



2018年12月期
第2四半期決算説明資料
(東証マザーズ 6560)

2018/8

株式会社エル・ティー・エス

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

デジタルシフト × 働き方改革

主要取引先

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

- 商社
 - 伊藤忠商事株式会社
- 金融
 - オリックス株式会社
- 自動車
 - 日産自動車株式会社
 - 矢崎総業株式会社
- 製造
 - DIC株式会社
 - GEヘルスケア・ジャパン株式会社
 - 沖電気工業株式会社
- 食品・飲料
 - 日本たばこ産業株式会社
- サービス
 - 株式会社MonotaRO
 - 日本郵便株式会社

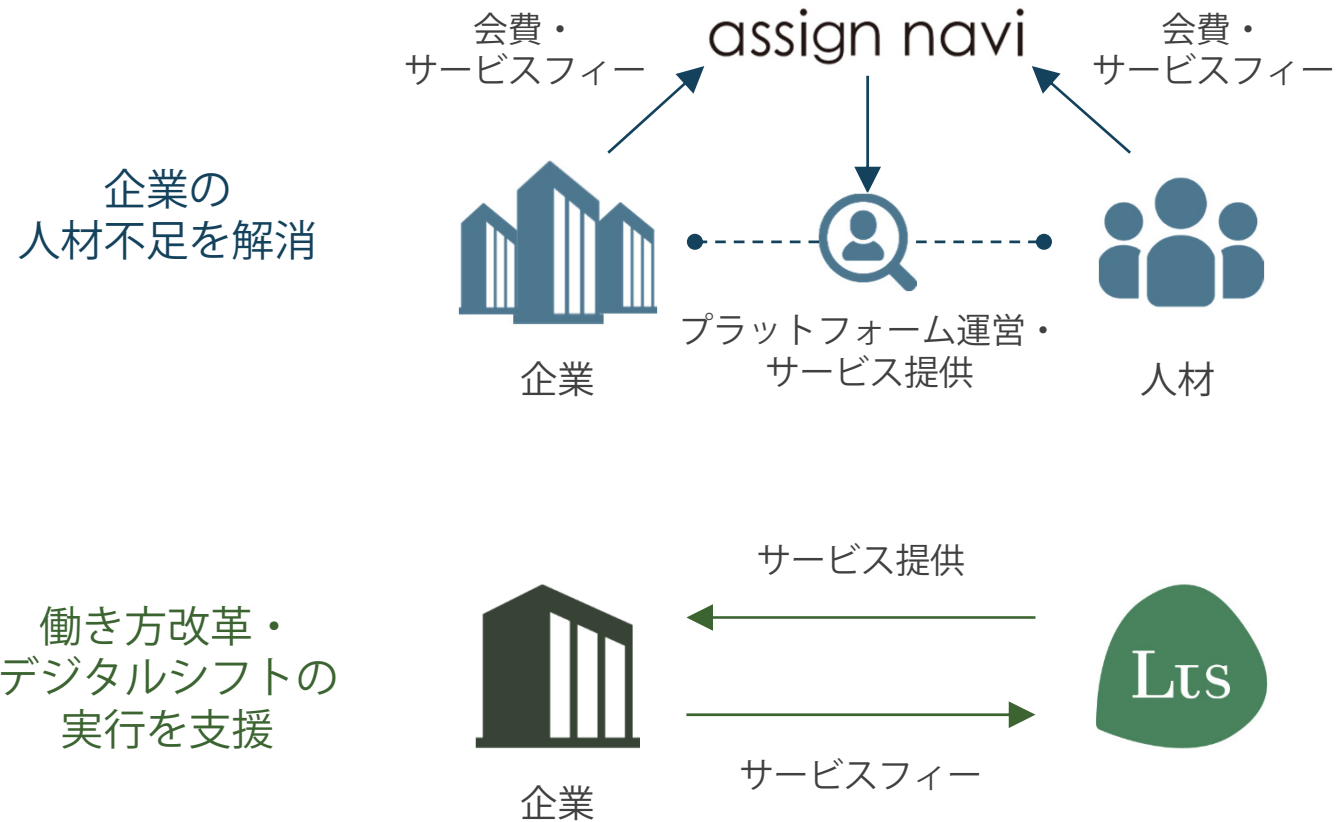
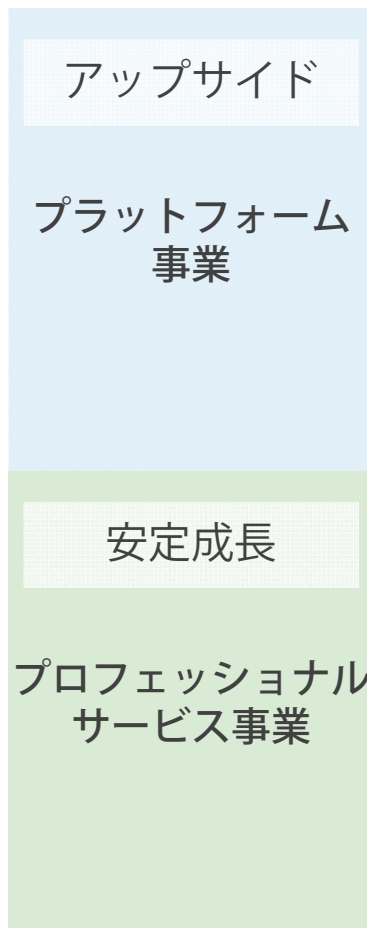
現在の事業

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

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 —

アップサイド プラットフォーム 事業	教育・研修	プロフェッショナル人材の 育成支援	会費+ サービスフィー型
	採用・転職	プロフェッショナル人材の 採用支援	
	クラウドソーシング	プロフェッショナル人材と 案件のマッチング	
安定成長 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	会費型
	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	プロジェクト型
			長期支援型 (ストック収益)

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

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

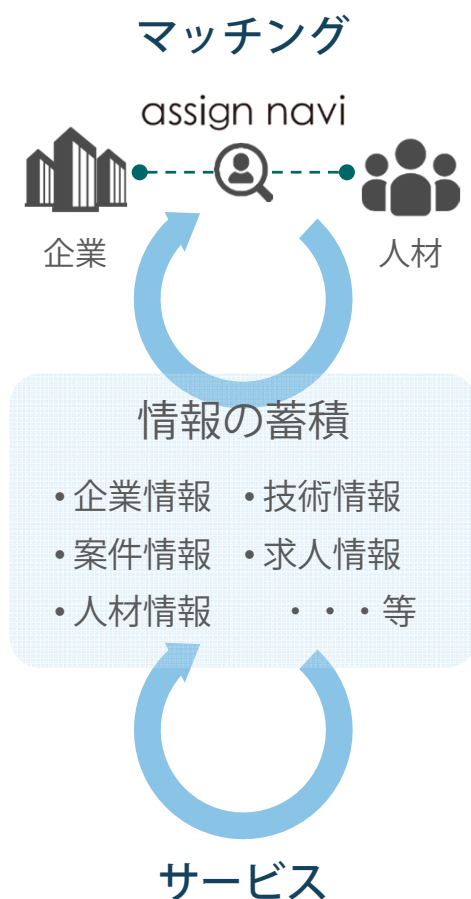
- 働き方改革
- ロボティクス活用
- AI活用
- 競争力強化に向けた
各種プロジェクト

プラットフォーム事業の特徴

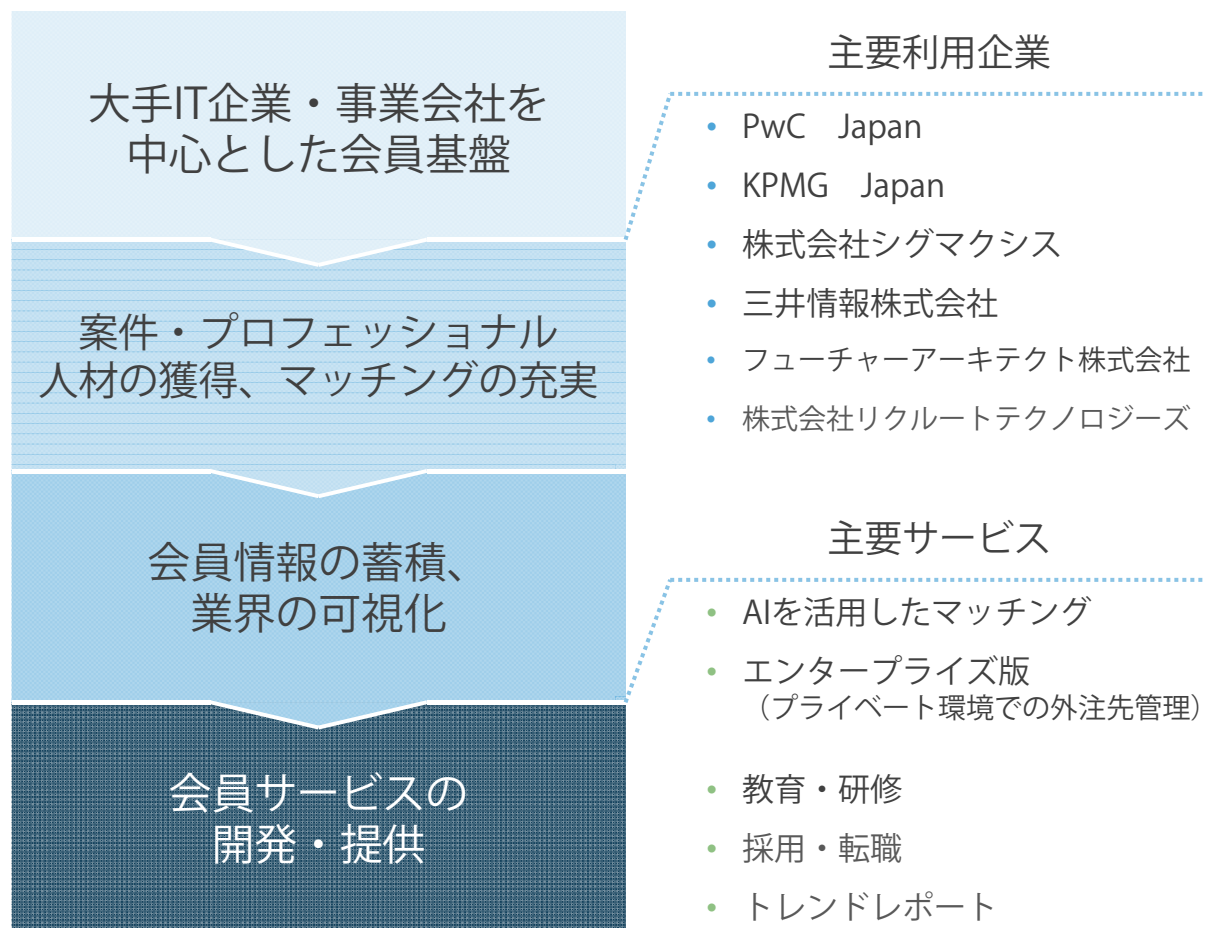
LTS

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



目次.

1. 事業概要
2. 2018年12月期 第2四半期決算概要
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2四半期決算ハイライト



	2018年12月期 第2四半期	前年同期比
売上高	1,429 百万円	26.6 %増収
営業利益	127 百万円	35.4 %増益
経常利益	127 百万円	35.8 %増益
親会社株主に帰属する 四半期純利益	85 百万円	37.7 %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2四半期及び2017年12月期 第2四半期数値については、監査を受けていないため参考値。(以下同様)

2018年12月期 第2四半期決算ハイライト_P/L

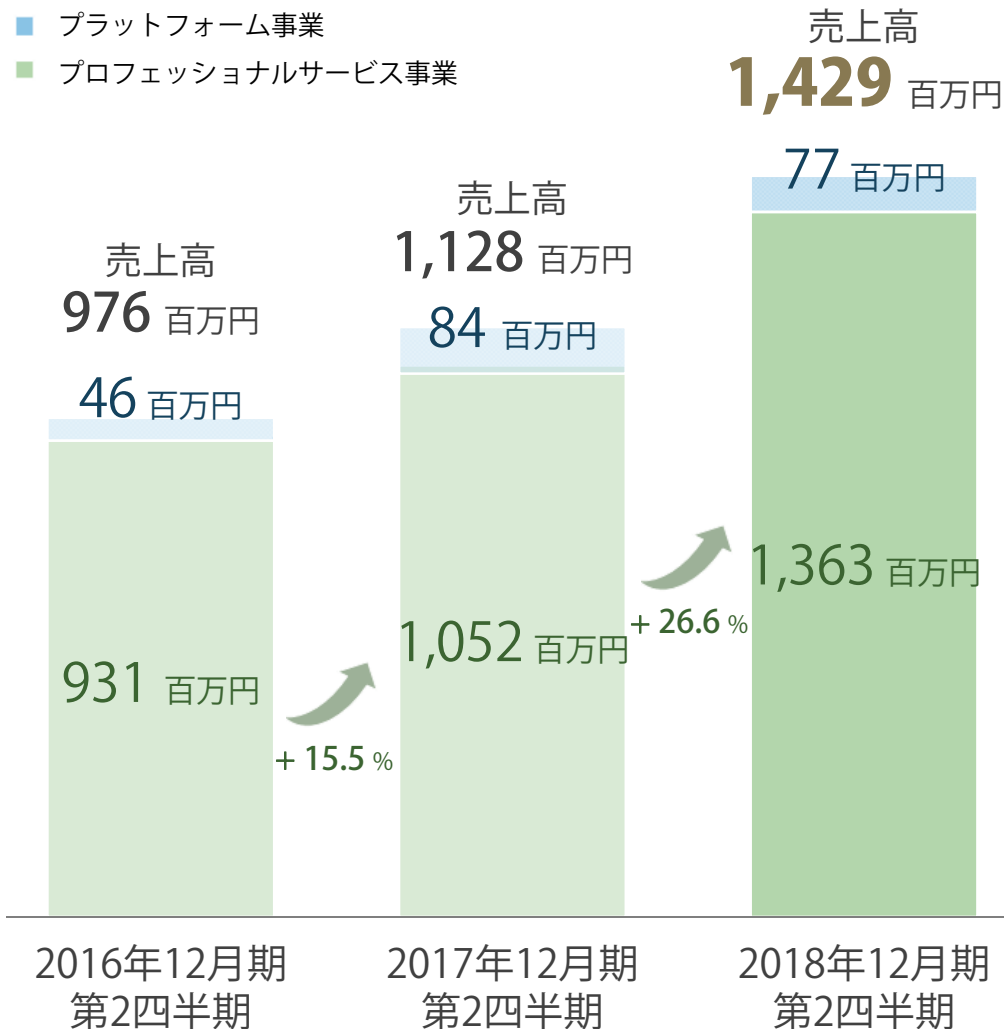


(百万円)	2017年12月期 第2四半期	2018年12月期 第2四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	1,128	1,429	+ 300	+ 26.6 %
営業利益	94	127	+ 33	+ 35.4 %
営業利益率	8.3 %	8.9 %	+ 0.6 Points	-
経常利益	93	127	+ 33	+ 35.8 %
親会社株主に帰属する 四半期純利益	62	85	+ 23	+ 37.7 %

2018年12月期 第2四半期決算ハイライト_売上高

LTS

売上高は引き続き堅調に拡大



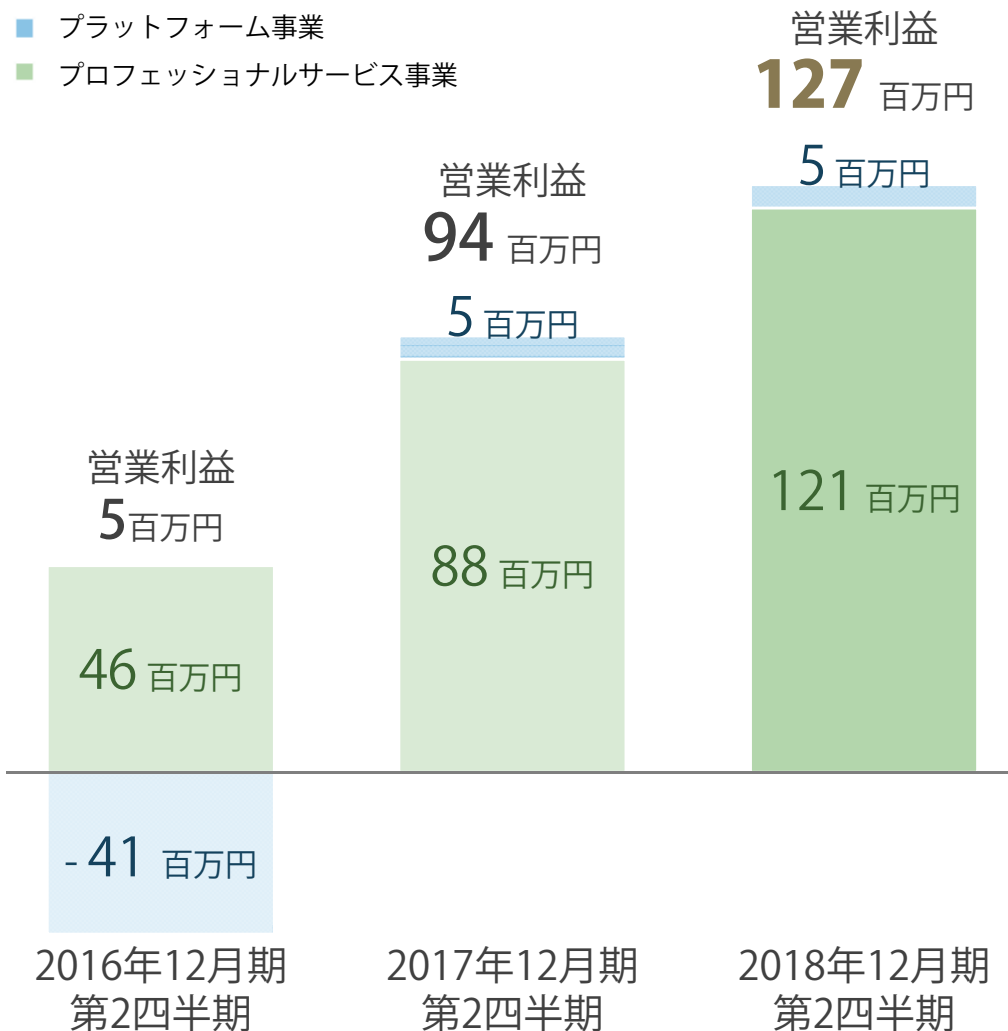
前年同期比
+ 26.6 %
+ 300百万円

※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2四半期決算ハイライト_営業利益

LTS

営業利益も引き続き堅調に拡大



前年同期比
+ 35.4 %
+ 33百万円

第2四半期_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：71.6%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2四半期	2018年12月期 第2四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	1,052 百万円	1,363 百万円	+ 311 百万円	+ 29.6 %
営業利益	88 百万円	121 百万円	+ 33 百万円	+ 38.1 %

デジタル活用サービスの拡大

静岡トヨペットをはじめ複数の企業でデジタルシフト推進中

複数のRPAツールベンダーと提携

ミャンマーにてRPAのオフショア開発推進

主要顧客との関係強化

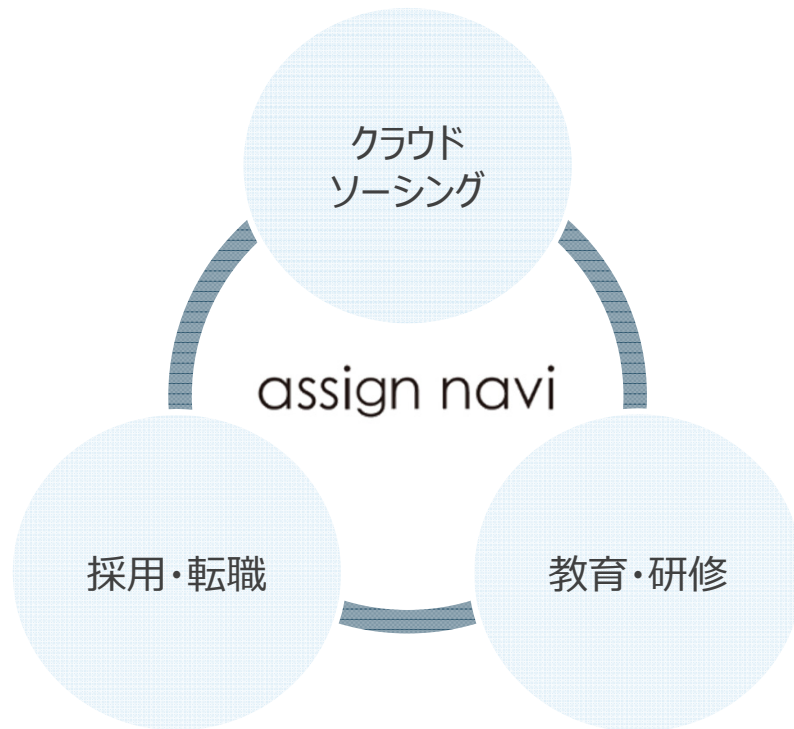
主要・大手クライアントと
先進的な案件を推進中

取引一覧更新：
出光興産、静岡トヨペット、太陽石油、
オリックス・ビジネスセンター沖縄

戦略的事業連携の推進

レトリバ社(コールセンター向けAIソリューション)等
複数のAI企業・ベンチャーと提携

第2四半期_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：3,016社

個人会員数：3,177名

会員向けサービス拡充

イベント・研修・採用 等

今期は会費等の売り上げは順調に拡大
(前期は会費以外で特需あり)

	2017年12月期 第2四半期	2018年12月期 第2四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	84 百万円	77 百万円	- 7 百万円	-
営業利益	5 百万円	5 百万円	-	-

イベントの拡充

開催実績 29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
採用イベントの開催（海外トップ大学卒人材採用）

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
コンサルタント専用サイト
(コンサルタントジョブ) 立ち上げ

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
AIベンチャーとAI技術者育成プログラム開発中

※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2四半期決算概要
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



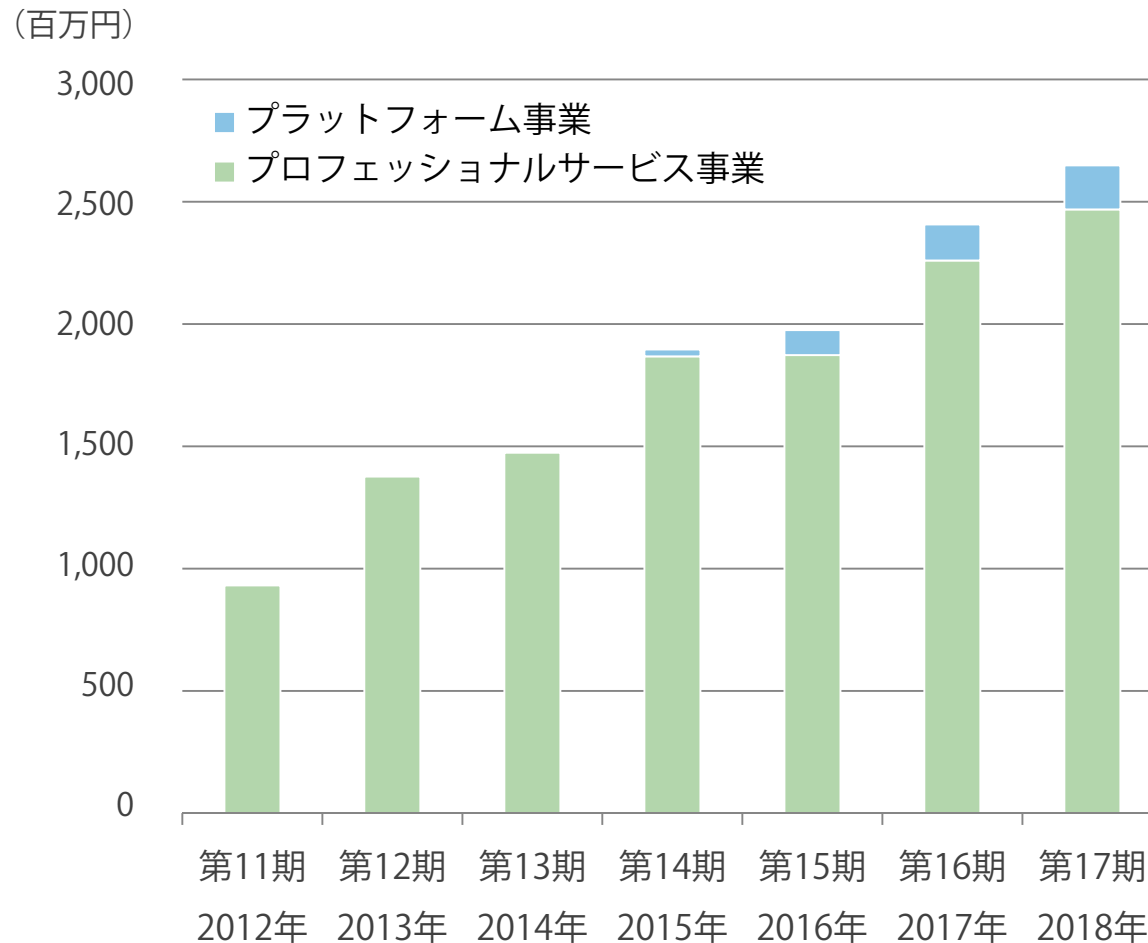
増収増益見込み（売上高9.3%増、営業利益25.1%増）

(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



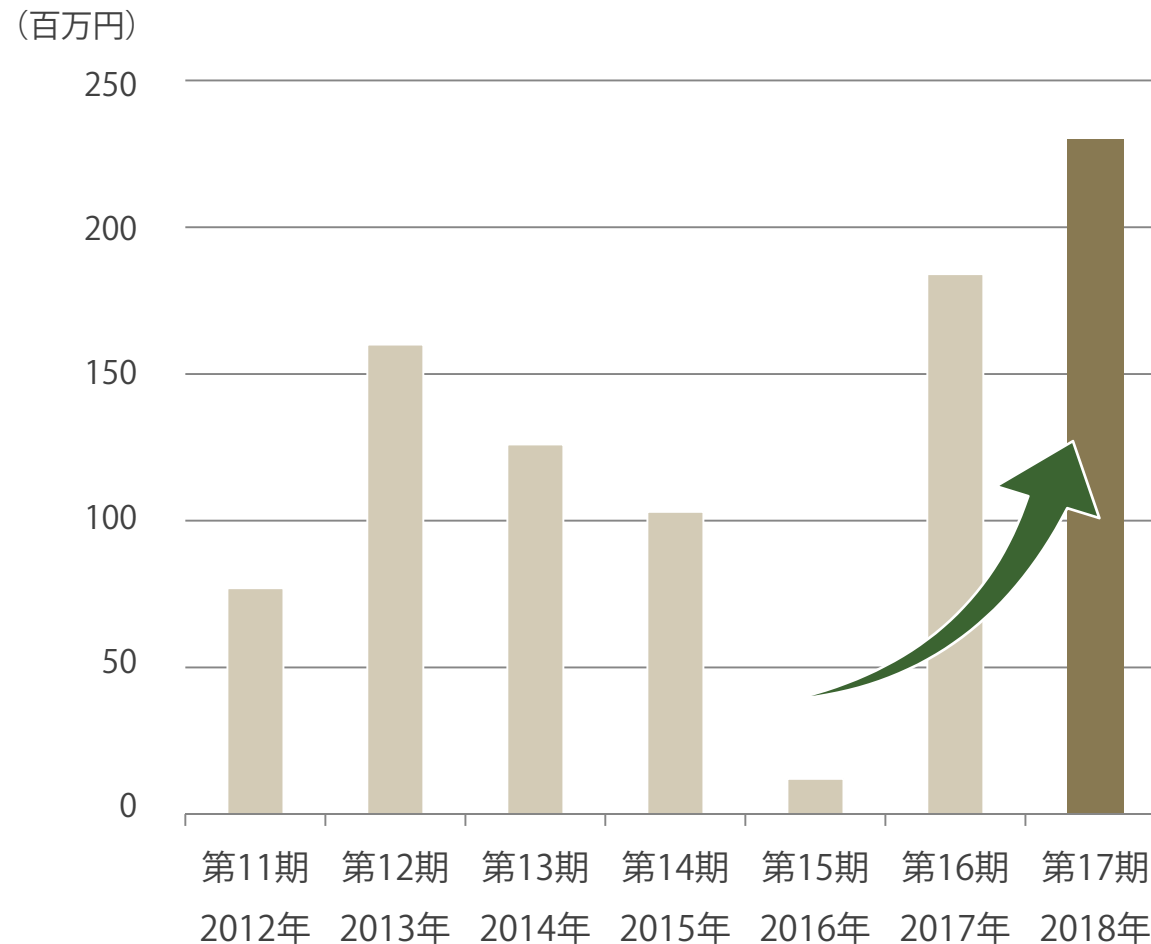
年平均成長率
+ 18.9 %
(2012~18年度)

※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



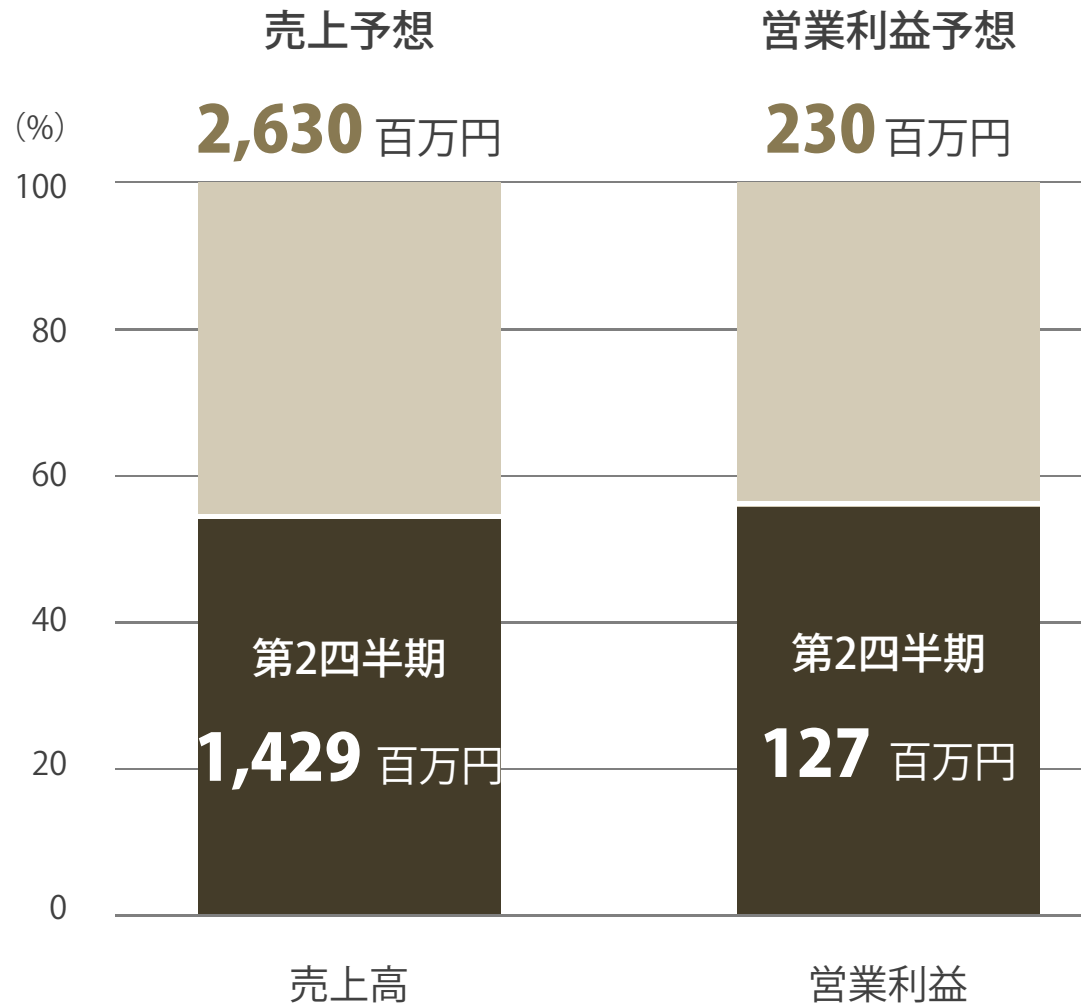
最高益の更新見込み



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
54.3%
営業利益進捗率
55.4%

2018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

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

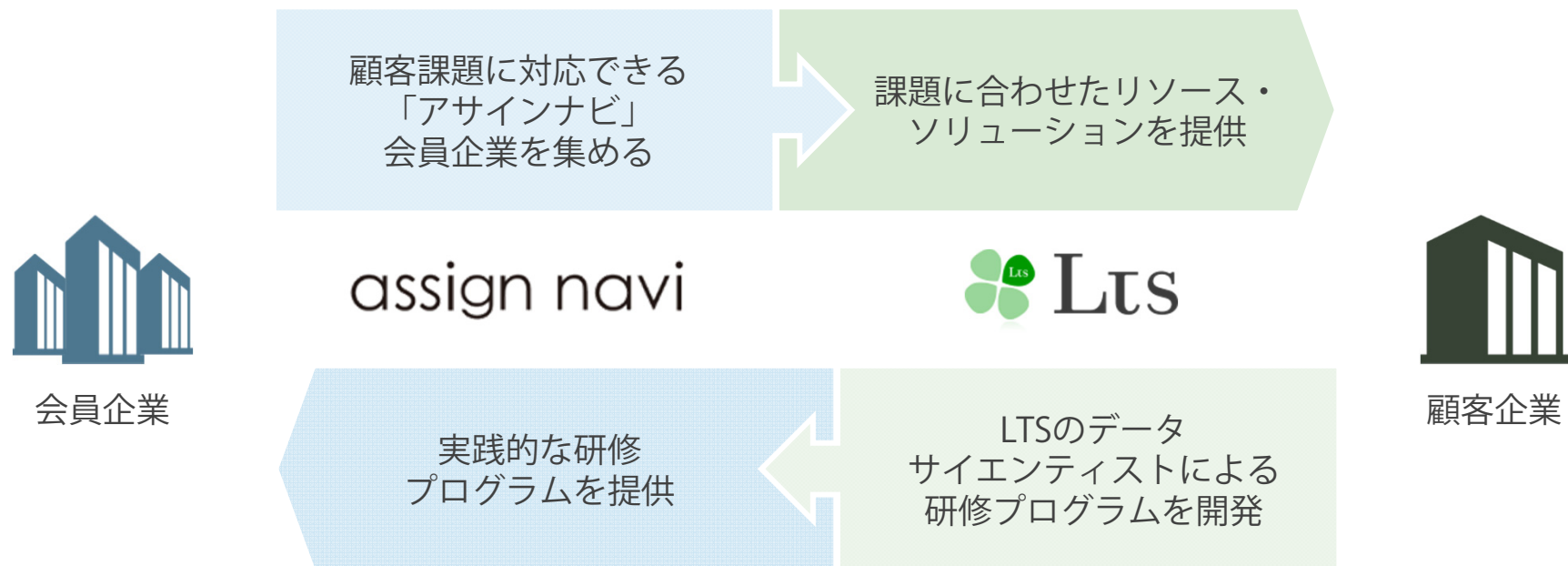
※1) エンタープライズ版：特定の企業とその企業に招待された協力会社のみがアクセスすることのできる専用コミュニティ環境を提供するサービス
※2) SI・コンサルティング会社と、それらの会社を退職して起業したりフリーランスとなって同業界で活躍するOB/OGとの連携を可能にするサービス

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2四半期決算概要
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

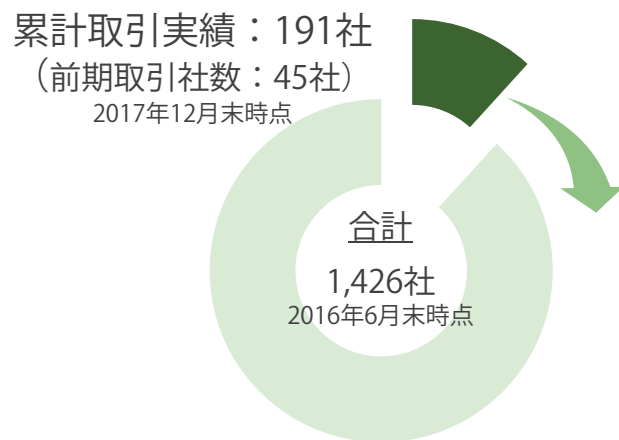


大手企業における支援実績をフックに、残る市場開拓余地にアプローチ

顧客基盤の拡大戦略

大手企業
(売上規模1,000億円超)

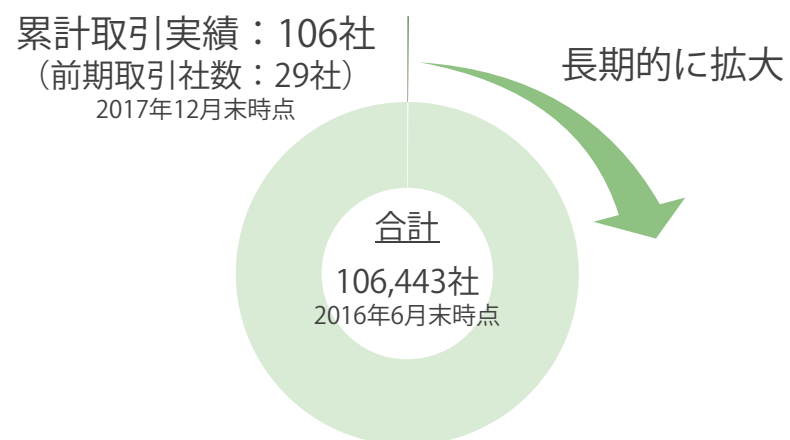
■ LTS取引先 ■ 市場開拓余地



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



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

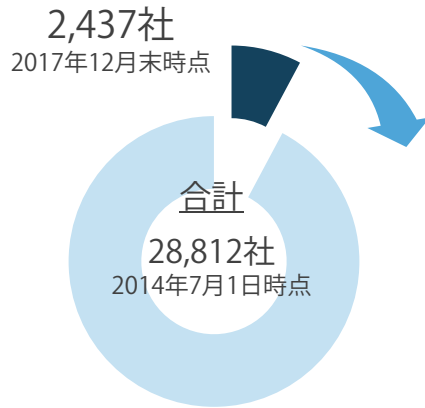


大手IT企業会員をフックにプロフェッショナル人材・テクノロジーを獲得し、会員基盤を拡大

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

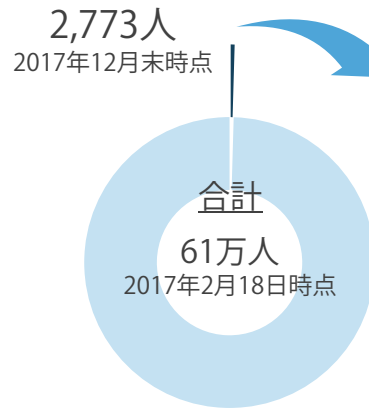


エンタープライズ版の提供による
大手IT企業の利用促進・
成長企業の獲得

(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

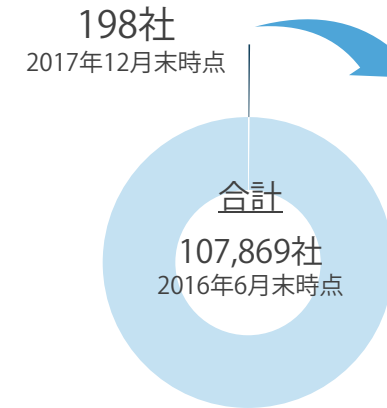


大手企業案件・
退職者連携サービスをフックに
プロフェッショナル人材を獲得

(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

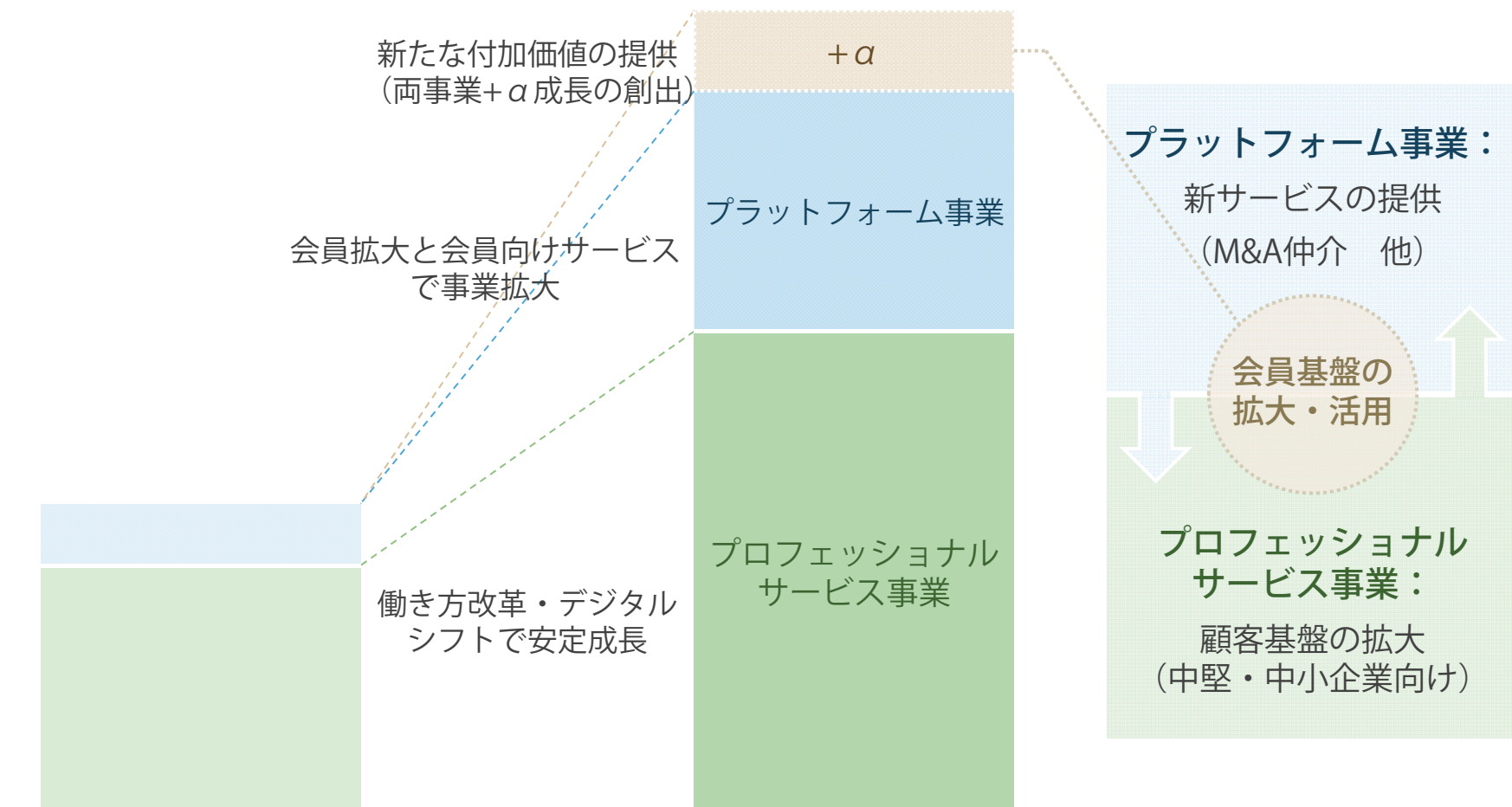
(出典) リスクモンスター
『都道府県別・売上高別企業数』
(http://www.riskmonster.co.jp/anamon/pdf/area_sales201606.pdf)

事業連携による+α成長

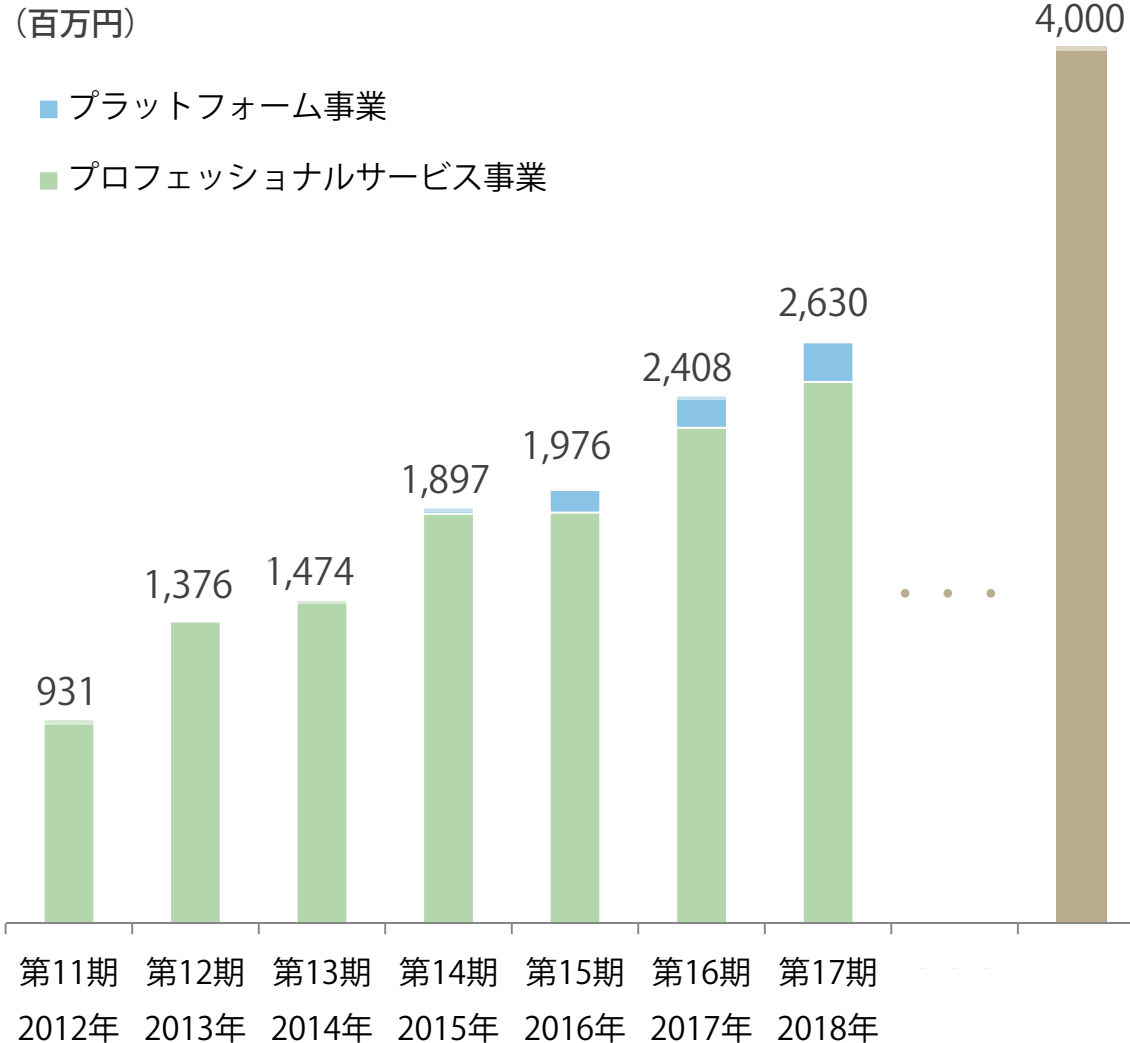
プラットフォーム事業における会員基盤の拡大を核に、両事業の+α成長を創出

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



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 : 459,100,600円 (2018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 3階
- 従業員数 : 178名 (2018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
(2018年6月30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)
(2018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 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

LTS

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

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

※監査役の経歴については、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

2018年12月期 第2四半期の連結決算実績_P/L



(百万円)	2017年12月期 第2四半期	2018年12月期 第2四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	1,128	1,429	+ 300	+ 26.6 %
売上総利益	491	555	+ 63	+ 13.0 %
売上総利益率	43.6 %	38.2 %	- 5.4 Points	-
販売費及び一般管理費	397	428	+ 30	+ 7.7 %
営業利益	94	127	+ 33	+ 35.4 %
営業利益率	8.3 %	8.9 %	+ 0.6 Points	-
経常利益	93	127	+ 33	+ 35.8 %
特別利益	-	-	-	-
特別損失	-	-	-	-
税金等調整前四半期純利益	93	127	+ 33	+ 35.8 %
親会社株主に帰属する 四半期純利益	62	85	+ 23	+ 37.7 %

2018年12月期 第2四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2四半期	増減額
流動資産	1,622	1,573	- 49
(現預金)	1,147	1,119	- 27
固定資産	83	75	- 8
総資産	1,706	1,648	- 58
流動負債	605	438	- 167
(未払法人税等)	62	31	- 30
固定負債	51	38	- 12
純資産	1,049	1,171	122

IR/PR活動（2018年4月～6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

- 2018.04.02 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
- 2018.04.09 「櫻井英明氏 株式講演会 & 起業研究会」に代表取締役社長 樺島弘明が登壇
- 2018.04.19 お客様満足度調査 2017年の結果を公開
- 2018.04.12 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5回の放送開始
- 2018.04.24 ラジオNIKKEI「この企業に注目！相場の福の神」出演
- 2018.04.25 「現場が動く改善活動」ビジネスプロセスマネジメント活用事例を掲載
- 2018.04.26 投資&IRマガジン「ジャパニーズインベスター」に記事が掲載
- 2018.05.01 RPA活用のプラットフォーム「RPA BANK」に弊社サービス資料が掲載
- 2018.05.09 グループ企業の株式会社アサインナビがコードキャンプ株式会社と協業を開始
- 2018.05.10 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）
- 2018.05.14 「アジャイルプロジェクトにおけるビジネスアナリシスの在り方」PMI日本フォーラム2018
- 2018.05.17 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6回の放送開始
- 2018.05.23 サービス提供事例を公開
- 2018.05.28 「プロセス可視化」のサービスページを公開
- 2018.06.13 「シェアードサービス／BPO活用」のサービスページを公開
- 2018.06.18 グループ企業の株式会社アサインナビがIT業界最大級の経営者交流イベントを開催
- 2018.06.21 静岡トヨペット株式会社様へのRPA導入支援を開始
- 2018.06.26 取引実績ページを更新

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。

