2026年11月12日

各　位

会社名　　株式会社ＥＲＴＨ Ｇｒｏｕｐ
代表者名　　代表取締役社長　荒川高広
（コード番号：6072　東証スタンダード）
問合せ先　　執行役員総務部長　髙瀬秀人
（TEL. 03-6265-1834）

2026年11月12日開催の決算説明会の事前質問に対する回答のお知らせ

2026年10月30日付「2027年３月期第２四半期（中間期）決算及び新規事業・新株予約権の発行に関する説明会開催のお知らせ」にて公表いたしました決算説明会に際し、ステークホルダーの皆様より事前に頂戴したご質問につきまして、重複・類似する内容を８つの主要テーマおよび個別論点に集約し、当社の回答とあわせて一覧として取りまとめましたのでお知らせいたします。

１．今後の資金調達方針に関するご質問

	ご質問内容	ご回答
1	2030年の目標（時価投資残高4,200億円）達成に向け、今後何回・どの程度のペース（毎月、年次など）や規模で追加増資を計画しているか。	目標達成には戦略的な資金調達を継続的に実施する必要がありますが、株価推移、NAVプレミアム水準、および有望な投資機会等を総合的に勘案して機動的に判断します。具体的な資金調達の規模などについては、今後の資金調達の実現可能性に影響し得ることから非公開とさせていただきます。
2	今回と同様のスキーム（無償割当＋第三者割当、株価固定型など）を継続する方針か、あるいは公募増資等の他手法も検討しているか。	今回のスキームを今後も採用するかは未定です。将来の調達手法については、エクイティによる調達に限らず、銀行借り入れなど負債性の調達含め、あらゆる選択肢を排除せず検討する予定です。希薄化の影響を最小限に抑え、希薄化考慮後の１株当たりの価値の継続的な拡大が図れるよう、最適な資金調達手法を選定してまいります。
3	増資を繰り返すことによる株式希薄化（想定される最大希薄化倍率）と、1株当たりルックスルー純資産向上のバランスをどう保つのか。	単に時価投資残高などの規模を追求するのではなく、当社が重視するのは一株当たりの価値の継続的な拡大です。希薄化考慮後の価値を高めることを目指しているため、KPIの一つに「1株当たりルックスルー純資産」を採用しております。投資家の皆様から高い評価を獲得し、一株当たりの調達金額を最大化しながら、極めて割安なディープバリュー株に投資を行い、希薄化を上回る価値創造を目指してまいります。
4	NAVプレミアムが1倍を割り込んだ場合や既存株主価値が毀損する懸念がある場合、増資を見送る明確な条件はあるか。	NAVプレミアムを十分に獲得できていない水準での増資は、原則として実行いたしません。当社のバリュー投資事業や一株当たりの価値の継続的な拡大に対する信認が得られるよう、IR戦略を立案し、広報IRを積極的に行いながら、バリュー投資事業を着実に進展させ、プレミアムの獲得を目指してまい

		ります。
5	既存株主側に追加出資余力がない場合、希薄化リスクにどう対処すべきか。	今回の資金調達において、無償割当の新株予約権の行使を望まない場合には、権利日前に株式を売却することで権利を受けないことを選択することも可能です。なお、本資金調達における無償割当においては、株主様が行使いただく際に追加でご出資いただく必要がございますが、次回以降のファイナンスにおいても同様に無償割当を行うとは限りません。希薄化を上回る企業価値向上が実現するような資金調達手法を選定し、一株当たりの価値の継続的な増大を目指してまいります。

２．2030 年 3 月期中期目標に関するご質問

	ご質問内容	ご回答
6	2030 年 3 月期の「時価投資残高 4,200 億円」「年間インカム 120 億円」「1 株当たりルックスルー純資産 2,700 円」の具体的な前提・積算根拠は何か。	事業計画において、資金調達額、投資成果である IRR、調達時の PBR 水準など各種パラメータを無理のない範囲で設定しており、2030 年 3 月期における時価投資残高等の目標は現実的に到達可能と考えております。具体的な目標調達額や IRR については非公開としておりますが、IRR においては、少なくとも一般的な株主資本コストと言われている 8～10%は優に超過し、NAV プレミアムを実現したうえで、希薄化への影響を抑えた戦略的な資金調達を行うことを計画しております。
7	市況環境・投資成果が出ない場合のリスクシナリオは考えられているのか。	市場が調整局面にある場合は、投資対象とするバリュー株への投資機会が創出されるため、事業計画上想定しているバリュエーションより割安な水準で投資が実行できる可能性があります。投資成果においては、三種の KPI でお示ししておりますように、企業価値向上が過度に投資成果によらないように設計しております。仮に、IRR が株主資本コストを超過する程度にしか出ていないとしても、時価投資残高とルックスルー純資産及びインカム収益を安定的に積み上げることで、企業価値の向上を図ってまいります。
8	株式市場が高値圏にある中での達成可能性、および相場急落・低迷局面における対応策はあるのか。	指数全体が高値圏にあっても、日本株市場には事業価値や純資産価値に対して割安に放置されている個別銘柄が豊富に存在します。相場急落局面はむしろ「長期保有に適した優良銘柄を割安な価格で取得できる好機」と捉え、機動的に買い増しを進めます。
9	投資成果が伴わず株価低迷・希薄化のみが先行した場合、既存株主へのリターンをどう担保するのか。	株主資本コストを超過する投資成果が見込めないまま希薄化のみを強いる増資は実行しません。

3. 今回のファイナンス設計に関するご質問

	ご質問内容	ご回答
10	なぜ既存株主割当だけでなく、外部投資家（EVO FUND、アストリス）への第三者割当を組み合わせたのか。その選定理由、今後の見通しやリスク管理策が知りたい。	株主無償割当に第三者割当を組み合わせることで、本資金調達における調達金額を増額させることができます。さらに、公表時の株価より高い行使価格を設定することで、株価への下方影響を抑え、一株当たりの調達金額を極大化できることから、現時点で

		の最善かつ合理的な資金調達手法になっていると考えております。複数の提案の中からEVOを選定した理由は、強制行使条項にあるように、わずか1%のスプレッドでの行使を促せることから、結果的に、迅速かつ低コストでの調達が可能という経済合理性に基づいたものです。実際に、行使開始前にもかかわらず、行使の蓋然性が高まった金額について社債を発行し買受いただいたことで、想定より早く、かつ、割安な水準で、既にバリュー株の取得を実現できています。また、アストリス社においては、IR支援と投資事業とのシナジー発現に向け、すでに複数の協議を開始しております。発表できる段階になったら速やかにお知らせします。
11	第8回新株予約権（株主割当）の行使価額「580円」の決定プロセス、および今後変更される可能性はあるか。	株主様の行使のしやすさや調達予定額など総合的に勘案して取締役会で決定しました。行使価額は変更されません。
12	第三者割当の行使価額（1,200円／1,400円／1,700円）が上値抵抗線と意識される中、行使を促すための株価・企業価値向上策を教えてほしい。	当社のバリュー投資事業や一株当たりの価値の継続的な拡大に対する信認が得られるよう、バリュー投資事業を着実に進展させていきます。11月10日に開示した「バリュー投資事業における投資実行のお知らせ」のように、適宜進捗をお見せしたいと考えております。また、積極的に広報IRを行い、市場での評価を獲得してまいります。これまではファイナンスを控えているなかで、外部への発信についての法的な制約等もありましたが、今後はマスメディア含めメディア媒体に働きかけを行い、当社のバリュー投資事業の日本における意義などをお伝えしていきたいと考えております。IR戦略においては、個人株主数の拡大と株主構成における機関投資家保有比率の拡大を成果指標に据え、目標達成によりプレミアムの獲得を目指してまいります。
13	株価が低迷して権利行使が進まなかった場合の資金確保・事業計画への影響と代替策はあるのか。	第三者割当による行使が進まなかったとしても、既に調達の蓋然性が高まっている11億円に加え、無償割当による調達と合わせて100億円以上の調達ができるものと考えております。獲得した資金で、当社のバリュー投資事業や一株当たりの価値の継続的な拡大に対する信認が得られるよう、バリュー投資事業を着実に進展させてまいります。
14	未行使分の新株予約権・譲渡の取り扱いはどうなっているのか。	2027年2月26日までに行使されなかった第8回新株予約権は全て取得条項によって当社に無償取得されます。現在、無償取得した新株予約権の譲渡先の選定を進めており、12月22日までに選定を終える予定です。なお、対象は、バリュー投資事業とのシナジーや企業価値向上に資すると考えられる事業会社等を厳選し、パートナーとして中長期保有の意向を表明していただける先を選定してまいります。最適な対象が選定できなければ失効し、その分の資金調達が叶わない恐れもございますが、一方で、その分の希薄化も生じないことも想定されます。
15	Kaihou社は新株予約権を第三者へ無償譲渡する一方、一般株主は市場で売却	第8回新株予約権には譲渡制限が付けられており、原則として譲渡できません。一方で、大株主である

	できません。一般株主も同条件で譲渡可能か。 また、580円の権利落ちによる株価調整や、その後の大量の新株発行による売り圧力をどう想定し、具体的にどのような対策を講じるのか。	Kaihou社に割り当てられる新株予約権の行使可能性を高めることは、第８回新株予約権の行使比率を高めることに資すると考えておりますので、Kaihou社による第８回新株予約権の第三者への譲渡については、譲渡先の本人確認、反社会的勢力でないことの確認、払込みに要する資金等の状況の確認、及び保有方針の確認を行ったうえで、無償譲渡であることを前提に、原則として当社取締役会において承認する予定です。同様に、第８回新株予約権の行使比率が高まると判断できる可能性がある場合は、取締役会にて審議を行いますが、「譲渡先の本人確認、反社会的勢力でないことの確認、払込みに要する資金等の状況の確認、及び保有方針の確認など」の手続きを行うハードルは高く、さらに、具体的に全体の行使比率がどの程度高まるかなどを審議する必要もございます。また、無償割当の権利落ちによる株価への影響を想定することは困難ではありますが、同様の株価水準で行われた過去の無償割当の事例においては、一時的に下落はしたものの、その後の株価は回復していることから、当社においてもバリュー投資事業を進捗させ、一株当たりの価値の継続的な拡大に対する信認が得られるよう、IR活動等も積極的に行ってまいります。

4. 新株予約権の実務・手続きに関するご質問

	ご質問内容	ご回答
16	いつ時点の株主名簿記載者に割当通知・書類が送付されるのか（基準日および権利確定スケジュール）。	割当基準日（2026年12月31日）に株主名簿に記載・記録された株主様を対象とします。2027年1月25日に登録住所宛に行使請求書類一式を発送いたします。
17	行使請求書の入手方法、提出フロー、払込期日・方法などの具体的な手順を教えてほしい。	郵送される権利行使請求書に必要事項を記入・捺印の上、指定の取扱場所（証券会社等の口座管理機関）へ提出し、指定口座へ行使代金を期日までにお振込みいただく流れとなります。ある程度余裕を持った期日でご対応ください。
18	複数の証券会社に株式を分散保有している場合の合算手続きや申請方法について知りたい。	新株予約権は基準日時点の株主番号ごとに割り当てられます。いずれかの証券会社にて権利行使の手続きを行っていただく必要があります。
19	新NISA口座（成長投資枠等）で現物株を保有している場合、予約権行使後の新株はNISA対象となるか。	非上場の新株予約権を行使して取得する新株は、原則として特定口座または一般口座での受入れとなり、NISA口座への直接受入れはできないと理解しております。詳細な適用関係はお取引のある証券会社または税理士等にご相談ください。
20	信用取引（買い建て）で保有している株数は予約権割当の対象となるか。	信用取引の買建玉は株主名簿に記載されないため、新株予約権の割当対象外です。権利を取得するには、権利付最終売買日までに現引き（品現）して現物株式として保有いただく必要があります。
21	単元未満株（100株未満）を保有している株主への割当および行使の取り扱いはどうなるのか。	単元未満株主様に対しても持株比率に応じて予約権が割り当てられます。ただし、1株未満の端数が発生した場合は切り捨て等の取扱いとなります。行使により生じる単元未満株については、単元未満株の

		買取請求制度等をご利用いただけます。

５．バリュー投資事業の戦略・運用手法に関するご質問

	ご質問内容	ご回答
22	具体的な投資対象の範囲（日本株限定か、名証単独上場銘柄や中小型株を含むか、海外株・非上場株も視野にあるか）。	投資対象は日本国内に上場する割安株であるバリュー株とし、名証など地方上場銘柄も対象とします。
23	既存事業（地盤・住宅等）とのシナジーを重視した投資か、純投資（業種不問）か。	バリュー投資事業における投資対象は、①ファンダメンタル、②バリュエーション、③ストラテジックの三種のリターンが見込める対象とし、業種やシナジーの有無問わず選定を行います。ただし、ストラテジックリターンにおいては、投資先へ友好的なエンゲージメント活動を行い、企業価値向上のために、バリューアップや事業シナジーの創出による本源的な価値の引き上げも図ってまいります。
24	いつからどの程度のスピード感で投資を開始・ポートフォリオを構築するのか。	11 月 10 日に開示したとおり、既に事業計画で想定していたバリュエーションよりも割安な水準で有価証券の取得ができております。計画している KPI を超過達成できるよう事業を進捗してまいります。
25	1 社あたりの投資上限比率（持分法適用会社化や 33%・50%以上の取得を視野に入れるか、友好的対話を重視しつつ敵対的買収はあり得るか）。	持分比率に限らず、投資判断は常に企業価値が向上するよう KPI に沿って行ってまいります。投資先とは友好的なエンゲージメント活動により、本源的な価値を引き上げるような対話を行う予定です。売却を前提とせず、オーナーシップを持ち、真に長期目線で経営変革を促してまいりますが、濫用的・強圧的に持分を取得することはいたしません。
26	永久保有（売却を前提としないスタイル）でファンド以上のパフォーマンスを維持できる根拠、および限界効用逓減への懸念について。	バリュー投資事業において狙いとするリターンは、①ファンダメンタル、②バリュエーション、③ストラテジックの三種のリターンと定義しており、これらを合算したリターンにより株主資本コストを超過するリターンが獲得できるのか常に点検を行います。三種のリターンを合わせても保有継続の合理性が説明できない場合、例えば、投資後に株価が急騰しバリュエーションリターンが見込めなくなり、かつ、その他の二種のリターンでも説明できない場合などは、売却を検討してまいります。
27	空売り（ショート戦略）や株式担保融資・レバレッジ運用の導入可否について。	空売り含め短期ディーリングは行いません。資金調達の手法として、エクイティによる調達以外に、銀行調達や株担保ローン、信用取引の活用など負債性の調達も検討しておりますが、レバレッジの活用は極めて慎重に行うよう規定に定めており、過度なリスクを取らず管理していく方針です。
28	投資委員会における投資判断の仕組み（迅速かつ的確な意思決定を担保する体制）について。	Kaihou 社から受領した投資助言をもとに、投資委員会で機動的に投資判断を行い、投資機会を逃さずに迅速に意思決定が行える体制を構築しております。

６．株式会社 Kaihou および井村俊哉氏との関係・ガバナンスに関するご質問

	ご質問内容	ご回答
29	株式会社 Kaihou と投資顧問契約を締結する意義と、ERTH Group の企業理念との整合性についての考え。	卓越した企業調査力と実績を持つ Kaihou 社を投資顧問として迎えることで、株主資本コストを優に超過する投資成果が得られる蓋然性が高まったと認識しています。「安心で豊かな暮らしの創造」に向けて、お金の問題は切り離せない関係にあると考え、中長期的な収益基盤の拡大を実現し、生活者の資産形成に貢献していきたいと考えています。
30	井村俊哉氏の役職・役割（社外取締役としての関わり方：意思決定／執行／監督、および将来的な社内取締役への就任意向）について。	井村氏には社外取締役・投資委員会メンバーとして、主に投資戦略の策定支援および取締役会での経営監督・助言を担っていただいております。また、執行責任は執行役員および専門部署が担い、監督と執行の分離を担保しております。将来の就任形態については、事業の進展やガバナンス体制の強化、ご本人のご意向などを踏まえて適切に検討を行いますが、現時点で決定していることはございません。
31	井村氏個人の銘柄選定力への依存（キーパーソンリスク）をどう認識し、組織として対策しているか。	井村氏個人だけではなく、Kaihou 社の投資助言力に依存しない体制の構築は中長期の重要課題として認識しております。現時点で有効な回答はございませんが、議論を重ね対策を講じてまいります。
32	Kaihou 社や井村氏個人資金を ERTH 社に貸付・直接拠出する可能性はあるか。	Kaihou 社や井村氏個人から貸付や直接拠出を受けることはありません。両者との関係は、適切な独立性を保った株主権行使および投資顧問契約に基づく公正な業務提携関係として運営します。
33	Kaihou 社の助言先が ERTH Group 以外にも存在することによる利益相反の防止やリソースの不足懸念。	Kaihou 社の当社以外への助言との利益相反を防止するため、利益相反防止方針および内部情報管理規程を厳格に運用します。また、Kaihou 社の顧客が複数存在することで、当社への助言がおろそかになることはなく、むしろ、相乗効果が生まれるような方針であることを Kaihou 社より確認しております。
34	成功報酬体系において損失繰越が設定されていない理由がしりたい。	投資顧問契約は、経済条件的に当社に有利なものであり、Kaihou 社に強いコミットメントがあると認識しております。なお、仮に損失が計上された際には、実現益と相殺され成功報酬が発生するものと理解しております。
35	超過リターン（α）のみでなく配当収入や相場全体の上昇（β）に対しても 10%の成功報酬が発生することの妥当性と、株主価値との整合性。	一般的に、成果報酬は含み益に対しても支払いを行うことが多いと認識していますが、本契約は当社のキャッシュアウトが先行しないよう、実現益に対してのみ請求される形に配慮されております。その点、配当収入は当社口座に着金されるものであり、その一部から成功報酬を払い出すことは対等な取引関係として妥当な設計と考えております。さらに、固定報酬はゼロ、成功報酬が 10%という料率は Kaihou 社の実績等を勘案するとディスカウントされていると認識しております。ただし、他社事例などの検証を含め契約更新時に公正性を検証し、適切な交渉をしてまいります。

７．既存事業（地盤事業等）との位置づけ・今後の事業ポートフォリオに関するご質問

	ご質問内容	ご回答
36	従来の主力である地盤ネット関連事業の今後の位置づけ（縮小・継続・成長投資）。	地盤ネット関連事業は、当社の祖業であり安定したキャッシュフローを生み出す強固な事業基盤です。縮小させる意図はなく、収益性の改善と DX 推進による効率化を進め、着実な利益貢献を維持・継続させます。
37	調達した資金の一部を既存事業の成長投資やシナジー創出に充当する計画はあるか。	今回の増資で調達する資金の使途は、開示書類に記載の通り「投資事業資金」を目的としています。既存事業への設備投資や運転資金は、既存事業自身が創出する営業キャッシュフローの範囲内で自律的に賄う規律を堅持します。
38	東証スタンダード市場を選択している理由と、将来的なプライム市場への変更等の展望。	スタンダードを選択した理由は地盤ネット HD 時代の時価総額や流動性、上場維持コストの観点から選択しております。今後、バリュー投資事業を着実に進展させることで時価総額や流通株式基準を高め、市場区分変更ができるよう目指してまいります。

８．IR・適時開示・説明会運営に関するご質問

	ご質問内容	ご回答
39	投資銘柄や進捗状況はどのタイミング・基準で株主に開示されるのか（大量保有報告書提出時のみか、定期開示があるか）。	法定開示（５%超保有に伴う大量保有報告書の提出等）に加え、四半期ごとの決算説明資料等において、事業戦略上の不利益が生じない範囲で、主に KPI などバリュー投資事業の進捗をご報告することを想定しています。
40	権利落ち日以降の新株交付までの期間における情報発信・進捗開示の拡充策。	無償割当の新株予約権の行使の状況は、適宜適切なタイミングで開示を行います。また、筆頭株主である Kaihou 社の行使状況についても、行使が確認でき次第開示を行う予定です。
41	今回の説明会動画がアーカイブ配信されない理由、および後日のテキスト要約や Q&A 公開の有無について。	説明会は、リアルタイムでご参加いただく投資家の皆さまとの双方向の交流による理解の促進を重視し、突発的なご質問にも対応できるよう柔軟な運営を心掛けてまいります。一方で、ご参加いただけなかった方については、当社の考え方をより正確に伝えられるように、説明会の内容等についてテキストにて開示を行う予定です。

※お寄せいただいた事前質問総数は 124 件でございました。

以上