPIはポートフォリオ再構築のため見直し、27年2月期以降はコア事業（デジタルセキュリティ）に一本化しました。また27年2月期の目標は直前期の実績を踏まえて見直しております



# 4

## 3カ年経営計画



## 多角化して凡庸化した部分を思い切って**再構築 (撤退・縮小)** し、 エンブラ向けリカーリング収益中心の独自性・優位性のあるコア事業中心の **デジタルリスク／セキュリティ銘柄**として市場から**再評価・認識**されることを目指す

### なぜ株価が低いのか？

- ・多角化したことで何の会社かわかりにくくなっている
- ・独自性・優位性のある高利益・高成長・市場シェアNo.1<sup>※</sup>の「宝」事業 (IRI) があるのに隠れてしまっている (隠れセキュリティ銘柄)
- ・エンブラ向けのリカーリング収益中心で強固な基盤のコア事業があるのに、他のセグメントが利益率を押し下げて凡庸な会社に見えてしまう
- ・減損処理や業績の下方修正も頻発し市場からの信頼・注目が低下

### こうすれば 株価上がるはず

- ・デジタルリスク／セキュリティ領域に特化したセキュリティ銘柄としてリブランド **実行中**
- ・ソーシャルリスク領域も炎上に加えて認知・情報戦対策にも拡張
- ・市場シェアNo.1 (UEBA運用監視サービス市場)<sup>※</sup>のIRIの事業成長をさらに加速して強化 **実行中**
- ・赤字セグメントからの撤退・売却を実行し、全社利益率を向上 (特に四半期の下期偏重要素の大きい事業からの撤退は急務) **実行中**
- ・予実管理や計画策定の精度を上げるとともに、エンブラ向けリカーリング収益中心のコア事業に集中することで利益のボラティリティを排除 **実行中**

※出典：ITR「ITR Market View：エンドポイント・セキュリティ対策型／情報漏洩対策型SOCサービス市場 2025」UEBA運用監視サービス市場：バンダー別売上金額シェア (2024年度)

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

3カ年経営計画（2027年2月期～2029年2月期）を実現するコンセプト

**Eltes Lean Transformation** ～量から質へ～

最重要指標を営業利益（額）から営業利益率（率）へ

少数精鋭のプロフェッショナル人材が集う

ムリ・ムダ・ムラを排除した生産性の追求

資本効率を意識した筋肉質なバランスシートへ

2029年2月期 財務指標目標

営業利益率 **12.0%以上**  
(2026年2月期 4.8%)

営業利益 **900**百万円  
(2026年2月期 431百万円)

自己資本比率 **40.0%以上**  
(2026年2月期 25.5%)

## Eltes Lean Transformation を推進する7つの重点施策

- |   |                        |   |
|---|------------------------|---|
| 1 | <b>成長事業であるIRI事業の拡大</b> | 高い収益性を持つ成長事業の拡大で、全体的な収益性を高める              |
| 2 | <b>新たな成長事業の育成</b>      | 成長が鈍化するSR事業のアセットを活用した成長事業の育成              |
| 3 | <b>ポートフォリオ再構築</b>      | 一部事業のカーブアウトも視野に入れて、高収益事業中心のポートフォリオ変革      |
| 4 | <b>規律ある財務戦略の実行</b>     | カーブアウトによる有利子負債の圧縮や、グループ全体のバランスシートマネジメント強化 |
| 5 | <b>経営戦略に応じた人的資本戦略</b>  | デジタルセキュリティの価値を創るプロフェッショナル人材の育成と活躍できる環境整備  |
| 6 | <b>市場との対話（IR）強化</b>    | セキュリティ銘柄としての認知とともに、インタラクティブな対話でファン投資家獲得   |
| 7 | <b>オペレーショナル・エクセレンス</b> | 提供価値最大化視点での、事業運営、業務プロセスの抜本的な見直しで収益性を向上    |

# 1. 成長事業であるIRI事業の拡大

## KPI (2029年2月期)

①ID (分析対象のユーザー) 数

**45万ID**

2026年2月期実績 29.7万ID

②ターゲット企業300社カバー率

**10%**

2026年2月末 4%

## 施策1：営業マーケティング施策の強化



### ①パートナー活性化施策推進

- ・代理店で商材理解の高い営業パーソンの育成
- ・OEMによる提供の強化

### ②展示会/イベント登壇回数の増強 (2027年2月期計画)

- ・100名以上のリード獲得イベント12回以上登壇
- ・2,000名を超えるターゲットリードの獲得

## 施策2：新規顧客獲得窓口を広げるプロダクト戦略

### ①内部脅威対策エコシステムの確立 (領域拡大)

予防/検知の隣接領域である、特定「内部不正診断サービス」と対応「内部不正ホットライン」の展開  
(詳細は、スライド38)

### ②クライアント規模の拡大

大きな予算のないSMB向けのサービスや、高度な精度が求められる特殊領域への展開  
(具体的な展開は、2028年2月期以降)

# 1. 成長事業であるIRI事業の拡大～営業マーケティングの取り組み～

## ① 情報発信（コンテンツ）の強化

2016年から提供するIRI事業が保有するデータをもとにした、内部脅威に関するホワイトペーパーを配信。その他、調査リリースや「eltes insight」での事例掲載など、積極的に活動。

**IRI** | 膨大な日常に潜む「72件」の致命的リスク

私たちが分析するログ件数は年間 5,605 億件、対象となるユーザー数は延べ 37 万人にのびます。この天文学的な数字の中に、組織を揺るがすリスクはどのように隠れているのでしょうか。

- ログデータ収集 (5,605 億件) : メール、ファイル操作、Web アクセスなど、従業員のあらゆるデジタル行動が分析の土台となります。
- アナリストによる再分析 (113,910 件/5,126,222 回) : システムが検知した違和感を、専門アナリストが文脈に沿って深掘りします。
- 「高」リスク評価 (19,507 件) : ルール違反や、不正の予兆が認められる段階です。
- 「重大」リスク評価 (72 件) : 組織に致命的なダメージを与えかねない、即座の対応が必要な「一線を越えた」事案です。

このピラミッドが示すのは、「何千万回という正常な業務操作の中に、たった一回の致命的な不正が紛れ込んでいる」という事実です。この一回を見逃さないことが、内部脅威対策の本質です。

調査リリース：[【実態調査】約3人に1人が業務に関係のない情報を閲覧](#)  
 事例解析記事：[競合他社への「手土産転職」をどう防ぐか。退職予定者による営業秘密の不正持ち出しと対策](#)

## ② メディア向けコミュニケーション強化

広報体制を整備し、メディア向けの情報発信を強化。4月15日には、新サービス発表会を開催し、20名を超える記者がご来場。記者会見の様子が、当日夜のテレビ東京「ワールドビジネスサテライト」でも放映。

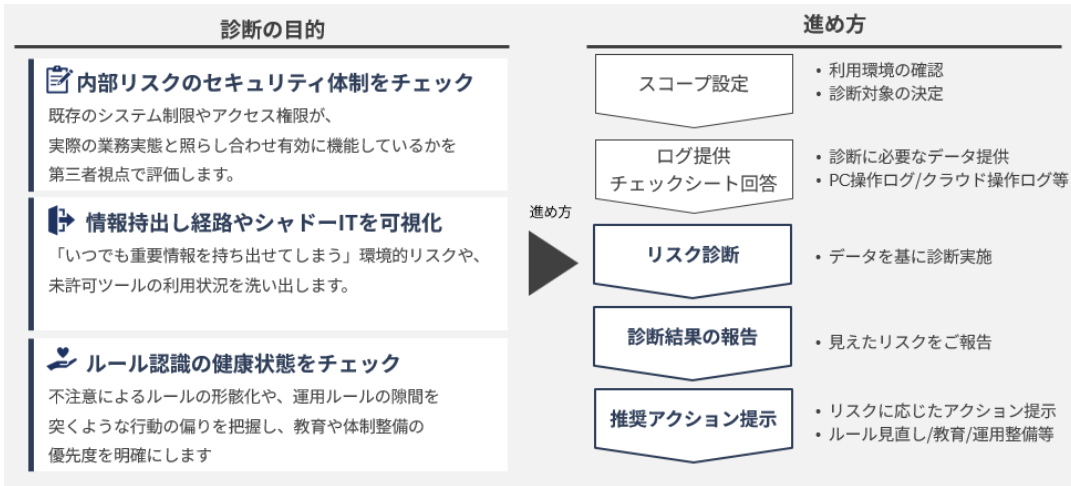


メディア掲載情報：[テレビ東京「ワールドビジネスサテライト \(WBS\)」](#) (放送日2026年4月15日)  
 メディア掲載情報：[テレビ東京「経済動画配信サービステレ東BIZ」](#) 「過去最多の摘発！過熱する転職市場を背景に機密情報持ち出しが急増！“企業の財産”を守る術として注目の内部不正の前兆を検知する新サービスとは？」[【警視庁記者が徹底解説】](#) (公開日2026年4月23日)

# 1. 成長事業であるIRI事業の拡大～新規プロダクトのリリース～

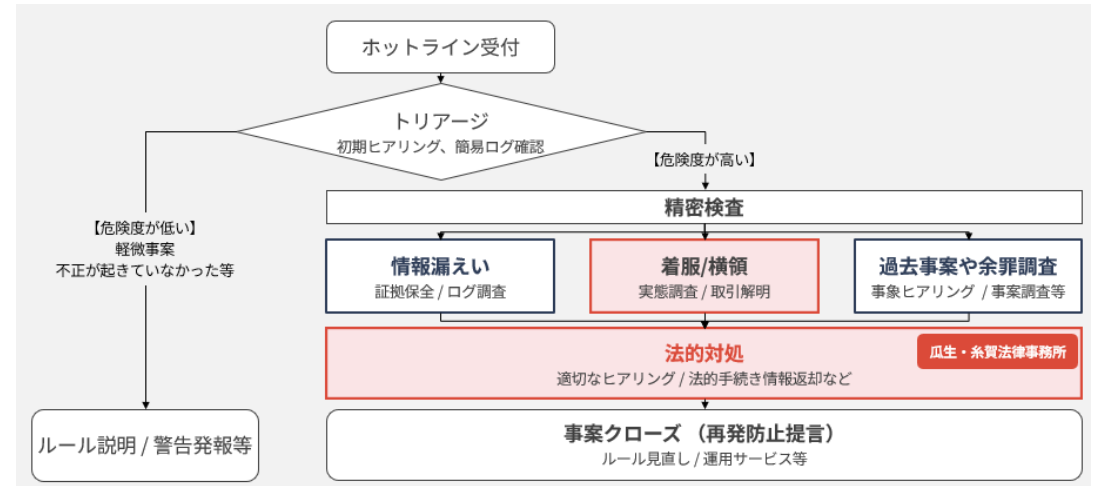
## ① 内部不正診断サービス

客観的なデータを基に実施する内部不正版の『企業の健康診断』サービス。現状を把握し、講じるべき内部不正対策のアクションの提示まで実施。年間50件の提供を目標に展開。



## ② 内部不正ホットライン

内部脅威を含む不正の発生、もしくはその疑いが生じた際に、緊急で活用可能な内部脅威対策のセーフティネットです。証拠の保全やフォレンジックを支援するとともに、内部不正に精通したパートナーと連携し、初動対応をサポート。年間100件の相談受付を目標に展開。



※調査の透明性を確保するため、弁護士の紹介業務（手数料の授受を伴う仲介等）を固く禁じております。法的判断にあたっては、お客様と弁護士事務所が直接委任関係を結んでいただく体制をとっております。

## 2. 新たな成長事業の育成（SR事業の領域拡大）

### KPI（2029年2月期）

① AIガバナンス領域累積クライアント数

**200社以上**

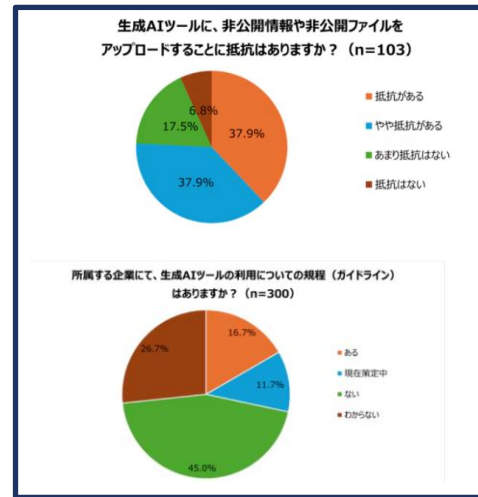
2026年2月末 1社

② ARR20百万円以上クライアント数  
（SR事業のみ）

**10社**

2027年2月期実績 3社

### 施策1：AIガバナンス領域での事業立ち上げ



生成AIの利用が広がる中で、AIガバナンスの課題が露呈しており、それらのガバナンス対策として、5つのサービスを展開。

- ① 生成AI誤情報監視サービス
- ② AI-CoE構築コンサルティングサービス
- ③ シャドールール監視サービス
- ④ 生成AIリスク研修サービス
- ⑤ 生成AI利用ルール策定サービス

※ WebリスクモニタリングサービスやIRIで培ったデータインテリジェンスのノウハウを応用

### 施策2：SR事業既存顧客へのAIガバナンス領域のクロスセル推進



300社を超えるSNSリスク対策提供企業へのAIガバナンス領域を含めた、包括的なデジタルセキュリティを訴求。



## 3.ポートフォリオ再構築

### KPI (2029年2月期)

①連結営業利益率

**12.0%以上**

2026年2月期実績 4.8%

②コア事業売上高比率

**50.0%以上**

2026年2月期実績 30.6%

### 施策1：旧DX推進事業の一部カーブアウトの実行

**本日公表**

JAPANDX社、JDXソリューションズ社のカーブアウト決定（4月30日実行予定）

### 施策2：収益性向上施策に注力も、ベストオーナーへの譲渡可能性も是々非々で議論

フィジカルセキュリティ、周辺ビジネスその他においては、収益性を高める施策の実行を推進しつつも、中長期では資本効率、営業利益率向上の観点から、カーブアウトの可能性も継続的に議論を実施。

2026年2月期実績	売上高（百万円）	営業利益（百万円）	営業利益率
デジタルリスク事業（デジタルセキュリティ）※	2,744百万円	355百万円	12.9%
AIセキュリティ事業（フィジカルセキュリティ）	2,222百万円	38百万円	1.7%
DX推進事業（周辺ビジネスその他）	2,067百万円	26百万円	1.3%
スマートシティ事業（周辺ビジネスその他）	2,052百万円	11百万円	0.6%

※全社費用の多くは、エルテス単体の管理費用であり、デジタルリスク事業（デジタルセキュリティ）の管理費用として計算

## 4. 規律ある財務戦略の実行

### KPI (2029年2月期)

①自己資本比率

**40%以上維持**

2026年2月末 25.5%

### 施策1：新経営方針に合わせた投資ポリシー／財務規律ルール of 整備

方針変更

子会社IPOを前提にした、子会社への資金調達・財務戦略の権限委譲

新投資ポリシー／財務規律ルールに合わせた各社自己資本比率のマネジメント実施

### 施策2：子会社カーブアウトによる有利子負債の圧縮

これまでの多角化の過程で実施したM&Aを目的にした借入を含む子会社関連の有利子負債が、多数を占める状況で、カーブアウトによる有利子負債の圧縮が進む想定。また、健全な財務体質を基盤に、より機動的かつ効率的な成長投資を実行。

2026年2月末時点	借入金額 (百万円)	比率	補足事項
エルテス単体	607百万円	16.4%	運転資金
子会社関連	3,105百万円	83.6%	運転資金、子会社買収借入、販売用不動産購入資金等
合計	3,713百万円		

## 5.経営戦略に応じた人的資本戦略

### KPI (2029年2月期)

①市場平均を上回る給与の人材比率  
(2024年度のグロス企業平均給与との比較)

**50%以上**

2026年2月末 34.3%

②eNPS (Employee Net Promoter Score) ※1  
(従業員のエンゲージメントを数値化した指標)

eNPS  
スコア **▲50.0**

2026年2月末 ▲69.7  
同業界水準 ▲70.1 (※2)

※1：eNPSはベイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、NICE Systems, Inc.の役務商標です。「現在の職場で働くことを親しい友人や知人にどの程度おすすめしたいと思いますか?」という質問に0~10の推奨度から回答してもらい、9・10を選択した「推奨者」の割合から0~6を選択した「批判者」の割合を引いて算出します。  
※2：主要15業界の企業に所属する6,484名を対象にeNPS<sup>SM</sup> (従業員エンゲージメント)に関する調査の広告・情報通信業を参照 (株式会社エモーションテック)

### 人的資本戦略の全体像

目指すべき人材像

インテリジェンスを武器に、日本企業のデジタルリスク対策を支援するプロフェッショナル集団

**インテリジェンス**  
データをもとにした  
リスクマネジメント支援

×

**プロフェッショナル**  
ニッチ領域で高い専門性を持つ  
人材の育成

×

**AIとの共創**  
AIをパートナーとして、  
人にしか出せない価値発揮



収益性高いビジネスの付加価値の源泉となるプロフェッショナル人材への還元を高め、事業成長の原動力となりうる人材が、長期で働き続けられる環境の整備に注力。

#### 認識している伸びしろ

- ✓ 組織貢献意欲の増強
- ✓ 女性管理職の少なさ
- ✓ 優秀な人材の確保
- ✓ 勤続年数の低さ
- ✓ リーダー層の手薄さ
- ✓ キャリアプランの脆弱性

#### アクション

- ◆ 職能を評価する人事制度
- ◆ 報酬水準の引き上げ
- ◆ 教育体制の充実
- ◆ 次世代経営人材の育成
- ◆ パパママ世代の労働環境整備
- ◆ 社内コミュニケーションの活性化

#### アウトプット

- ◆ プロフェッショナル人材の増加
- ◆ 生産性/平均給与の上昇
- ◆ 多様なキャリアの発生
- ◆ 採用競争力の向上
- ◆ 勤続年数の増加
- ◆ 女性管理職の増加

#### 目指す組織

プロフェッショナル人材が、長く活躍し続ける職場

#### 目指す財務目標

営業利益率：12%  
営業利益：900百万円  
自己資本比率：40%以上

## 6.市場との対話（IR）強化

### KPI（2029年2月期）

#### ①個人投資家の増加

**1万人以上**

2026年2月末 4,516人  
※単元株のみ所有株主

#### ②IR面談数

**20件/年間**

2026年2月期 6件/年間

### 施策1：デジタルギフト（優待）実施



800株保有（50万円相当）  
年間2万円分のデジタルギフト  
※半年以上保有を前提に、優待利回りは4%を超える水準（2026年4月15日時点）

### 施策3：IR情報の開示強化



- 主な取り組み
- 決算FAQ/決算説明動画
  - noteの解説記事
  - メルマガの運用
  - 「エルテスの道」更新

### 施策2：個人投資家向けの露出強化



動画URL：<https://youtu.be/qEB85zZQd9o>

YouTube出演や、個別勉強会などに積極的に参加。今後は、決算説明会の開催も検討。

### 施策4：従業員向けのエンゲージメント強化



社内決算説明会の実施や、持株会奨励金の増額を実施し、従業員の市場理解とコミットメントを強化。その他、経営陣の株式取得も検討。

## 7.オペレーショナル・エクセレンス

### KPI (2029年2月期)

①エルテス単体の1人あたり営業利益

**500**万円以上

2026年2月期 248.9万円

②全社費用比率の低減  
(デジタルセキュリティ売上対比)

**15.0**%以下

2026年2月期 23.2%

### 施策1：ヒト・モノ・カネの全社最適

コーポレート部門KPIの再設計などを通じて、部分最適・部署肥大化を抑止し、**全社最適でヒト・モノ・カネが配置**できる構造への転換を図る。すでに2026年2月期に先行して実施した、社内手続きの全社最適化の取り組みで、手続き工数の削減なども実現。人材配置においても、**事業成長を最優先**にハイパフォーマーの配置等を検討していく。

### 施策2：1人あたり営業利益500万円を目指した業務プロセスへの変革

類似事業を手掛けるグロース上場企業と比較しても、1人あたり営業利益は低い水準で推移。業務プロセス、業務品質、ビジネスモデルなどを抜本的に見直しを行い、生産性を高める取り組みを全社で実行。セキュリティ上場企業の水準をベンチマークに、抜本的な取り組みを実施。

#### 主な取り組みアイテム

- 全社費用の最適化（働く場所の集約（オフィス移転）によるコストの低減、カープアウトに伴う管理業務の削減）
- AI活用を含む業務プロセスの抜本的な見直し
- プロフェッショナル人材の育成による1人あたり生産性の向上

# 5

2027年2月期

通期業績予想



## カーブアウトが実行される前提に、売上高は前期を下回る想定 営業利益はオフィス移転の一時費用を織り込みつつ、過去最高を更新する計画

(単位: 百万円)	2026年2月期 実績	2027年2月期 業績予想	前 期 比
売上高	8,958	8,500	△ 5%
営業利益	431	460	+ 6%
営業利益率	4.8%	5.4%	+ 0.6 ポイント
純利益	△ 168	100	—

## POINT

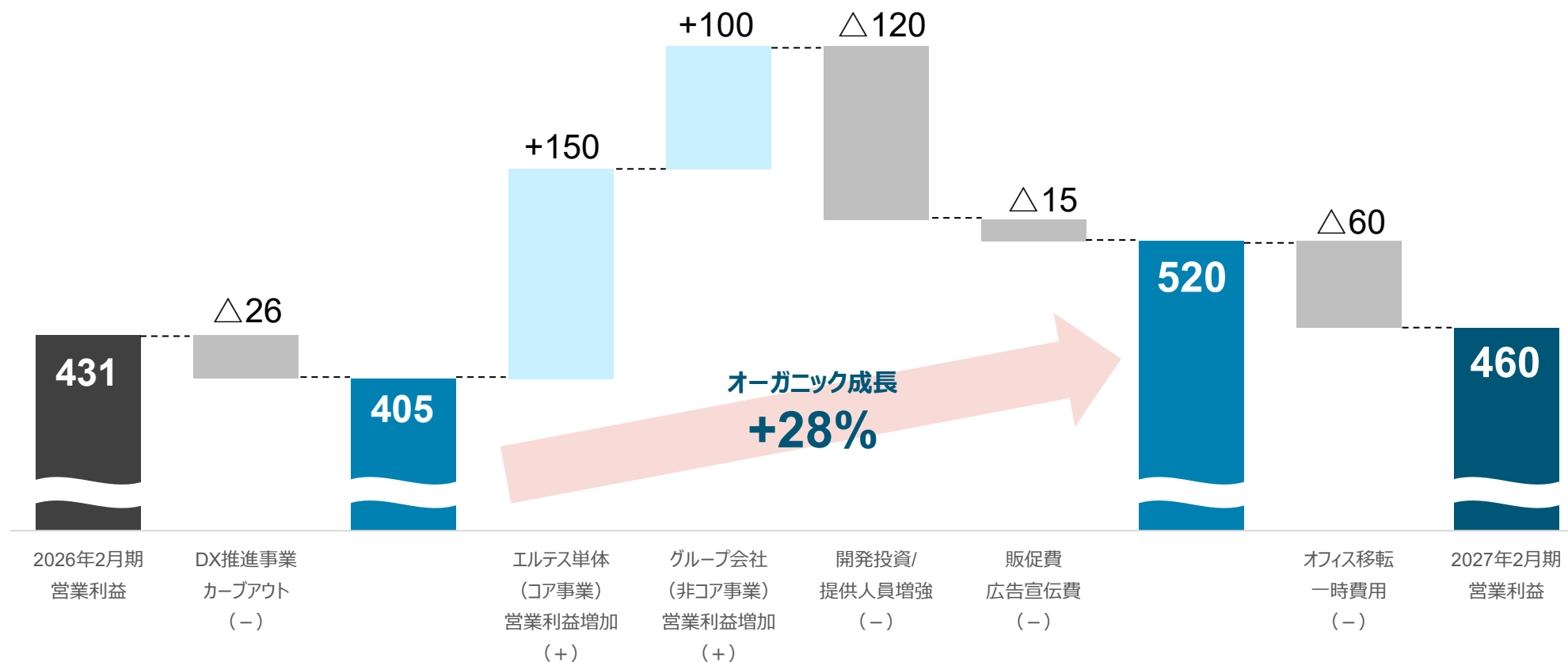
- ▶ 長期的な目線での成長事業への投資やオフィス移転の影響で、営業利益は微増
- ▶ カーブアウトによる連結除外やオフィス移転等の一時費用を除くと、成長事業への投資を含めても+28%のオーガニック成長を見込む（詳細は次ページに記載）
- ▶ オフィス移転による一時費用を除く全社費用の適正化や、各事業の収益性向上を目指す

## &lt;補足事項&gt;

カーブアウトの遂行状況によって、業績予想の修正可能性があります。  
ただし、DX推進事業のカーブアウトがすべて完遂された場合でも、売上高は減少するものの、営業利益は同水準で推移する見通しです。

## カーブアウト要因・一時費用を除き、+28%のオーガニック成長を見込む

(単位：百万円)





	2026年2月期 実績	2027年2月期 計画	差異	ポイント	
<b>連結</b>	売上高	8,958百万円	<b>8,500百万円</b>	(▲458百万円)	▶ カーブアウトにより売上高は前期を下回りつつ 営業利益は成長路線で計画
	営業利益	431百万円	<b>460百万円</b>	(+28百万円)	
<b>デジタル セキュリティ</b> <small>(旧デジタルリスク事業)</small>	売上高	2,744百万円	<b>2,900百万円</b>	(+155百万円)	▶ 収益性強化のため、開発人員・提供人員の 増強と販促費・広告費への投資に注力
	営業利益	991百万円	<b>950百万円</b>	(▲41百万円)	
<b>フィジカル セキュリティ</b> <small>(旧AIセキュリティ事業)</small>	売上高	2,222百万円	<b>2,400百万円</b>	(+177百万円)	▶ 大型イベント需要の取り込みと立ち上げた 新拠点により事業を推進
	営業利益	38百万円	<b>75百万円</b>	(+36百万円)	
<b>周辺ビジネス その他</b> ※ <small>(旧DX推進事業・ スマートシティ事業)</small>	売上高	4,120百万円	<b>3,200百万円</b>	(▲920百万円)	▶ カーブアウトする前提としつつ、時期的要因で 一部の売上は取り込むことを想定 ▶ 好調なアクター社による継続成長と不動産 買取再販による売上増を見込む
	営業利益	38百万円	<b>75百万円</b>	(+36百万円)	
<b>全社費用 (共通管理)</b>	637百万円	<b>640百万円</b>	(+2百万円)	▶ オフィス移転に伴う期間重複コストとして一時費用 60百万円を見込むも全社費用スリム化で抑制	

※セグメント名の変更に伴い、DX推進事業・スマートシティ事業を「周辺ビジネスその他」にまとめております。  
「周辺ビジネスその他」の2026年2月期実績と2027年2月期計画については、旧事業の4月14日公表値を合算したものを適用しています。

# 6

## Appendix



## 株主還元の考え方

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7月17日	800株以上	半年未満	毎年8月末日/2月末日	各回デジタルギフト5,000円分
	800株以上	半年以上	毎年8月末日/2月末日	各回デジタルギフト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7月17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。

### デジタルギフトの対象となる交換先※ (2025年8月公表)

Amazon ギフトカード/Google Play ギフトコード/PayPay マネーライト/QUO カード Pay/d ポイント/ au PAY ギフトカード/  
 Visa e ギフト vanilla/Uber Taxi ギフトカード/Uber Eats ギフトカード/ 図書カード NEXT/PlayStation®Store チケット/すかいらーくご優待券

※交換先につきましては、今後変更の可能性があります。

## 経営戦略の浸透を目的とした多角的なコミュニケーションを実施

### 〔従業員向け〕 全社・キックオフイベントの実施

株式会社エルテスの従業員を対象に、経営・事業戦略方針の浸透と具体的な実施計画の共有を目的とした全社イベントを2回にわたり対面開催

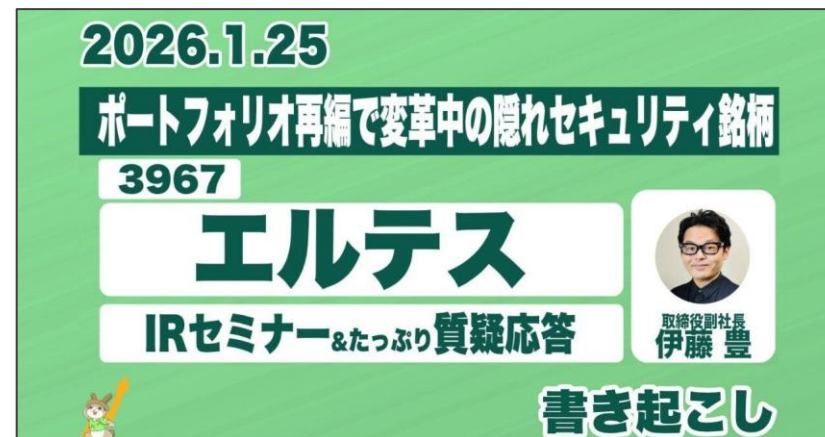


全社員で描く、時価総額100億円超の変革へのロードマップ

オウンドメディア・エルテスの道  
 「全社員で描く、時価総額100億円超の変革へのロードマップ」  
<https://eltes.co.jp/ownedmedia/20260101>

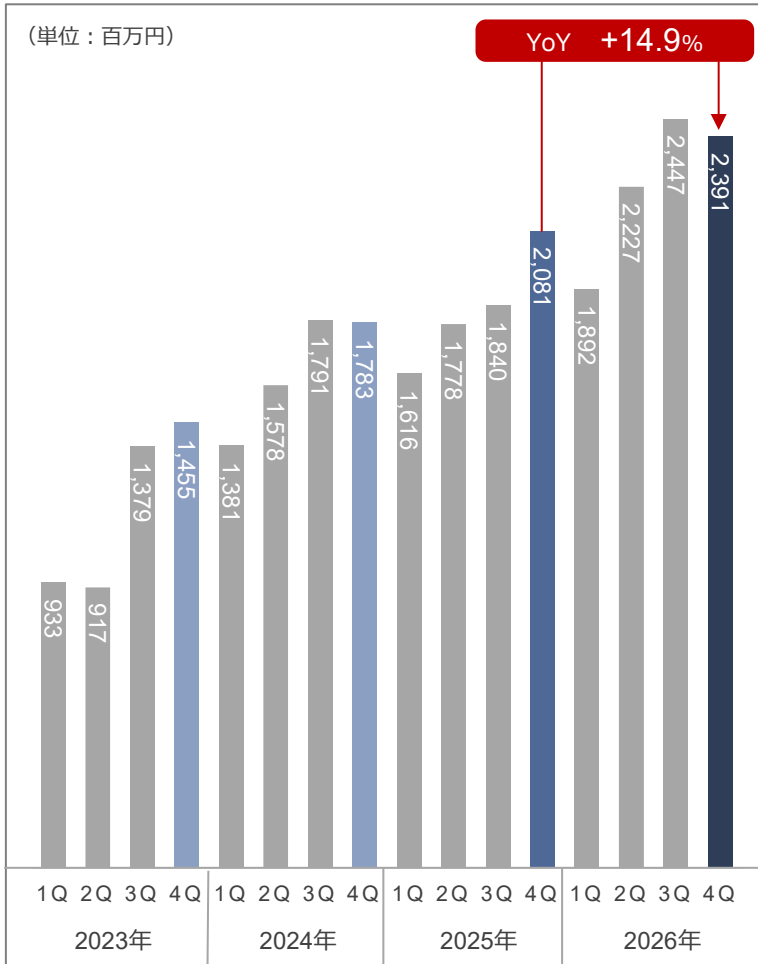
### 〔個人投資家向け〕 会場開催のIRセミナーへの登壇

2026年1月25日にKabuBerryLab主催の個人投資家向け説明会に登壇  
 伊藤豊副社長による会社紹介と個人投資家からの質疑応答を実施

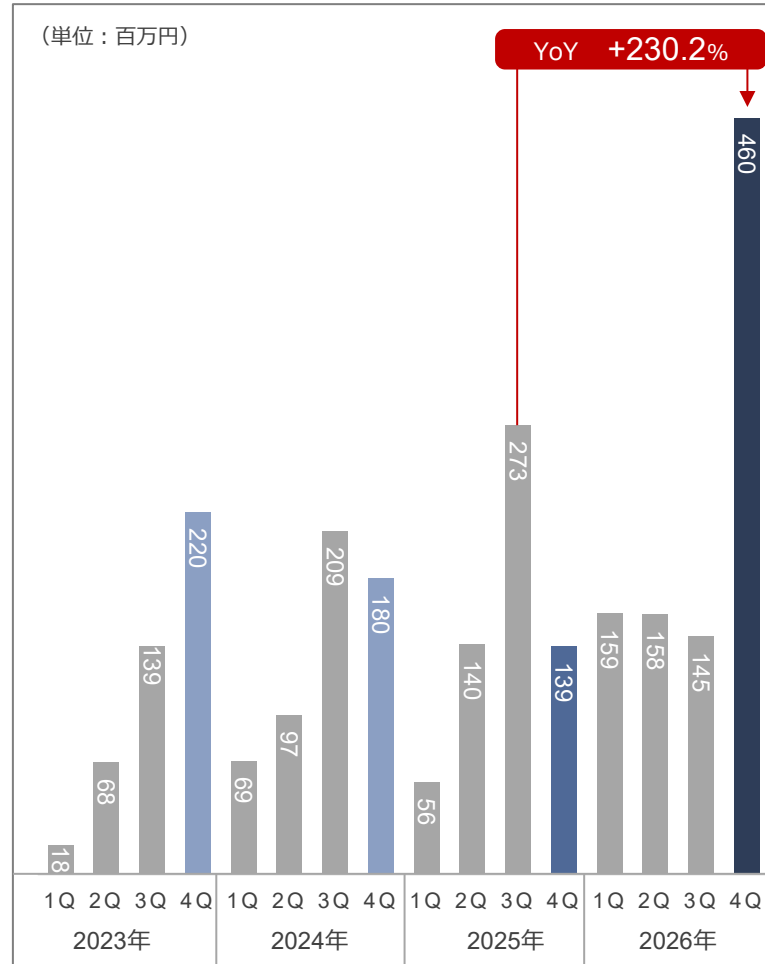


Kabu Berry Lab  
 「[書き起こし]エルテス(3967)IRセミナー&質疑応答 2026.1.25」  
[https://note.com/kabuberry\\_/n/n17437163225e](https://note.com/kabuberry_/n/n17437163225e)

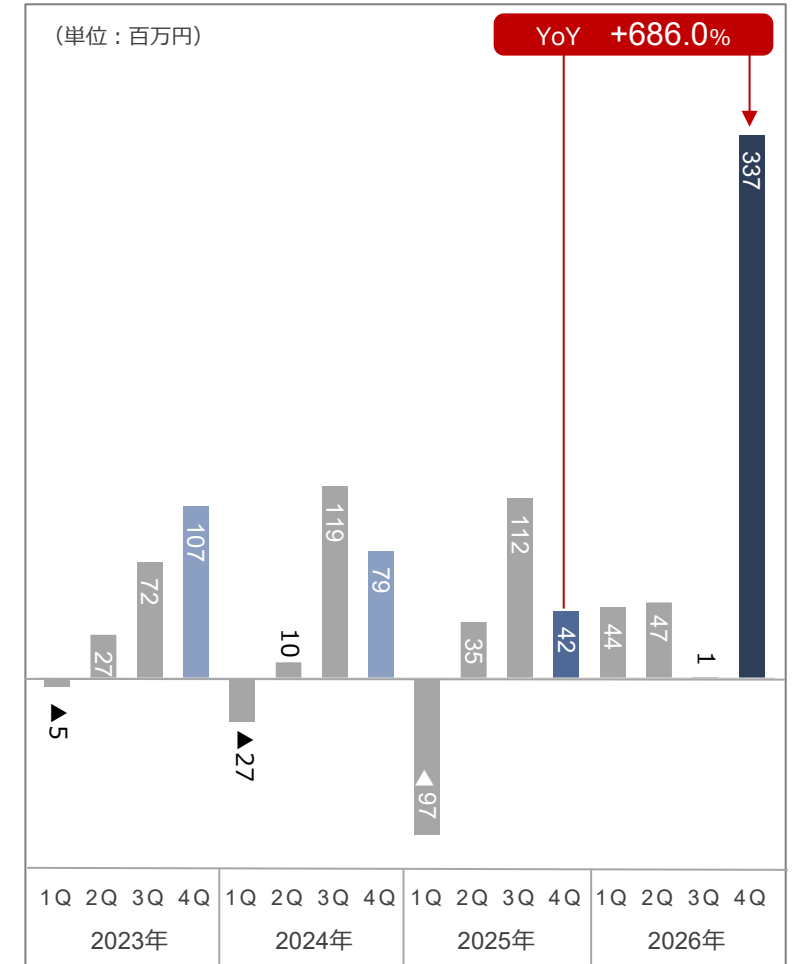
### 売上高



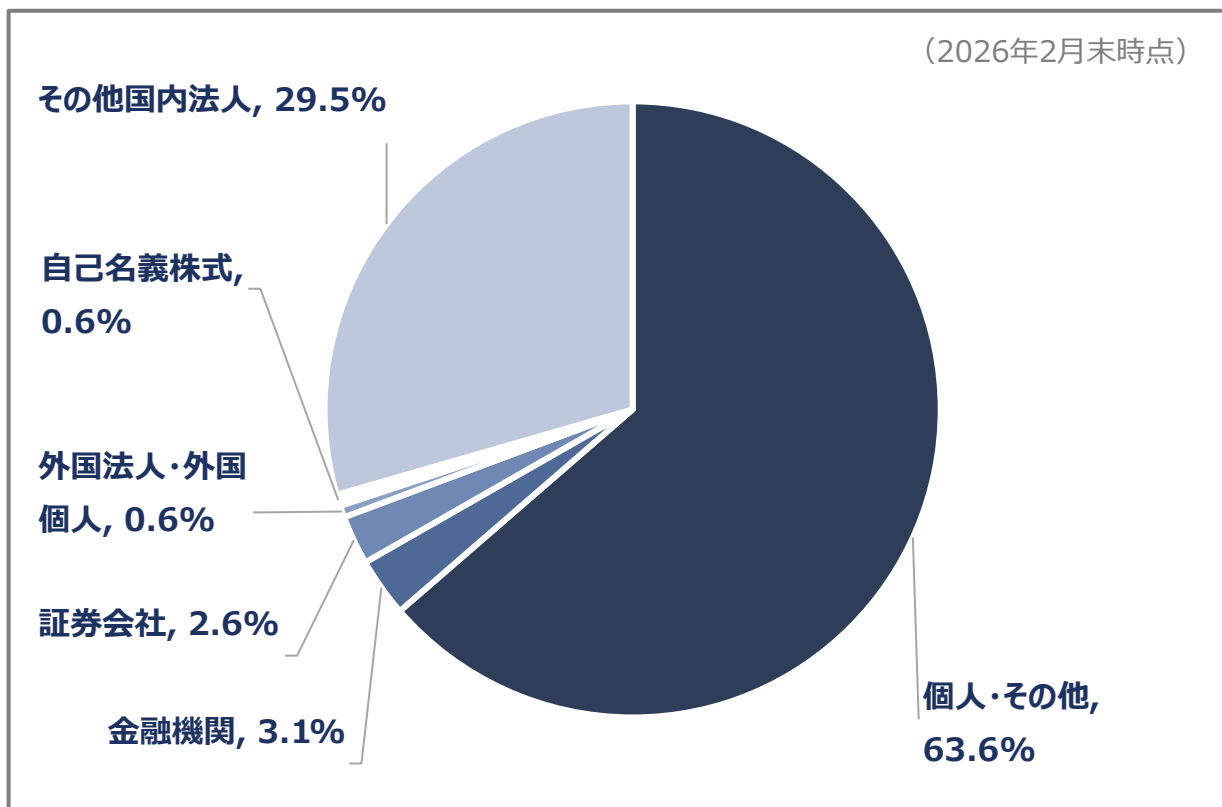
### EBITDA



### 営業利益



発行株式数	6,220,880	(2026年2月末時点)
株主数	5,126	(2026年2月末時点)
流通株式比率	61.7%	(2026年2月末時点)



株主名	所有株数	持ち株比率
株式会社TSパートナーズ※ <b>エルテス経営陣</b>	1,013,900	16.4%
株式会社ラック <b>資本業務提携先</b>	620,000	10.0%
菅原 貴弘 <b>エルテス経営陣</b>	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	83,200	1.6%
富本 耀月	82,300	1.5%
株式会社マイナビ	60,000	1.3%
学校法人国際総合学園	35,900	1.0%
ドリーム10号投資事業有限責任組合	29,700	0.7%
尾下 佳代	23,765	0.5%

(2026年2月末時点)

※「株式会社TSパートナーズ」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。

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化可能性	影響度	対応策概要
新技術の出現	事業全般	生成AI等のIT関連の技術革新により、各事業のサービスにおいて業界標準及び利用者ニーズが変化するリスク	大	大	最新テクノロジーの把握と、それらにあわせた新たな事業・サービス開発
人材の確保・育成	デジタルセキュリティ	実務を行うデータアナリストやシステムエンジニア等の人材流出による円滑な業務遂行の阻害リスク	中	大	外部人材の採用・E-learning等の教育環境による内部人材の育成
競合	デジタルセキュリティ	独自性と技術力で他社と差別化を図っているデジタルセキュリティのIRI事業が、競合環境の激化によって優位性を損失するリスク	中	大	国産の内部不正対策サービスとしての市場の第一想起獲得と研究開発の強化
情報取得	デジタルセキュリティ	ソーシャルメディアからの情報取得に関する制限がかかり事業に影響するリスク	中	大	海外を含めたソーシャルメディアを取り巻く潮流の把握・ソーシャルメディア以外のサービス開発
ソーシャルメディア	デジタルセキュリティ	ソーシャルメディアが衰退することにより当社プロダクトのニーズが低下するリスク	小	大	海外を含めたソーシャルメディアを取り巻く潮流の把握・ソーシャルメディア以外のサービス開発
企業買収・事業再編	事業全般	買収した会社との事業計画に乖離したときの減損損失や事業ポートフォリオ整理・事業再編等に伴う費用の発生リスク	大	中	最適なスキーム選択の検討による事業再編コストの最小化

※事業全般およびコア事業のデジタルセキュリティに影響するリスクを記載しております。

※フィジカルセキュリティをはじめとした他事業セグメントに影響するリスクやその他のリスクは5月公表予定の有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご覧ください。

## 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 内部不正対策の提供による、組織の信頼性と透明性の維持・向上</li> <li>● 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</li> <li>● 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</li> </ul>	 
協働による 課題解決と社会づくり	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業がバナンスの強化による、健全で透明性の高い社会基盤の構築</li> <li>● デジタルリスク対策を通じた経済活動における信頼基盤の共創</li> </ul>	
技術革新による 社会インフラの最適化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ログプロファイリング技術による内部不正の予兆検知・防止プロセスの高度化</li> <li>● 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</li> </ul>	 
働きがいと人的資本の最大化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 従業員の教育・研修による高度なセキュリティ・リスク管理人材の創出</li> <li>● 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</li> <li>● リモート勤務や地方での雇用など柔軟な働き方の実現</li> </ul>	 



# 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](mailto:ir@eltes.co.jp)