

2024年9月13日

各位

会社名 株式会社エル・ティー・エス  
代表者名 代表取締役社長執行役員 樺島 弘明  
(コード番号：6560 東証プライム)  
問い合わせ先 取締役副社長執行役員 李 成一  
Mail. ir\_info@lt-s.jp

## 2024年12月期第2四半期 主な質疑応答

日頃より、当社にご関心をお寄せいただきありがとうございます。

2024年12月期第2四半期決算公表後、投資家の皆様より頂戴した主なご質問とその回答について取りまとめましたので、下記の通り、開示いたします。

なお、本開示は、情報発信の強化とフェア・ディスクロージャーの観点から開示を行うものであり、回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性がございますが、直近の回答内容を最新の当社方針として、記載しております。

### 1. 2024年12月期第2四半期・上期実績について

#### 【質問①】

決算説明動画の中で、樺島社長が「上期の売上、営業利益とも期初想定を上回った」と発言されていましたが、それぞれの期初想定値を教えてください。

#### 【回答①】

第2四半期の営業利益は、期初想定(※)を下回ってしまったのですが、第1四半期と合わせた、上期の営業利益は期初想定を若干上回って着地しています。 期初想定(※)については、下記のとおりとなっています。

売上高予算：78.3億円

営業利益予算：3.6億円

(※) 期初想定については、フェア・ディスクロージャーの観点から個別での回答を控え、本書面にて開示いたしました。

#### 【質問②】

単価が向上しているという説明でしたが、業績の伸びが鈍い理由を教えてください。

#### 【回答②】

まず前提として、業績と単価の関係性についてご説明いたします。

単価は、業績を作っていく重要な要素ではありますが、業績に影響を与える要素は他にも複数ございます。

単価×稼働率×人数≒売上

売上－各種費用≒利益（業績）

ここではシンプルに、単価と稼働率が業績（売上）に与える様々な影響パターンをご紹介します。

<単価・稼働率・業績（売上）の関係>

※単価 100 万円×稼働率 100%＝業績（売上）100 万円を基準とした場合

- ① 単価 100 万円×稼働率 120% =120 万円（売上↑）
- ② 単価 100 万円×稼働率 80% =80 万円（売上↓）
- ③ 単価 120 万円×稼働率 100% =120 万円（売上↑）
- ④ 単価 80 万円×稼働率 100% =80 万円（売上↓）
- ⑤ 単価 120 万円×稼働率 120% =144 万円（売上↑）
- ⑥ 単価 120 万円×稼働率 80% =96 万円（売上↓）
- ⑦ 単価 80 万円×稼働率 120% =96 万円（売上↓）

弊社にとっての第 2 四半期は、多くの大企業や官公庁にとっての期初にあたるため、投資活動は抑制的になる傾向があります。その結果、案件がスタートしづらいという事情がございます。

こうした外部環境要因に加えて、当社の内部要因としましても、第 2 四半期は新卒新入社員の研修期間となります。その間、通常はお客様先で稼働するコンサルタントの一部が教育担当として社内で稼働するため、通常よりも稼働率が下がります。

これは上記の⑥にあたり、単価は上昇しておりますが、稼働率が下がった結果、売上、利益ともに業績の伸びが鈍くなっております。（他にも費用などの要素がございます）

### 【質問③】

2024 年 12 月期第 2 四半期の業績が、第 1 四半期や前年同期に対して下がった理由を教えてください。

### 【回答③】

回答②に記載の通り、構造的な季節的要因によって、第 2 四半期は通常より稼働率が下がります。そうした構造的要因に加えて、比較的小規模で短期間の案件を数多く回していく、戦略コンサルティング領域を担当する部門のコンサルタントと、子会社の一部でエンジニアの稼働率が想定以上に下がりました。

この稼働率の低下の結果、売上及び粗利の伸びが限定的になってしまうと同時に、販管費の増加要因ともなっており、結果として、営業利益を押し下げた要因となっております。

なお、稼働率は6月時点で改善しております。

## 2. 2024年12月期下期の見通しについて

### 【質問①】

決算説明資料25ページの「参考 四半期業績推移の傾向」のグラフは、今期の計画とギャップがあるように見えるのですが、どのように解釈したらいいのでしょうか？

### 【回答①】

参考のグラフですが、2Qを底として3Q-4Q-翌1Qにかけて売上・利益共に上がっていくという基本構造について、みなさまが参照されるであろう過去実績に近い形でデフォルメしたのになっております。例年の業績の“傾向”をグラフで表現し、テキストで補足したものですので、必ずしも、すべての年度にあてはまるものではなく、また今期の計画を正確に図式化したものでもございません。

### 【質問②】

顧客からの引き合いは旺盛で、新卒社員数も過去最多という状況であれば、特に問題なく業績は伸びていくはずですが。資料には「下期以降の新卒層の稼働率が課題」と書かれていますが、どういう意味でしょうか。

結局は何が課題なのか、また、課題を解決するための取り組みを教えてください。

### 【回答②】

まず、売上に繋がる受注については、お客様側の引き合いと、弊社側の体制、この二つの要素が噛み合うことで成り立ちます。

まず前者についてですが、現在も各事業会社のDXを推進する動きは活発で、需要はまだまだ旺盛な状況が続いております。

次いで後者についてですが、採用を積極的に続けたことと過去3件のM&Aにより、グループ全体で1,000名体制、プロフェッショナルだけでも850名体制となりました。

したがって、市場が縮んでいるため受注できない、人材の数が足りないから受注できない、という状況ではありません。

受注：需要×（マッチング）×体制

現在当社の課題は、上記モデルの内（マッチング）の部分でございます。

高まり続けるお客様の期待に応えるには、ここ数年の体制強化の結果、人員構成上の割合が高まっている若手社員を受け入れて育てながら、プロジェクトチームとして価値を出していく必要があります。この、若手社員を受け入れて育て顧客価値を出していくマネージャー層が足りていないことが、ボトルネックとなっていました。

この課題を解決するために、昨年秋からマネージャー層の採用に注力しており、その結果上期の中途採用の45%がマネージャー層という実績に繋がりました。

その他にも、若手社員の専門性強化に繋がる人事制度の再構築、大規模案件を獲得するためのパートナー営業強化、稼働管理の強化の取り組みなども進めております。

### 【質問③】

第2四半期時点での営業利益進捗率が33.1%であるならば、通期目標の達成は困難となるように見受けられますが、どのような見通しでしょうか？過去数年は上期の進捗率が50%を超えているので、今期については進捗率が非常に悪いように感じています。

### 【回答③】

繰り返しになりますが、第2四半期に入社した新卒新入社員の戦力化が進むにつれて売上・利益とも漸増する、利益は下期に偏重するというのが当社の収益推移の基本型となっています。

過去2年は、下期に下記の大型投資をしているため、下期利益が少なくなっており、相対的に、上期の利益割合が大きくなっています。

- 2022年下期：オフィス移転や20周年事業、FPT・横河との資本提携
- 2023年下期：HCSのM&A

一方で、今期2024年12月期については、過年度と異なり下期に大きな投資を予定していないため、上記の基本型通り下期にかけて利益を積み上げていく計画となっています。

なお、12.5億の通期営業利益目標について、現時点で全額分の見通しが立っているわけではなく、一定額の案件については契約中もしくは営業・提案中のため、これから積み上げていく必要がございますが、下期の利益計画を達成する道筋は見えてきております。

まず、需要は底堅く売上はしっかり伸びており、人員体制も整ってきていますので、収益機会は十分ございます。

また、昨年から進めている単価向上も順調に進展していますので、粗利の積み増しも期待できます。

この第2四半期は稼働率が下がりましたが、稼働管理を強化している現在、それはむしろ伸びしろでもございます。また、今期の第2四半期は、オフィス増床や新卒新入社員の大規模受け入れを行った結果、一時的な販管費がかさみましたが、第3四半期以降は発生しないものも多いため、販管費はさらに下がってくる見通しです。

## 3. プライム市場上場維持基準について

### 【質問①】

プライム市場上場維持基準に不適合となった場合、上場廃止は考えているのでしょうか？

### 【回答①】

弊社としては、上場廃止は考えておりません。現状、流通株式時価総額のみ不適合となっており、来年 2025 年 10 月から 12 月の株価水準がポイントとなります。

なお、万が一、2025 年 12 月末時点で維持基準不適合となった場合には、改善期間（2026 年 12 月末まで）中における改善見通しも踏まえ、スタンダード市場への移行も選択肢として対応を検討してまいります。

#### 4. 次期中期経営計画について

##### 【質問①】

2024 年 12 月期決算時に、次期中期経営計画を発表する予定ですか？

##### 【回答①】

次期中期経営計画については、現在社内で検討中です。

現時点でお知らせできる内容は固まっておりませんが、達成時期を調整することとなった営業利益 20 億円という目標につきましては、早期達成を目指してまいります。

併せまして、今後の中計開示については取り扱いや開示方法についても見直しております。

安定成長が見込める時代でもなく、事業環境が年々変化する中で、数年前に策定した中期の目標数字に縛られた経営をしてしまうと、事業の成長機会も、ひいては企業価値向上機会も毀損してしまうリスクが高いのではないか？という懸念もございますので、次回の中計では、目標や成長シナリオについて、その表現方法は慎重に検討し、各ステークホルダーに対して開示してまいりたいと考えております。

(例えば、中期目標は定性的な状態目標や数値目標もレンジやプロセス表記とする、短期的な見通しは財務指標に落とし込む 等)

#### 5. 株式会社 ME-Lab Japan について

##### 【質問①】

G X 子会社である株式会社 ME-Lab Japan は、こういった顧客層をターゲットとしているのですか？これまでの DX 支援の対象顧客と異なってくるのでしょうか？

##### 【回答①】

海外企業はすでに TCFD<sup>(※)</sup>に基づく気候変動報告書の開示が義務化されており、日本も TCFD に賛同する企業が増えています。(※参照 TCFD コンソーシアム Web サイト <https://tcfid-consortium.jp/about>)

現在、大手上場企業は、収益性だけでなく環境貢献を含めた事業計画の策定が求められており、その策定を担当する新規事業開発部門が、顧客層としては一番厚くなっております。

その他、情報開示を担当する環境 ESG 部門のご支援や、事業部門を対象とした環境評価等のご支援もしております。

株式会社 ME-Lab Japan がどのような取り組みをしているのかを解説した動画がございます。ご参考までにご視聴ください。

<参考動画>欧米企業も注目する GX とは？LTS が狙う NEXT 「X」 変革

<https://www.youtube.com/watch?v=ggBA8Gseo9U>