



2022年12月期 決算説明資料 (証券コード 6560)

2023/2

株式会社エル・ティー・エス

1. ハイライト
2. 事業概要
3. 2022年12月期 決算概要
4. 中期経営計画の進捗
5. 2023年12月期 見通し
6. 参考資料

ハイライト①：2022年12月期の総括

LTSグループ全体

売上高	9,637百万円	
	旧基準 ^{※1} : 8,749百万円 (前年同期比 +18.6%)	
営業利益	501百万円	(前年同期比 -16.5%)
経常利益	489百万円	(前年同期比 -15.6%)
⇒売上高・営業利益・経常利益ともに期初見通しを上回る		

期初見通しとの比較

売上高：9,300百万円⇔9,637百万円
 →達成 (103.6%)
 営業利益：480百万円⇔501百万円
 →達成 (104.5%)

プロフェッショナルサービス事業

売上高	8,480百万円	(前年同期比 +19.0%)
営業利益	484百万円	(前年同期比 -12.1%)
⇒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	1,629百万円	
	旧基準 ^{※1} : 425百万円 (前年同期比 +31.6%)	
営業利益	17百万円	(前年同期比 -65.2%)
⇒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P13参照)

ハイライト②：上場後5年の振り返り

- 2017年12月上場後、売上高及び営業利益は5期連続で期初見通し上回る。
営業利益の期初見通し達成率は102.3%～119.5%となっており、業績見通しの精度は高い
- グループ全体の売上高年平均成長率は31.1%※1（LTS単体では22.8%）と、高い成長率を実現
- 採用・M&Aによりエンジニア数を増やし、DX案件を包括支援する体制を構築。エンジニア単価（収益性）も改善傾向にある
- 採用環境は厳しく、コンサルタントの体制拡大ペースは保守的であった。ただし、「離職率の低水準での維持」「今後の採用拡大」の準備を進められた
- YOKOGAWAグループ・FPTグループとの戦略的な資本業務提携を締結。投資的活動も含めてサービス強化&海外展開の取り組みを積極化する

売上・営業利益の予実



人数推移



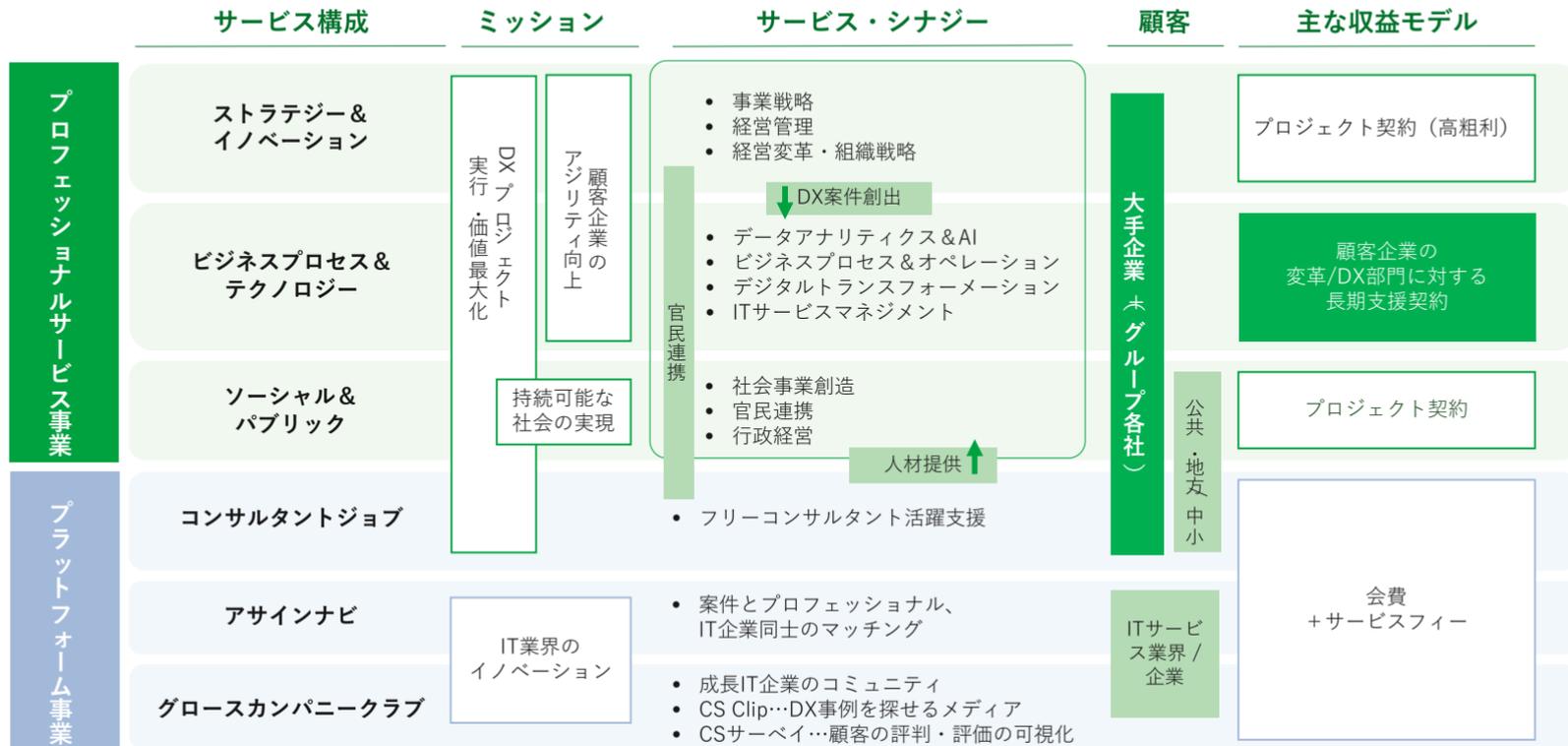
ハイライト③：2023年業績予想と中期経営計画

- 2023年の業績見通しは**前年度比で利益倍増**（1.9倍）。前年の「増収減益予算」を経て再び「増収増益」基調へ
- 2022年2月公表の中期経営計画と比較すると、2023年の営業利益は数値引き下げ（12億円→9.5億円）
 - 経験者採用の競争激化を考慮し、**新卒採用重視の体制拡充**へ
 - 中長期の持続的成長を目指した**戦略的資本業務提携（サービス強化&海外展開）の活動を積極化**
- 上記活動を進めつつ販管費を適正な水準に管理することで、**2024年の中期計画（営業利益20億円）を達成**する

	2022年	2023年		2024年
	実績	中期計画	見通し	中期計画
連結売上高	96億円	127億円	127億円	165億円
連結営業利益	5.0億円	12億円	→ 9.5億円	20億円
連結営業利益率	5.2%	9.4%	7.5%	12.1%

1. ハイライト
2. 事業概要
3. 2022年12月期 決算概要
4. 中期経営計画の進捗
5. 2023年12月期 見通し
6. 参考資料

事業内容



プロフェッショナルサービス

LTSが支援する変革コンサルティングを3つに分類し、新たなサービスドメインとしました。

企業・官公庁・NPOといった様々な組織の**変革の支援**を通じて、自由で生き生きとした人間社会の実現を目指します。



ストラテジー& イノベーション

組織の非連続的な成長を生み出す

変化が恒常化した世界における**アジリティ**の高い「**事業**」と「**経営組織**」の在り方を、お客様と共に考え創り出す



ビジネスプロセス& テクノロジー

デジタル時代の現場力を獲得する

データ・テクノロジー・ビジネスプロセスなど、組織と人材に必要なとされる能力のシフトを支援し、新たな“現場力”を育てる



ソーシャル& パブリック

豊かな社会を生み出す基盤を創る

企業のSDGs実現、行政/NPOの運営能力向上と官民連携を推進し、**持続可能な社会実現**のための道筋を作る

変革の日常化（プロフェッショナルサービス好調の背景）

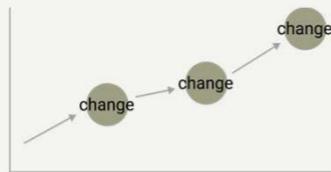
企業は大中小様々な変革を日常的に取り組む時代となり、「個別プロジェクトの推進」だけでなく「変化対応力の獲得」も必要となっている

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

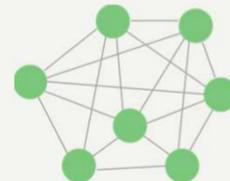
変革の日常化

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

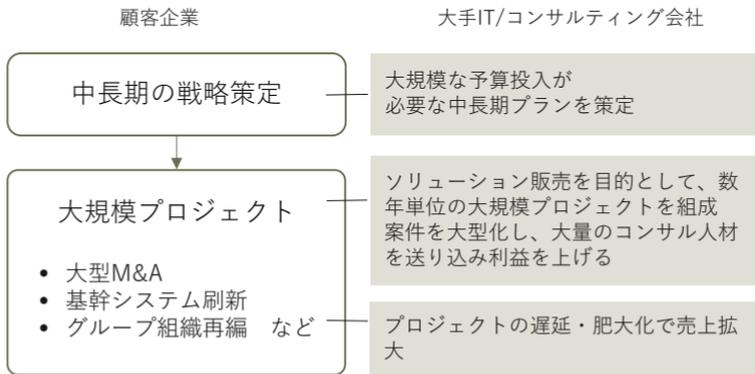


プロフェッショナルサービス事業の特徴1

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

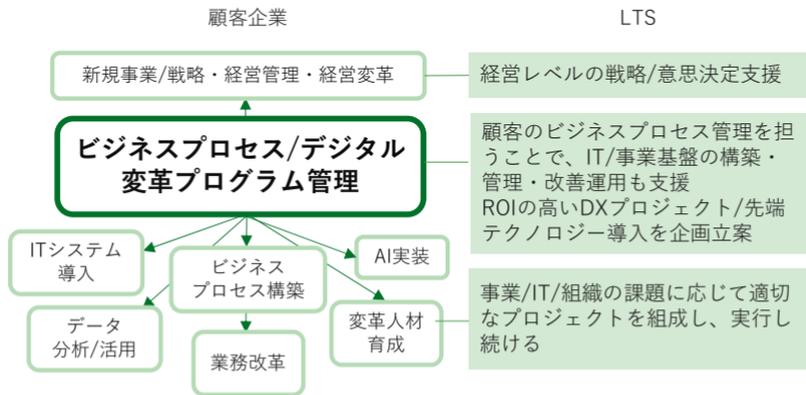
成長支援≒大規模プロジェクトの成功支援



- 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 (2019-2022年)

- ・ 広島県・静岡県・静岡市・市川市・鹿児島市
- ・ 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. ハイライト
2. 事業概要
3. 2022年12月期 決算概要
4. 中期経営計画の進捗
5. 2023年12月期 見通し
6. 参考資料

収益認識基準変更

「プラットフォーム事業 コンサルタントジョブ 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月期の総括

LTSグループ全体

売上高	9,637百万円	
	旧基準 ^{※1} : 8,749百万円	(前年同期比 +18.6%)
営業利益	501百万円	(前年同期比 -16.5%)
経常利益	489百万円	(前年同期比 -15.6%)

⇒売上高・営業利益・経常利益ともに期初見通しを上回る

期初見通しとの比較

売上高：9,300百万円⇔9,637百万円
 →達成 (103.6%)
 営業利益：480百万円⇔501百万円
 →達成 (104.5%)

プロフェッショナルサービス事業

売上高	8,480百万円	(前年同期比 +19.0%)
営業利益	484百万円	(前年同期比 -12.1%)

⇒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	1,629百万円	
	旧基準 ^{※1} : 425百万円	(前年同期比 +31.6%)
営業利益	17百万円	(前年同期比 -65.2%)

⇒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P13参照)

2022年12月期 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P13参照)

単位：百万円

	2022年 第4四半期	2021年 第4四半期	前年同期比	2022年 累計	2021年 累計	前年比	2022年 見通し	進捗率
売上高	2,622 (2,392)	2,050	— (+ 16.7%)	9,637 (8,749)	7,375	— (+ 18.6%)	9,300 (8,542)	103.6% (102.4%)
売上総利益	873	725	+ 20.4%	3,214	2,627	+ 22.3%	-	-
売上総利益率	33.3% (36.5%)	35.4%	— (+ 1.1point)	33.4% (36.7%)	35.6%	— (+ 1.1point)	-	-
販管費	798	569	+ 40.2%	2,712	2,026	+ 33.8%	-	-
EBITDA(※)	111	177	- 37.1%	604	674	- 10.3%	589	102.7%
EBITDAマージン	4.3% (4.7%)	8.7%	— (- 4.0point)	6.3% (6.9%)	9.1%	— (- 2.2point)	-	-
営業利益	74	155	- 52.0%	501	600	- 16.5%	480	104.5%
営業利益率	2.8% (3.1%)	7.6%	— (- 4.5point)	5.2% (5.7%)	8.1%	— (- 2.4point)	-	-
経常利益	69	155	- 55.1%	489	579	- 15.6%	460	106.4%
税前当期純利益	-73	142	- 151.8%	345	555	- 37.8%	-	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	-41	125	- 132.8%	232	388	- 40.1%	297	78.3%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

減損損失（プラットフォーム事業）の計上について

プラットフォーム事業におけるソフトウェア資産（CS Clip）について、「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき回収可能性を検討した結果、当該ソフトウェアを減損処理し、減損損失として特別損失を計上しました。

CS Clipは、事業会社とDX企業をマッチングするDX事例メディアとして、サービス開発を進めてまいりました。サービス立ち上げ時の「発注プロセスのキーコンテンツは『事例』『評判/顧客評価』にあり、それを見える化するニーズとベネフィットは存在する」という仮説は、現時点においても、正しかったと認識しています。このため、中長期の事業シナリオを変更する方針はありませんが、IT企業が新規顧客の獲得にさほど困らない外部環境が続く中で、売上高が当初計画を下回って推移していることを踏まえ、サービスを再定義し、事業計画の見直しを行いました。

まず、IT企業（主にDX企業）と発注企業とのパートナー関係の構築支援を行うため、IT企業と発注企業が抱える営業・発注プロセスの課題解決サービスとしてのポジション確立を目指します。次に、送客サイト（新規問い合わせ獲得）として育成し、収益化を狙います。DX事例の掲載は、営業サービス活動支援のキーコンテンツとして位置づけ、「DX事例メディアCS Clip」を展開するとともに、「CSサーベイ（CS調査機能、評判情報掲載）」も継続し、IT企業に関するデータベース構築を進めます。事例メディアへの掲載やCS調査の実施を促進すべく、会員制の成長IT企業コミュニティ「グロースカンパニークラブ」の運営を開始しており、会員企業とのネットワーク強化を通じて各ツールの利用を促し、その後の研修販売や送客課金といったアップセルにつなげていく計画です。

2022年12月期実績：売上総利益

外注利用割合が高かったことや、一部の案件（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、粗利率は想定よりも低い水準に着地

売上総利益の過去実績/見通し



2022年の実績

※()内は本人取引と代理人取引の区分変更前の数値（詳細はP13参照）

単位：百万円	2022年 期初見通し	2022年 実績
売上高	9,300 (8,542)	9,637 (8,749)
売上総利益	3,246	3,214
売上総利益率	34.9% (38.0%)	33.4% (36.7%)
販管費	2,766	2,712
販管費率	29.7% (32.4%)	28.1% (31.0%)
営業利益	480	501
営業利益率	5.2% (5.6%)	5.2% (5.7%)

※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P13参照）

2022年12月期実績：販管費内訳

経験者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少なかった

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P13参照）

単位：百万円	2022年 期初見通し		2022年 実績	
	金額	売上高比	金額	売上高比
連結売上高	9,300(8,542)	-	9,637(8,749)	-
販管費	2,766	29.7%(32.4%)	2,712	28.1%(31.0%)
人件費	1,541	16.6%(18.0%)	1,780	18.5%(20.4%)
採用・教育費	368	4.0%(4.3%)	182	1.9%(2.1%)
広告宣伝費	183	2.0%(2.1%)	125	1.3%(1.4%)
地代家賃	85	0.9%(1.0%)	74	0.8%(0.9%)
IT・業務基盤費	117	1.3%(1.4%)	120	1.2%(1.4%)
支払報酬/手数料	207	2.2%(2.4%)	114	1.2%(1.3%)
のれん償却費	40	0.4%(0.5%)	40	0.4%(0.5%)
減価償却費	48	0.5%(0.6%)	19	0.2%(0.2%)
業務委託費	81	0.8%(0.9%)	87	0.9%(1.0%)
その他	92	1.0%(1.1%)	167	1.7%(1.9%)

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
- ・経験者採用メンバーの体制拡大
- ・採用フィーの増加

→採用目標未達成により紹介手数料等費用は期初見通しよりも少なかった

広告宣伝費

以下取組を実施

- ・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

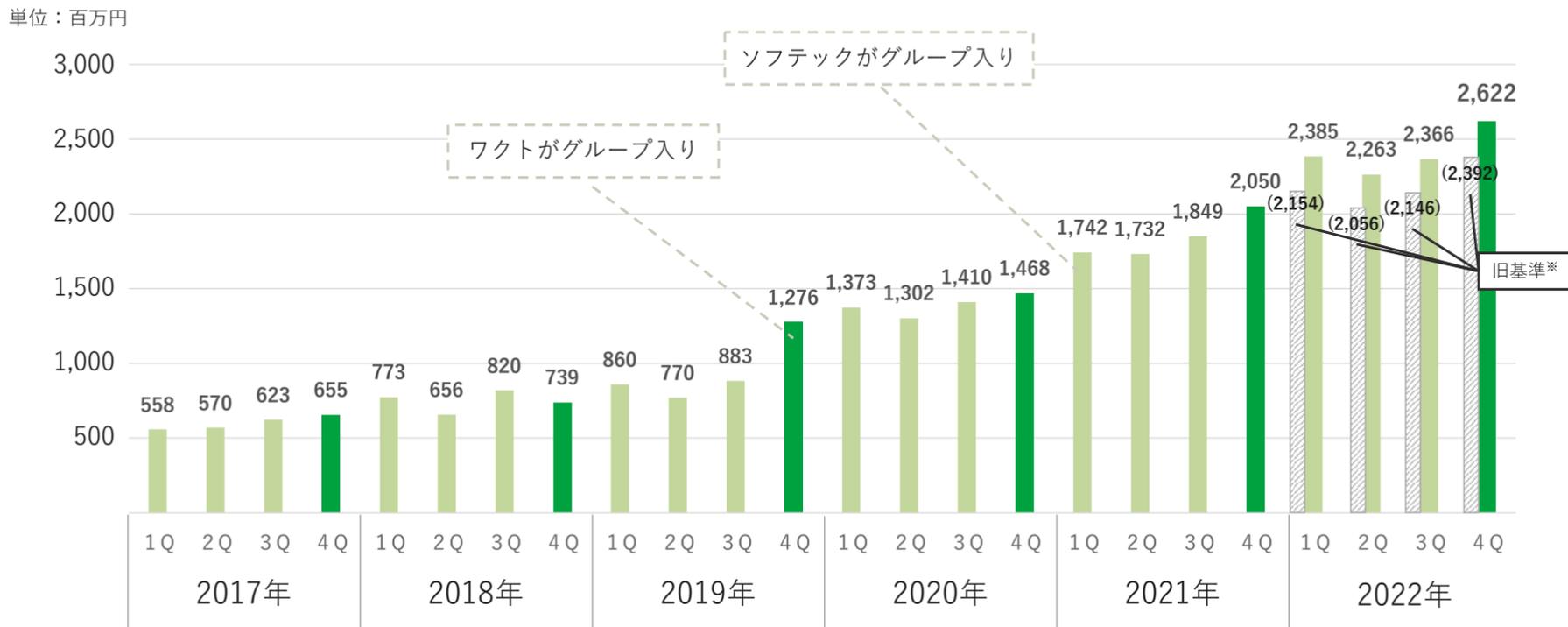
→プラットフォーム事業プロモーションや創立20周年イベントの一部を23年に持ち越したことで、費用は期初見通しよりも少なかった

2022年12月期 連結決算実績_B/S

(百万円)	2021年12月期	2022年12月期	増減額
	流動資産	4,206	4,615
(現預金)	2,430	2,982	+ 552
固定資産	873	980	+ 106
総資産	5,080	5,595	+ 515
流動負債	2,215	1,828	- 387
(未法人税等)	117	60	- 56
固定負債	787	517	- 270
純資産	2,076	3,249	+ 1,172

連結売上高 四半期推移

前年同四半期比 +571百万円 (旧基準※: +342百万円 +16.7%)

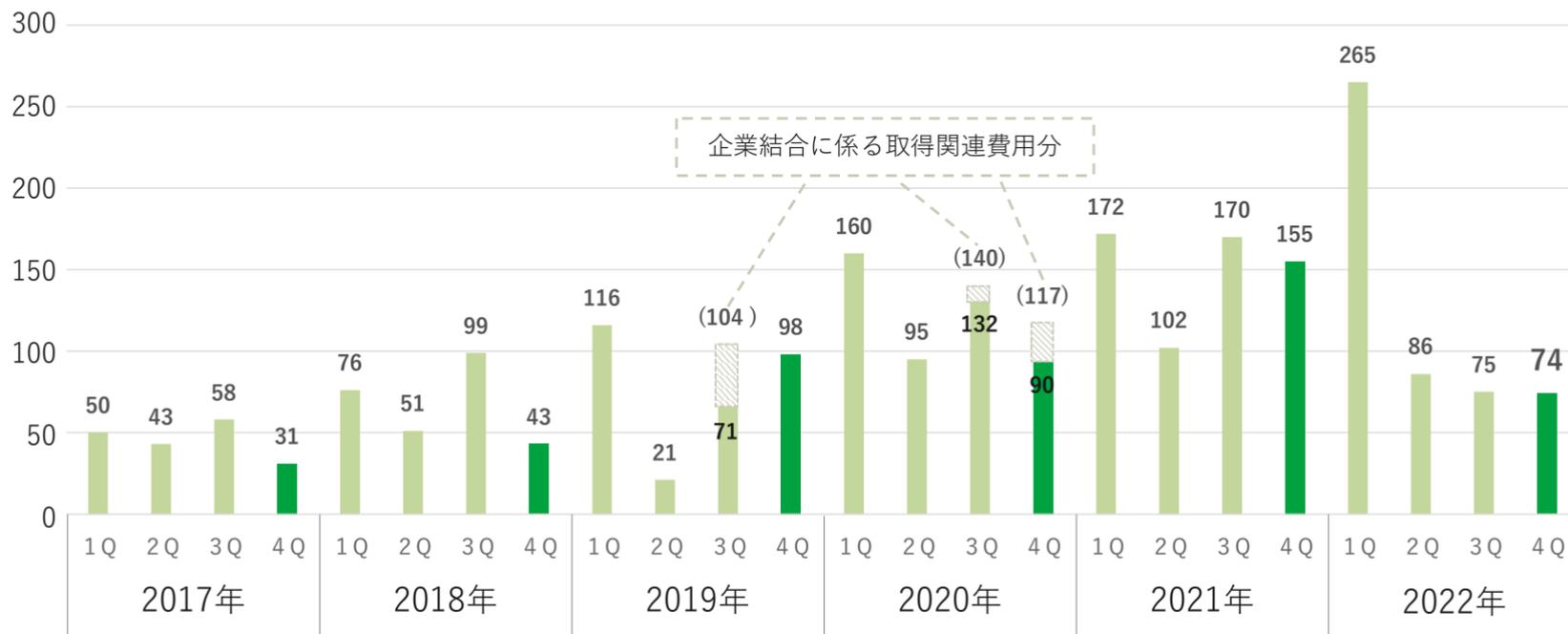


※ 旧基準：本人取引と代理人取引の区分変更前の数値（詳細はP13参照）

連結営業利益 四半期推移

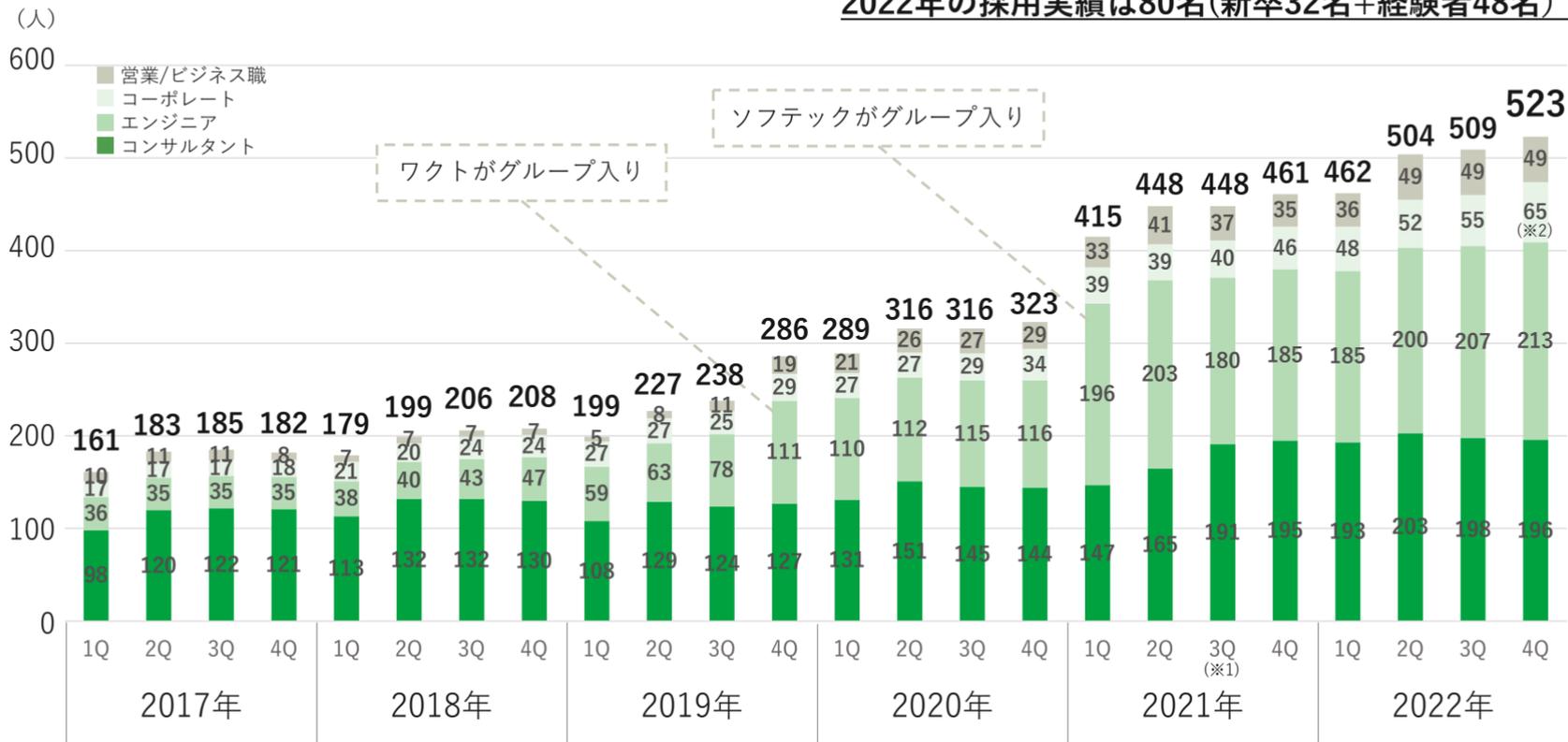
前年同四半期比 -52.0%

(百万円)



連結社員数 四半期推移

2022年の採用実績は80名(新卒32名+経験者48名)



(※1) 2021年3Q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数含む (よつば彩園についてはP62参照)

コンサルタント・エンジニアの採用進捗

2022年通期でコンサルタント・エンジニアを74名採用したものの、期初計画は未達成

コンサルタント・エンジニア
期末人員数 (連結)

※「計画」は2022年2月に公表した数値

	2020年	2021年	2022年		2023年	2024年
	実績	実績	計画	実績	計画	計画
コンサルタント数	168名	195名	230名	196名	290名	370名
エンジニア数	93名	185名	220名	213名	275名	350名
合計	261名	380名	450名	409名	565名	720名
前年比	-	+17.6%	+18.4%	+7.6%	+25.6%	+27.4%

コンサルタント・エンジニア
採用計画 (連結)

※「計画」は2022年2月に公表した数値

	2021年	2022年		2023年	2024年
	実績	計画	実績	計画	計画
コンサルタント数	39名	50名	30名	75名	100名
エンジニア数	26名	50名	44名	75名	100名
合計	65名	100名	74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

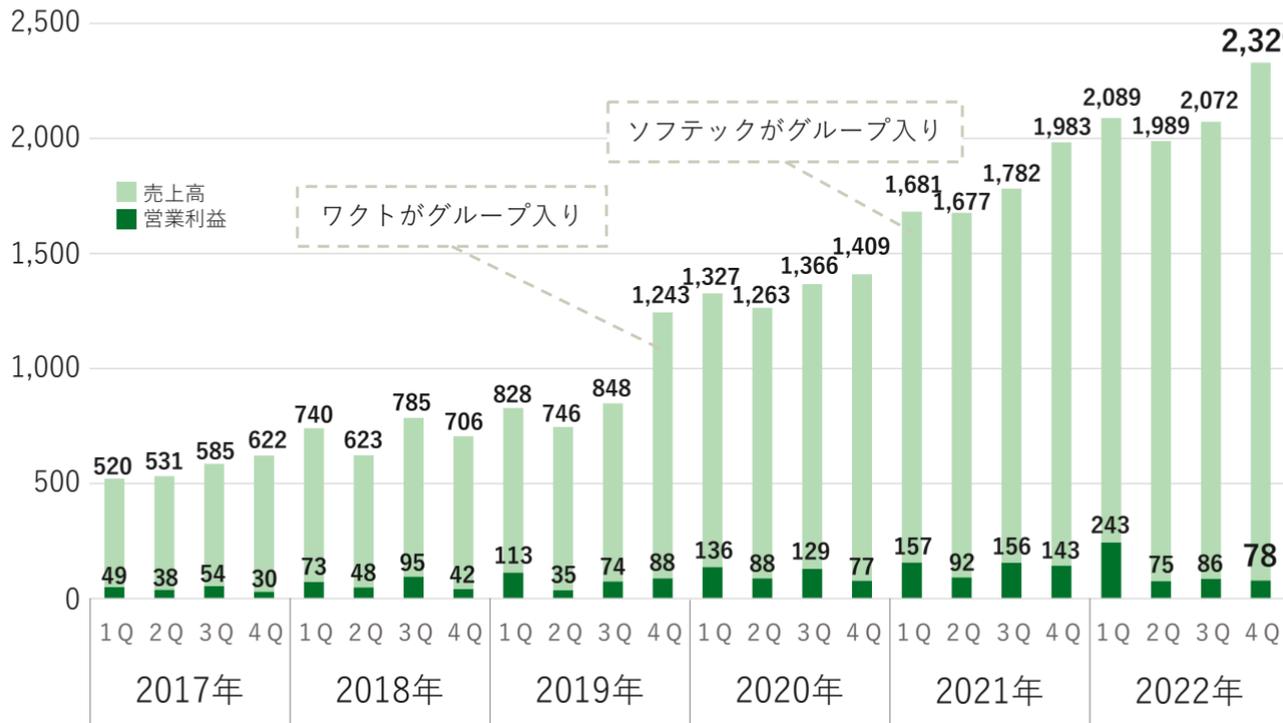
離職者数
コンサルタント：24名 (正社員19名+契約社員5名)
 ※その他に職種変更等5名発生
エンジニア：16名

【参考】採用進捗状況
 ・コンサル&エンジニアの
 2023年第1四半期採用予定：18名 (2023年1月時点)
 ・2023年4月新卒入社見込み：80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 +17.5% 営業利益 -45.3%

単位：百万円

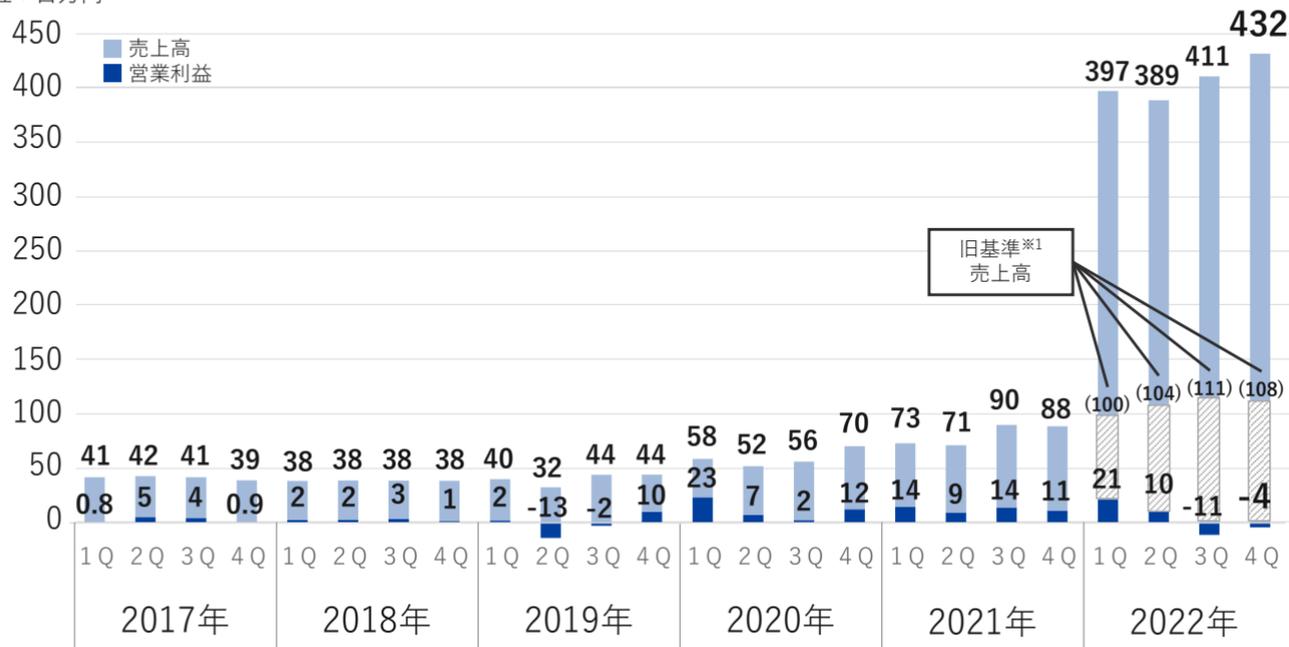


- 大規模な業務改革推進案件の需要増を受けて売上堅調。2023年に繋がる案件も開始
- LTS本体と連携した開発案件により、子会社の収益性改善
- オフィス移転等による販管費増加に加え、経験者採用難航による外注活用割合増加・低利益率案件実施・資本業務提携推進への稼働投入等の影響により利益率低下

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4,782社
 - 個人会員7,712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P13参照）

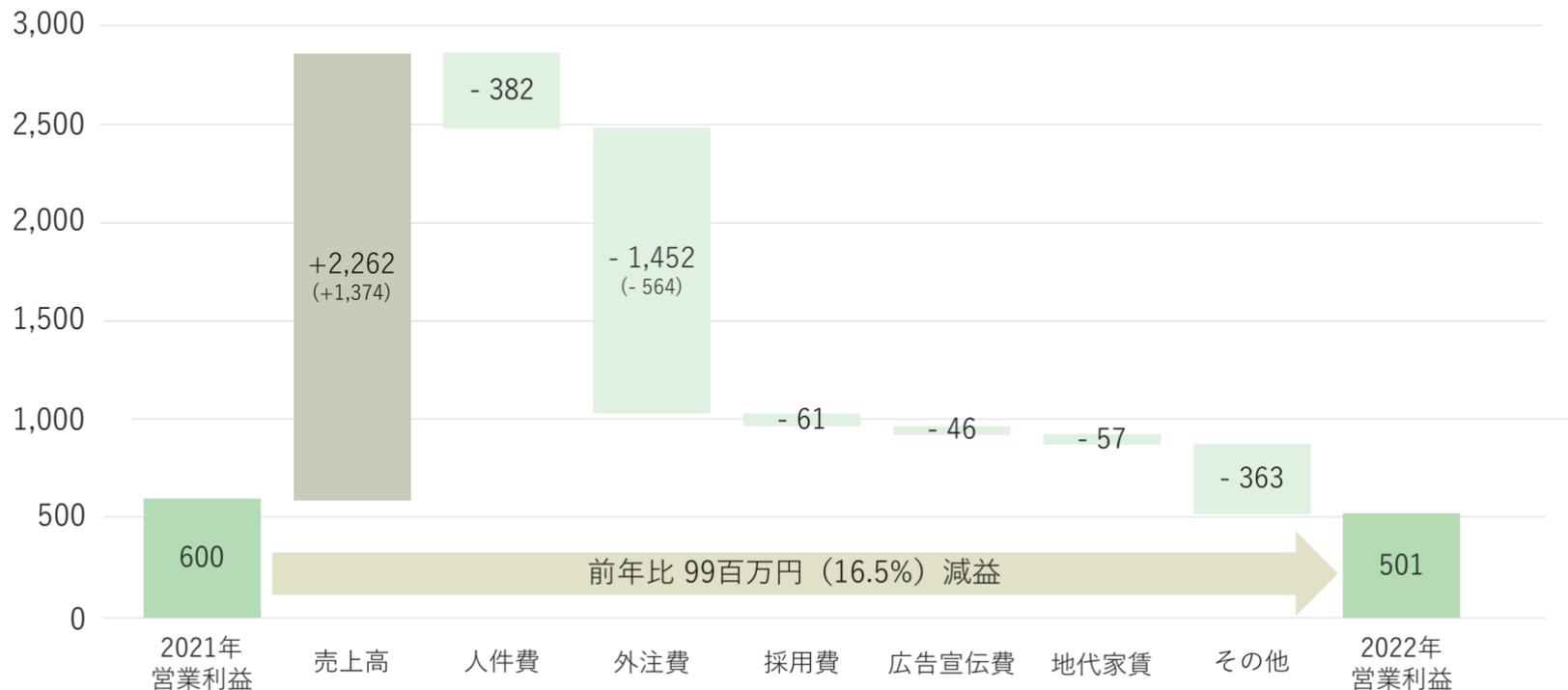
単体・グループ会社売上

	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 実績	4,880百万円	1,946百万円	730百万円	- 182百万円
	7,375百万円		前年比 + 1,819百万円	
FY22 実績	6,319百万円(5,889百万円) 前年比 + 1,439百万円(+ 1,008百万円)	4,116百万円(3,265百万円) 前年比 + 2,170百万円(+ 1,318百万円)	—円 前年比 - 730百万円	- 798百万円(- 404百万円) 前年比 - 616百万円(- 222百万円)
	9,637百万円(8,749百万円)		前年比 + 2,262百万円(+ 1,374百万円)	

※()内は本人取引と代理人取引の区分変更前の数値（詳細はP13参照）

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P13参照)

目次

1. ハイライト
2. 事業概要
3. 2022年12月期 決算概要
4. 中期経営計画の進捗
5. 2023年12月期 見通し
6. 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。

数値目標

売上高年平均成長率

2023年以降30%

営業利益率

2024年に12%程度

	2020年	2021年	2022年	2023年		2024年
	実績	実績	実績	中期計画	見通し	中期計画
連結売上高	55億円	73億円	96億円	127億円	→ 127億円	165億円
連結営業利益	4.7億円	6.0億円	5.0億円	12億円	→ 9.5億円	20億円
連結営業利益率	8.6%	8.1%	5.2%	9.4%	→ 7.5%	12.1%

- 2023年の業績見通しは**前年度比で利益倍増**（1.9倍）。2022年の「増収減益予算」を経て再び「増収増益」基調へ
- 2022年2月公表の中期経営計画と比較すると、2023年の営業利益は数値引き下げ（12億円→9.5億円）
 - 経験者採用の競争激化を考慮し、**新卒採用重視の体制拡充**へ
 - 中長期の持続的成長を目指した**戦略的資本業務提携（サービス強化&海外展開）の活動を積極化** ※P38にて詳細説明
- 上記活動を進めつつ、販管費を適正な水準に管理することで、**2024年の中期計画（営業利益20億円）を達成**する

人材

経験者採用を中心に採用活動は難航しているものの、コンサルタント・エンジニアの体制は着実に拡大。単価は上昇傾向。グループ間ナレッジ共有の整備も進む

採用強化

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

育成強化

- ✓ グループ教育体制並びに現場主導での教育施策を強化
- ✓ グループや提携先を含めた人材交流（出向含）の積極化
- ✓ コンサルタントとエンジニア間のキャリア転換の機会充実

ナレッジ連携

- ✓ グループ間ナレッジを連携するための専門組織を設置
- ✓ ナレッジの再整備、教育体系の再設計、制度の強化を実行

人員数

個のスキル

組織力

2022年度実績

- オフィス移転
- 採用チームの体制強化
- リファラル採用制度強化等の採用施策拡充
- 地域別採用の開始
- 採用力向上のためのメディア活用等発信強化

- 新卒受入れ研修・既存社員向け研修のレベルアップ
- 各サービス領域のプロフェッショナルがグループ社員向けに講演・質疑応答する事例共有会を定期開催
- 健康経営優良法人2022（大規模法人部門）に認定

- ナレッジマネジメントシステムを構築
- 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

人材：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
- 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

人材：就活中の学生及び社員からの高い評価

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る
- 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

ONE CAREER 「就活クチコミアワード 2022」

https://service.onecareercloud.jp/lp/award_reviews/2022/

社員クチコミプラットフォーム OpenWork 上位1%に入る高スコア獲得

国内最大級の社員クチコミ数を有する、転職・就職のための情報プラットフォームOpenWorkにて、全63,541社中の上位1%に該当する総合評価4.15を獲得

※2023年1月25日時点

社員による会社評価スコア - 株式会社エル・ティール・エス



出典元：社員クチコミプラットフォーム「OpenWork」

人材：プロフェッショナルサービスの体制

2022年の採用目標未達により2022年期末人員数計画は下振れしたものの、2023年～2024年は当初計画どおり「年間100名超の純増」の実現に向けて新卒採用強化等の施策を進めていく

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 実績	2023年 計画	2024年 計画
コンサルタント数	168名	195名	196名	256名	336名
エンジニア数	93名	185名	213名	268名	343名
合計	261名	380名	409名	524名	679名
前年比	-	+17.6%	+7.6%	+28.1%	+29.6%

コンサルタント・エンジニア
採用計画（連結）

	2021年 実績	2022年 実績	2023年 計画	2024年 計画
コンサルタント数	39名	30名	75名	100名
エンジニア数	26名	44名	75名	100名
合計	65名	74名	150名	200名

2021年にグループ参画したソフトテック（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

年間100名超の純増へ

【参考】採用進捗状況
 ・コンサル&エンジニアの
 2023年第1四半期採用予定：18名（2023年1月時点）
 ・2023年4月新卒入社見込み：80名（営業職含む）

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年度実績

- NEDOが主催する、NEDO Supply Chain Data Challenge のシステム部門テーマ2で2位を受賞
- CTCと意思決定AI開発の共同提案、サービスの共同開発、最適化人材の育成で連携
- 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
- 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

- 広島県の新規ビジネス創出拠点「イノベーション・ハブ・ひろしまCamps」の運営業務を開始
- 広島県と運営する「RING HIROSHIMA」の取り組みがGRアワード優秀賞を獲得

※グローバル展開についてはP38参照

- 静岡県職員の「DX推進リーダー育成」を目指した講座を提供
- 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

顧客：先進企業群との取り組み事例（ESG投資/SDGsへの取り組み）

NEDOが主催するNEDO Supply Chain Data Challenge のシステム部門テーマ2で2位を受賞
(株式会社 Gaia Vision、株式会社 Resilireと共同受賞)

受賞部門

システム開発部門テーマ2

「大規模風水害などの災害に起因するサプライチェーンへのインパクト推定と可視化サービスの提供」

提案内容

「洪水ハザードマップと人工衛星データ・AI技術を用いたサプライチェーンの影響可視化サービス FASPAI」

プレゼン内容：[YouTube「NEDO Supply Chain Data Challenge」チャンネル](#)

FASPAI（Flood Assessment System using Physics-based AI）とは？

降水量から浸水エリアを予測する AI モデル

広範囲・多岐にわたるサプライチェーンを持つ企業の生産管理担当者を顧客として想定している。

人工衛星による画像データや、大学の研究を元にした洪水シミュレーションや高精度地形データを用いて、降水量データのみから高い精度で数分で浸水エリアを予測することが可能。

さらに推定した浸水エリア情報から、サプライチェーン管理プラットフォームの Resilire 上で影響度評価や復旧対応を支援することでシステム利用顧客は洪水の影響を最小限に抑え、企業へのレジリエンス向上に貢献する世界初のサービス。

サービス

ITソリューション領域におけるサービス強化と海外事業展開を軸に各種取り組みを推進。特に、YOKOGAWAグループ・FPTグループとの提携領域においてアクションを積極化

サービス強化

- ✓ ITソリューションサービスにおけるサービス強化
- ✓ FPTグループ・YOKOGAWAグループとの案件相互獲得
- ✓ FPTグループ・YOKOGAWAグループと共同での体制構築
- ✓ 人材の採用と育成
- ✓ その他、各種ソリューション提供会社との提携強化

海外事業展開

- ✓ FPTグループ・YOKOGAWAグループと共同でのサービス開発
- ✓ 顧客開拓
- ✓ 海外事業拠点の立上げ
- ✓ 海外案件の定期獲得
- ✓ 海外事業として単体黒字

両グループとの提携

- ✓ “OT+IT”リクルーティング+育成プログラム
- ✓ フリーランスの供給+IT 企業との協業サポート顧客軸での協業推進
- ✓ サービス軸での協業推進
- ✓ 日本市場における協働出資（M&A）

2022年度実績

- 2022年9月横河デジタル、2022年10月にFPTジャパンホールディングスとの資本業務提携を実施
- 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

サービス：資本業務提携

横河デジタル株式会社

(2022年9月9日 契約締結)

LTS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

提携内容

- ✓ 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
- ✓ “OT+IT”リクルーティング+育成プログラム
- ✓ フリーランスの供給+IT 企業との協業サポート

FPTジャパンホールディングス株式会社

(2022年10月13日 契約締結)

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

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

- ・グループ従業員数：39,344人（2022年6月20日時点）
- ・グループ連結売上高：179,778百万円（2021年12月期）

提携内容

- ✓ 顧客軸での協業推進
- ✓ サービス軸での協業推進
- ✓ 人材及び組織強化のための支援
- ✓ 日本市場における協働出資（M&A）

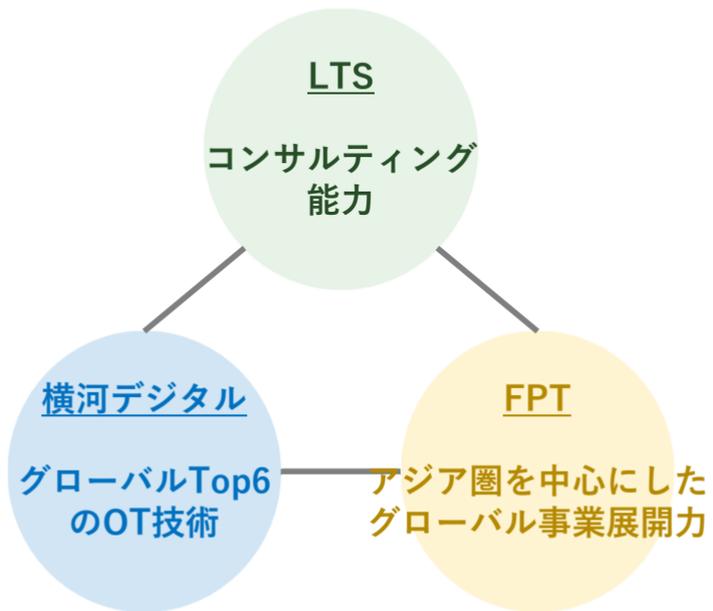
サービス：資本業務提携による強化領域

YOKOGAWAグループ・FPTグループとの提携により、様々な領域で新たなケイパビリティを獲得。3社間での連携を深めることにより、これまでにないサービス提供を実現する。2023年は、2024年以降の実現性を担保するための活動を推進する

両社との提携により以下ケイパビリティを獲得

- グローバルTOP6のOT技術
- アジア圏を中心にしたグローバル事業展開力
- グローバルブランド力

LTSが強化してきたコンサルティング能力との融合により、新たな市場・価値を創出する



重点投資対象とする活動テーマが具体化※次頁参照

YOKOGAWAグループ

- 横河デジタルをハブにした製造業DX/IT上流工程へのコンサルティングサービス提供
- YOKOGAWAグループの持つOT領域のグローバルブランド力を背景にした海外進出検討

FPTグループ

- FPTグループのコンサルティング・エンジニアリソースと、ベトナムを主体としたアジア圏における事業展開力を活用した案件共同推進

サービス：資本業務提携に関する2023年の活動テーマ

以下の活動テーマを2023年の重点投資対象と定め、取り組みを進める

サービス強化

YOKOGAWAグループ

- ・ グローバル競争力のあるOT技術
- ・ D365を始めとしたITソリューションの知見

FPTグループ

- ・ IT領域におけるエンドツーエンドのサービス提供
- ・ 豊富なITエンジニアリングリソース
- ・ ITソリューション領域におけるグローバルでのPJ実績

両社のITソリューションサービスにおける強みを活用しつつ、LTSも同分野の体制を強化し、共同で取組推進

【取組内容】

- ・ 案件相互獲得
- ・ 共同での体制構築
- ・ 人材の採用と育成

海外事業展開

YOKOGAWAグループ

- ・ グローバル競争力のあるOT技術
- ・ 売上の70%を海外事業で占める
- ・ プロセス制御分野では世界で12%のシェアを持つ
- ・ 世界61か国展開

FPTグループ

- ・ 優れたコンサルティング・エンジニアリソースをグローバルで確保
- ・ 世界26ヶ国に進出

数年かけて実施予定であった海外事業展開が、両社との提携により前倒しで実現可能に。両社のグローバルにおける事業展開力を活かした海外事業展開の検討と具体化を進める

【取組内容】

- ・ 両社と共同でのサービス開発
- ・ 顧客開拓
- ・ 海外事業拠点の立上げ

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

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

Value Up

合理化

2022年度実績

- グループ会社の収益拡大（営業利益連単倍率は前年度比で1.5倍に）
- LTS×イオトイ連携による花王様向け支援
- LTS×ワクト連携による広島県の支援
- LTS案件へのソフテック参画、ソフテック案件へのLTS参画
- 上記以外にもLTSグループでの包括提案やグループ横断でデリバリする案件が増加

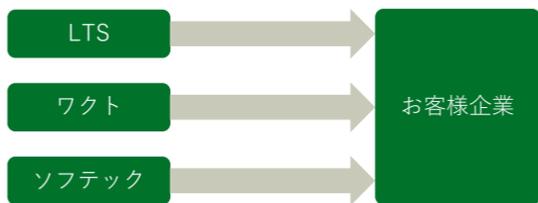
- グループ連携やコラボレーション、採用力強化、既存社員の活躍環境作りを目的としてオフィス移転実施
- コーポレート業務の統合・最適化は引き続き推進中

グループ経営：M&A

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グループとして包括的なプロジェクト体制の提案を行うことで、グループ各社の利益率が改善

各社個別での案件提案・デリバリ



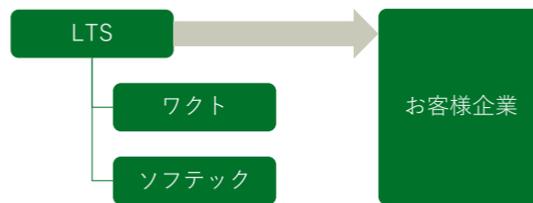
エンジニアリングサービスは要件が固まった下流工程からの参画となり、価格競争に陥りやすい

個社ごとの営業/コーポレート機能の構築・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



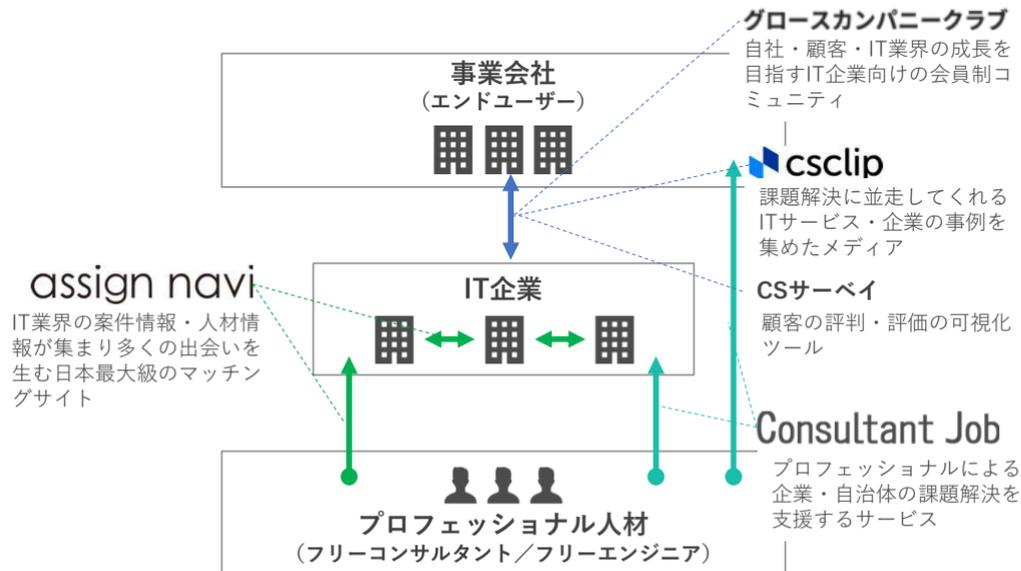
LTSが上流工程から入り込み要件を正確に把握しながら、エンジニアリングサービス子会社が適切なサービスを適性価格で提案できる

クロスセルやコーポレート機能の共有が可能

プラットフォーム事業

投資フェーズは終了。今後は、プラットフォーム事業単体として一定の利益を出しつつ、各サービスのさらなる成長とLTSグループの業績向上への貢献を実現する

プラットフォーム事業の各サービスの位置付け



LTSグループ全体への貢献

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

売上総利益&販管費の計画

体制拡充&単価向上&パートナー活用により売上を伸ばしつつも、粗利率は一定水準を維持。オフィス移転やコーポレート部門体制強化などの投資が2022年で一巡したことにより、販管費の絶対額は増えるが売上高比率は抑えていく

売上総利益の実績/見通し

(単位：百万円)



販管費の実績/見通し

(単位：百万円)

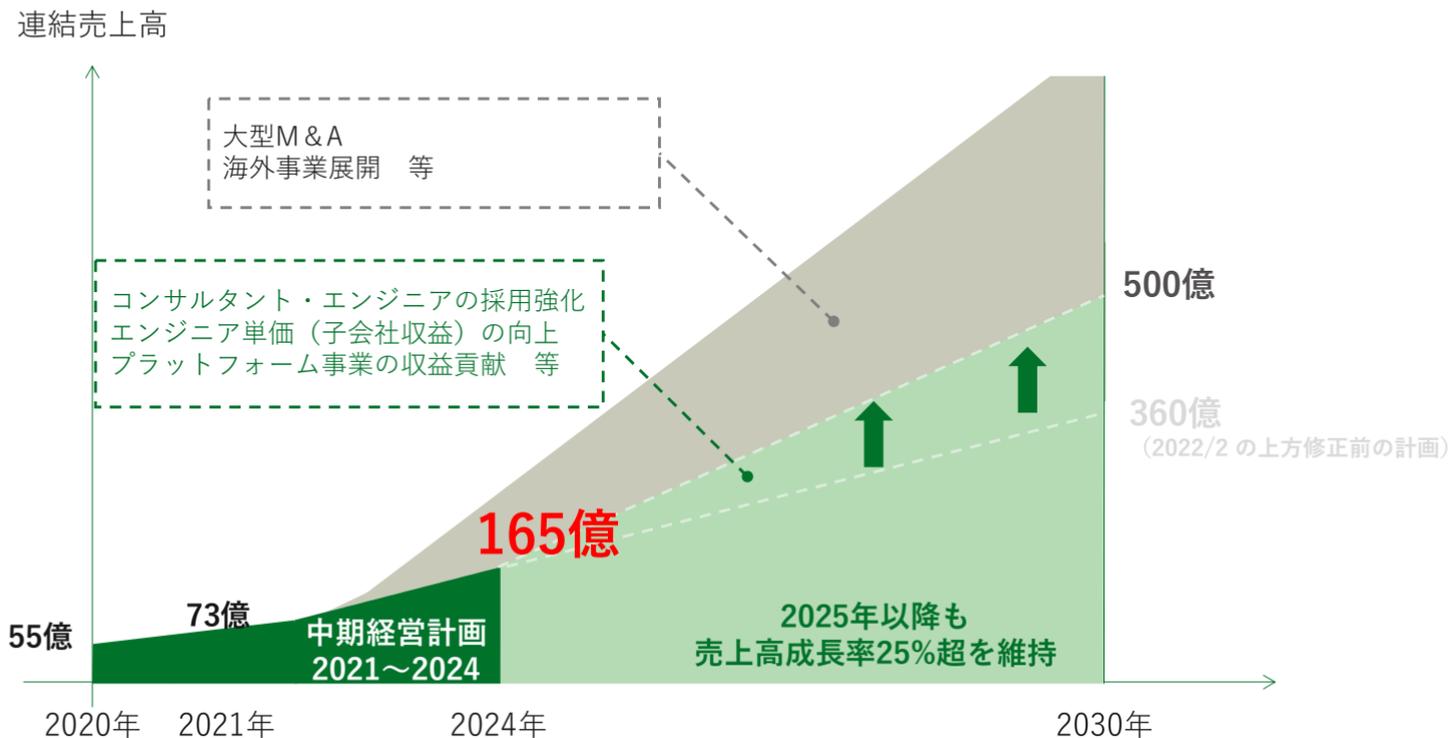


販管費の詳細

(百万円)	2022年	2023年	
	実績	見通し	前年比
連結売上高	9,637	12,700	31.8%
販管費	2,712	3,265	20.4%
人件費	1,780	1,938	8.8%
採用・教育費	182	328	79.8%
広告宣伝費	125	180	44.7%
地代家賃	74	75	1.1%
IT・業務基盤費	120	143	19.2%
支払報酬/手数料	114	192	68.3%
のれん償却費	40	40	—
減価償却費	19	42	114.4%
業務委託費	87	120	38.2%
その他	167	202	21.4%

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. ハイライト
2. 事業概要
3. 2022年12月期 決算概要
4. 中期経営計画の進捗
5. 2023年12月期 見通し
6. 参考資料

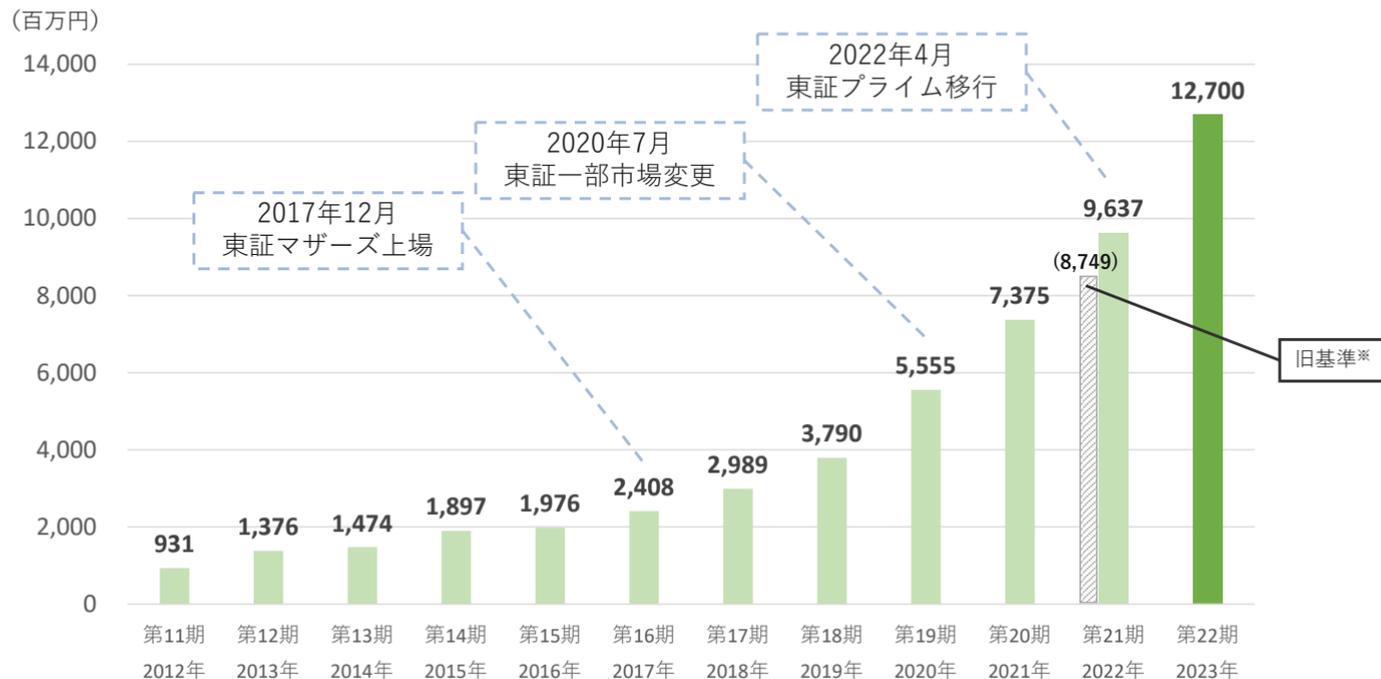
2023年の連結見通し

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

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

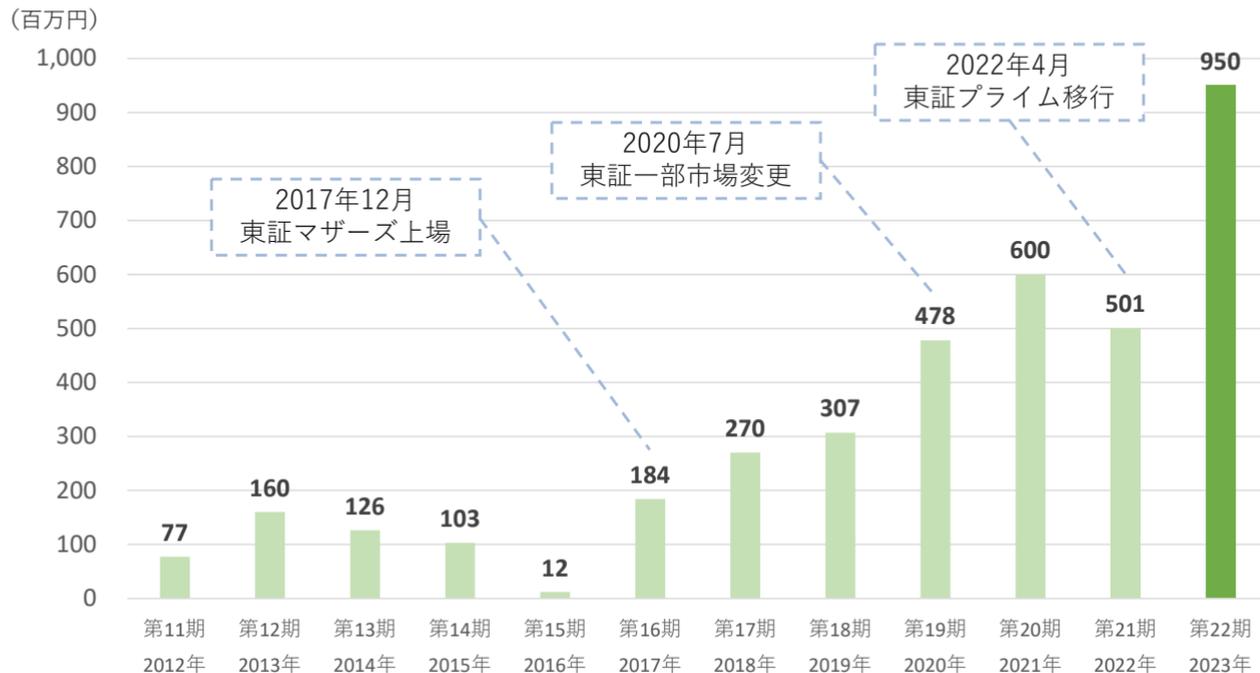
2023年の連結見通し_売上高

12年連続増収の見込み



2023年の連結見通し_営業利益

2023年12月期は成長軌道へ



2023年12月期 連結営業利益増減要因

単位：百万円



2023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	2022年度 実績	2023年度 見通し	前年度差	前年度比
	売上高	8,480	10,562	+ 2,081
営業利益	484	850	+ 365	+ 75.9%

プラットフォーム事業

単位：百万円	2022年度 実績	2023年度 見通し	前年度差	前年度比
	売上高	1,629	2,618	+ 988
営業利益	17	100	+ 82	+ 477.5%

2023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
FY22 実績	6,319百万円	4,116百万円	—	- 798百万円
	9,637百万円 (前年比 + 2,262百万円)			
FY23 見通し	7,353百万円	5,827百万円	含まず	- 480百万円
	12,700百万円 (前年比 + 3,062百万円)			

目次

1. ハイライト
2. 事業概要
3. 2022年12月期 決算概要
4. 中期経営計画の進捗
5. 2023年12月期 見通し
6. 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
- 資本金 : 728,090,900円 (2022年12月31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373名(※) 連結全体523名 (2022年12月31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 : 株式会社エル・ティー・エス リンク
(2022年12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12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12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
株式会社IQ3 入社
2000年 株式会社ラーニング・テクノロジー・
2001年 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
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 COO

上野 亮祐

Ryosuke Ueno

筑波大学卒 /
産業技術大学院大学 卒

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
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
 2016年 当社 監査役
 2019年 当社 社外取締役（監査等委員）
 2020年 株式会社イオトイジャパン 監査役

取引実績一覧

商社・小売

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

エネルギー

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

プラントエンジニアリング

千代田化工建設株式会社

製造

株式会社IHI
 株式会社イシダテック
 石原産業株式会社
 沖電気工業株式会社
 キヤノンソフトウェア株式会社（キヤノングループ）
 キヤノンビジネスサポート株式会社（キヤノングループ）
 コクヨ株式会社
 GEヘルスケア・ジャパン株式会社
 シーメンス・ジャパン株式会社
 新日鐵住金株式会社（現：日本製鉄株式会社）
 株式会社タツノ
 DIC株式会社
 日本電気株式会社
 株式会社バンダイ
 株式会社日立ソリューションズ（日立製作所グループ）
 株式会社フソウ
 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
 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
 静岡市
 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
 日本ビューレット・バックカード株式会社
 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）。

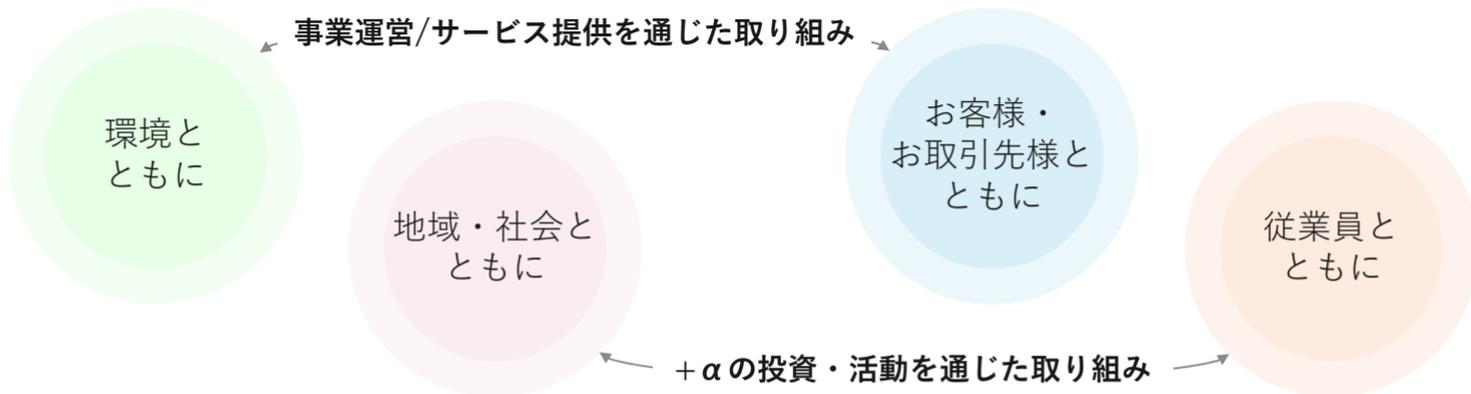
ESG投資/SDGsへの取り組み

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



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



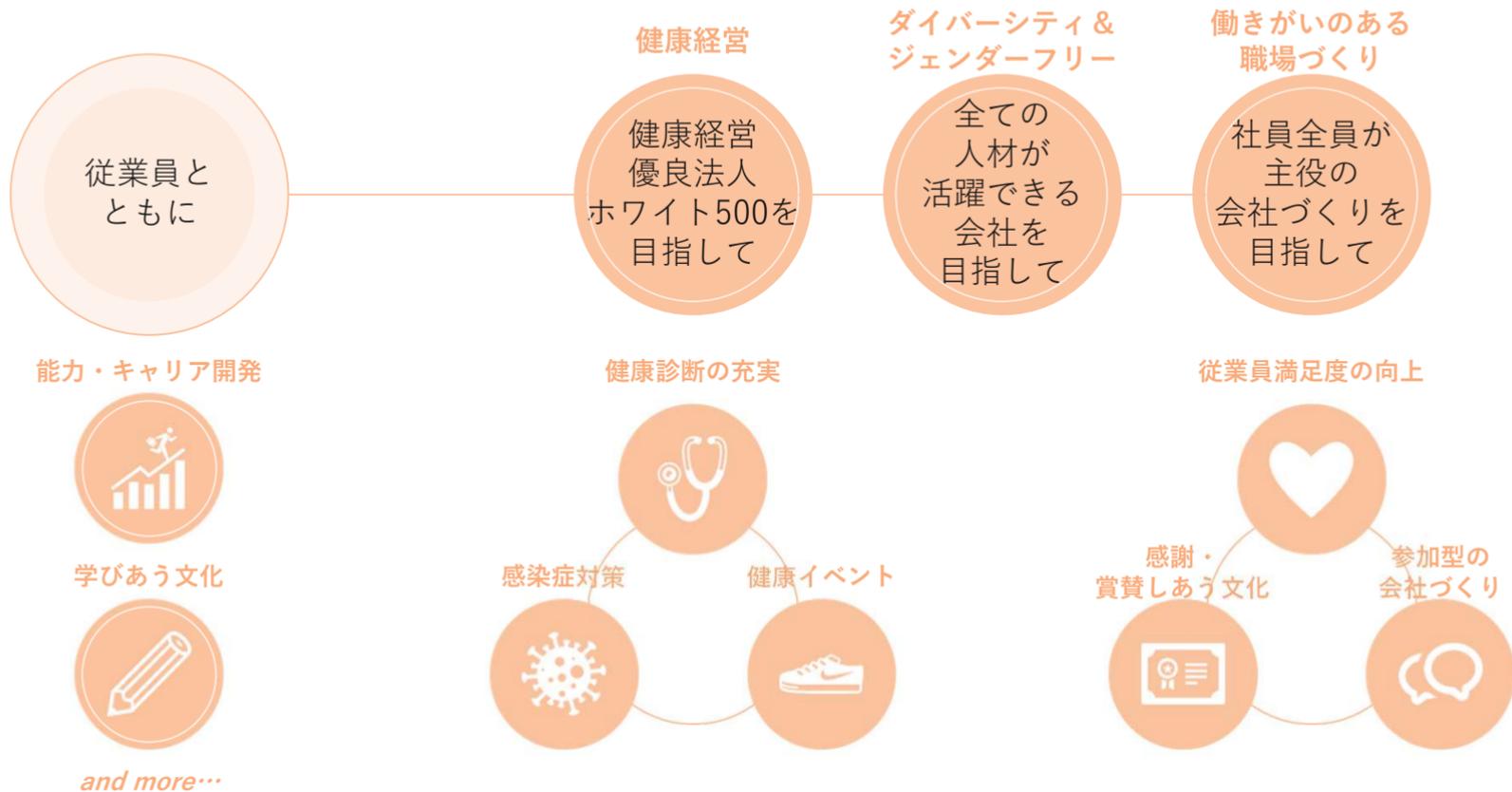
ファミリーデー



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



新たな価値創造/優良企業としての存続 活動紹介

「全ての人材が活躍できる会社を目指して」の一環として、2022年9月よりさいたま市で農園を運営し、障がいを持つ社員の雇用を開始しました。

- 差異は彩 -

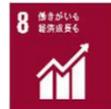
- 多様は他容 -



「よつば彩園」という名称で活動しています。

よつば：障がいを持つ社員は、LTSにとっての4枚目の葉（もう一枚加わることで、三つ葉に質的变化をもたらす存在）

彩園：障がいを持つ社員は、LTSにとっての彩・ひかり（社会と組織を照らし、豊かさ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・種まき予定)
- 2023. 6 (初・収穫予定)



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



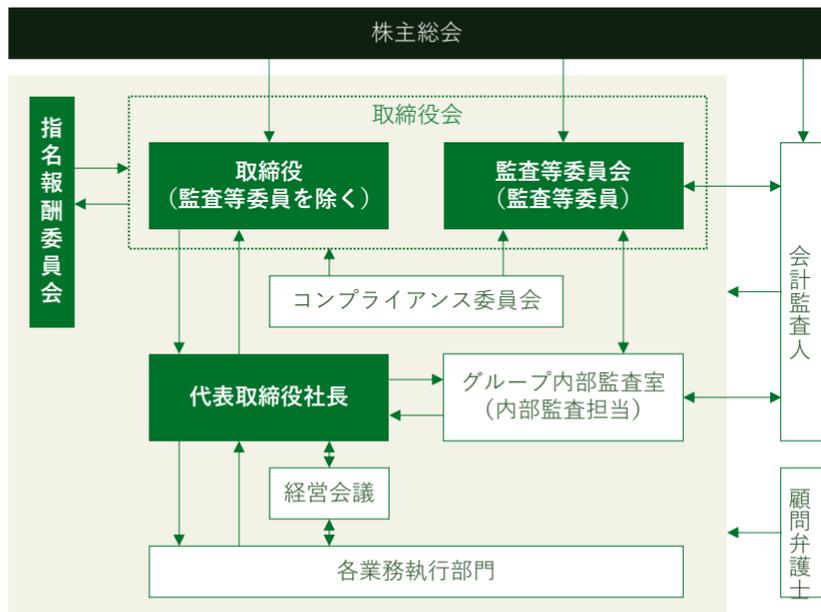
ベッドに、防水・給水・防根シートを張り、その上にバミスを敷き詰める



ベッドを設置する溝を掘り、地面を水平に整える

コーポレートガバナンス体制

企業価値の拡大と永続的存続、社会貢献を達成するために、コーポレート・ガバナンスの強化を重要な経営課題の1つと捉え、そのために必要な施策を講じ取り組んでまいります



これまでの取り組み

- ✓ 監査等委員会設置会社への移行
- ✓ 社外取締役の増員
- ✓ 指名報酬委員会の設置
- ✓ 英語版決算短信及び決算説明資料の開示
- ✓ 第三者機関を活用した取締役会全体の実効性に関する分析・評価

今後の取り組みテーマ

- ✓ 取締役会構成員の多様性確保
- ✓ 最高経営責任者の後継者計画策定・運用

免責・注意事項

● 免責事項

- 本資料は皆様の参考に資するため、株式会社エル・ティー・エス（以下、当社）の財務情報、経営指標等の提供を目的としておりますが、内容についていかなる表明・保証を行うものではありません。
- 本資料に記載された内容は、現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

● 将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨、為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。



End of File