



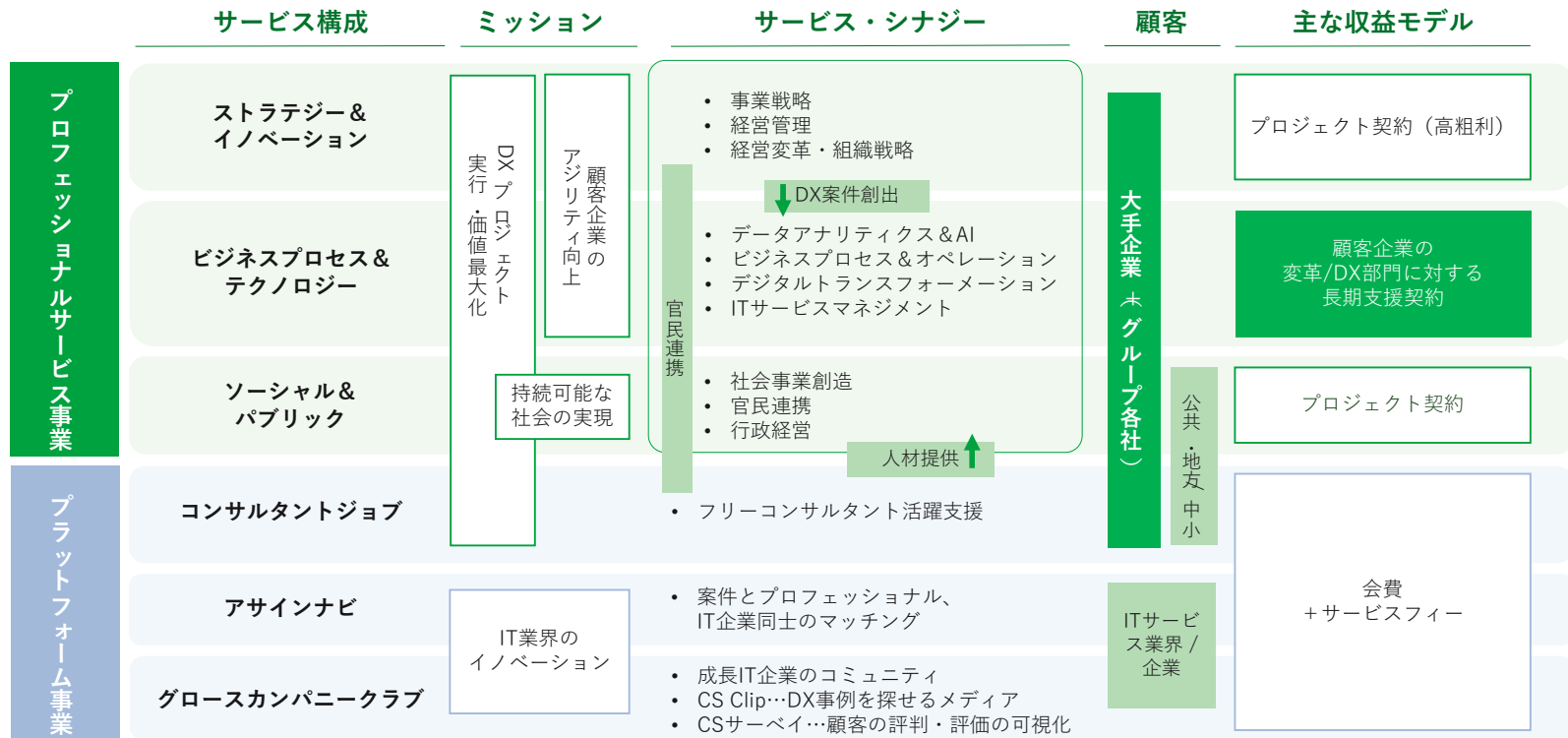
2023年12月期 第1四半期 決算説明資料

2023/5

株式会社エル・ティー・エス
(東証プライム 証券コード6560)

1. 事業概要
2. 2023年12月期 第1四半期決算概要
3. 2023年12月期 見通し
4. 中期経営計画
5. 参考資料

事業内容



プロフェッショナルサービス

LTSが支援する変革コンサルティングを3つに分類し、新たなサービスドメインとしました。

企業・官公庁・NPOといった様々な組織の**変革の支援**を通じて、自由で生き活きとした人間社会の実現を目指します。



ストラテジー& イノベーション

組織の非連続的な成長を生み出す

変化が恒常化した世界における**アジリティ**の高い「**事業**」と「**経営組織**」の在り方を、お客様と共に考え創り出す



ビジネスプロセス& テクノロジー

デジタル時代の現場力を獲得する

データ・テクノロジー・ビジネスプロセスなど、組織と人材に必要なとされる能力のシフトを支援し、新たな“現場力”を育てる



ソーシャル& パブリック

豊かな社会を生み出す基盤を創る

企業のSDGs実現、行政/NPOの運営能力向上と官民連携を推進し、**持続可能な社会実現**のための道筋を作る

変革の日常化（プロフェッショナルサービス好調の背景）

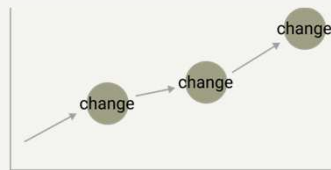
企業は大中小様々な変革を日常的に取り組む時代となり、「個別プロジェクトの推進」だけでなく「変化対応力の獲得」も必要となっている

これまで

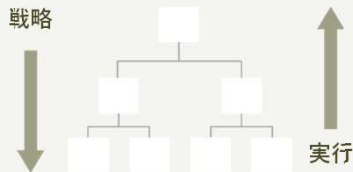
【遅くとも正確に】

正確な将来予測と着実な実行

10年に一度の
大規模変革



階層型組織



これから

【素早く軌道修正】

変化に素早く適応する組織能力

変革の日常化

常に変革を繰り返し
変化対応力を高める



ネットワーク型組織

- ・ 各チームが能動的に実行
- ・ チーム間で主体的に連携

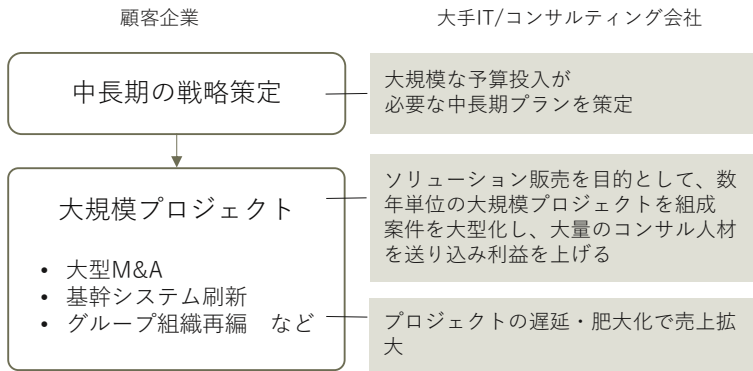


プロフェッショナルサービス事業の特徴1

LTSは「個別プロジェクトの推進」「変化対応力の獲得」を支援

従来型コンサルティング・ITサービス

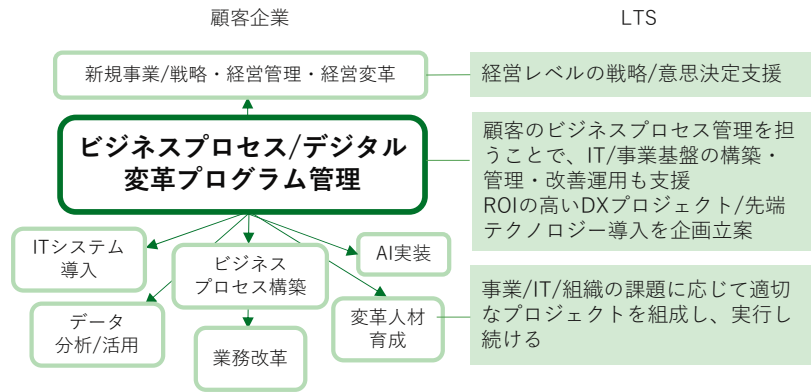
成長支援≒大規模プロジェクトの成功支援



- 大型施策のため急な環境変化に弱い・対応が遅れる
- プロジェクト完了で撤退、新たな顧客で大型案件を探す
- 自社ソリューションに適合する顧客の課題を解決

LTSのプロフェッショナルサービス

成長支援=変化対応力の獲得、高ROIプロジェクトの企画推進支援



- 変革立案側ポジションのため、環境変化に素早く対応できる
- 顧客とはプロジェクトに閉じない中長期的な関係
- 顧客課題に応じて多様な案件を立上げ、プラットフォームサービスの会員（フリーランス・IT/DX企業）を含めた体制で対応

プロフェッショナルサービス事業の特徴2

顧客深耕モデルを推進し、先進テーマの支援実績を早期に創ることで、新規顧客からの引き合いを多数獲得

事業モデル

ビジネスプロセス
マネジメント

長期支援



プロジェクト

DX案件のコンサル～
IT開発まで包括支援

独自性・強み

ビジネスプロセス
(業務・経営課題)の可視化

長期的な顧客関係、
持続的な変革サイクルの創出

変革サイクルのグリップ
(課題選定・予算化等)

先進的な案件機会、
新規顧客への訴求力獲得

主要顧客 (取引年数10年以上)

- ・ 伊藤忠商事株式会社
- ・ オリックス株式会社
- ・ キリンホールディングス株式会社
- ・ 矢崎総業株式会社
- ・ DIC株式会社
- ・ 日産自動車株式会社

主要テーマ

- ・ DX包括支援
- ・ AIを活用した棚割り業務の自動化
- ・ 自治体DX・SX

新規顧客 (2019-2022年)

- ・ 広島県・静岡県・静岡市・市川市・鹿児島市
- ・ 日本電気株式会社
- ・ 大阪市高速電気軌道株式会社(Osaka Metro)
- ・ 鈴与システムテクノロジー株式会社
- ・ 株式会社セブン-イレブン・ジャパン

1. 事業概要
2. 2023年12月期 第1四半期決算概要
3. 2023年12月期 見通し
4. 中期経営計画
5. 参考資料

2023年12月期 第1四半期の総括

LTSグループ全体

売上高 2,820百万円 (前年同期比 +18.3%)

営業利益 306百万円 (前年同期比 +15.7%)

経常利益 338百万円 (前年同期比 +29.1%)

⇒売上高・営業利益・経常利益ともに四半期単位で過去最高

プロフェッショナルサービス事業

売上高 2,519百万円 (前年同期比 +20.6%)

営業利益 298百万円 (前年同期比 +22.6%)

⇒売上高・利益ともに堅調に推移

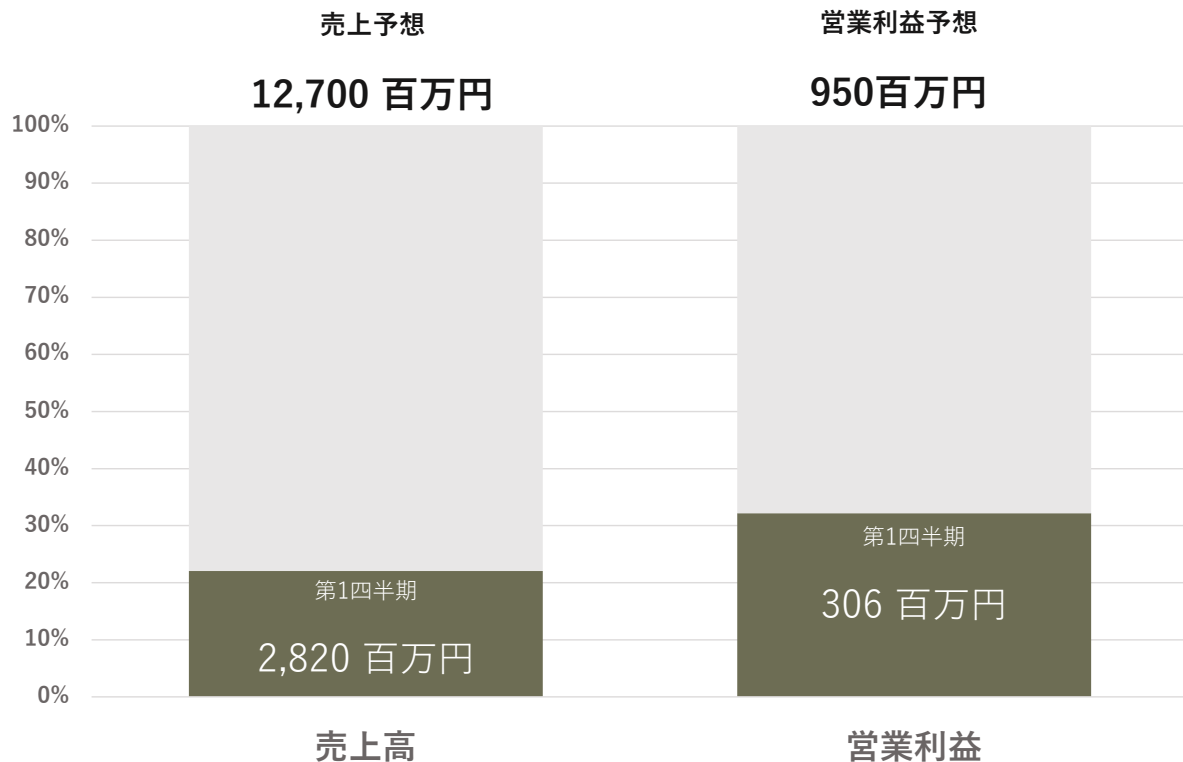
プラットフォーム事業

売上高 464百万円 (前年同期比 +16.9%)

営業利益 8百万円 (前年同期比 -61.7%)

⇒積極投資の影響をこなし収益回復傾向

2023年12月期 第1四半期 進捗率



売上進捗率

22.2 %

営業利益進捗率

32.3 %

2023年12月期 第1四半期 連結決算実績_P/L

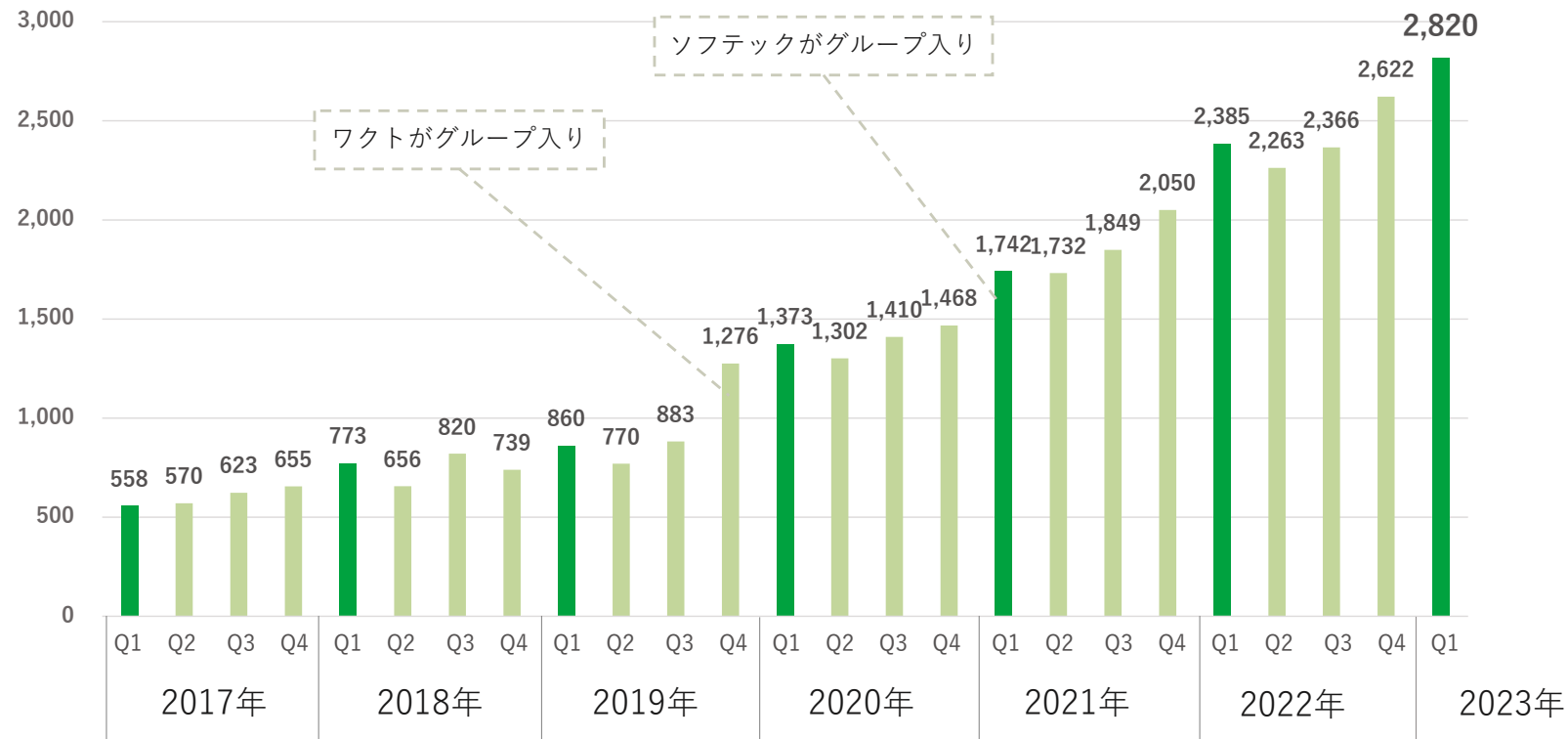
(百万円)	2023年 第1四半期	2022年 第1四半期	前年同期比	2022年 第4四半期	直前 四半期比	2023年 見通し	進捗率
売上高	2,820	2,385	+ 18.3%	2,622	+ 7.5%	12,700	22.2%
売上総利益	991	819	+ 21.0%	873	+ 13.5%	-	-
売上総利益率	35.2%	34.3%	+ 0.9point	33.3%	+ 1.9point	-	-
販管費	684	554	+ 23.5%	798	- 14.2%	-	-
EBITDA(※)	331	283	+24.9%	111	+ 198.1%	1,059	31.2%
EBITDAマージン	11.7%	11.8%	- 0.1point	4.3%	+ 7.4point	-	-
営業利益	306	265	+ 15.7%	74	+ 313.5%	950	32.3%
営業利益率	10.8%	11.1%	- 0.3point	2.8%	+ 8.0point	-	-
経常利益	338	262	+ 29.1%	69	+ 389.8%	900	37.5%
税前四半期純利益	338	262	+ 29.1%	- 73	-	-	-
親会社株主に帰属 する四半期純利益	229	180	+ 26.9%	- 41	-	560	40.8%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

連結売上高 四半期推移

前年同四半期比 +435百万円 (+18.3%)

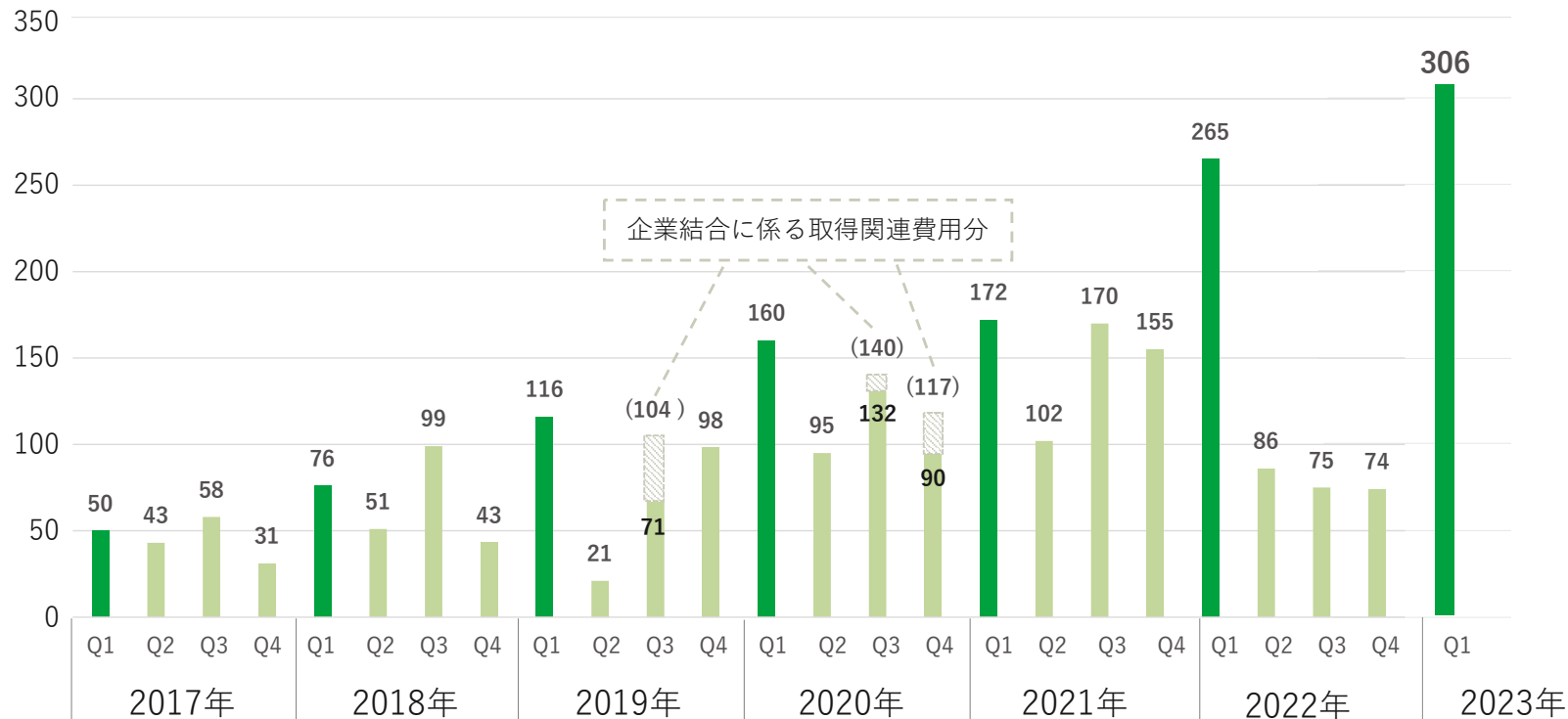
(百万円)



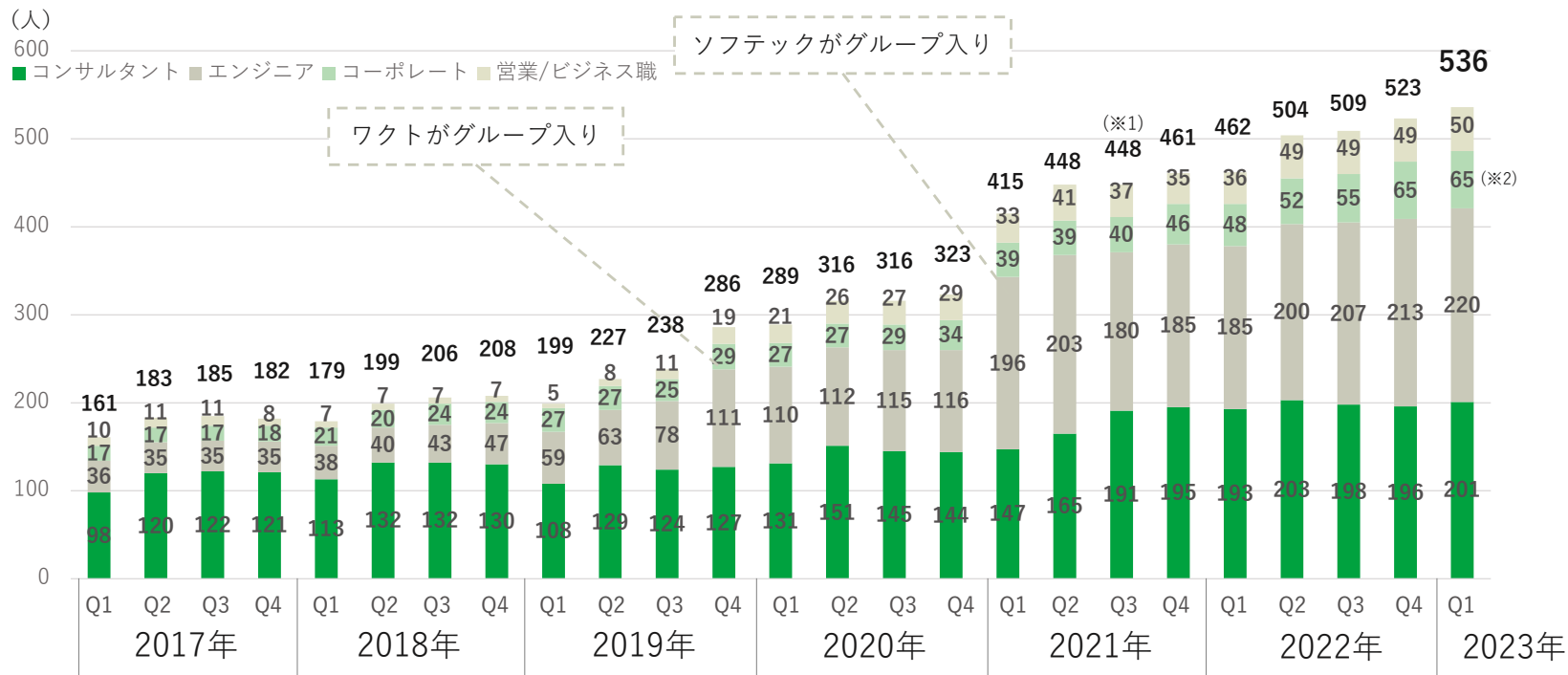
連結営業利益 四半期推移

前年同四半期比 +41百万円 (+15.7%)

(百万円)



連結社員数 四半期推移

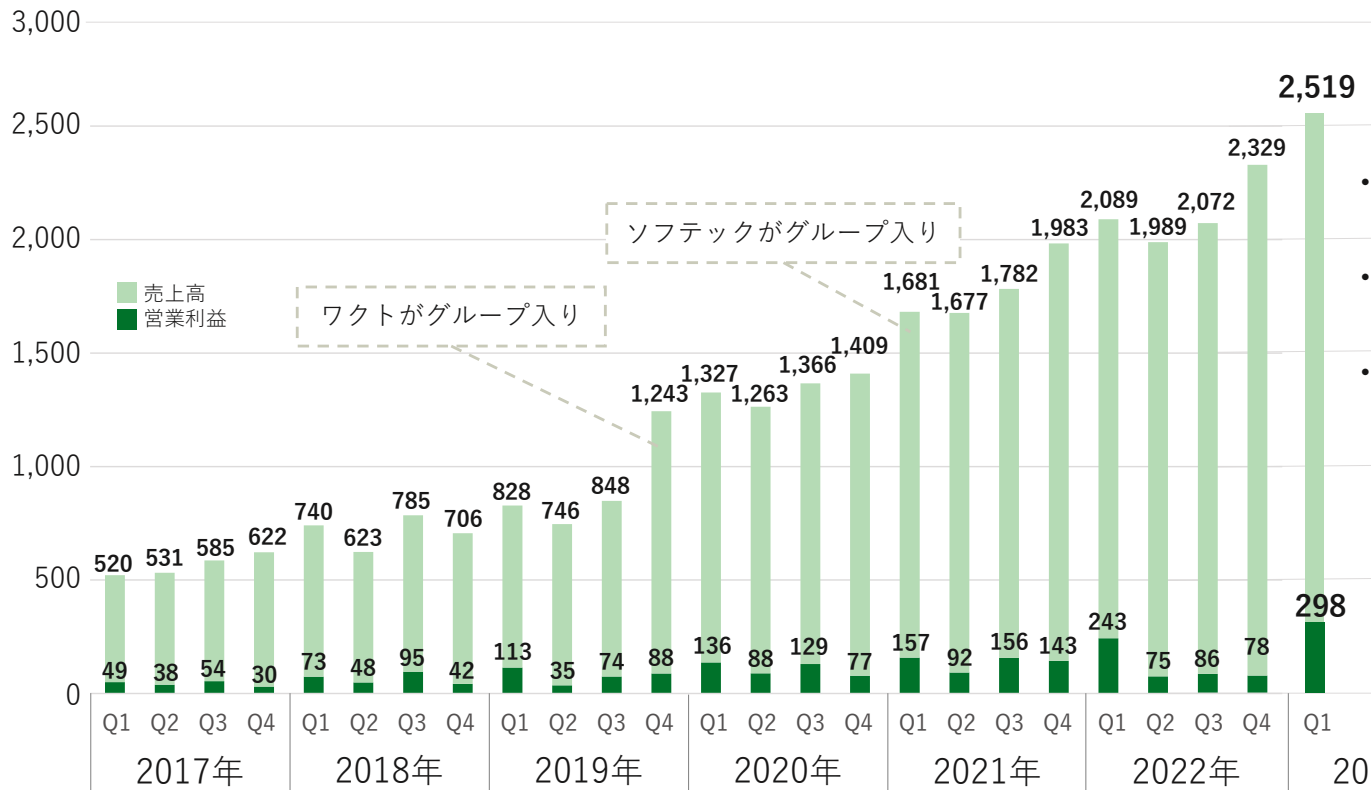


(※1) 2021年3Qより職種別社員数の集計方法を変更

(※2) よつば彩園契約社員数含む（よつば彩園についてはP56参照）

プロフェッショナルサービス事業 四半期業績推移

(百万円) 前年同四半期比 売上高 +429百万円 (+20.6%) 営業利益 +55百万円 (+22.6%)

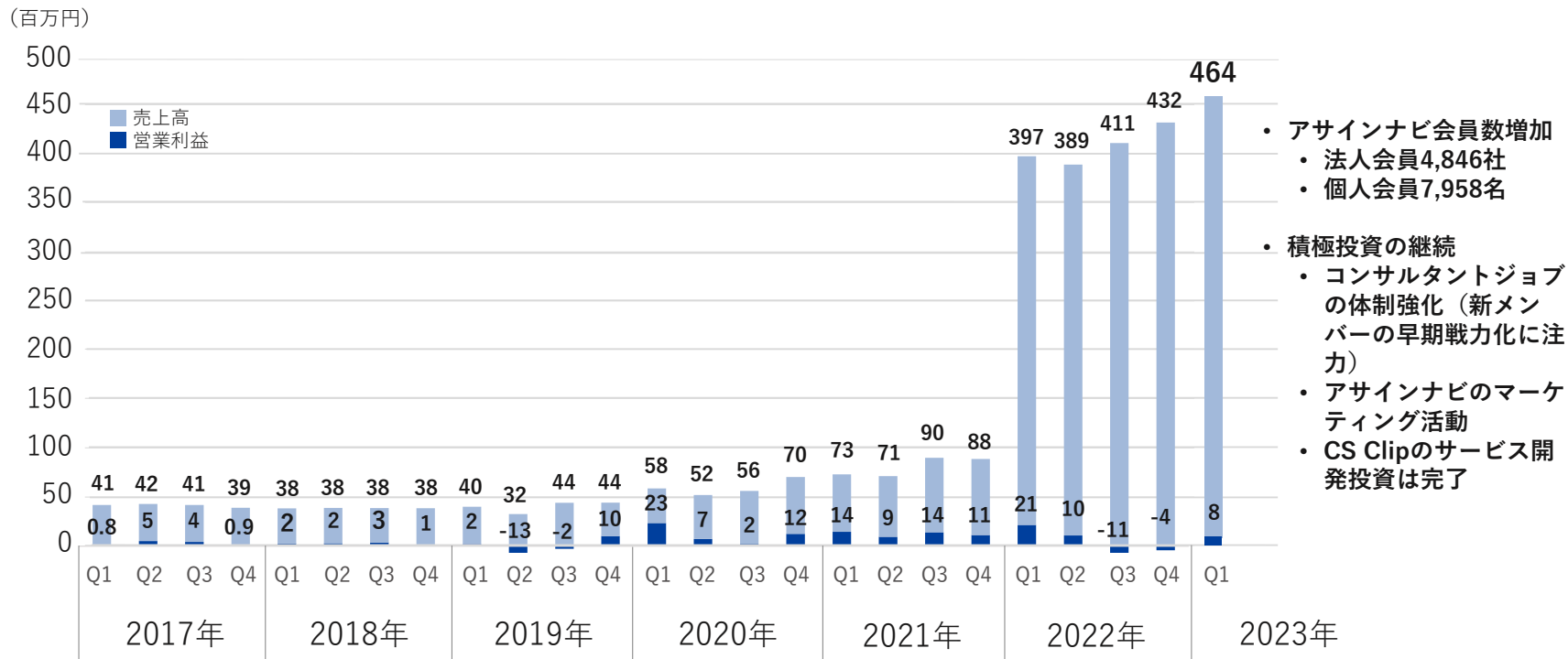


- 引き続き、業務改革推進案件の需要増を受けて売上続伸
- LTS本体と連携した開発案件により、子会社の収益性改善
- 前期の各種投資活動（オフィス移転等）が一巡し、利益拡大。四半期単位での利益配分も前々期までの形に戻る（Q2のみ新卒受け入れで利益が少ないが、その他四半期は同水準で利益創出）

※ 売上高には内部売上高を含む

プラットフォーム事業 四半期業績推移

前年同四半期比 売上高 +67百万円 (+16.9%) 営業利益 -13百万円 (-61.7%)



※1 売上高には内部売上高を含む

売上総利益と販管費

売上総利益（及び売上総利益率）と販管費実績は期初見通しに対して順調に推移

売上総利益の状況

(百万円)

	2023年 期初見通し	2023年 第1四半期 実績
売上高	12,700	2,820
売上総利益	4,215	991
売上総利益率	33.2%	35.2%
販管費	3,265	684
販管費率	25.7%	24.2%
営業利益	950	306
営業利益率	7.5%	10.8%

販管費の内訳

(百万円)

	2023年 期初見通し		2023年1Q 実績	
	金額	売上高比	金額	売上高比
連結売上高	12,700	-	2,820	-
販管費	3,265	25.7%	684	24.2%
人件費	1,938	15.2%	469	16.6%
採用・教育費	328	2.5%	46	1.6%
広告宣伝費	180	1.4%	25	0.8%
地代家賃	75	0.5%	14	0.4%
IT・業務基盤費	143	1.1%	32	1.1%
支払報酬/手数料	192	1.5%	31	1.0%
のれん償却費	40	0.3%	10	0.3%
減価償却費	42	0.3%	5	0.1%
業務委託費	120	0.9%	18	0.6%
その他	202	1.5%	29	1.0%

コンサルタント・エンジニアの採用進捗

第1四半期で20名採用。第2四半期は82名採用予定

コンサルタント・エンジニア
期末人員数計画（連結）

	2020年 実績	2021年 実績	2022年 実績	2023年 計画	2024年 計画
コンサルタント数	168名	195名	196名	256名	336名
エンジニア数	93名	185名	213名	268名	343名
合計	261名	380名	409名	524名	679名
前年比	-	+17.6%	+7.6%	+28.1%	+29.6%

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

年間100名超の純増へ

コンサルタント・エンジニア
採用計画（連結）

	2021年 実績	2022年 実績	2023年 計画	2024年 計画
コンサルタント数	39名	30名	75名	100名
エンジニア数	26名	44名	75名	100名
合計	65名	74名	150名	200名

採用実績&見込み

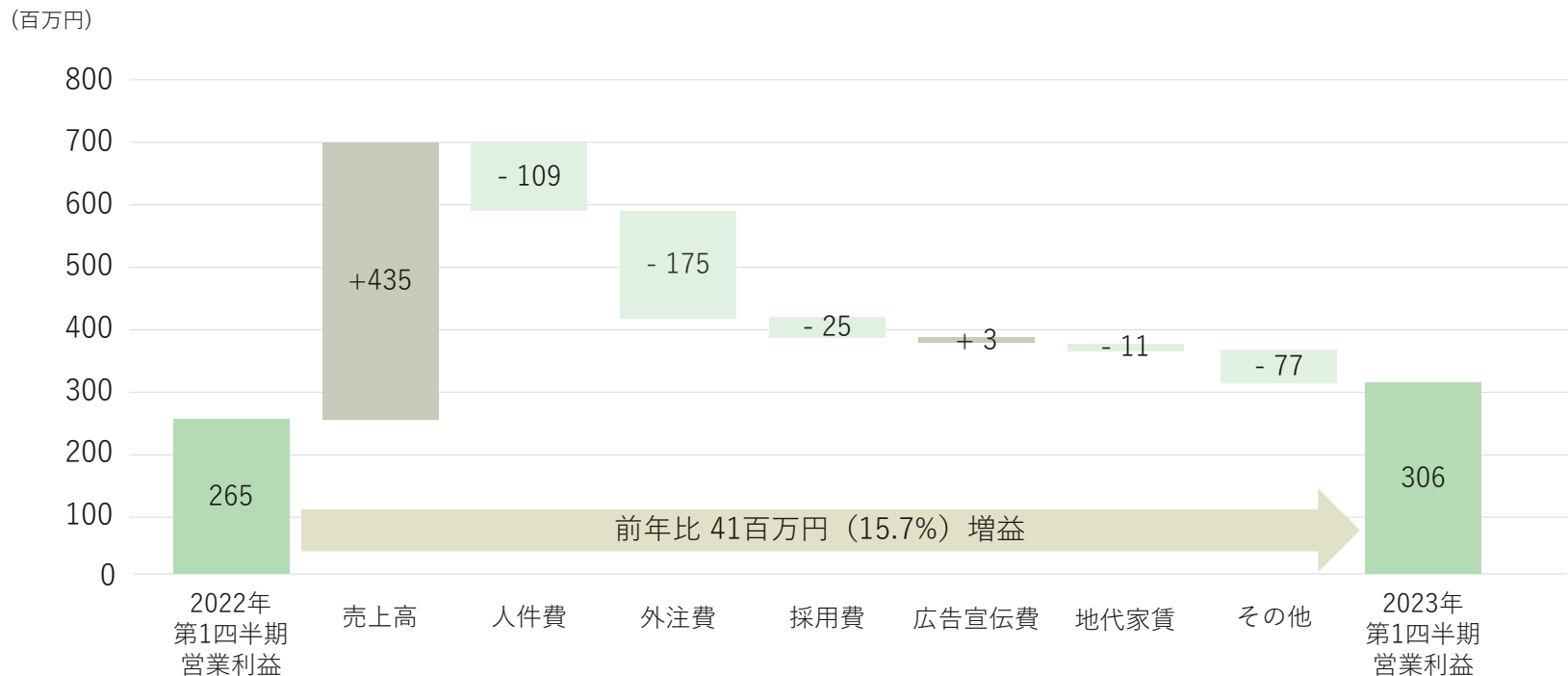
	Q1実績	Q2見込*
コンサルタント	10名	45名
エンジニア	10名	37名

*2023年4月時点

単体・グループ会社売上

	単体売上	グループ会社売上 ※期中M&Aによる新規売上除く	期中M&Aによる 新規売上	連結相殺
FY22 1Q 実績	1,571百万円	990百万円	—円	- 177百万円
	2,385百万円		前年比 + 643百万円	
FY23 1Q 実績	1,944百万円 前年比 + 372百万円	1,120百万円 前年比 + 130百万円	—円	- 244百万円 前年比 - 67百万円
	2,820百万円		前年比 + 435百万円	

2023年12月期 第1四半期連結営業利益増減要因



2023年12月期 第1四半期 連結決算実績_B/S

(百万円)	2022年12月期	2023年12月期 第1四半期	増減額
流動資産	4,615	4,841	+ 225
(現預金等*)	2,982	2,988	+ 6
固定資産	980	923	- 57
総資産	5,595	5,764	+ 168
流動負債	1,828	1,823	- 5
(未払法人税等)	60	96	+ 35
固定負債	517	450	- 66
純資産	3,249	3,490	+ 240

※ 「現預金等」は、現金及び預金と、満期まで3カ月以内で元本割れ実績のない合同運用指定金銭信託（有価証券）の合計額です。

1. 事業概要
2. 2023年12月期 第1四半期決算概要
3. 2023年12月期 見通し
4. 中期経営計画
5. 参考資料

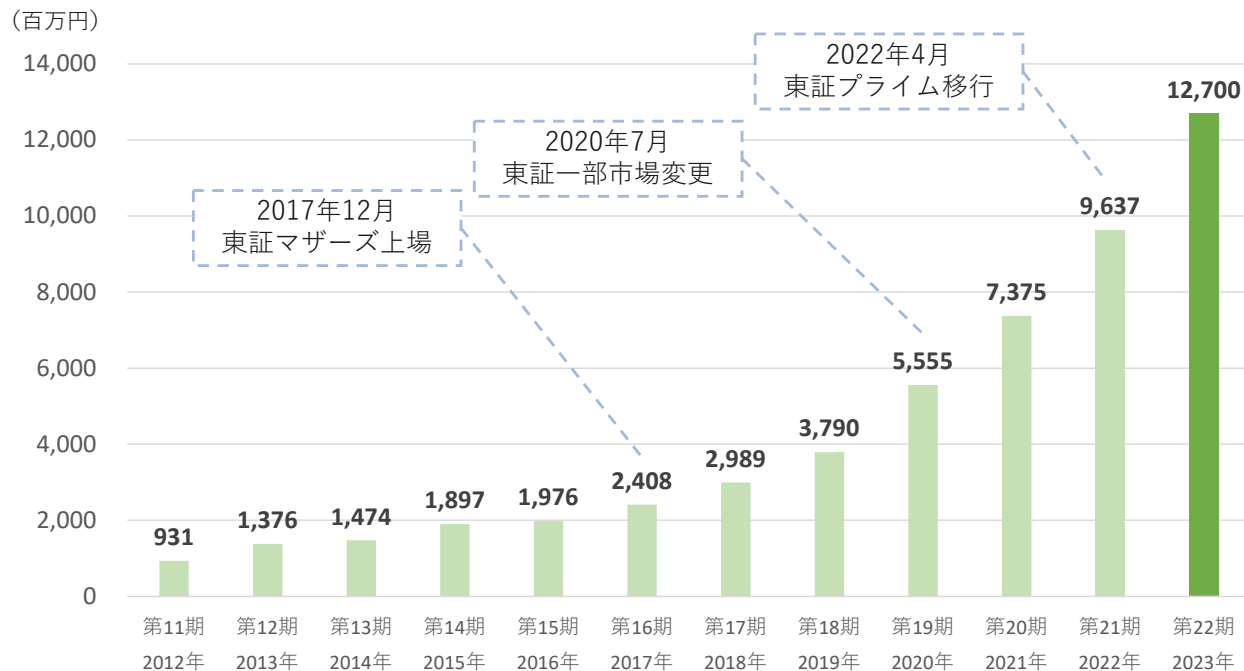
2023年12月期の連結見通し

(百万円)	2022年12月期 通期実績	2023年12月期 通期見通し	前年度差	前年度比
売上高	9,637	12,700	+ 3,062	+ 31.8%
EBITDA(※)	604	1,059	+ 454	+ 75.1%
営業利益	501	950	+ 448	+ 89.5%
経常利益	489	900	+ 410	+ 83.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	232	560	+ 327	+ 140.8%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費
Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved.

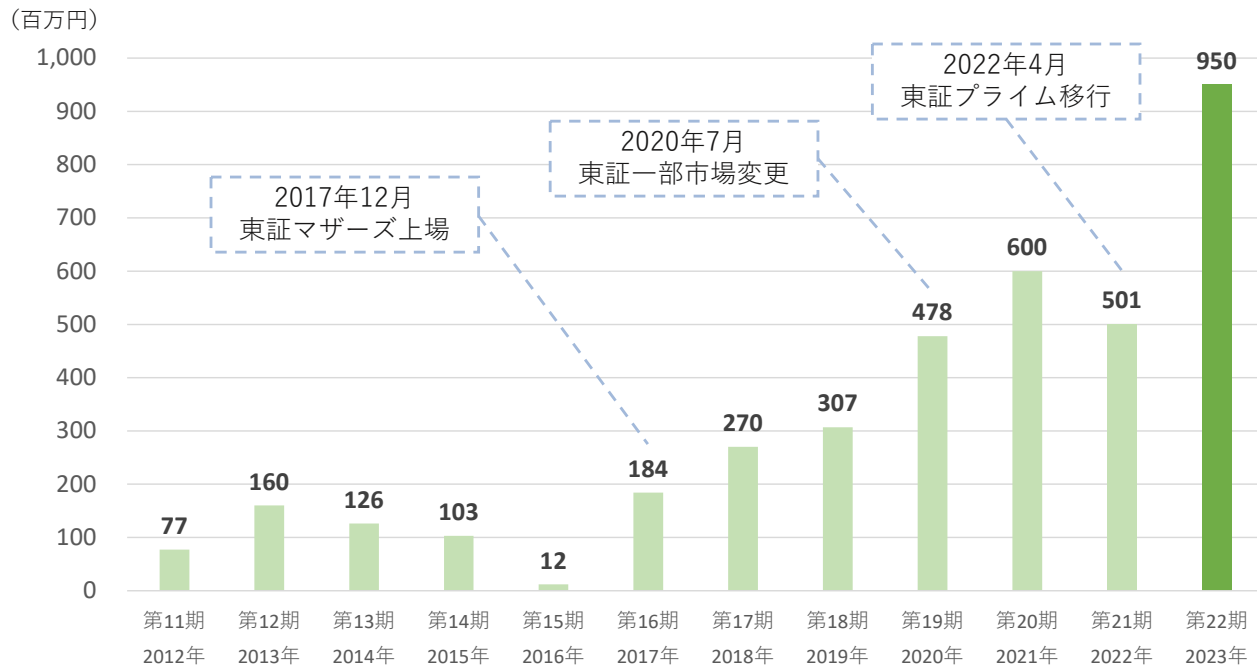
2023年12月期の連結見通し 売上高

12年連続増収の見込み

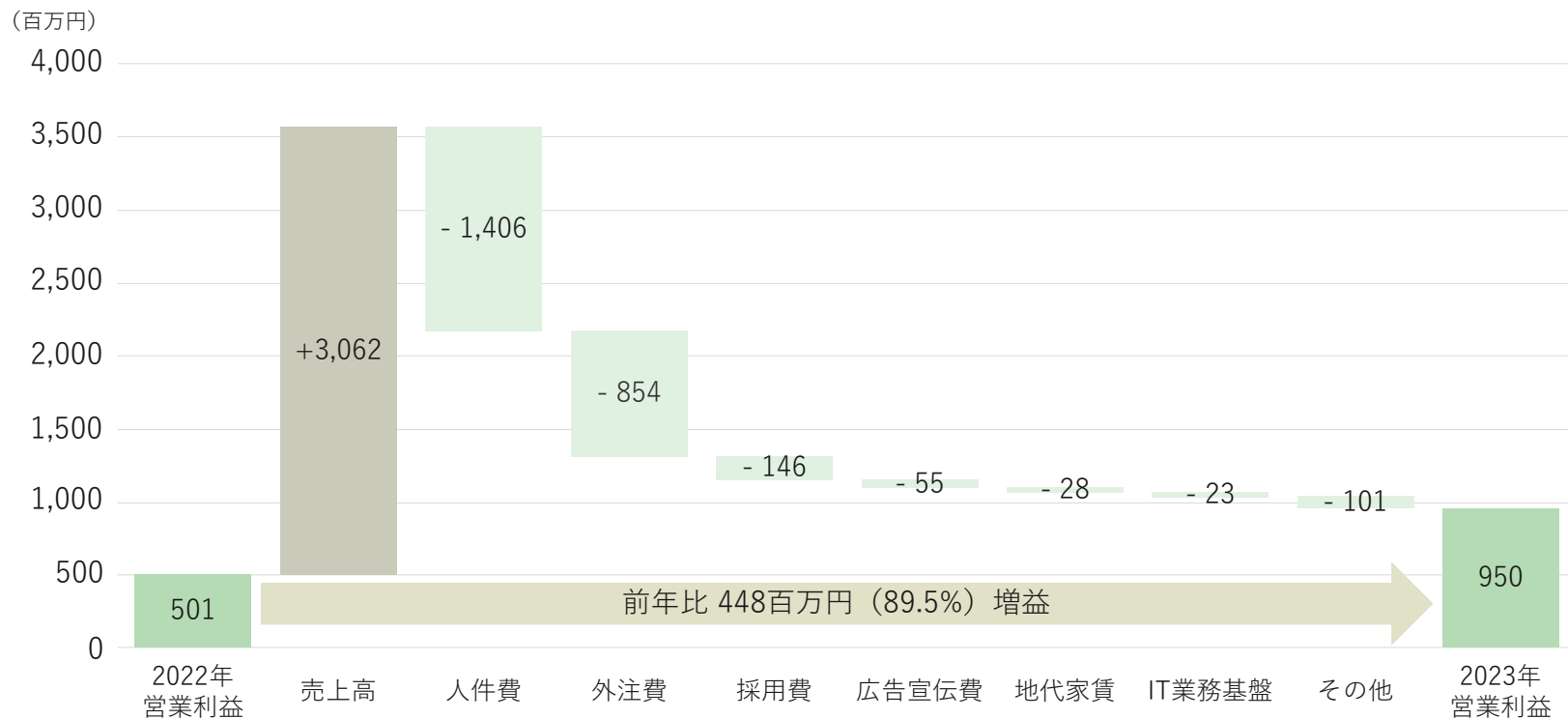


2023年12月期の連結見通し 営業利益

2023年12月期は成長軌道へ



2023年12月期の連結見通し 営業利益増減要因



2023年12月期のセグメント別見通し

プロフェッショナルサービス事業

単位：百万円	2022年度 実績	2023年度 見通し	前年度差	前年度比
売上高	8,480	10,562	+ 2,081	+ 24.5%
営業利益	484	850	+ 365	+ 75.9%

プラットフォーム事業

単位：百万円	2022年度 実績	2023年度 見通し	前年度差	前年度比
売上高	1,629	2,618	+ 988	+ 60.6%
営業利益	17	100	+ 82	+ 477.5%

2023年12月期の単体・グループ会社売上見通し

	単体売上	グループ会社売上 ※期中M&Aによる新規売上除く	期中M&Aによる 新規売上	連結相殺
FY22 実績	6,319百万円	4,116百万円	—	- 798百万円
	9,637百万円 (前年比 + 2,262百万円)			
FY23 見通し	7,353百万円	5,827百万円	含まず	- 480百万円
	12,700百万円 (前年比 + 3,062百万円)			

1. 事業概要
2. 2023年12月期 第1四半期決算概要
3. 2023年12月期 見通し
4. 中期経営計画
5. 参考資料

目指す姿

デジタル時代のベスト・パートナー

私たちの社会は、デジタル技術の発展により、急激に変化し続けています。

私たちのお客様は、そのような急激な社会構造の変化に立ち向かうすべての企業です。

これからの時代では、社会構造の変化にうまく適合するだけでなく、自ら変化を起こして変化を先導することが勝ち残るための最善手となります。

変化に適応しやすい組織構造への転換と、
デジタル技術を最大活用し変化を生み出す人材の創出が、
この時代に勝ち残り、輝き続けるために必要です。

私たちは、お客様の変革実行能力を高めるための支援を行い、
自らを変革し続け、社会の変化をリードする企業のベスト・パートナーになります。

数値目標

売上高年平均成長率

2023年以降30%

営業利益率

2024年に12%程度

	2020年	2021年	2022年	2023年		2024年
	実績	実績	実績	中期計画	見通し	中期計画
連結売上高	55億円	73億円	96億円	127億円	→ 127億円	165億円
連結営業利益	4.7億円	6.0億円	5.0億円	12億円	→ 9.5億円	20億円
連結営業利益率	8.6%	8.1%	5.2%	9.4%	→ 7.5%	12.1%

- 2023年の業績見通しは**前年度比で利益倍増**（1.9倍）。2022年の「増収減益予算」を経て再び「増収増益」基調へ
- 2022年2月公表の中期経営計画と比較すると、2023年の営業利益は数値引き下げ（12億円→9.5億円）
 - 経験者採用の競争激化を考慮し、**新卒採用重視の体制拡充**へ
 - 中長期の持続的成長を目指した**戦略的資本業務提携（サービス強化&海外展開）の活動を積極化**
- 上記活動を進めつつ、販管費を適正な水準に管理することで、**2024年の中期計画（営業利益20億円）を達成**する

人材

コンサルタント・エンジニアの体制は着実に拡大。単価は上昇傾向。グループ間ナレッジ共有の整備も進む

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

人員数

個のスキル

組織力

2023年12月期 第1四半期実績

- 引き続き採用体制の強化実施
- コーポレートサイトリニューアル
- 「健康経営優良法人2023（大規模法人部門）」に2年連続で認定
- ブランド発信施策の実施
 - 『ザ・ファーストカンパニー2023（発売日2023年1月11日）』に代表取締役社長榊島弘明のインタビューが掲載
 - 2022年度ダイヤモンド経営者倶楽部による表彰でLTSが「ダイヤモンド賞」を受賞
 - 『月刊総務 2023年3月号（発売日2023年2月8日）』の「HERO INTERVIEW」コーナーに代表取締役社長榊島弘明のインタビューが掲載

人材：ブランド発信施策の実施

コンサル・ITマーケットを超えたブランド認知向上を目指した活動を強化

- 4月以降の発信活動、サービスリリースも各種準備中

コーポレートサイトリニューアル

<https://lt-s.jp/>



LTS 創業 20周年 記念カンファレンス 開催

LTS 株式会社エル・ティー・エス 創業20周年 記念カンファレンス

新しい時代の“知”の創造

ハーバードビジネススクール教授 シニア・フェロー
竹内 弘高 氏

株式会社エル・ティー・エス 代表取締役社長
権島 弘明

株式会社エル・ティー・エス 執行役員
山本 政樹

日時
2023年
6月7日(木)
15時~17時
(19:30開始)

場所
ホテルオークラ東京
宴会会場

◎ 事前登録制
◎ 参加無料

2023年6月7日 ホテルオークラ東京にて開催
一般参加受付中です

<https://lts20thconference.peatix.com/>

アジャイルの歴史の証人である竹内先生（ハーバードビジネススクール教授 シニア・フェロー）に講演いただき、現在に求められる企業経営の姿や、弊社がありたいと考える姿を共有します

発信の機会 拡大中



[ファーストカンパニー
2023掲載](#)

2022年ダイヤモンド®
経営者倶楽部
「ダイヤモンド賞」
受賞



[月間総務
インタビュー掲載](#)



人材：健康経営の推進

経済産業省と日本健康会議が共同で実施する「健康経営優良法人2023」に2年連続で認定



「健康経営優良法人2023（大規模法人部門）」に認定

LTSでは社員の「ウェルビーイング（身体的、精神的、社会的に良好な状態にあること）」が企業の持続的成長の基盤であると考え、社員とご家族のウェルビーイングを経営の最重要テーマと位置づけて健康経営の取り組みを推進しております。

LTSの健康経営宣言

<https://lt-s.jp/sustainability/social/employees#healthy-management>

<主な取り組み領域>

1. 病気予防・健康啓発
2. 食事・睡眠・運動改善
3. ワークスタイル変革
4. セルフマネジメント強化
5. 人間関係構築・強化

顧客

DX先進企業との関係性を強化。各サービスで協業・業務提携を推進
産学連携によるサービス開発と自治体へのプログラム提供を実現

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

サービス開発

顧客基盤

顧客基盤

サービス開発

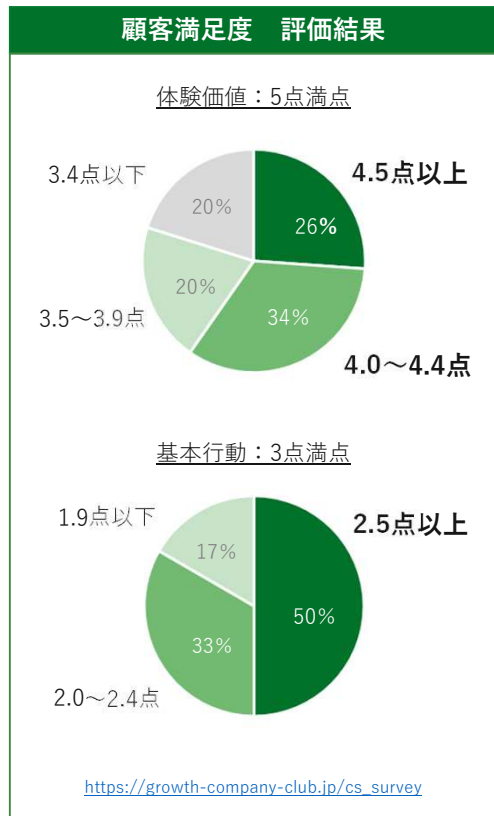
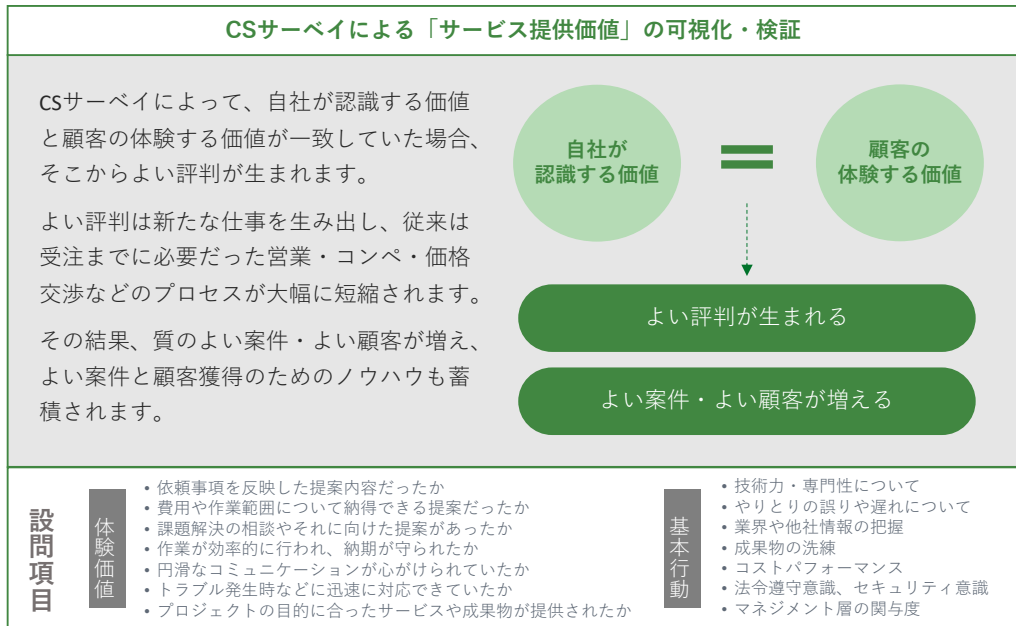
ブランド向上

2023年12月期 第1四半期実績

- デジタル・イノベーション人材育成プログラム in 静岡 イノベーション拠点 "SHIP"キックオフセミナー・課題解決ブートキャンプの実施
- 20の社会課題・イノベーション創出の実証実験「RING HIROSHIMA」 成果発表会「THE MATCH UP DAY」を開催
- 「ぐんまDigital Land」で LTSがプロデュースするセミナーを開催

顧客：CS（顧客満足度）サーベイ結果（2021～2022年）

エル・ティー・エスでは、サービス提供価値の検証・改善、およびお客様の事前期待の把握、期待値を超えるサービス提供を目指すべくCS（顧客満足度）サーベイを実施しています



顧客：CS（顧客満足度）サーベイ結果（2021～2022年）

お客様から頂いた応援のコメントを紹介します

LTSを一言で表現すると？

Professional

- 企業課題を解決に導くプロ集団
- 気さくなプロフェッショナル集団
- 頼りになるIT関連の知識豊富なプロ集団
- クライアントを未来へ導く、データサイエンスのプロフェッショナル

Partner

- 顧客と共に歩んでくれる優秀なパートナー
- 粘り強く現場と向き合うパートナー
- ユーザに寄り添い共に課題解決してくれるパートナー
- 親しみやすく専門知識も豊富で頼りになるパートナー
- あいまいなリクエストにもきちんと答えてくれる信頼できるコンサルティングパートナー

LTSをおすすめできるポイント

- どんな不都合やトラブルが起きても、最後まで前向きにあきらめずに取り組んでくださる**本当に信頼できる会社**です
- コンサルされる会社の業務を理解し、同じ立場に立ち、**同じ会社の仲間**みたいな感じで、業務改善できる点は**他のコンサルと違う**点です
- **好感度の高いユーザ対応**と高品質の提案・実行力
- 第三者目線にならず、**顧客の成功を親身になってサポート**してもらえる
- LTSとのセッションを重ねる中で、あるべき状態や現状とのギャップを認識し、**現状を変えなければ**といった**意識の変化**に繋げてくれた
- 依頼者の状況に応じた対応や解決策を提案してくれる（**実行するか否かは依頼者次第**）
- たくさんの人と仕事させて頂いているが、**個々人のスキルがとても高く**、中心人物になれる方が多い
- ユーザ企業の技術的課題だけでなく、**組織や企業文化を理解**した上でプロジェクトをサポートしてくれる
- 今までLTS様に支援して頂いて、**期待値を下回ったことがない**
- 幅広いテーマ（事業創立/事業清算/マーケット調査 etc）に対し対応可能で、**コミュニケーションベースでプロジェクトが進行**されアウトプットの**納得感が高い**
- **柔軟性が高い**。課題解決力やプロジェクトに必要な知識を勉強する等、**どうやったらプロジェクト貢献できるのか担当者意識が高い**

顧客：自治体との連携

静岡、広島、群馬で各種イベントを企画・リード

静岡



デジタルイノベーション拠点事業の一環で各種セミナーを開催

広島



社会課題解決・イノベーション創出 実証プロジェクトの支援と成果発表会を開催

群馬



G7サミット関連イベントでセミナーをプロデュース

サービス

ITソリューション領域におけるサービス強化と海外事業展開を軸に各種取り組みを推進。
特に、YOKOGAWAグループ・FPTグループとの提携領域においてアクションを積極化

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
- ✓ FPTグループ・YOKOGAWAグループとの案件相互獲得
- ✓ FPTグループ・YOKOGAWAグループと共同での体制構築
- ✓ 人材の採用と育成
- ✓ その他、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

- ✓ FPTグループ・YOKOGAWAグループと共同でのサービス開発
- ✓ 顧客開拓
- ✓ 海外事業拠点の立上げ
- ✓ 海外案件の定期獲得
- ✓ 海外事業として単体黒字

両グループとの提携

- ✓ “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
- ✓ 日本市場における協働出資（M&A）

2023年12月期 第1四半期実績

- 引き続き、YOKOGAWAグループ・FPTグループとの協業を推進
- 「洪水ハザードマップと人工衛星データ・AI技術を用いたサプライチェーンの影響可視化サービス」を「第9回洪水管理国際会議（ICFM9）」にてブース出展
- 「意思決定を加速する！最適化技術丸わかりセミナー」を開催（主催：CTC、共催：LTS）
- 「BPMの導入を成功させる第1歩」ビジネスプロセス改革入門セミナー（主催：IT協会）開催

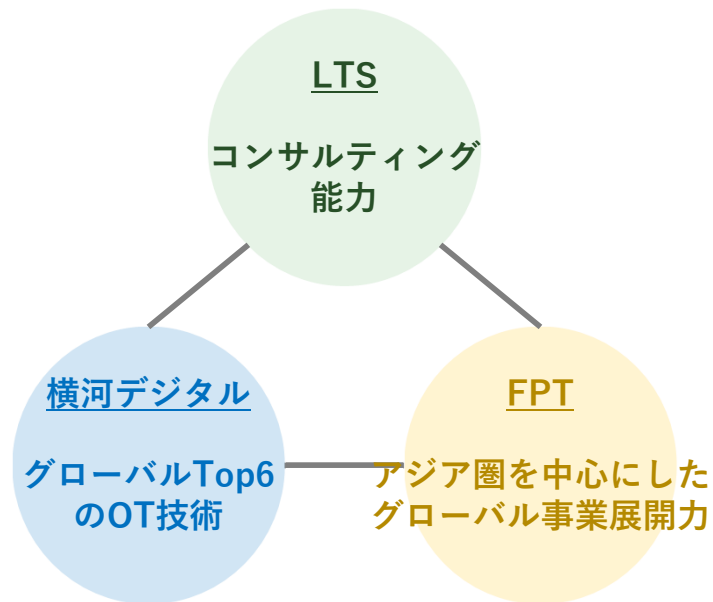
サービス：資本業務提携による強化領域

YOKOGAWAグループ・FPTグループとの提携により、様々な領域で新たなケイパビリティを獲得。3社間での連携を深めることにより、これまでにないサービス提供を実現する。2023年は、2024年以降の実現性を担保するための活動を推進する

両社との提携により以下ケイパビリティを獲得

- ・ グローバルTOP6のOT技術
- ・ アジア圏を中心にしたグローバル事業展開力
- ・ グローバルブランド力

LTSが強化してきたコンサルティング能力との融合により、新たな市場・価値を創出する



重点投資対象とする活動テーマが具体化※次頁参照

YOKOGAWAグループ

- ・ 横河デジタルをハブにした製造業DX/IT上流工程へのコンサルティングサービス提供
- ・ YOKOGAWAグループの持つOT領域のグローバルブランド力を背景にした海外進出検討

FPTグループ

- ・ FPTグループのコンサルティング・エンジニアリソースと、ベトナムを主体としたアジア圏における事業展開力を活用した案件共同推進

サービス：資本業務提携に関する2023年の活動テーマ

以下の活動テーマを2023年の重点投資対象と定め、取り組みを進める

サービス強化

YOKOGAWAグループ

- ・ グローバル競争力のあるOT技術
- ・ D365を始めとしたITソリューションの知見

FPTグループ

- ・ IT領域におけるエンドツーエンドのサービス提供
- ・ 豊富なITエンジニアリングリソース
- ・ ITソリューション領域におけるグローバルでのPJ実績

両社のITソリューションサービスにおける強みを活用しつつ、LTSも同分野の体制を強化し、共同で取組推進

【取組内容】

- ・ 案件相互獲得
- ・ 共同での体制構築
- ・ 人材の採用と育成

海外事業展開

YOKOGAWAグループ

- ・ グローバル競争力のあるOT技術
- ・ 売上の70%を海外事業で占める
- ・ プロセス制御分野では世界で12%のシェアを持つ
- ・ 世界61か国展開

FPTグループ

- ・ 優れたコンサルティング・エンジニアリソースをグローバルで確保
- ・ 世界26ヶ国に進出

数年かけて実施予定であった海外事業展開が、両社との提携により前倒しで実現可能に。両社のグローバルにおける事業展開力を活かした海外事業展開の検討と具体化を進める

【取組内容】

- ・ 両社と共同でのサービス開発
- ・ 顧客開拓
- ・ 海外事業拠点の立上げ

グループ経営

企業価値向上を実現するグループ横断での案件デリバリが増加

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を増やし、総合チームとしての価値提供をさらに推進

Value Up

合理化

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って、新たなワークスタイルを確立し、生産性向上を実現

Value Up

合理化

2023年12月期 第1四半期実績

- 引き続き、LTSグループでの包括提案やグループ横断でデリバリする案件が増加
- グループ横断での営業活動強化
- コーポレート機能共通化のさらなる推進（管理部門社員の出向など）

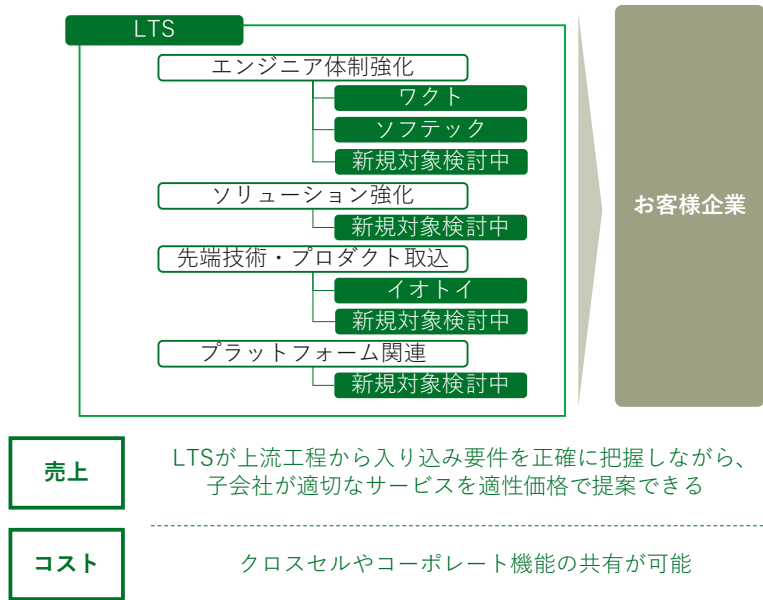
グループ経営：M&A

M&Aは「採用・仲間創り」の一環と位置づけて、引き続き積極的に推進する方針

LTSのM&A方針

- 顧客基盤と顧客関係が順調に強化されており、さらなる個別変革支援強化のために**ソリューション支援体制強化**が重要と考え、M&Aを積極推進する方針
- 主な対象企業領域は以下の通り
 - エンジニア体制強化（開発～インフラ運用）**
→ ワクト、ソフテックに加え更なる強化
 - ソリューション強化**
→ MS365, SAP, SFDC, PMO 等
 - 先端技術・プロダクトの取り込み**
 - プラットフォーム事業拡大に寄与するサービス**
- グループ入り後は、これまでの経験を活かして、LTSが上流工程から入り込み要件を正確に把握しながら、End to Endでのサービス提供を実現する

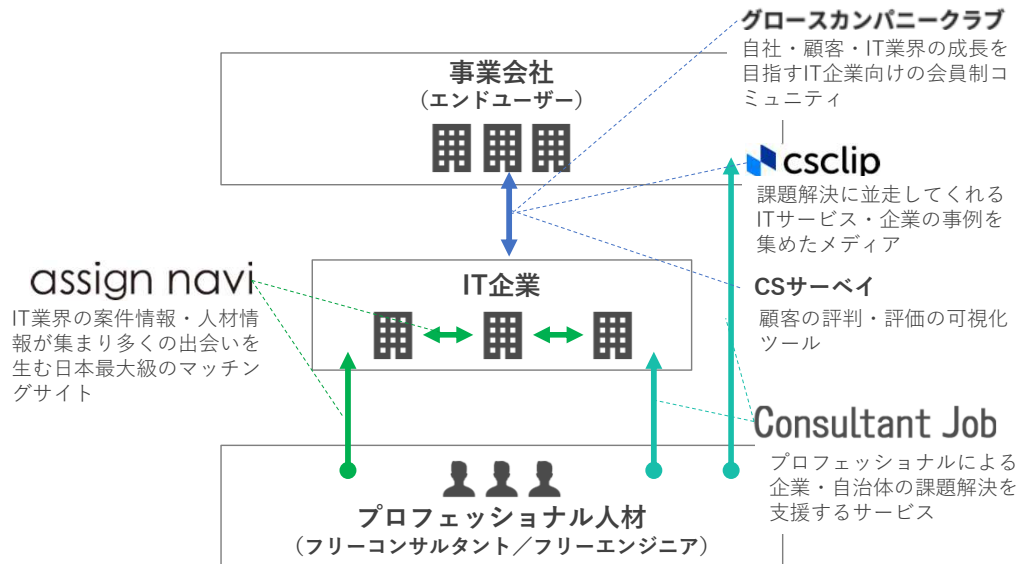
M&Aによるグループ体制強化&収益性向上



プラットフォーム事業

投資フェーズは終了。今後は、プラットフォーム事業単体として一定の利益を出しつつ、各サービスのさらなる成長とLTSグループの業績向上への貢献を実現する

プラットフォーム事業の各サービスの位置付け



LTSグループ全体への貢献

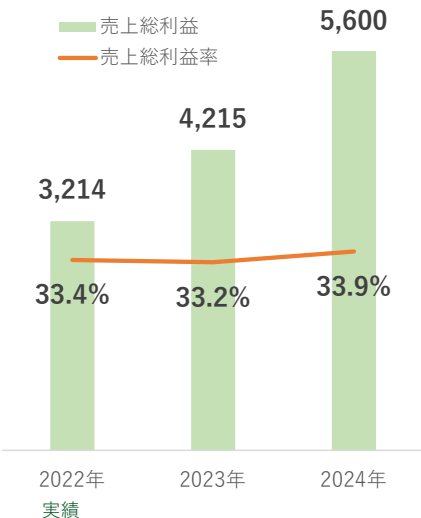
- ✓プロフェッショナルサービスへのフリーコンサルタント人材提供
- ✓プロフェッショナルサービスへの優良IT・DX企業群の情報提供
- ✓会員基盤や各種データを利用した、M&A検討先のリファレンス

売上総利益&販管費の計画

体制拡充&単価向上&パートナー活用により売上を伸ばしつつも、粗利率は一定水準を維持。オフィス移転やコーポレート部門体制強化などの投資が2022年で一巡したことにより、販管費の絶対額は増えるが売上高比率は抑えていく

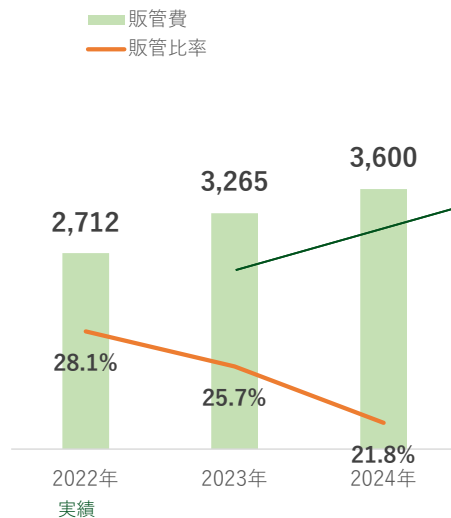
売上総利益の実績/見通し

(単位：百万円)



販管費の実績/見通し

(単位：百万円)

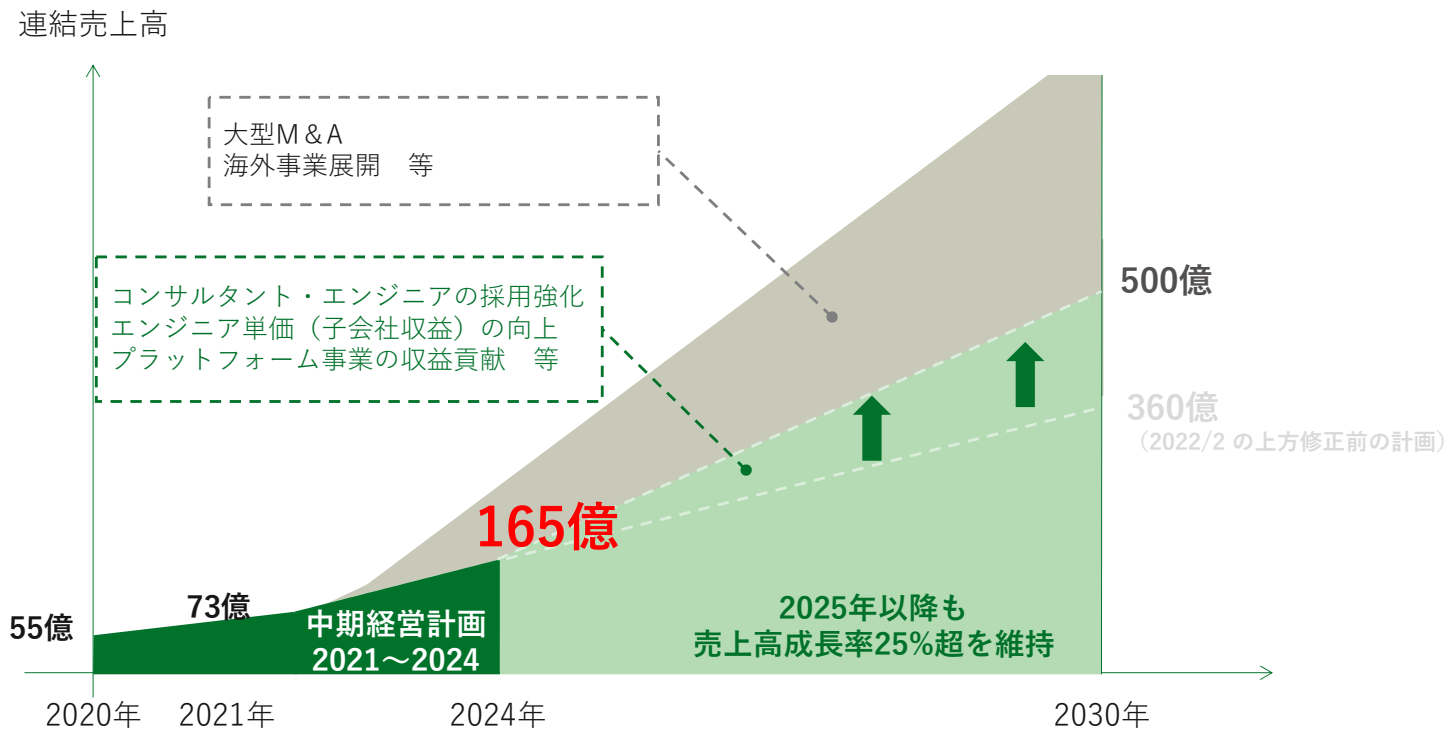


販管費の詳細

(百万円)	2022年	2023年	
	実績	見通し	前年比
連結売上高	9,637	12,700	31.8%
販管費	2,712	3,265	20.4%
人件費	1,780	1,938	8.8%
採用・教育費	182	328	79.8%
広告宣伝費	125	180	44.7%
地代家賃	74	75	1.1%
IT・業務基盤費	120	143	19.2%
支払報酬/手数料	114	192	68.3%
のれん償却費	40	40	—
減価償却費	19	42	114.4%
業務委託費	87	120	38.2%
その他	167	202	21.4%

2025年以降のさらなる成長に向けて

2025年以降も売上高成長率25%超を維持し、2030年売上500億を目指す



配当・株式分割の方針

株主の皆様から多数お問い合わせ頂く以下の2点について、現段階の方針を共有させていただきます

- 配当について

「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」という方針を従来から共有させて頂いております（「安定成長軌道」とは、中期経営計画における2024年目標数値を達成できると判断した段階と説明させて頂いております）

- 株式分割について

東京証券取引所では望ましい投資単位として5万円以上50万円未満という水準を明示しています。弊社でも株価5000円が視野に入った段階で株式分割を実施する想定です

1. 事業概要
2. 2023年12月期 第1四半期決算概要
3. 2023年12月期 見通し
4. 中期経営計画
5. 参考資料

株式会社エル・ティー・エスの概要

- 代表 : 代表取締役社長 樺島 弘明
- 設立 : 2002年3月
- 資本金 : 728,090,900円 (2023年3月31日時点)
- 所在地 : 東京都港区元赤坂1丁目3-13 赤坂センタービルディング 14階
- 従業員数 : 単体379名(※) 連結全体536名 (2023年3月31日時点) ※外部への出向者を含む
- 事業内容 : プロフェッショナルサービス事業
プラットフォーム事業
- 子会社 : 株式会社エル・ティー・エス リンク
(2023年3月31日時点) LTS ASIA CO., LIMITED (所在地: 香港)
株式会社ワクト
株式会社イオトイジャパン
株式会社ソフテック
- 関連会社 : F P T コンサルティングジャパン株式会社
(2023年3月31日時点)
- 加入団体 : 一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会 (JUAS)
(2023年3月31日時点) 一般社団法人 企業情報化協会 (IT協会)
一般社団法人 PMI日本支部 (PMI Japan Chapter)
オープン・グループ (The Open Group)
NPO法人 静岡情報産業協会
特定非営利活動法人 浜松ソフト産業協会

役員紹介

代表取締役社長 CEO

兼 株式会社エル・ティー・エス リンク 取締役

樺島 弘明

Hiroaki Kabashima

慶応義塾大学卒

1998年 アイエヌジー生命保険株式会社
(現 エヌエヌ生命保険株式会社) 入社
株式会社IQ3 入社
2000年 株式会社ラーニング・テクノロジー・
2001年 コンサルティング 入社
2002年 当社設立 取締役
2002年 当社 代表取締役社長
2019年 株式会社アサインナビ 代表取締役
2020年 当社 代表取締役社長 CEO
2022年 株式会社エル・ティー・エス リンク 取締役

取締役会長

金川 裕一

Yuichi Kanagawa

早稲田大学卒

1982年 株式会社横河電機製作所
(現 横河電機株式会社入社)
1996年 横河マルチメディア株式会社設立
代表取締役社長
2001年 横河キューアンドエー株式会社
(現 キューアンドエー株式会社)
代表取締役会長
2003年 同社 代表取締役社長
2015年 キューアンドエー株式会社 代表取締役会長
2016年 横河レンタ・リース株式会社 取締役 (非常勤)
同社 代表取締役社長
2020年 同社 代表取締役会長
SMN株式会社 社外取締役
公益財団法人日本バレーボール協会理事
2021年 当社 社外取締役
2021年 当社 取締役
2022年 当社 取締役会長
2008年 当社入社
2017年 当社ビジネスコンサルティング本部第2部長
2018年 当社執行役員
ビジネスコンサルティング本部第2部長
2019年 当社 取締役 執行役員
ビジネスコンサルティング第2部長
2021年 当社 取締役 COO

取締役 COO

上野 亮祐

Ryosuke Ueno

筑波大学卒 /
産業技術大学院大学 卒

取締役副社長

兼 株式会社イオトイジャパン 取締役
兼 株式会社ワクト 取締役

李 成一

Sungil Lee

東京大学卒

取締役 CSO

兼 株式会社イオトイジャパン取締役

亀本 悠

Yu Kamemoto

慶応義塾大学卒

取締役

兼 株式会社ソフテック 代表取締役社長

塚原 厚

Atsushi Tsukahara

筑波大学卒

1998年 アンダーセンコンサルティング株式会社
(現 アクセンチュア株式会社) 入社
2000年 株式会社IQ3 入社
2001年 株式会社ラーニング・テクノロジー・
コンサルティング 入社
2002年 当社設立 取締役
2005年 当社 取締役副社長
2021年 株式会社イオトイジャパン 取締役
株式会社ワクト 監査役
株式会社ワクト 取締役
2009年 株式会社フィンチジャパン入社
2011年 当社入社
2017年 当社
Business Development & Insights部長
2018年 当社執行役員
Business Development & Insights部長
2019年 当社 取締役 執行役員
Strategy & Insights部長
株式会社イオトイジャパン 取締役
2021年 当社 取締役 CSO
1999年 アンダーセンコンサルティング株式会社
(現 アクセンチュア株式会社) 入社
2000年 株式会社IQ3 入社
2001年 株式会社ラーニング・テクノロジー・
コンサルティング 入社
2002年 当社設立 取締役
2005年 当社取締役退任 当社入社
2014年 当社EA-IT事業部長
2015年 当社執行役員 ビジネスコンサルティング本部付
2018年 当社執行役員 ICTエンジニアリング本部長
2020年 当社 取締役 執行役員 ICTエンジニアリング本部長
株式会社ソフテック 代表取締役社長

役員紹介

社外取締役（監査等委員）

武村 文雄

Fumio Takemura

1973年 日本アイビーエム株式会社 入社
 2004年 日本アイビーエム株式会社 執行役員
 2007年 日本アイビーエムサービス株式会社 専務取締役
 2008年 株式会社JALインフォテック 代表取締役社長
 2011年 日本アイビーエム株式会社 顧問
 2014年 東京都市大学 知識工学部 非常勤講師
 2018年 当社 常勤監査役
 2019年 当社 社外取締役（監査等委員）
 2022年 株式会社ワクト 監査役

社外取締役（監査等委員）

栗田 敏夫

Toshio Awata

1972年 三井物産株式会社 入社
 2007年 三井物産株式会社 常務執行役員 中部支社長
 2015年 当社 監査役
 2019年 当社 社外取締役（監査等委員）

社外取締役（監査等委員）

高橋 直樹

Naoki Takahashi

1985年 日産自動車株式会社 入社
 1993年 米国ニューヨーク州弁護士資格取得
 1995年 ホワイト&ケース法律事務所 東京オフィス 入社
 2001年 アメリカンインターナショナルグループ株式会社 入社
 2009年 AIGジャパン・ホールディングス株式会社
 取締役 常務執行役員
 2016年 当社 監査役
 2019年 当社 社外取締役（監査等委員）
 2020年 株式会社イオトイジャパン 監査役

取引実績一覧

商社・小売

伊藤忠商事株式会社
 稲畑産業株式会社
 株式会社セブン-イレブン・ジャパン
 三菱商事株式会社
 三菱食品株式会社
 株式会社メタルワン

エネルギー

i ビジネスパートナーズ株式会社（出光興産グループ）
 出光興産株式会社
 昭和シェル石油株式会社
 太陽石油株式会社
 東京ガス i ネット株式会社（東京ガスグループ）
 東京ガス株式会社
 東京ガス都市開発株式会社（東京ガスグループ）
 東京ガスオートサービス株式会社（東京ガスグループ）

プラントエンジニアリング

千代田化工建設株式会社

製造

株式会社IHI
 株式会社イシダテック
 石原産業株式会社
 沖電気工業株式会社
 キヤノンソフトウェア株式会社（キヤノングループ）
 キヤノンビジネスサポート株式会社（キヤノングループ）
 コクヨ株式会社
 GEヘルスケア・ジャパン株式会社
 シーメンス・ジャパン株式会社
 新日鐵住金株式会社（現：日本製鉄株式会社）
 株式会社タツノ
 DIC株式会社
 日本電気株式会社
 株式会社バンダイ
 株式会社日立ソリューションズ（日立製作所グループ）
 株式会社フソウ
 ヤマハ発動機株式会社

運輸

大阪市高速電気軌道株式会社（Osaka Metro）
 株式会社ジャルパック（JALグループ）
 日本航空株式会社（JAL）
 西日本旅客鉄道株式会社（JR西日本）
 東日本旅客鉄道株式会社（JR東日本）

自動車

静岡トヨベツト株式会社
 日産自動車株式会社
 日産部品中央販売株式会社
 矢崎総業株式会社

食品・外食・農業・医療・薬品

キリンホールディングス株式会社
 キリンビジネスシステム株式会社（キリングroup）
 医療法人社団 高輪会
 日清オイリオグループ株式会社
 日本たばこ産業株式会社
 日本調剤株式会社
 日本ニュートリション株式会社（伊藤忠商事グループ）
 日本ハム株式会社
 ロイヤルホールディングス株式会社

サービス

NTTコミュニケーションズ株式会社
 公益社団法人会社役員育成機構
 株式会社廣済堂
 株式会社時事通信社
 ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社
 株式会社テクノロジーネットワークス（J:COMグループ）
 株式会社テレビ朝日
 日本郵政株式会社
 日本郵便株式会社
 株式会社ファミマ・ドット・コム
 株式会社ベネッセコーポレーション
 株式会社MonotaRO
 株式会社ゆこゆこ
 株式会社リクルートジョブズ
 りらいあコミュニケーションズ株式会社

金融・証券・保険

あいおいニッセイ同和損害保険株式会社
 オリックス株式会社
 オリックス・ビジネスセンター沖縄株式会社
 住友生命保険相互会社
 日新火災海上保険株式会社
 三井生命保険株式会社

官公庁

市川市
 鹿児島市
 経済産業省
 静岡県
 静岡市
 総務省
 広島県

コンサルティング/IT

アビームコンサルティング株式会社
 伊藤忠テクノソリューションズ株式会社（伊藤忠商事グループ）
 SAPジャパン株式会社
 株式会社エジソン
 NECネットエスアイ株式会社
 株式会社クレスコ
 SATORI株式会社
 JFEシステムズ株式会社
 株式会社シグマクシス
 鈴与システムテクノロジー株式会社
 日本アイ・ビー・エム株式会社
 日本アイ・ビー・エム・サービス株式会社（日本IBMグループ）
 日本オラクル株式会社
 日本タタ・コンサルタンシー・サービス株式会社
 日本ビューレット・バックカード株式会社
 日本マイクロソフト株式会社
 プライスウォーターハウスクーパーズ株式会社
 丸紅情報システムズ株式会社（丸紅グループ）

※掲載許可を頂いている企業様のみ
 記載しております（業種別50音順）。

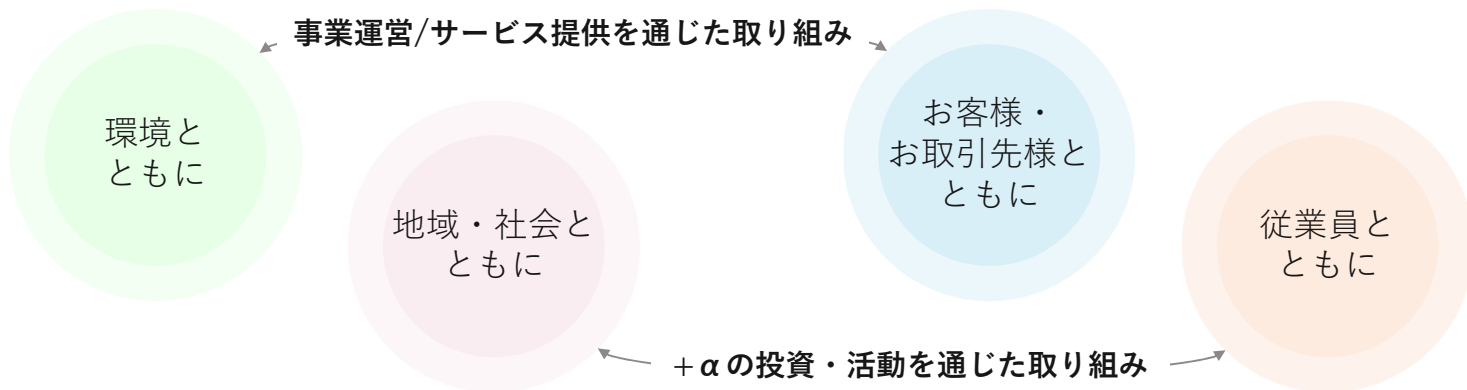
ESG投資/SDGsへの取り組み

取引先や従業員、株主の皆様はもちろん、地域、地球環境ともよりよい関係性を築き、社会的な責任を果たす必要性があると考えております

社会を構成する一員として、“みなさまとともに” 持続的な社会の実現に向けた社会課題解決への貢献、新たな価値創造・優良企業としての存続活動に取り組んでまいります

- 社会課題解決への貢献

- 新たな価値創造/優良企業としての存続



社会課題解決への貢献 活動紹介



地域・社会と
ともに

大学への出張講義



地域社会とのつながり



and more...

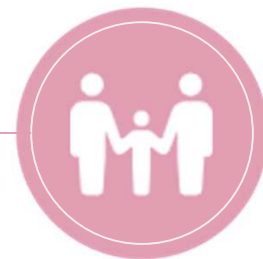
プロボノ



ビジネススキルを生かして
NPO/NGOの
課題解決を支援する



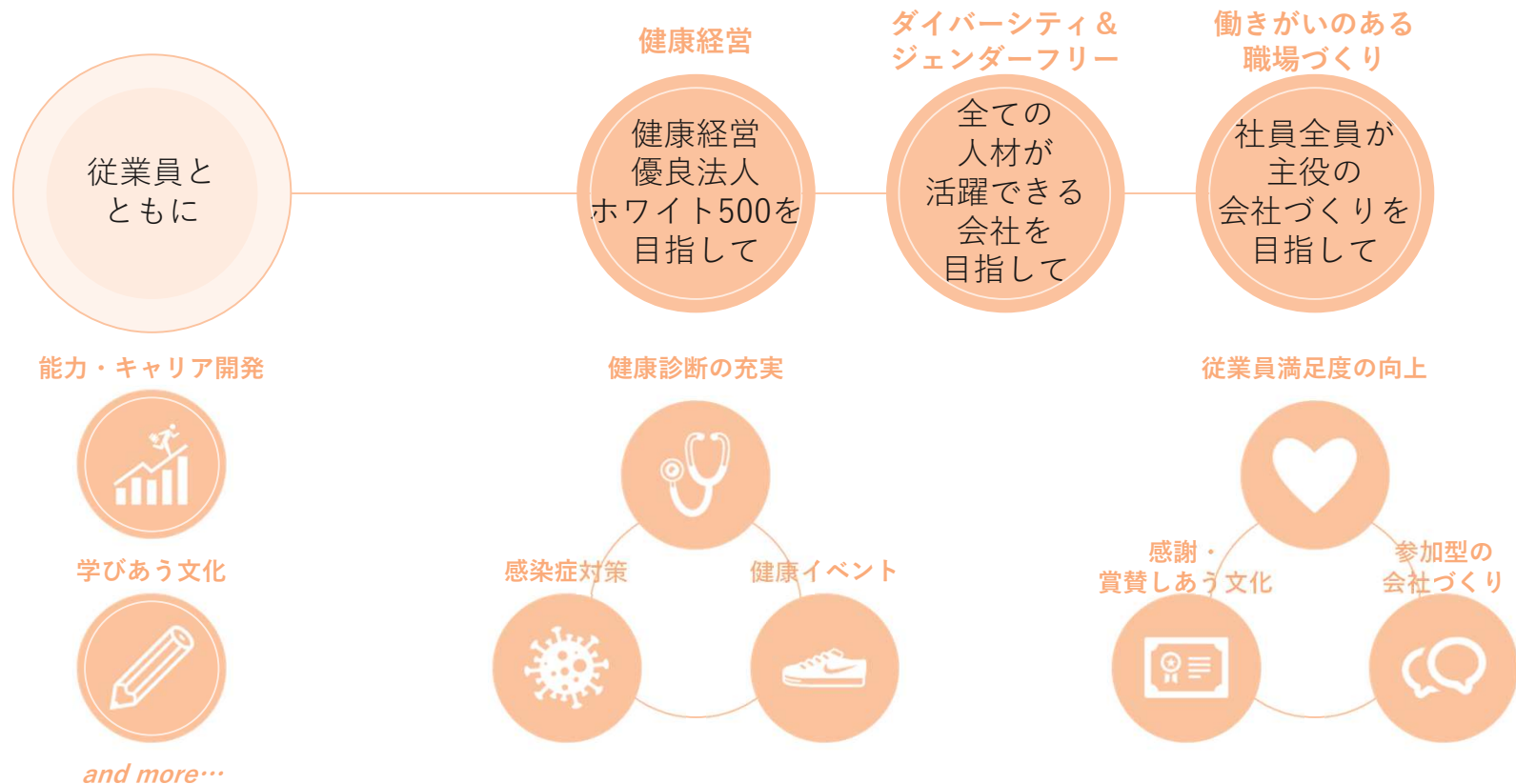
ファミリーデー



社会課題をテーマに
こどもたちと一緒に考え実践し
「こどもの可能性を広げる」



新たな価値創造/優良企業としての存続 活動紹介



新たな価値創造/優良企業としての存続 活動紹介

「全ての人材が活躍できる会社を目指して」の一環として、2022年9月よりさいたま市で農園を運営し、障がいを持つ社員の雇用を開始しました

- 差異は彩 -

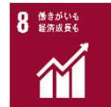
- 多様は他容 -



「よつば彩園」という名称で活動しています。

よつば：障がいを持つ社員は、LTSにとっての4枚目の葉（もう一枚加わることで、三つ葉に質的变化をもたらす存在）

彩園：障がいを持つ社員は、LTSにとっての彩・ひかり（社会と組織を照らし、豊かさと美しさをもたらす存在）



- 2022. 9 開園 ●
- 2022.10 整地 ●
- 2022.11 栽培装置準備
- 2022.12 栽培装置設置 ●
- 2023. 3 初・種まき
- 2023. 6 (初・収穫予定)



彩園近辺に居住するメンバー（農場長2名、メンバー6名）が参画し勤務中



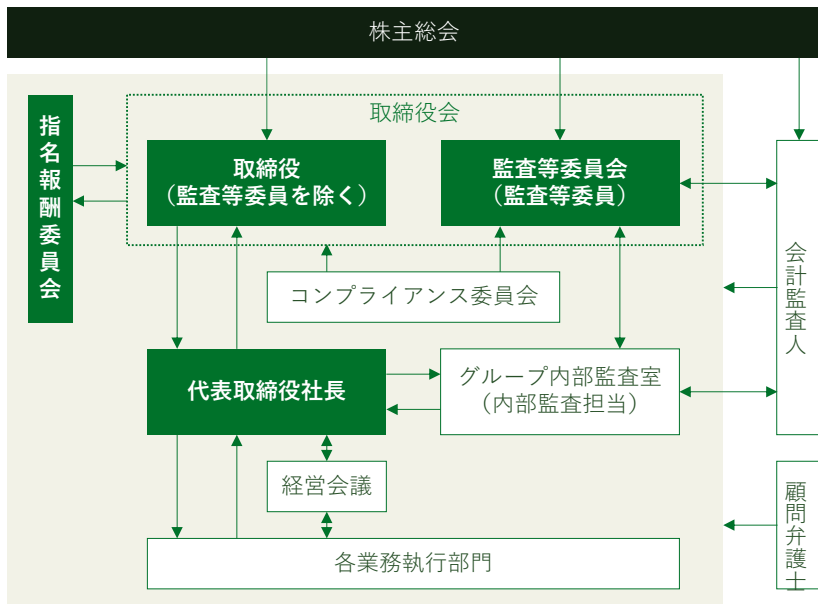
ベッドに、防水・給水・防根シートを張り、その上にバミスを敷き詰める



ベッドを設置する溝を掘り、地面を水平に整える

コーポレートガバナンス体制

企業価値の拡大と永続的存続、社会貢献を達成するために、コーポレート・ガバナンスの強化を重要な経営課題の1つと捉え、そのために必要な施策を講じ取り組んでまいります



これまでの取り組み

- ✓ 監査等委員会設置会社への移行
- ✓ 社外取締役の増員
- ✓ 指名報酬委員会の設置
- ✓ 英語版決算短信及び決算説明資料の開示
- ✓ 第三者機関を活用した取締役会全体の実効性に関する分析・評価

今後の取り組みテーマ

- ✓ 取締役会構成員の多様性確保
- ✓ 最高経営責任者の後継者計画策定・運用

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