

2026年3月19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4四半期 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月期通期決算公表後、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ございますが、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月期実績について

【質問①】

プラットフォーム事業の不振の原因と、今後のグループ全体の成長に与える影響について教えてください。

【回答①】

プラットフォーム事業の成長鈍化は、以下3つの内部要因によります。

まず、プラットフォーム事業を主に担うLTSリンク社の体制変更の過程で、営業活動の生産性が低下してしまい、その結果、案件と人材のマッチング成約率が低下し、収益を押し下げました。

また、基盤サービスである「アサインナビ」や、主力サービスである「プロフェッショナル・ハブ」に次ぐ収益の柱として成長を期待した「SaaS (AXLGEAR) 導入」サービスが振るわず、一部の投資が不採算化してしまいました。

併せて、研修や新規事業創造等のアサインナビ周辺サービスの収益化も遅延しています。

たしかに、成長にブレーキはかかったものの、プラットフォーム事業自体の価値は大きく変わっていないと認識しています。

事業会社は変革 PJT の内製化を進めており、PJT 体制を構築するうえで外部人材を活用してリソースを補完するニーズは増えていますし、コンサルタント/エンジニアの流動性も高まっていますので、引き続き成長余地は大きいと考えています。

その一方で、プロフェッショナルサービス事業はサービス領域を拡げながら好調を維持しております。こうした両事業の現状を踏まえ、プラットフォーム事業については、LTS グループで提供する 4 つのサービス領域の中の一つ、という位置づけに変更します。

足元のコンサルタント/エンジニア派遣需要を取り込むことで収益の回復・拡大を目指しながら、DX コンサルティング領域や DX エンジニアリング領域で必要となる PJT 推進人材の DB として、グループ各社の採用を補完する機能も引き続き担っていきます。

2. 事業セグメントの再編について

【質問①】

従来の 2 セグメントを統合したうえで 4 つの領域に再分解する、ということだが、これら 4 つの領域はどのような関係にあるのか。またポートフォリオとしてはどのように整理しているのか、教えてほしい。

【回答①】

各サービスの現状を踏まえてセグメントは再編しておりますが、当社が創業以来一貫して大切にしていることは、“X”（トランスフォーメーション）のパートナーとして、顧客企業の変革を支援し成長を支えることです。

「戦略コンサルティング」領域は、不確実性下での意思決定を支援するものです。経営アジェンダをセットし、構造設計から実行支援に至る他のサービスにつなげていく機能も担っています。

「DX コンサルティング」および「DX エンジニアリング」領域は、変革が日常化する企業の構造設計と進化するデジタル基盤の構築支援をするものです。ビジネスとテクノロジーの双方を起点に DX を推進し、アカウントを深堀しながら他の戦略テーマを探してアップセルを展開する機能も担っています。

「プラットフォーム&エージェント」領域は、企業変革の現場に変革推進人材を供給するものです。当社で推進する変革 PJT についてはもちろん、クライアントや他のベンダーが推進する変革 PJT に対しても、コンサルタントやエンジニアを供給し、変革推進体制を構築する機能を担っています。

3. 2026 年 12 月期見通しについて

【質問①】

2026年1Qの営業利益計画がYoYで減少している理由について、教えてほしい。

【回答①】

プラットフォーム事業が2025年2Qから減速するなどの諸要素もありますが、主に、請負型案件に関する収益認識方法が影響しています。

当社では、契約に基づくサービス提供（履行義務の充足）が一定期間にわたる案件について、以下の二種類の方法で収益を認識しています。

1) 進捗度を合理的に見積もることができる場合

発生した費用等をもとに進捗度を算定し、その進捗度合いに応じて収益を計上（インプット法）

- プロジェクト進行中は、プロジェクトの進捗度に応じて売上を計上
- 結果として、粗利もプロジェクトの進捗度に応じて計上

2) 進捗度を合理的に見積もることができないが、発生した費用の回収は見込める場合

発生した費用の範囲内で収益を計上（原価回収基準）

- プロジェクト進行中は、プロジェクトで発生した原価分のみを売上計上し、検収時に残額を一括で売上計上
- 結果として、粗利は検収時に一括計上

予算サイクルが4月→3月である官公庁案件を中心に、進捗度を合理的に見積もることができる案件が増えてきました。

（2025年1Qの業績）

2025/3検収の契約について、2)の「原価回収基準を適用していた案件」が多くあったため、結果的に2025年3月に粗利を一括計上する案件が多くなり、営業利益を押し上げていました。

（2026年1Qの業績）

2026/3検収の契約について、1)の「進捗度の合理的な見積りが可能な案件」が増加したことにより、各四半期に利益が分散し（実績としては2025年3Qに集中した）、1Qで見ると前年比で営業利益を押し下げる要因となっています。

このように、2025年1Qの押し上げ要素と、2026年1Qの押し下げ要素が相まって、2025⇔2026年のギャップが拡大しています。なお、2026年1Qの売上高が昨年対比でマイナス成長となっているのは、アイシス社の連結除外の影響に加え、上記の点も影響しています。

2026年2Q以降は、2027/3検収の契約についても、進捗度の合理的な見積りは可能な案件が多く、利益は進捗度に応じて各四半期に分散計上される見込みです。案件閑散期と新卒の一括受入れが重なるため2Qが業績の底になりやすい、という構造は残るものの、大型の官公庁案件に関しても、売上・費

用・利益共に、契約期間内で進捗度に応じて計上される形となり、従来よりも各四半期の業績のバラつきは小さくなる傾向にあります。

【質問②】

2026年度の業績見通しについて、その根拠や確度について、教えてほしい。たとえば、今期の数字で取引先との契約で確定しているものは何割位あるのかなど。

【回答②】

短期の事業環境自体は悪くはなく、安定成長が可能な需要をとらえられていると認識しています。

業界慣行として、長期に渡る案件であっても契約としては3か月単位に分割して締結することが多いので、いわゆる「受注残」としてカウントできる金額自体は多くはありません。しかしながら、ストック型案件（年間契約/半年契約）が2割程度あること、長期継続が見込まれる既存顧客との長期案件が4～5割程度あることから、新規獲得とは異なる受注確度を設定して想定を組んでいます。

したがって、見通し/予算は、過度に挑戦的でも過度に保守的でもなく、両者のバランスの中で設定しております。

なお、2Q以降、売上高/営業利益共に上昇トレンドをとっている要因は、以下の通りとなります。

- ・（進捗度を合理的に見積もることができる請負型案件増加の影響で）従来は1Qに集中的に計上されていた利益が各四半期に分散している
- ・旧プラットフォーム事業が1Qから徐々に回復していく想定である
- ・戦略コンサルティングのPJT稼働の増加が見込まれる
- ・DXコンサルティングの大型PJTの稼働開始が予定されている

4. 中長期の成長シナリオについて

【質問①】

生成AIの目覚ましい発展を受け、コンサルティング・SaaS業界の業績不安が懸念されている。当該環境の中、LTSはどのように生き残り成長していくのか、教えてほしい。

【回答①】

生成AI時代がもたらす変化の本質は、AI導入やAI代替ではなく、企業の事業構造そのものを再設計させる圧力が強まること、にあるととらえています。

たしかに、生成AIの急激な進化は、中間知的労働のコモディティ化を促し、その結果、業界や市場の構造変化が起きています。そうした変化が、「ホワイトカラー・クライシス」や「SaaSの死」や「コンサル不要論」などのAI脅威論となっているものと思われます。

中間的労働のコモディティ化の影響について、まずユーザ企業/事業会社の中では、以下のような変化が起きていることが確認されています。

- ・個人レベル（業務力）：情報処理の自動化、分析・思考力の向上、実装能力の拡張
- ・チームレベル（組織力）：業務プロセス自動化、業務改善の大幅増加、役割責任の再編
- ・マネジメントレベル（経営力）：意思決定分散、成長投資枠増加、事業モデル変更

この結果、組織のあらゆる階層で変化や変革が激増しています。

そのため総論としては、クライアント企業がデジタル時代/生成 AI 時代を生き抜いていくために進める「構造変革 (X) の推進パートナーに対する需要」はむしろ高まっている、と認識しています。

各論としては、当社の持つサービス領域毎に、それぞれ異なる脅威となる側面と機会となる側面がございます。

- ・戦略コンサルティング
 - 脅威：情報収集/整理/分析に対するニーズ減少
 - 機会：戦略転換や不確実性下の意思決定支援ニーズ増加
- ・DX コンサルティング/DX エンジニアリング
 - 脅威：PJT タスクの多くは自動化、コーディングは自動化、業務設計はテンプレート化
 - 機会：事業/業務/組織への AI 適用ニーズは増加、激増する変化/変革に対応するチェンジ・マネジメントへのニーズは増加、AI が動く前提となる構造設計の価値は急上昇
- ・プラットフォーム&エージェント
 - 脅威：マッチングは自動化、低スキル人材は淘汰
 - 機会：ハイブリッド組織（内製×AI×外部専門家）の組成ニーズは増加

このように、AI を触媒とするトランスフォーメーションが必要 (AX) になるので、生成 AI は当社のサービスに対する競合というよりは、当社のサービスをレバレッジさせる存在であると位置づけています。

【質問②】

オーガニックの成長が鈍化してきているので、成長戦略上、M&A は不可欠な手段かと思われる。2030 年に向けた M&A 戦略について、教えてほしい。

【回答②】

2030 年の売上高 500 億、営業利益率 10% 超という目標に向けて、一定規模の M&A は不可欠な戦略オプションであると考えています。

FY2024-FY2025 については M&A の実績がありませんが、以下の状況を踏まえて、次の M&A のための準備期間と位置付けております。

- ・財務状況の回復（有利子負債圧縮による資金調達余力の向上）
- ・HCS の PMI（構造改革とグループ経営移行）
- ・LTS 単体および既存事業子会社の収益性回復

FY2026 は、アクアハイアリングに近い位置づけで小型 M&A（売上高数億円クラス）を実施する可能性は十分にあり、大型 M&A（売上高 50 億円～クラス）についても、機会を逃さず動けるよう、引き続き前向きに検討してまいります。

4. その他

【質問①】

これまでは、プライム市場維持に向けた状況を説明していたが、当決算からは参考資料扱いになっている。スタンダード市場への移行を前提にした経営に切り替えているのか、教えてほしい。

【回答①】

現時点で市場変更の決定はしておりません。

2025 年 4Q の流通株式時価総額がプライム市場の上場維持基準に届かず、現時点では「改善期間」該当銘柄指定となっております。さらにその後アンソロピックショックやイラク情勢なども重なり、プライム上場維持に必要な株価水準（4,145 円）と現状の株価水準との乖離は拡大してしまっております。

大前提として、FY2026 の想定 EPS（238.5 円）を上回る業績を出すこと、PER の上昇に向けた IR 活動を強化すること、は継続してまいります。しかしながら、必要株価との乖離が大きい状況にあるため、株主・投資家の皆様が当社に対する投資を安心して継続いただける環境を整えることもまた、重要な取組であると考えております。

2026 年半ばには上場維持に関する方針を決定し、開示させていただく予定となっております。なお、上場廃止という選択肢は持っていないため、プライム市場への上場維持がかなわない場合は、スタンダード市場への移行が第一オプションとなります。

以上