

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## エルテス

3967 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年4月19日(火)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

# 2023年2月期がスタートしてから、 早くも3件目のM&Aを公表。 中期経営計画に掲げる「変革と基盤構築」、 さらには「加速度的な成長サイクルの実現」に 向けて、事業体制及び運営組織の刷新にも 取り組む

## ■ 戦略的 M&A の概要

### 相次ぐ戦略的 M&A の実行により、 成長加速に向けた「変革と基盤整備」を本格化

エルテス<3967>は、2022年4月8日付で、2023年2月期に入ってから3件目のM&Aを公表した。デジタルトランスフォーメーション（以下、DX）の進展とともに、デジタルリスクの拡大やIT人材不足などの課題が顕在化するなかで、同社が展開する「デジタルリスク事業」「AIセキュリティ事業」「DX推進事業」の各領域においても、変革を伴う新たな需要や市場が生まれつつあり、同社にとってはまさに事業拡大の好機を迎えている。今回の一連の戦略的M&Aの実行は、こうした需要に迅速に対応し、成長を加速するための基盤構築に狙いがある。

#### 1. 各 M&A の概要とその狙い

##### (1) 北海道札幌市を地盤とする警備会社

2022年3月10日付で、連結子会社の(株)AIKによるISA(株)(及びその子会社のSSS(株))の完全子会社化を公表した。ISAは2011年に北海道札幌市で創業し、大手電機通信工事会社を始めとした強固な顧客基盤を有する成長性のある警備会社である\*。同社グループでは、創業来培ってきたデジタルリスクマネジメントの知見や、最先端のテクノロジーを活用することで、「デジタルとリアルが融合する新たな警備事業」の創出を目指しており、本件を機に、ISA及びSSSの警備事業における知見とAIKのDXソリューションの相乗効果により、AIセキュリティ事業の展開を加速する方針である。

\* ISAの直近の業績(2021年3月期)は、売上高が408百万円、営業利益30百万円、SSSの直近の業績(2021年1月期)は、78百万円、営業利益4百万円となっている。

### (2) 急成長のシステム開発支援会社

2022年3月18日には、システム開発支援を手掛ける(株)GloLingの完全子会社化を公表した。GloLingは、金融、物流・製造、小売、行政、通信、教育など幅広い業種・業界の企業に対して、コンサルティングから実装までのシステム開発支援を行っており、過去3年間で約82%増の売上成長を遂げている※1。GloLingのシステム開発支援に同社のセキュリティ領域の知見を付加し、さらなる成長加速を目指すとともに、大規模プロジェクトが増加している Internal Risk Intelligence ※2 におけるエンジニア拡充や、各ソリューション開発の内製化といったシナジーにより、大きな収益貢献を見込んでいる。

※1 GloLingの直近の業績(2021年9月期)は、売上高が231百万円、営業利益が26百万円となっている。

※2 Internal Risk Intelligence(内部脅威検知サービス)は、過去3年間で売上が171%の成長を遂げており、中期経営計画(第1期)においては300%の伸びを目指している成長分野である。

### (3) 地方銀行等実績のあるデジタルマーケティング会社

2022年4月8日には、中国銀行<8382>等にデジタルマーケティング関連(広告運用等)のソリューションを提供しているアクター(株)の完全子会社化を公表した※。アクターは、これまでのノウハウやネットワークを生かし、他の地方銀行や金融機関向けに横展開していく構想を描いており、そのためには営業力や信用力のある企業の後ろ盾を必要としていた。一方、同社にとっても、デジタルマーケティング分野への進出強化(リスクモニタリングとの連携を含む)や、地方銀行グループを始めとする金融業界とのビジネス拡大に向けた足掛かりとして大きなメリットが期待できる。特に本件を機に、金融業界向けに需要が拡大している Internal Risk Intelligence の地方銀行への展開にも注力していく考えだ。

※ アクターの直近の業績(2021年2月期)は、売上高が210百万円、営業利益が62百万円となっている。

## 2. 中期経営計画における位置付け

2022年2月期より同社は、中期経営計画「The Road To 2024」を推進している。新型コロナウイルス感染症拡大をきっかけにDX化への動きが加速するなかで、新たな需要を取り込むために、創業来の「デジタルリスク事業」に加え、「AIセキュリティ事業」及び「DX推進事業」を創設し、事業構造の変革を進めていくことを最大のテーマとしている。また、3年×3期による9年の中長期を視野に入れ、1期目の3年間は「変革と基盤構築」に取り組み、2期目以降での「加速度的な成長サイクルの実現」を目指しており、今回の一連の戦略的M&Aは、まさに「変革と基盤構築」の一環として捉えることができる。

## ■ 事業体制及び組織運営の刷新

### さらなる M&A による事業拡充体制や、 経営効率の実現に向けた運営組織の刷新にも取り組む

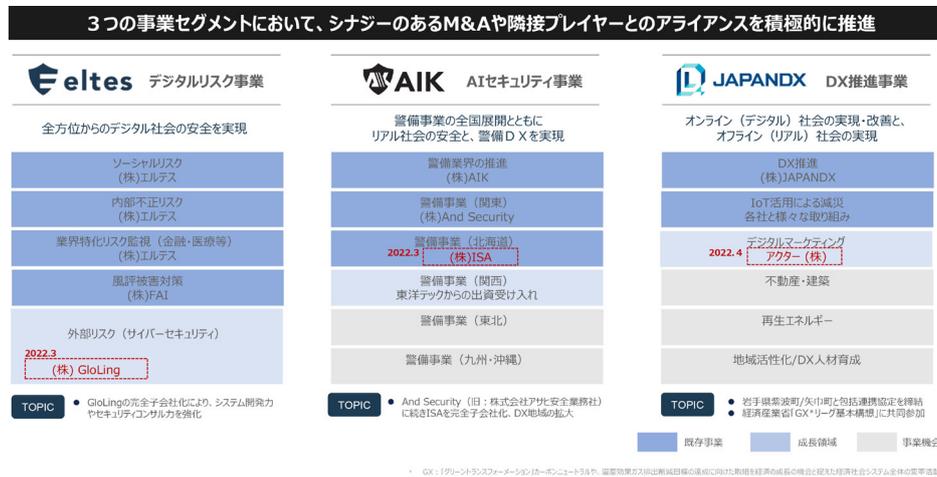
同社は、中期経営計画を実現し、成長を確たるものとするため、2022年3月1日付で3つの事業を拡充するための体制を確立するとともに、組織運営の刷新にも取り組んでいる。

事業体制及び組織運営の刷新

1. 事業拡充に向けた体制作り

3つの事業ごとに拡充すべき領域を定め、さらなる M&A 等を通じてカバーしていく体制となっている。「デジタルリスク事業」では、今回の M&A によりシステム開発支援や金融業界向けの領域を強化したが、今後は、医療業界向けやサイバーセキュリティの領域へ拡充していく。「AI セキュリティ事業」では、各地方の警備会社を対象として全国への展開を目指している。また、地方自治体や企業の DX 化を支援する「DX 推進事業」では、DX 推進、IoT による減災、不動産・建築、再生エネルギー、DX 人材育成 / 地域活性化など、様々な領域を視野に入れており、地方が抱える社会課題を広くデジタルの力で解決することで、官民一体となった「スマートシティ構想」や、政府が掲げる「デジタル田園都市国家構想」の実現にも貢献していく方針である。

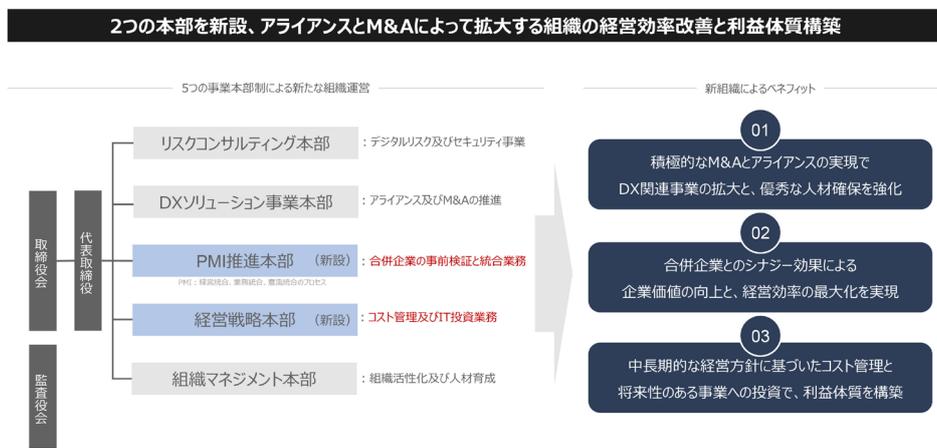
事業拡充に向けた体制



2. 組織運営の刷新

事業拡充に向けた体制作りに加え、同社は新たに「PMI 推進本部」と「経営戦略本部」を設立した。M&A によって拡大を続ける組織の経営効率を改善し、グループ全体での利益体質の改善を図るところに目的がある。

組織運営の刷新



本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## ■ 弊社の注目点

### 業界イノベーションなど「デジタルリスク企業」の先を見据えた 大きな視点から中長期での事業拡大に注目

弊社でも、相次ぐ M&A の実行は足元業績の拡大に貢献するだけでなく、中長期の成長を加速するための重要な転機として注目している。これまで環境の変化を先取りしてきた同社であるが、いよいよ本格的な事業拡大に向けて、外部・内部の両面で条件が整ってきたことが背景にあると捉えることができよう。また、事業拡充体制や組織運営の刷新からも明らかのように、今後も M&A とその後の PMI（統合プロセス）が重要な成長戦略のカギを握っており、さらなる追加的な動きにも注意を払う必要がある。環境変化に伴う業界再編の流れなどから、M&A の環境は総じて追い風にあると見られるが、単純なたし算や通常想定されるシナジー効果だけにとどまらず、同社ならではの新たな価値創造（業界イノベーションやスマートシティ等への進出）をいかに実現していくのか、そういった大きな視点から中長期での事業拡大に期待したい。

## ■ 成長戦略

### 3つの事業の推進により「変革と基盤構築」に取り組む。 特に、成長性の高い領域、市場規模の大きな領域へと展開

#### 1. 中期経営計画と数値目標

既述のとおり、2022年2月期よりスタートした中期経営計画（1期目）については「変革と基盤構築」に取り組み、2期目（2025年2月期）以降での「加速度的な成長サイクルの実現」を目指すシナリオとなっている。特に、これまで主戦場としてきた「SNS 炎上対策」というニッチな成長領域で圧倒的なポジションを維持しながら、新たなセグメントでは成長率の高い領域、もしくは市場規模が大きい領域へ展開する方針であり、デジタル技術を軸としたユニークな事業基盤の構築により、3つの事業セグメントをそれぞれ伸ばしていく計画である。最終年度となる2024年2月期までに売上高7,000百万円（3年間の平均成長率は52.1%）、EBITDA1,000百万円の達成を目指している。なお、2022年4月13日に発表した2022年2月期連結決算では、2ケタ増収・各利益が黒字化し、デジタルリスク事業が好調に推移した様子も見て取れる。

成長戦略

中期経営計画

(単位：百万円)

	21/2期 実績	22/2期 計画	23/2期 計画	24/2期 計画	平均成長率
売上高	1,989	3,000	4,500	7,000	52.1%
デジタルリスク事業	1,745	2,000	2,900	4,200	34.0%
AIセキュリティ事業	203	850	1,200	2,200	121.2%
DX推進事業	43	150	400	600	139.7%
EBITDA	-424	140	350	1,000	-

注：各数値は2021年10月18日公表のもの

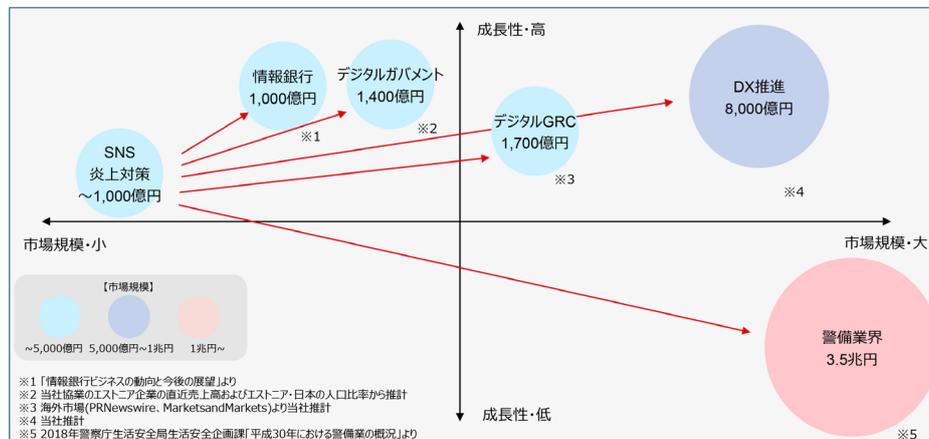
出所：「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」よりフィスコ作成

2. 対象市場の規模と成長性のイメージ

これまでの「SNS 炎上対策」というニッチな成長領域に加え、高い成長性が期待でき、かつ市場規模も大きい「DX推進」「デジタルガバメント」「情報銀行」「デジタルGRC※」等の領域へ展開していく。また、市場規模が巨大であり、DX化による変革余地も大きい「警備業界」への本格参入も目論んでいる。

※ リスクマネジメント（ガバナンス、リスク、コンプライアンス）におけるDX化。

市場規模と成長性のイメージ



出所：決算説明資料より掲載

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp