



2025年3月27日

各位

会社名 株式会社エル・ティール・エス  
代表取締役 権島 弘明  
社長執行役員  
(コード番号：6560 東証プライム)  
問い合わせ先 取締役 李 成一  
副社長執行役員  
TEL. 03-6897-6140

### 上場維持基準への適合に向けた計画に基づく進捗状況及び計画期間の変更について

当社は、2023年3月30日に、プライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画書を提出し、その内容について開示しております。2024年12月31日時点における計画の進捗状況及び計画期間の変更について、下記のとおり作成しましたので、お知らせいたします。

#### 記

#### 1. 当社の上場維持基準の適合状況の推移及び計画期間

当社の2024年12月31日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、その推移を含め、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額について基準に適合していません。当社は、適合に向けた計画期間を2024年12月31日までとしておりましたが、当該期間までに計画を達成することができませんでした。

このため、計画期間を見直し、流通株式時価総額について、2025年12月31日までに上場維持基準に適合すべく、引き続き、各種取組を進めて参ります。

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の 適合状況 及び その推移	2022年12月末 基準日時点	1,897人	24,622単位	77.1億円	54.7%
	2023年12月末 基準日時点	1,716人	24,656単位	79.9億円	54.0%
	2024年12月末 基準日時点	1,985人	25,025単位	52.6億円	53.7%
上場維持基準		800人	20,000単位	100億円	35%
適合状況		○	○	×	○
計画期間		—	—	2025年12月31日	—

#### 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価（2024年1月～2024年12月）

詳細は、別紙「プライム市場上場維持基準への適合に向けた計画に基づく進捗状況」のとおりです。

#### 3. 上場維持基準に適合していない項目ごとのこれまでの状況を踏まえた今後の課題と取組内容

詳細は、別紙「プライム市場上場維持基準への適合に向けた計画に基づく進捗状況」のとおりです。

以上

# プライム市場上場維持基準への 適合に向けた計画に基づく進捗状況 及び計画期間の変更

---

2025年3月27日

株式会社エル・ティー・エス

(証券コード 6560)

1. 上場維持基準への適合状況及び計画期間の変更
2. 上場維持基準への適合に向けた取組の実施状況及び評価
3. 今後の課題及び取組内容

## 1. 上場維持基準への適合状況及び計画期間の変更

当社の2024年12月31日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は以下の通りとなっており、「流通株式時価総額」について、基準を充たしておりません。

当初、「流通株式時価総額」の基準適合に向けた計画期間は「2024年12月31日まで」としておりましたが、当該期間までに計画を達成することができなかつたため、計画期間を「2025年12月31日まで」に見直し、引き続き、上場維持基準適合に向けた各種取組を進めてまいります。

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の 適合状況 及び その推移	2022年12月末 基準日時点	1,897人	24,622単位	77.1億円	54.7%
	2023年12月末 基準日時点	1,716人	24,656単位	79.9億円	54.0%
	2024年12月末 基準日時点	1,985人	25,025単位	52.6億円	53.7%
上場維持基準		800人	20,000単位	100億円	35%
判定		○	○	×	○
計画期間		—	—	2025年12月31日	—

1. 上場維持基準への適合状況及び計画期間の変更

2. 上場維持基準への適合に向けた取組の実施状況及び評価

3. 今後の課題及び取組内容

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価

2023年3月30日開示の「上場維持基準への適合に向けた計画書」（以下、「計画書」）において、流通株式時価総額の基準充足に向け、下記「基本方針」と「課題及び取組内容」を掲げておりました。

### ■基本方針

中期経営計画（～2024年12月期）で掲げる、

- ・ 人材 : 採用・育成による人材基盤の強化
- ・ 顧客 : 先進企業群を中心とした顧客基盤の強化
- ・ サービス : 海外事業も含めたサービスの強化
- ・ グループ経営 : M&A活用によるグループ経営の強化

の取り組みを着実に推進し、業績拡大（2024年12月期に連結売上高165億円、連結営業利益20億円を達成）を通じて企業価値の向上を図り、上場維持基準の充足を実現します。

### ■課題及び取組内容

当社は、一定の流通株式数を確保しながらも、「流通株式時価総額」が基準に未達となった状況を踏まえ、時価総額を向上させるとともに、株式市場で適正な評価を得ることが課題と捉えております。この課題を解決するため、以下の取り組みを推進してまいります。

- ① 中期経営計画の達成による業績（EPS）の向上
- ② IR活動の強化によるバリュエーション（PER）の向上

2024年12月期において、上記内容に沿って取組を推進した結果、売上高は目標を達成し、EPSも着実に向上したものの、営業利益額は目標に届かず、PERも向上には至りませんでした。結果として、流通株式時価総額について、上場維持基準を充足することはできませんでした。各取組の実施状況及び評価については、次ページ以降のとおりとなっております。

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価

### ① 中期経営計画の達成による業績（EPS）の向上 について

#### 【計画書における取組項目】

#### 人材

- 採用強化  
グループで年間100名以上の純増を目指す  
M&A≒採用活動と位置づけ、継続推進
- 育成強化  
グループ教育体制並びに現場主導での教育施策を強化  
グループや提携先を含めた人材交流（出向含）の積極化  
コンサルタントとエンジニア間のキャリア転換の機会充実
- ナレッジ連携  
グループ間ナレッジを連携するための専門組織を設置  
ナレッジの再整備、教育体系の再設計、制度の強化を実行

#### 【実施状況及び評価】

- ・ 採用強化  
2024年度はコンサルタント86名、エンジニア85名が入社。体制は想定通りに拡大したが、若手社員が大幅に増加し、メンバー層に対するPM（プロジェクトマネジャー）層の比率が低下。人材ポートフォリオには歪みが生じる結果に。
- ・ 育成強化  
PM、BA（ビジネスアナリスト）を中心とした専門資格取得支援制度により、約100名が専門資格を取得。顧客と共同で、生成AIの活用をテーマにハッカソン開催。
- ・ ナレッジ連携  
KM推進室主導で、社内Wikiツールの導入、グループカンファレンスや事例共有会を通じたナレッジ共有を実施。

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価

### ① 中期経営計画の達成による業績（EPS）の向上 について

#### 【計画書における取組項目】

顧客

- 先進企業群との関係強化  
LTSグループのサービス提供を通じ、変革意思の強い先進企業との関係を一層強化
- エリア拡大  
西日本エリアでの体制強化  
アジア・グローバル（FPT連携）でのサービス提供を本格化
- 産学連携や自治体向け/中堅・中小向けサービスの推進  
顧客と研究機関を巻き込んだ産学連携のさらなる推進  
自治体向け/中堅・中小向けサービスのさらなる推進

#### 【実施状況及び評価】

- ・ 先進企業群との関係強化  
主力取引先である先進企業群を中心にアカウント営業体制を整備し、より一層の関係強化を推進（上位20社で売上高の70%超）。新規顧客も順調に増加。
- ・ エリア拡大  
官公庁との取引を起点に、広島・静岡を中心とした事業展開が加速。関西エリアでの事業展開は、地域単位の組織からサービス別組織に移行し、東名阪一体でのサービス提供体制を構築。
- ・ 産学連携や自治体向け/中堅・中小向けサービスの推進  
従来から継続している、地方におけるスタートアップ支援・イノベーション拠点運営に加え、NEDO（国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構）が実施する「大学発スタートアップにおける経営人材確保支援事業」等、新たな領域での案件が増加。



## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価

### ① 中期経営計画の達成による業績（EPS）の向上 について

#### 【計画書における取組項目】

#### サービス

- サービス強化  
ITソリューションサービスにおけるサービス強化  
資本業務提携先（FPT、横河）との案件相互獲得、共同での体制構築（人材の採用育成）  
各種ソリューション提供会社との提携強化
- 海外事業展開  
資本業務提携先（FPT、横河）と共同でのサービス開発、顧客開拓、海外拠点の立上げ  
海外案件の定期獲得、海外事業として単体黒字
- FPT及び横河電機グループとの連携  
“OT+IT”リクルーティング+育成プログラム  
フリーランスの供給+IT企業との協業サポート  
顧客軸での協業推進、サービス軸での協業推進、日本市場における共同出資（M&A）

#### 【実施状況及び評価】

- ・ サービス強化  
変化に強い組織を作る「アジャイル開発支援サービス」の提供本格化、2024年2月設立のME-Lab JapanによるGX（Green Transformation）領域でのサービス提供、生成AI関連のサービス開発や外部企業等の協業等、幅広い領域でサービスラインナップを拡大。
- ・ 海外事業展開  
海外案件は増加傾向にあるが、海外事業としての本格展開（顧客開拓、拠点立ち上げ）は今後の課題。
- ・ FPT及び横河電機グループとの連携  
横河電機グループとの協業は、プロジェクト単位で順調に拡大。FPTグループとも広範な提携が進み、共同での開発案件受注や、エンジニア・データサイエンティスト育成推進。

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価

### ① 中期経営計画の達成による業績（EPS）の向上 について

#### 【計画書における取組項目】

#### グループ経営

- シナジーの創出  
グループアセットを活用した顧客開拓・案件獲得により、営業人員を最適化し、単価向上と支援テーマ拡大を実現  
グループ横断での案件デリバリーを増やし、総合チームとしての価値提供をさらに推進
- コーポレート機能の強化  
グループ各社の管理機能を共通化することで、機能の高度化とコストの適正化を両立  
グループIT基盤の強化やオフィス移転により、新たなワークスタイルを確立し、生産性向上を実現

#### 【実施状況及び評価】

- ・ シナジーの創出  
オールLTSでクライアント企業の変革をサポートするEnd to End案件の受注は進展。LTSとしてのアカウント営業の体制整備は進捗しているものの、グループ横断での営業推進体制については、継続課題。
- ・ コーポレート機能の強化  
子会社コーポレートスタッフのLTSへの出向等、グループ管理機能強化を目的とした人財交流を推進。グループ各社の管理機能共通化は、現行の業務プロセス整理を踏まえ、効果が見込まれる領域を特定した上で、今後対応。

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価

### ② IR活動の強化によるバリュエーション（PER）の向上 について

#### 【計画書における取組項目】

下記のIR活動強化により、投資家の業績予想及び中期経営計画達成に対する確信度を高め、従来のPER水準を回復することで、前倒しでの上場維持基準の充足を目指します。

- 中期経営計画の進捗状況に対する定期的な開示
- ホームページ改訂に伴うIR関連コンテンツ及び決算説明資料等の開示資料の一層の充実
- 機関投資家との接点強化及び対話推進
- 個人投資家向け説明会への参加

#### 【実施状況及び評価】

- ・ 中期経営計画の進捗状況に対する定期的な開示  
各四半期の決算説明資料において、業績予想に対する進捗状況、中期経営計画の各取り組みテーマに対する対応状況を開示。2025年12月期以降の業績については、「中長期の成長シナリオ」として、2027年12月期までを「2<sup>nd</sup> Growth Plan」期間とし、成長イメージや業績目標の概略を開示。
- ・ ホームページ改訂に伴うIR関連コンテンツ及び決算説明資料等の開示資料の一層の充実  
IR情報サイトに個人投資家向けのページを追加。LTSの事業概要やLTSが属するコンサルティング業界の情報等のコンテンツを掲載するなど、情報発信を強化。
- ・ 機関投資家との接点強化及び対話推進  
従来より接点のあった機関投資家との対話推進に注力。新たな機関投資家との接点確保は継続課題。
- ・ 個人投資家向け説明会への参加  
証券会社やIR支援会社が主催する個人投資家向け説明会への参加、四半期決算後の株主懇談会の開催等、情報メディアへの情報提供に加え、直接、個人投資家に向けたアプローチを強化。

# 目次

1. 上場維持基準への適合状況及び計画期間の変更
2. 上場維持基準への適合に向けた取組の実施状況及び評価
3. 今後の課題及び取組内容

### 3. 今後の課題及び取組内容

当初の計画書に掲げた、下記「課題及び取組内容」について、基本的な方向性に変更はありません。

#### ■課題及び取組内容

当社は、一定の流通株式数を確保しながらも、「流通株式時価総額」が基準に未達となった状況を踏まえ、時価総額を向上させるとともに、株式市場で適正な評価を得ることが課題と捉えております。この課題を解決するため、以下の取り組みを推進してまいります。

- ① 中期経営計画の達成による業績（EPS）の向上
- ② IR活動の強化によるバリュエーション（PER）の向上

#### 【2025年12月期における取組内容に対する補足】

##### ① EPS向上

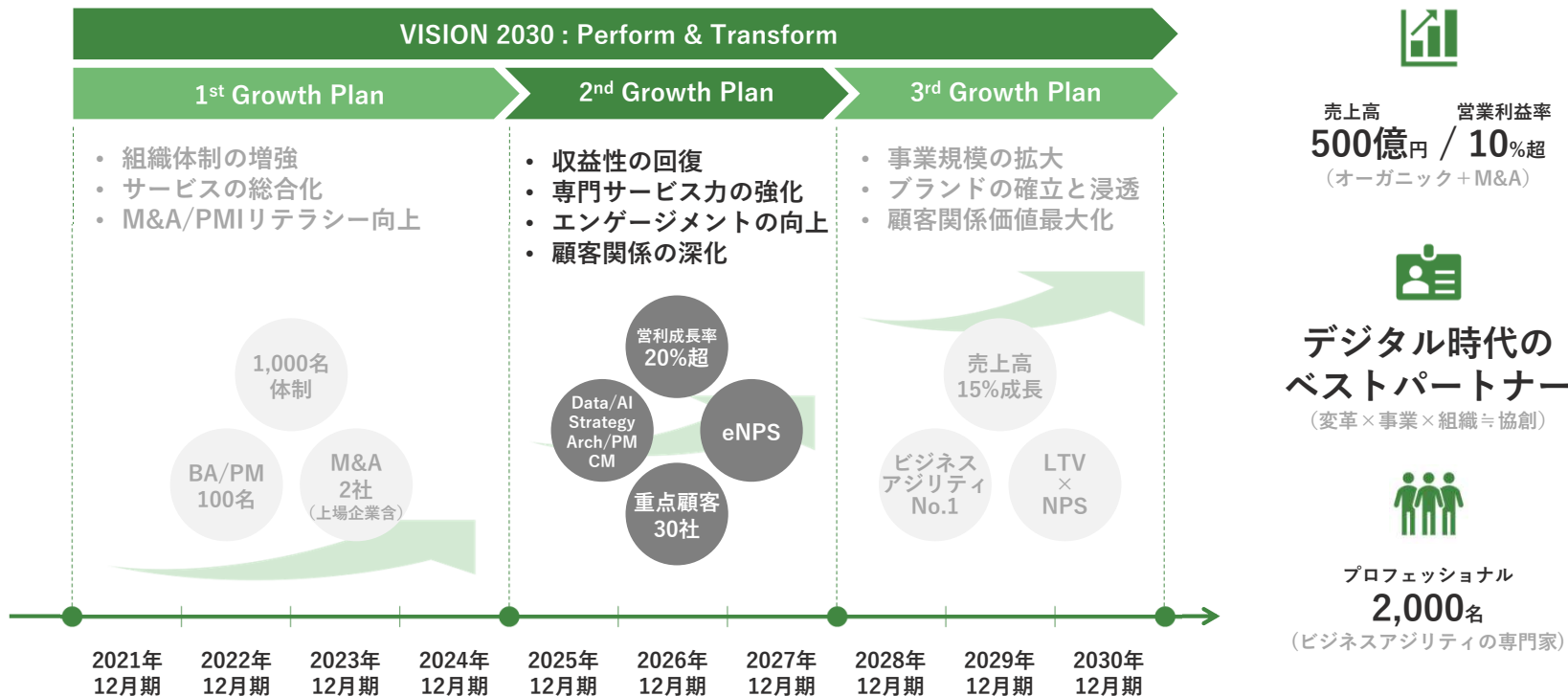
- 営業利益について、直近5年CAGR（年平均成長率）は23.4%（2020年12月期実績：478百万円、2024年12月期実績：1,107百万円）となっており、2025年12月期は、前年比26.5%成長（2024年12月期見込：1,400百万円）を見込んでいます。
- 当初の計画書に明記していた「中期経営計画」は2024年12月期が最終年度となっておりますが、2025年12月期以降も、2024年12月期決算説明資料において公表している「中長期の成長シナリオ」（P13～17：一部抜粋）に沿って、着実に業績（EPS）向上を目指します。

##### ② PER向上

- IR担当部門を中心に、現在、弊社株式売買の中心となっている個人投資家向けの活動量を増やし、日々の出来高水準を引き上げ、新たな機関投資家にも株式を保有していただけるよう、活動してまいります。
- 事業成長投資と株主還元との両立を目指し、配当性向20%程度を目安に、2024年12月期より配当を開始しております。加えて、中長期での企業価値向上に向け、機動的に実施する自社株買いや株主優待制度の導入等の各種施策について、取り組みを検討・推進してまいります。

## 【決算説明資料抜粋】 長期目標 - 2030年への道筋

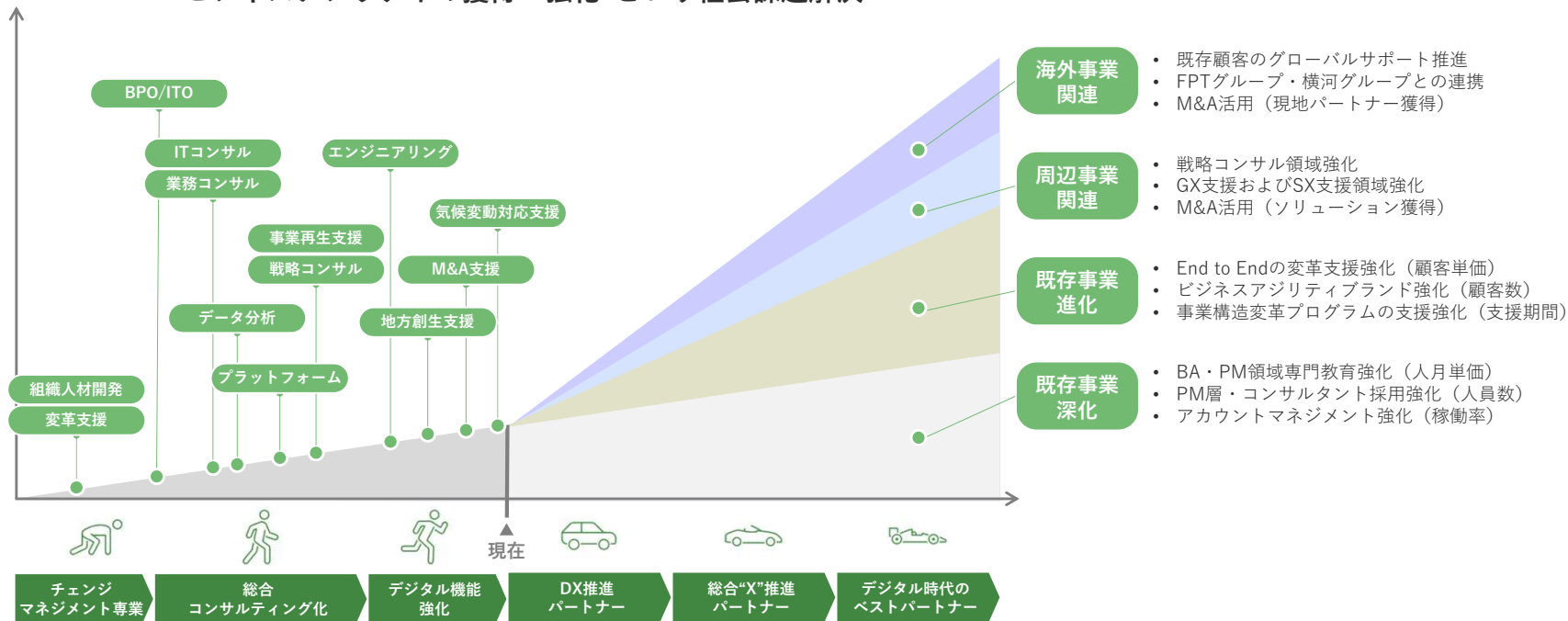
- 「2<sup>nd</sup> Growth Plan」期間では、サービス競争力と従業員エンゲージメント（報酬水準向上を含む）を高め、顧客関係を強めることで、「1<sup>st</sup> Growth Plan」期間に低下した収益性を回復



# 【決算説明資料抜粋】 「2nd Growth Plan」 骨子 - 中長期での成長イメージ

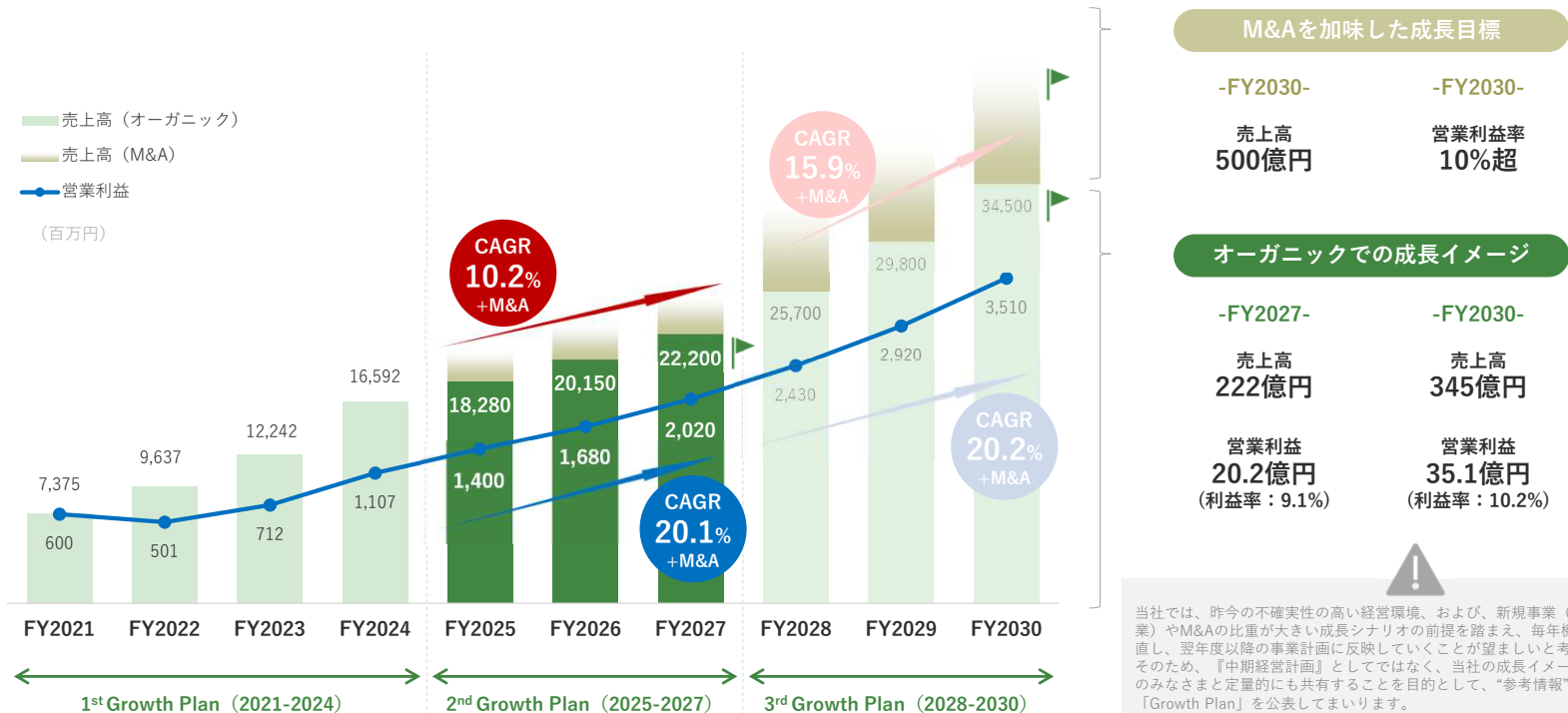
- コンサルティング機能とデジタル機能を基盤として、顧客のDX推進パートナーを目指す
- "X"（トランスフォーメーション）を総合的に支援し、デジタル時代のベストパートナーを目指す

## - “ビジネスアジリティの獲得・強化”という社会課題解決 -



# 【決算説明資料抜粋】「2<sup>nd</sup> Growth Plan」骨子 - 業績目標推移

- 2025-2027期間は収益性（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



⚠️ 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・投資家のみならずと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。



# 【決算説明資料抜粋】「2nd Growth Plan」骨子 - 成長管理の枠組み

- 総合化したサービスを5つの領域に分解し、各領域に適したアプローチで事業成長を管理

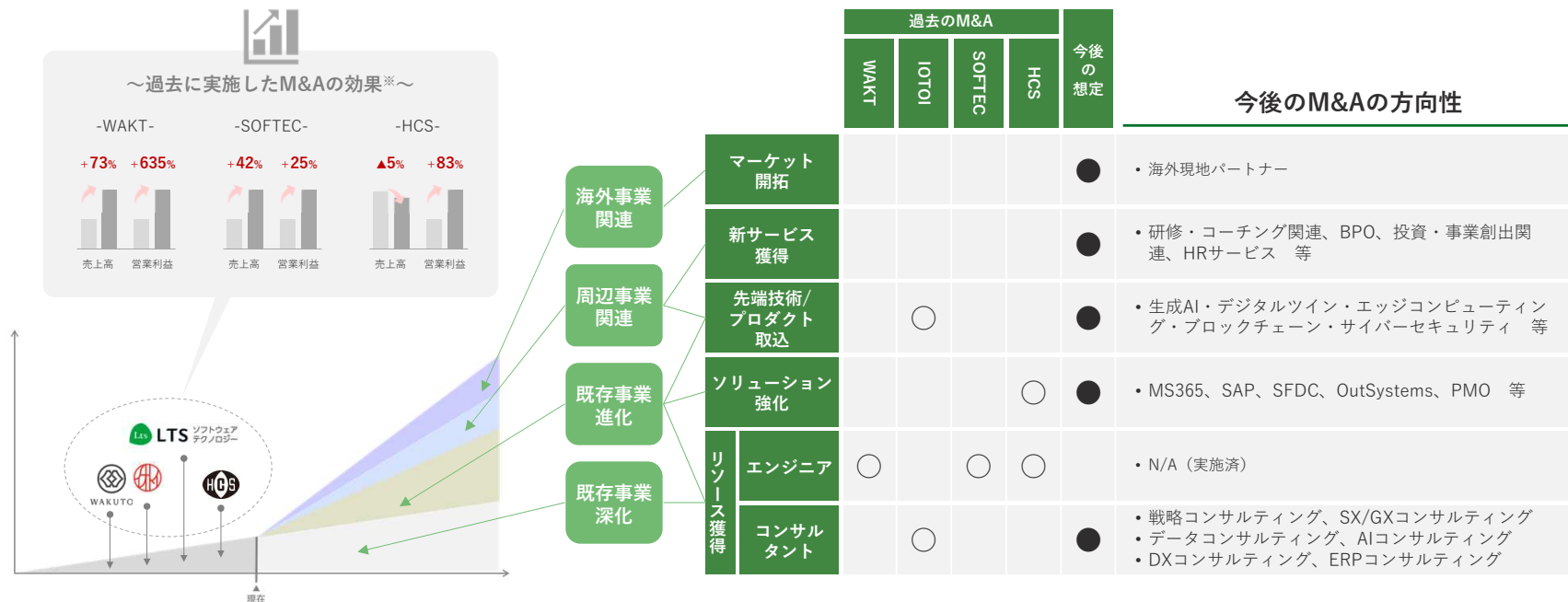
サービス領域と位置づけ      ターゲット      収益モデル (KPI)      事業成長の方向性と取り組み

サービス領域と位置づけ	ターゲット	収益モデル (KPI)	事業成長の方向性と取り組み		
End to Endのサービス提供体制	<b>戦略コンサル</b> (Strategy & Innovation) 顧客経営層リーチ R&D ブランディング	エンタープライズ 高単価 × 中稼働率 × 少人数 × 短期間	単価向上 稼働率維持	稼働率は一定にとどめ、調査・研究などの時間を確保 学会発表や論文執筆などの対外発信を通じ、対外的な評価を獲得	
	<b>DXコンサル</b> (Consulting & Design) 顧客関係深化 人育成 収益ドライバ	中単価 × 高稼働率 × 大人数 × 中期間	+ 協会社	BA×PMを専門能力の基盤とし、ソリューションやインダストリーの個別専門能力を上乘せ プロジェクトにジュニア層を受け入れ、実践業務の中で育成	
	<b>SI※1</b> (Development & Operations) 顧客接点維持 多様な働き方 安定的収益基盤	案件単価 × 案件数	+ 協会社	深い顧客理解(事業・業務・組織) × 業務プロセス理解を専門能力とし、参入障壁を構築 顧客内でサービス提供範囲を拡大 規模のメリットを生かし業務生産性を向上	
	<b>プラットフォーム</b> (Platform & Network) 将来顧客開拓 外部人財DB 収益モデル多様化	個人 会費 × 有料会員 + サービスフィー × 紹介数	+ サービス単価 × サービス数	紹介数増加 人材インフラ維持	対会員では、エージェントのコンサルティング品質と案件管理システムを活用した成約効率向上 対企業では、サブスク管理ツール導入により顧客課題を把握し、案件を安定・拡大
	<b>PS※2コンサル</b> (Social & Public) 政策対応と市場形成 CSV推進 ローカル市場開拓	公共セクター コミュニティ運営費 × コミュニティ数	+ 案件/サービス単価 × 案件数	案件数増加	地域密着と産官学連携 コミュニティアセットを育て、事業化機会を拡大 プライベートセクターとパブリックセクターをつなぐことでオープンイノベーションを活性化

※1 : SI (System Integration) / ※2 : PS (Public Service)

# 【決算説明資料抜粋】 「2nd Growth Plan」 骨子 - 非連続的成長に向けたM&A戦略

- ・ オルガニックでの成長を基本としながらも、過去のPMI実績を踏まえ、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



※：LTSグループ参画直前期決算と、2024年12月期決算の比較に基づく

### 3. 今後の課題及び取組内容

#### 業績予想及び実績PERベースの理論株価及び流通株式時価総額の推計

2025年12月期業績予想ベースのEPS及び実績PER（直近3期末日平均、直近期末実績）を基に理論株価を試算すると、流通株式時価総額は以下の通りとなります。

	予想EPS	×	PER	=	理論株価	×	流通株式数*3	=	流通株式時価総額
直近3期末日平均	197.08円	×	30.2倍*1	=	5,951円	×	25,025単位	=	148.9億円
直近期末実績	197.08円	×	10.9倍*2	=	2,148円	×	25,025単位	=	53.7億円

また、流通株式時価総額が上場維持基準を充足するための株価水準及びPERは、以下の通りとなります。

	予想EPS	×	目標PER	=	目標株価	×	流通株式数*3	=	流通株式時価総額
基準達成の目安	197.08円	×	20.3倍	=	3,996円	×	25,025単位	=	100.0億円

2025年12月期業績予想公表後のPERは、概ね11倍前後で推移しており、この水準は、2025年12月期業績予想及び2026年12月期以降の成長性に対し、市場から十分な信任を得られていない状態と認識しております。このため、

- ・ 中長期の成長シナリオ共有をはじめとするIR活動のより一層の強化（PERの向上）
  - ・ 足元業績の拡大による2025年12月期業績予想の上振れ（EPSの向上）
- を通じて企業価値の更なる向上を図り、流通株式時価総額の上場維持基準充足を目指します。

\*1 直近3期の期末日における実績PERの平均値

\*2 2024年12月期の期末日における実績PER

\*3 基準日（2024年12月31日）時点の株式数を使用

# 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・社会等の情勢及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**