



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)

こんにちは、LTS代表の樺島弘明と申します。
本日は、2023年12月期第2四半期の決算について、ポイントを中心にお伝えいたします。

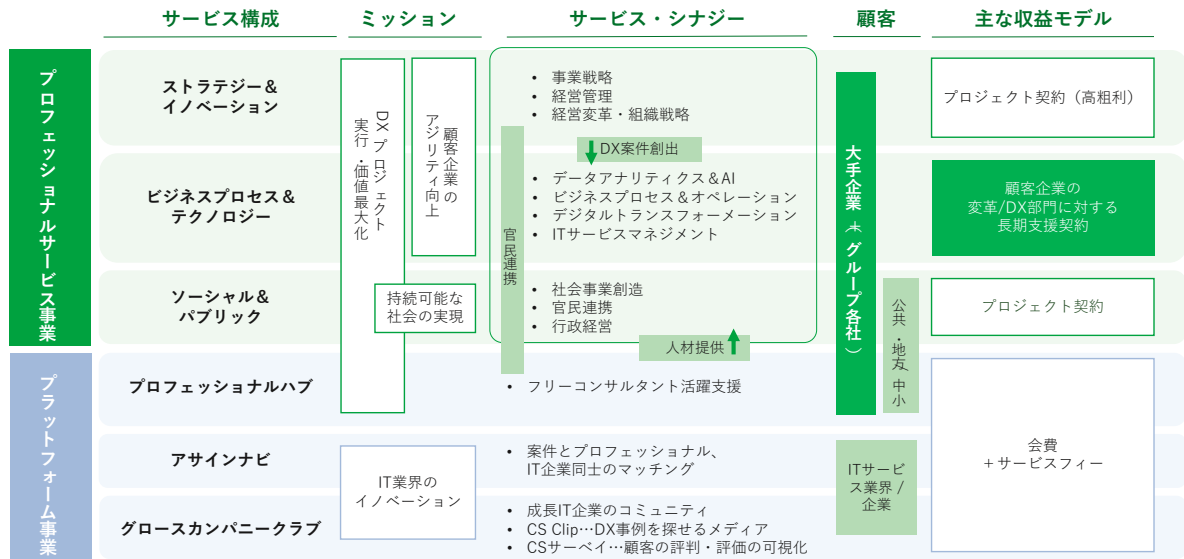
目次



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

まずはじめに事業概要です。

事業内容



LTSは2つの事業を手掛けております。一社一社の企業変革やDXの推進を支援するプロフェッショナルサービス事業と、IT業界をよりスマートにする仕組みを提供するプラットフォーム事業です。補完関係にあるこの2つを手掛けております。

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、自由で生き生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

売上の90%はプロフェッショナル・サービスが占めております。

お客様である企業や官公庁といった組織の変革を、3つの切り口で支えております。

①ストラテジー&イノベーション、②ビジネスプロセス&テクノロジー、③ソーシャル&パブリックです。

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



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



グロースカンパニー クラブ

IT企業の事業成長を支援

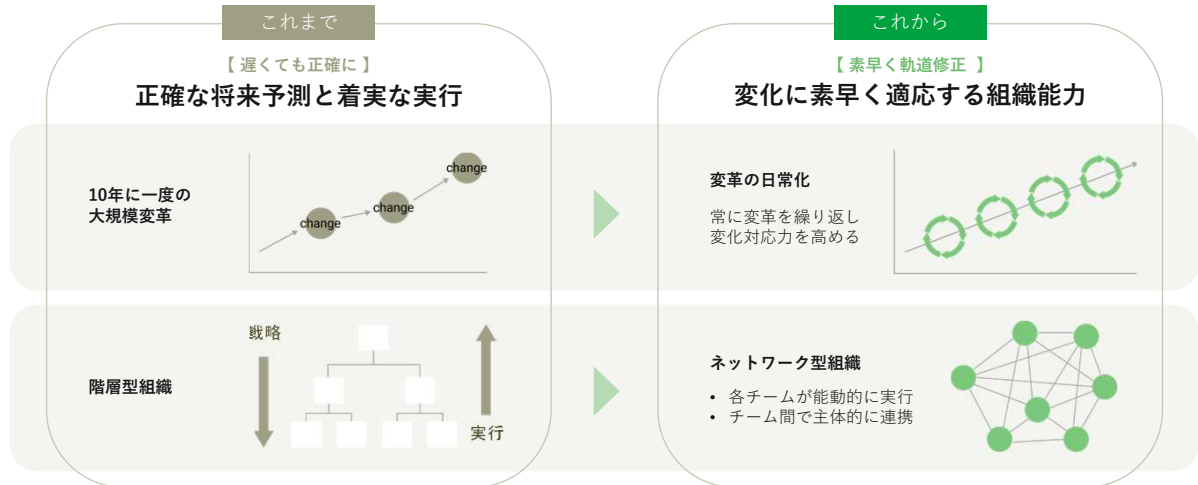
自社・顧客・IT業界全体の成長を目指す
IT企業向け会員制コミュニティ

プラットフォームサービスは、「よい人、よい企業に、よい機会が集まる世界」に変えていこうというミッションの下、3つのサービスを展開しています。

①IT企業同士もしくはIT人材と企業を繋ぐアサインナビ、②フリーのコンサルタントの方を必要とする企業に紹介するプロフェッショナルハブ、③IT企業の成長を支援するコミュニティーとしてのグロースカンパニークラブです。

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



Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved.

6

ここではプロフェッショナルサービスが長年好調である背景について簡単に補足いたします。以前は、企業というものは10年に1回の大規模変革を成し遂げて競争力を維持する、という時代でした。

しかしながら現在は、**日常的に大・中・小様々な規模、テーマで変革を推進し、取り組んでいく時代**となりました。

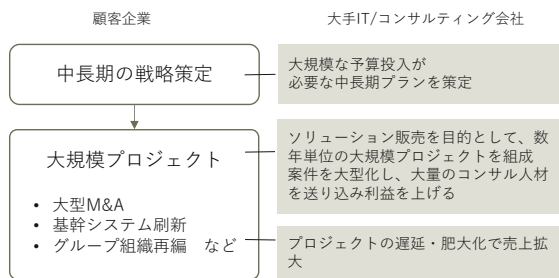
そのため、1つの変革が成功したかどうかよりも、全体として**組織として変化対応力を上げていくことが重要な経営課題**になっています。

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

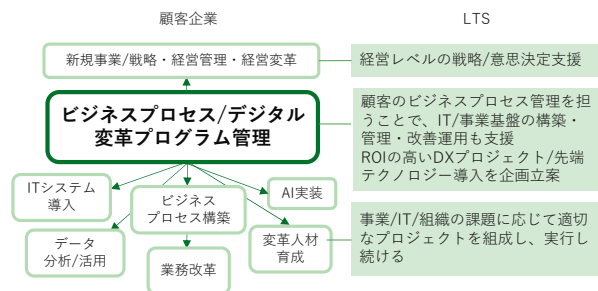
成長支援＝大規模プロジェクトの成功支援



- 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

Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved.

7

LTSがお客様から選ばれ期待されているのも、この変化対応力そのものを上げていくことにあります。LTSには現在も個別のプロジェクトが存在し、中には大規模なものも変わらず存在しております。多くのコンサル/IT企業の方たちは、そこで事業展開をしています。

ただここには1つ注意点があります。それは、プロジェクト規模が大きくなればなるほど、またプロジェクト期間が延びれば延びるほど、クライアントサイドの投資対効果が下がっていく一方で、それを支える側のビジネスは潤っていくということです。

LTSは、そもそも投資対効果の高いプロジェクトの立ち上げを支援しております。なおかつ、立ち上げた一つ一つのプロジェクトを推進しながら、**アジリティを備えた変化に強い組織や事業、経営を形作っていく支援**をしております。

経営や戦略レイヤーのご相談から個別プロジェクトのご相談を数多く受けますが、LTSならではの特徴はこの間を繋ぐ**ビジネス・プロセス・マネジメントやアーキテクチャー**にあります。事業構造を平常時からレゴブロックのように管理しておくことで、特定の課題を解決するために何をしなければいけないのか、IT刷新なのか業務改善なのかがわかります。また新しいサービスを手掛ける時には、どのプロセスが影響を受け、どのプロセスは今のままでいいのか、これを瞬時に見極めることができますので、**投資対効果の高いプロジェクトを企画し、推進**することができます。

このビジネス・プロセス・マネジメントの分野において、日本で圧倒的な実績を誇っている会社であるのご理解いただけたら幸いです。

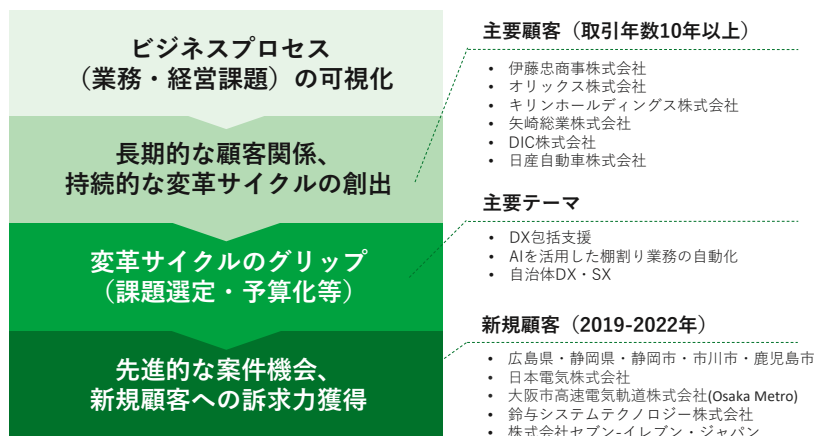
プロフェッショナルサービス事業の特徴2

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



独自性・強み



この事業モデルを回すことは、長年にわたってお客様の様々なテーマでの変革を推進し、ご支援する顧客深耕モデルにも繋がっております。

ここでは詳細は触れませんが、過去のIR動画等でご覧いただければ幸いです。

目次



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

続きまして、2023年度・第2四半期の決算概要をお伝えいたします。

2023年12月期 第2四半期の総括

LTS

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

※ 売上高には内部売上高を含む

Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved. 10

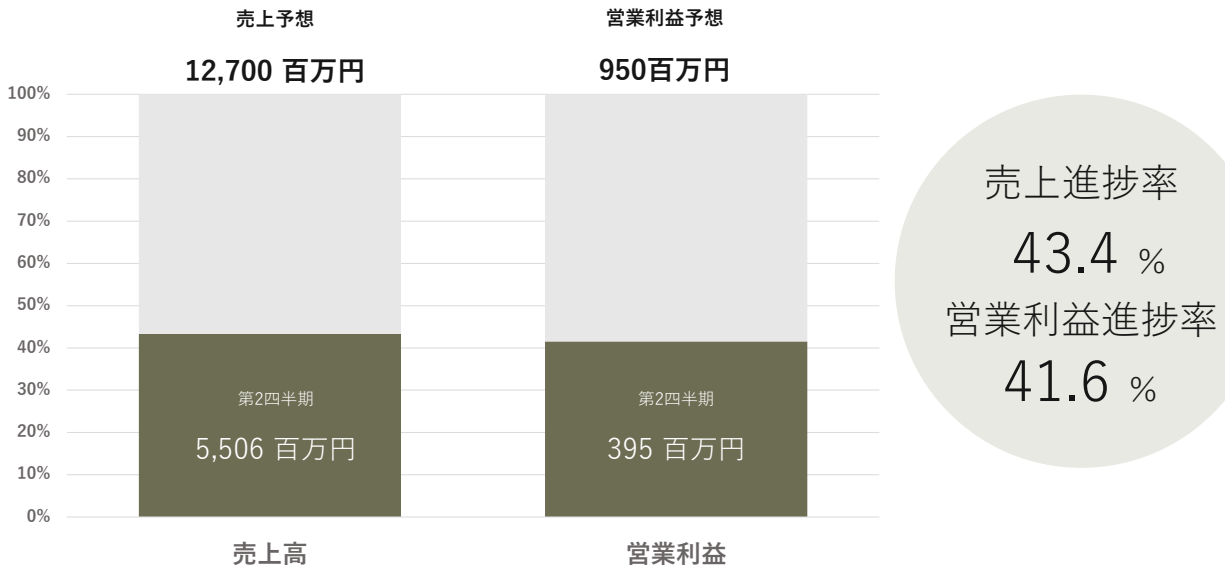
LTSグループ全体で、売上高55億600万円、営業利益3億9,500万円、経常利益4億6,200万円と、**第2四半期累計で過去最高を更新**しております。

プロフェッショナルサービス事業はコンサル職、エンジニア職を大幅増員しながら売り上げ利益ともに堅調に推移しております。

プラットフォーム事業は営業職をさらに増員しました。そのような投資もこなしながら利益を確保しております。

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。



Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved.

11

通期見通しに対する進捗率です。

売上高は127億円に対して43.4%、営業利益9億5,000万円に対して41.6%と、いずれも**計画通りに推移**しております。

2023年12月期 第2四半期 連結決算実績_P/L



(百万円)	2023年 第2四半期	2022年 第2四半期	前年同期比	2023年 第1-2四半期 累計	2022年 第1-2四半期 累計	前年同期比	2023年 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%
税前三半期純利益	123	86	+43.0%	462	348	+32.5%	-	-
親会社株主に帰属する 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

Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved.

12

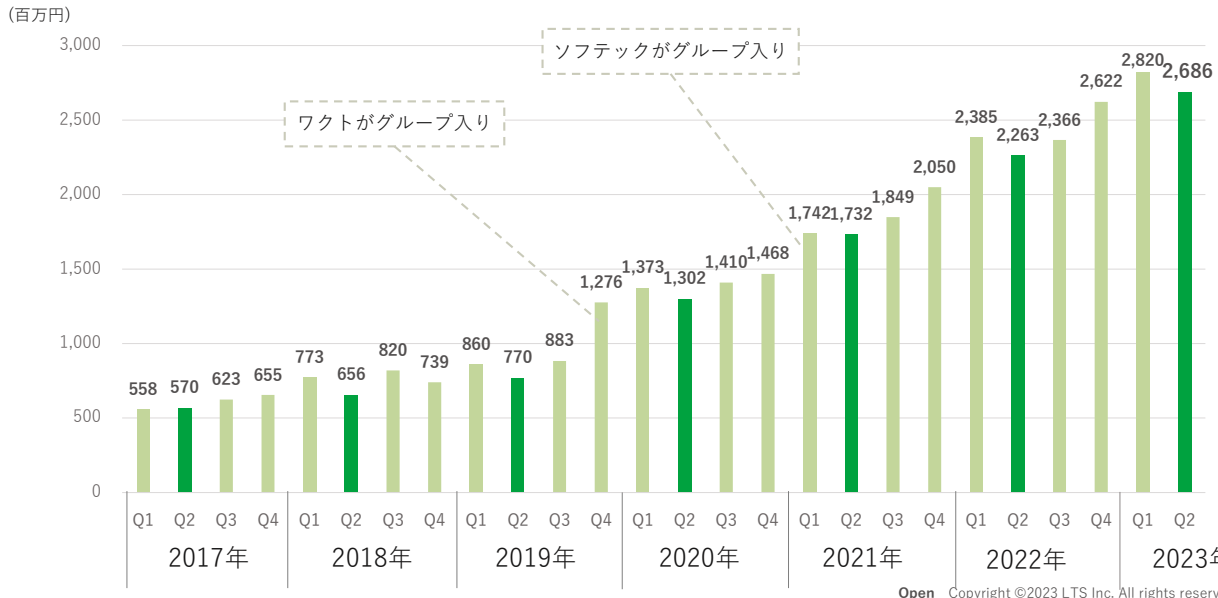
各段階利益につきましても全て計画通りです。

EBITDAは上半期で4億4,400万円、経常利益は4億6,000万円超えと**極めて順調**です。

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



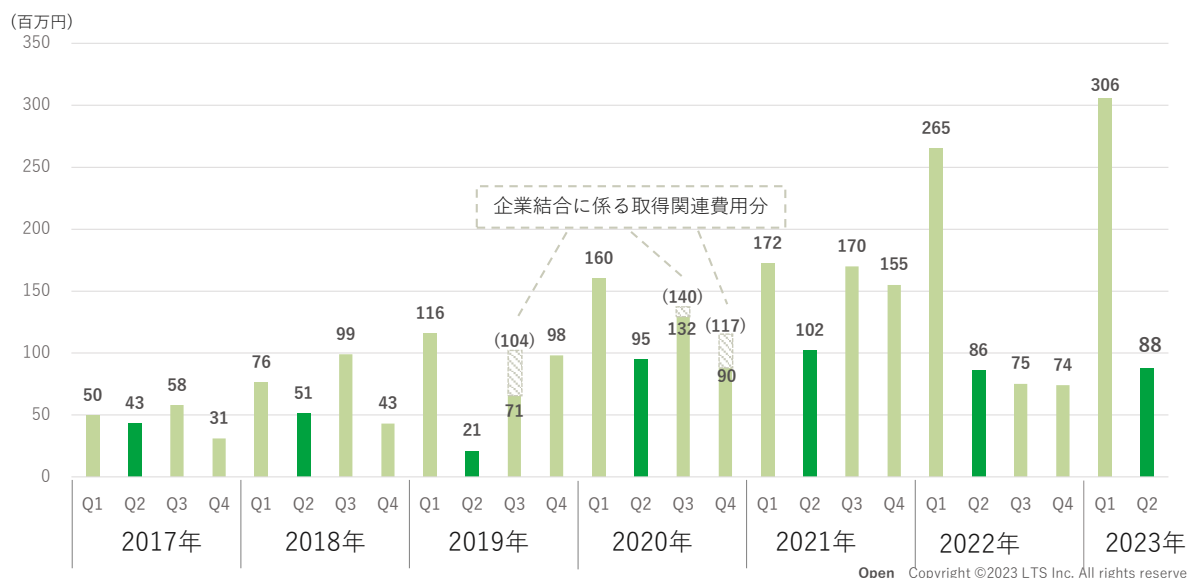
四半期ベースでの売上、営業利益についてご説明いたします。

前年同四半期比で売上高は4億2,200万円増加しました。例年通り新卒受入の影響はありましたが、計画通り推移しております。

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



営業利益は前年同四半期比で200万円増加しました。

LTSでは**第2四半期が1年で最も売上高と営業利益が低下する四半期**になっております。4月には多くの新入社員（新卒・キャリア採用）が入社します。新入社員に対しては3か月間のトレーニングをしっかりと行いますので、新入社員は基本的に売り上げや粗利を作る側ではなく、販管費になります。

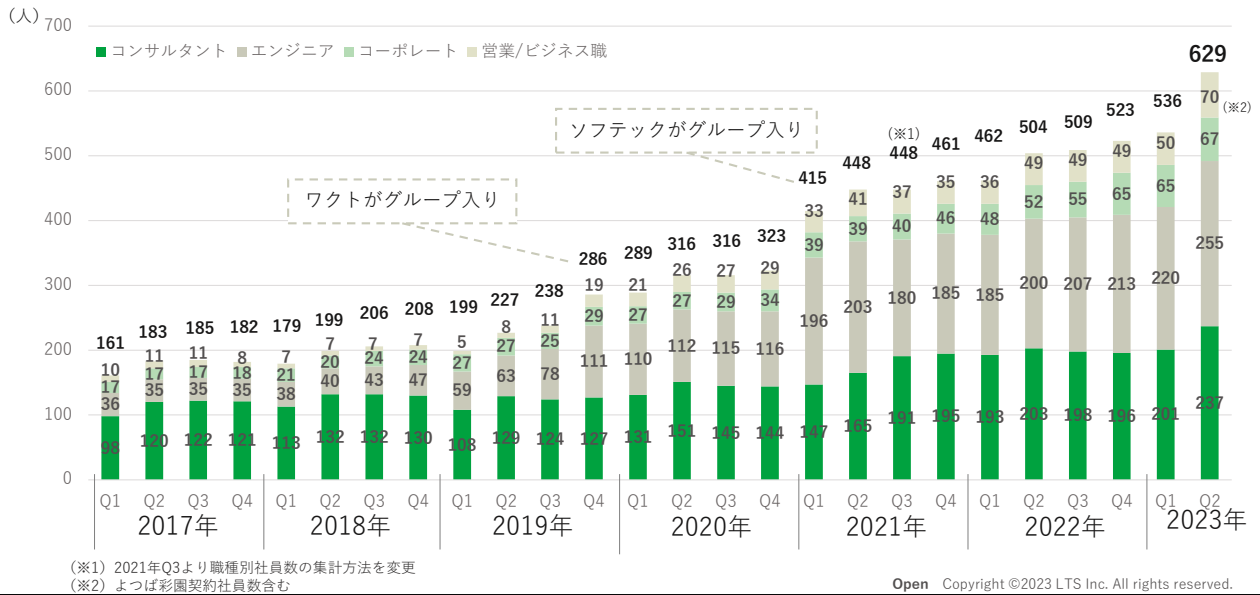
また、現場で活躍している多くのコンサルタントやエンジニアをトレーナーとして人財育成にアサインしますので、その影響も受けます。

しかし、7月以降はまたそれぞれの現場に戻り、顧客価値と売上、粗利を作っていく活動に携わっていきますので、第3四半期、第4四半期で売上も営業利益も伸びていきます。

そのような構造になっておりますので、第2四半期も我々としては期初の計画通りに着地しているという認識を持っております。

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

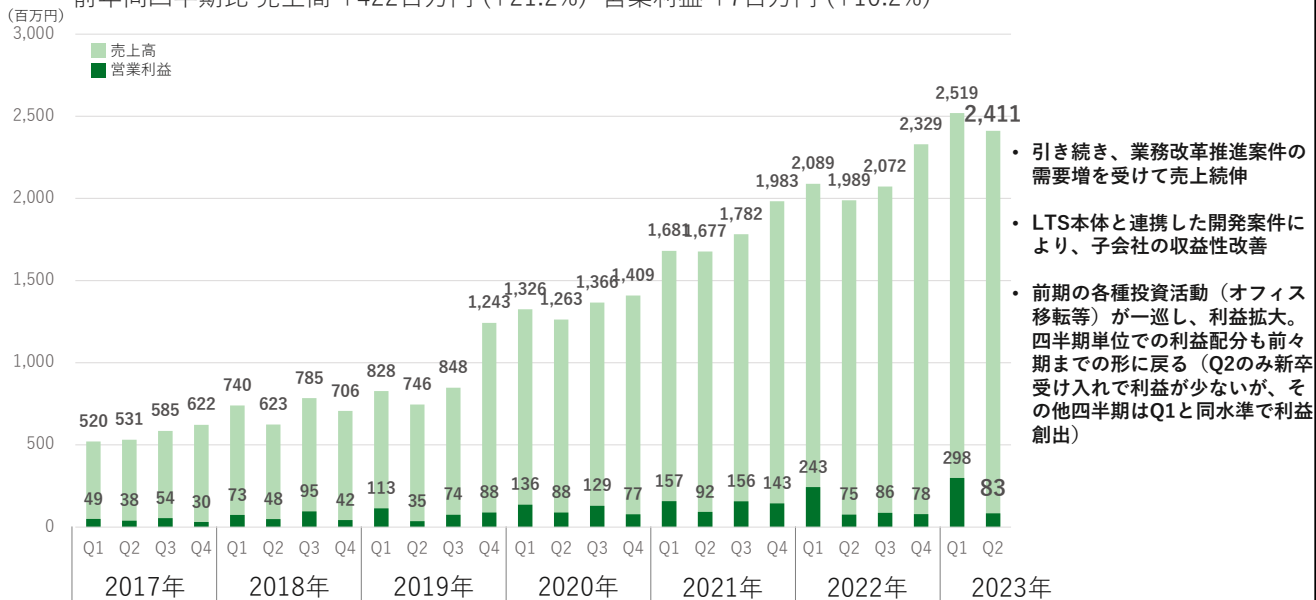


連結社員数の四半期推移です。

前年度末に比べまして**コンサル職とエンジニア職で83名、営業職で21名と大幅増員**をすることができました。

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）

※ 売上高には内部売上高を含む

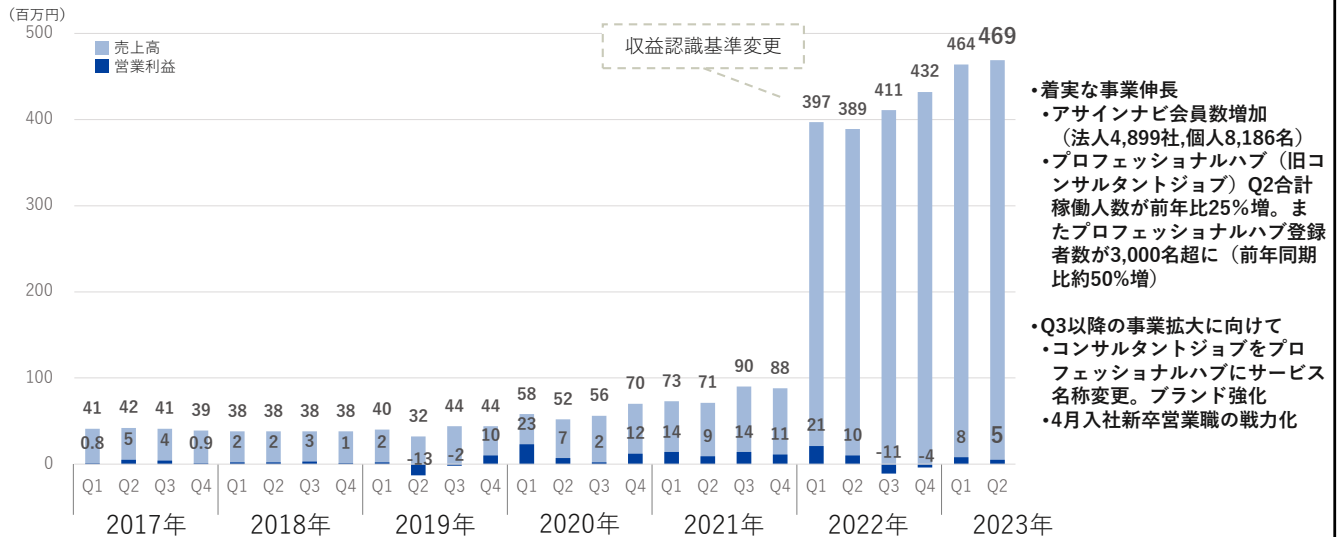
Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved.

各セグメントごとの四半期業績です。

プロフェッショナルサービス事業は、引き続きお客様からの引き合いやご依頼を多くいただいております。長年の課題であった子会社の収益性、具体的にはエンジニア単価も改善傾向を続けており、全て計画通りに進捗しております。

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%)



※ 売上高には内部売上高を含む

Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved.

17

プラットフォーム事業の利益は下がっておりますが、それは**営業人員を大幅増員**した影響です。プラットフォームに集うIT企業やフリーのコンサルタントの方たちは増えておりますので、この営業人員を早期戦力化することで業績をさらに伸ばしていきたいと考えております。

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2四半期 実績
売上高	12,700	5,506
売上総利益	4,215	1,938
売上総利益率	33.2%	35.2%
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	3,265	25.7%	1,542	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%

Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved.

18

売上総利益と販管費についてはこちらのスライドをご覧ください。

売上総利益、販管費、各比率ともに期初想定通りに推移しております。

第2四半期実績で販管費率が28%と増えておりますが、これは先ほど触れました通り、販売管理費が第2四半期に最も膨らんでしまうという季節性によるもので、通期で見た時には特に問題ないと考えております。

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	2021年	2022年	2023年	2024年
	実績	実績	実績	計画	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	2022年	2023年	2024年
	実績	実績	計画	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

Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved.

19

コンサルタントとエンジニアの採用進捗については、この**上半期で102名の入社が決まり、83名の純増**となっております。

我々としては2024年、2025年、中長期に成長するためにフロント人員であるコンサルタントとエンジニアを年間100名超増やしていく必要があると考えており、そこが視野に入ってきたと手ごたえを感じております。

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 Q2 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 Q2 実績	3,807百万円 前年比+755百万円	2,253百万円 前年比+289百万円	—円	- 554百万円 前年比-187百万円
	5,506百万円		前年比+857百万円	

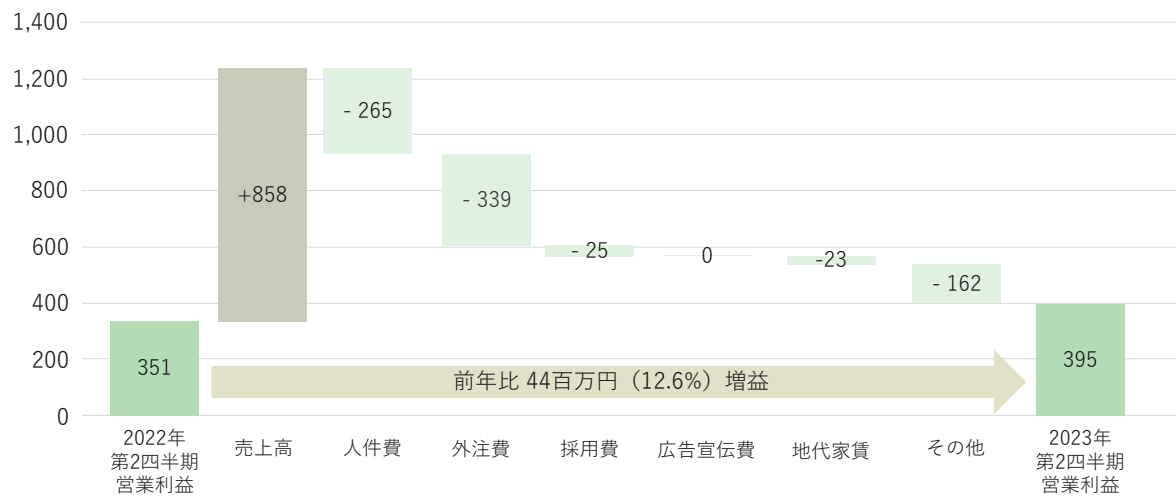
単体・グループ会社の売上はこちらの通りです。

特定のグループ会社の売上が振るわず、他のグループ会社がカバーするという構図ではなく、全ての会社が順調に、計画通りに業績を作っています。

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



Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved.

21

第2四半期の営業利益増減要因は、こちらのスライドに記載の通りです。

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 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。

Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved.

22

連結のB/Sは、**現預金、自己資本比率ともに極めて良好**な状態です。
以上が第2四半期の決算概要となります。

目次



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

続きまして今期の見通しをお伝えします。

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

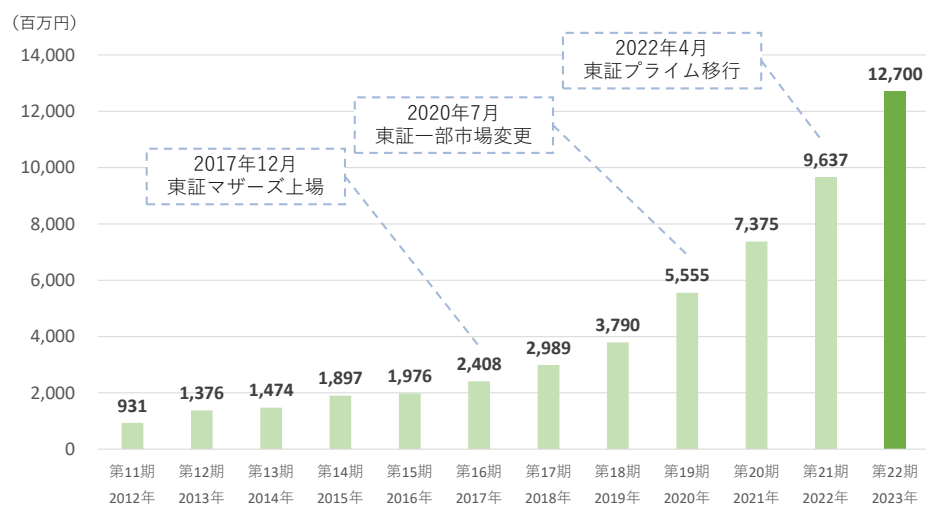
(百万円)	2022年12月期 通期実績	2023年12月期 通期見通し	前年度差	前年度比
売上高	9,637	12,700	+ 3,062	+ 31.8%
EBITDA(※)	604	1,059	+ 454	+ 75.1%
営業利益	501	950	+ 448	+ 89.5%
経常利益	489	900	+ 410	+ 83.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	232	560	+ 327	+ 140.8%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費
Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved. 24

売上高127億円、EBITDA10億5,900万円、営業利益9億5,000万円、経常利益9億円という見通しを持っております。

2023年12月期の連結見通し 売上高

12年連続増収の見込み



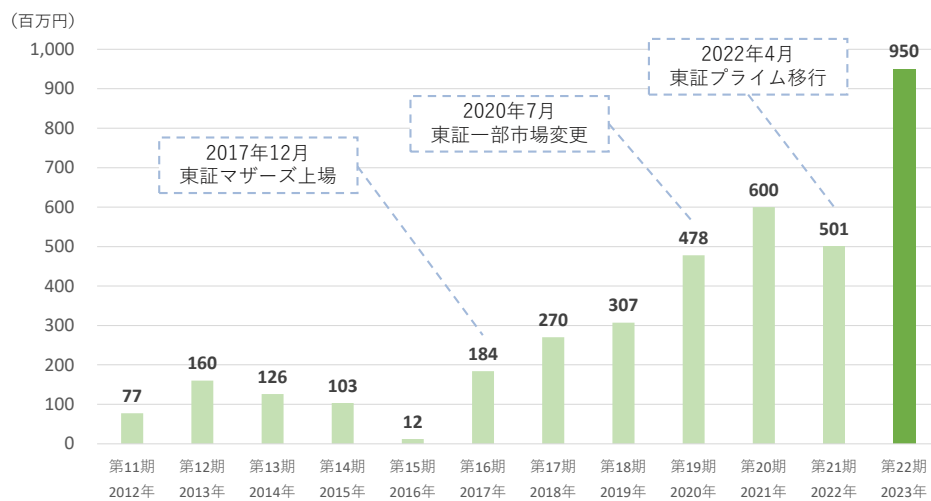
Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved.

25

上場以前より、**12年連続で売上高を伸ばしております。**

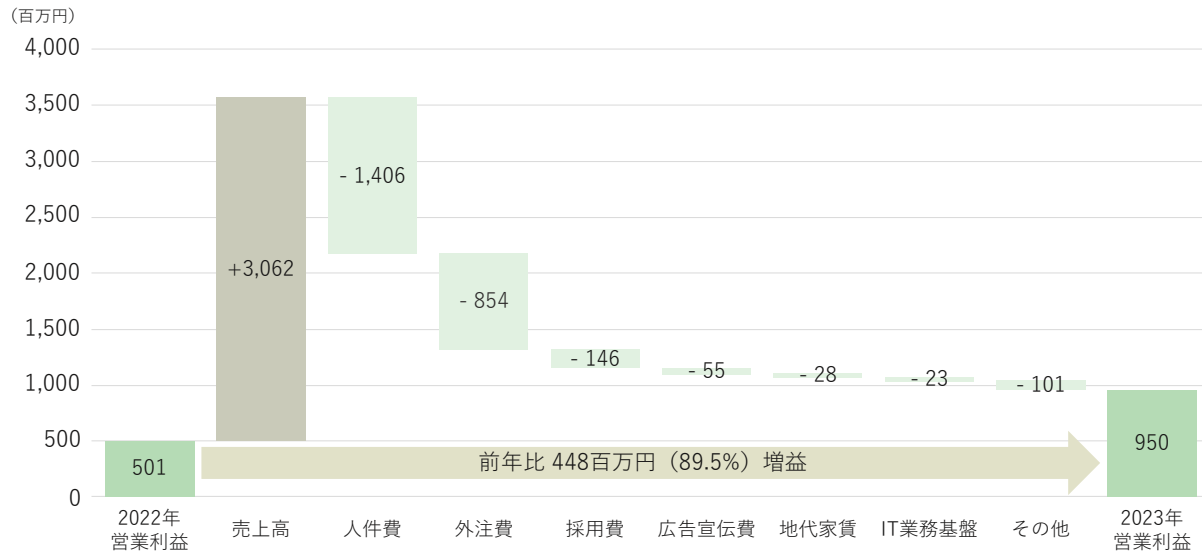
2023年12月期の連結見通し 営業利益

2023年12月期は成長軌道へ



営業利益は、昨年度一時的に減益となりましたが、今期からは改めて増収増益を続けてまいります。

2023年12月期の連結見通し 営業利益増減要因



通期での営業利益増減要因は、こちらのスライドに記載の通りです。

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%

※売上高には内部売上高を含む

Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved.

28

各セグメントについてです。

プロフェッショナルサービスは順調に推移しております。

プラットフォーム事業も投資をこなしながら1億円前後の営業利益を出せるところまで到達してきました。

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)			

単体・グループ会社の売上見通しはこちらの通りです。

目次



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

最後に、中期経営計画および今後の成長見通しについてお伝えいたします。

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。

Open

31

我々の目指す姿は**デジタル時代のベストパートナー**です。
変化が早く複雑な時代、その変化に立ち向かう組織が我々のお客様ですので、現在は大変支えがいのある、提案機会の多い外部環境だと捉えております。

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

Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved.

32

数値目標です。

中期経営計画の最終年度である**2024年度に、売上高165億円、営業利益20億円を達成することに対しては手ごたえ**を感じております。

ポイントは2024年で息切れせず2025年、2026年、2027年と営業利益を積み上げていける会社になるべく、必要な顧客と体制を整えることです。

顧客基盤は大変充実しておりますので、体制拡大を積極化し、そのために必要なコストも使いつつ、足元での利益もしっかりと達成できるよう、バランスをとりながら日々経営しております。

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を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

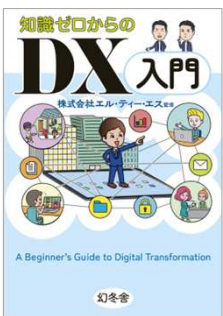
- AWSのパートナー表彰プログラム「2023 Japan AWS All Certifications Engineers」および「2023 Japan AWS Jr. Champions」にLTSのエンジニアが選定
- ブランド&採用力強化のための情報発信施策実施
 - 『ビジネスプロセスの教科書 第2版』の紹介動画がビジネス動画プラットフォーム「チラヨミ」に掲載
 - 【監修書籍発売】『知識ゼロからのDX入門』 中小企業が変革への一歩を踏み出すためのプロセスを解説
 - 日経XTECHSpecialに代表取締役社長榊島弘明とF P Tコーポレーション副会長の対談記事が掲載
 - LTSの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「パチャナビ」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、顧客、サービス、グループ経営について簡単に補足いたします。
 まず人材に関しては、**コンサル、エンジニアの体制が着実に拡大し、単価も上がっております。**
 ナレッジの整備やグループ間共有も進んでおります。

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』



知識ゼロからの
DX入門
株式会社エル・ティ・エス
A Beginner's Guide to Digital Transformation
幻冬舎

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

日経XTECHSpecialに
LTS代表樺島とFPT会長の対談掲載



DXアクセラレート2023、デジタル活用のおもしろいところ

DXアクセラレート2023
DX ACCELERATE 2023
No.14 on

DXコンサル1000人抜擢へ
ベストなIT大手FPTが
日本企業のDX支援を加速

https://special.nikkeibp.co.jp/atclh/NXT/23/fptjapan_14/

IRコミュニケーション拡大中



個人投資家向け
オンライン説明会
株式会社
エル・ティ・エス

エクイティレポート公開 個人投資家向け説明会

2023年12月期 第14回期
グループ全体で売上高・営業利益・経常利益ともに前年同半比で増収増益

エル・ティ・エス
決算速報
2023年12月期 第14回期決算

[IRTV決算説明動画](#)

100名以上採用する力は身につけてきており、次は150名、200名を目指しております。
そうなりますと採用広報も鍵を握ってきますので、必要な情報発信やブランド認知向上を目指した活動にも投資をしております。

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『ひろしまユニコーン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

続きまして顧客です。

LTSの強みは、意思決定が早く実行も早い、いわゆる**先進企業と呼ばれる顧客が多数いらっしゃる**ことですので、その関係を強化しつつ、西日本、そしてアジアでの顧客の拡大も進めております。

加えて自治体や中堅企業などの、いわゆるIT非武装の組織の方たちに対する支援を行うソーシャル&パブリックというサービスも手掛けております。**中堅、中小、自治体向けのサービスは、粗利率は下がるものの社会的に価値があり**、この取り組みを推進することで営業上、採用上LTSのブランドイメージが上がっているという面もあります。そのため一定の規律、枠を持って続けていきつつ、先進企業群との関係強化やエリア拡大とのバランスを図り、顧客基盤をさらに拡大していこうと考えております。

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グループ初の大規模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
権島 弘明

株式会社エル・ティー・エス
執行役員
山本 政樹

Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved.

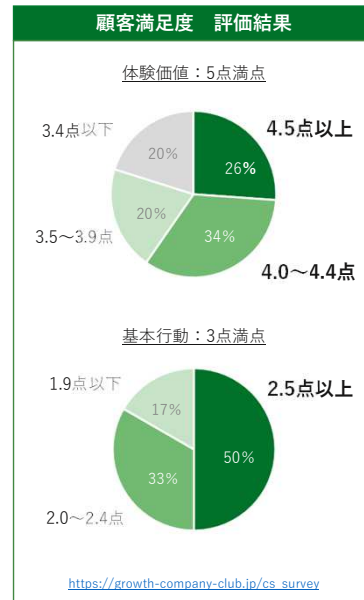
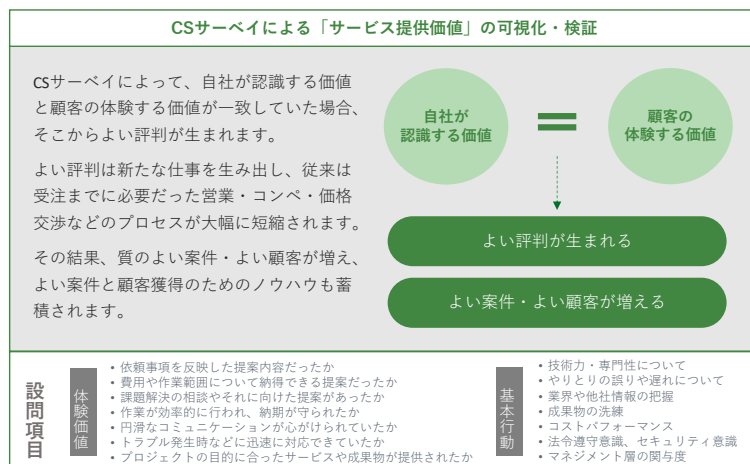
36

LTSはおかげさまで**20周年**を迎えることが出来ました。

この6月にはパーティーではなく、情報発信の場としてのカンファレンスを開催しました。ハーバード・ビジネス・スクールの竹内先生をお招きし、よいメッセージが出せたと考えております。

顧客：CS（顧客満足度）サーベイ結果（2021～2022年）

エル・ティール・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



Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved.

37

顧客サーベイの結果です。
こちらについては後程ご覧いただければと思います。

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？	LTSをおすすめできるポイント
<p style="text-align: center;">Professional</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p style="text-align: center;">Partner</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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の意識が高い

Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved.

38

顧客深堀をまぐれ当たりにならないために、我々はおお客様の事前期待を理解していたのか、どの程度上回ったのか、お客様が我々に再発注する意向や他社推奨する意向はどの程度強いのか、これらを把握してサービスと営業活動に生かす取り組みを行っております。

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	海外事業展開	両グループとの提携
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ “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

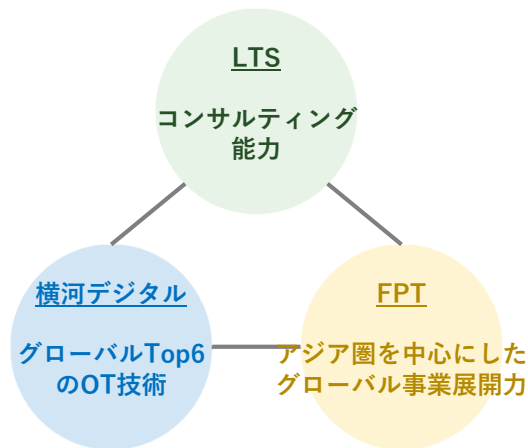
- 引き続き、YOKOGAWAグループ・FPTグループとの協業を推進
- 人工衛星から取得できるデータを活用したサービス開発を継続実施: 東京大学生産技術研究所からのプレスリリース「衛星観測値から地上の降水量を推定する機械学習手法の開発——回帰と分類のマルチタスク推論によって12.6%の精度向上を達成——」において、弊社社員による研究成果が発表
- AIカメラによりスマートフォン画面を撮影しアプリインストール状況データを提供するサービスを開始
- データアナリティクス&AIサービス領域で株式会社ビジー・ビーとの協業を開始

続きましてサービスです。

ここでは**YOKOGAWAグループおよびFPTグループとの協業**を中心にお伝えいたします。

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
- ・ アジア圏を中心と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

YOKOGAWAグループはOTの分野でグローバルブランドの会社です。

エネルギー、マテリアル、プラントの生産設備の制御や運転監視のシステムで高いシェアを誇っています。YOKOGAWAグループのお客様の生産性向上や運転監視、自動化といった領域の取り組みが今後本格化する時に、**OT×ITの掛け算でのサービスをどう展開するかというテーマ**に共に取り組んでおり、実績も徐々に始めているところです。

FPTという会社はベトナムベースの会社ではありますが、すでに5万人を超えるエンジニアを抱え、アメリカ、日本、ヨーロッパ、そしてアジアで事業を展開しております。

2019年にLTSと作ったジョイント・ベンチャーが成功を取めたということもあり、協業を広げようとしております。具体的には日本での更なるプレゼンス向上と、**日本で展開した事業モデルをアメリカやアジア各国で展開していく取り組み**を現在進めているところです。

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

いずれの協業も、**LTSのサービス強化と海外事業展開を促進**しています。

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）

グループ経営については、**売上と粗利を作るシナジーの創出**と、**販管費を適切にマネジメントするコーポレート機能の強化**というテーマで、これまでも進めてきました。

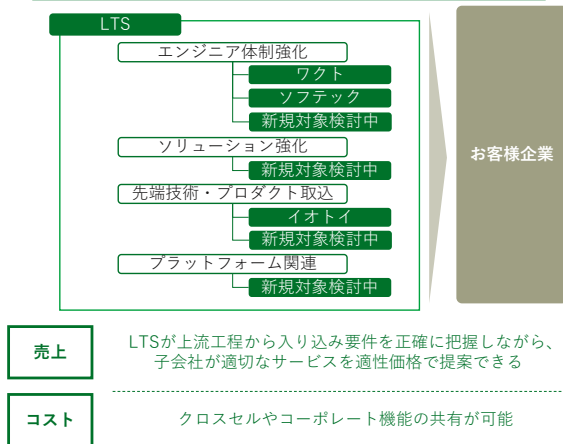
グループ経営：M&Aの方針

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



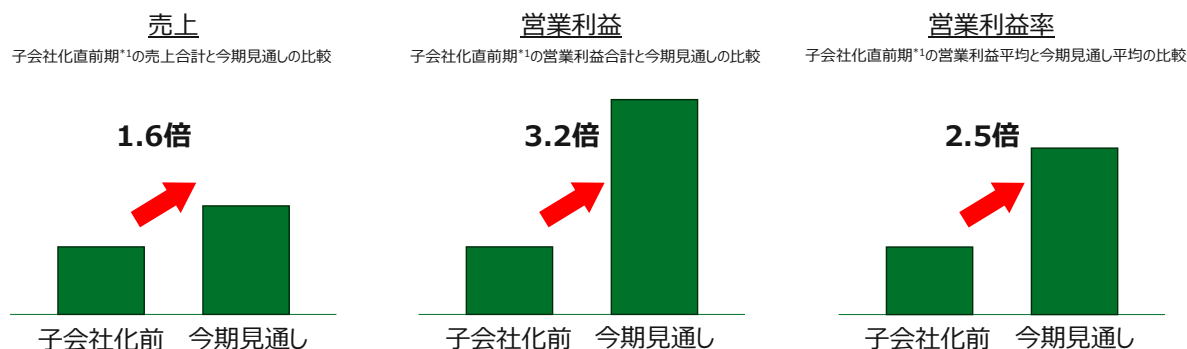
M&Aについては、この2年間実績はないのですが過去3社行っており、今後も引き続き**積極的に推進する方針**を持っております。

LTSは顧客基盤が充実しております。そして、プロジェクトを企画するポジションを握っております。その個別のプロジェクトに対して、コンサルのみの支援をするのか、あるいはソリューション体制とセットで支援するのかで提案のサイズは変わります。我々としては、**ワンストップで提案できる体制を整えるため、エンジニアの体制を強化するためのM&A、特定のソリューション分野の体制を強化するM&Aを手掛け、今後も積極的に機会を狙っていこう**と思っています。

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

Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved.

44

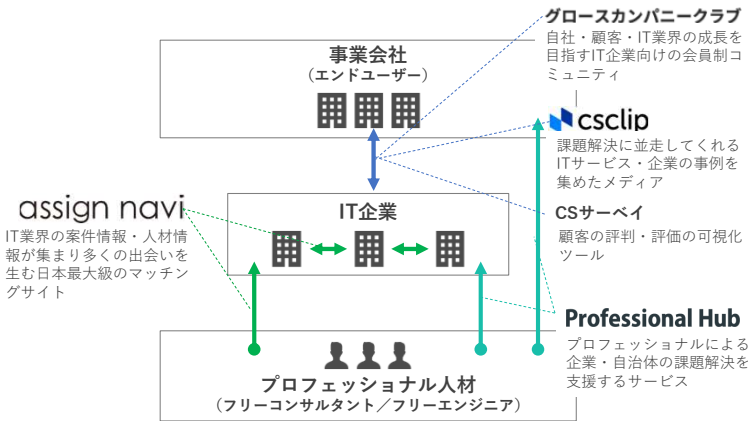
過去にM&Aでグループインした3社につきましては**売上高1.6倍、営業利益3.2倍、営業利益率も2.5倍**と、LTSグループに入ることによって業務の効率化、単価の向上、利益の増加、ひいては給与水準の向上が実現できております。

グループ経営の形がある程度整っておりますので、今後積極的にM&Aを手掛けていこうと考えております。

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

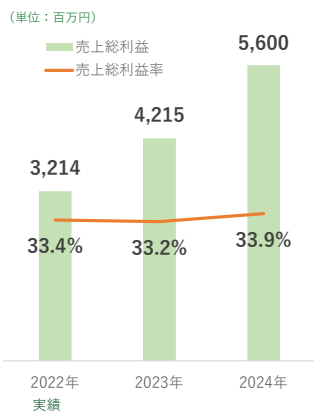
- ✓プロフェッショナルサービスへのフリーコンサルタント人材提供
- ✓プロフェッショナルサービスへの優良IT・DX企業群の情報提供
- ✓会員基盤や各種データを利用した、M&A検討先のリファレンス

プラットフォーム事業につきましては、既に投資フェーズは終わっておりますので、1億円程度の営業利益を出しながら、LTSの各事業やグループ全体への貢献もしていくという二軸で位置付けております。

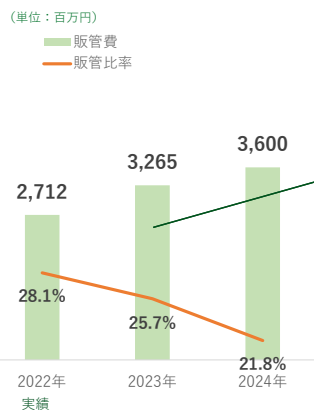
売上総利益&販管費の計画

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



販管費の実績/見通し



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%	

Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved.

売上総利益と販管費の計画です。

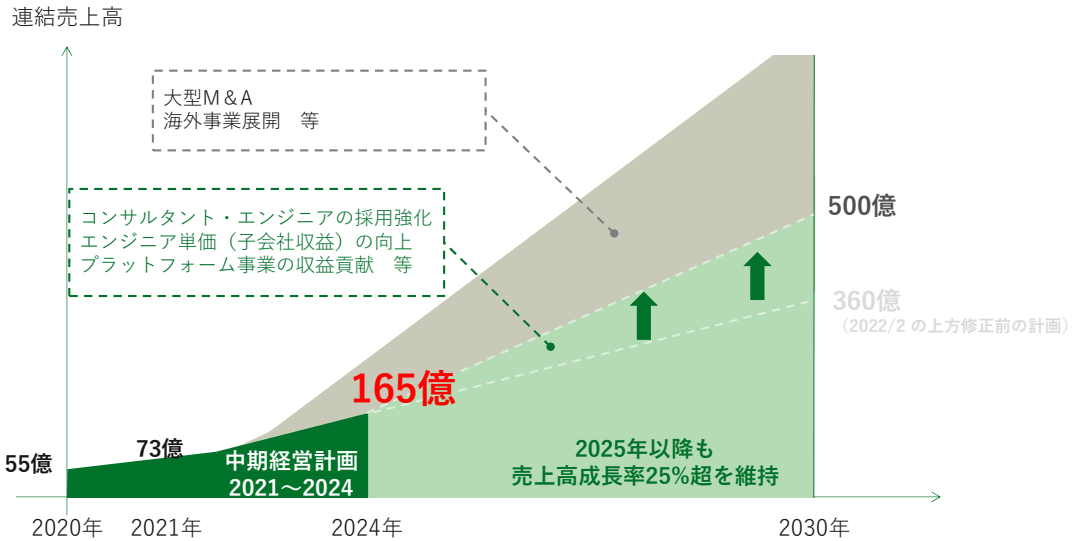
2024年度営業利益20億円、営業利益率12%という目標について、果たしてこれは大丈夫なのかという投資家の皆様からのご質問に対してご回答する際にこのスライドを使っております。

トップライン、**売上については旺盛な需要**もあり心配しておりません。仮に売上総利益、粗利率が横ばいないし微増であったとしても、**販売管理費を適切にマネジメントすることで2024年度の営業利益目標は達成できる**と考えております。

増収減益の1年になった昨2022年、売上高に占める販管費の割合は28.1%ありました。上場前は20%程度でしたので大きく膨らんでおりました。オフィス移転や、採用コストを拡大させていったこと、20周年ということで広報活動を行ったこと、FPT、YOKOGAWAグループとのアライアンスといった活動にコンサルタントの一定の稼働を使ったこと等で販管費が膨れておりましたが、これは一時的なものでしたので、今年来年と下がっていきます。そのため、売上高が問題なく、粗利が仮に横ばいだったとしても、販売管理費をしっかりとマネジメントすれば、利益率12%、営業利益20億円は問題ございません。

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



ポイントは2024年で息切れしないことです。

2025年以降もトップラインの成長率25%超を維持していきます。投資もしながら、営業利益率は10%から15%で維持していきます。そして、**2030年売上500億円**というところまでは**オーガニックで達成**しようと考えております。

そこに、大きなM&Aや様々なアライアンスから生まれる派生の収益貢献といったイン・オーガニックの部分も乗せて、今後も成長を加速していきたいと考えております。

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

配当や株式分割について多くのお問い合わせをいただくので、こちらのスライドに記載しております。

配当については来年度営業利益20億円を問題なく達成できると判断したタイミングで行う方針を持っております。

株式分割については株価5000円が視野に入った段階で検討していこうと思っております。

LTSは事業規模、組織規模ともに次のフェーズに入ろうとしております。

株主の皆様、投資家の皆様、どうかLTSをフォローしていただき、見守って応援していただけたら幸いです。以上私からの説明とさせていただきます。

目次



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 榊島 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・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
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
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
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

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

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 株式会社フィンテックジャパン入社
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
2020年 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 ホワイと&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)
 株式会社フワ
 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

静岡トヨペット株式会社
 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
 株式会社廣清堂
 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
 株式会社ゆこく
 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
 静岡県
 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
 株式会社エンソ
 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・コンサルティング・サービス株式会社
 日本ヒューレット・パッカド株式会社
 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ス株式会社
 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)。

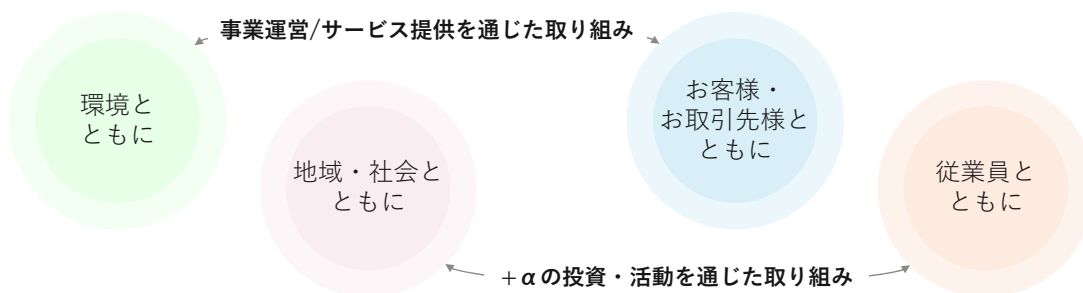
ESG投資/SDGsへの取り組み

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...

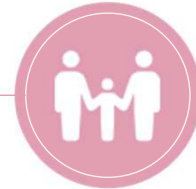
プロボノ



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



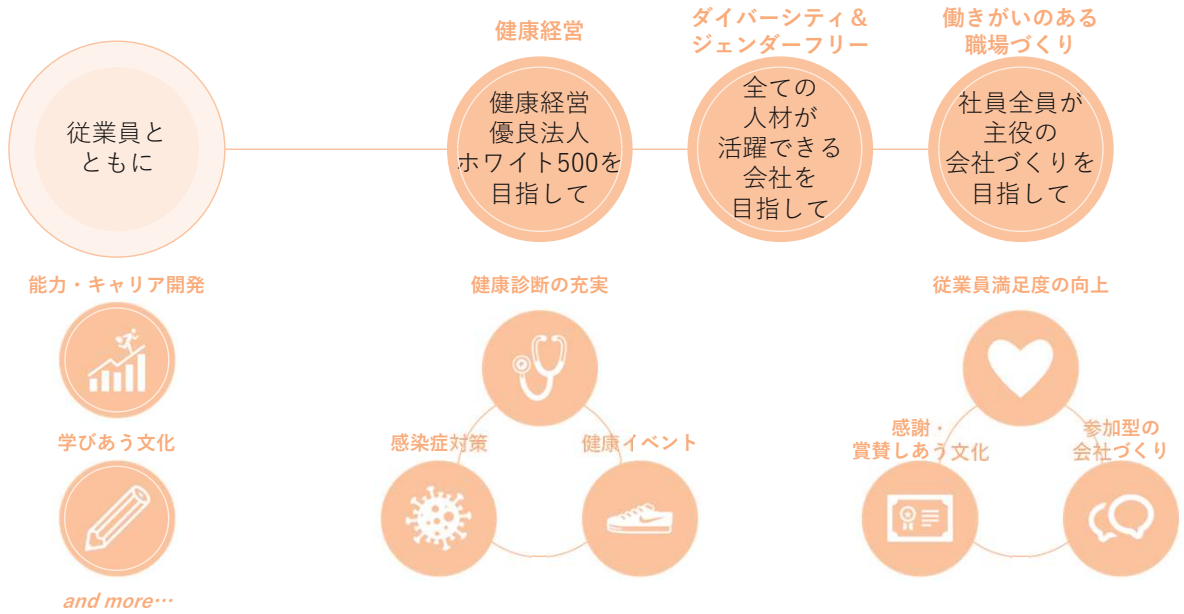
社会課題をテーマに
子どもたちと一緒に考え実践し
「子どもの可能性を広げる」



Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved.

55

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、豊かさや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



彩園近辺に住居するメンバー（農場長2名、メンバー6名）が参画し勤務中



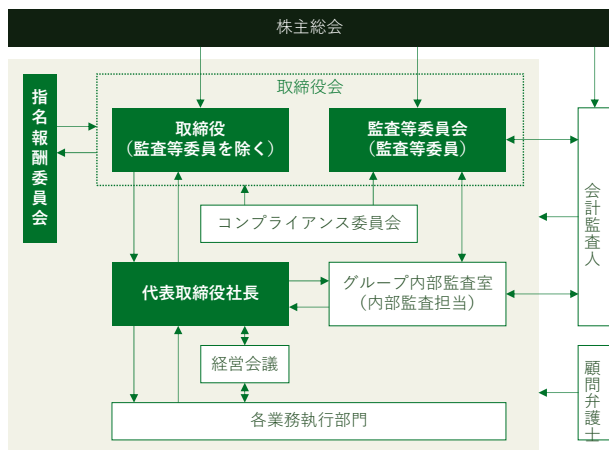
ベッドを設置する溝を掘り、地面を水平に整える

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

Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved.

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

Open Copyright ©2023 LTS Inc. All rights reserved.