



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)

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

2023年12月期 総括

業績

- 2023年12月期の連結業績は、**売上高・営業利益ともに過去最高を更新**。
 - 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%)
- 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。

事業活動の進展

- 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、**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**。
 - コンサルタント : 275名 (前年同期比: +79名)
 - エンジニア : 575名 (前年同期比: +362名)
- 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、**顧客基盤はさらに強化**。
- 既存サービスの強化・成長に加えて、M&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、**サービスラインナップが拡充**。

課題

- 急激に増加した**エンジニアの単価引上げ**の取り組みは、計画水準に対しては未達。
- **プラットフォーム事業**の進捗が遅延。

2024年12月期 見通し

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

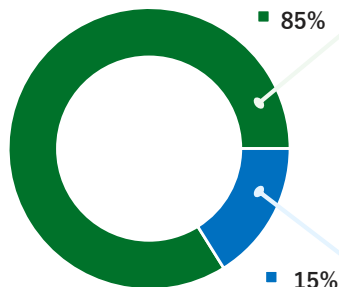
- 上場した2017年と比較し、**売上高・営業利益は約7倍、社員数は約6倍**と大幅な成長を実現。
- 足元の課題はあるものの、**営業利益2,000百万円を超え、持続的な成長を実現する基盤を構築したと判断。**
- 成長投資と株主還元のバランスを図るべく、**2024年12月期末より配当を実施予定。**

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

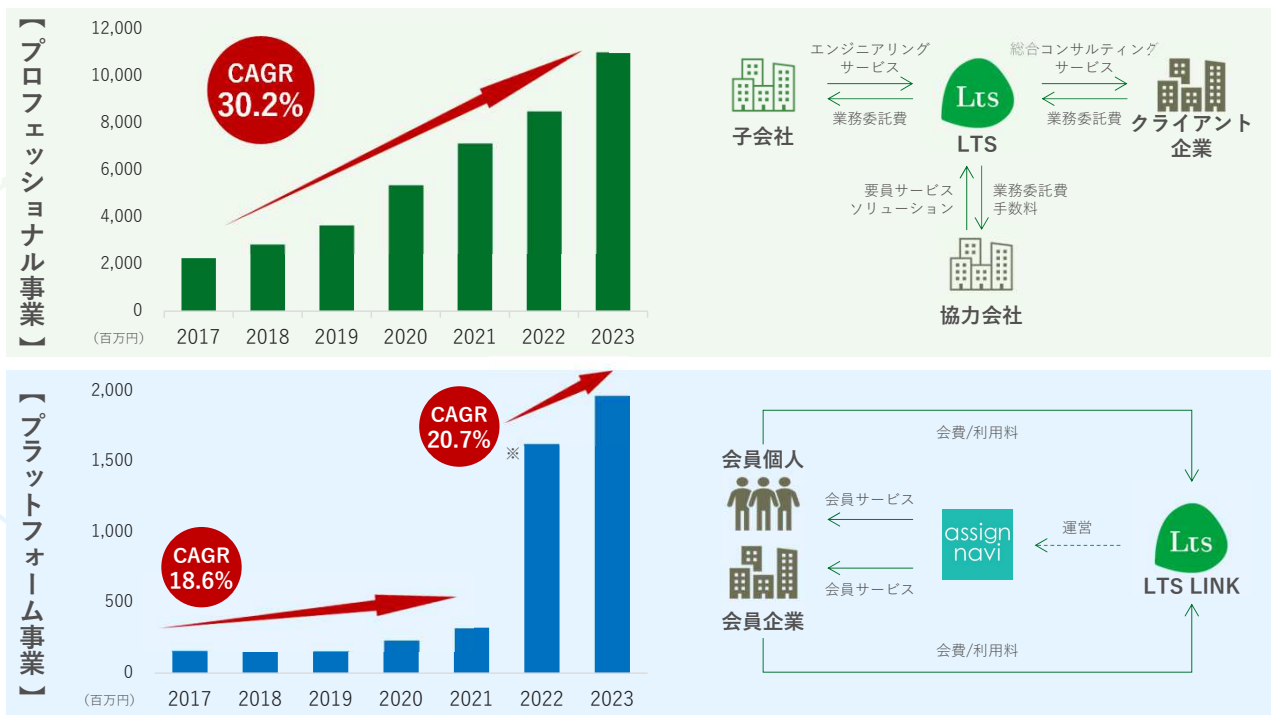
LTSの事業構成

「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



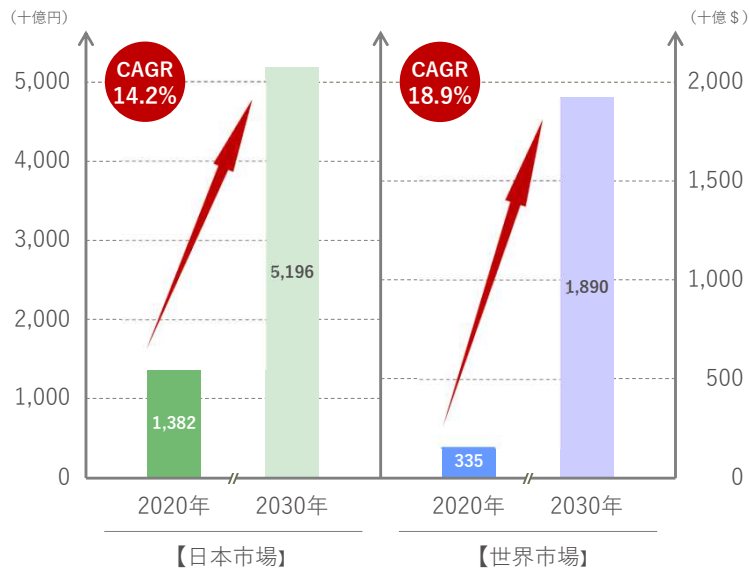
※2022年12月期より収益認識基準を変更

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。

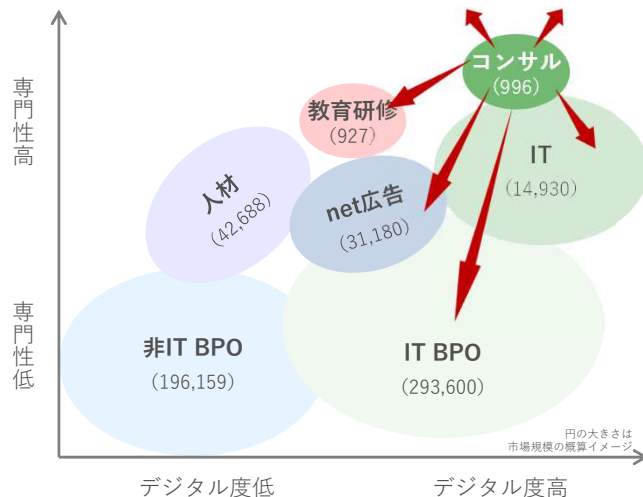
コンサルティング業界の成長性

DX市場の予測規模（2030年）



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



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

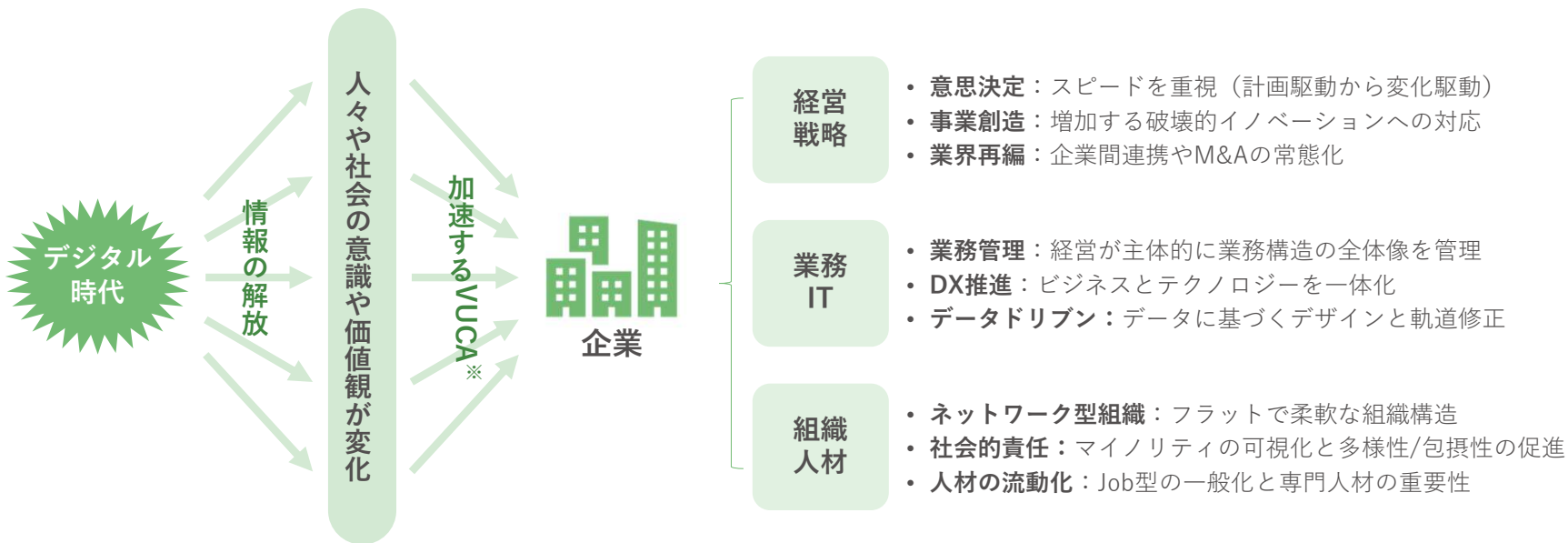
(パーパスの実現に向けて)

クライアントの
成長・進化にコミット

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

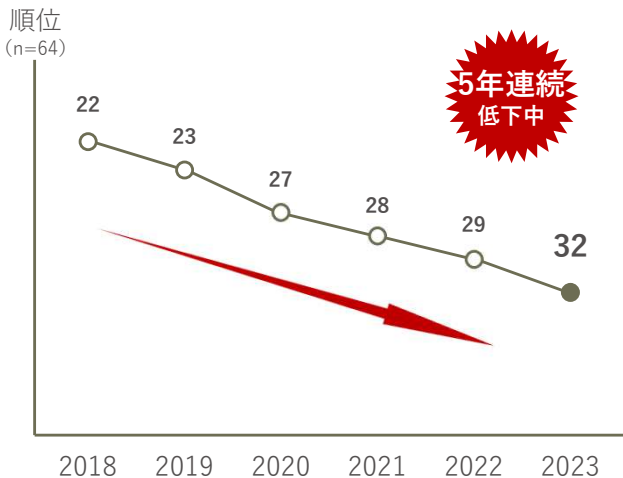


デジタル時代において解決すべき社会課題

世界が進むメガ・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

32位

7位	技術的枠組み
15位	科学的集積
16位	IT統合

～

49位	人材
50位	規制の枠組み
56位	ビジネスアジリティ

2位	産業ロボット供給
----	----------

～

64位	企業のアジリティ
-----	----------

64か国中最下位

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

企業のアーキテクチャ	事業戦略・計画	<ul style="list-style-type: none"> 意思決定は、“正確性”を重視 資源や資産は、所有の対象 失敗や撤退は、避けるべき対象
	業務プロセス	<ul style="list-style-type: none"> 個々の業務手順は、“現場が随時”管理 業務プロセスの責任主体が、“不明確” ビルディングブロックは、“密結合”
	IT・OT	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスが要求し、テクノロジーが応答 ウォーターフォールでの開発 内部自律性が低く、外部ベンダーに依存
	人・組織	<ul style="list-style-type: none"> 指示と命令に基づく、階層型組織 組織力は、内部人材の総量で向上 組織構造も人材の配置も、予測可能で安定的

ビジネスアジリティ

After アジリティ

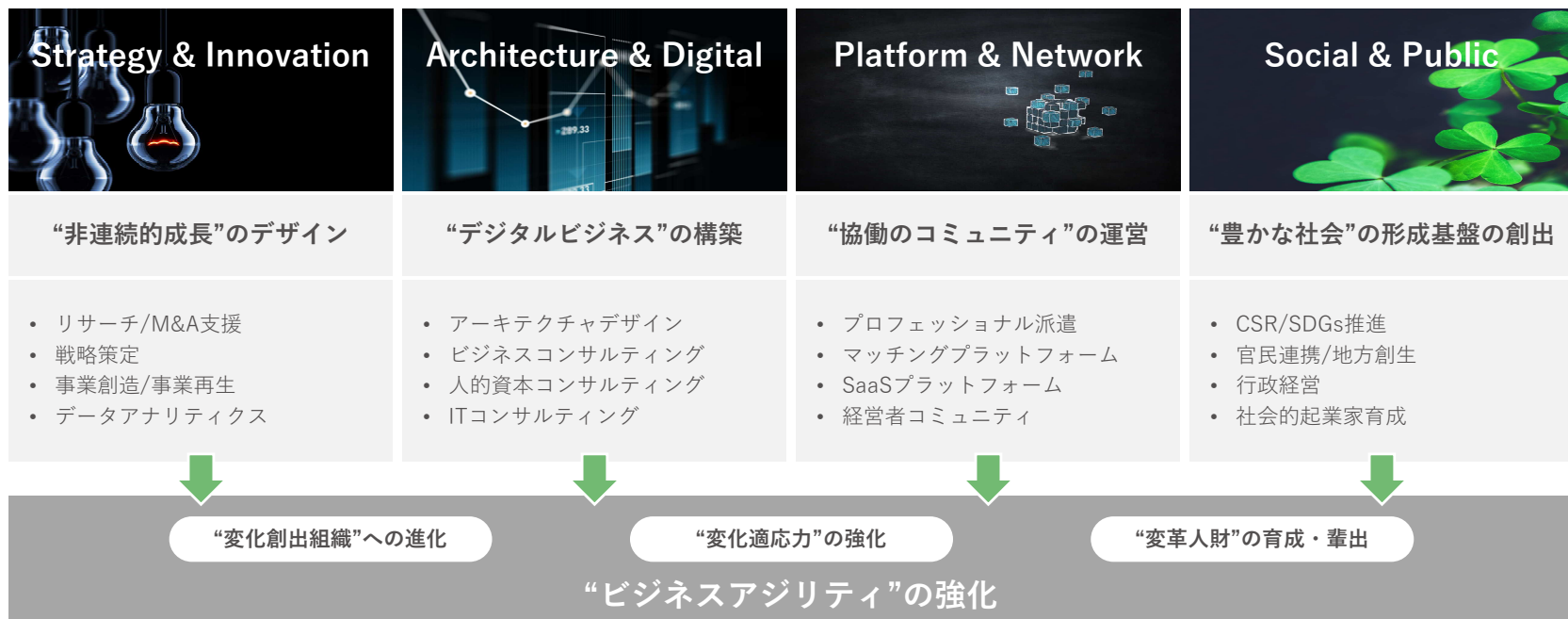
<ul style="list-style-type: none"> 意思決定は、“スピード”を重視 資源や資産は、アクセスと利用の対象 失敗や撤退は、学びの対象
<ul style="list-style-type: none"> 業務構造の全体像を、“経営が定常的に”管理 業務プロセスの責任主体が、“明確” ビルディングブロックは、“疎結合”
<ul style="list-style-type: none"> ビジネスとテクノロジーは一体 アジャイルやDevOpsでの開発 内部自律性を高め、外部ベンダーを活用
<ul style="list-style-type: none"> ビジョンと自律に基づく、ネットワーク型組織 組織力は、外部パートナーでレパレッジ 組織構造も人材の配置も、予測不可能で可変的

※「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。

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。



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

2023年12月期の総括

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**

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

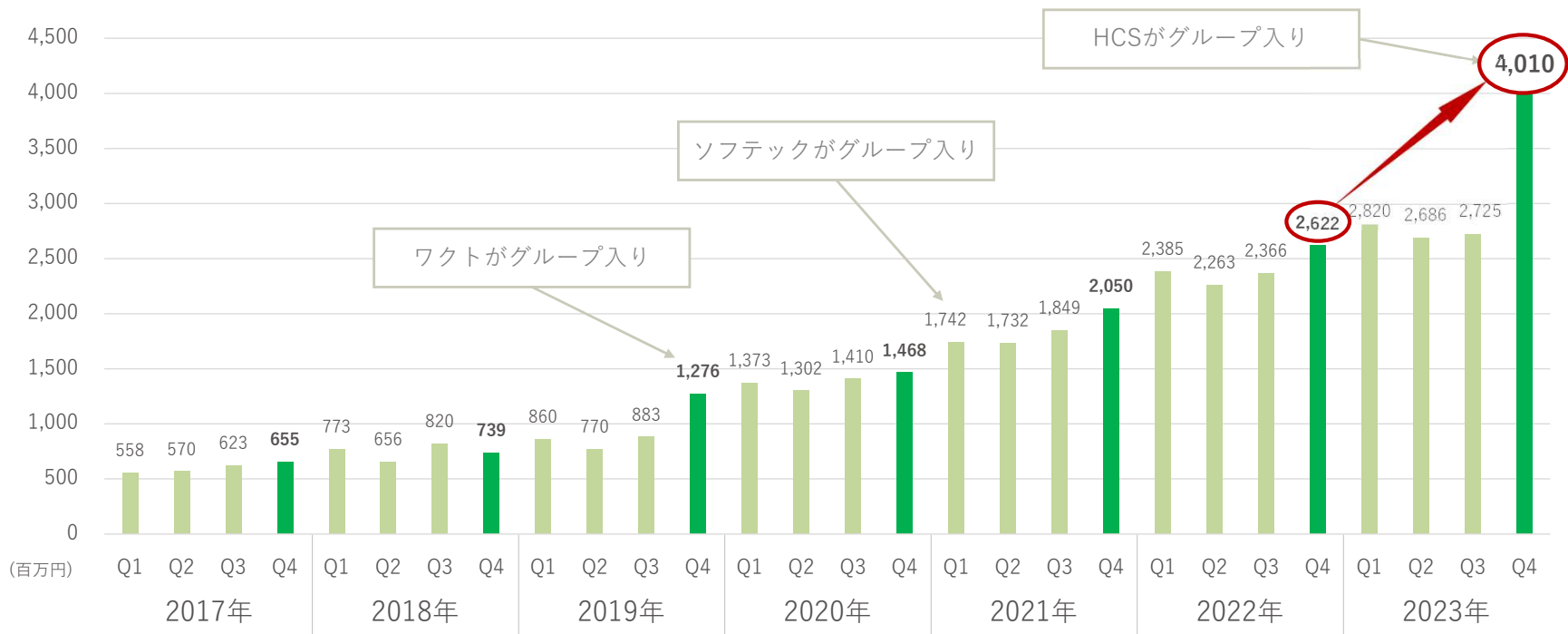
2023年12月期 連結決算実績_B/S

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

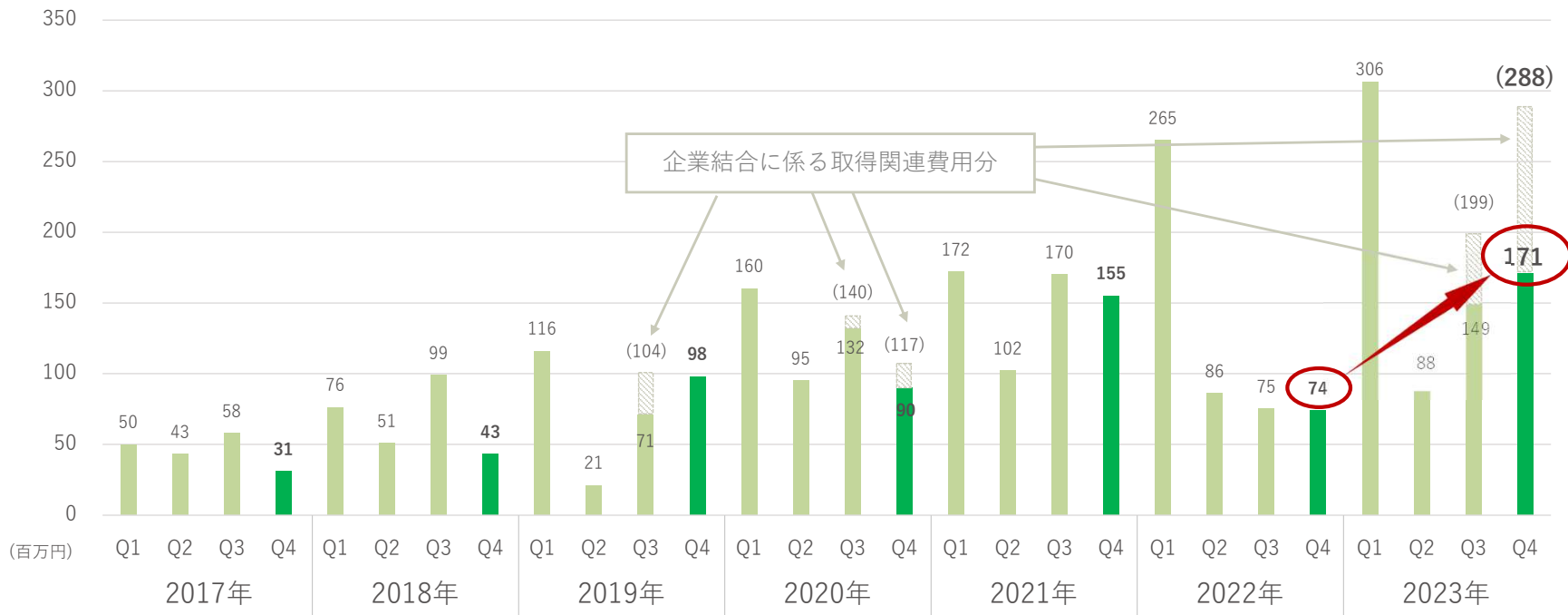
連結売上高 四半期推移

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。



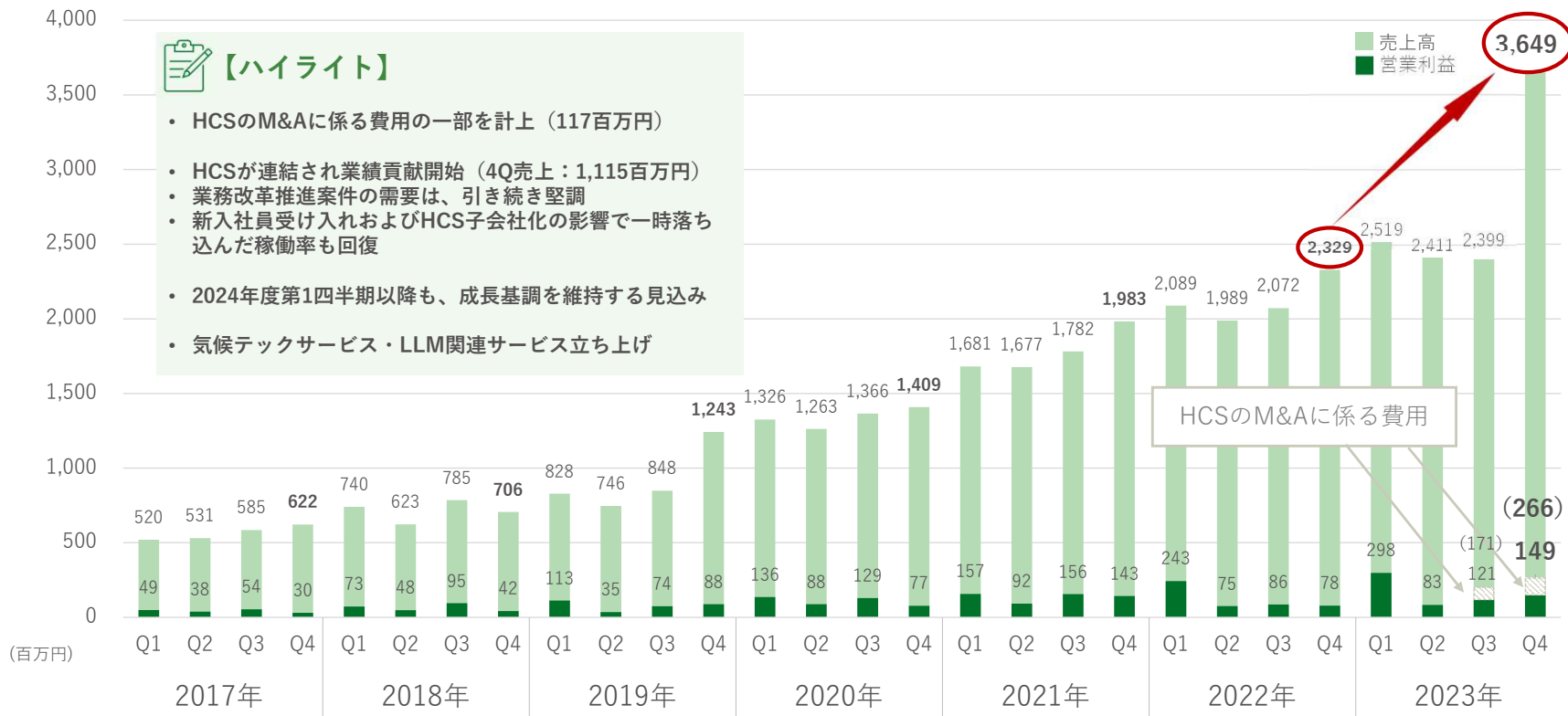
連結営業利益 四半期推移

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。



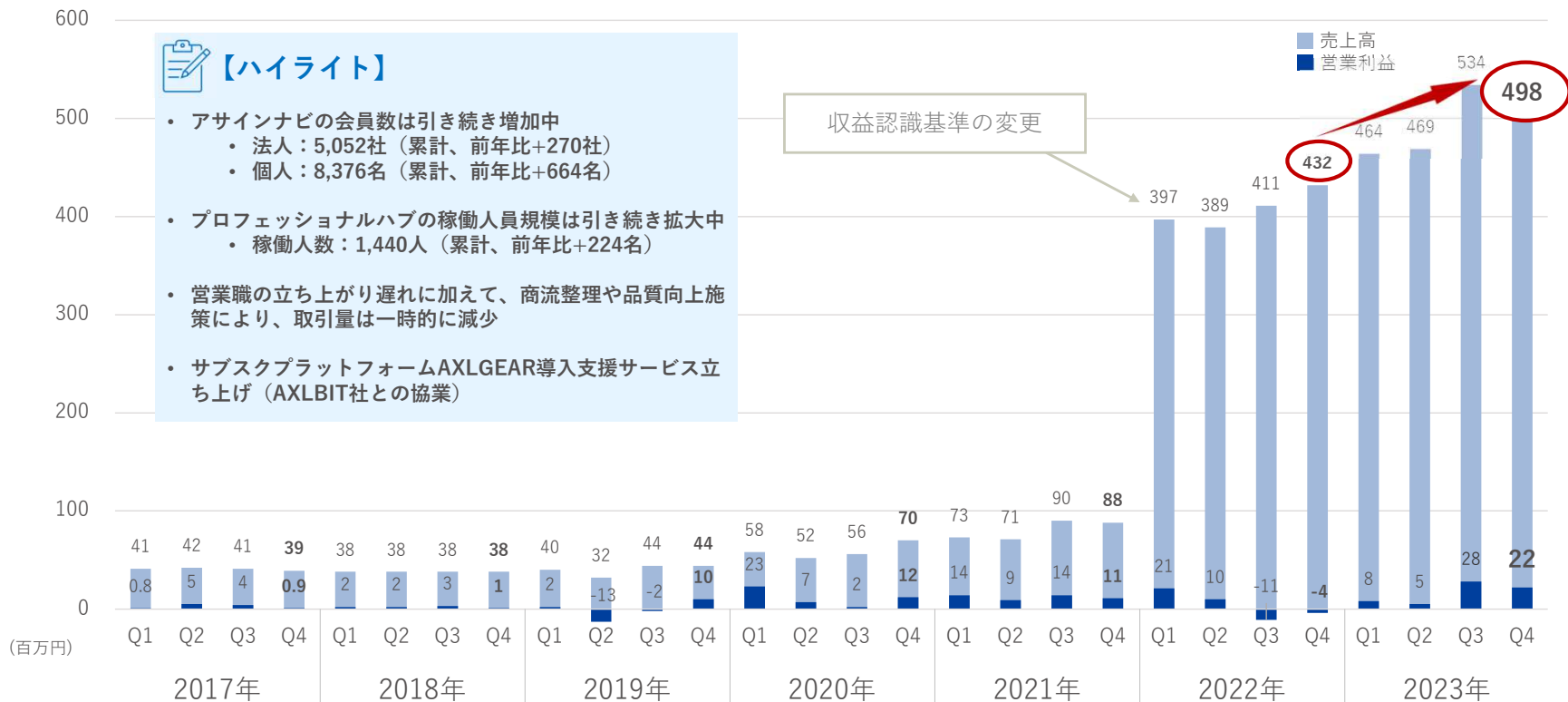
プロフェッショナルサービス事業 四半期業績推移

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%）。



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

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

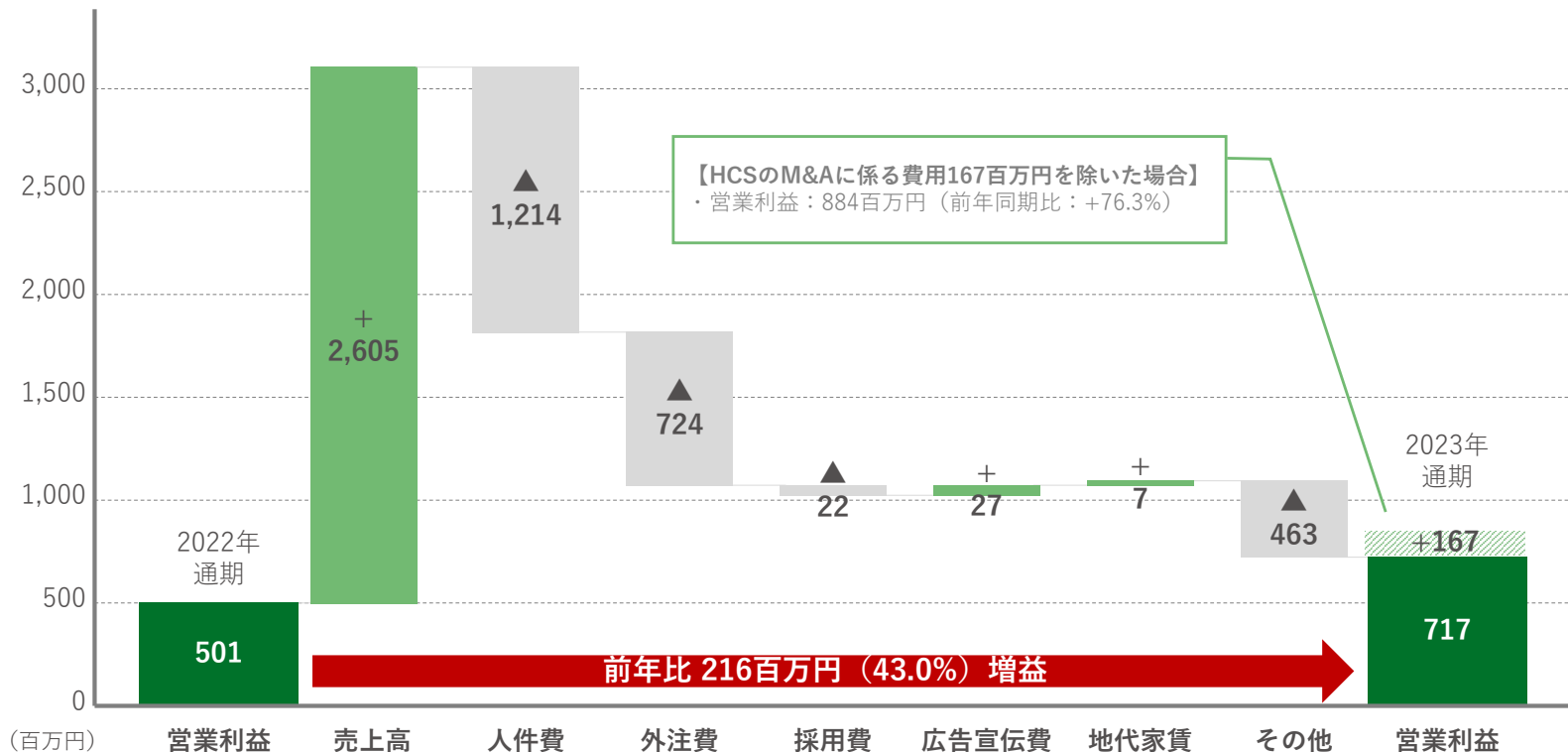
販管費の内訳

(百万円)

	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%

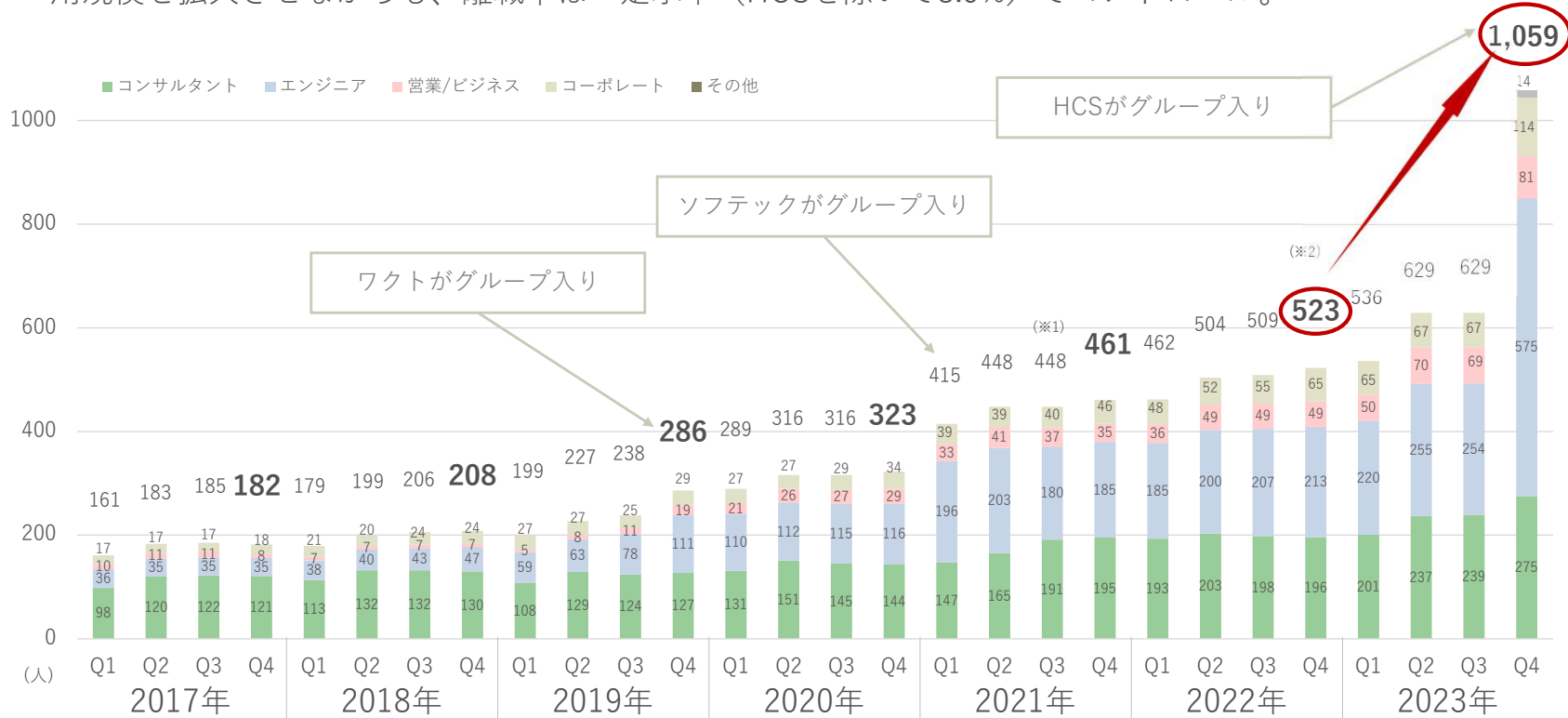
連結営業利益増減要因

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。



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) よつば彩園契約社員 (障がい者雇用) 数含む

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）

	2020年	2021年	2022年	2023年		2024年
	実績	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	275名 (HCS 37名含)	330名
エンジニア数	93名	185名	213名	268名	575名 (HCS 319名含)	610名
合計	261名	380名	409名	524名	850名 (HCS 356名含)	940名
前年比	-	+17.6% ^{※1}	+7.6%	+28.1%	+20.8% ^{※2}	+10.6%

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	実績	計画
コンサルタント数	39名	30名	75名	68名 (+HCS 37名)	85名
エンジニア数	26名	44名	75名	62名 (+HCS 319名)	95名
合計	65名	74名	150名	130名 (+HCS 356名)	180名
前年比	-	+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

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

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。

HCSグループ各社の概況

(株)HCSホールディングス



- ホールディングス含めて法人構成を見直し、コーポレート機能集約など経営資源の最適配置を進める
- OutSystems・SalesforceなどLTSとのサービス連携を推進中

- LTSのERPチームと連携中（既に複数プロジェクトで協業開始済）

- ビジー・ビーは持分法適用関連会社（議決権所有割合49.9%）へ、資金調達を行い、積極的な成長投資を進める
- LMG社は持分法適用関連会社から除外（議決権所有割合19.9%）される予定

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

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%

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。

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。



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%）

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)

(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ので、**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持続・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）

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

- ✓ 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
- ✓ HCSのM&Aにより、コンサルタント37名、エンジニア319名が参画
- ✓ 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

人員数

育成強化

- ✓ 大量採用を支えるオンボーディング・プログラムを始動
- ✓ 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
- ✓ FPT社と共同でハッカソンを開催

個のスキル

ナレッジ連携

- ✓ プロジェクト管理システムを自社開発し、活用開始
- ✓ ナレッジマネジメントシステムを整備・拡充
- ✓ 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

組織力

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**
- **新卒社員の大量入社**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**

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

- ✓ 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
- ✓ 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
- ✓ 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

サービス開発

顧客基盤

エリア拡大

- ✓ 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）
- ✓ 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

顧客基盤

産学連携や自治体向け 中堅・中小向けサービスの推進

- ✓ 東京大学と共同で、浸水域予測モデルを発明
- ✓ 広島県にて、「ひろしまユニコーン 10プロジェクト」を開始
- ✓ 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

サービス開発

ブランド向上

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、LTS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

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

- ✓ 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）
- ✓ 生成AI関連サービス提供開始
- ✓ DX推進以外の領域のサービス拡充

ソリューション

海外事業展開

- ✓ YOKOGAWAグループ・FPTグループとの連携もあり、海外案件が増加

海外展開支援

現地サービス

パートナー企業/個人との提携

- ✓ 「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）
- ✓ DX領域での業務提携を推進（ディライト、Apptio）
- ✓ アサインナビの会員増（法人・個人）

アライアンス

2023年12月期の総括と2024年12月期のテーマ

- ソフトテックやHCSやFCJなどのグループ会社と共同し、グループ一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

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。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・ルールの方策

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**

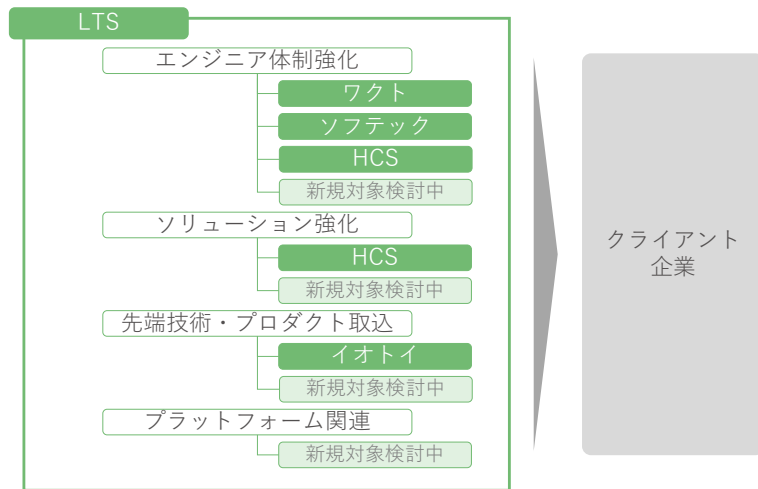
グループ経営：M&Aの方針

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



売上	LTSが上流工程から入り込み要件を正確に把握しながら、子会社が適切なサービスを適性価格で提案可能
コスト	クロスセルやコーポレート機能の共有が可能

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

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。

キャピタルアロケーションの前提

財務領域においても一定の規模感に到達

- 2017年の上場以来、事業は大きく成長
 - 売上高・営業利益は約7倍に増加
 - 社員数は約6倍に増加
- 事業成長に伴って、財務健全性をある程度維持しながら手許資金が増加
 - 営業利益は二桁億円が視野に入る水準に到達
 - 営業CFも順調に拡大
 - DebtとEquityによる調達も必要に応じて実施
- 一部の株式や不動産などの保有資産については、資金化も含めた有効活用を検討

事業成長投資

企業価値向上に向けて積極的に継続

- 人的資本投資（根源的成長ドライバである人材の採用・育成・定着）
- 業務基盤整備（生産性向上を支えるためのIT・オフィス・知財の強化）
- R&D投資（次の成長エンジンを開発）
- M&A投資（非連続の成長を実現）

株主還元

事業成長とのバランスの中で最大化

- EPS（1株当たり純利益）成長による株価上昇
- 剰余金の配当
- 資本効率向上を意識した自社株買い

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）

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

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

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
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）

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
 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

■ 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IH
 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

■ 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
 静岡県
 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ネットエスアイ株式会社
 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
 株式会社シグマクシス
 鈴与システムテクノロジ株式会社
 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
 日本ヒューレット・パッカード株式会社
 日本マイクログソフト株式会社
 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（業種別50音順）

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。

【コンサル1.0】 専門コンサルティング



- 経営に対して「戦略」を提言
- 事業/機能組織向けに「システム」を提示

【コンサル2.0】 総合コンサルティング



- 機能横断の「ソリューション」を提供
- 事業/機能組織向けに「ビジネスエンジニアリング」を提供

【コンサル3.0】 協創コンサルティング



- 時代の変化の中で、クライアントの「ビジネス成果」にパートナーとしてコミット
- クラアアント自身の「自己変革力」を開発

提供
価値

課題

- 新たな戦略が「画餅」で終わる
- 企業変革が「部分最適」で終わる

- DXが「デジタル化（効率化）」で終わる
- 企業変革PJTが「単発の施策」で終わる

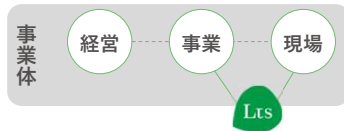
- 支援者としてのビジネスモデルを超越しているコンサル会社はほぼ存在しない

LTS
の
支援



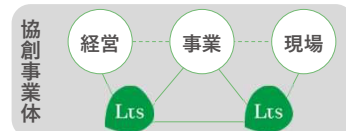
■チェンジ・マネジメント

経営と現場のギャップを埋め、変革プロジェクトを失敗させない



■ビジネスプロセス・マネジメント

ビジネスとデジタルを一体でとらえ、変革プロジェクトのROIを向上させる



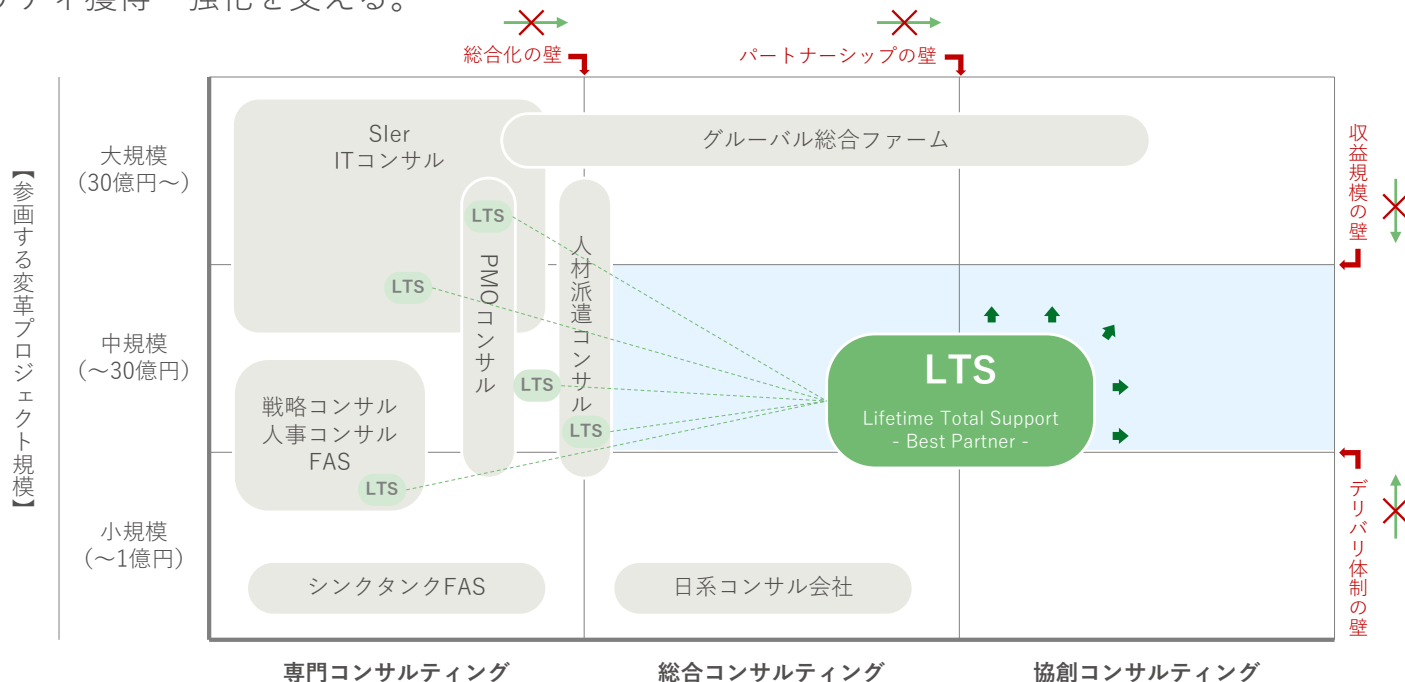
■アジリティ・マネジメント

事業構造（戦略/業務/人/IT）の一体管理によって、成長と進化のストーリーを協創する

業界における独自のポジショニング

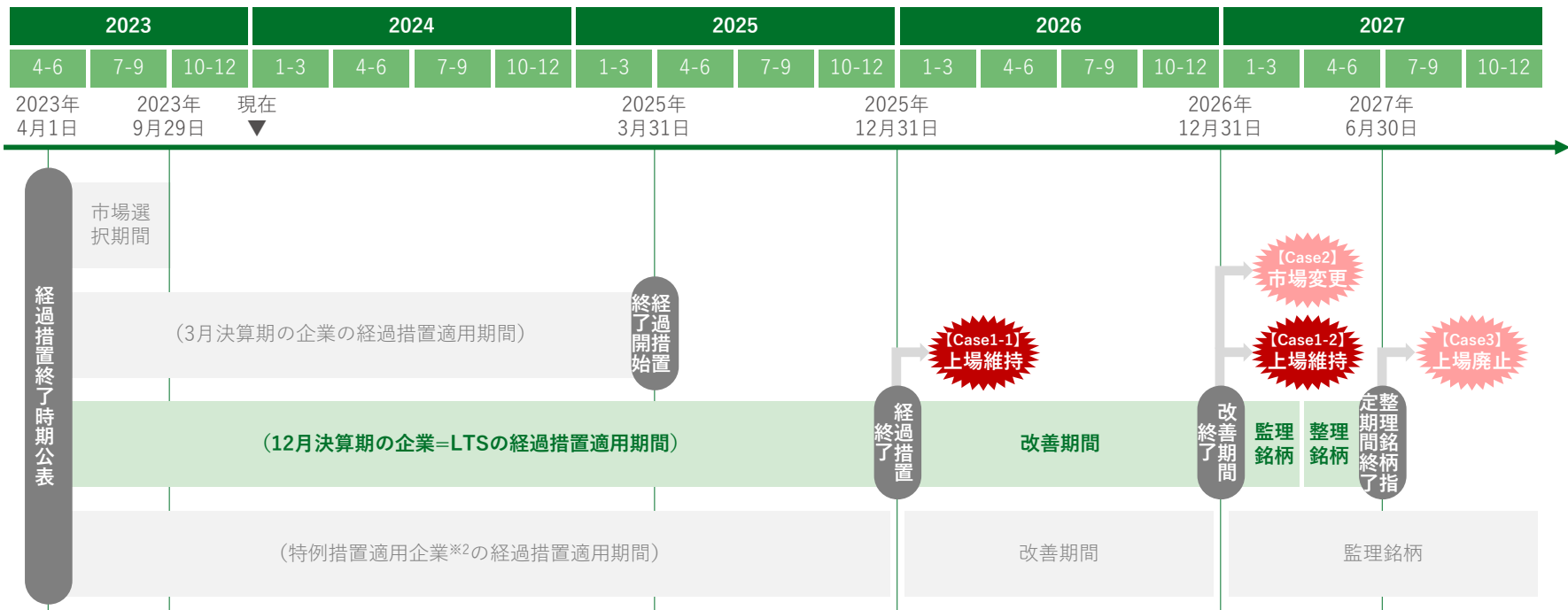
多種多様な中規模の変革プロジェクト群を、プログラムとして束ねて長期の成長戦略を描いている企業にとって、真のパートナーと呼べるコンサルティング会社はほとんど存在しない。

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

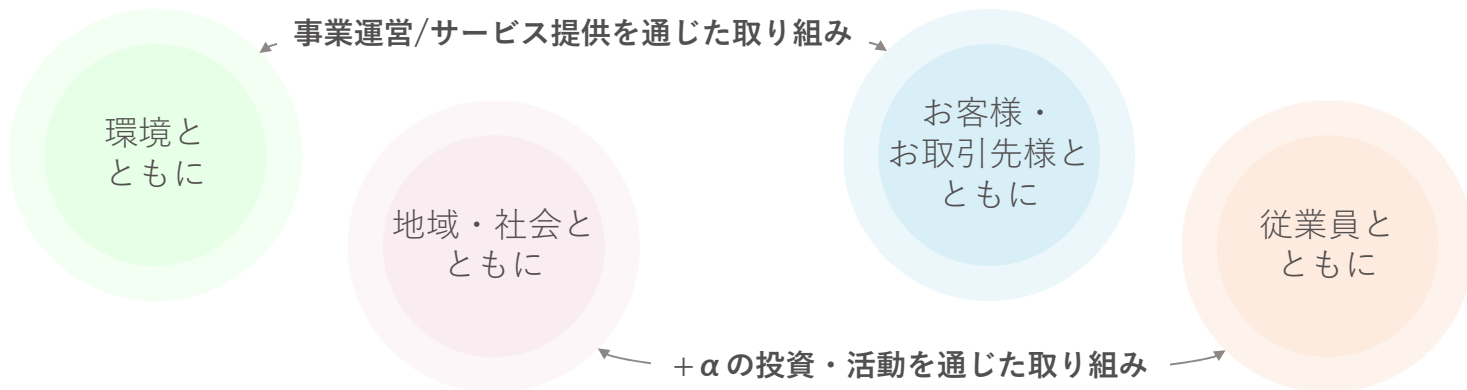
ESG投資/SDGsへの取り組み

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



地域・社会と
ともに

大学への出張講義



地域社会とのつながり



and more...

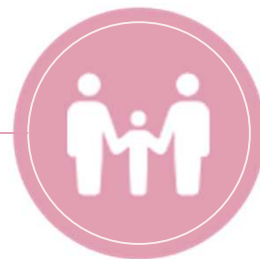
プロボノ



ビジネススキルを生かして
NPO/NGOの
課題解決を支援する



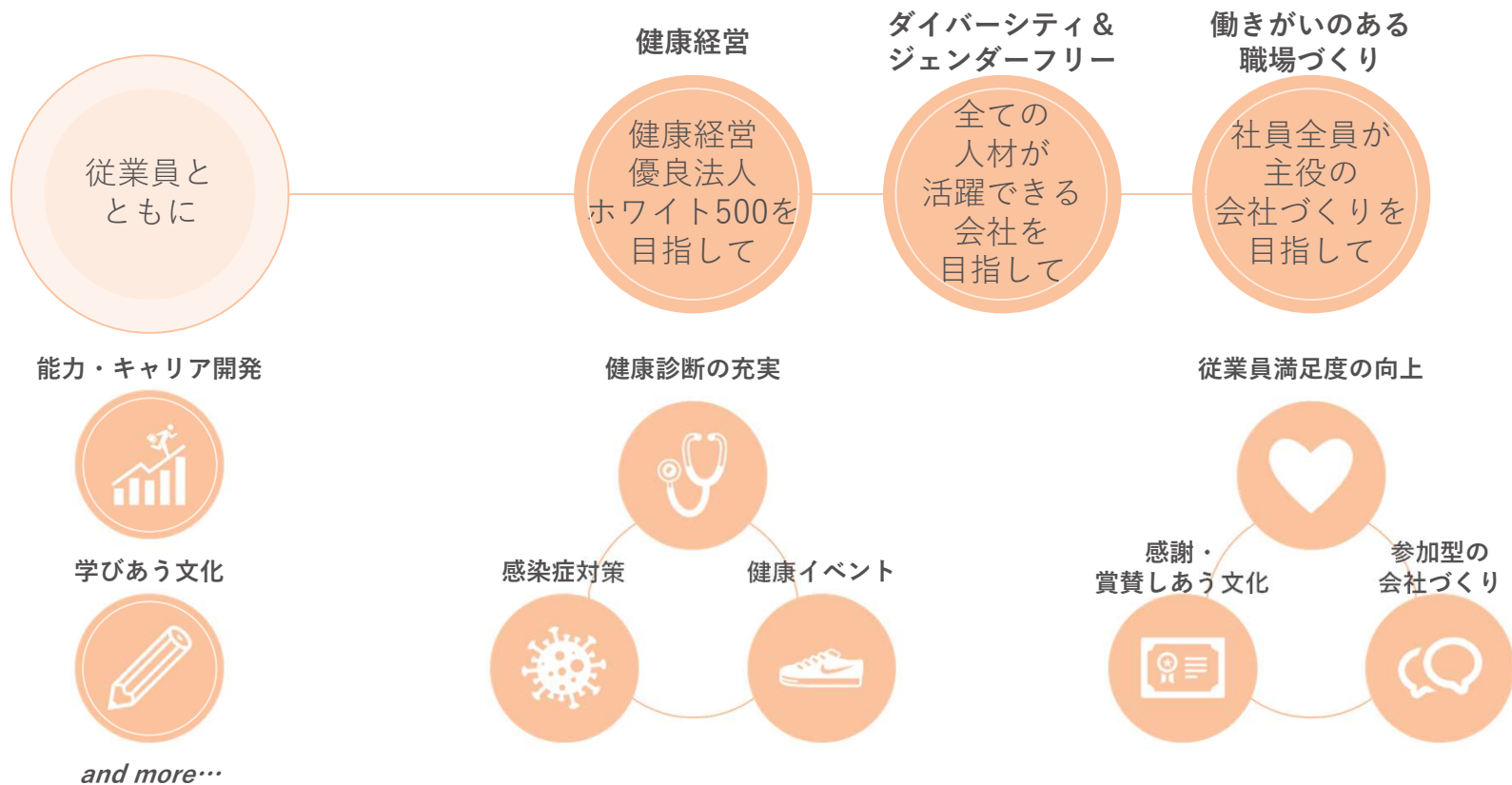
ファミリーデー



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



新たな価値創造/優良企業としての存続 活動紹介



新たな価値創造/優良企業としての存続 活動紹介

「全ての人材が活躍できる会社を目指して」の一環として、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 -

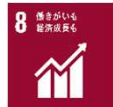
- 多様は他容 -



「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

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