



2026 年 7 月 31 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)

2027 年 2 月期 第 1 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。2027 年 2 月期第 1 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、2027 年 2 月期第 1 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

2027 年 2 月期第 1 四半期決算説明資料：<https://eltes.co.jp/ir/library/presentation>

2027 年 2 月期第 1 四半期決算説明会動画：<https://eltes.co.jp/ir/library/video>

■FAQ

Q. 2027 年 2 月期第 1 四半期業績をどのように評価していますか。

<回答>

当第 1 四半期の連結売上高は 2,110 百万円(前年同期比+11.5%)、連結営業利益は 65 百万円(前年同期比+46.5%)となり、ともに第 1 四半期として過去最高を記録し、社内計画を上回る順調な滑り出しとなりました。JAPANDX 社を中心としたカーブアウトを実行したことで、営業利益率も前年の 2.4%から 3.1%へと良化しております。当期純利益については、JAPANDX 社等の売却に伴う損失を特別損失として計上したため、一時的に△68 百万円の赤字着地となりました。しかしながら、今期中に売却を目指す残り 2 社 (GloLing 社、プレイネクストラボ社) の売却により、第 1 四半期の特別損失を上回る特別利益の計上を見込んでおり、通期の業績予想に変更はございません。

Q. 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>

通期業績予想に対する進捗率は、売上高が 24.8%、営業利益が 14.2%となっております。営業利益の進捗率が一見低く見えるかもしれませんが、今期はオフィス移転に伴う一時的な二重家賃等が上期に発生することなどを考慮しており、社内計画を上回る形で想定通りの推移となっております。

Q. 1Q のデジタルセキュリティの着地が（前年同期比で）減収減益ですが、その詳細内訳と通期達成に向けて、問題なしと考える根拠について教えてください。また、AI ガバナンスへの積極的な先行投資とは何ですか？

<回答>

デジタルセキュリティセグメントの売上高は 688 百万円（前年同期比△1 百万円）、営業利益は 215 百万円（前年同期比△49 百万円）となりました。減収の要因は、ソーシャルリスク（SR）事業においてリカーリング収益（MRR）の獲得を優先した結果、単発のショット案件が計画を下回ったことや、一部既存案件の解約があったことによります。一方で、内部脅威検知サービス（IRI）が主力の IRI 事業は新規の MRR 案件が順調に積み上がり、前年同期比では MRR が着実に成長しております（77 百万円→82 百万円）。

減益の要因は、オフィス移転に伴う一時的な二重家賃等の発生と、新規領域である AI ガバナンスサービスへの積極的な先行投資によるものです。これらの一時費用や先行投資を除いた事業の実質的なベース利益は極めて堅調に推移しており、通期達成に向けて問題はないと考えております。

AI ガバナンスへの先行投資は生成 AI や AI エージェントの普及に伴う情報漏洩や誤情報拡散リスクへの対策サービスの提供組織や営業組織の立ち上げのための投資です。AI ガバナンスのリスク研修や、生成 AI 誤情報監視サービスなどを展開し、既存サービスの顧客へのアップセルも狙っております。

Q. 年間当たりの積み上がり金額が前期から減少しており、現状の営業戦略での営業効率が既に悪化しているのでしょうか。今後の成長加速の方法について教えてください。

<回答>

第 1 四半期において一部解約の影響があり、内部脅威検知サービス（IRI）の ID 数は減少（2026 年 5 月時点で 28.2 万 ID）いたしました。4 月に新たにリリースした「内部不正診断サービス」や「内部不正ホットライン」をフックとした新規リードの獲得や、記者向け発表会などのメディア露出を通じた認知度向上を図り、リカーリング収益のさらなる積み上げを目指しておりますが、エンタープライズ企業向けでありセールスサイクルが長いことに加え、市場認知がまだ十分ではないため、継続的なマーケティング投資を行う必要があると考えています。今後はコア事業のデジタルセキュリティに経営リソースを集中させることで成長を加速させる想定です。

Q. グロース市場の上場維持基準である時価総額 100 億円を、2030 年より前の 2029 年 2 月期にクリアする目標ですが、現在の株価水準からの引き上げに向けた具体的なロードマップやマイルストーンを教えてください。

<回答>

4 月に発表した 3 カ年経営計画で掲げている目標としては、2029 年 2 月期の営業利益 9 億円で、当期純利益は 5 億円を超えてくる水準になると考えております。次の質問で回答している税負担が現状重くなっている問題も今後改善されていく想定で、当期純利益 5 億円は達成していけると考えております。そのタイミングで PER20 倍、時価総額 100 億円という目線にはなってきていると考えております。

Q. 2028 年 2 月期以降のオフィス移転の寄与効果以外に利益成長要因はありますか？

<回答>

ひとつは、カーブアウト（子会社売却）の進展による「のれん償却費」の減少です。のれん償却費が減少することで、税引前利益に対する法人税の負担が適正化され、純利益が出やすい構造への改善が見込まれます。また、旧 DX 推進事業の連結除外により連結決算等の管理負担が減少し、人員の自然減に対する補充を抑えることでコーポレート部門の負担軽減や人件費の適正化が期待されます。また、これらの前提としてコア事業であるデジタルセキュリティセグメントの継続的な増益も利益成長要因として見込んでおります。

Q. 今期末のネットキャッシュ化の達成を目指されていますが、その達成に向けた最大のボトルネックや懸念材料があれば教えてください。

<回答>

まずは、事業側の利益目標をしっかりと達成して、営業キャッシュフローを確保するところと、旧 DX 推進事業のカーブアウトを実行しきることが、非常に重要になってくると考えております。事業側の利益目標に関しては、前期もガイダンスを上回る形で着地できており、予実管理も高度化していると思います。また、第 1 四半期の営業利益も社内予算を上回ってきておりますので、計画通り進捗しております。そのうえでカーブアウトが大きなポイントになると思いますが、こちらも最優先の課題として位置づけて、経営陣中心に推進しておりますので、ボトルネックになるという部分ではないと考えております。

Q. 生成 AI を活用した社内業務の効率化や、顧客向けサービスの効率化など、取り組んでいる内容や実績などありましたらご教示ください。

<回答>

すでに取り組み始めているのは、内部脅威検知サービス（IRI）の分析業務です。大量のログデータを分析して、社内のアナリストがそれをレポートするという業務での AI 活用を進めてきています。この部分はまさに社内のアナリストが AI を活用することで効率よく生産性高く、ログの解析ができるようになるというところが社内にとっても大きなメリットがあります。同様に SNS の情報分析では基本的には SNS の大量データの中から人が判別すべきものを AI で効率的にピックアップしています。

この辺りは一般的に AI で全部ソフトウェアが置き換えられないかという懸念もありますが、当社も元々完全なソフトウェアサービスではなく、アナリストやコンサルタントが再分析をした上でエンタープライズ企業のお客様向けにレポートするというサービスをやっています。

そのため、比較的ハイタッチなサービスをやっており、ソフトウェアだけで完結するサービスではないというところが、AI によって完全に駆逐されることはなく、逆に当社の社内のプロフェッショナルたちが AI をうまく活用しながら効率よく生産性高く業務に取り組める可能性が高いと考えています。

Q. 生成 AI の普及自体が御社ビジネスの受注面で追い風になる要素はないのでしょうか？

<回答>

受注面において、生成 AI の普及により、AI エージェントの監視や AI 検索上での自社の評判監視といった「AI ガバナンス」に関する企業からのご相談やお問い合わせが増加しております。これらのニーズに対し、専門家によるコンサルティングを強みとしたサービスを提供し、既存サービス（IRI や SR 事業の他サービス）と組み合わせたアップセル提案を行うことで、新たな成長機会を創出できると考えております。

以 上