



2025年2月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社エルテス（証券コード 3967）

2025年1月10日

1

会社概要

2

全体サマリー (2025年2月期第3四半期)

3

事業別状況 (セグメント別)

4

第2期 (2025年2月期～2027年2月期) 中期経営計画

5

各事業概要

6

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 (2024年8月末時点)			
所在地	本店 岩手県紫波郡紫波町紫波中央駅前2-3-12 オガールベース東棟 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	450名 (2024年8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	三川 剛
	社外取締役	伊藤 豊	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 ISA株式会社 株式会社GloLing アクター株式会社	株式会社エフエーアイ SSS株式会社 プレイネクストラボ株式会社 株式会社メタウン	株式会社And Security 株式会社JAPANDX JDXソリューションズ株式会社 株式会社エルテスカピタル	
取得認証	JIS Q 27001:2014 (ISO/IEC 27001:2013) No. C2022-02171-R2 JIP-ISMS517-1.0 (ISO/IEC 27017:2015) No. PJRJ2022-037			

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



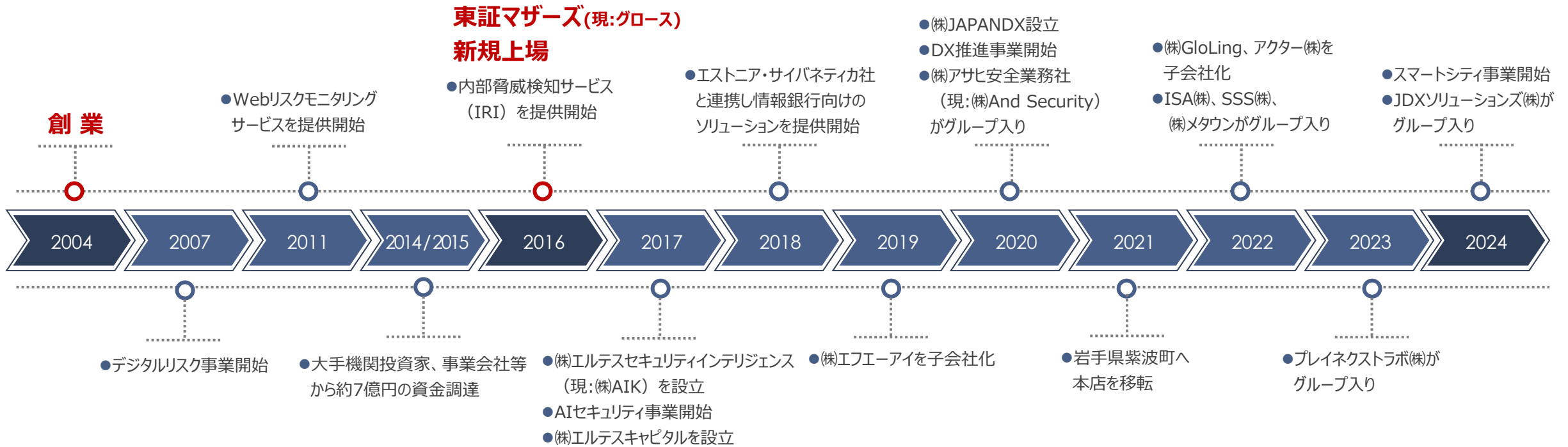
| Meeting Room



| Work Space



History 2004-2024



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。



デジタル活用で、地方創生を実現し、日本を前進させる

2025年2月期からスマートシティ事業を新たに設立し、各事業のミッションを再定義
事業セグメントごとに経営管理体制を構築し、各セグメントの収益強化を目指す

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



風評被害対策/SNSリスク/
フェイクニュース（偽情報）/
営業秘密持ち出し/経済安全保障

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



警備管制業務DX/警備受発注DX
警備教育DX/採用支援
警備保障サービス（北海道・東北・首都圏・関西）

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



行政サービスデジタル化/
DX人材育成/DXコンサルティング/
SES/ラボ型開発

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



不動産管理DXソリューション/
プロパティ・マネジメント/宿泊DX/
ビルメンテナンスDX/スマートシティ

4事業それぞれの社会課題を解決し、日本を前進（地方創生）させる

デジタルリスク事業

生成AI・SNS・
働き方のデジタル化などの
テクノロジーの発展で
新たなリスクが発生。

AIセキュリティ事業

警備業界が慢性的に抱える
人手不足・低い生産性。
そして、進まないデジタル化。

DX推進事業

デジタル社会の実装の余地、
ユーザー視点の
利便性向上の可能性。

スマートシティ事業

社会インフラの老朽化、
都市部への一極集中、
少子高齢化、環境問題への対応。

健全なデジタル
テクノロジーの発展を支援

警備DXで
新時代の安全保障をつくる

デジタルを活用した
人に優しい社会への変革

スマートな街づくりで
地方創生への貢献

地方創生に繋がる地域経済の活性化・人口減少対策への貢献



➤ 行政サービスのデジタル化

- 129自治体の導入実績を持つ、LINEを活用した自治体のデジタル総合窓口「スマート公共ラボ」
- 防災情報の発信機能なども有する、住民総合ポータルアプリ「DX-Pand」
- 14自治体との連携協定

➤ 自治体のインバウンドマーケティング支援

- 地方経済の起爆剤となりうるインバウンド観光客向けのマーケティング支援



➤ 警備業務のデジタル化

- 警備会社と依頼者をマッチングする、受発注業務のデジタル化「AIK order」
- 警備管制業務のデジタル化「AIK assign」
- 新たな警備拠点として、岩手・大阪の立ち上げ

➤ 不動産領域のデジタル化（一部構想中サービス含む）

- スマートロック等のIoT活用などによるプロパティ・マネジメント業務のデジタル化
- 不動産オーナー向けのマッチングプラットフォーム
- 入退去手続きの完全オンライン化などの入居者向けのデジタル化サービス

継続的な株主優待制度の新設を決定

第1期中期経営計画で描いた事業成長の実現で、**3カ年で売上高を2.4倍伸長**するも株価は低迷。
 第2期中期経営計画では、初年度はエルテス（デジタルリスク事業）の収益性強化を推進し、他事業も順次着手。
 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、**営業利益とともにPSR^{※1}を重要指標と捉える**なかで、
 創業20周年記念株主優待に加えて、**継続的な長期保有者向け株主優待制度を新設**し、IR活動を強化。

	保有株式数	保有期間	基準日	優待内容
発表済み	800株以上	定め無し	2025年2月末日	QUOカード20,000円分
新設	800株以上	半年 ^{※2}	毎年8月末日/2月末日 ^{※3}	各回QUOカード10,000円分

※1：Price to Sales Ratioの略称で株価売上高倍率。時価総額を年間売上高で割ったものです。

※2：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。

※3：2025年8月末日の株主名簿に記載された、800株以上の当社株式を半年以上継続保有されている株主を対象として株主優待制度を開始いたします。

詳細は、2025年1月7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

2025年2月期 第3四半期



**第3四半期累計期間で、売上高+10.2%、EBITDA+15.4%と二桁成長を実現
営業利益以下はのれん償却が重く苦戦するも、営業利益が黒字に転換**

(単位：百万円)	2024年2月期 第3四半期実績	2025年2月期 第3四半期実績	前年同期比	通期業績目標	進捗率
売上高	4,751	5,235	+ 10.2 %	7,200	72.7 %
EBITDA ^{※1}	376	434	+ 15.4 %	660	65.9 %
営業利益	102	50	▲ 50.8 %	330	15.3 %
純利益	9	▲ 64 ^{※2}	—	150	—

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

※2: 税務上ののれん償却が損金算入されないことによる法人税の発生が純利益に影響

デジタルリスク事業（全社含む）とDX推進事業がグループ全体を牽引

連 結					
注：連結調整後	売上高	5,235百万円	(前年同期比 +483百万円)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 社長直轄のグループ全体の管理体制適正化PJT推進 ▶ のれん除く営業利益では320Mを積上げ ▶ 自治体DX領域が上期営業利益に影響与えるも順調に下期挽回 	
	EBITDA※1	434百万円	(前年同期比 +58百万円)		
	営業利益	50百万円	(前年同期比 ▲51百万円)		
	純利益	▲64百万円	(前年同期比 ▲74百万円)		
1 デジタルリスク事業		売上高	1,850百万円 (前年同期比 +178百万円)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 内部脅威検知サービス（IRI）の業績が順調に拡大 ▶ コスト適正化によって、収益性向上は予定通りの進捗 	
		営業利益	829百万円 (前年同期比 +19百万円)		
2 AIセキュリティ事業		売上高	1,202百万円 (前年同期比 +33百万円)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 警備保障サービスが業績牽引（のれんを除くセグメント利益：44M） ▶ 警備DXを活用した警備コンサルティング需要が発生 	
		営業利益	▲24百万円 (前年同期比 ▲22百万円)		
3 DX推進事業		売上高	1,202百万円 (前年同期比 +444百万円)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 計画通りに営業利益は積み上がる（のれんを除くセグメント利益：48M） ▶ JDXソリューションズ社をM&Aし、事業推進を加速 	
		営業利益	▲5百万円 (前年同期比 ▲61百万円)		
4 スマートシティ事業		売上高	1,059百万円 (前年同期比 ▲173百万円)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 管理物件の獲得進捗が利益に影響するも、一定の収益性確保（のれんを除くセグメント利益：65M） ▶ 不動産売買チームが発足し、活動開始 	
		営業利益	▲82百万円 (前年同期比 ▲89百万円)		
全 社		全社調整	667百万円 (前年同期比 ▲101百万円)	▶ 管理体制適正化PJTが奏功し、コスト適正化が進む	

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

下期偏重のビジネスモデルが現状影響を与えているが、想定通りの進捗 地方創生の機運を追い風に、力強く事業を前進させ続ける

デジタルリスク事業 (全社セグメント含む)

当初目標より高い業績数値での着地を見込む

- 内部脅威検知サービス (IRI) の計画以上のMRR積み上げ
- 上期で注力したコスト適正化の貢献
- 業務効率化・教育投資による生産性向上

DX推進事業

下期偏重の自治体ビジネスが本格的に業績貢献

- 期末納品傾向の自治体DX領域が業績貢献
- 事業会社DX領域は、採用による提供能力拡大を推進
- 生成AIプロダクトによる、新たな収益の柱を構築

AIセキュリティ事業

警備DXビハインド分を、採用順調な警備保障で補完

- 警備保障サービス領域の上期29名増員が提供能力を拡大
- 警備保障サービスの繁忙期である下期に業績を積み上げ
- 大手外食チェーンでの「AIK order」活用促進

スマートシティ事業

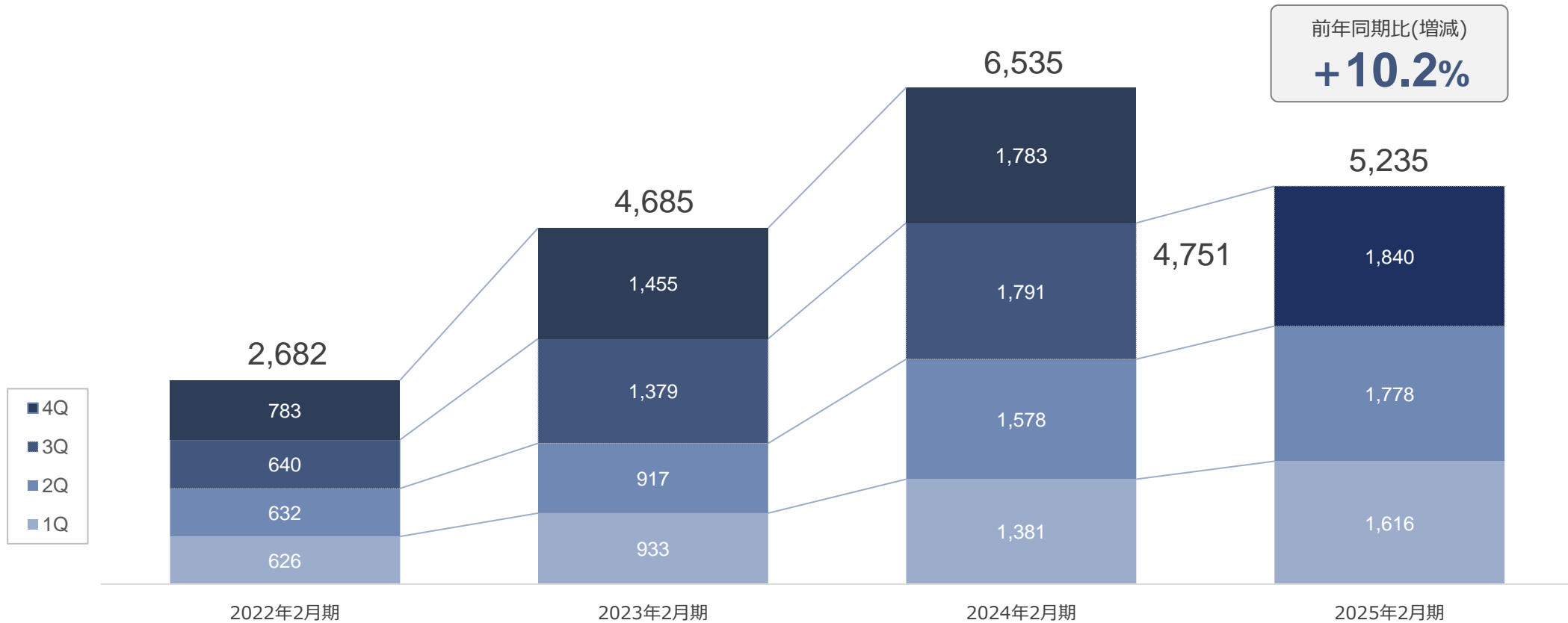
売上高の伸び減速に対して、3つの取り組みを強化

- 管理物件数増加を目指した不動産売買専任チーム組成
- PM業務のDX推進による収益性向上
- 自治体のインバウンドマーケティング支援案件の横展開

通期業績と進捗 | 売上高

各社の売上高が順調に積み上がり、前年同期比+483百万円

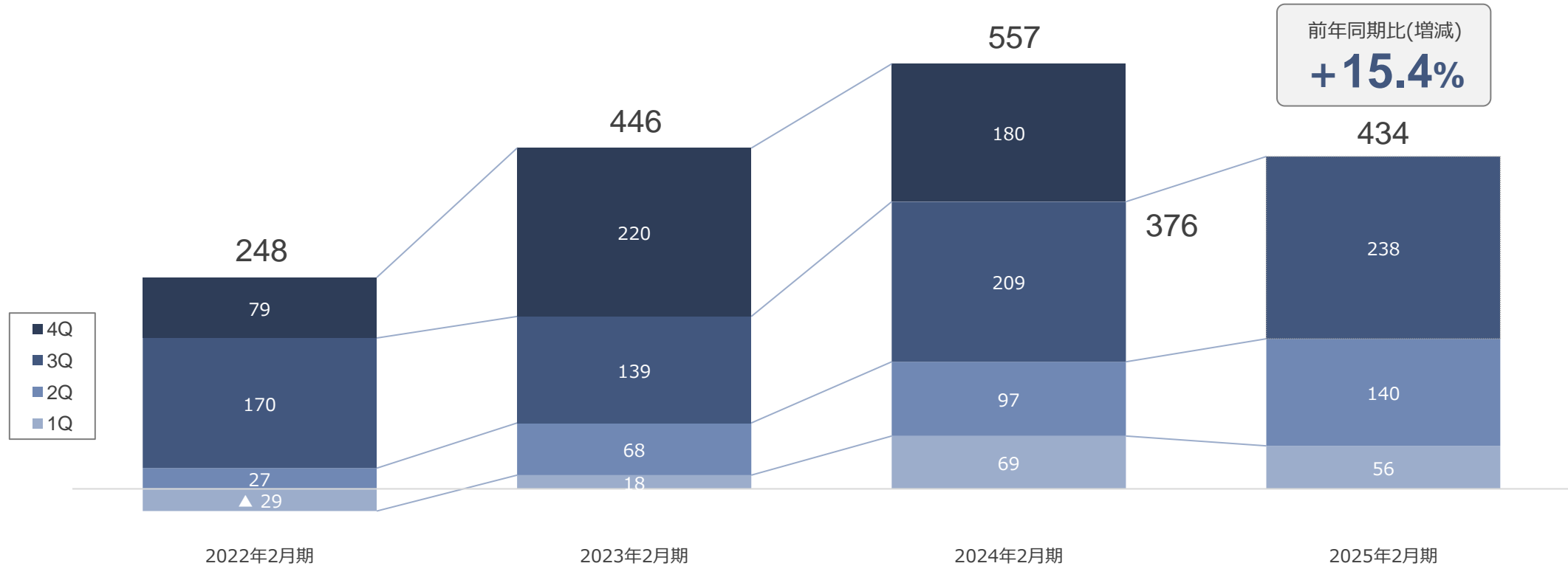
(単位：百万円)



通期業績と進捗 | EBITDA

内部脅威検知サービスの事業拡大・管理体制適正化PJTが貢献

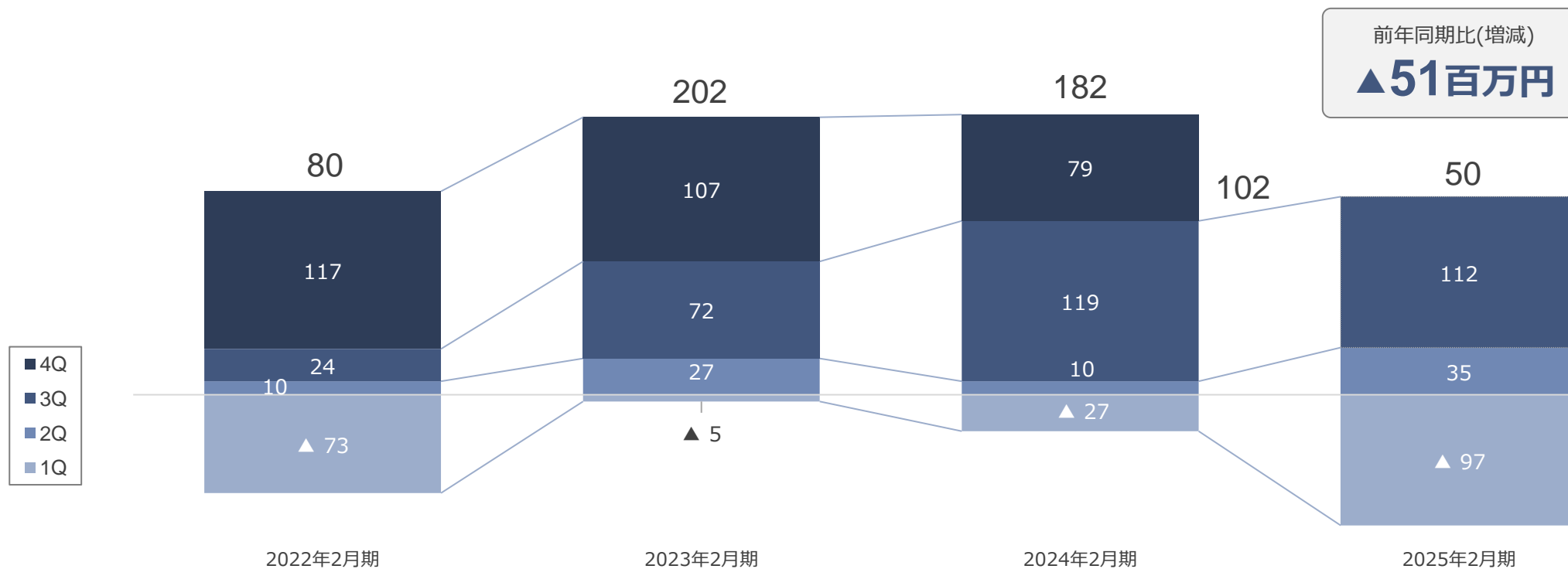
(単位：百万円)



通期業績と進捗 | 営業利益

第3四半期会計期間で112Mが積み上がる

(単位：百万円)



OVERVIEW

損益計算書

- ▶ 自治体DX領域の事業拡大で、下期偏重傾向強まり、営業利益に影響
- ▶ AIセキュリティ事業・SC事業を収益性高まるデジタルリスク事業が補完

(単位：百万円)	2024年2月期 第3四半期実績	2025年2月期 第3四半期実績	前期比	増減率
売上高	4,751	5,235	+483	+10.2%
売上総利益	1,783	1,990	+207	+11.6%
販売管理費及び 一般管理費	1,680	1,940	+259	+15.4%
EBITDA	376	434	+58	+15.4%
営業利益	102	50	▲51	▲50.8%
経常利益	68	38	▲29	▲43.3%
親会社株主に 帰属する当期純利益	9	▲64	▲74	—

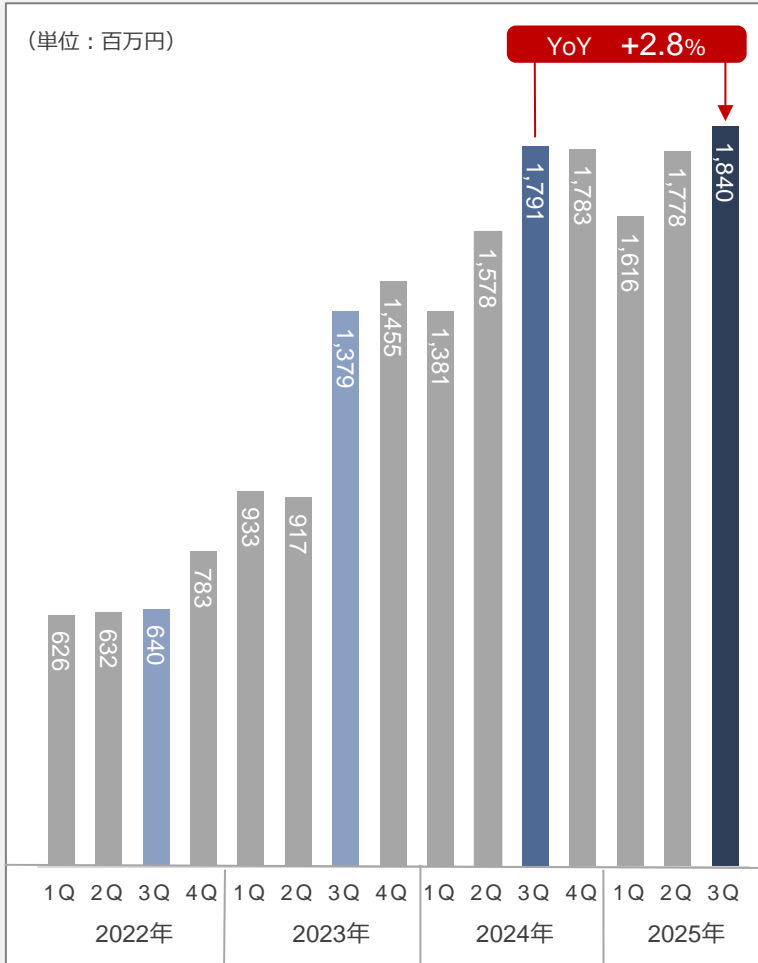
OVERVIEW

貸借対照表

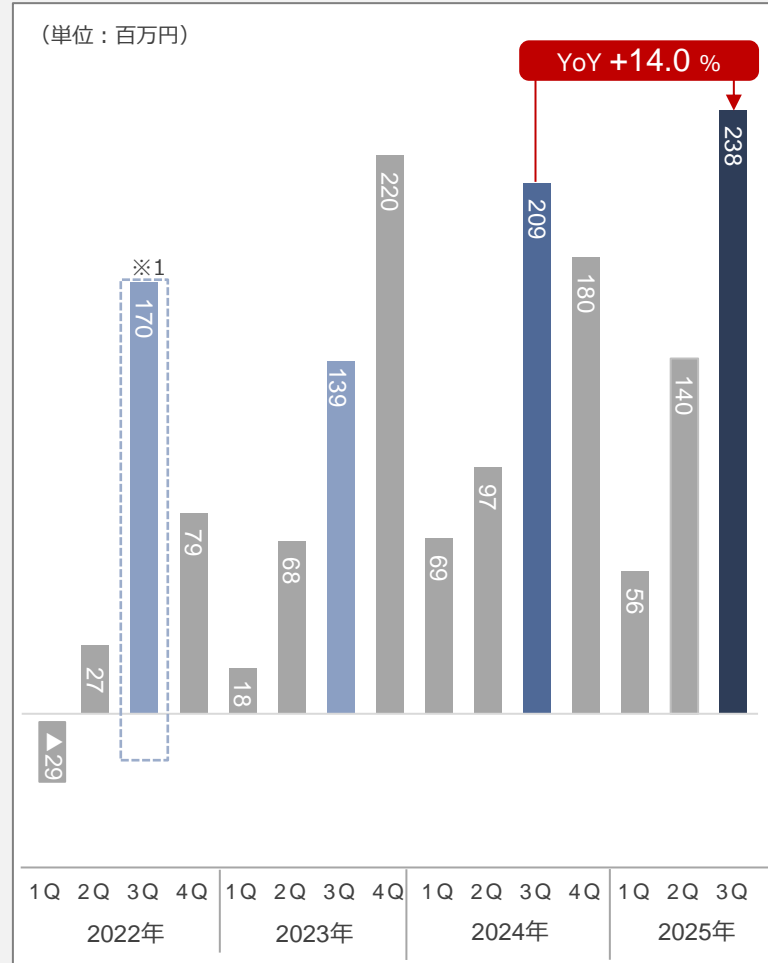
- ▶ 借入金が流動資産・流動負債に影響
- ▶ 営業キャッシュフロー増加が流動資産に反映

(単位：百万円)	2024年2月期 期末	2025年2月期 第3四半期実績	増減
流動資産	2,926	3,649	+723
固定資産	3,971	4,349	+377
資産合計	6,898	7,999	+1,101
流動負債	2,039	2,732	+693
固定負債	2,248	2,649	+401
純資産	2,609	2,616	+6
負債純資産合計	6,898	7,999	+1,101

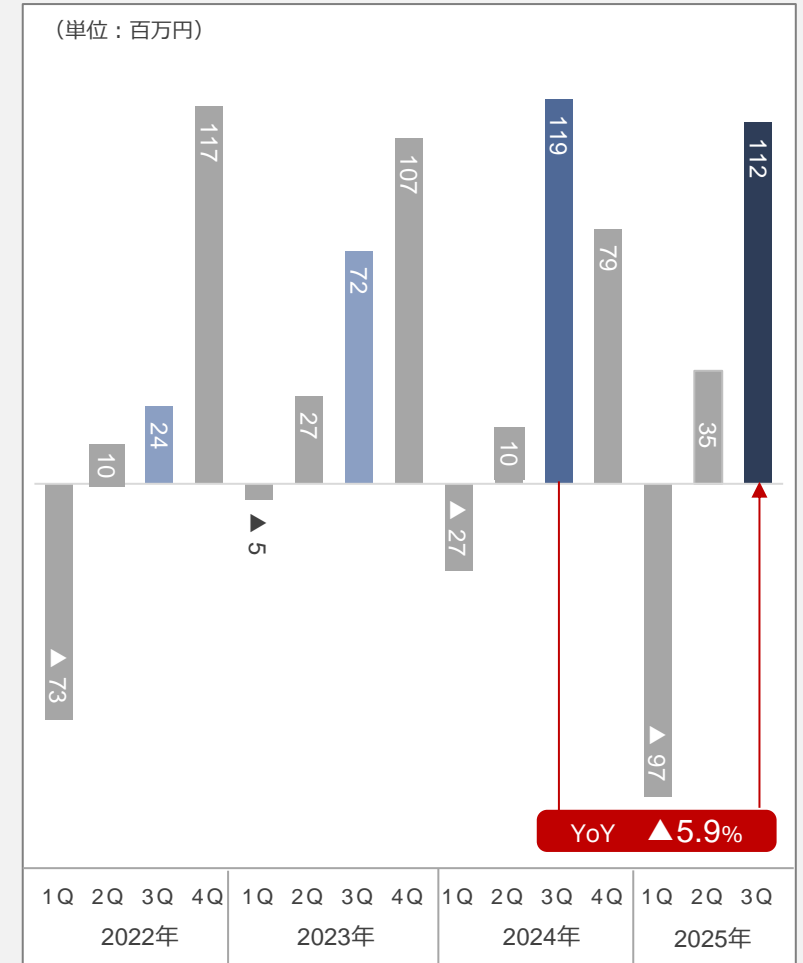
売上高



EBITDA



営業利益



※1：2022年2月期第3四半期に投資有価証券売却益111百万円を特別利益で計上

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。



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。

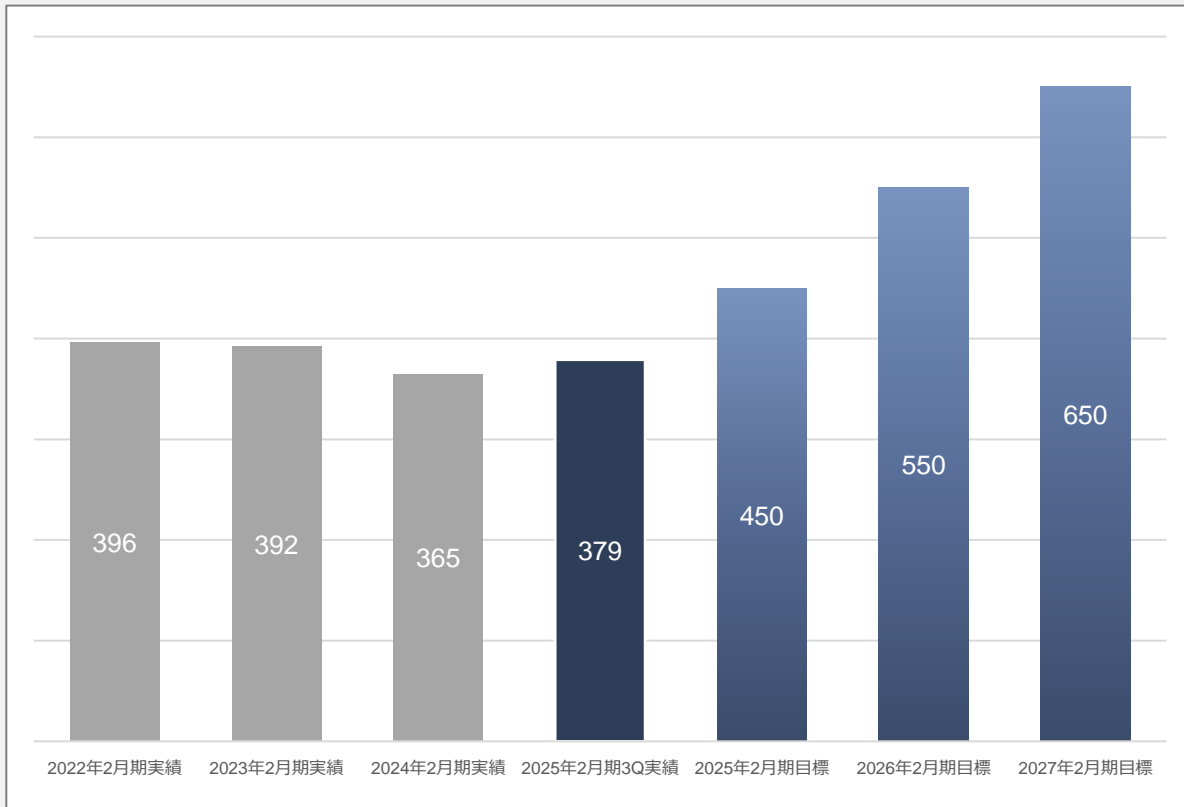
※MRR指標の概念と特長

月額利用料金 × 顧客数

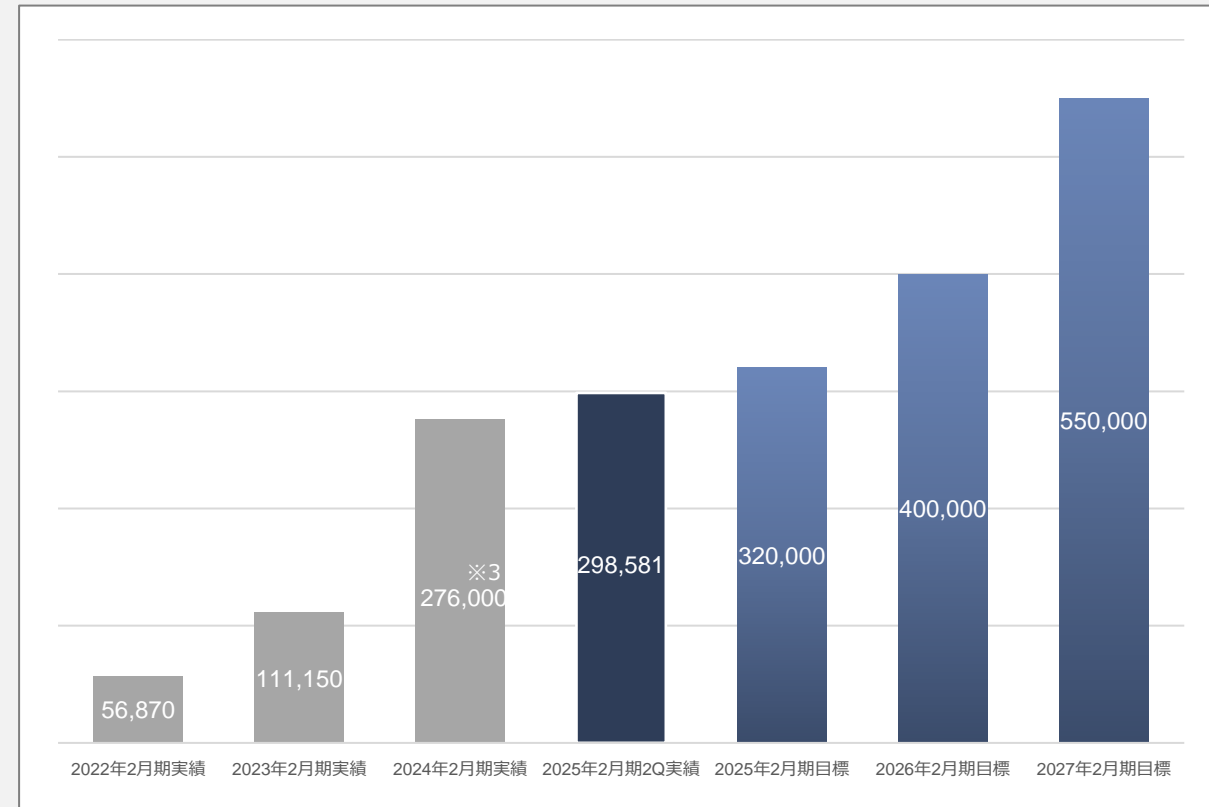
MRR(Monthly Recurring Revenue)は「月間経常収益」と訳され、サブスクリプション型ビジネスモデルの主要指標として利用される。売り切り型ではない月次に継続的に得られる収益であり、安全性と成長性の両面を評価することが出来る。

- ▶ [ソーシャルリスク領域] は、新規受注が積み上がるも、一定の対策完了による解約発生し、伸び悩み
- ▶ [インターナルリスク領域] は、想定通りにIDを積上げる（12月1日時点で30万IDを達成）

ソーシャルリスク領域 | SR領域クライアント数 ※1



インターナルリスク領域 | ID数 ※2

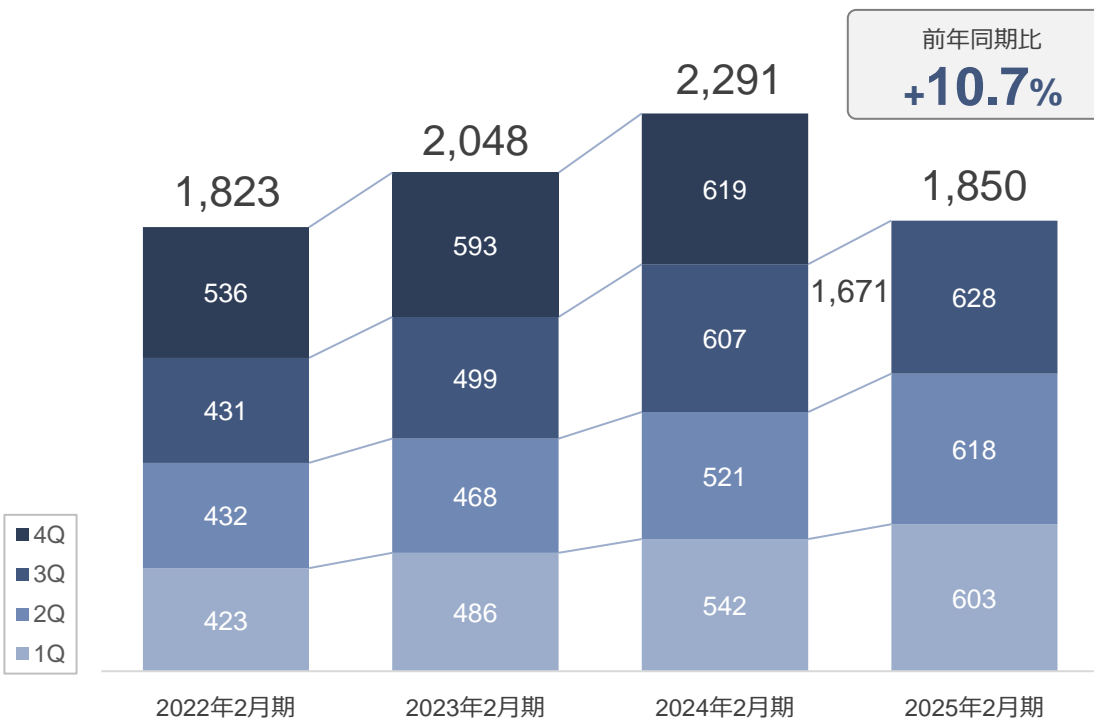


※1 毎年2月に有契約のソーシャルリスク領域クライアント数、前回公表のデジタルリスク事業全体の年間クライアント数からより最重要指標の営業利益に相関性の高い本指標へ変更。
 ※2 毎年2月末の監視ユーザー数 ※3 日本を代表する大手企業グループへのサービス提供により、一気にID数が拡大

- ▶ [インターナルリスク領域] の新規導入が順調に進み、MRRが順調に積み上がる
- ▶ 売上高25億円を視野に、下期も堅調な成長を見込む

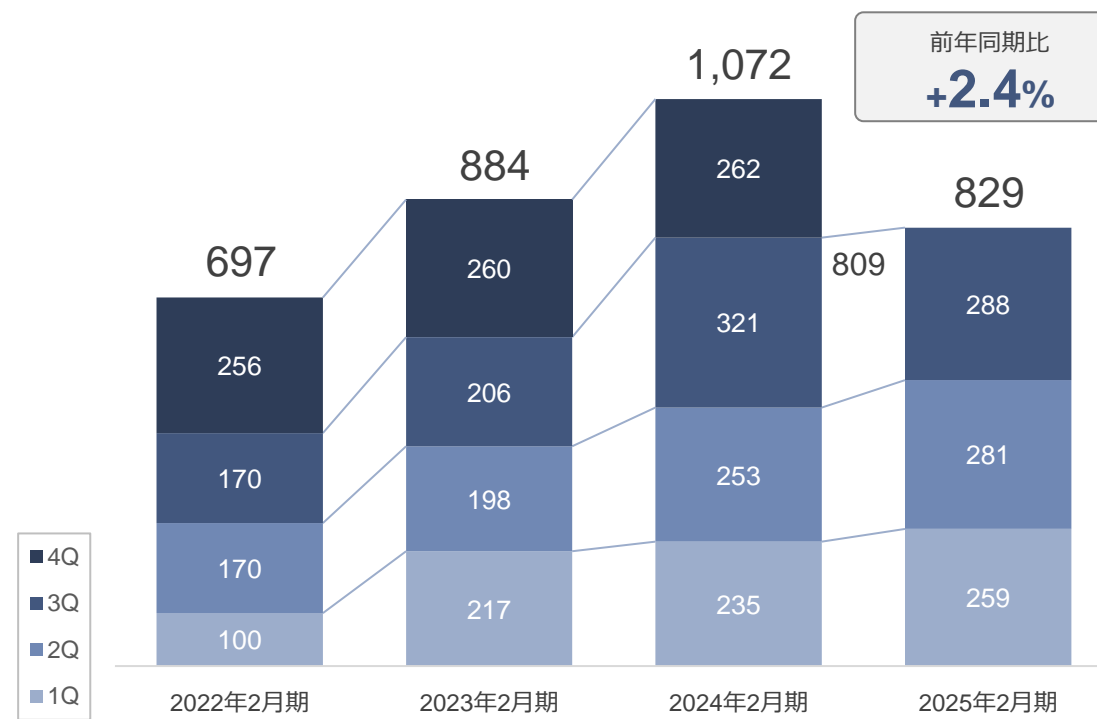
売上高の推移

(単位：百万円)



セグメント利益の推移

(単位：百万円)



※4つの事業セグメントへの変更に合わせて、過去に遡って、セグメント別の売上高・営業利益を記載しています。

TOPIC 1

● **日本ヒューレット・パカード合同会社（HPE）との販売代理店契約を締結**

国内大手企業と豊富な取引実績を有するHPE社とのパートナーシップで成長する内部脅威検知サービス（IRI）の展開を加速。

TOPIC 2

● **「内部脅威検知サービス（IRI）」の原価低減施策推進**

中期経営企画「Build Up Eltes 2027」で重要施策に位置づけているBPR、業務自動化範囲の拡大で1人あたりの提供能力が拡大。来期以降の成長を見据えた人的投資も並行して実施。

TOPIC 3

● **自社主催カンファレンス（「ブランディング」と「危機管理」の最適解～企業価値を高める攻めと守りの広報戦略～）の開催**

広報・危機管理領域の7社の協力で11月に開催し、400超のリードを創出。今後のリード獲得の有効な手段を確立。

ACTION

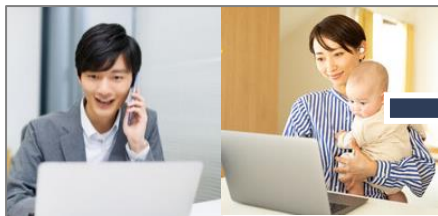
- ✓ AIを活用したサービス品質向上の取り組み
- ✓ 内部脅威検知サービスのさらなる活用シーン拡大に向けた開発
- ✓ 潜在顧客との接点数を増加させ、エンタープライズを中心とした見込み顧客育成に注力

【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領域】は、「AIK order」、「AIK assign」を中心に展開し、トップラインの増強を目指す
- ▶ 【警備保障サービス領域】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

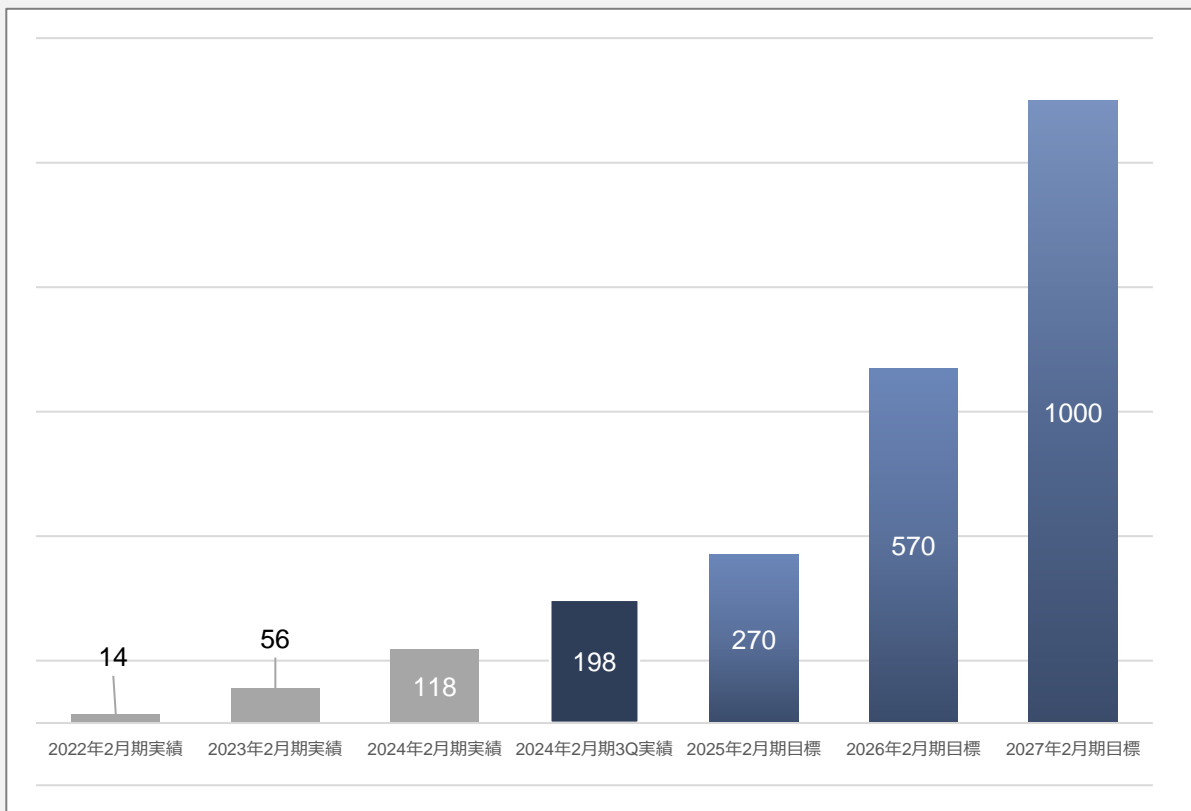


警備計画策定

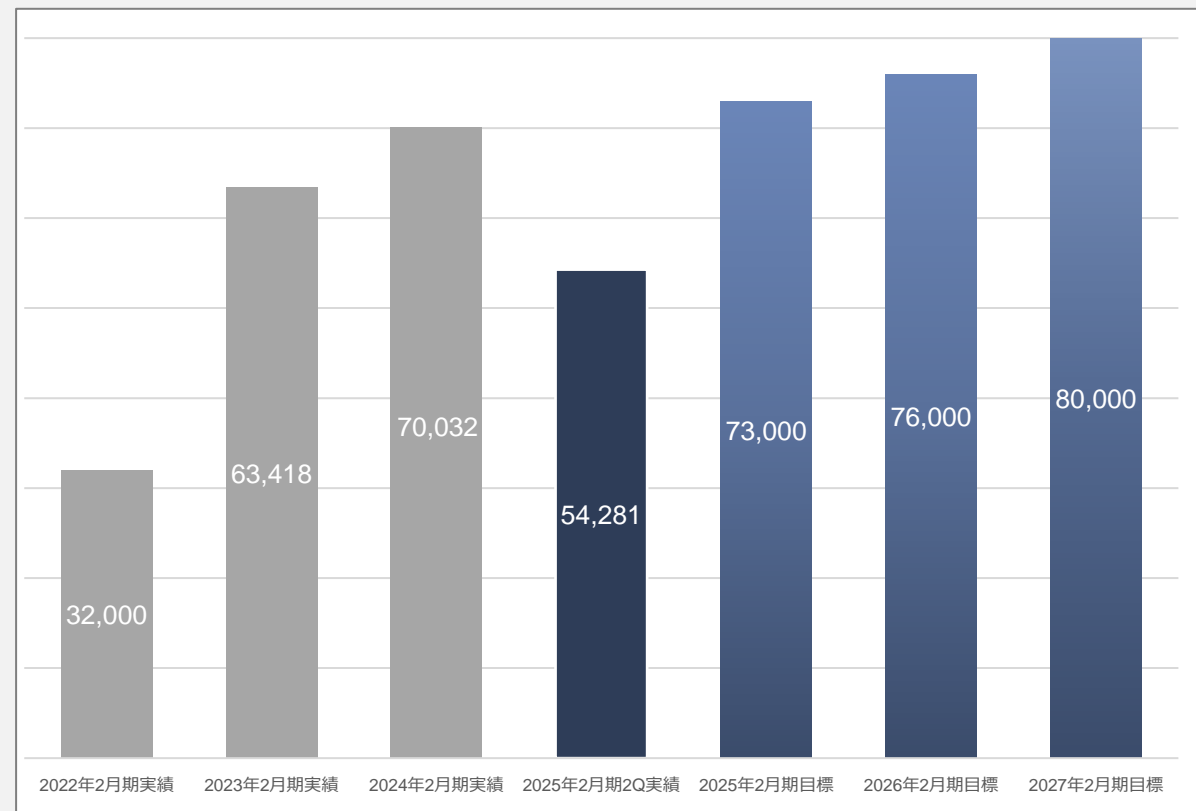


- ▶ [警備DX領域] は、AIK orderの活用強化により、第3四半期会計期間で37件の積み上げ
- ▶ [警備保障サービス領域] は、大阪・岩手の新拠点の成長が寄与し、進捗率74%で順調に推移

警備DX領域 | 警備会社クライアント数 ※1



警備保障サービス領域 | ポスト数 ※2

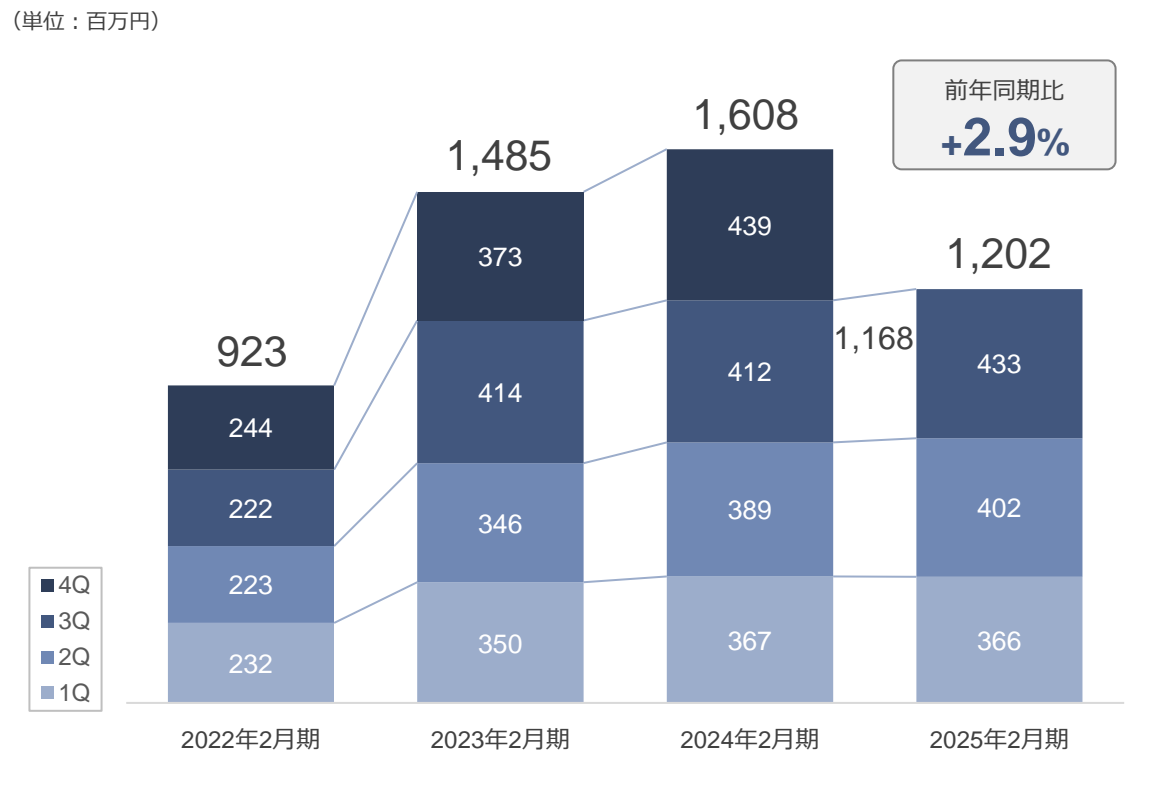


※1 各期末時点のプロジェクト別の有償契約の延べ数（警備会社拠点ごとに契約が生じている場合は、拠点ごとにカウント）。前回公表のAIKプロジェクト契約社数から、より重要指標の営業利益に相関性の高い本指標へ変更。

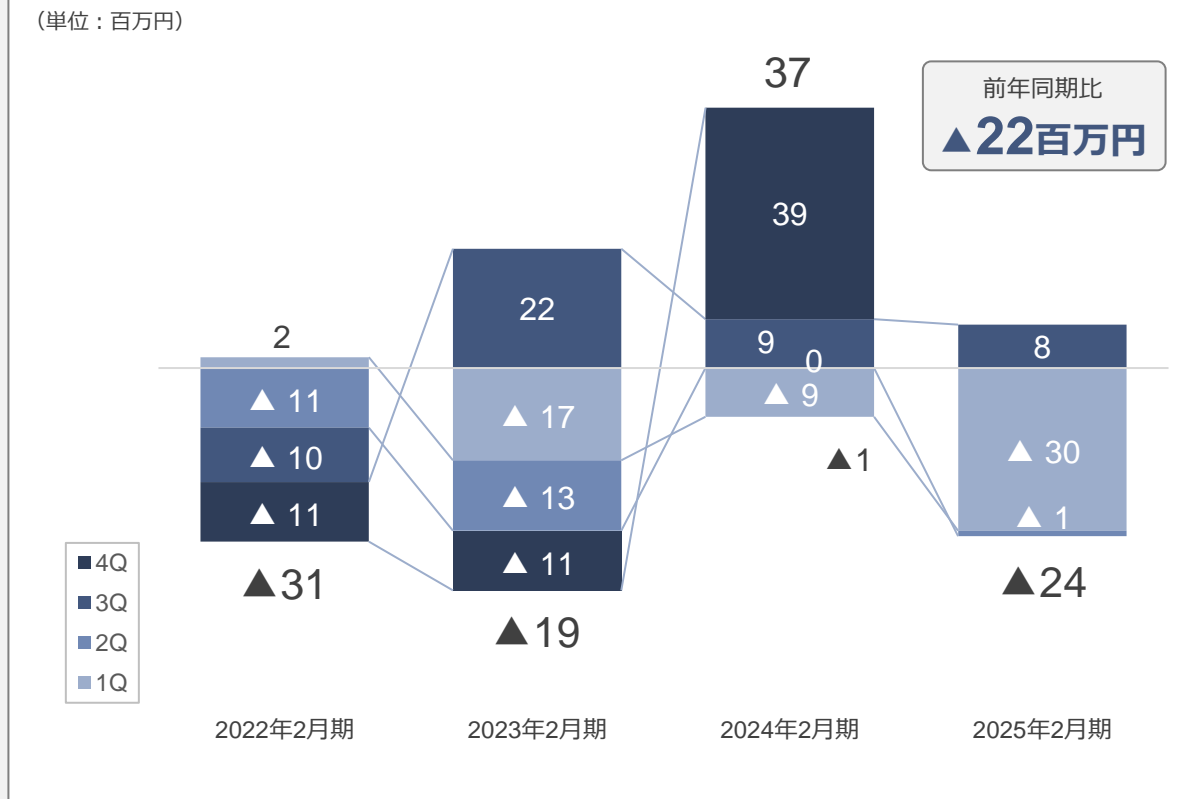
※2 警備員を配置する場所の数を示し、年間の累計ポスト数を記載

- ▶ 警備保障サービスが業績を牽引し、第3四半期会計期間で黒字着地
- ▶ AIK assignのリードタイム長期化などで売上が積み上がらず、警備DX領域で継続的な赤字が発生

売上高の推移



セグメント利益の推移



※4つの事業セグメントへの変更に合わせて、過去に遡って、セグメント別の売上高・営業利益を記載しています。

TOPIC 1

- 「AIK order」登録数が2,000社を突破

警備業界繁忙期の需要増に合わせて、警備の受発注プラットフォーム「AIK order」の登録数増大。登録警備会社の警備員数も50,000人に迫り、順調に拡大。

TOPIC 2

- 警備ネットワークを活用したコンシェルジュ型サービスのニーズ増大

「AIK order」の登録警備会社が増加している中で、多様な警備発注課題を持つ顧客に対してAIKが警備ネットワークを活かした最適な警備プランを提案・提供。

TOPIC 3

- And Security社 大阪拠点が順調に立ち上がり

2025年開催の大阪万博の需要獲得による垂直立ち上げを目指して、大阪拠点を立ち上げ。採用、クライアント開拓ともに順調に推移。

ACTION

- ✓ AIKシリーズの契約者数拡大を目指し、業務提携も含めた販売促進体制を強化
- ✓ 大阪万博など大型イベントに向け、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領域] [事業会社DX領域] の2領域で事業を展開
- ▶ [自治体DX領域] 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領域] は、SESとラボ型開発のハイブリッド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

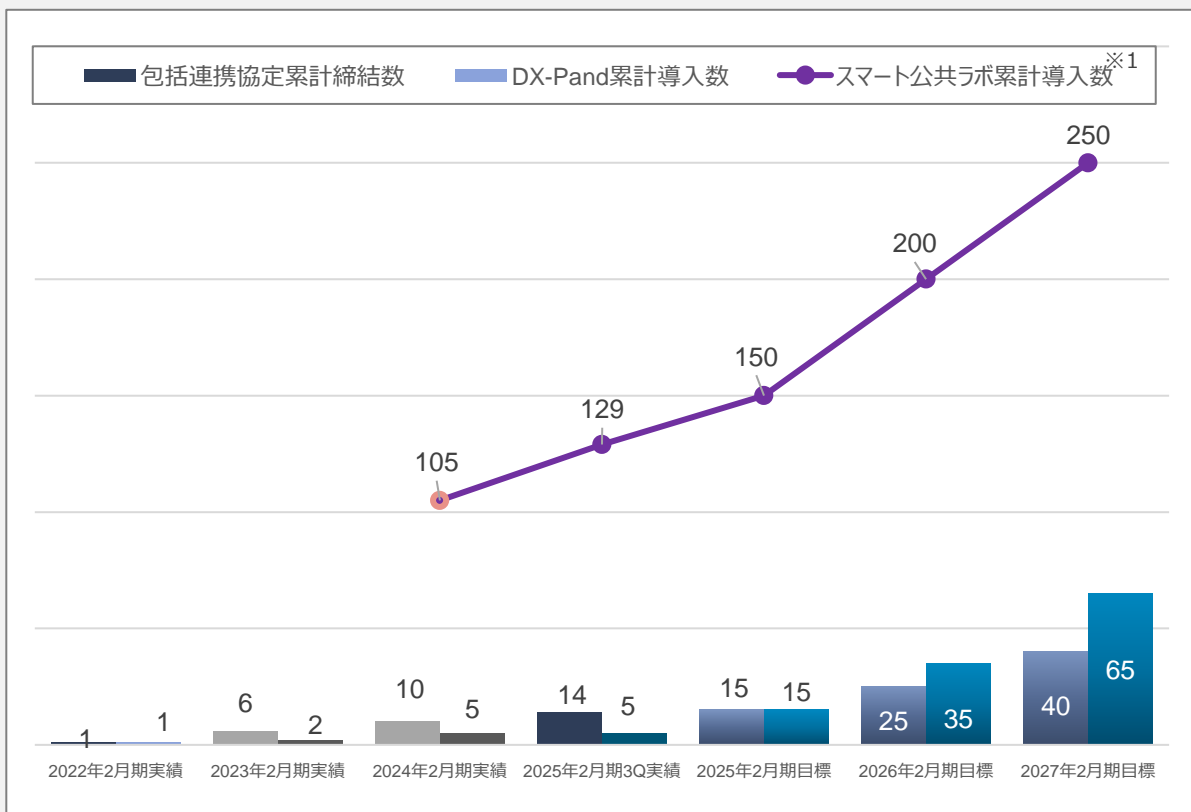
主カサービス：SES・ラボ型開発



事業会社のDX支援を行うSESとラボ型開発のハイブリッド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。

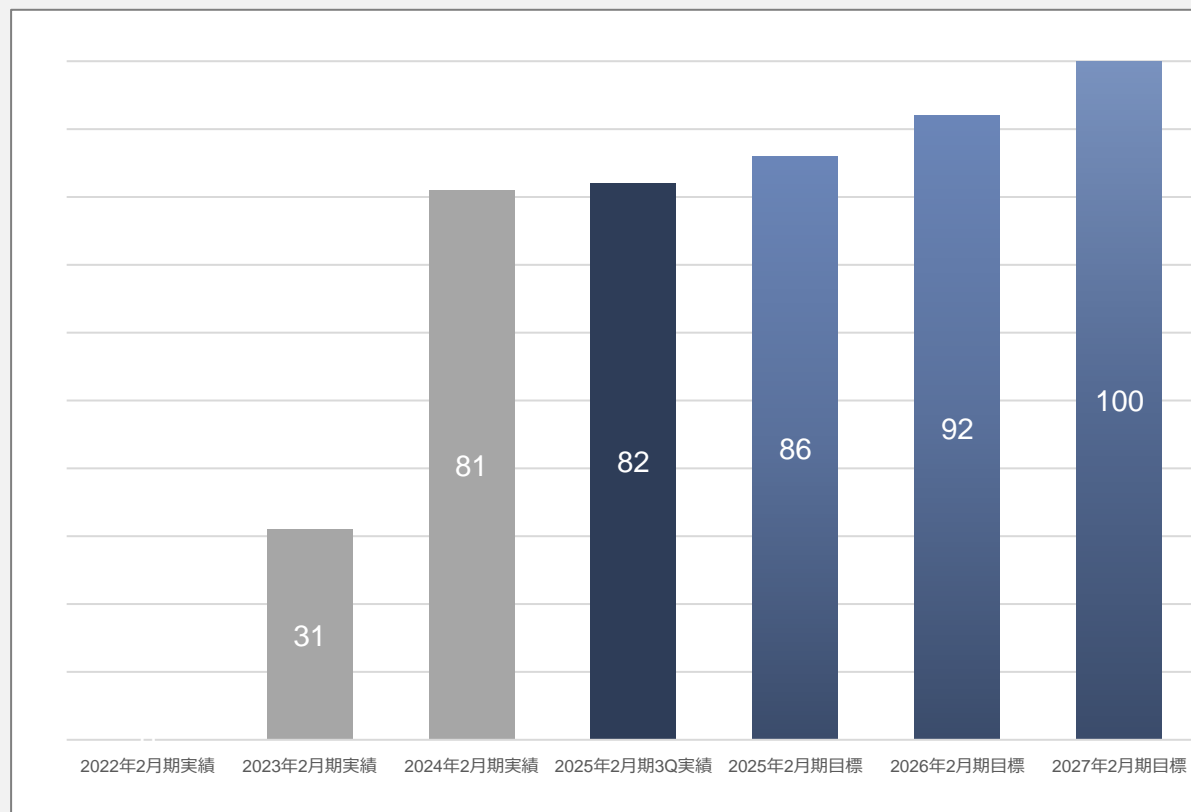
- ▶ [自治体DX領域] は、スマート公共ラボの累計導入数が順調に推移
- ▶ [事業会社DX領域] は、新規営業・採用活動を並行して、推進

自治体DX領域 | 自治体との取り組み数



※1 プレイネクストラボ社の「スマート公共ラボ」は、2023年6月のグループ参画後から反映

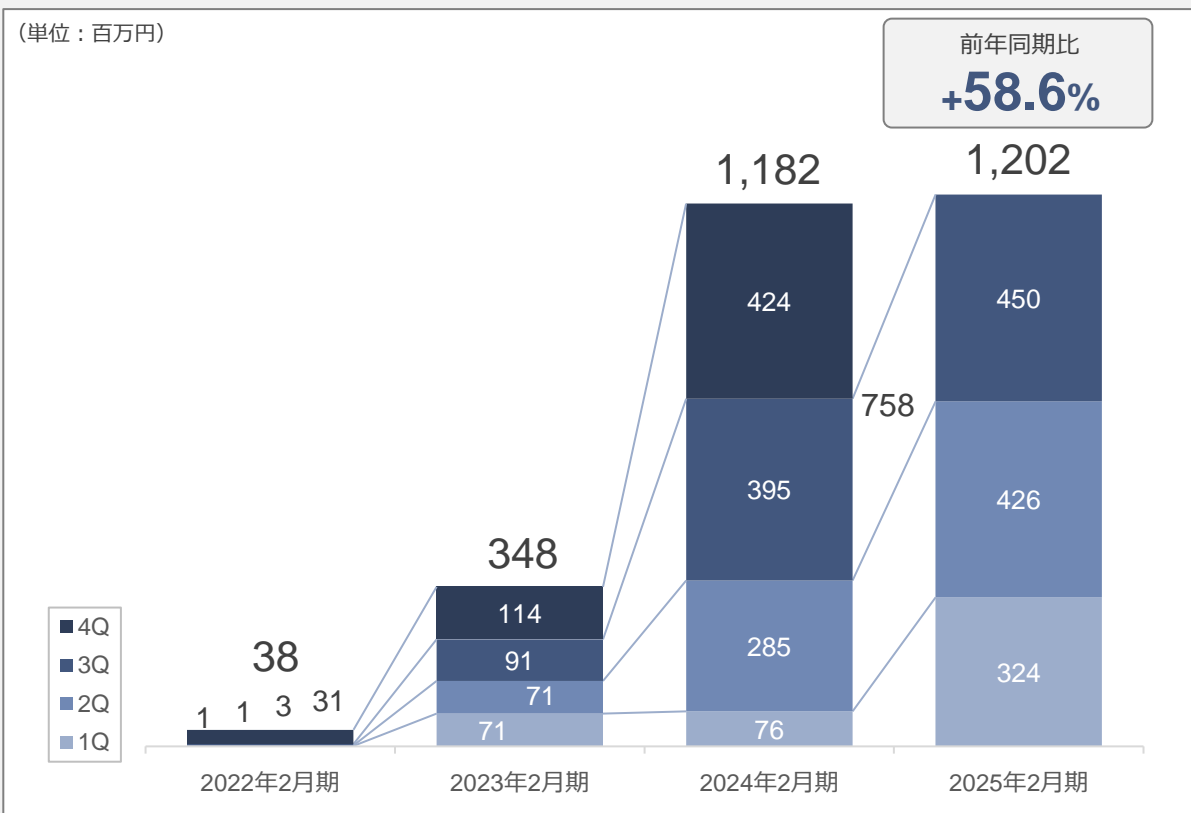
事業会社DX領域 | 月間稼働人月^{※2}



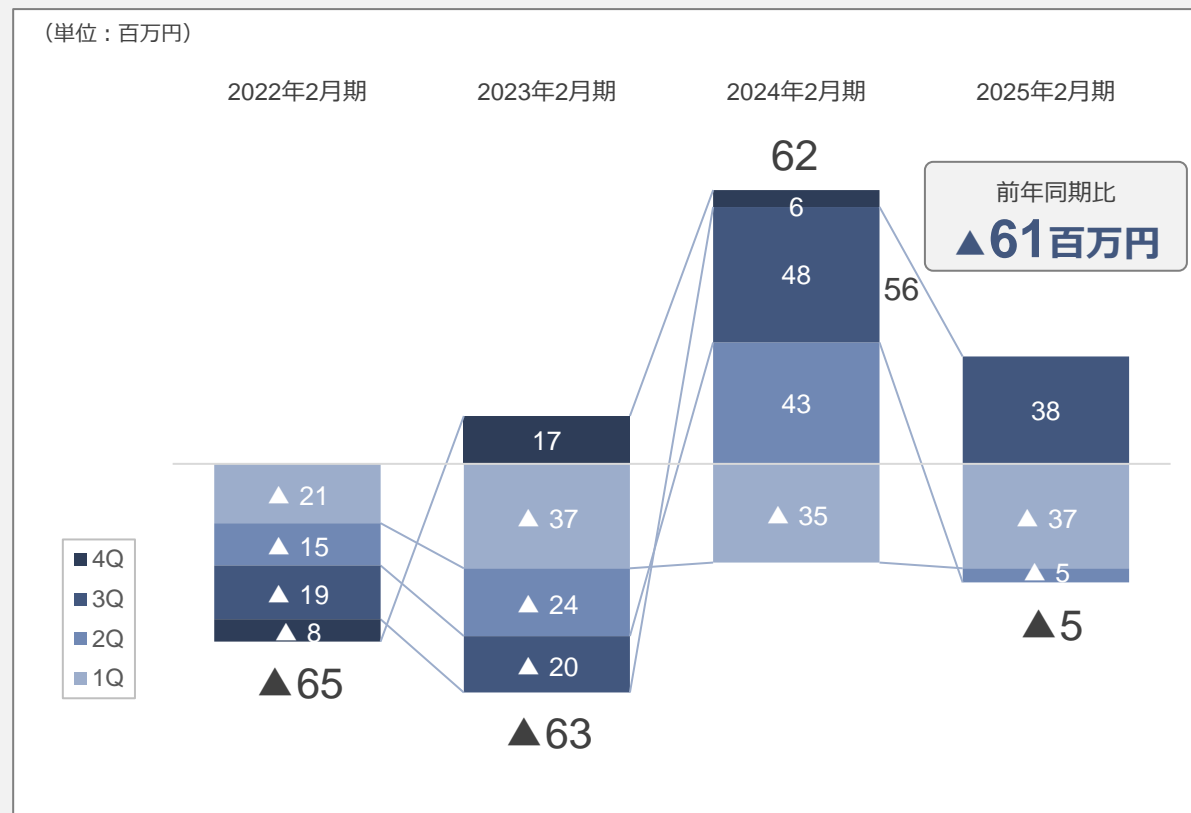
※2 毎年2月の月間稼働人月を記載。前回公表の企業クライアント数からより最重要指標の営業利益に相関性の高い本指標へ変更。

- ▶ [自治体DX領域] の業績貢献は下期偏重であり、第3四半期会計期間は黒字に転換
- ▶ [事業会社DX領域] は、来期以降の伸長のために、並行してエンジニア採用を強化

売上高の推移



セグメント利益の推移



※4つの事業セグメントへの変更に合わせて、過去に遡って、セグメント別の売上高・営業利益を記載しています。

TOPIC 1

● **テレビ局のDX支援を強みに持つJDXソリューションズのグループ参画**

優秀なDX人材・エンジニア参画、放送局とのネットワークを活用し、今後自治体DX領域の加速、メディア領域のDX化、メディアと自治体DXの融合を展望。

TOPIC 2

● **生成AI事業の取組みを推進**

下期偏重のビジネスモデル脱却を目指して、自治体・事業会社向けの新たなサービスとして音声生成AI、AIチャットボットの開発に着手。

TOPIC 3

● **事業会社DX領域の新規パイプラインを順調に積上げ**

大手企業・自治体への営業活動の成果が実り、メインフレーム関連領域などのニッチ市場のみならず、上場企業に向けたラボ型開発、SESなどの新規パイプラインを拡大し順調に積上げ。

ACTION

- ✓ マイナンバーカードとの連携を目的とした住民総合ポータル「DX-Pand」の、さらなる機能拡充や品質向上
- ✓ 事業会社DX領域の事業拡大に向けた、採用加速

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
- ▶ 第2期（2025年2月期～2027年2月期）中期経営計画には、＜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

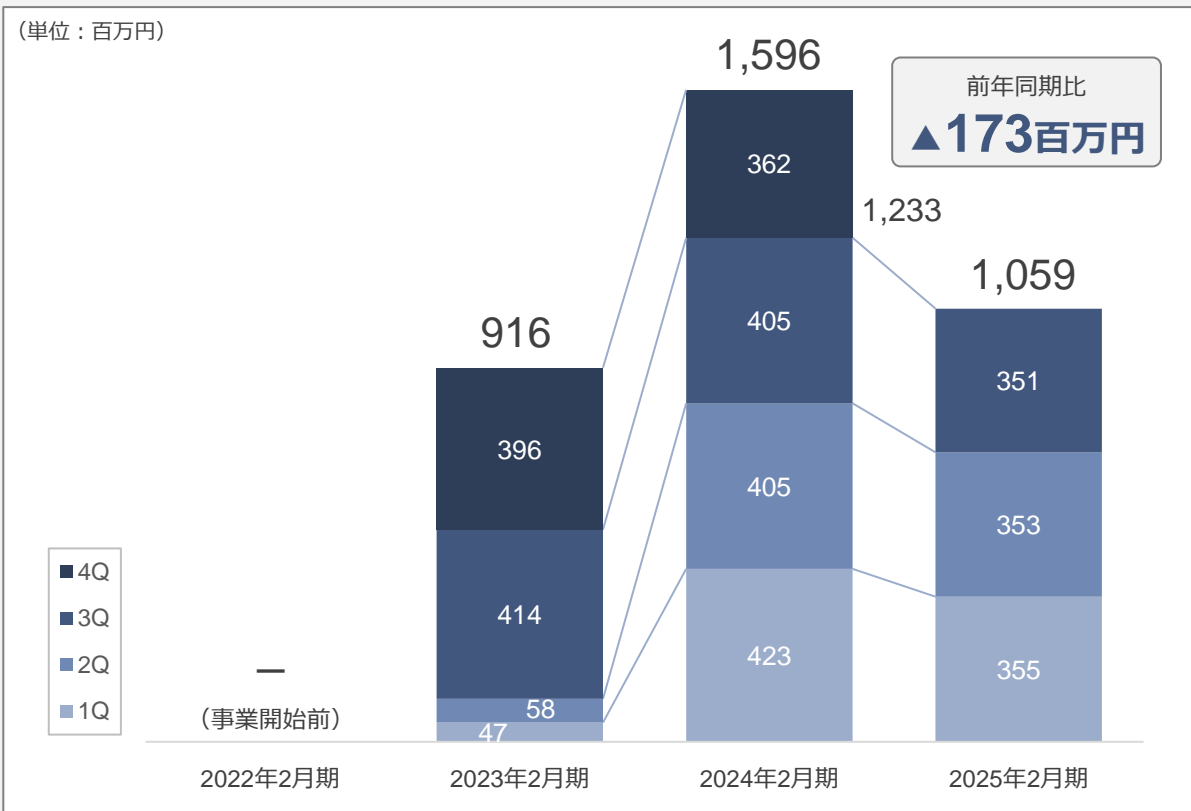


スマートシティ・マネジメント

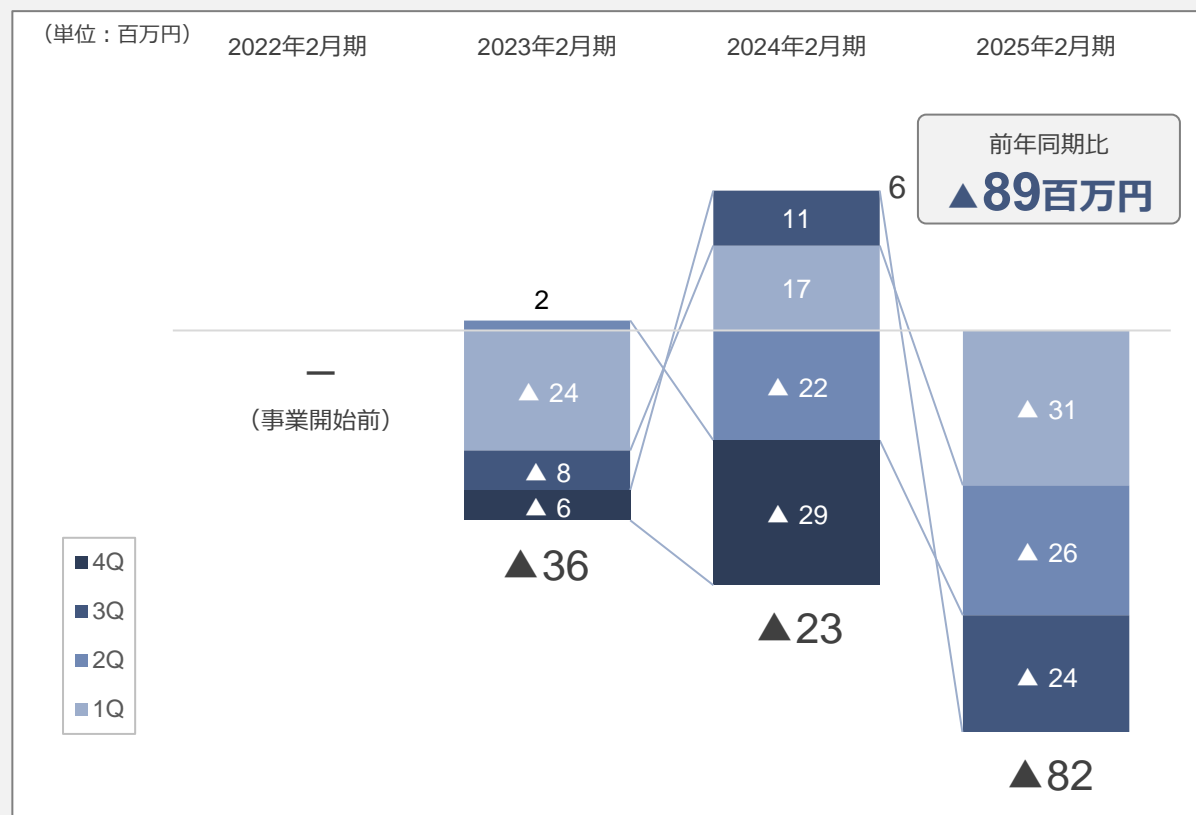
人々の生活空間全体に拡張

- ▶ 新規管理物件の獲得進捗が営業利益に影響するも、一定の収益性確保（のれん除くセグメント利益：65百万円）
- ▶ 地方創生にも貢献するインバウンドマーケティングの成功体験が積み上がる

売上高の推移



セグメント利益の推移



※4つの事業セグメントへの変更に合わせて、過去に遡って、セグメント別の売上高・営業利益を記載しています。

TOPIC 1

● **不動産売買専任チーム組成始動**

不動産売買経験を有する幹部人材とメンバーの採用を完了し、不動産売買専任チームが始動。
今期業績に貢献しうる案件も発生しており、順調な滑り出し。

TOPIC 2

● **マップ検索特化型集客ツール「ミセシルベ」のサービス提供開始**

検索サイトやマップツールに表示される店舗情報を最適化し、集客力アップに貢献する
自社開発のマップ検索特化型集客ツールの提供を開始。継続的な売上の積上げに取り組む。

TOPIC 3

● **地方創生の機運を追い風に、地方からのデジタル化を推進**

スマートシティ事業で進める居住空間のデジタル化、インバウンドマーケティングの支援に加えて、
警備事業・行政サービスのデジタル化を通じて、地方創生に貢献。

ACTION

✓ 既存ビジネスの堅調な成長に加えて、新規ビジネスの新たな柱の創出を加速

※スマートシティ事業は、立ち上げ期のため、KPIは設定していません。

4

第2期 (2025年2月期～2027年2月期) 中期経営計画



第1期 (2022年2月期～2024年2月期)

「デジタルリスクの企業」から、その先へ。

- 中期経営計画「The Road To 2024」を策定、「変革と基盤構築」をビジョンに掲げて新領域へ進出
- 非連続な売上高の達成



第2期 (2025年2月期～2027年2月期)

安全なデジタル社会をつくり、日本を前進させ続ける。

- 中期経営計画「Build Up Eltes 2027」を策定、収益基盤強化を掲げる
- **デジタルリスク事業** : 内部脅威検知サービスの展開強化とともに、原価率低減の取り組みを徹底
- **AIセキュリティ事業** : AIKシリーズが展開期となり、トップラインの伸長とともに、収益を確保
- **DX推進事業** : 自治体DXプロダクトの横展開によって、安定的な収益を確保
- **スマートシティ事業** : AIセキュリティ事業同様に、不動産管理業務を運営しつつ、業務効率化のDXソリューション開発・展開

Company Policy

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の大企業への導入を促進
- 事業全体でAI活用促進、BPR※1によって、提供コスト低減

AIセキュリティ事業

- AIKシリーズの展開を強化し、単月黒字化を早期実現
- 採用・新規営業強化し、警備保障サービスの堅調な成長

DX推進事業

- DX-Pand※2、スマート公共ラボの横展開加速
- SES※3・ラボ型開発のハイブリッドで顧客ニーズを最適化

スマートシティ事業

- 既存プロパティ・マネジメント事業のDX化で収益性向上
- スマートエリアマネジメントの着手による事業規模拡大

※1：ピーパーアル：企業の目的を達成するために顧客志向をベースに、現在の業務プロセス・組織構造・情報システムを根本的に見直し再構築すること

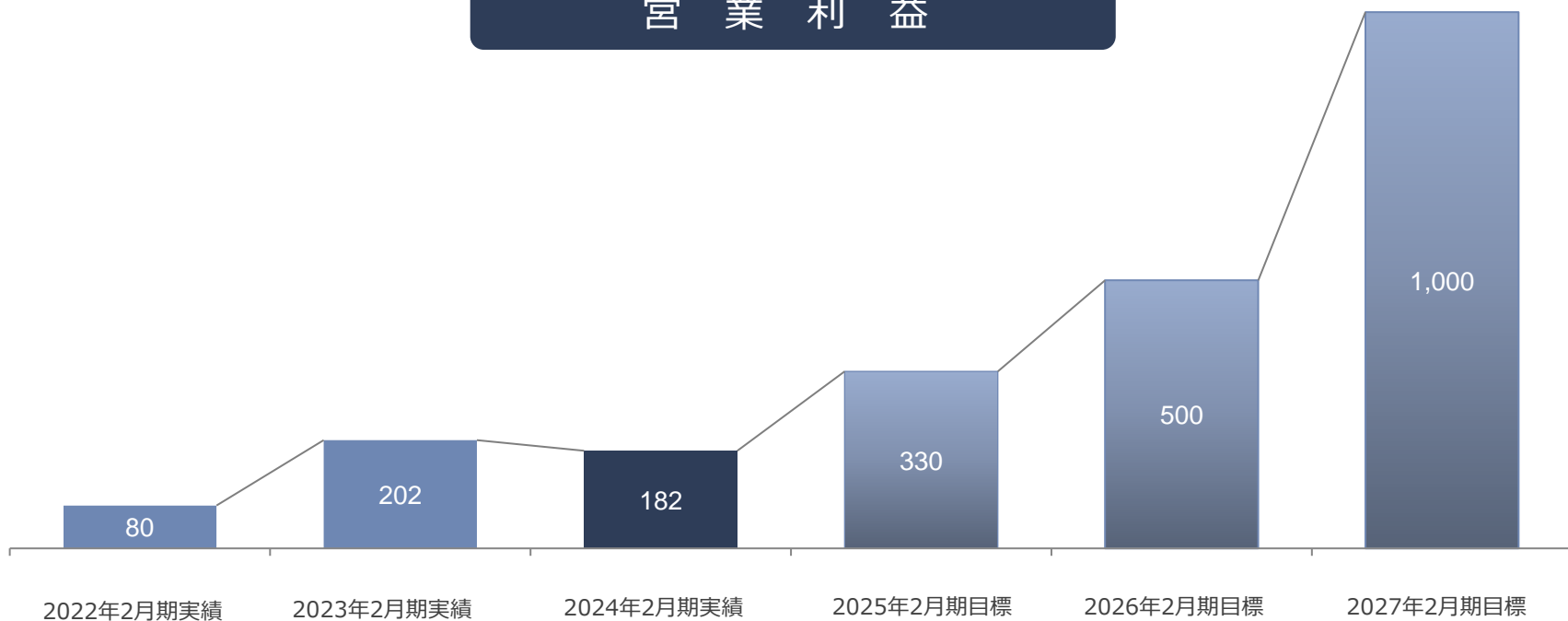
※2：DX-Pand（デクスパンド）：JAPANDXが開発した住民総合ポータルアプリの名称 ※3：SES：ソフトウェアやシステムの開発・保守・運用における委託契約

第2期中期経営計画は、営業利益10億円を最重要指標に設定

FY2022~2027推移 | 売上高 / EBITDA / 営業利益

(単位：百万円)

営業利益



	2022年2月期実績	2023年2月期実績	2024年2月期実績	2025年2月期目標	2026年2月期目標	2027年2月期目標
売上高	2,682	4,685	6,535	7,200	8,200	10,000
EBITDA	248	446	557	660	800	1,300

2027年2月期目標

売上高 **100** 億円
(2024年2月期対比 +53%増)

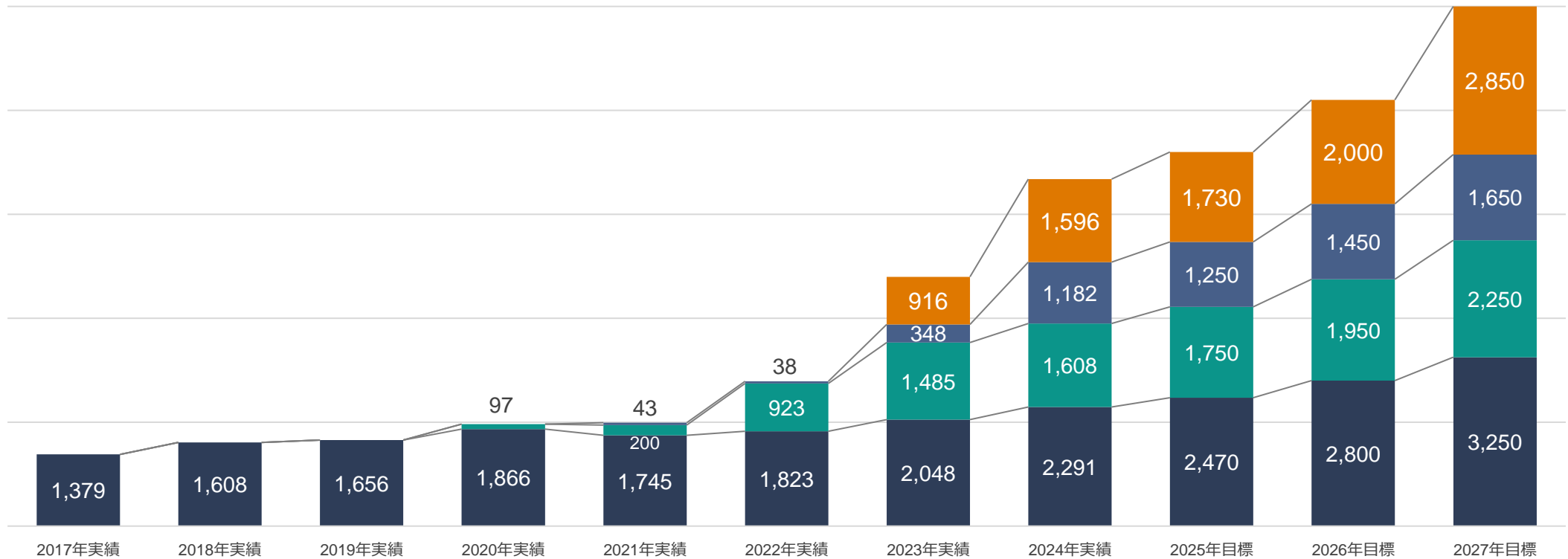
EBITDA **13** 億円
(2024年2月期対比 +133%増)

営業利益 **10** 億円
(2024年2月期対比 +449%増)

4事業全てにおいて成長を見込み、売上高100億円を目指す

(単位：百万円)

■ 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



※4つの事業セグメントへの変更に合わせて、過去に遡って、セグメント別の売上高を記載しています。

5

各事業概要



ソーシャル領域 | 市場の課題と事業の取組

OVERVIEW

- ✓ 生成AI（人工知能）によりフェイクを生み出す技術は低コスト・巧妙化、それらの情報が拡散
- ✓ 一般ユーザーは情報の真偽の判断が困難なため、安全なデジタルサービスの利用、正しい情報の取得の問題が生じる

ACTION

- [Webリスクモニタリング]は、生成AIにより作成された偽画像や偽動画を含むデジタル情報を取得、24時間365日のサービスを提供
- 収集されたデータはAIと専門スタッフが分析し、緊急性の高い情報をクライアントへ即時報告、初動から沈静化までを対応

SNSに起因した社会問題とされる事例

01 プロパガンダを目的した偽情報



プロパガンダ（特定の思想・行動へ誘導する）により、震災など非常事態の地域や外交、政治を情報操作し社会を混乱に招く。

02 閲覧数で収益を得るインプレ※1ゾンビ



Xの閲覧数により収益を得るインプレゾンビにより、刺激的な偽情報の拡散の実態が浮上。国外から投稿が拡散される事例も発生。

03 SNS情報によって金融市場が混乱



米国シリコンバレーバンクの取り付け騒ぎ※2では、SNS上での論調がユーザー心理に影響。国内銀行、株式市場にも同様にリスクが存在。

新たなソーシャルリスクに対応し、市場ニーズの取り込みへ

※1：インプレ=インプレッション。Web広告や記事コンテンツ、SNSなどが表示された回数を示す指標

※2：預金を受け入れている金融機関の窓口で、預金者が預金引出しを求めて一時に殺到する状態

主力サービス「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
- ▶ 収集されたデータはAI + 分析担当が日次・月次で報告、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



SNS分析をスポットで対応

タレントリスク調査

プロモーション起用などを検討しているタレントのSNS上での評判や、過去のタレントの振る舞いにリスクがないかの把握を行う調査。

出資先企業評判調査

出資等を検討している企業に関するSNS上の定性情報を元に経営体質や労務環境等にリスクがないかを調査。

炎上発生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／社内ルールの策定支援

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。

インターナル領域 | 市場の課題と事業の取組

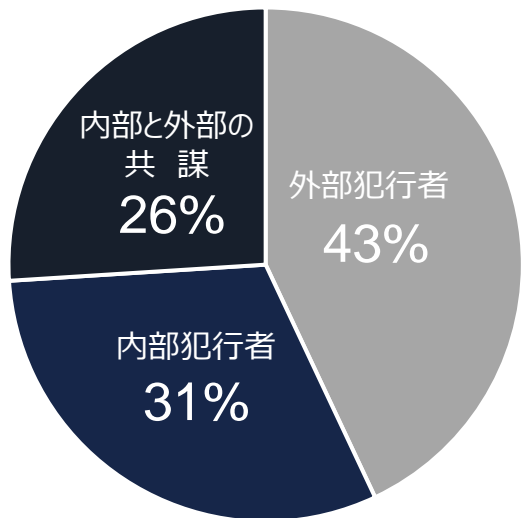
OVERVIEW

- ✓ 営業秘密持ち出し等の内部脅威に対する、リスクが高まる
- ✓ 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

- 日本を代表する企業群にターゲティングを行い、営業マーケティングリソースを効率的に活用
- 提供能力拡大を目的とした採用体制の強化と教育強化

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

出所：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 2024

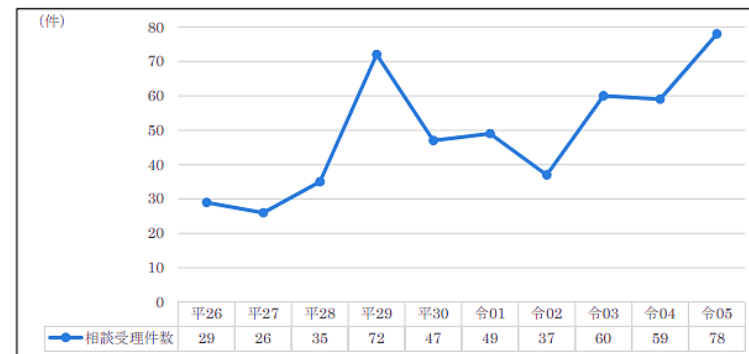
順位	原因
1	ランサムウェアによる被害
2	サプライチェーンの弱点を悪用した攻撃
3	内部不正による情報漏洩（2023年は第4位）
4	標的型攻撃による機密情報の窃取
5	修正プログラムの公開前を狙う攻撃（ゼロデイ攻撃）
6	不注意による情報漏えい等の被害
7	脆弱性対策情報の公開に伴う悪用増加
8	ビジネスメール詐欺による金銭被害
9	テレワーク等のニューノーマルな働き方を狙った攻撃
10	犯罪のビジネス化（アンダーグラウンドサービス）

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 2024」

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

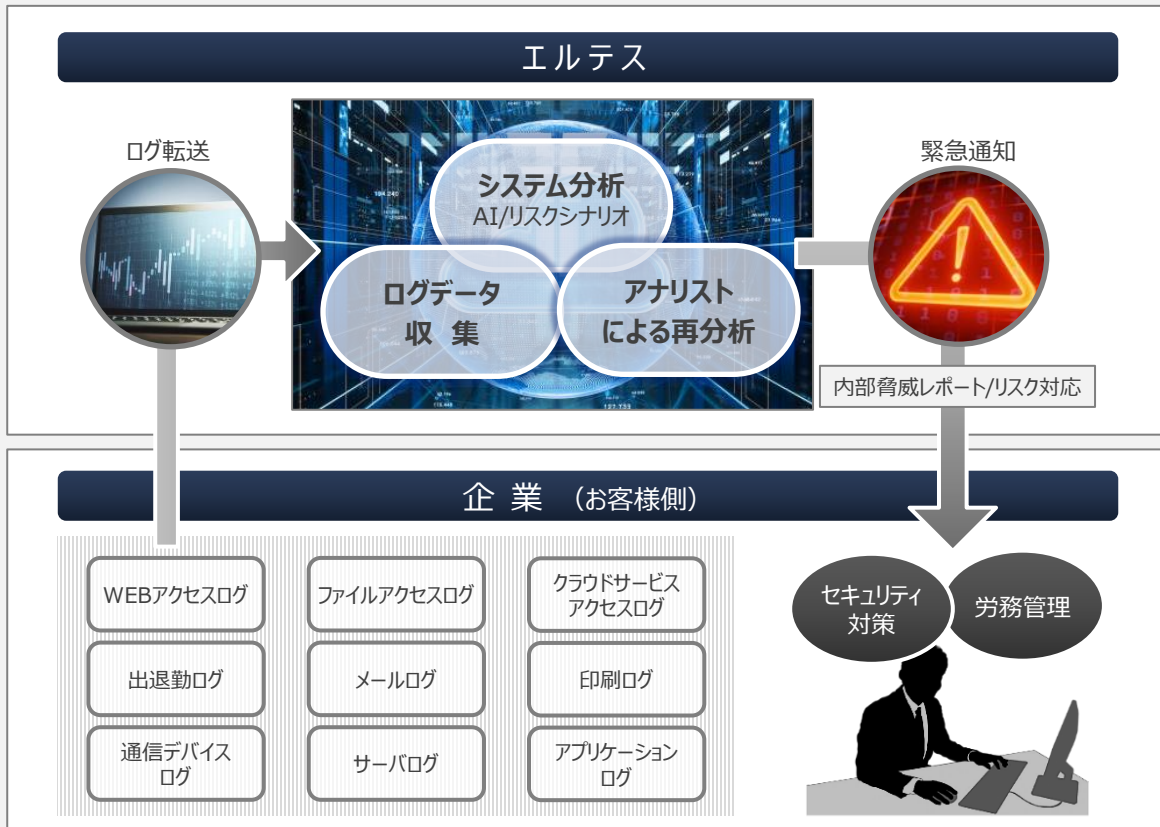
【過去10年における営業秘密侵害事犯に関する相談受理件数の推移】



出所：警察庁生活安全局生活経済対策管理官「令和5年における生活経済事犯の検挙状況等について」

主力サービス「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
- ▶ リモートワーク、クラウドサービス利用など、デジタル時代の働き方に対応可能
- ▶ 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



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

市場の課題と事業の取組

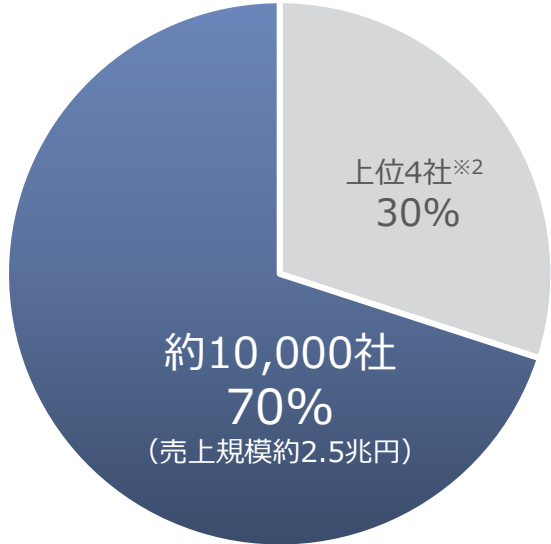
OVERVIEW

- ✓ 地政学リスクの高まり、世界的イベント開催などによって、警備保障サービスの需要は堅調に推移
- ✓ インフレによる賃上げの動き、デジタル化遅延による生産性向上の停滞事業承継問題、人手不足などの課題あり

ACTION

- 警備保障サービスの需要増大に対して、採用力の強化、グループ内DXプロダクト活用を通じて、業績拡大を目指す
- 構築した警備会社ネットワークに対して、インフレ等の外部環境変化の後押しを受けて、DX支援プロダクトの提案活動を活性化

警備保障サービス市場規模※1



約10,000社のうち、警備員数が
50人以下の企業が8割を占める

＜警備保障サービス＞
営業力強化・提供能力拡大
＜警備DX＞
小規模事業社のDX支援

警備業界に対するDX支援

A.警備受発注

- 警備を依頼したい側と警備会社をマッチング
- チャット等で双方の条件を即確認
- あらゆる書面をデジタル = WEB上で完結

B.警備管制業務

- シフトや案件状況をまとめてWEB管理
- 書類はスマホやPCでペーパーレス
- 警備員の配置管理をオートメーション化

C.採用ソリューション

- 戦略及び施策の提案
 - └母集団形成手法
 - └労働環境向上
- 採用運用代行
 - └募集・選考・採用
 - └候補者対応

D.教育支援 (e-ラーニング)

- 警備スタッフの新任教育や現任教育
- 指導教育責任者の業務リソース削減
- 監査書類のペーパーレス化

※1：警察庁生活安全局生活安全企画課「令和4年における警備業の概況」
 ※2：当社推計・大手事業者4社の「警備保障事業」に係る売上高により推計

グループ内の警備保障サービス環境でDXプロダクトを活用し、
プロダクト改善 & 警備保障サービスの生産性向上の実現を目指す



市場の課題と事業の取組

OVERVIEW

- ✓ デジタル田園都市国家構想の追い風を受けた自治体DXの機運が高まる中、IT人材不足解消など、より効率的なDX推進が課題
- ✓ インフレによる賃上げ、国際的競争力強化などで事業会社でのDXが求められている

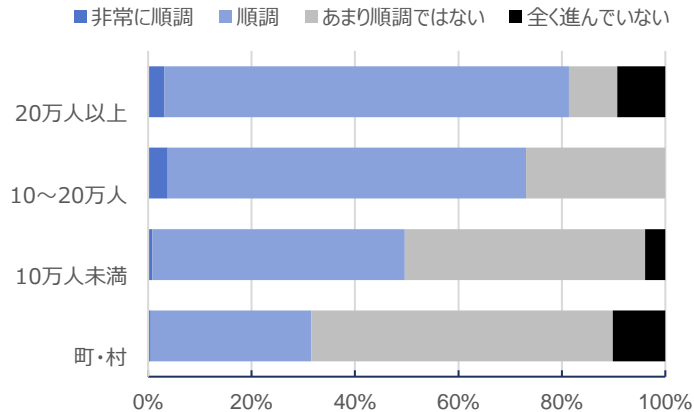
ACTION

- 自治体DXは実装フェーズから展開フェーズに移行、人口10万人以下規模の自治体1,435 ※1をターゲットに、営業マーケティング活動を強化
- 事業会社DXは人材採用・教育環境の整備により、DX人材のスキルアップを促し、対応領域、提供能力拡大と単価向上を狙う

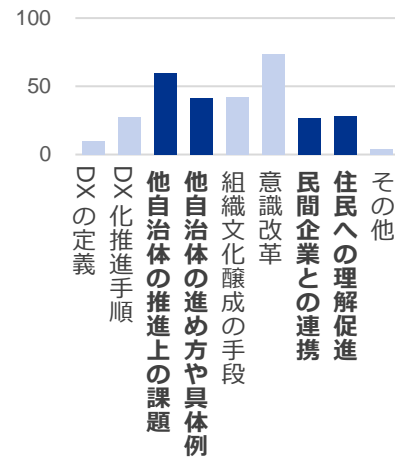
自治体DX領域 市場余地

- 大規模自治体は8割が順調と回答しているが、人口10万人未満規模の市区町村の推進状況は停滞
- 小規模自治体での提案において、具体例や課題など導入実績は今後大きな強みとなる

自治体DXにおける推進状況（市区町村人口）



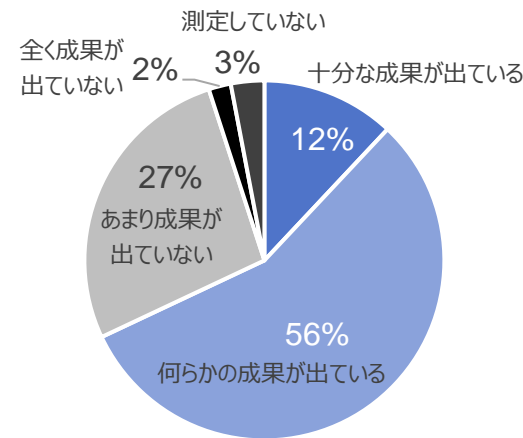
DXについて知りたい事（市区町村）



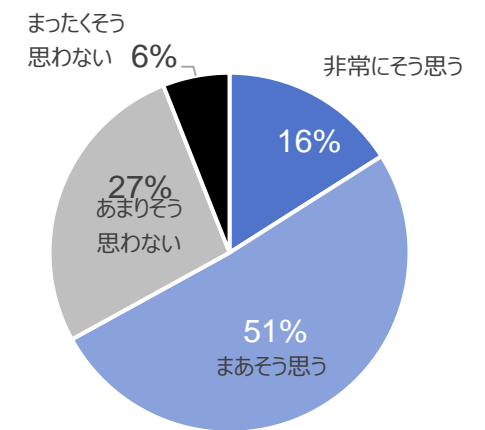
事業会社DX領域 市場余地

- DX化、デジタル化が求められる中で、全社戦略に基づいた全社的なDXに取り組んでいるのは、3割未満。
- DX人材が不足が懸念される中で、今後SES・ラボ型開発の市場はさらなる拡大を見込む

事業会社におけるDXの成果



DX人材の育成計画・研修制度は整っているか



出典：「一般社団法人日本経営協会（<https://www.noma.or.jp/>）」より転載・グラフ作成

出典：PwCジャパングループ「日本企業のDX推進実態調査2023」より転載・グラフ作成

※1：2024年4月末時点の日本の自治体数は1,718

自治体DX・事業会社DXの相互領域でDX人材を共通化させ、グループで日本のDX化に貢献

自治体DX領域



プロダクト

(DX-Pand・スマート公共ラボ等)

コンサルティング

(基本方針策定・サイバーセキュリティ戦略等)

自治体・行政

DX人材の共通化

グループ内プロダクト開発への参画

DX人材のスキルアップ

開発領域拡大・SES単価向上

事業会社DX領域



従来型

ラボ型



SES

(PM・エンジニアの雇用業務委託)

ラボ型開発

(アプリ・Webサイト・Webサービス等)



案件立上げに高負荷



専属チーム
スピーディな次期開発

事業会社

住民総合ポータル「DX-Pand（デクスパンド）」

POINT

- 各自治体からの要望や課題解決依頼により、住民の利便性向上を目的とした住民総合ポータル「DX-Pand」を提供
- 今後汎用的な「DX-Pand」の展開および機能拡充も模索し、行政サービスのデジタル化貢献と住民ファーストを実現

自治体の行政情報



- 自治体HP
- 自治体既存アプリ
- 健康促進アプリ
- オンライン予約
- チャットボット
- ゴミカレンダー/分類種別判別
- 電子申請/共通IDの発行
※拡張予定機能

DX-Pand



機能例

- 自治体公式アプリおまとも機能
- 会員登録・一括認証
- オンライン行政手続き
- プッシュ通知
- 広報誌キーワード検索
- 施設予約、図書検索・予約

住民への防災情報

- 災害アラート
- 災害時の行動示唆
- 避難・警戒情報
- 停電・交通・通信情報
- 新型コロナウイルス情報
- その他生活情報
(天気・傘指数・熱中症・花粉等)



市場の課題と事業の取組

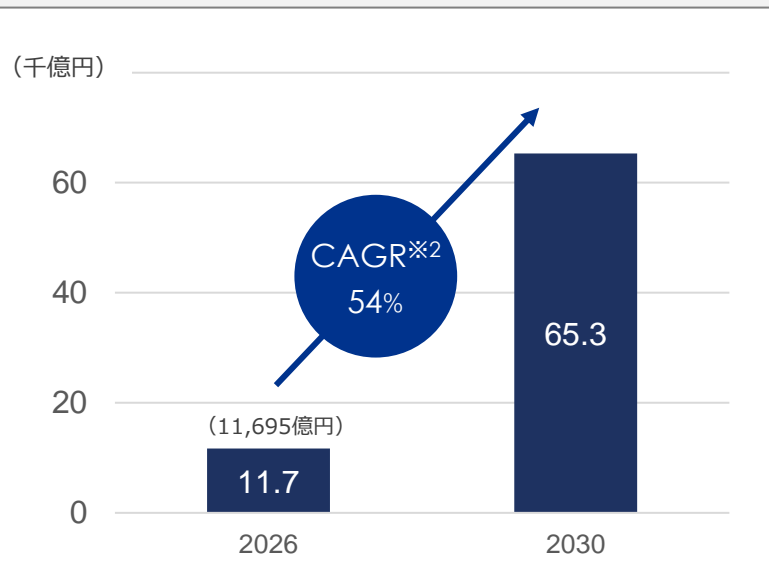
OVERVIEW

- ✓ 少子高齢化によって労働の慢性的な人手不足、特に過疎化する地方を中心に、公共サービスの維持が困難
- ✓ デジタルの普及により住民のニーズも多様化し、行政単独の対応は困難なため民間との連携を検討されている

ACTION

- デジタル時代の居住空間はソフト面において、マネジメント（計画・管理・運営等）の効率化・最適化が急務、本事業はこれを支援する
- IoTなどから取得されるデジタル情報により、行政サービスや防災管理、移動、物流など効率的かつコストを最適化が可能
- グループが一丸となり、デジタルリスク対策・AIを活用した警備保障・行政サービスのDX化の融合で、総合マネジメントソリューションに挑戦

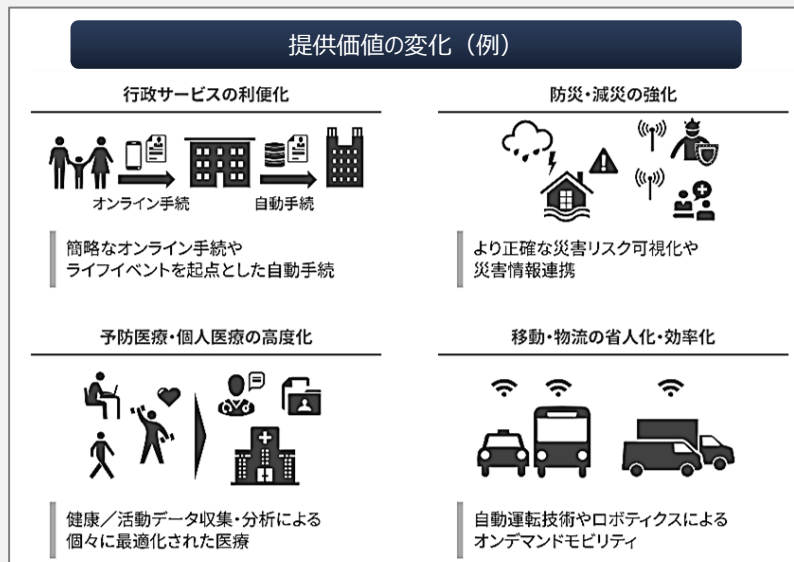
行政DX・スマートシティ国内市場規模※1



スマートシティが実現した後の都市の管理者・運営者のイメージ※3



2030年の行政DX・スマートシティ未来予想図※1



※1：出所：2030年市場展望と人材要件：行政（行政DX・スマートシティ（都市OS））（KPMG社※4） ※2：CAGR：年平均成長率とは、指定した期間に亘る成長率から、1年あたりの成長率として算出した幾何平均
 ※3：出所：国土交通省 都市局「スマートシティの実現にむけて【中間とりまとめ】図-6を元に抜粋・作成 ※4：KPMG：イギリスで設立されたグローバルコンサルティングファーム企業

黒字化を達成したAIセキュリティ事業同様に
不動産管理業務運営と、業務効率化のDXソリューションの開発・展開のシナジーを持つビジネスモデル

DXソリューション※

A.プロパティ・マネジメント企業向け

- スマートロック等のIoTを活用した住居の遠隔管理
- 生成AI活用による顧客対応の省人化



B.不動産オーナー向け

- 不動産売買のマッチングプラットフォーム



C.不動産入居者向け

- 入退去手続きの完全オンライン化
- スマートホームによる快適な住空間



D.関連業者向け

- 業務受発注のマッチングプラットフォーム



事業の収益確保と領域拡大

01.プロパティ・マネジメント事業の生産性向上

DXソリューションの活用により、不動産管理業務のデジタル化を実施。管理業務の効率化を図り、従業員一人当たりの管理可能戸数を拡大し、収益性向上を実現。

02.DXソリューションを他社へ横展開し、更なる収益獲得

自社で実証を重ねたDXソリューションを、不動産管理企業等へ展開し、実業を展開するIT企業が開発したソリューションとして、不動産業界のデジタル化を支援。

03.スマートエリア・マネジメントDX (STEP2) への拡張

DXソリューション活用領域を拡大し、最終的なスマートシティ・マネジメントへの拡張を目指して、宿泊施設やビルなどの一部エリアのスマート化に着手。

※一部構想予定のサービスも含まれます

6

Appendix



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>

19卒と21卒の二人が歩む エルテスでの軌跡とこれから

エルテスで感じた成長や今後の目標について
活躍する若手営業パーソンの対談形式で紹介



<https://eltes.co.jp/ownedmedia/20230401>

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

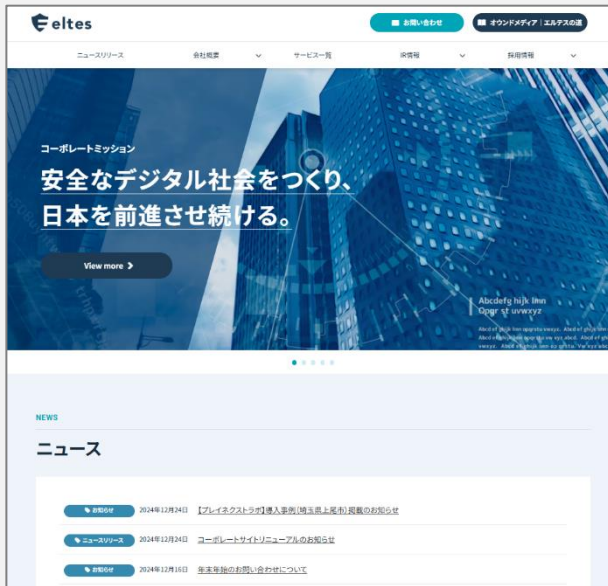


<https://eltes.co.jp/ownedmedia/20230602>

コーポレートサイトリニューアル

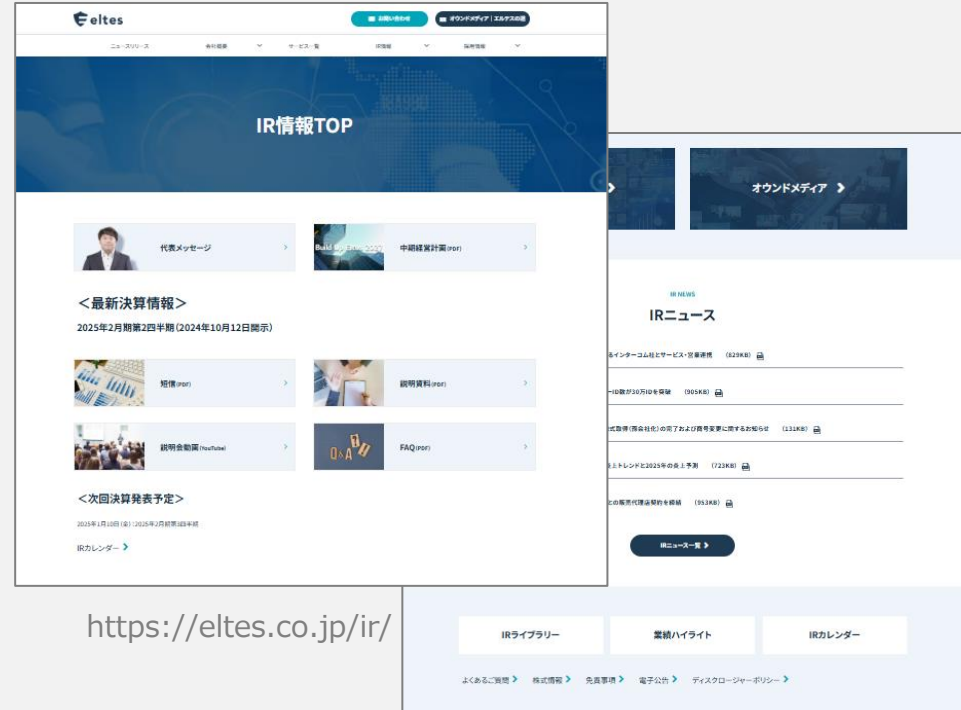
グループの事業領域拡大、ミッション・ビジョンの再定義に伴い、より多くの方に、より分かりやすく情報を伝えるため2024年12月24日にコーポレートサイトを全面リニューアル。

TOPページ



<https://eltes.co.jp>

IRページ



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

リニューアルPOINT

会社のミッション・ビジョンの再定義
エルテスが今後目指す道を明文化

事業領域・サービスの明確化
各事業・各サービスの紹介ページを設け、エルテスグループの取り組みを分かりやすく整理

IRページのコンテンツ強化
投資家の皆様に向けた情報の一覧性を向上

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