

各位

2026 年 7 月 17 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 1 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。」をミッションと掲げる、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 7 月 14 日（火）に開催しました「2027 年 2 月期第 1 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 7 月 14 日（火） 18:30～19:30 |
| 2. 形 式 | オンライン配信（Web 会議ツール「Zoom」を利用） |
| 3. 登壇者 | 取締役副社長 伊藤 豊 |
| 4. 内 容 | 2027 年 2 月期第 1 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 1 四半期決算短信」は[こちら](#)

「2027 年 2 月期第 1 四半期決算説明資料」は[こちら](#)

なお、後日、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 1 四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。取締役副社長の伊藤豊でございます。

本日（7 月 14 日）に公表いたしました決算資料に基づいて、第 1 四半期の業績、構造改革の進捗、そして新たな資本政策と 3 か年経営計画の状況について私から説明させていただきます。

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か年経営計画 進捗状況
6	Appendix

1

それではさっそく、決算のハイライトから進めてまいります。

1. 決算ハイライト



決算ハイライト	Eltes
■ 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	

まず第1四半期の重要なポイントを4点にまとめております。

1点目、連結売上高は2,110百万円、連結営業利益は65百万円となり、ともに第1四半期として過去最高を記録いたしました。前年同期比で売上高は11.5%増、営業利益は46.5%増と大幅な伸びを示し、計画を上回る非常に順調な滑り出しとなっております。かねてよりお伝えしていたJAPANDX社のカーブアウトによって連結除外を実行したことで、営業利益率も前年の2.4%から3.1%へと良化しております。

2点目、最終損益についてです。JAPANDX社の売却に伴う損失を特別損失として1Qに計上したため、（親会社株主に帰属する四半期）純利益は一時的に68百万円の赤字着地となりました。しかしながら、これはポートフォリオ再編を最優先でスピード感を持って実行した結果です。今期中に売却を目指している残り2社の売却において、この1Qの特損を上回る特別利益の計上を見込んでいるため、通期の業績予想に変更はございません。

3 点目、構造改革の実行に伴い、今後 3 年間の資本政策方針を新たに決定し 6 月に発表しております。そして私自身の経営へのコミットメント強化として、手取り報酬の全額相当の株式取得を公表しております。

4 点目、コア事業であるデジタルセキュリティの進捗です。IRI 事業の MRR は順調に成長しており、記者向けの新製品発表会、SNS の情報漏洩事案がニュースになるなど、エルテスのメディアへの露出が増え、新規問い合わせも増加しております。

決算ハイライト | カーブアウト進捗と今後の方針



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。

© 2004-2020 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス (証券コード: 93967)

4

こちらのスライドは、現在進行形のカーブアウトの進捗図です。

これまで下期偏重かつ大型案件依存で不確実性の高かった DX 推進事業のうち、JAPANDX 社および JDX ソリューションズ社の 2 社を 4 月 30 日に売却を完了しております。期初みなしで連結除外もできております。

そして、残る GloLing 社とプレイネクストラボ社の 2 社についても、ベストオーナーへの売却を継続検討しており、今期中の売却を目指しております。1Q の売却損をこれら 2 社の売却益が上回る見込みです。

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、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売却で発行済株式数を減少。EPS向上にコミット。

© 2024-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス（証券コード：13967）

5

今回の一連のカーブアウトによって、今期末にはネットキャッシュ、いわゆる現預金が有利子負債を上回る状態への劇的な転換を見込んでおります。これを受け、6月25日に「今後3年間の徹底した希薄化防止と株主還元の強化」を発表いたしました。

具体的には、今後3年間で総額約5億円の株主還元を実施します。これは前期の株主優待金額の4倍以上の規模となります。また、3年間は新株発行を一切行わず、自社株買いや売却を進めることで、総発行株数を減らし、EPS（1株当たり利益）の向上に強くコミットしてまいります。

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		
取得する株式の種類	当社普通株式		株主名	所有株数	持分比率
取得方法	証券会社が媒介する市場外相対取引		株式会社T Sパートナーズ	1,013,900	16.4%
取得する株式の総数	50,000株		株式会社ラヴ	620,000	10.0%
取得価額	1株あたり594円（2026年5月19日終値）		菅原 貴弘	317,200	5.1%
取得時期	2026年5月20日		三井住友銀行株式会社	166,600	2.7%
取得相手	株式会社T Sパートナーズ		楽天証券株式会社	99,400	1.6%
※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パートナーズ）から市場外で取得			富永 雄月	93,300	1.5%
			株式会社マイナビ	83,200	1.3%
			学校法人人間総合学園	60,000	1.0%
			フジ・10号投資事業有限責任組合	43,700	0.7%
			尾下 佳代	29,700	0.5%
			株式会社T Sパートナーズ	963,900	15.6%
			株式会社ラヴ	620,000	10.0%
			菅原 貴弘	317,200	5.1%
※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。			三井住友銀行株式会社	166,600	2.7%
			楽天証券株式会社	99,400	1.6%
			富永 雄月	93,300	1.5%
			株式会社マイナビ	83,200	1.3%
			学校法人人間総合学園	60,000	1.0%
			伊藤 豊	50,000	0.8%
			フジ・10号投資事業有限責任組合	43,700	0.7%
			尾下 佳代	29,700	0.5%

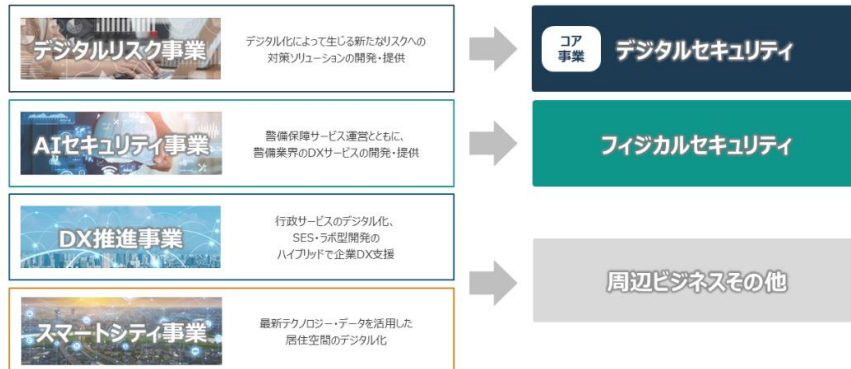
© 2024-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス（証券コード：13967）

6

次のスライドが私自身の株式取得についての説明です。経営陣としての覚悟とコミットメントを明確にするため、50,000株を5月に取得いたしました。社外取締役を2年務め、社内に入って取締役副社長という形で働いてちょうど1年ぐらい経ちますが、改めてこのタイミングで実行できました。

カーブアウト交渉等の未公開情報を保有している関係でタイミングが難しく、市場買い付けも考えてましたが、市場買付ではなく市場外相対取引で、取得価額は1株あたり594円、取得相手は社長の菅原の資産管理会社から取得しております。今後も手取り報酬の全額を当社株式の取得に充てる想定であり、追加の取得も継続検討してまいります。

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



© 2024-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス (証券コード: 93967)

7

また、多角化路線を見直し、「セキュリティ銘柄」としての市場認知を確固たるものにするため、セグメント区分を刷新いたしました。

コア事業である「デジタルリスク事業」を「デジタルセキュリティ」へ、「AI セキュリティ事業」を「フィジカルセキュリティ」へ改称しております。カーブアウト対象を含む旧 DX 推進・スマートシティ領域を「周辺ビジネスその他」に集約しております。

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)	内部不正の警戒を強化 エルテスが新サービス
テレビ東京 テレ東B2	過去最多の発表！過熱する転職市場を背景に機密情報持ち出しが急増！「企業の新規」を巡る総じて注目！内部不正の警戒を強化する新サービスとは？【業界分析記事が密着報道】

【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

© 2024-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス (証券コード: 93967)

8

IRI の新サービス発表会など、4 月から広報面も強化しておりました。4 月に内部不正の“予兆”を察知する新製品発表会を都内で開催し、テレビ東京の「WBS（ワールドビジネスサテライト）」や「ゆうがたサテライト」など主要メディアに大きく取り上げられました。昨今の転職市場の活発化に伴う機密情報持ち出しリスクへの関心の高まりもあり、認知度が例年以上に向上しております。

2. 業績説明



業績説明 | 2027年2月期 第1四半期業績ハイライト



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・フレイネクストラ本社）

（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 (-)

© 2004-2026 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス（証券コード：F3967）

10

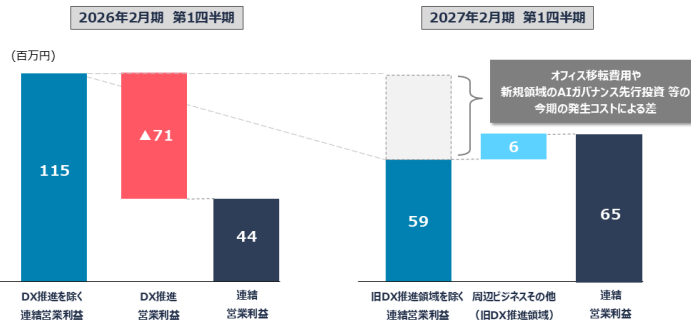
ここからは業績の説明に入ります。

第1四半期の実績値ですが、売上高は前年同期比で+11.5%（1,892百万円から2,110百万円）、営業利益は前年同期比で+46.5%（44百万円から65百万円）となりました。通期予想に対する進捗率は、売上高が24.8%、営業利益が14.2%となっております。

営業利益率は2.4%から3.1%へ、0.7ポイント上昇しています。純利益はマイナス68百万円となりましたが、先ほどから申し上げている通り、通期（業績）予想から変更はありません。

営業利益の進捗率が14.2%と一見低く見えるかもしれませんが、上期赤字要素がなくなりましたが、引き続き下期に営業利益が偏重する計画となっており、計画通りの推移であります。

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



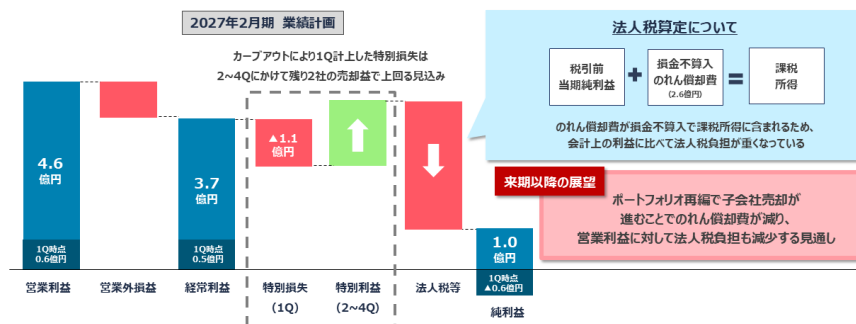
© 2004-2020 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルトス (証券コード: 93967)

11

前年との営業利益の変化をグラフで示しております。

去年までの1Qの赤字要素というのは、DX推進事業の営業利益にある71百万円の赤字というところでした。今期はこの部分がなくなりましたが、オフィス移転に伴う1Q・2Qに一時的な二重賃料や、新規領域でAIガバナンスを立ち上げており、積極的な先行投資のコストが発生し、従来の営業利益の伸びにいかなかったところがあります。しかし、そのコストを吸収してなお、昨年より前年同期比でプラスの成長を示すことができたと思っております。

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



© 2004-2020 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルトス (証券コード: 93967)

12

次に通期の純利益計画 1 億円の達成に向けた道筋です。

1Qに計上した特別損失 1.1 億円を、2Q から 4Q にかけて残り 2 社の売却益（特別利益）が上回る見込みで、当期純利益は予定どおり通期で黒字着地を見込んでいます。

なお、営業利益・経常利益から純利益までいくと（1.0 億円まで）落ちている背景としては、当社は現在「のれん償却費」が年間 2.6 億円あり、損金不算入となっています。税引前利益に対して法人税負担が重くなる構造になっています。

この部分も課題と感じており、純利益が出にくい構造になっているため、その点でもカーブアウトを進めポートフォリオを最適化することで、子会社売却が進みのれん償却費自体が減少し、法人税負担も適正化されていく見通しです。来期以降も純利益を伸ばしていけるような、伸びしろのある部分と捉えております。

業績説明 | 2027年2月期 通期業績ハイライト (セグメント)

		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響地
	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」に組み立てています。

© 2025 eites株式会社 | 1/10 | 2025.03.13

13

※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。

© 2024-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルトス (証券コード: F3967)

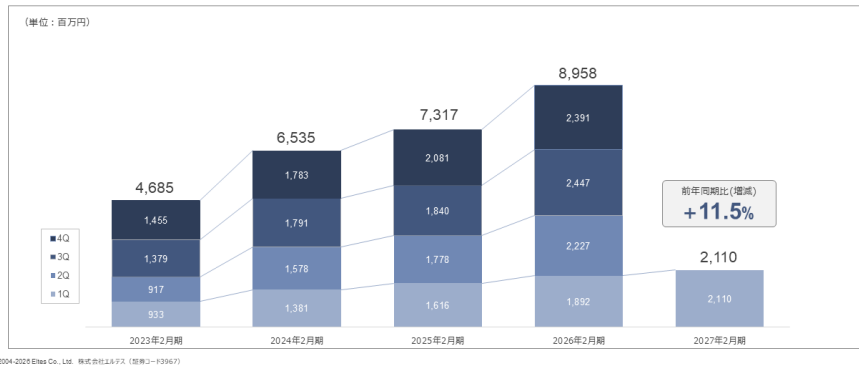
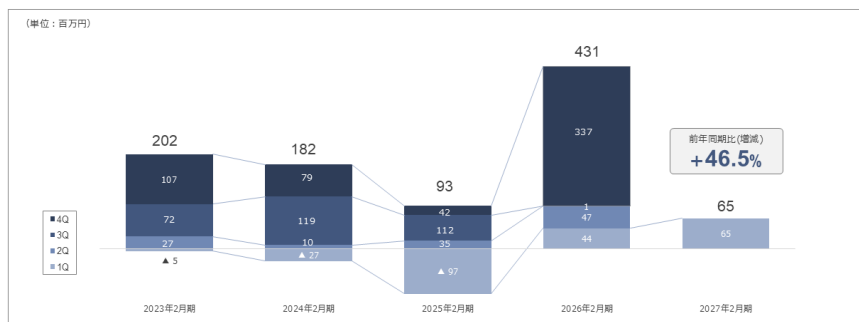
13

セグメント別の詳細です。デジタルセキュリティは売上高 688 百万円（前年同期比▲1 百万円）、営業利益 215 百万円（前年同期比▲49 百万円）となっております。主力である IRI（内部脅威検知サービス）の MRR は前年の 77 百万円から 82 百万円へと着実に成長しておりますが、オフィス移転費用や AI ガバナンスへの先行投資が一時的に利益を押し下げています。

フィジカルセキュリティは売上高 544 百万円、営業利益 6 百万円で、昨年の関西の大型イベントのような特需要素がない中で底堅く計画通りに推移しているところがプラスな点となっています。警備 DX 領域の大手企業向けプランが順調です。

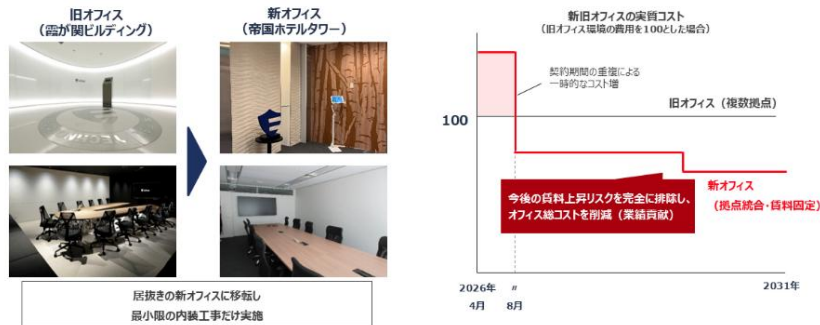
周辺ビジネスその他は売上高 901 百万円、営業利益 16 百万円ということで、自治体 DX の上期赤字要素が除外されたことで 1Q から黒字化を達成しております。

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


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


続きまして、連結の売上高と営業利益の推移です。カーブアウトによる連結除外の影響がありながらも、全体のトップラインは前年同期比 11.5%増とプラス成長を維持しています。また、営業利益についても1Qとしては過去最高の 65 百万円となり、収益体質が確実に「質」の伴ったものへ変貌していることがお分かりいただけるかと思います。

複数拠点のオフィスを統合・新オフィスへ移転し、月額の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



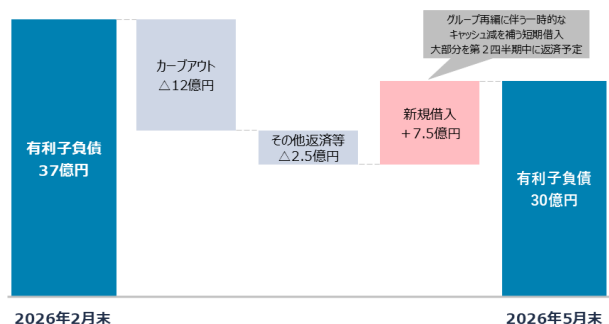
© 2024-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルトス（証券コード：19367）

16

オフィス移転に関する補足です。（霞が関ビルディングから帝国ホテルタワーへの移転に対して）一見すると贅沢に思われがちですが、こちらはコスト削減に寄与する移転となっております。コスト削減の具体的な成果として、霞が関、虎ノ門など複数に分散していた拠点を「帝国ホテルタワー」へ統合移転いたしました。

不動産に詳しい方はもしかしたらご存知かもしれませんが、建て替え予定のものが延期されたというところで、非常に良い条件で、居抜き物件を活用することで内装工事費を最小限に抑えたほか、月額の家賃総額は移転前よりも減少しております。さらに、今後の賃料上昇リスクがあり、移転しなかった場合2～3年ごとに値上げされる可能性が高い中で、固定賃料契約を結んだため、5年間でかなりのコスト軽減効果で業績貢献してくると思っております。

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。



© 2024-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルトス (証券コード: F3967)

17

B/S（バランスシート）の改善についても劇的な変化が起きています。
2026年2月末時点で37億円あった有利子負債は、今回の2社のカーブアウト等により12億円減少し、5月末時点で30億円まで圧縮されてます。一部、新規借り入れでグループ再編に伴う一時的な短期借入を含んでおりますが、第2四半期中に返済する予定であり、上期末時点ではさらなる財務体質の改善が進む見込みです。

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

© 2024-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルトス (証券コード: F3967)

18

連結のB/S（バランスシート）についても注目いただきたいのは、自己資本比率が25.5%から29.2%へ良化している点です。

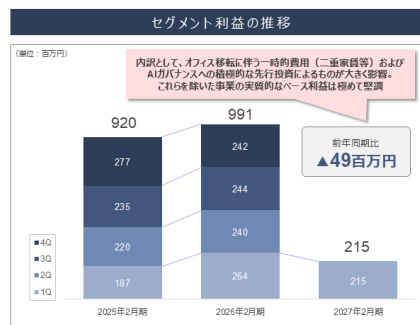
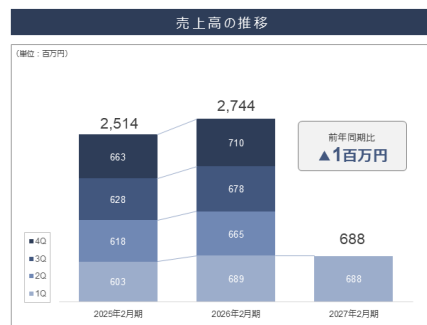
3. ビジネスアップデート



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)



- ▶ 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

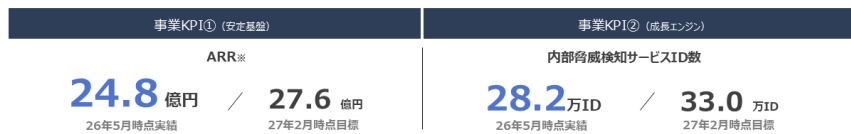


© 2004-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルトス (証券コード: 93967)

20

続きまして、各事業のビジネスアップデートです。

まずコア事業であるデジタルセキュリティです。IRI 事業は新規の MRR 案件が順調に積み上がっています。一方で、SR（ソーシャルリスク）事業においてリカーリング収益（MRR）の獲得を優先した結果、単発のショット案件が計画を下回ったこと、また一部既存案件の解約があったことで、セグメント全体の売上高は前年比でほぼ横ばいとなりました。利益面は先述の通り、AI ガバナンスへの投資とオフィス移転費用が主な要因です。



UPDATE

- 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

■ 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

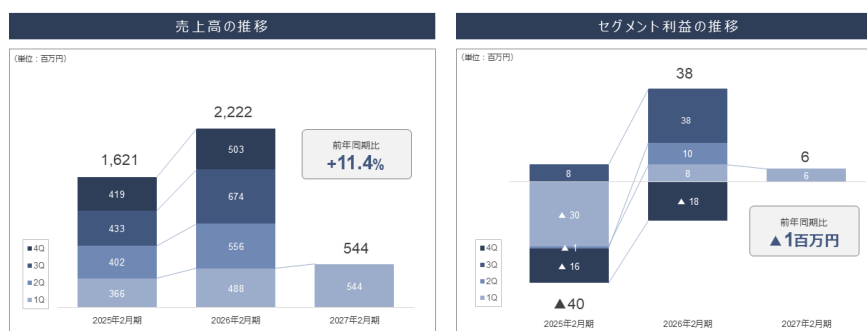
© 2004-2020 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス（証券コード：93967）

21

KPI の状況です。

安定基盤である ARR（年間リカーリング売上）は 5 月時点で 24.8 億円となっており、今期末目標の 27.6 億円に向けて順調に推移しています。IRI（内部脅威検知サービス）の ID 数は、一部解約の影響を受け現在 28.2 万 ID です。目標の 33.0 万 ID に向け、4 月にリリースした「内部不正診断サービス」や「内部不正ホットライン」をフックとして新たなリード獲得を狙っております。生成 AI の普及に伴う「AI ガバナンスサービス」も順調に売上に貢献し始めており、2Q 以降の営業をさらに強化していきます。

- ▶ 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



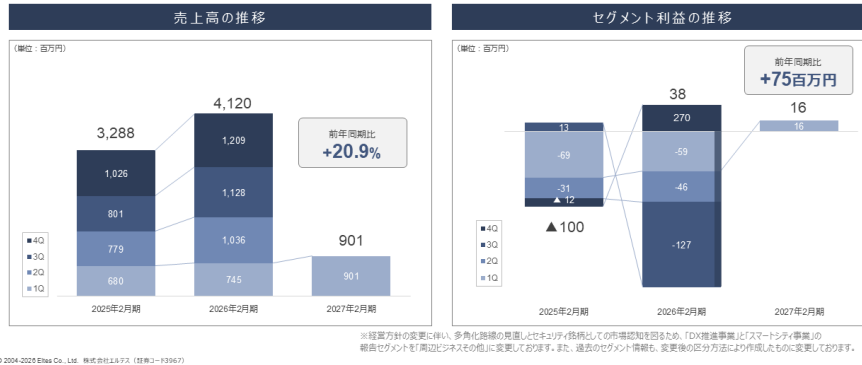
© 2004-2020 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス（証券コード：93967）

22

フィジカルセキュリティセグメントです。

売上高は 544 百万円と前年同期比で 11.4%の 2 桁成長を遂げました。利益については特需要素がない中で 6 百万円とほぼ前年並みですが、社内の計画を上回る形で、通期計画に対して非常に順調です。警備 DX におけるコンシェルジュプランの利用シーンが拡大しており、大手企業からの受注案件が着実に増加しております。

- ▶ 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



周辺ビジネスその他です。

2社のカーブアウトを行ったにもかかわらず、残った事業で力強く売上高が伸びており901百万円と前年同期比20.9%となっております。これは、これまで「上期に大きな赤字を出して下期に偏重する」というボラティリティの高い事業特性が解消され、1Qから16百万円のセグメント黒字を達成したことは、今回の構造改革の一步目の成果だと捉えています。

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ヵ年経営計画を発表**
「Eltes Lean Transformation 〜量から質へ〜」というテーマを掲げ、新たな3ヵ年経営計画（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。
[経営計画の公表と成長に向けた説明資料 3ヵ年経営計画 \(2027年2月期〜2029年2月期\)](#)
- 5/1 1UP投資部屋に出演**
個人投資家皆様のご質問を取締役社長の伊藤貴がご答える形式で、2026年2月期通期決算の業績結果と今後の業績予想・計画についてご紹介しました。
[伊藤社長が1UP投資部屋に出演し業績結果と今後の業績について質問に答へていただきます](#)
- 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ヵ年経営計画期間（〜2029年2月期）におけるキャッシュフロー戦略を設計。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。
[高橋社長（グループ代表）が4Q決算説明会後の記者会見で資本政策方針を説明](#)



IR活動についても、市場との対話を大幅に強化しております。

4月には、東証グロース市場の上場維持基準である「時価総額100億円」を2029年2月期までに前倒しでクリアすることを目指す3ヵ年経営計画を発表しました。また、5月には私自身が「1UP投資部屋」というYouTube番組に出演し、個人投資家の皆様へ直接、当社の改革や成長戦略をお話しさせていただきました。6月にこの後説明します新たな資本政策方針も発表いたしました。

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”を守る前にして注目の内部不正の前兆を検知する新サービスとは？【監視元記者が徹底解説】
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時間で消える謎油断、『通知から2分以内に投稿』求めるアプリを

IRIの新サービス発表、4月にはSNSリスクが世の中でも話題になり注目機会が増えて、メディアへの露出が増えました。

4. 資本政策

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



資本政策 | 資本政策の骨子（6月25日開示）
 

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の積み上げた、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売却で発行済株式数を減少。EPS向上にコミット。
--	---	--

6月25日に発表した財務体質の抜本的改善と新たな資本政策についてのスライドを再掲しています。ポイントとしては、ネットデット状態からネットキャッシュ状態への移行、今後3年間のキャッシュアロケーションで株主還元強化を明確化、希薄化を徹底的に防止する方針の3点です。

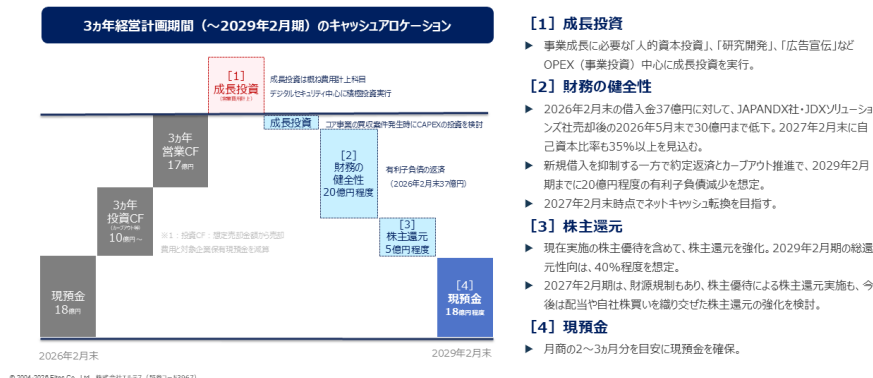
株式価値の目減りに繋がっている**ネットデット解消**で、株式価値向上へ



これまで有利子負債が現預金を上回る状態、ネットデット状態が長らく続いていました。EV/EBITDA で株式価値を評価する上では、EBITDA の何倍かからネットデット分が差し引かれる計算になります。EBITDA の何倍の評価をするかで言うと、上場企業でいえば通常は 8 倍以上だと思いますが、当社の場合、コングロマリットやスモールキャップによるディスカウントがされ、6 倍程度で評価されていたと考えており、前期末時点の時価総額は妥当なラインだったと理解しております。

ただ、今期末には今の改革が進むとネットキャッシュ状態になり、EBITDA の 8 倍で評価されればネットキャッシュ分を上乗せした部分が株式価値になると考えると、ネットキャッシュ化は確実に株式価値を押し上げていくような改革になると考えております。

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年間のキャッシュアロケーションについても開示しました。

増益基調を維持する範囲内で、OPEX で成長投資を行い、CAPEX にあたる成長投資はそこまで必要ないと判断しており、その結果、営業キャッシュフロー・カーブアウトによるキャッシュインを、有利子負債返済・株主還元にあわせることがクリアに描けるようになってきたところです。この辺りは大体の目安で書いていますが、もしかしら株主還元をもう少しいけるのではないかと、あるいは財務の健全性でどのくらい自己資本比率を上げていくのがいいのか、あまりにもデットを返しすぎても効率は悪くなるという部分もあるのと資本コストを考えて調整の可能性もありますが、(大方針として) このような形で開示しております。

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



最後に希薄化防止についてです。これまで新株予約権発行や増資というのも、どうしてもグロースの会社だとやりがちなところではありますが、(投資家の皆さんの目線ではネガティブな部分があると考えており、) 発行済株式数と潜在株式数がどれくらいあるのかということを改めて誠実に可視化するということと、それらが今後どうなっていくのかということをちゃんと示したいということで今回作成しております。また、既存の潜在株式、新株予約権の中でも償却可能なものは見つかり、償却できるよう検討しております。

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リッジになる見込みです。

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ために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、負債圧迫で減少する見込みのため、キャッシュ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になる状態になると考えています。

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す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、そしてデシカント要素の解消の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 キャッシュフローロケーション上、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・経常利益ともに毎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の継続成長に不遜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込みです。

資本政策を6月25日に発表し、反響やご質問、ご指摘をいただいております。この場をお借りして回答を共有いたします。

まずひとつは「カーブアウトや営業キャッシュフローの積み上げの実現性」についての指摘です。残り2社の買い手候補の打診状況や、営業キャッシュフローも本来コア事業が持つエンタープライズ向けのリカーリング収益を中心とした安定性のある事業であるため、本来はキャッシュフローも読みやすいと思っており、この部分は十分可能性が高いと思っております。あとはその資本政策だけではなく成長の可能性を示すというのは当然だと思っています。まずは、この外科手術的なポートフォリオを変え、その後に内科的な改善をしていくというような順番で考えております。

もうひとつは、「成長投資をOPEX（費用）メインで行うことで減益になるのでは」という懸念に対しては、はっきりと否定させていただきます。販管費の中で成長投資は行う意図で書いており、利益を削って一旦しゃがむような意図では書いておりません。当社のビジネスモデルは大規模な設備投資（CAPEX）を必要としないため、每期しっかり増益トレンドを維持しながら成長することが本来可能なモデルです。そういう形で増益をしながら還元も両立していくことができると考えております。

5. 3カ年経営計画 進捗状況



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、3カ年経営計画の進捗状況です。

コンセプトは「Eltes Lean Transformation ～量から質へ～」です。最重要指標をこれまでの売上「額」や利益「額」から、営業利益「率」へとシフトし、ムリ・ムダ・ムラを徹底排除した少数精鋭の筋肉質な企業体を目指します。（2029年2月期の最終財務目標として）営業利益率：12.0%以上（前期実績 4.8%）、営業利益：900百万円（前期実績 431百万円）、自己資本比率：40%以上（前期実績 25.5%）の3つを掲げております。

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事業の資産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のマネジメント強化
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

© 2004-2020 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス（証券コード：13967）

34

この目標を達成するため、7つの重点施策を愚直に推進しております。高い収益性を持つIRI事業の拡大を筆頭に、規律ある財務戦略、そしてセキュリティ銘柄としてのIR強化など、これらの歯車がかみ合うことで株主価値向上につながると考えています。

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 (分科対象のユーザー) 毎四半期	↓ 28.3万ID / 45万ID	ターゲット企業 300社カバー率 毎四半期	— 4% / 10%
2 新たな成長事業の育成	AIカバレッジ領域 集積クライアント数 毎四半期	↑ 2社 / 200社以上	ARR200万円以上 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 給与の人財比率 (2024年度平均給与/2023年度平均給与×100) 毎四半期	— 34.3% / 50%以上	eNPS (Employee Net Promoter Score) ※1 毎四半期	↓ ▲74.1 (2026年5月末実績) / ▲50.0
6 市場との対話（IR）強化	個人投資家の増加 毎四半期	— 4,516名 / 1万人以上	IR相談数 毎四半期	↑ 2件 / 20件/年
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 毎四半期	— 248.9万円 / 500万円以上	全社費用比率の低減 (オラクルをエクステナ(売上利益)) 毎四半期	— 23.2% / 15.0%以下

© 2004-2020 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス（証券コード：13967）

35

これらの施策に対応する詳細なKPIについても、四半期ごとにトラッキングして開示していければということで、今回このようなスライドを作っています。

2029年2月期末をターゲットにした目標に向けて走り始めたばかりですので、1Q時点で進捗はそんなにありませんが、連結営業利益率は計画を上回る3.1%、自己資本比率は29.2%と向上しており、2029年目標に向けて着実に進捗していることを確認しております。悪くなっている部分も含めて、誠実に開示していくことを継続していきたいと考えております。

以上をもちまして、2027 年 2 月期第 1 四半期の決算についてご説明させていただきました。

今回の第 1 四半期は、エルテスがこれまでの「多角化による規模拡大のフェーズ」を脱し、「デジタルセキュリティを中心とした高収益・高いガバナンスの筋肉質の企業」へと生まれ変わるための非常に重要なターニングポイントとなっていると思います。

業績が 1Q として過去最高で推移しているだけでなく、有利子負債の圧縮や、経営陣の株式取得、株主価値向上に向けた資本政策なども示せた四半期であったと自負しております。

今後も株主の皆様・ステークホルダーの皆様の期待に応えるべく、スピード感を持って経営改革を推進してまいりますので、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

Q1. 今期末のネットキャッシュ化の達成を目指されていますが、その達成に向けた最大のボトルネックや懸念材料があれば教えてください。

まずは、事業側の利益目標をしっかり達成して、営業キャッシュフローを確保するところと、旧 DX 推進事業のカーブアウトを実行しきることというのが、非常に重要になってくると考えております。

事業側の利益目標に関しては、前期もガイダンスを上回る形で着地できておりますし、予実管理も含めて前進していると思います。第 1 四半期の営業利益も社内の予算は上回ってきておりますので、計画通り進捗しております。

そのうえでカーブアウトのところが大きなポイントになると思いますが、こちらも最優先の課題として位置づけて、経営陣中心に推進しておりますので、ボトルネックになるという部分ではないと考えております。

Q2. グロース市場の上場維持基準である時価総額 100 億円を、2030 年より前の 2029 年 2 月期にクリアする目標ですが、現在の株価水準からの引き上げに向けた具体的なロードマップやマイルストーンを教えてください。

4 月に発表した 3 カ年経営計画で掲げている目標としては、2029 年 2 月期の営業利益 9 億円で、当期純利益は 5 億円を超えてくる水準になると考えております。先ほど説明した税負担が今重くなっているところも含めて、伸びしろがあり改善されていくと思っているため、当期純利益 5 億円はそこそこには達成していけると考えております。そのタイミングで PER20 倍、時価総額 100 億円という目線にはなっていると考えております。

そのため、ひとつは営業利益を毎年、増益基調で伸ばしていきながら、税負担の部分も適正化していき、純利益がちゃんと出る形を作っていきます。より具体的なロードマップ、マイルストーンをお示しできるように資料等も準備していきたいと思っております。

Q3.生成 AI を活用した社内業務の効率化や、顧客向けサービスの効率化など、取り組んでいる内容や実績などありましたらご教示ください。

すでに取り組み始めているのは、IRI の分析業務です。大量なログデータを分析して、社内のアナリストがそれをレポートするという業務をこれまでもやってきています。この部分はまさに社内のアナリストが AI を活用することで効率よく生産性高く、ログの解析ができるようになるというのが社内にとってもメリットがあり効率化されている部分があります。

同様に SNS の情報分析では基本的には SNS の大量データの中から判別すべきものを AI を活用しながら効率的にピックアップするということをやっております。

この辺りは一般的に AI で全部ソフトウェアが置き換えられないかという懸念もありますが、私どもも元々完全なソフトウェアサービスではなく、アナリストやコンサルタントの形で分析をした上でエンタープライズのお客様向けにレポートするというサービスをやっています。

そのため、比較的ハイタッチなサービスをやっており、ソフトウェアだけで完結するサービスではないというところが、プロフェッショナルな価値を掛け合わせてお客様にクライアントサービスとして提供している部分があります。AI によって完全に駆逐されることはなく、逆に私どもの社内のプロフェッショナルたちが AI をうまく活用しながら効率よく生産性高く業務に取り組める可能性が高く、実際に活用している最中です。