



個人投資家向け 会社説明会

in 東京

2026/5/24

株式会社エル・ティー・エス

(東証プライム 証券コード6560)



お伝えしたいこと

日本発 企業変革のプラットフォームへ

実績



持続的な成長

- 上場来CAGR -

- ・売上高 : 27%超
- ・営業利益 : 26%超
(株価は低水準)

強み



企業構造の把握力

「ビジネスアジリティ」
の牽引役

(支援実績 : 100件以上)
(経産省の取組をリード)

未来



“X” の高度化と拡張

DXの深化・進化
×
SX / GX / AX
=
持続的な成長

1. 自己紹介
2. 会社紹介
3. 当社の特徴
4. 中長期の成長シナリオ
5. 直近業績及び株主還元
6. メッセージ
7. 参考資料

自己紹介

樺島 弘明 (Hiroaki Kabashima)

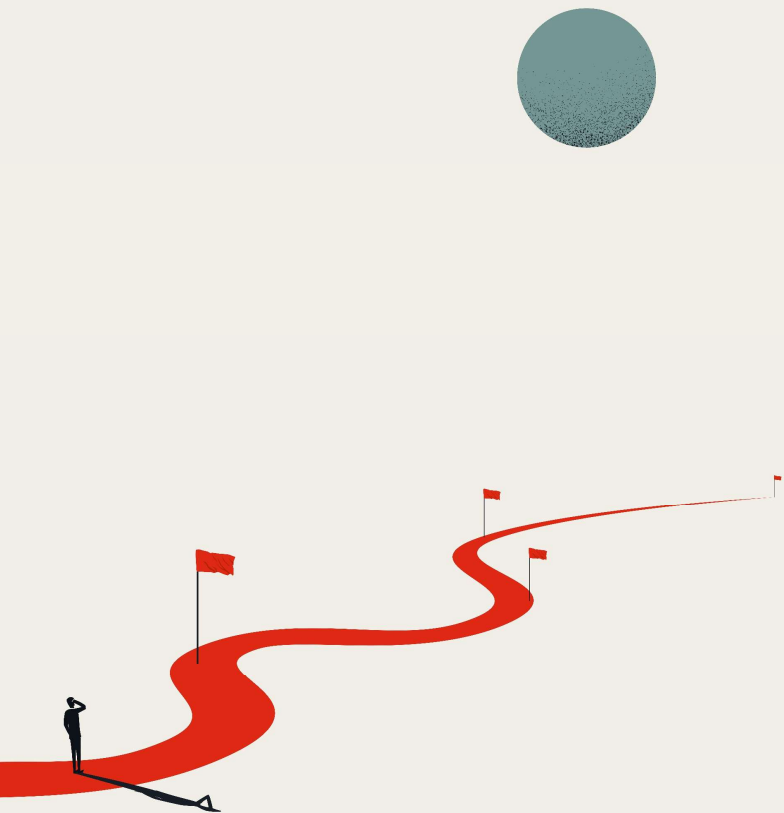
代表取締役 社長執行役員



1975年生まれ 神奈川県横浜市出身
子供のころから高校までサッカーに打ち込む

慶應義塾大学卒業後 生命保険会社に入社
その後インターネットベンチャーを経て
2002年に株式会社エル・ティー・エスを創業

これまでの歩み



ベンチャーキャピタリスト志望

順調なキャリアアップ

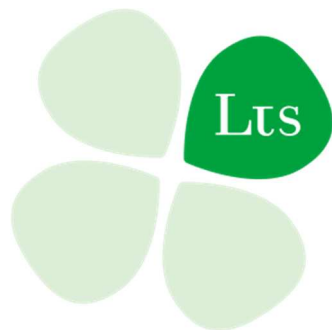
アクシデント（事業凍結）

カッコ悪い決断（創業）

ハプニング（社長就任）

みなさまとの邂逅（現在）

四つ葉ブランドに込めた思い



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

1. 自己紹介
2. 会社紹介
3. 当社の特徴
4. 中長期の成長シナリオ
5. 直近業績及び株主還元
6. メッセージ
7. 参考資料

会社概要



【設立】

2002年3月

【上場】

2017年 東証マザーズ
2022年 東証PRM

【連結社員数】

1,063名 (2026年3月時点)

【連結売上高】

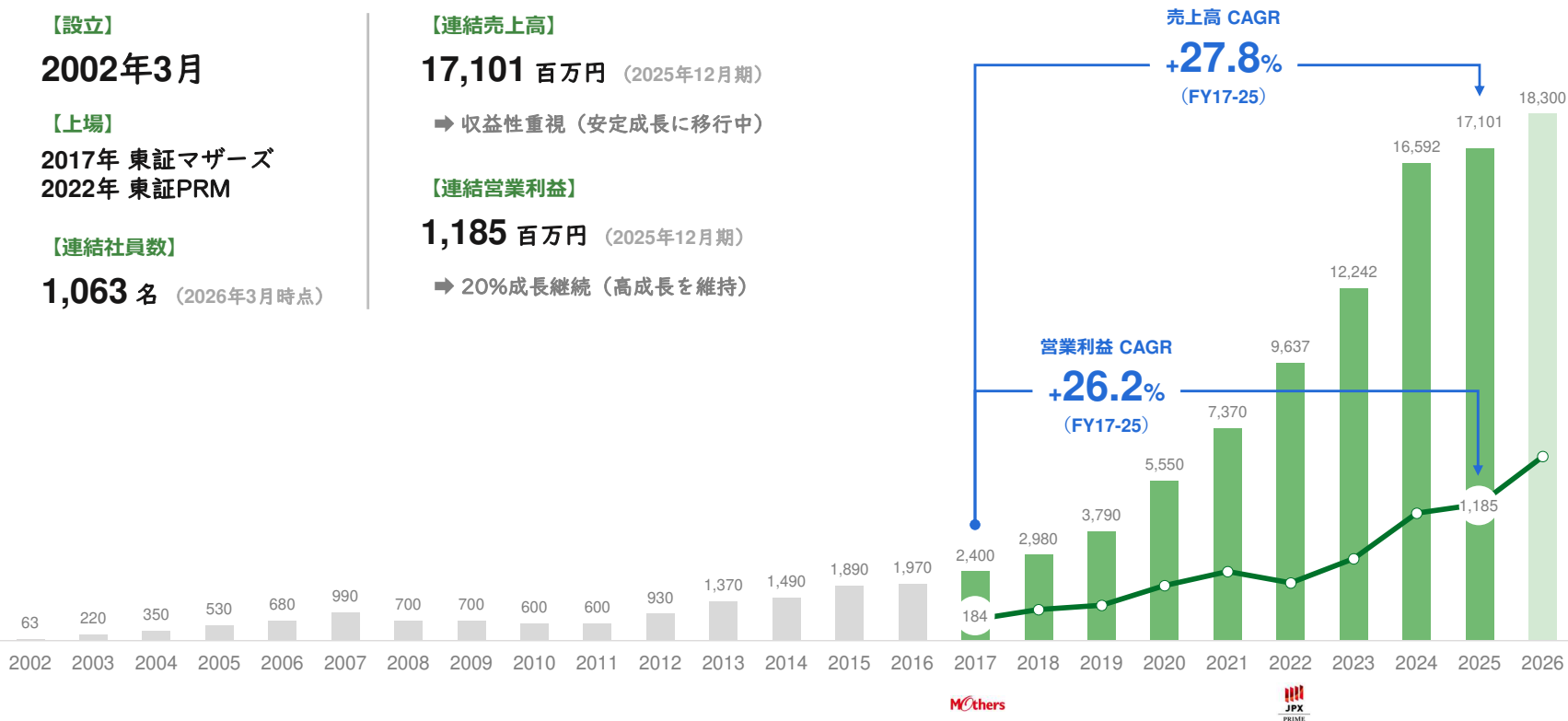
17,101百万円 (2025年12月期)

➔ 収益性重視 (安定成長に移行中)

【連結営業利益】

1,185百万円 (2025年12月期)

➔ 20%成長継続 (高成長を維持)

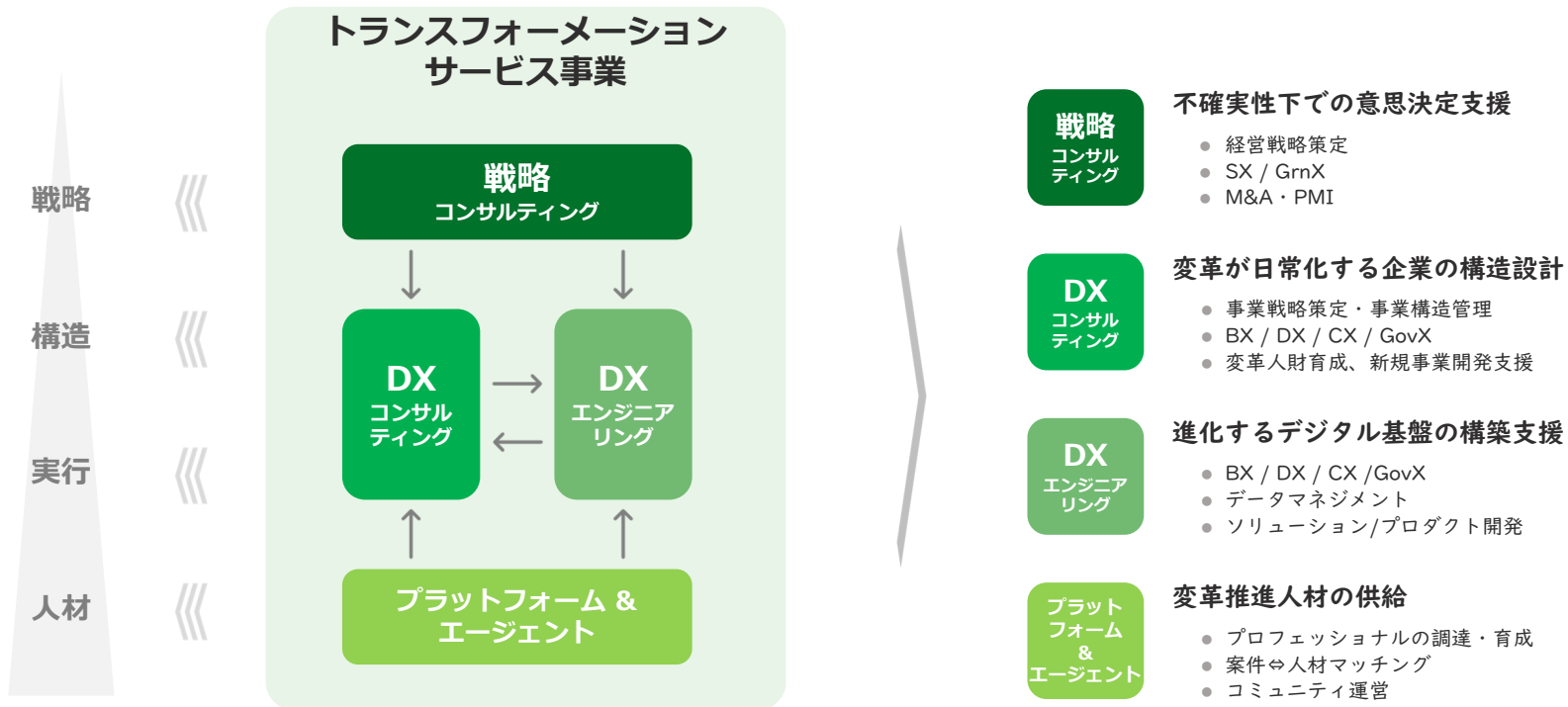


Mothers

JPX
PRIME

事業概要

- クライアント企業のパートナーとして、「トランスフォーメーションサービス事業」を通じ、企業の戦略・構造・実行・人材の変革を支援



サービス構成

- 4つのサービス領域で「トランスフォーメーションサービス事業」を推進



戦略コンサルティング

不確実性下での意思決定支援

FY25-27 想定粗利率

50%~

FY25-27 想定成長率

+4~8%



プラットフォーム&エージェント

変革推進人材の供給

FY25-27 想定粗利率

20%~

FY25-27 想定成長率

+1~5%



DXコンサルティング

変革が日常化する企業の構造設計

FY25-27 想定粗利率

40%~

FY25-27 想定成長率

+11~15%



DXエンジニアリング

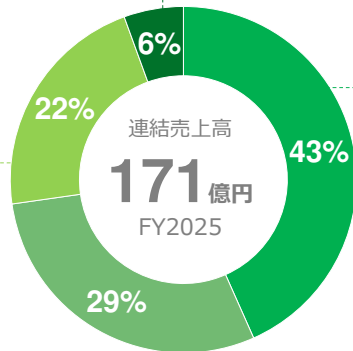
進化するデジタル基盤の構築支援

FY25-27 想定粗利率

30%~

FY25-27 想定成長率

+3~7%





Install AGILITY in your Business

デジタル時代のベストパートナー

デジタル化だけでなく、デジタル時代の経営・事業・組織運営を支援する

- 変革パートナー -

“変革推進力”の強化



- 事業パートナー -

“変化適応力”の強化



- 組織パートナー -

“変化創出力”の強化



- 協創のパートナー -

“未来創造企業”への進化

1. 自己紹介
2. 会社紹介
- 3. 当社の特徴**
4. 中長期の成長シナリオ
5. 直近業績及び株主還元
6. メッセージ
7. 参考資料

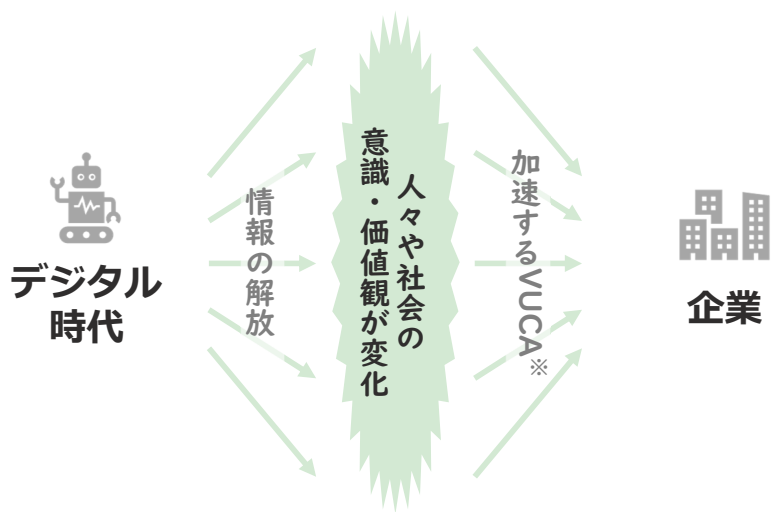
1.

マクロ環境 (デジタル時代)

デジタル時代の影響

- 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

企業に押し寄せる「変革の波」



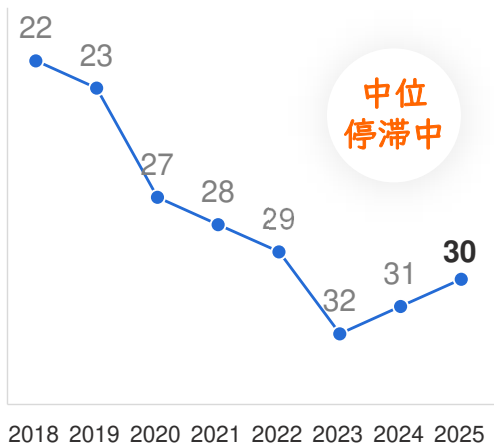
※ : VUCA : Volatility (変動)、Uncertainty (不確実性)、Complexity (複雑性)、Ambiguity (曖昧性)

日本の社会課題

- 日本社会の退潮を止め、デジタル敗戦から立ち上がるためには、「企業のアジリティ」を獲得・強化することで、国と企業の競争力を高めていくことが不可欠

IMD世界デジタル競争力ランキング

ランキング
(n=69)



日本の弱点（ランキングの要素分解）



ビジネスアジリティ = 変わり身の速さ

- 外部の環境変化に対して、事業構造を素早く適応させることを可能にする組織能力
- 持続的な企業成長には、「事業構造を常に管理し、変化に際して迅速に更新」することが重要



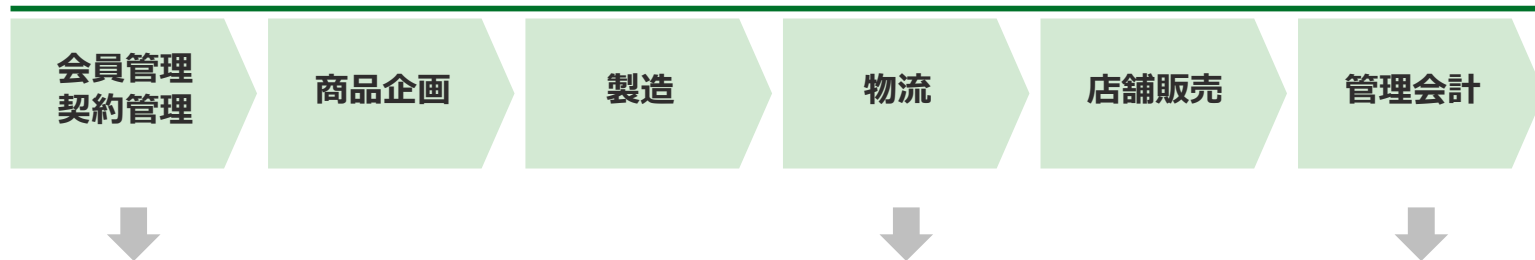
事業構造を
「理解・分解・再構築」する力

簡易事例：ファッションブランドの“変わり身”

- ・ コロナ禍で人流が制限されるという環境変化に対応するため事業モデルを変更



【BEFORE】 対面販売

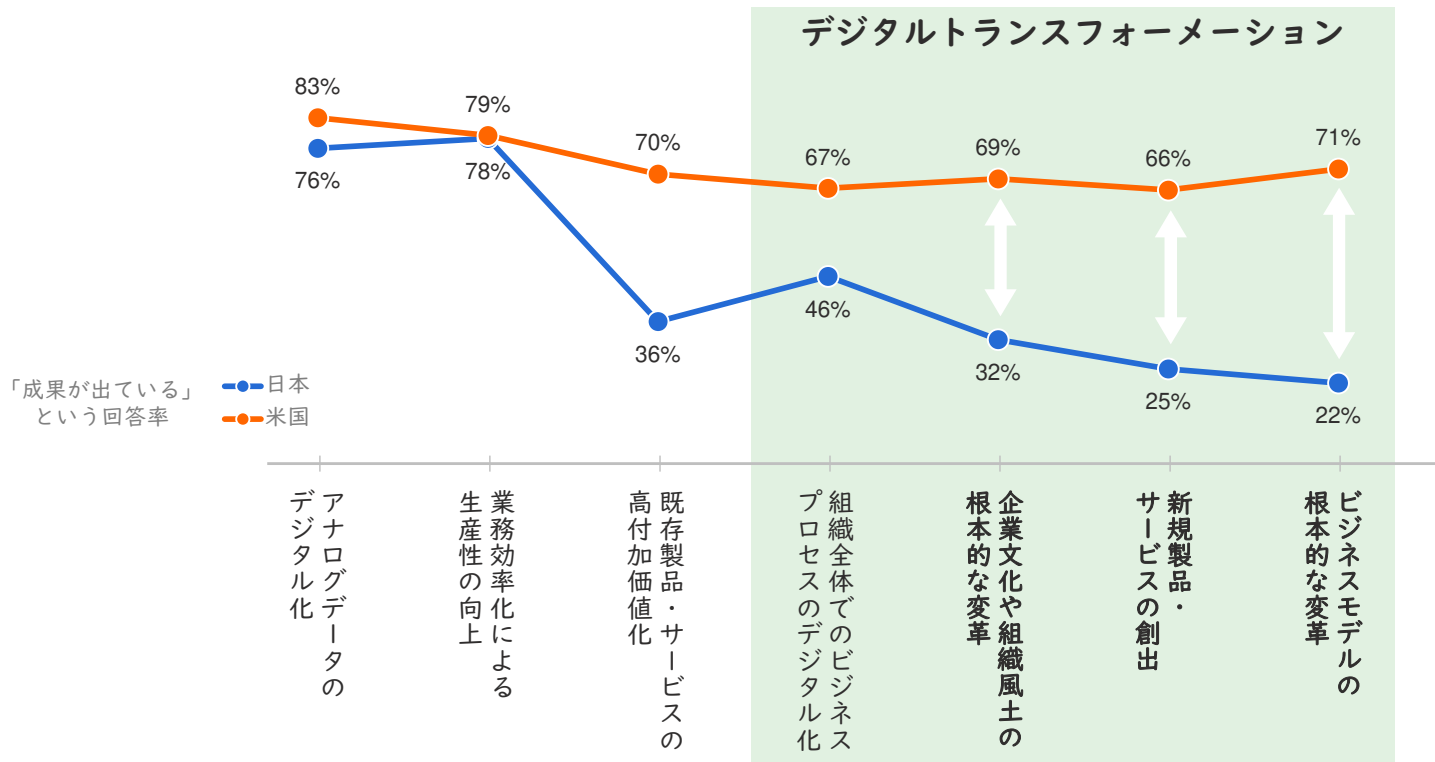


【AFTER】 web経由のサブスク



ビジネスアジリティに関する日米比較

- 日本企業の取り組みの多くは「データとプロセスのデジタル化」に留まっており、アメリカ企業が進める「デジタルをビジネスの前提とした“X”（transformation）」には及んでいない



ビジネスアジリティが低い理由

- 日本企業のアジリティが低い最大の理由は、変革を担う専門人材が企業の中に存在しないこと
- 戦略を描く人/ITを作る人/現場を回す人はいても、ビジネスそのものを変革（X）する人材がない

意思決定

組織構造

IT・データ

変革の推進主体

変革の位置づけ



遅い

(稟議/合議)
(失敗回避思考)

組織間の壁

(縦割り)
(年功序列)

低活用

(レガシー依存)
(守りのIT)

不在or散在

(経営は企画)
(情シスはIT)
(現場は改善)

イベント



速い

(権限移譲)
(仮説検証思考)

事業ユニット
完結

(ビジネス単位)
(プロダクト単位)

高活用

(クラウド活用)
(攻めのIT)

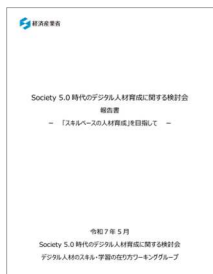
専門人材が
存在

(CxO)
(戦略コンサルタント)
(ビジネスアーキテクト)

「機能」

参考) 直近の日本の産業政策とLTSの貢献

- 2025年6月に閣議決定された『デジタル社会の実現に向けた重点計画』に基づき、国を挙げて「変革人材」の育成を推進している



経済産業省 (令和7年5月)



『Society 5.0 時代のデジタル人材育成に関する検討会 報告書』
- 「スキルベースの人材育成」を目指して -

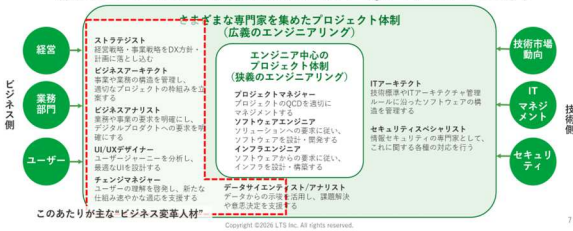


「ビジネスアーキテクチャ人材の育成に関するタスクフォース」を主査としてリード

包括的なデジタルエンジニアリングを実現する体制

- これらの要求を処理し、包括的なプロジェクト (プログラム) マネジメントをするために、デジタル人材も役割が多様化する傾向にある。北米の事例などにみる代表的な役割は以下の通り。

(なおエンジニアの役割は北米の標準ではさらに細かい (QA、テストエンジニア等))



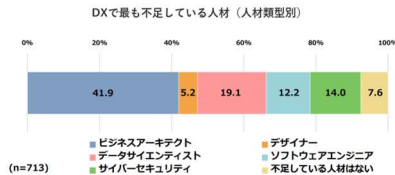
各役割の詳細 (ビジネスアーキテクト)

- 以下はビジネスアーキテクトの詳細。ここではBActと略す。

役割	主な作業		
組織や事業を刷新する立場から、経営戦略を全体最適の事業構図に落とし込み、これを実定する革新のロードマップ (プロダクト/プログラムポートフォリオ) を立案する。また、これに関する経営者の役員判断/意思決定の実現を行う。	<ul style="list-style-type: none"> 各家戦略に基づく事業構図 (ビジネスアーキテクチャ) の設計と、戦略実行のためのポートフォリオ (プロダクト/プログラムポートフォリオ) の立案、及び施策の監視と実行支援 変革活動推進のガイドラインや共通言語の提供 変革活動の経費地点からの検証と投資効果 (ROI) の検証 上記に関する社内内外のステークホルダー (事業部門、IT部門、パートナー企業) との横断的調整・実行 		
決定権・責任の持ち方	活動サイクル	代表的な知識体系 (K)	その他備考
<ul style="list-style-type: none"> 施策の最終決定権は経営であることが多く、助言的な役割となる。 ただし、その助言は施策決定のうえに強く組み込まれることが多く、経営への一定の影響力を持つ。 	<ul style="list-style-type: none"> 施策の新規立ち上げ時 (ビジネスアーキテクト機能の立ち上げ時) ただし、その助言は施策決定のうえに強く組み込まれることが多く、経営への一定の影響力を持つ。 	<ul style="list-style-type: none"> BIZBOK (Business Architecture Guild) TOGAF Business Architecture (The Open Group) 	<ul style="list-style-type: none"> 経営方針の実行役として中央集権的に働く場合がある一方で、社内の様々な変革活動の機動的調整者としてふるまう場合もある。位置づけや影響力の強さは経営次第となる。(次ページ参照)

圧倒的に足りない「ビジネスアーキテクト」

- IPA (独立行政法人情報処理推進機構) の調査でも、デジタル人材に不足しているのは圧倒的に「ビジネスアーキテクト」であるという調査結果がでている。



変革推進人材の整理

→ 専門性の異なる複数の変革推進人材が重要

ビジネスアーキテクトの定義

→ 戦略をポートフォリオとしてデザイン

変革推進人材の現状

→ 圧倒的にビジネスアーキテクトが不足

2.

ミクロ環境

(パートナー)

コンサルティングの変質

- 現在は、トランスフォーメーションを中長期で共に推進していくパートナーが求められている



コンサルティング業界カオスマップ

- LTSはミッドサイズのクライアント企業の協創パートナーというポジショニング



取引実績（パートナー一覧）

・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
 - ・株式会社メタルワン
- **小売**
 - ・株式会社セブンーイレブンジャパン
 - ・株式会社ファミリーマート
 - ・三菱食品株式会社
- **エネルギー**
 - ・出光興産株式会社
 - ・太陽石油株式会社
 - ・東京ガス株式会社
- **運輸**
 - ・西日本旅客鉄道株式会社（JR西日本）*
 - ・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**
 - ・ジヤトコ株式会社*
 - ・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
 - ・東急建設株式会社
 - ・長谷工グループ
- **製造**
 - ・コクヨ株式会社
 - ・DIC株式会社*
 - ・日本電気株式会社（NEC）
- **食品/外食/医療**
 - ・キリンホールディングス株式会社*
 - ・中外製薬株式会社
 - ・日本たばこ産業株式会社（JT）*
- **メディア/教育**
 - ・株式会社時事通信社
 - ・株式会社テレビ朝日
 - ・株式会社ベネッセコーポレーション
- **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
 - ・日本郵便株式会社
- **サービス**
 - ・セントラル警備保障株式会社
 - ・日本郵政株式会社
 - ・株式会社MonotaRO
- **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*
 - ・住友生命保険相互会社
- **コンサルティング/IT**
 - ・株式会社デジタルガレージ
 - ・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/地方自治体/国立法人**
 - ・経済産業省・総務省・防衛省
 - ・群馬県・静岡県・広島県
 - ・岡山大学・広島大学

他多数

(*取引期間10年以上)
 (掲載許可済みおよび開示資料にて掲載済み顧客の一部を掲載)

3.

LTSの特徴
(競争優位性)

ビジネスアジリティ強化支援の枠組み

- 企業変革を一気通貫でささえながらも、事業構造を押さえることで、各企業変革レベルに存在する障害を共に乗り越えていくパートナー

企業変革レベル	取り組み	取り組み結果	失敗の原因	当社の支援
<p>3rdレベル</p> <p>戦略構築</p> <p>組織変革</p>	<p>ポートフォリオ マネジメント</p> <p>(プログラム群+オペレーション)</p>	<p>変革が日常化せず 競争力を上げきれない</p> <p>(“DX”のイベント化、 外部パートナーへの依存)</p>	<p>習慣や文化は 変わっていない</p> <p>(危機意識の乖離、 従来からの習慣・やり方の継続)</p>	<p>【組織パートナー】 “変化創出力”の強化</p> <p>(変革意識浸透と 変革リーダーの育成)</p>
<p>2ndレベル</p> <p>事業構造変革 (設計)</p> <p>事業構造変革 (管理)</p>	<p>プログラム マネジメント</p> <p>(変革プロジェクト群)</p>	<p>プロセスの デジタル化に留まる</p> <p>(生まれにくい新製品/サービス、 変わらないビジネスモデル)</p>	<p>事業構造を 包括転換できていない</p> <p>(事業とデジタルが分離、 強い現場による業務の個別最適化)</p>	<p>【事業パートナー】 “変化適応力”の強化</p> <p>(事業アーキテクチャーの 設計・構築・管理)</p>
<p>1stレベル</p> <p>業務/システム 変革</p>	<p>プロジェクト マネジメント</p> <p>(変革アクション群)</p>	<p>変革プロジェクトの ROIが悪い</p> <p>(品質への不満、予算の超過、 スケジュールの遅延)</p>	<p>ユーザ企業側の 体制・推進力が弱い</p> <p>(要求分析が不十分、要件定義が不明確、 プロジェクトマネジメントが不適切)</p>	<p>【変革パートナー】 “変革推進力”の強化</p> <p>(ユーザサイドでの プロジェクト支援)</p>

AI時代におけるLTS流コンサルティングの可能性

- 顧客と共に中長期で事業構造変革に取り組むパートナーポジションにある当社にとって、生成AIの急速な進化は、需要増加と資産増大の観点から、成長を加速する機会と認識

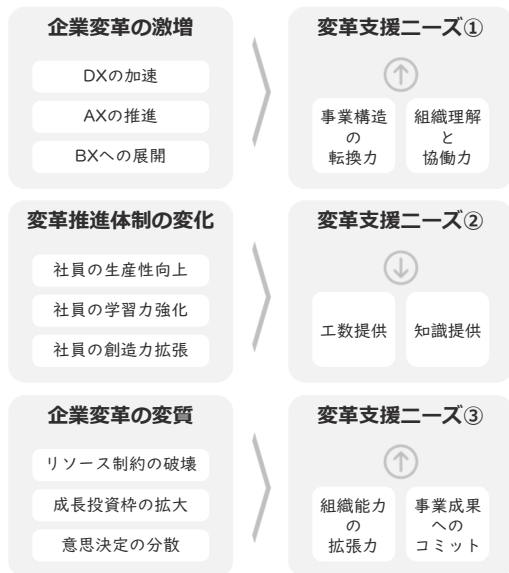
顧客企業への影響

顧客⇄LTSの関係性

LTSへの影響

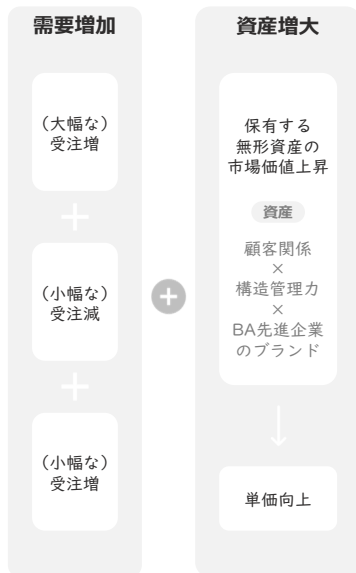
対応の方向性（サービス領域別）

～変化し続けられる組織への“X”～



企業「構造」理解を基軸とする、中長期的協創のパートナー

～成長機会の増加～



戦略コンサルティング

- AI-Nativeな経営に向けた変革支援強化
- 成果協創型コンサルティングの拡張
- ブランド・コンサルティングの模索



DXコンサルティング

- DX案件からAX案件への接続
- AI-BPR手法の開発/AI人材の育成
- with AIのチェンジマネジメント強化



DXエンジニアリング

- AI駆動開発体制の確立
- データ分析/セキュリティ/デザインカの向上
- デジタル・ラストワンマイル支援の強化



プラットフォーム&エージェント

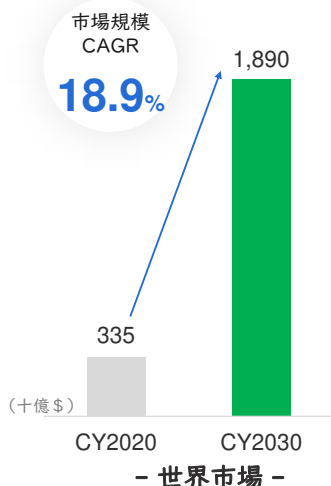
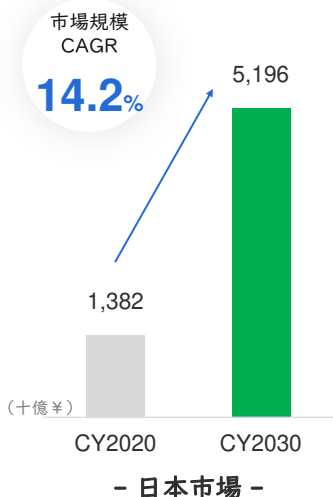
- 人材⇄案件マッチングの完全自動化
- 人材DBの再編（超上流・下流）
- 人材向けキャリアサポートの充実

1. 自己紹介
2. 会社紹介
3. 当社の特徴
- 4. 中長期の成長シナリオ**
5. 直近業績及び株主還元
6. メッセージ
7. 参考資料

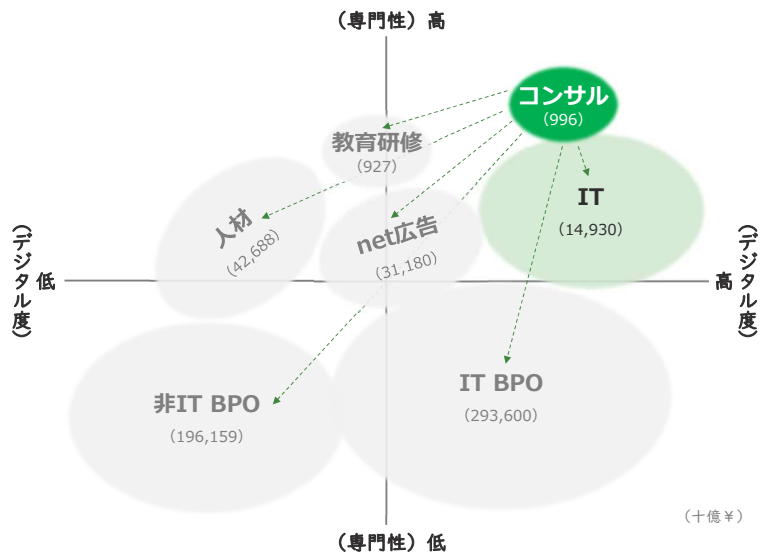
コンサルティング市場の拡大（成長×拡張）

- 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）

2030年 DXの予測市場規模（成長性）



2023年 国内予測市場規模（拡張性）



【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

【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（円の大きさは市場規模の概算イメージ）

2nd Growth Plan - VISION2030に向けて

- 「2nd Growth Plan」期間では、サービス競争力と従業員エンゲージメント（報酬水準引き上げを含む）を高め、顧客関係を強めることで、「1st Growth Plan」期間に低下した収益性を回復



2030年目標

- ・ ビジネススケールの拡大
- ・ サービスの総合化
- ・ M&A/PMIリテラシー向上

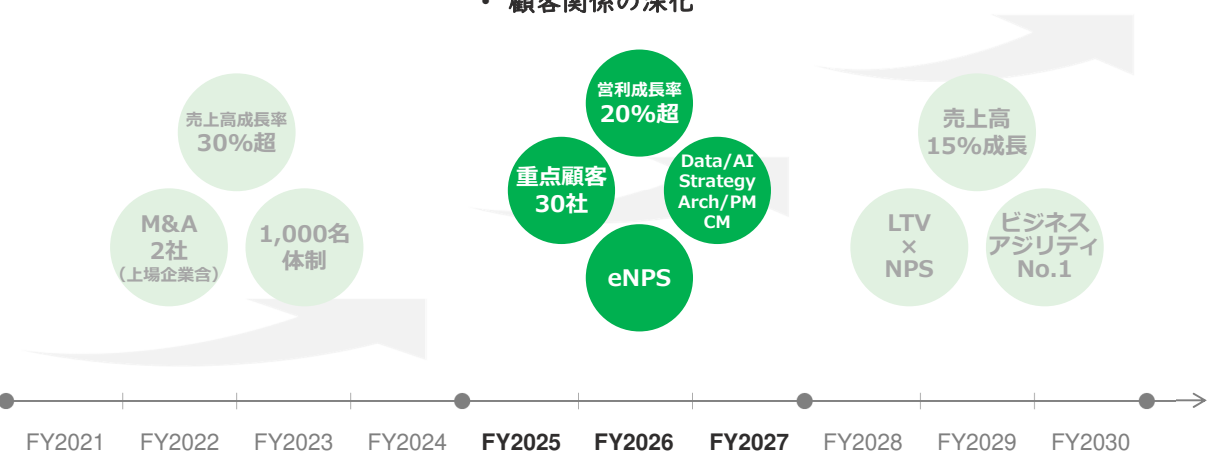
- ・ 収益性の回復
- ・ 専門サービス力の強化
- ・ エンゲージメントの向上
- ・ 顧客関係の深化

- ・ 事業規模の拡大
- ・ ブランドの確立と浸透
- ・ 顧客関係価値最大化

売上高 **500億円** / 営業利益率 **10%超**
(オーガニック+M&A)

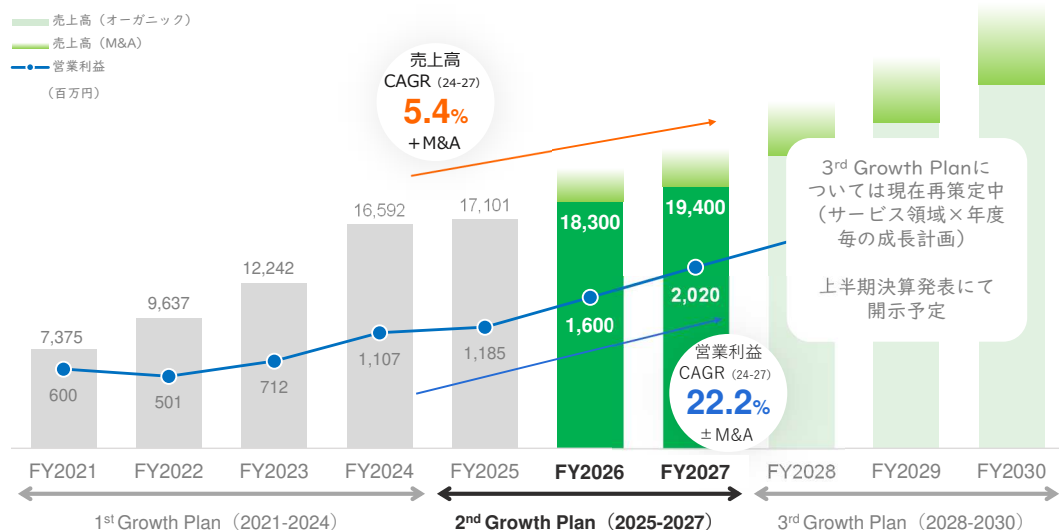
デジタル時代の
ベストパートナー
(変革×事業×組織×協創)

プロフェッショナル
2,000名
(ビジネスアジリティの専門家)



2nd Growth Plan - 業績目標推移

- 2025-2027期間では収益性（営業利益率）の回復を優先し、営業利益の平均成長率20%を目指して運営中
- 2028-2030期間についても、営業利益の平均成長率20%は継続する方針
- 計画には織り込まないものの、オーガニック成長に加え、M&Aによる非連続的な成長も視野
- （FY2025実績を踏まえ、FY2026の目標数値およびFY2027の売上高目標数値を調整）

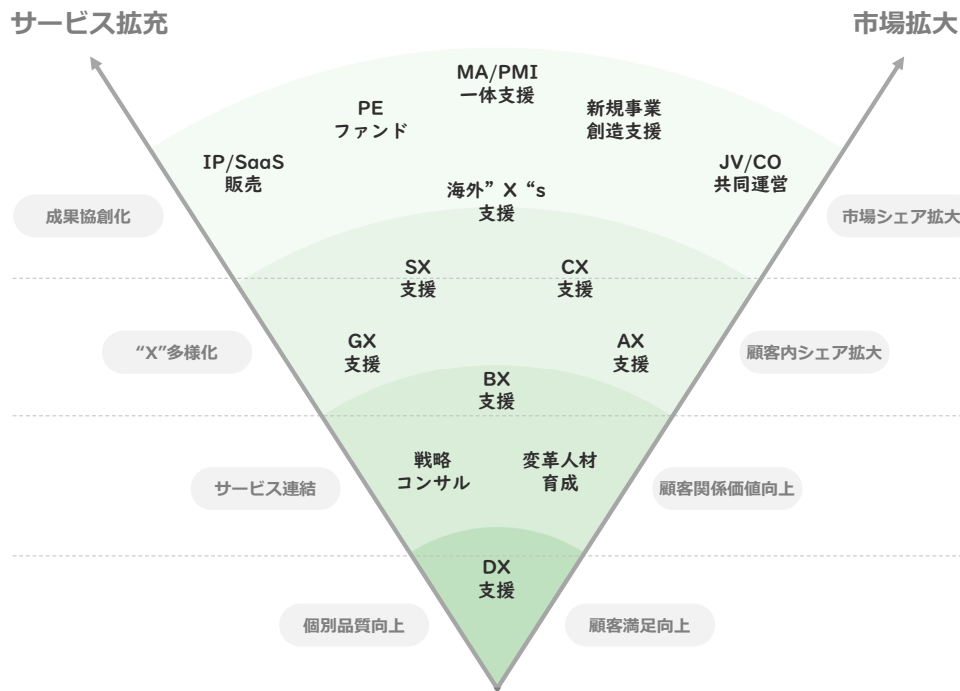


M&Aを加味した成長目標		
FY	売上高	営業利益率
2030	500億円	10%超

オーガニックでの成長イメージ		
FY	売上高	営業利益
2027	194億円	20.2億円 (利益率: 10.4%)
2030	再策定中	再策定中 (利益率: 再策定中)

事業成長戦略

- ・ ビジネスアーキテクトを専門とする、トランスフォーメーションの総合プラットフォームとして、デジタル時代のベストパートナーを目指す



■マーケット開拓 | 組織力をレバレッジし、海外市場の成長取り込み

- ・ 海外現地法人をハブとした広域事業展開
- ・ 知と資本を活用する価値創出モデルへの拡張 (Smiling Curve上流)
- ・ 成果創出に深く関与する価値協創モデルへの進化 (Smiling Curve下流)

■周辺事業展開 | 継続的な構造改革支援によるLTVの最大化

- ・ 戦略を構造化する価値設計モデルの高度化 (Smiling Curve中間)
- ・ 経営-事業/組織-個人の各層で、“X”のメガトレンドをカバー
- ・ 事業構造を握ることで、パートナーポジションを確立

■既存事業進化 | 企業変革支援の高度化による顧客単価向上

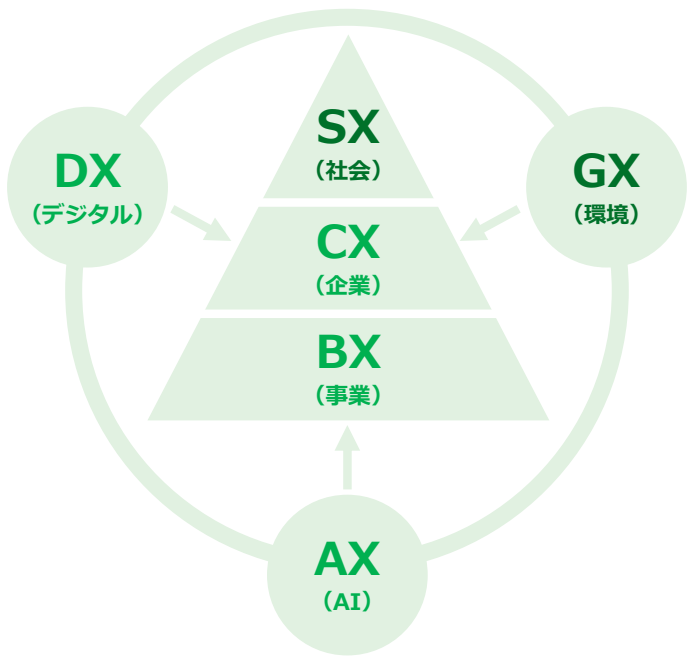
- ・ 戦略×テック領域のコンサルティング強化
- ・ End-to-End/Edge-to-Edgeのワンストップサービス強化
- ・ 変革PJTの内製化支援を強化 (専門人財の供給と社員の育成)

■既存事業深化 | 個別サービスの収益性の向上

- ・ BA (ビジネス・アナリシス/アーキテクト) 教育強化
- ・ PMクラスのコンサルタント採用強化
- ・ 品質管理・損益管理プロセスの強化

“X” の総合インフラ企業

- 主力のDX (+CX・BX・AX) に加え、戦略コンサルティング領域でSX・GXを先行して推進しており、内外で高評価を獲得中



SX/GX事例：ME-Lab Japan社の活動



衛星AIによる「海の森」適地推定事業

- 人工衛星データとAIを用い、海水温・降水量・クロロフィル濃度などの環境情報を解析し、ブルーカーボンプロジェクトに適した沿岸地域を推定するサービス



衛星データ活用
アワード2024
最優秀賞



衛星SARによる「火山変動解析」実証事業

- 複数バンドのSAR衛星データを活用し、地殻変動を高精度に解析し、系統誤差を補正するAIを開発し、火山防災への活用を検証する事業



やまなし火山防災
イノベーションピッチ
コンテスト2025 採択



「森林カーボンクレジット」創出促進事業

- 環境林を対象に、AIやバーチャル技術を活用して二酸化炭素吸収量を測定・可視化し、森林由来カーボンクレジットの創出と流通を促進する実証事業



森林
カーボンクレジット
創出促進事業 採択

非連続的成長に向けたM&A戦略

- オーガニックでの成長を基本としながらも、重要な成長戦略オプションとしてM&Aを積極活用予定
- 2025-2027では既存事業の深化・進化のための小型（～5億円）M&Aを優先

【凡例】 検討対象 少額出資

	既存事業の深化・進化（サービス強化）						周辺事業展開（サービス拡充）		マーケット開拓（サービスエリア拡大）	
	先端技術/プロダクト取込		ソリューション強化		人的リソース獲得		実績	検討対象	実績	検討対象
	実績	検討対象	実績	検討対象	実績	検討対象				
戦略 コンサルティング										
DX コンサルティング										
DX エンジニアリング					 					
プラットフォーム & エージェント										
（上記4領域外）										

- 生成AI、デジタルツイン
- エッジコンピューティング
- ブロックチェーン
- サイバーセキュリティ
- MS365
- SAP、SFDC
- OutSystems

- 戦略、SX/GX
- データ、AI
- DX、ERP

- 研修、HRサービス
- BPO、ITO
- 投資、事業創出関連

- 海外現地パートナー
- 地方拠点パートナー

1. 自己紹介
2. 会社紹介
3. 当社の特徴
4. 中長期の成長シナリオ
5. 直近業績及び株主還元
6. メッセージ
7. 参考資料

2026年12月期 - 連結業績見通し（売上高）

- 2026年12月期も収益性の回復を優先し、売上高成長以上に営業利益成長を重視
- 2Qの売上高について、案件閑散期（3月決算企業の投資活動が一時的に減少）となるため、例年は1Q業績を下回る傾向があるが、FY2026においては進行基準による売上高計上の影響もあり、売上水準を維持する見込み

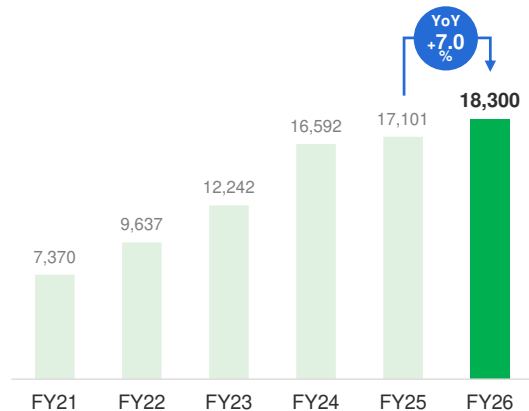
売上高

18,300 百万円

FY21-25CAGR +23.4%



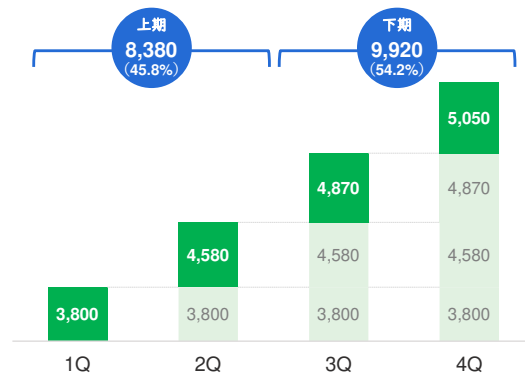
過去5年の推移



(単位：百万円)



FY26・各四半期の推移



(単位：百万円)

2026年12月期 - 連結業績見通し（営業利益）

- 2026年12月期も収益性の回復を優先し、売上高成長以上に営業利益成長を重視
- 2Qの営業利益について、例年新卒社員の受け入れ（4月一括入社社員の受入研修を3か月実施）があるため、1Q業績を大きく下回ることを想定

営業利益

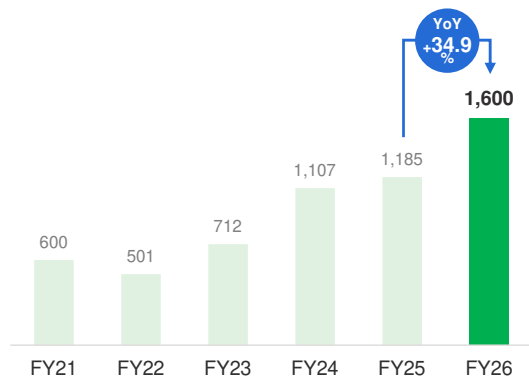
1,600 百万円

FY21-25CAGR +18.5%

営業利益率 8.7%



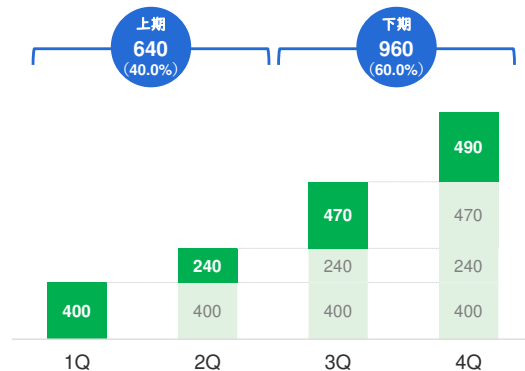
過去5年の推移



(単位：百万円)



FY26・各四半期の推移



(単位：百万円)

2026年12月期 第1四半期 - 連結業績総括



売上高 (1Q)

4,391 百万円

YoY成長率 ▲0.7%
vs Plan達成率 115.6%
vs Guide進捗率 24.0%

営業利益 (1Q)

496 百万円

YoY成長率 +17.3%
vs Plan達成率 124.1%
vs Guide進捗率 31.0%

参考) FY2026見通し

売上高	営業利益
18,300 百万円	1,600 百万円
YoY成長率 +7.0%	YoY成長率 +34.9%

実績 (1Q単独)

DXコンサルティング領域の収益性が回復し、
営業利益は四半期業績として過去最高を更新

一過性の年度末需要の取り込みもあり、計画対比で上振れして着地
旧プラットフォーム事業は、黒字転換に向けた最終局面
DXエンジニアリング領域は、成長モメンタムに一服感

見通 (2Q/上期)

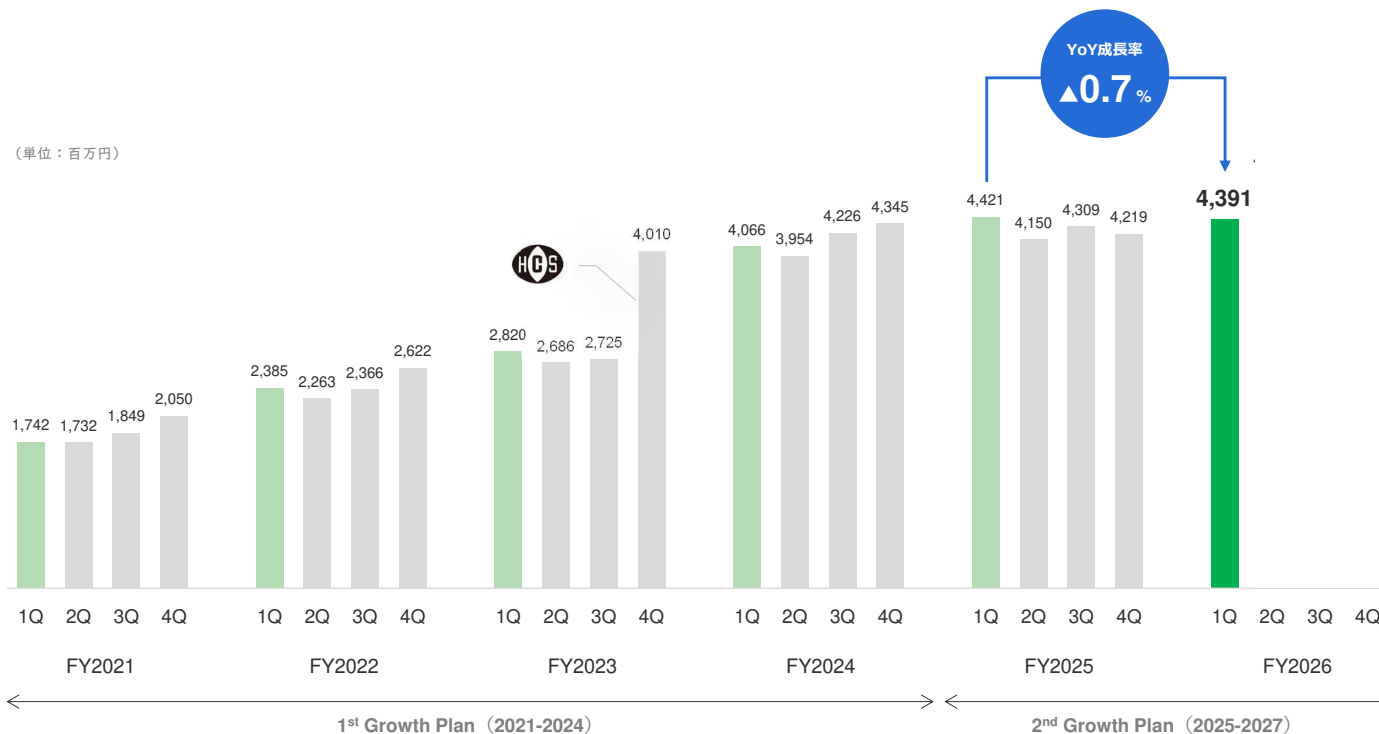
季節性要素により例年同様1Qを下回るが、
前年同期比では増益見通し

案件閑散期ではあるが、大型案件が開始
新卒採用人数は、50名程度で過去2年と同水準
DXエンジニアリング領域において、稼働率に引上げ余地あり

連結売上高 四半期推移

- プラットフォーム&エージェント領域の成長鈍化の影響もあり、売上高の成長は限定的（FY2025 3月末に連結除外となった株式会社アイシス分を考慮すると、対前年比で微増）

（単位：百万円）



売上高（1Q単独）

4,391 百万円

売上高（累計）

4,391 百万円

QoQ成長率

+4.1 %

vs Plan達成率
（1Q単独）

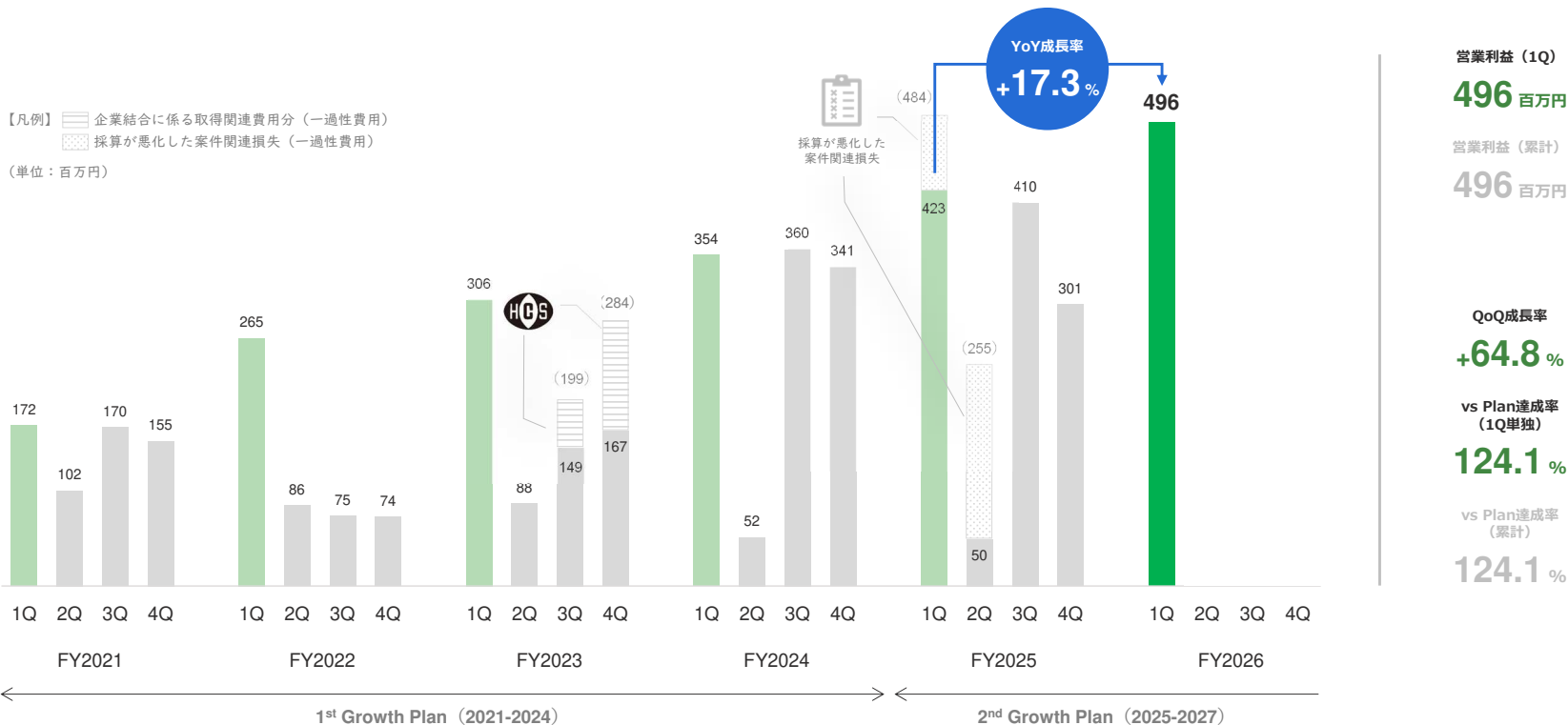
115.6 %

vs Plan達成率
（累計）

115.6 %

連結営業利益 四半期推移

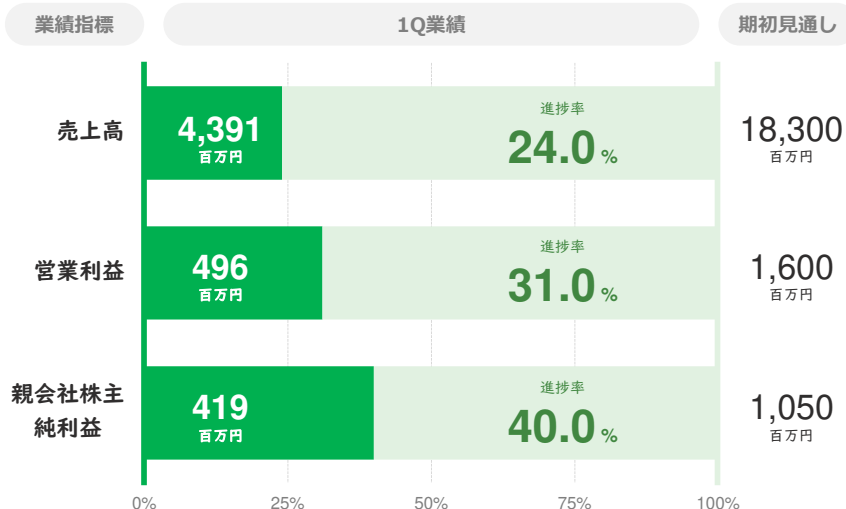
- 主力のDXコンサルティング領域が、旺盛な企業変革需要を取り込み大きく進展
- プラットフォーム&エージェントの足踏みは続くものの、1Q単独の四半期営業利益は過去最高を更新



2026年12月期 第1四半期 - 連結業績進捗

- ・ 売上高・営業利益・親会社株主純利益ともに、1Qまでの累計業績は期初想定通りの水準で推移
- ・ 2Q以降の業績見通しについても、現時点では変更なし

期初見通しに対する1Qの業績進捗



リスクに対する認識と対応状況

- ・ 旧プラットフォーム事業（プロフェッショナルハブ・サービス）で発生した稼働人員数低下の長期化
 - └ 現状 | 稼働人員数はQoQで+6.7%増
 - └ 対応 | 営業体制強化、フィー水準の引き上げ
- ・ 大型プロジェクト（準委任契約）の進行上の不確実性
 - └ 現状 | 通常のプロジェクト管理の範囲内で対応中
 - └ 対応 | 契約管理・品質管理・損益管理の強化
- ・ 混乱する中東情勢を受けた、顧客企業の投資姿勢の変化
 - └ 現状 | プロジェクト停止などの影響はなし
 - └ 対応 | マクロ動向および顧客企業経営方針の変化を注視

オポチュニティと対応状況

- ・ ビジネスアーキテクトチャ人材の育成に関する引き合い旺盛
 - └ 現状 | 経産省・IPAにより「デジタルスキル標準」が改訂
 - └ 対応 | プロジェクト遂行と顧客人材育成を併せた支援を提供

剰余金の配当

- 2026年12月期末にも、配当性向20%を目安に配当を予定（5円増配）

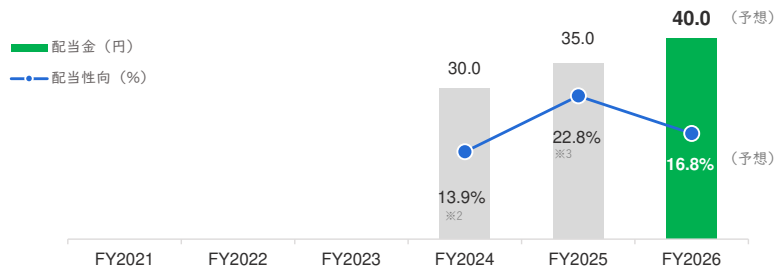


基本方針

- 株価向上：中長期でのEPS成長により、企業価値（株価）を向上させていくことを、株主還元施策の中心として位置づける
- 配当：配当性向20%を目安に、安定的かつ継続的に株主還元を実施する（但し、本業に起因しない特殊要因により純利益が大きく変動する場合、当該影響を考慮）
- 自己株式取得：成長投資と資本効率のバランスを取りながら都度検討し、必要に応じて機動的に実施する



一株当たり配当金の推移



	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026
自己株式取得額 ※1	145 百万円	150 百万円	28 百万円	70 百万円	500 百万円	- 百万円
総還元性向	37.6 %	64.6 %	6.3 %	21.6 %	93.9 %	- %



FY2026配当予定

一株当たり配当金

40.0 円

(普通配当)

(期末配当)

配当性向

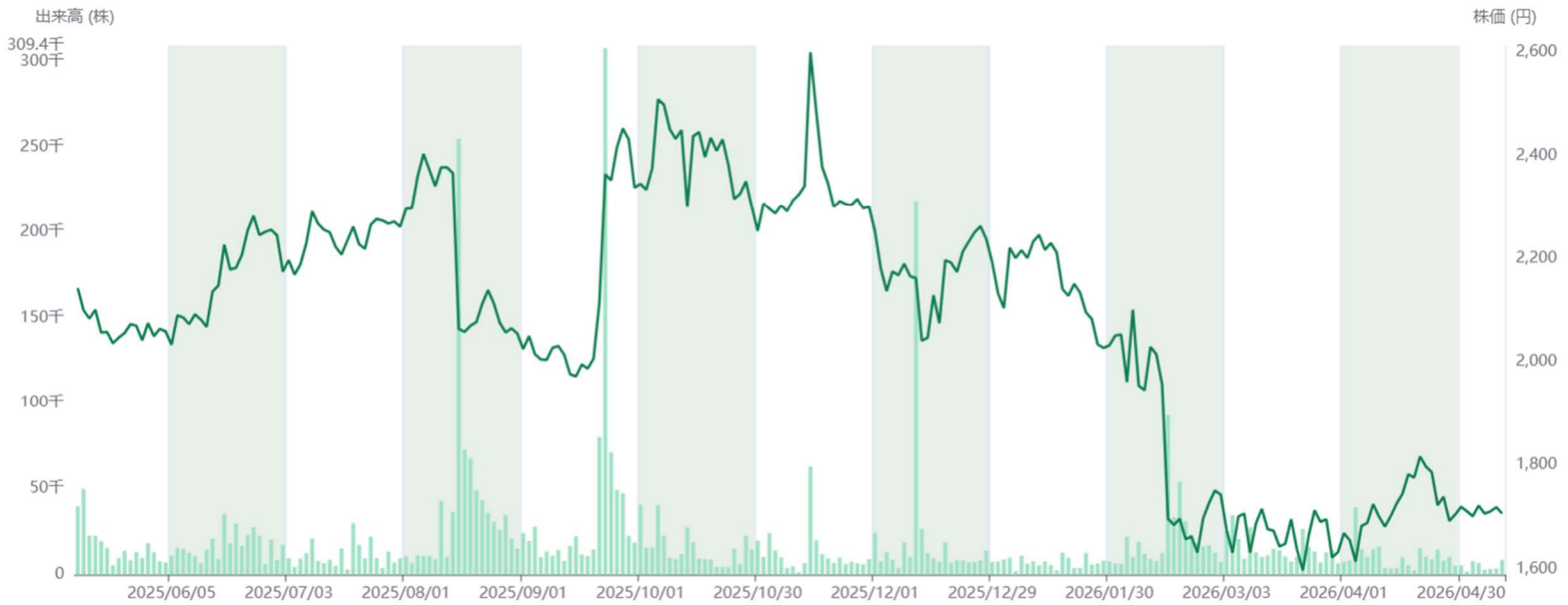
16.8 %

(2026年12月期
業績見通しを基に算定)

※1：単元未満株式買取請求による取得額を除く / ※2：特別損益項目の影響を除いた経常利益ベースで見た配当性向=19.5% / ※3：特別損益項目の影響を除いた経常利益ベースで見た配当性向=13.2%

参考) 過去1年の株価推移と参考指標 (5月14日時点)

株価	時価総額	PER (会社予想)	PBR (実績)	ROE (FY2025)	配当利回り
1,706 円	80.6 億円	7.2 倍	1.6 倍	15.3 %	2.3 %



1. 自己紹介
2. 会社紹介
3. 当社の特徴
4. 中長期の成長シナリオ
5. 直近業績及び株主還元
6. メッセージ
7. 参考資料

1. 自己紹介
2. 会社紹介
3. 当社の特徴
4. 中長期の成長シナリオ
5. 直近業績及び株主還元
6. メッセージ
7. 参考資料

1.

**2026年12月期
第1四半期
決算情報**

2026年12月期 第1四半期 - 連結損益計算書

- 売上高および営業利益は、いずれも着実な成長を確保
- 一部人件費の計上区分見直し（販管費を売上原価に組替え）の結果、FY25 1Q・4Qの売上総利益・販管費を変更
- 特別利益（投資有価証券売却益：62百万円）の計上により、税引前利益を押し上げ

	FY2026 1Q実績 (累計)	FY2026通期計画		前年同期比		FY2026 1Q実績 (単独)	前年同期比		直前四半期比	
		計画値	1Q進捗率	FY2025 1Q	YoY成長率		FY2025 1Q	YoY成長率	FY2025 4Q	QoQ増減率
(単位：百万円)										
売上高	4,391	18,300	24.0%	4,421	↓ ▲0.7%				4,219	↑ 4.1%
売上総利益	1,406	6,217	22.6%	1,335	5.3%				1,297	8.4%
売上総利益率	32.0%	34.0%	-	30.2%	1.8pt				30.8%	1.3pt
販売費及び一般管理費	910	4,617	19.7%	912	▲0.3%				996	▲8.7%
営業利益	496	1,600	31.0%	423	↑ 17.3%		同左		301	↑ 64.8%
営業利益率	11.3%	8.7%	-	9.6%	1.7pt				7.1%	4.2pt
経常利益	528	1,615	32.7%	455	16.0%				376	40.2%
税引前当期純利益	590	1,615	36.5%	456	29.3%				299	96.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	419	1,050	40.0%	332	↑ 26.0%				223	↑ 87.9%

2026年12月期 第1四半期 - 連結貸借対照表

- 堅実な事業運営の結果、財務健全性は継続的に向上
- 今後の事業成長を見据え、機動的かつ安定的な資金調達体制を構築し、財務基盤の強化を図ることを目的として、極度額10億円のコミットメントライン契約を締結

(単位：百万円)	FY2026 1Q実績	前年同期比		直前四半期比	
		FY2025 1Q	YoY増減額	FY2025 4Q	QoQ増減額
流動資産	6,889	7,977	▲1,088	6,877	11
現預金等	3,182	4,934	↓ ▲1,751	3,376	↓ ▲194
固定資産	3,159	2,923	236	3,154	5
総資産	10,049	10,900	▲851	10,031	17
流動負債	3,118	3,178	▲59	3,102	16
固定負債	1,905	2,978	▲1,073	2,166	▲260
総負債	5,024	6,156	▲1,132	5,268	▲244
有利子負債	2,668	3,591	↓ ▲922	2,923	↓ ▲254
自己資本	4,907	4,628	279	4,648	259
純資産	5,025	4,743	281	4,763	261
自己資本比率	48.8%	42.5%	↑ 6.4pt	46.3%	↑ 2.5pt

参考指標
(FY2026 1Q実績)

ネットキャッシュ	513
ネットD/Eレシオ	▲0.10
流動比率	220.9%



人財/組織

生成AIを前提とした事業運営への転換を見据え、人財ポートフォリオの調整を開始

- ・ 「健康経営優良法人」に5年連続で認定
- ・ PM・BA領域の専門資格取得活動を継続（取得実績8名）
- ・ 2025年度に刷新した人事制度のマイナーチェンジを実施
 - ・ 戦略コンサルティング領域の報酬体系引上げ
 - ・ コンサルタント職の新卒初任給を引き上げ



サービス

ビジネスアーキテクトとしての企業変革支援を基軸に、脱人エサービスの拡充を模索

- ・ LTSが支援した商船三井プロジェクトが、IIBAのビジネスアナリシス賞（奨励賞）を受賞
- ・ 戦略コンサルティング領域を中心に成果報酬型案件増加
- ・ 子会社で開発した反社チェックSaaS「AntiSocial Checker®」の販売を開始



顧客/営業

有望な新規顧客の開拓に加え、既存重点顧客向けのアカウント営業を継続強化

- ・ マーケティング活動の結果、新規取引先が16社増加
- ・ DXコンサルティングを起点に、組織変革・人材育成関連のクロスセルが活発化
- ・ LTSが支援してきた大手顧客7社を結集し、企業の枠組みを超えた「ビジネスアーキテクト」勉強会を主催



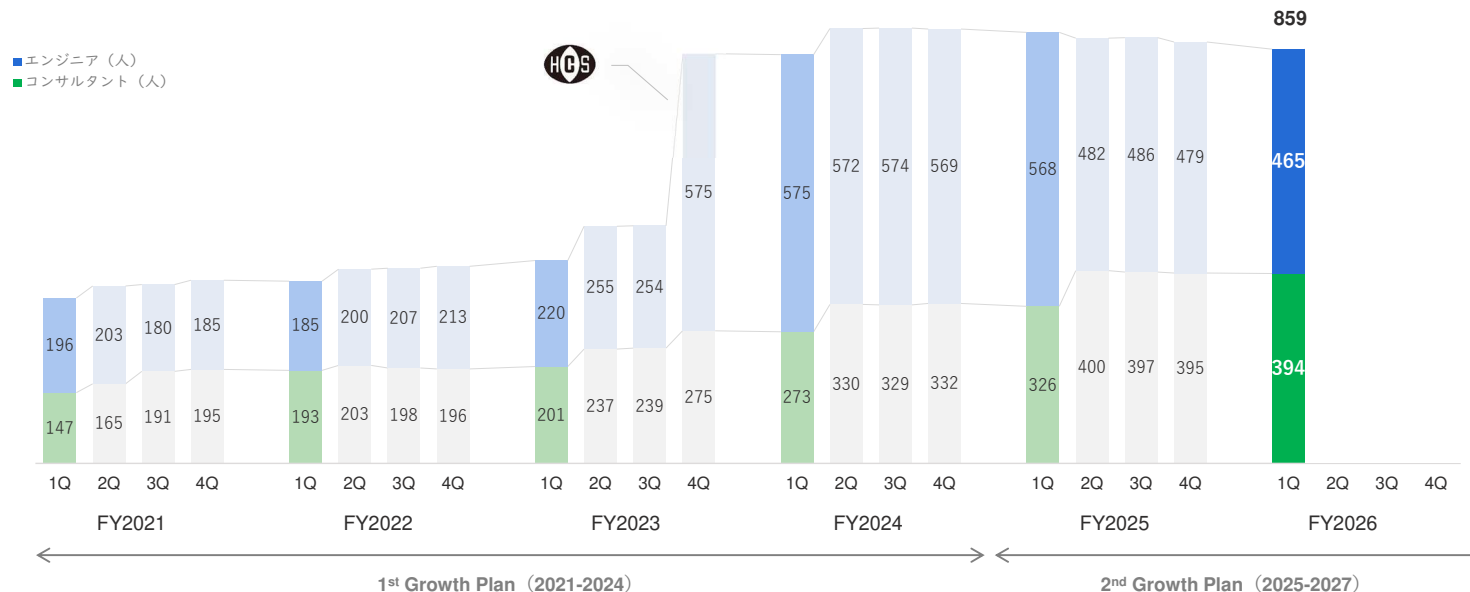
ガバナンス

経営資源の効率的活用とシナジー創出に向け、グループ経営を支えるインフラ整備を加速

- ・ 企業間異動（出向/転籍）を通じ、人財の最適配置を促進
- ・ HRBP・FP&Aを設置し、本社機能による事業本部・事業子会社の運営支援を強化
- ・ 内部統制プロセスおよびISO認証のグループ統合を推進

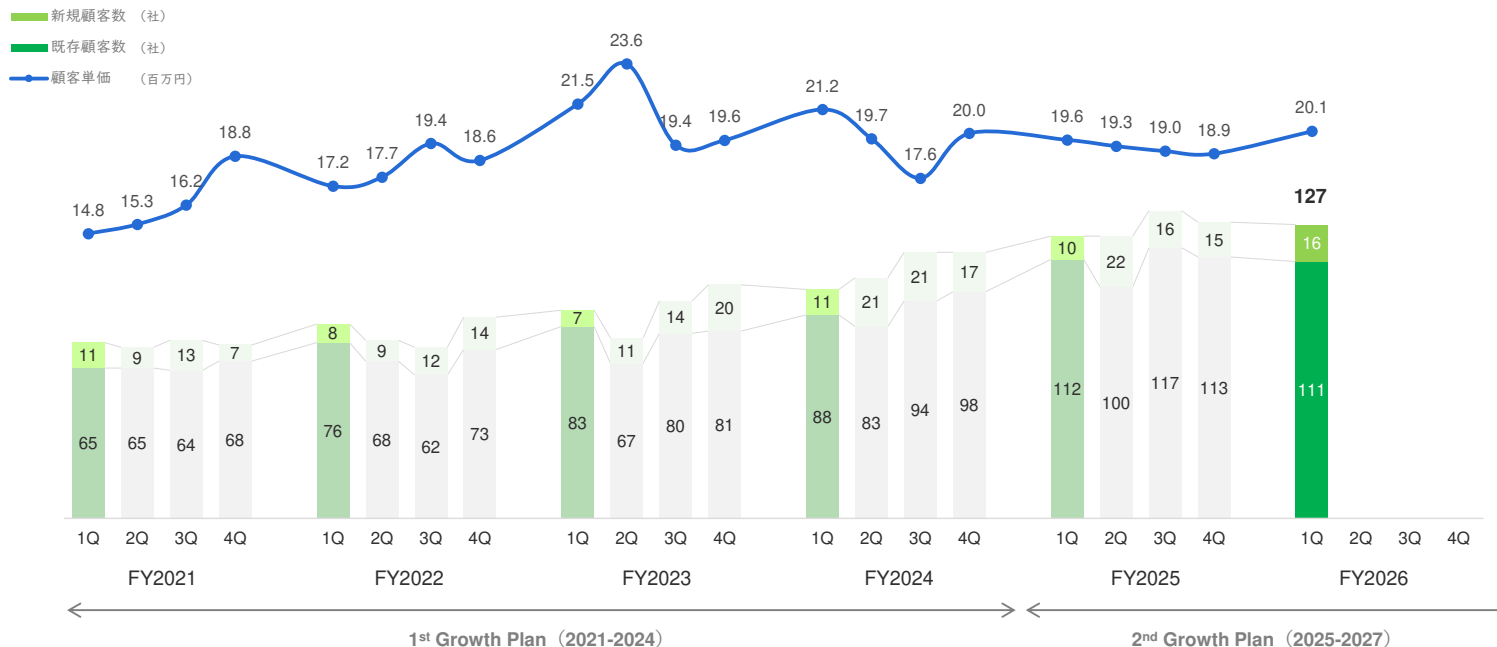
2nd Growth Plan 活動進捗 - 連結フロント社員数

- 前年同期比では、エンジニア職を中心に35名の純減（4月に新卒社員54名が入社）
 - コンサルタント：引き続き積極採用を継続（新卒採用は抑制し経験者採用を増加することで、人員構成適正化を推進）
 - エンジニア：生成AIの活用・影響を織り込み採用を抑制
- 期末フロント人員数を950名と計画していたが、人財ポートフォリオの調整に従って今後変更の可能性あり



2nd Growth Plan 活動進捗 - 顧客関係指標

- LTS単体（戦略コンサルティング領域・DXコンサルティング領域）では、取引顧客数を継続的に増やしなが
らも、既存顧客との関係を深めることで顧客単価も緩やかに向上
 - 新規顧客獲得：顧客による口コミや、セミナー・講演・書籍出版・記事配信などのマーケティング活動により、継続的な引き合いを獲得
 - 売上高構成：全体の売上高に占める売上高上位20社の割合は、FY2021平均83%からFY2025平均71%まで漸減し、収益基盤の分散が進展



※ エル・ティール・エス単体として、当該四半期に売上が計上された顧客数をカウントしている（休眠顧客や一時的に取引がなかった顧客は対象外）

2nd Growth Plan 活動進捗 - サービス事例



戦略コンサルティング

- **クライアント：**
独立行政法人国際協力機構（JICA）
- **プロジェクト：**
全国水資源マスタープランを題材としたデジタル技術・宇宙技術の実証
- **課題：**
ザンビアにおける水資源の現状把握・管理高度化、およびデジタル技術活用による水資源マネジメントの実現。
- **ソリューション：**
衛星降水量データを活用した分析技術を提案。現地実証を通じ、水資源管理への衛星データ活用を検証。
- **インパクト：**
アフリカ地域への事業展開の足掛かりを構築するとともに、水資源管理の高度化とGX推進への貢献を目指す。
- **特徴：**
宇宙技術×デジタル技術を活用した社会課題解決プロジェクト。アカデミア由来の先端技術と経営・GX支援を組み合わせ。



<https://lt-s.jp/news/pressrelease/2025-12-15>



DXコンサルティング

- **クライアント：**
株式会社商船三井
- **プロジェクト：**
運航業務プロセス改善に向けた業務プロセス可視化および標準業務マニュアルの作成
- **課題：**
国際的な運航業務における業務プロセスの可視化・標準化、および業務最適化・DX推進。
- **ソリューション：**
BPM（Business Process Management）とデジタル技術を活用し、業務プロセス可視化と標準業務マニュアル整備を支援。
- **インパクト：**
IIBA日本支部「2025年度ビジネスアナリシス賞 奨励賞」を受賞。業務・組織の最適化と自動化により価値創造時間の創出に寄与。
- **特徴：**
国内では事例の少ないプロセスマネジメントツール活用を実践。業務改革・DX・標準化を統合的に推進した先進事例。



<https://lt-s.jp/news/pressrelease/2026-02-12>

2.

サービス領域

サービス領域毎の収益モデルと収益性

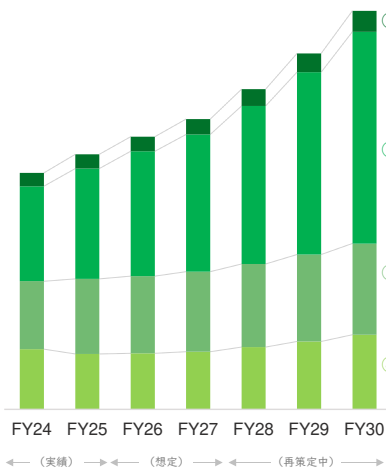
- DXエンジニアリング領域の収益性が回復してきているため、収益性がベンチマークに届いていないDXコンサルティング領域が収益性向上のポイント（ボリュームゾーンでもあるため成長余地大）

サービス領域	担当組織	人財	収益モデル	収益性指標 (粗利率)	
戦略 コンサルティング	ME-Lab. (戦略部門)	コンサルタント 40名 (FY25実績)	高単価 × 中稼働率 × 少人数 × 短期間	66.2% (FY25実績)	50% ~ (ベースライン)
DX コンサルティング	LTS (DX部門)	コンサルタント 350名 (FY25実績)	中単価 × 高稼働率 × 中人数 × 中期間 + 外部リソース	36.8% (FY25実績)	40% ~ (ベースライン)
DX エンジニアリング	HCS HRP LTS SoftTech	エンジニア 450名 (FY25実績)	案件単価 × 案件数	32.9% (FY25実績)	30% ~ (ベースライン)
プラットフォーム & エージェント	WAKUTO LTS Link	エンジニア & 営業 110名 (FY25実績)	エージェントフィー × アレンジ数 + 有料会員会費	18.4% (FY25実績)	20% ~ (ベースライン)

サービス領域毎の成長シナリオ

- FY2025-27の期間は収益性の回復・向上を優先し、各サービス領域とも売上高成長はやや抑制的に計画
- FY2028より再度売上高成長を追求するため、全サービス領域で想定成長率を引き上げ

- 参考 -
サービス領域毎の売上高成長
(イメージ)



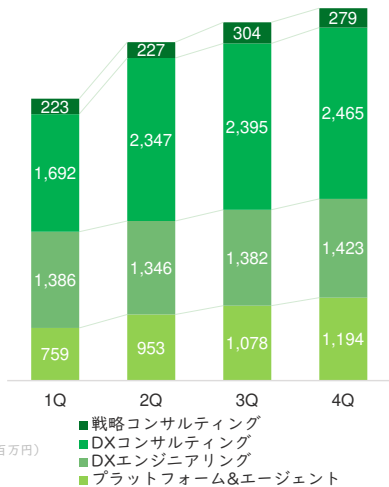
想定成長率※

サービス領域	想定成長率※		成長の方向性と取り組み
	FY2025-27	FY2028-30	
① 戦略 コンサルティング	+4~8%	+10~14%	<ul style="list-style-type: none"> • 戦略+α（業界/先端技術知見）で指名される個の力を磨く • 学会発表・論文執筆などの研究活動や対外発信を通じ、中長期的な外部評価獲得と新領域探索を並行推進
② DX コンサルティング	+11~15%	+16~20%	<ul style="list-style-type: none"> • PM・BA等のコア専門力の育成体系を整備し体制を強化 • 産業やソリューションを軸に事業ユニットを組成し、各事業ユニットの成長と、事業ユニット数の拡大を並行
③ DX エンジニアリング	+3~7%	+4~8%	<ul style="list-style-type: none"> • パブリッククラウドの活用とアジャイル型開発の推進 • 深い顧客理解（事業・業務・組織）とアーキテクチャ管理の専門能力を組み合わせ、顧客価値を最大化
④ プラットフォーム & エージェント	+1~5%	+8~12%	<ul style="list-style-type: none"> • 営業体制の強化（人員増加・生産性向上）によるマッチング件数の安定と増加 • マッチング以外の付加価値提供によるエコシステムの強化
- 再策定中 -			

サービス領域毎の業績見通し

- 良好な市場環境が継続しており、主力のDXコンサルティング領域をドライバとして、①安定的なトップライン成長、②営業利益の継続的な20%成長を目指す

- 参考 -
サービス領域毎の売上構成
(FY2025 四半期別 実績)



業績見通しの前提

戦略 コンサルティング

- ブランド立ち上げのための「投資」フェーズ
 - ・ 戦略コンサルタントの採用・育成による体制強化
 - ・ 最先端のSX・GXサービスのR&Dと外部発信を継続
 - ・ M&A支援等の成果報酬型サービスも業績貢献を開始

DX コンサルティング

- DXの深化を追い風とした「業績拡大」フェーズ
 - ・ デジタル人材育成という国策プロジェクトをリード
 - ・ 官公庁や大企業向けの大型DXプロジェクトを積極受注
 - ・ 生成AIを事業活動の中にビルトインするポジション

DX エンジニアリング

- 生成AIを活用した「生産性向上」フェーズ
 - ・ クライアントとの長期安定的な取引を継続
 - ・ 採用抑制と生成AI活用による業務効率向上を通じて、脱人工ビジネスを模索

プラット フォーム & エージェント

- 業績立て直し最優先の「構造改革」フェーズ
 - ・ 主力のプロフェッショナルハブとSESに営業資源を集中
 - ・ FY2027からの再成長に向けた取り組みを並行
 - ・ 求人要件の高度化に適應するためリスキルを推進

特定顧客・ソリューションにおいて連携強化

(FY2025)

売上高 対前年成長率

1,033
百万円
(構成比：5.3%)

(前年比)
+2~4%

8,899
百万円
(構成比：45.7%)

(前年比)
+12~14%

5,537
百万円
(構成比：28.5%)

(前年比)
+2~4%

3,984
百万円
(構成比：20.5%)

(前年比)
+0~2%

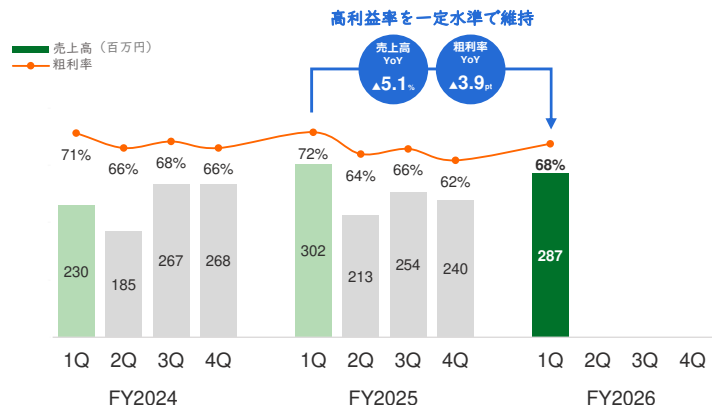
※ 連結調整考慮前の数値であり、連結売上高とは一致しない

参考) サービス領域別業績 - 戦略con・DXcon

- プラットフォーム&エージェントの減速を、DXコンサルティングの収益性回復が上回り全体の業績を押し上げ



戦略コンサルティング



●概況 (売上高)

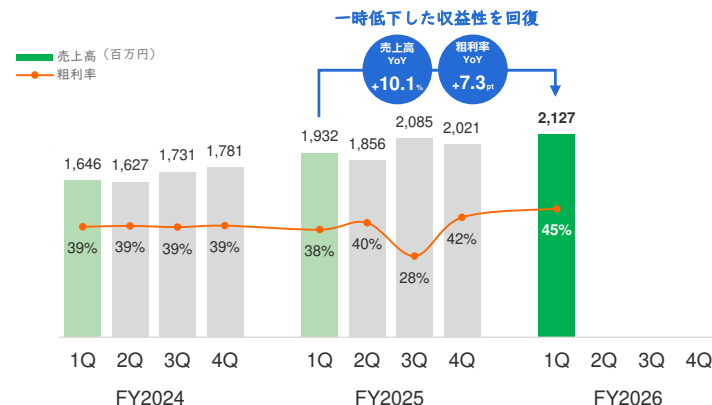
- 実績 | FY2025 1Qに計上されていた成果報酬型案件の収益が剥落
- 見通 | 2Qは顧客企業の役員体制変更が発生するため、戦略案件は減少傾向

●概況 (粗利率)

- 実績 | FY2025より、SX/GXコンサルティングを推進する子会社 (ME-Lab Japan) のR&DにMGR層を多数投入しており、利益率はやや低下傾向
- 見通 | 案件減少に伴い、粗利率もやや低下する見込み (空き稼働はR&Dに投入)



DXコンサルティング



●概況 (売上高)

- 実績 | 大型の官公庁案件を中心に、各事業部門で順調に収益を拡大
- 見通 | 2Qは顧客企業の年度替わりの影響を受け、DX案件は減少傾向

●概況 (粗利率)

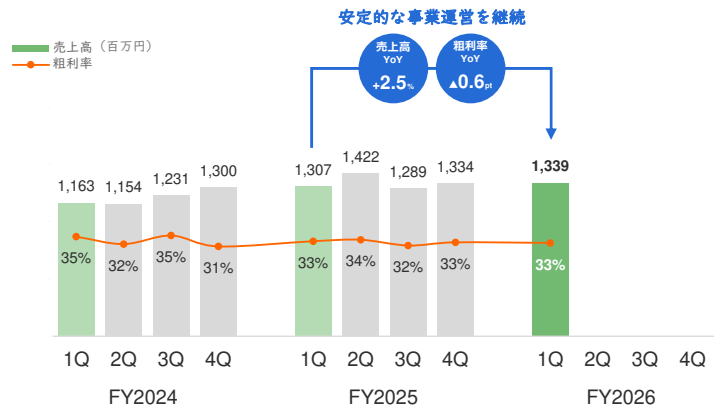
- 実績 | 継続的な単価向上と一定の稼働率確保により、想定利益率を回復
- 見通 | 2Qは新卒新入社員の受入の影響は一部あるものの、利益率は一定水準で継続する見込み

参考) サービス領域別業績 - DXeng・P&A

- プラットフォーム&エージェントの減速を、DXコンサルティングの収益性回復が上回り全体の業績を押し上げ



DXエンジニアリング



●概況 (売上高)

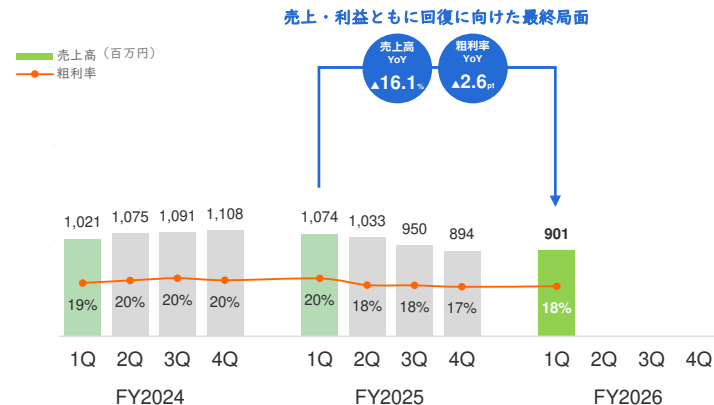
- 実績 | 人員減および稼働率低下の影響もあり、昨対増も期初想定には未達
- 見通 | サービスを高付加価値領域にシフトしていくための構造改革 (流動性向上・リスク) を進めており、エンジニアの稼働総量の減少は一定期間継続する見込みであるため、2Q以降も漸減傾向

●概況 (粗利率)

- 実績 | 稼働率の低下を生産性向上で補完し、一定の水準を維持
- 見通 | 1Qと同様の水準で推移する見込み



プラットフォーム&エージェント



●概況 (売上高)

- 実績 | 外部人材のマッチングサービスでは、営業体制の弱体化の結果、旺盛な需要を収益化できず減収
- 見通 | 2Qより成長基調に回復する見込み (体制強化は継続)

●概況 (粗利率)

- 実績 | マッチング・フィーの水準に大きな変動はなし
- 見通 | 単価交渉や、チーム型派遣などの新しいモデルを通じてフィー向上を図るものの、一定の水準で推移する見込み

3. 会社情報

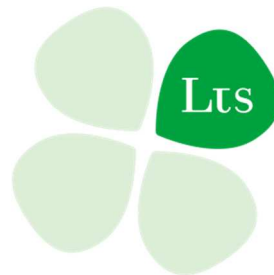
会社概要



概要

社名	株式会社エル・ティー・エス (LTS, Inc.)
設立	2002年3月
代表	代表取締役 社長執行役員 樺島 弘明
所在地	東京都港区元赤坂1丁目3-13 赤坂センタービルディング
資本金	839,933,900円 (2026年3月31日時点)
従業員数	1,063名 (2026年3月31日時点)
事業内容	トランスフォーメーションサービス事業 ・ 戦略コンサルティング ・ DXコンサルティング ・ DXエンジニアリング ・ プラットフォーム&エージェント
決算期	12月
証券取引所	東京証券取引所 プライム市場 (証券コード: 6560)

ブランド



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

グループ構成

- 2026年1月、連結子会社8社、（持分法適用）関連会社2社の体制に変更



株式会社 エル・ティー・エス

子会社



株式会社ME-Lab Japan



株式会社日比谷
コンピュータシステム



WAKUTO
株式会社ワクト

LTS ASIA CO., LIMITED

※香港法人



株式会社日比谷
リソースプランニング



株式会社エル・ティー・エス
リンク

LTS Strategy Pte.Ltd.

※シンガポール法人



株式会社エル・ティー・エス
ソフトウェアテクノロジー

関連会社



FPTコンサルティングジャパン
株式会社

FPTジャパンホールディングス株式会社[※]との合併会社
[※] ベトナム最大のIT企業FPT社日本法人

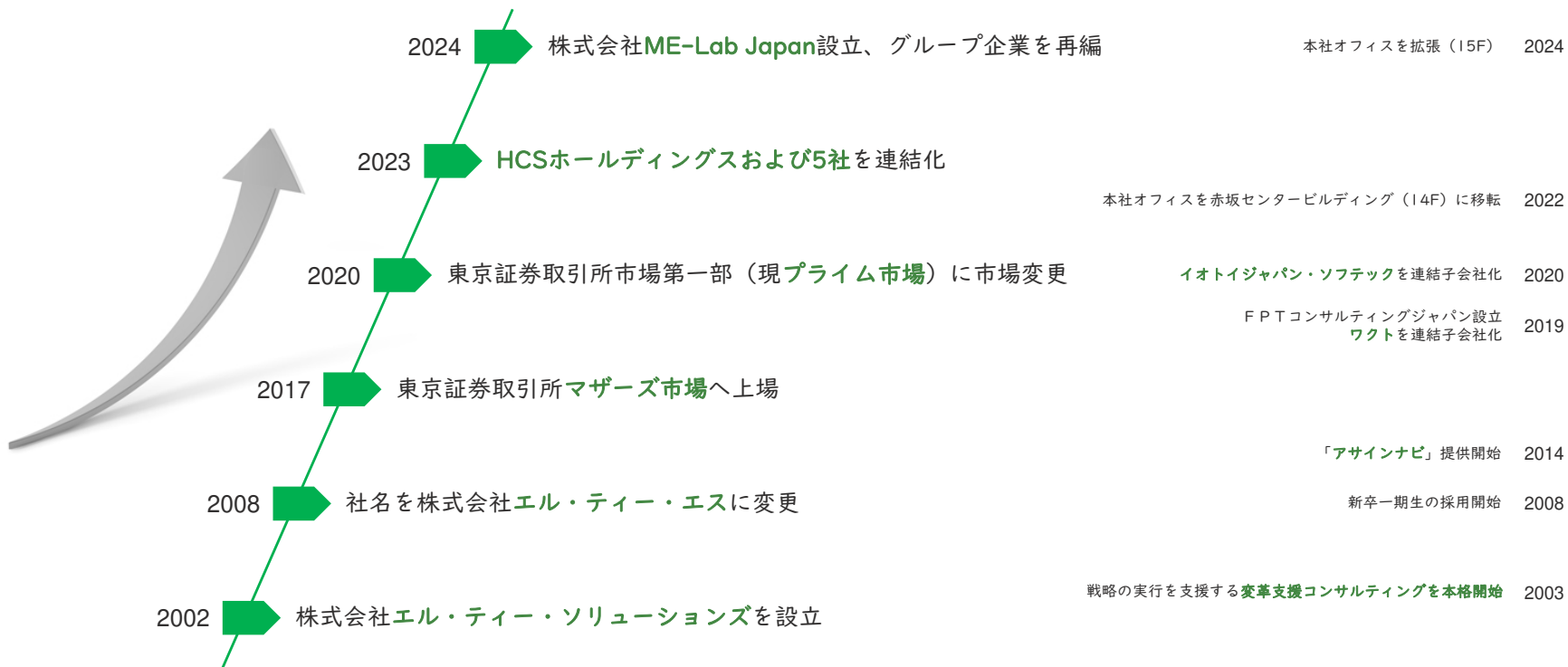


Busy Bee

株式会社ビジー・ビー

沿革

- グループ連結従業員数は1,000名を超え、グループ11社で継続的に成長中



Mission

可能性を解き放つ

人の持っている可能性を信じ
自由で生き活きとした人間社会を実現する

Vision

世界を拓げる プロフェッショナル カンパニー

Values

Change

変える・変わる

Learn

学び続ける

Ownership

自ら決め、やりぬく

Venture

未知に踏み出す

Enjoy & Energize

楽しむ、活力をもたらす

Respect

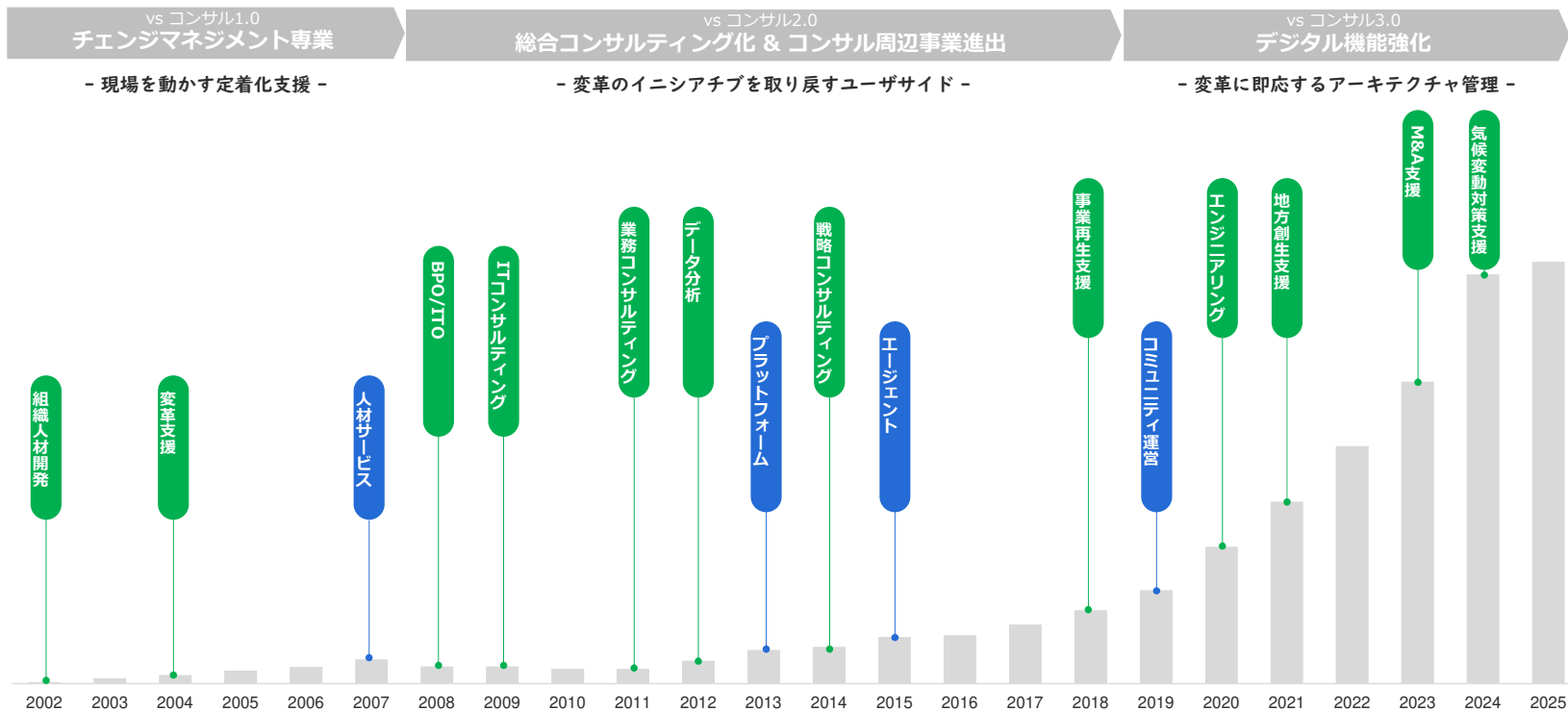
尊重する

Surprise

「枠」を超え、心を動かす

サービスメニューの展開

- コンサルティングの課題に向き合いながら、「顧客立社」として顧客の成長にコミットする過程で、「組織人材開発」・「変革支援」を起点に、上流・下流・周辺に支援範囲を拡大



※2002年から2025年までの売上高推移のグラフ

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



役員紹介

樺島 弘明 (Hiroaki Kabashima)

代表取締役
社長執行役員

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。



李 成一 (Sungil Lee)

取締役
副社長執行役員

2002年3月に当社設立に参画し取締役に就任。
2005年1月より取締役副社長。



亀本 悠 (Yu Kamemoto)

取締役
副社長執行役員

戦略コンサルティング事業本部長

2011年10月に当社に参画。2019年3月より取締役。2024年3月より副社長執行役員。



上野 亮祐 (Ryosuke Ueno)

取締役
副社長執行役員

Digital事業本部長

2008年4月に当社に参画。2019年3月より取締役。2025年3月より副社長執行役員。



役員紹介

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)

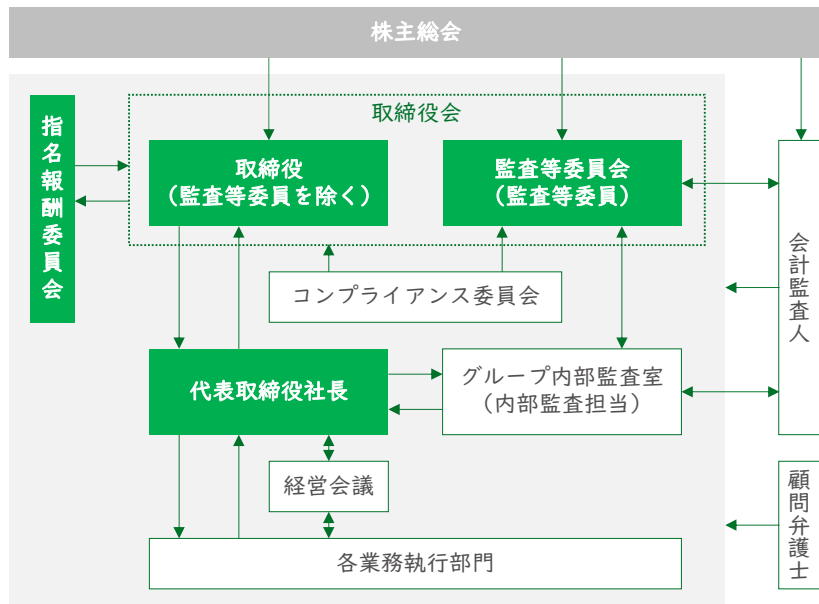
社外取締役 (監査等委員)

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。



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促進
- 最高経営責任者の後継者計画策定・運用

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。

世界を変えるスゴイ企業の、 “かわる”を変えていく。

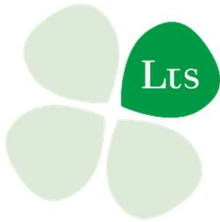
世界は、ある日突然変わるわけじゃない。
どこかの英雄が変えるものでもない。

一人ひとりの中に生まれる、小さな“かわる”。
その変化が誰かにつながり、また次の“かわる”を生む。
みんなの“かわる”が集まって、
世界は、少しずつ新しくなっていく。

でも、“かわる”ことは、怖い。

だから私たちは、
チェンジを望む人や企業に寄り添い、共に歩む。
「企業変革」という、孤独で厳しい道のりを変えていく。

可能性を、解き放つ。
世界がいつか、みんなの活き活きであふれることを信じて。



End of File