



2026年2月期 通期

決算説明資料

株式会社エルテス（証券コード 3967）

2026年4月14日

売上高・営業利益ともに**過去最高を記録し**、業績予想を上回って着地

2026年2月期 通期業績

(単位：百万円)	通期 累計実績	通期業績予想 (2025年5月29日公表値)		修正通期業績予想 ^{※1} (2026年4月10日公表値)	
		予想値	達成率	予想値	達成率
売上高 (①)	8,958	8,200	109%	8,960	100%
営業利益 (②)	431	380	113%	430	100%
営業利益率 (②／①)	4.8%	4.6%	—	4.8%	—

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

DX推進事業を除く連結の営業利益が計画を上回って着地
DX推進も4Qで大きく回復し、通期黒字で着地

2026年2月期 営業利益実績

(単位：百万円)	第3四半期 累計実績	通期 累計実績	通期 業績予想 ※2026年1月公表値	達成率	通期業績の補足
連結全体	93	431	380	113%	■ DX推進事業除く連結は計画を上回り、 DX推進事業は4Qに大きく回復し、黒字着地
連結 (DX推進除く)	351	404	380~400 (当初想定：370)	106%	■ 全社費用の適正化を進め、DR事業の成長投資 も実行しつつ、業績予想を上回って着地
DX推進	▲257	26	▲20~0 (当初想定：10)	—	■ 通期黒字着地も業績の不確実性が大きく、 カーブアウトは交渉継続（詳細は次ページに記載）

2026年2月期において、減損損失（274百万円）を特別損失として計上

（カーブアウト関連で201百万円、不採算事業の整理でAIK社36百万円、イーリアルティ社36百万円）

その結果、最終利益は赤字で着地

カーブアウトの検討を開始しているJAPANDX社における特別損失の計上

背景

カーブアウトに伴う今後の事業計画の見直しが発生したため

影響

ソフトウェア資産の減損損失（201百万円）の発生

**下期偏重・不確実性の高いJAPANDX社を中心とした
DX推進事業のカーブアウトは、最重要課題と位置づけ、検討・交渉を継続中**

27年2月期から連結除外となるスケジュールで 1Q期間中での売却を目指し、カーブアウトの継続交渉中。

※1Q期間中での売却により期初みなしでの連結除外を目指す

カーブアウト検討開始の背景（2026年1月公表）

- 1 収益性、優位性の観点から、デジタルリスク事業をコア事業として、経営リソースの投下を推進（DX推進事業の優先度が下がる）
- 2 下期偏重のJAPANDX社の事業特性が、グループ全体の進捗率を見えにくくしている
- 3 JAPANDX社は、IPOへの意向もあり今後も成長投資を継続、また親子上場の懸念からカーブアウトを以前より想定

カーブアウトの方針

- ▶ JAPANDXグループ全体での売却ではなく、グループ4社を個別に売却交渉を進行
- ▶ 下期偏重（上期に赤字になりやすい）のJAPANDX社の売却を優先的に急ぐ

1 業績説明/2026年2月期 通期

2 ビジネスアップデート

3 2027年2月期 通期業績予想

4 経営方針のアップデート

5 Appendix



1

業績説明

2026年2月期 通期



売上高・EBITDA・営業利益ともに過去最高 ARRは伸び悩むも、経営管理の強化により利益体質に

グループ連結

2026年2月期
業績
(通期累計)

売上高

89.5億円

前年同期比 +22%

EBITDA ※1

9.2億円

前年同期比 +51%

営業利益

4.3億円

前年同期比 +362%

コア事業

デジタルリスク事業
KPI
(期末時点)

ARR

25.1億円

前年同期比 +1.2%
前四半期比 +1.0%

内部脅威検知サービス ID数

29.7 万 ID

前年同期比 ▲6.0%
前四半期比 +0.2%

売上・EBITDA・営業利益ともに**過去最高で、当初業績予想から上振れて着地**
カーブアウト交渉中のJAPANDX社等による特別損失が影響し、純利益は大幅にマイナス着地
(ソフトウェア資産の減損等)

(単位：百万円)	2025年2月期 通期実績	2026年2月期 通期実績	前 年 同 期 比	通 期 業 績 予 想	
				2025年5月29日公表値 (進捗率)	2026年4月10日公表値 ※2 (進捗率)
売 上 高	7,317	8,958	+ 22.4 %	8,200 (109.3%)	8,960 (100.0%)
EBITDA※1	608	923	+ 51.6 %	750 (123.1%)	930 (99.3%)
営業利益	93	431	+ 362.3 %	380 (113.5%)	430 (100.3%)
純 利 益	▲ 860	▲ 168	—	170 (—)	▲ 170 (—)

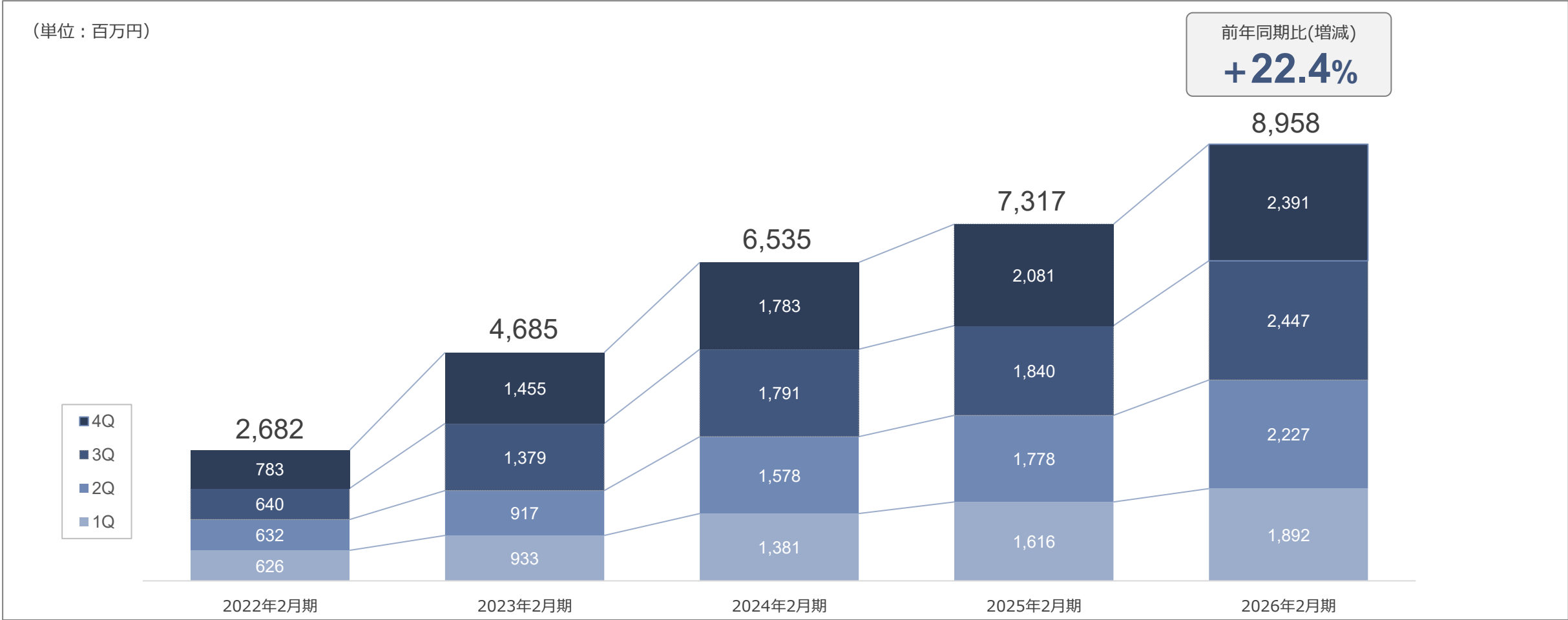
※1: EBITDA = 税引前当期純損益 + 支払利息 + 減価償却費及び償却費等の非現金支出項目

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

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

通期業績と進捗 | 売上高

連結売上高も過去最高を記録（21期連続増収）

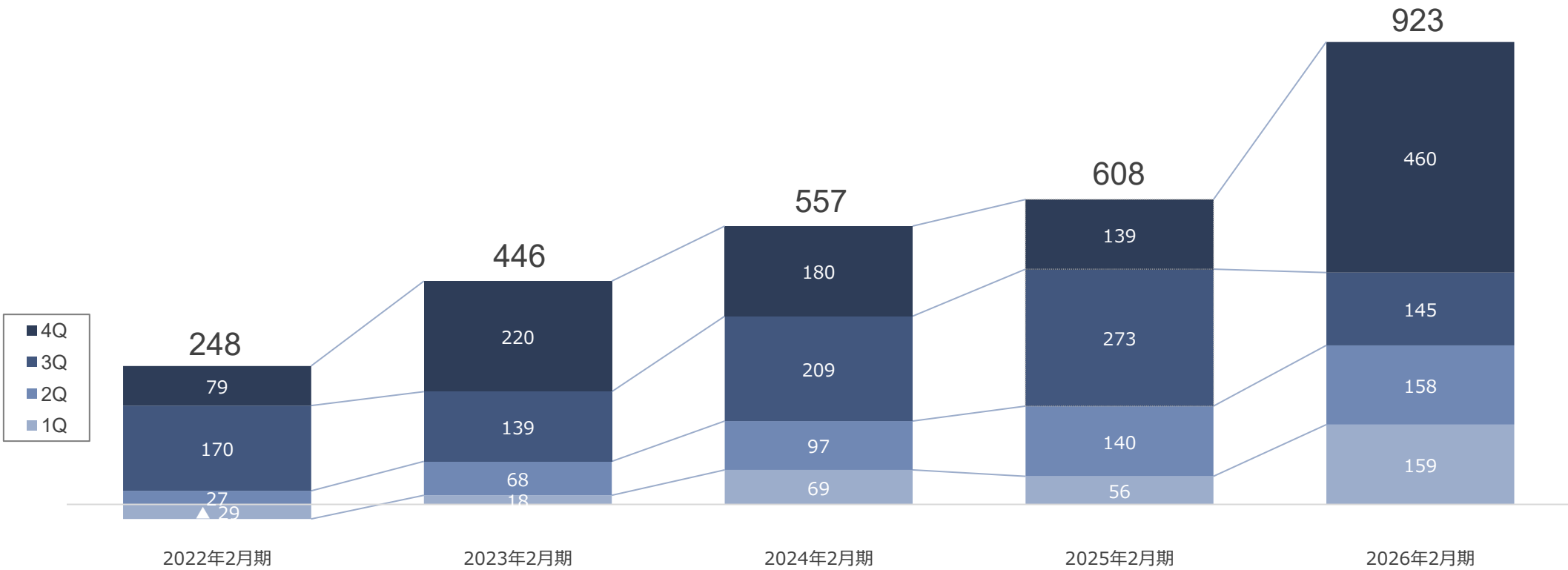


通期業績と進捗 | EBITDA

事業全体の収益力改善が寄与し、EBITDAも大きく伸長

(単位：百万円)

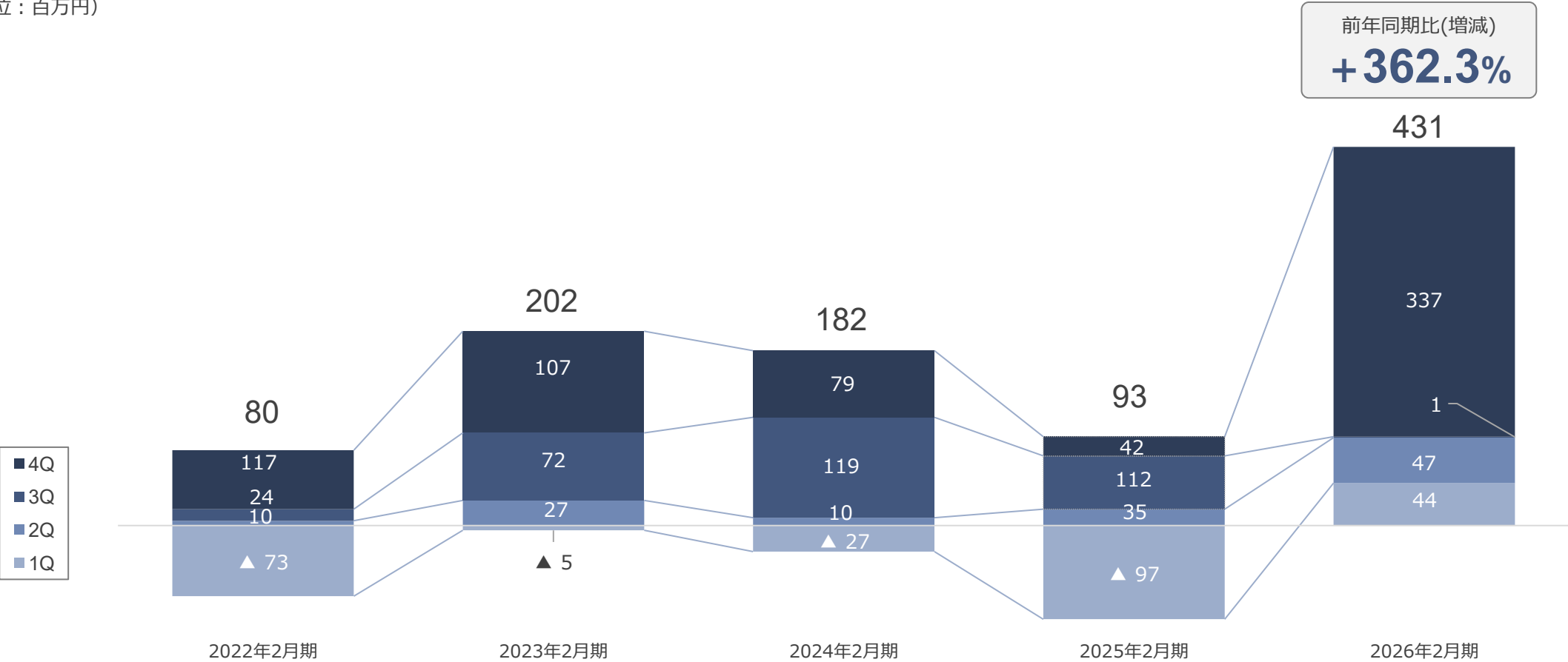
前年同期比(増減)
+51.6%



通期業績と進捗 | 営業利益

経営管理強化・全社費用適正化が奏功し、前期から大きく伸長し、過去最高記録

(単位：百万円)



2

ビジネスアップデート

2026年2月期 第4四半期期間（12月～2月）



事業KPI①（安定基盤）

ARR※

25.1 億円 / **26.4** 億円
26年2月時点実績 / 26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

29.7 万ID / **36.0** 万ID
26年2月時点実績 / 26年2月時点目標

※10/14から経営方針の変更に伴い、KPIをARR（MRR×12ヶ月）に変更

UPDATE

インターナル リスク領域

- 提供中の大手クライアントからの追加受注（ID数の増加）が売上高・利益に貢献
- 4Q期間でイベント登壇（4回）と展示会出展（2回）を行い、内部不正対策の市場認知拡大とリード獲得を推進

ソーシャル リスク領域

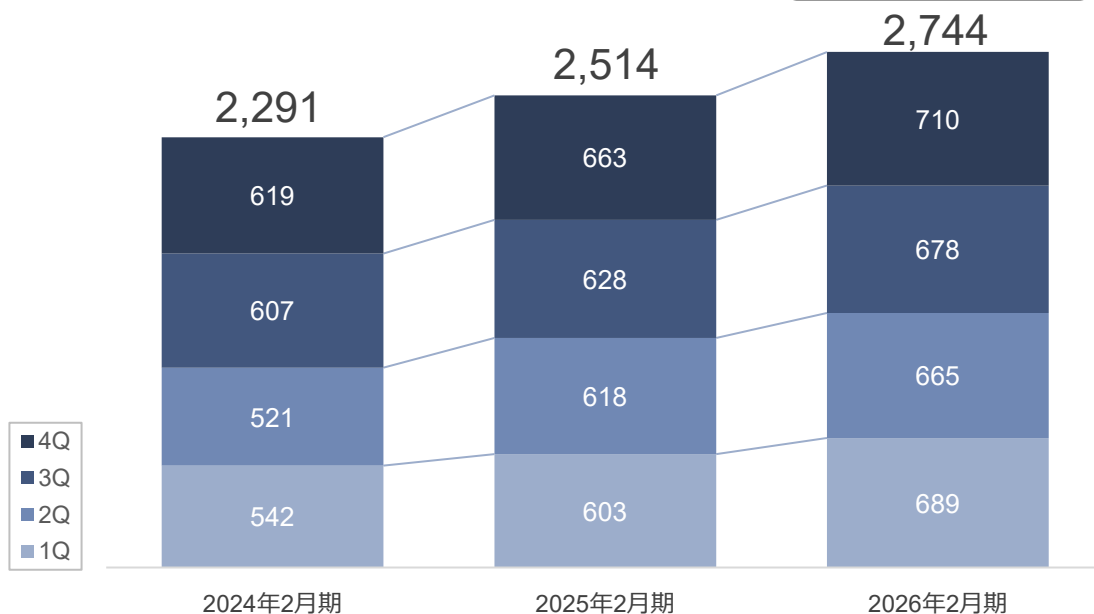
- 既存のリスク検知のAI判定精度の向上による業務効率化・人件費削減
- SNS上の画像情報からブランド毀損や炎上リスクを検知する「画像リスク検知サービス」を提供開始
- 既存のデジタルリスク事業の実績を活かしたAIガバナンスの新サービスをリリース

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

売上高の推移

(単位：百万円)

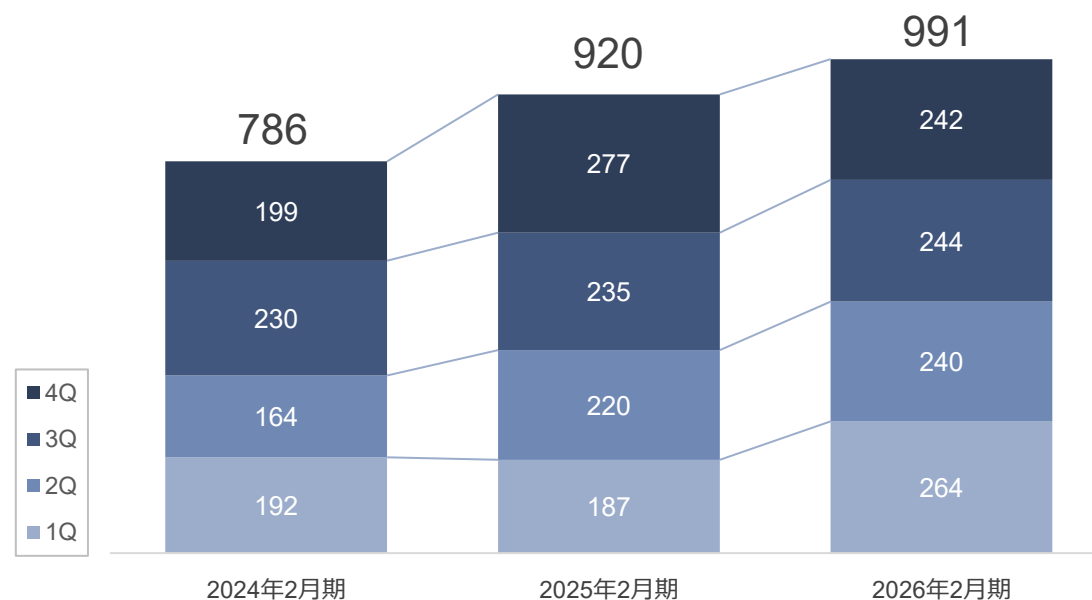
前年同期比
+9.2%



セグメント利益の推移

(単位：百万円)

前年同期比
+7.7%



※各セグメントをより実態に即した費用負担で管理するために、全社費用の一部をデジタルリスク事業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。

UPDATE

- ▶ 警備DX領域のコンシェルジュプランで大手有名企業からの新規案件獲得、及び継続受注が堅調
- ▶ AIK orderのトランザクション数が堅調に推移
- ▶ 拠点展開に向けて横浜拠点を開設し、オフィス関連費用・人材採用費用等の先行投資を実施
- ▶ 不採算事業の資産整理のため、減損損失（特別損失）を計上

セグメントKPI

警備員数

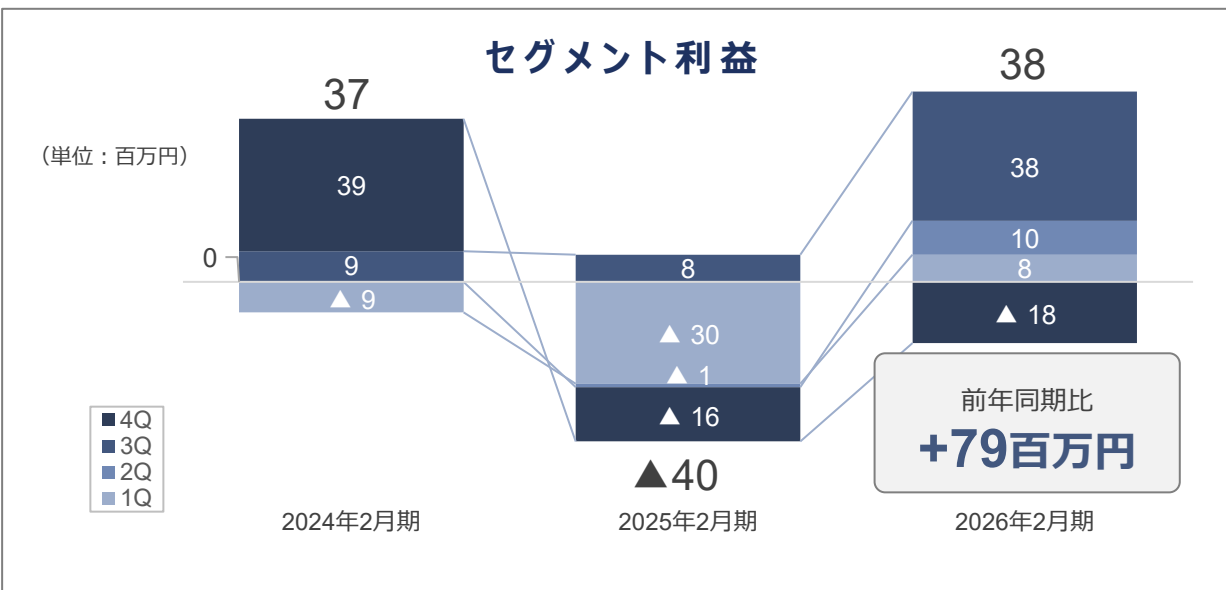
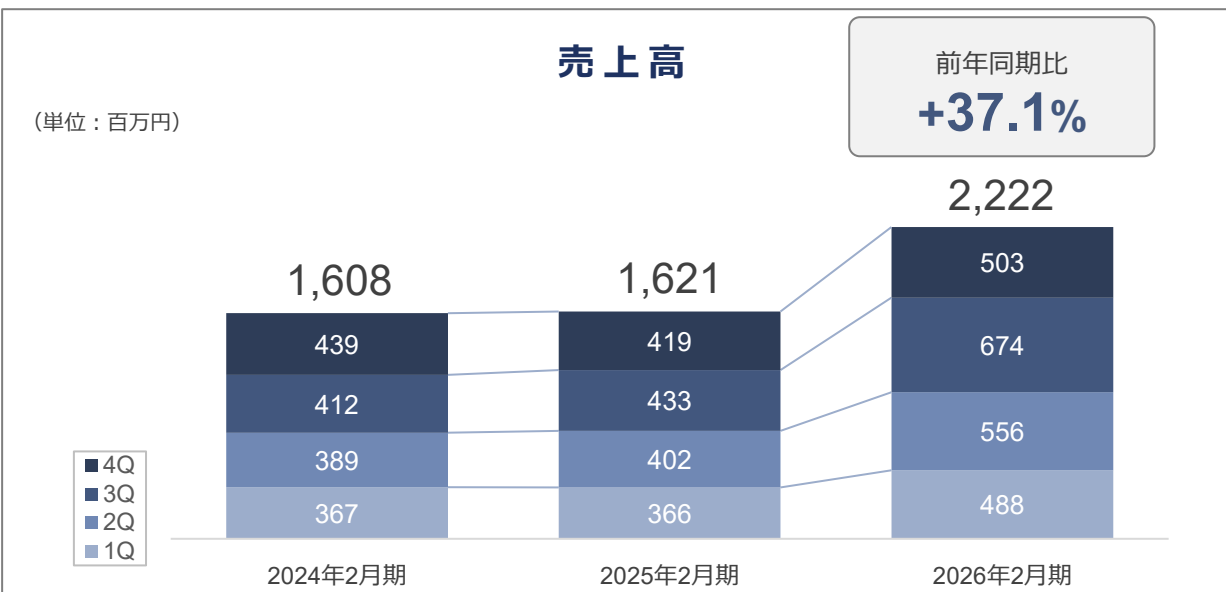
406人 / **420**人

26年2月時点実績 / 26年2月時点目標

警備会社クライアント数

382社 / **350**社

26年2月時点実績 / 26年2月時点目標



UPDATE

- ▶ 契約進行中だった大型案件が4Qに計上
- ▶ SES人材の獲得は、順調に推移
- ▶ DX支援の提供能力強化を目的に、新たにSRIA Lab社がグループ参画

セグメントKPI

SES月間稼働人月

113人月 / **100**人月

26年2月時点実績 26年2月時点目標

取引自治体数

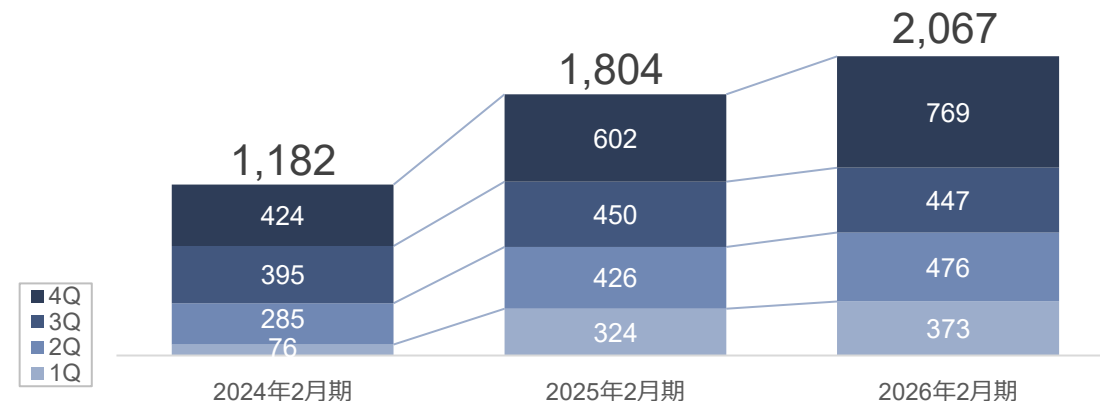
187自治体 / **200**自治体

26年2月時点実績 26年2月時点目標

売上高

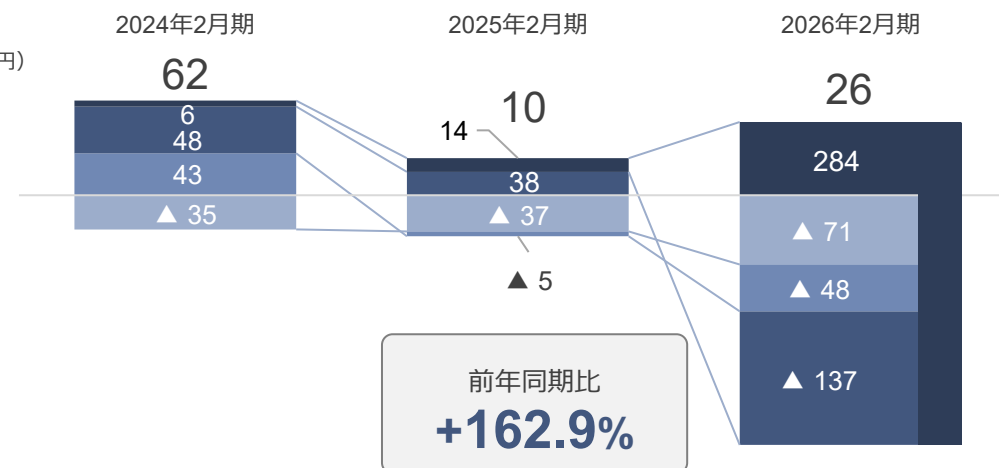
(単位：百万円)

前年同期比
+14.6%



セグメント利益

(単位：百万円)



UPDATE

- ▶ アクター社の業績が引き続き堅調に推移
- ▶ 4Qで不動産売買も3件の実績を積み上げ、セグメント利益の黒字化に大きく貢献
- ▶ 不採算事業の資産整理のため、減損損失（特別損失）を計上

セグメントKPI

MRR

100.1

百万円

26年2月時点
実績

/

100

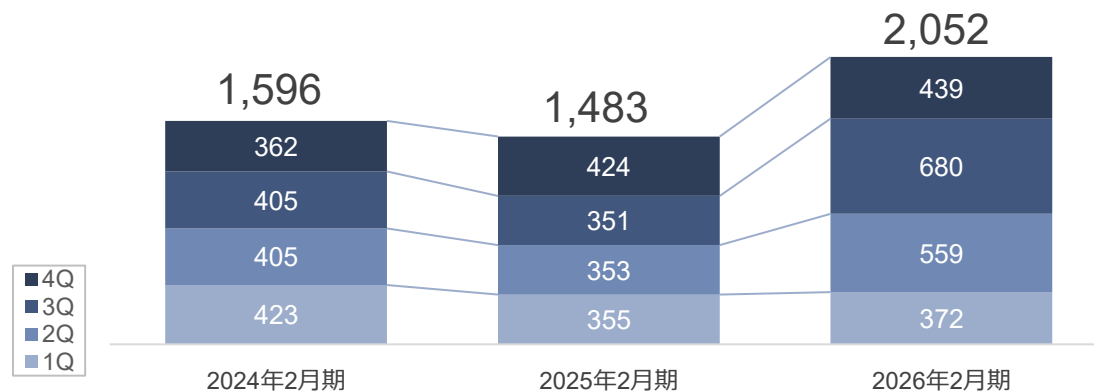
百万円

26年2月時点
目標

売上高

(単位：百万円)

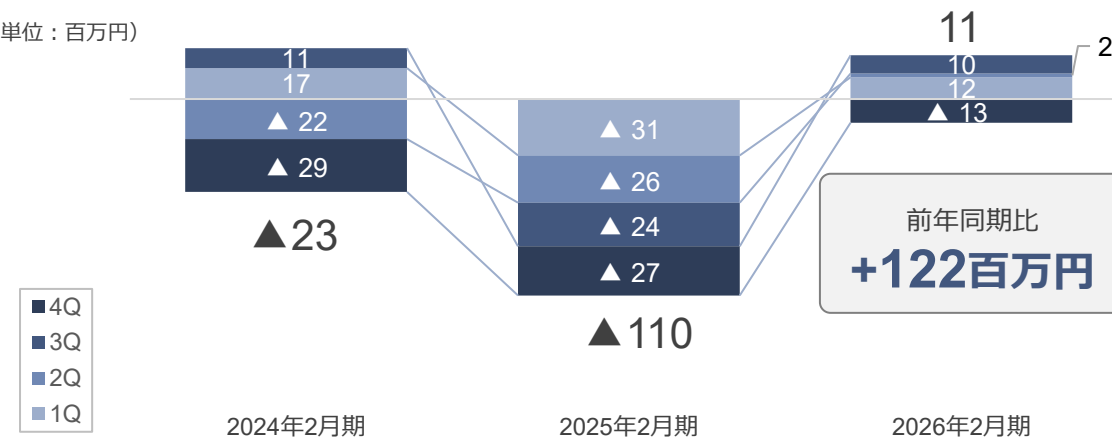
前年同期比
+38.3%



セグメント利益

(単位：百万円)

前年同期比
+122百万円



経営戦略の浸透を目的とした多角的なコミュニケーションを実施

〔従業員向け〕全社会・キックオフイベントの実施

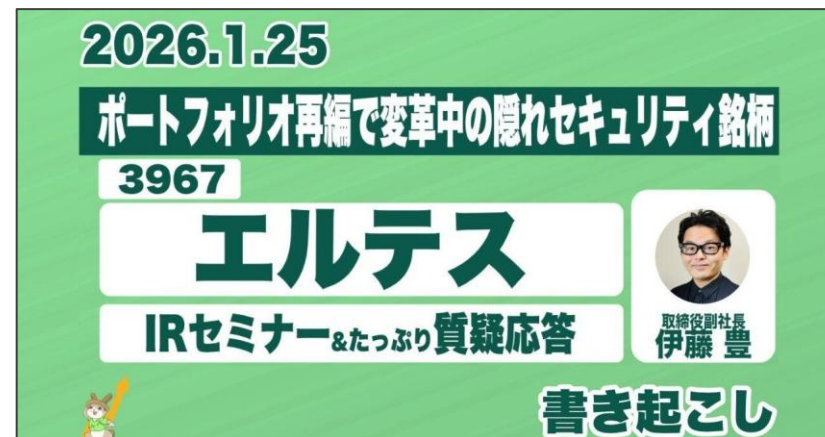
株式会社エルテスの従業員を対象に、経営・事業戦略方針の浸透と具体的な実施計画の共有を目的とした全社イベントを2回にわたり対面開催



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

〔個人投資家向け〕会場開催のIRセミナーへの登壇

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



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

3

2027年2月期

業績予想



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

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

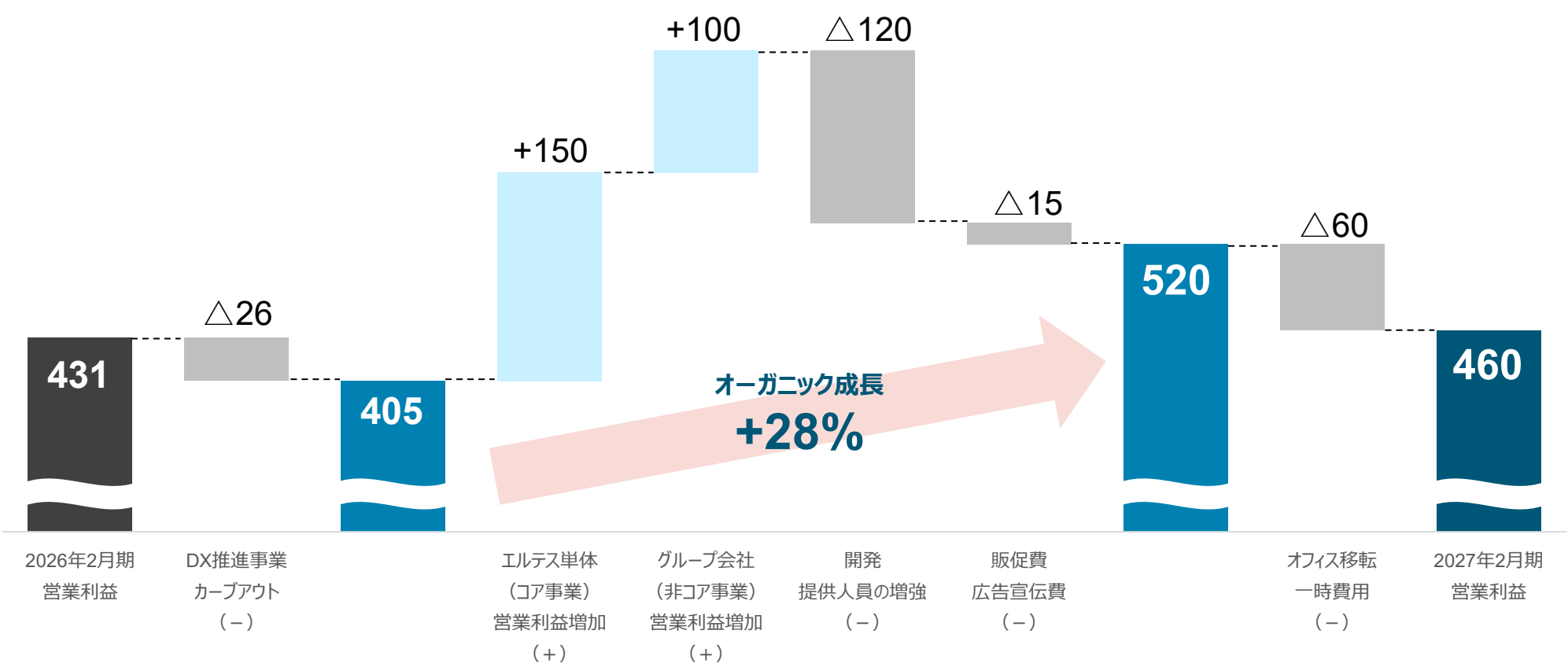
POINT

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

<補足事項>

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

カーブアウト要因・一時費用を除き、+28%のオーガニック成長を見込む



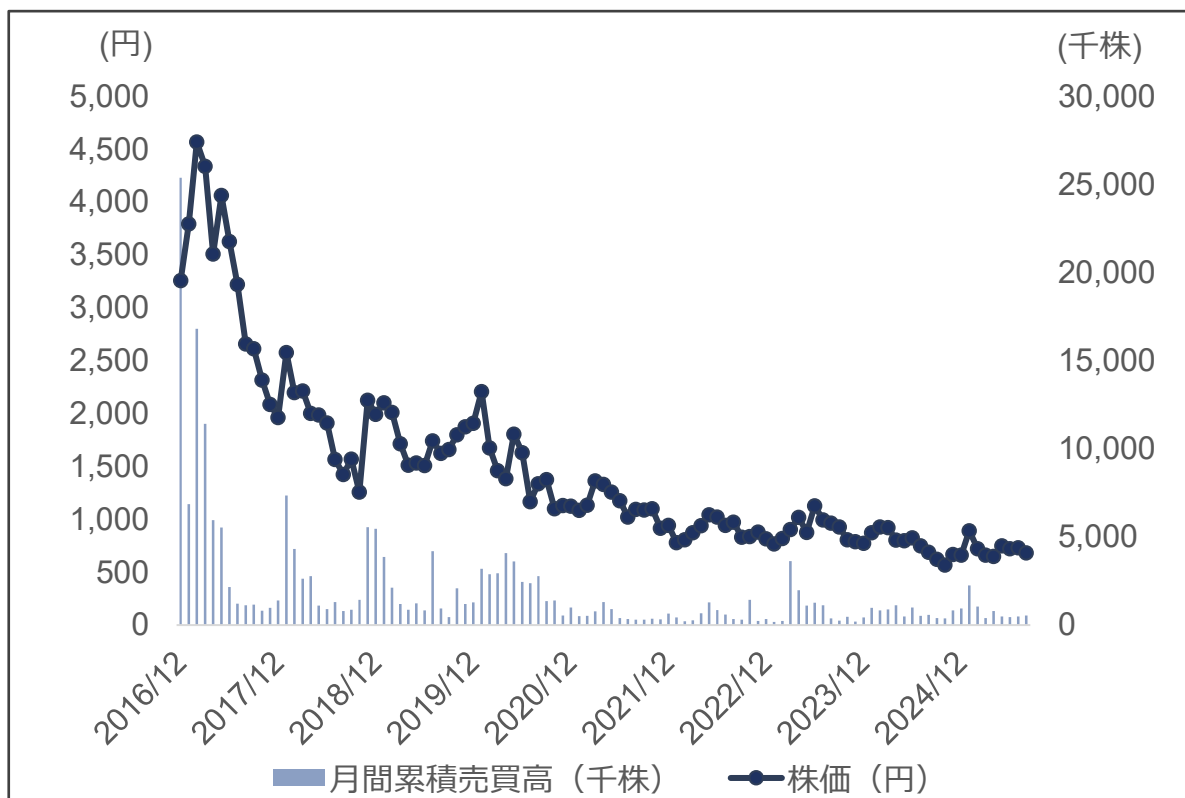
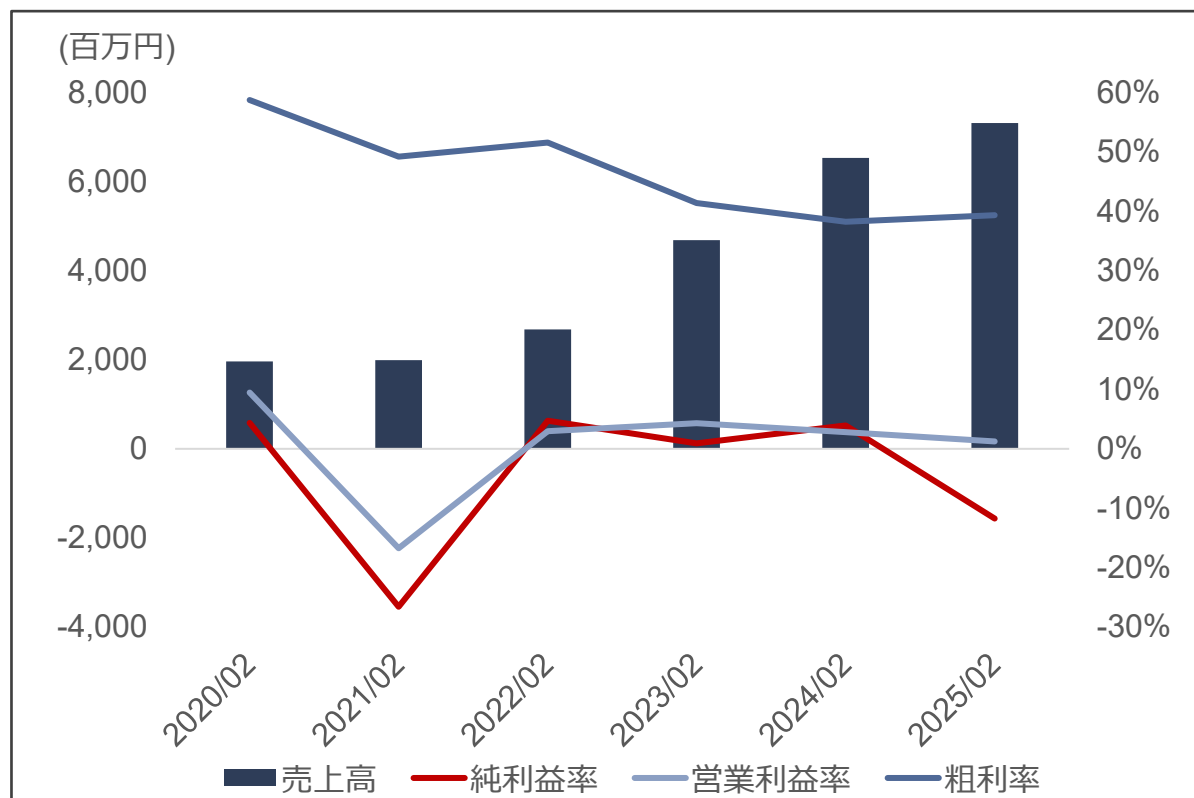
		2026年2月期 実績	2027年2月期 計画	差異	ポイント
連 結	売上高	8,958百万円	8,500百万円	(▲458百万円)	▶ カーブアウトにより売上高は前期を下回りつつ 営業利益は成長路線で計画
	営業利益	431百万円	460百万円	(+28百万円)	
デジタルリスク 事業 (DR事業)	売上高	2,744百万円	2,900百万円	(+155百万円)	▶ 収益性強化のため、開発人員・提供人員の 増強と販促費・広告費への投資に注力
	営業利益	991百万円	950百万円	(▲41百万円)	
AIセキュリティ 事業 (AIS事業)	売上高	2,222百万円	2,400百万円	(+177百万円)	▶ 大型イベント需要の取り込みと立ち上げた 新拠点により事業を推進
	営業利益	38百万円	75百万円	(+36百万円)	
DX推進 事業	売上高	2,067百万円	670百万円	(▲1,397百万円)	▶ カーブアウトする前提としつつ、時期的要因で 一部の売上は取り込むことを想定
	営業利益	26百万円	0百万円	(▲26百万円)	
スマートシティ 事業 (SC事業)	売上高	2,052百万円	2,530百万円	(+477百万円)	▶ 好調なアクター社による継続成長と買取再販 による売上増を見込む
	営業利益	11百万円	75百万円	(+63百万円)	
全社費用（共通管理）		637百万円	640百万円	(+2百万円)	▶ オフィス移転に伴う期間重複コストとして一時費用 60百万円を見込むも全社費用スリム化で抑制

4

経営方針のアップデート



- ▶ 売上高は右肩上がりの成長も、粗利率は低下し、営業利益率も低迷。子会社業績が純利益にも影響
- ▶ 結果として、時価総額は右肩下がり、ピーク時の200億円台から40億円台を推移
- ▶ 東証グロース市場改革もあり、2030年までに時価総額100億円超への変革が急務



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 26.3%)

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

—— 3カ年経営計画の詳細は4月中に発表予定 ——

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

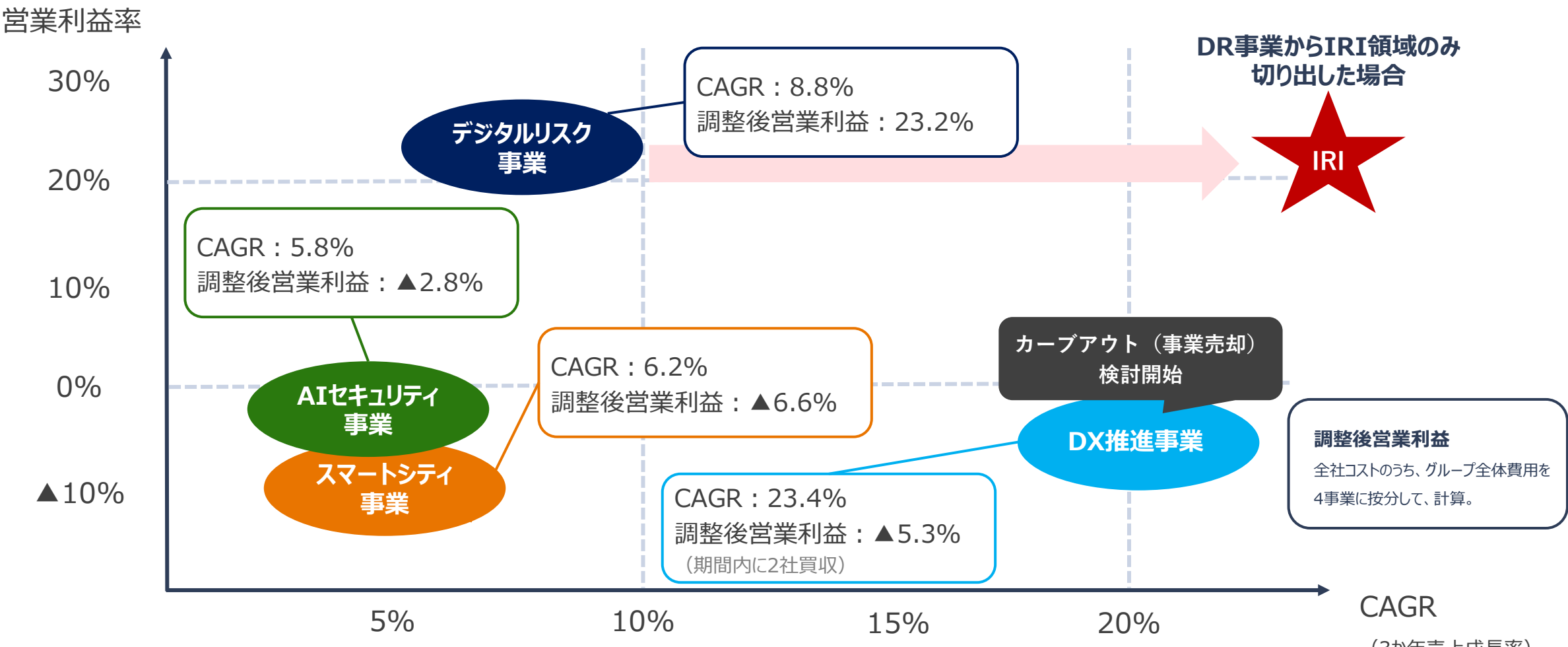
こうすれば 株価上がるはず

- ・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）

デジタルリスク事業の収益性の高さが際立つ 特にIRI領域[※]は、CAGRは25.0%と高い成長を誇る

※デジタルリスク事業の中の内部脅威検知サービス（IRI）を中心としたインターナルリスク領域



4

Appendix



OVERVIEW

損益計算書

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

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

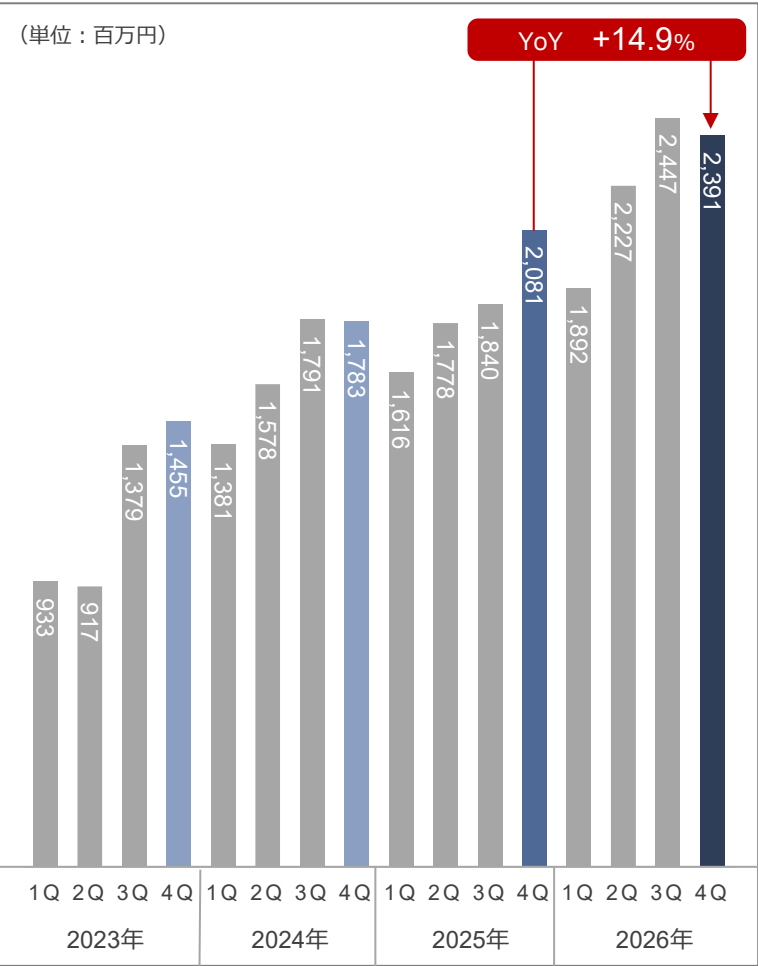
OVERVIEW

貸借対照表

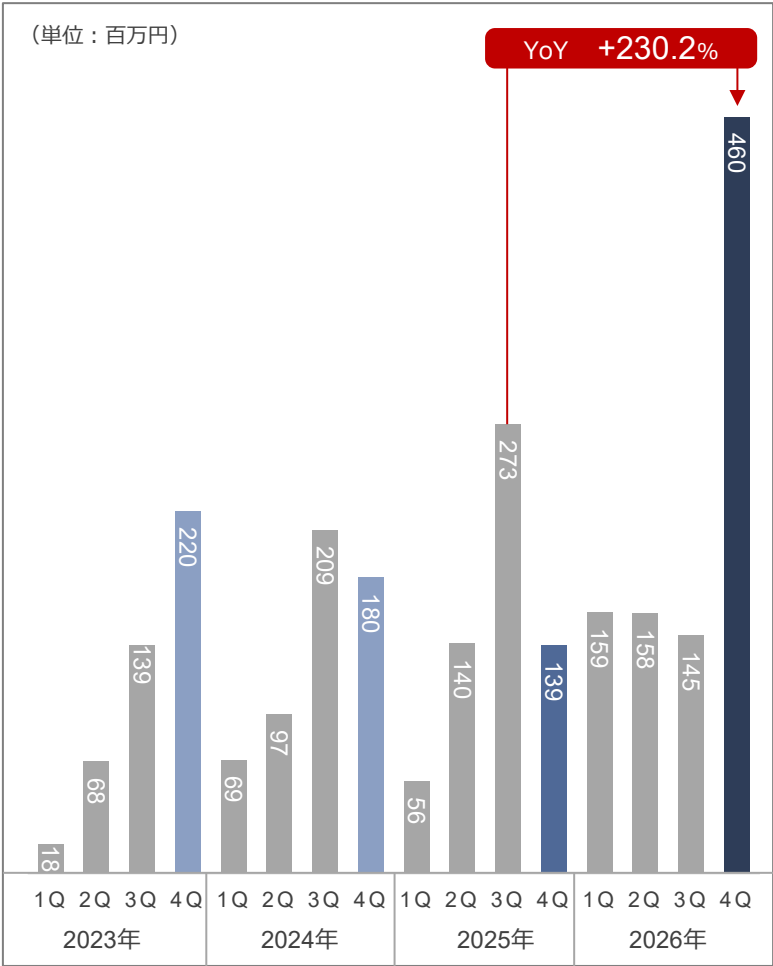
- ▶ ソフトウェア資産等の減損により固定資産減少
- ▶ 長期借入金が減少し、自己資本比率が良化

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

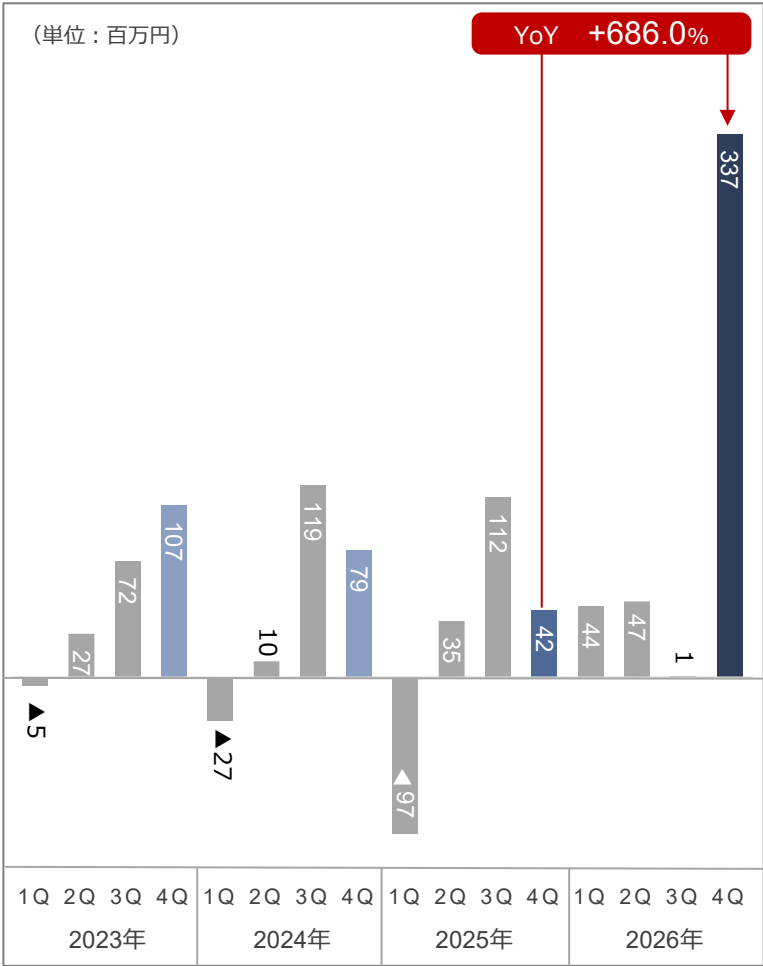
売上高



EBITDA



営業利益



[INTERNALリスク領域] と [SOCIAL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 [INTERNALリスク領域] に追い風



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。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）



SOCIAL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。

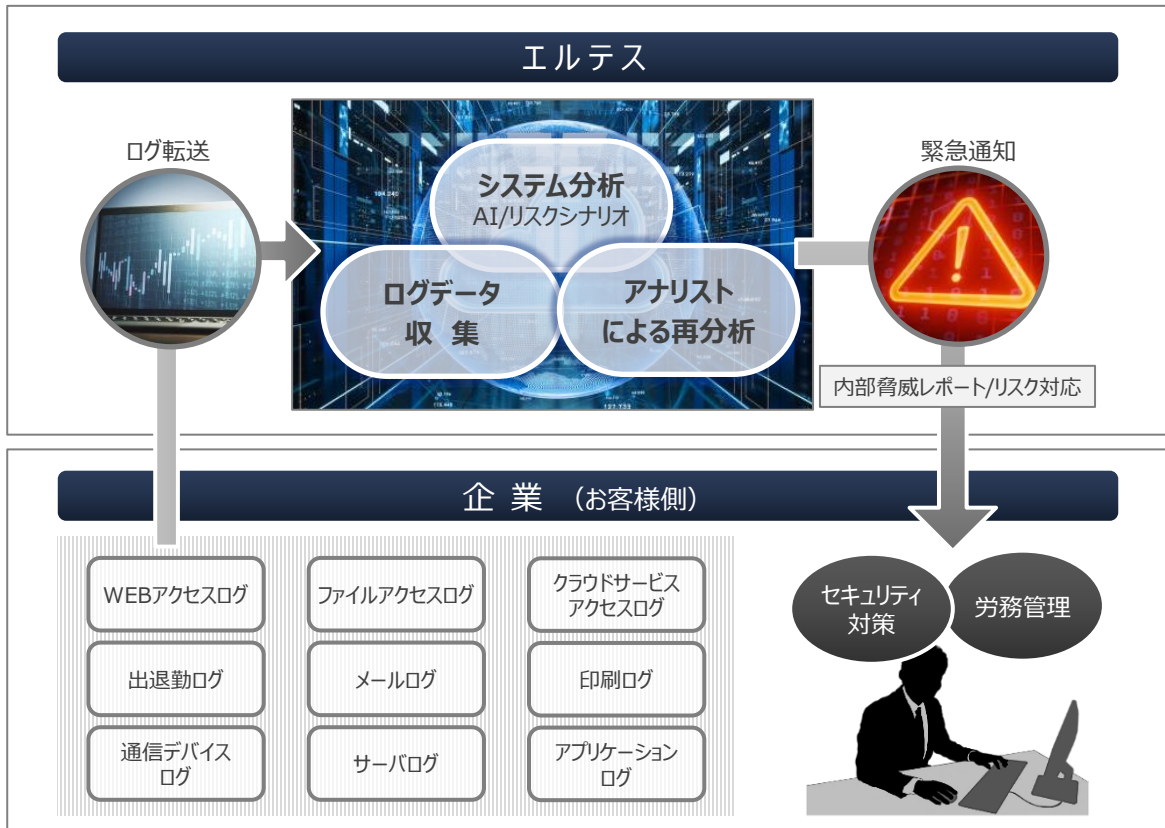
※ARR指標の概念と特長

月額利用料金 × 顧客数 × 12ヶ月

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

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



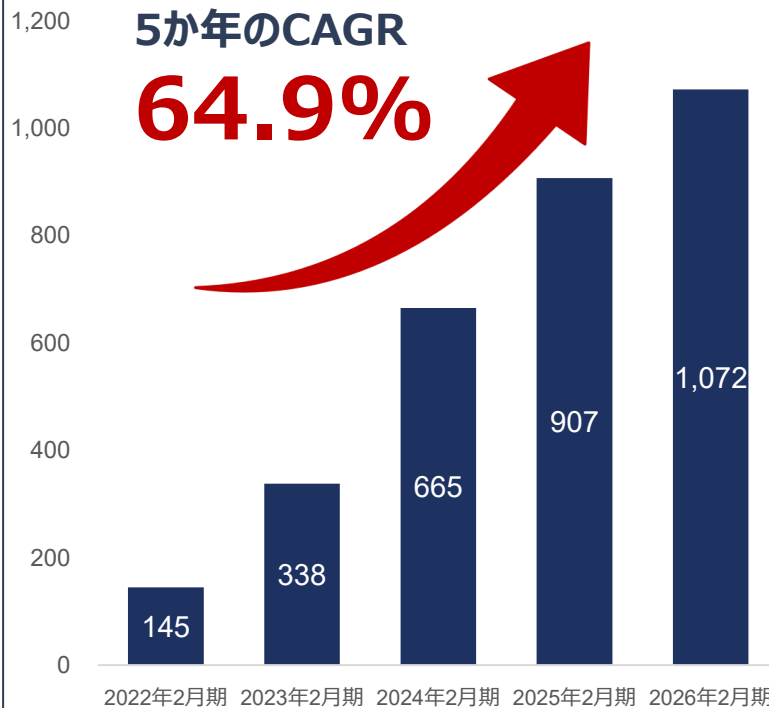
CASE3. セキュリティポリシー逸脱リスク

- ✓ 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

UEBA運用監視サービス^{※1} でトップシェア^{※2} 獲得の 内部脅威検知サービス (IRI) を中心に会社のリブランディングを進める

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ヶ月平均で算出

内部不正対策のマーケットリーダーを目指し、
内部脅威検知サービス（IRI）強化施策を順次実行
(2025年10月公表からのアップデートを記載)

提供サービスの標準化/品質の向上

- 開発体制の強化 実行中
- カスタマイズ受け入れルール（サービスの標準化）の整備 実施完了
- AI活用による判定精度の向上 実行中
- Webポータルアップデート（操作性を含めたUIUXの改善） 実行中
- CS（カスタマーサクセス）機能の立ち上げ 実施完了
- 検知ロジック（リスクシナリオ）のアップデート強化 実施完了
- 組織の評価指標の見直し 追加検討
- 研究組織の設立 実施完了

営業マーケティング手法のアップデート

- 事業パーパスの策定から一貫したマーコムの実践 実行中
- マーケティング専門人材補強、リソースも増強 実施完了
- 展示会/イベントへの出展強化 実行中
- アナリストブログ（不正事例研究）の立ち上げ 実施完了
- 調査レポート等の権威性を活用したマーケティング活動 実施完了
- セキュリティ業界団体での活動加速 実施完了
- IRIブランドの再定義 実行中
- メディア向けプロモーション体制の強化 実行中

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。

「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」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

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。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。

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

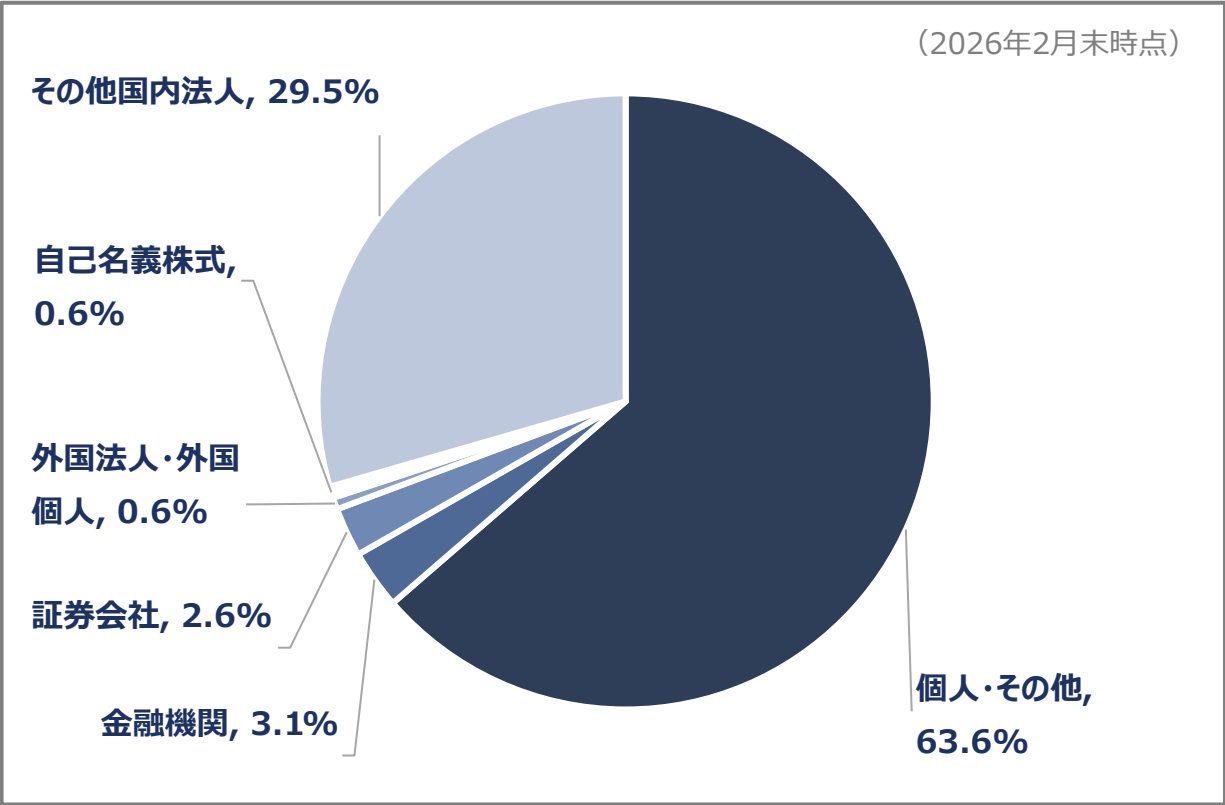
STEP 3



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

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%

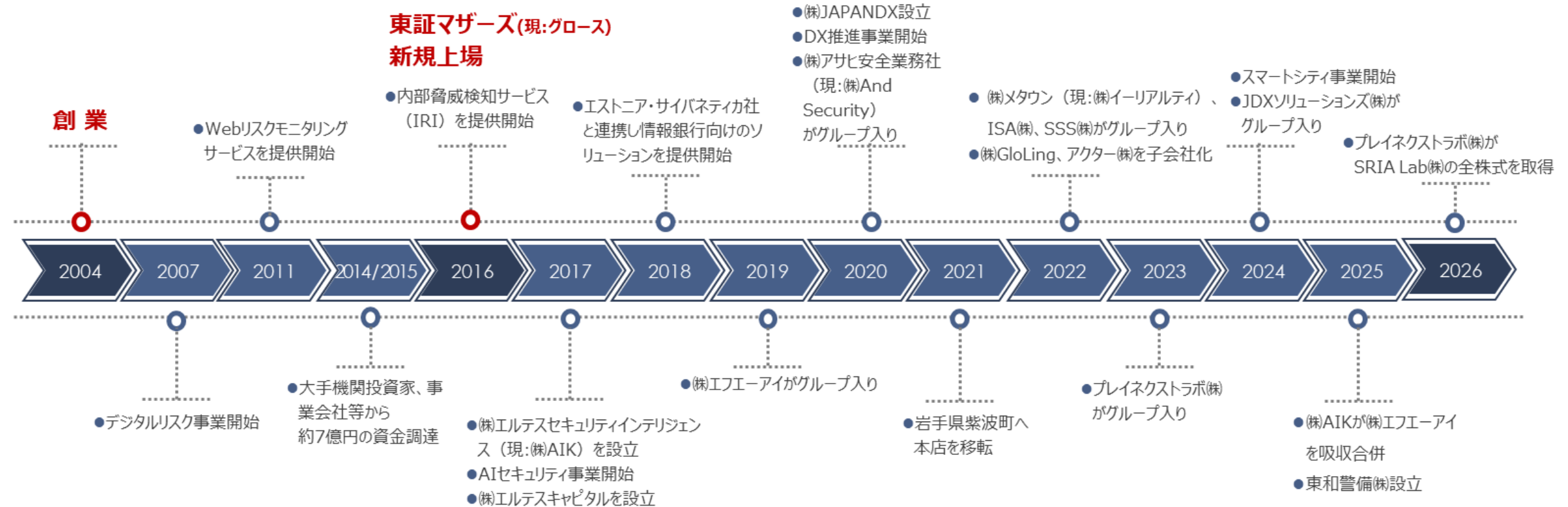
(2026年2月末時点)

※「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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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



業界の動向



会 社 名	株式会社エルテス （ 英語表記：Eltes Co., Ltd ）					
創 業	2004年4月28日					
資 本 金	1,270百万円（2026年2月末時点）					
所 在 地	本 店 岩手県紫波郡紫波町紫波中央駅前2-3-94 オガールベース内 東 京 本 社 東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビルディング6階					
従業員数	504 名（2026年2月末時点・連結）					
上場市場	東京証券取引所グロース（証券コード 3967）					
役 員	代表取締役	菅原 貴弘	取締役副社長	伊藤 豊		
	取締役	三川 剛	社外取締役	篠地 里百合		
	監査役	宮崎 園子	監査役	本橋 広行	監査役	高橋 宜治
連結子会社	株式会社AIK		株式会社And Security		ISA株式会社	
	SSS株式会社		東和警備株式会社		株式会社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	
	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	
	株式会社エルテスカピタル					
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

- 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

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



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