

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

エル・ティー・エス

6560 東証 1 部

企業情報はこちら >>>

2021 年 3 月 23 日 (火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2020 年 12 月期の業績概要	01
2. 2021 年 12 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	05
■ 業績動向	08
1. 2020 年 12 月期の業績概要	08
2. 財務状況と経営指標	15
■ 今後の見通し	16
1. 2021 年 12 月期の業績見通し	16
2. 中期経営計画	18
■ 株主還元策	22

要約

経営の DX に対するコンサルティング需要は依然旺盛で、業績は中期的に高成長が続く見通し

エル・ティー・エス <6560> は、ビジネスプロセスマネジメント (BPM※1) やロボティクス (RPA※2)・AI※3 等の先端テクノロジーを活用し、企業変革や働き方改革、デジタルシフト (DX※4) 等を支援するサービスを展開している。また、子会社の (株) アサインナビで IT 人材・案件のマッチングを行うプラットフォーム事業を展開しているほか、2019 年 12 月期以降は成長を図るための M&A も積極化しており、ソフトウェア開発会社の (株) ワクトを 2019 年 9 月に子会社化したのに続き、2020 年 1 月に IoT を活用したビジネスの事業化 (ソリューション提供会社の紹介を含む) を支援する (株) イオトイジャパン、同年 12 月にシステム開発・保守・運用を行う (株) ソフテックを相次いで子会社化している。

※1 Business Process Management の略。企業内における業務プロセスのマネジメント。

※2 Robotic Process Automation の略。ロボットによる業務自動化の取り組みを表す言葉。主にバックオフィス業務のホワイトカラー業務の代行を担う。

※3 Artificial Intelligence の略。人工知能。人工的にコンピューターなどで人間と同様の知能を実現させようとする試み、あるいはそのための一連の基礎技術を指す。

※4 デジタルトランスフォーメーションの略。2004 年にスウェーデンのウメオ大学のエリック・ストルターマン教授が提唱した概念で、「IT の浸透が、人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させること」。IoT、AI (人工知能)、ビッグデータ、アナリティクスなどデジタル技術を活用することで、新しい製品やサービス、新しいビジネスモデルを通じて価値を創出し、競争上の優位性を確立すること。

1. 2020 年 12 月期の業績概要

2020 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 46.6% 増の 5,555 百万円、営業利益で同 55.5% 増の 478 百万円と 4 期連続の増収増益となり、期初計画 (売上高 5,000 百万円、営業利益 400 百万円) に対しても上回って着地した。新型コロナウイルス感染症拡大 (以下、コロナ禍) によるマイナス影響はほとんどなく、むしろ経営の DX の重要性が再認識され、主力のプロフェッショナルサービス事業における引き合いは期を通して活発に推移した。2019 年 12 月期第 4 四半期よりワクトを連結対象に加えた効果もあり、同事業の売上高は同 46.3% 増、営業利益は同 38.8% 増と大きく伸長した。また、プラットフォーム事業についても、単価の高い IT コンサルタントの紹介案件の増加により、売上高で同 47.1% 増、営業利益も 45 百万円 (前期は 4 百万円の損失) と黒字転換した。

2. 2021 年 12 月期の業績見通し

2021 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 26.0% 増の 7,000 百万円、営業利益で同 21.2% 増の 580 百万円となる見通し。新たに連結子会社に加わったソフテックの売上高が 680 百万円の上乗せ要因となるが、同要因を除いても 2 ケタ増収増益となる。2021 年 12 月期は積極的な人材投資を実施するほか、プラットフォーム事業においても新サービスの立ち上げに伴う先行投資を継続するため、利益率がやや低下する計画となっている。ただ、同社では 2017 年 12 月の株式上場以降、業績の上方修正を続けており、期初計画を保守的に出す傾向にある。また、2021 年 1 月以降も DX 支援の引き合いは依然旺盛で、選別受注する状況が続いていることなどから、期初計画を上回る可能性は高いと弊社では見ている。

エル・ティー・エス | 2021 年 3 月 23 日 (火)

6560 東証 1 部

<https://lt-s.jp/ir>

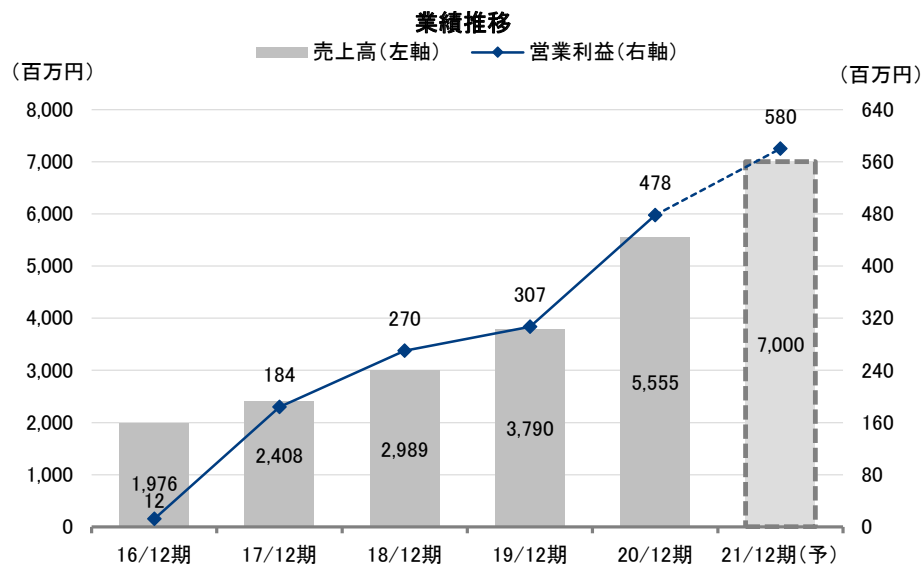
要約

3. 中期経営計画

同社は 2024 年 12 月期までの中期経営計画を発表した。企業の DX を支援するベスト・パートナーとして、今後も積極的な人材投資や M&A を行いながら、年率 20% 超の売上成長を目指す。業績数値目標としては、2024 年 12 月期に売上高 12,000 百万円、営業利益で 1,800 百万円、営業利益率 15.0% を目指す。また、2030 年 12 月期の長期目標として、オーガニックな成長で売上高 360 億円（年率 20% 成長）、大型 M&A を実現できれば 500 億円も視野に入れている。人材については年間 100 名（M&A 含む）の純増ペースで増員し、営業戦略としては DX に先進的な企業との関係強化に加えて、営業エリアの拡大による新規顧客の開拓並びに自治体向けや中堅・中小企業向けのサービス提供なども積極展開していく方針だ。プラットフォーム事業では、2022 年 12 月期までの投資フェーズから、2023 年 12 月期以降は収益逡増フェーズに入る見通しとなっており、利益率上昇に貢献する。日本企業ではまだ DX に取り組んでいない、もしくは DX に取り組んではいるものの実際に効果を得られていない企業も多くあり、同社の成長ポテンシャルは大きいと言えよう。

Key Points

- ・ 2020 年 12 月期は旺盛な DX 需要を追い風に、期初計画を上回る増収増益を達成
- ・ 2021 年 12 月期も、プロフェッショナルサービス事業をけん引役に増収増益を目指す
- ・ 人材投資と顧客拡大に注力し、2024 年 12 月期に売上高 12,000 百万円、営業利益 1,800 百万円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

企業のデジタル活用サービス支援やビジネスプロセスマネジメントを行うコンサルティングファーム

1. 会社沿革

同社は 2002 年に設立されたコンサルティングファームで、代表取締役社長の樺島弘明（かばしまひろあき）氏を中心に IT ベンチャー企業で出会ったメンバー 5 名で設立された。設立から 5 ～ 6 年は営業ネットワークも乏しかったため、顧客開拓については大手外資系企業からの紹介に加えて、大手企業の CIO（最高情報責任者）経験者を顧問として招聘し、その人脈を活用することで獲得していった。事業規模を一段と拡大するきっかけとなったのは、2011 年に（一社）日本情報システム・ユーザー協会※に加盟してからとなる。同協会において、同社は経営と IT をテーマとした様々な調査・研究活動に携わることでコンサルティングサービスの品質を磨き、各会員企業の CIO/CTO（最高技術責任者）とのネットワークを構築するなかで、顧客の獲得も進めていくことになる。

※ 産業活動における IT の高度利用（経営革新を含む）に関する調査及び研究、普及啓発及び指導、情報の収集及び提供等を行うことにより、IT 利活用の向上を促進し、産業経済の発展に寄与することを目的に 1962 年に設立された。2021 年 3 月 1 日現在の法人会員数の加盟企業は 4,358 社（準会員含む）。

2008 年には、企業変革プロジェクトを推進するコア人材を紹介・提供する連結子会社として、キープライド（株）（現アサインナビ）を設立し、コンサルティング以外の事業にも展開していくことになる。同子会社で 2014 年より企業やフリーランスとして活躍する IT エンジニアと、IT 人材を探す企業とのマッチングを Web 上で行うプラットフォームサービス「アサインナビ」を開始したほか、2016 年には IT コンサルタント向け案件紹介サービス「Consultant job（以下、コンサルタントジョブ）」や、IT 業界に特化した M&A 支援サービス、「アサインナビ」の個人会員向けにデータアナリスト育成支援サービスの提供を開始している。

2017 年 12 月には東証マザーズ市場に株式を上場し（2020 年 7 月に東証第 1 部に市場変更）、上場で得た資金を活用して事業拡大のための人材投資、M&A などを積極化している。M&A では、2019 年 9 月にソフトウェア開発を行うワクトを子会社化したのに続き、2020 年 1 月には IoT の事業化支援コンサルティングを行うイオトイジャパン、同年 12 月には IT システム開発・保守・運用を行うソフテックを相次いで子会社化した。また、2019 年 7 月にはベトナム最大手の ICT 企業 FPT Corporation のグループ企業である FPT ジャパンホールディングス（株）と合併で、FPT コンサルティングジャパン（株）を設立している。

エル・ティー・エス

2021年3月23日(火)

6560 東証 1 部 <https://lt-s.jp/ir>

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
2002年 3月	東京都渋谷区南平台に株式会社エル・ティー・ソリューションズ（2008年4月に株式会社エル・ティー・エスに社名変更）を設立
2003年 4月	顧客サイドに立って現場変革を支援すべく、変革支援領域でのプロフェッショナルサービスを本格化（以降、人・組織コンサルティング、ITコンサルティング、ビジネスコンサルティングへと領域を拡大）
2008年 3月	新設分割により、企業変革プロジェクトを推進するコア人材を紹介・提供する連結子会社として、キープライド（株）（2014年4月に（株）アサインナビに社名変更）を設立
2009年 1月	IT 上流領域・ビジネスプロセスマネジメント / プロセス実行サービス提供を本格化
2011年 1月	海外事業推進室を設置し、海外プロジェクトへの対応力拡大に加え、中国・アジア地域への事業進出準備を開始
2013年 3月	中華人民共和国香港特別行政区に連結子会社である LTS ASIA CO., LIMITED を設立
2013年 4月	データアナリティクス支援を開始
2014年 7月	連結子会社である（株）アサインナビが、IT 業界の企業・個人・製品が低コストでスピーディーに出会えるプラットフォーム「アサインナビ」のサービス提供開始
2016年 1月	（株）アサインナビにて、コンサルタント向け案件紹介サービスを開始
2016年 5月	（株）アサインナビにて、IT 業界特化の M&A 支援サービスを開始
2016年 7月	「アサインナビ」会員向けデータアナリスト育成支援開始
2016年11月	RPA（Robotic Process Automation）・AI のサービス提供を開始
2017年12月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場
2018年 8月	（株）アサインナビにて、フリーコンサルタント向け案件紹介・相談サービス「Consultant Job」を開始
2018年 8月	テクノロジースタートアップ企業との資本・業務提携「デジタルシフトアクセラレータープログラム」を開始
2019年 7月	FPT ジャパンホールディングス（株）と合併で FPT コンサルティングジャパン（株）を設立（出資比率 20%、持分法適用関連会社）
2019年 9月	（株）ワクトを連結子会社化（出資比率 100%）
2020年 1月	（株）イオトイジャパンを連結子会社化（出資比率 75%）
2020年 7月	東京証券取引所市場第一部に市場変更
2020年12月	（株）ソフテックを連結子会社化（出資比率 100%）

出所：ホームページよりフィスコ作成

関係会社の状況

会社名	出資比率	主要な事業の内容
連結子会社		
（株）アサインナビ	100.0%	プラットフォーム事業
LTS ASIA Co., Ltd.	100.0%	プロフェッショナルサービス事業
（株）ワクト	100.0%	プロフェッショナルサービス事業
（株）イオトイジャパン	75.0%	プロフェッショナルサービス事業
（株）ソフテック	100.0%	プロフェッショナルサービス事業
持分法適用関連会社		
FPT コンサルティングジャパン（株）	20.0%	プロフェッショナルサービス事業

出所：有価証券報告書等よりフィスコ作成

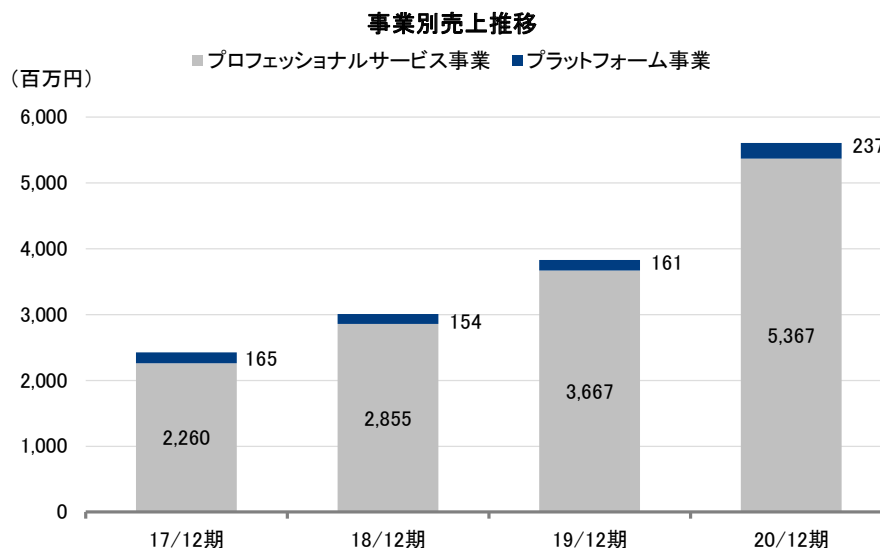
エル・ティー・エス | 2021 年 3 月 23 日 (火)
6560 東証 1 部 | <https://lt-s.jp/ir>

会社概要

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展開

2. 事業内容

同社グループでは、企業の成長に不可欠な「変革の実行」を支援するための方法論となる「ビジネスプロセスマネジメント」を通じて、顧客企業のビジネスを変革・成長させるコンサルティングサービスを展開している。グループは同社と連結子会社 5 社、及び持分法適用関連会社 1 社で構成されており、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の 2 つの事業セグメントで開示している。2020 年 12 月期の売上構成比で見れば、プロフェッショナルサービス事業が全体の 9 割以上を占めているが、今後は同事業の拡大に加えて、限界利益率の高いプラットフォーム事業を育成していくことで、収益成長を加速していく戦略となっている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

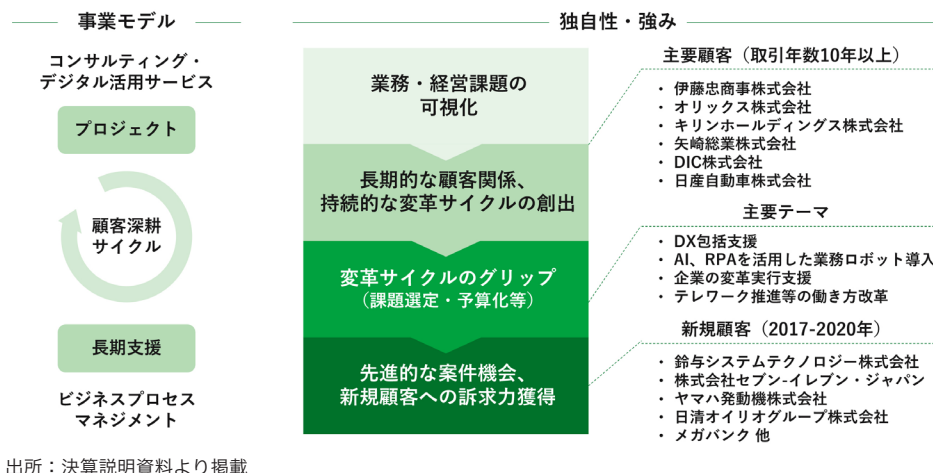
(1) プロフェッショナルサービス事業

プロフェッショナルサービス事業では、長期支援型の「ビジネスプロセスマネジメント」とプロジェクト型の「コンサルティング」「デジタル活用サービス」の 3 つのサービスを展開しており、2020 年 12 月期における売上構成比は「ビジネスプロセスマネジメント」が 29%、「コンサルティング」が 53%、「デジタル活用サービス」が 18% となっている。プロジェクト支援により顧客との関係を構築し、年単位の契約となり、ストック型ビジネスとなる「ビジネスプロセスマネジメント」につなげている。

エル・ティー・エス | 2021 年 3 月 23 日 (火)
6560 東証 1 部 | <https://lt-s.jp/ir>

会社概要

プロフェッショナルサービス事業の特徴



出所：決算説明資料より掲載

ビジネスプロセスマネジメントとは、顧客企業の事業構造をビジネスプロセスとして可視化・分析し、最適化手法を立案、実行及び定着まで支援していくサービスとなる。現在、自動車、商社、金融業界の大手やそのグループ会社、ベンチャー企業に至るまで、IT による先進的な経営に積極的な企業を中心に顧客を抱えており、いずれも 10 年以上の取引年数となっている。

コンサルティングサービスとは、顧客企業の成長戦略構築や事業開発、業務改革並びに組織改革といった経営変革を支援するサービスで、顧客サイドの立ち位置で企画・構想段階から新業務導入後の運用支援、IT 基盤構築や定着化・運用支援、及び顧客企業に必要な人材育成まで幅広く支援している。また、デジタル活用サービスでは企業の働き方改革や経営の DX を実現していくため、顧客の業務に合わせたリサーチ及びテクノロジー活用手法の策定、IoT やマーケティングデータ等の分析によるバリューチェーンの改善、AI・RPA 等の導入による業務の効率化・最適化支援などを行っている。

これらプロジェクト型サービスは、外資系コンサルティングファームや ERP、AI・RPA ツール等の開発企業と必要に応じて協業しながら提供するケースが多く、同社は顧客側の立ち位置でプロジェクトに参画している。顧客企業では IT リテラシー等が不足しているケースも多く、顧客とコンサルティングファーム / IT ツールベンダーとのリテラシーギャップを埋め、プロジェクトの成果を最大化するための役割を同社が果たすことになる。このため、これらコンサルティングファームやツールベンダーとは競合関係というよりも、協業関係を構築していることになる。

エル・ティー・エス | 2021 年 3 月 23 日 (火)

6560 東証 1 部

<https://lt-s.jp/ir>

会社概要

プロフェッショナルサービス事業のサービスメニュー

サービス内容	売上構成比 (20/12 期)	サービスメニュー
ビジネスプロセス マネジメント	29%	ビジネスプロセスの可視化・改善、BPO/SS※ ¹ の活用、高度ビジネスプロセス実行、 ビジネスプロセス運用支援・IT 運用支援、ビジネスアナリスト育成
コンサルティング	53%	ビジネスコンサルティング（成長戦略構築、事業開発、M&A 検討、PMI※ ² 、経営管理基盤構築）、 IT コンサルティング（IT 基本構想策定、システム企画・選定、顧客側 IT システム導入・定着化・運用）、 人組織コンサルティング（働き方改革、リソース・コストマネジメント、組織改革、人材育成）
デジタル活用 サービス	18%	テクノロジーリサーチ、デジタル事業構想策定、データアナリティクス・AI 活用、 クラウドインテグレーション、RPA、カスタマーチャネル変革、デジタルマーケティング、 テクノロジー活用人材育成

※ 1 BPO (Business Process Outsourcing) / SS (Shared Service) : BPO とは、自社の業務の一部を外部企業に委託すること。SS とは、
各企業（または各部門）で共通する業務を他の一企業（または各部門）に集約し、効率化を図る経営手法。

※ 2 PMI (Post Merger Integration) : M&A 成立後の統合プロセスのこと。

出所：有価証券報告書、取材よりフィスコ作成

(2) プラットフォーム事業

子会社のアサインナビで展開しているプラットフォーム事業では、「課題を抱える顧客企業と解決手段を持つテクノロジー企業が出会えていない」「顧客企業の旺盛な IT 投資に応える IT 人材の不足」「自社の IT 人材を十分に活用するプロジェクト機会がない」といった課題を解決するためのマッチング用プラットフォームサービス「アサインナビ」の提供を行っているほか、フリーの IT コンサルタント向けの案件紹介サービス「コンサルタントジョブ」を提供している。また、新サービスとして DX を進めたい事業会社と DX 関連企業のマッチングサイトとなる「CS Clip」のβ版を2020年7月にリリースしており、現在は登録会員数の積み上げに取り組んでいる段階にある。2020年12月期の売上構成比は「アサインナビ」で4割弱、「コンサルタントジョブ」で6割強となっている。

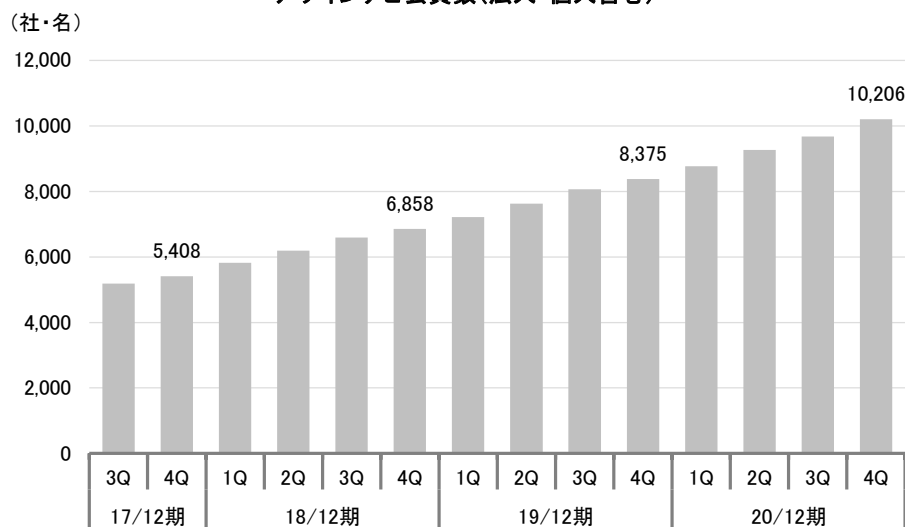
「アサインナビ」は2020年12月時点で法人会員数4,159社、個人会員数6,047人、合計10,206社・名が登録しており（無料会員含む）、増加トレンドが続いている。国内のIT企業は5～8千社あると言われており、中堅・中小IT企業向けの人材・案件の紹介サイトとしての認知度も高い。同社では料金プランを2020年8月に変更しており、チケット制を導入した。具体的には、案件登録やスカウト、応募などを行う際にはチケットが1枚必要となり、その代わりに成約手数料を無料とした。チケットの消費期限は1ヶ月で、無料会員（ライトプラン）は毎月3枚付与されるが、それ以上利用する場合はチケットパック（10枚で2万円、30枚で5万円等）を購入して利用することになる。有料会員のうち、スタンダードプランの場合は、入会金10万円と年会費30万円を支払うことで、360枚/年のチケットが付与され、1枚当たりのチケット料金が無料会員よりも安価になる。また、プレミアムプランの場合は、入会金10万円と年会費60万円を支払うことで無制限の利用が可能となる。従来、無料会員については自己申告制にしていたため、売上に繋がりにくいという課題があったが、今回の料金改定によりこうした課題を解消したことになる。なお、現在の有料会員数は170～180社程度で、法人会員も大半が無料会員での登録となっている。

「コンサルタントジョブ」では、フリーのITコンサルタント向けに月額160～190万円の単価案件の紹介サービスを行っている。売上は案件紹介成約時に発注企業から成約手数料を得る成果報酬型モデルとなる。発注元は大手コンサルティングファームや大手SIerとなり、同社が長年培ってきたネットワークを生かしたサービスとなっている。IT人材のマッチングサービスは数多くあるが、単価の高いITコンサルタントに特化したサービスは少なく成長領域となっている。なお、同社もプロフェッショナルサービス事業の顧客へのサービス提供に際して、人的リソースが不足する場合は同サービスを活用して充足している。

エル・ティー・エス | 2021 年 3 月 23 日 (火)
6560 東証 1 部 | <https://lt-s.jp/ir>

会社概要

アサインナビ会員数(法人・個人含む)



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2020 年 12 月期は旺盛な DX 需要を追い風に、 期初計画を上回る増収増益を達成

1. 2020 年 12 月期の業績概要

2020 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 46.6% 増の 5,555 百万円、営業利益で同 55.5% 増の 478 百万円、経常利益で同 50.0% 増の 447 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 34.0% 増の 270 百万円と 4 期連続の増収増益となり、期初計画に対しても売上高、各利益ともに 10% 以上上回って着地した。コロナ禍によって市場環境の悪化が懸念されたが、同社が事業領域とする DX をテーマとしたコンサルティングやデジタル活用サービスなどの引き合いは期を通して活発に推移した。コロナ禍でも事業活動に影響を受けない経営体制を構築するためには、DX が重要であるとの認識が高まったことが背景にある。

エル・ティー・エス | 2021 年 3 月 23 日 (火)
6560 東証 1 部 | <https://lt-s.jp/ir>

業績動向

2020 年 12 月期連結業績

(単位：百万円)

	19/12 期		期初計画	20/12 期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	3,790	-	5,000	5,555	-	46.6%	11.1%
売上総利益	1,493	39.4%	-	2,046	36.8%	37.1%	-
販管費	1,185	31.3%	-	1,568	28.2%	32.3%	-
営業利益	307	8.1%	400	478	8.6%	55.5%	19.7%
経常利益	298	7.9%	350	447	8.0%	50.0%	27.8%
特別損益	-	-	-	-18	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	201	5.3%	240	270	4.9%	34.0%	12.6%
EBITDA	335	8.9%	440	527	9.5%	57.2%	19.9%

注：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

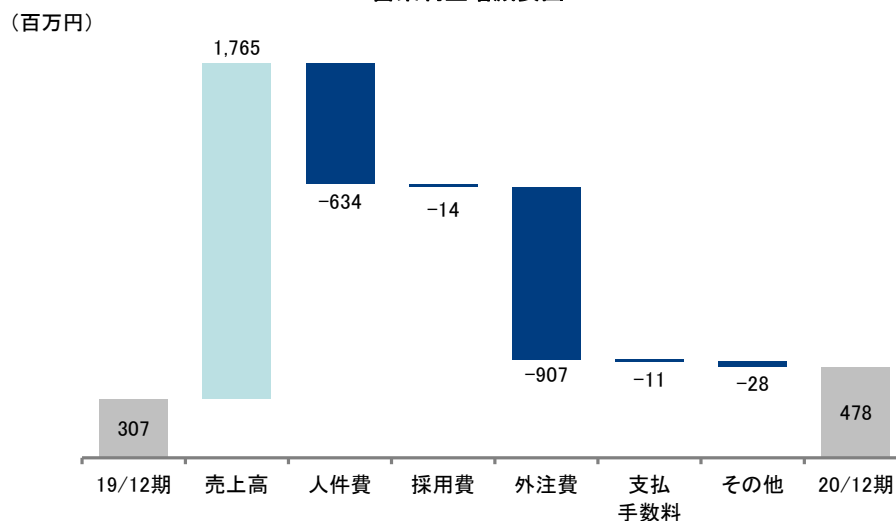
2019 年 12 月期第 4 四半期より子会社化したワクトの売上高が通年で寄与したことも大幅増収の要因となっているが、同要因を除いても 2 ケタ増収増益となっている。売上総利益率が前期の 39.4% から 36.8% に低下したが、これは営業利益率が 1% 程度と低水準だったワクトを連結化したことが主因だ。ただ、ワクトの利益率に関しては、同社が受注した単価の高いプロジェクトを協業することで改善している。実際、連結化直後の 2019 年 12 月期第 4 四半期の売上総利益率が 34.9% だったのに対して、2020 年 12 月期第 4 四半期は 37.5% と 2.6 ポイント上昇しており、ワクトにおける同社の協業案件が 1 ～ 2 割程度まで増加したことが改善要因になっていると考えられる。なお、今後も協業案件を 3 ～ 4 割程度まで引き上げていくことで、ワクトの収益性をさらに向上していく意向となっている。

営業利益の増減要因を見ると、人員増加や給与改定等により人件費が前期比で 634 百万円増加したほか、外注費で 907 百万円、採用費で 14 百万円、支払手数料で 11 百万円、のれん償却費を含めたその他で 28 百万円の費用増があったが、増収効果によりカバーする格好となった。なお、四半期業績の推移を見ると、2020 年 12 月期第 4 四半期は売上高が前年同期比 15.1% 増の 1,468 百万円であったのに対して、営業利益が同 8.1% 減の 90 百万円と減益となっている。これは 12 月にソフテックの M&A 費用を計上（第 3 四半期に 6 百万円、第 4 四半期に 27 百万円）したためで、同影響額を除いた実質ベースでは 19.3% 増益となっている。また、同社は例年、業績が計画よりも順調に推移した場合には、第 4 四半期に従業員のスキル向上のため教育研修費を積み増す傾向にある。

エル・ティー・エス | 2021年3月23日(火)
6560 東証1部 | <https://lt-s.jp/ir>

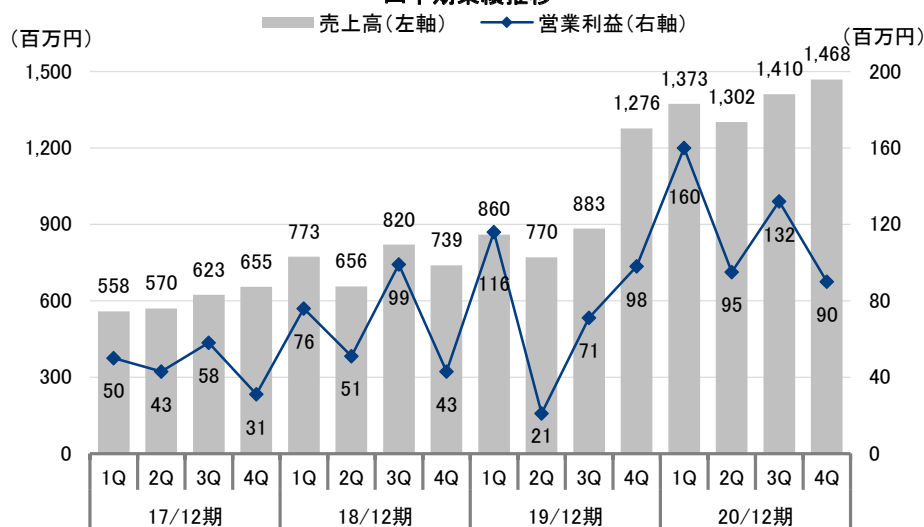
業績動向

営業利益増減要因



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

四半期業績推移



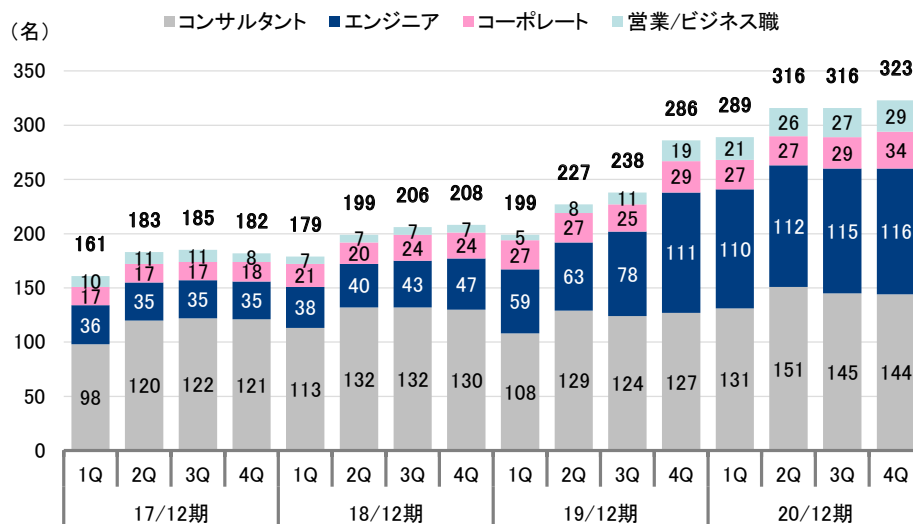
注：営業利益は企業結合に係る取得関連費用分を除いた数値

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

エル・ティー・エス | 2021 年 3 月 23 日 (火)
6560 東証 1 部 | <https://lt-s.jp/ir>

業績動向

連結社員数 四半期推移



注：コンサルタントにはデータサイエンティストを含む

ソフトテックの連結は 21/12 期 1Q から

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) プロフェッショナルサービス事業

プロフェッショナルサービス事業の売上高は前期比 46.3% 増の 5,367 百万円、営業利益は同 38.8% 増の 432 百万円となった。コロナ禍を機に、テレワーク体制の導入など企業の DX に対する取り組みが活発化するなか、同社では旺盛な需要に対応すべく、2019 年 12 月期第 4 四半期に子会社化したワクトのリソースも活用することで大幅な増収増益を達成した。

具体的には、主要顧客向けの売上高が順調に拡大したほか、新規顧客からの引き合いも旺盛だった。経営の DX に新たに取り組む企業だけでなく、すでに DX に取り組んでいるにも関わらず、想定していたほどの効果が得られていない企業からの引き合いも増加している。RPA ツールや各種 IT サービスを個別で導入したとしても、その企業の事業プロセスや IT システム全体を俯瞰して分析し、戦略を立ててプロジェクトを進めることが DX の効果を得るには重要であり、こうした領域で多くの知見を持つ同社に対する引き合いが増えている要因となっている。

なお、2020 年 1 月に子会社化したイオトイジャパンについては、手掛けていた大手消費財メーカー向けの IoT 関連プロジェクト 2 件がコロナ禍の影響で延期となったため、2020 年 12 月期の収益貢献はなかった。今後については顧客の意向次第となるが、2022 年 12 月期上期には何らかの成果が見えてくるものと思われる。

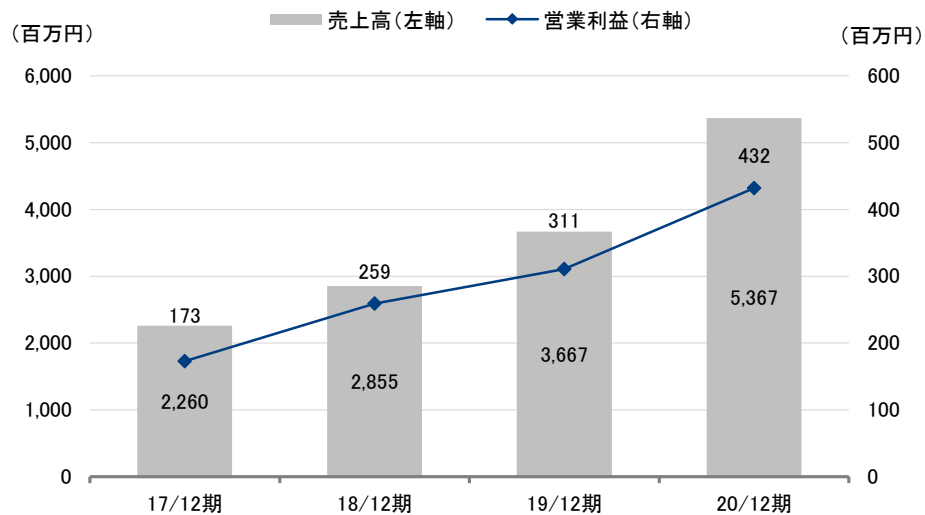
エル・ティー・エス | 2021 年 3 月 23 日 (火)
6560 東証 1 部 | <https://lt-s.jp/ir>

業績動向

プロフェッショナルサービス事業については、季節要因として第 1 四半期と第 3 四半期に利益が偏重する傾向にある。第 2 四半期は新卒・中途社員含めて 20 名以上の新入社員に対する研修費用が掛かるほか、講師として社内の優秀なコンサルタントを充当するため、売上能力も一時的に落ち込む傾向にあるためだ。また、第 4 四半期については業績の進捗状況にもよるが、余裕がある場合はコンサルタント自身が論文を執筆したり、グローバルテクノロジーカンファレンスに参加するなど、スキルアップのための時間に充当しており、その結果、関連費用が膨らむことが要因となっている。別の見方をすれば、第 4 四半期の利益については経営の意思である程度コントロール可能な状態になっているとも言える。2020 年 12 月期第 4 四半期の営業利益については、2020 年 12 月に子会社化したソフテックの M&A 費用を計上したため、前年同期比で 11.6% 減の 77 百万円となっているが、同要因を除けば同 19.0% 増益となっている。

ソフテックは静岡県に拠点を置くシステム開発・運用・保守を行う IT 企業で、設立は 1993 年と歴史が長く、主要顧客には、大手自動車部品メーカーがあり、そのほかにも顧客の裾野は広い。主に保守・運用等の BPO サービスを展開しており、業績は、2020 年 6 月期で売上高 684 百万円、営業利益 40 百万円となっており、ここ数年安定して推移している。また、システムエンジニアは約 70 名在籍している。同社ではソフテックを子会社化することで、大手から中堅規模の製造業が多く集まる静岡・東海エリアの体制強化を図り事業を拡大していくとともに、受注単価の高い業務をソフテックと協業することで、ソフテックの収益性も向上し、シナジーを高めていく戦略となっている。同社の連結業績には 2021 年 12 月期より組み込まれることになる。

プロフェッショナルサービス事業 業績推移

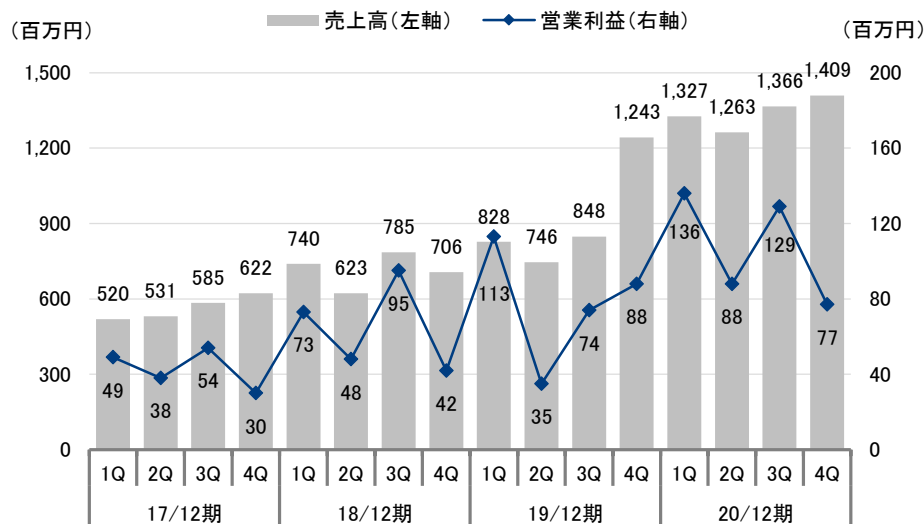


出所：決算短信よりフィスコ作成

エル・ティー・エス | 2021 年 3 月 23 日 (火)
6560 東証 1 部 | <https://lt-s.jp/ir>

業績動向

プロフェッショナルサービス事業 四半期業績推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

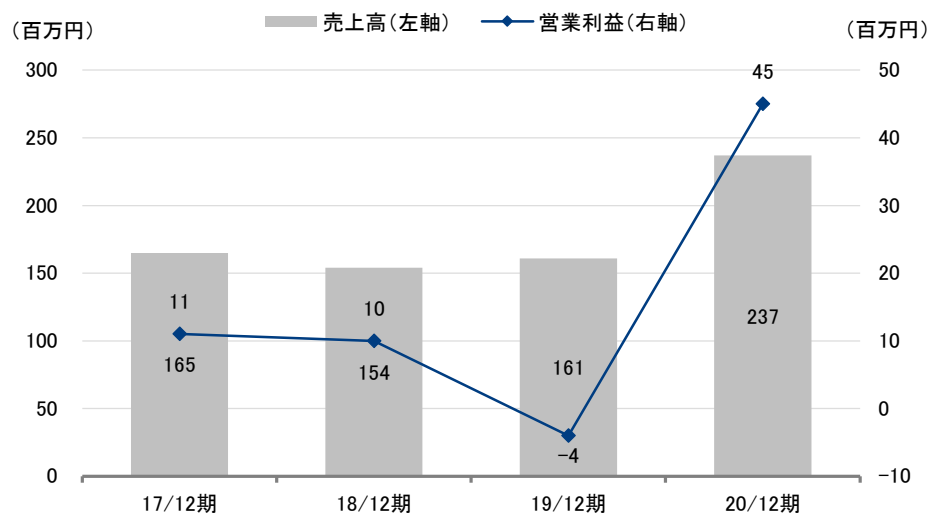
(2) プラットフォーム事業

プラットフォーム事業の売上高は前期比 47.1% 増の 237 百万円、営業利益は 45 百万円（前期は 4 百万円の損失）となった。「アサインナビ」の会員数が 2020 年 12 月末時点で法人・個人合わせて前期末比 1,831 会員増加の 10,206 会員（法人会員 4,159 社、個人会員 6,047 名）と順調に拡大し、「アサインナビ」「コンサルタントジョブ」とともに増収となった。とりわけスキルの高い IT コンサルタントのマッチングサービスとなる「コンサルタントジョブ」に関しては、前期に体制強化を図った効果もあり、売上高で前期比 5 割増と大きく伸長した。また、新サービスとなる「CS Clip」のβ版を 2020 年 7 月にリリースしたほか、「アサインナビ」の収益性向上を目指した課金体系の見直しも 2020 年 8 月に実施するなど、将来の収益拡大に向けた取り組みも推進した。第 4 四半期の業績で見ると、売上高は前年同期比 58.8% 増の 70 百万円と四半期ベースで過去最高を更新したが、「アサインナビ」の課金体系見直しの効果も出ているものと見られ、今後の成長が期待される。

エル・ティー・エス | 2021 年 3 月 23 日 (火)
6560 東証 1 部 | <https://lt-s.jp/ir>

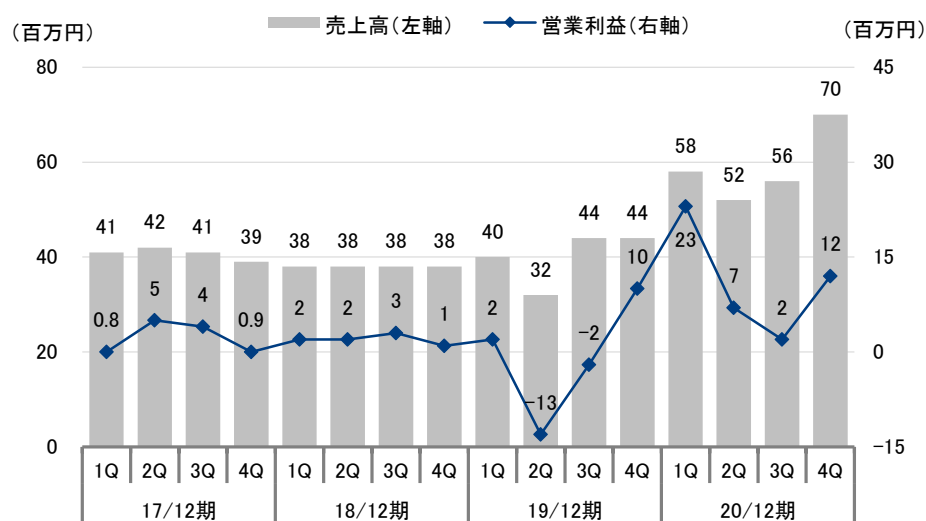
業績動向

プラットフォーム事業 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

プラットフォーム事業 四半期業績推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

M&A 等の成長投資資金を借入金により調達するも、 収益拡大によりネットキャッシュは増加

2. 財務状況と経営指標

2020 年 12 月期末の総資産は前期末比 1,845 百万円増加の 4,297 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 1,297 百万円、売掛金が 211 百万円増加し、固定資産ではソフテックの子会社化に伴いのれんが 121 百万円増加した。

負債合計は前期末比 1,617 百万円増加の 2,565 百万円となった。M&A 等の成長投資のための資金を確保するため、有利子負債が 1,100 百万円増加したほか、未払金が 140 百万円、買掛金が 98 百万円、未払法人税等が 61 百万円増加した。また、純資産は前期末比 228 百万円増加の 1,732 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上等により利益剰余金が 265 百万円増加した一方で、自己株式の取得により自己株式が 58 百万円増加（減少要因）したことによる。

経営指標のうち、安全性の項目を見ると、有利子負債の増加により自己資本比率は前期末の 61.3% から 40.2% に低下し、逆に有利子負債比率は 5.9% から 68.7% に上昇したものの、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）で見ると前期末比 197 百万円増加の 1,493 百万円と増加傾向が続いており、財務の安全性は維持されているものと判断できる。また、収益性の項目を見ると、ROA、ROE ともに 10% 台で安定的に推移しており、営業利益率についても 8.6% とここ 1 年余りで M&A を含めて積極的な投資を行っているなかでは堅調に推移していると言える。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	17/12 期	18/12 期	19/12 期	20/12 期	増減額
流動資産	1,622	1,766	2,161	3,707	1,545
（現金及び預金）	1,147	1,283	1,385	2,682	1,297
固定資産	83	125	290	590	300
（のれん）	-	-	83	204	121
総資産	1,706	1,892	2,451	4,297	1,845
流動負債	605	515	894	1,581	687
固定負債	51	30	54	983	929
負債合計	657	546	948	2,565	1,617
（有利子負債）	79	51	88	1,188	1,100
純資産	1,049	1,346	1,503	1,732	228
経営指標					
（安全性）					
自己資本比率	61.5%	71.1%	61.3%	40.2%	-21.1pt
有利子負債比率	7.6%	3.8%	5.9%	68.7%	62.8pt
ネットキャッシュ	1,068	1,232	1,296	1,493	197
（収益性）					
ROA	13.2%	15.0%	13.7%	13.3%	-0.4pt
ROE	15.3%	15.4%	14.2%	16.7%	2.5pt
売上高営業利益率	7.7%	9.0%	8.1%	8.6%	0.5pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

エル・ティー・エス
6560 東証 1 部

2021 年 3 月 23 日 (火)
<https://lt-s.jp/ir>

■ 今後の見通し

2021 年 12 月期も、プロフェッショナルサービス事業をけん引役に増収増益を目指す

1. 2021 年 12 月期の業績見通し

2021 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 26.0% 増の 7,000 百万円、営業利益で同 21.2% 増の 580 百万円、経常利益で同 18.5% 増の 530 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 26.1% 増の 341 百万円と 5 期連続の増収増益を見込んでいる。ソフテックの業績が前期並みで推移したと想定すると、売上高で 680 百万円、のれん償却後営業利益で 16 百万円の上乗せとなり、同要因を除いた既存事業ベースでは売上高で 14% 増、営業利益で 18% 増を見込んでいることになる。

2020 年 12 月期第 4 四半期の増収率が前年同期比 15.1% 増となっており、2021 年 1 月以降も既存顧客や新規顧客から DX 支援の引き合いが多数寄せられており、選別受注を行う状況が続いていること、2021 年 12 月期は人事採用を積極化し、売上能力をさらに拡大していく計画となっていることなどから、期初計画は保守的な印象が強く、前期と同様に上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

2021 年 12 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	20/12 期		21/12 期		
	実績	対売上比	期初計画	対売上比	前期比
売上高	5,555	-	7,000	-	26.0%
営業利益	478	8.6%	580	8.3%	21.2%
経常利益	447	8.0%	530	7.6%	18.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	270	4.9%	341	4.9%	26.1%
EBITDA	527	9.5%	656	9.4%	24.3%
1 株当たり当期純利益 (円)	66.47		82.97		

注：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

営業利益の増減要因を見ると、費用増の要因としては人件費で 741 百万円、採用費で 35 百万円、外注費で 449 百万円、のれん償却費で 24 百万円、その他で 93 百万円（教育研修費 43 百万円含む）を見込んでおり、これらの費用増を売上高の増加 1,444 百万円で吸収することになる。

人件費については、採用の強化によりグループで年間 100 名の純増を目指す。従来は、人的リソースの不足に対して、「コンサルタントジョブ」を活用することでカバーしてきたが、会社の認知度向上とともに採用力が向上してきたこと、また、人材育成の基盤も備わってきたことから、積極的に採用・育成を進めていく方針を打ち出した。M&A についても引き続きシナジーが見込める案件であれば検討していくことにしている。

エル・ティー・エス

2021 年 3 月 23 日 (火)

6560 東証 1 部 <https://lt-s.jp/ir>

今後の見通し

事業セグメント別では、プロフェッショナルサービス事業が売上高で前期比 25.8% 増の 6,750 百万円、営業利益で同 22.4% 増の 530 百万円となる見通し。ポスト・コロナにおいてもテレワーク環境の普及や新たなオフィスの在り方などを含めて、経営の DX に対する需要は引き続き拡大する見込みとなっている。特に、同社グループの顧客層は、積極的に DX への取り組みを推進している企業が多く、これまでに構築してきた事業基盤を活用して、グループ子会社だけでなく、エンジニアを抱える IT 企業との協業も推進しながら、収益の拡大を目指していく方針だ。2021 年 2 月にはクラウドテクノロジーにより経営管理の DX を支援するサービスを提供する (株) ログラスと、次世代型経営管理クラウド「Loglass」を活用した企業価値向上支援の取り組みについて、業務提携したことを発表している。今回の提携によって顧客のバックオフィス業務の DX 推進に向けたソリューションが拡充され、受注拡大に貢献するものと期待される。

プラットフォーム事業については売上高で前期比 26.3% 増の 300 百万円、営業利益で同 9.6% 増の 50 百万円を見込む。「アサインナビ」の課金体系変更による効果が本格的に寄与するほか、「コンサルタントジョブ」も続伸が見込まれる。新サービスの「CS Clip」については引き続き投資段階で、プラットフォームの機能強化のための開発投資を継続すると同時に、登録企業数の獲得に注力していく。同プラットフォーム上では、DX 関連企業の紹介と導入ユーザーからのクチコミを閲覧できるようになっており、DX 投資を検討している企業とこれら掲載企業とをマッチングするサービスとなる。同社の計画によれば、2022 年にサービスの有料化を開始し、2023 年の黒字化を目指している。

セグメント別業績見通し

(単位: 百万円)

	18/12 期	19/12 期	20/12 期	21/12 期 (予)
売上高	2,989	3,790	5,555	7,000
プロフェッショナルサービス事業	2,855	3,667	5,367	6,750
プラットフォーム事業	154	161	237	300
調整額	20	38	48	50
営業利益	270	307	478	580
プロフェッショナルサービス事業	259	311	432	530
プラットフォーム事業	10	-4	45	50
営業利益率	9.0%	8.1%	8.6%	8.3%
プロフェッショナルサービス事業	9.1%	8.5%	8.1%	7.9%
プラットフォーム事業	7.0%	-2.6%	19.2%	16.7%

出所: 決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

人材投資と顧客拡大に注力し、2024 年 12 月期に売上高 12,000 百万円、営業利益 1,800 百万円を目指す

2. 中期経営計画

(1) 中期経営計画の概要

同社は 2024 年 12 月期までの中期経営計画を発表した。2024 年 12 月期の目指すべき姿として「デジタル時代のベスト・パートナー」になることを掲げた。同社は創業当初より、デジタル時代において顧客が DX を実現するために、顧客自らが変革を実行できる組織能力を醸成することをサービスの提供価値として位置付けてきた。それを実現するための施策として、戦略コンサルティングから IT・業務設計、デジタル活用・エンジニアリングと様々な領域で顧客の変革を支援し、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持った価値の提供を実現している。同社はベスト・パートナーとして DX を支援し、顧客と共に成長していくことを目指している。

また、業績数値目標としては、2024 年 12 月期に売上高 12,000 百万円、営業利益 1,800 百万円を掲げた。4 年間の年平均成長率は売上高で 21.2%、営業利益で 39.3% となり、M&A を含まないオーガニックの成長による目標値となる。市場環境としては、経営の DX ニーズは依然旺盛であることから、年率 20% 超の成長は実現可能な水準と見られる。課題としては、高成長を支える人的リソースの採用・育成が想定通り進むかどうかが挙げられる。ただ、人材採用が想定通りに進まなかった場合でも、その補完として M&A や「コンサルタントジョブ」のサービスを活用することで業績目標を達成することは可能と弊社では見ている。

業績数値目標

(単位：百万円)

	20/12期 実績	21/12期 予想	23/12期 目標	24/12期 目標	CAGR (20/12期～24/12月期)
売上高	5,555	7,000	10,000	12,000	21.2%
営業利益	478	580	1,200	1,800	39.3%
営業利益率	8.6%	8.3%	12.0%	15.0%	

出所：決算短信、中期経営計画資料よりフィスコ作成

(2) 重点施策

a) 人材戦略

同社では今後の収益成長を継続していくための施策として、人材の採用並びに育成強化とグループ間のナレッジ連携に取り組んでいく方針だ。

エル・ティー・エス | 2021 年 3 月 23 日 (火)

6560 東証 1 部

<https://lt-s.jp/ir>

今後の見通し

人材に関してはグループで年間 100 名の純増を目指し、不足するようであれば M&A によって補完していくことにしている。単独ベースでは、採用数が 2020 年で約 40 名だったが、2021 年に 70 名（新卒 22 名）、2022 年以降は 100 名（同 40 ～ 50 名）ペースで拡大していく予定となっている。加えて 2019 年に FPT ジャパンホールディングスと合併で設立した FPT コンサルティングジャパン（持分法適用関連会社）でも人材採用が着実に進んでいる（2021 年 1 月時点で 70 名）。2022 年 1 月には 120 ～ 130 名体制となり、プロジェクト処理能力の拡大と持分法による投資利益に貢献してくる見通しだ。

育成面においては、グループ教育体制並びに現場での教育施策を強化していくほか、グループ会社間での人材交流を積極化させ、様々な角度から OJT による変革現場を経験する機会を創出することで、個々のスキルアップを図っていく。また、コンサルタントとエンジニア間のキャリア転換の機会も充実させ、コンサルティングスキルとエンジニアスキルの双方を持つ人材を増やしていく考えだ。

ナレッジ連携では、グループ間のナレッジ連携を図るための専門組織を設置し、ナレッジの再整備、教育体系の再設計などを実行することで、グループ全体の競争力を強化していく。

b) 顧客戦略

顧客戦略としては、DX に積極的に取り組む先進企業群との関係強化を継続していくほか、営業エリアの拡大、顧客層の拡大（自治体、中堅・中小企業向け等）にも取り組んでいく。

営業エリアの拡大では、中部（静岡、愛知）、関西（大阪、京都）での体制強化に加えて、今後も対応エリアの拡大を推進していく。中部についてはソフテックを子会社化したことで、人的リソースが強化された。同エリアは自動車業界を中心に製造業が集積しているエリアで、特に自動車業界においては、ガソリン車から EV など環境対応車へのシフトによって、今後産業構造が大きく変化することが見込まれている。経営の DX に対するコンサルティングニーズも増えると考えられ、同社にとってはビジネスチャンスとなる。

また、国内だけでなくアジアを中心としたグローバルでのサービス展開にも取り組んでいく予定だ。コロナ禍の影響で 2020 年 12 月期はストップした状態だったが、コロナ収束後は取り組みを再開する。アジア展開については、ベトナムの ICT 企業で最大手となる FPT との協業により推進していく戦略となる。ベトナムの FPT グループはエンジニアを約 3.5 万人抱えており、中国やインドの大手を除けばアジアで有数の IT 企業となる。主にエンジニア派遣を主力とし、顧客は日系企業が約 5 割を占める。同社は FPT の開発リソースと同社のコンサルティングサービスを組み合わせることで、アジアでも国内と同様のビジネスモデルを展開し、事業を拡大していく戦略を描いている。コンサルタントの単価については、既にマネージャークラスで日本とアジアで同水準（250 ～ 300 万円 / 月）となっているため、コスト競争力でも十分太刀打ちできると見られる。

エル・ティー・エス | 2021 年 3 月 23 日 (火)
6560 東証 1 部 | <https://lt-s.jp/ir>

今後の見通し

c) 顧客層の拡大

同社では従来、大企業とそのグループ会社を中心に顧客展開を進めてきたが、企業規模を一段と拡大していくため、顧客層の裾野も拡大していく方針となっている。具体的には、産学連携プロジェクトにおける戦略立案やコンサルティングサービスの提供、自治体向け、中堅・中小企業向けのサービスを積極展開していく。自治体向けに関しては、子会社のワクトにおいて 2020 年 12 月に広島県からの委託事業として「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」を受注するなど実績も出はじめている。自治体では DX に向けた取り組みが今後活発化するものと予想され、同社も単独、ないしは大手 Sier などとの協業により事業を拡大していく好機と言える。

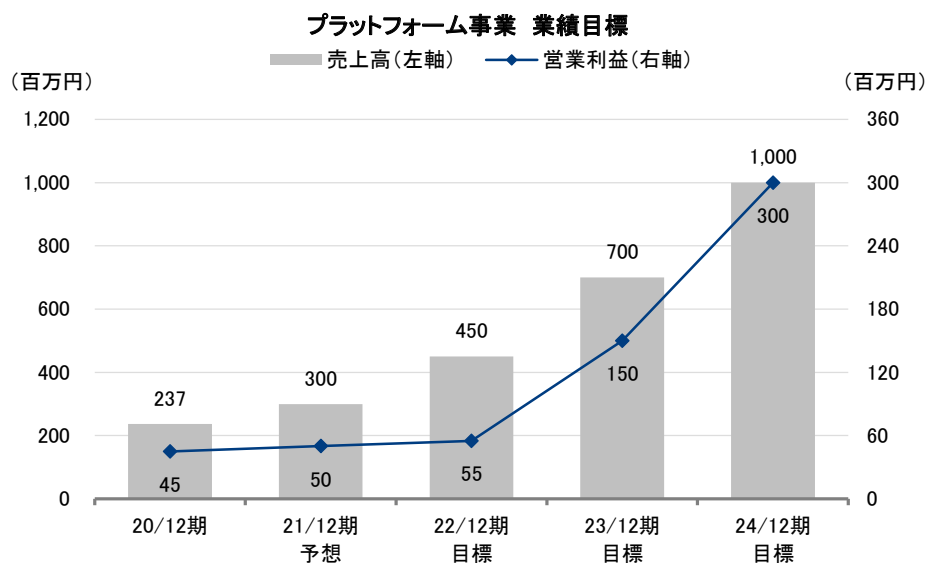
d) グループ経営

グループ経営を強化することで、各事業のバリューアップと合理化を推進する。引き続き、グループ会社の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の拡大を実現していく。また、グループ横断での案件デリバリーを増やし、総合チームとしての価値提供を推進することで、グループ全体の収益力を高めていく方針だ。

また、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図っていく。このため、2022 年 12 月期上期にはオフィスを移転し、グループ各社を集約化する予定となっている。グループ IT 基盤を共通化し、新たなワークスタイルを確立することで生産性向上を目指す。

e) プラットフォーム事業

プラットフォーム事業については、2022 年 12 月期までを投資フェーズと位置づけ、開発投資等が一巡する 2023 年 12 月期以降に収益増進フェーズに入る計画を立てている。同事業を拡大することで、プロフェッショナルサービス事業への「フリーコンサルタントの提供」「優良 IT・DX 企業群の情報提供」だけでなく、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なども行うことが可能となり、事業間シナジーの向上も期待できることになる。



出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

エル・ティー・エス | 2021 年 3 月 23 日 (火)
6560 東証 1 部 | <https://lt-s.jp/ir>

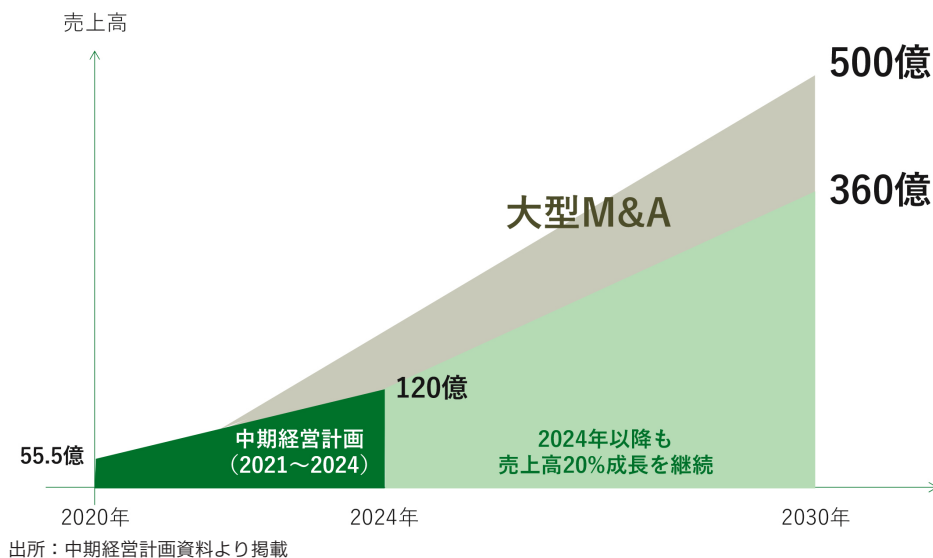
今後の見通し

(3) 長期目標について

同社では中期経営計画を確実に実行しつつ、長期目標達成に向けた成長投資の検討も進めている。オーガニック成長で 2030 年 12 月期に売上高 360 億円の達成を視野に入れているが、加えて大型の M&A 案件を実行することで 500 億円の規模に拡大していく目標も打ち出している。システムエンジニアを数百名規模で抱えている未上場企業が対象となり、M&A 資金に関しては金融機関からの借入で賄っていくことを現段階では想定している。

コンサルティング市場の規模を国別で見ると、米国が 10 兆円、ドイツが 1 兆円となっているのに対して、日本は 4 千億円規模にとどまっている。この要因として、欧米は「ジョブ型雇用」であるのに対して、日本は「メンバーシップ型雇用」であることが影響していると言われている。「ジョブ型雇用」とは仕事に対して人を割り当てるという考え方で、欧米企業はコンサルティング会社を活用しながら、より成長機会の高い事業の創出、あるいは M&A を活用しながら成長を目指している。一方、「メンバーシップ型雇用」は、先に人を採用してから仕事を割り振るという考え方で、「終身雇用制」を前提とした日本企業の多くが採用している。「メンバーシップ型雇用」の問題点として、余剰人員が出た場合に大胆な経営変革を行うことが難しく、かつ時間がかかるといった点が挙げられる。このため、コンサルティングサービスが成長投資の一部であるとの認識が薄く、結果、市場規模が欧米と比較して小さい要因となっている。ただ、コロナ禍によって、「メンバーシップ型雇用」の問題点が改めて浮き彫りとなり、こうした問題を解決するためには経営の DX が必要不可欠であることが再認識される状況となっている。また、ここ最近「ジョブ型雇用」の取り組みを進める大企業も増えはじめており、国内のコンサルティング市場を取り巻く環境も変わりつつある。同社にとっては中長期的に追い風が吹き、業績も高成長が続くものと弊社では予想している。

さらなる成長に向けて



エル・ティー・エス
6560 東証 1 部

2021 年 3 月 23 日 (火)
<https://lt-s.jp/ir>

■ 株主還元策

プライム市場で評価される企業を目指し、 事業成長のための投資を優先

同社は現在、成長過程にあるため、内部留保の充実を図り、経営基盤を安定化させつつ、事業拡大・事業効率化に向けた成長投資を優先していく考えで、収益規模が一定水準以上まで成長し、安定成長軌道に入るまでは、配当は原則として行わない方針を明らかにした。その代わりとして、成長領域への積極的な投資により、企業規模の拡大と収益性の向上を図り、業績を伸長させることで企業価値を高めていく方針とした。また、成長のための戦略的投資と株主還元とのバランスにも考慮しつつ、株主総利回り※の向上を通じて、株主利益の最大化を図る考えだ。ただ、中期経営計画目標値である「2024 年に連結売上高 12,000 百万円、連結営業利益 1,800 百万円」水準に成長し、安定成長軌道に入れば、配当の可能性もあるとしている。

※ 株主総利回り = (1 株当たり配当金 + 株価の上昇額) / 当初株価

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp