



2024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）

2024年4月12日

デジタルリスクと戦い続ける

インターネットをはじめとしたデジタル化は私たちの社会に大きな恩恵をもたらすと同時にこれまでにはなかった新たなリスク＝デジタルリスクも生み出しました。

企業や個人を脅かすデジタルリスクは日々高度化し続けており、従来型のリスクマネジメントでは決して追いつくことができません。常に先を見据え、最先端のテクノロジーを駆使したイノベーションを生み出し続けることこそデジタルリスクと戦い続けるための唯一の手段です。

私たちエルテスは、デジタルリスクの無い豊かな社会に向けて新しいテクノロジーとともに常に進化し、デジタル社会にとってなくてはならない存在を目指します。



1

事業概要

2

全体サマリー/2024年2月期 通期業績結果

3

事業別状況（セグメント別）

4

2025年2月期展望

第2期（2025年2月期～2027年2月期）中期経営計画 骨子

5

Appendix



1

事業概要



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（2024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2-3-12 オガールベース東棟 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	408名（2024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	三川 剛	取締役 伊藤 真道
	取締役	佐藤 哲朗	社外取締役 伊藤 豊
	社外取締役	浅沼 智之	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	株式会社エフイーアイ	アクター株式会社	株式会社AIK
	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	株式会社メタウン
	プレイネクストラボ株式会社	株式会社エルテスカピタル	
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

リスク検知に特化したビッグデータ解析によるソリューションの提供

デジタルリスク事業

- リスクモニタリング：24時間365日体制でモニタリングし、リスクを早期検知
- リスクコンサルティング：Webレピュテーションコンサルティング
- 内部脅威検知：企業のPCログ等の解析によって、情報漏洩や労務リスクを検知

AIセキュリティ事業

- 警備事業とデータインテリジェンスを用いた警備のDX化

DX推進事業

- エストニアのCYBERNETICA社と連携したデータ連携プラットフォーム構築
- デジタル田園都市国家構想にも沿った、スマートシティやスマートホームの構築支援
- 不動産プロパティ・マネジメントサービスの提供

オフィス環境

Entrance



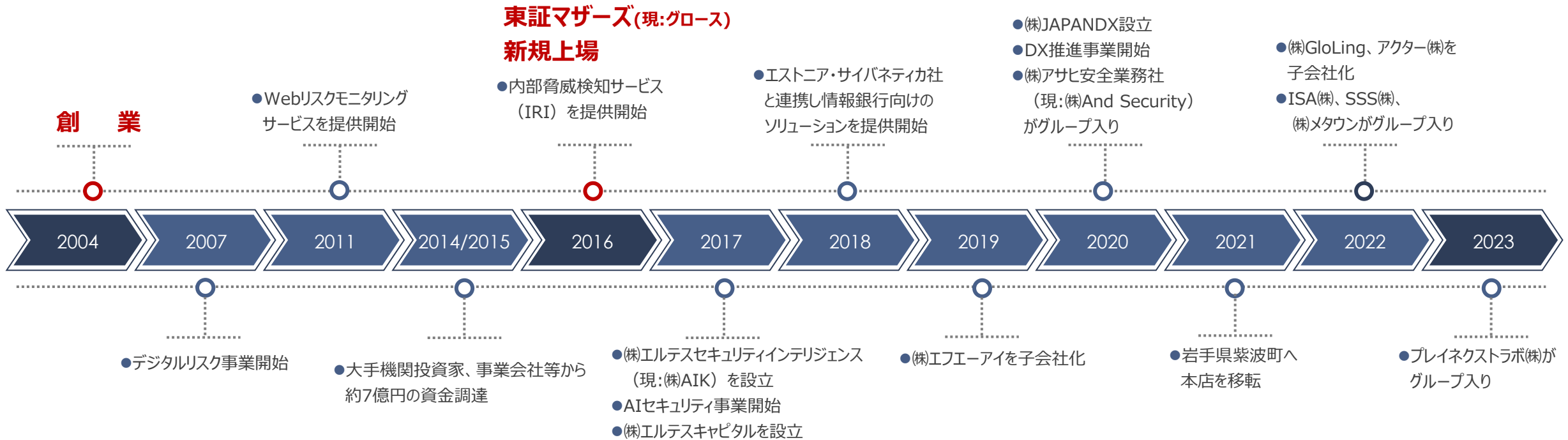
Meeting Room



Work Space



History 2004-2024



業界の動向



デジタルリスクと戦い続ける

健全なデジタル社会の実現へ向けて。

3つの事業セグメントを伸長させてきたエルテスが、次なる構想へ。



デジタルリスク事業

全方位からのデジタル社会の安全を実現



ソーシャルリスク／内部不正リスク／
業界特化リスク監視（金融・医療等）／
風評被害対策／外部リスク（サイバーセキュリティ）／
デジタルマーケティング



AIセキュリティ事業

警備サービスの全国展開とともに
リアル社会の安全と、警備DXを実現



警備DXサービス（AIKシリーズ）／
警備事業（関東・北海道・関西）



DX推進事業

オンライン（デジタル）社会の実現・改善と、
オフライン（リアル）社会の実現



自治体DX推進／IoT活用による減災／
エンジニア派遣／地域活性化／人材育成／
メタシティ／Web3.0／人材派遣／
プロパティマネジメント

※組織再編に伴い2023年2月期第2四半期より、一部子会社のセグメントを変更

社会のデジタル化に合わせ、3つの事業による強烈なシナジーを目指す

デジタルリスク事業

デジタルリスクの内容の多様化による様々なニーズへの対応が必要
(ソーシャルリスクと内部脅威双方への対応、
経済安全保障への対応)

デジタルリスク領域の
No.1企業へ

AIセキュリティ事業

警備業界の抱える本質的課題、
人材不足とDX化の相対的な
遅れへの広域的な対応の必要性

AIセキュリティによる
警備業界の変革

DX推進事業

地方自治体におけるDX化が
急速に進行する
(デジタル田園都市国家構想等)

行政・企業DX推進の
リーディングカンパニー

デジタルリスク事業

【事業概要】 デジタル化によって生じたリスク対策を目的に、24時間365日体制でのリスクモニタリングや、リスクコンサルティング、内部脅威検知（情報持ち出しや労務リスク検知）などを提供。



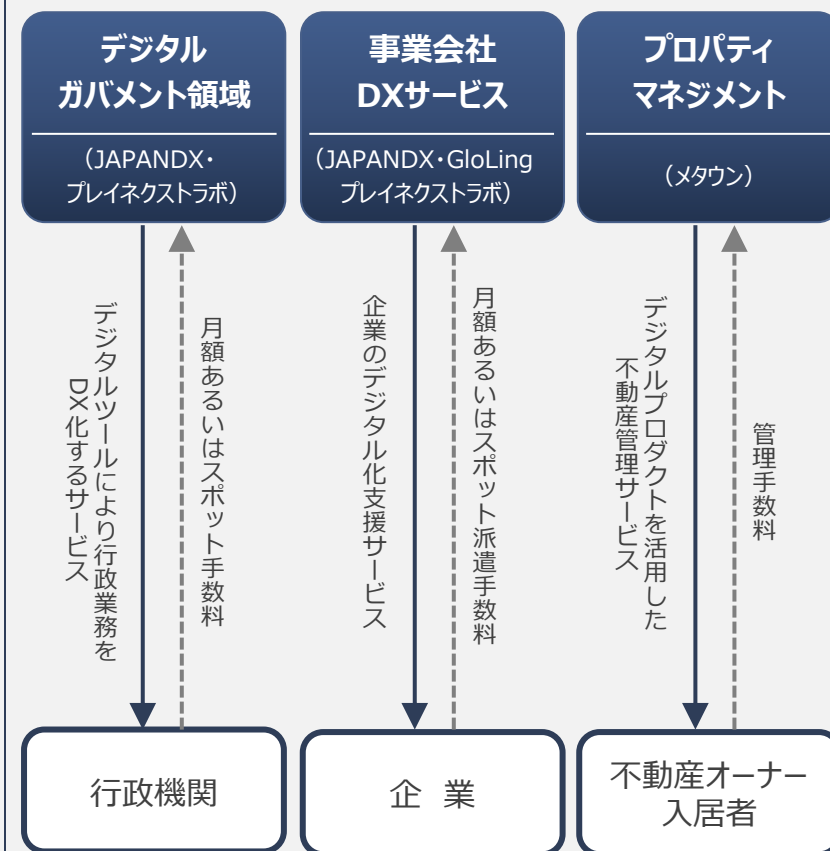
AIセキュリティ事業

【事業概要】 警備業界のデジタル化を目的に、AIやIoTを組み合わせた警備業界のDX（デジタルトランスフォーメーション）推進サービスを提供。あわせて、リアルな警備事業も運営。



DX推進事業

【事業概要】 地方自治体の行政サービスのデジタル化や企業のDX化推進、DX人材の育成、自治体と企業のマッチングを実施。また、スマートシティ事業として、プロパティマネジメントサービスも展開。



2

全体サマリー

2024年2月期 通期業績結果



売上高／純利益は目標達成、EBITDA／営業利益は黒字着地だが目標未達

(単位：百万円)					
	2023年2月期 実績	2024年2月期 実績	前年同期比	通期業績予想	達成率
売上高	4,685	6,535	+ 39.5 %	6,000	108.9 %
EBITDA ^{※1}	446	557	+ 24.8 %	600	92.9 %
営業利益	202	182	—	300	60.7 %
純利益	42	257	+503.4%	150	171.5 %

※1: EBITDA = 税引前当期純利益 + 支払利息 + 減価償却費及び償却費

売上高・EBITDA・純利益が過去最高額を記録

連 結 注：連結調整後	売上高	6,535百万円	(前年同期比 +1,849百万円)
	EBITDA ^{※1}	557百万円	(前年同期比 +110百万円)
	営業利益	182百万円	(前年同期比 ▲20百万円)
	純利益	257百万円	(前年同期比 +214百万円)
1 デジタルリスク事業	売上高	2,633百万円	(前年同期比 +259百万円)
	営業利益	1,092百万円	(前年同期比 +208百万円)
2 AIセキュリティ事業	売上高	1,522百万円	(前年同期比 +188百万円)
	営業利益	39百万円	(前年同期比 +74百万円)
3 DX推進事業	売上高	2,501百万円	(前年同期比 +1,463百万円)
	営業利益	18百万円	(前年同期比 +102百万円)
全 社	全社調整	▲967百万円	(前年同期比 ▲405百万円)

TOPIC

TOPIC 1 3事業ともに黒字着地

AIセキュリティ事業、DX推進事業ともに、初めての黒字化。
売上拡大フェーズから、収益性向上フェーズに移行。

TOPIC 2 内部脅威検知サービスID^{※2}数が2.48倍

日本を代表する大企業への導入により、2024年2月末のID数が
27.6万IDに到達。

TOPIC 3 行政・企業へのDX支援が大幅成長

住民総合ポータルアプリ、スマート公共ラボの提供による行政への
DX支援が拡大、企業へのDX人材派遣も大幅成長。

※1: EBITDA = 税引前当期純利益 + 支払利息 + 減価償却費及び償却費 ※2: ID数 = 監視ユーザーのID数

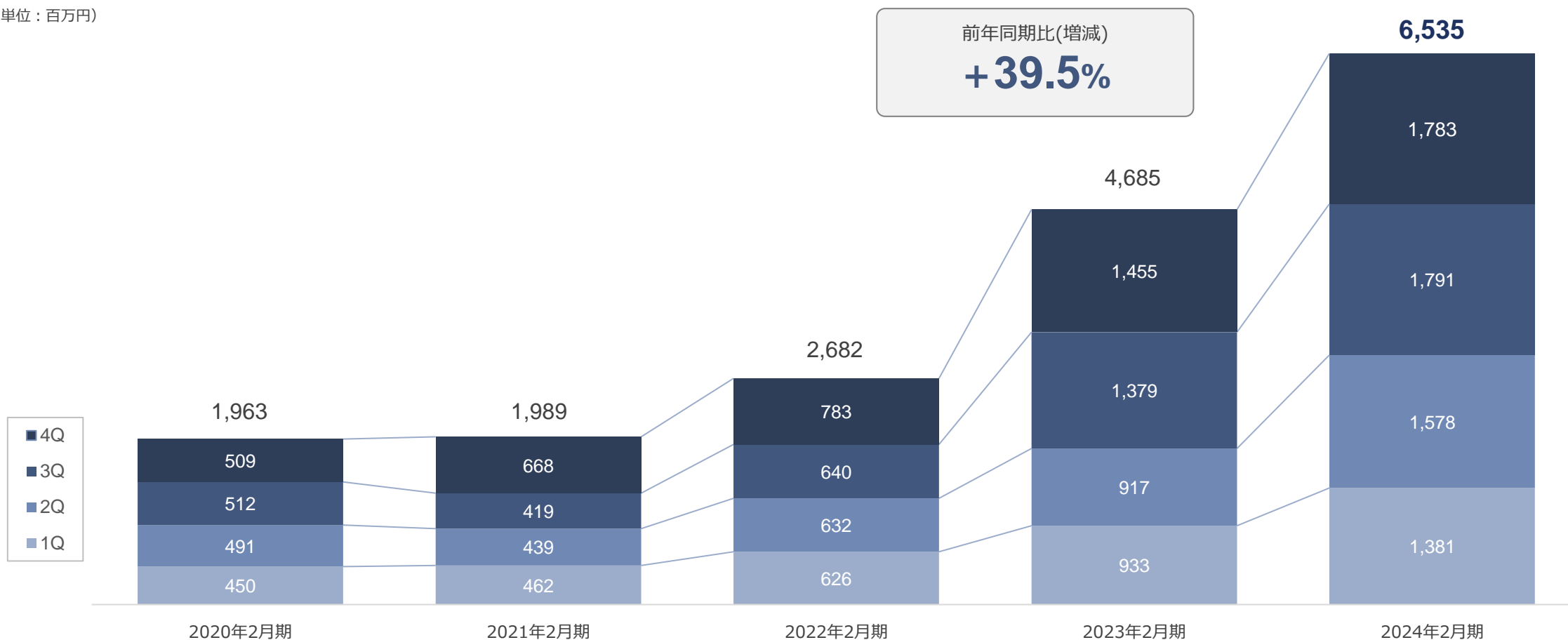
通期業績と進捗 | 売上高

既存事業の成長、およびM&Aにより大幅に目標達成

(単位：百万円)

前年同期比(増減)

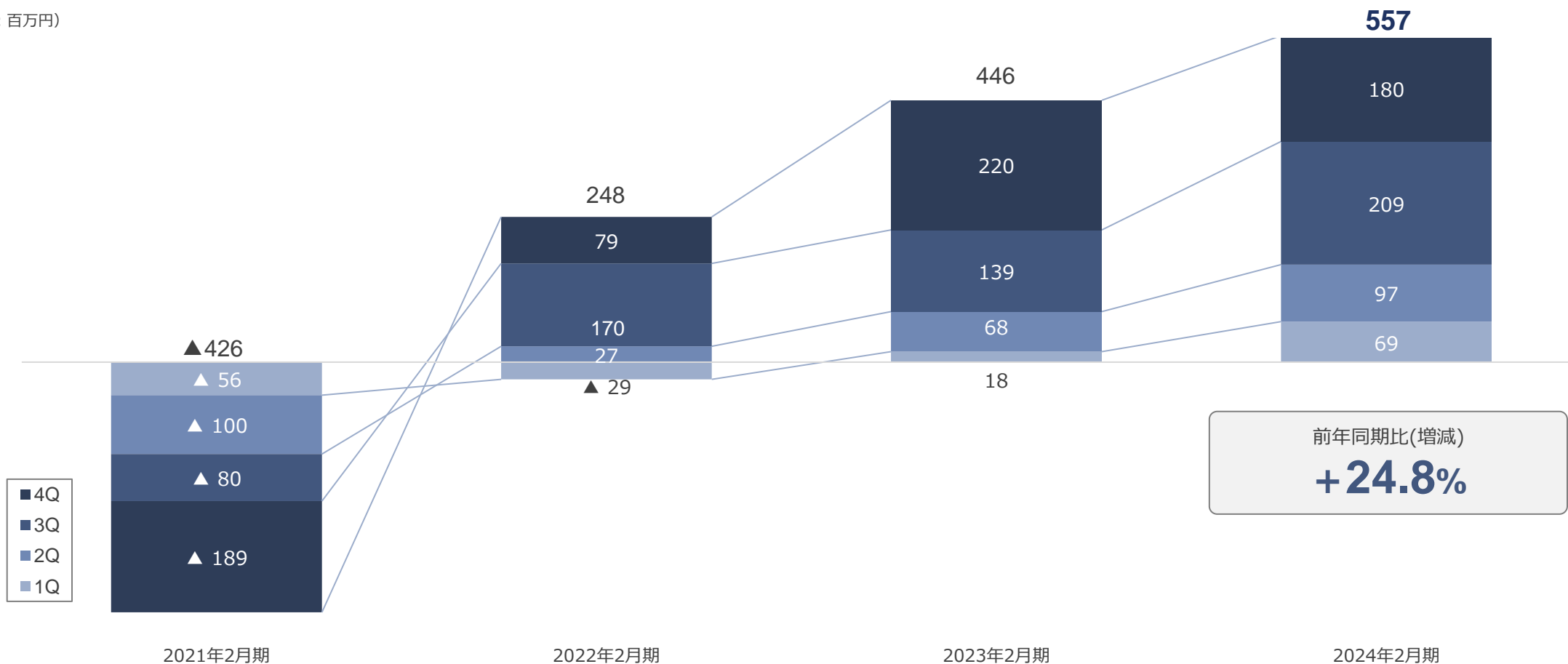
+39.5%



通期業績と進捗 | EBITDA

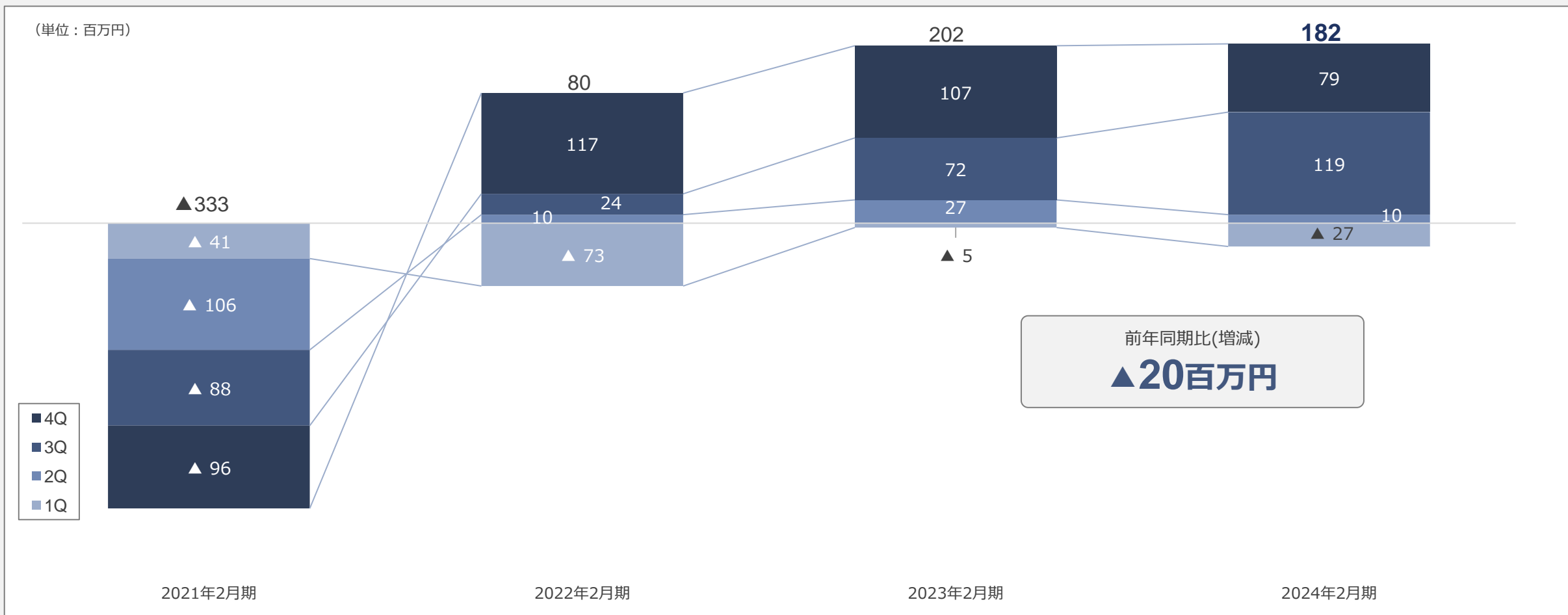
サービス/プロダクトの機能追加による顧客満足度向上

(単位：百万円)



通期業績と進捗 | 営業利益

※1
X等 のコスト増を見越し、積極的な収益拡大策とるも、想定以上のコスト増となり未達



※1: X (エックス) = 旧 Twitter

OVERVIEW

損益計算書

- ▶ 純利益は、将来の事業進捗を慎重に検討した結果、法人税等調整△248百万円（△は利益）を計上したことで増加

(単位：百万円)	2023年2月期 通期実績	2024年2月期 通期実績	前期比	増減率
売上高	4,685	6,535	+1,849	+39%
売上総利益	1,938	2,499	+561	+28%
販売管理費及び 一般管理費	1,735	2,317	+582	+33%
EBITDA	446	557	+110	+24%
営業利益	202	182	▲20	—
経常利益	143	143	▲0	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	42	257	+214	+503%

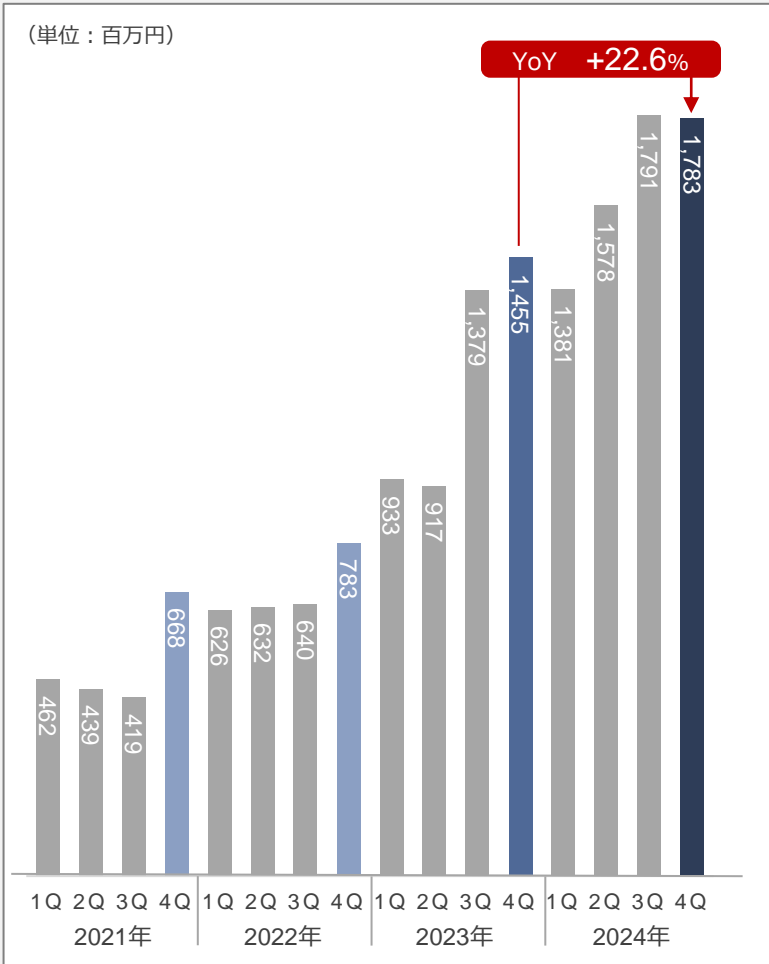
OVERVIEW

貸借対照表

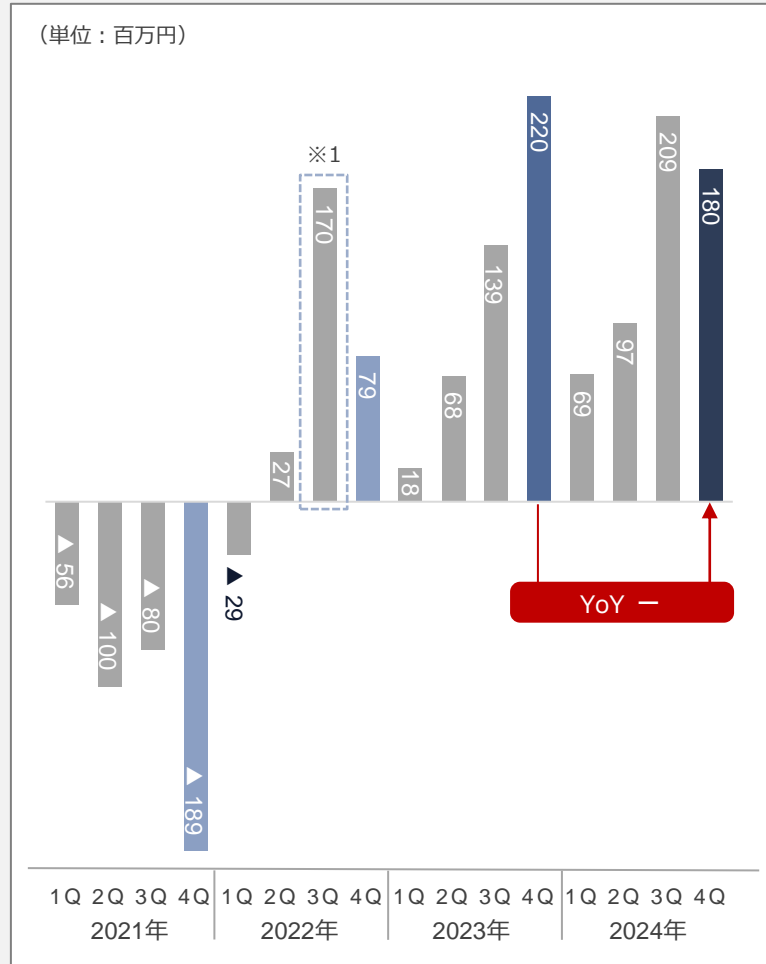
- ▶ 売上高増加による売掛債権、のれん、ソフトウェア機能追加により資産の増加
- ▶ M&Aの買収資金の借入増加等により負債の増加

(単位：百万円)	2023年2月期 期末	2024年2月期 期末	増減
流動資産	2,509	2,926	+417
固定資産	3,491	3,971	+480
資産合計	6,000	6,898	+897
流動負債	1,339	2,039	+700
固定負債	2,326	2,248	▲77
純資産	2,335	2,609	+274
負債純資産合計	6,000	6,898	+897

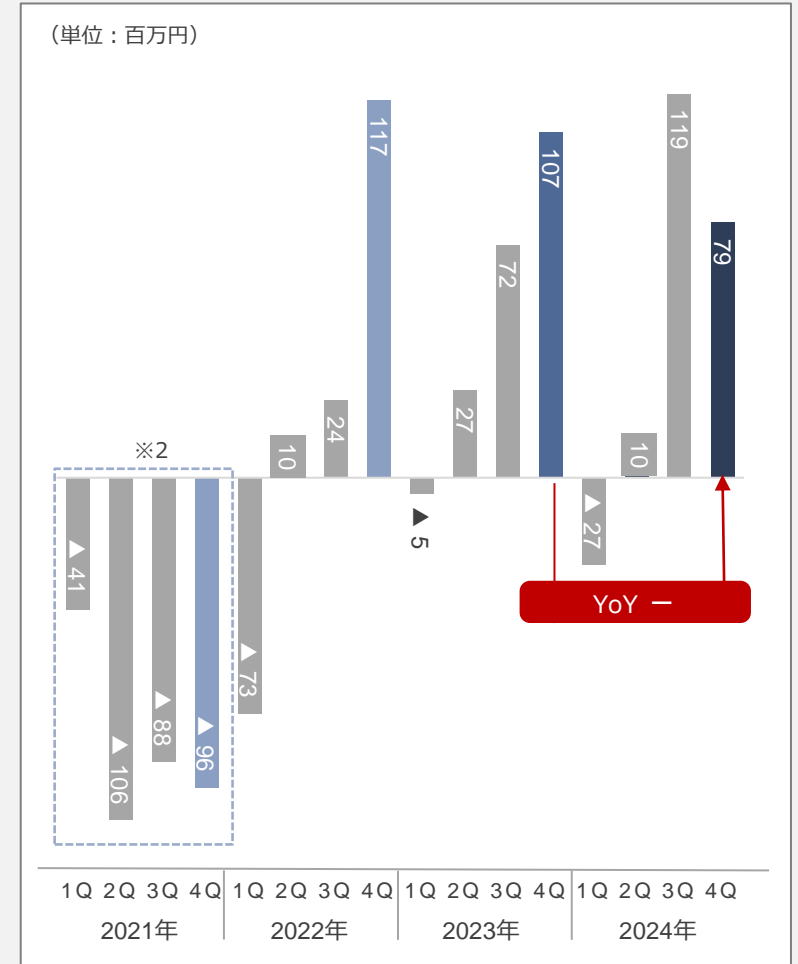
売上高



EBITDA



営業利益



※1：2022年2月期第3四半期に投資有価証券売却益111百万円を特別利益で計上

※2：2021年2月期は、新規事業立ち上げ（DX推進事業）のために投資を強化

3

事業別状況（セグメント別）

- ①事業概要 ②主力サービス概要
- ③売上高／営業利益 ④TOPICと今後の取組み



- ▶ [ソーシャルリスク領域] と [インターナルリスク領域] の2事業を展開
- ▶ 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、解約率が低く、受注の大半がMRR※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 [インターナルリスク領域] に追い風



ソーシャルリスク領域

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ら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。



インターナルリスク領域

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。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。

※MRR指標の概念と特長

月額利用料金 × 顧客数

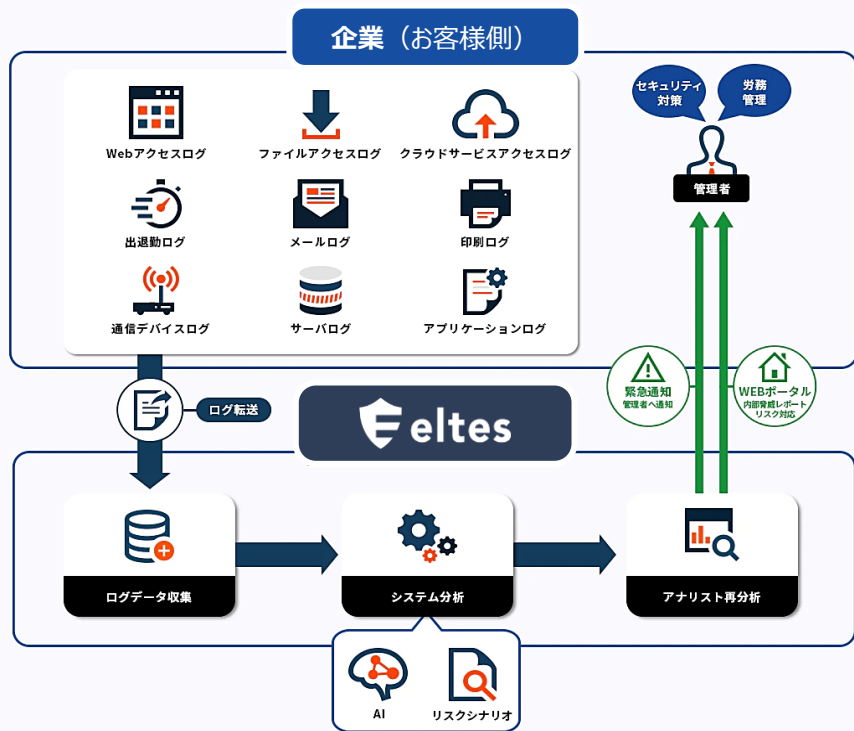
MRR(Monthly Recurring Revenue)は「月間経常収益」と訳され、サブスクリプション型ビジネスモデルの主要指標として利用される。売り切り型ではない月次に継続的に得られる収益であり、安全性と成長性の両面を評価することが出来る。

「内部脅威検知サービス (Internal Risk Intelligence=IRI) 」

POINT

- 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、不正が発生する兆候を検知
- テレワークや在宅勤務、クラウドサービス利用など、デジタル時代の勤務態勢に対応

退職時の情報持ち出し事件・経済安全保障による技術情報保護の高まりを受けて需要が増大



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



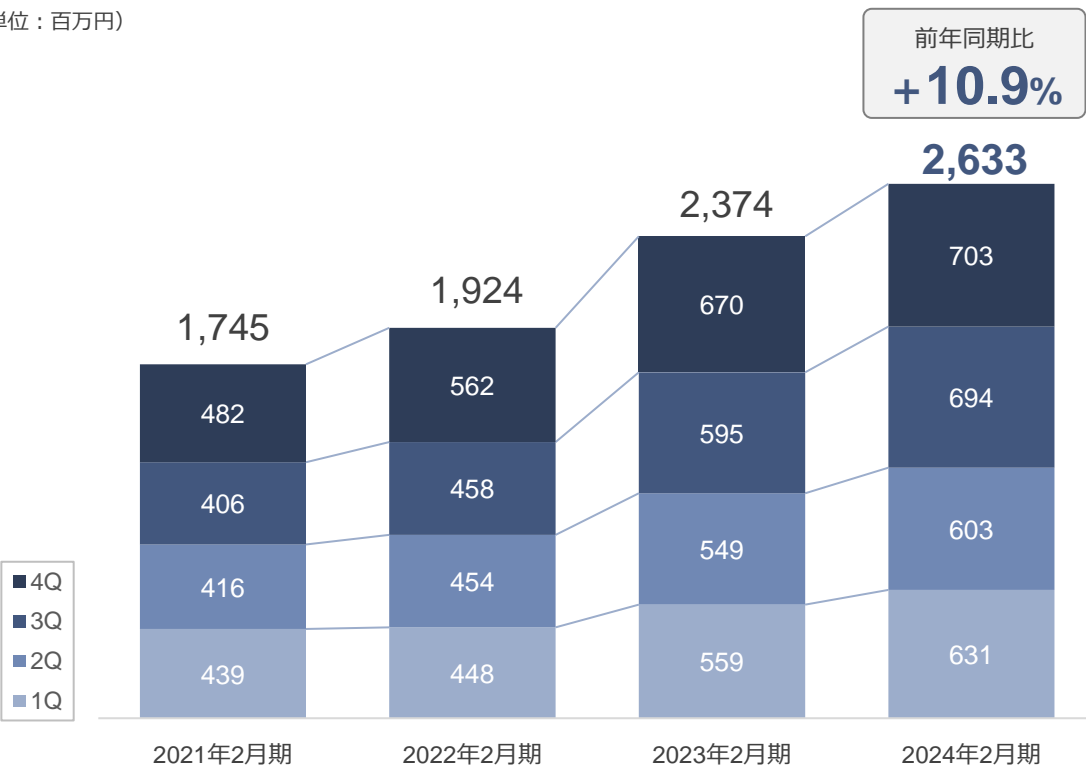
CASE3. セキュリティポリシー逸脱リスク

- ✓ 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

- ▶ [ソーシャルリスク領域] は堅調に成長、[インターナルリスク領域] は売上高／営業利益ともに大幅に成長
- ▶ 「内部脅威検知サービス(IRI)」のID数^{※1}は、前期末から約2.5倍の増加

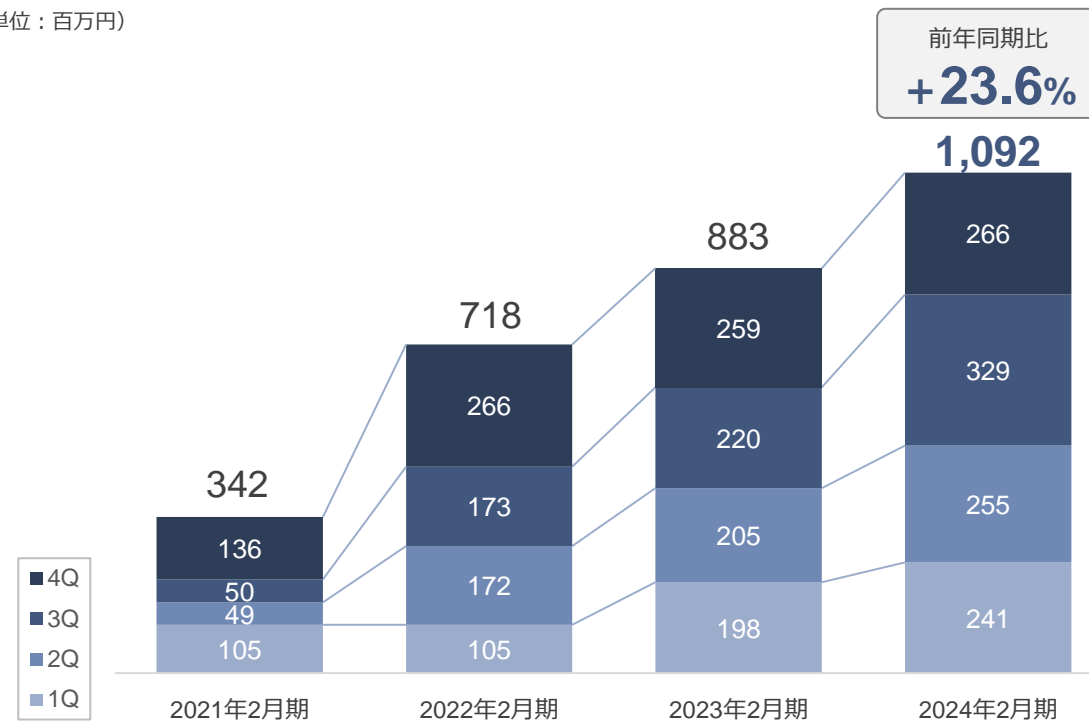
売上高の推移

(単位：百万円)



セグメント利益の推移

(単位：百万円)



※1：ID数：監視ユーザーのID数

TOPIC 1

- 「内部脅威検知サービス（IRI）」のID数^{※1}が、前年同期比2.48倍

営業秘密の持ち出し・漏洩事件を追い風に、2024年2月末の監視ユーザーのID数目標の20万IDを上回り、2024年2月末時点で27.6万IDに到達。

TOPIC 2

- 「内部脅威検知サービス（IRI）」のアナリストの採用が順調

「内部脅威検知サービス（IRI）」の提供の肝になる、即戦力の人材の採用が順調。サービス提供拡大、および生産性・品質の向上に向け体制を強化。

TOPIC 3

- サービス品質／生産性の向上に向けた業務改善の取組みを推進

AI判定や業務システム化の範囲拡大、精度向上施策の推進。WebポータルにChatbot機能を導入し、「Webリスクモニタリング」顧客の満足度向上を実現。

ACTION

- ✓ 需要が増加する「内部脅威検知サービス（IRI）」の提供品質向上、コスト低減施策を継続
- ✓ 多様化するデジタルリスクへの対策強化のため営業組織をインダストリー別に刷新
- ✓ 生成AIによるフェイクニュース等の新たなデジタルリスクに対応したサービスメニューの拡大

※1：ID数：監視ユーザーのID数

デジタルリスク事業 | 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。

新たなデジタルリスクの脅威に対応し、事業領域の拡大を目指す

※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：取り付け騒ぎ=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

- ▶ AIセキュリティ事業は、警備業界のDXを目指す [警備DXサービス] と [警備サービス] の2事業を展開
- ▶ [警備DXサービス] は、「AIK order」「AIK assign」を主力サービスとして展開
- ▶ [警備サービス] は、新規営業体制と採用活動を強化し、売上高／営業利益が堅調に成長

警備DXサービス

警備サービスの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

警備サービス

あらゆる警備サービスを安心・安全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

[警備サービス] の運営現場で表出する課題に対して、[警備DXサービス] のデジタル化によって解決を目指す

警備管制DXシステム「AIK assign」(AIKシリーズ)

POINT

- 警備管制業務※1のデジタル化により、電話対応の負担減少や場所にとらわれない管理体制が実現
- 登録員数に応じたSaaS※2型モデルで、警備業以外の労働集約型業種に対してカスタマイズが可能、安定収益の見込み



依頼会社（顧客）・警備員や社員・案件などの情報と現場配置作業をシステム内で一元管理、アプリで連絡と通知が完了

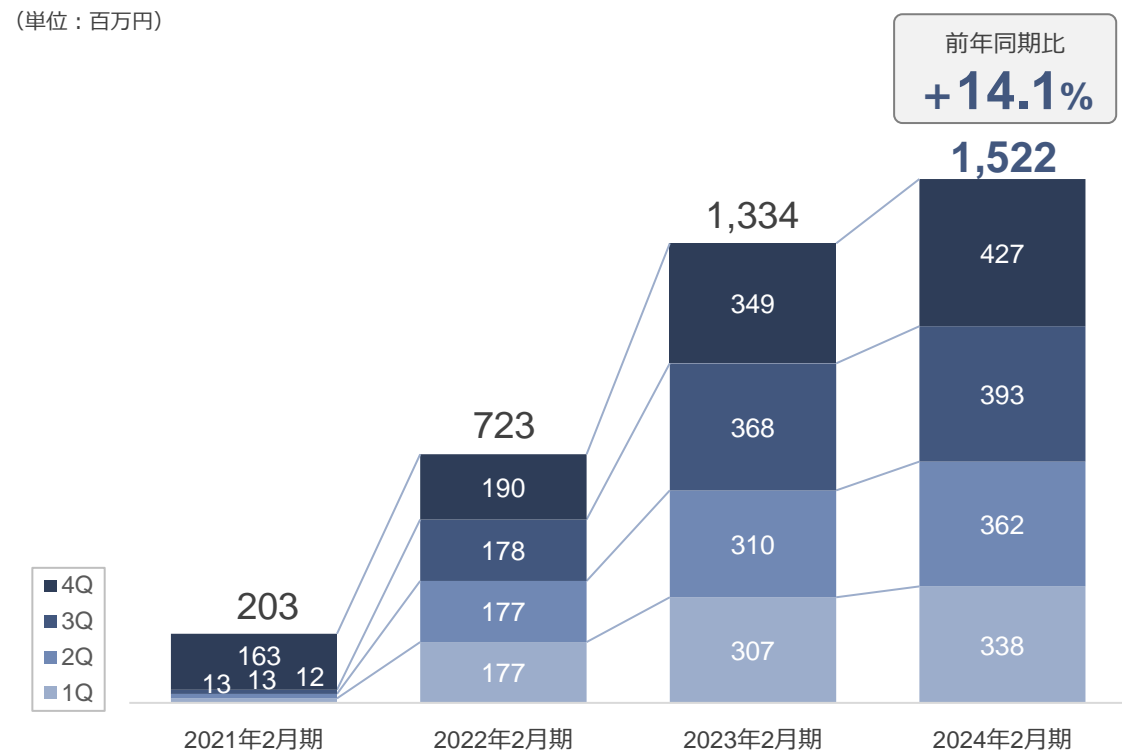
警備員・社員向けの連絡や情報共有はLINEを使ったアプリによる勤怠管理が可能

※1: 警備管制業務は、警備を行う警備員の手配、配置を行う業務

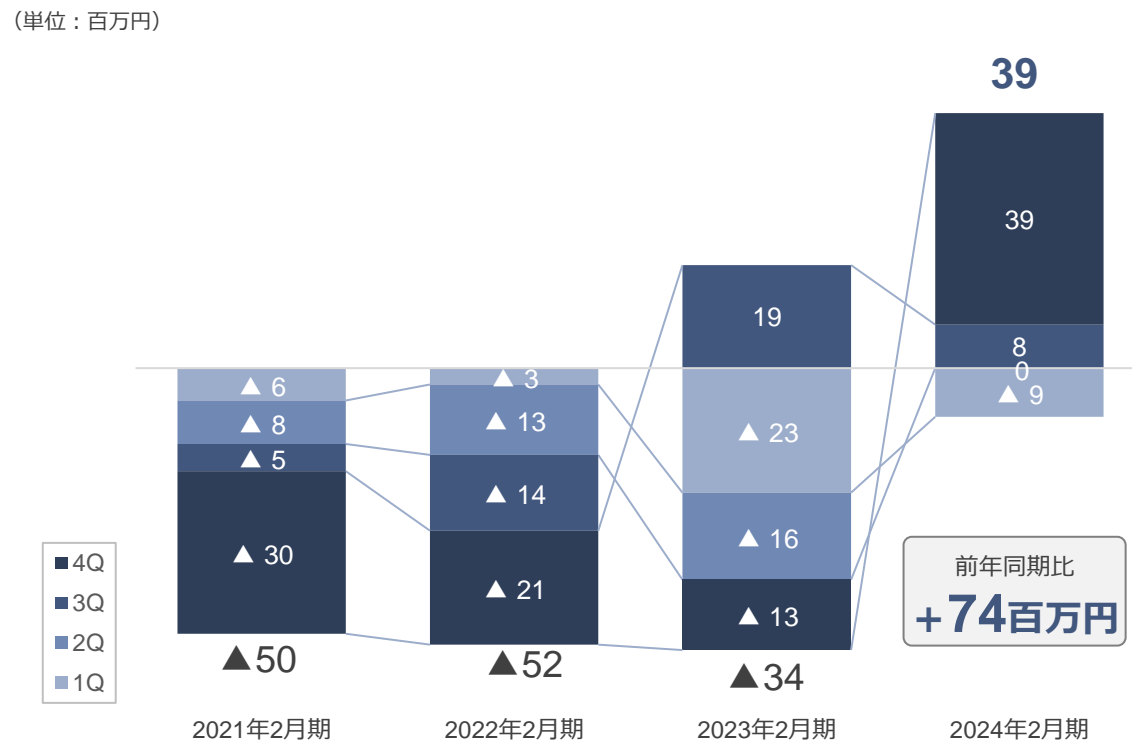
※2: SaaS: インターネットを経由したクラウド上にあるソフトウェアまたはサービス形態、ソフトウェアのインストール不要でインターネットからアクセスするだけで利用可能

- ▶ 売上高、営業利益ともに堅調に成長
- ▶ AIKシリーズ※1の他業種への提供が貢献し、営業利益は初の黒字着地

売上高の推移



セグメント利益の推移



※1：AIKシリーズ：株式会社AIKが提供する「AIK order」「AIK assign」「AIK convert」など、警備に関わる支援サービス

TOPIC 1

● **警備管制業務をデジタル化する「AIK assign」を中心にアライアンス推進**

代理店チャネルの開拓を目的とした業務提携や、AIKシリーズとの親和性の高い企業とのサービス連携などを推進。

TOPIC 2

● **警備員の採用が堅調に推移し、警備サービスの業績が拡大**

賃上げ、人手不足といった採用市場の激化に対して、エルテスから移管したIT業界での採用ノウハウを駆使し、警備員の採用が順調。大阪支店の立ち上げも順調に進捗し、業績貢献。

TOPIC 3

● **営業・教育・採用・管制の全方位で警備会社を支援**

グループ再編によって、AIKグループに加わったエフエーアイ社のデジタルマーケティング技術を駆使した採用支援ソリューションの提供を開始。全方位で警備会社を支援する体制を整備。

ACTION

- ✓ AIKシリーズの契約者数拡大を目指し、業務提携も含めた販売促進体制を強化
- ✓ 次年度などに開催が予定されている大型イベントに向け、警備員の採用強化を継続

AIセキュリティ事業 | 市場の課題と事業の取組

OVERVIEW

- ✓ 警備業界の最重要課題である警備員の高齢化と採用課題において、業界全体の変革が急務
- ✓ 警備業は拘束時間が長く、シフトや勤怠管理の改善が求められるも、デジタル化が遅れている

ACTION

- デジタルマーケティング力を活用した採用強化の継続、および顧客への採用ソリューションの提供

警備業界の人手不足の原因と採用課題



 <p>就業環境や勤務条件が悪い</p>	 <p>旧態依然とした業界の体質</p>	 <p>他の業種と比べて給与が低い</p>
 <p>研修義務による始めづらさ</p>	 <p>キャリアアップの難しさ</p>	 <p>体力面における離職率の高さ</p>

株式会社ネオキャリア「みんなの採用部」（警備員の人手不足の原因とは？警備業界の課題と警備会社で必要な対策を解説）より転載

警備子会社での成功体験 = And Security社の具体策

And Security社ではエルテスグループに参画後、採用戦略の見直し、公式Webサイトを含む施策の強化を行った結果、2年間で従業員が50名以上増加。



採用の戦略・オペレーションの強化

- ・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



積極的なメディア活用と情報発信

ホームページ運営（ブログ等記事更新）
SEO・Googleビジネスプロフィール・SNS運用

従業員数の増加を成功させた取り組みをパッケージした、採用ソリューションを展開

- ▶ DX推進事業は、[デジタルガバメント^{※1}領域] [事業会社DX支援] [スマートシティ事業] の3事業を展開
- ▶ [デジタルガバメント領域] は、複数自治体での大型案件支援を実施、さらなる事業成長を目指した開発体制強化を急ぐ
- ▶ [事業会社DX支援] は、事業会社のデジタル人材やDX人材の不足を補う形で、順調に業績が拡大
- ▶ [スマートシティ事業] は、不動産管理DXの継続、およびメタシティ構想^{※2} 実現に向けたプロジェクトを発足予定

デジタルガバメント領域

主カサービス：行政サービスのデジタル化支援



自治体の住民向けサービスのデジタル化を支援する「DX-PandTM」^{※3} 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、実証から実装フェーズに移り、実績が積み上がりつつある。

事業会社DX支援

主カサービス：DX人材派遣



事業会社のDX支援を行うDX人材派遣サービスを提供。エルテスグループの開発業務などで経験を積むことで、スキルが向上し、高単価案件が増加。

スマートシティ事業

主カサービス：プロパティマネジメント



デジタルプロダクトを活用した不動産管理サービスを提供。スマートシティ構築プロジェクト「メタシティ構想」でのノウハウ活用を視野に入れる。

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

※1:デジタルガバメント：デジタル活用により、住民や企業の事務負担の軽減や利便性の向上、行政に関する手続きの簡素化と効率的・効果的を目指し、行政サービスを見直すこと
 ※2:メタシティ構想：エルテスグループが2022年発表した、健全なデジタル社会を実現する「リアルとデジタルが融合した都市計画」で、エネルギー・エコロジー領域も視野にいれた構想
 ※3:JAPANDX社が提供している住民総合ポータルアプリ＝スーパーアプリの名称を「DX-PandTM（デクスパンド）」として名称を商標出願中

住民総合ポータル「DX-Pand™ (デクスパンド)」 ※商標出願中

POINT

- 各自治体からの要望や課題解決依頼により、住民の利便性向上を目的とした住民総合ポータル「DX-Pand™」を提供
- 今後汎用的な「DX-Pand™」の展開および機能拡充も模索し、行政サービスのデジタル化貢献と住民ファーストを実現

自治体の行政情報



- 自治体HP
- 自治体既存アプリ
- 健康促進アプリ
- オンライン予約
- チャットボット
- ゴミカレンダー/分類種別判別
- 電子申請/共通IDの発行
※拡張予定機能

DX-Pand™



機能例

- 自治体公式アプリおまとも機能
- 会員登録・一括認証
- オンライン行政手続き
- プッシュ通知
- 広報誌キーワード検索
- 施設予約・図書検索・予約

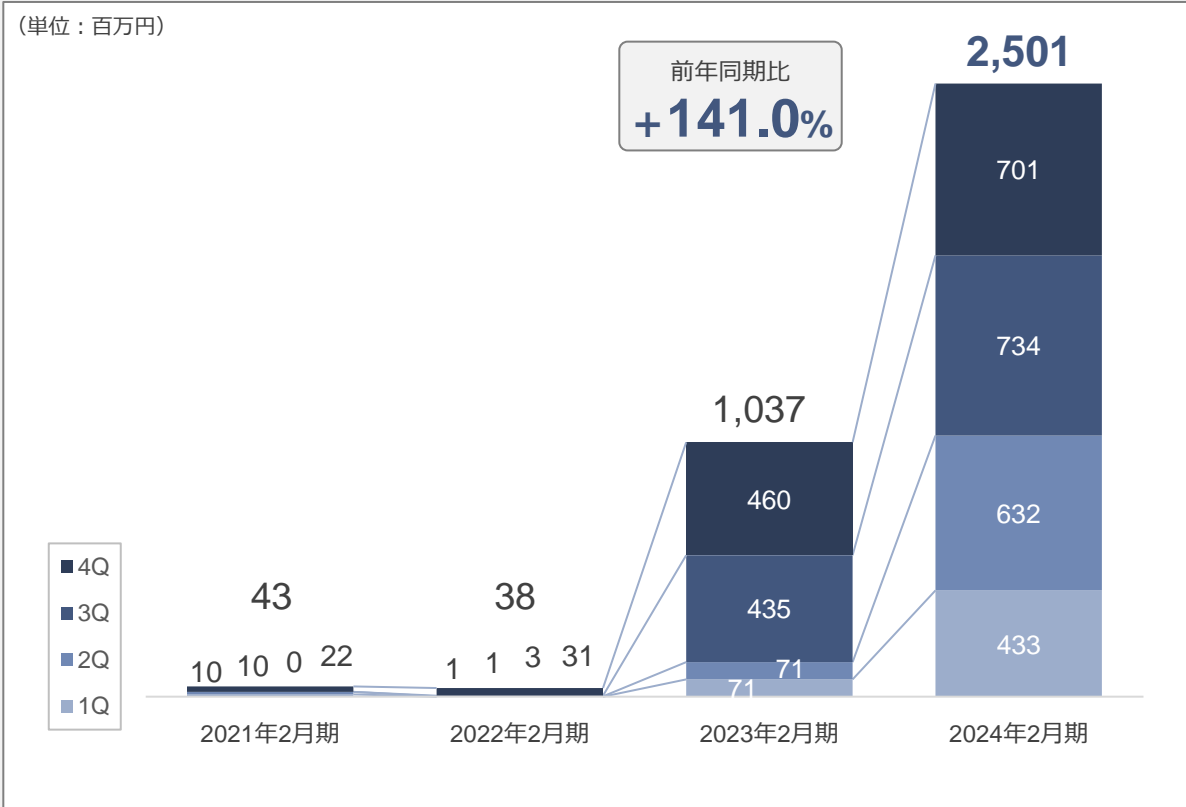
住民への防災情報

- 災害アラート
- 災害時の行動示唆
- 避難・警戒情報
- 停電・交通・通信情報
- 新型コロナウイルス情報
- その他生活情報
(天気・傘指数・熱中症・花粉等)

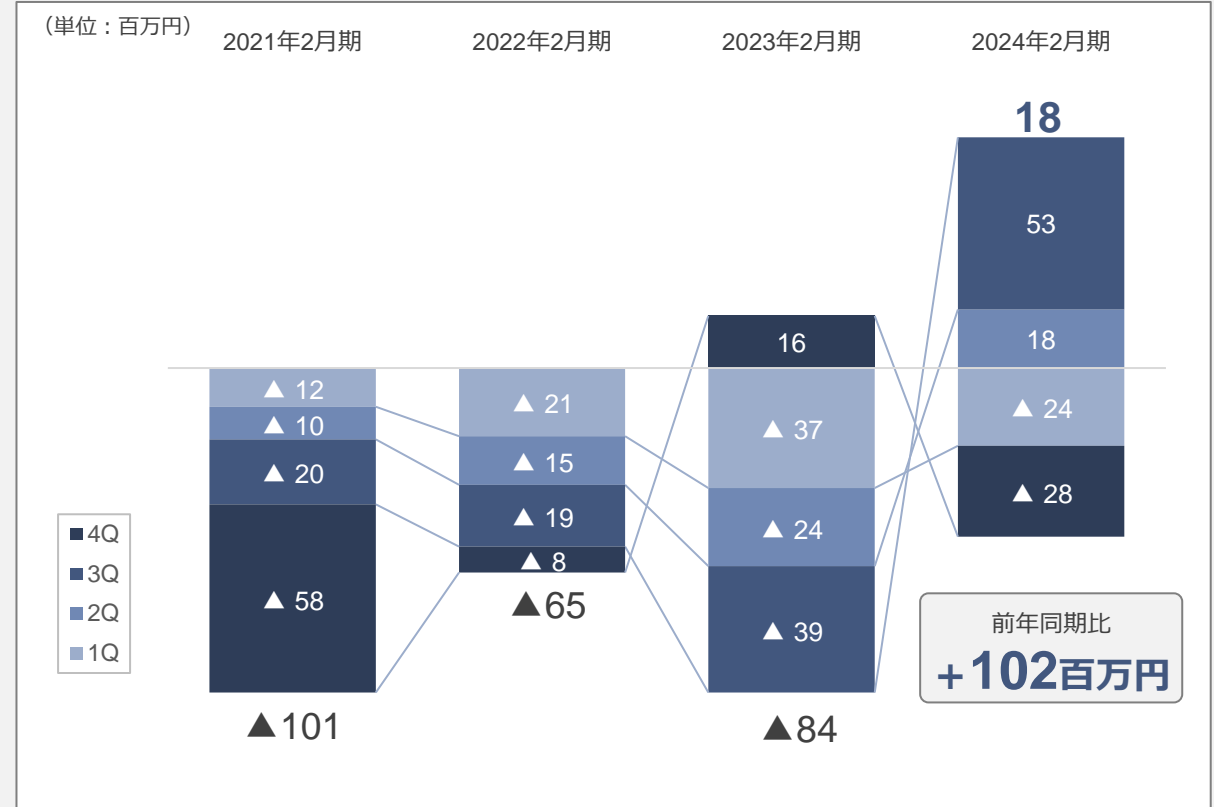


- ▶ 売上高は、自治体向けサービス貢献により、通期目標の2,000百万円を大幅に達成
- ▶ 営業利益は、DX推進事業として初の黒字着地

売上高の推移



セグメント利益の推移



TOPIC 1

● 行政クライアント数が100に到達

JAPANDX社「DX-Pand™」の展開に加えて、2023年7月にグループ参画したプレイネクストラボ社の「スマート公共ラボ」の提供により、行政クライアント数が100を超える。

TOPIC 2

● プレイネクストラボ社、ChatGPTを基盤とするFAQシステムの実運用を開始

行政サービスの効率化等を目的に、確定申告に関する問い合わせに特化したFAQシステムの実証実験を開始。生成AIエンジンから回答する自治体で初めての取り組みとなる。

TOPIC 3

● JAPANDX社、プレイネクストラボ社、GloLing社の協業強化

12月から3社共同の拠点を西五反田に新設し、連携強化。営業面・開発面の連携に加えて、人材交流によるシナジー創出を狙う。

ACTION

- ✓ マイナンバーカードとの連携を目的とした住民総合ポータル「DX-Pand™」の、さらなる機能拡充や品質向上
- ✓ グループ組織再編により、DXソリューションの提供体制の拡充と新サービス開発の加速

DX推進事業 | 市場の課題と事業の取組

OVERVIEW

- ✓ [自治体DX]によるデジタル化導入で、人材不足の解消や災害対策などを期待するが、DX化を進めるための自治体側の体制作りに課題
- ✓ 書面や押印など紙の業務フローが残っている自治体はペーパーレス化が困難、また個人情報を取り扱うため徹底したセキュリティ対策が必須

ACTION

- 導入アプリが自治体の窓口として「乳幼児等医療費の助成」の申請や、保育所職員とのオンライン面談、町営施設などの利用申請が可能
- プレイネクストラボ社の「スマート公共ラボ電子申請」の導入で、一部自治体にて「出産・子育て応援給付金」の申請の7割がLINEで実施

自治体DXが抱える課題※1



組織間で垣根を越えた情報やデータ活用が十分にできていない事態において、デジタル化の遅れに迅速に対処し、制度や組織の在り方等を変革するためにも、DX化が急務。



行政サービスについて、DX化推進により業務の効率化や住民の利便性、また人的資源をサービス向上に繋げていくことが望まれている。DX推進は、自治体と住民がその価値を共有しながら進めていくことが重要。



個人情報保護に関する法律の一元化※2を通じて、データ流通基盤(プラットフォーム)が整備されれば、情報システムの標準化・共通化や横割りの活用が可能、またマイナンバーカードの普及促進に影響する。

自治体DXにおける取組み

A) 連携協定による一部支援

- ① 組織体制の整備 ② IT人材の確保・育成 ③ 計画的な取組 ④ 都道府県による市区町村支援

B) 情報受発信・行政手続きのデジタル化

各自治体の実情に応じた創意工夫で、新たな住民と自治体の接点(フロントヤード改革)を実現

C) 住民総合ポータルサイトにてマイナカード推進

情報・基幹系の「標準準拠システム」へ移行を見据えたマイナンバーカードの普及促進・利用の推進

D) 一部自治体にて実証実験開始

AIの活用により大量の情報の簡略化、書面や電話でしか行えなかった予約がオンラインで完結

対話型・生成AIの実証実験による業務の自動・効率化、DXによる地域活性化と魅力ある雇用形態を創出

※1:総務省公式サイト「自治体DXの推進」資料より転載・抜粋 ※2:個人情報保護制度の一元化=デジタル業務改革推進として国が個人情報の取扱いを一元的に監督する体制を確立。官民や地域の枠を超えたデータ活用の活発化や海外の対応を目的とする

4

2025年2月期展望

第2期 (2025年2月期~2027年2月期) 中期経営計画 骨子



既存事業の堅調な成長が持続、デジタルリスク事業のコスト低減策によりEBITDA／営業利益が改善
 第1四半期は、体制強化等の投資先行が収益性に影響を与える見込み

(単位：百万円)	2024年2月期 実績	2025年2月期 業績予想	前 期 比
売上高	6,535	7,200	+10%
EBITDA	557	660	+18%
営業利益	182	330	+81%

POINT

- ▶ 内部脅威検知サービスの提供量を大幅拡大
- ▶ デジタルリスク事業全体の原価低減施策加速
- ▶ 警備DXソリューション（AIKシリーズ）が利益に貢献
- ▶ 警備サービスの提供能力拡大
- ▶ 行政DXの支援領域拡大

第2期中期経営計画は、営業利益10億円を最重要指標に設定

FY2022～2027推移 | 売上高 / 営業利益



第2期中期経営計画の詳細は 2024年5月末頃の「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」にて公開予定

01. 既存事業の収益基盤強化

- デジタルリスク事業** 日本を代表する企業群への内部脅威検知サービス（IRI）の導入を継続することで大幅な成長を狙うとともに、サービス提供業務の大幅な刷新（AI分析・レポート作業システム化など）によるコスト低減策の加速により、事業全体の原価率低減を促進。
- AIセキュリティ事業** 警備サービス領域は、引き続き提供能力拡大を目指した採用の強化。警備DX領域は、第1期で構築した警備ネットワークに対して、AIKシリーズ・採用ソリューションの複数導入を目指した営業マーケティングを展開し、顧客単価向上に取り組む。
- DX推進事業** 「DX-Pand™（デクスパンド）」や「スマート公共ラボ」にとどまらない、コンサルティングやDX人材派遣、情報セキュリティ支援など領域を拡大、包括的な行政DX支援体制を強化。

02. 新たな取り組み

- スマートシティ領域** メタシティ構想実現に向けた、スマートシティ領域の事業を本格的に展開
- インバウンド領域** 日本の優れた商品を世界に届けるための越境EC支援サービスの開始

5

Appendix



エルテスグループ成長のための取り組み「エルテスの道」

「デジタルリスクの企業」という印象から、新たな事業領域に挑戦するエルテスを深く理解していただくために、「エルテスの道」では社長の菅原をはじめ社員、またともにサービスや商品開発のご支援をいただく企業様との、インタビューや記事を掲載。



川崎ブレイブサンダース×エルテスが 目指す「攻め」と「守り」の新戦略

「B.LEAGUE」所属する川崎ブレイブサンダースのSNS戦略とデジタルリスクの取り組みを紹介



<https://eltes.co.jp/ownedmedia/articles/20230301/>

19卒と21卒の二人が歩む エルテスでの軌跡とこれから

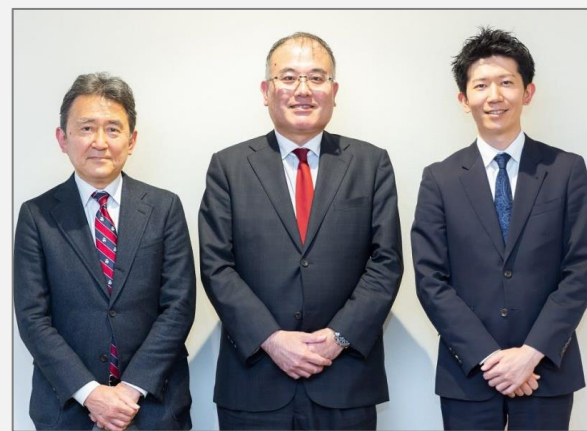
メンバーからマネジャーへ、チームを達成させるためのマネジャーの役割について紹介



<https://eltes.co.jp/ownedmedia/articles/20230401/>

日本大学危機管理部×エルテス 「危機管理パーソン」の育成へ

デジタルリスクに対する知見を持つ若い人材の育成を目指してについて紹介



<https://eltes.co.jp/ownedmedia/articles/20230601/>

創業50周年。進化を続ける And Securityの軌跡と次なる大志

女性と若手の増員、テクノロジーの活用で警備業界の産業構造に変革を！について紹介



<https://eltes.co.jp/ownedmedia/articles/20230602/>

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