



2023年3月30日

各位

会社名 株式会社エル・ティー・エス
代表者名 代表取締役社長 樺島 弘明
(コード番号: 6560 東証プライム)
取締役副社長
問い合わせ先 上席執行役員 李 成一
グループ経営推進室長

TEL. 03-6897-6140

上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年12月31日時点において、プライム市場における上場維持基準に適合しない状態となりました。下記のとおり、上場維持基準の適合に向けた計画を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の2022年12月31日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準に適合していません。当社は、流通株式時価総額について、2024年12月31日までに上場維持基準に適合するために各種取組を進めて参ります。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況 基準日: 2022年12月31日	1,897人	24,622単位	77.1億円	54.7%
上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35%
適合状況	○	○	×	○
計画期間	—	—	2024年12月31日	—

※当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

詳細は、別紙「プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画書」のとおりです。

以上



プライム市場上場維持基準の 適合に向けた計画書

2023年3月30日

株式会社エル・ティー・エス

(証券コード 6560)

目次

1. 上場維持基準の適合状況及び計画期間
2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容
3. (参考) 中期経営計画

1. 上場維持基準の適合状況及び計画期間

■上場維持基準の適合状況

当社の2022年12月31日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は以下の通りとなっており、「流通株式時価総額」について、基準を充たしておりません。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況 (※)	1,897人	24,622単位	77.1億円	54.7%
上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35%
判定	○	○	×	○

※当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

■計画期間

「流通株式時価総額」に関する上場維持基準を充足するための計画期間は、2023年2月10日公表の決算説明資料において開示している中計経営計画の最終事業年度である2024年12月末までといたします。中期経営計画の達成に向けた取り組みを着実に実行していくことで企業価値の向上を図り、上場維持基準の充足を目指します。

目次

1. 上場維持基準の適合状況及び計画期間
2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容
3. (参考) 中期経営計画

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

■基本方針

中期経営計画（～2024年12月期）で掲げる、

- ・人材 : 採用・育成による人材基盤の強化
- ・顧客 : 先進企業群を中心とした顧客基盤の強化
- ・サービス : 海外事業も含めたサービスの強化
- ・グループ経営 : M&A活用によるグループ経営の強化

の取り組みを着実に推進し、業績拡大（2024年12月期に連結売上高165億円、連結営業利益20億円を達成）を通じて企業価値の向上を図り、上場維持基準の充足を実現します。

■課題及び取組内容

当社は、一定の流通株式数を確保しながらも、「流通株式時価総額」が基準に未達となった状況を踏まえ、時価総額を向上させるとともに、株式市場で適正な評価を得ることが課題と捉えております。この課題を解決するため、以下の取り組みを推進してまいります。

- ① 中期経営計画の達成による業績（EPS）の向上
- ② IR活動の強化によるバリュエーション（PER）の向上

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

① 中期経営計画の達成による業績（EPS）の向上

中期経営計画達成に向けた取組内容（1/2）

人材

- 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

顧客

- 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

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

① 中期経営計画の達成による業績（EPS）の向上

中期経営計画達成に向けた取組内容（2/2）

サービス

- 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
資本業務提携先（FPT、横河）との案件相互獲得、共同での体制構築（人材の採用育成）
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
資本業務提携先（FPT、横河）と共同でのサービス開発、顧客開拓、海外拠点の立上げ
海外案件の定期獲得、海外事業として単体黒字
- FPT及び横河電機グループとの連携
“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、日本市場における共同出資（M&A）

グループ経営

- 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ーを増やし、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り、新たなワークスタイルを確立し、生産性向上を実現

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

① 中期経営計画の達成による業績（EPS）の向上

業績予想ベースの理論株価及び流通株式時価総額の推計

2023年12月期業績予想ベースのEPS及び実績PERを基に理論株価を試算すると4,995円、流通株式時価総額は122.9億円となり、中期経営計画の2024年12月計画値を基にすると、理論株価は10,525円、流通株式時価総額は259.1億円となり、いずれも、上場維持基準を充足できる水準となります。

	予想EPS		PER ^{*1}	=	理論株価		流通株式数 ^{*2}	=	流通株式時価総額
2023年12月期 業績予想	124.57円	×	40.1倍	=	4,995円	×	24,622単位	=	122.9億円
2024年12月期 中期経営計画	262.49円	×	40.1倍	=	10,525円	×	24,622単位	=	259.1億円

*1 直近5期の期末日における実績PER（株価÷1株当たり当期純利益）の平均値

*2 基準日（2022年12月31日）時点の株式数を使用

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

② IR活動の強化によるバリュエーション（PER）の向上

業績予想発表（2023年2月10日）後の予想PER水準を踏まえた理論株価及び流通株式時価総額の推計

業績予想発表後の予想PERを基に理論株価を試算すると2,478円、流通株式時価総額は61.0億円となり、上場維持基準は充足できませんが、中期経営計画の2024年12月計画値を基にすると、理論株価は5,223円、流通株式時価総額は128.6億円となり、上場維持基準を充足できる水準となります。

	予想EPS		PER ^{*1}	=	理論株価	×	流通株式数 ^{*2}	=	流通株式時価総額
2023年12月期 業績予想	124.57円	×	19.9倍	=	2,478円	×	24,622単位	=	61.0億円
2024年12月期 中期経営計画	262.49円	×	19.9倍	=	5,223円	×	24,622単位	=	128.6億円

*1 2023年2月13日（業績予想発表の翌営業日）終値での予想PER

*2 基準日（2022年12月31日）時点の株式数を使用

業績予想発表後の予想PERは、予想EPSが直近実績（2022年12月期：55.35円）から大幅増となったことを反映しているものと認識しておりますが、下記のIR活動強化により、投資家の業績予想及び中期経営計画達成に対する確信度を高め、従来のPER水準を回復することで、前倒しでの上場維持基準の充足を目指します。

- 中期経営計画の進捗状況に対する定期的な開示
- ホームページ改訂に伴うIR関連コンテンツ及び決算説明資料等の開示資料の一層の充実
- 機関投資家との接点強化及び対話推進
- 個人投資家向け説明会への参加

目次

1. 上場維持基準の適合状況及び計画期間
2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容
3. (参考) 中期経営計画

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

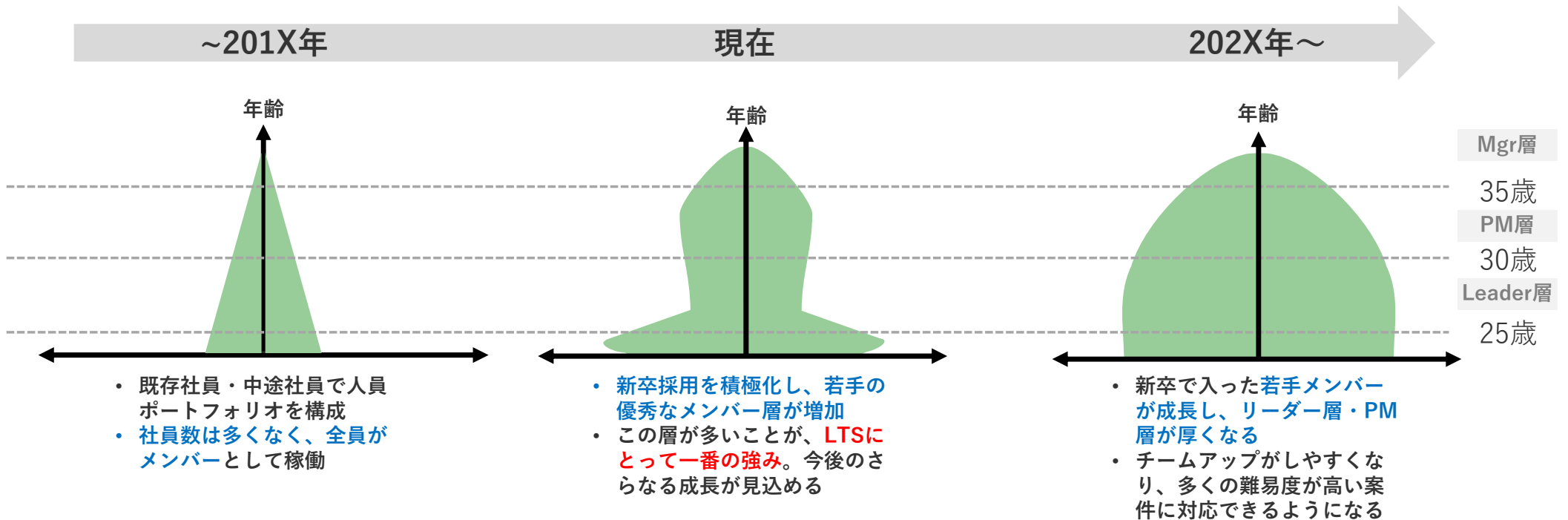
2021年にグループ参画したソフトテック（参画時エンジニア73名）を除いた人数（2021年:307名）での前年比較

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）

人材：人材ポートフォリオのイメージ

LTSの一番の強みは人材であり、人材が成長しLTSの成長を支える。数年後の人材ポートフォリオでは、既存若手メンバーの成長、リーダー層・PM層の充実、経験者採用によるリーダー層の獲得により、幅広い案件対応力を獲得する見込み



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）

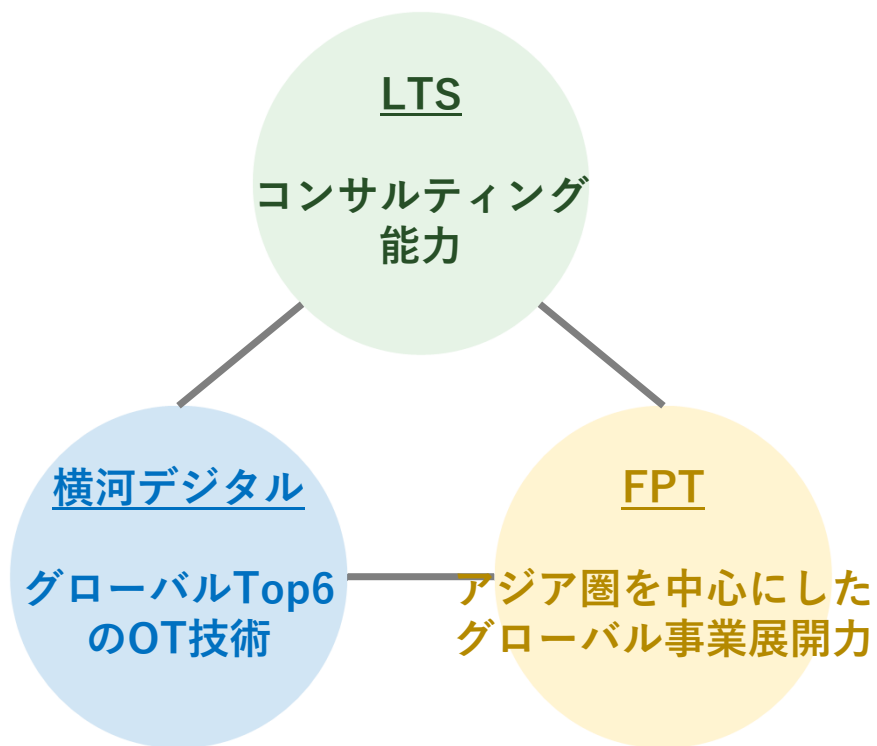
サービス：資本業務提携による強化領域

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

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

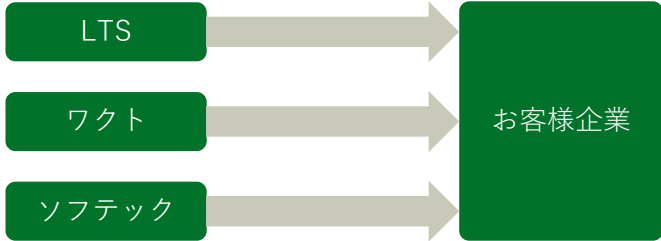
- グループ連携やコラボレーション、採用力強化、既存社員の活躍環境作りを目的としてオフィス移転実施
- コーポレート業務の統合・最適化は引き続き推進中

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



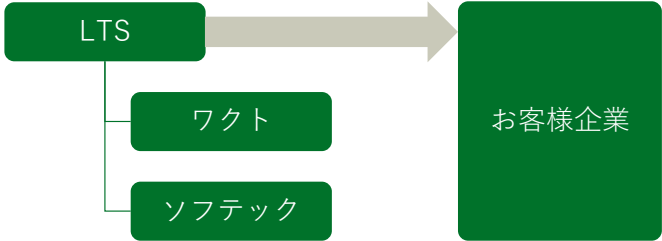
エンジニアリングサービスは要件が固まった下流工程からの参画となり、価格競争に陥りやすい

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



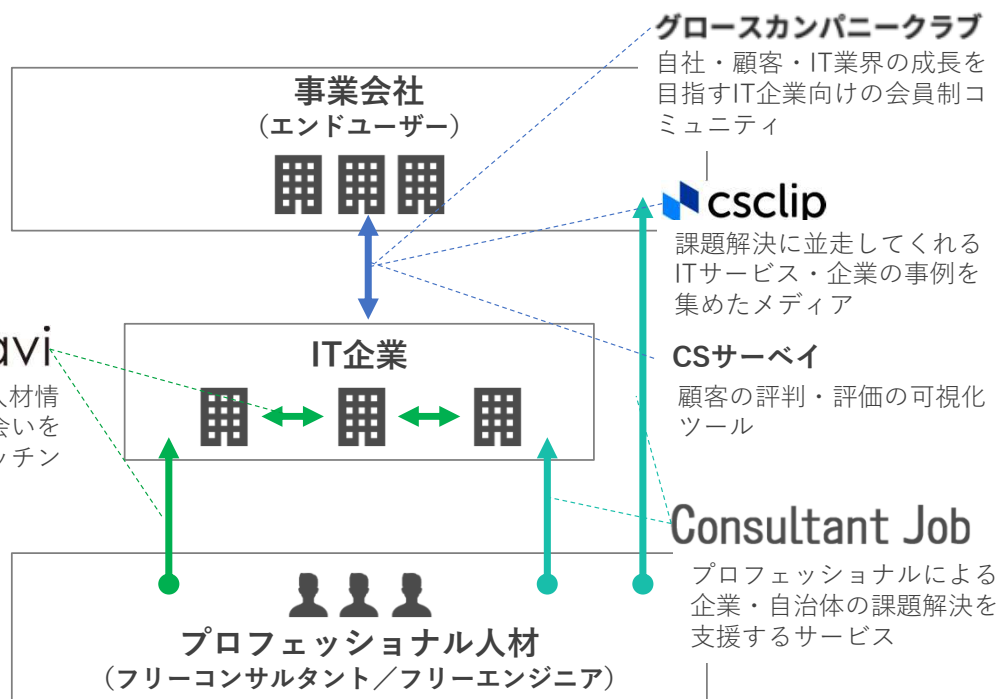
LTSが上流工程から入り込み要件を正確に把握しながら、エンジニアリングサービス子会社が適切なサービスを適性価格で提案できる

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



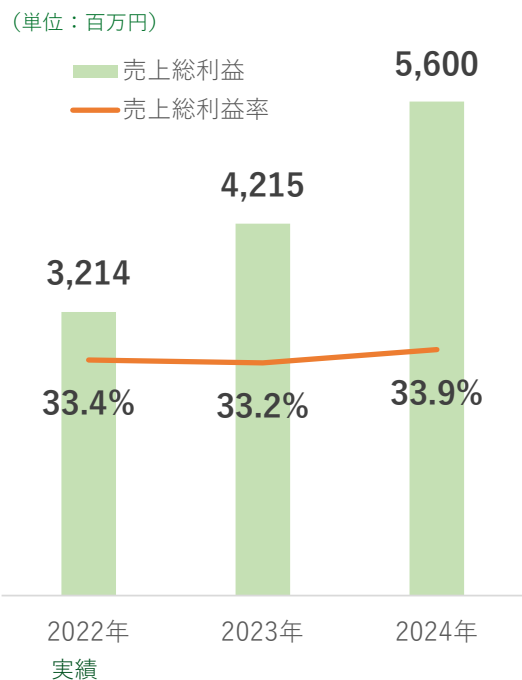
LTSグループ全体への貢献

- ✓ 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

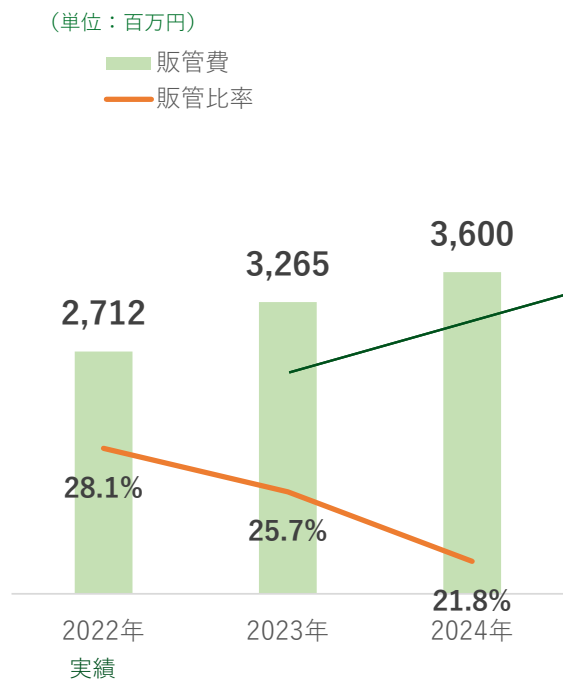
売上総利益&販管費の計画

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



販管費の実績/見通し

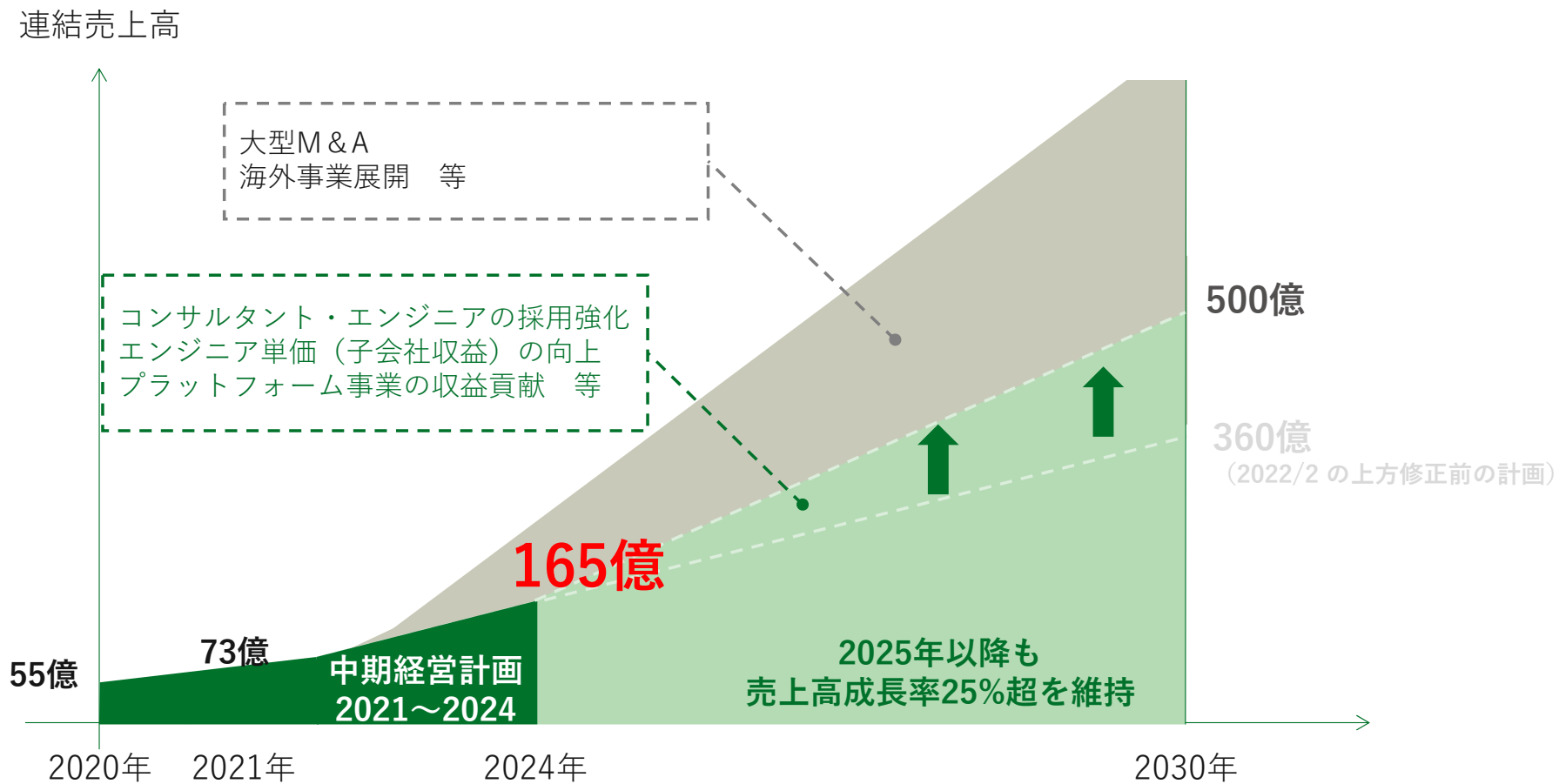


販管費の詳細

(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



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