



LTS

大和IR 個人投資家向け 会社説明会

2025/02

株式会社エル・ティー・エス
(東証プライム 証券コード6560)

説明会要旨



コンサルティング業界は、まだまだ成長余地が大きい

- ・（たしかに）各社PERは軒並み下がっている
- ・個社単位での選別が必要 … 協創パートナーになれるかどうか？



LTSは、2017年上場以来、一貫して高い成長性を維持している

- ・売上高 : 24億円 → 165億円（年平均成長率：31.8%）
- ・営業利益 : 1.8億円 → 11億円（年平均成長率：29.2%）
- ・業績予想 : 2025年度業績見通しは、売上高182億円、営業利益14億円



LTSは、総合サービスが提供できる組織能力を獲得してきた

- ・サービス : コンサルティング&プラットフォーム + エンジニアリング & AI
- ・体制 : コンサル121名 & エンジニア35名 → コンサル332名 & エンジニア569名



LTSは、2030年に向けてM&Aも積極的に活用しながら成長し続ける

- ・足元の環境 : 「生成AI」関連需要も旺盛
- ・長期目標 : 2030年度に売上高500億円（営業利益率10%超）

- INDEX -

1. 会社紹介
2. マーケット概況
3. 事業概要
4. 中長期の成長シナリオ
5. 2024年12月期 決算概要
6. 2025年12月期 見通し
7. 質疑応答
8. 参考資料



会社概要

会社名	株式会社エル・ティー・エス（LTS, Inc.）
設立	2002年3月
代表者	樺島 弘明
事業	企業変革の支援 ・プロフェッショナルサービス事業 ・プラットフォーム事業
所在地	本社オフィス：赤坂センタービルディング（14F・15F） 大阪オフィス・静岡オフィス
従業員数	1,096名（2024年12月31日時点）
資本金	767,540,900円（2024年12月31日時点）
証券取引所	東京証券取引所 プライム市場（証券コード：6560）
取得規格／免許	ISO27001（ISMS） 有料職業紹介事業許可番号 13-ユ-301601 一般労働者派遣事業許可番号 般13-301883

グループ構成

- 2024年4月、グループ意思決定の迅速化と企業オペレーションの効率化を実現するため、完全子会社8社、（持分法適用）関連会社2社の体制に変更



【プロフェッショナルサービス事業】



株式会社エル・ティー・エス
ソフトウェアテクノロジー



株式会社日比谷
コンピュータシステム



WAKUTO
株式会社ワクト



株式会社日比谷
リソースプランニング



株式会社エル・ティー・エス
リンク



F P T コンサルティングジャパン
株式会社

F P T ジャパンホールディングス株式会社 ※との合弁会社
※ ベトナム最大のIT企業 F P T 社日本法人



Busy Bee

株式会社ビジー・ビー

LTS ASIA CO., LIMITED

※香港法人



株式会社ME-Lab Japan



株式会社アイシス

・ソフテックは、「株式会社エル・ティー・エス ソフトウェアテクノロジー」へと社名変更
・イオイトイジャパンは、6月1日をもってエル・ティー・エスに吸収合併
・HCSホールディングス、日比谷コンピュータシステム、オートマティゴ、アイシス（一部事業）は統合

山あり谷ありの歩み

- 「チェンジマネジメント」を起点に、上流（各種コンサルティング）・下流（オペレーションサービス）・周辺（プラットフォーム）に支援範囲を拡大しながら成長

- 創業期 -

売上高
(百万円)

チェンジマネジメント専業

- 発展期 -

総合コンサルティング化 & コンサル周辺事業進出

- 成長期 -

デジタル機能強化

従業員数
(名)

売上高
(百万円)

16,000

14,000

12,000

10,000

8,000

6,000

4,000

2,000

0

(2024年12月期末)

売上高

165 (億円)

従業員数

1,096 (名)

エンジニアリング
会社M&A



エンジニアリング
会社M&A



ソフトウェア
テクノロジー

エンジニアリング
会社M&A



プライム
移行

コロナ禍

マザーズ
上場

リーマン
ショック

東日本
大震災

2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

四つ葉ブランドと理念

- デジタル時代において、クライアントの可能性を解き放つ、真のパートナー



MISSION

VISION

可能性を解き放つ

人の持っている可能性を信じ
自由で生き活きとした人間社会を実現する

MISSION

VISION

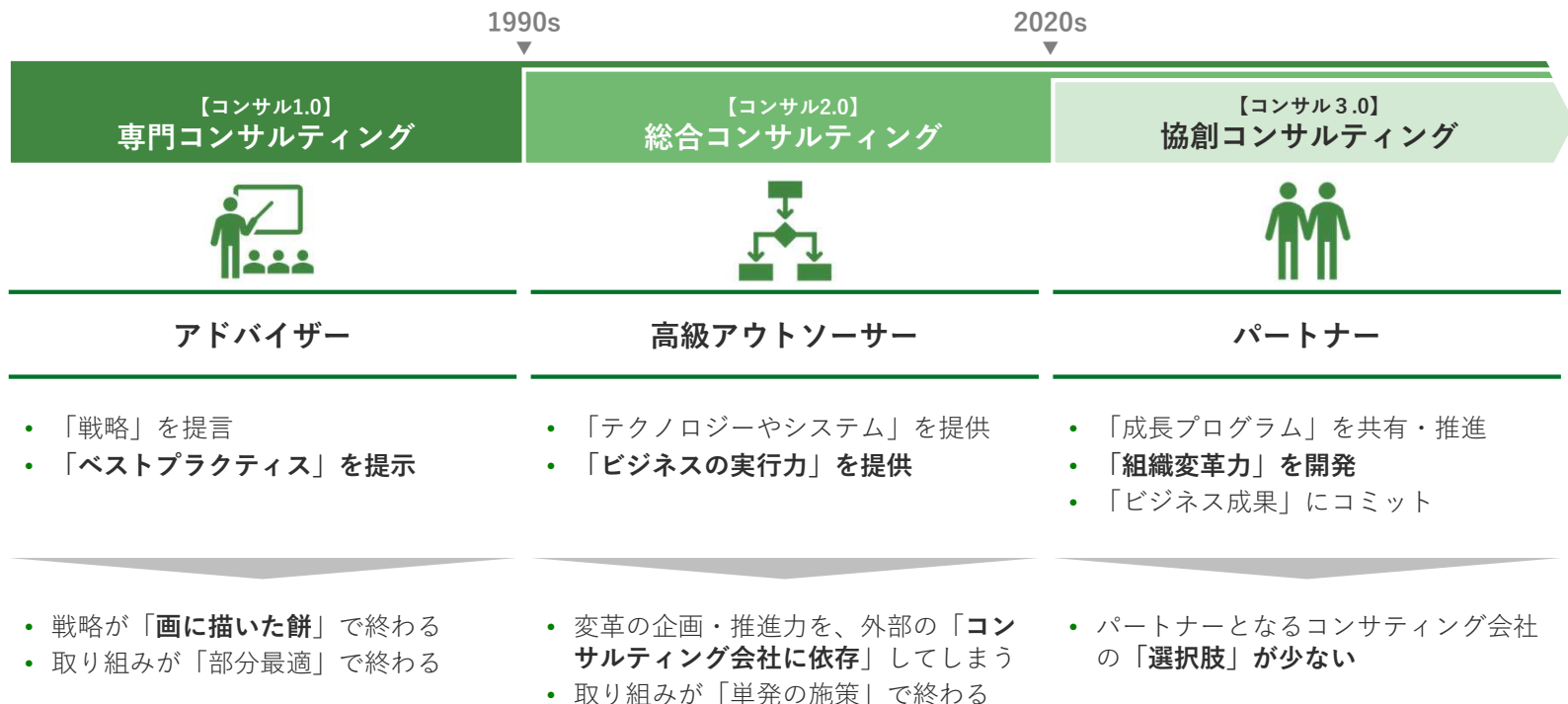
世界を拓ける
プロフェッショナル
カンパニー

- INDEX -

1. 会社紹介
2. マーケット概況
3. 事業概要
4. 中長期の成長シナリオ
5. 2024年12月期 決算概要
6. 2025年12月期 見通し
7. 質疑応答
8. 参考資料

コンサルティングファームの変遷

- コンサルティングサービスは、時代と共に提供価値を進化
- 現在は、顧客にとってのカンパニー（仲間）であることが重要



デジタル時代 - 変化の形が変わった



- 通話のみ
- 数十年間ほぼ同じ仕様
- シンプルな料金体系



- 通話 + 各種アプリ
- 数か月ごとに新機種登場
- 複雑な料金体系

高速 × 複雑



- 機械と金属の塊
- モデル寿命は10年以上
- 限られた車種



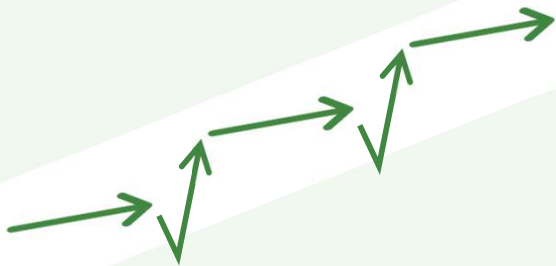
- 機械・特殊素材・電子制御の塊
- 頻繁なモデルチェンジ
- 数十におよぶ車種

企業変革の形 - 変革の日常化

- 企業変革支援のサイクルが大幅に短期化（“日常的に”変革し続けることが重要）

社会変化が“緩やか”なアナログ時代

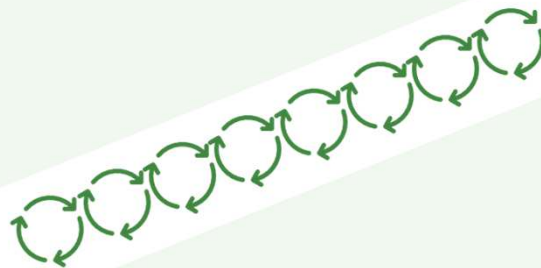
ゆっくり × 大きく × 一回で



10年に1度の大変革を通じて
ギャップを解消

社会変化が“激しい”デジタル時代

速く × 小さく × 数多く



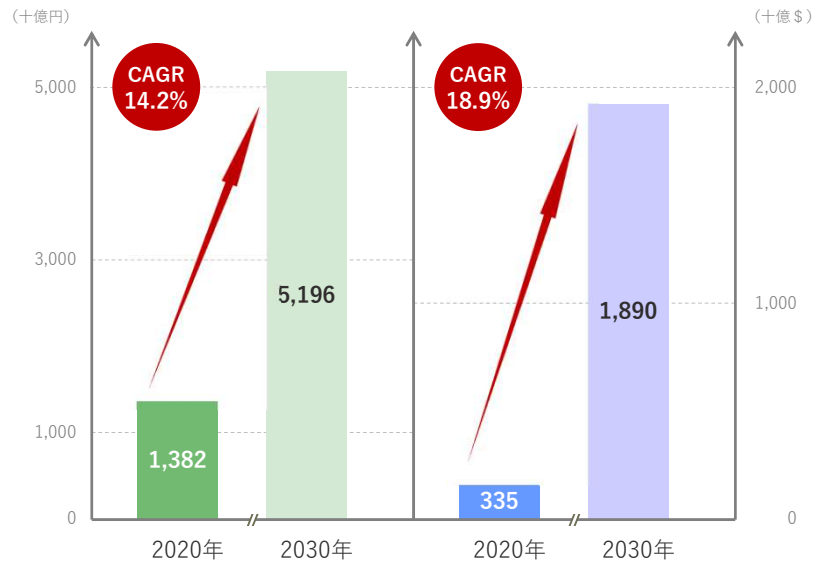
変革を繰り返し
継続的に環境変化に適応

コンサルティング市場の拡大（成長と拡張）

- さまざまな“X”（トランスフォーメーション）は、その頻度・数量共に増加中
- 企業の“X”を支えるコンサルティング市場も拡大中（周辺市場も巨大で開拓余地大）

コンサルティング業界の成長性

DX市場の予測規模（2030年）

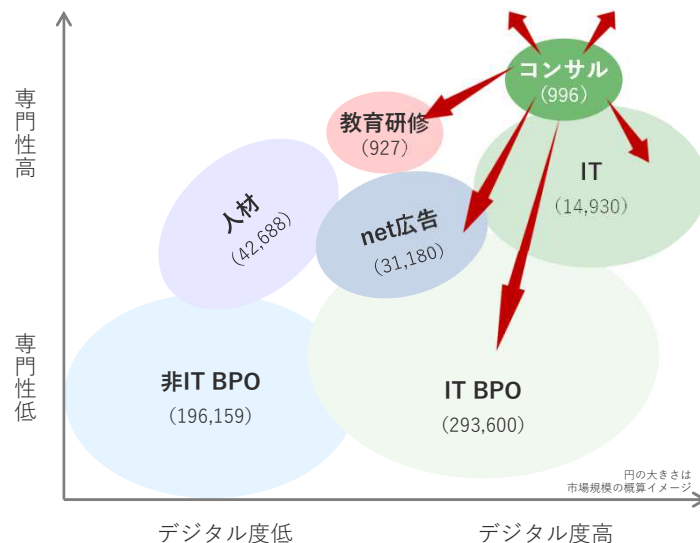


【日本市場】

【世界市場】

コンサルティング業界の拡張性

2023年の国内予測市場規模（十億円）



- INDEX -

1. 会社紹介
2. マーケット概況
3. 事業概要
4. 中長期の成長シナリオ
5. 2024年12月期 決算概要
6. 2025年12月期 見通し
7. 質疑応答
8. 参考資料

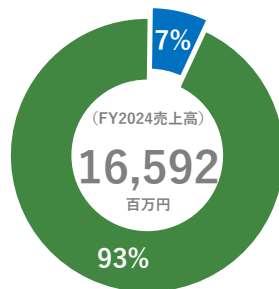
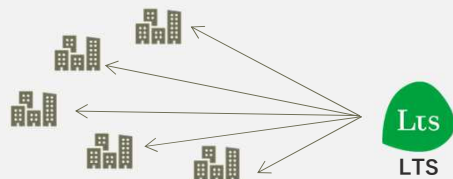
事業構成

- 日本企業のデジタル競争力を引き上げるため、「プロフェッショナルサービス事業」と「プラットフォーム事業」を両輪として、企業の経営・事業・組織運営を支援

プロフェッショナルサービス事業

一社一社の変革やDXを支援

- 大企業向けサービス中心
- クライアントとの協創を推進
- 外部リソースDBとしてLINKを活用（シナジー）



プラットフォーム事業

IT業界全体の協働促進基盤を提供

- 中小ベンチャー企業、IT企業、フリーランス向けサービス
- プラットフォーム内での会員間協働・協創を促進
- LTSのプロジェクト体制づくりを支援（シナジー）



サービス構成

- LTSは企業の協創のパートナーとして、“すべての企業ステージ×すべての成長フェーズ”を通じて、“一気通貫×領域横断”で、ビジネスアジリティの獲得・強化を支援

Strategy & Innovation

“非連続的成長”のデザイン

- リサーチ/M&A支援
- 戦略策定
- 事業創造/事業再生
- データアナリティクス



Architecture & Digital

“デジタルビジネス”の構築

- アーキテクチャデザイン
- ビジネスコンサルティング
- 人的資本コンサルティング
- ITコンサルティング



Platform & Network

“協働のコミュニティ”の運営

- プロフェッショナル派遣
- マッチングプラットフォーム
- SaaSプラットフォーム
- 経営者コミュニティ



Social & Public

“豊かな社会”の形成基盤の創出

- CSR/SDGs推進
- 官民連携/地方創生
- 行政経営
- 社会的起業家育成



“変化創出組織”への進化

“変化適応力”の強化

“変革人財”の育成・輩出

“ビジネスアジリティ”の強化



Install AGILITY in your Business

デジタル時代のベストパートナー

デジタル化だけでなく、デジタル時代の経営・事業・組織運営を支援する

- 変革パートナー -

“変革推進力”の強化

(ユーザサイドでのプロジェクト支援)

×

- 事業パートナー -

“変化適応力”の強化

(事業アーキテクチャーの設計・構築・管理)

×

- 組織パートナー -

“変化創出力”の強化

(変革意識浸透と変革リーダーの育成)

=

- 協創のパートナー -

“未来創造企業”への進化

(ビジネスアジリティの獲得・強化)

DXが期待効果を上げられない原因・対策・当社支援

- 各DXレベルに存在する障害（失敗の原因）を共に乗り越えるパートナーが必要



パートナーシップ事例：商社における協働型DX推進（背景）



会場投影のみ

パートナーシップ事例：商社における協働型DX推進（支援内容）



会場投影のみ

パートナーシップ事例：商社における協働型DX推進（特徴）



会場投影のみ

パートナーシップ事例：商社における協働型DX推進（CS）



会場投影のみ

主たる顧客（クライアント）

- 幅広い業界のリーディング・カンパニーに対して、変革・成長の支援サービスを継続的に提供

○商社

- ・伊藤忠商事株式会社*
- ・三菱商事株式会社

○小売

- ・株式会社セブンーイレブンジャパン
- ・株式会社ファミリーマート

○エネルギー

- ・出光興産株式会社
- ・東京ガス株式会社

○運輸

- ・日本航空株式会社（JAL）
- ・東日本旅客鉄道株式会社（JR東日本）

○自動車

- ・日産自動車株式会社*
- ・矢崎総業株式会社*

○建築・不動産

- ・大和ハウス工業株式会社
- ・千代田化工建設株式会社

○製造

- ・コクヨ株式会社
- ・日本電気株式会社（NEC）

○食品/外食

- ・キリンホールディングス株式会社*
- ・日本たばこ産業株式会社（JT）*

○メディア

- ・株式会社時事通信社
- ・株式会社テレビ朝日

○通信

- ・NTTコミュニケーションズ株式会社
- ・ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社

○サービス

- ・日本郵政株式会社
- ・株式会社MonotaRO

○金融・証券・保険

- ・オリックス株式会社*
- ・住友生命保険相互会社

○コンサルティング/IT

- ・日本アイ・ビー・エム株式会社
- ・日本マイクロソフト株式会社

○官公庁

- ・経済産業省
- ・総務省

他多数

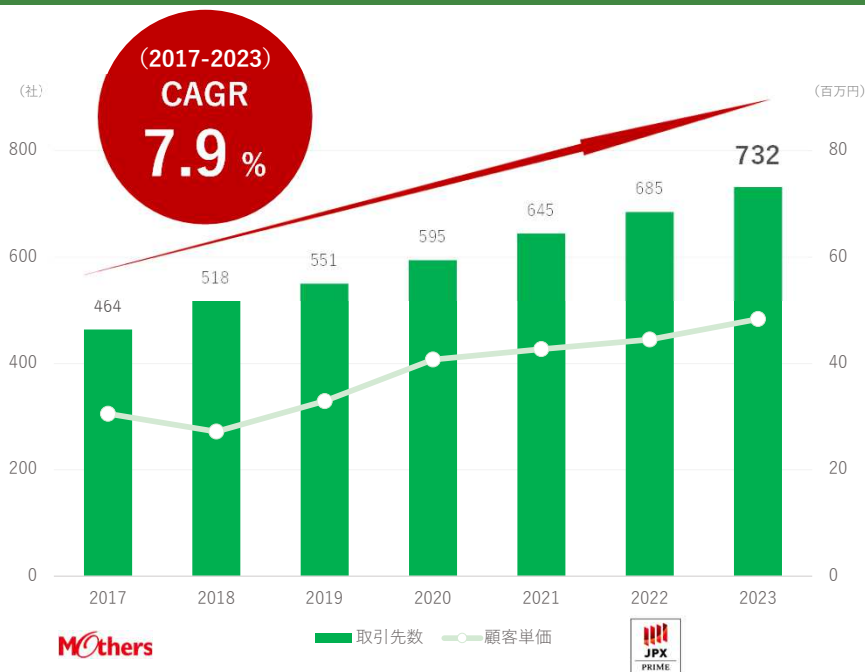
（*取引期間10年以上）

（掲載許可済みおよび開示資料にて掲載済み顧客の一部を掲載）

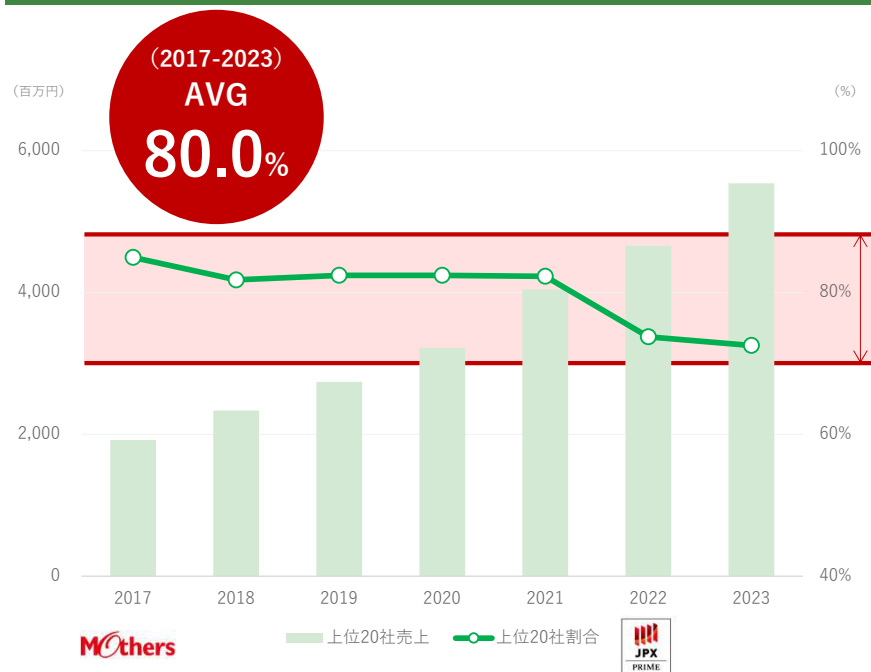
当社の成長（顧客）

- 2017年の上場以来、顧客数は順調に増加しながら、顧客単価も継続的に上昇中
- 顧客関係は長く取引規模を拡大させながらも、主要顧客との取引割合はコントロールしながら漸減

顧客数（累積）※

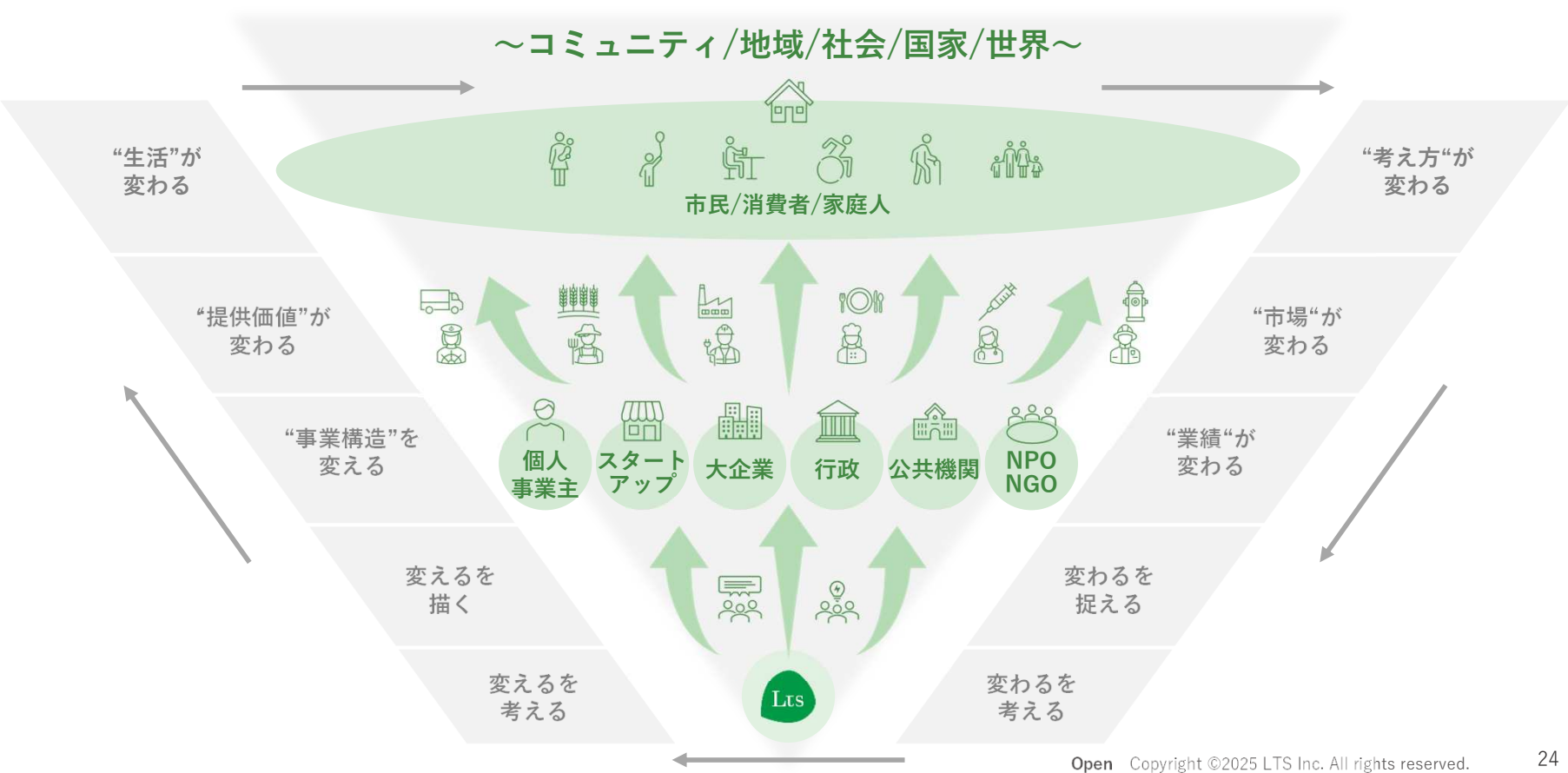


全体の売上高※に対して、上位20社が占める割合



※顧客数：集計対象範囲はLTS単体のみ（グループ会社の顧客は含まず、複数部門との取引も、同一企業との複数回取引も"1"としてカウント）

顧客の変化を支え、社会の持続的成長に貢献

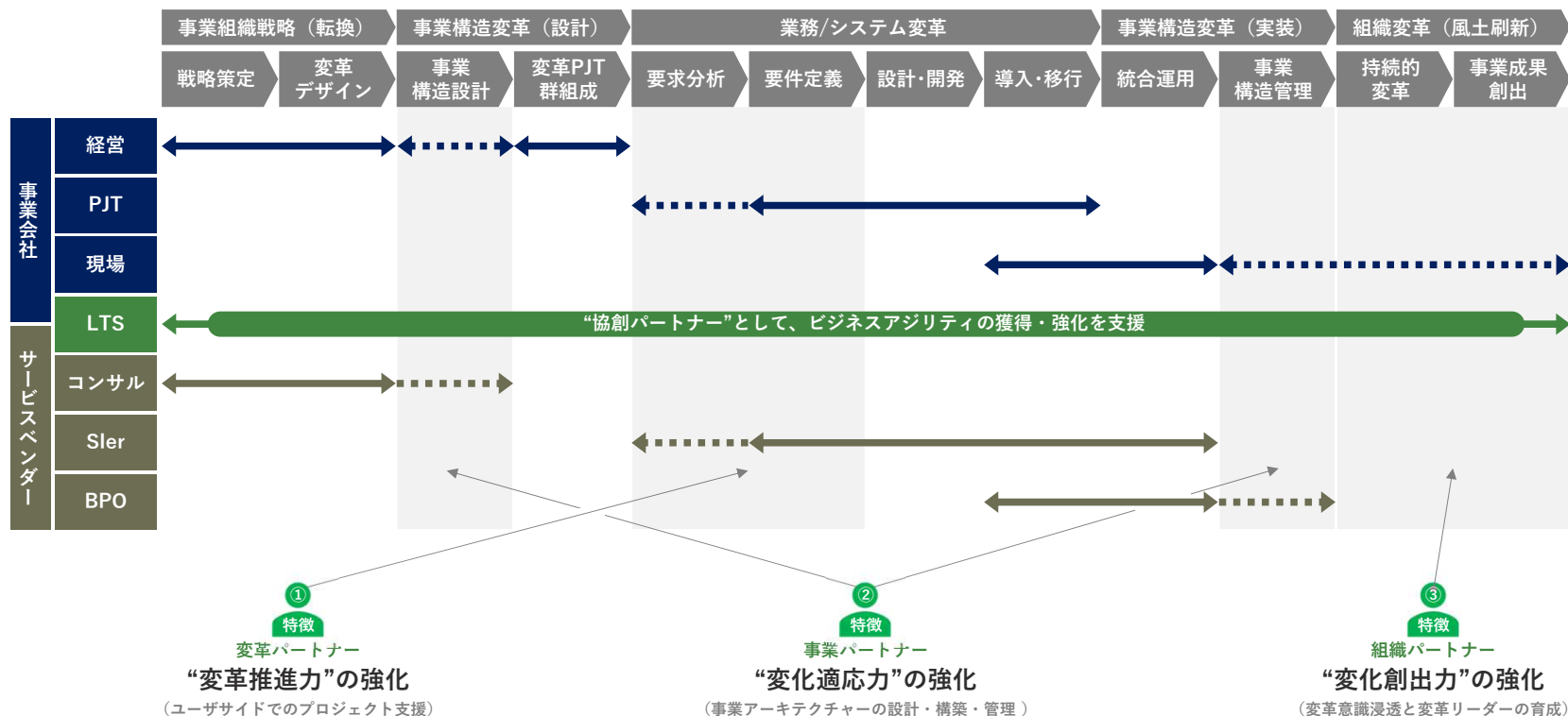


会場投影のみ

会場投影のみ

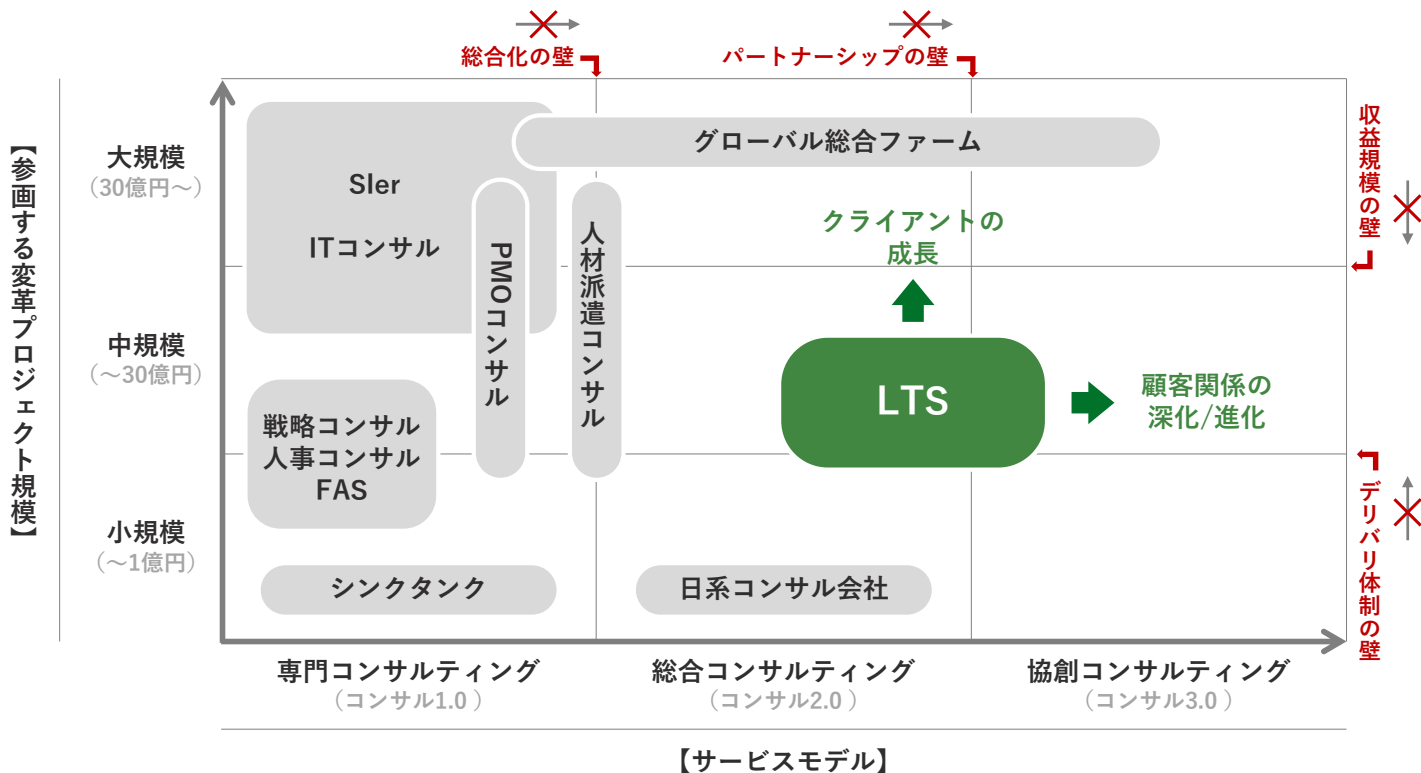
当社の特徴 - 協創パートナー

- 事業会社の変革推進力が弱く、サービスベンダーの変革支援が薄い領域をパートナーとして支援



当社の立ち位置 - ミッドサイズ×協創コンサルティング

- 中堅～準大手企業の協創パートナーとして、ビジネスアジリティの獲得・強化を支援

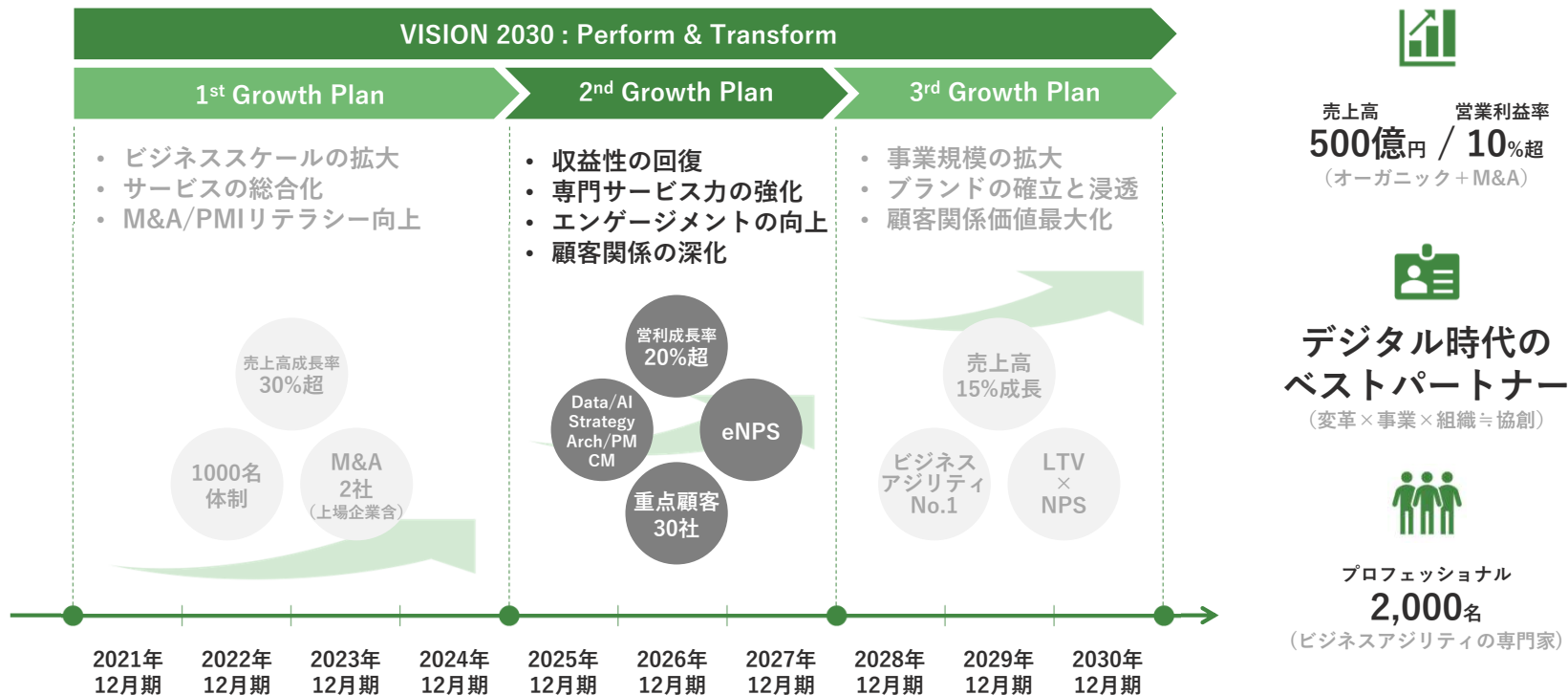


- INDEX -

1. 会社紹介
2. マーケット概況
3. 事業概要
4. 中長期の成長シナリオ
5. 2024年12月期 決算概要
6. 2025年12月期 見通し
7. 質疑応答
8. 参考資料

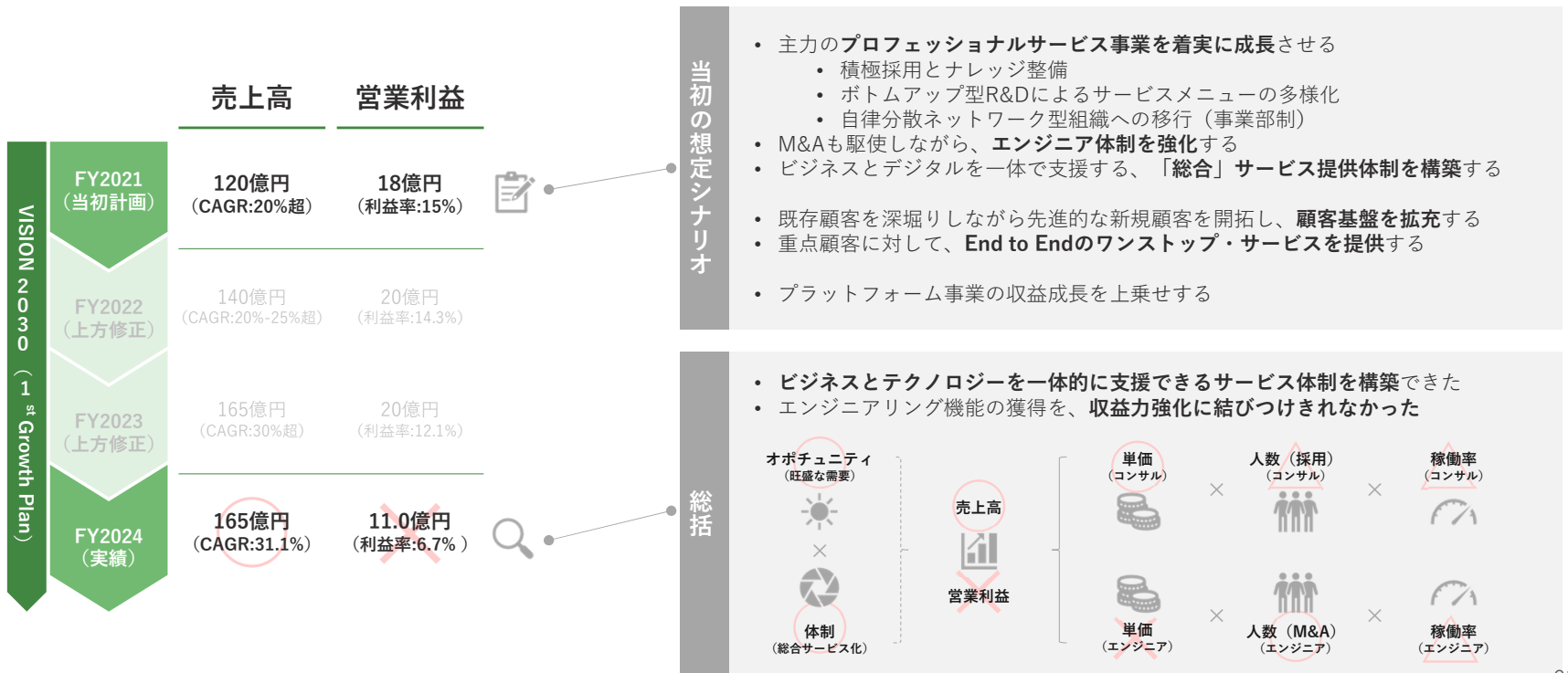
長期目標 - 2030年への道筋

- 「2nd Growth Plan」期間では、サービス競争力と従業員エンゲージメント（報酬水準向上を含む）を高め、顧客関係を強めることで、「1st Growth Plan」期間に低下した収益性を回復



「1st Growth Plan」 振り返り - 目標・シナリオ・総括

- ・ 売上高・営業利益ともに一定の成長は果たしたが、営業利益目標については大幅未達で着地
- ・ 進捗遅延や発生している問題にはFY24より対応しており、引き続き当初想定シナリオの実現を目指す



「1st Growth Plan」 振り返り - 取り組み

- 豊富なオポチュニティと充実したサービスケイパビリティを結び付けることで利益創出力を向上

達成事項・成果

人材

- フロント人員は640名増加（245%増）
 - ・積極採用により若手社員が大幅増加
 - ・M&Aにより400名超のエンジニアが増加
 - ・約100名が専門領域（PM・BA）の資格を取得

顧客

- 顧客関係価値が向上し顧客単価も増加（122.9%増）
 - ・アカウント営業体制を整備（上位20社で70%超）
 - ・新規顧客も153社増加（23.7%増）
 - ・国内拠点が拡大し地方創生支援も本格化

サービス

- End to Endの変革支援サービスの提供開始
 - ・FPT・YOKOGAWA両グループとの資本業務提携
- 生成AIやGXなど先進領域の事業成長加速
 - ・SX・HCサービスが本格化

グループ経営

- グループインした子会社の業績回復
 - ・サービス・セールス資産の共有
 - ・コーポレート機能・インフラの一部を統合
 - ・MVV再策定（協働軸）とオフィス移転（協働場）

問題点

利益創出力が低下

- 人材ポートフォリオに歪みが発生
 - ・メンバー層に対してPM層が過少
 - ・エンジニアに対してコンサルタントが過少
- End to End サービスの機会損失が発生
 - ・既存顧客からの引き合いに対して、タイムリーにPJT体制を組めず
- コンサルタント単価は上昇も、稼働率低下
 - ・小規模組織での稼働管理の強度不足
 - ・サービス開発投資の回収遅延（深化と探索のバランス悪化）
- エンジニア数は大幅増も、単価・稼働率は横ばい
 - ・コンサル&エンジニアの一体サービスの受注不足
- プラットフォーム事業の構造改革が長期化

現在の取り組み

- PJTを発掘・組成・推進リードできる人材の充実
 - ・報酬制度改定によるPM層の採用加速
 - ・コンサルタント採用継続とチームM&Aの模索
 - ・エンジニアのビジネススキル開発（BA・PM）

- 顧客関係価値の引き上げ（PJT→PGM→PFL）
 - ・業界軸での専門力強化（サービス・個人）
 - ・アカウントマネージャの配置・育成
 - ・戦略策定・事業構造管理・変革人材育成領域の拡充

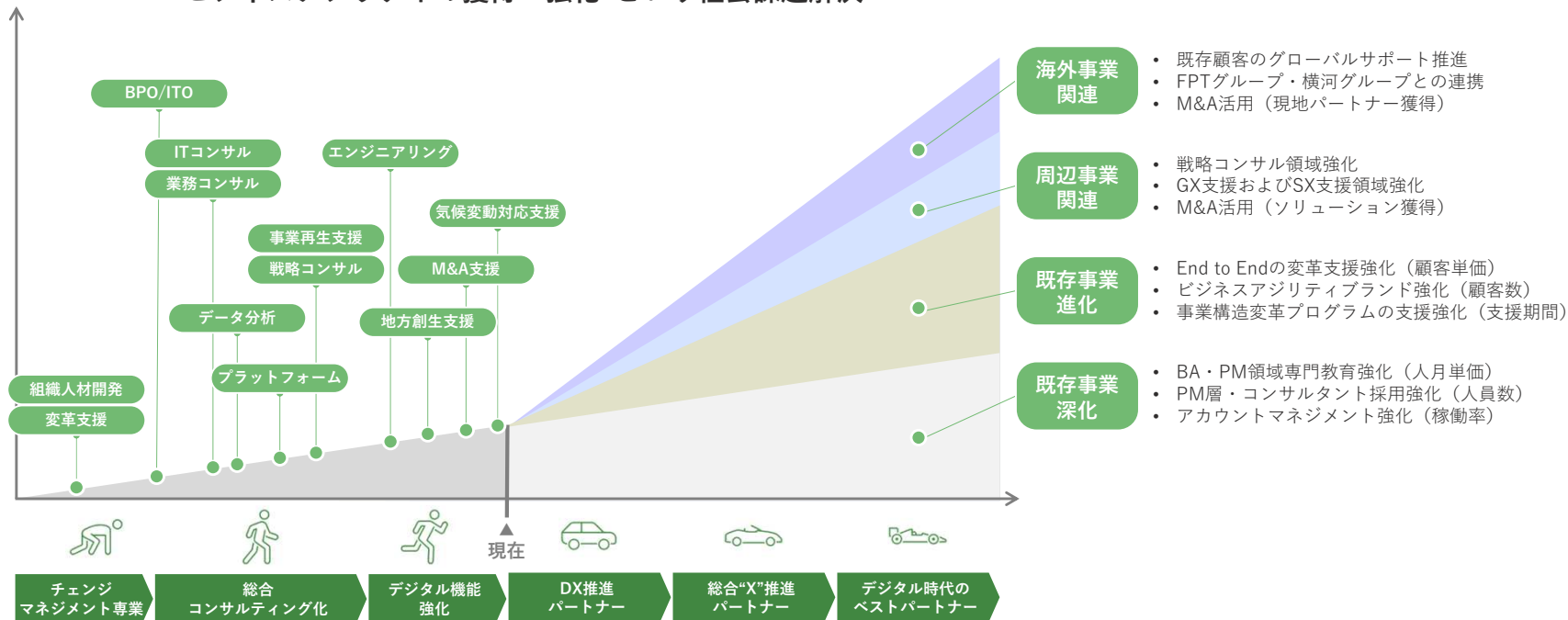
- 個別サービスの磨きこみ×有機的な連動
 - ・サービス領域別専門組織への再編と個別成長の追求
 - ・顧客起点・オポチュニティドリブンで、サービス領域を横断しながらEnd to Endのサービスを展開

- 分権型連邦組織のガバナンス強化
 - ・事業効率管理（収益モデル毎業績管理）の徹底
 - ・会社や部門を超えたリソースの共有
 - ・ビジョン&カルチャーによる一貫性の担保

「2nd Growth Plan」 骨子 - 中長期での成長イメージ

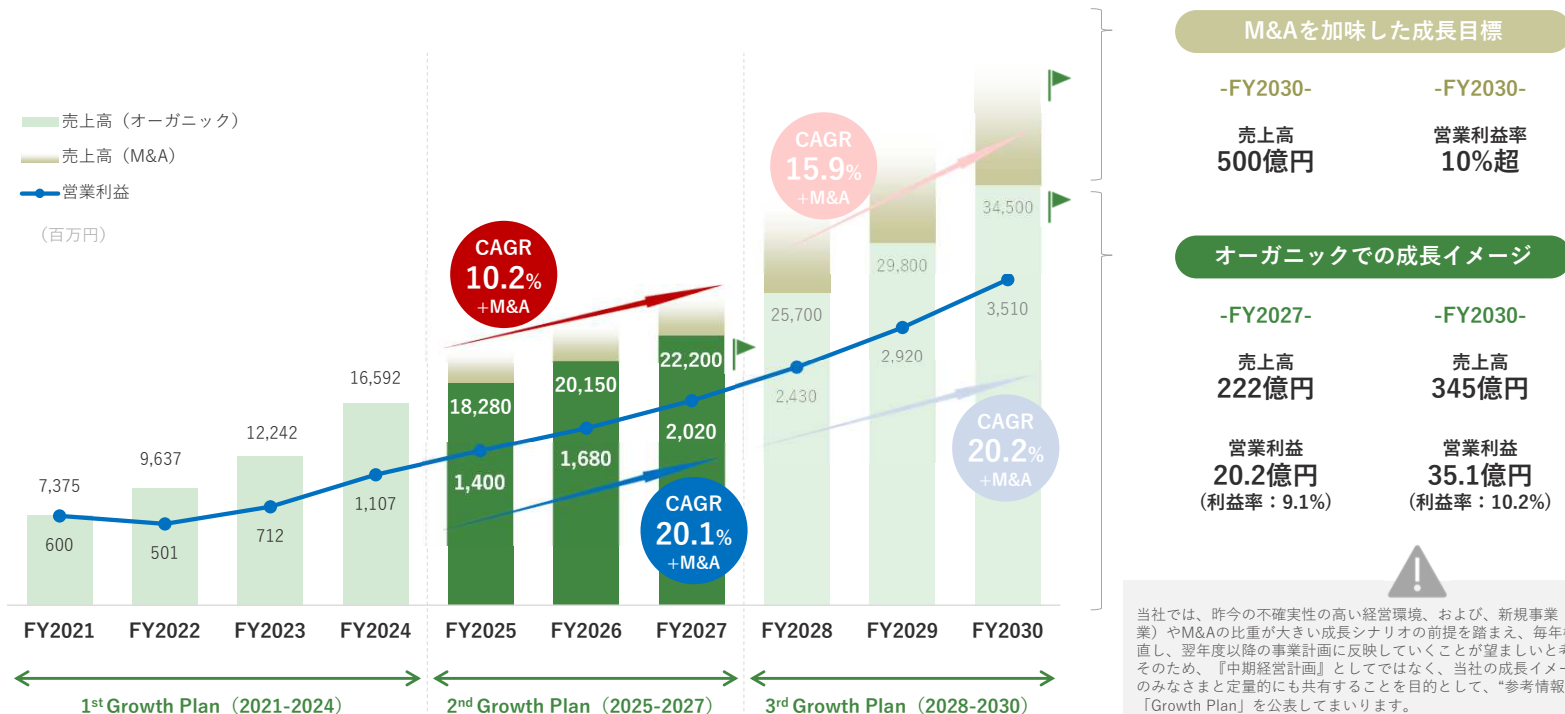
- ・ コンサルティング機能とデジタル機能を基盤として、顧客のDX推進パートナーを目指す
- ・ ”X”（トランスフォーメーション）を総合的に支援し、デジタル時代のベストパートナーを目指す

- “ビジネスアジリティの獲得・強化”という社会課題解決 -



「2nd Growth Plan」 骨子 - 業績目標推移

- 2025-2027期間は収益性（営業利益率）の回復を優先し、営業利益の平均成長率20%を計画
- 計画には織り込まないものの、オーガニック成長に加え、M&Aによる非連続的な成長も視野



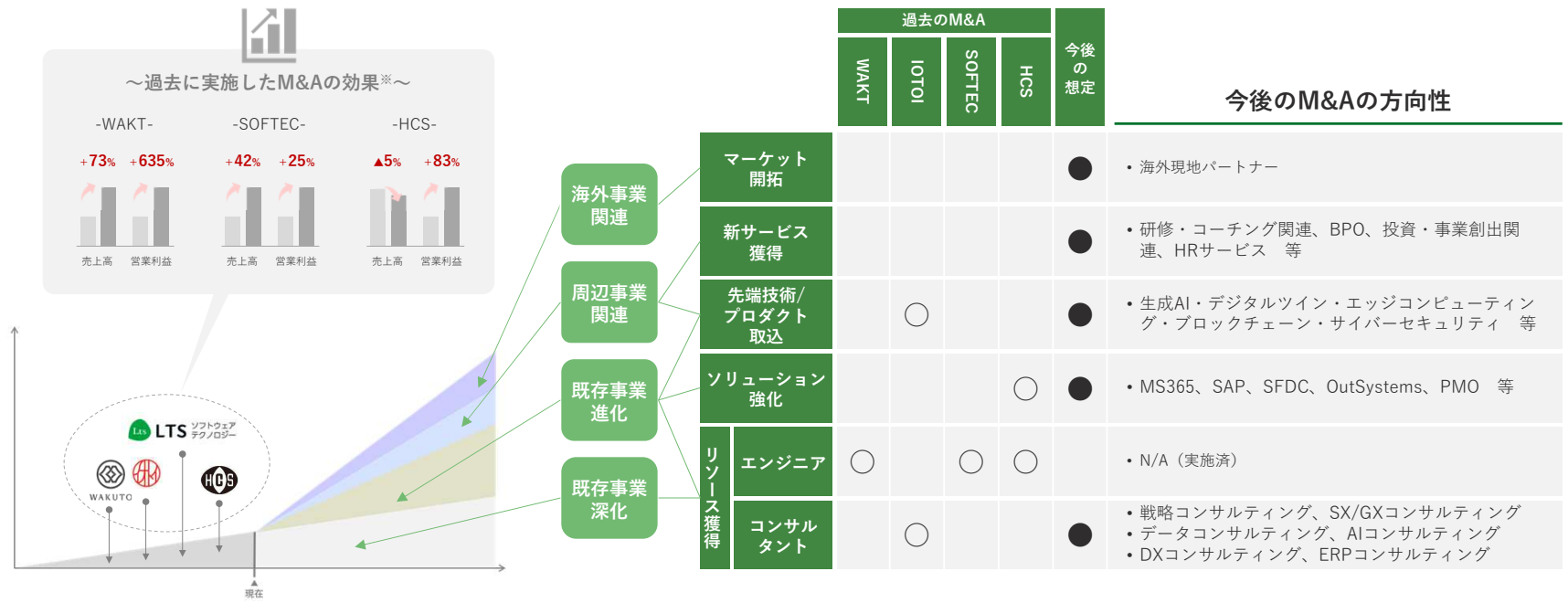
「2nd Growth Plan」 骨子 - 成長管理の枠組み

- 総合化したサービスを5つの領域に分解し、各領域に適したアプローチで事業成長を管理

サービス領域と位置づけ		ターゲット	収益モデル (KPI)		事業成長の方向性&取り組み			
End to Endのサービス提供体制	戦略コンサル (Strategy & Innovation)	顧客経営層リーチ R&D ブランディング	エンタープライズ	高単価 × 中稼働率 × 少人数 × 短期間	単価 向上	稼働率維持 - 稼働率は一定にとどめ、調査・研究などの時間を確保 - 学会発表や論文執筆などの対外発信を通じ、対外的な評価を獲得		
	DXコンサル (Consulting & Design)	顧客関係深化 人財育成 収益ドライバ		中単価 × 高稼働率 × 大人数 × 中期間	人数 増加	協力会社 - BA×PMを専門能力の基盤とし、ソリューションやインダストリーの個別専門能力を上乘せ - プロジェクトにジュニア層を受け入れ、実践業務の中で育成		
	SI※1 (Development & Operations)	顧客接点維持 多様な働き方 安定的収益基盤		案件単価 × 案件数	案件単価 向上	協力会社 - 深い顧客理解（事業・業務・組織）×業務プロセス理解を専門能力とし、参入障壁を構築 - 顧客内でサービス提供範囲を拡大 - 規模のメリットを生かし業務生産性を向上		
	プラットフォーム (Platform & Network)	将来顧客開拓 外部人財DB 収益モデル多様化	SMB	個人	会費 × 有料会員 + サービスフィー × 紹介数	サービス単価 × サービス数	紹介数 増加	人材インフラ維持 - 対会員では、エージェントのカウンセリング品質と案件管理システムを活用した成約効率向上 - 対企業では、サブスク管理ツール導入により顧客課題を把握し、案件を安定・拡大
	PS※2コンサル (Social & Public)	政策対応と市場形成 CSV推進 ローカル市場開拓			コミュニティ運営費 × コミュニティ数	案件/サービス単価 × 案件数	案件数 増加	公共セクター - 地域密着と産官学連携 - コミュニティアセットを育て、事業化機会を拡大 - プライベートセクターとパブリックセクターをつなぐことでオープンイノベーションを活性化

「2nd Growth Plan」 骨子 - 非連続的成長に向けたM&A戦略

- ・ オルガニックでの成長を基本としながらも、過去のPMI実績を踏まえ、重要な成長戦略オプションとしてM&Aを積極活用予定
- ・ 2025-2027では既存事業の深化・進化のための小型（～5億円）M&Aを優先



※：LTSグループ参画直前決算と、2024年12月決算の比較に基づく

成長投資 - キャピタル・アロケーションの考え方

- 中長期的な企業価値向上に向けた事業成長投資と株主還元との両立を目指す（M&Aなど大型投資実施時には銀行借入も活用、増資予定なし）…キャッシュイン/アウトの金額・配分割合は今後開示予定



- INDEX -

1. 会社紹介
2. マーケット概況
3. 事業概要
4. 中長期の成長シナリオ
5. 2024年12月期 決算概要
6. 2025年12月期 見通し
7. 質疑応答
8. 参考資料

2024年12月期 総括

FY2024 経営方針

- 売上高16,500百万円、営業利益1,250百万円
- コンサルタント・エンジニア一体でのサービス提供体制の強化

FY2024 連結業績

(単位：百万円)

売上高	売上総利益	営業利益	経常利益
16,592	5,903	1,107	1,069
(YoY +35.5%)	(YoY +38.2%)	(YoY +55.5%)	(YoY +42.8%)

- 【4Q単独】一部案件で期ズレ・規模縮小・採算悪化が発生し、営業利益は見通しを下回って着地
- 【通期売上】期初見通し通りに着地（達成率：100.6%）
- 【通期営業利益】4Qの影響を受け、期初見通しを下回って着地（達成率：88.6%）
- 【配当】上場後初配当を実施（DPS=30.0円）

人財

マネージャ層の採用と、PM・BAの育成を加速

- マネージャ層のキャリア採用は積極的に進めながら、採用規律を強化
- プロジェクトマネジメントおよびビジネスアナリシス領域における専門資格取得を継続推進し、合計98名が新規に資格取得

顧客

アカウント営業を中心とする営業推進体制を構築

- 重点顧客30社を対象にアカウント営業を強化し、新規案件の受注および単価改定が加速
- マーケティング活動の結果、新規取引先が56社増加（4Q：長谷エグループ、㈱ニコン、㈱資生堂 他）

サービス

生成AIが成長を牽引し、SX・HCMなども進展

- 堅調なDX需要を取り込み、主力サービスは安定的に拡大
- 生成AIの業務実装など、データ戦略関連事業の成長が顕著
- 経営人材・DX推進人材・イノベーション人材の育成サービスも増加

グループ経営

構造改革を経て、HCSの収益貢献が拡大

- HCSは収益性を回復し、のれん償却費を上回る利益貢献を継続
- HCSの固定資産整理により562百万円の売却益が発生、借入金の繰り上げ返済と合わせて、自己資本比率が10pt近く回復（29.2%→39.1%）

2024年12月期 連結損益計算書

- 4Qについては売上高・営業利益共に期初見通しに届かなかったが、通期では過去最高業績を達成
- 特別損益として、投資有価証券評価損を大きく上回る固定資産売却益が発生し、純利益を底上げ

(単位：百万円)	FY2024 通期計画	期初計画比 進捗率	FY2024 実績	FY2023 (YoY)		FY2024 4Q単独実績	FY2023 3Q単独 (QoQ)	
				実績	増減率		実績	増減率
売上高	16,500	100.6%	16,592	12,242	↑ 35.5%	4,345	4,010	↑ 8.3%
売上総利益	6,400	92.2%	5,903	4,272	↑ 38.2%	1,551	1,418	↑ 9.3%
売上総利益率	38.8%	-	35.6%	34.9%	↑ 0.7pt	35.7%	35.4%	↑ 0.3pt
販管費	5,150	93.1%	4,795	3,560	↑ 34.7%	1,210	1,251	↓ ▲3.3%
EBITDA※	1,493	96.2%	1,436	853	↑ 68.3%	463	234	↑ 97.2%
EBITDAマージン	9.0%	-	8.7%	7.0%	↑ 1.7pt	10.7%	5.9%	↑ 4.8pt
営業利益	1,250	88.6%	1,107	712	↑ 55.5%	341	167	↑ 104.3%
営業利益率	7.6%	-	6.7%	5.8%	↑ 0.9pt	7.9%	4.2%	↑ 3.7pt
経常利益	1,150	93.0%	1,069	748	↑ 42.8%	273	168	↑ 62.4%
税前当期純利益	1,150	126.9%	1,459	748	↑ 95.0%	525	168	↑ 211.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	690	141.1%	973	454	↑ 114.2%	273	85	↑ 221.2%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

2024年12月期 連結貸借対照表

- ・ FY2023に実施した46億円の長期借入金については、資産整理を行いながら繰り上げ返済を実施中
- ・ 自己資本比率は回復してきており、成長投資は継続するも、増資の予定はなし

(単位：百万円)	FY2024 実績	FY2023 (YoY)		FY2024 3Q (QoQ)	
		実績	増減額	実績	増減額
流動資産	8,281	6,487	+1,794	6,867	+1,413
現預金等	5,447	3,845	+1,601	4,203	+1,243
固定資産	3,120	5,489	▲2,368	4,650	▲1,529
総資産	11,402	11,976	▲574	11,518	▲116
流動負債	3,653	3,692	▲38	3,034	+619
未払法人税等	573	255	+ 318	134	+ 439
固定負債	3,182	4,666	▲1,484	4,247	▲1,065
株主資本	4,438	3,499	+938	4,125	+312
純資産	4,566	3,618	+947	4,236	+329

参考指標

流動比率	226.7%
固定比率	70.1%
有利子負債比率	87.3%

自己資本比率	39.1%	29.2%	+ 9.9pt	35.9%	+3.2pt
--------	-------	-------	---------	-------	--------

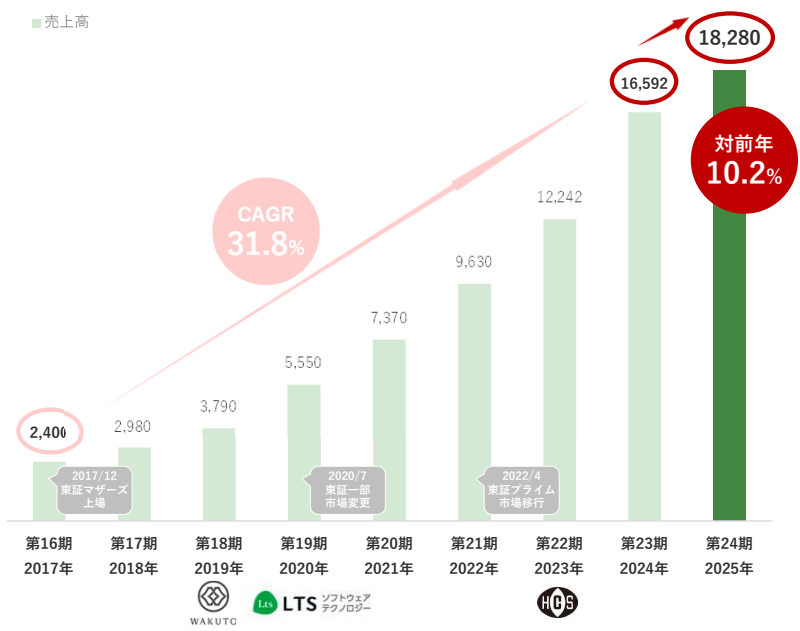
- INDEX -

1. 会社紹介
2. マーケット概況
3. 事業概要
4. 中長期の成長シナリオ
5. 2024年12月期 決算概要
6. 2025年12月期 見通し
7. 質疑応答
8. 参考資料

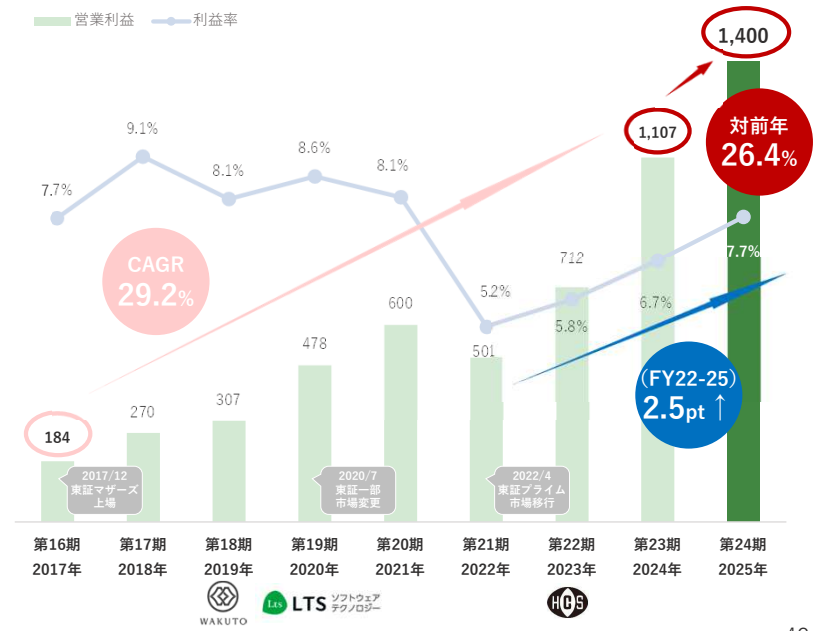
2025年12月期の連結業績見通し 売上高・営業利益

- ・ 持続的な成長を目指し利益重視のフェーズへと移行（売上高成長率10%超・営業利益成長率20%超）
- ・ 採用ペースは調整しながらも、将来の成長を支える優秀な人財の獲得には引き続き注力

売上高



営業利益



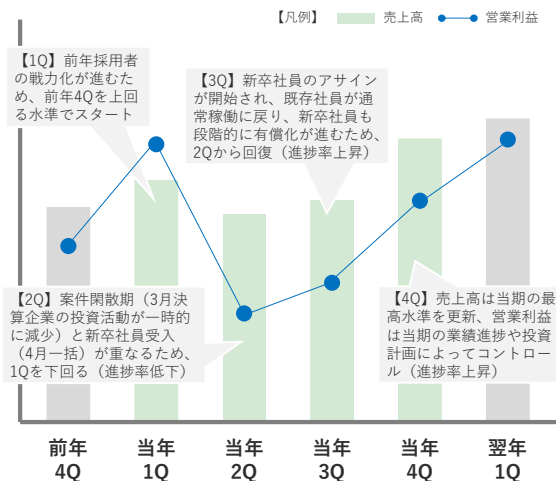
2025年12月期の連結業績見通し 各セグメント・各四半期

- 2025年12月期も増収増益を継続
- 営業利益は、案件閑散期と新卒社員の受入が重なる2Qを底として、3Q→4Qと回復する見込み

2025年12月期 業績見通し

(百万円)	FY2024 通期実績	FY2025 通期見通し	増減額	増減率
売上高	16,592	18,280	+1,688	+10.2%
プロフェッショナル サービス事業	14,883	16,500	+1,617	+10.9%
プラットフォーム事業	2,237	2,400	+163	+7.3%
営業利益	1,107 (6.7%)	1,400 (7.7%)	293 (1.0pt)	+26.5%
プロフェッショナル サービス事業	1,031 (6.9%)	1,280 (7.8%)	249 (0.8pt)	+24.2%
プラットフォーム事業	76 (3.4%)	120 (5.0%)	44 (1.6pt)	+57.9%
経常利益	1,069 (6.4%)	1,350 (7.4%)	281 (0.9pt)	+26.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	973 (5.9%)	900 (4.9%)	▲73 (▲1.0pt)	▲7.5%

参考) 四半期毎の業績推移の傾向



～FY2024 売上高実績～

1Q	2Q	3Q	4Q
24.5%	23.8%	25.5%	26.1%
48.4%		51.6%	

～FY2024 営業利益実績～

1Q	2Q	3Q	4Q
30.7%	4.5%	31.2%	33.6%
	35.2%		64.8%

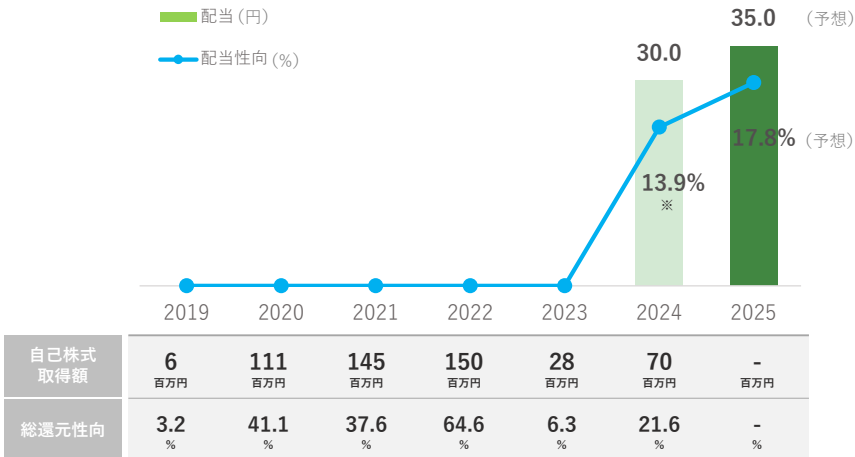
剰余金の配当

- 2025年12月期末にも、配当性向20%を目安に配当を予定

基本方針

- 株価向上：中長期でのEPS成長により、企業価値（株価）を向上させていくことを、株主還元施策の中心として位置づける
- 配当：配当性向20%を目安に、安定的かつ継続的に株主還元を実施する
（但し、本業に起因しない特殊要因により純利益が大きく変動する場合、当該影響を考慮）
- 自己株式取得：成長投資と資本効率のバランスを取りながら都度検討し、必要に応じて機動的に実施する

一株当たり年間配当金の推移



2025年12月期 配当予想

1株当たり配当金

35.0円

(普通配当)
(期末配当)

配当性向

17.8%

(2025年12月期
期初業績予想を基に算定)

プライム市場維持基準についての適合状況

- 2024年12月末日時点では、株価の低迷により流通株式時価総額が不適合の状態
- プライム市場維持に向けて、目安となる株価水準は約3,900～4,000円程度（FY25予想ベースの想定PER：20.3倍）

	株主数	流通株式数	流通株式比率	株価	流通株式時価総額
適合状況	○	○	○	－	×
適合基準	800 人	20,000 単位	35.0 %	－	100 億円
2023年12月 時点評価	1,716 人	24,656 単位	54.0 %	3,240 円	79.9 億円
2024年3月 時点評価				2,700 円	66.6 億円
2024年6月 時点評価	2,152 人	24,789 単位	56.3 %	2,220 円	55.0 億円
2024年9月 時点評価				1,911 円	47.3 億円
2024年12月 時点評価	2,216 人	25,025 単位	53.7 %	2,104 ※1 円	52.6 ※2 億円

※1：10月～12月の3か月間の平均株価を使用

※2：2025年1月末日の株価（2,666円）で換算すると、流通株式時価総額は66.7億円となる（参考）

- 2025年12月期を通じ、EPSとPERを向上させることで、プライム市場における上場維持基準^{*1}のクリアを目指す



※2：2023年3月31日において、2026年12月31日以後最初に到来する基準日を超える時期を終了期限とする計画を開示している会社

- INDEX -

1. 会社紹介
2. マーケット概況
3. 事業概要
4. 中長期の成長シナリオ
5. 2024年12月期 決算概要
6. 2025年12月期 見通し
7. 質疑応答
8. 参考資料



質疑応答

説明会要旨（再掲）



コンサルティング業界は、まだまだ成長余地が大きい

- ・（たしかに）各社PERは軒並み下がっている
- ・個社単位での選別が必要 … 協創パートナーになれるかどうか？



LTSは、2017年上場以来、一貫して高い成長性を維持している

- ・売上高 : 24億円 → 165億円（年平均成長率：31.8%）
- ・営業利益 : 1.8億円 → 11億円（年平均成長率：29.2%）
- ・業績予想 : 2025年度業績見通しは、売上高182億円、営業利益14億円



LTSは、総合サービスが提供できる組織能力を獲得してきた

- ・サービス : コンサルティング&プラットフォーム + エンジニアリング&AI
- ・体制 : コンサル121名 & エンジニア35名 → コンサル332名 & エンジニア569名



LTSは、2030年に向けてM&Aも積極的に活用しながら成長し続ける

- ・足元の環境 : 「生成AI」関連需要も旺盛
- ・長期目標 : 2030年度に売上高500億円（営業利益率10%超）



本日はご参加くださり
ありがとうございました

免責・注意事項

● 免責事項

- 本資料は皆様の参考に資するため、株式会社エル・ティー・エス（以下、当社）の財務情報、経営指標等の提供を目的としておりますが、内容についていかなる表明・保証を行うものではありません。
- 本資料に記載された内容は、現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

● 将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨、為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

- INDEX -

1. 会社紹介
2. マーケット概況
3. 事業概要
4. 中長期の成長シナリオ
5. 2024年12月期 決算概要
6. 2025年12月期 見通し
7. 質疑応答
8. 参考資料

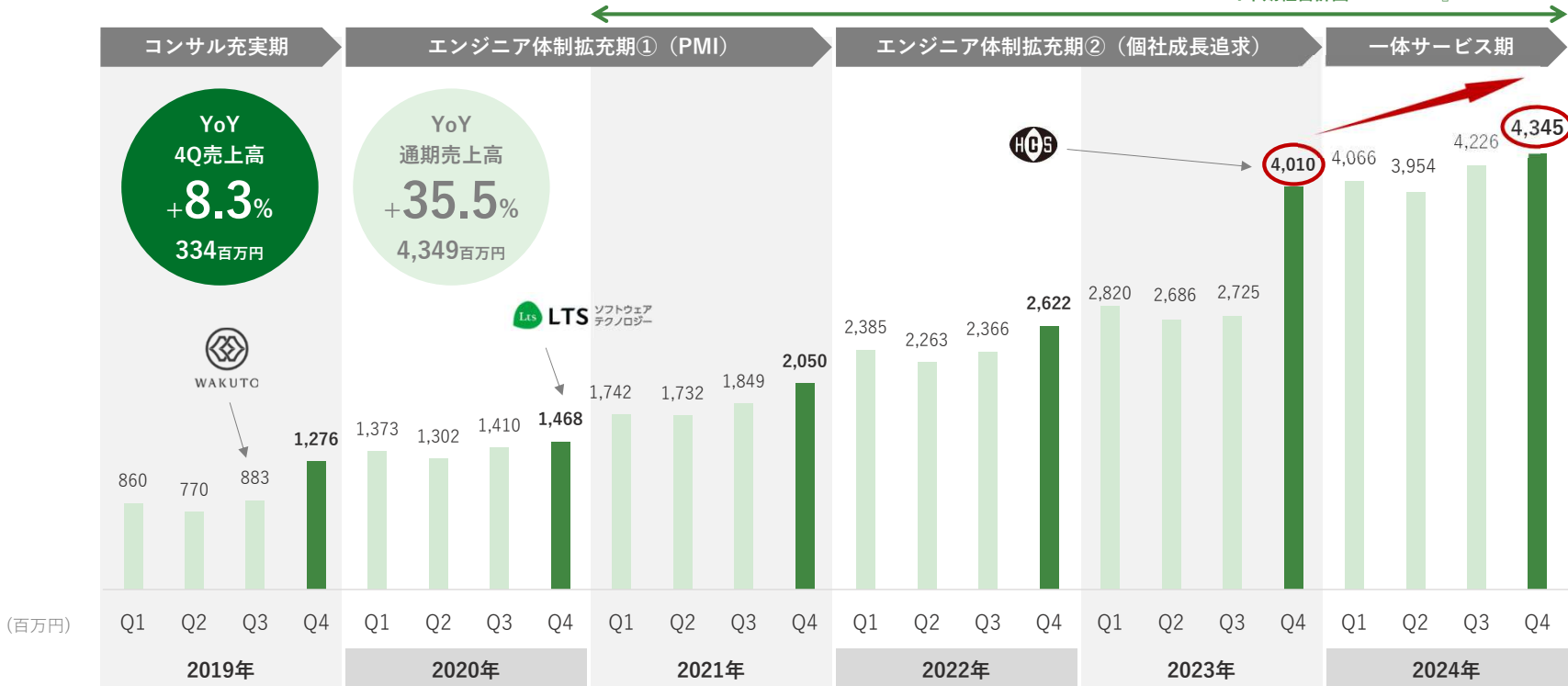


決算関連

連結売上高 四半期推移（第4四半期）

- ・ 期初想定を下回るものの、四半期売上高として過去最高を更新

『中期経営計画 2021-2024』

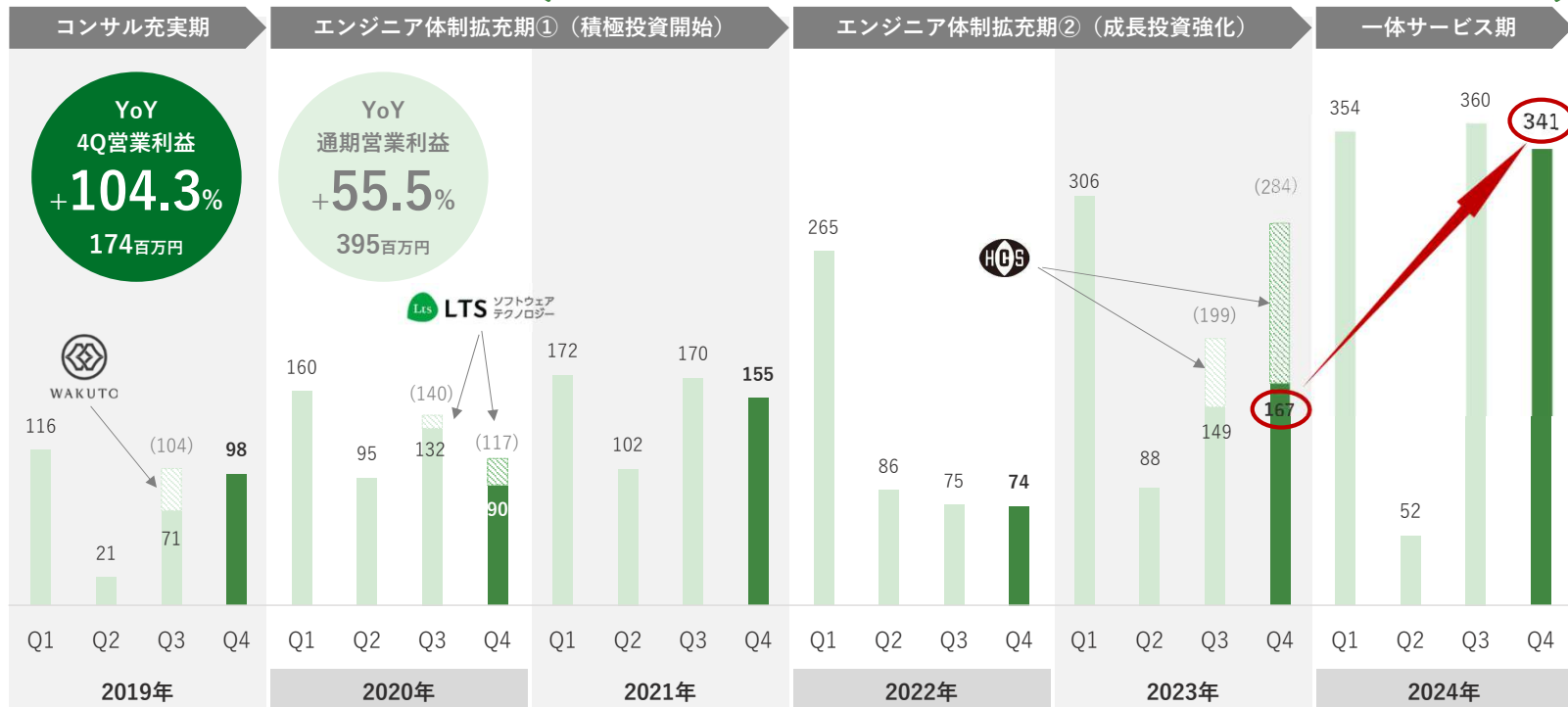


連結営業利益 四半期推移（第4四半期）

- プロフェッショナルサービス事業において発生した営業・デリバリ上の利益押し下げ要因に加えて、のれん償却費に軽微な修正があったため、期初想定を大きく下回って着地

【凡例】  企業結合に係る取得関連費用分

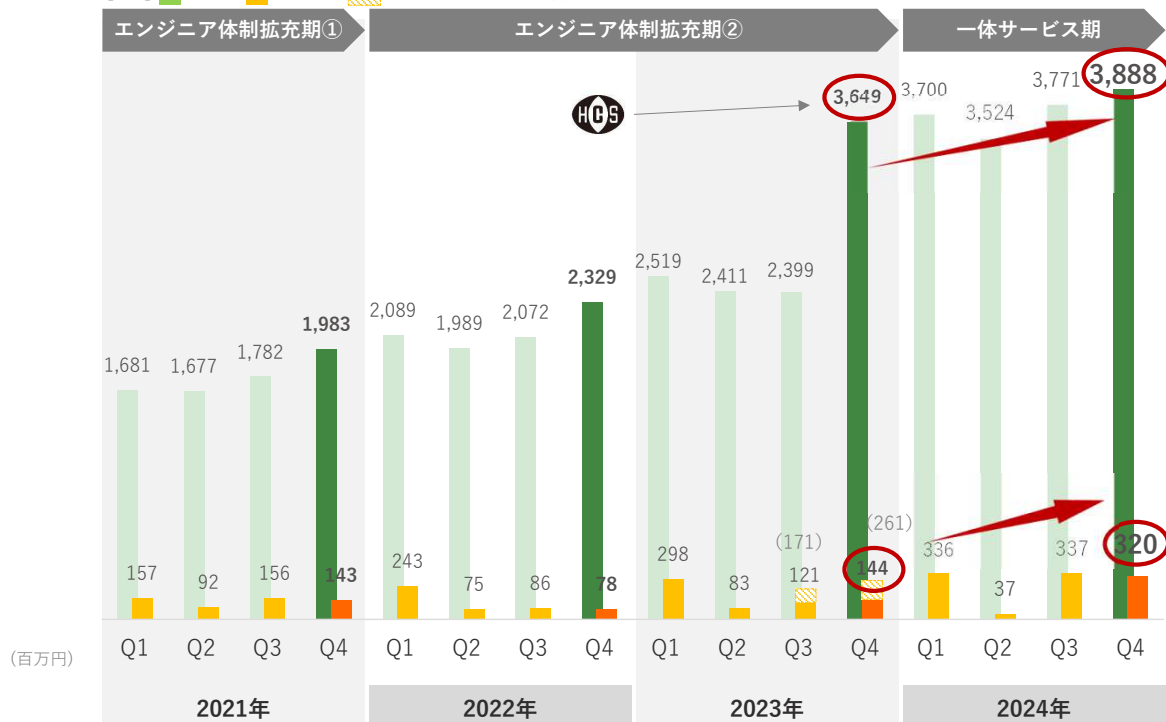
『中期経営計画 2021-2024』



プロフェッショナルサービス事業 四半期業績推移

- 一部案件での時期ずれや規模縮小に加え、一部PJTで採算が悪化し、営業利益を押し下げ

【凡例】 ■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 企業結合に係る取得関連費用分



YoY
4Q売上高

+6.5%

238百万円

YoY
4Q営業利益

+121.5%

175百万円

ハイライト

●市場動向

- 業務改革推進案件の需要は、引き続き堅調
- 特に、生成AIや気候テック・GX関連の引き合い旺盛
- 他社大型プロジェクトのトラブルが社会的に注目を浴びたこともあり、DXの効果検証と取組点検が増加

●収益状況（単価）

- プロジェクト型案件だけでなく、ストック型案件についても単価上昇が継続

●収益状況（稼働率）

- 戦略コンサル、DXコンサルおよびエンジニア共に、概ね稼働率を回復
- 一部事業部門で採用に遅れが出た結果、想定稼働人員数がショート

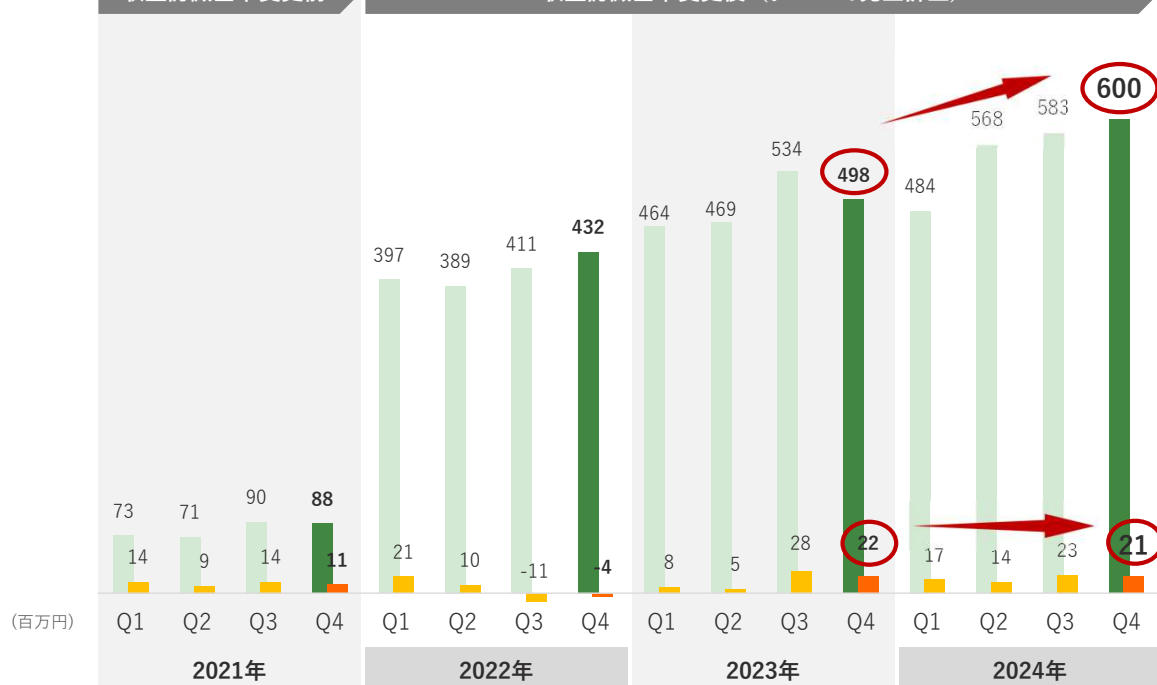
プラットフォーム事業 四半期業績推移

- 主力のプロフェッショナルハブは稼働人員数を維持しながら取引規模を拡大
- 新たに収益の柱となるSaaSビジネスについては、引き合いはあるものの新規受注が遅延

【凡例】 ■ 売上高 ■ 営業利益

収益認識基準変更前

収益認識基準変更後（グロスで売上計上）



YoY
4Q売上高
+20.5%
102百万円

YoY
4Q営業利益
▲5.9%
▲1百万円

ハイライト

●市場動向

- IT関連事業者の営業活動は活発

●コミュニティ資産

- アサインナビの会員数は引き続き増加中
 - 法人：累計5,383社 (QoQ +72社)
 - 個人：累計8,840名 (QoQ +116名)

●収益状況（稼働規模）

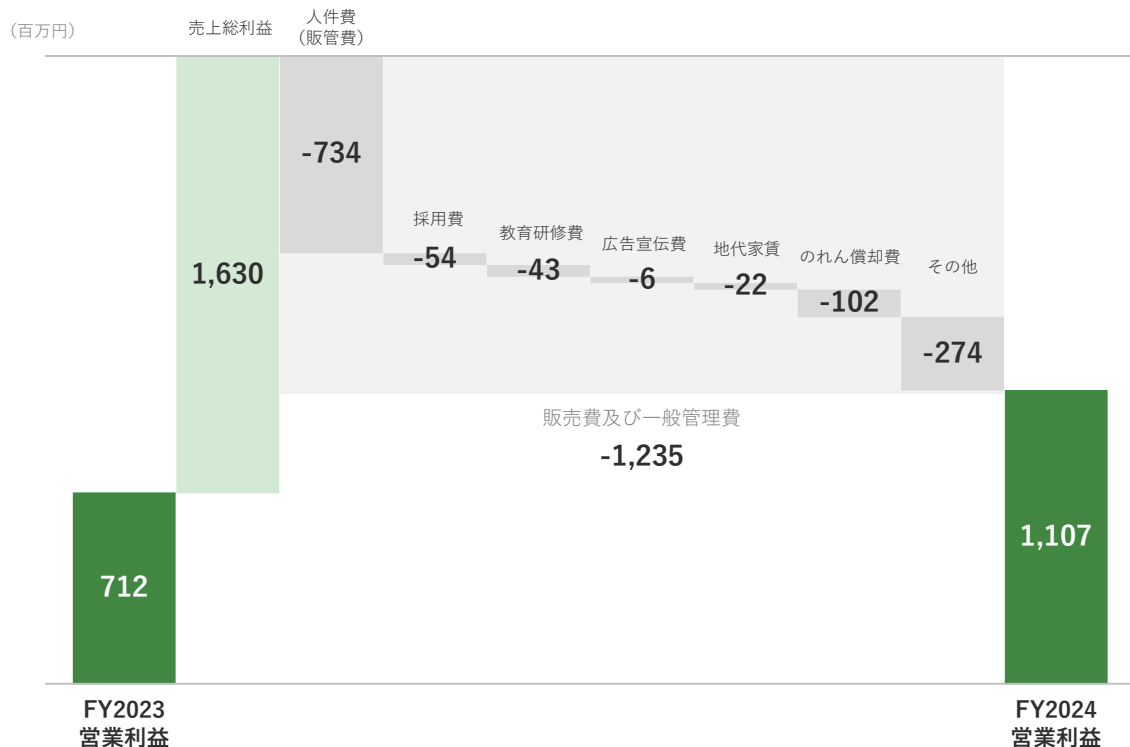
- プロフェッショナルハブの稼働人員は横ばい（低稼働率案件が増加）
 - 稼働人数：365人 (QoQ +5名)
 - エージェンシーフィー：基本的には定額

●収益状況（その他）

- 新たなSaaSビジネス（AXLGEARの導入コンサル、環境構築、サブスク）の引き合いは増加傾向にあるが、受注・収益貢献は遅延中

連結営業利益増減要因

- ・ HCSのM&Aの影響（販管人件費・のれん償却費・監査報酬など）により、昨対で販管費は増加
- ・ 組織拡大に伴う諸経費の増加はあったものの、55%以上の営業利益成長を達成



YoY
売上総利益
+38.2%
1,630百万円

YoY
営業利益
+55.5%
395百万円

ハイライト

●売上総利益

- ・ コンサルティングサービスに比べると相対的には低収益モデルとなるエンジニアリング領域を拡大しつつも、売上総利益率は35%以上を維持
- ・ 付加価値と利益率の向上が当面の課題

●人件費（販管費）

- ・ M&AによりHCS分人件費が増加（492百万円）
- ・ 昨対12名増の新卒新入社員の受け入れ費用が増加
- ・ 人材と案件のミスマッチによる稼働率低下も一部発生

●投資系販管費（採用・教育研修・広告宣伝・地代家賃）

- ・ 人的資本強化のための戦略投資は増加

●費用系販管費（のれん・その他）

- ・ HCSのM&Aによりのれん償却費は増加、連結範囲の拡大により監査報酬も増加
- ・ 人員増・資産増に伴い、各種サービス利用料や減価償却費も増加

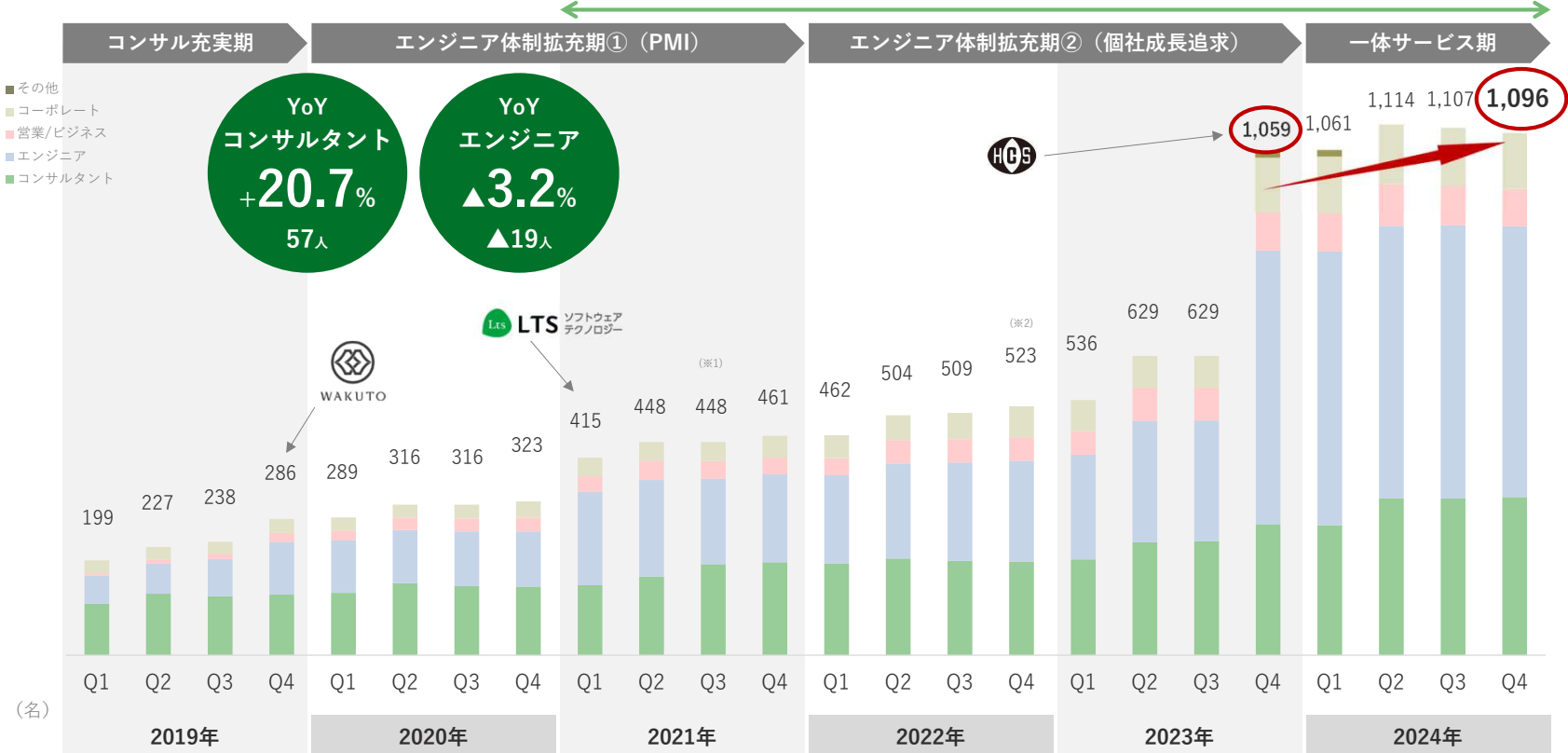


社員数・採用進捗

連結社員数 四半期推移

- 採用・M&Aにより体制強化を継続しながら、離職率も8.5%で抑制

『中期経営計画 2021-2024』



(※1) 2021年Q3より職種別社員数の集計方法を変更 (※2) よつば彩園契約社員（障がい者雇用）数含む

コンサルタント・エンジニアの採用進捗

- 1Q～4Qを通じて、コンサルタント86名、エンジニア85名が入社（達成率：95.0%）
- 積極採用は継続しつつも、PM層の限定採用に移行（FY2025新卒採用は、過去2年比で抑制）

コンサルタント・エンジニア期末人員数計画（連結）

コンサルタント・エンジニア採用計画（連結）

	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	
	実績	実績	実績	実績	計画	実績
コンサルタント数	168名	195名	196名	275名 (HCS 37名含)	330名	332名
エンジニア数	93名	185名	213名	575名 (HCS 319名含)	610名	569名
合計	261名	380名	409名	850名 (HCS 356名含)	940名	901名
前年比	-	+17.6%※1	+7.6%	+20.8%※2	+10.6%	+6.0%

	2021年	2022年	2023年	2024年	
	実績	実績	実績	計画	実績
コンサルタント数	39名	30名	68名 (+HCS 37名)	85名	86名
エンジニア数	26名	44名	62名 (+HCS 319名)	95名	85名
合計	65名	74名	130名 (+HCS 356名)	180名	171名
前年比	-	+13.8%	+75.7%	+38.5%	+31.5%

※1：2021年にグループ参画したソフテック（参画時エンジニア73名）を除いた人数（2021年：307名）での前年比較
 ※2：2023年にグループ参画したHCS（参画時コンサルタント37名・エンジニア356名）を除いた人数（2023年：494名）での前年比較



その他

書籍出版

- ・ LTSは「ビジネスアジリティ」という概念をいち早く提唱し、デジタル競争力の低迷という社会課題について啓発活動を継続

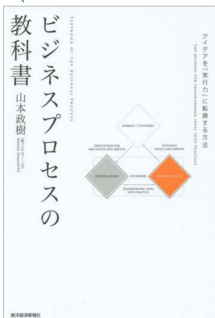
2015年



『サービスサイエンスによる顧客共創型ITビジネス』

(翔泳社)

サービスサイエンスを駆使してプロジェクトを成功させていく方向を示す。



『ビジネスプロセスの教科書』

(東洋経済新報社)

ビジネスプロセスとは何か、どのようにマネジメントすればよいのか等をわかりやすく解説する。

2019年

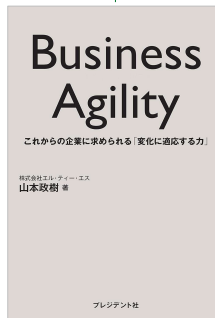


『Process Visionary デジタル時代のプロセス変革リーダー』

(プレジデント社)

デジタル時代の企業は、業務改善の専門職「ビジネスアナリスト」のすべてを解説する。

2021年

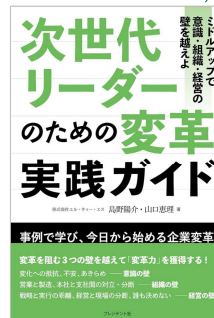


『Business Agility - これからの企業に求められる「変化に適應する力」』

(プレジデント社)

不確実な経営環境下で企業の継続的な成長に不可欠な能力である「ビジネスアジリティ」を解説する。

2022年



『次世代リーダーのための変革実践ガイド - ミドルアップで意識・組織・経営の壁を越えよ』

(プレジデント社)

企業を変革させ、新たなステージに導くうえで、ミドルの役割を解説する。



『ビジネスプロセスの教科書 第2版 共感とデジタルが導く新時代のビジネスアーキテクチャ』

(東洋経済新報社)

ビジネスプロセスマネジメントの考えや仕組みをわかりやすく解説する。

2023年



『知識ゼロからのDX入門』 (監修)

(幻冬舎)

DXの本質は「変革」にあり、中小企業が変革への一歩を踏み出すためのプロセスを解説する。



End of File