LTS

2026年12月期 第3四半期

決算説明資料

2026/11

株式会社エル・ティー・エス

（東証スタンダード　証券コード6560）



1. 事業概要
2. FY2026 3Q業績
3. FY2026 通期見通し
4. 株主還元と資本政策
5. 中長期の成長シナリオ
6. 参考資料

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

ブランドスローガン

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

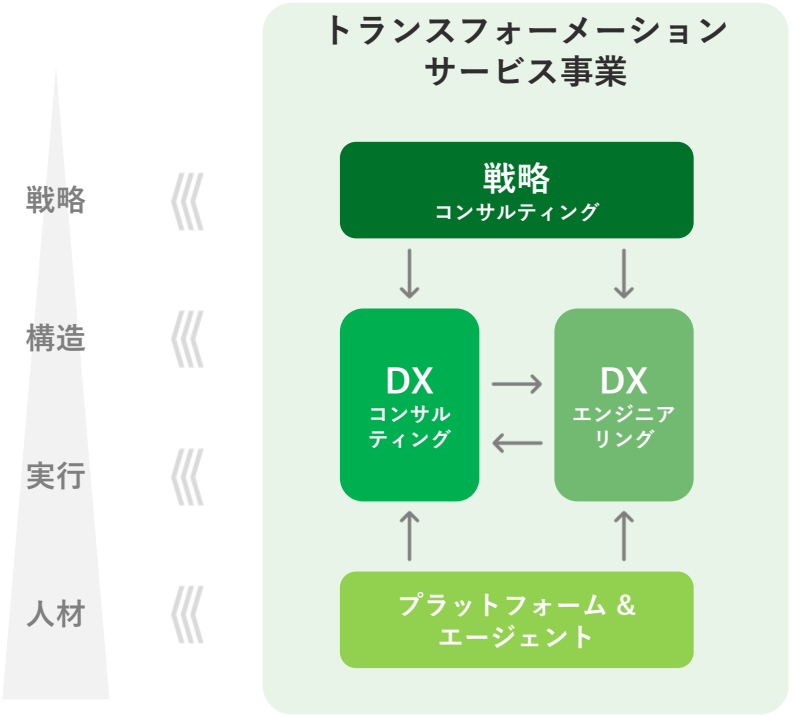
- 変革パートナー -		- 事業パートナー -		- 組織パートナー -		- 協創のパートナー -
“変革推進力”の強化	×	“変化適応力”の強化	×	“変化創出力”の強化	=	“未来創造企業”への進化

 Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

再掲

事業概要 - トランスフォーメーションサービス事業

- クライアント企業のパートナーとして、「トランスフォーメーションサービス事業」を通じ、企業の戦略・構造・実行・人材の変革を支援



戦略 コンサルティング

不確実性下での意思決定支援

- 経営戦略策定
- SX / GrnX
- M&A・PMI

DX コンサルティング

変革が日常化する企業の構造設計

- 事業戦略策定・事業構造管理
- BX / DX / CX / GovX
- 変革人財育成、新規事業開発支援

DX エンジニアリング

進化するデジタル基盤の構築支援

- BX / DX / CX /GovX
- データマネジメント
- ソリューション/プロダクト開発

プラットフォーム & エージェント

変革推進人材の供給

- プロフェッショナルの調達・育成
- 案件⇔人材マッチング
- コミュニティ運営

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

再掲

事業概要 - サービス構成

- 4つのサービス領域で「トランスフォーメーションサービス事業」を推進

戦略コンサルティング

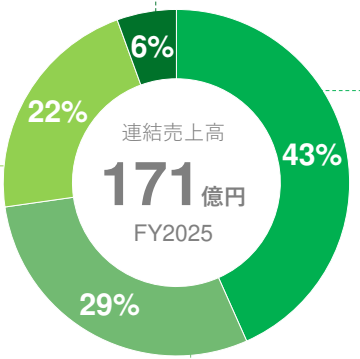
不確実性下での意思決定支援

FY25-27 想定粗利率	FY25-27 想定成長率
50%~	+4~8%

DXコンサルティング

変革が日常化する企業の構造設計

FY25-27 想定粗利率	FY25-27 想定成長率
40%~	+11~15%



プラットフォーム&エージェント

変革推進人材の供給

FY25-27 想定粗利率	FY25-27 想定成長率
20%~	+1~5%

DXエンジニアリング

進化するデジタル基盤の構築支援

FY25-27 想定粗利率	FY25-27 想定成長率
30%~	+3~7%

※ 2026年12月期より、旧来の2セグメント（プロフェッショナルサービス事業・プラットーフォーム事業）を統合し、トランスフォーメーションサービス事業のみの単一セグメントとなっている

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

1. 事業概要
2. FY2026 3Q業績
3. FY2026 通期見通し
4. 株主還元と資本政策
5. 中長期の成長シナリオ
6. 参考資料

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

2026年12月期 第3四半期 - 連結業績総括

売上高（3Q累計）

12,868 百万円

YoY成長率	▲0.1%
vs Plan達成率	97.1%
vs Guide進捗率	70.3%

営業利益（3Q累計）

972 百万円

YoY成長率	＋10.0%
vs Plan達成率	87.6%
vs Guide進捗率	60.8%

参考）FY2026期初見通し

売上高	営業利益
18,300 百万円	1,600 百万円
YoY成長率 ＋7.0%	YoY成長率 ＋34.9%

実績（3Q累計）

売上高は前年同期比で微減となるも、概ね計画どおりに進捗
営業利益は前年同期比10%増益を確保するも、期初計画には未達

- 3Q単独の営業利益は138百万円の計画未達となり、計画達成率は71%
- DXコンサルティング領域は依然好調であり、売上高・営業利益の両面で全体業績を牽引、計画比でも好調
- DXエンジニアリング領域におけるリスキルの遅れと、プラットフォーム&エージェント領域における生成AI影響の鮮明化により、見込んでいた収益性改善に届かず

見通（通期）

DXコンサルティング領域は好調を維持するも、
来期以降の成長に向けて他領域で追加的な構造改革を実施中

売上高・営業利益の下方修正を実施も配当は維持

- 売上高（通期）：17,000百万円～17,500百万円で着地する見込み
- 営業利益（通期）：1,350百万円～1,450百万円で着地する見込み
- 配当：期初予想のDPS40.0円を維持する予定

2026年12月期 第3四半期 - 連結損益計算書

- 売上高は微減（株式会社アイシスの連結除外の影響）ながら、各段階利益ともに着実に成長
- 一部人件費の計上区分見直し（販管費を売上原価に組替え）の結果、FY25 1Q～3Qの売上総利益・販管費を変更

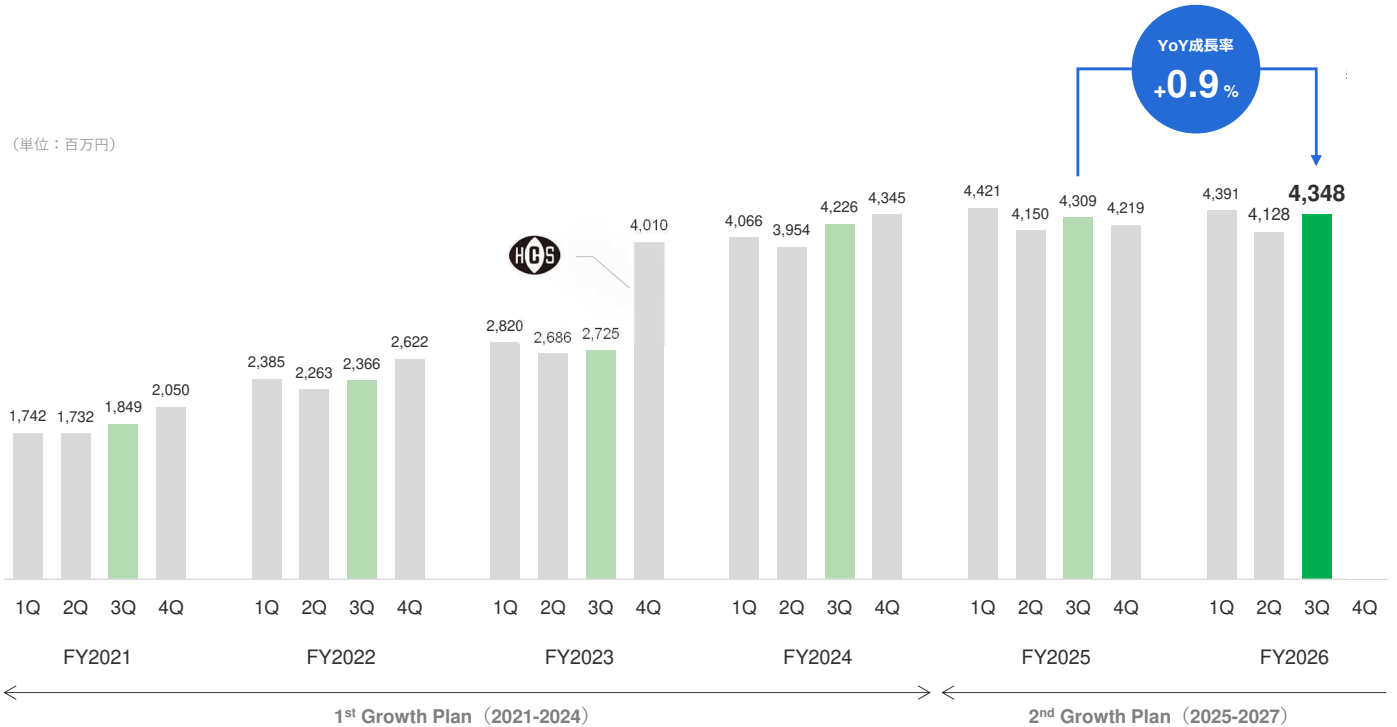
（単位：百万円）	FY2026 3Q実績（累計）	FY2026通期計画		前年同期比		FY2026 3Q実績（単独）	前年同期比		直前四半期比	
		計画値	3Q進捗率	FY20253Q	YoY成長率		FY2025 3Q	YoY成長率	FY2026 2Q	QoQ増減率
売上高	**12,868**	18,300	70.3%	12,881	▲0.1%	**4,348**	4,309	0.9%	4,128	5.3%
売上総利益	**3,955**	6,217	63.6%	3,756	5.3%	**1,324**	1,356	▲2.3%	1,224	8.2%
売上総利益率	**30.7%**	34.0%	-	29.2%	1.6pt	**30.5%**	31.5%	▲1.0pt	29.7%	0.8pt
販売費及び一般管理費	**2,983**	4,617	64.6%	2,871	3.9%	**1,002**	945	6.0%	1,070	▲6.4%
営業利益	**972**	1,600	60.8%	884	10.0%	**322**	410	▲21.5%	153	109.5%
営業利益率	**7.6%**	8.7%	-	6.9%	0.7pt	**7.4%**	9.5%	▲2.1pt	3.7%	3.7pt
経常利益	**1,023**	1,615	63.4%	917	11.6%	**317**	391	▲19.0%	178	77.6%
税引前当期純利益	**1,064**	1,615	65.9%	706	50.6%	**318**	377	▲15.4%	155	104.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	**717**	1,050	68.4%	473	51.7%	**211**	246	▲14.2%	86	143.3%

※ EBITDA：1,140百万円 / EBITDAマージン：8.9%

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

連結売上高 四半期推移

- DXコンサルティング領域は計画を上回る成長を維持するも、DXエンジニアリング領域・プラットフォーム&エージェント領域の減収が想定を上回り、前年同期比では増収も計画（4,870百万円）には未達



売上高（3Q単独）
4,348 百万円

売上高（3Q累計）
12,868 百万円

QoQ成長率
+5.3 %

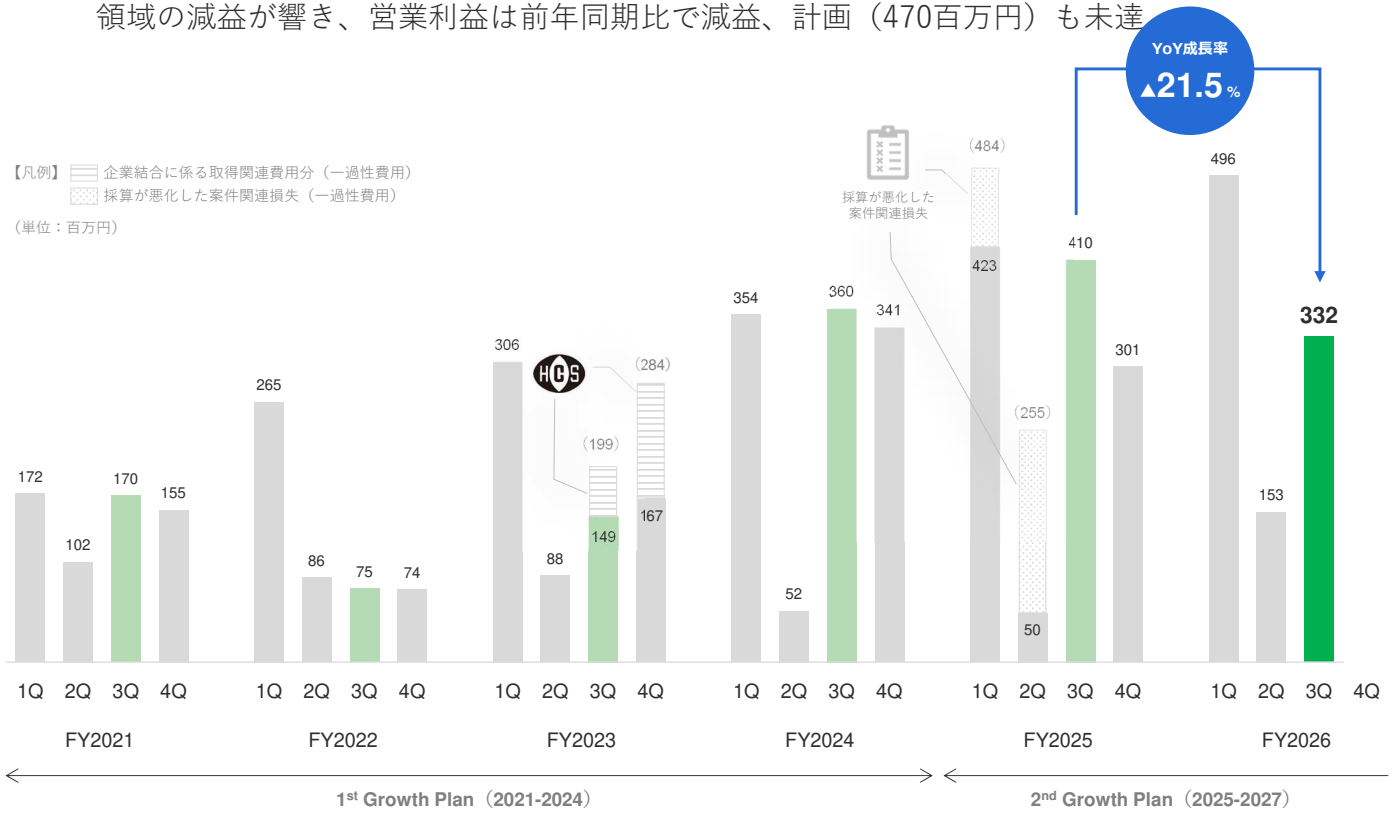
vs Plan達成率（3Q単独）
89.3 %

vs Plan達成率（3Q累計）
97.1 %

Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

連結営業利益 四半期推移

- DXコンサルティング領域は好調を維持するも、 DXエンジニアリング領域・プラットフォーム&エージェント領域の減益が響き、営業利益は前年同期比で減益、計画（470百万円）も未達



営業利益（3Q単独）
322 百万円

営業利益（3Q累計）
972 百万円

QoQ成長率
109.5 %

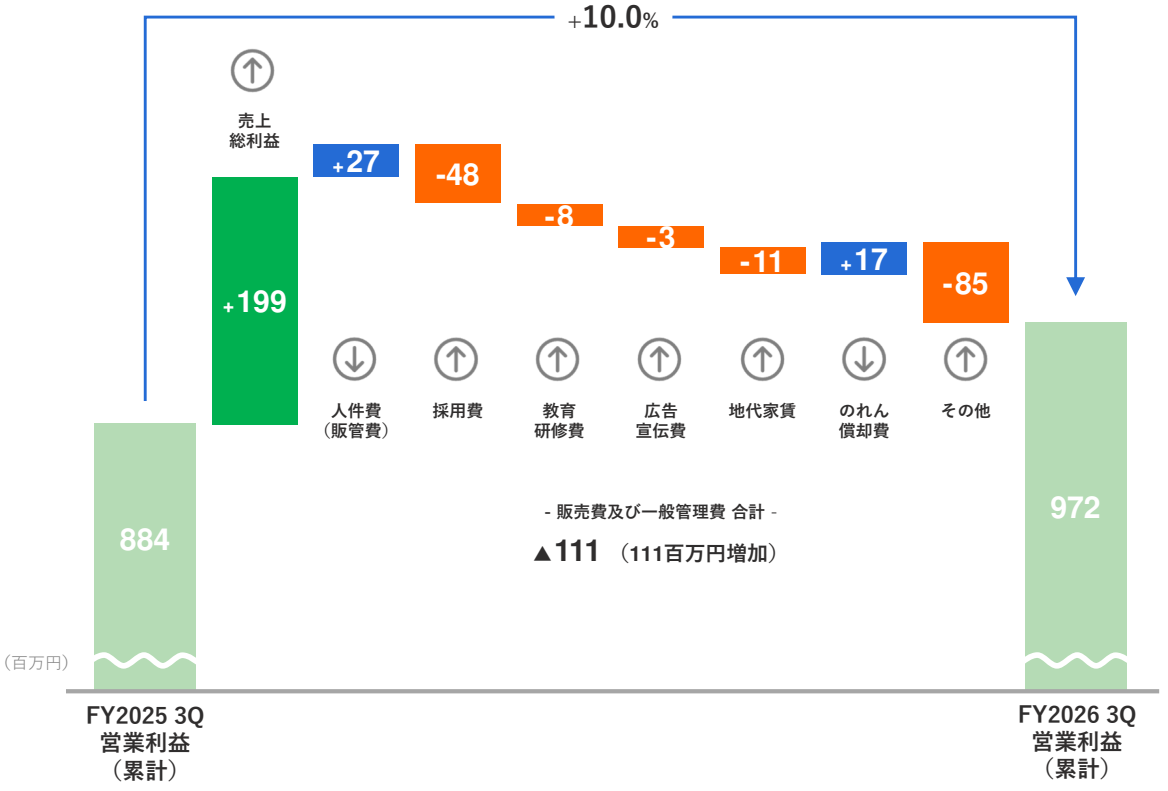
vs Plan達成率（3Q単独）
68.6 %

vs Plan達成率（3Q累計）
87.6 %

Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

連結営業利益 増減要因（3Q）

- 販管費の増加を抑制しながら、売上総利益を伸長できたため、昨対で＋10.0%の増益



売上総利益（YoY）
+5.3%
（199百万円）

営業利益（YoY）
+10.0%
（88百万円）

●売上総利益
- DXコンサルティング領域の売上総利益が大きく上昇（売上高伸長と粗利率向上が相乗）

●人件費（販管費）
- 脱工数ビジネスに向けたR&Dを継続
- 営業系社員の離職の影響により販売費が低下

●投資系販管費
（採用・教育研修・広告宣伝・地代家賃）
- キャリア採用を中心に、人材投資を加速
- 積極的な投資を継続予定

●費用系販管費
（のれん・その他）
- 一部のれんの償却完了により償却費が減少
- 各種サービス利用料や減価償却費は微増

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

2026年12月期 第3四半期 - 連結貸借対照表

- 有利子負債返済と自己株式取得を並行しながらも、堅調な事業活動に支えられ、健全な財務状態を維持

（単位：百万円）	FY2026 3Q実績	前年同期比		直前四半期比	
		FY2025 3Q	YoY増減額	FY2026 2Q	QoQ増減額
流動資産	7,003	7,042	▲39	6,864	139
現預金等	3,499	3,641	▲141	3,973	▲473
固定資産	3,180	3,135	44	3,114	65
総資産	10,183	10,178	5	9,978	204
流動負債	3,456	3,154	301	3,188	268
固定負債	1,508	2,377	▲868	1,673	▲164
総負債	4,964	5,531	▲566	4,861	103
有利子負債	2,278	3,159	▲881	2,428	▲150
自己資本	5,098	4,533	565	4,997	101
純資産	5,218	4,646	571	5,117	101
自己資本比率	50.1%	44.5%	5.6pt	50.1%	0.0pt

参考指標（FY2026 3Q実績）

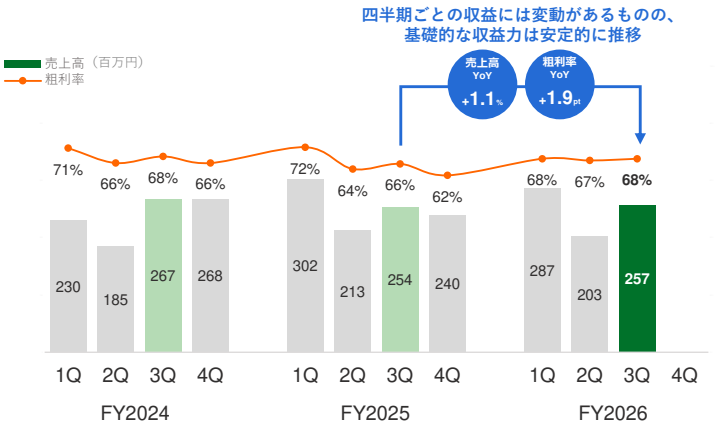
ネットキャッシュ	1,220
ネットD/Eレシオ	▲0.24
流動比率	202.6%

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

参考）サービス領域別業績 - 戦略con・DXcon

- 戦略・DXの両コンサルティング領域が全体業績を牽引、4Qから来期にかけても成長基調を維持する見込み

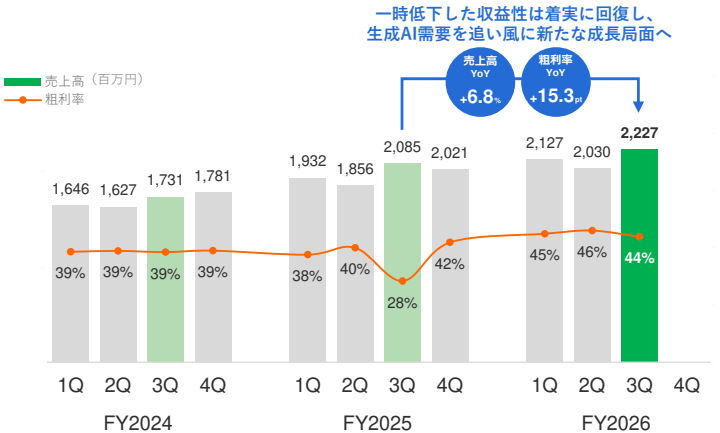
戦略コンサルティング



●実績
- 売上高｜マーケティングリサーチ領域の減速を、AX・SX領域の成長が補完
- 粗利率｜M&A支援やフィジカルAIなどの新規サービス立ち上げに、経験豊富なコンサルタントを配置しているが、PJT利益率は一定水準を維持

●見通し
- 売上高｜AX・SX領域の成長が続くも、全体としては3Q並みで推移する見通し
- 粗利率｜成果連動型案件の収益化が遅れ、利益水準は現状維持の見込み

DXコンサルティング



●実績
- 売上高｜各事業部門が幅広く収益を拡大しており、バランスよく成長を継続
- 粗利率｜継続的な単価向上と一定の稼働率確保により、一定水準で推移

●見通し
- 売上高｜旺盛な需要を背景に、安定した増収基調が続く見通し
- 粗利率｜新卒社員の早期戦力化が進み、利益率は安定的に推移する見通し

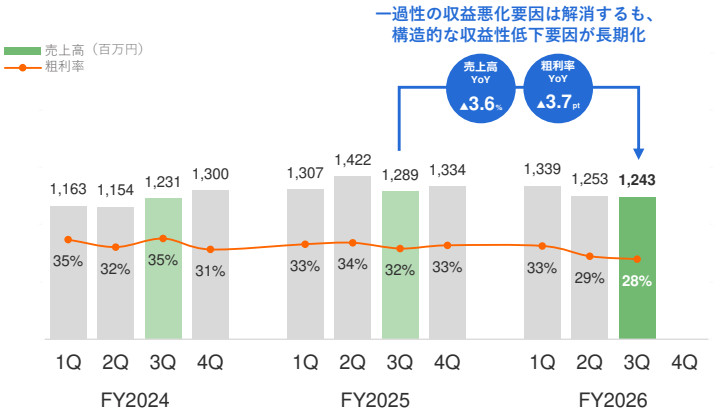
※ 各サービス領域の売上高は連結調整考慮前の数値であり、連結・売上高とは一致しない / 各サービス領域の粗利率は非稼働分の人件費を含んでおらず、連結・売上総利益（率）とは一致しない

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

参考）サービス領域別業績 - DXeng・P&A

- DXエンジニアリングは、構造改革に伴う費用が生産性向上を上回り、売上高・利益率ともに下押し圧力が継続
- プラットフォーム&エージェントは、コンサルタント派遣領域は回復するも、SES領域の減速が全体業績を下押し

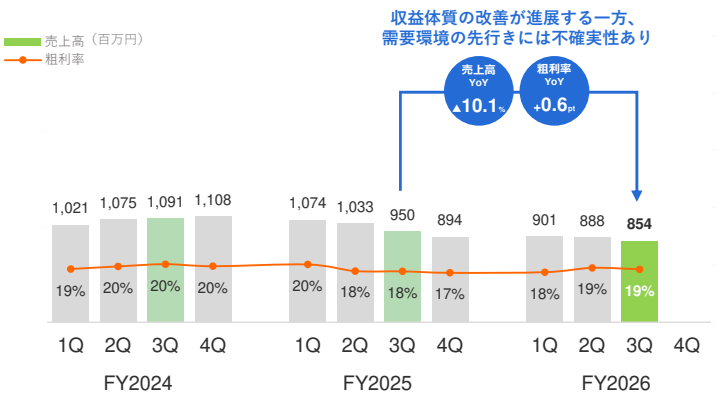
DXエンジニアリング



●実績
- 売上高｜サービスを高付加価値領域にシフトしていくための構造改革（流動性向上・リスキル）を進めており、エンジニアの稼働総量の減少が継続
- 粗利率｜2Qに発生した一部PJTの収益性悪化は収束する一方、リスキル対応中のPJTの収益性改善が遅れ、全体の利益率は低下

●見通し
- 売上高｜構造改革の継続により、4Q以降も漸減傾向
- 粗利率｜リスキル対応長期化により、収益性回復には一定期間を要す見込み

プラットフォーム&エージェント



●実績
- 売上高｜生成AIの普及や商流制限の強化を背景に、パートナーSESの需給環境が厳しさを増し、マッチング成約数が伸び悩む
- 粗利率｜新規契約の増加に伴い、契約単価の引き上げが進んでおり、マッチング・フィーの水準はやや上昇

●見通し
- 売上高｜厳しい市場環境と先行きの不確実性を踏まえ、保守的に事業を運営
- 粗利率｜4Q以降も、継続的に単価向上機会を窺う

※ 各サービス領域の売上高は連結調整考慮前の数値であり、連結・売上高とは一致しない / 各サービス領域の粗利率は非稼働分の人件費を含んでおらず、連結・売上総利益（率）とは一致しない

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

2nd Growth Plan 活動進捗 - 四半期ハイライト

人財/組織

生成AIを前提とした事業運営への転換を見据え、人財ポートフォリオの調整を推進

- AI市民開発のためのプラットフォーム「スマデブ！（Smart Development Studio）」を整備・導入
- 多様な職種から構成される「AI Activators」を中心に、社内で100人が100アプリを作る〈ひゃくひゃく〉活動を推進
- PM・BA領域の専門資格取得活動を継続（取得実績24名）

顧客/営業

有望な新規顧客の開拓に加え、既存重点顧客向けのアカウント営業を継続強化

- マーケティング活動の結果、新規取引先が7社増加
- 中央官庁向けDX支援の体制を、グループ横断で組成
- サービス拠点として、関西オフィスを移転・拡充、名古屋オフィスを開設

サービス

フィジカルAI関連サービスの成長を見据え、サービス基盤を強化

- フィジカルAI社会実装の実現に向けた新サービスを開始
- 「フィジカルAI共創Lab」を開設
- コンタクトセンター／BPO領域でFDEサービスを本格展開

ガバナンス

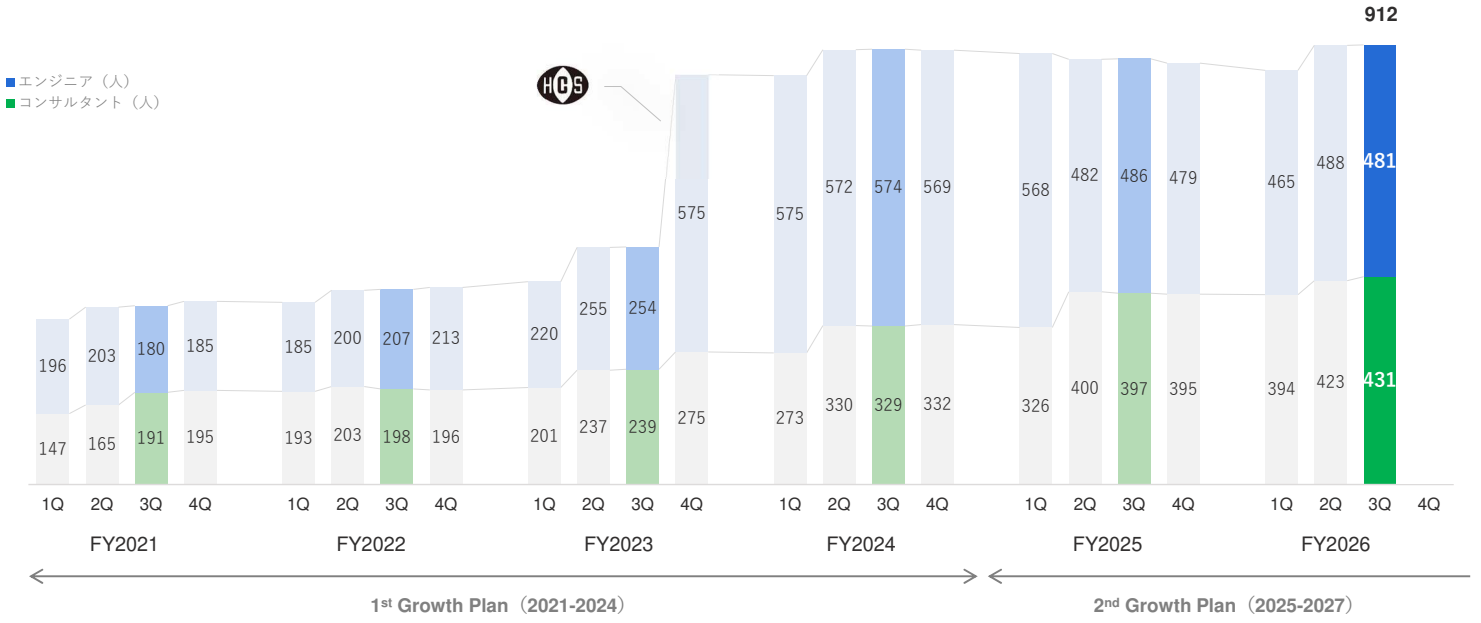
グループ経営を支えるインフラ整備と並行し、経営管理体制強化に向けてプロセスを改善

- HCS（日比谷コンピュータシステム）によるHRP（日比谷リソースプランニング）の吸収合併を決定・発表
- コンプライアンス・ガイドの刷新とグループ展開
- グループ共通のエンゲージメント管理システム導入

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

2nd Growth Plan 活動進捗 - 連結フロント社員数

- 前年同期比では、コンサルタント職を中心に29名の純増
  - コンサルタント：引き続き積極採用を継続（新卒採用を抑制し経験者採用を増加することで、人員構成適正化を推進）
  - エンジニア：生成AIの活用・影響を織り込み採用を抑制
- 採用品質を重視した厳選採用を継続中

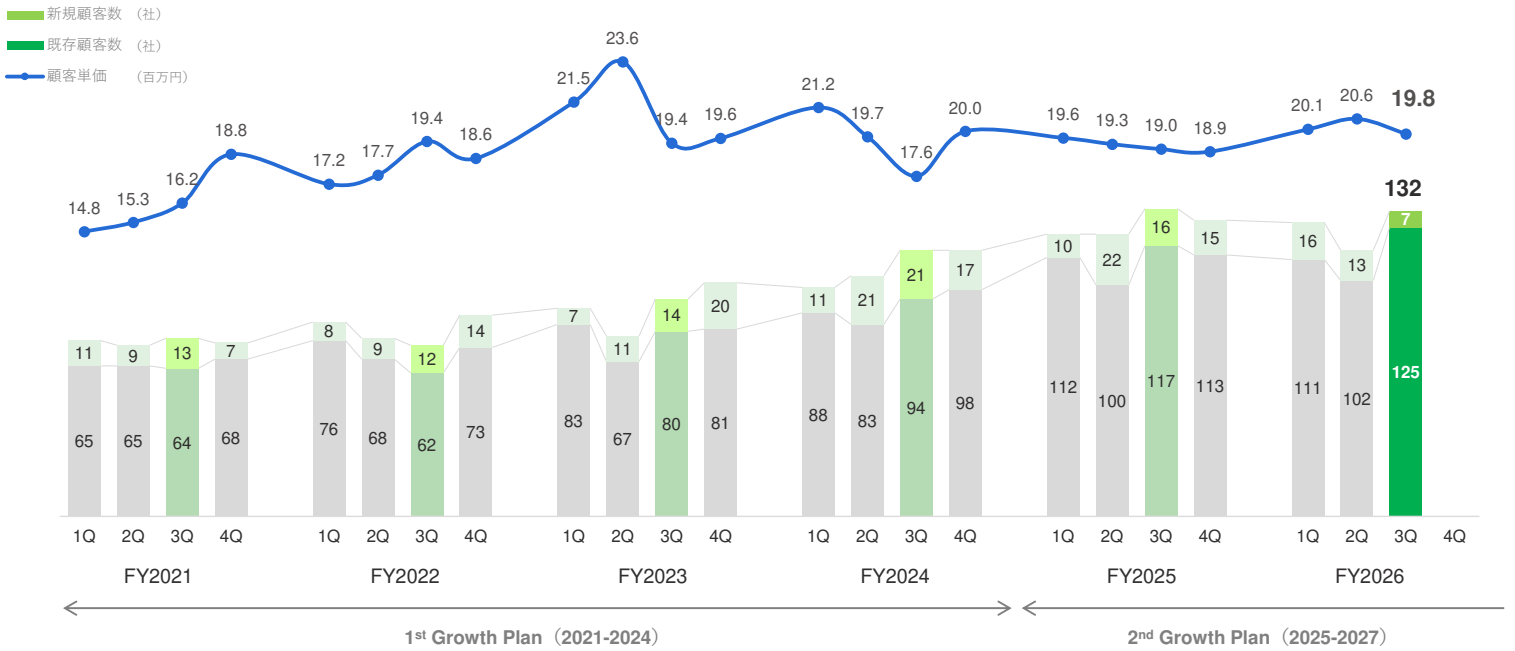


※ 全職種合計：1,108名（フロント：912名 / セールス：62名 / コーポレートスタッフ：134名　/　2025年4月1日より新人事制度の枠組みで集計）

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

2nd Growth Plan 活動進捗 - 顧客関係指標

- 取引顧客数を継続的に増やしながらも既存顧客との関係を深めることで、中期的には顧客単価が緩やかに向上
- 既存顧客との取引再開などで取引社数が増加したことに伴い、 顧客単価は3Qでは一時的に低下
  - 新規顧客獲得：顧客による口コミや、セミナー・講演・書籍出版・記事配信などのマーケティング活動により、継続的な引き合いを獲得
  - 売上高構成：全体の売上高に占める売上高上位20社の割合は、FY2021平均83%からFY2025平均71%まで漸減し、収益基盤の分散が進展



※ エル・ティー・エス単体として、当該四半期に売上が計上された顧客数をカウントしている（休眠顧客や一時的に取引がなかった顧客は対象外）

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

2nd Growth Plan 活動進捗 - サービス事例

戦略コンサルティング

- **クライアント：**
  神奈川県
- **プロジェクト：**
  衛星データと現地観測を統合した、自然資本評価・モニタリング基盤の構築。
- **課題：**
  植生・土壌・水等の自然資本を効率的に評価・継続的にモニタリングし、環境保全や自然資本管理に活用する技術・仕組みが必要。
- **ソリューション：**
  衛星データと現地調査を組み合わせ、自然資本を効率的に評価・モニタリングする技術を実証。
- **インパクト：**
  巡回・点検・保全対応の効率化に加え、自治体や民間企業における自然資本の管理高度化、自然関連情報の開示への活用を目指す。
- **特徴：**
  環境保全と宇宙関連産業の振興をつなぐ、新たなデータ活用モデルの創出に挑戦する。



https://lt-s.jp/news/pressrelease/2026-07-29

DXコンサルティング

- **クライアント：**
  関東天然瓦斯開発株式会社
- **プロジェクト：**
  AIを活用した指令センター業務支援システム「ガス・バランス・ビジュアライザー」の構築。
- **課題：**
  ガスの安定供給を支える高度な判断業務がベテランの経験に依存し、ノウハウの属人化や技術継承、新人教育の長期化が課題。
- **ソリューション：**
  業務分析・要件定義から開発までを一貫支援。リアルタイムの供給情報を基に選択肢を提示し、現場の判断を支援するAIシステムを構築。
- **インパクト：**
  熟練者の判断ノウハウを組織で活用できる知識資産へ転換し、技術継承の促進と人材育成の早期化を目指す。
- **特徴：**
  ①暗黙知の可視化・共有、②AIによる人の判断支援、③業務分析からシステム実装までの一貫支援。



https://lt-s.jp/news/pressrelease/2026-08-07

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

1. 事業概要
2. FY2026 3Q業績
3. FY2026 通期見通し
4. 株主還元と資本政策
5. 中長期の成長シナリオ
6. 参考資料

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

再掲

2026年12月期 - 連結売上高見通し（期初）

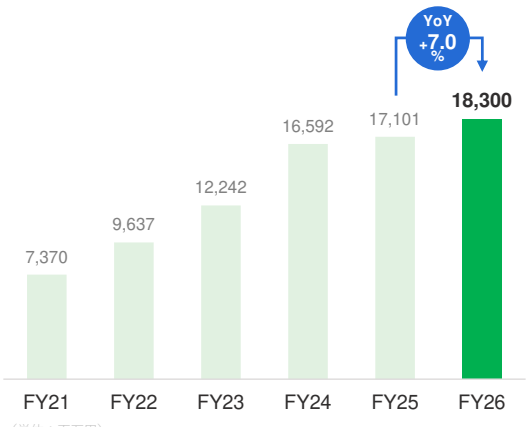
- 2026年12月期も収益性の回復を優先し、売上高成長以上に営業利益成長を重視
- 2Qの売上高について、案件閑散期（3月決算企業の投資活動が一時的に減少）となるため、例年は1Q業績を下回る傾向があるが、FY2026においては進行基準による売上高計上の影響もあり、売上水準を維持する見込み

売上高

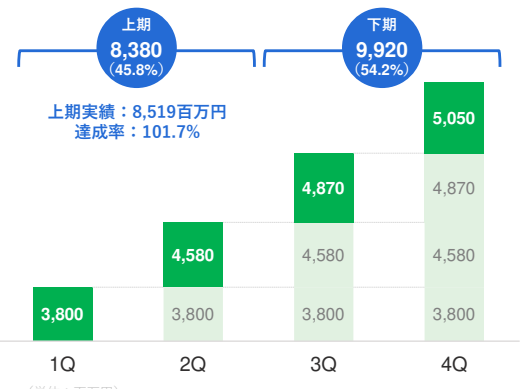
18,300 百万円

FY21-25CAGR　+23.4%

過去5年の推移



FY26・各四半期の推移



Open　Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

再掲

2026年12月期 - 連結営業利益見通し（期初）

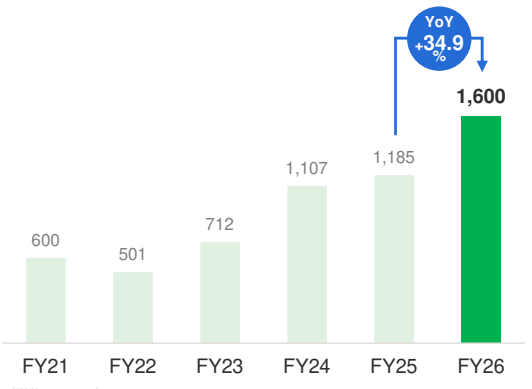
- 2026年12月期も収益性の回復を優先し、売上高成長以上に営業利益成長を重視
- 2Qの営業利益について、例年新卒社員の受け入れ（4月一括入社社員の受入研修を3か月実施）があるため、1Q業績を大きく下回ることを想定

営業利益

1,600 百万円

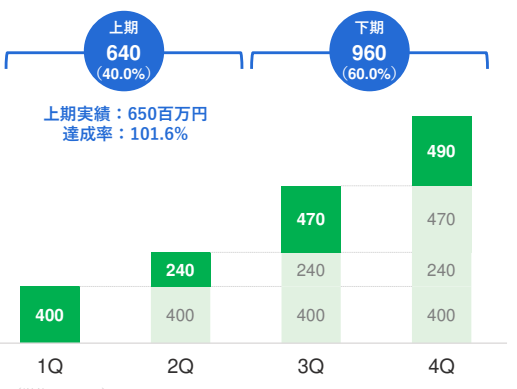
FY21-25CAGR　+18.5%　　営業利益率　8.7%

過去5年の推移



（単位：百万円）

FY26・各四半期の推移



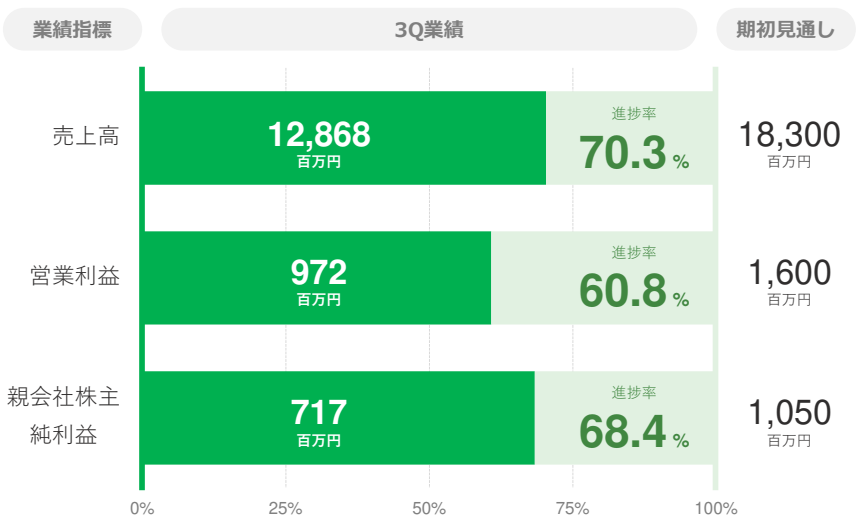
（単位：百万円）

Open　Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

2026年12月期 第3四半期 - 連結業績進捗

- 上半期までは期初計画に沿って推移したものの、3Q以降は期初に想定した成長に実績が届かず、通期計画に対する進捗が遅延

期初見通しに対する3Q（累計）の業績進捗



リスクに対する認識と対応状況

- 旧プラットフォーム事業（フリーランス・コンサルタント）で発生した稼働人員数低下の長期化
  - 現状｜稼働人員数は＋3.8%増（QoQ）と回復基調
  - 対応｜営業体制強化・フィー水準引き上げを継続中
- 子会社SESサービス（フリーランス・エンジニア）で直面しつつある需要環境の変化
  - 現状｜社員SESに影響はないが、パートナーSESの成約率が低下
  - 対応｜社員SESの受注を優先し、エンジニアのスキル強化を推進
- DXエンジニアリング領域子会社で実施中のリスキルの遅延
  - 現状｜新たな技術領域のPJTに、大幅な割引価格でアサイン
  - 対応｜リスキル投資案件の縮小と別PJTへのアサイン

オポチュニティと対応状況

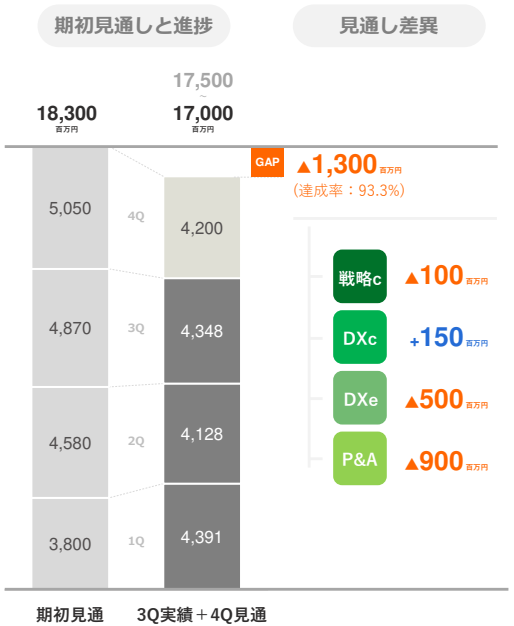
- ビジネスアーキテクチャ人材の育成に関する引き合い旺盛
  - 現状｜改訂DSSベースでのサービス提供実績が蓄積
  - 対応｜人材育成サービスをフックに、企業変革支援全般に展開

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

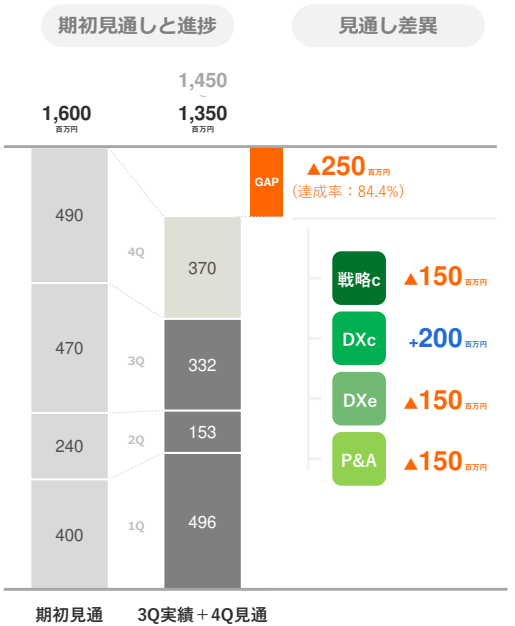
2026年12月期 通期 - 連結業績見通し修正

- 3Qの業績進捗の遅れに加え、4Qも力強い業績回復を見込みにくいことから、通期営業利益は1,350～1,450百万円程度（期初予想比84.4～90.6%）での着地を見込む

売上高



営業利益



下振れ要因と収益改善の取組

戦略c ｜ LTS、ME-Lab、LTS Strategy

- 成約確度が高いと想定していた大型の成果報酬案件を、ミクロ環境変化の影響でクローズできず
  - ➡ 成果報酬型案件の予算上の位置づけを整理
- 脱工数依存サービス転換に備えたR&Dに経験豊富なコンサルタントを一定数アサインした結果、足元の収益獲得PJTに従事するコンサルタントが減少（稼働率低下）
  - ➡ R&Dなどに対する規律を厳格化

DXe ｜ HCS、HRP、LTSソフトウェアテクノロジー

- 生成AIの影響により、システム開発案件の受注状況が悪化
- リスキルは進めているが、個人のスキル転換から案件の収益化までの期間が想定以上に長期化
  - ➡ リスキル施策の強化
  - ➡ 組織および事業ポートフォリオの再編

P&A ｜ LTSリンク、ワクト

- 旧プラットフォーム事業の構造改革長期化（FY26で完了）
- 生成AIの影響により、パートナーSESの需要が減退
  - ➡ 組織および事業ポートフォリオの再編

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

1. 事業概要
2. FY2026 3Q業績
3. FY2026 通期見通し
4. 株主還元と資本政策
5. 中長期の成長シナリオ
6. 参考資料

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

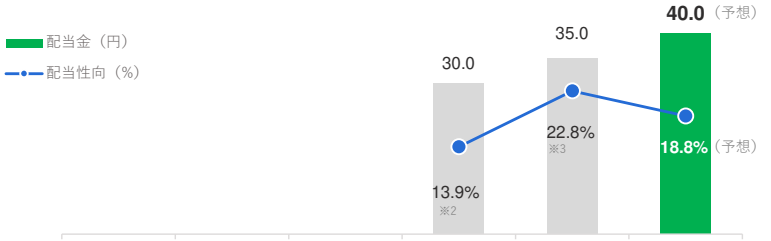
剰余金の配当

- 業績見通しは慎重に見直す一方、株主還元方針を堅持し年間配当予想は期初水準を維持（昨年度から5円増配）

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

一株当たり配当金の推移



	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026
自己株式取得額 ※1	145 百万円	150 百万円	28 百万円	70 百万円	500 百万円	200 百万円（見込）
総還元性向	37.6 %	64.6 %	6.3 %	21.6 %	93.9 %	40.2 %（見込）

FY2026配当予定

一株当たり配当金

40.0円

（普通配当）
（期末配当）

配当性向

18.8%

（2026年12月期
修正見通しを基に算定）

※1：単元未満株式買取請求による取得額を除く　/　※2：特別損益項目の影響を除いた経常利益ベースで見た配当性向=19.5%　/　※3：特別損益項目の影響を除いた経常利益ベースで見た配当性向=13.2%

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

自己株式の取得

- 市場区分の変更に伴う短期的な株式需給への影響を勘案するとともに、中長期的な企業価値向上に向けた資本政策の一環として、2026年8月14日より自己株式の取得を開始し、同年11月11日に買い付けを完了

取得理由

- 市場区分変更に伴う短期的な株式需給への影響を踏まえ、既存株主の利益に配慮した株式需給の安定化
- 中長期的な株主価値の向上および安定した株主基盤の形成
- 資本効率の向上および1株当たり価値（EPS）の向上

取得上限

- 取得株式数：　上限　120,000株
  （自己株式を除く発行済株式総数の2.72%）
- 取得株式総額：　上限　2億円　※1

取得状況

- 取得済株式数：　118,300株（11/11時点）
- 取得済株式総額：　199,978,300円（11/11時点）

取得期間および取得方法

- 2026年8月14日から2027年1月29日　※2
- 東京証券取引所における市場買付により実施

※1：当社株式を組み入れている指数連動型ファンドの保有高の合計金額を参考に算出（2026年7月末時点での当社調べによる）
※2：2027年2月以降については、指数連動型ファンドのリバランス期間を視野に再度検討予定

Open　Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

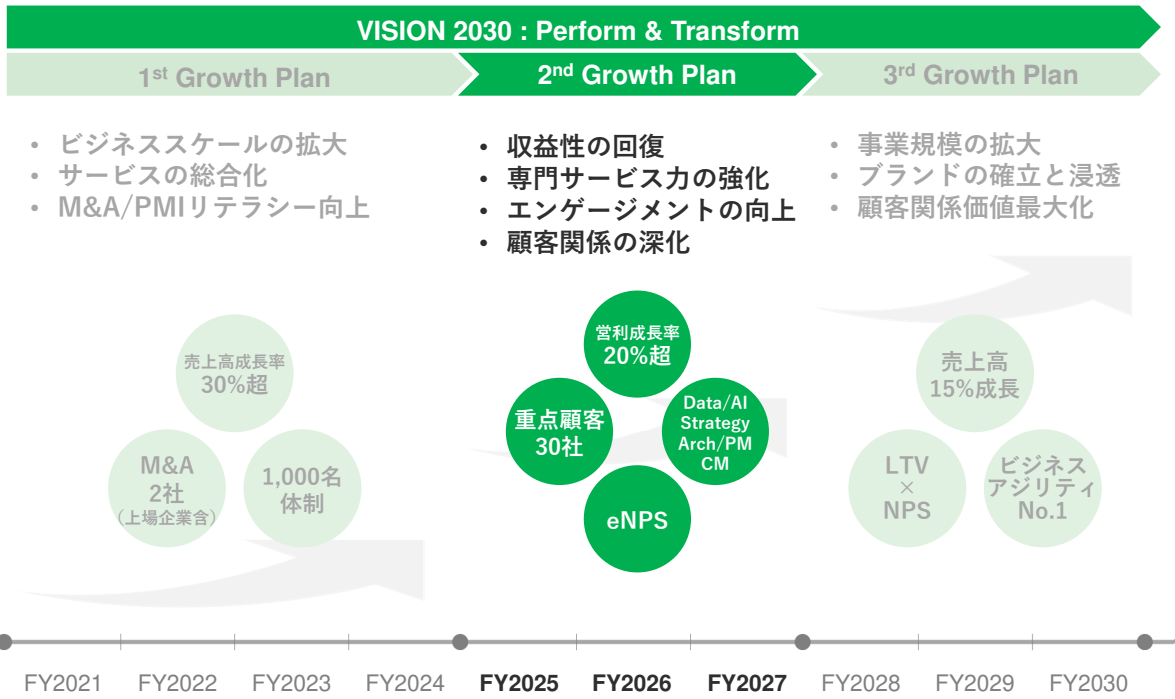
1. 事業概要
2. FY2026 3Q業績
3. FY2026 通期見通し
4. 株主還元と資本政策
5. 中長期の成長シナリオ
6. 参考資料

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

再掲

2nd Growth Plan - VISION2030に向けて

- 「2nd Growth Plan」では、サービス競争力の強化、従業員エンゲージメントの向上（報酬水準の引き上げを含む）、顧客との関係深化を通じて、「1st Growth Plan」期間に低下した収益性の回復を目指してきた



2030年目標

売上高 **500億円** / 営業利益率 **10%超**
（オーガニック＋M&A）

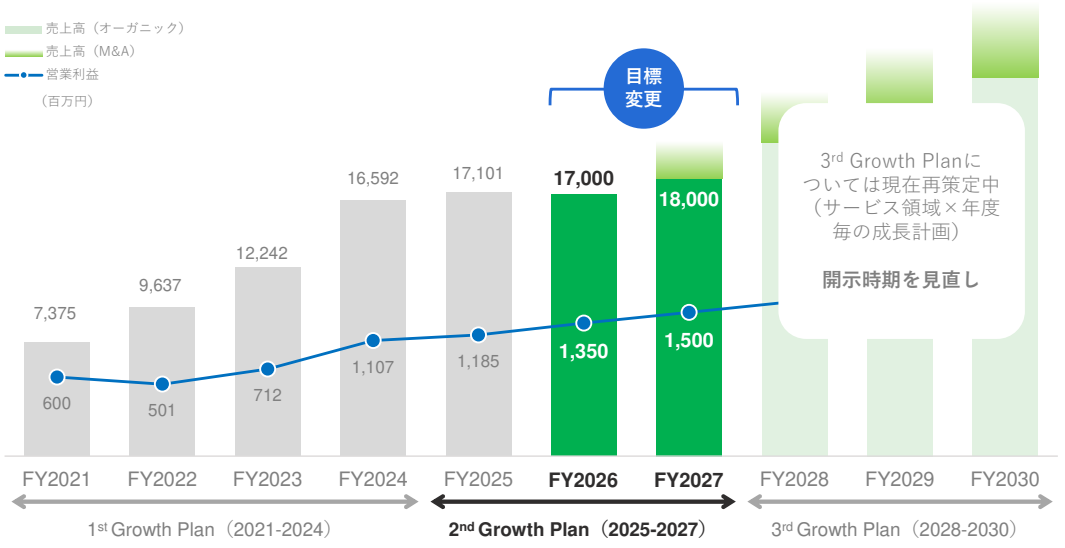
デジタル時代のベストパートナー
（変革×事業×組織≒協創）

プロフェッショナル **2,000名**
（ビジネスアジリティの専門家）

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

2nd Growth Plan - 業績目標推移（更新）

- 収益性（営業利益率）の回復を主要テーマとする「2nd Growth Plan」では、個別事業ごとの収益改善に取り組み、一定の成果を上げてきた
- 一方、計画策定時から事業環境や経営の前提が大きく変化しており、さらなる収益性の向上および今後の成長加速には、個別事業の改善の積み重ねに加え、事業ポートフォリオの再編を通じた構造改革が必要と判断
- FY2026の業績見通しの下方修正と構造改革の実施を踏まえ、FY2027の業績目標についても見直しを進める（FY2027はFY2026対比で増収増益を見込むが、計画の詳細は本決算にて開示予定）



業績目標の変更

		変更前	変更後
FY2027	売上高	194億円	180億円 程度
	営業利益	20.2億円	15.0億円 程度
	変更理由	- 環境変化に伴い成長戦略を転換 - 組織・事業ポートフォリオの再編	
FY2026	売上高	183億円	170-175億円
	営業利益	16.0億円	13.5-14.5億円
	変更理由	- 大型の成果報酬型案件の失注 - エンジニアのリスキル対応遅延 - 市場環境変化によるSESの不調	

当社では、昨今の不確実性の高い経営環境、および、新規事業（周辺事業・海外事業）やM&Aの比重が大きい成長シナリオの前提を踏まえ、毎年機動的に戦略を見直し、翌年度以降の事業計画に反映していくことが望ましいと考えます。
そのため、『中期経営計画』としてではなく、当社の成長イメージを株主・投資家のみなさまと定量的にも共有することを目的として、"参考情報"として数年毎に「Growth Plan」を公表してまいります。

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

2nd Growth Plan - 取組進捗

- 1st Growth Planでは、顧客企業のパートナーとしての総合力を獲得する一方で、利益創出力が低下
- 2nd Growth Planでは、サービス競争力・従業員エンゲージメント・顧客関係の強化に加えて、事業ポートフォリオの再編を通じて、収益性回復を目指す

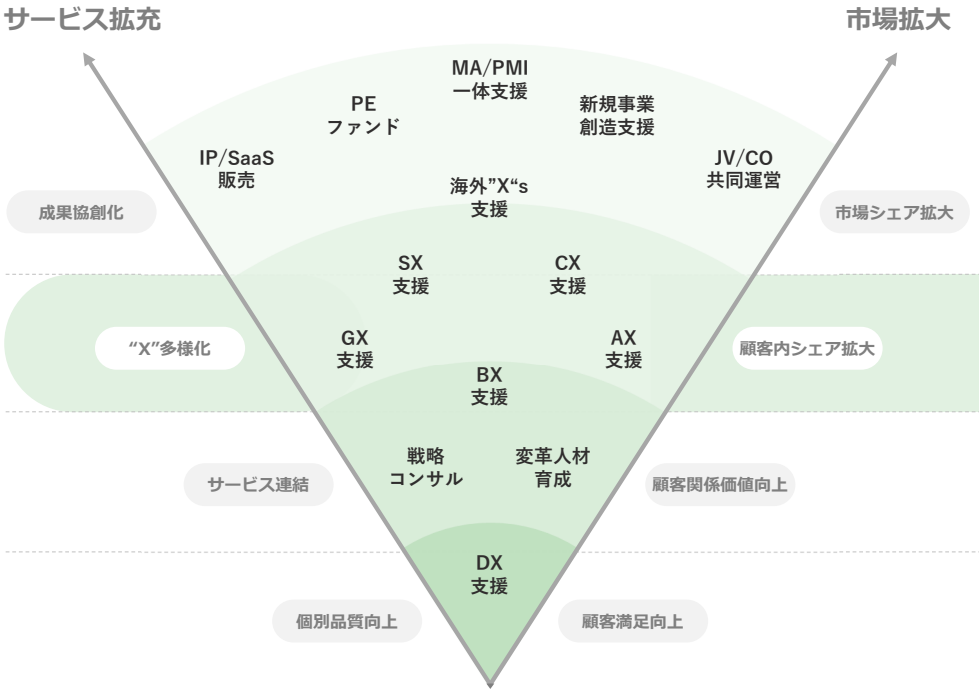


Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

再掲

2nd Growth Plan - 事業成長戦略

- ビジネスアーキテクトを専門とする、トランスフォーメーションの総合プラットフォーマーとして、デジタル時代のベストパートナーを目指す



■マーケット開拓｜組織力をレバレッジし、海外市場の成長取り込み

- 海外現地法人をハブとした広域事業展開
- 知と資本を活用する価値創出モデルへの拡張（Smiling Curve上流）
- 成果創出に深く関与する価値協創モデルへの進化（Smiling Curve下流）

■周辺事業展開｜継続的な構造改革支援によるLTVの最大化

- 戦略を構造化する価値設計モデルの高度化（Smiling Curve中間）
- 経営-事業/組織-個人の各層で、“X”のメガトレンドをカバー
- 事業構造を握ることで、パートナーポジションを確立

■既存事業進化｜企業変革支援の高度化による顧客単価向上

- 戦略×テック領域のコンサルティング強化
- End-to-End/Edge-to-Edgeのワンストップサービス強化
- 変革PJTの内製化支援を強化（専門人財の供給と社員の育成）

■既存事業深化｜個別サービスの収益性の向上

- BA（ビジネス・アナリシス/アーキテクト）教育強化
- PMクラスのコンサルタント採用強化
- 品質管理・損益管理プロセスの強化

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

2nd Growth Plan - 非連続的成長に向けたM&A戦略

- 事業ポートフォリオ再編の中でM&A戦略も再策定予定ではあるが、オーガニックでの成長を基本としながらも、重要な成長戦略オプションとしてM&Aを積極活用する方針は継続
- 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

【凡例】 検討対象 少額出資

	既存事業の深化・進化（サービス強化）						周辺事業展開（サービス拡充）		マーケット開拓（サービスエリア拡大）	
	先端技術/プロダクト取込		ソリューション強化		人的リソース獲得					
	実績	検討対象	実績	検討対象	実績	検討対象	実績	検討対象	実績	検討対象
戦略 コンサルティング	●	○			●	○	少額出資			○
DX コンサルティング	少額出資	○		○		○	少額出資			
DX エンジニアリング		○	HCS	○	SOFTEC HCS				SOFTEC	
プラットフォーム & エージェント					WAKUTO		WAKUTO			
（上記4領域外）							少額出資	○		○

- 生成AI、デジタルツイン
- エッジコンピューティング
- ブロックチェーン
- サイバーセキュリティ

- MS365
- SAP、SFDC
- OutSystems

- 戦略、SX/GX
- データ、AI
- DX、ERP

- 研修、HRサービス
- BPO、ITO
- 投資、事業創出関連

- 海外現地パートナー
- 地方拠点パートナー

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

1. 事業概要
2. FY2026 3Q業績
3. FY2026 通期見通し
4. 株主還元と資本政策
5. 中長期の成長シナリオ
6. 参考資料

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

1.

市場動向

（拡大・拡張）

再掲

環境認識 - 企業変革を駆動する2つの“X”

- 人材派遣/工数支援/知識提供型サービスを主力としないLTSにとって、需要の増&変は大きな機会

～デジタル時代～

AIの進化

個人と組織の能力拡張

企業

企業変革PJTの激増
- DXの加速
- AXの推進
- BXへの展開

変革支援ニーズの高度化
- リソース制約からの解放
- 成長投資枠の拡大
- 意思決定の分散

変革推進体制の転換
- 社員の生産性/創造力向上
- 中間知的労働の陳腐化
- 知識の希少価値剥落

コンサル業界

需要・増

加速する市場拡大ペース
- 外部環境の不確実性増大
- 組織内部のエネルギー増大
- 変化し続けられる組織への“X”圧力

需要・変

競争力の源泉が変化
- 事業構造の管理力と転換力
- 事業成果へのコミットメント
- 戦略的意思決定と文化変容の支援力

需要・減

一部サービスモデルの終焉
- 高級人材派遣型サービス
- 工数支援型サービス
- 知識提供型サービス

Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

成長市場 - コンサル後進国・日本

- 企業変革を支えるコンサルティング市場は、世界で成長を継続（約15%前後）
- 特に日本のコンサルティング市場は、アメリカ市場に比べてまだまだ浸透・開拓の余地あり





市場規模と市場ステージ	DXの進捗
『拡大期』 × AI対応	デジタライゼーション
市場規模：小（約1兆円） 対GTP比：低（約0.1%）	人手不足対応 生産性向上 ERP導入・SI
↓ 5倍 ↑	⇵
『成熟期』 × AI対応	トランスフォーメーション
市場規模：大（約25兆円） 対GTP比：高（約0.5%）	イノベーション ビジネス変革 DX・AX・SX・GX

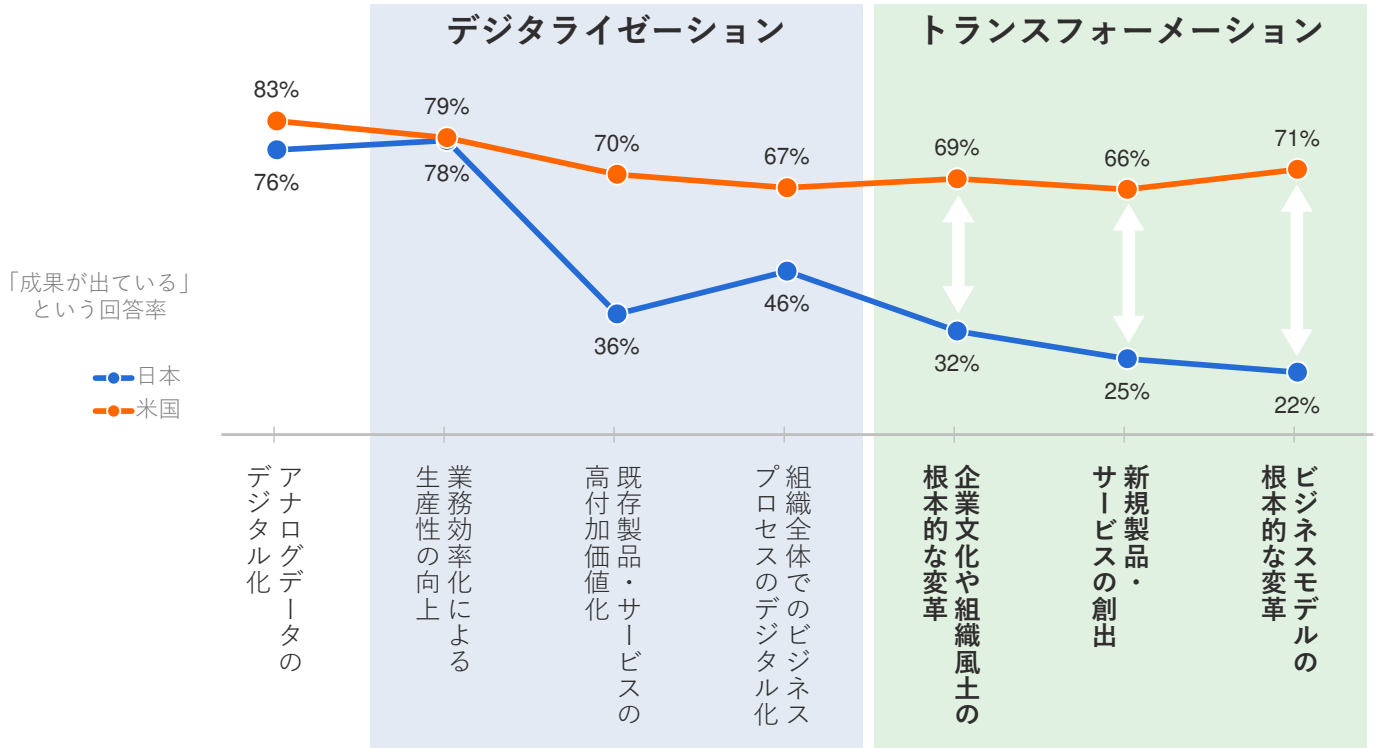
【出所】IDC Japan「国内デジタルビジネス（DB）プロフェッショナルサービス市場予測」（2025）、IMF統計、および各種公開情報を基に、LTSにて独自作成

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

再掲

日本企業の課題 - DXの遅れ

- 日本企業の取り組みの多くは「データとプロセスのデジタル化」の段階
- 「デジタルをビジネスの前提としたトランスフォーメーション」を進める米国企業に対して遅滞



【出所】IPA DX白書2023（独立行政法人情報処理推進機構、2023）をもとに、LTSにて作成

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

再掲

日米格差の原因 - 変革を推進する専門人材（BA）

- 日本企業のトランスフォーメーション力が弱い最大の理由は、戦略を描く人/ITを作る人/現場を回す人はいても、ビジネスそのものを変革する専門人材が企業内に存在しないこと

	組織構造	IT・データ	変革推進主体	
	組織間の壁 縦割り 年功序列	「低」活用 レガシー依存 守りのIT	不在 or 散在 経営は企画 情シスはIT 現場は改善	企業変革 ＝ “イベント”
	事業ユニット完結 ビジネス単位 プロダクト単位	「高」活用 クラウド活用 攻めのIT	専門人材存在 CxO 戦略コンサルタント ビジネスアーキテクト（BA）	企業変革 ＝ “機能”

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

2.

LTSの特徴

（ビジネスアーキクチャ）

再掲

事業の特徴 - 企業変革の3階層U字モデル

- ビジネスアーキテクトが変革推進機能を支え、多様な“X”を一気通貫で包括的に支援

企業変革レベル	顧客企業の課題		当社の支援
- 戦略 - 意思決定 / - 実現 - 成果創出	**ポートフォリオ・マネジメント** 戦略-変革-実行のプロセスが分断 〉 事業成果/文化変容まで至らない（イベント化）	組織パートナー	**“変化創出力”の強化** • 戦略策定、PoC、事業化 • 新規事業開発、事業運営支援 • M&A、PMI
- 設計 - 構造デザイン / - 実装 - 変革管理	**プログラム・マネジメント** 断片的な業務改革の取組が散在 〉 事業構造の包括転換に失敗（サイロ化）	事業パートナー	**“変化適応力”の強化** • アーキテクチャ設計（事業/組織/IT/データ）、BPM • チェンジマネジメント/OPM
- 構築 - PJTs推進	**プロジェクト・マネジメント** ユーザ企業側の推進体制が脆弱 〉 プロジェクトトラブルが発生（ROI悪化）	変革パートナー	**“変革推進力”の強化** • 要求分析&要件定義支援（BA） • 変革推進人材の育成 • プロジェクト推進人材の供給

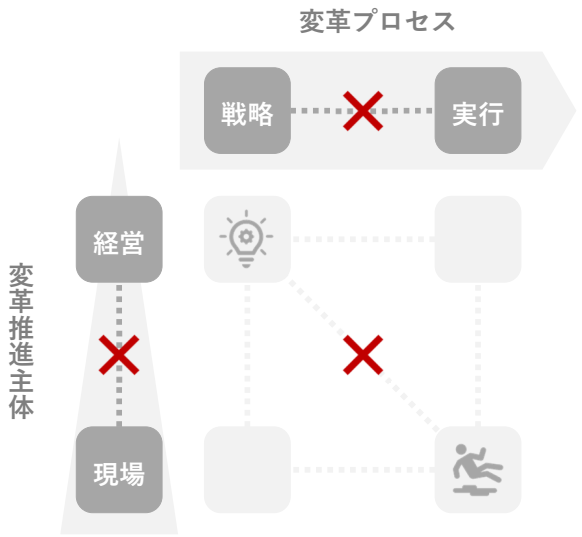
戦略コンサルティング
DXコンサルティング
DXエンジニアリング
プラットフォーム&エージェント

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

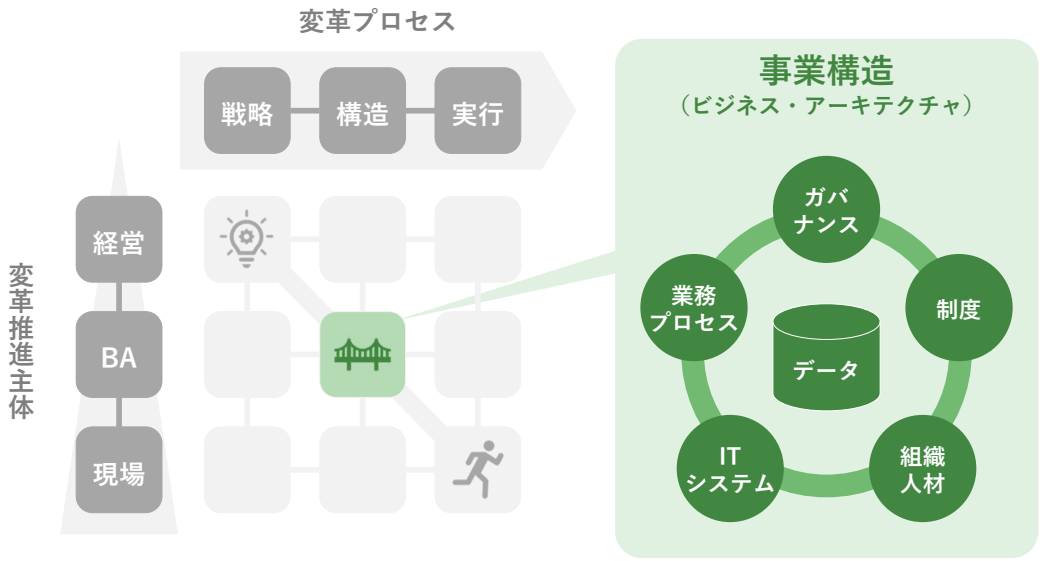
企業変革のキーパーソン - ビジネスアーキテクト

- ビジネスアーキテクト機能を企業にインストールすることで、戦略を実現するための構造を一体的にデザインすることが可能になり、抜本的な企業変革が進捗

よくある変革アプローチ



地に足のついた変革アプローチ



Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

国策としてのデジタル推進人材育成

- 日本のDXが進まない理由は、「技術不足」ではなく「経営と業務を変革できる人材の不足」
- 変革推進人材の内、ビジネスアーキテクトが圧倒的に不足
- LTSは「ビジネスアーキテクチャ人材の育成に関するタスクフォース」を主査としてリード



国家ビジョン

Society5.0

世界に新たな価値を
生み出す人材の輩出



基本戦略

**デジタル社会の
実現に向けた重点計画**

デジタル推進人材
230万人育成

スキルベースの
学習・育成・雇用



各省の政策

**デジタル人材育成
報告書**



IT人材

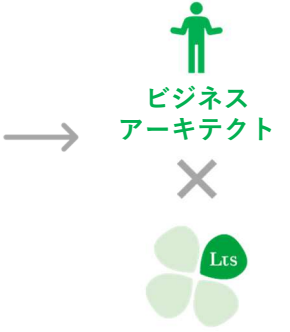


変革人材

ビジネス領域

エンジニアリング領域

デジタルリテラシー領域



**ビジネス
アーキテクト**

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

3.
事業概要
（補足）

再掲

コンサルティングの変質

- 現在は、トランスフォーメーションを中長期で共に推進していくパートナーが求められている

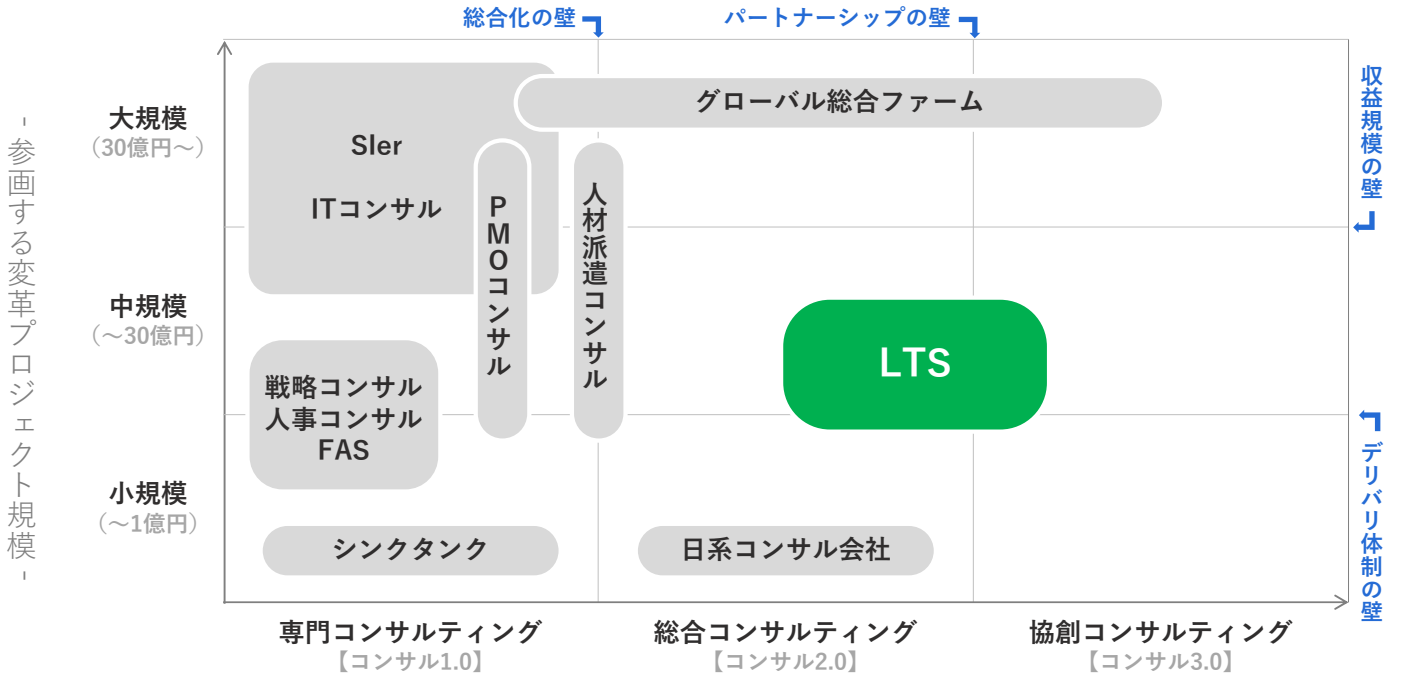
1990s　　2020s

【コンサル1.0】 専門コンサルティング	【コンサル2.0】 総合コンサルティング	【コンサル３.0】 協創コンサルティング
		
アドバイザー	**高級アウトソーサー**	**パートナー**
• 経営に「戦略」を提言 • **「ベストプラクティス」を提示**	• 現場に「ソリューション」を導入 • **「ビジネスの実行力」を提供**	• **「変革プログラム」を統合管理・推進** • 「組織変革人材」を育成 • 「ビジネス成果」にコミット
• 戦略が**「画に描いた餅」**で終わる • 取り組みが「部分最適」で終わる	• 変革の企画・推進力を、外部の**「コンサルティング会社に依存」**してしまう • 取り組みが「単発の施策」で終わる	• **「BA」を理解・活用・導入できない** • パートナーとなるコンサティング会社の「選択肢」が少ない

Open　Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

当社の特徴 - 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



Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

再掲

取引実績

- 幅広い業界のリーディング・カンパニーに対して、変革・成長を継続的に支援

●商社
- 伊藤忠商事株式会社*
- 三菱商事株式会社
- 株式会社メタルワン

●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
- 三菱食品株式会社

●エネルギー
- 出光興産株式会社
- 太陽石油株式会社
- 東京ガス株式会社

●運輸
- 西日本旅客鉄道株式会社（JR西日本）*
- 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
- ジヤトコ株式会社*
- 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
- 東急建設株式会社
- 長谷工グループ

●製造
- コクヨ株式会社
- DIC株式会社*
- 日本電気株式会社（NEC）

●食品/外食/医療
- キリンホールディングス株式会社*
- 中外製薬株式会社
- 日本たばこ産業株式会社（JT）*

●メディア/教育
- 株式会社時事通信社
- 株式会社テレビ朝日
- 株式会社ベネッセコーポレーション

●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
- 日本郵便株式会社

●サービス
- セントラル警備保障株式会社
- 日本郵政株式会社
- 株式会社MonotaRO

●金融・証券・保険
- あいおいニッセイ同和損害保険株式会社
- 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
- 株式会社デジタルガレージ
- 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/地方自治体/国立法人
- 経済産業省・総務省・防衛省
- 群馬県・静岡県・広島県
- 岡山大学・広島大学

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）

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

4.
サービス領域
（補足）

再掲

サービス領域毎の収益モデルと収益性

- DXエンジニアリング領域の収益性が回復してきているため、収益性がベンチマークに届いていないDXコンサルティング領域が収益性向上のポイント（ボリュームゾーンでもあるため成長余地大）

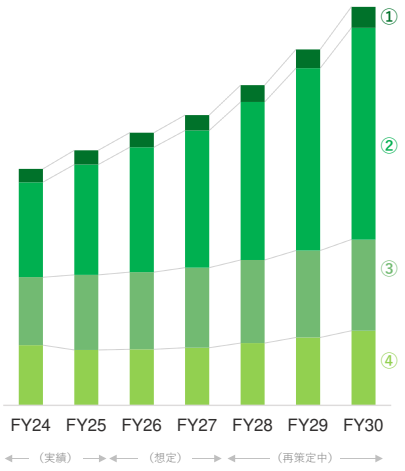
サービス領域	担当組織	人財	収益モデル	収益性指標（粗利率）	
戦略 コンサルティング	ME-Lab.（戦略部門）	コンサルタント 40名（FY25実績）	高単価 × 中稼働率 × 少人数 × 短期間	66.2%（FY25実績）	50%～（ベースライン）
DX コンサルティング	LTS（DX部門）	コンサルタント 350名（FY25実績）	中単価 × 高稼働率 × 中人数 × 中期間 ＋外部リソース	36.8%（FY25実績）	40%～（ベースライン）
DX エンジニアリング	HCS / HRP / LTS SoftTech	エンジニア 450名（FY25実績）	案件単価 × 案件数	32.9%（FY25実績）	30%～（ベースライン）
プラットフォーム & エージェント	WAKUTO / LTS Link	エンジニア＆営業 110名（FY25実績）	エージェントフィー × アレンジ数 ＋有料会員会費	18.4%（FY25実績）	20%～（ベースライン）

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

サービス領域毎の成長シナリオ

- FY2025-27の期間は収益性の回復・向上を優先し、各サービス領域とも売上高成長はやや抑制的に計画
- FY2028より再度売上高成長を追求するため、全サービス領域で想定成長率を引き上げ

- 参考 -
サービス領域毎の売上高成長
（イメージ）



サービス領域	想定成長率※ FY2025-27	想定成長率※ FY2028-30	成長の方向性と取り組み
① 戦略 コンサルティング	+4～8%	+10～14%	• 戦略+α（業界/先端技術知見）で指名される個の力を磨く • 学会発表・論文執筆などの研究活動や対外発信を通じ、中長期的な外部評価獲得と新領域探索を並行推進
② DX コンサルティング	+11～15%	+16～20%	• PM・BA等のコア専門力の育成体系を整備し体制を増強 • 産業やソリューションを軸に事業ユニットを組成し、各事業ユニットの成長と、事業ユニット数の拡大を並行
③ DX エンジニアリング	+3～7%	+4～8%	• パブリッククラウドの活用とアジャイル型開発の推進 • 深い顧客理解（事業・業務・組織）とアーキテクチャ管理の専門能力を組み合わせ、顧客価値を最大化
④ プラットフォーム & エージェント	+1～5%	+8～12%	• 営業体制の強化（人員増加・生産性向上）によるマッチング件数の安定と増加 • マッチング以外の付加価値提供によるエコシステムの強化
	-要再検討-	-再策定中-	

※ 2026年２月時点で想定される、FY2026～FY2030の年平均成長率イメージ（年度単位で更新予定）

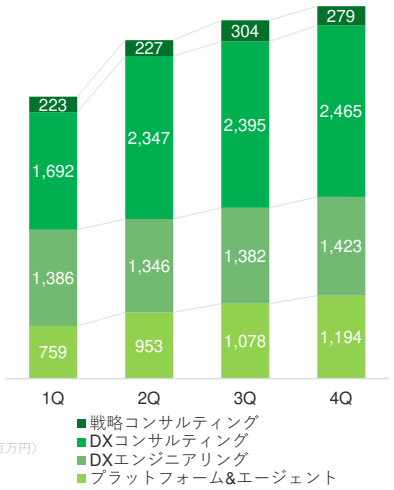
Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

再掲

サービス領域毎の業績見通し

- 良好な市場環境が継続しており、主力のDXコンサルティング領域をドライバとして、①安定的なトップライン成長、②営業利益の継続的な20%成長を目指す

- 参考 -
サービス領域毎の売上構成
（FY2026）



（単位：百万円）

業績見通しの前提

戦略コンサルティング

- **ブランド立ち上げのための「投資」フェーズ**
  - 戦略コンサルタントの採用・育成による体制強化
  - 最先端のSX・GXサービスのR&Dと外部発信を継続
  - M&A支援等の成果報酬型サービスも業績貢献を開始

DXコンサルティング

- **DXの深化を追い風とした「業績拡大」フェーズ**
  - デジタル人材育成という国策プロジェクトをリード
  - 官公庁や大企業向けの大型DXプロジェクトを積極受注
  - 生成AIを事業活動の中にビルトインするポジション

DXエンジニアリング

- **生成AIを活用した「生産性向上」フェーズ**
  - クライアントとの長期安定的な取引を継続
  - 採用抑制と生成AI活用による業務効率向上を通じて、脱人工ビジネスを模索

プラットフォーム&エージェント

- **業績立て直し最優先の「構造改革」フェーズ**
  - 主力のプロフェッショナルハブとSESに営業資源を集中
  - FY2027からの再成長に向けた取り組みを並行
  - 求人要件の高度化に適応するためリスキルを推進

特定顧客・ソリューションにおいて連携強化

	売上高	対前年成長率
戦略コンサルティング	1,033 百万円（構成比：5.3%）	（前年比）+2〜4%
DXコンサルティング	8,899 百万円（構成比：45.7%）	（前年比）+12〜14%
DXエンジニアリング	5,537 百万円（構成比：28.5%）	（前年比）+2〜4%
プラットフォーム&エージェント	3,984 百万円（構成比：20.5%）	（前年比）+0〜2%

※ 連結調整考慮前の数値であり、連結売上高とは一致しない

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

5.
成長シナリオ
（補足）

再掲

1st Growth Planの振り返り - 問題点と取り組み

- 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	問題点	現在の取り組み
人財	**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	**人財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**	**PJTを発掘・組成・推進リードできる人財の充実** • 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	**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		**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・変革人財育成領域の拡充
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		**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
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）	**グループ全体のシナジー実現の遅滞** • 管理系業務の再編とコスト最適化は未着手 • 事業部経営・グループ経営の枠組み整理の必要性	**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

利益創出力が低下

Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

再掲

2026年12月期 - 連結業績見通し（補足）

- FY2025実績を踏まえ、売上高については成長スピードをやや抑制
- 中長期の成長シナリオ通り、営業利益については成長率・利益率ともに確実な成長を維持

4期連続増収増益

（単位：百万円）	FY2025 期初想定	FY2025 通期実績	セグメント別評価	（FY25期初時点）FY2026 通期見通し	（FY25期末時点）現状認識と対応 調整の前提	調整額	FY2026 通期見通し	増減額	成長率
売上高	18,280	17,101		20,150		▲1,850 →	**18,300**	1,198	+7.0%
旧プロフェッショナルサービス事業	16,500	15,643	達成率：94.8% 外注売上は漸減中 →	18,000	需要は旺盛だが、外注売上に依存せず収益性を優先	▲1,050	16,950	1,306	8.4%
旧プラットフォーム事業	2,400	2,044	達成率：85.2% マッチング制約数が減少 →	2,800	営業力強化に向けた体制整備が遅れ、機会損失が発生	▲800	2,000	▲45	▲2.2%
営業利益	1,400 (7.7%)	1,185 (6.9%)		1,680 (8.3%)		▲80 →	**1,600** (8.7%)	414 (1.8pt)	+34.9%
旧プロフェッショナルサービス事業	1,280 (7.8%)	1,211 (7.7%)	達成率：94.6% 一過性損失がなければ超過 →	1,525 (8.5%)	単価は継続的に上昇し、稼働率も安定傾向	+30	1,555	343	+28.4%
旧プラットフォーム事業	120 (5.0%)	▲25 (▲1.2%)	達成率：▲21.2% 売上の減少が減益に直結 →	155 (5.5%)	構造改革は完了するが、利益創出力は回復途上	▲110	45	70	n/a

	FY2026 通期見通し	増減額	成長率
経常利益	**1,615**		
親会社株主に帰属する当期純利益	**1,050**		

想定EPS
238.5 円

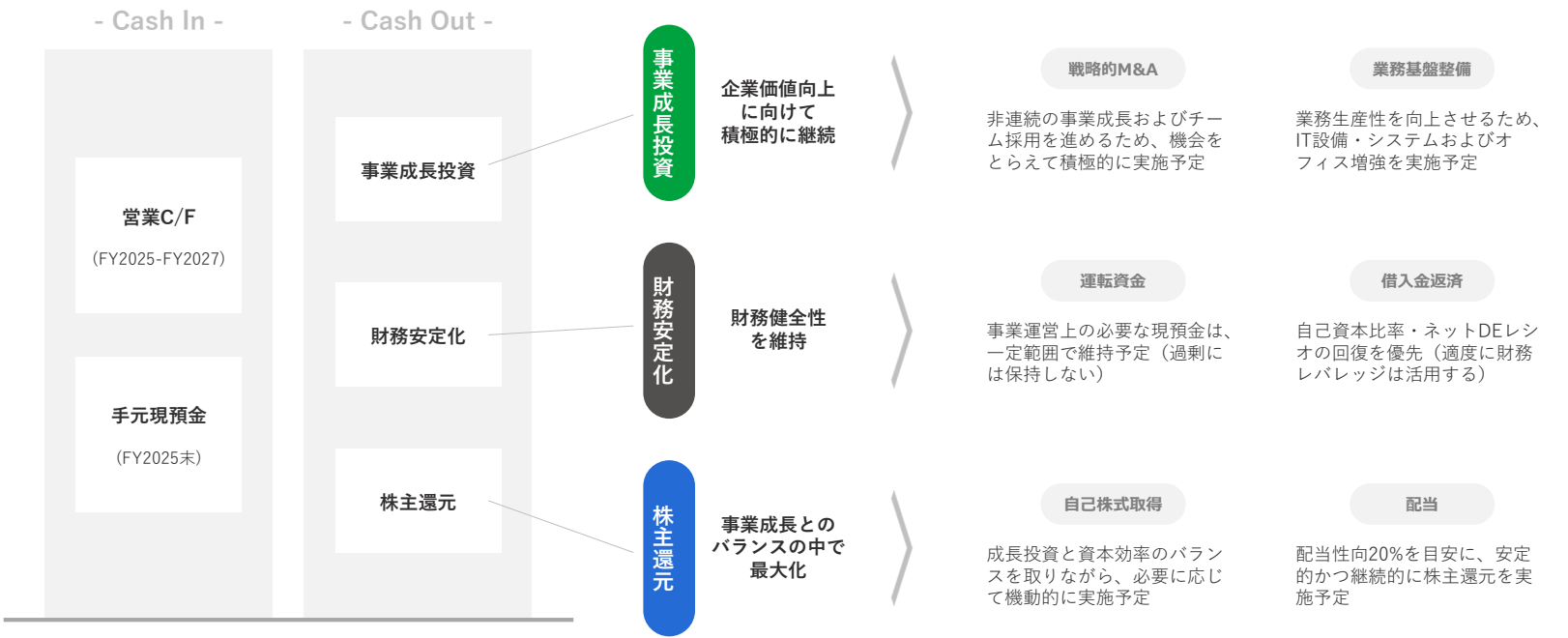
※ 各セグメントの売上高には内部売上高を含む

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

再掲

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て、「積極的な事業成長投資」と「株主還元の最大化」を目指す
- 財務健全性を維持しながらも、M&Aなど大型投資実施時には借入を活用予定（増資予定なし）



※キャッシュイン/アウトの金額・配分は今後開示予定

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

再掲

成長投資の考え方

- 中長期的な企業価値向上に向けて、積極的な事業成長投資を継続（投資の実体は、各活動を推進する従業員の人件費が該当）

“非”資産化対象投資

人財

採用

- PMクラスを中心にキャリア採用を強化
- 新卒採用を進化（通年化・多国籍化）

- 採用費
- 人件費（採用関連）

育成

- BAやPM等の専門資格取得を推進
- 専門領域毎の学会や研究機関の活動に参加

- 教育研修費
- 人件費（育成関連）

定着

- 収益性とセットで賃上げを継続
- 働きやすく働きがいを持てる環境を整備

- 人件費（給与・賞与）
- 人件費（福利厚生）
- 人件費（社内コミュニケーション関連）

組織文化

- 入社時や昇格時に理念・DNA等の研修実施
- 通常業務や人事評価の中で共有

- 人件費（社内コミュニケーション関連）
- 人件費（福利厚生）

顧客

ブランディング

- 市場やCSを調査
- コーポレート/サービス コンテンツの開発と発信

- 広告宣伝費
- 人件費（PR・マーケティング関連）

顧客基盤整備

- アカウントマネジメント体制の強化（アカウントマネージャ育成）
- CRMツールの導入

- 人件費（営業関連）
- ソフトウェア

サービス

R&D

- 先行事例のないテーマのデリバリチャレンジ
- 社内・社外での研究活動に参加

- 人件費（R&D関連）

知財/KM

- ナレッジを創造・蓄積共有・活用するプロセスを構築・運用
- KMツールの導入

- 人件費（KM関連）

その他

持続可能性

- 人財投資を加速
- サステナビリティ経営に関連する取り組みの企画

- 人件費（サステナビリティ関連）

業務基盤整備

- IT機器の導入
- ITインフラの整備
- 業務系クラウドサービスの利用

- 消耗品費
- 支払手数料
- 減価償却費

＋

資産化対象投資

その他

M&A

- 非連続の事業成長のため中-大型案件を想定
- チーム採用のため小型を想定

- 子会社株式/投資有価証券
- のれん

事業環境整備

- IT設備の増強
- オフィス環境強化（改装・増床）
- 基幹システムの刷新

- 工具器具備品
- ソフトウェア

Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

再掲

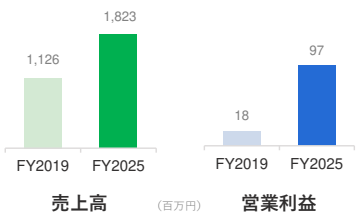
過去に実施したM&Aの成果

- LTSグループに参画することにより、各社とも業績が向上（参画直前期決算と2026年12月期決算の比較）
  - 株式会社ワクト：2019年3月期　⇔　2025年12月期
  - 株式会社ソフテック：2020年6月期　⇔　2025年12月期
  - 株式会社HCSホールディングス：2023年3月期　⇔　2025年12月期

株式会社ワクト

売上高 (FY19-FY25) +62%

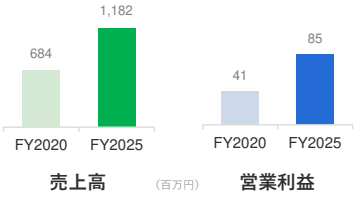
営業利益 (FY19-FY25) +430%



株式会社ソフテック※1

売上高 (FY20-FY25) +73%

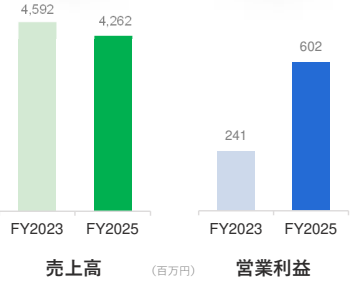
営業利益 (FY20-FY25) +110%



株式会社HCSホールディングス※2

売上高 (FY23-FY25) ▲7%

営業利益 (FY23-FY25) +150%



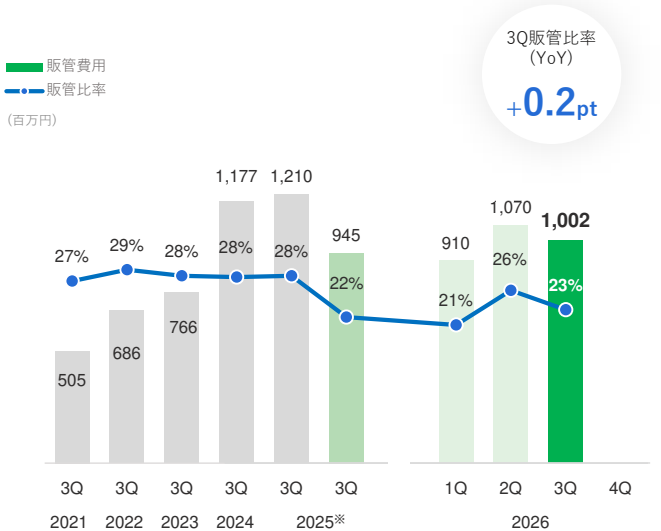
※1：2024年1月より、株式会社エル・ティー・エス ソフトウェアテクノロジー
※2：2024年4月より、株式会社日比谷コンピュータシステム

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

6.
補足データ

連結販管費 - 四半期推移

- 基盤運営費用については継続的に低減を図りつつ、成長投資は機動的に実施



（百万円）

費用区分	費用項目	金額	割合	費用投下方針
共通	人件費	507	50.6%	• 成長投資（R&D/社内PJT/研修受講）および成長関連支出（営業/知財整備）は一定規律内で積極的に実施 • 意図しない人員待機は極小化
成長投資	採用費	77	7.7%	• PM層採用に対し積極投資中 • 紹介フィーは高騰中
	教育研修費	27	2.7%	• PM・BA系資格取得に積極投資中
	広告宣伝費	6	0.6%	• 広報・IR強化のため柔軟に増減
成長関連支出	のれん償却費（顧客関係資産償却費含む）	13	1.2%	
基盤運営費用	地代家賃	28	2.8%	
	減価償却費	23	2.3%	
	各種運営コスト	314	31.3%	

※一部人件費の計上区分見直し（販管費を売上原価に組替え） 前の金額・率をグレー、見直し後の金額・率を緑で表記

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

連結従業員数 - 四半期推移

- 参考）FY2021 1QからFY2026 3Qまでの連結従業員数の推移

	2021			2022				2023				2024				2025				2026			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
	▲SFTC連結											▲HCS連結		▲AMG除外（一部事業）				▲ISIS除外					
コンサルタント	147	165	191	195	193	203	198	196	201	237	239	275	273	330	329	332	326	400	397	395	394	423	431
エンジニア	196	203	180	185	185	200	207	213	220	255	254	575	575	572	574	569	568	482	486	479	465	488	481
営業/ビジネス	33	41	37	35	36	49	49	49	50	70	69	81	80	88	83	79	78	64	64	63	66	62	62
コーポレート	39	39	40	46	48	52	55	65	65	67	67	114	119	124	121	116	118	126	123	126	127	130	134
その他												14	14										
合計	415	448	448	461	462	504	509	523	536	629	629	1,059	1,061	1,114	1,107	1,096	1,090	1,072	1,070	1,063	1,052	1,103	1,108
増減数（YoY）	126	132	132	138	47	56	61	62	74	125	120	536	525	485	478	37	29	-42	-37	-33	-38	31	38
増減数（QoQ）	125	33	0	13	1	42	5	14	13	93	0	430	2	53	-7	-11	-6	-18	-2	-7	-11	51	5

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

6.
会社概要

会社概要

概要	
社名	株式会社エル・ティー・エス（LTS, Inc.）
設立	2002年3月
代表	代表取締役 社長執行役員　樺島 弘明
所在地	東京都港区元赤坂1丁目3-13 関電不動産赤坂ビル
資本金	841,193,900円（2026年9月30日時点）
従業員数	1,108名（2026年9月30日時点）
事業内容	トランスフォーメーションサービス事業 ・戦略コンサルティング ・DXコンサルティング ・DXエンジニアリング ・プラットフォーム&エージェント
決算期	12月
証券取引所	東京証券取引所 スタンダード市場（証券コード：6560）

ブランド

お客様の課題解決や成長に向けて
単なる外部支援ではなく
LTSが一枚の葉としてお客様と一体化し
三つ葉を四つ葉に変化させる
「質的な変化をもたらす存在」であること

一枚の葉としてお客様と同じ立ち位置で
共に変革を進めていく
「真のパートナー」であること

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

再掲

グループ構成

- 2026年1月、連結子会社8社、（持分法適用）関連会社2社の体制に変更

株式会社 エル・ティー・エス

子会社

株式会社ME-Lab Japan

LTS ASIA CO., LIMITED
※香港法人

LTS Strategy Pte.Ltd.
※シンガポール法人

株式会社日比谷 コンピュータシステム

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 ソフトウェアテクノロジー

株式会社ワクト

株式会社エル・ティー・エス リンク

関連会社

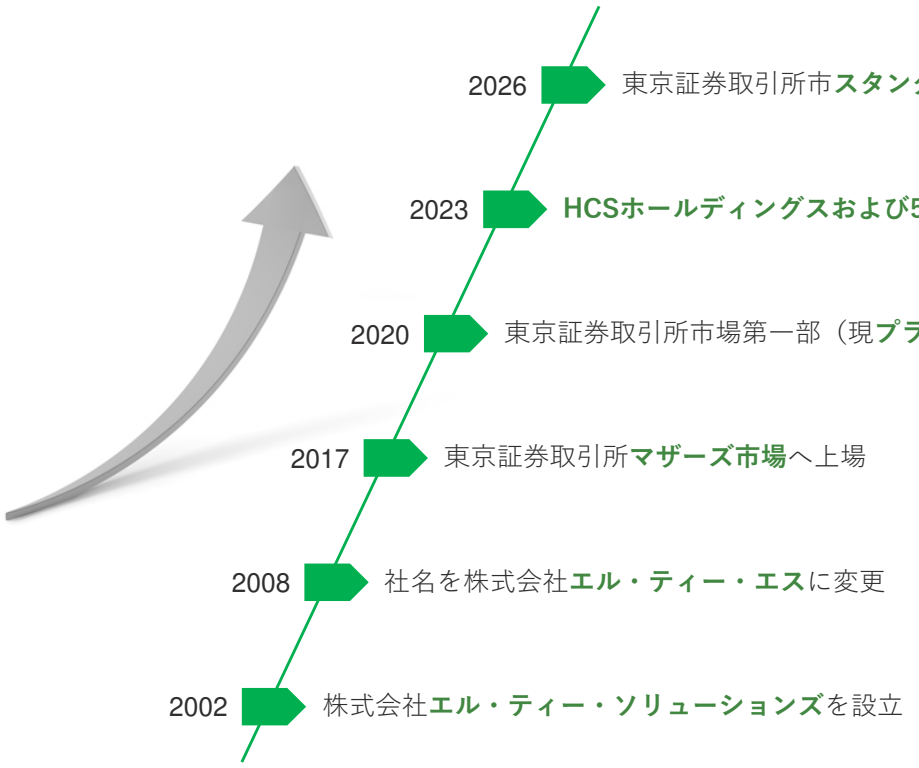
ＦＰＴコンサルティングジャパン 株式会社
ＦＰＴジャパンホールディングス株式会社※との合弁会社
※ベトナム最大のIT企業ＦＰＴ社日本法人

株式会社ビジー・ビー

Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

沿革

- グループ連結従業員数は1,000名を超え、グループ11社で継続的に成長中



LTS Strategy Pte.Ltd.を設立（シンガポール）	2026
ME-Lab Japanを設立	2024
本社オフィスを赤坂センタービルディングに移転	2022
イオトイジャパン・ソフテックを連結子会社化	2020
ＦＰＴコンサルティングジャパンを設立 ワクトを連結子会社化	2019
LTS ASIA CO., LIMITEDを設立（香港）	2014
キープライドを設立（現LTSリンク）	2008

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

経営理念

再掲

Mission

可能性を解き放つ

人の持っている可能性を信じ
自由で活き活きとした人間社会を実現する

Vision

**世界を拡げる
プロフェッショナル
カンパニー**

Values

Change	変える・変わる
Learn	学び続ける
Ownership	自ら決め、やりぬく
Venture	未知に踏み出す
Enjoy & **E**nergize	楽しむ、活力をもたらす
Respect	尊重する
Surprise	「枠」を超え、心を動かす

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

再掲

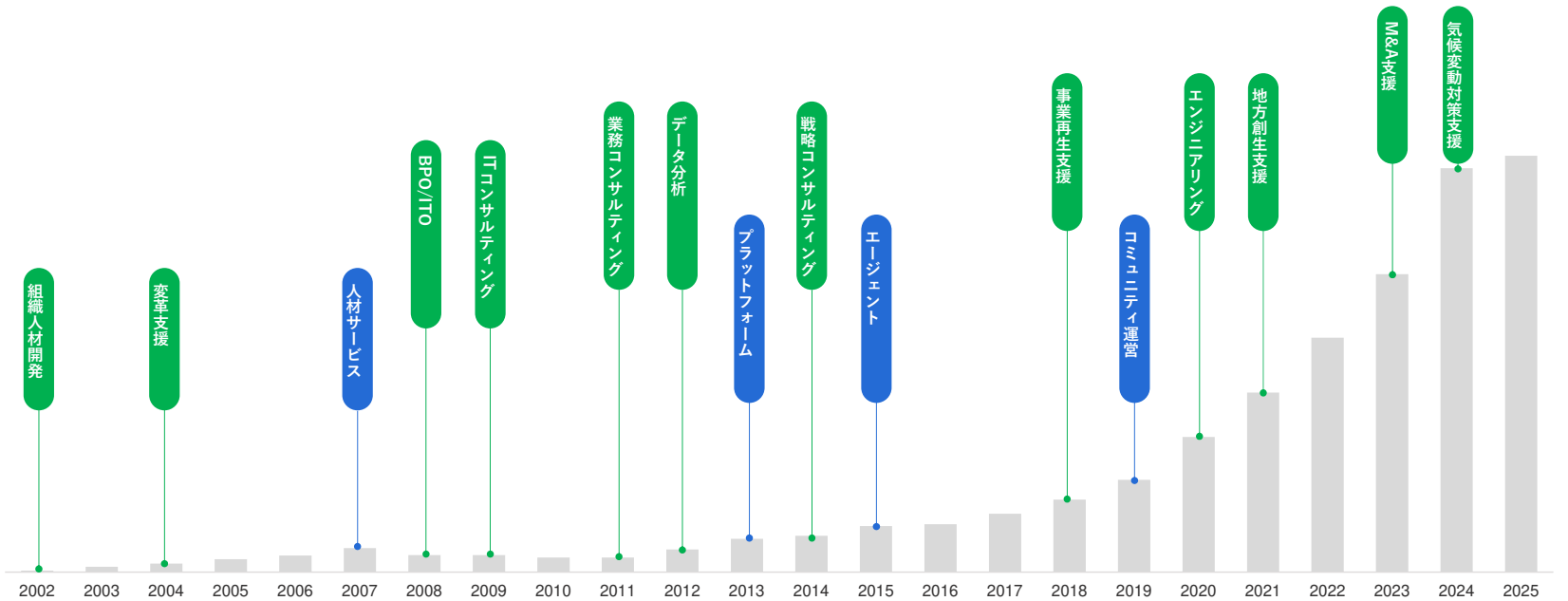
サービスメニューの展開

- コンサルティングの課題に向き合いながら、「顧客立社」として顧客の成長にコミットする過程で、「組織人材開発」・「変革支援」を起点に、上流・下流・周辺に支援範囲を拡大

vs コンサル1.0
チェンジマネジメント専業
- 現場を動かす定着化支援 -

vs コンサル2.0
総合コンサルティング化 & コンサル周辺事業進出
- 変革のイニシアチブを取り戻すユーザサイド -

vs コンサル3.0
デジタル機能強化
- 変革に即応するアーキテクチャ管理 -



※2002年から2024年までの売上高推移のグラフ

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

再掲

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。

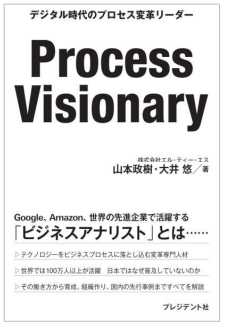


『ビジネスプロセスの教科書』

（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

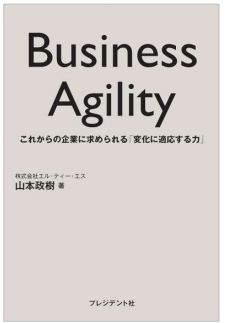


『Process Visionary デジタル時代のプロセス変革リーダー』

（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「変化に適応する力」』

（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。

Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

役員紹介

樺島 弘明（Hiroaki Kabashima）

代表取締役
社長執行役員

2002年3月に当社設立に参画し取締役に就任。
同年12月より代表取締役社長。



李 成一（Sungil Lee）

取締役
副社長執行役員

2002年3月に当社設立に参画し取締役に就任。
2005年1月より取締役副社長。



亀本 悠（Yu Kamemoto）

取締役
副社長執行役員

戦略コンサルティング事業本部長

2011年10月に当社に参画。2019年3月より取締役。2024年3月より副社長執行役員。



上野 亮祐（Ryosuke Ueno）

取締役
副社長執行役員

Digital事業本部長

2008年4月に当社に参画。2019年3月より取締役。2025年3月より副社長執行役員。



 Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

役員紹介

武村 文雄（Fumio Takemura）

社外取締役（常勤監査等委員）

日本アイ・ビー・エム株式会社入社後、同社理事、執行役員を歴任。その後、日本アイ・ビー・エム・サービス株式会社専務取締役、株式会社JALインフォテック代表取締役社長、日本アイ・ビー・エム株式会社顧問、東京都市大学知識工学部非常勤講師。
2018年3月に当社常勤監査役、2019年3月より社外取締役に就任。2022年6月より当社子会社株式会社ワクト監査役。



高橋 直樹（Naoki Takahashi）

社外取締役（監査等委員）

日産自動車株式会社入社後、米国ニューヨーク州弁護士資格を取得し、ホワイト＆ケース法律事務所入社。その後、日本コカ・コーラ株式会社、株式会社IQ3取締役上級副社長、アメリカンインターナショナルグループ株式会社を経て、AIGジャパン・ホールディングス株式会社取締役常務執行役員。2016年12月に当社監査役、2019年3月より社外取締役に就任。



川添 晶子（Akiko Kawazoe ）

社外取締役（監査等委員）

監査法人トーマツ入所後、公認会計士資格を取得し、公認会計士川添晶子事務所を設立。その後、2014年に株式会社リクルートアドミニストレーション（現株式会社リクルート）を経て、ひかり監査法人社員。2024年3月に当社社外取締役に就任。

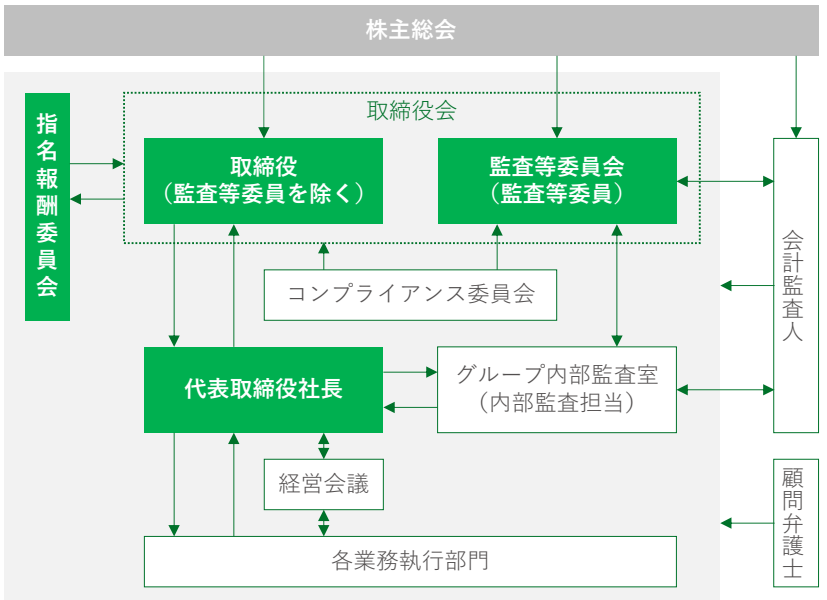


 Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

再掲

コーポレートガバナンス体制

- 企業価値の拡大と永続的存続、社会貢献を達成するために、コーポレート・ガバナンスの強化を重要な経営課題の1つと捉え、そのために必要な施策を講じ取り組んでいる



これまでの取り組み

- 監査等委員会設置会社への移行
- 社外取締役の増員
- 指名報酬委員会の設置
- 英語版決算短信及び決算説明資料の開示
- 第三者機関を活用した取締役会全体の実効性に関する分析・評価

今後の取り組みテーマ

- 取締役会構成員の多様性促進
- 最高経営責任者の後継者計画策定・運用

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

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-lookingstatements）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。

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.



End of File

 Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.