



2026年5月1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 通期決算 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月期通期決算について、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月期通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。その他、4月27日公表の3ヵ年経営計画にて、セグメントの変更を行っておりますが、今回は変更以前の2026年2月期通期決算に関するFAQのため、以前の名称を使用して回答しておりますので、その点ご了承ください。

■決算説明資料の公開

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

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

■FAQ

Q. 2026年2月期通期業績をどのように評価していますか。

<回答>

通期では、売上高8,958百万円、EBITDA923百万円、営業利益431百万円、経常利益346百万円、当期純利益△168百万円の着地となりました。売上高・EBITDA・営業利益において過去最高を更新し、当初予想（2025年5月29日公表）を上回り、本業の収益力は着実に向上しています。一方で、当期純利益の△168百万円は、DX推進事業における構造改革（カーブアウト）に伴う一時的な損失計上の影響しました。

セグメント別の評価では、デジタルリスク事業で新規案件によるMRRの積み上げに苦戦しましたが、当初予算の達成を上回る水準で、成長投資を2026年2月期下期から前倒しで実行しました。

AIセキュリティ事業、スマートシティ事業においても、通期で大型イベントの警備案件や不動産売買実績がセグメント利益の黒字化に貢献しました。DX推進事業に関しては、4Qに予定していた大型取引を検収し、3Qまでの赤字を取り返し、黒字着地しました。一方で、下期偏重や大型案件偏重の不確実性の高さからDX推進事業のカーブアウトは継続交渉を進め、先日4月27日にJAPANDX社、JDXソリューションズ社のカーブアウトを発表いたしました。

Q. 2027年2月期の業績予想の組み立て方を教えて欲しい。

<回答>

前期に引き続き、全体的に保守的な予算を設計しています。そういった中でも、全社費用も改善余地はあり、確実に対応していきます。詳細な内訳は、以下の各セグメントの計画をご覧ください。

		2026年2月期 実績	2027年2月期 計画	差異	ポイント
連 結	売上高	8,958百万円	8,500百万円	(▲458百万円)	▶ カーブアウトにより売上高は前期を下回りつつ 営業利益は成長路線で計画
	営業利益	431百万円	460百万円	(+28百万円)	
デジタルリスク 事業 (DR事業)	売上高	2,744百万円	2,900百万円	(+155百万円)	▶ 収益性強化のため、開発人員・提供人員の 増強と販促費・広告費への投資に注力
	営業利益	991百万円	950百万円	(▲41百万円)	
AIセキュリティ 事業 (AIS事業)	売上高	2,222百万円	2,400百万円	(+177百万円)	▶ 大型イベント需要の取り込みと立ち上げた 新拠点により事業を推進
	営業利益	38百万円	75百万円	(+36百万円)	
DX推進 事業	売上高	2,067百万円	670百万円	(▲1,397百万円)	▶ カーブアウトする前提としつつ、時期的要因で 一部の売上は取り込むことを想定
	営業利益	26百万円	0百万円	(▲26百万円)	
スマートシティ 事業 (SC事業)	売上高	2,052百万円	2,530百万円	(+477百万円)	▶ 好調なアクター社による継続成長と買取再販 による売上増を見込む
	営業利益	11百万円	75百万円	(+63百万円)	
全社費用 (共通管理)		637百万円	640百万円	(+2百万円)	▶ オフィス移転に伴う期間重複コストとして一時費用 60百万円を見込むも全社費用スリム化で抑制

© 2004-2020 Eltes Co., Ltd. 株式会社エルテス (証券コード3967)

23

Q. 2027年2月期のコスト増加の要因と、今後の利益率向上の見通しは怎么样了か？ また、デジタルリスク事業が減益になる理由を教えてください。

<回答>

最重要指標である営業利益率は、収益性高いデジタルリスク事業の成長に加えて、収益性の低いその他事業のポートフォリオ再編・撤退を進めることが、改善につながると考えています。

一方で、コアであるデジタルリスク事業については生産性向上を目的とした開発投資、売上拡大によるアナリスト人材の純増に加えて、販促費などの投資を強化し、一時的に利益率を落としてでも、将来の利益最大化を優先し、成長投資を継続する判断をしています。

Q. 営業利益 4.6 億円、経常利益 3.7 億円一方で、当期純利益が 1.0 億円の背景を教えてください。

<回答>

M&A に伴う『のれん償却費』が年間約 3 億円発生しており、これが営業利益を押し下げる要因になっています。また、この費用は現金支出を伴わない会計上の費用ですが、税務上は損金（費用）として認められないため、会計上の利益に対して法人税負担が相対的に重く見える構造となっています。なお、ポートフォリオの再編によって、本件の影響は小さくなる想定です。また、DX 推進事業のカーブアウトに関する当期純利益の影響は、次の質問で回答しておりますので、そちらをご確認ください。

Q. DX 推進事業のカーブアウトについて、売却時の利益貢献の見込みはありますか？

<回答>

4月14日決算短信で公表している2027年2月期の業績予想は、本件カーブアウトを通算して最終損益への大きな影響がない想定で、策定しております。なお、4月27日開示のJAPANDX社等の売却等で、一定の特別損失を計上する見込みですが、GloLing社・プレイネクストラボ社売却で、今期中に同等以上の特別利益計上を目指してまいります。

Q. 今後、デジタルリスク事業以外は切り離す（カーブアウト）シナリオは十分にあるのでしょうか？

<回答>

その可能性は十分にあると考えています。優先順位としてはまずDX推進事業、次にスマートシティ事業、そして最後にAIセキュリティ事業をどうするかという議論になると想定しています。現在、デジタルリスク事業には成長余地が多くあり、経営資源の集中を進めております。グロースの上場維持基準のクリアを考えても、2029年2月期には市場で一定の評価を得ている必要があると考えておりますので、時間軸としてはこの1,2年が非常に重要な時期だと考えております。

Q. オフィス移転費用はいつ計上予定ですか？なぜ、このタイミングでのオフィス移転なんですか？

<回答>

2026年8月で現在のオフィス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、今後オフィス確保において、大幅なコスト増を懸念して、このタイミングでの長期間の賃料を固定できるオフィスへの移転を決定いたしました。なお、2027年2月期費用として想定している60百万円は、現オフィスと新オフィスの契約期間における重複期間が発生することによる一時的なコスト増加と、2026年8月までの利用となったために、現オフィスの内装等の追加償却費が発生し、2027年2月期で計上する一時費用の合計金額になります。なお、複数拠点あるオフィスの統合等によって、2026年9月以降の月額オフィス家賃総額は、オフィス移転前と比較して減少しますので、来期以降の業績貢献を見込んでいます。

Q. Claude等の生成AIによるサービス代替への懸念やAIによる影響があれば教えて欲しい。

<回答>

成長エンジンであるインターナルリスク領域は、企業の秘匿性の高い内部ログデータを扱うため、一般的な生成AIによる学習ができない領域かつ、ログ分析への解釈や社内での対応、専門家との連携など人が介在する余地が大きく、自動化が難しい領域であり、独自の参入障壁があると考えております。さらに、エンタープライズ企業が求めるセキュリティ水準を考えると、サービス品質に優位性があると自負しております。むしろ生成AIの普及は、生産性向上のチャンスと捉えています。

Q. 2027年2月期だけでなく、もう少し未来の経営計画を知りたい。

<回答>

量から質への転換を目指して、Eltes Lean Transformationを3ヵ年経営計画のコンセプトに掲げ、営業利益率12%（2026年2月期実績4.8%）、営業利益900百万円（2026年2月期実績431百万円）、自己資本比率40%以上（2026年2月末25.5%）を財務指標の目標として、以下の7つの重点施策を推進してまいります。詳細は、2026年4月27日公表の3ヵ年経営計画にて紹介しておりますので、ご確認ください。

3ヵ年経営計画：<https://eltes.co.jp/ir/management-plan>

3ヵ年経営計画 | 7つの重点施策



Eltes Lean Transformation を推進する7つの重点施策

1	成長事業であるIRI事業の拡大	高い収益性を持つ成長事業の拡大で、全体的な収益性を高める
2	新たな成長事業の育成	成長が鈍化するSR事業のアセットを活用した成長事業の育成
3	ポートフォリオ再構築	一部事業のカーブアウトも視野に入れて、高収益事業中心のポートフォリオ変革
4	規律ある財務戦略の実行	カーブアウトによる有利子負債の圧縮や、グループ全体のバランスシートマネジメント強化
5	経営戦略に応じた人的資本戦略	デジタルセキュリティの価値を創るプロフェッショナル人材の育成と活躍できる環境整備
6	市場との対話（IR）強化	セキュリティ銘柄としての認知とともに、インタラクティブな対話でファン投資家獲得
7	オペレーショナル・エクセレンス	提供価値最大化視点での、事業運営、業務プロセスの抜本的な見直しで収益性を向上

以上