



2021年12月期 第2四半期 決算説明資料 (証券コード 6560)

2021/8

株式会社エル・ティール・エス

目次

1. 2021年12月期 第2四半期決算概要
2. 2021年12月期 見通し
3. 中期経営計画について（2021-2024年）
4. 参考資料

2021年12月期第2四半期の総括

LTSグループ全体

売上高	3,474百万円	(前年同期比 +29.8%)
営業利益	274百万円	(前年同期比 +7.2%)
経常利益	258百万円	(前年同期比 +11.8%)

⇒売上、営業利益、経常利益ともに過去最高

プロフェッショナルサービス事業

売上高	3,359百万円	(前年同期比 +29.7%)
営業利益	250百万円	(前年同期比 +11.1%)

⇒全サービスが順調に拡大

プラットフォーム事業

売上高	144百万円	(前年同期比 +30.3%)
営業利益	24百万円	(前年同期比 -21.5%)

⇒体制強化等の積極投資を継続

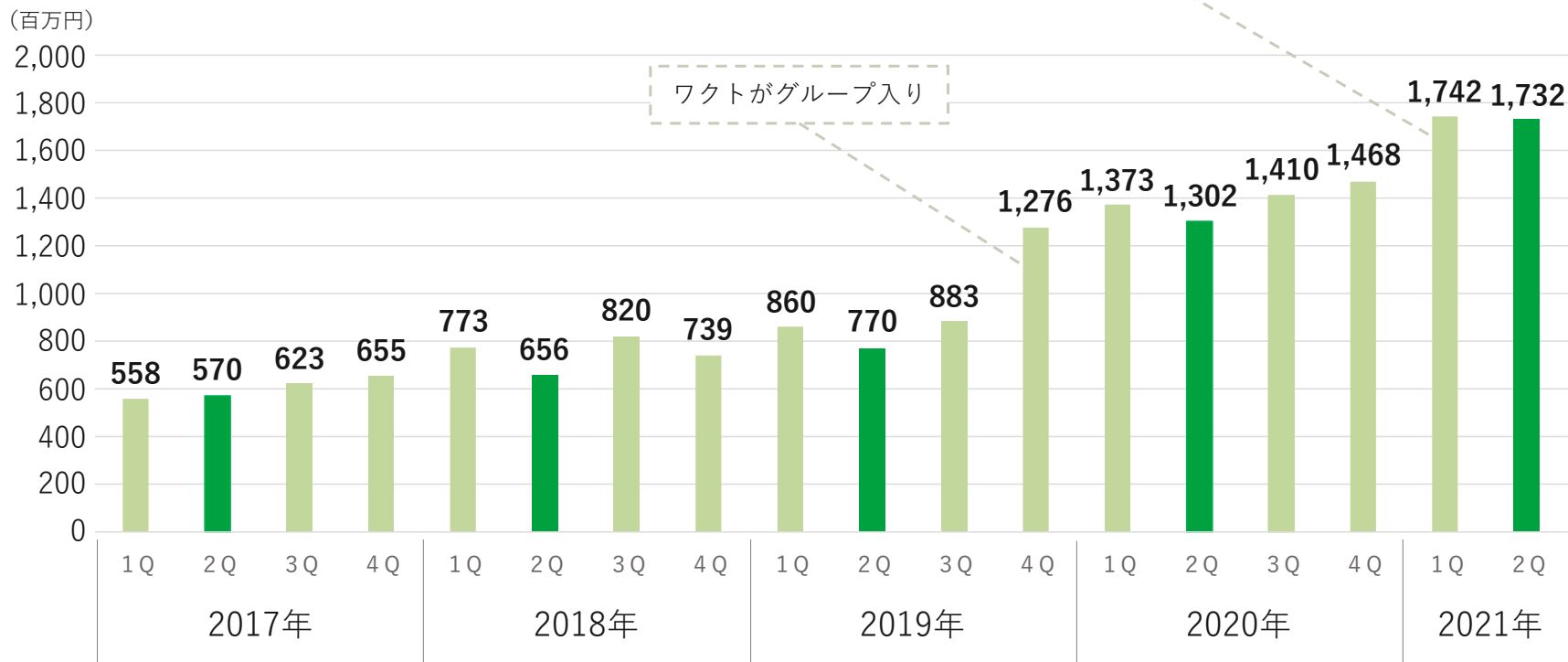
※売上高には内部売上高を含む

2021年12月期第2四半期の連結決算実績_P/L

(百万円)	2021年12月期			
	2020年12月期 第2四半期	2021年12月期 第2四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	2,676	3,474	+ 798	+ 29.8%
売上総利益	970	1,225	+ 255	+ 26.3%
売上総利益率	36.3%	35.3%	- 1 point	-
販売費及び一般管理費	714	951	+ 236	+ 33.2%
EBITDA(※)	278	308	+ 29	+ 10.7%
営業利益	255	274	+ 18	+ 7.2%
営業利益率	9.6%	7.9%	- 1.7 point	-
経常利益	231	258	+ 27	+ 11.8%
税金等調整前四半期純利益	231	258	+ 27	+ 11.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	149	166	+ 17	+ 11.4%

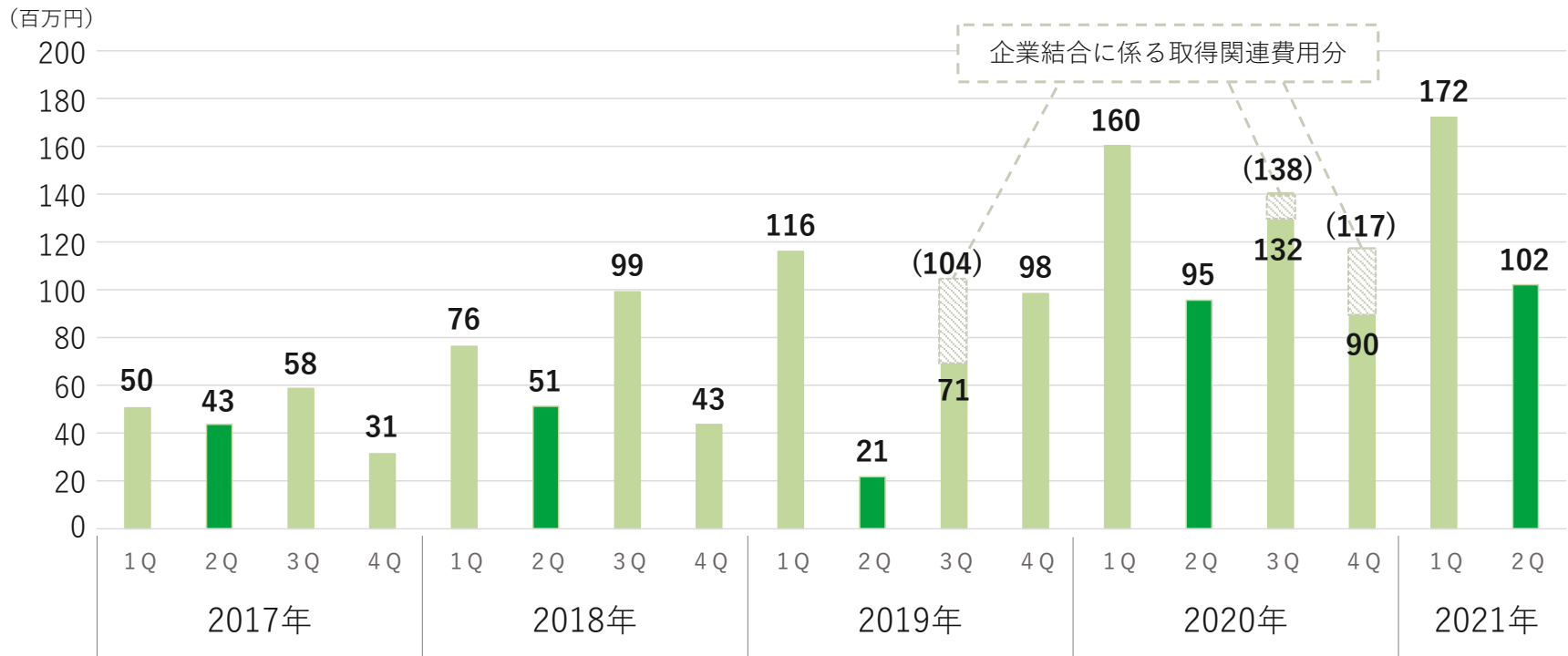
連結売上高 四半期推移

前年同四半期比 +29.8%

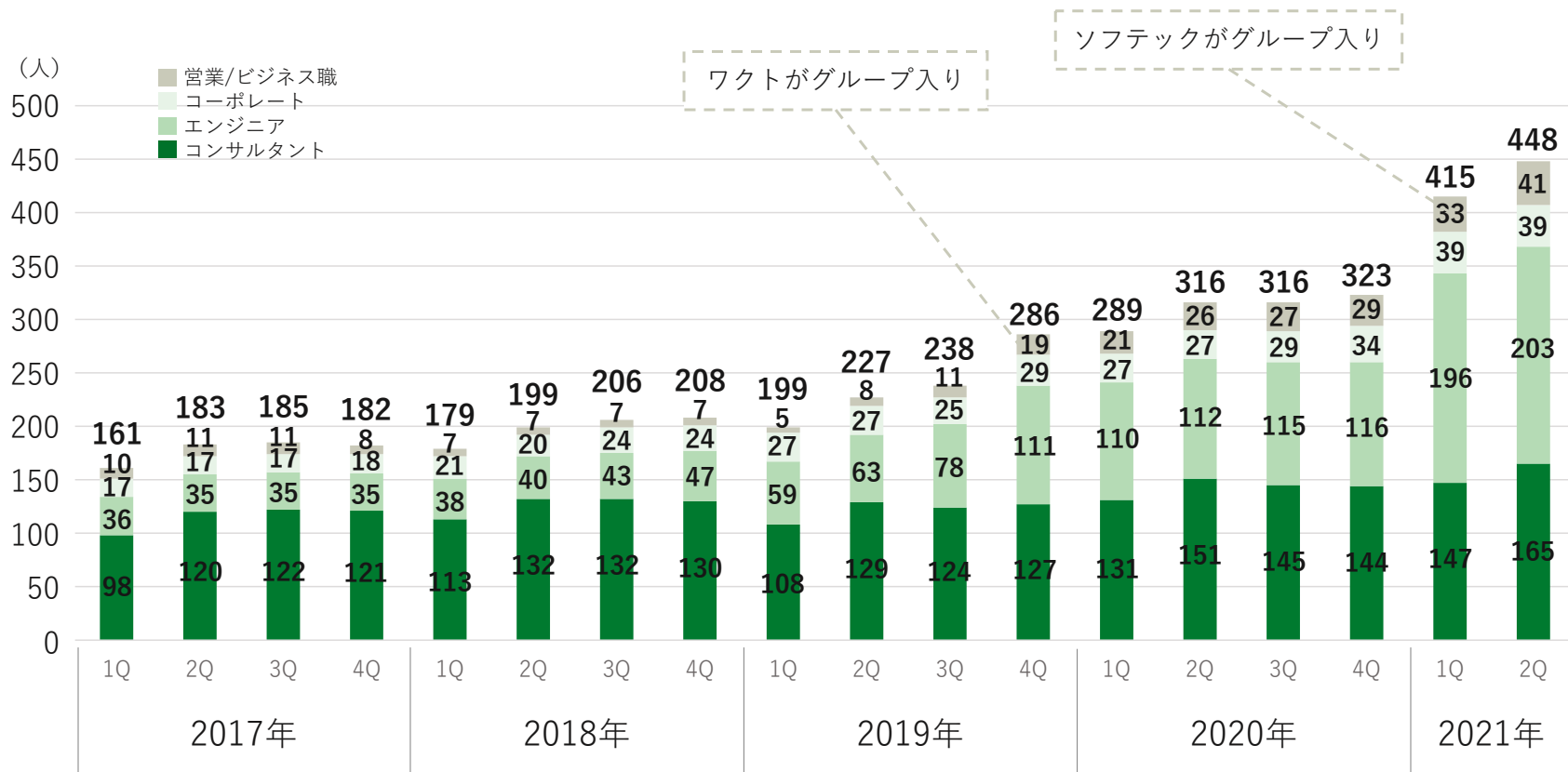


連結営業利益 四半期推移

前年同四半期比 +7.2%

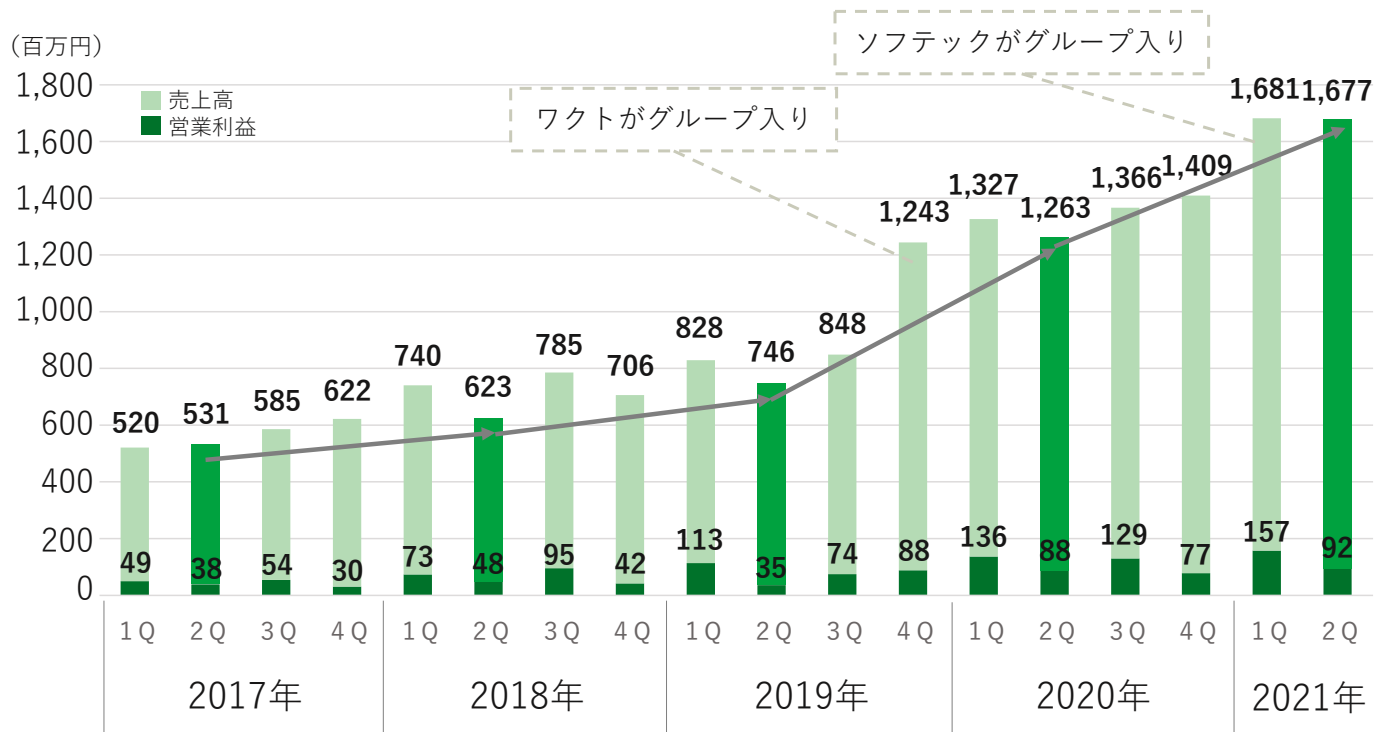


連結社員数 四半期推移



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 +29.7% 営業利益 +11.1%



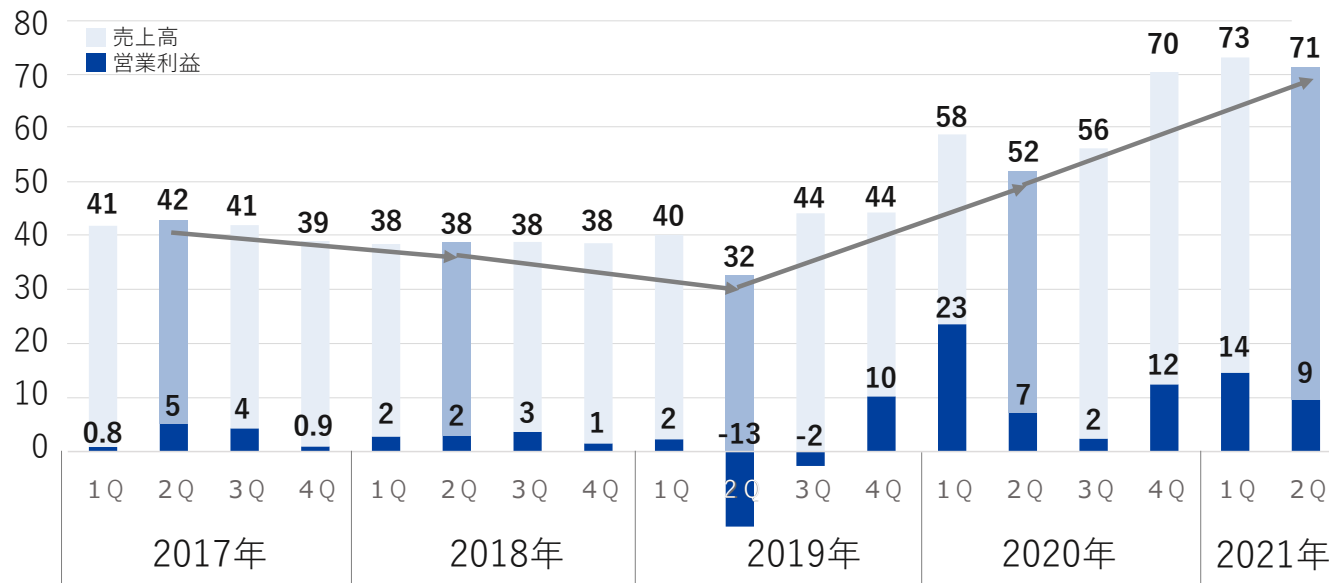
- 旺盛なDX需要が追い風となり、前年同期比で増収増益
- 子会社含め収益性は想定通り。下期に改善見込み

※売上高には内部売上高を含む

プラットフォーム事業 四半期業績推移

前年同四半期比 売上高 +30.3% 営業利益 -21.5%

(百万円)



- **アサインナビ会員数が増加**

- 法人会員4,371社
- 個人会員6,584名

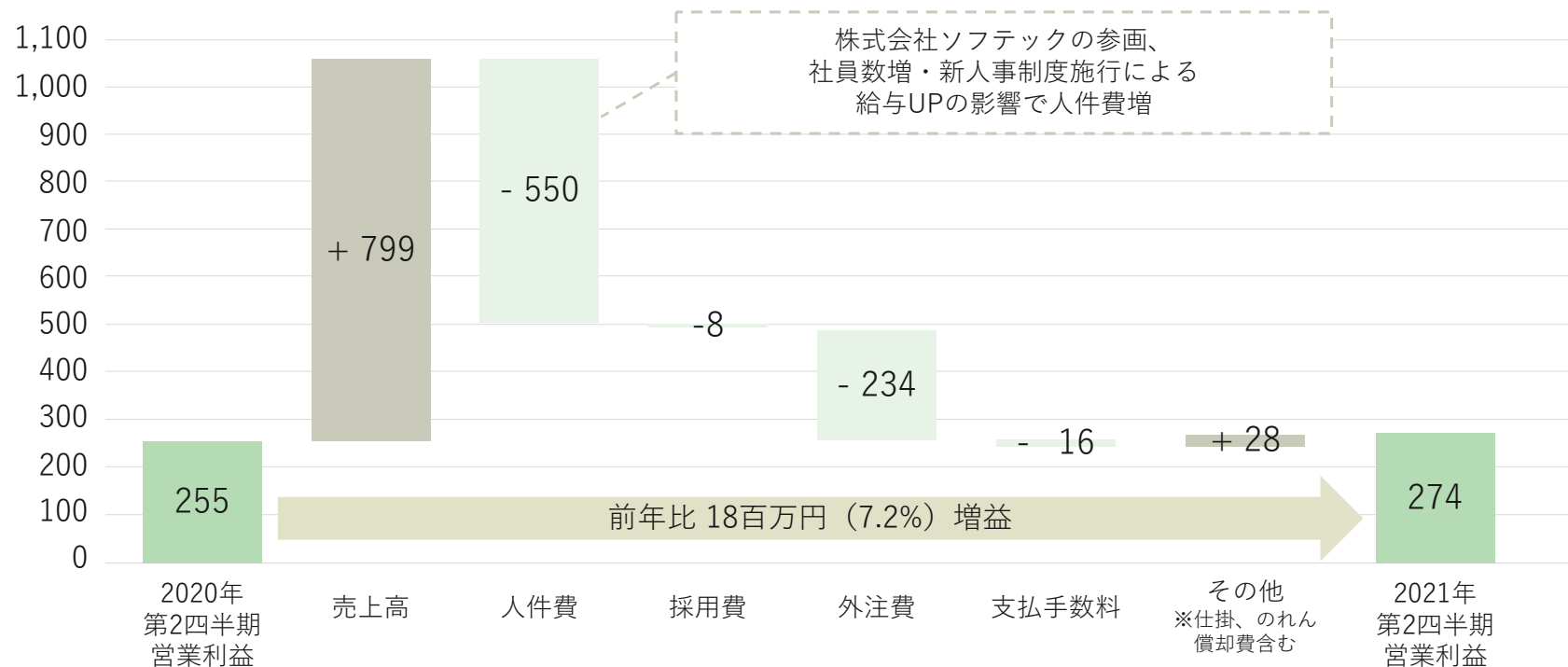
- **積極投資の継続**

- コンサルタントジョブの体制強化
- アサインナビのマーケティング費用
- CS Clipのサービス開発投資

※売上高には内部売上高を含む

2021年12月期第2四半期 連結営業利益増減要因

(百万円)



目次

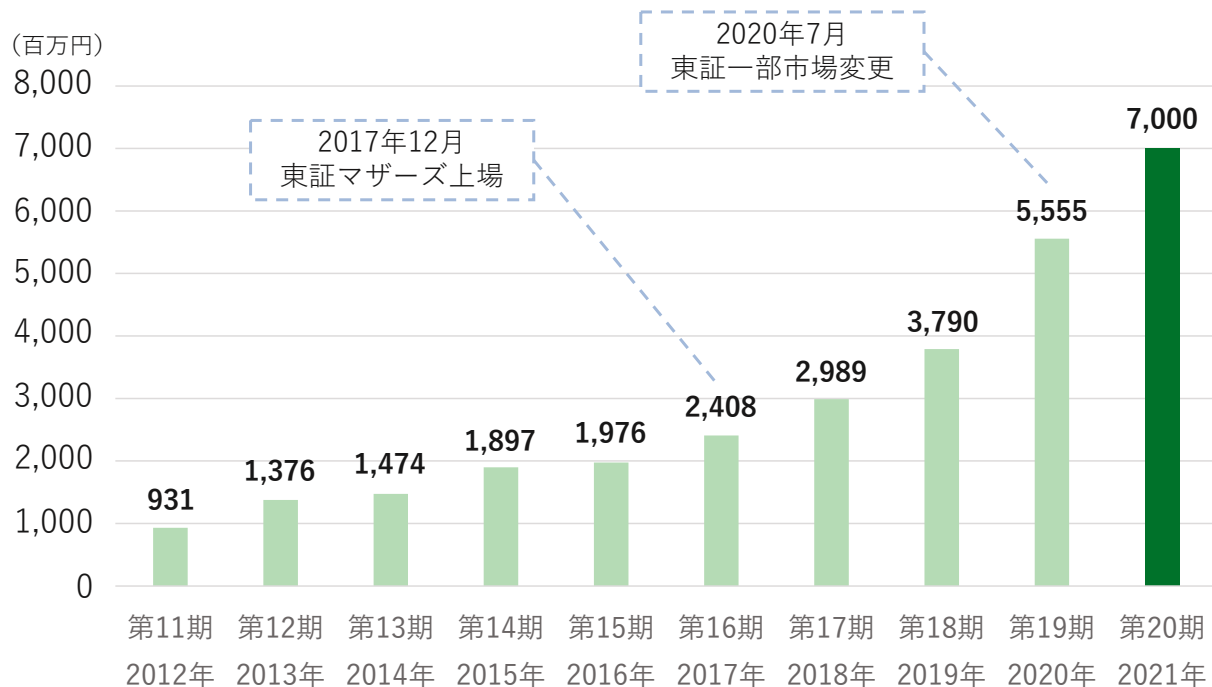
1. 2021年12月期 第2四半期決算概要
2. 2021年12月期 見通し
3. 中期経営計画について（2021-2024年）
4. 参考資料

2021年の見通し

(百万円)	2020年度 実績	2021年度 見通し	前年度差	前年度比
売上高	5,555	7,000	+ 1,444	+ 26.0%
EBITDA(※)	527	656	+ 128	+ 24.3%
営業利益	478	580	+ 101	+ 21.2%
経常利益	447	530	+ 82	+ 18.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	270	341	+ 70	+ 26.1%

2021年の連結見通し_売上高

10年連続増収の見込み



年平均成長率

+ 30.6%

(2017~21年度)

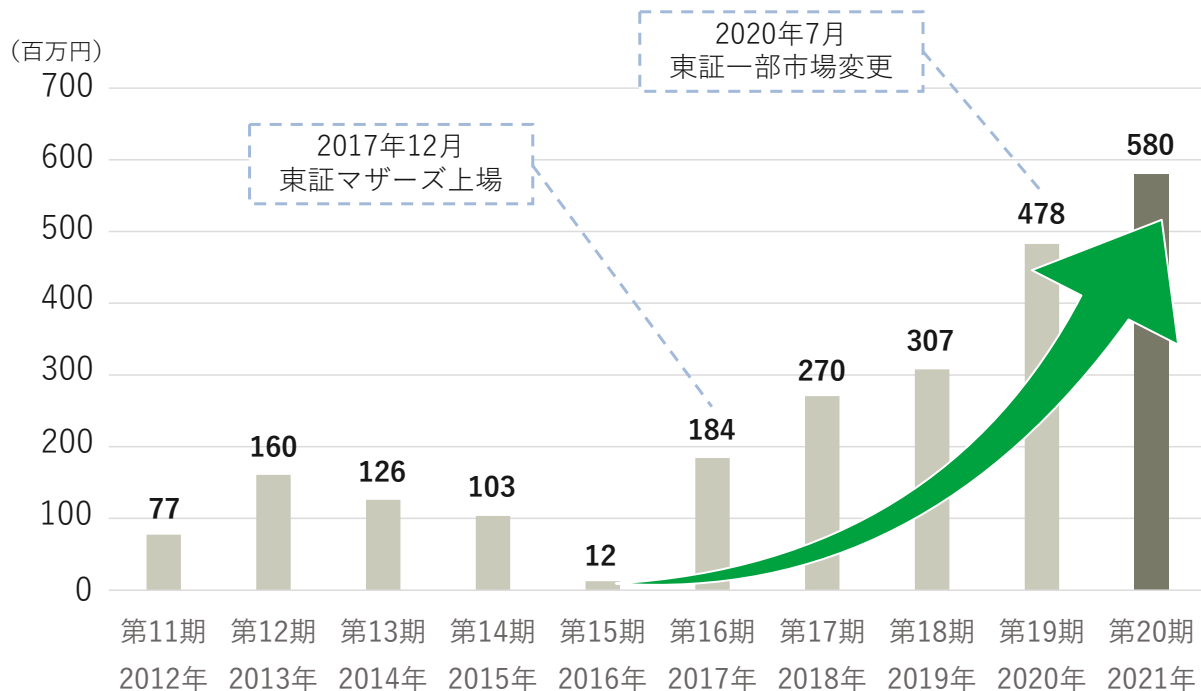
+ 20.7%

(2012~16年度)

※第11期(2012年度)から
第13期(2014年度)までは単体数値
第14期(2015年度)以降は連結数値。

2021年の連結見通し_営業利益

最高益更新の見込み



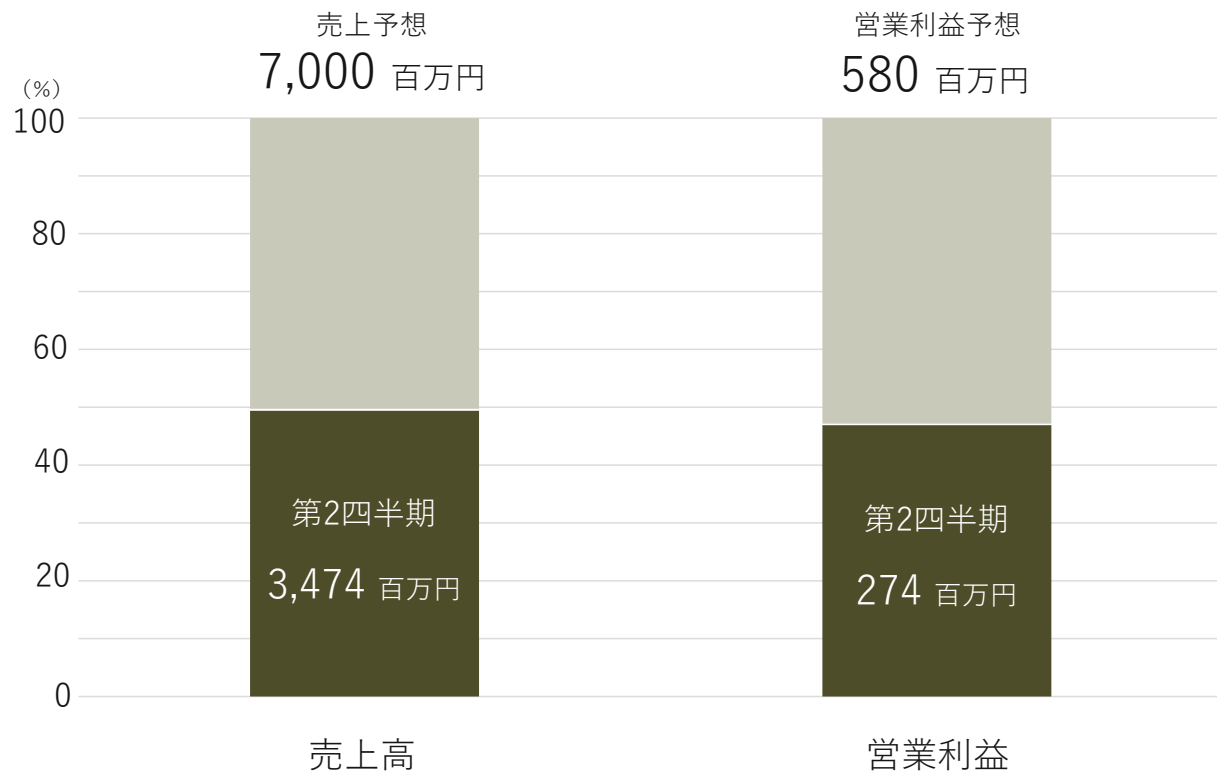
年平均成長率

+ 33.2%
(2017~21年度)

- 36.7%
(2012~16年度)

※第11期(2012年度)から第13期(2014年度)までは単体数値、第14期(2015年度)以降は連結数値。

2021年の連結見通し_通期進捗率



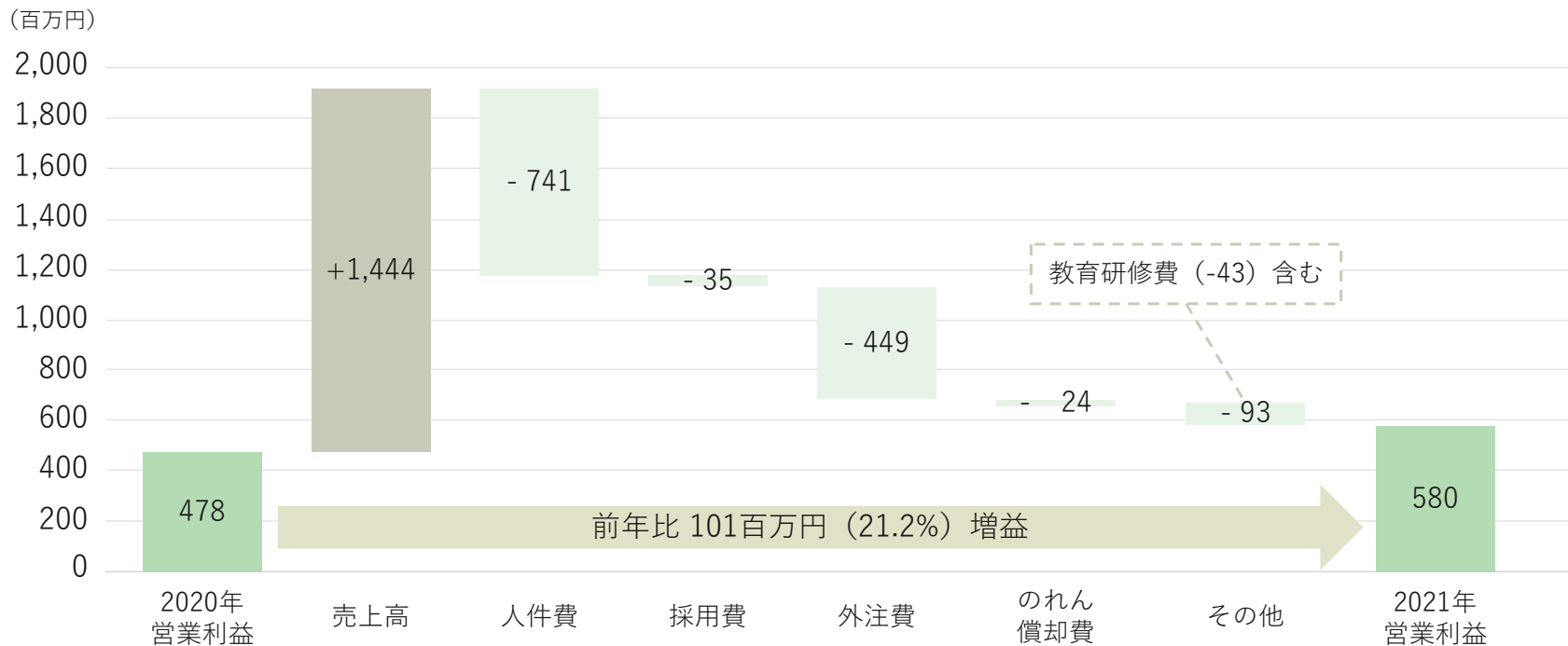
売上進捗率

49.6 %

営業利益進捗率

47.3 %

2021年12月期 連結営業利益増減要因



2021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

(百万円)	2020年度 実績	2021年度 見通し (期初計画)	前年度差	前年度比
売上高	5,367	6,750	+ 1,382	+ 25.8%
営業利益	432	530	+ 97	+ 22.4%

プラットフォーム事業

(百万円)	2020年度 実績	2021年度 見通し (期初計画)	前年度差	前年度比
売上高	237	300	+ 62	+ 26.3%
営業利益	45	50	+ 4	+ 9.6%

事業構成

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

ー提供サービスー

コンサルティング

デジタル活用
サービス

ビジネスプロセス
マネジメント

アサインナビ

コンサルタント
ジョブ

CS Clip

ーサービス内容ー

企業変革支援

ロボティクス・AIの
業務活用

経営と業務の
可視化・改善

IT企業同士、案件と
プロフェッショナルの
マッチング

案件と
フリーコンサルタントの
マッチング

事業会社とDX企業の
マッチング

ー収益モデルー

プロジェクト型

長期支援型
(ストック収益)

会費
+ サービスフィー型

β版リリース

目次

1. 2021年12月期 第2四半期決算概要
2. 2021年12月期 見通し
3. 中期経営計画について（2021-2024年）
4. 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。

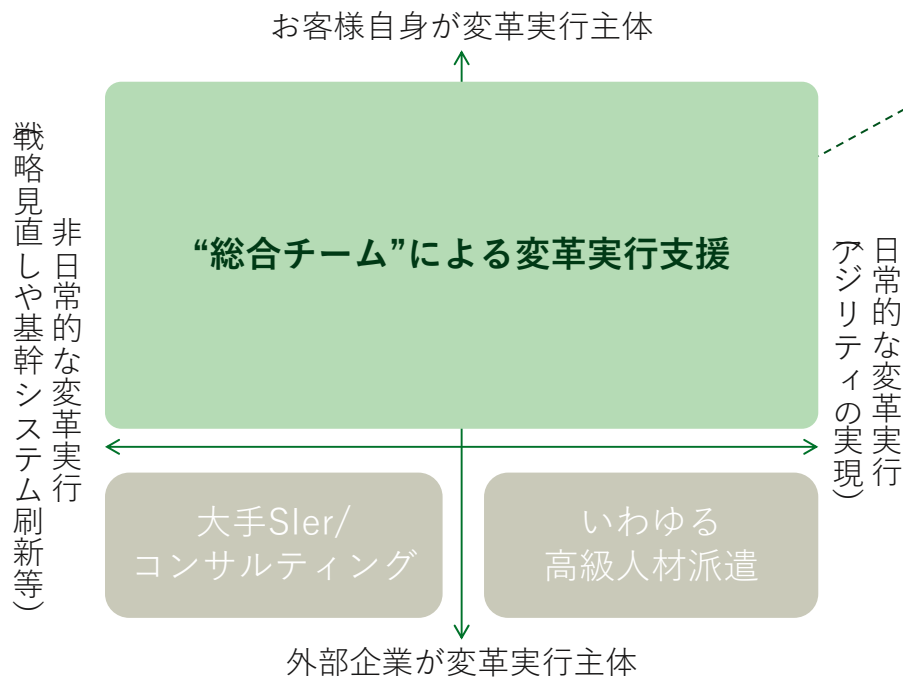
これからの時代では、社会構造の変化にうまく適合するだけでなく、自ら変化を起こして変化を先導することが勝ち残るための最善手となります。

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。

LTSのサービスが求められる背景

- デジタル時代における企業変革活動には、お客様自身の変革実行能力の構築を支援することが最も重要



今後の企業変革の主戦場

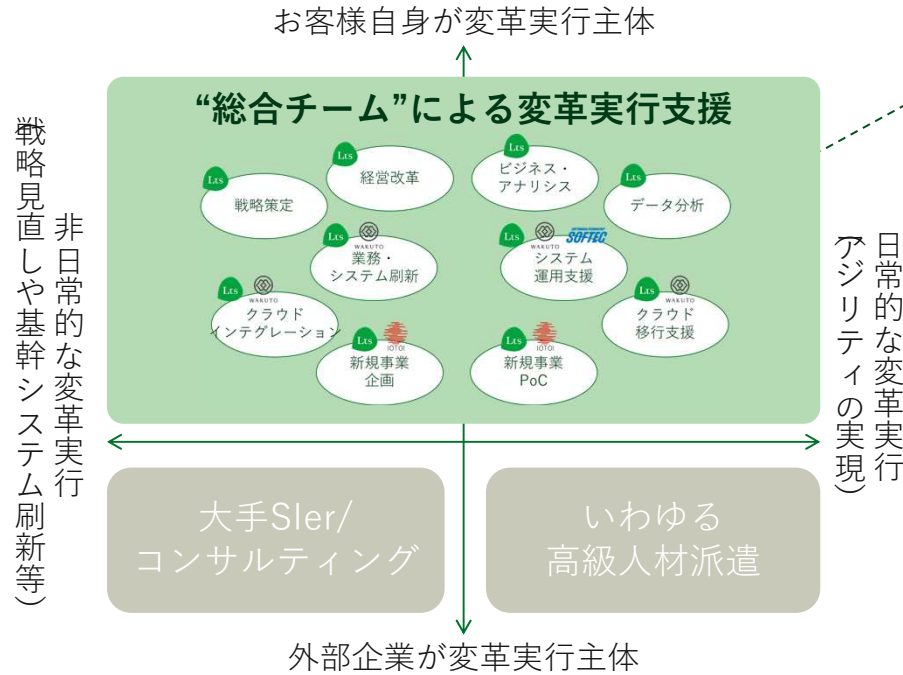
- デジタル時代における変革活動は、一つ一つの小さな変革の集合体であり、**“総合チーム”**（戦略、IT・業務設計、デジタル活用・エンジニアリング）としてのケイパビリティが求められる
- また、デジタルを背景とした社会構造の変化に企業が適応していくためには、より**スピード感をもった変革の実行**が必要であり、それは現場での変革活動を自律的に進め、そこからの学びを踏まえ経営を巻き込みながら全体としての変革の実行へと拡げていくことが重要となる
- LTSのサービスは、各チームがネットワーク組織的に連携することで、**総合チームとしてのスピード感をもった価値提供を可能**としている

LTSのポジショニング

- LTSは、創業当初より以下のサービス領域で価値提供を行っており、必要なケイパビリティを拡充しながらブランドを確立

LTSのサービス領域

- 提供価値：
 - お客様が自ら変革を実行できる組織能力（ビジネス・アジリティ）を醸成すること
- 重要成功要因：
 - 総合チーム力×スピード感
 - 顧客基盤
 - 業績拡大の順序（質的拡大⇒量的拡大）
- 事業成長イメージ：
 - 顧客基盤からの信頼を着実に積み上げ、ストック性の高い収益構造を構築
 - よりテーマ性のあるチャレンジ案件の経験と知見を蓄積





数値目標

売上高年平均成長率

20%超を継続

営業利益率

2024年に15%

	2020年（実績）	2021年（見通し）	⇒	2023年	2024年	
連結売上高	55億円	70億円		100億円	120億円	FY20比 2.2倍
連結営業利益	4.7億円	5.8億円		12億円	18億円	3.8倍
連結営業利益率	8.6%	8.2%		12%	15%	+6.4pt

人材

- 採用強化、育成強化、ナレッジ連携を推進する

採用強化

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

人員数

育成強化

- ✓グループ教育体制並びに現場主導での教育施策を強化
- ✓グループ間人材交流（出向含）を積極化させ、様々な角度からのOJTによる変革現場を経験する機会を創出
- ✓コンサルタントとエンジニア間のキャリア転換の機会を充実させ、コンサルティングスキルとエンジニアスキルの双方を有する人材も輩出

個のスキル

ナレッジ連携

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

組織力

顧客

- 先進企業群との関係強化、エリア拡大、産学連携や自治体向けサービスを推進する

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

サービス開発

顧客基盤

- LTS がセブン・イレブン・ジャパン向けに RPA 導入支援サービスを提供～RPAを活用したDX推進支援により約 8 割の業務時間削減を実現～（2021年1月7日）

エリア拡大

- ✓中部（静岡・愛知）、関西（大阪・京都）での体制強化に加え、対応エリアを拡大
- ✓アジア・グローバル（FPT連携）でのサービス提供を本格化

顧客基盤

- 静岡トヨペットへの RPA 導入支援で 1,858 時間の工数削減を実現～最新テクノロジーを活用する RPA 開発チームの立ち上げ～（2019年6月3日）
- F P T ジャパンホールディングス株式会社との合併会社設立についてのお知らせ（2019年7月18日）

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を実現
- ✓自治体向け/中堅・中小向けサービスを積極展開

サービス開発

ブランド向上

- 衛星データのビジネス活用に向けた戦略立案・事業計画のコンサルティングサービスを開始～公開ビッグデータを活用した新たなデータ活用の可能性～（2019年6月12日）
- 子会社ワクトの広島県委託事業受注のお知らせ「AI/IoT実証プラットフォーム事業（ニューノーマル提案型）管理・運營業務」のご支援（2020年12月1日）

※関連する弊社IRニュース（リリース日）

グループ経営

- グループ経営を強化することで、各事業のValue Upと合理化を推進する

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

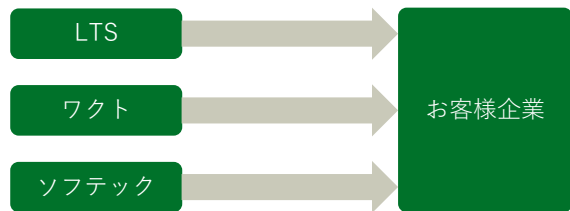
Value Up

合理化

グループ経営（M&Aについて）

- これまでのM&Aは「採用・仲間創り」の一環と位置づけ推進
- LTSグループとして包括的に提案することで、グループ各社が個別に提案するよりも、適正単価・適正コストで案件を獲得できるようになりつつある
- 2023年までにグループ各社の利益率をさらに引き上げる計画

各社個別での案件提案・デリバリ



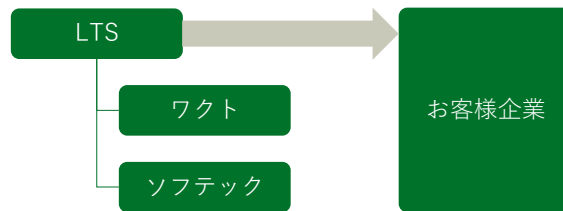
エンジニアリングサービスは要件が固まった下流工程からの参画となり、価格競争に陥りやすい

個社ごとの営業/バックオフィス機能の構築・運用が必要

売上

コスト

LTSグループとしての案件提案・デリバリ



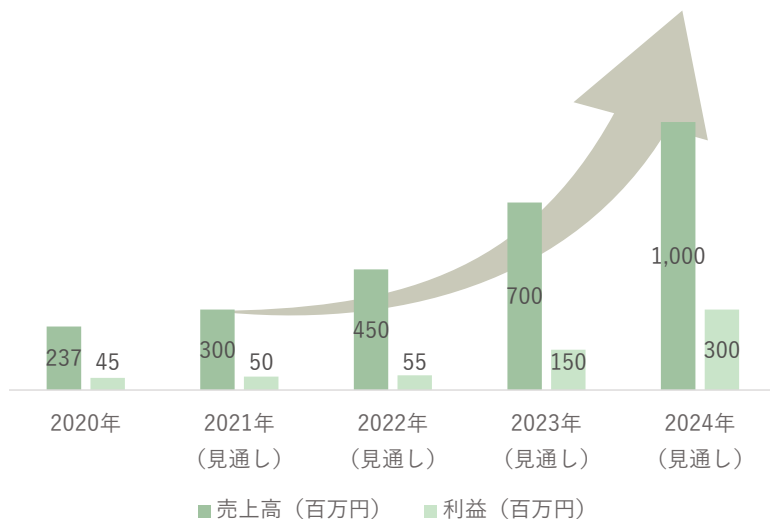
LTSが上流工程から入り込み要件を正確に把握しながら、エンジニアリングサービス子会社が適切なサービスを適性価格で提案できる

クロスセルやバックオフィス機能の共有が可能

プラットフォーム

- 21～22年は一定水準の投資を維持し、23年以降、収益遞増フェーズへ

現サービスの投資育成と収益成長

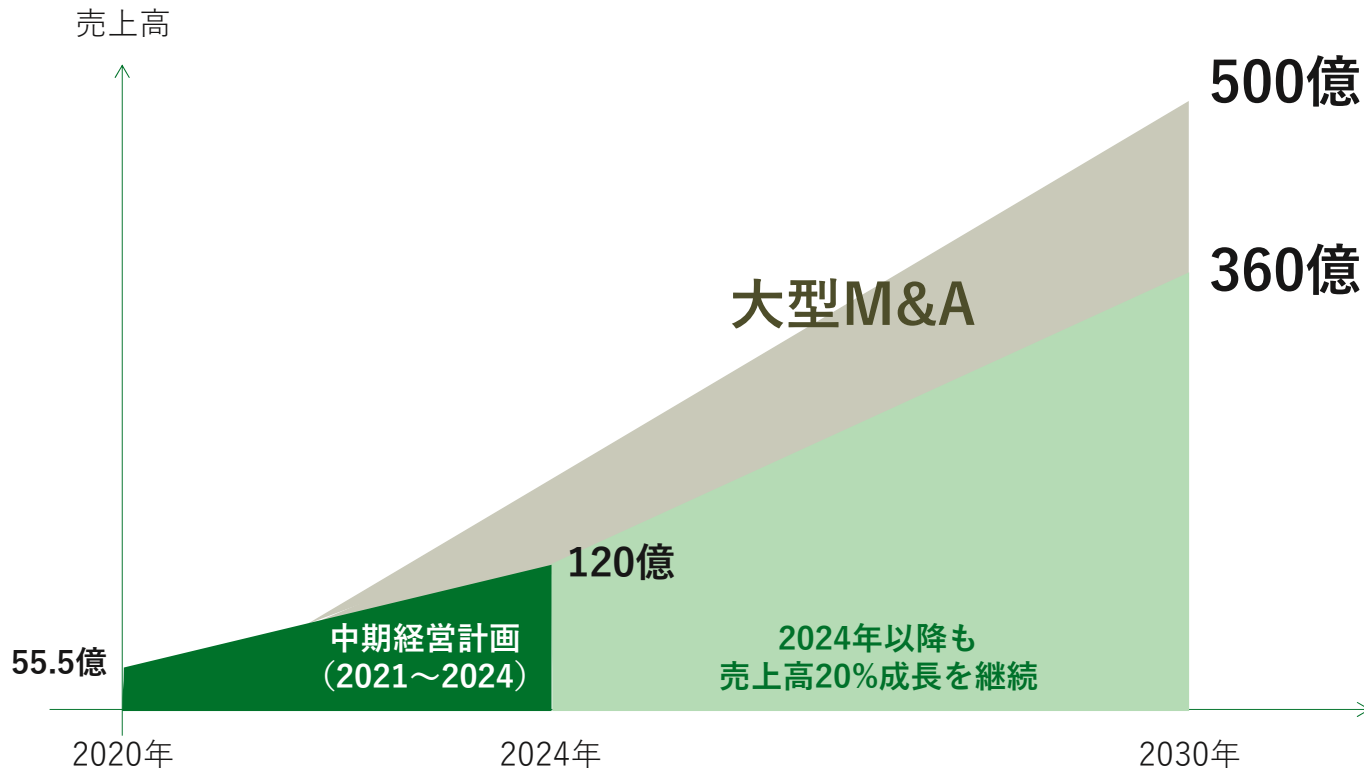


グループ全体への貢献

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

さらなる成長に向けて

- 中期経営計画を確実に実行しつつ、長期目標達成に向けて成長投資を検討

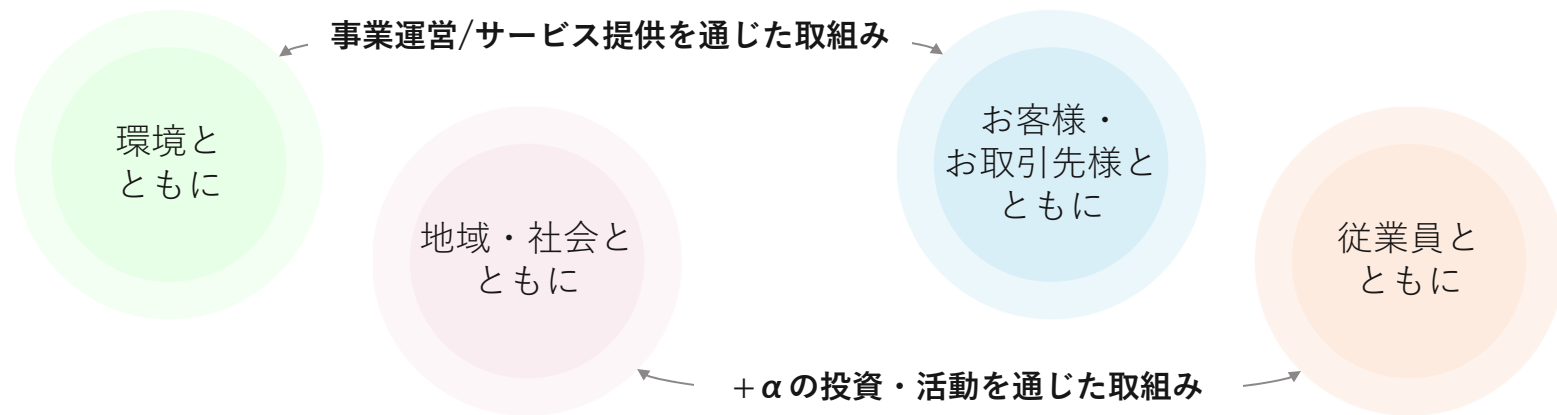


ESG投資/SDGsへの取り組み

- 取引先や従業員、株主の皆様はもちろん、地域、地球環境ともよりよい関係性を築き、社会的な責任を果たす必要性があると考えております
- 社会を構成する一員として、“みなさまとともに” 持続的な社会の実現に向けた社会課題解決への貢献、新たな価値創造・優良企業としての存続活動に取り組んでまいります

- 社会課題解決への貢献

- 新たな価値創造/優良企業としての存続



社会課題解決への貢献 活動紹介



地域・社会と
ともに

大学への出張講義



地域社会とのつながり



and more...

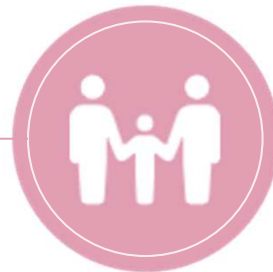
プロボノ



ビジネススキルを生かして
NPO/NGOの
課題解決を支援する



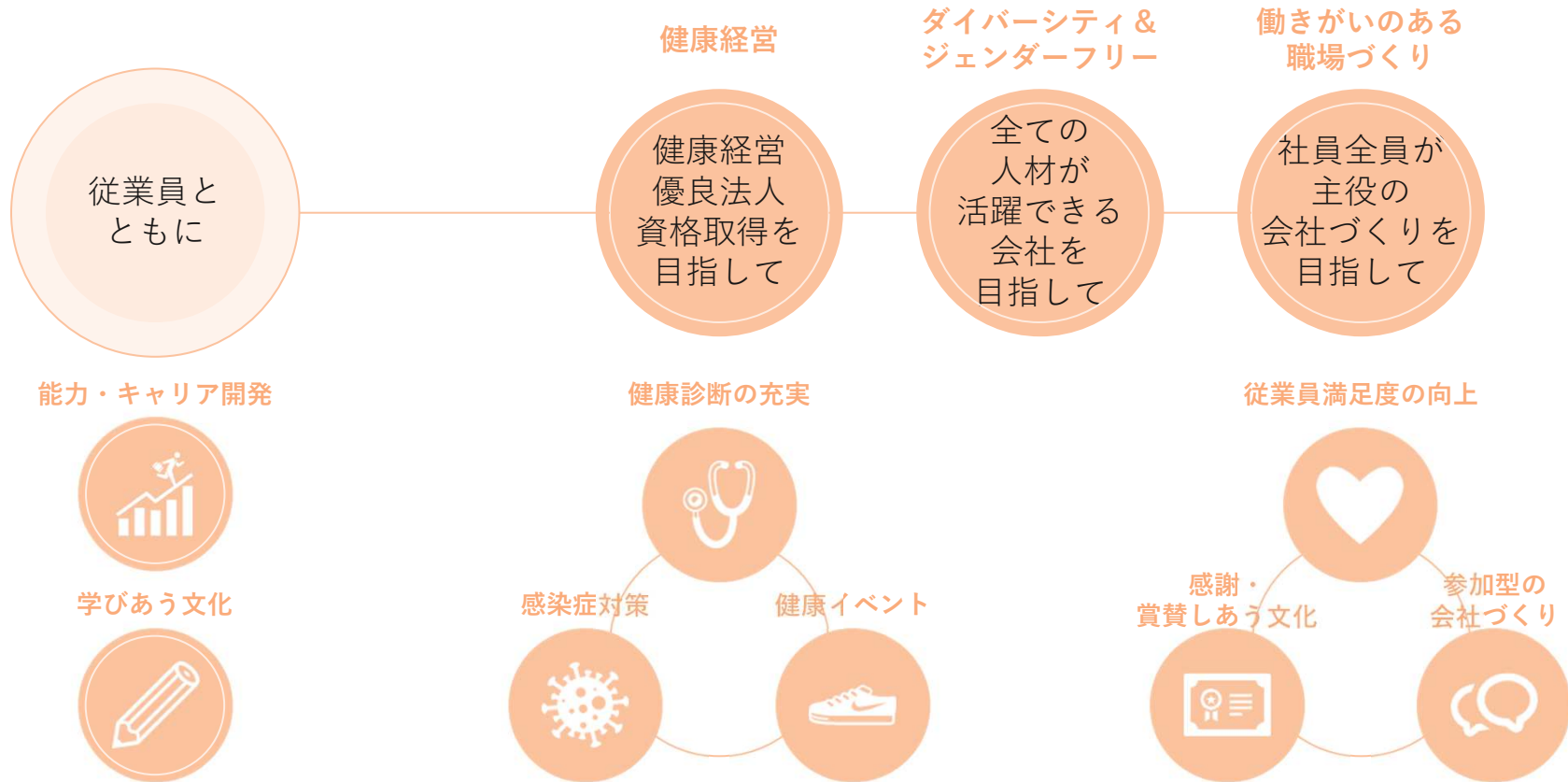
ファミリーデー



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

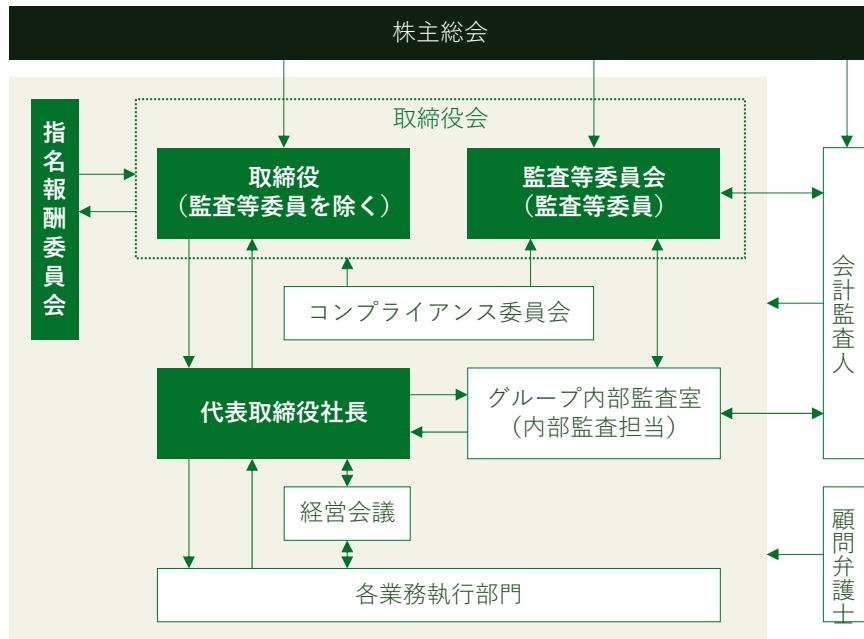


新たな価値創造/優良企業としての存続 活動紹介



コーポレートガバナンス体制

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



これまでの取り組み

- ✓ 監査等委員会設置会社への移行
- ✓ 社外取締役の増員
- ✓ 指名報酬委員会の設置
- ✓ 英語版決算短信及び決算説明資料の開示

今後の取り組み検討テーマ

- ✓ 第三者機関を活用した取締役会全体の実効性に関する分析・評価
- ✓ 取締役会構成員の多様性確保
- ✓ 最高経営責任者の後継者計画策定・運用

目次

1. 2021年12月期 第2四半期決算概要
2. 2021年12月期 見通し
3. 中期経営計画について（2021-2024年）
4. 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 : 548,090,600円 (2021年6月30日時点)
- 所在地 : 東京都新宿区新宿2-8-6 KDX新宿286ビル 4階
- 従業員数 : 単体321名(※) 連結全体448名 (2021年6月30日時点) ※外部への出向者/受け入れ出向者を含む
- 事業内容 : プロフェッショナルサービス事業
プラットフォーム事業
- 子会社 : 株式会社アサインナビ
(2021年6月30日時点) LTS ASIA CO., LIMITED (所在地: 香港)
株式会社ワクト
株式会社イオトイジャパン
株式会社ソフテック
- 関連会社 : F P T コンサルティングジャパン株式会社
(2021年6月30日時点)
- 加入団体 : 一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会 (JUAS)
(2021年6月30日時点) 一般社団法人 企業情報化協会 (IT協会)
一般社団法人 PMI日本支部 (PMI Japan Chapter)
オープン・グループ (The Open Group)
NPO法人 静岡情報産業協会
特定非営利活動法人 浜松ソフト産業協会

役員紹介

代表取締役社長 CEO
兼 株式会社アサインナビ 代表取締役

樺島 弘明

Hiroaki Kabashima
慶応義塾大学卒

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 アイエヌジー生命保険株式会社
(現 エヌエヌ生命保険株式会社) 入社
2000年 株式会社IQ3 入社
2001年 株式会社ラーニング・テクノロジー・
コンサルティング 入社
2002年 当社設立 取締役
2002年 当社 代表取締役社長
2019年 株式会社アサインナビ 代表取締役

2009年 株式会社フィンチジャパン入社
2011年 当社入社
2017年 当社
Business Development & Insights部長
2018年 当社執行役員
Business Development & Insights部長
2019年 当社 取締役 執行役員
Strategy & Insights部長
2020年 株式会社イオトイジャパン 取締役

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

Open Copyright ©2021 LTS Inc. All rights reserved.

取締役副社長
兼 株式会社イオトイジャパン 取締役

李 成一

Sungil Lee
東京大学卒

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

金川 裕一

Yuichi Kanagawa
早稲田大学卒

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

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

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 (現任)
SMN株式会社 社外取締役 (現任)
2021年 当社 社外取締役
2021年 当社 取締役

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）

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

2021年12月期第2四半期 連結決算実績_B/S

(百万円)	2020年12月期 期末	2021年12月期 第2四半期	増減額
流動資産	3,707	3,787	+ 80
(現預金)	2,682	2,511	- 171
固定資産	583	704	+ 120
総資産	4,290	4,491	+ 201
流動負債	1,574	1,849	+ 275
(未法人税等)	149	93	- 56
固定負債	983	840	- 142
純資産	1,732	1,801	+ 68

プロフェッショナルサービス事業の特徴

事業モデル

コンサルティング・
デジタル活用サービス

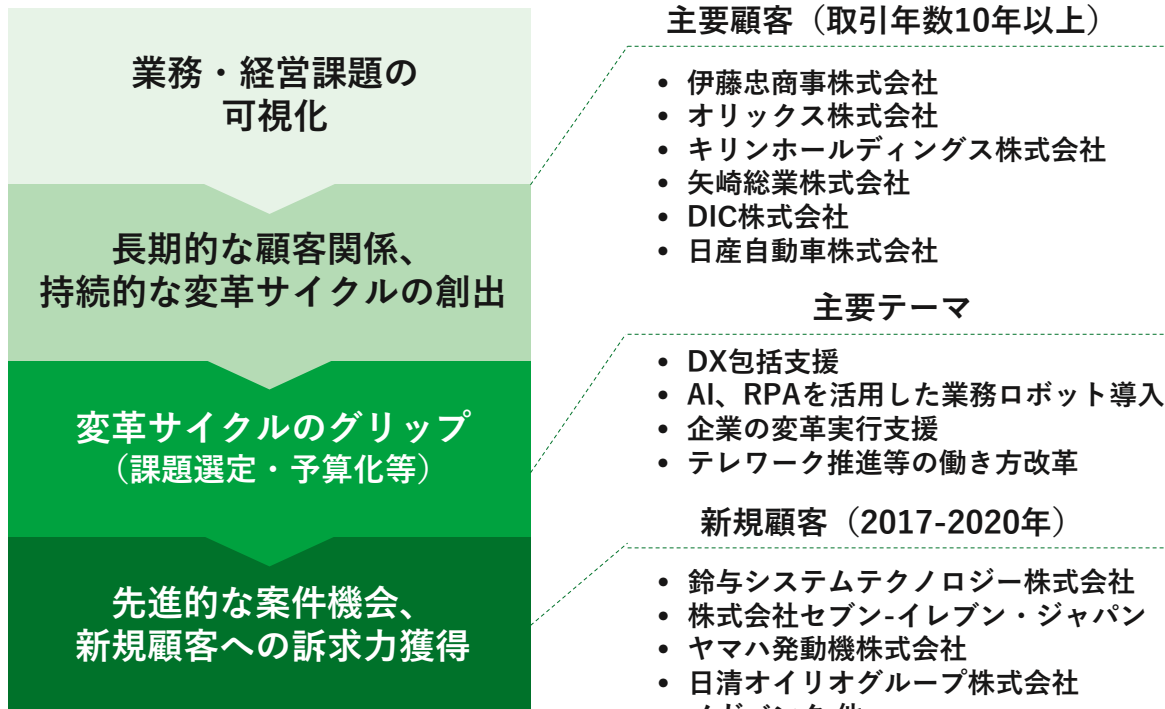
プロジェクト

顧客深耕
サイクル

長期支援

ビジネスプロセス
マネジメント

独自性・強み



コロナ禍における業績への影響

2021年12月期第2四半期
の実績

売上高・営業利益ともに
過去最高

足元の見通し

案件の消失・延期無し

既存/新規顧客から
DX支援の引き合いが多数発生

顧客動向

主要顧客の投資意欲衰えず

引き続き影響を注視

組織運営

業務・サービスの
デジタル化継続推進

生産性向上と
従業員エンゲージメントへの取組

BPMサービスを提供しているため、顧客動向の早期把握が可能。BPM（ビジネスプロセスマネジメント）とは、顧客企業の経営・業務の可視化・改善を支援するサービス。プロジェクトの企画立案・管理に関与しており、顧客の投資方針をいち早く知ることが可能。定常業務予算内で年単位の契約を原則として、景気変動の影響を受けにくいストック性の高い収益ともなっている。

ブランディング強化

- 【サービス】 **ビジネスプロセスマネジメント**の専門企業として顧客の変革サイクル全体を一気通貫で支援
- 【トレンド】 DX & コロナ禍で必須となった**ビジネスアジリティ**の実践／実現を支援
- 【顧客基盤】 **書籍**やセミナー/研修といった活動を積極展開して**コアなファンコミュニティ**を形成



東京証券取引所の新市場区分について

- 2021年8月2日付で株式会社東京証券取引所より、新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する二次判定結果を受領
- 「プライム市場」の上場維持基準への適合を確認
- さらなる企業価値向上を目的として、プライム市場へ上場申請に係る所定の手続きを実施予定

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
 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

静岡トヨペット株式会社
 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
 株式会社廣濟堂
 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
 Open Copyright ©2021 LTS Inc. All rights reserved.

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
 経済産業省
 静岡市役所
 総務省

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
 NECネットエスアイ株式会社
 株式会社エジソン
 株式会社クレスコ
 SATORI株式会社
 JFEシステムズ株式会社
 株式会社シグマクス
 鈴与システムテクノロジー株式会社
 日本アイ・ビー・エム株式会社
 日本アイ・ビー・エム・サービス株式会社 (日本IBMグループ)
 日本オラクル株式会社
 日本タタ・コンサルタンシー・サービス株式会社
 日本ヒューレット・パカード株式会社
 日本マイクロソフト株式会社
 プライスウォーターハウスクーパース株式会社
 丸紅情報システムズ株式会社 (丸紅グループ)

※掲載許可を頂いている企業様のみ
 記載しております (業種別50音順)。

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