



2025年12月期 第3四半期

決算説明資料

2025/11

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3四半期の決算説明をおこないます。

1. FY2025 3Q業績
2. FY2025 通期見通し
3. 株主還元と資本政策
4. 中長期の成長シナリオ
5. 参考資料

まず、第3四半期の連結業績総括についてご説明します。

2025年12月期 第3四半期 - 連結業績総括



売上高 (3Q累計)

12,881 百万円

前年同期比 成長率 **5.2%**
四半期計画比 達成率 **95.9%**
修正後見通比 進捗率 **70.5%**

営業利益 (3Q累計)

884 百万円

前年同期比 成長率 **15.4%**
四半期計画比 達成率 **- %**
修正後見通比 進捗率 **75.0%**

参考) FY2025 修正後見通し

売上高	営業利益
18,280 百万円	1,180 百万円
前年比 成長率 10.2%	前年比 成長率 6.5%

業績概要

- **3Q単独** 2Qに損失を計上した案件に係る影響はなお一部残るものの、業績基調は着実な回復軌道にあり売上高・営業利益共に、3Q単独業績として過去最高を更新（売上高：4,309M / 営業利益：410M）
- **3Q累計** 当該案件の影響による2Qの一時的停滞を経て、3Q累計業績も過去最高を更新（営業利益の前年同期比成長率：15.4%）
- **通期見通** 4Q前半で当該案件の影響を解消し、修正後見通しに対する進捗は順調
- **来期展望** 良好な事業環境が継続する中、安定的な成長を維持
今期に発生した一過性損失の影響による収益性の一時的な低下を克服し、ガイダンスとして開示している数値（営業利益1,680百万円）は達成可能な水準と想定

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

売上高は累計で128億8千百万円、営業利益は8億8千4百万円となりました。

2Qに損失を計上した案件の影響は一部残るものの、業績基調は確実に回復軌道にあります。

3Q単独業績としては、売上高・営業利益ともに過去最高を更新しております。

また、3Q累積の業績も、過去最高を更新しております。

通期につきましても、修正後見通しに対する進捗は順調です。

来期展望につきましては、良好な事業環境は継続し、安定的な成長を維持できると認識しております。

今期に発生した一過性損失の影響による収益性の低下を克服し、ガイダンスとして開示している営業利益16億8千万円は、十分達成可能な水準であると想定しております。

2025年12月期 第3四半期 - 連結損益計算書



- 売上高・営業利益共に前年同期比では確実に成長
- (2Qに計上した特別損失の影響で、税引前利益以下の各利益は減少)

(単位：百万円)	FY2025 3Q実績 (累計)	FY2025通期計画 (修正後)		前年同期比		FY2025 3Q実績 (単独)	前年同期比		直前四半期比	
		計画値	3Q進捗率	FY2024 3Q	YoY成長率		FY2024 3Q	YoY成長率	FY2025 2Q	QoQ増減率
売上高	12,881	18,280	70.5%	12,246	↑ 5.2%	4,309	4,226	↑ 2.0%	4,150	3.8%
売上総利益	4,503	6,890	65.4%	4,352	3.5%	1,621	1,537	5.4%	1,323	22.5%
売上総利益率	35.0%	37.7%	-	35.5%	▲0.5pt	37.6%	36.4%	1.3pt	31.9%	5.7pt
営業利益	884	1,180	75.0%	766	↑ 15.4%	410	360	↑ 14.0%	50	714.1%
営業利益率	6.9%	6.5%	-	6.3%	0.6pt	9.5%	8.5%	1.0pt	1.2%	8.3pt
経常利益	917	1,230	74.6%	795	15.3%	391	371	5.4%	70	454.3%
税引前当期純利益	706	1,020	69.3%	934	▲24.3%	377	509	▲26.0%	▲126	- %
親会社株主に帰属する 当期純利益	473	650	72.8%	700	↓▲32.4%	246	345	↓▲28.7%	▲105	- %

※ EBITDA：1,089百万円 / EBITDAマージン：8.5%

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

4

3Qの連結損益計算書についてです。

売上高・営業利益ともに前年同期比で確実に成長しております。

純利益につきましては、2Qに計上した特別損失の影響により、前年同期比で減少しております。

連結売上高 四半期推移

- 3Qの四半期売上高で過去最高を達成



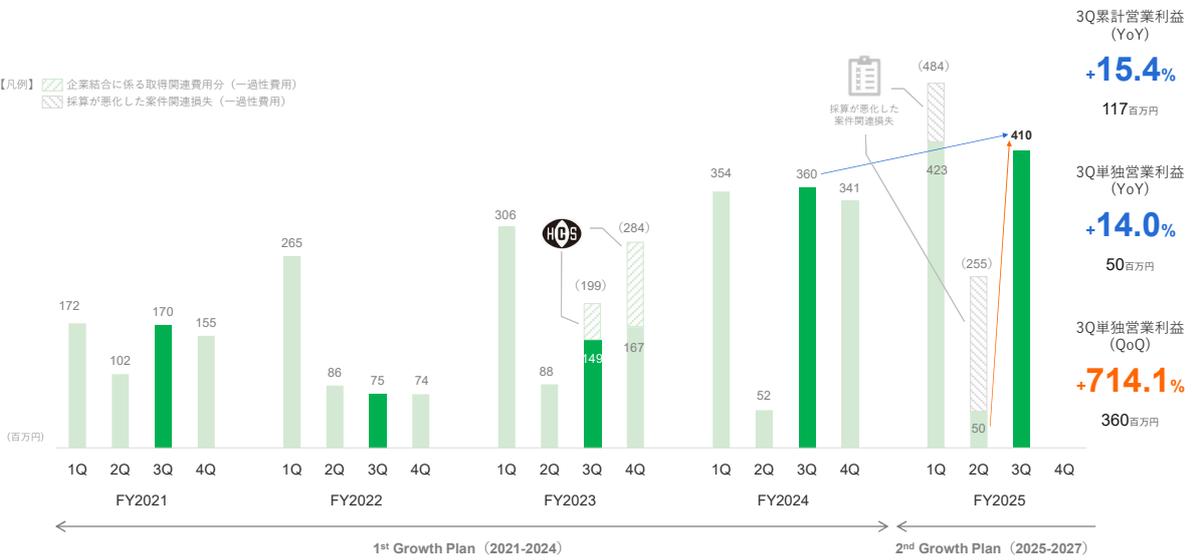
連結売上高の四半期推移についてです。

3Qとして過去最高の、売上高43億9百万円を達成しております。

連結営業利益 四半期推移

- 2Qの一部案件による損失計上の影響を克服し、3Qの四半期営業利益で過去最高を達成

【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）



連結営業利益の四半期推移についてです。

3Qで4億1千万円と過去最高を達成し、2Qに計上している損失の影響を克服しております。

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る収益悪化が継続

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

3Q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

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

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、フリーランスの稼働人員数低下による収益悪化が継続しており、現在も対応中でございます。

プロフェッショナルサービス事業につきましては、前年同期比で売上高・営業利益ともに、順調に伸ばすことができしております。

2025年12月期 第3四半期 - 連結貸借対照表

- 2Qに実施した新規長期借入および自己株式取得によりネットキャッシュは減少したものの、一定の自己資本比率を維持し、攻めの投資を可能とする財務余力を確保

(単位：百万円)	FY2025 3Q実績	前年同期比		直前四半期比	
		FY2024 3Q	YoY増減額	FY2025 2Q	QoQ増減額
流動資産	7,042	6,867	174	6,651	391
現預金等	3,641	4,203	↓ ▲562	3,968	↓ ▲326
固定資産	3,135	4,650	▲1,515	3,065	70
総資産	10,178	11,518	▲1,340	9,716	461
流動負債	3,154	3,034	120	3,294	▲139
固定負債	2,377	4,247	▲1,870	1,784	592
総負債	5,531	7,281	▲1,750	5,078	452
有利子負債	3,159	4,828	↓ ▲1,668	2,369	↑ 790
自己資本	4,533	4,131	401	4,524	9
純資産	4,646	4,236	410	4,637	8
自己資本比率	44.5%	35.9%	↑ 8.6pt	46.6%	↓ ▲2.1pt

参考指標 (FY2025 3Q実績)	
ネットキャッシュ	481
ネットD/Eレシオ	▲0.11
流動比率	223.3%

連結のバランスシートについてです。

2Qに実施した新規長期借入および自己株式の取得によりネットキャッシュは減少したものの、一定の自己資本比率を維持しており、攻めの投資を可能とする財務余力を確保できております。

2025年12月期 第3四半期 - 活動総括



人財

新たな人財ポートフォリオの枠組みを強化する 専門性強化の取り組みを推進

- 各専門職のコンピテンシーおよび育成体系を刷新
- 新たに22名がPM・BA領域の専門資格を取得
- シニアマネージャ層の積極採用を継続

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23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

ME-Lab Japanを軸に提供するGX/SXソリュー ションの採択件数が着実に増加

- 静岡市「森林カーボンプレジット創出促進事業」
- 山梨県・富士山科学研究所「やまなし火山防災イノベー
ションマッチコンテスト2025」
- NEDO「量子技術を用いた人生シミュレーションとウェ
ルビーイング向上」

グループ経営 他

グループ全体で、ナレッジ・リソースの最適化 を推進

- グループカンファレンスを開催し、グループ内でナレ
ジの還流と共有を促進
- 企業を超えて、コーポレート部門の人員配置最適化、業
務の集約とアウトソーシングを推進

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

9

3Qの活動総括についてです。

まず「人財」については、専門性強化の取り組みを引き続き推進しております。

次いで「顧客」については、アカウント営業の強化に加えて、新規取引先開拓も順調に進んでおり、23社増加しております。

次いで「サービス」については、ME-Lab Japanを軸に、GX（グリーントランスフォーメーション）分野での採択件数が着実に増加しております。

静岡市では「森林カーボンプレジット創出促進事業」が採択されておりますし、NEDO等でもいくつかのテーマで採択いただいております。

2Q一過性損失の経過 - 案件概要と業績への影響

2Q決算説明
資料の再掲



- 2Q決算時点で想定した範囲内で概ね進展しており、当期および来期の業績への影響は変更なし

- 注) 当該案件につきましては、守秘義務のほか、当社を除いた体制で案件遂行過程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** **（更新あり）**
 - 関連費用の見積額を損失計上
 - 契約解除が成立**

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.13・P.52参照)

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

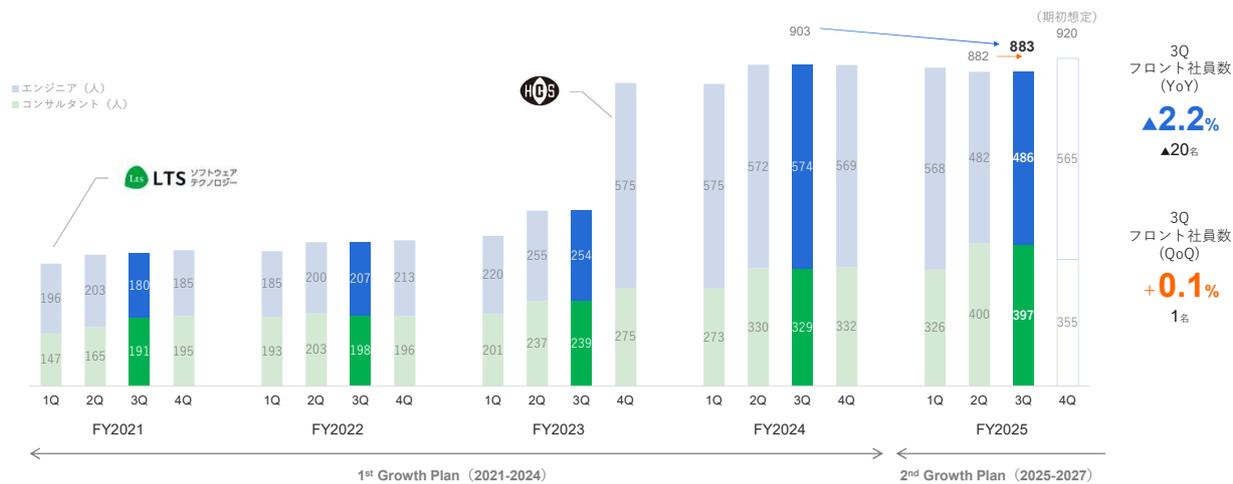
(P.22参照)

2Qの決算発表時にご説明した一過性損失の案件について、その後の経過を補足いたします。

8月14日に発表したこちらのスライドに記載のとおり、想定範囲内で概ね進展しており、来期業績への影響はございません。

連結フロント社員数 四半期推移

- 想定期末フロント人員数（920名）には達しない見込みだが、コンサルタントとエンジニアの人員構成比率の適正化は大きく進展
 - コンサルタント：採用に加えてエンジニアのシステム・アナリストへのリスキルの進展もあり、期初想定以上に増加
 - エンジニア：連結除外による人員減に加えて生成AIの活用・影響を織り込んだ採用抑制もあり、期初想定を下回って着地する見込み
- 厳しい採用環境の中でも採用進捗は72.0%に達し、離職率も7.7%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.

11

連結フロント社員数の四半期推移についてです。

想定した期末人員数、920名には達しない見込みですが、コンサルタントとエンジニアの人員構成比率の適正化は大きく進展いたしました。

特に、コンサルタントは採用が順調に進んだことに加えて、上級エンジニアのシステム・アナリストへのリスキルも進展しております。

離職率は7.7%でコントロールできております。

1. FY2025 3Q業績
- 2. FY2025 通期見通し**
3. 株主還元と資本政策
4. 中長期の成長シナリオ
5. 参考資料

続きまして、通期の見通しについてご説明いたします。

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.

13

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、一過性の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、フリーランスの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で、現在も対応中となっております。

2025年12月期 第3四半期 - 連結業績進捗



- 売上高・営業利益・親会社株主純利益ともに、3Qまでの累計業績は修正後想定通りの水準で推移



リスクに対する認識と対応状況

- 損失計上案件から別案件へのアサイン調整の遅れ、稼働率低下
 - 案件開拓のための営業活動を強化
 - プロフェッショナル派遣型モデルのサービスを併用
- 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）で発生した稼働人員数低下の長期化
 - 営業体制の強化
 - 他サービス（SaaSビジネスや研修など）の収益化促進
- 大型プロジェクト（準委任契約）の進行上の不確実性
 - プロジェクトデリバリー体制の強化
 - 契約管理・損益管理・品質管理の徹底

オポチュニティと対応状況

- 官公庁や超大手企業との間で長期・大型案件の取引継続
- 生成AI関連および変革人材育成関連案件の需要旺盛

連結業績進捗についてです。

売上高・営業利益ともに、修正後想定通りの水準で推移しております。
売上高は70.5%、営業利益は75%の進捗率となっております。

リスクはもちろんあるものの、適切に対処できていると認識しております。

オポチュニティについては、既存のお客様から比較的大規模かつ長期間の引き合いをいただいておりますので、それらを確実に実行することで業績の成長につなげていこうと考えております。

1. FY2025 3Q業績
2. FY2025 通期見通し
- 3. 株主還元と資本政策**
4. 中長期の成長シナリオ
5. 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.

16

剰余金の配当についてです。

今期末にも配当性向20%を目安に配当を予定しております。一株当たりの配当金は、5円増配して35円を予定しております。

修正後の業績見通しを基に算定した配当性向は、25%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9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9月 時点評価	1,915 人	24,129 単位	52.9 %	2,191 ^{※1} 円	52.8 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

※1：7月～9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.

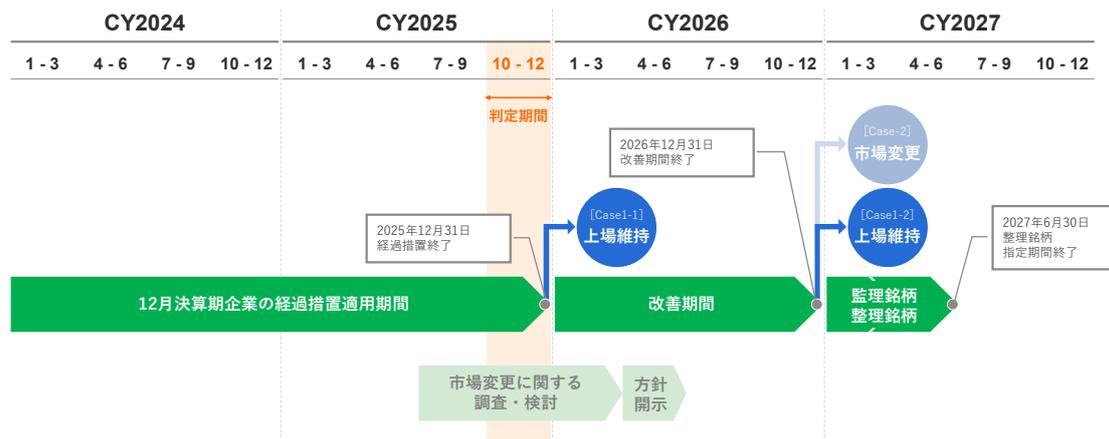
17

プライム市場上場維持基準の適合状況についてです。

9月末時点で、流通株式時価総額が不適合の状態となっております。
 経過措置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を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. 18

当社としましては、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を候補とする市場変更に関する調査・検討を開始しております。

来年のしかるべきタイミングで、方針等も開示する予定です。

1. FY2025 3Q業績
2. FY2025 通期見通し
3. 株主還元と資本政策
- 4. 中長期の成長シナリオ**
5. 参考資料

最後に、中長期の成長シナリオについてご説明いたします。

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.

20

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。

変化が速くて複雑な時代の、顧客にとってのベストパートナーになることを目指して、事業を展開しております。

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



事業成長目標として、2030年に売上高500億円、営業利益率10%超を目指しております。

2021年からの10年間で3つのフェーズに分けて取り組みを推進しており、現在は2nd Growth Plan という、真ん中のフェーズにあたります。

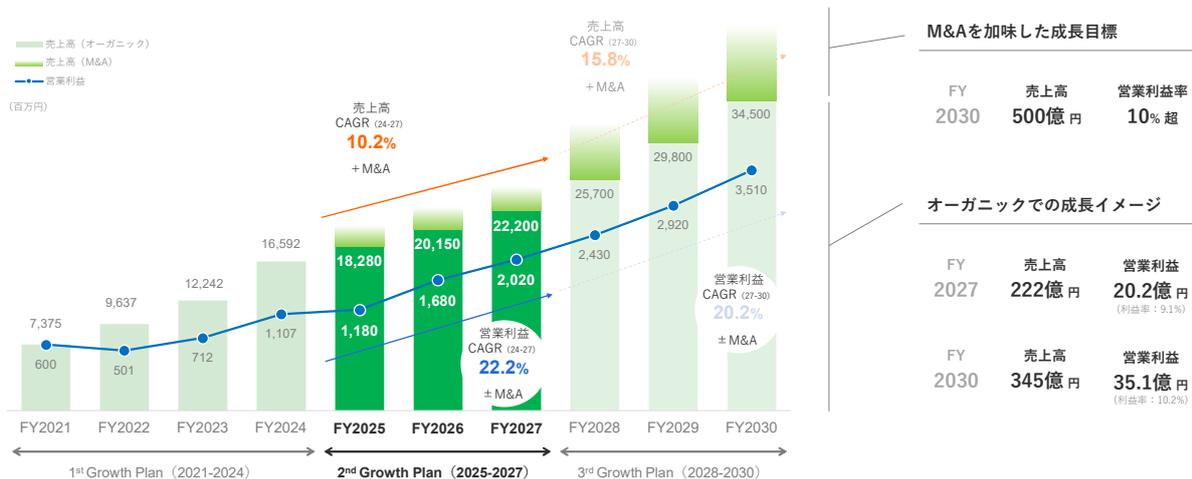
過去4年間は売上高成長率30%超を続け、ビジネススケールの拡大、サービスの総合化、M&AやPMIリテラシー向上を図ってまいりました。

一方で、収益性が低下するという宿題が残ったため、2nd Growth Planでは、社員の報酬をしっかりと上げながら収益性を回復し、これまでの専門サービス力の強化や、顧客関係の深化をさらに進めていく3年間となっております。

2nd Growth Planの3年間で基盤を整えた後、2028年以降から改めてトップラインの成長率を引き上げていく計画を持っております。

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



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」として毎年毎に「Growth Plan」を公表してまいります。 Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved. 22

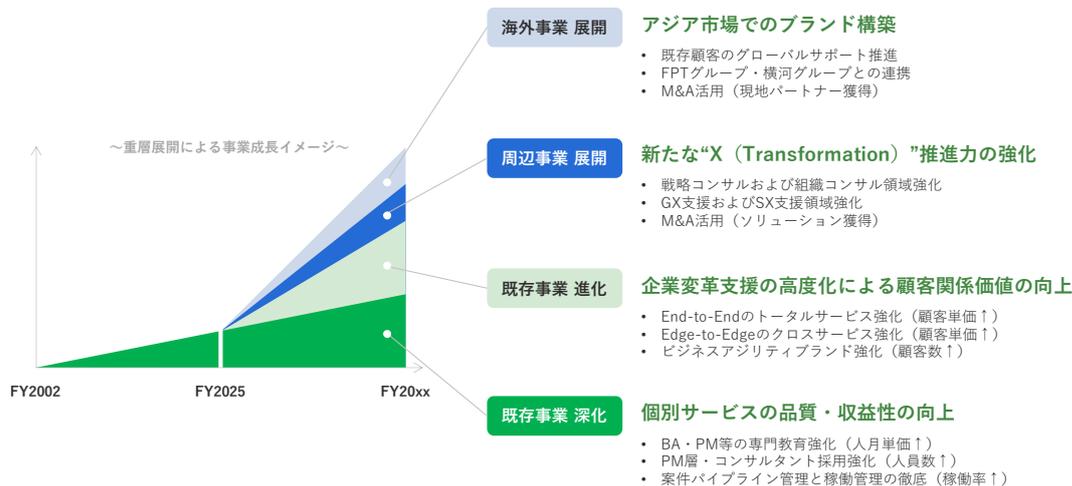
2nd Growth Planの業績目標については、営業利益率の回復を優先し、営業利益額を毎期20%超伸ばしていく、ということを基本的な考え方として持っております。

計画にはM&Aを織り込んでいないものの、積極的に機会を模索しております。

今期、下方修正をしましたが、事業成長の基本基調は一切変わっていないため、2nd Growth Planの数値ガイダンスは変更いたしません。

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



具体的な取り組みについては、すでにサービスの総合化を終えておりますので、新たな取り組みを上乗せするよりも、既存事業を強化することがポイントとなります。

加えて、周辺事業展開として、この数年の間に育ってきた戦略コンサルや、GX・SXの取り組みを次の柱として育てていくということも上乗せしていきます。

さらに、海外事業展開として、FPTグループや横河グループの顧客基盤を利用した、アジア市場での事業展開も着実に前進してまいります。

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」の運営を受託している

*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

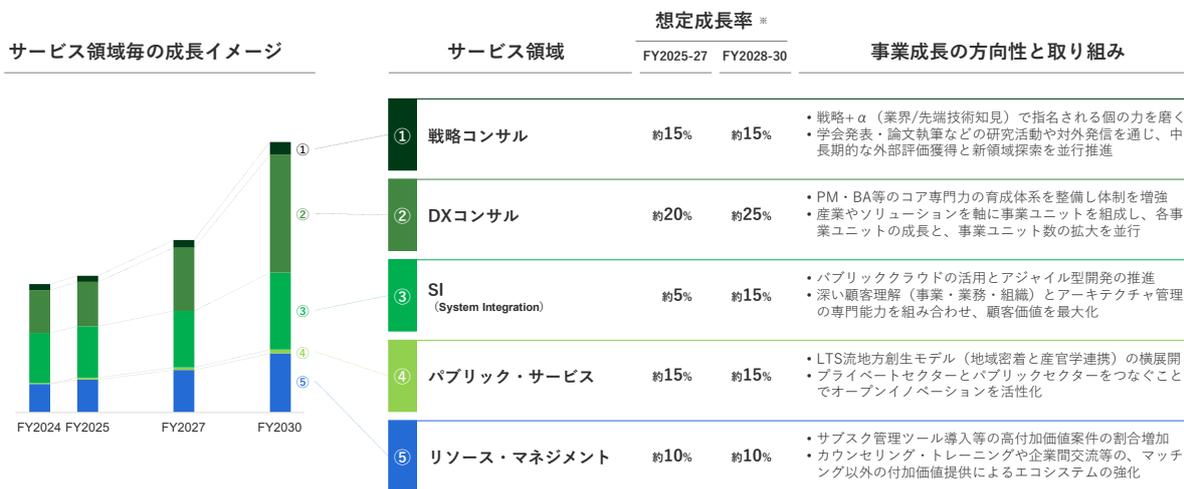
Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

24

既存事業を強化するにあたり、5つのサービス領域を設定し、適切な成長シナリオと収益管理を徹底して取り組んでおります。

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）

各領域ごとの成長率・収益性について、向こう3年間および2030年までの5年間でどのようなかたちで追いかけていくのかについては、来期以降詳細が固まり次第リリースいたします。

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



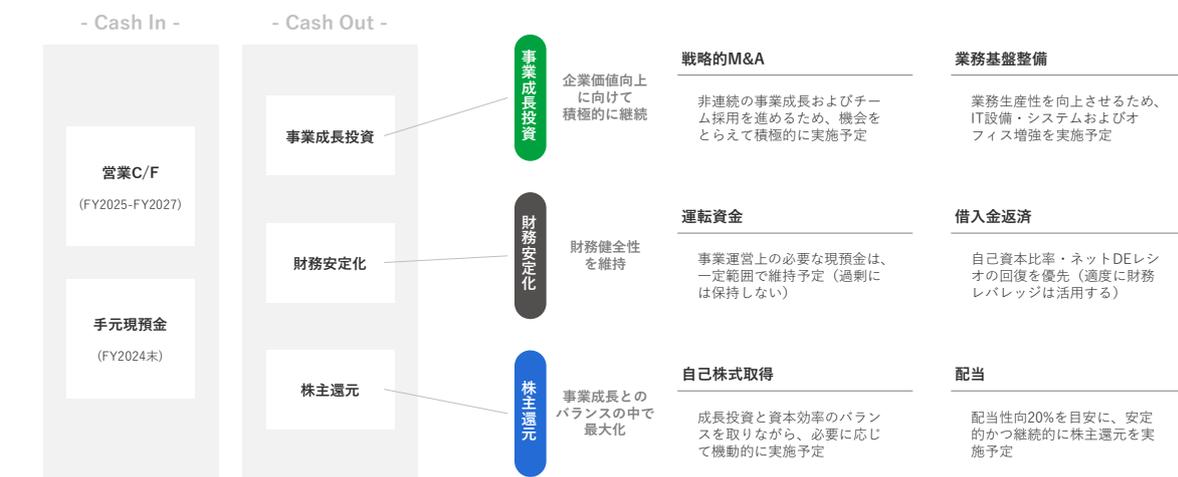
当社はオーガニックでの成長を基本としながらも、M&Aを積極的に活用する方針です。

この2年間は実施しなかったものの、過去4件実施しており、顧客価値の拡大と業績の向上に貢献できています。

引き続き、積極的に機会を模索してまいります。

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.

キャピタル・アロケーションの考え方について補足いたします。

中長期での企業価値向上に向けて、M&A含む「積極的な事業成長投資」と、配当や自己株式取得などの「株主還元の最大化」、このふたつのバランスの良い両立を目指した経営を、引き続きおこなってまいります。



End of File

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

前回の第2四半期決算発表では、一部案件での一過性損失についてご報告しました。その影響は前回想定した範囲内で概ね収まっており、来期以降に対するネガティブなインパクトは発生しない認識でおります。

本来計画していた事業成長を実現できるよう、毎四半期で着実に実績を積み上げてまいりたいと考えております。

どうか引き続き、応援いただければ幸いです。
ご視聴いただきありがとうございました。