



2022年12月期 第3四半期 決算説明資料 (証券コード 6560)

2022/11

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3四半期決算概要
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

	サービス構成	ミッション	サービス・シナジー	顧客	収益モデル
プロフェッショナルサービス事業	戦略策定 / デジタル活用	顧客企業のデジタル活用力・変化対応力の向上	<ul style="list-style-type: none"> 事業戦略・ビジネスモデル策定 データ分析・AI活用 	大手企業（各グループ各社）	プロジェクト契約（高粗利）
	ビジネスプロセスマネジメント		<ul style="list-style-type: none"> 新規案件創出 経営・事業基盤（ビジネスプロセス）の構築・管理・改善運用 変革プロジェクトの企画立案 		顧客企業の変革/DX部門に対する長期支援契約
	コンサルティング・エンジニアリング	DXプロジェクト実行・価値最大化	<ul style="list-style-type: none"> DX案件の包括支援 顧客企業のDX基盤構築/運用 変革/DX人材の育成 		中堅企業・地域
プラットフォーム事業	コンサルタントジョブ		<ul style="list-style-type: none"> 人材提供 フリーコンサルタント活躍支援 		会費 + サービスフィー
	アサインナビ	IT業界のイノベーション	<ul style="list-style-type: none"> 案件とプロフェッショナル、IT企業同士のマッチング 	ITサービス業界 / 企業	
	CS Clip		<ul style="list-style-type: none"> 事業会社とDX企業のマッチング DX企業向け成長支援 		

変革の日常化（プロフェッショナルサービス好調の背景）

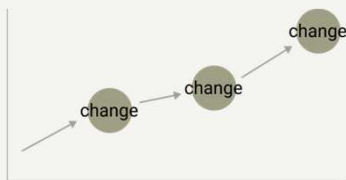
企業は大中小様々な変革を日常的に取り組む時代となり、「個別プロジェクトの推進」だけでなく「変化対応力の獲得」も必要となっている

これまで

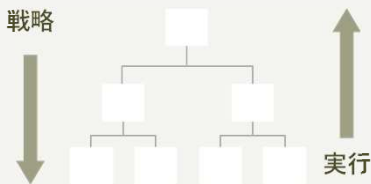
【遅くても正確に】

正確な将来予測と着実な実行

10年に一度の大規模変革



階層型組織



これから

【素早く軌道修正】

変化に素早く適応する組織能力

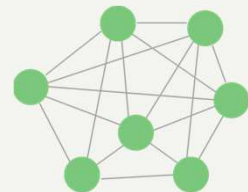
変革の日常化

常に変革を繰り返し変化対応力を高める



ネットワーク型組織

- 各チームが能動的に実行
- チーム間で主体的に連携

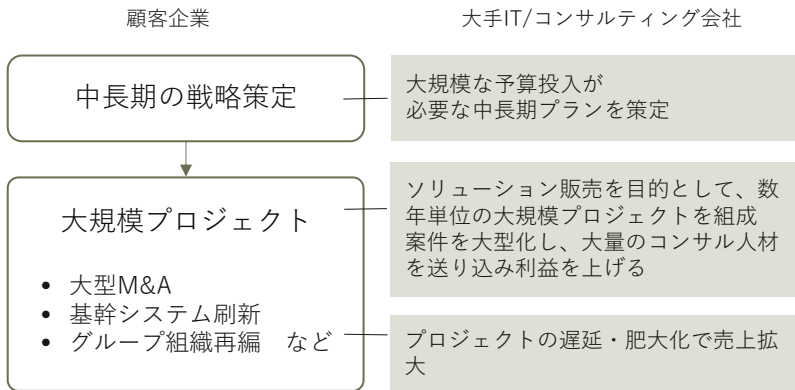


プロフェッショナルサービス事業の特徴 1

LTSは「個別プロジェクトの推進」「変化対応力の獲得」を支援

従来型コンサルティング・ITサービス

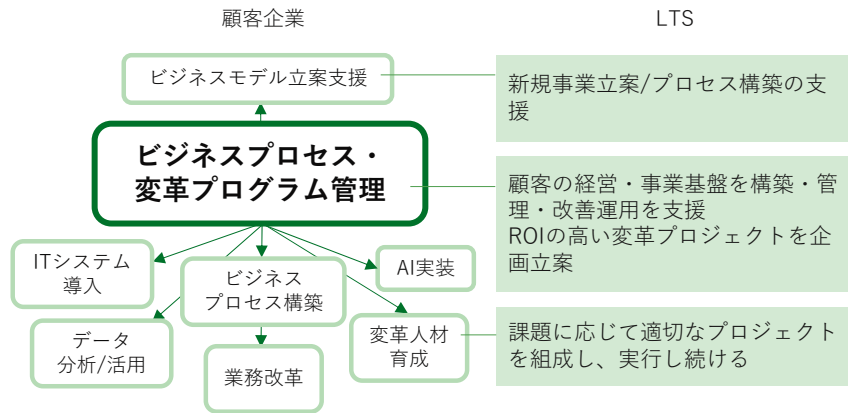
成長支援 ≡ 大規模プロジェクトの成功支援



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

LTSのプロフェッショナルサービス

成長支援 = 変化対応力の獲得、高ROIプロジェクトの企画推進支援



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

プロフェッショナルサービス事業の特徴 2

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

事業モデル

ビジネスプロセス
マネジメント

長期支援



プロジェクト

DX案件のコンサル～
IT開発まで包括支援

独自性・強み

ビジネスプロセス
(業務・経営課題) の可視化

長期的な顧客関係、
持続的な変革サイクルの創出

変革サイクルのグリップ
(課題選定・予算化等)

先進的な案件機会、
新規顧客への訴求力獲得

主要顧客 (取引年数10年以上)

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

主要テーマ

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

新規顧客 (2019-2021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3四半期決算概要
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

収益認識基準変更

「プラットフォーム事業 コンサルティングジョブ 取引区分の変更（代理人取引→本人取引）」について

当社グループのプラットフォーム事業における「コンサルタントジョブ」サービスは、IT人材とITプロジェクトをマッチングする「アサインナビ」から派生したもので、その趣旨は要員仲介にあります。このため、顧客企業の要請を受け、商流上、顧客企業と要員の間に入る際も、損益計算書上は、契約上の受注額と発注額をネットし、差額を紹介手数料として売上計上しておりましたが、契約上は、当社グループが顧客企業、要員それぞれと業務委託契約を締結する形で対応しておりました。

第21期（自2022年1月1日至2022年12月31日）より、「収益認識に関する会計基準」が適用されておりますが、「コンサルタントジョブ」サービスについては、今後、サービスの趣旨に合わせ、契約内容を代理人取引の形に変更していく前提で、第21期第1四半期（自2022年1月1日至2022年3月31日）においては、受注額と発注額をネットして売上計上する会計処理を継続しておりました。

しかし、「コンサルタントジョブ」の競合サービスでは、本人取引を前提とする契約形態が主流となっているため、従来の契約形態の維持を希望する顧客企業もあり、第2四半期において、顧客企業との具体的な契約変更は想定通りには進捗しませんでした。このまま契約変更の対応を継続したとしても、全ての顧客企業に対応して頂ける状況ではないことが判明したこともあり、今後の取引関係も考慮して、契約内容を代理人取引の形に変更していく方針を取り下げることとしました。これに伴い、「コンサルタントジョブ」サービスは、契約の権利義務関係に重きを置き、本人取引として売上高をグロス計上すべきと判断し、「収益認識に関する会計基準」の適用開始時点に遡り、「コンサルタントジョブ」サービスに係る売上高を訂正することとしました。

なお、代理人取引から本人取引への訂正は、売上高と売上原価を同額で増額するものであり、損益に与える影響はありません。

2022年12月期第3四半期の総括

LTSグループ全体

売上高	7,014百万円	
	旧基準※1: 6,356百万円	(前年同期比 +19.4%)
営業利益	426百万円	(前年同期比 -4.1%)
経常利益	419百万円	(前年同期比 -1.1%)
⇒ 売上高は堅調に推移 利益も想定通り		

プロフェッショナルサービス事業

売上高	6,151百万円	(前年同期比 +19.6%)
営業利益	405百万円	(前年同期比 -0.3%)
⇒ 売上高は堅調に推移 利益も想定通り		

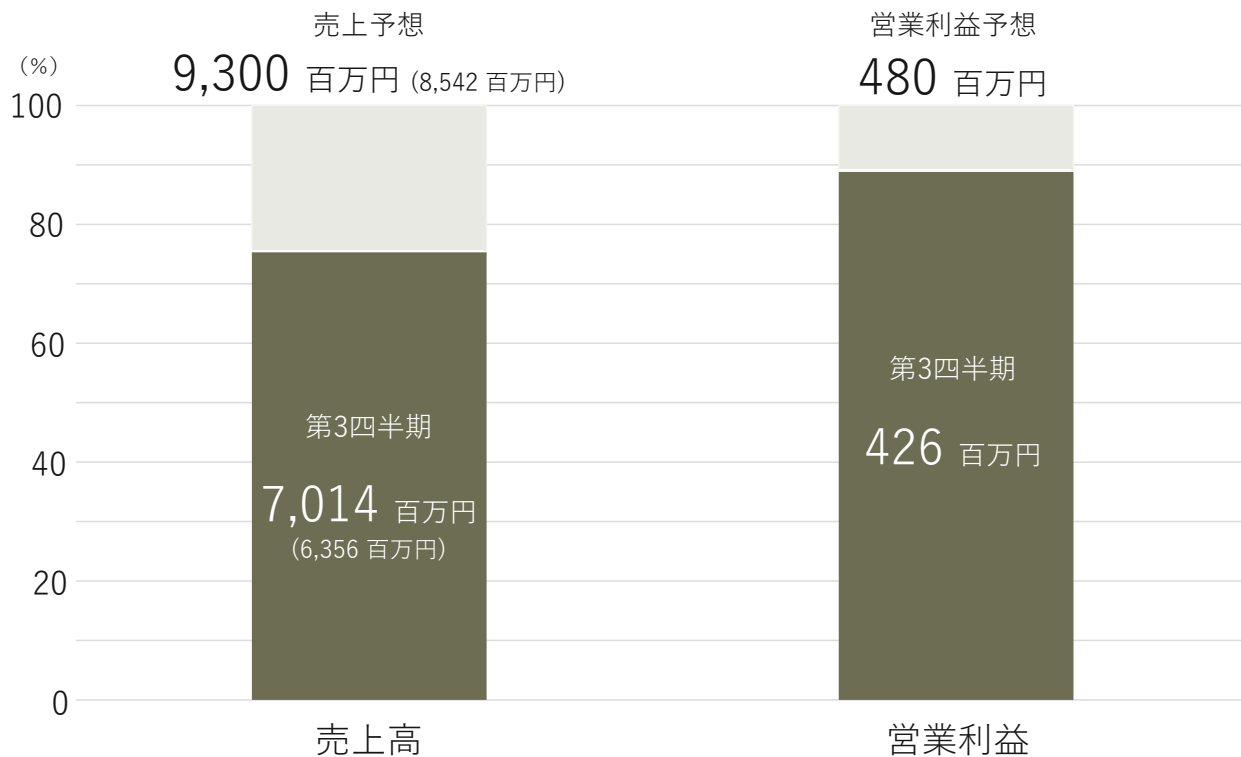
プラットフォーム事業

売上高	1,197百万円	
	旧基準※1: 317百万円	(前年同期比 +35.2%)
営業利益	21百万円	(前年同期比 -44.0%)
⇒ 体制強化等の積極投資（コスト増）を継続し増収減益		

※ 売上高には内部売上高を含む

※1 旧基準：本人取引と代理人取引の区分変更前の数値（詳細はP8参照）

2022年12月期第3四半期 進捗率



売上進捗率
75.4 % (74.4 %)
営業利益進捗率
88.9 %

2022年12月期第3四半期 連結決算実績_P/L

※()内は本人取引と代理人取引の
区分変更前の数値 (詳細はP8参照)

単位：百万円

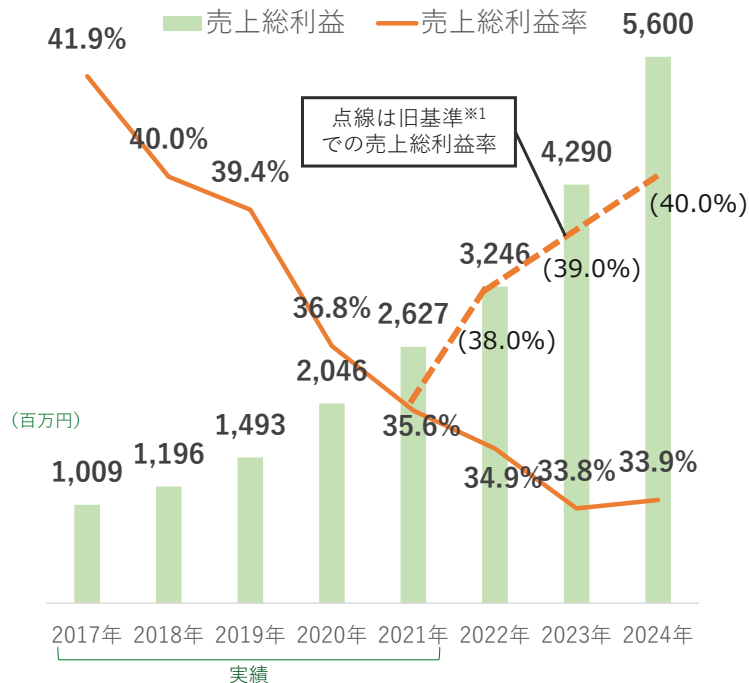
	2022年 第3四半期			2022年 第1-3四半期 累計			2022年 見通し	進捗率
	2021年 第3四半期	前年同期比	2021年 第1-3四半期 累計	前年同期比	2021年 第1-3四半期 累計	前年同期比		
売上高	2,366 (2,146)	1,849 (+ 16.0%)	7,014 (6,356)	5,324 (+ 19.4%)	9,300 (8,542)	75.4% (74.4%)		
売上総利益	761	676 + 12.7%	2,340	1,902 + 23.1%	-	-		
売上総利益率	32.2% (35.5%)	36.6% (- 1.1point)	33.4% (36.8%)	35.7% (+ 1.1point)	-	-		
販管費	686	505 + 35.8%	1,913	1,457 + 31.3%	-	-		
EBITDA(※)	103	188 - 45.3%	493	496 - 0.7%	589	83.7%		
EBITDAマージン	4.4% (4.8%)	10.2% (- 5.4point)	7.0% (7.8%)	9.3% (- 1.5point)	-	-		
営業利益	75	170 - 55.9%	426	444 - 4.1%	480	88.9%		
営業利益率	3.2% (3.5%)	9.2% (- 5.7point)	6.1% (6.7%)	8.4% (- 1.7point)	-	-		
経常利益	71	165 - 57.0%	419	424 - 1.1%	460	91.3%		
税前四半期純利益	71	154 - 53.9%	419	413 + 1.6%	-	-		
親会社株主に帰属 する四半期純利益	33	95 - 64.5%	273	262 + 4.2%	297	92.2%		

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

売上総利益

外注利用割合が高かったことや、一部の戦略案件（公共系プロジェクト等）を低利益率で遂行したこと、また、顧客プロジェクト以外の「資本業務提携推進など中長期を見据えた活動」を増やしたことにより、当初想定していた利益を確保できる案件の割合が低下したことから、粗利率が想定よりも低い水準で推移

売上総利益の過去実績/見通し



2022年第3四半期の実績

※()内は本人取引と代理人取引の区分変更前の数値（詳細はP8参照）

単位：百万円	2022年 見通し	第3四半期累計 実績
売上高	9,300 (8,542)	7,014 (6,356)
売上総利益	3,246	2,340
売上総利益率	34.9% (38.0%)	33.4% (36.8%)
販管費	2,766	1,913
販管费率	29.7% (32.4%)	27.3% (30.1%)
営業利益	480	426
営業利益率	5.2% (5.6%)	6.1% (6.7%)

※1 旧基準：本人取引と代理人取引の区分変更前の数値（詳細はP8参照）

販管費内訳

中途採用の難航と広告宣伝活動のタイミング変更により、採用・教育費及び広告宣伝費の利用は期初見通しよりも低い水準となる見通し

販管費内訳

※()内は本人取引と代理人取引の区分変更前の数値（詳細はP8参照）

単位：百万円	2022年		2022年第3四半期 累計	
	見通し	対売上高	実績	対売上高
連結売上高	9,300(8,542)	-	7,014(6,356)	-
販管費	2,766	29.7%(32.4%)	1,913	27.3%(30.1%)
人件費	1,541	16.6%(18.0%)	1,301	18.5%(20.5%)
採用・教育費	368	4.0%(4.3%)	123	1.8%(1.9%)
広告宣伝費	183	2.0%(2.1%)	66	0.9%(1.0%)
地代家賃	85	0.9%(1.0%)	53	0.8%(0.8%)
IT・業務基盤費	117	1.3%(1.4%)	88	1.3%(1.4%)
支払報酬	207	2.2%(2.4%)	87	1.3%(1.4%)
のれん償却費	40	0.4%(0.5%)	30	0.4%(0.5%)
減価償却費	48	0.5%(0.6%)	12	0.2%(0.2%)
業務委託費	81	0.8%(0.9%)	66	0.9%(1.0%)
その他	92	1.0%(1.1%)	84	1.2%(1.3%)

採用・教育費

以下取組を実施

- ・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

以下取組の一部を来期に実施

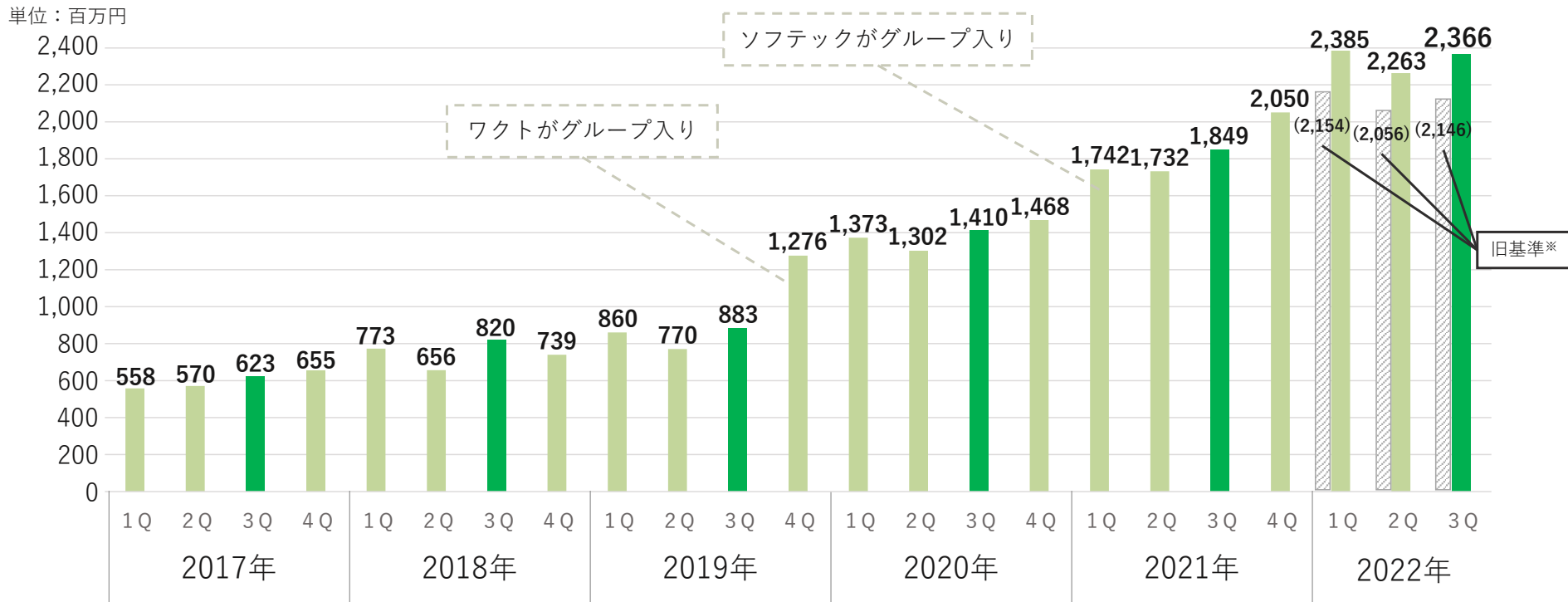
- ・プラットフォーム事業のプロモーション
- ・創立20周年イベントの開催
- ・採用広報・ブランド強化

2022年12月期 第3四半期連結決算実績_B/S

単位：百万円	2021年12月期	2022年12月期 第3四半期	増減額
流動資産	4,206	3,938	- 267
(現預金)	2,430	2,438	+ 7
固定資産	873	864	- 9
総資産	5,080	4,803	- 277
流動負債	2,215	1,642	- 573
(未法人税等)	117	22	- 94
固定負債	787	582	- 205
純資産	2,076	2,577	+ 501

連結売上高 四半期推移

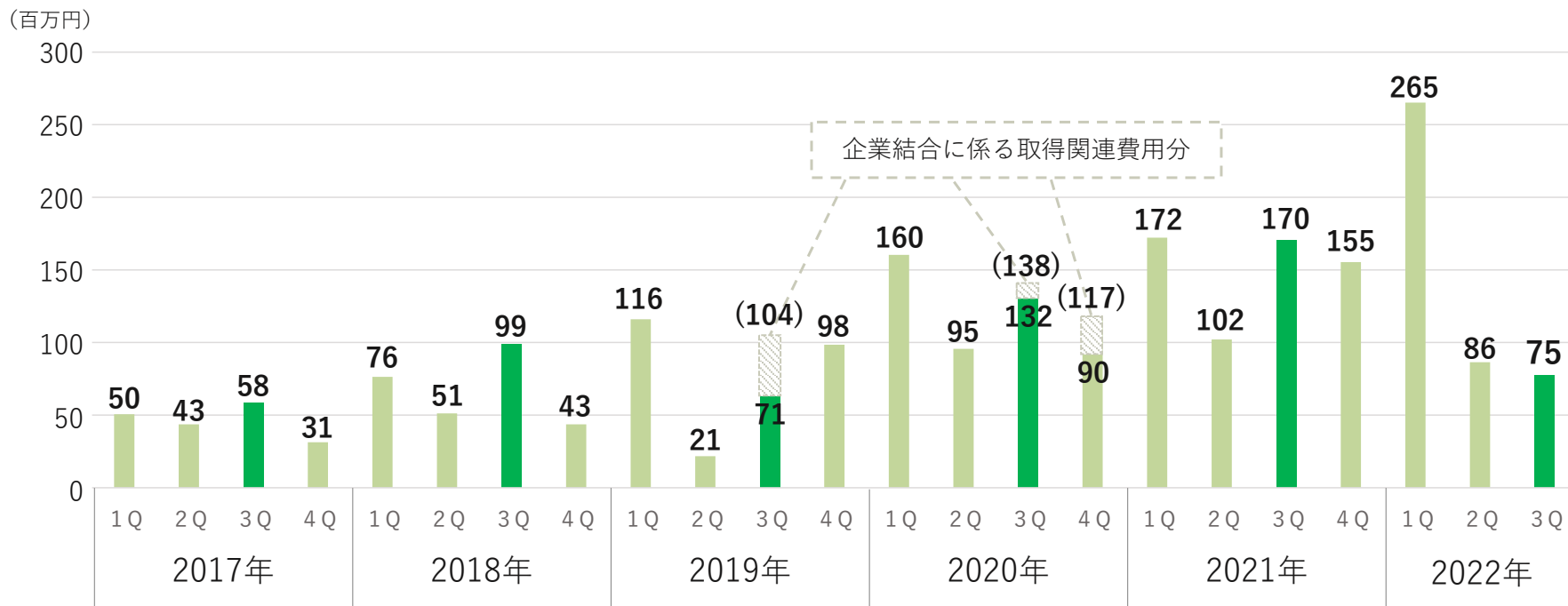
前年同四半期比 +516百万円 (旧基準※: +296百万円 +16.0%)



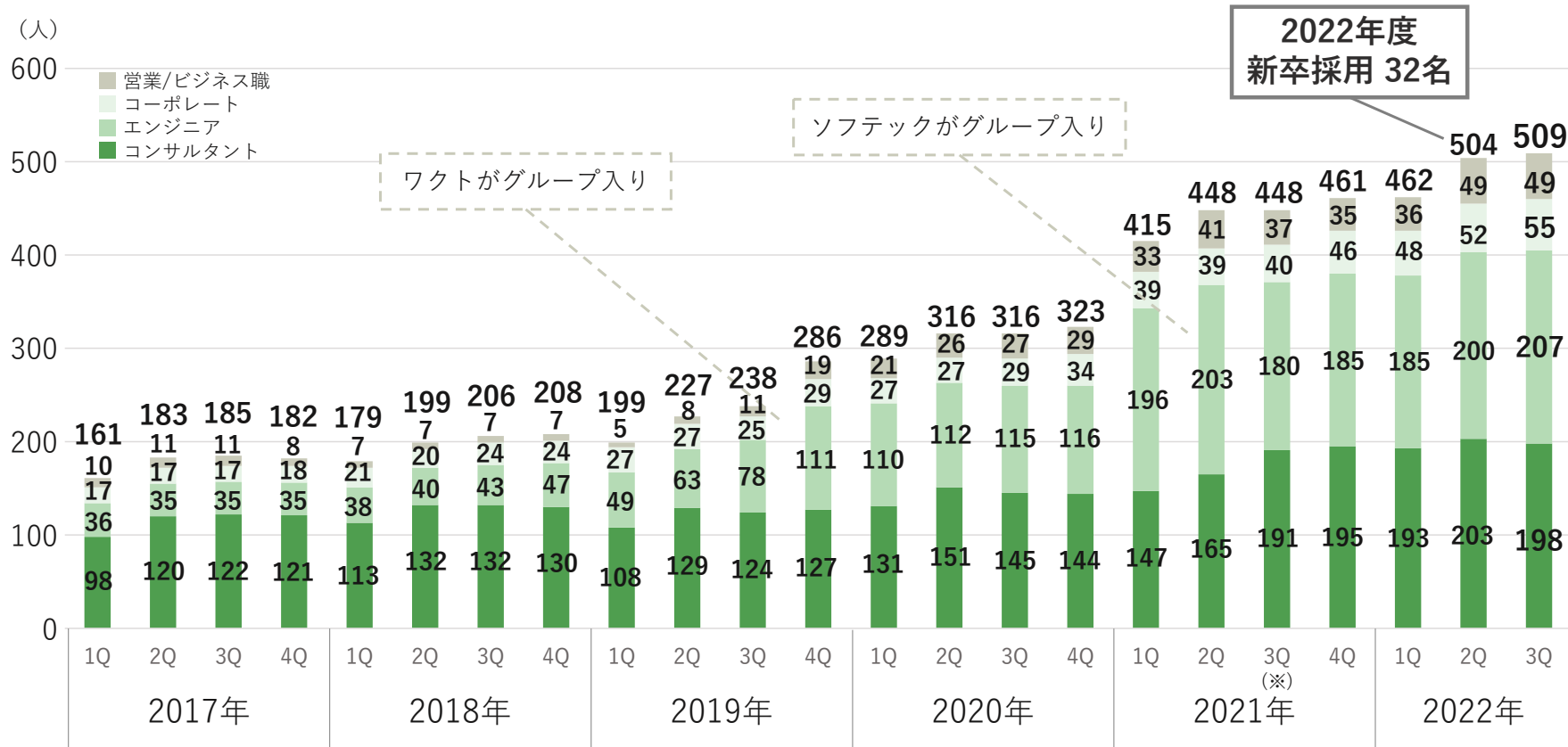
※ 旧基準：本人取引と代理人取引の区分変更前の数値（詳細はP8参照）

連結営業利益 四半期推移

前年同四半期比 -55.9%



連結社員数 四半期推移



※2021年3Qより職種別社員数の集計方法を変更
 Open Copyright ©2022 LTS Inc. All rights reserved.

コンサルタント・エンジニアの採用進捗

第3四半期でコンサルタント・エンジニアを12名（累計57名）採用したが、2022年通期の採用計画達成は難しい状況。一方で、2023年入社新卒採用は内諾済81名(営業職含む)と順調に進捗

コンサルタント・エンジニア
期末人員数計画（連結）

	2020年 実績	2021年 実績	2022年 計画	2023年 計画	2024年 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 実績	2022年 計画	2023年 計画	2024年 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

人員数
1.9倍
(21年→24年)

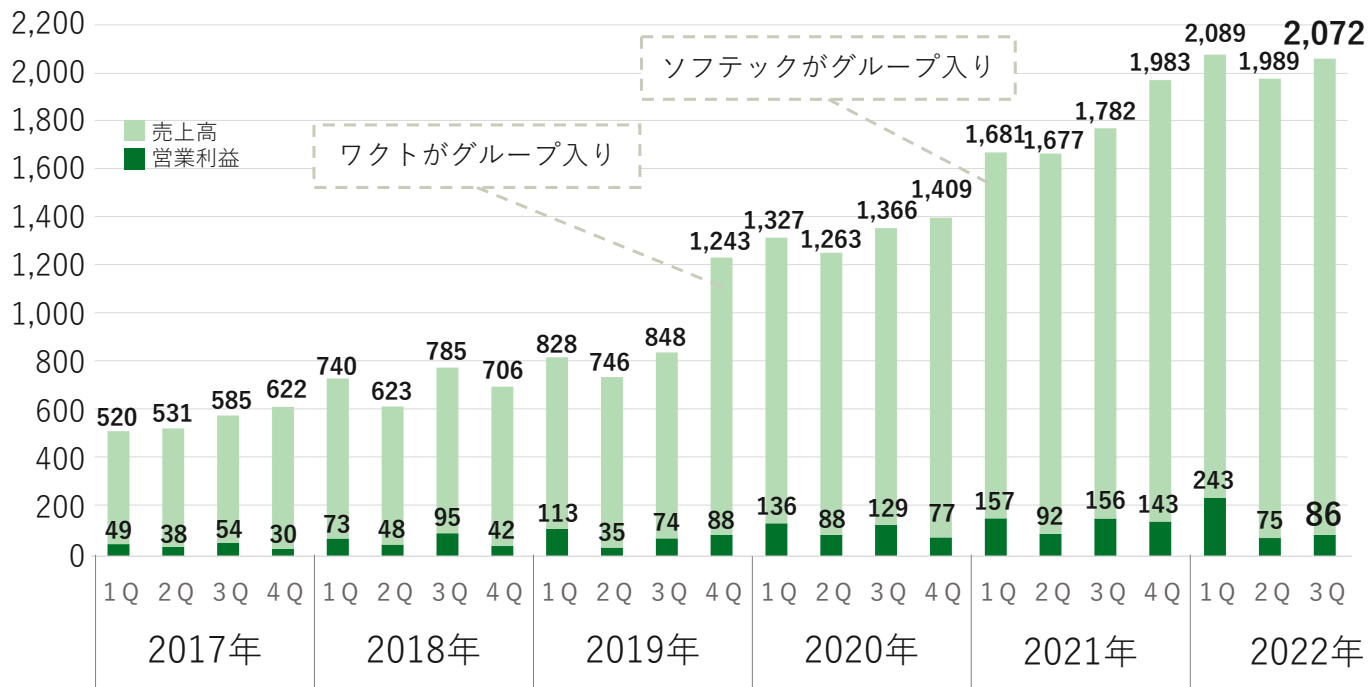
採用実績	2022年 第1四半期	2022年 第2四半期	2022年 第3四半期
コンサルタント	4名	新卒 13名 中途 6名	2名
エンジニア	4名	新卒 12名 中途 6名	10名

コンサルタント/エンジニア第4四半期採用人数：14名(予定含む)
2023年新卒入社見込み：81名(営業職含む)

プロフェッショナルサービス事業 四半期業績推移

前年同四半期比 売上高 +16.3% 営業利益 -44.8%

単位：百万円



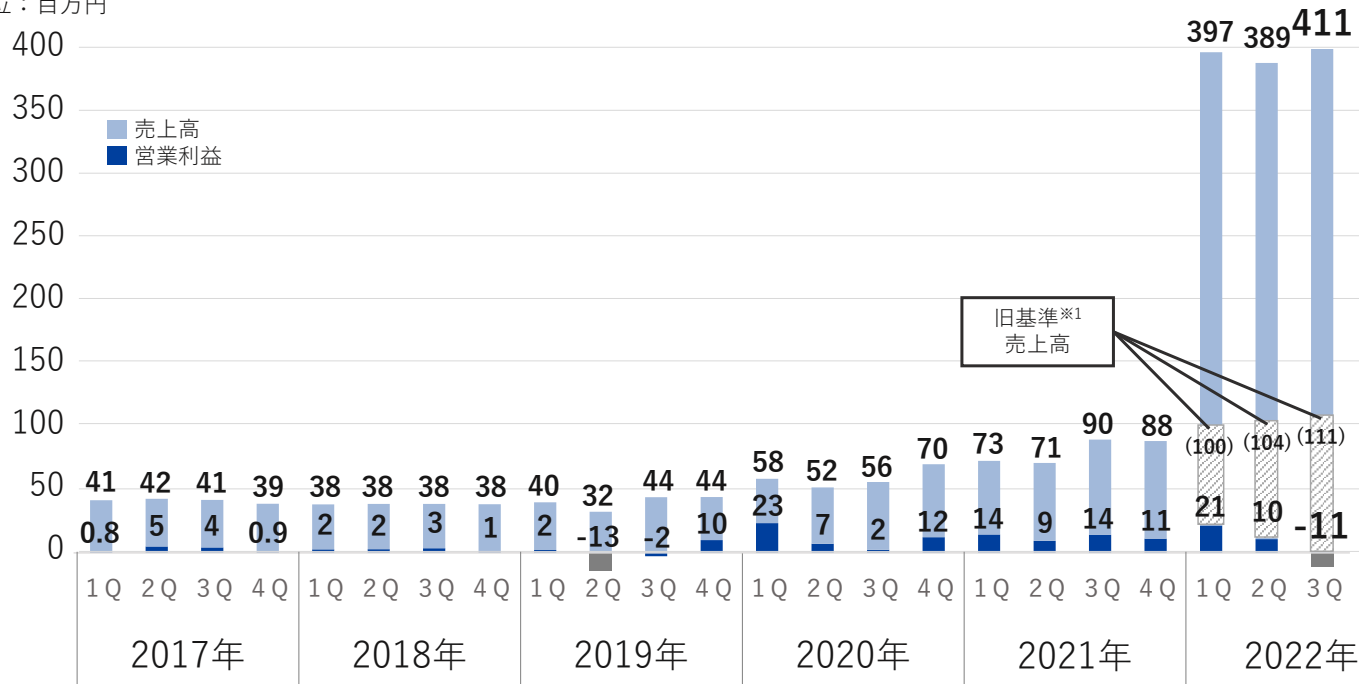
- 大規模な業務改革推進案件の需要増を受けて売上堅調。来期に繋がる案件も開始
- LTS本体と連携した開発案件により、子会社の収益性改善
- オフィス移転等による販管費増加に加え、中途採用難航による外注活用割合増加・低利益率案件実施・業務資本提携推進への稼働投入等の影響により利益率低下

※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

前年同四半期比で増収減益に

単位：百万円



- 社名および経営体制変更
- アサインナビ会員数増加
 - 法人会員4,700社
 - 個人会員7,493名
- 積極投資の継続
 - コンサルタントジョブの体制強化（新メンバーの早期戦力化に注力）
 - 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

※1 旧基準：本人取引と代理人取引の区分変更前の数値（詳細はP8参照）

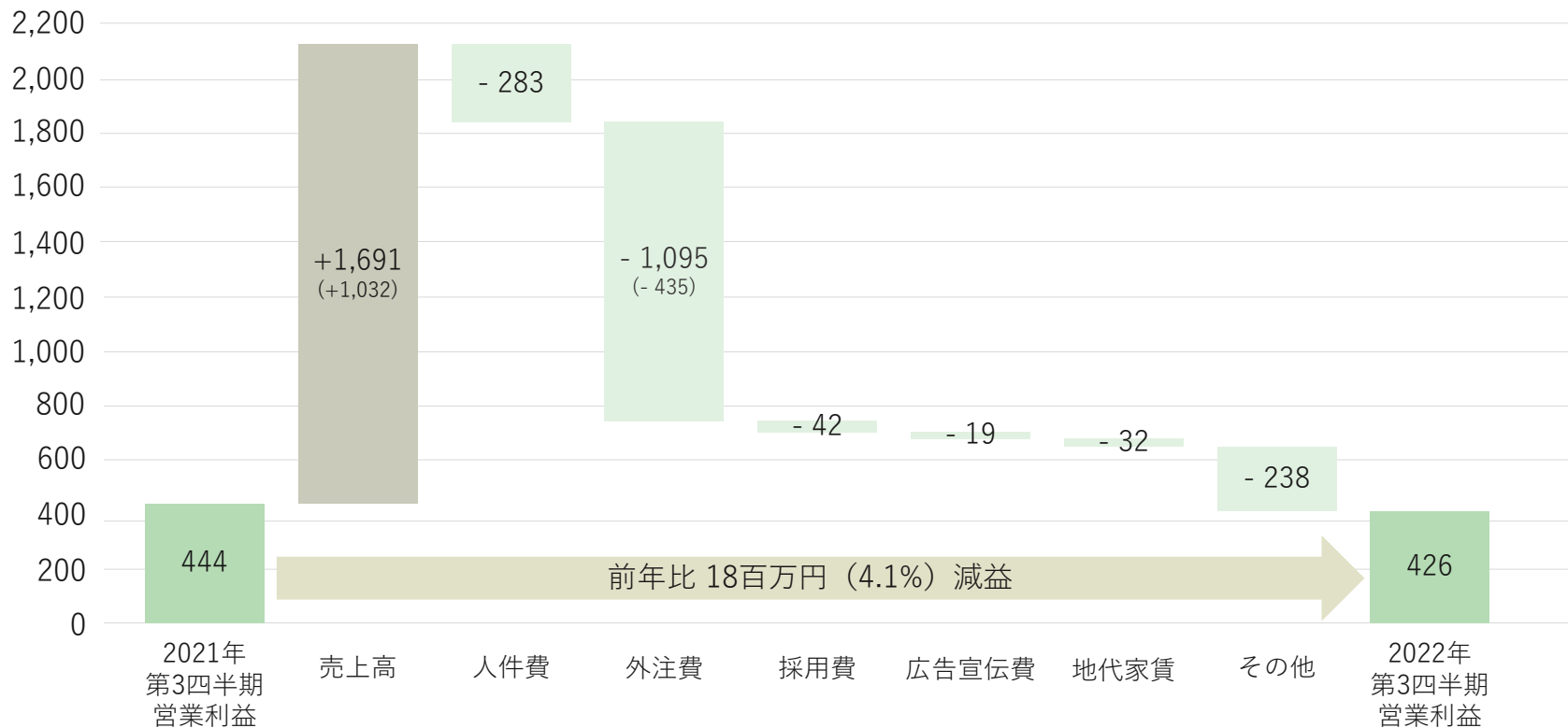
単体・グループ会社売上

	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 3Q 実績	3,485百万円	1,422百万円	544百万円	- 128百万円
	5,324百万円		前年比 + 1,237百万円	
FY22 3Q 実績	4,594百万円 (4,256百万円) 前年比 + 1,109百万円 (+ 770百万円)	2,999百万円 (2,394百万円) 前年比 + 1,576百万円 (+ 971百万円)	一円 前年比 - 544百万円	- 578百万円 (- 293百万円) 前年比 - 450百万円 (- 165百万円)
	7,014百万円 (6,356百万円)		前年比 + 1,690百万円 (+ 1,032百万円)	

※()内は本人取引と代理人取引の区分変更前の数値 (詳細はP8参照)

2022年12月期 第3四半期連結営業利益増減要因

単位：百万円



※()内は本人取引と代理人取引の区分変更前の数値 (詳細はP8参照)

目次

1. 事業概要
2. 2022年12月期 第3四半期決算概要
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

人員数

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

個のスキル

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

組織力

2022年度12月期 第3四半期実績

- LTS「グループカンファレンス」をリアル&オンラインのハイブリッドで開催
 - 「会社を横断した情報の共有」「会社を横断した人間関係の構築」を目的として開催、グループ各社から350名が参加
 - 若手から役員まで45名が登壇し、サービスや事例・研究分野を紹介、意見交換することでコラボレーションを加速



本社オフィス移転

グループ横断のコラボレーションと、採用力強化・既存社員の活躍環境作りを目的として移転



赤坂センタービルディングに 2022年10月11日移転

- 出社を前提としない、テレワークと出社を併用した新しい働き方を継続・発展させる予定
- 新オフィスを「出社/対面での業務遂行の効果・効用を最大限に活かすためのコワークの場」と捉え、個人の作業は自宅やシェアオフィスを活用するなど、柔軟な働き方の選択ができるように検討を進める

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3四半期実績

- 鹿児島市が募集する「DX推進サポーター」の派遣企業にLTSが選定される
- KUIX社の提供するExcel業務効率化サービス「スマコレ」の販売代理店契約を締結
- DX時代に持続的な成長を目指す、会員制コミュニティを立ち上げ
- LTS単体新規顧客12社（鹿児島市、大手製薬会社、大手製造業、国立大学等）

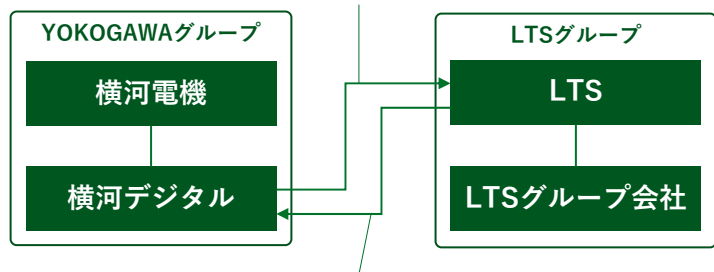
横河デジタル株式会社との資本業務提携

2022年9月9日、LTSは横河デジタル株式会社と資本業務提携契約を締結

当社グループがもつIT領域への知見とYOKOGAWAグループのもつOT領域の知見を融合させることで、既存顧客の要求変化への対応や新規顧客の獲得に向けた動きを活発化させ、両グループで相乗効果を生み出し、中長期的な企業価値の向上を目指す

資本提携内容

出資額：499百万円



第三者割当(自己株処分)：143,000株（発行済株式数の3.3%相当）

業務提携内容

1. 国内外製造業 DX マーケットにおけるコンサルティングサービスの推進

- IT/OT領域の人材/サービスを融合させた製造業DX領域でのコンサルサービスの拡充
- グローバル製造業への支援範囲の拡大
- OT 領域顧客への ITハイブリッドなサービス提供

2. “OT+IT”リクルーティング+育成プログラム

- IT市場における“OT+IT”人材を増やすための育成プログラム共同開発
- 当該育成プログラムに沿ったトレーニングを提供し両社で“OT+IT”人材を育成
- 当社グループが運営する IT人材マッチングプラットフォーム“アサインナビ”を活用し、両社での積極的なリクルーティングを推進

3. フリーランスの供給+IT 企業との協業サポート

- 横河デジタルの案件獲得及び遂行にあたり、アサインナビが専属の営業担当としてサポートすることで、即戦力となるフリーランスの提供、IT市場における協業が見込める企業のマッチング及びサポートを提供

FPT ジャパンホールディングス株式会社との資本業務提携 Lts

2022年10月13日、LTSはFPT ジャパンホールディングス株式会社と資本業務提携契約を締結

前ページの提携と同様に、既存顧客への変革支援の強化や新規顧客の獲得に向けた動きを活発化させ、両グループで相乗効果を生み出し、中長期的な企業価値の向上を目指す

業務提携内容

(1)顧客軸での協業推進

- 既存顧客に対する案件の深堀
- 双方の既存顧客に対するクロスセル（提供サービスの相互提案）
- 両社協業による新領域への提案などを共同で推進

(2)サービス軸での協業推進

- グローバルで競争力のある
 - ERP（Enterprise Resources Planning）
 - ローコード開発関連サービス
 - 経営管理系サービス
- などを注力領域として協業推進

(3)人材及び組織強化のための支援

- LTSが持つ日本国内における採用ノウハウを用いた採用支援
- 協業を通じた既存社員のキャリア開発
- FPTグループが持つグローバルネットワークを活用した外国人材の採用及び既存人材の育成

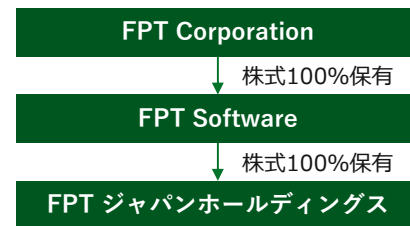
(4)日本市場における共同出資（M&A）

- 相互に補完しあいながらエコシステムを拡大していくという目的を実現するため、日本市場における共同出資案件の成立を目指す

FPTグループ概要

- FPT ジャパンホールディングスは、ベトナムのFPT Corporationにおける海外特化のIT事業を担うFPT Software 傘下の日本法人
- FPT Corporationは、グローバルでITサービスを提供するICTリーディング企業。FPTグループ全体で多くのエンジニアを抱え、ベトナム本国では自らFPT大学を運営するほか、国内外の多くの教育機関と連携するなど、優秀なエンジニア育成にも取り組む

グループ従業員数：39,344人(2022年6月30日時点)
グループ連結売上高：179,778百万円(2021年12月期)

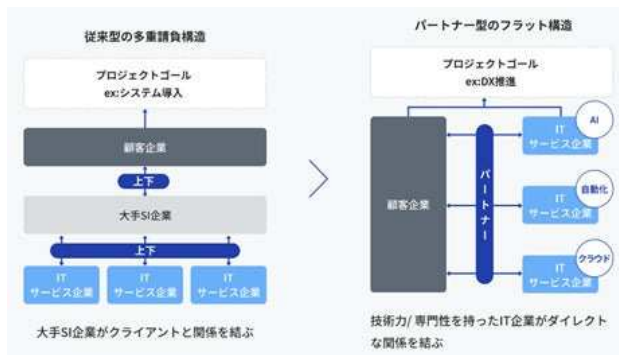


DX時代に持続的な成長を目指す、会員制コミュニティを立ち上げ

IT業界をよりよくしたいという想いを持つ経営者、先端ITサービスを提供する経営者が学び合い交流できる会員制コミュニティ「グロースカンパニークラブ」を立ち上げ

立ち上げの背景

- DX需要の拡大やIT人材の不足など、IT企業を取り巻く環境は大きく変化し、IT業界は従来型の多重請負構造から、パートナー型のフラット構造へと変わりつつある
- 技術力や専門性を持ったIT企業がクライアント企業とダイレクトな関係を結ぶDX時代では、IT業界は勝者総取りの世界ではなく、皆で一緒に成長していく世界に
- 業界構造が変化するDX時代でも、IT企業が共に持続的な事業成長を目指す場として「グロースカンパニークラブ」を立ち上げ



コミュニティ活動概要

(1) 経営層向け勉強会「成長の裏話」

- 経営層、事業リーダー向けの勉強会

(2) 大規模交流パーティー

- クライアント企業と会員IT企業の交流

(3) サービスグロース勉強会

- サービス開発・強化を学ぶ勉強会

(4) 事例掲載メディア「CS Clip」

- 自社事例をアピールするメディア
<https://cs-clip.jp/>

(5) CSサーベイの活用

- 顧客満足度、継続意向度の調査ツール

グロースカンパニークラブ賛同企業

<五十音順、()内の数字は証券コード)>
 株式会社IC (4769)
 アジアクエスト株式会社 (4261)
 INSIGHT LAB株式会社
 株式会社エスタイル
 株式会社KSKアナリティクス
 株式会社GRCS (9250)
 株式会社CINC (4378)
 株式会社SharingInnovations (4178)
 株式会社テクノスジャパン (3666)
 デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社 (3916)
 HEROZ株式会社 (4382)
 株式会社Branding Engineer (7352)
 株式会社Blue Star
 プレインズコンサルティング株式会社
 株式会社ブレインパッド (3655)
 株式会社ヘッドウォータース (4011)
 株式会社マネジメントソリューションズ (7033)
 株式会社LIG
 ワークスアイディ株式会社

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3四半期実績

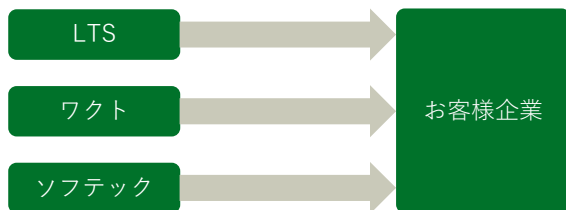
- LTSと子会社の相互PJ参画の拡大
- グループ各社の経営管理機能強化、コーポレート機能の連携も推進

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



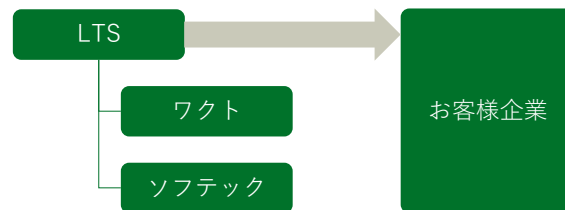
エンジニアリングサービスは要件が固まった下流工程からの参画となり、価格競争に陥りやすい

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



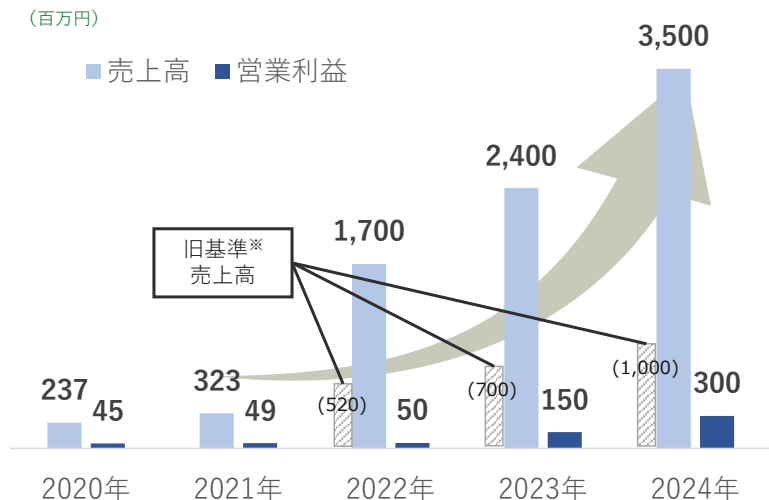
LTSが上流工程から入り込み要件を正確に把握しながら、エンジニアリングサービス子会社が適切なサービスを適性価格で提案できる

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、収益遞増フェーズへ

現サービスの投資育成と収益成長



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

※旧基準：本人取引と代理人取引の区分変更前の数値（詳細はP8参照）

株式会社アサインナビ 社名及び役員体制変更

2022年10月1日付で株式会社アサインナビの社名及び役員体制を変更

新社名及び新役員体制

新社名

株式会社エル・ティー・エス リンク



新役員体制

代表取締役社長 高倉敏行
 取締役副社長 神田礼
 取締役 樺島弘明
 取締役 吉田悦章
 取締役 榎本雅仁
 取締役 中田義一

変更の経緯

- ✓ 2014年、子会社アサインナビが発足し、登録企業約4,500社、登録フリーランス約7,000名を抱え、従来の社名と同名のIT業界に特化したビジネスマッチングサービス「アサインナビ」を主力事業として展開
- ✓ 2018年8月、フリーランスコンサルタントを中心としたプロフェッショナルによる企業・自治体の課題解決を支援するサービス「コンサルタントジョブ」、2022年8月には、自社・顧客・IT業界の成長を目指すIT企業向けの会員制コミュニティ「グロースカンパニークラブ」、自社事例を紹介し潜在顧客からの問い合わせを獲得できる事例メディア「CS Clip」などを追加し、サービスを拡充してきた
- ✓ 今後も様々な角度からIT業界の企業や人材を繋ぎ、新しいビジネス機会を創出するサービスを拡大していく予定。また、LTSグループのプラットフォーム事業の中核を担う組織として、LTSグループの各事業間の連携を活性化させ、グループ企業全体の価値を向上させる役割も強化していく
- ✓ これからの役割および提供価値の増大を目指した事業展開を加速するため、社名を「株式会社エル・ティー・エス リンク」へと変更

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」にあると考え、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

2023年以降30%

営業利益率

2024年に12%程度（旧基準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	93億円 (85億円)	127億円 (110億円)	165億円 (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%	5.2% (5.6%)	9.4% (10.9%)	12.1% (14.3%)	— (+5.7point)

※()内は本人取引と代理人取引の区分変更前の数値（詳細はP8参照）

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30%前後へと成長を加速

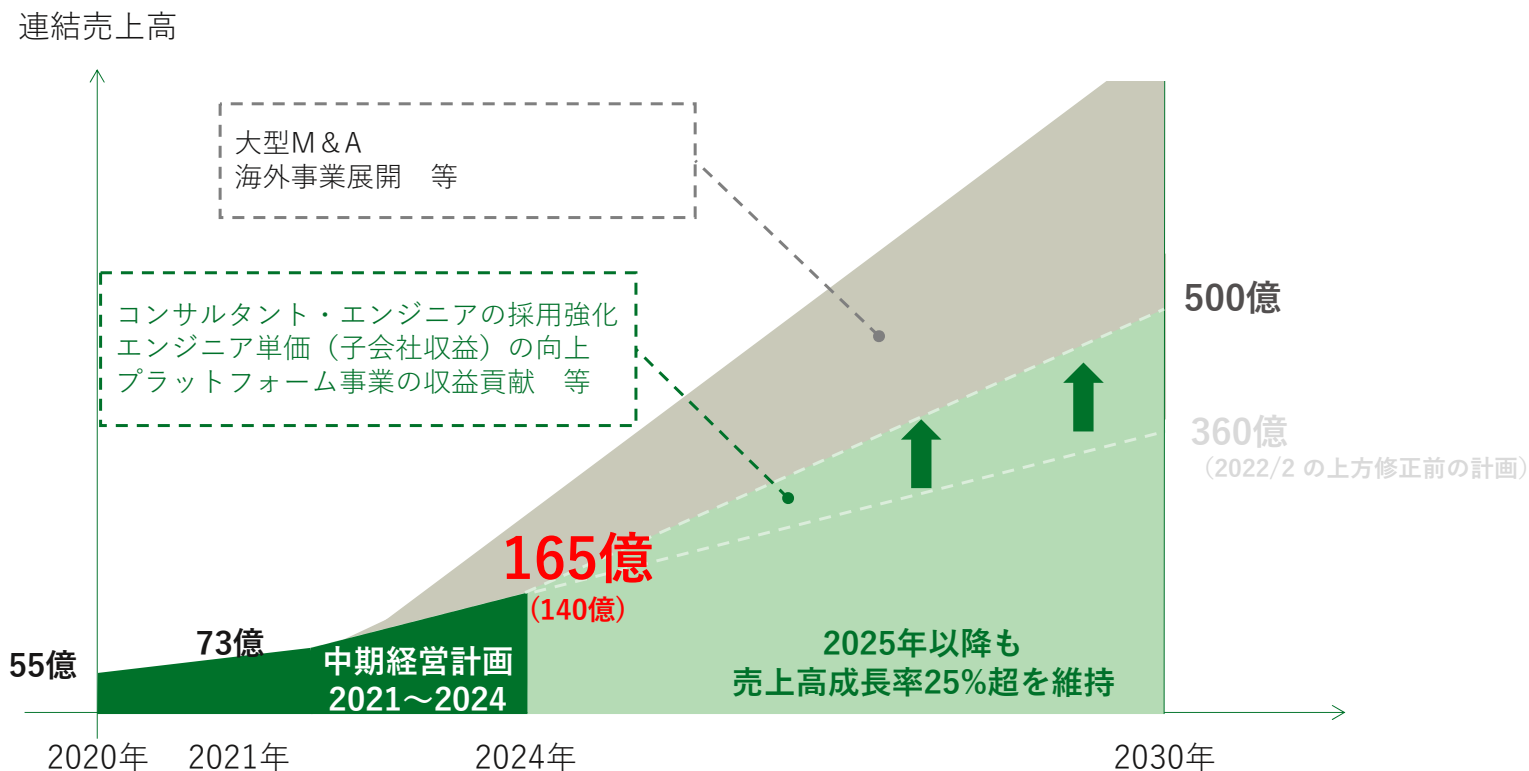
販管費率は2022年のスポット費用減少や効率化施策により
2022年比で低減

※()内は本人取引と代理人取引の区分変更前の数値（詳細はP8参照）

単位：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%	9,300 (8,542)	— (+ 15.8%)	12,700 (11,000)	+ 36.6% (+ 28.8%)	16,500 (14,000)	+ 29.9% (+ 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	34.9% (38.0%)	— (+ 2.4point)	33.8% (39.0%)	- 1.1 point (+ 1.0point)	33.9% (40.0%)	+ 0.1point (+ 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	29.7% (32.4%)	— (+ 4.9point)	24.3% (28.1%)	- 5.4point (- 4.3point)	21.8% (25.7%)	- 2.5point (- 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	5.2% (5.6%)	— (- 2.5point)	9.4% (10.9%)	+ 4.2point (+ 5.3point)	12.1% (14.3%)	+ 2.7point (+ 3.4point)

2025年以降のさらなる成長に向けて

2025年以降も売上高成長率25%超を維持し、2030年売上500億を目指す



目次

1. 事業概要
2. 2022年12月期 第3四半期決算概要
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

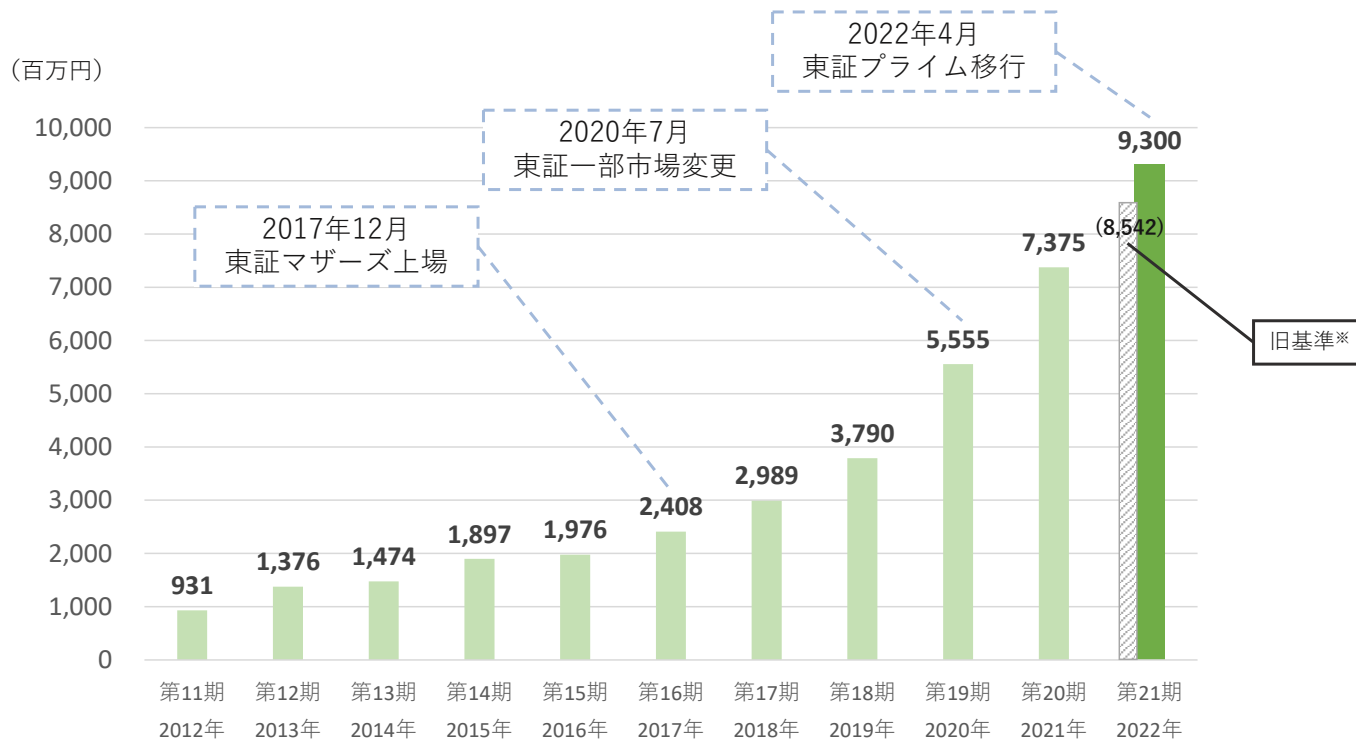
(百万円)	2021年度 実績	2022年度 見通し	前年度差	前年度比
売上高	7,375	9,300 (8,542)	+ 1,924 (+ 1,167)	— (+ 15.8%)
EBITDA ※	674	589	- 85	- 12.6%
営業利益	600	480	- 120	- 20.0%
経常利益	579	460	- 119	- 20.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	388	297	- 90	- 23.4%

※()内は本人取引と代理人取引の区分変更前の数値 (詳細はP8参照)

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

2022年の連結見通し_売上高

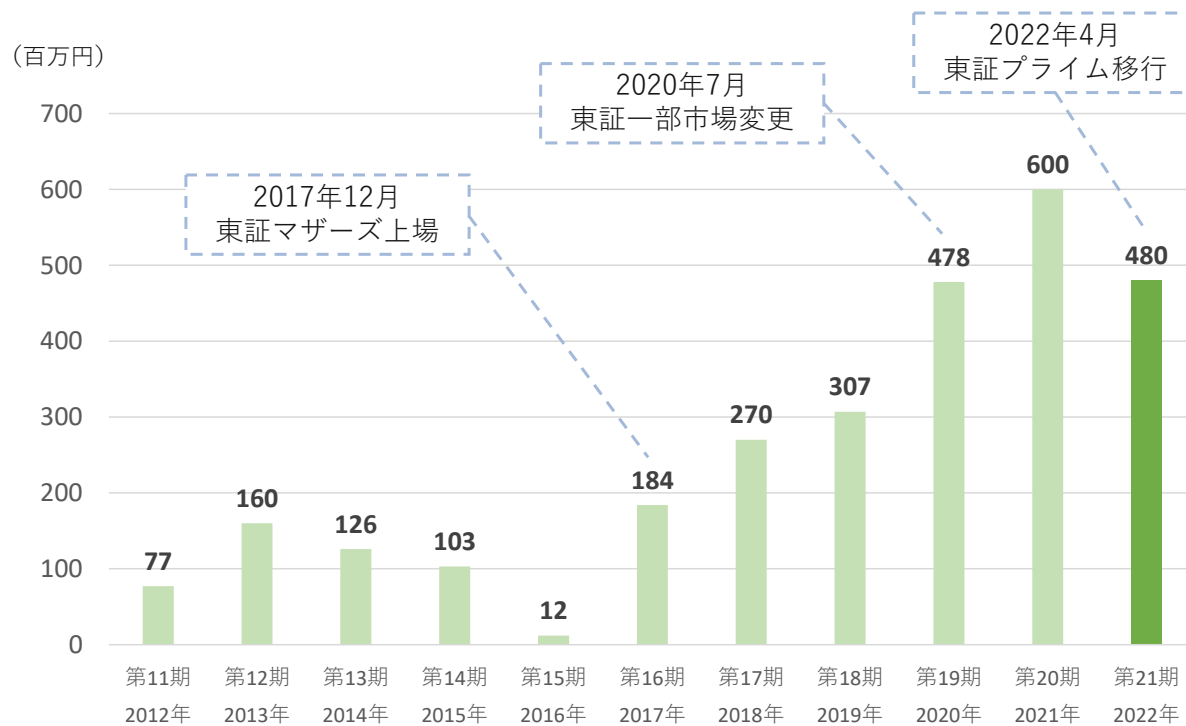
11年連続増収の見込み



※ 旧基準：本人取引と代理人取引の区分変更前の数値（詳細はP8参照）

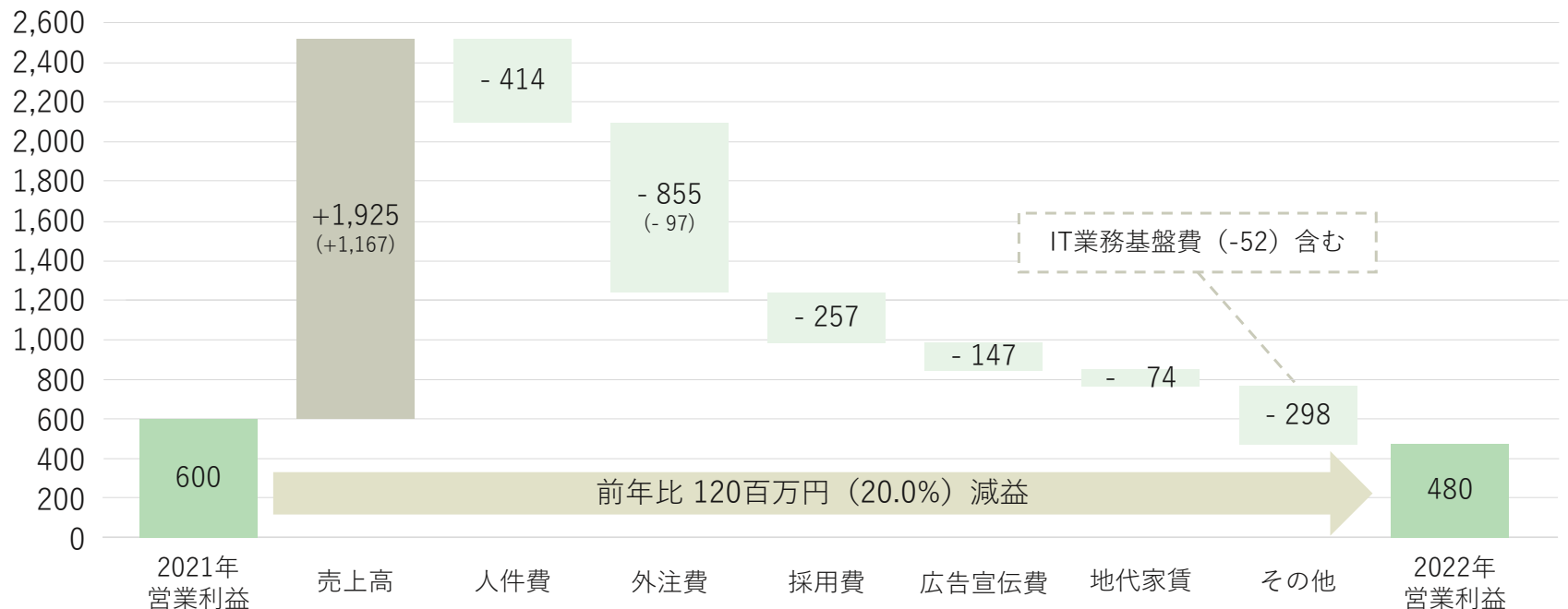
2022年の連結見通し_営業利益

2022年12月期については減益の計画



2022年12月期 連結営業利益増減要因

単位：百万円



※()内は本人取引と代理人取引の区分変更前の数値 (詳細はP8参照)

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

単位：百万円	2021年度 実績	2022年度 見通し	2022年度見通し	
			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

単位：百万円	2021年度 実績	2022年度 見通し	2022年度見通し	
			前年度差	前年度比
売上高	323	1,700(520)	+ 1,376(+ 196)	—(+ 60.8%)
営業利益	49	50	+ 0	+ 0.5%

※売上高には内部売上高を含む
 ※()内は本人取引と代理人取引の区分変更前の数値（詳細はP8参照）

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	5,860百万円(5,467百万円) 前年比 + 949百万円(+556百万円)	4,043百万円(3,285百万円) 前年比 + 2,098百万円(+1,341百万円)	含まず	- 603百万円(- 210百万円) 前年比 - 392百万円(±0百万円)
	9,300百万円(8,542百万円)		前年比 + 1,924百万円(+1,166百万円)	

※()内は本人取引と代理人取引の区分変更前の数値 (詳細はP8参照)

目次

1. 事業概要
2. 2022年12月期 第3四半期決算概要
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 : 577,070,600円 (2022年9月30日時点)
- 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
- 従業員数 : 単体364名(※) 連結全体509名 (2022年9月30日時点) ※外部への出向者を含む
- 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9月30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9月30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9月30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）

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
 当社 監査役
 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
 株式会社インダテック
 石原産業株式会社
 沖電気工業株式会社
 キヤノンソフトウェア株式会社（キヤノングループ）
 キヤノンビジネスサポート株式会社（キヤノングループ）
 コクヨ株式会社
 GEヘルスケア・ジャパン株式会社
 シーメンス・ジャパン株式会社
 新日鐵住金株式会社（現：日本製鉄株式会社）
 株式会社タツノ
 DIC株式会社
 日本電気株式会社
 株式会社バンダイ
 株式会社日立ソリューションズ（日立製作所グループ）
 株式会社フソウ
 ヤマハ発動機株式会社

運輸

大阪市高速電気軌道株式会社（Osaka Metro）
 株式会社ジャルパック（JALグループ）
 日本航空株式会社（JAL）
 西日本旅客鉄道株式会社（JR西日本）
 東日本旅客鉄道株式会社（JR東日本）

自動車

静岡トヨベツト株式会社
 日産自動車株式会社
 日産部品中央販売株式会社
 矢崎総業株式会社

食品・外食・農業・医療・薬品

キリンホールディングス株式会社
 キリンビジネスシステム株式会社（キリングroup）
 医療法人社団 高輪会
 日清オイリオグループ株式会社
 日本たばこ産業株式会社
 日本調剤株式会社
 日本ニュートリション株式会社（伊藤忠商事グループ）
 日本ハム株式会社
 ロイヤルホールディングス株式会社

サービス

NTTコミュニケーションズ株式会社
 公益社団法人会社役員育成機構
 株式会社廣済堂
 株式会社時事通信社
 ソ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

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
 株式会社エジソン
 NECネットエスアイ株式会社
 株式会社クレスコ
 SATORI株式会社
 JFEシステムズ株式会社
 株式会社シグマクス
 鈴与システムテクノロジー株式会社
 日本アイ・ビー・エム株式会社
 日本アイ・ビー・エム・サービス株式会社（日本IBMグループ）
 日本オラクル株式会社
 日本タタ・コンサルタンシー・サービス株式会社
 日本ヒューレット・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）。

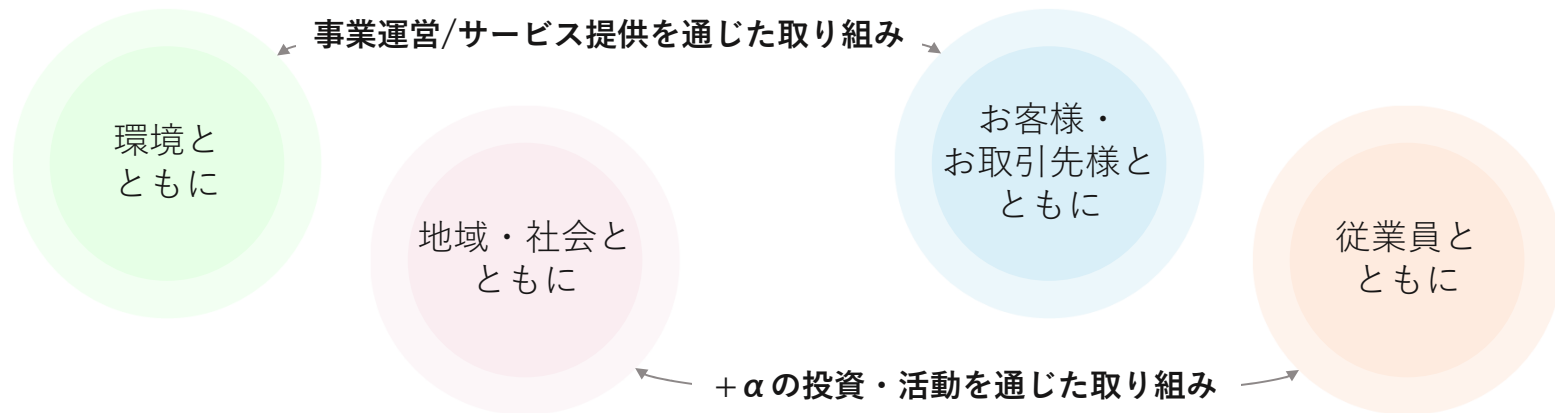
ESG投資/SDGsへの取り組み

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

大学への出張講義



地域社会とのつながり



and more...

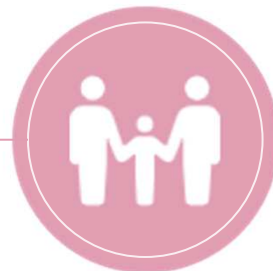
プロボノ



ビジネススキルを生かして
NPO/NGOの
課題解決を支援する



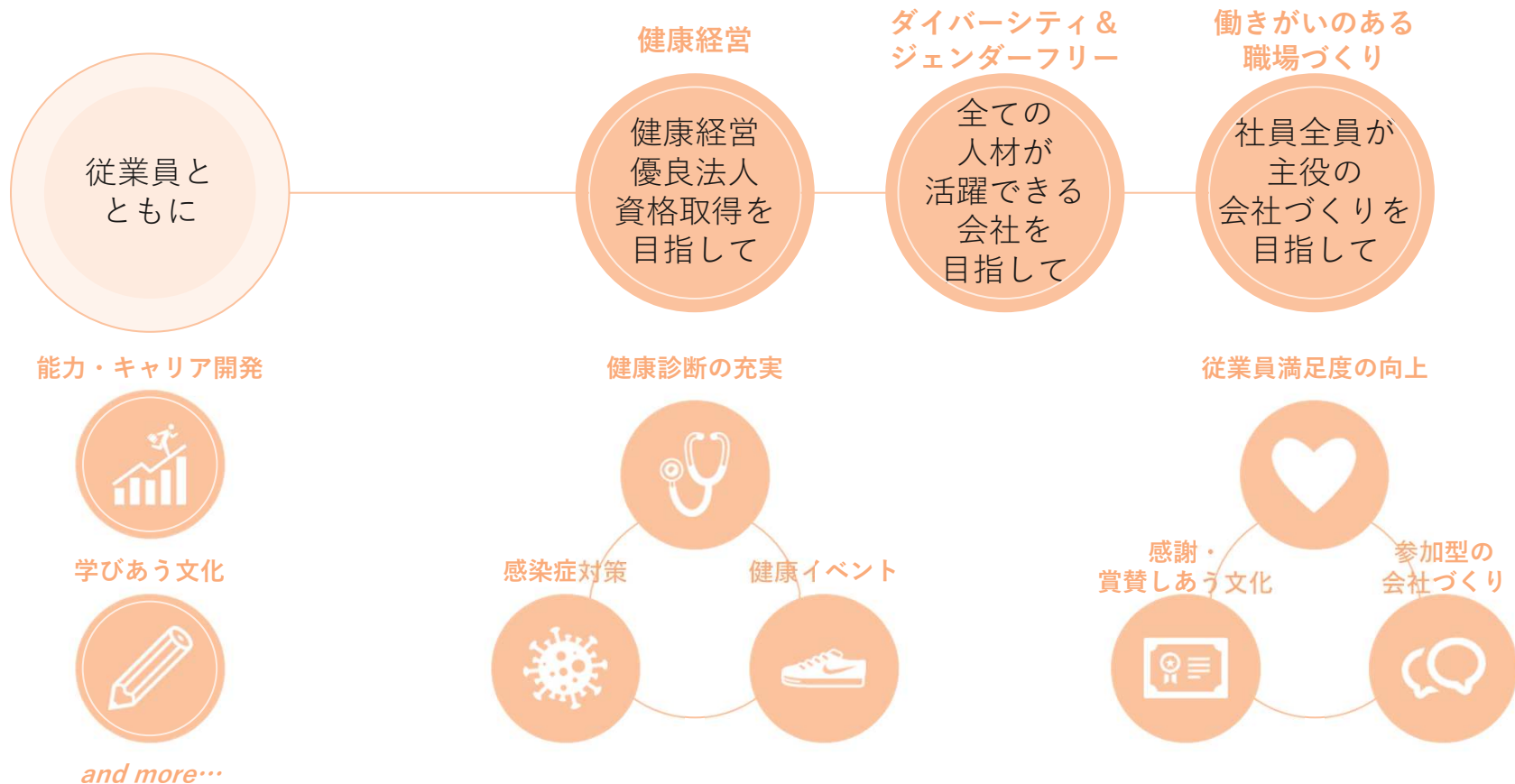
ファミリーデー



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

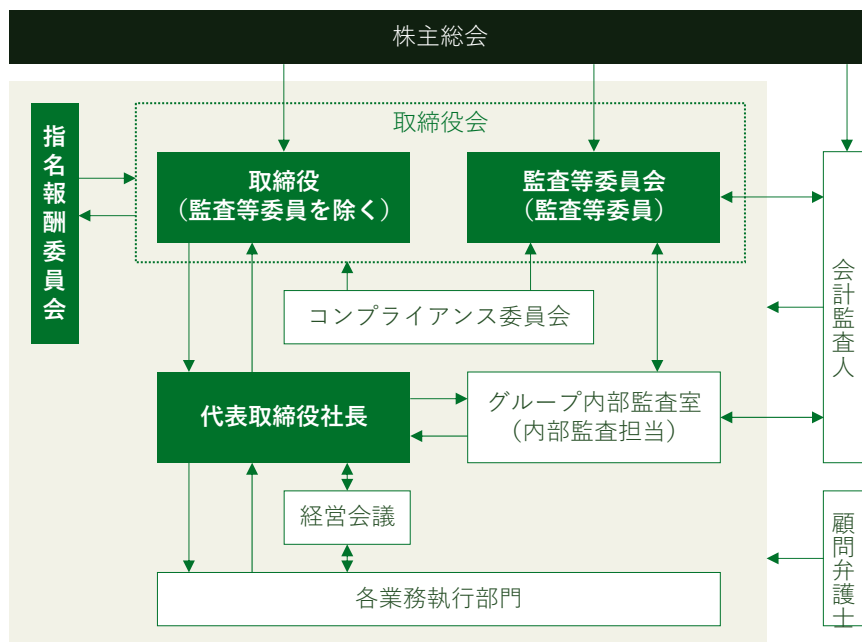


新たな価値創造/優良企業としての存続 活動紹介



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