

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（2026年2月期～2028年2月期）

株式会社エルテス（証券コード 3967）

2025年5月29日

時価総額200億円超^{※1} を中長期のターゲットとした経営計画の策定・推進

- ✓ 中長期的には、上場来最高値（約280億円/2017年）を視野に入れる
- ✓ 3ヵ年毎の中期経営計画策定から、外部環境を反映しやすい每期改定を行うローリング形式にて3ヵ年経営計画を策定
- ✓ 投資家に対するエルテスの認知・理解促進に向けたIR活動の強化、2025年6月から経営企画部配下にIR広報専属チームを新設
- ✓ 東証グロース市場上場のスローガン社創業者、伊藤豊氏が経営管理管掌取締役役に就任（社外取締役からの異動）

2026年2月期業績予想は、保守的に策定（経営管理の徹底）

- ✓ 通期業績予想は、売上高82億円、営業利益3.8億円、当期純利益は1.7億円（本日開示）を見込む
- ✓ 前期の特別損失計上で、DX推進事業、スマートシティ事業の不確実性を最小化
- ✓ サイバーセキュリティリスクの高まりなども受けて、好調なデジタルリスク事業が牽引する形を想定（詳細は23ページ）

急速に市場広がる生成AI領域のリスク対策サービス「AIシールド構想」の展開を推進

- ✓ 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務めたカミロ・サンドバル氏がアドバイザー就任
- ✓ テラアクソン社との業務提携にて、事業推進を加速

※1：2025年2月末日時点の時価総額：43.8億円

- 1 目指す社会とエルテスの取り組み
- 2 2025年2月期業績
- 3 3カ年経営計画
- 4 事業戦略
- 5 リスク情報
- 6 Appendix



1

目指す社会と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	1,223百万円（2025年2月末時点）					
所 在 地	本 店	岩手県紫波郡紫波町紫波中央駅前2-3-94 オガールベース内				
	東 京 本 社	東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビルディング6階				
従業員数	466 名（2025年2月末時点・連結）					
上場市場	東京証券取引所グロース（証券コード 3967）					
役 員	代表取締役	菅原 貴弘	取締役	伊藤 豊		
	取締役	三川 剛	社外取締役	篠地 里百合		
	監査役	宮崎 園子	監査役	本橋 広行	監査役	高橋 宜治
連結子会社	株式会社AIK		株式会社エフエーアイ		株式会社And Security	
	ISA株式会社		SSS株式会社		株式会社JAPANDX	
	株式会社GloLing		プレイネクストラボ株式会社		JDXソリューションズ株式会社	
	アクター株式会社		株式会社メタウン		株式会社エルテスキャピタル	
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

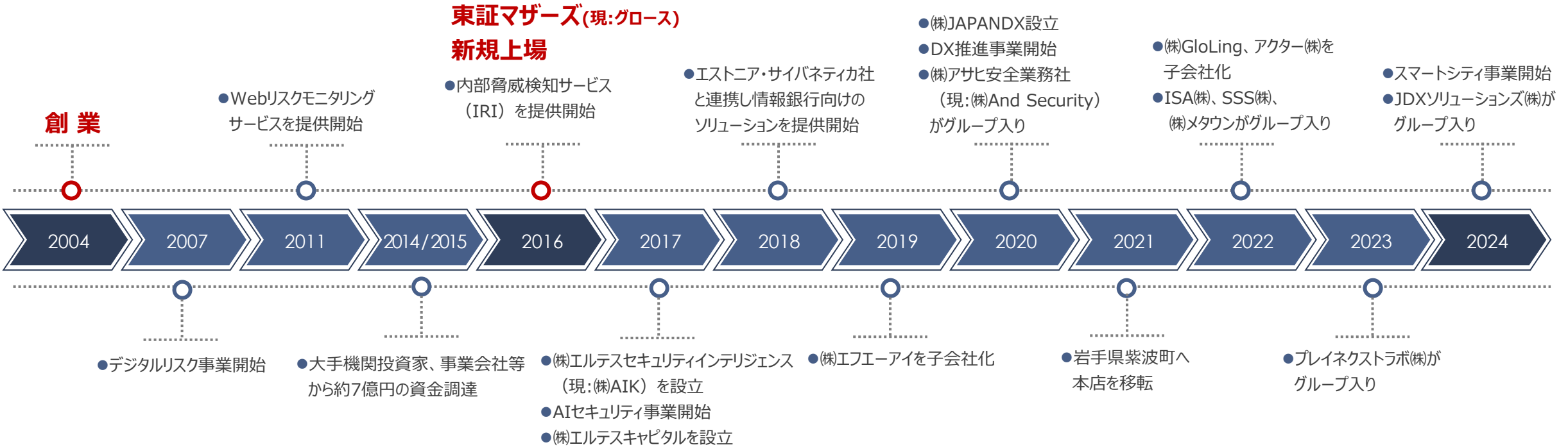
スマートシティ事業

- 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



History 2004-2025



業界の動向



～エルテスグループ ミッション～

安全なデジタル社会をつくり、日本を前進させ続ける。



デジタルリスク事業

デジタル化によって生じる新たなリスクへの
対策ソリューションの開発・提供



健全なデジタル
テクノロジーの発展を支援



AIセキュリティ事業

警備保障サービス運営とともに、
警備業界のDXサービスの開発・提供



警備DXで
新時代の安全保障をつくる



DX推進事業

行政サービスのデジタル化、
SES・ラボ型開発のハイブリッドで企業DX支援



JAPANDX



JDX Solutions



デジタルを活用した
人に優しい社会への変革



スマートシティ事業

最新テクノロジー・データを活用した
居住空間のデジタル化



スマートな街づくりで
地方創生への貢献

2

2025年2月期業績



デジタルリスク事業（全社含む）がグループ全体を牽引

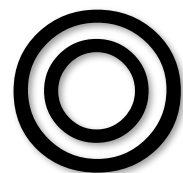
連 結 注：連結調整後	売上高	7,317百万円	(前年同期比 +781百万円)	▶ 20期連続増収を達成
	EBITDA※1	608百万円	(前年同期比 +51百万円)	▶ AIS事業は、警備DX領域のトップライン伸び悩みで計画未達
	営業利益	93百万円	(前年同期比 ▲88百万円)	▶ SC事業は、管理物件数減少によって計画未達
	純利益	▲860百万円	(前年同期比 ▲1,117百万円)	▶ のれん減損・固定資産減損によって、特別損失811M計上
1 デジタルリスク事業 (DR事業)	売上高	2,514百万円	(前年同期比 +223百万円)	▶ 内部脅威検知サービス（IRI）の業績が順調に拡大
	営業利益	1,150百万円	(前年同期比 +78百万円)	▶ 全社費用から事業にコスト移管したことが営業利益に影響
2 AIセキュリティ事業 (AIS事業)	売上高	1,621百万円	(前年同期比 +13百万円)	▶ 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：49M）
	営業利益	▲40百万円	(前年同期比 ▲78百万円)	▶ 警備DXを活用した警備コンサルティング需要が発生
3 DX推進事業	売上高	1,804百万円	(前年同期比 +622百万円)	▶ 計画通りに営業利益着地（のれんを除くセグメント利益：89M）
	営業利益	9百万円	(前年同期比 ▲53百万円)	▶ JDXソリューションズ社をM&Aし、事業推進を加速
4 スマートシティ事業 (SC事業)	売上高	1,483百万円	(前年同期比 ▲112百万円)	▶ 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：87M）
	営業利益	▲110百万円	(前年同期比 ▲87百万円)	▶ 不動産売買チームが発足し、実績も積み上がる
全 社（共通管理）	全社調整	915百万円	(前年同期比 ▲52百万円)	▶ 余剰コストの適正化と各事業へのコスト移管を進める

セグメント

2025年2月期 振り返り/評価

2026年2月期 展望

デジタルリスク事業



内部脅威検知サービス導入が進み、**MRRが200百万円突破**。コスト適正化推進で、エルテスの営業利益率は、7%まで回復。



サイバーセキュリティリスクの高まりなどを受けて、内部脅威検知サービスが引き続き拡大。営業利益率向上に向けた積極的な人的資本投資を計画。

AIセキュリティ事業

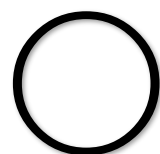


警備DXの立ち上がりの進捗が業績に影響。下期に経営人材を補強し、事業ポートフォリオの見直しを実施。一方で、警備保障サービスは、順調に推移。



警備DX領域は、成長可能性が高いプロダクトにリソースを投下し、下期の単月黒字化を目指す。また、警備保障サービスは万博需要の取り込みに注力。

DX推進事業



自治体DX領域の**取引自治体数は順調に推移**。事業会社DX領域は、人材確保に苦戦するも、概ね計画通り。



DX-Pand、スマート公共ラボの展開で取引自治体数を積み上げる。生成AIプロダクト事業を強化し、3つ目の柱の創出に注力。

スマートシティ事業



不動産賃貸管理物件の獲得進捗が思わしくなく、月次の売上が減少したことが影響。下期に**不動産売買に注力するも、リカバリーまでは至らず**。



不動産売買事業を軌道に乗せることが最重要課題。必要な人的リソースの獲得と、ファイナンスチームの組成で目標達成のための環境整備は完了。

2025年2月期通期決算において、減損損失749百万円を特別損失に計上

①株式会社メタウンの取得により発生したのれん649百万円の減損

【背景】 プロパティ・マネジメント領域の事業計画の見直しを行った結果、想定していた収益が見込めなくなったため

【影響】 2026年2月期以降、年間86.5百万円のものれん償却費が減少（営業利益に貢献）

②住民総合ポータルアプリ「DX-Pand」（JAPANDX）の固定資産99百万円の減損

【背景】 新地創交付金への制度変更に伴い、DX-Pandに大幅な機能拡張と仕様の変更が生じたため

【影響】 2026年2月期は、年間47.8百万円の減価償却費が減少（営業利益に貢献）

OVERVIEW

損益計算書

- ▶ AIセキュリティ事業、スマートシティ事業の進捗が業績に影響
- ▶ 当期純利益には、特別損失が大きく影響

(単位：百万円)	2024年2月期 通期実績	2025年2月期 通期実績	前期比	増減率
売上高	6,535	7,317	+ 781	+ 12%
売上総利益	2,499	2,878	+ 379	+ 15%
販売管理費及び 一般管理費	2,317	2,785	+ 467	+ 20%
EBITDA	557	608	+ 51	+ 9%
営業利益	182	93	▲88	—
経常利益	143	68	▲74	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	257	▲860	▲1,117	—

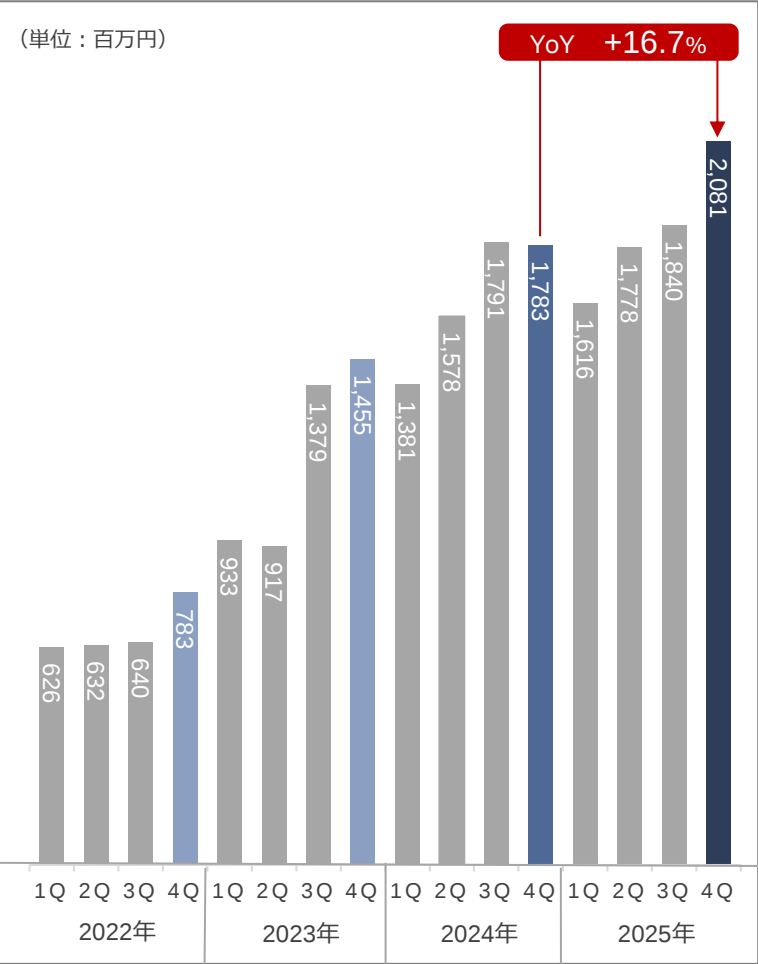
OVERVIEW

貸借対照表

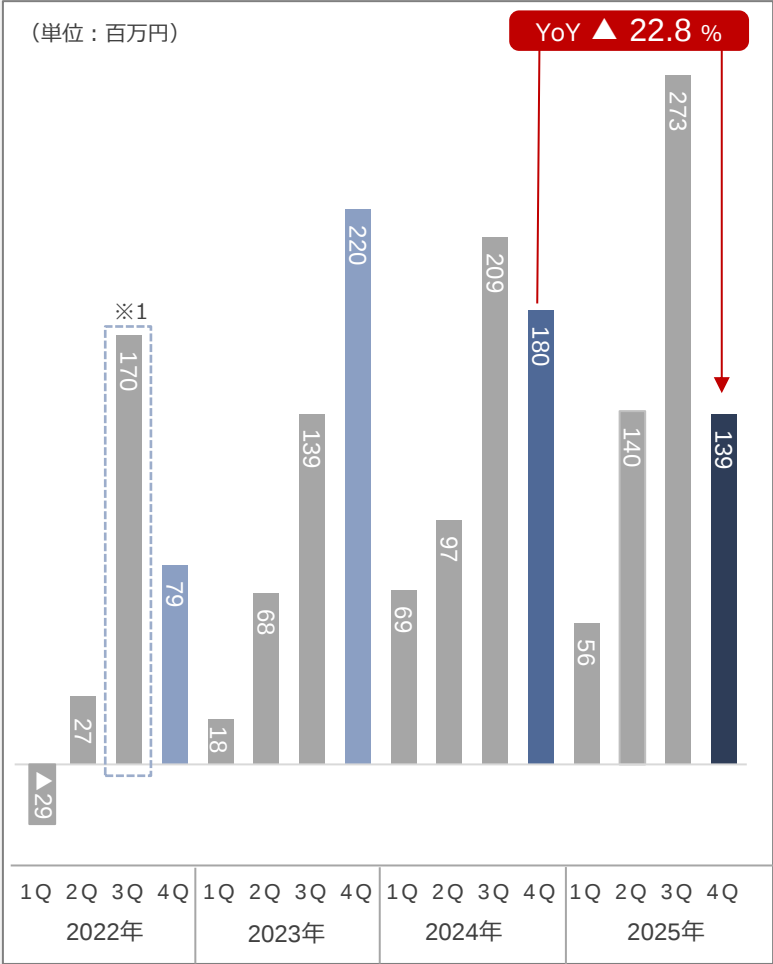
- ▶ キャッシュフローの改善によって、現預金増加
- ▶ 純資産は当期純利益の影響を受ける

(単位：百万円)	2024年2月期 期末	2025年2月期 期末	増 減
流動資産	2,926	4,067	+ 1,140
固定資産	3,971	3,316	▲655
資産合計	6,898	7,383	+ 485
流動負債	2,039	3,079	+ 1,039
固定負債	2,248	2,435	+ 187
純資産	2,609	1,868	▲741
負債純資産合計	6,898	7,383	+ 485

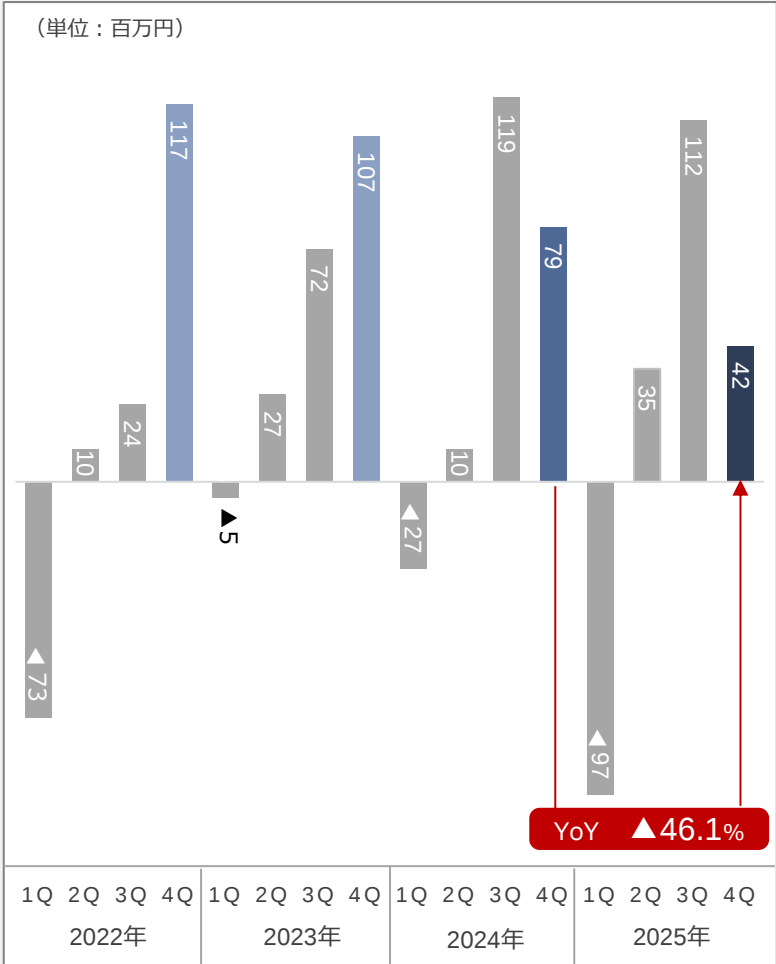
売上高



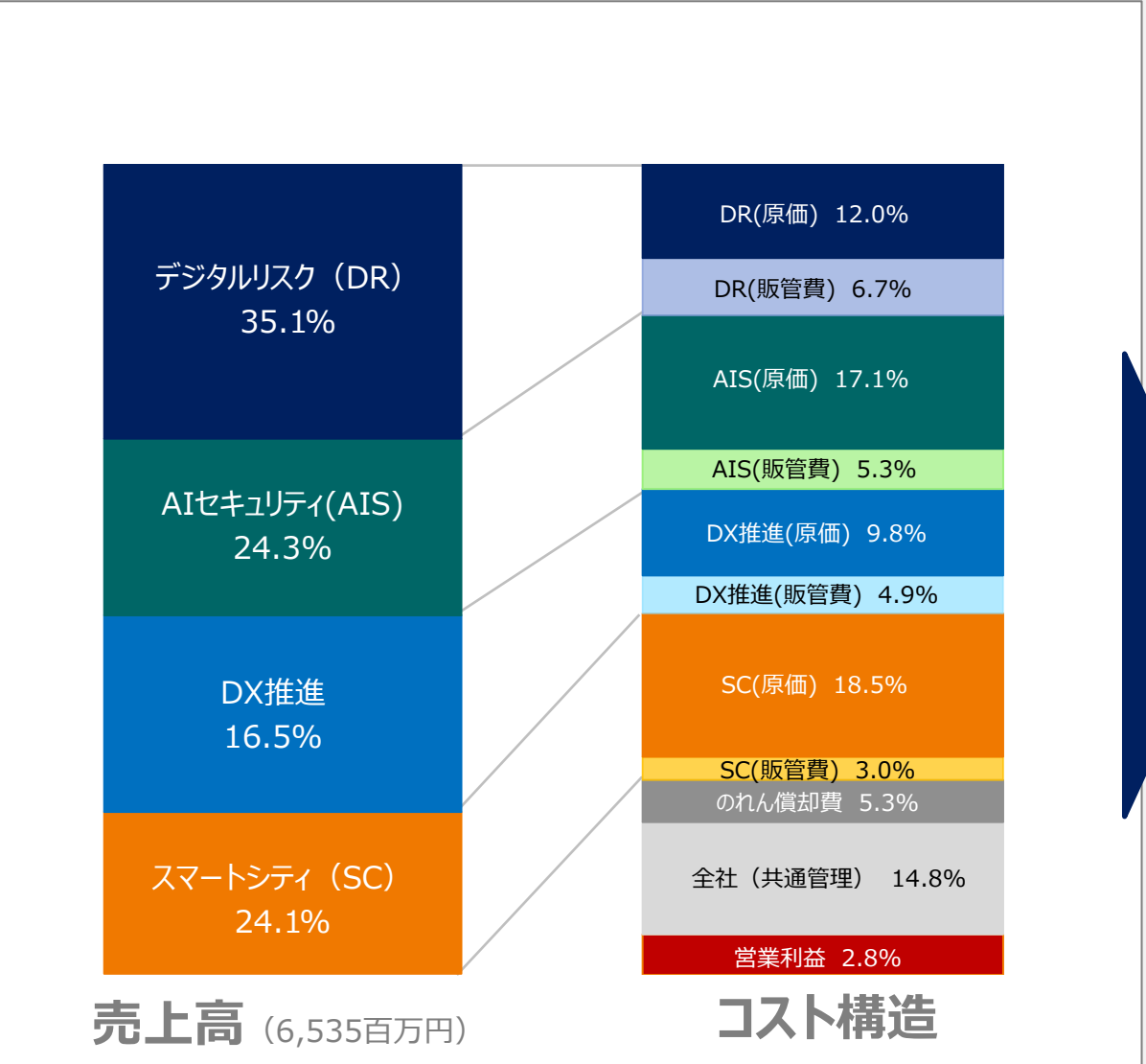
EBITDA



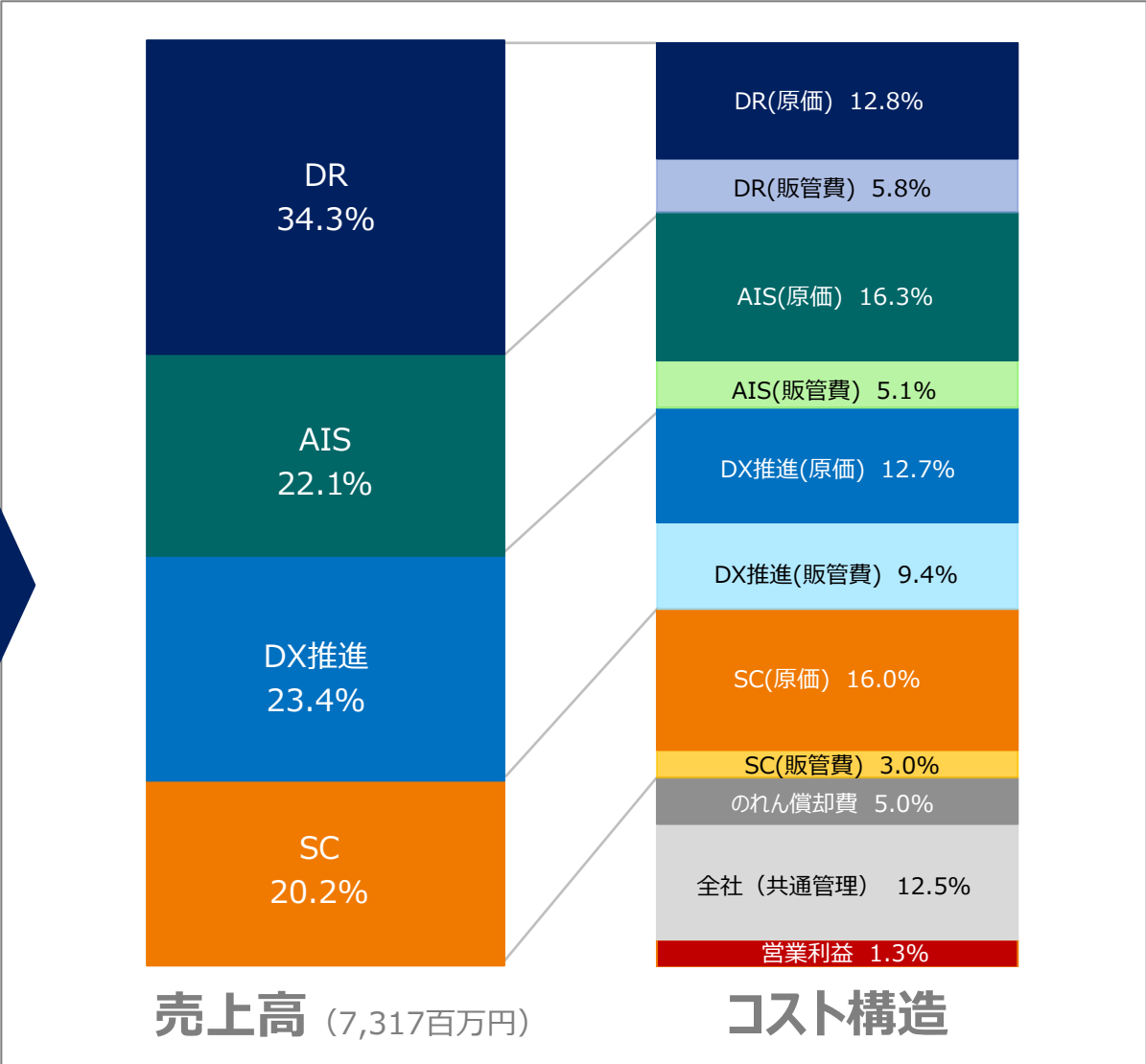
営業利益



2024年2月期 | コストの構成



2025年2月期 | コストの構成



3

3カ年経営計画について



全体方針（目指すべき姿）

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

機動的な経営計画の策定・実行

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



グループ経営管理体制強化

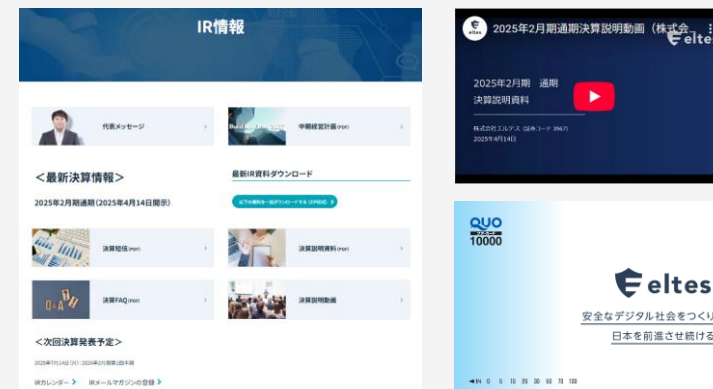
創業者として上場経験を有する伊藤豊氏が経営戦略本部管掌取締役役に就任。グループ全体の経営管理・経営企画機能強化に着手し、前期エルテス（DR事業）にて実行した**予実管理の徹底**に加えて、**M&A参画企業のさらなる成長**を目指す。



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

個人投資家を意識したIR活動

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



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

成長イメージ（売上高）

2025年2月期実績
既存事業：3,038百万円
M&A：4,278百万円

新規事業

新規事業

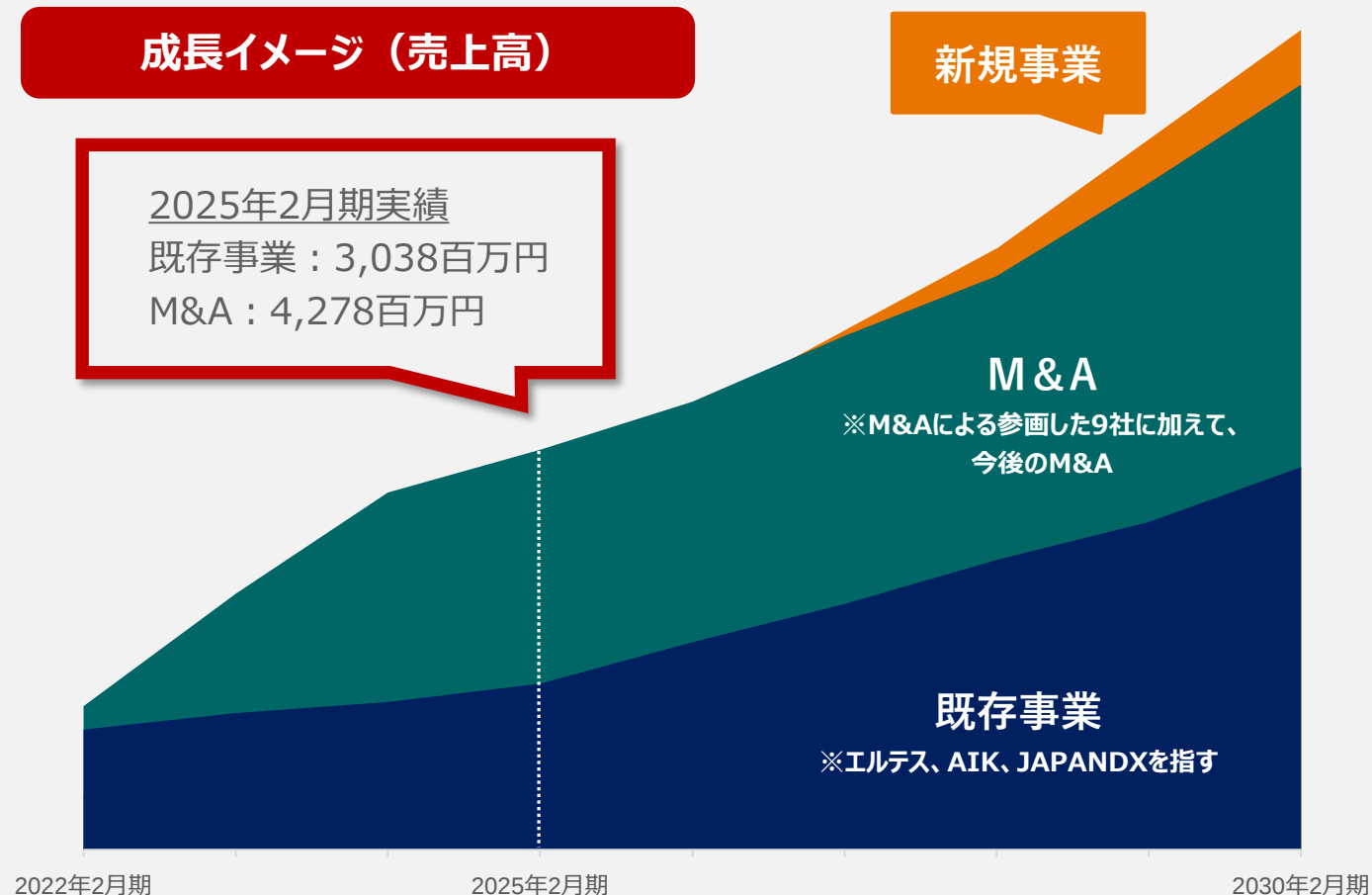
- アセット（知見/顧客基盤）が活用できる成長領域での検討
- エルテスの強みである、ニッチ領域、逆張り領域での検討

M&A

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

既存事業

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



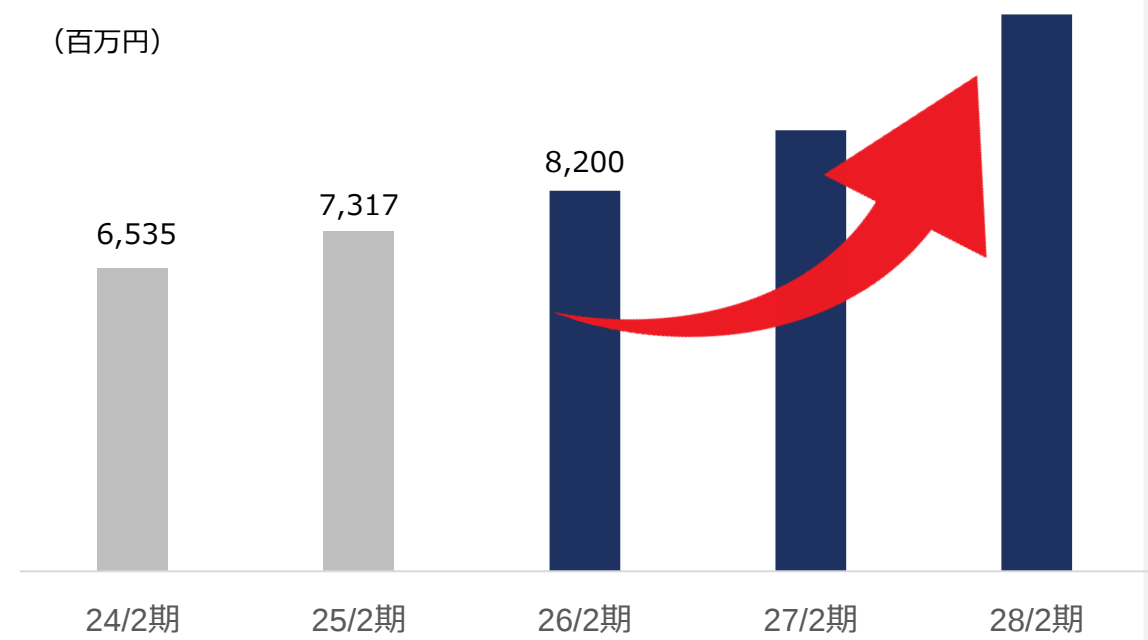
※1

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

引き続き**営業利益**を最重要指標として、経営管理に取り組む

既存事業売上高

(新規のM&A/新規事業を織り込まない)



既存事業業績目標

(新規のM&A/新規事業を織り込まない)

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

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

※1:2025年2月期の営業利益率：1.2%

Business strategy

営業利益を最重要指標と設定し、収益基盤の強化をテーマとする

デジタルリスク事業

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

AIセキュリティ事業

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

DX推進事業

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

スマートシティ事業

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

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

振り返り

M&A振り返り①

成長領域の創出

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

M&A振り返り②

ノウハウの蓄積

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

M&A振り返り③

売り手市場における人材の獲得

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

これから

方針

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

位置づけ

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

新たな取り組み

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

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

【市場】生成AI/AIエージェントの進化



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

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

守りの生成AI領域「AIシールド」

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

① 生成AIのリスクコンサル/研修/ルール策定

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

② AI Agentの開発・導入支援

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

③ AI Agentのリスク管理プラットフォーム

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

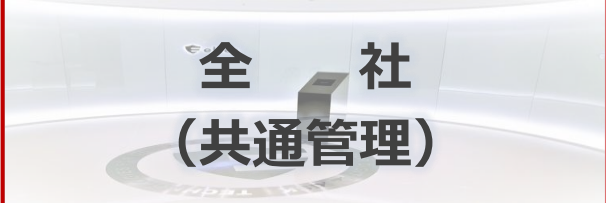
AIシールド事業戦略アドバイザー カミロ・サンドバル氏の就任

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



※1：出典「令和6年度 情報通信白書」（総務省）

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

セグメント	投資(人材、研究開発他)	資金
 デジタルリスク事業	● リスク検知の品質向上のためのシステム開発 ● 内部脅威検知サービスアナリスト人材の獲得・育成 ● AIシールド立ち上げのための投資	● デジタルリスク事業収益による投資を想定しつつも、資本業務提携等のエクイティファイナンス中心に総合的に検討
 AIセキュリティ事業	● 警備提供能力拡大のための採用強化/M&A ● 警備DXサービス拡大に資すると開発投資とマーケティング投資	● AIセキュリティ事業収益による投資を想定しつつも、M&A検討時には、デットファイナンス・エクイティファイナンス両面で検討(将来的にはIPOによる調達も視野に入れる)
 DX推進事業	● 自治体DXのプロダクトマーケティングフィット ● DX人材の採用強化 ● 営業・マーケティング人員の増強	● DX推進事業収益による投資を想定しつつも、大規模投資時には、デットファイナンス・エクイティファイナンス両面で検討(将来的にはIPOによる調達も視野に入れる)
 スマートシティ事業	● DXソリューション開発と営業マーケティング強化 ● 実証を含めた段階的な新規事業開発	● 不動産売買事業資金はデットファイナンスでの検討を想定
 全社 (共通管理)	● グループ全体の人的資本投資加速 ● グループ全体の管理業務統合などのシステム投資	● グループ全体の収益による投資を想定

株主還元の考え方

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

株主優待制度

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

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

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

2025年2月期実績を受けて、保守的に策定し、
2025年2月期比で**営業利益は+300%超**の成長を計画

(単位：百万円)	2025年2月期 実 績	2026年2月期 業績予想	前 期 比
売上高	7,317	8,200	+12%
EBITDA	608	750	+23%
営業利益	93	380	+307%
当期純利益	▲860	170	—

前提条件

- ▶ 需要高まる内部脅威検知サービスの堅調な成長によって、MRRが積み上がる
- ▶ 警備DXのプロダクトポートフォリオを見直しによるトップライン増強と、警備保障サービスにおける大阪万博需要の取り込みによって、AIセキュリティ事業の黒字化（セグメント利益20百万円がターゲット）
- ▶ 不動産売買加速で、不動産管理物件数が積み上がり、スマートシティ事業の業績が回復（セグメント利益0百万円がターゲット）
- ▶ 2025年2月期の特別損失を受けて、減価償却費・のれん償却費の減少（134百万円）が営業利益増加に貢献
- ▶ 人的資本投資、業務オペレーションの標準化、AI/デジタル活用の3本の矢で生産性を向上

		2025年2月期 (実績) ※	2026年2月期 (計画)	差異	POINT
連結	売上高	7,317百万円	8,200百万円	882百万円	▶ 経営管理体制を強化 ▶ 実態に沿った収益管理目的に、全社負担費用の一部をデジタルリスク事業に移管（詳細次ページ）
	営業利益	93百万円	380百万円	286百万円	
デジタルリスク事業	売上高	2,514百万円	2,800百万円	285百万円	▶ 内部脅威検知サービスの伸長 ▶ ソーシャルリスク領域の堅実な積み上げ ▶ AIシールドへの投資
	営業利益	1,150百万円	1,050百万円	▲100百万円	
AIセキュリティ事業	売上高	1,621百万円	1,800百万円	178百万円	▶ 大阪万博の警備需要の獲得 ▶ 警備員獲得に向けた採用強化 ▶ 警備DXサービスのトップライン増強
	営業利益	▲40百万円	20百万円	60百万円	
DX推進事業	売上高	1,804百万円	1,800百万円	▲4百万円	▶ 自治体DXサービスの横展開 ▶ SES/ラボ型開発の提供能力増強
	営業利益	9百万円	10百万円	0百万円	
スマートシティ事業	売上高	1,483百万円	1,800百万円	316百万円	▶ 不動産売買を通じた管理物件数の積み上げ ▶ インバウンドマーケティングサービス展開
	営業利益	▲110百万円	0百万円	110百万円	
全社（共通管理）	営業利益	▲915百万円	▲700百万円	215百万円	▶ 事業関連費用は各事業に移管

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

課題

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

取り組み

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

2026年2月期取り組みと影響

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

	事業KPI①（安定基盤）	事業KPI②（成長エンジン）	KPI選定の狙い（セグメント横断したKPI設定を目的に、一部KPI変更）
デジタルリスク事業	MRR 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 36.0万ID (2025年2月末：31.6万ID)	①：安定的な売上基盤構築 ※前回開示で設定していたSR領域クライアント数は、業績との相関性が低く、事業全体の成長性を可視化出来る指標に変更 ②：成長領域（内部脅威検知サービス）の伸長促進 ※前回開示から単価向上・平均ID数などの実数を反映し、計画を見直し。一方で、売上高目標値に変更はなし
AIセキュリティ事業	警備員数 420人 (2025年2月末：320人)	警備会社クライアント数 350社 (2025年2月期：241社)	①：売り手市場における提供能力拡大 ※前回開示にて設定していたポスト数から、提供能力の拡大が成長エンジンであると考え、KPI項目を変更 ※警備員数の定義は、1ヶ月で一度以上稼働のあった警備員数 ②：成長領域（警備DXサービス）の伸長促進 ※警備DXのプロダクトポートフォリオの見直しを受けて、前回開示から目標数値を修正
DX推進事業	SES月間稼働人月 100人月 (2025年2月末：87人月)	取引自治体数 200自治体 (2025年2月期：146自治体)	①：売り手市場における提供能力拡大 ※市場環境を受けて、採用活動を強化し、目標数値を上方修正 ②：成長領域（自治体DXサービス）の伸長促進 ※前回開示にて設定していた形式・プロダクト別の指標からシェアを意識したグループ全体での取引自治体数にKPI項目を修正
スマートシティ事業	MRR 100百万円 (2025年2月末：97百万円)	—	①：安定的な売上基盤構築 ※スマートシティ事業の堅調な成長性を示す指標として、プロパティ・マネジメント領域の管理物件数増加に比例して成長するプロパティ・マネジメント領域の売上をMRRとしてKPIに設定 ※成長領域を示す2つ目のKPIは、今後の検討予定

4

事業戦略

- ①デジタルリスク事業 ②AIセキュリティ事業
- ③DX推進事業 ④スマートシティ事業



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。

ソーシャルリスク領域 | ポジショニング

	 コンサルティング付帯SNS監視	BPO※によるSNS監視 (監視業務のアウトソーシング)	ツールによる SNSデータ収集
主なサービス内容	- SNSなどの投稿データの収集 - AIと目視の24時間365日モニタリング - リスク投稿の判定 - リスク発生時のコンサルティング支援	- SNSなどの投稿データの収集 - 委託スタッフが目視モニタリング - リスク投稿の分類	SNSなどの投稿データの収集
サービスの特徴	- AIを活用し、大量のデータ分析を実施 - 検知データはいつでもWeb上で、クライアント側にて確認・報告など共有が可能	大量のデータを人の目でモニタリング	安価で投稿データを収集可能
リスク発生時の支援	- リスク投稿検知時には、アラート通知 - 初期対応のコンサルティング支援	- リスク投稿検知時には、アラート通知 - リスクを通知後は社内に対応	- ツールで収集した情報を社内で目視 - リスクを検知した場合は社内に対応
セールスポイント	リスク検知から報告・対応まで 一貫したサポートとコンサルティング	監視業務のアウトソーシング	導入が簡便なデータ収集ツール

※BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）とは、企業運営上の業務やビジネスプロセスを専門企業に外部委託することを指す。

ソーシャルリスク領域 | 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。

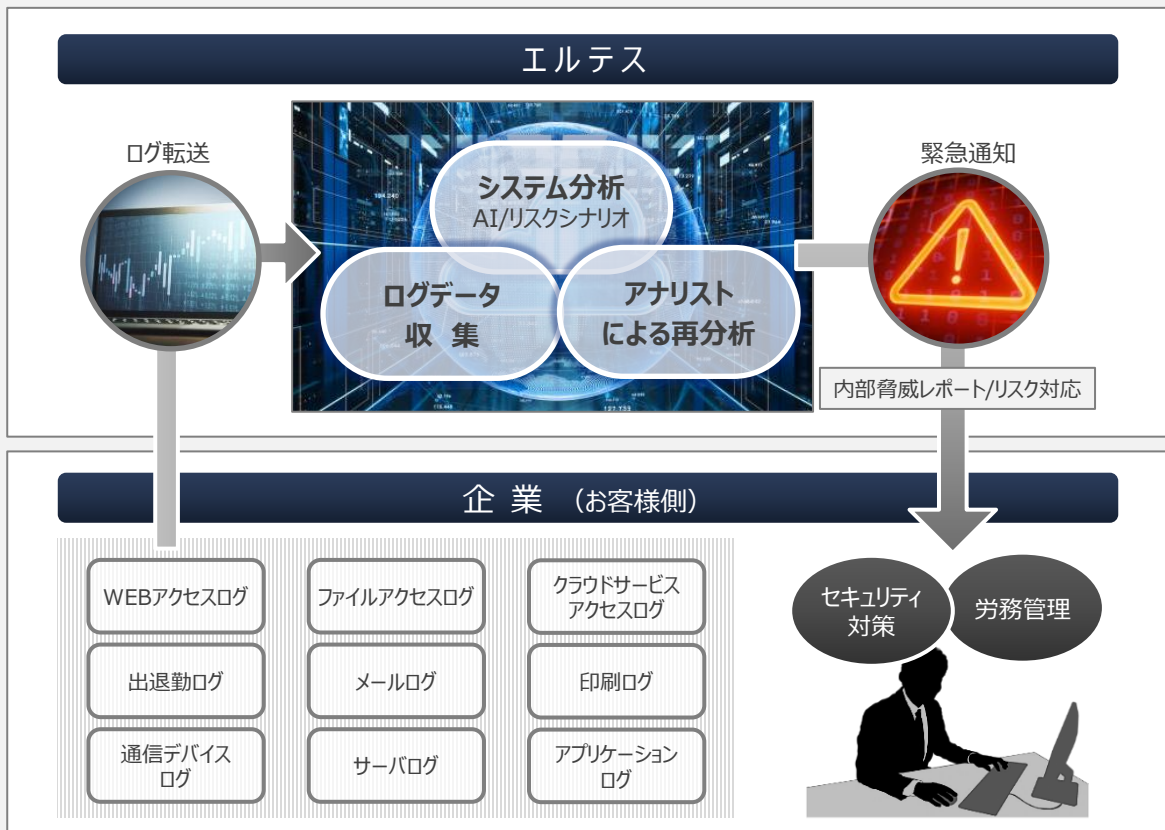
新たなソーシャルリスクに対応し、市場ニーズの取り込みへ

※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にて、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「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
- ▶ 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

インターナルリスク領域 | ポジショニング

	 マネージドサービス	セキュリティシステム
主なサービス内容	● ログ分析を行い、内部脅威の予兆を検知 ● リスク発生時は、アラート通知を実施 ● 初期対応のコンサルティング支援	● システムによる、内部脅威行動の検知 ● クライアント側でシステムを運用 ● 社内人材の運用のため、自由度あり
サービスの特徴	● エルテスが運用 ● クライアントは、アラートの通知を受け対応	● クライアント側で運用 ● クライアントがアラート確認後、自社で対応
リスク発生時の支援	● 日本人の行動特性に合わせた検知ロジック ● 人の目を通じた、精度の高い分析	● グローバルな行動特性に合わせた検知ロジック
セールスポイント	専任アナリストによる 精度の高い分析サービス	システムを使った 内部脅威監視の内製化

インターナルリスク領域 | 市場の課題と事業の取組

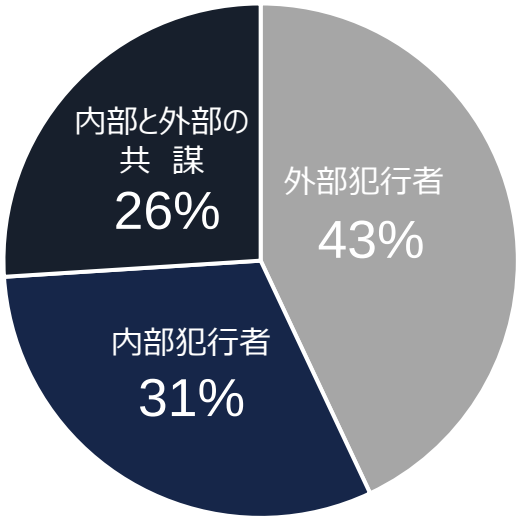
OVERVIEW

- ✓ 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

- 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 2025

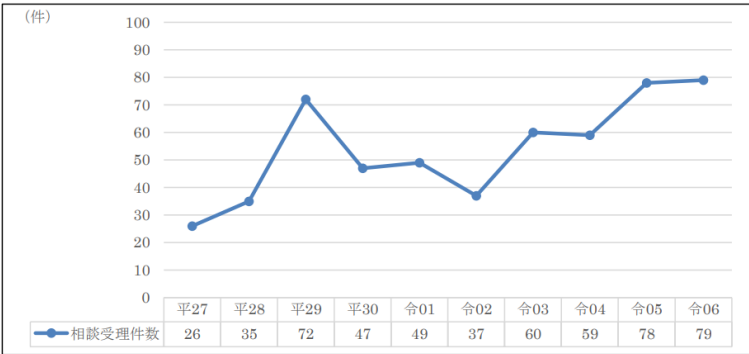
順位	原因
1	ランサム攻撃による被害
2	サプライチェーンや委託先を狙った攻撃
3	システムの脆弱性突いた攻撃
4	内部不正による情報漏洩等
5	機密情報等を狙った標的攻撃
6	リモートワーク等の環境や仕組みを狙った攻撃
7	地政学的リスクに起因するサイバー攻撃
8	分散型サービス妨害攻撃（DDoS攻撃）
9	ビジネスメール詐欺
10	不注意による情報漏洩等

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 2025」

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】



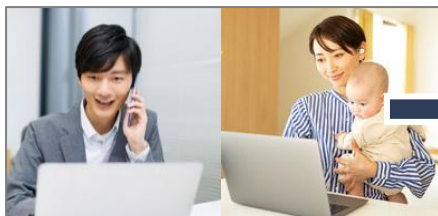
出典：警察庁生活安全局生活経済対策管理官
「令和6年における生活経済事犯の検挙状況等について」

【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」、「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】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

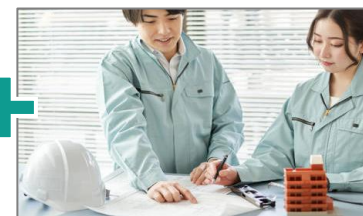
あらゆる警備保障サービスを安全・安心に迅速かつ適切に届けられる体制を強化、また新規開拓や業界活性化のため女性活躍促進を含む人材の採用・育成に注力。



要人の身辺警護



警備員対応



警備計画策定

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

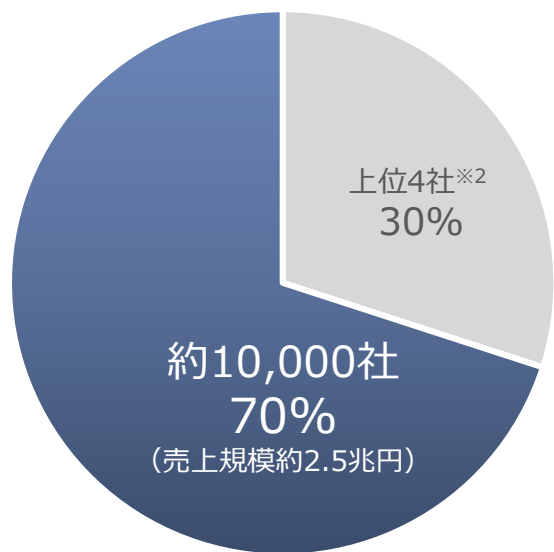
OVERVIEW

- ✓ 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

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

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

自治体DX領域

主力サービス：行政サービスのデジタル化支援



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

事業会社DX領域

主力サービス：SES・ラボ型開発



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

自治体DX領域・事業会社DX領域 | 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

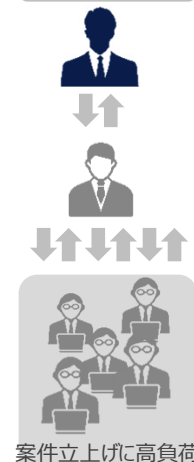
開発領域拡大・SES単価向上

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)

スピーディな
次期開発

事業会社

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

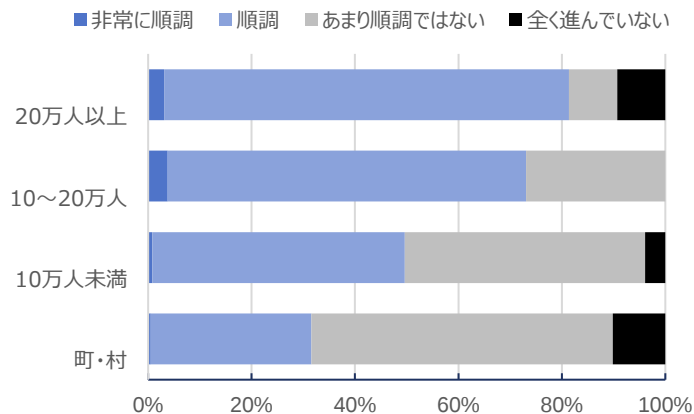
ACTION

- 自治体DXは実装フェーズから展開フェーズに移行、全国の基礎自治体及び都道府県をターゲットに、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

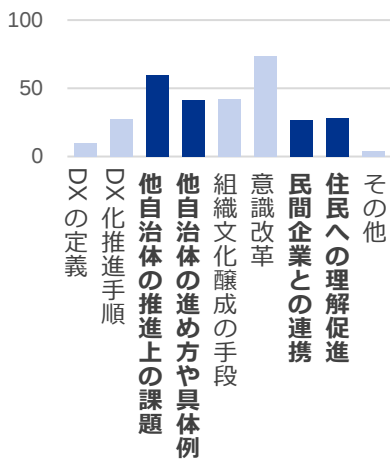
自治体DX領域 市場余地

- 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
- 自治体への提案において、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）



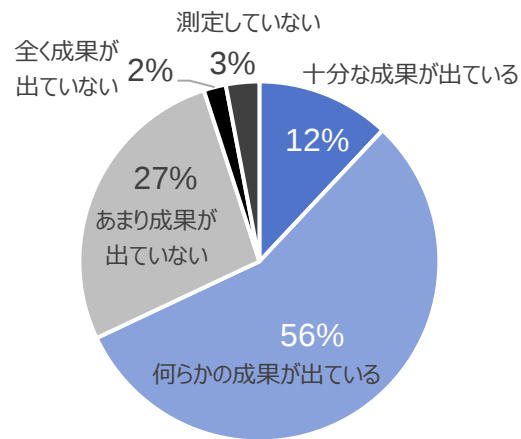
DXについて知りたい事（市区町村）



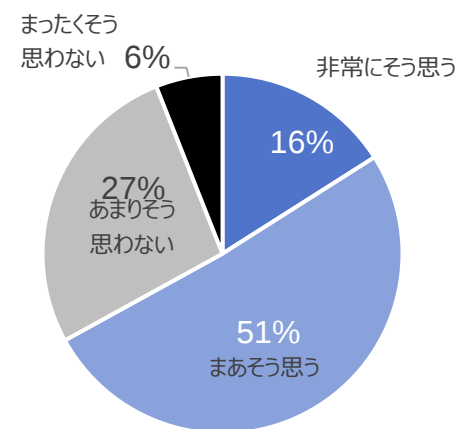
事業会社DX領域 市場余地

- 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

エルテスの目指す「スマートシティ事業」とは

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

STEP 1



プロパティ・マネジメントDX

居住空間のデジタル管理

STEP 2



スマートエリアマネジメント

ビジネス・娯楽の空間に拡張

STEP 3



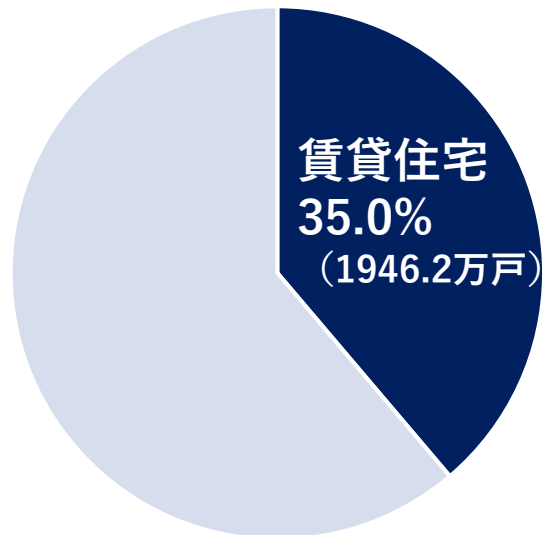
スマートシティ・マネジメント

人々の生活空間全体に拡張

プロパティ・マネジメントの概要

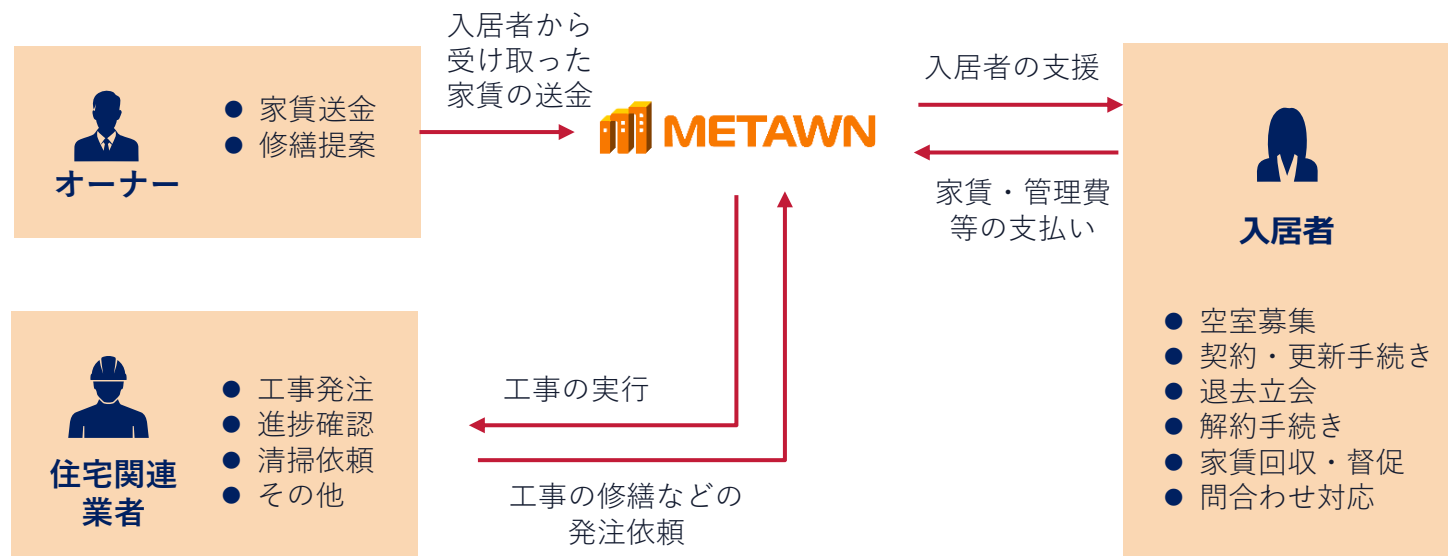
- ▶ プロパティ・マネジメントサービスとして、物件の空室募集から更新・解約の手続き、問い合わせ、修繕対応などを提供
- ▶ デジタルを活用したプロパティ・マネジメントサービスの提供・開発で、オーナー・入居者双方へのサービス向上による差別化と業務効率化を目指す
- ▶ 収益不動産売買を通じた管理物件数の積み上げで、当面の事業黒字化に取り組む

賃貸住宅の市場規模（日本）



出所:令和5年住宅・土地統計調査（総務省）

プロパティ・マネジメント ビジネスモデル



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

市場の課題と事業の取組

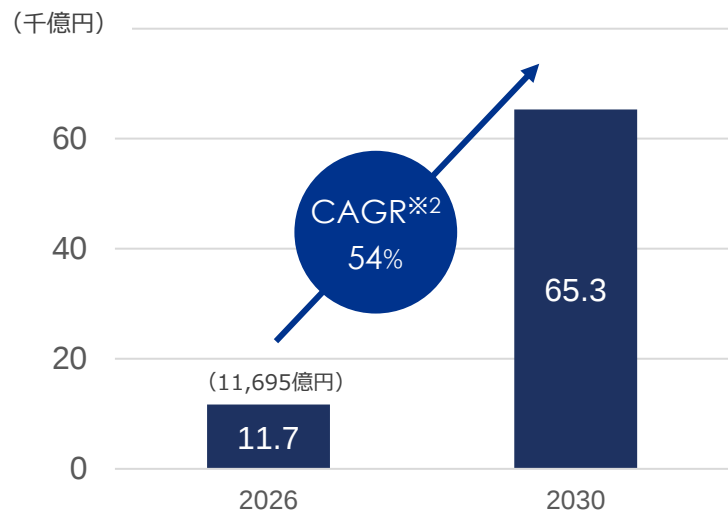
OVERVIEW

- ✓ 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

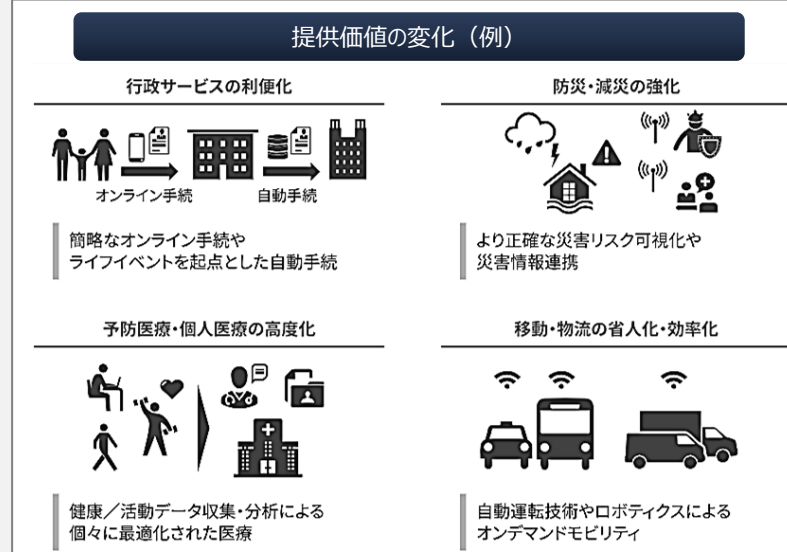
行政DX・スマートシティ国内市場規模※1



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

5

リスク情報



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関連技術は技術革新の進歩が速く、それに応じ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開発
人材の確保・育成	事業全般	実務を行うデータアナリストやエンジニア等のDX人材、および警備事業の人材の減少	低	大	グループ横断の採用強化、女性警備員の増員
情報取得	デジタルリスク事業	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	大	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	デジタルリスク事業	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	低	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
法規制	AIセキュリティ事業	警備業法等をはじめとした法規制に違反するリスク	低	大	内部管理体制をはじめとした法令遵守体制を強化・実践

※その他のリスクは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。

6

Appendix



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

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

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（2025年4月開始）

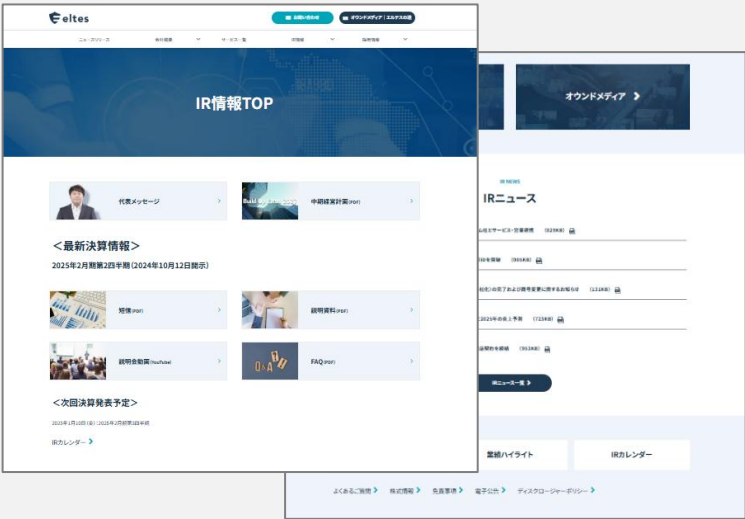
個人投資家の皆様にに向けたメール配信を実施予定です。
コーポレートサイトからご登録いただけます。



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

コーポレートサイトのIR情報を拡充予定です。



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

本資料には、「将来予想に関する記述」に該当する情報が記載されています。

本記述のうち、過去または現在の事実に関するもの以外は、かかる将来予想に関する記述に該当します。

これら将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報に鑑みてなされた当社の仮定および判断に基づくものであり、これには既知または未知のリスクおよび不確実性ならびにその他の要因が内在しており、それらの要因による影響を受ける恐れがあります。

かかるリスク、不確実性およびその他の要因は、かかる将来予想に関する記述に明示的または黙示的に示される将来における業績、経営結果、財務内容に関してこれらと大幅に異なる結果をもたらすおそれがあります。

また、本資料は有価証券の取得または購入を募集し、またはその申し込みを勧誘するものではなく、本資料またはそれに含まれる情報はいかなる契約または義務の根拠となるものではありません。本資料は当社の有価証券を推奨するものではありません。

当資料のアップデートは今後、有価証券報告書開示時期を目途に行う予定です。次回は、2026年5月に開示予定となります。