



2026 年 1 月 28 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 3 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 3 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 3 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 3 四半期決算説明資料：<https://eltes.co.jp/ir/library/presentation>

2026 年 2 月期第 3 四半期決算説明動画：<https://eltes.co.jp/ir/library/video>

#### ■FAQ

Q. 2026 年 2 月期第 3 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 3 四半期は、前年同期比で売上高が 25%増、営業利益が 85%増と営業利益が昨年と比較して大きく伸びる形で着地しました。第 3 四半期期間の営業利益は、DX 推進事業の業績進捗が想定よりビハインドした一方、他セグメントの堅調な成長が業績を支え、連結全体では第 2 四半期から 1 百万円の増加する結果となりました。なお、DX 推進事業を除いた営業利益は 351 百万円の 90%を超える進捗率で計画以上に積み上げています。通期の業績予想としては、DX 推進事業が第 4 四半期に営業利益を大きく回復する見込みであり、通期の業績予想を達成できる水準にいると判断しております。

Q. 営業利益が第4四半期に急回復する見込みはどの程度ですか？

<回答>

DX推進事業において、第4四半期に複数の大型取引を予定しております。金額や条件面なども含めた契約締結までは予断を許さない状況ではありますが、カーブアウト後のJAPANDX社の経営戦略を考慮しても、黒字着地は必達と考えて動いております。

Q. DX推進除く連結は順調に推移しているが、第4四半期で営業利益の積上げにブレーキが掛かる要因を教えてください。

<回答>

DX推進を除くセグメントが、業績予想に対して順調に推移していることに変わりはありません。一方で、以前から公表しております通り、デジタルリスク事業の成長投資を前倒しで実行する部分や、年末年始による警備の稼働量の低下などの季節要因に加えて、検討中のオフィス移転に伴う一時費用の発生などを見込んで、第4四半期の見込みをやや保守的に見込んでいます。

Q. オフィス移転はどれくらいのコスト増になりますか？

<回答>

2026年8月で現在のオフィスの契約が満了を迎えます。近年のオフィス賃料上昇や空室率低下により、今後オフィスを拡張する場合に大幅なコスト増になることを懸念して、このタイミングでの移転を検討しております。まだ最終確定ではありませんが、オフィスの広さを拡張しながらも、現在のオフィス賃料の総額を下回る水準での契約が可能な物件に絞って検討しており、中長期でのオフィス賃料の維持・低減を見込んでおります。

Q. なぜDX推進事業の売却なのでしょう？スマートシティ事業やAIセキュリティ事業を売却する選択肢はなかったのでしょうか？

<回答>

ポートフォリオ再編の議論の中で、さまざまな観点から検討を進めた結果、DX推進事業のカーブアウトを先行させる意思決定を行いました。

まず、現状の四半期ごとの利益進捗、特に第3四半期までの期間において、DX推進事業以外のすべての事業で利益が積み上がっている状態を適切にご評価していただくのが難しい構造であることに課題感を持っておりました。また、DX推進事業を担うJAPANDX社がIPOを目指す過程においても、適切な成長投資の実行や、親子上場の懸念ゆえに機動的な資本政策の実行が障壁になることも認識しており、早急に状況を改善する必要性がありました。

コア事業であるデジタルリスク事業以外については、引き続き収益性向上、成長可能性を追求しつつも、エルテス以外のベストオーナーへの事業譲渡が適切と考える場合には、再編の動きを進めてまいります。

Q. 事業売却を進めることが、本当に企業価値向上につながるのでしょうか？

<回答>

少なくとも資本コストを上回る ROIC の事業を残すことで、資本効率の向上、連結全体の営業利益率向上も見込んでおります。そして、エンタープライズ向けのリカーリング収益中心の事業構造になることでボラティリティが低減し、ベータ値や資本コストも低下します。EPS の着実な成長も見通しやすくなることから、株価形成の観点でもプラスとなると考えています。

また、デジタルリスク／セキュリティ銘柄としての市場からの再認知・再評価を得られることで、独自性や優位性が明確になることから、投資家の皆様から認知・理解されやすくなると考えています。独自性・優位性を持つ魅力的な事業にフォーカスしたシンプルな事業構造になることで、TOB など他社からの買収提案も増える懸念もありますが、積極的な IR 活動の実施で、市場から適切な企業価値が得られるように努めてまいります。

Q. DX 推進事業のカーブアウトにおける具体的な手法と、今後のスケジュールを教えてください。

<回答>

DX 推進事業のカーブアウトは、現在複数の選択肢を並行して検討しております。具体的には、MBO に近いスキームでの独立や、第三者の事業会社や投資ファンドへ事業を譲渡するといった方法、それらを組み合わせた可能性についても、慎重かつ迅速に協議を進めております。

エルテスの連結除外のスケジュールは、最短で 2026 年 3 月からを想定しておりますが、交渉がスムーズに進めば、今期（2026 年 2 月期）中に何らかの具体的なアクションを完了させる可能性もございます。もちろん、ディールの条件や相手先との調整、あるいは他のより良い選択肢が出てきた場合には、時期を多少前後させる柔軟性は持っておりますが、基本的には「2027 年 2 月期業績への影響を与えない」というスピード感を持って取り組んでおります。これにより、エルテスの利益構造をよりシンプルかつ高収益なものへ変革させてまいります。

Q. デジタルリスク事業全体の CAGR を、現在の 8.8%からどのように引き上げていく計画ですか？

<回答>

デジタルリスク事業全体の CAGR（年平均成長率）は、現状 8.8%という数字に留まっておりますが、高い成長率を維持している IRI 領域の売上規模は 2026 年 2 月期で 104 百万円程度を想定しており、ソーシャルリスク領域が半数以上を占める状態です。

私たちの今後の戦略は明確であり、経営資源を CAGR25.0%の IRI 領域へ集中的に投下することで、この IRI 領域の成長率を 30%から 40%という極めて高い水準に引き上げてまいります。その結果、IRI 領域の売上高も拡大し、ソーシャルリスク領域を含むデジタルリスク事業の構成比は、IRI 領域が過半を占める形に逆転していくことで、デジタルリスク事業の成長率は、おのずと 20%以上の水準へと押し上げられる想定をしています。最も伸び代のある IRI 領域を主軸に据え、事業全体の成長曲線を劇的に変えていきます。なお、具体的なロードマップや目標数値については、次期 3 ヶ年経営計画において詳細を発表する予定です。

Q. 代表菅原の持株比率が下がる大量保有変更報告が出ていたが、なぜこのタイミングで売却をしたのですか？

<回答>

2026年1月9日に代表菅原の資産管理会社であるTSパートナーズ社の大量保有変更報告書が出ておりますが、保有株式を市場にて売却したものではありません。こちらは、2025年12月11日に公表しております通り、グロースパートナーズとの業務資本提携の一環として、TSパートナーズ社が保有する新株予約権の譲渡を実施したものです。なお、本件はグロースパートナーズとの提携検討の中で、既存株主の利益の保護の観点から希薄化を抑制するために当社からTSパートナーズ社に提案し、応諾頂いたものでございます。

Q. 株主優待のデジタルギフトは、株価形成に効果があるのでしょうか。配当実施も含めて株主還元の考え方について教えてください。

<回答>

株主優待については、利便性の観点からデジタルギフトを採用しております。株価625円で800株（50万円相当）を保有し、半年以上継続いただくことを前提としますと、年間2万円分のデジタルギフトの優待となり、優待利回りは4%の水準となります。直近の株価の動きから、株価の下支え要因（下値抵抗線）として優待利回り4%ライン（625円）が存在すると考えており、株価の下振れリスクを低減する効果があると考えています。今後も株主優待は継続しつつ、配当による株主還元の開始時期も検討しながら、株価上昇とあわせて複合的に株主の皆様への還元に向けて尽力していきます。

以 上