



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)



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

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

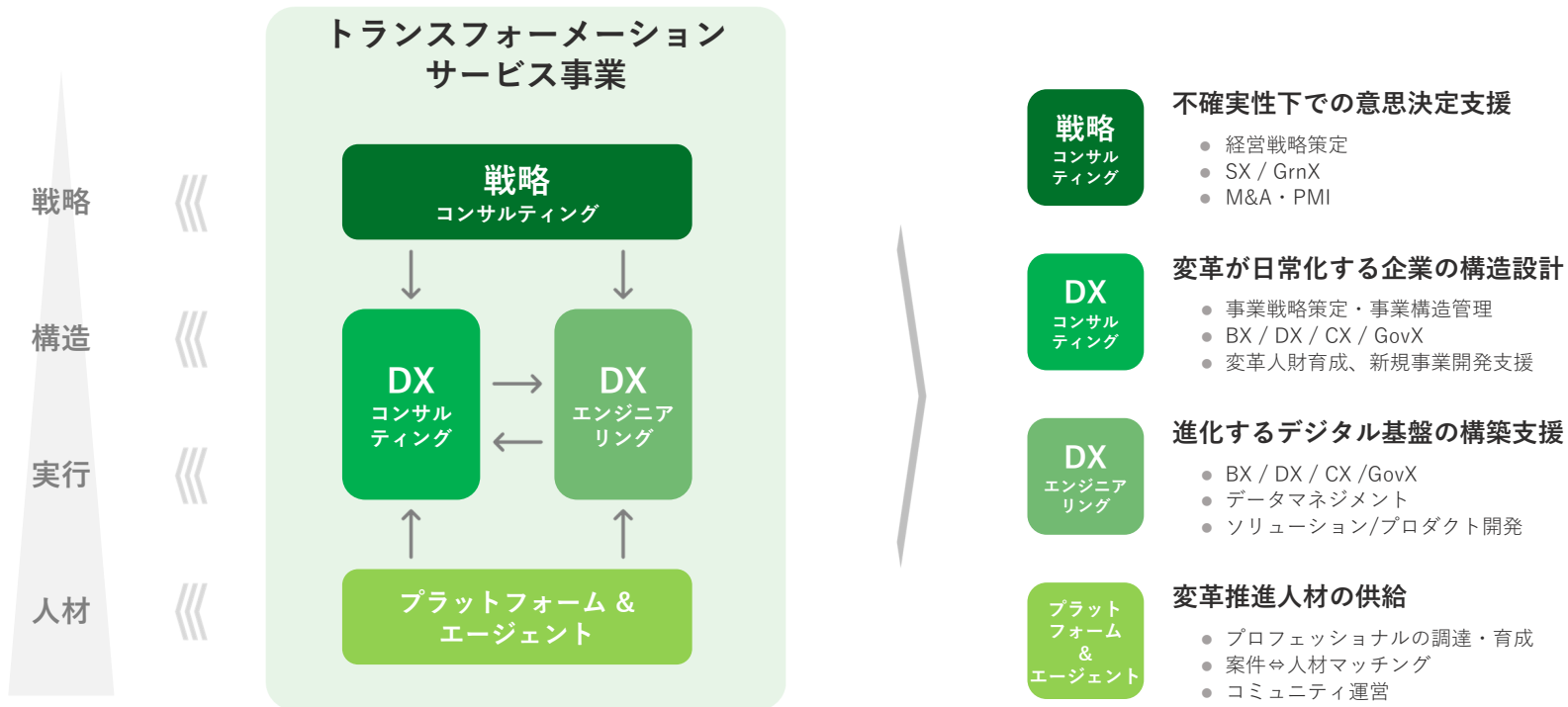
=

- 協創のパートナー -

“未来創造企業”への進化

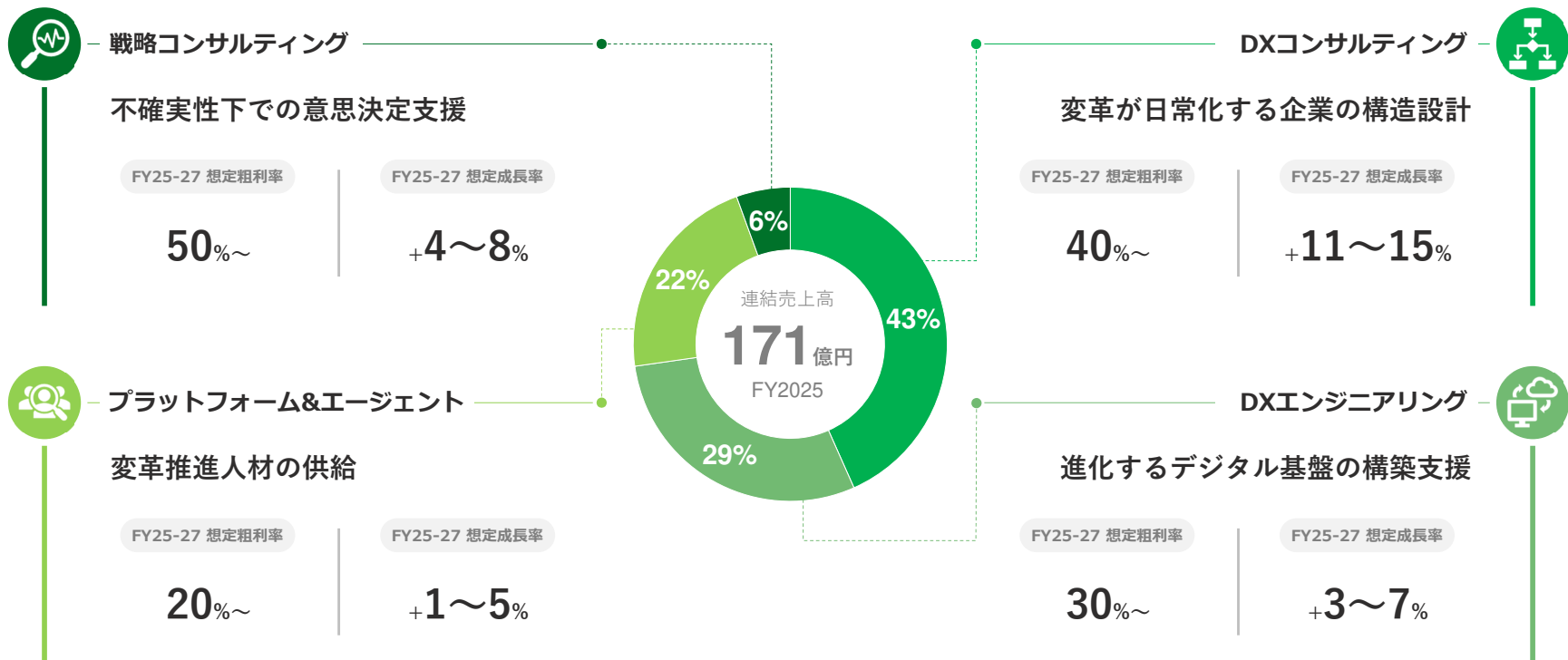
事業概要 - トランスフォーメーションサービス事業

- 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



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

2026年12月期 第2四半期 - 連結業績総括（上期）

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

2026年12月期 第2四半期 - 連結損益計算書（上期）

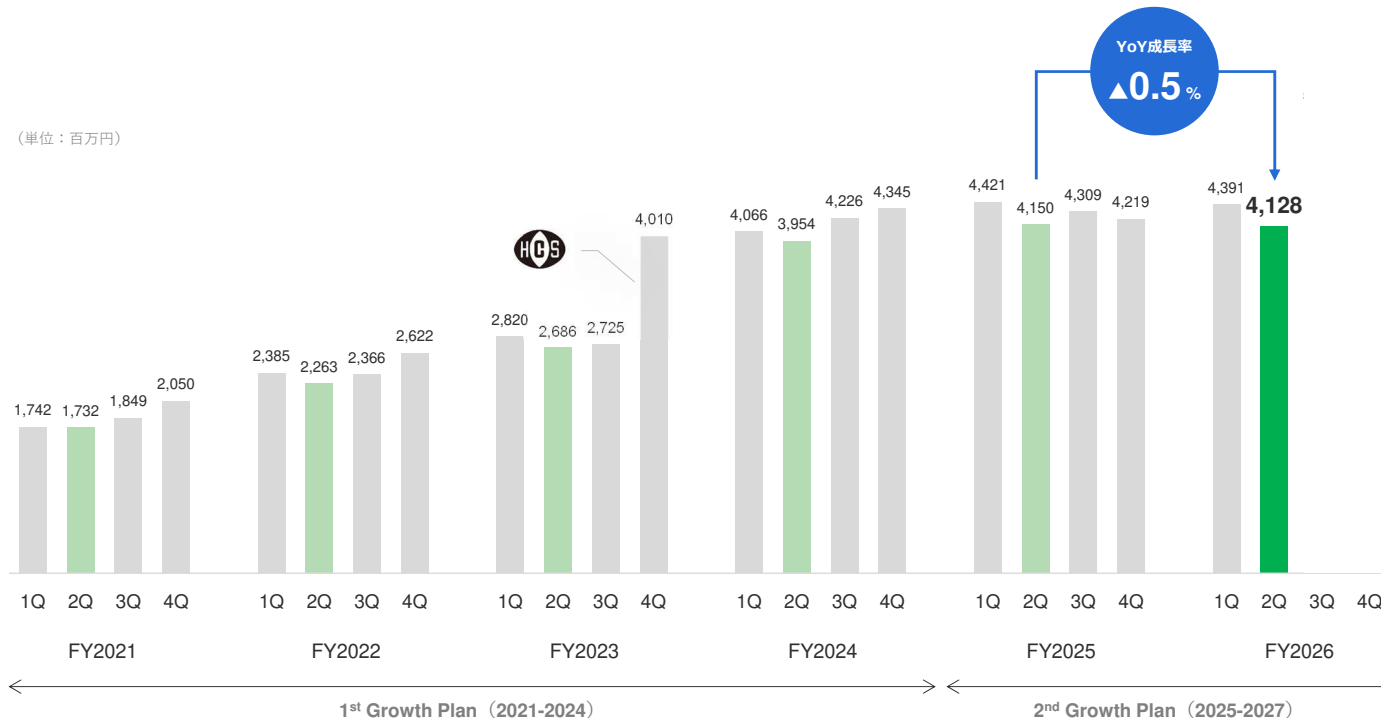
- 売上高は微減（株式会社アイシスの連結除外の影響）ながら、各段階利益ともに着実に成長
- 一部人件費の計上区分見直し（販管費を売上原価に組替え）の結果、FY25 1Q・2Qの売上総利益・販管費を変更

(単位：百万円)	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
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%

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

(単位：百万円)



売上高 (2Q単独)

4,128 百万円

売上高 (累計)

8,519 百万円

QoQ成長率

▲6.0 %

vs Plan達成率
(2Q単独)

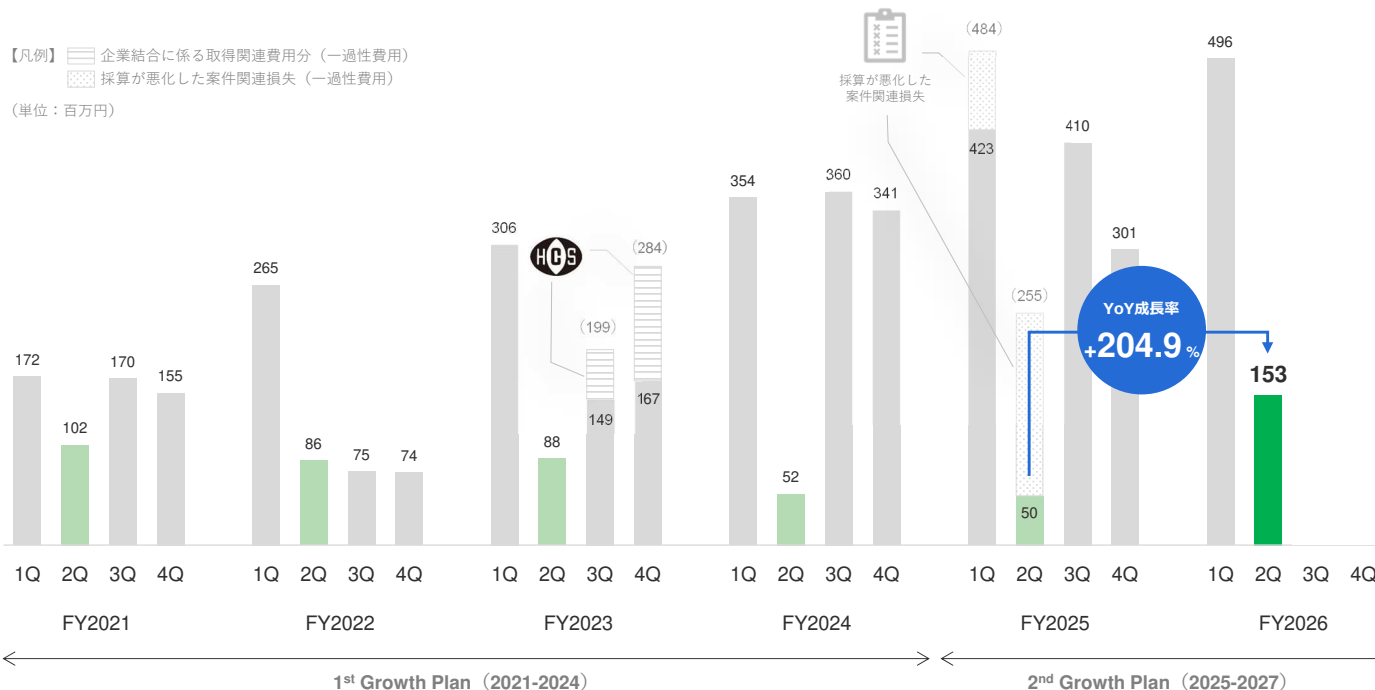
90.1 %

vs Plan達成率
(累計)

101.7 %

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



営業利益（2Q）

153 百万円

営業利益（累計）

650 百万円

QoQ成長率

▲69.0 %

vs Plan達成率
（2Q単独）

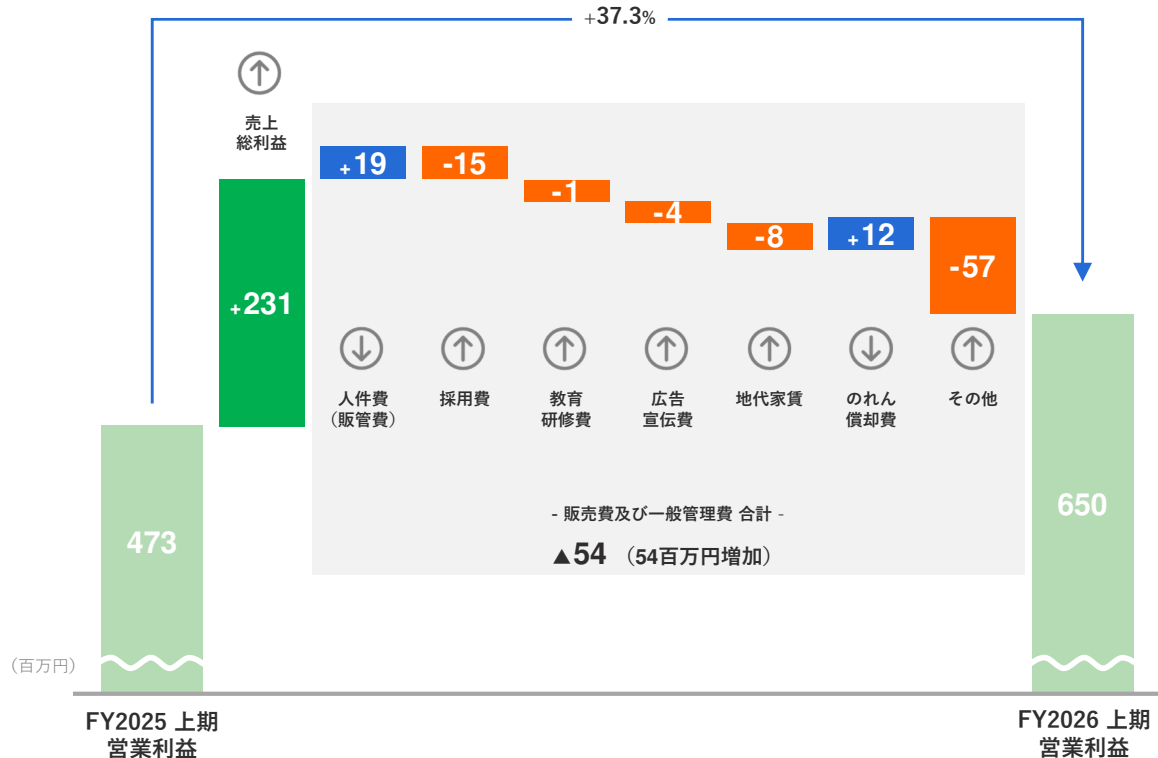
64.1 %

vs Plan達成率
（累計）

101.6 %

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



●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2四半期 - 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
現預金等	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)

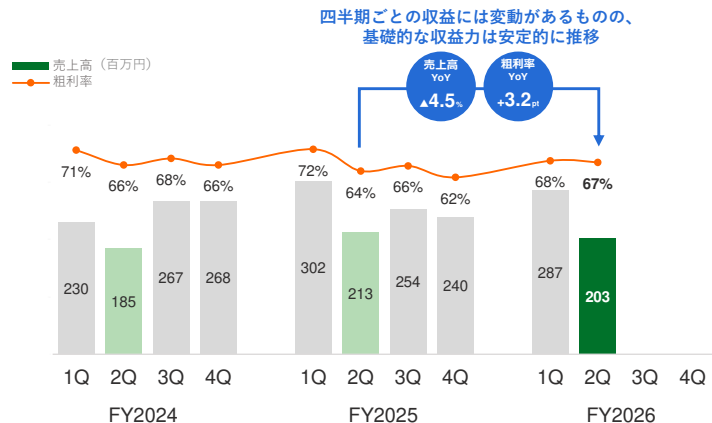
ネットキャッシュ	1,544
ネットD/Eレシオ	▲0.30
流動比率	215.3%

参考) サービス領域別業績 - 戦略con・DXcon

- 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

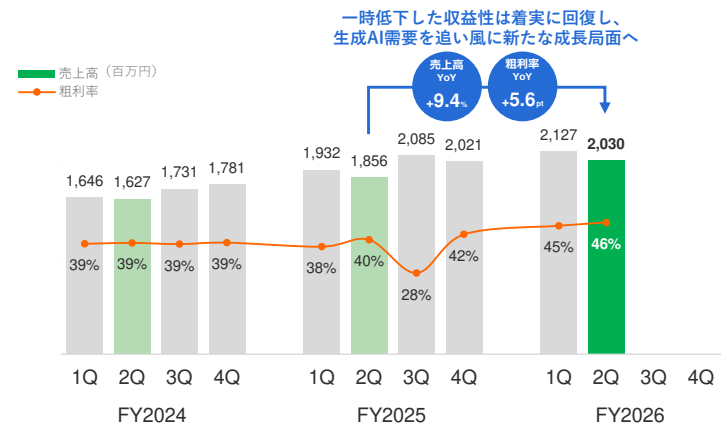
- 売上高 | 季節性（顧客企業の役員体制変更による案件減少）により減少
- 粗利率 | FY2025より、SX/GXコンサルティングを推進する子会社（ME-Lab Japan）のR&DにMGR層を多数投入しており、利益率はやや低下傾向

●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

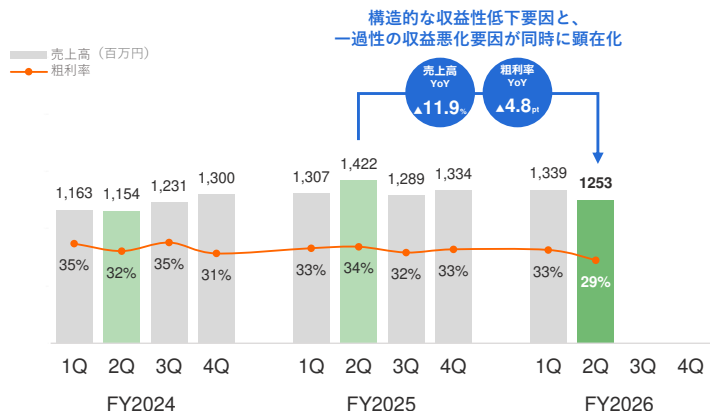
- 売上高 | 新卒新入社員の戦力化に伴い、安定的に増収基調に移行する見込み
- 粗利率 | 新卒新入社員の受入の影響は一部あるものの、利益率は一定水準で継続する見込み

参考) サービス領域別業績 - DXeng・P&A

- 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PJT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

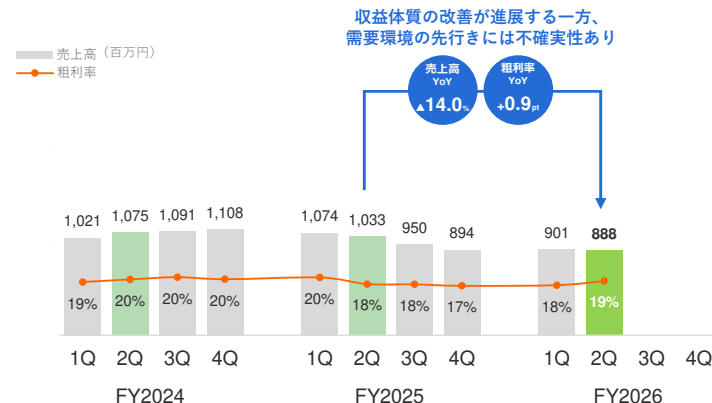
- 売上高 | サービスを高付加価値領域にシフトしていくための構造改革（流動性向上・リスク）を進めており、エンジニアの稼働総量の減少が継続
- 粗利率 | 収益性が悪化したPJTの発生により、一時的に想定水準を下回る

●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 | PJT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

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



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チャ人材育成サービス」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



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



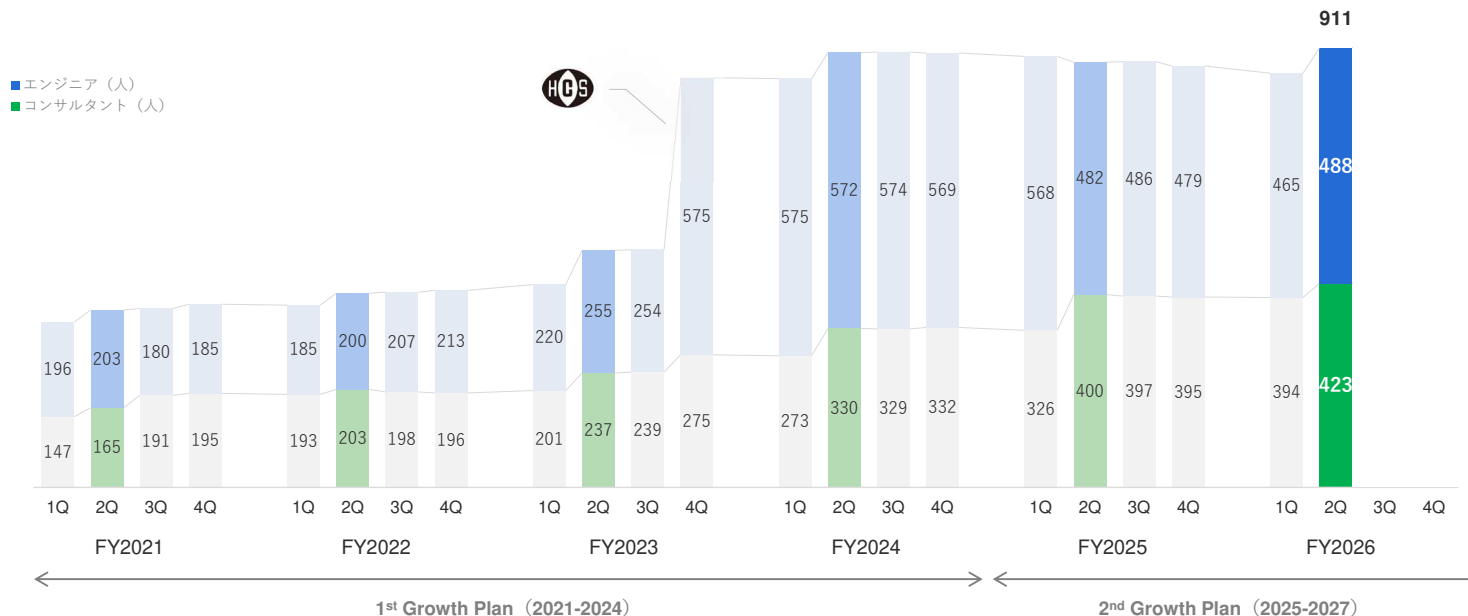
ガバナンス

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

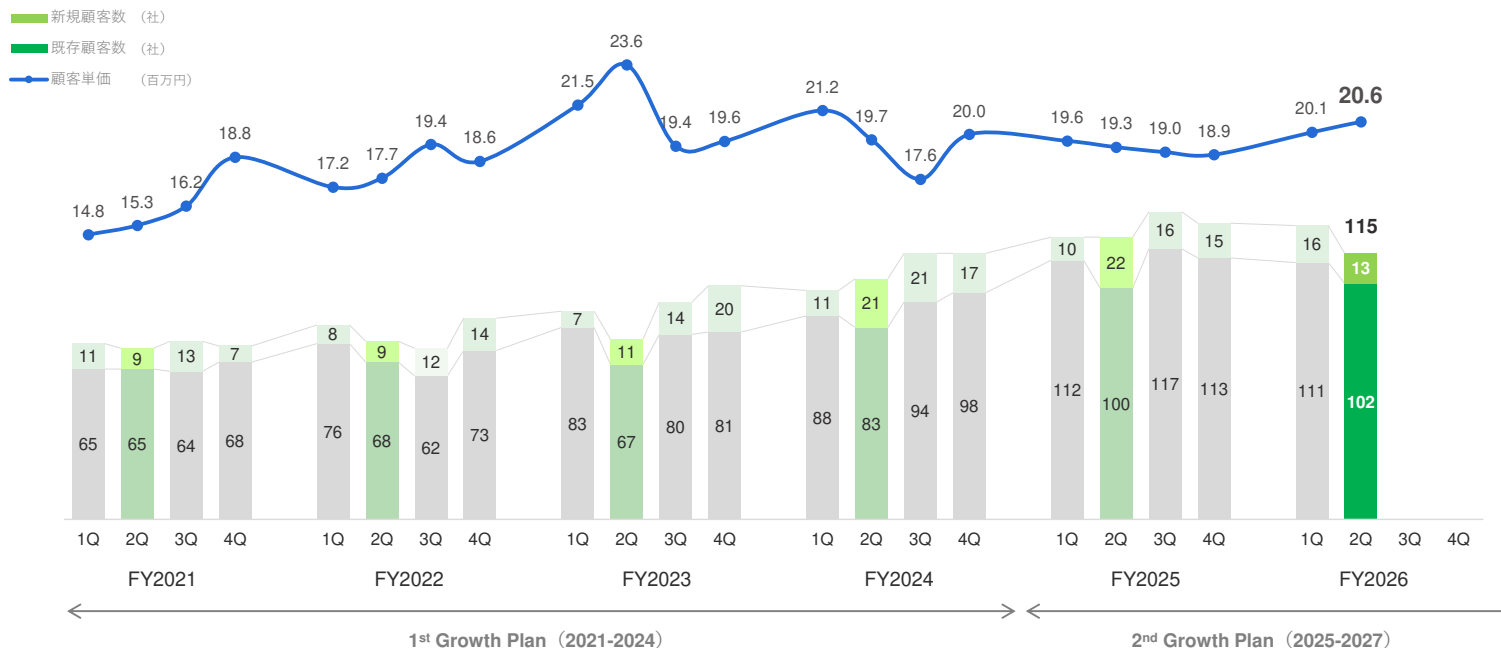
2nd Growth Plan 活動進捗 - 連結フロント社員数

- 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



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
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



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：**
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。

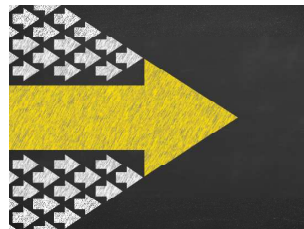


<https://lt-s.jp/news/pressrelease/2026-05-14>



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>

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

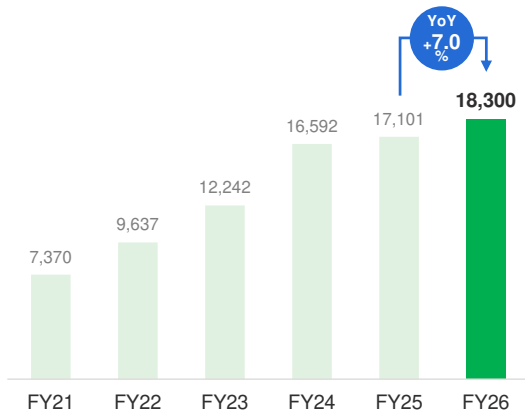
2026年12月期 - 連結業績見通し（売上高）

- 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%



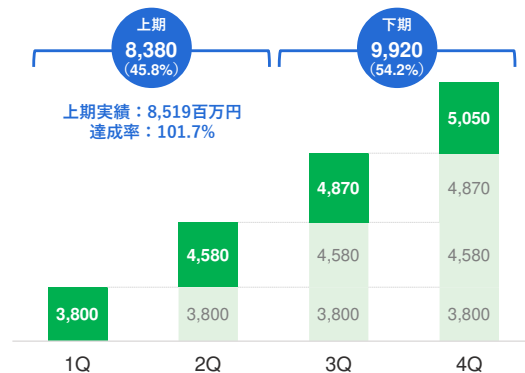
過去5年の推移



(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

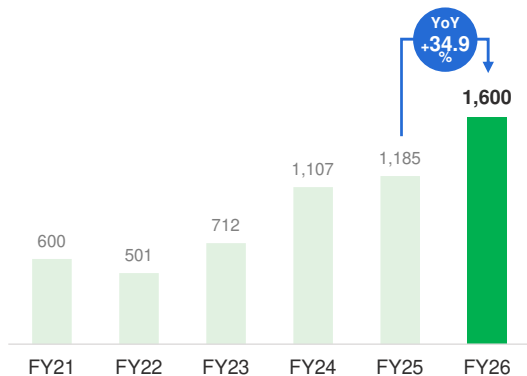
1,600 百万円

FY21-25CAGR +18.5%

営業利益率 8.7%



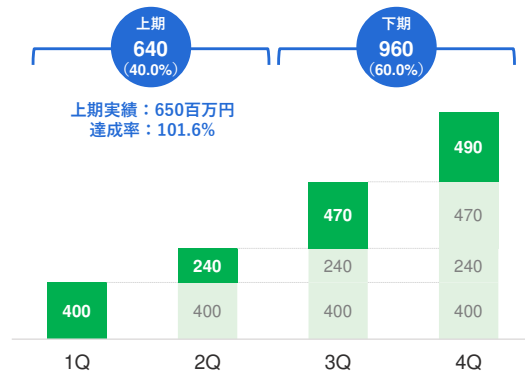
過去5年の推移



(単位：百万円)



FY26・各四半期の推移

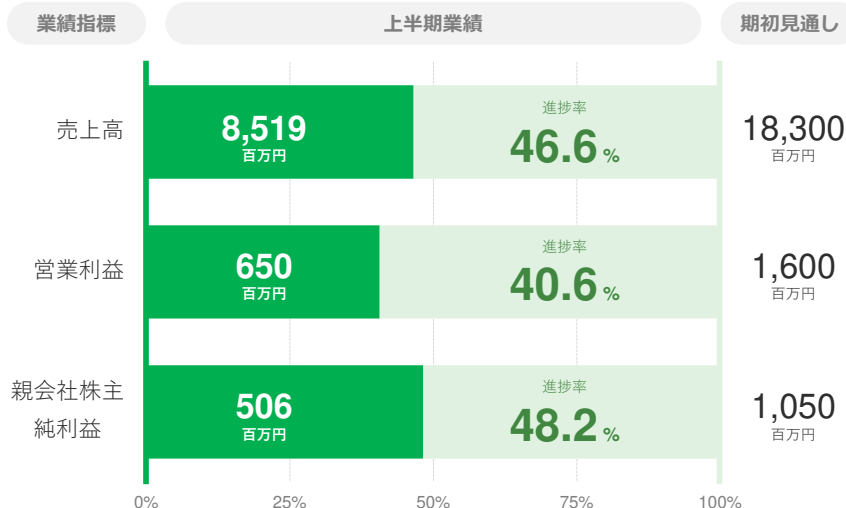


(単位：百万円)

2026年12月期 第2四半期 - 連結業績進捗（上半期）

- 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、収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

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

市場区分の変更 - プライム市場上場維持基準適合状況

- 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

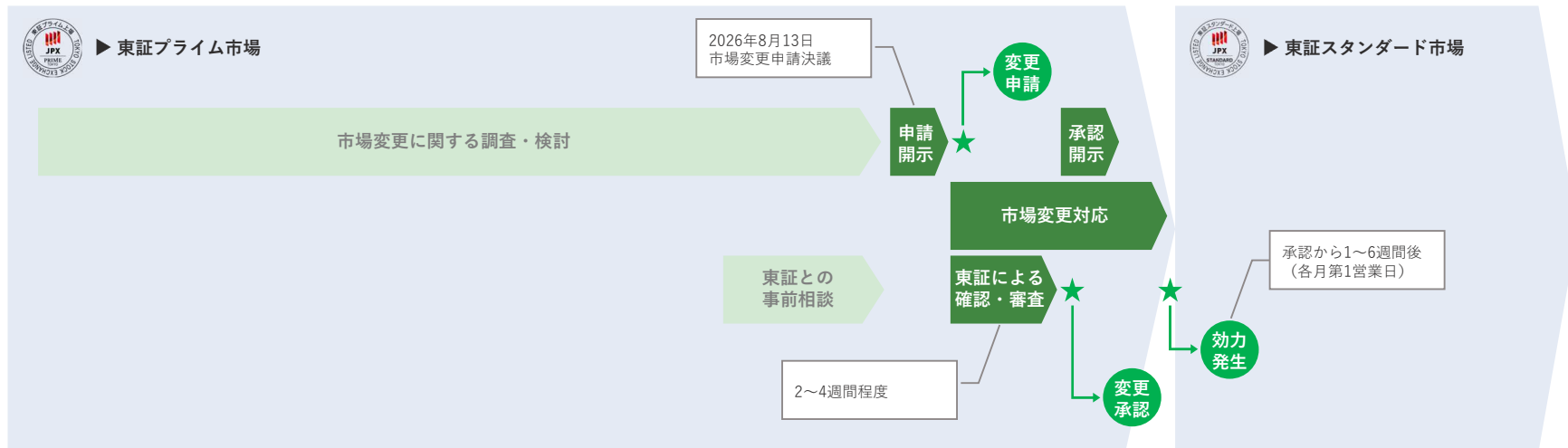
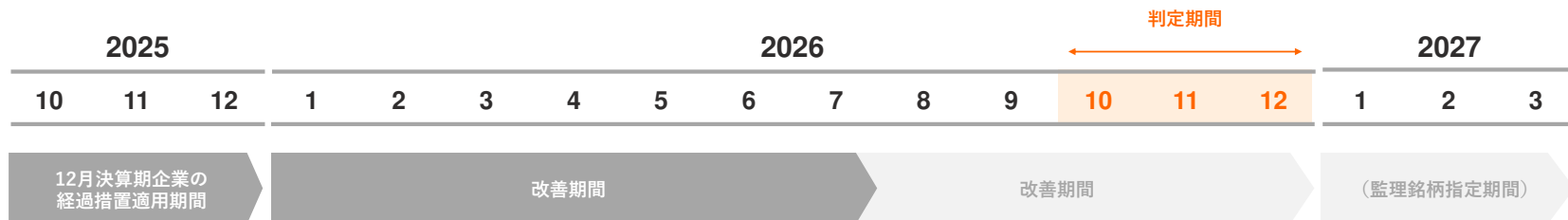
	株主数 (1単元以上の株式を所有する株主数)	流通株式数	流通株式比率	株価	流通株式時価総額
適合状況	○	○	○	-	×
適合基準	800 人	20,000 単位	35.0 %	-	100 億円
2026年6月 時点評価	1,639 人	23,642 単位	50.0 %	1,708 ^{※1} 円	40.3 億円
⇕					⇕
2026年12月 時点目標	1,639 人	23,642 単位	50.0 %	4,230 ^{※2} 円	100.0 億円
⇕					⇕
(STD市場) 適合基準	400 人	2,000 単位	25.0 %	-	10 億円

※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

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



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

- サービス市場 -

なし

- 資本市場 -

バリュエーション低下
流動性低下
株主構成変化

上場維持コスト低減

他

- 労働市場 -

なし

維持すること

事業戦略

- ・ ビジネスアーキテクチャという競争力の強化
- ・ ミッドサイズ企業のパートナーポジション
- ・ 顧客関係資産を基盤としたLTV最大化モデル

ガバナンス

- ・ 株主の権利保護と建設的対話
- ・ 独立社外取締役比率、指名報酬委員会の機能
- ・ 内部統制とリスクマネジメント

株主還元方針

- ・ EPS成長を株主還元の中心に設定
- ・ 安定的・継続的に配当を実施
- ・ 機動的に自己株式取得を実施

IR方針

- ・ 透明性・公平性・継続性を基本とした適時開示
- ・ 企業理解の促進に向けた積極的な情報発信
- ・ IR担当組織の設置と運営

人材戦略

- ・ コンサルタント&マネージャ比率上昇
- ・ エンゲージメント向上
- ・ 関係性・共感性を重視した厳選採用

強化すること

ガバナンス

- ・ 資本コストや株価を意識した経営推進
- ・ 取締役会の実効性向上
- ・ 投資家との対話を反映した経営

資本政策

- ・ キャピタルアロケーションの具体化
- ・ 株主還元方針のブラッシュアップ
- ・ 流動性回復に向けた個人投資家向け施策推進

IR・SR施策

- ・ 市場変更に関する説明
- ・ プライム市場再上場に向けた計画立案・開示
- ・ 個人投資家向け認知向上施策の継続

FY2026業績

- ・ 売上高：18,300百万円
- ・ 営業利益：1,600百万円
- ・ DPS：40円（普通配当/期末配当）

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

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）

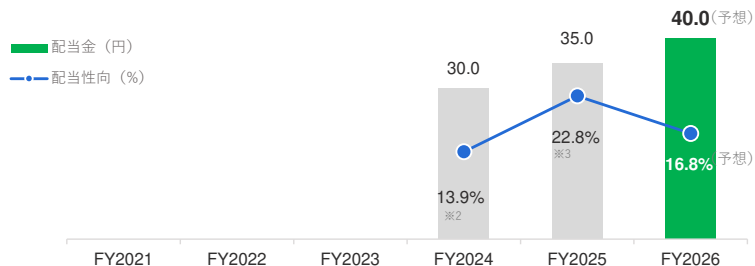


基本方針

- 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)

- 

- ・ 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



- 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

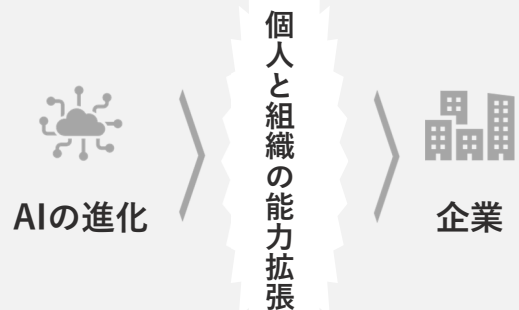
※2：2027年2月以降については、指数連動型ファンドのリバランス期間を視野に再度検討予定

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

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～



企業変革PJTの激増

- DXの加速
- AXの推進
- BXへの展開

変革支援ニーズの高度化

- リソース制約からの解放
- 成長投資枠の拡大
- 意思決定の分散

変革推進体制の転換

- 社員の生産性/創造力向上
- 中間知的労働の陳腐化
- 知識の希少価値剥落



加速する市場拡大ペース

- 外部環境の不確実性増大
- 組織内部のエネルギー増大
- 変化し続けられる組織への“X”圧力



競争力の源泉が変化

- 事業構造の管理力と転換力
- 事業成果へのコミットメント
- 戦略的意思決定と文化変容の支援力

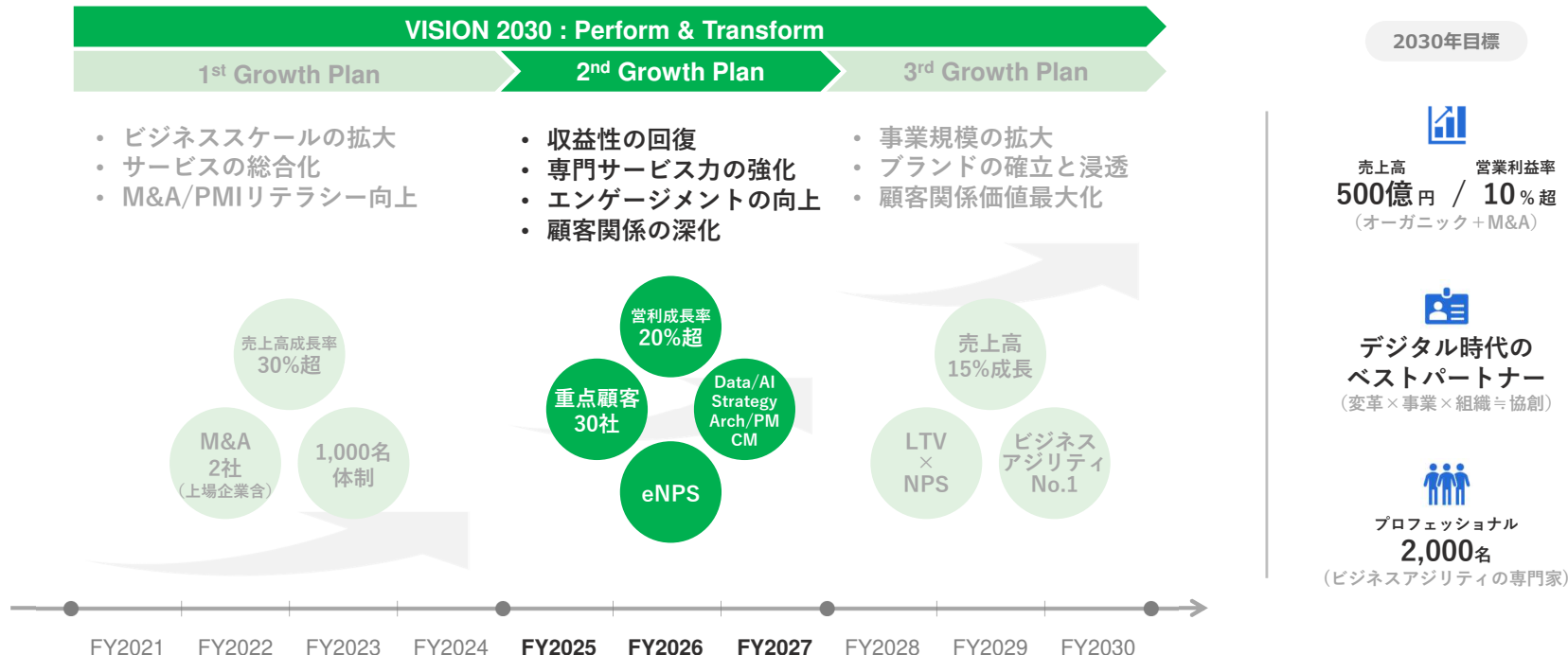


一部サービスモデルの終焉

- 高級人材派遣型サービス
- 工数支援型サービス
- 知識提供型サービス

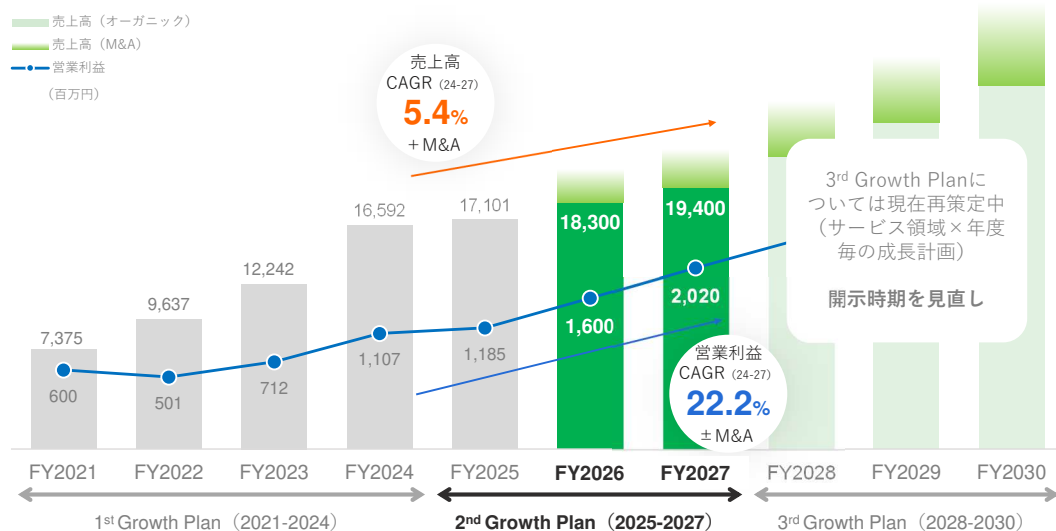
2nd Growth Plan - VISION2030に向けて

- 「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



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



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

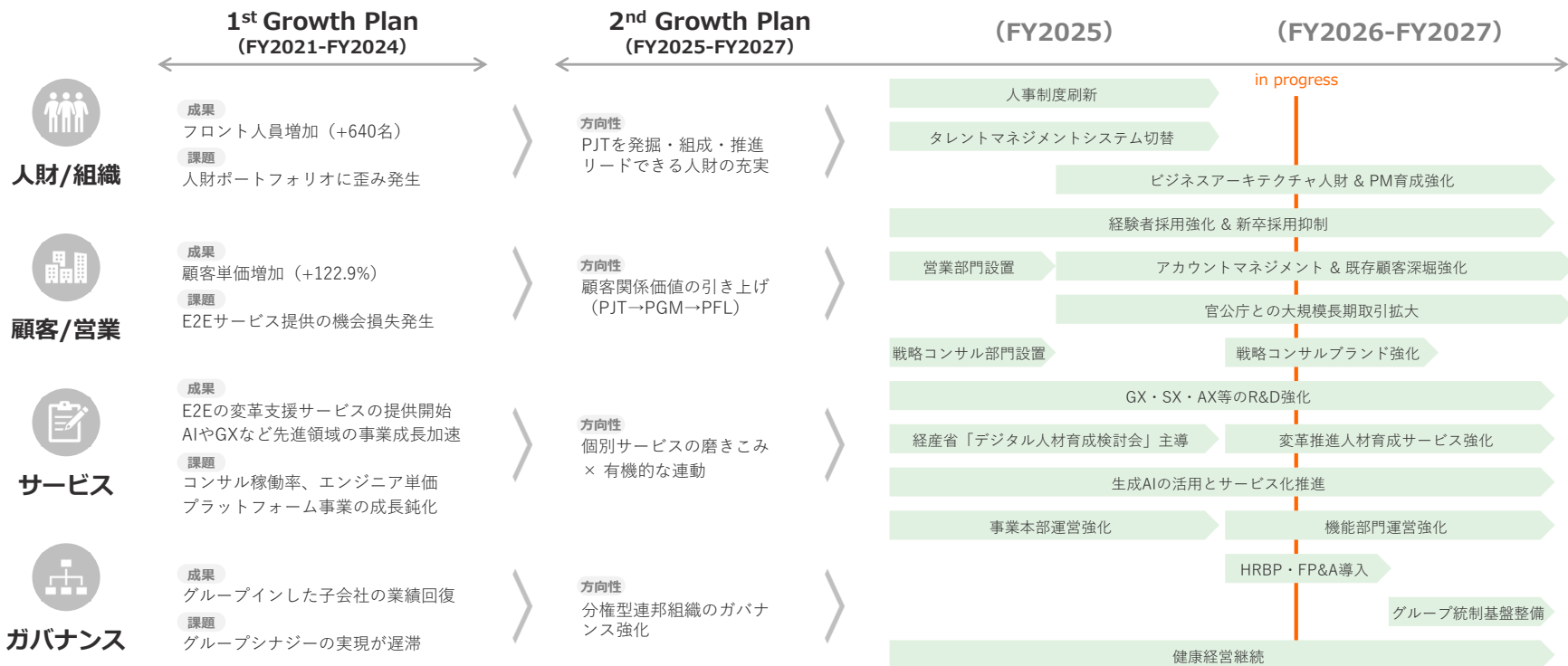
オーガニックでの成長イメージ

FY	売上高	営業利益
2027	194億円	20.2億円 (利益率：10.4%)

FY	売上高	営業利益
2030	再策定中	再策定中 (利益率：再策定中)

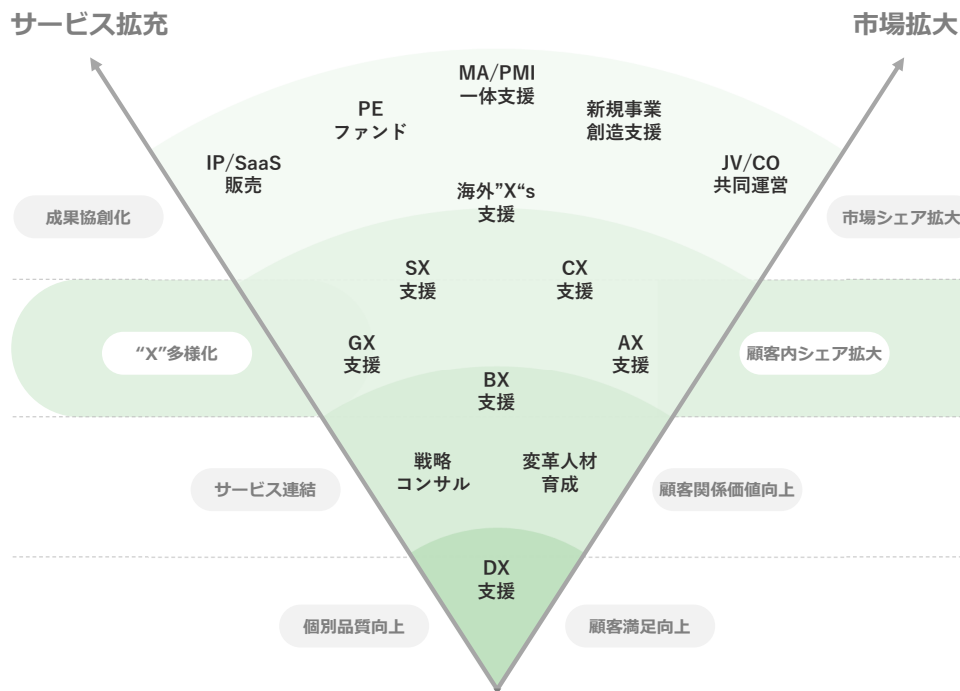
2nd Growth Plan - 取組進捗

- 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・アナリスト/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 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**

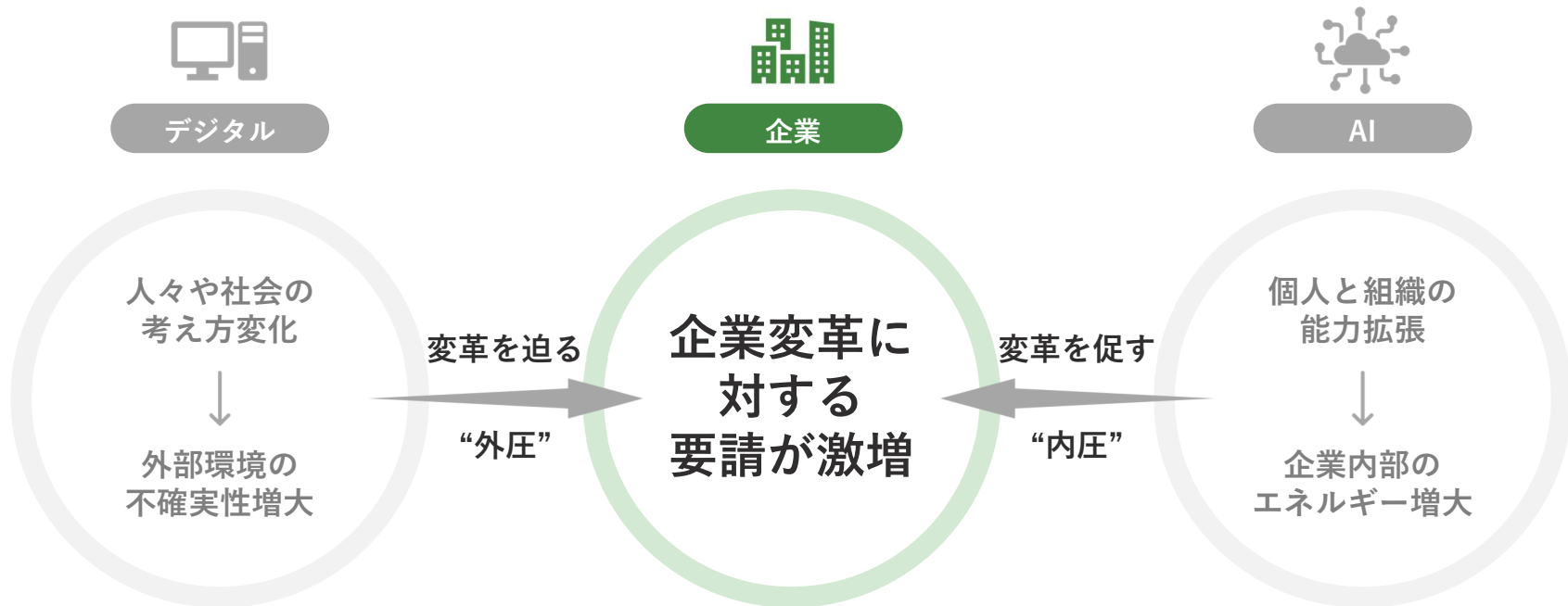
1.

市場動向

(拡大・拡張)

変革の時代 - 「企業変革」の日常化

- 社会や世界の変化が企業に対する継続的な変革圧力となっており、企業は環境変化への適応が必要



成長市場 - コンサル後進国・日本

- 企業変革を支えるコンサルティング市場は、世界で成長を継続（約15%前後）
- 特に日本のコンサルティング市場は、アメリカ市場に比べてまだまだ浸透・開拓の余地あり

市場規模と市場ステージ

DXの進捗



『拡大期』 × AI対応

市場規模：小（約1兆円）
対GTP比：低（約0.1%）

↓ 5倍 ↑

『成熟期』 × AI対応

市場規模：大（約25兆円）
対GTP比：高（約0.5%）



デジタルイゼーション

人手不足対応
生産性向上
ERP導入・SI

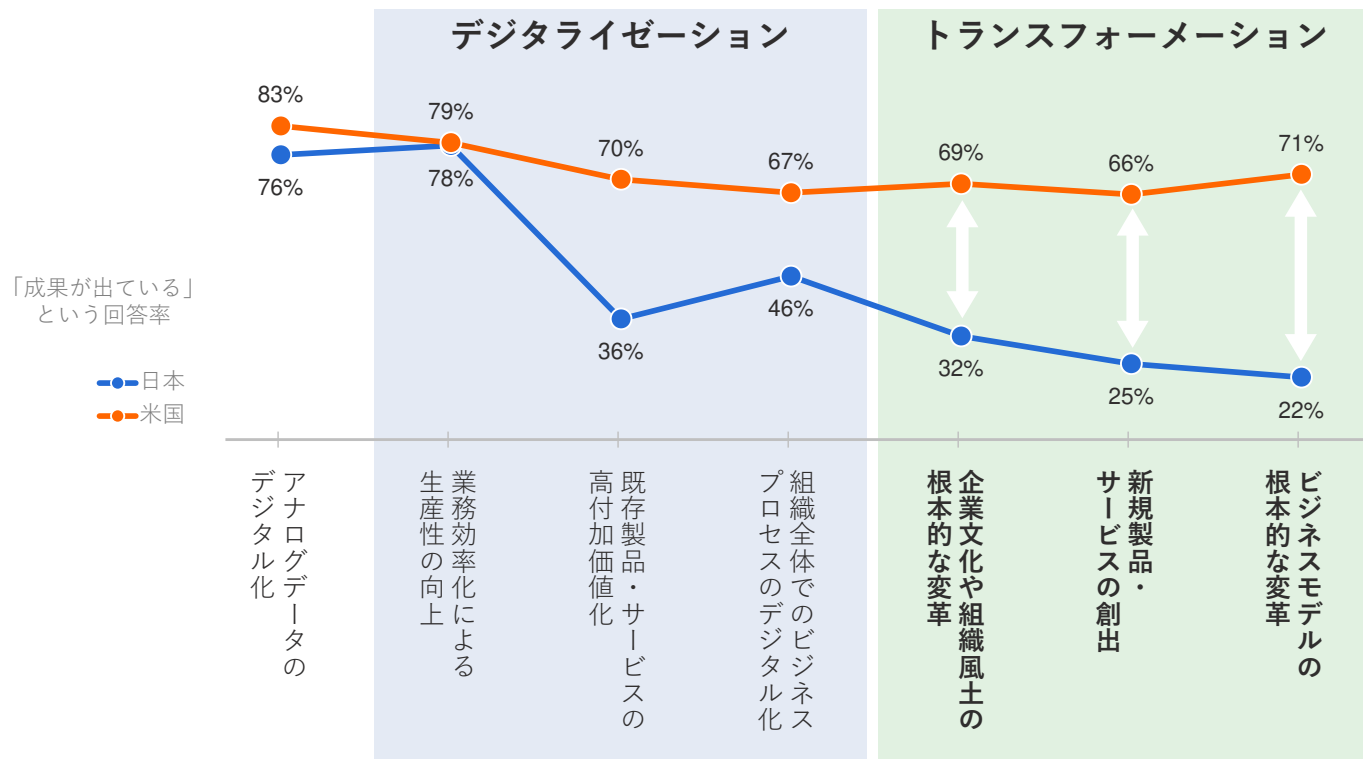
↕

トランスフォーメーション

イノベーション
ビジネス変革
DX・AX・SX・GX

日本企業の課題 - DXの遅れ

- 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」の段階
- 「デジタルをビジネスの前提としたトランスフォーメーション」を進める米国企業に対して遅滞



日米格差の原因 - 変革を推進する専門人材（BA）

- 日本企業のトランスフォーメーション力が弱い最大の理由は、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する専門人材が企業内に存在しないこと

組織構造

IT・データ

変革推進主体



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

企業変革
=
“イベント”



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

専門人材存在

CxO
戦略コンサルタント
ビジネスアーキテクト（BA）

企業変革
=
“機能”

2.

LTSの特徴

(ビジネスアーキクチャ)

国策としてのデジタル推進人材育成

- 日本のDXが進まない理由は、「技術不足」ではなく「経営と業務を変革できる人材の不足」
- 変革推進人材の内、ビジネスアーキテクトが圧倒的に不足
- LTSは「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



国家ビジョン

Society5.0

世界に新たな価値を
生み出す人材の輩出



基本戦略

デジタル社会の
実現に向けた重点計画

デジタル推進人材
230万人育成

スキルベースの
学習・育成・雇用



各省の政策

デジタル人材育成
報告書



IT人材



変革人材

ビジネス領域

エンジニアリング領域

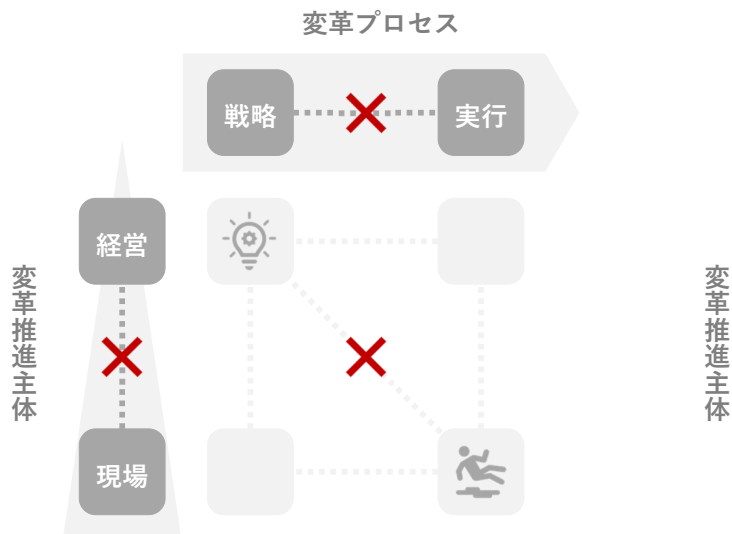
デジタルリテラシー領域



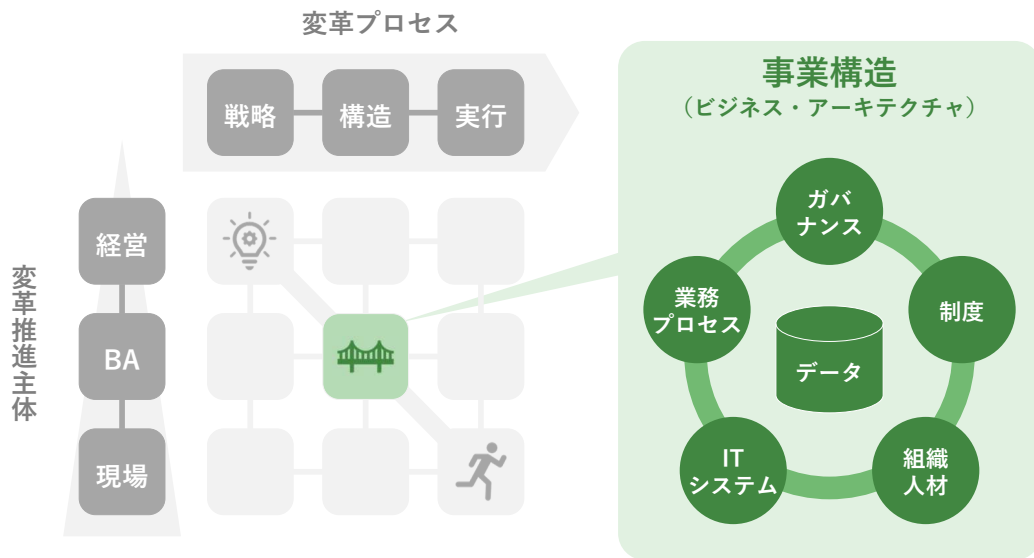
企業変革のキーパーソン - ビジネスアーキテクト

- ビジネスアーキテクト機能を企業にインストールすることで、戦略を実現するための構造を一体的にデザインすることが可能になり、抜本的な企業変革が進捗

よくある変革アプローチ



地に足のついた変革アプローチ



事業の特徴 - 企業変革の3階層U字モデル

- ビジネスアーキテクトが変革推進機能を支え、多様な“X”を一気通貫で包括的に支援



3. 事業概要 (補足)

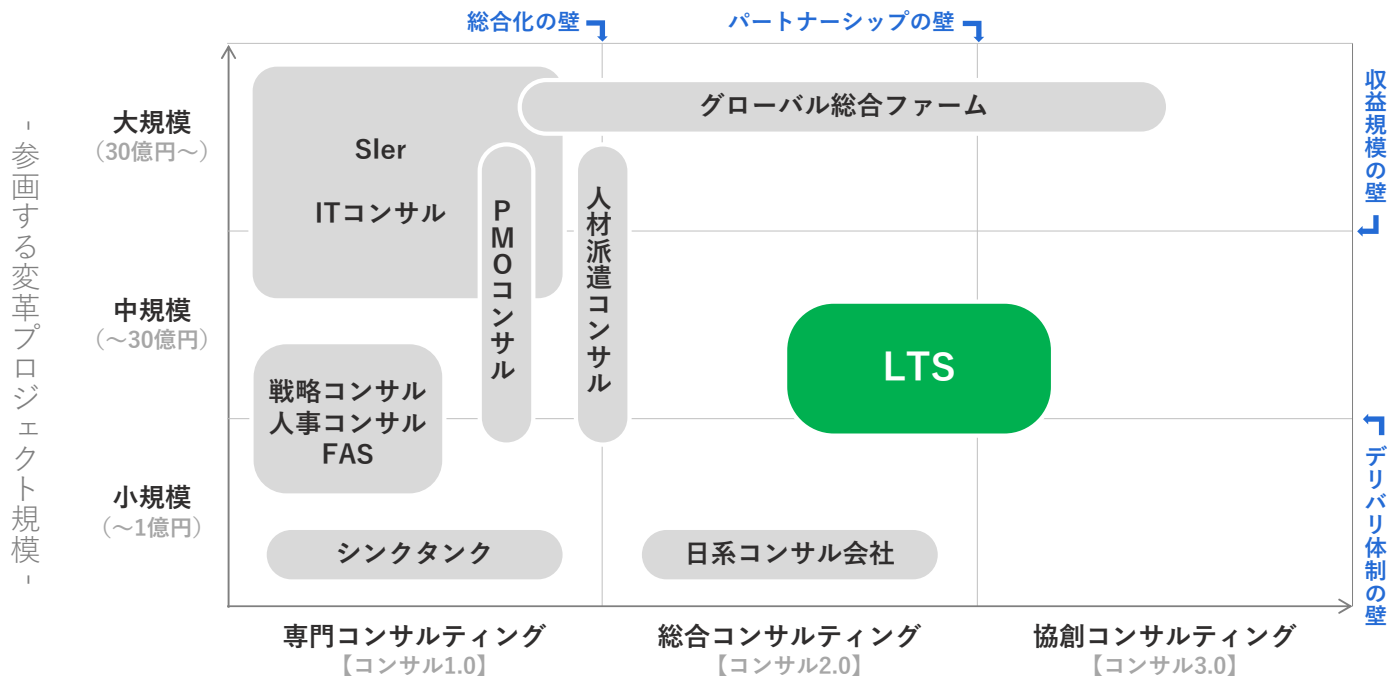
コンサルティングの変質

- 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**
 - ・株式会社セブンーイレブンジャパン
 - ・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**
 - ・ジャトコ株式会社*
 - ・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**
 - ・株式会社時事通信社
 - ・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

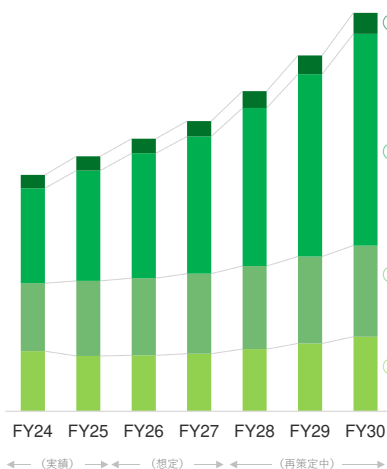
- DXエンジニアリング領域の収益性が回復してきているため、収益性がベンチマークに届いていないDXコンサルティング領域が収益性向上のポイント（ボリュームゾーンでもあるため成長余地大）

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)



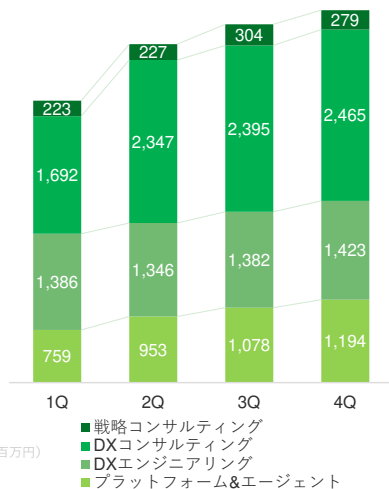
想定成長率※

サービス領域	FY2025-27	FY2028-30	成長の方向性取り組み
① 戦略 コンサルティング	+4~8%	+10~14%	• 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%	• 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%	• 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%	• 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
(FY2026)



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

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リソースの共有
- ビジョン&カルチャーによる一貫性の担保

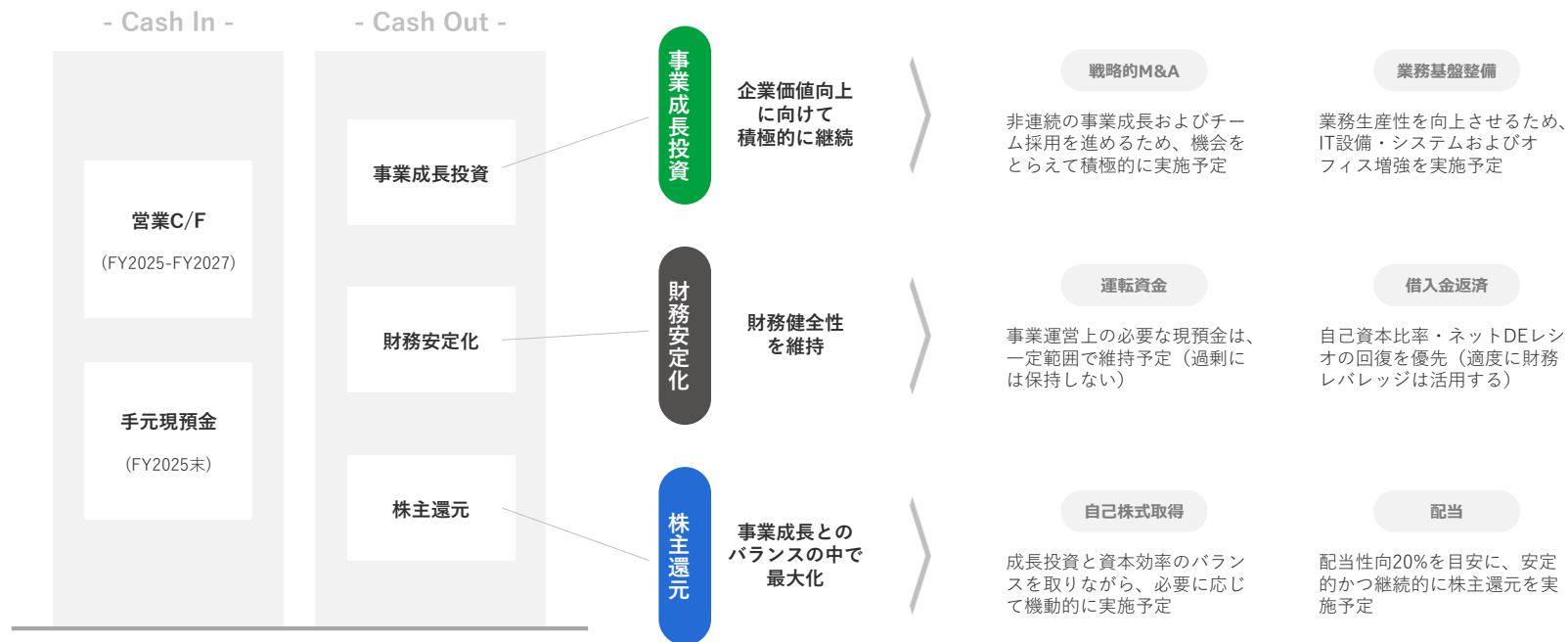
2026年12月期 - 連結業績見通し（補足）

- 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	

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）



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）

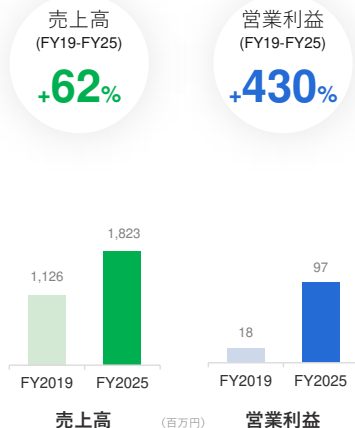


過去に実施したM&Aの成果

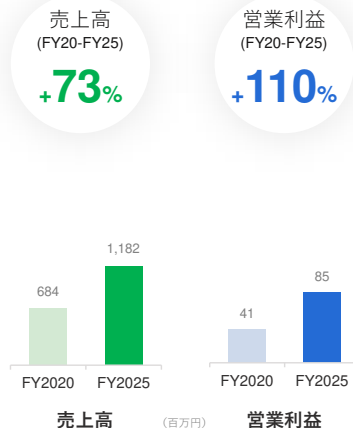
- LTSグループに参画することにより、各社とも業績が向上（参画直前期決算と2026年12月期決算の比較）
 - 株式会社ワクト：2019年3月期 ⇄ 2025年12月期
 - 株式会社ソフテック：2020年6月期 ⇄ 2025年12月期
 - 株式会社HCSホールディングス：2023年3月期 ⇄ 2025年12月期



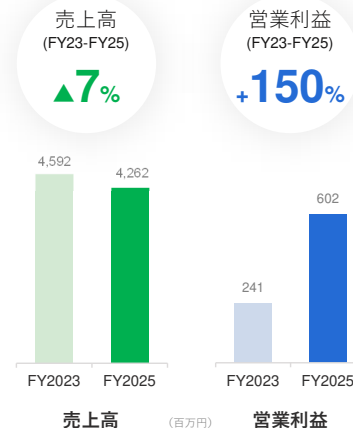
株式会社ワクト



株式会社ソフテック※1



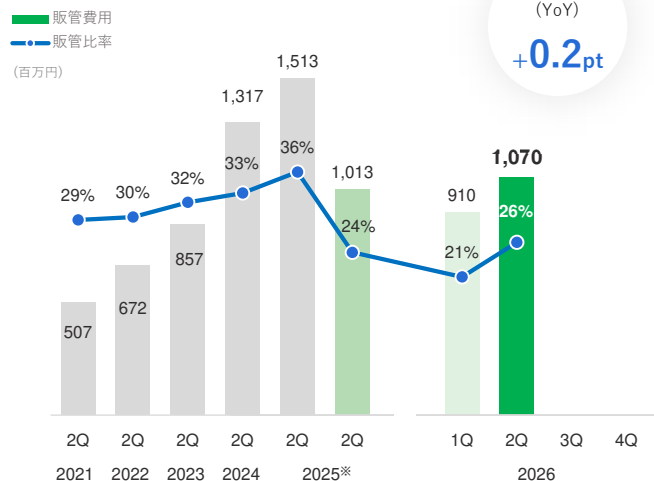
株式会社HCSホールディングス※2



6. 補足データ

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	559	52.2%	・ 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	80	7.5%	・ 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	29	2.7%	・ PM・BA系資格取得に積極投資中
	広告宣伝費	10	0.9%	・ 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 （顧客関係資産償却費含む）	20	1.9%	
	地代家賃	29	2.7%	
基盤運営費用	減価償却費	21	2.0%	
	各種運営コスト	322	30.1%	

連結従業員数 - 四半期推移

- 参考) FY2021 1QからFY2026 2Q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	2Q				
	▲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	423				
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	488				
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	62				
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	130				
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	1,103				
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	31				
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	51				

6. 会社概要

会社概要

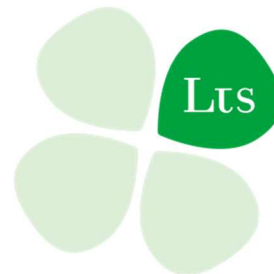
再掲

Lts

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	839,963,900円（2026年6月30日時点）
従業員数	1,103名（2026年6月30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



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



F P T コンサルティングジャパン
株式会社

F P T 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 F P T 社日本法人



Busy Bee

株式会社ビジー・ビー

LTS ASIA CO., LIMITED

※香港法人

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

沿革

再掲

LTS

- 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



Mission

可能性を解き放つ

人の持っている可能性を信じ
自由に生き活きたとした人間社会を実現する

Vision

世界を広げる 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

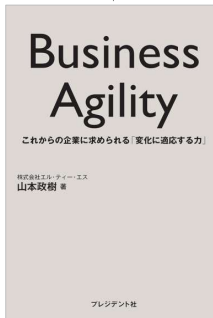


『Process Visionary デジタル時代のプロセス変革リーダー』

(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

再掲

LTS

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

再掲

LTS

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)

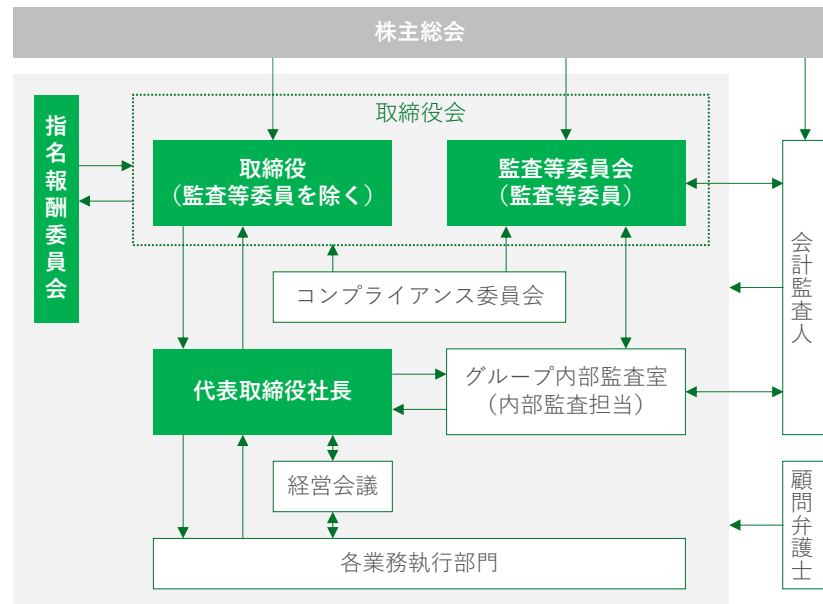
社外取締役（監査等委員）

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。



コーポレートガバナンス体制

- 企業価値の拡大と持続的存続、社会貢献を達成するために、コーポレート・ガバナンスの強化を重要な経営課題の1つと捉え、そのために必要な施策を講じ取り組んでいる



これまでの取り組み

- 監査等委員会設置会社への移行
- 社外取締役の増員
- 指名報酬委員会の設置
- 英語版決算短信及び決算説明資料の開示
- 第三者機関を活用した取締役会全体の実効性に関する分析・評価

今後の取り組みテーマ

- 取締役会構成員の多様性促進
- 最高経営責任者の後継者計画策定・運用

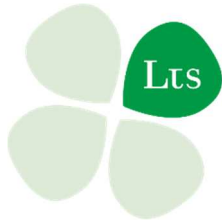
免責・注意事項

● 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