

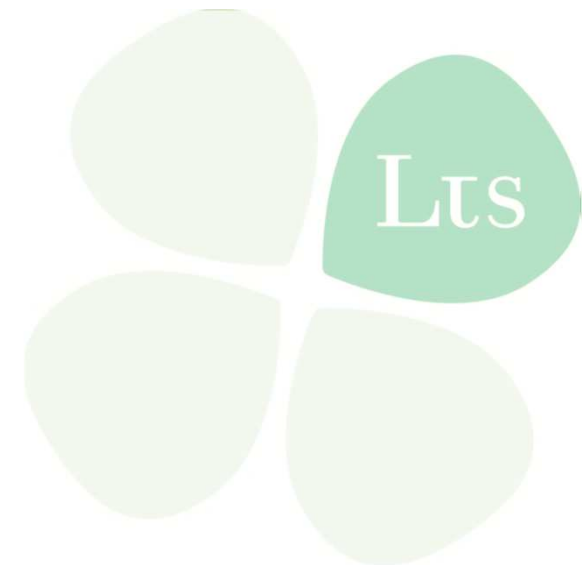


2019年12月期
第1四半期決算説明資料
(東証マザーズ 6560)

2019/5
株式会社エル・ティ・エス

目次

1. 2019年12月期 第1四半期決算概要
2. 2019年12月期 見通し
3. 2019年12月期 第1四半期取り組み
4. 今後の成長
5. 参考資料



売上・営業利益とも過去最高

(売上高：860 百万円 営業利益：116 百万円)

- デジタル活用サービスが伸長し、大幅に増収増益
- アサインナビ会員が順調に増加（法人：3,320社 個人：3,894名）
- 営業利益：前年同期比+52.0%増／通期進捗率：売上26.9%、営業利益38.7%

※すべての数値は100万円未満切り捨て。（以下同様）

2019年12月期 第1四半期の連結決算実績_P/L

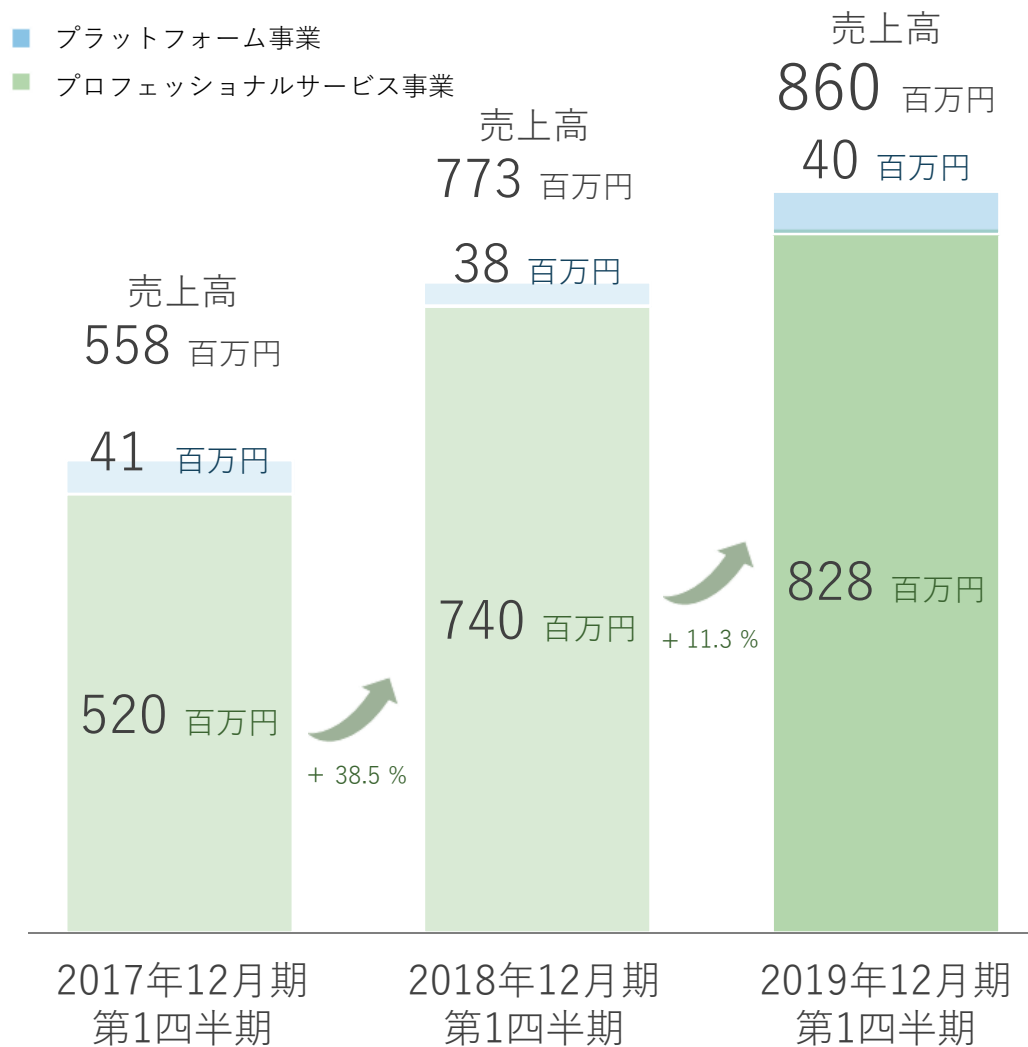


(百万円)	2018年12月期 第1四半期	2019年12月期 第1四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	773	860	+ 87	+ 11.3 %
売上総利益	285	364	+ 78	+ 27.6 %
売上総利益率	37.0 %	42.4 %	+ 5.4 Points	-
販売費及び一般管理費	209	248	+ 39	+ 18.7 %
営業利益	76	116	+ 39	+ 52.0 %
営業利益率	9.9 %	13.5 %	+ 3.6 Points	-
経常利益	76	115	+ 39	+ 51.3 %
特別利益	-	-	-	-
特別損失	-	-	-	-
税金等調整前四半期純利益	76	115	+ 39	+ 51.3 %
親会社株主に帰属する 四半期純利益	51	76	+ 24	+ 47.3 %

2019年12月期 第1四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
+ 11.3 %
+ 87 百万円

※3期とも各事業の売上高にはセグメント間の内部売上高を含む。

※2017年12月期第1四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)

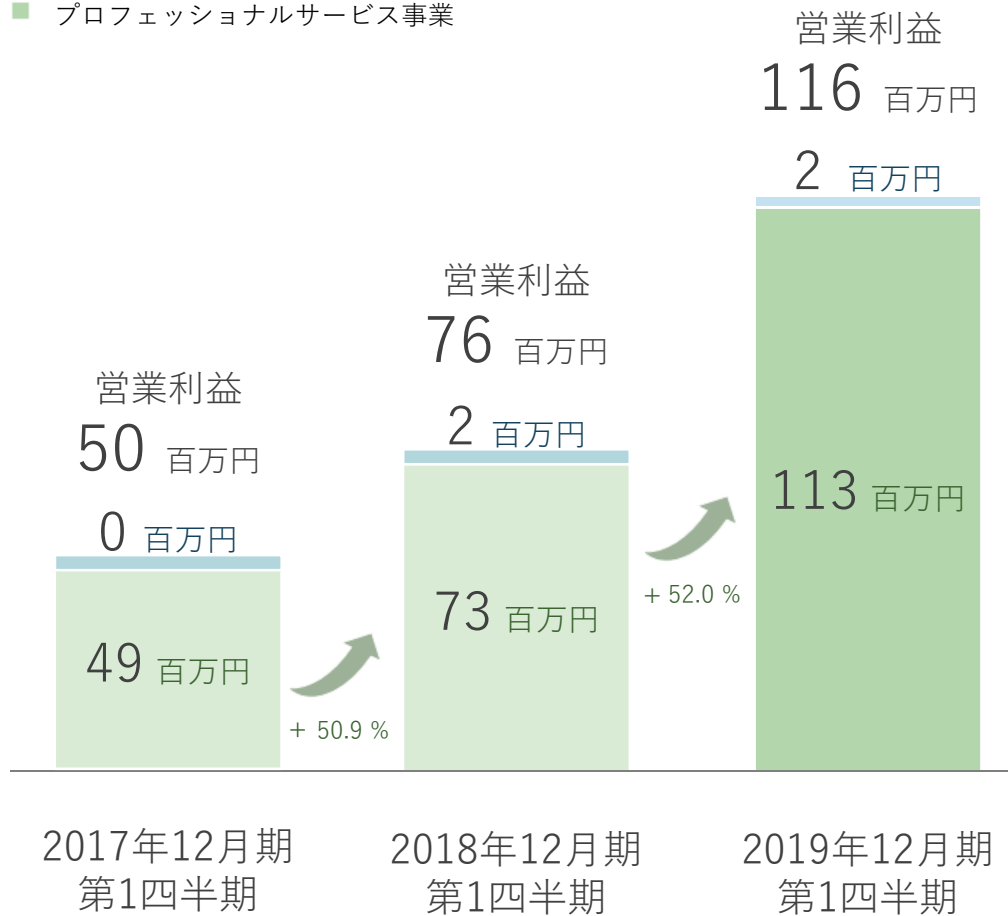
2019年12月期 第1四半期決算ハイライト_営業利益

LTS

営業利益も引き続き堅調に拡大
“四半期営業利益1億円超え”を達成

■ 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
+ 52.0 %
+ 39 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大幅拡大

売上高前年同期比：約2.2倍

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

	2018年12月期 第1四半期	2019年12月期 第1四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	740 百万円	828 百万円	+ 88 百万円	+ 12.0 %
営業利益	73 百万円	113 百万円	+ 40 百万円	+ 54.6 %

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：3,320社

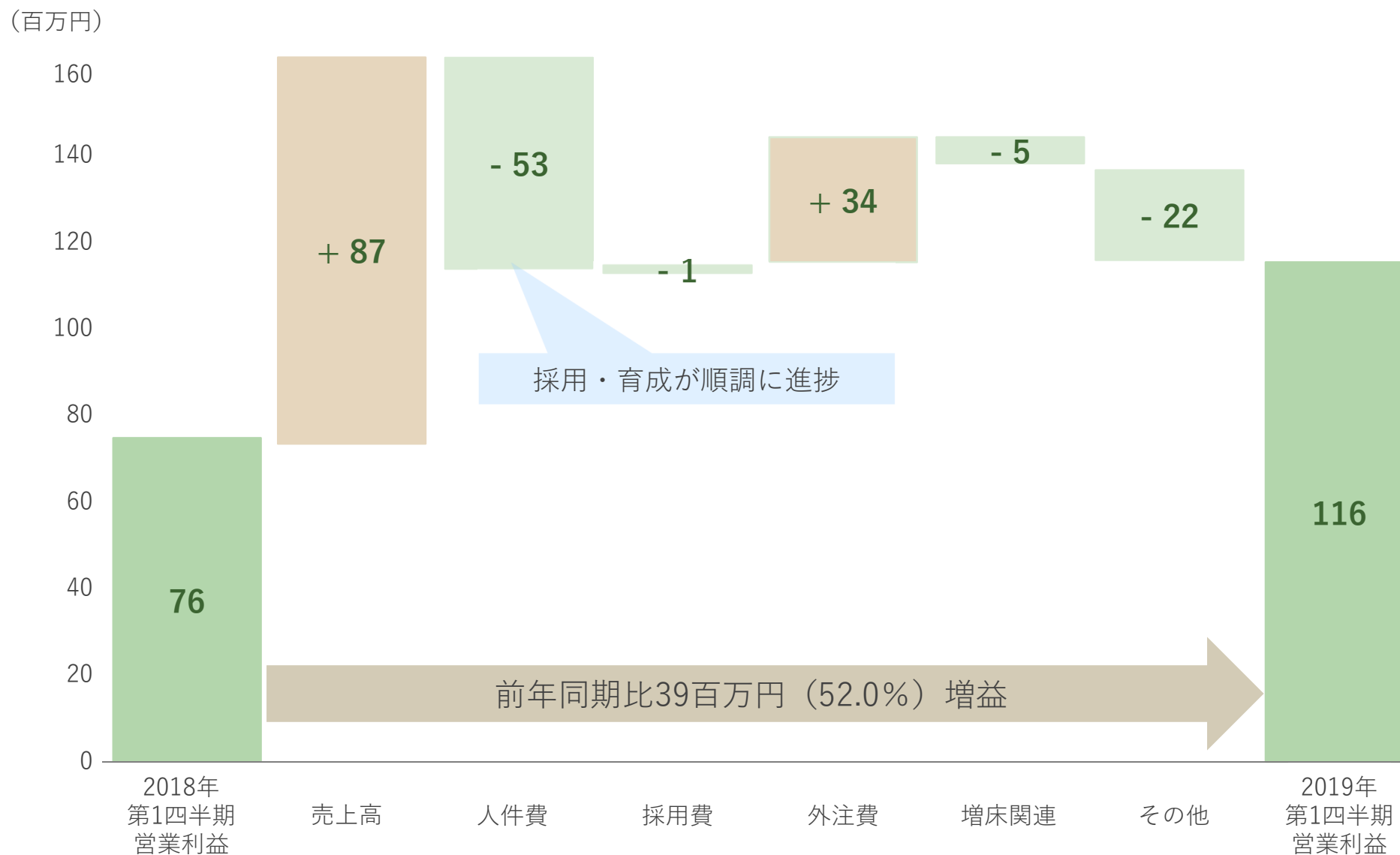
個人会員数：3,894名

マッチング数・品質の向上

アサインナビのシステムバージョンアップ完了
コンサルタントジョブも順調な滑り出し

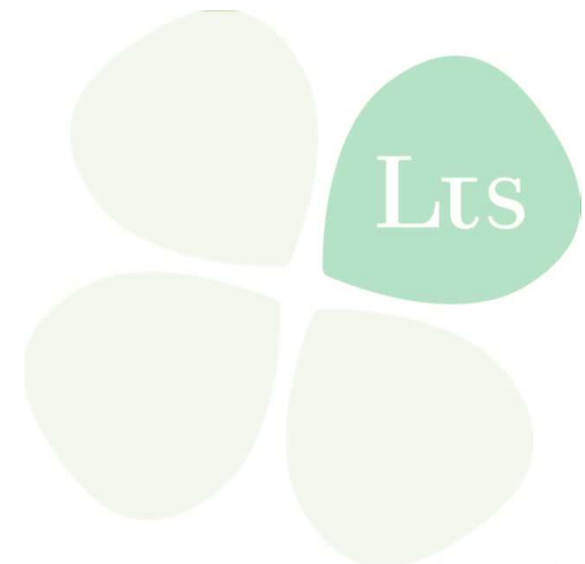
	2018年12月期 第1四半期	2019年12月期 第1四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	38 百万円	40 百万円	+1 百万円	+ 4.4 %
営業利益	2 百万円	2 百万円	- 0 百万円	- 18.1 %

2019年12月期 第1四半期 連結営業利益増減要因



目次 .

1. 2019年12月期 第1四半期決算概要
2. 2019年12月期 見通し
3. 2019年12月期 第1四半期取り組み
4. 今後の成長
5. 参考資料



2019年の連結見通し_P/L



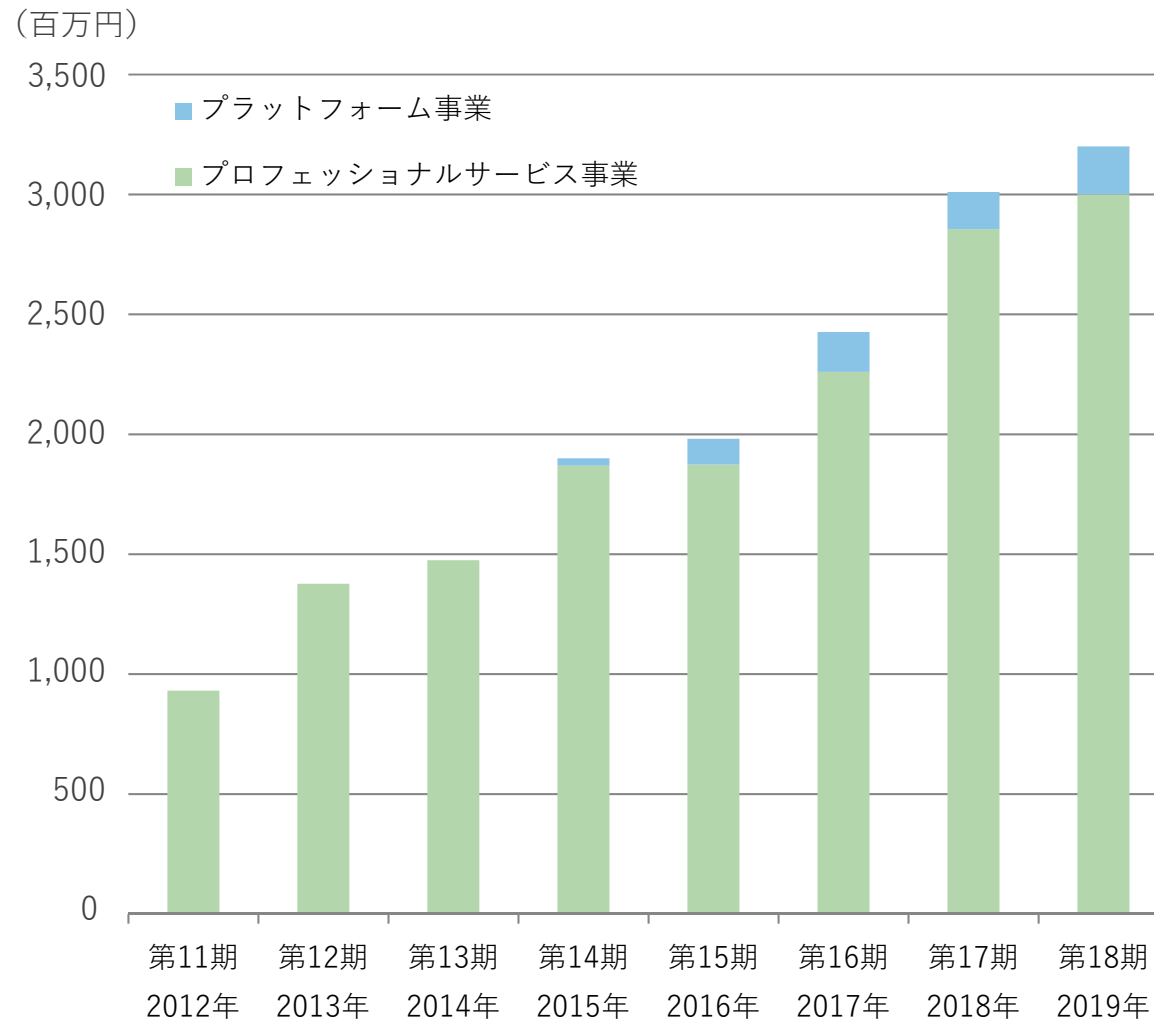
増収増益見込み（売上高7.0%増、営業利益11.0%増）

(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 %	9.4 %	+ 0.4 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



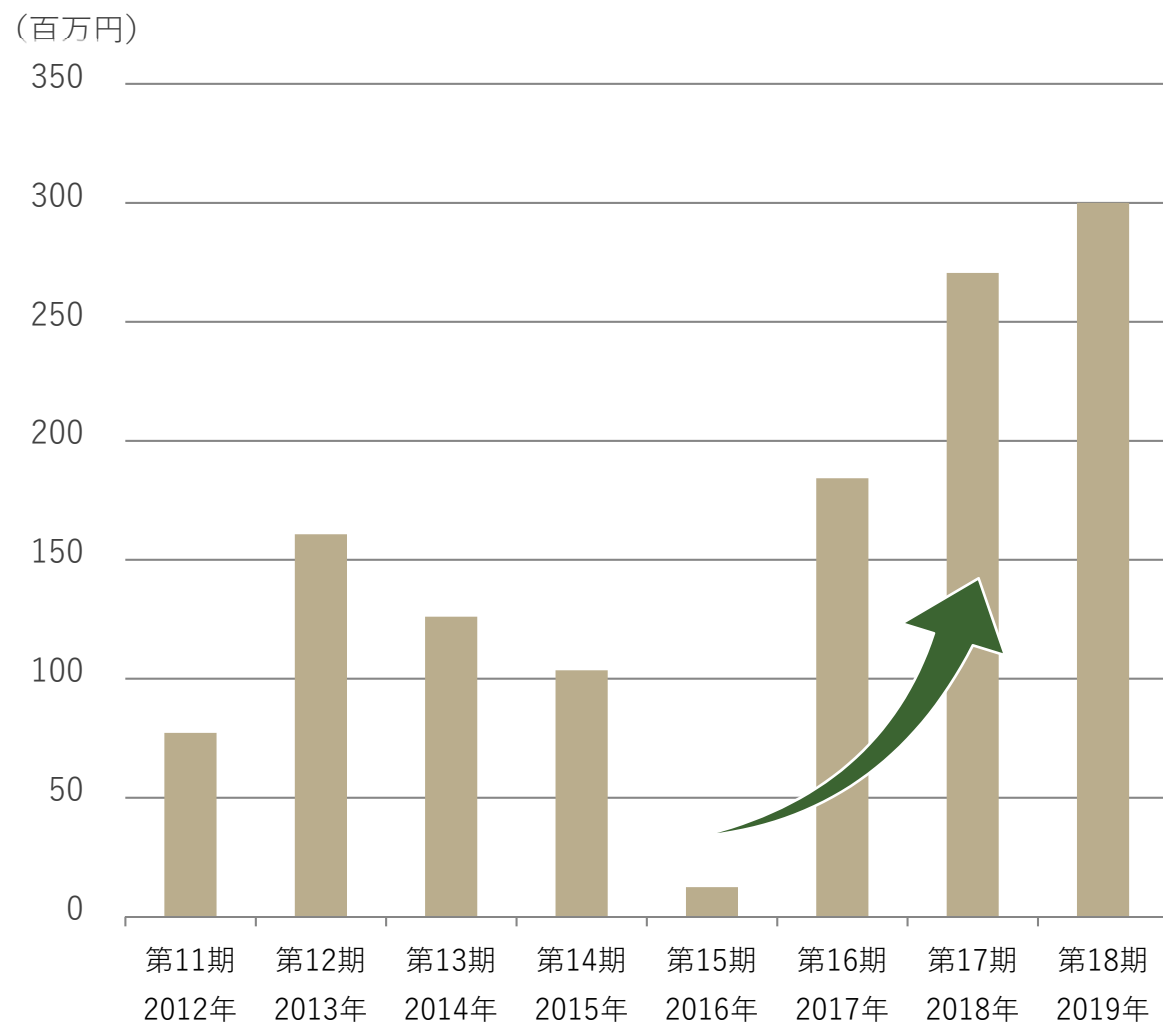
年平均成長率
+ 19.2 %
(2012~19年度)

※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



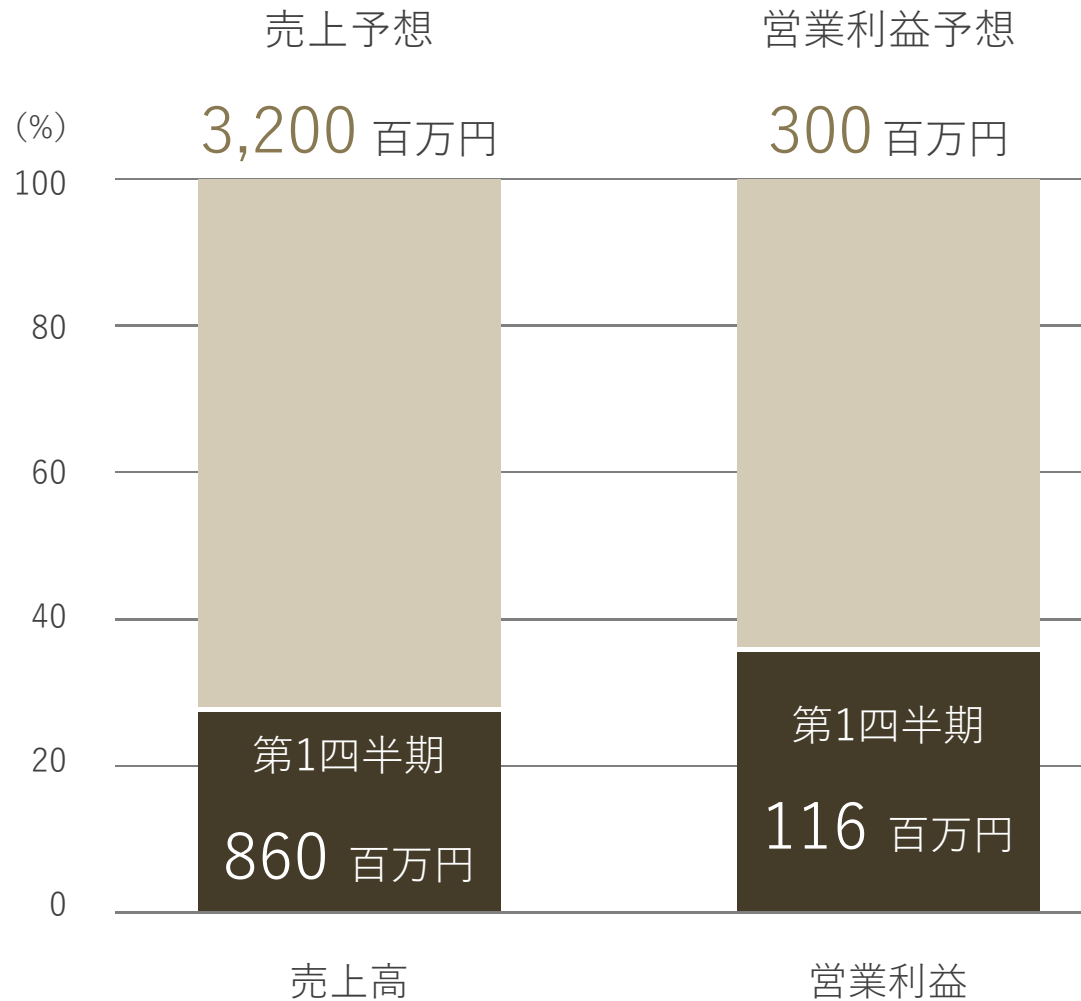
最高益の更新見込み



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年の連結見通し_通期進捗率



売上進捗率
26.9 %
営業利益進捗率
38.7 %

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

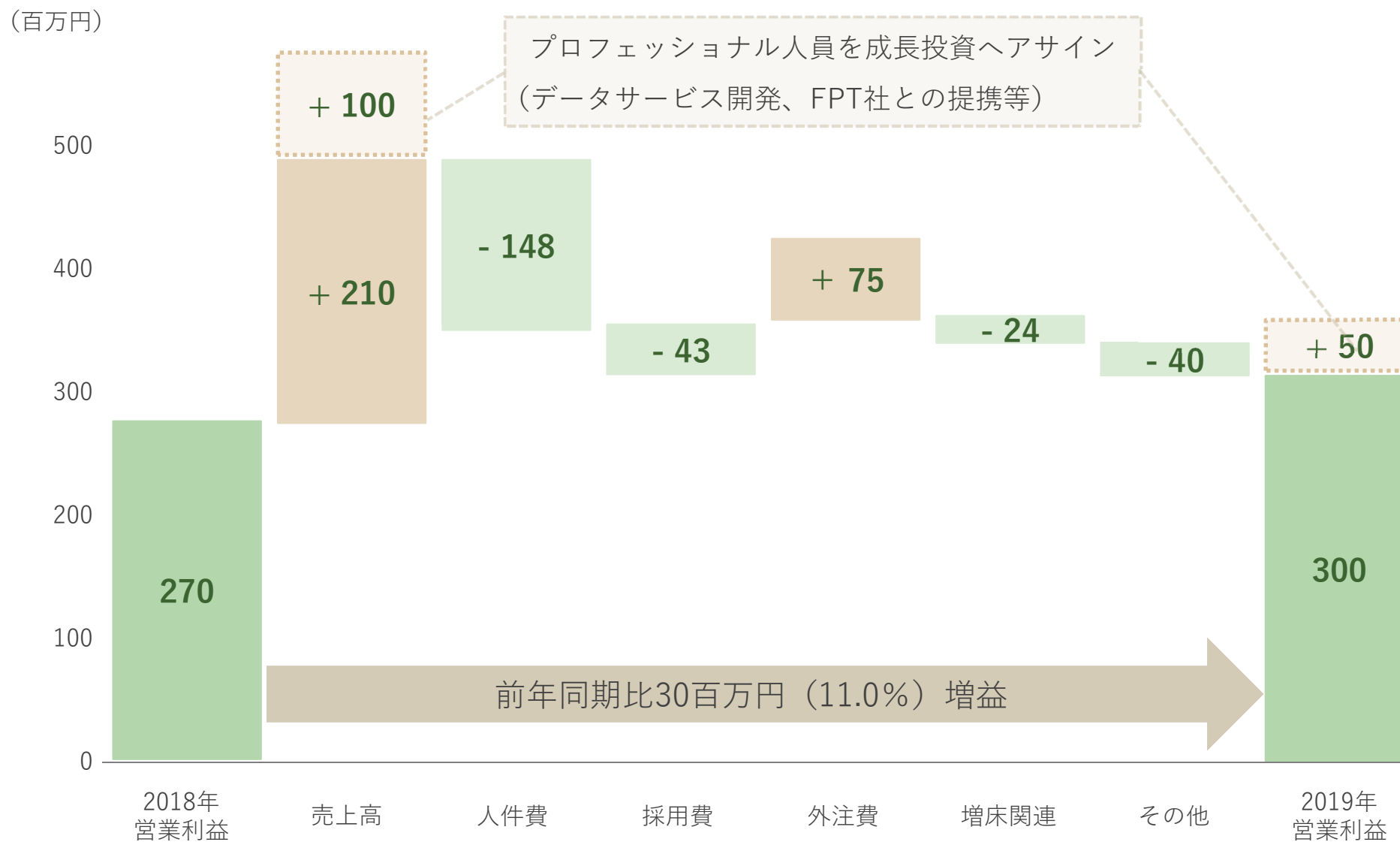
	2018年度 実績	2019年度 見通し	前年度差	前年度比
売上高	2,855 百万円	3,000 百万円	+ 144 百万円	+ 5.1 %
営業利益	259 百万円	280 百万円	+ 20 百万円	+ 7.9 %

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)

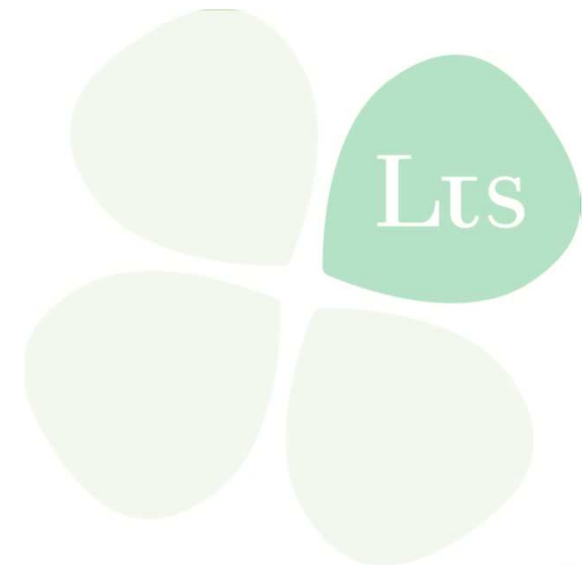
	2018年度 実績	2019年度 見通し	前年度差	前年度比
売上高	154 百万円	200 百万円	+ 45 百万円	+ 29.1 %
営業利益	10 百万円	20 百万円	+ 9 百万円	+ 85.7 %

2019年12月期 連結営業利益増減要因



目次 .

1. 2019年12月期 第1四半期決算概要
2. 2019年12月期 見通し
3. 2019年12月期 第1四半期取り組み
4. 今後の成長
5. 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)

デジタル活用サービスの拡大

Oracle社製品を活用した中堅企業向け経営管理サービスを提供

UiPathやNTT-AT（WinActor）、GRANDIT等
複数のRPAツールベンダーと連携推進

主要顧客との関係強化

既存主要クライアントと先進的な案件を推進中
（取引一覧更新：三菱食品など）

大手ゼネコン・大手金融・官公庁など
新規クライアント開拓

戦略的事業連携の推進

FPTジャパンホールディングス社と業務提携
デジタルシフトアクセラレータープログラムを
軸にした提携推進

登録会員の拡大

システムバージョンアップ完了
フリー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
イベント・セミナー開催

マッチング数・品質の向上

レコメンド機能の改善強化
コーディネーター人員の拡大
IT企業・人材の口コミを蓄積

会員サービスの充実

会員企業向け研修（ERPコンサルタント育成他）
RPAやAI技術者育成プログラムの開発
会員同士の交流を促進

IR/PR活動（2019年1月～3月）

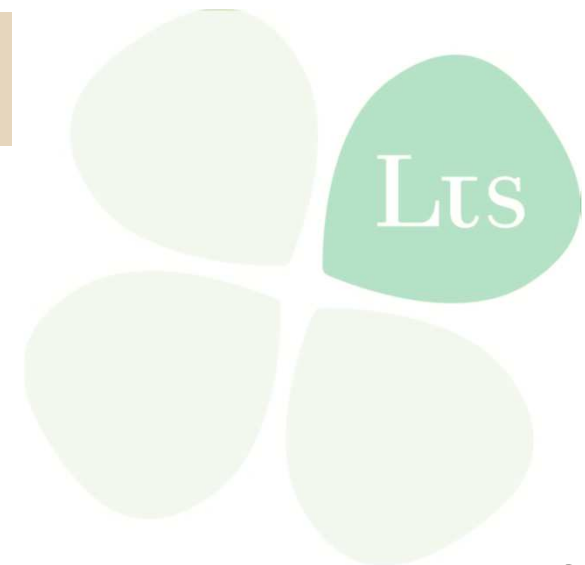


認知度アップへ向け、セミナー登壇、番組出演など積極的に活動中

- 2019.01.07 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
- 2019.01.11 第34回IT戦略総合大会 – ITMC2019 –に登壇します（主催：IT協会）
- 2019.01.18 アサインナビがコンサルティング業界の案件過多・人材不足の状況についての調査レポートを発表
- 2019.02.06 ラジオNIKKEI「櫻井英明シン投資知識研究所」出演
- 2019.02.08 FPTジャパンホールディングス株式会社と業務提携
- 2019.02.19 日本インタビュー新聞に当社に関する記事が掲載
- 2019.03.04 「アサインナビ」が大型リニューアル
- 2019.03.07 『共創時代のビジネスアジリティとアジャイル開発』講演&セッショントーク
- 2019.03.14 オープン・グループ・ジャパン主催「Open Summit 2019」に登壇します
- 2019.03.15 職種紹介ページを新たに公開しました
- 2019.03.28 「Oracle PBCS導入・RPA自動連携ソリューション」の提供を開始しました
- 2019.03.29 個人投資家向けオンライン説明会に出演しました

目次

1. 2019年12月期 第1四半期決算概要
2. 2019年12月期 見通し
3. 2019年12月期 第1四半期取り組み
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

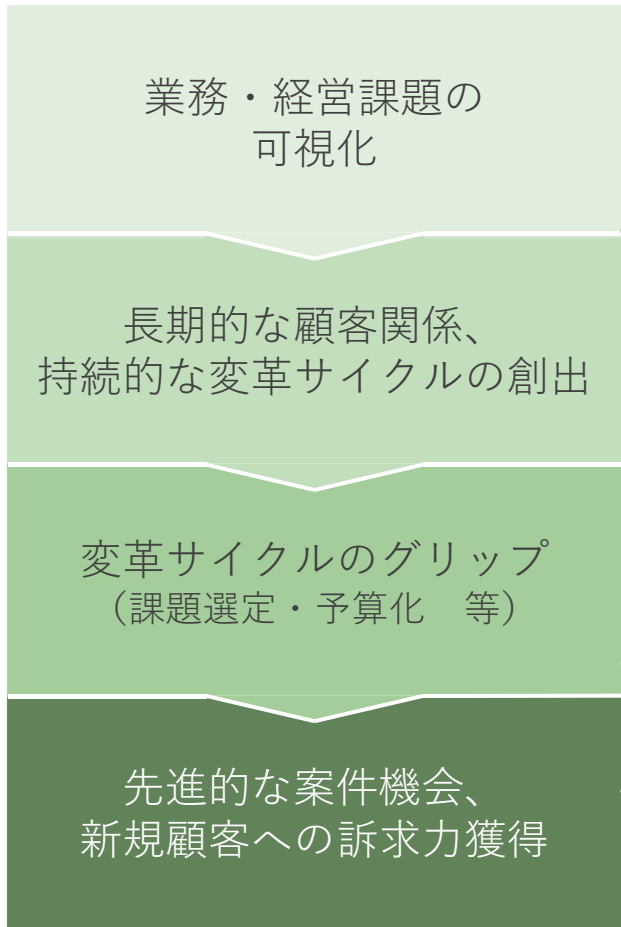
コンサルティング・
デジタル活用サービス

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

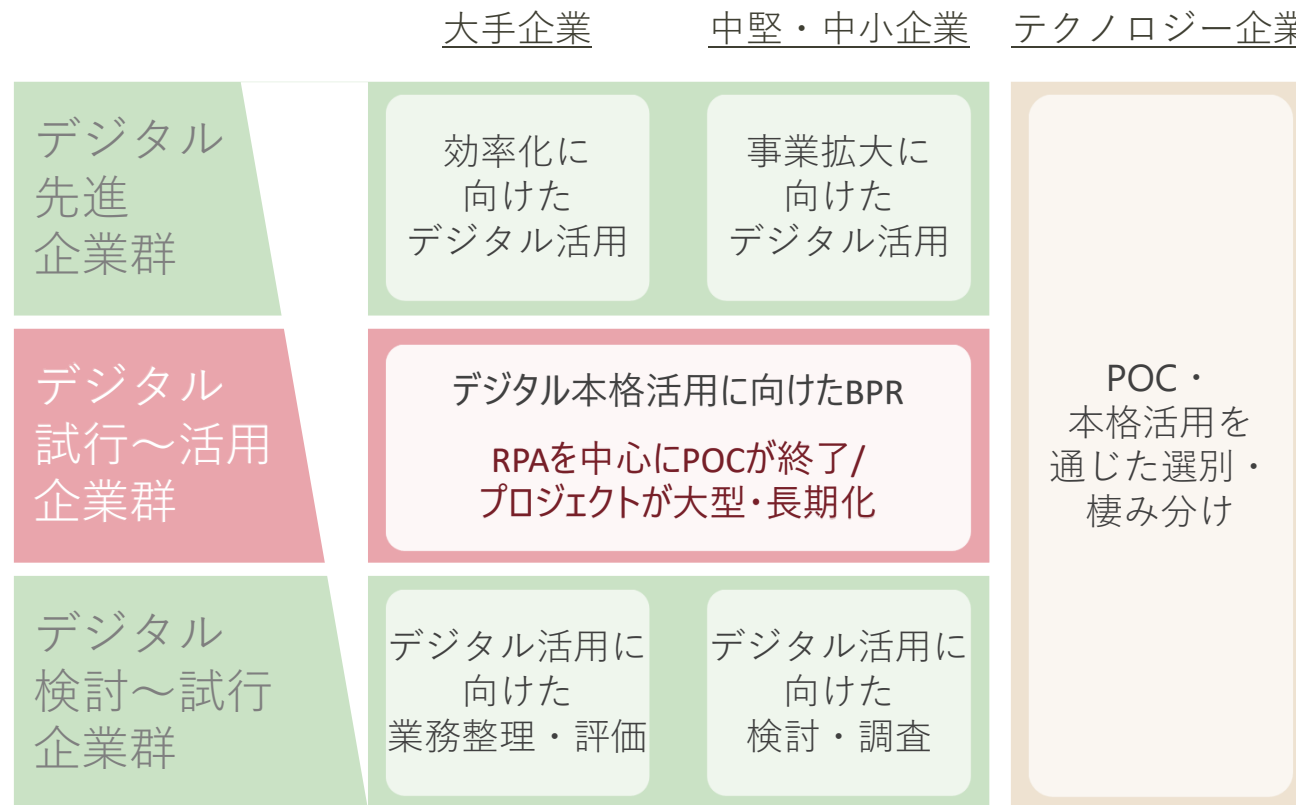
新規顧客 (2017~18年)

- 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

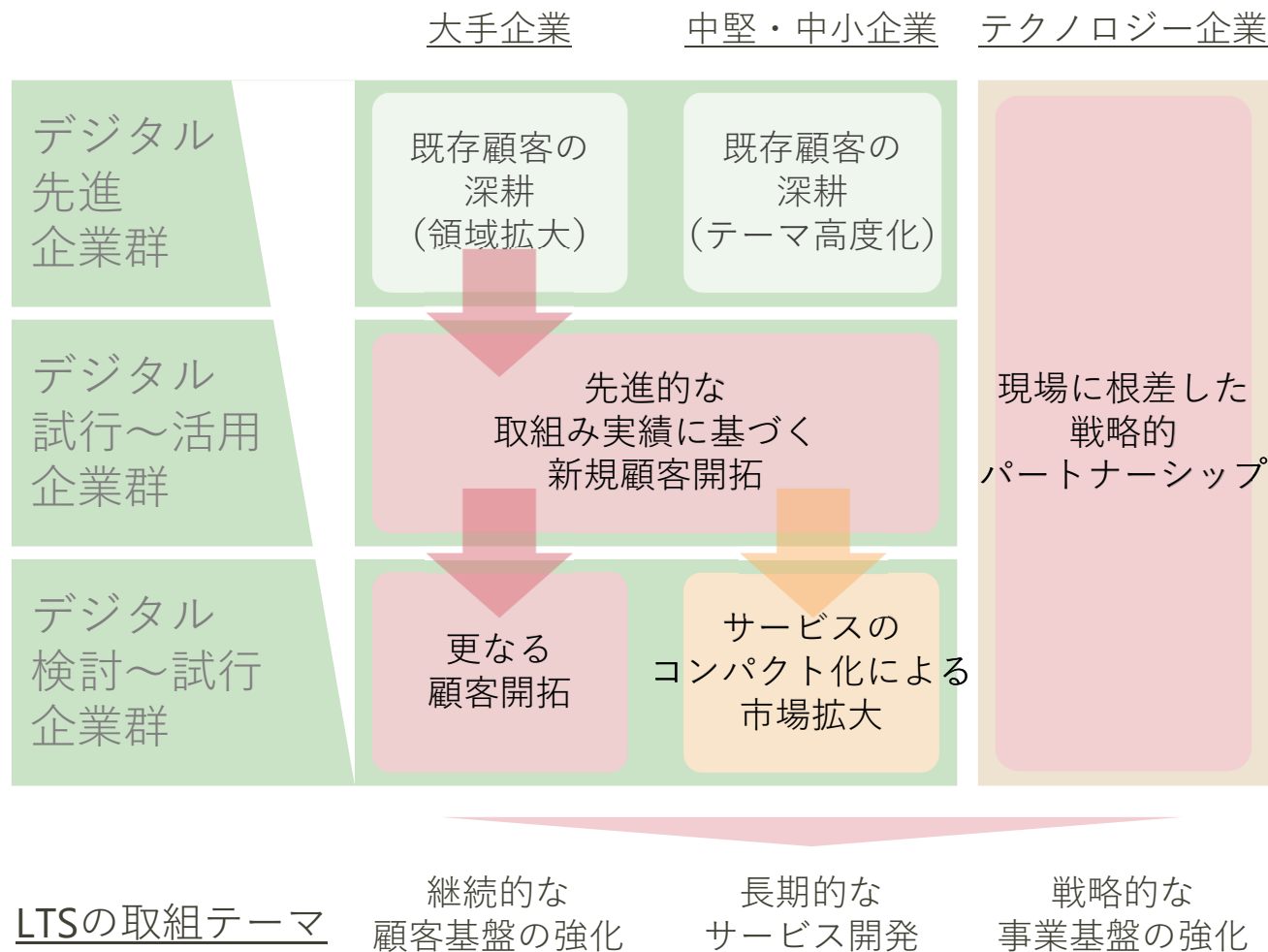
デジタル活用における多種多様な
先行事例の活用

業務プロセス・テクノロジー双方に精通した
人材の獲得

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

戦略的な事業基盤の強化 (1/2)

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



戦略的な事業基盤の強化 (2/2)

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

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

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

RPA

2019年3月28日

「Oracle PBCS導入・RPA自動連携ソリューション」の提供を開始

プロフェッショナルサービス事業の成長

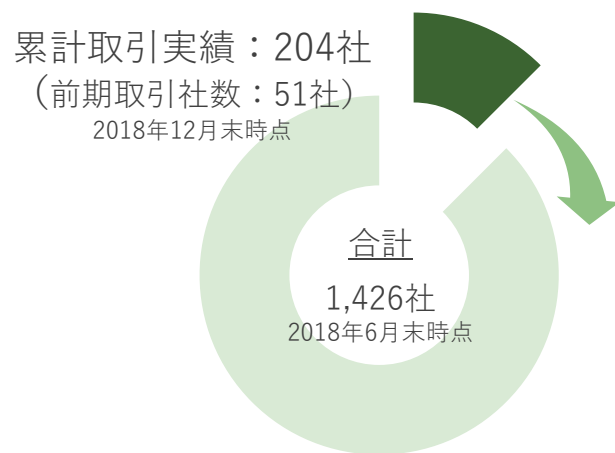


大手企業における支援実績をフックに、残る市場開拓余地にアプローチ

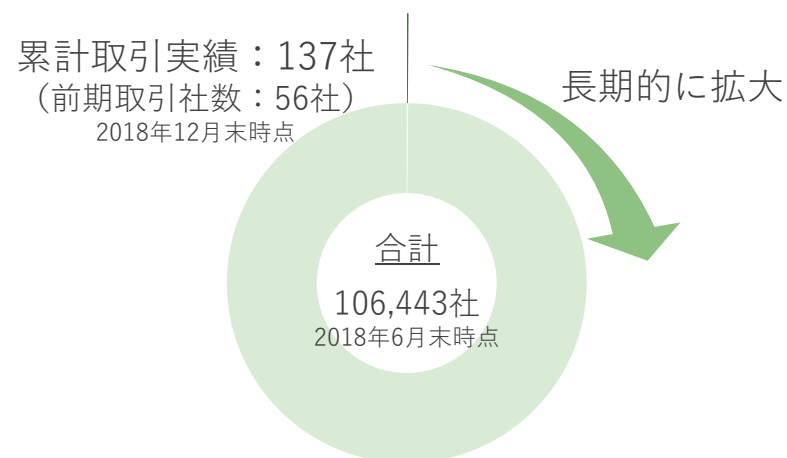
顧客基盤の拡大戦略

大手企業
(売上規模1,000億円超)

中堅・中小企業
(売上規模10億円超1,000億円以下)



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



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



会員
サービス



データ
サービス



アサインナビ

コンサルタントジョブ

コンサルタントライフ

準備中

教育・研修

取引信用情報の提供

2019年リリース

- 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

- 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

- 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）

- 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

- 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

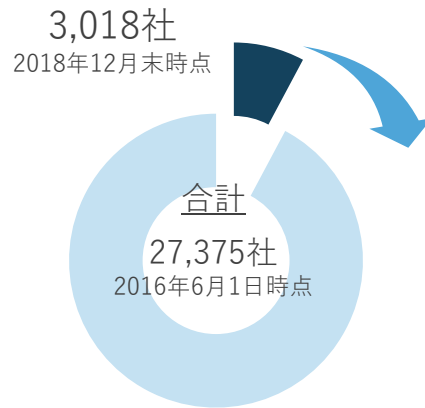


大手IT企業会員をフックにプロフェッショナル人材・
テクノロジーを獲得し、会員基盤を拡大

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

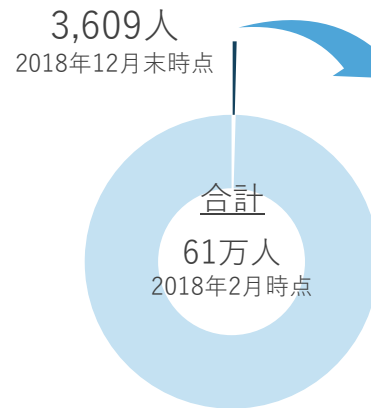


エンタープライズ版の提供による
大手IT企業の利用促進・
成長企業の獲得

(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

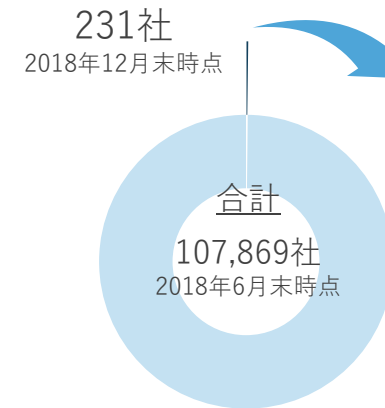


大手企業案件・
コンサルタントジョブをフックに
プロフェッショナル人材を獲得

(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

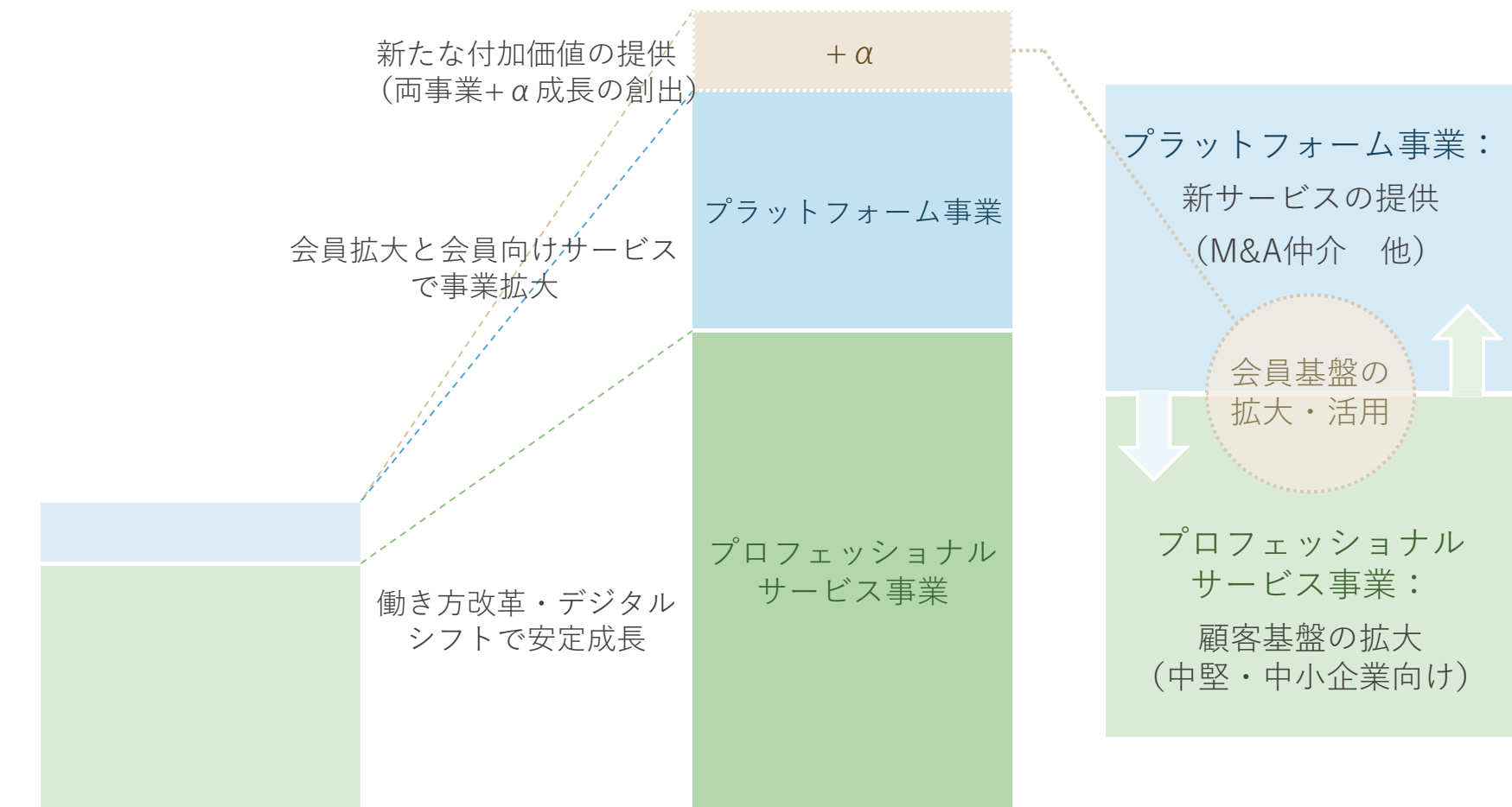
(出典) リスクモンスター
『都道府県別・売上高別企業数』
(http://www.riskmonster.co.jp/anamon/pdf/area_sales201806.pdf)

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 —



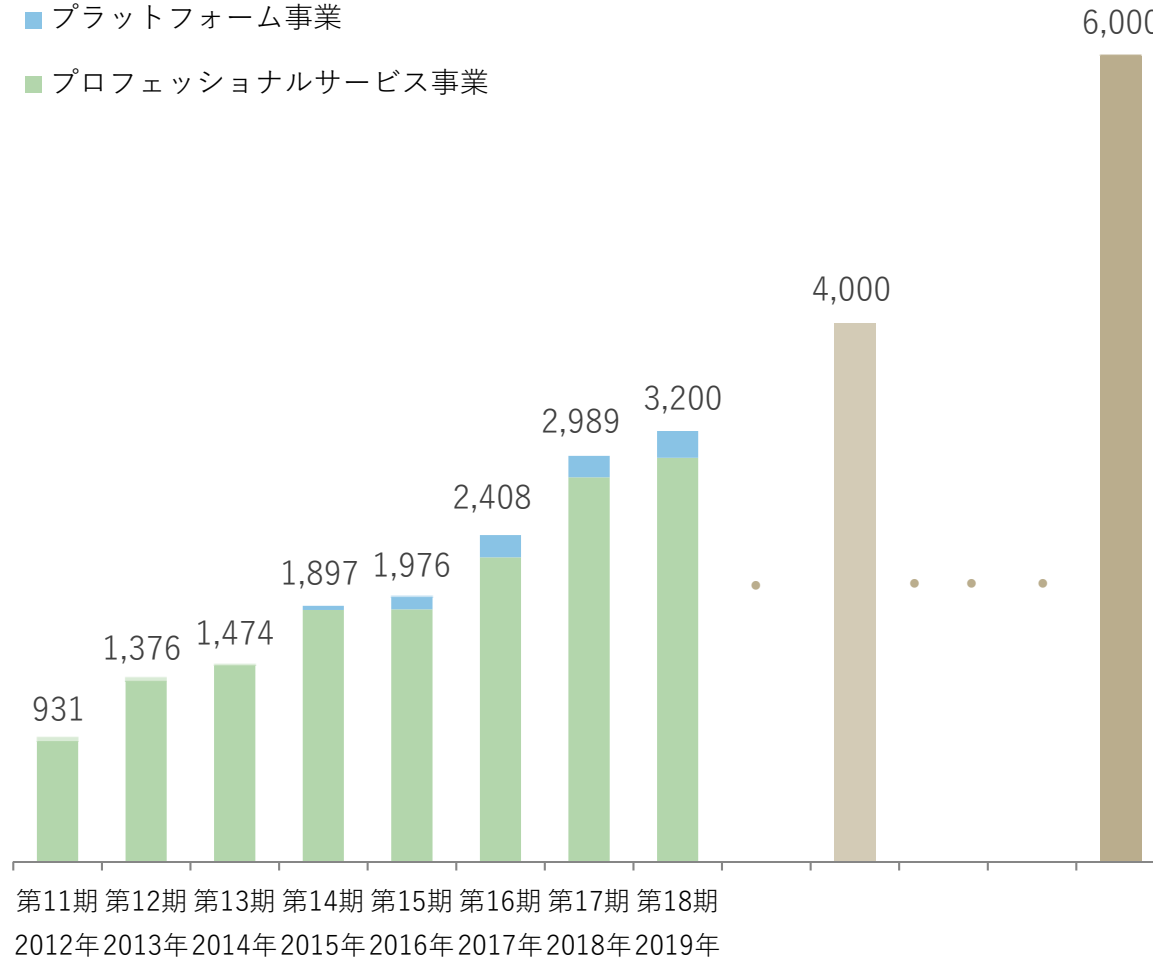
当面の成長ターゲット



(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

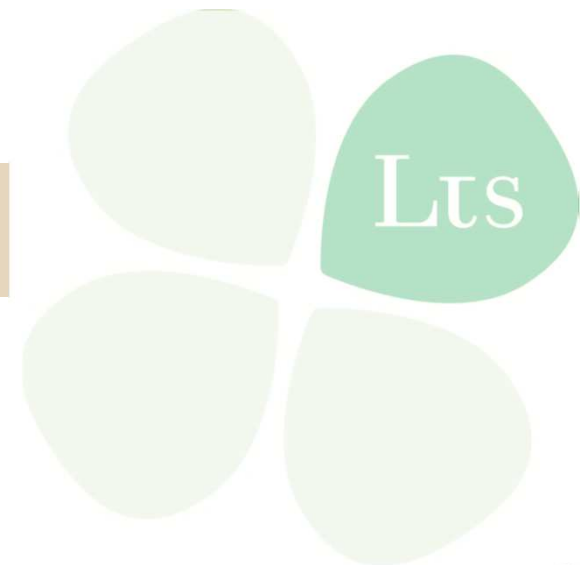
29.8億円 → **40**億円 → **60**億円

営業利益

2.7億円 → **5**億円 → **10**億円

目次

1. 2019年12月期 第1四半期決算概要
2. 2019年12月期 見通し
3. 2019年12月期 第1四半期取り組み
4. 今後の成長
5. 参考資料



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 : 502,460,600円 (2019年3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 : 199名 (2019年3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
(2019年3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)
(2019年3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

亀本 悠

Yu Kamemoto

慶応義塾大学 卒

2009年 株式会社フィンチジャパン入社
2011年 当社入社
2017年 当社Business Development & Insights部長
2018年 当社執行役員
Business Development & Insights部長
2019年 当社 取締役 執行役員
Strategy & Insights部長

取締役

上野 亮祐

Ryosuke Ueno

筑波大学 卒

2008年 当社入社
2017年 当社ビジネスコンサルティング本部第2部長
2018年 当社執行役員
ビジネスコンサルティング本部第2部長
2019年 当社 取締役 執行役員
ビジネスコンサルティング第2部長

社外取締役 (監査等委員)

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
2019年 当社 社外取締役 (監査等委員)

社外取締役 (監査等委員)

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
2019年 当社 社外取締役 (監査等委員)

社外取締役 (監査等委員)

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
2019年 当社 社外取締役 (監査等委員)

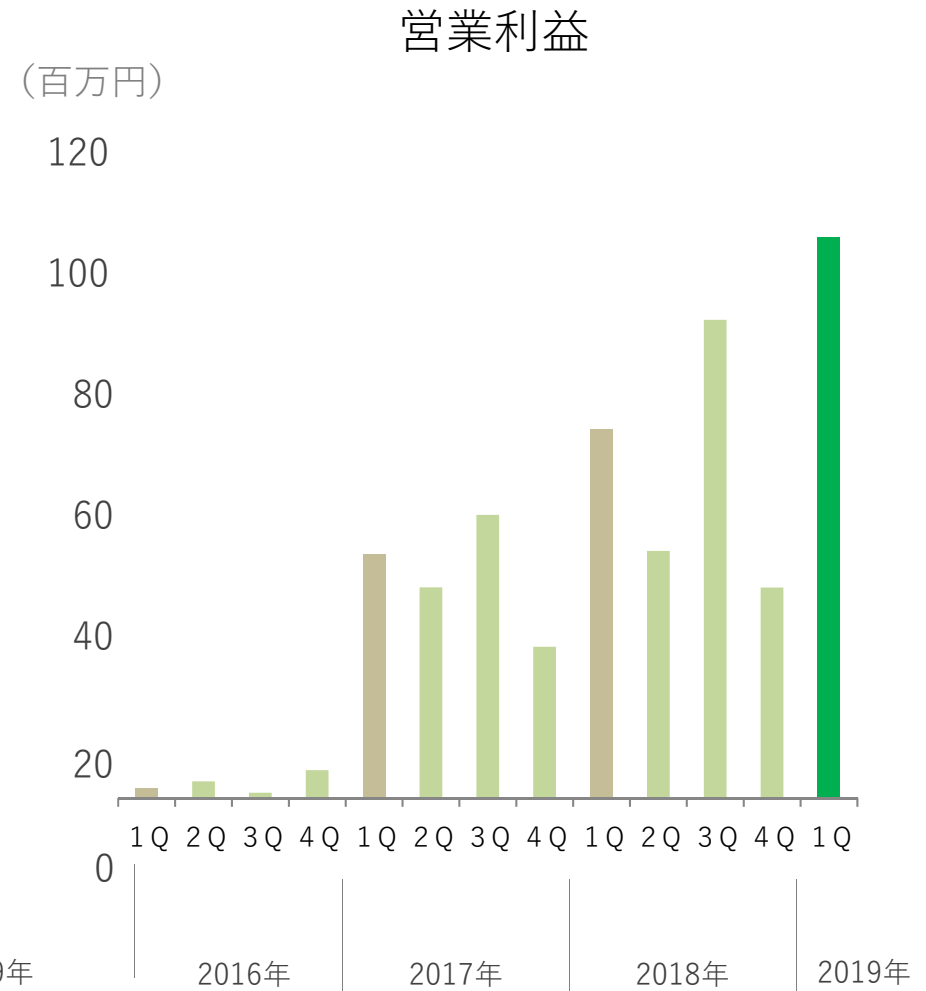
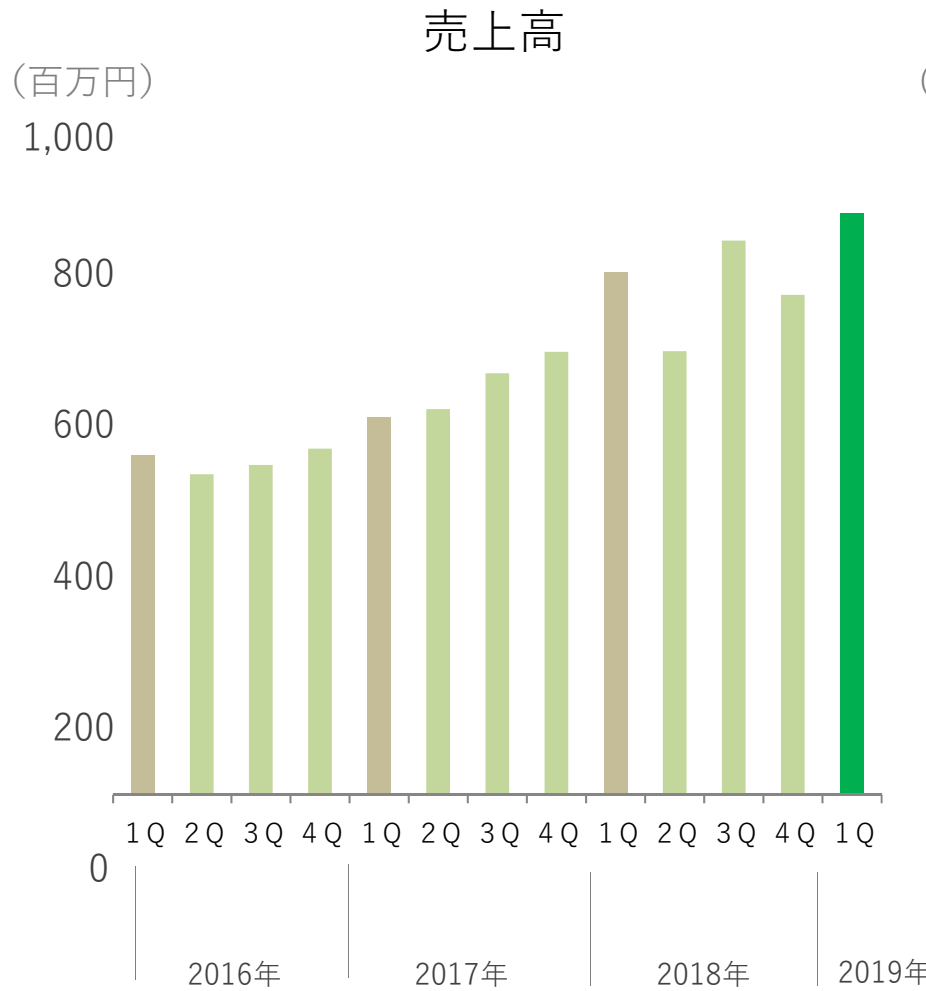
※監査等委員の経歴については、以下の基準に基づく略歴を記載。
1. 在籍期間3年以上 (グループ企業内の出向・転籍を除く) 入社歴
2. グループ企業を含む在籍期間中の最高役職歴

2019年12月期 第1四半期の連結決算実績_B/S



(百万円)	2018年12月期 期末	2019年12月期 第1四半期	増減額
流動資産	1,766	1,866	+ 99
(現預金)	1,283	1,283	- 0
固定資産	125	137	+ 12
総資産	1,892	2,003	+ 111
流動負債	515	543	+ 27
(未払法人税等)	54	46	- 7
固定負債	30	26	- 3
純資産	1,346	1,434	+ 87

連結売上高・連結営業利益推移



● 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。

