



2025年12月期

決算説明資料

2026/2

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月期通期の決算説明をおこないます。

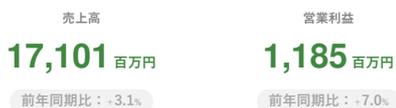
1. ハイライト
2. 事業概要
3. 2025年12月期 決算概要
4. 事業セグメントの再編
5. 2026年12月期 見通し
6. 中長期の成長シナリオ
7. 株主還元と資本政策
8. 参考資料

まず、ハイライトについてご説明します。

ハイライト



FY2025の業績と事業進捗



- 一過性損失の影響を克服し、3年連続の増収増益により過去最高を更新
 - 主力のプロフェッショナル・サービス事業は好調を維持し、成長を加速
 - プラットフォーム事業は踊り場を迎える
 - FY2025のDPSは35.0円（5円の増配）
- VISION2030に向けた事業基盤の強化は進展
 - 人財ポートフォリオの歪み解消
 - 顧客関係の強化および新規開拓
 - SX・GXおよびビジネス・アーキテクチャ領域のブランド認知拡大

構造変化と市場との対話



- サービスの総合化・複雑化を受けて、ポートフォリオ管理を強化
 - 総合化過程でモデルの異なるサービスが成長
 - 個別サービス毎に成長戦略を最適化
 - グループ全体での業績管理精度の向上が必要
- 市場との対話促進に向けた枠組みを整理
 - 事業セグメントの再編
 - サービス領域毎のモデル明示
 - サービス領域毎の主要KPIの開示

2025年度の業績と事業進捗についてですが、売上高は171億1百万円、営業利益は11億8千5百万円の着地となりました。

第2四半期に発生した一過性損失の影響を克服し、**3年連続で増収増益**、数値としては**過去最高を更新**しました。

主力のプロフェッショナルサービス事業は、好調を維持していき、引き続き成長を加速してまいります。

一方でプラットフォーム事業は、成長の踊り場を迎えており、構造改革中となっております。

配当につきましては、昨年度より5円増配して35.0円を予定しております。

2030年のVISION2030に向けた事業基盤の強化は、順調に進展させることができました。

人財ポートフォリオ（コンサルタント⇔エンジニアの人員比率、マネージャー⇔プレイヤーの人員比率）については、これまでの歪みを解消できたので、ご安心ください。

加えて、顧客関係の強化や新規顧客の開拓も順調です。

サービスについても、**衛星データの活用を軸にしたSX/GXの実績**が積み重なりました。また**ビジネス・アーキテクト/ビジネス変革人材を日本でどう育て増やしていくのかというテーマについては、経産省の活動の中にもしっかりと入って動いていく**ことで、ブランド認知の拡大が大きく前進した1年となりました。

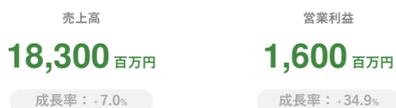
ここ5年間で、サービスの総合化が相当進みました。

その結果、サービス構成が複雑になったことでもありますので、ポートフォリオ管理を強化しております。モデルが異なるサービスがそれぞれ成長しており、そのサービス毎に成長戦略を最適化していく、そしてグループ全体としての業績管理の精度・強度を上げていくために、再編に手を付けています。

それに加えて、市場との対話を促進するための枠組み、具体的には**事業セグメントの再編**を行っておりますので、後ほど詳しくご説明いたします。

ハイライト

FY2026の業績見通し



- FY2025の事業進捗および内外環境の変化を踏まえ、FY2026の業績見通しを調整
- 売上高は安定成長を目指す
- 営業利益はFY2025の落ち込みを挽回し、年率20%の成長基調に戻す
 - 戦略コンサルティング：高い利益率を維持
 - DXコンサルティング：稼働率の安定と単価向上
 - DXエンジニアリング：生産性・利益率の向上
 - プラットフォーム & エージェント：構造改革を継続

中長期の方向性と株主還元

デジタル時代の
ベストパートナー
(変革×事業×組織×協創)

事業成長投資と
株主還元の両立

- セグメントの再編および事業環境の不確実性の高まりを受け、3rd Growth Planを再策定中
 - DX投資の選別による需要構造の変化
 - AIの急速な進展による価値提供構造の変化
 - 人材市場の過熱と人件費の上振れリスク
→ 営業利益の20%成長を持続する成長戦略は継続
- 事業成長に向けた投資を優先しつつ、株主還元も継続的に拡大
 - 人的資本投資を継続（報酬・採用・育成）
 - 配当性向約20%を継続し、FY2026のDPSは40.0円（5円の増配を予定）

2026年度の業績見通しですが、**売上高は183億円（前年比7.0%増）、営業利益は16億円（前年比34.9%増）を計画**しております。

昨年度（2025年12月期）の事業進捗および内外の環境変化を踏まえて、見通しをやや調整しておりますので、後半でご説明いたします。

売上高は安定成長を目指しておりますが、営業利益については年平均20%という成長基調を維持してまいりたいと考えています。

中長期の方向性と株主還元についてです。

AIを中心とした事業環境の変化が急速に進んでおり、足元はともかく、**2028年から2030年という中期では不確実性が高まっています。**

セグメントの再編に加えて、環境変化に対してポジティブな面もあれば慎重に見なければならぬ面もある、ということで、**2028年から2030年にかけての3rd Growth Planを再策定中**です。ただ、**営業利益を每期20%伸ばしていく、という方針は維持**していきませんが、その過程を見直していきます。

再策定したプランについては、上半期に決算発表の際に詳しくご説明いたします。

事業成長に向けた投資を優先しつつ、株主還元も継続的に拡大してまいります。

配当性向は、2026年度も20%程度を目安に、**2025年度から5円増配し、40.0円を予定**しております。

1. ハイライト
- 2. 事業概要**
3. 2025年12月期 決算概要
4. 事業セグメントの再編
5. 2026年12月期 見通し
6. 中長期の成長シナリオ
7. 株主還元と資本政策
8. 参考資料

ついで、事業概要についてご説明します。



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)

LTSが目指しているのは「**デジタル時代のベストパートナー**」です。
単なるデジタル化の支援ではなく、変化が速くて複雑に起きている時代の、企業経営・事業・組織運営、そのすべてを支援する、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。

企業変革の失敗原因と当社の支援

- 各企業変革レベルに存在する障害（失敗の原因）を共に乗り越えるパートナーが必要

企業変革レベル	取り組み	取り組み結果	失敗の原因	当社の支援
3rdレベル 戦略構築 組織変革	ポートフォリオ マネジメント <small>(プログラム群+オペレーション)</small>	変革が日常化せず 競争力を上げられない <small>(“DX”のイベント化、 外部パートナーへの依存)</small>	習慣や文化は 変わっていない <small>(危機意識の乖離、 従来の習慣・やり方の継続)</small>	【組織パートナー】 “変化創出力”の強化 <small>(変革意識浸透と 変革リーダーの育成)</small>
2ndレベル 事業構造変革 (設計) 事業構造変革 (管理)	プログラム マネジメント <small>(変革プロジェクト群)</small>	プロセスの デジタル化に留まる <small>(生まれにくい新製品/サービス、 変わらないビジネスモデル)</small>	事業構造を 包括転換できていない <small>(事業とデジタルが分離、 強い現場による業務の個別最適化)</small>	【事業パートナー】 “変化適応力”の強化 <small>(事業アーキテクチャーの 設計・構築・管理)</small>
1stレベル 業務/システム 変革	プロジェクト マネジメント <small>(変革アクション群)</small>	変革プロジェクトの ROIが悪い <small>(品質への不満、予算の超過、 スケジュールの遅延)</small>	ユーザ企業側の 体制・推進力が弱い <small>(要求分析が不十分、要件定義が不明確、 プロジェクトマネジメントが不適切)</small>	【変革パートナー】 “変革推進力”の強化 <small>(ユーザサイドでの プロジェクト支援)</small>

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

7

企業変革の失敗原因と当社の支援を紹介したスライドとなります。

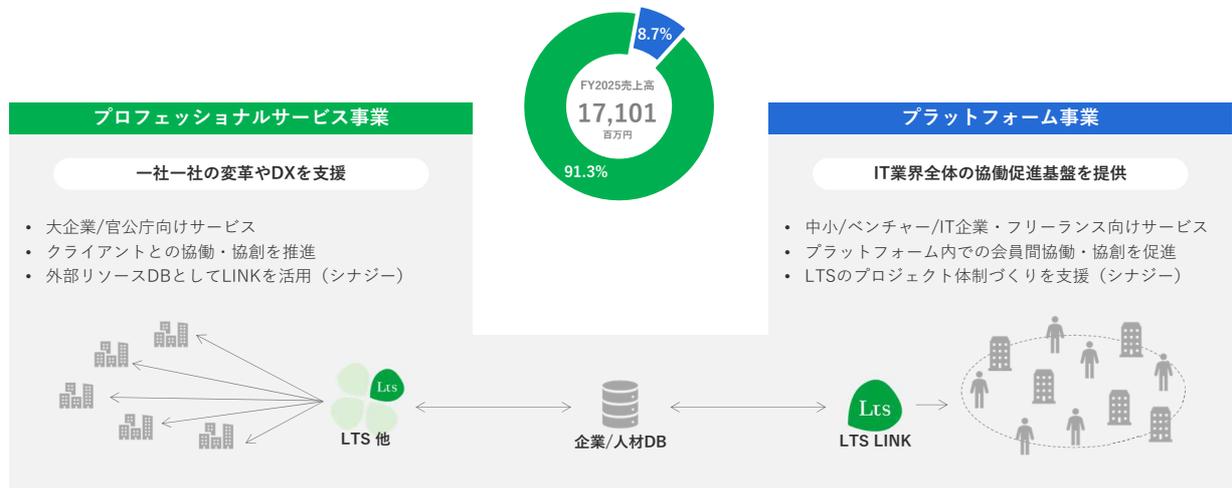
現在、あらゆるレイヤーやあらゆる範囲でAIやテクノロジーの適用が進んでいます。個人の働き方もあれば、部門の業務、そして事業や機能、そしてそれらを束ねる全社戦略などです。それらの中で、AIやテクノロジーをどのように使っていくのか、ということがお客様の命題となっています。

LTSとしては、**事業戦略・機能戦略を改めて構築し直す部分**と、それを実現するための**大きな変革（構造を変える変革プログラム）をデザインすること**、そして**個々のプロジェクトを実際に支援すること**を行っています。

個別のプロジェクト支援と、全体としての変革プログラムの管理・推進、戦略立案を通じてお客様の組織能力を上げていくこと、これらをトータルでご支援しています。

事業構成

- 日本企業のデジタル競争力を引き上げるため、「プロフェッショナルサービス事業」と「プラットフォーム事業」を両輪として、企業の経営・事業・組織運営を支援



事業構成は2つです。

1社1社の変革やDXを支援するプロフェッショナルサービス事業と、IT業界全体のコラボレーションを促進していく仕組みとなるサービスを提供していくプラットフォーム事業、この2つのセグメントでこれまで事業を展開してきました。

1. ハイライト
2. 事業概要
- 3. 2025年12月期 決算概要**
4. 事業セグメントの再編
5. 2026年12月期 見通し
6. 中長期の成長シナリオ
7. 株主還元と資本政策
8. 参考資料

ついで、2025年12月期決算概要についてご説明します。

2025年12月期 - 連結業績総括

売上高

17,101 百万円

前年同期比 成長率 **+3.1%**
 四半期計画比 達成率 **- %**
 修正後見通比 進捗率 **93.6%**

営業利益

1,185 百万円

前年同期比 成長率 **+7.0%**
 四半期計画比 達成率 **- %**
 修正後見通比 進捗率 **100.5%**

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

- 4Q単独** プラットフォーム事業の成長鈍化が続き売上高は想定を下回るが、コスト管理等により計画通りの利益を確保
- 通期** 期中に発生した一過性損失の影響を吸収し、売上高は前期比3.1%増・営業利益は同7.0%増と増収増益を達成
 - プロフェッショナルサービス事業：顧客基盤の拡大と付加価値向上により確実な成長を継続
 - プラットフォーム事業：構造改革の遅れが影響し減収減益
- 株主還元** 初配当となったFY24より5.0円増配（DPS=35.0円）
- FY26見通** プロフェッショナルサービス事業は良好な事業環境が継続する見通しの下、安定的な成長を維持
 プラットフォーム事業について、事業運営の原則に立ち返った見直しを行い、FY26以降の収益見通しを調整
 FY26の連結営業利益は1,600百万円を見込む

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

10

売上高は171億百万円（前年同期比で3.1%増、修正後の見通しに対しては93.6%）となりました。営業利益は11億8千5百万円（前年同期比で7.0%増、修正後の見通しに対しては100.5%）となりました。

4Q単独では、プラットフォーム事業の成長鈍化が続いたこともあり、売上高は想定を下回る結果となりましたが、営業利益についてはコスト管理を徹底したこともあり確保できています。

通期では、第2四半期に発生した一過性損失の影響を吸収し、**売上高・営業利益共に増収増益**を達成しています。

プロフェッショナルサービス事業は、顧客基盤の拡充と付加価値の向上により、確実な成長を継続しており、引き続き成長を継続できると考えています。

プラットフォーム事業については、構造改革の遅れが影響し、減収減益で着地しています。

株主還元については、初配当となった**2024年度から5.0円増配し、35.0円を予定**しています。

2026年度の見通しですが、**プロフェッショナルサービス事業は、良好な事業環境が継続**するという見通しの下、安定的に成長してまいります。

プラットフォーム事業については、事業運営の原則に立ち返った見直しを行い、FY26以降の収益見通しを調整しております。

連結の営業利益としては、16億円を見込んでいます。

2025年12月期 - 連結損益計算書

- 売上高および営業利益は、いずれも前年同期比で着実な成長を確保
- 親会社株主に帰属する当期純利益については、サービス提供に関連する特別損失220百万円を計上したことに加え、前期に計上していた固定資産売却益567百万円が剥落した影響により、前年比で減益

(単位：百万円)	FY2025 実績	FY2025通期計画 (修正後)		前年同期比		FY2025 4Q実績 (単独)	前年同期比		直前四半期比	
		計画値	達成率	FY2024	YoY成長率		FY2024 4Q	YoY成長率	FY2025 3Q	QoQ増減率
売上高	17,101	18,280	93.6%	16,592	▲ 3.1%	4,219	4,345	▲ 2.9%	4,309	▲ 2.1%
売上総利益	6,092	6,890	88.4%	5,903	3.2%	1,589	1,551	2.4%	1,621	▲ 2.0%
売上総利益率	35.6%	37.7%	-	35.6%	0.0pt	37.7%	35.7%	2.0pt	37.6%	0.1pt
営業利益	1,185	1,180	100.5%	1,107	▲ 7.0%	301	341	▲ 11.7%	410	▲ 26.7%
営業利益率	6.9%	6.5%	-	6.7%	0.3pt	7.1%	7.9%	▲ 0.8pt	9.5%	▲ 2.4pt
経常利益	1,293	1,230	105.2%	1,069	21.0%	376	273	37.6%	391	▲ 3.8%
税引前当期純利益	1,006	1,020	98.7%	1,459	▲ 31.0%	299	525	▲ 42.9%	377	▲ 20.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	696	650	107.1%	973	▲ 28.5%	223	273	▲ 18.3%	246	▲ 9.3%

※ EBITDA：1,461百万円 / EBITDAマージン：8.5%

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

11

2025年度の連結のPLとなります。

売上高、売上総利益、営業利益は、いずれも前年同期比で着実な成長を確保しております。

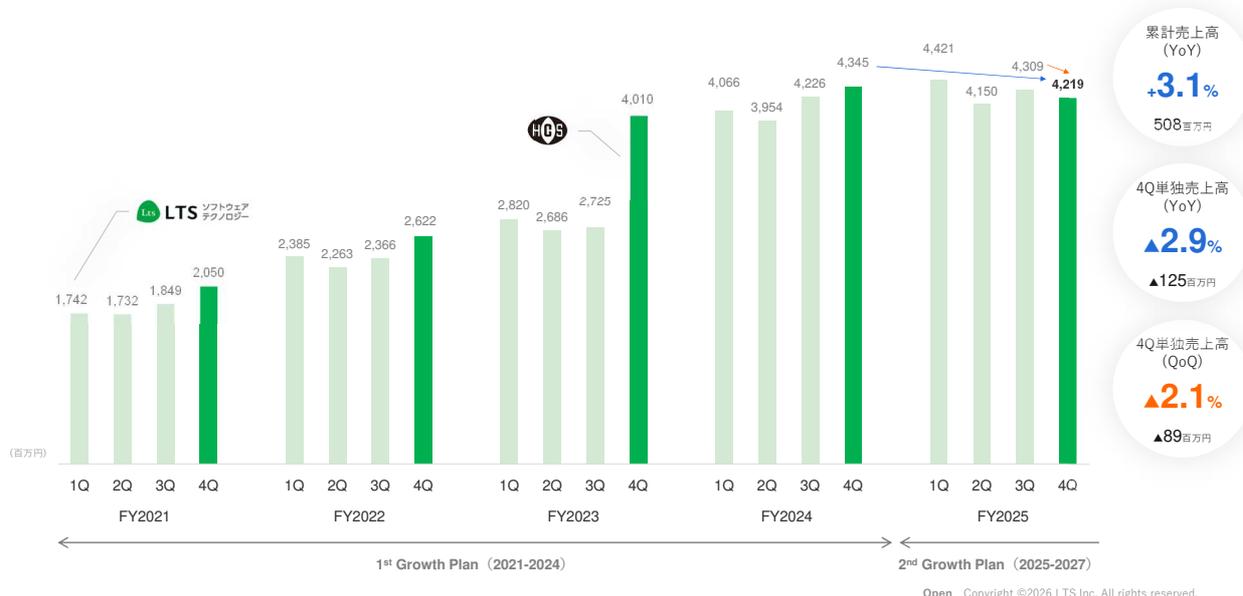
当期純利益につきましては、**2025年度にサービス提供に関連する特別損失として2億2千万円を計上したことに加えて、2024年度に計上していた固定資産売却益5億6千7百万円が剥落した影響もあり、減益となっております。**

それ以外の各段階利益は、前年度を上回って着地しています。

連結売上高 四半期推移

LTS

- 外注比率の高い一部の案件が縮小してきている影響により、4Q単独の四半期売上高は、前年同期・前四半期を下回って着地



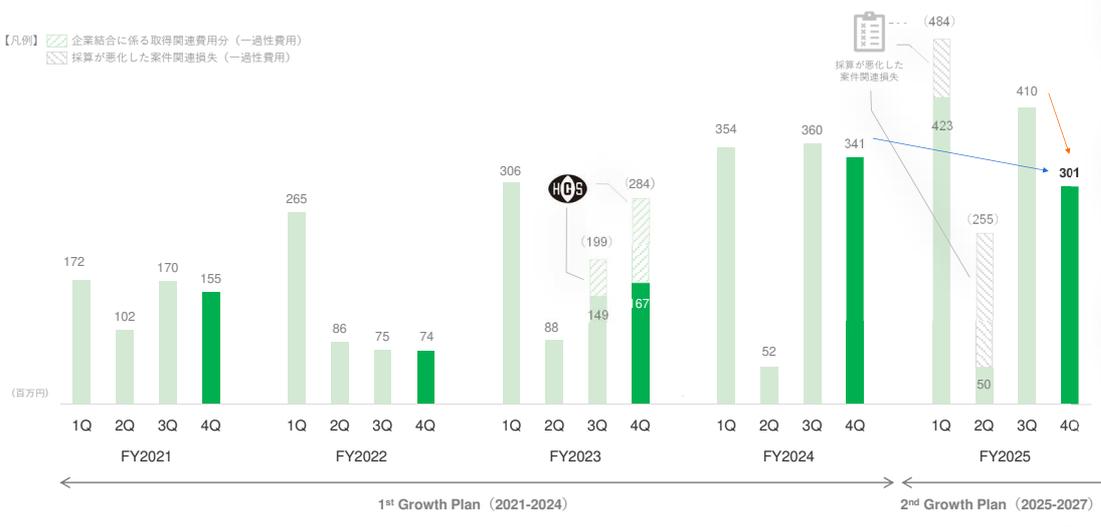
連結売上高の四半期推移についてです。

外注比率の高い一部案件が縮小してきている影響によって、4Q単独の売上高は前年同期・前四半期を下回って、42億1千9百万円の着地となりました。

連結営業利益 四半期推移

- 進行基準で収益認識する大型案件の稼働が3Qに偏って発生した影響により、4Q単独の四半期営業利益は、前年同期・前四半期を下回って着地

【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）



累計営業利益 (YoY)
+7.0%
 77百万円

4Q単独営業利益 (YoY)
▲11.7%
 ▲41百万円

4Q単独営業利益 (QoQ)
▲26.7%
 ▲109百万円

採算が悪化した案件関連損失 (484)

HCS

1st Growth Plan (2021-2024)

2nd Growth Plan (2025-2027)

連結営業利益の四半期推移についてです。

進行基準で収益認識する大型案件の稼働が3Qに多く発生した影響により、4Q単独での営業利益は前年同期・前四半期を下回って、3億1百万円の着地となりました。

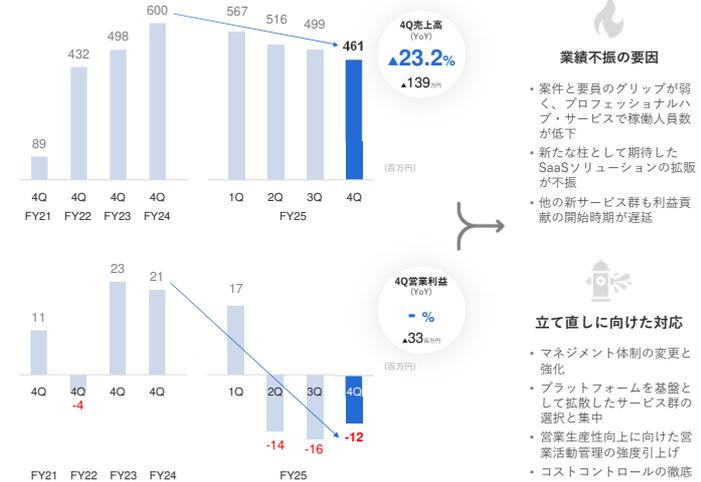
セグメント別業績 四半期推移

- プロフェッショナルサービス事業は安定成長を続けているが、プラットフォーム事業の不調が継続

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



業績不振の要因

- 案件と要員のグリップが弱く、プロフェッショナルハブ・サービスで稼働人員数が低下
- 新たな柱として期待したSaaSソリューションの拡販が不振
- 他の新サービス群も利益貢献の開始時期が遅延

立て直しに向けた対応

- マネジメント体制の変更と強化
- プラットフォームを基盤として拡散したサービス群の選別と集中
- 営業生産性向上に向けた活動管理や活動支援の強度引き上げ
- コストコントロールの徹底

※ 各セグメントの売上高には内部取引額を含む

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

14

セグメント別の四半期推移についてです。

プロフェッショナルサービス事業は、安定成長を続けています。
プラットフォーム事業は、構造改革の遅れもあり、不調が続いています。

成長鈍化の原因は、①案件と要員のグリップが弱かったため、**プロフェッショナル・ハブサービスで稼働人員数の低下**し、その状況が続いていること、また②新たなサービスの柱として**期待したソリューションの拡販が思った以上に伸びなかった**こと、そして③他のサービス群についても、**利益貢献までまだ時間がかかる**こと、が挙げられます。

立て直しのために、①マネジメント体制の強化、②プラットフォームを基盤として作り上げてきたサービス群を絞っていく、③営業生産性向上に向けた活動管理や活動支援の強度引き上げ、などを行っています。

2025年12月期 - 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 実績	前年同期比		直前四半期比	
		FY2024	YoY増減額	FY2025 3Q	QoQ増減額
流動資産	6,877	8,281	▲1,404	7,042	▲165
現預金等	3,376	5,447	↓ ▲2,071	3,641	↓ ▲265
固定資産	3,154	3,120	33	3,135	19
総資産	10,031	11,402	▲1,370	10,178	▲146
流動負債	3,102	3,653	▲551	3,154	▲52
固定負債	2,166	3,182	▲1,015	2,377	▲210
総負債	5,268	6,835	▲1,567	5,531	▲262
有利子負債	2,923	3,889	↓ ▲966	3,159	↓ ▲236
自己資本	4,648	4,452	195	4,533	114
純資産	4,763	4,566	196	4,646	116
自己資本比率	46.3%	39.1%	↑ 7.2pt	44.5%	↑ 1.8pt

参考指標
(FY2025 4Q実績)

ネットキャッシュ	453
ネットD/Eレシオ	▲0.10
流動比率	221.7%

連結のバランスシートについてです。

2Qに実施した**新規の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（46.3%）を維持し、攻めの投資を可能とする財務余力を確保**しています。

2025年12月期 第4四半期 - 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加速

- CoP (Community of Practice) 活動を本格化
- 新たに10名がPM・BA領域の専門資格を取得
- タレント・マネジメント・システムを刷新

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

企業変革力・DX推進力の向上に向け、個別企業向けのプロジェクト支援以外の活動も加速

- 経済産業省タスクフォースにて「ビジネスアーキテクト」の人材定義を主導
- 物流DXのスタートアップ・アセンド（株）に出資

グループ経営 他

グループ全体で、DXを支えるテクノロジーに特化したナレッジの共有を推進

- Tech Dayを開催し、グループ横断で研究内容を共有
 - AI・量子などの「技術テーマ」
 - プロジェクトマネジメントなどの「方法論」
 - テクノロジー変革人材などの「キャリア」

第4四半期の活動についてです。

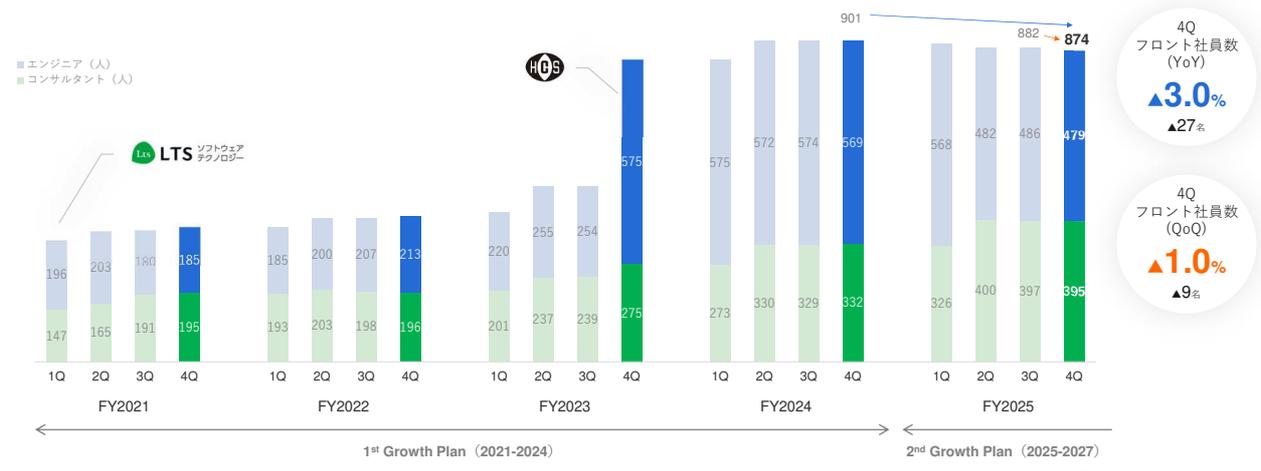
新人事制度の施行や、PMクラスのキャリア採用が順調に進展したこともあり、新たな人財ポートフォリオを強化する体制が整ったと考えています。

重点顧客向けのアカウント営業強化も順調ですし、新規顧客の開拓も進展しています。

サービスについては、**日本全体でビジネス変革人材/ビジネス・アーキテクトをどう育成し増やしていくかという取り組み**がありますが、LTSはその取り組みの中に入ってその活動を主導しています。その結果、知名度やブランドイメージも上がり、多くのご相談をいただいています。サービス面では、おおきな前進が見られた1年であったと総括しています。

連結フロント社員数 四半期推移

- フロント人員数は期初想定に達しないが、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（離職率は9.6%でコントロール）
 - コンサルタント：採用に加え、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63名増
 - 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90名減
- FY2026の期末時点フロント人員数は、950名を目指して積極的に採用活動を展開予定



※ 全職種合計：1,063名（フロント：874名 / セールス：63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枠組みで集計） Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved. 17

連結フロント社員数の四半期推移についてです。

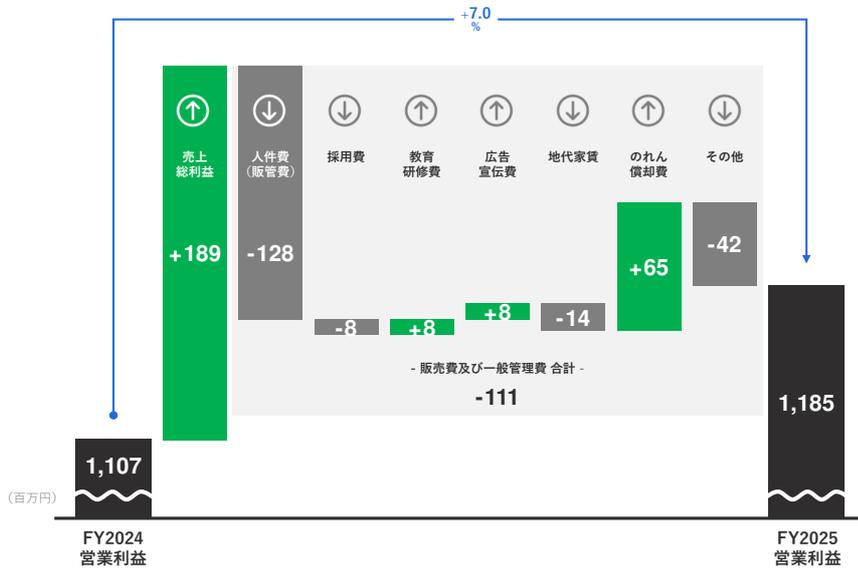
期末時点で、874名となっています。
 期初想定には達しませんでした。 **コンサルタントとエンジニアの構成比率の適正化**は大きく進展しています。

コンサルタントについては、63名増となりました。
 エンジニアについては、50名程度のエンジニアを抱えるグループ企業を連結除外した影響に加えて、生成AIの影響で今後必要とされる人財要件の変化を考慮して少し採用を抑制したこともあり、1年前に比べると人数は減っています。

2026年については、期末時点で950名を目指して積極的に採用活動を進めていく予定です。

連結営業利益 増減要因

- 一過性損失の影響はあったものの、販管費の増加率（2.3%）を売上総利益の増加率（3.2%）内でコントロール



売上総利益
(YoY)
+3.2%
189百万円

営業利益
(YoY)
+7.0%
77百万円

- 売上総利益
 - ・一過性損失を吸収して微増
 - ・収益性回復に向け粗利向上が最優先課題
- 人件費 (販管費)
 - ・大規模案件の中途解約に伴いフロント社員の稼働率が低下し、販管人件費が増加
 - ・収益性回復に向け販管費抑制も重要課題
- 投資系販管費 (採用・教育研修・広告宣伝・地代家賃)
 - ・一過性損失の影響で一部投資を抑制
 - ・FY2026には積極的な投資を再開予定
- 費用系販管費 (のれん・その他)
 - ・のれん残高の減少により償却費も減少
 - ・各種サービス利用料や減価償却費は微増

営業利益の増減要因については、スライドに記載の通りとなっています。

剰余金の配当

- 2025年12月期では、業績の進捗および財務状況を踏まえ、1株当たり配当金を35.0円とする
 - 2024年12月期より5.0円の増配
 - 2025年8月から10月にかけて、総額約500百万円の自己株式取得を行っており、総還元性向は93.9%

一株当たり配当金

35.0円

(普通配当)
(期末配当)

配当性向

22.8%

(2025年12月期実績を基に算定)

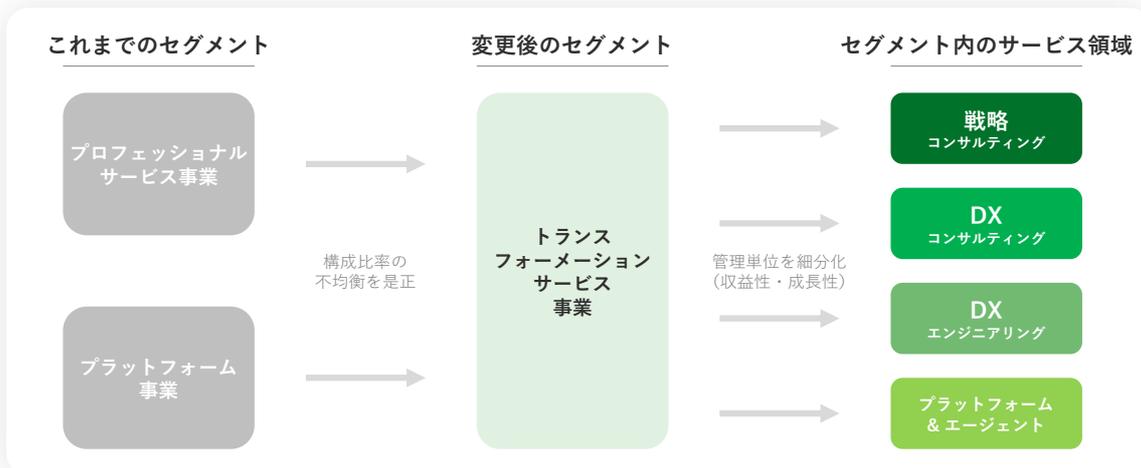
剰余金の配当について、2025年12月期は、**1株あたり配当金を35.0円**といたします。
昨年度と比較して、**5.0円の増配**となっています。

1. ハイライト
2. 事業概要
3. 2025年12月期 決算概要
- 4. 事業セグメントの再編**
5. 2026年12月期 見通し
6. 中長期の成長シナリオ
7. 株主還元と資本政策
8. 参考資料

ついて、事業セグメントについてご説明します。

セグメント変更の背景と狙い

- 事業状況の変化に対応して、業績の管理単位を変更することにより、投資家との対話の質を向上させる
 - プロフェッショナルサービス事業の高成長に対してプラットフォーム事業が減速しており、業績に占める割合が低下
 - プロフェッショナルサービス事業内でも、収益モデル・成長モデルが異なる複数のサービス領域が成長



Open Copyright ©2026 LTS, Inc. All rights reserved.

21

事業状況の変化に対応して、また投資家の皆様との対話の質を向上させるために、業績の管理単位を変更しています。

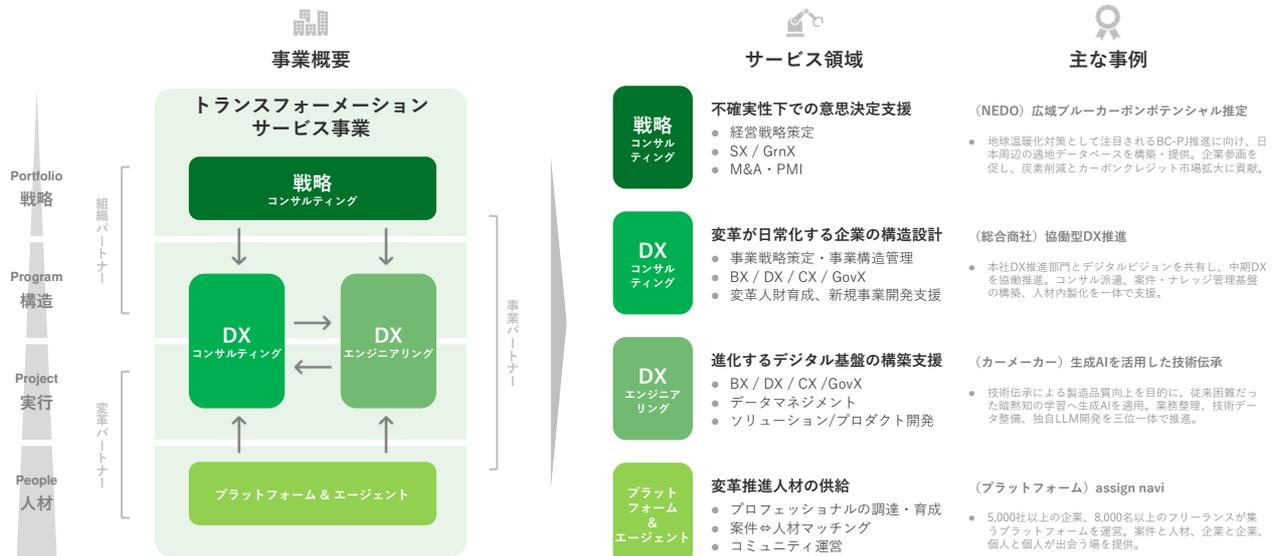
従来はプロフェッショナルサービス事業とプラットフォーム事業の2セグメントであったものを、**トランスフォーメーションサービス事業の1セグメントに変更**いたします。

その背景は、プラットフォーム事業が減速し、全体の業績に占める割合が低下してきていることとございます。

今後は1セグメントとなりますが、セグメント内には、**収益モデルや成長モデルが異なる4つのサービス領域**がありますので、それぞれのサービス領域毎に売上高や売上総利益など、適切な開示をしていくことを計画しています。

トランスフォーメーションサービス事業

- 4つのサービス領域を総合的に提供し、組織・事業・変革のパートナーとして、クライアント企業の変革と成長（トランスフォーメーション）を支援



Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

22

トランスフォーメーションサービス事業の4つのサービス領域についてご説明します。

LTSは、組織・事業・変革のパートナーとして、この4つのサービス領域を統合してお客様に提供していく、そのことでお客様の変革と成長を継続的にご支援していくという事業を展開しております。

現在、企業のすべてのレイヤーや範囲に対して、AIやテクノロジーの適用が進んでいます。

個人の働き方や部門の業務を、AIドリブンで見直していくこととなります。

そのためには、事業戦略・機能戦略も点検して定めていくが必要です。

戦略、おおきな変革、個別のプロジェクト、これらを統合的にご支援していく、このサイクルをくると回していくということは変わりません。

これらのサービスの中には、収益性や成長性、求められる人員のスキルやタイプなど、モデルの違いがあるので、LTSとしては事業領域をこの4領域に定義し直し、今後は業績管理や投資家の皆様との対話にあたっての材料提示を進めていきます。

戦略コンサルティングは、経営者の意思決定を支援するサービスです。戦略の策定やGX、最近ではM&AやPMIのアドバイザー支援も増えています。

DXコンサルティングは、事業や機能の戦略を実現するための大きな変革プログラムをデザインし、なおかつそのプログラムの中にある一つ一つのプロジェクトの推進を支援するものです。事業構造管理や変革人材の育成などもこのサービス領域に含まれています。

DXエンジニアリングは、大きな変革プログラムをデザインして個々のプロジェクトも推進する、これを主にテクノロジーサイドからサポートする領域です。

プラットフォーム&エージェントは、個々のプロジェクトで必要となる変革人材を提供するサービスです。

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	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	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	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	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.

23

サービス領域毎の、収益モデルと収益性についてです。

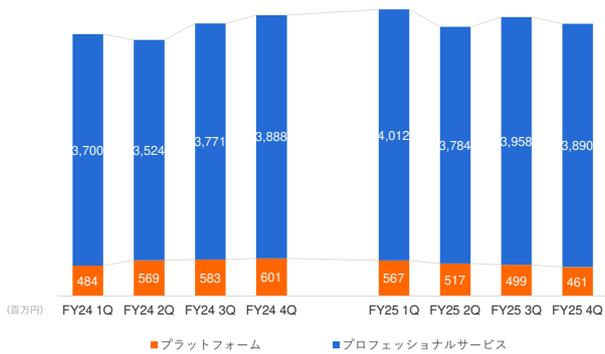
戦略コンサルティング・DXコンサルティングは、主にLTS単体が推進しています。
DXエンジニアリング・プラットフォーム&エージェントは、主にグループ各社が推進しています。

サービス領域別に設定した収益性の指標としての粗利率（ベース水準）をしっかりと上回ることで成長性も追求していく、という構えを整えながら、グループ全体としての事業成長を目指しています。

参考) 2セグメントと4サービス領域の業績推移対比

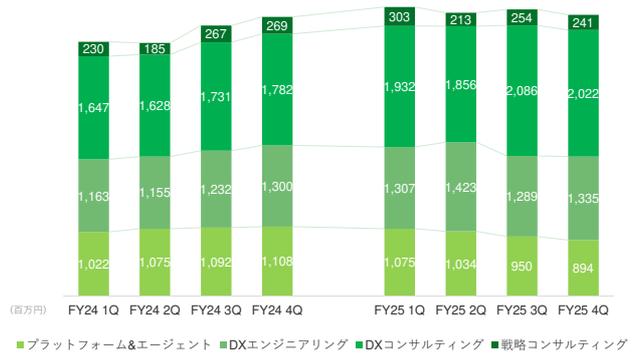
- (従来の) 2セグメントによる売上構成比 (FY24-25) -

← 14,883 百万円 → ← 15,644 百万円 →
 ← 2,237 百万円 → ← 2,044 百万円 →



- (今後の) 4サービス領域による売上構成比 (FY24-25) -

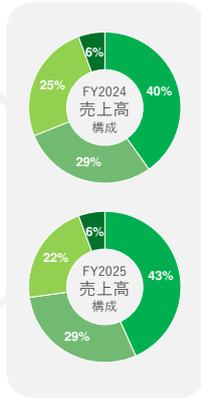
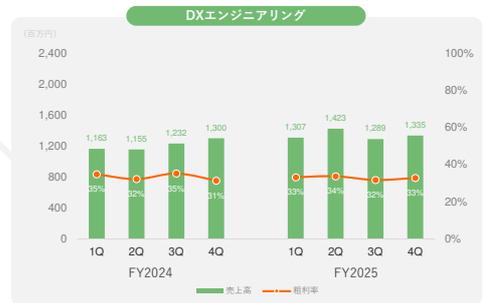
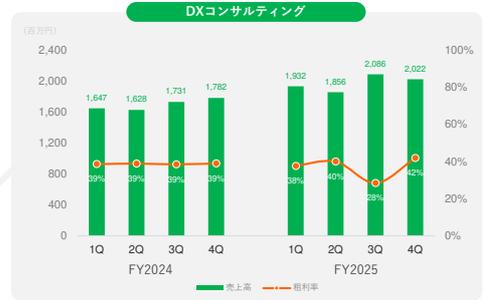
← 951 百万円 → ← 1,011 百万円 →
 ← 6,788 百万円 → ← 7,896 百万円 →
 ← 4,850 百万円 → ← 5,354 百万円 →
 ← 4,297 百万円 → ← 3,953 百万円 →



※ 集計方法及び連結調整分の違いにより、2セグメントの合計金額と4サービス領域の合計金額、連結売上高は一致しません。

参考までに、旧来の2セグメントと新セグメントの中の4つのサービス領域について、それぞれの集計範囲による業績推移について補足資料を用意しています。

参考) サービス領域毎の過去実績



※ 連結調整考慮前の数値であり、連結売上高とは一致しません

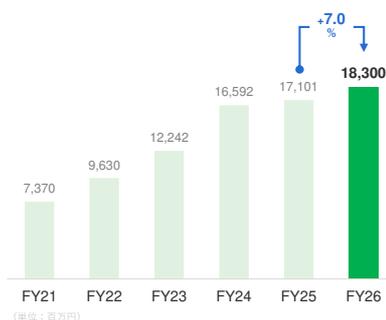
1. ハイライト
2. 事業概要
3. 2025年12月期 決算概要
4. 事業セグメントの再編
5. **2026年12月期 見通し**
6. 中長期の成長シナリオ
7. 株主還元と資本政策
8. 参考資料

ついで、2026年12月期見通しについてご説明します。

2026年12月期 - 連結業績見通し（売上高）

- 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%



Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

27

売上高は183億円（前年比7.0%増）を計画しております。

四半期毎・上半期/下半期の計画数値については、スライドをご確認ください。

1点補足します。

2Qについては、案件閑散期となるので、通常は1Qよりも売上高が下がる傾向がありますが、2026年度については進行基準による売上高計上の影響もあり、1Qと同水準かやや増える、という計画を持っています。

2026年12月期 - 連結業績見通し（営業利益）

- 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

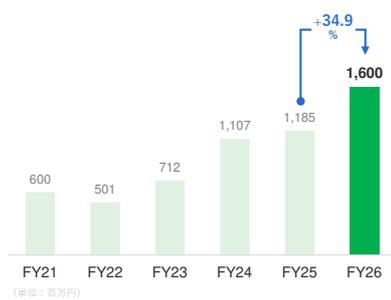


営業利益

1,600 百万円

FY21-25CAGR +18.5%

営業利益率 8.7%



Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

28

営業利益は16億円（前年比34.9%増）、営業利益率は8.7%を計画しております。

四半期毎・上半期/下半期の計画数値については、スライドをご確認ください。
例年通りの配分となっております。

2026年12月期 - 連結業績見通しの調整

LTS

- 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

(単位: 百万円)	FY2025 期初想定	FY2025 通期実績	セグメント別評価	4期連続 増収増益		FY2026 通期見通し	増減額	成長率
				(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			
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
					経常利益	1,615		想定EPS
					親会社株主に帰属する 当期純利益	1,050		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.

29

2026年度の業績見通しの調整内容について、補足説明します。

まず売上高についてです。

2025年度の期初想定は売上高は182億8千万円、実績は171億1000万円で着地しました。2026年度の売上高について、**2025年期初時点では200億円を超える見通しを持っていましたが、今回183億円**といたしました。

売上高調整の理由は2つあります。

まず旧プロフェッショナルサービス事業についてです。2025年度は、165億円の期初想定に対して、156億円での着地となりました。これは外注を活用した案件（売上は大きくなるが粗利は低い）が減ってきていることが影響しています。この受注方針を踏まえて、2026年度については169億5千万円という見通しにしています。

次いで旧プラットフォーム事業についてです。2025年度は、24億円の期初想定に対して、20億円での着地となりました。従来であれば28億円を見込んでいたところですが、構造改革が遅れている現状を踏まえまして、2026年度については20億円という見通しにしています。

この2つの影響により、連結売上高を183億円に調整いたしました。

続いて営業利益についてです。

1年前にガイダンスとしてお示しした**16億8千万円を、16億円という見通しに調整**してご案内しています。

まず旧プロフェッショナルサービス事業についてです。2025年度は、12億8千万円の期初想定に対して、12億1千1百万円での着地となりました。一過性損失がなければ、期初想定を大きく超過できた、という内外の環境にありました。この環境は今後も継続するとみておりまして、2025年期初時点では15億2千5百万円という見通しを持っていましたが、3千万円上乗せし、15億5千5百万円といたしました。

次いで旧プラットフォーム事業についてです。2025年度は、1億2千万円の期初想定に対して、2千5百万円の赤字で着地しました。プラットフォーム事業の収益貢献が加速することを想定したため、2025年期初時点では1億5百万円という見通しを持っていましたが、1億1千万円減少させ、4千5百万円といたしました。

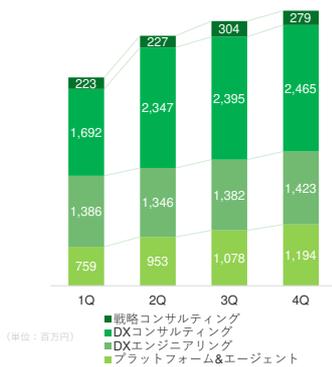
この旧プラットフォーム事業の減少に対して、旧プロフェッショナルサービス事業の増加があるた

め、連結営業利益を16億円に調整いたしました。

2026年12月期 - 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
- ・ 各サービス領域の中長期的な成長見通しについてはP.35を参照

- 参考 -
4つのサービス領域による売上構成
(FY2026)



業績見通しの前提

売上高

対前年成長率

サービス領域	戦略	売上高 (百万円)	対前年成長率 (%)
戦略コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> ● ブランド立ち上げのための「投資」フェーズ <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	1,033 (5.3%)	+2~4%
DXコンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> ● DXの深化を追い風とした「業績拡大」フェーズ <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	8,899 (45.7%)	+12~14%
DXエンジニアリング	<ul style="list-style-type: none"> ● 生成AIを活用した「生産性向上」フェーズ <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	5,537 (28.5%)	+2~4%
プラットフォーム & エージェント	<ul style="list-style-type: none"> ● 業績立て直し最優先の「構造改革」フェーズ <ul style="list-style-type: none"> ・ 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應するためリスキルを推進 	3,984 (20.5%)	+0~2%

特定顧客・ソリューションにおいて連携強化

※ 連結調整考慮前の数値であり、連結売上高とは一致しません

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

30

サービス領域毎の業績見通しについてです。

戦略コンサルティングは、ブランド立ち上げ・強化のための「投資」フェーズとなっています。

DXコンサルティングは、追い風が吹いていますので、「業績拡大」フェーズとなっています。

DXエンジニアリングは、生成AIを活用して「生産性向上」をしながらお客様からいただく引き合いに
応えていくフェーズとなっています。

プラットフォーム&エージェントは、「構造改革」を最優先するフェーズとなっています。

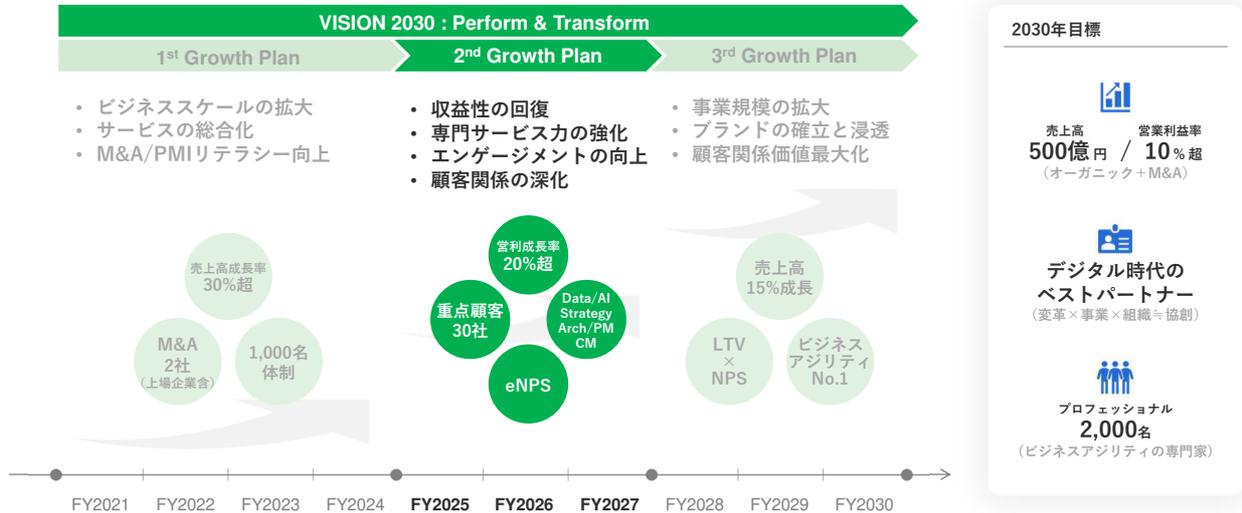
4つの領域が置かれたそれぞれのフェーズを踏まえて、売上高の成長率を設計し、収益性にしっかりと
こだわって1年間経営してまいります。

1. ハイライト
2. 事業概要
3. 2025年12月期 決算概要
4. 事業セグメントの再編
5. 2026年12月期 見通し
- 6. 中長期の成長シナリオ**
7. 株主還元と資本政策
8. 参考資料

ついで、中長期の成長シナリオについてご説明します。

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



Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

32

2030年に向けて、今ちょうど中間地点にあります。

1st Growth Planでは、売上高成長率は30%を超え、1千名体制までできました。その過程でサービスの総合化も進めました。

しかしながら、その一方で収益性が低下するという宿題を残しました。

この2nd Growth Planでは、きちんと収益性を回復し、専門サービス力を強化し、社員報酬も引上げ、エンゲージメントも高めていく、という取り組みを推進しています。

ここで必要な基盤を整えた後に、2028年以降に再び成長性を高めていこうと考えています。

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



当社では、許容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”として数年毎に「Growth Plan」を公表してまいります。

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

33

2nd Growth Planの業績目標推移についてご説明いたします。

2025年から2027年につきましては、営業利益率の回復を優先し、営業利益額を年平均20%伸ばしていくという前提で経営しています。

2025年度の実績を踏まえまして、2026年度の目標数値および2027年度の売上高目標数値を調整しています。

旧プロフェッショナルサービス事業については、2025年に発生した一過性の損失の影響は脱していますので、安定的に伸ばしていけると考えています。

旧プラットフォーム事業については、現在構造改革中です。原価率が高いモデルであるため、売上インパクトは大きいものの利益インパクトは小さい、という特徴がありますので、この特性を踏まえて売上高の目標を以前ガイダンスでお示した金額よりも押さえています。しかしながら、営業利益額は維持しています。

2028年から2030年につきましても、営業利益の年平均成長率20%は継続してまいります。

その内訳（サービス領域や年度）については、**現在再策定中**となっています。

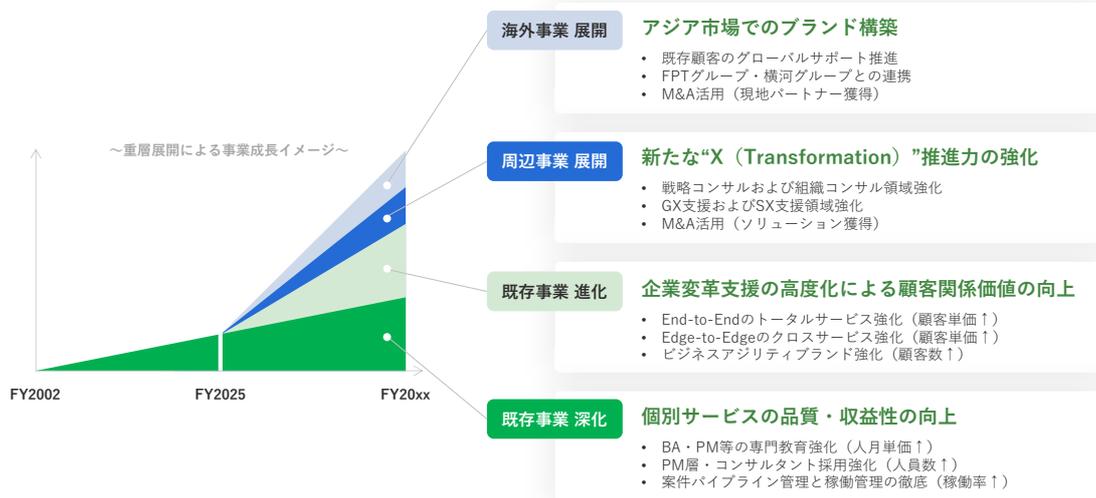
上半期決算発表時に、改めて開示させていただきます。

なお、これらはすべてオーガニックの成長シナリオでございまして、**M&Aによる非連続的な成長も引き続き模索**してまいります。

2nd Growth Plan - 積層型事業成長戦略

LTS

- 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 ©2026 LTS, Inc. All rights reserved.

34

成長戦略の考え方は、従来通りです。

既存事業を深めて前に進めていきます。
そして周辺事業も育てていきながら、海外事業も展開していきます。
これらをバランスよく、収益性にこだわって、経営してまいります

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



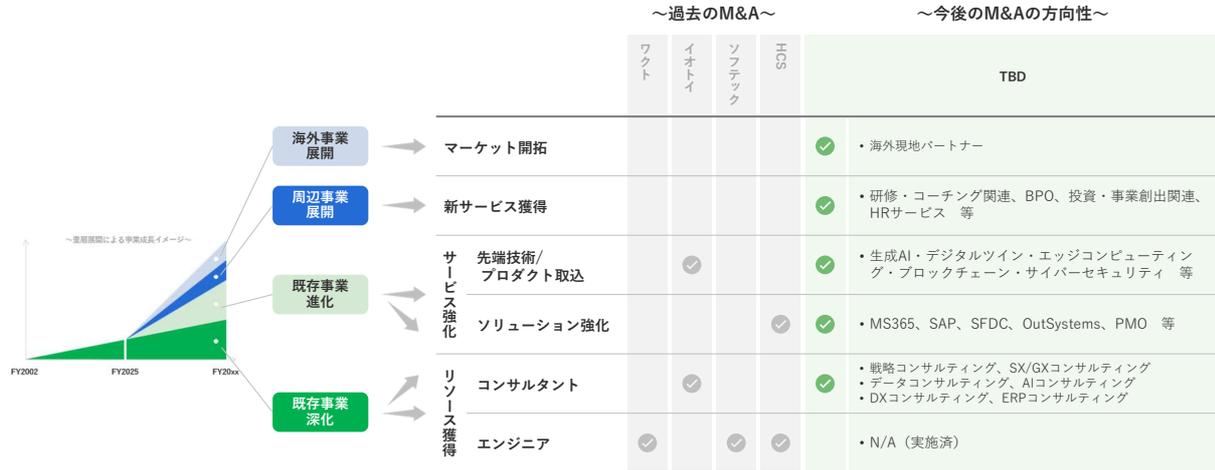
※ 2026年2月時点で想定される、FY2025~FY2030の年平均成長率イメージ（年度単位で更新予定）

既存事業の深化・進化についてですが、4つのサービス領域毎に成長のシナリオを推進してまいります。

2025年から2027年については、DXコンサルティングがグループ全体の成長を牽引していきますが、**2028年以降は4領域すべてがそれまでよりも成長性を加速**させていくということを念頭に、現在プランを再策定中です。

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



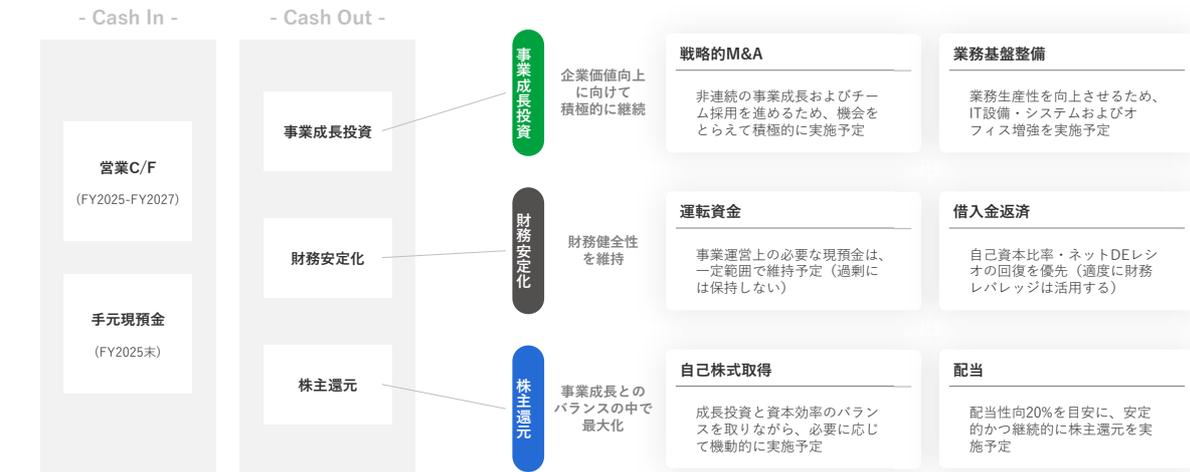
オーガニックでの成長を基本としながらも、M&Aも引き続き積極的に検討・活用してまいります。

1. ハイライト
2. 事業概要
3. 2025年12月期 決算概要
4. 事業セグメントの再編
5. 2026年12月期 見通し
6. 中長期の成長シナリオ
- 7. 株主還元と資本政策**
8. 参考資料

ついで、株主還元と資本政策についてご説明します。

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・配分は今後の見込み

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

38

キャピタルアロケーションの考え方は、**積極的な事業成長投資と株主還元の最大化を両立**させていきます。

剰余金の配当

- 2026年12月期末にも、配当性向20%を目安に配当を予定
 - 5円の増配を予定

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

40.0円

(普通配当)
(期末配当)

配当性向

16.8%

(2026年12月期
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 ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

39

剰余金の配当についてですが、2026年12月期末にも、配当性向20%を目安に実施を予定していません。

2025年度に対して5.0円の増配とし、1株あたり配当金は40.0円、普通配当・期末配当を予定しています。

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-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

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

以上で、株式会社エル・ティー・エス 2025年12月期の決算発表を終わります。

どうか引き続き、ご支援・応援のほど、よろしくお願いいたします。