



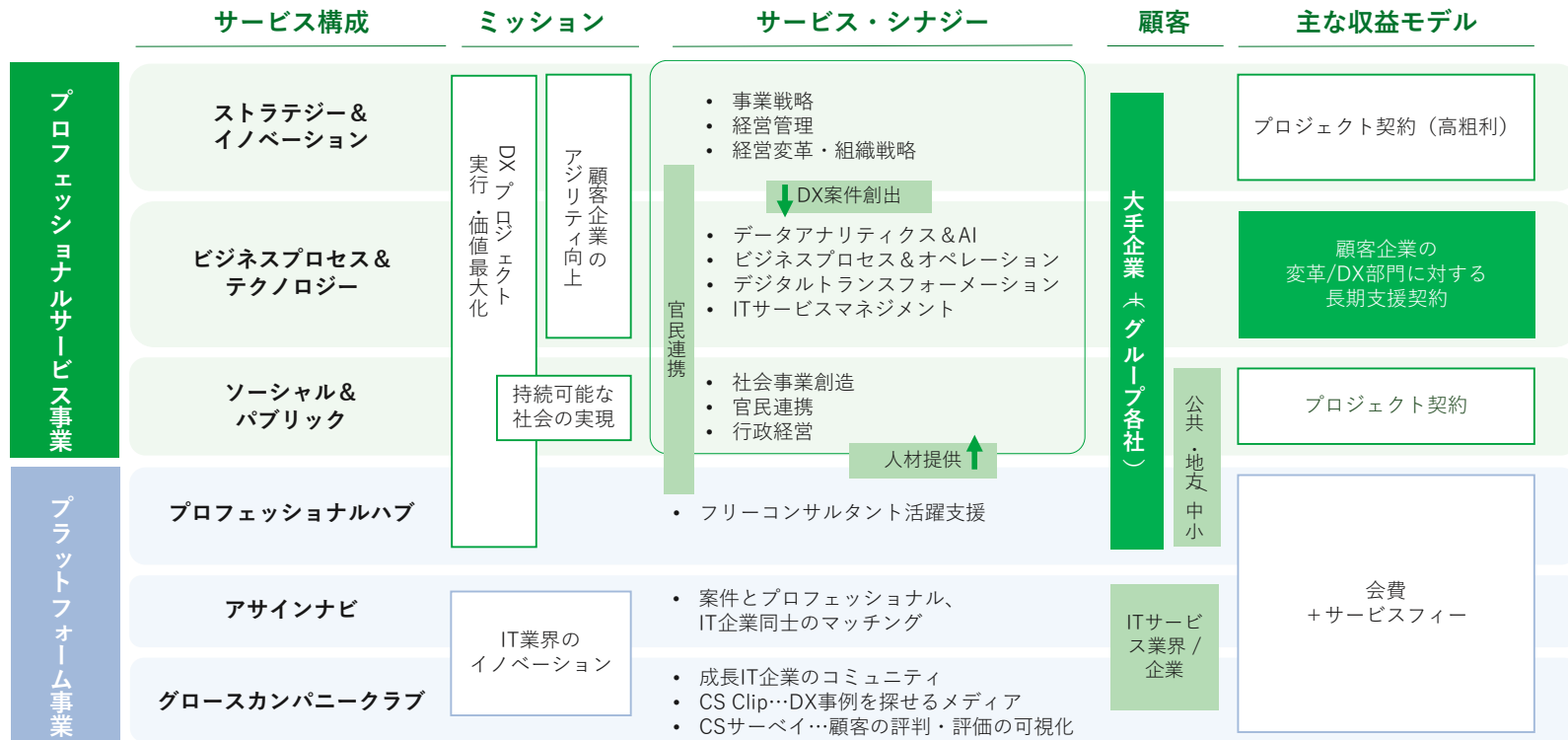
# 2023年12月期 第2四半期 決算説明資料

2023/8

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2四半期決算概要
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

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

# プラットフォームサービス

「よい人、よい企業に、よい機会が集まる世界を創る」をミッションとして、IT人材と企業・フリーコンサルタントと企業/自治体をつなぐマッチング&紹介サービス、およびIT企業/業界の成長を目指すコミュニティサービスを運営しています。



**アサインナビ**

IT人材と企業をつなぐ

IT業界のリアルな案件・人材情報が集い  
多くの出会いを生む日本最大級のマッチン  
グサイト



フリーコンサルタントのための  
ハイクラスな案件紹介サービス

**プロフェッショナルハブ**

フリーコンサルタント向け  
ハイクラス案件紹介

約2,000名のプロフェッショナル人材による  
企業・自治体の課題解決支援サービス



強みを磨いて、  
事業成長を

自社・顧客・IT業界の成長を目指す  
IT企業向けの会員制コミュニティ

**グロースカンパニー  
クラブ**

IT企業の事業成長を支援

自社・顧客・IT業界全体の成長を目指す  
IT企業向け会員制コミュニティ

# 変革の日常化（プロフェッショナルサービス好調の背景）

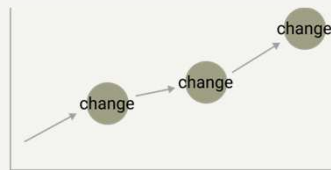
企業は大中小様々な変革を日常的に取り組む時代となり、  
「個別プロジェクトの推進」だけでなく「変化対応力の獲得」も必要となっている

これまで

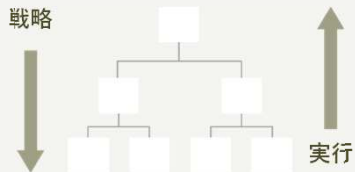
【遅くても正確に】

## 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

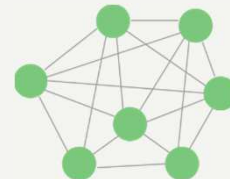
変革の日常化

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

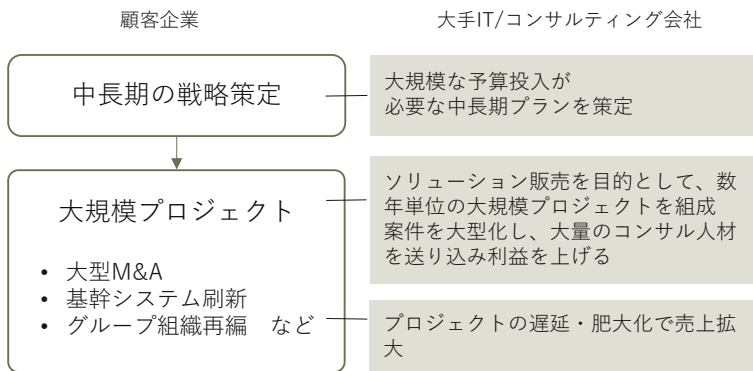


# プロフェッショナルサービス事業の特徴1

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

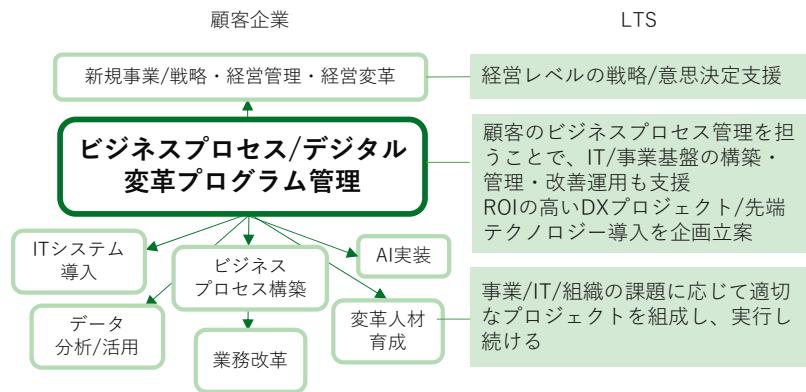
成長支援≒大規模プロジェクトの成功支援



- 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2四半期決算概要
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2四半期の総括

## LTSグループ全体

|      |          |                |
|------|----------|----------------|
| 売上高  | 5,506百万円 | (前年同期比 +18.5%) |
| 営業利益 | 395百万円   | (前年同期比 +12.6%) |
| 経常利益 | 462百万円   | (前年同期比 +32.5%) |

⇒ **売上高・営業利益・経常利益ともに第2四半期累計で過去最高を更新**

## プロフェッショナルサービス事業

|      |          |                |
|------|----------|----------------|
| 売上高  | 4,930百万円 | (前年同期比 +20.9%) |
| 営業利益 | 381百万円   | (前年同期比 +19.7%) |

⇒ **売上高・利益ともに堅調に推移。コンサル職・エンジニア職を大幅増員**

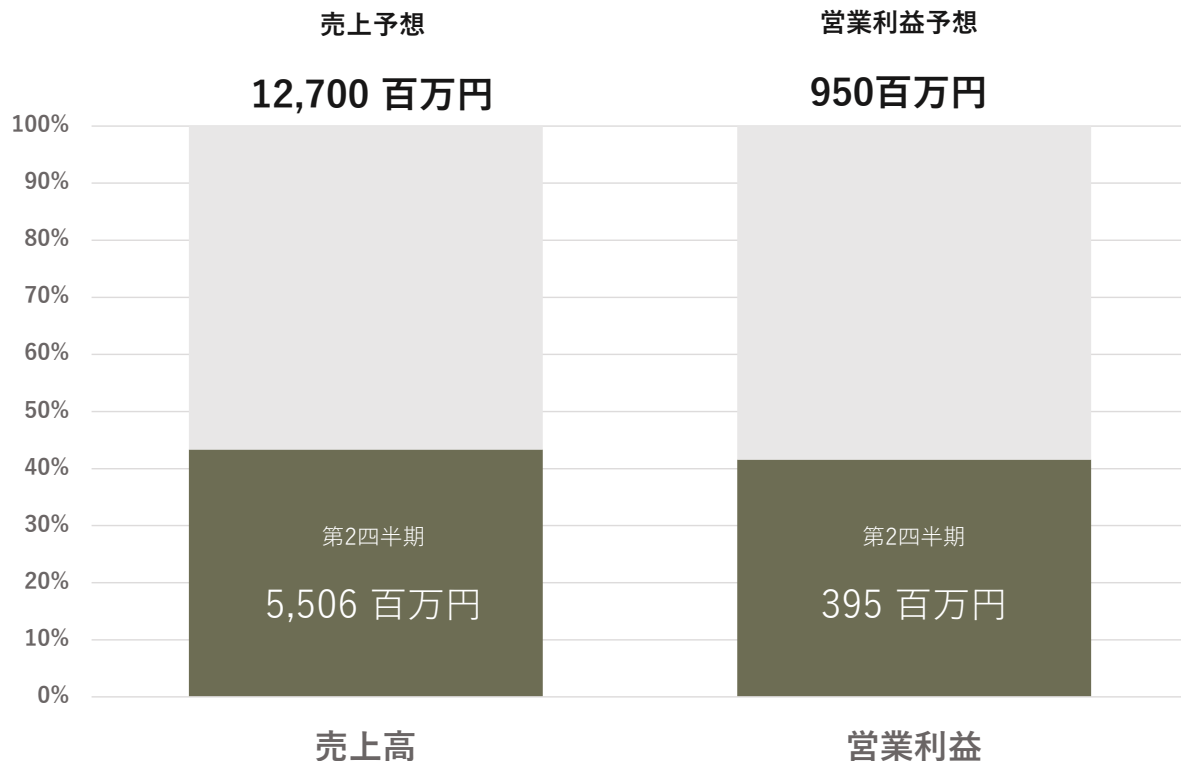
## プラットフォーム事業

|      |        |                |
|------|--------|----------------|
| 売上高  | 934百万円 | (前年同期比 +18.8%) |
| 営業利益 | 14百万円  | (前年同期比 -56.8%) |

⇒ **積極投資の影響をこなし利益創出。営業職をさらに増員**

# 2023年12月期 第2四半期 進捗率

第2四半期累計の計画に対しておおよそ計画通りに推移。営業利益は計画を上回る。



売上進捗率

43.4 %

営業利益進捗率

41.6 %

# 2023年12月期 第2四半期 連結決算実績\_P/L

| (百万円)                | 2023年<br>第2四半期 | 2022年<br>第2四半期 | 前年同期比   | 2023年<br>第1-2四半期<br>累計 | 2022年<br>第1-2四半期<br>累計 | 前年同期比   | 2023年<br>見通し | 進捗率   |
|----------------------|----------------|----------------|---------|------------------------|------------------------|---------|--------------|-------|
| 売上高                  | 2,686          | 2,263          | +18.7%  | 5,506                  | 4,648                  | +18.5%  | 12,700       | 43.4% |
| 売上総利益                | 946            | 759            | +24.6%  | 1,938                  | 1,578                  | +22.7%  | -            | -     |
| 売上総利益率               | 35.2%          | 33.5%          | +1.7pts | 35.2%                  | 34.0%                  | +1.2pts | -            | -     |
| 販管費                  | 857            | 672            | +27.4%  | 1,542                  | 1,227                  | +25.6%  | -            | -     |
| EBITDA (※)           | 113            | 106            | +6.6%   | 444                    | 390                    | +13.9%  | 1,059        | 42.0% |
| EBITDAマージン           | 4.2%           | 4.7%           | -0.5pts | 8.1%                   | 8.4%                   | -0.3pts | -            | -     |
| 営業利益                 | 88             | 86             | +3.0%   | 395                    | 351                    | +12.6%  | 950          | 41.6% |
| 営業利益率                | 3.3%           | 3.8%           | -0.5pts | 7.2%                   | 7.6%                   | -0.4pts | -            | -     |
| 経常利益                 | 123            | 86             | +43.0%  | 462                    | 348                    | +32.5%  | 900          | 51.3% |
| 税前四半期純利益             | 123            | 86             | +43.0%  | 462                    | 348                    | +32.5%  | -            | -     |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 87             | 59             | +48.1%  | 316                    | 239                    | +32.2%  | 560          | 56.6% |

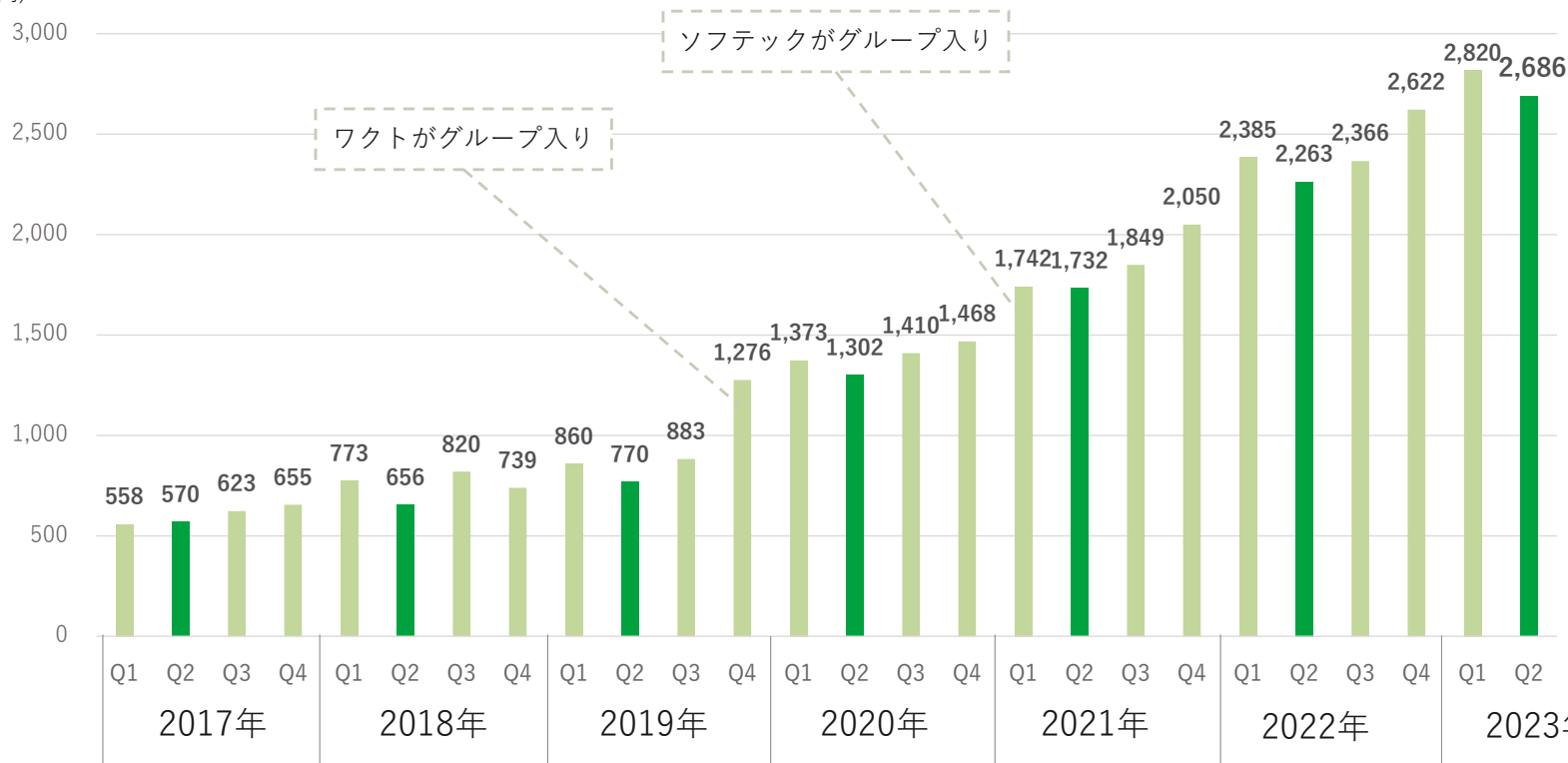
※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

# 連結売上高 四半期推移

前年同四半期比 +422百万円 (+18.7%)

例年通り、新卒受け入れの影響により第1四半期を下回ったものの、おおよそ計画通りに推移

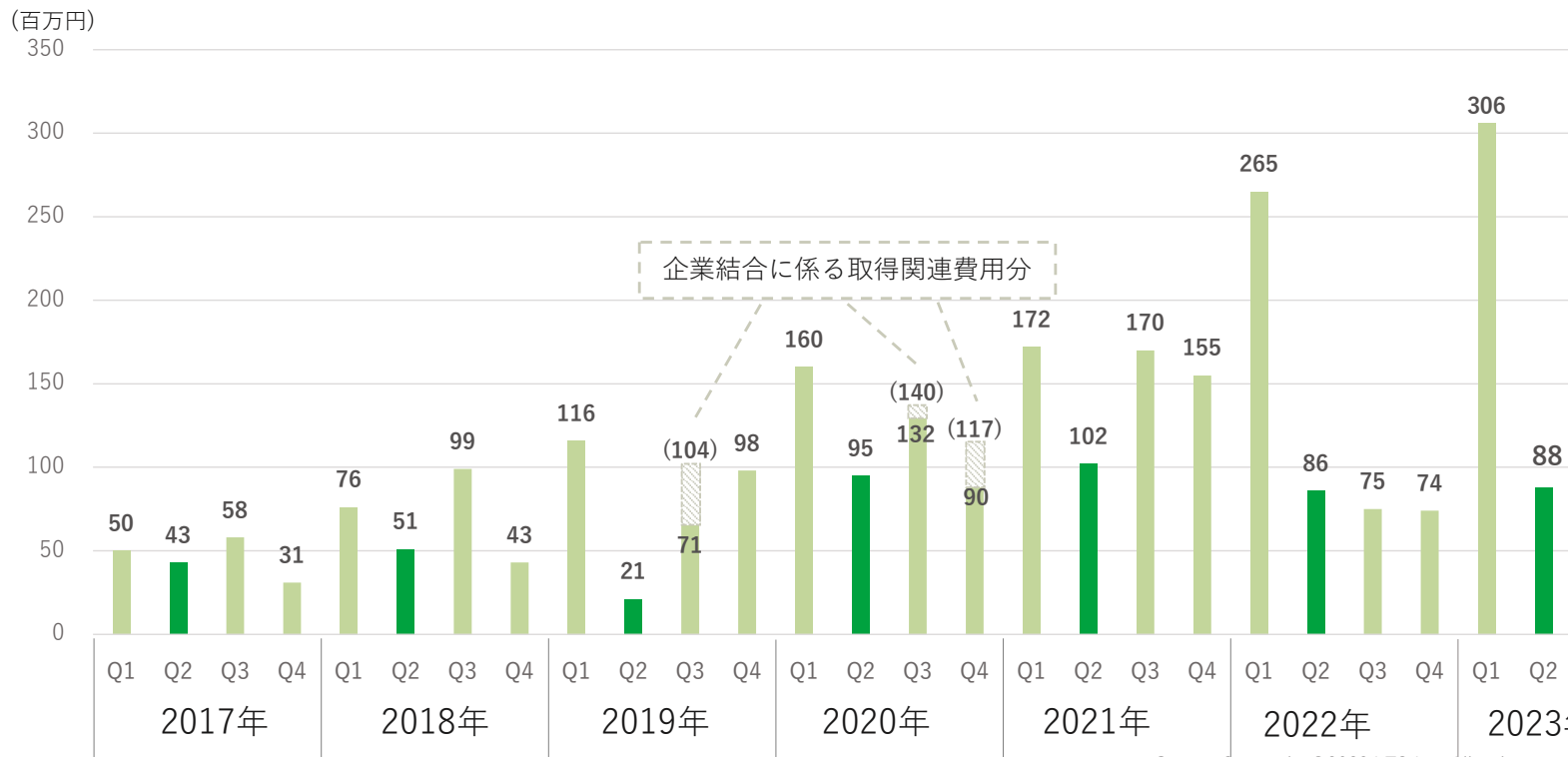
(百万円)



# 連結営業利益 四半期推移

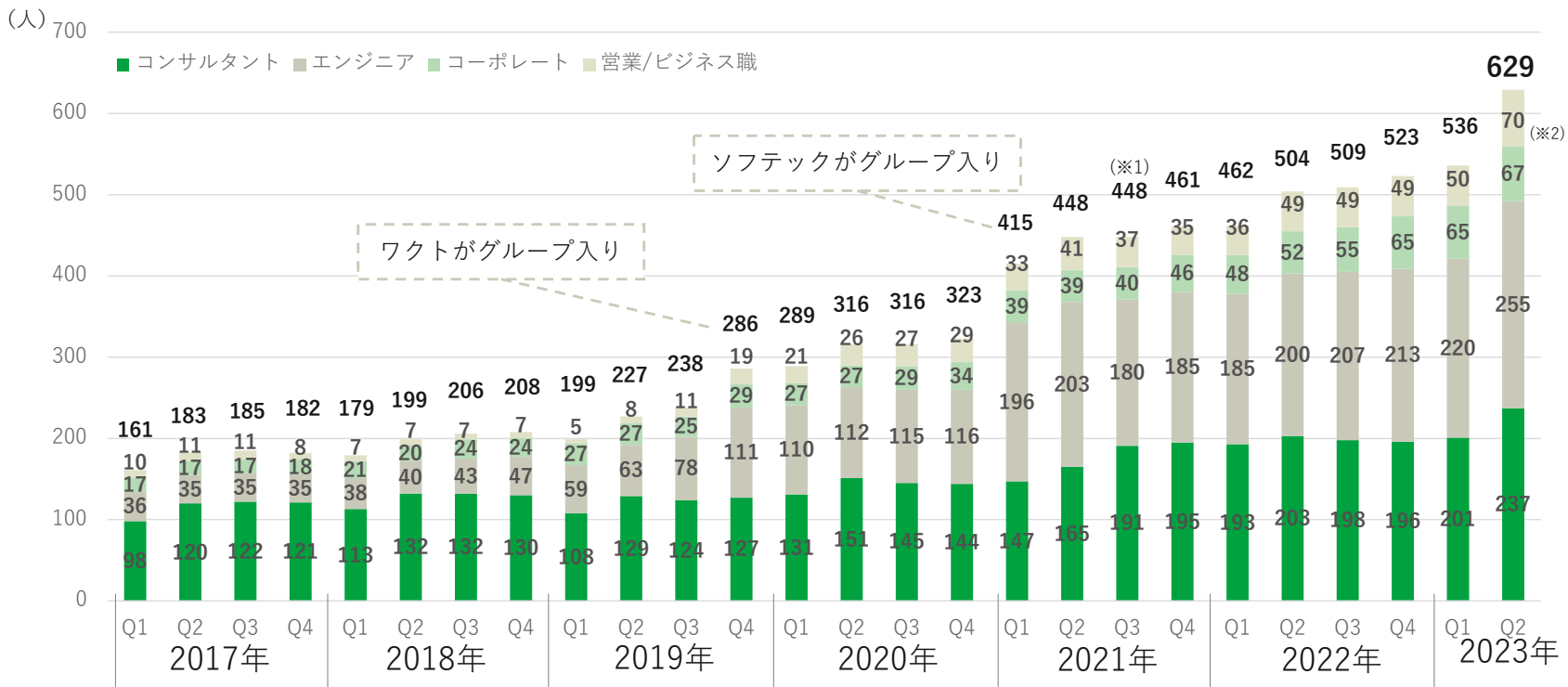
前年同四半期比 +2百万円 (+3.0%)

例年通り、新卒受け入れの影響により第1四半期を下回ったものの、第2四半期累計の計画値を上回って推移



# 連結社員数 四半期推移

前年度末比でコンサル&エンジニア職は83名増 (+20%)、営業職も21名増 (+42%) と大幅増員

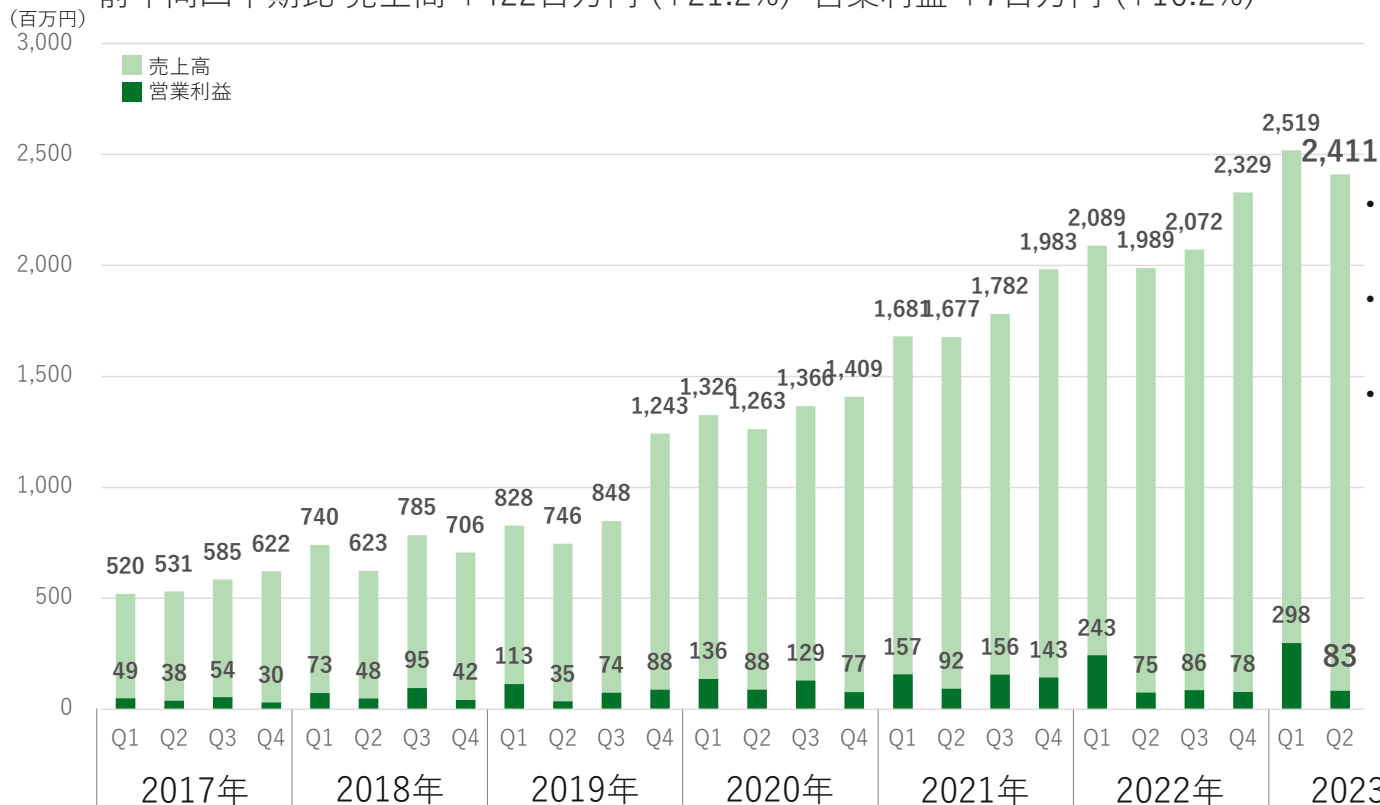


(※1) 2021年Q3より職種別社員数の集計方法を変更

(※2) よつば彩園契約社員数含む

# プロフェッショナルサービス事業 四半期業績推移

前年同四半期比 売上高 +422百万円 (+21.2%) 営業利益 +7百万円 (+10.2%)

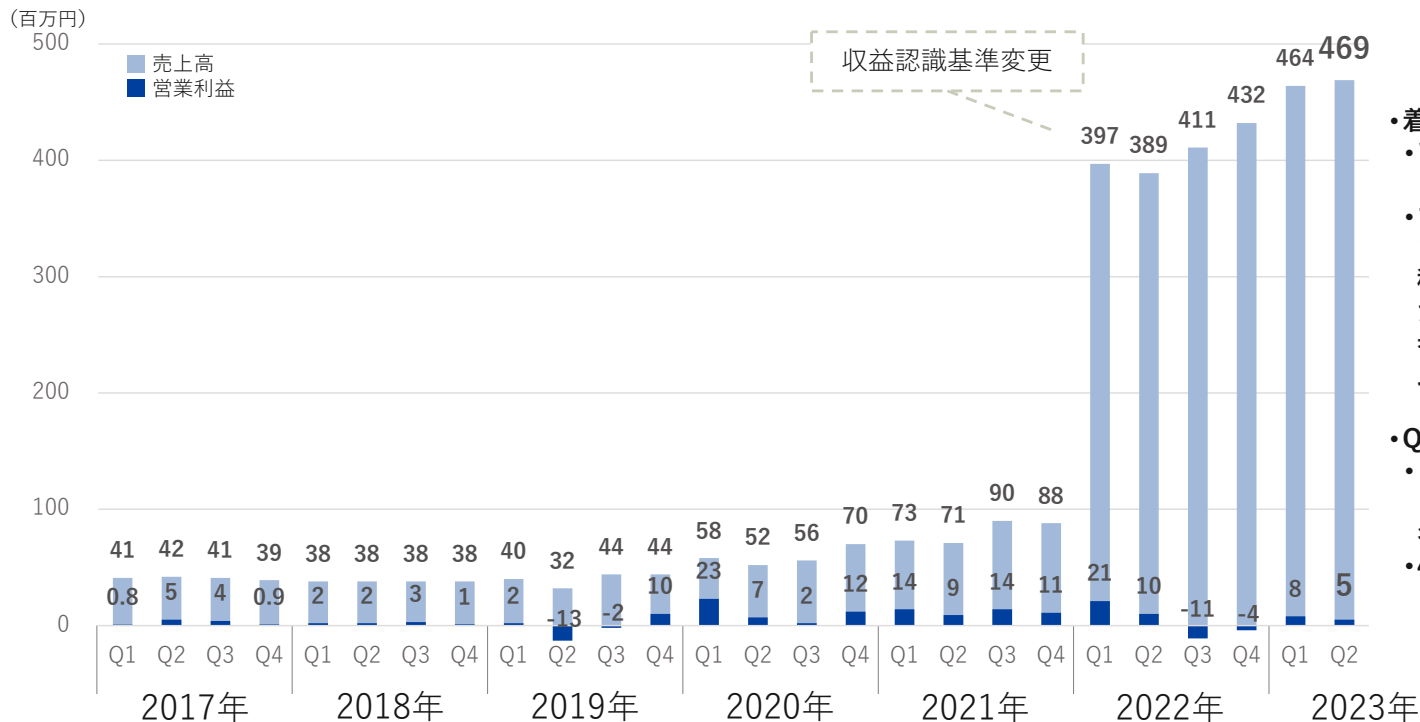


- 引き続き、業務改革推進案件の需要増を受けて売上続伸
- LTS本体と連携した開発案件により、子会社の収益性改善
- 前期の各種投資活動（オフィス移転等）が一巡し、利益拡大。四半期単位での利益配分も前々期までの形に戻る（Q2のみ新卒受け入れで利益が少ないが、その他四半期はQ1と同水準で利益創出）



# 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 +80百万円 (+20.8%) 営業利益 -5百万円 (-47.0%)



- 着実な事業伸長
- アサインナビ会員数増加  
(法人4,899社,個人8,186名)
- プロフェッショナルハブ (旧コンサルタントジョブ) Q2合計稼働人数が前年比25%増。またプロフェッショナルハブ登録者数が3,000名超に (前年同期比約50%増)
- Q3以降の事業拡大に向けて
- コンサルタントジョブをプロフェッショナルハブにサービス名称変更。ブランド強化
- 4月入社新卒営業職の戦力化

# 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<br>期初見通し | 2023年<br>第2四半期<br>実績 |
|--------|----------------|----------------------|
| 売上高    | 12,700         | 5,506                |
| 売上総利益  | <b>4,215</b>   | <b>1,938</b>         |
| 売上総利益率 | <b>33.2%</b>   | <b>35.2%</b>         |
| 販管費    | 3,265          | 1,542                |
| 販管費率   | 25.7%          | 28.0%                |
| 営業利益   | 950            | 395                  |
| 営業利益率  | 7.5%           | 7.2%                 |

## 販管費の内訳

(百万円)

|          | 2023年 期初見通し  |       | 2023年 Q2 実績  |       |
|----------|--------------|-------|--------------|-------|
|          | 金額           | 売上高比  | 金額           | 売上高比  |
| 連結売上高    | 12,700       | -     | 5,506        | -     |
| 販管費      | <b>3,265</b> | 25.7% | <b>1,542</b> | 28.0% |
| 人件費      | 1,938        | 15.2% | 1,074        | 19.5% |
| 採用・教育費   | 328          | 2.5%  | 106          | 1.9%  |
| 広告宣伝費    | 180          | 1.4%  | 72           | 1.3%  |
| 地代家賃     | 75           | 0.5%  | 33           | 0.6%  |
| IT・業務基盤費 | 143          | 1.1%  | 66           | 1.2%  |
| 支払報酬/手数料 | 192          | 1.5%  | 59           | 1.1%  |
| のれん償却費   | 40           | 0.3%  | 20           | 0.4%  |
| 減価償却費    | 42           | 0.3%  | 12           | 0.2%  |
| 業務委託費    | 120          | 0.9%  | 39           | 0.7%  |
| その他      | 202          | 1.5%  | 56           | 1.0%  |

# コンサルタント・エンジニアの採用進捗

第2四半期累計102名採用で純増83名となり、年間100名超の純増は視野に入ってきたが、引き続き積極的に採用活動を進めていく。第3四半期は現時点（7月時点）で11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<br>実績 | 2021年<br>実績 | 2022年<br>実績 | 2023年<br>計画 | 2024年<br>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%      |

コンサルタント・エンジニア  
採用計画（連結）

|          | 2021年<br>実績 | 2022年<br>実績 | 2023年<br>計画 | 2024年<br>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        |

**年間100名超  
の純増へ** →

採用実績&見込

|         | Q1実績 | Q2実績 | Q3見込* |
|---------|------|------|-------|
| コンサルタント | 10名  | 45名  | 5名    |
| エンジニア   | 10名  | 37名  | 6名    |

\*2023年7月時点

\* 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

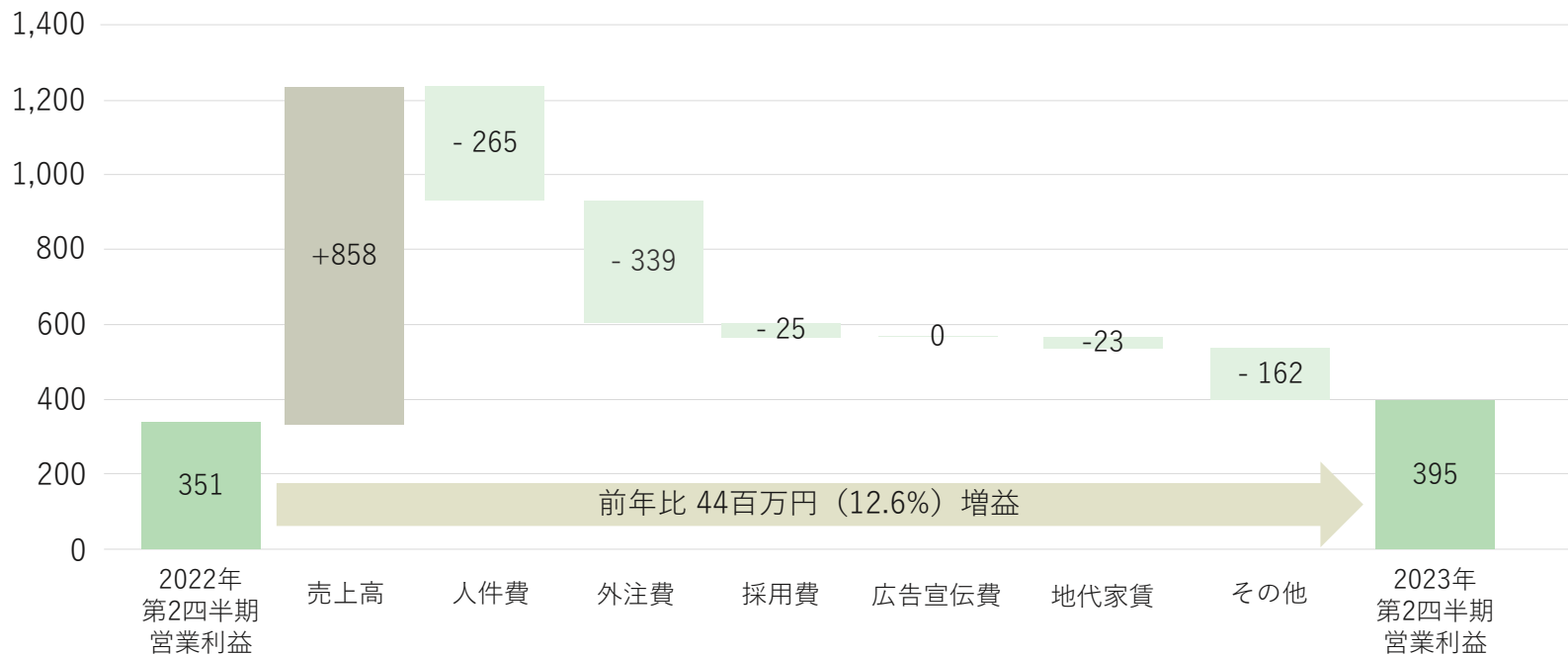
# 単体・グループ会社売上



|                  | 単体売上                     | グループ会社売上<br>※期中M&Aによる新規売上除く | 期中M&Aによる<br>新規売上 | 連結相殺                     |
|------------------|--------------------------|-----------------------------|------------------|--------------------------|
| FY22<br>Q2<br>実績 | 3,051百万円                 | 1,964百万円                    | —円               | - 366百万円                 |
|                  | 4,648百万円                 |                             | 前年比 + 1,173百万円   |                          |
| FY23<br>Q2<br>実績 | 3,807百万円<br>前年比 + 755百万円 | 2,253百万円<br>前年比 + 289百万円    | —円               | - 554百万円<br>前年比 - 187百万円 |
|                  | 5,506百万円                 |                             | 前年比 + 857百万円     |                          |

# 2023年12月期 第2四半期連結営業利益増減要因

単位：百万円



# 2023年12月期 第2四半期 連結決算実績\_B/S

| (百万円)    | 2022年12月期 | 2023年12月期<br>第2四半期 | 増減額   |
|----------|-----------|--------------------|-------|
| 流動資産     | 4,615     | 4,865              | + 249 |
| (現預金等*)  | 2,982     | 3,053              | +70   |
| 固定資産     | 980       | 969                | -10   |
| 総資産      | 5,595     | 5,834              | +239  |
| 流動負債     | 1,828     | 1,847              | +19   |
| (未払法人税等) | 60        | 153                | +92   |
| 固定負債     | 517       | 392                | -125  |
| 純資産      | 3,249     | 3,594              | +345  |

※ 「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2四半期決算概要
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

現時点で通期見通しに変更はない

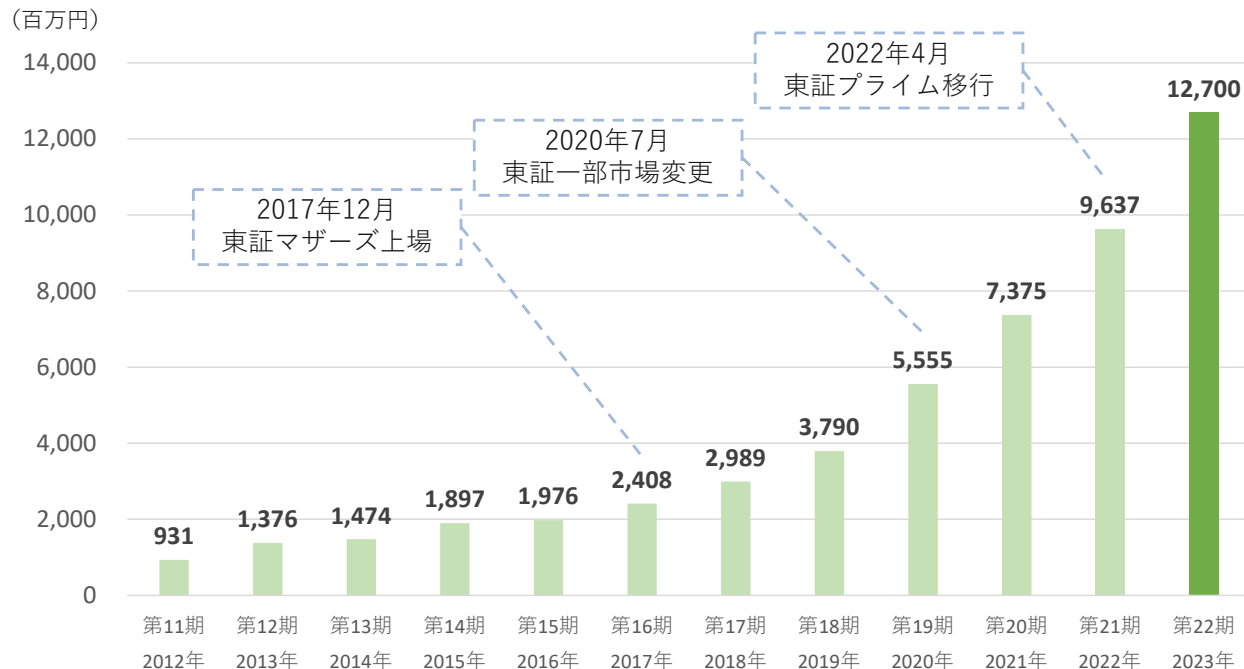
| (百万円)               | 2022年12月期<br>通期実績 | 2023年12月期<br>通期見通し | 前年度差    | 前年度比     |
|---------------------|-------------------|--------------------|---------|----------|
| 売上高                 | 9,637             | 12,700             | + 3,062 | + 31.8%  |
| EBITDA(※)           | 604               | 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<br>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.



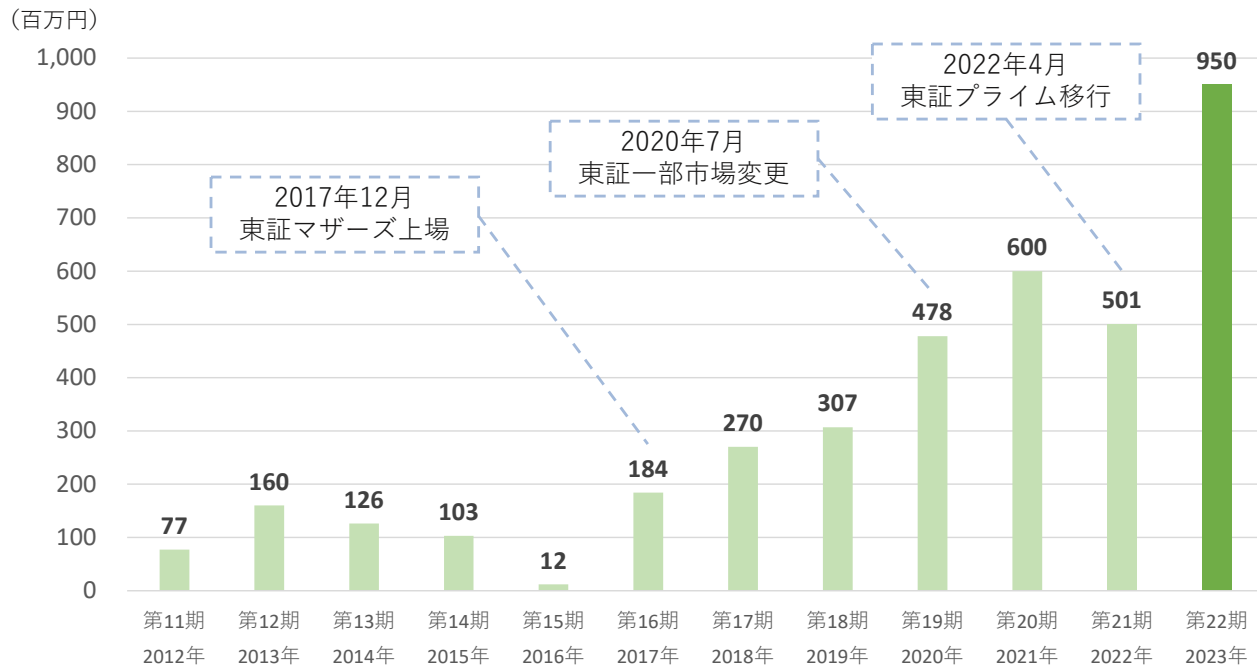
# 2023年12月期の連結見通し 売上高

12年連続増収の見込み

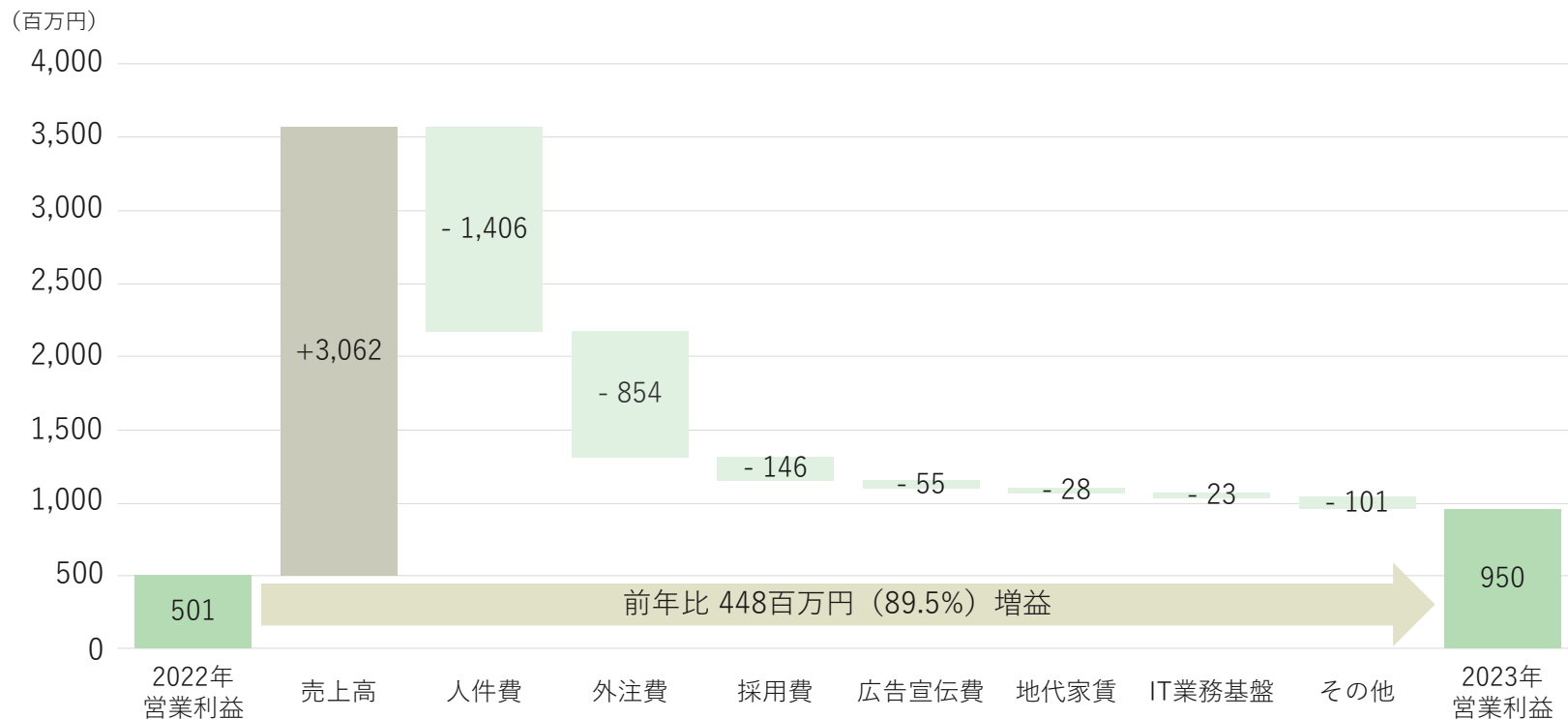


# 2023年12月期の連結見通し 営業利益

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<br>実績 | 2023年度<br>見通し | 前年度差           | 前年度比           |
|--------|--------------|---------------|----------------|----------------|
| 売上高    | 8,480        | <b>10,562</b> | <b>+ 2,081</b> | <b>+ 24.5%</b> |
| 営業利益   | 484          | <b>850</b>    | <b>+ 365</b>   | <b>+ 75.9%</b> |

## プラットフォーム事業

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

# 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<br>※期中M&Aによる新規売上除く | 期中M&Aによる<br>新規売上 | 連結相殺     |
|-------------|----------------------------|-----------------------------|------------------|----------|
| FY22<br>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<br>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2四半期決算概要
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

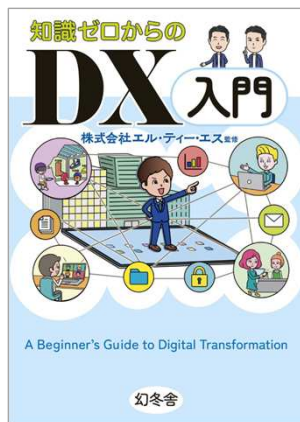
## 2023年12月期 第2四半期実績

- AWSのパートナー表彰プログラム「2023 Japan AWS All Certifications Engineers」および「2023 Japan AWS Jr. Champions」にLTSのエンジニアが選定
- ブランド&採用力強化のための情報発信施策実施
  - 『ビジネスプロセスの教科書 第2版』の紹介動画がビジネス動画プラットフォーム「チラヨミ」に掲載
  - 【監修書籍発売】『知識ゼロからのDX入門』 中小企業が変革への一歩を踏み出すためのプロセスを解説
  - 日経XTECHSpecialに代表取締役社長榊島弘明とF P Tコーポレーションベンチ会長の対談記事が掲載
  - LTSのビジネスリーダーの紹介ページを公開
  - 弊社オフィスの取材記事がバーチャルオフィスメディア「バチャナビ」に掲載
  - LTSグループオウンドメディア「CLOVER Light」リニューアル

# 人材：ブランド & 採用力強化のための発信施策実施

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

監修書籍発売  
『知識ゼロからのDX入門』



<https://www.amazon.co.jp/dp/4344903579>

日経XTECHSpecialに  
LTS代表権島とFPTピン会長の対談掲載



DXコンサル1000人体制へ  
ベトナムIT最大手FPTが  
日本企業のDX支援を加速

[https://special.nikkeibp.co.jp/atclh/NXT/23/ftjapan\\_14/](https://special.nikkeibp.co.jp/atclh/NXT/23/ftjapan_14/)

IRコミュニケーション拡大中



[エクイティレポート公開](#)



[個人投資家向け説明会](#)



[IRTV決算説明動画](#)

# 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2四半期実績

- LTS創業20周年記念カンファレンスを開催（基調講演：「新しい時代の”知”の創造」竹内弘高先生（ハーバードビジネススクール教授シニア・フェロー））
- 広島県の令和5年度「イノベーション・ハブ・ひろしま Camps」マネジメント業務に係る公募型プロポーザルにて採択
- 業務・デジタル変革における上流フェーズ人材の育成サービス“LTS道場”の提供を開始（株式会社オカムラ様にて先行サービス提供実施）
- 広島県委託事業「令和5年度『ひろしまユニコン10』プロジェクト環境整備業務」に係る公募型プロポーザルにて、フォースタートアップス株式会社と共同提案を行い、採択
- 静岡県の「令和5年度バーチャルサテライトキャンパスを核としたイノベーション拠点ソフト事業業務」を受託
- LTSのお客様満足度調査結果（2021～2022年分）を発表

# 顧客：20周年記念の大規模カンファレンスを開催

2022年に迎えたLTS創業20周年の感謝を込めて、LTSグループ初の大型カンファレンスを開催

- これまでの20年でお力添え頂いた国内大手企業を中心とした276社、400名以上のお客様にご来場いただきました。



## LTS 創業20周年カンファレンス

ホテルオークラ東京で開催しました  
(2023年6月7日)

基調  
講演

## 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

榊島 弘明

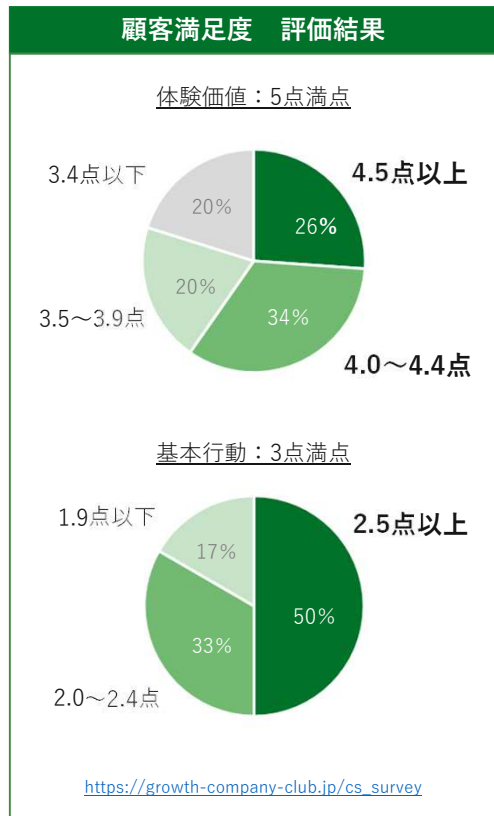
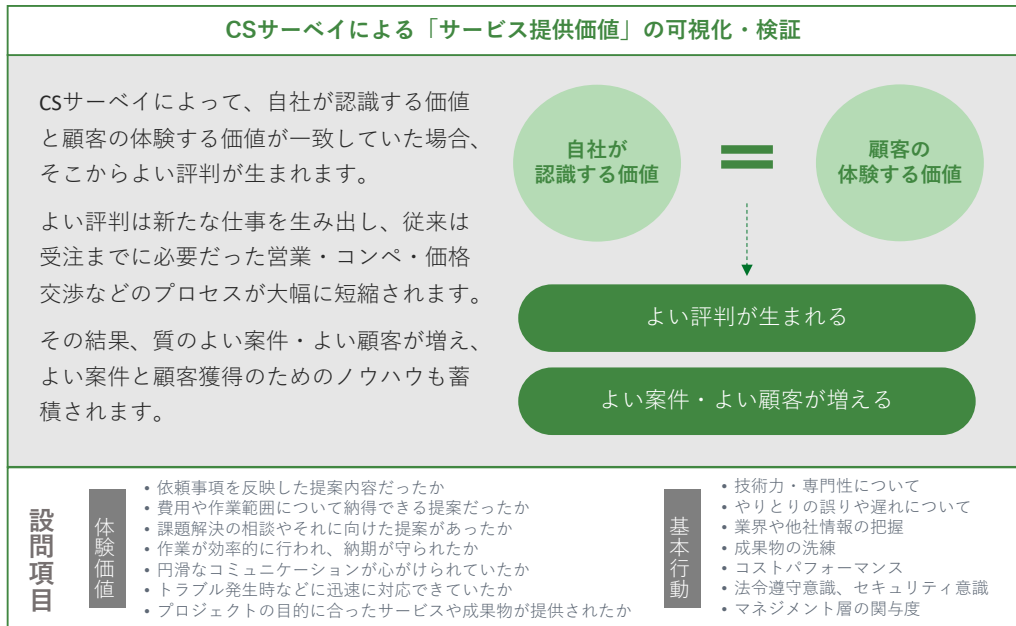


株式会社エル・ティー・エス  
執行役員

山本 政樹

# 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**

## 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2四半期実績

- 引き続き、YOKOGAWAグループ・FPTグループとの協業を推進
- 人工衛星から取得できるデータを活用したサービス開発を継続実施: 東京大学生産技術研究所からのプレスリリース「衛星観測値から地上の降水量を推定する機械学習手法の開発—回帰と分類のマルチタスク推論によって12.6%の精度向上を達成—」において、弊社社員による研究成果が発表
- AIカメラによりスマートフォン画面を撮影しアプリインストール状況データを提供するサービスを開始
- データアナリティクス&AIサービス領域で株式会社ビジー・ビーとの協業を開始

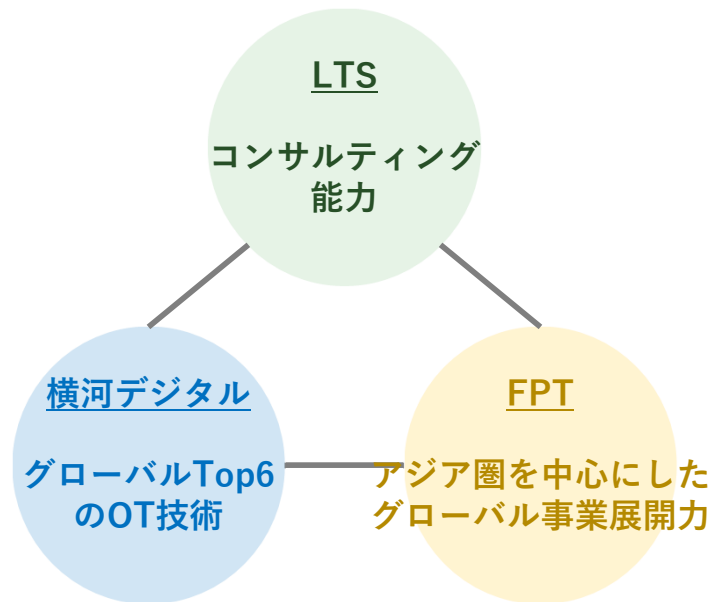
## サービス：資本業務提携による強化領域

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2四半期実績

- 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）

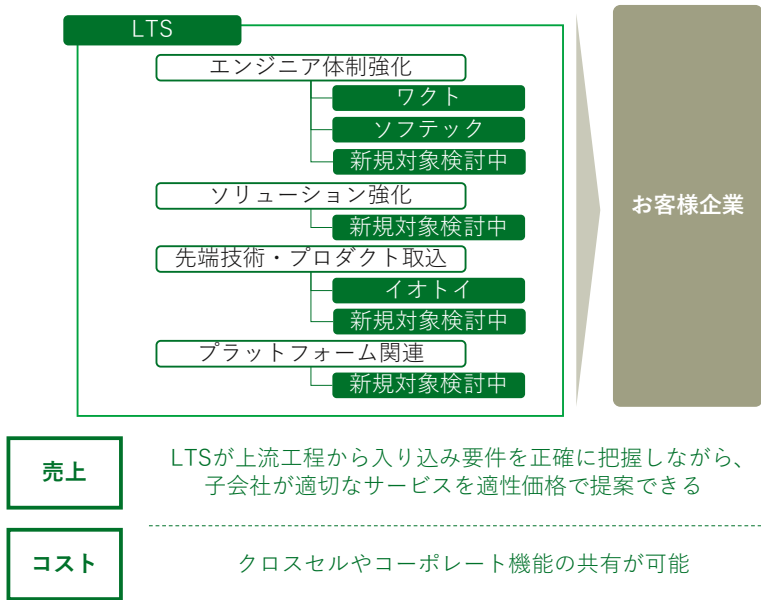
# グループ経営：M&Aの方針

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

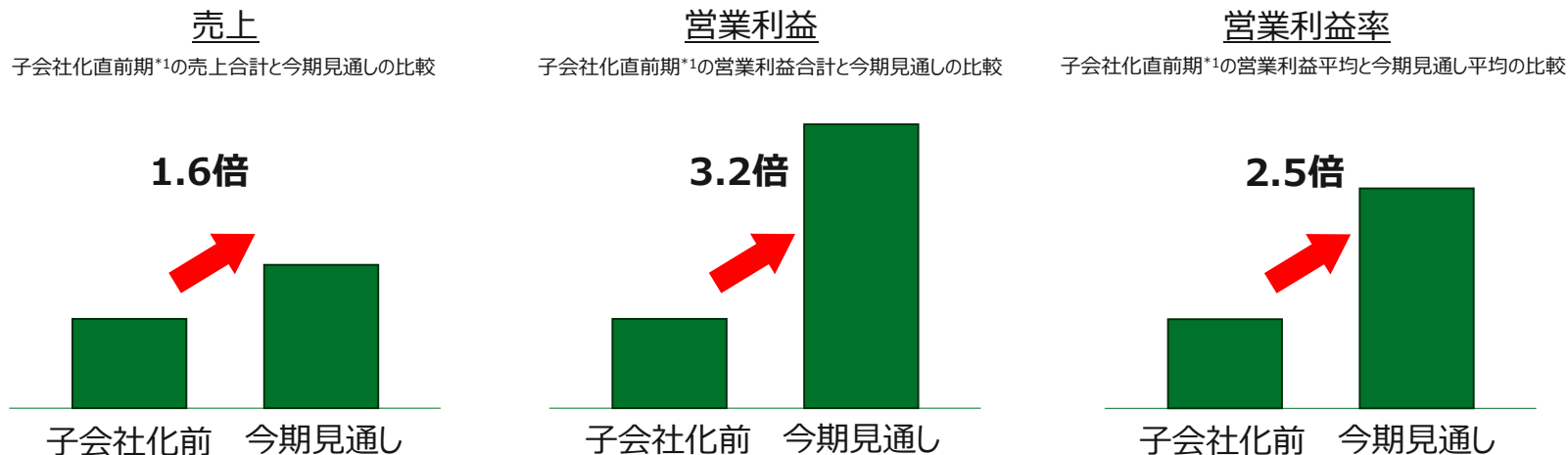
## M&Aによるグループ体制強化&収益性向上



# グループ経営：M&A後の実績

M&A前後の各社経営数値の変化は以下の通り。LTS本体プロジェクト参画による単価向上や、経営管理のレベルアップ等により、着実に成長している

## 子会社3社のM&A後の成長実績

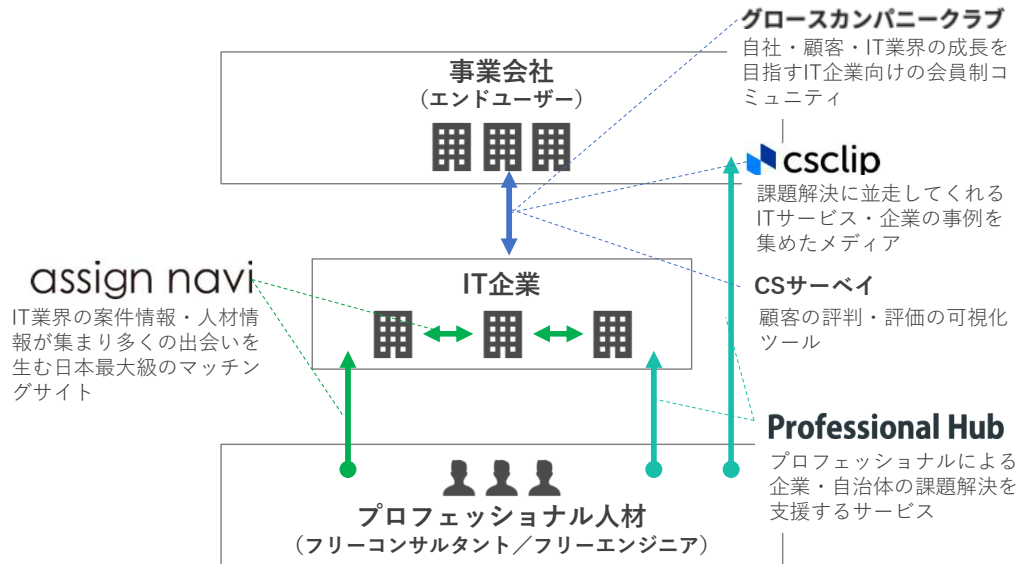


\*1 ワクトは2018年、イオトイは2019年、ソフテックは2019年の数値を対象とした

# 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

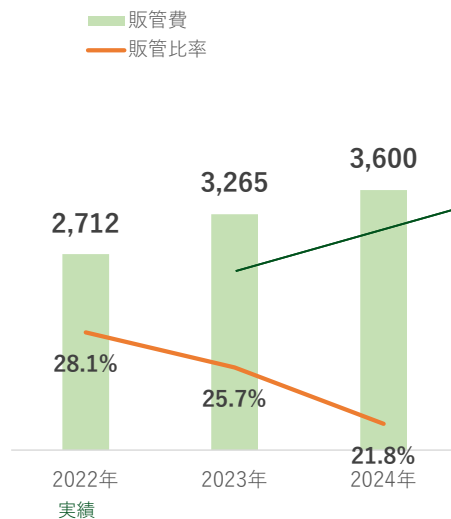
売上総利益の実績/見通し

(単位：百万円)



販管費の実績/見通し

(単位：百万円)

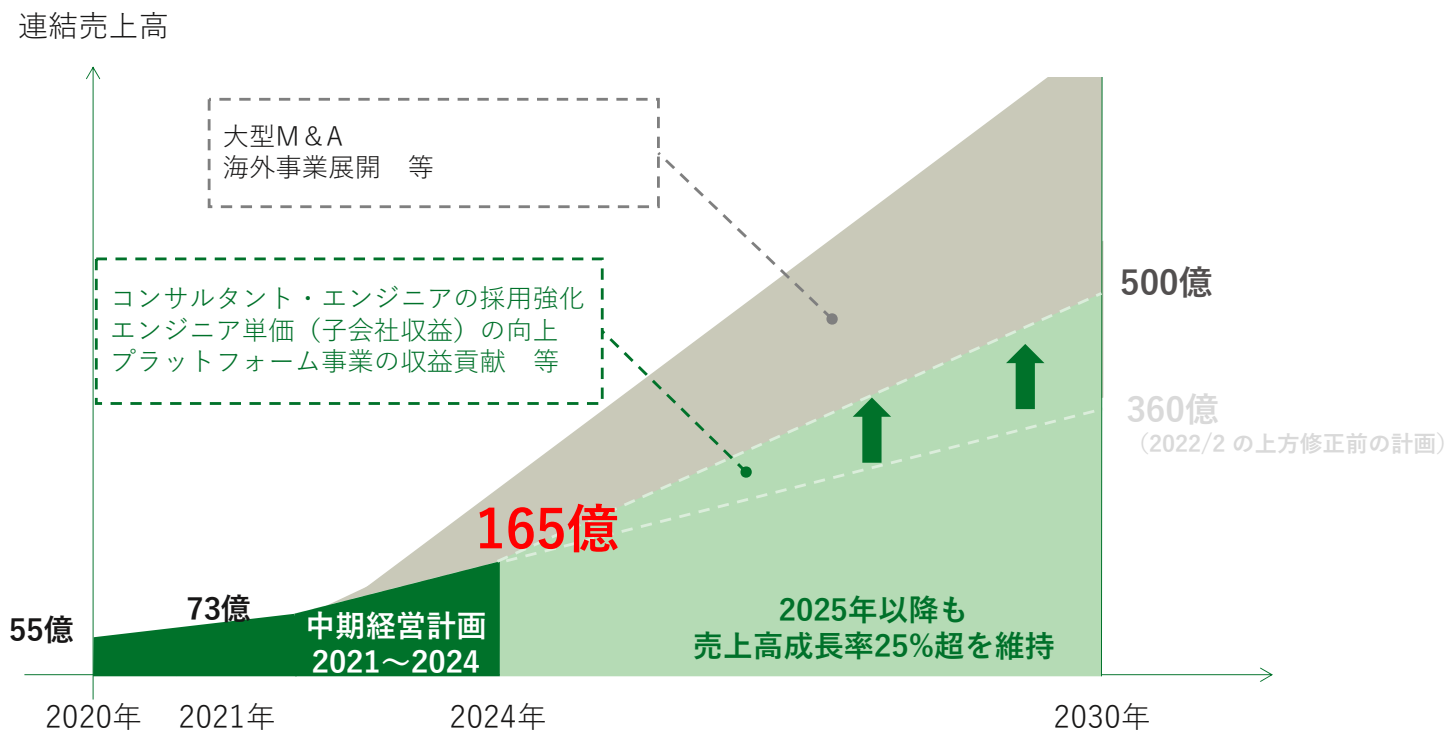


販管費の詳細

| (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%  |
| <b>販管費</b> | <b>2,712</b> | <b>3,265</b> | 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2四半期決算概要
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
- 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
- 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  
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
- 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)  
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・ティール・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・ティール・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  
2021年 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）。

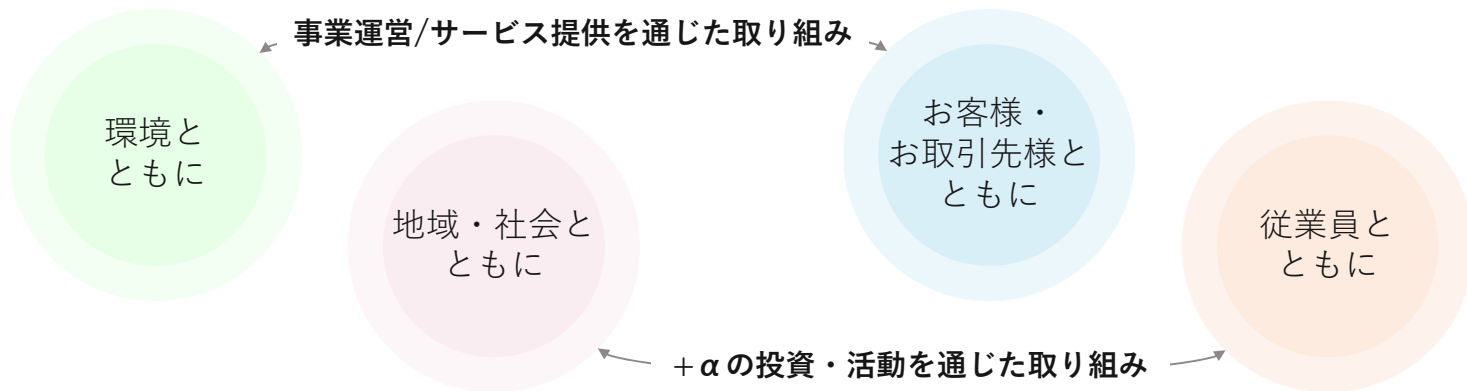
# ESG投資/SDGsへの取り組み

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...

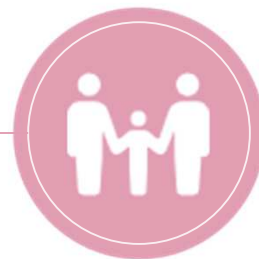
プロボノ



ビジネススキルを生かして  
NPO/NGOの  
課題解決を支援する



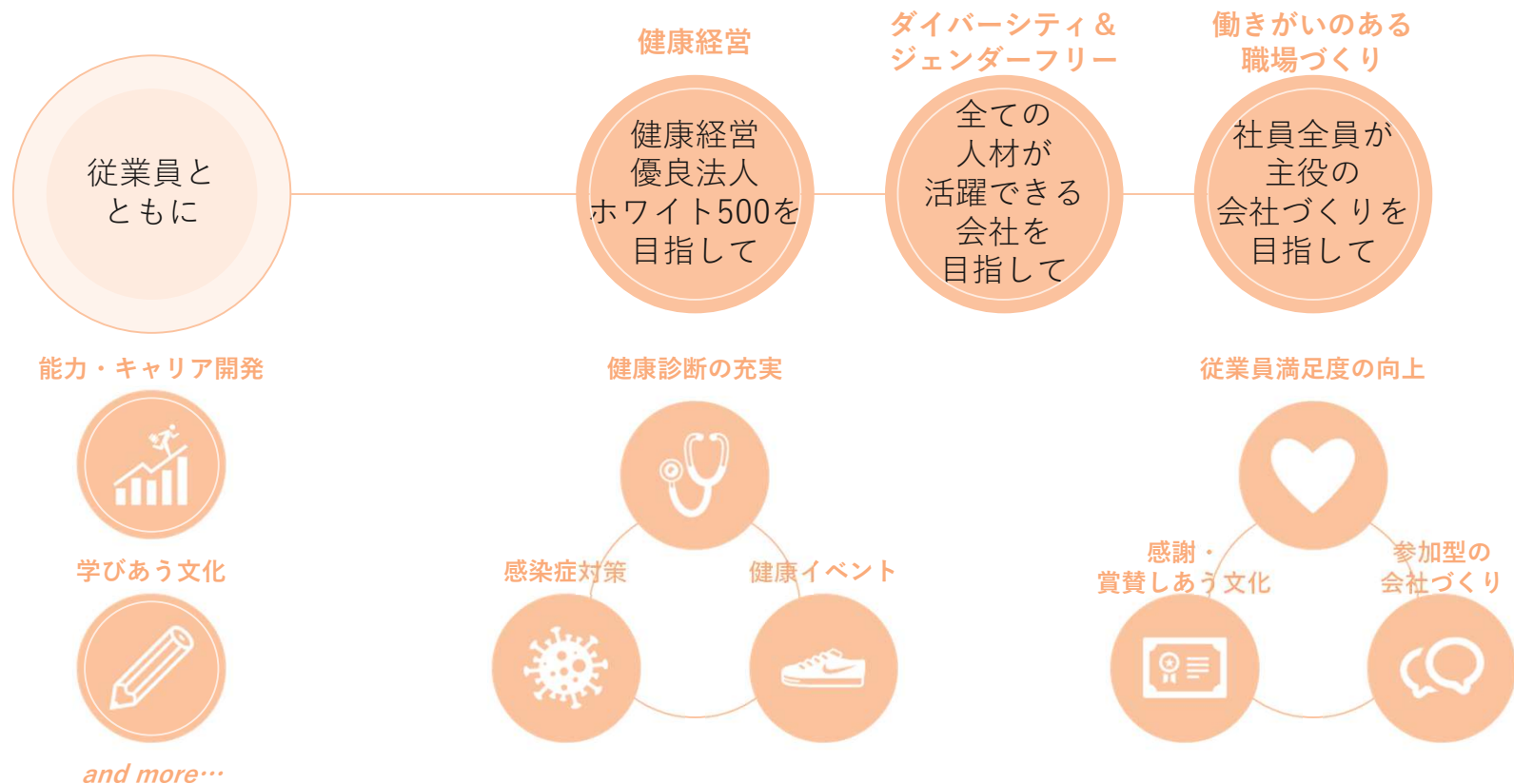
ファミリーデー



社会課題をテーマに  
子どもたちと一緒に考え実践し  
「子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 -

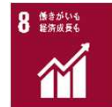
- 多様は他容 -



「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



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



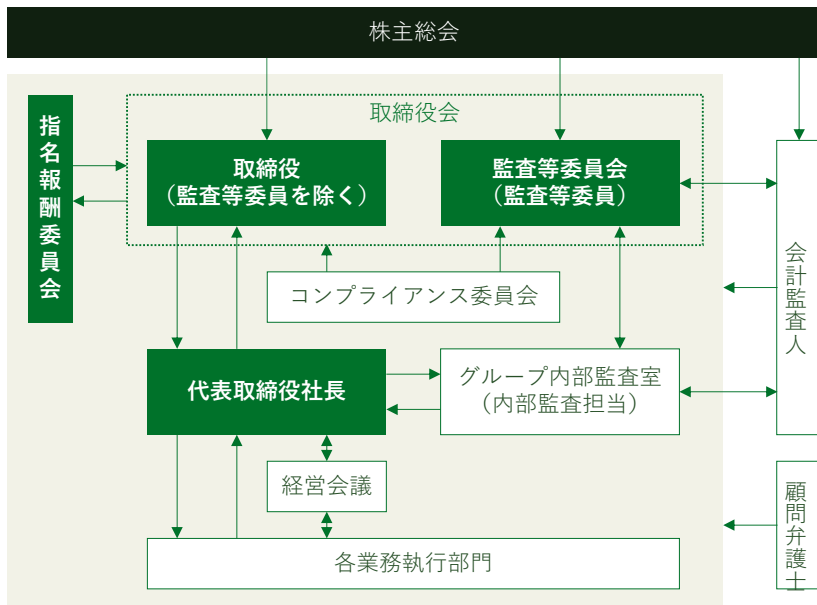
ベッドに、防水・給水・防根シートを張り、その上にバミスを敷き詰める



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**