



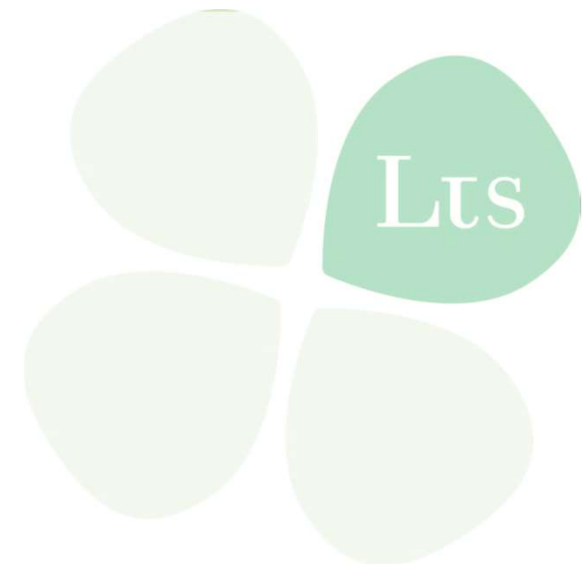
2019年12月期  
第2四半期決算説明資料  
(東証マザーズ 6560)

2019/8  
株式会社エル・ティ・エス

# 目次 .

---

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



## 売上・営業利益とも堅調に拡大

(売上高：1,630 百万円 営業利益：137 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：3,427社 個人：4,198名）

➤ 積極採用で社員増加（前年同期比+28名）、営業利益は堅調に推移（+8.0%）

※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2四半期の連結決算実績\_P/L

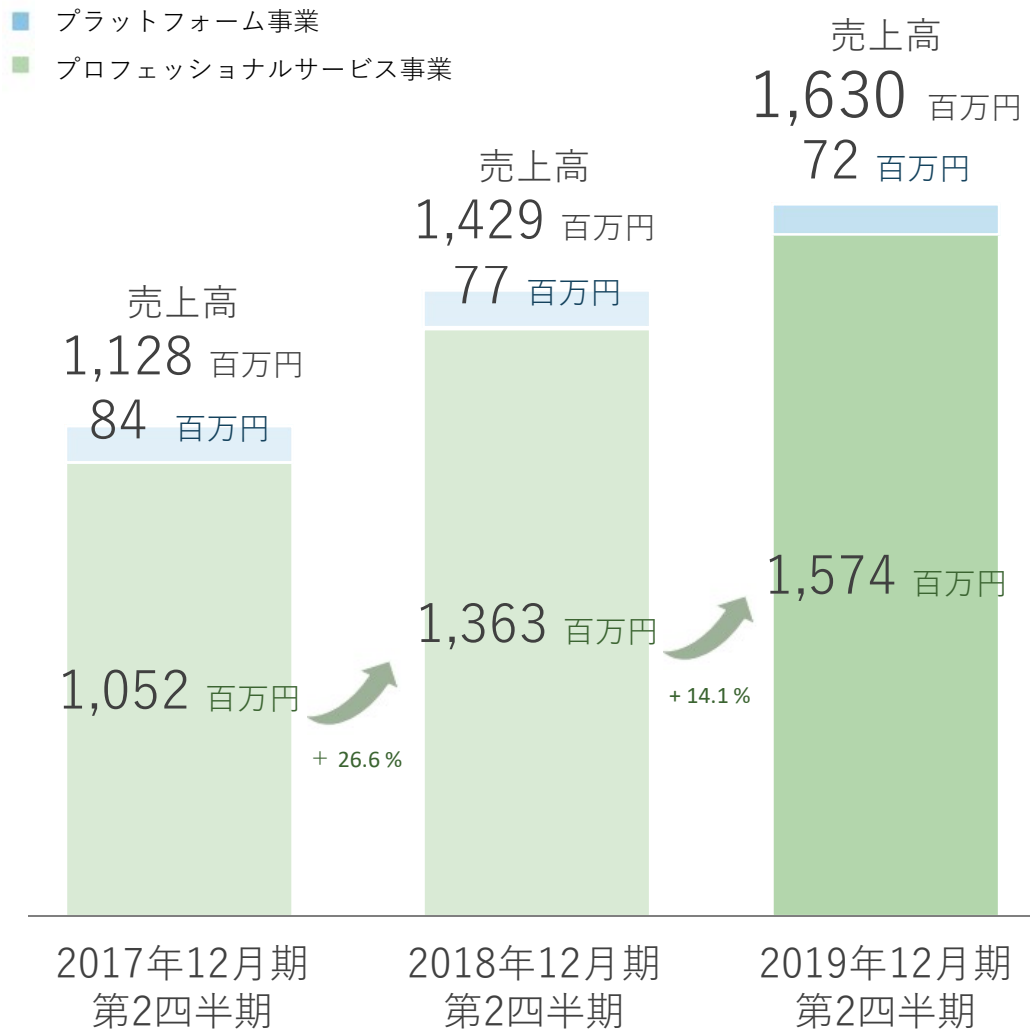


(百万円)	2018年12月期 第2四半期	2019年12月期 第2四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	1,429	1,630	+ 201	+ 14.1 %
売上総利益	555	676	+ 120	+ 21.7 %
売上総利益率	38.9 %	41.5 %	+ 2.6 Points	-
販売費及び一般管理費	428	538	+ 110	+ 25.8 %
営業利益	127	137	+ 10	+ 8.0 %
営業利益率	8.9 %	8.4 %	-0.5 Points	-
経常利益	127	137	+ 10	+ 8.1 %
特別利益	-	-	-	-
特別損失	-	-	-	-
税金等調整前四半期純利益	127	137	+ 10	+ 8.1 %
親会社株主に帰属する 四半期純利益	85	89	+3	+ 3.9 %

# 2019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  
+ 14.1 %  
+ 201 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)

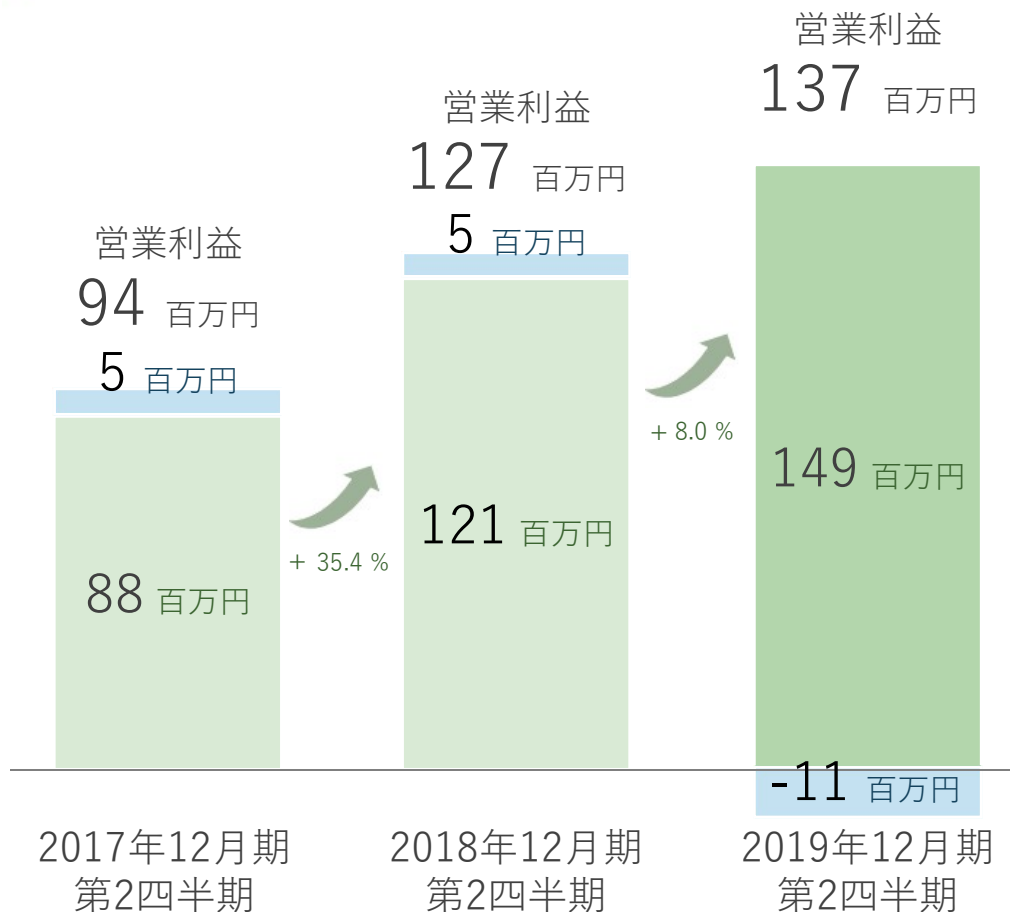
# 2019年12月期 第2四半期決算ハイライト\_営業利益

LTS

営業利益も引き続き堅調に拡大  
積極採用で社員増加（前年同期比+28名）

■ 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  
+ 8.0 %  
+ 10 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拡大

売上高前年同期比：+65.1%

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2四半期	2019年12月期 第2四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	1,363 百万円	1,574 百万円	+ 211 百万円	+ 15.5 %
営業利益	121 百万円	149 百万円	+ 27 百万円	+ 22.6 %

# 第2四半期\_プラットフォーム事業（業績）



## 会員数拡大

法人会員数：3,427社

個人会員数：4,198名

## マッチング数・品質の向上

レコメンド機能の改善強化

コンサルタントジョブが順調に拡大

## 先行投資（→来期の収益拡大）

コーディネーターの増員（採用活動の積極化）

データサービスの立ち上げ（開発着手）

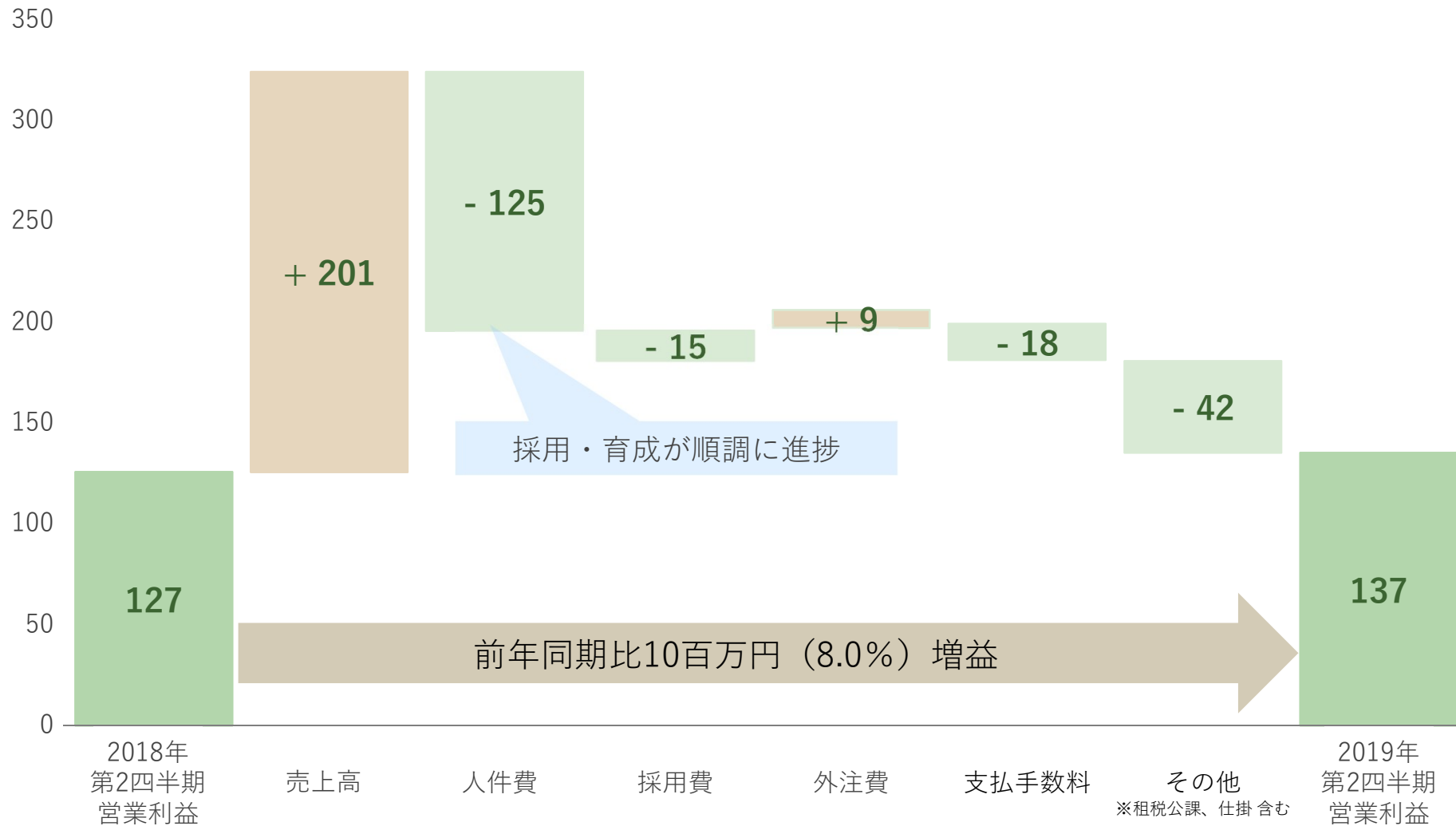
	2018年12月期 第2四半期	2019年12月期 第2四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	77 百万円	72 百万円	- 4 百万円	- 5.8 %
営業利益	5 百万円	- 11 百万円	- 17 百万円	-



# 2019年12月期 第2四半期 連結営業利益増減要因



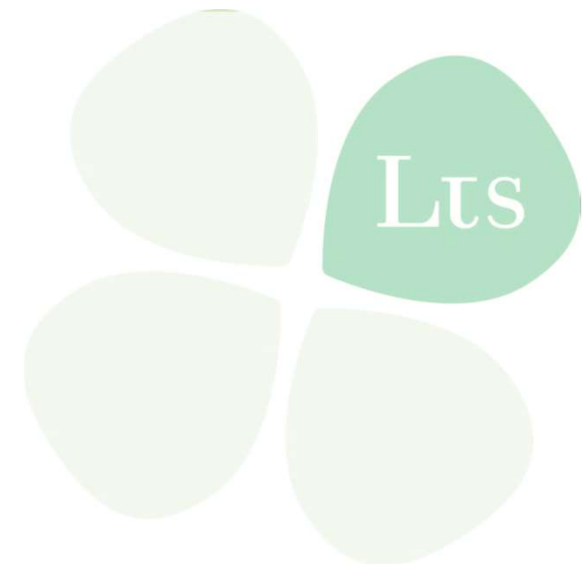
(百万円)



# 目次 .

---

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



# 2019年の連結見通し\_P/L



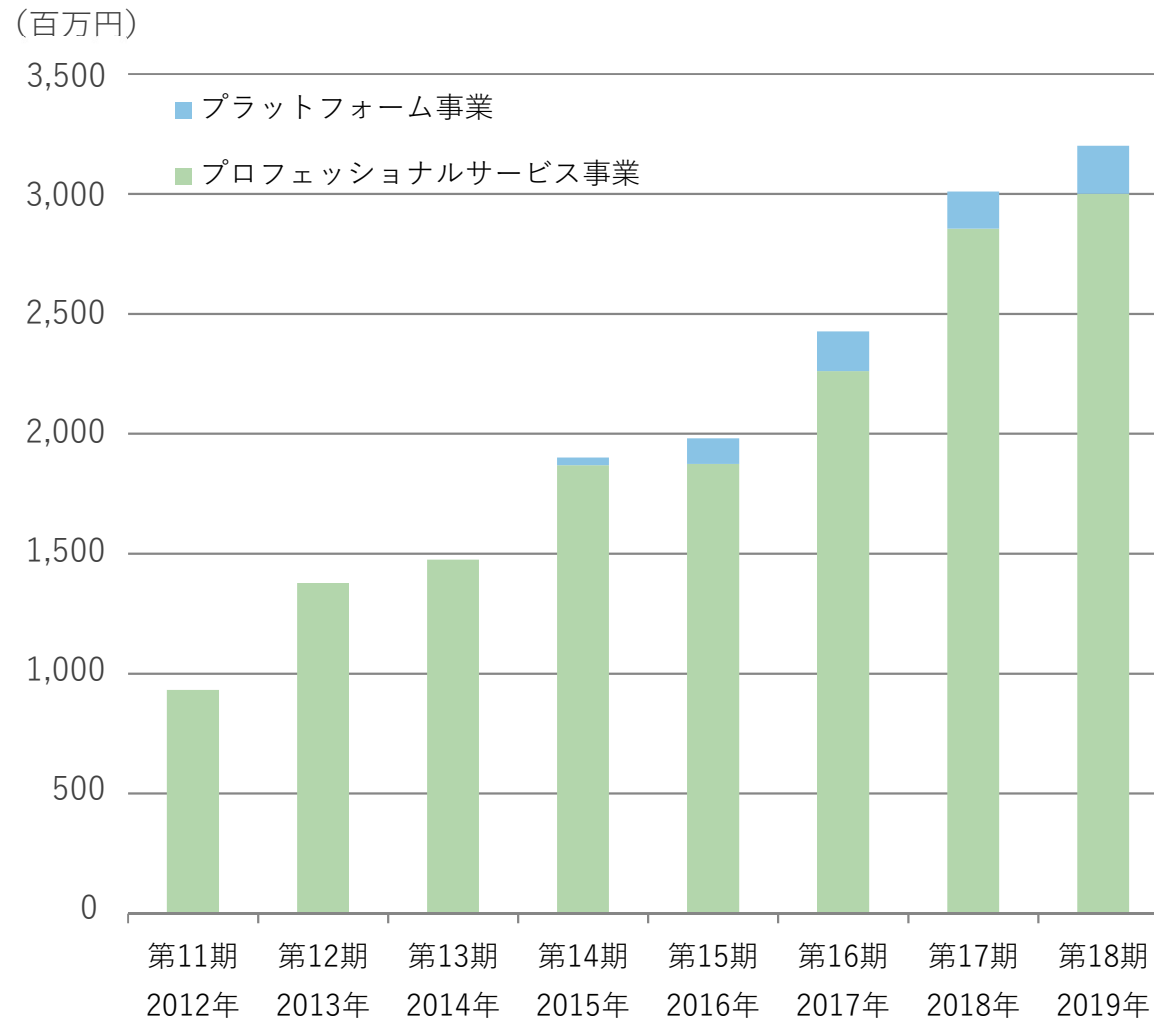
増収増益見込み（売上高7.0%増、営業利益11.0%増）

(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



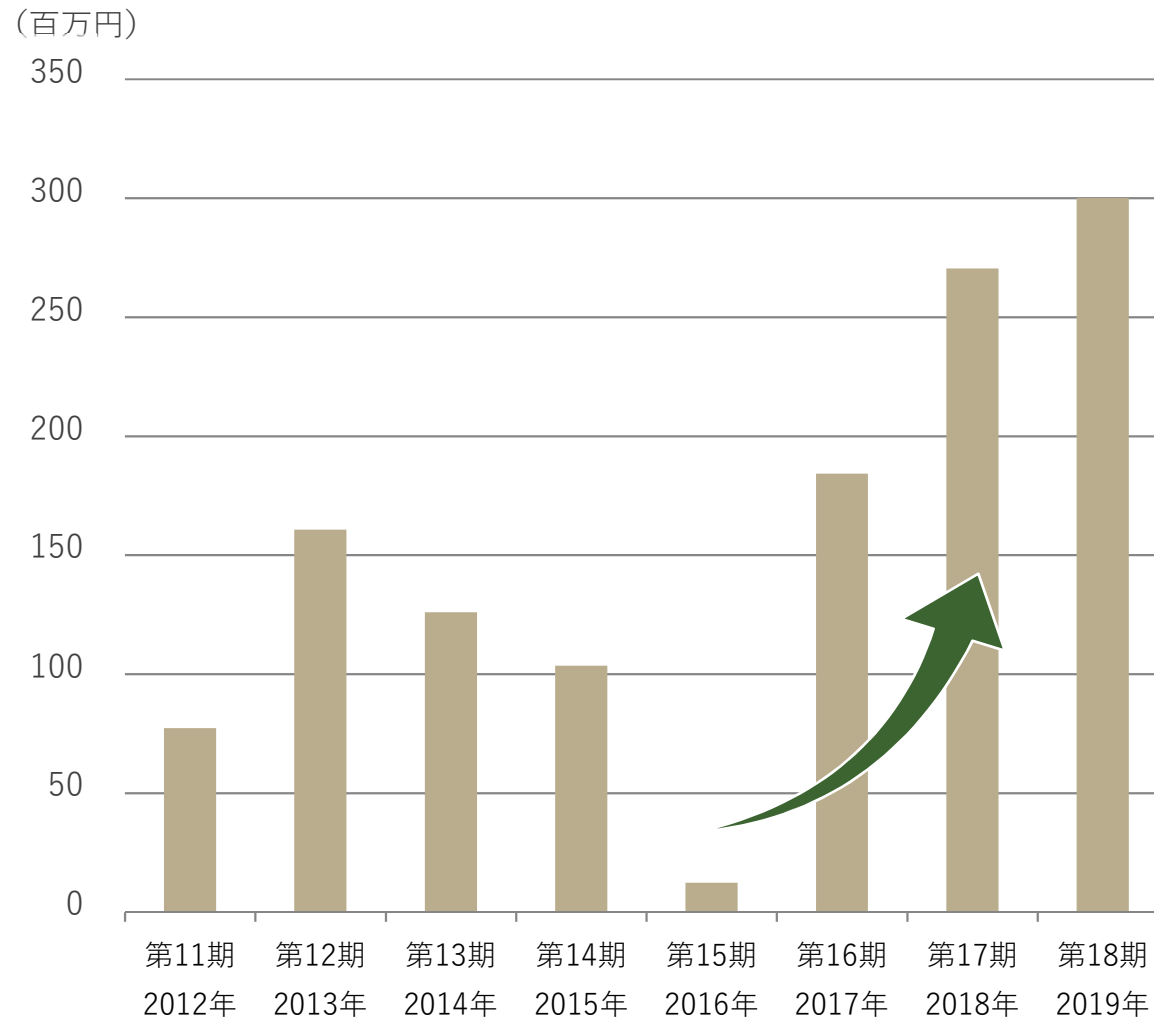
年平均成長率  
+ 19.2 %  
(2012~19年度)

※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



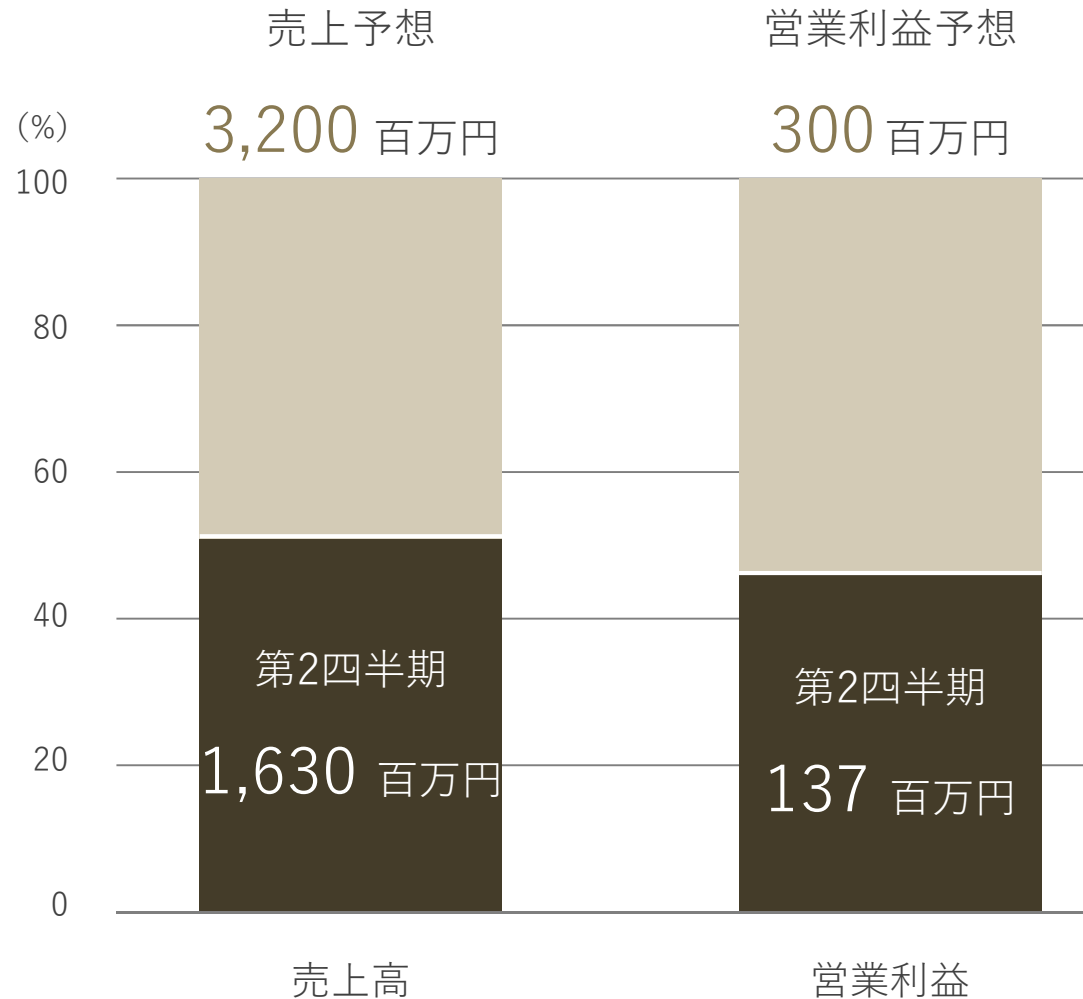
## 最高益の更新見込み



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  
51.0 %  
営業利益進捗率  
45.9 %

# 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

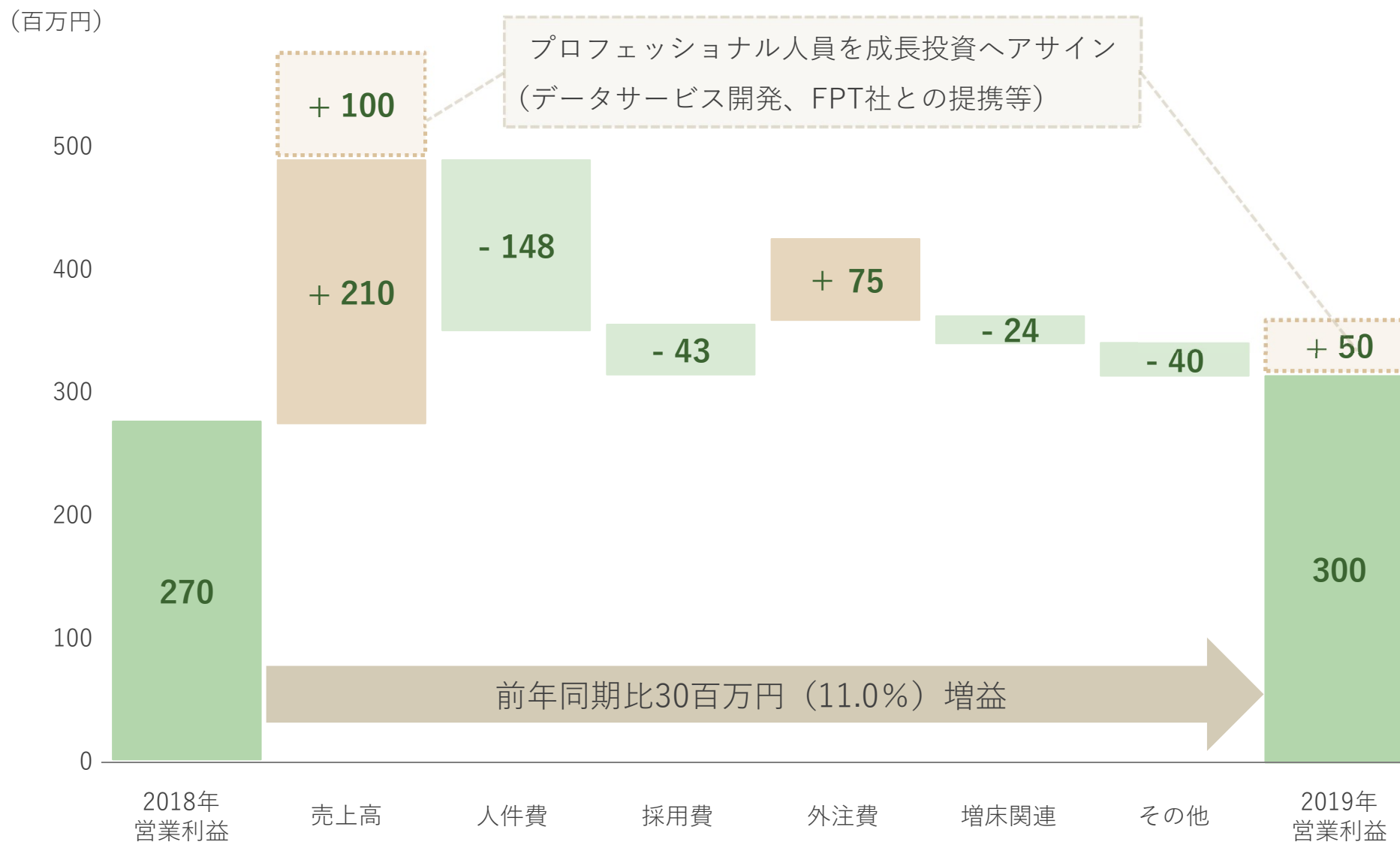
	2018年度 実績	2019年度 見通し	前年度差	前年度比
売上高	2,855 百万円	3,000 百万円	+ 144 百万円	+ 5.1 %
営業利益	259 百万円	280 百万円	+ 20 百万円	+ 7.9 %

## 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

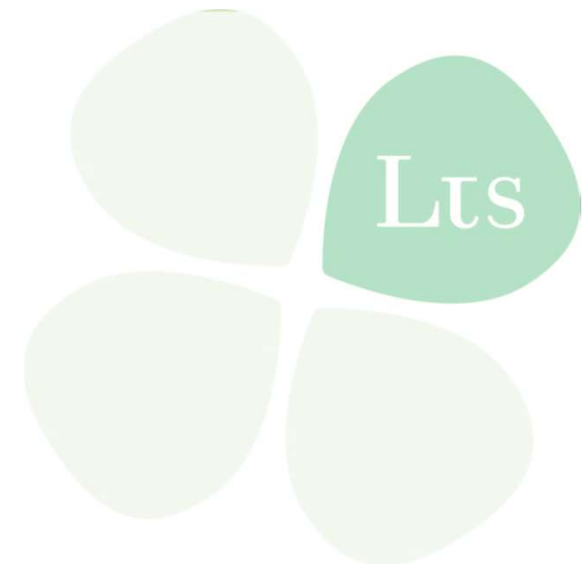




# 目次

---

1. 2019年12月期 第2四半期決算概要
2. 2019年12月期 見通し
3. 2019年12月期 第2四半期取り組み
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	(2019年リリース予定)
安定成長	データサービス	IT企業の信用情報の 可視化・提供	プロジェクト型
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	長期支援型 (ストック収益)
	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	

## デジタル活用サービスの拡大

グローバル先端技術調査サービスの提供開始

衛星データのビジネス活用に向けた  
コンサルティングサービスの提供開始

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、  
セブン-イレブン・ジャパンなど）

大手食品・大手生保・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合併会社設立

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  
コーディネーターの増員  
（採用活動の積極化）

## 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）



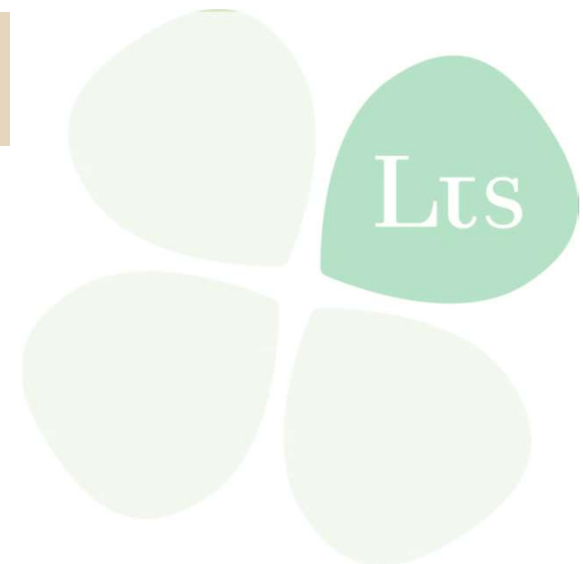
認知度アップへ向け、セミナー登壇、番組出演など積極的に活動中

- 2019.04.05 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
- 2019.04.13 FM Fuji「藤沢久美の社長Talk」に出演しました
- 2019.04.23 取引実績ページを更新しました
- 2019.04.25 サービス提供事例を公開しました
- 2019.05.28 「欧州におけるビジネスアナリスト育成事例」PMI日本フォーラム2019に登壇します（2019年7月21日）
- 2019.05.31 お客様満足度調査 2018年の結果を公開しました
- 2019.06.03 静岡トヨペット様へのRPA導入支援で1,858時間の工数削減を実現しました
- 2019.06.07 RPA DIGITAL WORLD TOKYO 2019に登壇しました（主催：RPA BANK）
- 2019.06.12 ビジネスプロセス改革入門セミナーに登壇しました（主催：日本BPM協会）
- 2019.06.12 衛星データのビジネス活用に向けた戦略立案・事業計画のコンサルティングサービスを開始しました
- 2019.06.14 マイナビニュースに『RPA DIGITAL WORLD TOKYO 2019』での弊社講演を紹介する記事が掲載されました
- 2019.06.19 賃貸住宅フェア2019 in 九州の株式セミナー会場にて個人投資家向け説明会を実施しました
- 2019.06.20 ERP導入の短期化・効率化を実現するシステム構想策定支援サービス（based on GRANDIT）を開始しました
- 2019.06.26 日本ニュートリション様の請求・受注業務にRPAを導入、RPA開発内製化を支援しました

# 目次 .

---

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

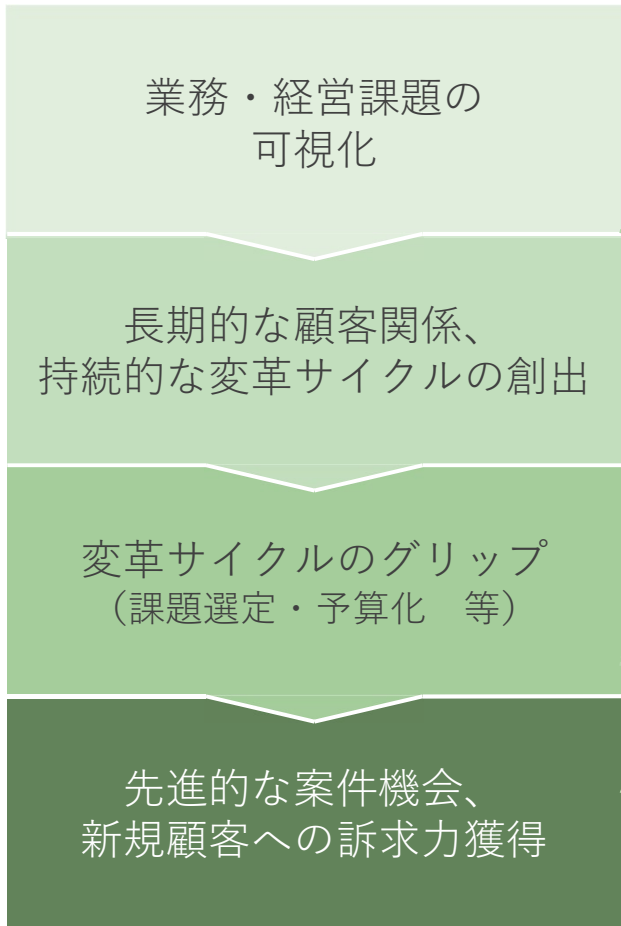
コンサルティング・  
デジタル活用サービス

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

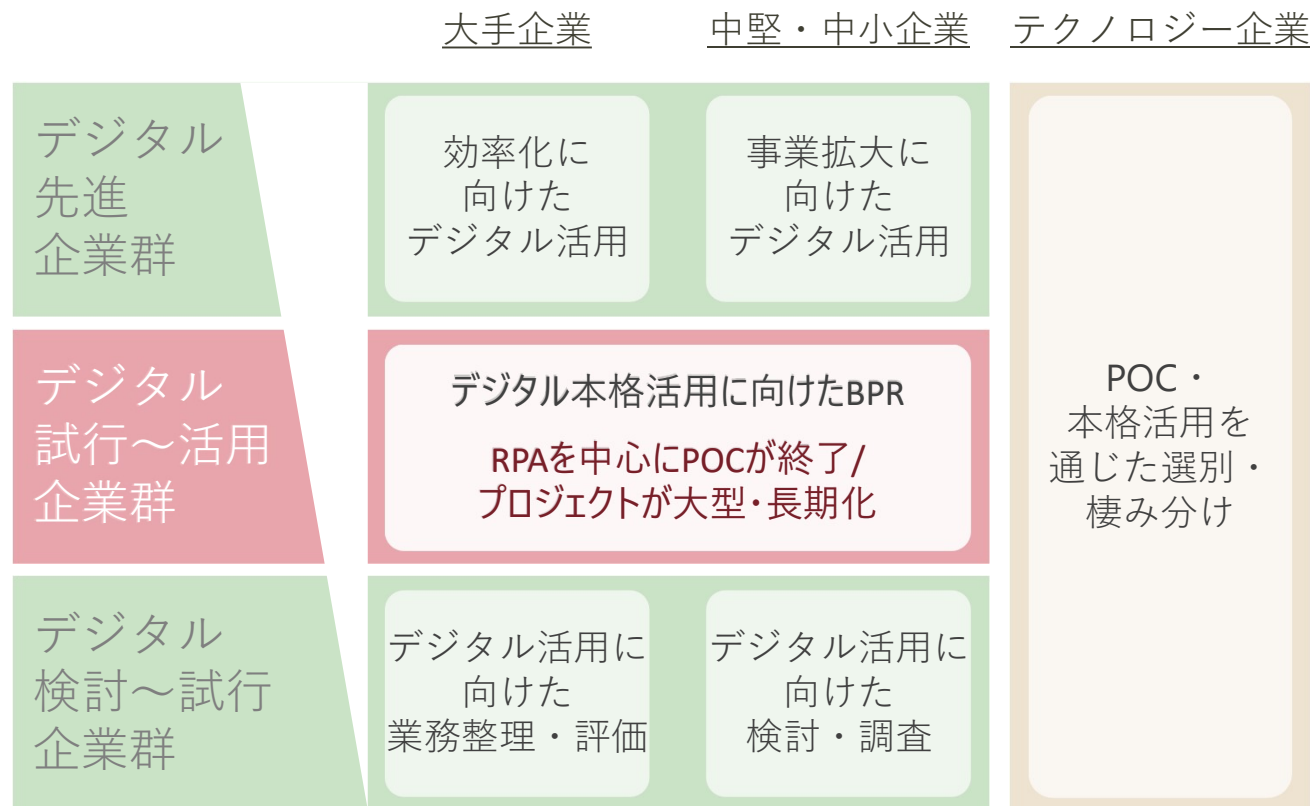
新規顧客 (2017~19年)

- 株式会社セブン-イレブン・ジャパン
- ヤマハ発動機株式会社
- 日清オイリオグループ株式会社
- メガバンク 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

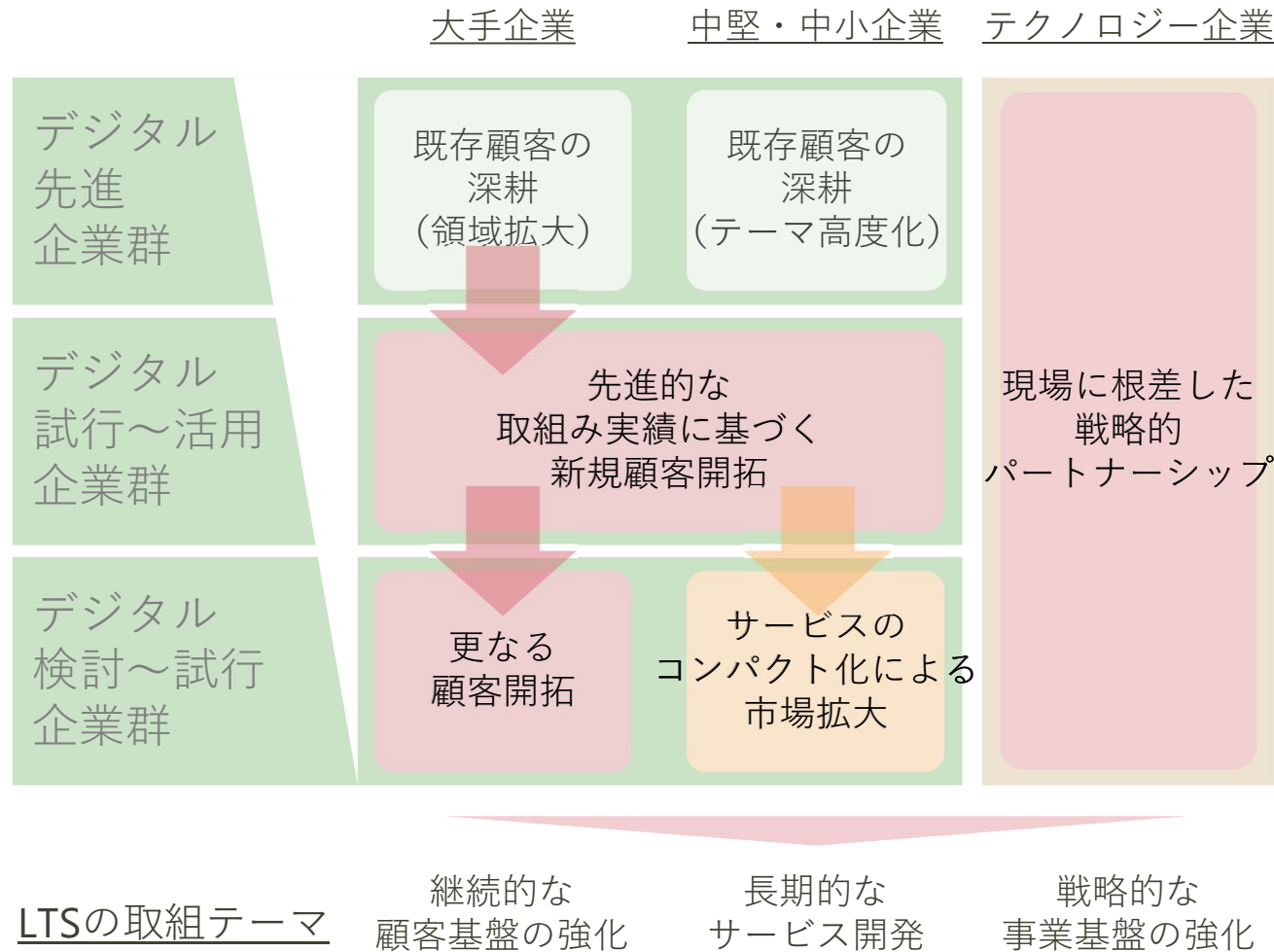
業務プロセス・テクノロジー双方に精通した  
人材の獲得



# 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）



企業のデジタル投資は継続して拡大中  
デジタル化支援をさらに推進すべく合併会社を設立

業務提携 2019/2/8

合併会社設立 2019/7/25

業務提携により、  
デジタル活用サービス・  
顧客基盤を拡大

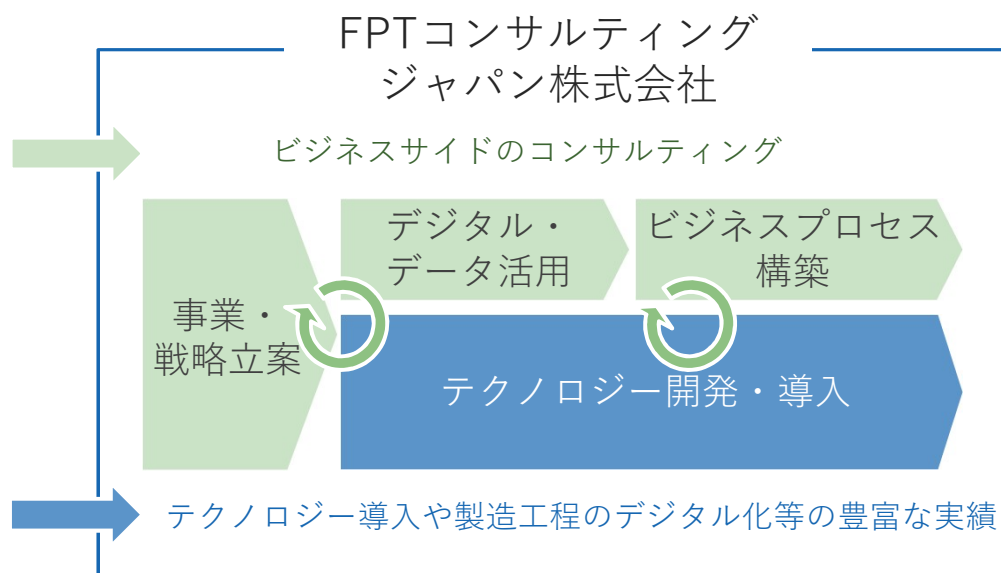


+

FPTジャパン  
ホールディングス  
株式会社



- 親会社のベトナム最大手ICT企業がグローバルに開発拠点を持つ
- 日本国内での開発実績豊富



ビジネスとテクノロジーの融合で  
デジタルトランスフォーメーションを支援

## デジタルビジネス拡大に向けた提携・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

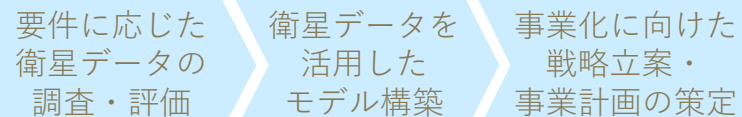
## 先進企業向け戦略コンサルティングの実績をサービス化

### 衛星データのビジネス活用

衛星データから必要な情報を取り出し  
分析することで様々な領域への活用が可能



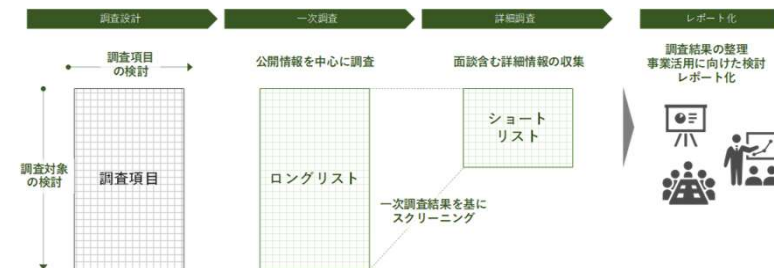
- 土地の利用状況 → 商業展開の検討材料
- 人や車の密集度 → 混雑状況の推測
- 地形の変化 → 自然災害の予測
- 海水の温度の変化 → 気象の観測や予報



### グローバル先端技術調査

海外科学論文の情報収集、  
スタートアップとの協業推進等、  
日本企業単独では推進の難しい領域を支援

- 調査要件設計、ロングリストの作成
- 科学論文の調査、海外ベンダー情報収集
- テクノロジー評価・日本市場での活用・展開可能性等の評価
- 調査結果からクライアント内での新規事業・サービスの企画検討
- 調査結果から新規事業・サービスの検討レポート作成



# プロフェッショナルサービス事業の成長

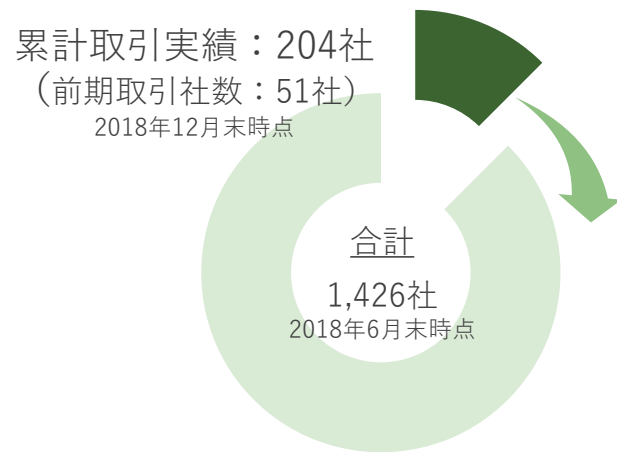


大手企業における支援実績をフックに、残る市場開拓余地にアプローチ

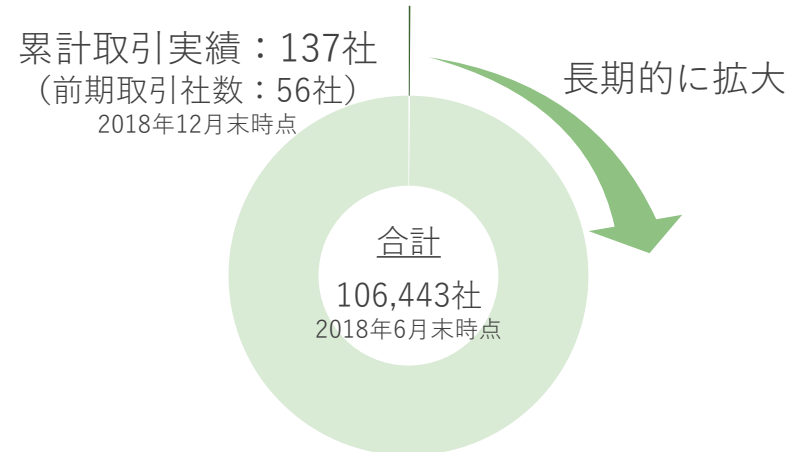
## 顧客基盤の拡大戦略

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](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

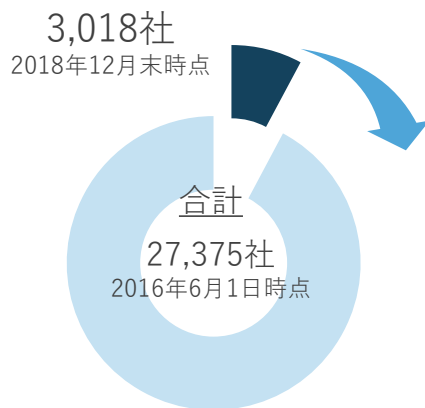


大手IT企業会員をフックにプロフェッショナル人材・  
テクノロジーを獲得し、会員基盤を拡大

## 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

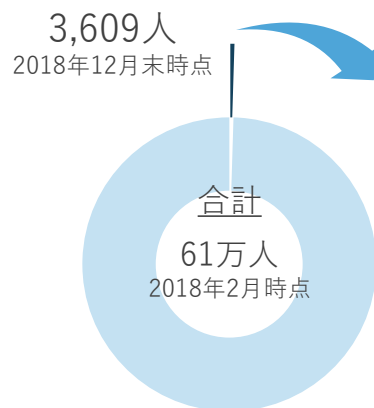


エンタープライズ版の提供による  
大手IT企業の利用促進・  
成長企業の獲得

(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

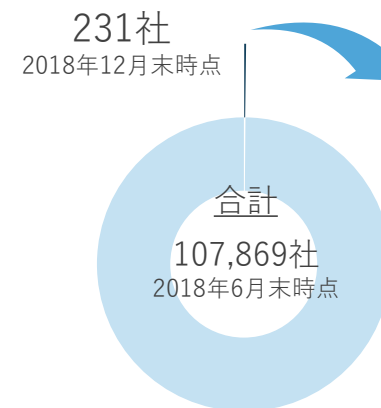


大手企業案件・  
コンサルタントジョブをフックに  
プロフェッショナル人材を獲得

(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](http://www.riskmonster.co.jp/anamon/pdf/area_sales201806.pdf))

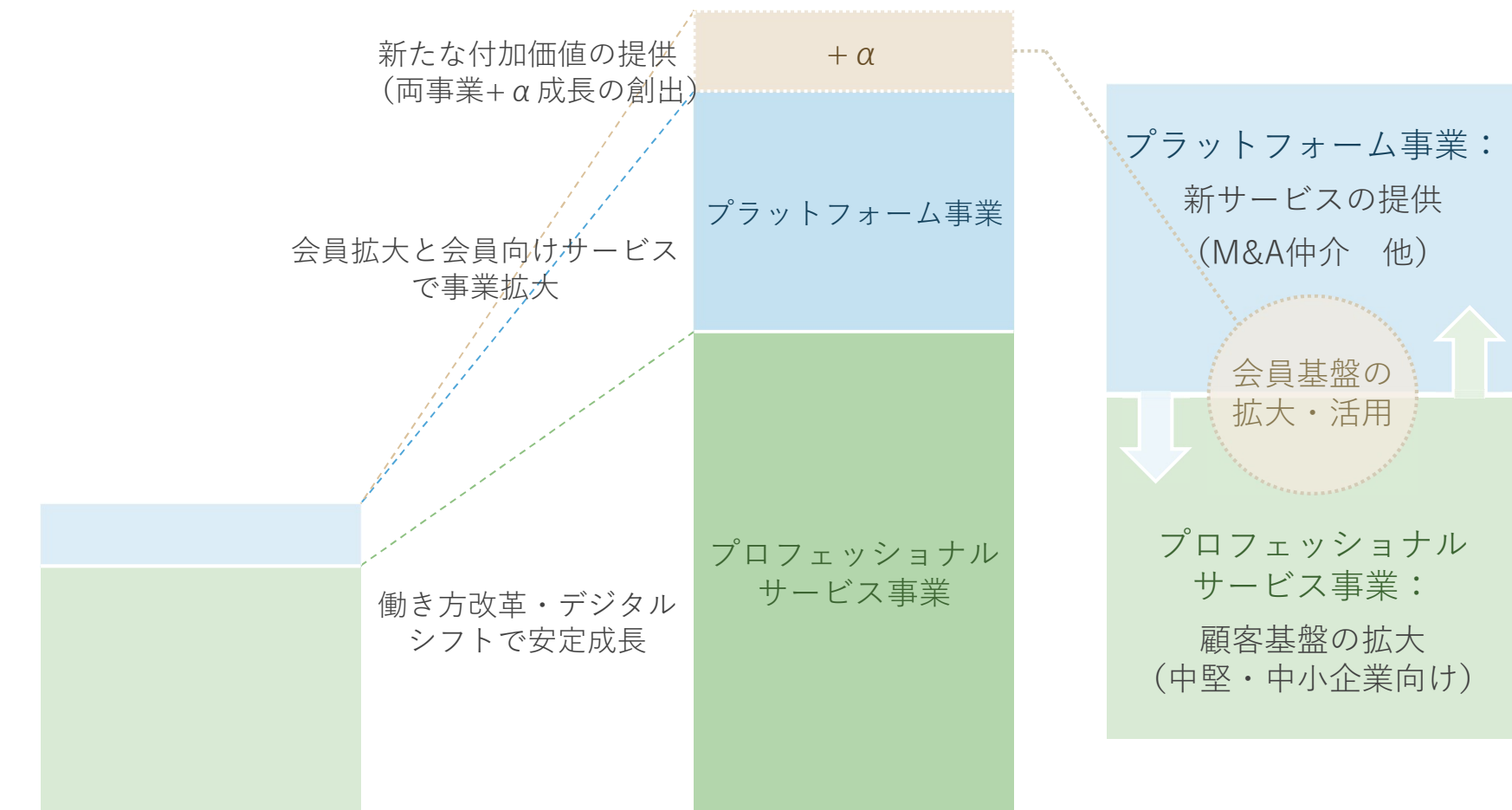


# 事業連携による+α成長



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 —



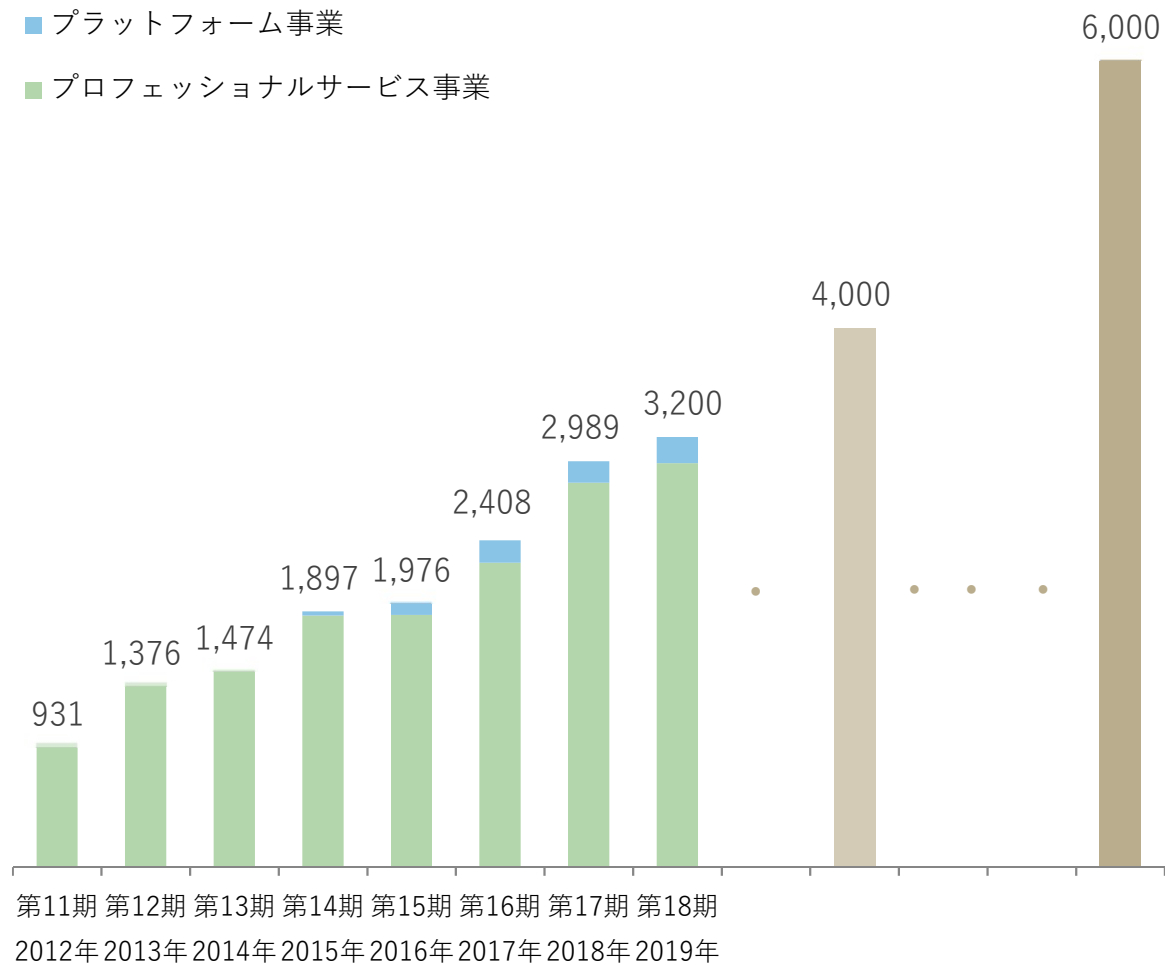
# 当面の成長ターゲット



(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

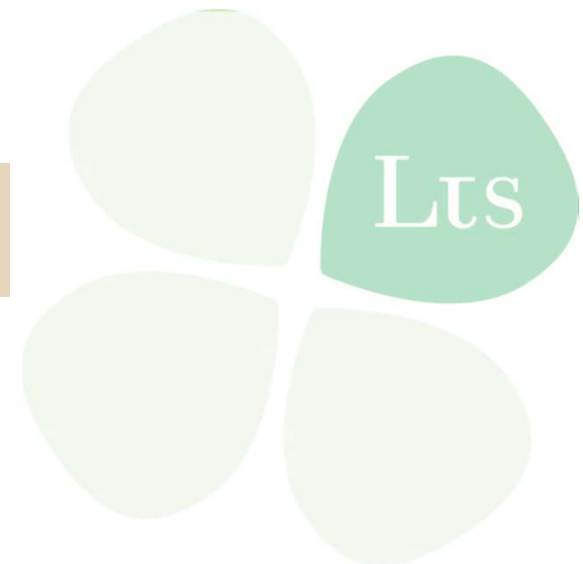
営業利益

2.7億円 → 5億円 → 10億円

# 目次

---

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



# LTSの概要



## 株式会社エル・ティー・エス

- 代表 : 代表取締役社長 樺島 弘明
- 設立 : 2002年3月
- 資本金 : 510,305,600円 (2019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 : 227名 (2019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  
(2019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)  
(2019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



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 /

産業技術大学院大学 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2四半期の連結決算実績\_B/S

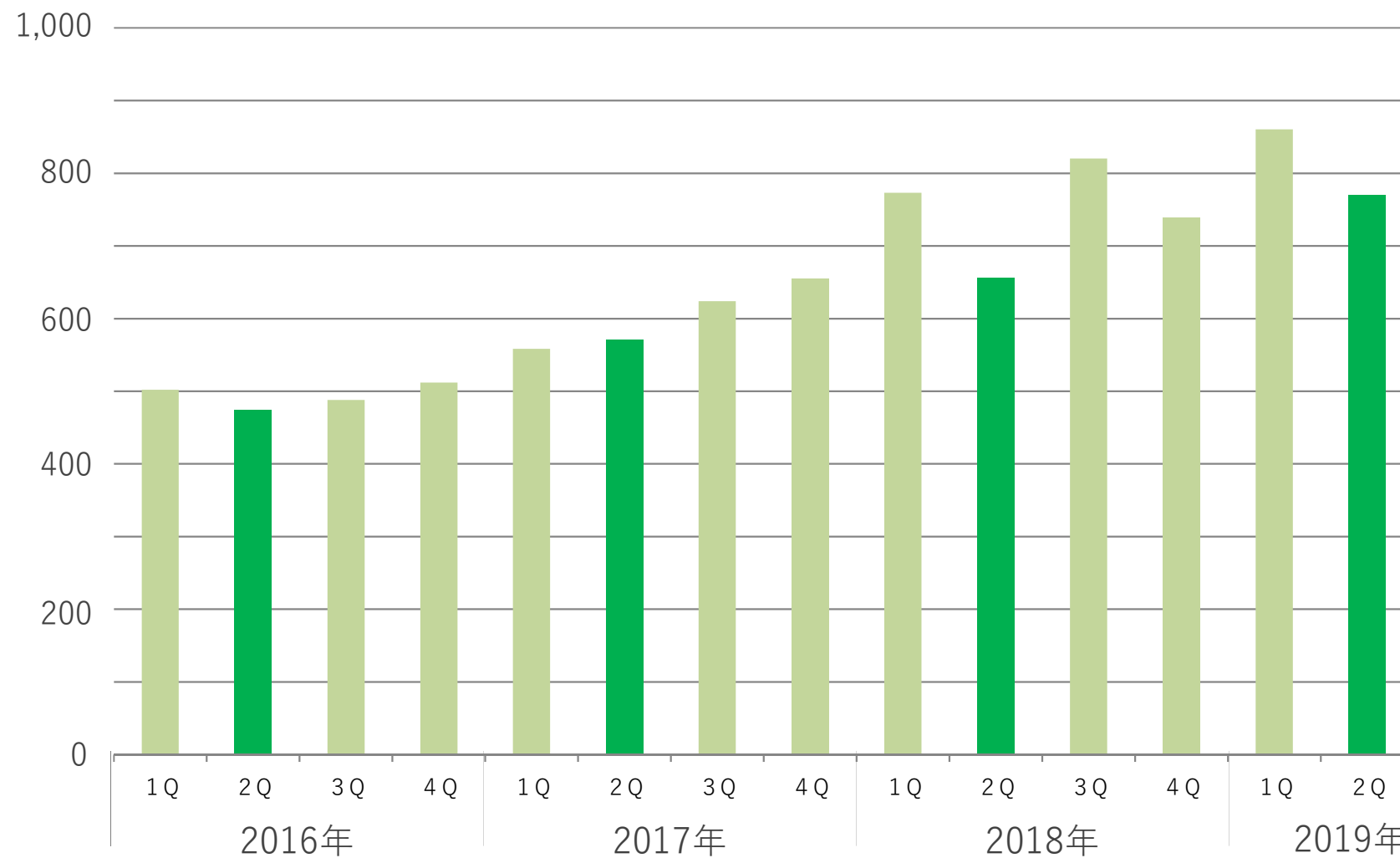


(百万円)	2018年12月期 期末	2019年12月期 第2四半期	増減額
流動資産	1,766	1,825	+ 58
(現預金)	1,283	1,332	+ 48
固定資産	125	128	+ 2
総資産	1,892	1,953	+ 61
流動負債	515	468	- 46
(未払法人税等)	54	47	- 7
固定負債	30	22	- 7
純資産	1,346	1,462	+ 115

# 連結売上高推移



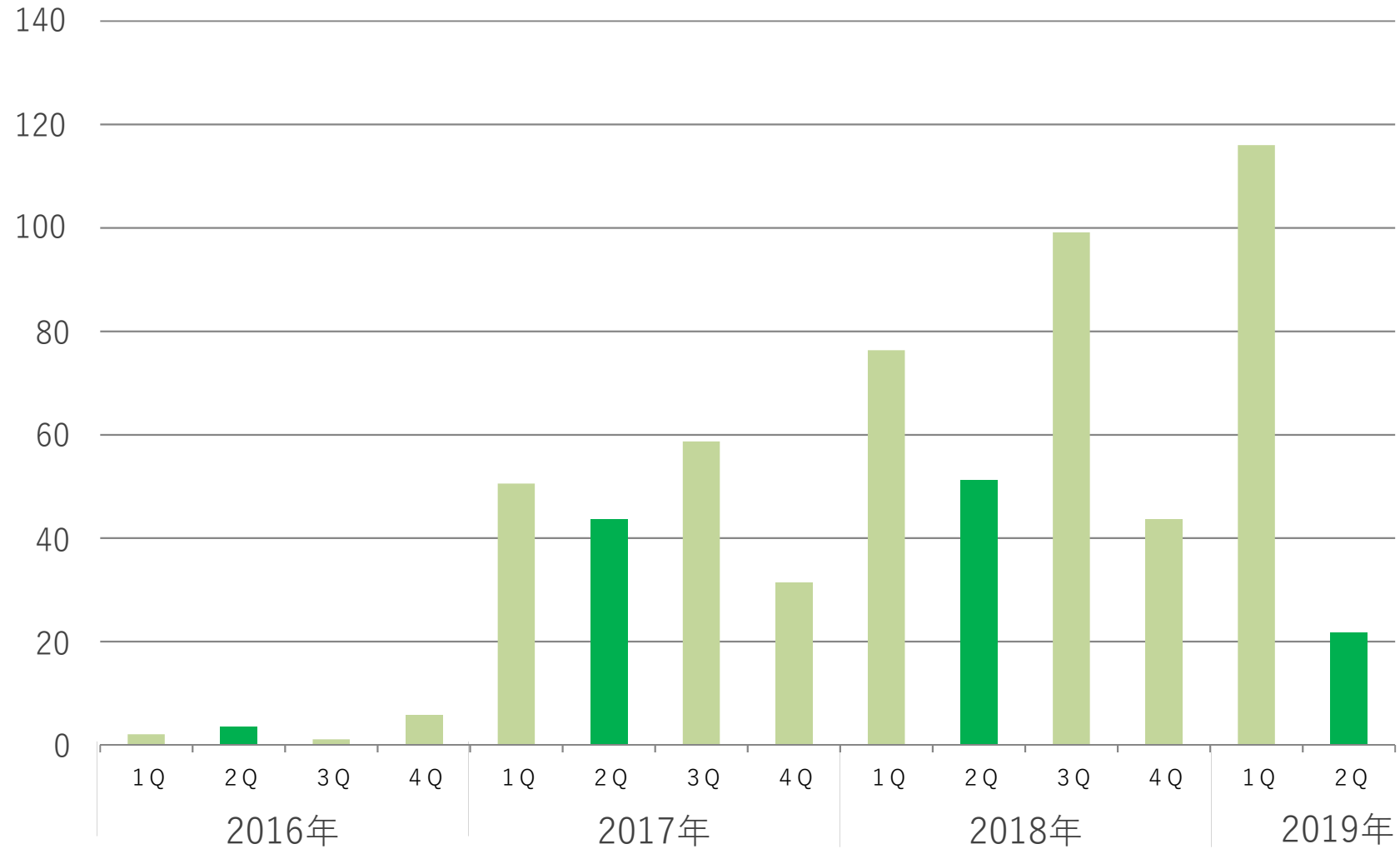
(百万円)



# 連結営業利益推移



(百万円)





# 社員数推移

