

各位

2026 年 10 月 19 日

株式会社エルテス

(証券コード：3967 東証グロース)

2027 年 2 月期第 2 四半期 決算説明会動画及び 書き起こしの公開のお知らせ

「安全なデジタル社会をつくり、日本を前進させ続ける。」をミッションに掲げる、株式会社エルテス（本社：東京都千代田区、代表取締役：菅原貴弘、証券コード：3967、以下「エルテス」）は、2026 年 10 月 14 日（水）に開催しました「2027 年 2 月期第 2 四半期オンライン決算説明会」の動画ならびに書き起こしを公開いたしましたので、お知らせいたします。



■ オンライン決算説明会の概要

- | | |
|--------|---------------------------------|
| 1. 日 時 | 2026 年 10 月 14 日（水） 17:30～18:30 |
| 2. 形 式 | Zoom ウェビナーによるオンライン配信 |
| 3. 登壇者 | 取締役副社長 伊藤 豊 |
| 4. 内 容 | 2027 年 2 月期第 2 四半期決算説明および質疑応答 |

オンライン決算説明会の動画は以下のエルテスのコーポレートサイトよりご覧いただけます。

決算説明動画ライブラリ：<https://eltes.co.jp/ir/library/video>

（書き起こしは、次ページ以降に記載しております）

<参考情報>

「2027 年 2 月期第 2 四半期決算短信」は[こちら](#)

「2027 年 2 月期第 2 四半期決算説明資料」は[こちら](#)

なお、10 月 23 日に決算 FAQ の公開も予定しております。



[エルテスグループ関連サイト]

デジタルリスク対策サービス一覧：<https://eltes-solution.jp/>

採用情報：<https://eltes.co.jp/recruit>

公式オウンドメディア「エルテスの道」：<https://eltes.co.jp/ownedmedia>

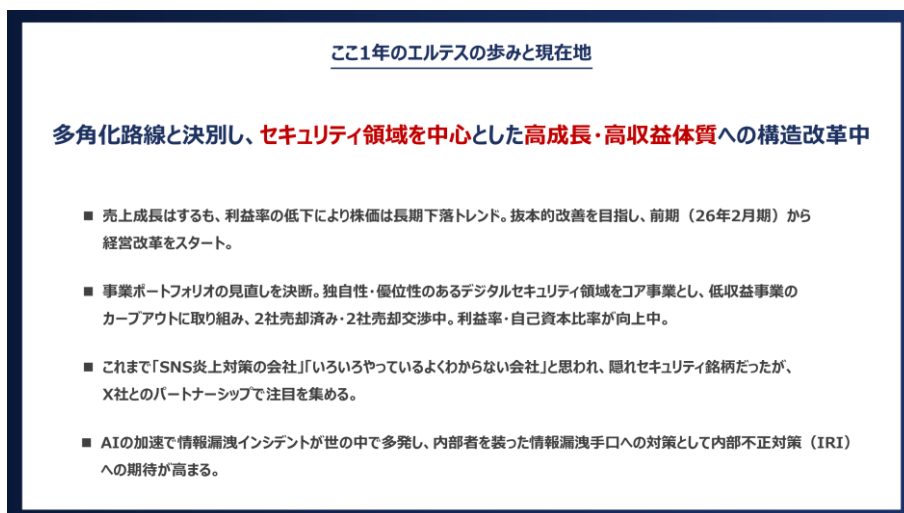
公式 X（旧 Twitter）：https://x.com/eltes_irpr

■ 決算説明会（書き起こし）



皆様、本日はお忙しい中、株式会社エルテスの2027年2月期第2四半期決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。取締役副社長の伊藤でございます。

本日は、先ほど開示いたしました「2027年2月期 第2四半期決算説明資料」に基づき、上期の業績ハイライト、ビジネスのアップデートについて説明いたします。



今回はじめて当社に注目いただいた投資家の皆様も多いタイミングかと思しますので、本題に入る前に、まず当社が現在進めている大きな変革、いわゆる「現在地」について一枚でお伝えさせていただきます。

当社は現在、過去の多角化路線と決別し、独自性と高い優位性を持つ「デジタルセキュリティ」および「フィジカルセキュリティ」を中心とした高成長・高収益体質への構造改革を全力で推進しております。低収益事業のカーブアウトを進め、利益率と自己資本比率は着実に向上しております。

かつては「SNS 炎上対策の会社」あるいは「事業領域が広すぎて分かりにくい会社」というイメージを持たれがちでしたが、昨年までは私どものIR資料上も「隠れセキュリティ銘柄」と自虐的に言っていたのですが、10月1日に発表したX（旧 Twitter）社とのパートナーシップ締結などを通じ、市場での注目度も大きく高まっております。なのでもう隠れておりません。ちゃんとセキュリティ関連とみなされるようになりました。また、世の中では生成 AI の普及や内部不正による情報漏洩インシデントが多発しており、当社の内部不正対策（IRI）への期待はこれまでになく高まっております。

本日は、こうした構造改革が確実に成果として表れ始めた上期の決算内容を報告いたします。

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か年経営計画 進捗状況
5	Appendix



2

本日のアジェンダはご覧の通りです。決算ハイライト、業績詳細、ビジネスアップデートの順でご説明いたします。

1. 決算ハイライト



決算ハイライト	
■ 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。	

それでは、決算ハイライトです。上期の連結営業利益は 135 百万円、前年同期比で+46%の大幅な増益となり、通期での過去最高益更新が十分に射程圏内に入ってまいりました。デジタルセキュリティ、フィジカルセキュリティの事業が計画を上回って推移したことが牽引しております。

セグメント別のポイントといたしましては、まずデジタルセキュリティにおける内部不正対策（IRI）事業において、先行投資を行いながらも、生成 AI の普及等に伴う顧客の脅威検知ニーズの高まりを背景に順調に進捗しております。また、フィジカルセキュリティ事業では、推し活やインバウンド需要の拡大に伴い、8月にリブランドした警備 DX 領域の「マイガードプロ（旧コンシェルジュプラン）」が全国で大型案件を獲得し、セグメント利益の大幅増加に大きく貢献いたしました。

経常利益につきましても 120 百万円（前年同期比+115%）と非常に堅調です。一方で、親会社株主に帰属する四半期純利益につきましては 19 百万円の赤字となっております。これは中間期においては簡便法に基づく一時的な法人税等の計上を形式的にしている関係で、実際の通期の着地見込みよりも多い金額の税金を一時的に計上しているからです。通期ではカーブアウトに伴う税負担軽減効果等が加味されるため、現在公表している業績予想（当期純利益で 180 百万円）以上の着地を見込んでおります。

さらに、有利子負債の返済が進んだことで総資産がスリム化し、自己資本比率は前期末の 25.5%から 32.9%へと大幅に改善いたしました。自己資本比率が、20%台だと一般的には少し財務の健全性に懸念がつくところかと思いますが、しっかりと 30%以上に改善しております。また資本政策面では、8 月に発表しておりますが、発行済株式数の 14%に当たる 86 万株の新株予約権の消却・失効を実施し、将来の完全希薄化後 EPS を 13%押し上げる施策を実行いたしました。

決算ハイライト | 2027年2月期 連結業績予想の上方修正（9月14日開示）



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。 ■ 設備DX領域の「マイガード」が計画以上に実績を積み上げ営業利益に寄与
経常利益	346	370	390	+ 20	+5.4%	
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

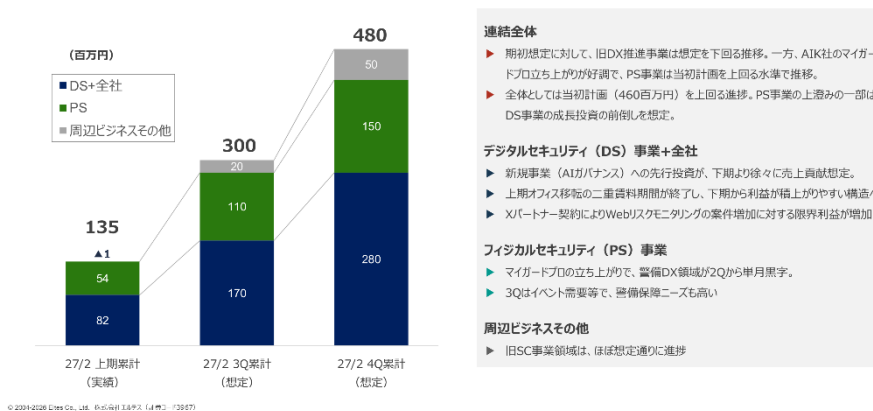
© 2024-2026 Eltes Co., Ltd. 6/25(金) 13:00 (JST) 7/25(7/27)

5—

こうした上期の好調な進捗を受けまして、当社は 9 月 14 日に通期連結業績予想の上方修正を発表しております。

売上高はポートフォリオ再編（カーブアウトによる会社の減少）の影響を考慮し 8,500 百万円と据え置いております。営業利益は当初計画の過去最高益（460 百万円）からさらに 20 百万円積み上げ、480 百万円へと増額いたしました。また、投資有価証券売却益や新株予約権消却益などの特別利益を計上したことから、純利益についても当初予想の 100 百万円から 80.0%増となる 180 百万円へと大幅に上方修正しております。

下期はより一層利益が積み上がりやすい構造へ



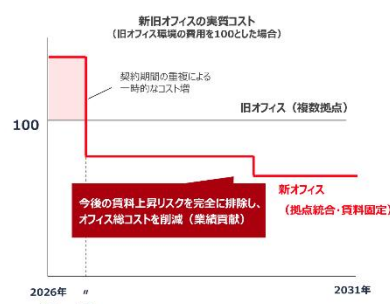
© 2024-2026 Eltes Co., Ltd. (E:eltes@eltes.co.jp | T:03-5555-7397)

6

こちらのグラフは、営業利益の四半期ごとの推移と下期に向けた見通しを示したものです。上期（2Q 累計）実績の135百万円に対し、下期はさらに利益が積み上がりやすい構造となっております。

デジタルセキュリティ領域では、上期に発生していたオフィス移転に伴う二重家賃の負担が解消すること、また X 社との直接契約による限界利益率の向上が下期から寄与してまいります。フィジカルセキュリティ領域におきましても、警備 DX の「マイガードプロ」により単月黒字化を達成しており、3Q のイベント需要期に向けてさらなる利益貢献を見込んでおります。これらの要因から、下期にかけて収益性が一気に高まる計画となっております。

複数拠点のオフィスを統合・新オフィスへ移転し、月額オフィスカ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



© 2024-2026 Eltes Co., Ltd. (E:eltes@eltes.co.jp | T:03-5555-7397)

7

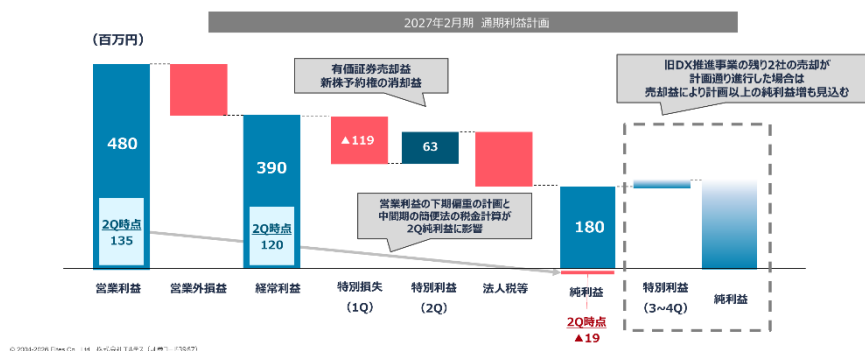
こちらはすでに 1Q 決算説明会のタイミングでもお伝えしている内容ではありますが、コスト面での構造改革の一環として、オフィス移転について補足いたします。

当社はこれまで複数に分散していた拠点を統合し、帝国ホテルタワーの新オフィスへ移転いたしました。実はかなり良い条件でお借りできた定借の居抜き物件として内装工事費を最小限に抑え、賃料も固定された契約を結ぶことができました。今年の 8 月までは旧オフィスとの重複による二重家賃期間が発生していましたが、9 月以降はこの一時的費用が解消され、今後のオフィス関連総コストの削減ならびに賃料上昇リスクの排除が実現し、下期以降の業績に直接貢献してまいります。

決算ハイライト | 2027年2月期 利益計画



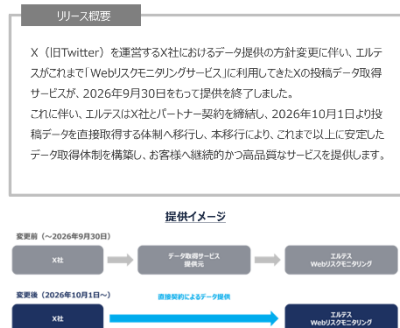
中間期は利益が出るものの簡便法の税金計算により赤字着地になった一方、
下期は営業利益をさらに創出する計画で、カーブアウトによって税負担も減少するため
通期での純利益はプラスに着地する計画



続いて、当期の純利益構造の全体像です。営業利益 480 百万円、経常利益 390 百万円に対し、特別利益として 2Q に有価証券売却益および新株予約権消却益 63 百万円を計上しております。元々 1Q に JDX のカーブアウトで 119 百万円の特別損失が出ておりますが、法人税等のところは、中間期においては簡便法で計算している関係で、正しく反映されていないのが実態です。1Q のカーブアウトによる特別損失がらみの税務上の損失が大きいのもあり、通期での税負担はかなり軽くなる見通しですが、現時点では確かなことのお伝えが難しく保守的に見積もっております。

また、現在売却交渉を進めている旧 DX 推進事業の子会社 2 社のカーブアウトが計画通り進行した場合には、さらに特別利益が上乘せされ、計画以上の純利益増となる可能性もございます。こちらも、不確かな部分がまだありますので、最低限の保守的なラインとして見込んでいます。という意味では、税負担、今後の売却益ともに保守的に見込んでいるため、現在公表している 1.8 億円という純利益予想を上回る形での着地はかなり可能性が高いと思っております。2Q の純利益がマイナス 19 百万円と、通期とのギャップが大きく非常に分かりにくいのですが、こちらに関しては、しっかりと自信を持って黒字にしていけると考えております。

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



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
- データ種を活用した営業マーケティング施策やスポンサー高材の開発余地あり

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

10月1日に開示いたしました非常に重要なトピックスについてご説明いたします。当社は、X（旧Twitter）を運営するX社と直接のパートナー契約を締結いたしました。従来はデータ取得サービス提供元である大手の会社様を介しておりましたが、10月1日よりX社から直接投稿データを取得する体制へと移行しております。

この見直しによるメリットは3点ございます。1点目は、仕入れ原価の抑制と限界利益率（マージナルプロフィット）の向上です。今後、案件やデータ量が増加するほど収益性が高まる構造になりました。2点目は、海外投稿データの取得が可能となったことで、グローバル展開への道が拓けた点です。3点目は、市場における競争優位性です。データ提供体制の変更に伴い、小規模事業者や新規参入者の淘汰が進むと予想しております。市場の成熟化に伴い残存者利益のさらなる獲得が見込まれると同時に、直接契約を締結した当社は市場でのポジションをより強固なものにできると考えております。

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

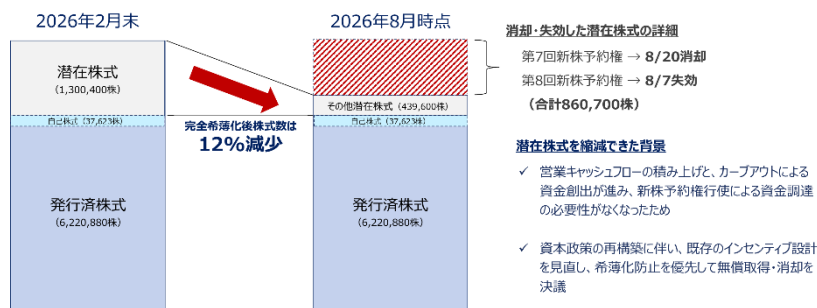
- 2025年12月に「サイバーセキュリティ戦略」が閣議決定され、政府主導でセキュリティ強化や法整備が強力に進行。
- サプライチェーン全体のセキュリティ水準底上げを目的とした「SCS評価制度」が創設されるなど、国策として企業へのセキュリティ対策要求が厳格化。

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。

昨今のセキュリティ業界の変化など当社を取り巻く市場環境につきましても、極めて強力な追い風が吹いております。第一に、生成 AI の悪用によるサイバー攻撃の高度化・自動化に伴い、不正アクセスや情報漏洩被害が急増しております。第二に、政府による「サイバーセキュリティ戦略」の閣議決定や「SCS 評価制度」の創設など、国策として企業のセキュリティ対策要求が厳格化しております。第三に、大転職時代の到来や働き方の変化に伴い、自社の従業員や関係者による「営業秘密・技術情報の持ち出し」という内部脅威のリスクが深刻な経営課題となっております。外部攻撃対策だけでなく、最近では内部になりすました形での攻撃や AI エージェント自体が内部脅威として認識すべきといった論調も高まり、こうした内部不正対策への需要が急速に高まっており、当社の事業領域に対するニーズは極めて旺盛です。

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

© 2024-2026 Eltes Co., Ltd. (6/25/24) 1/8P.2 (4/1/25) 1/35(27)

11

株主価値の向上に向けた資本政策の進捗です。当社は8月に、第7回および第8回の新株予約権、合計 86 万株分（発行済株式数の 14%、潜在株式の 66%に相当）を消却・失効させました。これにより、完全希薄化後株式数は 12%減少し、将来の完全希薄化後 EPS を 13%押し上げる効果を生み出しております。営業キャッシュフローの蓄積とカーブアウトによる資金創出が進む見込みから、希薄化を伴う資金調達の必要性がなくなったため、希薄化防止を最優先した意思決定を行った結果でございます。

2. 業績詳細



業績詳細 | 2027年2月期 第2四半期業績ハイライト



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

© 2024-2026 Eltes Co., Ltd. 株式会社 エルテス（JAPANESE）739577

13

ここからは、2027年2月期第2四半期の実績詳細について数字を交えてご説明いたします。
上期の連結売上高は4,453百万円（前年同期比+8.1%）、営業利益は135百万円（同+46.6%）となりました。売上高は上期として過去最高を記録しております。

		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数が減少しつつも、2Q累計の売上高は過去最高を記録
	営業利益	135百万円 (+43百万円)	480百万円 (28.2%)		▶ 営業利益も社内計画を上回る番地 ▶ 下期はオフィス移転の二重賃料解消で良化
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
	営業利益	419百万円 (▲85百万円)	950百万円 (44.2%)		▶ SRは低解約率とMRRの積み上げが実効
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」(旧コンシール ジュブラン) 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 前年同水準で穩地
	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

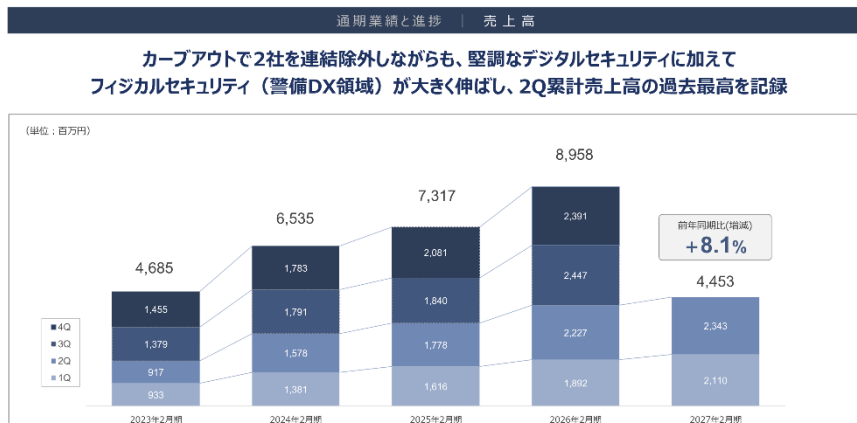
※1 セグメント区分の変更に伴い、旧DX推進事業・旧スマートシティ事業を「周辺ビジネスその他」にまとめております。

※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。

© 2024-2026 Eltes Co., Ltd. (E:eltes@eltes.co.jp T:03-6357-1387)

14

セグメント別の内訳をご説明いたします。まず「デジタルセキュリティ事業」は、売上高 1,400 百万円（前年同期比+3.3%）、セグメント利益 419 百万円となりました。認知向上や AI ガバナンス等の新規施策への先行投資を行いつつも、高い利益率を維持しております。「フィジカルセキュリティ事業」は、売上高 1,259 百万円（前年同期比+20.6%）、セグメント利益 54 百万円（前年同期比+35 百万円）と大幅な増益を達成いたしました。警備 DX「マイガードプロ」の大型案件獲得が大きく寄与しております。「周辺ビジネスその他」につきましては、2 社を連結除外（カーブアウト）したものの、売上高は前年同水準の 1,839 百万円を確保いたしました。全社費用は 337 百万円となり、オフィス移転の二重賃料や株主優待費用を吸収しながら前年並みにコントロールできております。



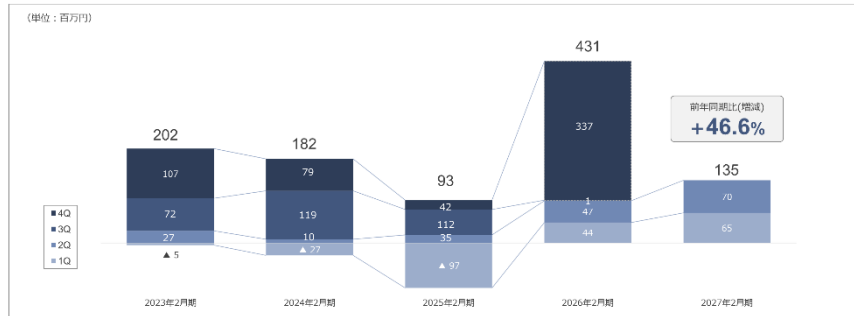
© 2024-2026 Eltes Co., Ltd. (E:eltes@eltes.co.jp T:03-6357-1387)

15

売上高の四半期推移グラフをご覧ください。非コア事業のカーブアウトによってグループ会社数が減少しているにもかかわらず、デジタルセキュリティの堅調な伸びと、フィジカルセキュリティ（警備 DX）の急成長により、第 2 四半期累計として過去最高の売上高を更新することができました。

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+46.6%増益



© 2024-2026 Eltes Co., Ltd. (B/S) 第1 三半期 (1 月期) / 39577

16

営業利益の推移です。第 2 四半期単体におきましても 70 百万円の黒字を確保し、上期累計では前年同期比+46.6%増の 135 百万円となりました。構造改革の成果が着実に利益として結実し始めております。

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	—

© 2024-2026 Eltes Co., Ltd. (B/S) 第1 三半期 (1 月期) / 39577

OVERVIEW
貸借対照表

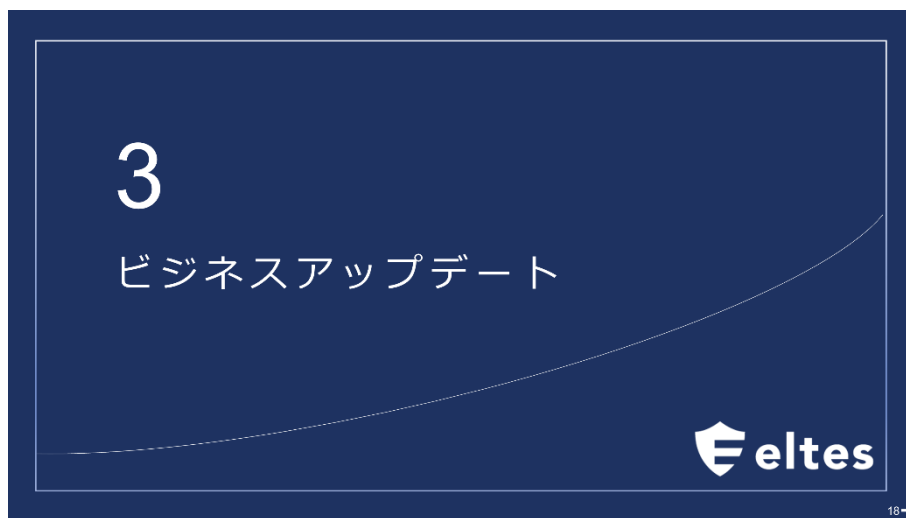
- ▶ 1Qに続き、有利子負債が減少し総資産がスリム化され、自己資本比率が向上
(26年2月期末 25.5% → 32.9%)

(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

17

損益計算書と貸借対照表の概要です。B/Sのポイントといたしましては、1Qに引き続き有利子負債の削減が進み、資産合計は前期末の 7,133 百万円から 5,435 百万円へとスリム化いたしました。純資産は 1,794 百万円を確保し、自己資本比率は 32.9%まで向上しております。着実に筋肉質なバランスシートへと変貌を遂げております。

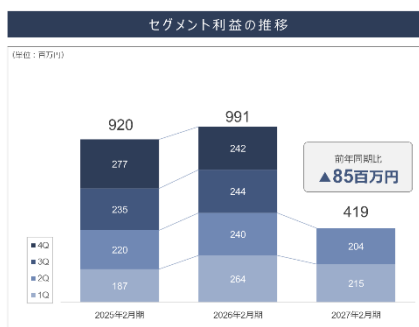
3. ビジネスアップデート



ビジネスアップデート | デジタルセキュリティ（売上高・セグメント利益）



- ▶ 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。



© 2024-2026 Eltes Co., Ltd. 6/25(金) 18:00 (JST) / 35/37

19

続いて、各事業のビジネスアップデートです。デジタルセキュリティ領域の売上高は 1,400 百万円、セグメント利益は 419 百万円となりました。ソーシャルリスク（SR）事業がストック収入（MRR）を着実に積み上げ、堅調な基盤を形成しております。インターナルリスク（IRI）事業での見込み顧客獲得に向けたイベント出展や AI ガバナンス領域への先行投資を行っておりますが、これらは通期計画に織り込み済みであり、下期の売上・利益貢献に繋がってまいります。



UPDATE

- | | |
|--------------------------|---|
| インターネット
リスク事業 | <ul style="list-style-type: none"> 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 | <ul style="list-style-type: none"> 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 |

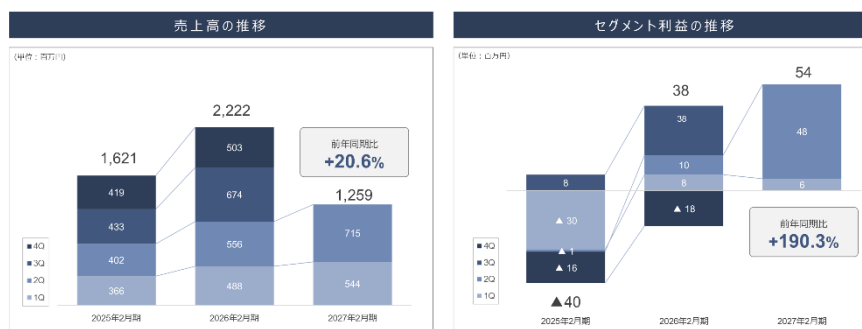
© 2024-2026 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス（証券コード：3967）

20

事業 KPI の進捗です。安定基盤である ARR（年間経常収益）は 26 年 8 月時点で 25.0 億円となり、通期目標の 27.6 億円に向けて着実に推移しております。成長エンジンである内部脅威検知サービスの分析 ID 数は 29.3 万 ID に達し、目標の 33.0 万 ID に向け順調に拡大しております。

サービス面では、ソーシャルリスク（SR）事業において「AI ガバナンス」などの新領域が立ち上がりつつあるほか、先ほど申し上げた X 社との直接契約により、さらなるサービス品質の向上と収益性の向上が期待できます。

- ▶ 「マイガードプロ（旧コンシリアプラン）」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



© 2024-2026 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス（証券コード：3967）

21

次に、非常に好調なフィジカルセキュリティ事業です。上期の売上高は前年同期比+20.6%の 1,259 百万円、セグメント利益は+190.3%増の 54 百万円と劇的な成長を遂げました。

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



© 2004 Blackwell Publishing Ltd, *Journal of Internal Medicine* 255: 120–127

22—

この好調を牽引しているのが、警備 DX 領域の「マイガードプロ（旧コンシェルジュプラン）」です。現在、全国でインバウンド需要やポップアップストア、大型イベントが活況を呈しており、店舗や施設の安全確保ニーズが急増しております。当社グループの AIK 社が持つ全国 700 社以上の警備会社ネットワークを活用し、顧客に対して全国一括の手配・運用から改善提案までをワンストップで提供できる点が強みであり、競合に対して非常に高い優位性を誇っていると考えております。

- ▶ 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。



※経営方針の策定に伴い、多角化戦略の見直しとセキュリティ銘柄としての市場認知を高めるため、「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、変更しております。

© 2024-2026 Dyes Co., Ltd. 株式会社染料 (492-73867)

23—

周辺ビジネスその他領域です。多角化路線の見直しに伴い、「DX 推進事業」「スマートシティ事業」をこのセグメントに集約しております。1Q から 2 社を連結除外いたしました。売上高は 1,839 百万円（前年同期比+3.2%）と前年並みを維持いたしました。セグメント利益はマイナス 1 百万円となりましたが、前年同期（マイナス 104 百万円）からは大幅に改善しております。残る子会社の売却・カーブアウトにつきましても、計画に沿って着実に交渉を進めております。

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	ニッポン	エルテス、不正予測検知に注目集まる 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AI』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、経営は半年後…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」

当社の事業や取り組みに対する社会的関心の高さは、メディア掲載実績にも表れております。6月から8月の2Q期間中、ニッポン、読売新聞、NewsPicks、テレビ朝日「グッド！モーニング」、東洋経済オンラインなど、多くの主要メディアにて当社の内部不正対策やシャドーAIリスク、SNS 炎上対策に関する取材記事が掲載されました。積極的な広報活動を通じ、市場での認知度と信頼性を高めております。

個人投資家を中心とした中長期的な株主層の拡大を目指し、資本政策の実行と積極的な対話を継続実施

7/28 株主優待制度の拡充を発表

個人投資家層の拡大と中長期的な株式保有を促進するため、株主優待制度を見直し、優待対象の保有株式数の下限を引き下げ400株以上800株未満の区分を新設するとともに、安定した投資家獲得を目指して、全区分で「継続保有期間・半年以上」を条件とする制度へ変更しました。

[株主優待制度の拡充に関するお知らせ](#)



7/29 個人投資家向けIR説明会「湘南投資勉強会オンライン」に登壇

個人投資家向けの勉強会に、取締役副社長の伊藤豊が登壇しました。直近の業績動向と、6月25日に発表された新たな資本政策について詳しく説明しました。

[株式会社「7/29IR説明会（伊藤 豊 氏）」開催のご案内](#)



8/20 潜在株式の大幅な増減と将来EPS向上に向けた進捗を報告

新株予約権の消却・失効により、発行済株式の14%（約86万株）に相当する潜在株式の増減を実現いたしました。営業キャッシュフローの積み上げ等により新株予約権による資金調達必要性がなくなったことを背景としており、将来の完全希薄化後EPSを13%押し上げる見込みです。

[7/4 数値の公表後への発行済株式の14%の潜在株式の増減、総EPSの向上へ](#)



最後に、IR 活動および株主還元についての進捗です。当社は中長期的な株主層の拡大を目指し、株主との対話を強化しております。7月には株主優待制度の拡充を発表し、保有株式数の下限を「400株以上」へ引き下げるとともに、より幅広い投資家層に長期保有していただける設計へと見直しました。また、7月29日には私自身が「湘南投資勉強会オンライン」に登壇し、個人投資家の皆様へ当社の構造改革と成長戦略を直接説明させていただきました。さらに8月には、先ほど申し上げた潜在株式14%の消却・失効を実施し、希薄化リスクの排除とEPS 向上への強いコミットメントを示しております。

4. 3カ年経営計画 進捗状況



3カ年経営計画 | コンセプト



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%)

最後に今年の4月に公表した3カ年経営計画についても簡単にふれます。コンセプトは「Eltes Lean Transformation ～量から質へ～」です。3年で営業利益率12%以上、営業利益9億円以上、自己資本比率40%以上という財務目標を掲げています。

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

© 2024-2026 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス（証券コード：3397）

28

3カ年経営計画 | KPI進捗

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 (分付対象のユーザー) 毎四半期	↑ 29.3万ID / 45万ID	ターゲット企業 300社カバー率 毎四半期	— 4% / 10%
2 新たな成長事業の育成	AIがバリュー領域 新業クライアント数 毎四半期	↑ 7社 / 200社以上	ARR200万円以上 クライアント数 (新業領域のみ) 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 給与の人事比率 (2024年度実績は全事業平均比50.0%) 毎年1回	— 34.3% / 50%以上	eNPS (Employee Net Promoter Score) ※1 毎年1回	— ▲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 年間1回	↑ 4,533名 / 1万人以上	IR面談数 毎月1回	↑ 4件 / 20件/年増
7 オペレーショナル・エクセレンス	エルテス株主の 1人あたりの営業利益 毎年1回	— 248.9万円 / 500万円以上	全社費用比率の削減 (マテリアリティ「コスト削減」) 毎年1回	— 23.2% / 15.0%以下

© 2024-2026 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス（証券コード：3397）

29

そのための7つの重点施策とKPIの進捗についてもまとめています。前四半期からの進捗としては、IRIのID数やクライアント数、自己資本比率は改善しています。フィジカルセキュリティが好調なことで、連結営業利益率やコア事業売上高比率はやや下向きになっておりますが、フィジカルセキュリティが非常に想定を超えた好調であるということが影響していると思います。あとは、個人投資家数やIR面談は少しずつ増えています。

以上、2027年2月期第2四半期の決算概要についてご説明いたしました。当社は「量から質へ」の変革を掲げ、不採算・非コア事業のカーブアウトによるバランスシートのスリム化と、高成長・高収益なセキュリティコア事業への集中を進めております。上期の成果は、この構造改革が正しい方向へ着実に進んでいることを証明するものと考えております。下期におきましても、過去最高益の更新にとどまらず、中長期的な企業価値・株主価値の最大化に向けて社員一丸となって邁進してまいります。投資家の皆様におかれましては、引き続きご支援とご期待をよろしくお願いいたします。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

Q1. 現在大量のデータを取得できる法人向けプランは月額数百万円～数千万円規模の非常に高額な契約ではないか。

× 社の法人向けプランの費用体系に関するご指摘かと存じます。ご指摘の通り、月額数百万円規模に至る高額な契約ではございますが、これらはサービスを提供する上で欠かせない原価費用として認識しております。デジタルセキュリティ事業全体としては、こうした費用を含めてもなお高い収益性を確保できております。さらに、今回の契約変更により限界利益率の上昇など、ポジティブな影響が複数生じております。お客様からいただいている金額も多い分、データの仕入れコストも相応の金額となりますが、事業運営に必要な原価として適切に捉えております。

Q2. セキュリティ業界におけるエルテスの立ち位置を教えてください。

「エルテスはサイバーセキュリティの会社なのか」と尋ねられることがあります。狭義のサイバーセキュリティ、すなわちサイバー空間における外部からの攻撃を防ぐ領域をサイバーセキュリティの会社としてイメージされるかもしれませんが、当社が注力しているのは厳密にはその領域ではございません。

しかしながら、最近のサイバー攻撃のトレンドを考慮すると、外部から侵入した後に内部者になりすまして情報を持ち出す手法や、AI エージェントや社員による生成 AI の利用に伴い、意図せず社外秘情報を AI に読み込ませて漏洩させてしまうといったリスクが急増しております。

こうした状況下において、広義のサイバーセキュリティや情報漏洩対策として、組織内部のリスクに着目するソリューションの重要性は高まっていると認識しております。外部からの攻撃の対策を中心とする競合他社が多い中、内部リスクの検知に特化している点において、当社は非常にユニークな立ち位置を確立できていると考えております。

Q3. IRI の期間限定値引きが売上を押し上げたが、営業利益減はこれが影響していないか。

IRI では、値引き（期間限定の割引）のプロモーションを一部実施しておりました。しかしながら、これはセグメント営業利益を大きく損なうような規模のものではございません。当社では、今後の大きなトレンドとして、内部脅威の中でも「AI エージェント自体が内部脅威化する」事態を想定しており、そうした AI エージェントの挙動をリスク検知していく取り組みや、すでに開示しているような AI 領域への先行投資が利益に影響を与えている認識でございます。

Q4. IRI の値引き期間に導入検討した企業の何割が固定客になると想定していますか。

過去の PoC（概念実証）の実績から見ても、本契約・本導入へと移行する割合は全体のおよそ 4 割程度にとどまっており、この転換率の低さはサービスとしての 1 つの課題と認識しております。そのため、今回のお試し期間で導入を検討、あるいは短期導入いただいた企業様がそのまま継続的なお客様へと定着していただけるかについては、引き続き課題があると考えております。

本導入率が 4 割程度にとどまる主な要因としては、当サービスが情報流出等のリスク行動を検知する仕組みである点が挙げられます。試用期間中にたまたま不審な挙動が検知されず問題が発生しなかった場合、「本当に導入の必要があるのか」という判断に傾きやすい傾向がございます。一方で、重大なリスク検知につながり「非常に高い価値がある」と評価いただくケースもあります。（サービス性質上）継続的な運用に意味もあるため、お客様とのコミュニケーションで「まずは短期でやりましょう」と提案してしまうと十分な価値を実感していただけないことがあります。最低でも 1 年間は運用いただくなどサービス設計上の議論を深めていく余地があると考えております。