



2025年12月期 第2四半期
決算説明資料

2025/8

株式会社エル・ティー・エス
(東証プライム 証券コード6560)



エル・ティー・エス代表の樺島弘明でございます。
ここでは、2025年12月期第2四半期、上期の決算説明をおこないます。

1. FY2025 上期業績
2. 一過性損失に関する補足
3. FY2025 見通し修正
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

まず、上期の業績総括についてご説明します。

2025年12月期 第2四半期 - 連結業績総括（上期）



売上高（上期）

8,572 百万円

前年同期比 成長率 **6.9%**
 半期計画比 達成率 **99.1%**
 期初見通比 進捗率 **46.9%**

営業利益（上期）

473 百万円

前年同期比 成長率 **16.6%**
 半期計画比 達成率 **93.4%**
 期初見通比 進捗率 **33.8%**

参考) FY2025 期初見通し

売上高	営業利益
18,280 百万円	1,400 百万円
前年比 成長率 10.2%	前年比 成長率 26.4%

業績概要

- ・ **2Q単独** 一部案件で採算が悪化し一過性損失を計上（2Q営業利益を205百万円押し下げ/特別損失を188百万円計上）
 当該案件の影響を受け、営業利益は期初見通しを下回って着地
- ・ **上期** 1Qの上振れを2Qの下振れが上回った結果、上期累計としても期初見通しを下回って着地
- ・ **下期見通** 当該案件の影響は4Q前半まで継続する見込み（来期への影響はなし）
 プラットフォーム事業の収益性に調整が発生していることも重なり、下期の業績進捗は限定的となる見通し
- ・ **通期見通** 良好な事業環境は継続（一過性損失がなければ上期営業利益は739百万円で過去最高を更新）するが、
 進捗遅れをすべて挽回することは困難であり、**通期業績の営業利益見通しを1,180百万円に下方修正**
配当は予定通り実施

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved. 3

売上高は85億7千2百万円、前年同期比6.9%増、計画に対して想定通りの着地となりました。営業利益は4億7千3百万円、前年同期比16.6%増、計画に対しては未達となりました。

2Qについてご説明いたします。

一部案件で採算が悪化し、一過性損失を計上しております。

この一過性損失が2Qの営業利益を2億5百万円押し下げており、特別損失も1億8千8百万円計上しております。

この影響を受けまして、営業利益は期初見通しを下回って着地しました。

1Qは好調で上振れたものの、2Qは一過性損失が主な要因で下振れした結果、上期としても期初見通しを下回って着地しました。

この案件の影響は4Qの前半まで継続する見込みとなっておりますが、来期への影響はございません。

加えて、プラットフォーム事業の収益性に調整が発生していることも重なり、下期の業績進捗は限定的になる見通しとなっております。

一方で、外部環境や内部施策は堅調に推移しておりますので、一過性損失が無かった場合は、上期の営業利益は7億3千9百万円と、過去最高を更新する予定でした。

しかし、一過性損失とプラットフォーム事業の進捗遅れのすべてを下期で挽回することは困難であると判断し、通期業績の営業利益見通しを、14億円から11億8千万円に下方修正することにいたしました。大変申し訳ございません。

今回の影響は一時的なものであることと、他は極めて順調であるため、配当は予定通り実施いたします。

2025年12月期 第2四半期 - 連結損益計算書（上期）



- 前年同期比では確実に成長するも、営業利益は期初計画を下回って着地
- 採算が悪化した案件の収束に向けた対応費用として、188百万円の特別損失を計上

(単位：百万円)	FY2025 上期実績	FY2025 通期計画		前年同期比（上期）		FY2025 2Q実績	前年同期比（2Q）		直前四半期比（2Q）	
		計画値	上期進捗率	FY2024 上期	YoY成長率		FY2024 2Q	YoY成長率	FY2025 1Q	QoQ増減率
売上高	8,572	18,280	46.9%	8,020	↑ 6.9%	4,150	3,954	↑ 5.0%	4,421	▲6.1%
売上総利益	2,881	6,890	41.8%	2,814	2.4%	1,323	1,369	▲3.4%	1,558	▲15.1%
売上総利益率	33.6%	37.7%	-	35.1%	▲1.5pt	31.9%	34.6%	▲2.7pt	35.2%	▲3.3pt
営業利益	473	1,400	33.8%	406	↑ 16.6%	50	52	↓ ▲3.2%	423	▲88.1%
営業利益率	5.5%	7.7%	-	5.1%	0.4pt	1.2%	1.3%	▲0.1pt	9.6%	▲8.4pt
経常利益	525	1,350	38.9%	424	23.9%	70	53	33.2%	455	▲84.5%
税前当期純利益	329	1,350	24.4%	424	▲22.3%	▲126	53	- %	456	- %
親会社株主に帰属する 当期純利益	226	900	25.2%	354	↓ ▲36.1%	▲105	46	↓ - %	332	- %

※ EBITDA：612百万円 / EBITDAマージン：7.1%

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

4

連結のPLについてご説明します。

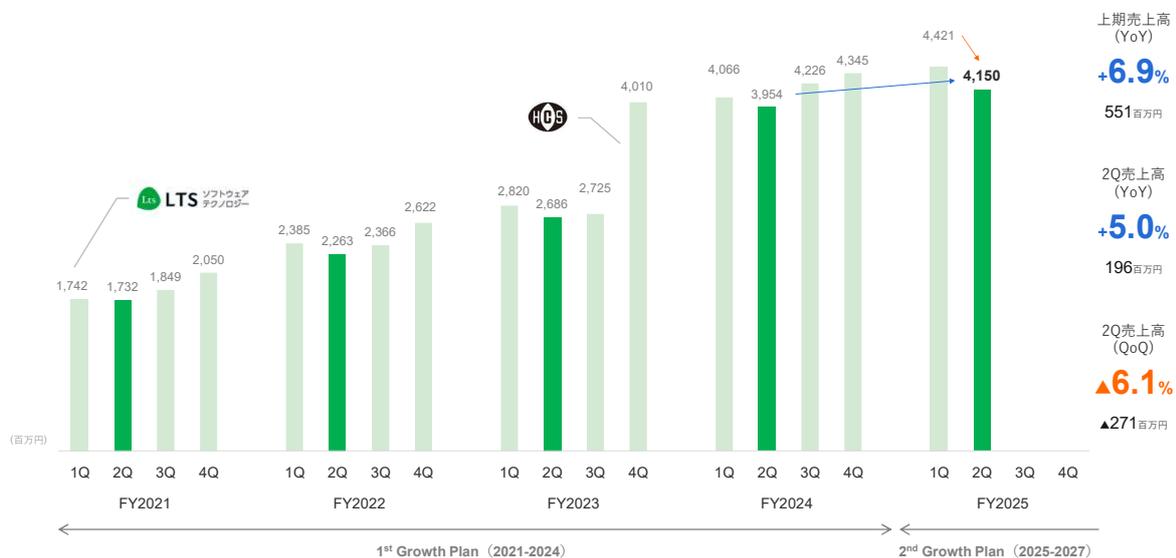
前年同期比では売上高、営業利益ともに増収増益となっておりますが、一過性損失を計上したこともあり、営業利益は期初計画を下回って着地しました。

なお、採算が悪化した案件の収束に向けた対応費用として、1億8千8百万円の特別損失を計上しており、純利益を押し下げる要因となっております。

連結売上高 四半期推移



- 季節性の影響で1Qよりは低下するも、2Qの四半期売上高として過去最高を更新



連結売上高の四半期推移についてです。

季節性の影響もあり、1Qよりは低下したものの、2Qの売上高としては過去最高の4億1千5百万円となりました。

連結営業利益 四半期推移

- 季節要因に加え、一部案件における損失計上の影響を受け、四半期営業利益は前年同期比で減益
- 当該案件に関わる一過性の損失として205百万円を2Qに計上（当損失がなければ2Q営業利益は255百万円で過去最高を更新）

【凡例】  企業結合に係る取得関連費用分（一過性費用）
 採算が悪化した案件関連損失（一過性費用）



Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

6

連結営業利益の四半期推移についてです。

季節要因に加えて、一部案件における損失計上の影響を受け、四半期の営業利益は前年同期比で減益、5千万円の着地となりました。

一過性の損失として2億5百万円を2Qに計上しております。もしこの損失がなければ、2Qの営業利益は2億5千5百万円で過去最高を更新する予定でした。

採算が悪化した案件を除くプロフェッショナルサービス事業は、極めて順調であるご理解いただけますと幸いです。

セグメント別業績 四半期推移

- プラットフォーム事業（プロフェッショナルハブ・サービス）で、稼働人員数低下の影響により収益が悪化

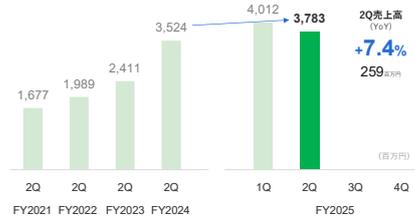
事業構成



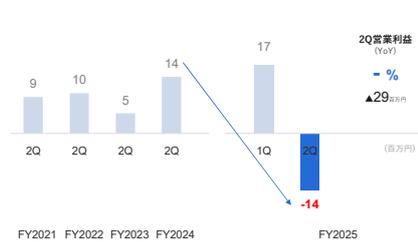
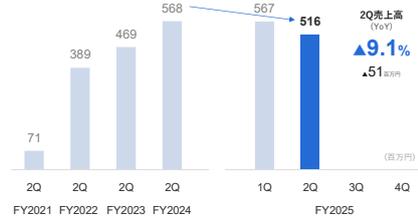
■ プロフェッショナルサービス事業
■ プラットフォーム事業

2Q営業利益
構成比グラフは
割愛

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



※ 各セグメントの売上高には、内部売上高を含む / 構成比は両セグメント間の売上高・営業利益の割合

セグメント別業績の四半期推移についてです。

プラットフォーム事業につきましては、稼働人員数が4月以降に低下した結果、収益が悪化し、目下対応中となっております。

2025年12月期 第2四半期 - 連結貸借対照表（上期）



- 業績の安定成長とHCSの資産整理の結果、自己資本比率は回復し、攻めの投資を可能にする財務余力を確保

(単位：百万円)	FY2025 上期実績	前年同期比		直前四半期比	
		FY2024 上期	YoY増減額	FY2025 1Q	QoQ増減額
流動資産	6,651	6,563	87	7,977	▲1,325
現預金等	3,968	4,010	↓ ▲42	4,934	↓ ▲965
固定資産	3,065	5,405	▲2,340	2,923	141
総資産	9,716	11,969	▲2,252	10,900	▲1,183
流動負債	3,294	3,483	▲188	3,178	116
固定負債	1,784	4,606	▲2,822	2,978	▲1,194
総負債	5,078	8,090	▲3,011	6,156	▲1,077
有利子負債	2,369	5,287	↓ ▲2,917	3,591	↓ ▲1,222
自己資本	4,524	3,782	742	4,628	▲103
純資産	4,637	3,879	758	4,743	▲106
自己資本比率	46.6%	31.6%	↑ 15.0pt	42.5%	↑ 4.1pt

参考指標 (FY2025 2Q実績)	
ネットキャッシュ	1,598
ネットD/Eレシオ	▲0.35
流動比率	201.9%

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

8

連結のバランスシートについてです。

上期は期初計画に対してやや下回ったものの、営業キャッシュフローは積み上げており、HCSの資産を整理した結果、自己資本比率は46.6%に回復しました。

攻めの投資を可能にする、十分な財務余力を確保できております。

2025年12月期 第2四半期 - 活動総括



人財

総合化した事業を支える、新たな人財ポートフォリオの枠組みを整理

- ・ 新人事制度をリリース（14種類のキャリア領域定義、自己選択キャリア制度導入、給与水準引上げ）
- ・ 19名がPM・BA領域の専門資格を取得

顧客

重点顧客向けのアカウント営業強化に加え、有望な新規顧客の開拓が進展

- ・ マーケティング活動の結果、新規取引先が8社増加
- ・ 中央省庁・地方自治体や独立行政法人・国立大学法人などのパブリック・セクターとの大型取引を継続

サービス

企業変革を支える「ビジネスアーキテクト/アナリスト」の普及を産官協働で推進

- ・ 経産省「Society5.0時代のデジタル人材育成に関する検討会」に参画し、報告書を公表
- ・ 「デジタル変革人材」育成支援サービスが加速

グループ経営 他

DXコンサル&SI領域で、複数グループ会社による共同案件が増加

- ・ アサインナビ会員向けに「デジタル変革人材」サービスや「AI・データ分析研修」のeラーニングを提供
- ・ システム開発案件に、子会社エンジニアが多数参画

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

9

2Qの活動総括についてです。

まず「人財」については、新人事制度をリリースし、給与水準を引き上げるとともに、様々なサービス・専門チームを支える新たな枠組みを整えることができました。

次いで「顧客」については、重点顧客向けのアカウント営業を強化し、深掘りも順調です。8社の有望な新規取引先も開拓できております。

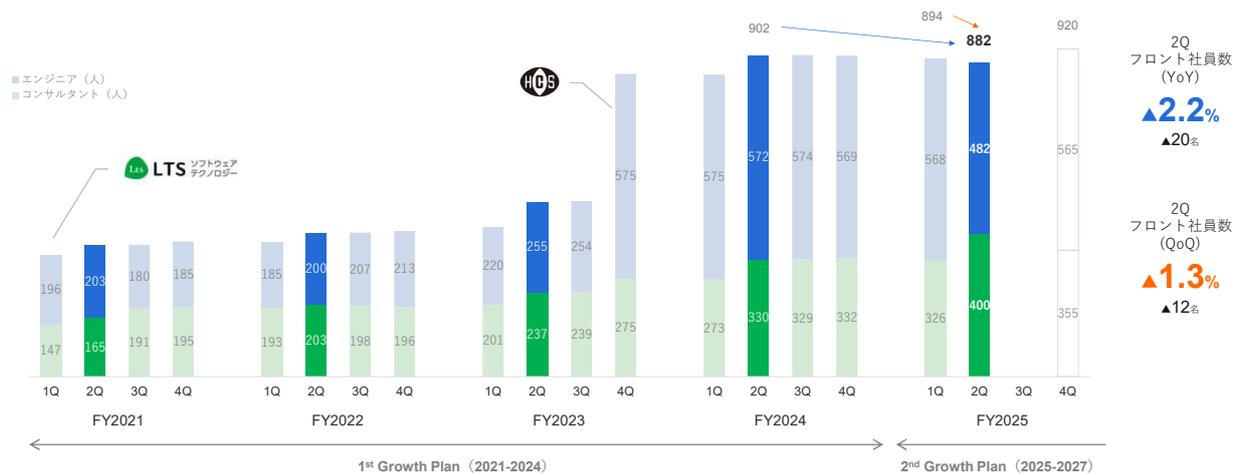
次いで「サービス」については、ビジネスアーキテクト/アナリストの普及を経産省の活動にも参画しながら、産官協働で推進しております。

最後に「グループ経営」については、いくつかの案件でLTS単体とグループ各社の社員が共同で参画する案件が増えております。

期初計画した内部施策、活動については順調に前進できた上期だと思っております。

連結フロント社員数 四半期推移

- ・ 連結除外による人員減を織り込んだうえで、想定期末フロント人員数は920名（+19名、2.1%増）
- ・ 株式会社アイシスの連結除外（株式売却）に伴い、4月よりエンジニアが44名減少
- ・ 厳しい採用環境の中でも採用進捗は60.8%に達し、離職率も5.5%でコントロール



※ 全職種合計：1,072名（フロント：882名 / セールス：64名 / コーポレートスタッフ：126名 / 2025年4月1日より新人事制度の特報みで集計）

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

10

連結フロント社員数の四半期推移についてです。コンサルタントとエンジニアの人数をこちらに記載しております。

今期末時点で、フロント人員数は920名程度になることを計画しており、採用の進捗率は60.8%、離職率も5.5%と、想定通りに推移しております。

1. FY2025 上期業績
2. **一過性損失に関する補足**
3. FY2025 見通し修正
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

続きまして、一過性損失に関し補足してご説明いたします。

案件概要と業績への影響

- 前年度第4四半期に受注した案件において、376百万円相当の営業利益に対する押し下げの影響が発生見込み

- 注) 当該案件につきましては、守秘義務のほか、案件の終了に向けた最終協議段階にあることを踏まえ、現時点において案件に関する具体的な説明は差し控えさせていただきます

案件概要

● 対象案件

- システム開発領域の請負契約案件

● 発生事象

- プロジェクト進行上の課題（品質・納期）が発生

● 当社の対応

- 課題解決に向け、人員・工数を追加投入（1Q・2Qの費用増加）

● 現状

- 終了に向けた最終調整段階にあり、関連費用の見積額を損失計上

当期業績への影響

● 上期実績

- 営業利益を**266百万円**押し下げ
 - 1Q：61百万円
 - 2Q：205百万円
- 2Qに特別損失188百万円計上

● 下期見通し

- 営業利益を**110百万円**押し下げ
 - 3Q：67百万円
 - 4Q：42百万円

● 業績見直し修正

- 営業利益を**220百万円**下方修正
 - 当該案件：**▲376百万円**
 - その他：**+156百万円**

(P.16参照)

来期業績への影響

● 来期見通し

- 期初ガイダンスから変更なし
 - 売上高：**20,150百万円**
 - 営業利益：**1,680百万円**

- 当該案件に関連する損失は全て今期業績に織り込み済み
- 当該案件を除き、プロフェッショナル事業の業績は堅調

(P.27参照)

前年度第4四半期に受注した案件において、3億7千6百万円相当の営業利益に対する押し下げの影響が発生する見込みとなっております。

なお、当該案件の内容や発生経緯等については、守秘義務の他、案件の終了に向けた最終協議段階にあることを踏まえ、具体的な説明は差し控えさせていただきます。

概要としましては、システム開発領域の請負契約の案件で、プロジェクト進行上の品質・納期の課題が発生しました。課題解決に向けて、第1・第2四半期に人員を追加投入して対応してまいりました。

現状は、当該案件の終了に向けた最終調整協議の段階にあり、関連費用を見積ることができる状態になったため、第2四半期に損失を計上しております。

当該案件の業績へのインパクトは、上期の営業利益を2億6千6百万円押し下げしております。内訳は、1Qで6千百万円、2Qで2億5百万円となっております。そして、特別損失も1億8千8百万円計上しております。

当該案件の下期への影響は、営業利益を1億1千万円押し下げの見通しとなっており、内訳は3Qで6千7百万円、4Qで4千2百万円となっております。

当該案件を除き、プロフェッショナルサービス事業は極めて好調で、期初計画を1億5千6百万円上回る想定となっているものの、当該案件の損失すべてをカバーすることは難しいため、営業利益の見通しを2億2千万円下方修正することにいたしました。

当該案件の損失はすべて今期に織り込んでおりますので、来期への影響はございません。加えて、当該案件を除くプロフェッショナルサービス事業の業績は堅調であるため、以前からガイダンスでお示ししている、2026年の売上高200億円超え、営業利益16億円超えの見通しは変更いたしません。

当該事案に関するQ&A①

LTS

質問	回答
<p>Q1 案件の具体的な内容は？ 費用が増加した背景・経緯・原因はどのようなものか？</p>	<p>当該事案につきましては、当社として誠実かつ真摯に対応を進めておりますが、守秘義務に加え、以下の理由により、現時点においては個別具体的な内容の開示を控えさせていただきます。</p> <ul style="list-style-type: none">①顧客を含む取引先や関係各位への影響を最小限にとどめる必要があること②関係者間における協議・交渉・調整が一部継続していること③契約面や法務面における整理および必要な手続きが未了であること <p>なお、開示すべき情報が明らかとなった場合には、速やかに適切な方法にてお知らせいたします。</p>
<p>Q2 同様に不採算案件化するリスクのある案件はないのか？ 次の決算で、また別の不採算案件が出てくるという恐れはないのか？</p>	<p>当該案件で対応工数が大幅に増加し不採算化に至った背景としては、成果物の完成責任やQCD（品質・コスト・納期）に関するリスクを請負側が包括的に負うという、「請負契約」特有のリスク負担構造が影響しております。</p> <p>このようなリスク構造を持つ案件について、同様の事象が発生する可能性を精査しており、当該案件を除く、2025年7月末時点におけるシステム開発領域の「請負契約」案件は11件、売上規模の合計は278百万円となっております。</p> <ul style="list-style-type: none">・LTS： 3件（45百万円）・HCS： 4件（195百万円）・LTS ST： 4件（37百万円） <p>また、契約種別は異なるものの、リスク構造が類似する「準委任契約（成果完成型）」案件についても状況を確認しており、LTSにて1件（313百万円）が該当いたします。</p> <p>これらの案件につきましては、提案・見積内容、現時点でのプロジェクト損益、今後のデリバリー上のリスク、等を精査し総合的に評価を行った結果、当該不採算案件と同様のリスクが顕在化する可能性は限定的であると認識しております。</p>

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

13

当該事案に関するQ&Aをスライドとして用意しておりますので、お時間のある際にご確認いただけますと幸いです。

この不採算化に対する反省、総括を行い再発防止に努めてまいります。

「他の案件で同様のケースを引き起こすのではないかと？」というご心配をいただく可能性がありますので、Q2で詳しく説明しております。

今回のように対応工数が大幅に増えて不採算化に至る背景には、成果物の完成責任や、QCD（品質・コスト・納期）に関するリスクを請負側が包括的に負うという、「請負契約」特有のリスク負担構造が影響しております。

このようなリスク構造を持つ請負契約案件について、LTSグループでは2025年7月末時点で11件、売上規模の合計は2億7千8百万円となっております。
この11件を精査・評価した結果、今後不採算化するリスクが顕在化する可能性は限定的であると認識しております。

当該事案に関するQ&A②



質問	回答
<p>Q3 今期業績への悪影響は、これ以上はないのか？</p> <p>今回の決算で、損失はすべて計上されているのか？</p>	<p>当該事案に関する損失につきましては、2025年1Q～4Qにかけて見込まれる費用・機会損失を精査のうえ、すべて織り込み済みであり、今期業績への追加的な影響は限定的であると見込んでおります。(P.12参照)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・1Q決算にて計上：当該事案に関する初期のプロジェクト損失 ・2Q決算にて計上：継続対応に伴う追加的な損失および収束に向けた対応費用 ・3Q以降に想定：今後発生・影響が見込まれる関連費用および機会損失(※) <p>なお、関係者との協議・交渉等、一部の対応は継続中ではあるものの、今期の営業利益および税引前利益に与える追加的な影響は軽微であると認識しております。</p>
<p>Q4 来期業績や中計(Growth Plan)に対して悪影響はないのか？</p> <p>来期見通しや中計は下方修正しないのか？</p>	<p>2Qにおける業績の進捗鈍化は、市場環境の悪化や事業構造上の問題に起因するものではなく、主として当該事案における損失によるものであり、当該影響は一時的なものであると認識しております。既に関連損失は全て今期業績に織り込み済みであり、同様の事象が再度発生するリスクについても、現時点では低いと判断しております。</p> <p>また、3Q以降の事業環境および受注状況等を踏まえた業績見通しについては堅調に推移しており、持続的な成長に向けた各種基盤強化の取り組みも着実に進捗しております。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人財面：PMクラスの採用進展やエンジニアのシステム・アナリスト化による人財ポートフォリオの最適化 ・顧客面：アカウントマネジメントの強化や、大型案件を含む新規顧客の獲得 ・サービス面：生成AI活用・GX推進・デジタル人材育成といった産業政策との親和性が高いサービス群の拡充 ・グループ経営面：構造改革の推進とグループ横断での協業によるサービス提供実績の増加 <p>そのため、ガイダンスとして開示している来期業績目標(売上高：20,150百万円/営業利益：1,680百万円)、および2nd Growth Planにて掲げている中期業績目標については、現時点において変更の必要はないと考えております。</p>
<p>Q5 配当は維持されるのか？</p> <p>株主還元は減るのか？</p>	<p>当社は、安定的かつ継続的な株主還元を重視しており、当該プロジェクトの損失につきましても一過性の特別損失として位置付けております。そのため、期初の配当予想は変更せず、年間配当金35.0円(1株当たり)を維持する方針です。</p> <p>また、配当以外の株主還元施策について、資本効率や市場環境等を勘案しながら機動的に実施することとしておりますが、これについても、従来の方針に変更はありません。(P21参照)</p>

※関連費用：当該案件に従事していた従業員が、当該案件を離任し別の案件にアサイン・チャージされるまでの期間中に発生する人件費 …… 3Q：23百万円/4Q：11百万円

※機会損失：案件フォローまたはアサイン調整待機期間中に標準的な収益レベルの案件に採算していた場合に期待される売上額利益 …… 3Q：44百万円/4Q：31百万円

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

14

続きましてQ3とQ4の、今期そして来期への影響について補足します。

まず大前提として、この不採算案件に伴う損失はすべて今期に織り込んでおり、来期以降に影響は持ち越さない見込みとなっております。

もともと外部環境も良好で、内部施策も順調に前進できておりますから、今持っている成長シナリオや、ガイダンスでお示ししている数値を変更する予定はございません。

Q5の配当につきましても、期初の予想は変更せずに、年間配当金35円を維持する予定です。

1. FY2025 上期業績
2. 一過性損失に関する補足
- 3. FY2025 見通し修正**
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

続きまして、今期見通しの修正についてご説明します。

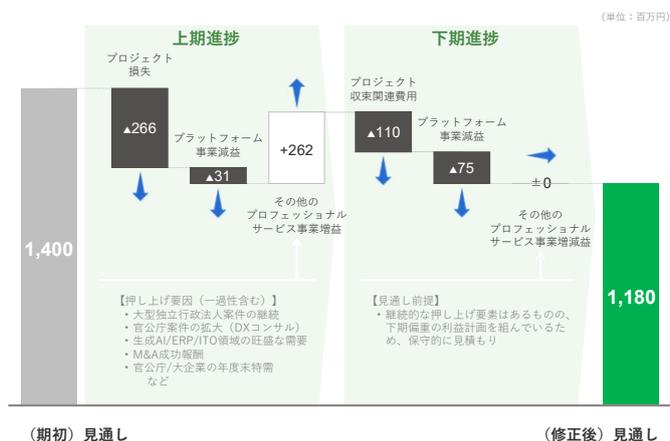
2025年12月期 連結業績見通しの修正

- 外部環境・内部施策とも堅調に推移しているが、特定案件における一過性の損失発生およびプラットフォーム事業の進捗遅れにより、業績予想を下方修正

業績見通しの修正

(単位: 百万円)	期初見通し	修正後見通し	
売上高	18,280	18,280	-
営業利益	1,400	1,180	▲220 (▲15.7%)
親会社株主に 帰属する 当期純利益	900	650	▲250 (▲27.8%)

営業利益見通し修正の内訳



外部環境も良好で、内部施策も堅調に推移しておりますが、一過性の損失発生およびプラットフォーム事業の進捗遅れにより、業績予想を下方修正いたします。

売上高は182億8千万円を維持します。営業利益は2億2千万円減の、11億8千万円に下方修正いたします。特別損失が発生していることから、純利益につきましても、6億5千万円に下方修正いたします。

営業利益見直し修正の内訳はこちらのスライドに記載のとおりです。
まず当該案件の損失は上期に2億6千6百万円、下期への影響は1億1千万円発生します。プラットフォーム事業は期初予想に対し、上期は3千百万円未達となり、下期はマイナス7千5百万円となります。

一方で、その他のプロフェッショナルサービス事業全般は極めて好調です。上期も期初計画に対して2億6千2百万円、想定を上回って着地しました。下期もその好調は維持すると思いますが、もともと利益予算は下期偏重で計画していたこともあり、この超過分は見込まずに、今回の下方修正金額を算出しております。

2025年12月期 連結業績見通し（セグメント別）

- ・ プロフェッショナルサービス事業は、一過性の損失が発生したものの、増収増益を継続する見通し
- ・ プラットフォーム事業は、稼働人員数の減少に伴う収益性低下により、減収減益となる見通し

	(単位：百万円)	(修正後)	(期初)	修正額	FY2024 通期実績	YoY増減額		YoY成長率	参考（修正後）
		FY2025 通期見通し	FY2025 通期見通し			YoY増減額	YoY成長率		
売上高	(連結)	18,280	18,280	±0	16,592	1,687	10.2%		
	プロフェッショナルサービス事業	16,900	16,500	+400	14,883	2,016	13.5%		
	プラットフォーム事業	2,000	2,400	▲400	2,237	▲237	▲10.6%		
営業利益	(連結)	1,180 (6.5%)	1,400 (7.7%)	▲220	1,107 (6.7%)	72 (▲0.2pt)	6.5%		
	プロフェッショナルサービス事業	1,175 (7.0%)	1,280 (7.8%)	▲105	1,031 (6.9%)	143 (0.1pt)	13.9%		
	プラットフォーム事業	5 (0.3%)	120 (5.0%)	▲115	76 (3.4%)	▲71 (▲3.1pt)	▲93.5%		
経常利益		1,230 (6.7%)	1,350 (7.4%)	▲120	1,069 (6.4%)	160 (0.3pt)	15.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・ FY2024の親会社株主純利益には、下期に実施した不動産売却に伴う特別利益（567百万円）が含まれており、一時的に税引前利益を押し上げている。 ・ FY2025年については、期初段階では経常利益の成長のみを、税引前/純利益の成長基盤としていたため、昨対で▲7.5%となっていたが、期中の特別損失の発生により、親会社株主純利益は、昨対で▲33.2%となっている。 	
親会社株主に帰属する 当期純利益		650 (3.6%)	900 (4.9%)	▲250	973 (5.9%)	▲323 (▲2.3pt)	▲33.2%		

※ 各セグメントの売上高には、内部売上高を含む / 構成比は各セグメント間の売上高・営業利益の割合

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

17

続きまして、セグメント別の連結業績見通しについてです。

プロフェッショナルサービス事業は、一過性損失が発生したものの、増収増益を継続する見通しです。

プラットフォーム事業は、稼働人員数の減少に伴う収益性低下により減収減益、通期で500万円の黒字を確保するという見通しに変更いたします。

2025年12月期 第2四半期 - 連結業績進捗

- ・ 売上高・営業利益ともに、2Qまでの累計業績は期初想定を下回る水準で推移
- ・ 上期収益を圧迫した案件の影響は4Q前半まで継続する見込みであり、プラットフォーム事業の収益性に調整が発生していることも重なり、下期の業績進捗は限定的となることが見込まれるため、業績見通しを下方修正



※ 期初見通しに対する進捗率 | 2Q営業利益：33.8%⇨期初見通し：1,400百万円 / 2Q親会社株主純利益：25.2%⇨期初見通し：900百万円

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

18

修正後数値に対する連結業績進捗はこちらのスライドに記載のとおりです。

リスクとオポチュニティについて少し補足いたします。

世界経済の減速懸念による顧客企業の投資抑制については、現時点で発生しておりません。プラットフォーム事業は2Qから収益が悪化しておりますが、営業体制を強化し、他のサービスの収益化を早めていく手を打っております。

オポチュニティについては、官公庁や超大手企業との間で、長期かつ大型の取引が継続しております。生成AIやデータ分析絡みの需要は旺盛にいただいております、良好な外部環境は下期も継続すると考えております。

1. FY2025 上期業績
2. 一過性損失に関する補足
3. FY2025 見通し修正
- 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

続きまして、株主還元と資本政策についてご説明いたします。

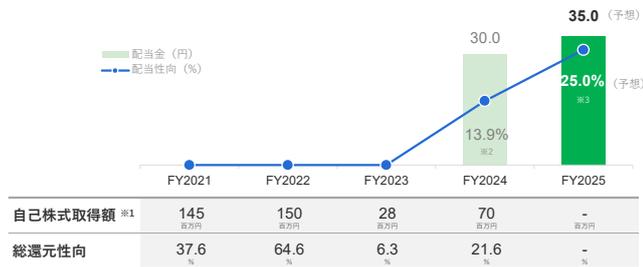
剰余金の配当

- 2025年12月期末にも、配当性向20%を目安に配当を予定（5.0円増配）
- 業績見通しの下方修正は特殊要因に拠るものであるため、株主還元方針に基づき期初計画の配当水準を維持

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



一株当たり配当金

35.0円

（普通配当）
（期末配当）

配当性向

25.0%

（2025年12月期）
修正後業績見通しを基に算定）

※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%（期初見直し=17.8%）

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

20

まず配当については、今回の下方修正は特殊要因に拠るものであるため、期初計画の配当基準を維持します。

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基本方針を持っており、期末に35円を普通配当で出す予定です。

自己株式の取得

- 2025年8月14日開催の取締役会において、自己株式の取得を決議

取得理由

- 株主還元および資本効率の向上
- 経営環境に応じた機動的な資本政策の遂行
- (一部、役職員向けに導入している株式報酬制度で活用予定)

取得上限

- 取得株式数： 上限 240,000株
(自己株式を除く発行済株式総数の5.18%)
- 取得株式総額： 上限 5億円

取得期間および取得方法

- 取得期間： 2025年8月15日(金)～2025年12月30日(火)
- 取得方法： 東京証券取引所における市場買付

配当水準の維持に加えて、今回は自己株式の取得について決議いたしました。

理由としては、株主還元および資本効率の向上にあります。
一部、役職員向けに導入している株式報酬制度での活用を予定しております。

取得上限については、株式数24万株、自己株式を除く発行済株式総数の5.18%となっております。
取得金額の上限は5億円とし、取得期間は8月15日から12月30日までとなっております。

プライム市場上場維持基準 - 適合状況

- 2025年6月末日時点で、流通株式時価総額が不適合の状態
- 経過措置適用期間内での基準適合が、未達となる可能性は否定できないと認識

	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
2025年6月 時点評価	1,915 人	24,129 単位	52.9 %	2,084 ^{※1} 円	50.2 億円
↓↑					↓↑
2025年12月 時点目標	1,915 人	24,129 単位	52.9 %	4,145 ^{※2} 円	100.0 億円

※1：4月～6月の3か月間の平均株価を使用
 ※2：決められる流通株式時価総額を、現時点の流通株式数で割り戻した参考値

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

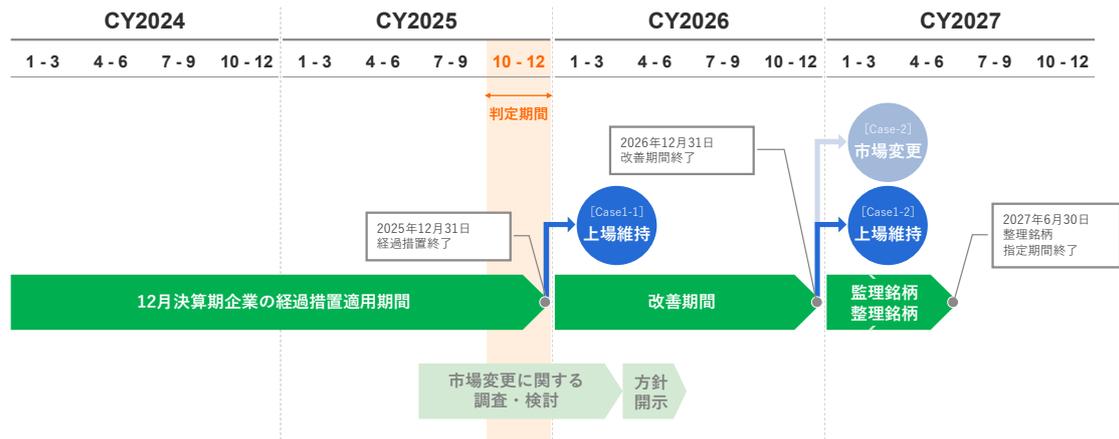
22

プライム市場上場維持基準の適合状況については、流通株式時価総額が不適合の状態が続いております。

経過措置適用期間内での基準適合が、未達となる可能性は否定できないと認識しております。

プライム市場上場維持基準 - 対応スケジュール

- プライム市場の上場維持基準への適合を目指した取組を継続することと並行し、バックアッププランとして、東証スタンダード市場への変更を第一候補とする市場変更に関する調査・検討を開始



【参考】株式会社東京証券取引所「上場維持基準に関する経過措置の取扱い等の概要」（2023/1）

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved. 23

今後の対応スケジュールについては、上場維持基準の適合を目指した取組を継続することと並行して、バックアッププランとして、東証スタンダードを第一候補とした市場変更に関する調査・検討を開始しております。

1. FY2025 上期業績
2. 一過性損失に関する補足
3. FY2025 見通し修正
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

最後に、中長期の成長シナリオについて説明します。

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 -

“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)

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

25

ブランドスローガンは「デジタル時代のベストパートナー」です。

単なるデジタル化を支援するだけでなく、変化が速くて複雑に起きている時代の経営、事業、組織運営を支援することが、LTSの目指す姿です。

2nd Growth Plan - VISION2030に向けて

- 「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（報酬水準引き上げを含む）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



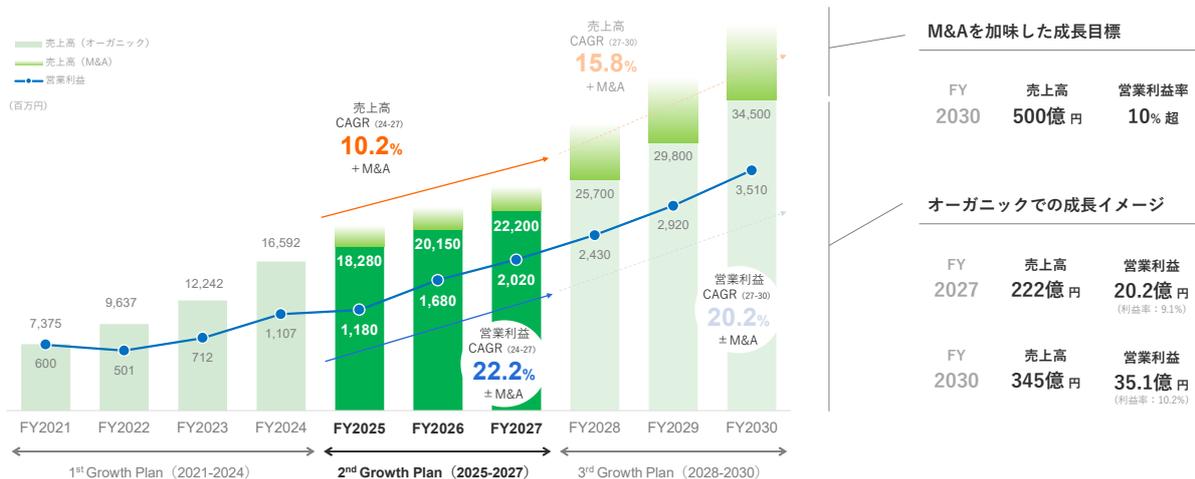
ビジョン2030に向けて、我々が目指す姿はデジタル時代のベストパートナーであり、数値目標としては、2030年に売上高500億円、営業利益率は10%、営業利益50億円を目指しております。

2021年からの4年間でビジネススケールの拡大、サービスの総合化、M&Aを進めることができました。一方で収益性が下がるという課題ができてしまったため、今年からの3年間で社員の報酬を上げ、エンゲージメントも回復しながら、収益性を上げていく基盤を整えていこうと考えております。

その後、2028年以降に再度、組織規模や事業規模の拡大のペースを上げて、ブランドの強化とともに、2030年の目標を達成していこうと考えております。

2nd 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
- 下方修正はあるもの事業成長の基本基調は変わっていないため、現在進行中の「2nd Growth Plan」は変更なし



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	222億円	20.2億円 (利益率：9.1%)

FY	売上高	営業利益
2030	345億円	35.1億円 (利益率：10.2%)

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・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」として毎年毎に「Growth Plan」を公表してまいります。

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

27

2025年から2027年の業績目標についてです。

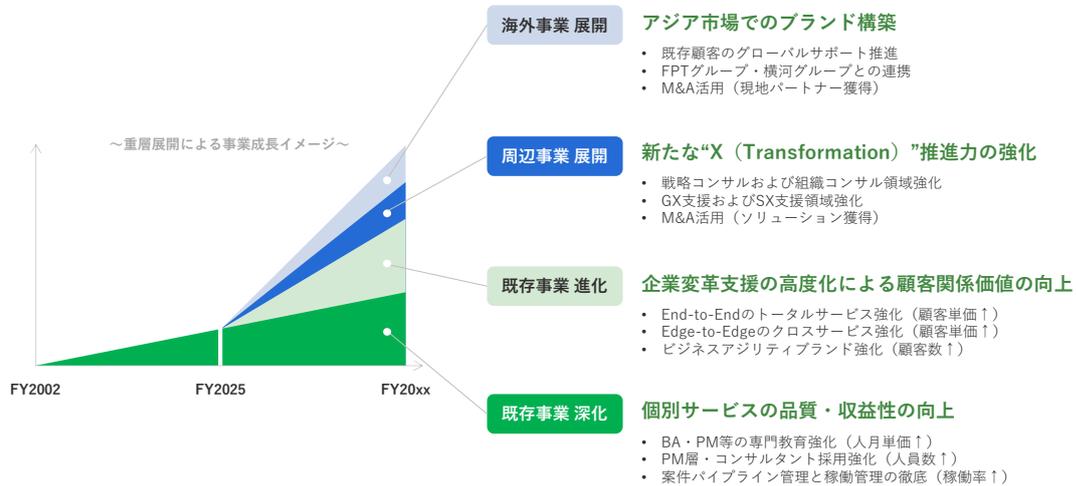
収益性、営業利益の回復を優先し、営業利益を每期20%伸ばしていくことを計画しております。

今回下方修正しましたが、事業成長の基本基調は変わっておりませんので、こちらのシナリオ、ガイダンス数値は一切変更いたしません。

オーガニックな成長目標としては2027年に売上高222億円、営業利益20億2千万円、M&Aを加味した成長目標としては、2030年に売上高500億円、営業利益率10%を目指しております。

2nd Growth Plan - 積層型事業成長戦略

- "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
- 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



Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

28

2025年から2027年の業績目標を達成するための成長戦略は、すでにサービスの総合化を終えておりますので、既存事業を強化することをベースとしています。

そのうえで、周辺領域や海外事業の探索をおこない、次の飛躍の土台を整備してまいります。

既存事業の成長シナリオ - 収益モデル分類

- 過去行ってきた意欲的なサービス開発の結果、現在複雑化しているサービス群を、以下の5つの領域に整理

サービス領域	収益モデル					収益性向上のポイント				
戦略コンサル	Flow型	高単価	×	中稼働率	×	少人数	×	短期間		<ul style="list-style-type: none"> 最先端領域のR&Dを継続し、高水準の単価を確保 独自のポジショニングと経営トップとの協創関係を磨き続け、潤沢な案件パイプラインを維持
DXコンサル	Flow型	中単価	×	高稼働率	×	多人数	×	中期間	+ 外部リソース活用	<ul style="list-style-type: none"> マネージャ層の採用とBA・PM教育によって柔軟な体制構築力を確保し、稼働率を適正水準で維持 外部リソースを活用し、デリバビリティをレバレッジ
SI (System Integration)	Stock型	案件単価	×	案件数	+	外部リソース活用				<ul style="list-style-type: none"> DXコンサルの後続フェーズをグループ一体で担当し、多数の中規模・中リスク案件を積み上げ 生成AIなどのテクノロジーを活用した生産性向上
パブリックサービス	Hybrid型	案件単価	×	案件数	+	コミュニティ運営費 ^{※1}				<ul style="list-style-type: none"> リージョナル・コミュニティの運営を長期で継続 コミュニティをインキュベーション装置化し、派生案件（コンサルプロジェクト）を組成・受注
リソースマネジメント	Hybrid型	RMフィー ^{※2}	×	アレンジ数	+	プラットフォーム有料会員費				<ul style="list-style-type: none"> 案件・人材情報をグループで共有し、機会損失を防止 マッチング担当の営業生産性向上 適切な仕入れ値の維持および内製化による利益率向上

※1：地方創生の取り組みの中で、各地域の行政・企業・教育機関・非営利団体・個人が所属し、出会いと協働を促進する「場」の運営を委託している

※2：Resource Management料金として、案件と人材のマッチングに対して、手数料を徴収している

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

29

既存事業につきましては、5つの領域に整理して、成長シナリオの策定や事業管理をおこなっております。

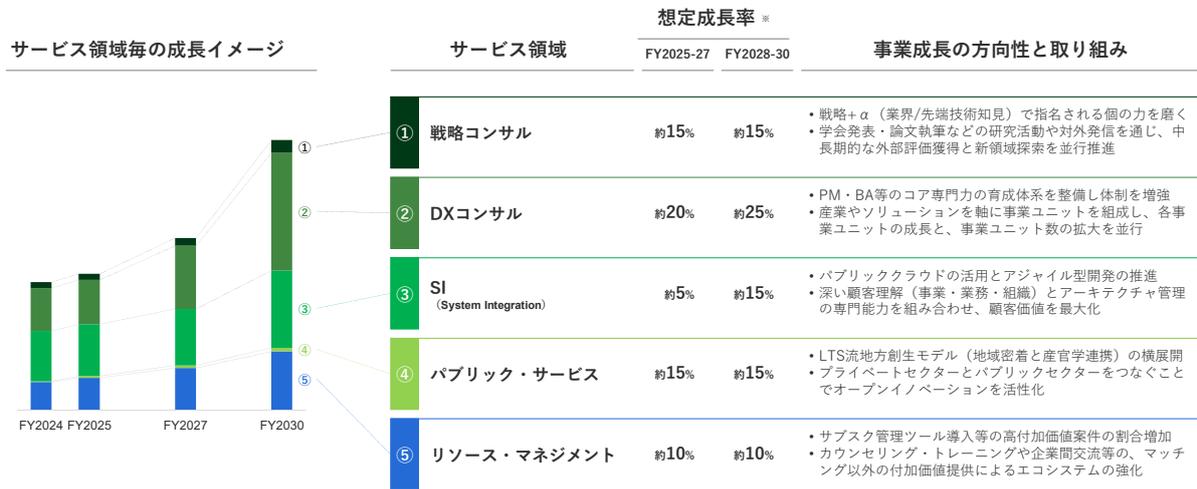
戦略コンサル、DXコンサルは外部環境も内部施策も順調に推移しております。単価を上げ、稼働率を維持し、人数を増やししながら、一部外部リソースを活用していくことがポイントになります。

SIの領域につきましては、今回の不採算案件発生をうけて、再発防止に努めつつ、この領域での安定的な収益を伴う成長に取り組んでまいります。

その他、パブリックサービスとリソースマネジメントの領域についても、成長と管理を両立させた取り組みを推進してまいります。

既存事業の成長シナリオ - 収益モデル別成長シナリオ

• 整理された5領域毎に、異なる考え方・アプローチで事業成長を計画・管理



※ 2025年5月時点で想定される、FY2025～FY2030の年平均成長率イメージ（年度単位で更新予定）

既存事業につきましては、5つの領域毎に収益性と成長性を定めて取り組んでまいります。

2027年までの3年間は基盤をかためて、2028年以降は成長率を引き上げていく想定で計画しております。

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

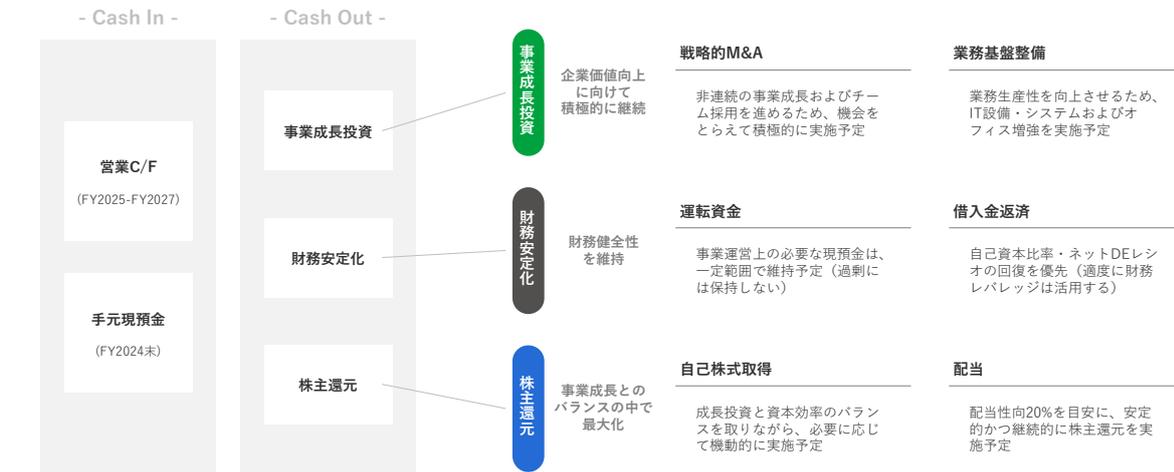


M&A戦略についてです。

オーガニックでの成長を基本としながらも、M&Aを積極活用する方針です。
過去のM&Aと今後のM&Aの方向性についてはこちらのスライドをご確認ください。

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 ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

32

続きまして、キャピタル・アロケーションの考え方についてです。

企業価値を伸ばしていくために、積極的な事業投資と株主還元の最大化を目指しております。

今回下方修正したものの、営業利益とキャッシュフローは十分に積みあがっており、資産を整理することでバランスシートの強化もかなり前進することができました。

これらを原資に、事業投資と成長のための取り組みを積極果敢に継続してまいります。

あわせて、配当の維持や自己株式の取得、株主の皆さまへの還元を最大化できるような舵取りを、経営の中で大事なテーマと位置付けておこなってまいりますので、引き続きフォローのほどよろしくお願いいたします。



End of File

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

以上、2025年上期の決算説明となります。

一過性損失の発生もあり、増収増益は維持するものの、業績見通しを下方修正することになったことを、誠に申し訳なく思っております。

あくまでも一過性の損失であり、来期以降には持ち越しません。
外部環境は良好で内部施策は堅調に推移しております。
業績の成長基調は続いており、中長期での事業成長には自信を持っておりますので、引き続き応援、フォローのほどよろしくお願いいたします。