



株式会社エル・ティー・エス代表の樺島弘明と申します。
ここでは、2024年12月期第3四半期の決算説明を行います。



- INDEX -

1. 事業概要
2. FY2024 第3四半期業績
3. FY2024 第3四半期取組
4. FY2024 通期見通し修正
5. 成長シナリオと資本政策
6. 参考資料

まずはじめに、LTSの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

デジタル化の支援ではなく、デジタル時代の経営・事業・組織運営を支援する



LTSは「デジタル時代のベストパートナー」を目指して、事業を展開しております。
変化が速く複雑な時代の企業経営、組織運営を総合的にご支援しております。

DXが期待効果を上げられない原因・対策・当社支援

- 各DXレベルに存在する障害（失敗の原因）を共に乗り越えるパートナーが必要

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

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

4

LTSがどのような立場でお客様をご支援しているかについて、ご説明します。

1つめが「変革パートナー」としての立場です。

ユーザー企業側で変革プロジェクトを推進する支援を行っております。

2つめは「事業パートナー」としての立場です。

事業構造を日常的に可視化、管理する支援をしつつ、

環境変化にあわせて事業構造を再設計、強化していくための変革プロジェクト群を企画、組成するご支援もしております。

3つめは「組織パートナー」としての立場です。

お客様自身の変革内製力を引き上げる支援をしております。

変革プロジェクトを進める際は、外部からの支援を受けながらも、依存する状態にはならないように、

顧客企業の社員育成や、組織能力の強化を進めています。

このように、LTSはプロジェクト推進支援をするだけでなく、

事業構造および人・組織の強化もご支援することで、

お客様のビジネスアジリティ（変化対応力）の引き上げに貢献しております。

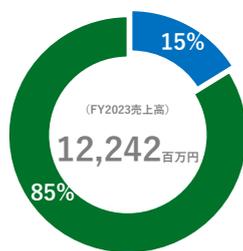
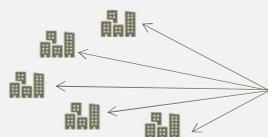
事業構成

- 日本企業のデジタル競争力を引き上げるため、「プロフェッショナルサービス事業」と「プラットフォーム事業」を両輪として、企業の経営・事業・組織運営を支援

プロフェッショナルサービス事業

一社一社の変革やDXを支援

- 大企業向けサービス中心
- クライアントとの協創を推進
- 外部リソースDBとしてLINKを活用（シナジー）



プラットフォーム事業

IT業界全体の協働促進基盤を提供

- 中小ベンチャー企業、IT企業、フリーランス向けサービス
- プラットフォーム内での会員間協働・協創を促進
- LTSのプロジェクト体制づくりを支援（シナジー）



LTSの事業構成についてご説明します。

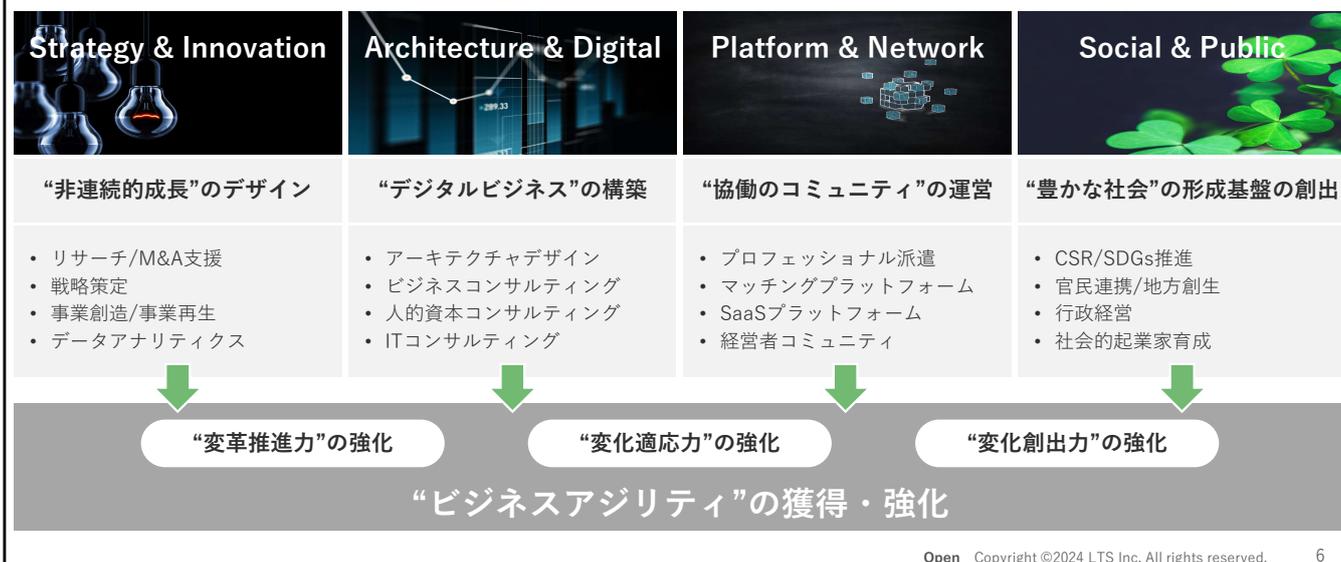
プロフェッショナルサービス事業は、1社1社の変革やDXを支援するもので、お客様は大手企業が中心となっております。

プラットフォーム事業は、IT業界全体の協働を促進する基盤を提供しており、中小・ベンチャー企業や、IT企業やフリーランスの方々にご利用いただいております。

このプラットフォーム事業の会員を、プロフェッショナルサービス事業の体制づくりに活用することで、補完関係を持ちながら二つの事業を展開しております。

サービス構成

- LTSは企業の協創のパートナーとして、“すべての企業ステージ×すべての成長フェーズ”を通じて、“一気通貫×領域横断”で、ビジネスアジリティの獲得・強化を支援



サービス構成については、こちらのスライドをご覧ください。

もともとは、ビジネス・ITコンサルティングの会社として始めました。
この10年の間に、戦略コンサルティングやデータアナリティクス、M&A支援サービスも提供するようになりました。

現在は大手企業を対象にしたサービスだけではなく、IT非武装の地方企業、中堅・中小企業をご支援したり、地方創生といったテーマでのサービスも提供しております。

このように、あらゆる組織のビジネスアジリティ（変化対応力）の獲得・強化を支援しております。



- INDEX -

1. 事業概要
2. FY2024 第3四半期業績
3. FY2024 第3四半期取組
4. FY2024 通期見通し修正
5. 成長シナリオと資本政策
6. 参考資料

続きまして、第3四半期の業績についてご説明します。

2024年12月期 第3四半期 総括



FY2024 経営方針

- 売上高16,500百万円、営業利益1,250百万円
- コンサルタント・エンジニア一体でのサービス提供体制の強化

FY2024 第3四半期連結業績

(単位：百万円) (3Q累計)

売上高	売上総利益	営業利益	経常利益
12,246	4,352	766	795
(YoY +48.8%)	(YoY +52.5%)	(YoY +40.6%)	(YoY +37.1%)

- 【3Q単独】業績の底となる2Qから回復し、営業利益360百万円を確保（期初想定を上回って着地）
- 【3Q累計】売上高および各段階利益は、3Q累計で過去最高を更新（期初想定を上回って着地、営業利益の進捗率は61.3%）
- 【通期見通】固定資産売却に伴う特別利益の発生により純利益見通しを上方修正

人財

積極採用は継続しつつ、育成・定着に力点を移行

- マネージャークラスのキャリア採用は進展するも、採用進捗は鈍化
- プロジェクトマネジメントおよびビジネスアナリシス領域における専門資格取得を継続推進し、合計70名が新規に資格取得

顧客

アカウント営業を中心とする営業推進体制を構築

- 重点顧客30社を対象にアカウント営業を強化し、新規案件の受注および単価改定が加速
- マーケティング活動やトップセールスの結果、東急建設株式会社など新規取引先が30社増加

サービス

人的資本経営など、“旬”なサービスを強化・推進

- 人的資本の可能性を最大化し、ビジネスアジリティを獲得する「人的資本戦略・マネジメント転換支援サービス」の提供を開始
- コーザルAI「xCausal™」のヴェルト社とパートナーシップ契約を締結

グループ経営

グループ全体の資産整理を進め、財務基盤を強化

- HCSはのれん償却費を上回る利益貢献を継続
- HCSの固定資産売却等により、特別利益を3Qで138百万円計上済、4Qで424百万円（見込）計上予定

※当四半期決算において、2023年10月に行ったHCSとの企業統合に係る暫定的な会計処理の確定による取得原価の配分を見直し、2023年4Q、2024年1Qおよび2Qの各決算数値を適正に修正（影響は軽微）Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

8

今期の経営方針として、売上高165億円、営業利益12億5千万円を達成すること、コンサルタント・エンジニア一体でのサービス提供体制の強化を掲げております。

第3四半期の業績は、売上高122億4千6百万円（前年比48.8%増）、売上総利益43億5千2百万円（前年比52.5%増）、営業利益7億6千6百万円（前年比40.6%増）、経常利益は7億9千5百万円となっております。

3Q単独で見ると、営業利益3億6千万円を確保して、期初想定を上回って着地しております。3Q累計におきましては、売上高および各段階利益すべてにおいて、過去最高を更新することができました。

通期見通しにつきましては、後ほど解説しますが、固定資産売却に伴う特別利益が発生しましたので、純利益の見通しを上方修正いたします。

まず「人財」については、マネージャークラスのキャリア採用は進展しつつも、足元では進捗がやや鈍化しております。今期は採用だけではなく育成・定着に力点を移行しており、必要な専門資格やスキルの取得は計画通りに進んでおります。

次いで「顧客」については、重点顧客を定めた営業を強化しております。その結果、案件の受注や単価改定を加速させることができました。東急建設様を含め、新規取引先も順調に開拓できております。

次いで「サービス」については、人的資本戦略・マネジメント転換支援サービスの提供を開始し、AI分野での新たなパートナーシップを結びました。

最後に「グループ経営」については、HCSはのれん償却費を上回る利益貢献を継続できております。加えて、固定資産売却により特別利益を3Qで1億3千8百万円、4Qで4億2千4百万円を計上する予定となっております。

2024年12月期 第3四半期 連結損益計算書

- ・ 新卒社員の有償稼働が始まり、3Q業績は各主要指標ともに2Qより好転
- ・ 3Q単独・3Q累積共に、売上高・各段階利益で過去最高業績を更新し、期初計画を上回って着地

(単位：百万円)	FY2024 通期計画	期初計画比 進捗率	FY2024 3Q累積実績	FY2023 3Q累計 (YoY)		FY2024 3Q単独実績	FY2024 2Q単独 (QoQ)	
				実績	増減率		実績	増減率
売上高	16,500	74.2%	12,246	8,231	↑ 48.8%	4,226	3,954	↑ 6.9%
売上総利益	6,400	68.0%	4,352	2,854	↑ 52.5%	1,537	1,369	↑ 12.3%
売上総利益率	38.8%	-	35.5%	34.7%	↑ 0.8pt	36.4%	34.6%	↑ 1.8pt
販管費	5,150	69.6%	3,585	2,309	↑ 55.3%	1,177	1,317	↓ ▲10.6%
EBITDA*	1,493	65.2%	973	618	↑ 57.3%	433	123	↑ 250.3%
EBITDAマージン	9.0%	-	8.0%	7.5%	↑ 0.5pt	10.3%	3.1%	↑ 7.2pt
営業利益	1,250	61.3%	766	545	↑ 40.6%	360	52	↑ 591.0%
営業利益率	7.6%	-	6.3%	6.6%	↓ ▲0.3pt	8.5%	1.3%	↑ 7.2pt
経常利益	1,150	69.2%	795	580	↑ 37.1%	371	53	↑ 600.3%
税前当期純利益	1,150	81.2%	934	580	↑ 61.0%	509	53	↑ 861.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	690	101.5%	700	369	↑ 89.6%	345	46	↑ 640.8%

* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

9

第3四半期のPLはこちらに記載のとおりです。

新卒社員の有償稼働が始まっておりますので、3Qの業績は各主要指標共に前四半期の2Qより好転しております。

3Q単独、累積共に、売上高・各段階利益で過去最高業績を更新し、期初計画を上回って着地しました。

2024年12月期 第3四半期 連結貸借対照表

- FY2023下期に、HCSのM&A関連費用および運転資金として、46億円の長期借入れを実施
- 営業CFを確保し資産整理を進めながら返済を進める方針（増資の予定はなし）

(単位：百万円)	FY2024 3Q実績	FY2023 3Q (YoY)		FY2024 2Q (QoQ)		参考指標	
		実績	増減額	実績	増減額		
流動資産	6,867	6,541	+326	6,563	+304	流動比率	226.4%
現預金等	4,203	4,630	▲427	4,010	+193	固定比率	112.6%
固定資産	4,650	971	+3,678	5,405	▲755	有利子負債比率	116.9%
総資産	11,518	7,513	+4,004	11,969	▲451		
流動負債	3,034	2,275	+758	3,483	▲449		
未払法人税等	134	153	▲18	76	+58		
固定負債	4,247	1,578	+2,668	4,606	▲359		
株主資本	4,125	3,591	+534	3,772	+352		
純資産	4,236	3,659	+577	3,879	+356		
自己資本比率	35.9%	47.8%	▲11.9pt	31.6%	+4.3pt		

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

10

第3四半期のBSはこちらに記載のとおりです。

昨年度、HCSのM&A関連費用として46億円の長期借入れを実施しました。結果として、自己資本比率が50%近くから30%前半に下がりましたが、営業キャッシュフローの確保はできております。

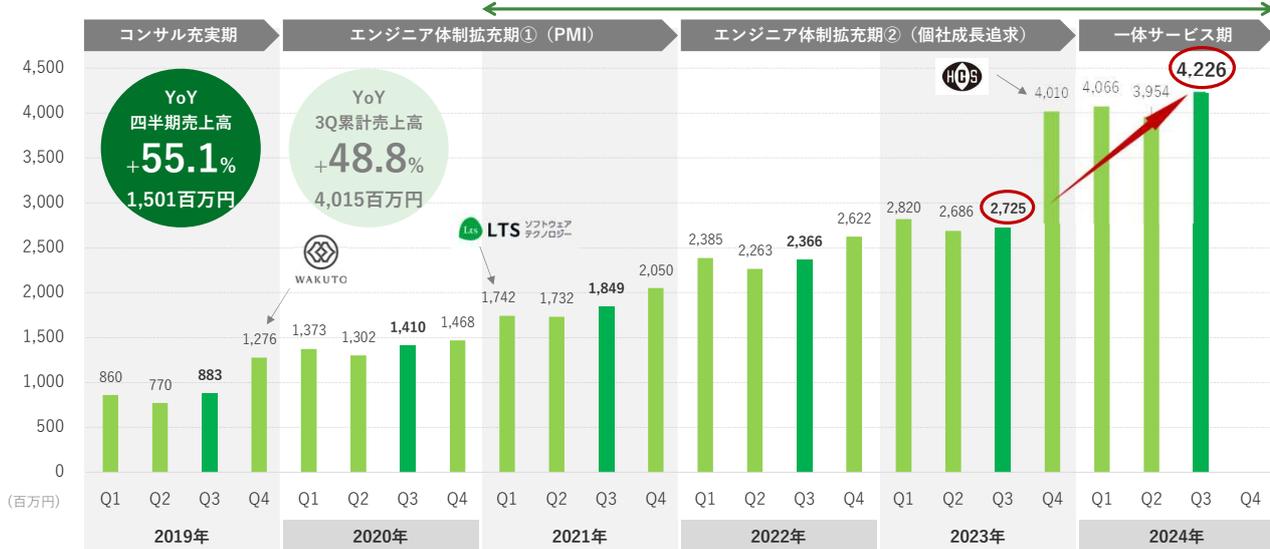
財務状態は現在も健全ではあるものの、資産整理を進めることで、四半期を追うごとに良好な状態まで持っていけると考えております。

度々ご質問をいただき増資の件については、その予定はございません。どうぞご理解ください。

連結売上高 四半期推移（第3四半期）

- 期初見通しを上回って着地（四半期売上高として過去最高を更新）
- 新卒社員の有償稼働が始まり、2Q対比で6.9%増加

『中期経営計画 2021-2024』



Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

四半期ベースの連結売上高については、こちらに記載のとおりです。

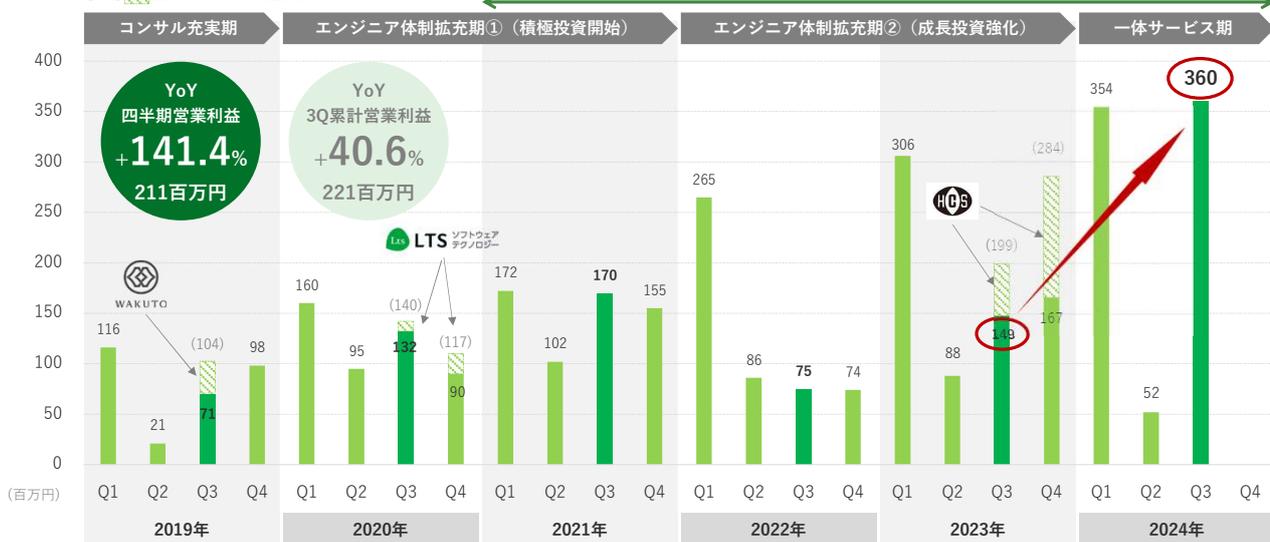
42億2千6百万円、昨対で55.1%増となっております。

連結営業利益 四半期推移（第3四半期）

- 期初見通しを上回って着地（四半期営業利益として過去最高を更新）
- 新卒社員の有償稼働が始まり、2Q対比で591.0%増加

『中期経営計画 2021-2024』

【凡例】 企業結合に係る取得関連費用分



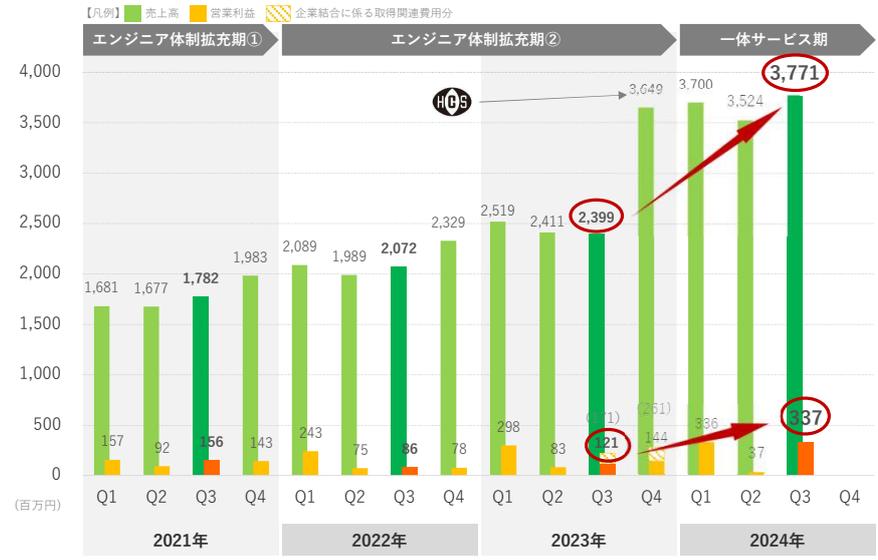
Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

四半期ベースの連結営業利益は、3億6千万円となりました。

新卒社員の有償稼働が始まっておりますので、前四半期の2Qと比較しても、昨対でも、大きく伸ばすことができしております。

プロフェッショナルサービス事業 四半期業績推移

- 主力のDXコンサル（中単価帯×中長期）は、単価・稼働率ともに堅調
- 特定ソリューション領域では社員採用に遅延が発生しているが、協力会社活用でリカバリ中



YoY
売上高
+57.2%
1,371百万円

YoY
営業利益
+178.0%
215百万円

ハイライト

- 市場動向
 - 業務改革推進案件の需要は、引き続き堅調
 - 特に、生成AIや気候テック・GX関連の引き合い旺盛
 - 他社大型プロジェクトのトラブルが社会的に注目を浴びたこともあり、DXの効果検証と取組点検が増加
- 収益状況（単価）
 - プロジェクト型案件だけでなく、ストック型案件についても単価上昇が継続
- 収益状況（稼働率）
 - 戦略コンサル、DXコンサルおよびエンジニア共に、概ね稼働率を回復
 - 一部事業部門で採用に遅れが出た結果、想定稼働人員数がショート

※ 売上高には内部売上高を含む

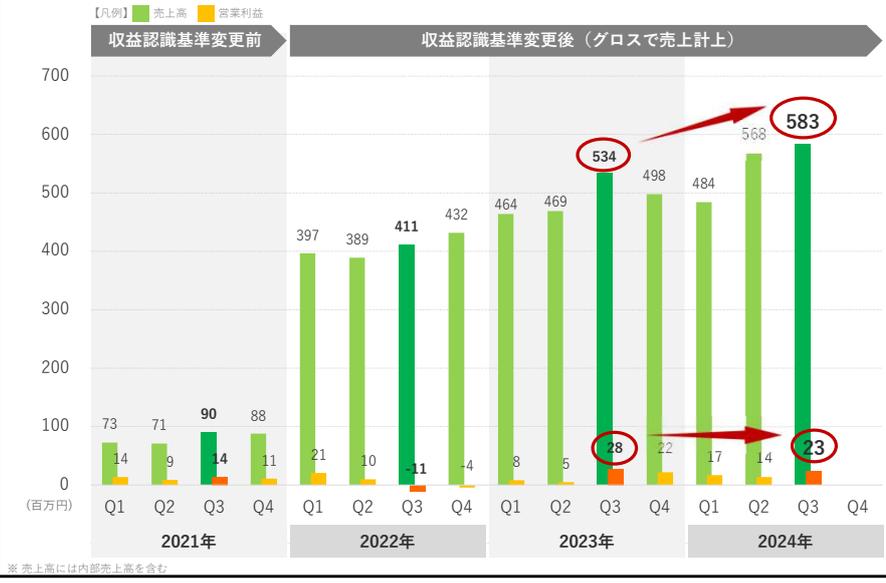
セグメントごとの四半期業績推移についてご説明します。

プロフェッショナルサービス事業は、主力のDXコンサルが、単価・稼働率ともに堅調に推移しております。
 特定のソリューション領域では社員採用の遅延が発生しておりますが、協力会社を活用して体制を組んでおります。

引き合いは旺盛にいただいております、単価は上昇傾向、稼働率は6月に少し下がったものの現在は回復しております。

プラットフォーム事業 四半期業績推移

- 主力のプロフェッショナルハブは稼働人員数を維持しながら取引規模を拡大
- 新たに収益の柱となるSaaSビジネスの営業を強化中（引き合い増加）



YoY
売上高
+9.1%
48百万円

YoY
営業利益
▲17.2%
▲4百万円

ハイライト

- 市場動向
 - IT関連事業者の営業活動は活発
- コミュニティ資産
 - アサインナビの会員数は引き続き増加中
 - 法人：累計5,311社 (QoQ +78社)
 - 個人：累計8,724名 (QoQ +105名)
- 収益状況（稼働規模）
 - プロフェッショナルハブの稼働人員は横ばい
 - 稼働人数：360人 (QoQ ±0名)
 - エージェントフィー：基本的には定額
- 収益状況（その他）
 - 新たなSaaSビジネス（AXLGEARの導入コンサル、環境構築、サブスク）の引き合いが増加傾向
 - 一定量の内部取引を通じて、LTS・プロフェッショナル事業の体制づくりに貢献

プラットフォーム事業の四半期業績推移についてご説明します。

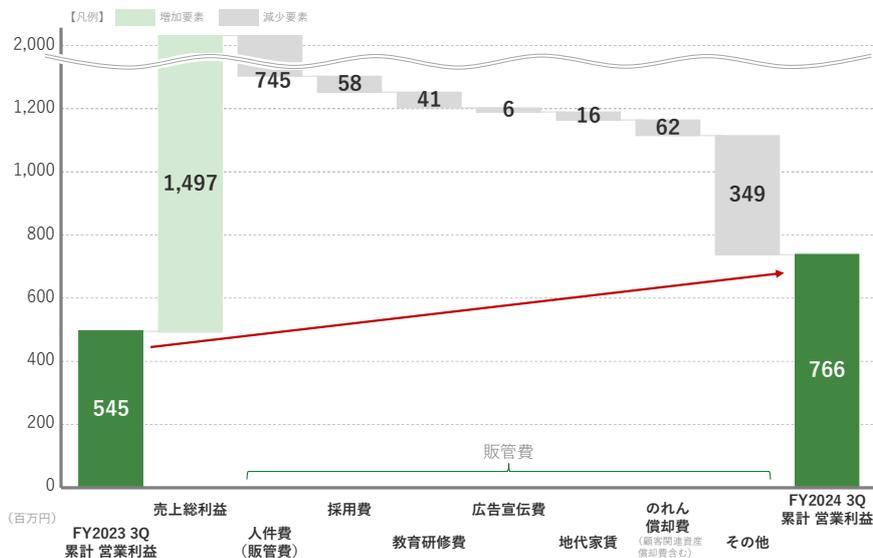
主力サービスのプロフェッショナルハブは、稼働人員数を維持しながら取引規模を拡大しております。

新たな柱として、SaaSビジネスの営業を強化しております。

売上・利益ともに想定どおりの結果となりました。

連結営業利益増減要因

- HCSのM&Aの影響（販管人件費・のれん償却費・監査報酬など）により、昨対で販管費は増加
- 部分的な稼働率低下と組織拡大に伴う諸経費の増加はあったものの、40%以上の利益成長を達成



ハイライト

- 売上総利益
 - コンサルティングサービスに比べると相対的には低収益モデルとなるエンジニアリング領域を拡大しつつも、売上総利益率は35%以上を維持
 - 付加価値と利益率の向上が当面の課題
- 人件費 (販管費)
 - M&AによりHCS分人件費が増加 (492百万円)
 - 昨対12名増の新卒新入社員の受け入れ費用が増加
 - 人材と案件のミスマッチによる稼働率低下も一部発生
- 投資系販管費 (採用・教育研修・広告宣伝・地代家賃)
 - 人的資本強化のための戦略投資は増加
- 費用系販管費 (のれん・その他)
 - HCSのM&Aによりのれん償却費は増加、連結範囲の拡大により監査報酬も増加
 - 人員増・資産増に伴い、各種サービス利用料や減価償却費も増加

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved. 15

連結営業利益の増減要因はこちらに記載のとおりです。

HCSがグループに入ることによって、販管費側に入る人件費が増え、のれん、監査報酬なども増えた結果、販管費全体が増加しました。

一部のソリューション領域で稼働率は低下しましたが、売上、粗利を積み上げることで、昨年比40%以上の営業利益成長を達成することができております。



- INDEX -

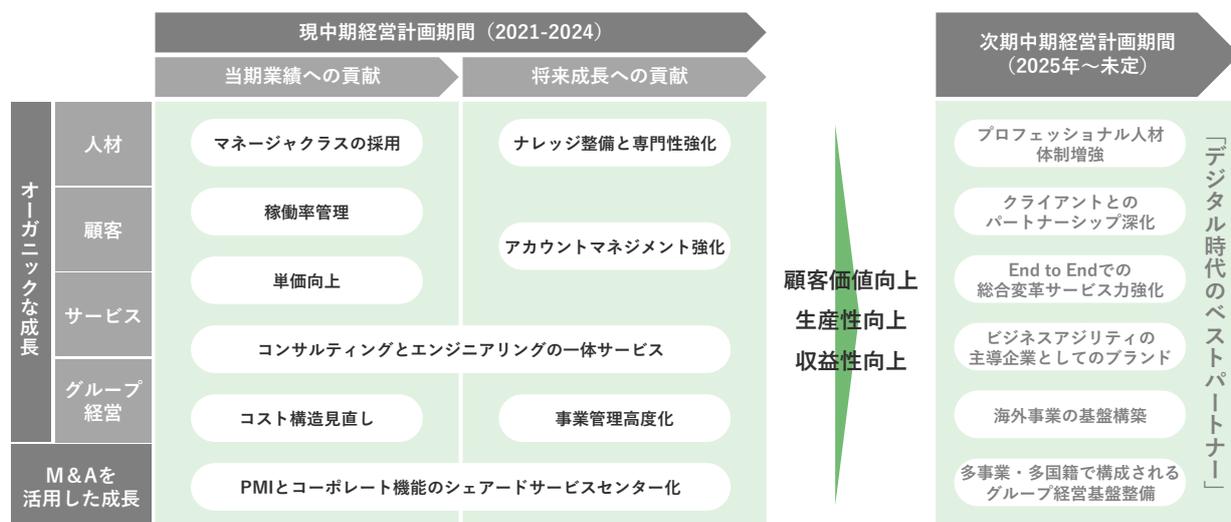
1. 事業概要
2. FY2024 第3四半期業績
3. **FY2024 第3四半期取組**
4. FY2024 通期見通し修正
5. 成長シナリオと資本政策
6. 参考資料

以上が、第3四半期の業績のご説明となります。

続きまして、第3四半期の取組みについてご説明します。

2024年12月期 第3四半期の取り組み

- 「当期業績の向上」と「将来成長の準備」を並行しながら、着実にオーガニック成長を継続
- 「過去のM&AのPMI」と「今後のM&Aの準備」を並行しながら、グループの成長を加速



Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

17

業績を作ることと、将来成長に向けて準備すること、このふたつを並行しながらバランスよく、取り組みを推進できました。

まず「人財」については、マネージャークラスの採用を強化し、一定の成果を上げております。

LTSは様々な専門チームを持っており、その専門性を強化しつつ、チーム間でナレッジを共有するナレッジマネジメントの取り組みも順調に前進しております。

次いで「顧客」と「サービス」については、現在、900名を超えるフロント人員（コンサルタントとエンジニア）がおりますので、適切な稼働管理をする取り組みを進めております。

重点顧客のアカウントマネジメントを強化することで、コンサルティングとエンジニアリング一体サービスを提供する機会が増え、課題であったエンジニアの単価の引き上げにもつながりました。

次いで「グループ経営」については、コーポレート機能をシェアード化することでコスト構造の見直しが進み、オペレーションの効率化にもつながり、社員サービスの高度化も進めております。

このように、人財、顧客、サービス、グループ経営と、あらゆる点で計画通りに取り組みを推進できた9か月でした。

取り組み実績と今後の方向性

- 採用に進捗遅れは見られるが、2Qで落ち込んだ稼働率も徐々に回復し、単価も継続的に向上
- LTS単体内に留まるが、コンサル・エンジニアの一体プロジェクトの受注体制強化は前進

	ポイント	1Q~3Qの実績	仕掛中	今後の方向性
人材	<ul style="list-style-type: none"> マネージャクラスの採用 ナレッジ専門性強化と 	<ul style="list-style-type: none"> コンサルタント・エンジニア採用の内、PM層が46%に増加 キャリア開発の中核となる専門領域（PM・BA）の資格取得プログラムを推進し、70名が新規に資格取得 過去最大規模で新卒社員を受け入れ稼働率維持・有償化が課題 人事制度刷新プロジェクトを始動 	<ul style="list-style-type: none"> キャリア開発のエンジニア 	<ul style="list-style-type: none"> 人事制度改定の方向性 マネージャ採用（PM・事業部長）を加速し、社員の流出を予防する報酬制度改定 業績責任の担い手を拡大し、業績達成規律を強化する評価制度改定 キャリア開発と適材適所を両立する等級制度
顧客	<ul style="list-style-type: none"> アカウントマネジメント強化 	<ul style="list-style-type: none"> マーケティング&セールス部を新設し、重点顧客向けのアカウントマネジメントとCxO層向けの法人営業を強化 24社との新規取引開始（単体） コンサルタント・エンジニア共に、単価の引き上げは順調 短期プロジェクトに従事するメンバーのアサイン管理は引き続き課題 	<ul style="list-style-type: none"> 案件開散期のアサイン対策 	<ul style="list-style-type: none"> アカウントマネージャの育成（重点顧客との関係性強化） パートナーセールスの再開（大型案件を持つ総合系ファームや大手SIerとの関係性強化）
サービス	<ul style="list-style-type: none"> 稼働率管理 単価向上 コスト構造見直し 	<ul style="list-style-type: none"> ITコンサルタントとエンジニアが一体となるDigital事業本部を新設 グループ一体での営業・デリバリ体制の始動→E2E案件の受注増、案件の規模感が課題 生成AI、GX、アジャイル開発など、“旬”のテーマ関連の受注が増加 地方創生案件に対する規律ある投資の継続 	<ul style="list-style-type: none"> 中期事業戦略の策定 	<ul style="list-style-type: none"> 見通管理強化を通じたアサイン効率向上 コンサルチームによるE2E案件の組成とエンジニアチームのアサイン ジュニア層を早期有償化し育成する環境としての大型案件受注
グループ経営	<ul style="list-style-type: none"> PMIとコーポレート機能のシェアードサービスセンター化 	<ul style="list-style-type: none"> 意思決定の迅速化のためHCSを中心にグループ構成・経営体制を変更 会社横断・部門横断での協働場所として、赤坂本社オフィスの15階を増床（オフィス回帰の動き） 複雑化するコーポレート業務（M&A、組織変更、サービス多様化）のプロセス・基盤整理と業務生産性向上が課題 	<ul style="list-style-type: none"> コーポレート業務の統合 	<ul style="list-style-type: none"> 販管費の整理と圧縮 業績管理体系の整理 非財務情報のグループ間共有 グループコーポレート業務の統合

取り組み実績の詳細はこちらに記載のとおりです。

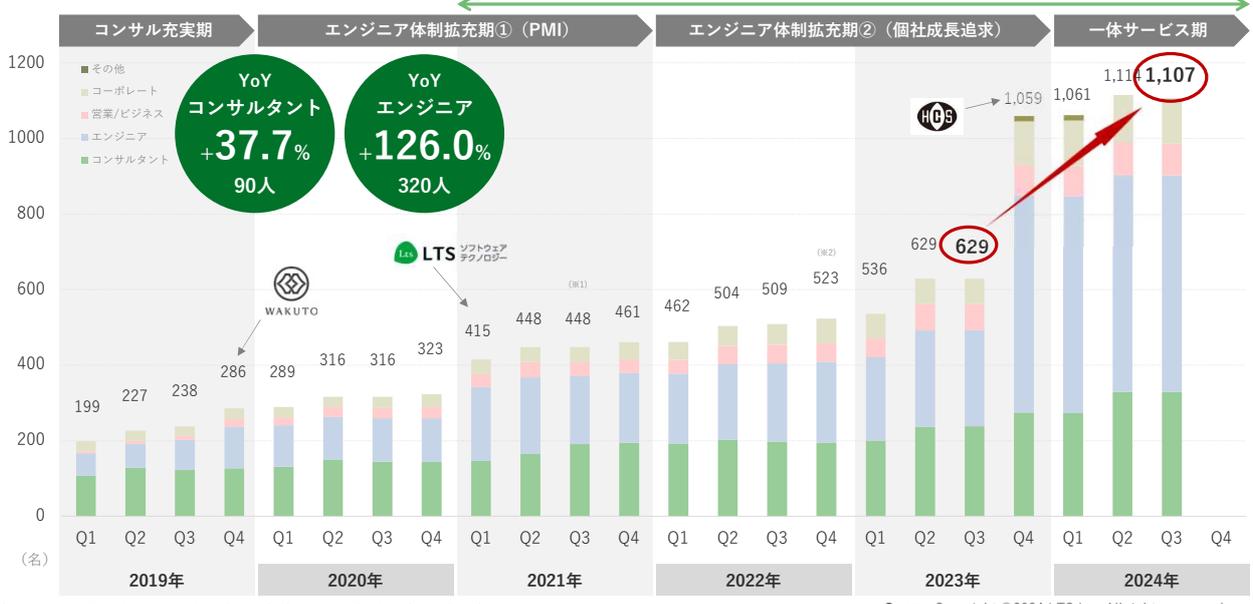
一部、採用の進捗遅れはありますが、2Qで一時的に下がった稼働率は回復しており、単価も順調に伸びております。

コンサル・エンジニアの一体プロジェクトの受注体制強化は前進しておりますので、今年の9か月については、期初に掲げた取り組みをすべて前進できたと評価しております。

【人材】 連結社員数 四半期推移

採用・M&Aにより体制強化を継続しながら、第3四半期までの離職率も6.1%で推移

『中期経営計画 2021-2024』



(※1) 2021年Q3より職種別社員数の集計方法を変更 (※2) よつぱ彩園契約社員(障がい者雇用) 数含む Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved. 19

人材について補足いたします。

現在総従業員数は1,107名、コンサルタントは昨年比で90名、エンジニアは320名増えております。

離職率は6.1%と、採用数と離職率どちらも想定計画通りに推移しております。

【人材】コンサルタント・エンジニアの採用進捗

- 1Q～3Qを通じて、コンサルタント76名、エンジニア82名が入社（進捗率：87.8%）
- 積極採用は継続しつつも、シニア層の限定採用に移行（来期新卒採用は、前期・今期比で抑制）

コンサルタント・エンジニア期末人員数計画（連結）

	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	
	実績	実績	実績	実績	計画	実績 (3Q)
コンサルタント数	168名	195名	196名	275名 (HCS 37名含)	330名	329名
エンジニア数	93名	185名	213名	575名 (HCS 319名含)	610名	574名

コンサルタント・エンジニア採用計画（連結）

	2021年	2022年	2023年	2024年	
	実績	実績	実績	計画	実績 (3Q)
コンサルタント数	39名	30名	68名 (+HCS 37名)	85名	76名
エンジニア数	26名	44名	62名 (+HCS 319名)	95名	82名

合計	261名	380名	409名	850名 (HCS 356名含)	940名	903名	65名	74名	130名 (+HCS 356名)	180名	158名
前年比	-	+17.6% ^{※1}	+7.6%	+20.8% ^{※2}	+10.6%	N/A	-	+13.8%	+75.7%	+38.5%	N/A

※1：2021年にグループ参画したソフテック（参画時エンジニア73名）を除いた人数（2021年：307名）での前年比較
 ※2：2023年にグループ参画したHCS（参画時コンサルタント37名・エンジニア356名）を除いた人数（2023年：494名）での前年比較

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved. 20

採用について補足いたします。

この9ヶ月間を通して、コンサルタントは76名、エンジニアは82名が入社しました。これからも積極採用を進めながら、マネージャー・シニア層をより重点的に採用するという方針を継続します。



- INDEX -

1. 事業概要
2. FY2024 第3四半期業績
3. FY2024 第3四半期取組
4. **FY2024 通期見通し修正**
5. 成長シナリオと資本政策
6. 参考資料

以上が、第3四半期の主な取り組みのご説明となります。

続きまして、通期の見通しについてご説明します。

2024年12月期の連結見通し 売上高

- 2017年の上場以来7年間のCAGR（年平均成長率）は32.2%
- 2024年12月期は、昨対135%成長となる165億円の売上高を見込む



※第11期（2012年度）から第13期（2014年度）までは単体数値、第14期（2015年度）からは連結数値

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

22

2024年12月期は昨年比で135%成長となる、165億円の売上高を見込んでおります。

2024年12月期の連結見通し 営業利益

- 2017年の上場以来7年間のCAGR（年平均成長率）は25.3%
- 2024年12月期は、昨対175%成長となる12.5億円の営業利益を見込む



※第11期（2012年度）から第13期（2014年度）までは単体数値、第14期（2015年度）からは連結数値

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

23

営業利益は、昨年比で175%となる12億5千万円を見込んでおります。

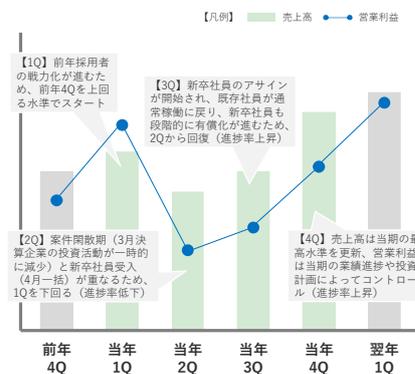
2024年12月期の連結業績進捗

- 売上高・営業利益ともに、3Qまでの累計業績は期初想定通り堅調に推移
- 一部案件で開始時期の後ろ倒しや規模縮小が発生した結果、通期の営業利益目標に対してビハインドが生じており、営業活動を強化しリカバリ中
- 業績の成長基調（2Qを底として3Q→4Q→翌期1Qと売上高・営業利益ともに増加）に変調はなし

期初見通しに対する業績進捗



参考) 四半期業績推移の傾向



Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved. 24

連結の業績進捗についてご説明します。

売上高・営業利益ともに3Qまでの累積は期初想定通り、堅調に推移しております。ただ、足元では一部案件で開始時期の後ろ倒しや規模縮小が発生しており、売上高に影響は無いものの、営業利益目標に対しては若干ビハインドが生じております。こちらは、現在営業活動を強化してリカバリ中となっております。

しかし、業績の成長基調（2Qを底として、3Q→4Q→翌期1Qと売上高・営業利益ともに増加）については、一切変更はないということをお伝えしておきます。

固定資産の譲渡および特別利益の計上

- 本年9月の譲渡に続き、12月にも新たに1物件を譲渡
- 固定資産譲渡に伴い424百万円の譲渡益が発生、特別利益として計上予定

譲渡の目的	<ul style="list-style-type: none"> - 経営資源の効率的活用および財務体質の強化 <ul style="list-style-type: none"> - 取得資金を、事業成長のための投資資金に充当 - 取得資金を、HCS子会社化のために調達した借入金の返済原資に充当
譲渡資産の概要	<ul style="list-style-type: none"> - 物件 東陽町スクウェアビル - 所在地 東京都江東区南砂二丁目1番12号 <ul style="list-style-type: none"> - 土地：839.50㎡ - 建物：4,377.40㎡（延床面積） - 現況 自社オフィスおよび賃貸不動産 - 譲渡日程 2024年12月13日（予定） - 譲渡先 国内事業法人 - 譲渡益 424百万円（見込）（固定資産売却益）
補足	<ul style="list-style-type: none"> - 第3四半期中（9月）に、別途2物件の譲渡も完了し、合計106百万円の譲渡益を計上済

固定資産の譲渡および特別利益の計上についてご説明します。

9月に続き11月も、新たに1物件を譲渡することになりました。
それに伴い、4億2千4百万円の譲渡益が発生し、特別利益として計上する予定です。

詳細はこちらに記載のとおりです。

2024年12月期の連結および各セグメントの見通し



- 「固定資産の譲渡および特別利益の計上」を踏まえ、親会社株主に帰属する当期純利益の見通しを変更

(百万円)

	LTSグループ全体				プロフェッショナル事業			プラットフォーム事業		
	2023年12月期 通期実績	2024年12月期 通期見通し (修正前)	2024年12月期 通期見通し (修正後)	前年度比	2023年12月期 通期実績	2024年12月期 通期見通し	前年度比	2023年12月期 通期実績	2024年12月期 通期見通し	前年度比
売上高	12,242	16,500	16,500	+34.8%	10,979	15,150	+38.0%	1,967	2,000	+1.6%
営業利益	712	1,250	1,250	+75.5%	647	1,180	+82.2%	64	70	+8.2%
経常利益	748	1,150	1,150	+53.6%						
親会社株主に 帰属する 当期純利益	454	690	970	+113.4%						

～修正前後比較～
 ・増減額：+280百万円
 ・増減率：+40.6%

※ 各セグメントの売上高には内部売上高を含む

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

26

固定資産の譲渡益が発生した結果、「親会社株主に帰属する当期純利益」の見通しを上方修正させていただきます。

売上高、営業利益、経常利益については据え置き、当期純利益については、期初見通しの6億9千万円から9億7千万円に変更させていただきます。



- INDEX -

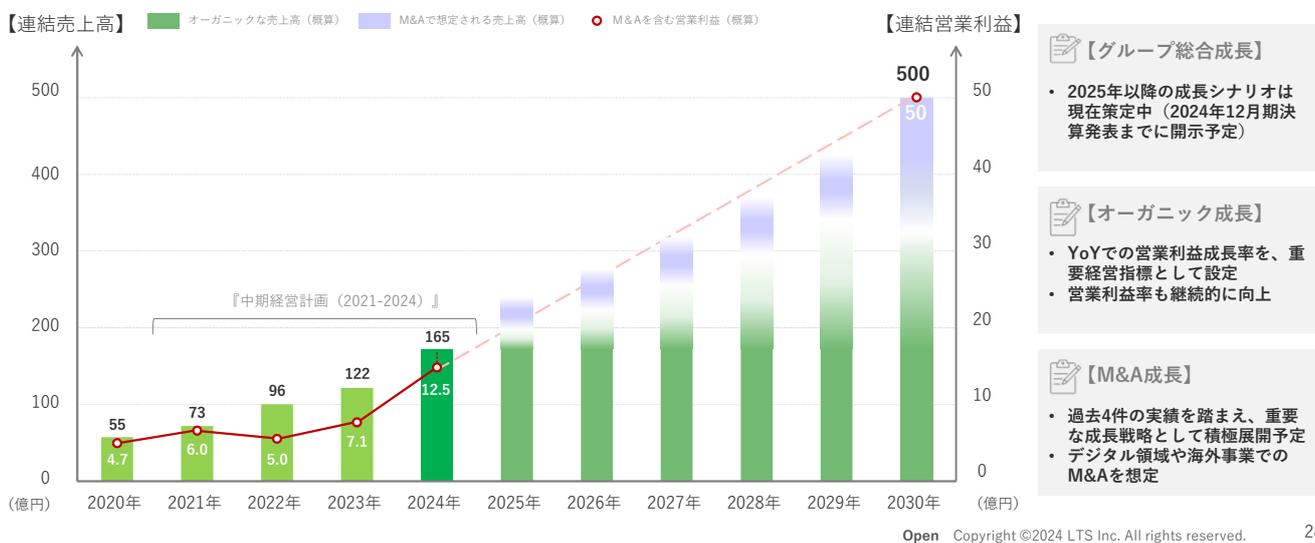
1. 事業概要
2. FY2024 第3四半期業績
3. FY2024 第3四半期取組
4. FY2024 通期見通し修正
5. 成長シナリオと資本政策
6. 参考資料

以上が、2024年通期見通しのご説明となります。

最後に、成長シナリオと資本政策についてご説明いたします。

2030年に向けた成長目標

- 長期経営目標は、**2030年に売上高500億円、営業利益率10%超**
- 『中期経営計画（2021-2024）』で目標としていた営業利益20億円については早期に達成予定



2030年に向けた数値目標として、売上高500億円、営業利益率10%超を掲げております。

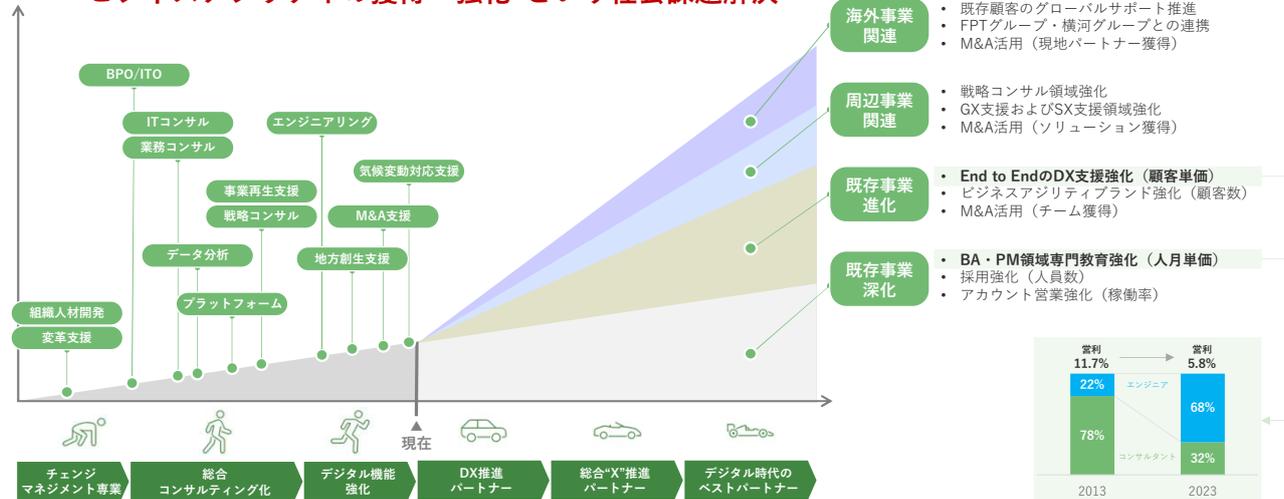
オーガニックの成長については、上場来32%のトップライン成長を続けてきましたが、向こう数年間については、売上高よりも営業利益成長を重視して経営してまいります。営業利益率は、上場前の10%に、早期に復帰していこうと考えております。

オーガニック成長に上乗せするかたちで、過去4件のM&Aを実施しました。いずれも業績、人、サービスでも成果を収めておりますので、今後も積極的にM&Aの機会を乗せて、オーガニックとM&Aを合わせてトップラインと営業利益の成長を続けていこうと考えております。

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 -



Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

中長期での成長イメージについてご説明します。

LTSはデジタル時代のベストパートナーを目指しており、経営、事業、デジタルテクノロジーの活用、組織運営を総合的に支援するサービス群を揃えております。

すでに専門チームはいくつも立ち上がっており、それぞれ専門性の強化も計画通りに進んでおります。

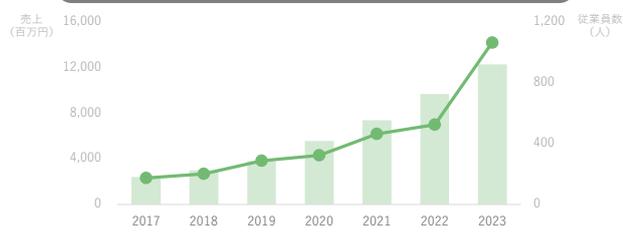
したがって、既存事業を深め、磨いていくことで一定の成長率は維持できると考えております。

加えて、周辺事業として戦略コンサルティング領域やGX（グリーントランスフォーメーション）領域を伸ばしていくこと、海外事業として横河グループ・FPTグループとの連携を国内から海外へ広げることで、さらに中長期の成長を加速していこうと考えております。

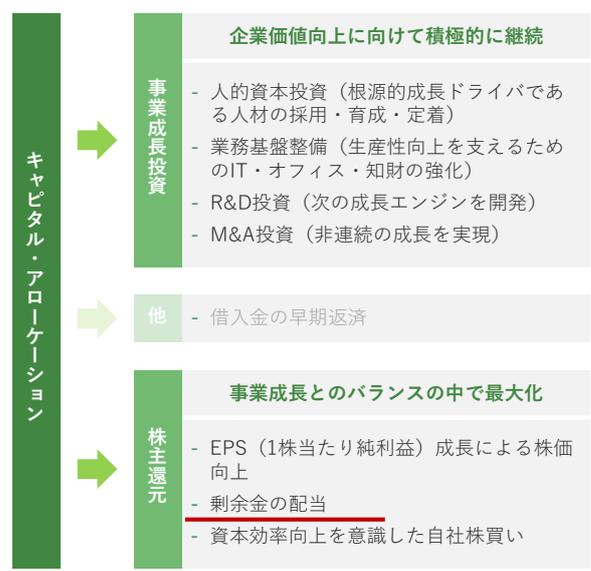
キャピタル・アロケーション

- 中長期的な企業価値向上に向けて事業成長投資を優先しつつ、株主還元との両立を目指す

財務領域においても一定の規模感に到達



事業	<ul style="list-style-type: none"> 2017年の上場以来、事業は大きく成長 売上高・営業利益は約7倍に増加 社員数は約6倍に増加
資金	<ul style="list-style-type: none"> 事業成長に伴って、財務健全性をある程度維持しながら手許資金が増加 営業利益は二桁億円が視野に入る水準に到達 営業CFも順調に拡大 DebtとEquityによる調達も必要に応じて実施
資産	<ul style="list-style-type: none"> 子会社保有資産も含め、資産規模は継続的に拡大 一部株式/不動産などの保有資産について資金化を開始



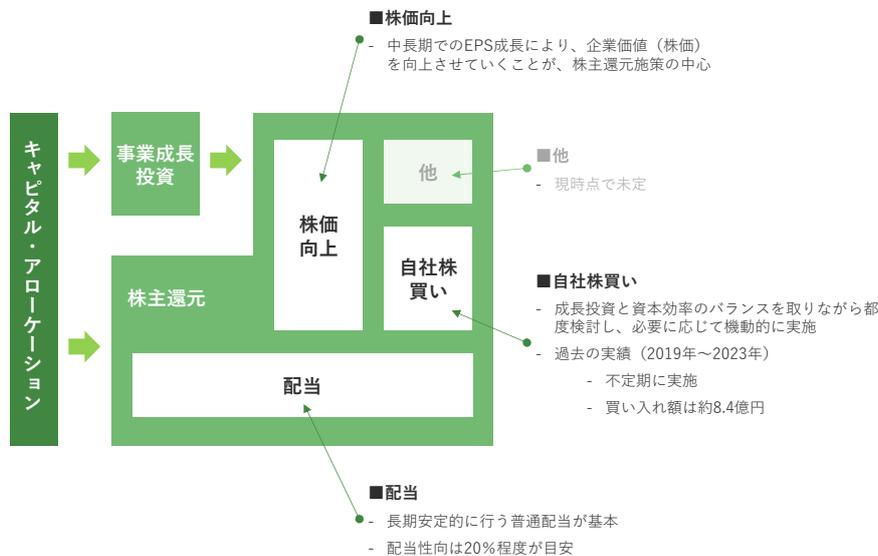
キャピタル・アロケーションについてご説明します。

事業成長投資を優先しつつ、株主還元との両立を目指しております。2017年の上場以来、事業規模を大きく成長させることができました。足元の資金、財務状況は良好かつ健全です。

したがって、事業成長投資と株主還元のバランスをはかれる状態になったと認識しております。

剰余金の配当

- 2024年12月期末より、配当を開始予定



2024年12月期 配当予想

1株当たり配当金
30.0円
（普通配当） （期末配当）
配当性向
19.8%
2024年12月期 期初業績予想を基に算定※

※固定資産売却に伴う特別利益は、長期安定的に行う普通配当の原資には含めないため、期初の実績予想をもとに算定

よって、今期末より配当を開始することにいたします。
1株当たり配当金は30円、普通配当として実施します。

プライム市場維持基準についての適合状況

- 2024年9月末日時点では、株価の低迷により流通株式時価総額が不適合の状態

	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
2023年12月 時点評価	1,716 人	24,656 単位	54.0 %	3,240 円	79.9 億円
2024年3月 時点評価				2,700 円	66.6 億円
2024年6月 時点評価	2,152 人	24,789 ^{※1} 単位	56.3 %	2,220 円	55.0 億円
2024年9月 時点評価				1,911 ^{※2} 円	47.3 億円

※1：9月現時点での「流通株式時価総額」を算出するため、便宜的に2024年6月時点における「流通株式数」を使用
 ※2：7月～9月の3か月間の平均株価を使用

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

32

プライム市場維持基準の適合状況についてご説明します。

この1年でPERが下がり、株価が低迷したことで流通株式時価総額が不適合となっております。

我々としては業績をきちんと出していくこと、LTSの将来性について説明をし、期待を持ってご理解いただくこと、この二つを通して株価を回復し、伸ばしていきたいと考えております。

● 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。

以上、株式会社エル・ティー・エス、2024年12月期第3四半期のご説明とさせていただきます。

どうか引き続き、フォロー、応援、投資をお願いいたします。