



2020年12月期
第2四半期 決算説明資料
(証券コード 6560)

2020/8

株式会社エル・ティ・エス

ご挨拶

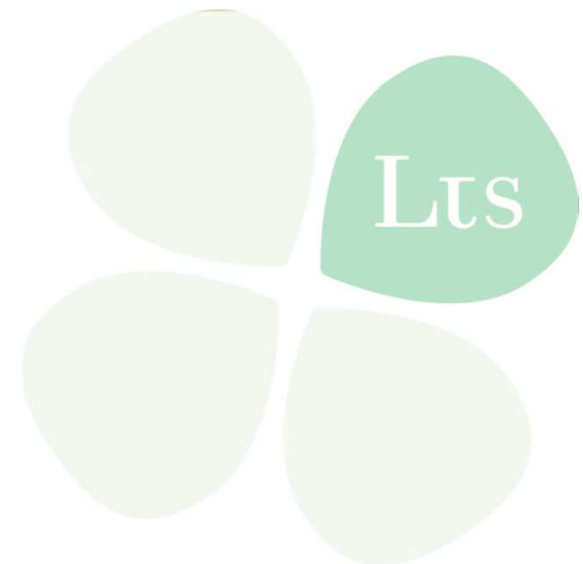
当社は、株式会社東京証券取引所の承認を受け、2020年7月8日をもちまして、当社株式の上場市場が東京証券取引所マザーズから東京証券取引所市場第一部へ市場変更いたしました。

これもひとえに、株主の皆様、お客様をはじめ、当社に関わる全てのステークホルダーの皆様方のご支援の賜物であり、心より感謝申し上げます。今後も、皆様方のご期待にお応えすべく、一層の精進に励んでいく所存です。ここに謹んでご報告申し上げますとともに、引き続きご指導とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長 樺島弘明

目次

1. 2020年12月期 第2四半期決算概要
2. 新型コロナウイルスによる影響と対応
3. 2020年12月期 見通し
4. 今後の成長について
5. 参考資料



2020年12月期 第2四半期の総括



■ LTSグループ全体

- 売上高 2,676百万円 (前年同期比 **+64.1%**)
営業利益 255百万円 (前年同期比 **+85.8%**)
- 売上、営業利益とも順調に拡大

■ プロフェッショナルサービス事業

- 売上高 2,590百万円 (前年同期比 **+64.5%**)
営業利益 225百万円 (前年同期比 **+50.6%**)
- 全サービスが順調に拡大

■ プラットフォーム事業

- 売上高 110百万円 (前年同期比 **+52.1%**)
営業利益 30百万円 (前年同期は11百万円の営業損失)
- 前期の先行投資 (体制強化等) の効果あり

2020年12月期 第2四半期 の連結決算実績_P/L



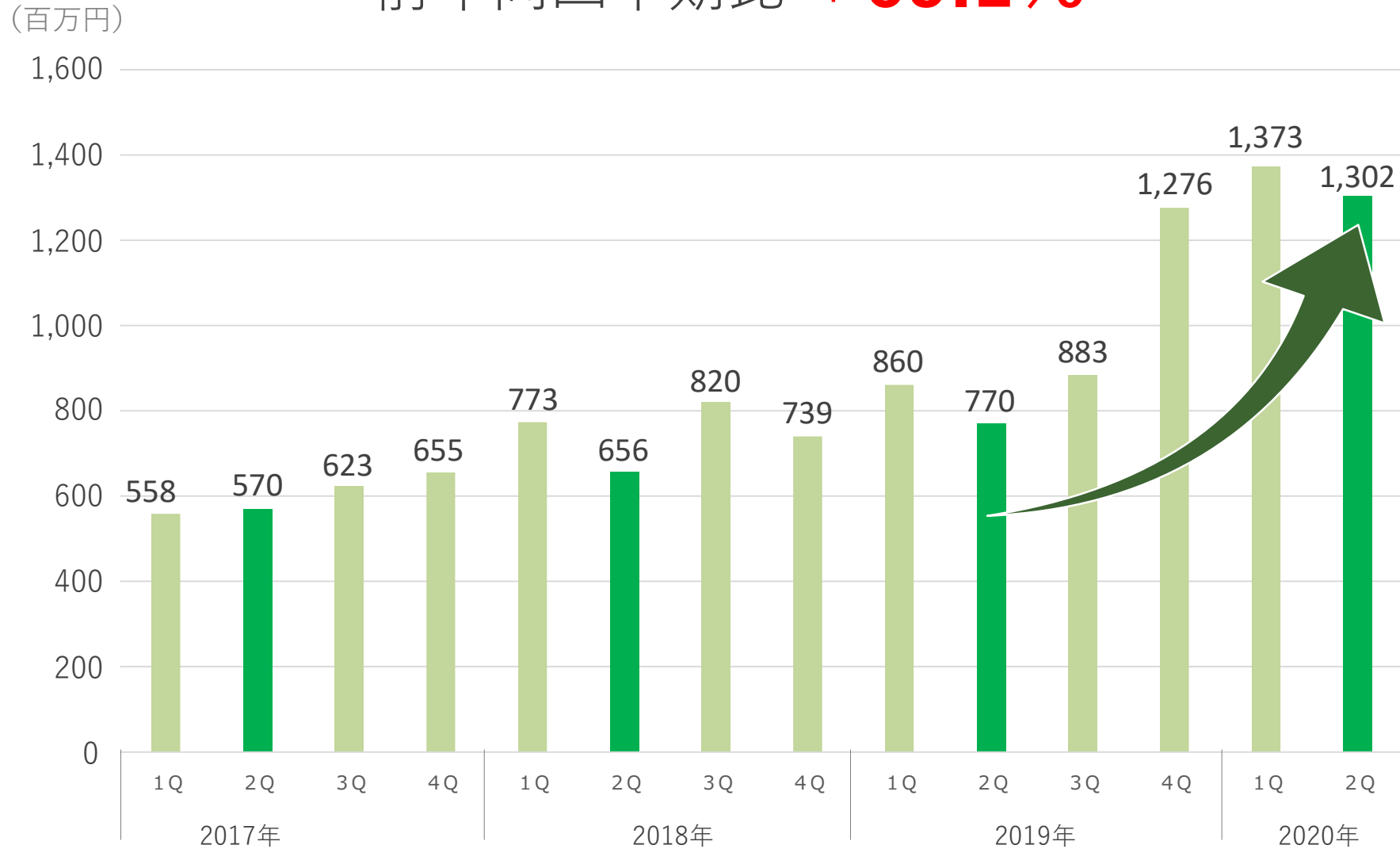
(百万円)	2019年12月期 第2四半期	2020年12月期 第2四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	1,630	2,676	+ 1,045	+ 64.1 %
売上総利益	676	970	+ 294	+ 43.5 %
売上総利益率	41.5%	36.3 %	- 5.2 Points	-
販売費及び一般管理費	538	714	+ 175	+ 32.7 %
営業利益	137	255	+ 118	+ 85.8 %
EBITDA(※)	148	278	+ 130	+ 88.3 %
営業利益率	8.4 %	9.6 %	+1.2 Points	-
経常利益	137	231	+ 94	+ 68.4 %
税金等調整前四半期純利益	137	231	+ 94	+ 68.4 %
親会社株主に帰属する 四半期純利益	89	149	+ 60	+ 68.3 %

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

連結売上高 四半期推移



前年同四半期比 **+69.1%**



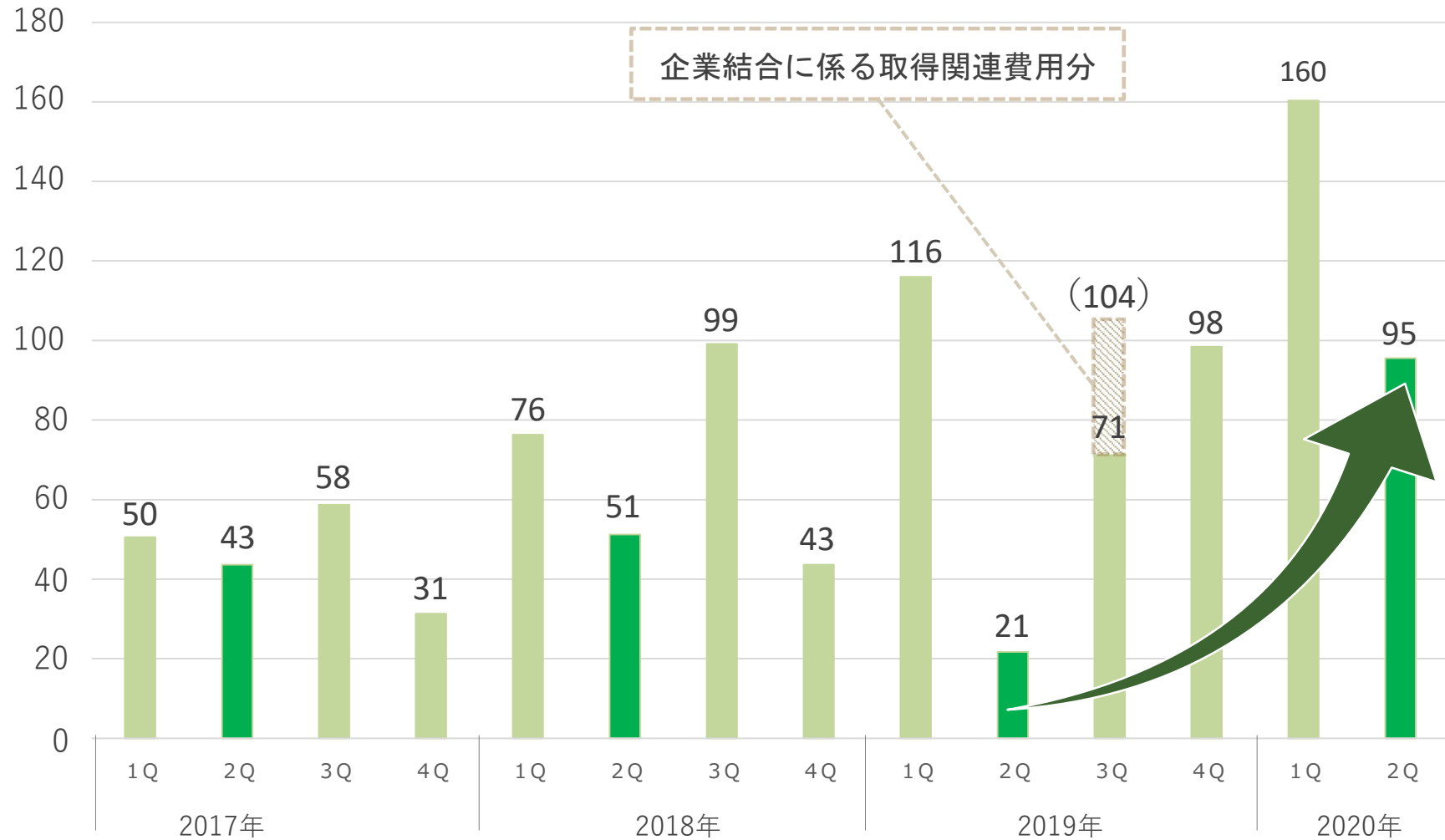
※第2四半期の季節性
・4~6月は新入社員の研修期間でコスト増
・研修講師として顧客先から稼ぐコンサルタント数名を社内に戻すことで第2四半期の売上高と利益に影響

連結営業利益 四半期推移



前年同四半期比 **+339.9%**

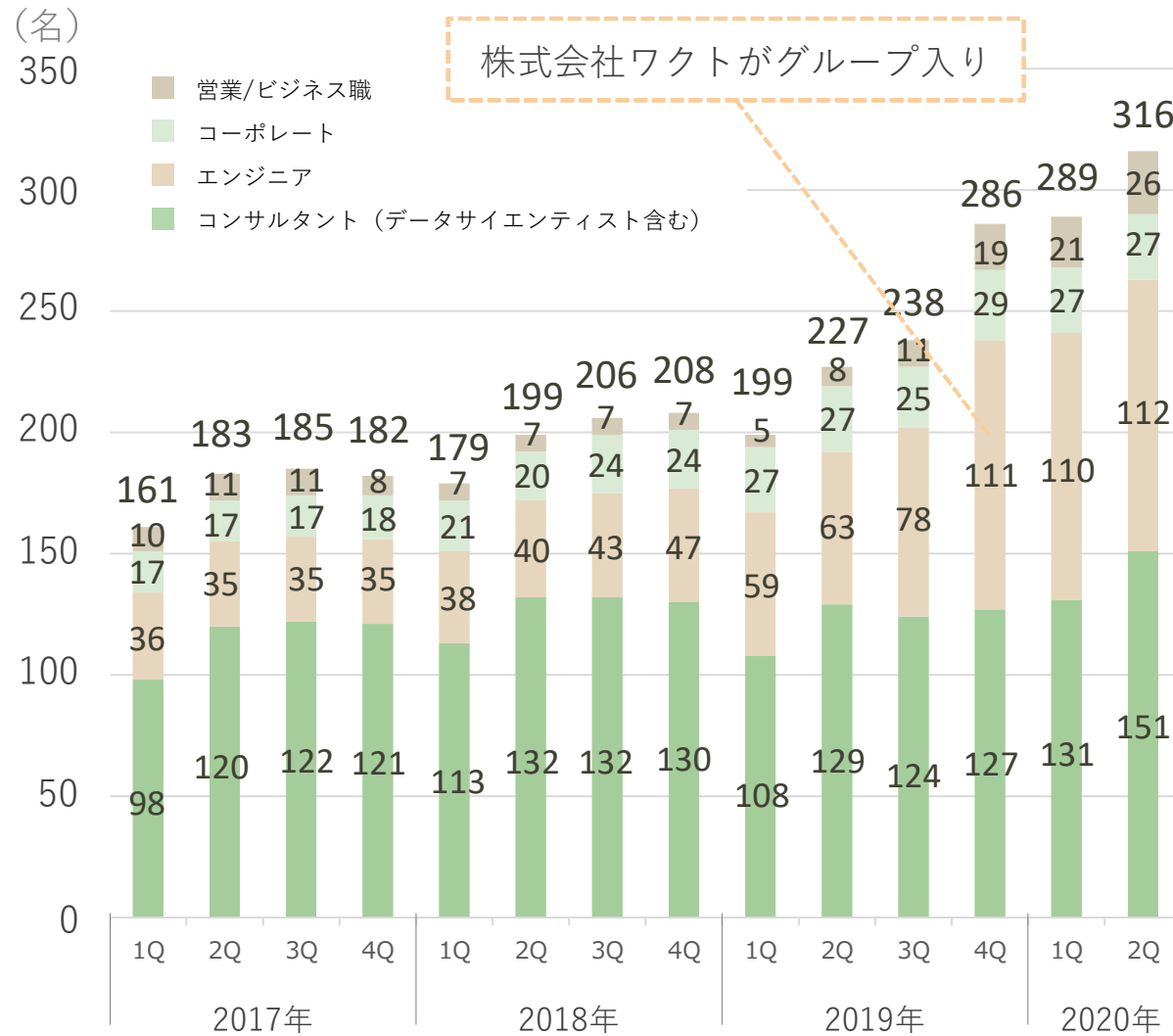
(百万円)



※第2四半期の季節性

- ・4~6月は新入社員の研修期間でコスト増
- ・研修講師として顧客先から稼ぐコンサルタント数名を社内に戻すことで第2四半期の売上高と利益に影響

連結社員数 四半期推移



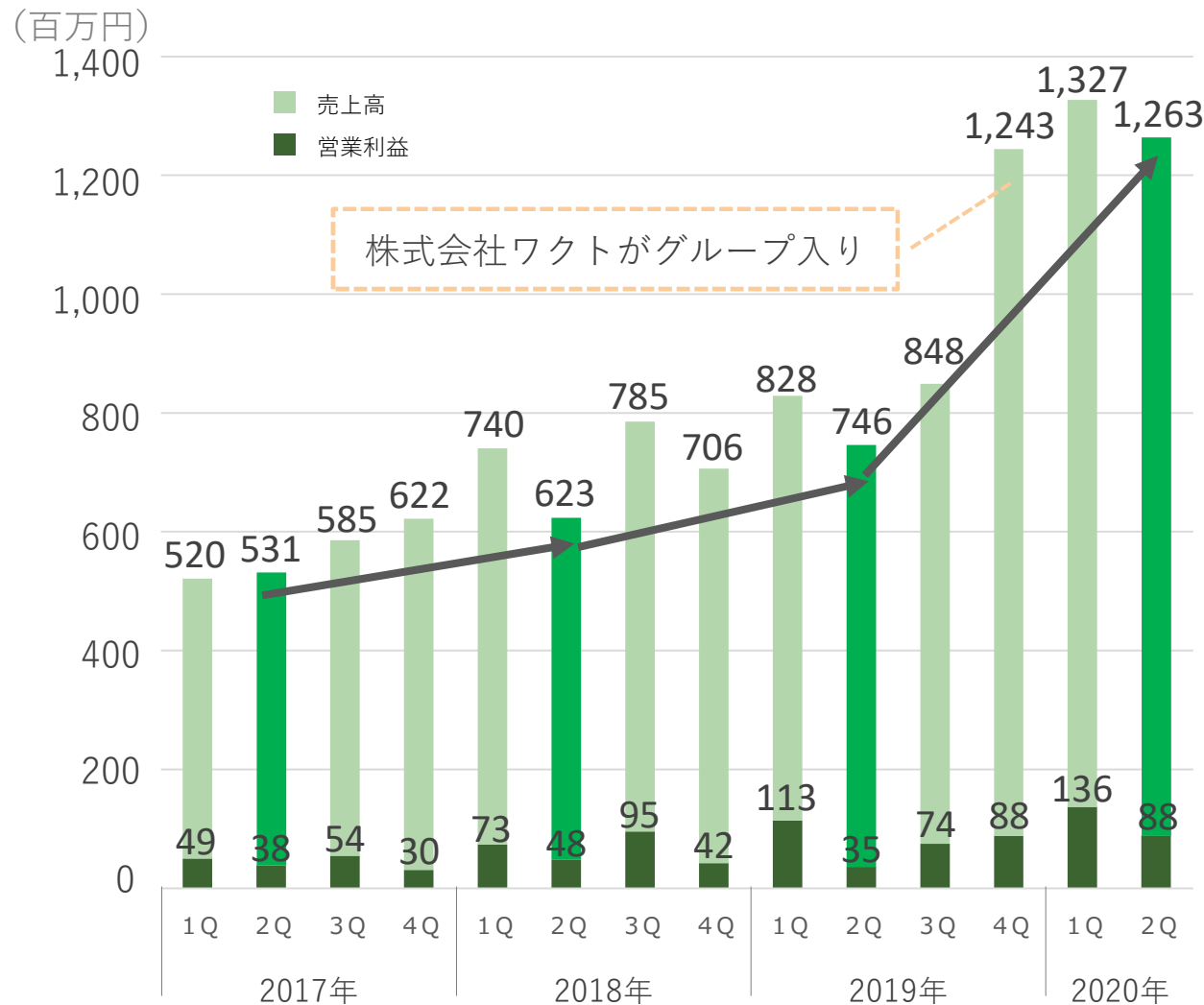
積極採用を継続中

第2四半期中に
32名入社

- ・採用と研修のオンライン化は順調に進展

プロフェッショナルサービス事業 四半期業績推移 LTS

前年同四半期比 売上高 **+69.4%** 営業利益 **+147.6%**



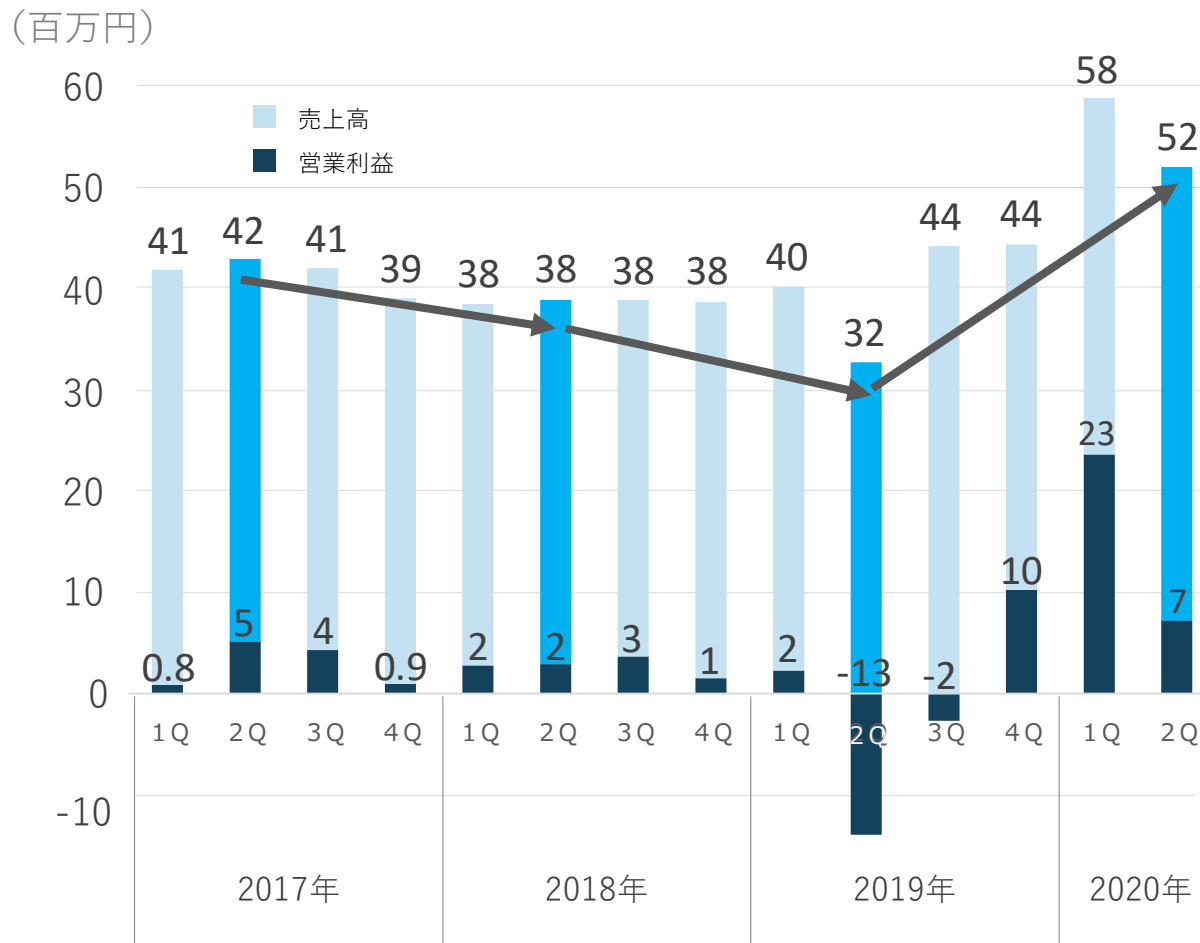
企業のDX需要拡大

- ・業務のデジタル化、ビジネスプロセスの変革、新たなビジネスの創出、それらを実現するための先端技術活用等を支援

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 **+59.0%**

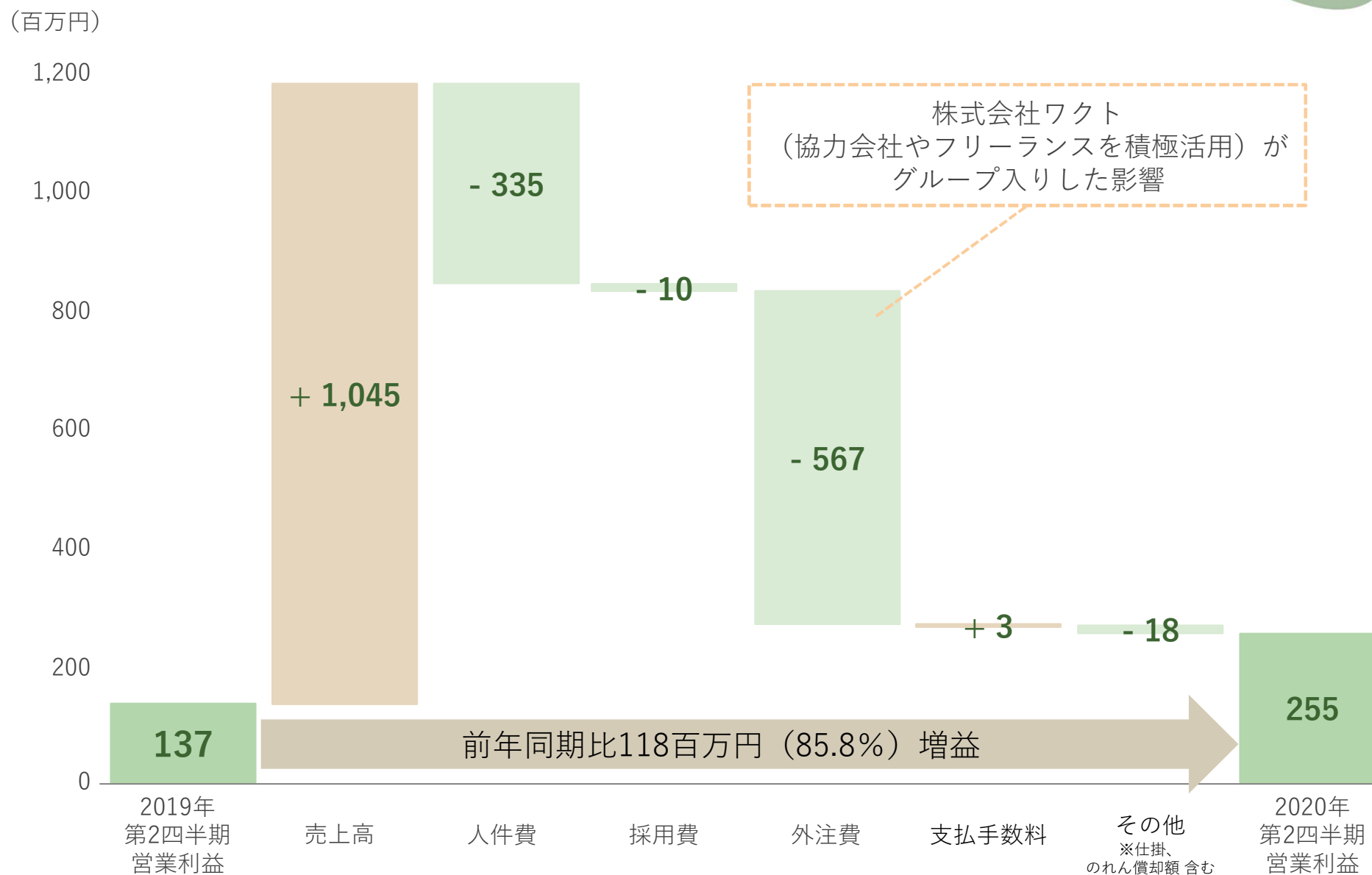


先行投資の効果あり

- ・アサインナビ会員数増加※
- ・コンサルタントジョブは前四半期比で微減
- ・体制強化（営業7名、エンジニア1名を増員）

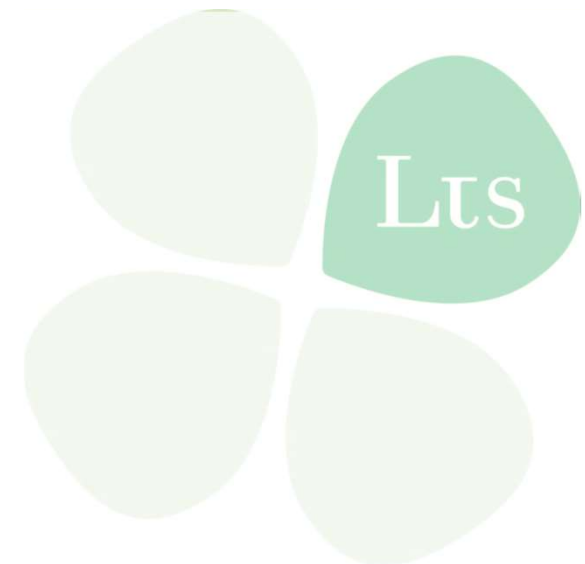
※2020年8月にアサインナビ会員の料金体系を変更（今後の収益拡大を狙う）

2020年12月期 第2四半期 連結営業利益増減要因



目次

1. 2020年12月期 第2四半期決算概要
2. 新型コロナウイルスによる影響と対応
3. 2020年12月期 見通し
4. 今後の成長について
5. 参考資料



事業運営の状況



業務・事業運営に支障なく、生産性はむしろ向上

2月、社内に対策本部を設置、原則在宅勤務を開始

- 社員の健康・安全面を確保（育児休業、各種手当拡充）
- 顧客サービス・業務品質の維持を全社的に推進

4月以降、特別警戒地域の在宅勤務率99%

4/7
緊急事態宣言

7月、在宅勤務率約70%

1/16
国内で初の感染確認



- 商談、採用のオンライン化
- サービス提供のオンライン化
- リモートワーク環境の拡充
- 国内外の出張、長距離移動中止

- 新卒社員19名入社、オンラインでの新人研修実施
- 契約、受発注手続きのオンライン化推進
- 既存顧客向けリモートワーク導入を支援
- 手当の拡充（在宅勤務支援金増額、オンライン会議用ガジェットの支給他）

- 7月にオンライン社員総会を開催
- 生産性向上に寄与する取り組みを継続
- 在宅勤務を継続（状況に応じて出勤も可能）

2020年度業績への影響



顧客動向を注視する必要があるものの、
今期業績見通しは計画通り

実績：第2四半期

順調な進捗

通期業績予想に対する進捗率
売上高53.5%、営業利益64.0%

見通し：第3四半期

影響は軽微

既存/新規顧客から
DX支援の引き合いが発生

顧客動向

案件の延期・消失は限定的

幅広い主要顧客層（好調な業種も）
顧客動向を把握した支援を継続

組織運営

業務・サービスの一層のデジタル化

生産性とサービス品質の向上

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。

中期的な事業成長への影響

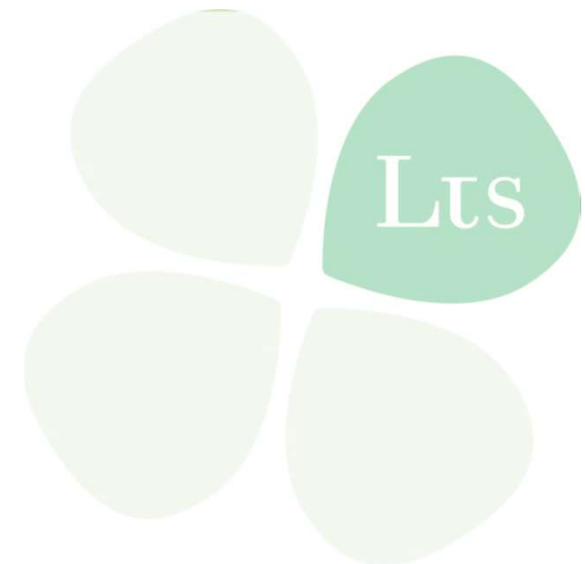


コロナ禍によるパラダイムシフトが企業のDX需要を拡大させ、
新たな成長機会を生み出す可能性は高い

		影響（想定）	対応
プロフェッショナルサービス事業	+	企業のDX需要（業務のデジタル化、ビジネスプロセスの変革、新たなビジネスの創出、それらを実現するための先端技術活用等）が拡大。	先進企業／先進テーマで実績を有するLTSには大きな成長機会であり、19年度に構築した体制をもとに企業のDX包括支援を加速する。
	-	既存顧客の中には厳しい経営環境に直面する企業も発生する懸念。	顧客企業を支援しつつ、その動向を注視する。 顧客基盤の強化・充実を図る。
プラットフォーム事業	+	展示会等の開催が厳しい中、オンラインマッチング需要が拡大。	3月以降利用が急増しているアサインナビの収益モデルを見直す。 CS Clip（事業会社とDX企業のマッチング）β版をリリースして育成する。
	-	企業のフリーコンサルタント活用需要が短期的に減退。	コンサルタントジョブ（フリーコンサルタントの紹介）は需要回復期に備えて会員基盤の充実に注力する。
共通	+	M&A機会の増加。優秀人材の採用難易度が低下。	グループ体制を積極的に強化する。そのための財務基盤は構築済み（6月末現預金2,543百万円（前年期末比+1,158百万円）コミットメントライン200百万円）
	-	海外渡航に関する制限（一時期緩和しても、制限が再開される懸念）が長期化。	アジア展開は中期的な視野にたって着実に前進させる。

目次

1. 2020年12月期 第2四半期決算概要
2. 新型コロナウイルスによる影響と対応
3. 2020年12月期 見通し
4. 今後の成長について
5. 参考資料



2020年の連結見通し_P/L



増収増益見込み（売上高31.9%増、営業利益30.0%増）

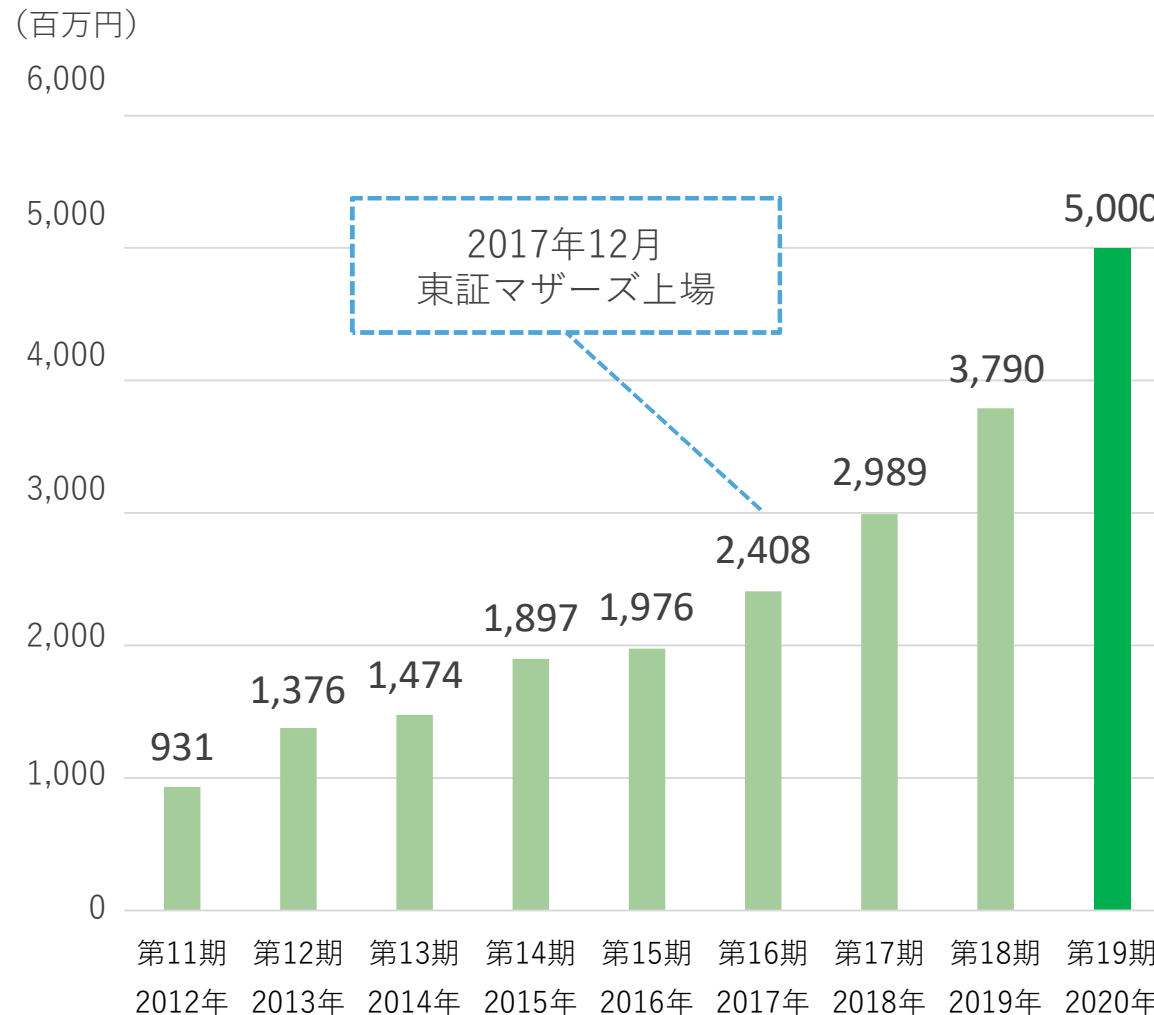
(百万円)	2019年度 実績	2020年度 見通し	前年度差	前年度比
売上高	3,790	5,000	+ 1,209	+ 31.9 %
営業利益	307	400	+ 92	+ 30.0 %
EBITDA(※)	335	440	+ 104	+ 31.1 %
営業利益率	8.1 %	8.0 %	- 0.1 Points	-
経常利益	298	350	+ 51	+ 17.4 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	201	240	+ 38	+ 19.0 %

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

2020年の連結見通し_売上高



9年連続の増収見込み



年平均成長率

+ 27.6 %

(2017~20年度)

+ 20.7 %

(2012~16年度)

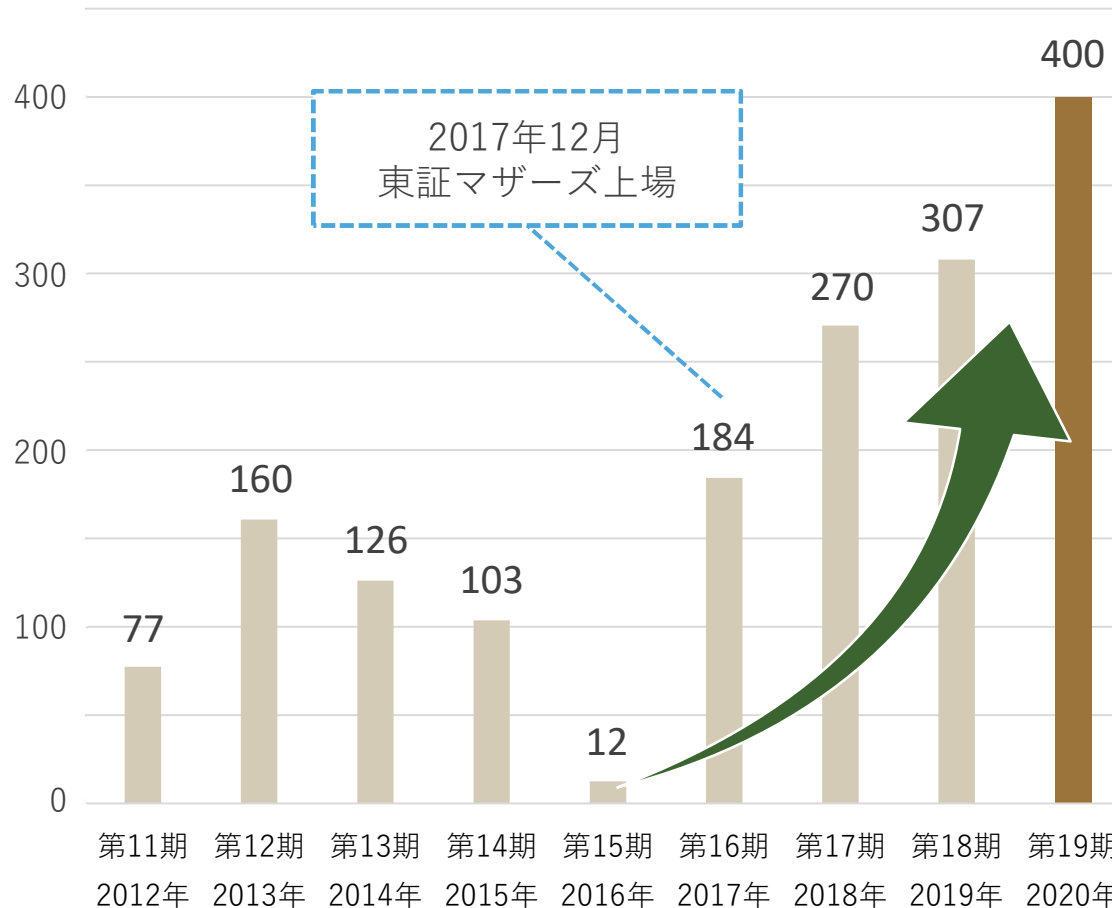
※第11期(2012年度)から
第13期(2014年度)までは 単体数値
第14期(2015年度)以降は連結数値。

2020年の連結見通し_営業利益



最高益の更新見込み

(百万円)



年平均成長率

+ 29.5 %

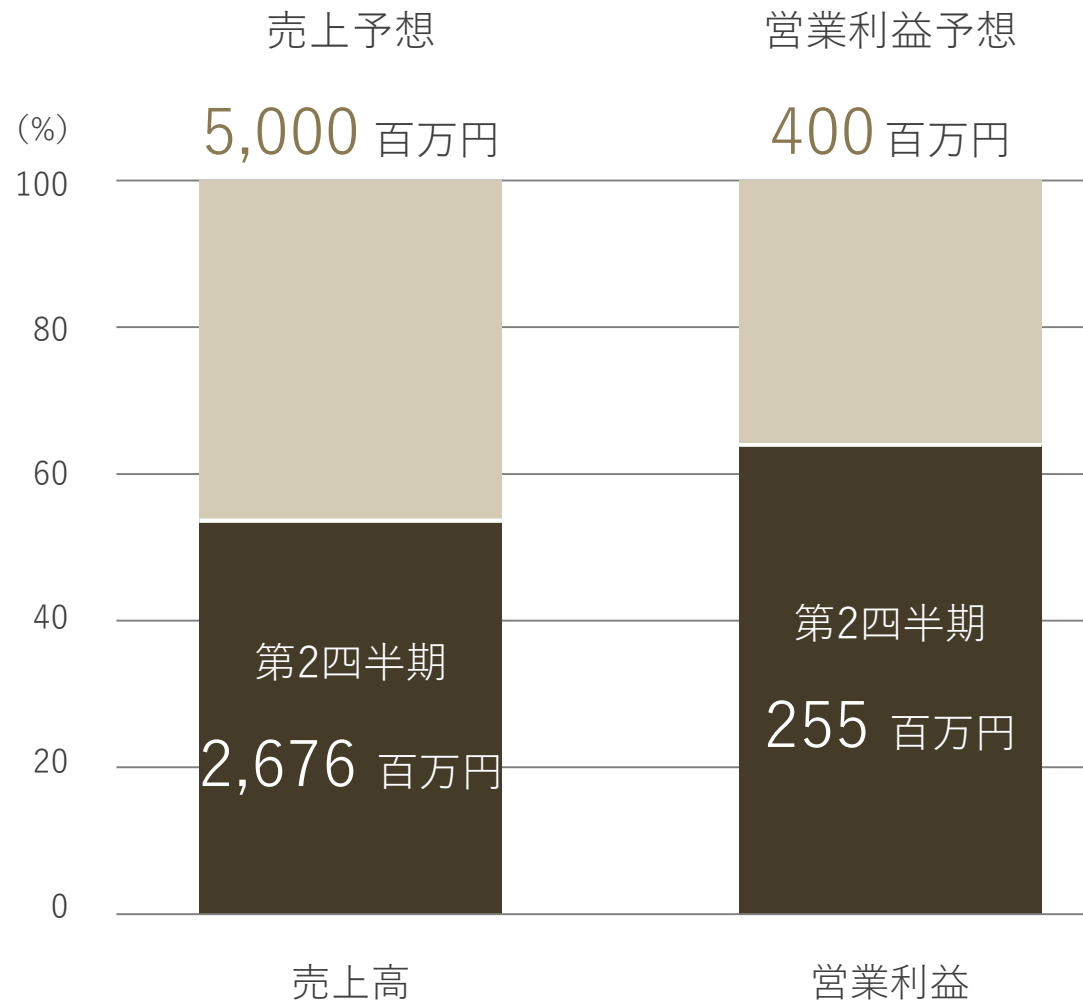
(2017~20年度)

- 36.7 %

(2012~16年度)

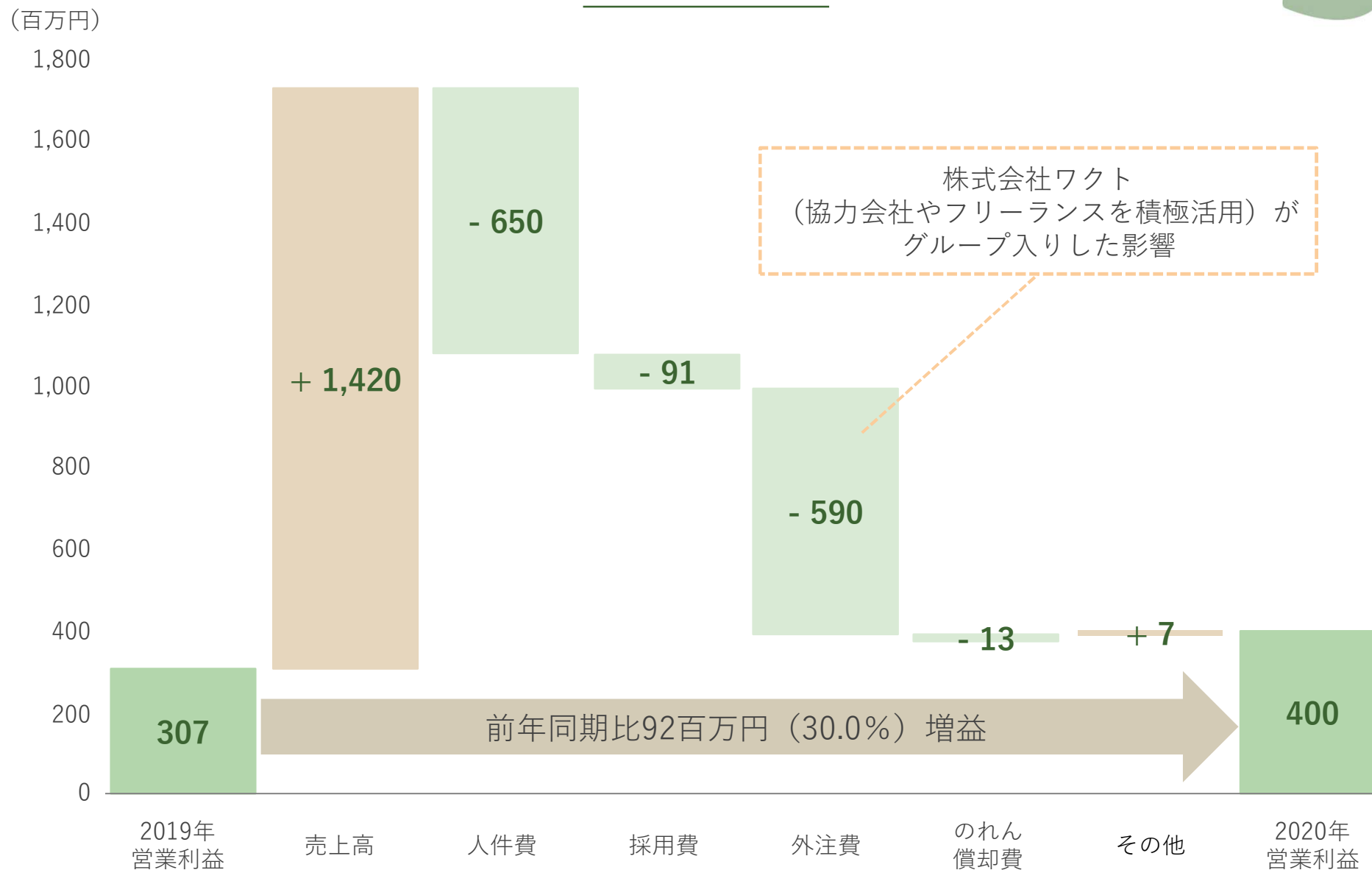
※第11期(2012年度)から第13期(2014年度)までは
単体数値、第14期(2015年度)以降は連結数値。

2020年の連結見通し_通期進捗率



売上進捗率
53.5 %
営業利益進捗率
64.0 %

2020年12月期 連結営業利益増減要因



2020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

人材やオフィス関連の投資を行うが、引き続き**増収増益**となる見通し

単位：百万円	2019年度 実績	2020年度 見通し	前年度差	前年度比
売上高	3,667	4,800	+ 1,132	+ 30.9 %
営業利益	311	350	+ 38	+ 12.2 %

プラットフォーム事業

新サービスへの投資を行うが、大幅に**増収増益**となる見通し

単位：百万円	2019年度 実績	2020年度 見通し	前年度差	前年度比
売上高	161	280	+ 118	+ 73.4 %
営業利益	-4	50	+ 54	—

事業構成

LTS

両事業ともに、複数の収益基盤を持つことで安定的な事業成長を実現

	— 提供サービス —	— サービス内容 —	— 収益モデル —
プロフェッショナル サービス事業	コンサルティング	企業変革支援	プロジェクト型
	デジタル活用 サービス	ロボティクス・AIの 業務活用	
	ビジネスプロセス マネジメント	経営と業務の 可視化・改善	長期支援型 (ストック収益)
プラットフォーム 事業	アサインナビ	IT企業同士、案件と プロフェッショナルの マッチング	会費 + サービスフィー型
	コンサルタント ジョブ	案件と フリーコンサルタントの マッチング	
	CS Clip	事業会社とDX企業の マッチング	2020年7月β版リリース

プロフェッショナルサービス事業の取り組み



構築した組織/サービス提供基盤により、企業のDX包括支援を加速

	～2019年	2020年の重点施策
顧客基盤	新規顧客獲得 継続	新規顧客（デジタル本格活用前/活用中企業群）の開拓
	主要顧客との取引 継続	主要顧客（デジタル先進企業群）との関係強化
サービス提供基盤	デジタル活用サービス基盤構築 済	<p>DX案件を包括支援</p> <p>デジタル活用サービスをさらに拡大</p> <p>IT企業との協業推進、M&A</p> <p>コンサルタント、データサイエンティスト、エンジニアの採用強化</p>
	グループ企業拡大 継続	グループ全体社員数 増加ペースを年50名規模へ
人材組織基盤	新人事制度構築 済	新人事制度施行（採用力向上・教育施策の充実）

プラットフォーム事業の取り組み



2019年度に複数サービスを提供できる体制を構築。
各サービスを育成・成長させるフェーズ



シーエスクリップ

過去の評価・評判を可視化し、事業会社とDX企業の協創を生み出し、良い仕事をする会社に良い機会が集まる世界を創る

投資育成中
(2020年7月β版リリース)



アサインナビ

IT/コンサルティング企業、コンサルタント、エンジニアと、その力を必要とする企業が「つながる」日本最大級のITビジネスコミュニティ。

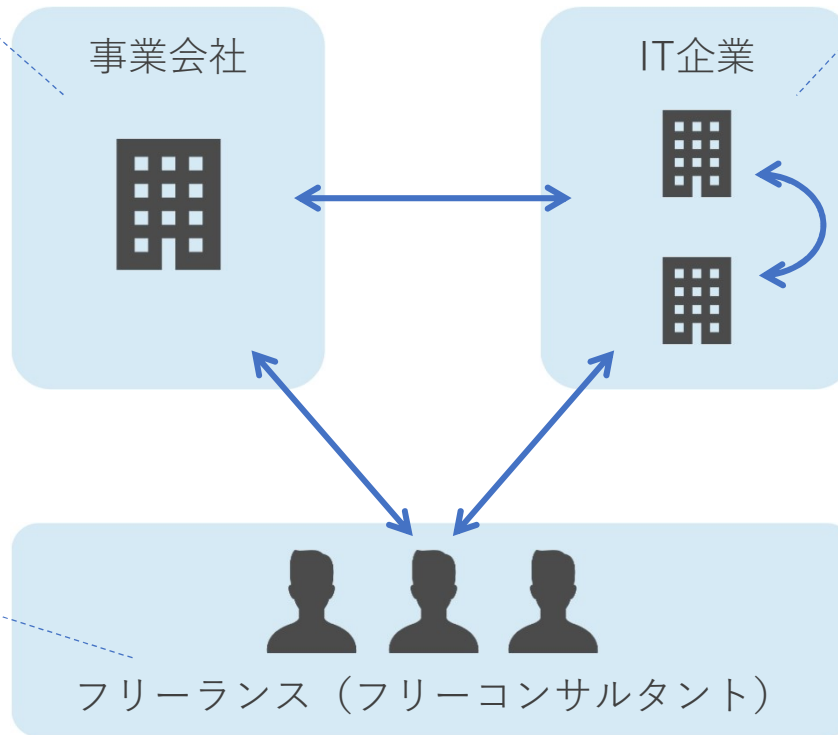
法人会員：3,905社
個人会員：5,365名
※2020年6月末時点

安定成長
(CX機能強化)



コンサルタントジョブ

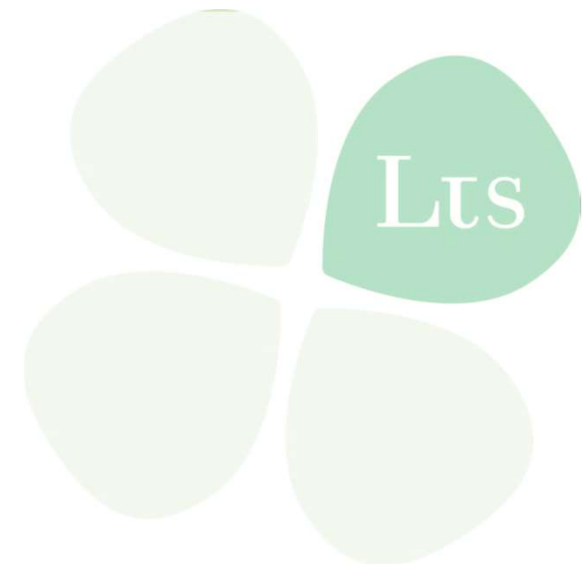
大手事業会社・ファーム・SI企業との強固かつ独自ネットワークを活かし、フリーコンサルタントの成長をトータル支援



高成長
(営業体制拡充)

目次

1. 2020年12月期 第2四半期決算概要
2. 新型コロナウイルスによる影響と対応
3. 2020年12月期 見通し
4. 今後の成長について
5. 参考資料



当面のターゲット



	2019年度 実績	2020年度 見通し	2023年度 見通し	成長率
売上高	3,790	5,000	8,000	CAGR 20.5%
営業利益	307	400	1,200	CAGR 40.5%
営業利益率	8.1%	8.0%	15.0%	—

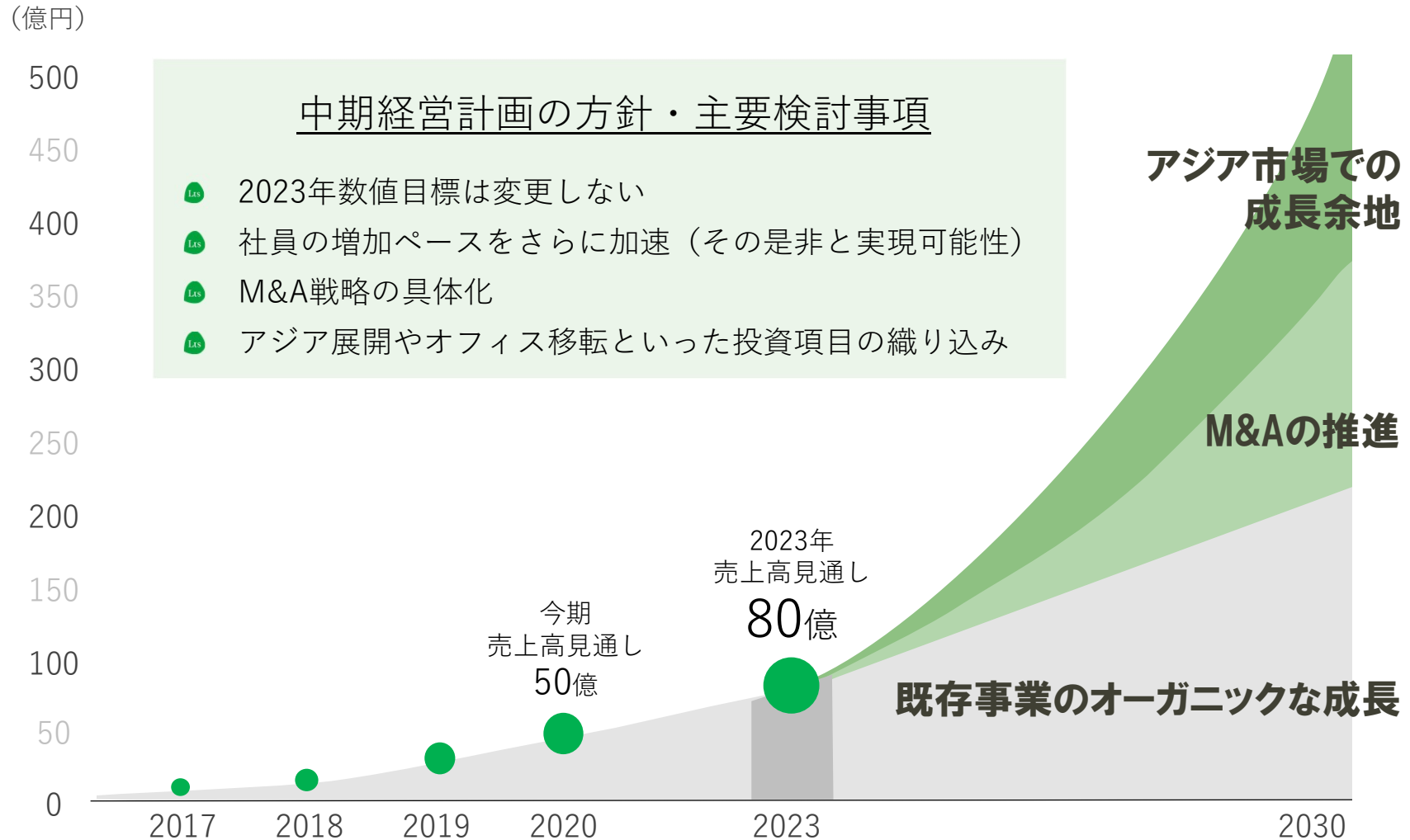
既存事業のオーガニックな成長で2023年数値を達成する計画。
主なポイントは以下の通り。

- デジタル活用サービスの継続拡大
(19年度までに構築した体制をもとに、DX案件を包括支援)
- プロフェッショナル人員の採用・育成・定着
- プラットフォーム事業の着実な利益成長
(既存サービスが創出する利益の範囲で、新サービスへ投資する方針)

中長期の成長イメージ

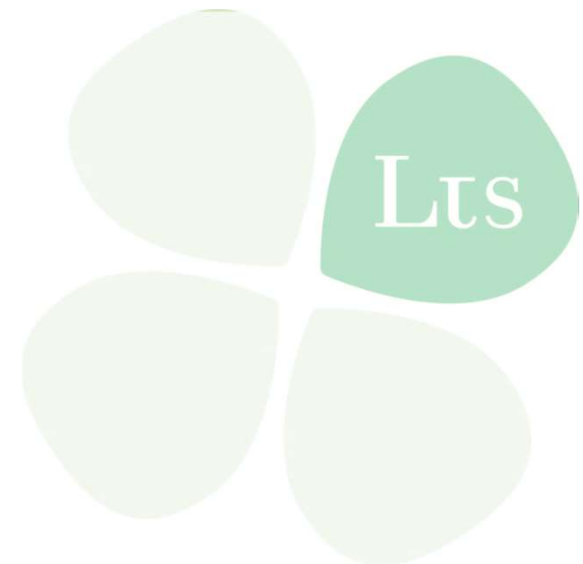


2024年以降も力強く成長するため、
今期中に中期経営計画（2021-24年）を策定する予定



目次

1. 2020年12月期 第2四半期決算概要
2. 新型コロナウイルスによる影響と対応
3. 2020年12月期 見通し
4. 今後の成長について
5. 参考資料



株式会社エル・ティ・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 : 516,570,600円 (2020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 : 316名 (2020年6月30日時点)
- 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
(2020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
- 関連会社 : F P T コンサルティングジャパン株式会社
(2020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)
(2020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

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
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

取締役副社長

李 成一

Sungil Lee

東京大学 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

取締役

亀本 悠

Yu Kamemoto

慶応義塾大学 卒

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

取締役

上野 亮祐

Ryosuke Ueno

筑波大学 /

産業技術大学院大学 卒

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

取締役

塚原 厚

Atsushi Tsukahara

筑波大学 卒

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

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）

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

社外取締役（監査等委員）

粟田 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）

※監査等委員の経歴については、以下の基準に基づく略歴を記載。
1. 在籍期間3年以上（グループ企業内の出向・転籍を除く）入社歴
2. グループ企業を含む在籍期間中の最高役職歴

2020年12月期 第2四半期 連結決算実績_B/S



(百万円)	2019年12月期 期末	2020年12月期 第2四半期	増減額
流動資産	2,161	3,351	+ 1,189
(現預金)	1,385	2,543	+ 1,158
固定資産	290	336	+ 45
総資産	2,451	3,687	+ 1,235
流動負債	894	1,128	+ 234
(未払法人税等)	87	78	- 9
固定負債	54	965	+ 911
純資産	1,503	1,593	+ 89

IR/PR活動（2020年4月～6月）



- 2020.04.08 【オンラインセミナー】「ビジネスアナリストをはじめよう ～技術とビジネスをつなぐ新たなキャリア～」ゲストトークに登壇しました（主催：日本女性技術者フォーラム）
- 2020.04.23 広報・IRブログを開設しました
- 2020.05.19 経営管理コンサルティング支援でインテグレート社との協業を開始しました
- 2020.05.20 取引実績に「株式会社メタルワン」を追加しました
- 2020.05.21 お客様満足度調査 2019年の結果を公開しました
- 2020.05.26 ラジオNIKKEI『ザ・マネー』火曜日「櫻井英明のかぶとびら」に、代表取締役社長 樺島弘明が出演しました
- 2020.05.29 イオトイジャパンが実証実験を開始しました
- 2020.06.04 【オンラインセミナー】「事例から学ぶ業務改善の勘所 ～プロと一緒に業務改善のポイントを探ろう～」を開催します
- 2020.06.11 「株式戦隊アガルンジャー 櫻井英明が斬る 企業TOPの素顔」に弊社代表取締役社長樺島が出演しました
- 2020.06.18 クラウドインテグレーションサービスの提供を本格開始しました
- 2020.06.23 東京証券取引所市場第一部への上場市場の変更の承認に関するお知らせ

プロフェッショナルサービス事業の特徴



一貫通貫の変革支援により顧客を深耕し、先進テーマにおける支援実績を蓄積

事業モデル 独自性・強み

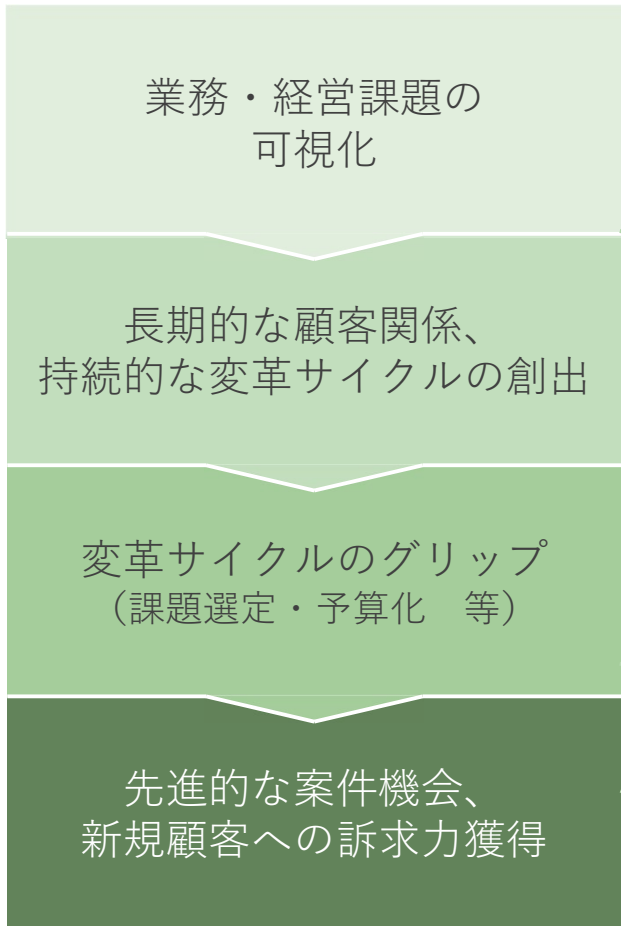
コンサルティング・
デジタル活用サービス

プロジェクト



長期支援

ビジネスプロセス
マネジメント



主要顧客

- 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

- 働き方改革
- ロボティクス活用
- AI活用

新規顧客 (2017~19年)

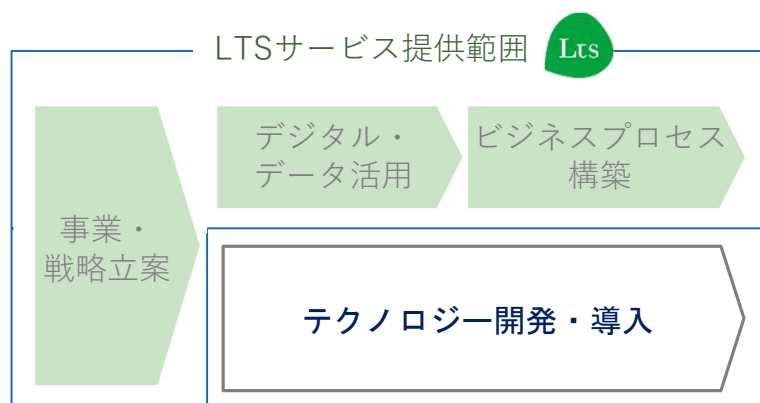
- 株式会社セブン-イレブン・ジャパン
- ヤマハ発動機株式会社
- 日清オイリオグループ株式会社
- メガバンク 他

DX案件を包括支援する体制を構築



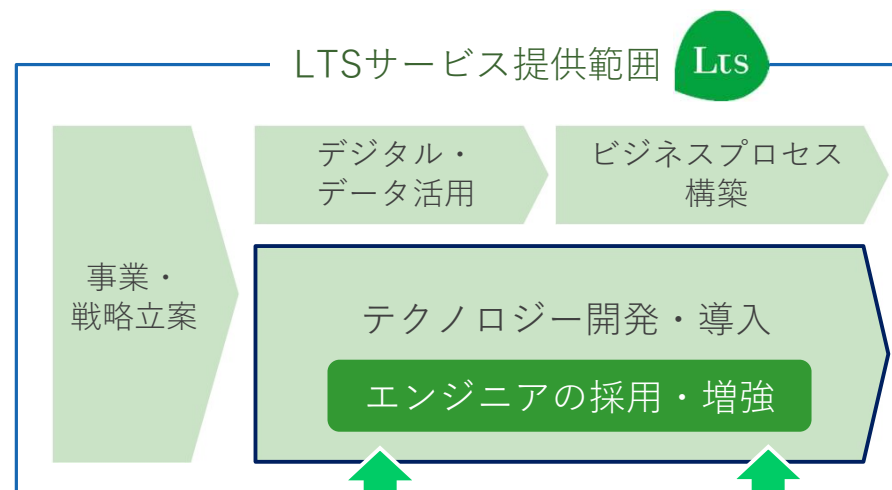
積極採用・合併会社/M&A推進によるサービス拡大で、
中長期のグループ成長基盤を構築

コンサルティング主体のデジタル活用支援



DX投資の大部分を占める
テクノロジー開発は
外部ベンダーに委託

デジタル活用サービスの基盤強化



2019年7月 FPTジャパン合併会社設立

2019年9月 ワクト社M&A

イオトイジャパン子会社化によるサービス拡大

LTS

IoTテクノロジーを活用したイノベーション創出を支援する専門企業
「イオトイジャパン」の子会社化

テクノロジーを活用した事業開発の支援を本格化



イオトイ

2020年1月23日 LTS 子会社化 発表

- IoT事業開発の初期フェーズに特化した、少数精鋭のスタートアップ
- IoTビジネスを実現したい企業と、IoTソリューション企業が出会う場を提供
- 創業2年で大手企業の事業開発実績多数
- 今期複数受注 & 提案中 (大手化学、大手消費財等)

人材支援
対応案件数の拡大

事業化フェーズの
案件化

LTS

新規事業の
検討から事業化まで
支援範囲を拡大

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
キャノンソフトウェア株式会社 (キャノングループ)
キャノンビジネスサポート株式会社 (キャノングループ)
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
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

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

キリンビジネスシステム株式会社 (キリングループ)
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
日本ニュートリション株式会社 (伊藤忠商事グループ)
日本調剤株式会社
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

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
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
JFEシステムズ株式会社
株式会社シグマックス
日本アイ・ピー・エム株式会社
日本アイ・ピー・エム・サービス株式会社
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。

