



2018年12月期 決算説明資料

(東証マザーズ 6560)

2019/2

株式会社エル・ティール・エス

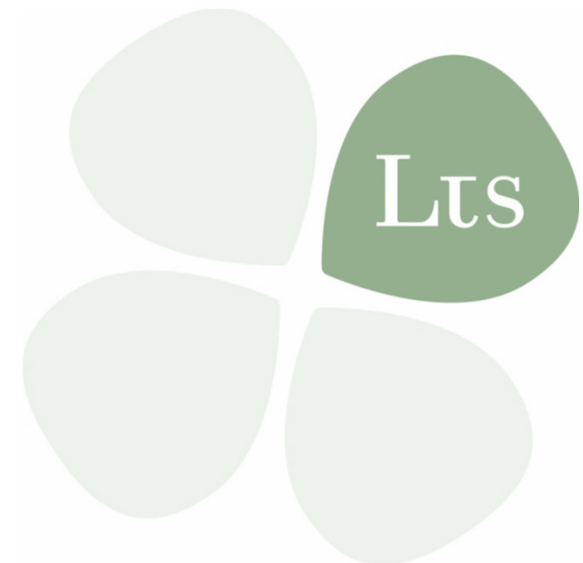
目次.

1. 2018年12月期 決算概要

2. 今後の成長

3. 2019年12月期 見通し

4. 参考資料



売上・営業利益とも過去最高

(売上高：2,989 百万円 営業利益：270 百万円)

- デジタル活用サービスが堅調に拡大
- アサインナビ会員が順調に増加 (法人3,249社 個人3,609名)
- 2年連続増収増益 (売上高前年比24.1%増/営業利益前年比46.7%増)

※すべての数値は100万円未満切り捨て。(以下同様)

2018年12月期の連結決算実績_P/L

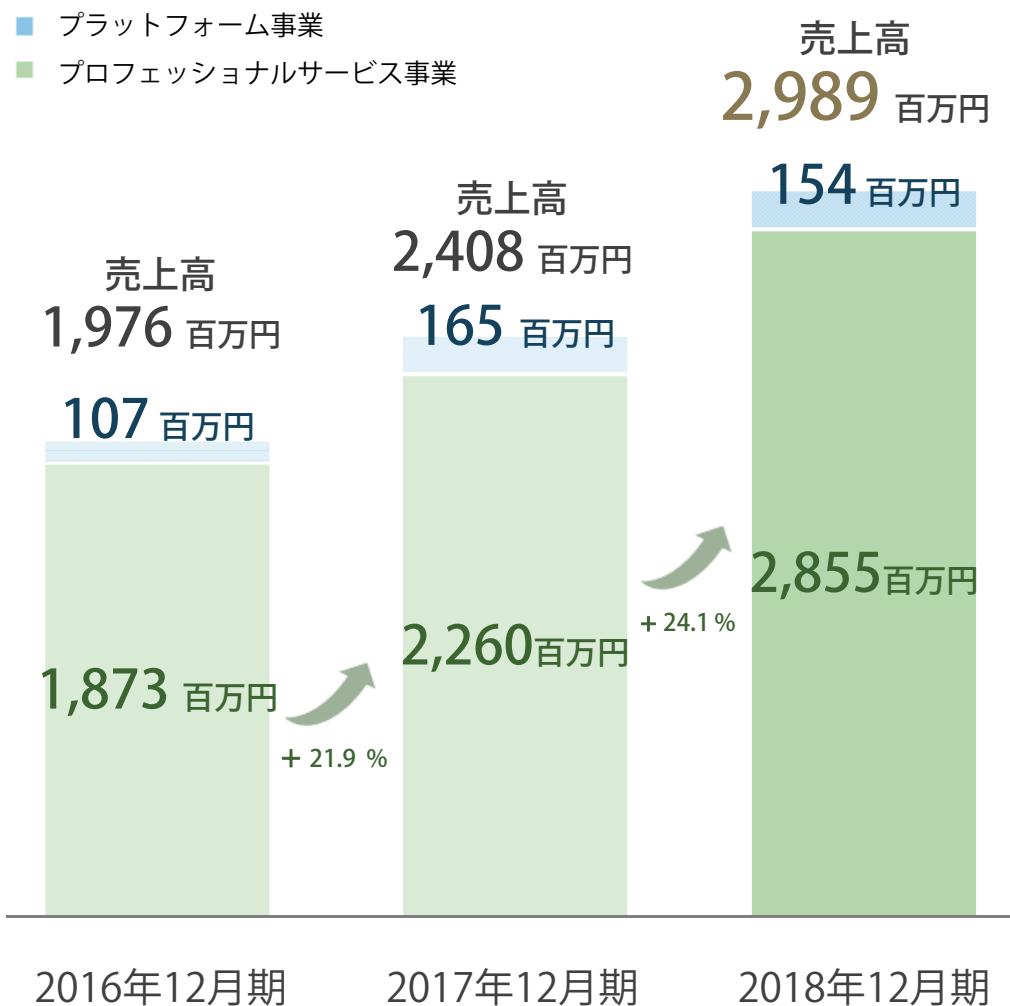


(百万円)	2017年12月期	2018年12月期	前年同期差	前年同期比
売上高	2,408	2,989	+ 581	+ 24.1 %
売上総利益	1,009	1,196	+ 186	+ 18.5 %
売上総利益率	41.9 %	40.0 %	- 1.9 Points	-
販売費及び一般管理費	825	925	+ 100	+ 12.2 %
営業利益	184	270	+ 86	+ 46.7 %
営業利益率	7.7 %	9.0 %	+ 1.3 Points	-
経常利益	174	269	+ 95	+ 54.4 %
特別利益	-	-	-	-
特別損失	-	-	-	-
税金等調整前当期純利益	174	269	+ 95	+ 54.4 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	119	184	+ 65	+ 54.8 %

2018年12月期 決算ハイライト_売上高



売上高は引き続き堅調に拡大



前年同期比
+24.1%
+581 百万円

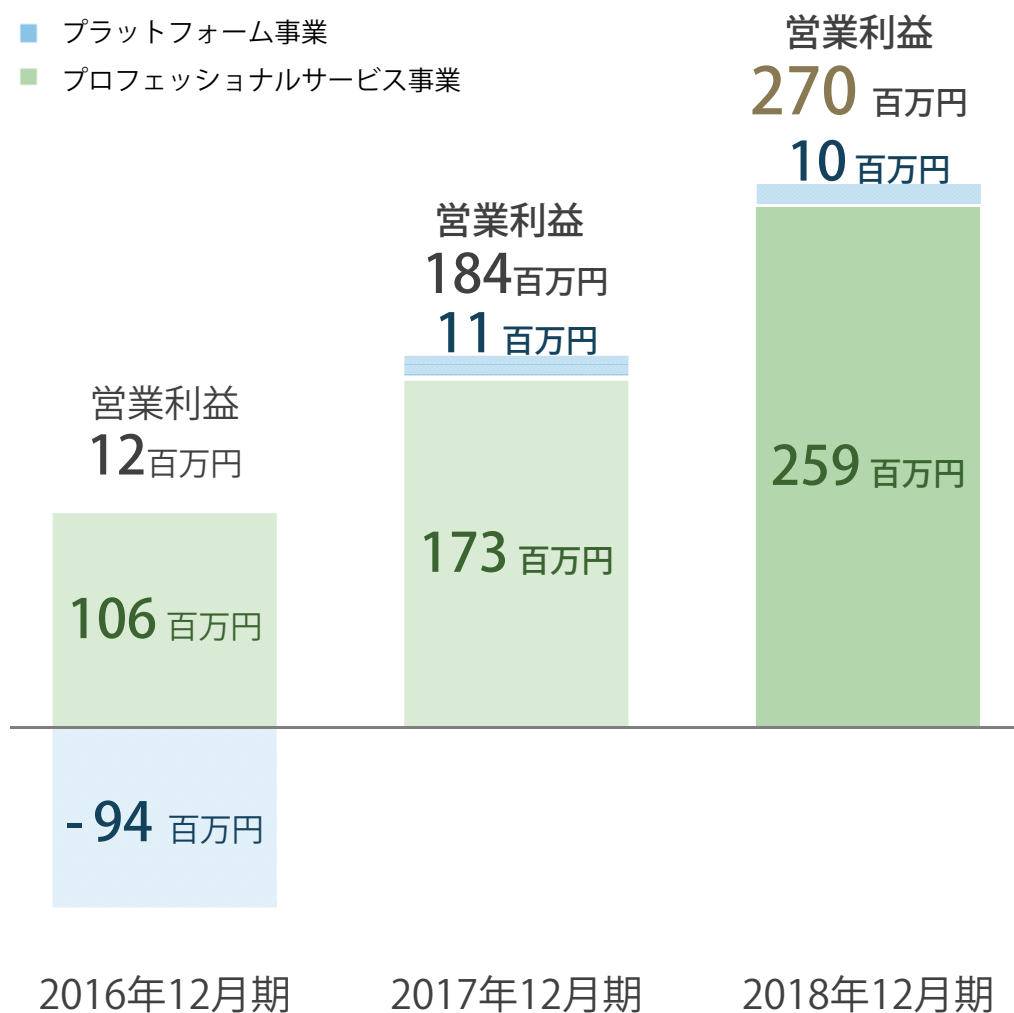
※3期ともプラットフォーム事業の売上高にはセグメント間の内部売上高を含む。

2018年12月期 決算ハイライト_営業利益



営業利益も引き続き堅調に拡大

- 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
+ 46.7 %
+ 86 百万円

2018年12月期 _プロフェッショナルサービス事業 (業績)

LTS



デジタル活用サービス継続拡大

売上高前年同期比：77.8%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	2018年12月期	前年同期差	前年同期比
売上高	2,260 百万円	2,855 百万円	+ 594 百万円	+ 26.3 %
営業利益	173 百万円	259 百万円	+ 86 百万円	+ 49.9 %

2018年12月期_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：3,249社

個人会員数：3,609名

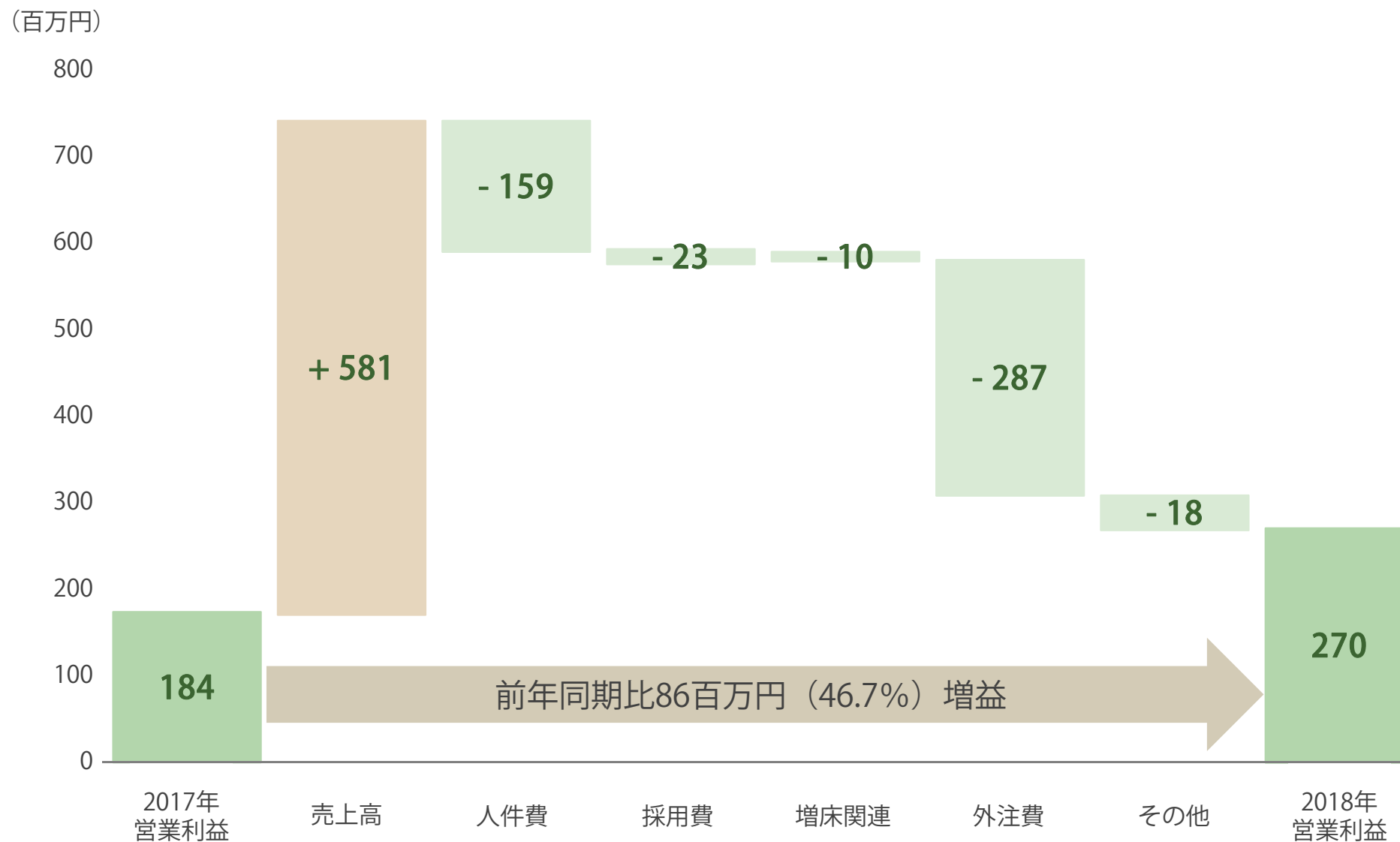
会員向けサービス拡充

イベント・研修・採用 等

会費等売上は順調に拡大（前期は会費以外で特需あり）

	2017年12月期	2018年12月期	前年同期差	前年同期比
売上高	165 百万円	154 百万円	- 10 百万円	-6.6 %
営業利益	11 百万円	10 百万円	- 0.3 百万円	- 3.5 %

2018年12月期 連結営業利益増減要因

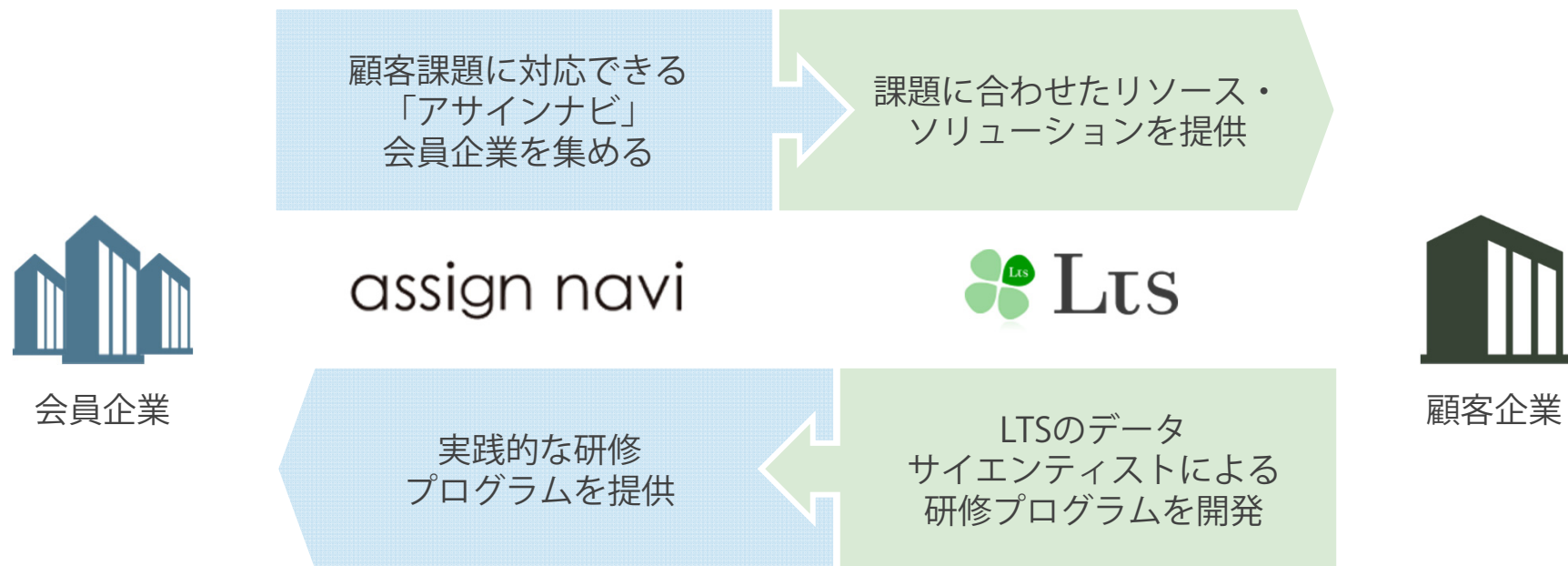


事業連携の具体例

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。

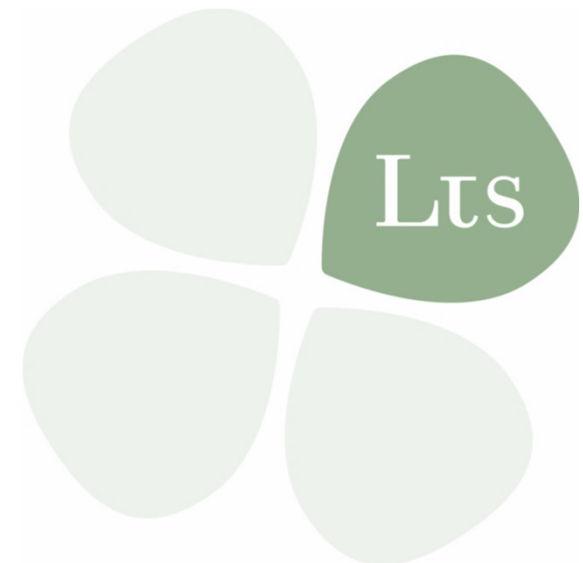
目次.

1. 2018年12月期 決算概要

2. 今後の成長

3. 2019年12月期 見通し

4. 参考資料



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	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	会費＋ サービスフィー型
プラットフォーム 事業	会員サービス	教育・研修 採用・転職など	
	データサービス	IT企業の信用情報の 可視化・提供	
安定成長	コンサルティング	企業変革支援	プロジェクト型
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	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

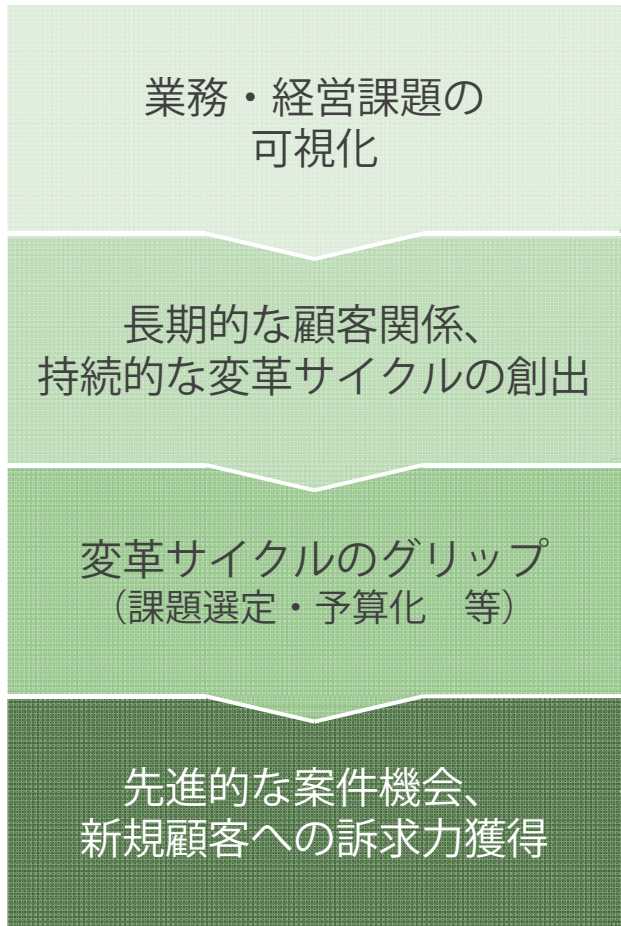
コンサルティング・
デジタル活用サービス

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
- 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

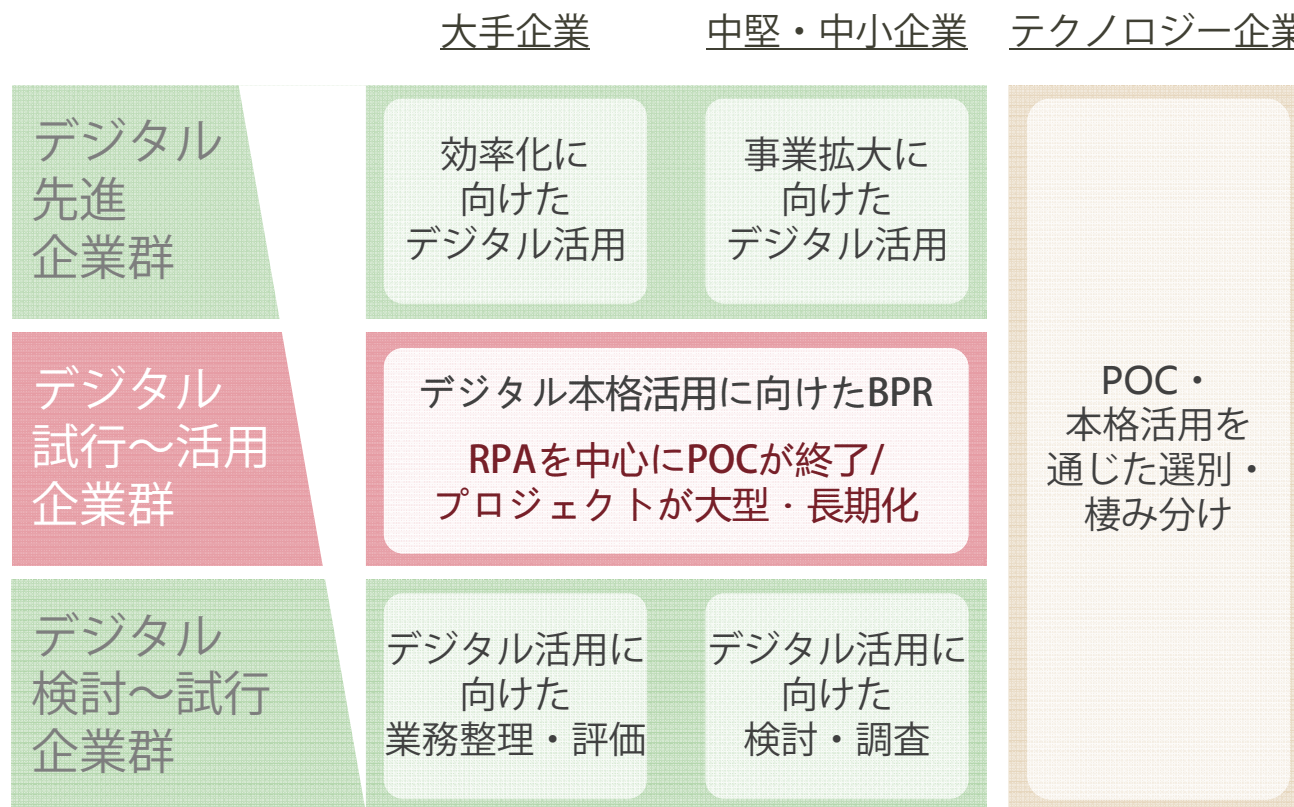
新規顧客 (2017~18年)

- 日清オイリオグループ株式会社
- ヤマハ発動機株式会社
- メガバンク
- 大手コンビニ 他

デジタル活用を取巻く企業動向



多くの企業でデジタル本格活用が加速し、市場のボリュームゾーンを形成



デジタル活用の推進課題

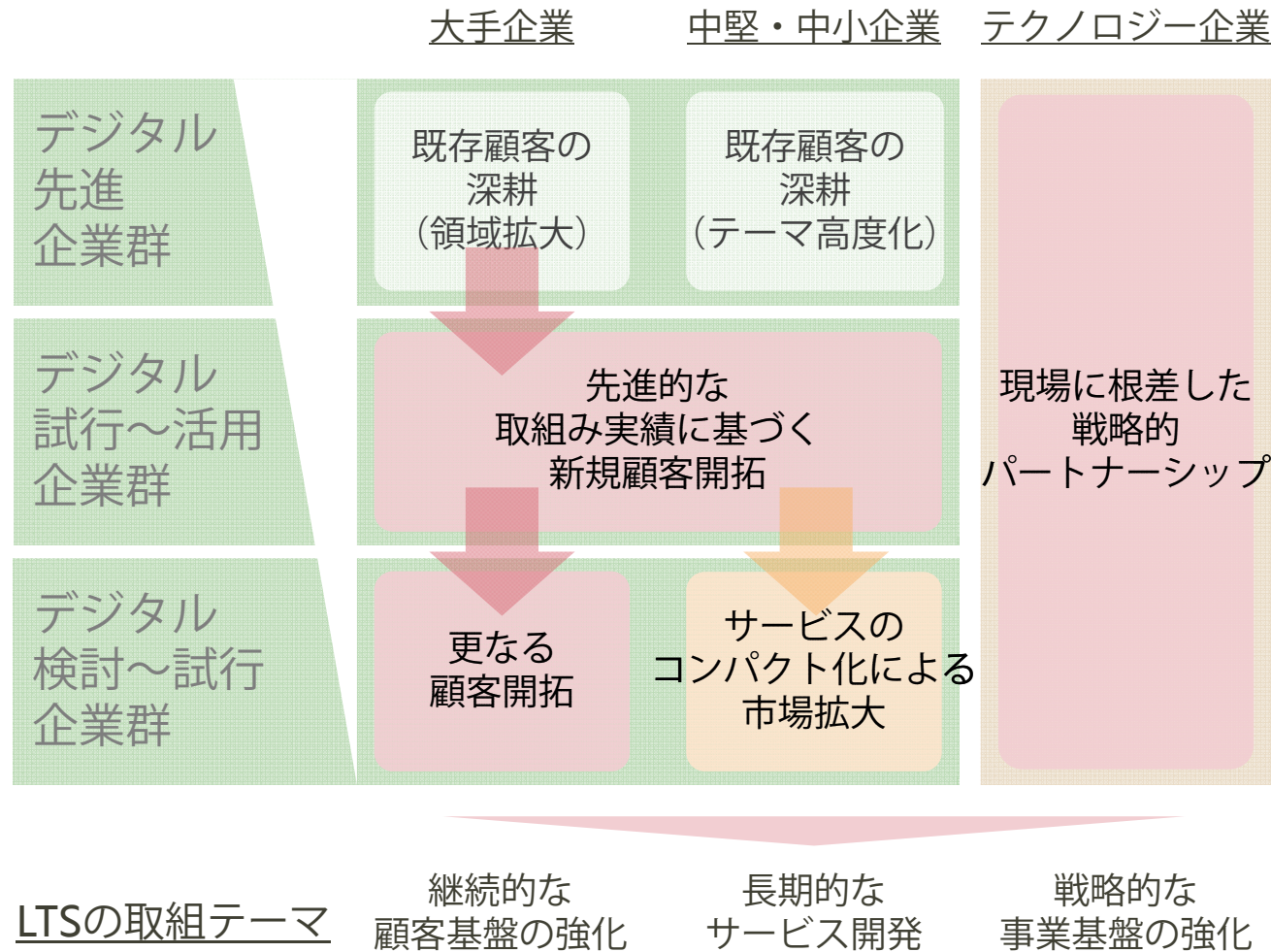
デジタル活用における多種多様な先行事例

業務プロセス・テクノロジー双方に精通した人材

デジタル活用領域におけるLTS成長シナリオ



既存顧客を地盤としたスケールアップ・ブランド構築による成長を目指す



デジタル×BPMブランドの確立とそれを活かした採用・育成

FPTジャパンホールディングス株式会社と業務提携

- RPA・AIなどのデジタルトランスフォーメーション案件を中心に両社の拠点・顧客基盤を活用
- 資本提携・合併会社設立を今後検討予定



提携・協業によるテクノロジー企業との連携

- デジタルビジネス推進・拡大に向けた提携・協業を推進中

2018年 提携・協業に関するプレスリリース

RPA

2018年10月4日
LTSがRPAツール「UiPath」の
開発リソースパートナーに認定

RPA

2018年8月23日
RPA導入支援拡大に向けたミャンマー
でのオフショア開発を開始

AI

2018年8月2日
株式会社レトリバとコールセンター向け
AI活用アセスメントで協業を開始

IoT

2018年10月16日
Microsoft Azure向けIoTプラットフォームを提供
するアジュールパワー株式会社との協業を開始

ERP

2018年9月25日
ERP・RPA導入時の業務コンサルティング
支援で「GRANDIT」との協業を開始

SEC

2018年11月27日
株式会社GRCSとガバナンス・
情報セキュリティ分野で業務提携

2018年8月28日
デジタルシフト・生産性向上を実現する
テクノロジースタートアップ企業との資本・業務提携プログラムを開始

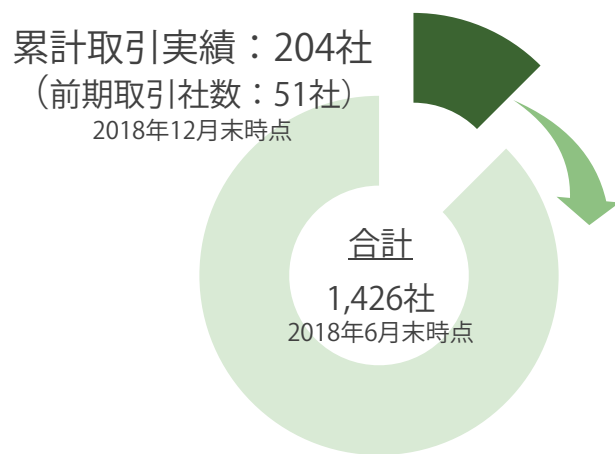
プロフェッショナルサービス事業の成長

LTS

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

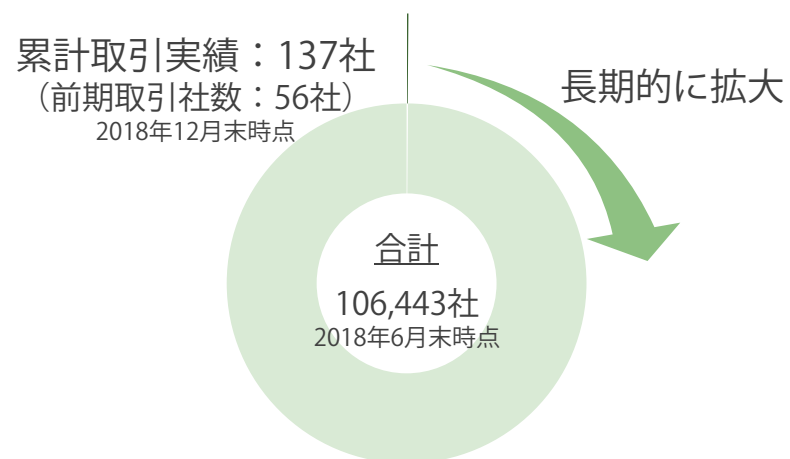
顧客基盤の拡大戦略

大手企業
(売上規模1,000億円超)



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)



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_sales201806.pdf)

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



プラットフォーム事業のサービス



人と企業の成長創造インフラを実現するサービスを企画・提供

サービス

サービス群

マッチング
サービス



アサインナビ

- IT業界の企業と個人のマッチング
- 会員基盤の拡大、利活用の促進、マッチング品質の向上

コンサルタントジョブ

- フリーコンサルタント向け案件紹介
- 案件／プロフェッショナル人材の獲得と、マッチング品質の向上

会員
サービス



コンサルタントライフ

準備中

- コンサルタント（フリーコンサルタント、コンサルティング会社社員など）向け総合キャリアサポート（転職・独立・教育）

教育・研修

- データサイエンティスト、IT/ビジネスコンサルタント、営業の育成

データ
サービス



取引信用情報の提供

2019年リリース

- 受発注におけるIT企業の信用評価・評判情報を口コミ等で可視化
- 情報の質・量の向上と、ビッグデータを活用した評価アルゴリズムの構築

プラットフォーム事業の成長

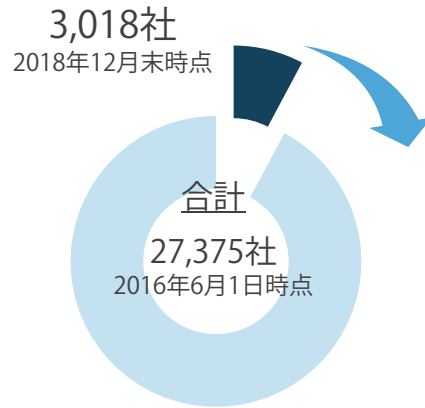


大手IT企業会員をフックにプロフェッショナル人材・
テクノロジーを獲得し、会員基盤を拡大

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

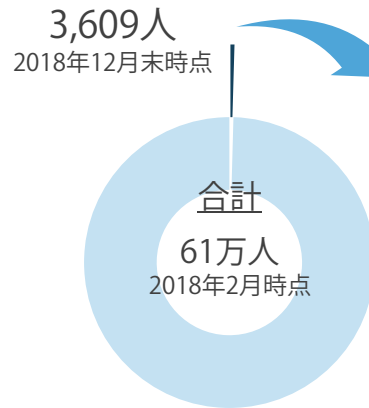


エンタープライズ版の提供による
大手IT企業の利用促進・
成長企業の獲得

(出典) 総務省
『平成28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

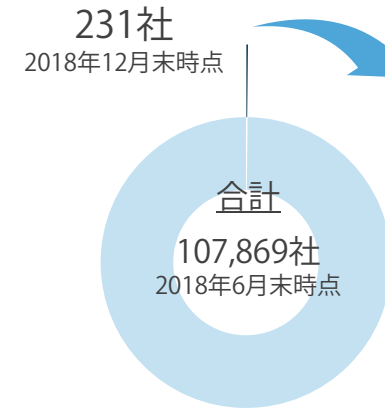


大手企業案件・
コンサルタントジョブをフックに
プロフェッショナル人材を獲得

(出典) ランサーズ株式会社
『【ランサーズ】フリーランス実態調査2018年版
“自由業系フリーワーカー”』

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・
データサービスをフックに
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_sales201806.pdf)

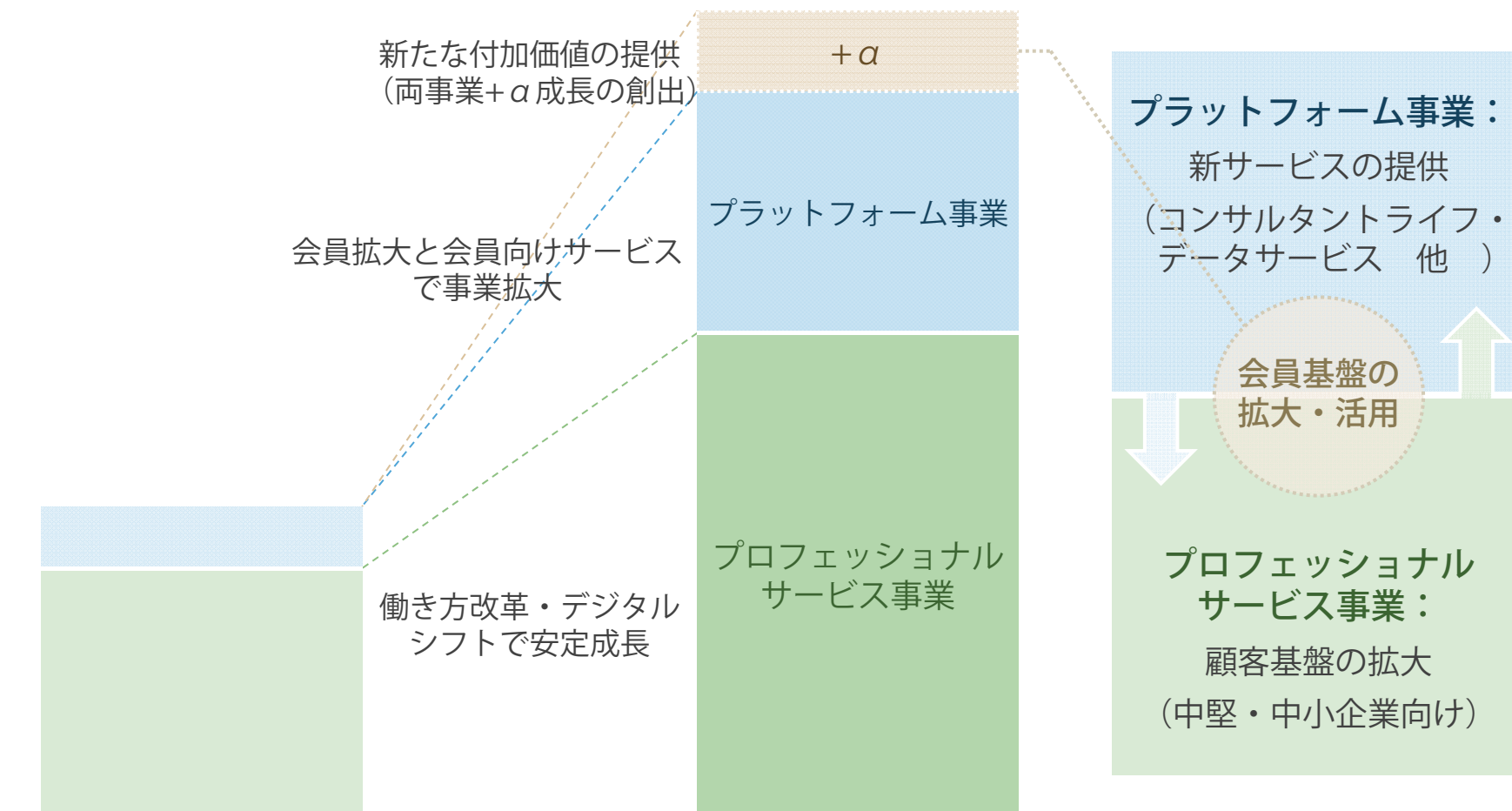
事業連携による+ α 成長



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



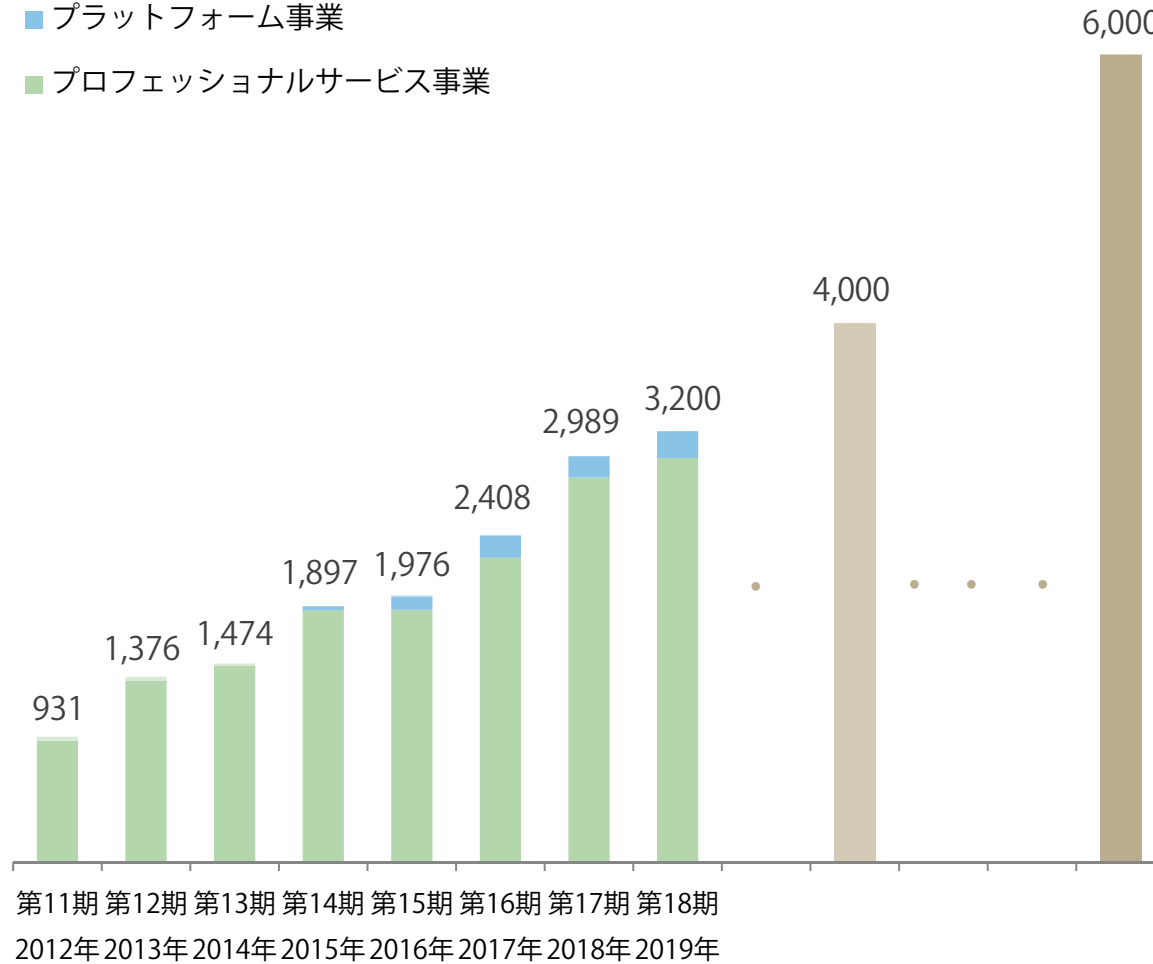
当面の成長ターゲット



(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

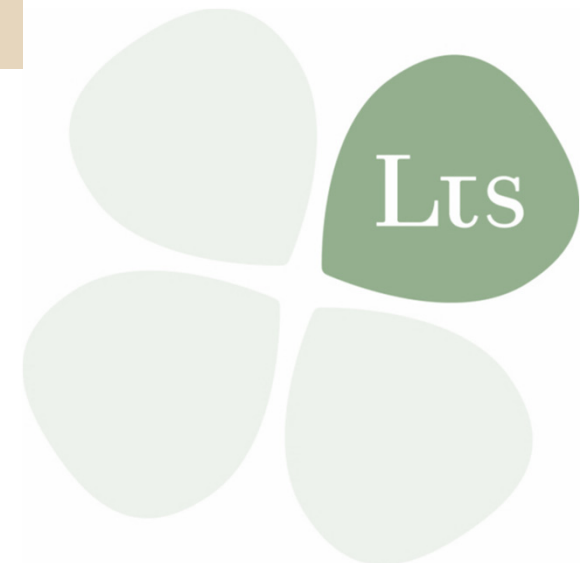
29.8億円 → 40億円 → 60億円

営業利益

2.7億円 → 5億円 → 10億円

目次.

1. 2018年12月期 決算概要
2. 今後の成長
3. 2019年12月期 見通し
4. 参考資料



2019年の連結見通し_P/L



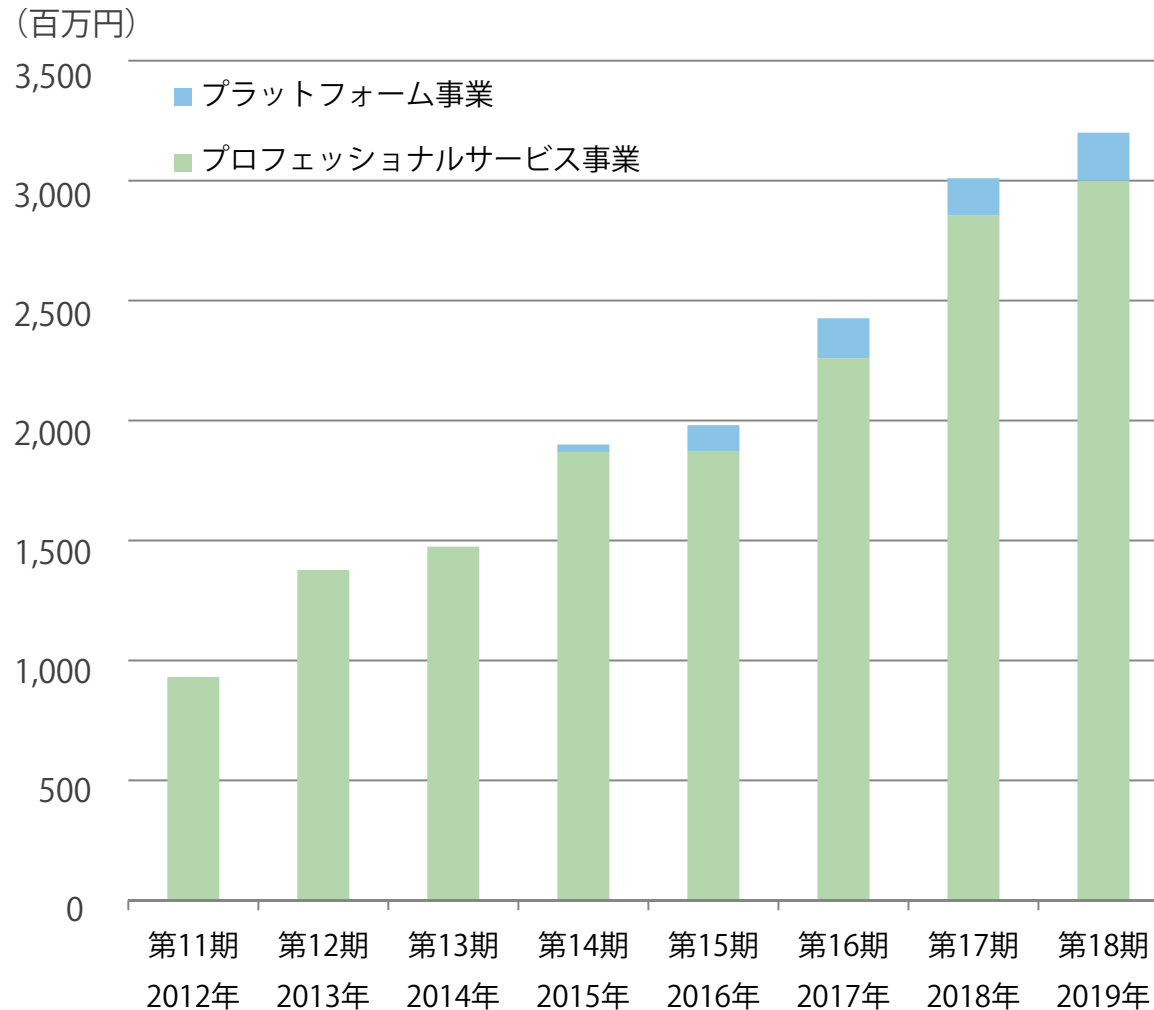
増収増益見込み（売上高7.0%増、営業利益11.0%増）

(百万円)	2018年度 実績	2019年度 見通し	前年度差	前年度比
売上高	2,989	3,200	+ 210	+ 7.0 %
営業利益	270	300	+ 29	+ 11.0 %
営業利益率	9.0 %	10.0 %	+ 1.0 Points	-
経常利益	269	295	+ 25	+ 9.4 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	184	200	+ 15	+ 8.2 %

2019年の連結見通し_売上高



8年連続の増収見込み



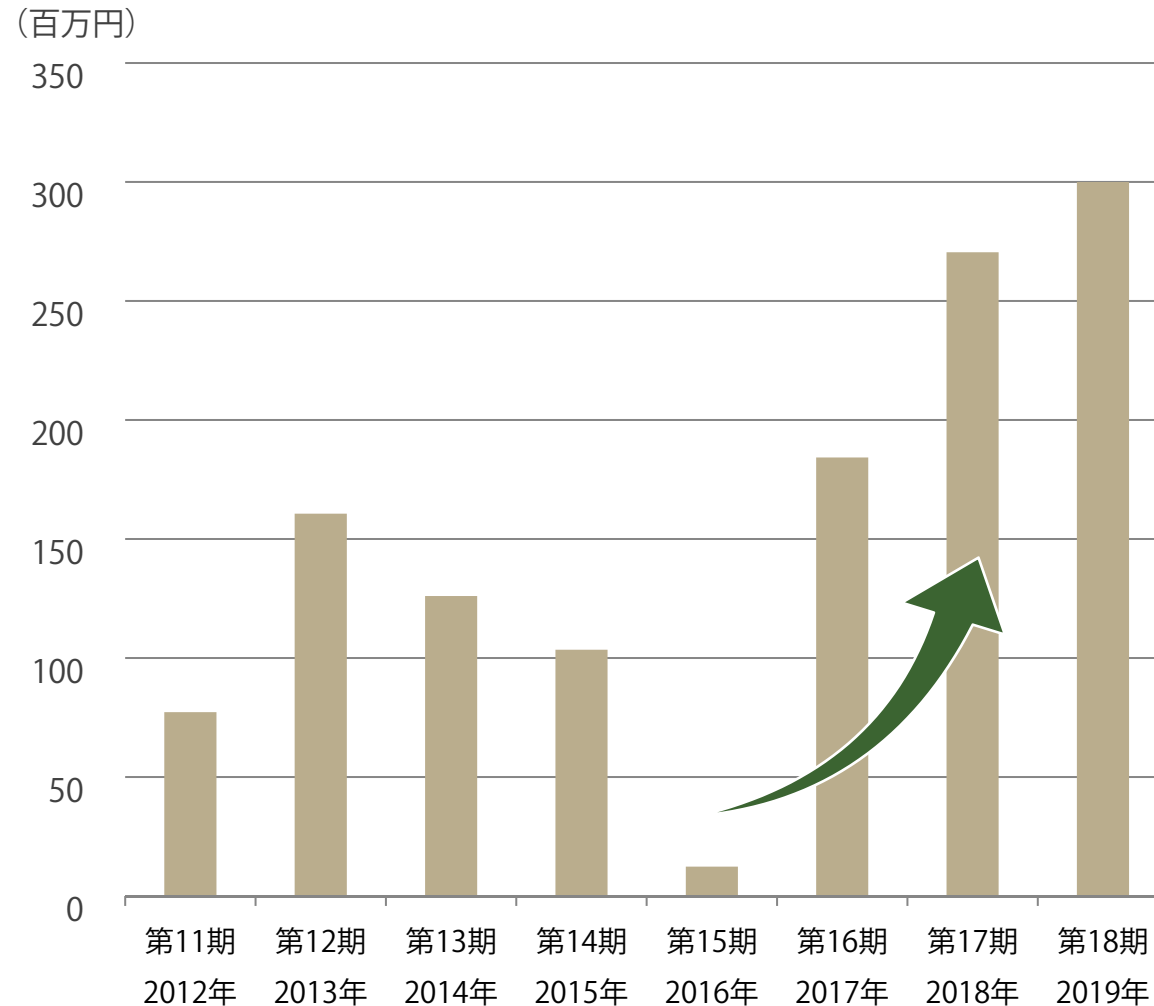
年平均成長率
+19.2%
(2012~19年度)

※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。

2019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
+ 21.3 %
(2012~19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。

2019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

前倒しで成長投資を行うが、引き続き**増収増益**となる見通し

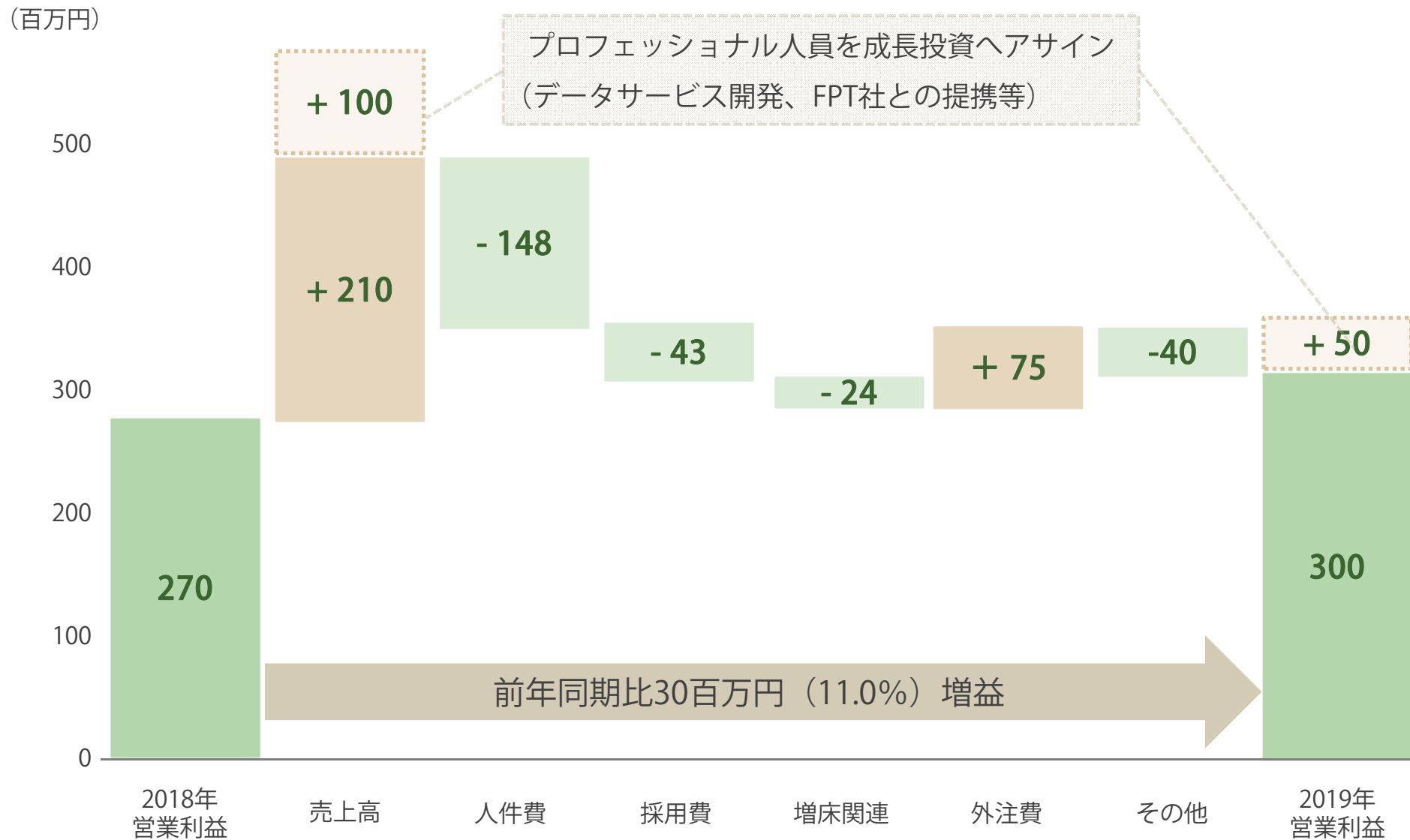
	2018年度 実績	2019年度 見通し	前年度差	前年度比
売上高	2,855 百万円	3,000 百万円	+ 144 百万円	+ 5.1 %
営業利益	259 百万円	280 百万円	+ 20 百万円	+ 7.9 %

プラットフォーム事業

データサービス立ち上げ等成長投資を行うが、**増収増益**となる見通し
(短期的な収益よりも中期的な拡大を目指す)

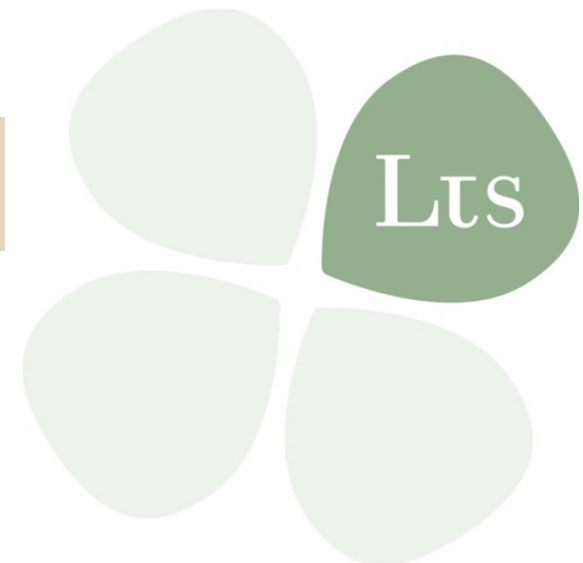
	2018年度 実績	2019年度 見通し	前年度差	前年度比
売上高	154 百万円	200 百万円	+ 45 百万円	+ 29.1 %
営業利益	10 百万円	20 百万円	+ 9 百万円	+ 85.7 %

2019年12月期 連結営業利益増減要因



目次.

1. 2018年12月期 決算概要
2. 今後の成長
3. 2019年12月期 見通し
4. 参考資料



2018年12月期の連結決算実績_B/S



(百万円)	2017年12月期	2018年12月期	増減額
流動資産	1,622	1,798	+ 176
(現預金)	1,147	1,283	+ 136
固定資産	83	93	+ 9
総資産	1,706	1,892	+ 185
流動負債	605	515	- 89
(未払法人税等)	62	54	- 8
固定負債	51	30	- 20
純資産	1,049	1,346	+ 296

2018年12月期の連結決算実績_キャッシュフロー計算書



(百万円)	2017年12月期	2018年12月期	2018年度主な内訳
営業 キャッシュフロー	375	94	<ul style="list-style-type: none"> 税金等調整前当期純利益 +269 売上債権の増減額 - 29 未払金の増減額 -100
投資 キャッシュフロー	-7	-42	<ul style="list-style-type: none"> 有形固定資産の取得による支出 -31
財務 キャッシュフロー	350	84	<ul style="list-style-type: none"> 株式の発行による収入 +112
現金及び 現金同等物の増減額	718	136	・ -
現金及び 現金同等物の期末残額	1,047	1,183	・ -

LTSの概要



株式会社エル・ティール・エス

- 代表 : 代表取締役社長 樺島 弘明
- 設立 : 2002年3月
- 資本金 : 496,760,600円 (2018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 : 208名 (2018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
(2018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)
(2018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

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

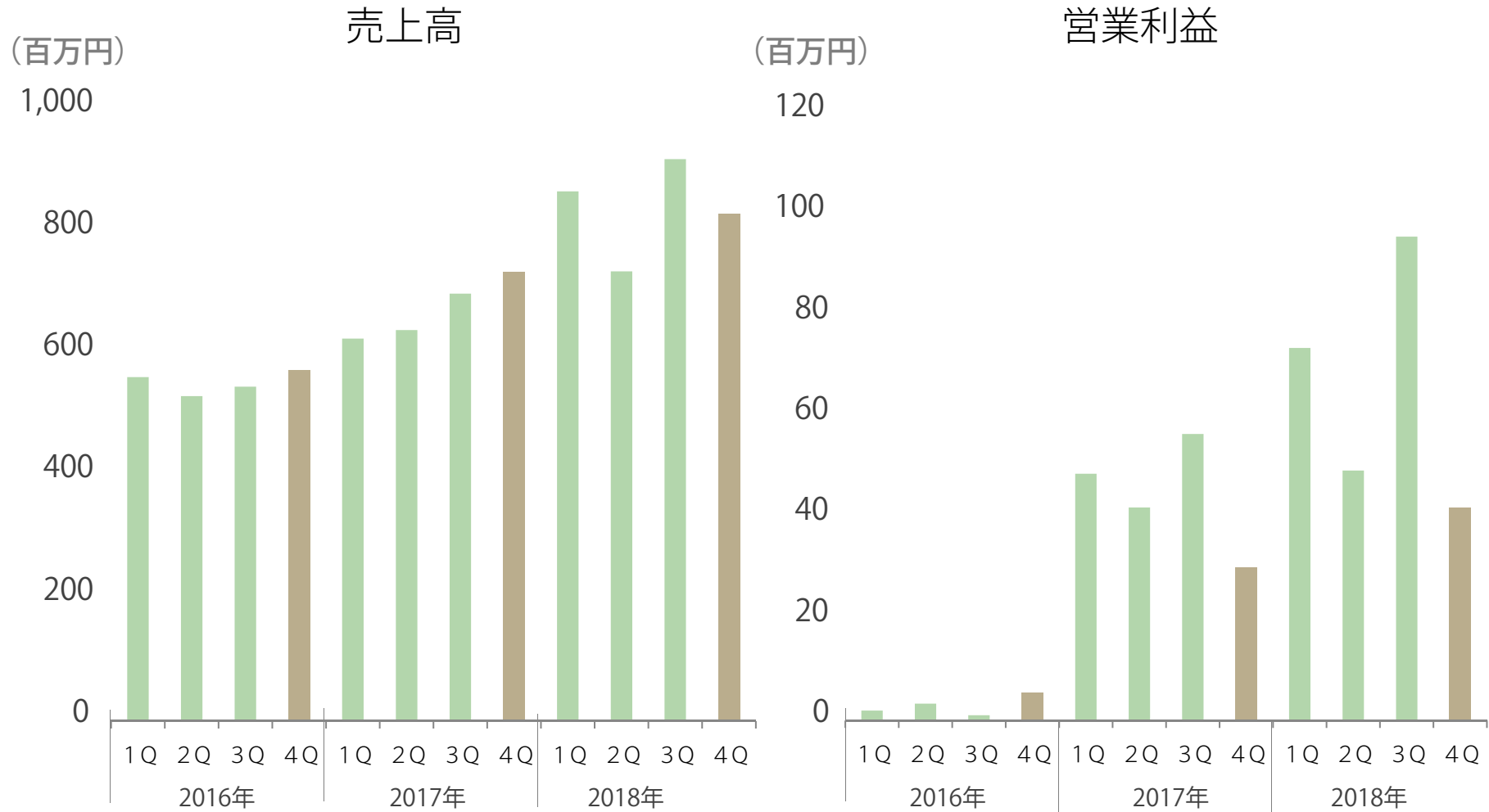
Naoki Takahashi

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

連結売上高・連結営業利益推移



IR/PR活動（2018年10月～12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

- 2018.10.01 「改革活動の実効性と効果を高める方法」第13回 BPMフォーラム2018に登壇
- 2018.10.03 日本インタビュー新聞に当社に関する記事が掲載
- 2018.10.04 LTSがRPAツール「UiPath」の開発リソースパートナーに認定
- 2018.10.12 「ビジネスアーキテクトが組織のアジリティを高める」IIBA日本支部10周年記念イベントに登壇
- 2018.10.16 Microsoft Azure向けIoTプラットフォームを提供するアジュールパワー株式会社との協業を開始
- 2018.10.17 日本インタビュー新聞に当社に関する記事が掲載
- 2018.10.22 株式会社時事通信社へのサービス提供事例を公開
- 2018.10.24 グループ企業の株式会社アサインナビが提供するITビジネスコミュニティの個人会員登録数が3,500名を突破
- 2018.11.01 「プロセス変革」のサービスページを公開
- 2018.11.05 日本インタビュー新聞に当社に関する記事が掲載
- 2018.11.07 個人投資家向け説明会開催のお知らせ
- 2018.11.08 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
- 2018.11.09 ビジネスプロセスマネジメントの入り口を学べる体験できる1日研修「ビジネスプロセス改革入門セミナー」
- 2018.11.09 グループ企業の株式会社アサインナビが第1回アサインナビユーザー会を開催
- 2018.11.19 「スタートアップ×AI/テクノロジー企業のソリューション活用」第3回 AI&ロボティクスシンポジウムに登壇
- 2018.11.21 日本インタビュー新聞に当社に関する記事が掲載
- 2018.11.27 株式会社GRCSとガバナンス・情報セキュリティ分野で業務提携
- 2018.11.28 取引実績ページを更新
- 2018.12.07 日本インタビュー新聞に当社に関する記事が掲載

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。

