



2027年2月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社エルテス（証券コード 3967）

2026年10月14日

ここ1年のエルテスの歩みと現在地

多角化路線と決別し、**セキュリティ領域を中心とした高成長・高収益体質**への構造改革中

- 売上成長はするも、利益率の低下により株価は長期下落トレンド。抜本的改善を目指し、前期（26年2月期）から経営改革をスタート。
- 事業ポートフォリオの見直しを決断。独自性・優位性のあるデジタルセキュリティ領域をコア事業とし、低収益事業のカーブアウトに取り組み、2社売却済み・2社売却交渉中。利益率・自己資本比率が向上中。
- これまで「SNS炎上対策の会社」「いろいろやっているよくわからない会社」と思われ、隠れセキュリティ銘柄だったが、X社とのパートナーシップで注目を集める。
- AIの加速で情報漏洩インシデントが世の中で多発し、内部者を装った情報漏洩手口への対策として内部不正対策（IRI）への期待が高まる。

- 1 2027年2月期 第2四半期 決算ハイライト
- 2 2027年2月期 第2四半期 業績詳細
- 3 ビジネスアップデート
- 4 3カ年経営計画 進捗状況
- 5 Appendix



1

決算ハイライト

2027年2月期 第2四半期



■ 上期の連結営業利益は135百万円（前年同期比+46%）。通期での過去最高益更新が射程に

- デジタルセキュリティ（DS）・フィジカルセキュリティ（PS）ともに上期の営業利益計画を上回り、連結も計画以上で着地。
- IRI事業が1Qに続き営業マーケティング改善の先行投資フェーズ。市場環境は生成AI普及や情報漏洩などのインシデント多発により、内部脅威検知を含むセキュリティ対策のニーズが高まる一方。
- 推し活やインバウンド需要の拡大でスタッフの安全確保や保安に対するニーズが拡大。警備DX領域の「マイガードプロ（旧コンシェルジュプラン）」が全国で高まる店舗・施設運営の警備需要を追い風に受け大型案件を受注。セグメント利益の大幅な増加に貢献。

■ 経常利益は120百万円（前年同期比+115%）と堅調。純利益は簡便法に基づく暫定的な法人税等が要因で一時的に赤字の着地。通期ではカーブアウトによる税負担軽減効果等が加味され、業績予想以上を想定。

- 2Qまではオフィス移転関連費の負担増も吸収して成長。下期はコスト構造も変わり営業利益上乗せを見込む。
- 2Qで特別利益（有価証券売却益・新株予約権消却益等）を63百万円計上。通期では売却を計画する子会社2社の売却益の貢献も見込む。

■ 自己資本比率は32.9%（26年2月末：25.5%）で1Q以降も改善傾向が継続。

- 有利子負債の返済が進み、総資産がスリム化。自己資本比率の改善が進む。

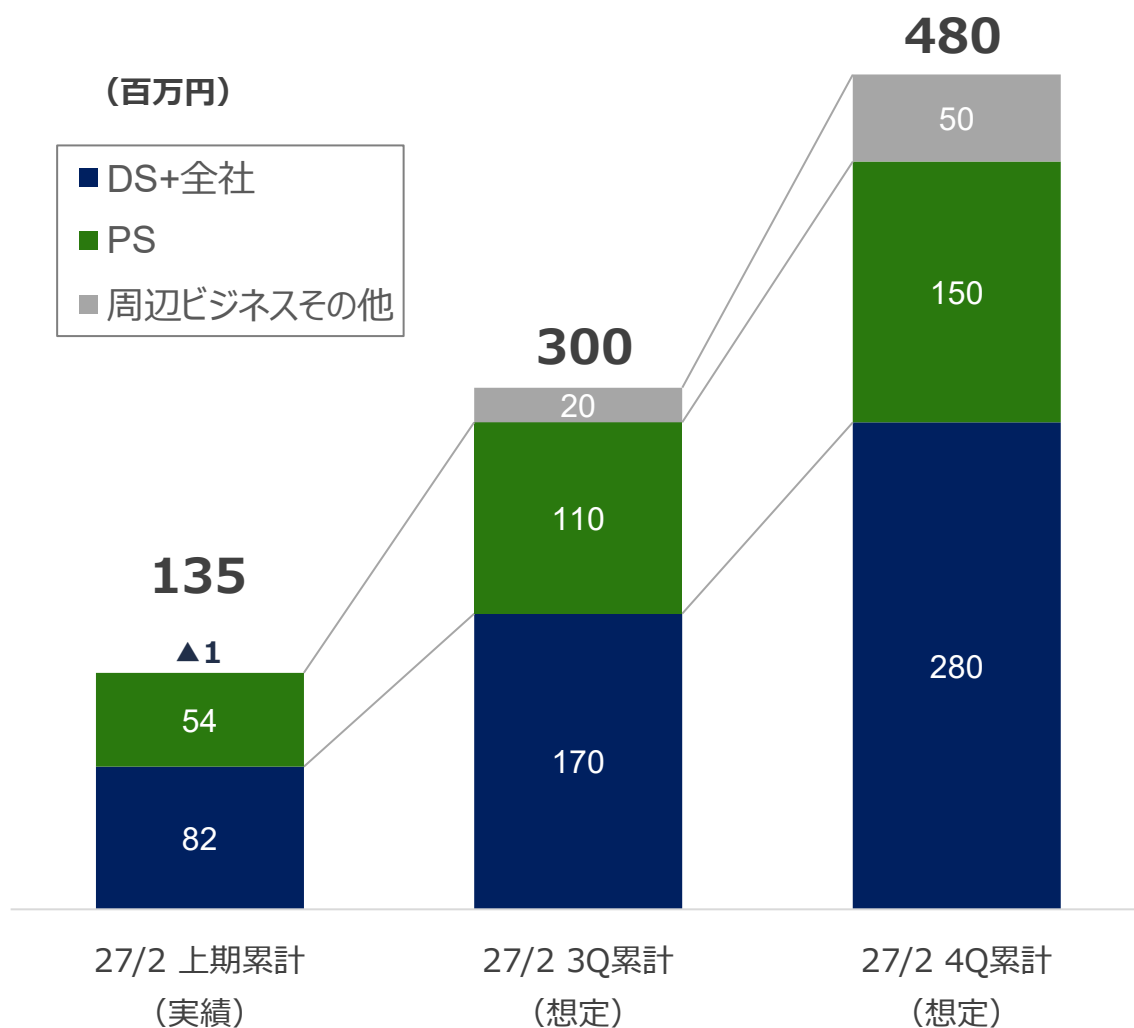
■ 潜在株式の消却・失効で将来の完全希薄化後EPSを13%押し上げ

- 潜在株式の66%に当たる86万株の消却・失効を実現。
- 従来公表していた新株発行の停止とあわせて、希薄化防止によるEPSの継続的な成長にコミット。

過去最高を更新する計画だった営業利益をさらに20百万円積み上げ
親会社株主に帰属する純利益は、コーポレートアクションによる特別利益計上などにより80百万円を増額

	2026年2月期 通期実績	2027年2月期 当初予想	2027年2月期 修正予想	当初差	当初比	コメント
売上高	8,958	8,500	8,500	±0	—	■ ポートフォリオ再編によるカーブアウトの影響を考慮し据え置き
営業利益	431	460	480	+ 20	+4.3%	■ デジタルセキュリティ・フィジカルセキュリティを中心に営業利益は想定を上回るペースで推移。
経常利益	346	370	390	+ 20	+5.4%	■ 警備DX領域の「マイガードプロ」が計画以上に実績を積み上げ営業利益に寄与
純利益	▲168	100	180	+ 80	+80.0%	■ 投資有価証券売却益・新株予約権消却益を特別利益として計上し、保守的だった当初計画の再精査

下期はより一層利益が積み上がりやすい構造へ



連結全体

- ▶ 期初想定に対して、旧DX推進事業は想定を下回る推移。一方、AIK社のマイガードプロ立ち上がりが好調で、PS事業は当初計画を上回る水準で推移。
- ▶ 全体としては当初計画（460百万円）を上回る進捗。PS事業の上澄みの一部は、DS事業の成長投資の前倒しを想定。

デジタルセキュリティ（DS）事業+全社

- ▶ 新規事業（AIガバナンス）への先行投資が、下期より徐々に売上貢献想定。
- ▶ 上期オフィス移転の二重賃料期間が終了し、下期から利益が積み上がりやすい構造へ
- ▶ Xパートナー契約によりWebリスクモニタリングの案件増加に対する限界利益が増加

フィジカルセキュリティ（PS）事業

- ▶ マイガードプロの立ち上がりで、警備DX領域が2Qから単月黒字。
- ▶ 3Qはイベント需要等で、警備保障ニーズも高い

周辺ビジネスその他

- ▶ 旧SC事業領域は、ほぼ想定通りに進捗

複数拠点のオフィスを統合・新オフィスへ移転し、月額のお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、賃料固定のお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)

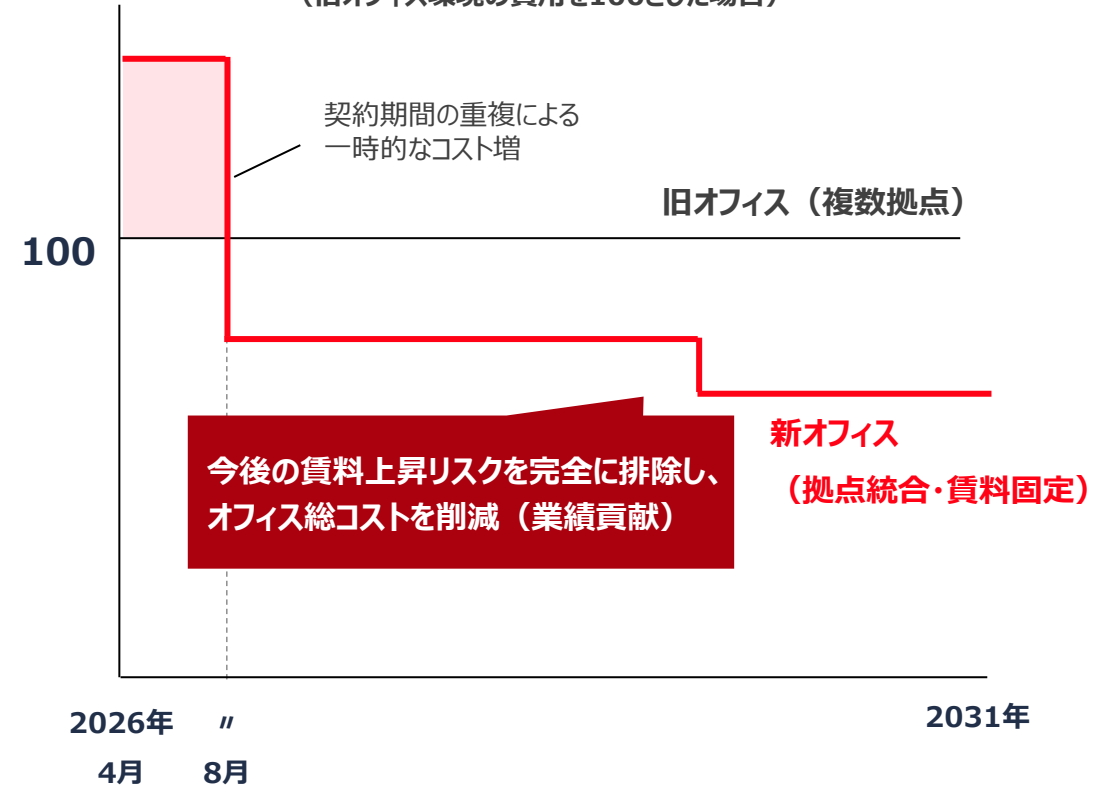


新オフィス
 (帝国ホテルタワー)

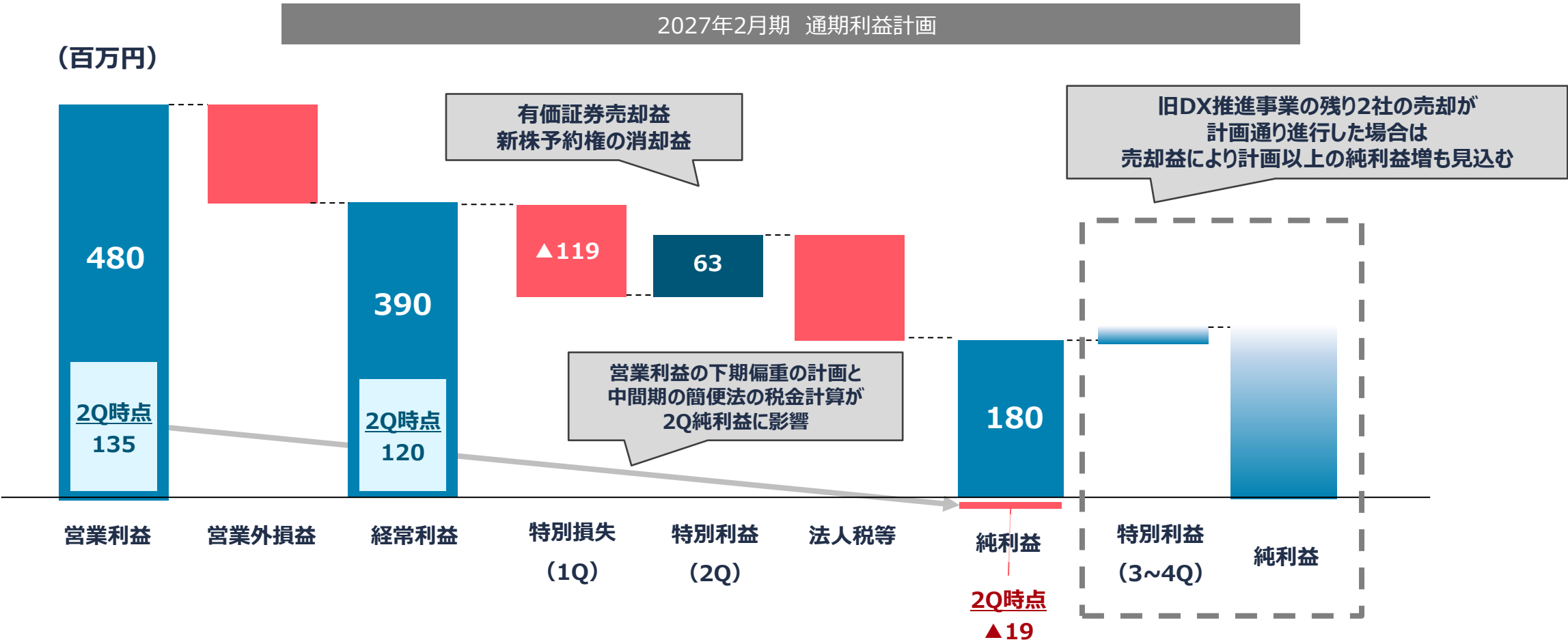


居抜きの新オフィスに移転し
 最小限の内装工事だけ実施

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)



中間期は利益が出てるものの簡便法の税金計算により赤字着地になった一方、
下期は営業利益をさらに創出する計画で、カーブアウトによって税負担も減少するため
通期での純利益はプラスに着地する計画



X社との直接契約によるデータ提供を開始。将来的な利益貢献と市場のポジショニング確立へ

リリース概要

X（旧Twitter）を運営するX社におけるデータ提供の方針変更に伴い、エルテスがこれまで「Webリスクモニタリングサービス」に利用してきたXの投稿データ取得サービスが、2026年9月30日をもって提供を終了しました。

これに伴い、エルテスはX社とパートナー契約を締結し、2026年10月1日より投稿データを直接取得する体制へ移行し、本移行により、これまで以上に安定したデータ取得体制を構築し、お客様へ継続的かつ高品質なサービスを提供します。

将来的な事業の変化

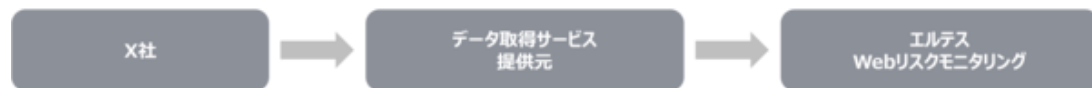
- Xの取得データ量に対する費用が変わったことで、データ量が増えたときの仕入れ原価が旧体制より抑制できる見込み
- 為替リスクはあるものの、将来的な案件増加・取得データ量増加に伴う売上増加に対するマージナルプロフィットの上昇が期待できる
- 海外投稿が取得できるためグローバル展開が見込める
- データ枠を活用した営業マーケティング施策やスポット商材の開発余地あり

競争環境の変化

- 市場が成熟化してきた中で大手事業者からのXの投稿データ提供が無くなったことで、新規参入プレーヤーの淘汰や既存の小規模プレーヤーの撤退の加速が予測される
- その中で直接契約を締結したエルテスの市場におけるポジションが今後より強化され、競争環境において有利に働くことが期待できる

提供イメージ

変更前（～2026年9月30日）



変更後（2026年10月1日～）



多くの企業で、企業規模や業界を問わず経営課題として セキュリティ対策が強化されていく動きが想定される

不正アクセス被害・情報漏えい事案の拡大・深刻化

- 大企業が主たる標的であったサイバー攻撃は、生成AIの悪用による攻撃の高度化・自動化に伴い、ターゲットとなる業界や企業規模が急拡大。
- 2026年9月に複数の企業が不正アクセス被害を相次いで公表するなど、あらゆる企業においてセキュリティ対策の強化が喫緊の課題へ。

サイバーセキュリティ対策の国策化

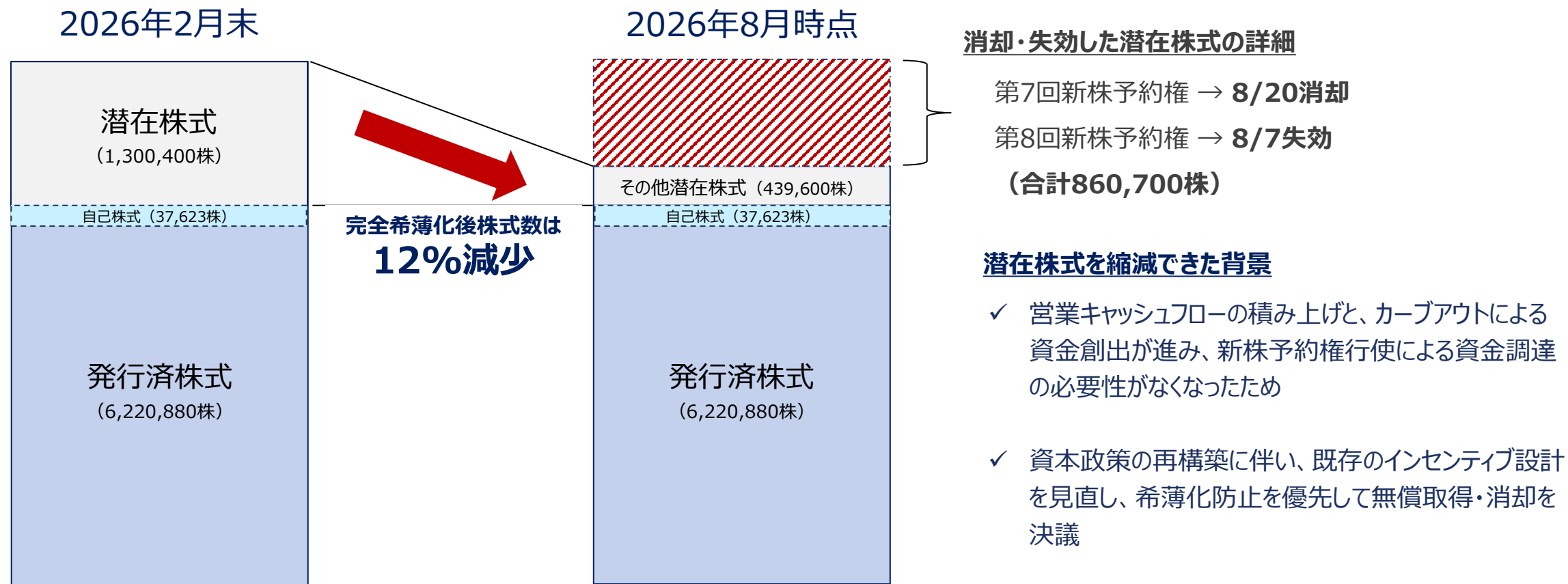
- 2025年12月に「サイバーセキュリティ戦略」が閣議決定され、政府主導でセキュリティ強化や法整備が強力に進行。
- サプライチェーン全体のセキュリティ水準底上げを目的とした「SCS評価制度」が創設されるなど、国策として企業へのセキュリティ対策要求が厳格化。

巧妙化する攻撃手口

- 情報のデジタル化や人材流動性の高まり（転職の一般化）に伴い、自社の従業員や関係者による情報の持ち出しリスクが問題化。大手製造業等では、経済安全保障の観点からも重要技術の保護が経営課題に。
- 外部からの遠隔操作によって正規ユーザーを装い、機密情報を窃取する手口も増加。通常の業務操作との区別が極めて難しいため発見が遅れ、被害が深刻化しやすい。

発行済株式数の14%（潜在株式66%/86万株）の潜在株式の消却・失効を実現

将来の完全希薄化後EPSを13%※ 押し上げ



※2026年2月末時点からの完全希薄化後株式数（自己株式除く）の減少（7,483,657株→6,622,957株）による効果の数値であり、同一純利益水準における比較です

2

業績詳細

2027年2月期 第2四半期



デジタルセキュリティ・フィジカルセキュリティともに計画を上回り、営業利益は前年同期比で +46%増加
純利益は簡便法に基づく暫定的な法人税等が要因で一時的に赤字着地（経常利益は120百万円（前年同期比+115%））
通期ではカーブアウトによる税負担軽減効果等が加味され、業績予想以上を想定。

（単位：百万円）	2026年2月期 第2四半期累計実績	2027年2月期 第2四半期累計実績	前 年 同 期 比	通 期 業 績 予 想 2026年9月14日公表値 （進捗率）
売 上 高	4,119	4,453	+ 8.1 %	8,500 (52.4%)
営 業 利 益	92	135	+ 46.6 %	480 (28.2%)
営 業 利 益 率	2.2%	3.0%	+ 0.8 ポイント	5.6%
純 利 益	13	▲19 [※]	—	180 (－)

※通期で見込むカーブアウトによる税負担の軽減効果が加味されていない状態

		2027年2月期 第2四半期実績（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	4,453百万円	(+333百万円)	8,500百万円	(52.4%)	カーブアウトでグループ会社が減少しつつも、2Q累計の売上高は過去最高を記録 営業利益も社内計画を上回る着地 下期はオフィス移転の二重賃料解消で良化	
	営業利益	135百万円	(+43百万円)	480百万円	(28.2%)		
デジタル セキュリティ （旧デジタルリスク事業）	売上高	1,400百万円	(+45百万円)	2,900百万円	(48.3%)	営業マーケティングへの投資が引き続き先行するも生成AIの普及が事業環境には追い風 SRは低解約率とMRRの積み上げが奏功	
	営業利益	419百万円	(▲85百万円)	950百万円	(44.2%)		
フィジカル セキュリティ （旧AIセキュリティ事業）	売上高	1,259百万円	(+215百万円)	2,400百万円	(52.5%)	警備DX領域の「マイガードプロ」（旧コンシェルジュプラン）が好調。計画を上回る形で実績を積み上げ、単月黒字化も達成	
	営業利益	54百万円	(+35百万円)	95百万円 ※2	(57.4%)		
周辺ビジネス その他 ※1 （旧DX推進事業・旧スマートシティ事業）	売上高	1,839百万円	(+56百万円)	3,200百万円	(57.5%)	カーブアウトで2社連結除外した中で売上高は前年同水準で着地	
	営業利益	▲1百万円	(+103百万円)	75百万円	(—)		
全社費用（共通管理）		337百万円	(+10百万円)	640百万円	(52.7%)	オフィス移転に伴う二重賃料が8月まで発生と株主還元（株主優待）で23百万円を計上。全社費用全体ではほぼ前年同水準	

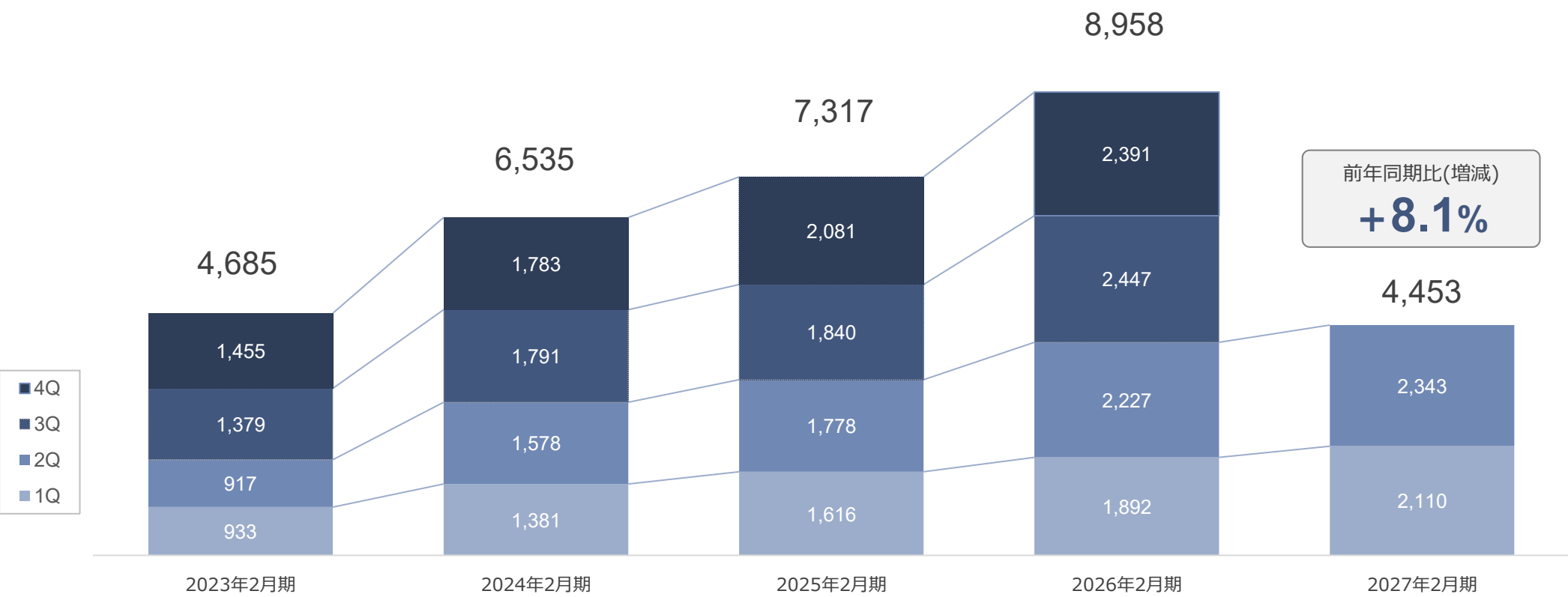
※1 セグメント区分の変更に伴い、旧DX推進事業・旧スマートシティ事業を「周辺ビジネスその他」にまとめております。

※2 9/14開示の「2027年2月期業績予想の修正（上方修正）」に関するお知らせに伴い、セグメントごとの業績予想も調整しております。

通期業績と進捗 | 売上高

カーブアウトで2社を連結除外しながらも、堅調なデジタルセキュリティに加えて
フィジカルセキュリティ（警備DX領域）が大きく伸ばし、2Q累計売上高の過去最高を記録

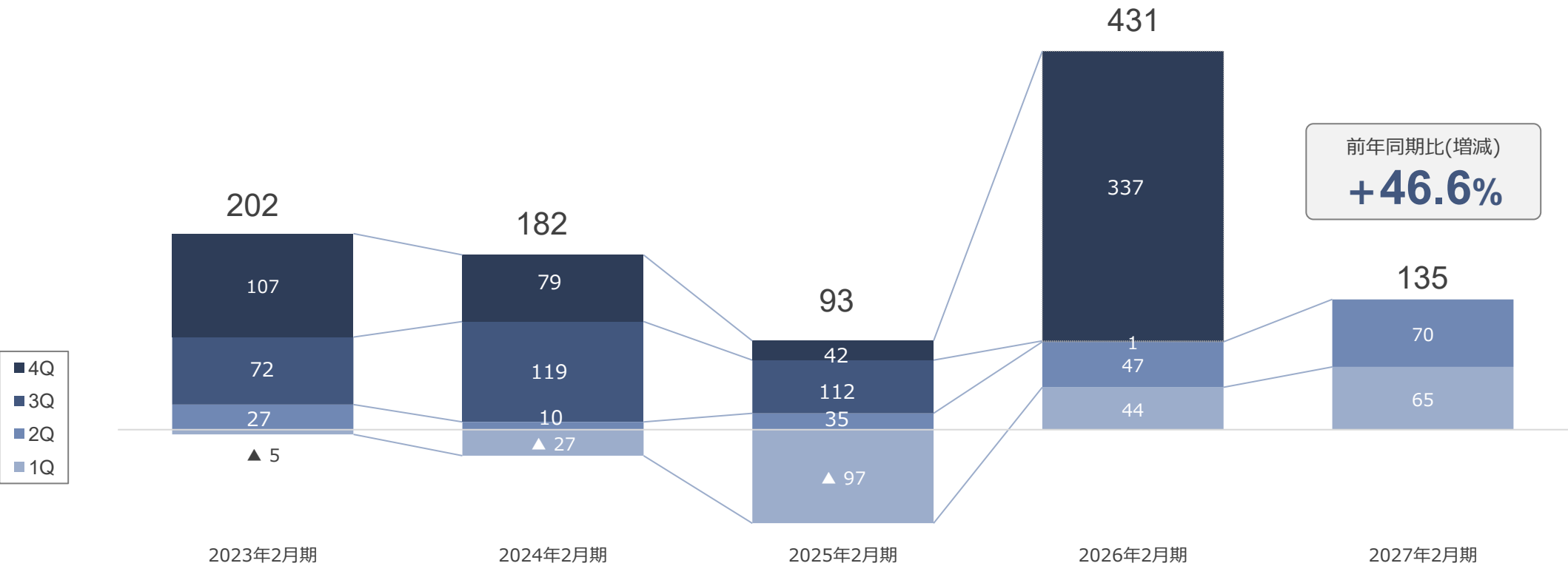
(単位：百万円)



通期業績と進捗 | 営業利益

株主優待費用やオフィス移転の二重賃料を含めながらも
2Q単体で70百万円の黒字、2Q累計では前年同期比+46%増益

(単位：百万円)



OVERVIEW

損益計算書

- ▶ 2Qは堅調なデジタルセキュリティに加えてフィジカルセキュリティが連結営業利益に寄与
- ▶ 投資有価証券売却益や新株予約権消却益の計上で2Q単体の当期純利益は黒字

(単位：百万円)	2026年2月期 第2四半期 実績	2027年2月期 第2四半期 実績	前年同期比	増減率
売上高	4,119	4,453	+333	+8%
売上総利益	1,430	1,472	+42	+3%
販売管理費及び 一般管理費	1,337	1,337	▲0	▲0%
営業利益	92	135	+43	+46%
経常利益	55	120	+64	+115%
親会社株主に 帰属する当期純利益	13	▲19	▲32	—

OVERVIEW

貸借対照表

- ▶ 1Qに続き、有利子負債が減少し総資産がスリム化され、自己資本比率が良化
(26年2月期末 25.5% → 32.9%)

(単位：百万円)	2026年2月期 期末	2027年2月期 第2四半期末	増 減
流動資産	4,332	3,106	▲1,225
固定資産	2,801	2,329	▲472
資産合計	7,133	5,435	▲1,697
流動負債	3,372	2,346	▲1,026
固定負債	1,881	1,294	▲587
純資産	1,878	1,794	▲83
負債純資産合計	7,133	5,435	▲1,697

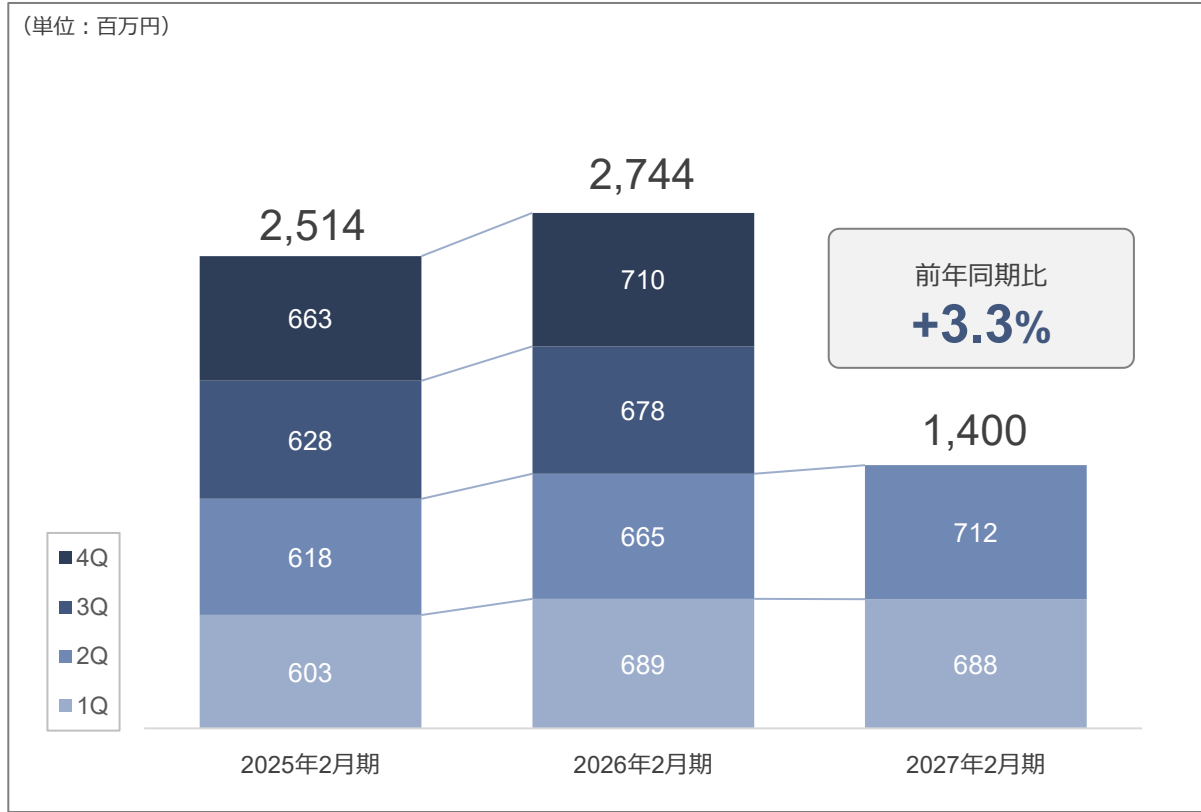
3

ビジネスアップデート

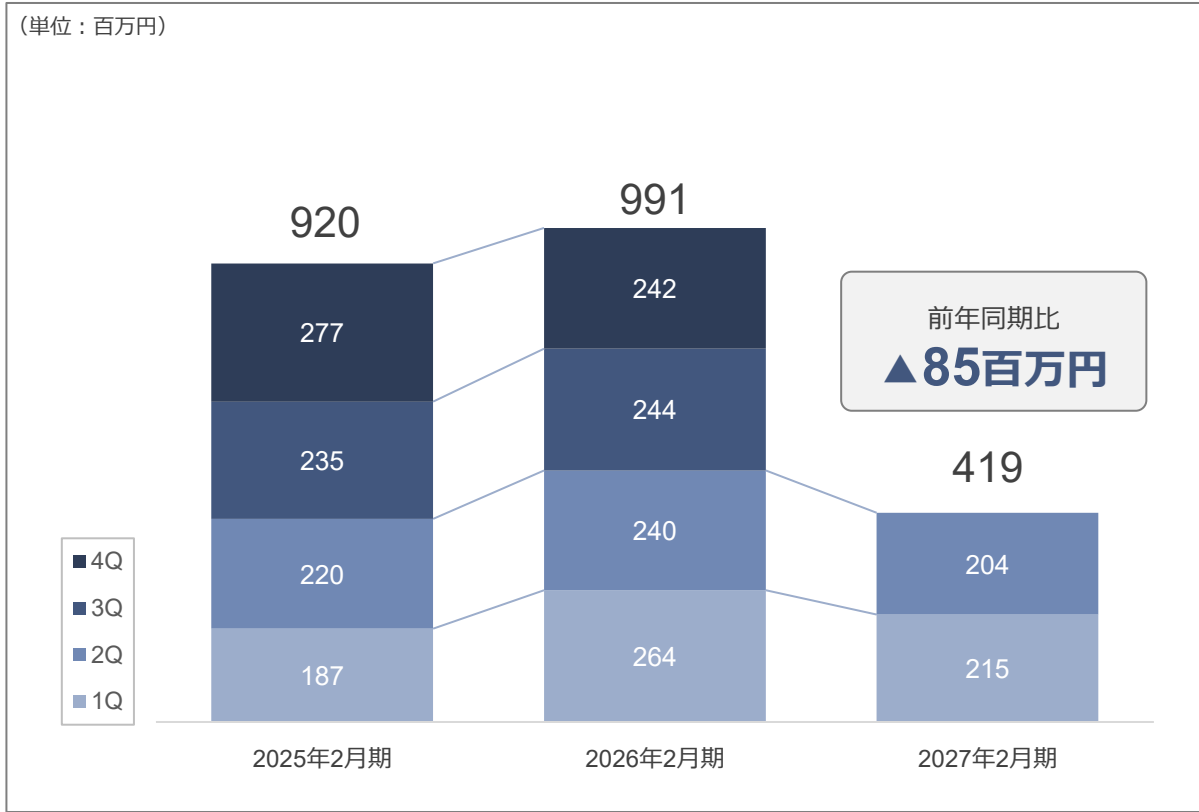


- ▶ ソーシャルリスク事業がMRRを積み上げ、堅調に業績貢献。
- ▶ 上期はIRIの認知度向上・見込み顧客獲得を目的としたイベント登壇強化や新規事業のAIガバナンス領域への先行投資がコストに影響した一方、通期計画は織り込み済みで計画通りの進捗。

売上高の推移



セグメント利益の推移



事業KPI①（安定基盤）

ARR

25.0 億円 / **27.6** 億円
26年8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

29.3 万ID / **33.0** 万ID
26年8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

- 内部脅威検知サービスの認知度向上と見込み顧客獲得を目的に、IT・セキュリティ関連のイベントへ出展・登壇を強化
- サービスサイトの一部リニューアルやコンテンツの充実などデジタルマーケティングを強化
- リードタイムが長いIRI事業は営業・マーケティングの改善フェーズで先行投資が進む

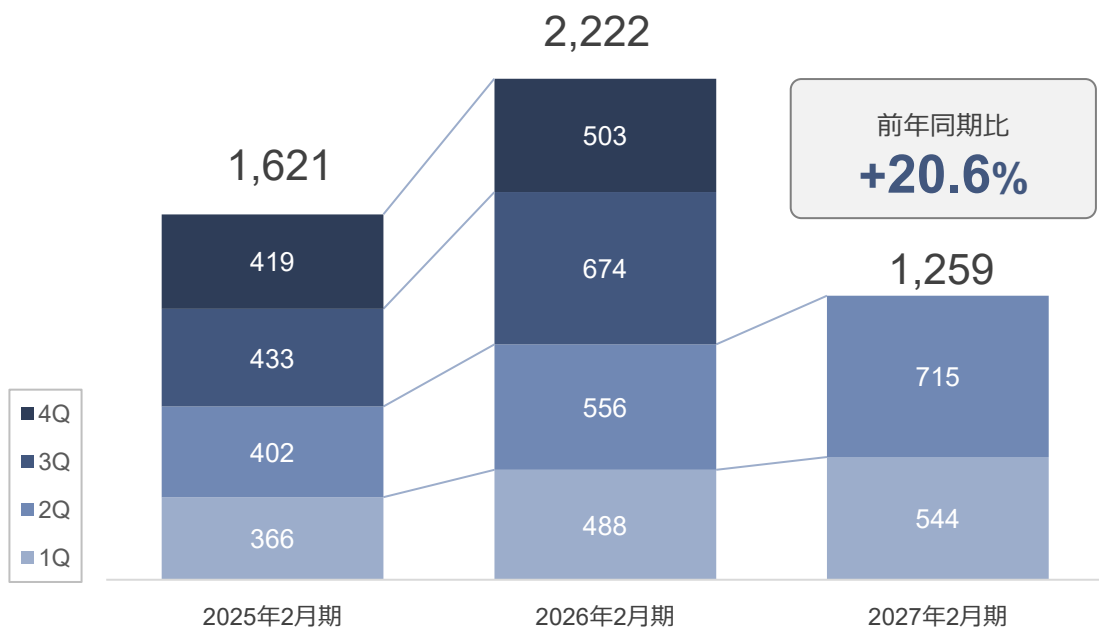
ソーシャル
リスク事業

- SR事業が堅調にMRRを積み上げ、底堅く売上高・セグメント利益に貢献
- 新規事業のAIガバナンスも実績を着実に増やし売上に貢献
- X社とのパートナー契約を締結。Xの投稿データを直接取得することで、提供体制の安定化・サービス品質向上を見込む

- ▶ 「マイガードプロ（旧コンシェルジュプラン）」の大型案件受注を中心に、セグメント利益+190%（前年同期比）を達成
- ▶ インバウンド需要や押し活需要を背景に、全国の店舗・施設運営でスタッフの安全確保や保安に対するニーズが高まり、警備需要に追い風
- ▶ 拡大した警備受発注プラットフォームは名称を「AIK order」から「マイガード」に変更し収益フェーズへ。さらなる成長と収益安定化を目指す

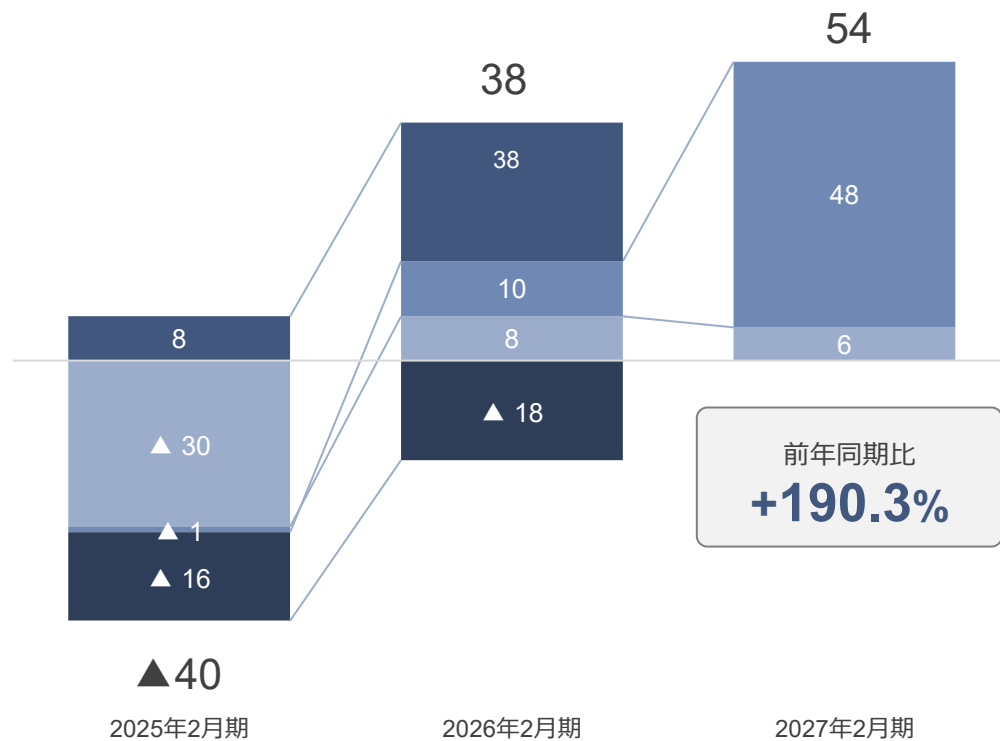
売上高の推移

(単位：百万円)



セグメント利益の推移

(単位：百万円)



マイガードプロは、販促・プロモーション時の施設・店舗警備、イベント警備などにあわせて、
AIK社が持つ**700社以上の全国対応の警備会社ネットワーク**から、各地域へ最適な警備会社を手配

サービス概要



市場ニーズ

拡大する警備需要への対応

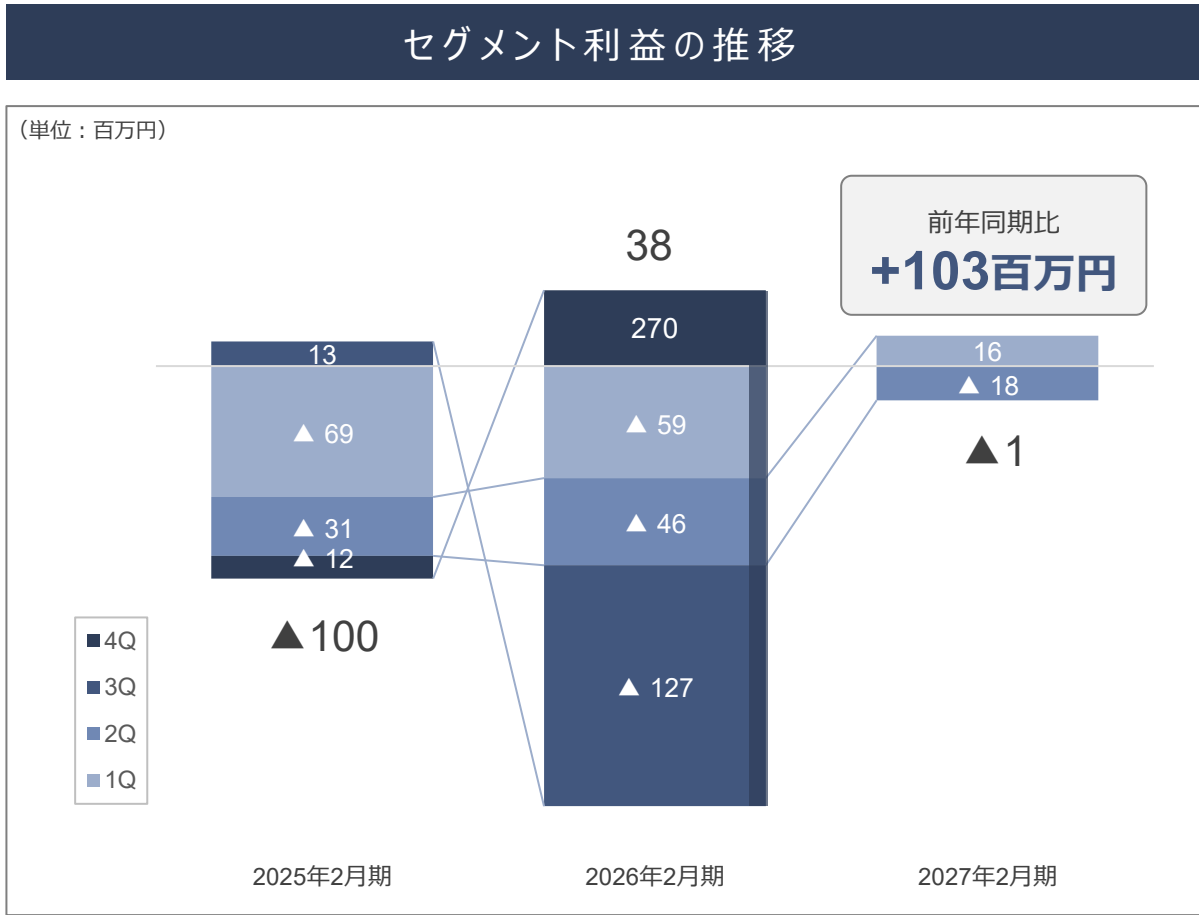
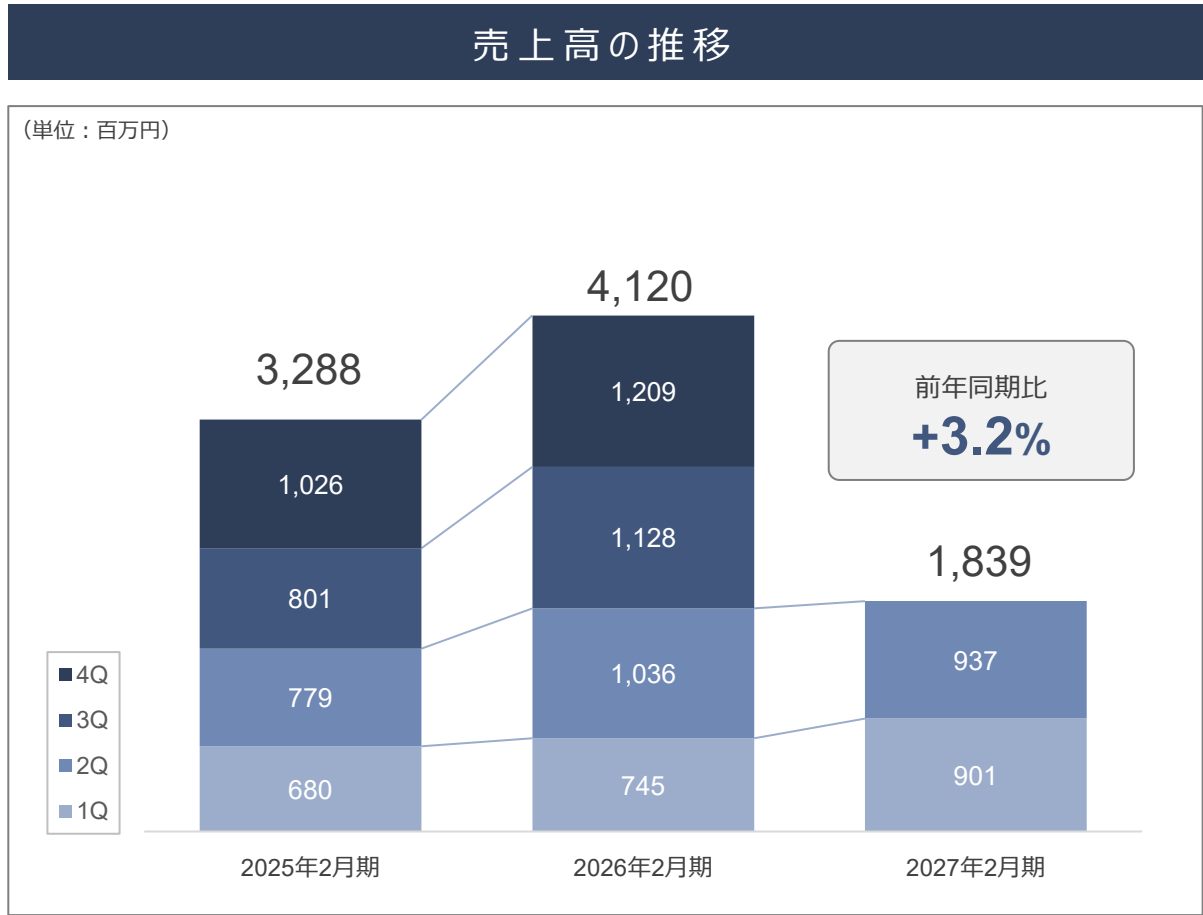
旺盛な「インバウンド需要」や「推し活市場」の拡大に伴う複数店舗・施設の警備や
中止していた大型イベントの再開によるイベント警備など、全国規模の警備ニーズが拡大

競合優位性

警備ネットワークを駆使した全国対応が可能

イベント開催や店舗展開で全国に警備を必要とする企業に対して
地域ごとの個別手配の手間を、一括対応で解消するワンストップ支援を実現

- ▶ カーブアウトで2社が1Qから連結除外された中で、2Q累計の売上高は前年と同水準で着地。
- ▶ 旧DX推進事業のグループ会社業績がセグメント利益に響き、前年同期比でプラスになるも、赤字で着地。



※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。

積極的な広報活動が奏功し、当社事業が関与するセキュリティ課題に対して複数メディアが取り上げ

公開日	メディア	記事タイトル
2026年6月5日	ニッキン	エルテス、不正予兆検知に注目集まる 生損保の情報持ち出し波及
2026年7月3日	西日本新聞	『2分以内に投稿』ルール、失うモラル 若者に浸透の『ビーリアル』情報漏えいや炎上事例
2026年7月8日	読売新聞	従業員の『シャドー A I』利用に悩める企業…機密情報の漏えいリスク、開発中の情報を中国 A I に入力した例も
2026年7月9日	NEWS PICKS	【若者心理】ビーリアルで情報漏洩『オトナが知らない』裏事情
2026年8月8日	テレビ朝日「グッド！モーニング」	4月の『ネット炎上』前年比で倍増 過去5年で最多 新入社員による不適切投稿が問題に
2026年8月10日	月刊総務	令和の情報漏えいはSNSから始まる 私的投稿に潜む企業リスク
2026年8月20日	東洋経済オンライン	32歳社員「8分で転職先への手土産を入手」、"数億円"注ぎ込んだ独自技術が競合に奪われ、発覚は半年後…内部不正の恐怖
2026年8月21日	週刊 金融財政事情	社員による情報持ち出し事案の分析で見えてきた『穴』

4

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	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	↑	29.3万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	↑	7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	↑	4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	↓	3.0% / 12.0%以上		コア事業売上高比率 毎四半期	↓	31.5% / 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	↑	32.9% / 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	↑	4,533名 / 1万人以上		IR面談数 毎四半期	↑	4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	

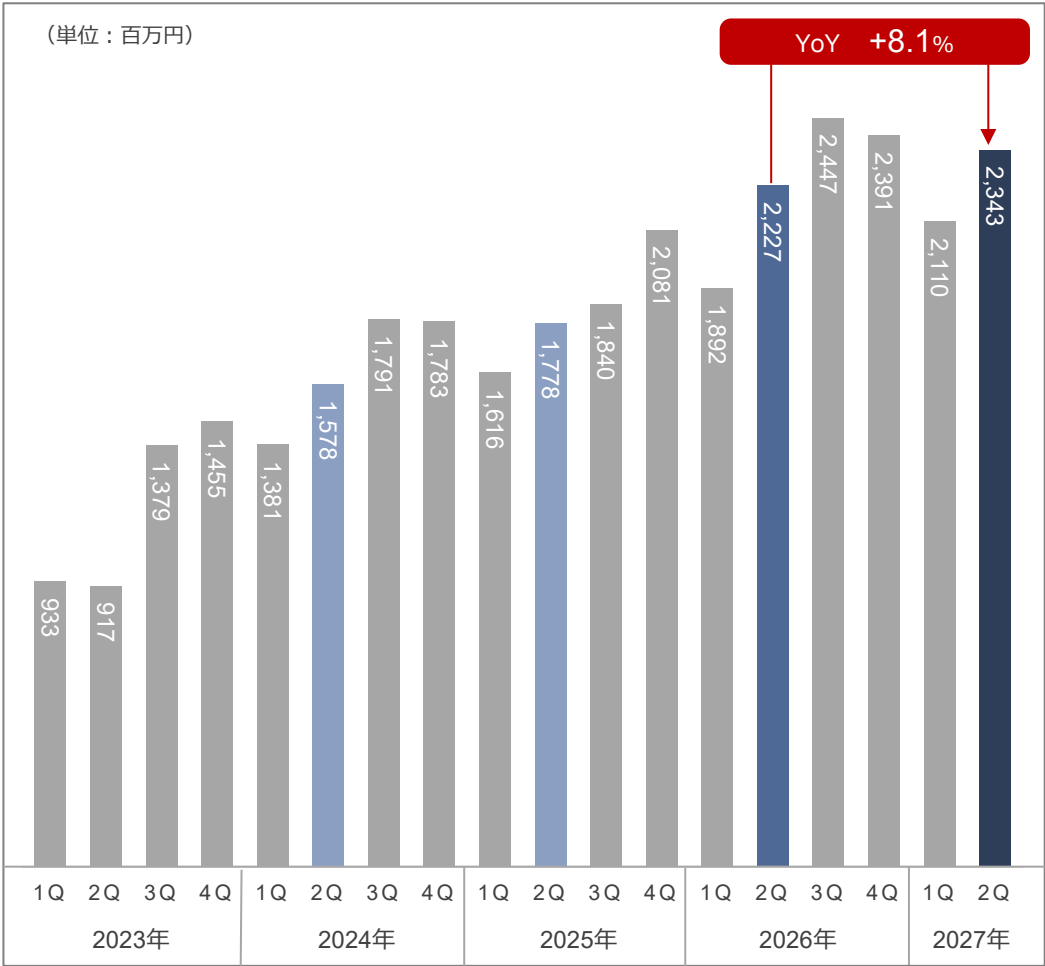
※1：eNPSはベイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、NICE Systems, Inc.の役務商標です。「現在の職場で働くことを親しい友人や知人にどの程度おすすめしたいと思いますか？」という質問に0～10の推奨度から回答してもらい、9・10を選択した「推奨者」の割合から0～6を選択した「批判者」の割合を引いて算出します。

5

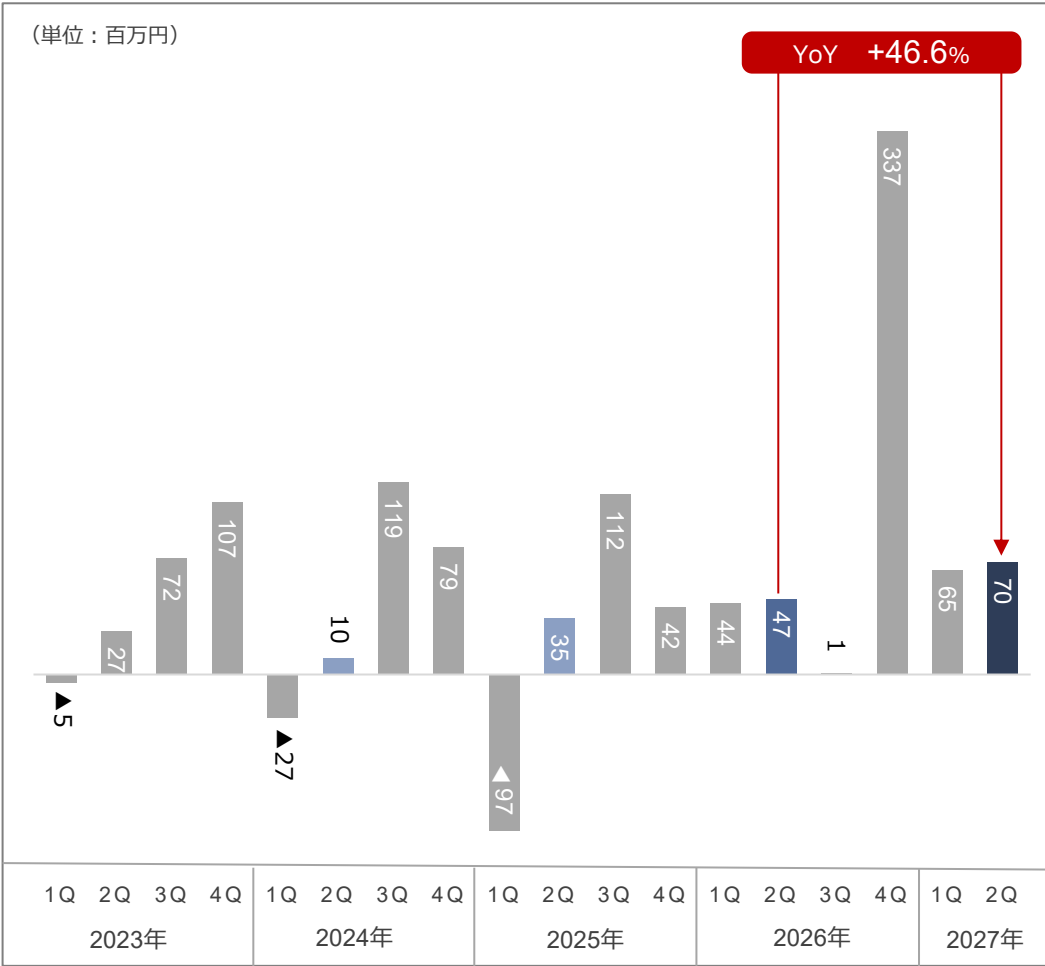
Appendix



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。

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**

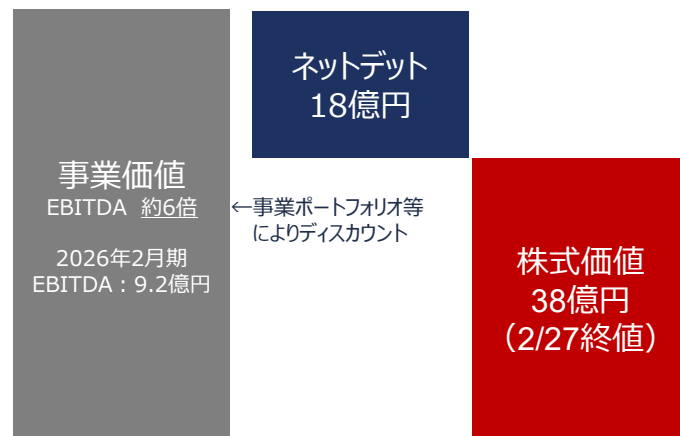
- ✓ 今後3年間、新株発行（潜在株式含む）は一切行わない方針を決定。
- ✓ 希薄化リスクの完全排除にとどまらず、自社株買い及び自社株消却で発行済株式数を減少。EPS向上にコミット。

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

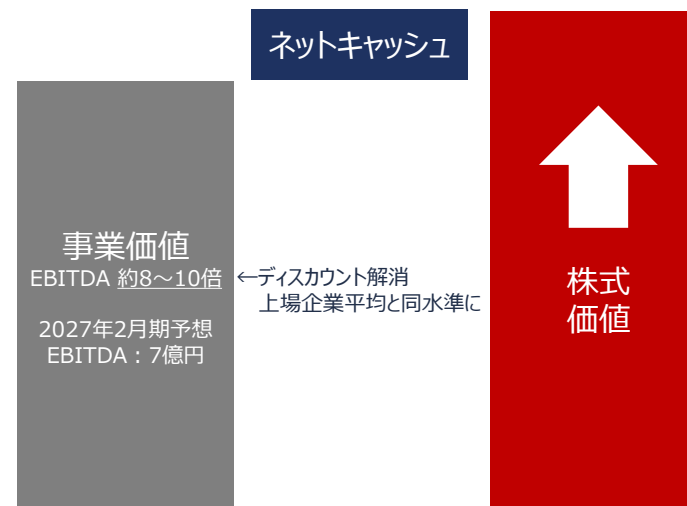
～2026年2月末～



現状、コングロマリットディスカウント・スモールキャップディスカウントによる事業価値の過小評価(※)に加え、18億円のネットデットが株式価値を目減りさせていると認識。

※上場企業の平均EV/EBITDA倍率：約8～10倍

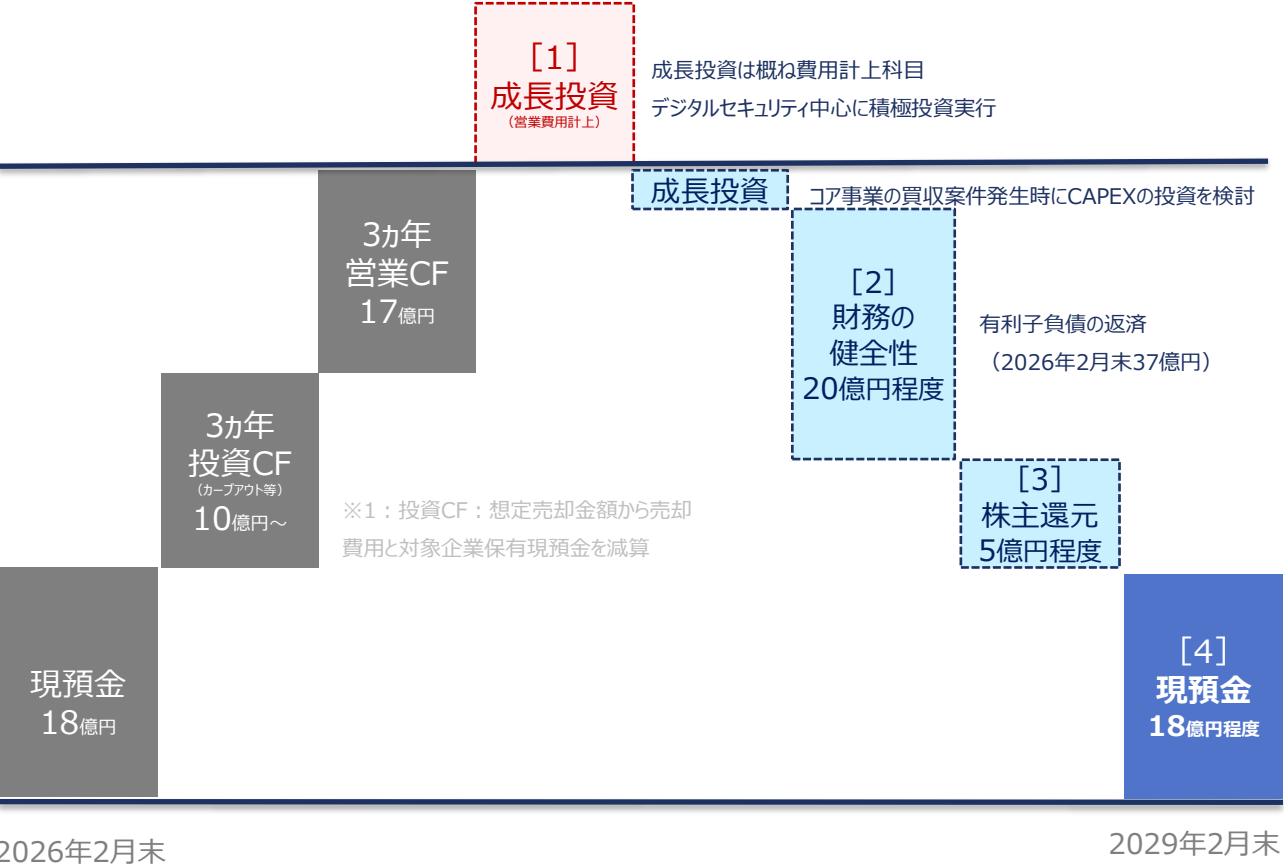
～2027年2月末 イメージ～



カーブアウトによりEBITDAは一時的に減少を見込むものの、左記ディスカウントの解消によりEBITDA倍率及び事業価値を押し上げ。ネットキャッシュへの転換により株式価値は大きく向上。

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。

[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。

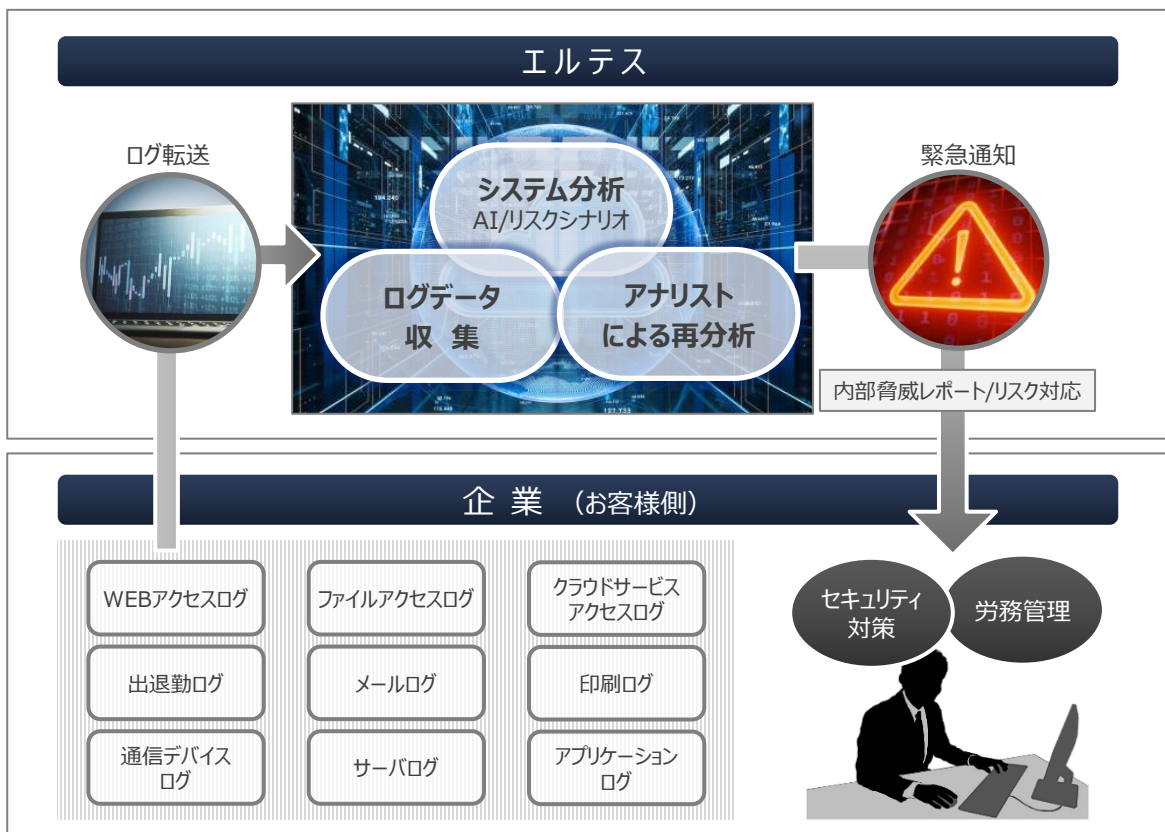
※ARR指標の概念と特長

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

1. 情報収集



2. モニタリング



AIが収集データを「判別」



分析担当者が目視で「確認」



3. 報告 / 緊急通知



A. 日次報告

B. 緊急通知 ～ クライシス対応



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

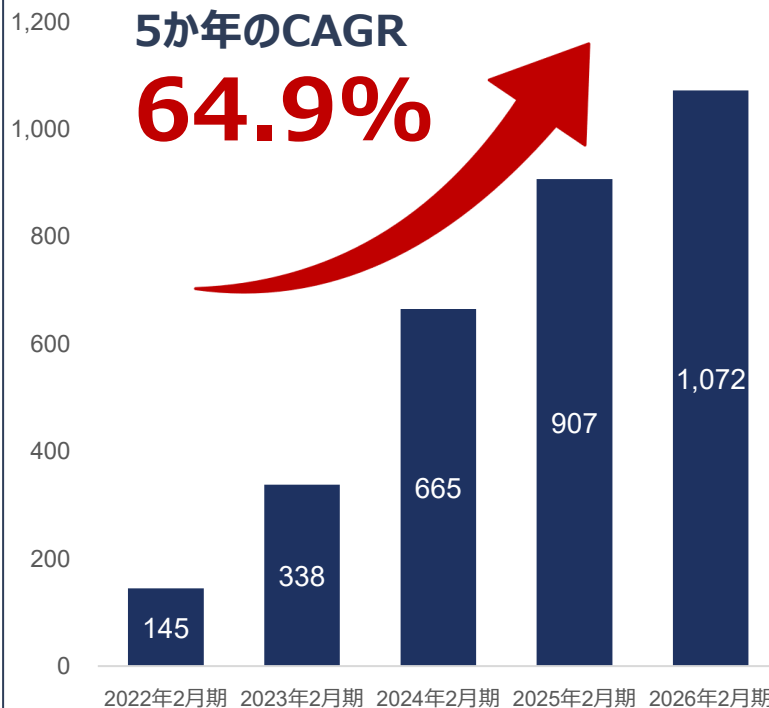
生成AIリスク研修／利用ルール策定サービス

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

売上高成長率

単位：百万円



解約率推移



事業利益率

28.8%

※2026年2月期通期実績

案件あたりMRR

1,295千円

※2026年2月末実績

※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

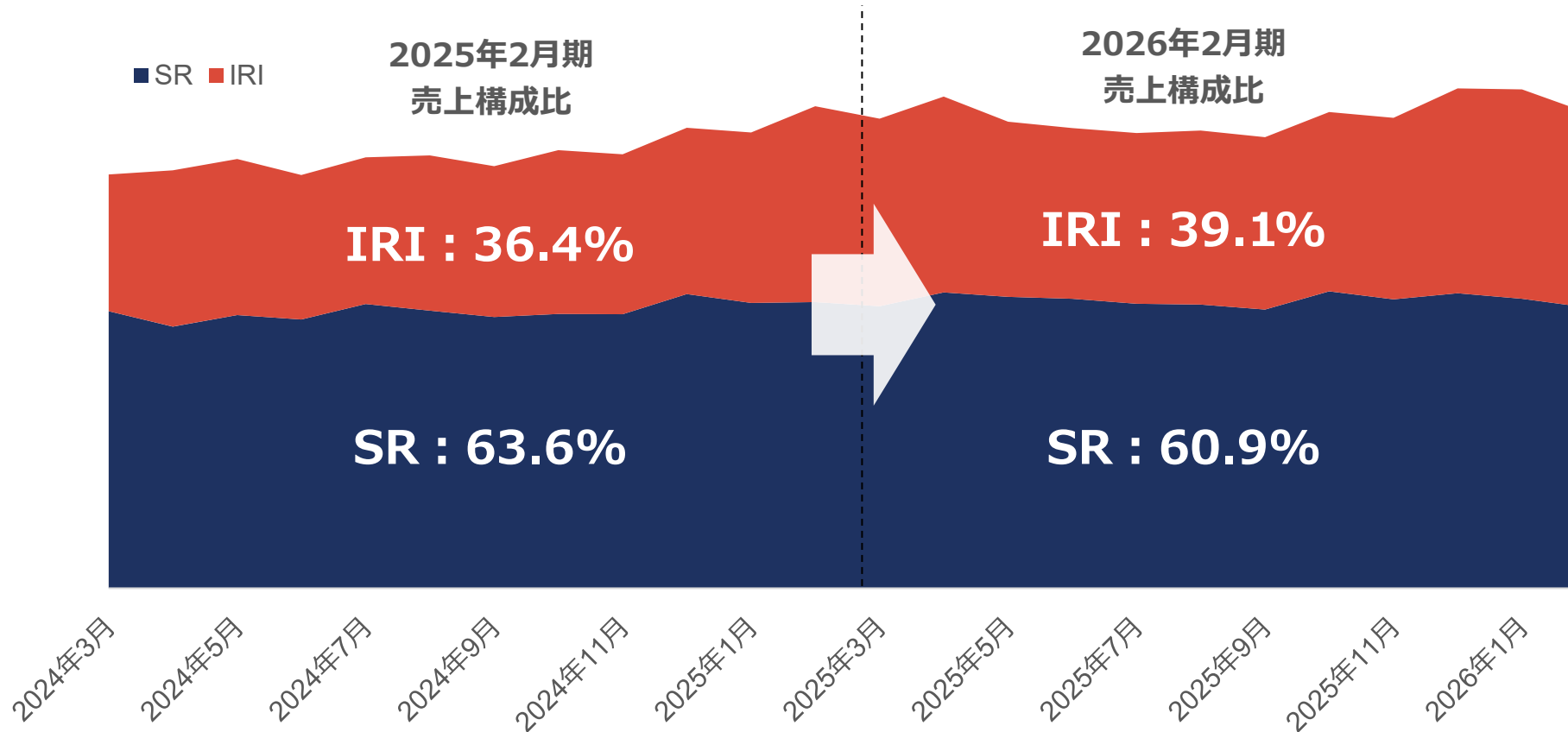


出典：ITR「ITR Market View：エンドポイント・セキュリティ対策型／
情報漏洩対策型SOCサービス市場2025」

「マネージドUEBAサービス」
国内トップシェア

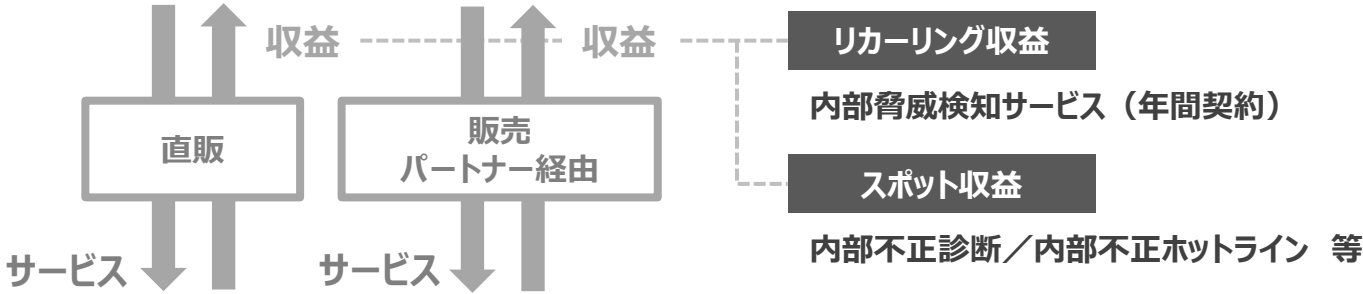
安定した収益力を持つソーシャルリスク事業に インターナショナルリスク事業が成長事業となったことでデジタルセキュリティ全体の収益が底上げ

デジタルセキュリティ 事業別売上高推移



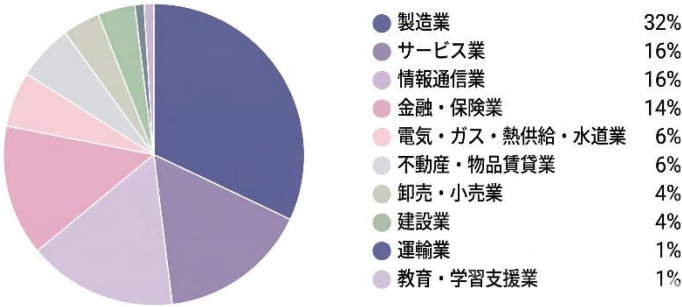
エルテス

IRI Internal
Risk
Intelligence

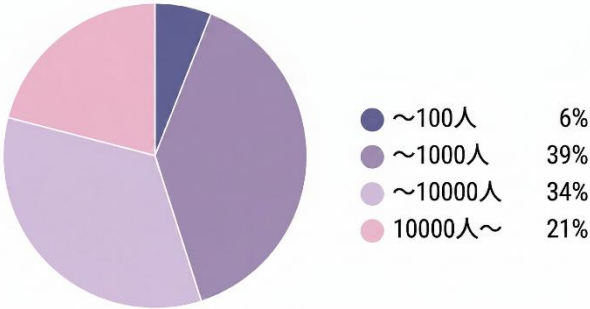


顧客（法人）

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%)

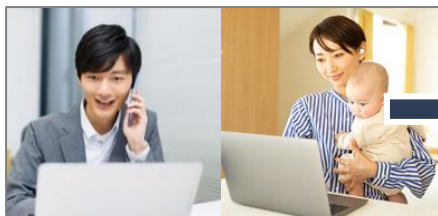
※ 2026年2月期通期実績ベース

「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、「マイガード（旧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

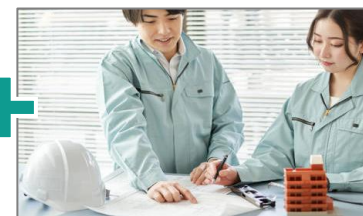
あらゆる警備保障サービスを安全・安心に迅速かつ適切に届けられる体制を強化、また新規開拓や業界活性化のため女性活躍促進を含む人材の採用・育成に注力。



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

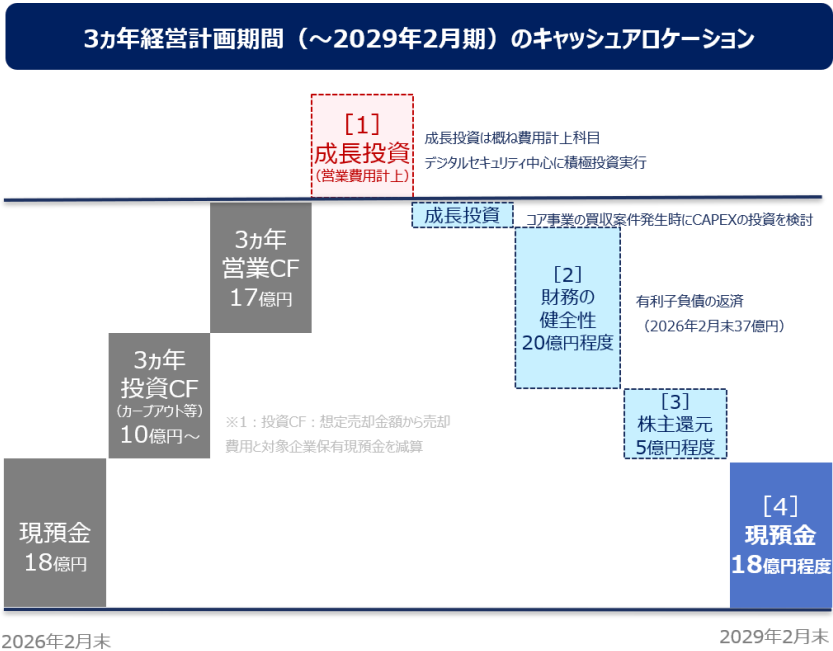
- ・デジタルリスク／セキュリティ領域に特化したセキュリティ銘柄としてリブランド **実行中**
- ・ソーシャルリスク領域も炎上に加えて認知・情報戦対策にも拡張
- ・市場シェアNo.1（UEBA運用監視サービス市場）[※]のIRIの事業成長をさらに加速して強化 **実行中**
- ・赤字セグメントからの撤退・売却を実行し、全社利益率を向上（特に四半期の下期偏重要素の大きい事業からの撤退は急務） **実行中**
- ・予実管理や計画策定の精度を上げるとともに、エンブラ向けリカーリング収益中心のコア事業に集中することで利益のボラティリティを排除 **実行中**

※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

保有株式数	保有期間※	基準日	優待内容	
400株以上 800株未満	半年以上	毎年8月末日/2月末日	各回デジタルギフト 5,000円分	年2回/年間 10,000円
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	年2回/年間 20,000円

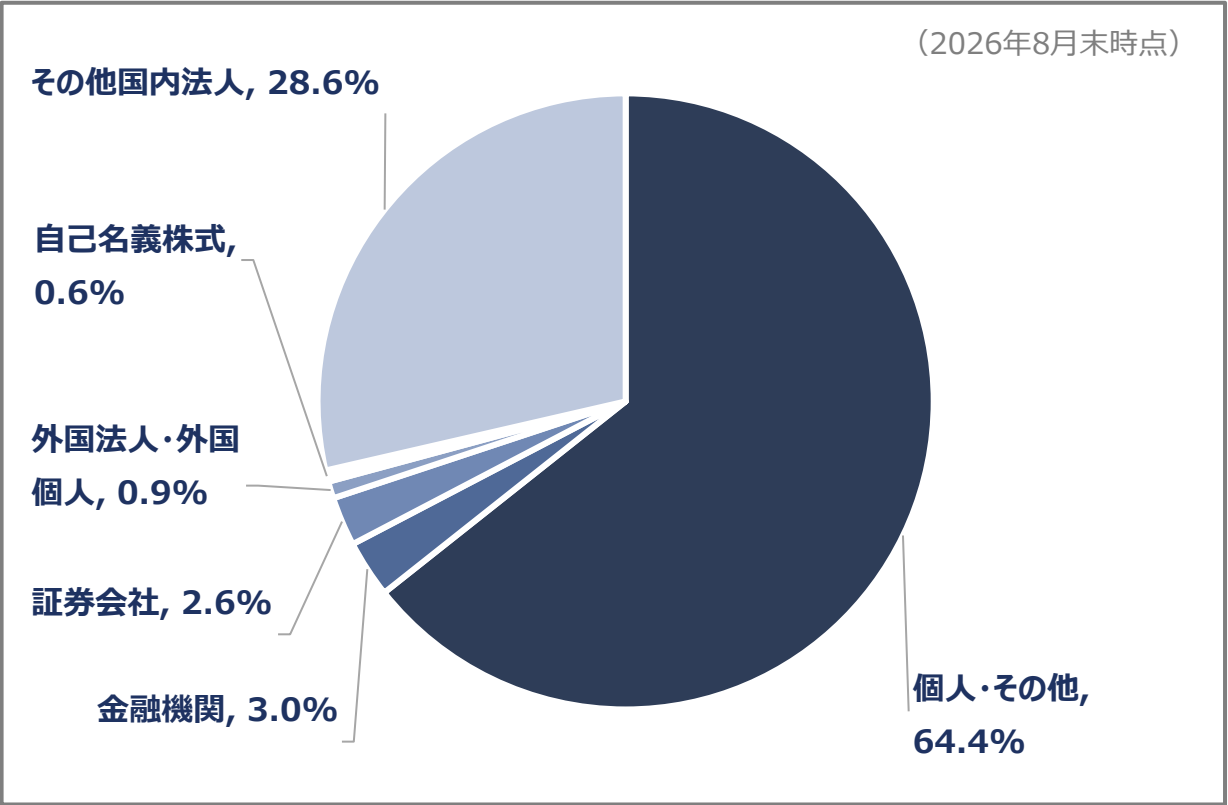
※半年以上継続保有とは、基準日(2月末日及び8月末日)時点の株主名簿及び実質株主名簿に同一の株主番号で連続して記載されていることといたします。

デジタルギフトの対象となる交換先※（2026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/プレイステーション®ストア チケット/すかいらーくご優待券/WAON POINT/nanacoギフト/Apple Gift Card

※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8月末時点)
株主数	5,102	(2026年8月末時点)
流通株式比率	61.5%	(2026年8月末時点)



株主名		所有株数	持株比率
株式会社 T S パートナース ※	エルテス経営陣	963,900	15.6%
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%
楽天証券株式会社共有口		112,100	1.8%
富本 耀月		101,200	1.6%
株式会社 マイナビ		83,200	1.3%
学校法人 国際総合学園		60,000	1.0%
伊藤 豊	エルテス経営陣	50,000	0.8%
尾下 佳代		25,900	0.4%

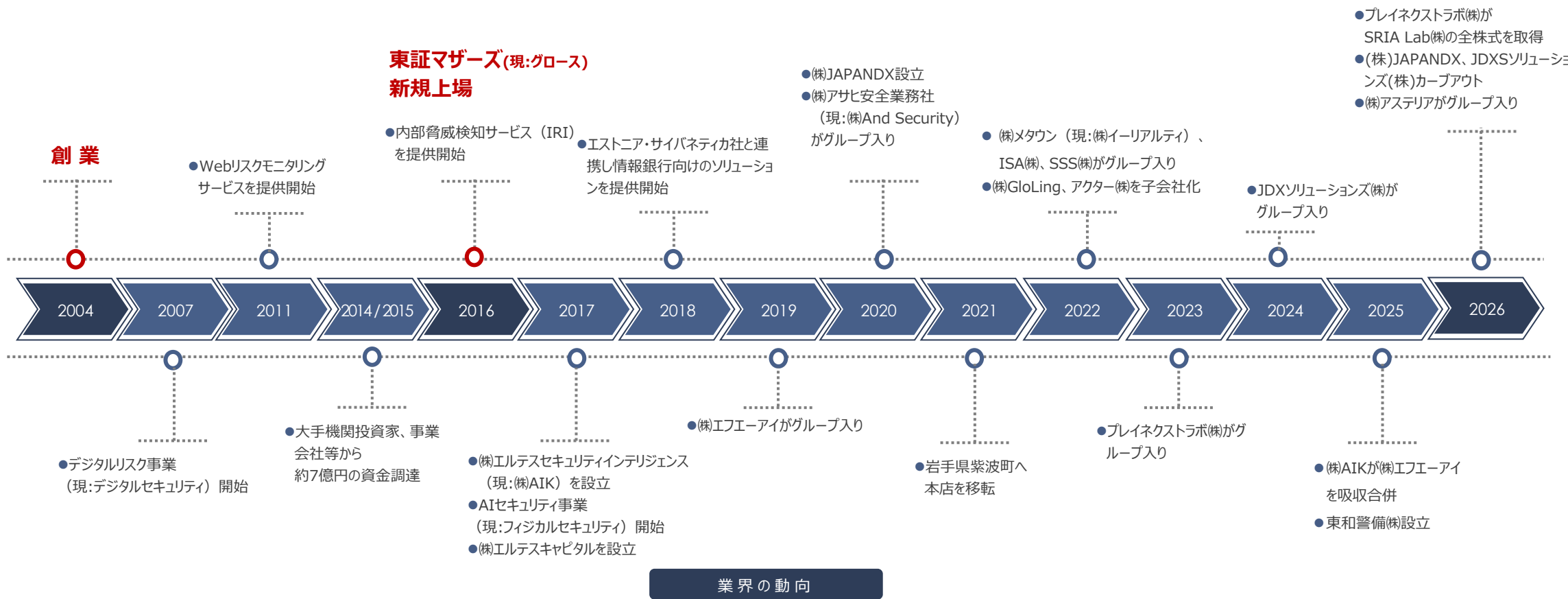
(2026年8月末時点)

※「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2-3-94 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	500 名（2026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	株式会社アステリア	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

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