2026年11月18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日開催決算説明会のアーカイブ動画の公開及びいただいたご質問に対するご回答のお知らせ

当社は、2026年11月12日（木）に「2027年３月期 第２四半期（中間期）決算ならびに新規事業および新株予約権の発行に関する説明会」を開催いたしました。当日は多くの株主・投資家の皆様にご参加いただき、誠にありがとうございました。

本説明会は長時間に及んだことから、当日ご視聴いただけなかった皆様や、途中までご覧になられた皆様にも内容をご確認いただけるよう、説明会のノーカットアーカイブ動画を公開いたします。
あわせて、当日の質疑応答において時間の都合上お答えしきれなかったテキストでのご質問につきまして、重複・類似する内容を集約のうえ、当社の回答をまとめた一覧（Q&A）を公開いたしますので、下記のとおりお知らせいたします。

記

１．2026年11月12日　株式会社ＥＲＴＨ Ｇｒｏｕｐ決算説明会アーカイブ

下記URLからご視聴ください。
https://youtu.be/iFRdqDog3JU

２．テキストでいただいたご質問に対するご回答

	いただいたご質問	ご回答
１．バリュー投資戦略・銘柄選定・エンゲージメント		
1	他の投資会社・ファンドと比較して、御社の投資戦略にはどのような違いがありますか？頻繁に売買するのではなく、中長期保有で成長を追い続けるスタイルでしょうか？	当社のバリュー投資事業では、短期的な反対売買による差益ではなく、売却を前提としない真の中長期保有により１株当たりの継続的な成長を目指しております。 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「３種のリターン」と定義しており、これらを合算して株主資本コストを超過するリターンが獲得できるかを常に点検します。特にストラテジックリターンにおいては、投資先企業との友好的な対話や業務提携などの伴走支援を通じ、事業シナジーやバリューアップによる本源的価値そのものの引き上げを図ってまいります。
2	一般的なファンド運用と比較して、ERTHの自己資本でバリュー投資事業を行うことにはどのような強みや違いがありますか？	最大の強みは、解約や償還期限の制約がない「永久資本」を原資とできる点にあります。これにより、短期的な基準価額の変動に左右されることなく、腰を据えた長期投資や機動的な買い増しによるルックスルー純資産などKPIの積み上げが可能となります。

		また、単なる純投資にとどまらず、対象企業との建設的な対話や、必要に応じた同意前提の業務提携など、事業シナジー・バリューアップを目的とした伴走支援まで多様な手段を講じることが可能です。
3	投資対象を選定する際、１日の売買代金や浮動株比率などの流動性基準はありますか？また、理想的な投資先の特徴（ネットキャッシュ、支配株主の有無、事業承継、政策保有株など）として何を最も重視されますか？	株式流動性の重要性は認識しておりますが、当社の戦略は売却を前提としていないため、３種のリターンが十分に見込める場合には流動性リスクを受け入れる可能性もございます。 また、投資委員会における投資対象の選定では、３種のリターンや KPI に即した企業価値向上の余地を重視しており、特定の単一指標のみで投資判断を行うことはございません。
4	株式への投資は市場内取引（場中）のみでしょうか、それとも相対取引や立会外取引など他の手段も積極的に活用しますか？また、それぞれの比率に目安はありますか？	市場内取引（場中）での取得を基本としつつもそれに限定せず、大株主からの相対取引や立会外取引（ToSTNeT 等）、第三者割当増資の引受など、対象企業の状況や市場の流動性等に応じて最も合理的かつ有利と判断される手段を柔軟に活用してまいります。なお、市場内取引と相対取引の比率に具体的な目標値は設けておりません。
5	投資判断の観点では本来買わない、または売るべき局面であっても、受取配当等の益金不算入の区分を維持・取得するために保有比率を調整することはありますか？	投資判断におきましては、対象企業の本源的価値や３種のリターンを最優先といたしますが、税務上のメリット（受取配当等の益金不算入制度）についてもあわせて考慮してまいります。
6	投資先企業を買収（M&A や完全子会社化）する可能性はありますか？	当社のバリュー投資事業は、原則として上場株式への純投資および友好的なエンゲージメントを通じた１株当たり価値の向上を主軸としております。ただし、将来的に当社グループとの強い事業シナジーやバリューアップ効果が見込め、相互の企業価値向上に資すると判断される場合には、投資先企業の同意を前提とした M&A や子会社化といった選択肢も排除せず検討してまいります。
7	低 PBR（１倍割れなど）の割安銘柄に投資した後、長期間評価されない「バリュートラップ」に陥るのを防ぎ、マーケットに企業価値を評価させる（リレーティングを起こす）ために、投資後はどのような戦略やエンゲージメントを行いますか？	バリュートラップに陥らないよう、Kaihou 社からの専門的な投資助言を受けるとともに、投資先企業への建設的・友好的なエンゲージメント活動や、伴走支援としてのバリューアップ・事業シナジーの創出により、本源的価値そのものを引き上げることで市場評価の向上を目指してまいります。また、バリュエーションリターンが見込める間は買い増しも検討いたします。
8	投資先企業へのエンゲージメントにおいて、政策保有株式の保有継続が長期的な企業価値向上につながる場合は保有を支持しますか？また、経済合理性とガバナンス上の懸念はどのように評価・判断されますか？	画一的に政策保有株式の売却を求めるものではなく、資本コストや事業上の合理性、中長期的な企業価値向上への寄与度を個別に精査した上で、保有継続が合理的と判断されれば支持いたします。 また、短期的な市場の利益と投資先企業の長期的な成長が相反する場合でも、当社自身が中長期保有を前提としているため、投資先企業の本源的価値の最大化を優先して対話を行います。なお、経済合理性とガバナンス上の懸念はそれぞれ独立して評価いたしますが、ガバナンスに懸念がある保有については、基本的に株主資本コストを超過するリターンが見込めるとは考えにくいと捉えております。
２．新株予約権・資金調達・株価・需給動向		
9	無償割当てによる追加出資の負担が大きいという声もありますが、本スキームを採用した意図や、新株予約権を上場させ	本スキームは、既存株主様に希薄化を一方的に強いるのではなく、新株予約権の無償割当てという形で公平に投資機会をご提供することを意図したものです。 新株予約権を上場させるライツ・オファリングも検討い

	るライツ・オファリングを選択しなかった理由を教えてください。	たしましたが、手続きの長期化リスクや臨時株主総会等の開催費用、さらにはヘッジファンド等による裁定取引が株価に悪影響を及ぼし、結果として新株予約権を思うような価格で売却できなくなるリスクが高いと判断し、非上場の無償割当てが企業価値向上に資すると判断いたしました。調達資金でバリュー投資事業を着実に進展させ、1株当たり本質的価値を積み上げてまいります。
10	信用買い建玉の権利付最終日前に向けた反対売買や、権利確定後に現物を売却して新株予約権を行使する動きなど、短期的な売り圧力に対してどのような対策を考えていますか？	信用取引の買建玉は第８回新株予約権の割当対象外であるため、権利付最終売買日（2026年12月28日）に向けた反対売買に伴い一時的な売り圧力が生じ得る点は認識しております。これに対しては、10月30日より補足資料やQ&Aで早期の注意喚起を行い、現引き等による権利取得を促しているほか、過去の類似事例でも権利落ち後に株価は回復しており、需給への影響は一時的となる可能性もあると見ております。 さらに、2027年1月25日～2月26日の行使期間中は割当予定先（EVO FUND・アストリス）の空売りを契約で禁止するとともに、割安株の取得進捗の開示や積極的なIR・メディア発信、既存事業の収益力強化を着実に進めることで、新たな買い需要を呼び込み、中長期的な適正評価の獲得につなげてまいります。
11	EVO FUNDが空売りした分は、1,200円で行使して現渡しするよりも現在の株価で買い戻した方が得になるように見えますが、1,200円で行使される根拠はどこにありますか？	割当先であるEVO FUND様の空売りにつきましては、契約上、新株予約権の行使を目的とした用途に限定されており、空売り報告において報告されている株数は、新株予約権の行使に用いられるものとご理解ください。
12	権利確定日以降に、増資発表前より低い株価（1,000円以下）となった場合の戦略を教えてください。	特定の株価水準を前提とした個別具体的な株価対策を事前に言及することは差し控えさせていただきますが、市場環境や株価の推移に関わらず、当社が推進する事業戦略や企業価値向上への取り組みに変わりはございません。仮に市場全体や当社株価が調整する局面となった場合でも、バリュー投資事業にとっては割安な優良銘柄に投資できる好機と捉え、本質的価値の積み上げに注力してまいります。なお、株価が1,000円程度に留まる場合でも、無償割当による調達で100億円程度の投資資金を獲得できると考えております。
13	今後の追加増資の回数や希薄化懸念についてどのようにお考えですか？また、今回の調達以降に追加増資ができないと仮定した場合でも、2030年３月期に向けて1株当たり時価純資産を着実に伸ばせるのでしょうか？	今後の追加の資金調達の有無・回数について現時点で決定している事実はございませんが、将来検討する場合でも、既存株主様の利益を損なう無秩序な希薄化は行いません。調達資金の投下によるリターン（１株当たり本質的価値の増加）が希薄化の影響を十分に上回り、中長期的な１株当たり株主価値の最大化につながると判断できる場合に限り、市場環境や株価水準を慎重に見極めた上で判断いたします。 なお、2030年３月期の具体的な計画前提の開示は差し控えますが、「追加調達に頼らずとも１株当たり価値を着実に成長させられるか」という点は極めて重要と認識しており、少なくとも株主資本コストを優に超過するリターンを目指しております。一方で、過度にIRRに依存しない無理のないパラメータ設定としており、今後の決算説明資料等を通じて評価の考え方をより分かりやすく開示してまいります。
14	PBRの目標水準を教えてください。１株ルックスルー純資産をKPIとしています	具体的なPBRの目標数値の公表は差し控えさせていただきますが、１倍を大きく上回る水準で安定的に評価され

	が、割安銘柄で固めると純資産が増加するため PBR が低下し、増資しづらくなる懸念はありませんか？	る状態を目指してまいります。 また、ルックスルー純資産を積み上げることでルックスルー純資産ベースの PBR は低下することが想定されますが、同時に実質的な純資産の増加を通じて、KPI である一株ルックスルー純資産を増加させることにも繋がります。このように KPI を進捗させることが、当社の企業価値向上に直結するため、KPI の進捗状況を IR 等で丁寧にお示しし、適正なプレミアム（高い PBR 評価）の維持・向上に努めてまいります。
15	ビットコイントレジャリー企業の PBR や mNAV が原資産以上に大きく下落していますが、その原因をどう評価し、当社において同様のマルチプル低下が起きるリスクと対策をどうお考えですか？	他社様へのコメントは差し控えますが、当社の市場分析としては、①暗号資産価格の低迷、②適正価格の客観的評価の困難さ、③類似企業（DAT 企業）の乱立による希少性の低下、④配当等のインカム収益がなくキャッシュフロー獲得手段が乏しい点などがプレミアム剥落の要因と分析しております。一方で、当社のバリュー投資事業では、実体ある事業や厚い純資産を有し、配当を生む割安株式への投資を軸としており、これらのマルチプル低下要因を払拭できていると考えております。
16	過去の重要 IR 以降に株価が 1,900 円台から大幅に下落し、足元の乱高下でも既存株主には大きな損失や不安が生じています。経営陣の受け止めと株主へのメッセージ、また経営陣の評価・報酬に株主トータルリターンを反映する考えがあるかを教えてください。	過去の株価推移により株主の皆様に多大なご心配とご負担をおかけしておりますこと、経営陣一同、大変重く受け止めております。短期的な株価の上下に関わらず、私たちが目指す本源的価値の向上に向けた事業の推進力は一切揺らいでおらず、相場の変動期こそ割安な優良資産に投資できる好機と捉えております。中長期で「持ち続けて良かった」と実感していただけるよう結果で応えてまいります。 また、経営陣の評価・報酬制度につきましても、株主の皆様との利益共有をより一層図る観点から、業績や株価と連動したインセンティブ設計の導入・見直しを今後の重要な検討課題として議論を進めてまいります。
３．経営体制・ガバナンス・Kaihou 社との関係		
17	荒川社長と井村取締役の責任分界点や意思決定プロセスに懸念はないでしょうか？また、助言から日々の発注までのトレーディング体制や業務フローを教えてください。	当社のガバナンスおよび意思決定プロセスにおいては、役割と責任の分界点を明確に定めております。投資助言会社である Kaihou 社は専門的知見に基づく調査・分析により投資候補先の助言を担い、最終的な投資実行や事業運営の意思決定は、代表取締役社長である荒川を中心とした当社取締役会とその監督下の投資委員会において、独立した立場から迅速かつ厳格に審査・決議を行います。 日々のトレーディングについても、取締役会で決議された範囲内で、Kaihou 社の助言に基づき投資委員会で投資判断を行い、当社の実務部門にて発注を実行する体制としております。
18	魅力的な投資対象銘柄がある場合、ERTH グループからの投資と、Kaihou 社が助言等に関与する投資信託からの投資はどのような割合・ルールで配分されますか？	当社の投資判断はすべて当社内の投資委員会にて独立して行います。Kaihou 社による他社・他ファンドへの投資助言によって当社の投資判断が影響を受けることはございません。
19	井村氏は Kaihou 社の株主ですか（どの程度の割合でしょうか）？また、将来的に Kaihou 社が保有する ERTH 株を売却する可能性はありますか？	Kaihou 社の株主構成につきましては、2026 年 6 月 30 日付公表の「非上場の親会社等の決算情報に関するお知らせ」をご参照ください。 また、Kaihou 社は当社のバリュー投資事業における重要な戦略的パートナーであり、中長期的な企業価値向上を共に目指す立場にあることから、現時点において同社による当社株式の売却等は想定しておりません。

20	Kaihou 社への報酬支払いは期末一括で販管費計上となるのでしょうか？支払い時期や、手元流動性が不足している場合の対応を教えてください。	Kaihou 社への報酬につきましては、PL への影響を鑑み、実現益などに対する成功報酬のみとなっております。具体的な会計処理については監査法人に確認中ではございますが、費用だけが先行して計上されることは想定しておりません。
21	QA セクションで荒川社長が難しい表情で聞かれているように見えましたが、新規のバリュー投資事業をどのように評価されていますか？取締役会の雰囲気や社長の心意気をお聞かせください。	真剣に耳を傾けていたためそのように見えたのかもしれませんが、バリュー投資事業につきましては、当社の企業価値を飛躍的に高める重要な成長ドライバーとして高く評価しており、取締役会においても非常に前向きかつ活発な議論が行われております。既存事業で培った基盤と新規投資事業の両輪をしっかりと噛み合わせ、グループ全体の持続的成長を実現すべく経営陣一丸となって取り組んでまいります。
22	将来的に井村氏が ERTH の社長に就任する可能性は視野に入っていますか？	現時点では検討しておりません。現在の経営体制のもと、それぞれの強みと専門性を活かした役割分担によって、グループ全体の企業価値向上に注力してまいります。
23	投資に没入されて不健康な生活になっている印象もありますが、井村取締役の現在の健康状態や定期的な健康診断の受診状況はいかがでしょうか？	社外取締役である井村氏からは、体調管理として定期的な検診等を受けており、健康状態への懸念はないと聞いております。
24	もし井村氏や竹入氏が病気・事故等で投資助言が不可能になった場合や、井村氏が事業から手を引くような事態が生じた場合、どのような要因が想定され、投資事業はどうなりますか？	一般的なリスク要因としては、重大な法令違反やコンプライアンス上の問題が発生した場合、あるいは健康上の理由等により業務継続が物理的に困難となった場合などが考えられます。Kaihou 社が投資助言を行えなくなった場合、現時点ではバリュー投資事業を再検討せざるを得ないと考えておりますが、当該キーマンリスクは当社においても要検討事項として把握しており、適切なガバナンス体制とリスク管理の徹底を含め対策を講じてまいります。
4．リスク管理・相場変動・事業運営		
25	下げ相場やバブル崩壊規模の暴落が発生した際、マージンの許容限界やロスカット・資金回収のルールはどのように設計されていますか？	短期売買を目的とせず、売却を前提としない自己資本中心で運用するため、機械的なロスカットルールは設定しておりません。むしろ、株式市場の急落は優良銘柄を割安に取得できる好機と捉え、積極的に投資を検討いたします。また、原則としてレバレッジの活用は想定していないため、急落時に強制ロスカットとなるリスクは極めて限定的です。
26	投資事業においてレバレッジ（借入等）も活用するのでしょうか？	原則として自己資本を中心とした健全な財務基盤のもとで運用を行う方針ですが、株主資本コストより低いコストで調達できる負債性の資金調達手法等についても検討を行っております。
27	既存事業（地盤ネット）の営業赤字・キャッシュ流出によって投資原資が削られるリスクへの対策（撤退ラインや黒字化計画）や、投資事業で損失が出た場合の本業への影響、また既存社員の反応について教えてください。	既存事業とバリュー投資事業はそれぞれ独立した BS（貸借対照表）管理を行いますので、既存事業の赤字で投資原資が毀損することや、逆に投資事業の損失が本業の事業運営に支障をきたすことは想定しておりません。その上で、既存事業については採算管理と固定費削減を徹底し、不採算領域の見直しを進めることで、既存事業単体での早期黒字化と安定的なキャッシュ創出を最優先で推進してまいります。 また、元々の地盤ネットの既存社員からも、ERTH Group として新たな成長の柱が加わり、グループ全体の企業価値および社会的評価が向上することについて非常に前向きに受け止められており、既存事業の強化と新規

		事業とのシナジー創出に向け社員一丸となって取り組んでおります。
６．株主還元・IR 開示・株主総会運営		
28	株主還元は自社株買いなどのキャピタルゲインが中心になりますか？今後、配当を出す可能性もありますか？	現在はバリュー投資事業を進展させることが最も企業価値向上に寄与すると判断しておりますので、現時点において配当を出す予定はございません。
29	抽選で井村氏の投資勉強会に参加できるような株主優待の導入を検討していただけますか？	貴重なご意見として真摯に受け止め、今後の株主還元策や株主様とのコミュニケーション施策の一つとして検討してまいります。実施の可否や具体的な内容につきましては、すべての株主様への公平性や企業価値向上への寄与などを総合的に勘案した上で判断いたします。
30	今後、当社株価が上昇した場合、株式分割による投資単位の引き下げはあり得ますか？	現時点において株式分割について具体的に決定している事実はございませんが、投資家の皆様にとって投資しやすい環境を整えることや株式の流動性向上は非常に重要であると認識しております。今後の株価推移や市場環境等を総合的に勘案し、必要に応じて柔軟に検討してまいります。
31	保有株式の銘柄名は有価証券報告書等で開示されますか？また、重要 KPI を IR サイトで日次確認できるようになりますか？あわせて、東証等から不適合合併（裏口上場）の指摘を受けていないかも教えてください。	当社が保有する有価証券の具体的な銘柄名等を開示する予定はございませんが、法令等に基づき必要な開示を行ってまいります。また、バリュー投資事業の重要 KPI については、日次での開示は難しいものの、決算補足説明資料等において定期的に報告してまいります。 なお、現状において東証から不適合合併に関する指摘を受けている事実はございません。
32	今後、井村氏がメディアに出演して ERTH Group を宣伝するケースはありますか？また、著名投資家の広報推薦や増資引受先への個人投資家起用など、コミュニティを活かした戦略は考えていますか？	ERTH Group のバリュー投資事業や企業価値向上の取り組みに関する取材・メディア発信の機会に対しては、前向きに取り組んでまいります（取材のご希望は当社ホームページよりお問い合わせください）。 また、広報 IR 戦略上、個人投資家の方との連携も検討してまいりますが、資本提携や増資引受け等の検討におきましては、原則として事業シナジーの有無や中長期的な企業価値向上への寄与を優先に判断してまいります。
33	決算説明会が時間内に終わらない点や、決算集中日と重なる日程について改善していただけますか？	長時間にわたる決算説明会へのご参加ありがとうございました。今後は、ご参加いただける皆様のご負担も考慮し、日程や時間配分を含め適切な運営方法を検討してまいります。
34	株主総会とその後の交流会はオンラインで放送（配信）されますでしょうか？	株主総会の在りようにつきましては現在検討中ではございますが、株主様との貴重な対話の機会と位置付け、相互理解の促進が図れるような企画を立案してまいります。

以上