



2026年12月期 第2四半期
決算説明資料

2026/8

株式会社エル・ティー・エス
(東証プライム 証券コード6560)

LTS代表の樺島弘明でございます。
ここでは、2026年12月期 第2四半期の決算説明を行います。

1. 事業概要
2. FY2026 2Qの業績
3. FY2026 下期の展望
4. 市場区分の変更
5. 株主還元と資本政策
6. 中長期の成長シナリオ
7. 参考資料

まず、「事業概要」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



Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

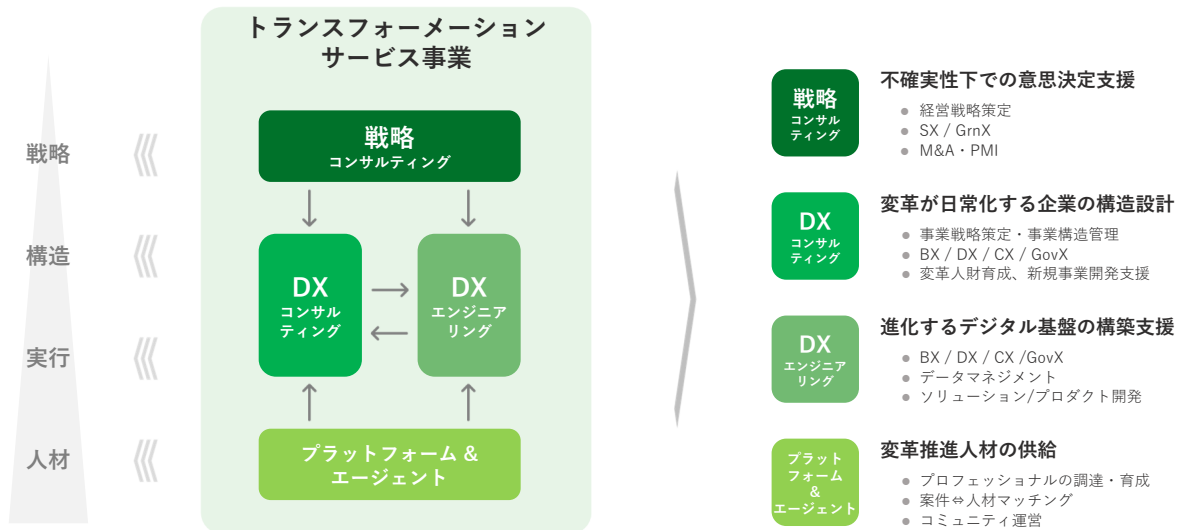
3

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。

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



Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

4

事業は、**ワンセグメント「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、人材の変革を支援しております。

ここには4つのサービス領域がございます。

1つ目は、戦略コンサルティング。

事業戦略を適切に策定し、**不確実性下での意思決定を支援**しています。

2つ目は、DXコンサルティング。

戦略を実現するためには、今の**事業構造を新たなものへと作り替えていくための構造設計や、個別の変革の企画・実行支援**をしています。

3つ目は、DXエンジニアリング。

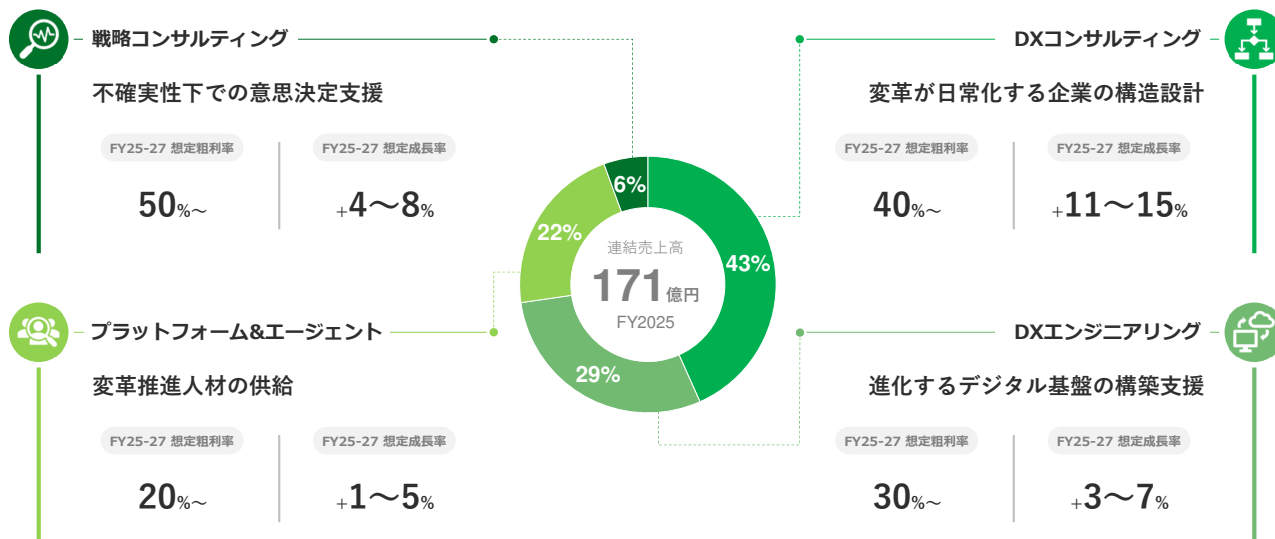
テクノロジーサイドから、構造設計と個別の変革を支援しています。

4つ目は、プラットフォーム＆エージェント。

個別の変革を推進するにあたって、ハイレベル・ハイスキルの人材が足りない、という問題に対しては、フリーランスを中心に支援しています。

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



※ 2026年12月期より、従来の2セグメント（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）を統合し、トランスフォーメーションサービス事業のみの単一セグメントとなっている

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

5

4つのサービス領域毎に事業成長を追求し、事業管理を徹底しています。

1つ目の戦略コンサルティングは、粗利率は50%から60%と極めて**高い収益性を誇り、安定成長**を計画しています。

2つ目のDXコンサルティングは、LTS全体の売上高の43%を占めています。
粗利率も成長性も高く、**全体の成長を牽引**するサービス領域です。

3つ目のDXエンジニアリングと4つ目のプラットフォーム&エージェントについては、**ベンチマーク水準の収益性を確保**しながら、安定的に伸ばしていくための構えを整えているところです。

1. 事業概要
- 2. FY2026 2Qの業績**
3. FY2026 下期の展望
4. 市場区分の変更
5. 株主還元と資本政策
6. 中長期の成長シナリオ
7. 参考資料

続いて、「第2四半期の業績」についてご説明します。

2026年12月期 第2四半期 - 連結業績総括（上期）

LIS

売上高（上期）

8,519 百万円

YoY成長率 ▲0.6%
vs Plan達成率 101.7%
vs Guide進捗率 46.6%

営業利益（上期）

650 百万円

YoY成長率 +37.3%
vs Plan達成率 101.6%
vs Guide進捗率 40.6%

参考）FY2026見通し

売上高

18,300 百万円

YoY成長率 +7.0%

営業利益

1,600 百万円

YoY成長率 +34.9%

実績（上期）

売上高は昨年比で微減も計画通りに進捗
営業利益は上半期業績として過去最高を更新

2Q単独の営業利益は、計画に対しては未達だが、2Qとして過去最高を更新
DXコンサルティング領域の収益性回復・向上が全体業績を牽引
DXエンジニアリング領域は、成長モメンタムが鈍化

見通（下期）

領域ごとに成長見通しの濃淡が鮮明になるも
売上高・営業利益ともに期初見通しを維持

2Qを底に3Q→4Qと業績を上げていく基本基調に変化なし
DXコンサルティング領域は、成長を加速
DXエンジニアリング領域は、先行きを慎重に見極め

売上高は85億1,900万円、営業利益は6億5,000万円の着地となりました。

売上高は昨年比で微減となるも、計画通りに進捗しています。

営業利益は、上半期業績としては、過去最高を更新しました。

その要因は、**DXコンサルティング領域が極めて好調**で、全体を牽引しました。

下期につきましては、**4つのサービス領域毎に成長見通しの濃淡は鮮明**になっていますが、DXコンサルティングが全体業績を引っ張っていますので、**売上高・営業利益ともに、期初見通しを達成する見込み**です。

2026年12月期 第2四半期 - 連結損益計算書（上期）

LTS

- 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・2Qの売上総利益・販管費を変更

	FY2026 上期実績	FY2026通期計画		前年同期比		FY2026 2Q実績 (単独)	前年同期比		直前四半期比	
		計画値	上期進捗率	FY2025上期	YoY成長率		FY2025 2Q	YoY成長率	FY2026 1Q	QoQ増減率
(単位：百万円)										
売上高	8,519	18,300	46.6%	8,572	▲0.6%	4,128	4,150	▲0.5%	4,391	▲6.0%
売上総利益	2,631	6,217	42.3%	2,399	9.6%	1,224	1,064	15.1%	1,406	▲12.9%
売上総利益率	30.9%	34.0%	-	28.0%	2.9pt	29.7%	25.6%	4.1pt	32.0%	▲2.4pt
販売費及び一般管理費	1,981	4,617	42.9%	1,926	2.8%	1,070	1,013	5.6%	910	17.6%
営業利益	650	1,600	40.6%	473	▲37.3%	153	50	▲204.9%	496	▲69.0%
営業利益率	7.6%	8.7%	-	5.5%	2.1pt	3.7%	1.2%	2.5pt	11.3%	▲7.6pt
経常利益	706	1,615	43.7%	525	34.4%	178	70	152.8%	528	▲66.2%
税引前当期純利益	745	1,615	46.2%	329	126.1%	155	▲126	- %	590	▲73.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	506	1,050	48.2%	226	▲123.2%	86	▲105	- %	419	▲79.3%

※ EBITDA：761百万円 / EBITDAマージン：8.9%

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

8

第2四半期の「PL」についてです。

売上総利益・営業利益・経常利益・純利益と、**各段階利益ともに計画通り着実に成長**しております。

連結売上高 四半期推移

- 売上高は前年同期比で微減となったが、事業ポートフォリオの最適化や高付加価値案件へのシフトを進める中で、概ね想定どおりに推移



Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

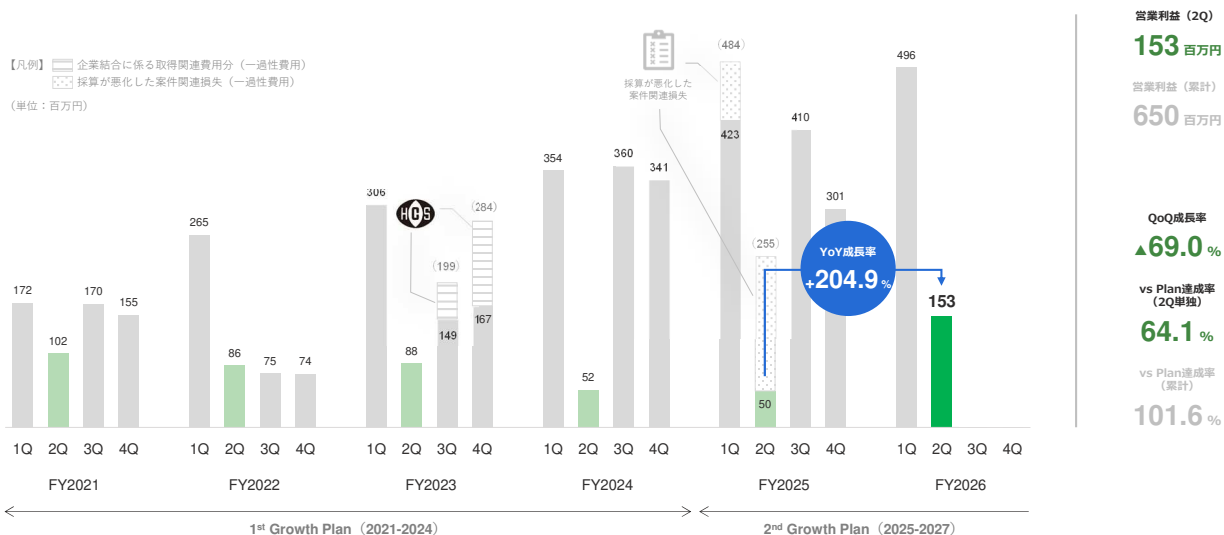
9

「売上高の四半期推移」です。

第2四半期としては、41億2,800万円の着地となりました。
前年同期比で微減となりましたが、数値としても案件の中身としても、**期初想定通りに推移**しています。

連結営業利益 四半期推移

- 他のサービス領域が足踏みする中でも、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し、2Q単独の四半期営業利益は過去最高を更新



Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

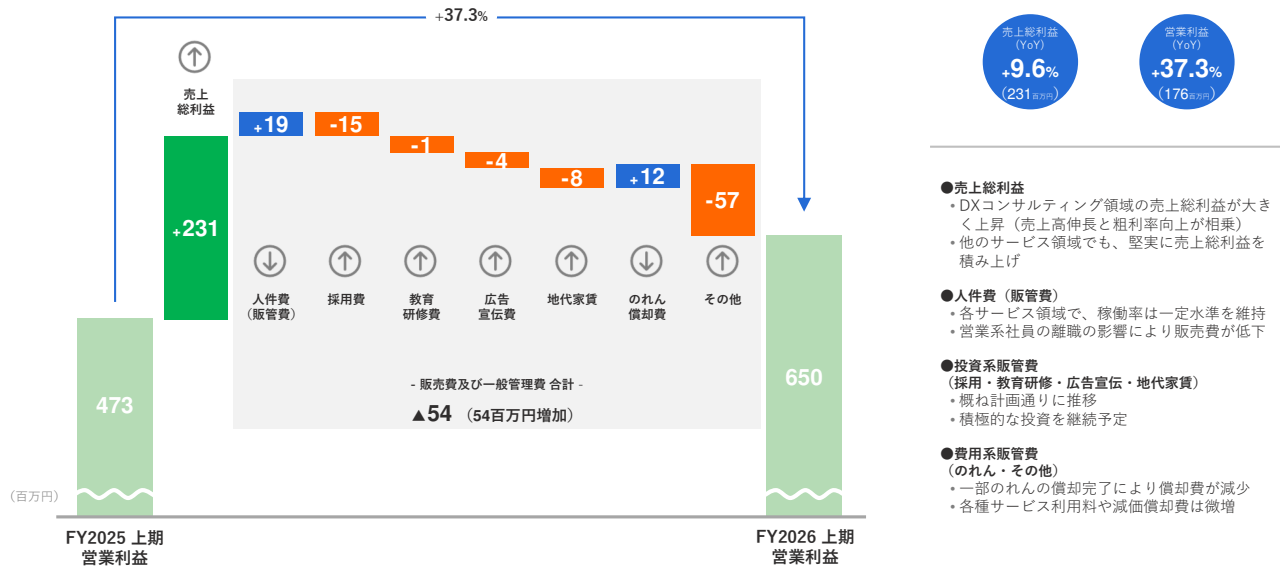
10

「営業利益の四半期推移」です。

第2四半期としては、1億5,300万円の着地となりました。
 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、大きく伸ばすことができましたので、**2Q単独の営業利益としても過去最高を更新**しています。

連結営業利益 増減要因（上期）

- 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+37.3%の増益



「営業利益の増減要因」は、こちらのスライドに記載の通りです。

2026年12月期 第2四半期 - 連結貸借対照表

LTS

- 堅実な事業運営の結果、財務健全性は継続的に向上し、自己資本比率は50%台を回復

(単位：百万円)	FY2026 2Q実績	前年同期比		直前四半期比	
		FY2025 2Q	YoY増減額	FY2026 1Q	QoQ増減額
流動資産	6,864	6,651	212	6,889	▲25
現金等	3,973	3,968	▲5	3,182	▲791
固定資産	3,114	3,065	49	3,159	▲45
総資産	9,978	9,716	261	10,049	▲70
流動負債	3,188	3,294	▲106	3,118	69
固定負債	1,673	1,784	▲111	1,905	▲232
総負債	4,861	5,078	▲217	5,024	▲162
有利子負債	2,428	2,369	▲59	2,668	▲240
自己資本	4,997	4,524	473	4,907	89
純資産	5,117	4,637	479	5,025	91
自己資本比率	50.1%	46.6%	▲3.5pt	48.8%	▲1.2pt

参考指標
(FY2026 2Q実績)

ネットキャッシュ	1,544
ネットD/Eレシオ	▲0.30
流動比率	215.3%

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

12

続いて第2四半期の「BS」です。

自己資本比率は50%台を回復するなど、財務健全性は継続的に向上しています。

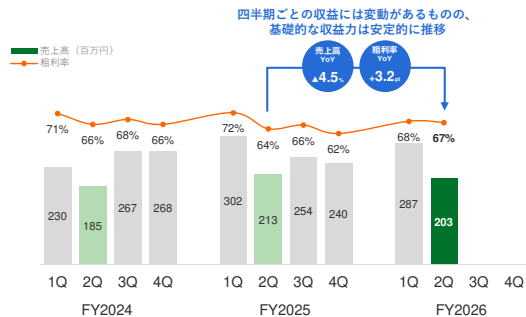
参考) サービス領域別業績 - 戦略con・DXcon

LTS

- 戦略およびDXの両コンサルティング領域については、概ね好調を維持しており、2Qを底として下期に向けて上昇基調



戦略コンサルティング



●実績

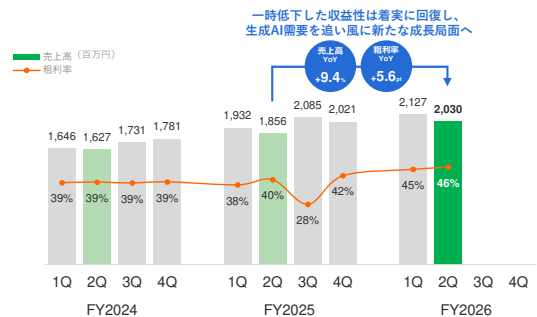
- 売上高 | 季節性 (顧客企業の役員体制変更による案件減少) により減少
- 粗利率 | FY2025より、SX/GXコンサルティングを推進する子会社 (ME-Lab Japan) のR&DにMGR層を多数投入しており、利益率はやや低下傾向

●見通し

- 売上高 | 7月以降の稼働率は上昇しており、基本モデル通りに回復見込み
- 粗利率 | 成果連動型案件の収益化を見込んでおり、利益水準は上昇見込み



DXコンサルティング



●実績

- 売上高 | 各事業部門が幅広く収益を拡大しており、バランスよく成長を継続
- 粗利率 | 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

●見通し

- 売上高 | 新卒新入社員の戦力化に伴い、安定的に増収基調に移行する見込み
- 粗利率 | 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

※ 各サービス領域の売上高は連結調整前数値であり、連結・売上高とは一致しない / 各サービス領域の粗利率は非稼働部分の人事費を含んでおらず、連結・売上粗利益 (率) とは一致しない

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

13

続いて、4つの「サービス領域ごとの業績」についてご説明いたします。

まず、戦略コンサルティング領域です。

この第2四半期は、**季節性** (4月～6月は案件がもっとも少なくなる時期) の影響により減少していますが、**7月以降は引き合いも稼働率も順調に回復**していますので、通期でみると計画通りに推移しています。

次いで、DXコンサルティング領域です。

ここはきわめて順調です。

収益性、成長性、そして案件の中身についても、**バランスよく成長を継続**できています。

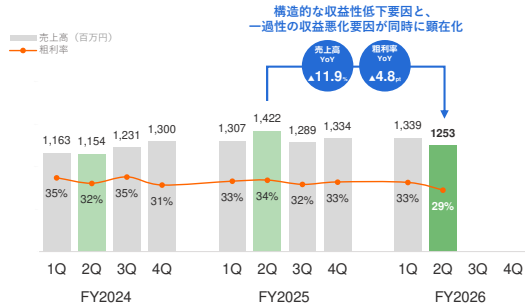
参考) サービス領域別業績 - DXeng・P&A

LTS

- DXエンジニアリングは、稼働率に対する下押し圧力が継続する中、一部PJにて収益性が悪化
- プラットフォーム&エージェントは、コンサルタント派遣領域は回復するも、SES領域の需要は弱含みで推移



DXエンジニアリング



●実績

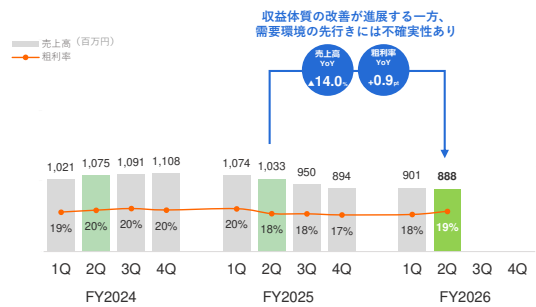
- 売上高 | サービスを高付加価値領域にシフトしていくための構造改革（流動性向上・リスク）を進めており、エンジニアの稼働総量の減少が継続
- 粗利率 | 収益性が悪化したPJの発生により、一時的に想定水準を下回る

●見通し

- 売上高 | 構造改革の継続により、3Q以降も漸減傾向
- 粗利率 | PJ運営の正常化と共に、3Q後半からは回復していく見通し



プラットフォーム&エージェント



●実績

- 売上高 | 社員SESは堅調に推移する一方、パートナーSESでは需給環境の変化等を背景に、案件マッチングに時間を要する状況が発生
- 粗利率 | 新規契約の増加に伴い、契約単価の引き上げが進んでおり、マッチング・フィーの水準はやや上昇

●見通し

- 売上高 | 需要環境に変化の兆しがあり不確実性を踏まえた慎重な運営が必要
- 粗利率 | 3Q以降も、継続的に単価向上機会を窺う

※ 各サービス領域の売上高は連結調整前の数値であり、連結・売上高とは一致しない / 各サービス領域の粗利率は非稼働部分の人員費を含んでおらず、連結・売上総利益（率）とは一致しない

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

14

次いで、DXエンジニアリング領域です。

まず売上実績についてですが、現在はサービスの中身を高付加価値領域へのシフトしていくために社内でもリスクを進めていますので、例年よりも稼働の総量が低下しています。

この構造変化に加えて、子会社で推進する1つのプロジェクトで収益性が悪化したことの影響も重なり、計画を下回って着地しました。

しかしながら、第3四半期以降につきましては、売上高・粗率共に、徐々に回復していく想定を持っています。

最後に、プラットフォーム&エージェント領域です。

フリーのコンサルタントを派遣する領域は回復してきています。

その一方で、フリーのエンジニアを派遣する領域やSES領域では需要がやや弱含みということもあり、計画を少し下回って推移しているため、対応しております。

2nd Growth Plan 活動進捗 - 四半期ハイライト

LTS



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継続

- 人財採用基準を刷新
 - 必要条件：誠実、知的基礎力、対人快適性
 - 十分条件：自立・自律、成果創出力、学習俊敏性、チーム価値創出、意志・哲学
- PM・BA領域の専門資格取得活動を継続（取得実績19名）
- ローカルLLMを開発・導入



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13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9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（第2回）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継続

- 「デジタルスキル標準 Ver2.0」に対応した「ビジネスアーキテクト人材育成サービス」を提供開始
- クロスボーダーM&Aサービスの推進を担うLTS Strategy Pte.Ltd.（シンガポール法人）の活動を本格化
- フィジカルAI領域/ロボティクス事業を本格化



ガバナンス

グループ経営を支えるインフラ整備と並行し、経営管理体制強化に向けてプロセスを改善

- 事業レビュープロセスの整備（事業本部・事業子会社）
- 社外取締役による執行役員に対するヒアリング強化
- 内部統制プロセスおよびISO認証のグループ統合を推進

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

15

第2四半期の主な「活動進捗」です。

まず、人材組織です。

生成AIを前提とした事業・組織運営をするにあたって、人材のレベルとバランスがポイントになります。

採用基準を刷新して、バランスを維持しながら人材・組織拡大を進めています。

続いて、顧客営業です。

この四半期だけでも 新規取引先が13社増加しており、旺盛な引き合いをいただいています。

加えて、主要なお客様向けのアカウント・マネジメントも強化し、深堀やクロスセルも順調に進めています。

次いで、サービスです。

主力のビジネス・アーキテクト分野に加えて、**シンガポールに法人を設立し、M&Aのアドバイザリ・サービスを拡充**しています。

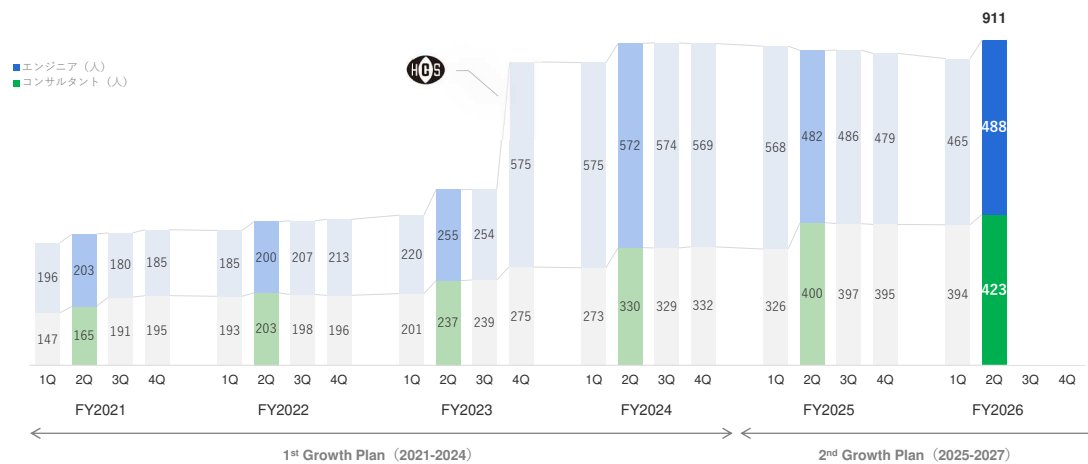
事業戦略を構築した後、必要な組織能力を獲得するための資本提携やM&A、という分野も含めてワンストップでご支援するために、シンガポールにおける体制を強化しています。

加えて、**フィジカルAIの領域についても、LTSは製造業のお客様が多いため、引き合いを多くいただいております**、その需要に応えるための体制を拡充しています。

2nd Growth Plan 活動進捗 - 連結フロント社員数

LTS

- 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
- 期初に設定していた計画値（期末フロント人員数：950名）にとらわれることなく、採用品質を重視した厳選採用を継続予定



※ 全職種合計：1,103名（フロント：911名 / セールス：62名 / コーポレートスタッフ：130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.

16

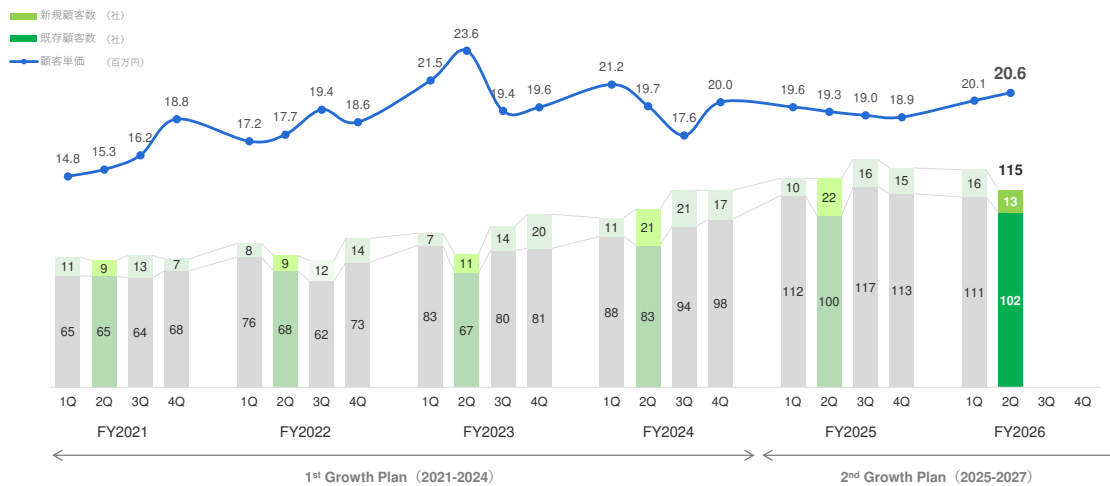
続いて、「連結フロント社員数」の推移についてご説明いたします。

前年同期比では、コンサルタント職を中心に29名純増し、現在では911名のフロントメンバーという体制になっています。

コンサルタントにつきましては、引き続き**積極採用を継続**していきます。
 いっぽうで、エンジニアにつきましては、生成AIの影響を織り込みながら、**厳選採用を継続**している方針をとっています。

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



※ エル・ディー・エス単体として、当該四半期に売上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.

17

続いて「顧客関係指標」です。

LTS単体（サービス領域では戦略コンサルティング領域とDXコンサルティング領域）につきましては、取引顧客数を安定的・継続的に増やしなが
ら、既存顧客との関係も深めることで、**顧客単価も緩やかに向上**させていく、という方針をとっています。
上半期は、この方針通りの動きをとることができています。

2nd Growth Plan 活動進捗 - サービス事例

LTS



戦略コンサルティング

- **クライアント:**
宇宙航空研究開発機構 (JAXA) | 宇宙戦略基金 (沖電気工業株式会社との共同提案)
- **プロジェクト:**
衛星と地上IoTセンサーを統合した次世代インフラモニタリングシステムの研究開発・事業化
- **課題:**
自然災害激甚化やインフラ老朽化を背景に、衛星データ・地上センサー・既存点検データを統合した予防保全システムの実現が必要。
- **ソリューション:**
衛星データと地上IoTセンサーデータを統合するAIアルゴリズムを開発し、異常兆候を早期検知する次世代モニタリングシステムを構築。
- **インパクト:**
インフラ維持管理の事後対応型から予防保全型への転換を促進するとともに、トルコや東南アジアなど海外市場への展開を目指す。
- **特徴:**
LTSの強みである「AI・データ利活用」・「社会インフラDX」・「新規事業・事業化構想」が結びついた国家プロジェクト。

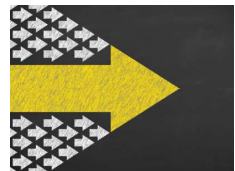


<https://lt-s.jp/news/pressrelease/2026-05-14>



DXコンサルティング

- **クライアント:**
静岡県
- **プロジェクト:**
「デジタルスキル標準 (DSS)」に基づく課題解決型DX実践研修 (DX推進リーダー育成)
- **課題:**
行政DXを推進する中核人材について、座学だけでは実践力や自走力の習得が難しく、実務で変革を推進できる人材育成が必要。
- **ソリューション:**
PBL (Project Based Learning) 形式の実践研修を提供。業務可視化・業務分析・改善計画策定・成果発表までを伴走支援。
- **インパクト:**
DX推進リーダーの実践力を強化しながら、静岡県のDX人材育成の標準モデル (型) を構築。継続的な行政DX推進基盤の整備に貢献。
- **特徴:**
国 (経産省) として定める「デジタルスキル標準 (DSS)」を実務へ落とし込み、変革人材育成の標準モデルを自治体で実装。



<https://lt-s.jp/news/pressrelease/2026-03-31>

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

18

この第2四半期の、代表的な「サービス事例」について、簡単にご紹介します。

戦略コンサルティング領域におきましては、事業戦略の策定だけではなく、**衛星データや気候モデル、気象情報を活用してさまざまな社会課題を解決**しています。

ここに記載している事例は、自然災害の問題、インフラ老朽化の問題の背景に、いかに予防保全のシステムを作るか、ということが課題としてありました。

そこでLTSが得意とする衛星データとIoTのセンサーデータを統合するアルゴリズムを開発し、異常気象の兆候を早期検知する、というモニタリングシステムを構築しました。

今後につきましては、トルコや東南アジアなどへの海外展開ということも目指しています。

DXコンサルティング領域におきましては、基本的には民間のお客が多いのですが、ここでは地方自治体・静岡県様の取組をご紹介します。

詳細については、お時間ある時にご確認いただけますと幸いです。

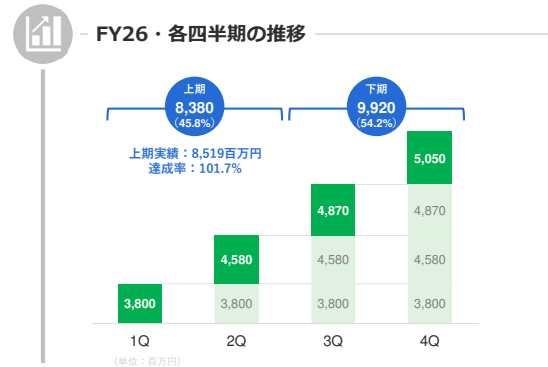
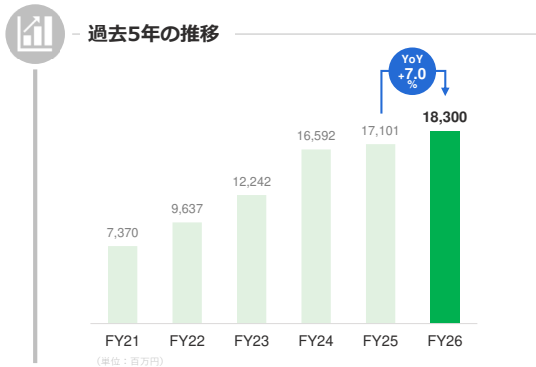
1. 事業概要
2. FY2026 2Qの業績
- 3. FY2026 下期の展望**
4. 市場区分の変更
5. 株主還元と資本政策
6. 中長期の成長シナリオ
7. 参考資料

続きまして、「下期の展望」について、ご説明いたします。

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%



Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

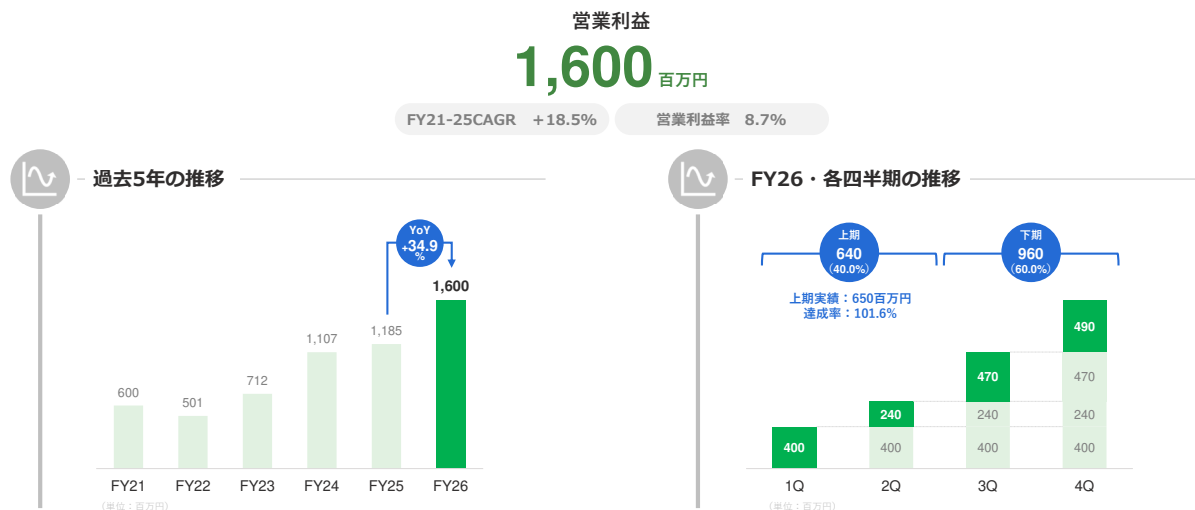
20

今期は売上高183億円、前年比で7%増を計画しております。

上期については、85億1,900万円の着地となりましたので、計画を上回って推移しています。

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



Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

21

営業利益につきましては16億円、前年比で34.9%増を計画しております。

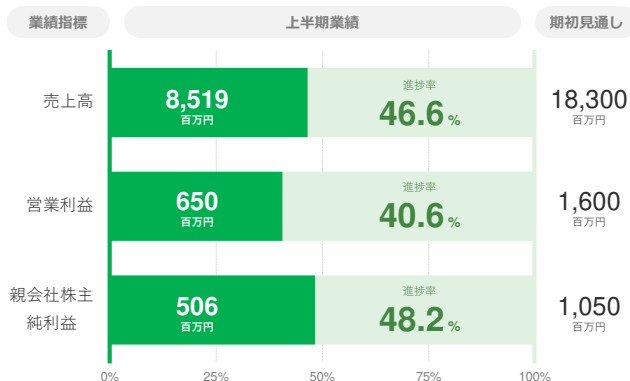
上期については、6億5,000万円の着地となりましたので、概ね計画通りに推移しています。

2026年12月期 第2四半期 - 連結業績進捗（上半期）

LTS

- ・ 売上高・営業利益・親会社株主純利益ともに、上半期までの累計業績は期初想定通りの水準で推移
- ・ 3Q以降の業績見通しについても、現時点では変更なし

期初見通しに対する上半期の業績進捗



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+3.9%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
- ・ 大型プロジェクトの進行上の不確実性
 - ↳ 現状 | 一部プロジェクトが不採算化
 - ↳ 対応 | リカバリ措置を終え、取束に向けて継続対応中

オポチュニティと対応状況

- ・ ビジネスアーキテクト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.

22

「業績進捗」についてです。

進捗率は、売上高が46.6%、営業利益が40.6%、純利益が48.2%と、**計画通りの進捗**となっております。

たしかに、DXエンジニアリングとプラットフォーム&エージェントについては、上期計画を下回って着地しました。

一方で、戦略コンサルティングが堅調に伸びていることに加え、DXコンサルティングが収益性・成長性共にバランスよく伸ばすことができています。

領域毎の濃淡はありますが、連結としては通期業績見通しを達成する見込みです。

1. 事業概要
2. FY2026 2Qの業績
3. FY2026 下期の展望
- 4. 市場区分の変更**
5. 株主還元と資本政策
6. 中長期の成長シナリオ
7. 参考資料

続いて「市場区分の変更」について、ご説明いたします。

市場区分の変更 - プライム市場上場維持基準適合状況

LTS

- 2026年6月末日時点で流通株式時価総額が不適合の状態にあり、足元の状況を総合的に勘案すると経過措置適用期間内での基準適合は容易ではないと認識
- 株式会社東京証券取引所に対し、プライム市場からスタンダード市場への市場区分変更を申請予定

	株主数 (1株以上の株式を所有する株主数)	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
2026年6月 時点評価	1,639 人	23,642 単位	50.0 %	1,708 ※1 円	40.3 億円
⇕					⇕
2026年12月 時点目標	1,639 人	23,642 単位	50.0 %	4,230 ※2 円	100.0 億円
⇕					⇕
(STD市場) 適合基準	400 人	2,000 単位	25.0 %	-	10 億円

※1：2026年4月～6月の3か月間の平均株価を使用
※2：求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 ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

24

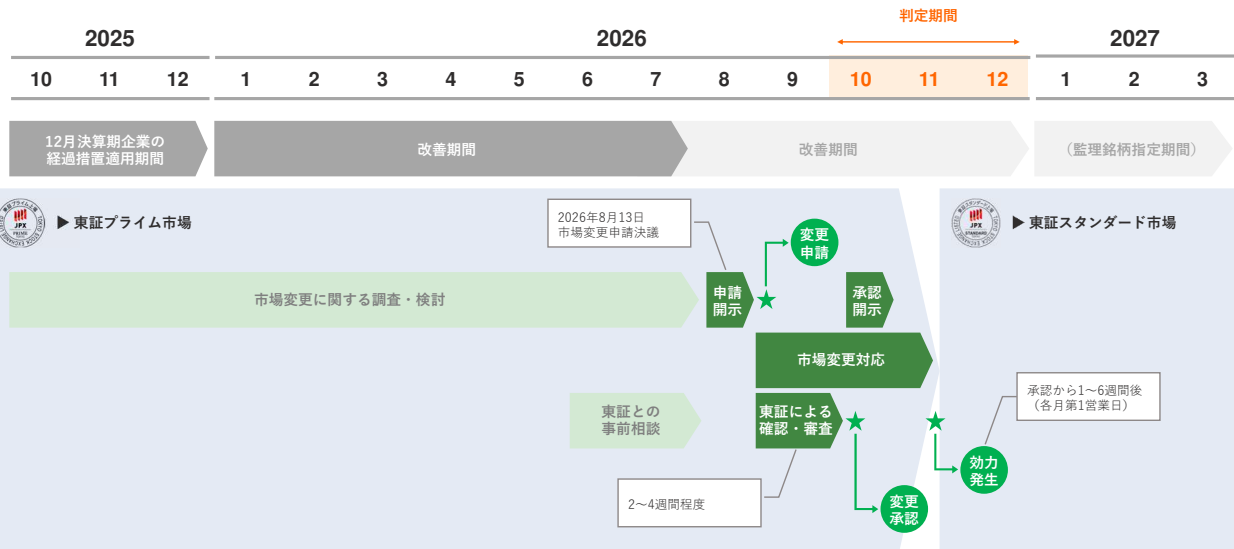
6月末時点で、流通株式時価総額がプライム市場の上場維持基準に不適合の状態にあります。足元の状況を総合的に勘案しますと、10月から12月の経過措置適用期間内での基準適合は難しい、と判断しました。プライム市場からスタンダード市場への変更を申請する予定です。

当初は、まず業績をしっかり出し、合わせてIRを強化することで期待やPERを上げる、その結果として適合基準をクリアしていくということを目指してきました。しかしながら、足元のPERは7から8倍の水準で推移しており、本来であれば18倍程度を目指さなければならぬので、相当の乖離が生じてしまっています。この状況を踏まえ、残りの期間内に適合基準をクリアすることは、残念ながら難しいと判断しました。

元々の方針である、プライム市場への上場維持がかなわず、誠に申し訳ございません。

市場区分の変更 - 対応スケジュール

- 市場変更の申請から、概ね3週間から6週間で移行が完了する見込み
- プライム市場への再上場を含む中期の成長戦略の見直し内容については、今後の決算発表にて段階的に開示予定



【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）

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

25

市場区分の変更スケジュールは、記載の通りです。

8月末から9月頭に申請し、その時点から概ね3週間から6週間で移行が完了する見込みとなっています。

プライム市場への再上場を含む、中期の成長戦略の内容につきましては、今後の決算発表にて段階的に開示していく予定です。

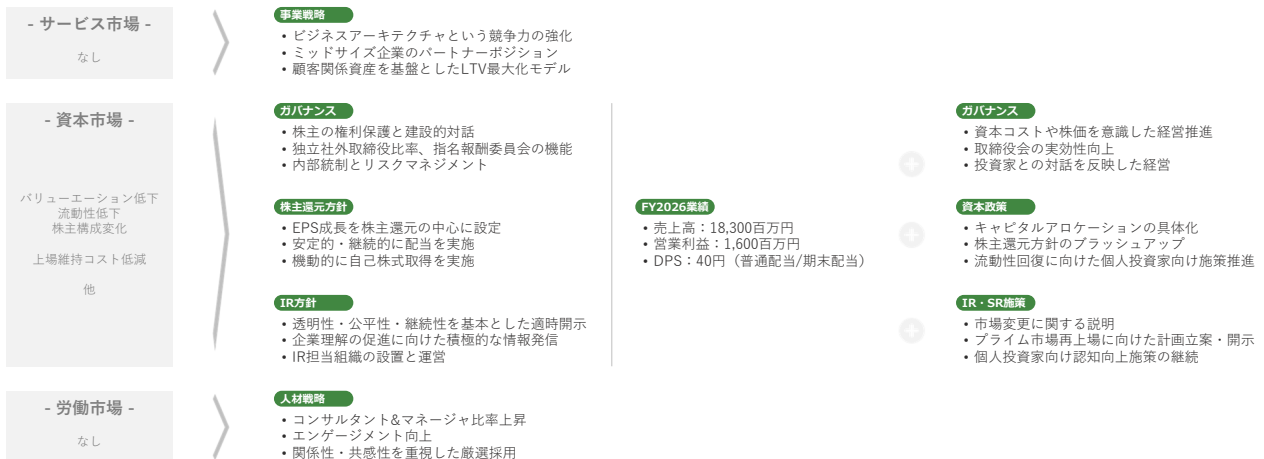
市場区分の変更 - 想定される影響と対応

- 当社の事業モデルや顧客企業におけるプレゼンスを踏まえると、市場区分変更による事業に対する影響は限定的
- ガバナンスや資本市場との対話については引き続き積極的に取り組み、中長期的な企業価値向上に努める

影響

維持すること

強化すること



Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

26

今回の市場区分の変更に伴って想定される影響と対応についてです。

まず、当社の**事業に対しての影響は限定的**です。

LTSの事業モデルやお客様企業におけるプレゼンス、そして労働市場における評判を踏まえると、事業に対する影響はほぼないと考えています。

一方、資本市場という面では課題があり、対応していく必要があると考えています。

スタンダード市場には移行しますが、**ガバナンスや資本市場との対話については、引き続き積極的に取り組み**、中長期の企業価値向上に努めてまいりたいと考えています。

今期の業績見通しについても、達成したいと考えています。

1. 事業概要
2. FY2026 2Qの業績
3. FY2026 下期の展望
4. 市場区分の変更
- 5. 株主還元と資本政策**
6. 中長期の成長シナリオ
7. 参考資料

続いて「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

- 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）

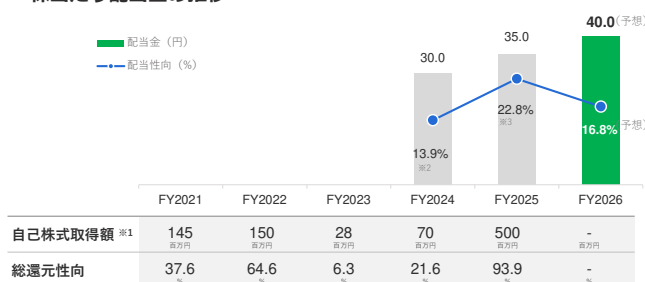


基本方針

- 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



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：期末未償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.

28

まず配当についてです。

期初に発表した通り、今期末にも**40円普通配当・期末配当**を実施する予定です。
当社としては、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、という方針を引き続き維持してまいります。

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13日開催の取締役会において自己株式の取得を決議



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者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.

29

市場変更に加えて、**自己株式の取得についても決議**しました。

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、自己株式の取得を行います。

取得株式数の上限を12万株、取得株式総額の上限を2億円、実施時期は8月14日から来年1月29日まで、としています。

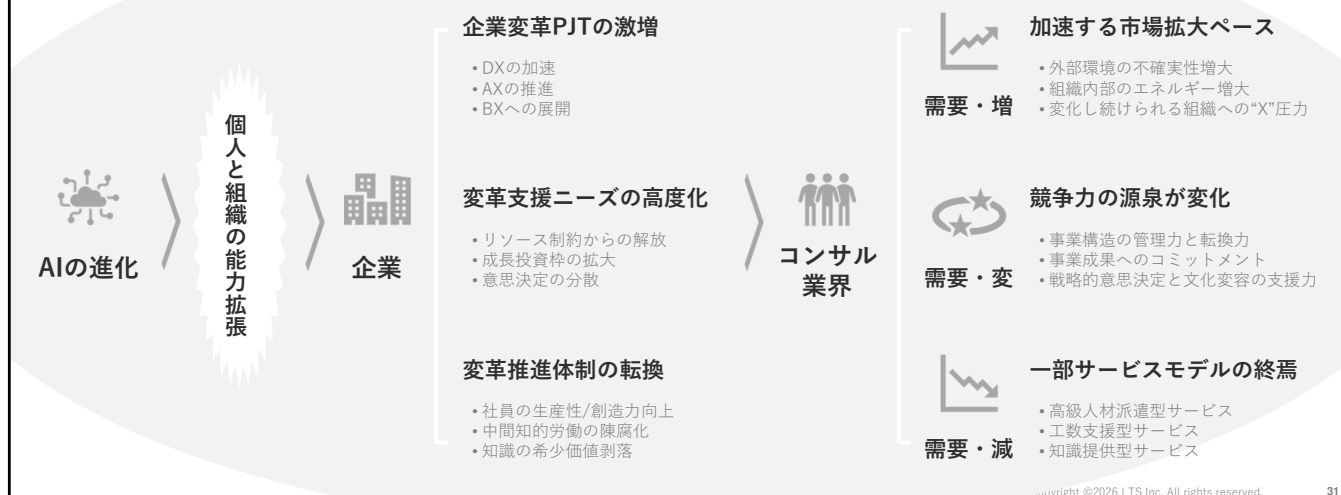
1. 事業概要
2. FY2026 2Qの業績
3. FY2026 下期の展望
4. 市場区分の変更
5. 株主還元と資本政策
- 6. 中長期の成長シナリオ**
7. 参考資料

続いて「中長期の成長シナリオ」について、ご説明いたします。

環境認識 - 企業変革を駆動する2つの“X”

- 人材派遣/工数支援/知識提供型サービスを主力としないLTSにとって、需要の増&変は大きな機会

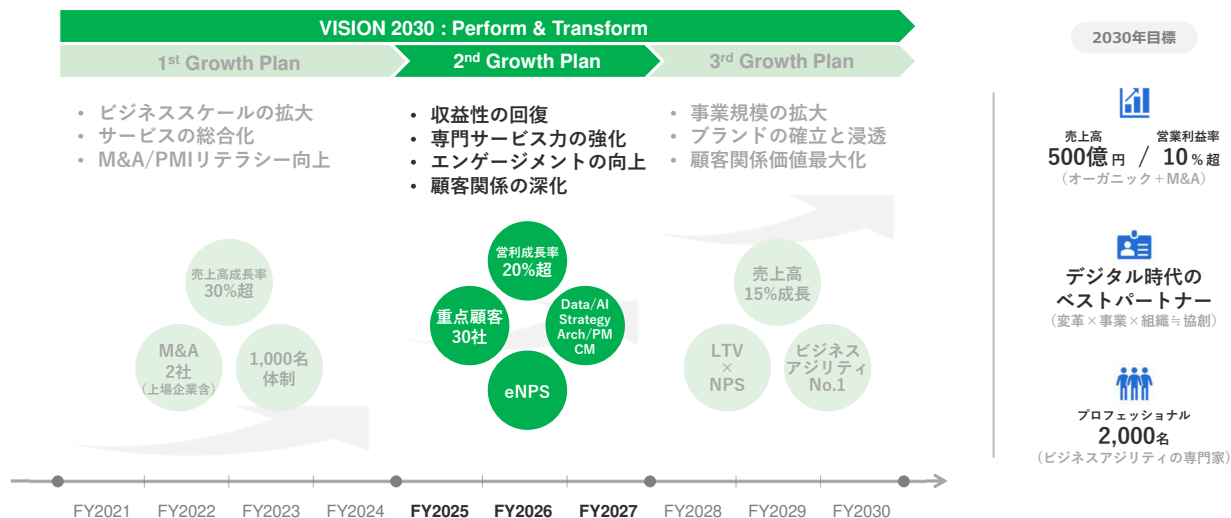
～デジタル時代～



人材派遣・工数支援・知識提供をを主力としないLTSにとっては追い風が吹いている、と現在の環境を認識しています。

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の回復をめざす



Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

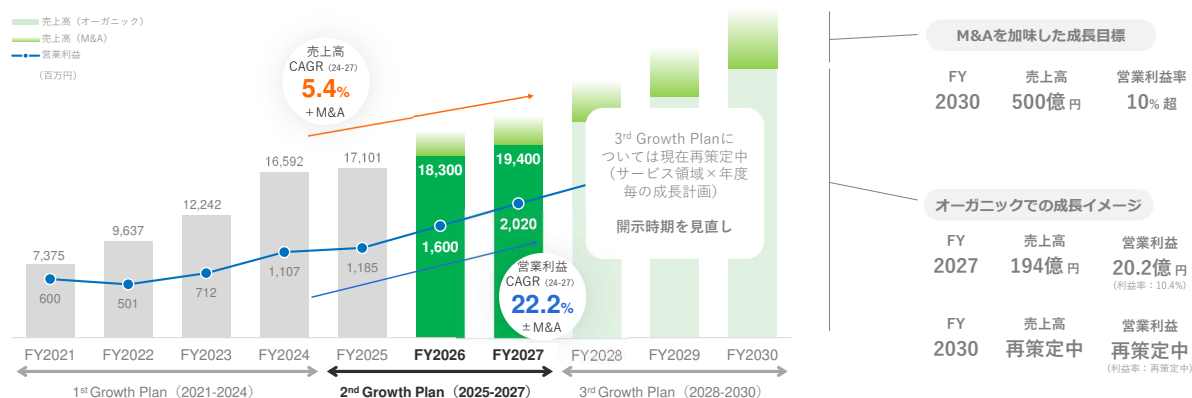
32

こうした外部環境の下、**サービス力強化、社員エンゲージメント向上、顧客関係の強化**を進めながら、過去5年で落としてしまった**収益性を戻していく**、そのための基盤を整えていながら、この3年間（2025年から2027年）の運営を行っています。

2nd Growth Planで実施しようと計画してきたことについては、概ね予定通りに進展できています。

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
 - 3rd Growth PlanについてFY2026上半期決算での開示を予定していたが、市場区分の変更ならびに生成AIをはじめとする経営環境の変化を新たな成長機会と捉え、今後の事業成長の方向性を改めて見定め成長戦略を再構築するために、開示時期を見直し
- 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



当社は、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・投資家のみならず定量的にも共有することを目的として、“参考情報”として数年毎に「Growth Plan」を公表してまいります。

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

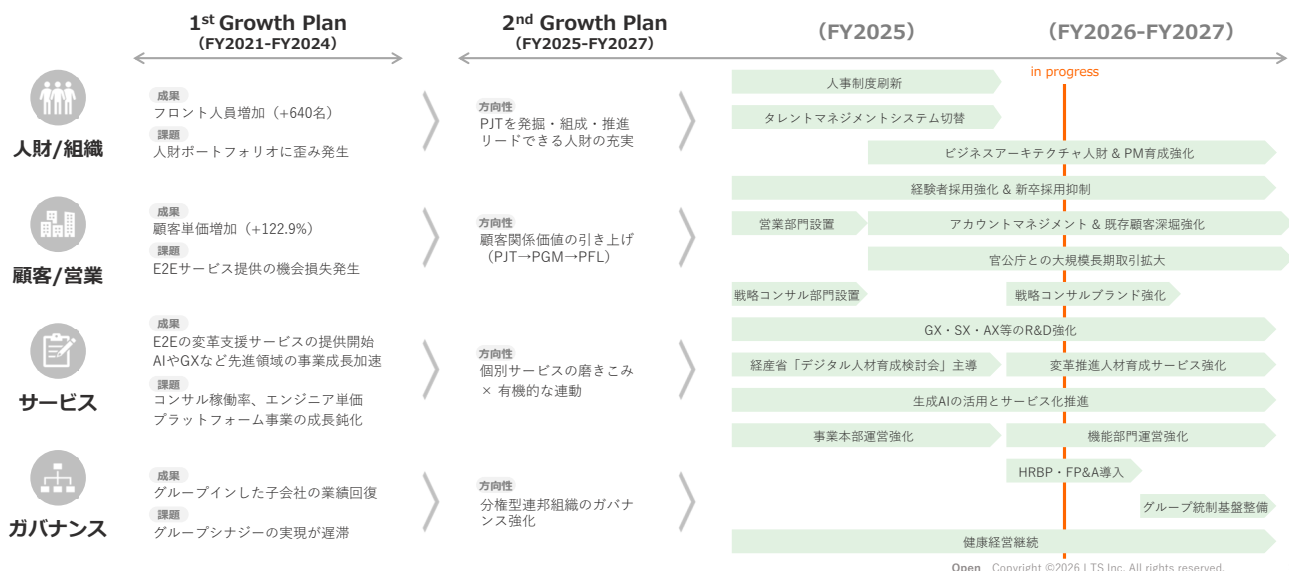
33

業績目標について、**2025年から2027年の3年間は、収益性の回復を優先し、営業利益を毎年20%ずつ伸ばす、という前提で経営**しています。

2028年以降の計画について、もともとは上半期決算での開示を予定していましたが、今回の**市場区分の変更および生成AIをはじめとする環境変化、これらを機会ととらえ、どのようなここからの3年、4年を組み立てていくのか、ということを検討**しております。
新たな成長戦略が定まり次第、開示させていただきます。

2nd Growth Plan - 取組進捗

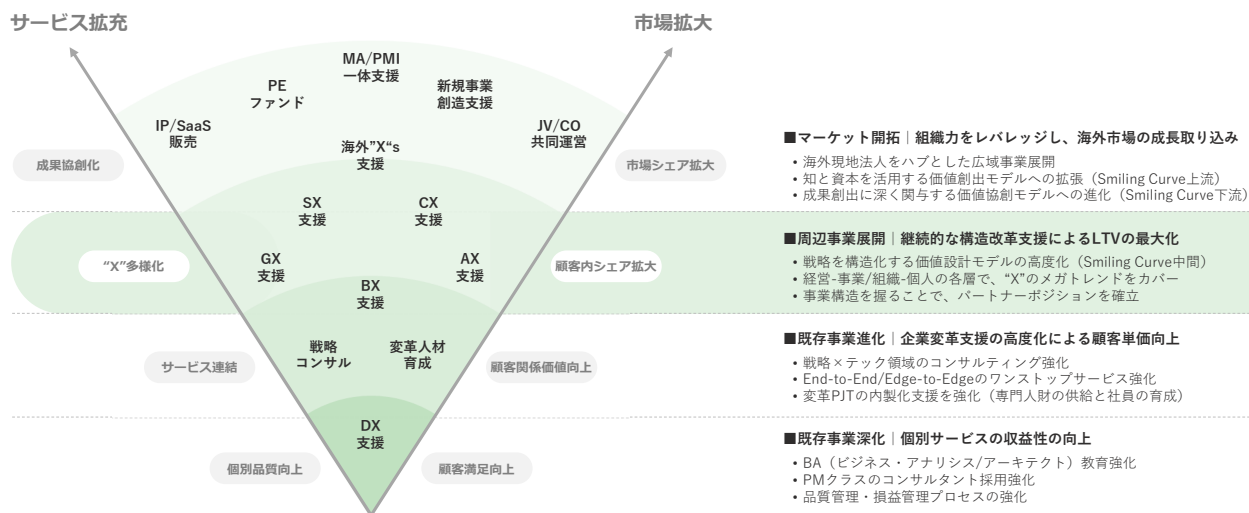
- 1st Growth Planでは、顧客企業のパートナーとしての総合力を獲得する一方で、利益創出力が低下
- 2nd Growth Planでは、サービス競争力・従業員エンゲージメント・顧客関係の強化を通じて、収益性回復を目指す



2nd Growth Planの取り組みの進捗は、こちらのスライドに記載の通りです。

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



Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

35

事業成長に対する考え方です。

基本的には、**既存事業（戦略をつくり、構造を設計し、個々の変革を支援する）をしっかりと強化**していくことで、着実に成長していくことができると考えています。

この土台に加えて、最近ではさまざまテーマでお客様の変革をご支援しています。テーマによっては、多くの企業で共通して取り組んでいくものもあるので、周辺事業としての狙いを定めて、事業を展開・拡大していきます。

2nd Growth Plan - 非連続的成長に向けたM&A戦略

再掲

LTS

- ・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										

Open Copyright ©2026 LTS Inc. All rights reserved.

36

M&Aについても、重要な選択肢として位置づけ、機会を模索しています。

資本提携も含め、既存事業を強化するためのM&A、周辺事業を展開していくためのM&A、サービスを拡充していくためのM&A、新たなエリアに進出していくためのM&A、こうした機会は引き続き模索してまいります。



End of File

以上、株式会社エル・ディー・エスの第2四半期 決算説明となります。

事業を伸ばすとともに、資本市場にもしっかりと向き合っていく所存です。
どうか引き続き、応援のほど、よろしくお願いいたします。