



2025年12月期 第1四半期

決算説明資料

2025/5

株式会社エル・ティー・エス
(東証プライム 証券コード6560)



株式会社エル・ティー・エス代表の樺島弘明と申します。
ここでは、2025年12月期第1四半期決算説明を行います。

1. FY2025 1Qの業績
2. FY2025 2Q以降の展望
3. 中長期の成長シナリオ
4. 参考資料

まずはじめに第1四半期の決算概要についてご説明した後、第2四半期以降の展望、中長期の成長シナリオについてご説明します。

2025年12月期 第1四半期 - 連結業績総括



売上高

4,421 百万円

前年同期比 成長率 **8.7%**
四半期計画比 達成率 **104.3%**
期初見通比 進捗率 **24.2%**

営業利益

423 百万円

前年同期比 成長率 **19.5%**
四半期計画比 達成率 **118.4%**
期初見通比 進捗率 **30.2%**

参考) FY2025 見通し

売上高

18,280 百万円

前年比 成長率 **10.2%**

営業利益

1,400 百万円

前年比 成長率 **26.4%**

業績概要

- ・ **1Q単独** 売上高・営業利益共に、期初計画をやや上回って着地
(FY2024 4Q業績を超過するという成長モデル通りに進展)
 - ・ 売上高：前年同期比で確実に増加
 - ・ 営業利益：内製化の進展に伴い利益率が改善し、前年同期比で力強く成長
- ・ **2Q見通** 前年同期比では増収増益の見通しだが、季節性要素をふまえ2Q営業利益は1Q水準を下回る見込み

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

3

まず、第1四半期の連結業績総括についてご説明します。

売上高44億2千百万円（前年同期比8.7%増）、営業利益4億2千3百万円（前年同期比19.5%増）と、良い決算を終えることができました。

通期の見通しに対する進捗率は、売上高24.2%、営業利益30.2%となっております。

売上高を確実に増やし、営業利益率も回復できた四半期となりました。

業績概要の“2Q見通”については、今期も引き続き前年同期比で増収増益の見通しではあるものの、季節性により**2Q営業利益は1Q水準を下回る見込み**です。

2025年12月期 第1四半期 - 連結損益計算書



- 売上高・営業利益共に、期初計画をやや上回って着地

(単位：百万円)	FY2025 1Q実績	FY2025 通期計画		前年同期比		直前四半期比	
		計画値	1Q進捗率	FY2024 1Q	YoY成長率	FY2024 4Q	QoQ増減率
売上高	4,421	18,280	24.2%	4,066	↑ 8.7%	4,345	↑ 1.8%
売上総利益	1,558	6,890	22.6%	1,444	7.9%	1,551	0.5%
売上総利益率	35.2%	37.7%	-	35.5%	▲0.3pt	35.7%	
営業利益	423	1,400	30.2%	354	↑ 19.5%	341	↑ 24.0%
営業利益率	9.6%	7.7%	-	8.7%	0.9pt	7.9%	1.8pt
経常利益	455	1,350	33.7%	371	22.5%	273	66.3%
税前当期純利益	456	1,350	33.8%	371	22.9%	525	▲13.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	332	900	37.0%	308	↑ 8.0%	273	↑ 21.9%

※ EBITDA：492百万円 / EBITDAマージン：11.1%

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

4

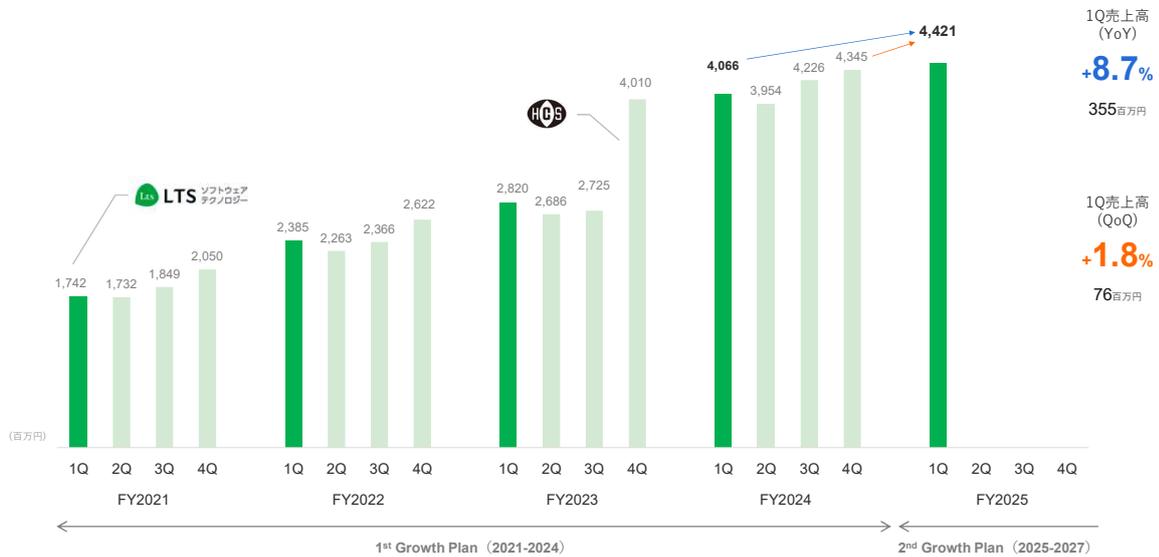
第1四半期のPLは、こちらに記載のとおりです。

売上、粗利、営業利益、純利益と、各段階利益ともに**計画を上回って着地**しております。

連結売上高 四半期推移



- 四半期売上高として過去最高を更新



売上高の四半期推移は、こちらに記載のとおりです。

44億2千百万円と、**過去最高を更新**しました。前年同期比で8.7%増となっております。

連結営業利益 四半期推移

- 四半期営業利益として過去最高を更新



営業利益の四半期推移は、こちらに記載のとおりです。

4億2千3百万円、前年同期比で19.5%増と、順調に**過去最高を更新**することができました。

セグメント別業績 四半期推移

・ 企業変革の需要は引き続き堅調で、両事業とも成長を継続

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



※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

セグメント別業績の四半期推移は、こちらに記載のとおりです。

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ともに、**増収増益**となりました。

2025年12月期 第1四半期 - 連結貸借対照表

- 業績の安定成長とHCSの資産整理の結果、自己資本比率は回復し、攻めの投資を可能にする財務余力を確保

(単位：百万円)	FY2025 1Q実績	前年同期比		直前四半期比		参考指標 (FY2025 1Q実績)	
		FY2024 1Q	YoY増減額	FY2024 4Q	QoQ増減額		
流動資産		6,172	1,805	8,281	▲303	ネットキャッシュ	1,342
現預金等	4,934	3,514	▲ 1,419	5,447	▲513	ネットD/Eレシオ	▲0.29
固定資産	2,923	5,343	▲2,420	3,120	▲197	流動比率	251.0%
総資産	10,900	11,515	▲615	11,402	▲501		
流動負債	3,178	3,327	▲148	3,653	▲475		
固定負債	2,978	4,371	▲1,392	3,182	▲203		
総負債	6,156	7,698	▲1,541	6,835	▲679		
有利子負債	3,591	4,945	▲1,353	3,889	▲297		
自己資本	4,628	3,729	898	4,452	175		
純資産	4,743	3,817	926	4,566	177		
自己資本比率	42.5%	32.4%	▲ 10.1pt	39.1%	▲ 3.4pt		

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

8

第1四半期のバランスシートは、こちらに記載のとおりです。

安定的に業績を伸ばし、HCSの保有している不動産及び上場企業株式を整理した結果、**自己資本比率は42.5%まで回復**しました。

バランスシートが健全かつ良好な状態になりましたので、**攻めの投資を可能にしていける**と認識しております。

2025年12月期 第1四半期 - 活動総括

LTS

人財

マネージャー層採用に加えて、育成・定着施策を推進

- ・ 25名がPM・BA領域の専門資格を取得
- ・ 「健康経営優良法人2025」に4年連続で認定
- ・ 子育てサポート企業として「くるみん認定」を取得

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11社増加
- ・ 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・セクターとの取引が拡大（年度末集中納品の影響もあり）

サービス

データ戦略領域の体制強化を通じて、提供価値と販売力の双方を向上

- ・ 「戦略コンサルティング事業本部」を新設
- ・ 「衛星データ活用アワード2024」最優秀賞を受賞
- ・ 「AI・データ分析研修ツール」の一般販売を開始

グループ経営 他

M&A後の再編フェーズを終え、HCSは新体制での運営を本格化

- ・ HCSはのれん償却費を上回る利益貢献を継続
- ・ HCSホールディングスの子会社である株式会社アイシスの全株式をニーズシェア株式会社へ譲渡（業績への影響は軽微）

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

9

第1四半期の活動総括についてご説明します。

まず「人財」については、マネージャー層採用に加えて、育成・定着施策を推進しました。

25名がPMやビジネスアナリストの専門資格を取得し、健康経営優良法人として4年連続で認定を受け、子育てサポート企業として「くるみん」認定を取得しました。

次いで「顧客」については、重点顧客向けのアカウント営業強化に加えて、有望な新規顧客の開拓が進展し、第1四半期で11社増加しています。

とくに、**自治体や行政法人などのパブリック・セクターとの取引が拡大**しており、今後の展開に期待が持てる状況となっております。

次いで「サービス」については、AIやデータ戦略領域において体制を強化することができ、結果として**顧客提供価値や知名度、認知度向上を実現**することができました。

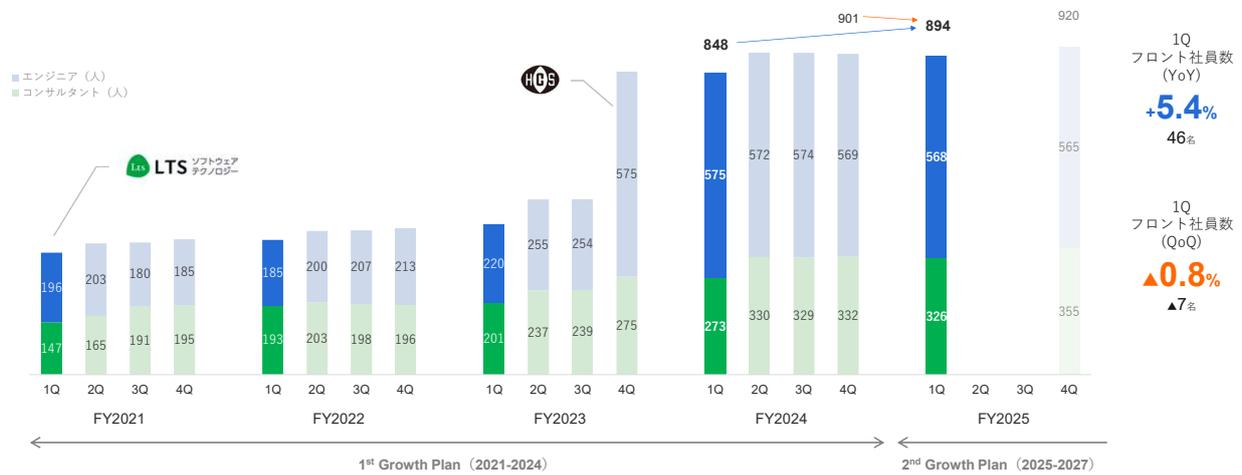
例えば衛星データ分野では様々なコミュニティでアワードを獲得したことで知名度があがり、関連の引き合いを多数いただいております。

最後に「グループ経営」については、HCSのPMIは順調に進展しており、**のれんを上回る利益貢献を昨年、この第1四半期も継続**しております。

加えてこの4月に、HCSホールディングスの子会社である株式会社アイシスの全株式をニーズシェア株式会社様にすべて譲渡しております。

連結フロント社員数 四半期推移

- 連結除外による人員減を織り込んだうえで、想定期末フロント人員数は920名（+19名、2.1%増）
- 厳しい採用環境が続きフロント人員採用は苦戦しているが、離職率は3.2%でコントロール
- 株式会社アイシスの連結除外（株式売却）に伴い、4月よりエンジニアが44名減少



連結フロント社員数の四半期推移についてご説明します。

今期末の人員数として、**コンサルタントとエンジニア合わせて920名の体制を想定**し、採用や組織内の定着活動を進めております。

第1四半期も採用環境は厳しく苦戦しているものの、**離職率は3.2%と低位でコントロール**できております。

第2四半期に株式会社アイシスが連結から外れるため、**エンジニアは44名減少**しますが、期末フロント人員数920名の目標は問題なく達成できると考えております。

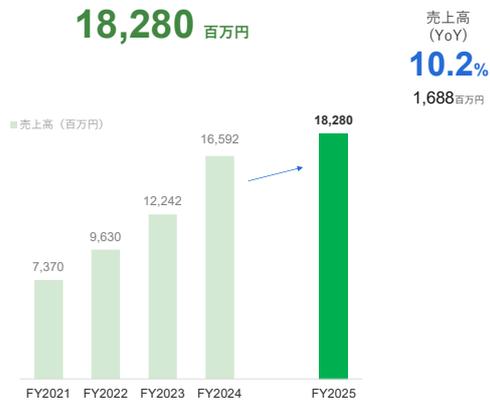
1. FY2025 1Qの業績
2. **FY2025 2Q以降の展望**
3. 中長期の成長シナリオ
4. 参考資料

続きまして、第2四半期以降の展望についてご説明いたします。

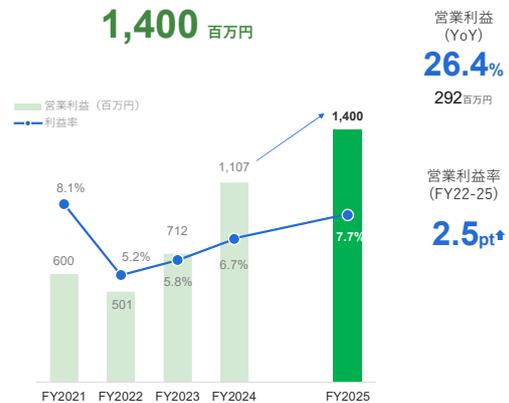
2025年12月期 連結業績見通し

- 持続的な成長を目指し利益重視のフェーズへと移行（売上高成長率10%超・営業利益成長率20%超）
- 採用ペースは調整しながらも、将来の成長を支える優秀な人財の獲得には引き続き注力

売上高



営業利益



Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

12

通期の連結業績見通しは、売上高182億8千万円（前年比10.2%増）、営業利益14億円（前年比26.4%増）を計画しております。

持続的成長を目指し、トップラインの伸びを少し抑えて、**営業利益額と率を確実に上げる“利益重視”**のフェーズとして、今期は計画しております。

2025年12月期 連結業績見通し（セグメント別）

- 両セグメント共に、2025年12月期も増収増益を継続する見通し

(単位：百万円)	FY2025	FY2024	参考		
	通期見通し	通期実績	YoY増減額	YoY成長率	
売上高 (連結)	18,280	16,592	1,688	10.2%	
プロフェッショナルサービス事業	16,500	14,883	1,616	10.9%	
プラットフォーム事業	2,400	2,237	162	7.3%	
営業利益 (連結)	1,400 (7.7%)	1,107 (6.7%)	292 (1.0pt)	26.4%	
プロフェッショナルサービス事業	1,280 (7.8%)	1,031 (6.9%)	248 (0.8pt)	24.1%	
プラットフォーム事業	120 (5.0%)	76 (3.4%)	43 (1.6pt)	56.9%	
経常利益	1,350 (7.4%)	1,069 (6.4%)	281 (0.9pt)	26.2%	<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、多額の特別利益/損失は想定しておらず、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る。 ・ その結果、親会社株主純利益のみを経年で比較すると、昨対で▲7.5%となる。
親会社株主に帰属する当期純利益	900 (4.9%)	973 (5.9%)	▲73 (▲1.0pt)	▲7.5%	

※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.

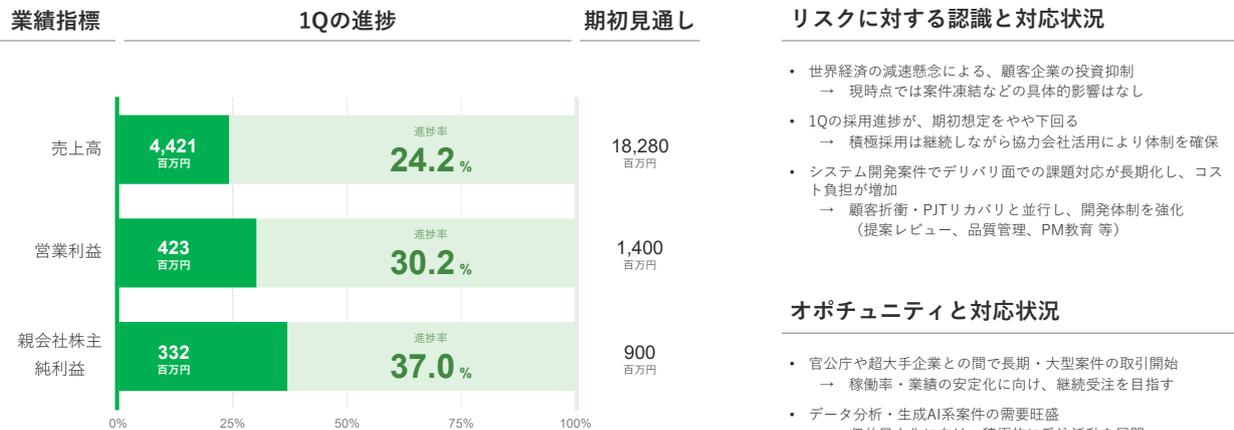
13

セグメント別の連結業績見通しはこちらに記載のとおりです。

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ともに**増収増益を継続する**見通しです。

2025年12月期 第1四半期 - 連結業績進捗

- ・ 売上高・営業利益ともに、1Qまでの累計業績は期初計画をやや上回り堅調に推移
- ・ 2Q業績は、前年同期比では増収増益の見通しだが、季節性要素をふまえ営業利益は1Q水準を下回る見込み
- ・ 通期業績は、リスク/オポチュニティ共にあるものの、5月時点では期初見通しから変更なし



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・大型案件の取引開始
→ 稼働率・業績の安定化に向け、継続受注を目指す
- ・ データ分析・生成AI系案件の需要旺盛
→ 収益最大化に向け、積極的に受注活動を展開

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

14

第1四半期の連結業績進捗についてご説明します。

売上高、営業利益ともに**期初計画をやや上回り堅調に推移**しております。
進捗率は、売上高24.2%、営業利益30.2%、純利益37.0%となっております。

リスクとオポチュニティはどちらもあり、見通しに対して大きな影響は与えないと見ているため、見通しの変更は行いません。

リスクに対する認識と対応状況について補足いたします。

まず、世界経済の減速懸念はあるものの、現状は顧客企業の投資に対する意思決定に影響は出ておりません。

次いで、1Qの採用進捗は期初想定をやや下回りましたが、協力会社やプラットフォーム事業の会員、企業を活用できるため、すぐに業績進捗に影響が出る状態ではありません。

最後に、**一部の案件で品質の問題がありコスト負担が増加**しておりますが、顧客折衝やリカバリ活動を進めており、再発防止策を講じております。

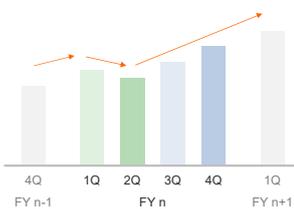
オポチュニティについては、**官公庁や超大手企業との間で長期かつ大型の取り組み**が始まっております。ここを確実に受注して良い品質でサービス提供していきます。

もう一点、**データ分析や生成AI系案件の旺盛な需要**がありますので、積極的に受注活動を展開することで、今期、そして来期以降も力強く成長していけるように経営してまいります。

四半期別の季節性パターン

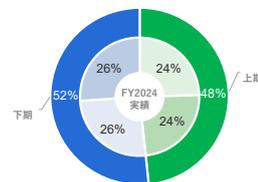
- 当期においても、案件閑散期と新卒社員の受け入れが重なるため、2Q業績は1Qを下回る見込み

売上高推移の「傾向」

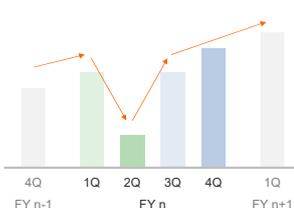


- 【1Q】前年採用者の戦力化が進み、前年4Qを上回る水準でスタート
- 【2Q】案件閑散期（3月決算企業の投資活動が一時的に減少）となり、1Qを“やや”下回る
- 【3Q】各現場でプロジェクト組成が進み、2Qから徐々に回復
- 【4Q】3Qの基本基調を継続し、当期の最高水準を更新

～参考：四半期別売上高構成比～

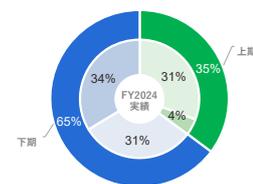


営業利益推移の「傾向」



- 【1Q】前年採用者の戦力化が進み、前年4Qを上回る水準でスタート
- 【2Q】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）があり、1Qを“大きく”下回る
- 【3Q】新卒社員のアサインと有償化が段階的に進み、2Qから大きく回復
- 【4Q】3Qの基本基調を継続し、当期の最高水準を更新（業績進捗や経営課題によっては成長投資を実施し、3Qから低下する場合もあり）

～参考：四半期別営業利益構成比～



Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

15

四半期別の季節性パターンについてご説明します。

当社の第2四半期は、新入社員の受け入れと案件閑散期が重なるため、**売上、営業利益ともに第1四半期の実績を下回り**ます。

第2四半期で研修を受けた新社員たちが、第3四半期以降現場に配属され、売上や粗利を生む活動を始めるため、**第3四半期からは売上、営業利益ともに元の水**準に戻していきます。

そして**第4四半期、翌第1四半期に最高水準を更新**して業績のピークを迎えていきます。

恐らく**今期についても、同じ傾向**がみられると考えております。

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

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



自己株式取得額 ※1	145 百万円	150 百万円	28 百万円	70 百万円	- 百万円
総還元性向	37.6 %	64.6 %	6.3 %	21.6 %	- %

一株当たり配当金

35.0 円

(普通配当)
(期末配当)

配当性向

17.8 %

(2025年12月期
期初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：特別償還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%

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

16

剰余金の配当についてご説明します。

今期末にも配当を予定しております。**1株当たりの配当金は35.0円**で、普通配当として期末に実施します。

株価をあげていくことが第一ではあるものの、一定の財務基盤があるため、配当性向20%を目安に、安定かつ継続的に実施する方針をもっております。

プライム市場維持基準 - 適合状況

- 2024年12月末日時点では、株価の低迷により流通株式時価総額が不適合の状態
- 2025年12月期を通じ、EPSとPERを向上させることで、プライム市場における上場維持基準のクリアを目指す

	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3月 時点評価	2,216 人	25,025 単位	53.7 %	2,343 ^{※1} 円	58.6 億円
↓↑					↑↓
2025年12月 時点目標	2,216 人	25,025 単位	53.7 %	3,997 ^{※2} 円	100.0 億円

※1：1月～3月の3か月間の平均株価を使用
※2：定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

プライム市場維持基準の適合状況についてご説明します。

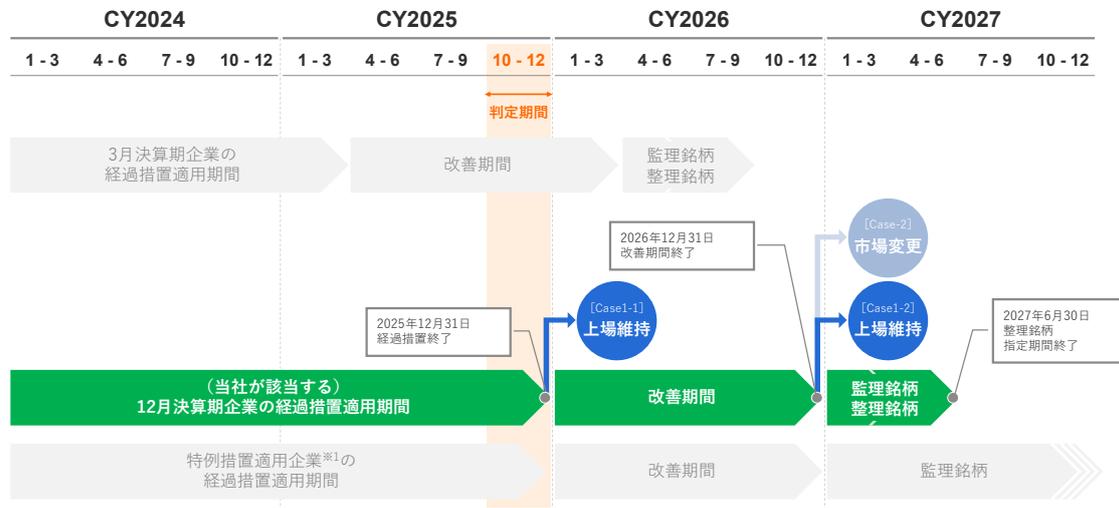
2024年12月末時点で、**株価の低迷により流通株式時価総額が不適合の状態**になっております。

EPSとPER、投資家の皆様からの期待をしっかりといただくことで、この上場維持基準をクリアしていく予定です。

その目線となる株価は3,997円、PERは19～20倍の間となりますので、業績とIRをしっかりと展開していくことで達成を目指していく予定です。

プライム市場維持基準 - 対応スケジュール

- 経過措置適用期間中に維持基準を満たせなかった場合は、東証スタンダード市場への変更を第一候補として、2026年半ばに対応方針を決定する



【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)

※1: 2023年3月31日において、2026年12月31日以後最初に到来する基準日を超える時期を終了期間とする計画を提示している会社

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

18

今後の対応スケジュールにつきましては、今期の10月～12月の3ヶ月間が判定期間となります。

この期間内に先ほどお伝えした株価、PERを達成すれば問題ありません。

もし未達だった場合は、翌期の2026年が改善期間となります。その期間内に流通株式時価総額が基準に満たなかった場合は、東証スタンダード市場への移行を考えております。

来期は利益額がさらに上がるので、目線となるPERは下がります。そのために業績を出し、IR活動を展開していくことで、プライム市場維持基準を達成していこうと考えております。

1. FY2025 1Qの業績
2. FY2025 2Q以降の展望
- 3. 中長期の成長シナリオ**
4. 参考資料

最後に、中長期の成長シナリオ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は、お客様にとっての“デジタル時代のベストパートナー”を目指しています。

単なるデジタル化だけでなく、**変化が速くて複雑な時代の経営、事業、組織運営をトータルで支援**しております。

ひとつひとつの変革を成功に導く“変革パートナー”

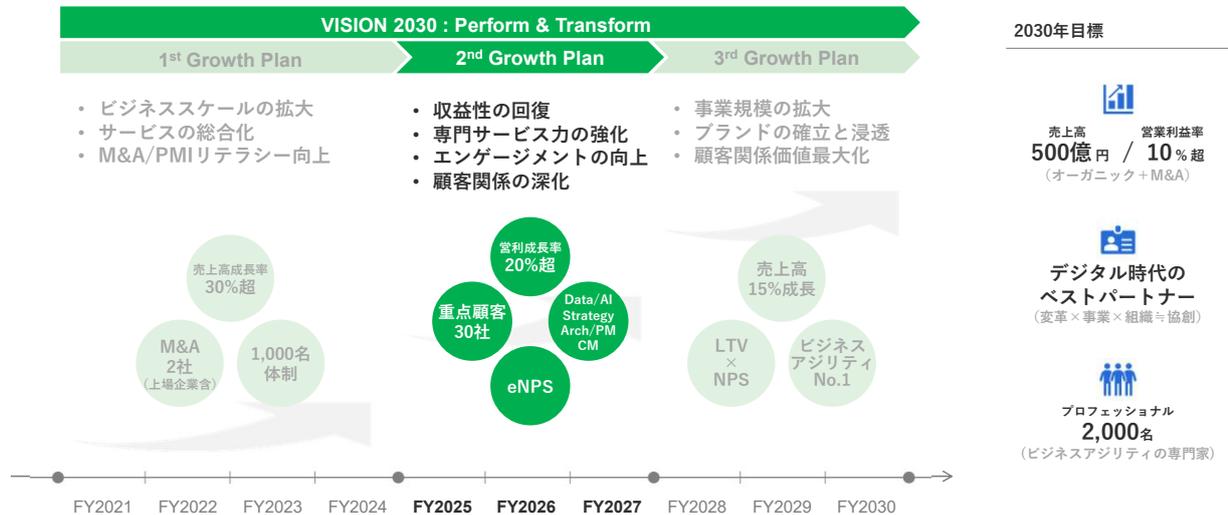
事業成長のために複数の大きな変革をプログラムとして立案、推進、管理、支援していく“事業パートナー”

変革に取り組みながら変化対応力、創出力を磨き、組織能力向上を支援する“組織パートナー”

この3つを総合的にご支援することが、LTSの事業内容となっております。

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



Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

21

2020年、東証一部へ市場変更した際に我々は長期目標として、2030年に売上高500億円、営業利益50億円を掲げました。

そしてこの10年間で3つに区切り、現在はファーストグロースプランの4年間で過ぎ、セカンドグロースプランに入りました。

ファーストグロースプランでは、**売上高30%超を継続、ビジネススケールを拡大**し、複数の専門チームを立ち上げ、**サービスの総合化**も進めることができ、4社のM&AをとおしてPMIリテラシーを磨いてきました。

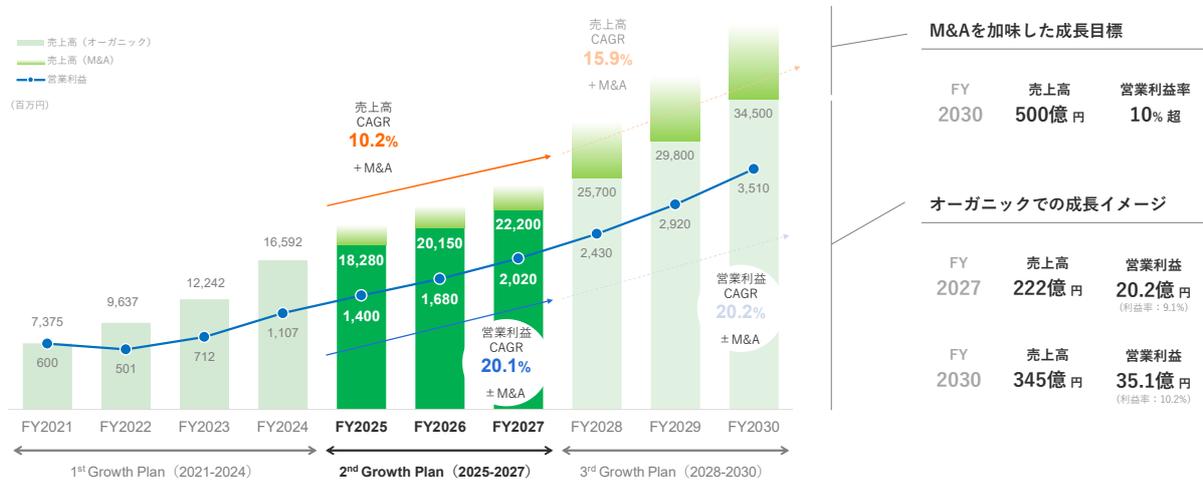
一方で、**営業利益率が低下する課題**があったため、2025年から2027年の3年間で進めるセカンドグロースプランでは、社員報酬を上げながら、**収益性を回復**していきます。

加えて、これまで磨いてきた専門サービスを強化し、顧客関係をさらに深めていくことが、主要なテーマとなります。

そのうえで、2028年以降はさらに組織・事業規模の拡大に向けてアクセルを踏んでいこうと考えております。

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



M&Aを加味した成長目標

FY	売上高	営業利益率
2030	500億円	10%超

オーガニックでの成長イメージ

FY	売上高	営業利益
2027	222億円	20.2億円 (利益率: 9.1%)

FY	売上高	営業利益
2030	345億円	35.1億円 (利益率: 10.2%)

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」としてではなく、当社の成長イメージを株主・投資家のみならず客層にも共有することを目的として、「本考査情報」として数年間に「Growth Plan」を公表してまいります。

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved. 22

2025年から2027年の業績目標についてはこちらに記載のとおりです。

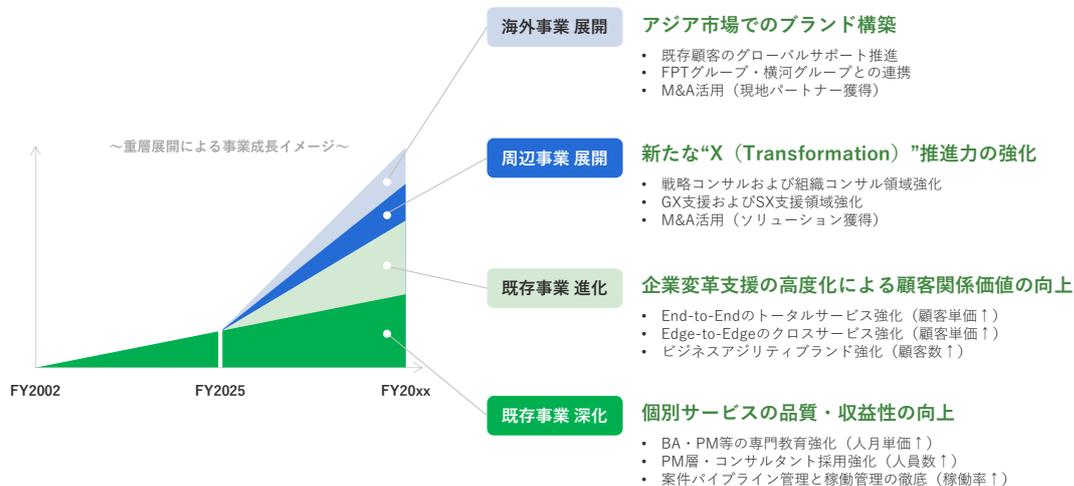
トップラインの成長率を抑えつつ、**営業利益額を20%超増やしていく**ことを考えております。

オーガニックでの成長としては、2027年に売上高222億円、営業利益20億円超を掲げており、2030年には売上高345億円、営業利益35億円超を達成できると考えております。

加えて、M&Aによる非連続的な成長も視野に入れて、2030年には売上高500億円、営業利益50億円を目指していきたいと考えております。

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



Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

23

今後の事業成長シナリオについてご説明します。

我々は変革を総合的に支援し、“デジタル時代のベストパートナー”を目指しております。

この10年間で積み上げてきた**専門チームをさらに強化**することで収益性を高め既存事業を磨き、この数年で着手した**戦略領域やGX支援などの周辺事業**も磨いていきます。

その上で、**M&Aや海外展開**などを上乗せしていくことを考えております。

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、デリバリ力をレバレッジ
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」の運営を委託している

※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

既存事業の収益性を回復させながら確実に成長していくために、我々は5つのサービス区分で事業管理を進めております。

サービスの総合化を進めた結果、**顧客価値を大きく引き上げる**ことに成功しました。

一方で、**収益性のばらつきや事業内容のわかりづらさが課題**であると認識しております。

今後はこの収益モデル分類を踏まえて、内部的な事業、収益管理、外部とのコミュニケーションにチャレンジしていきたいと考えております。

戦略コンサル・DXコンサルについては、**中～高単価**で案件を取り、**人数を増やしながら稼働率を管理**していきます。

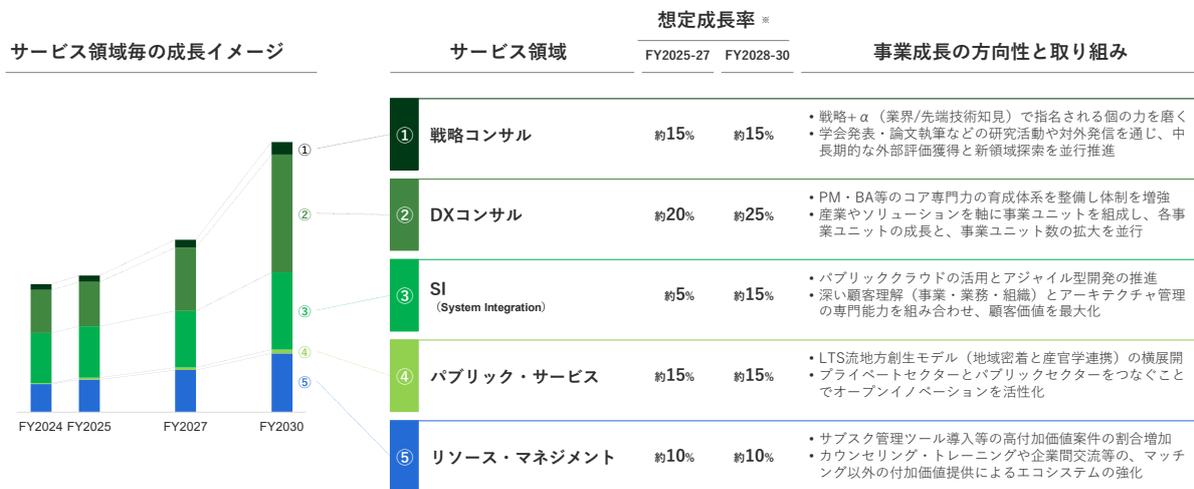
SIについては、**良質な案件を既存顧客から受注**し、案件数を積み上げていきます。

なお、DXコンサルとSIについては、**外部リソースを上手に活用することで、収益に対してレバレッジを効かせる**ことができます。

パブリックサービスや、プラットフォーム事業を中心としたリソースマネジメントも大切にはぐくみ、収益性の規律をもって手掛けていきます。

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



5つのサービス領域ごとに、異なる考え方、アプローチで事業成長を計画し、管理していく予定です。

戦略コンサルであれば、**15%程度のトップラインや収益性の伸び**を実現できると考えております。

主力のDXコンサルは外部の需要が旺盛ですので、**内部体制を整えることでさらに成長性を引き上げ**ていこうと考えております。

SI、パブリック・サービス、リソース・マネジメントについては、**収益性を伴いながらトップライン成長**をしていきたいと考えております。

2025年から2027年の3年と、2028年から2030年の3年に分けて、計画を組み立てていく予定です。

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



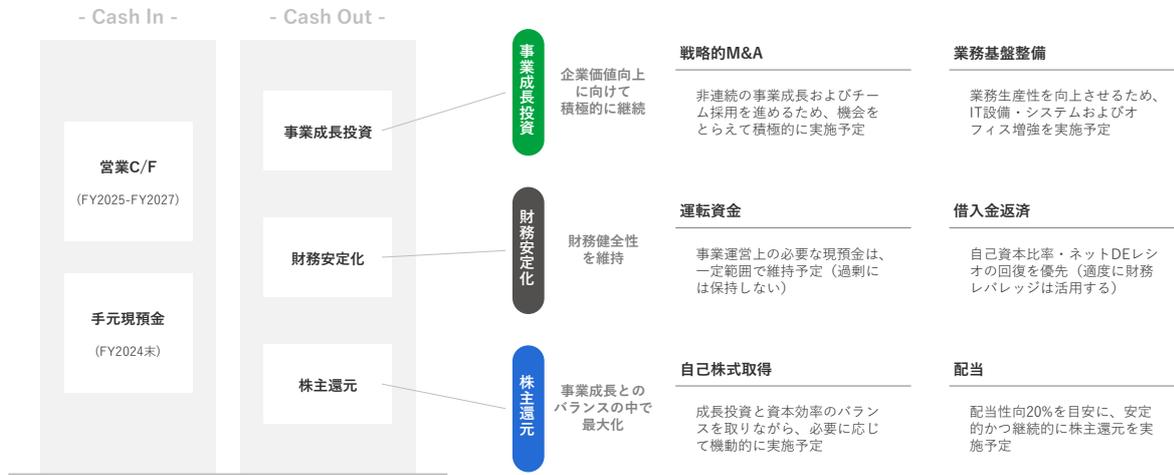
M&A戦略についてご説明します。

オーガニックでの成長を土台としつつも、過去4件のM&AでPMIリテラシーを高めることができていること、現在も多くM&A案件をご紹介いただいていることもあり、M&Aを成長戦略の重要な選択肢に据えて実施していく予定です。

M&Aの考え方やターゲットについては、こちらのスライドに記載のとおりです。

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）



※キャピタル・アロケーションの金額・配分は今後見直し予定

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

27

キャピタルアロケーションの考え方についてご説明します。

中長期で企業価値を伸ばしていくためには、**事業成長投資と株主還元最大化の両立**を目指しております。

M&Aを重要な成長戦略のひとつとして据えておりますから、財務状態にはきちんと注意を払いながら行っていくことを考えております。

一方で、上場して8年を迎えておりますので、**株主還元についても一定の方針を定めて、その中で最大化を図る**ことを考えております。



End of File

Open Copyright ©2025 LTS Inc. All rights reserved.

以上が、2025年12月期第1四半期の決算説明となります。

順調に良いかたちでスタートを切れておりますので、今年、そして来年、その先
というかたちで応援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。