

2026年6月12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1四半期 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1四半期 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. 2025年12月期実績について

【質問①】

4つのサービス領域毎にみると、売上高の業績進捗はどのような状態だったのか、教えてほしい。

【回答①】

前提として、サービス領域毎の業績見通しについては、現時点では開示しておりません。FY25 4Qの決算説明資料で共有している数値は、あくまでも「参考情報」という位置づけにありますこと、ご承知おきください。

そのうえで、売上高に関する参考情報を踏まえたサービス領域毎の概況は、以下の通りです。

・戦略コンサルティング

参考値：223M ⇔ 実績値：287M

概況：FY25 1Qに計上した成果報酬型案件収益が剥落するも、通常のPJTデリバリは好調を維持

・DXコンサルティング

参考値：1,692M ⇔ 実績値：2,127M

概況：年度末需要の取り込みなどにより順調に拡大、見通しが保守的だったことも影響

・DX エンジニアリング

参考値：1,386M ⇔ 実績値：1,339M

概況：人員減や稼働率低下（リスク対応のためアサイン抑制）の影響もあり伸び悩む

・プラットフォーム&エージェント

参考値：759M ⇔ 実績値：901M

概況：見通しが保守的だったことに加え、足元では稼働人員数が増加に転じ、堅調に推移

【質問②】

2025年12月期 第1四半期の売上総利益について、FY2025 1Q 決算においては1,558百万とあるが、FY2026 1Q 決算においては1,335百万となっている。どちらが正しい数値なのか教えてほしい。

【回答②】

FY2026 1Q 決算より、一部人件費の表示方法を変更しております。新たな表示方法に従って、昨年の決算数字を遡及修正しているため、2025年時点の資料と2026年時点の資料とで、「粗利」と「販管費」の数値に差異が生じています。

以下、「2026年12月期第1四半期決算短信」のP.7（追加情報）に記載している内容を、抜粋してお知らせいたします。

（表示方法の変更）

当社の一部人件費について、従来、販売費及び一般管理費として計上しておりましたが、当第1四半期連結会計期間より売上原価に含めることとしております。

この変更は、（セグメント情報等の注記）に記載のサービスドメイン及び業績管理単位の見直しを契機として、人件費の計上区分の見直し、事業の実態をより適切に反映するために実施したものです。

この表示方法の変更を反映させるため、前第1四半期連結累計期間の四半期連結損益計算書の組替えを行っております。

これにより、前第1四半期連結累計期間の四半期連結損益計算書の「販売費及び一般管理費」に計上していた人件費222百万円を「売上原価」に組み替えた結果、「売上原価」は2,863百万円から3,086百万円、「販売費及び一般管理費」は1,135百万円から912百万円になっております。

この結果、2025年12月期 第1四半期の売上総利益について、

・FY2025 1Q 資料：1,558百万円

・FY2026 1Q 資料：1,335百万円

という差異が生じています。

【質問③】

質問②にある表示方法の変更後、売上総利益率と販管費率を見る際、従来と比べてどのような点に注意すべきか、教えてほしい。

【回答③】

従来は、未稼働人員の人件費を販管費として管理してきたため、時々の稼働状況に応じて、粗利と販管費が上下していました。

今後は、稼働状況に関わらず、フロント社員の人件費は原価に計上していくので、粗利は、単価×稼働率×人数をセットでみた事業部門の運営力を表すようになります。

一方で、販管費からはフロント社員の非稼働分人件費が除かれるので、純粋な販管活動の費用、組織としての事業管理力を表すようになります。

従来は、事業運営力と事業管理力が混ざってしまっていたのですが、今後は、

- ・粗利率：事業部門の総合的なサービス提供力
- ・販管費率：企業全体の事業運営力

を区分して、本業の収益性を見ていただければ幸いです。

2. 中長期の成長シナリオについて

【質問①】

生成 AI が事業に与える影響についてポジティブにとらえているようだが、その考えをもう少し詳しく教えてほしい。

【回答①】

生成 AI の進化は、個人と組織の能力を大きく拡張しています。その結果、顧客企業の中で3つの変化が起きています。

一つ目は「企業変革プロジェクトの増加」です。デジタル時代にあって、事業環境の変化に適応するための企業変革の取組は、以前から活発に行われていました。ここに、AI を前提とした事業・組織への転換という変革圧力が加わっています。

二つ目は「変革支援ニーズの高度化」です。生産性が劇的に向上しているため、事業を推進していく上でこれまで障害となっていた制約（人が足りない、時間がかかる、予算を必要とする）が少なくなっています。そのため、効率を上げる取り組みから効果を上げる取り組みへ、また変革の推進から成果の創出へ、企業変革の取り組みが前進し、扱うテーマの難易度が上がっています。

三つ目は、「変革推進体制の転換」です。中間知的労働が陳腐化し、これまで囲い込まれてきた専門知識もアクセス可能になってきています。その結果、マンパワーや情報を得ることに対して、高額のフィーを払って外部から調達する必然性が低下しています。

これらの顧客企業の変化が、コンサルティング業界や IT 業界に構造変革を迫っています。

- ・「企業変革プロジェクトの増加」は、需要増というインパクトを業界全体及ぼす
- ・「変革支援ニーズの高度化」は、実装力や実行力をサービス競争力の源泉に変えている
- ・「変革推進体制の転換」は、工数・情報提供サービスに対する需要減となって業界を直撃する

幸い当社は、①強固な顧客基盤と豊富な顧客関係資産、②戦略～実装まで一貫通貫で伴走支援する実行力、③企業変革を事業成果につなげるためのビジネスアーキテクチャに対する知見とブランド、を有しています。

そのため、需要減の影響を直接うけるコンサルティング会社とは一線を画したポジションで、需要増を追い風として、需要変化を競争優位につなげることで、成長を加速させていくことができると考えています。

以上