



2022年12月期 第1四半期 決算説明資料 (証券コード 6560)

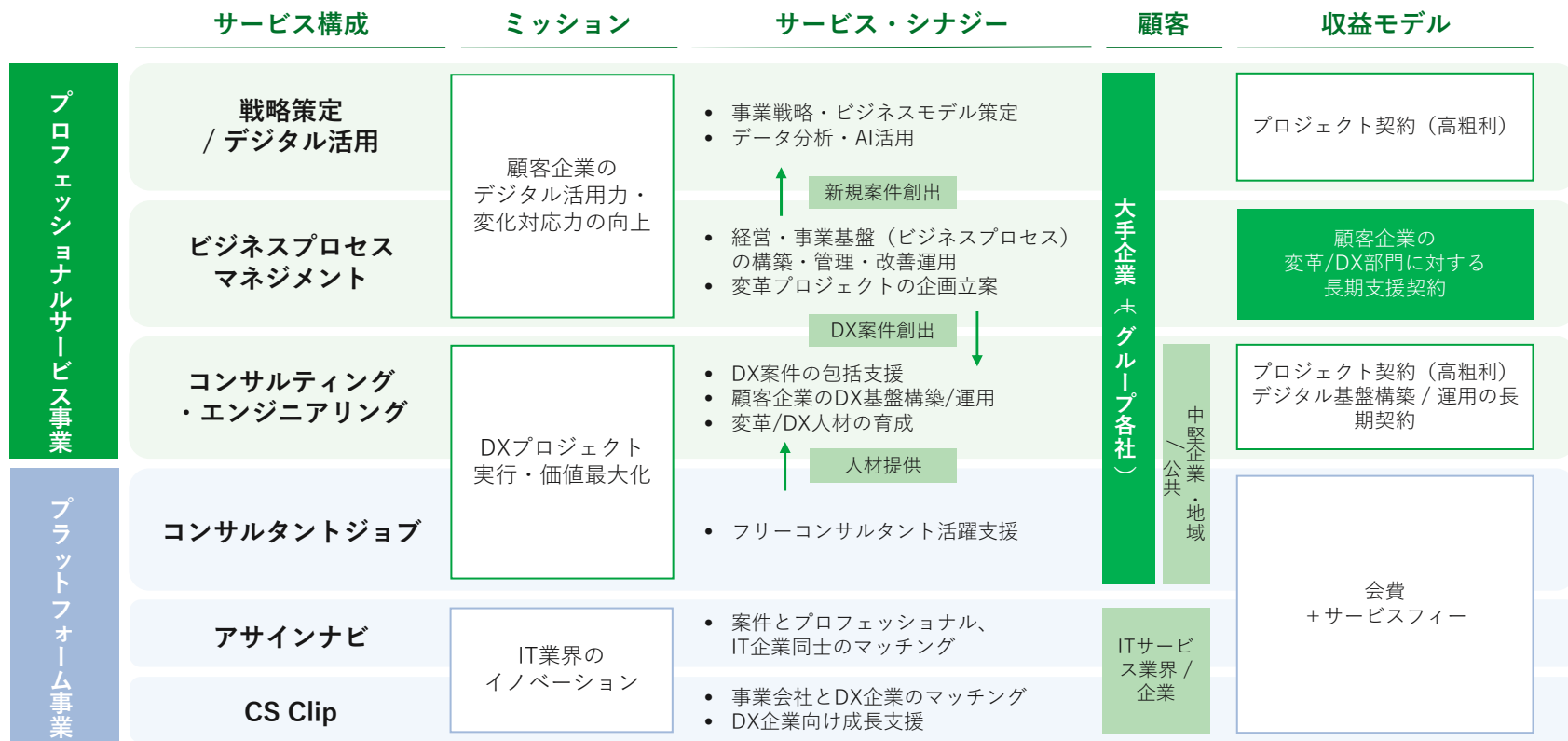
2022/5

株式会社エル・ティー・エス

目次

1. 事業概要
2. 2022年12月期 第1四半期決算概要
3. 中期経営計画について（2021年-2024年）
4. 2022年12月期 見通し
5. 参考資料

事業内容



変革の日常化（プロフェッショナルサービス好調の背景）

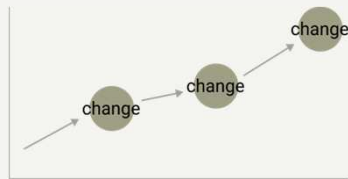
企業は大中小様々な変革を日常的に取り組む時代となり、「個別プロジェクトの推進」だけでなく「変化対応力の獲得」も必要となっている

これまで

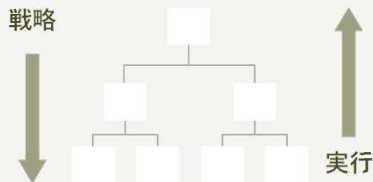
【遅くとも正確に】

正確な将来予測と着実な実行

10年に一度の
大規模変革



階層型組織



これから

【素早く軌道修正】

変化に素早く適応する組織能力

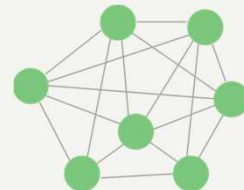
変革の日常化

常に変革を繰り返し
変化対応力を高める



ネットワーク型組織

- 各チームが能動的に実行
- チーム間で主体的に連携

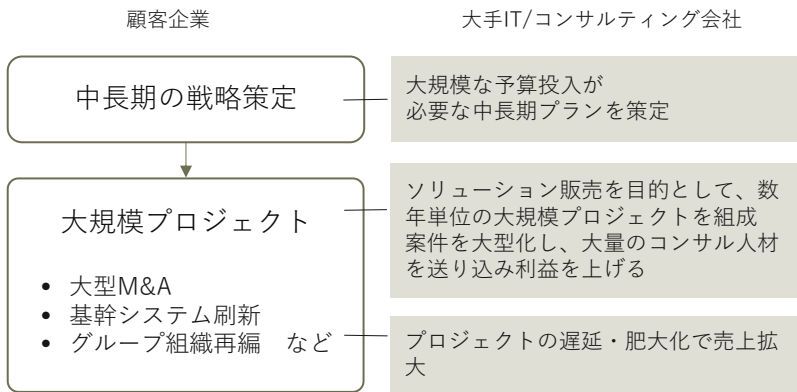


プロフェッショナルサービス事業の特徴 1

LTSは「個別プロジェクトの推進」「変化対応力の獲得」を支援

従来型コンサルティング・ITサービス

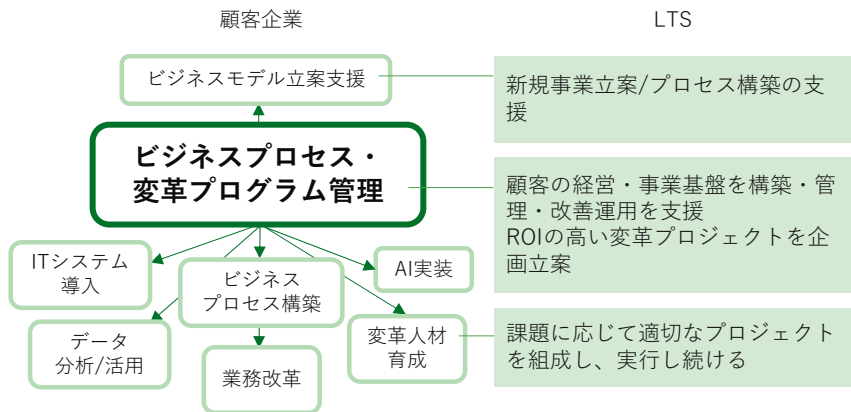
成長支援≒大規模プロジェクトの成功支援



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

LTSのプロフェッショナルサービス

成長支援=変化対応力の獲得、高ROIプロジェクトの企画推進支援



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

プロフェッショナルサービス事業の特徴 2

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

事業モデル

独自性・強み

ビジネスプロセス
マネジメント

長期支援



プロジェクト

DX案件のコンサル～
IT開発まで包括支援

ビジネスプロセス
(業務・経営課題) の可視化

長期的な顧客関係、
持続的な変革サイクルの創出

変革サイクルのグリップ
(課題選定・予算化等)

先進的な案件機会、
新規顧客への訴求力獲得

主要顧客 (取引年数10年以上)

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

主要テーマ

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

新規顧客 (2019-2021年)

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

目次

1. 事業概要
2. 2022年12月期 第1四半期決算概要
3. 中期経営計画について（2021年-2024年）
4. 2022年12月期 見通し
5. 参考資料

2022年12月期第1四半期の総括

LTSグループ全体

| | | |
|------|----------|----------------|
| 売上高 | 2,154百万円 | (前年同期比 +23.6%) |
| 営業利益 | 265百万円 | (前年同期比 +54.0%) |
| 経常利益 | 262百万円 | (前年同期比 +46.8%) |

⇒売上、営業利益、経常利益ともに過去最高

プロフェッショナルサービス事業

| | | |
|------|----------|----------------|
| 売上高 | 2,089百万円 | (前年同期比 +24.2%) |
| 営業利益 | 243百万円 | (前年同期比 +54.6%) |

⇒高付加価値案件の増加により単価改善

プラットフォーム事業

| | | |
|------|--------|----------------|
| 売上高 | 100百万円 | (前年同期比 +37.6%) |
| 営業利益 | 21百万円 | (前年同期比 +48.4%) |

⇒体制強化・サービス開発等の積極投資をこなし増収増益

2022年12月期第1四半期 連結決算実績_P/L

| (百万円) | 2022年 第1四半期 | 2021年 第1四半期 | 前年同期比 | 2021年 第4四半期 | 直前 四半期比 | 2022年 見通し | 進捗率 |
|----------------------|----------------|----------------|------------|----------------|------------|--------------|-------|
| 売上高 | 2,154 | 1,742 | + 23.6% | 2,050 | + 5.0% | 8,542 | 25.2% |
| 売上総利益 | 819 | 616 | + 32.9% | 725 | + 13.1% | - | - |
| 売上総利益率 | 38.1% | 35.4% | + 2.7point | 35.4% | + 2.7point | - | - |
| 販管費 | 554 | 444 | + 24.8% | 569 | - 2.7% | - | - |
| EBITDA(※) | 283 | 188 | + 50.4% | 177 | + 59.9% | 589 | 48.2% |
| EBITDAマージン | 13.2% | 10.8% | + 2.4point | 8.7% | + 4.5point | - | - |
| 営業利益 | 265 | 172 | + 54.0% | 155 | + 70.7% | 480 | 55.2% |
| 営業利益率 | 12.3% | 9.9% | + 2.4point | 7.6% | + 4.7point | - | - |
| 経常利益 | 262 | 178 | + 46.8% | 155 | + 68.8% | 460 | 57.0% |
| 税前四半期純利益 | 262 | 178 | + 46.8% | 142 | + 83.8% | - | - |
| 親会社株主に帰属 する四半期純利益 | 180 | 121 | +48.9% | 125 | + 43.7% | 297 | 60.8% |

売上総利益

第1四半期の売上総利益（及び売上総利益率）は見通しに対して順調に推移

売上総利益の過去実績/見通し



2022年第1四半期の実績

| (百万円) | 2022年 見通し | 第1四半期 実績 |
|---------------|--------------|--------------|
| 売上高 | 8,542 | 2,154 |
| 売上総利益 | 3,246 | 819 |
| 売上総利益率 | 38.0% | 38.1% |
| 販管費 | 2,766 | 554 |
| 販管费率 | 32.4% | 25.7% |
| 営業利益 | 480 | 265 |
| 営業利益率 | 5.6% | 12.3% |

販管費内訳

販管費のうち、採用・教育費、広告宣伝費は第2四半期以降に積極的に活用していく

販管費内訳

| (百万円) | 2022年 | | 2022年第1四半期 | |
|------------|--------------|-------|------------|-------|
| | 見通し | 対売上高 | 実績 | 対売上高 |
| 連結売上高 | 8,542 | - | 2,154 | - |
| 販管費 | 2,766 | 32.4% | 554 | 25.7% |
| 人件費 | 1,541 | 18.0% | 384 | 17.7% |
| 採用・教育費 | 368 | 4.3% | 24 | 1.1% |
| 広告宣伝費 | 183 | 2.1% | 19 | 0.8% |
| 地代家賃 | 85 | 1.0% | 14 | 0.6% |
| IT・業務基盤費 | 117 | 1.4% | 29 | 1.3% |
| 支払報酬 | 207 | 2.4% | 25 | 1.1% |
| のれん償却費 | 40 | 0.5% | 10 | 0.4% |
| 減価償却費 | 48 | 0.6% | 4 | 0.1% |
| 業務委託費 | 81 | 0.9% | 20 | 0.9% |
| その他 | 92 | 1.1% | 25 | 1.1% |

採用・教育費

以下取組を実施/実施予定

- ・新卒採用のための採用イベント
- ・中途採用メンバーの体制拡大
- ・採用フィーの増加

広告宣伝費

下半期に以下取組を実施予定

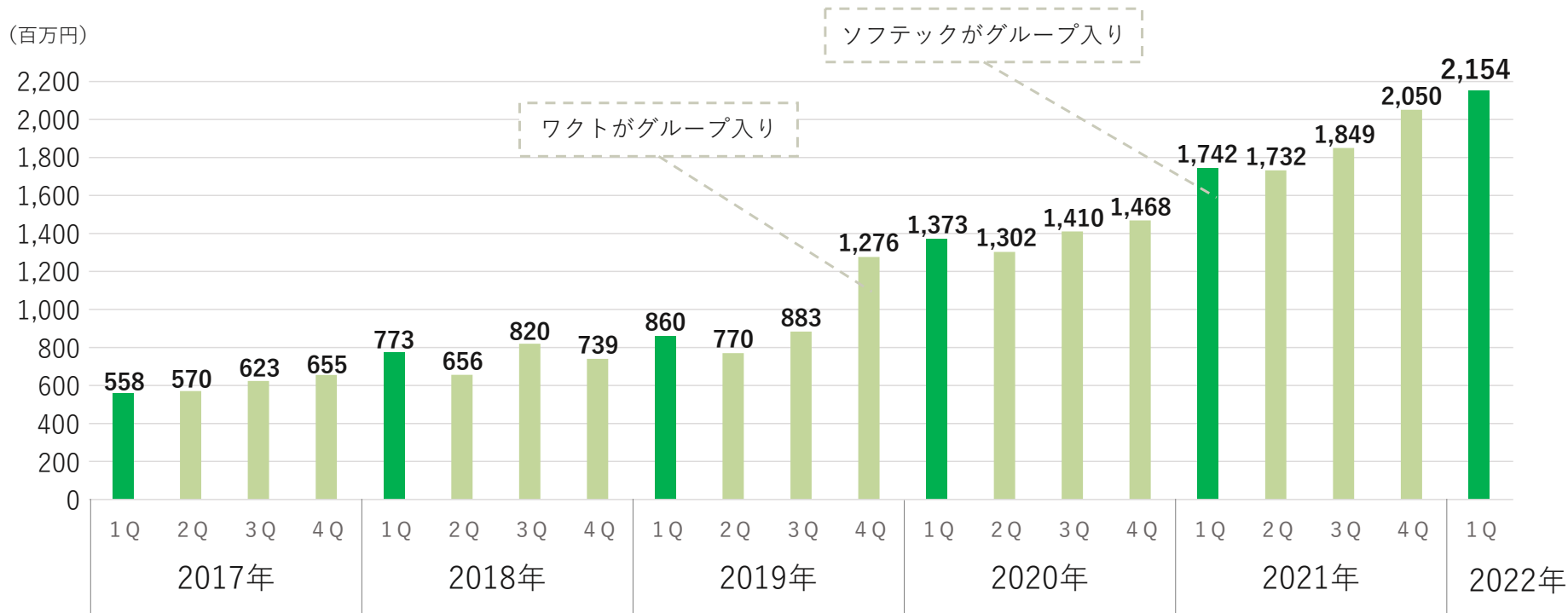
- ・プラットフォーム事業のプロモーション
- ・創立20周年イベントの開催
- ・採用広報・ブランド強化

2022年12月期 第1四半期連結決算実績_B/S

| (百万円) | 2021年12月期 | 2022年12月期 第1四半期 | 増減額 |
|---------|-----------|--------------------|-------|
| 流動資産 | 4,206 | 3,458 | - 747 |
| (現預金) | 2,430 | 2,020 | - 409 |
| 固定資産 | 873 | 832 | - 41 |
| 総資産 | 5,080 | 4,290 | - 789 |
| 流動負債 | 2,215 | 1,614 | - 601 |
| (未法人税等) | 117 | 51 | - 65 |
| 固定負債 | 787 | 714 | - 72 |
| 純資産 | 2,076 | 1,961 | - 114 |

連結売上高 四半期推移

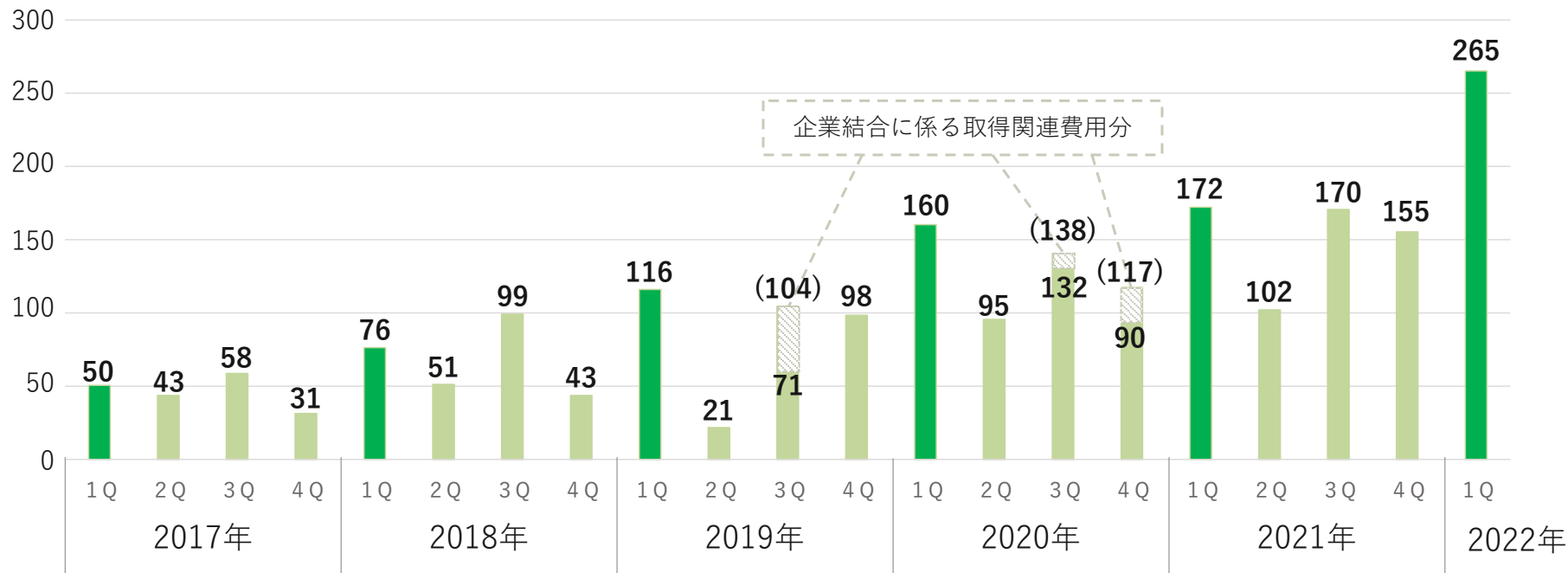
前年同四半期比 +23.6%



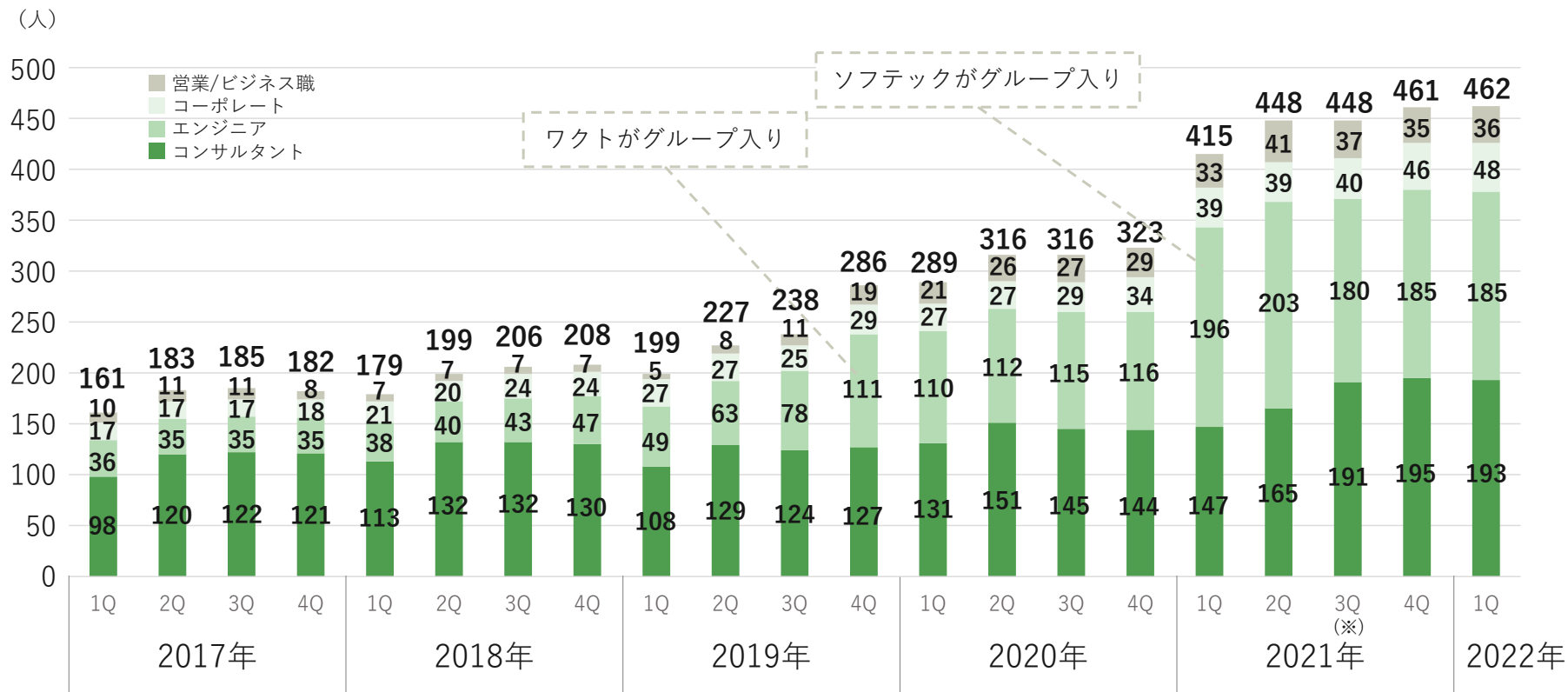
連結営業利益 四半期推移

前年同四半期比 +54.0%

(百万円)



連結社員数 四半期推移



コンサルタント・エンジニアの採用進捗

第1四半期で、コンサルタント・エンジニアを8名採用。第2四半期は、5月10日時点で36名採用

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 | 計画 | 計画 | 計画 |
| コンサルタント数 | 168名 | 195名 | 230名 | 290名 | 370名 |
| エンジニア数 | 93名 | 185名 | 220名 | 275名 | 350名 |
| 合計 | 261名 | 380名 | 450名 | 565名 | 720名 |
| 前年比 | - | +17.6% | +18.4% | +25.6% | +27.4% |

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 | 計画 | 計画 | 計画 |
| コンサルタント数 | 39名 | 50名 | 75名 | 100名 |
| エンジニア数 | 26名 | 50名 | 75名 | 100名 |
| 合計 | 65名 | 100名 | 150名 | 200名 |

2021年にグループ参画したソフトェック（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

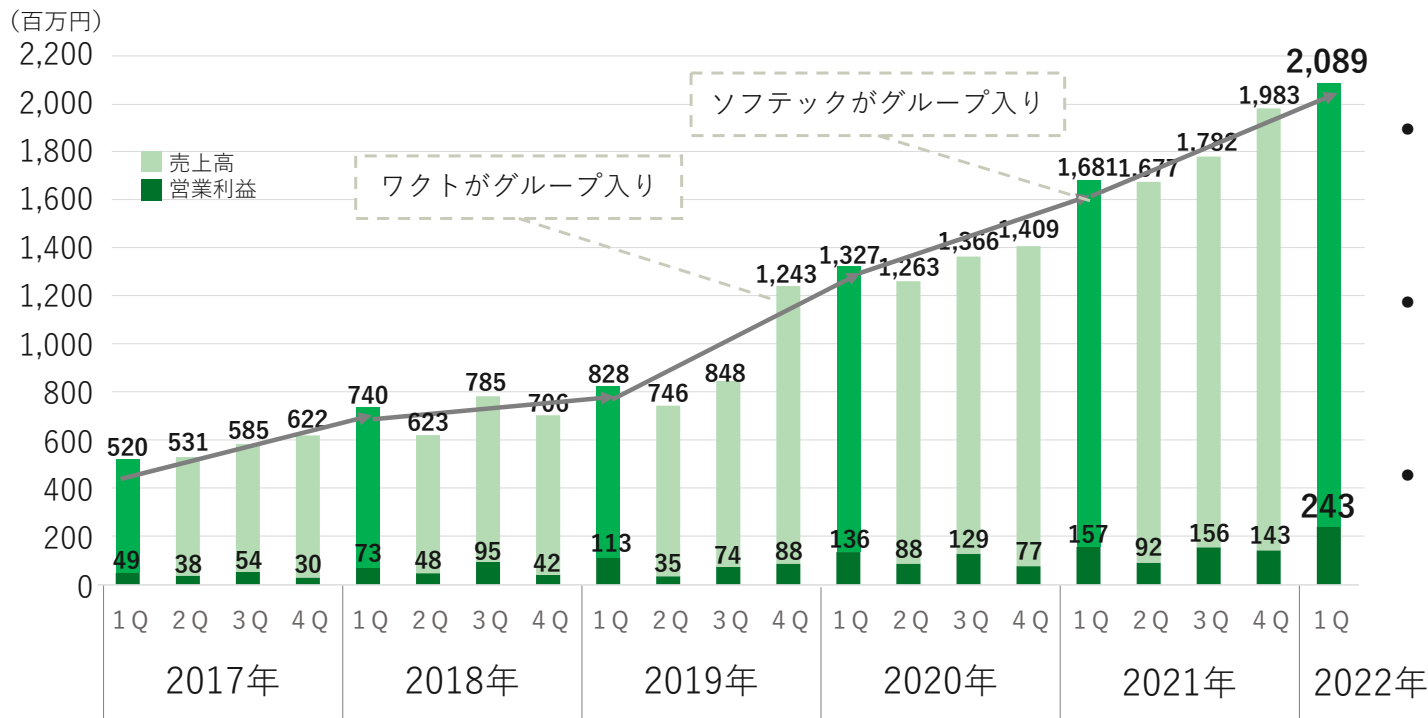
人員数
1.9倍
(21年→24年)

| 採用実績 | 2022年 第1四半期 |
|---------|----------------|
| コンサルタント | 4名 |
| エンジニア | 4名 |

【参考情報：5月10日時点】
コンサルタント/エンジニアの第2四半期採用人数(新卒含む)：36名

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 +24.2% 営業利益 +54.6%

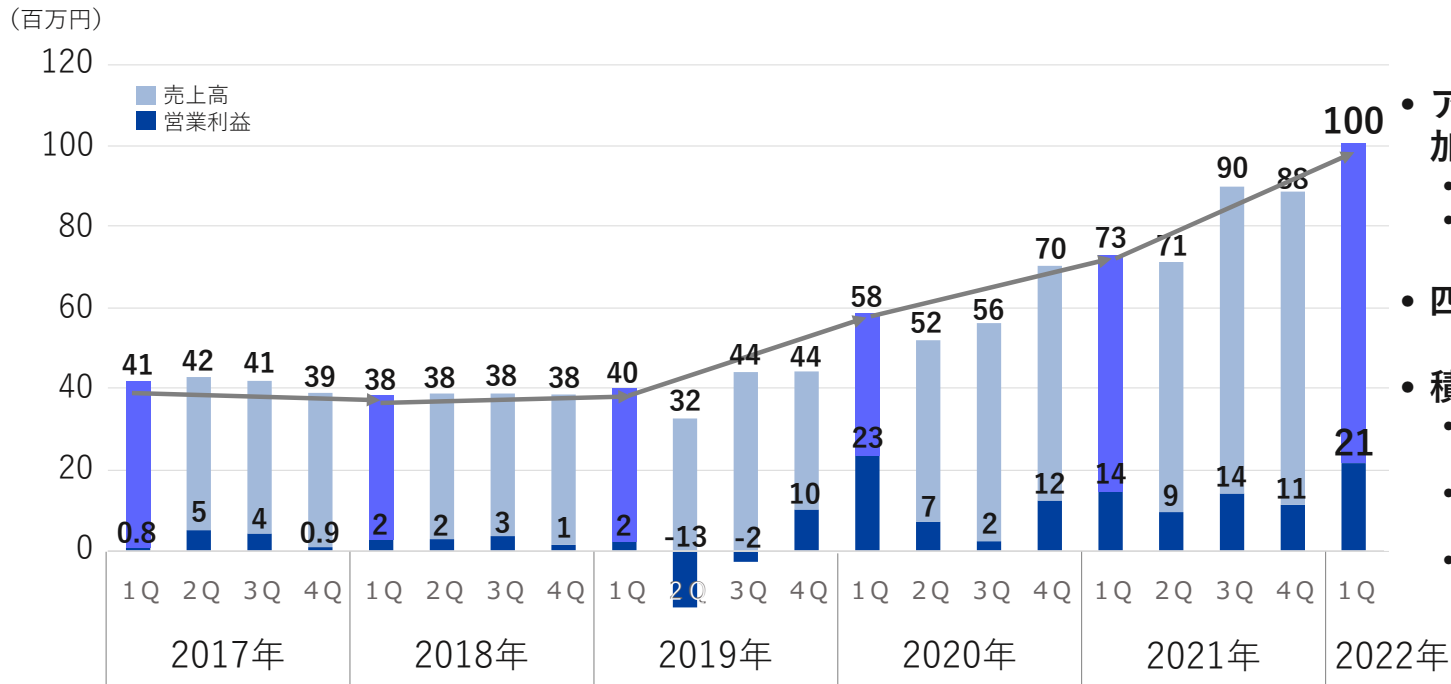


- 大規模な業務改革推進案件の需要増を受け、売上続伸
- DX化を前提とした高付加価値案件の増加により単価改善
- LTS本体と連携した開発案件により、子会社の収益性改善

※売上高には内部売上高を含む

プラットフォーム事業 四半期業績推移

前年同四半期比 売上高 +37.6% 営業利益 +48.4%



- **アサインナビ会員数が増加**

- 法人会員4,563社
- 個人会員7,091名

- **四半期売上も1億円突破**

- **積極投資の継続**

- コンサルタントジョブの体制強化
- アサインナビのマーケティング活動
- CS Clipのサービス開発投資

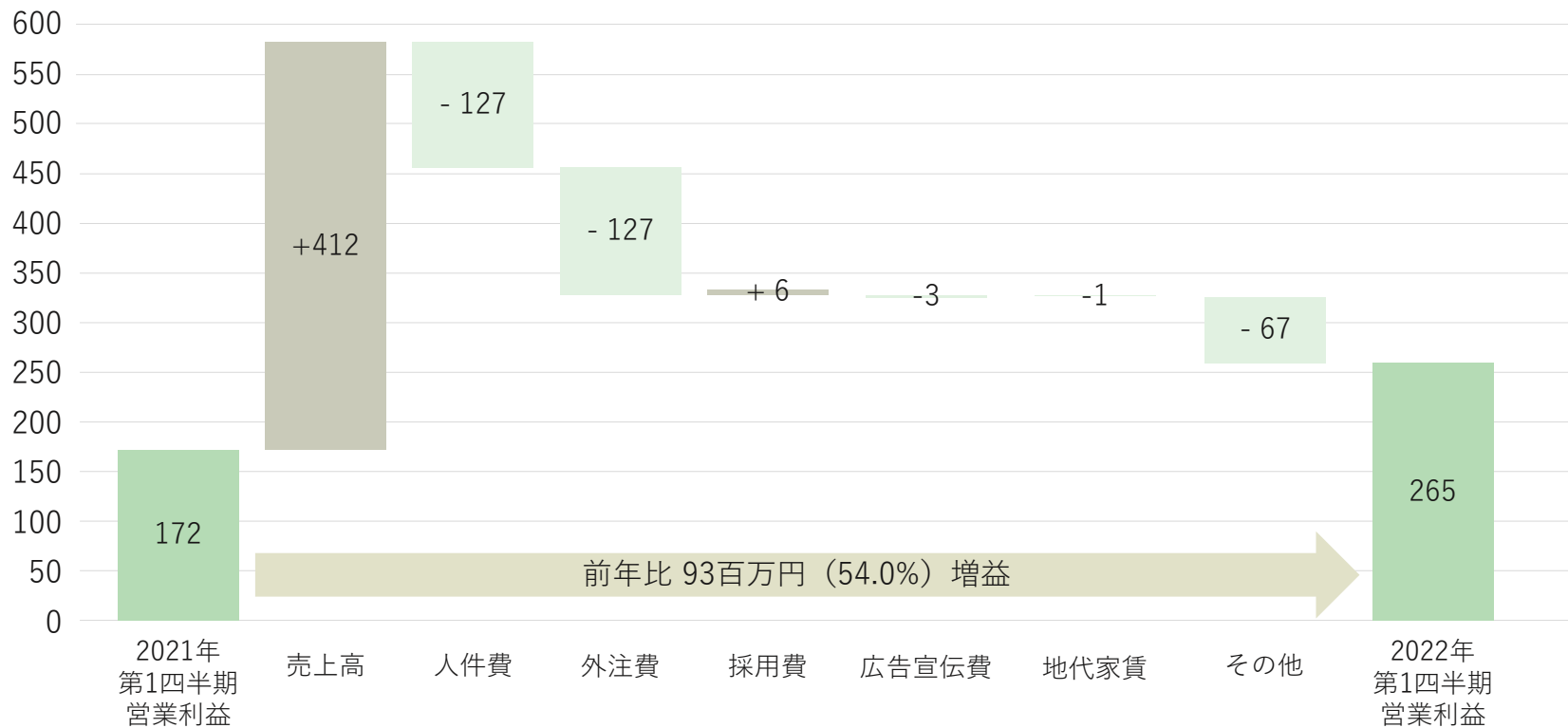
※売上高には内部売上高を含む

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 |
|------------------|----------------------------|-----------------------------|----------------------|--------------------------|
| FY21 1Q 実績 | 1,122百万円 | 465百万円 | 194百万円 | - 39百万円 |
| | 1,742百万円 (前年比 + 369百万円) | | | |
| FY22 1Q 実績 | 1,438百万円 (前年比 + 316百万円) | 801百万円 (前年比 + 336百万円) | 一円 (前年比 - 194百万円) | - 86百万円 (前年比 - 47百万円) |
| | 2,154百万円 (前年比 + 412百万円) | | | |

2022年12月期 第1四半期連結営業利益増減要因

(百万円)



目次

1. 事業概要
2. 2022年12月期 第1四半期決算概要
3. 中期経営計画について（2021年-2024年）
4. 2022年12月期 見通し
5. 参考資料

目指す姿

デジタル時代のベスト・パートナー

私たちの社会は、デジタル技術の発展により、急激に変化し続けています。

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

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

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

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

人材

コンサルタント職の単価は上昇傾向。グループ間ナレッジ共有の整備も進む

採用強化

- ✓ グループで年間100名以上の純増を目指す
- ✓ M&A ≒ 採用活動と位置づけ、継続推進

育成強化

- ✓ グループ教育体制並びに現場主導での教育施策を強化
- ✓ グループ間人材交流（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

2022年度12月期 第1四半期実績

- 就活サイト「ONE CAREER」を運営する株式会社ワンキャリアが発表した、「ONE CAREERクチコミアワード2022 ベンチャー部門」にてGOLD賞を受賞
- ブランド発信力の強化
- 健康経営優良法人2022（大規模法人部門）に認定
- 採用チームの体制強化に向けた活動
- リファラル採用制度リニューアル等の採用施策拡充

学生が選ぶ就活クチコミアワードで GOLD賞 を受賞

6万件以上の学生の声を元にした約4.5万社の中から選ばれた「本当に受けてよかった」と思う企業にランクイン

ONE CAREER 「就活クチコミアワード 2022」
https://service.onecareercloud.jp/lp/award_reviews/2022/

特別企画



設立年数20年以下、従業員数500名以下の企業の中から、体験談をもとに選ばれた「本当に受けてよかった」と思う企業ランキングです。この部門にランクインした企業は、「就活採用を始めて間もない」と関わらず、就活生が受けてよかった企業、といえます。

GOLD 「この部門でGOLD賞を受賞した企業は10社です。」

iGrade **Lts**

アイグレイズ 株式会社
1000名以上の採用実績を誇る、誰もが知る大手企業として知られ、採用市場をリードする企業です。また、Lts。

Lts 株式会社
採用にLts、ツインプル採用システムを採用する企業数が増える中で、Ltsは、Ltsの採用市場のリーダーとして、Lts。

ONE CAREER就活クチコミアワード2022 ベンチャー部門にてGOLD賞を受賞

- LTSがGOLD賞を受賞した「ベンチャー部門」は、設立年数20年以下・従業員数500名以下のベンチャー企業でありながら、多くの就活生の支持をうける企業10社が取り上げられています。
- 学生の「どの企業のインターン、説明会、選考へ参加すればいいのか？」という疑問に対して、不安を抱える就活生への確かな情報提供、および学生と真摯に向き合う企業が評価される採用マーケットを目指し、ONE CAREER が開催しているアワードです。

ブランド発信施策の実施

コンサル・ITマーケットを超えたブランド認知向上を目指した活動を強化

- 4月以降の発信活動、メディア掲載も順調に拡大中

ビジネス誌/サイトの記事掲載

<https://forbesjapan.com/articles/detail/46241>



<https://bizzone.jp/article/detail/7242>

DXのための「ネットワーク型組織」と「情報の組織内流通」——リーダーシップの変容と学習する組織とは？

ゲスト：株式会社エル・ティイー・エス 執行役員 山本政出氏

山本 政出 (語り手) / 市谷 知登 (編集) / 東京 茂 (BizZone編集部) (書) / 長谷川 輝 (写真) 2022/10/04 07:05

企業戦略 | 学習する組織 | DX | CASE | ネットワーク組織

LTS 創業 20周年プロジェクト

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

20th Anniversary Program 「Compass」



<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000136.000032743.html>

20周年ロゴ Compass

アニバーサリーカード



- ・ Anniversary Event
- ・ Anniversary Event for Outside
- ・ LTS History Book
- ・ Office Move
- ・ Discussing Our Future
- ・ LTS Group Value Update



セミナー等の発信強化

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



<https://cs-clip.jp/events>

営業・サービス強化の考え方とノウハウを学べる

csclipchannel

健康経営の推進

経済産業省と日本健康会議が共同で実施する「健康経営優良法人2022」に認定



「健康経営優良法人2022（大規模法人部門）」に認定

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

LTSの健康経営宣言

https://lt-s.jp/about_us/sustainability/health

<主な取り組み領域>

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

顧客

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

先進企業群との関係強化

- ✓ LTSグループのサービス提供を通じ、変革意思の強い先進企業との関係を一層強化

エリア拡大

- ✓ 西日本エリアでの体制強化
- ✓ アジア・グローバル（FPT連携）でのサービス提供を本格化

産学連携や自治体向け/中堅・中小向けサービスの推進

- ✓ 顧客と研究機関を巻き込んだ産学連携のさらなる推進
- ✓ 自治体向け/中堅・中小向けサービスのさらなる推進

サービス開発

顧客基盤

顧客基盤

サービス開発

ブランド向上

2022年度12月期 第1四半期実績

- 広島大学が主催するエフェクチュエーションカンファレンスの運営、及びサービスリーダーの登壇
- キリンホールディングス株式会社様から業務改革推進プロジェクトでのLTSの取り組みについて表彰を受賞
- Amazon Web Service（以下、AWS）が提供するパートナープログラム「AWSパートナーネットワーク（APN）」において「AWSセレクトティアサービスパートナー」の認定を取得
- 新規取引先は9社

エフェクチュエーションカンファレンスを開催

「地域コミュニティづくり」と「人財育成と産業創造」の取組みを”広島”から世界に発信

広島とオンラインでの同時開催、海外からも多数の視聴者が参加

<https://effectuation.site/>

JP
EN

About Timetable Speakers

予約 > f

Effectuation Conference 2022

エフェクチュエーションカンファレンス

HIROSHIMA | @ONLINE

3.8 Tue.
Women in Entrepreneurship
Education Symposium

3.9 Wed.
Effectuation Conference in Japan

エフェクチュエーションの提唱者 サラス・サラスバシー教授を招聘 した国際カンファレンスを開催

LTSグループは本カンファレンスに登壇するとともに、事務局としても参画し、企画・運営をサポートしました。

エフェクチュエーションを起点に、日本・世界の社会課題解決やイノベーション創造の最先端を走るプレイヤーとの連携を強化していきます。

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

2022年度12月期 第1四半期実績

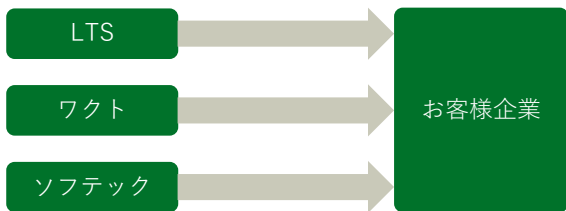
- LTS×ワクト連携による広島県でのエフェクチュエーションカンファレンス運営、及びサービスリーダーの登壇
- LTSと子会社の相互PJ参画

グループ経営（M&Aについて）

M&Aは「採用・仲間創り」の一環と位置づけて推進する方針

LTSグループとして包括的に提案することで、2023年までにグループ各社の利益率をさらに引き上げる計画

各社個別での案件提案・デリバリ



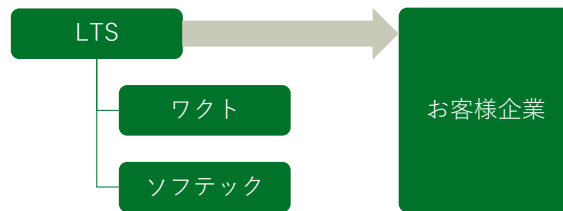
エンジニアリングサービスは要件が固まった下流工程からの参画となり、価格競争に陥りやすい

個社ごとの営業/バックオフィス機能の構築・運用が必要

売上

コスト

LTSグループとしての案件提案・デリバリ



LTSが上流工程から入り込み要件を正確に把握しながら、エンジニアリングサービス子会社が適切なサービスを適性価格で提案できる

クロスセルやバックオフィス機能の共有が可能

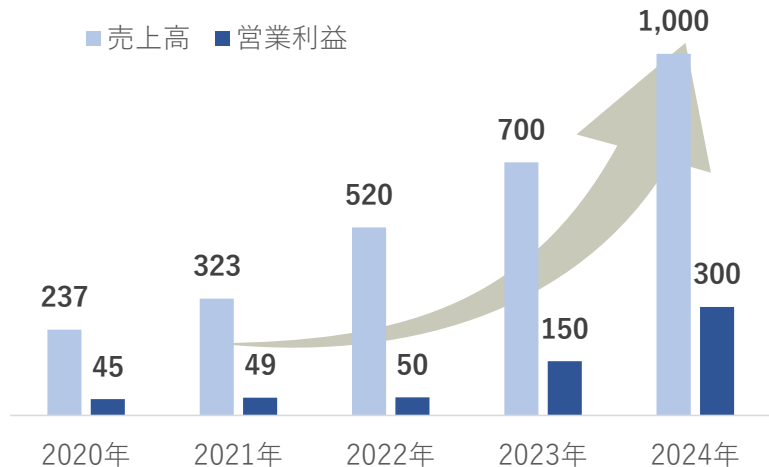
プラットフォーム

22年までは一定水準の投資を維持し、23年以降、収益逡増フェーズへ

現サービスの投資育成と収益成長

(百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益



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

中期経営計画の方針

飛躍的成長に向けたモードチェンジ

上場後4年の活動を通じて、私たちは事業を更に成長させることができると確信しました。今期（2022年）より、私たちはこれまでの堅実な成長シナリオを見直し、飛躍的な成長に向けて「**モードチェンジ**」します。

中期経営計画の数値目標達成のためのドライバーを「人員拡大」と「個人の成長」にある考え、これらを引き上げていくために従来よりも積極的な取り組みを行うことにより、中期経営計画の達成、および**2025年以降の成長スピードを加速**します。

数値目標

売上高年平均成長率

22年まで20%超を継続
23年以降、25%超へ

営業利益率

2024年に15%程度

| | 2020年 | | 2021年 | | 2022年 | 2023年 | 2024年 | |
|---------|-------|--|-------|-------|-------|-------|-------|------------|
| | 実績 | | 見通し | 実績 | 見通し | 計画 | 計画 | FY20比 |
| 連結売上高 | 55億円 | | 70億円 | 73億円 | 85億円 | 110億円 | 140億円 | 2.5倍 |
| 連結営業利益 | 4.7億円 | | 5.8億円 | 6.0億円 | 4.8億円 | 12億円 | 20億円 | 4.3倍 |
| 連結営業利益率 | 8.6% | | 8.2% | 8.1% | 5.6% | 10.9% | 14.3% | +5.7 point |

2021年度決算発表にて
上方修正

各年度の方針

2022年

飛躍的な成長の1年目と位置づけ、以下取り組みを推進

- **コンサルタント・エンジニア採用の積極化**(採用費21年比 +257百万円)
⇒プロフェッショナルサービスの成長
- **広告広報活動の強化、創立20周年イベント開催**(広告宣伝費21年比 +147百万円)
⇒プラットフォーム事業の成長、ブランド・採用力強化
- **オフィス移転やIT関連投資**
⇒成長持続のための事業・組織基盤の充実

成長シナリオに沿った各種取り組みを実施していくため、2022年の業績見通しは**増収減益**

2023~2024年

採用積極化や個人の成長に向けた取り組み等は継続し、**2023年より連結売上高CAGRは従来の20%超→25%超**へと成長を加速

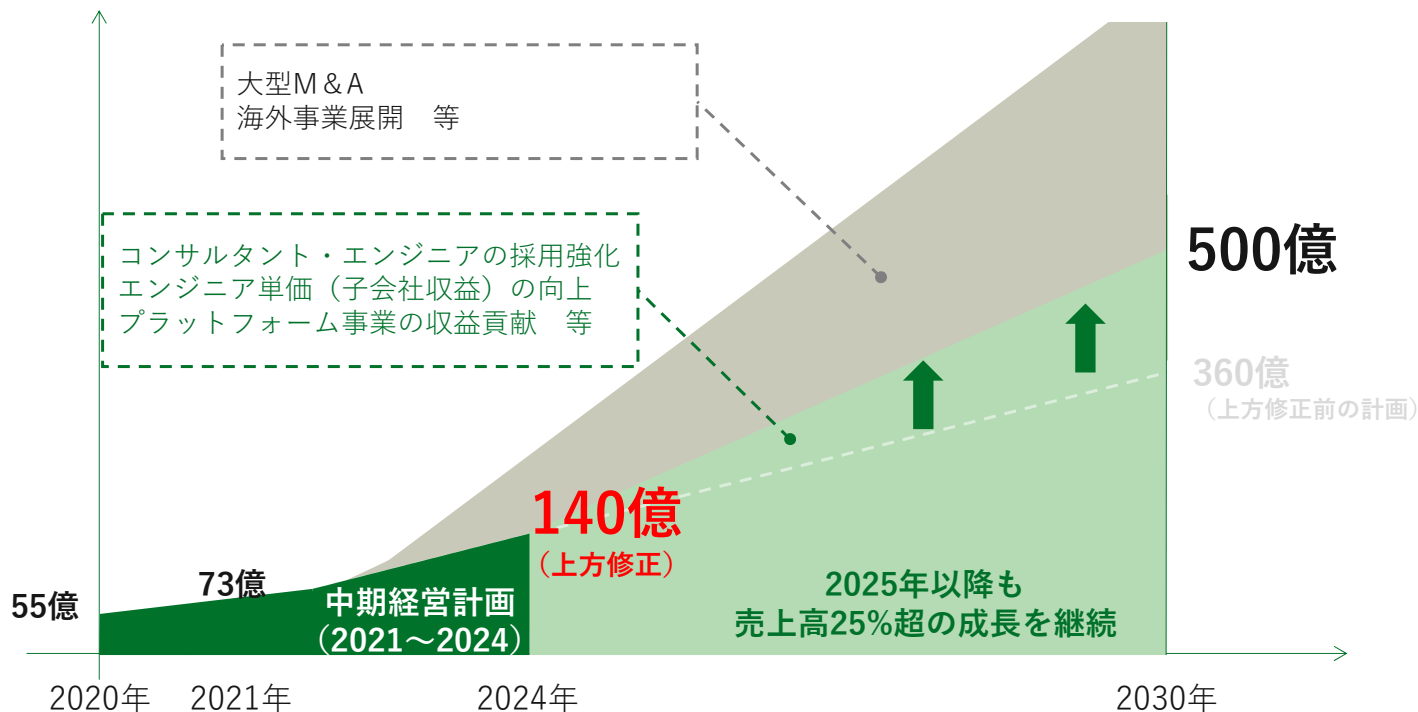
販管費率は2022年のスポット費用減少や効率化施策により2022年比で低減

| (百万円) | 2021年 実績 | 前年同期比 | 2022年 見通し | 前年同期比 | 2023年 計画 | 前年同期比 | 2024年 計画 | 前年同期比 |
|--------|-------------|------------|--------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|
| 売上高 | 7,375 | + 32.7% | 8,542 | + 15.8% | 11,000 | + 28.8% | 14,000 | + 27.3% |
| 売上総利益 | 2,627 | + 28.4% | 3,246 | + 23.6% | 4,290 | + 32.1% | 5,600 | + 30.5% |
| 売上総利益率 | 35.6% | - 1.2point | 38.0% | + 2.4point | 39.0% | + 1.0point | 40.0% | + 1.0point |
| 販管費 | 2,026 | + 29.3% | 2,766 | + 36.5% | 3,090 | + 11.7% | 3,600 | + 16.5% |
| 販管費率 | 27.5% | - 0.7point | 32.4% | + 4.9point | 28.1% | - 4.3point | 25.7% | - 2.4point |
| 営業利益 | 600 | + 25.4% | 480 | - 20.0% | 1,200 | + 150.0% | 2,000 | + 66.7% |
| 営業利益率 | 8.1% | - 0.5point | 5.6% | - 2.5point | 10.9% | + 5.3point | 14.3% | + 3.4point |

2025年以降のさらなる成長に向けて

2025年以降も売上高25%超の成長を継続し、2030年売上500億を目指す

連結売上高



目次

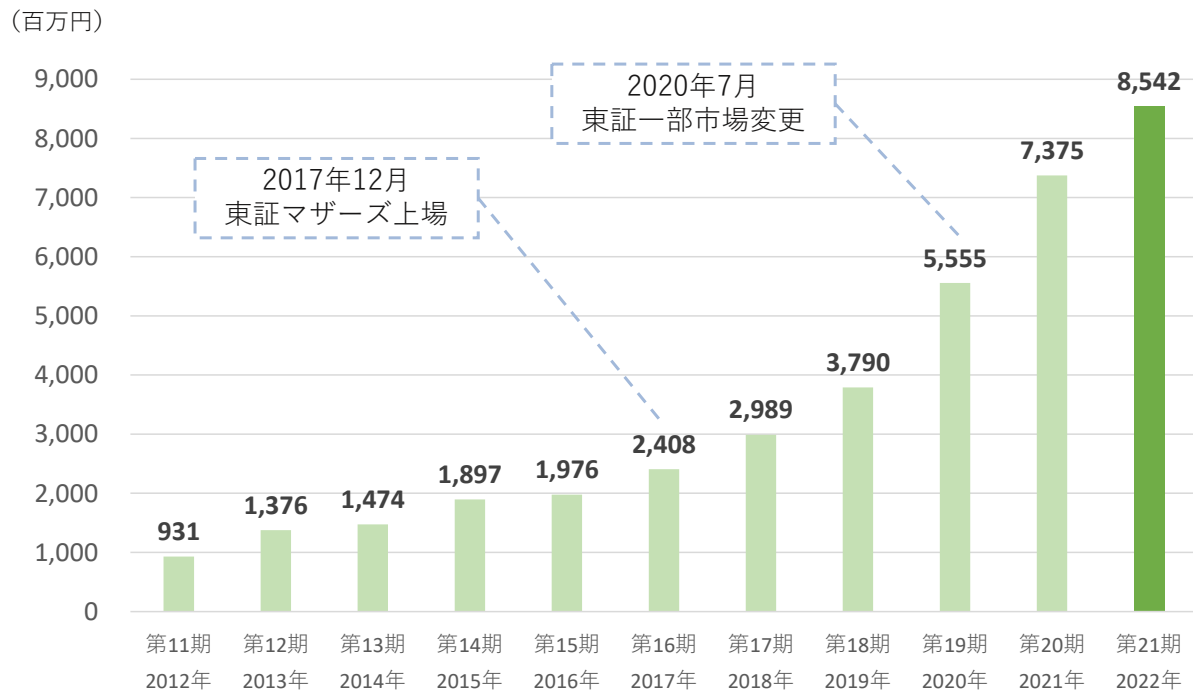
1. 事業概要
2. 2022年12月期 第1四半期決算概要
3. 中期経営計画について（2021年-2024年）
4. 2022年12月期 見通し
5. 参考資料

2022年の連結見通し

| (百万円) | 2021年度 実績 | 2022年度 見通し | 前年度差 | 前年度比 |
|---------------------|--------------|---------------|---------|---------|
| 売上高 | 7,375 | 8,542 | + 1,167 | + 15.8% |
| EBITDA(※) | 674 | 589 | - 85 | - 12.6% |
| 営業利益 | 600 | 480 | - 120 | - 20.0% |
| 経常利益 | 579 | 460 | - 119 | - 20.7% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 388 | 297 | - 90 | - 23.4% |

2022年の連結見通し_売上高

11年連続増収の見込み



年平均成長率

+ 30.5%

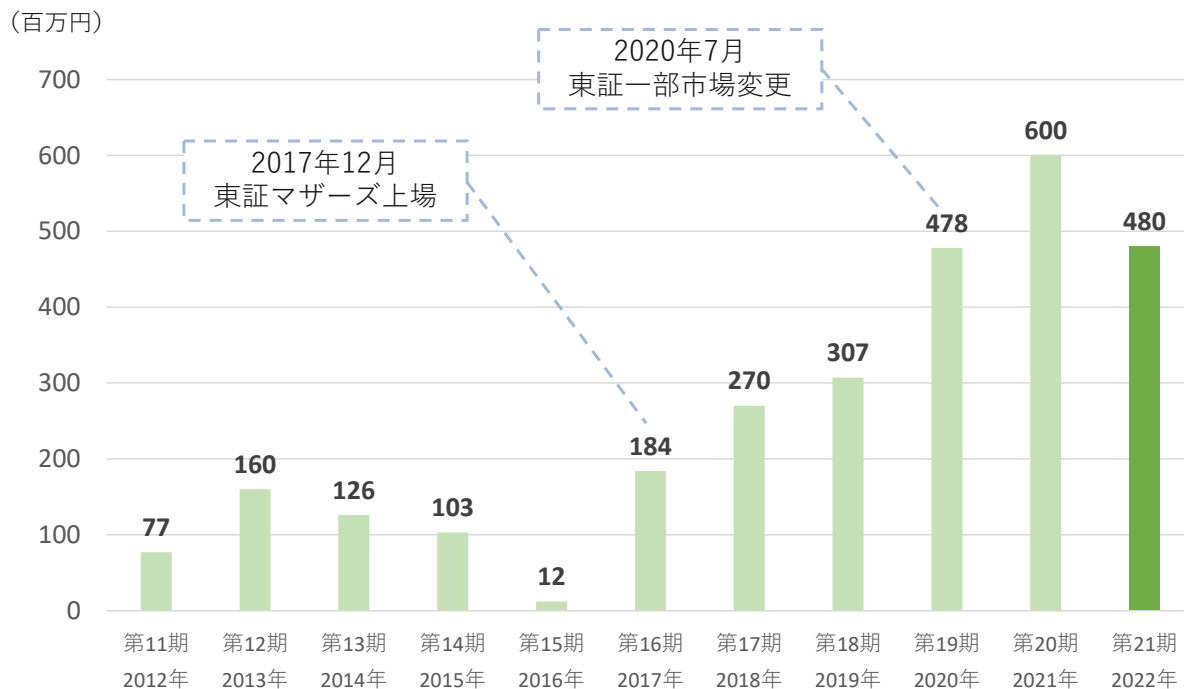
(2019~22年度)

+ 19.7%

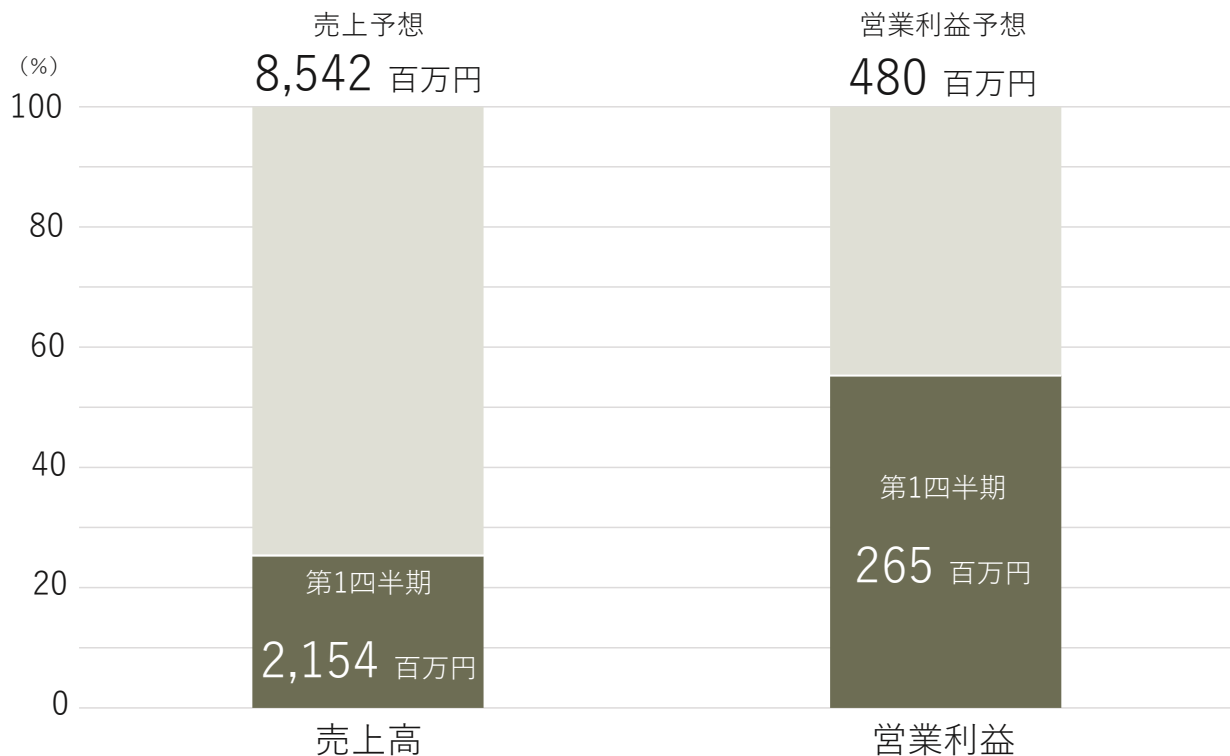
(2015~18年度)

2022年の連結見通し_営業利益

2022年12月期については減益の計画



2022年の連結見通し_通期進捗率



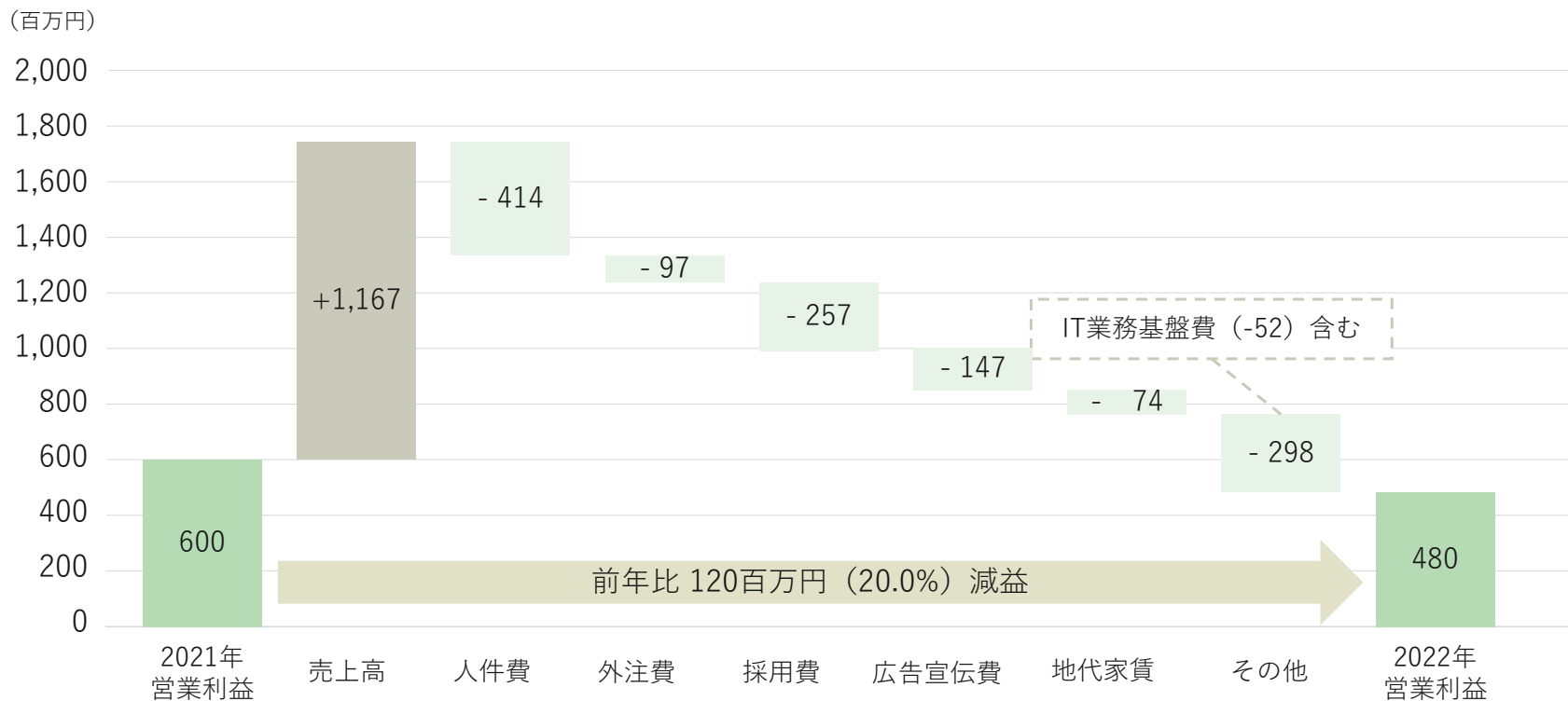
売上進捗率

25.2 %

営業利益進捗率

55.2 %

2022年12月期 連結営業利益増減要因



2022年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

| (百万円) | 2021年度 実績 | 2022年度 見通し (期初計画) | 前年度差 | 前年度比 |
|-------|--------------|-------------------------|--------------|----------------|
| 売上高 | 7,125 | 8,112 | + 986 | + 13.9% |
| 営業利益 | 550 | 430 | - 120 | - 21.8% |

プラットフォーム事業

| (百万円) | 2021年度 実績 | 2022年度 見通し (期初計画) | 前年度差 | 前年度比 |
|-------|--------------|-------------------------|--------------|----------------|
| 売上高 | 323 | 520 | + 196 | + 60.8% |
| 営業利益 | 49 | 50 | + 0 | + 0.5% |

2022年の単体・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 |
|-------------|----------------------------|------------------------------|------------------|------------------------|
| FY21 実績 | 4,910百万円 | 1,944百万円 | 730百万円 | - 210百万円 |
| | 7,375百万円 (前年比 + 1,819百万円) | | | |
| FY22 見通し | 5,467百万円 (前年比 + 556百万円) | 3,285百万円 (前年比 + 1,341百万円) | 含まず | - 210百万円 (前年同水準を想定) |
| | 8,542百万円 (前年比 + 1,167百万円) | | | |

目次

1. 事業概要
2. 2022年12月期 第1四半期決算概要
3. 中期経営計画について（2021年-2024年）
4. 2022年12月期 見通し
5. 参考資料

株式会社エル・ティ・エスの概要

- 代表 : 代表取締役社長 樺島 弘明
- 設立 : 2002年3月
- 資本金 : 575,150,600円 (2022年3月31日時点)
- 所在地 : 東京都新宿区新宿2-8-6 KDX新宿286ビル 4階
- 従業員数 : 単体331名(※) 連結全体462名 (2022年3月31日時点) ※外部への出向者/受け入れ出向者を含む
- 事業内容 : プロフェッショナルサービス事業
プラットフォーム事業
- 子会社 : 株式会社アサインナビ
(2022年3月31日時点) LTS ASIA CO., LIMITED (所在地: 香港)
株式会社ワクト
株式会社イオトイジャパン
株式会社ソフテック
- 関連会社 : F P T コンサルティングジャパン株式会社
(2022年3月31日時点)
- 加入団体 : 一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会 (JUAS)
(2022年3月31日時点) 一般社団法人 企業情報化協会 (IT協会)
一般社団法人 PMI日本支部 (PMI Japan Chapter)
オープン・グループ (The Open Group)
NPO法人 静岡情報産業協会
特定非営利活動法人 浜松ソフト産業協会

役員紹介

代表取締役社長 CEO
兼 株式会社アサインナビ 代表取締役

樺島 弘明

Hiroaki Kabashima

慶応義塾大学卒

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
株式会社IQ3 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

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 (現任)
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

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 監査役

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

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

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）

社外取締役（監査等委員）

栗田 敏夫

Toshio Awata

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

社外取締役（監査等委員）

高橋 直樹

Naoki Takahashi

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

取引実績一覧

商社・小売

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

エネルギー

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

プラントエンジニアリング

千代田化工建設株式会社

製造

株式会社IHI
 株式会社イシダテック
 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
 株式会社廣濟堂
 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ネットワークス（J:COMグループ）
 株式会社テレビ朝日
 日本郵政株式会社
 日本郵便株式会社
 株式会社ファミマ・ドット・コム
 株式会社ベネッセコーポレーション
 株式会社MonotaRO
 株式会社ゆこゆこ
 株式会社リクルートジョブズ
 りらいあコミュニケーションズ株式会社
 Open Copyright ©2022 LTS Inc. All rights reserved.

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
 経済産業省
 静岡県
 静岡市役所
 総務省

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
 株式会社クレスコ
 SATORI株式会社
 JFEシステムズ株式会社
 株式会社シグマクシス
 鈴与システムテクノロジー株式会社
 日本アイ・ビー・エム株式会社
 日本アイ・ビー・エム・サービス株式会社（日本IBMグループ）
 日本オラクル株式会社
 日本タタ・コンサルタンシー・サービス株式会社
 日本ヒューレット・パカード株式会社
 日本マイクロソフト株式会社
 プライスウォーターハウスクーパーズ株式会社
 丸紅情報システムズ株式会社（丸紅グループ）

※掲載許可を頂いている企業様のみ
 記載しております（業種別50音順）。

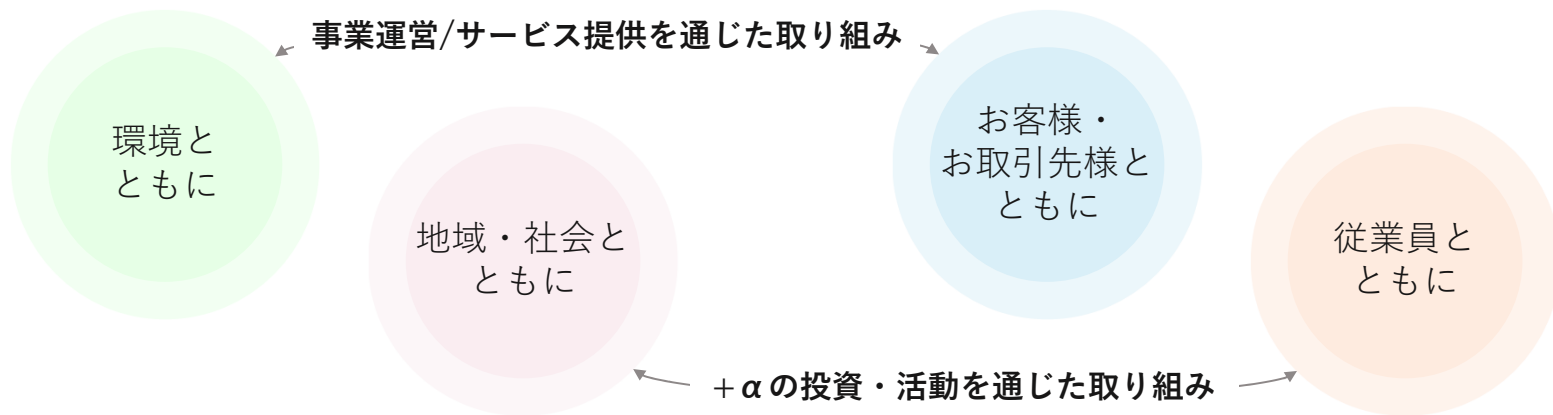
ESG投資/SDGsへの取り組み

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

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

- 社会課題解決への貢献

- 新たな価値創造/優良企業としての存続



社会課題解決への貢献 活動紹介

プロボノ

ファミリーデー



大学への出張講義



地域社会とのつながり



and more...

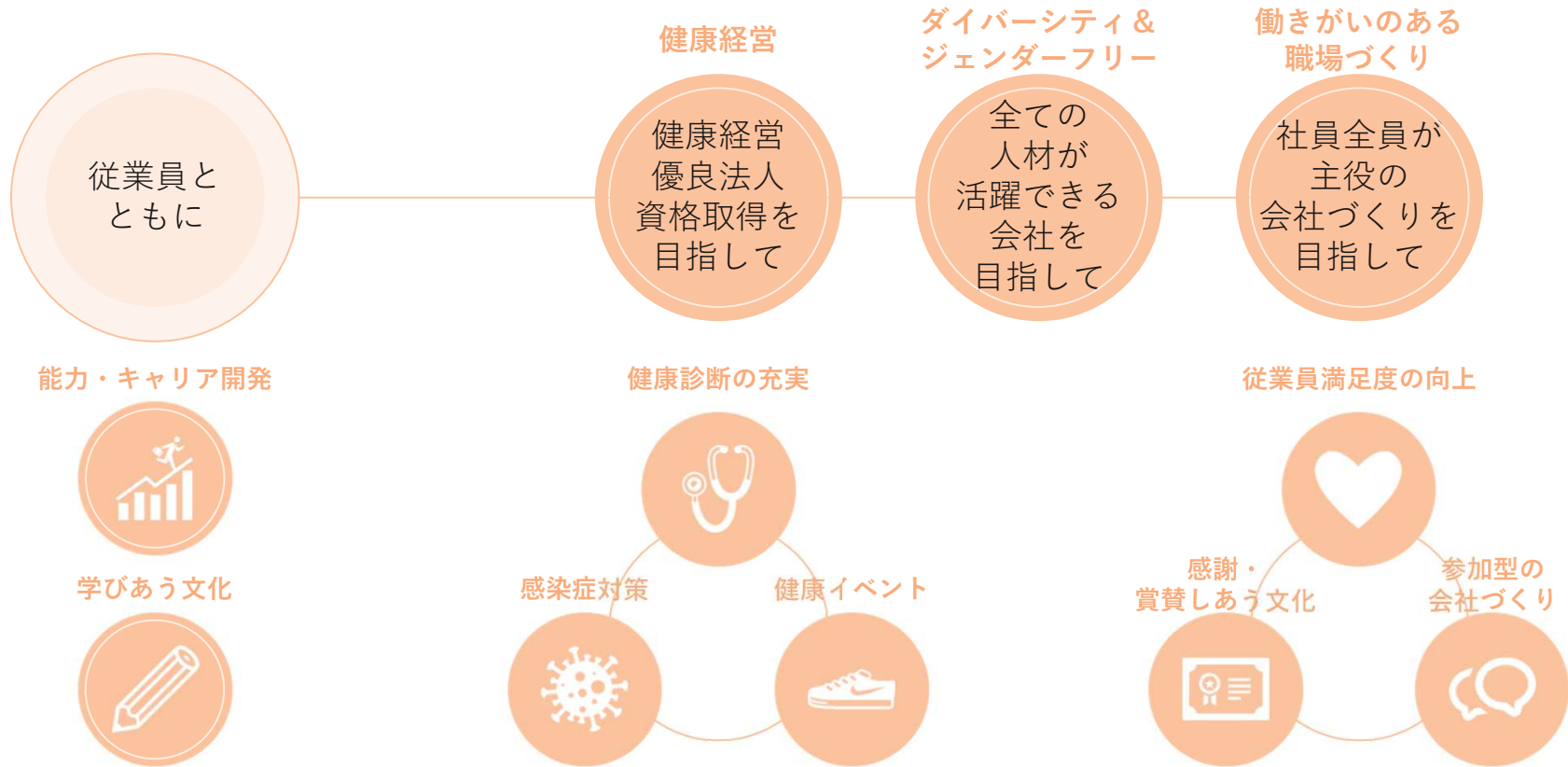
ビジネススキルを生かして
NPO/NGOの
課題解決を支援する



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



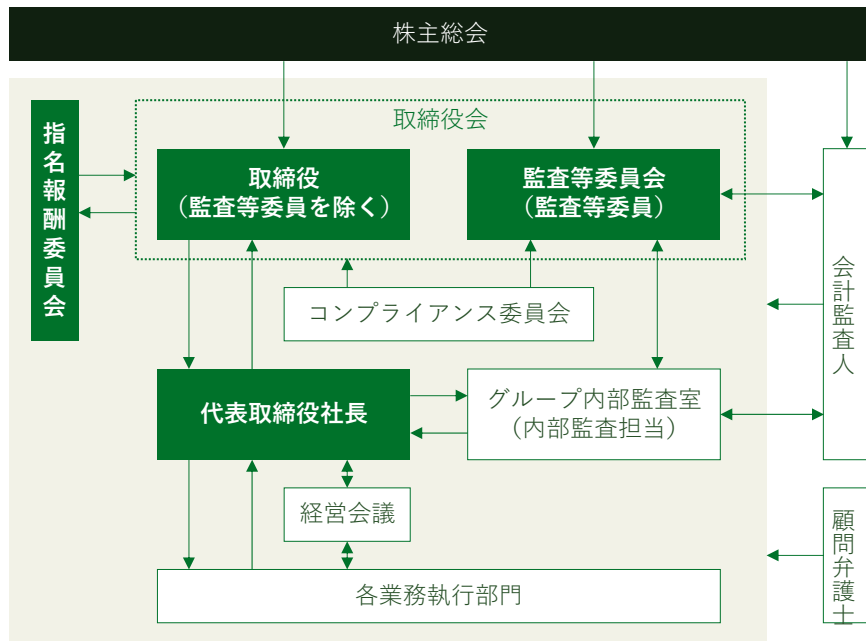
新たな価値創造/優良企業としての存続 活動紹介



and more...

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

今後の取り組みテーマ

- ✓ 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
- ✓ 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