



# 2023年12月期 決算説明資料

2024/2

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。  
2023年12月期のLTSの決算説明をいたします。

1. ハイライト
2. 事業概要
3. 2023年12月期 決算概要
4. HCSホールディングスの子会社化
5. 2024年12月期 見通し
6. 剰余金の配当
7. 参考資料

まず初めにハイライトをお伝えし、事業の概要、昨年2023年12月期の決算、HCSホールディングス子会社化の状況、今期2024年12月期の見通し、剰余金の配当、それぞれについて詳しくご説明します。

## 2023年12月期 総括

業績	<ul style="list-style-type: none"><li>2023年12月期の連結業績は、<b>売上高・営業利益ともに過去最高を更新</b>。<ul style="list-style-type: none"><li>売上高 : 12,242百万円 (前年同期比: +27.0%)</li><li>営業利益 : 717百万円 (前年同期比: +43.0%)</li><li>経常利益 : 753百万円 (前年同期比: +53.9%)</li></ul></li><li>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共に、過去最高を更新。</li></ul>
事業活動の進展	<ul style="list-style-type: none"><li>積極採用や株式会社HCSホールディングス（以下、HCS）の子会社化により、<b>総合的なコンサルティングサービスを提供できる体制を構築</b>。<ul style="list-style-type: none"><li>コンサルタント : 275名 (前年同期比: +79名)</li><li>エンジニア : 575名 (前年同期比: +362名)</li></ul></li><li>2022年に提携したYOKOGAWAグループ、FPTグループとの協業も大きく前進するなど、<b>顧客基盤はさらに強化</b>。</li><li>既存サービスの強化・成長に加えて、M&amp;A支援や気候テック・LLMなど、新たな領域でのサービス提供を開始し、<b>サービスラインナップが拡充</b>。</li></ul>
課題	<ul style="list-style-type: none"><li>急激に増加した<b>エンジニアの単価引上げ</b>の取り組みは、計画水準に対しては未達。</li><li><b>プラットフォーム事業の進捗が遅延</b>。</li></ul>

昨年2023年12月期の総括は上記の通りです。

業績は、**売上高・営業利益ともに過去最高を更新**しました。セグメント別でも過去最高を更新しております。

事業活動の進展といたしましては、積極採用とHCSホールディングスの子会社化により、コンサルタント275名、エンジニア575名、**フロント人員850名という総合的なコンサルティングサービスを提供できる体制を構築**できました。また、YOKOGAWAグループ、FPTグループとの協業も大きく前進し、顧客基盤はさらに強化できております。既存サービスの強化に加えて、M&A支援サービスや気候テック・LLMなど、新たな領域でのサービス提供を開始し、旺盛な需要をいただいております。

課題といたしましては、急激に増加したエンジニアの単価引上げの取り組みについて、単価としては上がっているものの計画水準に対しては未達である、という状況がございます。加えて、プラットフォーム事業につきましても、利益は出せているものの、利益成長という点では計画に対し遅延しており、この2点を大きな課題として捉えております。

## 2024年12月期 見通し

LTS

### 業績

- 2024年12月期の連結見通しは、以下のとおり。
  - 売上高 : 16,500百万円 (前年比: +135%)
  - 営業利益 : 1,250百万円 (前年比: +174%)
- 過去最高を更新するも、2021年2月に開示した目標数値 (営業利益: 2,000百万円) を引き下げ (P.33参照)。

### 事業環境 と 経営方針

- 当初目標には届かないものの、旺盛な需要を背景に主力のプロフェッショナルサービス事業は、**持続的に成長**する見込み。
- コンサルタントとエンジニアを一体とするサービス提供体制を強化することで収益性向上を図り、**営業利益2,000百万円 (当初目標) の早期達成**を目指す。

### 株主還元

- 上場した2017年と比較し、**売上高・営業利益は約7倍、社員数は約6倍**と大幅な成長を実現。
- 足元の課題はあるものの、**営業利益2,000百万円を超え**、持続的な成長を実現する基盤を構築したと判断。
- 成長投資と株主還元のバランスを図るべく、**2024年12月期末より配当を実施**予定。

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

4

2024年12月期の見通しは上記の通りです。

業績は、**売上高・営業利益ともに、過去最高の数値を更新**してまいります。しかしながら、3年前の2021年2月に開示した中期経営計画の数値目標である**営業利益2,000百万円には届かないと判断**し、引き下げることになりましたので、大変申し訳なく思っております。

当初目標には届かないものの、外部環境・事業環境としては引き続き旺盛な需要をいただいております。主力のプロフェッショナルサービス事業は今後も継続的に成長する見込みです。**コンサルタントとエンジニア一体でサービスを提供する体制を強化**しておりますので、これが成果に現れれば収益性も改善し、**営業利益2,000百万円という当初目標を早期に達成**できると考えております。

LTSは2017年に上場しましたが、その当時と比べ、売上高・営業利益は約7倍、社員数は6倍と大幅な成長を実現しました。足元の課題はありますが、**営業利益2,000百万円を超え**、持続的な成長を実現する基盤は整ったと判断し、今後は成長投資と株主還元のバランスを図るべく、**今期2024年12月期末より配当を実施**する予定です。

## 目次



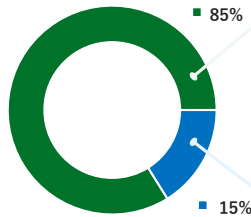
1. ハイライト
2. 事業概要
3. 2023年12月期 決算概要
4. HCSホールディングスの子会社化
5. 2024年12月期 見通し
6. 剰余金の配当
7. 参考資料

次に、LTSの事業内容についてご説明いたします。

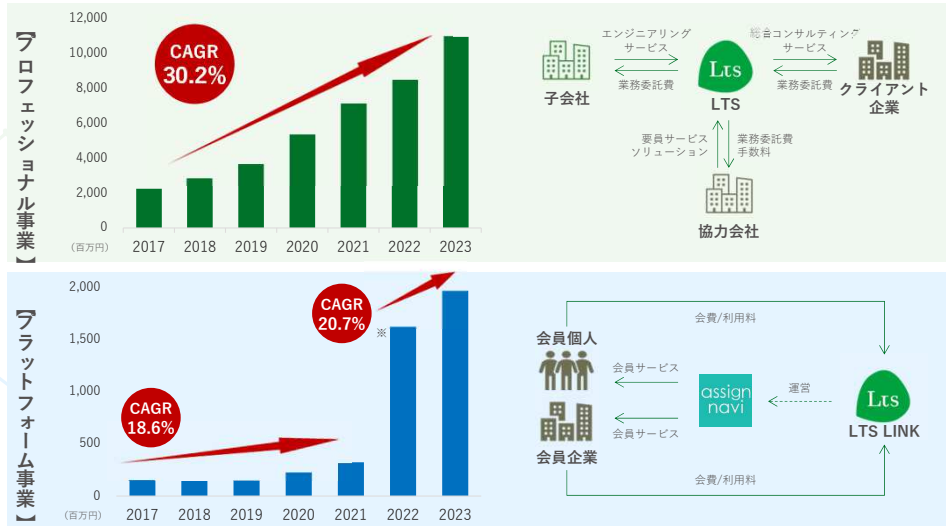
## LTSの事業構成

「プロフェッショナルサービス事業」と「プラットフォーム事業」を両輪として、クライアントのビジネスアジリティの獲得を支えている。

事業の構成比率  
(2023年12月期売上高)



両事業の売上高成長推移とビジネスモデルの概略



※2022年12月期より収益認識基準を変更

LTSは一社一社の企業変革やDXを支援するプロフェッショナルサービス事業と、IT業界全体をより良くする仕組みを提供するプラットフォーム事業を両輪として、クライアントのビジネスアジリティの獲得を支えております。

## コンサルティング市場の拡大と成長

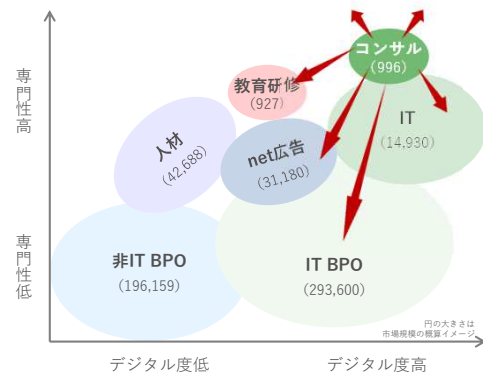
DX・SX・GXなどのさまざまな“X”（トランスフォーメーション）は、その頻度・数量共に増加しており、企業の“X”を支えるコンサルティング市場は成長を続けている。また、周辺市場は巨大で開拓余地が大きい。

### コンサルティング業界の成長性



### コンサルティング業界の拡張性

2023年の国内予測市場規模（10億円）



【出所】富士キメラ総研「デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」（2021）およびパノラマデータインサイト社「デジタルトランスフォーメーション市場 - 業界分析と予測」（2021）の各種リリース情報を基に、LTSにて独自作成

【出所】矢野経済研究所の各種リリース情報を基に、LTSにて独自作成

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

7

近年、拡大・成長を続けるコンサルティング業界について、LTSとしてどのようにとらえているかについて簡単にご説明いたします。

（変化の激しい時代にあって）まず**トランスフォーメーション（変革）の数や頻度が従来よりも増加**しています。加えて、その**企業変革の規模や範囲も拡大**しております。

この2つ増加と拡大がコンサルティング市場の成長を支えていると考えております。

また、コンサルティング業界そのものの成長だけでなく、コンサルティング業界がその枠組みを拡張しているという側面もあります。

もともと**コンサルティングの周辺にあったITやアウトソーシング、広告、教育研修、人材**といった領域に**コンサルティングのプレイヤーが進出し**、サービス範囲を**広げながら事業展開**しているという見方もあるかと思っております。



Install AGILITY in your Business

## デジタル時代のベストパートナー

デジタル化の支援ではなく、デジタル時代の経営・事業・組織運営を支援する

### Lifetime

(社会課題解決の仲間をみつけ)

創業期から成熟期まで  
全ステージを支援

×

### Total

(各ステージで生じる成長痛は)

戦略から実行まで  
あらゆる課題を解決

×

### Support

(ソリューション提供の過程で)

クライアント自身の  
変化適応力を強化

=

### Best Partner

(パーパスの実現に向けて)

クライアントの  
成長・進化にコミット

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

8

その中でエル・ティー・エスが目指しているものは『**デジタル時代のベストパートナー**』です。

**企業のデジタル化を支援するのではなく、変化が早く複雑なデジタル時代の経営や事業や組織運営を支援**することを心がけ、事業を展開してまいりました。

対象とするステージも、事業の始まりから成長・拡大・成熟と、すべてのステージをご支援しております。

戦略だけではなく、実行、実行基盤としての人やIT、その前段階で必要なプロセスのデザインもご支援しております。

そして、一個一個の変革を成功に導きながら、お客様自身の変化適応力を強化することを心掛けたサポートをしてまいりました。

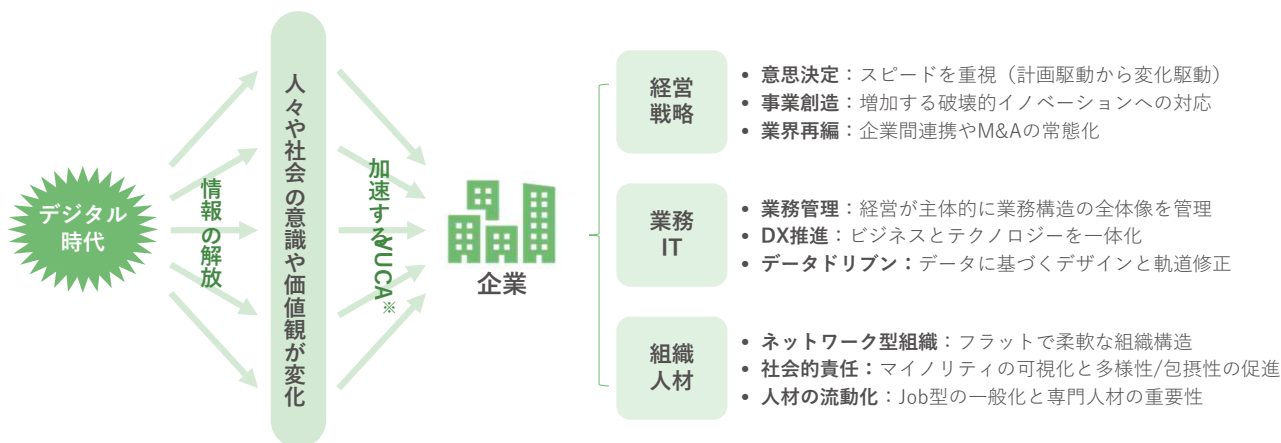
結果としてデジタル時代のベストパートナーと言われる存在を目指し、これまでもこれからも事業を展開してまいり所存です。



## デジタル時代とは

デジタル技術の普及により「変化が速くなり」「社会が複雑になり」「人々の意識が変わる」など、社会のあらゆる側面で大きな変革が起きており、この変革の波が企業に対して「変化に対する迅速な適応」を求めている。

### 企業が対応しなければならない時代の変化の波



※：VUCA：Volatility（変動）、Uncertainty（不確実性）、Complexity（複雑性）、Ambiguity（曖昧性）

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

9

デジタル時代について簡単に補足いたします。

デジタル時代の背景にはテクノロジー、デジタル技術の普及と進化があり、その結果変化が早く、複雑な時代になっております。あらゆる社会基盤が変わり、人々の意識も変わっております。

こういった変化・変革の波に対して企業がどのように対応し、適応するのが問われております。

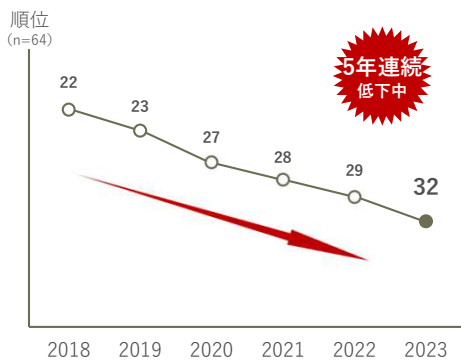
経営だけ、ITだけ、人だけという話ではなく、トータルでの変化適応が求められていると考えております。

## デジタル時代において解決すべき社会課題

世界で進むメガ・チェンジに対応しきれていない影響もあり、一人当たりGDP、労働生産性などの各指標で、日本の産業の地盤沈下が指摘されている。

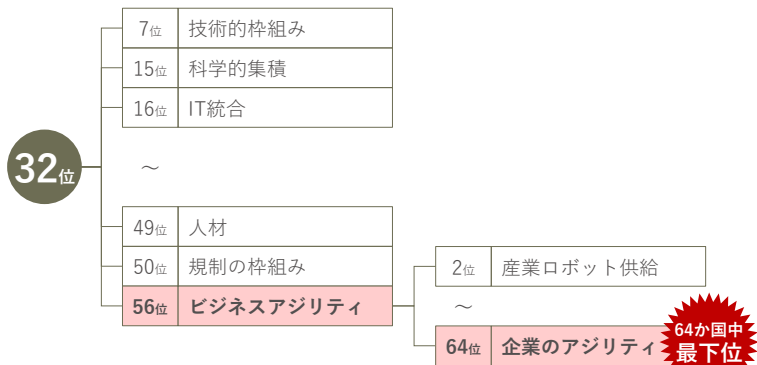
“変革が日常化しているデジタル時代”にあって競争力を取り戻すためには、「企業のアジリティ」獲得・強化が不可欠。

### IMD世界デジタル競争力ランキング



### 総合ランキングをサブファクター毎のランキングに分解した結果

総合ランキング      サブファクターランキング      サブサブファクターランキング



【出所】IMD World Competitiveness Center, "The 2023 IMD World Digital Competitiveness Ranking" (2023)

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

10

IMDの世界デジタル競争力ランキングにおいても、日本企業のアジリティは低いということが指摘されております。  
トランスフォーメーション（変革）が日常化している時代において競争力を取り戻すためには、**変革一つ一つを成功させること以上に、企業の変化対応力、つまりアジリティの強化が不可欠**であると考えております。

## ビジネスアジリティとは

「ビジネスアジリティ※」とは、事業構造を外部の環境変化に対して素早く適応させることを可能にする組織能力を意味する。事業構造を、理解・分解・再構築する力。

Before アジリティ		After アジリティ	
企業のアーキテクチャ	事業戦略・計画	<ul style="list-style-type: none"> <li>意思決定は、“正確性”を重視</li> <li>資源や資産は、所有の対象</li> <li>失敗や撤退は、避けるべき対象</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>意思決定は、“スピード”を重視</li> <li>資源や資産は、アクセスと利用の対象</li> <li>失敗や撤退は、学びの対象</li> </ul>
	業務プロセス	<ul style="list-style-type: none"> <li>個々の業務手順は、“現場が随時”管理</li> <li>業務プロセスの責任主体が、“不明確”</li> <li>ビルディングブロックは、“密結合”</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>業務構造の全体像を、“経営が定常的に”管理</li> <li>業務プロセスの責任主体が、“明確”</li> <li>ビルディングブロックは、“疎結合”</li> </ul>
	IT・OT	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスが要求し、テクノロジーが応答</li> <li>ウォーターフールでの開発</li> <li>内部自律性が低く、外部ベンダーに依存</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスとテクノロジーは一体</li> <li>アジャイルやDevOpsでの開発</li> <li>内部自律性を高め、外部ベンダーを活用</li> </ul>
	人・組織	<ul style="list-style-type: none"> <li>指示と命令に基づく、階層型組織</li> <li>組織力は、内部人材の総量で向上</li> <li>組織構造も人材の配置も、予測可能で安定的</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジョンと自律に基づく、ネットワーク型組織</li> <li>組織力は、外部パートナーでレバレッジ</li> <li>組織構造も人材の配置も、予測不可能で可変的</li> </ul>

※「アジリティ」：機敏さ、素早さ、敏捷性といった意味を表す言葉。  
ビジネス用語としては、目まぐるしい環境変化に即応するために欠かせない、経営や組織運営のあり方における機敏性を表す。

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

11

我々はビジネスアジリティという言葉を用いて10年以上前から使用してきました。事業構造を外部の環境変化に対して素早く適応させる組織能力をアジリティと言います。

アジリティの例えとしてよくお伝えするのは、「F1マシンよりもラリーカー」ということです。

特定の状況においてのみ速いF1マシン型の経営ではなく、刻一刻と変化する状況に適応しながらゴールを目指すラリーカーのようなアジリティを備えた経営や事業、組織運営をしていくことを提唱し、様々なサービスを展開してまいりました。

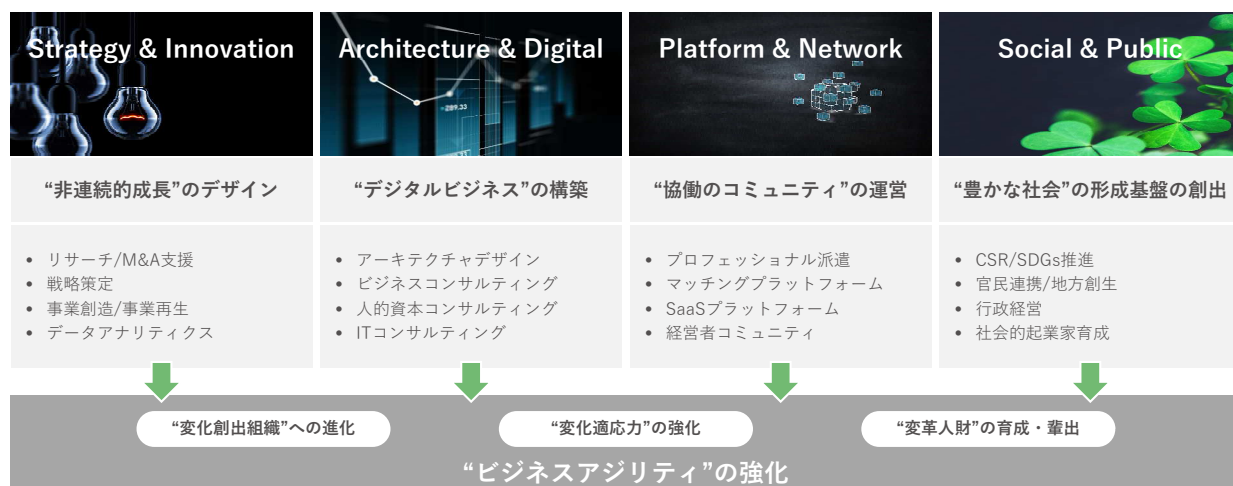
例えば戦略について、以前は正確性を重視してきましたが、現在はある程度の軌道修正を前提にスピードを重視し、アジャイルに事業の戦略と実行を繋げる時代になりました。

業務につきましても、これほど変革が日常化していきますと構造の全体像と個別の繋がりを明確にし、そのうえで個別の変革を計画することが求められています。

また、ビジネス側が要求し、テクノロジーが対応する時代は終わり、ビジネスとテクノロジーを一体で考え、推進する時代になりました。

## LTSが提供するサービス

協創のパートナーとして、Lifetime（すべての企業ステージ×すべての成長フェーズ）を通じて、Total（End to End×クロスオーバー）で、クライアントのビジネスアジリティ獲得・強化を支える。企業の変革パートナーとしてだけの存在を超え、社会の変革基盤としてのコンサルティングを目指す。



Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

12

LTSが提供するサービスは、ここまでお伝えしたことを踏まえ、お客様のパートナーとしてすべてのステージやフェーズをご支援し、**変革の成功だけでなく、お客様のビジネスアジリティ、変化対応力の獲得強化を支える**ために、様々なサービスを提供しております。

事業戦略の策定や事業の開発をご一緒するM&Aのご支援も始めました。デジタル領域においてはアーキテクチャーのデザインやビジネスコンサルティング、ITコンサルティング、人的資本コンサルティングも手掛けております。子会社を中心に、フリーのプロフェッショナル人財の提供や、IT企業同士が出会うマッチングプラットフォームの運営もしております。また、企業課題の中ではSDGs関連のものが大きく増えておりますので、そのご支援もしております。ITを十分に使えていない地域や行政も我々のお客様と捉え、様々なサービスを展開しております。

これらのサービスすべてを、**1つの変革を成功させるだけでなく変化適応力、ビジネスアジリティの獲得と強化を支えるための活動であると捉え、総合的なサービスを提供している会社**がLTSであるにご理解いただけますと幸いです。

## 目次



1. ハイライト
2. 事業概要
3. 2023年12月期 決算概要
4. HCSホールディングスの子会社化
5. 2024年12月期 見通し
6. 剰余金の配当
7. 参考資料

続きまして、2023年12月期の決算についてご説明します。

## 2023年12月期の総括

LTS

### LTSグループ全体

売上高	12,242百万円	(前年同期比：+27.0%)
営業利益	717百万円	(前年同期比：+43.0%)
経常利益	753百万円	(前年同期比：+53.9%)

⇒売上高・営業利益・経常利益ともに**過去最高を更新**

【HCSのM&Aに係る費用※167百万円を除いた場合】  
・営業利益：884百万円（前年同期比：+76.4%）

【修正見通しとの比較】

・売上高：12,300百万円 ⇄ 12,242百万円  
→ 99.5%達成  
・営業利益：710百万円 ⇄ 717百万円  
→ 101.0%達成

### プロフェッショナルサービス事業

売上高	10,979百万円	(前年同期比：+29.5%)
営業利益	652百万円	(前年同期比：+34.8%)

⇒増員・単価向上により、売上高・営業利益ともに**過去最高を更新**

【HCSのM&Aに係る費用167百万円を除いた場合】  
・営業利益：819百万円（前年同期比：+69.3%）

### プラットフォーム事業

売上高	1,967百万円	(前年同期比：+20.7%)
営業利益	64百万円	(前年同期比：+273.6%)

⇒営業職の戦力化が進展し、売上高・営業利益ともに**過去最高を更新**

※ M&Aに係る費用：取得関連費用に、M&Aに関連して一時的に発生した費用（監査報酬等）を加えた金額

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

14

LTSグループ全体の**売上高・営業利益・経常利益**は上記の通り、**過去最高を更新**いたしました。

HCSのM&Aに係る費用として167百万円計上しておりますが、これを除くと営業利益は884百万円となり、前年同期比で76.4%増加しております。

プロフェッショナルサービス事業とプラットフォーム事業の売上高・営業利益も、上記の通り過去最高を更新しております。

## 2023年12月期 連結決算実績\_P/L

増収増益

(百万円)	2023年 第4四半期	2022年 第4四半期	前年同期比	2023年 第1-4四半期 累計	2022年 第1-4四半期 累計	前年同期比	2023年 修正見通し	達成率
売上高	4,010	2,622	+53.0%	12,242	9,637	+27.0% ↑	12,300	99.5% △
売上総利益	1,418	873	+62.5%	4,272	3,214	+32.9% ↑	-	-
売上総利益率	35.4%	33.3%	+2.1pts	34.9%	33.4%	+1.5pts ↑	-	-
販管費	1,246	798	+56.1%	3,555	2,712	+31.1%	-	-
EBITDA (※)	234	111	+110.3%	853	604	+41.1% ↑	840	101.6% ○
EBITDAマージン	5.9%	4.3%	+1.6pts	7.0%	6.3%	+0.7pts ↑	-	-
営業利益	171	74	+130.5%	717	501	+43.0% ↑	710	101.0% ○
営業利益率	4.3%	2.8%	+1.5pts	5.9%	5.2%	+0.7pts ↑	-	-
経常利益	173	69	+148.5%	753	489	+53.9% ↑	710	106.1% ○
税前当期純利益	173	-73	-	753	345	+117.8% ↑	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	86	-41	-	456	232	+103.7% ↑	440	103.7% ○

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

15

連結決算実績、P/Lについては、各段階利益、EBITDAすべて前年度を上回っております。

修正見通しに対しては売上高のみ達成率99.5%となり0.5%届かなかったのですが、営業利益等はすべて上回って着地することができました。

## 2023年12月期 連結決算実績\_B/S

HCSのM&Aに関わる投資によって資産・負債共に増加し、自己資本比率は29.4%となっている。

(百万円)	2022年12月期	2023年12月期	増減額
流動資産	4,615	6,487	+1,871
(現預金等)	2,982	3,845	+862
固定資産	980	5,400	+4,419
総資産	5,595	11,887	+6,291
流動負債	1,828	3,692	+1,863
(未払法人税等)	60	255	+194
固定負債	517	4,581	+4,063
純資産	3,249	3,614	+364

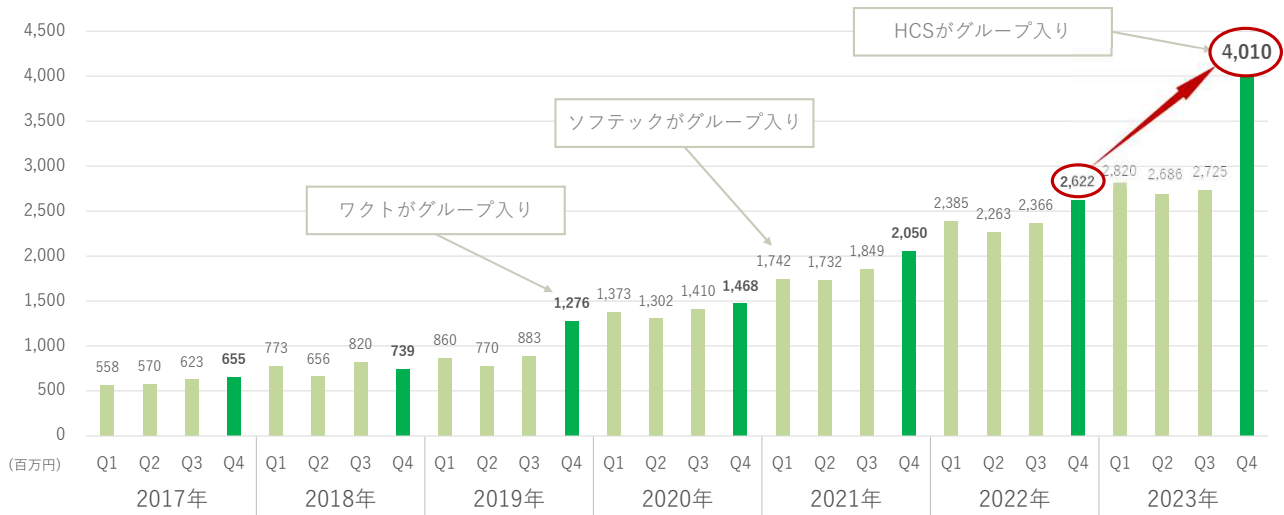
B/Sは上記の通りです。

健全な状態を保っているものの、HCSのM&Aに係る投資により、資産・負債ともに増加し、**自己資本比率はこの時点では29.4%**となっております。



## 連結売上高 四半期推移

前年同四半期比で+1,388百万円（+53.0%）成長。新卒社員の受け入れおよびHCS子会社化の影響が一服し、プロフェッショナル事業では稼働率が回復。第4四半期から連結対象となったHCSの貢献もあり、売上高は拡大。



Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

17

四半期ベースの売上高についてご説明いたします。

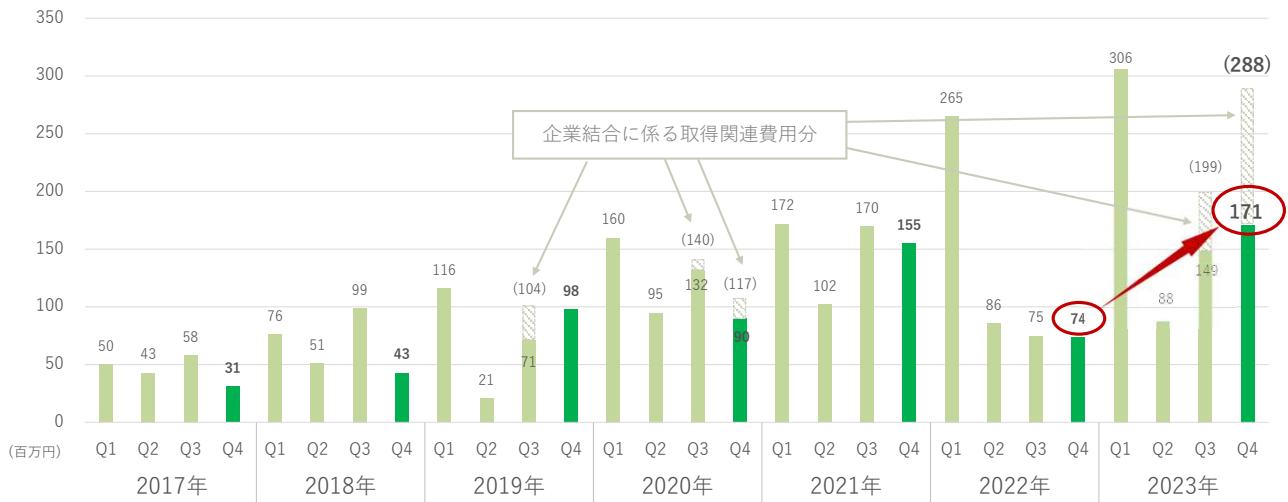
2023年第4四半期の売上高は、4,010百万円、前年同四半期比で1,388百万円の増加となっております。

新卒社員の受け入れおよびHCS子会社化の影響が第3四半期にややありましたが、**足元では稼働率も回復**しております。

また、HCSによる売上高への貢献もこの第4四半期から始まっております。

## 連結営業利益 四半期推移

前年同四半期比で+97百万円（+130.5%）成長。HCSのM&Aに係る残りの費用を第4四半期に計上。新卒社員の受け入れおよびHCS子会社化の影響が一服し、プロフェッショナル事業では稼働率が回復。



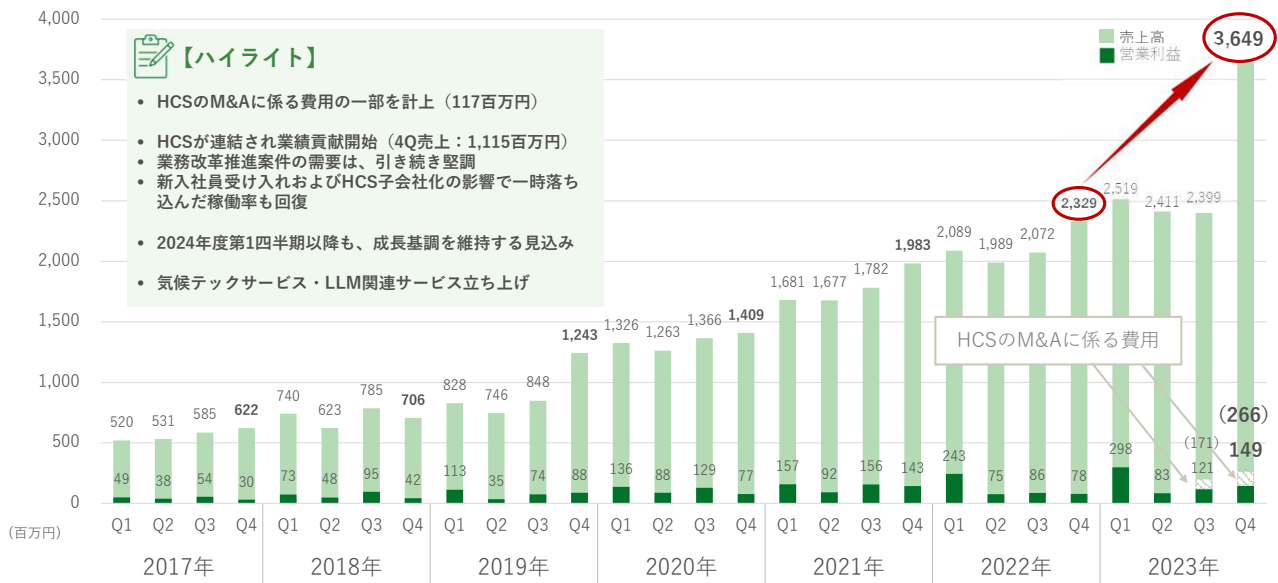
四半期ベースの営業利益について説明いたします。

2023年第4四半期の営業利益は、171百万円の着地となっております。  
前年同四半期比で97百万円増加いたしました。

**M&Aに係る費用を第4四半期に多額に計上**しておりますので、それを考慮いたしますと288百万円の営業利益がありました。

## プロフェッショナルサービス事業 四半期業績推移

前年同四半期比で、売上高+1,320百万円 (+56.7%)、営業利益+70百万円 (+89.6%)。



Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

19

セグメントごとの四半期業績推移についてご説明します。

プロフェッショナルサービス事業は、売上高3,649百万円、営業利益149百万円と**大きく伸ばす**ことができました。

HCSのM&Aに係る費用が計上されておりますので、それを考慮いたしますと266百万円の営業利益となっております。

なお、この第4四半期からは**HCSの連結による業績貢献が開始**し、1,115百万円の売上への貢献があります。

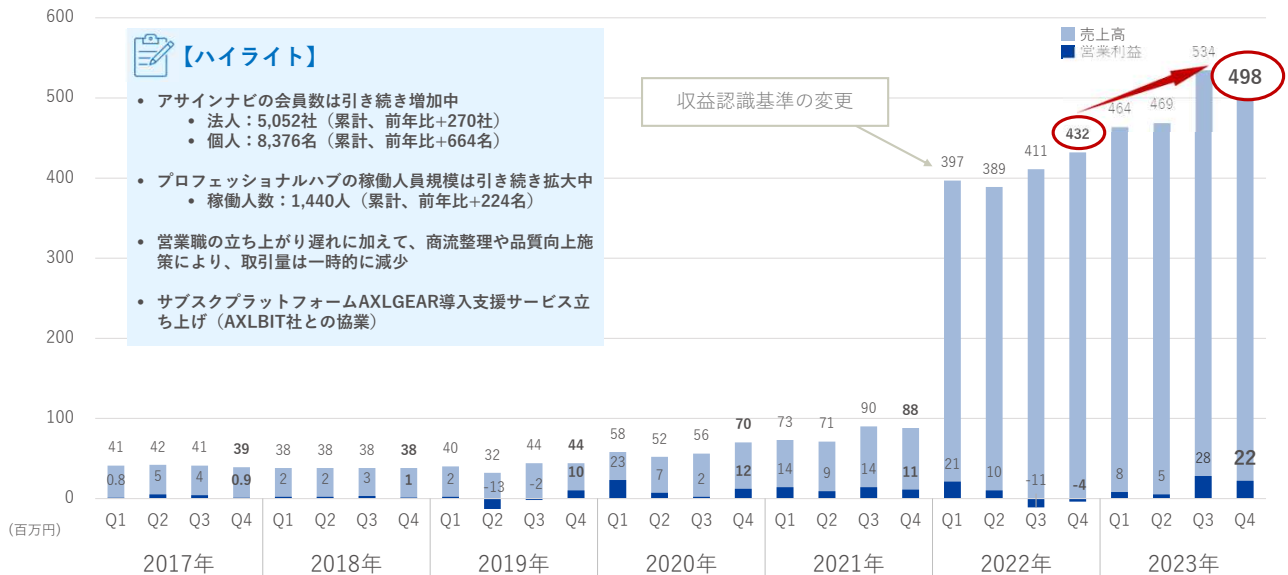
外部環境としては、**業務改革、DXの案件について引き合いを沢山いただいております。**

昨年11月にお伝えした第3四半期の一時的な稼働率低下についても、第4四半期と足元の第1四半期で順調に回復し、気候テックやLLMなどの関連サービスも立ち上げております。

プロフェッショナルサービスについては概ね良い形で推移しております。

## プラットフォーム事業 四半期業績推移

前年同四半期比で、売上高+66百万円（+15.4%）、営業利益+26百万円（-）。



※ 売上高には内部売上高を含む

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

20

プラットフォーム事業は、売上高498百万円、営業利益は22百万円となっております。

アサインナビの会員数は増加し、プロフェッショナルハブの稼働人員規模も拡大しておりますが、一部営業職の立ち上がりに苦戦していたことや、商流の整理、品質向上の施策を打つことで量よりも質にこだわった対応を進めていることから**取引量がやや減少**し、トップラインは前四半期に比べると下がっているという状況となっております。

会員ベースも増えておりますので、最近はそこに向けた様々な関連サービスも立ち上げ、その収益貢献も既に始まっております。

## 売上総利益と販管費

単価引き上げの効果もあり、サービス収益力は向上。

新卒受け入れおよびHCS子会社化により、主に第3四半期に顧客請求対象となる稼働率が低下した。コンサルタント職・エンジニア職の原価人件費が、販管費人件費へと振り替わり、販管費率が計画を超過。

売上総利益の状況

(百万円)		
	2023年 期初見通し	2023年 実績 (累計)
売上高	12,700	12,242
売上総利益	4,215	4,272
売上総利益率	33.2%	34.9%
販管費	3,265	3,555
販管費率	25.7%	29.0%
営業利益	950	717
営業利益率	7.5%	5.9%

↑  
↑  
販管費増

販管費の内訳

	2023年 期初見通し		2023年 期末実績	
	金額	売上高比	金額	売上高比
連結売上高	12,700	-	12,242	-
販管費	3,265	25.7%	3,555	29.0%
人件費	1,938	15.2%	2,372	19.4%
採用・教育費	328	2.5%	219	1.8%
広告宣伝費	180	1.4%	124	1.0%
地代家賃	75	0.5%	66	0.5%
IT・業務基盤費	143	1.1%	144	1.2%
支払報酬/手数料	192	1.5%	206	1.7%
のれん償却費	40	0.3%	60	0.5%
減価償却費	42	0.3%	34	0.3%
業務委託費	120	0.9%	140	1.2%
その他	202	1.5%	186	1.5%

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved. 21

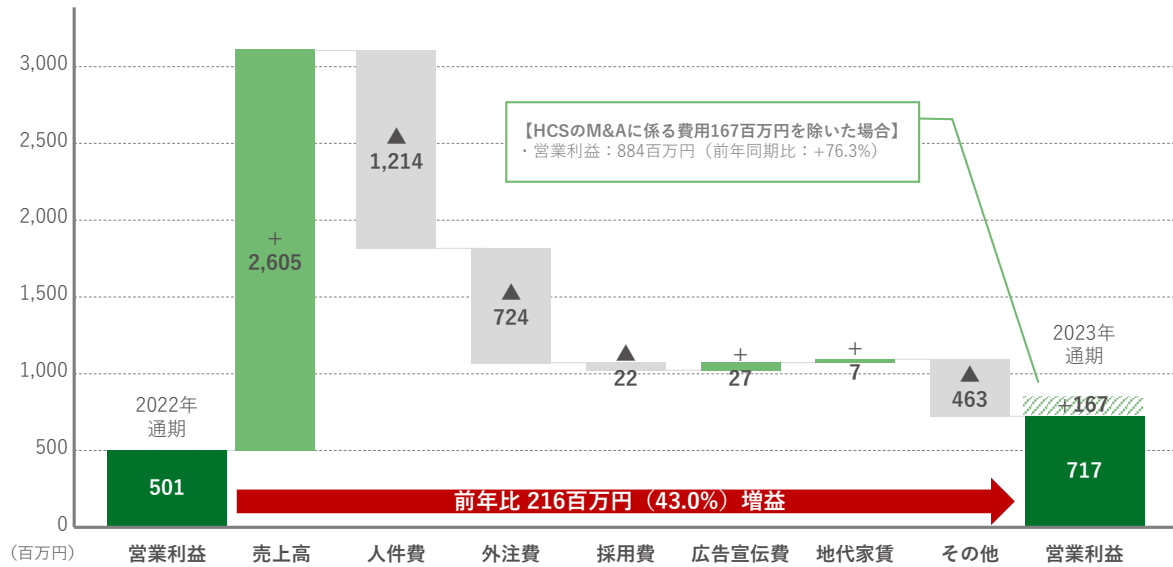
売上総利益と販管費についてご説明します。

**単価引き上げの効果もありサービス収益力は向上**しております。

ただ、第3四半期において新卒の受け入れやHCSの子会社化の対応等で稼働率が低下し、本来顧客に請求するはずだったコンサルタントとエンジニアの稼働が請求できずに、原価から販管費に振り替わったことで販管費が膨らんでおりますが、足元での対応は済んでおりますのでご安心いただきたいと思います。

## 連結営業利益増減要因

体制強化による売上拡大とコストコントロールにより、前年比で営業利益を押し上げ。



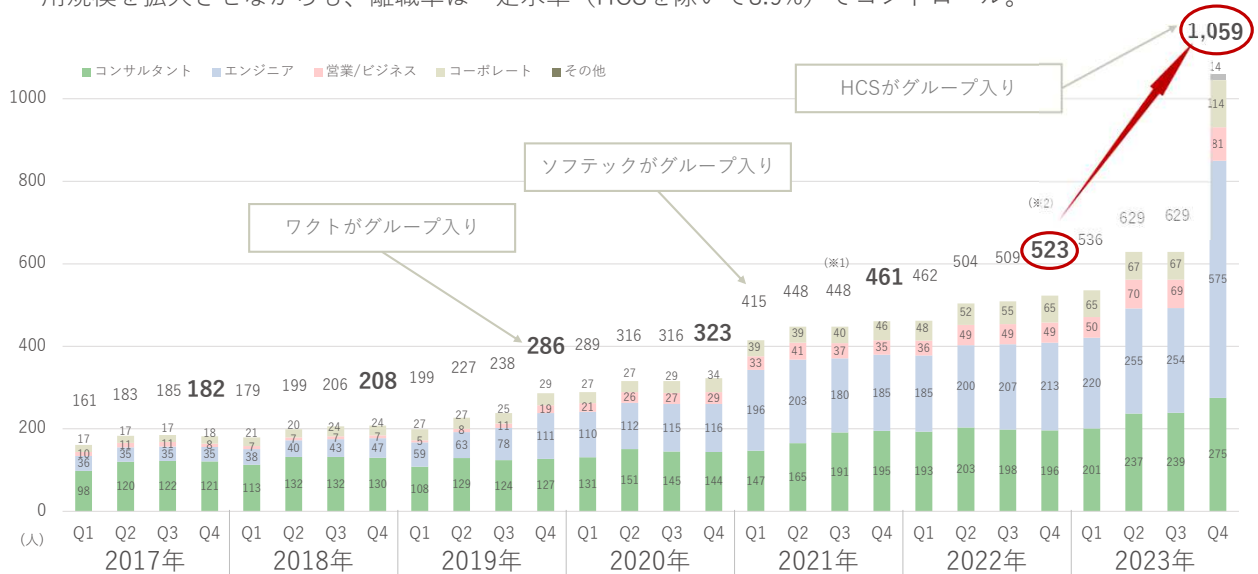
Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

22

連結営業利益増減要因は上記の通りです。  
昨年度の501百万の営業利益に対し717百万円となり、M&Aの費用がなかったとした場合には884百万円に着地しております。

## 連結社員数 四半期推移

前年度末比で、コンサル職79名増(+40.3%)、エンジニア職362名増(+170.0%)と大幅増員を達成。採用規模を拡大させながらも、離職率は一定水準(HCSを除いて8.9%)でコントロール。



(※1) 2021年Q3より職種別社員数の集計方法を変更 (※2) よつぱ彩園契約社員(障がい者雇用) 数含む

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

23

社員数の四半期推移は上記の通りです。

前年度末に比べ**コンサルタントは79名、エンジニアは362名と大幅増員**を達成しております。

採用規模を拡大させながらも、離職率はHCSを除いて8.9%と想定範囲の中でコントロールできております。

## コンサルタント・エンジニアの採用進捗

2023年度累計で130名を採用し85名の純増、HCSのM&Aにより356名がさらに追加で純増。

前倒しで大幅な人員体制強化を実現したため、採用からオンボーディング・育成・定着に投資領域をシフトさせ、収益性の向上を追求する。

	コンサルタント・エンジニア期末人員数計画（連結）					コンサルタント・エンジニア採用計画（連結）					
	2020年	2021年	2022年	2023年		2024年	2021年	2022年	2023年		2024年
	実績	実績	実績	計画	実績	計画	実績	実績	計画	実績	計画
コンサルタント数	168名	195名	196名	256名	<b>275名</b> (HCS 37名含)	330名	39名	30名	75名	<b>68名</b> (+HCS 37名)	85名
エンジニア数	93名	185名	213名	268名	<b>575名</b> (HCS 319名含)	610名	26名	44名	75名	<b>62名</b> (+HCS 319名)	95名
合計	261名	380名	409名	524名	<b>850名</b> (HCS 356名含)	940名	65名	74名	150名	<b>130名</b> (+HCS 356名)	180名
前年比	-	+17.6%*1	+7.6%	+28.1%	<b>+20.8%*2</b>	+10.6%	-	+13.8%	+102.7%	+75.7%	+38.5%

※1：2021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  
 ※2：2023年にグループ参画したHCS（参画時コンサルタント37名・エンジニア356名）を除いた人数（2023年：494名）での前年比較

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

24

採用の進捗としては、フロント人員である **コンサルタントとエンジニアを合わせて130名採用**いたしました。  
 その結果、85名の純増となっております。  
 そこにHCSのコンサルタントとエンジニアが加わり、さらに356名が追加で増加しております。

前倒しで大幅なフロント人員体制強化を実現したため、今後は採用はもちろんですが、それ以上に **オンボーディングや育成、定着の取り組みを進化させていき、結果として収益性の向上も追及していく**という計画になっております。



## 目次



1. ハイライト
2. 事業概要
3. 2023年12月期 決算概要
4. HCSホールディングスの子会社化
5. 2024年12月期 見通し
6. 剰余金の配当
7. 参考資料

次にHCSホールディングスの子会社化について簡単に情報のアップデートをさせていただきます。

## サマリー

### 案件進捗

- 株式会社HCSホールディングス（HCS）の株式を取得。
- スクイーズアウト手続きを経て、HCSは非上場化され**完全子会社**に。

### 取得費用

- 本案件に関わる取得費用（5,233百万円）については、自己資金および長期借入金を充当。
- エクイティ・ファイナンスの予定はなし。
- FY2023は本案件に関わる一過性の費用（167百万円）を計上。
- 一方で、FY2024以降は、本案件にともない発生する“**のれん額**”（937百万円・12年償却）を連結後に取り込む利益額が上回る見込み。

### PMI

- 2023年12月にHCSの役員構成を変更。
- **法人構成も今後見直し**、LTSグループ内でのシナジー創出・経営資源の最適配置を進める。

8月末に公表したHCSホールディングスの子会社化ですが、無事株式の取得を終え、HCSは非上場化され、LTSの完全子会社としてグループに入りました。

取得費用は5,233百万円ですが、こちらについては自己資金と長期借入金を充当し、本件に関するエクイティ・ファイナンスの予定はありません。  
一過性の費用は2023年度に167百万円計上しております。  
また、のれんの額も定まりました。**937百万円を12年で償却**してまいります。  
今期から、この**のれんを上回る利益が出る予定**ですので、のれん負けはしない想定です。

既にHCSの役員構成を変更し、法人構成も見直し、今後LTSグループの中でシナジー創出や経営資源の最適配置を進めていきます。

## HCSグループ各社の概況

LTS



Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved. 27

概況は上記の通りです。

ERPやSalesforceやローコード開発ツールのOutSystems等、もともとLTSが手掛けていたサービスについては複数のチームで連携が始まっております。

デジタルマーケティング事業を手掛けていた（株）ビジー・ビーについては既にリリースを出している通り、持分法適用関連会社へ変更しました。今後デジタルマーケティングだけではなく、フィールド業務のDXのプロジェクトに積極投資し、資金調達も行い、さらなる成長を目指していきます。それを大株主として支援してまいります。

## 目次



1. ハイライト
2. 事業概要
3. 2023年12月期 決算概要
4. HCSホールディングスの子会社化
5. 2024年12月期 見通し
6. 剰余金の配当
7. 参考資料

続いて、今期2024年12月期の見通しについてご説明いたします。

## 2024年12月期の連結および各セグメントの見通し

2023年12月期の事業進捗を踏まえて、以下のとおり通期見通しを設定。

グループ全体で、大幅な増収増益を見込む。

	LTSグループ全体			プロフェッショナル事業			プラットフォーム事業		
	2023年12月期 通期実績	2024年12月期 通期見通し	前年度比	2023年12月期 通期実績	2024年12月期 通期見通し	前年度比	2023年12月期 通期実績	2024年12月期 通期見通し	前年度比
売上高	12,242	16,500	+ 34.8%	10,979	15,150	+ 38.0%	1,967	2,000	+ 1.6%
営業利益	717	1,250	+ 74.3%	652	1,180	+ 80.8%	64	70	+ 8.2%

※ 各セグメントの売上高には内部売上高を含む

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

29

今期LTSグループ全体では**売上高16,500百万円、前年度比で34.8%の増加、営業利益は1,250百万円、前年度比で74.3%の増加**と大幅な増収増益を見込んでおります。

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の見通しについては上記の通りです。

## 2024年12月期の連結見通し 売上高

2017年の上場以来7年間のCAGR（年平均成長率）は32.2%。  
2024年12月期は、昨対135%成長となる165億円の売上高を見込む。



※第11期（2012年度）から第13期（2014年度）までは単体数値、第14期（2015年度）までは連結数値。

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

30

売上高については、2017年の上場以来7年間のCAGRは33.2%、今期は昨対で135%伸ばし、165億円の売上高を見込んでおります。

## 2024年12月期の連結見通し 営業利益

2017年の上場以来7年間のCAGR（年平均成長率）は25.7%。  
2024年12月期は、昨対174%成長となる12.5億円の営業利益を見込む。



※第11期（2012年度）から第13期（2014年度）までは単体数値、第14期（2015年度）までは連結数値。

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

31

営業利益についても、上場からの7年間でCAGR25.7%、今期は昨対で174%と営業利益12.5億円を見込んでおります。

## 営業利益目標の見直し

2024年12月期の営業利益見通しは2021年策定の「中期経営計画」の水準を下回るが、期中での上方修正、および、営業利益20億円という当初目標の早期達成を目指す。

	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年		
	実績	実績	実績	実績	(中期計画)	見通し	
連結売上高	55億円	73億円	96億円	122億円	→ 165億円	⇔ 165億円	対前年 135%
連結営業利益	4.7億円	6.0億円	5.0億円	7.1億円 (8.8億円)	→ 20億円	⇔ 12.5億円	対前年 174%
連結営業利益率	8.6%	8.1%	5.2%	5.9%	→ 12.1%	⇔ 7.6%	

【HCSのM&Aに係る費用167百万円を除いた場合】  
・営業利益：884百万円（前年同期比：+76.4%）

こちらでは、お詫びと補足説明をいたします。

**今期の営業利益12.5億円という見通しは、3年前の2021年に策定した中期経営計画の目標水準である営業利益20億円を下回っております。**

これに関しては、ご期待に沿えず大変申し訳なく思っております。



## 営業利益創出上の課題と対応方針

2021年に「中期経営計画」内で設定した営業利益20億円という目標に対し、2024年度見通しは7.5億円  
のギャップがある。早期達成に向けて、プロフェッショナル事業の成長に注力する。（次頁以降参照）

(百万円)

営業利益 (2024年12月期通期見通)		
2021年2月 時点の目標	2024年2月 時点の見通	目標と見通 のギャップ
2,000	1,250	▲750

### M&A 成果

#### ①HCSの収益貢献：+100

構造改革の成果が出始めている。  
**LTSとのシナジー効果**はこれから本格的に表れるため、引き続き収益性の向上を目指す。

### 事業計画 進捗遅延

#### ②プラットフォーム事業の進捗遅れ：-250

営業職の戦力化を進めているが、オポチュニティを拾いきれずにプロフェッショナルの稼働量を上げきれていない。マッチング市場の需要は強く案件単価は上昇しているため、**営業生産性の向上**を目指す。

#### ③エンジニア単価の引き上げ遅れ：-200

コンサルチームが組成するE2Eの開発案件をエンジニアがデリバリすることで、顧客価値と収益性を同時に引き上げていく基本シナリオに遅延が発生。DX市場の成長は引き続き堅調で案件の引き合いも多いが、受注を見込んでいた既存顧客・大型案件の受注遅延もあり、単価向上を支えるEnd to End案件のデリバリを拡大できていない。大型案件のオポチュニティは引き続き複数存在するので、**アカウント営業と、コンサル・エンジニアの一体運営体制の強化**を進め、引き上げ余地の大きいエンジニア単価向上を通じて収益性向上を目指す。

#### ④過年度の採用・オンボーディングの進捗遅れ：-100

社員数は着実に伸びてきているが2021年想定を数十名下回っており、プロフェッショナルの目標稼働総量に届いていない。引き続き**採用は継続しつつ、単価と稼働率の引き上げ**で収益性向上を目指す。

### 継続的 成長投資

#### ⑤1,000名超組織の運営基盤整備：-200

営業利益2,000百万円突破後も成長を継続・加速させるため、**個人と組織の生産性向上に寄与する投資**を行う。（オフィス増床、IT基盤整備、専門教育投資、従業員報酬増 等）

#### ⑥サービス強化投資：-100

**次の成長エンジンを育てる投資**を行う。  
（社会的要請が強まっている気候テック事業の立上、成長著しい海外DX市場への進出、M&Aの継続 等）

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved. 33

当初目標の営業利益20億円に対し7.5億円のギャップがあります。これについては、プロフェッショナルサービス事業の成長に注力することで今後埋めていけたらと考えておりますが、何が想定と異なっていたのか、何を課題と捉え、どう対応するのかを説明させていただきます。

まず、**M&Aについては収益貢献**しており、M&Aが足を引っ張っていることはないのご理解いただきたいと思います。HCSホールディングスも足元でのれんを上回る利益が出ておりますし、今後本格的なシナジー効果が創出されればさらに大きな収益性の向上が図れると考えております。

次に、プロフェッショナルサービス事業とプラットフォーム事業についてですが、それぞれに計画に対する遅れがあります。

**プラットフォーム事業**につきましては、2021年段階では22、23、24年から大きな利益貢献していこうとシナリオを組んで投資してきましたが、まだ70百万程度の営業利益にとどまっております。

これは外部環境の問題より、**営業職の戦力化や必要な仕組みを整え運用していくという内部の努力で解決**できる問題だと思っておりますので、今期は難しくとも来期以降、生産性と収益性を上げていく計画です。

プロフェッショナルサービス事業における**エンジニアの単価**につきましては、前年比では確実に改善されておりますが、**目標の水準には届いておりません**。コンサルとエンジニアが一体となって入るプロジェクトが増えてはいるものの、既存顧客の比較的大きな案件の受注遅延などにより、当初計画したほどにはコンサルとエンジニアが一体となって入る案件が足りていないことが、エンジニア単価の引き上げ遅れに繋がっております。ただ、大中小様々なオポチュニティーは引き続き旺盛にいただいております。**アカウント営業とコンサル・エンジニアの一体提案、一体サービス提供のための組織改編**も進めておりますので、遅れてしまったエンジニア単価の引き上げを伸びしろと捉え、しっかりと取り組んでまいりたいと思います。

加えて、過年度の採用とオンボーディングについても目標、計画に対してはやや遅れております。

**人数として少し下回っている**ということもありますが、**入ってきたメンバーを受け入れ、早期に有償稼働にし、その単価を引き上げていく**という点についても**まだまだ課題**や伸びしろがあると思っておりますので、今期しっかりと対応してまいります。

最後に、継続的な成長投資についてお伝えします。

HCSがグループに入ることによって、想定よりも早くフロント人員850名、従業員数1000名の規模になりました。

この規模感で効率的に良い顧客サービスを提供する体制を作るために**生産性向上に寄与する投資**はしていこうと考えております。今期は**オフィスの増床やIT基盤の整備、各教育投資や社員の報酬**を上げることを見込んでおりますので、投資の意味合いの予算として2億円ほど積んでおります。

また、次の成長エンジンを育てる投資として、既にリリースを出している通り**気候テック事業を立ち上げ**、また横河グループやFPTグループとの**海外のオポチュニティ**を増やしています。

仲間創りの一環で**M&A**を行うこともあるかもしれません。

ただし、こういったことによって期初業績予想に対しネガティブを発生させ、引き下げるとすることはしてはいけないと思っておりますので、ここにも十分な予算を事前に確保させていただきました。

営業利益2,000百万円を達成するという当初目標に対し、1,250百万円という予想を出していることを大変申し訳なく思い、**営業利益2,000百万円は来期以降で**  
**きる限り早期に達成したい**と思っております。

今期につきましても業績予想を確実に上回って着地していこうと考えております。

## 人材

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

採用強化	育成強化	ナレッジ連携
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓コンサルタント68名、エンジニア62名という130名採用体制が確立</li> <li>✓HCSのM&amp;Aにより、コンサルタント37名、エンジニア319名が参画</li> <li>✓国内独立系コンサルティング会社ではトップ10に入る1,000名体制を実現</li> </ul> <p>人員数</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓大量採用を支えるオンボーディング・プログラムを始動</li> <li>✓プロジェクトマネージャ・ビジネスアナリストを中心とした、専門資格取得支援制度の導入</li> <li>✓FPT社と共同でハッカソンを開催</li> </ul> <p>個のスキル</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓プロジェクト管理システムを自社開発し、活用開始</li> <li>✓ナレッジマネジメントシステムを整備・拡充</li> <li>✓グループカンファレンスを継続開催し、対面での知の還流・共有を促進</li> </ul> <p>組織力</p>

### 2023年12月期の総括と2024年12月期のテーマ

- 目標数値には届かなかったものの、新卒・キャリア共に採用体制が強化され、**100名規模の採用力を獲得**
- M&Aにより、コンサルタント・エンジニアの**体制強化が加速**
- 現時点で十分に単価の向上に結び付けられていないものの、**大量採用した人員の受入・定着・育成の枠組みを整備**
- グループを超えて、ナレッジを蓄積・管理・共有・活用していく仕組みが整い、**個人力に依存せずに品質を担保し生産性を向上させる段階に到達**

- **エンジニアの単価**について、2023年12月期を通じてある程度の引き上げは実現できたが、コンサルティングチームと一体となったEnd to End案件の受注を増やし、**さらなる引き上げを目指す**
- **新卒社員的大量入社**が続くが、これまで取り組んできた受入研修による早期立ち上げだけでなく、専門資格取得などによる**早期有償化を進める**
- 大量に入社している若手社員をマネジメントしていく層を強化するため、コンサルファーム出身者を中心に**現場のPMクラスの採用を強化する**

続きまして、中期的な成長のための取り組みテーマである人財・顧客・サービスについて簡単にお伝えします。

まず人材ですが、採用、育成、ナレッジがポイントになります。昨年度は130名の採用ができ、100名規模の採用力が獲得できたと思っております。現在は**採用した社員の受け入れ、定着、育成にフォーカス領域を変更し、今後さらに収益性を上げる**取り組みをしてまいります。

## 顧客

DX先進企業との関係性を強化。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	エリア拡大	産学連携や自治体向け 中堅・中小向けサービスの推進
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 横河デジタルとの提携を進め、YOKOGAWAグループ向けサービスの提供拡大</li> <li>✓ クロスセルから人材交流・育成まで、FPTグループとの提携・協働を拡大</li> <li>✓ 官公庁に加え、独立行政法人・特別認可法人・公益財団法人との取引開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 官公庁との取引を起点に地方創生事業を加速（鹿児島・広島・静岡・群馬）</li> <li>✓ 関西エリアでの事業展開は加速させながら、東阪一体のサービス体制を整備</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 東京大学と共同で、浸水域予測モデルを発明</li> <li>✓ 広島県にて、「ひろしまユニコーン10プロジェクト」を開始</li> <li>✓ 東広島市にて、「社会課題解決共創型起業プログラム」を開始</li> </ul>
<p>サービス開発</p> <p>顧客基盤</p>	<p>顧客基盤</p>	<p>サービス開発</p> <p>ブランド向上</p>

### 2023年12月期の総括と2024年12月期のテーマ

- 横河デジタルとの協業は大きく進展し、同社との取引は、LISの取引高上位10社に入る規模まで拡大
- FPTグループとも広範な提携が進んでおり、エンジニアやデータサイエンティストの育成や、Salesforceサービスの立ち上げなどを共同で推進
- パブリックセクター向けの取引範囲は拡大しており、行政DXの支援に止まらず、デジタル時代の地方創生やコミュニティ再生支援を提供

- 取引期間が長く取引規模も大きな20社程度のクライアントについて、中長期での関係強化を図るアカウント・マネジメントを進める
- 現場のPMが主体となってきた営業活動に加えて、営業推進チームを組成し、経営レベルでの法人営業を開始する
- プロジェクトデリバリー上のナレッジ共有に加えて、グループ会社間でクライアントや案件情報の共有を進め、グループ一体でのマーケティング・営業・受注活動を進める

次に顧客についてです。

**YOKOGAWAグループとの協業が大きく前進**し、取引高上位10社に入っております。

**FPTとも国内外において様々なサービスでの連携**が進んでおり、ハッカソンといった教育における連携も進めております。

また、パブリックセクター向けのビジネスも拡大しております。

## サービス

デジタル・ソリューション領域におけるサービスを強化。YOKOGAWA・FPT両グループとの連携により海外展開を前進。外部パートナーとの連携進展。

サービス強化	海外事業展開	パートナー企業/個人との提携
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ SAP、Salesforce、OutSystemsなどの有力ソリューション・サービスの提供体制強化（LTS内にチームを組成、HCSとの協業）</li> <li>✓ 生成AI関連サービス提供開始</li> <li>✓ DX推進以外の領域のサービス拡充</li> </ul> <p>ソリューション</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ YOKOGAWAグループ・FPTグループとの連携もあり、海外案件が増加</li> </ul> <p>海外展開支援</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 「デジタルシフトアクセラレータープログラム」を推進（METATEAM、FUNDINNO）</li> <li>✓ DX領域での業務提携を推進（ディライト、Apptio）</li> <li>✓ アサインナビの会員増（法人・個人）</li> </ul> <p>アライアンス</p>
	現地サービス	

### 2023年12月期の総括と2024年12月期のテーマ

- ソフテックやHCSやFCJなどのグループ会社と共同し、グループ丸で業界のスタンダードとなっている**ソリューションの提供体制を強化**
- **生成AI**に関連して、大規模言語モデルの業務プロセスやITシステムへの実装からExcelツールの提供まで、**幅広くサービスをラインナップ**
- 環境経営支援、人的資本経営支援、M&A支援など**総合コンサル化を加速**
- スタートアップから大企業まで、LTS単独でのサービス提供やモデル開発にこだわらず、クライアントにとっての**最適解を生むエコシステムを拡大**

- コンサルティング（ビジネス）とエンジニアリング（テクノロジー）を統合し、クライアント企業の**ベストパートナーとしてEnd to EndでDX推進を支援**していく（戦略策定からオペレーション実行までシームレスな支援、無駄のないIT投資の実現）
- これまでのLTSでは、情熱あるビジネスリーダーの発案とチャレンジによって多くのサービスを生んできたが、LTSグループ全体としての**サービス体系を整備し、ナレッジと育成の枠組みを再構成**する

生成AIやLLMに関するサービスや、人的資本、M&A支援など**総合的なコンサルティングができる体制**が、サービスとしても整ってまいりました。企業のパートナーとして、コンサルティングとエンジニアリング、**ビジネスとテクノロジーを一体的に提案しサービス提供ができる案件を、より一層増やしていく**ことが今期の大きなテーマとなっております。

## 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ーが増加。コーポレート機能の統合を推進。

### シナジーの創出

- ✓ 営業やコンサルタント・エンジニアについて、会社をまたがる配置・アサインを推進
- ✓ 顧客・案件・サービス情報の共有
- ✓ 内部取引の増加に向けた方針・ルールの策定

Value Up

合理化

### コーポレート機能の強化

- ✓ グループ全体での人事交流やナレッジ共有（ベストプラクティスの横展開）
- ✓ 全コーポレートスタッフのLTSへの出向
- ✓ スタッフだけでなく、組織長クラスでも、会社をまたがる人材配置・アサインを推進

Value Up

合理化

### 2023年12月期の総括と2024年12月期のテーマ

- オールLTSでクライアント企業の変革をサポートする**End to End案件の受注増加**（一方、既存顧客・大型案件の受注遅延が発生）
- 中計の重点取り組みテーマである、「人材」「顧客」「サービス」の観点で、グループ会社のマネジメントが情報交換や課題整理をする**グループ経営推進体制を整備**
- グループ社員総会や交流会を通じて、マネジメントレベルだけでなく、従業員レベルでの**相互理解を促進**

- ビジネス部門では、引き続き、顧客（案件）・人材（稼働）・サービス情報の共有を進め、**受注機会と収益性の最大化**を図る
- コーポレート部門では、一部機能については現行業務プロセスの整理を踏まえて、グループ共通の**シェアード・サービス・センター化**を進める
- **海外事業の立ち上げ・展開のスキームやシナリオを描き**、グローバル経営体制への移行に備える
- オフィスを増床し、**グループ各社の一体運営環境を整える**

グループ経営につきましては、シナジーの創出とコーポレート機能の強化を進めております。

シナジーという点では**End to Endのコンサルとエンジニア一体となった案件の創出や受注**が課題です。

繰り返しではありますが、現在もいくつもそのような案件を手掛けておりますが、計画に対しては少し足りていないため、計画通りしっかりと達成していただくという1年になる予定です。

その結果としてグループ各社の連携がより深まっていくと考えております。

コーポレート機能につきましては、**シェアード・サービス・センター化**を進めております。

LTS単体のコーポレート部門がLTSだけではなくグループ各社に対してサービス提供するための業務基盤の整備を今期さらに進めてまいります。

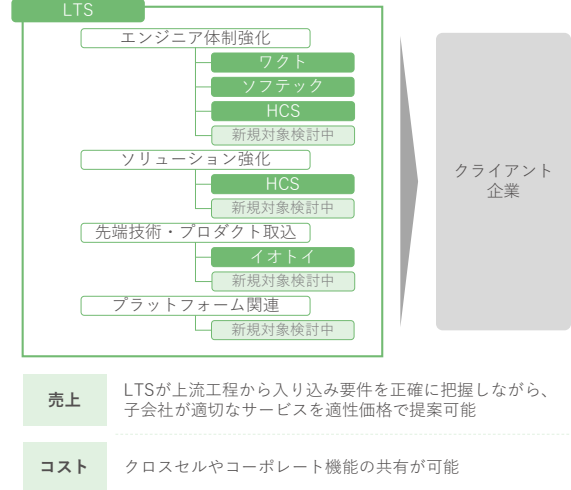
## グループ経営：M&Aの方針

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、HCSに加え更なる強化
  - ソリューション強化
    - MS365、SAP、Salesforce、OutSystems、PMO等
  - 先端技術・プロダクトの取込
  - 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、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

### M&Aによるグループ体制強化&収益性向上



**M&Aは引き続き採用・仲間創りの一環として積極的に推進してまいります。**  
 エンジニア体制強化という点ではHCSのグループ入りによって前倒しで達成できました。  
 今後につきましては、ソリューションや先端技術やプロダクトを狙ったM&Aを増やしていく予定です。



## 目次

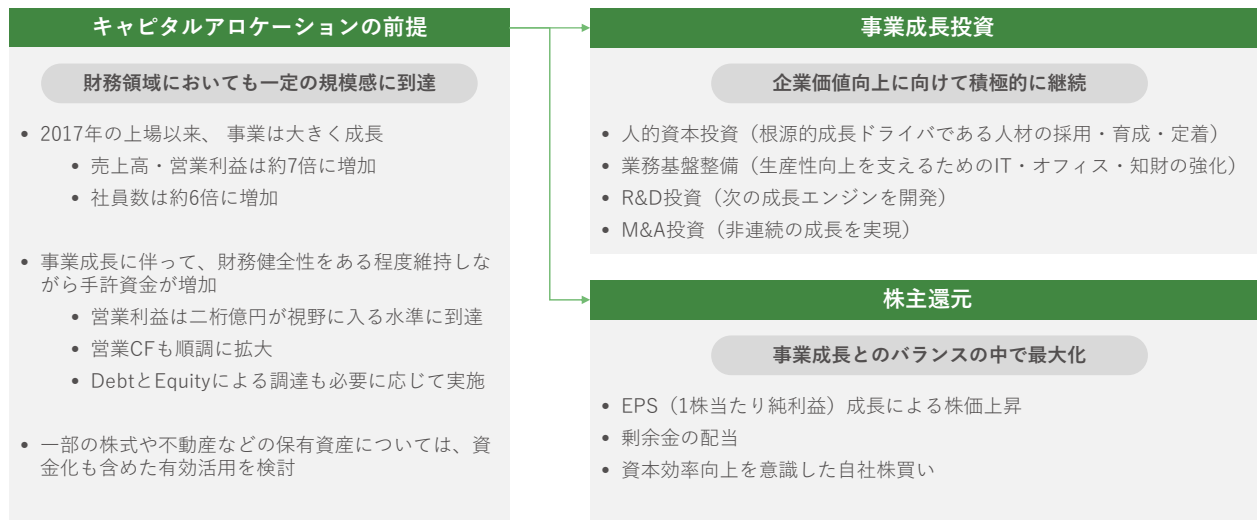


1. ハイライト
2. 事業概要
3. 2023年12月期 決算概要
4. HCSホールディングスの子会社化
5. 2024年12月期 見通し
6. 剰余金の配当
7. 参考資料

最後に、剰余金の配当についてお伝えします。

## キャピタルアロケーション

中長期的な企業価値向上に向けた資金充当先は、事業成長に向けた投資を優先しつつ、株主還元との両立を目指す。



Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

LTSはこれまで**事業成長に向けた投資を優先**し、そのうえで機動的な施策としての自己株式の取得などを進めてまいりましたが、現在は財務状況においても一定の規模感に到達しました。

2017年の上場以来売上・営業利益は約7倍、社員数は約6倍に増加し、**財務健全性を維持しながら手元資金も増加**できております。

営業利益は今期12.5億円であり、二桁億円が視野に入る水準になりました。

また営業キャッシュフローも順調に拡大しております。

一部株式や優良不動産などのアセットについては資金化も含め有効活用を検討しております。

**事業成長投資と株主還元を両立し、バランスを図るフェーズにきた**と考えています。

## 剰余金の配当について

キャピタルアロケーションの前提を踏まえ、2024年12月期末より配当を開始。

### 株主還元に関する考え方

#### EPS 向上

- 中長期でのEPS成長により、企業価値（株価）を向上させていくことが、株主還元施策の中心

#### 配当

- 配当は長期安定的に行う普通配当が基本
- 配当性向は、20%程度が目安

#### 自社株 買い

- 自社株買いは、成長投資と資本効率のバランスを取りながら都度検討し、必要に応じて機動的に実施
- 過去の実績
  - 2019年～2023年に不定期に実施
  - 2019年～2023年の買い入れ額は約8.4億円

### 2024年12月期 配当予想

#### 1株当たり配当金

30.0円（普通配当）

（期末配当を予定）

#### 配当性向

19.8%

（2024年12月期業績予想を基に算定）

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

そのような状況の中で、**今期末2024年12月期末より配当を開始**することにいたしました。

EPSの向上、業績成長が第一であることは変わりませんが、配当を行います。普通配当を基本とし、**配当性向は20%程度を目安に每期判断**したいと考えております。今期末の配当予想といたしましては**1株当たり配当金30.0円、配当性向は19.8%を予定**しております。

1. ハイライト
2. 事業概要
3. 2023年12月期 決算概要
4. HCSホールディングスの子会社化
5. 2024年12月期 見通し
6. 剰余金の配当
7. 参考資料

最後となりますが、LTSは2017年に上場し、7期目がスタートしました。売上高、営業利益、社員数、顧客基盤、顧客リレーションすべてにおいて次のフェーズに入ったと捉えております。

ただ、資本市場からの評価はなかなか悔しいもので、課題があると考えております。

今後はこれまでの学びを活かし、事業活動はもちろん、資本市場から期待され、評価され、安心してフォローしていただける銘柄となるよう努力してまいりますので、引き続き応援のほどよろしくお願いいたします。

## 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  
株式会社HCSホールディングス
- 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 他

## 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  
 兼 株式会社HCSホールディングス 取締役

### 樺島 弘明

Hiroaki Kabashima  
 慶應義塾大学卒

#### 取締役会長

### 金川 裕一

Yuichi Kanagawa  
 早稲田大学卒

#### 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

1998年 アイエヌジー生命保険株式会社  
 (現 エス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  
 2023年 株式会社HCSホールディングス 取締役

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  
 同社 代表取締役会長  
 2020年 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  
 兼 株式会社HCSホールディングス 取締役会長

### 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  
 慶應義塾大学卒

**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  
 2022年 株式会社ワクト 取締役  
 2023年 株式会社HCSホールディングス 取締役会長

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  
 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部長  
 2020年 当社 取締役 執行役員 ICTエンジニアリング本部部長  
 株式会社ソフテック 代表取締役社長

Open

## 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）

### 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

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）

## 取引実績一覧

## ■ 商社・小売

伊藤忠商事株式会社  
 福畑産業株式会社  
 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  
 株式会社オカムラ  
 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)  
 株式会社アソフ  
 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 (キリングループ)  
 医療法人社団 高輪会  
 中外製薬株式会社  
 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

NECマネジメントパートナー株式会社 (NECグループ)  
 NTTコミュニケーションズ株式会社 (NTTグループ)  
 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  
 セントラル警備保障株式会社  
 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  
 株式会社ゆこゆうこ  
 株式会社リクルートジョブズ

## ■ 金融・証券・保険

あいおいニッセイ同和損害保険株式会社  
 出光クレジット株式会社 (出光興産グループ)  
 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  
 群馬県  
 経済産業省  
 静岡県  
 静岡市  
 総務省  
 広島県  
 広島大学

## ■ 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ネットエヌアイ株式会社  
 NTTアドバンステクノロジ株式会社 (NTTグループ)  
 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・ピー・エム株式会社  
 日本アイ・ピー・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  
 日本ヒューレット・パッカード株式会社  
 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キーパー株式会社  
 丸紅情報システムズ株式会社 (丸紅グループ)

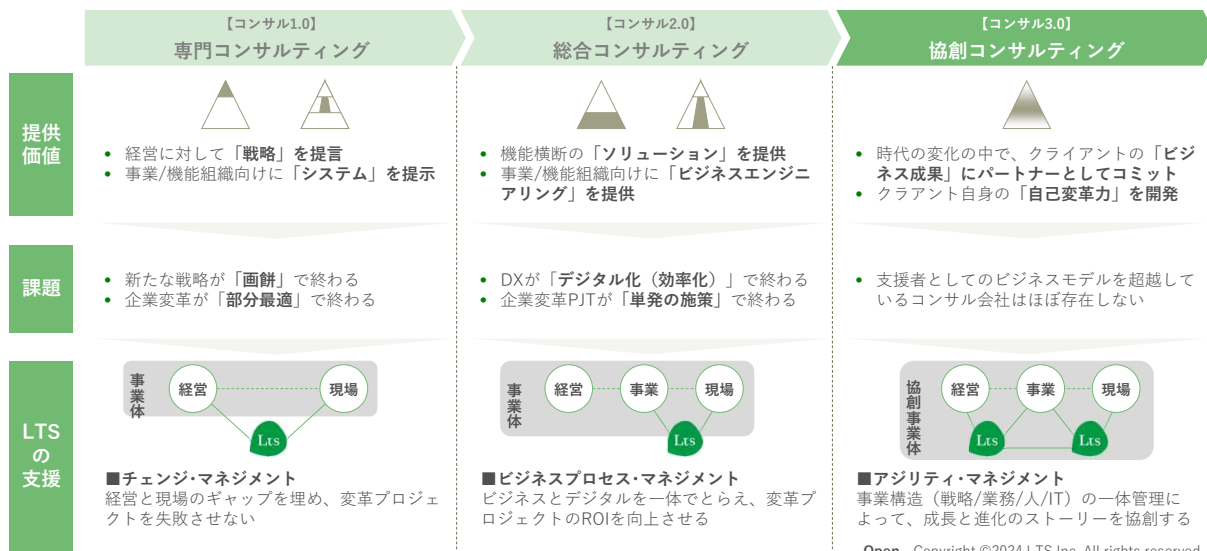
\*掲載許可を頂いている企業様のみ記載 (業種別50音順)

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.



## コンサルティング業界の変遷と現在の課題

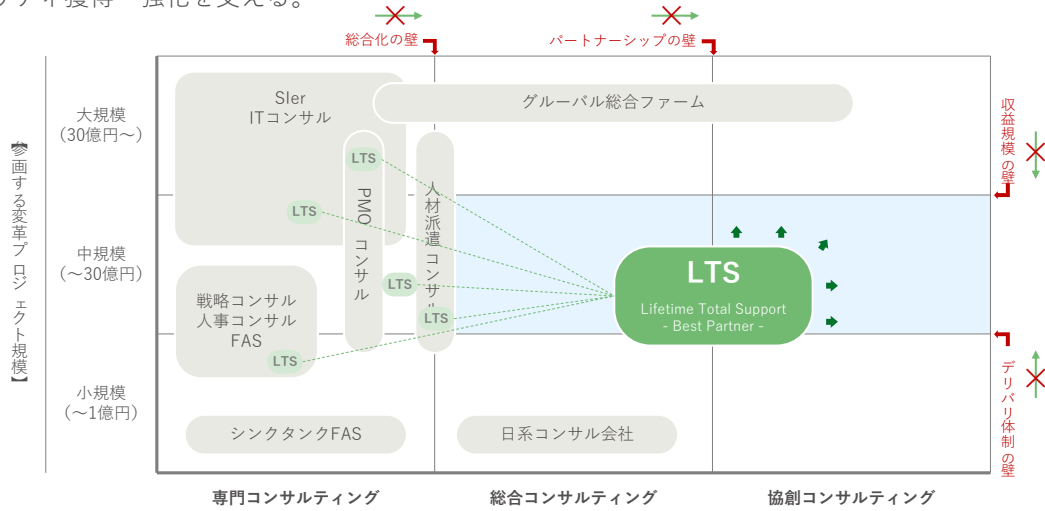
コンサルティング業界は提供価値を変えながら発展してきたが、今後はクライアントに対して専門的知見や総合サービスの提供を超え、「ビジネスアジリティ」の獲得を共に推進しながら「ビジネス成果を協創していく真のパートナーシップ」を構築していくことが求められている。



## 業界における独自のポジショニング

多種多様な中規模の変革プロジェクト群を、プログラムとして束ねて長期の成長戦略を描いている企業にとって、真のパートナーと呼べるコンサルティング会社はほとんど存在しない。

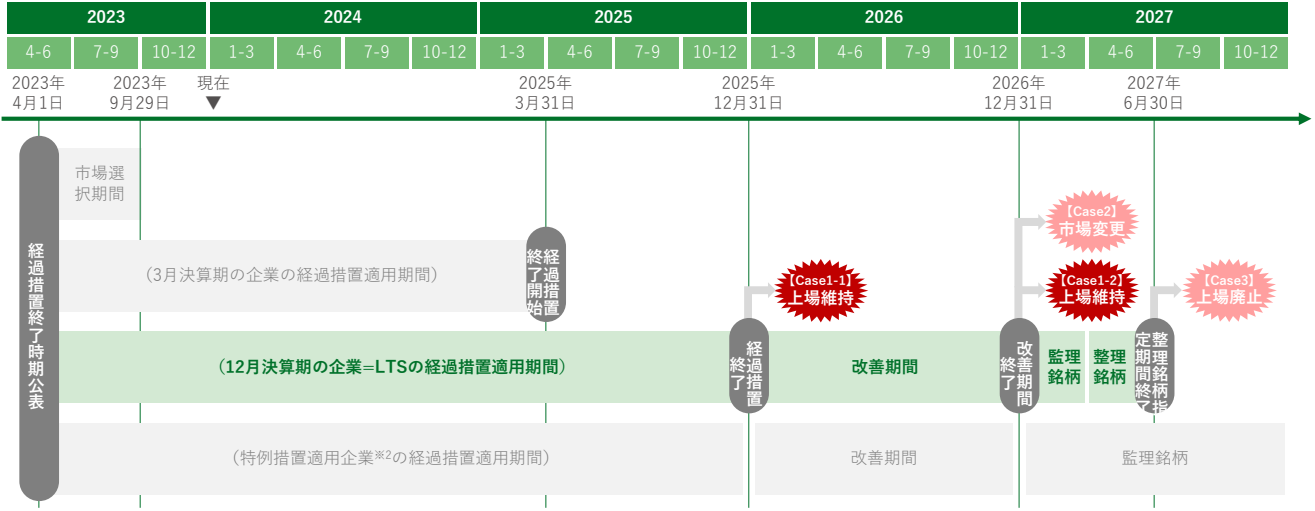
ポテンシャルの大きい準大手企業の協創パートナーとして、LTSは変革プロジェクト成功とビジネスアジリティ獲得・強化を支える。



# プライム市場維持基準について



2024年12月期および2025年12月期を通じ、プライム市場における上場維持基準※1をクリアしていく。



【参考】株式会社東京証券取引所「上場維持基準に関する経過措置の取扱い等の概要」(2023/1)

※1：上場基準の内、①株主数、②流通株式数、③流通株式比率は適合しており、④流通株式時価総額が不適合状態にある（経過措置終了後も当基準を満たし続ける必要がある）  
 ※2：2023年3月31日において、2026年12月31日以後最初に到来する基準日を超える時期を終了期限とする計画を開示している会社

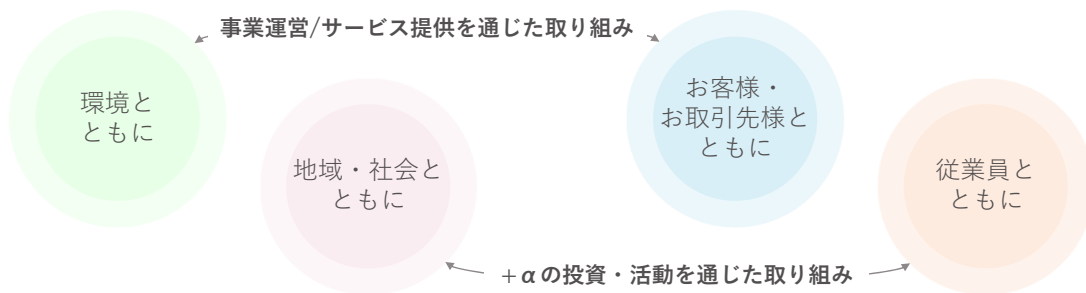
## ESG投資/SDGsへの取り組み

取引先や従業員、株主はもちろん、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があると考えている。

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いく。

- 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



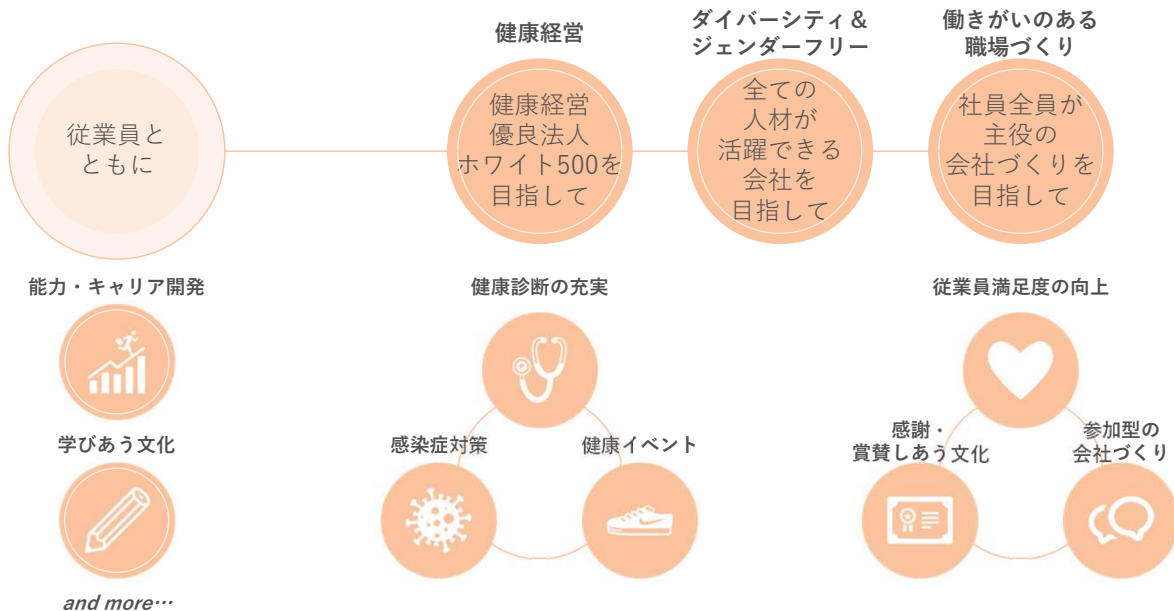
## 社会課題解決への貢献 活動紹介



Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

53

## 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、障がいを持つ社員を雇用し、2022年9月よりさいたま市で農園を運営中。

- 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

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.





## 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・社会等の情勢およ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 ©2024 LTS Inc. All rights reserved.