



2026年3月26日

各位

会社名 株式会社エル・ティー・エス  
代表取締役 権島 弘明  
社長執行役員  
(コード番号：6560 東証プライム)  
問い合わせ先 取締役 李 成一  
副社長執行役員  
TEL. 03-6897-6140

### 上場維持基準への適合に向けた計画に基づく進捗状況（改善期間入り）及び計画期間の変更について

当社は、2023年3月30日に、「プライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画書（以下、「計画書」という。）を提出しており、2025年3月27日に、計画書の計画期間の変更について開示しておりますが、2025年12月31日時点における計画の進捗状況及び計画期間の変更について、下記のとおり作成しましたので、お知らせいたします。

#### 記

#### 1. 当社の上場維持基準の適合状況の推移、計画期間の変更及び改善期間

当社の2025年12月31日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、その推移を含め、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額について基準に適合しておらず、現在、改善期間に入っております。このため、「2025年12月31日まで」としていた計画期間を「2026年12月31日まで」に変更し、流通株式時価総額について、2026年12月31日までにプライム市場の上場維持基準に適合すべく、引き続き、各種取組を進めてまいります。一方、プライム市場の上場維持基準を充たすことができない可能性も踏まえ、スタンダード市場への市場区分変更についても、並行して検討してまいります。

なお、流通株式時価総額基準について、2026年12月31日までの改善期間内に基準に適合していることが確認できなかった場合には、東京証券取引所より監理銘柄（確認中）に指定されます。その後、当社が提出する2026年12月31日時点の分布状況表に基づく東京証券取引所の審査の結果、流通株式時価総額基準に適合している状況が確認されなかった場合には、整理銘柄に指定され、当社株式は2027年7月1日に上場廃止となります。

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の 適合状況 及び その推移	2022年12月末 基準日時点	1,897人	24,622単位	77.1億円	54.7%
	2023年12月末 基準日時点	1,716人	24,656単位	79.9億円	54.0%
	2024年12月末 基準日時点	1,985人	25,025単位	52.6億円	53.7%
	2025年12月末 基準日時点	1,643人	23,593単位	54.1億円	49.9%
上場維持基準		800人	20,000単位	100億円	35%
適合状況		○	○	×	○
計画期間（改善期間）		—	—	2026年12月31日	—

※ 当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況表等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準への適合に向けた取組の実施状況及び評価（2025年1月～2025年12月）

詳細は、別紙「プライム市場上場維持基準への適合に向けた計画に基づく進捗状況（改善期間入り）及び計画期間の変更」のとおりです。

3. 上場維持基準に適合していない項目ごとのこれまでの状況を踏まえた今後の課題と取組内容

詳細は、別紙「プライム市場上場維持基準への適合に向けた計画に基づく進捗状況（改善期間入り）及び計画期間の変更」のとおりです。

以 上



# プライム市場上場維持基準への 適合に向けた計画に基づく進捗状況（改善期間入り） 及び計画期間の変更

---

2026年3月26日

株式会社エル・ティー・エス

（証券コード 6560）

# 目次

1. 上場維持基準への適合状況、計画期間の変更及び改善期間
2. 上場維持基準への適合に向けた取組の実施状況及び評価
3. 今後の課題及び取組内容

## 1. 上場維持基準への適合状況、計画期間の変更及び改善期間

当社の2025年12月31日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下の通りとなっております。「流通株式時価総額」について基準を充たしておらず、改善期間に入っております。

このため、計画期間を「2026年12月31日まで」に変更し、引き続き、上場維持基準適合に向けた各種取組を進めるとともに、基準を充たすことができない可能性も踏まえ、スタンダード市場への市場区分変更についても、並行して検討してまいります。

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の 適合状況 及び その推移	2022年12月末	1,897人	24,622単位	77.1億円	54.7%
	2023年12月末	1,716人	24,656単位	79.9億円	54.0%
	2024年12月末	1,985人	25,025単位	52.6億円	53.7%
	2025年12月末	1,643人	23,593単位	54.1億円	49.9%
上場維持基準		800人	20,000単位	100億円	35%
適合状況		○	○	×	○
計画期間（改善期間）		—	—	2026年12月31日	—

# 目次

1. 上場維持基準への適合状況、計画期間の変更及び改善期間
2. 上場維持基準への適合に向けた取組の実施状況及び評価
3. 今後の課題及び取組内容

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価

2023年3月30日開示の「上場維持基準への適合に向けた計画書」（以下、「計画書」）において、流通株式時価総額の基準充足に向け、下記「基本方針」と「課題及び取組内容」を掲げておりました。

### ■基本方針

中期経営計画（～2024年12月期）で掲げる、

- ・ 人材 : 採用・育成による人材基盤の強化
- ・ 顧客 : 先進企業群を中心とした顧客基盤の強化
- ・ サービス : 海外事業も含めたサービスの強化
- ・ グループ経営 : M&A活用によるグループ経営の強化

の取り組みを着実に推進し、業績拡大（2024年12月期に連結売上高165億円、連結営業利益20億円を達成）を通じて企業価値の向上を図り、上場維持基準の充足を実現します。

### ■課題及び取組内容

当社は、一定の流通株式数を確保しながらも、「流通株式時価総額」が基準に未達となった状況を踏まえ、時価総額を向上させるとともに、株式市場で適正な評価を得ることが課題と捉えております。この課題を解決するため、以下の取り組みを推進してまいります。

- ① 中期経営計画の達成による業績（EPS）の向上
- ② IR活動の強化によるバリュエーション（PER）の向上

2025年12月期において、上記内容に沿って取組を推進した結果、EPSは、資産売却等特別損益の影響を除き、着実に向上しておりますが、営業利益額は、計画書において2024年12月期の目標として設定していた金額に届かず、PERも向上には至りませんでした。結果として、流通株式時価総額は上場維持基準を充足することはできませんでした。

各取組の実施状況及び評価については、次ページ以降のとおりです。

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価

### ① 中期経営計画の達成による業績（EPS）の向上 について

#### 【計画書における取組項目】

 <p>人材</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 採用強化 グループで年間100名以上の純増を目指す M&amp;A≒採用活動と位置づけ、継続推進</li><li>● 育成強化 グループ教育体制並びに現場主導での教育施策を強化 グループや提携先を含めた人材交流（出向含）の積極化 コンサルタントとエンジニア間のキャリア転換の機会充実</li><li>● ナレッジ連携 グループ間ナレッジを連携するための専門組織を設置 ナレッジの再整備、教育体系の再設計、制度の強化を実行</li></ul>
---	--

#### 【2025年度の実施状況及び評価】

- ・採用強化  
フロント人員数は期初想定には未達となったものの、シニアマネジャー層の積極採用等により、メンバー層に対するPM（プロジェクトマネジャー）層の比率改善やコンサルタントとエンジニアの人材構成比適正化が進展
- ・育成強化  
PM、BA（ビジネスアナリスト）領域の専門資格取得者が着実に増加。新人事制度の導入により、職種の多様化と専門性を強化し、各専門職のコンピテンシー及び育成体験を刷新
- ・ナレッジ連携  
KM推進室主導で、グループカンファレンスや事例共有会を通じたグループ内でのナレッジ還流と共有を促進

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価

### ① 中期経営計画の達成による業績（EPS）の向上 について

#### 【計画書における取組項目】

顧客	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 先進企業群との関係強化 LTSグループのサービス提供を通じ、変革意思の強い先進企業との関係を一層強化</li> <li>● エリア拡大 西日本エリアでの体制強化 アジア・グローバル（FPT連携）でのサービス提供を本格化</li> <li>● 産学連携や自治体向け/中堅・中小向けサービスの推進 顧客と研究機関を巻き込んだ産学連携のさらなる推進 自治体向け/中堅・中小向けサービスのさらなる推進</li> </ul>
----	--

#### 【2025年度の実施状況及び評価】

- ・ 先進企業群との関係強化  
マーケティング&セールス部主導で、主力取引先である先進企業群を中心にアカウント営業体制を整備。有望な新規顧客の開拓に向けたマーケティング活動も強化。
- ・ エリア拡大  
中央省庁や地方自治体との取引を起点に、広島・静岡を中心に、独立行政法人や国立大学法人向けの事業展開も加速。関西エリアでは、サービス別の組織が東名阪一体でサービス提供を推進していく体制を強化。
- ・ 産学連携や自治体向け/中堅・中小向けサービスの推進  
従来から継続している、地方におけるスタートアップ支援・イノベーション拠点運営に加え、経産省「Society5.0時代のデジタル人材育成に関する検討会」への参画、ME-Lab Japanを軸とするGX/SXソリューション（静岡市「森林カーボンクレジット創出促進事業」等）の受託など、新たな領域での案件が増加。

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価

### ① 中期経営計画の達成による業績（EPS）の向上 について

#### 【計画書における取組項目】

サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>● サービス強化 ITソリューションサービスにおけるサービス強化 資本業務提携先（FPT、横河）との案件相互獲得、共同での体制構築（人材の採用育成） 各種ソリューション提供会社との提携強化</li> <li>● 海外事業展開 資本業務提携先（FPT、横河）と共同でのサービス開発、顧客開拓、海外拠点の立上げ 海外案件の定期獲得、海外事業として単体黒字</li> <li>● FPT及び横河電機グループとの連携 “OT+IT”リクルーティング+育成プログラム フリーランスの供給+IT企業との協業サポート 顧客軸での協業推進、サービス軸での協業推進、日本市場における共同出資（M&amp;A）</li> </ul>
------	---

#### 【2025年度の実施状況及び評価】

- ・ サービス強化  
「戦略コンサルティング事業本部」を新設し、データ戦略領域の体制強化を通じて、提供価値向上と販売力強化を推進。生成AI関連のサービス開発や外部企業等の協業等、幅広い領域でサービスラインナップを拡大。
- ・ 海外事業展開  
海外案件は増加傾向にあるが、海外事業としての本格展開（顧客開拓、拠点立ち上げ）は今後の課題。
- ・ FPT及び横河電機グループとの連携  
横河電機グループとの協業は、プロジェクト単位で順調に拡大。FPTグループとも広範な提携が進み、共同での開発案件受注や、エンジニア・データサイエンティスト育成推進。

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価

### ① 中期経営計画の達成による業績（EPS）の向上 について

#### 【計画書における取組項目】

#### グループ経営

- シナジーの創出  
グループアセットを活用した顧客開拓・案件獲得により、営業人員を最適化し、単価向上と支援テーマ拡大を実現  
グループ横断での案件デリバリーを増やし、総合チームとしての価値提供をさらに推進
- コーポレート機能の強化  
グループ各社の管理機能を共通化することで、機能の高度化とコストの適正化を両立  
グループIT基盤の強化やオフィス移転により、新たなワークスタイルを確立し、生産性向上を実現

#### 【2025年度の実施状況及び評価】

- ・ シナジーの創出  
DXコンサル及びSI領域において、オールLTSでクライアント企業の変革をサポートする共同案件が増加。LTSとしてのアカウント営業の体制整備は進捗しているものの、グループ横断での営業推進体制については、継続課題。
- ・ コーポレート機能の強化  
グループ管理機能強化を目的として、機能軸を中心とした人財交流及び人員配置最適化を推進。グループ各社の管理機能共通化は、現行の業務プロセス整理を踏まえ、効果が見込まれる領域を特定した上で、順次対応中。

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価

### ② IR活動の強化によるバリュエーション（PER）の向上 について

#### 【計画書における取組項目】

下記のIR活動強化により、投資家の業績予想及び中期経営計画達成に対する確信度を高め、従来のPER水準を回復することで、前倒しでの上場維持基準の充足を目指します。

- 中期経営計画の進捗状況に対する定期的な開示
- ホームページ改訂に伴うIR関連コンテンツ及び決算説明資料等の開示資料の一層の充実
- 機関投資家との接点強化及び対話推進
- 個人投資家向け説明会への参加

#### 【2025年度の実施状況及び評価】

- ・ 中期経営計画の進捗状況に対する定期的な開示  
各四半期の決算説明資料において、業績予想に対する進捗状況を開示。2025年12月期以降の業績については、「中長期の成長シナリオ」として、2027年12月期までを「2<sup>nd</sup> Growth Plan」期間とし、成長イメージや業績目標の概略を明示し、サービス領域別成長シナリオや非連続的成長に向けたM&A戦略についても開示。
- ・ ホームページ改訂に伴うIR関連コンテンツ及び決算説明資料等の開示資料の一層の充実  
IR情報サイトに個人投資家向けのページを追加。LTSの事業概要やLTSが属するコンサルティング業界の情報等のコンテンツを掲載するなど、情報発信を強化。
- ・ 機関投資家との接点強化及び対話推進  
従来より接点のあった機関投資家との対話推進に注力。新たな機関投資家との接点確保は継続課題。
- ・ 個人投資家向け説明会への参加  
証券会社やIR支援会社が主催する個人投資家向け説明会への参加、四半期決算後の株主懇談会の開催等、情報メディアへの情報提供に加え、個人投資家への直接的なアプローチ強化を継続。

# 目次

1. 上場維持基準への適合状況、計画期間の変更及び改善期間
2. 上場維持基準への適合に向けた取組の実施状況及び評価
3. 今後の課題及び取組内容

### 3. 今後の課題及び取組内容

当初の計画書に掲げた、下記「課題及び取組内容」について、基本的な方向性に変更はありません。

#### ■課題及び取組内容

当社は、一定の流通株式数を確保しながらも、「流通株式時価総額」が基準に未達となった状況を踏まえ、時価総額を向上させるとともに、株式市場で適正な評価を得ることが課題と捉えております。この課題を解決するため、以下の取組みを推進してまいります。

- ① 中期経営計画の達成による業績（EPS）の向上
- ② IR活動の強化によるバリュエーション（PER）の向上

#### 【2026年12月期における取組内容に対する補足】

##### ① EPS向上

- 営業利益について、直近5年CAGR（年平均成長率）は14.6%（2021年度実績：600百万円、2025年度期実績：1,185百万円）となっております。2025年度は、一過性損失の影響等で成長率は鈍化しましたが、2026年度は、前年比34.9%増の1,600百万円を見込んでいます。
- 当初の計画書に明記していた「中期経営計画」は2024年12月期が最終年度となっておりますが、2025年12月期以降も、2025年12月期決算説明資料において公表している「中長期の成長シナリオ」（P13～17：一部抜粋）に沿って、着実に業績（EPS）向上を目指します。

##### ② PER向上

- IR担当部門を中心に、現在、弊社株式売買の中心となっている個人投資家向けの活動量を増やし、日々の出来高水準を引き上げ、新たな機関投資家にも株式を保有していただけるよう、活動してまいります。
- 事業成長投資と株主還元との両立を目指し、配当性向20%程度を目安に、配当を継続してまいります。加えて、中長期での企業価値向上に向け、機動的に実施する自社株買いや株主優待制度の導入等の各種施策について、取組みを検討・推進してまいります。

# 【決算説明資料抜粋】 2<sup>nd</sup> Growth Plan - VISION2030に向けて

- 「2<sup>nd</sup> 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（報酬水準引き上げを含む）を高め、顧客関係を強めることで、「1<sup>st</sup> Growth Plan」期間に低下した収益性を回復



- ビジネススケールの拡大
- サービスの総合化
- M&A/PMIリテラシー向上

- 収益性の回復
- 専門サービス力の強化
- エンゲージメントの向上
- 顧客関係の深化

- 事業規模の拡大
- ブランドの確立と浸透
- 顧客関係価値最大化

## 2030年目標



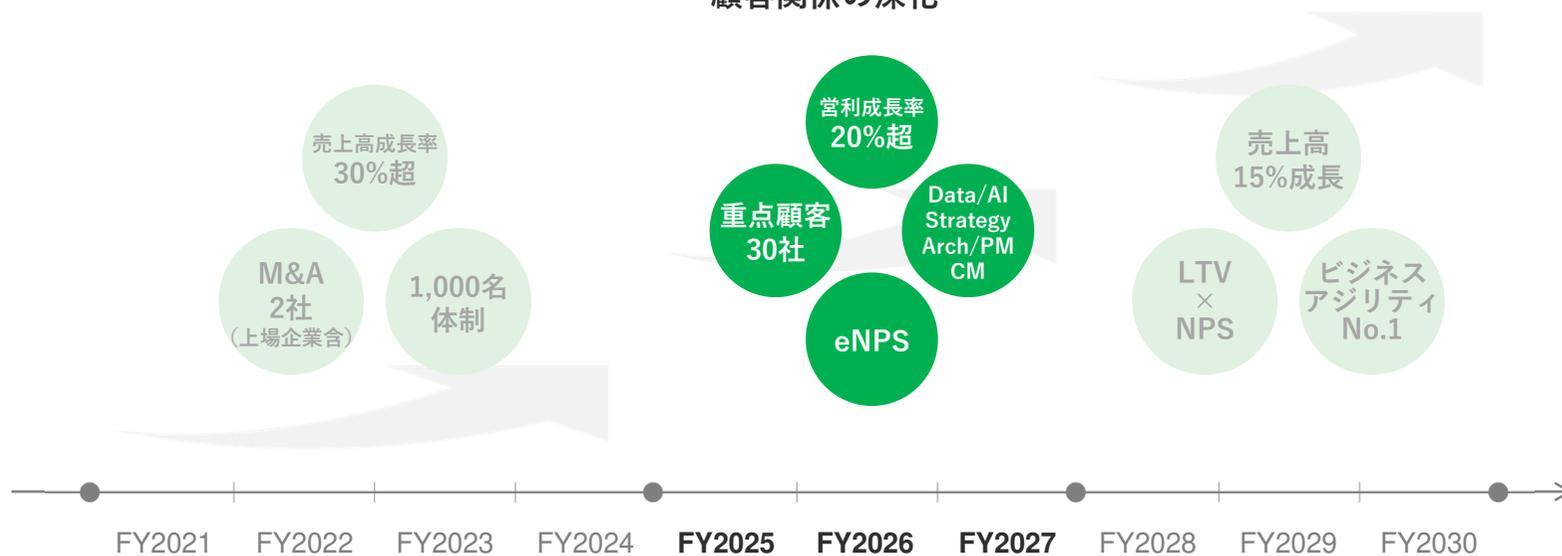
売上高 500億円 / 営業利益率 10%超  
(オーガニック+M&A)



デジタル時代の  
ベストパートナー  
(変革×事業×組織×協創)

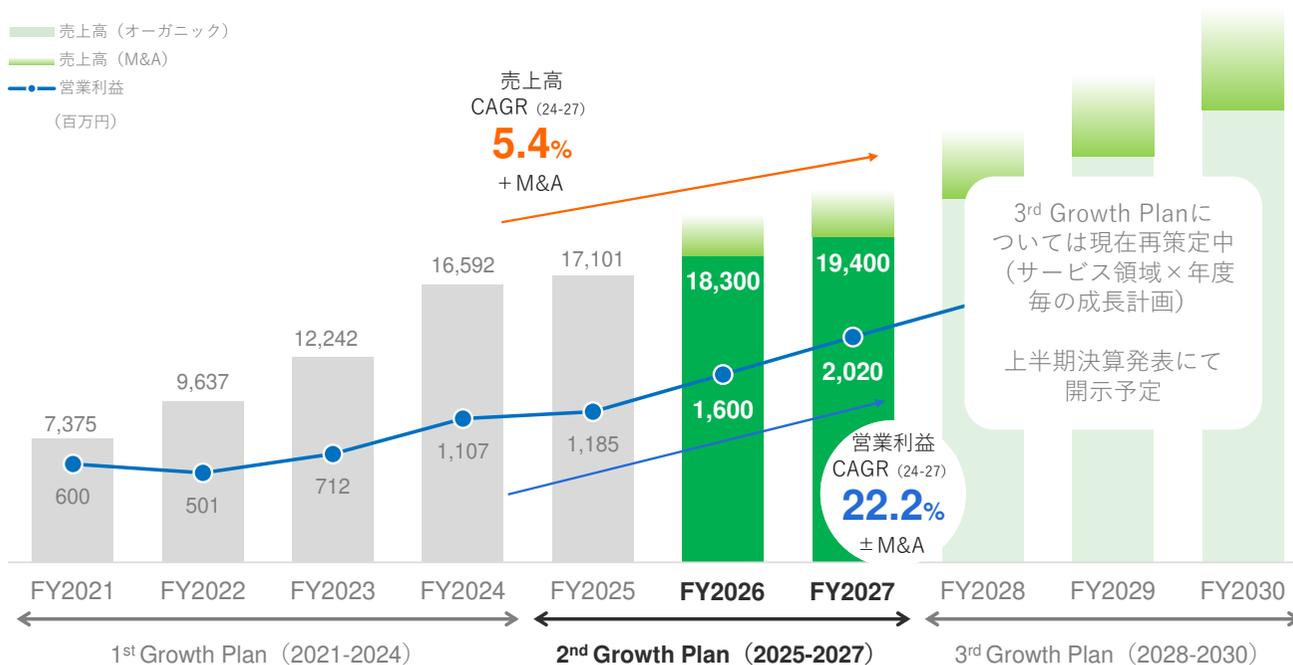


プロフェッショナル  
2,000名  
(ビジネスアジリティの専門家)



# 【決算説明資料抜粋】 2<sup>nd</sup> Growth Plan - 業績目標推移

- 2025-2027期間では収益性（営業利益率）の回復を優先し、営業利益の平均成長率20%を目指して運営中
- FY2025実績を踏まえ、FY2026の目標数値およびFY2027の売上高目標数値を調整
  - 旧プロフェッショナルサービス事業：FY2025に発生した一過性損失の影響は脱している
  - 旧プラットフォーム事業：現在構造改革中、原価率の高いビジネスのため利益成長への影響は限定的だが売上高成長への影響が大きい
- 2028-2030期間についても、営業利益の平均成長率20%は継続する方針
- 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



## M&Aを加味した成長目標

FY	売上高	営業利益率
2030	500億円	10%超

## オーガニックでの成長イメージ

FY	売上高	営業利益
2027	194億円	20.2億円 (利益率：10.4%)

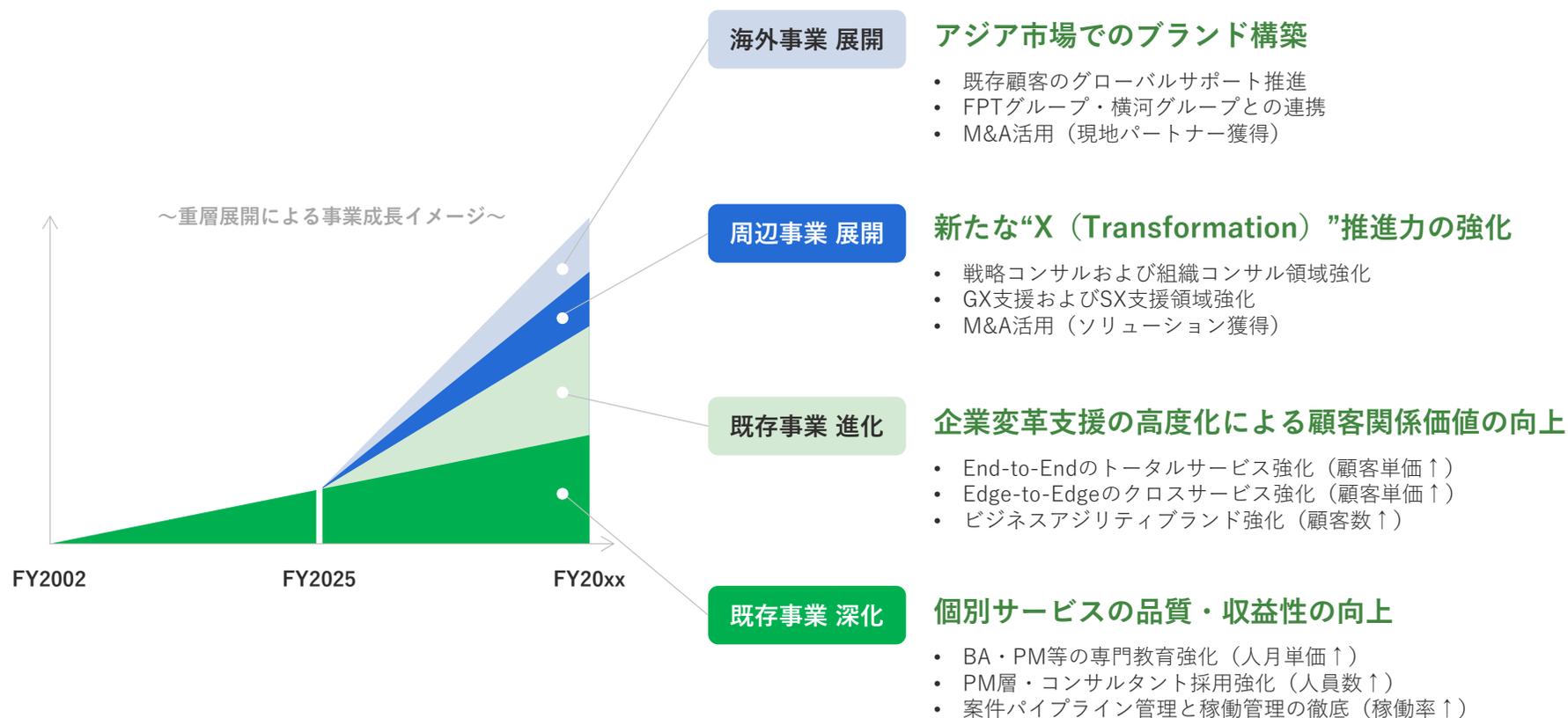
FY	売上高	営業利益
2030	再策定中	再策定中 (利益率：再策定中)

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・投資家のみならずと定量的にも共有することを目的として、「参考情報」として毎年「Growth Plan」を公表してまいります。Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

## 【決算説明資料抜粋】 2<sup>nd</sup> Growth Plan - 積層型事業成長戦略

- 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
- 既存事業の強化によって収益性を高め、周辺領域・海外事業の探索によって次の飛躍の土台を整備



# 【決算説明資料抜粋】 既存事業の深化と進化 - サービス領域別成長シナリオ

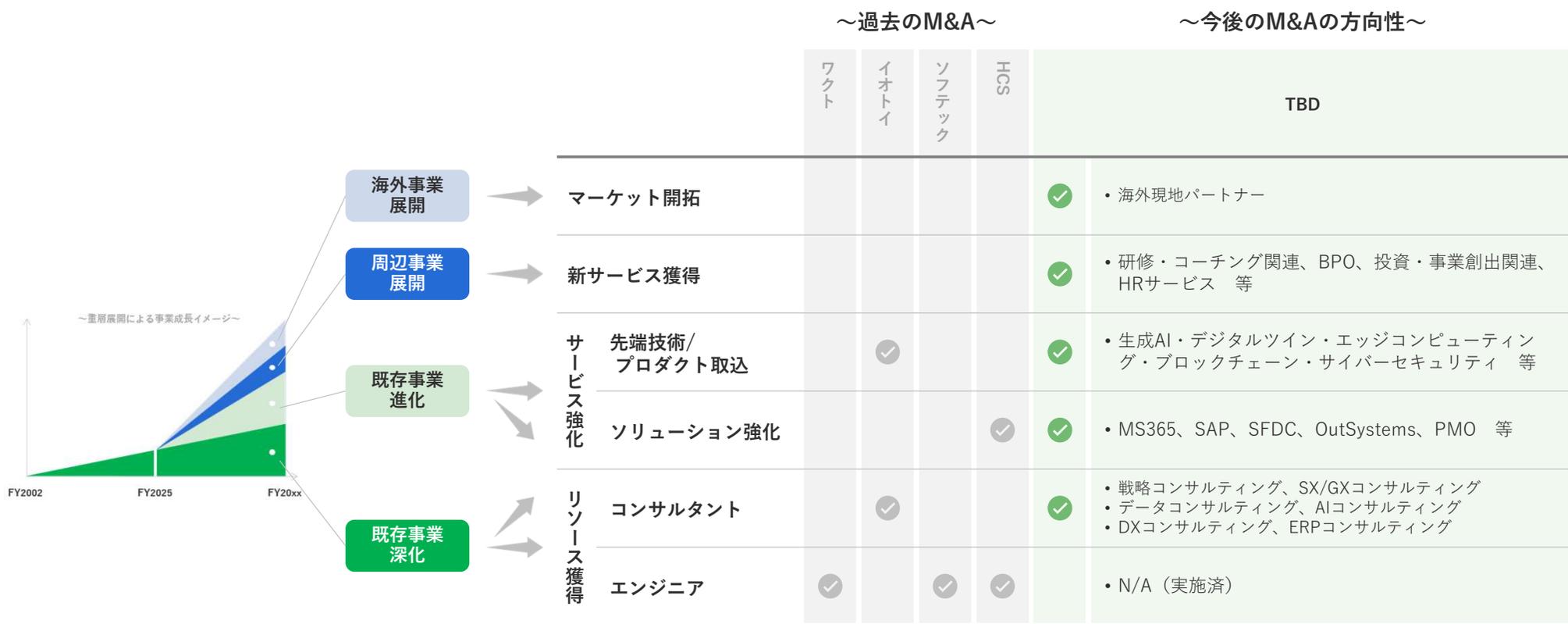
- FY2025-27の期間は収益性の回復・向上を優先し、各サービス領域とも売上高成長はやや抑制的に計画
- FY2028より再度売上高成長を追求するため、全サービス領域で想定成長率を引き上げ



※ 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）

# 【決算説明資料抜粋】非連続的成長に向けたM&A戦略

- 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



# 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・社会等の情勢及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。



**End of File**