



2018年12月期
第1四半期決算説明資料
(東証マザーズ 6560)

2018/5

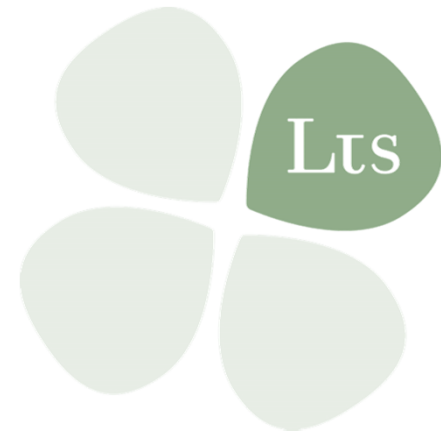
株式会社エル・ティー・エス

1. 事業概要
2. 2018年12月期 第1四半期決算概要
3. 2018年12月期 見通し
4. 今後の成長
5. 参考資料

エル・ティー・エスとは

デジタルシフト × 働き方改革

ロボティクス・AI・
ビジネスプロセスマネジメントを
活用することによって
企業変革と働き方改革を
促進支援する会社です



AI(Artificial Intelligence) : 人工知能。人工的にコンピュータなどで人間と同様の知能を実現させようという試み、あるいはそのための一連の基礎技術を指す。

Robotics(RPA)(Robotics Process Automation) : 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におけるホワイトカラー業務の代行を担う。

BPM(Business Process Management) : 企業内における業務プロセスのマネジメント。業務プロセスを可視化しPDCAサイクルを回すことで継続的に改善する手法。

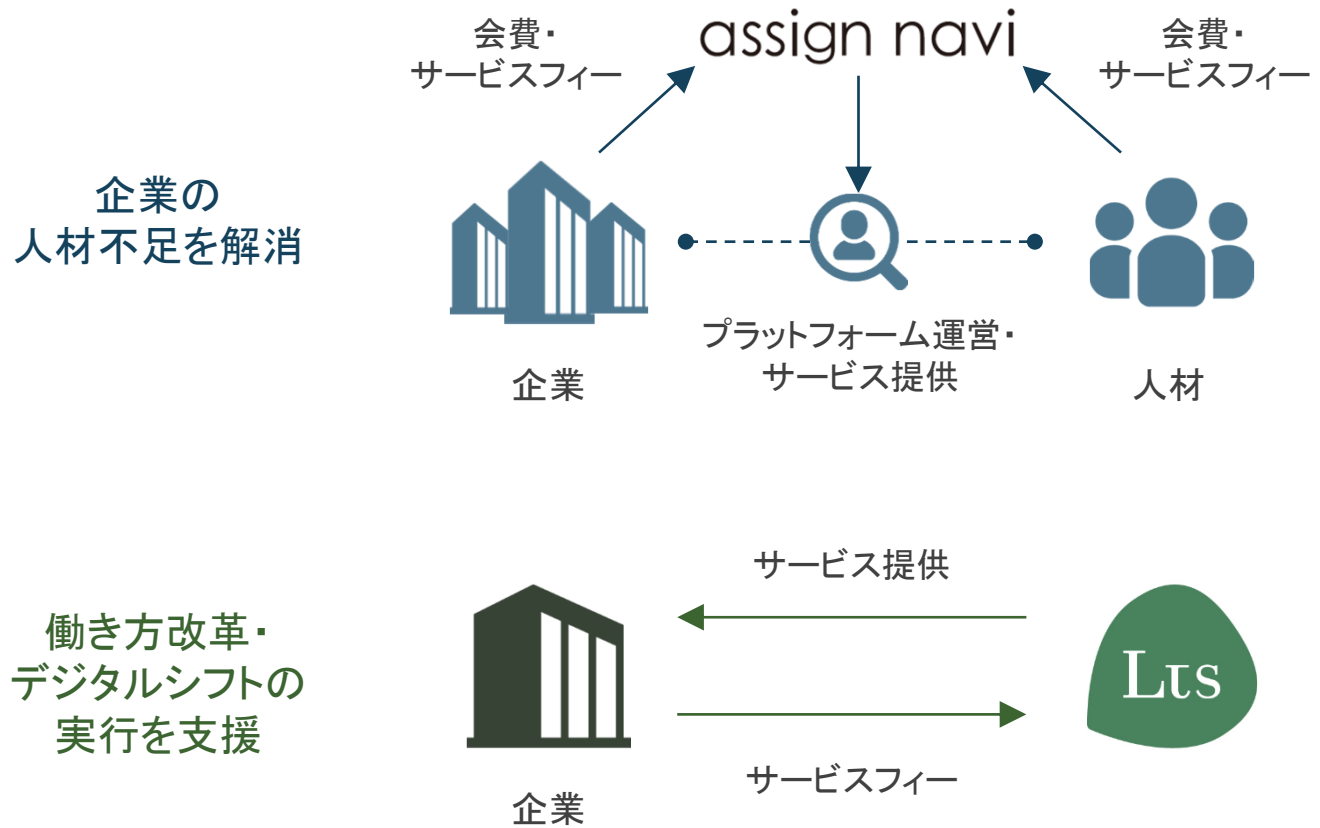
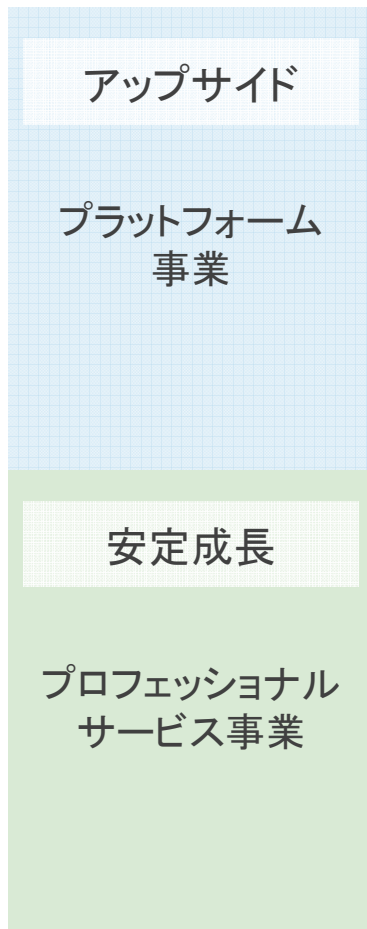
現在の事業

LTS

プロフェッショナルサービス事業を基盤に、プラットフォーム事業を上乗せ展開

事業テーマ

事業モデル



事業構成

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の特徴

LTS

一気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

業務・経営課題の
可視化

長期的な顧客関係、
持続的な変革サイクルの創出

変革サイクルのグリップ
(課題選定・予算化 等)

先進的な案件機会、
新規顧客への訴求力獲得

主要顧客

- 伊藤忠商事株式会社
- オリックス株式会社
- 日産自動車株式会社
- 矢崎総業株式会社
- DIC株式会社

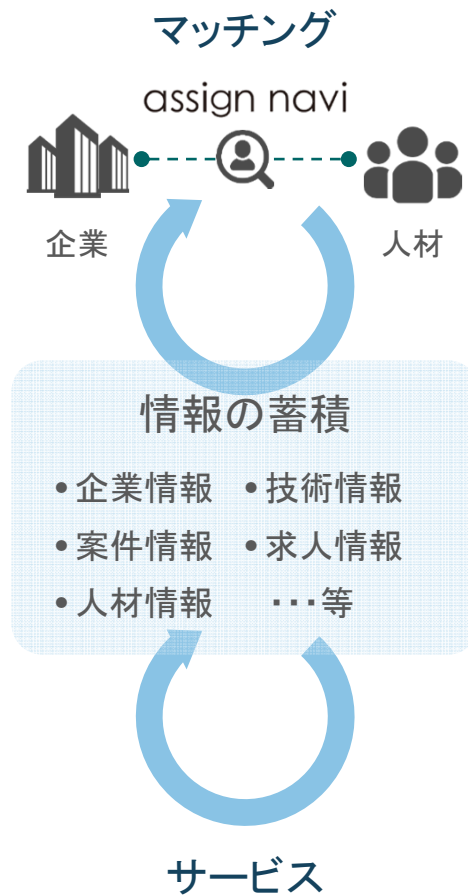
主要テーマ

- 働き方改革
- ロボティクス活用
- AI活用
- 競争力強化に向けた各種プロジェクト

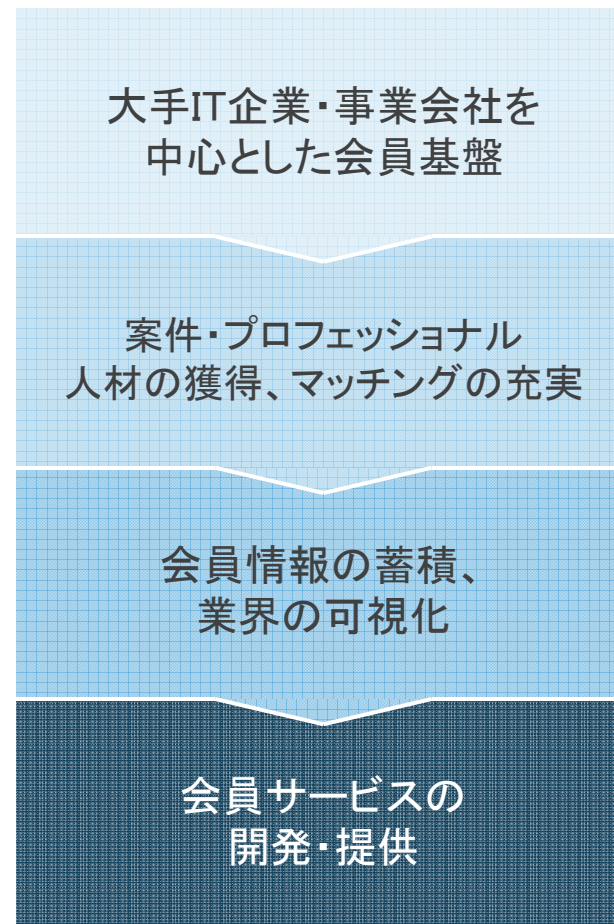
プラットフォーム事業の特徴

大手企業を中心とした会員基盤により、プラットフォームの成長サイクルを実現

事業モデル



独自性・強み



主要利用企業

- PwC Japan
- KPMG Japan
- 株式会社シグマクシス
- 三井情報株式会社
- フューチャーアーキテクト株式会社
- 株式会社リクルートテクノロジーズ

主要サービス

- AIを活用したマッチング
- エンタープライズ版 (プライベート環境での外注先管理)
- 教育・研修
- 採用・転職
- トレンドレポート

1. 事業概要
2. 2018年12月期 第1四半期決算概要
3. 2018年12月期 見通し
4. 今後の成長
5. 参考資料

2018年12月期 第1四半期決算ハイライト



	2018年12月期 第1四半期	前年同期比
売上高	773 百万円	38.5 %増収
営業利益	76 百万円	50.9 %増益
経常利益	76 百万円	53.5 %増益
親会社株主に帰属する 四半期純利益	51 百万円	60.5 %増益

※すべての数値は100万円未満切り捨て。(以下同様)

※2016年12月期 第1四半期及び2017年12月期 第1四半期数字については、監査を受けていないため参考値。(以下同様)

2018年12月期 第1四半期決算ハイライト_P/L



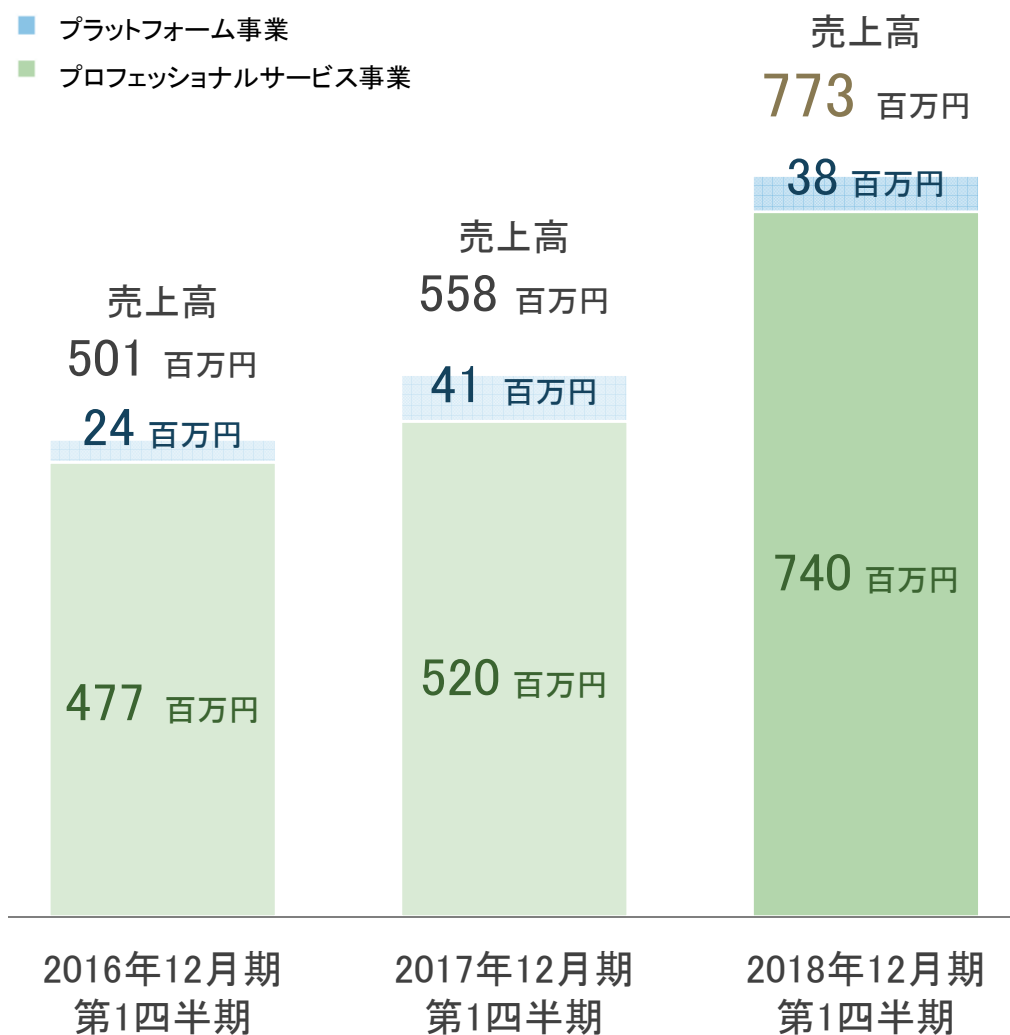
(百万円)	2017年12月期 第1四半期	2018年12月期 第1四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	558	773	+ 214	+ 38.5 %
営業利益	50	76	+ 25	+ 50.9 %
営業利益率	9.1 %	9.9 %	+ 0.8 Points	—
経常利益	49	76	+ 26	+ 53.5 %
親会社株主に帰属する 四半期純利益	32	51	+ 19	+ 60.5 %

2018年12月期 第1四半期決算ハイライト_売上高



売上高は堅調に拡大

- プラットフォーム事業
- プロフェッショナルサービス事業



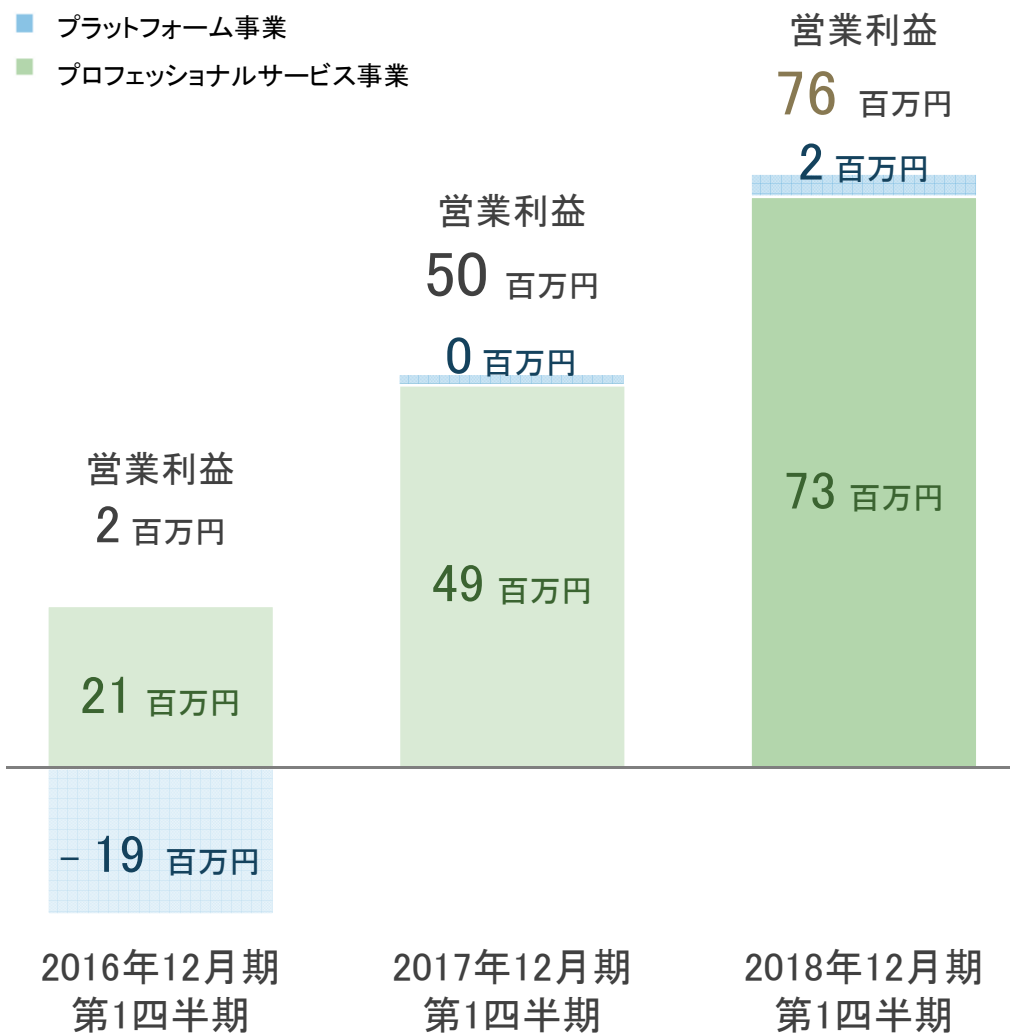
前年同期比
+ 38.5 %
+ 214 百万円

※3期ともプラットフォーム事業の売上高にはセグメント間の内部売上高を含む。

2018年12月期 第1四半期決算ハイライト_営業利益

LTS

営業利益は大幅拡大



前年同期比
+ 50.9 %
+ 25 百万円

第1四半期_プロフェッショナルサービス事業(業績)



デジタル活用サービス継続拡大

売上高前年同期比: **79%**増

コンサルティング・ビジネス
プロセスマネジメントも順調に拡大

	2017年12月期 第1四半期	2018年12月期 第1四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	520 百万円	740 百万円	+ 219 百万円	+ 42.1 %
営業利益	49 百万円	73 百万円	+ 23 百万円	+ 47.9 %

デジタル活用サービスの拡大

複数のRPAツールベンダーと提携協議(プロジェクトベースでは多数協業中)

積極的なPR活動で大手企業からの引き合い多数

主要顧客との関係強化

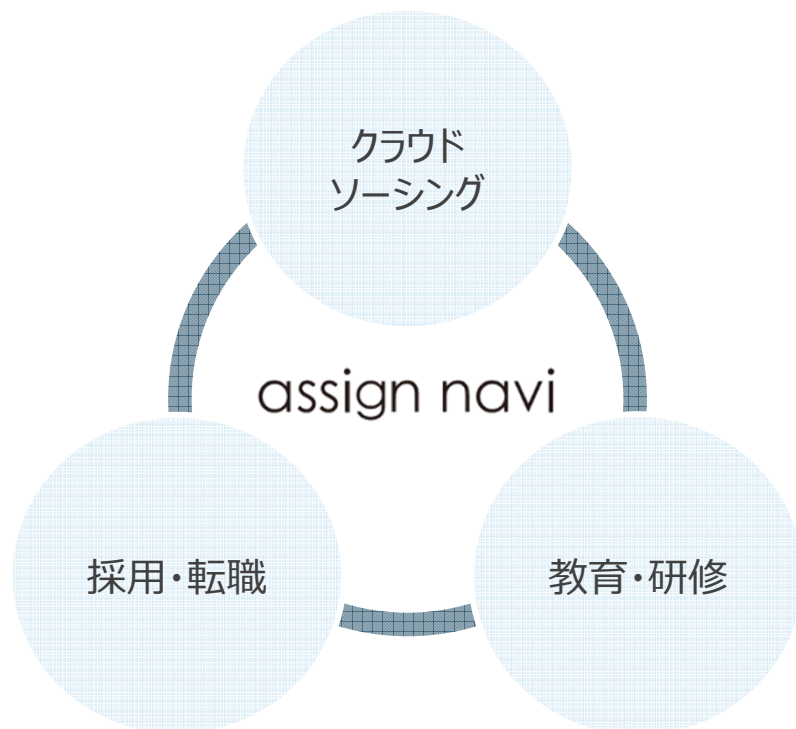
主要・大手クライアントと
先進的な案件を推進中

今後の拡大が期待できる
新規クライアントも開拓
(運輸・卸・金融など)

戦略的事業連携の推進

AI企業・ベンチャーと提携協議中
(既にプロジェクトベースで連携中)

第1四半期_プラットフォーム事業(業績)



黒字基調・会員数拡大

法人会員数:2,848社

個人会員数:2,977名

会員向けサービス拡充

イベント・研修・採用 等

	2017年12月期 第1四半期	2018年12月期 第1四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	41 百万円	38 百万円	- 3 百万円	- 8.1 %
営業利益	0 百万円	2 百万円	+ 1 百万円	-

イベントの拡充

開催実績 23回: RPA導入研究、ビジネスアナリスト養成、UI/UX研究
大手企業の参加多数、会員登録拡大に寄与

登録会員の拡大

システム/UI改善: 下半期リリース予定
エンタープライズ版^(※1)、
退職者連携サービス^(※2)強化中

会員企業の人材育成支援

複数企業に研修実施
コードキャンプ社と業務提携
2018年5月9日プレスリリース済

※1) エンタープライズ版: 特定の企業とその企業に招待された協力会社のみがアクセスすることのできる専用コミュニティ環境を提供するサービス
※2) SI・コンサルティング会社と、それらの会社を退職して起業したりフリーランスとなって同業界で活躍するOB/OGとの連携を可能にするサービス

目次.

1. 事業概要
2. 2018年12月期 第1四半期決算概要
3. 2018年12月期 見通し
4. 今後の成長
5. 参考資料

2018年の連結見通し_P/L



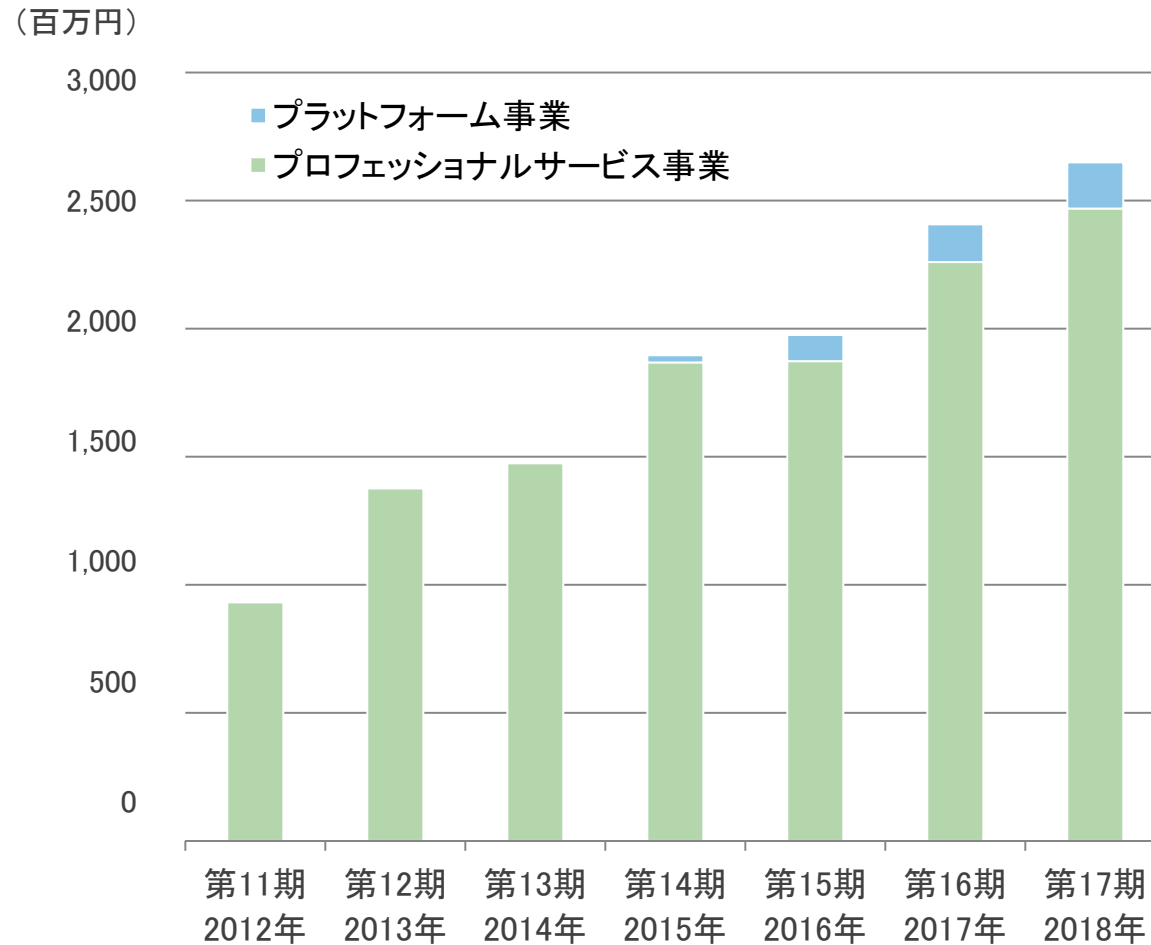
増収増益見込み(売上高9.3%増、営業利益25.1%増)

(百万円)	2017年度 実績	2018年度 見通し	前年度差	前年度比
売上高	2,408	2,630	+ 222	+ 9.3 %
営業利益	184	230	+ 46	+ 25.1 %
営業利益率	7.7 %	8.8 %	+ 1.1 Points	—
経常利益	174	228	+ 54	+ 31.1 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	119	153	+ 34	+ 28.5 %

2018年の連結見通し_売上高



7年連続の増収見込み



年平均成長率
+ 18.9 %
(2012~18年度)

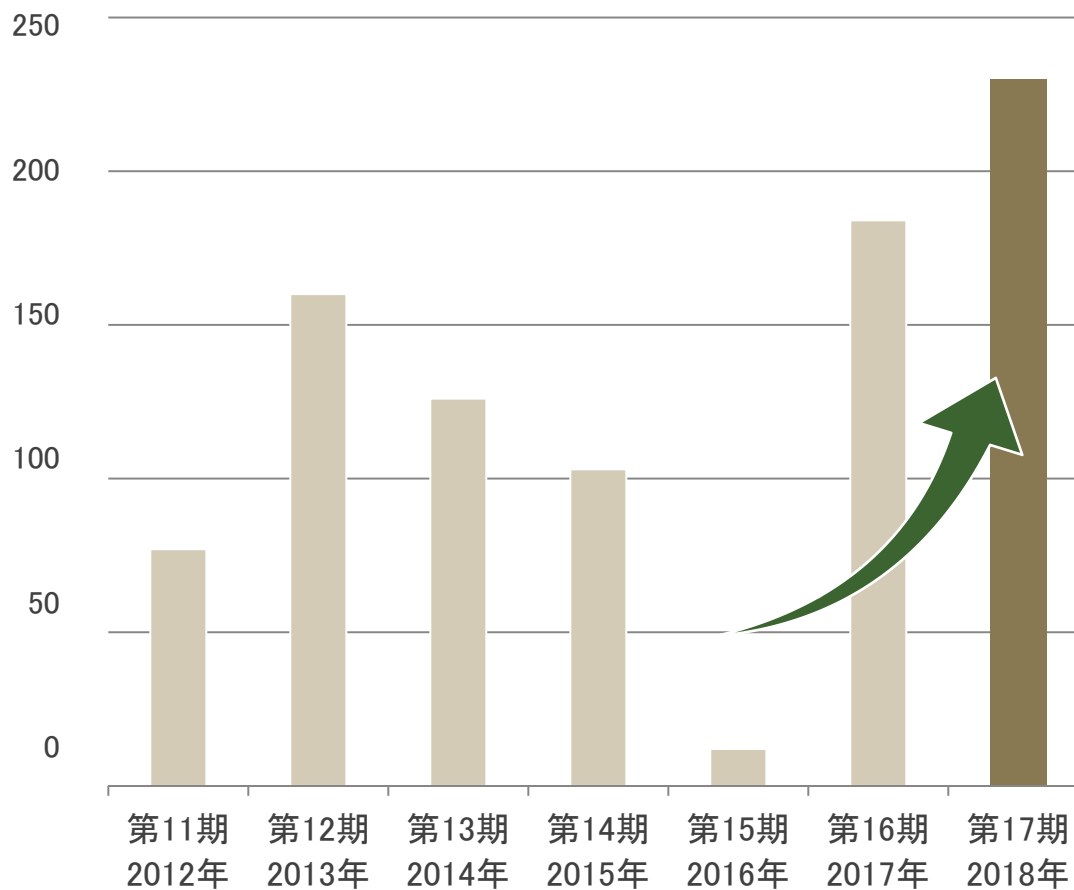
※第11期(2012年度)から第13期(2014年度)までは
単体数値、第14期(2015年度)以降は連結数値。

2018年の連結見通し_営業利益



最高益の更新見込み

(百万円)

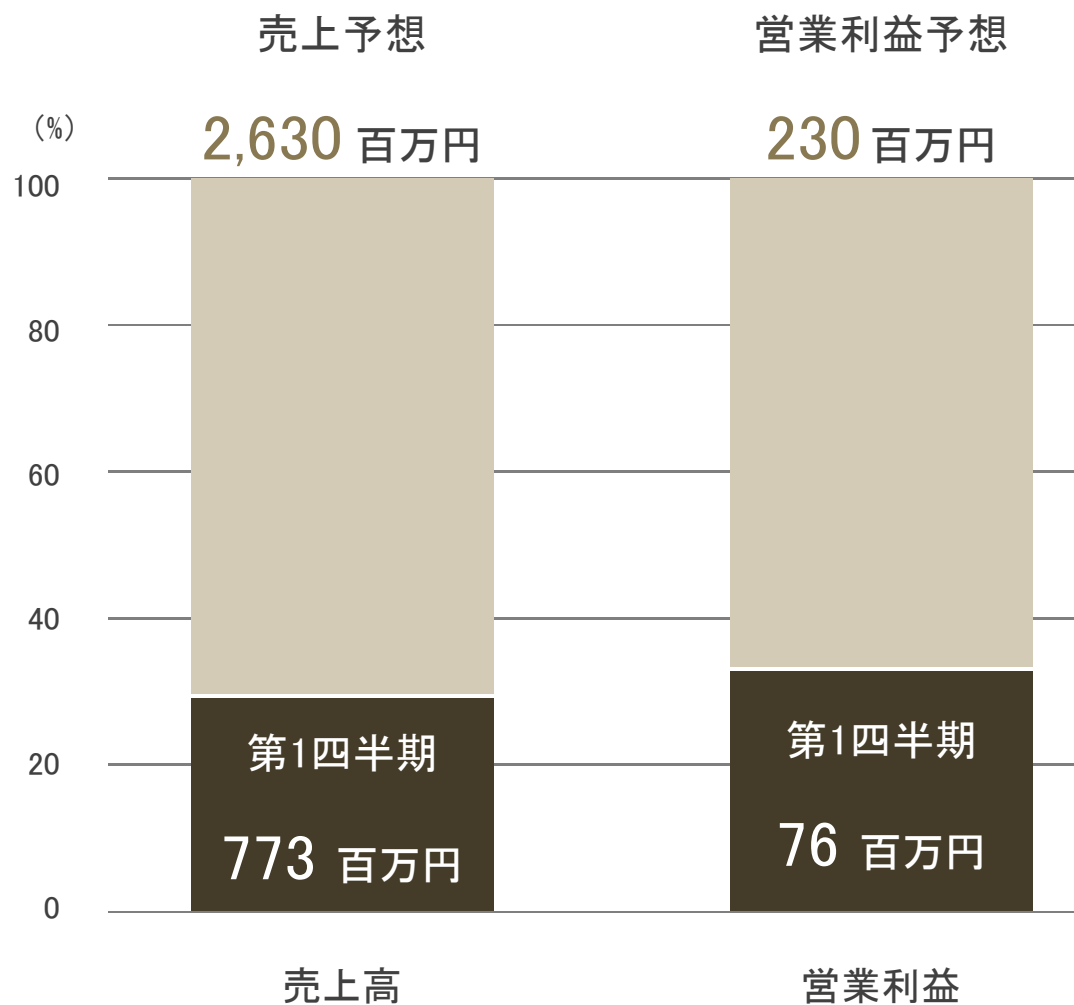


年平均成長率

+ 19.9 %
(2012~18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。

2018年の連結見通し_進捗率



売上進捗率
29.3 %
営業利益進捗率
33.0 %

2018年のセグメント別見通し

LTS

プロフェッショナルサービス事業

デジタル活用サービスの伸長により、**大幅な増収増益**となる見通し

	2017年度 実績	2018年度 見通し	前年度差	前年度比
売上高	2,260 百万円	2,469 百万円	+ 209 百万円	+ 9.3 %
営業利益	173 百万円	217 百万円	+ 44 百万円	+ 25.6 %

プラットフォーム事業

会員数拡大、会員向けサービスの充実に注力(**来期以降収益拡大**)

	2017年度 実績	2018年度 見通し	前年度差	前年度比
売上高	165 百万円	180 百万円	+ 15 百万円	+ 9.1 %
営業利益	11 百万円	13 百万円	+ 1 百万円	+ 17.9 %

デジタル活用サービスの拡大

RPA・AIに関連するサービス提供力の強化

急拡大する市場ニーズの確実な取り込み・新規開拓

主要顧客との関係強化

主要顧客の社数・取引額の増加

デジタルシフト領域など、
先進的な案件機会を獲得

戦略的事業連携の推進

デジタルシフト領域で複数企業と提携

グローバル対応力の強化

イベントの拡充

データサイエンティスト養成、RPA導入研究、
ビジネスアナリスト養成、UI/UX研究

登録会員の拡大

システム/UI改善
エンタープライズ版^(※1)、
退職者連携サービ^(※2)強化

会員企業の人材育成支援

企業研修コンテンツの拡充
(IT/Non-IT関連)
企業研修講師ネットワークの構築

※1)エンタープライズ版:特定の企業とその企業に招待された協力会社のみがアクセスすることのできる専用コミュニティー環境を提供するサービス

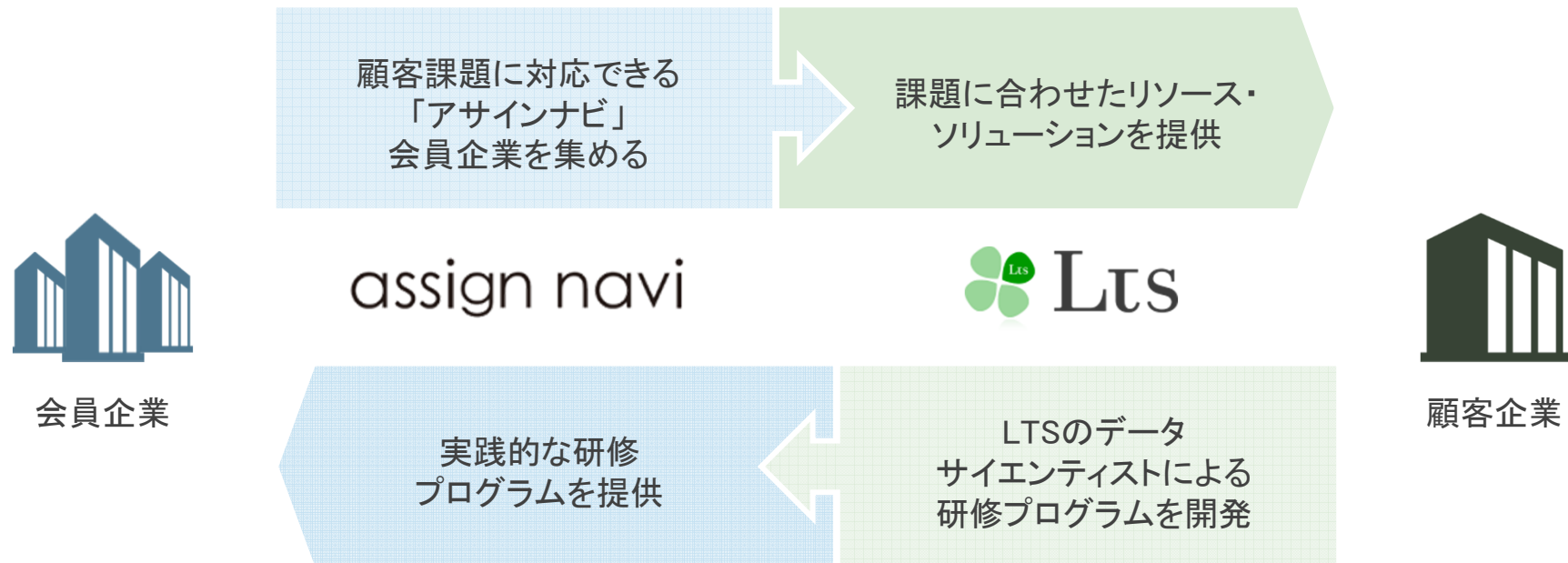
※2)SI・コンサルティング会社と、それらの会社を退職して起業したりフリーランスとなって同業界で活躍するOB/OGとの連携を可能にするサービス

事業連携の具体例

LTS

「アサインナビ」会員企業のリソースをプロフェッショナルサービスに活用

プロフェッショナルサービスを提供する際に、「アサインナビ」会員企業のリソースを活用することで、より多くの顧客課題の解決に取り組み、企業変革を実現。



データサイエンティストの研修プログラムを「アサインナビ」会員向けに提供

顧客のデジタルテクノロジー活用に必須であるものの、労働市場全体で絶対数が不足しているデータサイエンティストの研修プログラムを「アサインナビ」会員企業に提供し、人材不足を改善。

目次.

1. 事業概要
2. 2018年12月期 第1四半期決算概要
3. 2018年12月期 見通し
4. 今後の成長
5. 参考資料

プロフェッショナルサービス事業の成長



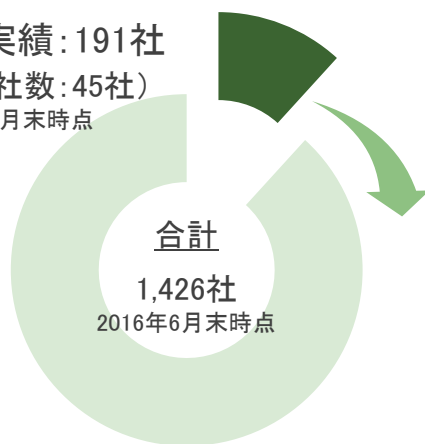
大手企業における支援実績をフックに、残る市場開拓余地にアプローチ

顧客基盤の拡大戦略

大手企業
(売上規模1,000億円超)

■ LTS取引先 ■ 市場開拓余地

累計取引実績: 191社
(今期取引社数: 45社)
2017年12月末時点

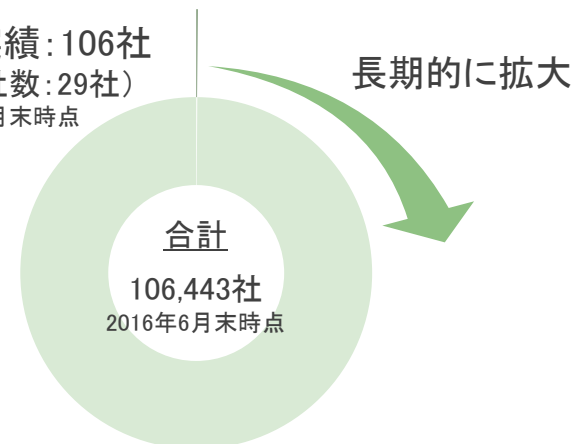


既存顧客を深耕しつつ、
ロボティクス・AI、働き方改革の
支援を中心に新規顧客を獲得

中堅・中小企業
(売上規模10億円超1,000億円以下)

■ LTS取引先 ■ 市場開拓余地

累計取引実績: 106社
(今期取引社数: 29社)
2017年12月末時点



長期的に拡大

大手企業における支援実績を
コンパクト化し、アサインナビ
中堅企業会員に向け提供

(出典) リスクモンスター 『都道府県別・売上高別企業数』
(http://www.riskmonster.co.jp/anamon/pdf/area_sales201606.pdf)

プラットフォーム事業の成長

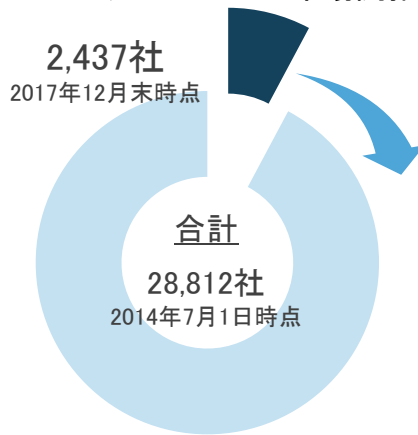


大手IT企業会員をフックにプロフェッショナル人材・テクノロジーを獲得し、会員基盤を拡大

会員基盤の拡大戦略

IT・テクノロジー 企業会員

■アサインナビシェア ■市場開拓余地

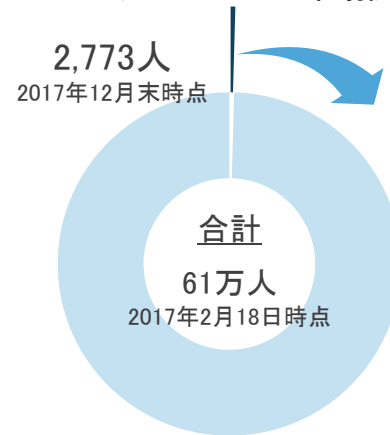


エンタープライズ版の提供による
大手IT企業の利用促進・
成長企業の獲得

(出典)総務省
『平成26年経済センサス-基礎調査
確報集計 企業等に関する集計』

プロフェッショナル会員 (フリーランス人材)

■アサインナビシェア ■市場開拓余地

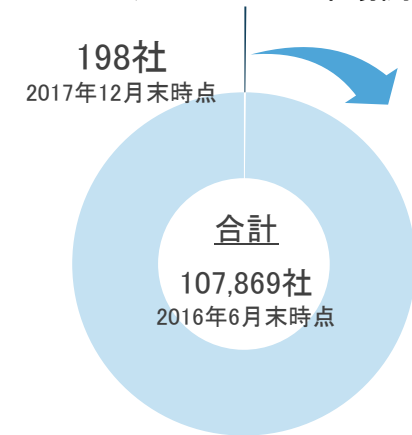


大手企業案件・
退職者連携サービスをフックに
プロフェッショナル人材を獲得

(出典)ランサーズ株式会社
『副業者の人口・職種・年収・労働時間が丸裸！
フリーランス実態調査2017』：“自由業系フリーワーカー”
(<http://www.lancers.jp/magazine/29878>)

事業会社会員 (売上規模10億円超)

■アサインナビシェア ■市場開拓余地



プロフェッショナル人材・
先端テクノロジーをフックに
事業会社を獲得

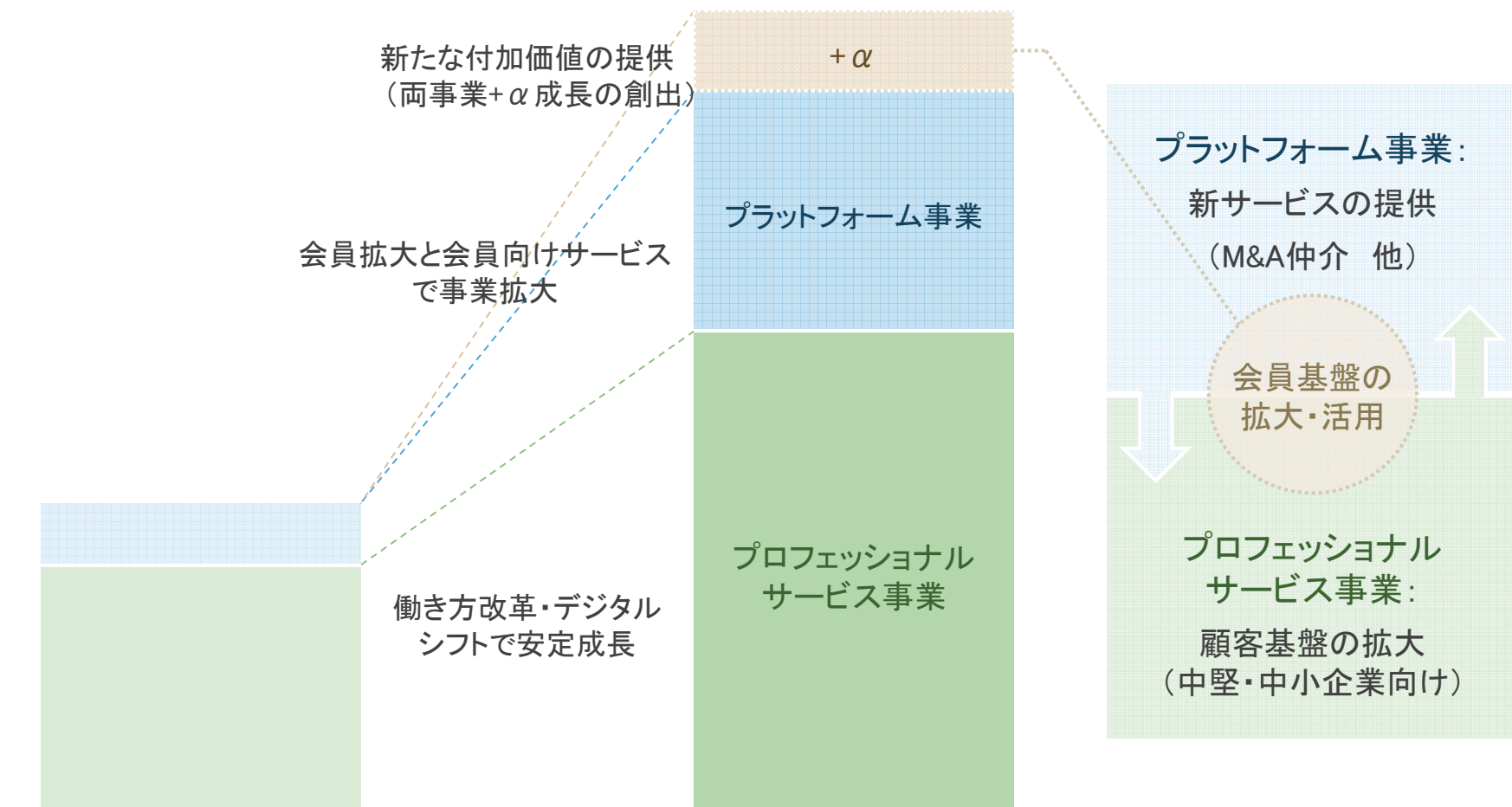
(出典)リスクモンスター
『都道府県別・売上高別企業数』
(http://www.riskmonster.co.jp/anamon/pdf/area_sales201606.pdf)

事業連携による+α成長

プラットフォーム事業における会員基盤の拡大を核に、両事業の+α成長を創出

成長ビジョン

+α成長の創出イメージ

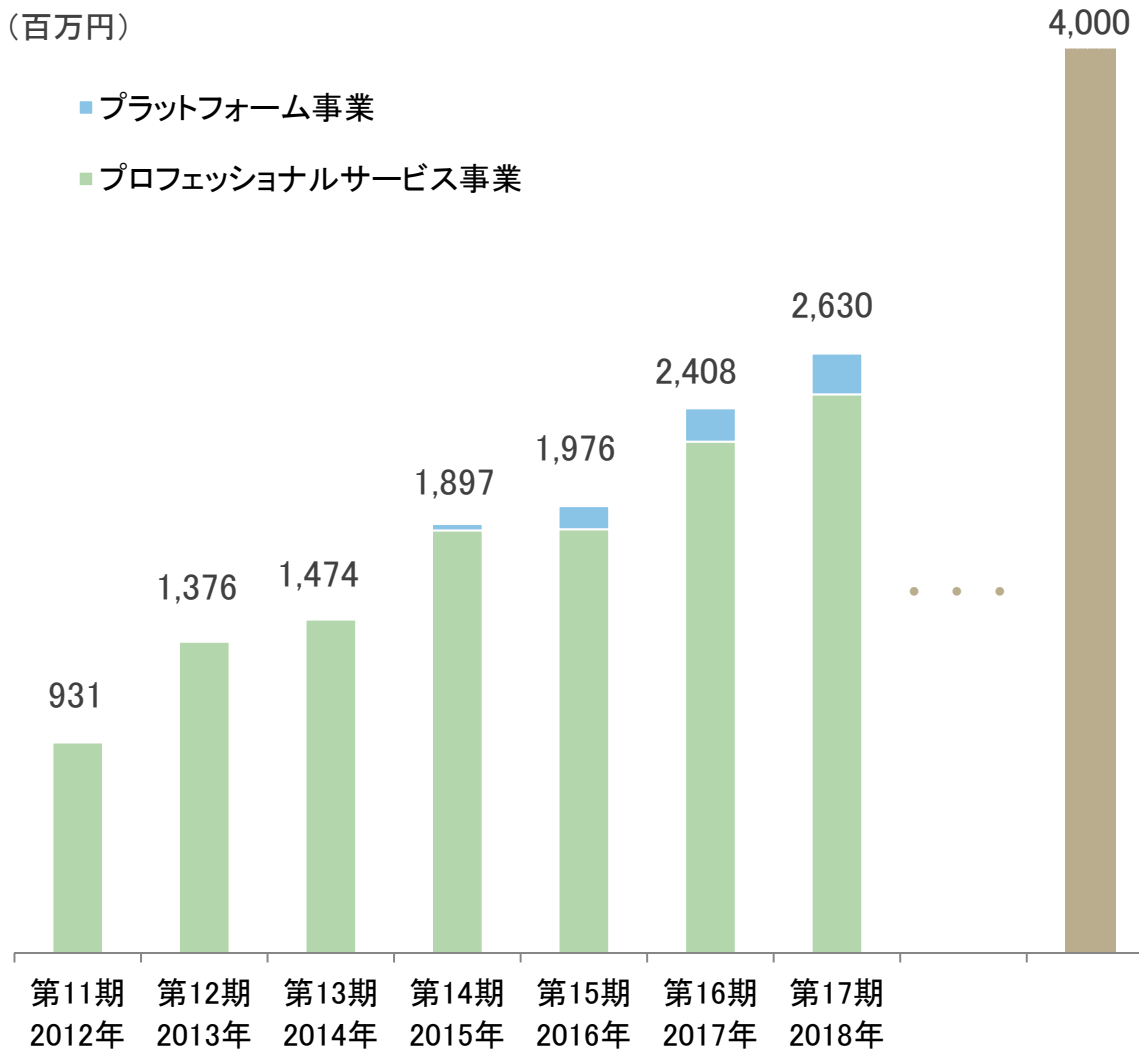


当面の成長ターゲット

LTS

(百万円)

- プラットフォーム事業
- プロフェッショナルサービス事業



連結目標

売上高

24億円 → 40億円

営業利益

1.84億円 → 5億円

法人会員

2,635社 → 5,000社

個人会員

2,773名 → 5,000名

プロフェッショナル人材

130名 → 200名

主要顧客 → 倍増

目次.

1. 事業概要
2. 2018年12月期 第1四半期決算概要
3. 2018年12月期 見通し
4. 今後の成長
5. 参考資料

LTSの概要



株式会社エル・ティー・エス

- 代表 : 代表取締役社長 樺島 弘明
- 設立 : 2002年3月
- 資本金 : 440,710,600円 (2017年12月31日時点)
- 所在地 : 東京都新宿区新宿2-8-6 KDX新宿286ビル 3階
- 従業員数 : 152名 (2017年12月31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
(2017年12月31日時点) LTS ASIA CO., LIMITED (所在地: 香港)
- 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)
(2017年12月31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 情報サービス産業協会 (JISA)
一般社団法人 日本ビジネスプロセス・マネジメント協会
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)
IAOP (International Association of Outsourcing Professionals)

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
2008年 キープライド株式会社
(現 株式会社アサインナビ)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

吉田 悦章

Yoshiaki Yoshida

早稲田大学 卒

1992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
1995年 フィアットオートジャパン株式会社 入社
1998年 朝日アーサーアンダーセン株式会社
(現 PwCコンサルティング合同会社)入社
2003年 当社 入社
2005年 当社 取締役
2008年 キープライド株式会社
(現 株式会社アサインナビ)代表取締役社長

取締役

高麗 貴志

Takashi Koma

慶応義塾大学 卒

1999年 監査法人トーマツ
(現 有限責任監査法人トーマツ)入所
2006年 当社 入社
2007年 当社 執行役員
2007年 当社 取締役
2014年 キープライド株式会社
(現 株式会社アサインナビ)監査役

※監査役の実務については、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

常勤監査役

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

監査役(非常勤)

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

監査役(非常勤)

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

2018年12月期 第1四半期の連結決算実績_P/L



(百万円)	2017年12月期 第1四半期	2018年12月期 第1四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	558	773	+ 214	+ 38.5 %
売上総利益	241	285	+ 44	+ 18.6 %
売上総利益率	43.2 %	37.0 %	- 6.2 Points	-
販売費及び一般管理費	190	209	+ 19	+ 10.0 %
営業利益	50	76	+ 25	+ 50.9 %
営業利益率	9.1 %	9.9 %	+ 0.8 Points	-
経常利益	49	76	+ 26	+ 53.5 %
特別利益	-	-	-	-
特別損失	-	-	-	-
税金等調整前四半期純利益	49	76	+ 26	+ 53.5 %
親会社株主に帰属する 四半期純利益	32	51	+ 19	+ 60.5 %

2018年12月期 第1四半期の連結決算実績_B/S



(百万円)	2017年12月期 期末	2018年12月期 第1四半期	増減額
流動資産	1,622	1,575	- 46
(現預金)	1,147	1,063	- 83
固定資産	83	80	- 3
総資産	1,706	1,656	- 50
流動負債	605	512	- 93
(未払法人税等)	62	21	- 40
固定負債	51	42	- 8
純資産	1,049	1,100	51

IR/PR活動(2018年1月～3月)



認知度アップへ向け、セミナー登壇、番組出演など積極的に活動中

- 2018.01.09 ロボティックプロセスオートメーション (RPA)のサービスページを公開
- 2018.01.15 NPO法人静岡情報産業協会 (SIIA)主催のセミナーに登壇
- 2018.01.16 「サービスの価値を高め続けるためのプロセスのマネジメント」に登壇
- 2018.01.18 グループ企業のアサインナビが ITスタートアップ経営者向けセミナーを開講
- 2018.01.19 執行役員 山本政樹が講師を担当するBBT Ch「ビジネスプロセスマネジメント」の第2回の放送開始
- 2018.01.24 ラジオNIKKEI「菅下清廣のMarket World Vision」出演のお知らせ
- 2018.01.29 学生向け業界研究イベントが静岡県で開催されます「就活直前！ IT・ジョブカフェ」(主催: SIIA)
- 2018.01.30 日本インタビュー新聞に当社に関する記事が掲載されました
- 2018.01.31 フジサンケイビジネスアイに当社に関する記事が掲載されました
- 2018.02.06 グループ企業のアサインナビが RPA・UXを活用するIT人材養成セミナーを開講
- 2018.02.07 Treasure Data社主催: TD Tech Talk 2018に登壇
- 2018.02.15 執行役員 山本政樹が講師を担当するBBT Ch「ビジネスプロセスマネジメント」の第3回の放送開始
- 2018.02.16 株式投資の専門情報誌「株主手帳」2018年3月号に掲載
- 2018.02.21 『起業tv』に代表 樺島弘明のインタビュー動画が掲載
- 2018.02.26 AIエンジンを活用した人事分析サービス紹介セミナー(セレブレイン社主催、Exploratory社・LTS共催)
- 2018.03.07 「BPMの導入を成功させる第一歩」ビジネスプロセス改革入門セミナー(主催: 日本BPM協会)
- 2018.03.16 執行役員 山本政樹が講師を担当するBBT Ch「ビジネスプロセスマネジメント」の第4回の放送開始
- 2018.03.20 オープン・グループ・ジャパン主催「Open Summit 2018」に登壇
- 2018.03.27 レポート公開「RPAの躍進から見る日本企業のIT課題」

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。

