



2025 年 10 月 24 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 エ ル テ ス
代表者名 代表取締役社長 菅原 貴弘
(コード番号：3967 東証グロース)
問合せ先 取締役 経営戦略本部長 伊藤 豊
(TEL. 03-6550-9280)

2026 年 2 月期 第 2 四半期決算 FAQ

日頃より、当社にご関心をお寄せ頂き誠にありがとうございます。2026 年 2 月期第 2 四半期決算について、実際に投資家の皆様よりお寄せ頂いたご質問に加えて、想定されるご質問に対する回答をご参考として開示するものです。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容を最新の当社方針として回答を記載しております。なお、2026 年 2 月期第 2 四半期決算説明資料等を以下にて公開しておりますので、ご覧ください。

■決算説明資料の公開

2026 年 2 月期第 2 四半期決算説明資料：<https://eltes.co.jp/ir/library/presentation>

2026 年 2 月期第 2 四半期決算説明動画：<https://eltes.co.jp/ir/library/video>

■FAQ

Q. 2026 年 2 月期第 2 四半期業績の評価を教えてください。通期業績予想に対してこの進捗状況をどう評価していますか。

<回答>

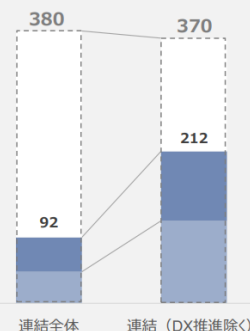
第 2 四半期は、前年同期比で売上高 21%増、EBITDA61%増と大きく伸ばす結果となりました。営業利益も前年同期が赤字でしたが、前年同期比で 154 百万円増の 92 百万円（黒字）で着地しました。なお、4Q 偏重の DX 推進事業を除く営業利益では、212 百万円と順調に営業利益を積み上げることができています。下期も着実に各事業を推進することで、通期の業績予想も達成できる水準にいると判断しております。

下期偏重のDX推進事業を除くと、営業利益は進捗率50%超で計画通り推移

2026年2月期 営業利益進捗

(単位：百万円)	第1四半期 実績	第2四半期 累計実績	第3四半期 累計見込み	通期 業績予想
連結全体	44	92	130	380
連結 (DX推進除く)	115	212	300	370
D X 推 進	▲71	▲120	▲170	10

■ 1Q実績 ■ 2Q実績 通期業績予想



© 2004-2025 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス (証券コード3967)

16

(決算説明資料の一部を抜粋)

Q. デジタルリスク事業の売上高が第1四半期に比べて若干減少しているがどのような理由がありますか？

<回答>

第1四半期（3月～5月）は、企業の予算消化や新入社員向けの研修など、単発（ショット）の売上高が多くなる傾向の時期となっております。また、2026年2月期から営業部門のKPIを受注総額からMRR積み上げ金額（月次の経常収支）に変更したことで、単発の売上高が微減しています。これらの結果、単発の売上高が第1四半期に比べて、減少しています。その他、第1四半期に内部脅威検知サービスの大型案件の一部解約が発生したことも、要因となっております。

一方で、事業部門ではMRR獲得を目指すコミュニケーションが増えるなど、中長期の成長を見据えた経営が期待しているコミュニケーションが発生していると考えております。

Q. デジタルリスク事業に経営資源を投下される背景を教えてください。

<回答>

前期は、AIセキュリティ事業、スマートシティ事業赤字が重要な経営課題となっており、これらの黒字化に向けて経営資源を投下してまいりました。一方で、今期第2四半期時点で、全セグメントが一定の利益貢献できる形が整えられたこともあり、中長期での時価総額200億円超とそれに向けた収益の伸長を見据えたポートフォリオ戦略を議論してきました。その中で、高い収益性と他社との優位性・独自性、エンタープライズ企業を顧客として持ち、解約率の低いデジタルリスク事業への経営資源の投下が企業価値向上の実現性が最も高いと判断しております。特に売上高が3億円、6億円、9億円と順調に成長しており、スパイ防止法制定の動きや、営業秘密の持ち出し対策として社会的なニーズが高まる内部脅威検知サービスに成長余地があると考えております。

Q. 内部脅威検知サービス（IRI）の価格改定の影響はどのように考えられていますか？

<回答>

価格改定による解約への影響もわずかと見込んでいるため、価格改定がそのまま売上への影響を見込んでいます。一方で、基本的には年間契約であり、契約更新時の値上げとなるため、来期以降の業績貢献を見込んでおります。

Q. AI セキュリティ事業の大型イベント特需の影響はどの程度でしょうか？

<回答>

上期における関西の大型イベントによる売上は 150 百万円程度で、セグメント利益への貢献は 15 百万円程度となっており、大型イベントを除いてもセグメント黒字を確保できている水準です。また、前期より赤字の要因となっていた警備 DX 領域の収益性が改善してきており、下期に単月黒字化が見えてきております。

Q. DX 推進事業の売上計上が 4Q 偏重となった背景を教えてください。

<回答>

1Q 決算発表時点では、下期に売上利益が分散して貢献する想定をしておりましたが、受注時期/売上ソリューションの精査を行っていく中で、今期は 4Q に集中する見込みであることがわかりましたので、4Q 偏重に修正しております。

Q. スマートシティ事業の 2Q の業績をどう評価していますか？

<回答>

今期セグメント利益の着地予想が 0 に対して、現時点でセグメント利益が 14 百万円の黒字となっており、計画を上回って推移していると評価しています。実績が積み上がりつつある不動産売買、仲介での成約から、不動産管理へつながることで、KPI である MRR に下期貢献すると想定しています。

Q. 今回の決算で経営方針の変更が示されましたが、どのような理由からでしょうか？

<回答>

これまで M&A で多領域に展開し成長を目指してきて、売上高、EBITDA は成長した一方で、利益率は低下し、時価総額も右肩下がりとなってしまいました。一方で、東証のグロース市場改革もあり、時価総額 100 億超へ向けた変革が急務と認識しておりました。そのうえで、企業価値向上に向けて、あらゆる角度から経営方針を議論し、今回の決算にて経営方針の変更を示しました。

Q. 事業ポートフォリオ戦略が示されていますが、事業売却等も視野に入っているのでしょうか？

<回答>

現状は、デジタルリスク事業をコア事業として、経営資源の投下を意思決定しています。当初から IPO を見据えた子会社のカーブアウトは想定しておりましたが、事業売却等も含めて、中長期視点で選択肢の一つであるという認識です。

Q. 「社内アクティビスト」チームとは何ですか。また、このチームの具体的な活動内容や株主価値向上への貢献内容の計画、それらを投資家が追跡できるよう情報開示していく予定はありますか。

<回答>

アクティビストファンドや機関投資家が求めるような株主価値向上に必要な取り組みを社内から考え、実行していくチームを組成しました。具体的には ROE や EPS といった資本コスト・資本収益性を意識した経営方針の検討や、ポートフォリオ戦略の策定・実行を想定しております。今後、年内にさらなる詳細の経営方針を発表予定です。

Q. 経営企画部が「社内アクティビスト」チームなのはなぜですか？本来は社外取締役や取締役 CFO が担う役割ではないのでしょうか？

<回答>

2023 年 5 月より 2 年間社外取締役を務めた伊藤豊が今年 5 月から社内取締役副社長となり、経営戦略本部長も兼務する形で、経営改革に着手しています。伊藤自身も前職は東証グロス上場の創業社長であったため、当社創業者であり代表取締役社長の菅原とも、対等に経営アジェンダについてディスカッションできる経営体制が整いました。

社内取締役で経営戦略本部を管掌する伊藤が社内アクティビストとして、アクティビスト投資家が要求するレベルの経営改革を推進する活動をするためのスタッフチームとして、経営戦略本部経営企画部を位置づけています。

また、CFO や社外取締役との関係ですが、伊藤の管掌が CFO 機能もカバーする整理をしており、社外取締役や社外監査役とも連携しながら、経営改革を進めていきます。こうした経営改革の一環として、来期以降の取締役会メンバーの構成についても最適な構成を模索していく予定です。

Q. アクティビズムが必要であると宣言するのは、経営に課題があると自ら宣言しているようなものではないでしょうか？本物のアクティビスト投資家が来たらどうしますか？

<回答>

これまでを振り返り、売上高は拡大したが利益面での継続成長ができていない点や資本効率などの観点から市場評価はされず、株価も低迷しており、抜本的な経営改革をしていく必要があると認識しています。コア事業と考えるデジタルリスク事業は独自性・優位性もあり、収益性も高いため、デジタルリスク事業をコア事業として磨きこみ、経営効率・資本効率を上げ、継続的な利益成長を目指す改革を進める次第です。

アクティビスト投資家の方々からすると、当社規模の会社は時価総額や流動性の観点から、エンゲージメントが難しいと想定されますが、先手を打って社内からアクティビズムを実践することで、アクティビスト投資家のターゲットになりにくい状態にする、というのが社内アクティビストチームの目指すものです。このあたりの考え方、コンセプトは、書籍「アクティビズムを飲み込む企業価値創造」（日本経済新聞社）をヒントにさせていただいています。

Q. 高市政権の政策によって、追い風を受けることはあるのでしょうか？

<回答>

ログデータをもとに、ユーザーの行動意図を分析・推測して、リスク行為を抽出するログプロファイリングサービスの内部脅威検知サービスは、技術情報の持ち出し対策を目的に、製造業での活用も増えております。高市政権の政策テーマとして注目を集めるスパイ防止法などセキュリティ・安全保障分野強化の流れを受けて、社会的なニーズは高まると考えております。

以 上