



2023年12月12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 樺島 弘明
(コード番号：6560 東証プライム)
取 締 役 副 社 長
問い合わせ先 上 席 執 行 役 員 李 成 一
グループ経営推進室長
TEL. 03-6897-6140

2023年12月期第3四半期 主な質疑応答

日頃より、当社へのご関心をいただき、ありがとうございます。

2023年11月10日の2023年12月期第3四半期決算公表後、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、回答を記載しております。

1. 2023年12月期及び2024年12月期の業績見通しについて

【質問①】

2023年12月期の業績見通しについて、業績下方修正を出しているが、株式会社HCSホールディングス（以下、HCS社という）のM&Aによる影響など一時的な要因なのか、または、主力事業の進捗が想定を下回っているのか、その要因もあわせて確認したい。

【回答①】

2023年12月期第3四半期の決算発表と併せ、2023年12月期業績見通しの修正を行い、売上高及び各段階利益ともに、期初の見通しを引き下げております。

売上高については、プラットフォーム事業において想定を下回る進捗状況となっていることもあり、見通しを引き下げておりますが、全体の計画に対する乖離は大きくなく、概ね、計画の範囲内で推移していると認識しております。

営業利益については、HCS社のM&Aに伴う一過性の費用発生等により販管費が増加する見込みであり、また、2023年12月期第4四半期から連結するHCS社の業績についても、TOB関連費用等の一過性の費用とともに、M&A後の統合業務における費用発生も見込まれており、期初の業績見通しを引き下げております。

なお、業績予想修正の詳細については、2023年11月10日公表の「2023年12月期 通期業績予想の修正に関するお知らせ」及び同日公表の「2023年12月期 第3四半期決算説明資料」P31をご参照ください。

【質問②】

第3四半期で業績不振となった原因と、改善見通しについて確認したい。

【回答②】

営業利益の下振れについては、HCS 社の M&A 関連費用という、期初に想定していなかった一過性の費用が発生したことが大きな要因となっております。これは業績不振ではなく、期初の業績予想を策定する段階において、計画に含まれていなかった投資チャンスを捉えたものであり、期初に策定した事業計画に対し、本業であるプロフェッショナルサービス事業の成長が鈍化しているものではありません。

【質問③】

2024 年 12 月期は、現在公表されている中期経営計画の最終年度となるが、どのような見通しをもっているか。

【回答③】

中期経営計画に掲げた目標については、大きな乖離なく進捗していると認識していますが、2024 年 12 月期の業績見通しについては、現在、予算策定中であり、未開示の情報であるため言及は控えさせていただきます。

なお、2024 年 12 月期の見通しについては、下記の通り、2023 年 11 月 10 日公表の「2023 年 12 月期 第 3 四半期決算説明資料」P32 に記載しております。

(来期以降に向けた補足)

- ・ 主力である**プロフェッショナルサービス事業**は、新卒受入の影響により第 3 四半期こそ計画値に対してビハインドしたが、稼働率・収益力ともに足元では回復。旺盛な需要もあるため、**来期以降も計画通りに事業成長する見込み**。
- ・ **HCS 社**は、第 4 四半期に一過性の費用として TOB 関連費用の計上を織り込んでいる。来期以降は、上場維持コスト等も低減し、構造改革も進展していることから、8 月 31 日のリリース通り、**のれん償却額を上回る利益の計上**を見込んでおり、グループシナジーを追求して中長期での利益最大化を目指す。
- ・ **プラットフォーム事業**では、売上総利益額を重視する事業運営を行っていたこともあり、今期予算では、内部取引見込額を適切に考慮できていなかった。今後は、過去実績や見通しも踏まえ、適切な予算数値を設定できるよう、**予算策定プロセスの改善**を進める。

現在発表している中期経営計画は、2021 年 2 月に公表したものであり、M&A 等の具体的なグループ戦略を見通して策定したものではありません。そのため、2024 年 12 月期の業績見通しについては、現在の経営環境及び経営リソースを踏まえ、策定を進めております。当社グループの中長期戦略においては、今年 M&A を実現した HCS 社とのシナジーにより、獲得案件の規模拡大（1 案件あたり単価の向上）や、HCS 社における単価の向上（クライアント層の変更にとまなうエンジニア単価の向上）などが期待できると考えており、グループシナジーを追求していくことで、更なる成長を目指せるものと考えております。

【質問④】

LTS の場合、プライム市場上場維持基準に関する経過措置が終了するのはいつか。

【回答④】

プライム市場の上場維持基準については、2025 年 3 月 1 日以後に到来する基準日から、本来の上場維持基準を適用することとされています。弊社の場合、本来の上場維持基準が適用されるのは、2025 年 12 月 31 日が初回の基準日となります。

なお、上場維持基準の達成に向けた取り組みについては、2023年3月31日公表の「上場維持基準の適合に向けた計画書」をご覧ください。

【質問⑤】

2022年10月に本社移転をしたにもかかわらず、またオフィスを移転する計画があるのか。

【回答⑤】

現時点において、本社移転の計画はありません。HCS社の統合によりグループ社員数1,000名規模となったことを受けて、グループとしてのIT基盤強化、さらなる生産性向上やコラボレーションを実現するためのワークスタイル・オフィス活用施策については、現在検討を進めております。

【質問⑥】

12月2日の個人投資家向けセミナーにて、2024年12月期の業績見通し（中期計画数値）を引き下げるとの発言があったのか。

【回答⑥】

現時点で、2024年12月期の業績見通し（中期計画数値）の変更は行っておりません。詳細については、上記質問③及び回答③をご参照ください。

2. 2023年12月期及び2024年12月期の採用状況について

【質問①】

2023年12月期の採用状況について、進捗状況をどのように評価しているのか。
計画している事業成長を実現する上で、十分な体制の拡充は進んでいるか。

【回答①】

コンサルタント及びエンジニアについては、第3四半期までの累計で114名採用しており、離職率6%程度でコントロールできているため、84名の純増となっています。

2023年12月期の採用計画が150人であることから、採用者数でみた進捗率としては76%という状況です。2023年12月期より採用人数を引き上げており、コンサルティングサービスの提供体制の拡充は進んでおりますが、第4四半期の採用見通しを合わせても、目標採用人数には到達しておりません。当社は、コンサルティングサービスを提供する事業特性上、ビジネスパーソンとして比較的高レベル層を中心に採用する方針であることから、目標人数の達成よりも、採用基準を満たす候補者でなければ採用しない方針としております。

こうした観点から、採用人数としては計画未達であるものの、当社の中長期成長に向けた体制の拡充については、一定の進捗ができていると評価しており、現時点で採用人数の未達による中長期成長への影響はないと考えております。

また、今期は、M&Aに実施により株式会社HCS社が、当社グループに参画いたしました。HCS社は、グループ全体で412名を超える従業員数となっており、DXエンジニアだけでも300名を超える体制となっております。当社グループ全体の成長においては、大きな体制拡充に成功したと考えております。

【質問②】

2024年12月期の採用計画及び拡充方針について確認したい。

【回答②】

2024年12月期についても、更なる成長を目指して積極的に採用活動を進めていく方針に変わりはありません。現時点において、HCS社分を除いても、既に、2024年4月入社の新卒は70名超の採用が確定しており、また、中途採用についても数名確定している状況です。

採用環境は引き続き厳しい状況が続きますが、足元では、これまで苦戦してきた大手コンサルティングファーム経験者やシニア人材の採用についても好転してきており、採用体制を強化してきた成果が現れてきていることを実感しております。

一方で、採用拡大を続けるだけでなく、入社した社員の早期戦力化・収益化、当社社風への環境適応など、人材育成も大きなテーマであると認識しており、採用と並行して、育成システムの改善や、ナレッジマネジメントの体制強化も並行して推進しております。

3. 配当について

【質問①】

配当開始の判断基準として「2024年目標数値を達成できると判断した段階」との説明があるが、今後の見通しはどうなっているのか確認したい。

【回答①】

株主還元については、当社経営における重要事項の一つとして認識しております。

当社は、現在、事業成長にともなう規模拡大を優先するフェーズであるため、蓄積してきた剰余金を配当に回すのではなく、手許資金や借入を活用したM&A等の成長投資に振り向けることで、中長期的なキャッシュフロー最大化を図ることを優先しております。更なる成長投資と一定の株主還元を両立できるレベルの収益力・財務安定性を獲得した時点として、「当社グループが一定水準以上の規模に成長し、安定成長軌道に入った段階で配当を行う」という方針をもっており、その一つの水準として、中期経営計画に掲げた2024年12月期の目標数値があります。

ただし、単純に2024年12月期の業績が中期経営計画を上回るか下回るかで判断をするということではなく、成長投資と配当を通じた株主還元のバランスをみながら、総合的に判断する方針です。例えば、今期のようにM&A等の成長投資により一過性の費用が発生した場合、利益水準が当初計画に満たないため配当を出さない、という単純な判断ではなく、その時点における総合的な投資と財務バランスに鑑みて、判断する予定です。

4. 生成AI等の新しいテクノロジーについて

【質問①】

Chat GPTを代表とする、生成AIの発展が目覚ましいが、業界やLTSグループの事業に与える影響をどのように見ているのか。

【回答①】

現状では、情報収集やアイデア企画、定型化されている文章の作成や画像等のクリエイティブ系作業の代替を目的に、部分的に業務に活用されているケースが多いと思われます。当社が所属するコンサルティング領域、DX企画やその実装においては、高度な情報処理や個社ごとに異なる経営環境や業務プロセスを整理する必要があり、現時点において大きな変化をもらす兆候は見受けられません。

一方で、クライアントとなる企業の経営においては、生成AIを含むデジタルを経営戦略上どのように取り込むのかについては、重要さを増してきております。当社は、こうした企業の成長や変革に伴走する中

で、ビジネスプロセスのモデリングから実装までをワンストップでつなげていくということ強みの一つとしており、市場機会の拡大をチャンスと見て、当社においても成長機会を捉えられるよう、生成 AI を経営にどのように活用すべきかの研究を進めております。

【質問②】

コンサルタントやエンジニアが AI に代替されていく可能性はないのか。

【回答②】

生成 AI がさらに進歩していった時には、データ収集や情報処理、論理的推論やオプション提示というような機能であれば、お客様の AI リテラシーが高ければ人間の仕事は不要になっていくことも十分あり得ると考えております。

当社で提供しているコンサルティングサービスは、マーケット分析や戦略立案など、最新の経営環境や会社ごとの歴史、システム構成、ビジネスプロセスに基づいて行うことが求められており、ネット上や企業内に情報が蓄積されていないテーマを扱うことが多い状況です。このため、代替化はされないものの、コンサルタントやエンジニアが活用を進めることによって、これまで提案できなかったレベルの企画提案や顧客調査の実行が可能になる可能性があり、これらは案件創出や単価向上の機会となると考えております。

以 上