



# 事業計画及び成長可能性に関する説明資料 中期経営計画2025～2027年

---

株式会社エルテス（証券コード 3967）

2024年5月16日



## ● 収益基盤の再構築（デジタルリスク事業）

- ✓ 内部脅威検知サービスのさらなる成長に向けた、営業マーケティングリソースの増強
- ✓ デジタルリスク事業全体のBPR、業務の自動化による収益性向上
- ✓ 変化の著しい事業環境に適応するための研究開発投資



## ● 育成期から展開期への移行（AIセキュリティ事業・DX推進事業）

- ✓ 2024年2月期のセグメント黒字化を足がかりとした事業展開の加速
- ✓ 事業全体収益と事業展開加速のバランスを考慮した、人材獲得
- ✓ 事業展開加速のための外部資本の活用も視野に入れた資金調達



## ● 次なる成長領域への本格参入（スマートシティ事業）

- ✓ プロパティ・マネジメント業務のDX化による不動産賃貸業務の収益性向上
- ✓ 不動産業界向けのDXソリューション展開による新たな事業基盤の構築
- ✓ 事業全体収益のバランスを考慮し、新規事業開発への投資は段階的に実施

注：開示現時点の業績目標には今後のM&Aや新規サービスによる事業拡大などは注記予想計画に織り込んでおりません

1

目指す社会とエルテスの取り組み

2

前中期経営計画の振り返り

3

中期経営計画 [ Build Up Eltes 2027 ]

4

事業戦略

5

会社概要

6

リスク情報



# 1

## 目指す社会とエルテスの取り組み



エルテスグループ ミッション  
～事業領域拡張に合わせたアップデート～

安全なデジタル社会をつくり、

日本を前進させ続ける。



# 安全なデジタル社会をつくり、日本を前進させ続ける

スマートシティ事業を新たに設立し、各事業のミッションを再定義

さらに事業セグメントごとに、より自由度の高い事業管理体制を推進、各セグメントの収益拡大を目指す

## デジタルリスク事業

デジタル化によって生じる新たなリスクへの  
対策ソリューションの開発・提供



風評被害対策/SNSリスク/  
フェイクニュース（偽情報）/  
営業秘密持ち出し/経済安全保障

## AIセキュリティ事業

警備保障サービス運営とともに、  
警備業界のDXサービスの開発・提供



警備管制業務DX/警備受発注DX  
警備教育DX/採用支援  
警備保障サービス（北海道・東北・首都圏・関西）

## DX推進事業

行政サービスのデジタル化、  
SES・ラボ型開発のハイブリットで企業DX支援



行政サービスデジタル化/  
DX人材育成/DXコンサルティング/  
SES/ラボ型開発

## スマートシティ事業

最新テクノロジー・データを活用した  
居住空間のデジタル化



不動産管理DXソリューション/  
プロパティ・マネジメント/宿泊DX/  
ビルメンテナンスDX/スマートシティ

## 安全なデジタル社会をつくり、日本を前進させるための、4事業が解決する社会課題

### デジタルリスク事業

### AIセキュリティ事業

### DX推進事業

### スマートシティ事業

生成AI・SNS・  
働き方のデジタル化などの  
テクノロジーの発展で  
新たなリスクが発生。

警備業界が慢性的に抱える  
人手不足・低い生産性。  
そして、進まないデジタル化。

デジタル社会の実装の余地、  
ユーザー視点の  
利便性向上の可能性。

社会インフラの老朽化、  
都市部への一極集中、  
少子高齢化、環境問題への対応。

健全なデジタル  
テクノロジーの発展を支援

警備DXで  
新時代の安全保障をつくる

デジタルを活用した  
人に優しい社会への変革

スマートな街づくりで  
地方創生への貢献

# 2

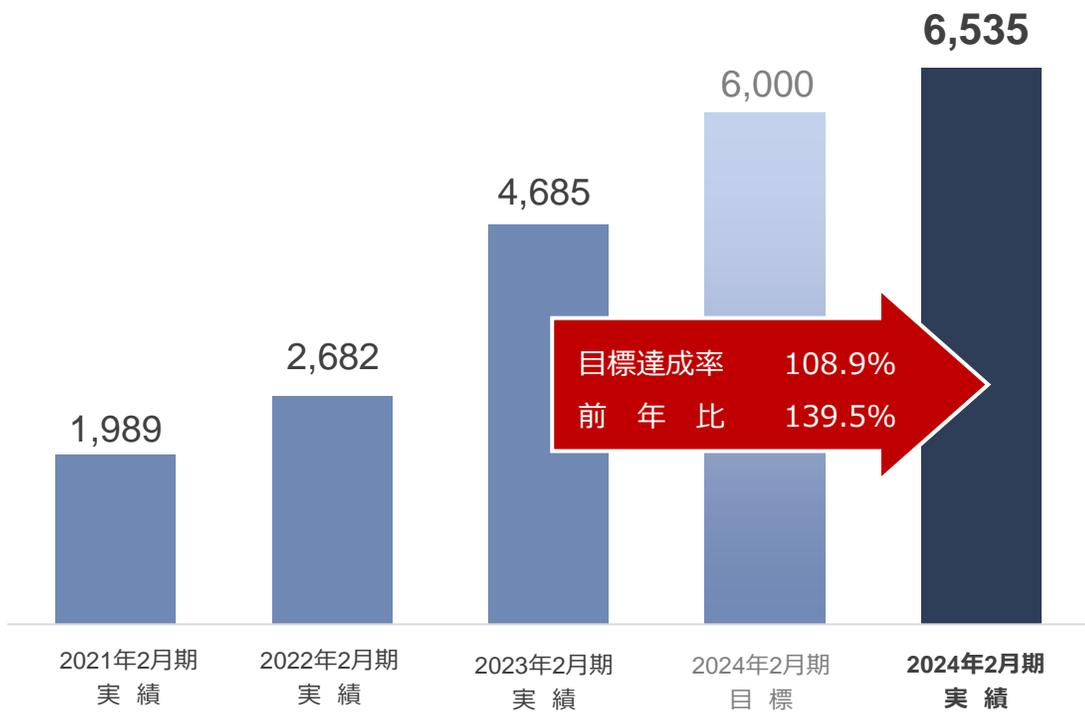
## 前中期経営計画の振り返り



- ✓ SNSリスク対策に加えて、内部脅威（＝組織の内部が情報発生源）検知での確固たる市場認知の獲得
- ✓ AIセキュリティ事業・DX推進事業は順調に売上高を伸長、今期よりスマートシティ事業新設で細分化した事業展開の予定
- ✓ 売上高の大幅伸長は達成したものの、時価総額は横ばいであり、収益基盤強化と企業価値向上が今後の注力項目

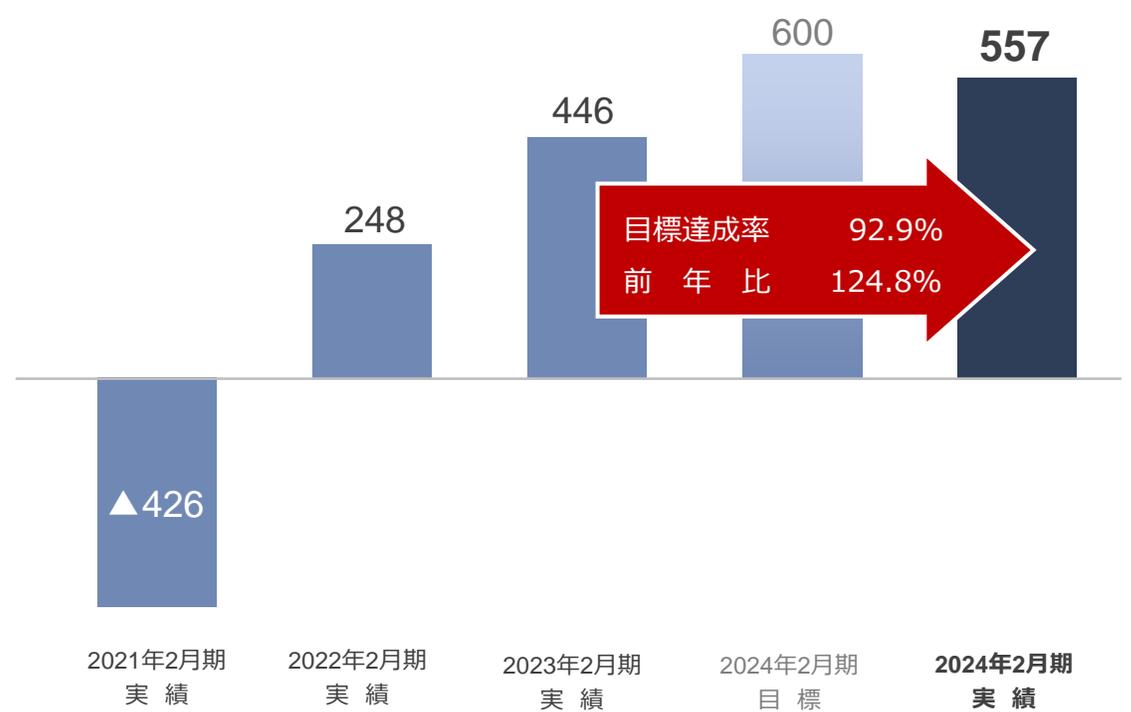
## 売上高

(単位：百万円)



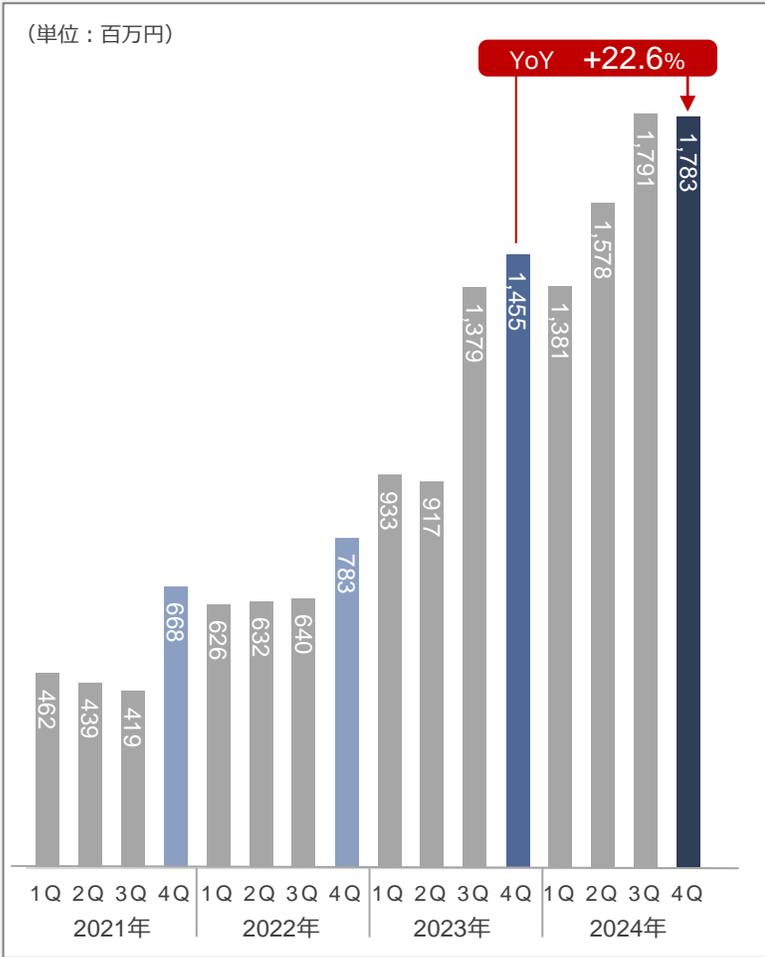
## EBITDA

(単位：百万円)

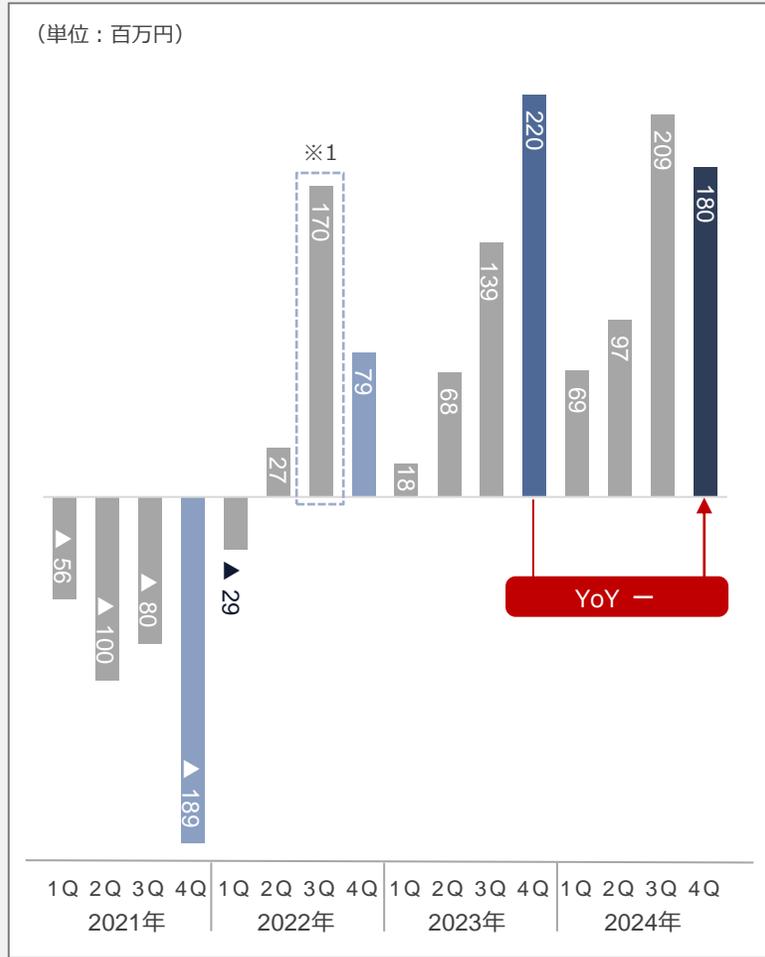


セグメント	2024年2月期   取り組み	2024年2月期   結果と振り返り
 <p><b>デジタルリスク事業</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 内部脅威検知サービスのパートナーシップ制度運用</li> <li>● AIテキスト分析サービスの展開</li> <li>● バイトテロ・顧客テロのリスク対策需要を取り込む</li> <li>● Webリスクモニタリングのサービス用途開発</li> <li>● 研修やルール策定などの包括的なサービス提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ パートナー紹介から大手企業への導入進む</li> <li>✕ 情報持ち出しリスクが高まり、別サービスにリソース集中</li> <li>△ 引き続きインシデント発生時のニーズは発生するも、一過性需要</li> <li>△ サービスの用途開発進めるも、レギュラー化されるものはなし</li> <li>○ 漫画を用いた研修サービス提供実績が積み上がる</li> </ul>
 <p><b>AIセキュリティ事業</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● AIKプロダクト契約社数を月次70件ペースで増加</li> <li>● AIK orderのアクティブユーザー（有償ユーザー）増加</li> <li>● 警備員採用強化</li> <li>● 新規営業活動の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 月次70件ペースで推移し、契約社数は1,600を突破</li> <li>✕ 契約社数は増加するも、アクティブ（有償化）ユーザーが増加せず</li> <li>○ 売り手市場の中で堅調に採用が推移し、業績貢献</li> <li>○ 新規営業活動を仕組み化し、新規案件を獲得</li> </ul>
 <p><b>DX推進事業</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 包括連携協定の締結を推進</li> <li>● DX-Pand（旧スーパーアプリ）のさらなる機能拡充</li> <li>● 新規行政クライアント獲得を推進</li> <li>● DX人材派遣の営業活動を強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 包括連携協定締結自治体数は、10にまで伸長</li> <li>○ マイナンバーカードとの連携、ゴミ分別などの機能拡充を実現</li> <li>○ DX-Pand導入は5自治体まで拡大、プレイネクストラボの参画でさらに拡大</li> <li>○ グループ内の顧客基盤を活かして、クライアント数は増加</li> </ul>

### 売上高

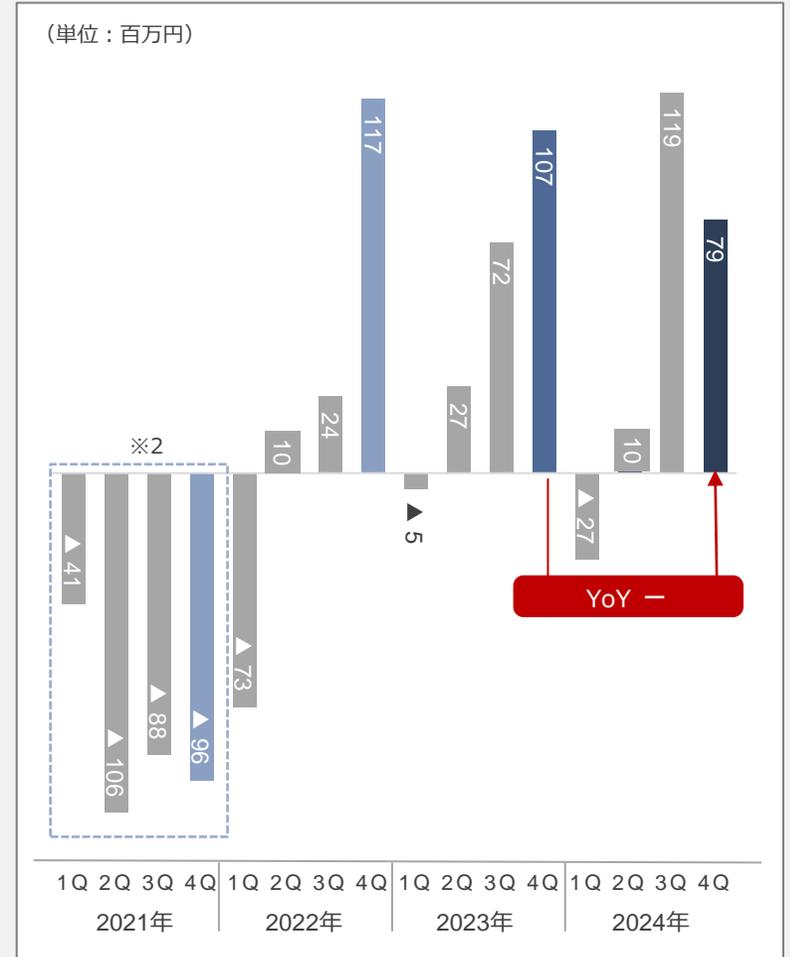


### EBITDA



※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

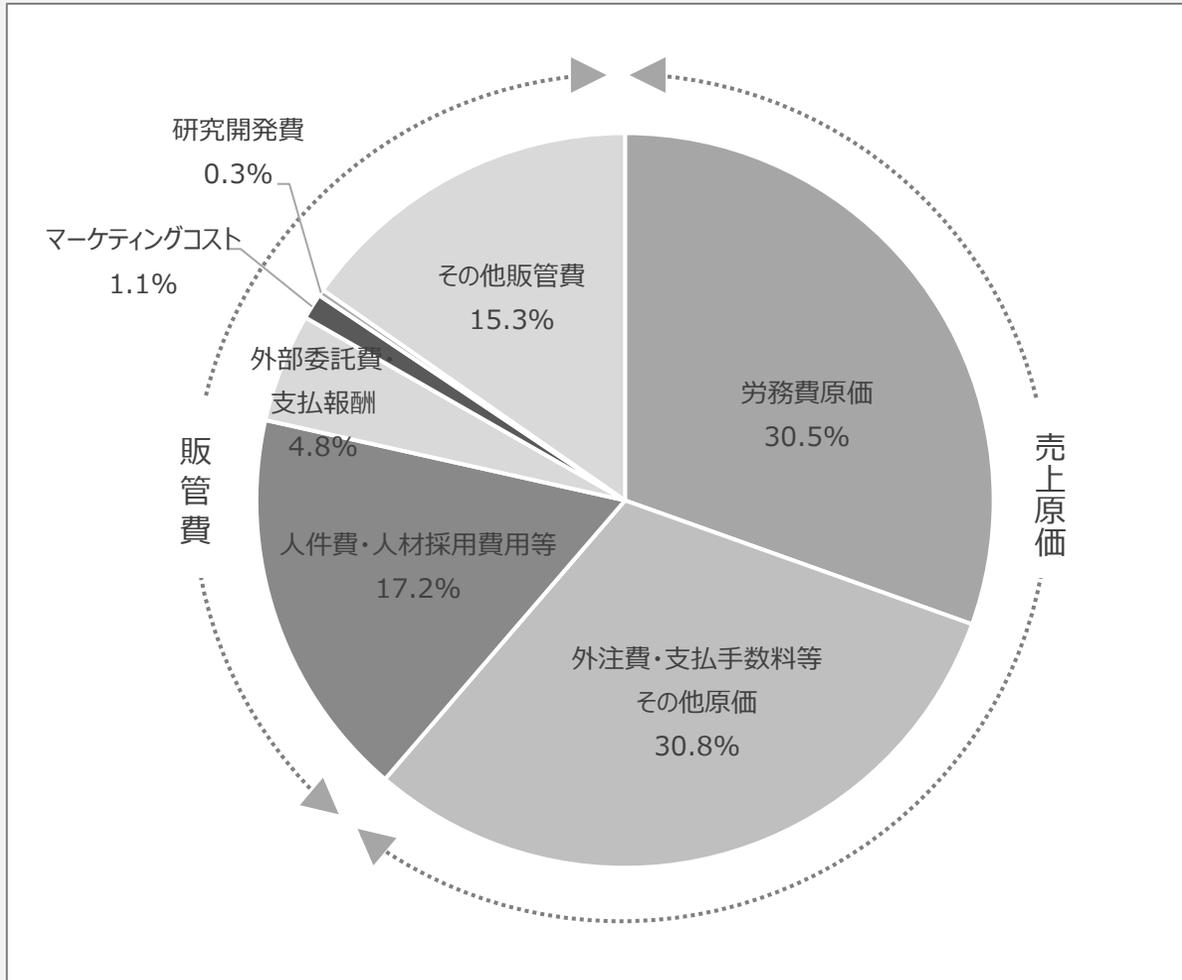
### 営業利益



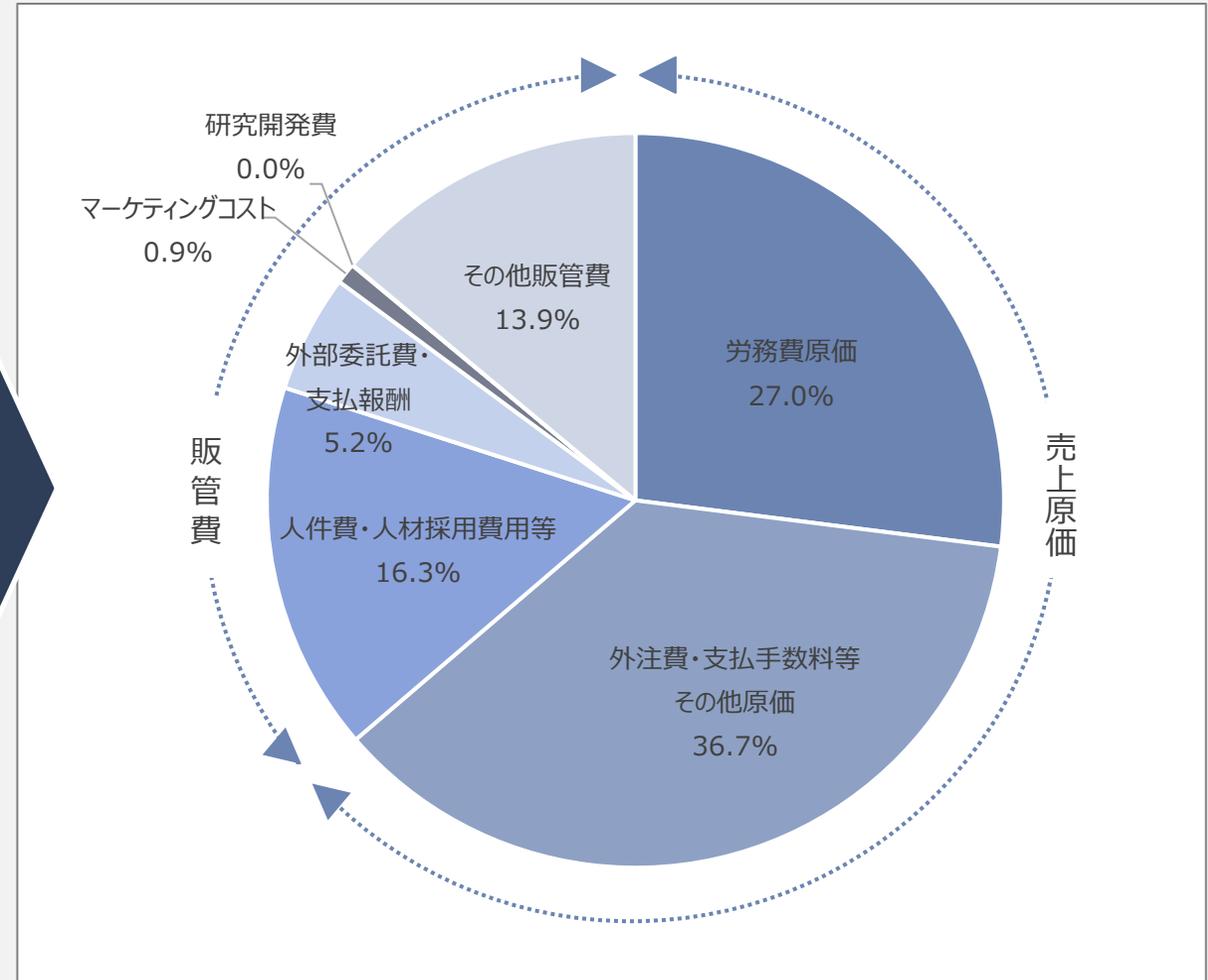
※2：2021年2月期は、新規事業立ち上げ（DX推進事業）のために投資を強化

## M&Aによって、グループ全体のコスト構造が変化

2023年2月期 | コストの構成



2024年2月期 | コストの構成



# 3

中期経営計画2025年～2027年

Build Up Eltes 2027



第1期 (2022年2月期～2024年2月期)

## 「デジタルリスクの企業」から、その先へ。

- 中期経営計画「The Road To 2024」を策定、「変革と基盤構築」をビジョンに掲げて新領域へ進出
- 非連続な売上高の達成



第2期 (2025年2月期～2027年2月期)

## 安全なデジタル社会をつくり、日本を前進させ続ける。

- 中期経営計画「Build Up Eltes 2027」を策定、収益基盤強化を掲げる
- **デジタルリスク事業** : 内部脅威検知サービスの展開強化とともに、原価率低減の取り組みを徹底
- **AIセキュリティ事業** : AIKシリーズが展開期となり、トップラインの伸長とともに、収益を確保
- **DX推進事業** : 自治体DXプロダクトの横展開によって、安定的な収益を確保
- **スマートシティ事業** : AIセキュリティ事業同様に、不動産管理業務を運営しつつ、業務効率化のDXソリューション開発・展開

## Company Policy

# 営業利益を最重要指標と設定し、収益基盤の強化をテーマとする

### デジタルリスク事業

- 成長著しい内部脅威検知サービスの大企業への導入を促進
- 事業全体でAI活用促進、BPR※1によって、提供コスト低減

### AIセキュリティ事業

- AIKシリーズの展開を強化し、単月黒字化を早期実現
- 採用・新規営業強化し、警備保障サービスの堅調な成長

### DX推進事業

- DX-Pand※2、スマート公共ラボの横展開加速
- SES※3・ラボ型開発のハイブリットで顧客ニーズを最適化

### スマートシティ事業

- 既存プロパティ・マネジメント事業のDX化で収益性向上
- スマートエリアマネジメントの着手による事業規模拡大

※1：ピーピーアル：企業の目的を達成するために顧客志向をベースに、現在の業務プロセス・組織構造・情報システムを根本的に見直し再構築すること

※2：DX-Pand（デクスパンド）：JAPANDXが開発した住民総合ポータルアプリの名称 ※3：SES：ソフトウェアやシステムの開発・保守・運用における委託契約

## 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 / EBITDA / 営業利益

(単位：百万円)

### 営業利益



	2022年2月期実績	2023年2月期実績	2024年2月期実績	2025年2月期目標	2026年2月期目標	2027年2月期目標
売上高	2,682	4,685	6,535	7,200	8,200	10,000
EBITDA	248	446	557	660	800	1,300

2027年2月期目標

売上高 **100** 億円  
(2024年2月期対比 +53%増)

EBITDA **13** 億円  
(2024年2月期対比 +133%増)

営業利益 **10** 億円  
(2024年2月期対比 +449%増)

株主の皆さまへの利益還元は、重要な課題と位置づけております。

収益性向上の早期実現により、健全な財務基盤を確保し、

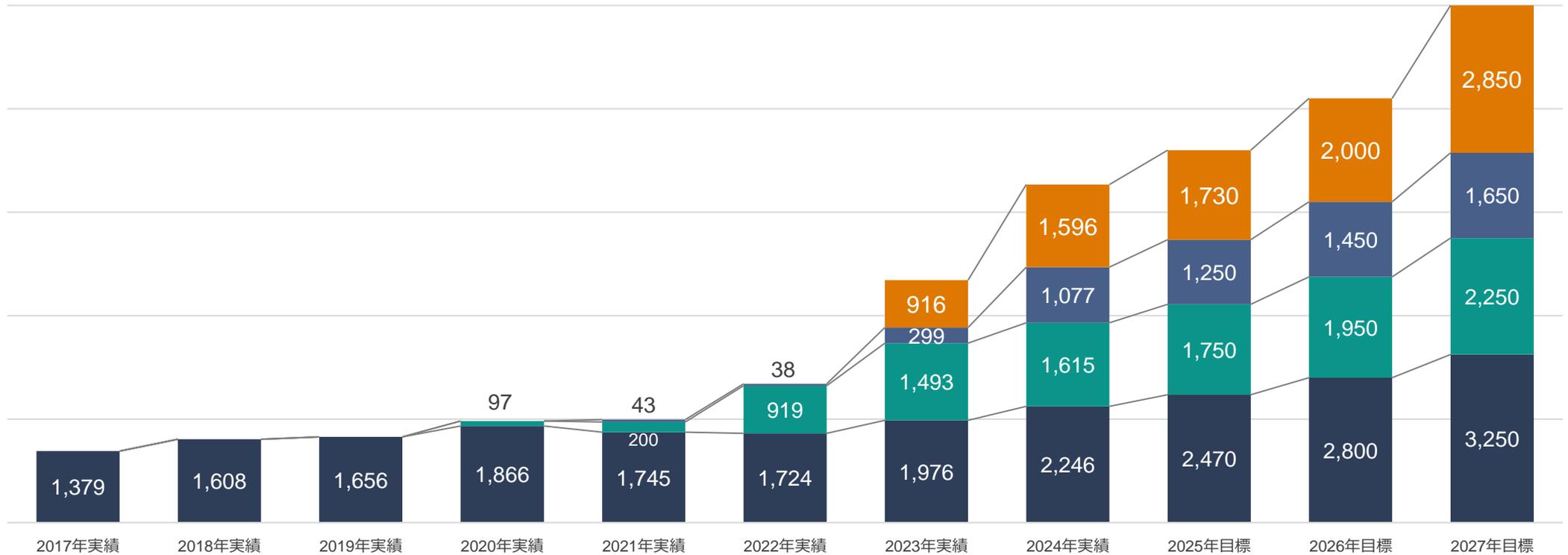
配当などの株主還元実施を目指してまいります。



## 4事業全てにおいて成長を見込み、売上高100億円を目指す

(単位：百万円)

■ デジタルリスク事業 ■ AIセキュリティ事業 ■ DX推進事業 ■ スマートシティ事業



※：4つの事業セグメントへの変更に合わせて、過去に遡って、セグメント別の売上高を記載しています。

## 事業拡大と利益 / 投資効率のバランスを重視 資金調達手段は、事業ごとの成長局面に応じて検討

セグメント	投資(人材、研究開発他)	資金
 <p><b>デジタルリスク事業</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● リスク検知の品質向上のためのシステム開発</li> <li>● 内部脅威検知サービスアナリスト人材の獲得・育成</li> <li>● 新規サービス（AI等）の研究開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● デジタルリスク事業での収益による投資を想定しつつも、必要に応じてデットファイナンスと資本業務提携等のエクイティファイナンス両面を総合的に検討</li> </ul>
 <p><b>AIセキュリティ事業</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 警備提供能力拡大のための採用強化</li> <li>● 警備DXサービス拡大に資する人材確保と研究開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 外部資本調達を積極的に活用 (将来的にはIPOによる調達も視野に入れる)</li> </ul>
 <p><b>DX推進事業</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 行政サービスのDXプロダクトの追加開発</li> <li>● DX人材の採用強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 外部資本調達を積極的に活用 (将来的にはIPOによる調達も視野に入れる)</li> </ul>
 <p><b>スマートシティ事業</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● DXソリューション開発と営業マーケティング強化</li> <li>● 実証を含めた段階的な新規事業開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新規事業開発の資金はデットファイナンスでの検討を想定</li> </ul>

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 (AIKシリーズ) が利益に貢献
- ▶ 警備保障サービスの提供能力拡大
- ▶ 自治体DXの支援領域拡大

# 4

## 事業戦略

- ①デジタルリスク事業
- ②AIセキュリティ事業
- ③DX推進事業
- ④スマートシティ事業



## 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。

デジタルリスク事業ソーシャル領域 | 主カサービス「Webリスクモニタリング」のポジショニング

	 コンサルティング付帯SNS監視	BPO <sup>*</sup> によるSNS監視 (監視業務のアウトソーシング)	ツールによる SNSデータ収集
主なサービス内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>SNSなどの投稿データの収集</li> <li>AIと目視の24時間365日モニタリング</li> <li>リスク投稿の判定</li> <li>リスク発生時のコンサルティング支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SNSなどの投稿データの収集</li> <li>委託スタッフが目視モニタリング</li> <li>リスク投稿の分類</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SNSなどの投稿データの収集</li> </ul>
サービスの特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>AIを活用し、大量のデータ分析を実施</li> <li>検知データはいつでもWeb上で、クライアント側にて確認・報告など共有が可能</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大量のデータを人の目でモニタリング</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>安価で投稿データを収集可能</li> </ul>
リスク発生時の支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>リスク投稿検知時には、アラート通知</li> <li>初期対応のコンサルティング支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>リスク投稿検知時には、アラート通知</li> <li>リスクを通知後は社内に対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ツールで収集した情報を社内で目視</li> <li>リスクを検知した場合は社内に対応</li> </ul>
セールスポイント	<p><b>リスク検知から報告・対応まで一貫したサポートとコンサルティング</b></p>	<p>監視業務のアウトソーシング</p>	<p>導入が簡便なデータ収集ツール</p>

<sup>\*</sup>BPO (ビジネス・プロセス・アウトソーシング) とは、企業運営上の業務やビジネスプロセスを専門企業に外部委託することを指す。

# ① デジタルリスク事業 | 市場環境 (ソーシャルリスク領域)

## デジタルリスク事業ソーシャル領域 | 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<sup>※1</sup>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<sup>※2</sup>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。

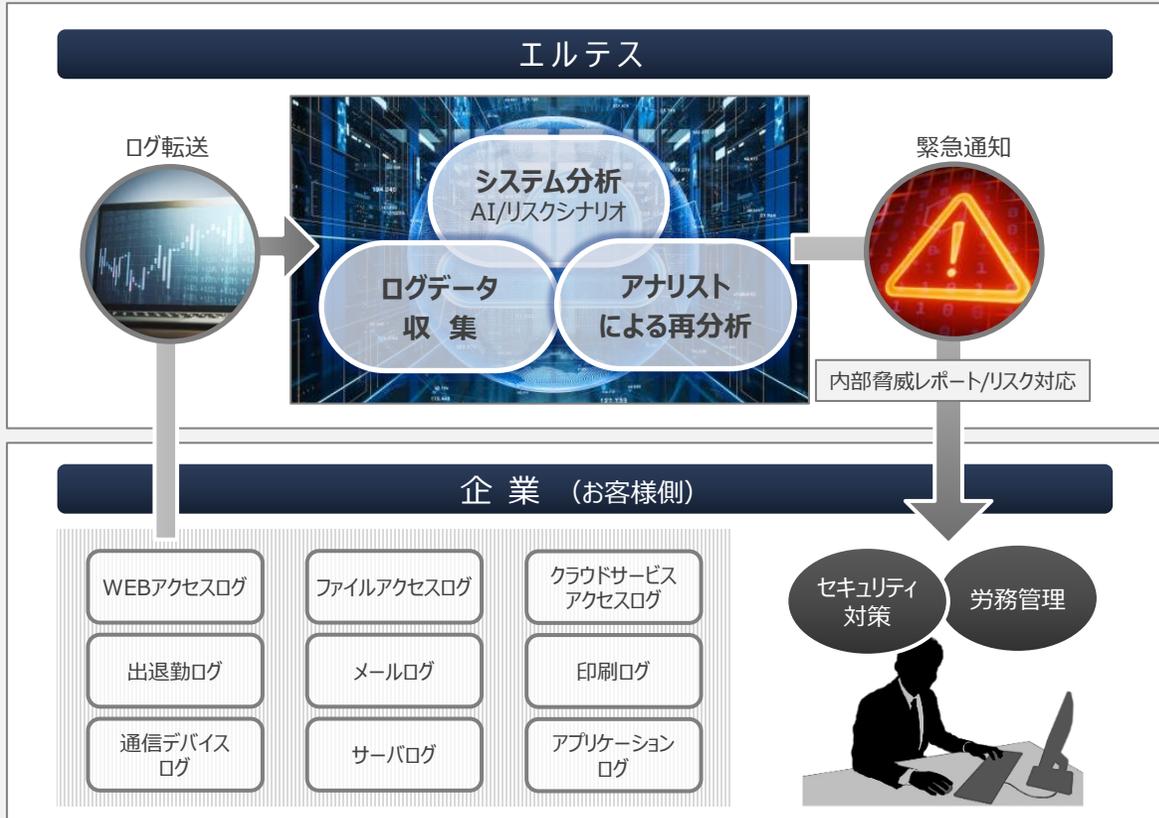
新たなソーシャルリスクに対応し、市場ニーズの取り込みへ

※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 : 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

## 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可能
- ▶ 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

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」のポジショニング

	 マネージドサービス	セキュリティシステム
主なサービス内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ログ分析を行い、内部脅威の予兆を検知</li> <li>● リスク発生時は、アラート通知を実施</li> <li>● 初期対応のコンサルティング支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● システムによる、内部脅威行動の検知</li> <li>● クライアント側でシステムを運用</li> <li>● 社内人材の運用のため、自由度あり</li> </ul>
サービスの特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>● エルテスが運用</li> <li>● クライアントは、アラートの通知を受け対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● クライアント側で運用</li> <li>● クライアントがアラート確認後、自社で対応</li> </ul>
リスク発生時の支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 日本人の行動特性に合わせた検知ロジック</li> <li>● 人の目を通じた、精度の高い分析</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● グローバルな行動特性に合わせた検知ロジック</li> </ul>
セールスポイント	<p><b>専任アナリストによる 精度の高い分析サービス</b></p>	<p><b>システムを使った 内部脅威監視の内製化</b></p>

# ① デジタルリスク事業 | 市場環境 (インターナルリスク領域)

## デジタルリスク事業インターナル領域 | 市場の課題と事業の取組

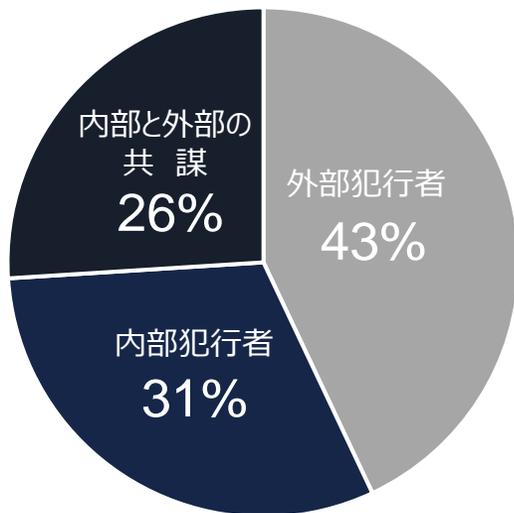
### OVERVIEW

- ✓ 営業秘密持ち出し等の内部脅威に対する、リスクが高まる
- ✓ リスク感度の高い日本を代表する企業群からの引き合いが増加

### ACTION

- 日本を代表する企業群にターゲティングを行い、営業マーケティングリソースを効率的に活用
- 提供能力拡大を目的とした採用体制の強化と教育強化

### 企業が受けた経済的被害の犯行者



重大な犯罪の約6割に内部者が関係していると企業が回答

出典：PwC「グローバル経済犯罪実態調査2022」

### 情報セキュリティ10大脅威 2024

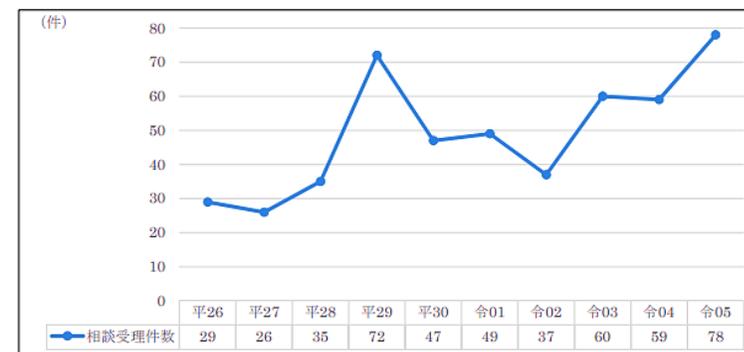
順位	原因
1	ランサムウェアによる被害
2	サプライチェーンの弱点を悪用した攻撃
3	<b>内部不正による情報漏洩 (2023年は第4位)</b>
4	標的型攻撃による機密情報の窃取
5	修正プログラムの公開前を狙う攻撃 (ゼロデイ攻撃)
6	不注意による情報漏えい等の被害
7	脆弱性対策情報の公開に伴う悪用増加
8	ビジネスメール詐欺による金銭被害
9	テレワーク等のニューノーマルな働き方を狙った攻撃
10	犯罪のビジネス化 (アンダーグラウンドサービス)

出典：独立行政法人 情報処理推進機構 (IPA) 「情報セキュリティ10大脅威 2024」

### 営業秘密侵害事犯の相談件数増加

警察庁は、転職など人材の流動化が進んでいることや営業秘密に対する企業側の意識の高まりが背景にあると分析

【過去10年における営業秘密侵害事犯に関する相談受理件数の推移】



出典：警察庁生活安全局生活経済対策管理官「令和5年における生活経済事犯の検挙状況等について」

# ① デジタルリスク事業 | 事業成長のための重要指標 (KPI) と戦略

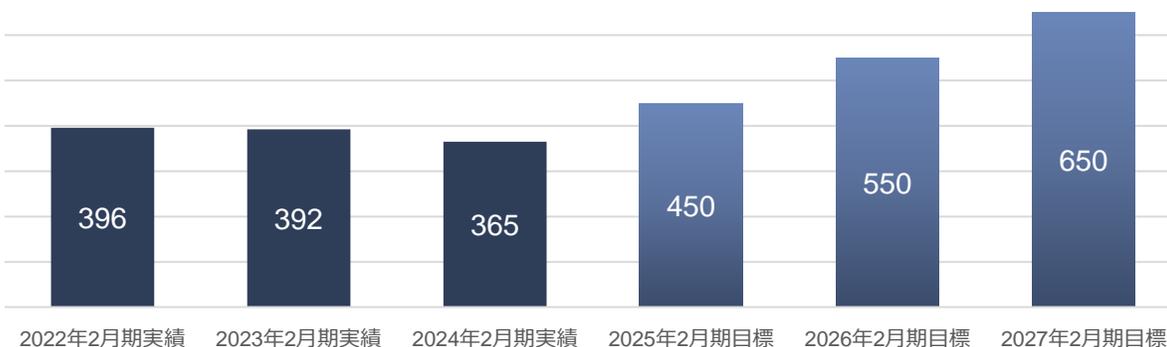
## ソーシャルリスク領域

### STRATEGY

### 収益拡大に繋がるクライアント数をKPIに設定

- インダストリーカットの営業体制へ変更し、業界特有のデジタルリスクを包括的に対応し、市場を拡大
- インダストリー別の提案力、アカウントプランニング強化による、受注率の向上
- サービス提供価値向上を目的とした機能追加等のサービス開発強化

### KPI | SR領域クライアント数※1



## インターナルリスク領域

### STRATEGY

### 引き続き、ID数をKPIに設定

- 需要が高まっている、日本を代表する企業グループ全体への展開に狙いを定めた営業リソースの強化
- BPR、業務の自動化範囲の拡大による業務生産性向上とアナリスト人材の採用・教育で提供能力拡大
- 横領、着服などの内部脅威の他分野への展開

### KPI | ID数※2



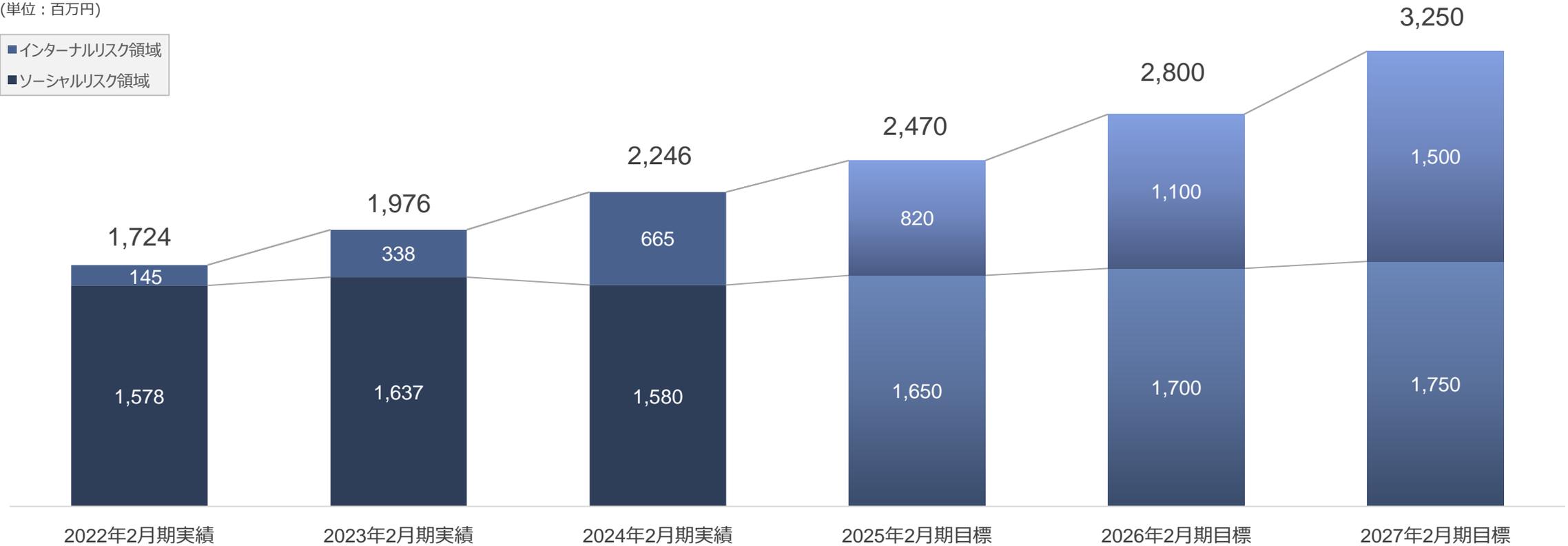
※1 毎年2月に有契約のソーシャルリスク領域クライアント数、前回公表のデジタルリスク事業全体の年間クライアント数からより最重要指標の営業利益に相関性の高い本指標へ変更。

※2 毎年2月末の監視ユーザー数 ※3 日本を代表する大手企業グループへのサービス提供により、一気にID数が拡大

## スケールメリットによる収益性向上を目的に、売上高拡大を目指す

(単位：百万円)

- インターナルリスク領域
- ソーシャルリスク領域



※ 4つの事業セグメントへの変更に合わせて、過去に遡って、セグメント別の売上高を記載しています。

**【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」、「AIK assign」を中心に展開し、トップラインの増強を目指す
- ▶ 【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

グループ内の警備保障サービス環境でDXプロダクトを活用し、  
プロダクト改善 & 警備保障サービスの生産性向上の実現を目指す



### 市場の課題と事業の取組

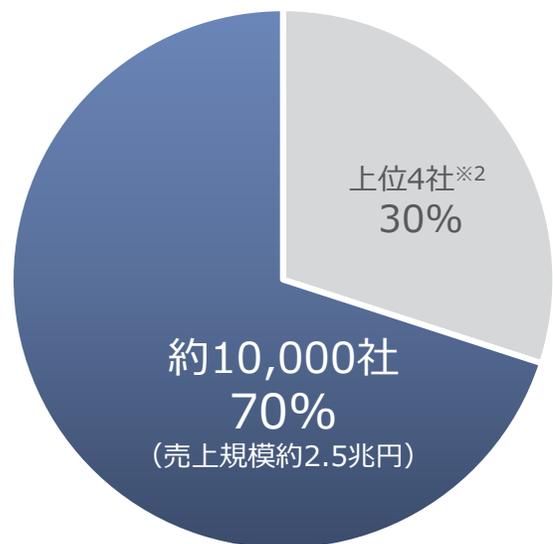
#### OVERVIEW

- ✓ 地政学リスクの高まり、世界的イベント開催などによって、警備保障サービスの需要は堅調に推移
- ✓ インフレによる賃上げの動き、デジタル化遅延による生産性向上の停滞事業承継問題、人手不足などの課題あり

#### ACTION

- 警備保障サービスの需要増大に対して、採用力の強化、グループ内DXプロダクト活用を通じて、業績拡大を目指す
- 構築した警備会社ネットワークに対して、インフレ等の外部環境変化の後押しを受けて、DX支援プロダクトの提案活動を活性化

#### 警備保障サービス市場規模※1



約10,000社のうち、警備員数が  
50人以下の企業が8割を占める

＜警備保障サービス＞  
営業力強化・提供能力拡大  
＜警備DX＞  
小規模事業社のDX支援

#### 警備業界に対するDX支援

##### A.警備受発注

- 警備を依頼したい側と警備会社をマッチング
- チャット等で双方の条件を即確認
- あらゆる書面をデジタル = WEB上で完結

##### B.警備管制業務

- シフトや案件状況をまとめてWEB管理
- 書類はスマホやPCでペーパーレス
- 警備員の配置管理をオートメーション化

##### C.採用ソリューション

- 戦略及び施策の提案
- 採用運用代行
  - └母集団形成手法
  - └募集・選考・採用
  - └労働環境向上
  - └候補者対応

##### D.教育支援 (e-ラーニング)

- 警備スタッフの新任教育や現任教育
- 指導教育責任者の業務リソース削減
- 監査書類のペーパーレス化

※1：警察庁生活安全局生活安全企画課「令和4年における警備業の概況」  
 ※2：当社推計・大手事業者4社の「警備保障事業」に係る売上高により推計

## ②AIセキュリティ事業 | 事業成長のための重要指標 (KPI) と戦略

### 警備DX領域

#### STRATEGY

業績相関性を高めるために有償契約を有する警備会社クライアント数をKPIに設定

- 2025年2月期は構築したネットワークの警備会社へ有償サービス導入促進に注力
- 代理店やFC展開企業との大型取り組みを狙ったアライアンスの動きを活発化
- 警備保障サービスの現場での活用を通じたプロダクトの磨き込み

KPI | 警備会社クライアント数※1



※1 各期末時点のプロダクト別の有償契約の延べ数（警備会社拠点ごとに契約が生じている場合は、拠点ごとにカウント）。前回公表のAIKプロダクト契約社数から、より最重要指標の営業利益に相関性の高い本指標へ変更。

※2 警備員を配置する場所の数を示し、年間の累計ポスト数を記載

### 警備保障サービス領域

#### STRATEGY

売上高に相関性のあるポスト数をKPIとして設定

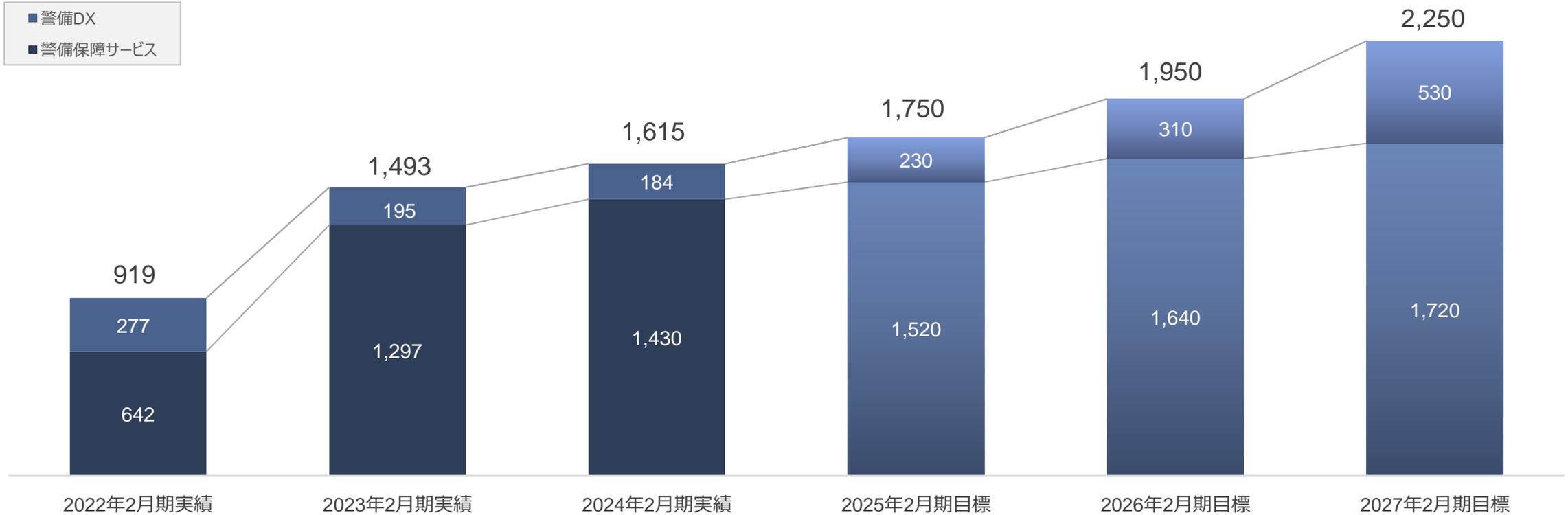
- ポスト数増加のための提供能力拡大を目指した採用体制の強化
- AIKの提供するDXプロダクトを利用した業務効率向上・新規案件獲得強化

KPI | ポスト数※2



## 警備DXのトップライン増強が、収益基盤強化に大きく寄与する見込み

(単位：百万円)



※ 4つの事業セグメントへの変更に合わせて、過去に遡って、セグメント別の売上高を記載しています。

## 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

主カサービス：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。デジタル田園都市国家構想の追い風を受けながら、実装フェーズから展開フェーズへ移行。また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

主カサービス：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。

自治体DX領域・事業会社DX領域 | 相互領域でDX人材を共通化させ、グループで日本のDX化に貢献

### 自治体DX領域



#### プロダクト

(DX-Pand・スマート公共ラボ等)

#### コンサルティング

(基本方針策定・サイバーセキュリティ戦略等)

自治体・行政

### DX人材の共通化

グループ内プロダクト開発への参画

DX人材のスキルアップ

開発領域拡大・SES単価向上

### 事業会社DX領域



従来型

ラボ型



案件立上げに高負荷

スピーディな  
次期開発

#### SES

(PM・エンジニアの雇用業務委託)

#### ラボ型開発

(アプリ・Webサイト・Webサービス等)

事業会社

市場の課題と事業の取組

OVERVIEW

- ✓ デジタル田園都市国家構想の追い風を受けた自治体DXの機運が高まる中、IT人材不足解消など、より効率的なDX推進が課題
- ✓ インフレによる賃上げ、国際的競争力強化などで事業会社でのDXが求められている

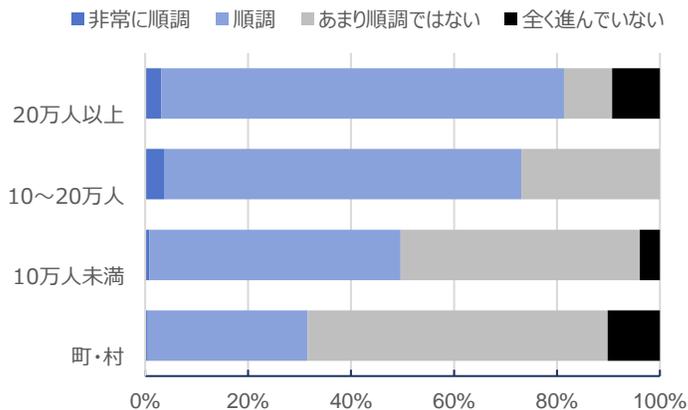
ACTION

- 自治体DXは実装フェーズから展開フェーズに移行、人口10万人以下規模の自治体1,435 ※1をターゲットに、営業マーケティング活動を強化
- 事業会社DXは人材採用・教育環境の整備により、DX人材のスキルアップを促し、対応領域、提供能力拡大と単価向上を狙う

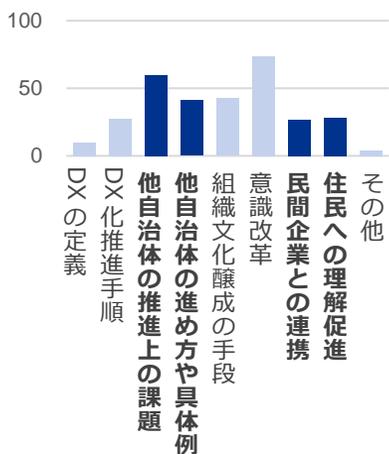
自治体DX領域 市場余地※2

- 大規模自治体は8割が順調と回答しているが、人口10万人未満規模の市区町村の推進状況は停滞
- 小規模自治体での提案において、具体例や課題など導入実績は今後大きな強みとなる

自治体DXにおける推進状況 (市区町村人口)



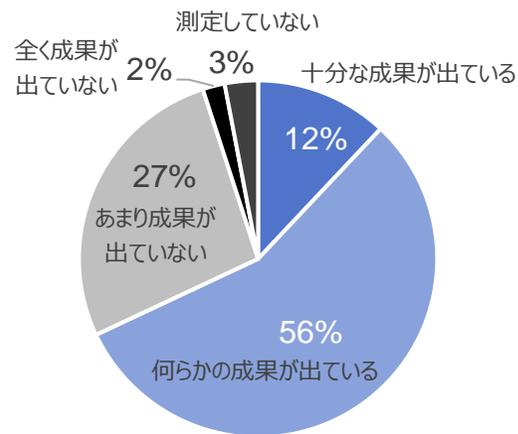
DXについて知りたい事 (市区町村)



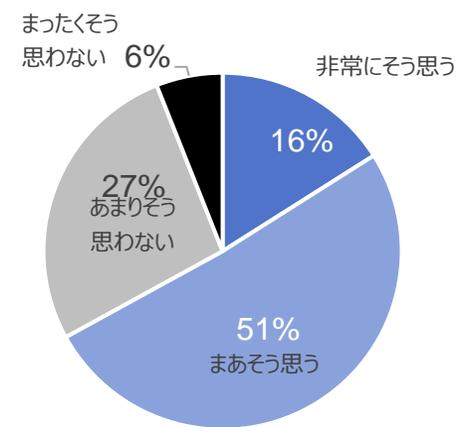
事業会社DX領域 市場余地※3

- DX化、デジタル化が求められる中で、全社戦略に基づいた全社的なDXに取り組めているのは、3割未満。
- DX人材が不足が懸念される中で、今後SES・ラボ型開発の市場はさらなる拡大を見込む

事業会社におけるDXの成果



DX人材の育成計画・研修制度は整っているか



出典：「一般社団法人日本経営協会 (<https://www.noma.or.jp/>)」より転載・グラフ作成

出典：PwCジャパングループ「日本企業のDX推進実態調査2023」より転載・グラフ作成

※1：2024年4月末時点の日本の自治体数は1,718

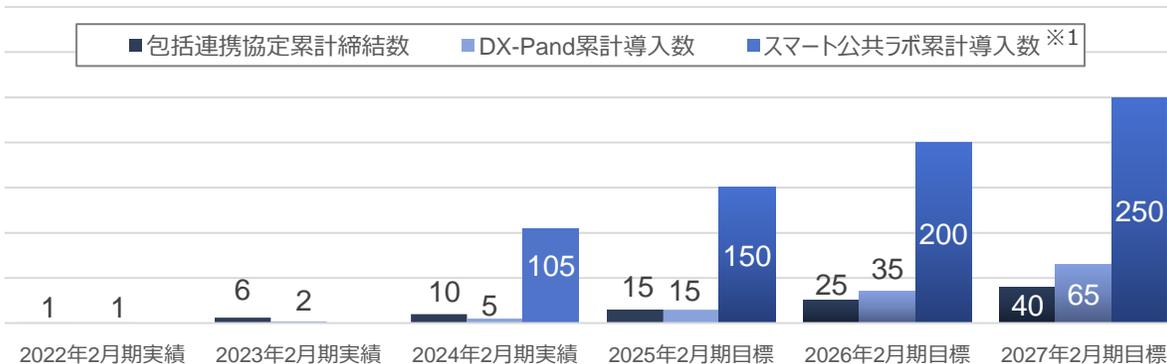
### ③DX推進事業 | 事業成長のための重要指標 (KPI) と戦略

#### 自治体DX領域

STRATEGY **ビジネスインパクト毎に指標を細分化して、KPIに設定**

- 代理店及び大手企業とのアライアンスによる外部パートナーを活用したリード獲得
- トップダウン営業だけに頼らない、組織的なリードの獲得手法の確立
- 本格的な行政DX機能の強化

#### KPI | 自治体との取り組み数



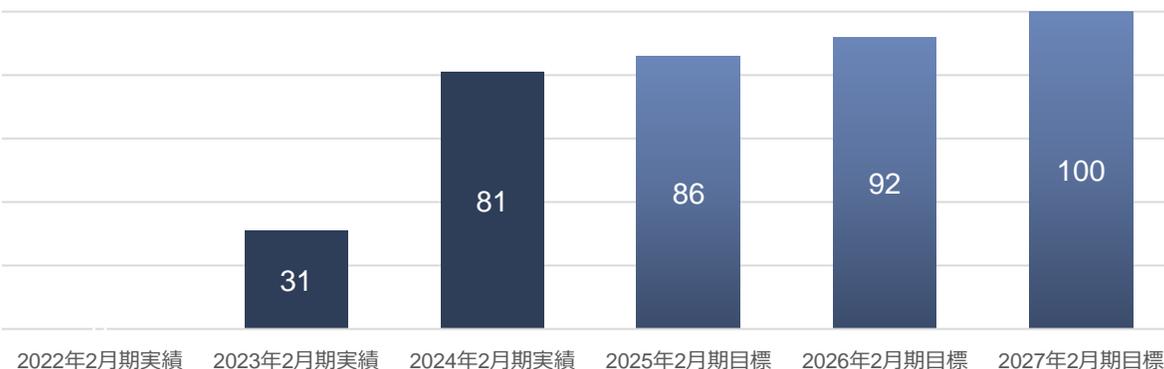
※1 プレイネクストラボ社の「スマート公共ラボ」は、2023年6月のグループ参画後から反映

#### 事業会社DX領域

STRATEGY **事業規模に相関性のある稼働人月をKPIに設定**

- 人材獲得のための採用力・ブランド力強化
- メインフレーム関連領域などのニッチ市場での優位性構築
- 大型プロジェクト案件獲得を目指した営業体制の強化

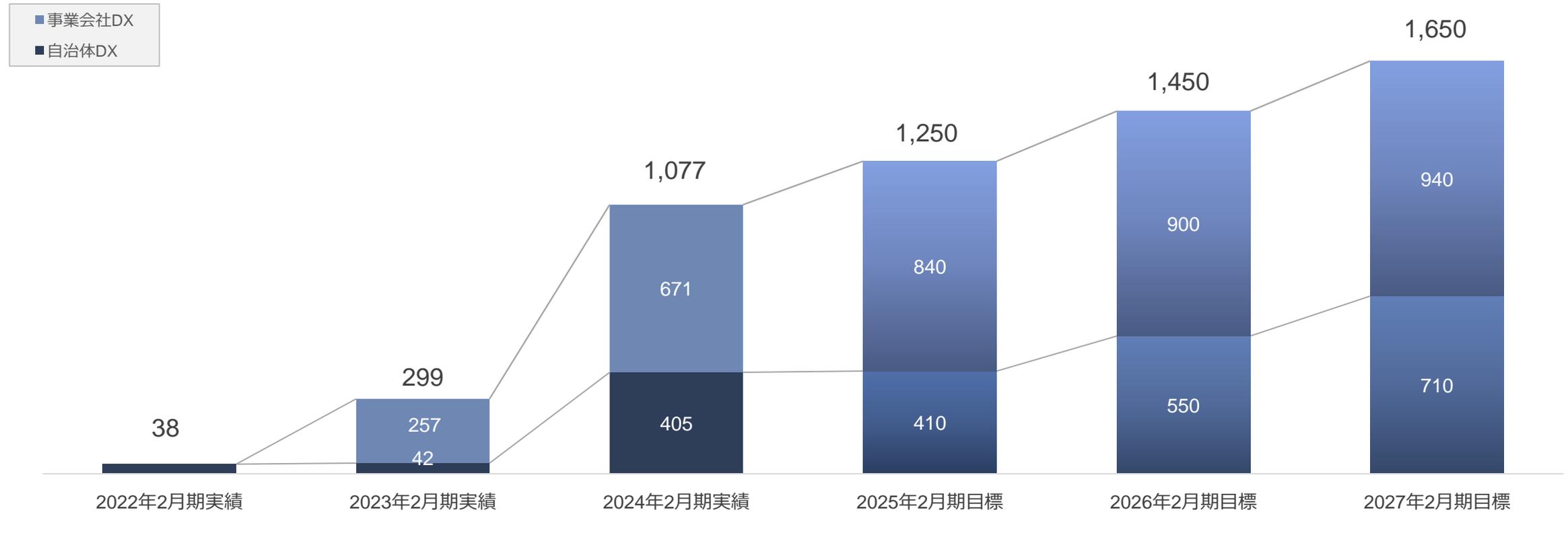
#### KPI | 月間稼働人月※2



※2 毎年2月の月間稼働人月を記載。前回公表の企業クライアント数からより重要指標の営業利益に相関性の高い本指標へ変更。

## 自治体DXのプログラム横展開強化に加え、DX人材採用強化で事業会社DXも伸長

(単位：百万円)



※ 4つの事業セグメントへの変更に合わせて、過去に遡って、セグメント別の売上高を記載しています。

## 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
- ▶ 第2期（2025年2月期～2027年2月期）中期経営計画には、＜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

黒字化を達成したAIセキュリティ事業同様に  
不動産管理業務運営と、業務効率化のDXソリューションの開発・展開のシナジーを持つビジネスモデル

## DXソリューション<sup>※</sup>

### A.プロパティ・マネジメント企業向け

- スマートロック等のIoTを活用した住居の遠隔管理
- 生成AI活用による顧客対応の省人化



### B.不動産オーナー向け

- 不動産売買のマッチングプラットフォーム



### C.不動産入居者向け

- 入退去手続の完全オンライン化
- スマートホームによる快適な住空間



### D.関連業者向け

- 業務受発注のマッチングプラットフォーム



## 事業の収益確保と領域拡大

### 01.プロパティ・マネジメント事業の生産性向上

DXソリューションの活用により、不動産管理業務のデジタル化を実施。管理業務の効率化を図り、従業員一人当たりの管理可能戸数を拡大し、収益性向上を実現。

### 02.DXソリューションを他社へ横展開し、更なる収益獲得

自社で実証を重ねたDXソリューションを、不動産管理企業等へ展開し、実業を展開するIT企業が開発したソリューションとして、不動産業界のデジタル化を支援。

### 03.スマートエリア・マネジメントDX (STEP2) への拡張

DXソリューション活用領域を拡大し、最終的なスマートシティ・マネジメントへの拡張を目指して、宿泊施設やビルなどの一部エリアのスマート化に着手。

※一部構想予定のサービスも含まれます

## 市場の課題と事業の取組

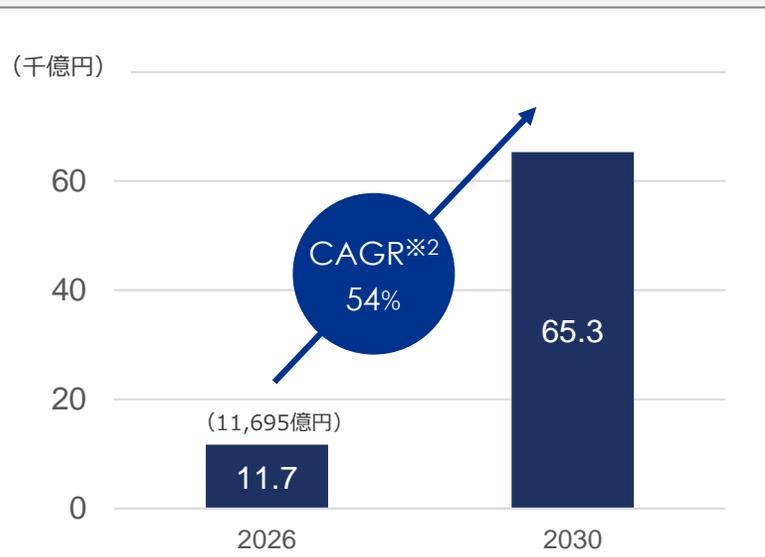
### OVERVIEW

- ✓ 少子高齢化によって労働の慢性的な人手不足、特に過疎化する地方を中心に、公共サービスの維持が困難
- ✓ デジタルの普及により住民のニーズも多様化し、行政単独の対応は困難なため民間との連携を検討されている

### ACTION

- デジタル時代の居住空間はソフト面において、マネジメント（計画・管理・運営等）の効率化・最適化が急務、本事業はこれを支援する
- IoTなどから取得されるデジタル情報により、行政サービスや防災管理、移動、物流など効率的かつコストを最適化が可能
- グループが一丸となり、デジタルリスク対策・AIを活用した警備保障・行政サービスのDX化の融合で、総合マネジメントソリューションに挑戦

行政DX・スマートシティ国内市場規模※1



スマートシティが実現した後の都市の管理者・運営者のイメージ※3



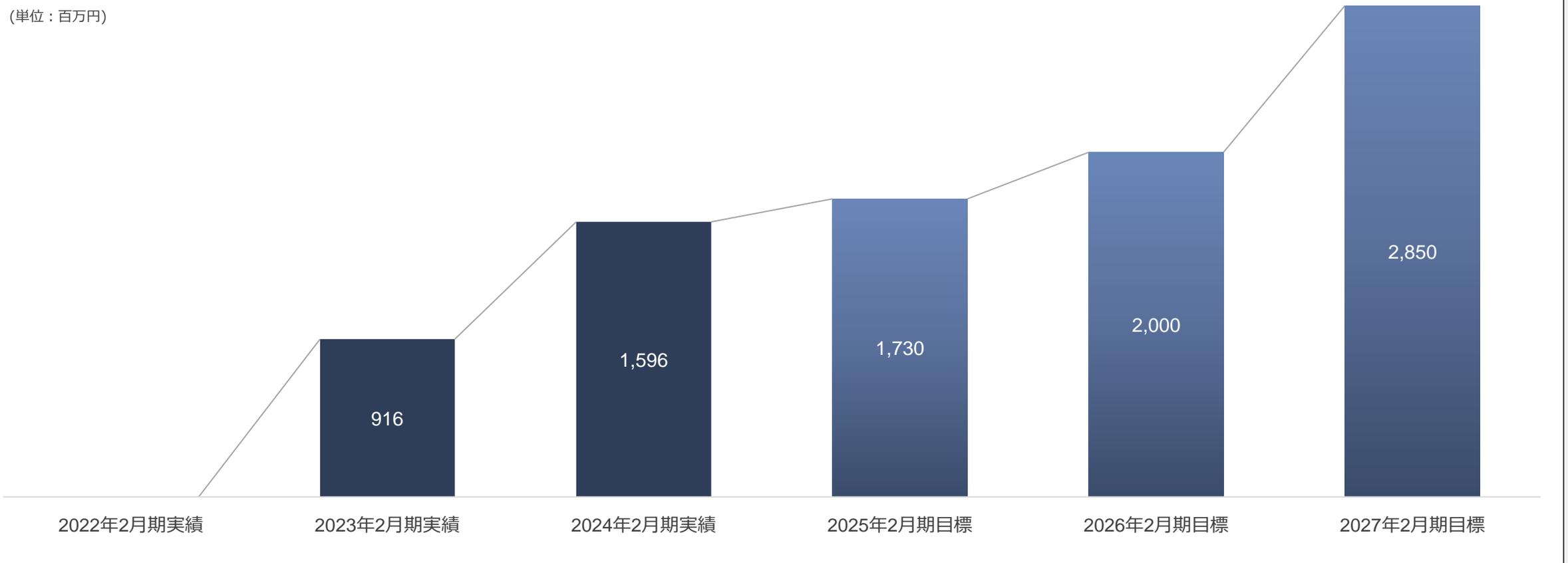
2030年の行政DX・スマートシティ未来予想図※1



※1: 出所: 2030年市場展望と人材要件: 行政 (行政DX・スマートシティ (都市OS)) (KPMG社※4) ※2: CAGR: 年平均成長率とは、指定した期間に亘る成長率から、1年あたりの成長率として算出した幾何平均  
 ※3: 出所: 国土交通省 都市局「スマートシティの実現にむけて【中間とりまとめ】図-6を元に抜粋・作成 ※4: KPMG: イギリスで設立されたグローバルコンサルティングファーム企業

## DXソリューションの開発・提供による売上高の拡大

(単位：百万円)



- ※ 4つの事業セグメントへの変更に合わせて、過去に遡って、セグメント別の売上高を記載しています。
- ※ 新セグメントのため、現時点で個別のKPIは設定していません。
- ※ スマートシティ事業は、既存のプロパティ・マネジメント事業に加えて、DXソリューション開発・提供等の新規事業による売上拡大を見込んでいます。

# 5

## 会社概要



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	409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AIK	株式会社エフイーアイ	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	プレインクストラボ株式会社	アクター株式会社
	株式会社メタウン	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

### 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

- デジタル田園都市国家構想にも沿った、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ト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



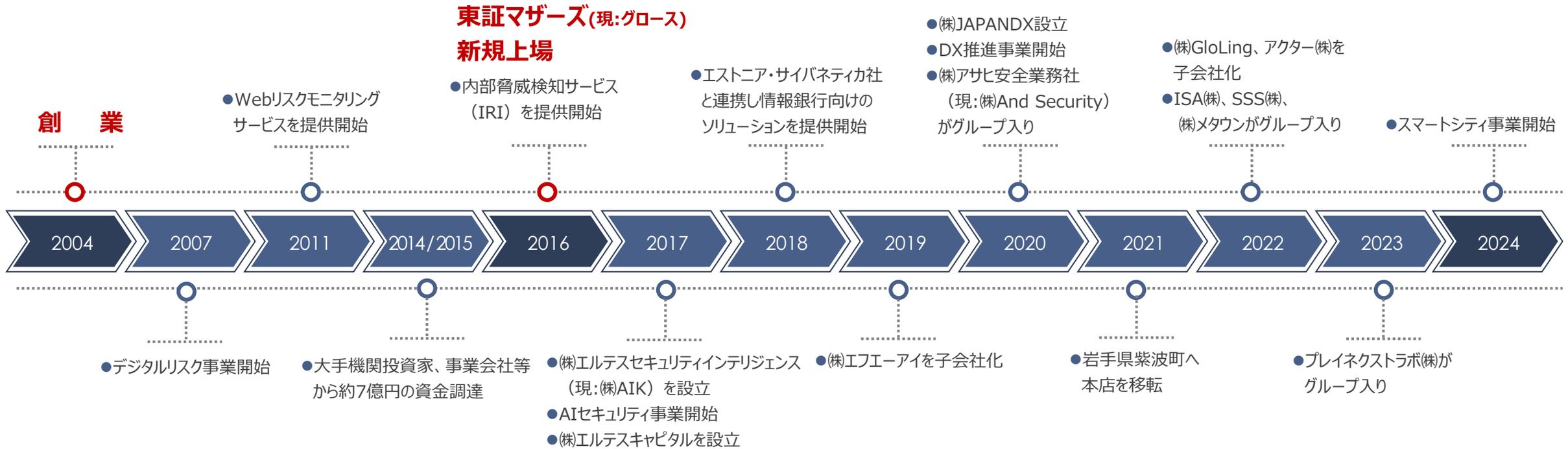
| Meeting Room



| Work Space



## History 2004-2024



### 業界の動向



# 6

## リスク情報



項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化可能性	影響度	対応策概要
ビッグデータの利用規制	事業全般	法令等の改正によりビッグデータの利活用に規制が行われ事業に影響するリスク	低	大	最新の法規制等改正の動きへの定常的把握
情報取得	デジタルリスク事業	ソーシャルメディアからの情報取得に関する制限がかかり事業に影響するリスク	大	大	海外を含めたソーシャルメディアを取り巻く潮流の把握
ソーシャルメディア	デジタルリスク事業	ソーシャルメディアが衰退することにより当社プロダクトのニーズが低下するリスク	低	大	海外を含めたソーシャルメディアを取り巻く潮流の把握
法規制	AIセキュリティ事業	警備業法等をはじめとした法規制に違反するリスク	低	大	内部管理体制をはじめとした法令遵守体制を強化・実践
デジタル田園都市国家構想	DX推進事業	政策変更等により、自治体DX領域の市場環境が大きく変動するリスク	低	大	国政の動向把握

※その他のリスクは有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご覧ください。

## 将来見通しに関する注意事項

本資料には、「将来予想に関する記述」に該当する情報が記載されています。

本記述のうち、過去または現在の事実に関するもの以外は、かかる将来予想に関する記述に該当します。

これら将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報に鑑みてなされた当社の仮定および判断に基づくものであり、これには既知または未知のリスクおよび不確実性ならびにその他の要因が内在しており、それらの要因による影響を受ける恐れがあります。

かかるリスク、不確実性およびその他の要因は、かかる将来予想に関する記述に明示的または黙示的に示される将来における業績、経営結果、財務内容に関してこれらと大幅に異なる結果をもたらすおそれがあります。

また、本資料は有価証券の取得または購入を募集し、またはその申し込みを勧誘するものではなく、本資料またはそれに含まれる情報はいかなる契約または義務の根拠となるものではありません。本資料は当社の有価証券を推奨するものではありません。

当資料のアップデートは今後、有価証券報告書開示時期を目途に行う予定です。次回は、2025年5月に開示予定となります。