

2026 年 9 月 9 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

2026 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。

2026 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 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. 2026 年 12 月 期 第 2 四 半 期 実 績 に つ い て

【質問①】

DX エンジニアリング領域について、「成長モメンタムが鈍化」とあるが、具体的な背景と下期に向けた回復への見通しについて教えてほしい。

【回答①】

説明資料 p.14 の記載とも重なりますが、DX エンジニアリング領域の成長モメンタムが変化している背景には、**構造的な要因と一時的な要因の二つ**があります。

まず構造的な要因として、**エンジニアの稼働率が一時的に低下している**ことが挙げられます。

生成 AI によって IT エンジニアに求められるスキルが変化することを見据え、当社グループでは昨年後半から、エンジニアのリスキリングを進めています。具体的には、既存プロジェクトへのアサインを一部抑えて新しいスキルを学ぶ時間を確保するとともに、新たなスキルを実際の案件で身につけるためのチャレンジ機会も設けています。これは短期的には稼働率を押し下げますが、**生成 AI 時代に対応できるエンジニアを育成するための先行投資**と位置づけています。

次に、一時的な要因として、**一部プロジェクトにおける追加対応による機会損失**があります。

子会社で進めている開発プロジェクトにおいて、要件の確定に時間を要しているため、プロジェクトを前に進めるための追加人員を投入しています。その結果、他のプロジェクトにアサインできる人員が一時的に減少し、売上高に対する下押し圧力となっています。

今後については、構造的な要因である稼働率の低下については、**FY2026 中は一定程度継続する**と見えています。これは、生成 AI 時代に必要となる人材への転換を進めるための期間と考えています。

一方、一時的な要因については、**3Q までにプロジェクト対応が収束する見通し**であり、その後は他案件への人員再配置が可能となることで、徐々に回復していくと考えています。

したがって、足元のモメンタム鈍化には一過性の要因が含まれる一方、同時に将来に向けた人材・サービスの転換を進めている段階でもあります。**短期的な稼働率だけを追うのではなく、生成 AI 時代に必要なエンジニアリング力を構築することで、中長期的な成長につなげていきたい**と考えています。

【質問②】

第 2 四半期の営業利益が、当初計画より大幅に下回った理由を教えてください。受注損失引当金が第 2 四半期単独で 33 百万計上されているが、前期のような一過性損失が発生するリスクはないのか？

【回答②】

第 2 四半期の営業利益については、複数のサービス領域でそれぞれマイナス要因が発生し、好調を維持している DX コンサルティング領域だけでは吸収しきれなかったことが、計画を下回った主な要因です。

DX コンサルティングでは、全体としては好調を維持していますが、4 月開始を予定していた大型案件の開始時期がずれたことで、一時的に稼働率が想定を下回りました。この案件はすでに受注しており、第 3 四半期からの売上貢献を見込んでいます。

戦略コンサルティングでは、中長期的に「人の時間を提供するビジネス」から「知的財産（IP）や成果に対して価値を提供するビジネス」への転換を進めています。そのためのサービス開発に先行して人員を投入したことで、短期的に販管費が増加しました。第 3 四半期以降は開発投資を一部抑制し、収益性とのバランスを図ります。

DX エンジニアリングでは、【回答①】のとおり、稼働量の低下と一部プロジェクトでの収益性悪化が利益を押し下げました。ただし、このプロジェクトへの対応はすでに収束しており、**前期のような規模・期間にわたる損失が発生することは現時点では想定していません**。

プラットフォーム&エージェントでは、コンサルタント派遣サービスは、契約数・稼働人数・契約単価のいずれも改善しており、前年度から続いていた業績不振からは回復基調にあります。一方、エンジニア派遣サービスでは、従来とは異なる案件ニーズが増えたことで、案件と人材のマッチングが難しくなり、成約件数が減少しました。

このように、第2四半期の利益未達は、複数の要因が重なった結果です。一方で、前期のように大規模な一過性損失による影響が長期にわたり継続している状況ではなく、各要因に対する対応も進んでいます。下期は、案件の再開や人員の再配置、コスト管理を進めることで、収益力の回復を図ってまいります。

2. 2026 年 12 月期下期展望について

【質問①】

売上高成長率が低下してきている要因は、市場環境の変化やサービス・人材構成の転換など、どこにあるのか教えてほしい。

【回答①】

売上高成長率が低下している主な要因は、**サービスを提供する人員構成と、成長のさせ方が変化していること**にあると考えています。

まず、社員構成の変化です。以前はコンサルタントを中心とした会社であったため、高い単価・利益率を持つコンサルタントの人数を増やすことが、そのまま売上と利益の成長につながっていました。一方、近年はエンジニアリング会社の M&A を進めたことで、現在はエンジニアが社員の過半数を占めています。コンサルタントとエンジニアでは、サービス単価や利益率が異なるため、**社員数が増えても、以前と同じペースでは売上高・利益が伸びにくい構造**になっています。

次に、外部人材を活用した売上高の減少です。当社は、顧客との長期的な関係を基盤として、継続的に寄せられる変革ニーズに対してサービスを提供しています。社員だけでは供給しきれない場合には、外部の協力会社から人材を調達してサービスを提供してきました。これは売上高を拡大するうえで有効な手段である一方、外部人材への支払いが発生するため、社員によるサービス提供と比べて利益率が低くなります。

これまで当社は、この外部人材を活用した売上高も大きく伸ばしてきました。しかし現在は、売上高の規模だけを追うのではなく、社員の採用・育成を進め、自社の人材によって利益を生み出す成長へ転換することを重視しています。そのため、短期的には売上高成長率を押し下げる要因となっています。

また、社員による供給力を高めるうえでは、特にプロジェクトを率いることのできるシニア人材の採用が重要ですが、人材獲得競争が厳しい環境もあり、過去の一時期において採用が想定どおり進まなかったことも影響しています。

一方で、生成 AI の進化により、今後は「社員数を増やすこと」だけが成長の源泉ではなくなると考えています。AI によって一人ひとりの生産性を高めるとともに、成果に応じて対価をいただくサービス

や、当社独自の知的財産（IP）を提供するサブスクリプション型のサービス、顧客との共同事業など、**人員数に比例しない新しい収益モデル**の開発も進めています。

今後は、社員数を増やす成長、AIによって生産性を高める成長、人員数に依存しない成長を組み合わせ、「**人数を増やして売上を伸ばす会社**」から、「**一人ひとりの生産性とサービスの価値を高めることで成長する会社**」へ転換していきたいと考えています。

【質問②】

業績を拡大していくうえでは、特にコンサルタント職の中途採用が重要だと思うが、採用活動の進捗はどのような状況か？

【回答②】

コンサルタント職の採用は、順調に進んでいます。期初計画 63 名に対し、7 月末時点で 42 名を採用し、進捗率は 67%となっています。

特に、大手外資系ファームで経験を積んだコンサルタントからの転職が増えており、その背景には、当社ならではの仕事の進め方やキャリア機会があると考えています。

第一に、構想だけで終わらない「実行支援」です。

当社は創業以来、企業変革の実現まで支援することを重視してきました。戦略や構想を描くだけでなく、それを現場で形にし、成果につなげるところまで携わりたいというコンサルタントの志向に応えられる環境があります。

第二に、プロジェクト全体を見渡せる「手触り感」です。

当社では、数名から数十名程度の中規模プロジェクトが多く、担当するコンサルタントがプロジェクト全体を理解し、自らの仕事が顧客の変化や成果にどうつながったのかを実感しやすいことが特徴です。

第三に、コンサルタントにとどまらない「事業運営の機会」です。

当社では、シニアマネージャーの段階から事業ユニットの運営に参画する機会があります。顧客企業の変革を支援するだけでなく、自らも経営の当事者として事業を動かす経験を積みたいという、経験豊富なコンサルタントのキャリア志向にも応えています。

そして第四に、**プロフェッショナルとしての能力と、協働する姿勢の双方を大切に**するカルチャーです。

当社では、個人の専門性だけでなく、互いに尊重し、協力しながら成果を生み出す姿勢を重視しています。こうした組織文化に魅力を感じて入社する人も増えています。

今後も、単に人数を増やすのではなく、企業変革を構想から実行まで担える人材を継続的に採用・育成することで、当社グループの成長を支える人材基盤を強化していきます。

3. 市場区分の変更について

【質問①】

市場区分の変更を踏まえて、今後の株価対策、出来高対策、プライム復帰への道筋を教えてください。

【回答①】

プライム市場の維持基準を満たせなかったことについては、経営として真摯に受け止めています。これまでご支援いただいた株主の皆さまには、ご心配をおかけしたことをお詫び申し上げます。

一方で、現在の株価については、これまでの EPS 成長に対して PER が低い水準にあり、当社グループの企業価値が市場から十分に評価されていないと認識しています。その背景には、ビジネスモデルに対する評価に加え、業績の変動性や業績予想に対する信頼性、資本効率・株主還元への期待、時価総額や株式の流動性、IR 活動など、複数の要因があると考えています。

こうした課題に対して、短期的な株価対策だけでなく、**業績の安定的な成長、収益力の向上、資本政策の充実、株主・投資家の皆さまとの対話強化**を一体で進めていきます。出来高についても、企業価値の向上と IR の質・量の充実を通じて、当社グループへの理解と関心を高め、株式市場で適正に評価される状態をつくっていききたいと考えています。

また、2030 年に向けた「3rd Growth Plan」の再策定において、こうした取り組みを具体的な成長戦略と資本政策に落とし込み、**プライム市場への復帰を見据えた道筋とエクイティストーリー**を明確にしていきます。

プライム市場への復帰そのものを目的とするのではなく、**プライム市場の基準を余裕をもって継続的に満たせるだけの企業価値と収益力、そして市場からの信頼を備えた会社になること**を目指します。短期的な対応に終始せず、中長期的な企業価値の向上に着実に取り組んでまいります。

4. 中長期の成長シナリオについて

【質問①】

生成 AI 時代のコンサルティング会社の未来を、どのように描いているのか？

【回答①】

生成 AI 時代におけるコンサルティング会社の未来を一言で表すなら、「人月型の知的サービス」から「**企業変革の外部 OS**」への**転換**だと考えています。

これまでのコンサルティングでは、専門的な知識や経験を持つコンサルタントの時間を提供し、その量に応じて対価をいただくモデルが中心でした。しかし生成 AI の進化によって、情報収集、分析、資料作成、定型的な設計やプログラミングなど、これまで人が時間をかけて担ってきた仕事は、急速に AI へ置き換わっていきます。これから顧客が求めるのは「何人月を投入したか」ではなく、「その結果、企業にどれだけの**変化と価値**を生み出したか」になると考えています。

一方で、企業変革そのものの需要が縮小するとは考えていません。むしろ、変革の頻度、スピード、対象範囲はこれまで以上に拡大します。AI によって変革のコストとスピードが変わることで、企業はより継続的に自らの事業や業務を見直す必要があるからです。

その結果、企業変革は「一度行うプロジェクト」から、**企業という仕組みそのものを継続的に更新していく活動**へと変わっていきます。事業モデル、業務プロセス、組織、人材、AI エージェント、データ、IT 基盤を個別に変えるのではなく、それらを一体として設計し直す。いわば、企業そのものをアップデートしていく仕事です。

この変化に伴い、コンサルティング会社の競争力も変わります。AI が得意な仕事は AI に任せ、人間は AI を使いこなしながら、経営課題を定義し、何を変えるべきかを決め、利害を調整し、組織を動かす。そして、変革の成果が出るところまで責任を持つ。「**答えを提示する会社**」から「**変化を実現する会社**」へ。これが、生成 AI 時代のコンサルティング会社に求められる進化だと考えています。

私たちは、単に AI を活用するコンサルティング会社ではなく、**AI を組み込んだ企業変革を構想し、設計し、実行し、成果につなげるパートナー**へ進化していきたいと考えています。

以上