

2025 年 9 月 12 日

各 位

会 社 名 株式会社エル・ティー・エス
代 表 者 名 代表取締役社長執行役員 樺島 弘明
(コード番号：6560 東証プライム)
問い合わせ先 取締役副社長執行役員 李 成一
Mail. ir_info@lt-s.jp

2025 年 12 月期第 2 四半期 主な質疑応答

日頃より、当社にご関心をお寄せいただきありがとうございます。

2025 年 12 月期第 2 四半期決算公表後、投資家の皆様より頂戴した主なご質問とその回答について取りまとめましたので、下記の通り、開示いたします。

なお、本開示は、情報発信の強化とフェア・ディスクロージャーの観点から行うものであり、回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容を最新の当社方針として、記載しております。

1. 2025 年 12 月期第 2 四半期実績について

【質問①】

もし仮に一過性の損失がなければ、2Q の連結営業利益が 2 億 5 千万円の水準になっていた理由を教えてください。

【回答①】

当社の業績トレンドとして、案件閑散期と新入社員受入が重なることで、1Q に対して 2Q の利益水準が大きく押し下げられるという季節性がございます。この構造自体は変わっていないのですが、今期は以下の 3 点から利益水準が押し上げられています。

まず、2023 年及び 2024 年と比較すると今期は 4 月の入社社員数が少なかったため、新入社員の受入・育成に関連する販管費が抑制されました。

ついで、もともと好調だった DX コンサルティングで大型案件が増えてきており、稼働率管理の徹底も相まって稼働率が 80%超で安定的に推移しました。

また、大型案件を中心に、グループ一体での受注体制が進展したことで、子会社エンジニアの単価が向上しました。

【質問②】

プラットフォーム事業の収益悪化について、具体的な要因や背景について教えてください。

【回答②】

プラットフォーム事業は以下のように複数のサービスで構成されており、現在の主力はプロフェッショナルハブサービスとなっています。

- ・プロフェッショナルハブサービス：フリーコンサルタントと案件のマッチング
- ・アサインナビサービス：web マッチングプラットフォーム運営
- ・SaaS サービス：アクセルギア等のソリューション導入コンサルティング・運用支援
- ・その他：アサインナビ会員向け研修など

順調だった 1Q 業績が示すように IT 市場は活況で、フリーコンサルタントに対する需要も引きつづき旺盛です。

しかしながら、事業主体である LTS リンク社内の体制変更などの影響によって、案件とコンサルタントに対するフォローが手薄になり、1-3 月に稼働していたコンサルタントの一部について契約更新が滞り、4-6 月に稼働を見込んでいた案件について機会損失が発生しました。

主力であるプロフェッショナルハブの減益分を、現在強化中の他のサービスでカバーすることもできなかったため、プラットフォーム事業全体として業績が低下しました。

なお、下期業績についても、即時の挽回は難しいという見通しを持っております。（決算説明資料 P16 参照）

2. 一過性損失に関する補足について

【質問①】

今後の再発防止策について教えてほしい。

【回答①】

本件につきましては、まずは速やかな事象対応を最優先に進めてまいりました。そのため、再発防止策の全体像については、現時点では検討途上であり、引き続き丁寧に議論・整理を進めている段階です。

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。しかしながら、請負契約そのものを否定するものではなく、リスクを適切にコントロールしながら価値を提供していくために、案件管理・品質管理の強化を再発防止策の基本的な方向性としております。これらの考え方を踏まえ、以下の観点から、包括的で実効性のある施策を着実に構築・実行してまいります。

ポリシー面：請負契約での開発案件について、受注時の想定利益率水準引き上げ

プロセス面：請負契約での開発案件について、提案・見積りおよびデリバリ中の社内統制・品質管理機能強化

人材面：コンサルタント・エンジニアのビジネス・アナリシス及びプロジェクトマネジメントスキルを継続的に強化

【質問②】

今回の特別損失は一過性とのことだが、今後、必要な事業成長投資は継続できるのか教えてほしい。

【回答②】

人財採用、人財育成、マーケティング、デジタル環境整備など、当社の事業成長を支える投資活動については、一過性損失は発生したものの減額等の計画変更はせず着実に実施する予定です。投資活動に関わる費用については、修正後の見通しに織り込んでおります。

また、自己資本比率も46%まで回復してきており、バランスシートも健全な状態にあるため、M&Aについても機動的に実施していく予定です。

3. FY2025 見通し修正について

【質問①】

上期は、不採算案件以外のプロフェッショナルサービス事業は堅調で、2億6千万円の収益増となったにもかかわらず、下期の押し上げ要因が±ゼロになる理由を教えてください。

【回答①】

決算説明資料 P16「営業利益見通し修正の内訳」の図は、上期・下期それぞれの期初見通しに対する押し下げ/押し上げ要因を掲載しております。したがって、「その他プロフェッショナルサービス事業増益」+2億6千万円は、“上期見通し（約5億円）に対する上振れ要素”となります。（他の下振れ要素により相殺）

当社の業績は季節的要因の影響を受け、利益は下期に偏って計上される傾向にあるため（決算説明資料 P56 参照）、期初見通しの時点で上期より下期の利益水準が高くなっています（約9億円）。

上期の好調要因は下期も継続するものの、下期の利益見通し自体が上期に対して約4億円引きあがっているため、下期進捗に対する押し上げ要素としては±ゼロとしています。

4. プライム市場維持基準について

【質問①】

「東証スタンダード市場へ市場変更に関する調査・検討」を開始、とのことだが、プライム市場維持は諦めてしまったということなのか？真意を教えてください。

【回答①】

当社といたしましては、プライム市場の維持を断念しているわけでは一切ございません。

プライム市場維持に向けた株価判定期間は10月から12月に設定されており、残り約1か月で現在の株価水準を2倍以上に引き上げることが求められます。8月中旬に当期業績の下方修正を行った経緯もあり、この短期間で株価が急騰することは見込み辛い状況にある、と認識しております。また、一部の株主の皆様からは『上場廃止となるのではないか』とのご不安のお声も複数寄せられておりました。

こうした状況・声を踏まえ、株主・投資家の皆様に安心して投資を継続いただける環境を整えることも、発行体としての責務であると考えているため、バックアッププランの検討を並行して進める旨を開示いたしました。

10-12月の株価水準の結果、たとえ改善期間に入ったとしても、引き続き企業価値の向上に努め、プライム市場維持に向けた取り組みを継続してまいります。

5. その他

【質問①】

「デジタル変革人材育成支援サービス」が加速、とのことだがもう少し詳しく教えてほしい。

【回答①】

当社は経済産業省が開示した「デジタルスキル標準」や「デジタル人材育成」の検討に深くかかわっております。

<参考資料>

Society 5.0時代のデジタル人材育成に関する検討会 報告書

「スキルベースの人材育成」を目指して （概要版）

https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/dxjinzaireport_summary_202505.pdf

DXを推進する主な人材として5つの類型が定義されており、特に不足している「ビジネスアーキテクチャ」領域（変革の取組を組織全体で実行に移すための「つなぎ役」としての変革推進人材=ビジネス・アーキテクト/ビジネス・アナリスト/プロダクト・マネージャ）の人材育成が急務となっています。

「ビジネスアーキテクチャ」領域は、当社がもっとも得意としており、サービス市場からの評価も高い領域であるため、既存・新規を問わず、お客様から「社員のデジタル人材育成をサポートして欲しい」という引き合いを数多くいただいております。

なお、当社にとって人材育成サービスは祖業であり、20年以上のサービス実績があり、また変革推進人材育成のプログラムが整備されているため、事業会社に加えて同業他社の人材育成を支援するポジションで活動しております。こうした当社の特徴・強みが、同サービスの加速につながっております。

【質問②】

2Qで14億円の長期借入金を返済しているが、これは繰り上げ返済を行ったという認識で合っているか。また、3Qで10億円を借り入れた理由を教えてください。

【回答②】

2Qで実施した14億円の長期借入金の返済は、主にHCSに対するTOBを目的として2023年に行った借り入れの期日前弁済です。自己資本比率の低下に伴い、投資家の方から増資に対する懸念を表明されていたこともあり、早期返済を進めてまいりました。

なお、3Qに実施した10億円の借入については、定期的に行っている運転資金の借り換えのタイミングにあったことに加えて、金利上昇リスクに対して備えるというテクニカルな理由もございます。