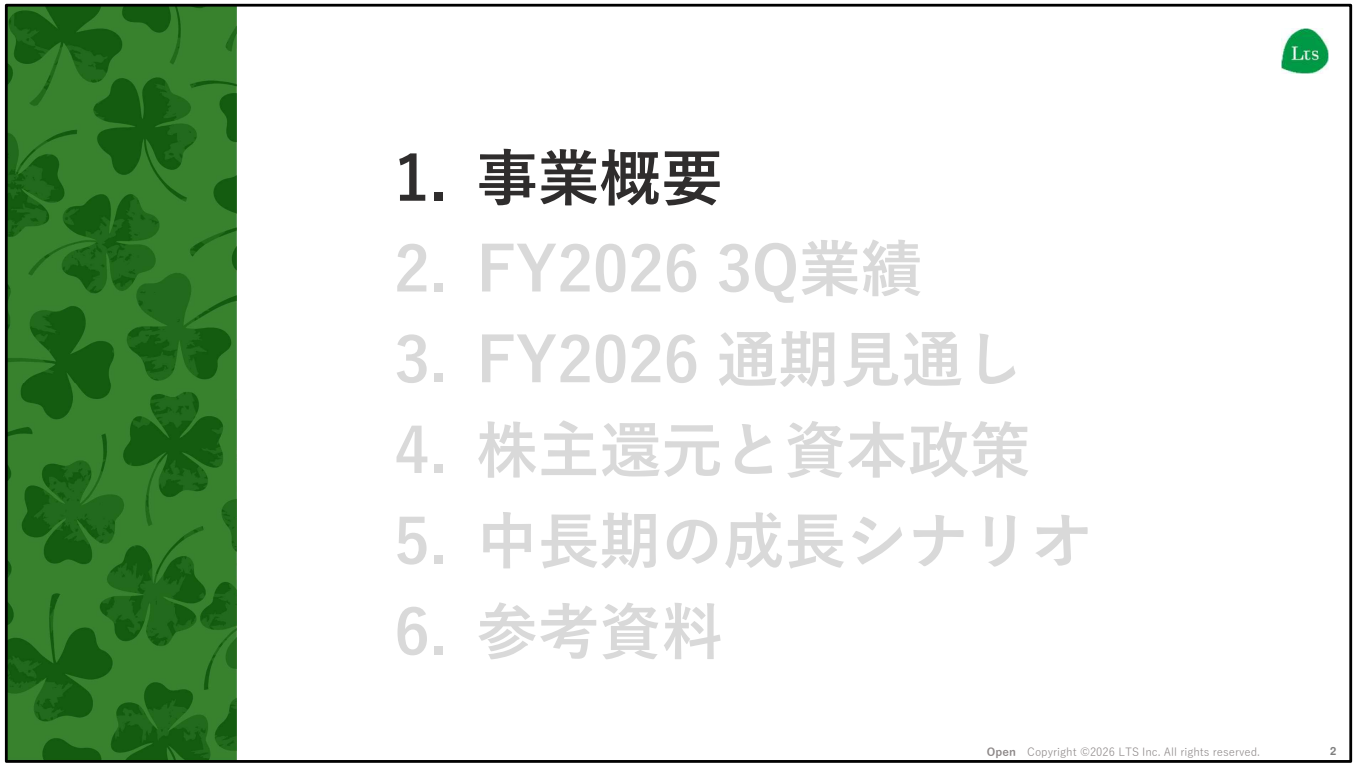


LTS代表の樺島弘明でございます。
ここでは、2026年12月期 第3四半期の決算説明を行います。

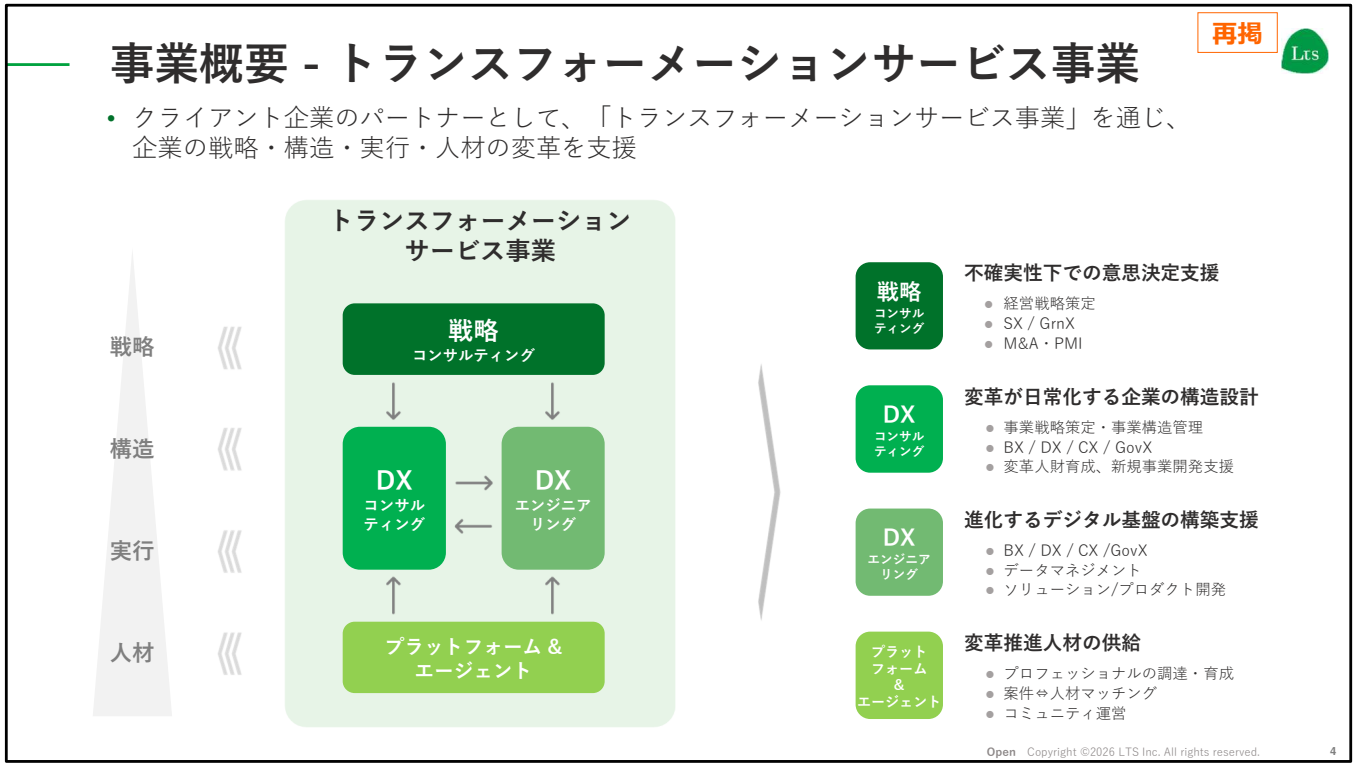


まず、事業概要についてご説明します。



LTSは、お客様にとってのベストパートナーという存在を目指しています。

単なるデジタル化の支援に止まらず、変化が早くて複雑に起きている時代の、企業経営・事業成長・組織強化をトータルでご支援しております。



当社の事業には、4つのサービス領域がございます。

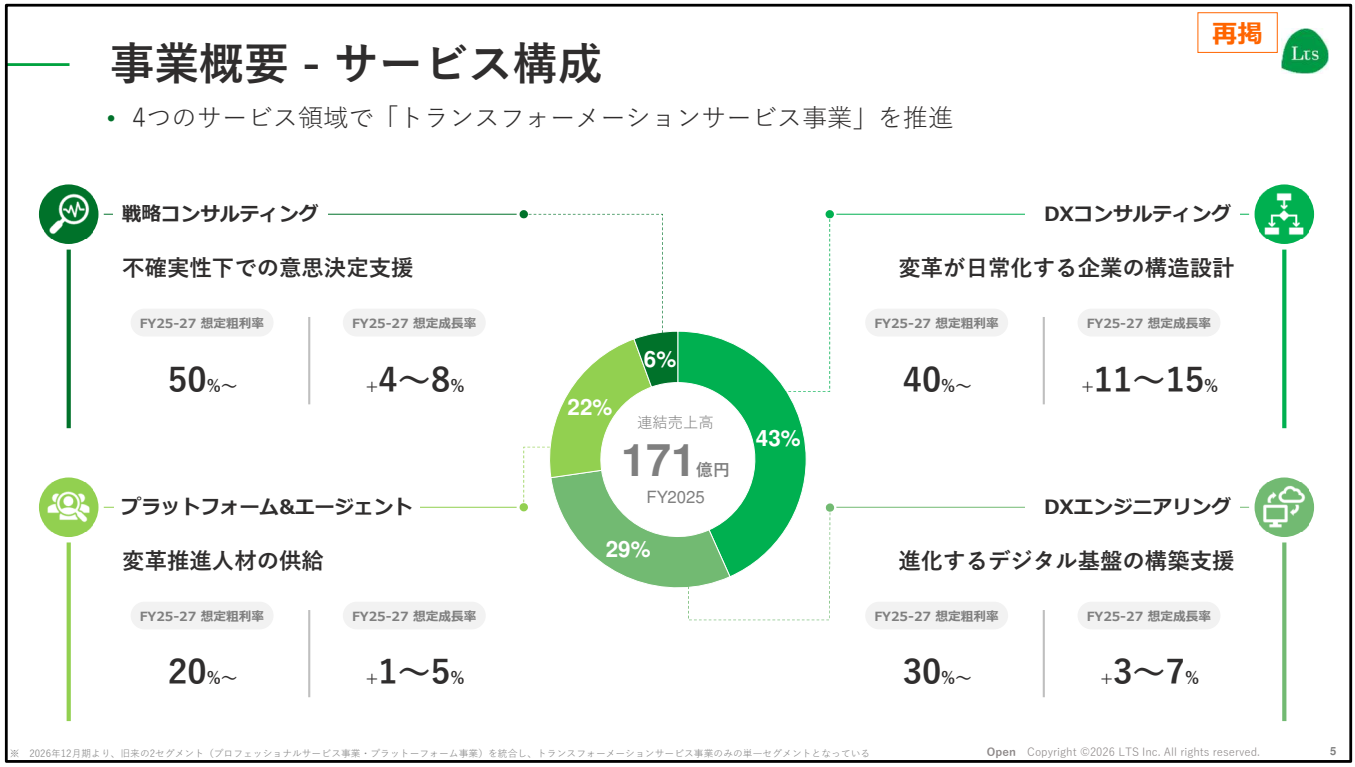
1つ目は、**企業戦略を構築する**「戦略コンサルティング」

2つ目は、**戦略を実現するための事業構造を設計する**「DXコンサルティング」

3つ目は、事業構造設計から切り出された個別のプロジェクトで、テクノロジーによる支援をする「DXエンジニアリング」

4つ目は、各工程で必要になる人材を提供する「プラットフォーム＆エージェント」

これらを「トランスフォーメーションサービス事業」というかたちでご提供しております。



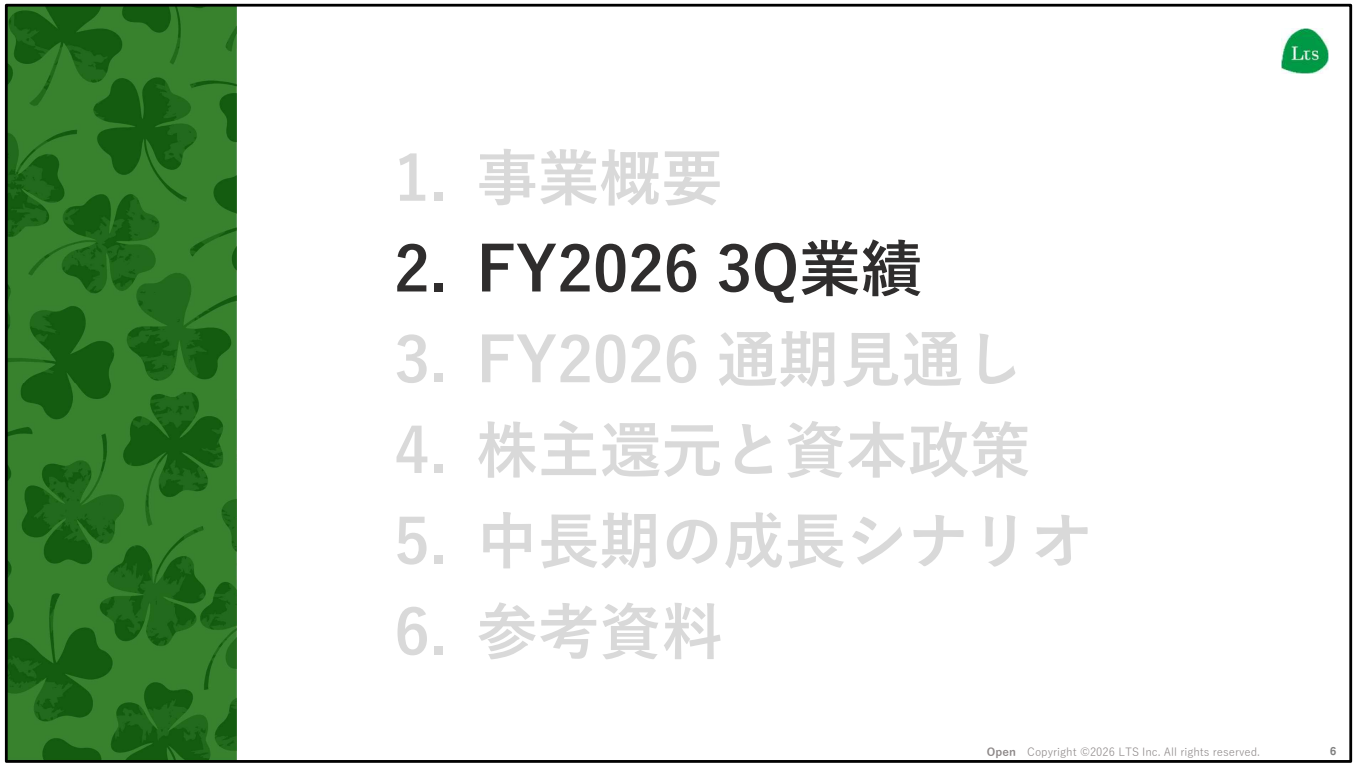
4つのサービス領域について、売上高に占める割合や稼働率についてご説明します。

戦略コンサルティングは、粗利率が50～60%です。
売上高に占める割合は少ないものの、**極めて収益性の高いサービス**となっております。

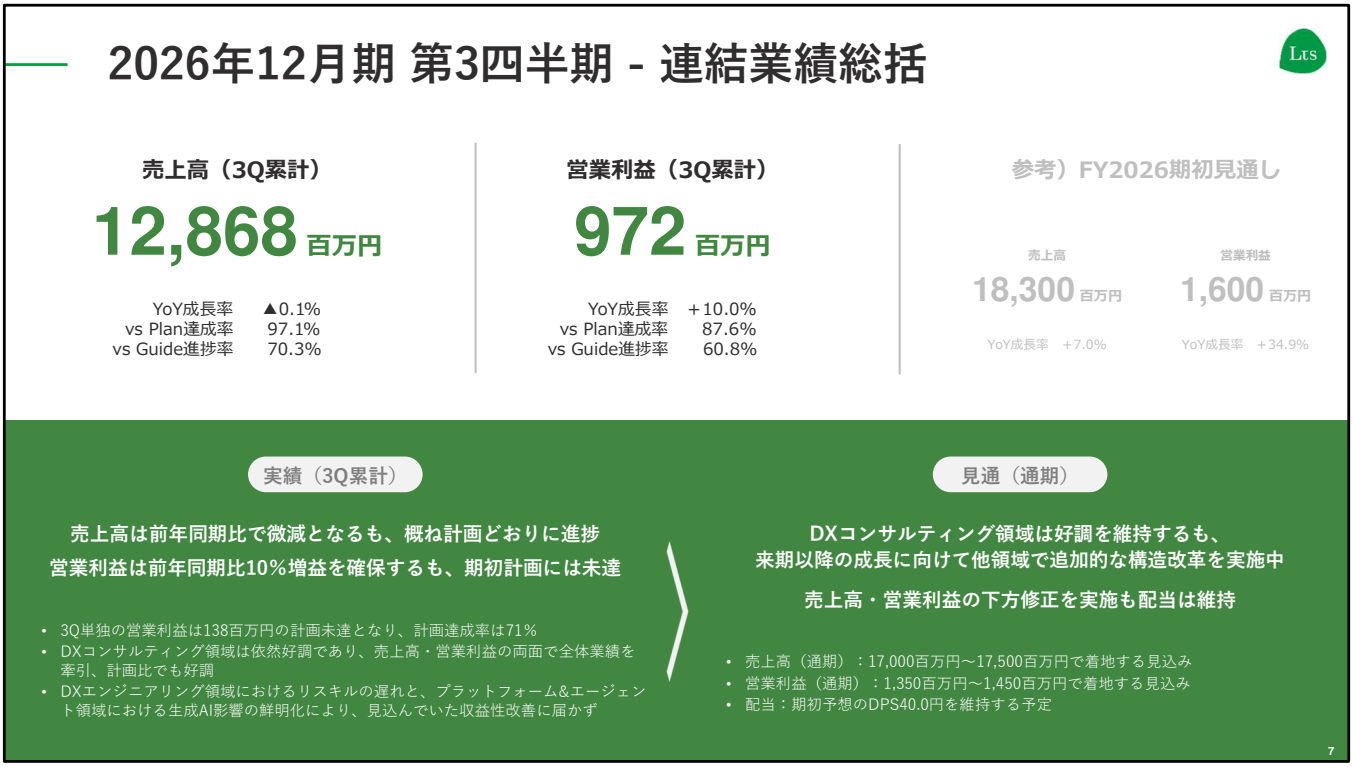
DXコンサルティングは、**LTS全体の成長と収益性を牽引する領域**となっており、粗利率は40～50%程度となっております。

DXエンジニアリングは、想定粗利率はやや下がり、30%台となります。

プラットフォーム＆エージェントは、粗利率は20%程度です。
こちらは原価構造上、**売上高が大きくなりやすいサービス**でもあり、売上高の全体に占める割合は20%となっております。



続きまして、第3四半期の業績についてご説明いたします。



第3四半期累計で、売上高は128億6,800万円、営業利益は9億7,200万円の着地となりました。

売上高は前年同期比で微減となるものの、**おおむね計画通りに進捗**しております。営業利益は**前年同期比で10%増益**となりましたが、期初計画に対しては未達という結果になりました。

未達になった要因についてご説明いたします。

DXコンサルティングは極めて好調を維持しており、売上高・営業利益ともに計画を大きく上回り、業績全体を牽引しております。
一方で、DXエンジニアリングとプラットフォーム＆エージェントは、
- 人材のリスキル遅れ
- 生成AIの影響による需要の減退
により、計画した収益には届きませんでした。

通期の見通しについては、**DXコンサルティングは引き続き好調を維持**しています。一方で、今回未達になったDXエンジニアリングとプラットフォーム＆エージェントは、現在構造改革を実施中であり、その効果が**収益に反映されるまでは一定の時間がかかるであろうと見込んで**おります。

以上のことをふまえまして、売上高と営業利益の通期見通しを引き下げることにいたしました。

売上高は通期で170億円から175億円、営業利益は13億5,000万円から14億5,000万円で着地する見通しです。

通期見通しを引き下げたとしても、**前年比で2ケタ成長をしておりますので、配当は維持**してまいります。

2026年12月期 第3四半期 - 連結損益計算書

- 売上高は微減（株式会社アイシスの連結除外の影響）ながら、各段階利益ともに着実に成長
- 一部人件費の計上区分見直し（販管費を売上原価に組替え）の結果、FY25 1Q～3Qの売上総利益・販管費を変更

（単位：百万円）	FY2026 3Q実績（累計）	FY2026通期計画		前年同期比		FY2026 3Q実績（単独）	前年同期比		直前四半期比	
		計画値	3Q進捗率	FY20253Q	YoY成長率		FY2025 3Q	YoY成長率	FY2026 2Q	QoQ増減率
売上高	12,868	18,300	70.3%	12,881	▲0.1%	4,348	4,309	0.9%	4,128	5.3%
売上総利益	3,955	6,217	63.6%	3,756	5.3%	1,324	1,356	▲2.3%	1,224	8.2%
売上総利益率	30.7%	34.0%	-	29.2%	1.6pt	30.5%	31.5%	▲1.0pt	29.7%	0.8pt
販売費及び一般管理費	2,983	4,617	64.6%	2,871	3.9%	1,002	945	6.0%	1,070	▲6.4%
営業利益	972	1,600	60.8%	884	10.0%	322	410	▲21.5%	153	109.5%
営業利益率	7.6%	8.7%	-	6.9%	0.7pt	7.4%	9.5%	▲2.1pt	3.7%	3.7pt
経常利益	1,023	1,615	63.4%	917	11.6%	317	391	▲19.0%	178	77.6%
税引前当期純利益	1,064	1,615	65.9%	706	50.6%	318	377	▲15.4%	155	104.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	717	1,050	68.4%	473	51.7%	211	246	▲14.2%	86	143.3%

※ EBITDA：1,140百万円 / EBITDAマージン：8.9%

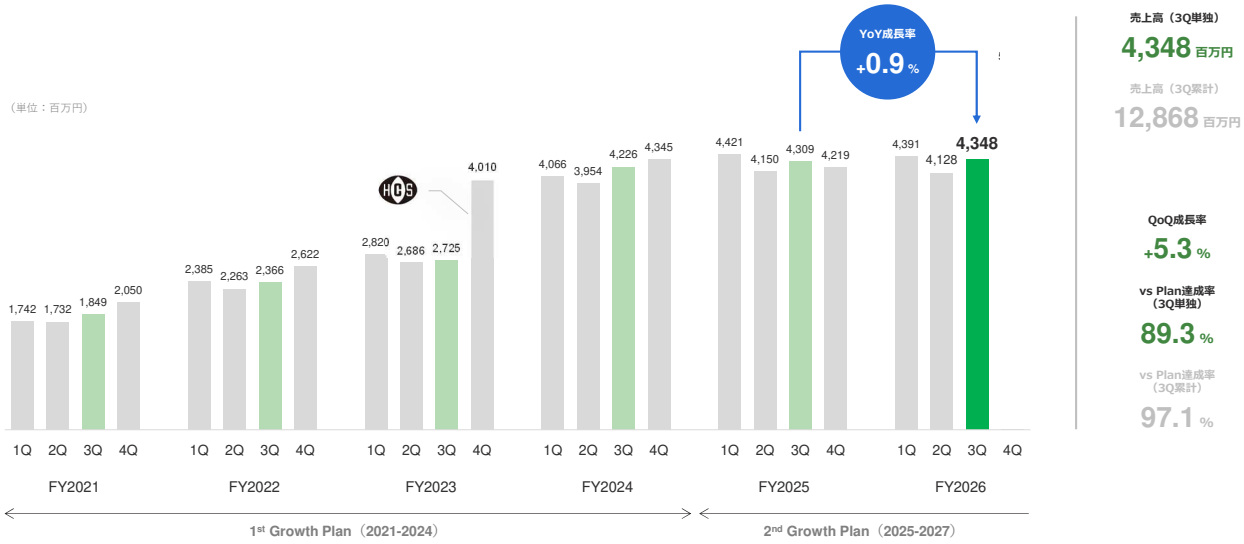
Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

第3四半期の連結損益計算書についてです。

各段階利益ともに、着実に成長できております。

連結売上高 四半期推移

- DXコンサルティング領域は計画を上回る成長を維持するも、DXエンジニアリング領域・プラットフォーム&エージェント領域の減収が想定を上回り、前年同期比では増収も計画（4,870百万円）には未達



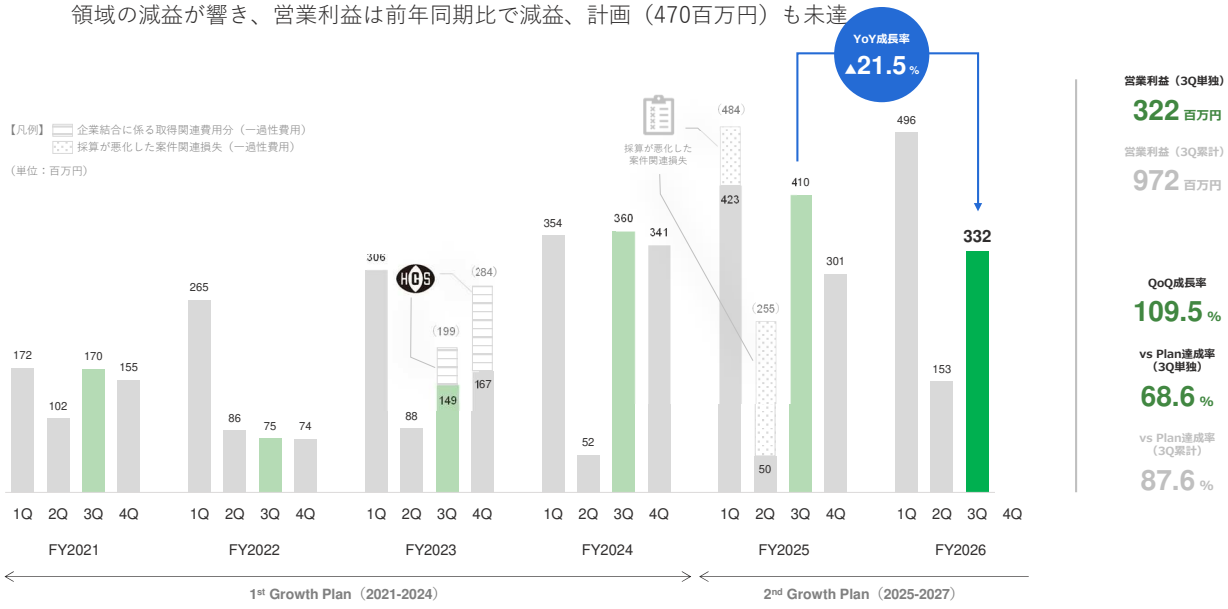
Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

連結売上高の四半期推移についてです。

DXコンサルティングは計画を上回る成長を維持しましたが、DXエンジニアリングとプラットフォーム＆エージェントの減収が想定を上回り、前年同期比では増収を維持したものの、計画に対しては未達の43億4,800万円となりました。

連結営業利益 四半期推移

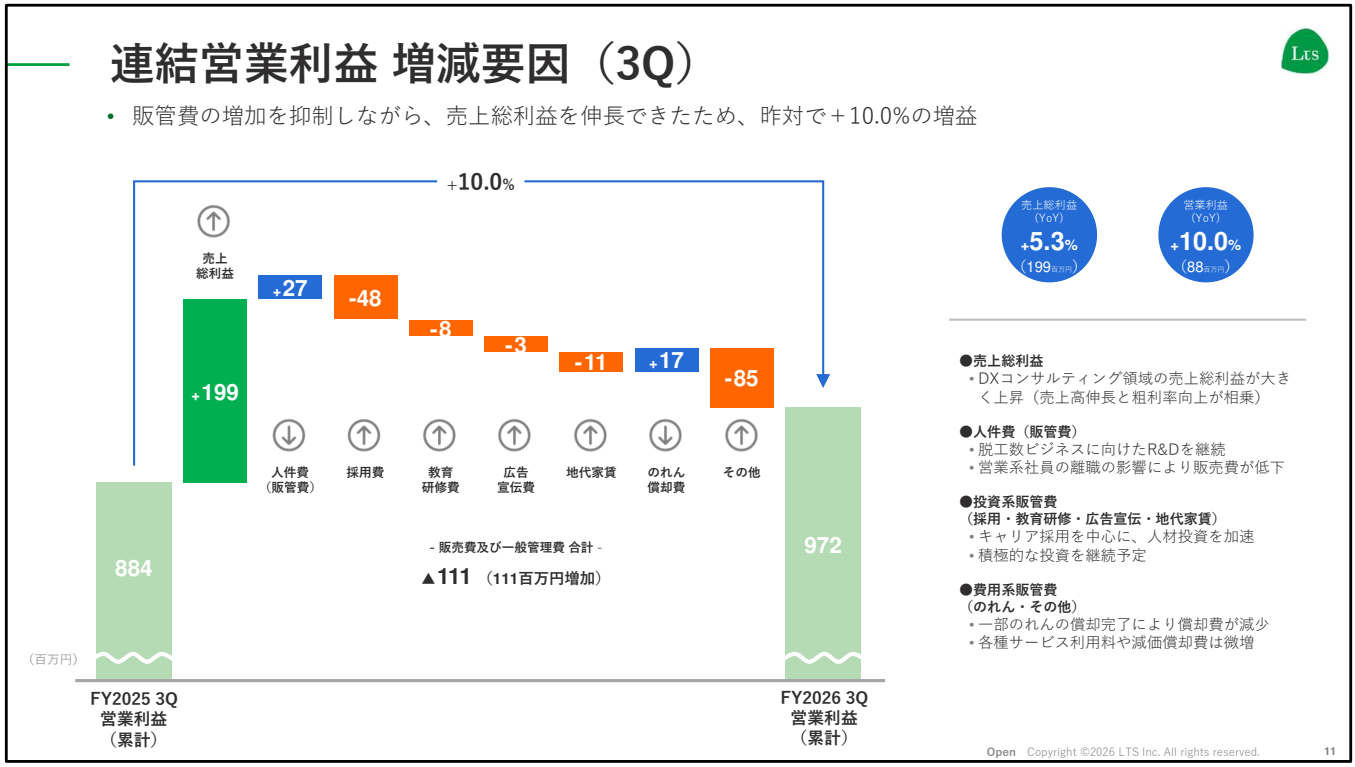
- DXコンサルティング領域は好調を維持するも、 DXエンジニアリング領域・プラットフォーム&エージェント領域の減益が響き、営業利益は前年同期比で減益、計画（470百万円）も未達



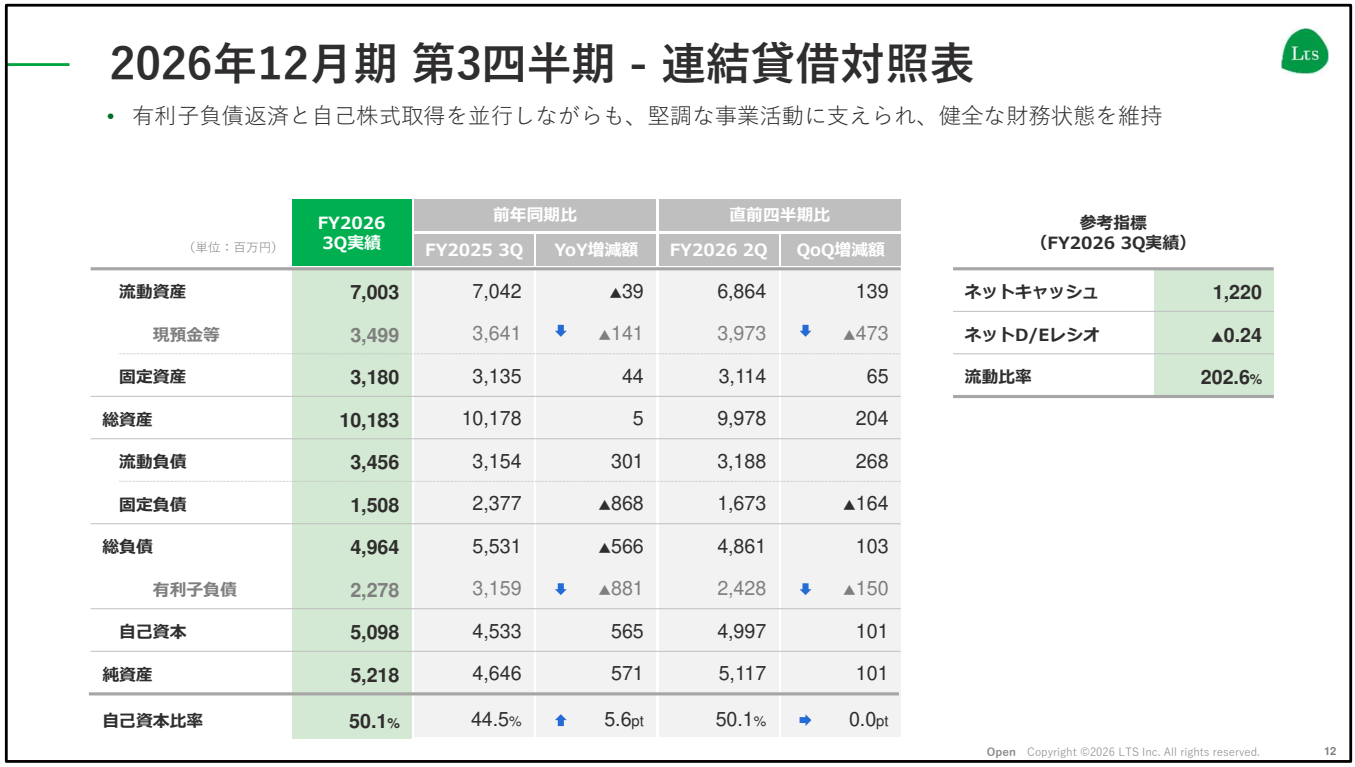
Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

連結営業利益の四半期推移についてです。

DXコンサルティングは好調で収益を伸ばしましたが、DXエンジニアリングとプラットフォーム＆エージェントの減益、計画未達という影響もあり、3億3,200万円と、計画の4億7,000万円を大きく下回る着地となりました。



連結営業利益の増減要因については、こちらのスライドをご確認ください。



2026年12月期 第3四半期 - 連結貸借対照表

- 有利子負債返済と自己株式取得を並行しながらも、堅調な事業活動に支えられ、健全な財務状態を維持

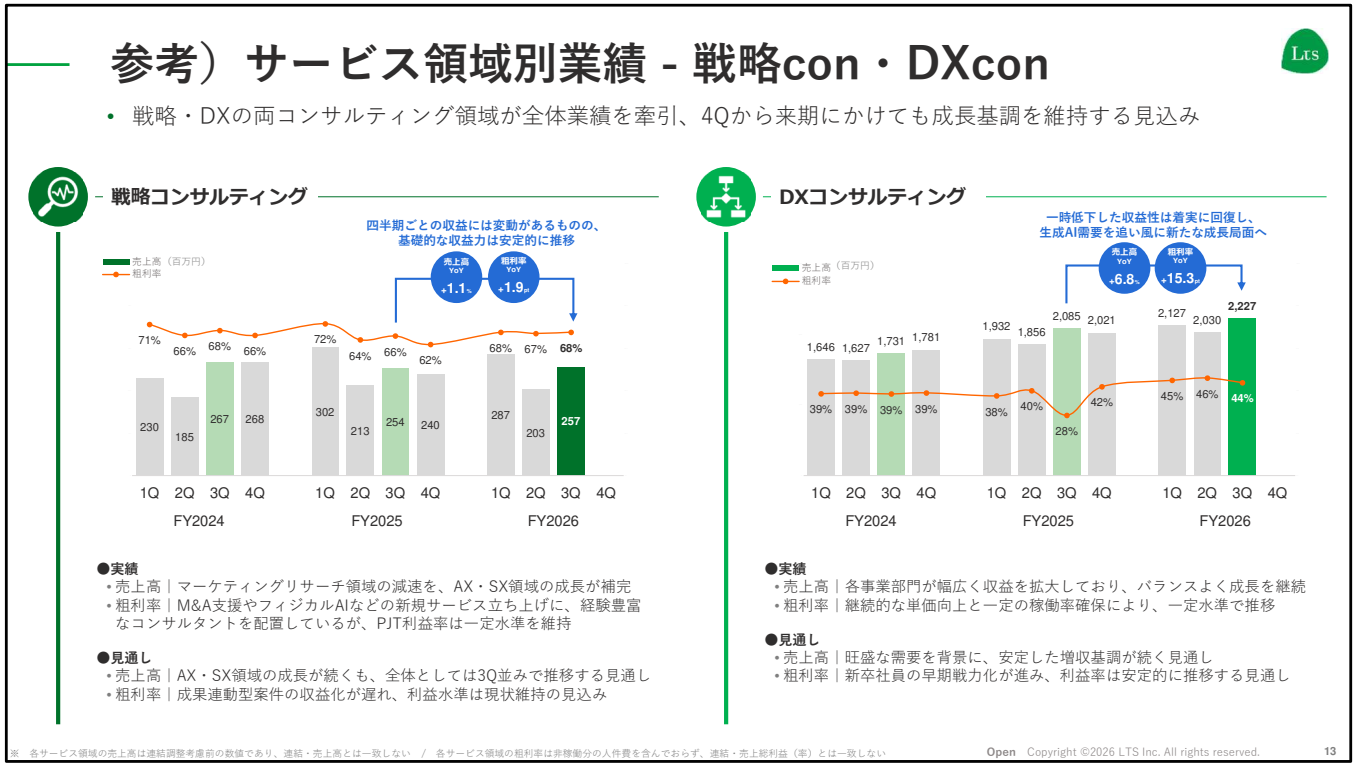
（単位：百万円）	FY2026 3Q実績	前年同期比		直前四半期比	
		FY2025 3Q	YoY増減額	FY2026 2Q	QoQ増減額
流動資産	7,003	7,042	▲39	6,864	139
現預金等	3,499	3,641	▲141	3,973	▲473
固定資産	3,180	3,135	44	3,114	65
総資産	10,183	10,178	5	9,978	204
流動負債	3,456	3,154	301	3,188	268
固定負債	1,508	2,377	▲868	1,673	▲164
総負債	4,964	5,531	▲566	4,861	103
有利子負債	2,278	3,159	▲881	2,428	▲150
自己資本	5,098	4,533	565	4,997	101
純資産	5,218	4,646	571	5,117	101
自己資本比率	50.1%	44.5%	5.6pt	50.1%	0.0pt

参考指標（FY2026 3Q実績）	
ネットキャッシュ	1,220
ネットD/Eレシオ	▲0.24
流動比率	202.6%

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

第3四半期のバランスシートについてです。

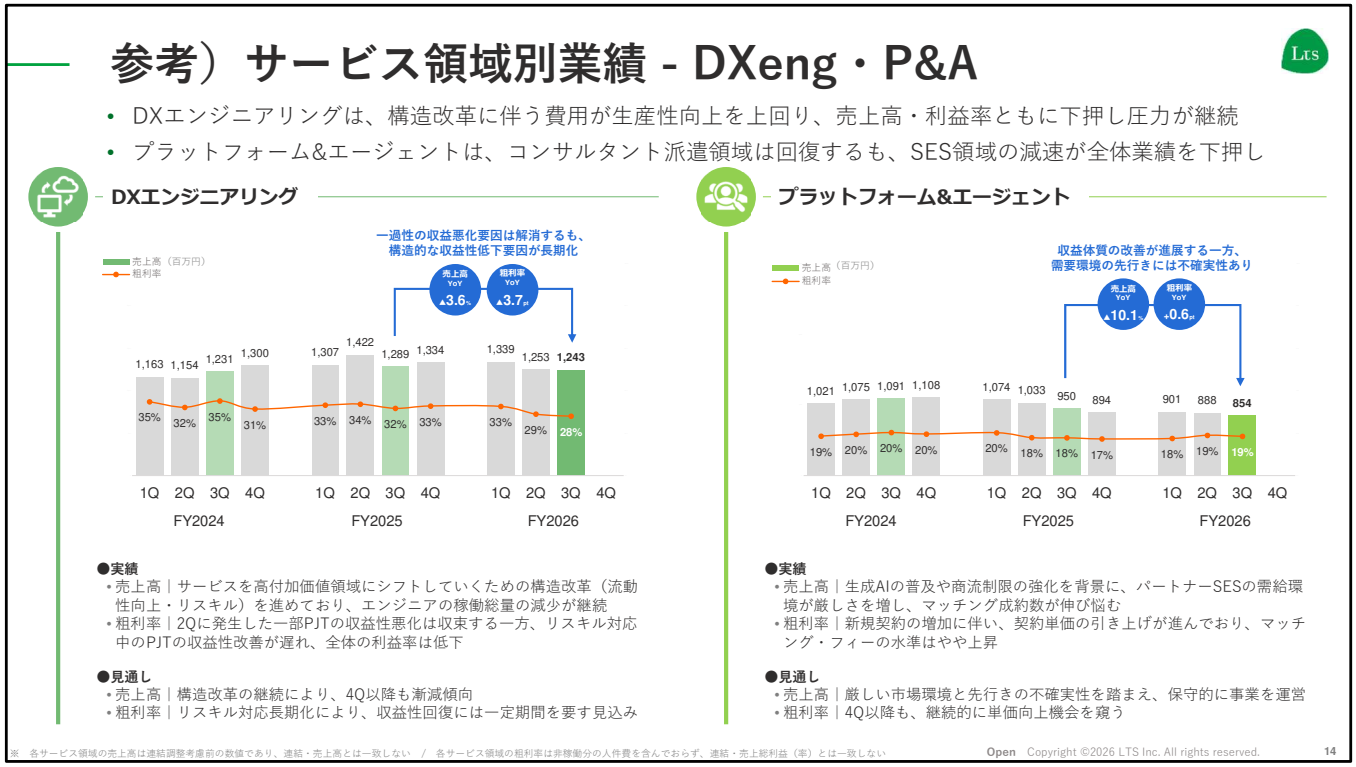
有利子負債の返済と自己株式の取得を並行しながらも、**健全な財務状態を維持**しております。



続きまして、4つのサービス領域別の業績についてご説明いたします。

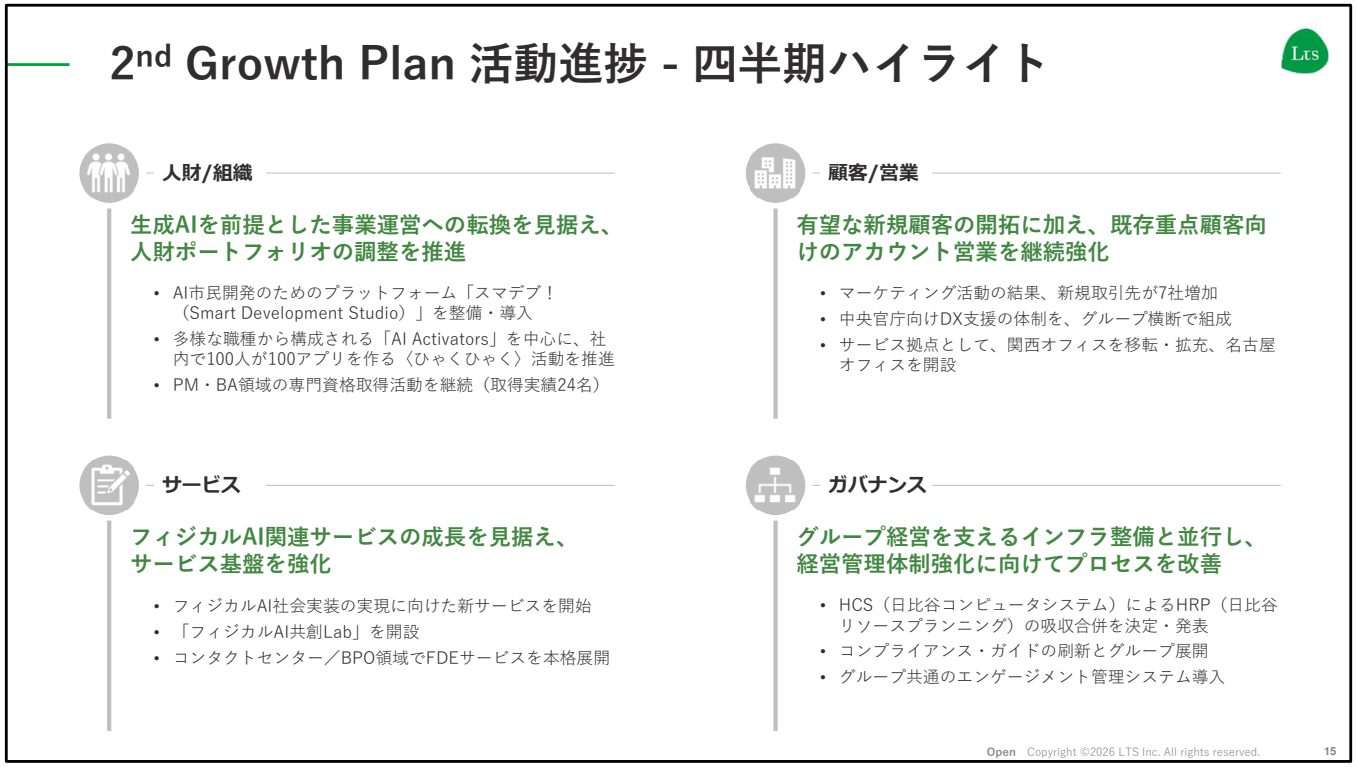
まず、戦略コンサルティングについてです。
リサーチ案件の減速はあったものの、**AIを絡めた事業戦略の構築、M&Aの支援、フィジカルAI**と、様々な需要に対して応えられる体制は整ってまいりました。
足元の業績は前年比並みとなっておりますが、**来期以降大きく伸ばせる**のではないかと考えております。

続いて、DXコンサルティングについてです。
各部門で様々なテーマ、それぞれのお客様でバランスよく成長を継続できております。
単価も上げ、稼働率も一定確保できており、この傾向は第4四半期、来期以降も続くものと考えております。



続いて、DXエンジニアリングについてです。
今期はサービスを**高付加価値領域にシフトしていくための構造改革**として、エンジニアのリスキルと、新たな案件獲得を取り組みとして進めておりました。
構造改革は一定進捗したものの、収益に貢献するという点では遅れが生じており、第3四半期は計画を下回りました。
第4四半期もまだその傾向が続くと見ており、業績の見通しは保守的に計上しております。

最後に、プラットフォーム＆エージェントについてです。
フリーコンサルタントの紹介・マッチングは計画通りに進んでいるものの、エンジニアについては苦戦を強いられており、計画に届かないという状況が続いております。
第4四半期もその状況が続くと見ており、保守的に通期見通しを見直し、下方修正をするにいたりました。



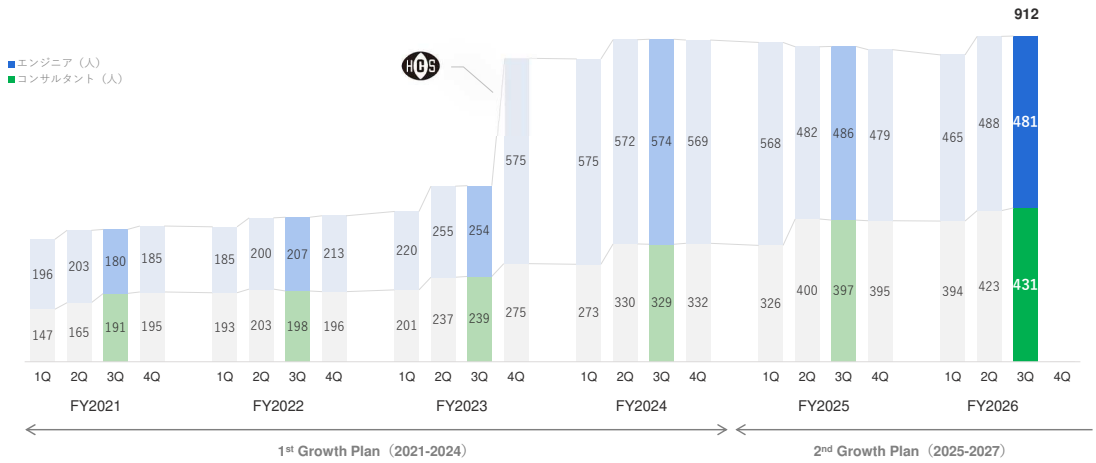
四半期の活動進捗、ハイライトについてです。

引き続き、人財/組織、顧客/営業、サービス、ガバナンスの領域毎に、バランスよく取り組んでおります。

とくにサービスについては、**フィジカルAI関連のサービス基盤強化**をしております。
当社は製造業・流通業のお客様が多いので、ニーズに応えるべく体制を整えられたと評価しております。

2nd Growth Plan 活動進捗 - 連結フロント社員数

- 前年同期比では、コンサルタント職を中心に29名の純増
  - コンサルタント：引き続き積極採用を継続（新卒採用を抑制し経験者採用を増加することで、人員構成適正化を推進）
  - エンジニア：生成AIの活用・影響を織り込み採用を抑制
- 採用品質を重視した厳選採用を継続中



※ 全職種合計：1,108名（フロント：912名 / セールス：62名 / コーポレートスタッフ：134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.

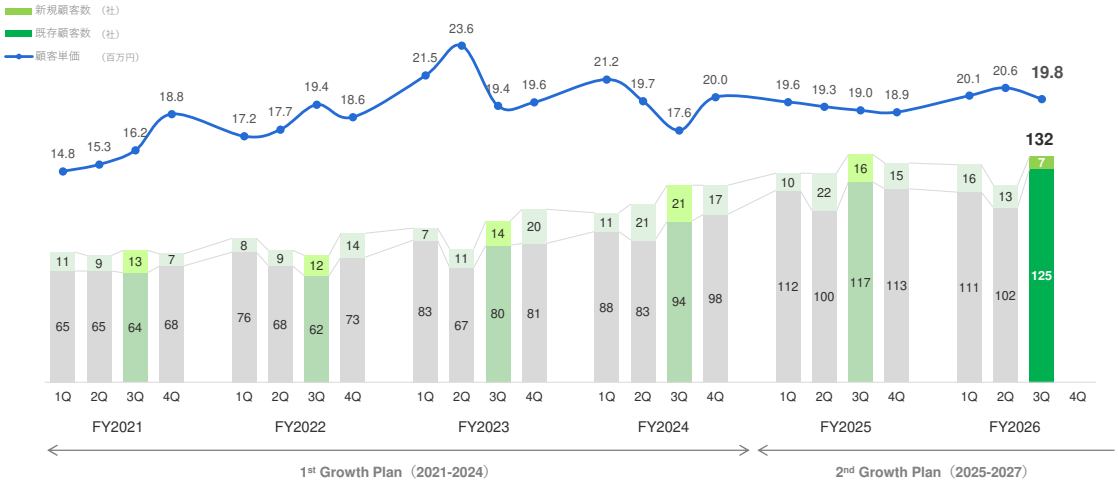
連結フロント社員数の推移についてです。

コンサルタント職を中心に、**前年同期比で29名純増**しております。
採用方針は、コンサルタントは引き続き、新卒よりも経験者、かつマネージャー以上を積極的に積極的に採用しております。
足元でも順調に、いい方たちが仲間として加わっています。

エンジニア職は、生成AIの影響を織り込みながら、厳選採用を継続しております。

2nd Growth Plan 活動進捗 - 顧客関係指標

- 取引顧客数を継続的に増やしながらも既存顧客との関係を深めることで、中期的には顧客単価が緩やかに向上
- 既存顧客との取引再開などで取引社数が増加したことに伴い、 顧客単価は3Qでは一時的に低下
  - 新規顧客獲得：顧客による口コミや、セミナー・講演・書籍出版・記事配信などのマーケティング活動により、継続的な引き合いを獲得
  - 売上高構成：全体の売上高に占める売上高上位20社の割合は、FY2021平均83%からFY2025平均71%まで漸減し、収益基盤の分散が進展

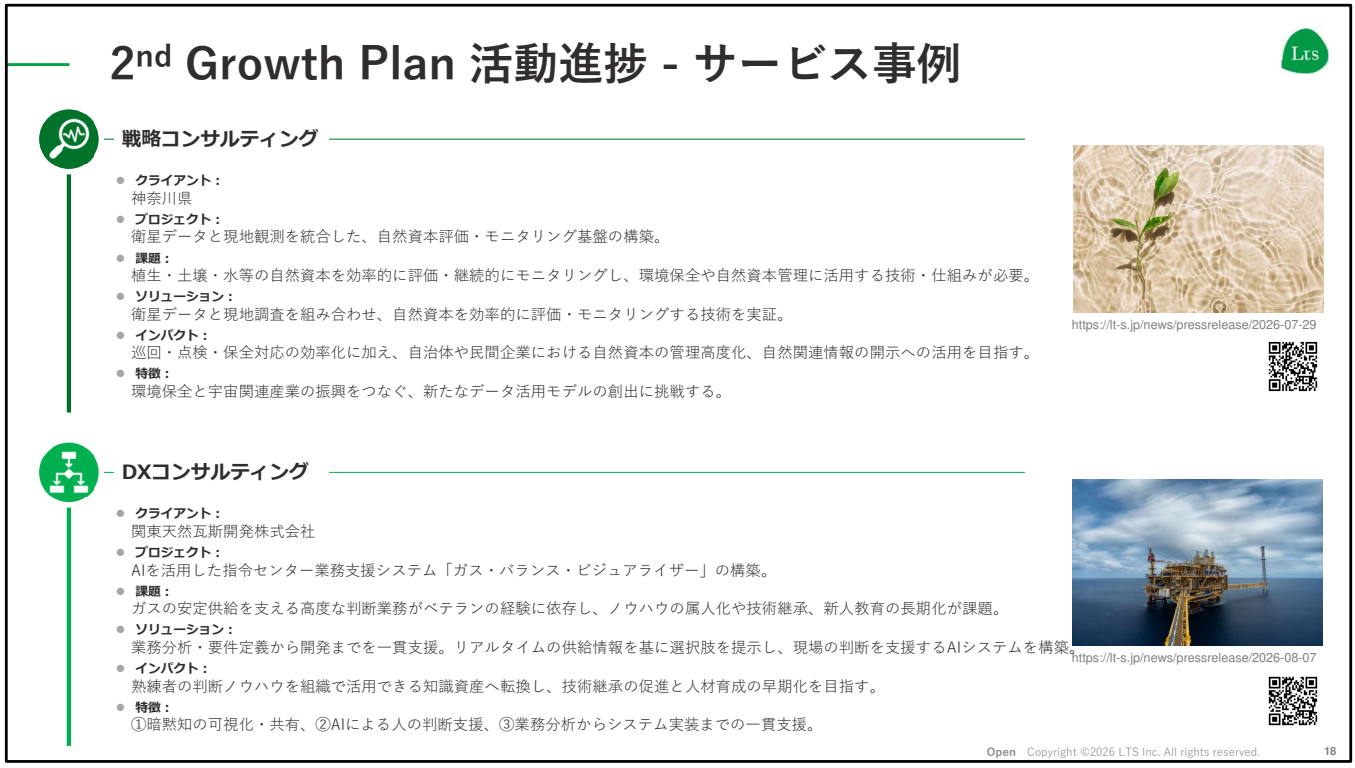


※ エル・ティー・エス単体として、当該四半期に売上が計上された顧客数をカウントしている（休眠顧客や一時的に取引がなかった顧客は対象外）

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

顧客関係指標についてです。
こちらは戦略コンサルティングとDXコンサルティングの指標となっております。

私たちは顧客数を安定的に増やしながら、顧客との関係を深め、顧客単価もあげていく活動を大事にしております。
第3四半期も顧客数が増え、**顧客関係は順調に進展**できております。

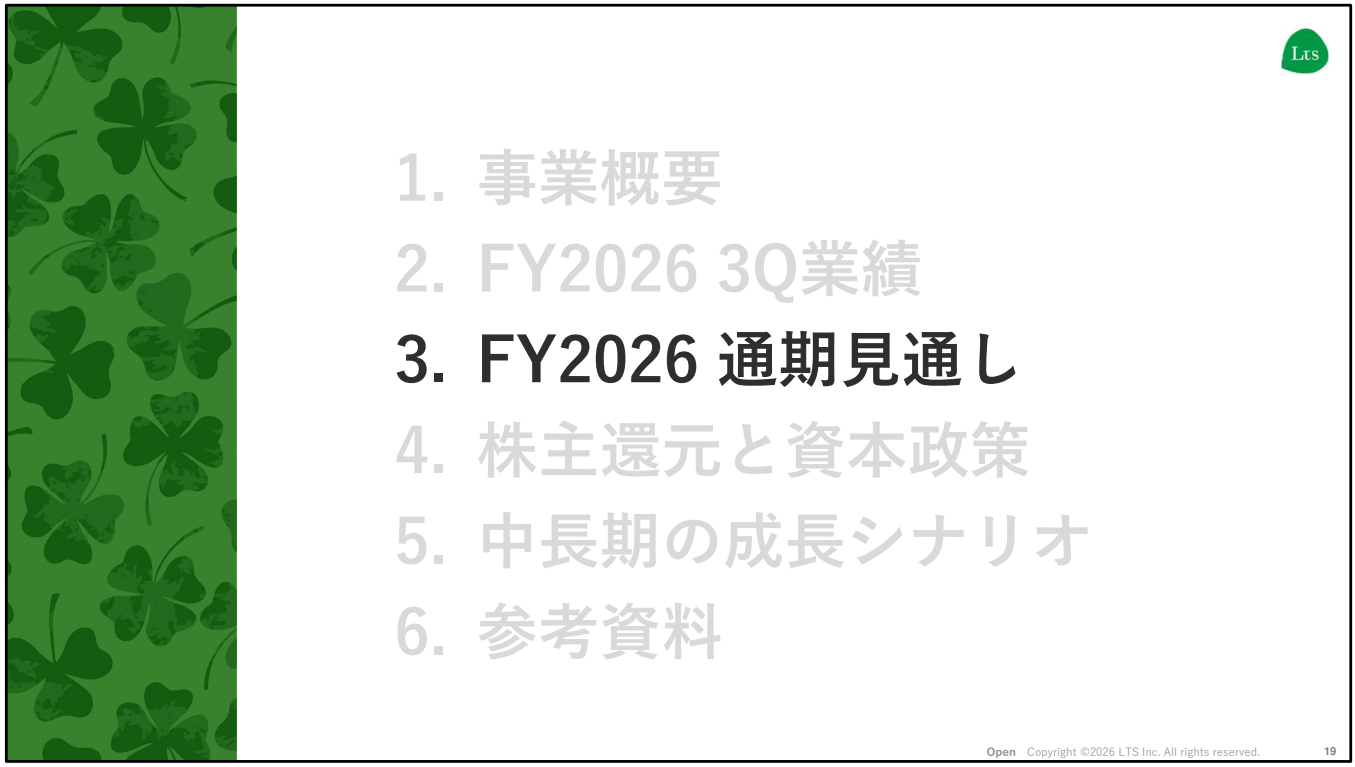


第3四半期にリリースしたサービス事例についてです。

当社はビジネス変革や事業構造の再設計等がメインとなっているものの、
ここ数年は、**衛星データの気象モデルを使って民間企業や社会課題を解いていく**、
というような案件を多数いただいております。

第3四半期においても、神奈川県様の取り組みをご支援しております。

加えて、**業務とAIを一体的に見直して設計**し、その過程で暗黙知を可視化していく、というようなご支援をいくつも手掛けております。



続きまして、通期の見通しについてご説明いたします。

再掲

2026年12月期 - 連結売上高見通し（期初）

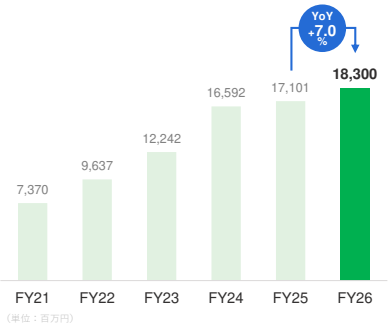
- 2026年12月期も収益性の回復を優先し、売上高成長以上に営業利益成長を重視
- 2Qの売上高について、案件閑散期（3月決算企業の投資活動が一時的に減少）となるため、例年は1Q業績を下回る傾向があるが、FY2026においては進行基準による売上高計上の影響もあり、売上水準を維持する見込み

売上高

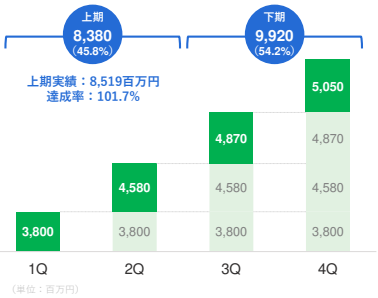
18,300 百万円

FY21-25CAGR +23.4%

過去5年の推移



FY26・各四半期の推移



Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

期初の売上高見通しは183億円を計画しておりました。

再掲

2026年12月期 - 連結営業利益見通し（期初）

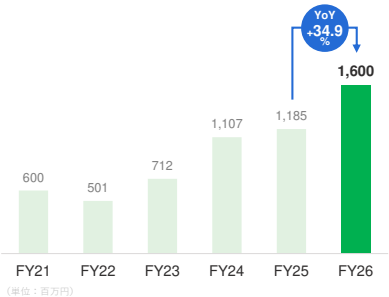
- 2026年12月期も収益性の回復を優先し、売上高成長以上に営業利益成長を重視
- 2Qの営業利益について、例年新卒社員の受け入れ（4月一括入社社員の受入研修を3か月実施） があるため、1Q業績を大きく下回ることを想定

営業利益

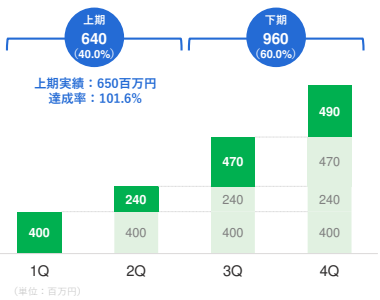
1,600 百万円

FY21-25CAGR +18.5%　　営業利益率 8.7%

過去5年の推移



FY26・各四半期の推移



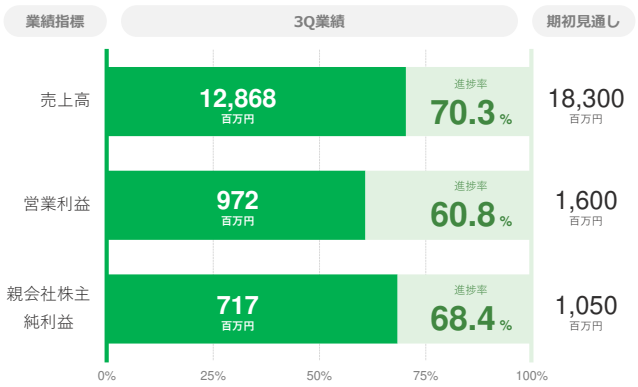
Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

期初の営業利益見通しは16億円を計画しておりました。

2026年12月期 第3四半期 - 連結業績進捗

- 上半期までは期初計画に沿って推移したものの、3Q以降は期初に想定した成長に実績が届かず、通期計画に対する進捗が遅延

期初見通しに対する3Q（累計）の業績進捗



リスクに対する認識と対応状況

- 旧プラットフォーム事業（フリーランス・コンサルタント）で発生した稼働人員数低下の長期化
  - 現状｜稼働人員数は＋3.8%増（QoQ）と回復基調
  - 対応｜営業体制強化・フィー水準引き上げを継続中
- 子会社SESサービス（フリーランス・エンジニア）で直面しつつある需要環境の変化
  - 現状｜社員SESに影響はないが、パートナーSESの成約率が低下
  - 対応｜社員SESの受注を優先し、エンジニアのスキル強化を推進
- DXエンジニアリング領域子会社で実施中のリスキルの遅延
  - 現状｜新たな技術領域のPJTに、大幅な割引価格でアサイン
  - 対応｜リスキル投資案件の縮小と別PJTへのアサイン

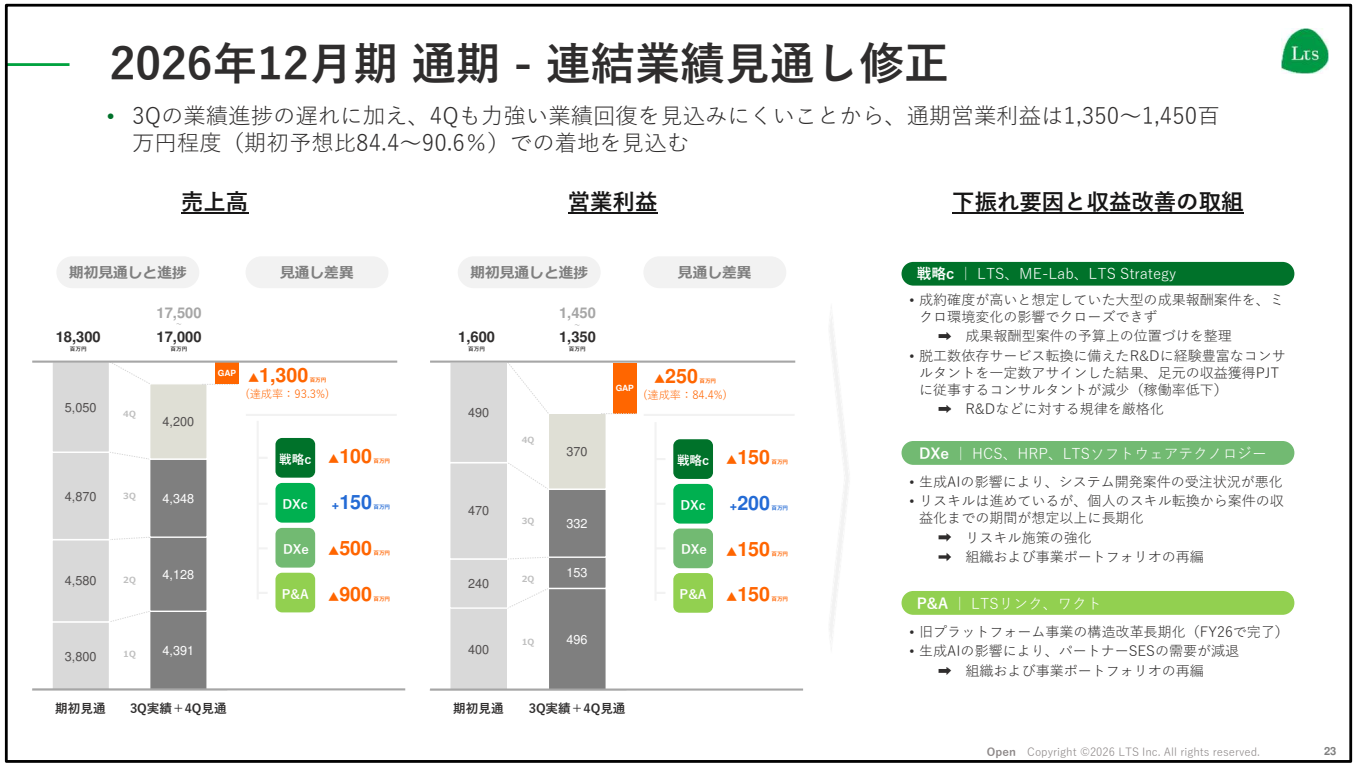
オポチュニティと対応状況

- ビジネスアーキテクチャ人材の育成に関する引き合い旺盛
  - 現状｜改訂DSSベースでのサービス提供実績が蓄積
  - 対応｜人材育成サービスをフックに、企業変革支援全般に展開

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

上半期までは期初計画に沿って推移したものの、第3四半期以降は期初に想定した成長に届かず、**通期計画に対する遅延が発生**しております。

進捗率は売上高70.3%、営業利益は60.8%、純利益は68.4%となっております。



第3四半期の業績進捗の遅れに加え、第4四半期も力強い業績回復を見込みにくいことから、通期の業績見通しを修正させていただきます。

売上高は183億円から、170億円～175億円。
営業利益は16億から、13億5,000万円～14億5,000万円、の着地を予定しております。

4つのサービス領域毎の状況についてご説明いたします。

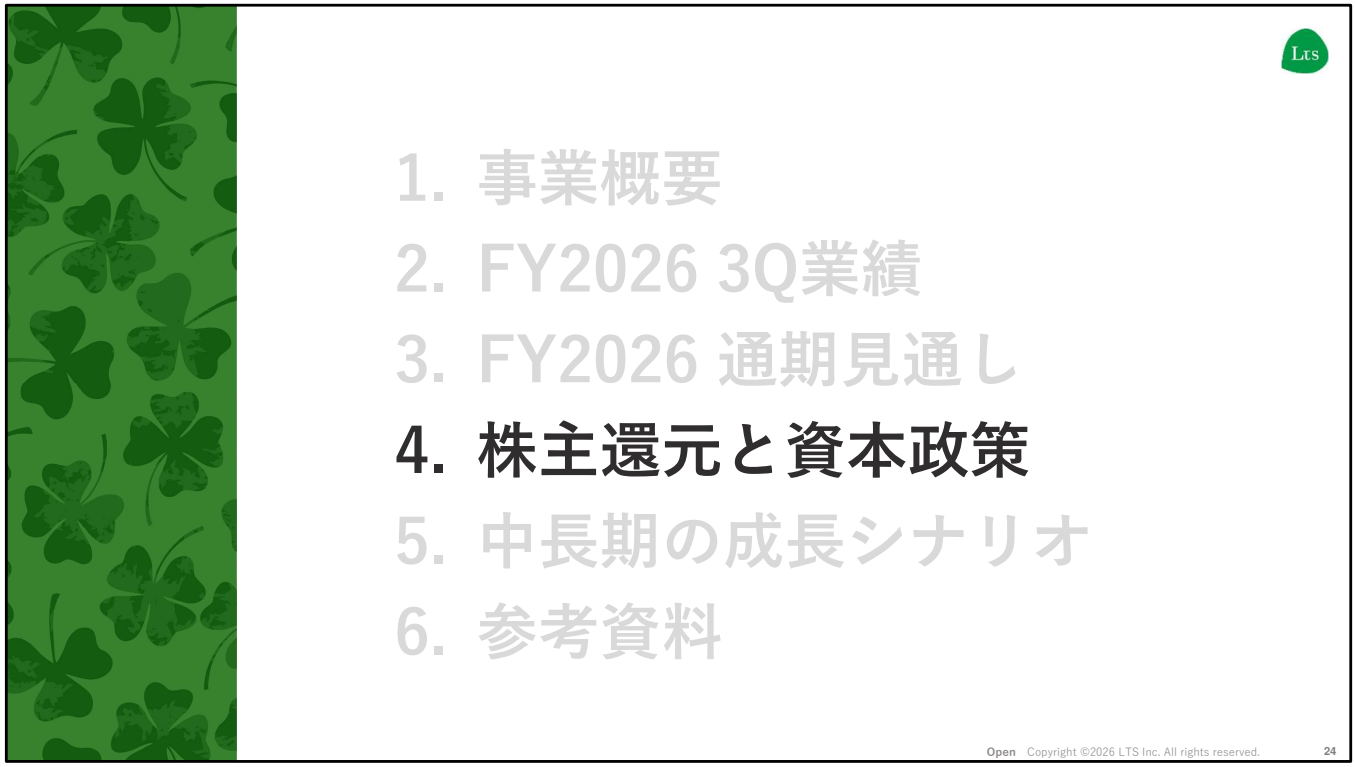
DXコンサルティングは、売上高は1億5,000万円、営業利益も2億円以上と、**計画を大きく上回る好調を維持**できております。
一方で、戦略コンサルティングは計画に対し未達となっており、構造改革を進めているDXエンジニアリングやプラットフォーム＆エージェントの業績不振が大きく響いています。
その結果、好調のDXコンサルティングではカバーしきれず、通期見通しを下方修正するにいたりました。

戦略コンサルティングについては、外部環境は良く、体制の強化も計画通りに進んでおります。
一方で、期初の計画段階で確度が高いと想定していた成果報酬型の案件が、ミクロの環境変化もありクローズできず、計画を下回る着地となりました。
加えて、来期を見据えたフィジカルAIを含めた“脱工数依存サービス”への準備として、R&Dに一定の人員をアサインをした結果、さらに計画に対して届かないという状況になりました。

今後、**予算の立て方を見直しR&Dの規律を明文化していく**ことで、再発防止に努めてまいります。

DXエンジニアリングについては、生成AIの影響もあり、エンジニアのリスキルと新たな案件の獲得という構造改革を進めてきました。しかし、収益化に至るまでに想定以上に時間がかかっているため、計画の未達という状況になりました。
今後につきましては、**構造改革のスピードアップや、グループ会社の人事組織的な対応、あるいは領域全体の事業の位置づけの再設計**をスピード感を持って対応してまいります。

プラットフォーム＆エージェントについては、“コンサルタントを紹介する”領域では計画通りに推移しているものの、“エンジニアを紹介する”領域では計画を大きく下回る結果となりました。
ここにつきましても、**人事組織的な対応とサービスの位置づけを含めた再設計**を、スピード感を持って対応してまいります。



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。

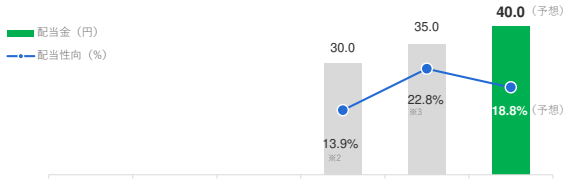
剰余金の配当

- 業績見通しは慎重に見直す一方、株主還元方針を堅持し年間配当予想は期初水準を維持（昨年度から5円増配）

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



	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026	
自己株式取得額 ※1	145 百万円	150 百万円	28 百万円	70 百万円	500 百万円	200 百万円	（見込）
総還元性向	37.6 %	64.6 %	6.3 %	21.6 %	93.9 %	40.2 %	（見込）

FY2026配当予定

一株当たり配当金

40.0円
（普通配当）
（期末配当）

配当性向

18.8%
（2026年12月期
修正見通しを基に算定）

※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%

Open　Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

剰余金の配当についてです。

今回、業績見通しは慎重に見直しましたが、前年比で2ケタ以上の増益を見込んでおりますので、配当予想については期初水準を維持します。

一株あたりの配当金40円を、普通配当、期末配当でお出しする予定です。

自己株式の取得

- 市場区分の変更に伴う短期的な株式需給への影響を勘案するとともに、中長期的な企業価値向上に向けた資本政策の一環として、2026年8月14日より自己株式の取得を開始し、同年11月11日に買い付けを完了

取得理由

- 市場区分変更に伴う短期的な株式需給への影響を踏まえ、既存株主の利益に配慮した株式需給の安定化
- 中長期的な株主価値の向上および安定した株主基盤の形成
- 資本効率の向上および1株当たり価値（EPS）の向上

取得上限

- 取得株式数：　上限　120,000株
  （自己株式を除く発行済株式総数の2.72%）
- 取得株式総額：　上限　2億円　※1

取得状況

- 取得済株式数：　118,300株（11/11時点）
- 取得済株式総額：　199,978,300円（11/11時点）

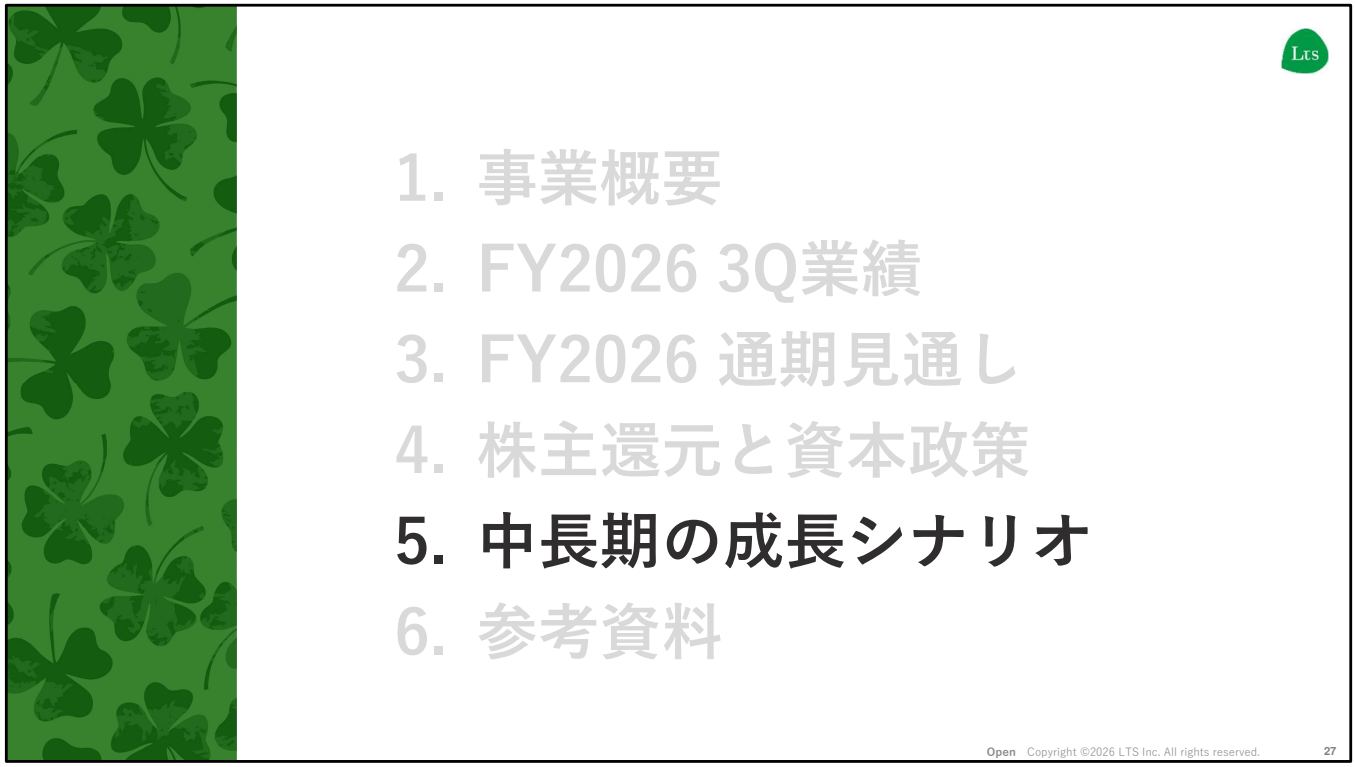
取得期間および取得方法

- 2026年8月14日から2027年1月29日　※2
- 東京証券取引所における市場買付により実施

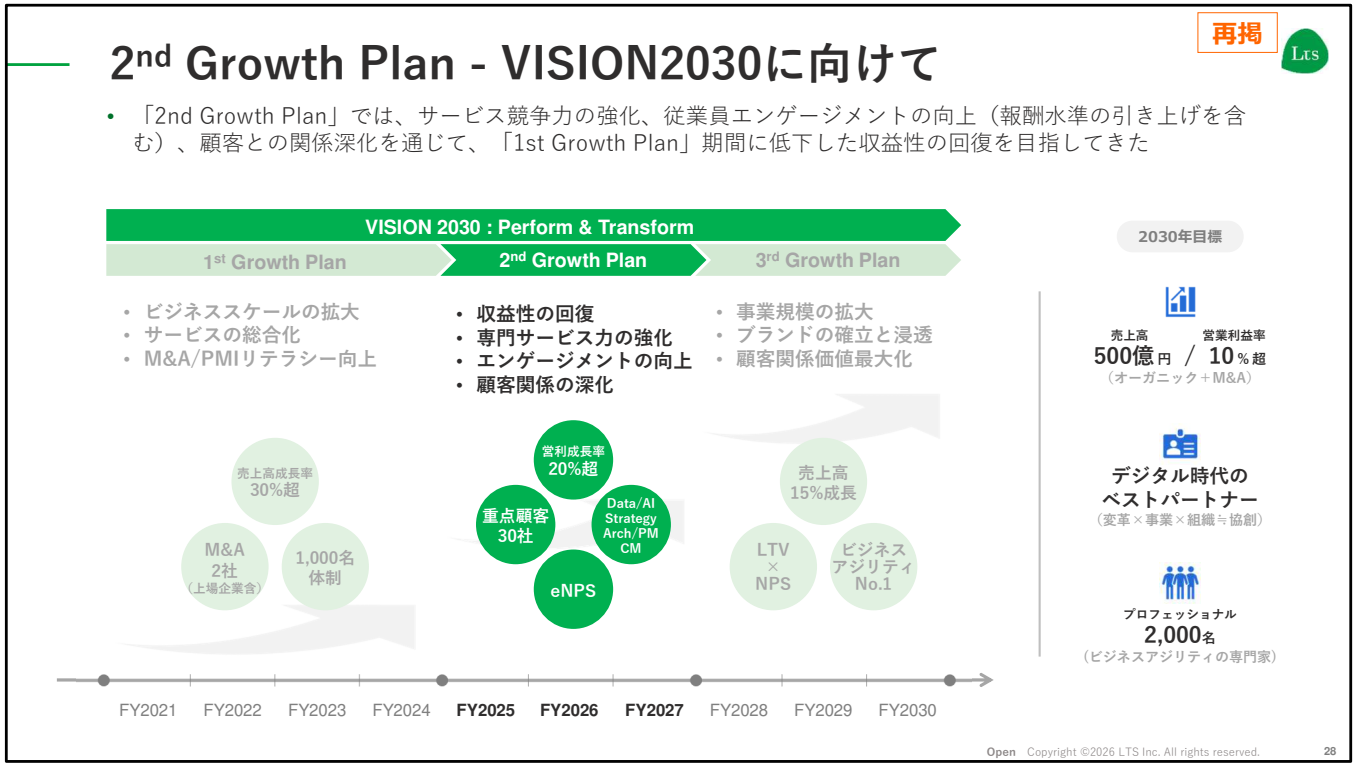
※1：当社株式を組み入れている指数連動型ファンドの保有高の合計金額を参考に算出（2026年7月末時点での当社調べによる）
※2：2027年2月以降については、指数連動型ファンドのリバランス期間を視野に再度検討予定

Open　Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

また、8月14日に発表した自己株式の取得については、**11月11日に買付けが完了**しております。



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。



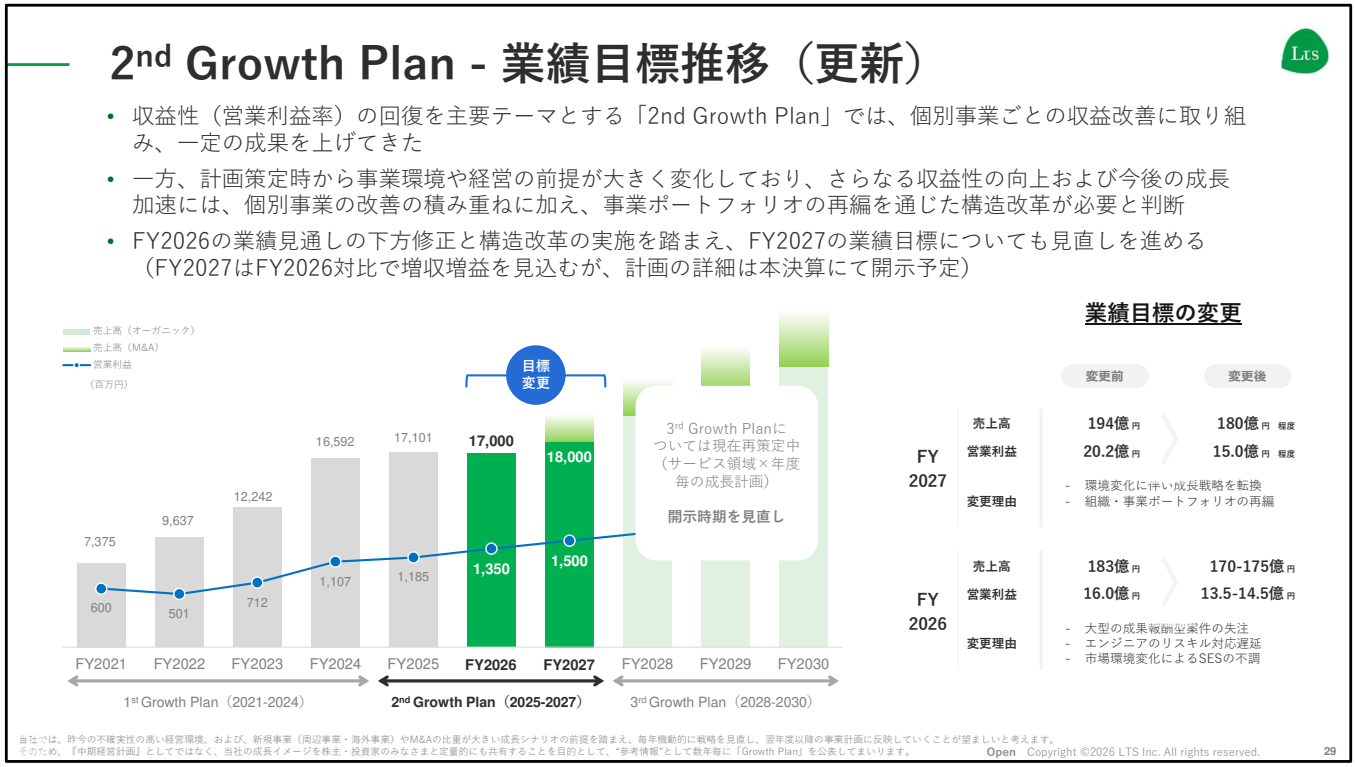
当社は、以前より2030年に向けた成長を3つのフェーズで区分して、戦略を計画してきました。

2021年からの4年間は、
- 売上高を毎期30%伸ばす
- 1,000名体制にする
- サービスの総合化を果たす

など、色々なことが進展しました。
その一方で、収益性が低下するという宿題を残しました。

次の2025年から2027年の3年間は、
- サービス競争力を磨く
- 従業員エンゲージメントの向上
- 顧客関係の強化

これらに加えて**収益性を回復していく**ことを大きな目標に据えて取り組んでまいりました。

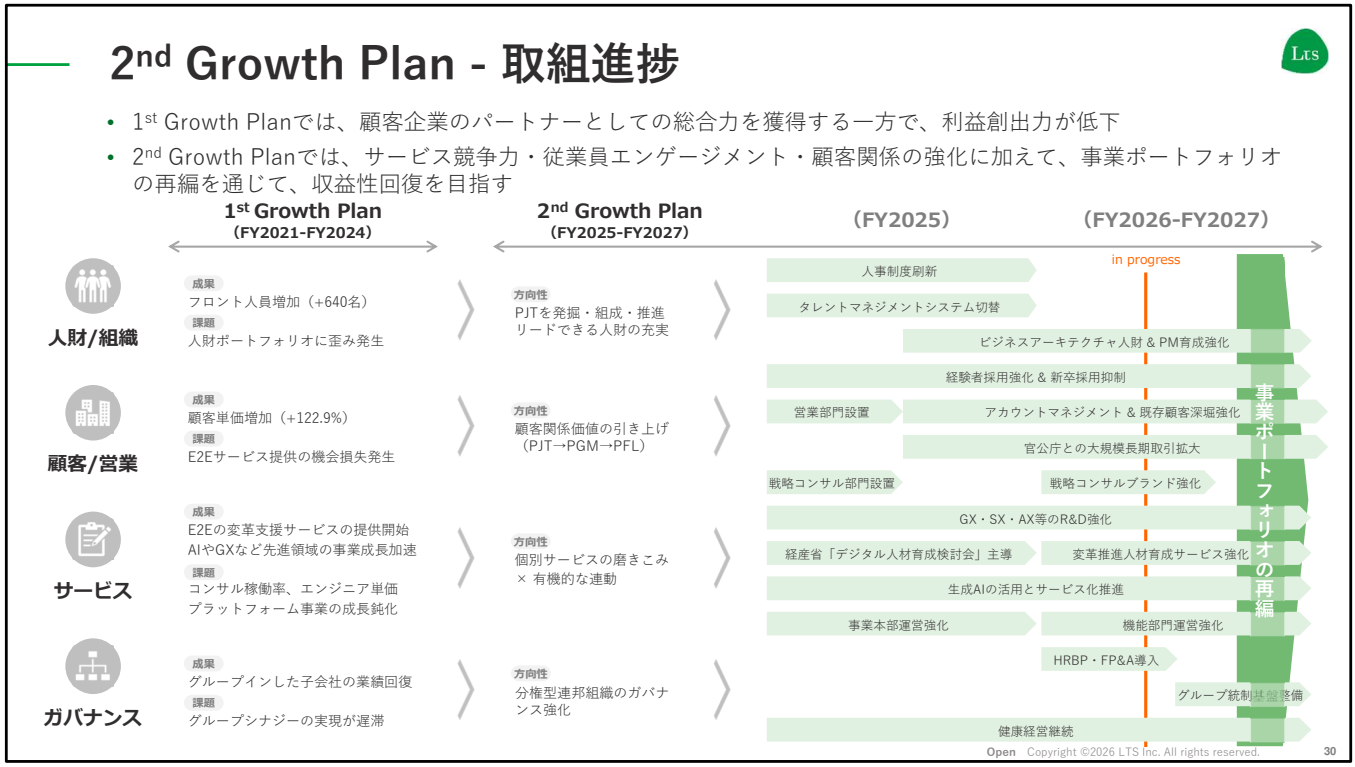


収益性の回復について、個別事業毎の収益改善の取り組みは、一定の成果をあげてまいりました。

一方、この数年で事業環境が大きく変わり、**経営の前提を見直す必要がある**と判断しました。
さらなる収益性の向上と、その先の成長加速のためには、**グループ全体としての事業ポートフォリオの見直しが必要**であると考えており、現在は構造改革に急ピッチで取り組んでおります。

今回の業績見通しの修正と構造改革の進捗を踏まえまして、来期の業績目標についても精査、見直しを進めておりますので、詳しくは2月の本決算にてご説明させていただきます。

全体としての基調は、好調なDXコンサルティングがありますので、**増収増益を来期以降も維持できる**と考えております。



具体的な取り組み進捗についてです。

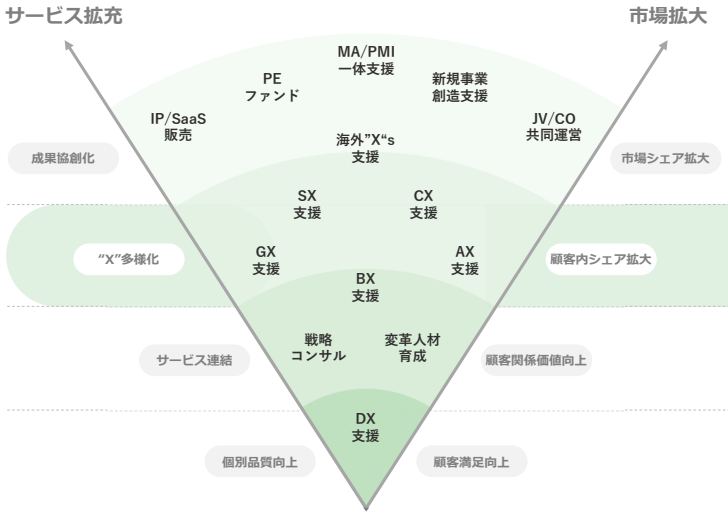
人財/組織、顧客/営業、サービス、ガバナンス、それぞれの領域において、課題をひとつずつ解決ながら前進しております。

加えて、事業ポートフォリオの再編も目下進めております。

再掲

2nd Growth Plan - 事業成長戦略

- ビジネスアーキテクトを専門とする、トランスフォーメーションの総合プラットフォーマーとして、デジタル時代のベストパートナーを目指す



■マーケット開拓｜組織力をレバレッジし、海外市場の成長取り込み
- 海外現地法人をハブとした広域事業展開
- 知と資本を活用する価値創出モデルへの拡張（Smiling Curve上流）
- 成果創出に深く関与する価値協創モデルへの進化（Smiling Curve下流）

■周辺事業展開｜継続的な構造改革支援によるLTVの最大化
- 戦略を構造化する価値設計モデルの高度化（Smiling Curve中間）
- 経営-事業/組織-個人の各層で、"X"のメガトレンドをカバー
- 事業構造を握ることで、パートナーポジションを確立

■既存事業進化｜企業変革支援の高度化による顧客単価向上
- 戦略×テック領域のコンサルティング強化
- End-to-End/Edge-to-Edgeのワンストップサービス強化
- 変革PJTの内製化支援を強化（専門人財の供給と社員の育成）

■既存事業深化｜個別サービスの収益性の向上
- BA（ビジネス・アナリシス/アーキテクト）教育強化
- PMクラスのコンサルタント採用強化
- 品質管理・損益管理プロセスの強化

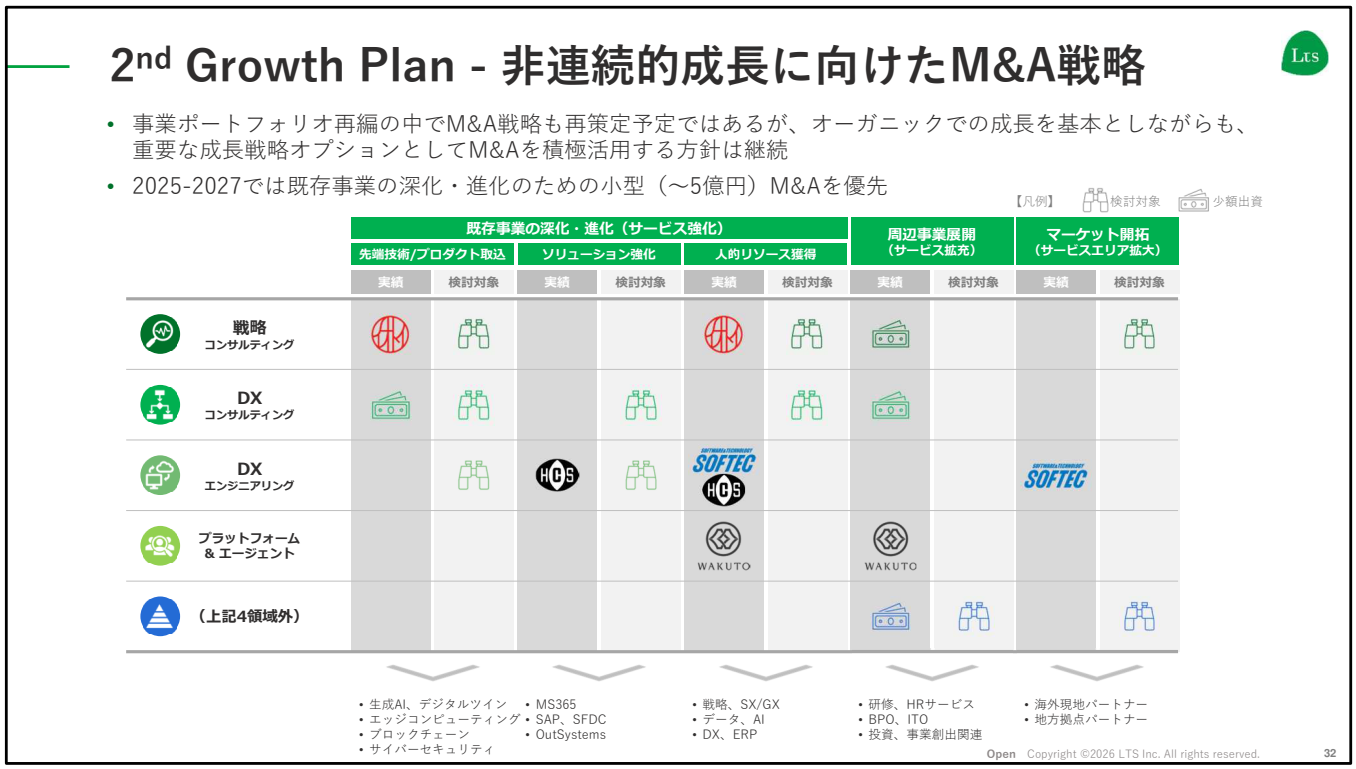
Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

事業成長戦略についてです。

目下構造改革を進めているものの、基本的な考え方は維持してまいります。

私たちの強みであるビジネスアーキテクトや事業構造の再設計、その手前の戦略コンサルティングや人材育成、あるいは衛星データやAI、これらはすべてこれからも需要があります。

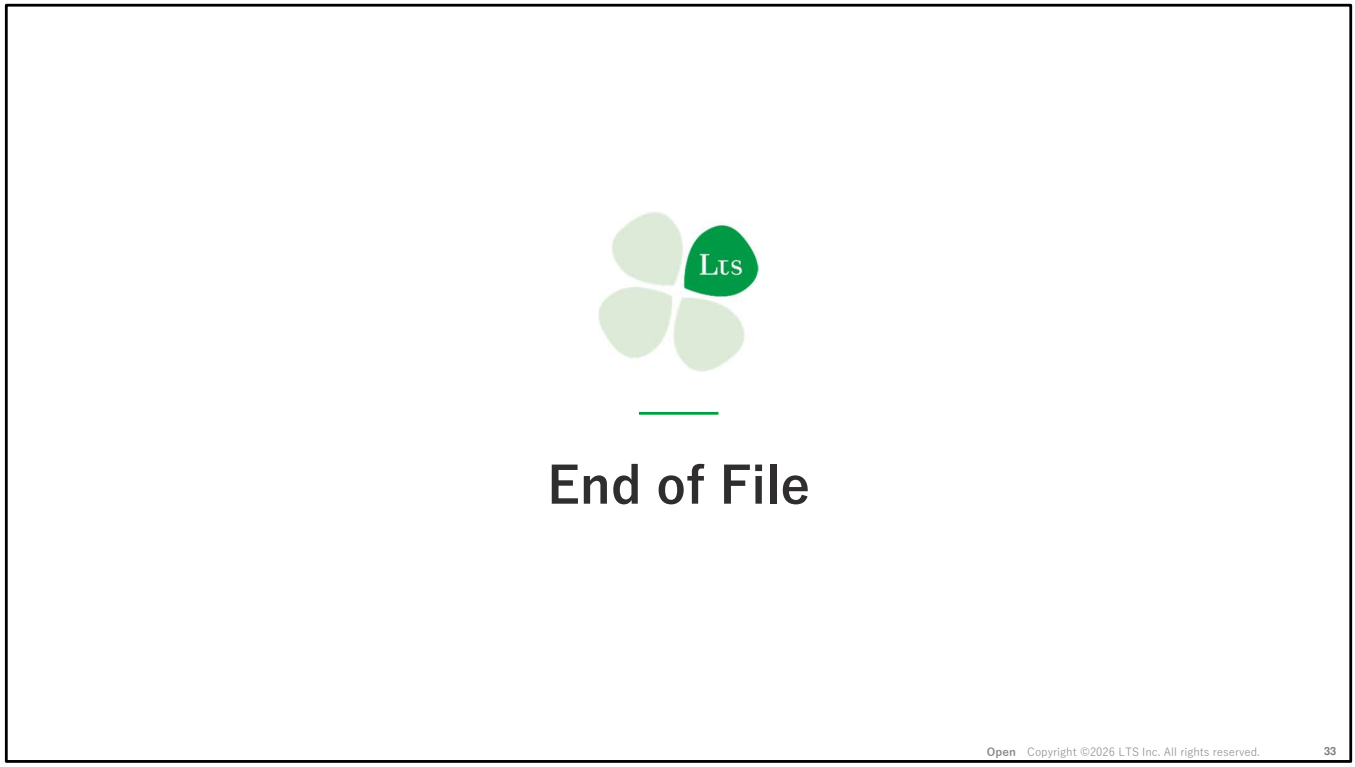
基本的には**この成長戦略を維持しながら、構造改革をしている**とご理解いただければ幸いです。



M&A戦略についてです。

事業ポートフォリオの再編の中で、改めて**M&A戦略も更新していく**考えを持っております。

更新後については、オーガニックで伸ばしながら、戦略オプションとしてのあM&Aも積極的に検討していく考えに変わりはございません。



以上、2026年12月期第3四半期の決算説明でした。

今回は業績予想を修正するにいたりまして、誠に申し訳なく思っております。
今後は四半期単位で、業績と構造改革の進展をしっかりとお示ししていきたいと思っておりますので、どうか引き続きフォローいただけますと幸いです。

ご視聴いただきありがとうございました。