

---

# Technologies For Digital Risk

---

2021年2月期  
決算説明資料

2021年4月20日

<b>会社名</b>	株式会社エルテス	<b>代表者</b>	代表取締役 菅原 貴弘
<b>所在地</b>	東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビルディング 6階		
<b>資本金</b>	814百万円 (2021年2月末時点)	<b>従業員数</b>	235名 (2021年2月末時点・連結)
<b>事業内容</b>	<b>デジタルリスク事業セグメント</b>	<b>(株)エルテス、(株)エフイーアイ</b> ・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PCログ等の解析によって、情報漏洩や労務リスクを検知	
	<b>AIセキュリティ事業セグメント</b>	<b>(株)エルテスセキュリティインテリジェンス、(株)アサヒ安全業務社、(株)S&amp;T OUTCOMES</b> 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	
	<b>DX推進事業セグメント</b>	<b>(株)エルテス、(株)JAPANDX</b> 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等	

# 1. 2021年2月期 決算概要

## 2. 2022年2月期 通期業績予想

## 3. 今後の取り組み : 中期経営計画



## エグゼクティブサマリ

### 連結 売上高

**1,989**百万円

前年同期 1,963百万円

- 上期コロナ禍での営業活動低下により売上減少するも、第3四半期からは回復し、通期実績は前年対比増収

### 連結 営業利益

**▲333**百万円

前年同期 186百万円

- 来年度以降の成長を見据え、新規事業・マーケティング・人材採用への積極的な投資を継続

### 連結 純利益

**▲529**百万円

前年同期 86百万円

- 有価証券評価損およびオフィス再編費用による特別損失が発生。

## 連結損益計算書

- 新型コロナの影響により営業活動が縮小。受注・契約数は前期比で減少。
- 一方、新型コロナを契機とする炎上リスクや、クラスター発生リスク、誹謗中傷問題、DX化への取組など**当社の新たな事業機会となる環境**も発生。
- そこで、AIセキュリティ・DX推進の新規事業セグメントを立上げ、マーケティング投資、人材採用の加速など、**来年度以降に向けた先行投資を積極的に実施**。

(単位：百万円)	2020年2月期 連結実績	2021年2月期 連結実績	増減額
売上高	1,963	<b>1,989</b>	26
営業利益	186	<b>▲333</b>	▲519
経常利益	174	<b>▲357</b>	▲531
親会社株主に帰属 する当期純利益	86	<b>▲529</b>	▲615

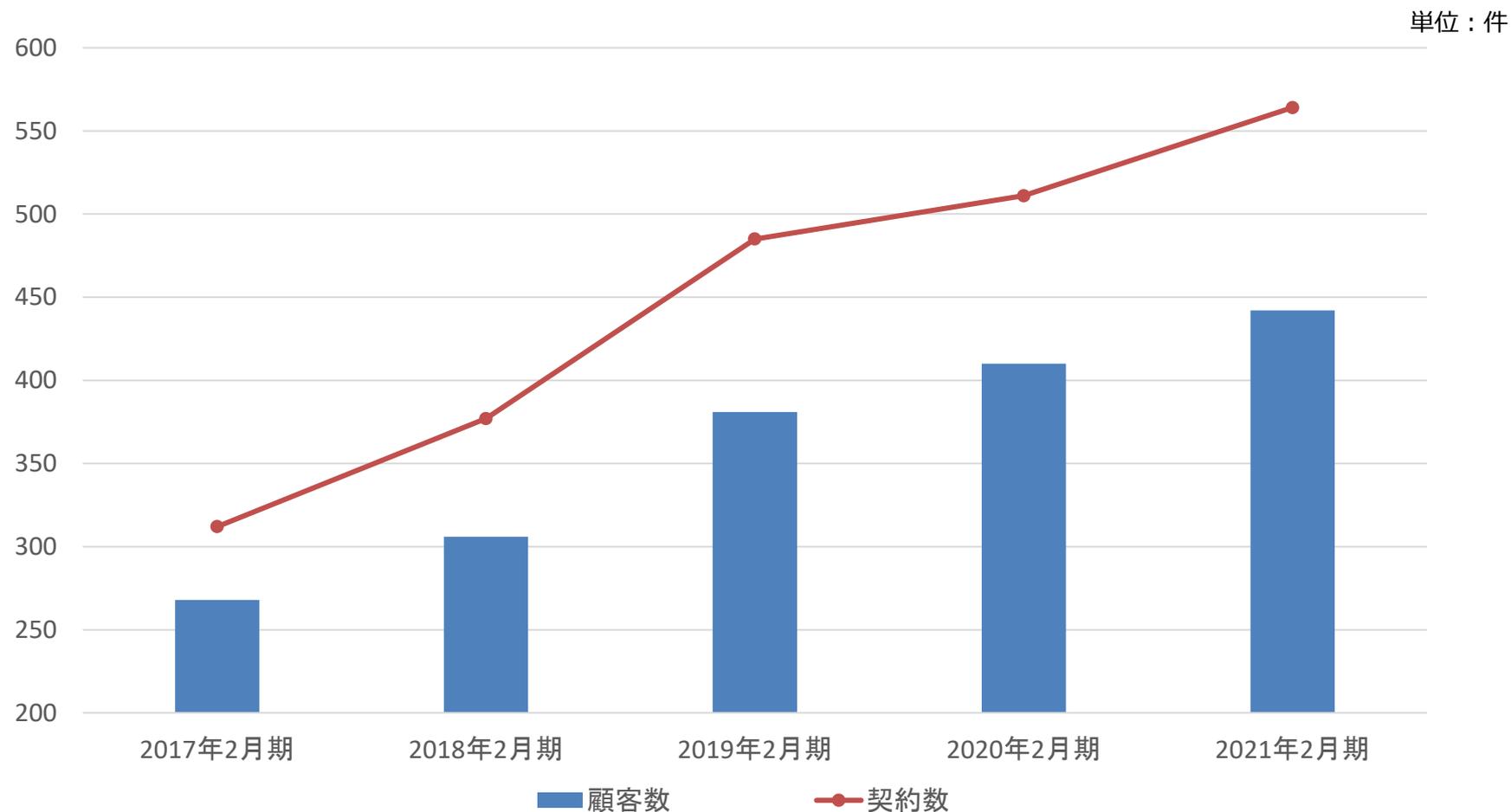
## セグメント情報

- **2021年2月期より新たな注力領域としてAIセキュリティ事業・DX推進事業を新規設立。次年度以降のより新たな成長につながる投資を積極的に実施。これらにより、前期比で営業利益は減益。**

		2020年2月期 連結実績	2021年2月期 連結実績	増減額
	(単位：百万円)			
デジタルリスク事業	売上高	1,866	<b>1,745</b>	▲121
	営業利益	650	<b>342</b>	▲308
AIセキュリティ事業	売上高	71	<b>203</b>	132
	営業利益	▲17	<b>▲50</b>	▲33
DX推進事業	売上高	31	<b>43</b>	12
	営業利益	▲27	<b>▲101</b>	▲74
全社・調整額	売上高	▲4	<b>▲2</b>	2
	営業利益	▲418	<b>▲523</b>	▲105
連結	売上高	1,963	<b>1,989</b>	26
	営業利益	186	<b>▲333</b>	▲519

## デジタルリスク事業 顧客数・契約数

▶ 顧客数・契約数とも伸長し、顧客基盤は引き続き拡大中

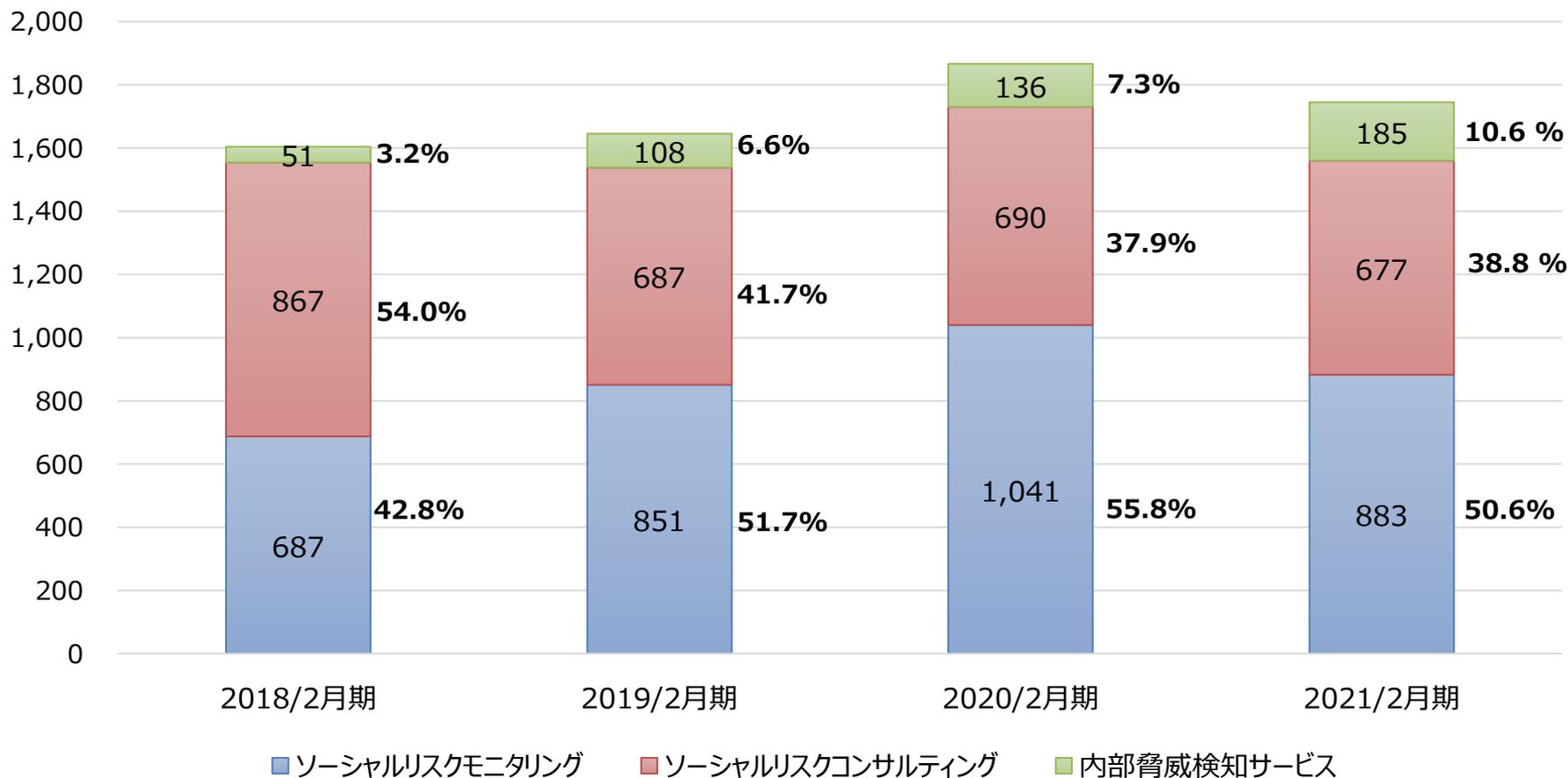


## サービス別売上高 推移

- コロナ禍で、予防的要素の強いソーシャルリスクモニタリングの売上が低下
- テレワークなどの増加で新たなニーズもあり、内部脅威検知サービスは増加

### デジタルリスク事業 サービス別売上高推移

単位：百万円



## 連結貸借対照表

### ➤ 流動資産

大きな変動なし

### ➤ 固定資産

アサヒ安全の子会社化に伴うのれんの増加が主因

### ➤ 負債

アサヒ安全の子会社化による借入金の増加、オフィス再編費用引当金の増加が主因

(単位：百万円)	2020年2月期 連結実績	2021年2月期 連結実績	増減額
流動資産	1,578	<b>1,546</b>	▲32
固定資産	483	<b>886</b>	403
負債	359	<b>1,159</b>	800
純資産	1,703	<b>1,274</b>	▲429
総資産	2,063	<b>2,433</b>	370

## 連結キャッシュ・フロー計算書

- **営業キャッシュ・フロー**  
税引前利益減少
- **投資キャッシュ・フロー**  
投資有価証券、子会社株式の取得による減少
- **財務キャッシュ・フロー**  
長期借入金による収入

(単位：百万円)	2020年2月期 連結実績	2021年2月期 連結実績	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	217	<b>▲412</b>	<b>▲629</b>
投資活動による キャッシュ・フロー	<b>▲91</b>	<b>▲457</b>	<b>▲366</b>
財務活動による キャッシュ・フロー	<b>▲0</b>	<b>568</b>	568
現金及び現金同等物の 期末残高	1,323	<b>1,021</b>	<b>▲302</b>

## 2021年2月期および足元のTopics ① デジタルリスク事業セグメント

- コロナ禍における情報漏洩・風評被害対策サービスの拡充およびアライアンスの強化を実施したほか、ネット中傷の解決を強みとする弁護士とのマッチングサービスを開始

- 3月4日 【提携】 フーバーブレインとテレワーク推進に向けた業務提携
- 3月25日 【提携】 GRCSとリスク管理体制の確立によるガバナンス強化と企業価値向上の推進に向けた業務提携
- 5月19日 【研究】 プライバシー保護深層学習技術を活用した不正送金検知の実証実験において金融機関5行との連携を開始
- 5月29日 【製品】 ネット中傷や風評被害を最小化する「モニタリオン」の試験提供を開始
- 7月7日 【製品】 ネット中傷や名誉棄損にお困りの方と弁護士をつなぐ新サービス「ネット中傷解決くん」の提供開始
- 8月4日 【提携】 インテックと内部脅威検知サービスの拡販に向けた提携
- 8月26日 【提携】 CTCsと内部脅威検知サービスの拡販に向けた提携
- 11月4日 【提携】 CAICAテクノロジーズと セキュリティ/テレワーク分野でのアライアンス締結
- 11月18日 【製品】 「ネット中傷解決くん」、より簡単に弁護士に相談できる機能をアップデート
- 12月4日 【提携】 アララ社と内部脅威検知サービス拡販に向けた協業推進
- 3月3日 【製品】 「クラウド設定ミス診断」の提供開始
- 4月8日 【製品】 「ネット中傷解決くん」、心理的サポート機能を追加

## 2021年2月期および足元のTopics ② AIセキュリティ事業セグメント

- 新型コロナウイルス対策のためのリスク管理プラットフォームを開発。警備会社を完全子会社化し、警備業界のデジタル化推進サービスの提供を開始

- 4月6日 【提携】 格安ホームセキュリティ「リーフィー」を提供するStroboと包括的な業務提携に合意
- 4月17日 【製品】 新型コロナウイルスに対する従業員感染リスク管理プラットフォーム「FEVE（フィーブ）」を提供開始
- 8月12日 【製品】 従業員感染リスク管理プラットフォーム「feve」、RIZAPに導入開始
- 9月10日 【製品】 従業員感染リスク管理プラットフォーム「feve」、SBI証券に導入開始
- 10月28日 【PR】 「feve」マーケティングアジェンダ2020で採用
- 11月30日 【M&A】 連結子会社による株式会社アサヒ安全業務社の株式取得の発表
- 12月17日 【製品】 新サービス「AIK order」の提供開始
- 12月22日 【提携】 Strobo社とホームセキュリティ領域における資本業務提携契約を締結
- 2月19日 【製品】 警備管制をクラウド化する「スマート警備コネク」を提供開始

## 2021年2月期および足元のTopics ③ DX推進事業セグメント

## ➤ 子会社JAPANDXを設立し、自治体のスマートシティ構想の実現に向けた連携を開始

- 5月26日 【PR】 自治体と民間企業の情報流通プラットフォーム「ジチネットワークス HA×SH（ハッシュ）」の提供開始
- 12月10日 【PR】 DX化、電子政府ソリューション、自治体のデジタル化支援を行う子会社JAPANDXの設立のお知らせ
- 12月16日 【提携】 岩手県紫波町と「地域のデジタル化推進に関する包括連携協定」を締結
- 1月26日 【提携】 子会社JAPANDX、CiP協議会と「デジタルガバメント推進にかかわる包括連携協定」締結
- 2月9日 【PR】 「高松市スーパーシティ構想」の主要な事業者の候補に選定
- 2月9日 【PR】 子会社JAPANDX、ICT先進国エストニアの企業と連携し本格的にデジタル・ガバメント関連事業を開始
- 2月17日 【PR】 「（仮称）南紀スーパーシティ構想」の連携事業者に選定
- 3月8日 【PR】 「延岡市スーパーシティ構想」の主要な事業者の候補に選定
- 3月30日 【提携】 子会社JAPANDX、ドコモ・システムズとパートナー契約を締結し、企業版ふるさと納税（人材派遣型）を推進
- 4月17日 【PR】 「養父市スーパーシティ構想」の主要な事業者の候補に選定
- 4月15日 【製品】 デジタルガバメントに関わるシステムへのセキュリティ対策ソリューションを試験提供開始
- 4月15日 【PR】 12地方公共団体の「スーパーシティ構想」において、主要事業者を選定

1. 2021年2月期 決算概要
- 2. 2022年2月期 通期業績予想**
3. 事業進捗と今後の取り組み

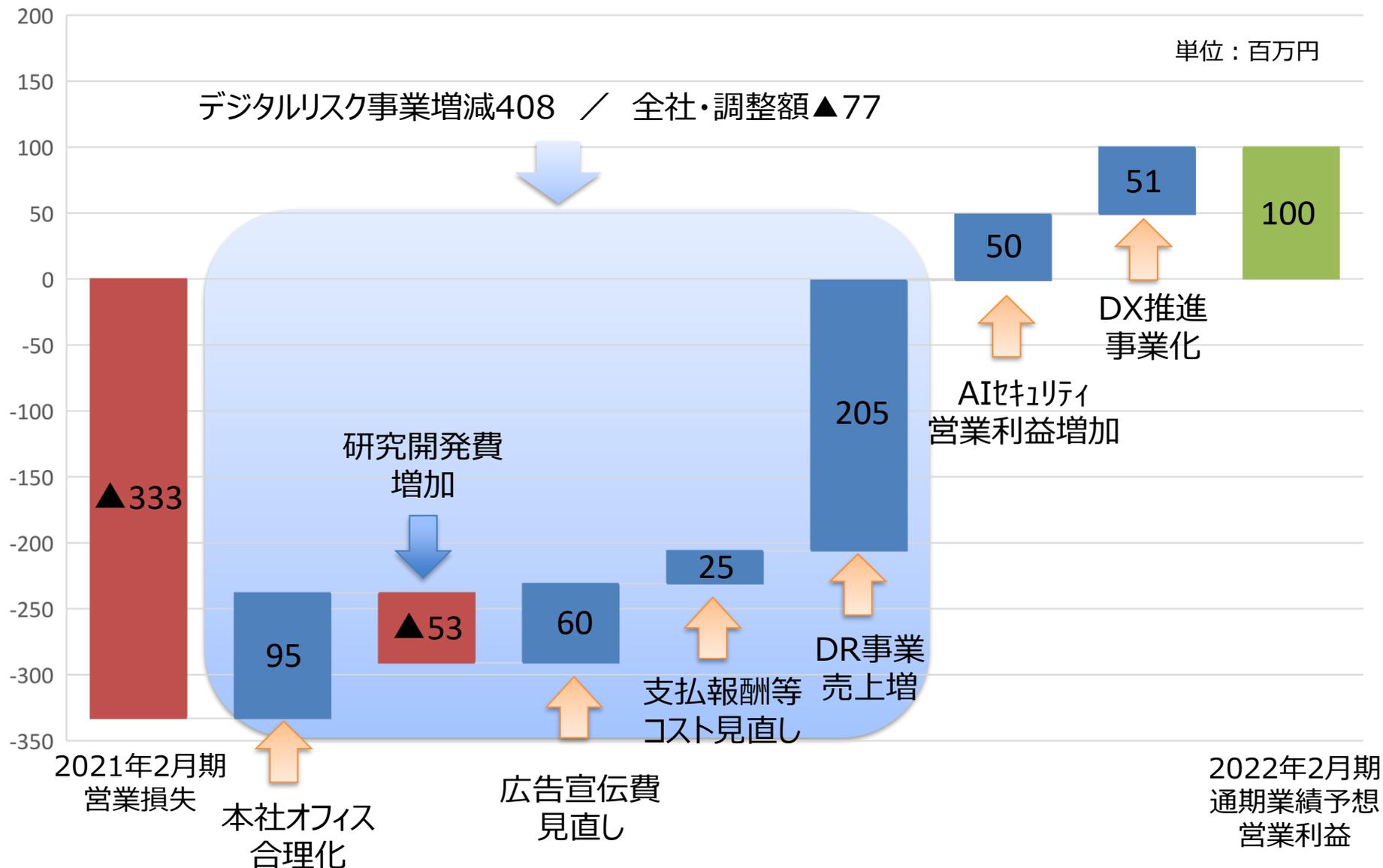


## 連結損益計算書

- デジタルリスク事業においては価値訴求による差別化を図り、プロダクト型のビジネスモデルにより顧客基盤と収益基盤の増大に注力。
- AIセキュリティ事業は規模を拡大するとともに、デジタル化を推進し、警備業界へプロダクト展開を図り、次代の中核事業とすべく売上高および利益面での貢献を企図。
- DX推進事業においてはスーパーシティ構想へのアプローチ強化等、自治体及び企業のDXを支援し、堅守速攻の総合デジタルソリューション企業として、将来の中核事業とすべく基礎作りを実施。

(単位：百万円)	2021年2月期 連結実績	2022年2月期 連結予想	増減額
売上高	1,989	<b>3,000</b>	<b>1,011</b>
営業利益	▲333	<b>100</b>	<b>433</b>
経常利益	▲357	<b>80</b>	<b>437</b>
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲529	<b>40</b>	<b>569</b>

# 連結営業利益予想



## セグメント情報

(単位：百万円)		2021年2月期 連結実績	2022年2月期 連結予想	前期比 増減額
デジタルリスク事業	売上高	1,745	<b>2,000</b>	255
	営業利益	342	<b>750</b>	408
AIセキュリティ事業	売上高	203	<b>850</b>	647
	営業利益	▲50	<b>0</b>	50
DX推進事業	売上高	43	<b>150</b>	107
	営業利益	▲101	<b>▲50</b>	51
全社・調整額	売上高	▲2	<b>0</b>	2
	営業利益	▲523	<b>▲600</b>	▲77
連結	売上高	1,989	<b>3,000</b>	1,011
	営業利益	▲333	<b>100</b>	433

1. 2021年2月期 決算概要
2. 2022年2月期 通期業績予想
3. 今後の取り組み : 中期経営計画



## 中期経営計画概要

### ➤ 中期経営計画策定の目的

- 事業構造を変革し、デジタル技術を軸として新たに『AIセキュリティ事業』、『DX推進事業』を創設し、ユニークな事業基盤を構築。
- SNS炎上対策というニッチな成長領域に加え、新設セグメントでは成長率が高い領域、もしくは市場規模が大きい領域へ展開
- 3年×3期の9年の中長期計画で、加速度的な成長サイクルの実現を目指す。第一期である本計画の期間は「変革と基盤構築」をキーワードとして設定。

### ➤ 全体目標・セグメント目標

- 本中計期間は売上高とEBITDAを財務目標数として設定。
- 2024/02期までに売上高70億円、EBITDA10億円の達成を計画。

### ➤ セグメント毎の主要な取り組み

- デジタルリスク事業
  - 新プロダクトのリリースとアライアンス強化
- AIセキュリティ事業
  - 警備事業向けDXツールのリリース、新規開拓営業とセキュリティオフィサーの育成
- DX推進事業
  - 官民連携の推進、DX人材の積極活用、横展開性の高い商品・サービスの開発

## 中期経営計画

### － The Road To 2024 －

---

## 1. 中期計画のコンセプト

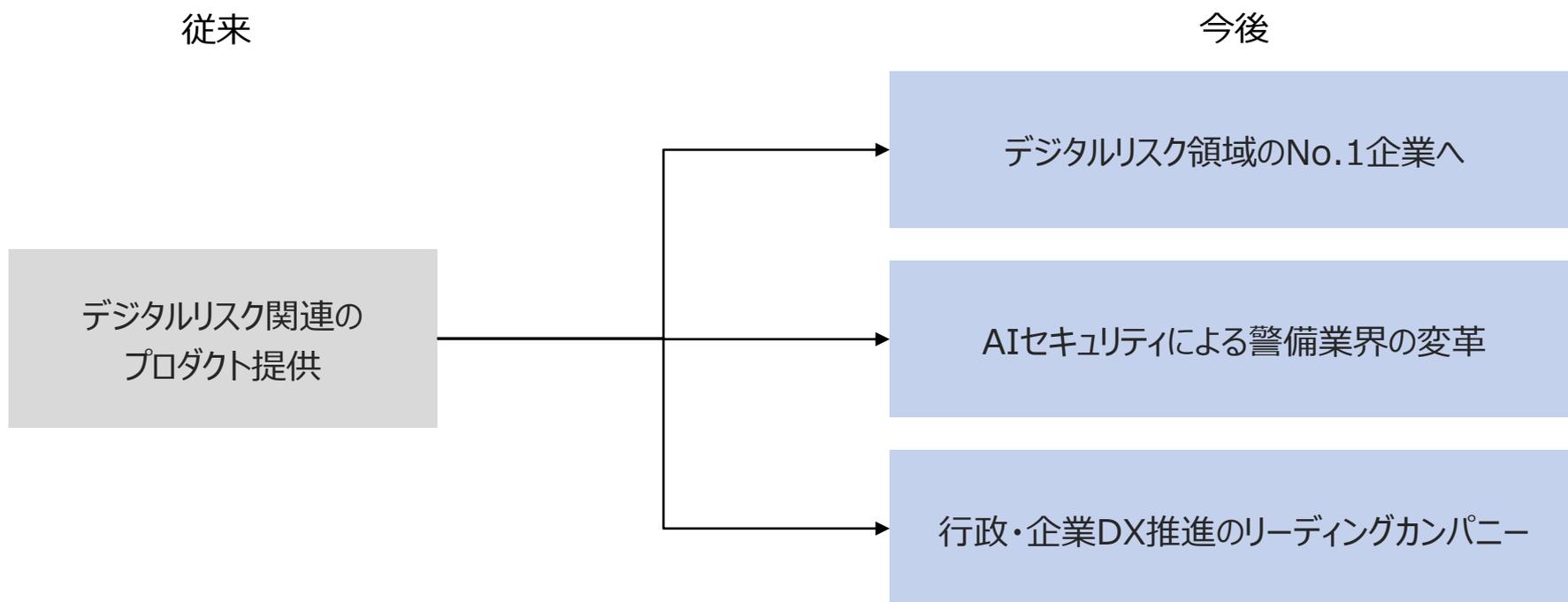
## 2. 達成目標

## 3. 事業戦略

## コンセプト

# 事業構造を変革し、デジタル技術を軸としたユニークな事業基盤を構築

## 事業構造の変革



## 中期計画 “ The Road To 2024 ” の位置づけ

3年×3期の9年の中長期計画で、加速度的な成長サイクルの実現を目指す  
本計画の期間では「変革と基盤構築」をキーワードとする

1期

(2022.2期～2024.2期)

2期

(2025.2期～2027.2期)

3期

(2028.2期～2030.2期)

### 「変革と基盤構築」

既存デジタルリスク事業においては、  
新プロダクトの開発とアライアンスの強化により、  
圧倒的なNo.1企業となる

さらに、既存の収益基盤に依存せず、  
新たな領域にも積極的に進出し、  
一定のポジションを築く

事業拡大により縮小均衡ではなく  
非連続なトップラインの伸長を目指す

### 「加速度的な成長サイクルの実現」

1期で構築した収益基盤を一気に成長させるフェーズ

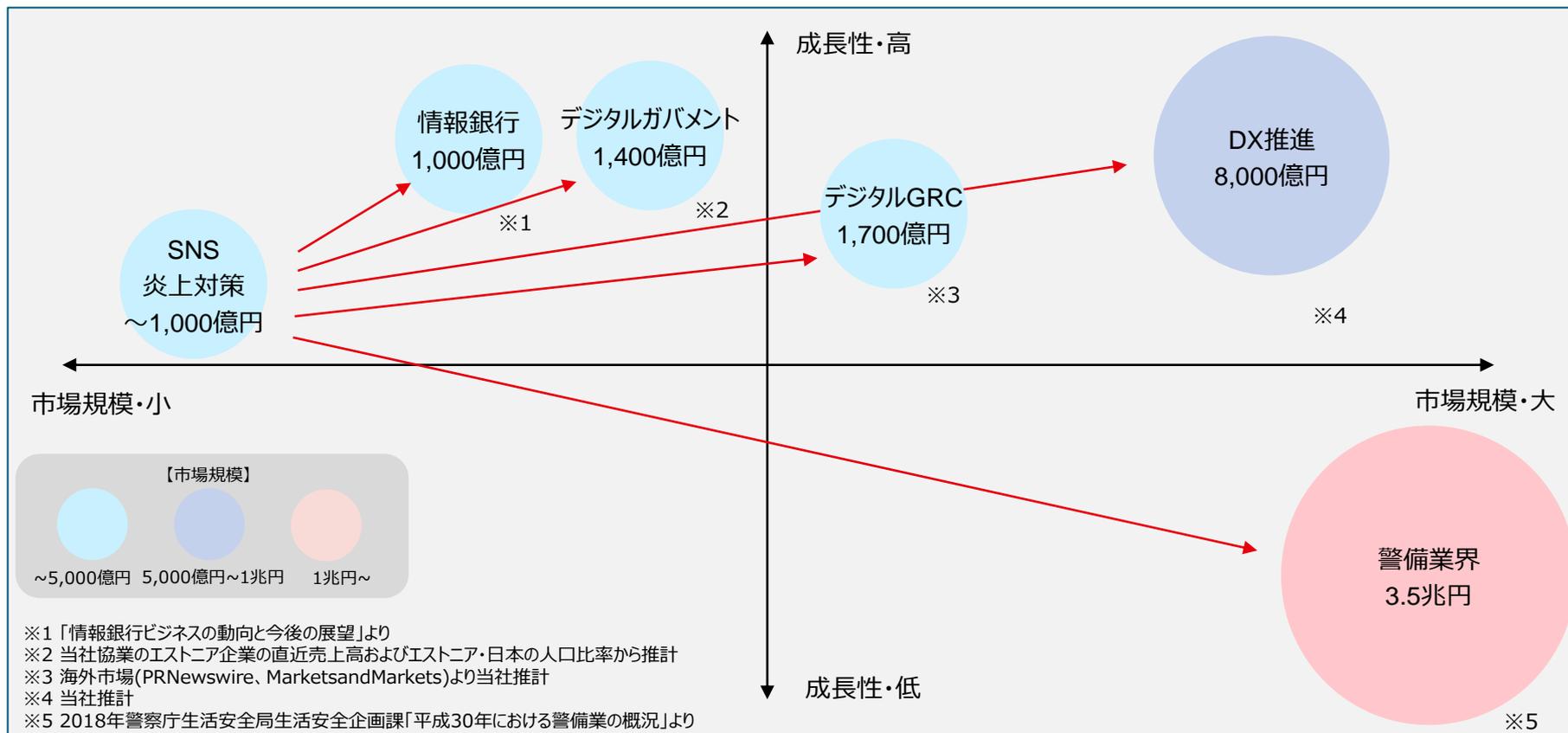
## 本中期計画における事業セグメントの構成

### 1期目は、新設セグメントを含む以下の3つの事業セグメントで推進

	事業概要	主なグループ会社
デジタルリスク事業	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、内部不正検知（情報漏洩や労務リスク検知）などを主に月額制で提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ エルテス</li> <li>・ エフイーアイ</li> </ul>
新設セグメント AIセキュリティ事業	AIやIoTを組み合わせた警備・セキュリティ業界のDX（デジタルトランスフォーメーション）推進 リアルな警備事業も運営	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ エルテスセキュリティインテリジェンス</li> <li>・ アサヒ安全業務社</li> </ul>
新設セグメント DX推進事業	デジタルガバメント領域で幅広く取り組みを推進 - 『デジタルPFI構想』により、地方自治体等の行政や企業のDX化を推進 - DX人財の育成、自治体と企業のマッチング	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ エルテス</li> <li>・ JAPANDX（新設）</li> </ul>

市場規模と成長率イメージ

SNS炎上対策というニッチな成長領域に加え、成長率が高い領域、もしくは市場規模が大きい領域へ展開





1. 中期計画のコンセプト

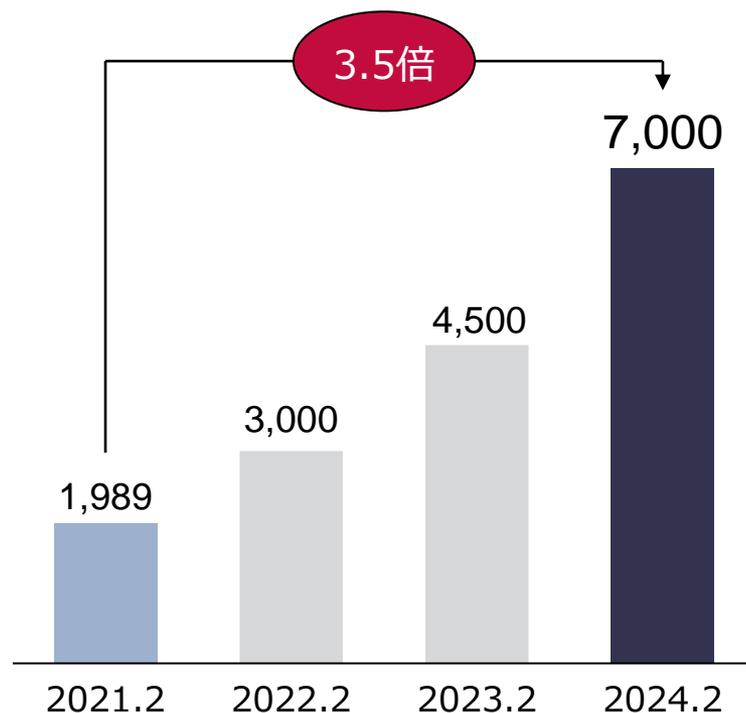
2. 達成目標

3. 事業戦略

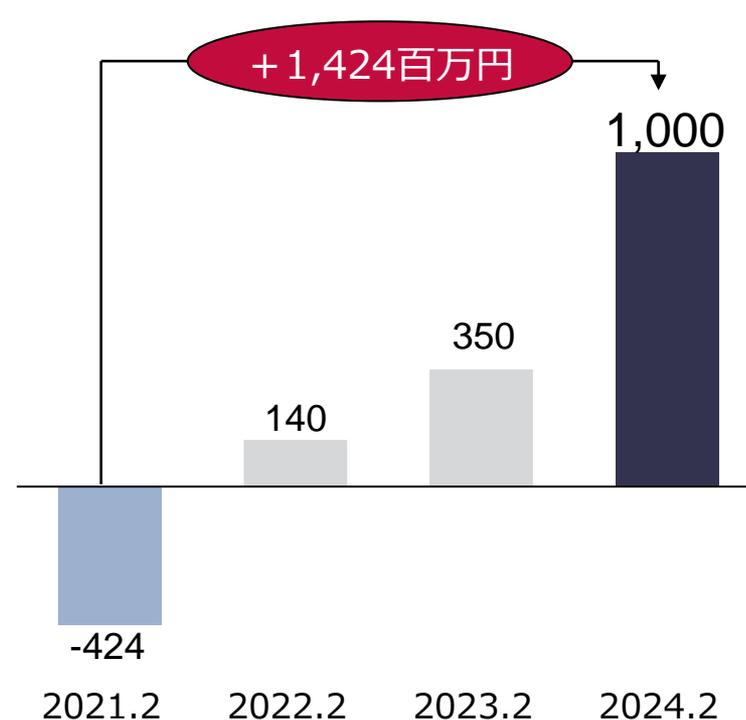
## 目標の骨子

1期では、売上とEBITDAを財務目標指数として設定する  
売上は2021.2期比で3.5倍、EBITDAは10億円を達成する

売上推移 (単位：百万円)



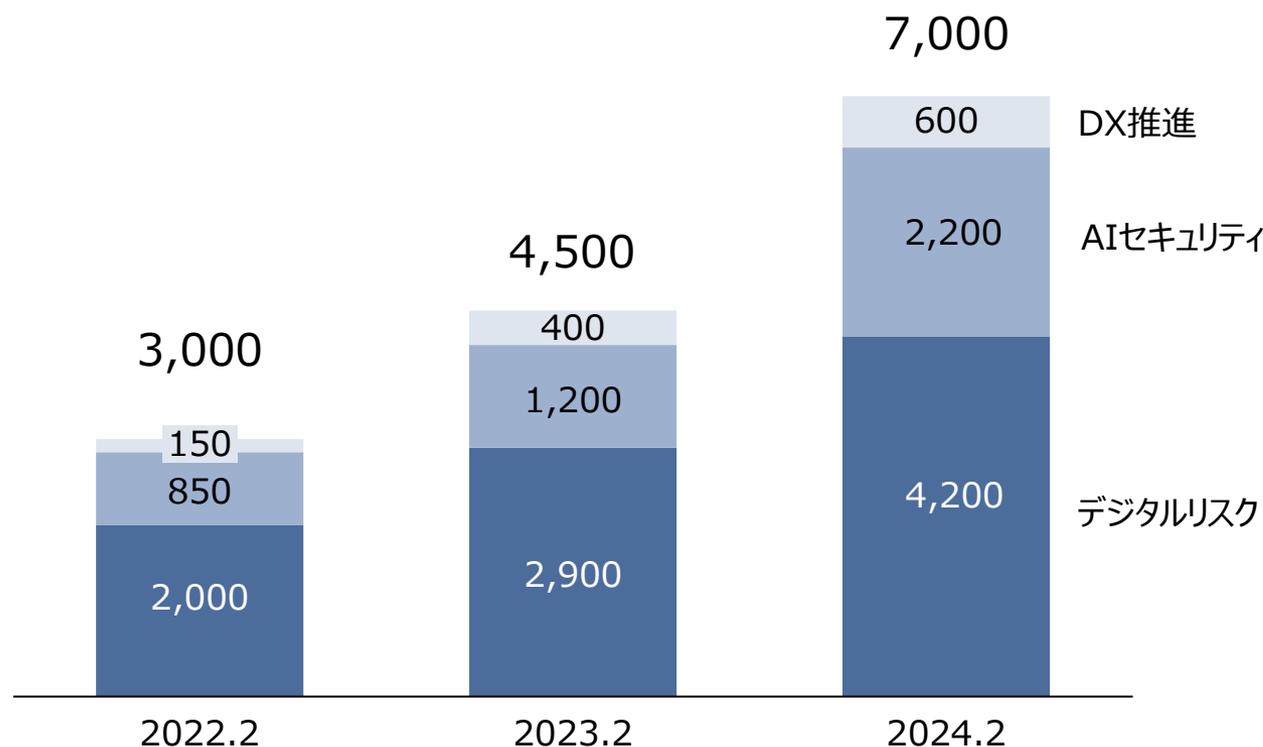
EBITDA (単位：百万円)



売上におけるセグメントポートフォリオ

デジタルリスク事業を中心事業とし、AIセキュリティ、DX推進いずれの事業も新たな収益基盤へと成長させる

(単位：百万円)



## セグメント別の経営指標

## 中期計画達成から逆算し、達成に必要な経営指標を設置

	経営指標	主な取組み	2024.2期の目標値
デジタルリスク事業	クライアント数	新プロダクトのリリースと アライアンスの強化	社数 19,000社 (2021.2期末時点 441社) <small>※SaaSにより大幅に顧客数増加見込み</small>
新設セグメント AIセキュリティ事業	契約警備会社数	警備事業向けDXツールの リリースと営業	2,000社
	ポスト数	新規開拓営業とセキュリティ・ オフィサーの育成	62,000ポスト <small>※1ポストとは所定の場所に常時1名固定配置すること</small>
新設セグメント DX推進事業	行政クライアント数	省庁・自治体などとの連携 推進	30自治体
	企業クライアント数	コンサルタントの確保と 営業施策	10社

目標達成に向けたリソースの確保

中期計画達成へ向け人材、資金リソースを拡充

	主なグループ会社	人材	資金
デジタルリスク事業		<ul style="list-style-type: none"> <li>SaaS商材の営業・管理に長けた人材の育成・採用強化</li> <li>データアナリスト、エンジニアの人員拡充</li> </ul>	事業成長、外部環境を勘案しつつ必要に応じて、金融機関からのデッドファイナンスやストラテジックパートナーとの資本業務提携等のエクイティファイナンスによる調達を総合的に検討
新設セグメント AIセキュリティ事業	 アサヒ安全業務社	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;Aによる人材の確保</li> <li>警備事業・DX化人材の採用強化</li> <li>グループ内人員最適化を目的とした配置転換</li> </ul>	将来的なIPOを見越した外部資本の調達を積極的に活用
新設セグメント DX推進事業		<ul style="list-style-type: none"> <li>DX化人材の採用強化</li> <li>グループ内人員最適化を目的とした配置転換</li> </ul>	将来的なIPOを見越した外部資本の調達を積極的に活用

1. 中期計画のコンセプト

2. 達成目標

3. 事業戦略

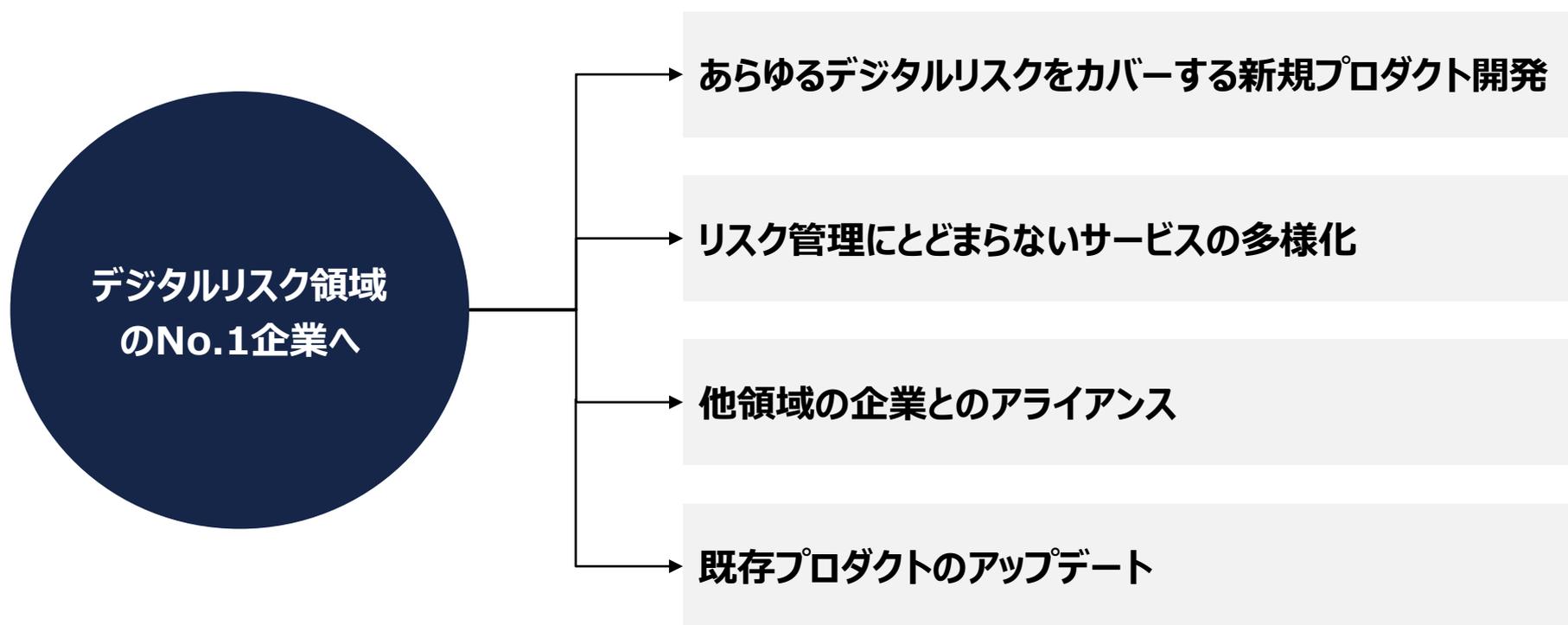
## デジタルリスク事業

デジタルリスク事業の戦略概要

No.1企業のポジショニング確立のため、サービスの進化と多様化を図る

事業ミッション

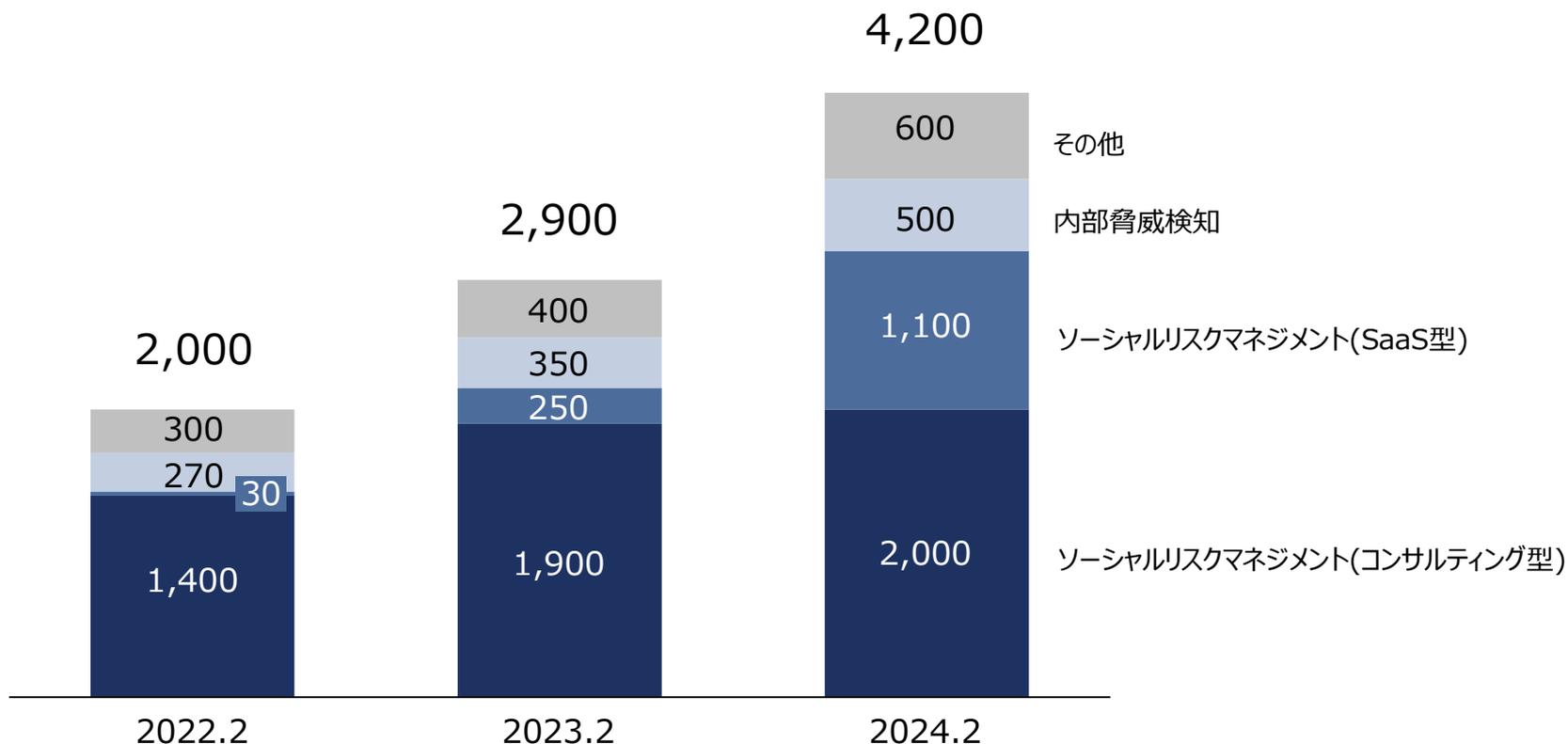
達成に向けた戦略



## デジタルリスク事業の売上目標

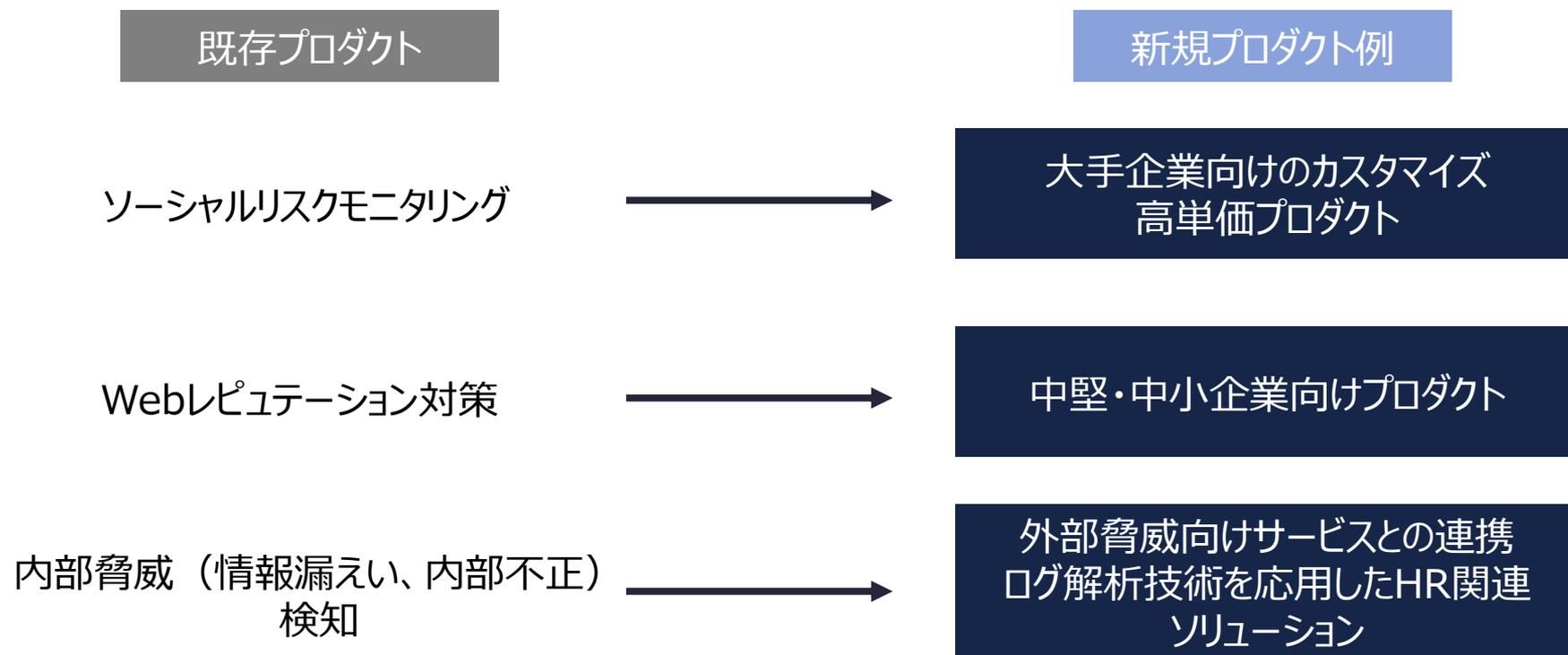
# Web完結型少額契約の新規プロダクト売上を成長ドライバーとして設定

(単位：百万円)



新規プロダクトの開発：あらゆるデジタルリスクをカバーする新規プロダクト

## 既存プロダクトのノウハウを活かして、新規プロダクトを継続展開



新規プロダクトの想定ターゲット顧客

新たなターゲットクライアントを想定した新規プロダクトを展開

大企業  
(年商500億円以上)

中堅・中小企業  
(年商5億円以上)

小規模・個人事業  
(年商5億円未満)

約20万社



現在の主要クライアント層  
(既存クライアントの約6割を占める)

個別ニーズに応じられる  
カスタマイズサービスの提供

約400万社

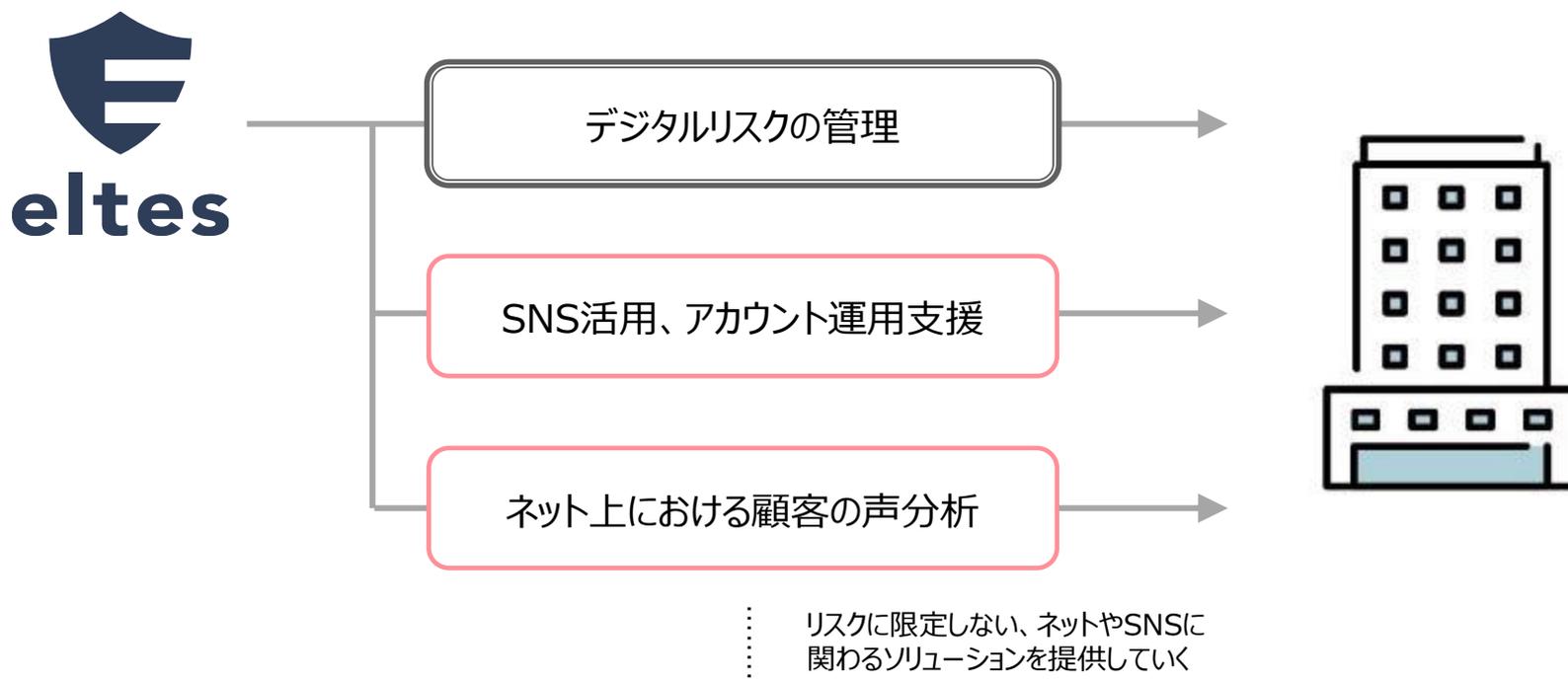


新たなクライアントターゲット層

D2C事業者向け、  
インフルエンサー・著名人  
向けなどのソリューション

## リスク管理にとどまらないサービスの多様化

既存クライアントの需要に応えるため、提供サービスを多様化することで顧客あたりの単価を向上



他領域企業とのアライアンス

積極的にアライアンスを構築することで、新たなソリューションを開発

アライアンスイメージ例



## 既存プロダクトのアップデート

自社にしかないデジタルリスクのビッグデータを活用し、AIによるより高精度化と目視による監視効率の向上を実現

### エルテスの持つデータ

- あるテキストがポジティブかネガティブかの判別データ
- あるワードの投稿が炎上につながる可能性データ
- 炎上時の効果的な対策データ



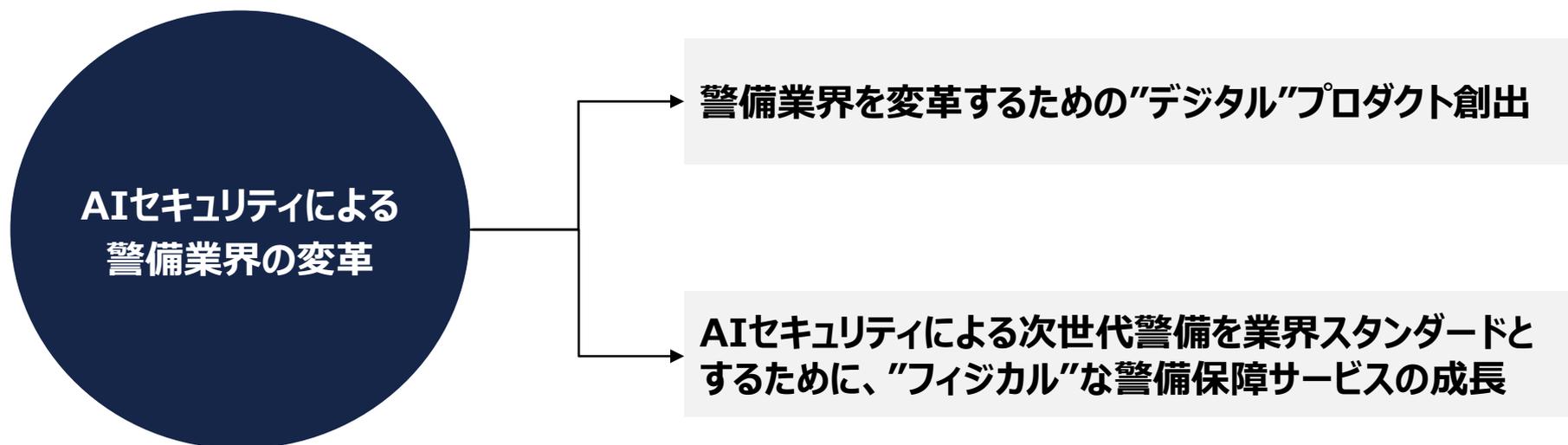
さらなるAIの活用によって  
**効率的かつ低コスト**に  
炎上可能性を探知可能に

## AIセキュリティ事業

## デジタルとフィジカルの両面で、警備業界の変革をリードする

事業ミッション

達成に向けた戦略

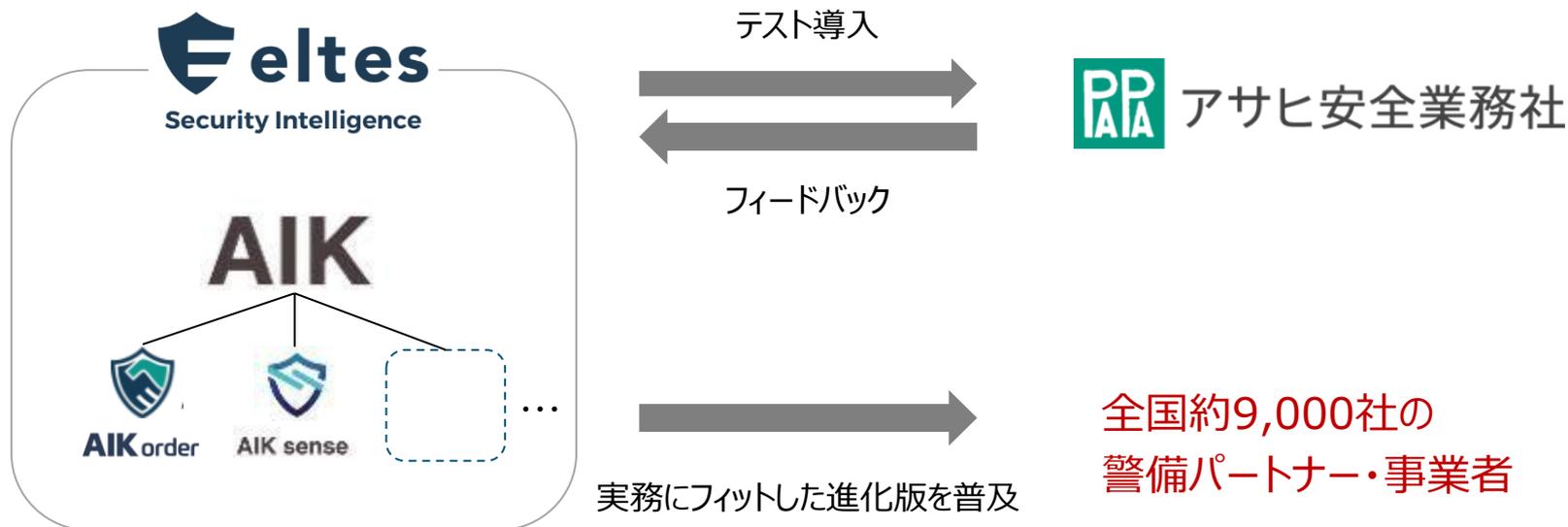


AIセキュリティ事業 成長モデル

フィジカルな警備事業をグループ内に持つことで現場発の実践的なプロダクトを創出可能

デジタルソリューション開発

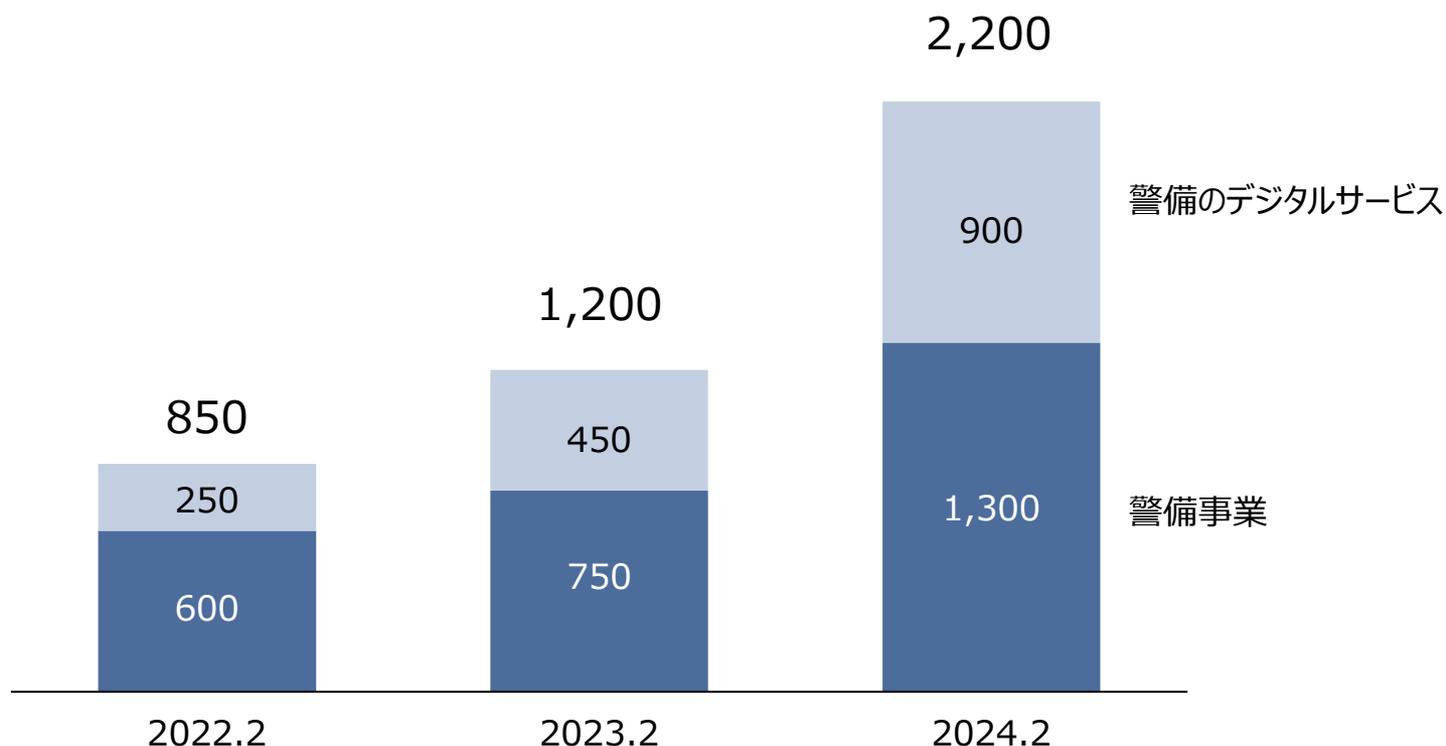
警備事業



## AIセキュリティ事業の売上目標

フィジカルな警備事業とのシナジーにより、警備のデジタル化サービスを垂直的に立ち上げる

(単位：百万円)



## 警備業界を変革するためのプロダクトの創出①

### 警備業界の問題に対応したデジタルソリューションを開発



## 警備業界を変革するためのプロダクトの創出②

# 警備の受発注を効率化するプラットフォーム「AIK order」と リーズナブルなホームセキュリティを実現する「AIK sense」をリリース

AIK order



警備会社と依頼者をマッチング  
煩雑な手続き(条件交渉、契約前後書面)をwebUI上で完結

AIK sense



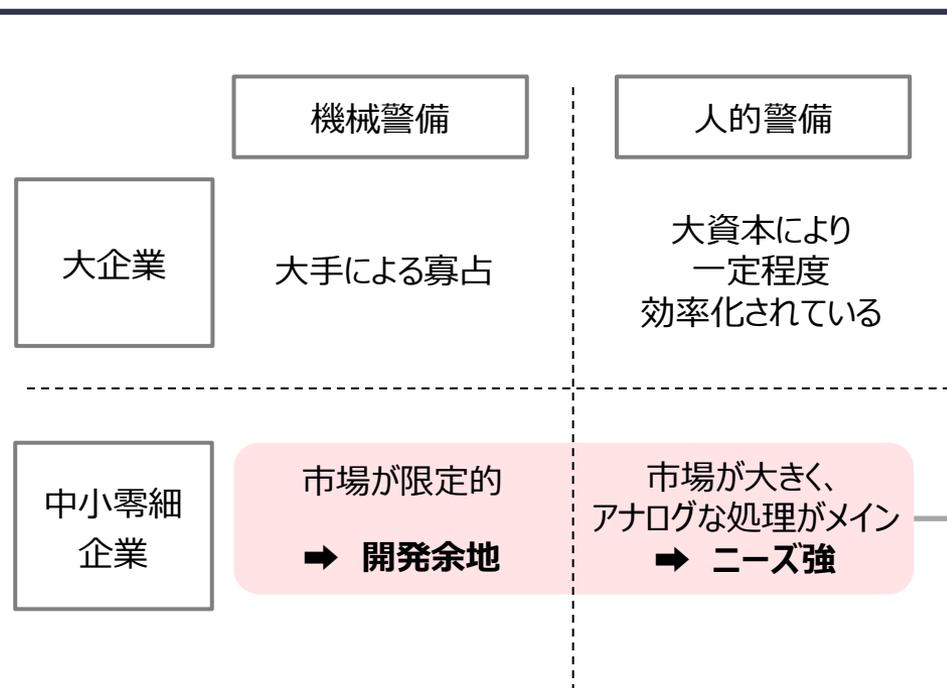
※21年4月リリース予定

センサー・スマホAPPのみでホームセキュリティを導入可能  
パートナー警備会社による駆け付け警備も提供

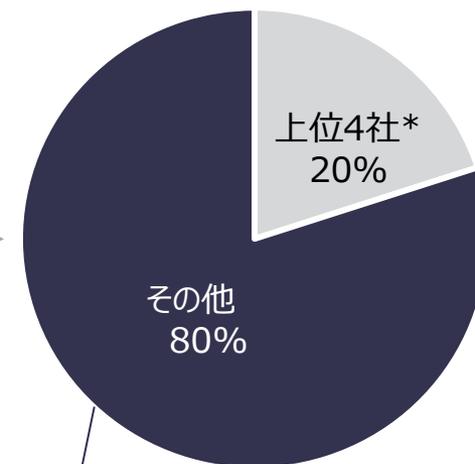
### 警備業界を変革するためのプロダクトの創出③

## 警備業界には広大なデジタル化余地が存在

### 警備業界のデジタル化余地



警備業界市場規模3.5兆円の  
シェアマップ



\* 当社推計  
大手事業者の「警備保障事業」に係る売上高により推計

中小零細中心に9,000社  
で、3兆円弱の市場規模

フィジカルな警備業界での一定の地位の確立

昨年度にグループ化したアサヒ安全業務社に加え、  
M&Aやアライアンス締結により、今後警備事業の展開領域を強化

警備業界の区分

1号警備業務：常駐施設警備や機械警備など

2号警備業務：交通誘導警備や雑踏警備など

3号警備業務：貴重品運搬警備や核燃料物質等  
危険物運搬警備など

4号警備業務：身辺警備



アサヒ安全業務社

M&A・アライアンスに  
より強化



(株)アサヒ安全業務社 100%子会社

## DX推進事業

## DX推進事業の戦略概要

# 独自の視点で、行政/企業のDX推進を促進する事業を立ち上げ

事業ミッション

達成に向けた戦略

行政・企業DX推進の  
リーディングカンパニー

### 行政との連携によるDXプロダクト推進

- ・スーパーシティ構想に向けた連携事業者としてDX化を提言
- ・先端DXサービスの創出と実現に向けたロードマップ提案
- ・自治体DXを担う人財\*教育／育成と派遣事業

\*本資料上では、ITスキルの高い人材をDXの要と認識し【人財】と定義しております。

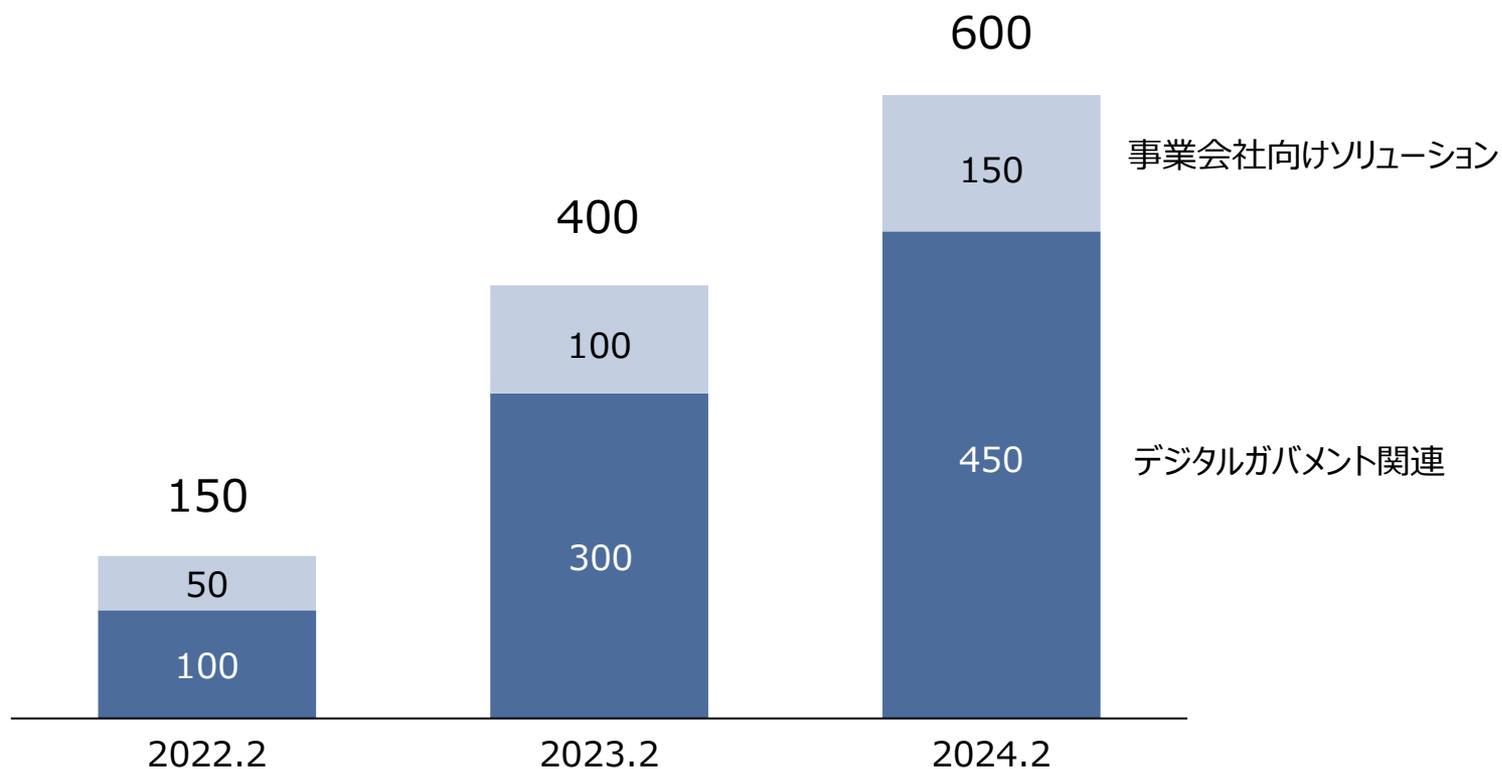
### 自治体向けDXサービスでの経験を活かした企業向け プロダクト推進

- ・CSR推進につながる企業価値向上に向けた取り組み提案
- ・業務プロセス変革に向けた、より深化したDX化支援を推進

## DX推進事業の売上目標

先行者優位が獲れるデジタルガバメント領域を強化し、同領域への進出を目指す事業会社へも横展開を目指す

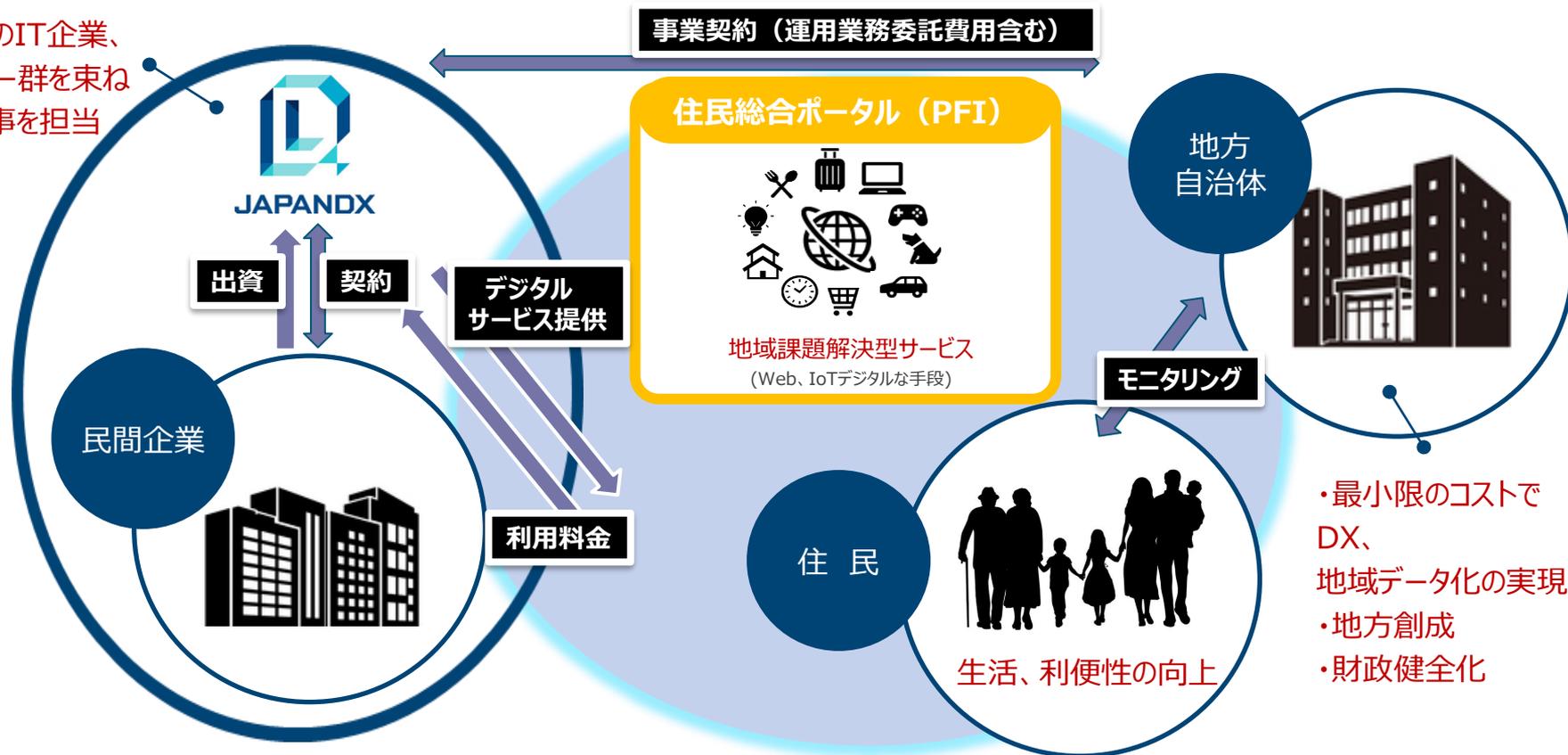
(単位：百万円)



## 行政・公共分野へのデジタルサービスのソリューション開発／提供

デジタルPFIの形を取ることで、民間企業の費用負担・スポンサー（広告など）により運用・開発コストの低減を実現

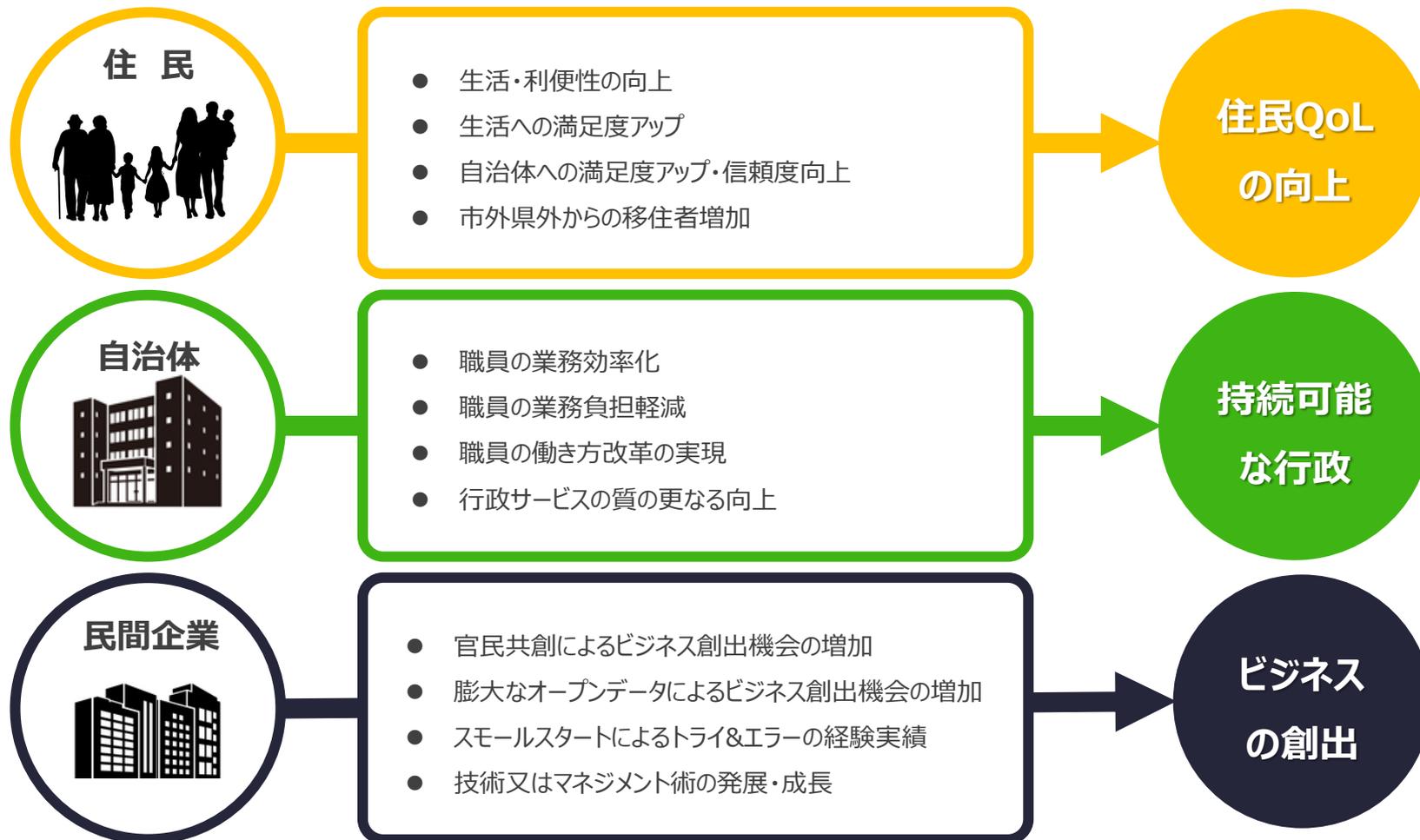
最先端のIT企業、  
スポンサー群を束ね  
主幹事を担当



\* デジタルPFIとは、民間企業が有するサービスやテクノロジーを集結し、地方自治体に効果的に還元することで、住民生活の向上ならびに自治体のデジタルトランスフォーメーション(DX)を強力に後押しすることを目的とした構想です。ICTを活用した地域課題解決型サービスの導入を推進し、住民・自治体・民間企業団が相互にメリットを得ながら機動的に推進することを目指します。

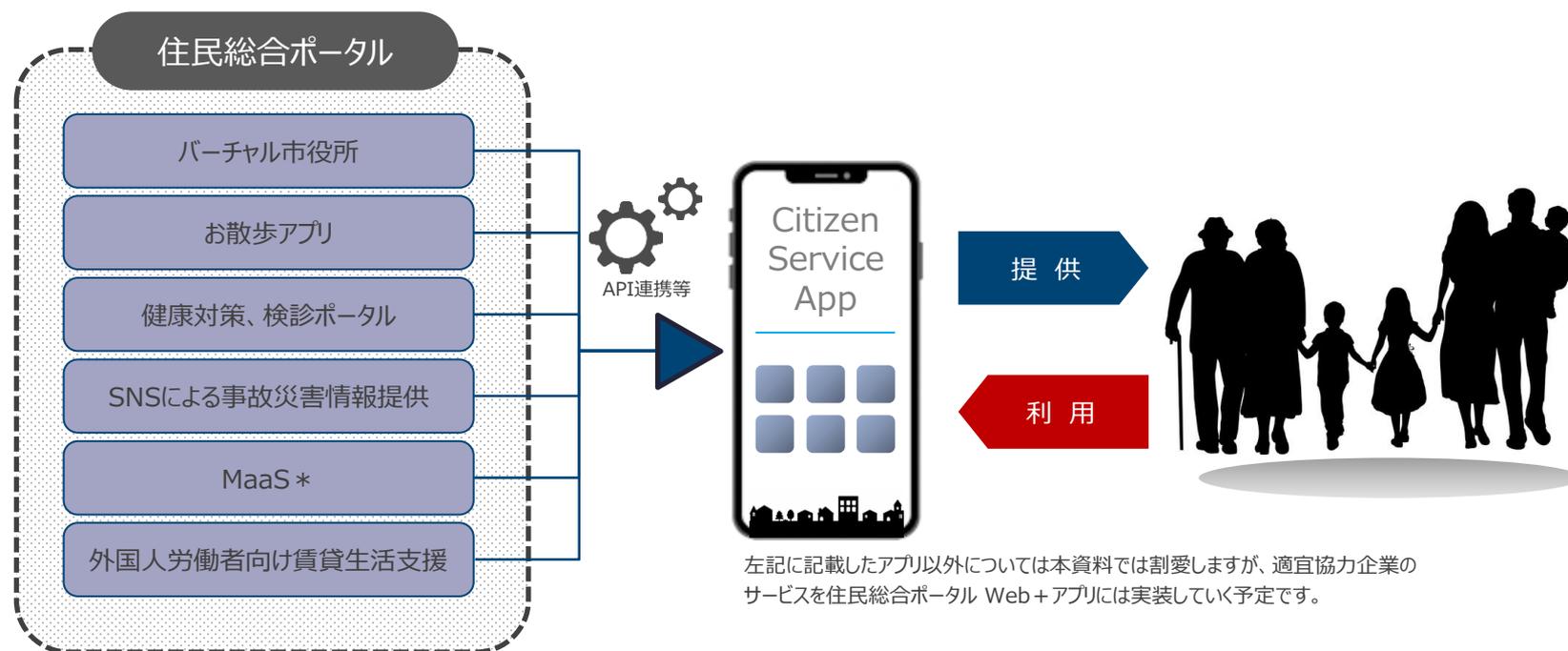
## 行政・公共分野へのデジタルサービスの提供①

「住民」「自治体」「民間企業」の三者にとってエコシステムな関係を構築



## 行政・公共分野へのデジタルサービスの提供②

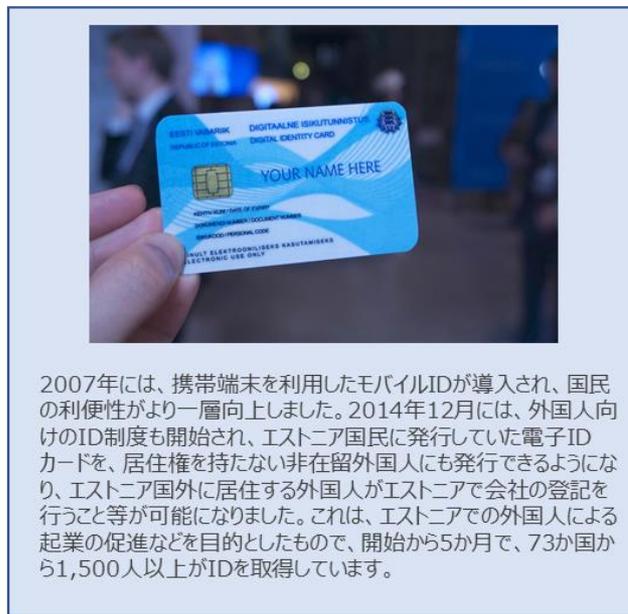
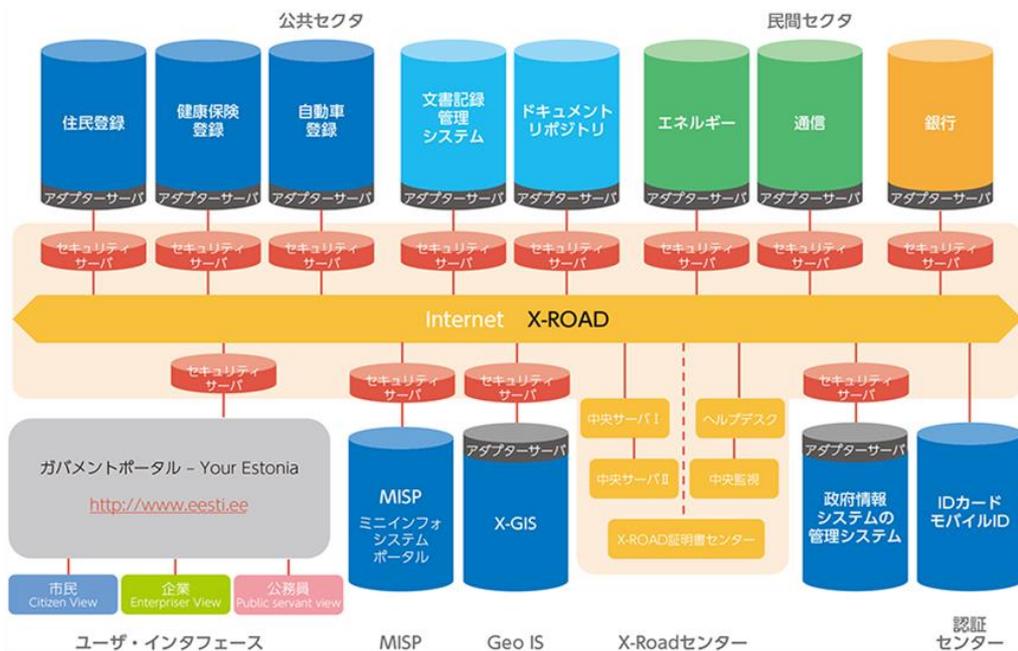
民間企業の優れたテクノロジーやサービスを最大限地域に還元する為、将来的には様々なサービスや事業者が相乗りできるプラットフォームとしての提供を目指し、パートナー企業とともに新しいスタイルの住民サービスを確立する



\* Mobility as a Service (ICT を活用して交通をクラウド化し、電車・バス・タクシーなど交通手段での移動をシームレスにつなぐ概念)

(参考) 情報銀行・電子政府に関する技術

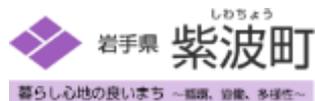
エストニアのCYBERNETICA社と協業し、同国の電子政府基盤システムのベース技術である「UXP」を用いた情報銀行プラットフォームが活用可能



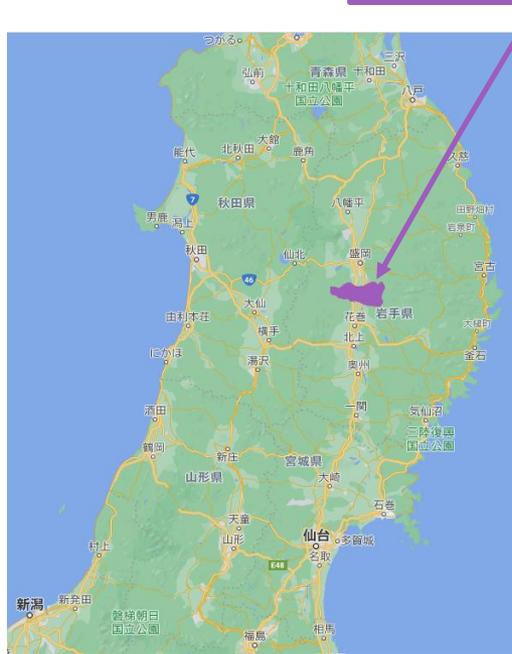
(出典) エストニア国家情報システム庁ホームページより総務省が作成 (平成27年情報通信白書)

デジタル社会実現に向けた民間企業としての役割の研究・提供

岩手県紫波町とエルテスは、相互に連携強化を図ることで町民サービスの向上及び地域の活性化を推進するために、連携包括協定を締結



紫波町は、盛岡都市圏の南部、岩手県の中部に位置する紫波郡の町。  
総人口：32,087人  
町長：熊谷泉氏

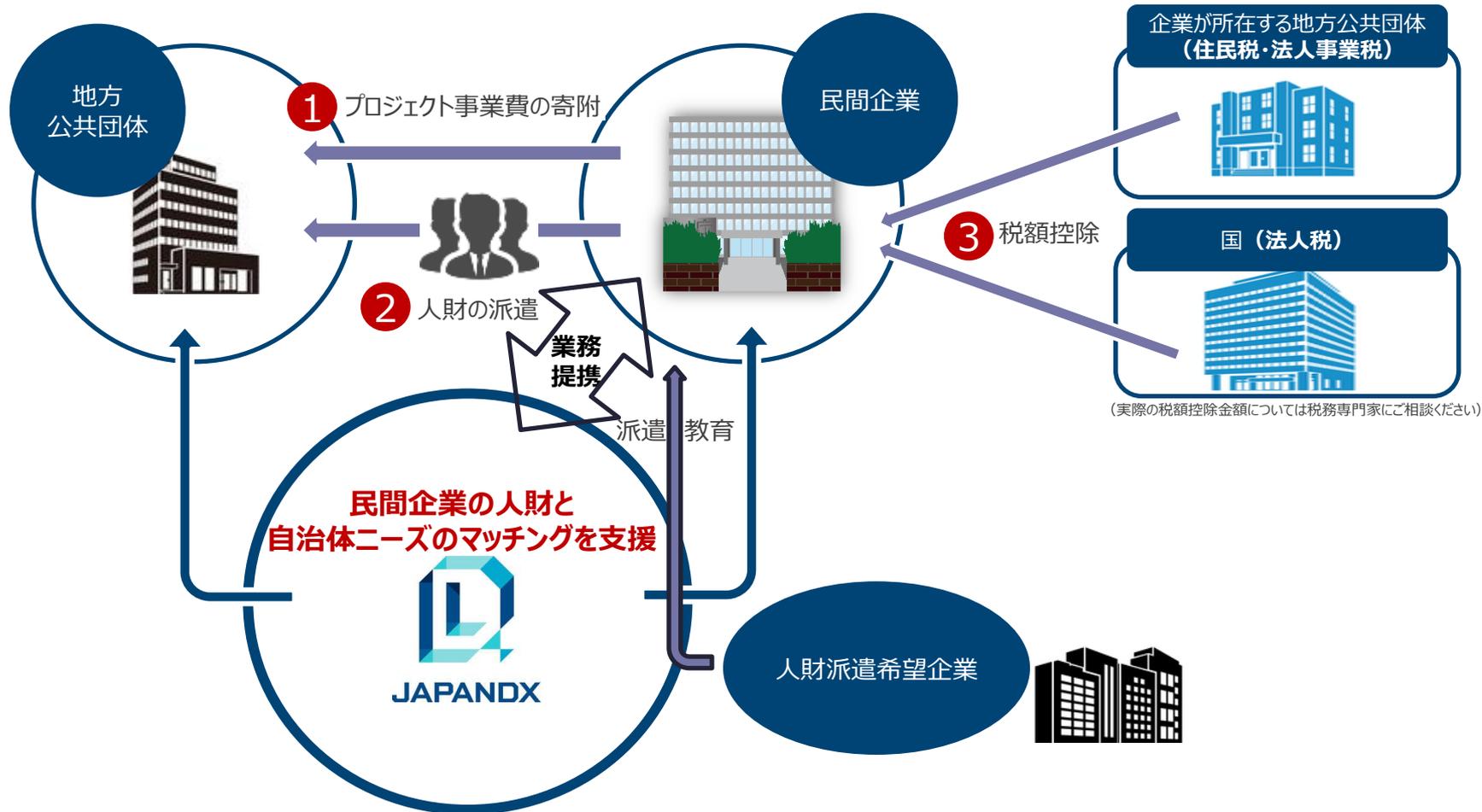


### 包括連携協定内容

1. 岩手県紫波郡紫波町の情報発信や施策PRに関すること
2. 地域の安全・安心等に関すること
3. 住民の健康や福祉の向上に関すること
4. 観光やブランド振興・文化に関すること
5. その他必要と認められる事項

## デジタル活用支援人財の育成・マッチング

自治体総合政策事業について、企業の人財とのマッチング支援を実施



デジタル活用支援人財の育成・マッチング - JAPANDXの役割 -

自治体要件（ニーズ）の実相を、本音ベースで把握しマッチング

寄附対象プロジェクトの要件を適確に把握しており、**人財の派遣先として好適な案件を選定・マッチング**

- 例 ・プロジェクトマネジャー人財が必要か、それとも自治体側に人財が在籍しておりPMクラスは不要か
- ・ワークフォースが必要なのか、それともその指揮役が必要か

必要に応じて当社パートナーの技術を活用し、企業人財が「社外で」発揮できる実力を可視化

人財の「能力（強み・弱み）」を客観的に把握。対象プロジェクトとのマッチングに活かすとともに、**ナレッジやスキルが不足している場合、その補完のためのトレーニング**を提供

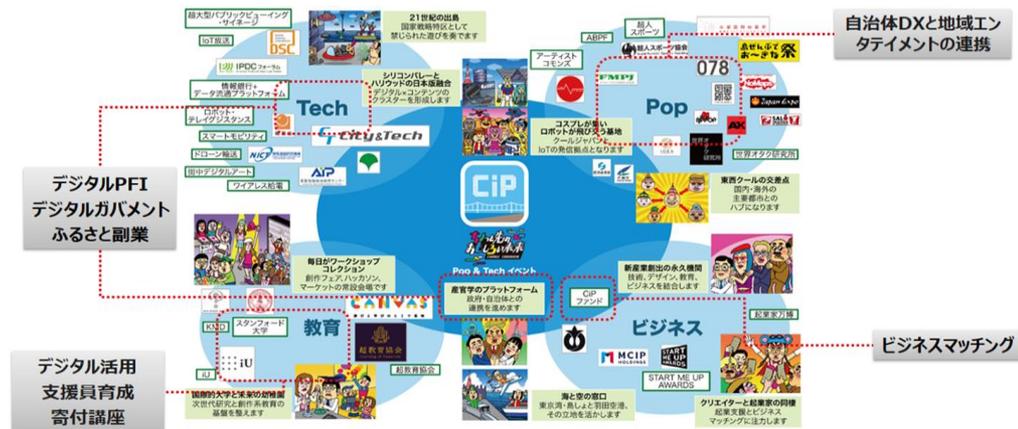


一般社団法人CiP協議会とは ～「デジタル×コンテンツ」産業拠点形成の活動母体

『コンテンツとテクノロジーを核としたビジネス拠点』を形成する都市開発計画において、ハブ・特区・人材育成・事業支援を柱に活動。2014年から準備会として活動し、2015年4月に一般社団法人CiP (Contentsinnovation Program) 協議会 (以下CiP協議会と表記) として設立。

包括連携協定の主な内容

- ◆ デジタルPFI構想推進にかかわる相互連携
- ◆ デジタルガバメント推進にかかわる相互連携
- ◆ デジタル活用支援員育成にかかわる教育メニューの共同開発
- ◆ 「ふるさと納税企業版（人材派遣型）」の取り組み推進
- ◆ ベンチャー企業、大企業とのビジネスマッチングの推進に関する連携



出典：一般社団法人CiP協議会HP 許可を得て一部追記

- 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 : ir@eltes.co.jp