



2023年12月期 第3四半期 決算説明資料

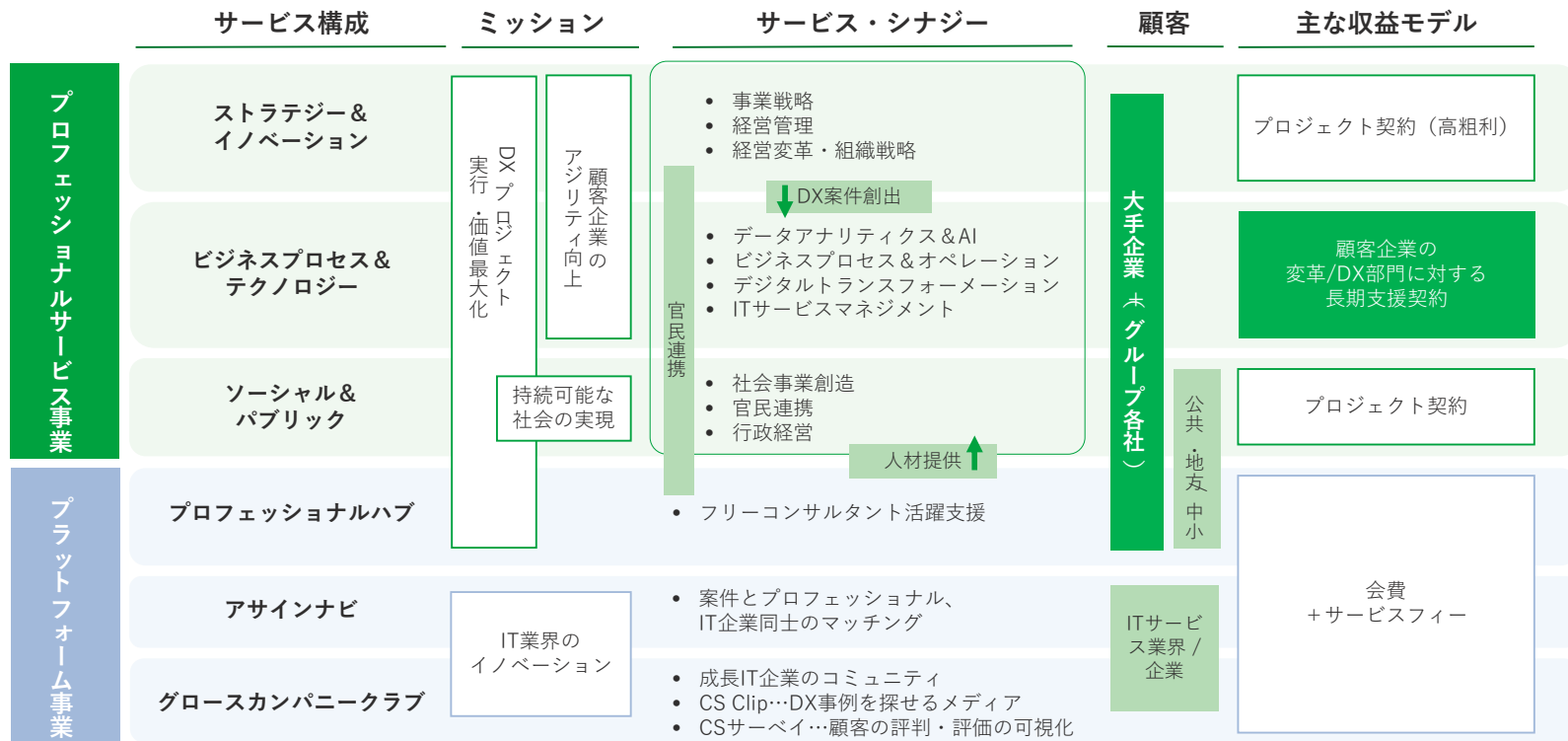
2023/11

株式会社エル・ティー・エス
(東証プライム 証券コード6560)

1. 事業概要
2. HCSホールディングスの子会社化
3. 2023年12月期 第3四半期決算概要
4. 2023年12月期 見通し修正
5. 自己株式取得
6. 中期経営計画

事業内容

プロフェッショナルサービス事業とプラットフォーム事業を両輪として事業を展開している。



プロフェッショナルサービス

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ている。



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、組織と人財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

プラットフォームサービス

「よい人、よい企業に、よい機会が集まる世界を創る」をミッションとして、IT人材と企業・フリーコンサルタントと企業/自治体をつなぐマッチング&紹介サービス、およびIT企業/業界の成長を目指すコミュニティサービスを運営している。



IT人材と企業をつなぐ

IT業界のリアルな案件・人材情報が集い多くの出会いを生む日本最大級のマッチングサイト



フリーコンサルタント向け ハイクラス案件紹介

約2,000名のプロフェッショナル人材による企業・自治体の課題解決支援サービス



IT企業の事業成長を支援

自社・顧客・IT業界全体の成長を目指すIT企業向け会員制コミュニティ

プロフェッショナルサービス好調の背景（変革の日常化）

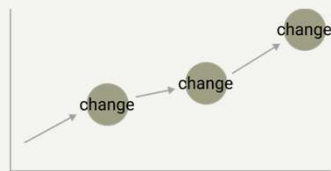
企業は大中小様々な変革を日常的に取り組み時代となり、「個別プロジェクトの推進」だけでなく「変化対応力の獲得」も必要となっている。

これまで

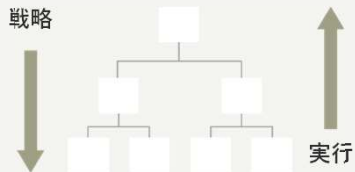
【遅くても正確に】

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

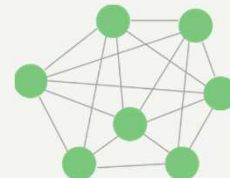
変革の日常化

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

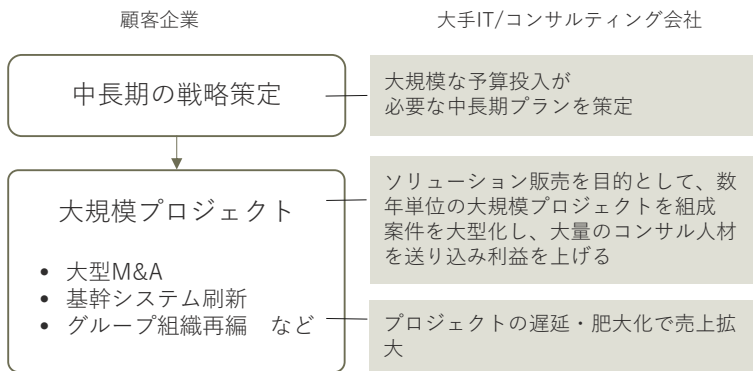


プロフェッショナルサービス事業の特徴1

LTSは「個別プロジェクトの推進」に止まらず、「変化対応力の獲得」そのものを支援している。

従来型コンサルティング・ITサービス

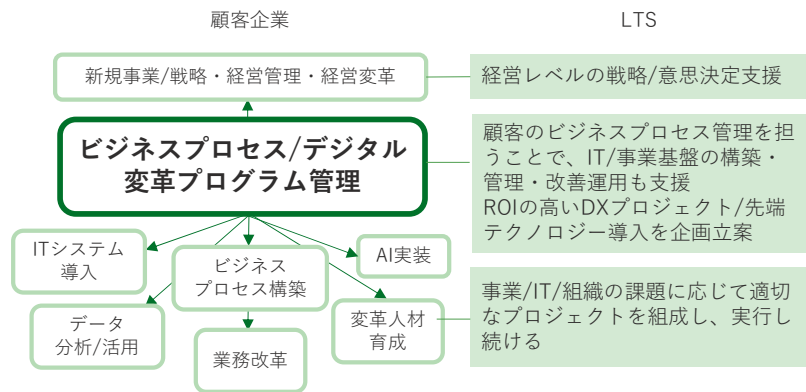
成長支援 ≒ 大規模プロジェクトの成功支援



- 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している。

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

1. 事業概要
2. HCSホールディングスの子会社化
3. 2023年12月期 第3四半期決算概要
4. 2023年12月期 見通し修正
5. 自己株式取得
6. 中期経営計画

サマリー

- 株式会社HCSホールディングス（証券コード 4200、以下HCS）の**90%以上の株式を取得**。スクイズアウト手続きを経て、HCSは非上場化され**完全子会社に**。本案件に関して増資等の**エクイティ・ファイナンスの予定はなし**（買付総額5,120百万円）。
- FY2023は本案件に関わる**一過性の費用を計上（今期業績見通しを修正）**。一方で、FY2024以降は、本案件にともない発生する**“のれん額”を連結後に取り込む利益額が上回る想定**。FY2024の業績、および、中長期の業績に**ポジティブな影響を与える**。
- HCSは、「情報サービス事業」・「ERP事業」・「デジタルマーケティング事業」の3事業を行っており、DX領域にて各種サービスを提供する**LTSグループと数多くのシナジーを見込める**。本案件はLTSが目指す姿である「**デジタル時代のベスト・パートナー**」という**ビジョンの実現に向けた大切な足がかり**になる。
- HCSは、連結純資産を3,680百万円、Net Cashを1,234百万円有し、かつ、賃貸等不動産（簿価1,189百万円⇔時価1,569百万円）や上場関連会社株式（簿価138百万円⇔時価649百万円）を保有するなど、**財務状況は非常に安定している**（数値は2023年3月末時点）。

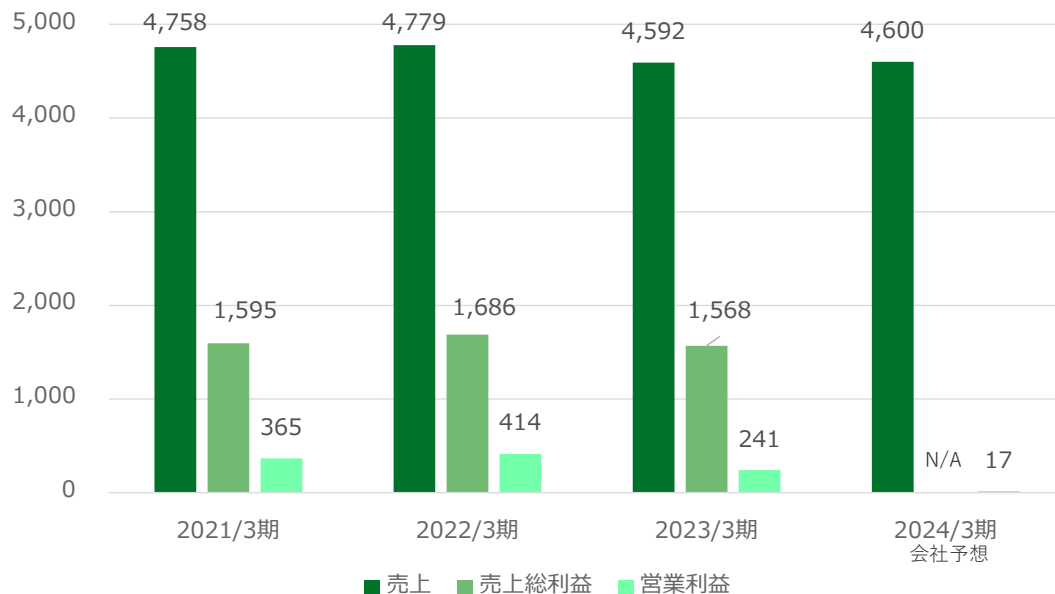
対象会社の業績

2024/3期（会社予想）は、体制立て直し（事業ポートフォリオ見直し）のため一時的に利益計画が少ないものの、過去3年平均の営業利益は3.4億円。

LTSグループとの経営統合でシナジー創出を図り、利益向上を目論む。

HCSの業績推移

(単位：百万円)



対象会社のB/Sと想定“のれん額”について

本案件にともない発生する“のれん額”を、連結後に取り込む利益額が上回ることを想定。

2023年3月期 HCSのB/S

(単位：百万円) 百万円以下切り捨て

現預金	1,510	流動負債	783
		固定負債	49
		負債	833
流動資産	2,174	純資産	3,680
有形固定資産	1,688		
無形固定資産	246		
総資産	4,514	負債+純資産	4,514

取得総額：5,120百万円 (予定)

のれん額 = 取得総額 - 純資産

※のれん額の詳細は精査中ですが、左記の2023年3月期決算データよりも純資産額の評価は大きくなり、のれん額は単純計算よりも少なくなる見込みです。（「賃貸等不動産」などのアセット評価が時価算定になるため）

のれんの償却期間：7年～12年

※のれんの償却期間については、監査法人等関係機関との精査が必要のため、現時点ではレンジでお伝えします。

HCSの事業内容

(株)HCSホールディングス



(株)日比谷
コンピュータシステム

(子会社/100%)



(株)アイシス

(子会社/100%)



(株)オートマティゴ
)

(子会社/100%)



(株)日比谷
リソースプランニング

(子会社/100%)



Busy Bee

(株)ビジー・ビー

(子会社/80%)



(株)ラバブル
マーケティング
グループ

※ (関連会社/24.5%)
持株比率(HCSによる保有)
は、2023年3月31日現在

事業会社

セグメント

サービスライン

パートナー

情報サービス事業

ERP事業

デジタル
マーケティング事業

① システムインテグレーション
サービス

② マスターファイル
ソリューションサービス

④ SAP導入支援・
開発サービス

⑥ マーケティングソリューション サービス

③ プラットフォーム
ソリューションサービス

⑤ リソースプランニング
サポートサービス
(RPSサービス)

⑦ パッケージソリューションサービス

Salesforce

Infor
OutSystems

SAP

Google

シナジー

体制面・営業面・ソリューション面などシナジー創出機会が多数存在し、各ステークホルダー（株主・従業員・顧客など）にとって魅力的なパートナーシップとなる見込み。

LTS

株式会社MCSホールディングス

シナジー

プロフェッショナルの体制

コンサル：237名
エンジニア：255名
純増100名超見込み



300名超のエンジニア



- コンサル→開発の案件増加
- 採用・育成力向上
- 規模拡大による対応力向上

顧客・営業・パートナー

大手企業との直接取引
70名の営業職

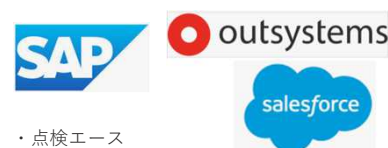
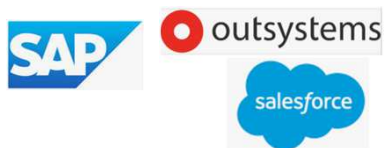


大手SI・コンサル企業との取引が中心
マスターファイルソリューションは多数の金融機関が採用



- 収益性（単価）向上
- 稼働率向上
- 顧客ポートフォリオ拡充

ソリューション



・点検エース
・マスターファイルソリューション



- ソリューション提案の幅拡大

ガバナンス

東証プライム上場



東証スタンダード上場

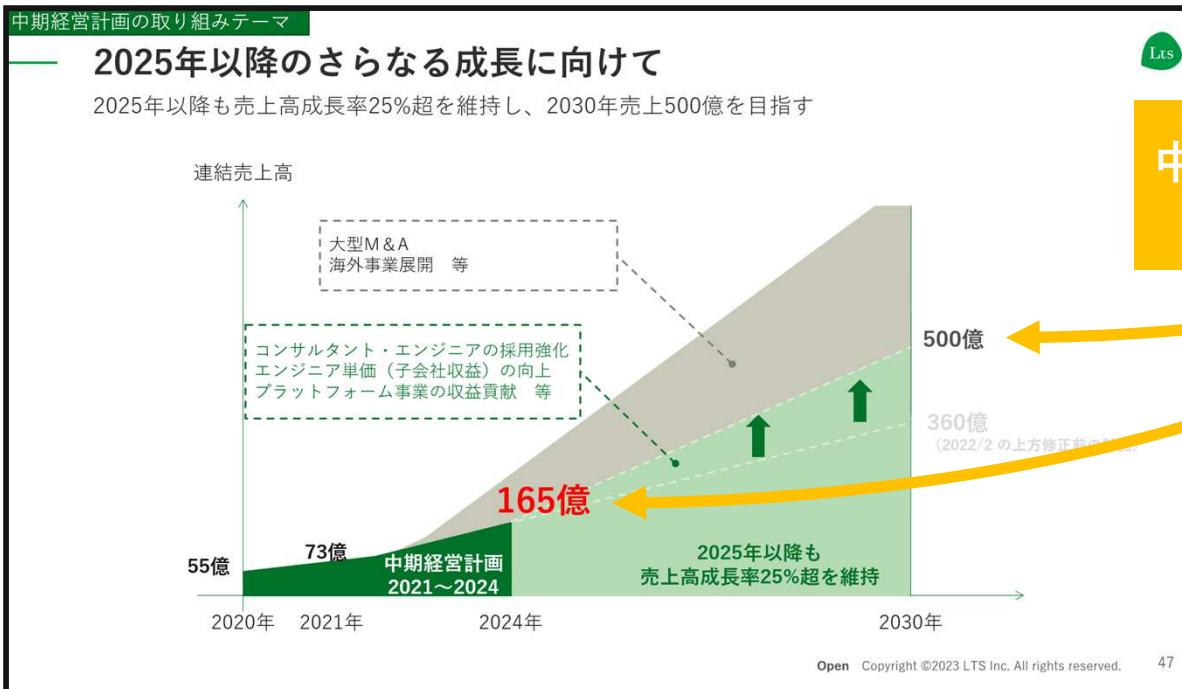


- 効率的なガバナンス強化

2025年以降のさらなる成長に向けて

本案件は、中長期の成長を加速させ、「2025年以降も売上高成長率25%超を維持し、2030年売上高500億を目指す」という従来の目標達成に対してプラスの影響を与える。

決算説明資料の中期経営計画パートから抜粋



中長期の成長を加速させる
※業績への詳細な影響は精査中

2024年までの数値目標への影響

来期業績への具体的な影響は精査中ではあるものの、2024年以降はポジティブな影響が発生することを想定。

決算説明資料の中期経営計画パートから抜粋

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

ポジティブな影響が発生する想定
※業績への具体的な影響は現在精査中

•FY23 Q4から連結開始
•M&Aに係る費用の今期一括計上やHCSの業績見通しを反映し、FY23見通しを修正する

1. 事業概要
2. HCSホールディングスの子会社化
3. 2023年12月期 第3四半期決算概要
4. 2023年12月期 見通し修正
5. 自己株式取得
6. 中期経営計画

2023年12月期 第3四半期の総括（累計）

LTSグループ全体

売上高	8,231百万円	（前年同期比 +17.3%）
営業利益	545百万円	（前年同期比 +27.7%）
経常利益	580百万円	（前年同期比 +38.2%）

（HCSのM&Aに係る費用50Mを除いた場合）

- ・ 営業利益：595百万円
- ・ 前年同期比：+39.4%

⇒ 売上高・営業利益・経常利益ともに第3四半期累計で過去最高を更新

プロフェッショナルサービス事業

売上高	7,329百万円	（前年同期比 +19.2%）
営業利益	503百万円	（前年同期比 +24.1%）

（HCSのM&Aに係る費用50Mを除いた場合）

- ・ 営業利益：553百万円
- ・ 前年同期比：+36.5%

⇒ コンサル・エンジニア職増員により、第3四半期累計で過去最高を更新

プラットフォーム事業

売上高	1,469百万円	（前年同期比 +22.7%）
営業利益	42百万円	（前年同期比 +95.8%）

⇒ 営業職の戦力化が進展し、第3四半期累計で過去最高を更新

2023年12月期 第3四半期 連結決算実績_P/L

(百万円)	2023年 第3四半期	2022年 第3四半期	前年同期比	2023年 第1-3四半期 累計	2022年 第1-3四半期 累計	前年同期比	2023年 期初見通し	進捗率
売上高	2,725	2,366	+15.2%	8,231	7,014	+17.3%	12,700	64.8%
売上総利益	916	761	+20.3%	2,854	2,340	+21.9%	-	-
売上総利益率	33.6%	32.2%	+1.4pts	34.7%	33.4%	+1.3pts	-	-
販管費	766	686	+11.7%	2,309	1,913	+20.6%	-	-
EBITDA (※)	174	103	+69.1%	618	493	+25.5%	1,059	58.4%
EBITDAマージン	6.4%	4.4%	+2.0pts	7.5%	7.0%	+0.5pts	-	-
営業利益	149	75	+98.3%	545	426	+27.7%	950	57.4%
営業利益率	5.5%	3.2%	+2.3pts	6.6%	6.1%	+0.5pts	-	-
経常利益	117	71	+66.0%	580	419	+38.2%	900	64.5%
税前四半期純利益	117	71	+66.0%	580	419	+38.2%	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	52	33	+54.4%	369	273	+34.9%	560	66.0%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

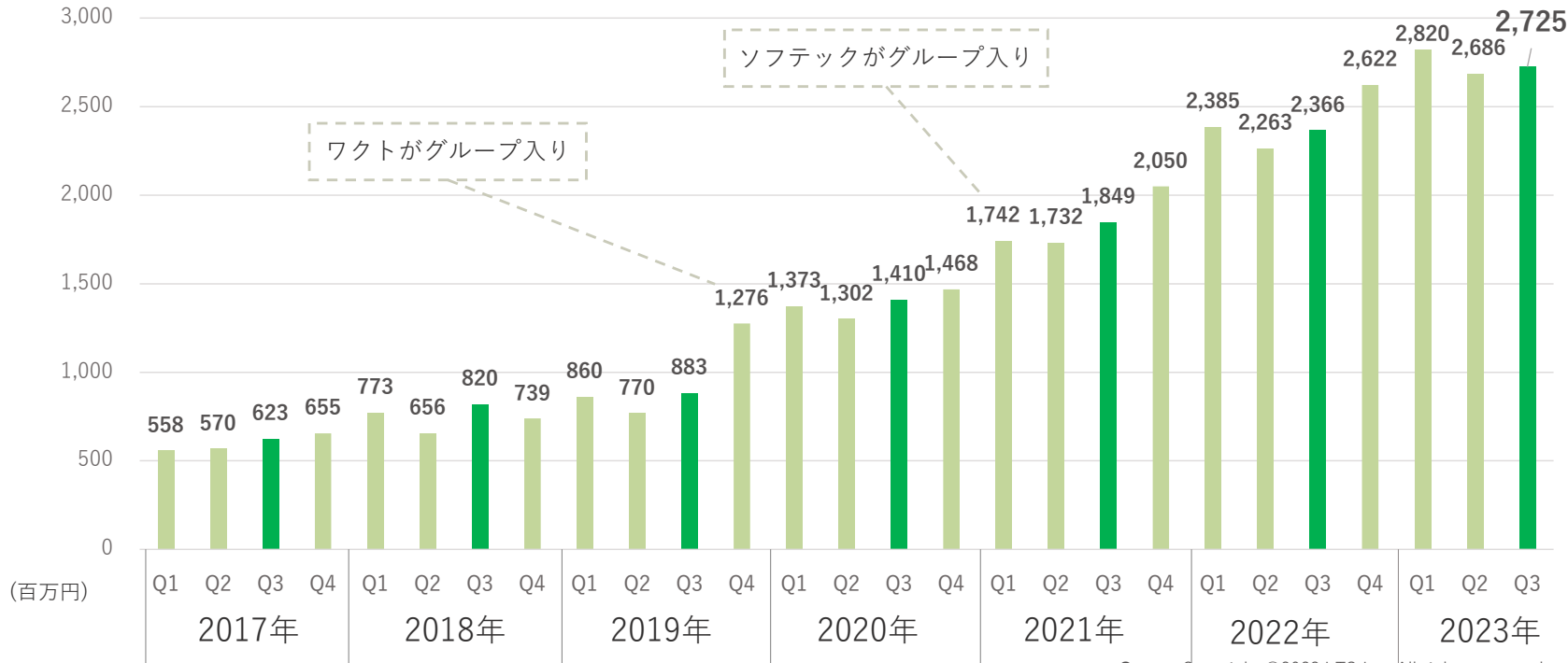
2023年12月期 第3四半期 連結決算実績_B/S

運転資金および成長投資資金を確保するため、当四半期で、合計16億円の借り入れを実施。

(百万円)	2022年12月期	2023年12月期 第3四半期	増減額
流動資産	4,615	6,541	+ 1,926
(現預金等)	2,982	4,630	+1,647
固定資産	980	971	-8
総資産	5,595	7,513	+1,918
流動負債	1,828	2,275	+447
(未払法人税等)	60	153	+92
固定負債	517	1,578	+1,060
純資産	3,249	3,659	+409

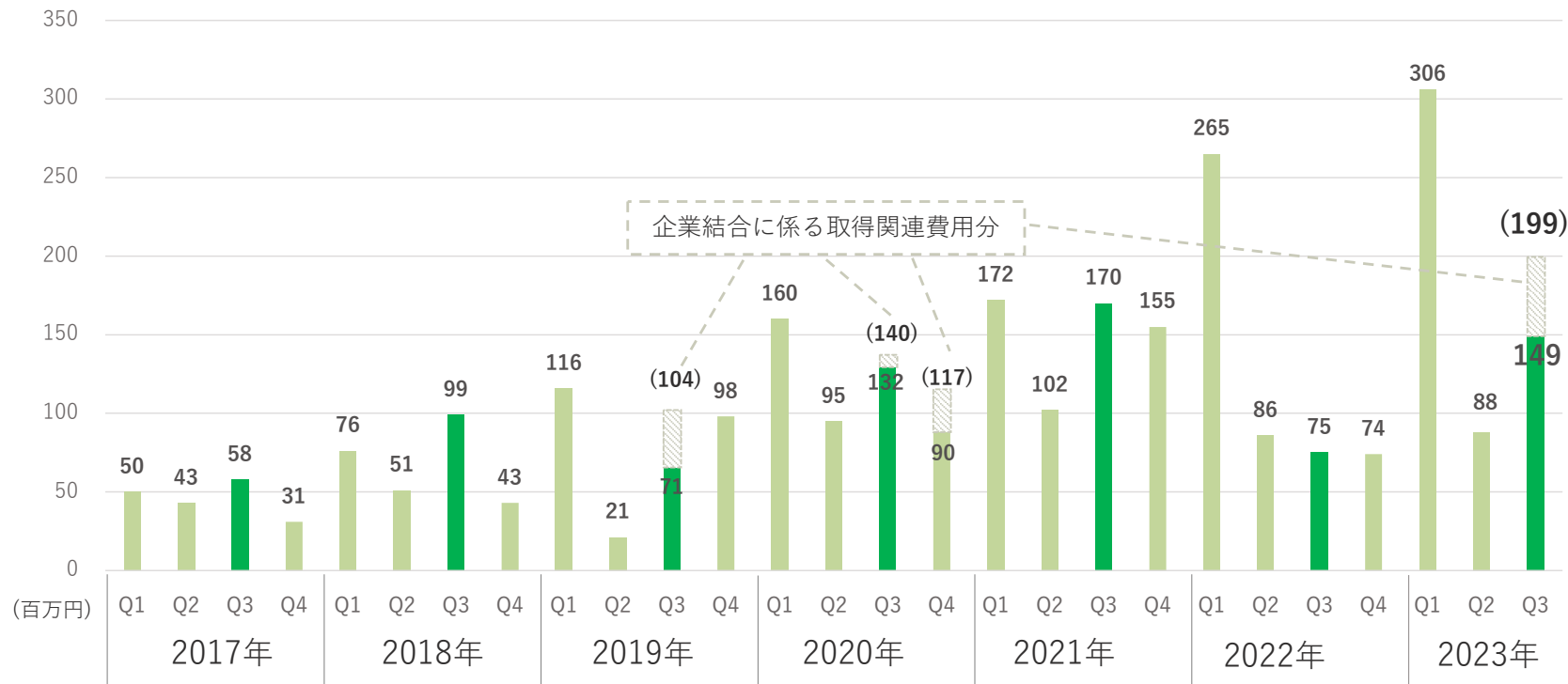
連結売上高 四半期推移

前年同四半期比で+358百万円（+15.2%）成長。新卒社員受入期を経て、第3四半期から増収基調に戻す計画であったが、過去最大規模となった新卒受入やHCS子会社化の影響から稼働率が一時的に落ち込み、またプラットフォーム事業の進捗遅れもあり、第3四半期の計画に対して売上高はビハインド。第4四半期は稼働率回復とHCS連結開始により売上拡大の見込み。



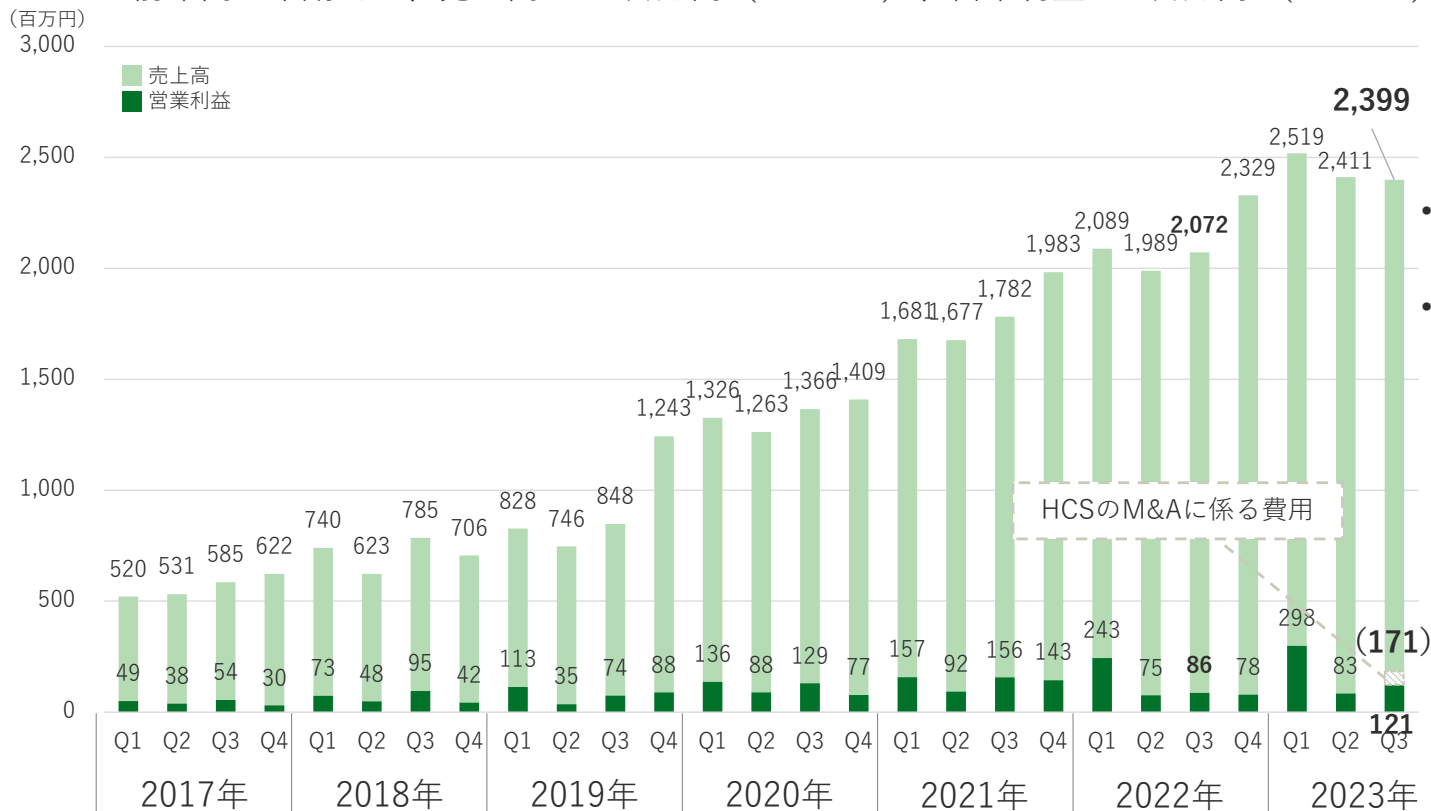
連結営業利益 四半期推移

前年同四半期比で+74百万円（+98.3%）成長。HCSのM&Aに係る費用を第3四半期に一部計上。また、過去最大規模となった新卒受入やHCS子会社化の影響から稼働率が一時的に落ち込み、第3四半期の計画に対して利益はビハインド。第4四半期にて、稼働率回復とコストコントロールによりリカバリを進める。



プロフェッショナルサービス事業 四半期業績推移

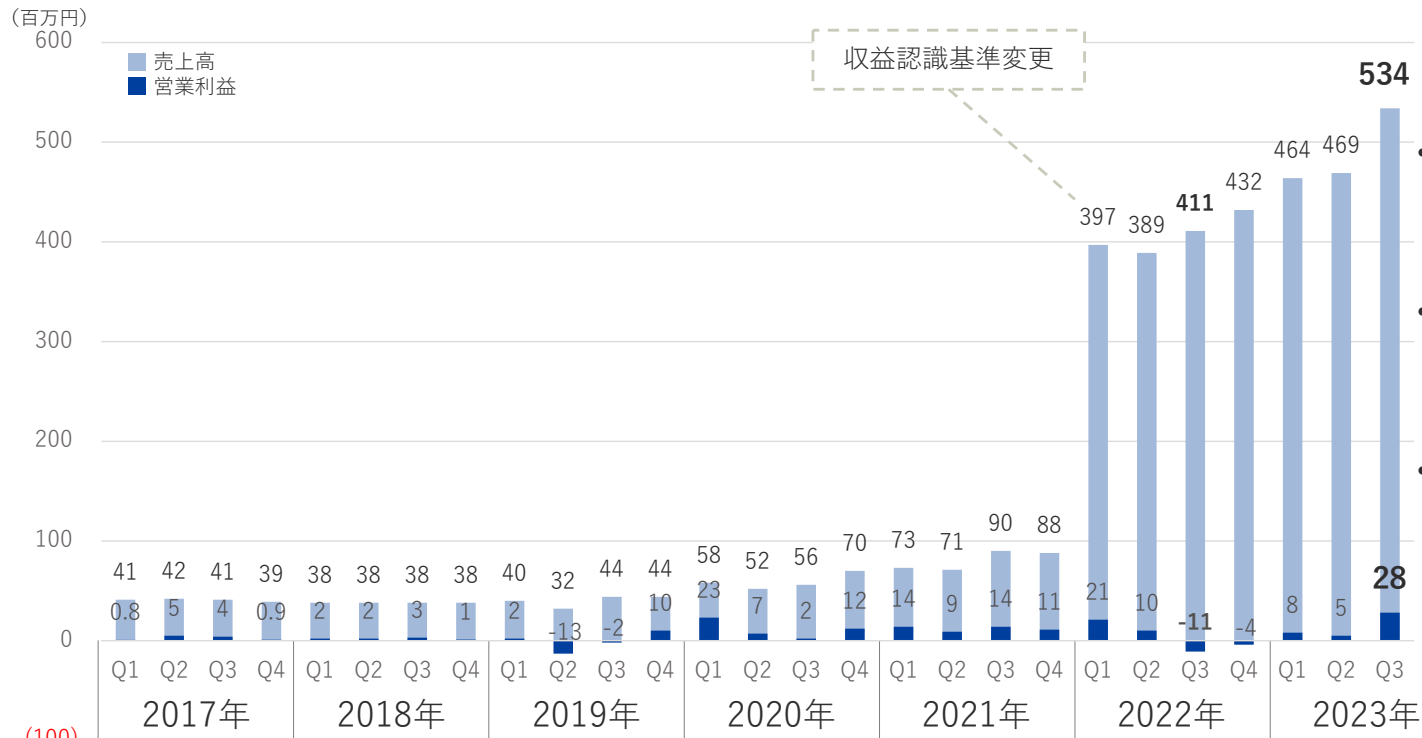
前年同四半期比で、売上高+326百万円（+15.8%）、営業利益+34百万円（+40.4%）。



- HCSのM&Aに係る費用の一部を計上。（50M）
- 業務改革推進案件の需要は固いものの、新入社員受入・HCS子会社化の影響から稼働率が一時的に低下したことや、外注活用案件の縮小により、売上高・営業利益ともに計画に対してはビハインド。（第4四半期では稼働率回復しリカバリ見込み。HCSの連結も開始）

プラットフォーム事業 四半期業績推移

前年同四半期比で、売上高+123百万円（+30.0%）、営業利益+39百万円（-%）。



- アサインナビ会員数は、引き続き増加中。
 - 法人：4,957社（累計）
 - 個人：8,310名（累計）
- プロフェッショナルハブ（旧コンサルタントジョブ）において、第3四半期での合計稼働人数が前年比20%増と続伸。
- 新卒営業職の戦力化は進み、増収増益を下支えするも、期初目標には未達。

(100)

※ 売上高には内部売上高を含む

売上総利益と販管費（累計）

第3四半期の稼働率低下の影響により、コンサル・エンジニア職の人件費の販管費側への計上が予定を上回る。

売上総利益の状況

(百万円)

	2023年 期初見通し	2023年 第3四半期 実績（累計）
売上高	12,700	8,231
売上総利益	4,215	2,854
売上総利益率	33.2%	34.7%
販管費	3,265	2,309
販管費率	25.7%	28.1%
営業利益	950	545
営業利益率	7.5%	6.6%

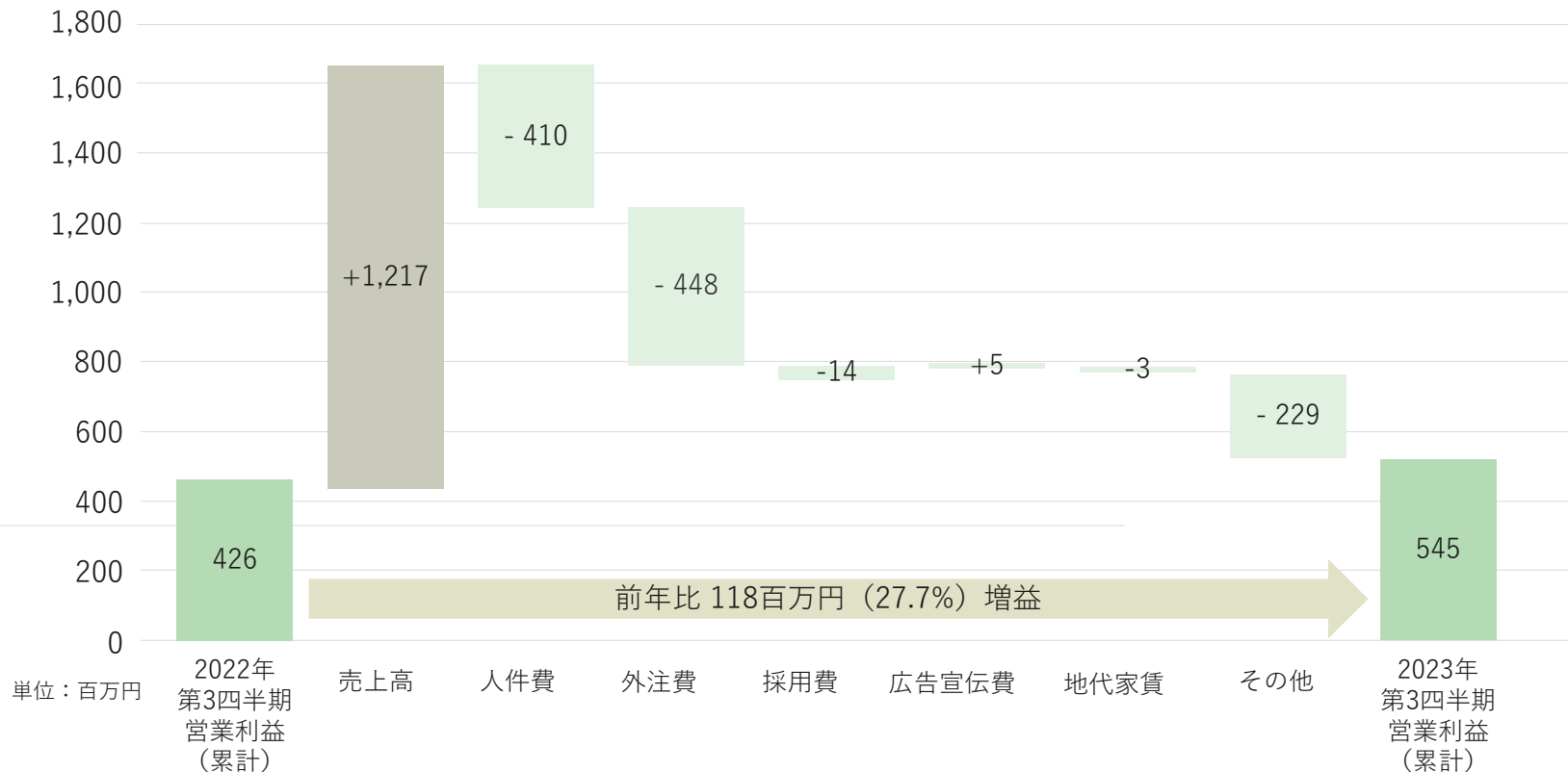
販管費の内訳

(百万円)

	2023年 期初見通し		第3四半期実績（累計）	
	金額	売上高比	金額	売上高比
連結売上高	12,700	-	8,231	-
販管費	3,265	25.7%	2,309	28.1%
人件費	1,938	15.2%	1,597	19.4%
採用・教育費	328	2.5%	141	1.7%
広告宣伝費	180	1.4%	95	1.2%
地代家賃	75	0.5%	49	0.6%
IT・業務基盤費	143	1.1%	102	1.2%
支払報酬/手数料	192	1.5%	109	1.3%
のれん償却費	40	0.3%	30	0.4%
減価償却費	42	0.3%	18	0.2%
業務委託費	120	0.9%	77	0.9%
その他	202	1.5%	85	1.0%

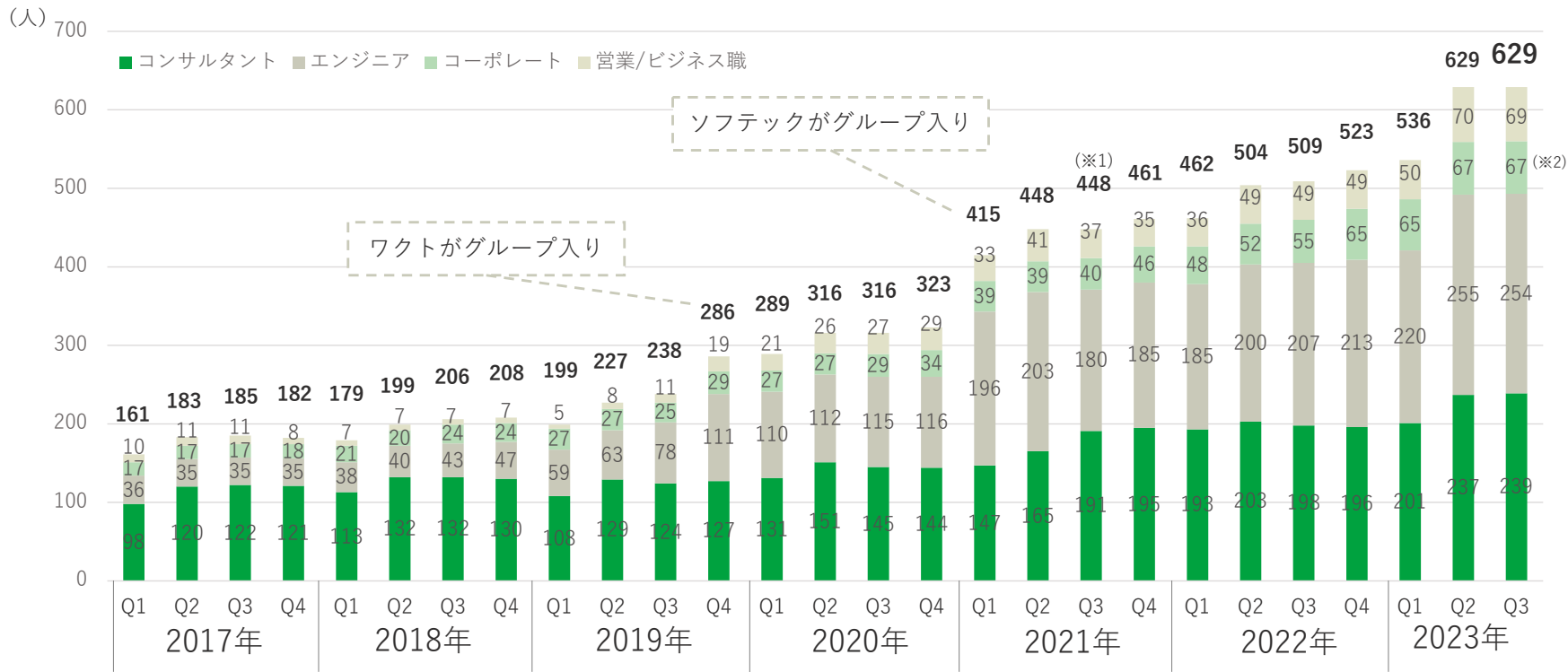
2023年12月期 第3四半期 連結営業利益増減要因（累計）

体制強化による売上拡大とコストコントロールにより、前年比で営業利益を押し上げ。



連結社員数 四半期推移

前年度末比で、コンサル&エンジニア職は84名増 (+20.5%)、営業職も20名増 (+40.8%) と大幅増員。採用規模を拡大させながらも、離職率は一定水準 (6.1%) でコントロール。



(※1) 2021年Q3より職種別社員数の集計方法を変更 (※2) よつば彩園契約社員数含む

コンサルタント・エンジニアの採用進捗

第3四半期累計114名採用で純増84名（離職率は例年通り一定水準（6.1%）でコントロール）。

人的基盤のさらなる充実に向けて、引き続き積極的に採用活動を展開中。第4四半期は現時点（10月末日時点）で13名を採用予定。

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% ^{※1}	+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	39名	30名	75名	100名
エンジニア	26名	44名	75名	100名
合計	65名	74名	150名	200名

年間100名超の純増へ

採用実績 & 見込 (2023年10月時点)

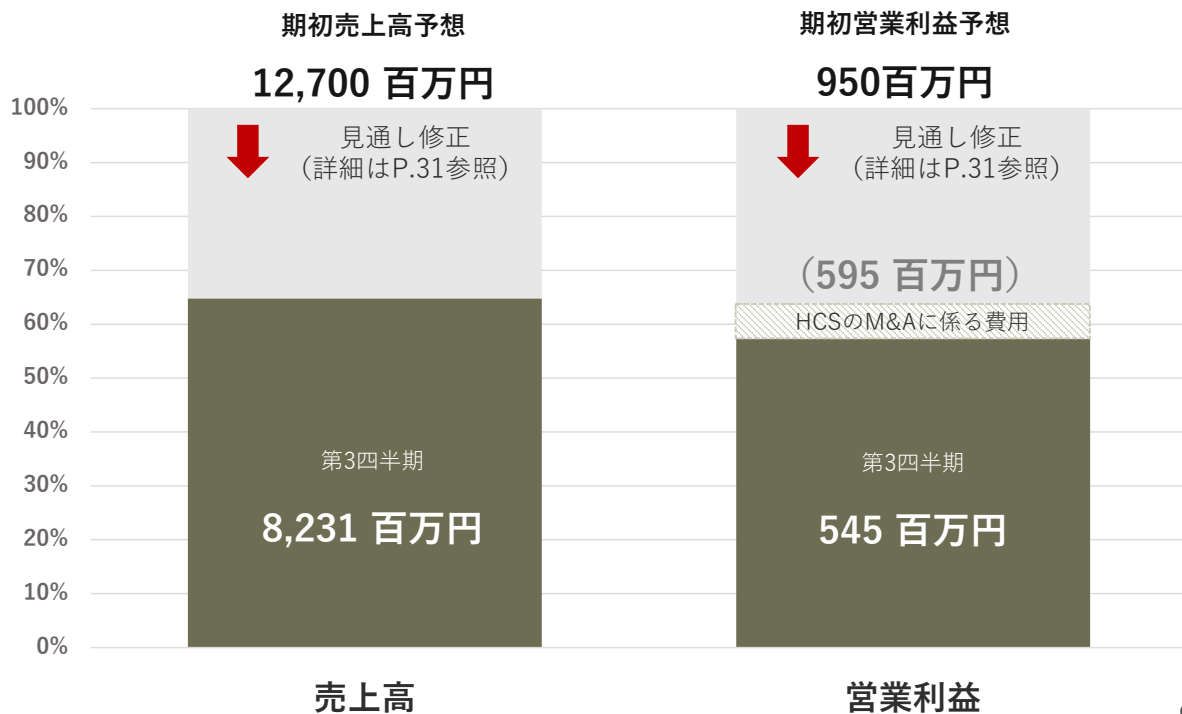
	Q1実績	Q2実績	Q3実績	Q4見込 ^{※2}
コンサルタント	10名	46名	4名	8名
エンジニア	10名	39名	5名	5名

※1：2021年にグループ参画したソフテック（参画時エンジニア73名）を除いた人数（2021年:307名）での前年比較

※2：HCSの人員数は含まず

2023年12月期 第3四半期 進捗率（累計）

HCSのM&Aに係る費用計上やプロフェッショナルサービス事業の一時的な稼働率低下、プラットフォーム事業の進捗遅れ等の影響により、第3四半期累計の計画に対して売上高・営業利益共にビハインド。第4四半期にてリカバリを進める。通期見通しについては、主にM&Aに係る一過性の費用計上の影響から修正（詳細はP.31以降を参照）。



期初予想に対する

売上高進捗率

64.8 %

営業利益進捗率

57.4 %

(HCSのM&Aに係る費用を除くと62.7%)

1. 事業概要
2. HCSホールディングスの子会社化
3. 2023年12月期 第3四半期決算概要
4. 2023年12月期 見通し修正
5. 自己株式取得
6. 中期経営計画

2023年12月期の見通し修正について（サマリ）

（単位：百万円）

	2022年度実績	2023年度期初予想	HCS M&A考慮前	修正後見通し（M&A反映後）
売上高	9,637	12,700	11,300（前年度比 +17.2%）	12,300（前年度比+27.6%）
営業利益	501	950	920（前年度比 +83.6%）	710（前年度比+41.6%）
経常利益	489	900	910（前年度比 +86.1%）	710（前年度比+45.0%）
当期純利益	232	560	570（前年度比+145.7%）	440（前年度比+89.2%）

第3四半期実績は、売上高および各段階利益ともに過去最高を更新するなど、一定の成長率を維持しているものの、主にHCSのM&Aに係る**一過性の費用計上の影響**により、**通期業績見通しを下方修正**する。一部、プラットフォーム事業の計画未達はあるものの、**M&Aによる影響を除けば業績は概ね期初計画の範囲内で推移**している。

- 売上高：
HCSの連結開始（第4四半期から）に伴い売上高が増加するも、プラットフォーム事業で計画に対する進捗遅れおよび内部取引相殺分の見込超過が発生。
- 営業利益：
HCS完全子会社（スクイーズアウト手続完了）時期の前倒しにより、2023年12月期のM&Aに係る費用計上見込額が増加、HCSにおけるTOB関連費用等の一過性の費用を反映。
- 経常利益：
関連会社の業績向上による持分法投資利益の計上、HCSの不動産賃貸収益の計上等により、営業外損益は期初予想を上回る見込みであるものの、営業利益減少の影響を受ける。

2023年12月期の見通し修正について（サマリ）

（来期以降に向けた補足）

- 主力である**プロフェッショナルサービス事業**は、新卒受入の影響により第3四半期こそ計画値に対してビハインドしたが、稼働率・収益力ともに足元では回復。旺盛な需要もあるため、**来期以降も計画通りに事業成長**する見込み。
- **HCS**は、第4四半期に一過性の費用としてTOB関連費用の計上を織り込んでいる。来期以降は、上場維持コスト等も低減し、構造改革も進展していることから、8月31日のリリース通り、**のれん償却額を上回る利益の計上**を見込んでおり、グループシナジーを追求して中長期での利益最大化を目指す。
- **プラットフォーム事業**では、売上総利益額を重視する事業運営を行っていたこともあり、今期予算では、内部取引見込額を適切に考慮できていなかった。今後は、過去実績や見通しも踏まえ、適切な予算数値を設定できるよう、**予算策定プロセスの改善**を進める。

2023年12月期の連結見通し ～見通しの修正～

HCSの子会社化などを踏まえて、以下のとおり通期見通しを修正。

LTSグループ全体

(百万円)	2022年12月期 通期実績	2023年12月期通期見通し	
		期初時点	前年度比
売上高	9,637	12,700	+ 31.8%
EBITDA(※)	604	1,059	+ 75.1%
営業利益	501	950	+ 89.5%
経常利益	489	900	+ 83.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	232	560	+ 140.8%

2023年12月期通期見通し	
修正後	前年度比
12,300	+ 27.6%
840	+ 39.1%
710	+ 41.6%
710	+ 45.0%
440	+ 89.2%

(百万円)

売上高見通しの引き下げ：-400

【内訳】

- ①HCS分売上高増：+1,000
- ②プラットフォーム事業の進捗遅れ：-600
- ③プラットフォーム事業の内部取引増：-400
- ④プロフェッショナルサービス事業の一時的な稼働率低下や外注活用案件の縮小：-400

(百万円)

営業利益見通しの引き下げ：-240

【内訳】

- ①HCSのM&Aに係る費用を計上：-175
(完全子会社化が今期中に前倒しで完了見込みとなり、関連費用は全額今期計上。来期は計上予定なし。)
- ②HCSの業績見通しを反映：-35
(HCSで発生するTOB関連費用も含めた足元の業績見通しと、のれん償却費を反映。HCSでもTOB関連費用の来期計上予定なし。)
- ③プラットフォーム事業の進捗遅れ：-30
- ④プロフェッショナルサービス事業の一時的な稼働率低下分はコストコントロール等でカバー：
±0

2023年12月期のセグメント別見通し ～見通しの修正～

HCSの子会社化などを踏まえ、以下のとおり通期見通しを修正。

プロフェッショナルサービス事業

単位：百万円	2022年12月期 通期実績	2023年12月期通期見通し	
		期初時点	前年度比
売上高	8,480	10,562	+ 24.5%
営業利益	484	850	+ 75.9%

2023年12月期通期見通し	
修正後	前年度比
11,100	+ 30.9%
640	+ 32.2%

売上高見通し引き上げ

(百万円)

【主な要因】

- ①HCS分売上高増：+1,000
- ②稼働率低下と外注活用案件の縮小：-400

営業利益見通し引き下げ

(百万円)

【主な要因】

- ①HCSのM&Aに係る費用の計上：-175
- ②HCSの業績見通し反映：-35

プラットフォーム事業

単位：百万円	2022年度12月期 通期実績	2023年12月期通期見通し	
		期初時点	前年度比
売上高	1,629	2,618	+ 60.6%
営業利益	17	100	+ 477.5%

2023年12月期通期見通し	
修正後	前年度比
2,000	+ 22.8%
70	+411.8%

売上高見通し引き下げ

(百万円)

【主な要因】

- ①事業の進捗遅れ：-600

営業利益見通し引き下げ

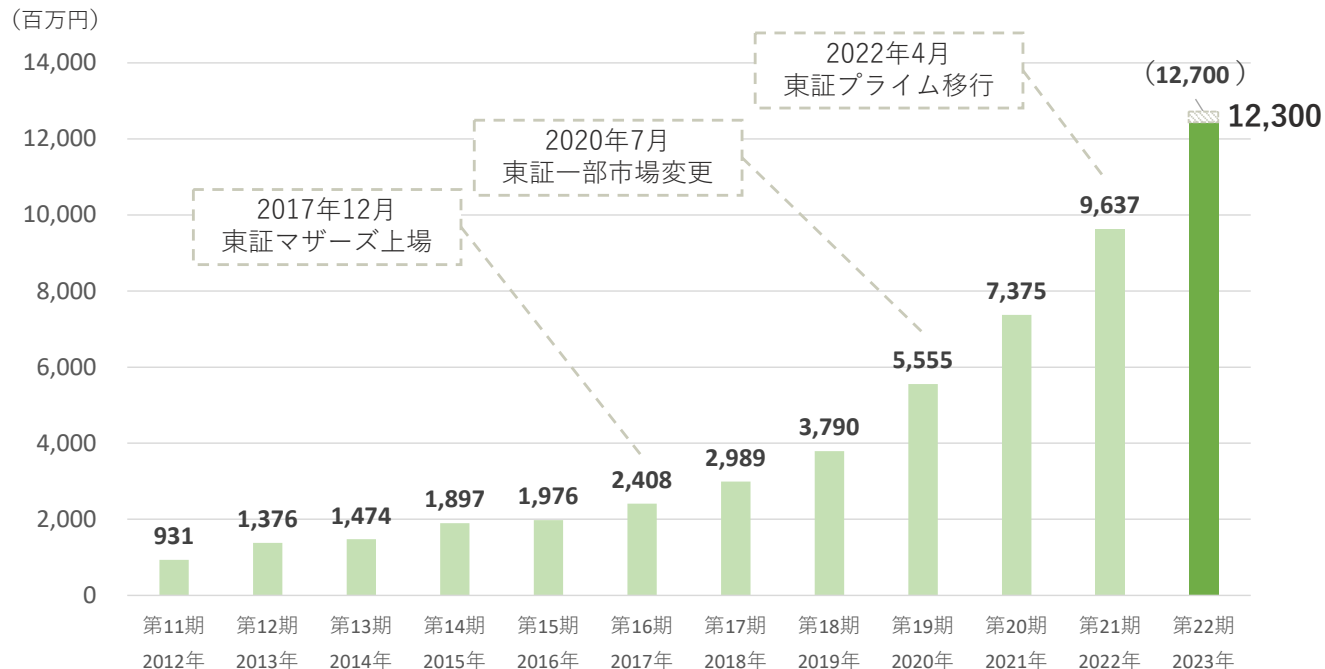
(百万円)

【主な要因】

- ①事業の進捗遅れ：-30

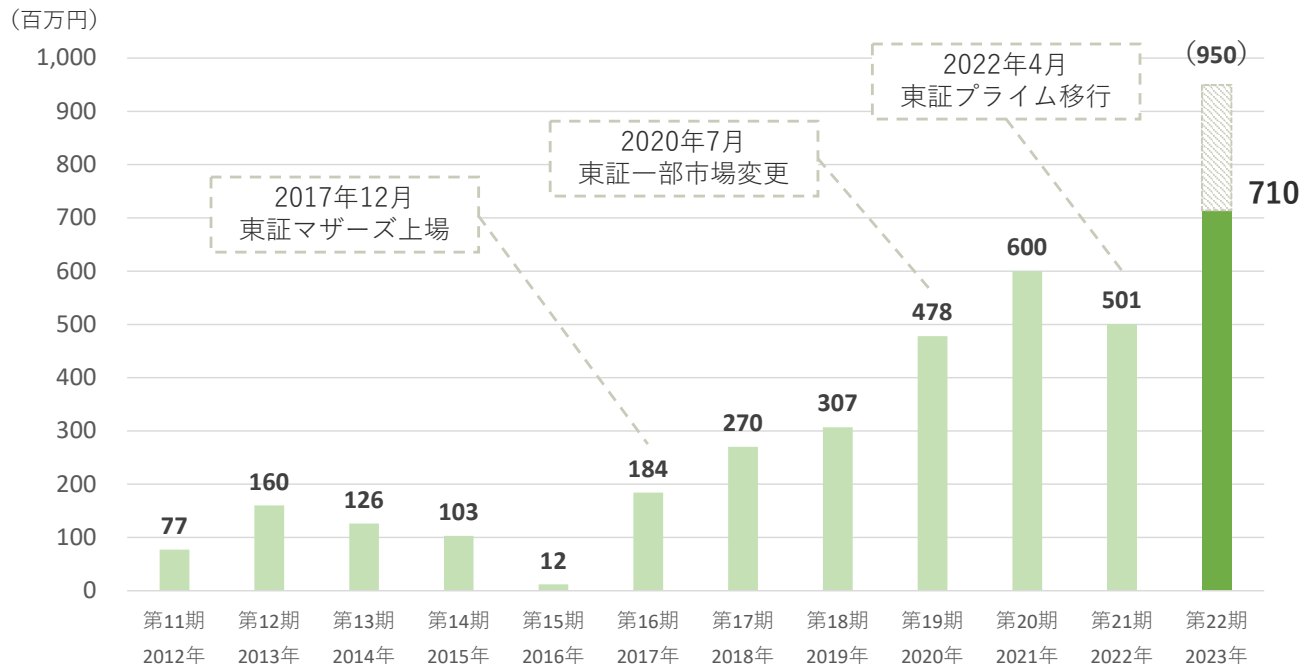
2023年12月期の連結見通し 売上高

P.31記載のとおり、HCSの増収はあるものの、プラットフォーム事業の進捗遅れ・内部取引の増加、およびプロフェッショナルサービス事業の稼働率低下の影響を考慮し、売上高の通期見通しは引き下げ。



2023年12月期の連結見通し 営業利益

P.31記載のとおり、HCSのM&Aに係る費用、HCSの業績見通し、およびプラットフォーム事業の進捗遅れの影響を考慮し、営業利益の通期見通しを引き下げ。



2023年12月期の単体・グループ会社見通し 売上高

単体・グループ各社ともに堅実に成長中。HCSは第4四半期から連結開始。

	単体売上高	グループ会社売上高 ※期中M&Aによる新規売上高除く	期中M&Aによる 新規売上高	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	7,600百万円	4,700百万円	1,000百万円	- 1,000百万円
	12,300百万円 (前年比 + 2,662百万円)			

1. 事業概要
2. HCSホールディングスの子会社化
3. 2023年12月期 第3四半期決算概要
4. 2023年12月期 見通し修正
5. 自己株式取得
6. 中期経営計画

自己株式取得のお知らせ

2023年11月10日開催の取締役会において、自己株式の取得を決議。

目的

機動的な資本政策の遂行、資本効率の向上、株主還元
一部の株式は、役職員向けに導入している株式報酬制度で活用予定

取得上限

株式数：75,000株（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合：1.66%）
金額：2億円

取得期間

2023年11月13日（月）～2023年12月15日（金）

取得方法

東京証券取引所における市場買付

1. 事業概要
2. HCSホールディングスの子会社化
3. 2023年12月期 第3四半期決算概要
4. 2023年12月期 見通し修正
5. 自己株式取得
6. 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	期初見通し	修正見通し	中期計画
連結売上高	55億円	73億円	96億円	127億円	→ 123億円	165億円
連結営業利益	4.7億円	6.0億円	5.0億円	9.5億円	→ 7.1億円	20億円
連結営業利益率	8.6%	8.1%	5.2%	7.5%	→ 5.8%	12.1%

- 2023年の業績見通しは前年度比で利益1.4倍。2022年の「増収減益」予算を経て、再び「増収増益」基調へ。期初見通しと比較すると、HCSのM&Aに係る費用等の影響を受け、2023年の営業利益を引き下げ。（9.5億円→7.1億円）
- HCSのM&Aを踏まえ、2024年度の数値については現在精査中。

人材

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。第4四半期より、HCSがグループ・イン。

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

2023年12月期 第3四半期実績

- HCSのエンジニア約300名が、LTSグループに参画（第4四半期より）
- ブランド & 採用力強化のための情報発信施策実施
 - 『TACNEWS（2023年11月号）』の「人事担当者に聞く『今、欲しい人材』」に弊社人事担当者のインタビュー記事が掲載
 - 株式会社Flow Groupが運営するコンサル業界メディア「コンサルキャリア」にておすすめの製造業コンサルとして紹介
 - アドバイザーナビ株式会社の資産運用メディア「わたしのIFA」に代表の樺島のインタビューが掲載

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

2023年12月期 第3四半期実績

- HCSの取引先（大手事業会社や大手コンサルティングファーム・大手SIer）を加え、顧客ポートフォリオがさらに拡張（第4四半期より）
- 東広島市の社会課題解決共創型起業プログラム「円陣」が始動
- LTSのお客様満足度調査結果（2021～2022年分）を発表

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。
HCSの完全子会社化により、ITソリューション機能をさらに強化予定。

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）

2023年12月期 第3四半期実績

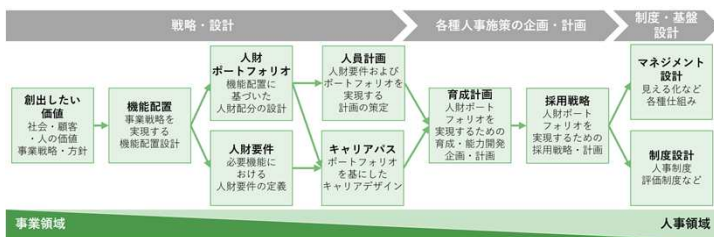
- HCSを完全子会社化（第4四半期より）
 - SAP、salesforce、outsystemsというソリューション事業の一体運営
 - 点検エース、マスターファイルソリューションというサービス獲得
- 人的資本経営を強化する「人的資本戦略コンサルティング」サービスの提供を本格開始
- ChatGPTに代表される大規模言語モデルの企業活用サービスを提供開始
- ITファイナンスの高度化を支援するApptio株式会社とのパートナーシップ契約を締結
- 株式会社ディライトとコールセンターのDX推進における協業強化
- 株式会社FUNDINNOおよびMETATEAM株式会社との資本業務提携

サービス：市場ニーズに応じたサービス拡大

マーケットで注目されている「人的資本経営」「生成AI・大規模言語モデル（LLM）」の関連コンサルティングサービスを本格提供開始。

人的資本経営を強化する 「人的資本コンサルティング」サービスの提供開始

変化が加速する中、従来のモノやプロセスの差別化よりも、変化を受容できる「人」を「企業の競争優位の源泉」とし重視する手法が「人的資本経営」です。



サービス開始リリース以前からサービス事例を蓄積、メニュー改善を実施。現在も複数案件で継続してサービス提供を実施中

ChatGPTに代表される大規模言語モデルの 企業活用サービスを提供開始

ChatGPTに代表される大規模言語モデル（LLM）の、企業における業務適用を目指したサービスの提供を開始

LLM : Large Language Models

■LLM関連の提供サービス例

- アーキテクチャ再創造コンサルティング
- 技術検証プロジェクトの企画・立案支援
- 技術検証プロジェクトの実行支援
- 継続的な改善を見据えた業務運用設計



8～9月には生成AIの企業活用を解説するセミナーを実施

お客様からの相談/引合い増加中

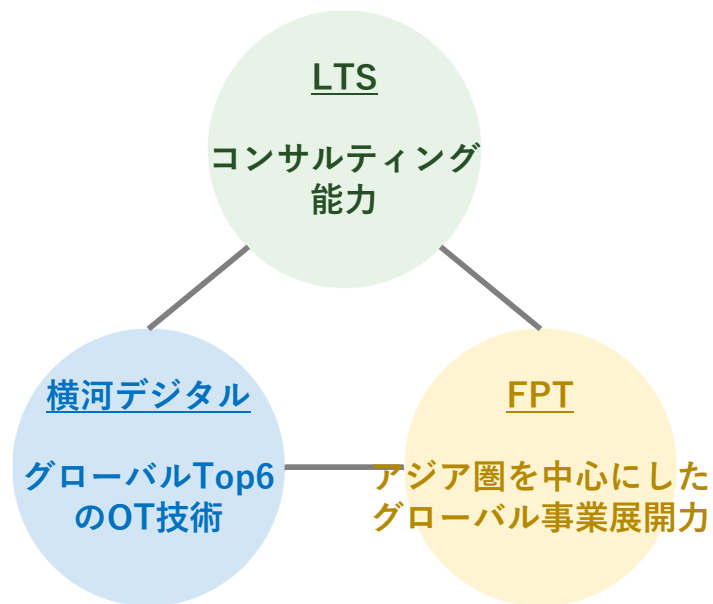
サービス：資本業務提携による強化領域

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。2023年は、2024年以降の実現性を担保するための活動を推進。

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

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

2023年12月期 第3四半期実績

- 引き続き、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
- グループ横断での営業活動強化
- コーポレート機能共通化のさらなる推進（管理部門社員の出向など）

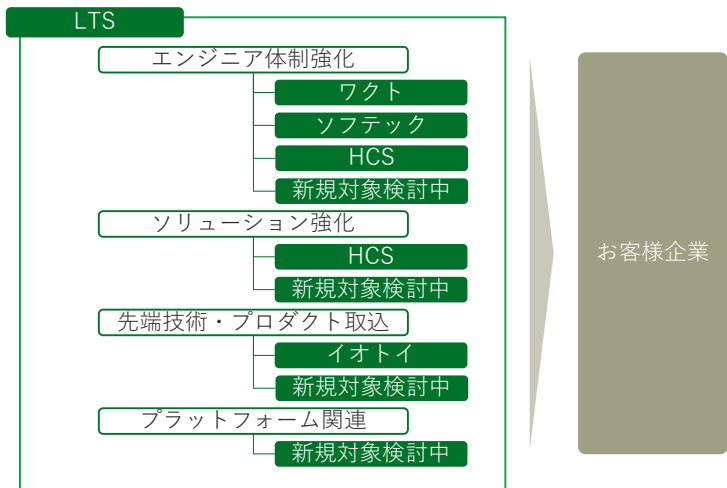
グループ経営：M&Aの方針

M&Aは「採用・仲間創り」の一環と位置づけて、引き続き積極的に推進する方針。

LTSのM&A方針

- 顧客基盤と顧客関係が順調に強化されており、さらなる個別変革支援強化のために**ソリューション支援体制強化**が重要と考え、M&Aを積極推進する方針
- 主な対象企業領域は以下の通り
 - エンジニア体制強化（開発～インフラ運用）**
→ ワクト、ソフテック、HCSに加え更なる強化
 - ソリューション強化**
→ MS365、SAP、SFDC、outsystems、PMO 等
 - 先端技術・プロダクトの取り込み**
 - プラットフォーム事業拡大に寄与するサービス**
- グループ入り後は、これまでの経験を活かして、LTSが上流工程から入り込み要件を正確に把握しながら、End to Endでのサービス提供を実現

M&Aによるグループ体制強化&収益性向上



売上

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

コスト

クロスセルやコーポレート機能の共有が可能

グループ経営：M&A後の実績

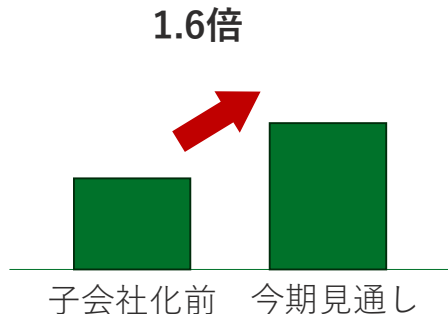
M&A前後の各社経営数値の変化は以下の通り。

LTS本体プロジェクト参画による単価向上や、経営管理のレベルアップ等により、着実に成長を加速。

子会社3社のM&A後の成長実績（HCSは含まず）

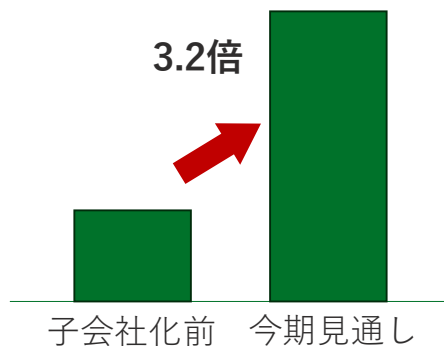
売上高

子会社化直前期^{*1}の売上合計と今期見通しの比較



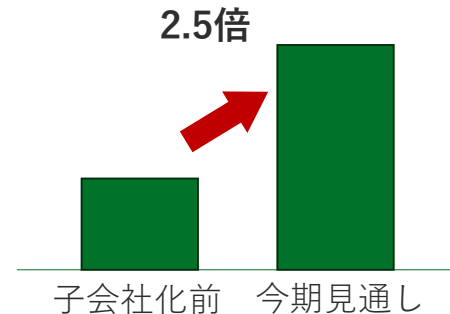
営業利益

子会社化直前期^{*1}の営業利益合計と今期見通しの比較



営業利益率

子会社化直前期^{*1}の営業利益平均と今期見通し平均の比較

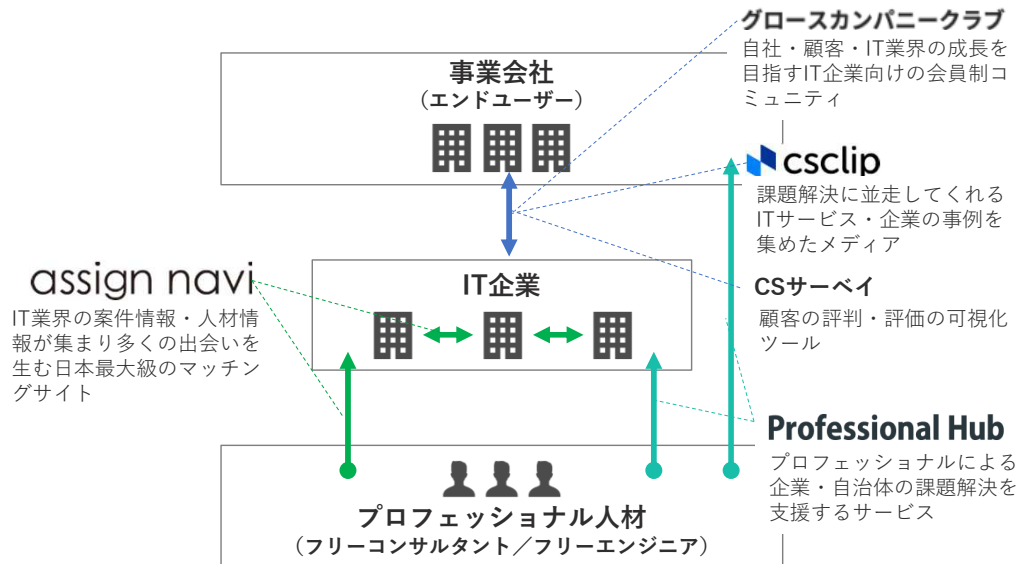


*1 ワクトは2018年、イオトイは2019年、ソフテックは2019年の数値を対象とした

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。

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

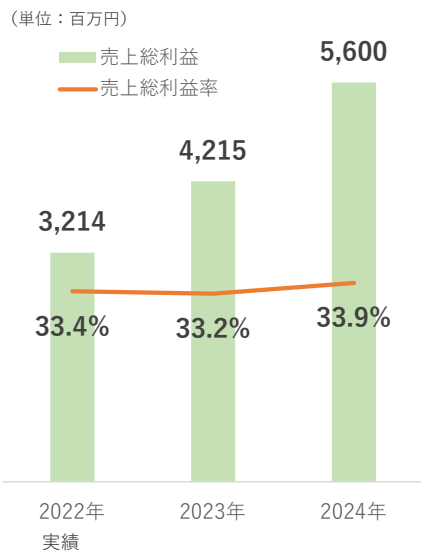
- ✓ プロフェッショナルサービスへのフリーコンサルタント人材提供
- ✓ プロフェッショナルサービスへの優良IT・DX企業群の情報提供
- ✓ 会員基盤や各種データを利用した、M&A検討先のリファレンス

売上総利益&販管費の計画

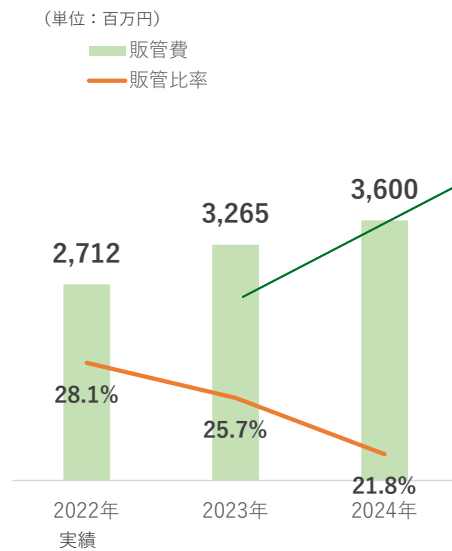
体制拡充&単価向上&パートナー活用により売上高を伸ばしつつも、粗利率は一定水準を維持。オフィス移転やコーポレート部門体制強化などの投資が2022年で一巡したことにより、販管費の絶対額は増えるが売上高比率は抑制。

(下記見通しはHCS数値を含まない期初見通し)

売上総利益の実績/見通し



販管費の実績/見通し

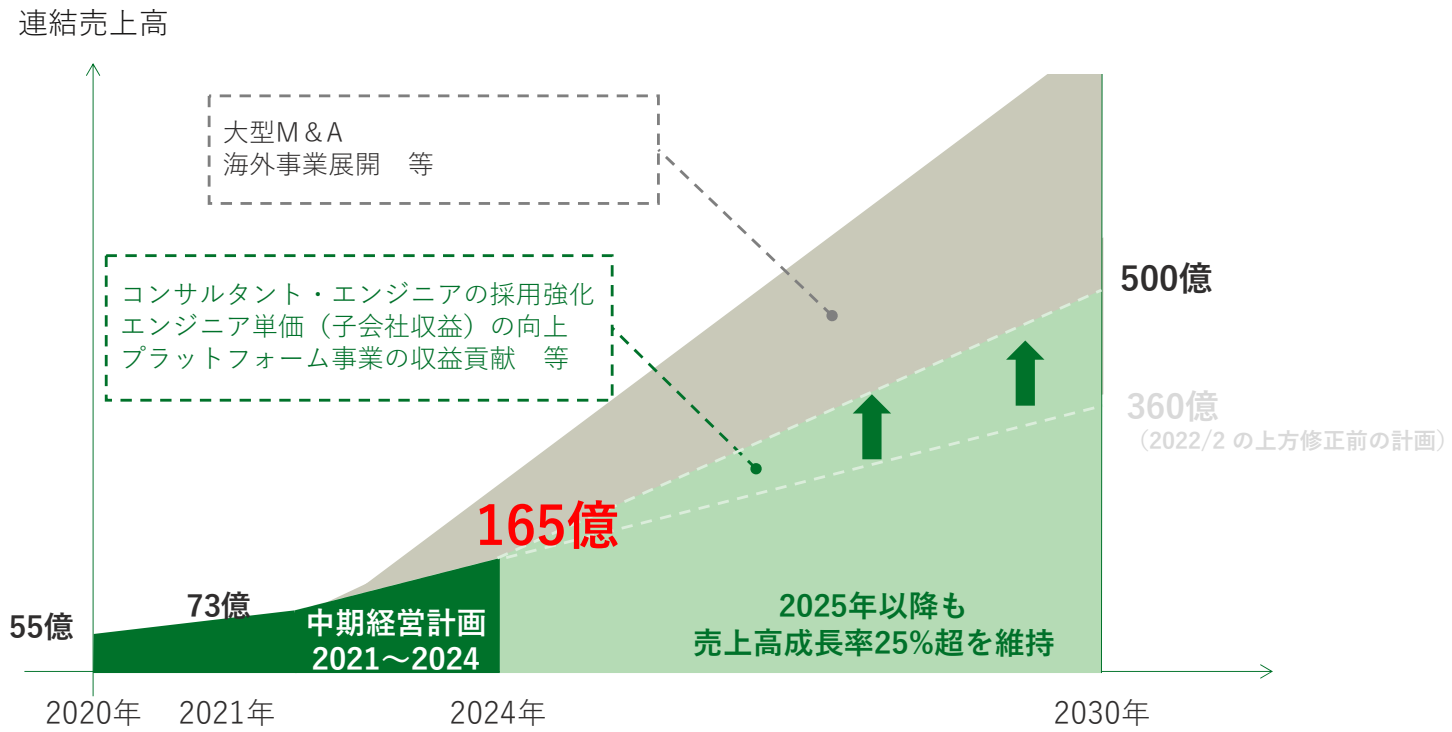


販管費の詳細

(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年売上高500億を目指す。
HCSのM&Aを踏まえ、2024年度以降の目標数値は現在精査中。



配当・株式分割の方針

株主の皆様から多数お問い合わせ頂く以下の2点について、現段階の方針を共有。

- 配当について

「当社グループが一定水準以上の規模に成長し、安定成長軌道に入った段階で配当を行う」という方針を従来から共有させて頂いております。（「安定成長軌道」とは、中期経営計画における2024年目標数値を達成できると判断した段階と説明させて頂いております）

- 株式分割について

東京証券取引所では望ましい投資単位として5万円以上50万円未満という水準を明示しています。弊社でも株価5,000円が視野に入った段階で株式分割を実施する想定です。

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・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

● 将来見通しに関する注意事項

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



End of File