



2026年12月期 第1四半期

決算説明資料

2026/5

株式会社エル・ティー・エス

(東証プライム 証券コード6560)



1. 事業概要
2. FY2026 1Qの業績
3. FY2026 2Q以降の展望
4. 中長期の成長シナリオ
5. 株主還元と資本政策
6. 参考資料

ブランドスローガン



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

×

- 事業パートナー -

“変化適応力”の強化

×

- 組織パートナー -

“変化創出力”の強化

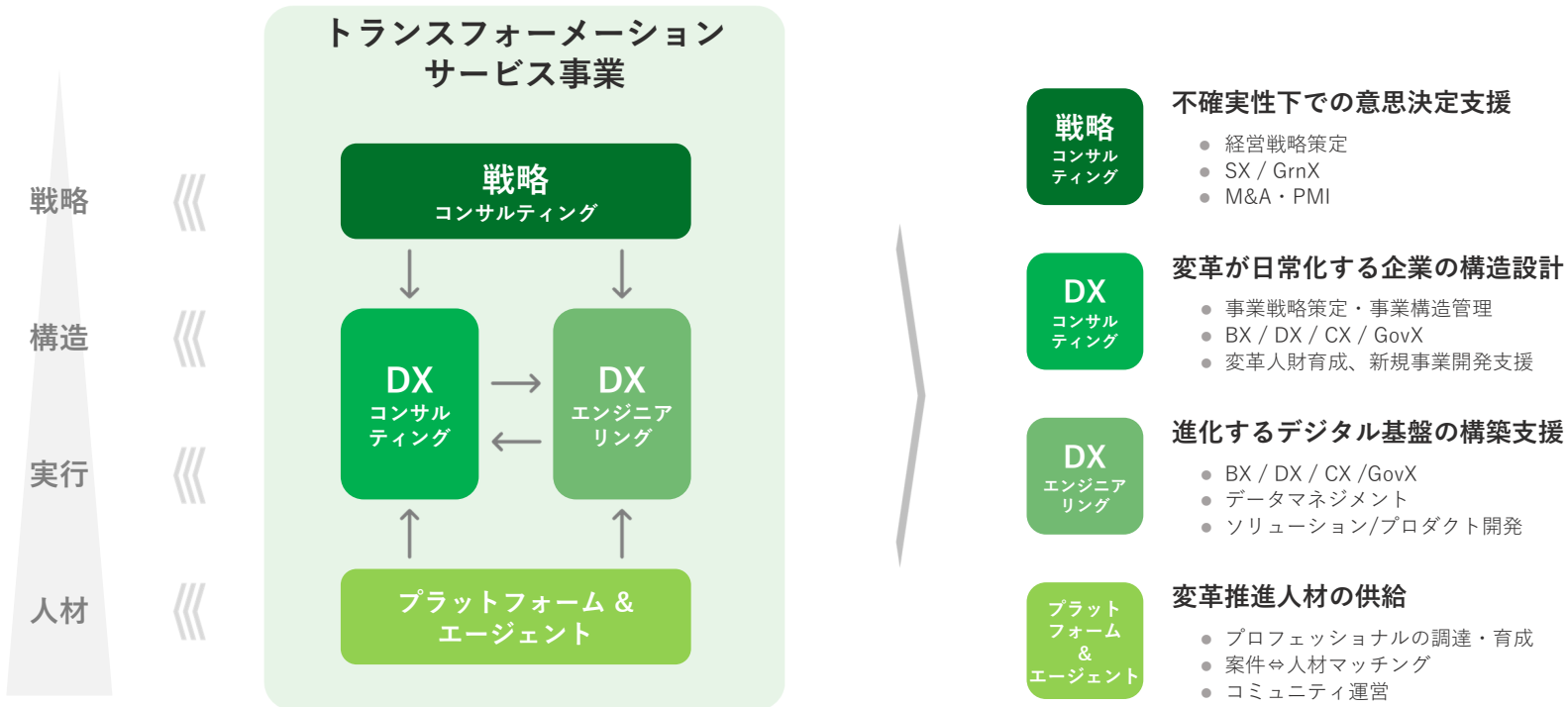
=

- 協創のパートナー -

“未来創造企業”への進化

事業概要 - トランスフォーメーションサービス事業

- クライアント企業のパートナーとして、「トランスフォーメーションサービス事業」を通じ、企業の戦略・構造・実行・人材の変革を支援



事業概要 - サービス構成

- 4つのサービス領域で「トランスフォーメーションサービス事業」を推進



戦略コンサルティング

不確実性下での意思決定支援

FY25-27 想定粗利率

50%~

FY25-27 想定成長率

+4~8%



DXコンサルティング

変革が日常化する企業の構造設計

FY25-27 想定粗利率

40%~

FY25-27 想定成長率

+11~15%



プラットフォーム&エージェント

変革推進人材の供給

FY25-27 想定粗利率

20%~

FY25-27 想定成長率

+1~5%



DXエンジニアリング

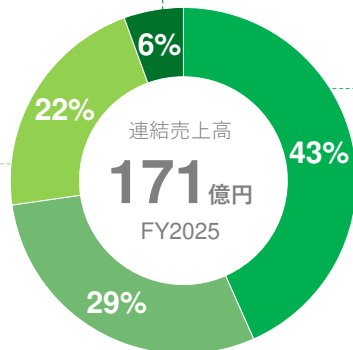
進化するデジタル基盤の構築支援

FY25-27 想定粗利率

30%~

FY25-27 想定成長率

+3~7%



1. 事業概要
- 2. FY2026 1Qの業績**
3. FY2026 2Q以降の展望
4. 中長期の成長シナリオ
5. 株主還元と資本政策
6. 参考資料

2026年12月期 第1四半期 - 連結業績総括

売上高 (1Q)

4,391 百万円

YoY成長率 ▲0.7%
vs Plan達成率 115.6%
vs Guide進捗率 24.0%

営業利益 (1Q)

496 百万円

YoY成長率 +17.3%
vs Plan達成率 124.1%
vs Guide進捗率 31.0%

参考) FY2026見通し

売上高	営業利益
18,300 百万円	1,600 百万円
YoY成長率 +7.0%	YoY成長率 +34.9%

実績 (1Q単独)

DXコンサルティング領域の収益性が回復し、
営業利益は四半期業績として過去最高を更新

一過性の年度末需要の取り込みもあり、計画対比で上振れして着地
旧プラットフォーム事業は、黒字転換に向けた最終局面
DXエンジニアリング領域は、成長モメンタムに一服感

見通 (2Q/上期)

季節性要素により例年同様1Qを下回るが、
前年同期比では増益見通し

案件閑散期ではあるが、大型案件が開始
新卒採用人数は、50名程度で過去2年と同水準
DXエンジニアリング領域において、稼働率に引上げ余地あり

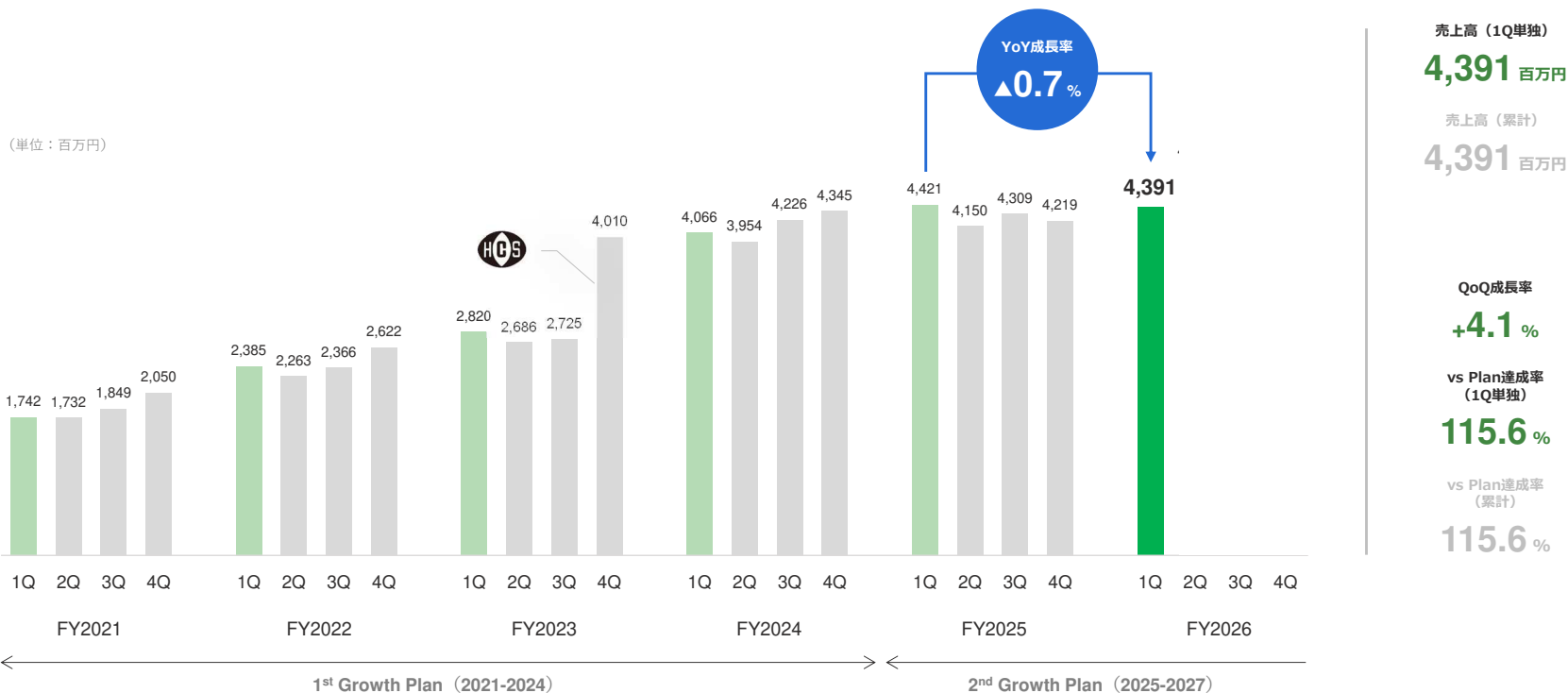
2026年12月期 第1四半期 - 連結損益計算書

- 売上高および営業利益は、いずれも着実な成長を確保
- 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・4Qの売上総利益・販管費を変更
- 特別利益（投資有価証券売却益：62百万円）の計上により、税引前利益を押し上げ

	FY2026 1Q実績 (累計)	FY2026通期計画		前年同期比		FY2026 1Q実績 (単独)	前年同期比		直前四半期比	
		計画値	1Q進捗率	FY2025 1Q	YoY成長率		FY2025 1Q	YoY成長率	FY2025 4Q	QoQ増減率
(単位：百万円)										
売上高	4,391	18,300	24.0%	4,421	↓ ▲0.7%				4,219	↑ 4.1%
売上総利益	1,406	6,217	22.6%	1,335	5.3%				1,297	8.4%
売上総利益率	32.0%	34.0%	-	30.2%	1.8pt				30.8%	1.3pt
販売費及び一般管理費	910	4,617	19.7%	912	▲0.3%				996	▲8.7%
営業利益	496	1,600	31.0%	423	↑ 17.3%		同左		301	↑ 64.8%
営業利益率	11.3%	8.7%	-	9.6%	1.7pt				7.1%	4.2pt
経常利益	528	1,615	32.7%	455	16.0%				376	40.2%
税引前当期純利益	590	1,615	36.5%	456	29.3%				299	96.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	419	1,050	40.0%	332	↑ 26.0%				223	↑ 87.9%

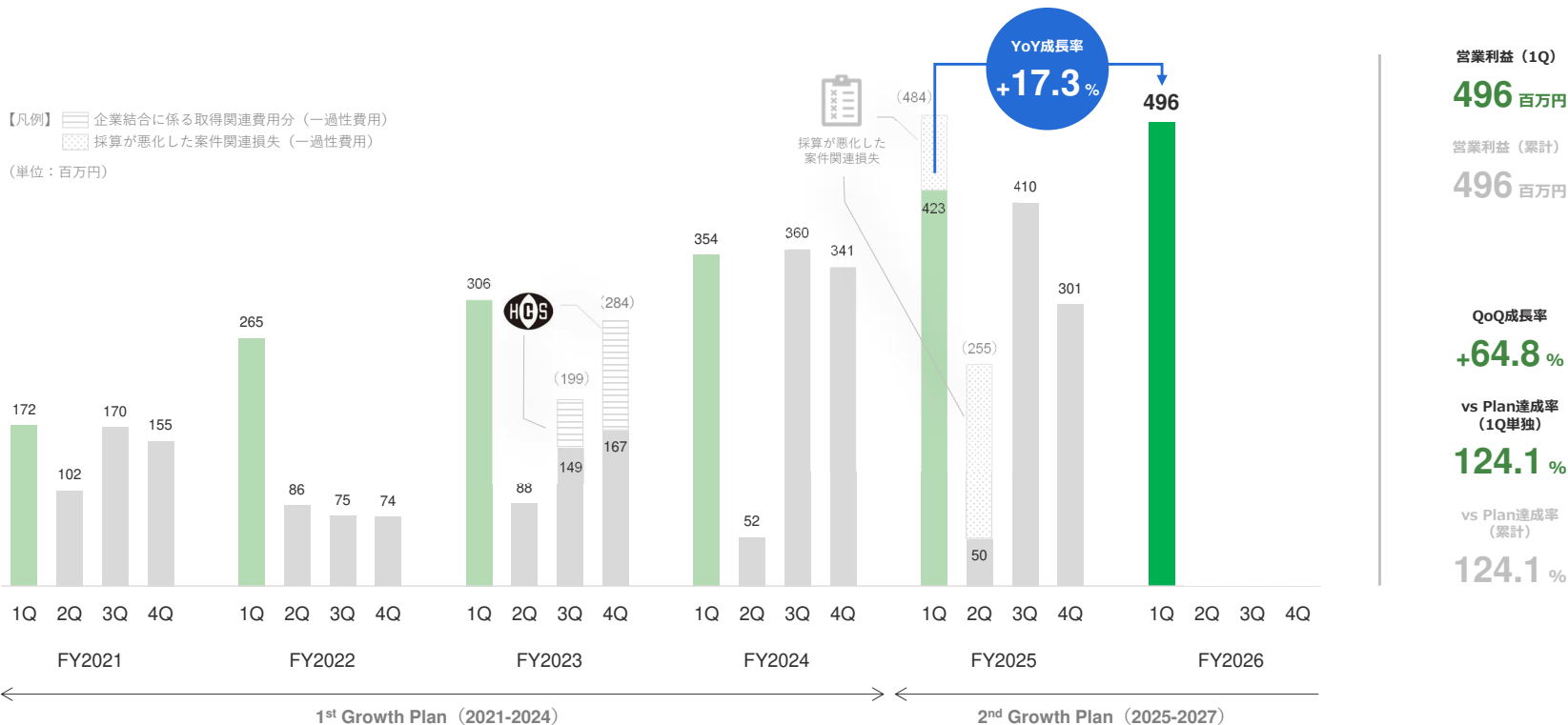
連結売上高 四半期推移

- プラットフォーム&エージェント領域の成長鈍化の影響もあり、売上高の成長は限定的（FY2025 3月末に連結除外となった株式会社アイシス分を考慮すると、対前年比で微増）



連結営業利益 四半期推移

- 主力のDXコンサルティング領域が、旺盛な企業変革需要を取り込み大きく進展
- プラットフォーム&エージェントの足踏みは続くものの、1Q単独の四半期営業利益は過去最高を更新



営業利益（1Q）

496 百万円

営業利益（累計）

496 百万円

QoQ成長率

+64.8%

vs Plan達成率
（1Q単独）

124.1%

vs Plan達成率
（累計）

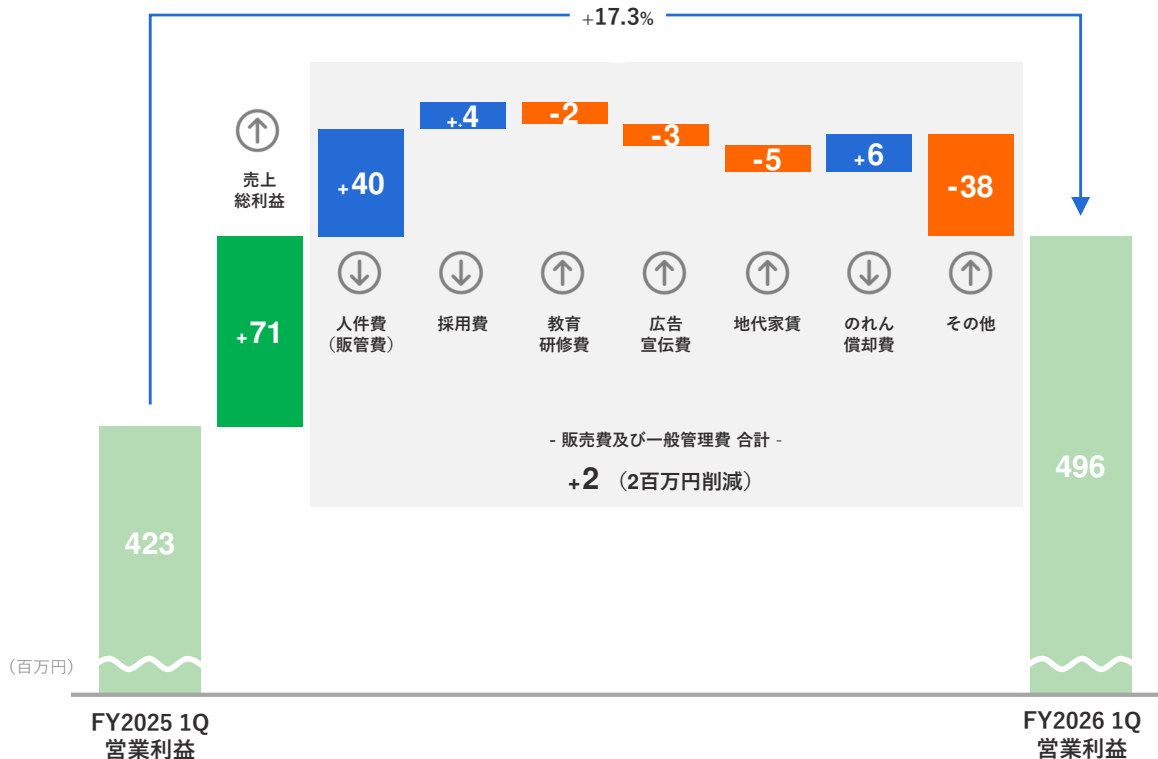
124.1%

1st Growth Plan (2021-2024)

2nd Growth Plan (2025-2027)

連結営業利益 増減要因 (第1四半期)

- 販管費の増加を抑制しながら、売上総利益を伸長できたため、昨対で+17.3%の増益



- 売上総利益
 - DXコンサルティング領域の売上総利益が大きく上昇（売上高伸長と粗利率向上が相乗）
 - 他のサービス領域でも、堅実に売上総利益を積み上げ
- 人件費（販管費）
 - 各サービス領域で、稼働率は一定水準を維持
 - 営業系社員の離職の影響により販売費が低下
- 投資系販管費（採用・教育研修・広告宣伝・地代家賃）
 - 概ね計画通りに推移
 - 積極的な投資を継続予定
- 費用系販管費（のれん・その他）
 - 一部ののれんの償却完了により償却費が減少
 - 各種サービス利用料や減価償却費は微増

2026年12月期 第1四半期 - 連結貸借対照表

- 堅実な事業運営の結果、財務健全性は継続的に向上
- 今後の事業成長を見据え、機動的かつ安定的な資金調達体制を構築し、財務基盤の強化を図ることを目的として、極度額10億円のコミットメントライン契約を締結

(単位：百万円)	FY2026 1Q実績	前年同期比		直前四半期比	
		FY2025 1Q	YoY増減額	FY2025 4Q	QoQ増減額
流動資産	6,889	7,977	▲1,088	6,877	11
現預金等	3,182	4,934	↓ ▲1,751	3,376	↓ ▲194
固定資産	3,159	2,923	236	3,154	5
総資産	10,049	10,900	▲851	10,031	17
流動負債	3,118	3,178	▲59	3,102	16
固定負債	1,905	2,978	▲1,073	2,166	▲260
総負債	5,024	6,156	▲1,132	5,268	▲244
有利子負債	2,668	3,591	↓ ▲922	2,923	↓ ▲254
自己資本	4,907	4,628	279	4,648	259
純資産	5,025	4,743	281	4,763	261
自己資本比率	48.8%	42.5%	↑ 6.4pt	46.3%	↑ 2.5pt

参考指標
(FY2026 1Q実績)

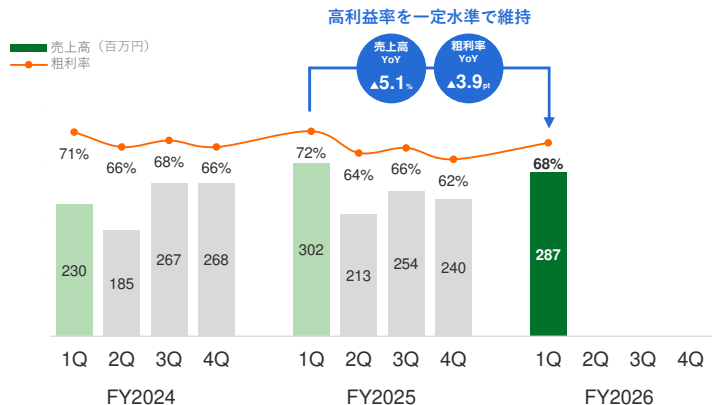
ネットキャッシュ	513
ネットD/Eレシオ	▲0.10
流動比率	220.9%

参考) サービス領域別業績 - 戦略con・DXcon

- プラットフォーム&エージェントの減速を、DXコンサルティングの収益性回復が上回り全体の業績を押し上げ



戦略コンサルティング



●概況 (売上高)

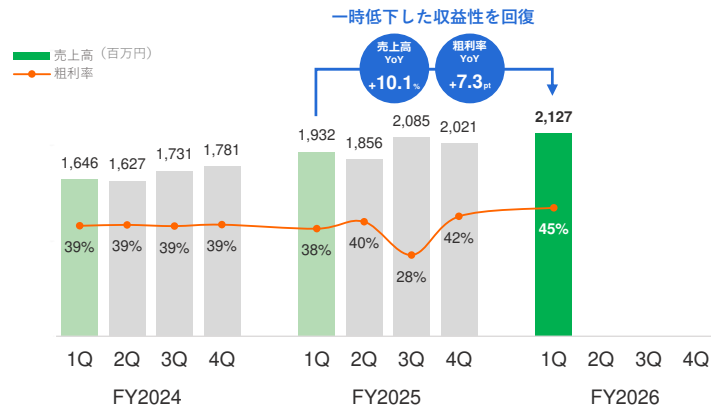
- 実績 | FY2025 1Qに計上されていた成果報酬型案件の収益が剥落
- 見通 | 2Qは顧客企業の役員体制変更が発生するため、戦略案件は減少傾向

●概況 (粗利率)

- 実績 | FY2025より、SX/GXコンサルティングを推進する子会社 (ME-Lab Japan) のR&DにMGR層を多数投入しており、利益率はやや低下傾向
- 見通 | 案件減少に伴い、粗利率もやや低下する見込み (空き稼働はR&Dに投入)



DXコンサルティング



●概況 (売上高)

- 実績 | 大型の官公庁案件を中心に、各事業部門で順調に収益を拡大
- 見通 | 2Qは顧客企業の年度替わりの影響を受け、DX案件は減少傾向

●概況 (粗利率)

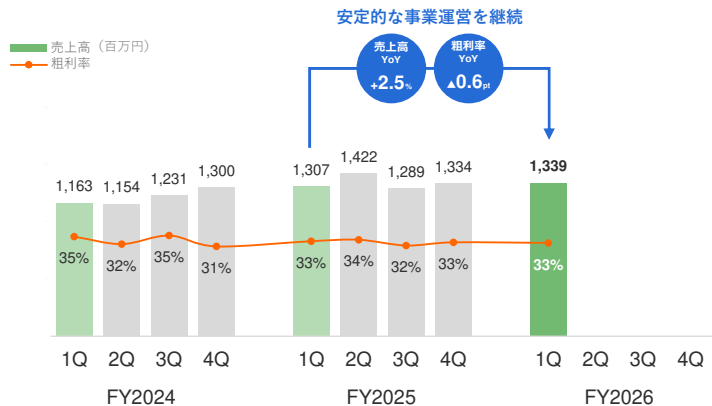
- 実績 | 継続的な単価向上と一定の稼働率確保により、想定利益率を回復
- 見通 | 2Qは新卒新入社員の受入の影響は一部あるものの、利益率は一定水準で継続する見込み

参考) サービス領域別業績 - DXeng・P&A

プラットフォーム&エージェントの減速を、DXコンサルティングの収益性回復が上回り全体の業績を押し上げ



DXエンジニアリング



●概況 (売上古)

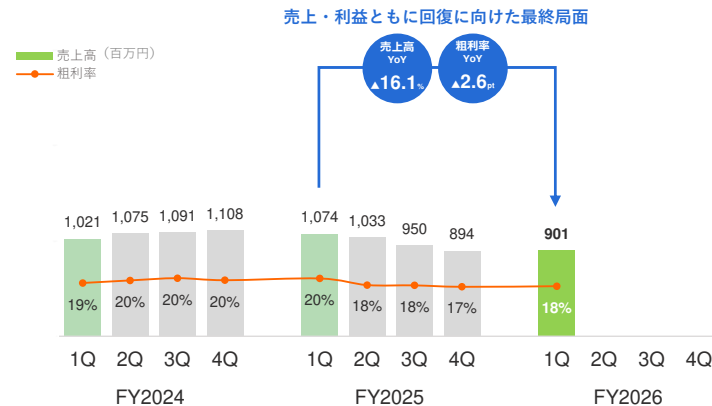
- 実績 | 人員減および稼働率低下の影響もあり、昨対増も期初想定には未達
- 見通 | サービスを高付加価値領域にシフトしていくための構造改革 (流動性向上・リスク) を進めており、エンジニアの稼働総量の減少は一定期間継続する見込みであるため、2Q以降も漸減傾向

●概況 (粗利率)

- 実績 | 稼働率の低下を生産性向上で補完し、一定の水準を維持
- 見通 | 1Qと同様の水準で推移する見込み



プラットフォーム&エージェント



●概況 (売上古)

- 実績 | 外部人材のマッチングサービスでは、営業体制の弱体化の結果、旺盛な需要を収益化できず減収
- 見通 | 2Qより成長基調に回復する見込み (体制強化は継続)

●概況 (粗利率)

- 実績 | マッチング・フィーの水準に大きな変動はなし
- 見通 | 単価交渉や、チーム型派遣などの新しいモデルを通じてフィー向上を図るものの、一定の水準で推移する見込み

2nd Growth Plan 活動進捗 - 四半期ハイライト



人財/組織

生成AIを前提とした事業運営への転換を見据え、
人財ポートフォリオの調整を開始

- ・ 「健康経営優良法人」に5年連続で認定
- ・ PM・BA領域の専門資格取得活動を継続（取得実績8名）
- ・ 2025年度に刷新した人事制度のマイナーチェンジを実施
 - ・ 戦略コンサルティング領域の報酬体系引上げ
 - ・ コンサルタント職の新卒初任給を引き上げ



顧客/営業

有望な新規顧客の開拓に加え、既存重点顧客向
けのアカウント営業を継続強化

- ・ マーケティング活動の結果、新規取引先が16社増加
- ・ DXコンサルティングを起点に、組織変革・人材育成関連のクロスセルが活発化
- ・ LTSが支援してきた大手顧客7社を結集し、企業の枠組みを超えた「ビジネスアーキテクト」勉強会を主催



サービス

ビジネスアーキテクトとしての企業変革支援を
基軸に、脱人工サービスの拡充を模索

- ・ LTSが支援した商船三井プロジェクトが、IIBAのビジネスアナリシス賞（奨励賞）を受賞
- ・ 戦略コンサルティング領域を中心に成果報酬型案件増加
- ・ 子会社で開発した反社チェックSaaS「AntiSocial Checker®」の販売を開始



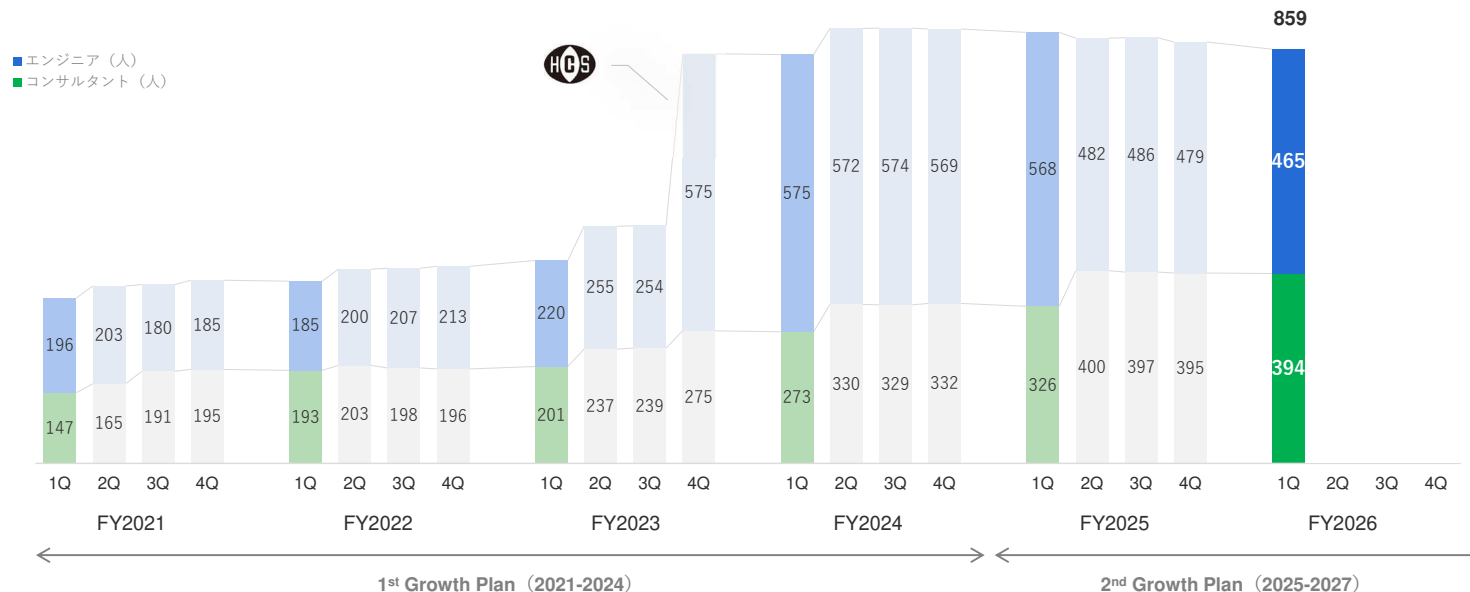
ガバナンス

経営資源の効率的活用とシナジー創出に向け、
グループ経営を支えるインフラ整備を加速

- ・ 企業間異動（出向/転籍）を通じ、人財の最適配置を促進
- ・ HRBP・FP&Aを設置し、本社機能による事業本部・事業子会社の運営支援を強化
- ・ 内部統制プロセスおよびISO認証のグループ統合を推進

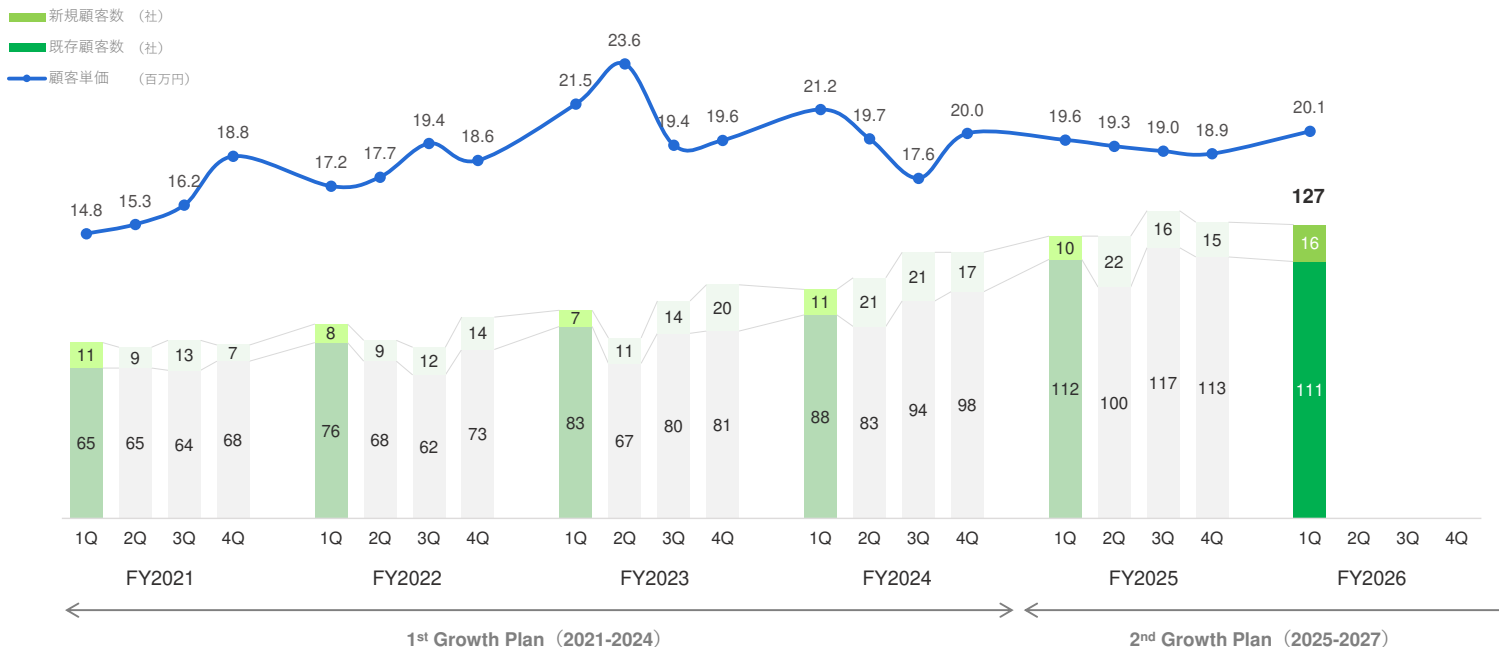
2nd Growth Plan 活動進捗 - 連結フロント社員数

- 前年同期比では、エンジニア職を中心に35名の純減（4月に新卒社員54名が入社）
 - コンサルタント：引き続き積極採用を継続（新卒採用は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
- 期末フロント人員数を950名と計画していたが、人財ポートフォリオの調整に従って今後変更の可能性あり



2nd Growth Plan 活動進捗 - 顧客関係指標

- LTS単体（戦略コンサルティング領域・DXコンサルティング領域）では、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顧客単価も緩やかに向上
 - 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



1st Growth Plan (2021-2024)

2nd Growth Plan (2025-2027)

※ 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）

2nd Growth Plan 活動進捗 - サービス事例



戦略コンサルティング

- **クライアント：**
独立行政法人国際協力機構（JICA）
- **プロジェクト：**
全国水資源マスタープランを題材としたデジタル技術・宇宙技術の実証
- **課題：**
ザンビアにおける水資源の現状把握・管理高度化、およびデジタル技術活用による水資源マネジメントの実現。
- **ソリューション：**
衛星降水量データを活用した分析技術を提案。現地実証を通じ、水資源管理への衛星データ活用を検証。
- **インパクト：**
アフリカ地域への事業展開の足掛かりを構築するとともに、水資源管理の高度化とGX推進への貢献を目指す。
- **特徴：**
宇宙技術×デジタル技術を活用した社会課題解決プロジェクト。アカデミア由来の先端技術と経営・GX支援を組み合わせ。



<https://lt-s.jp/news/pressrelease/2025-12-15>



DXコンサルティング

- **クライアント：**
株式会社商船三井
- **プロジェクト：**
運航業務プロセス改善に向けた業務プロセス可視化および標準業務マニュアルの作成
- **課題：**
国際的な運航業務における業務プロセスの可視化・標準化、および業務最適化・DX推進。
- **ソリューション：**
BPM（Business Process Management）とデジタル技術を活用し、業務プロセス可視化と標準業務マニュアル整備を支援。
- **インパクト：**
IIBA日本支部「2025年度ビジネスアナリシス賞 奨励賞」を受賞。業務・組織の最適化と自動化により価値創造時間の創出に寄与。
- **特徴：**
国内では事例の少ないプロセスマネジメントツール活用を実践。業務改革・DX・標準化を統合的に推進した先進事例。



<https://lt-s.jp/news/pressrelease/2026-02-12>

1. 事業概要
2. FY2026 1Qの業績
- 3. FY2026 2Q以降の展望**
4. 中長期の成長シナリオ
5. 株主還元と資本政策
6. 参考資料

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

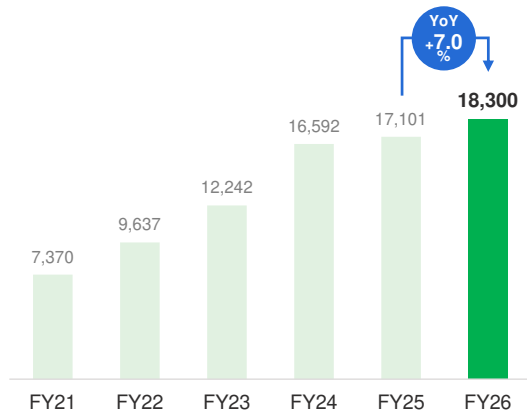
売上高

18,300

百万円

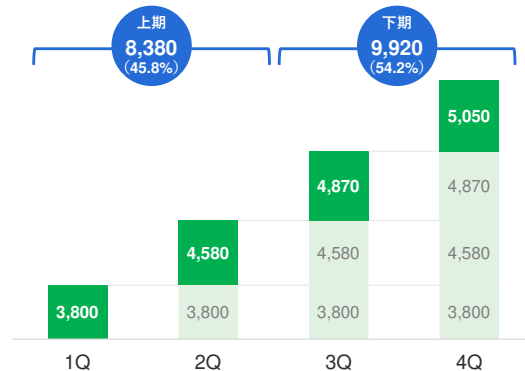
FY21-25CAGR +23.4%

過去5年の推移



(単位：百万円)

FY26・各四半期の推移



(単位：百万円)

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

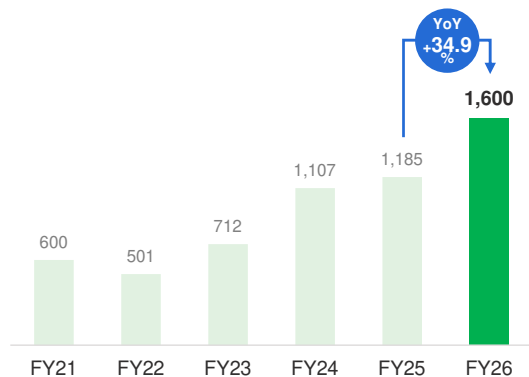
1,600 百万円

FY21-25CAGR +18.5%

営業利益率 8.7%



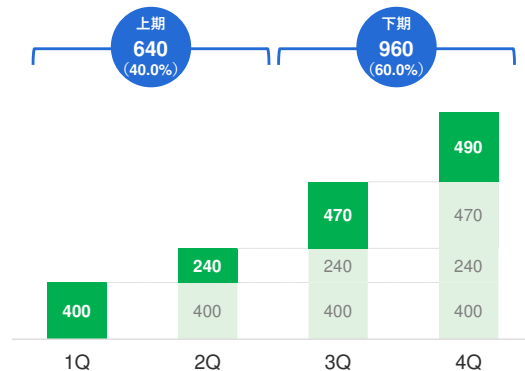
過去5年の推移



(単位：百万円)



FY26・各四半期の推移

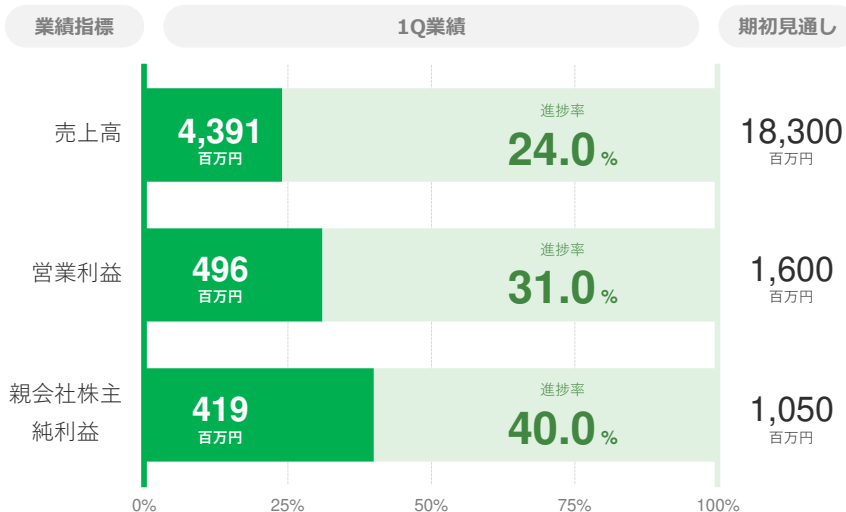


(単位：百万円)

2026年12月期 第1四半期 - 連結業績進捗

- 売上高・営業利益・親会社株主純利益ともに、1Qまでの累計業績は期初想定通りの水準で推移
- 2Q以降の業績見通しについても、現時点は変更なし

期初見通しに対する1Q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（プロフェッショナルハブ・サービス）で発生した稼働人員数低下の長期化
 - 現状 | 稼働人員数はQoQで+6.7%増
 - 対応 | 営業体制強化、フィー水準の引き上げ
- 大型プロジェクト（準委任契約）の進行上の不確実性
 - 現状 | 通常のプロジェクト管理の範囲内で対応中
 - 対応 | 契約管理・品質管理・損益管理の強化
- 混乱する中東情勢を受けた、顧客企業の投資姿勢の変化
 - 現状 | プロジェクト停止などの影響はなし
 - 対応 | マクロ動向および顧客企業経営方針の変化を注視

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 | 経産省・IPAにより「デジタルスキル標準」が改訂
 - 対応 | プロジェクト遂行と顧客人材育成を併せた支援を提供

1. 事業概要
2. FY2026 1Qの業績
3. FY2026 2Q以降の展望
- 4. 中長期の成長シナリオ**
5. 株主還元と資本政策
6. 参考資料

事業の特徴 - ビジネスアジリティ強化支援

- 事業構造を押さえることで、各企業変革レベルに存在する障害を共に乗り越えていくパートナー

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
<p>3rdレベル</p> <p>戦略構築</p> <p>組織変革</p>	<p>ポートフォリオ マネジメント</p> <p>(プログラム群+オペレーション)</p>	<p>変革が日常化せず 競争力を上げきれない</p> <p>(“DX”のイベント化、 外部パートナーへの依存)</p>	<p>習慣や文化は 変わっていない</p> <p>(危機意識の乖離、 従来からの習慣・やり方の継続)</p>	<p>【組織パートナー】 “変化創出力”の強化</p> <p>(変革意識浸透と 変革リーダーの育成)</p>
<p>2ndレベル</p> <p>事業構造変革 (設計)</p> <p>事業構造変革 (管理)</p>	<p>プログラム マネジメント</p> <p>(変革プロジェクト群)</p>	<p>プロセスの デジタル化に留まる</p> <p>(生まれ新しい新製品/サービス、 変わらないビジネスモデル)</p>	<p>事業構造を 包括転換できていない</p> <p>(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)</p>	<p>【事業パートナー】 “変化適応力”の強化</p> <p>(事業アーキテクチャーの 設計・構築・管理)</p>
<p>1stレベル</p> <p>業務/システム 変革</p>	<p>プロジェクト マネジメント</p> <p>(変革アクション群)</p>	<p>変革プロジェクトの ROIが悪い</p> <p>(品質への不満、予算の超過、 スケジュールの遅延)</p>	<p>ユーザ企業側の 体制・推進力が弱い</p> <p>(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)</p>	<p>【変革パートナー】 “変革推進力”の強化</p> <p>(ユーザサイドでの プロジェクト支援)</p>

環境認識 - 企業変革を駆動する2つの“X”

- DXは企業を“変化に適応”させ、AXは企業を“変化できる存在”へ変える
- 2つの“X”は相互に作用しながら、最終的に「変化し続けられる組織への“X”」に収斂



- DX | 外部からの変革圧力

デジタル
時代の進展

情報の解放

～社会・市場の変化～

- ・情報非対称性の崩壊
- ・個人/社会の価値観の多様化
- ・顧客/市場の期待値の変化

→ 変革の日常化とローカル化

外部環境の
不確実性上昇

「企業に求められる変化」

- ・変化適応力の強化
- ・変革推進力の強化
- ・変化創出力の強化

→ ビジネスアジリティの向上

変化し続けられる
組織への“X”

生成AIの
急激な進化

知の民主化

～知的労働の変化～

- ・情報加工プロセスの工業化
- ・知識の希少性プレミアム剥落
- ・価値の源泉が、知の統合に変化

→ 中間知的労働のコモディティ化

産業・組織構造
の前提崩壊

「企業の中で起こる変化」

- ・個人：生産性向上と学習力強化
- ・チーム：自律的意思決定と創造力拡張
- ・経営：価値創出構造の革新

→ 組織能力の解放（限界打破）



- AX | 内部からの変革圧力

生成AIの影響 - “X”のパートナーにとって

- 顧客と共に中長期で事業構造変革に取り組むパートナーポジションにある当社にとって、需要増加と資産増大の観点から、成長を加速する機会と認識

顧客企業への影響

顧客⇄LTSの関係性

LTSへの影響

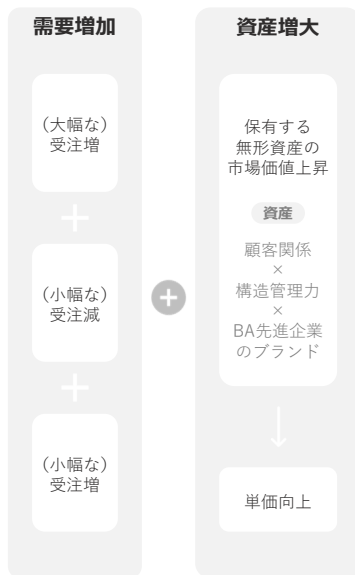
対応の方向性（サービス領域別）

～変化し続けられる組織への“X”～



企業「構造」理解を基軸とする、中長期的協創のパートナー

～成長機会の増加～



戦略コンサルティング

- AI-Nativeな経営に向けた変革支援強化
- 成果協創型コンサルティングの拡張
- ブランド・コンサルティングの模索



DXコンサルティング

- DX案件からAX案件への接続
- AI-BPR手法の開発/AI人材の育成
- with AIのチェンジマネジメント強化



DXエンジニアリング

- AI駆動開発体制の確立
- データ分析/セキュリティ/デザイン力の向上
- デジタル・ラストワンマイル支援の強化



プラットフォーム&エージェント

- 人材⇄案件マッチングの完全自動化
- 人材DBの再編（超上流・下流）
- 人材向けキャリアサポートの充実

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の回復をめざす

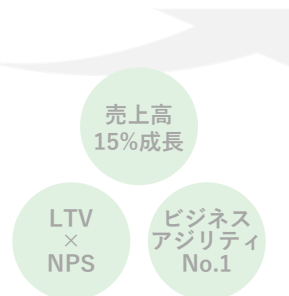
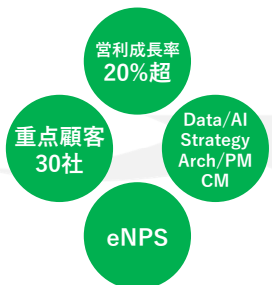
VISION 2030 : Perform & Transform

1st Growth Plan2nd Growth Plan3rd Growth Plan

- ビジネススケールの拡大
- サービスの総合化
- M&A/PMIリテラシー向上

- 収益性の回復
- 専門サービス力の強化
- エンゲージメントの向上
- 顧客関係の深化

- 事業規模の拡大
- ブランドの確立と浸透
- 顧客関係価値最大化



2030年目標



売上高 500億円 / 営業利益率 10%超
(オーガニック+M&A)



デジタル時代の
ベストパートナー
(変革×事業×組織×協創)

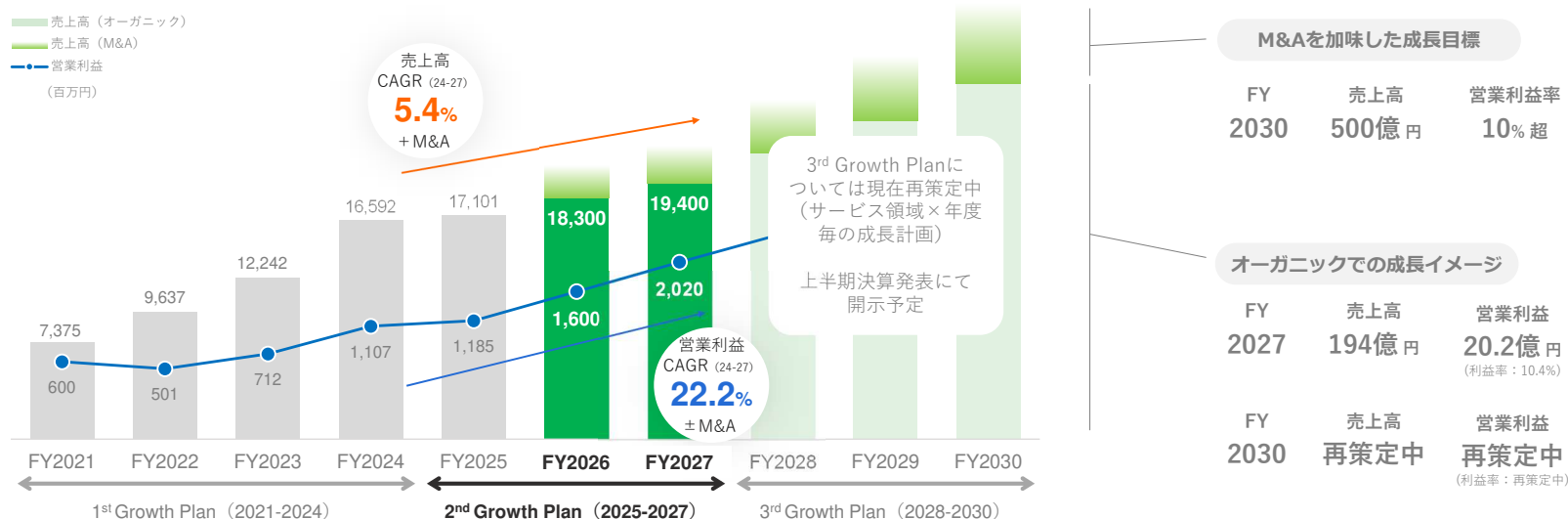


プロフェッショナル
2,000名
(ビジネスアジリティの専門家)

FY2021 FY2022 FY2023 FY2024 FY2025 FY2026 FY2027 FY2028 FY2029 FY2030

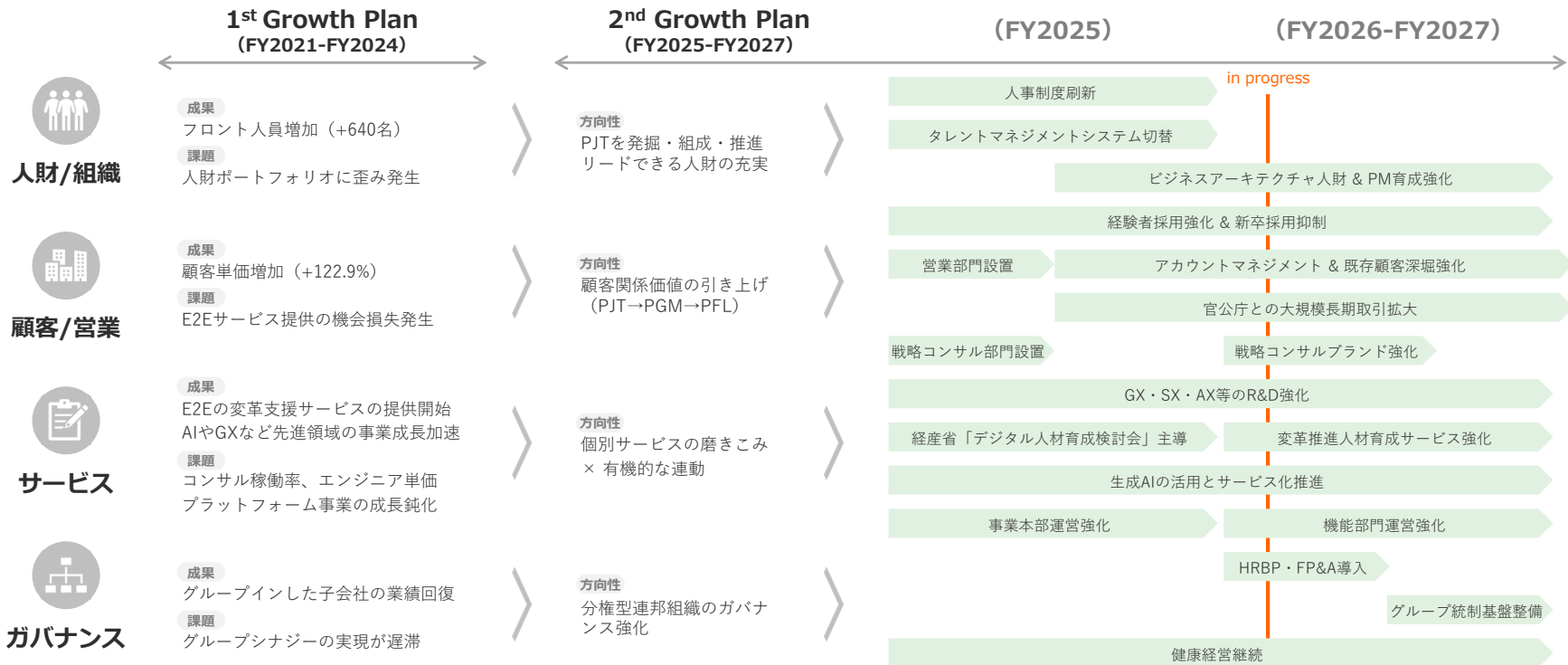
2nd Growth Plan - 業績目標推移

- 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
- 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
- （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）



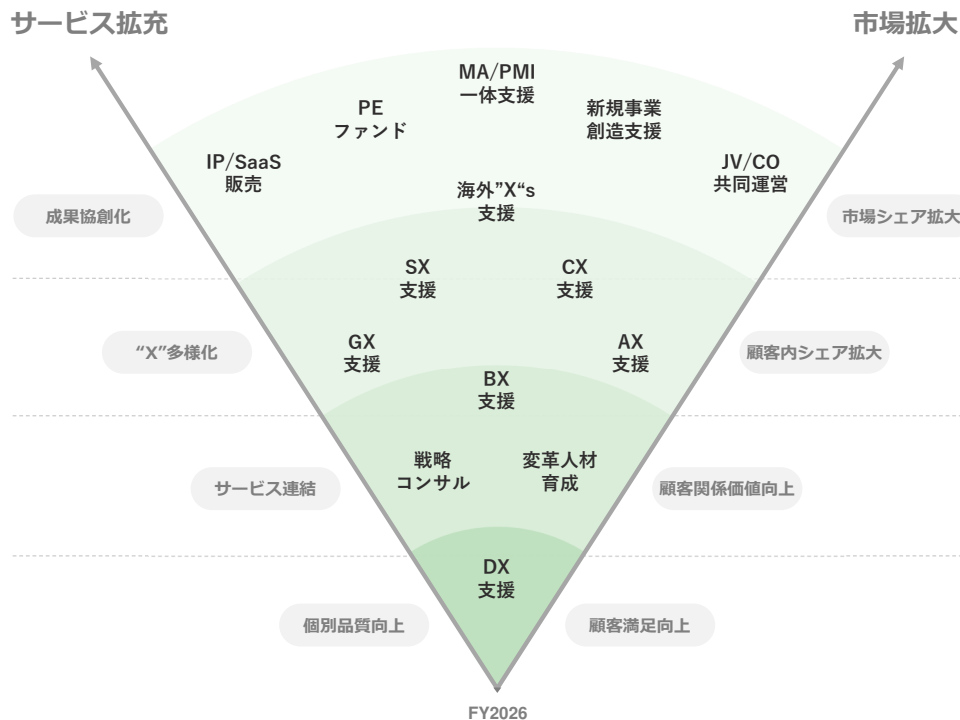
2nd Growth Plan - 取組進捗

- 1st Growth Planでは、顧客企業のパートナーとしての総合力を獲得する一方で、利益創出力が低下
- 2nd Growth Planでは、サービス競争力・従業員エンゲージメント・顧客関係の強化を通じて、収益性回復を目指す



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ムとして、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 (専門人材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

2nd Growth Plan - 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

【凡例】 検討対象 少額出資

	既存事業の深化・進化（サービス強化）						周辺事業展開（サービス拡充）		マーケット開拓（サービスエリア拡大）	
	先端技術/プロダクト取込		ソリューション強化		人的リソース獲得		実績	検討対象	実績	検討対象
	実績	検討対象	実績	検討対象	実績	検討対象				
戦略 コンサルティング										
DX コンサルティング										
DX エンジニアリング					 					
プラットフォーム & エージェント										
（上記4領域外）										

- ・生成AI、デジタルツイン
- ・エッジコンピューティング
- ・ブロックチェーン
- ・サイバーセキュリティ
- ・MS365
- ・SAP、SFDC
- ・OutSystems

- ・戦略、SX/GX
- ・データ、AI
- ・DX、ERP

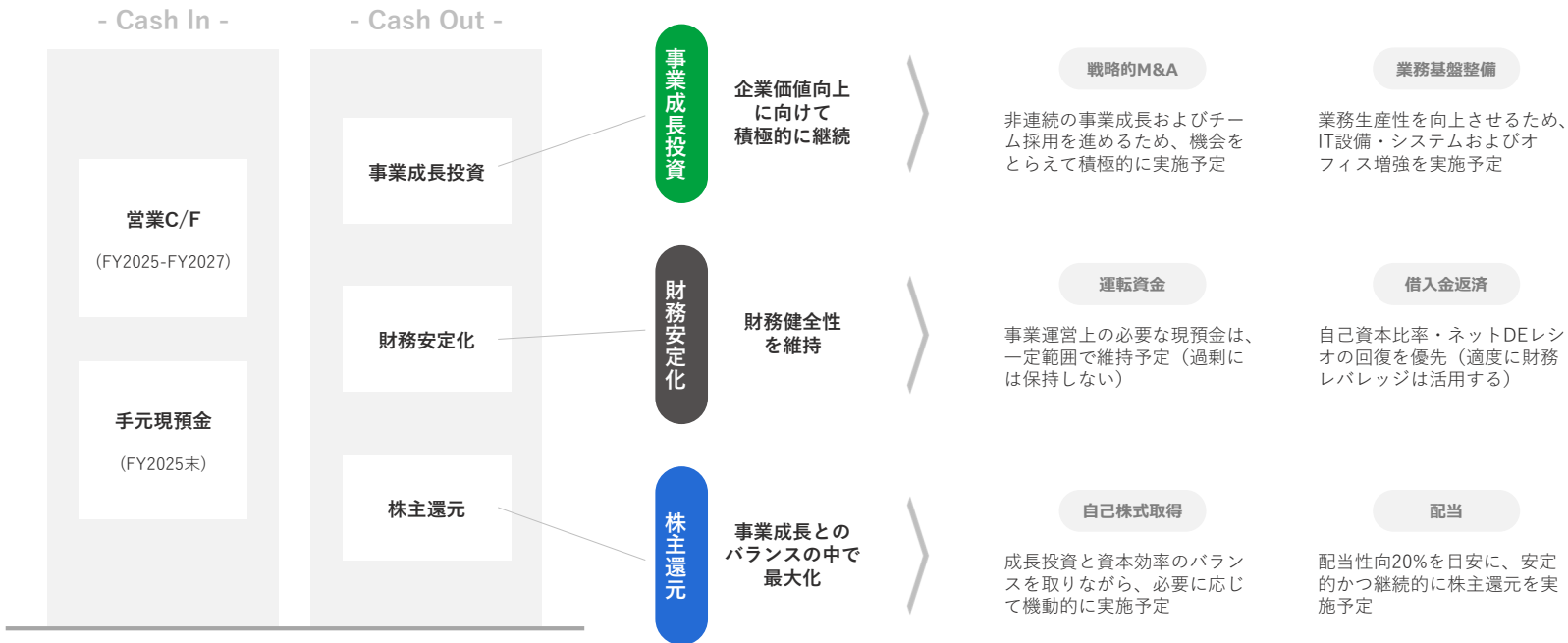
- ・研修、HRサービス
- ・BPO、ITO
- ・投資、事業創出関連

- ・海外現地パートナー
- ・地方拠点パートナー

1. 事業概要
2. FY2026 1Qの業績
3. FY2026 2Q以降の展望
4. 中長期の成長シナリオ
- 5. 株主還元と資本政策**
6. 参考資料

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）



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）

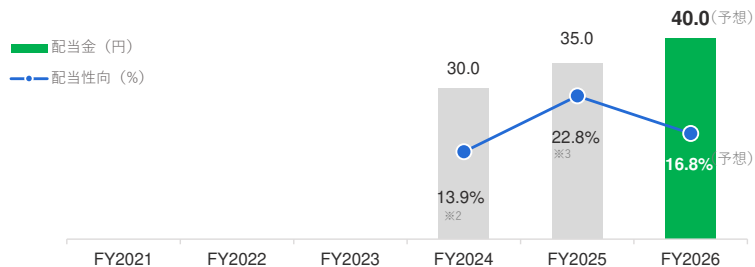


基本方針

- 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	- 百万円
総還元性向	37.6 %	64.6 %	6.3 %	21.6 %	93.9 %	- %



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

16.8%

(2026年12月期)

業績見通しを基に算定)

1. 事業概要
2. FY2026 1Qの業績
3. FY2026 2Q以降の展望
4. 中長期の成長シナリオ
5. 株主還元と資本政策
- 6. 参考資料**

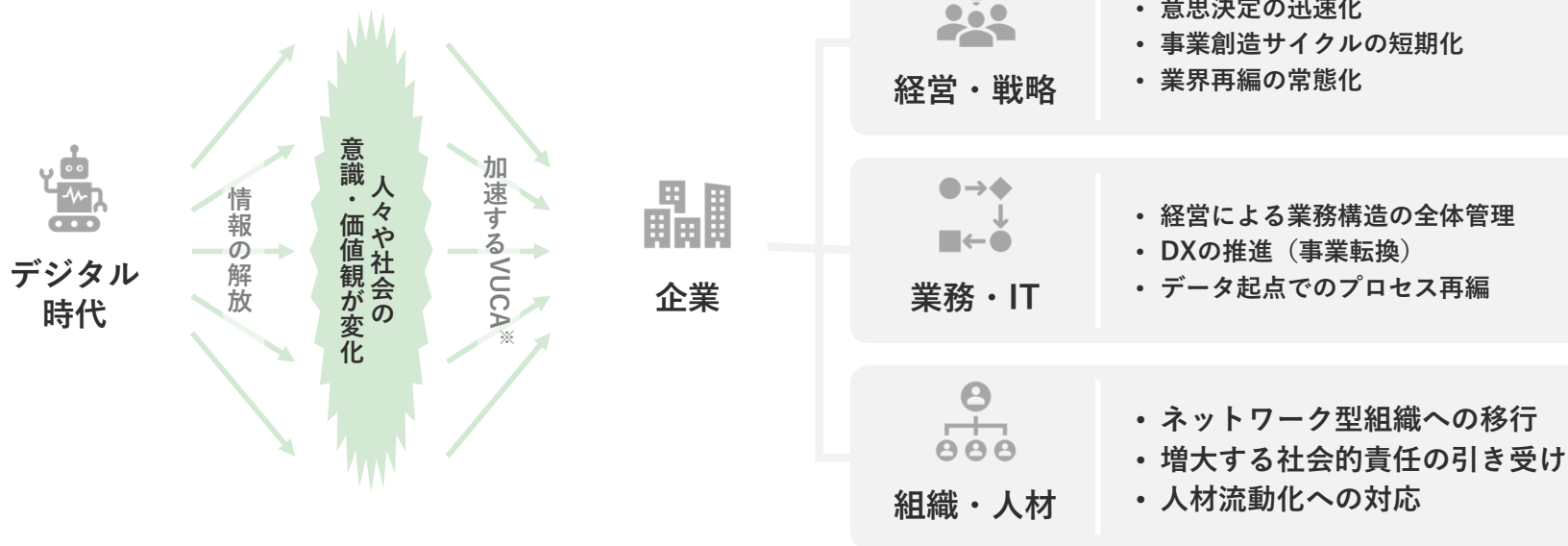
1.

マクロ環境 (デジタル時代)

デジタル時代がもたらす企業への影響

- デジタル技術の普及により、社会のあらゆる側面で大きな変革がおきており、この変革の波が企業に対して「変化に対する迅速な適応」を要請

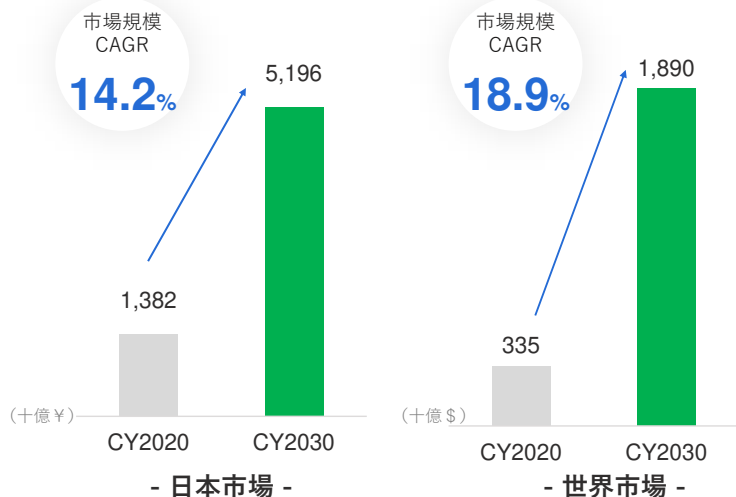
企業に押し寄せる「変革の波」



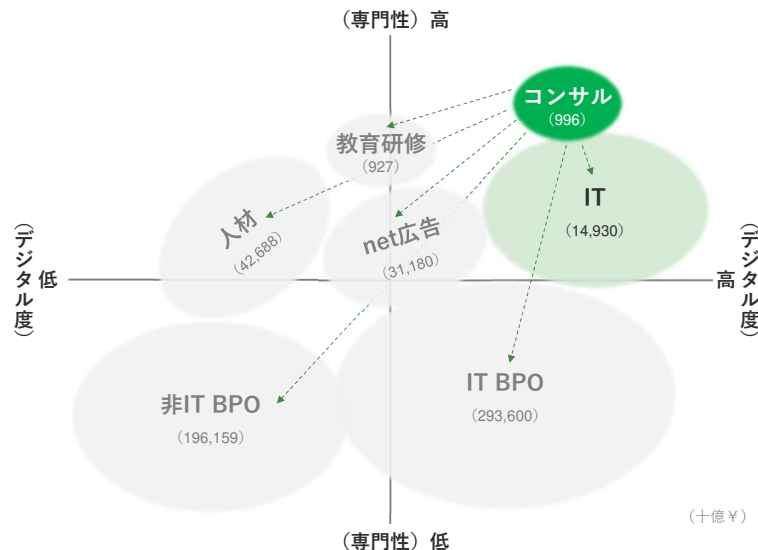
コンサルティング市場の拡大（成長×拡張）

- DX・SX・GXなどのさまざまな“X”（トランスフォーメーション）は、その頻度・数量共に増加
- 企業の“X”を支えるコンサルティング市場は成長を継続（周辺市場も巨大で開拓余地大）

2030年 DXの予測市場規模（成長性）



2023年 国内予測市場規模（拡張性）



2.

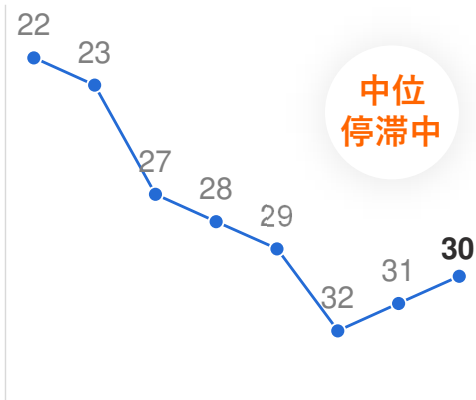
ミクロ環境
(ビジネスアジリティ)

日本の社会課題 - “速さ”が失われている

- 日本社会の退潮を止め、デジタル敗戦から立ち上がるためには、「企業のアジリティ」を獲得・強化することで、国と企業の競争力を高めていくことが不可欠

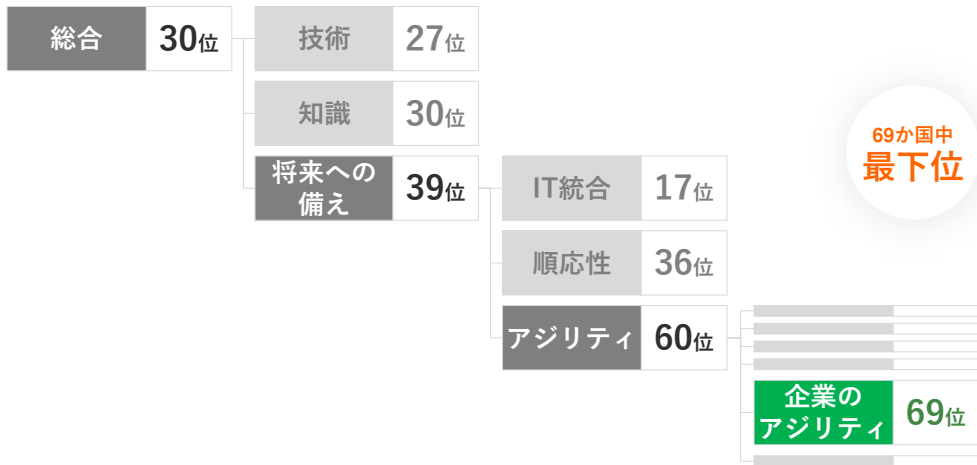
IMD世界デジタル競争力ランキング

ランキング
(n=69)



2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025

日本の弱点（ランキングの要素分解）



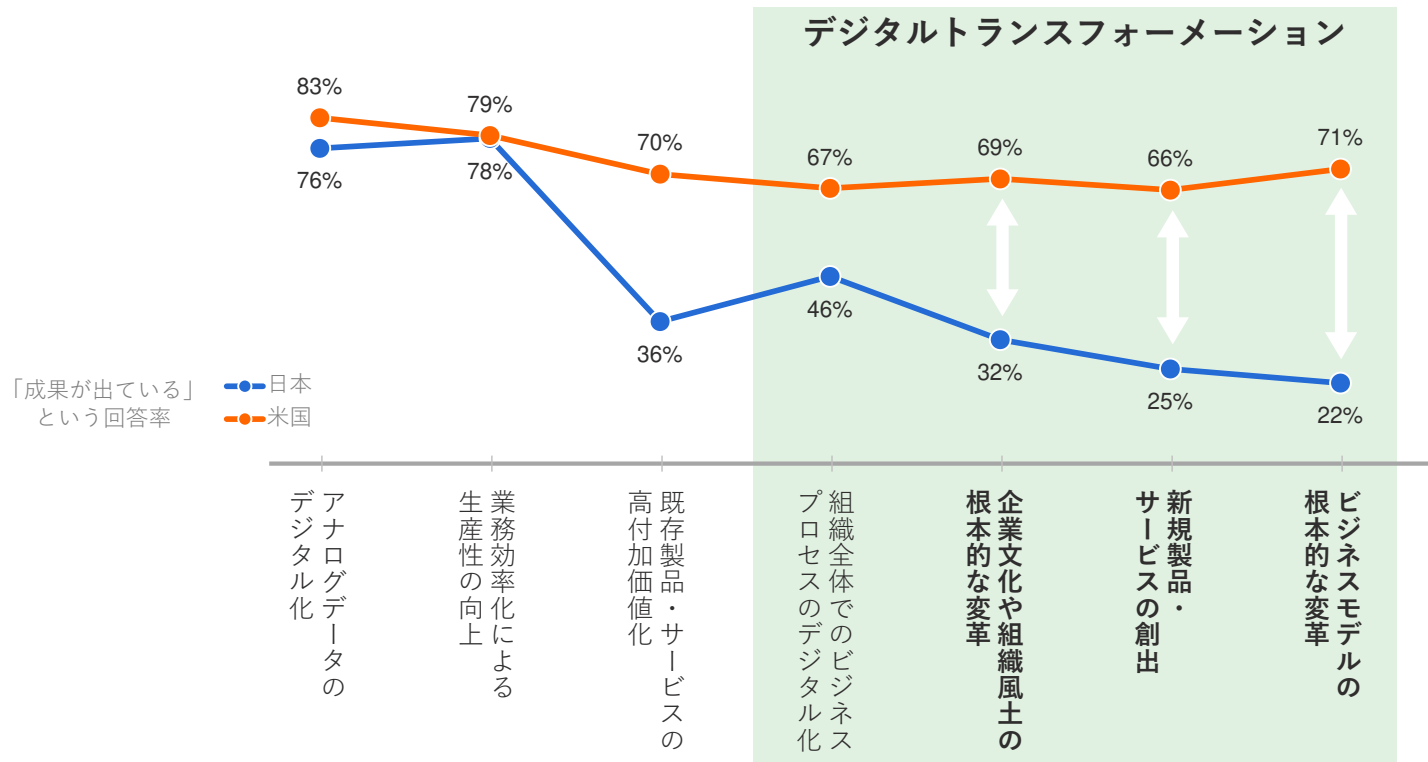
アジリティ - 事業構造を「理解/分解/再構築」する力

- 「ビジネスアジリティ※」とは、事業構造を外部の環境変化に対して素早く適応させることを可能にする組織能力

	Before アジリティ	After アジリティ
企業のアーキテクチャ	事業戦略・計画 <ul style="list-style-type: none"> 意思決定は、“正確性”を重視 資源や資産は、所有の対象 失敗や撤退は、避けるべき対象 	<ul style="list-style-type: none"> 意思決定は、“スピード”を重視 資源や資産は、アクセスと利用の対象 失敗や撤退は、学びの対象
	業務プロセス <ul style="list-style-type: none"> 個々の業務手順は、“現場が随時”管理 業務プロセスの責任主体が、“不明確” ビルディングブロックは、“密結合” 	ビジネスアジリティ <ul style="list-style-type: none"> 業務構造の全体像を、“経営が定常的に”管理 業務プロセスの責任主体が、“明確” ビルディングブロックは、“疎結合”
	IT・OT <ul style="list-style-type: none"> ビジネスが要求し、テクノロジーが応答 ウォーターフォールでの開発 内部自律性が低く、外部ベンダーに依存 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスとテクノロジーは一体 アジャイルやDevOpsでの開発 内部自律性を高め、外部ベンダーを活用
	人・組織 <ul style="list-style-type: none"> 指示と命令に基づく、階層型組織 組織力は、内部人材の総量で向上 組織構造も人材の配置も、予測可能で安定的 	<ul style="list-style-type: none"> ビジョンと自律に基づく、ネットワーク型組織 組織力は、外部パートナーでレバレッジ 組織構造も人材の配置も、予測不可能で可変的

ビジネスアジリティに関する日米比較

- 日本企業の取り組みの多くは「データとプロセスのデジタル化」に留まっており、アメリカ企業が進める「デジタルをビジネスの前提とした“X”（transformation）」には及んでいない



ビジネスアジリティが低い理由

- 日本企業のアジリティが低い最大の理由は、**変革を担う専門人材が企業の中に存在しないこと**
- 戦略を描く人/ITを作る人/現場を回す人はいても、ビジネスそのものを変革（X）する人材がない

意思決定

組織構造

IT・データ

変革の推進主体

変革の位置づけ



遅い

(稟議/合議)
(失敗回避思考)

組織間の壁

(縦割り)
(年功序列)

低活用

(レガシー依存)
(守りのIT)

不在or散在

(経営は企画)
(情シスはIT)
(現場は改善)

イベント



速い

(権限移譲)
(仮説検証思考)

事業ユニット
完結

(ビジネス単位)
(プロダクト単位)

高活用

(クラウド活用)
(攻めのIT)

専門人材が
存在

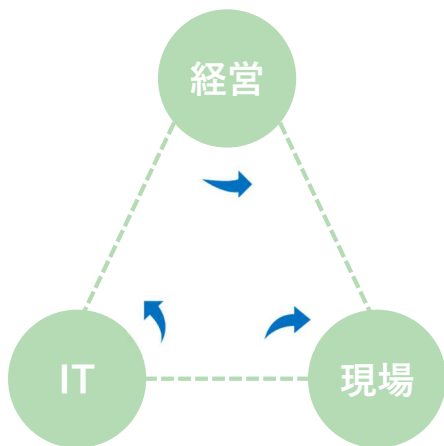
(CxO)
(戦略コンサルタント)
(ビジネスアーキテクト)

「機能」

アジリティ強化の鍵 = ビジネスアーキテクト

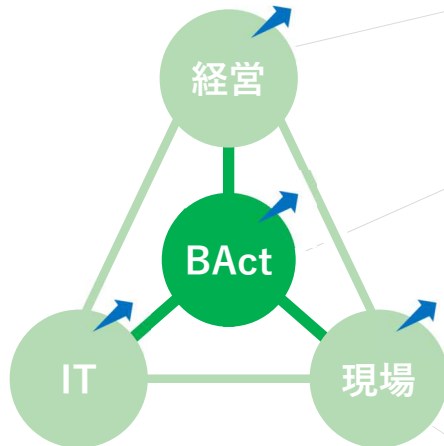
- ビジネスアーキテクトが、戦略を実現するための構造（ビジネスやテクノロジーや組織など）を、一体的にデザインすることで初めて企業変革（トランスフォーメーション）が実現

バラバラな変革



- デジタル化 + α で終わる
- 経営 \leftrightarrow 現場 \leftrightarrow Tech の乖離
- 多数のPJTsの集合

デザインされた変革

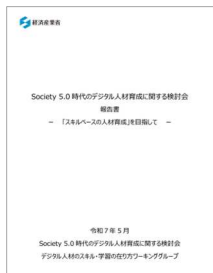


- トランスフォーメーション
- 経営 \leftrightarrow 現場 \leftrightarrow Tech の接続
- ロードマップとして管理



参考) 直近の日本の産業政策

- 2025年6月に閣議決定された『デジタル社会の実現に向けた重点計画』に基づき、国を挙げて「変革人材」の育成を推進している



経済産業省 (令和7年5月)



『Society 5.0 時代のデジタル人材育成に関する検討会 報告書』
- 「スキルベースの人材育成」を目指して -

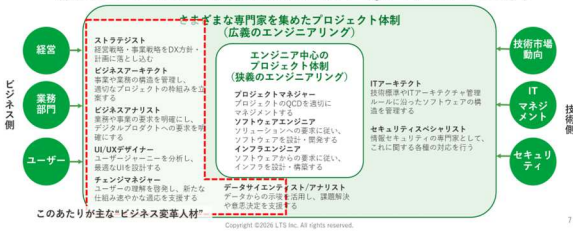


「ビジネスアーキテクチャ人材の育成に関するタスクフォース」を主査としてリード

包括的なデジタルエンジニアリングを実現する体制

- これらの要求を処理し、包括的なプロジェクト(プログラム)マネジメントをするために、デジタル人材も役割が多様化する傾向にある。北米の事例などによる代表的な役割は以下の通り。

(なおエンジニアの役割は北米の標準ではさらに細かい(QA、テストエンジニア等))



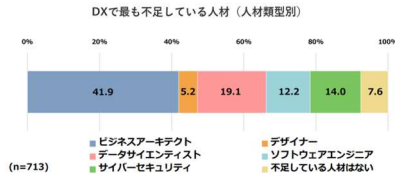
各役割の詳細(ビジネスアーキテクト)

- 以下はビジネスアーキテクトの詳細。ここではBActと略す。

役割	主な作業
組織や事業を俯瞰する立場から、経営戦略を全体最適の事業構想に落とし込み、これを実装する変革のロードマップ(プロダクト/プログラムポートフォリオ)を立案する。また、これに関する経営者の役員判断/意思決定の実現を行う。	<ul style="list-style-type: none"> 各家戦略に基づく変革構想(ビジネスアーキテクチャ)の設計と、戦略実行のためのポートフォリオ(プロダクト/プログラムポートフォリオ)の立案、及び施策の監視と実行支援 変革活動推進のガイドラインや共通言語の提供 変革活動の経費地点からの検証と投資効果(ROI)の検証 上記に関する社内内外のステークホルダー(事業部門、IT部門、パートナー企業)との横断的調整・実行
決定権・責任の持ち方	活動サイクル
<ul style="list-style-type: none"> 施策の最終決定権は経営であることと多く、助言的な役割となる。 ただし、その助言は施策決定のうえに必ず組み込まれることが多く、経営への一定の影響力を持つ。 	<ul style="list-style-type: none"> 活動の規模立ち上げ時(ビジネスアーキテクト機能の立ち上げ時) ただし、その助言は施策決定のうえに必ず組み込まれることが多く、経営への一定の影響力を持つ。
代表的な知識体系 (K)	その他備考
<ul style="list-style-type: none"> BIZBOK (Business Architecture Guild) TOGAF Business Architecture (The Open Group) 	<ul style="list-style-type: none"> 経営方針の実行役として中央集権的に働く場合がある一方で、社内の様々な変革活動の機動的調整者としてふるまう場合もある。位置づけや影響力の強さは経営次第となる。(次ページ参照)

圧倒的に足りない“ビジネスアーキテクト”

- IPA(独立行政法人情報処理推進機構)の調査でも、デジタル人材に不足しているのは圧倒的に「ビジネスアーキテクト」であるという調査結果がでている。



変革推進人材の整理

→ 専門性の異なる複数の変革推進人材が重要

ビジネスアーキテクトの定義

→ 戦略をポートフォリオとしてデザイン

変革推進人材の現状

→ 圧倒的にビジネスアーキテクトが不足

3. 事業概要 (補足)

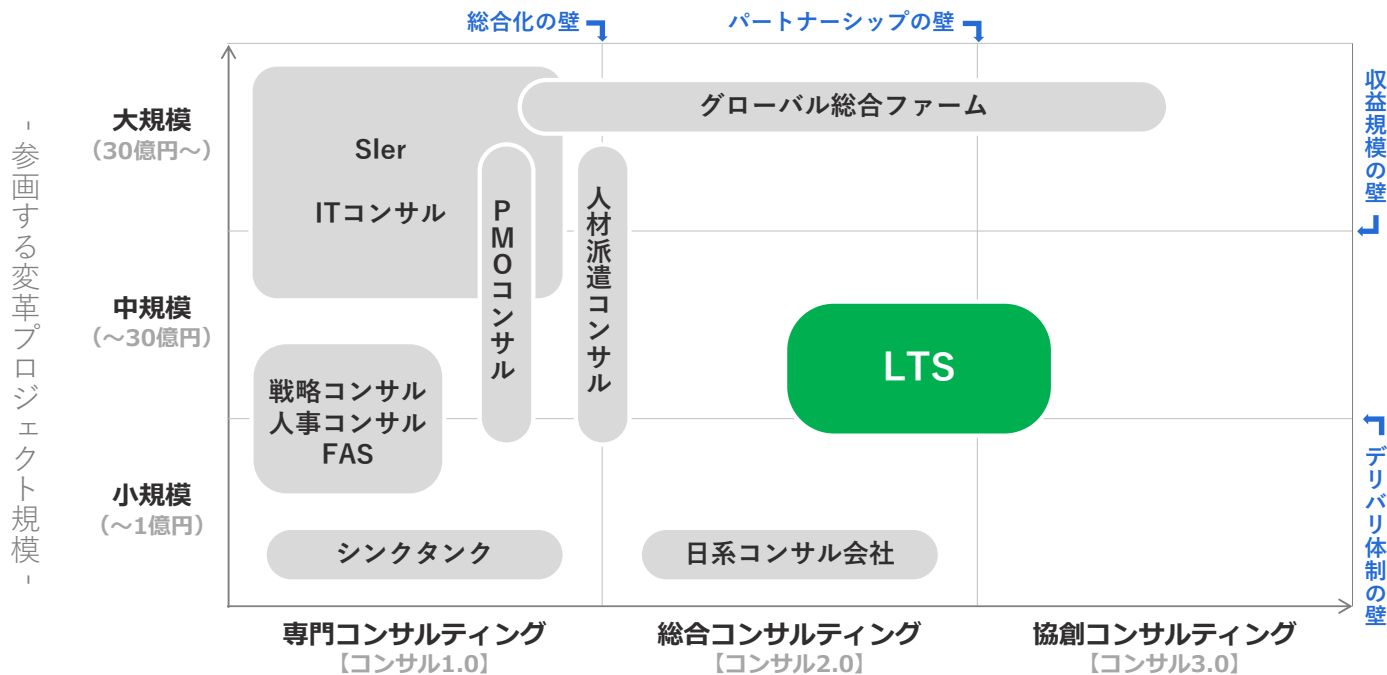
コンサルティングの変質

- 現在は、トランスフォーメーションを中長期で共に推進していくパートナーが求められている



当社の特徴 - ミッドサイズ×協創コンサルティング

- 中堅～準大手企業の協創パートナーとして、ビジネスアジリティの獲得・強化を支援



- コンサルティングのステージ -

顧客関係価値 - 取引実績

- 幅広い業界のリーディング・カンパニーに対して、変革・成長を継続的に支援

- **商社**
 - ・伊藤忠商事株式会社*
 - ・三菱商事株式会社
 - ・株式会社メタルワン
- **小売**
 - ・株式会社セブン-イレブンジャパン
 - ・株式会社ファミリーマート
 - ・三菱食品株式会社
- **エネルギー**
 - ・出光興産株式会社
 - ・太陽石油株式会社
 - ・東京ガス株式会社
- **運輸**
 - ・西日本旅客鉄道株式会社 (JR西日本) *
 - ・日本航空株式会社 (JAL)
 - ・東日本旅客鉄道株式会社 (JR東日本)
- **自動車**
 - ・ジヤトコ株式会社*
 - ・日産自動車株式会社*
 - ・矢崎総業株式会社*
- **建築・不動産**
 - ・大和ハウス工業株式会社
 - ・東急建設株式会社
 - ・長谷工グループ
- **製造**
 - ・コクヨ株式会社
 - ・DIC株式会社*
 - ・日本電気株式会社 (NEC)
- **食品/外食/医療**
 - ・キリンホールディングス株式会社*
 - ・中外製薬株式会社
 - ・日本たばこ産業株式会社 (JT) *
- **メディア/教育**
 - ・株式会社時事通信
 - ・株式会社テレビ朝日
 - ・株式会社ベネッセコーポレーション
- **通信**
 - ・NTTコミュニケーションズ株式会社
 - ・ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社
 - ・日本郵便株式会社
- **サービス**
 - ・セントラル警備保障株式会社
 - ・日本郵政株式会社
 - ・株式会社MonotaRO
- **金融・証券・保険**
 - ・あいおいニッセイ同和損害保険株式会社
 - ・オリックス株式会社*
 - ・住友生命保険相互会社
- **コンサルティング/IT**
 - ・株式会社デジタルガレージ
 - ・日本アイ・ビー・エム株式会社
 - ・日本マイクロソフト株式会社
- **官公庁/地方自治体/国立法**
 - ・経済産業省・総務省・防衛省
 - ・群馬県・静岡県・広島県
 - ・岡山大学・広島大学

他多数

(*取引期間10年以上)

(掲載許可済みおよび開示資料にて掲載済み顧客の一部を掲載)

4. サービス領域 (補足)

サービス領域毎の収益モデルと収益性

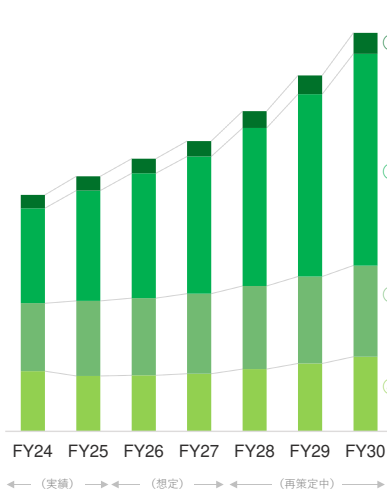
- DXエンジニアリング領域の収益性が回復してきているため、収益性がベンチマークに届いていないDXコンサルティング領域が収益性向上のポイント（ボリュームゾーンでもあるため成長余地大）

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 (FY25実績)	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 (FY25実績)	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 (FY25実績)	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 (FY25実績)	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)

サービス領域毎の成長シナリオ

- 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

- 参考 -
サービス領域毎の売上高成長
(イメージ)



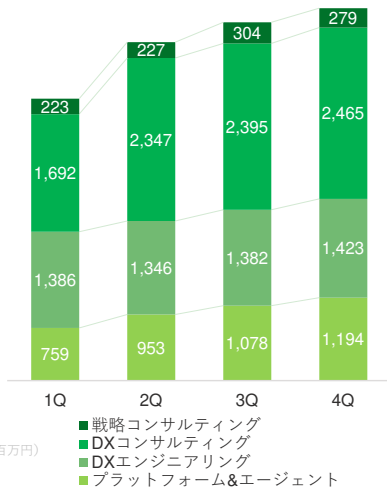
想定成長率※

サービス領域	FY2025-27	FY2028-30	成長の方向性と取り組み
① 戦略 コンサルティング	+4~8%	+10~14%	<ul style="list-style-type: none"> • 戦略+α（業界/先端技術知見）で指名される個の力を磨く • 学会発表・論文執筆などの研究活動や対外発信を通じ、中長期的な外部評価獲得と新領域探索を並行推進
② DX コンサルティング	+11~15%	+16~20%	<ul style="list-style-type: none"> • PM・BA等のコア専門力の育成体系を整備し体制を強化 • 産業やソリューションを軸に事業ユニットを組成し、各事業ユニットの成長と、事業ユニット数の拡大を並行
③ DX エンジニアリング	+3~7%	+4~8%	<ul style="list-style-type: none"> • パブリッククラウドの活用とアジャイル型開発の推進 • 深い顧客理解（事業・業務・組織）とアーキテクチャ管理の専門能力を組み合わせ、顧客価値を最大化
④ プラットフォーム & エージェント	+1~5%	+8~12%	<ul style="list-style-type: none"> • 営業体制の強化（人員増加・生産性向上）によるマッチング件数の安定と増加 • マッチング以外の付加価値提供によるエコシステムの強化
- 再策定中 -			

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

- 参考 -
サービス領域毎の売上構成
(FY2025 四半期別 実績)



業績見通しの前提

戦略 コンサル ティング

- ブランド立ち上げのための「投資」フェーズ
 - ・ 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

DX コンサル ティング

- DXの深化を追い風とした「業績拡大」フェーズ
 - ・ 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

DX エンジニア リング

- 生成AIを活用した「生産性向上」フェーズ
 - ・ 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

プラット フォーム & エージェント

- 業績立て直し最優先の「構造改革」フェーズ
 - ・ 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

(FY2025)

売上高

対前年成長率

1,033

百万円
(構成比：5.3%)(前年比)
+2~4%

8,899

百万円
(構成比：45.7%)(前年比)
+12~14%

5,537

百万円
(構成比：28.5%)(前年比)
+2~4%

3,984

百万円
(構成比：20.5%)(前年比)
+0~2%

特定顧客・ソリューションにおいて連携強化

5. 成長シナリオ (補足)

1st Growth Planの振り返り - 問題点と取り組み

- 豊富なオポチュニティと充実したサービスケイパビリティを結び付けることで利益創出力を向上

達成事項・成果

問題点

現在の取り組み

人財

- フロント人員は640名増加（245%増）**
- 積極採用により若手社員が大幅増加
 - M&Aにより400名超のエンジニアが増加
 - 約100名が専門領域（PM・BA）の資格を取得

顧客

- 顧客関係価値が向上し顧客単価も増加（122.9%増）**
- アカウント営業体制を整備（上位20社で70%超）
 - 新規顧客も153社増加（23.7%増）
 - 国内拠点が拡大し地方創生支援も本格化

サービス

- End to Endの変革支援サービスの提供開始**
- FPT・YOKOGAWA両グループとの資本業務提携
- 生成AIやGXなど先進領域の事業成長加速**
- SX・HCサービスが本格化

グループ経営

- グループインした子会社の業績回復**
- サービス・セールス資産の共有
 - コーポレート機能・インフラの一部を統合
 - MVV再策定（協働軸）とオフィス移転（協働場）

利益創出力が低下

人財ポートフォリオに歪みが発生

- メンバー層に対してPM層が過少
- エンジニアに対してコンサルタントが過少

End to End サービスの機会損失が発生

- 既存顧客からの引き合いに対して、タイムリーにPJT体制を組めず

コンサルタント単価は上昇も、稼働率低下

- 小規模組織での稼働管理の強度不足
- サービス開発投資の回収遅延（深化と探索のバランス悪化）

エンジニア数は大幅増も、単価・稼働率は横ばい

- コンサル&エンジニアの一体サービスの受注不足

プラットフォーム事業の構造改革が長期化

PJTを発掘・組成・推進リードできる人財の充実

- 報酬制度改定によるPM層の採用加速
- コンサルタント採用継続とチームM&Aの模索
- エンジニアのビジネススキル開発（BA・PM）

顧客関係価値の引き上げ（PJT→PGM→PFL）

- 業界軸での専門力強化（サービス・個人）
- アカウントマネージャの配置・育成
- 戦略策定・事業構造管理・変革人材育成領域の拡充

個別サービスの磨きこみ×有機的な連動

- サービス領域別専門組織への再編と個別成長の追求
- 顧客起点・オポチュニティドリブンで、サービス領域を横断しながらEnd to Endのサービスを展開

分権型連邦組織のガバナンス強化

- 事業効率管理（収益モデル毎業績管理）の徹底
- 会社や部門を超えたりソースの共有
- ビジョン&カルチャーによる一貫性の担保

2026年12月期 - 連結業績見通し（補足）

- 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	(FY25期初時点) FY2026 通期見通し	(FY25期末時点) 現状認識と対応		FY2026 通期見通し	増減額	成長率
					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

4期連続
増収増益

成長投資の考え方

- 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を継続（投資の実体は、各活動を推進する従業員の人件費が該当）



過去に実施したM&Aの成果

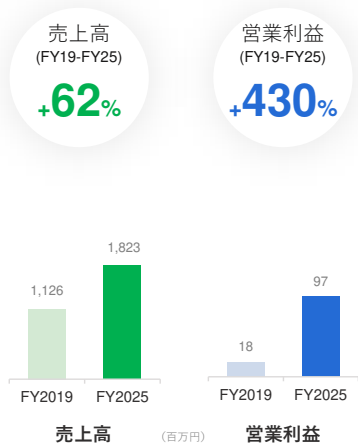
- LTSグループに参画することにより、各社とも業績が向上（参画直前期決算と2026年12月期決算の比較）

- 株式会社ワクト：2019年3月期 ⇄ 2025年12月期
- 株式会社ソフテック：2020年6月期 ⇄ 2025年12月期
- 株式会社HCSホールディングス：2023年3月期 ⇄ 2025年12月期

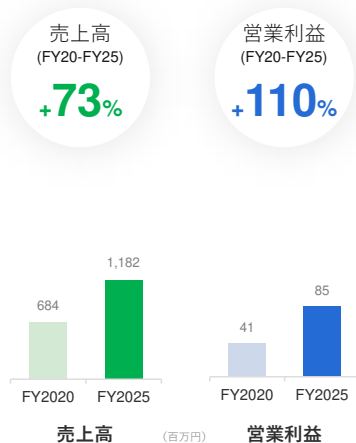


WAKUTO

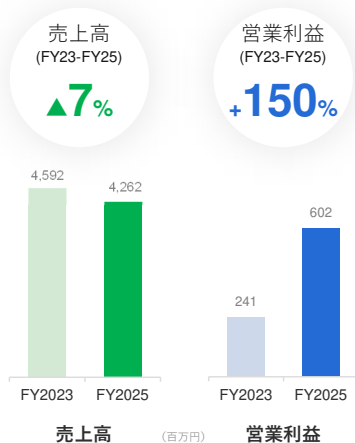
株式会社ワクト



株式会社ソフテック※1



株式会社HCSホールディングス※2



※1：2024年1月より、株式会社エル・ティー・エス ソフトウェアテクノロジー

※2：2024年4月より、株式会社日比谷コンピュータシステム

6. 補足データ

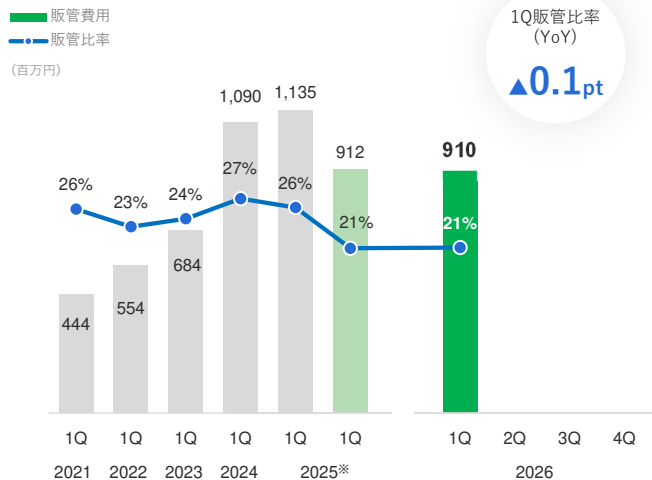
プライム市場上場維持基準 - 適合状況

- 2026年3月末日時点で、流通株式時価総額が不適合の状態
- 経過措置適用期間内での基準適合が、未達となる可能性は否定できないと認識

	株主数 <small>(1単元以上の株式を所有する株主数)</small>	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
2026年3月 時点評価	1,643 人	23,593 単位	49.9 %	1,883 ^{※1} 円	44.4 億円
⇕					⇕
2026年12月 時点目標	1,643 人	23,593 単位	49.9 %	4,239 ^{※2} 円	100.0 億円

連結販管費 - 四半期推移

- ・ 基盤運営費用については継続的に低減を図りつつ、成長投資は機動的に実施



(百万円)

費用区分	費用項目	金額	割合	費用投下方針
共通	人件費	453	49.7%	・ 成長投資 (R&D/社内PJT/研修受講) および成長関連支出 (営業/知財整備) は一定規律内で積極的に実施 ・ 意図しない人員待機は極小化
	採用費	60	6.6%	・ PM層採用に対し積極投資中 ・ 紹介フィーは高騰中
成長投資	教育研修費	8	1.0%	・ PM・BA系資格取得に積極投資中
	広告宣伝費	11	1.2%	・ 広報・IR強化のため柔軟に増減
成長関連支出	のれん償却費 <small>(顧客関係資産償却費含む)</small>	19	2.2%	
基盤運営費用	地代家賃	28	3.1%	
	減価償却費	21	2.4%	
	各種運営コスト	308	33.8%	

※一部人件費の計上区分見直し (販管費を売上原価に相替え) 前の金額・率をグレー、見直し後の金額・率を緑で表記

連結従業員数 - 四半期推移

- 参考) FY2021 1QからFY2026 1Qまでの連結従業員数の推移

	2021				2022				2023				2024				2025				2026		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q		
	▲SFTC連結									▲HCS連結				▲AMG除外 (一部事業)					▲ISIS除外				
コンサルタント	147	165	191	195	193	203	198	196	201	237	239	275	273	330	329	332	326	400	397	395	394		
エンジニア	196	203	180	185	185	200	207	213	220	255	254	575	575	572	574	569	568	482	486	479	465		
営業/ビジネス	33	41	37	35	36	49	49	49	50	70	69	81	80	88	83	79	78	64	64	63	66		
コーポレート	39	39	40	46	48	52	55	65	65	67	67	114	119	124	121	116	118	126	123	126	127		
その他												14	14										
合計	415	448	448	461	462	504	509	523	536	629	629	1,059	1,061	1,114	1,107	1,096	1,090	1,072	1,070	1,063	1,052		
増減数 (YoY)	126	132	132	138	47	56	61	62	74	125	120	536	525	485	478	37	554	443	441	4	-9		
増減数 (QoQ)	125	33	0	13	1	42	5	14	13	93	0	430	2	53	-7	-11	31	-18	-2	-7	-44		

6. 会社概要

会社概要

概要

社名	株式会社エル・ティー・エス (LTS, Inc.)
設立	2002年3月
代表	代表取締役 社長執行役員 樺島 弘明
所在地	東京都港区元赤坂1丁目3-13 赤坂センタービルディング
資本金	839,933,900円 (2026年3月31日時点)
従業員数	1,063名 (2026年3月31日時点)
事業内容	トランスフォーメーションサービス事業 ・ 戦略コンサルティング ・ DXコンサルティング ・ DXエンジニアリング ・ プラットフォーム&エージェント
決算期	12月
証券取引所	東京証券取引所 プライム市場 (証券コード：6560)

ブランド



お客様の課題解決や成長に向けて
単なる外部支援ではなく
LTSが一枚の葉としてお客様と一体化し
三つ葉を四つ葉に変化させる
「質的な変化をもたらす存在」であること

一枚の葉としてお客様と同じ立ち位置で
共に変革を進めていく
「真のパートナー」であること

グループ構成

- 2026年1月、連結子会社8社、（持分法適用）関連会社2社の体制に変更



株式会社 エル・ティー・エス

子会社



株式会社ME-Lab Japan



株式会社日比谷
コンピュータシステム



WAKUTO

株式会社ワクト

LTS ASIA CO., LIMITED

※香港法人



株式会社日比谷
リソースプランニング



株式会社エル・ティー・エス
リンク

LTS Strategy Pte.Ltd.

※シンガポール法人



株式会社エル・ティー・エス
ソフトウェアテクノロジー

関連会社



FPTコンサルティングジャパン
株式会社

FPTジャパンホールディングス株式会社※との合併会社
※ベトナム最大のIT企業FPT日本法人

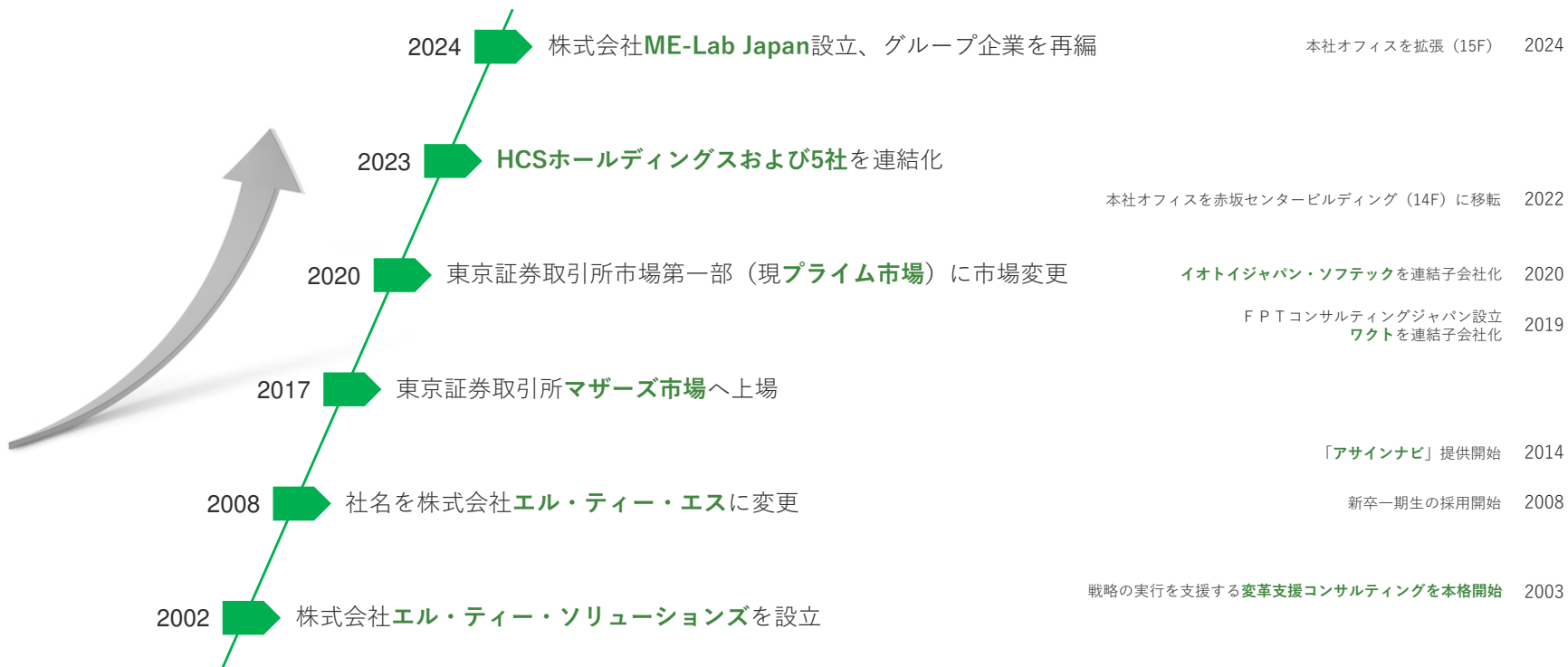


Busy Bee

株式会社ビジー・ビー

沿革

- グループ連結従業員数は1,000名を超え、グループ11社で継続的に成長中



経営理念

Mission

可能性を解き放つ

人の持っている可能性を信じ
自由に生き生きとした人間社会を実現する

Vision

世界を拓げる プロフェッショナル カンパニー

Values

Change

変える・変わる

Learn

学び続ける

Ownership

自ら決め、やりぬく

Venture

未知に踏み出す

Enjoy & Energize

楽しむ、活力をもたらす

Respect

尊重する

Surprise

「枠」を超え、心を動かす

サービスメニューの展開

- コンサルティングの課題に向き合いながら、「顧客立社」として顧客の成長にコミットする過程で、「組織人材開発」・「変革支援」を起点に、上流・下流・周辺に支援範囲を拡大

vs コンサル1.0
チェンジマネジメント専業

- 現場を動かす定着化支援 -

vs コンサル2.0
総合コンサルティング化 & コンサル周辺事業進出

- 変革のイニシアチブを取り戻すユーザサイド -

vs コンサル3.0
デジタル機能強化

- 変革に即応するアーキテクチャ管理 -



書籍出版

- LTSは「ビジネスアジリティ」という概念をいち早く提唱し、デジタル競争力の低迷という社会課題について啓発活動を継続

2015年



『サービスサイエンスによる顧客共創型ITビジネス』

(翔泳社)

サービスサイエンスを駆使してプロジェクトを成功させていく方向を示す。



『ビジネスプロセスの教科書』

(東洋経済新報社)

ビジネスプロセスとは何か、どのようにマネジメントすればよいのか等をわかりやすく解説する。

2019年

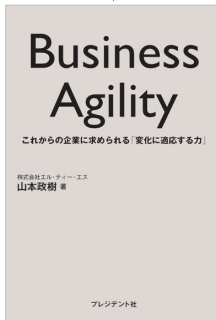


『Process Visionary デジタル時代のプロセス変革リーダー』

(プレジデント社)

デジタル時代の企業は、業務改善の専門職「ビジネスアナリスト」のすべてを解説する。

2021年



『Business Agility - これからの企業に求められる「変化」に適應する力』

(プレジデント社)

不確実な経営環境下で企業の継続的な成長に不可欠な能力である「ビジネスアジリティ」を解説する。

2022年



『次世代リーダーのための変革実践ガイド - ミドルアップで意識・組織・経営の壁を越えよ』

(プレジデント社)

企業を変革させ、新たなステージに導くうえで、ミドルの役割を解説する。

2023年



『ビジネスプロセスの教科書 第2版 共感とデジタルが導く新時代のビジネスアーキテクチャ』

(東洋経済新報社)

ビジネスプロセスマネジメントの考えや仕組みをわかりやすく解説する。



『知識ゼロからのDX入門』 (監修)

(幻冬舎)

DXの本質は「変革」にあり、中小企業が変革への一歩を踏み出すためのプロセスを解説する。

役員紹介

樺島 弘明 (Hiroaki Kabashima)

代表取締役
社長執行役員

2002年3月に当社設立に参画し取締役に就任。
同年12月より代表取締役社長。



李 成一 (Sungil Lee)

取締役
副社長執行役員

2002年3月に当社設立に参画し取締役に就任。
2005年1月より取締役副社長。



亀本 悠 (Yu Kamemoto)

取締役
副社長執行役員

戦略コンサルティング事業本部長

2011年10月に当社に参画。2019年3月より取締役。2024年3月より副社長執行役員。



上野 亮祐 (Ryosuke Ueno)

取締役
副社長執行役員

Digital事業本部長

2008年4月に当社に参画。2019年3月より取締役。2025年3月より副社長執行役員。



役員紹介

武村 文雄 (Fumio Takemura)

社外取締役 (常勤監査等委員)

日本アイ・ビー・エム株式会社入社後、同社理事、執行役員を歴任。その後、日本アイ・ビー・エム・サービス株式会社専務取締役、株式会社JALインフォテック代表取締役社長、日本アイ・ビー・エム株式会社顧問、東京都市大学知識工学部非常勤講師。

2018年3月に当社常勤監査役、2019年3月より社外取締役に就任。2022年6月より当社子会社株式会社ワクト監査役。



高橋 直樹 (Naoki Takahashi)

社外取締役 (監査等委員)

日産自動車株式会社入社後、米国ニューヨーク州弁護士資格を取得し、ホワイト & ケース法律事務所入社。その後、日本コカ・コーラ株式会社、株式会社IQ3取締役上級副社長、アメリカンインターナショナルグループ株式会社を経て、AIGジャパン・ホールディングス株式会社取締役常務執行役員。2016年12月に当社監査役、2019年3月より社外取締役に就任。



川添 晶子 (Akiko Kawazoe)

社外取締役 (監査等委員)

監査法人トーマツ入所後、公認会計士資格を取得し、公認会計士川添晶子事務所を設立。その後、2014年に株式会社リクルートアドミニストレーション（現株式会社リクルート）を経て、ひかり監査法人社員。2024年3月に当社社外取締役に就任。



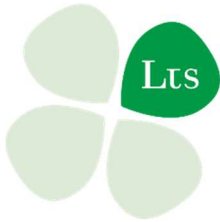
免責・注意事項

● 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