

株式会社エル・ティー・エスの代表、樺島弘明でございます。
ここでは、2024年12月期第1四半期の決算説明を行います。

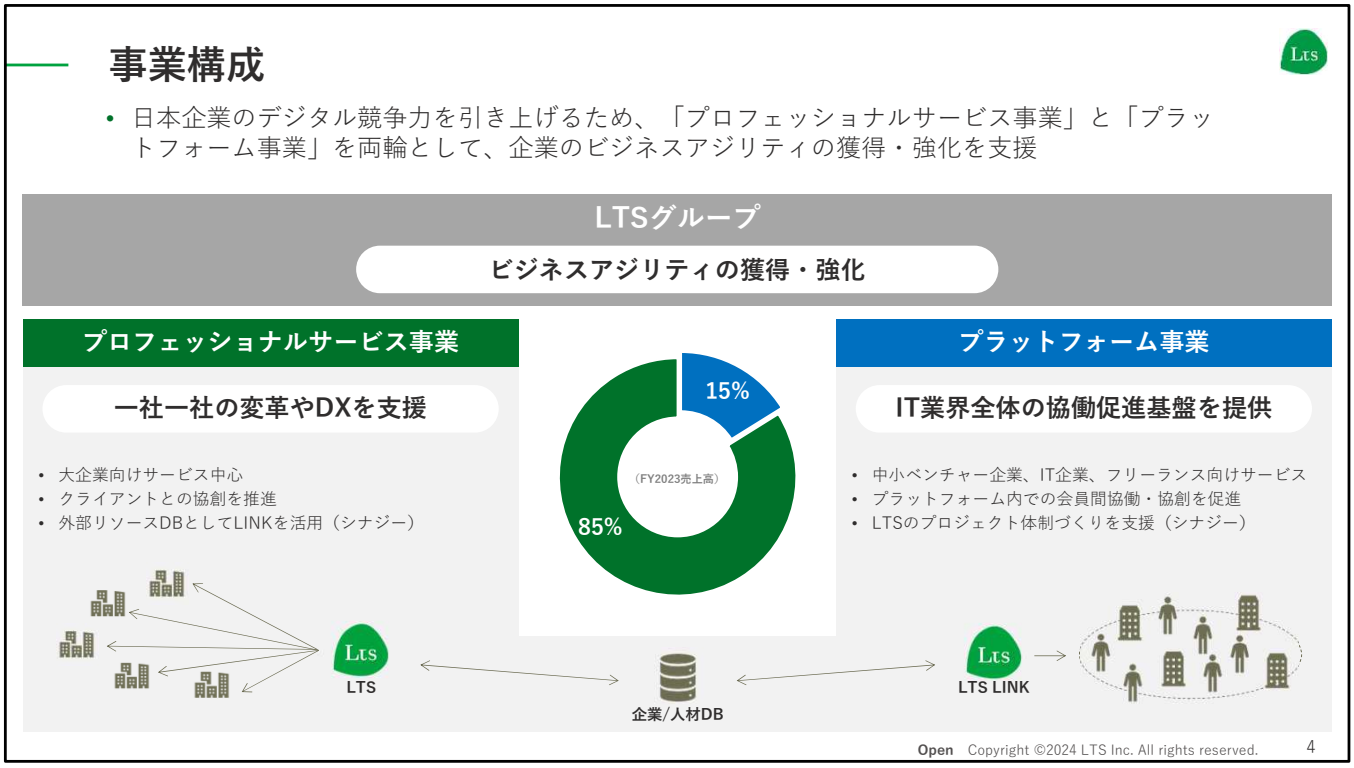


まずはじめに事業概要です。



LTSが目指すところは「デジタル時代のベストパートナー」です。

デジタルが企業の中の色々な階層に浸透する時代のなかで、変化はより速く、複雑になっています。
その変化に立ち向かうために、ただデジタル化を支援するだけではなく、デジタル時代にあるべき経営、事業、組織運営、ITの活用をご支援する会社がLTSでございます。

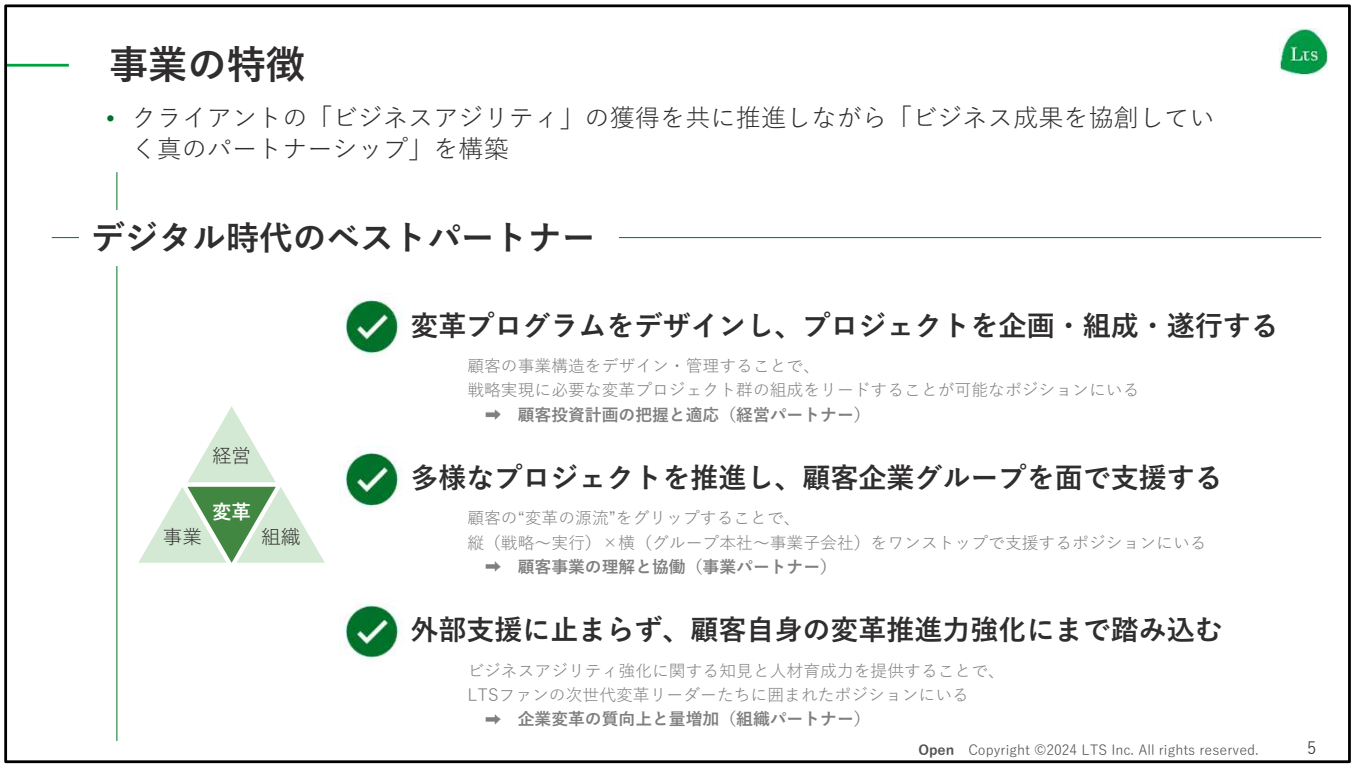


LTSはふたつの事業を手掛けております。**プロフェッショナルサービス事業とプラットフォーム事業を両輪として、企業の変化対応力、企業のビジネスアジリティの獲得・強化を支援**しております。

プロフェッショナルサービス事業では、一社一社の変革やDXを支援しており、お客様は大手企業となっております。

プラットフォーム事業は、IT業界全体のコラボレーションを促進する仕組みです。中小・ベンチャー企業、IT企業、フリーランスという方たちがプラットフォームに集って、様々な連携をしております。

この**プラットフォーム事業の会員であるIT企業やフリーランスの方々を、プロフェッショナルサービス事業の体制の中に組み込むということでの補完関係も発揮**しております。



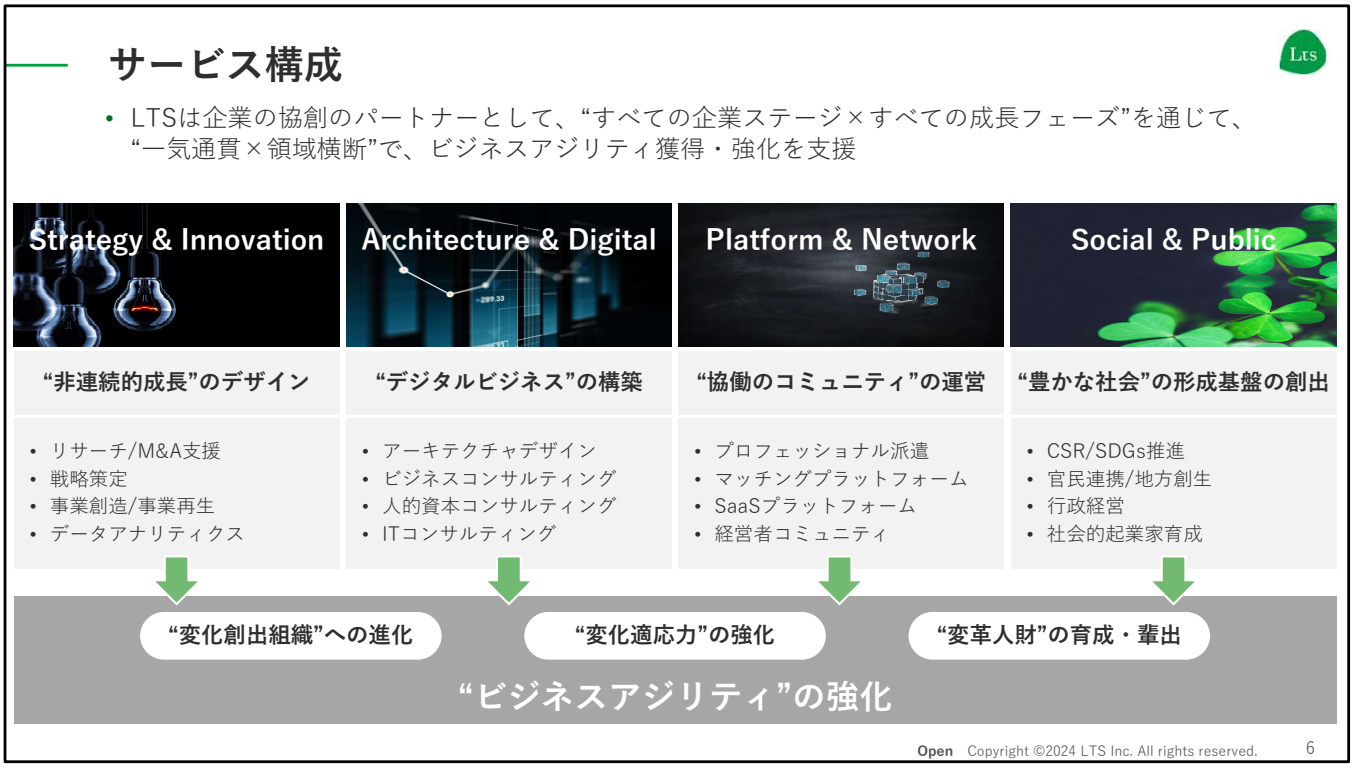
事業の特徴はこちら3点です。

LTSは、ビジネスプロセスマネジメント＝事業の構造を可視化して、デザインして、管理する、この分野では日本で一番実績がある会社でございます。
それによって、**お客様サイドで変革プログラムをデザインして、戦略実現に必要な変革プロジェクト群というものを企画、組成して遂行する立場**をとっております。
そのうえで立ち上がる多様なプロジェクトを個別に支援推進しております。

お客様である大手企業は、企業グループというかたちを整えております。親会社のみならず関連する事業や子会社群をを面で支援するということで、お客様とのパートナーシップをより強固にしております。

また、一個一個の変革プロジェクトを支援するだけではなくて、変化対応力そのものをあげていきます。外部支援のみならず、お客様自身の変革推進力を向上させようということで、具体的には教育研修や方法論の提供、ツールの提供、場合によっては変革リーダーたちのコミュニティ運営を通したサポートといったことも大事にやっております。

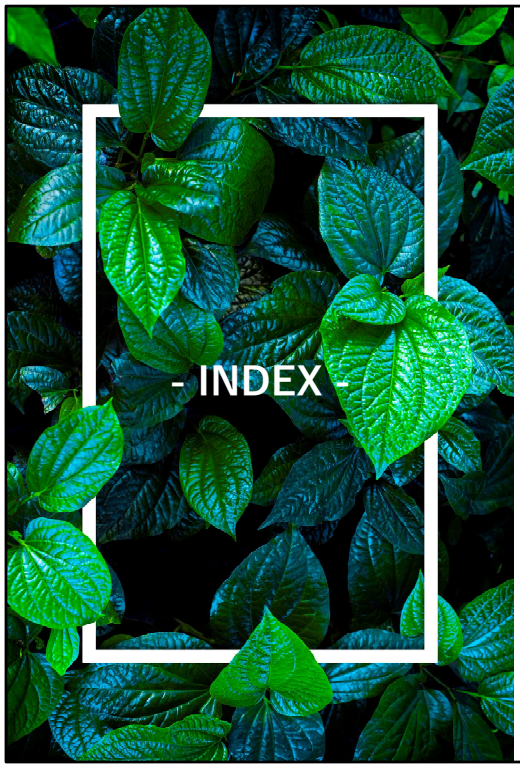
これがLTSの事業の特徴となっております。



サービス構成はこちらのスライドに記載のとおりです。

創業当初は、ビジネスコンサル、ITコンサル、HR人的資本コンサルというところに注力し、発展させてきました。
この10年の中では、戦略策定や事業創造、事業再生、M&A支援、そしてデータ解析のサービスを拡充してきました。
現在はIT非武装であったり、ITをうまく使えてていないという行政や地方、中堅中小企業向け支援も、一定の規律をもって行っております。

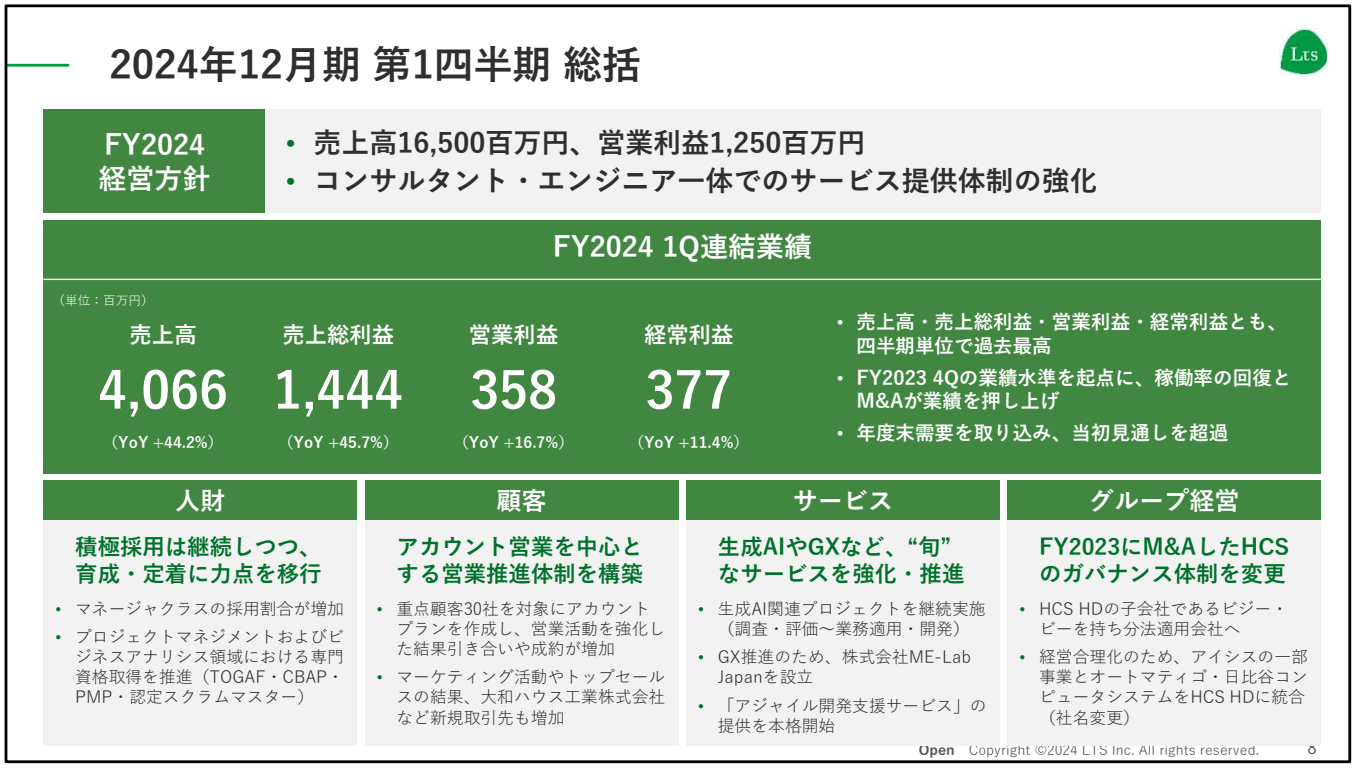
当社が一番大切にしていることは、**ビジネスアジリティ（変化対応力）を強化する**ということであり、この点はぶらさずに、これからもサービスの強化やサービスの拡大を進めてまいります。



1. 事業概要
2. FY2024 1Qの業績
3. FY2024 1Qの取り組み
4. FY2024 2Q以降の展望
5. 参考資料

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

続きまして、2024年第1四半期の業績についてご説明いたします。



今期は、売上高165億円、営業利益12億5千万円、コンサルタント・エンジニア、一体でのサービス提供体制を強化しようということを方針として掲げております。

第1四半期、売上高は40億6千6百万円、前年同期比で44.2%増、売上総利益は14億4千4百万円、営業利益は3億5千8百万円、経常利益は3億5千8百万円と、**いずれも四半期単位で過去最高の数値**となっております。

昨年第3四半期に稼働率が少し下がったのですが、現在は順調に回復傾向にあります。年度末特有の需要も取り込んだ結果、当初計画を少し上回るかたちでの着地となりました。

当社の基盤活動は4つございます。

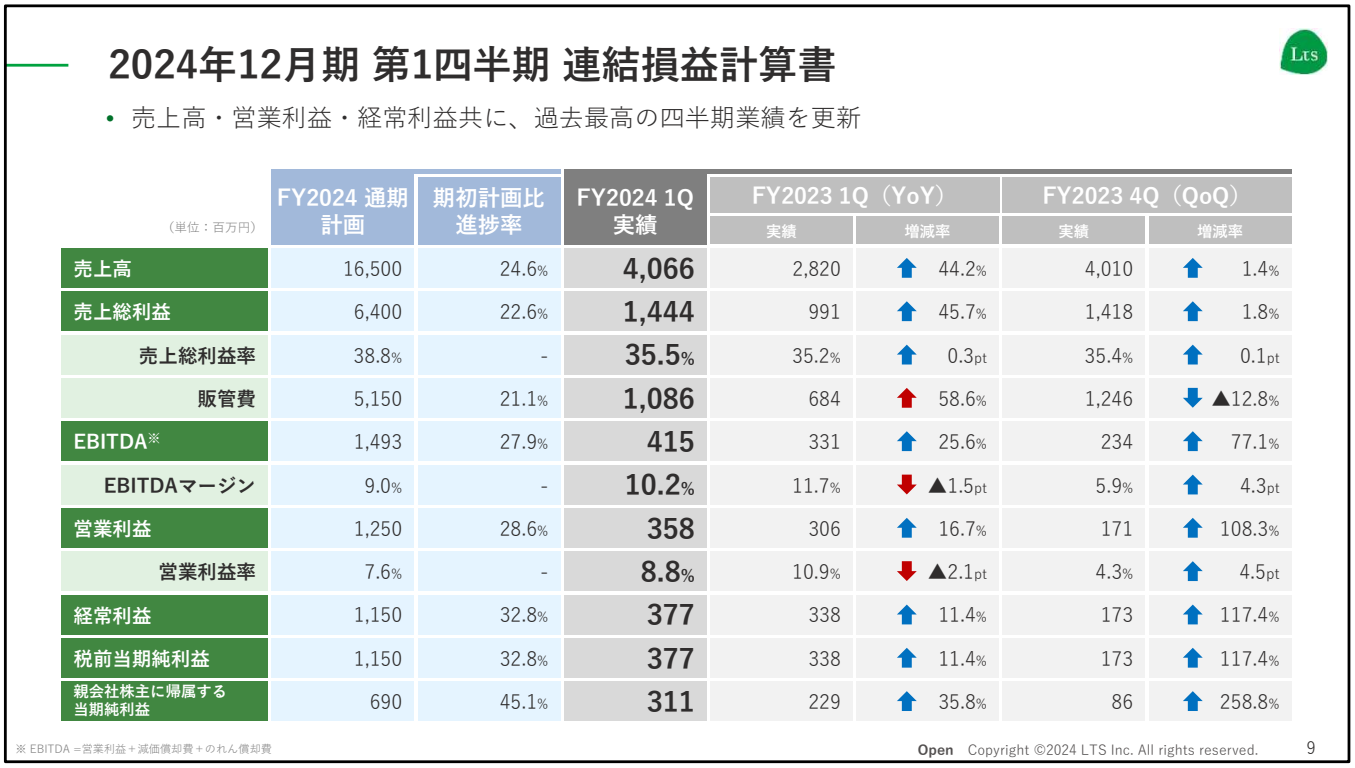
まず「人財」についてですが、積極採用を継続しつつ、育成・定着に力点を移行しております。

次いで「顧客」についてですが、アカウント営業を強化しまして、順調に引き合いや成約も増えておりますし、新規開拓も想定通りに進捗しています。

次いで「サービス」についてですが、昨年から生成AIやLLM関係の案件や、グリーントランスフォーメーション等、旬なご依頼を多数いただいて、実績も積み重ねてきております。

最後に「グループ経営/コーポレート」ですが、昨年HCSをグループに迎え入れ、この第1四半期にガバナンス組織構造を大きく変更しました。

活動面も数字面も、計画通りの第1四半期だったと考えております。



2024年12月期 第1四半期 連結損益計算書

- 売上高・営業利益・経常利益共に、過去最高の四半期業績を更新

（単位：百万円）

	FY2024 通期計画	期初計画比進捗率	FY2024 1Q 実績	FY2023 1Q（YoY） 実績	FY2023 1Q（YoY） 増減率	FY2023 4Q（QoQ） 実績	FY2023 4Q（QoQ） 増減率
売上高	16,500	24.6%	4,066	2,820	↑ 44.2%	4,010	↑ 1.4%
売上総利益	6,400	22.6%	1,444	991	↑ 45.7%	1,418	↑ 1.8%
売上総利益率	38.8%	-	35.5%	35.2%	↑ 0.3pt	35.4%	↑ 0.1pt
販管費	5,150	21.1%	1,086	684	↑ 58.6%	1,246	↓ ▲12.8%
EBITDA※	1,493	27.9%	415	331	↑ 25.6%	234	↑ 77.1%
EBITDAマージン	9.0%	-	10.2%	11.7%	↓ ▲1.5pt	5.9%	↑ 4.3pt
営業利益	1,250	28.6%	358	306	↑ 16.7%	171	↑ 108.3%
営業利益率	7.6%	-	8.8%	10.9%	↓ ▲2.1pt	4.3%	↑ 4.5pt
経常利益	1,150	32.8%	377	338	↑ 11.4%	173	↑ 117.4%
税前当期純利益	1,150	32.8%	377	338	↑ 11.4%	173	↑ 117.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	690	45.1%	311	229	↑ 35.8%	86	↑ 258.8%

※ EBITDA =営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

連結損益計算書についてはこちらに記載の通りです。

EBITDA含めた各段階利益も、すべて計画通りに着地できております。

2024年12月期 第1四半期 連結貸借対照表

- FY2023下期に、HCSのM&A関連費用および運転資金として、46億円の長期借り入れを実施

（単位：百万円）

	FY2024 1Q 実績	FY2023 1Q（YoY）		FY2023 4Q（QoQ）	
		実績	増減額	実績	増減額
流動資産	6,172	4,841	+1,331	6,487	▲314
現預金等	3,514	2,988	+525	3,845	▲331
固定資産	5,292	923	+4,369	5,400	▲107
総資産	11,464	5,764	+5,700	11,887	▲422
流動負債	3,327	1,823	+1,503	3,692	▲365
未払法人税等	128	96	+32	255	▲126
固定負債	4,315	450	+3,864	4,581	▲265
株主資本	3,729	3,446	+283	3,501	+228
純資産	3,822	3,490	+332	3,614	+208
自己資本比率	32.6%	59.8%	▲27.2pt	29.4%	+3.2pt

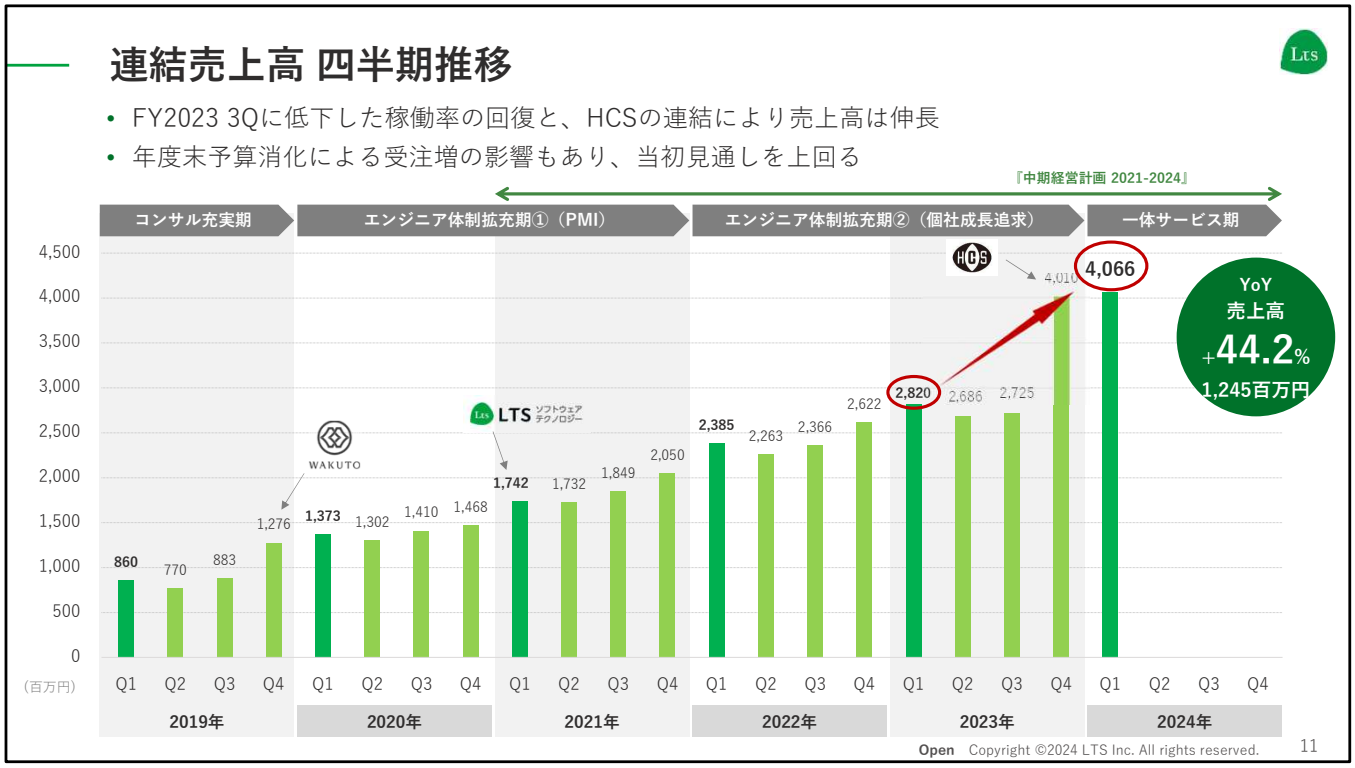
参考指標

流動比率	185.5%
固定比率	141.7%
有利子負債比率	132.4%

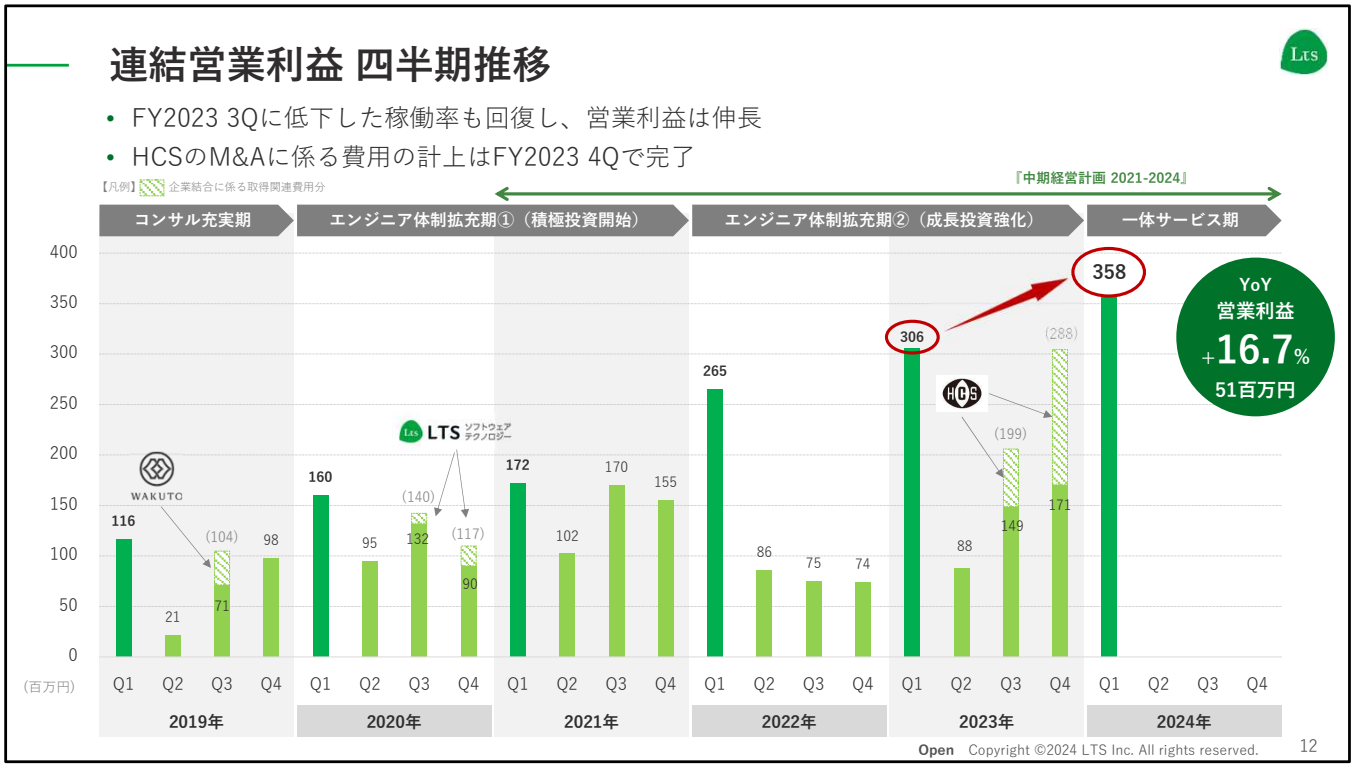
Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

バランスシートはこちらに記載のとおりです。

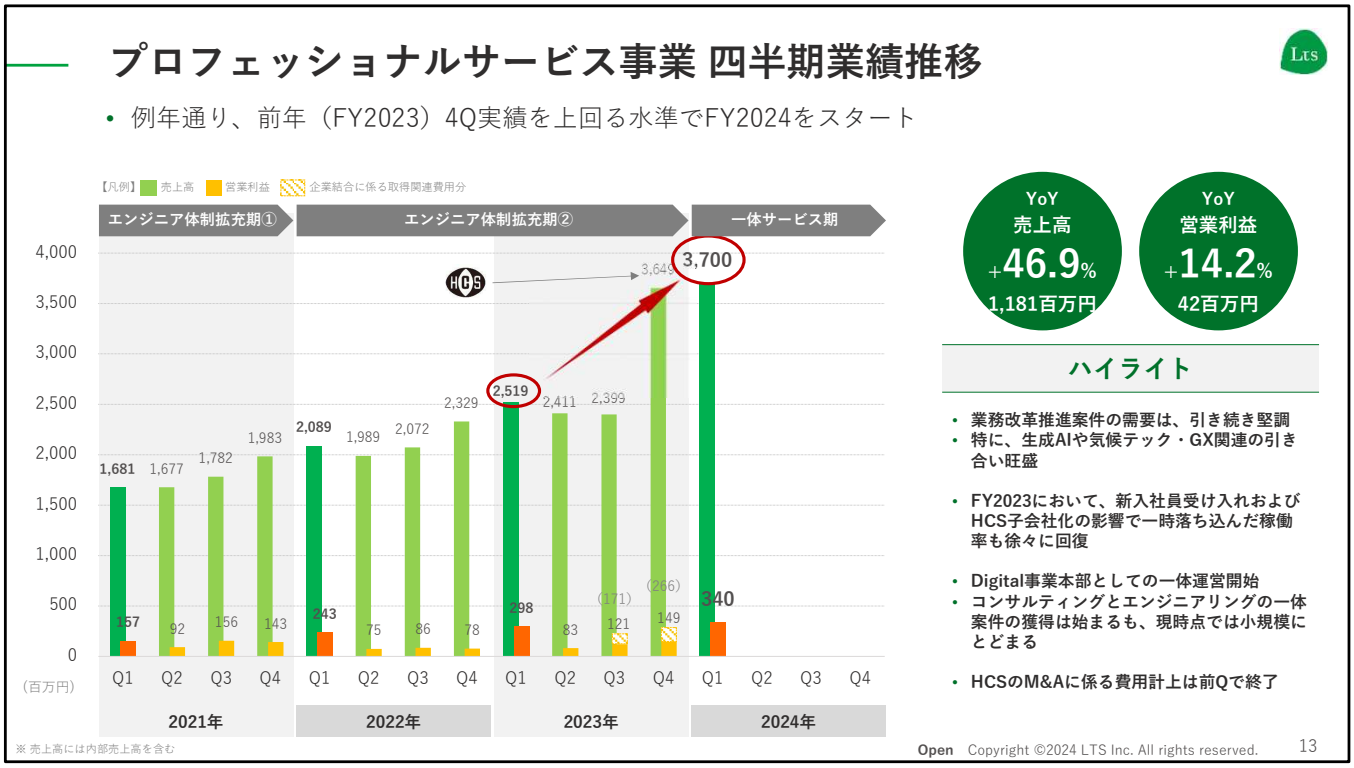
こちらも計画通りではありますが、少し補足いたしま。
1年前は自己資本比率59.8%という状況でしたが、昨年の秋の段階でHCSのM&Aをおこない、それに伴って長期借入金を増やしました。
そのことが原因となり自己資本比率がいったん30%程度になっておりますが、今期営業キャッシュフローや、いろいろな資産の組み換え等を通して、良好な財務状態に戻していく、ということを経営として意識して取り組んでまいります。



売上高の四半期推移です。
昨年第3四半期に低下した稼働率の回復と、HCSの連結もありまして、売上高は44.2%増で着地しております。



営業利益の四半期推移です。
昨年第3四半期に低下した稼働率が回復して、営業利益は想定計画通り伸びております。
昨対で5千1百万円増えて、3億5千8百万円と、四半期単位では過去最高となりました。

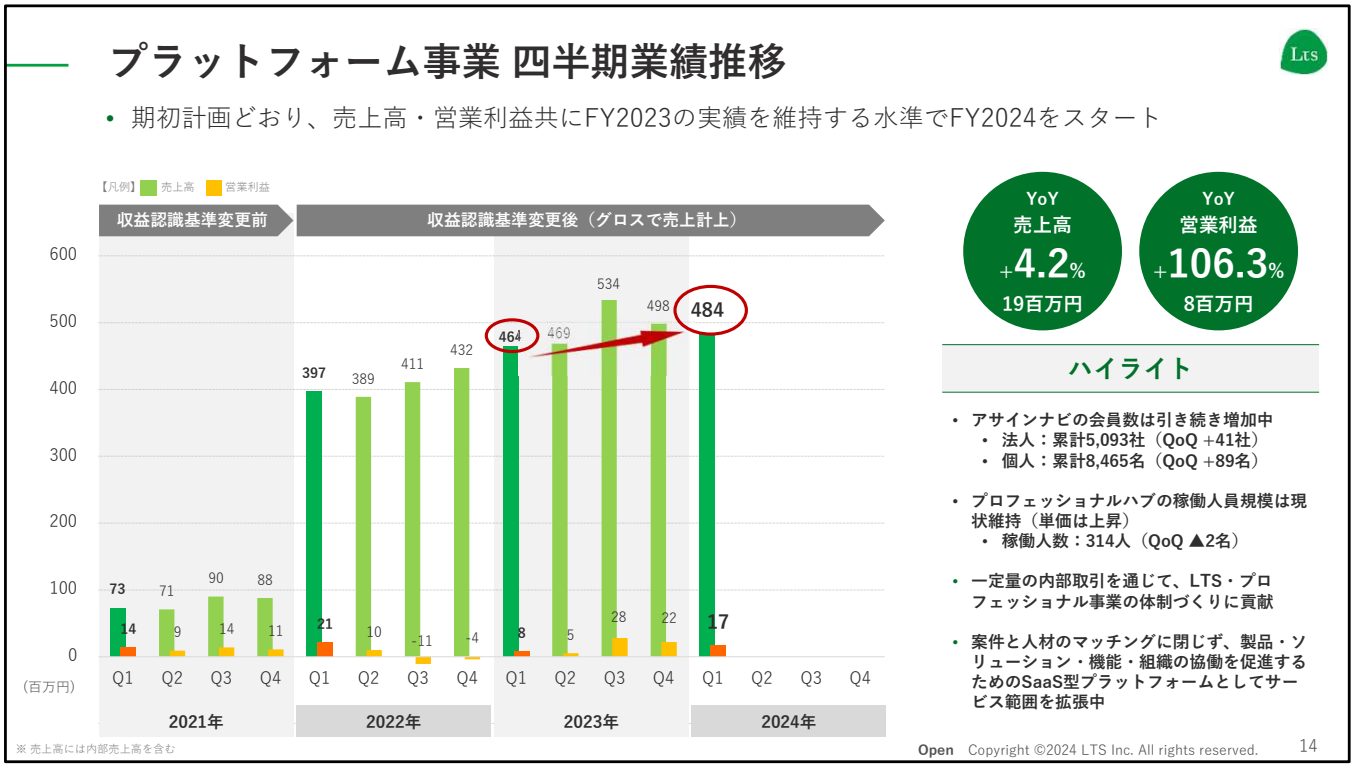


事業セグメントごとの四半期推移です。

プロフェッショナルサービス事業は、昨年第4四半期を上回る水準で今期第1四半期をスタートできております。

業務改革推進案件の需要は引き続き堅調で、それに加えて、生成AI・気候テック・GX関連の引き合いもたくさんいただいております。

コンサルティングとエンジニアリング一体の運営をするべく、デジタル事業本部を発足させました。その結果、一体案件の獲得も進んでおります。ただ、この案件の規模という点については、これからより大型化していければと、計画しております。

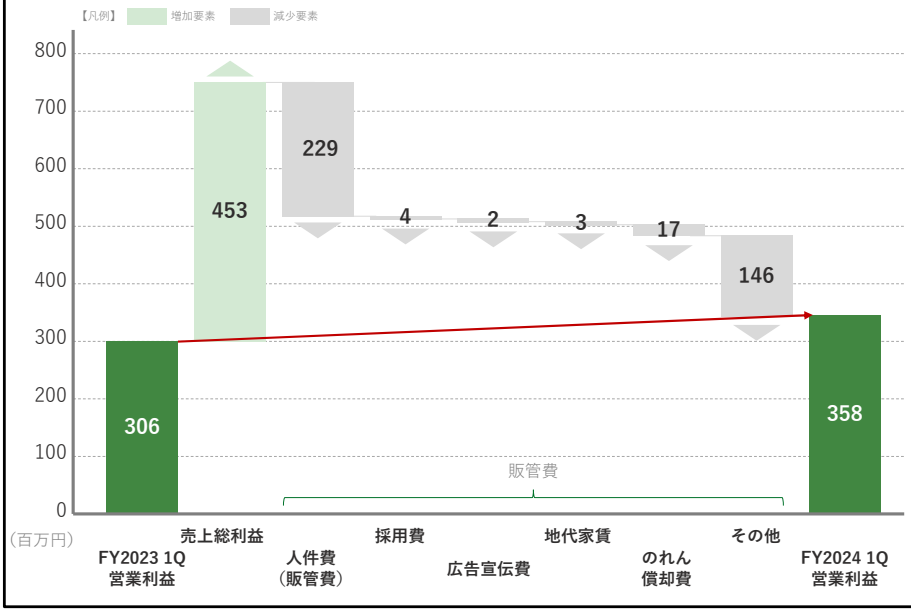


プラットフォーム事業につきましても、計画想定通りの着地となりました。

アサインナビの会員数は引き続き増加しております。
加えて、さまざまなIT企業、中堅中小企業、フリーランスの方たちがこのサービスに集っておりますので、その対象顧客に向けた新たなサービス、SaaS型のプラットフォームも始めて、拡大しているところです。

連結営業利益増減要因

- 体制強化による売上総利益増加が販管費の増加分を吸収し、前年同四半期比で営業利益を押し上げ



YoY
営業利益
+16.7%
51百万円

ハイライト

- 体制強化（採用およびM&A）、単価の向上および稼働率の回復により、売上総利益は前年同四半期比で453百万円（45.7%）増加
- さらなる稼働率引き上げ余地を残す（特に、短期高収益プロジェクト型案件を多く抱える事業部門において）
- 採用や広告宣伝などの戦略投資は一定水準で維持
- 地代家賃やのれん償却費などの継続的費用についても一定水準でコントロール
- その他の販管費には、サービスフィー、減価償却費、監査報酬などを含む

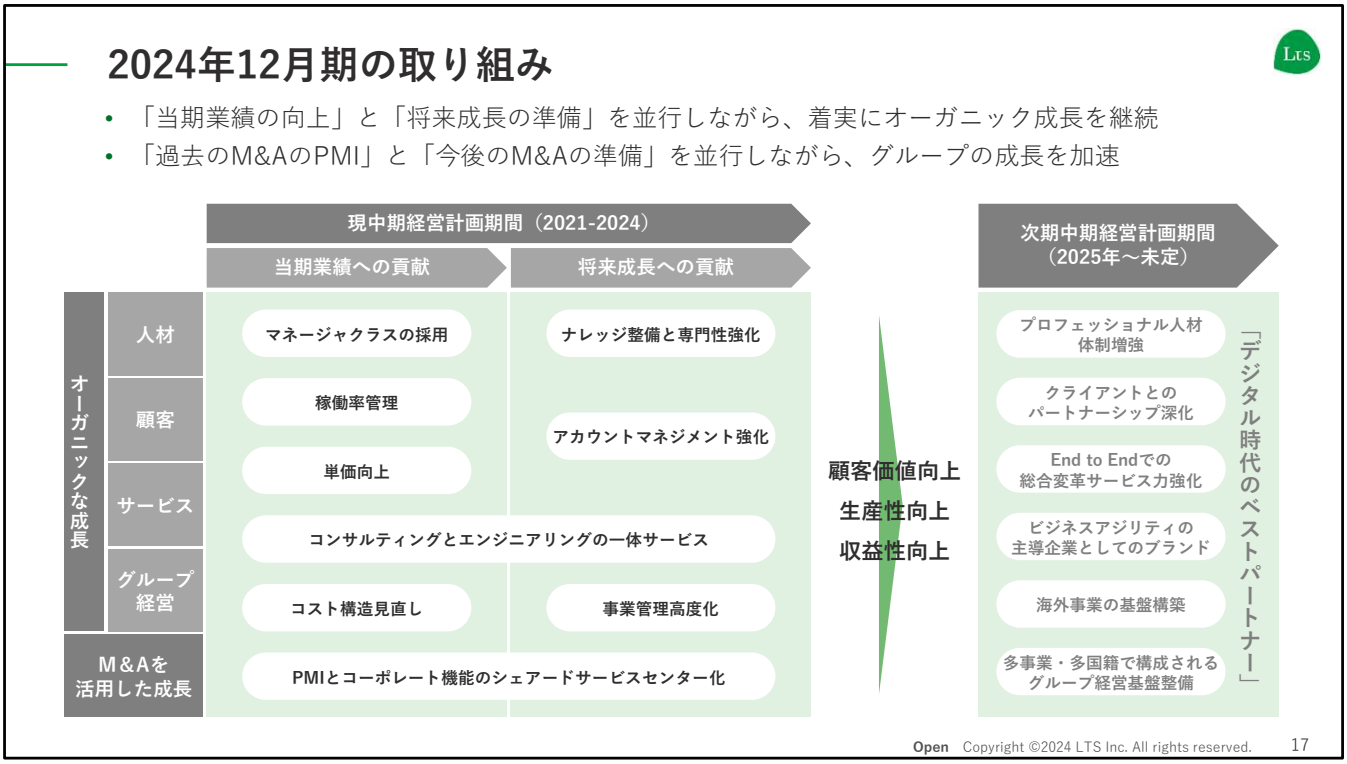
Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

営業利益の増減要因についてはこちらのスライドをご確認ください。

売上総利益の伸びが販管費を吸収し、営業利益をきちんと出せている、という状況でございます。



続きまして、第1四半期の取り組みについてご説明いたします。



事業成長をこれからも継続し、「デジタル時代のベストパートナー」という存在になっていくことを目指しています。そのため、当期業績の向上に加えて将来成長に向けた準備も怠らずに、同時並行で進めております。
過去に行ったM&Aは順調に進展しておりますが、そのPMIも引き続き強化しつつ、今後のM&Aに向けた準備も行って、グループ全体の成長を加速させていこうと考えております。

基盤活動のひとつである「人財」に関して、マネージャクラス/PM /シニアクラスの採用をより強化しているところです。
ナレッジ整備を通じて、個々のゾーンで専門性を強化しながらLTS全体としては総合力を発揮する、そのような取り組みも昨年から強化しております。

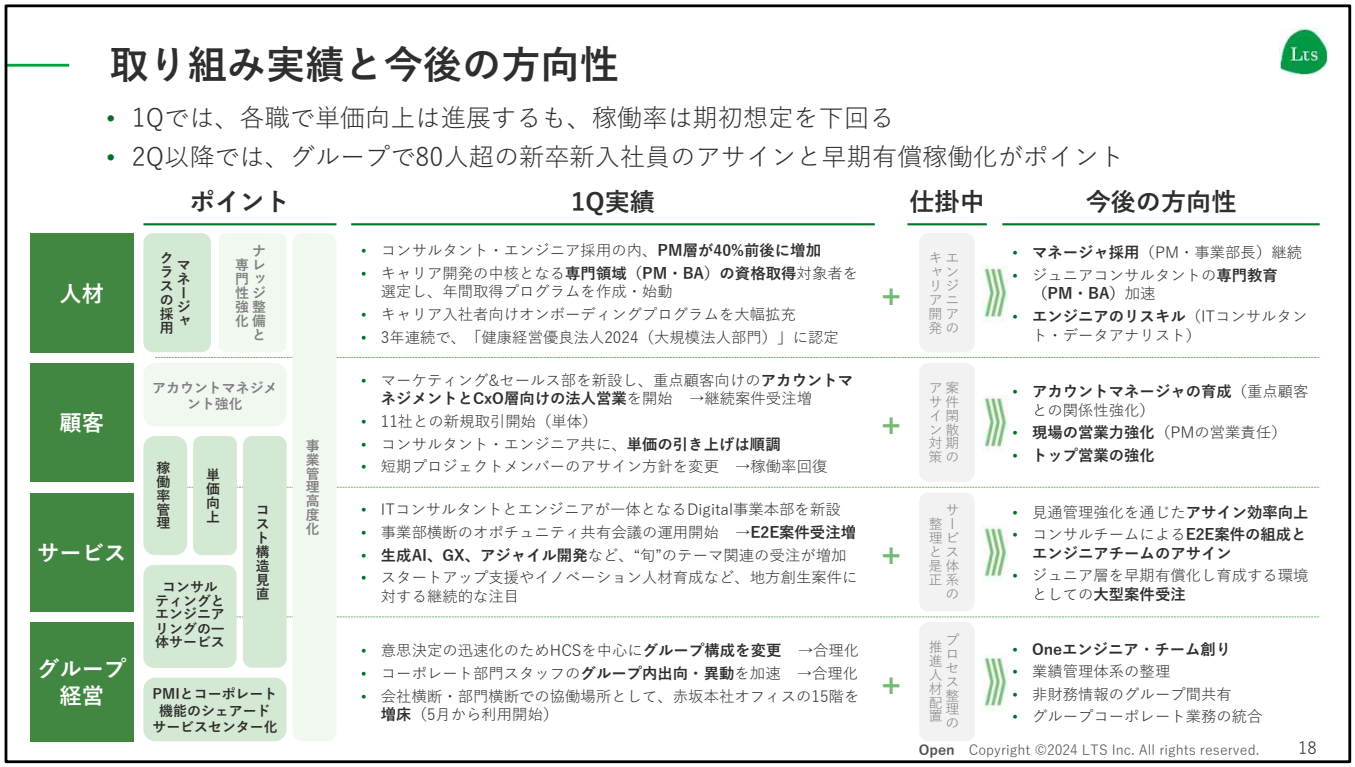
フロント人員が850名規模になってきましたので、稼働率管理の在り方も、いまアップデートしているところです。

一番大きなテーマとである「コンサルティングとエンジニアリングの一体サービス提供」にむけた体制を作っており、エンジニアの単価はまだまだ上げていけると考えております。

当社には先進企業群を含めた充実した顧客基盤があるのですが、これからの10年、LTSが成長していくために、より優先度・重要度の高いお客様との関係性を、アカウントマネジメントという活動を通して、今まさに強化しているところです。

組織規模が全社員で1,000名を超えて売上も165億を超えていく段階にきたので、コスト構造の見直しを仕組みレベルで点検し、事業管理の高度化もはかっております。
グループ全体ではコーポレート機能のシェアードサービスセンター化も、計画をもって着々と進めております。

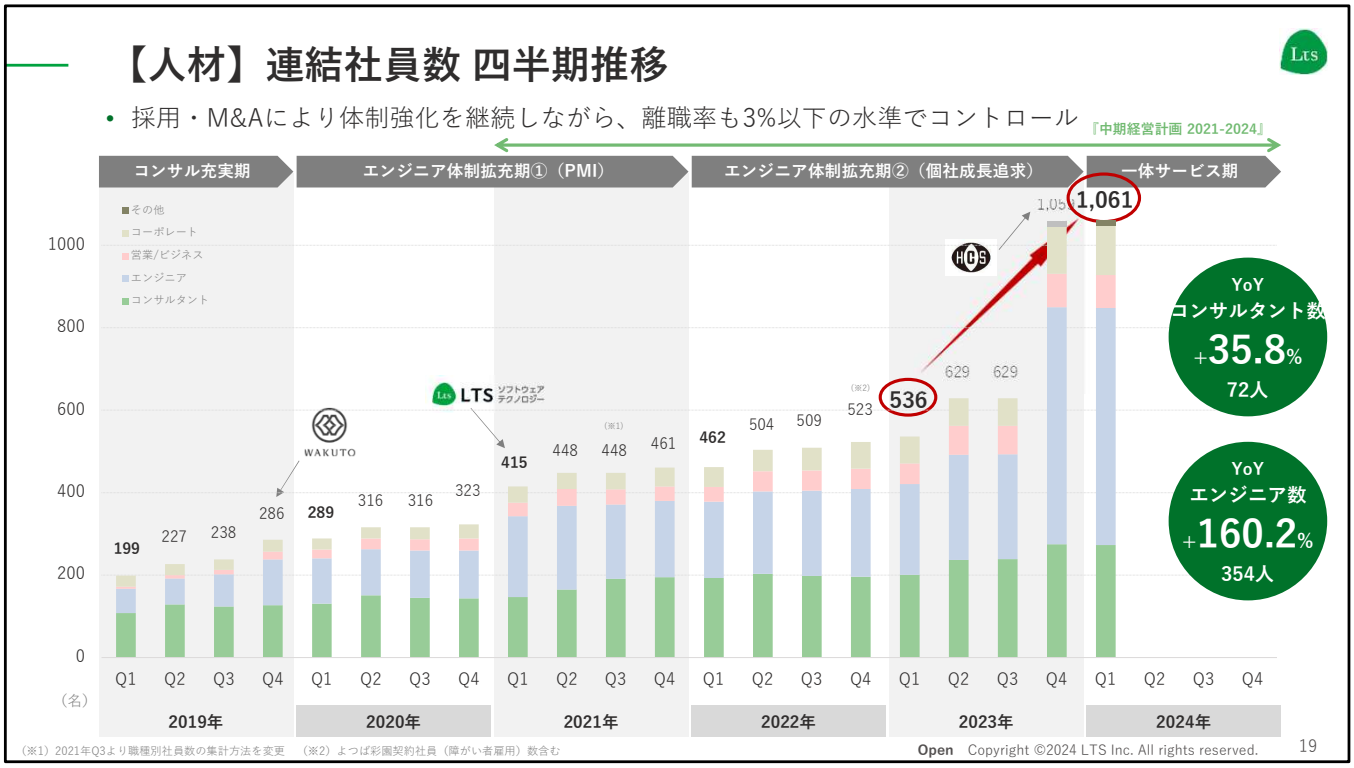
このような1年の取り組み内容を計画して、第1四半期が過ぎました。



結論からお伝えすると、想定計画通りに前進できたと思っております。

稼働率につきましては期初想定よりやや下回っておりますが、単価は引き続き向上しております。

第2四半期につきましては、いまお伝えしている活動を前進させつつ、グループで80名以上の新卒・新入社員が入ってきますので、その戦力化と有償稼働化、業績貢献をしていくといったことが、第3・第4四半期をふくめたポイントになってきます。



では各基盤活動について簡単に捕捉します。

連結社員数は、1,061名となりました。
採用とM&Aで体制強化を図っており、離職率も3%以下の水準です。

【人材】コンサルタント・エンジニアの採用進捗

- 積極採用は継続しつつも、シニア層の限定採用に移行中
- コンサルタント54名、エンジニア47名が2Qに入社見込み（4月末時点）

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 実績	2024年 計画	2024年 実績（1Q）
コンサルタント数	168名	195名	196名	275名（HCS 37名含）	330名	**273名**
エンジニア数	93名	185名	213名	575名（HCS 319名含）	610名	**575名**
合計	261名	380名	409名	850名（HCS 356名含）	940名	**848名**
前年比	-	+17.6%※1	+7.6%	+20.8%※2	+10.6%	**▲0.2%**

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 実績	2024年 計画	2024年 実績（1Q）
コンサルタント数	39名	30名	68名（+HCS 37名）	85名	**5名**
エンジニア数	26名	44名	62名（+HCS 319名）	95名	**11名**
合計	65名	74名	130名（+HCS 356名）	180名	**16名**
前年比	-	+13.8%	+75.7%	+38.5%	**N/A**

※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
※2：2023年にグループ参画したHCS（参画時コンサルタント37名・エンジニア356名）を除いた人数（2023年：494名）での前年比較

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

コンサルタント・エンジニアの採用進捗ですが、積極採用しつつも、シニア層、マネージャー層の限定採用に移行しております。

第1四半期では16名の入社にとどまっておりますが、第2四半期にはコンサル54名、エンジニア47名の入社が予定されております。

【サービス】その他生成AI関連プロジェクト事例

- 多くの企業が生成AIの業務適用の可能性を探るべく、様々な取り組みを進行中

目的	クライアント	支援概要
業務効率化	人材派遣	派遣労働者職務経歴データの構造化に向けたLLM※1活用
ナレッジ管理	銀行	紙ドキュメントのデジタルナレッジ化に向けたLLM活用
業務効率化	金融	CRM※2音声データのLLM活用に向けたデータ整備とPoC※3設計
業務効率化	通信	ヘルプデスク業務へのLLM適用に向けた業務分析と実証実験
業務効率化	大手人材派遣	セキュリティ業務へのLLM適用に向けた業務分析と実証実験
組織強化	メーカ	AI-CoE※4の立ち上げ支援
技術調査	メーカ	LLM活用テーマ創出アイディエーション（アイデア出し）

他多数

※1：LLM（Large Language Models：大規模言語モデル）- 大量のデータとディープラーニング（深層学習）技術によって構築された言語モデル
※2：CRM（Customer Relationship Management：顧客関係管理）- 顧客情報や行動履歴、顧客との関係性を管理し、顧客との良好な関係を構築する考え方
※3：PoC（Proof of Concept：概念実証）- 新たなアイデアやコンセプトの実現可能性、得られる効果などを検証すること
※4：CoE（Center of Excellence：中核的研究拠点）- 組織に点在する優秀な人材や設備、ノウハウを1カ所に集約した部署や研究拠点

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

生成AI関連についてたくさんのご依頼をいただいており、サービス提供実績を増やしております。

人材派遣会社向けには、職歴データの構造化や、求人票の自動作成などを支援しました。
金融通信会社向けには、対人応答の分野でLLMを有効活用することで生産性をあげていくこと取り組みを支援しました。
メーカー向けには、生成AIのどのように活用していくのというテーマのアイディア出しといったこともご支援しております。

AIやデータ活用のご依頼が増えてきている、という流れは、我々にとってとても追い風に働いている、ということをご理解いただければと思います。



グループ経営につきましては、グループ構成を少し変更しました。**意思決定の迅速化、オペレーションの効率化**を目的に、このような構成にしております。

大事なことは事業を伸ばすことと、事業成長にむけて最適化された組織を作るということです。HCSがLTSグループに入った後、その議論を重ねて順調にグループ構成の変更をできているとご理解ください。



最後に、今期第2四半期以降の展望についてご説明いたします。

2024年12月期の連結および各セグメントの見通し

- 2023年12月期の事業進捗を踏まえて、以下のとおり通期見通しを設定
- グループ全体で、大幅な増収増益を見込む

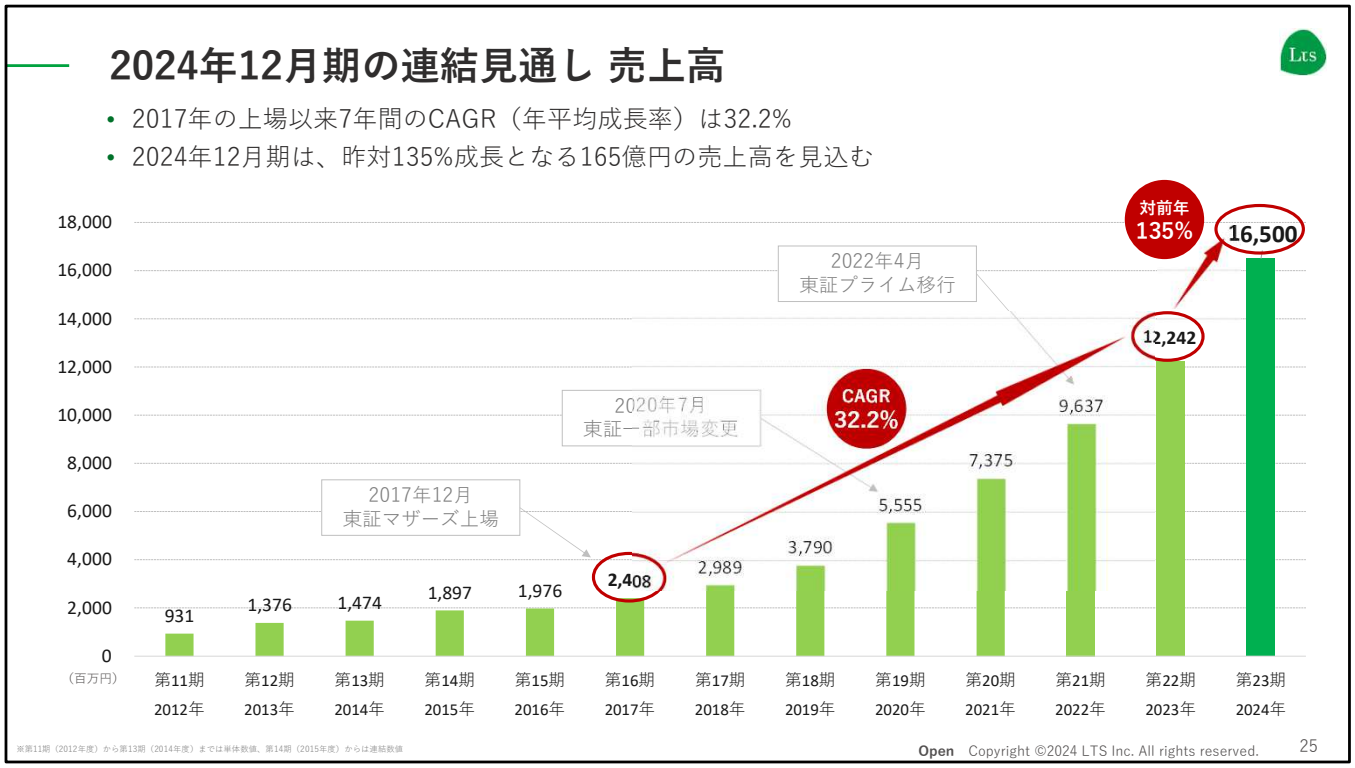
（百万円）

	LTSグループ全体			プロフェッショナル事業			プラットフォーム事業		
	2023年12月期 通期実績	2024年12月期 通期見通し	前年度比	2023年12月期 通期実績	2024年12月期 通期見通し	前年度比	2023年12月期 通期実績	2024年12月期 通期見通し	前年度比
売上高	12,242	16,500	＋34.8%	10,979	15,150	＋38.0%	1,967	2,000	＋1.6%
営業利益	717	1,250	＋74.3%	652	1,180	＋80.8%	64	70	＋8.2%

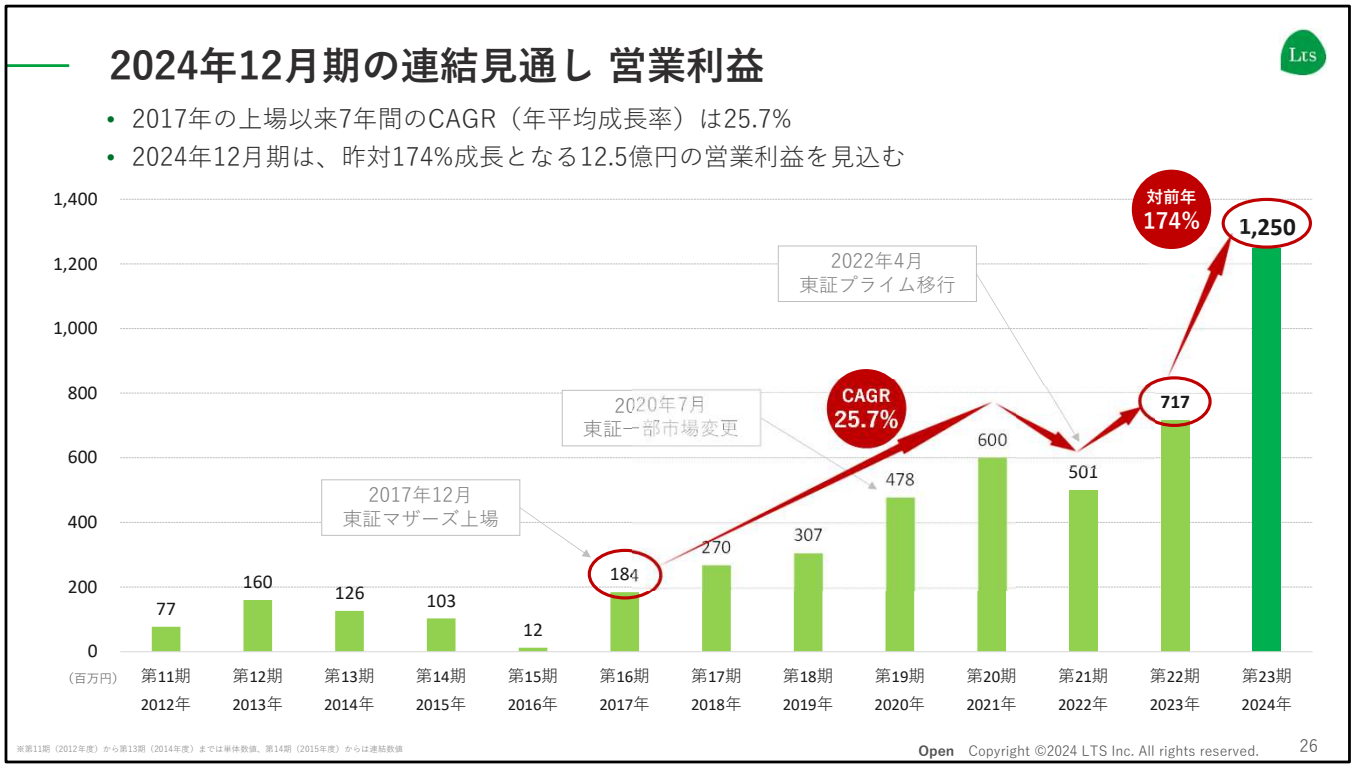
※ 各セグメントの売上高には内部売上高を含む

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

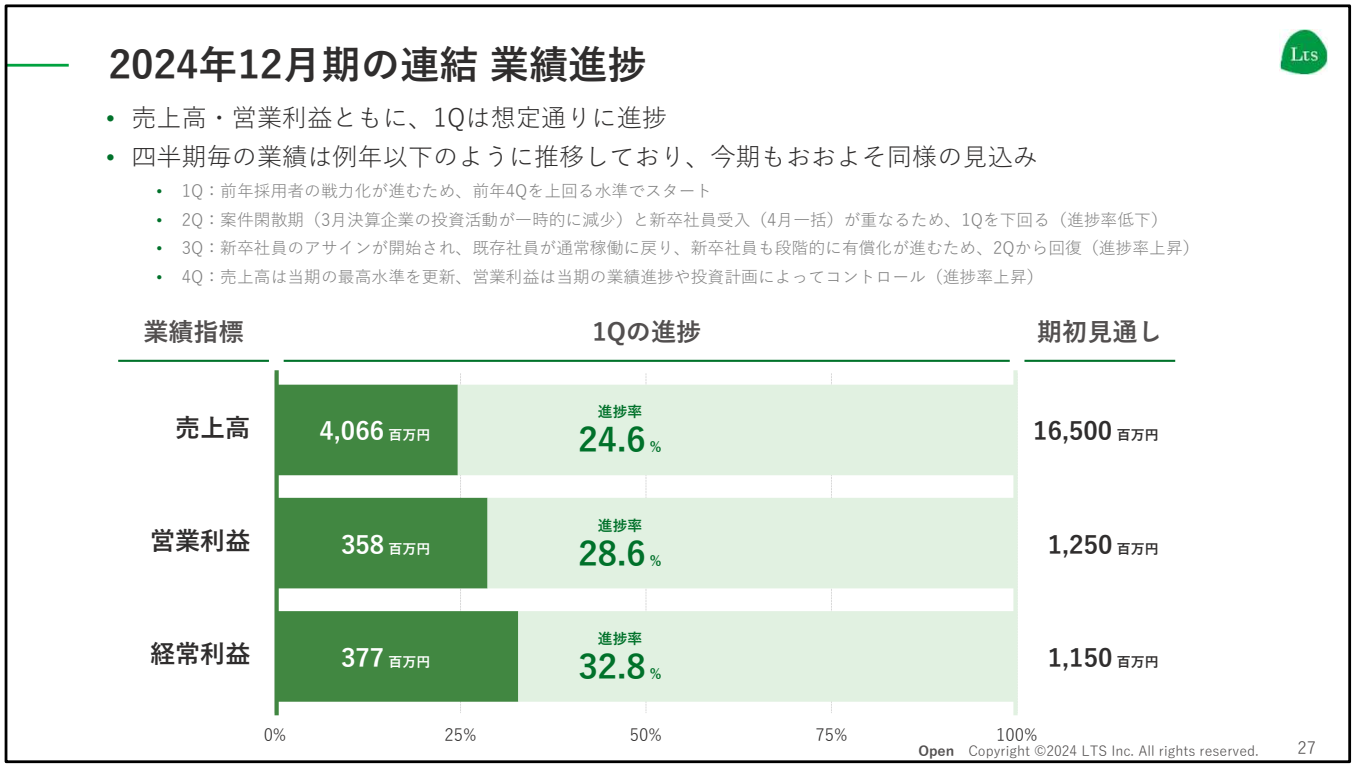
今期の見通しですが、グループ全体で売上高165億円、営業利益12億5千万円、
プロフェッショナルサービス事業で売上高151億5千万円、営業利益11億8千万円、
プラットフォーム事業は売上高20億円、営業利益7千万円を見込んでおります。



売上高につきましては昨対で35％の成長となっております。
2017年の上場以来7年間のCAGRは32.2％と、一定の水準で成長してまいりました。



営業利益も、昨対で174％となる12億5千万円の営業利益を見込んでおります。
上場来7年間のCAGRは25.7％です。
あえて営業利益をへこませた時期を経て、現在は順調に成長できております。



通期の業績進捗は、売上高・営業利益ともに想定通りの着地となっております。**進捗率は売上高24.6%、営業利益28.6%、経常利益32.8%**となっております。

ここで、四半期ごとの業績傾向、季節性について簡単にご説明します。

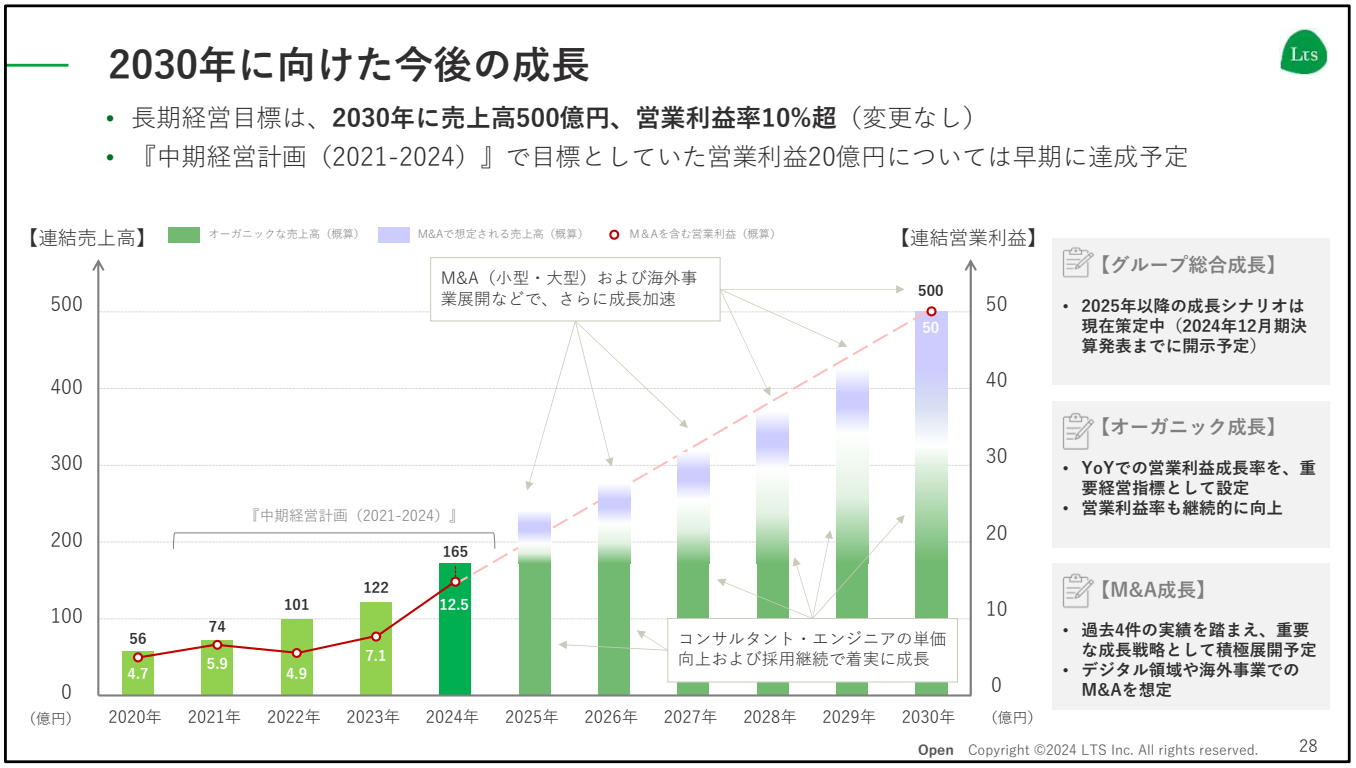
第1四半期（1月から3月）は、1年前の採用者の戦力化が進むため、前年の第4四半期を上回る水準でスタートします。

第2四半期（4月から6月）は、お客様企業の投資活動がいったん減少するということに、4月は新卒、キャリア採用もあわせて多数の新入社員受け入れが重なりますので、業績としては第1四半期を下回る傾向があります。

第3四半期（7月から9月）になりますと、新卒社員のアサインが開始され、新入社員向けの研修講師や受け入れ要員として稼働していた既存社員が通常活動を開始し、業績貢献側に戻ります。したがって、**第2四半期を底に、第3四半期から段階的に業績は回復**していきます。

第4四半期（10月から12月）は、1年で一番売上が高い水準になります。営業利益については通期の業績に対する進捗を見ながら、場合によっては来年に向けた投資的な活動に振り向けたり、業績の進捗が少し足りない場合は増やしたりと、コントロールしております。

今期につきましても例年通り、同じような傾向で、業績的には下期偏重型で進んでいくということを、ここで補足させていただきます。

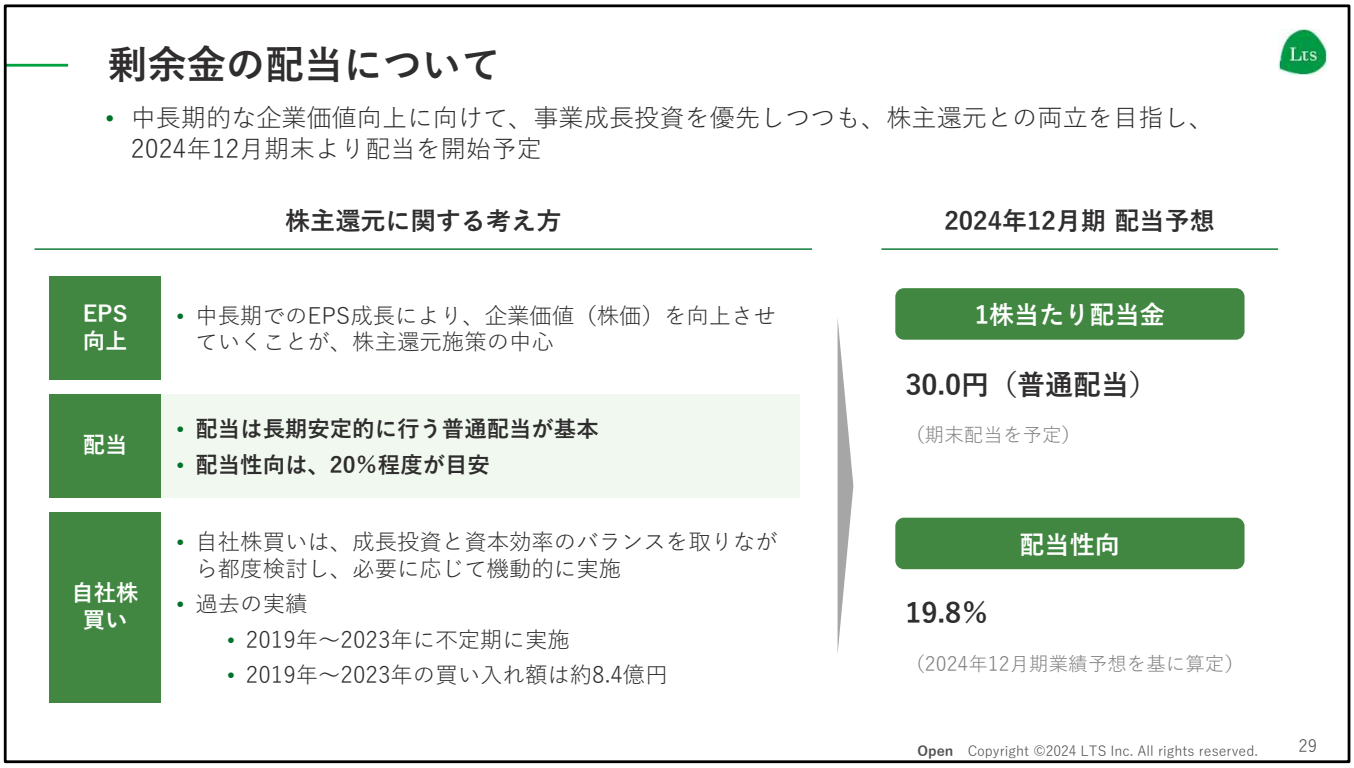


2030年に向けた今後の成長ですが、長期目標は従来から変更しておりません。
2030年の売上高500億円、営業利益率は10%超と、最低でも10%を確保していこうと考えております。

以前掲げていた**営業利益20億円につきましても、早期に達成できるよう経営**してまいります。
いずれにしても、2025年以降の成長シナリオにつきましては、今期の決算が締まり、それを開示する2025年の2月にリリースする予定です。

オーガニックな成長につきましては、トップラインだけではなくて、収益性、営業利益を着実に伸ばしていくことを重視しています。

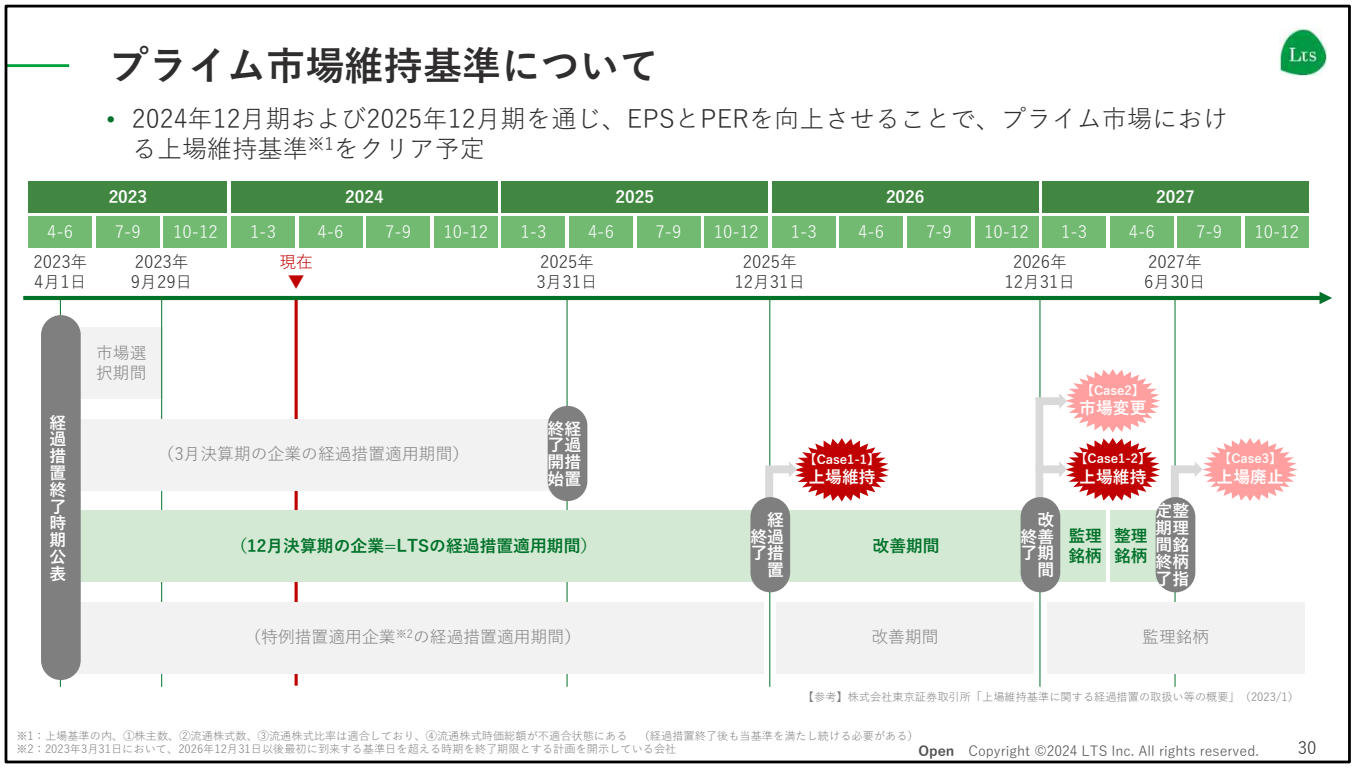
M&Aを通じた成長については、過去4件のM&Aについて、我々としてはうまくできていると考えており、 M&Aも有効な一手として使える会社として、これからもデジタルあるいは海外といった分野で機会を探してまいります。



剰余金の配当についてです。

事業投資を優先し、EPSを上げながら、株主還元との両立を目指していくという方針の下、**今期末より配当を開始**する予定です。

一株当たりの配当金は30円で普通配当、配当性向は約20%を目安にしております。



プライム市場維持基準については、LTSは12月決算となりますので、2025年度の10月から12月の株価がポイントとなっております。

プライム市場維持基準について（現在の適合状況）

- 2024年3月末日時点での暫定的適合評価の結果は以下の通り

	株主数	流通株式数	流通株式比率	株価	流通株式時価総額
適合状況	○	○	○	-	×
適合基準	800 人	20,000 単位	35.0 %	-	100 億円
2023年12月時点評価	1,716 人	24,656※1 単位	54.0 %	3,240 円	79.9 億円
2024年3月時点評価				2,700※2 円	66.6 億円

※1：3月現時点での「流通株式時価総額」を算出するため、便宜的に2023年12月時点における「流通株式数」を使用
※2：1月～3月の3か月間の平均株価を使用

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

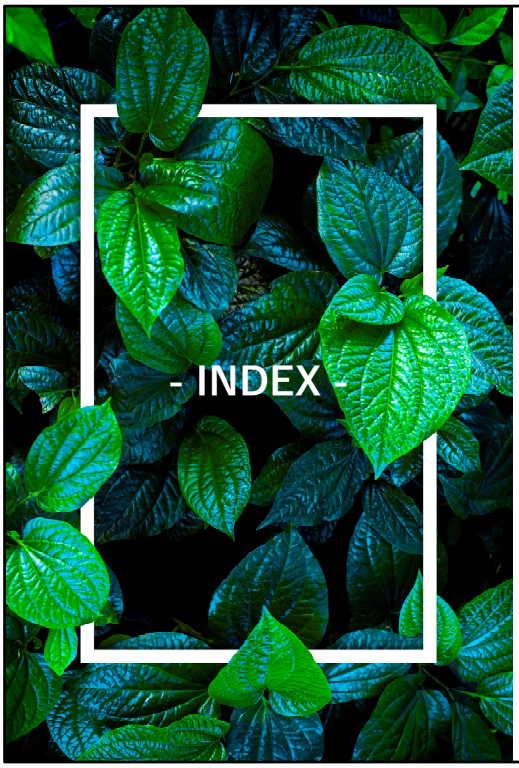
現状の流通株式時価総額につきましては、業界全体で大きくPERが下がったこともありまして、現在は条件に対し未達となっております。
PER・EPSともにあげていく取り組みを、引き続き強化してまいります。



以上、LTSの第1四半期の決算説明となります。

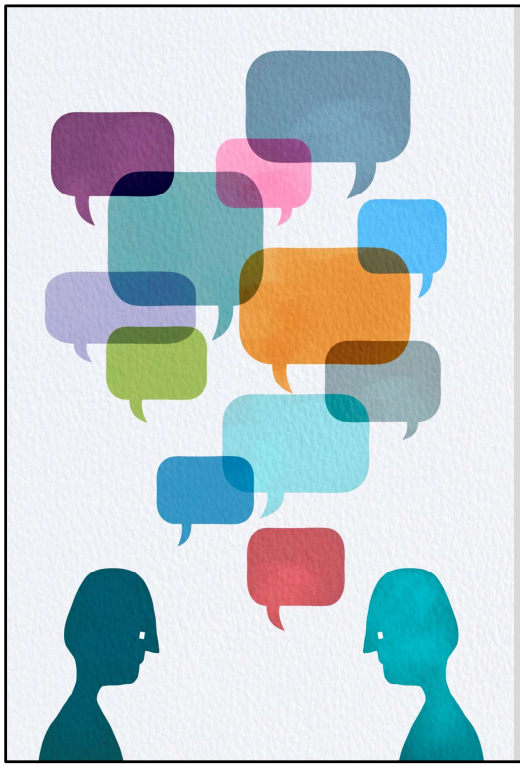
この第1四半期は業績においても取り組みの進展においても計画通り、いいかたちで過ごせたと思っております。

いま予定している取り組みを進めていけば、事業成長、収益性の向上、そして資本市場からの期待、評価を集めていくこともできると思いますので、どうか引き続きご支援、応援のほどよろしくお願いいたします。



1. 事業概要
2. FY2024 1Qの業績
3. FY2024 1Qの取り組み
4. FY2024 2Q以降の展望
5. 参考資料

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.



市場環境
事業情報

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

デジタル時代とは - 企業への影響

- デジタル技術の普及により、社会のあらゆる側面で大きな変革がおきており、この変革の波が企業に対して「変化に対する迅速な適応」を要請



企業が対応しなければならない時代の変化の波

経営戦略
- **意思決定**：スピードを重視（計画駆動から変化駆動）
- **事業創造**：増加する破壊的イノベーションへの対応
- **業界再編**：企業間連携やM&Aの常態化

業務IT
- **業務管理**：経営が主体的に業務構造の全体像を管理
- **DX推進**：ビジネスとテクノロジーを一体化
- **データ起点**：データに基づくデザインと軌道修正

組織人材
- **ネットワーク型組織**：フラットで柔軟な組織構造
- **社会的責任**：マイノリティの可視化と多様性/包摂性の促進
- **人材の流動化**：Job型の一般化と専門人材の重要性

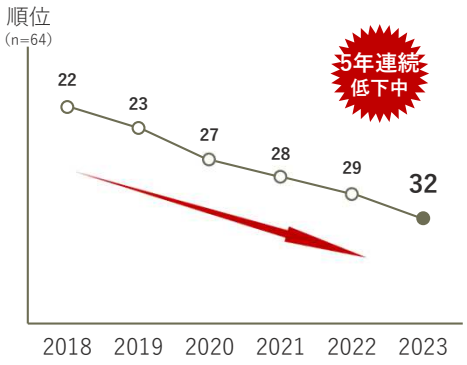
※：VUCA：Volatility（変動）、Uncertainty（不確実性）、Complexity（複雑性）、Ambiguity（曖昧性）

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

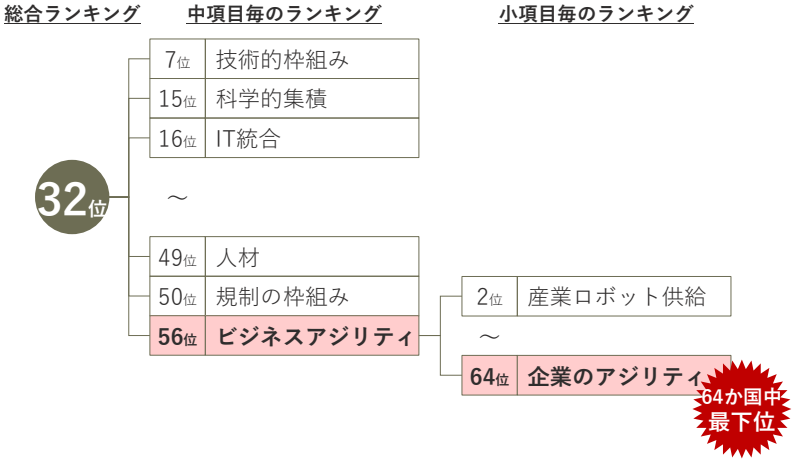
LTSが解決したい「不都合な真実」 - デジタル競争力

- 一人当たりGDP、労働生産性などの各指標で、日本の産業の地盤沈下が深刻
- デジタル敗戦から立ち直り、競争力を取り戻すには、「企業のアジリティ」獲得・強化が不可欠

IMD世界デジタル競争力ランキング



総合ランキングを個別要素毎のランキングに分解した結果



【出所】IMD World Competitiveness Center , "The 2023 IMD World Digital Competitiveness Ranking" (2023)

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

アジリティとは - 事業構造を「理解・分解・再構築」する力

- 「ビジネスアジリティ※」とは、事業構造を外部の環境変化に対して素早く適応させることを可能にする組織能力

企業のアーキテクチャ	Before アジリティ	After アジリティ
事業戦略・計画	• **意思決定は、“正確性”を重視** • 資源や資産は、所有の対象 • 失敗や撤退は、避けるべき対象	• **意思決定は、“スピード”を重視** • 資源や資産は、アクセスと利用の対象 • 失敗や撤退は、学びの対象
業務プロセス	• **個々の業務手順は、“現場が随時”管理** • 業務プロセスの責任主体が、“不明確” • ビルディングブロックは、“密結合”	• **業務構造の全体像を、“経営が定常的に”管理** • 業務プロセスの責任主体が、“明確” • ビルディングブロックは、“疎結合”
IT・OT	• **ビジネスが要求し、テクノロジーが応答** • ウォーターフォールでの開発 • 内部自律性が低く、外部ベンダーに依存	• **ビジネスとテクノロジーは一体** • アジャイルやDevOpsでの開発 • 内部自律性を高め、外部ベンダーを活用
人・組織	• **指示と命令に基づく、階層型組織** • 組織力は、内部人材の総量で向上 • 組織構造も人材の配置も、予測可能で安定的	• **ビジョンと自律に基づく、ネットワーク型組織** • 組織力は、外部パートナーでレバレッジ • 組織構造も人材の配置も、予測不可能で可変的

ビジネスアジリティ

※「アジリティ」：機敏さ、素早さ、敏捷性といった意味を表す言葉。
ビジネス用語としては、目まぐるしい環境変化に即応するために欠かせない、経営や組織運営のあり方における機敏性を表す。

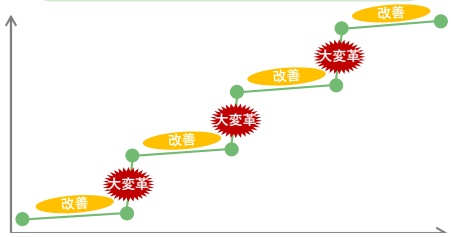
Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

コンサルティング業界を取り巻く現状（変革の日常化）

- 企業は、大中小様々な規模と種類の変革に、日常的に取り組まなければならない時代
- スピーディな状況判断と柔軟な実行を可能とするために、企業自身の変化適応力の獲得が必要

過去の企業変革

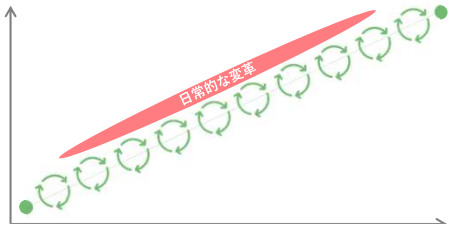
社会変化が緩やかな時代



➡ 10年に1度の大変革を通じて、ギャップを解消

現在の企業変革

社会変化が激しい時代



➡ 常に変革を繰り返し、環境変化への適応を継続

大規模プロジェクトの成功を支援	**役割**	高ROIプロジェクトの企画推進を支援
プロジェクトの切れ目が縁の切れ目	**顧客関係**	プロジェクトに閉じない長期的関係
大型案件を組成・デリバリするソリューション	**競争力**	成長シナリオを描く事業構造と組織の理解

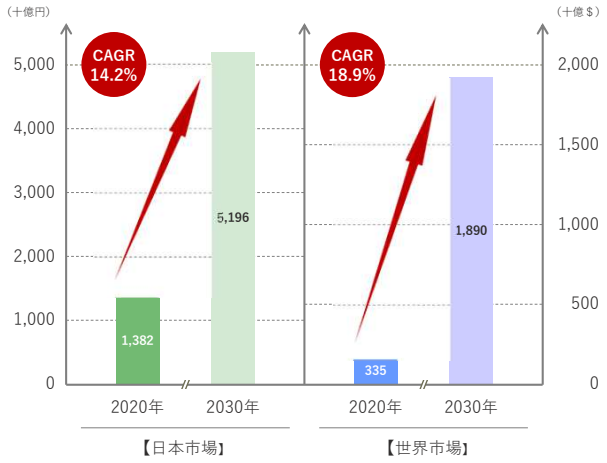
Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

コンサルティング市場の拡大（成長×拡張）

- DX・SX・GXなどのさまざまな“X”（トランスフォーメーション）は、その頻度・数量共に増加
- 企業の“X”を支えるコンサルティング市場は成長を継続（周辺市場も巨大で開拓余地大）

コンサルティング業界の成長性

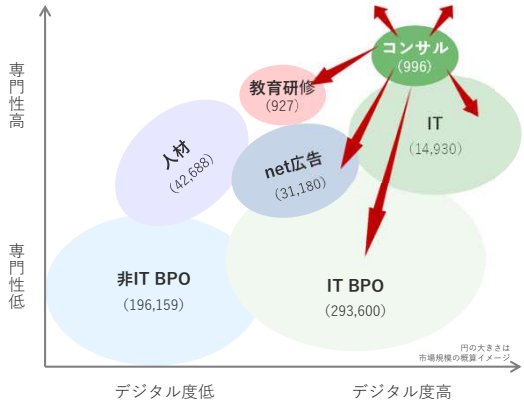
DX市場の予測規模（2030年）



【出所】富士キメラ総研「デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」（2021）およびパノラマデータインサイト社「デジタルトランスフォーメーション市場 - 業界分析と予測」（2021）の各種リリース情報を基に、LTSにて独自作成

コンサルティング業界の拡張性

2023年の国内予測市場規模（10億円）



【出所】矢野経済研究所の各種リリース情報を基に、LTSにて独自作成

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

コンサルティング業界の変遷と3つの課題

- コンサルティング業界は、時の経営ニーズをに対して提供価値を変えながら発展
- 今後はクライアントの「ビジネスアジリティ」の獲得を共に推進しながら「ビジネス成果を協創していく真のパートナーシップ」を構築していくことが必要

現在

	【コンサル1.0】専門コンサルティング	【コンサル2.0】総合コンサルティング	【コンサル3.0】協創コンサルティング
提供価値	アドバイザー  専門的知見・情報を提供	高級アウトソーサー  仕組と実行力を提供	パートナー  変化適応力と事業成果を提供
	• 経営に対して「戦略」を提言 • 事業/機能組織に対して「システム」を提示	• 事業/機能組織に対して「ビジネスの実行力」を提供 • 事業/機能を横断して「ソリューション」を提供	• リーダー人材の「組織変革力」を開発 • ビジョンと業務構造理解に基づき「成長プログラムを共有・推進」 • リスクを共有し「ビジネス成果」にコミット
課題	• 戦略が「画に描いた餅」で終わる • 企業変革の取り組みが「**部分最適**」で**終わる**	• 変革の企画力・推進力を、外部の「**コンサルティング会社に依存**」している • 企業変革の取り組みが「単発の施策」で終わる	• パートナーとなるコンサルティング会社の「**選択肢**」**が少ない**

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

競争力・収益性としてのパートナーシップ

- クライアントの「ビジネスアジリティ」の獲得を共に推進しながら「ビジネス成果を協創していく真のパートナーシップ」を構築していくこと自体が、当社の競争力・収益性強化に直結

デジタル時代のベストパートナーの要件

時代の要請

アジリティの獲得・強化

顧客からの期待

仲間としてのプロフェッショナル

業界の課題

協創のパートナー

一般的要件

- 一定規模のサービス提供力
- 総合範囲でのサービス提供力

LTS流ベストパートナー要件

- 変革プログラムをデザインし、プロジェクトを企画・組成・遂行する力
- 多様なプロジェクトを推進し、顧客企業グループを面で支援する力
- 外部支援に止まらず、顧客自身の変革推進力強化にまで踏み込む力

競争力・収益性としてのパートナーシップ

■プライマリ・ベンダー
- アップセル/クロスセル増加
- リピート率向上
- 売り手の交渉力強化

■経営パートナー
- 顧客の事業構造をデザイン・管理
- 戦略実現に必要な変革プロジェクト群の組成をリードすることが可能なポジション

-POINT-
顧客投資計画の把握と適応

■事業パートナー
- 顧客の“変革の源流”をグリップ
- 縦（戦略～実行）×横（グループ本社～事業子会社）をワンストップで支援するポジション

-POINT-
顧客事業の理解と協働

■組織パートナー
- ビジネスアジリティ強化に関する知見と人材育成力を提供
- LTSファンの次世代変革リーダーたちに囲まれたポジション

-POINT-
企業変革の質向上と量増加

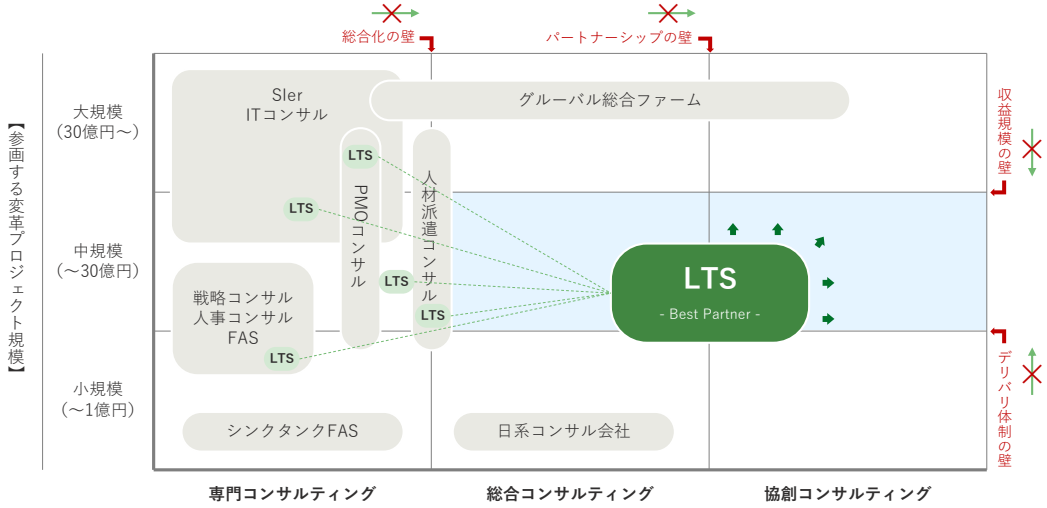
【顧客あたり】取引単価上昇×取引量増加（シェア拡大）

【案件あたり】単価上昇×稼働率上昇×人数増加

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

業界における独自のポジショニング

- 多種多様な中規模の変革プロジェクト群を、プログラムとして束ねて長期の成長戦略を描いている企業にとって、真のパートナーと呼べるコンサルティング会社はほとんど存在しない
- ポテンシャルの大きい準大手企業の協創パートナーとして、LTSは変革プロジェクト成功とビジネスアジリティ獲得・強化を支える



Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.


会社概要
Open
Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.
43



会社概要

会社名	株式会社エル・ティー・エス（LTS, Inc.）
設立	2002年3月
代表者	樺島 弘明
事業	企業変革の支援 ・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
所在地	本社オフィス：赤坂センタービルディング（14F・15F） 大阪オフィス・静岡オフィス
従業員数	1,061名（2024年3月31日時点）
資本金	743,660,900円（2024年3月31日時点）
証券取引所	東京証券取引所 プライム市場（証券コード：6560）
取得規格／免許	ISO27001（ISMS） 有料職業紹介事業許可番号 13－ユ－301601 一般労働者派遣事業許可番号 般13－301883

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

四つ葉ブランドと理念

お客様の課題解決や成長に向けて単なる外部支援ではなく、
LTSが一枚の葉としてお客様と一体化し三つ葉を四つ葉に変化させる、
「質的な変化」をもたらす存在であること

一枚の葉としてお客様と同じ立ち位置で、共に変革を進めていく「真のパートナー」であること

MISSION	可能性を解き放つ 人の持っている可能性を信じ 自由で活き活きとした人間社会を実現する
VISION	世界を拡げる プロフェッショナル カンパニー

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

取引実績

- 幅広い業界のリーディング・カンパニーに対して、変革・成長を継続的に支援

○商社
- **伊藤忠商事株式会社***
- **三菱商事株式会社**

○小売
- **株式会社セブンーイレブンジャパン**
- **三菱食品株式会社**

○エネルギー
- **昭和シェル石油株式会社（出光興産株式会社）**
- **東京ガス株式会社**

○運輸
- **日本航空株式会社（JAL）**
- **東日本旅客鉄道株式会社（JR東日本）**

○自動車
- **日産自動車株式会社***
- **矢崎総業株式会社***

○建築・不動産
- **大和ハウス工業株式会社**
- **千代田化工建設株式会社**

○製造
- **コクヨ株式会社**
- **日本電気株式会社（NEC）**

○食品/外食
- **キリンホールディングス株式会社***
- **日本たばこ産業株式会社（JT）***

○メディア
- **株式会社時事通信社**
- **株式会社テレビ朝日**

○通信
- **NTTコミュニケーションズ株式会社**
- **ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社**

○サービス
- **日本郵政株式会社**
- **株式会社MonotaRO**

○金融・証券・保険
- **オリックス株式会社***
- **住友生命保険相互会社**

○コンサルティング/IT
- **日本アイ・ビー・エム株式会社**
- **日本マイクロソフト株式会社**

○官公庁
- **経済産業省**
- **総務省**

他多数

（*取引期間10年以上）

（掲載許可をいただいた顧客の一部を掲載）

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

書籍出版

- LTSは「ビジネスアジリティ」という概念をいち早く提唱し、デジタル競争力の低迷という社会課題について啓発活動を継続

2015年 2019年 2021年 2022年 2023年



『サービスサイエンスによる顧客共創型ITビジネス』

（翔泳社）

サービスサイエンスを駆使してプロジェクトを成功させていく方向を示す。



『ビジネスプロセスの教科書』

（東洋経済新報社）

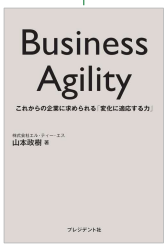
ビジネスプロセスとは何か、どのようにマネジメントすればよいのか等をわかりやすく解説する。



『Process Visionary デジタル時代のプロセス変革リーダー』

（プレジデント社）

デジタル時代の企業は、業務改善の専門職「ビジネスアナリスト」のすべてを解説する。



『Business Agility - これからの企業に求められる「変化に適応する力」』

（プレジデント社）

不確実な経営環境下で企業の継続的な成長に不可欠な能力である「ビジネスアジリティ」を解説する。



『次世代リーダーのための変革実践ガイド - ミドルアップで意識・組織・経営の壁を越えよ』

（プレジデント社）

企業を変革させ、新たなステージに導くうえで、ミドルの役割を解説する。



『ビジネスプロセスの教科書 第2版 共感とデジタルが導く新時代のビジネスアーキテクチャ』

（東洋経済新報社）

ビジネスプロセスマネジメントの考えや仕組みをわかりやすく解説する。



『知識ゼロからのDX入門』（監修）

（幻冬舎）

DXの本質は「変革」にあり、中小企業が変革への一歩を踏み出すためのプロセスを解説する。

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

役員紹介

樺島 弘明 (Hiroaki Kabashima)

代表取締役
社長執行役員
株式会社エル・ティー・エス リンク 取締役
株式会社日比谷コンピューターシステム 取締役

慶應義塾大学卒業後、ING生命保険株式会社（現エヌエヌ生命保険株式会社）入社。
その後、株式会社IQ3を経て、株式会社ラーニング・テクノロジー・コンサルティングで営業担当ゼネラルマネジャー。

2002年3月に当社設立に参画し取締役に就任。同年12月より代表取締役社長。
2019年8月より当社子会社株式会社アサインナビ（現エル・ティー・エス リンク）代表取締役社長。
2020年1月より代表取締役社長CEO。

2022年10月より当社子会社株式会社エル・ティー・エス リンク取締役。2024年3月より社長執行役員。
2024年4月より株式会社日比谷コンピューターシステム取締役。



Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

役員紹介

李 成一（Sungil Lee）

取締役
副社長執行役員
株式会社ワクト 取締役
株式会社日比谷コンピューターシステム 取締役副会長

アンダーセンコンサルティング
（現アクセンチュア）から
2002年にLTS設立に参画



亀本 悠（Yu Kamemoto）

取締役
副社長執行役員

戦略・経営に関する豊富な知見で、
戦略の策定から実行までを支援する



上野 亮祐（Ryosuke Ueno）

取締役
専務執行役員
Digital事業本部 本部長
Digital Solution 事業部 部長
アライアンス・事業推進室 室長

財務・会計領域を専門とし、業務プロセスの改善やグローバル展開に向けた支援を得意とする



塚原 厚（Atsushi Tsukahara）

取締役
常務執行役員
Digital事業本部 副本部長
株式会社エル・ティー・エス ソフトウェアテクノロジー
代表取締役社長

財務・会計、販売・在庫管理を中心に、
業務プロセスの改善・コスト削減等の
課題解決を支援する



Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

役員紹介

金川 裕一（Yuichi Kanagawa）

取締役会長

早稲田大学卒業後、株式会社横河電機製作所（現横河電機株式会社）入社。社内ベンチャー制度で横河マルチメディア株式会社、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）を設立。その後、横河レンタ・リース株式会社代表取締役社長、会長を歴任。2021年に公益財団法人日本バレーボール協会理事に就任。2021年3月より当社社外取締役、同年7月に取締役に就任。2022年3月より取締役会長。2023年6月より公益財団法人日本バレーボール協会副会長に就任。



武村 文雄（Fumio Takemura）

社外取締役（常勤監査等委員）

日本アイ・ビー・エム株式会社入社後、同社理事、執行役員を歴任。その後、日本アイ・ビー・エム・サービス株式会社専務取締役、株式会社JALインフォテック代表取締役社長、日本アイ・ビー・エム株式会社顧問、東京都市大学知識工学部非常勤講師。
2018年3月に当社常勤監査役、2019年3月より社外取締役に就任。2022年6月より当社子会社株式会社ワクト監査役。



高橋 直樹（Naoki Takahashi）

社外取締役（監査等委員）

日産自動車株式会社入社後、米国ニューヨーク州弁護士資格を取得し、ホワイト＆ケース法律事務所入社。その後、日本コカ・コーラ株式会社、株式会社IQ3取締役上級副社長、アメリカンインターナショナルグループ株式会社を経て、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12月に当社監査役、2019年3月より社外取締役に就任。



川添 晶子（Akiko Kawazoe ）

社外取締役（監査等委員）

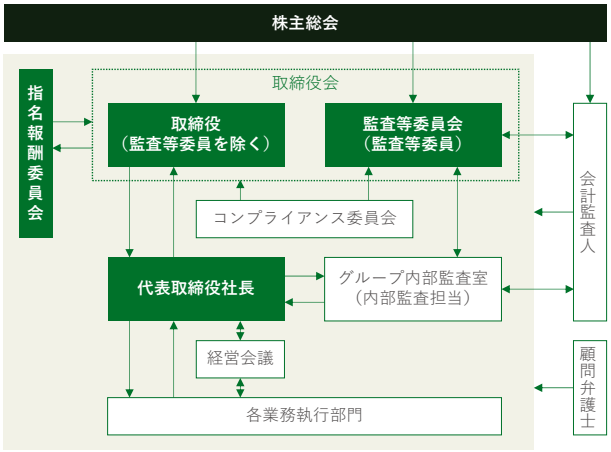
監査法人トーマツ入所後、公認会計士資格を取得し、公認会計士川添晶子事務所を設立。その後、2014年に株式会社リクルートアドミニストレーション（現株式会社リクルート）を経て、ひかり監査法人社員。2024年3月に当社社外取締役に就任。



Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

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いる



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

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.

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-lookingstatements）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。

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.



End of File

Open Copyright ©2024 LTS Inc. All rights reserved.