



株式会社エル・ティー・エス代表、樺島弘明でございます。
ここでは、2024年12月期第2四半期の決算説明を行います。



- INDEX -

1. 事業概要
2. FY2024 上期業績
3. FY2024 上期取組
4. FY2024 下期展望
5. 資本政策
6. 参考資料

まずはじめに、事業の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

(社会課題解決の仲間をみつけ)

創業期から成熟期まで
全ステージを支援

×

(各ステージで生じる成長痛は)

戦略から実行まで
あらゆる課題を解決

×

(ソリューション提供の過程で)

クライアント自身の
変化適応力を強化

=

(パーパスの実現に向けて)

クライアントの
成長・進化にコミット

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。

デジタル化を支援するだけでなく、変化が速く複雑な時代に即した経営、組織運営、デジタルテクノロジーの活用をトータルでご支援しております。

また、ひとつひとつのDXを支援しながら、お客様自身の変化適応力と内製力を向上させるためのサポートもしております。

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、企業のビジネスアジリティの獲得・強化を支援

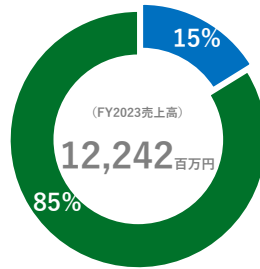
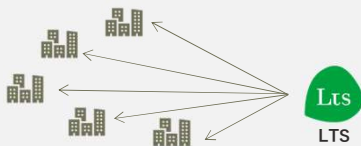
LTSグループ

ビジネスアジリティの獲得・強化

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）



企業/人材DB

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

4

LTSは2つの事業を手掛けております。

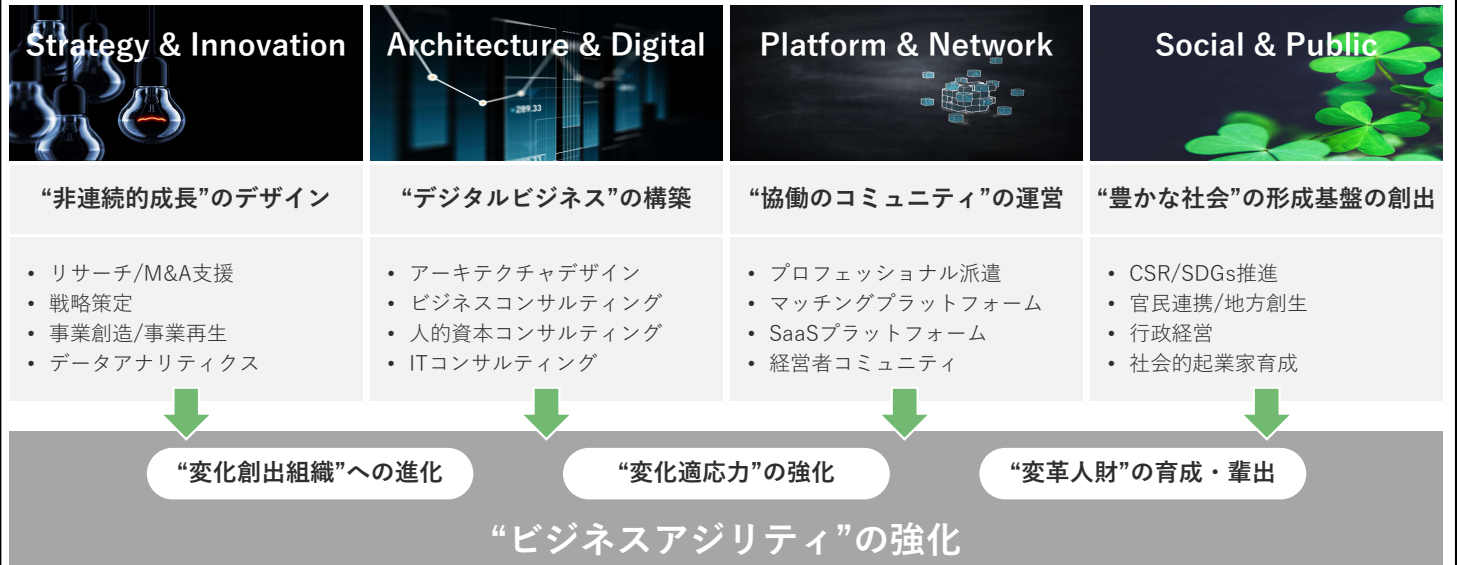
プロフェッショナルサービス事業では、一社一社の変革やDXを支援しており、お客様は大手企業となっております。

加えて、IT業界全体の協働促進基盤を提供するプラットフォーム事業も手掛けております。こちらは、中小ベンチャー企業やIT企業、フリーランスの方たちにご利用いただいております。

この2つの事業を両輪として、日本企業のデジタル競争力を引き上げるべく、日々サービスを磨いております。

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獲得・強化を支援



サービス構成についてご説明します。

LTSは、ビジネス・IT・人的資本コンサルティングサービスを提供することからスタートしました。

そしてこの10年の中で、事業戦略の策定や実行支援、M&Aやデータアナリティクスの領域をご支援するようになりました。

最近では、行政や地方企業を対象とした地方創生やSDGs推進もご支援しております。

子会社であるLTSリンクは、主に協働コミュニティの運営を手掛けております。



- INDEX -

1. 事業概要
2. FY2024 上期業績
3. FY2024 上期取組
4. FY2024 下期展望
5. 資本政策
6. 参考資料

続きまして、2024年度の上期業績についてご説明します。

2024年12月期 上期 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 上期連結業績

(単位：百万円)

売上高	売上総利益	営業利益	経常利益
8,020	2,814	414	433
(YoY +45.6%)	(YoY +45.2%)	(YoY +4.7%)	(YoY ▲6.3%)

- 2Q：案件閑散期と新卒社員受入期の影響により、営業利益は1Q比で大幅に低下するも56百万を確保
- 上期：期初想定をやや上回って着地（売上高・営業利益は、半期単位で過去最高を更新）
- 下期：新卒社員の稼働率確保が継続課題ではあるが、期初見通しを維持

人財	顧客	サービス	グループ経営
積極採用は継続しつつ、育成・定着に力点を移行 <ul style="list-style-type: none"> • 上半期を通じて、キャリア採用の45%がマネージャークラス • 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推進し、合計46名が新規に資格取得 	アカウント営業を中心とする営業推進体制を構築 <ul style="list-style-type: none"> • 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、株式会社デジタルガレージなど新規取引先も増加 	生成AIやGXなど、“旬”なサービスを強化・推進 <ul style="list-style-type: none"> • 生成AIを最大限に活用する「Copilot for Microsoft 365による変革支援」を開始 • NEDOによるGENIAC（生成AI開発力強化PJT）に、東京大学・松尾研の開発チームの一員として参画 	FY2023にM&AしたHCSのガバナンス体制を変更 <ul style="list-style-type: none"> • HCSはのれん償却費を上回る利益貢献を開始 • HCSの不動産管理事業を譲渡し、保有不動産の一部整理に着手 • グループ一体の協働の場として、赤坂オフィスの15階を増床

Open Copyright ©2024 LIS Inc. All rights reserved. 7

2024年は2つの方針を掲げております。ひとつ目は売上高165億円、営業利益12億5千万円を達成すること、ふたつ目はコンサルタント・エンジニア一体でのサービス提供体制の強化です。

上期の業績は、売上高80億2千万円、前年同期比で45.6%増、売上総利益は28億1千4百万円、前年同期比で45.2%増、営業利益は4億1千4百万円、前年同期比で4.7%増、経常利益は4億3千3百万円、前年同期比で-6.3%となりました。

第2四半期の4月から6月は案件閑散期であることと、93名の新卒社員を受け入れた影響で、営業利益は前四半期の第1四半期と比べると大幅に低下しておりますが、5千6百万円を確保しております。

2024年上期は、期初想定をやや上回って着地しております。予算は下期偏重で組んでおり、売上高と営業利益は半期単位で過去最高を更新しました。

2024年下期は、4月に入社した93名の新卒社員の稼働率確保が課題ではあるものの、稼働率をしっかりと管理していくことで、期初見通しを維持できると考えております。

まず「人財」については、積極採用を継続しつつ、育成・定着に力点を置いております。上半期を通じて、キャリア採用の45%はマネージャー層を獲得できております。

次いで「顧客」については、アカウント営業を強化し、新規案件の受注や単価改定、コンサルタントとエンジニア一体でのサービス提供機会の発掘を加速できております。

次いで「サービス」については、生成AIやGXなど、旬なサービスを強化、推進できております。具体的にはCopilotの取り組みを進めており、NEDO関連の活動では東京大学・松尾研の開発チームの一員として参画しております。

最後に「グループ経営」は、昨年度グループ加入したHCSがのれん償却費を上回る利益貢献を開始しており、不動産管理事業の譲渡や保有不動産の一部整理にも着手しております。赤坂の本社オフィスを増床し、グループ一体でのコラボレーションができるワークスペースを確保しております。

2024年12月期 上期 連結損益計算書

- ・ 季節変動要素（案件閑散期・新卒社員の大量入社）を受け、2Q業績は各主要指標で1Qより後退
- ・ 上期業績は、売上高・営業利益共に過去最高の半期業績を更新し、期初計画をやや上回って着地

(単位：百万円)	FY2024 通期計画	期初計画比 進捗率	FY2024 上期実績	FY2023 上期 (YoY)		FY2024 2Q実績	FY2024 1Q (QoQ)	
				実績	増減率		実績	増減率
売上高	16,500	48.6%	8,020	5,506	▲ 45.6%	3,954	4,066	▼ ▲2.8%
売上総利益	6,400	44.0%	2,814	1,938	▲ 45.2%	1,369	1,444	▼ ▲5.2%
売上総利益率	38.8%	-	35.1%	35.2%	▼ ▲0.1pt	34.6%	35.5%	▼ ▲0.9pt
販管費	5,150	46.6%	2,399	1,542	▲ 55.6%	1,313	1,086	▲ 20.8%
EBITDA*	1,493	36.2%	539	444	▲ 21.5%	123	415	▼ ▲70.2%
EBITDAマージン	9.0%	-	6.7%	8.1%	▼ ▲1.3pt	3.1%	10.2%	▼ ▲7.1pt
営業利益	1,250	33.1%	414	395	▲ 4.7%	56	358	▼ ▲84.3%
営業利益率	7.6%	-	5.2%	7.2%	▼ ▲2.0pt	1.4%	8.8%	▼ ▲7.4pt
経常利益	1,150	37.7%	433	462	▼ ▲6.3%	56	377	▼ ▲85.1%
税前当期純利益	1,150	37.7%	433	462	▼ ▲6.3%	56	377	▼ ▲85.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	690	52.0%	358	316	▲ 13.1%	47	311	▼ ▲84.9%

* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

8

上期の連結損益計算書についてはこちらに記載のとおりです。

LTSの業績には季節変動要素があります。

4月～6月は案件閑散期であり、新卒社員が大量に入社するため、第1四半期よりも第2四半期の方が業績は後退します。

しかし、上期の業績として見ると、売上高・営業利益ともに過去最高を更新し、期初計画をやや上回って着地しました。

2024年12月期 上期 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 上期実績	FY2023 上期 (YoY)		FY2024 1Q (QoQ)		参考指標	
		実績	増減額	実績	増減額		
流動資産	6,563	4,865	+1,698	6,172	+391	流動比率	188.4%
現預金等	4,010	1,853	+2,156	3,514	+496	固定比率	141.6%
固定資産	5,363	969	+4,394	5,292	+71	有利子負債比率	139.6%
総資産	11,927	5,834	+6,092	11,464	+462		
流動負債	3,483	1,847	+1,635	3,327	+156		
未払法人税等	76	153	▲77	128	▲52		
固定負債	4,559	392	+4,167	4,315	+243		
株主資本	3,778	3,539	+239	3,729	+48		
純資産	3,885	3,594	+290	3,822	+62		
自己資本比率	31.8%	60.7%	▲28.9pt	32.6%	▲0.8pt		

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

9

上期の連結貸借対照表はこちらに記載のとおりです。

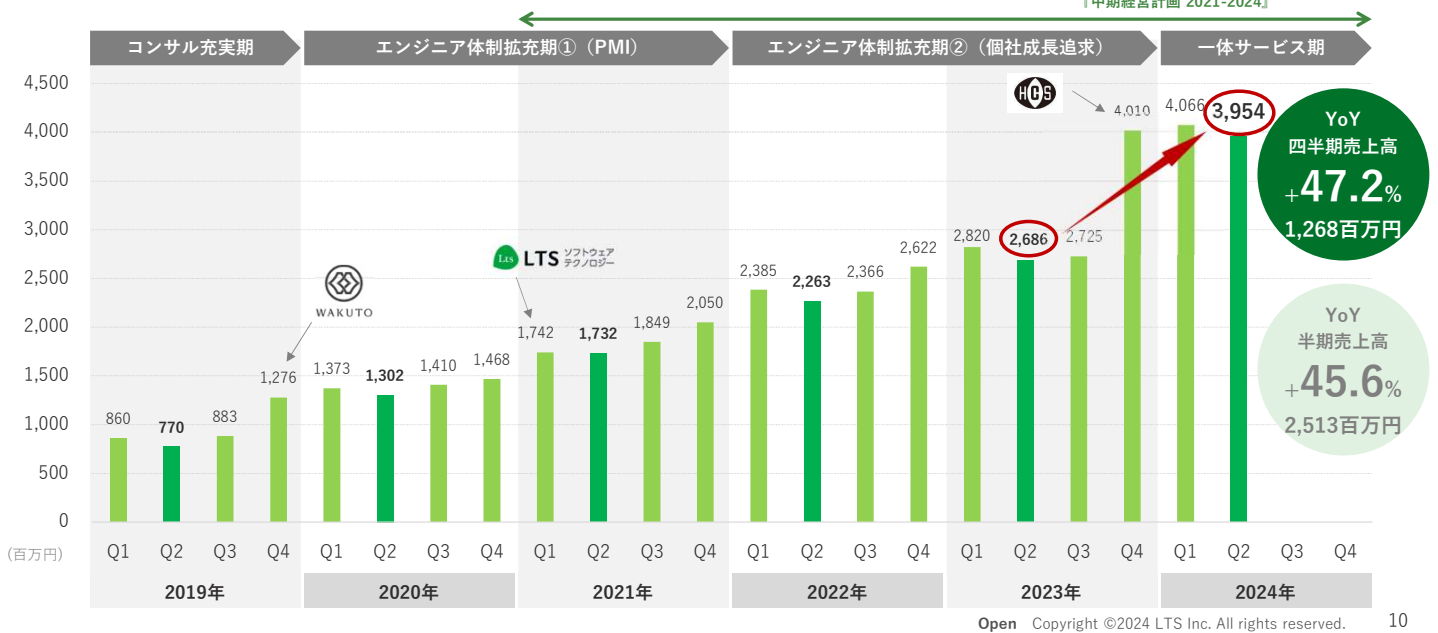
昨年度、HCSのM&A関連費用として、46億円の長期借入を実施しております。増資をすることなく営業キャッシュフローを確保し、保有する不動産や株式等の整理を進めながら、返済を進めていく方針です。

現在、財務状態は健全な状態であると思っておりますが、さらに良好な状態を目指して必要なアクションを進めております。

連結売上高 四半期推移（第2四半期）

- 社員の稼働率維持と協力会社活用のバランスに課題はあるものの、期初見通しを上回って着地
- 季節変動要素（案件閑散期・新卒社員の大量入社）を受け、1Q対比では微減

『中期経営計画 2021-2024』



連結売上高の四半期推移についてご説明します。

売上高は39億5千4百万円、前年同四半期比47.2%増と大きく伸ばすことができました。社員の稼働率に課題はあるものの、協力会社を活用する案件もあったことから、売り上げの見通しは期初予想を上回って着地しております。

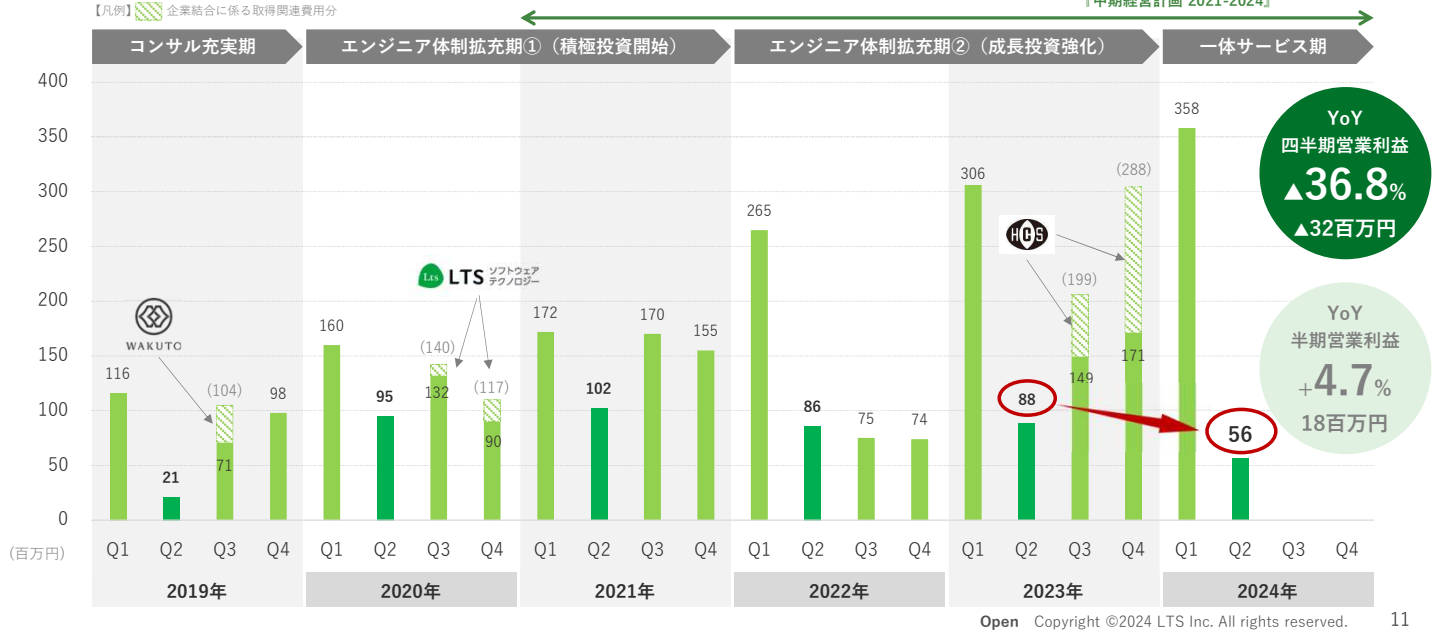
繰り返しのようになりますが、第2四半期は1年で最も案件が少なく、大量に新卒社員が入社することでコストが大きく増加します。そのような理由があり、第1四半期と比較すると売上高は微減して着地しております。

連結営業利益 四半期推移（第2四半期）

- 一部事業部門・子会社での稼働率低下により、期初想定を下回って着地（稼働率は6月に回復）
- 新卒社員93名（FY23：81名）の受け入れ関連費用を吸収しきれず

【凡例】  企業結合に係る取得関連費用分

『中期経営計画 2021-2024』



連結営業利益の四半期推移についてご説明いたします。

第2四半期は5千6百万円、前年同四半期比－36.8%で着地しました。

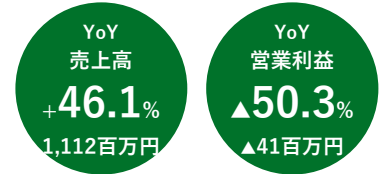
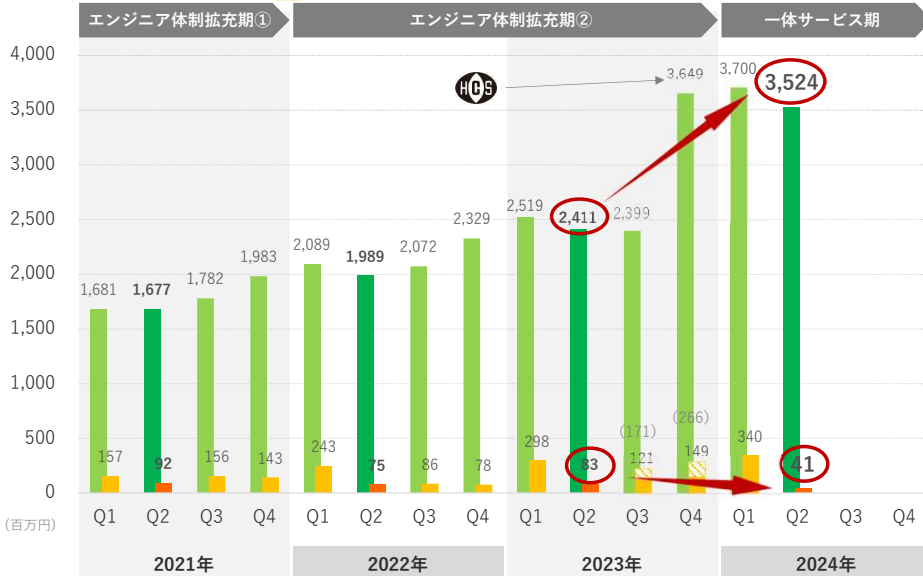
4月から5月の2ヶ月間については、短期間の案件を手掛ける戦略コンサルティングチームの稼働率が低下し、子会社のうち一社の稼働率が想定を下回りました。しかし、6月以降は順調に稼働率を回復しております。

また、4月に新卒が93名入社したことで費用が増えたこともあり、結果として5千6百万円に留まって着地しております。

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
- 後続フェーズのエンジニアの稼働率を安定させるため、大型案件の受注とPM人財採用が課題

【凡例】 ■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 企業結合に係る取得関連費用分



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
 - 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）**
 - DXコンサルは、稼働率を回復
 - 一部の事業部門・子会社において、4-5月にアベイル社員が想定以上に発生し、稼働率低下

※ 売上高には内部売上高を含む

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved. 12

事業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。

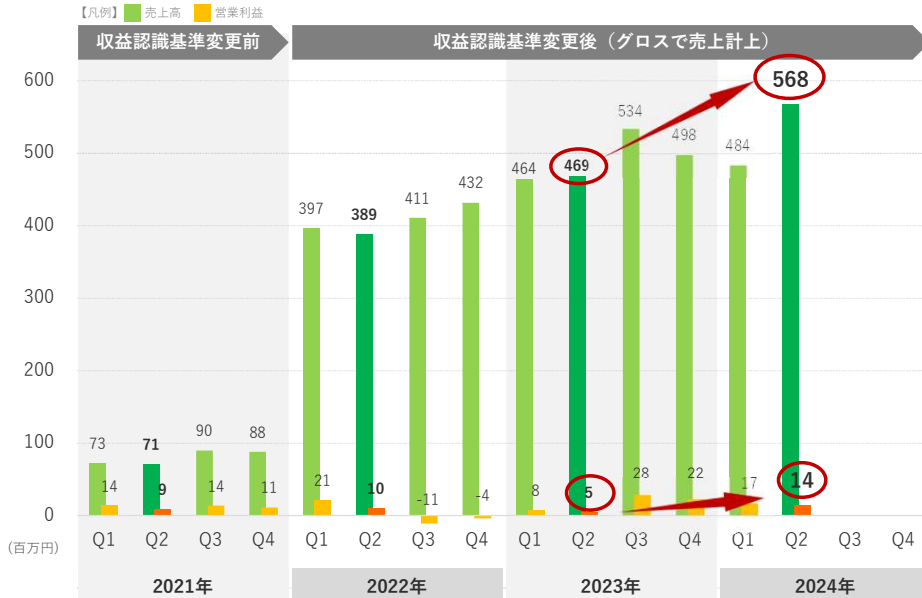
プロフェッショナルサービス事業の主力サービスであるDXコンサルティングは、単価・稼働率ともに堅調に推移しております。

11ページでお伝えしたとおり、戦略コンサルティングチームの稼働率は回復しております。今後はエンジニアの稼働率を安定させるべく、既存顧客からの大型案件受注と、大型案件を遂行するPM人財の確保が課題となっています。

外部環境としては、お客様からの引き合いは順調に多数いただいております。

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、ビジネス規模を拡大中
- マッチング精度向上による収益安定化に向け、営業生産性（アドバイザリ品質）の向上が課題



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5,233社 (QoQ +140社)
 - 個人：累計8,619名 (QoQ +154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やや増加
 - 稼働人数：360人 (QoQ +46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）の収益貢献開始は下期の見込
 - 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

※ 売上高には内部売上高を含む

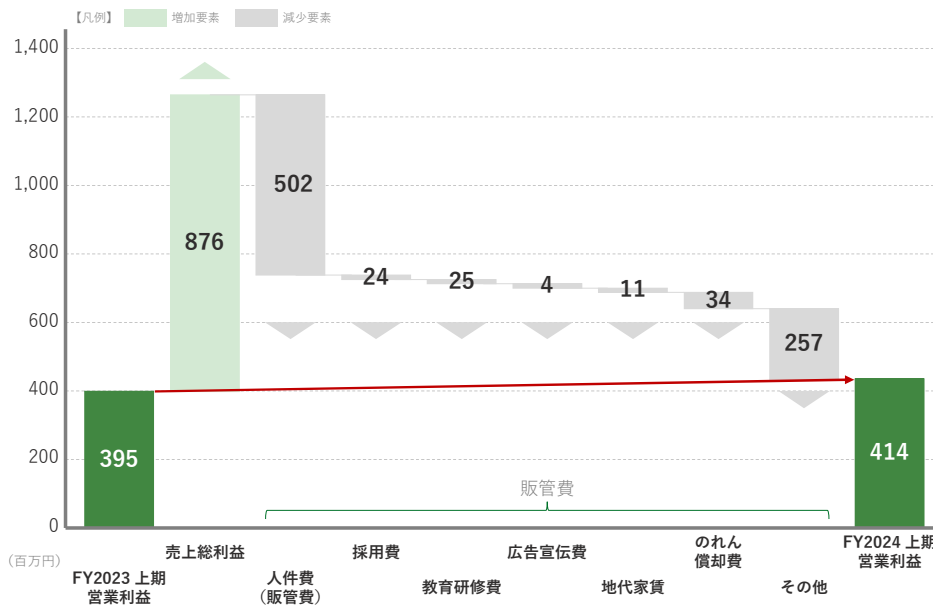
Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved. 13

つづきまして、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。

主力のプロフェッショナルハブは、規模を拡大しております。課題であるマッチングの精度と、営業の生産性を上げる取り組みを進めることで、トップラインのみならず収益性の拡大と安定化を果たしていきます。

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
- 上期を通じて発生した稼働率低下により、人件費（販管費）が増加し、営業利益を押し下げ



YoY
売上総利益
+45.2%
876万円

YoY
営業利益
+4.7%
18百万円

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
- 利益率の向上が下期以降の課題

●人件費（販管費）

- M&AによりHCS分人件費が増加（332百万円）
- 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が発生し稼働率が低下

●投資系販管費（採用・共有研修・広告宣伝・地代家賃）

- 戦略投資はやや増加
- 赤坂オフィス15階増床の影響で、地代家賃は増加

●費用系販管費（のれん・その他）

- HCSのM&Aによる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
- 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. 14

連結営業利益増減要因はこちらに記載のとおりです。

HCSがグループ加入したため、販管費（人件費）やのれん償却費、監査報酬等が昨対比で大幅に増加しております。

加えて、プロフェッショナルサービス事業の一部で稼働率が低下したこともあり、販管費側の人件費がやや増加した結果、上期の営業利益は4億1千4百万円の着地となりました。

繰り返しになりますが、お客様からの引き合いは旺盛にいただいております、我々としてはこの傾向は続くと考えております。我々自身の取り組みを進めて、良い形で下期の業績を作っていくと考えております。



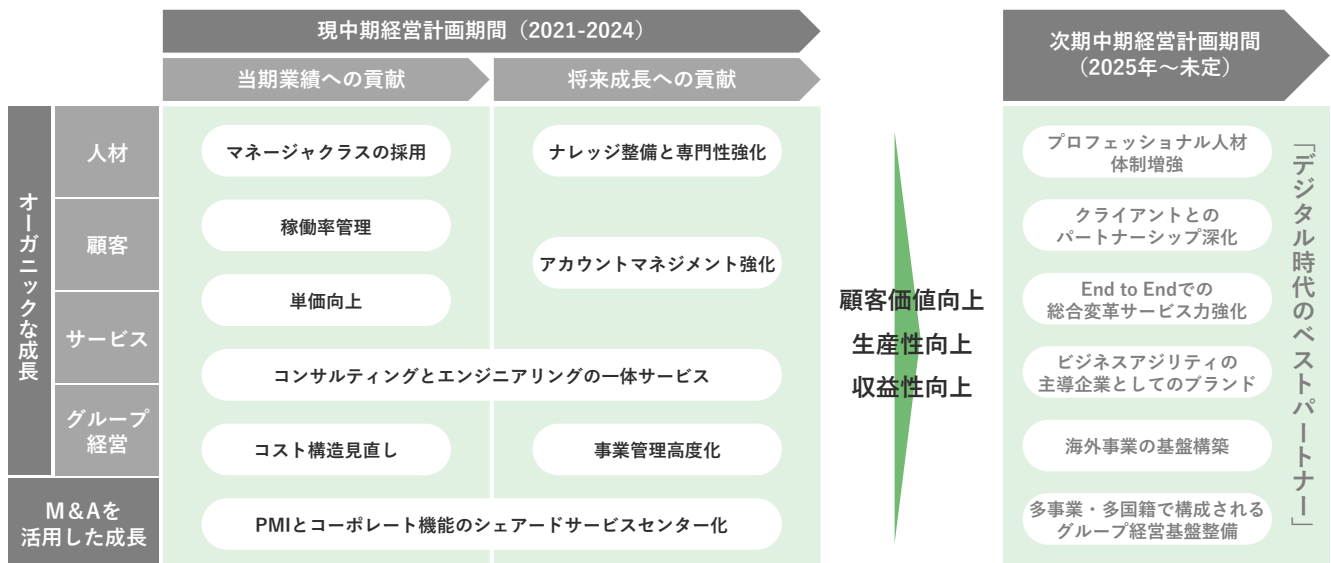
- INDEX -

1. 事業概要
2. FY2024 上期業績
3. **FY2024 上期取組**
4. FY2024 下期展望
5. 資本政策
6. 参考資料

続いて、2024年度の上期取組みについてご説明します。

2024年12月期 上期の取り組み

- 「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. 16

2024年は、当期の業績を確実に達成すること、将来に向けた準備を進めること、このふたつを並行していく1年と位置付けております。

「デジタル時代のベストパートナー」になるべく、LTSは総合力を磨いている最中です。“総合力”とは、様々な専門チームを作っていくこと、それぞれのチームが専門性を磨いていくこと、そして複数の専門チームが一体となってお客様にサービスを展開していくことを意味しています。

まず、オーガニックな成長に関する取り組みについてお伝えします。

「人材」の取り組みとして、ナレッジの整備と専門性の強化を順調に進められております。人材は積極採用しつつも、マネージャークラスを重視した採用に舵を切っております。また、お客様にサービス提供をするフロントメンバーは900名を超えたため、これまで以上に適切なアサインや稼働率管理を行っております。

次いで「顧客」と「サービス」の取り組みについては、アカウントマネジメントの強化をはかりながら、重要となるコンサルティングとエンジニアリングの一体サービスの提供、エンジニア単価の向上につなげております。

最後に「グループ経営」の取り組みについては、コスト構造を見直して事業管理を高度化している最中です。

M&Aを活用した成長に関する取り組みについては、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を進めております。

取り組み実績と今後の方向性

- 上期を通じて、単価向上は計画通り進捗したが、稼働率は期初想定を下回る
- マネージャ採用が進捗し、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	上半期実績	仕掛中	今後の方向性
人材	マネージャクラスの採用 ナレッジ整備と専門性強化	<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45%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、46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 	エンジニア開発のキャリア開発	<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	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開始 • 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 	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Slerとの関係性強化）
サービス	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 	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	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 	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

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved. 17

上半期の取り組み実績と今後の方向性についてご説明します。

この上期を通じて、単価向上は計画通り進展しました。4月から5月に一部のコンサルティングサービスと子会社の稼働率が落ちたものの、6月からは順調に回復しております。マネージャ採用は進捗しており、コンサルティングとエンジニアリング一体プロジェクトの受注体制を強化できております。

今後は、過去最大規模で受け入れた新卒社員93名の稼働率の維持、有償化が大きなテーマとなります。上半期に採用した人材のうち45%はマネージャ層となり、さらにマネージャ層を積極採用して定着させるために、人事制度の改定も進めております。

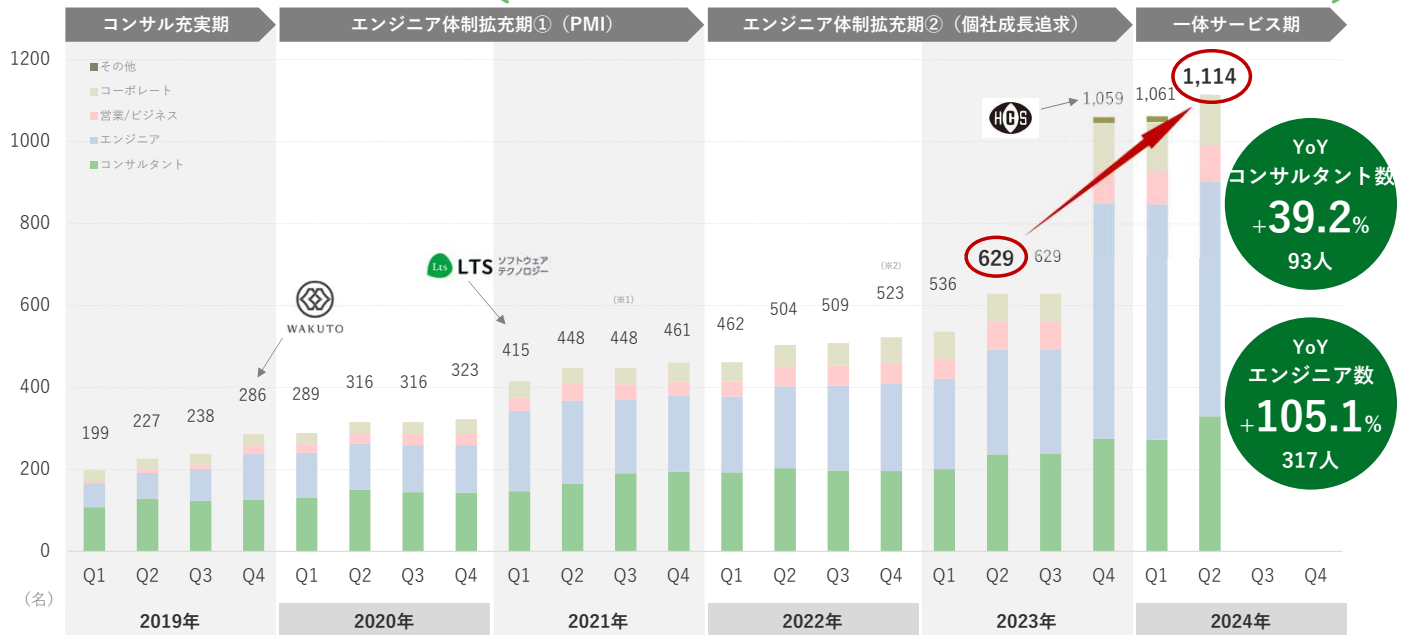
案件機会については、LTSには強固な顧客基盤があるため、アカウントマネジメントの活動を推進することで、コンサルティングとエンジニアリング一体サービスを提供する機会を増やしております。加えて、一部の専門チームにおいてはパートナーとの関係性が重要であるため、パートナーセールスの活動を再開しております。

このような取り組みを確実に前進させることにより、今期の業績と、来期につながる組織力の強化や顧客基盤の整理にもつながる、良い下半期になると考えております。

【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、半期の離職率も3.6%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) よつば彩園契約社員（障がい者雇用）数含む

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

18

ここでは、人材について補足します。

連結社員数は、1,114名となりました。

コンサルタントは前年同四半期比で93名、エンジニアは317名増加しています。

エンジニアはHCSがグループ加入したことが大きく影響しています。

離職率は低水準の3.6%で推移しております。

【人材】コンサルタント・エンジニアの採用進捗

- 上期を通じて、コンサルタント62名、エンジニア48名が入社（進捗率：61%）
- 積極採用は継続しつつも、シニア層の限定採用に移行

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（2Q）
コンサルタント数	168名	195名	196名	275名 (HCS 37名含)	330名	330名
エンジニア数	93名	185名	213名	575名 (HCS 319名含)	610名	572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（2Q）
コンサルタント数	39名	30名	68名 (+HCS 37名)	85名	62名
エンジニア数	26名	44名	62名 (+HCS 319名)	95名	48名

合計	261名	380名	409名 (HCS 356名含)	850名	940名	902名	65名	74名	130名 (+HCS 356名)	180名	110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. 19

コンサルタント・エンジニアの採用進捗についてご説明します。

上期を通じて、コンサルタントは62名、エンジニアは48名入社しました。
 積極採用は継続していきますが、現在はマネージャー・シニア層に限定した採用に移行しております。

【サービス：S&I】その他生成AI関連プロジェクト事例

- 多くの企業が生成AIの業務適用の可能性を探るべく、様々な取り組みを進行中

目的	クライアント	支援概要
 業務効率化	人材派遣	派遣労働者職務経歴データの構造化に向けたLLM ^{※1} 活用
 ナレッジ管理	銀行	紙ドキュメントのデジタルナレッジ化に向けたLLM活用
 業務効率化	金融	CRM ^{※2} 音声データのLLM活用に向けたデータ整備とPoC ^{※3} 設計
 業務効率化	通信	ヘルプデスク業務へのLLM適用に向けた業務分析と実証実験
 業務効率化	大手人材派遣	セキュリティ業務へのLLM適用に向けた業務分析と実証実験
 組織強化	メーカー	AI-CoE ^{※4} の立ち上げ支援
 技術調査	メーカー	LLM活用テーマ創出アイディエーション（アイデア出し）

他多数

※1：LLM（Large Language Models：大規模言語モデル）- 大量のデータとディープラーニング（深層学習）技術によって構築された言語モデル
 ※2：CRM（Customer Relationship Management：顧客関係管理）- 顧客情報や行動履歴、顧客との関係性を管理し、顧客との良好な関係を構築する考え方
 ※3：PoC（Proof of Concept：概念実証）- 新たなアイデアやコンセプトの実現可能性、得られる効果などを検証すること
 ※4：CoE（Center of Excellence：中核的研究拠点）- 組織に点在する優秀な人材や設備、ノウハウを1カ所に集約した部署や研究拠点

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

ここでは、サービスについて補足します。

この上半期、生成AIやGX関連のプロジェクトを多数、手がけております。

生成AIについては、モデルを作るだけではビジネスインパクトは限定的になるため、業務コンサルティング・データサイエンス・AI・エンジニアリングを、トータルでご支援することがLTSの特徴となっております。

引き合いは多くいただいております、ひとつずつ成果につなげております。



- INDEX -

1. 事業概要
2. FY2024 上期業績
3. FY2024 上期取組
4. FY2024 下期展望
5. 資本政策
6. 参考資料

つづきまして、2024年度の下期展望についてご説明します。

2024年12月期の連結および各セグメントの見通し

- 2023年12月期の事業進捗を踏まえて、以下のとおり通期見通しを設定
- グループ全体で、大幅な増収増益を見込む

(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	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	+ 34.8%	10,979	15,150	+ 38.0%	1,967	2,000	+ 1.6%
営業利益	717	1,250	+ 74.3%	652	1,180	+ 80.8%	64	70	+ 8.2%

※ 各セグメントの売上高には内部売上高を含む

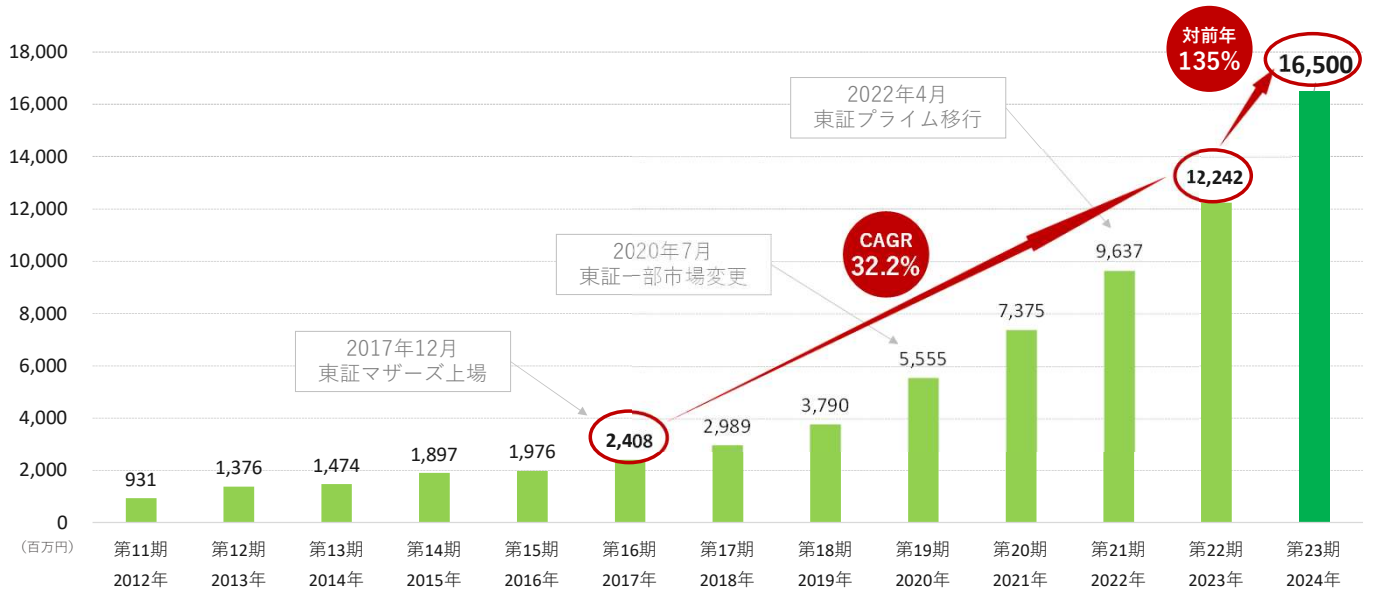
Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved. 22

2024年12月期の連結および各セグメントの見通しについてはこちらに記載のとおりです。

グループ全体では売上高165億円、営業利益は12億5千万円と、大幅な増収増益を見込んでおります。

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



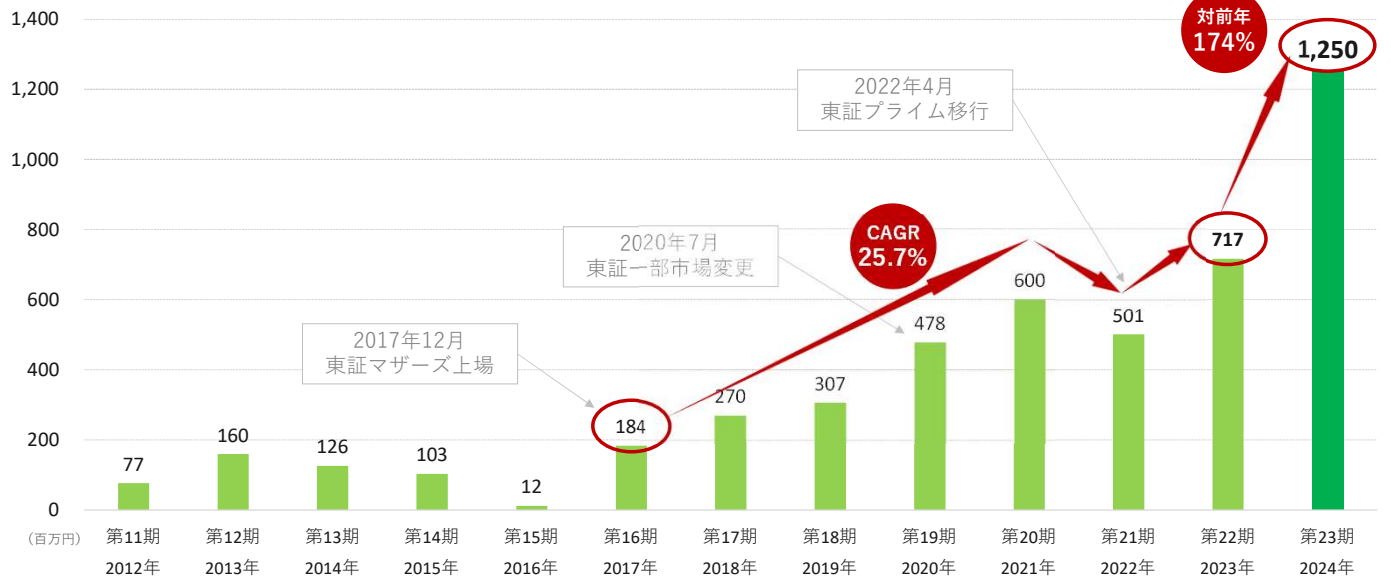
※第11期（2012年度）から第13期（2014年度）までは単体数値、第14期（2015年度）からは連結数値

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved. 23

売上高は、昨対で135%の伸びとなっております。

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25.7%
- 2024年12月期は、昨対174%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

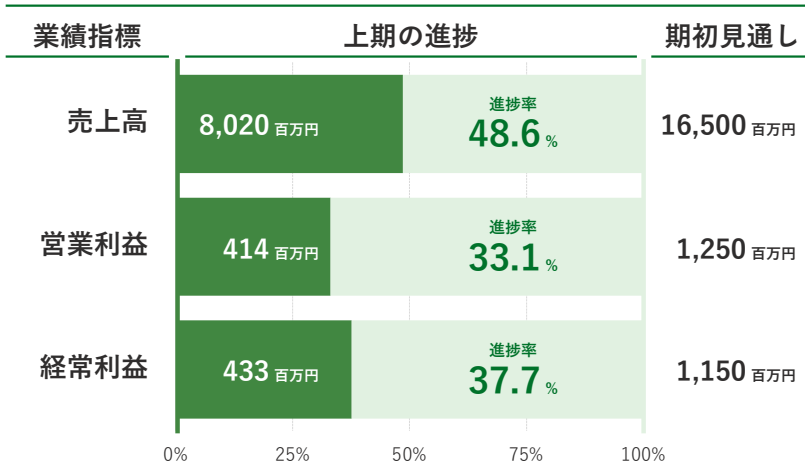
Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved. 24

営業利益は、昨対で174%の成長となり、2024年は大幅な増収増益を実現する1年と位置付けております。

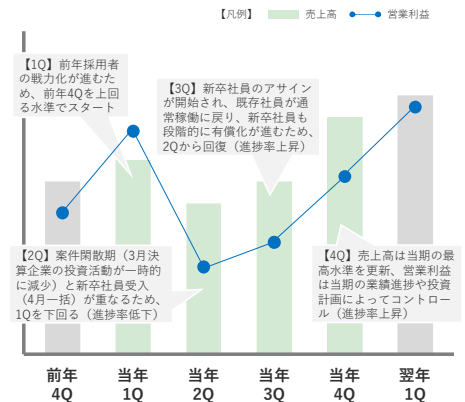
2024年12月期の連結業績進捗

- 売上高・営業利益ともに、上期は期初想定通りに進捗
- 下期偏重の業績計画の達成に向けて、93名の新卒新入社員の有償稼働率確保が最大の課題
- 稼働率確保に向けて営業力強化とPM採用を継続しながら、早期有償化に向けて人財育成（資格取得含む）を推進中

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. 25

上期の業績の進捗についてご説明します。

もともと下期偏重の予算を組んでおりましたので、上期は期初想定通りに着地しました。

下期につきましては、4月に入社した93名の新卒社員の有償稼働率を確保することで、通期の業績を達成していこうと考えております。

そのために営業力の強化や、マネージャー人材の確保、そしてメンバーの育成をバランスよく進めております。

スライド右側に参考として記載した、四半期業績推移の傾向（季節性）について補足します。

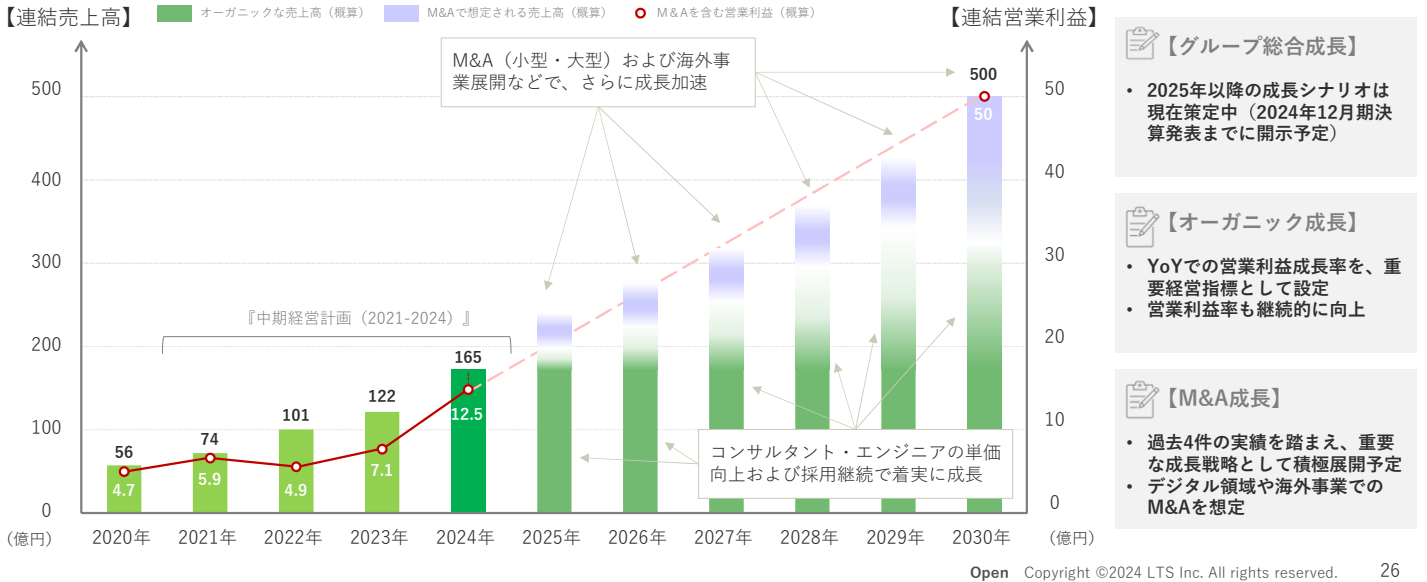
第2四半期の4月から6月は案件閑散期（3月決算企業の投資活動が一時的に減少）であり、4月は新卒社員と中途社員あわせて多くのメンバーを受け入れるタイミングでもあるため、業績がもっとも低い四半期となります。

第3四半期からは、第2四半期に入社した新卒社員の有償アサインがはじまり、教育担当をしていた既存社員は通常稼働に戻るため、業績は回復していきます。

第4四半期の売上高は当期の最高水準を更新し、翌期の第1四半期は売上高・営業利益ともにピークを迎えます。

2030年に向けた今後の成長

- 長期経営目標は、**2030年に売上高500億円、営業利益率10%超**（変更なし）
- 『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



【グループ総合成長】

- 2025年以降の成長シナリオは現在策定中（2024年12月期決算発表までに開示予定）

【オーガニック成長】

- YoYでの営業利益成長率を、重要経営指標として設定
- 営業利益率も継続的に向上

【M&A成長】

- 過去4件の実績を踏まえ、重要な成長戦略として積極展開予定
- デジタル領域や海外事業でのM&Aを想定

長期経営目標は、2030年に売上高500億円、営業利益率10%超を掲げており、従来から変更を加えておりません。

2025年以降の成長シナリオや、数値イメージは現在策定中であり、2024年12月期決算（2025年2月）のタイミングで開示する予定となっております。

オーガニック成長については、売上高成長率は30%を超えてきましたが、今後は営業利益率を確実に積み上げていくかたちに力点を移しております。

M&Aについてはこれまでに4件の実績があり、業績・サービス・人材・顧客の点で成果を収めてまいりました。

長期的にもM&Aは有効な打ち手として位置づけ、デジタル領域や海外領域でのM&Aを準備していきたいと考えております。



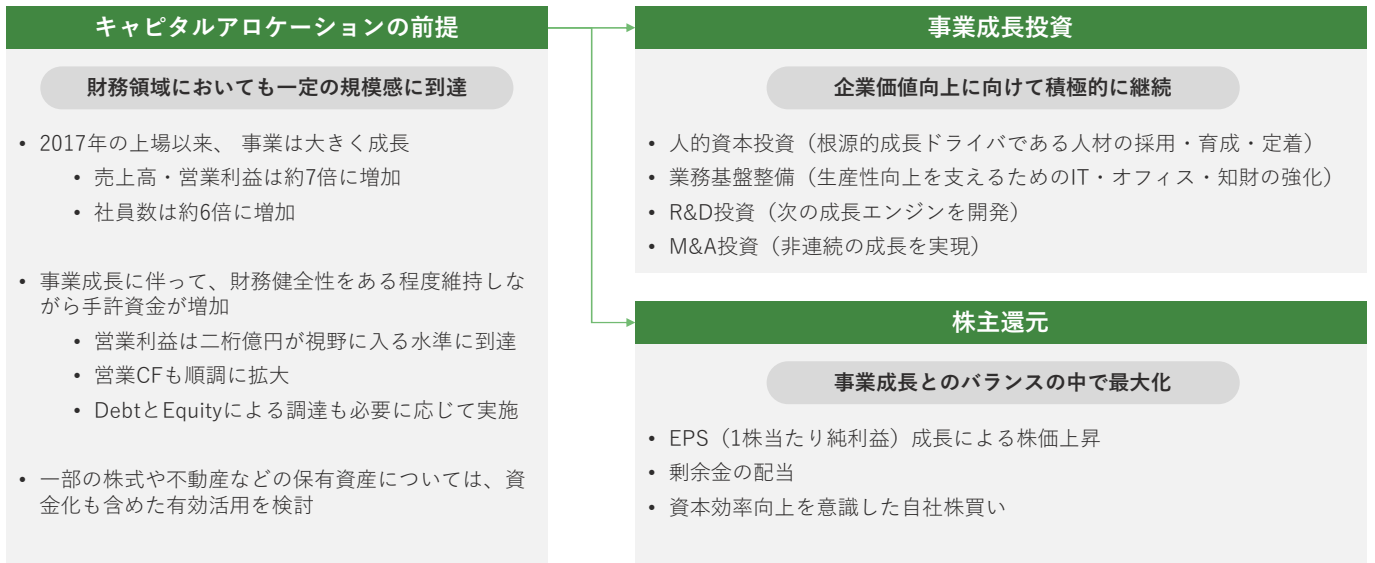
- INDEX -

1. 事業概要
2. FY2024 上期業績
3. FY2024 上期取組
4. FY2024 下期展望
5. 資本政策
6. 参考資料

最後に、資本政策についてご説明します。

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た資金充当先は、事業成長に向けた投資を優先しつつ、株主還元との両立を目指す



まずはキャピタルアロケーションについてです。

2017年の上場以来、事業は大きく伸びました。現在の水準であれば事業成長投資と株主還元のバランスを図れると、捉えております。

剰余金の配当

- 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も、株主還元との両立を目指し、2024年12月期末より配当を開始予定

株主還元に関する考え方

EPS 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が、株主還元施策の中心

配当

- 配当は長期安定的に行う普通配当が基本
- 配当性向は、20%程度が目安

自社株 買い

- 自社株買いは、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
- 過去の実績
 - 2019年～2023年に不定期に実施
 - 2019年～2023年の買い入れ額は約8.4億円

2024年12月期 配当予想

1株当たり配当金

30.0円（普通配当）

（期末配当を予定）

配当性向

19.8%

（2024年12月期業績予想を基に算定）

株主還元について、一番大切なことはEPS、業績を上げていくことであると考えております。その結果、企業価値、株価を向上させていくことが、株主の皆様にとっての最善であるとも考えております。

ただ、業績が一定の規模に到達したことから、今期末より配当を開始します。配当性向は20%程度を目安として、一株あたり30円を普通配当として出す予定となっております。

プライム市場維持基準についての適合状況

- 2024年6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 ^{※1} 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 単位	56.3 %	2,220 ^{※2} 円	55.0 億円

※1：3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2023年12月時点における「流通株式数」を使用

※2：4月～6月の3か月間の平均株価を使用

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

30

つづいて、プライム市場維持基準に対する適合状況についてご説明します。

以前は、すべての項目において適合状態にありましたが、この1年で株価、PERが低迷し、現在は流通株式時価総額が不適合という状態となっております。

株価は4,000円を割れている状況となっており、株主の皆様には、ご心配をおかけして大変申し訳なく思っております。そして私自身も悔しく感じております。

● 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。

以上で、2024年12月期第2四半期の決算説明を終わります。

どうか引き続き、ご支援のほどよろしくお願いいたします。