

2027年2月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社エルテス（証券コード 3967）

2026年7月14日

1

2027年2月期 第1四半期 決算ハイライト

2

2027年2月期 第1四半期 業績詳細

3

ビジネスアップデート

4

構造改革による財務体質の抜本的改善及び新たな資本政策

5

3ヵ年経営計画 進捗状況

6

Appendix



1

決算ハイライト

2027年2月期 第1四半期



■ 連結売上高2,110百万・連結営業利益65百万で、ともに1Q過去最高を記録

- 売上高は前年同期比+11.5%、営業利益は前年同期比+46.5%で、ともに計画を上回る順調な滑り出し
- JAPANDX社のカーブアウトにより、営業利益率も良化（2.4%→3.1%）

■ 子会社売却損を特別損失に計上し最終利益は一時赤字（▲68百万円）も、通期予想に変更なし

- 最優先でカーブアウトを実行したため売却に伴う損失を特別損失として計上。結果、純利益はマイナス着地
- 今期中に売却を目指す残り2社の売却で1Q発生した特別損失を上回る特別利益を見込むため、通期の計画には変更なし

■ カーブアウトに伴う形で今後3年間の資本政策方針決定と役員による株式取得を実行

- 今期中にカーブアウトによるネットキャッシュ転換を見込み、今後3年間のアンチダイリューション・株主還元強化の方針を決定
- 取締役副社長の経営コミットメント強化に向けて数年間でエルテスから受け取る予定の手取り報酬の全額相当の株式を取得

■ デジタルセキュリティは前年対比でMRR成長・メディア出演で認知向上

- 前年同期比でIRIのMRRが77百万円→82百万円（ARR換算+67百万円）の成長
- IRIの記者向け新製品発表会やSNSの情報漏洩事案が話題となり、エルテスのメディア出演・掲載件数が例年より増加

残り2社も今期中の売却を目指す 1Qで発生した売却損を残り2社の売却益で上回る想定



1QにJAPANDX社等の売却に伴う特別損失を計上しておりますが、
GloLing社・プレイネクストラボ社売却で、今期中に同等以上の特別利益計上を見込んでおります。

カーブアウトによる**ネットキャッシュ化**を見込み、 今後3年間の**アンチダイリューション・株主還元強化**の方針を決定

1

～財務基盤の劇的転換～ 当期中の**ネットキャッシュ化**

- ✓ 営業CFの積み上げと、カーブアウトによる資金創出・有利子負債返済により財務体質改善が進む見込み。
- ✓ 前期末の18億円のネットデットから、今期末にネットキャッシュへと劇的に転換。

2

～キャッシュアロケーション～ **3年で約5億円の株主還元**

- ✓ 新たなキャッシュアロケーション計画に基づく、規律ある資本配分の実行。
- ✓ 今後3年間で、総額約5億円（総還元性向40%程度）の株主還元（配当・優待・自社株買い）を実施へ。
- ✓ 3年間の年平均還元規模は、2026年2月期還元額の4倍以上に拡大。

3

～徹底した希薄化防止～ **3年間、新株発行ゼロ**

- ✓ 今後3年間、新株発行（潜在株式含む）は一切行わない方針を決定。
- ✓ 希薄化リスクの完全排除にとどまらず、自社株買い及び自社株消却で発行済株式数を減少。EPS向上にコミット。

伊藤豊副社長の経営コミットメントの強化のため

今後数年間でエルテスから受け取る予定の手取り報酬の全額相当の株式を取得

(今後も継続的に手取り報酬の全額を当社株式取得に充当する想定で、追加の株式取得も継続検討)

株式取得の概要

大株主 第9位に相当 ※参考：2026年2月時点の大株主一覧をもとに作成

取得する株式の種類	当社普通株式
取得方法	証券会社が媒介する市場外相対取引
取得する株式の総数	50,000株
取得価額	1株あたり594円（2026年5月19日終値）
取得時期	2026年5月20日
取得相手	株式会社 T S パートナース

株主名	所有株数	持ち株比率
株式会社 T S パートナース	1,013,900	16.4%
株式会社ラック	620,000	10.0%
菅原 貴弘	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	99,400	1.6%
富本 耀月	93,300	1.5%
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%

株主名	所有株数	持ち株比率
株式会社 T S パートナース	963,900	15.6%
株式会社ラック	620,000	10.0%
菅原 貴弘	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	99,400	1.6%
富本 耀月	93,300	1.5%
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%
伊藤 豊	50,000	0.8%
ドリーム10号投資事業有限責任組合	43,700	0.7%

※カーブアウト交渉等の未公開情報を保有しており
その交渉も今後継続することから、市場からの買付
による取得が難しかったため、代表である菅原の資
産管理会社（株式会社 T S パートナース）から市
場外で取得



伊藤 豊 副社長

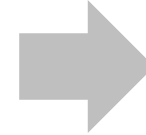
※自己株式（37,623株）は、上記の大株主から除外しております。また、持ち株比率は、自己株式（37,623株）を控除して計算しております。

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



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



コア
事業

デジタルセキュリティ



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



フィジカルセキュリティ



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



周辺ビジネスその他



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

記者向けIRI新サービス発表会を実施、多数のメディアに掲載



主要メディア掲載実績一覧

メディア名

タイトル

テレビ東京
ゆうがたサテライト

[「エルテス」機密情報持ち出しを事前に検知する新サービスを発表](#)

テレビ東京
ワールドビジネスサテライト
(WBS)

[内部不正の前兆を検知 エルテスが新サービス](#)

テレビ東京
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】](#)

【実施概要】

- 2026年4月15日にIRI新サービスの記者発表会を都内で開催
- 専門家による最新のリスク動向解説と内部不正の“予兆”を察知するIRI新サービス「内部不正診断サービス」「内部不正ホットライン」を発表
- 多くのメディア関係者が来場し、活発な質疑応答が行われた

2

業績説明

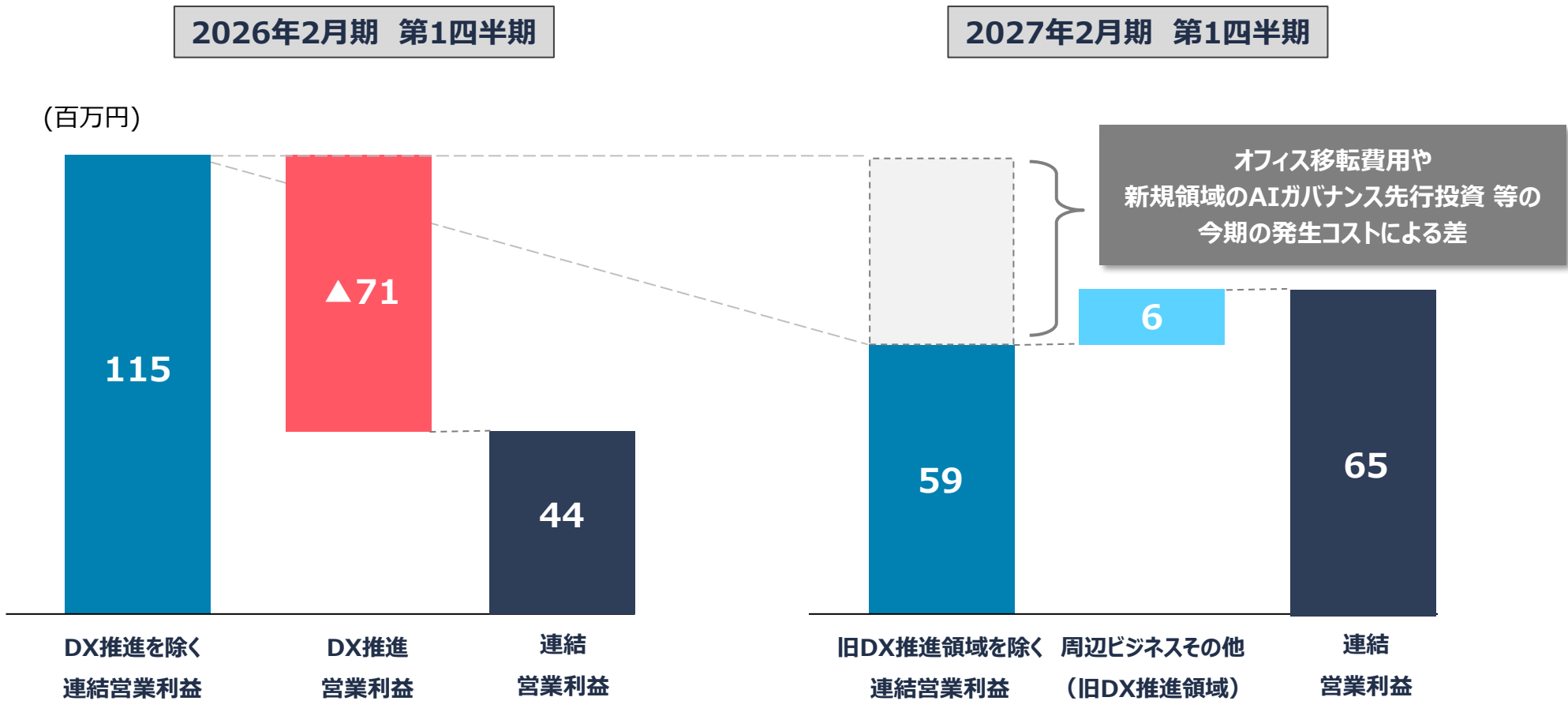
2027年2月期 第1四半期



売上高・営業利益は計画を上回り、ともに1Q過去最高を記録
純利益は一時赤字も、残り2社※の売却益で、1Q特別損失を上回る特別利益を見込む（通期予想に変更なし）
（※GloLing社・プレイネクストラボ社）

（単位：百万円）	2026年2月期 第1四半期実績	2027年2月期 第1四半期実績	前年同期比	通期業績予想 2026年4月14日公表値 （進捗率）
売上高	1,892	2,110	+ 11.5 %	8,500 （24.8%）
営業利益	44	65	+ 46.5 %	460 （14.2%）
営業利益率	2.4%	3.1%	+ 0.7 ポイント	5.4%
純利益	8	▲ 68	—	100 （－）

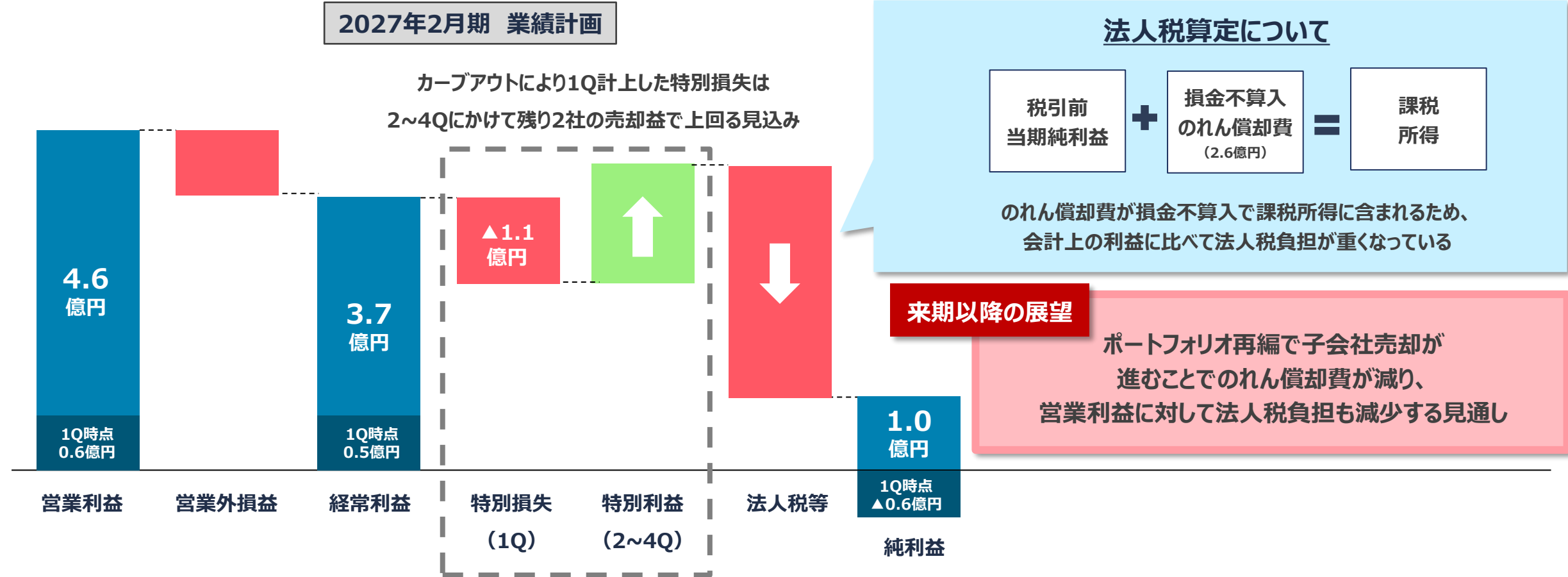
前期1Qの赤字先行した事業（▲71M）の一部連結除外で
コア事業投資やオフィス移転の一時費用を差し引いても連結営業利益は増加



純利益の通期計画に変更なし

1Qの特別損失（▲119百万円）は残り2社の売却益で上振れを図る

他の特損は見込んでいないが、法人税負担が重く純利益に影響を与える



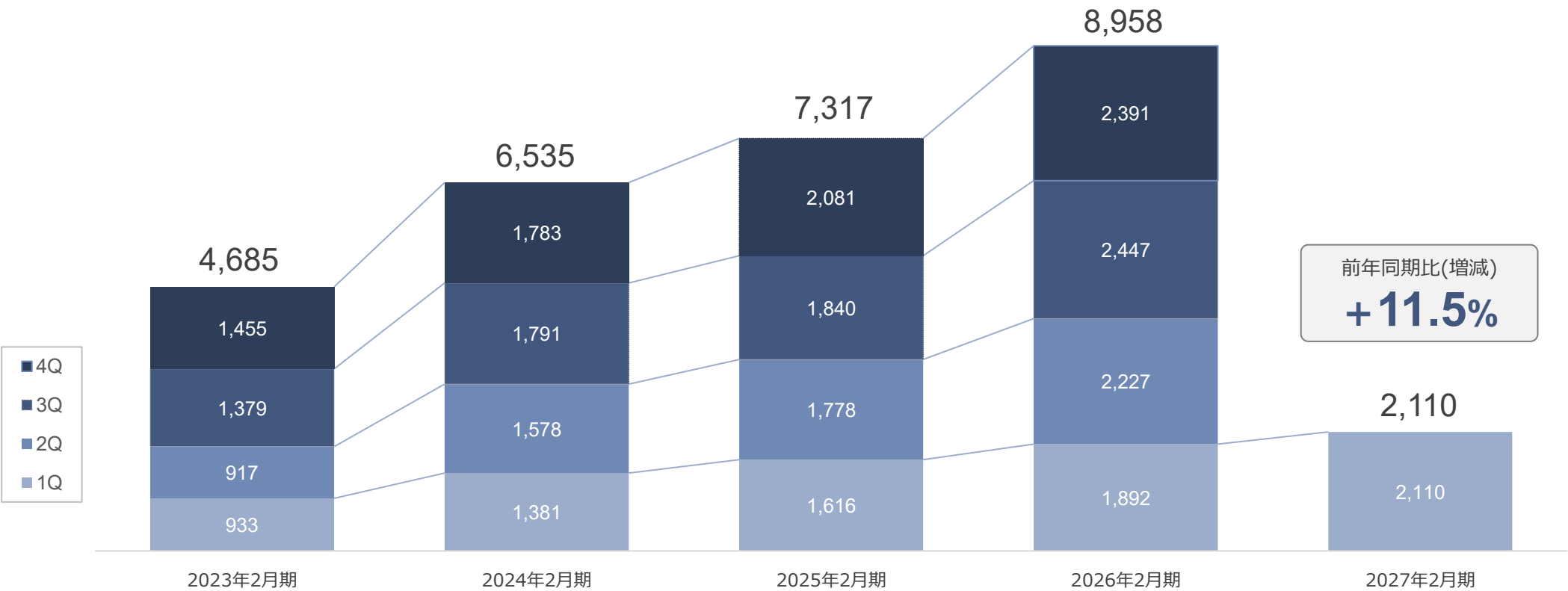
		2027年2月期 第1四半期実績 (前年同期比)	業績予想 2027年2月期 (進捗率)	ポイント
連 結	売上高	2,110百万円 (+217百万円)	8,500百万円 (24.8%)	▶ 1Qから計画を上回り前年比で増収増益 ▶ 上期の赤字要因の事業が連結除外されたことで営業利益率も3%台まで良化
	営業利益	65百万円 (+20百万円)	460百万円 (14.2%)	
デジタル セキュリティ (旧デジタルリスク事業)	売上高	688百万円 (▲1百万円)	2,900百万円 (23.7%)	▶ IRIはMRRを積み上げ (前年同期比+5百万円) ▶ 新規領域のAIガバナンスへの先行投資を実施 ▶ オフィス移転に伴う二重家賃も影響
	営業利益	215百万円 (▲49百万円)	950百万円 (22.6%)	
フィジカル セキュリティ (旧AIセキュリティ事業)	売上高	544百万円 (+55百万円)	2,400百万円 (22.7%)	▶ 特需要素がない中で1Qの営業利益は底堅く計画通りに進行 ▶ 警備DX領域のコンシェルジュプランの利用シーンが拡大し、大手企業の案件増加
	営業利益	6百万円 (▲1百万円)	75百万円 (8.7%)	
周辺ビジネス その他 ※ (旧DX推進事業・旧スマートシティ事業)	売上高	901百万円 (+155百万円)	3,200百万円 (28.2%)	▶ 自治体DX領域の上期赤字先行要素が除外され、1Qからセグメント利益が黒字で着地
	営業利益	16百万円 (+75百万円)	75百万円 (22.1%)	
全社費用 (共通管理)		172百万円 (+3百万円)	640百万円 (27.0%)	▶ オフィス移転に伴うオフィス関連什器購入等で前年比プラスも予算内

※セグメント区分の変更に伴い、旧DX推進事業・旧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。

通期業績と進捗 | 売上高

カーブアウトの影響はあったものの、全体ではプラス成長

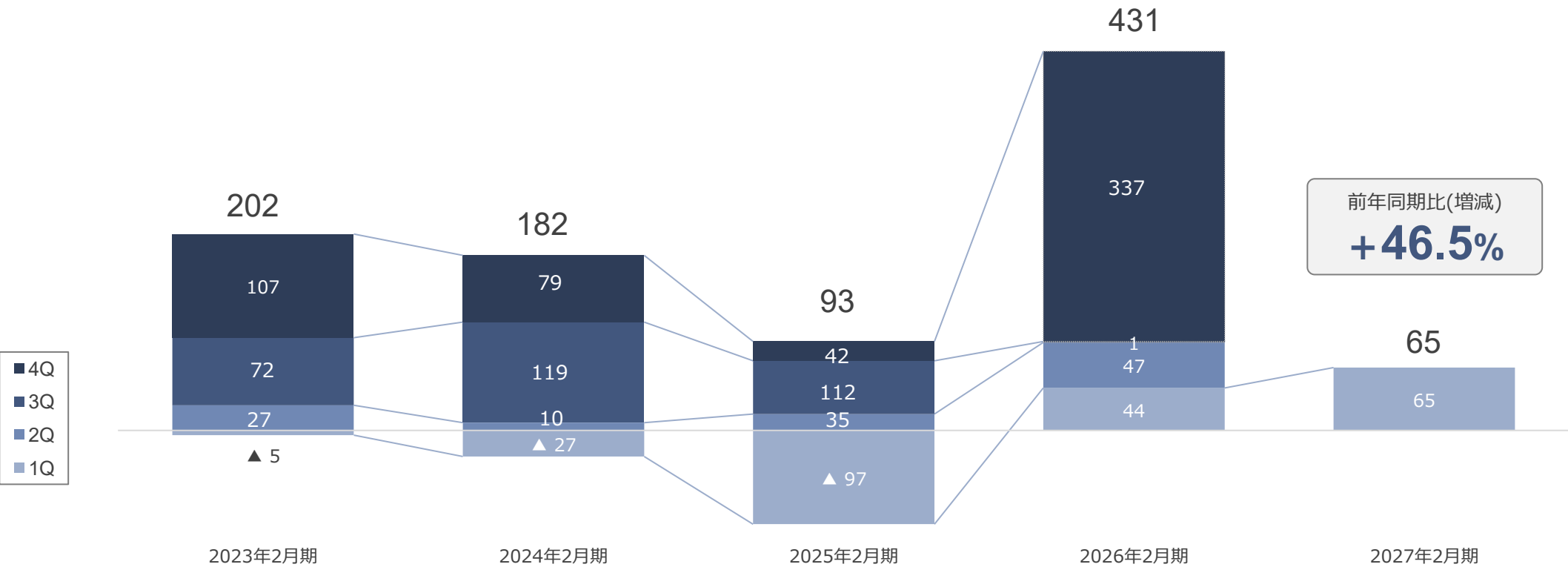
(単位：百万円)



通期業績と進捗 | 営業利益

上期赤字先行する事業を売却したことで前年比で1Q営業利益が伸長
コア事業の先行投資を行いつつ、計画を上回る着地

(単位：百万円)



複数拠点のオフィスを統合・新オフィスへ移転し、月額のオフィス家賃総額は移転前より減少
 オフィス賃料相場が上昇する中、賃料固定のオフィスに移転したことで、
 数年間にわたる大きなコスト軽減を実現

旧オフィス
 (霞が関ビルディング)

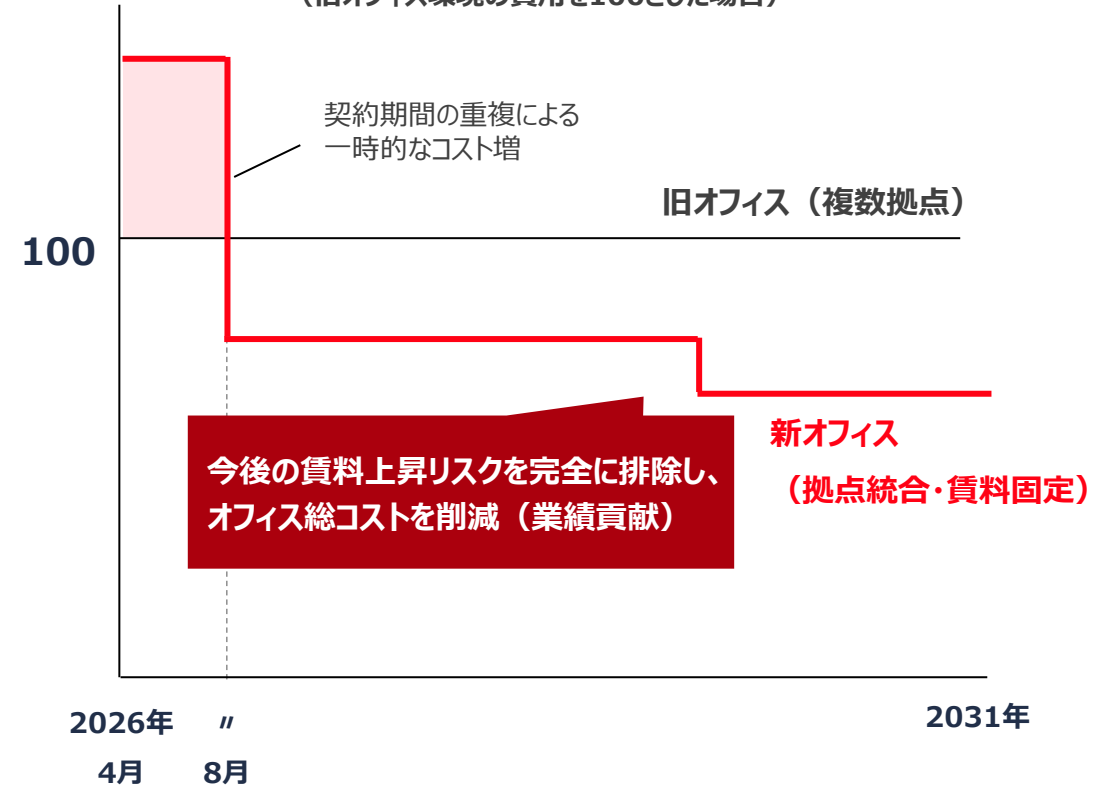


新オフィス
 (帝国ホテルタワー)

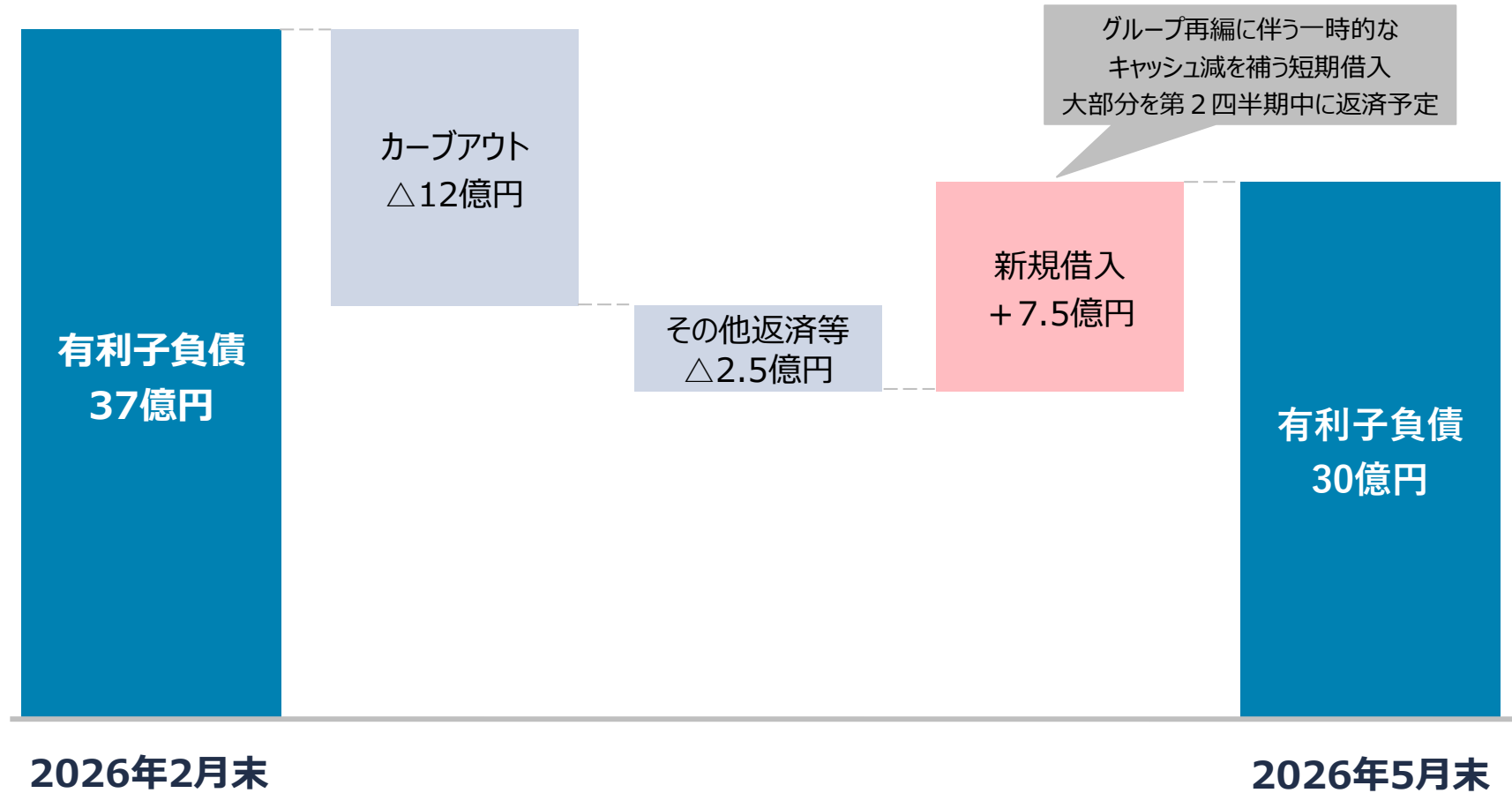


居抜きの新オフィスに移転し
 最小限の内装工事だけ実施

新旧オフィスの実質コスト
 (旧オフィス環境の費用を100とした場合)



**JAPANDX社・JDXソリューションズ社のカーブアウトにより有利子負債を大幅に圧縮。
短期借入金の返済により、第2四半期に更なる改善を見込む。**



OVERVIEW

損益計算書

- ▶ 旧DX推進事業の一部をカーブアウトしたことで1Qの営業利益率が良化
- ▶ 当期純利益は、子会社の売却損（特別損失）の計上で一時赤字

(単位：百万円)	2026年2月期 第1四半期 実績	2027年2月期 第1四半期 実績	前年同期比	増減率
売上高	1,892	2,110	+217	+11%
売上総利益	696	724	+28	+4%
販売管理費及び 一般管理費	652	659	+7	+1%
営業利益	44	65	+20	+46%
経常利益	32	56	+24	+74%
親会社株主に 帰属する当期純利益	8	▲68	▲77	—

OVERVIEW

貸借対照表

- ▶ 子会社を売却したことにより総資産はスリム化
- ▶ 有利子負債が減少し、自己資本比率は良化（25.5% → 29.2%）

(単位：百万円)	2026年2月期 期末	2027年2月期 第1四半期末	増減
流動資産	4,332	3,664	▲667
固定資産	2,801	2,403	▲397
資産合計	7,133	6,068	▲1,065
流動負債	3,372	2,863	▲509
固定負債	1,881	1,410	▲471
純資産	1,878	1,794	▲84
負債純資産合計	7,133	6,068	▲1,065

3

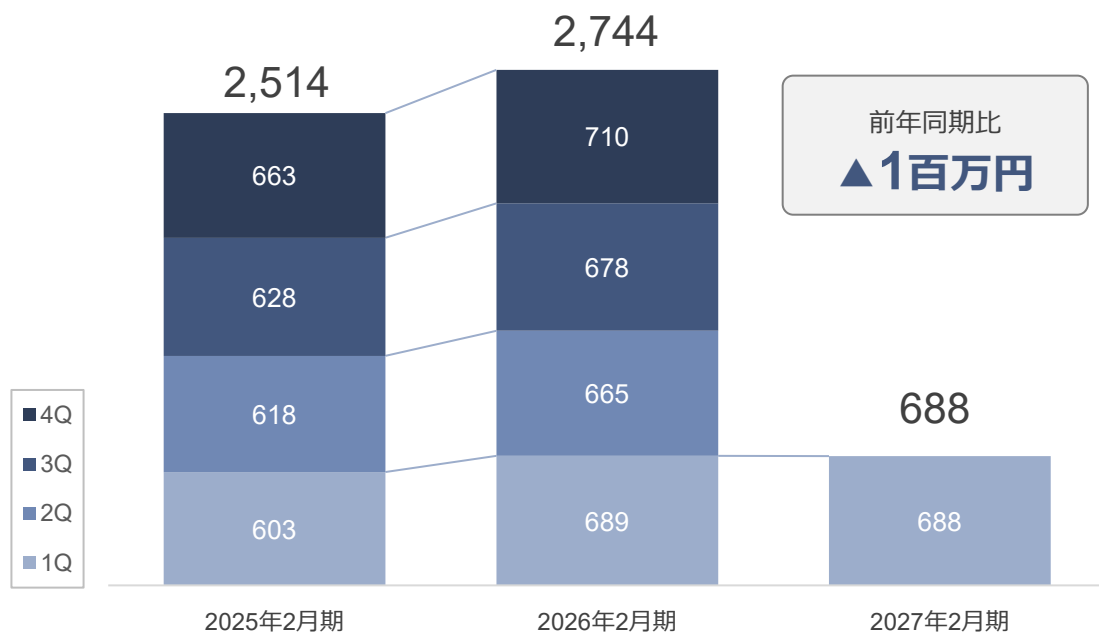
ビジネスアップデート



- ▶ IRI事業は新規のMRR案件の獲得が計画通りに進行し、前年同期比でMRRが成長
- ▶ SR事業はMRRに注力したことでショット案件が計画より伸びず、既存案件の解約がデジタルセキュリティの売上高に影響
- ▶ セグメント利益はAIガバナンスサービスの先行投資がコストに影響

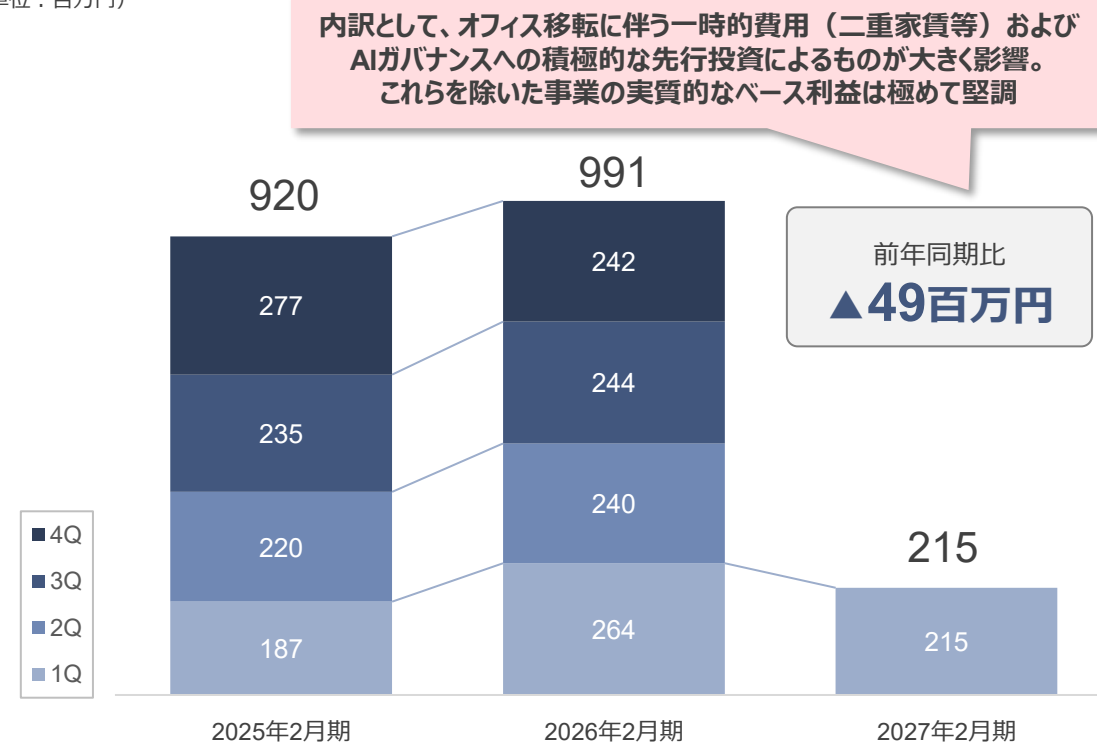
売上高の推移

（単位：百万円）



セグメント利益の推移

（単位：百万円）



事業KPI①（安定基盤）

ARR※

24.8 億円 / **27.6** 億円
26年5月時点実績 / 27年2月時点目標

事業KPI②（成長エンジン）

内部脅威検知サービスID数

28.2 万ID / **33.0** 万ID
26年5月時点実績 / 27年2月時点目標

UPDATE

インターナル
リスク事業

- 解約案件が影響し、内部脅威検知サービスID数は減少
- 内部不正対策の新規サービスのリリースにあわせて開催した記者向け発表会は、WBSをはじめとしたメディア出演で認知獲得に成功

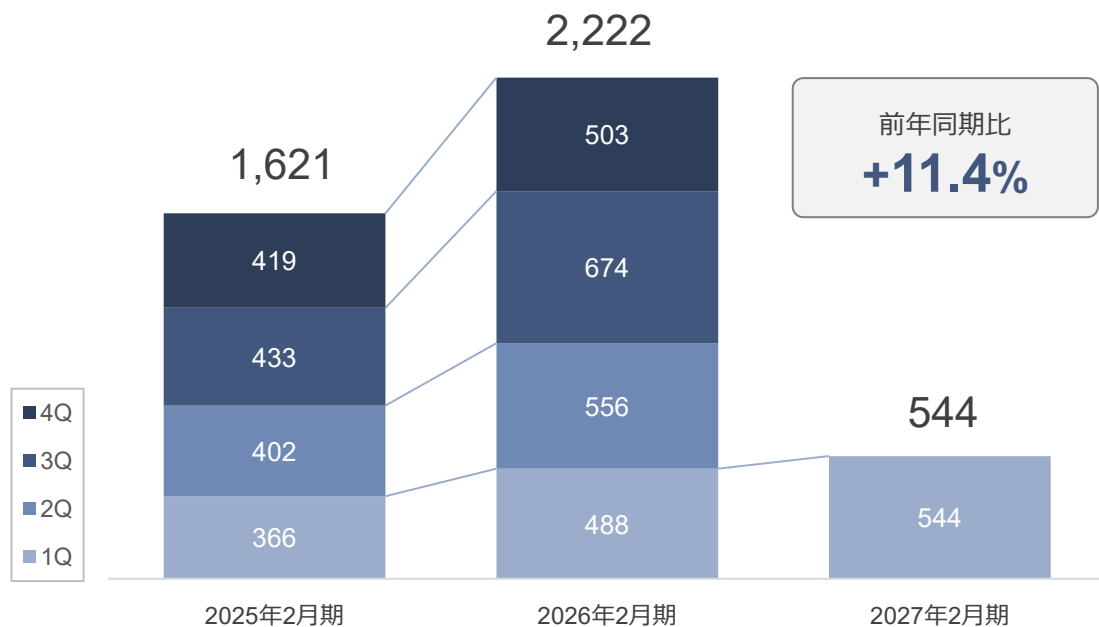
ソーシャル
リスク事業

- BeReal.を発端とした情報漏洩事件を筆頭に社会的に注目され、メディア取材が増加
- 昨年9月にリリースしたAIガバナンスの新サービスが売上に貢献。2Qは既存顧客のアセットを活かして営業をさらに強化

- ▶ セグメント利益は特需要素がない中で前年とほぼ同水準で着地。通期計画に対しては順調に推移
- ▶ 警備DX領域のコンシェルジュプランの利用シーンが進み、大手企業からの受注案件が増加

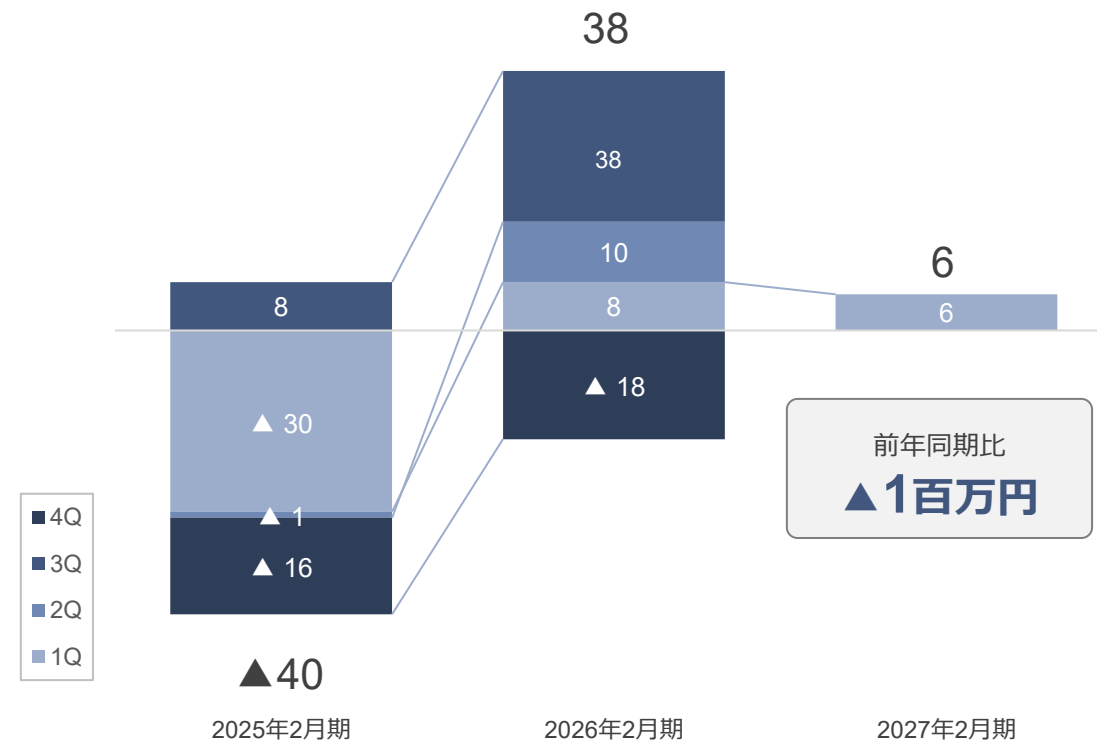
売上高の推移

(単位：百万円)



セグメント利益の推移

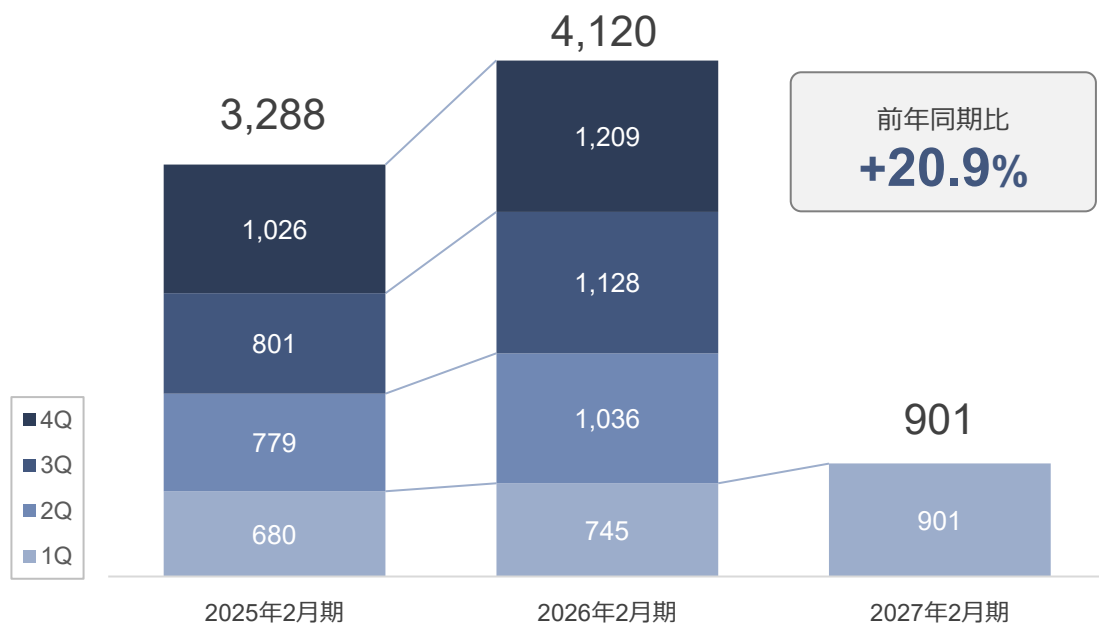
(単位：百万円)



- ▶ JAPANDX社・JDXソリューションズ社の2社がカーブアウトで連結から除外された一方、前年同期比で売上高はプラス成長
- ▶ 上期に赤字先行していた事業特性も解消されセグメント利益も大きく改善し1Qから黒字化

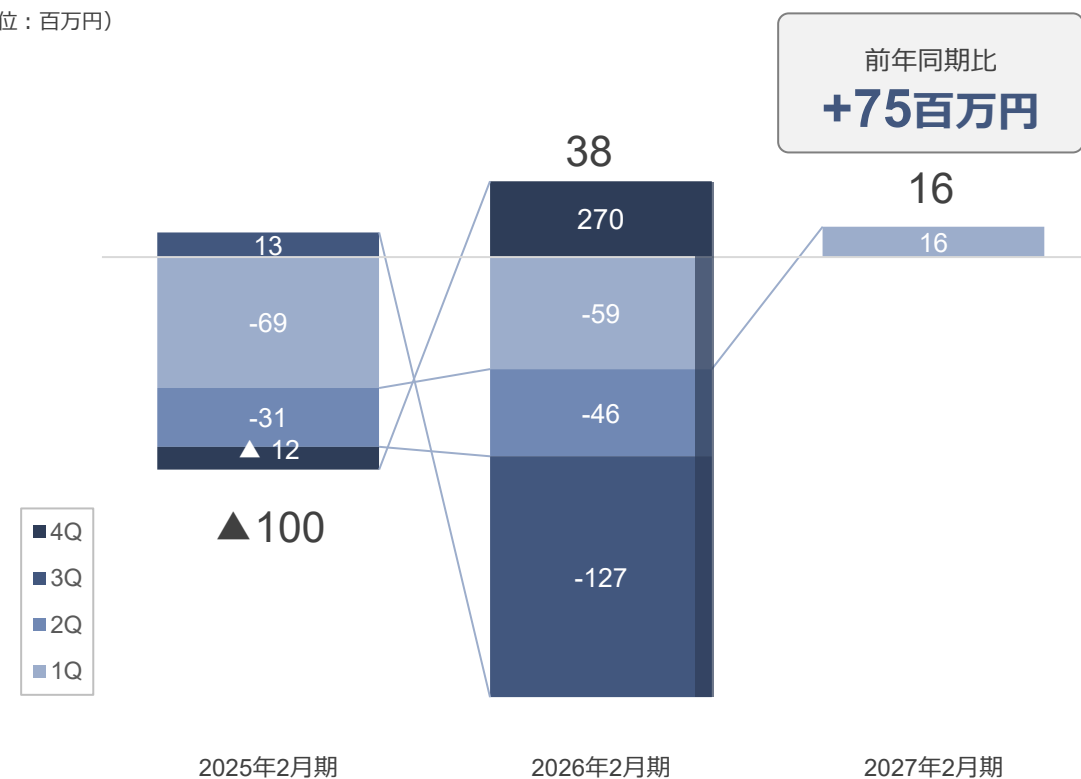
売上高の推移

(単位：百万円)



セグメント利益の推移

(単位：百万円)



※経営方針の変更に伴い、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、「DX推進事業」と「スマートシティ事業」の報告セグメントを「周辺ビジネスその他」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變更しております。

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

4/27 東証グロース市場の上場維持基準適合を目指す3か年経営計画を発表

「Eltes Lean Transformation ～量から質へ～」というテーマを掲げ、新たな3か年経営計画（2027年2月期～2029年2月期）を策定。東証グロース市場の上場維持基準が時価総額100億円となる2030年より前の2029年2月期に時価総額100億円クリアを実現する財務指標目標と7つの重点施策を策定しました。

[事業計画及び成長可能性に関する説明資料 3か年経営計画（2027年2月期～2029年2月期）](#)



5/1 1UP投資部屋に出演

個人投資家目線でのご質問を取締役副社長の伊藤豊がお答えする形式で、2026年2月期通期決算の業績結果と今期の業績予想・計画についてご紹介しました。

[【銘柄勉強会】企業改革進み営業利益過去最高！選択と集中で時価総額100億円へ！足元の業績や今後の戦略について副社長に直接聞いてみた！エルテス](#)



6/25 今後3年間を見据えた資本政策方針を発表

ポートフォリオ再編により今期中のネットキャッシュへの転換が見込まれることを起点に、3か年経営計画期間（～2029年2月期）におけるキャッシュアロケーションを設計。収益性向上と財務基盤の強化を軸に、株主還元とEPS継続成長へコミットする方針を定めた資本政策を策定しました。

[構造改革（カープアウト）による財務体質の抜本的改善及び新たな資本政策 - ネットキャッシュ化・株主還元・新株発行停止等の株主価値向上の方針 -](#)



IRI事業は新サービス発表会、SR事業は新入社員のSNSリスク表出で注目機会が増加

公開日	メディア	記事タイトル
2026年4月13日	日本経済新聞	SNSに『社外秘』資料、限定公開でも拡散 新入社員も要注意
2026年4月15日	テレビ東京「ゆうがたサテライト」	「エルテス」機密情報持ち出しを事前に検知する新サービスを発表
2026年4月15日	テレビ東京「ワールドビジネスサテライト（WBS）」	内部不正の前兆を検知 エルテスが新サービス
2026年4月24日	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】
2026年5月1日	日本経済新聞	SNSで仕事自慢、守秘義務違反です
2026年5月2日	読売新聞	企業の内部情報、SNSでの流出が頻発…『仲間うちだけ』『24時間で消える』と油断、『通知から2分以内に投稿』求めるアプリも

4

構造改革（カーブアウト）による
財務体質の抜本的改善及び新たな資本政策

※2026年6月公表済み



カーブアウトによるネットキャッシュ化を見込み、 今後3年間のアンチダイリューション・株主還元強化の方針を決定

1

～財務基盤の劇的転換～ 当期中のネットキャッシュ化

- ✓ 営業CFの積み上げと、カーブアウトによる資金創出・有利子負債返済により財務体質改善が進む見込み。
- ✓ 前期末の18億円のネットデットから、今期末にネットキャッシュへと劇的に転換。

2

～キャッシュアロケーション～ 3年で約5億円の株主還元

- ✓ 新たなキャッシュアロケーション計画に基づく、規律ある資本配分の実行。
- ✓ 今後3年間で、総額約5億円（総還元性向40%程度）の株主還元（配当・優待・自社株買い）を実施へ。
- ✓ 3年間の年平均還元規模は、2026年2月期還元額の4倍以上に拡大。

3

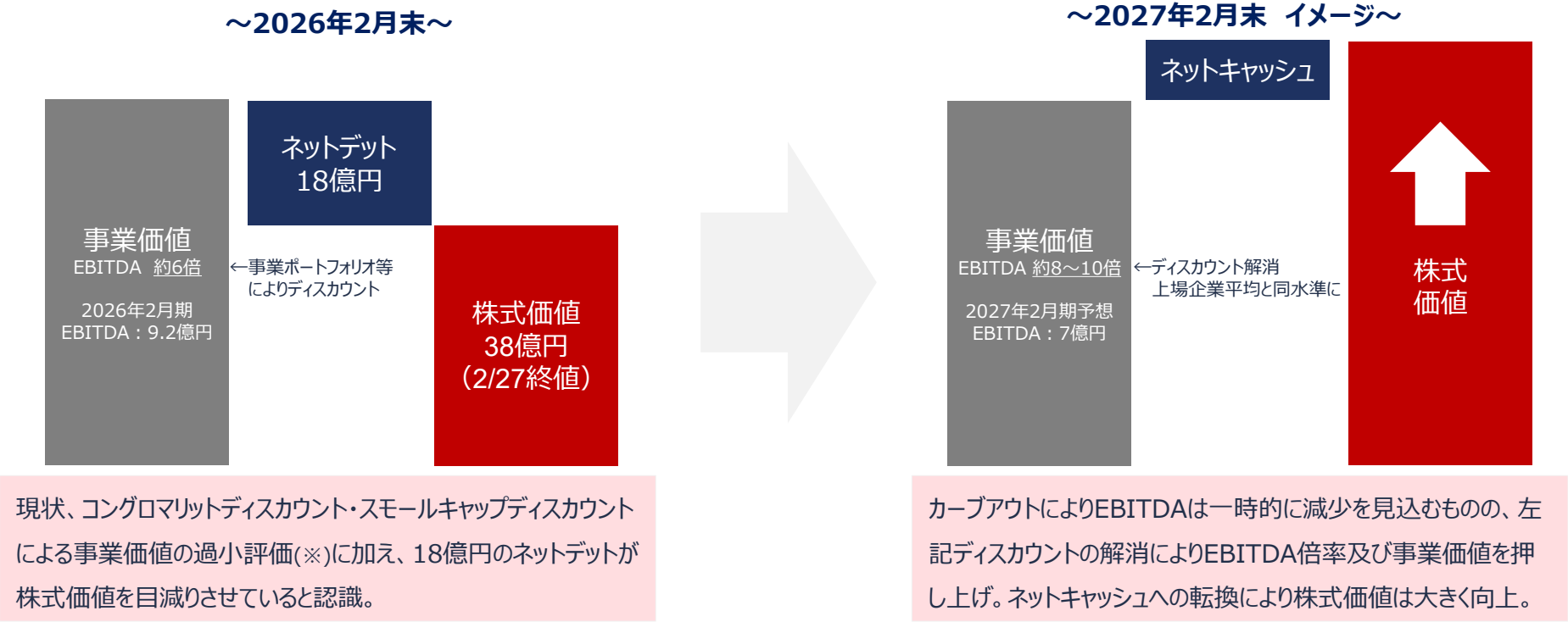
～徹底した希薄化防止～ 3年間、新株発行ゼロ

- ✓ 今後3年間、新株発行（潜在株式含む）は一切行わない方針を決定。
- ✓ 希薄化リスクの完全排除にとどまらず、自社株買い及び自社株消却で発行済株式数を減少。EPS向上にコミット。

株式価値の目減りに繋がっている**ネットデット解消**で、株式価値向上へ

ネットキャッシュへの3つの道筋

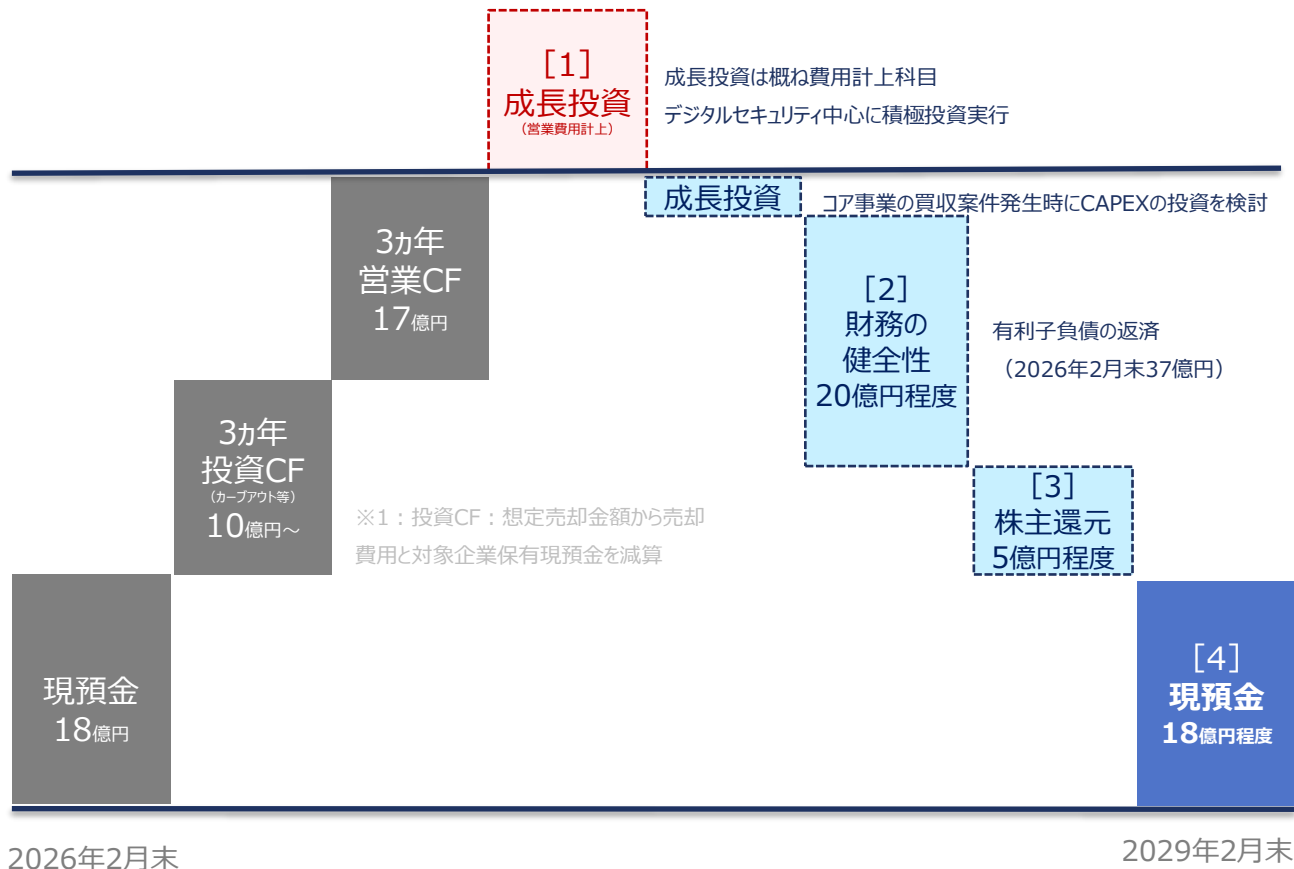
- [1] JAPANDX社カーブアウトによる有利子負債減少（4月末完了）
- [2] プレイネクストラボ社・GloLing社の売却によるキャッシュ増加・有利子負債減少
- [3] 2027年2月期の営業CF（4.5億円）積み上げ・有利子負債返済による財務体質改善



※上場企業の平均EV/EBITDA倍率：約8～10倍

財務の健全性（自己資本比率40%以上）と株主還元（3年5億円）にキャッシュを充当

3カ年経営計画期間（～2029年2月期）のキャッシュアロケーション



【1】成長投資

- ▶ 事業成長に必要な「人的資本投資」、「研究開発」、「広告宣伝」など OPEX（事業投資）中心に成長投資を実行。

【2】財務の健全性

- ▶ 2026年2月末の借入金37億円に対して、JAPANDX社・JDXソリューションズ社売却後の2026年5月末で30億円まで低下。2027年2月末に自己資本比率も35%以上を見込む。
- ▶ 新規借入を抑制する一方で約定返済とカーブアウト推進で、2029年2月期までに20億円程度の有利子負債減少を想定。
- ▶ 2027年2月末時点でネットキャッシュ転換を目指す。

【3】株主還元

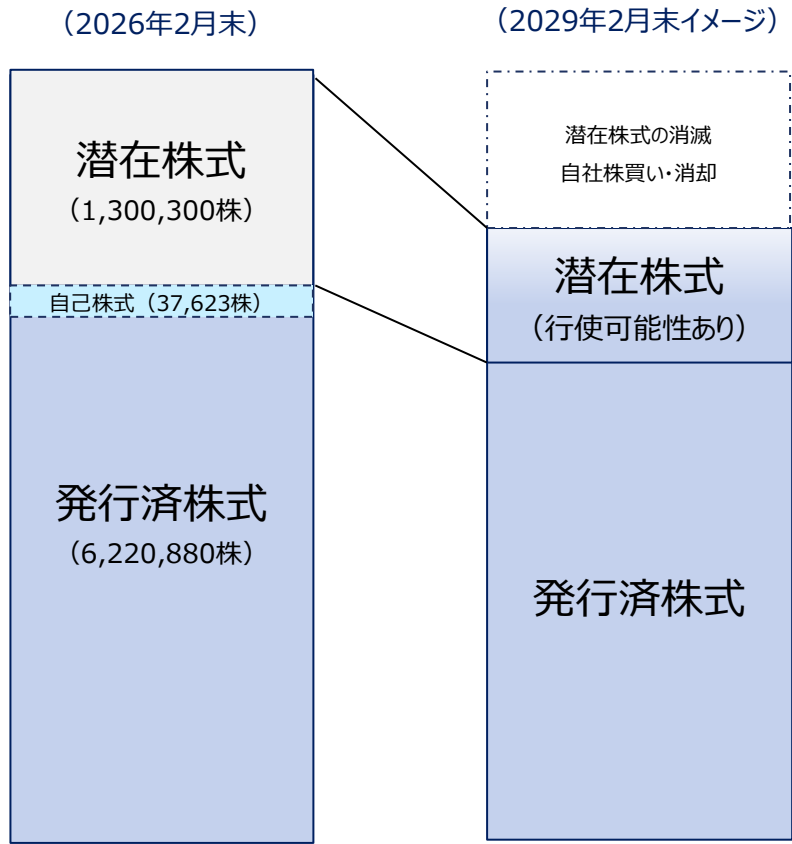
- ▶ 現在実施の株主優待を含めて、株主還元を強化。2029年2月期の総還元性向は、40%程度を想定。
- ▶ 2027年2月期は、財源規制もあり、株主優待による株主還元実施も、今後は配当や自社株買いを織り交ぜた株主還元の強化を検討。

【4】現預金

- ▶ 月商の2～3ヵ月分を目安に現預金を確保。

希薄化を防止し、EPSの継続的成長にコミット

3年間の新株発行の停止を意思決定



決定事項

✓ 2029年2月期までの新株発行の停止

ネットキャッシュへの転換を見込み、過去積極的に実施してきた新株発行（潜在株式含む）による資金調達の停止を意思決定

検討事項

✓ 自社株買い・消却の検討

流通株式数及び発行済株式総数を削減し、EPSを高める

✓ 新株予約権（潜在株式）の一部消却の検討

第7回新株予約権（500,000株分）消却について議論を開始

Q1 方向性としては良いと思うが、カーブアウト、営業CFの積み上げなどまだ不確定な要素が多すぎるように見えるので、本当に実現できるのか？

カーブアウトに関して、旧DX推進の残り2社については、買い手候補も多く想定以上の価格での売却は見込めると考えています。不動産分野についてはまだ正式に検討開始していないものの、買い手候補からの打診がある状態です。営業CFについてはコア事業のデジタルセキュリティは本来、エンタープライズ向けリカーリング収益のため安定したキャッシュフローが見込め、ピュアプレイに近づけることで営業CFリッチになる見込みです。

現状の純利益が出にくい構造の原因は、今回P12でも開示したとおり、損金不算入となるのれん償却額が大きいことが大きな原因で今後解消に向かう見込みです。また、有利子負債の利息負担も大きいですが、負債圧縮で減少する見込みのため、キャッシュインの劇的な改善が見込めると考えています。ゆえに、必要な成長投資をしてもなお積極的な株主還元が可能な状態になると考えております。

Q2 資本政策よりも成長の可能性を示すべきではないか？投資家が求めていることを正しく理解しているのか？

コア事業の成長（利益成長）の蓋然性を示すことが最重要であると認識しています。現状、コア事業への資源投入を加速しており、成長速度を上げる勝ち筋を見出そうと模索しているところです。エンタープライズ向け事業のため、セールスサイクルが長く改善効果に少し時間がかかる見込みです。その間にできることとして、コア事業以外のカーブアウトによるグループ再編に伴うB/Sの改善、株主価値を上げるための積極的な資本政策の策定と実行があると考えて今回発表しております。

コア事業の利益成長と積極的な株主還元を含む資本政策、そしてディスカウント要素の解消の3つの組み合わせで、株主価値向上に取り組んでいきます。

Q3 キャッシュアロケーション上、成長投資はP/L内（OPEX）メインで行うと開示があるが、これは来期以降の減益を示唆しているのか？

結論から申し上げますと、減益の計画はありません。26年2月期から27年2月期、28年2月期、29年2月期と営業利益・経常利益ともに每期増益していく計画を想定しています。純利益については、カーブアウト等の動きによって一時的に上下にぶれる要素がありますので、継続的な増益傾向をお約束できるものではありませんが、長期におけるEPSの継続成長に不退転の決意でコミットいたします。

当社のコア事業は、大規模な設備投資を必要としない高効率なビジネスモデルであり、人員やマーケティングといったOPEX（費用）のみで十分な高成長が可能です。したがって、来期以降の大規模なCAPEX（資産化される投資）に伴う減価償却費等の負担リスクは極めて低く、毎期の安定した増益トレンドを維持できる見通しです。

5

3カ年経営計画 進捗状況

※2026年4月公表済み



3カ年経営計画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%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%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	成長事業であるIRI事業の拡大	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	新たな成長事業の育成	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	ポートフォリオ再構築	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	規律ある財務戦略の実行	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	経営戦略に応じた人的資本戦略	デジタルリスク事業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	市場との対話（IR）強化	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	オペレーショナル・エクセレンス	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

施策		KPI項目・集計頻度		増減・実績・目標（2029年2月末）		KPI項目・集計頻度		増減・実績・目標（2029年2月末）	
1	成長事業であるIRI事業の拡大	ID数 (分析対象のユーザー) 毎四半期	↓	28.3万ID / 45万ID		ターゲット企業 300社カバー率 通期に一度	—	4% / 10%	
2	新たな成長事業の育成	AIガバナンス領域 累積クライアント数 毎四半期	↑	2社 / 200社以上		ARR20百万円以上 クライアント数 (SR事業のみ) 毎四半期	↑	3社 / 10社	
3	ポートフォリオ再構築	連結営業利益率 毎四半期	↑	3.1% / 12.0%以上		コア事業売上高比率 毎四半期	↑	32.6% / 50.0%以上	
4	規律ある財務戦略の実行	自己資本比率 毎四半期	↑	29.2% / 40%以上維持		—			
5	経営戦略に応じた 人的資本戦略	市場平均を上回る 給与の人材比率 (2024年度のグロース企業平均給与との比較) 通期に一度	—	34.3% / 50%以上		eNPS (Employee Net Promoter Score) ※1 半期に一度	↓	▲74.1 (2026年5月末実施) / ▲50.0	
6	市場との対話（IR）強化	個人投資家の増加 半期に一度	—	4,516名 / 1万人以上		IR面談数 毎四半期	↑	2件 / 20件/年間	
7	オペレーショナル・エクセレンス	エルテス単体の 1人あたり営業利益 通期に一度	—	248.9万円 / 500万円以上		全社費用比率の低減 (デジタルセキュリティ売上対比) 通期に一度	—	23.2% / 15.0%以下	

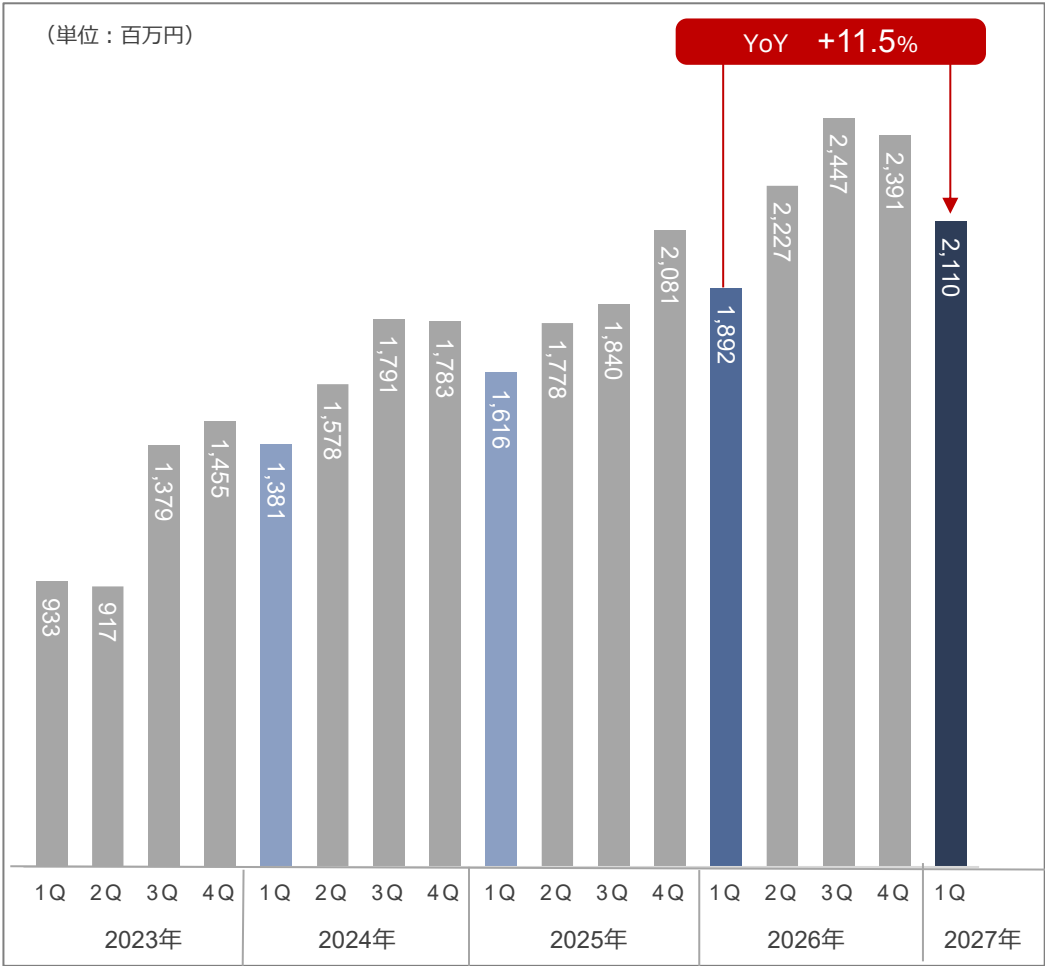
※1：eNPSはベイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、NICE Systems, Inc.の役務商標です。「現在の職場で働くことを親しい友人や知人にどの程度おすすめしたいと思いますか？」という質問に0～10の推奨度から回答してもらい、9・10を選択した「推奨者」の割合から0～6を選択した「批判者」の割合を引いて算出します。

6

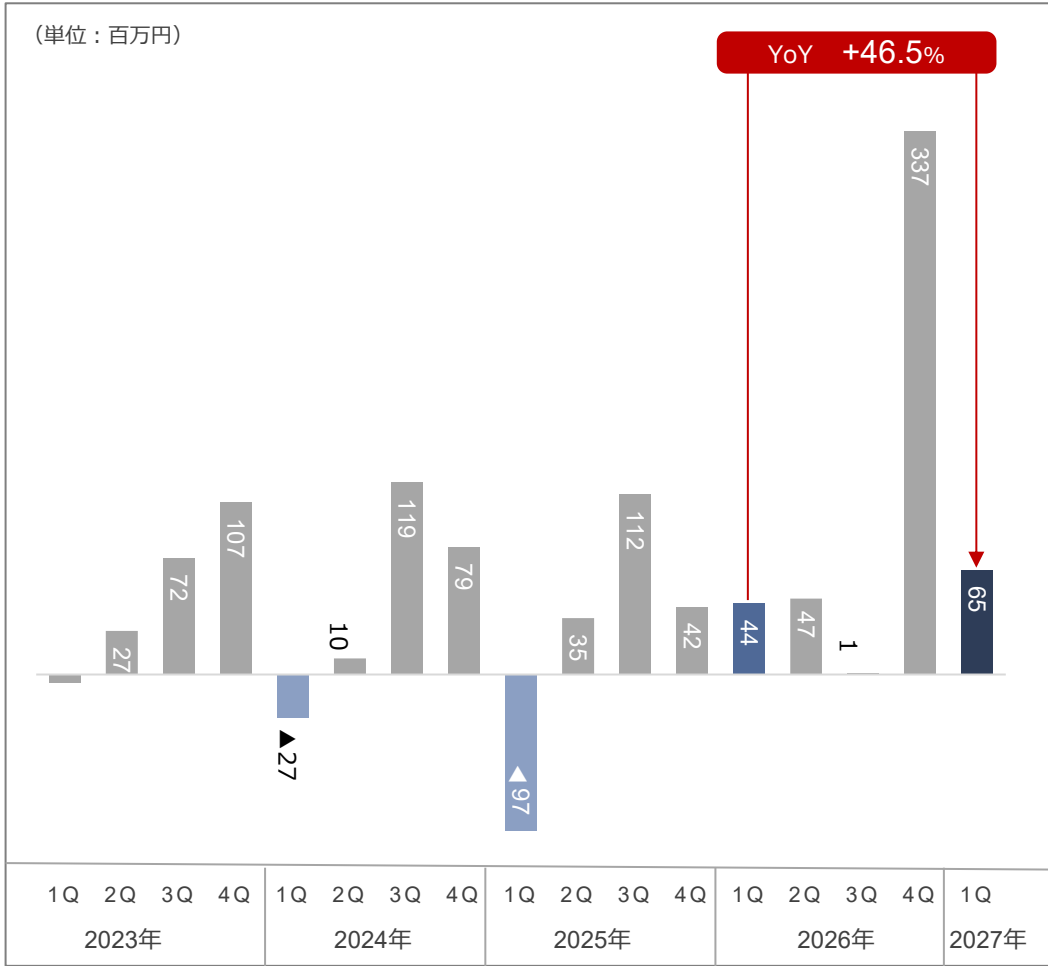
Appendix



売上高



営業利益



※経営方針を『量から質へ』（P33）とシフトし、筋肉質なバランスシート（B/S）の構築を最優先とするため、今期より評価指標を『連結営業利益率』および『自己資本比率』へ一元化し、EBITDAの開示を省略しております。

[内部リスク事業 (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 [内部リスク事業] に追い風



内部リスク事業

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。

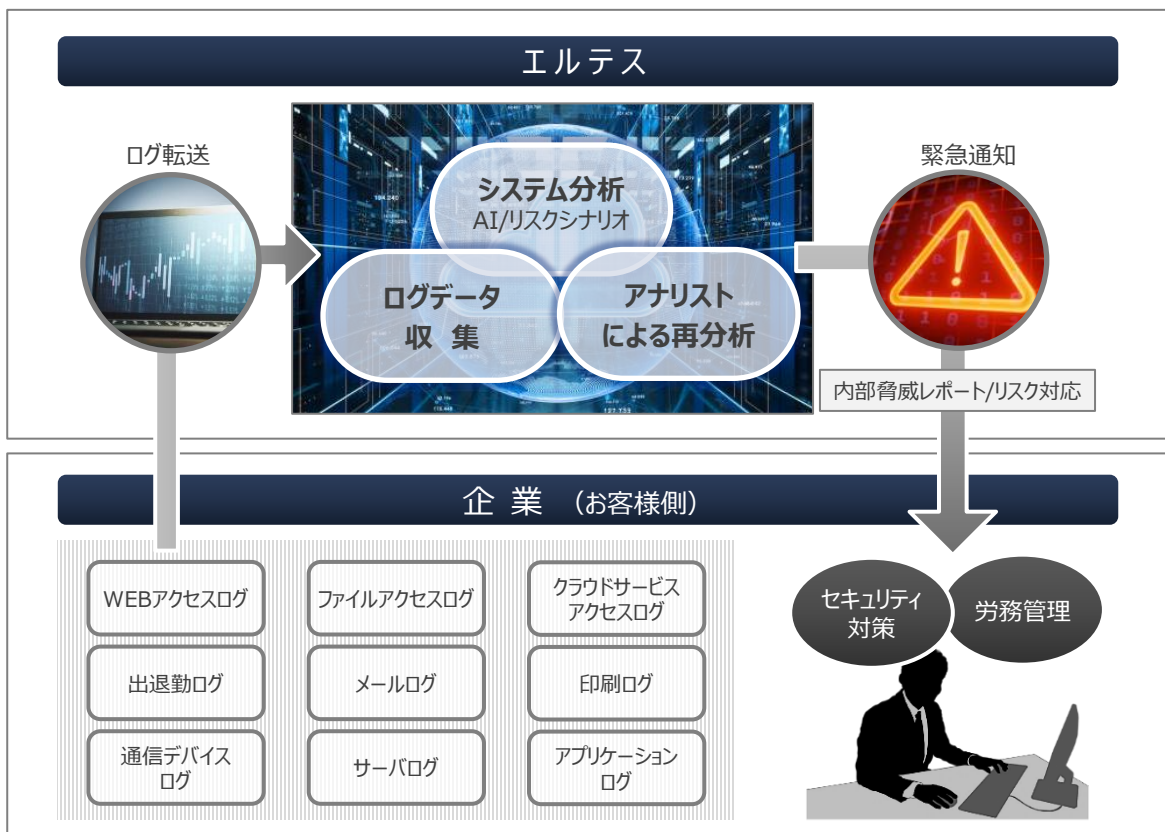
※ARR指標の概念と特長

月額利用料金 × 顧客数 × 12ヵ月

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AIエ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

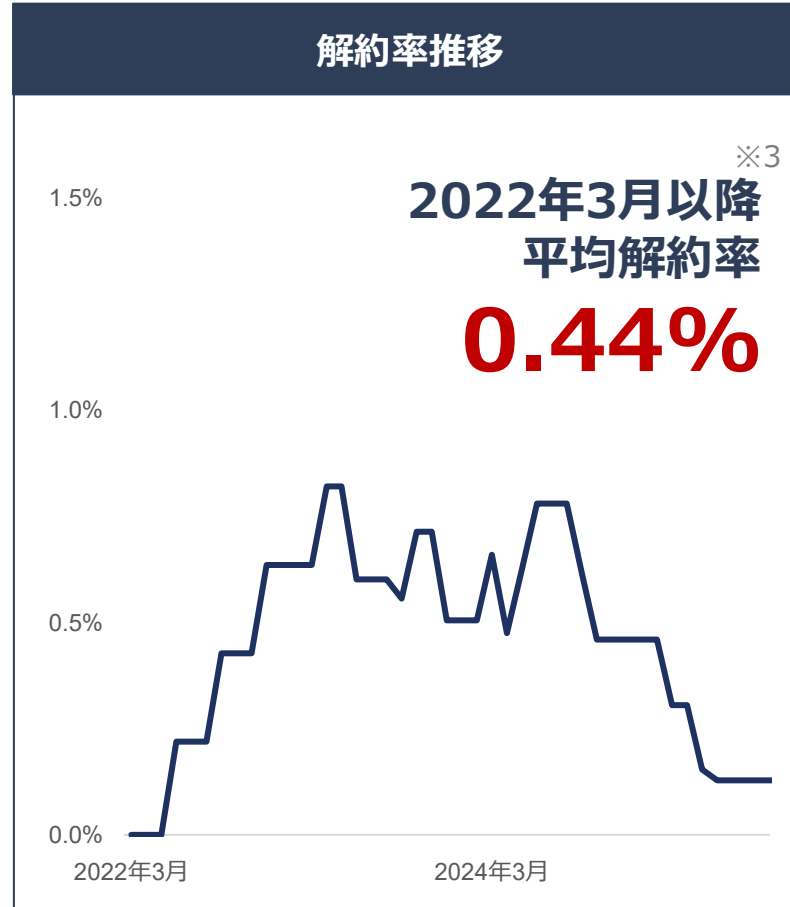
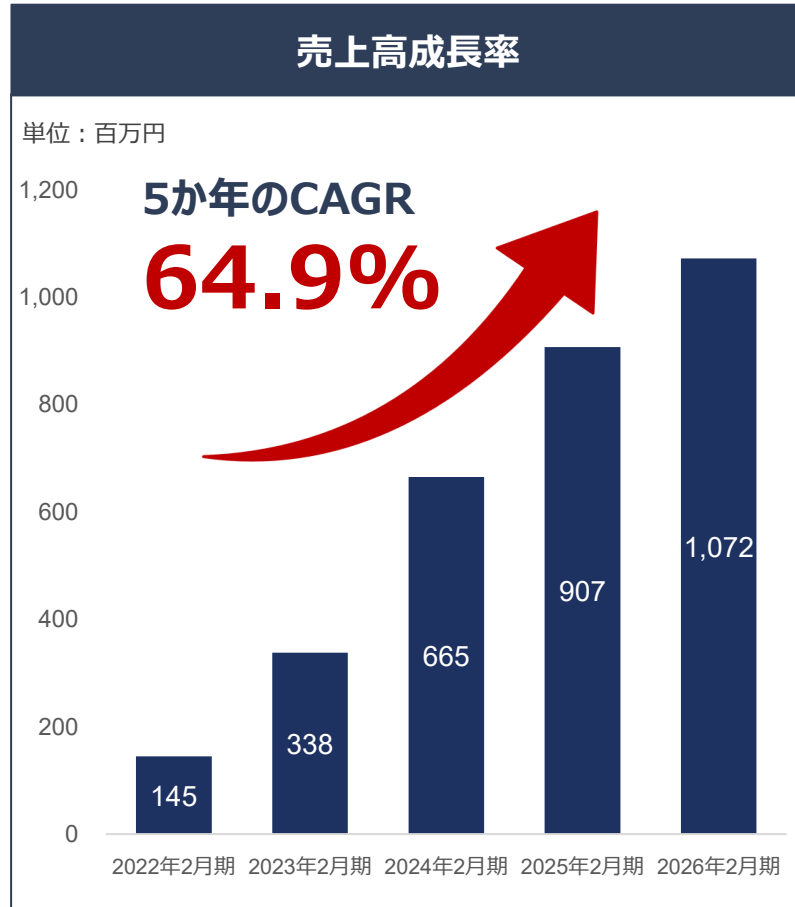
従業員・SNS運用担当者・アルバイトスタッフ向けなど目的に合わせたSNSリスク研修をカスタマイズして提供。ソーシャルメディアポリシー、ソーシャルメディア・ガイドライン、SNS利用ガイドラインなどの策定支援。

生成AIやAIエ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。

内部脅威検知サービス（IRI） がUEBA運用監視サービス ^{※1} でトップシェア ^{※2} 獲得 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ヵ月平均で算出

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

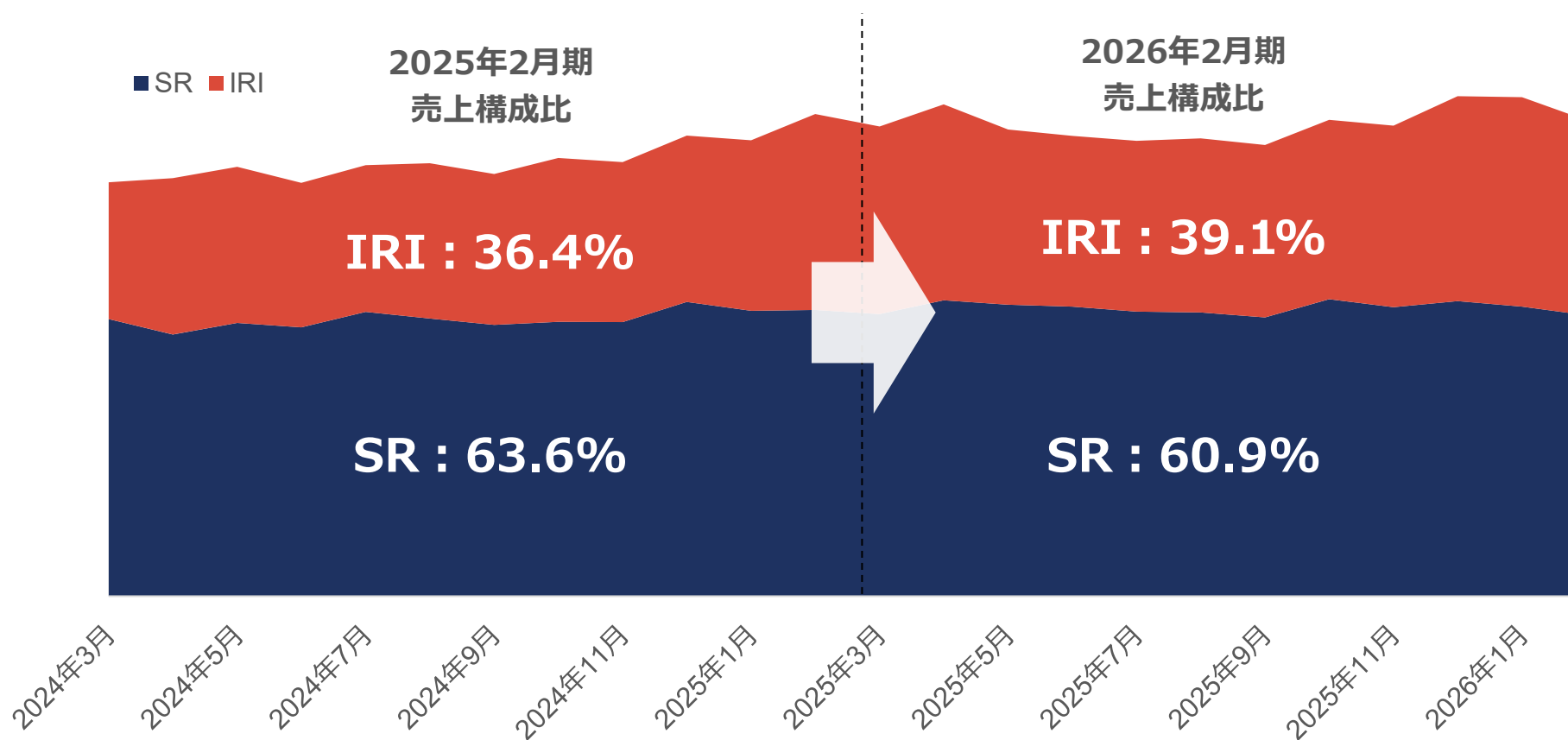


出典：ITR「ITR Market View：エンドポイント・セキュリティ対策型／
情報漏洩対策型SOCサービス市場2025」

「マネージドUEBAサービス」
国内トップシェア

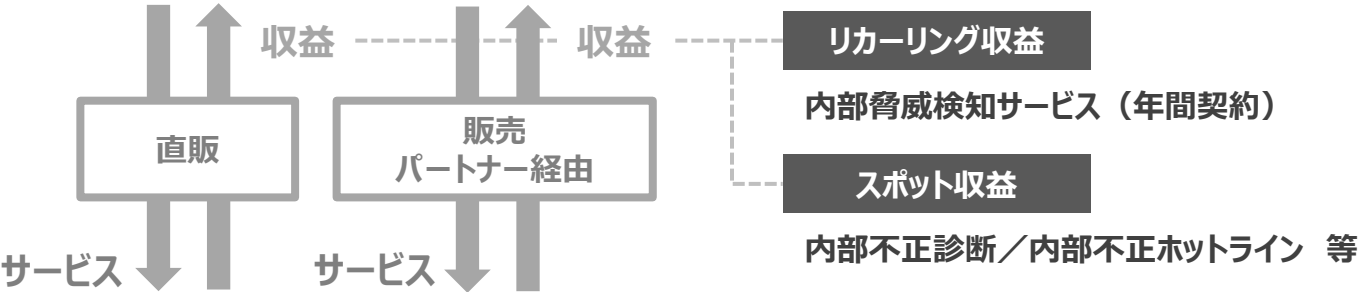
安定した収益力を持つソーシャルリスク事業に インターナルリスク事業が成長事業となったことでデジタルセキュリティ全体の収益が底上げ

デジタルセキュリティ 事業別売上高推移



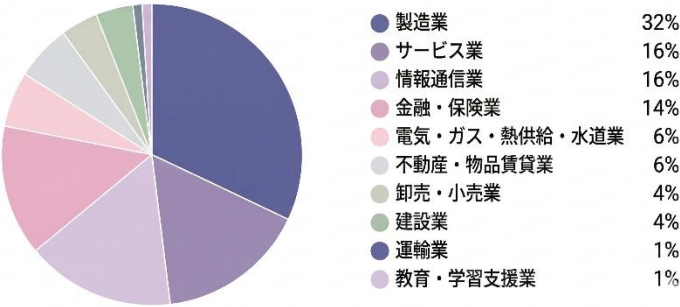
エルテス

IRI Internal
Risk
Intelligence

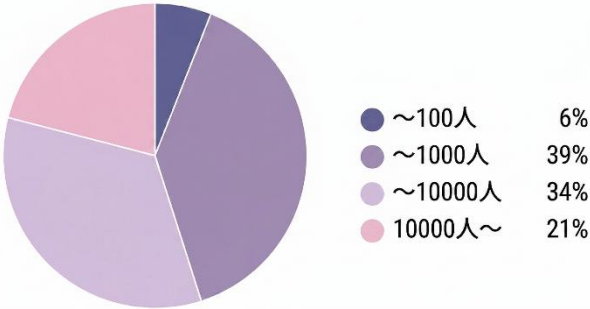


顧客（法人）

業種別割合



従業員規模別割合



収益構造（IRI事業）※

売上

売上原価
（50.9%）

- ・ 労務費
（アナリスト等）
- ・ 分析ツール費
- ・ 外注費（開発費）

監視ID数

×

平均単価

×

企業数

販管費
（20.3%）

- ・ 人件費（営業人員等）
- ・ 販促費（展示会等）

事業利益
（28.8%）

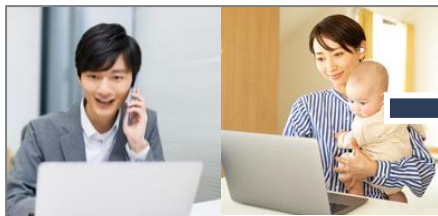
※ 2026年2月期通期実績ベース

【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

- ▶ 「フィジカルセキュリティ」セグメントは、警備業界のDXを目指す【警備DX】と【警備保障サービス】の2領域で事業を展開
- ▶ 【警備DX】は、「AIK order」で構築した警備会社ネットワークへの「AIK assign」、採用ソリューションを展開実現で、トップライン増強を目指す
- ▶ 【警備保障サービス】は、新規営業強化と採用活動強化が奏功し、売上高・営業利益が共に伸長

警備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

不動産領域

主力サービス：**不動産売買・管理**



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。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。

事業会社DX領域

主力サービス：**SES・ラボ型開発・デジタル化支援**



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。

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[※]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

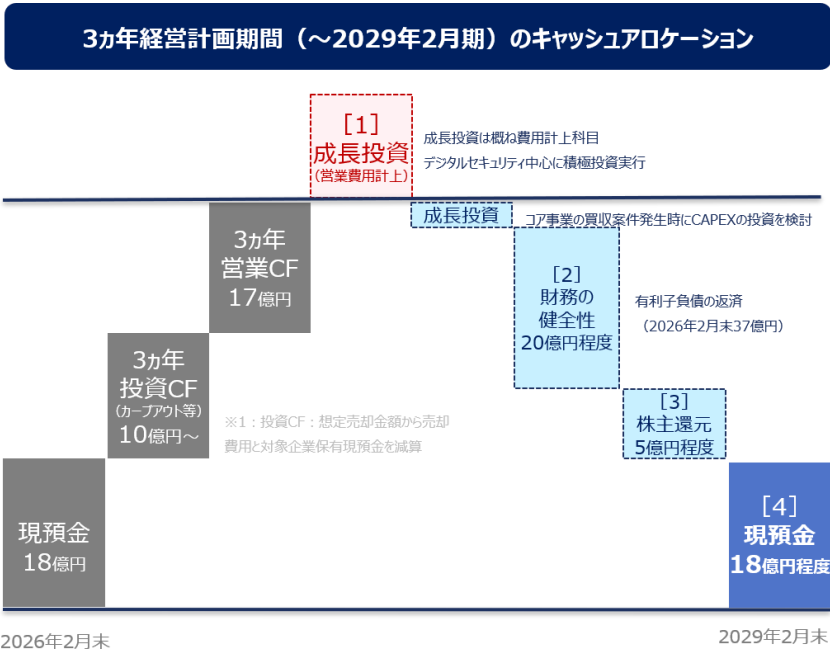
- ・デジタルリスク／セキュリティ領域に特化したセキュリティ銘柄としてリブランド **実行中**
- ・ソーシャルリスク領域も炎上に加えて認知・情報戦対策にも拡張
- ・市場シェアNo.1（UEBA運用監視サービス市場）[※]のIRIの事業成長をさらに加速して強化 **実行中**
- ・赤字セグメントからの撤退・売却を実行し、全社利益率を向上（特に四半期の下期偏重要素の大きい事業からの撤退は急務） **実行中**
- ・予実管理や計画策定の精度を上げるとともに、エンブラ向けリカーリング収益中心のコア事業に集中することで利益のボラティリティを排除 **実行中**

※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：ベンダー別売上金額シェア（2024年度）

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、2029年2月期の総還元性向は、40%程度を想定。2027年2月期は、財源規制もあり、株主優待による株主還元実施も、今後は配当や自社株買いを織り交ぜた株主還元の強化を継続的に検討してまいります。



株主優待制度

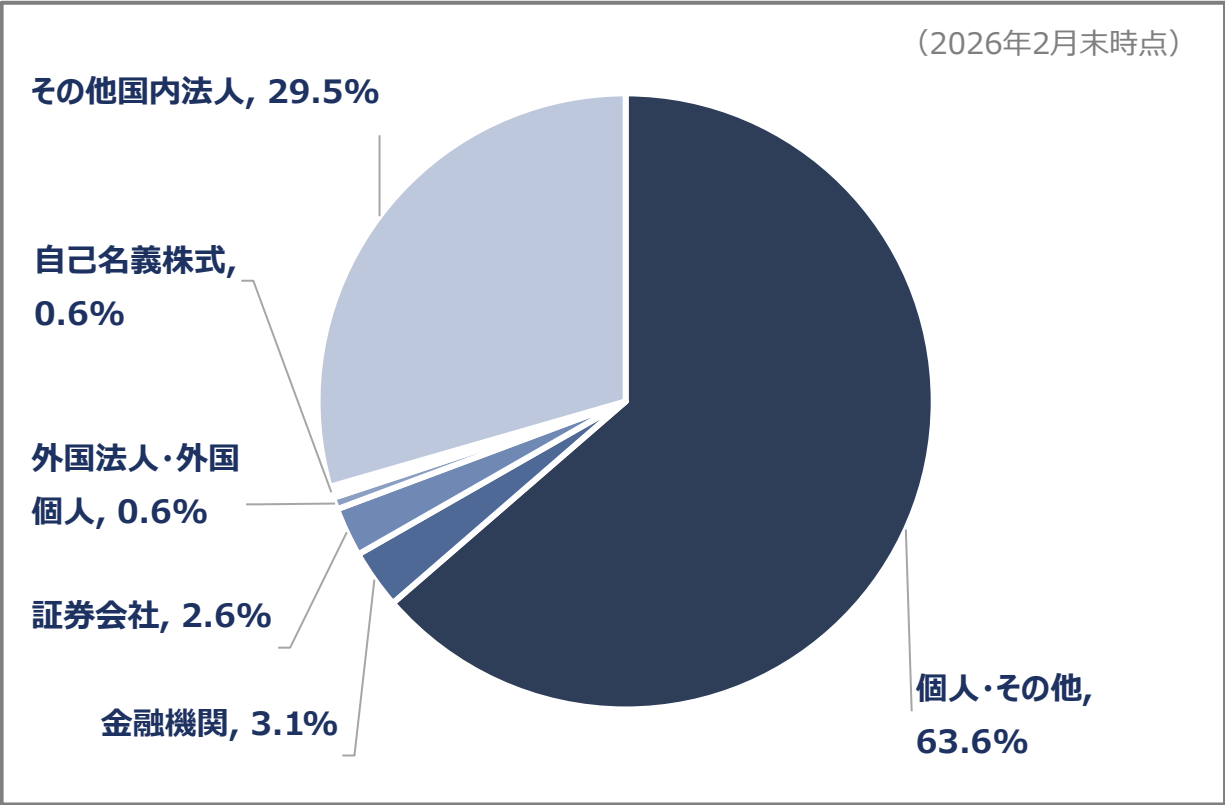
発表日	保有 株式数	保有期 間※	基準日	優待内容
2025年 7月17日	800株以上	半年 未満	毎年8月末日/2月 末日	各回デジタルギフト 5,000円分
	800株以上	半年 以上	毎年8月末日/2月 末日	各回デジタルギフト 10,000円分

※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。

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。

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 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		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%

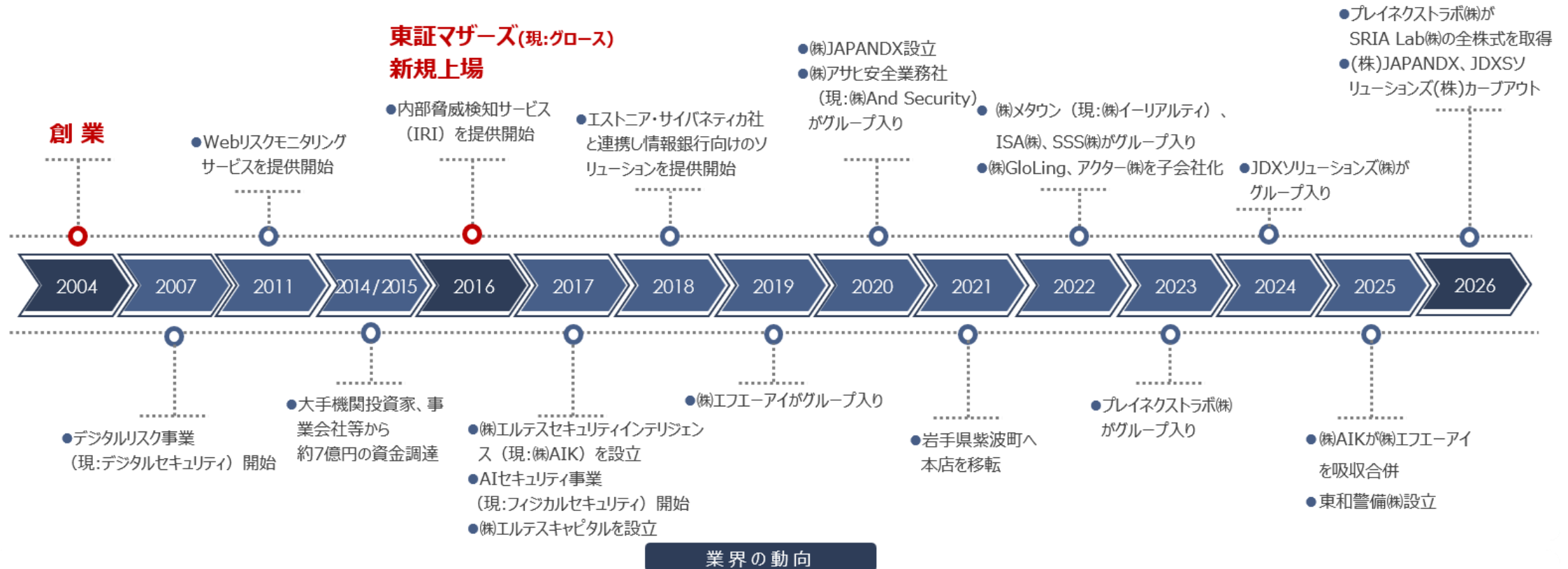
(2026年2月末時点)

※「株式会社 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。

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	● 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 ● 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	 
協働による 課題解決と社会づくり	● 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 ● 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	
技術革新による 社会インフラの最適化	● 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 ● 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	 
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・リスク管理人材の創出 ● 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	 

History 2004-2026



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	東京都千代田区内幸町1-1-1 帝国ホテルタワー9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
	社外取締役	篠地 里百合	社外取締役	古川 徳厚
	取締役（監査等委員）	宮崎 園子	社外取締役（監査等委員）	本橋 広行
	社外取締役（監査等委員）	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

- 自治体住民向け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
- 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

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