



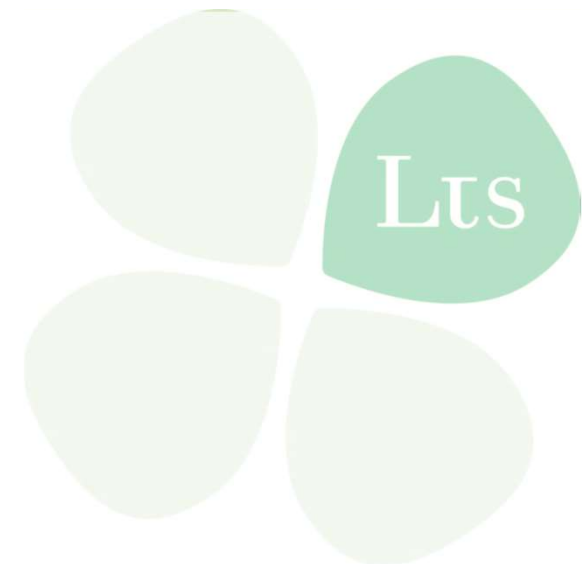
2019年12月期
第3四半期決算説明資料
(東証マザーズ 6560)

2019/11

株式会社エル・ティ・エス

目次

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



売上高過去最高を更新 (前年同期比 +11.8%)

企業結合に係る取得関連費用計上を除いた場合
連結営業利益過去最高を更新 (前年同期比 +6.9%)

株式会社ワクトの子会社化 (第4四半期から業績貢献) により
売上高を32億円→35億円に上方修正

※2019年9月19日発表

2019年12月期 第3四半期の連結決算実績_P/L



(百万円)	2018年12月期 第3四半期	2019年12月期 第3四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	2,249	2,514	+ 265	+ 11.8 %
売上総利益	896	1,047	+ 150	+ 16.8 %
売上総利益率	39.9 %	41.7 %	+ 1.8 Points	-
販売費及び一般管理費	670	837	+ 167	+ 25.0 %
営業利益	226	209	- 17	- 7.6 %
営業利益率	10.1 %	8.3 %	-1.8 Points	-
経常利益	226	208	- 17	- 7.9 %
特別利益	-	-	-	-
特別損失	-	-	-	-
税金等調整前四半期純利益	226	208	- 17	- 7.9 %
親会社株主に帰属する 四半期純利益	152	128	- 24	- 16.0 %

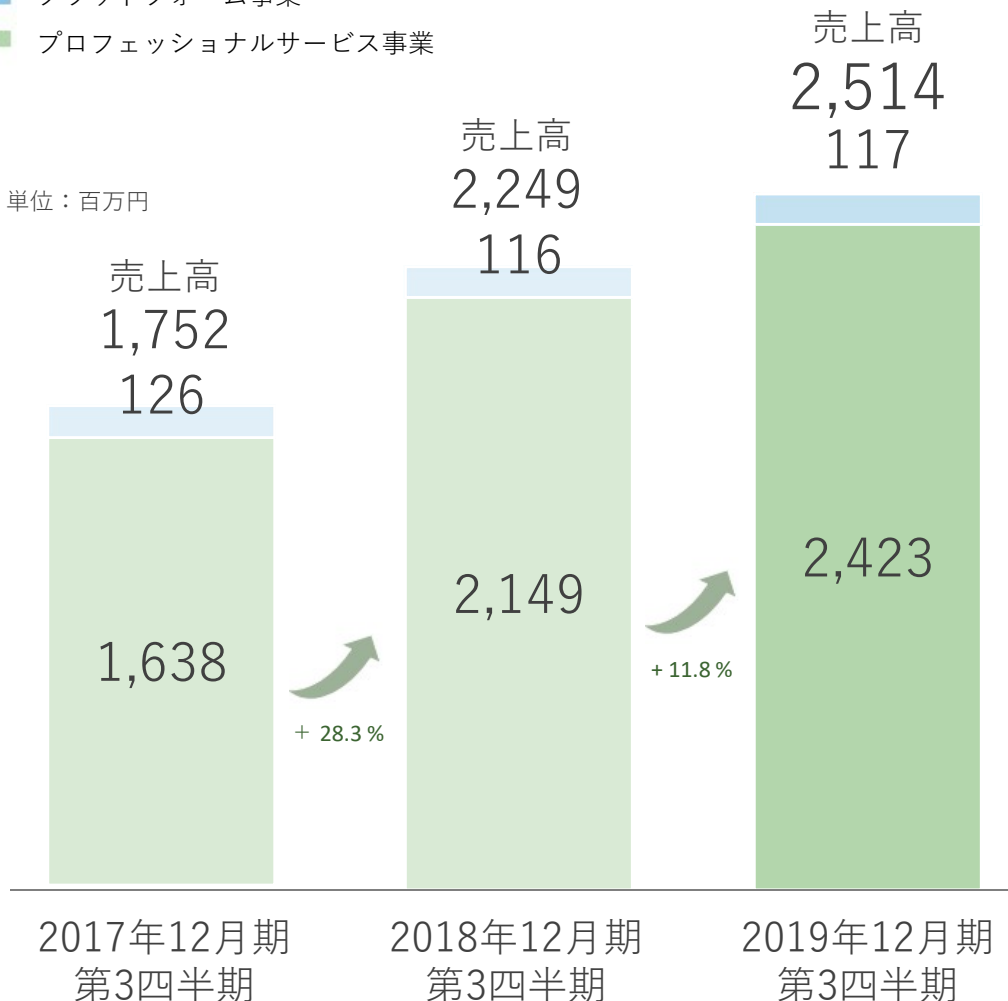
2019年12月期 第3四半期決算ハイライト_売上高

LTS

売上高が過去最高を更新

- 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

単位：百万円



前年同期比
+ 11.8 %
+ 265 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。

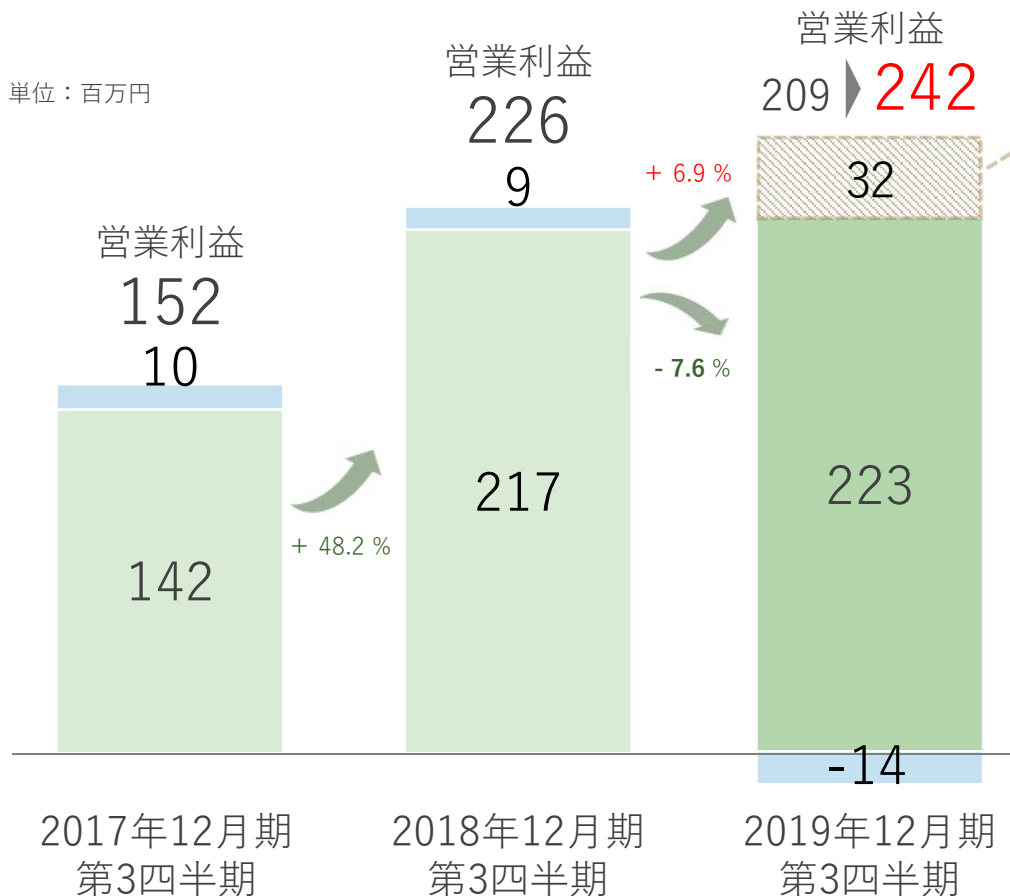
※2017年12月期第3四半期数値については、監査を受けていないため参考値。(以下同様)

2019年12月期 第3四半期決算ハイライト_営業利益

企業結合に係る取得関連費用計上を除いた場合
連結営業利益が過去最高を更新

- 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

単位：百万円



企業結合に係る取得関連費用分

前年同期比

- 7.6 % → + 6.9 %
- 17 百万円 → + 15 百万円

※赤字は企業結合に係る取得関連費用計上を除いた場合の数値

第3四半期_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は拡大中

売上高前年同期比：+33.1%

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

単位：百万円	2018年12月期 第3四半期	2019年12月期 第3四半期	前年同期差	前年同期比
	売上高	2,149	2,423	+ 274
営業利益	217	223	+ 6	+ 2.9 %

デジタル活用サービスの拡大

書籍出版・セミナー開催・事例発表など、
マーケティング活動推進

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

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：NTTコミュニケーションズなど）

大手住宅・大手生保・大手運輸・
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

ワクト社の子会社化

FPTジャパンホールディングス社と合併会社運営

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

第3四半期_プラットフォーム事業（業績）



会員数拡大

法人会員数：3,513社

個人会員数：4,551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（4月～9月で6名入社）

データサービスの立ち上げ（開発着手）

単位：百万円	2018年12月期 第3四半期	2019年12月期 第3四半期	前年同期差	前年同期比
	売上高	116	117	+ 0.8
営業利益	9	- 14	- 23	-

登録会員の拡大

中堅中小IT企業における知名度向上

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10名体制へ
（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7月～9月）



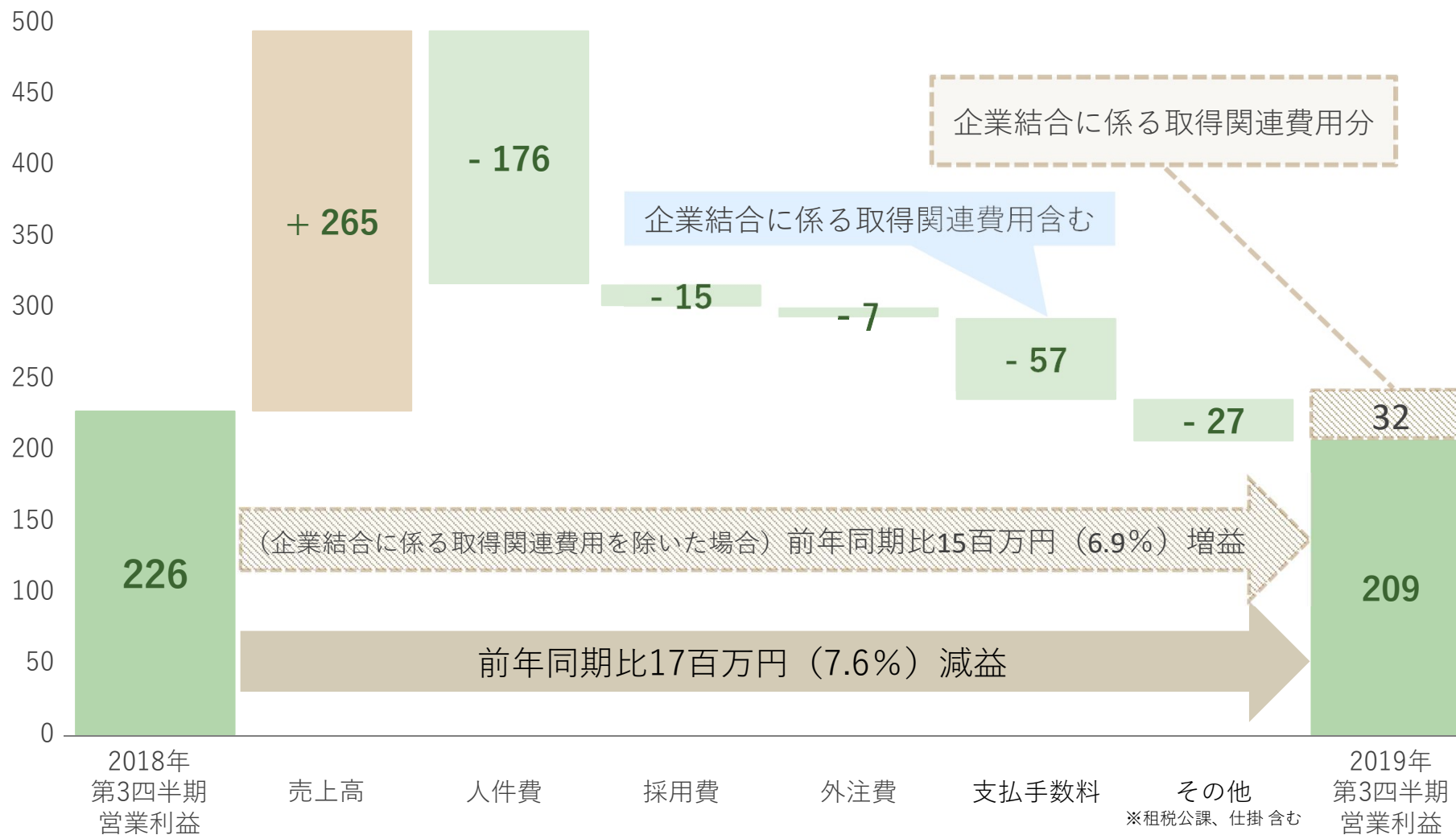
認知度アップへ向け、セミナー登壇、番組出演など積極的に活動中

- 2019.07.03 取引実績ページを更新しました（取引実績に株式会社セブン-イレブン・ジャパンを追加しました。）
- 2019.07.05 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
- 2019.07.10 取引実績ページを更新しました（取引実績にNTTコミュニケーションズ株式会社を追加しました。）
- 2019.07.18 F P T ジャパンホールディングス株式会社との合併会社設立についてのお知らせ
- 2019.07.23 世界の先進技術調査と調査結果に基づいた新規事業・サービス立案のコンサルティングサービスを開始しました
- 2019.07.25 ラジオNIKKEI「櫻井英明シン投資知識研究所」に代表取締役社長樺島が出演しました
- 2019.07.31 RPAのサービス紹介ページと事例ページを更新しました
- 2019.07.31 賃貸住宅フェア2019 in 東京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
- 2019.08.07 書籍『Process Visionary デジタル時代のプロセス変革リーダー』発売予定のお知らせ
- 2019.08.08 大和証券株式会社亀戸支店にて個人投資家向け説明会を実施しました
- 2019.08.20 「効果を出すRPA導入・拡大からAI活用に向けた次の一手」AI・業務自動化セミナー2019に登壇しました
- 2019.09.03 「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）
- 2019.09.05 賃貸住宅フェア2019 in 大阪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
- 2019.09.19 株式会社ワクトの株式の取得（子会社化）に関するお知らせ
- 2019.09.30 【書籍発売のお知らせ】 デジタル時代のビジネスプロセスマネジメントを乗り切るための一冊

2019年12月期 第3四半期 連結営業利益増減要因

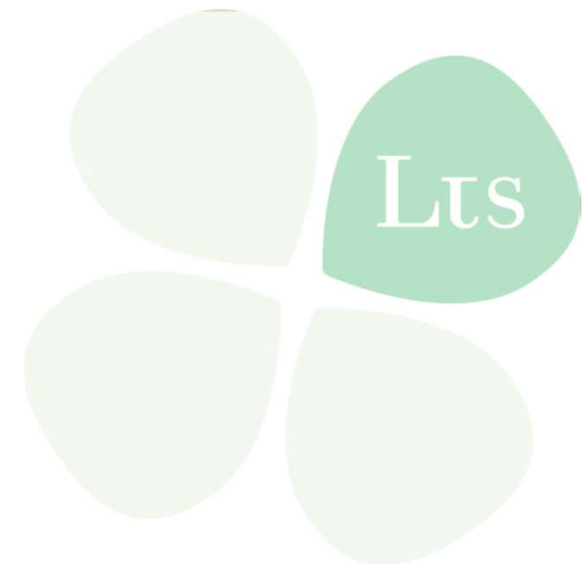


(百万円)



目次 .

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



株式会社ワクトを子会社化し、

連結売上高**32億円**から**35億円**へ
上方修正

(2019年9月19日発表)

株式会社ワクトの概要

< 会社概要 >

設立 2011年10月

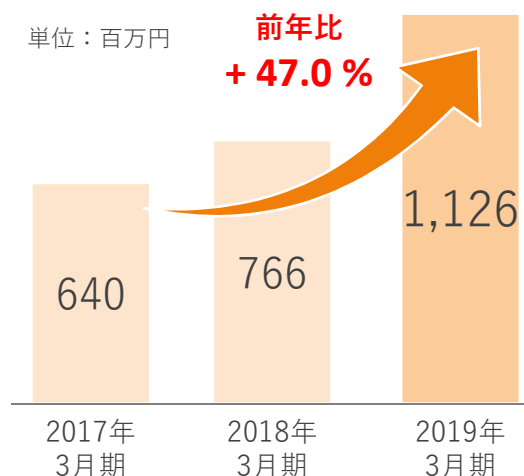
所在地 東京都中央区

< 事業内容 >

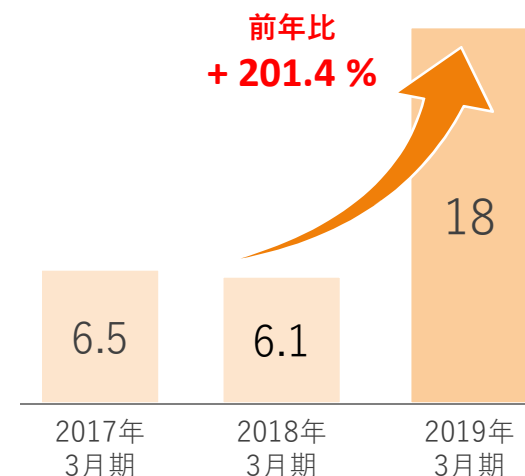
- システム開発
- IT人材アウトソーシング
- 自社コンテンツ開発
- SI請負開発

< 売上高 >

単位：百万円



< 営業利益 >



2019年の連結見通し_P/L



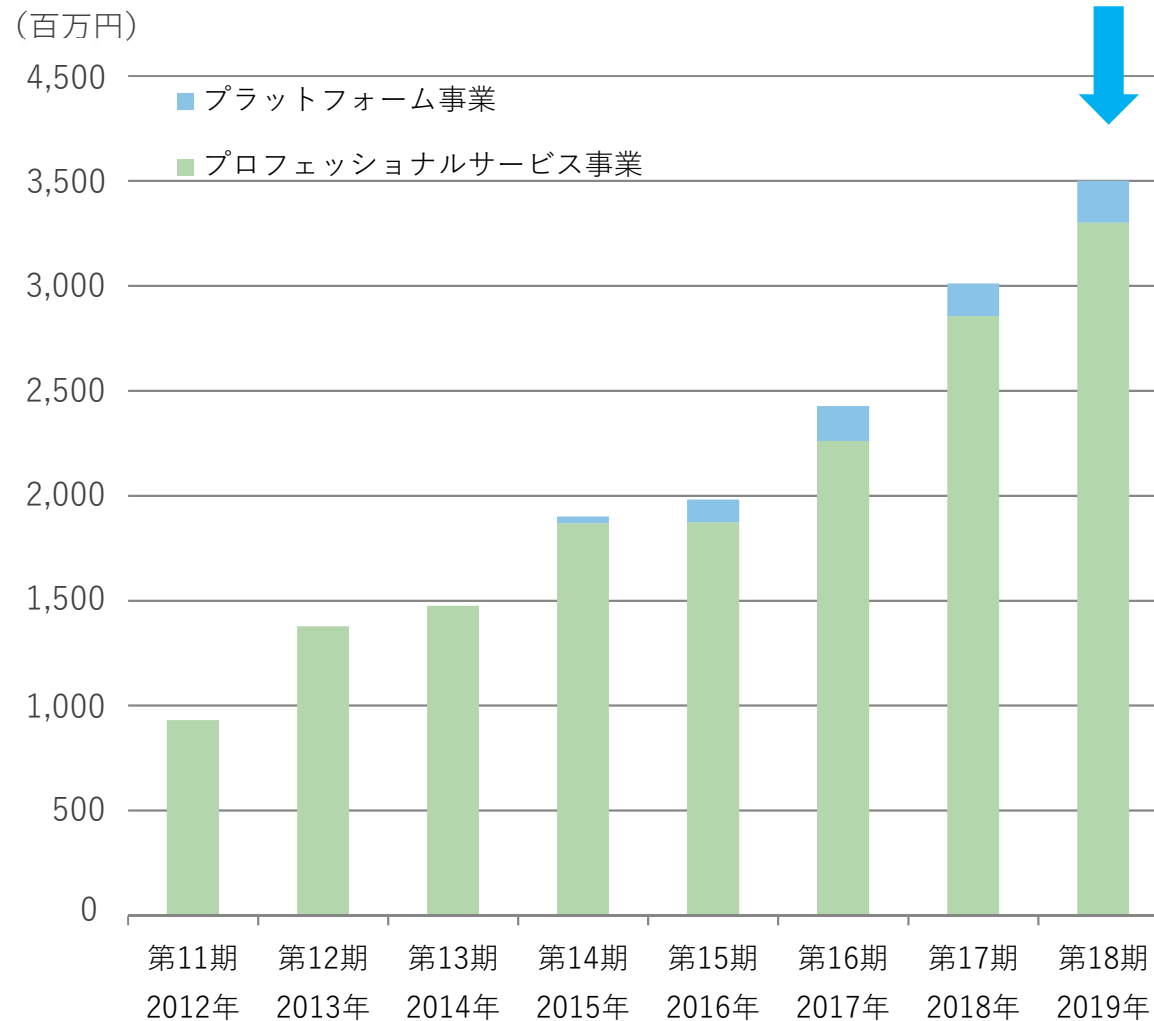
増収増益見込み（売上高17.1%増、営業利益11.0%増）

(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	3,500	+ 510	+ 17.1 %
営業利益	270	300	+ 29	+ 11.0 %
営業利益率	9.0 %	8.6 %	- 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



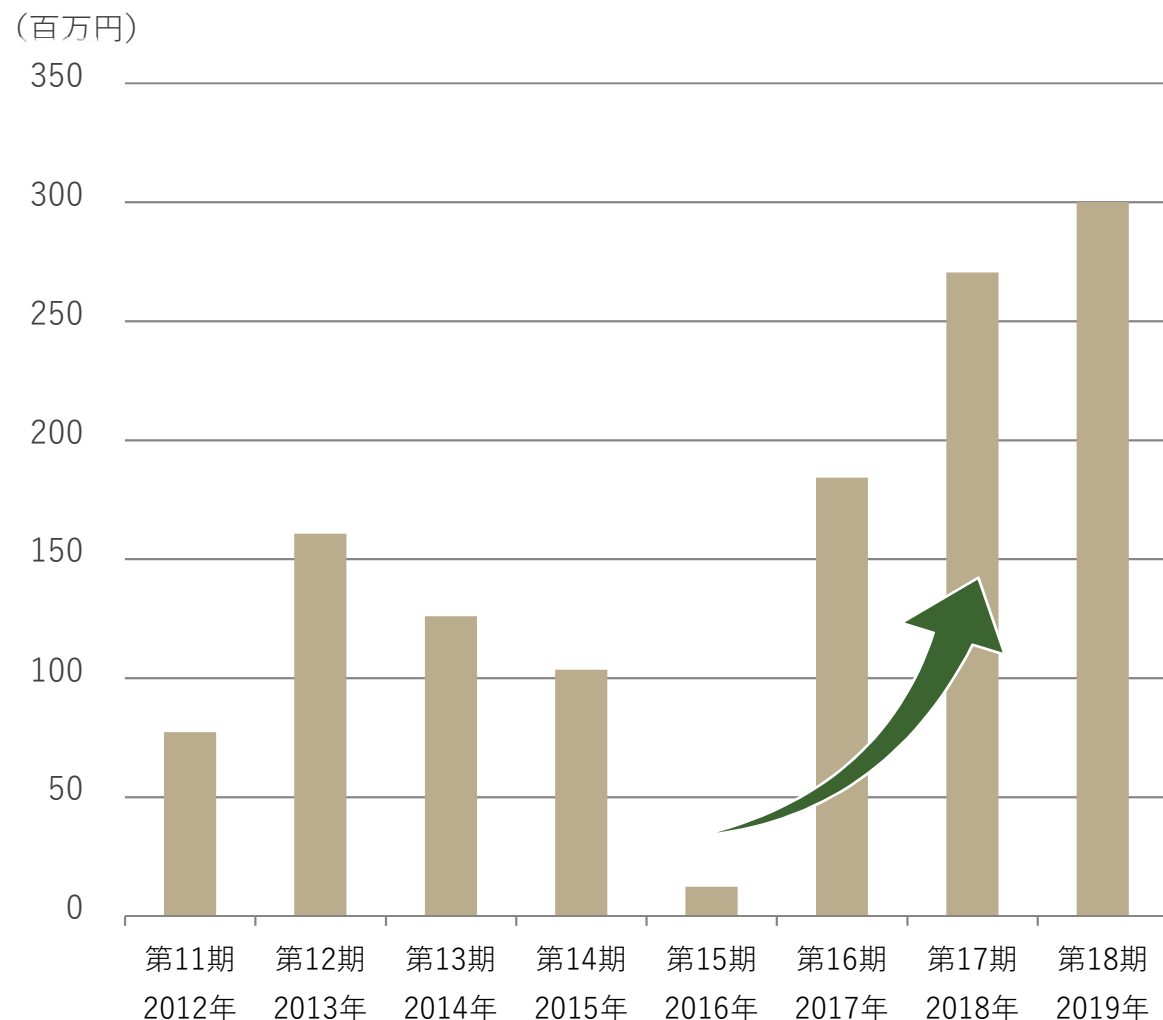
年平均成長率
+ 20.8 %
(2012~19年度)

※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



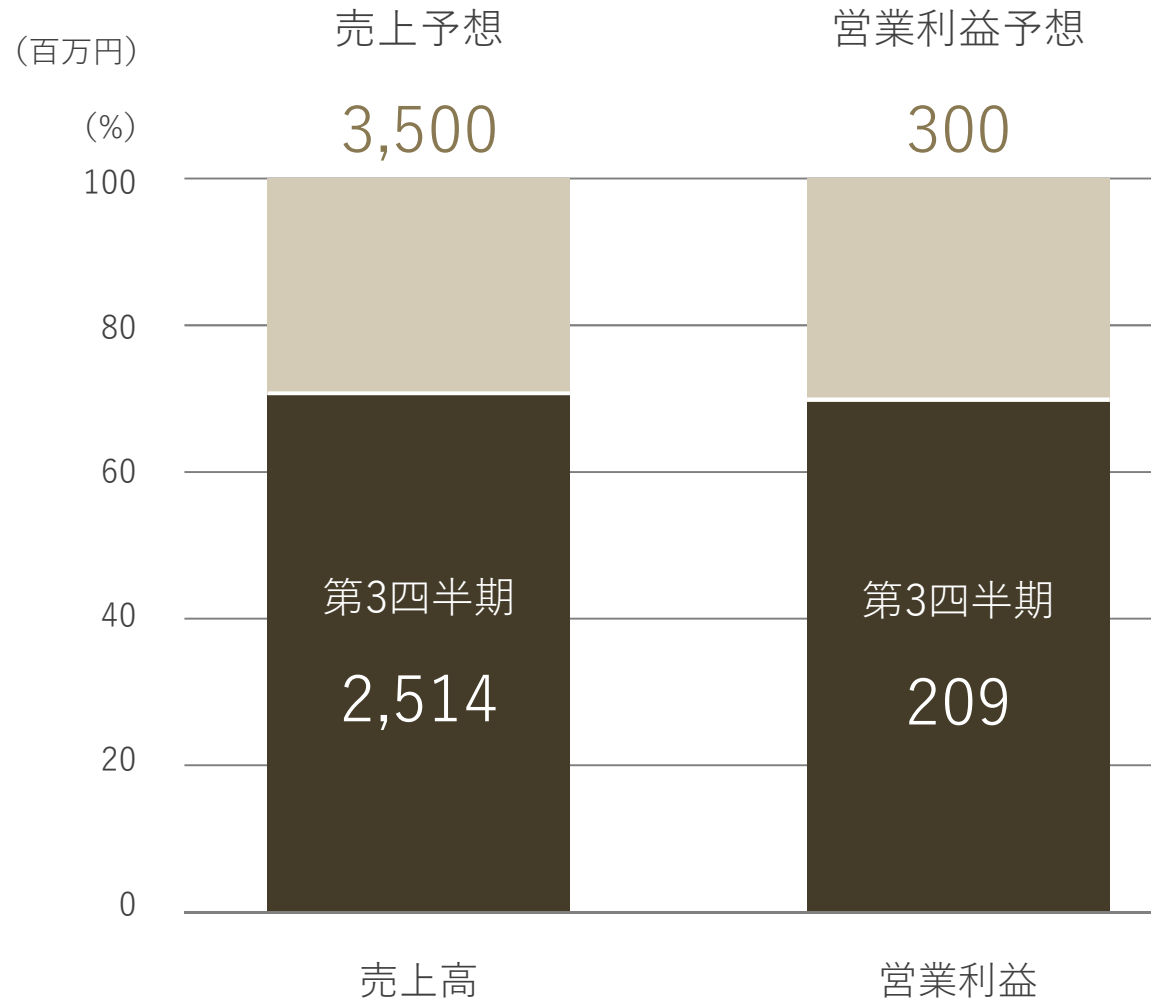
最高益の更新見込み



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
71.8 %
営業利益進捗率
69.8 %

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

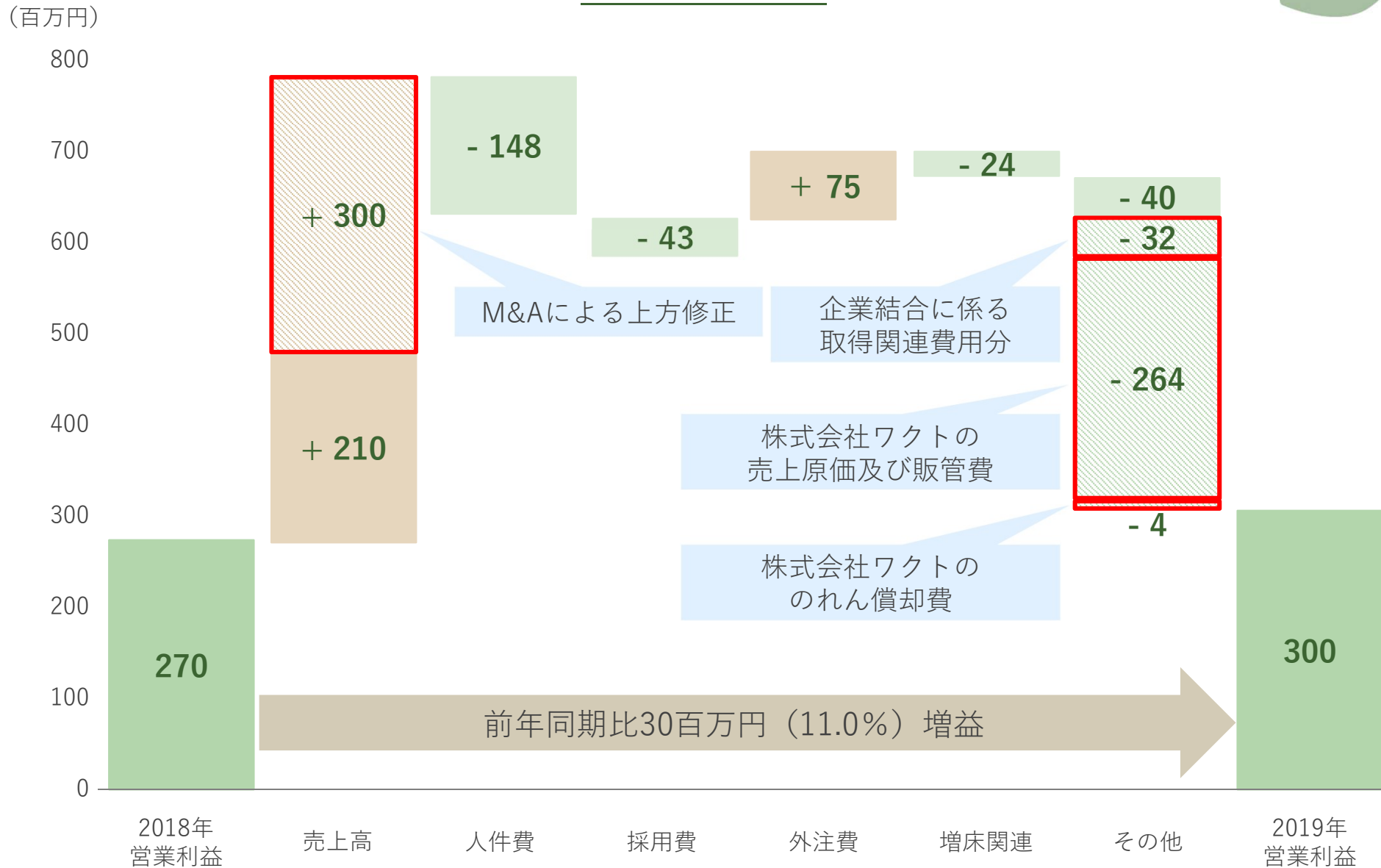
単位：百万円	2018年度 実績	2019年度 見通し	前年度差	前年度比
売上高	2,855	3,300	+ 444	+ 15.6 %
営業利益	259	280	+ 20	+ 7.9 %

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)

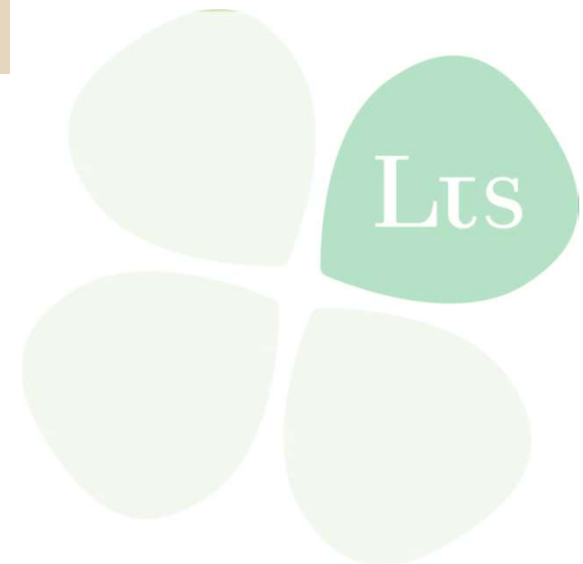
単位：百万円	2018年度 実績	2019年度 見通し	前年度差	前年度比
売上高	154	200	+ 45	+ 29.1 %
営業利益	10	20	+ 9	+ 85.7 %

2019年12月期 連結営業利益増減要因



目次 .

1. 2019年12月期 第3四半期決算概要
2. 2019年12月期 見通し
3. 今後の成長
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	(2020年2月リリース予定)
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	

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

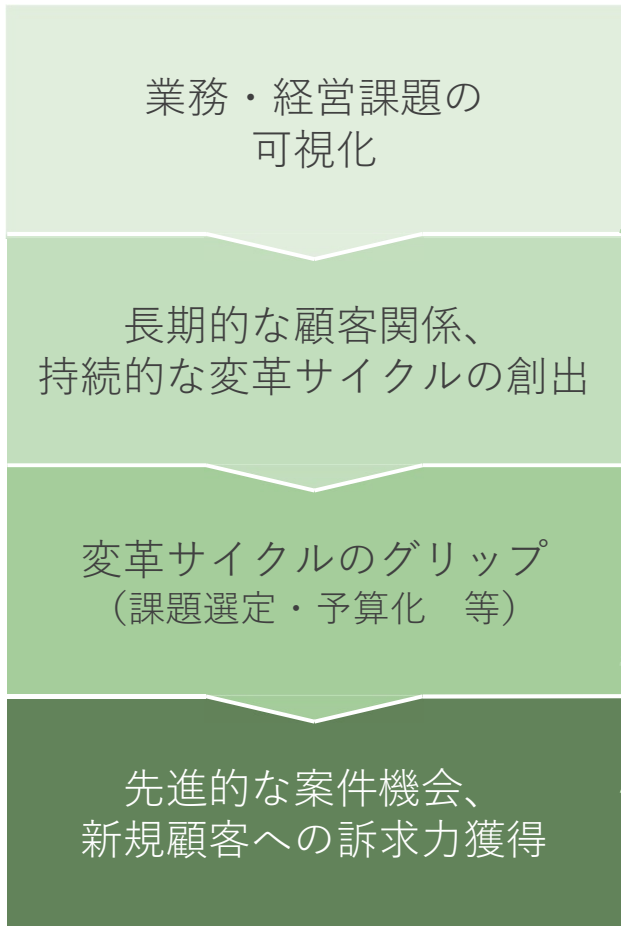
コンサルティング・
デジタル活用サービス

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

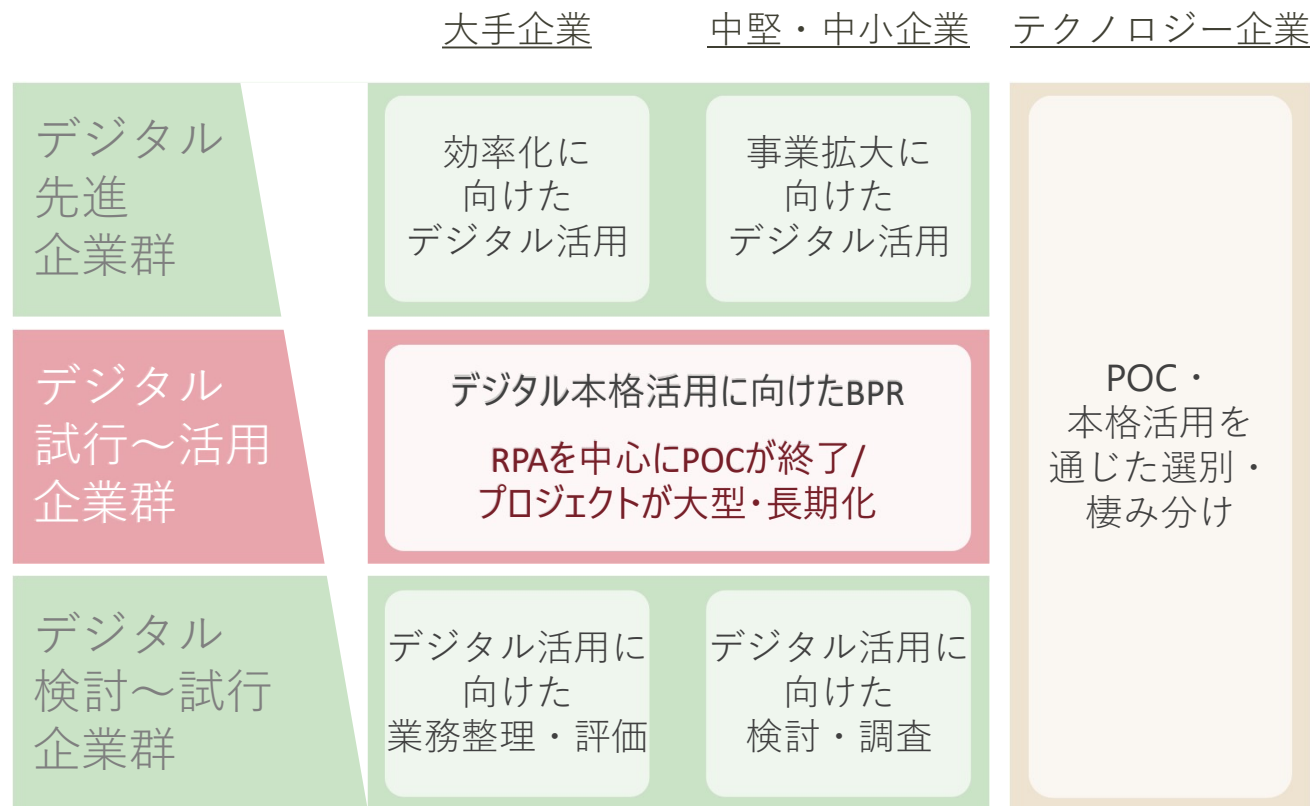
新規顧客 (2017~19年)

- 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

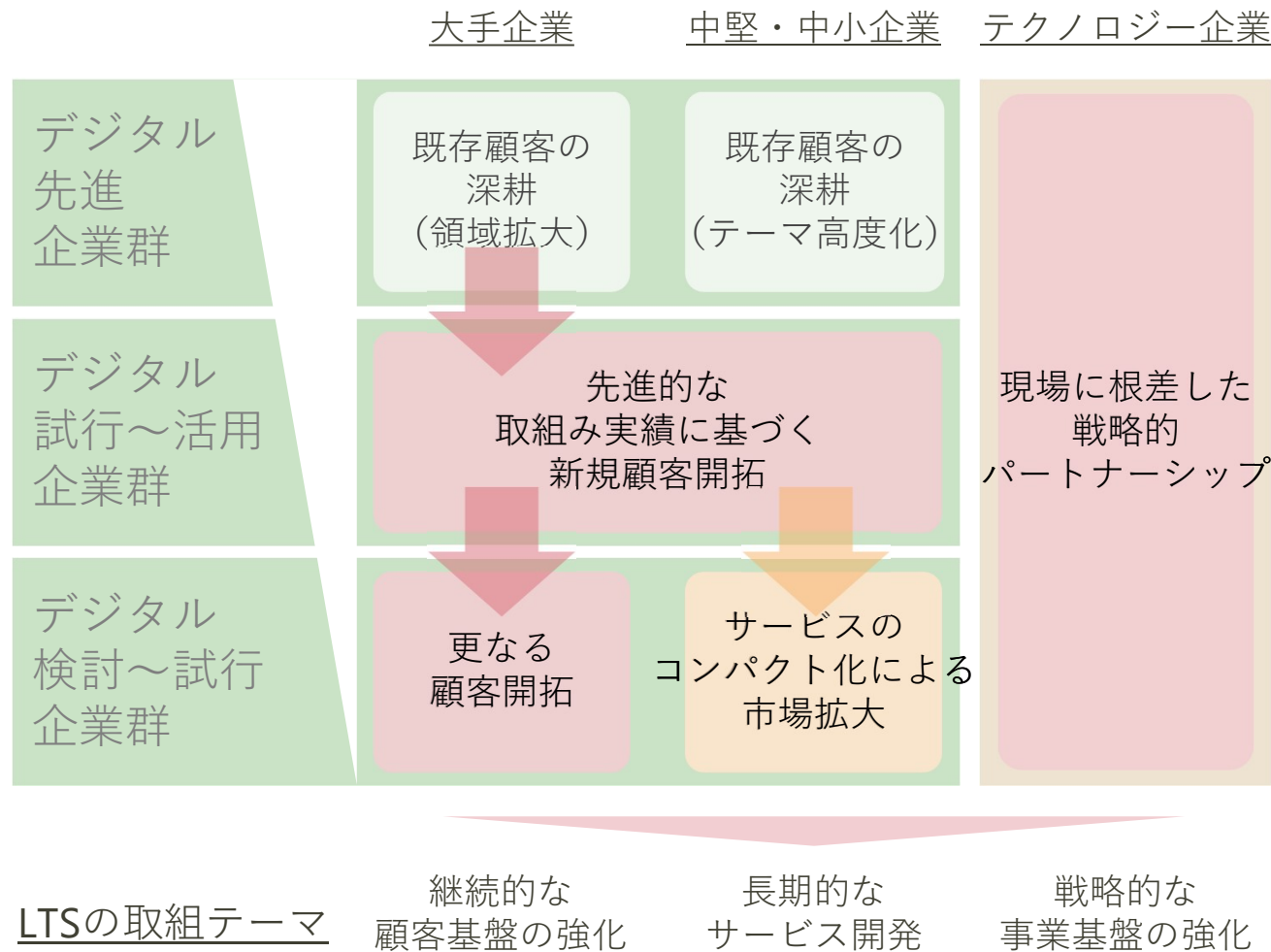
デジタル活用における多種多様な
先行事例の活用

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
ワクトの子会社化によりデジタル案件への対応力を強化

企業のデジタルシフト実現に向けて



DXに必須のIT課題に対する対応範囲・対応速度を向上

戦略的な事業基盤の強化 (2/2)



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

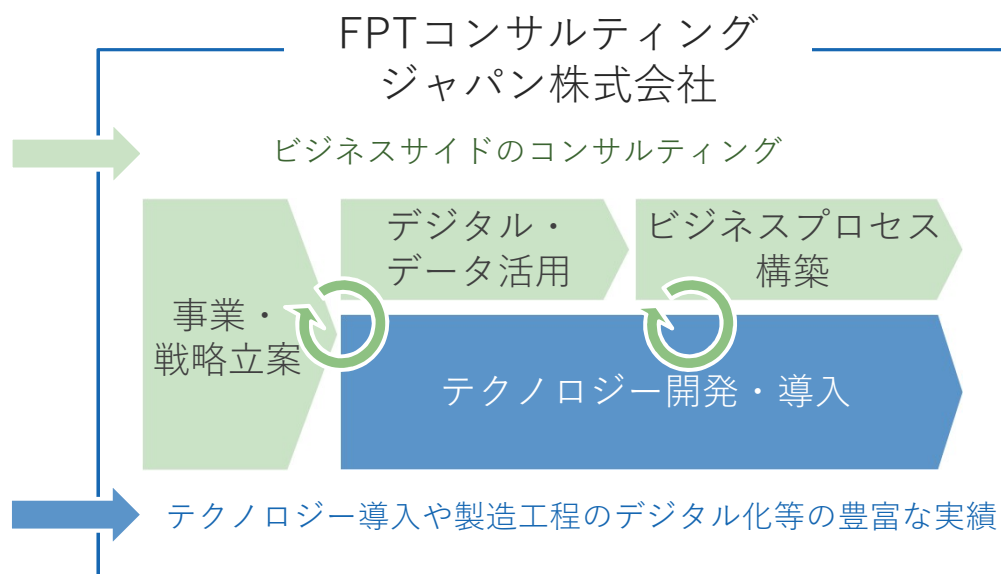


+

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（エンジニア30,000名）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

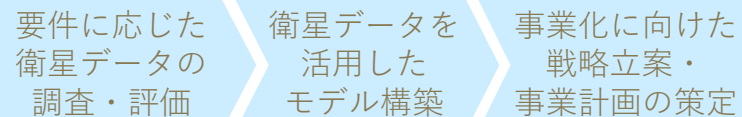
先進企業向け戦略コンサルティングの実績をサービス化

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



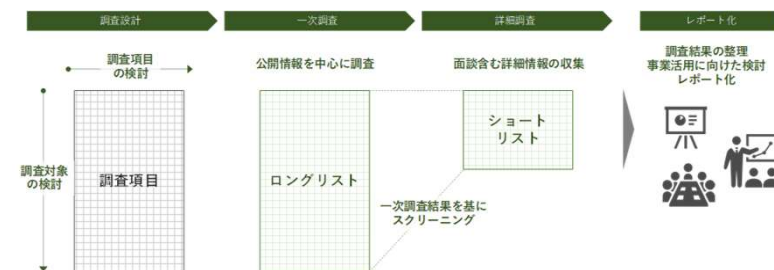
- 土地の利用状況 → 商業展開の検討材料
- 人や車の密集度 → 混雑状況の推測
- 地形の変化 → 自然災害の予測
- 海水の温度の変化 → 気象の観測や予報



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

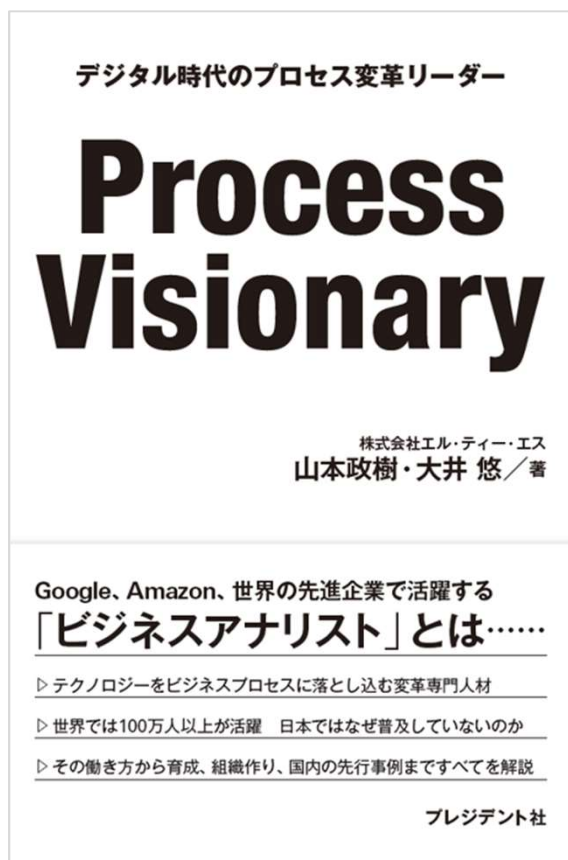
- 調査要件設計、ロングリストの作成
- 科学論文の調査、海外ベンダー情報収集
- テクノロジー評価・日本市場での活用・展開可能性等の評価
- 調査結果からクライアント内での新規事業・サービスの企画検討
- 調査結果から新規事業・サービスの検討レポート作成



書籍『Process Visionary』発売



デジタル活用に必要な業務変革人材 「ビジネスアナリスト」が新たな変革の担い手となる



- 「ビジネスアナリスト」とはテクノロジーを企業の業務に落とし込むスキルを持つ業務変革の専門人材
- 弊社が提供する業務変革コンサルティングで活躍するのも「ビジネスアナリスト」であるため、社内で育成中
- 「ビジネスアナリスト」の認知度をあげ、「ビジネスアナリスト」が当たり前前に活躍できる社会を目指す

ビジネスアナリストを専門職として配置する先進企業への
インタビューを収録！

- ▶ 株式会社良品計画
- ▶ パーソルキャリア株式会社
- ▶ 認定NPO法人サービスグラント
- ▶ 株式会社MonotaRO

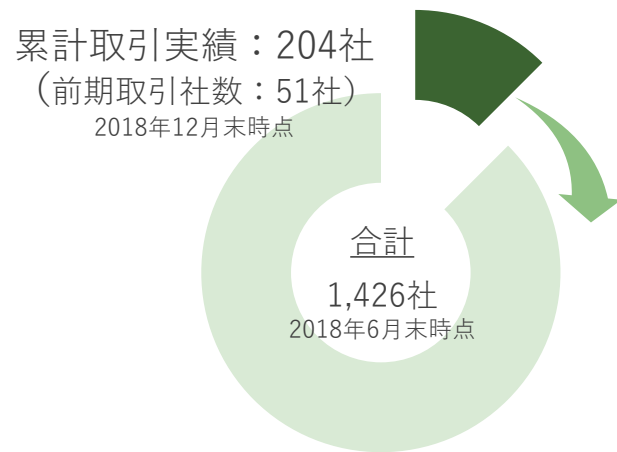
プロフェッショナルサービス事業の成長



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

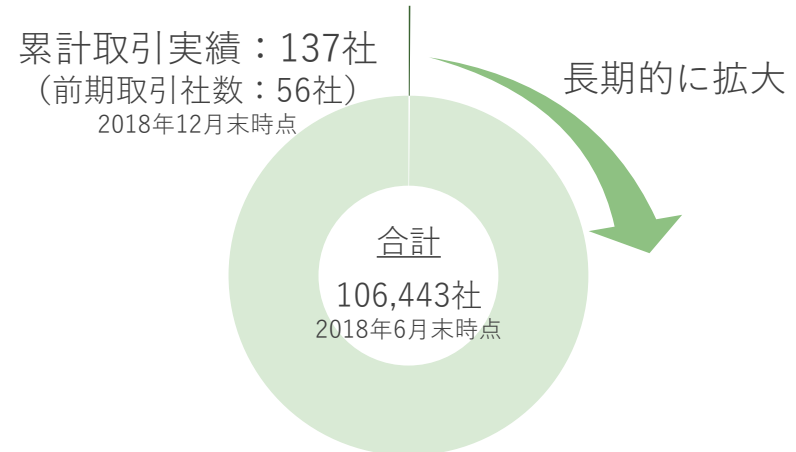
顧客基盤の拡大戦略

大手企業
(売上規模1,000億円超)



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

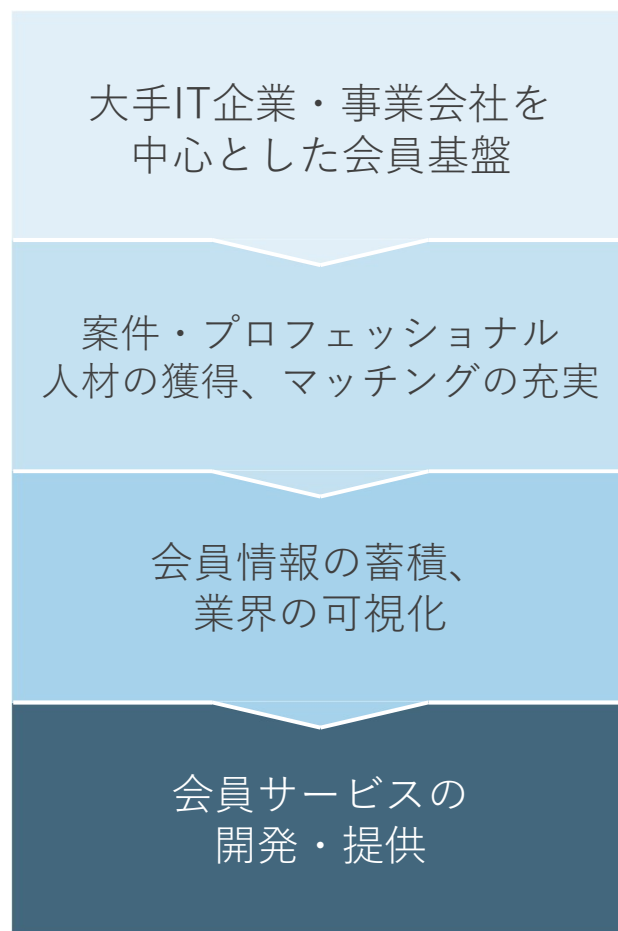
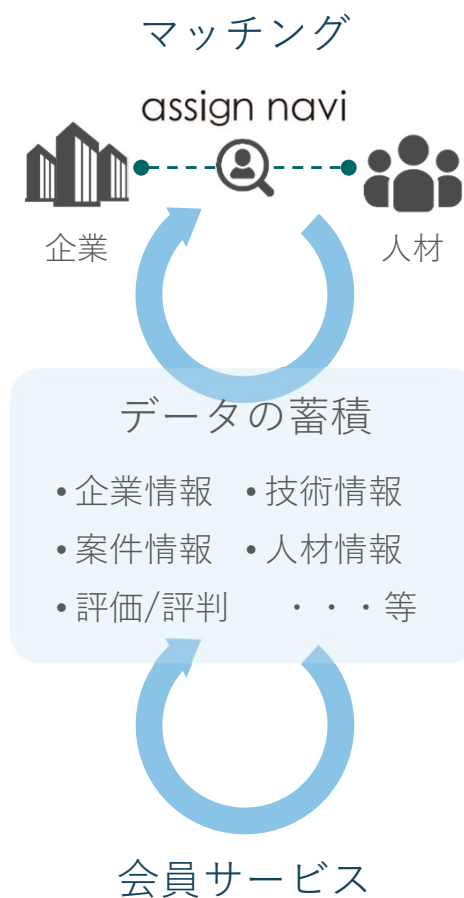
(出典) リスクモンスター 『都道府県別・売上高別企業数』
(http://www.riskmonster.co.jp/anamon/pdf/area_sales201806.pdf)

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

事業モデル 独自性・強み



主要利用企業

- PwC Japan
- 株式会社シグマクス
- 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

利用状況 ※2018年12月末

- 登録企業 3,249社
年間案件登録数 12,391件
- 登録プロフェッショナル 3,609名
年間スカウト数 15,765通

主要サービス

- 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
- 教育・研修
- データサービス

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

コンサルタントジョブ

- 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

会員
サービス



コンサルタントライフ

準備中

教育・研修

- 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

データ
サービス



取引信用情報の提供

2020年2月リリース

- IT企業のCS評価・評判を可視化し、DX時代のIT企業選定と発注を支援
- IT企業の新規顧客獲得・ブランディング活動もサポート

プラットフォーム事業の成長

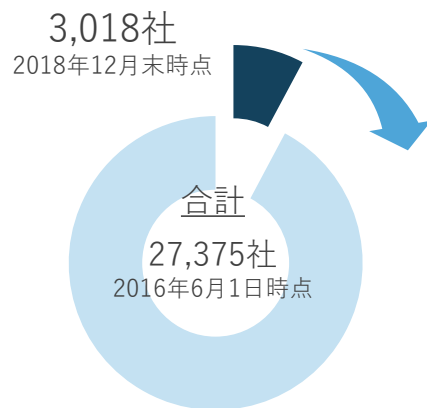


大手IT企業会員をフックにプロフェッショナル人材・
テクノロジーを獲得し、会員基盤を拡大

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

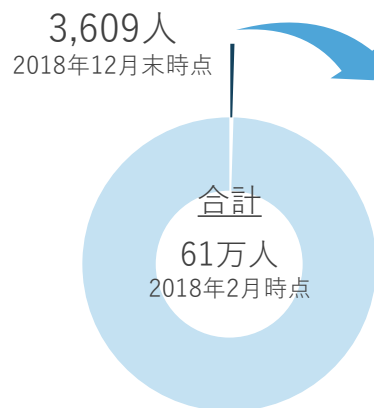


エンタープライズ版の提供による
大手IT企業の利用促進・
成長企業の獲得

(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

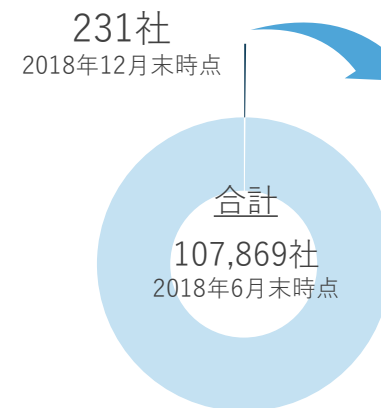


大手企業案件・
コンサルタントジョブをフックに
プロフェッショナル人材を獲得

(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

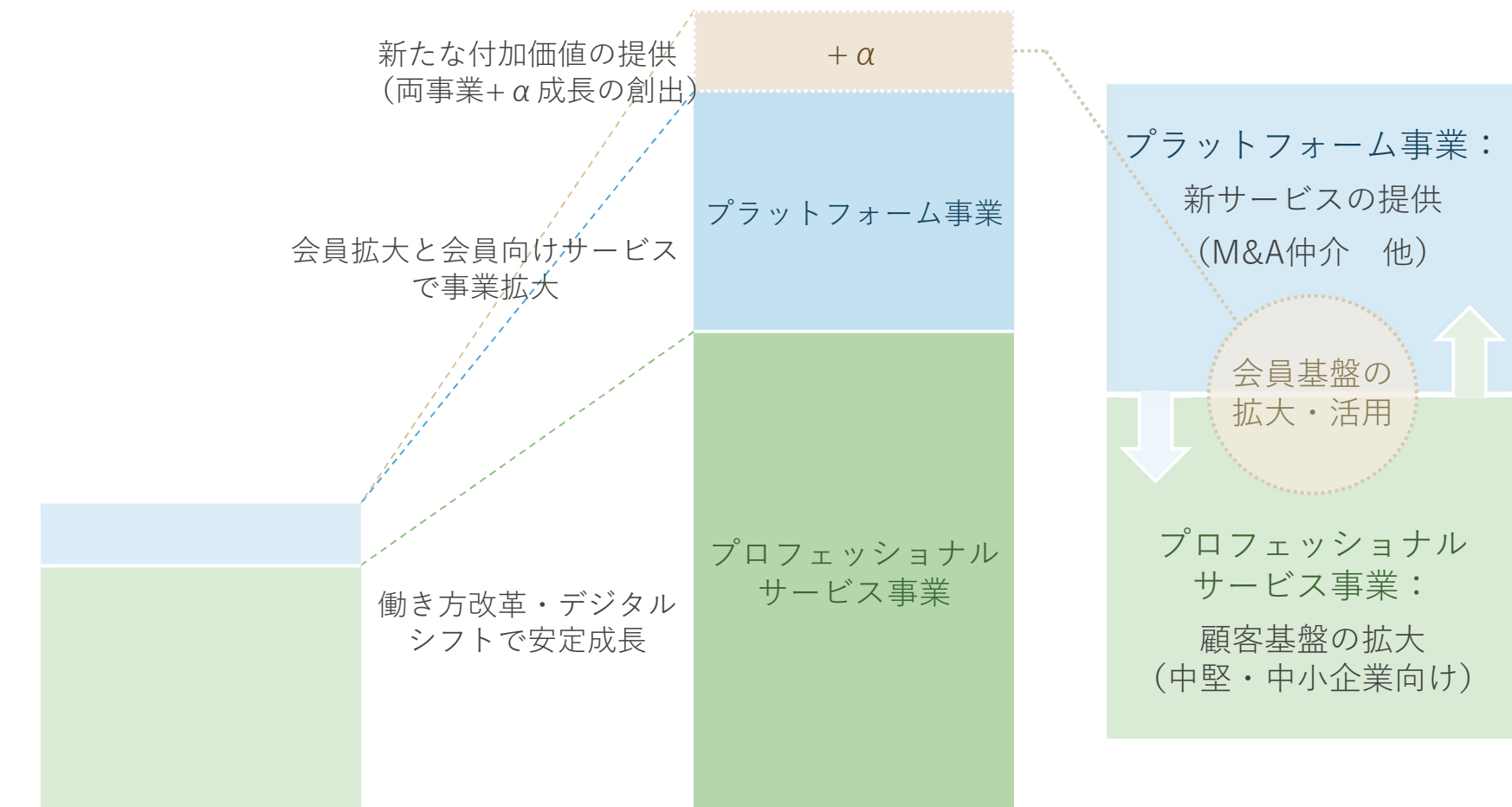
(出典) リスクモンスター
『都道府県別・売上高別企業数』
(http://www.riskmonster.co.jp/anamon/pdf/area_sales201806.pdf)

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 —



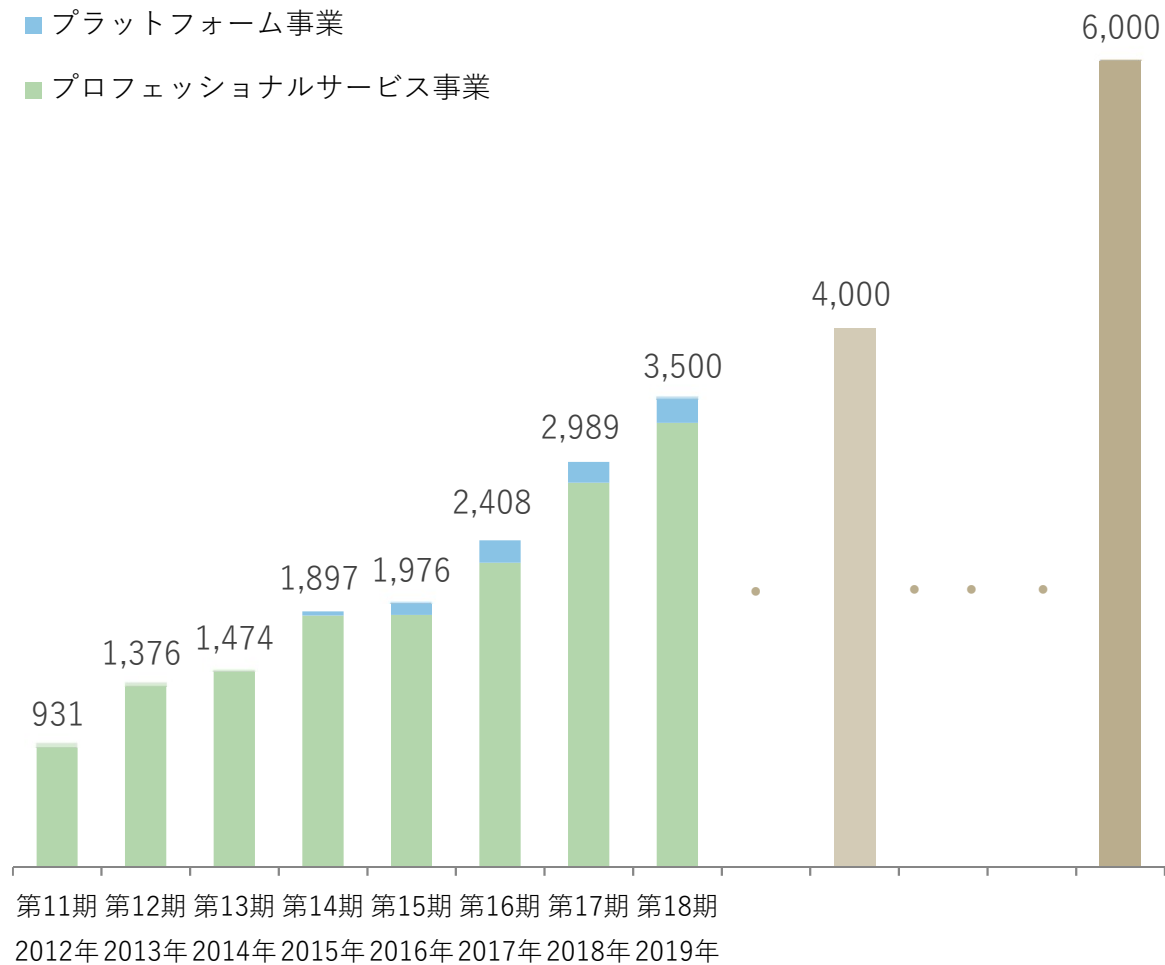
当面の成長ターゲット



(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

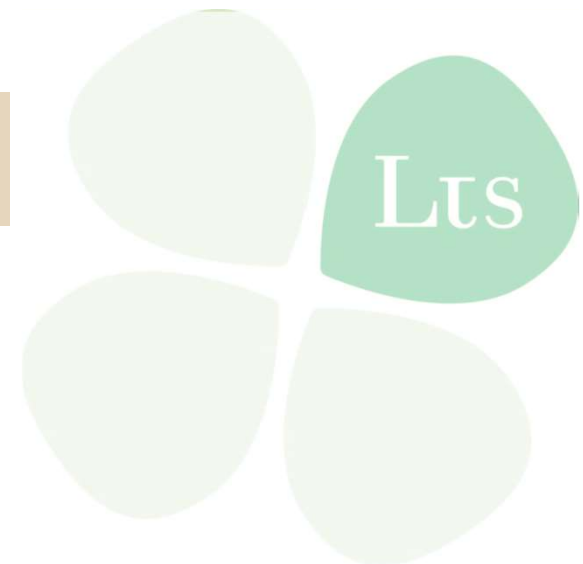
29.8億円 → 40億円 → 60億円

営業利益

2.7億円 → 5億円 → 10億円

目次 .

1. 2019年12月期 第3四半期決算概要
2. 2019年12月期 見通し
3. 今後の成長
4. 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 : 510,485,600円 (2019年9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 : 238名 (2019年9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9月30日時点) LTS ASIA CO., LIMITED (所在地: 香港)
株式会社ワクト
- 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9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3四半期の連結決算実績_B/S

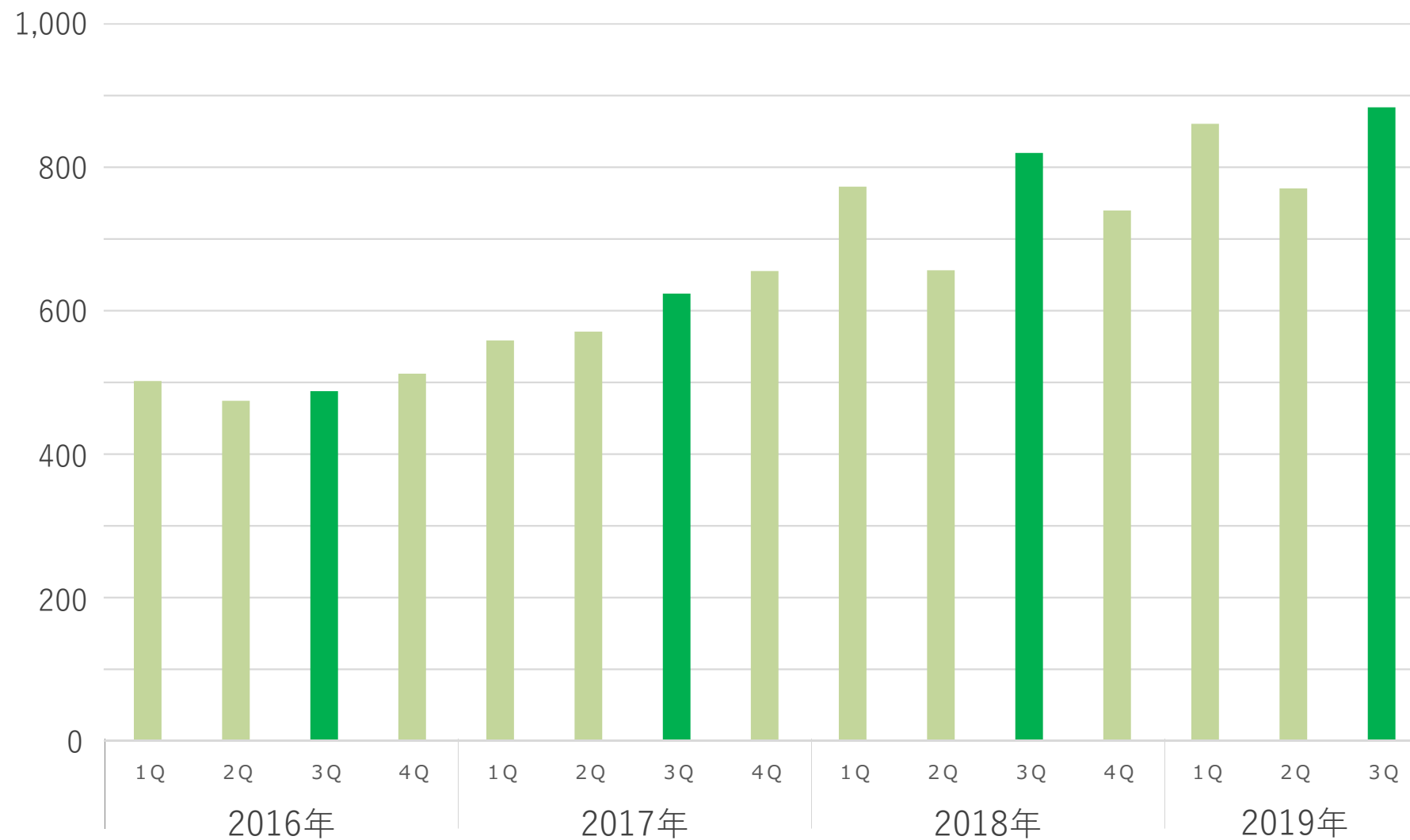


(百万円)	2018年12月期 期末	2019年12月期 第3四半期	増減額
流動資産	1,766	2,080	+ 313
(現預金)	1,283	1,348	+ 65
固定資産	125	269	+ 144
総資産	1,892	2,349	+ 457
流動負債	515	758	+ 242
(未払法人税等)	54	50	- 3
固定負債	30	90	+ 59
純資産	1,346	1,501	+ 155

連結売上高推移



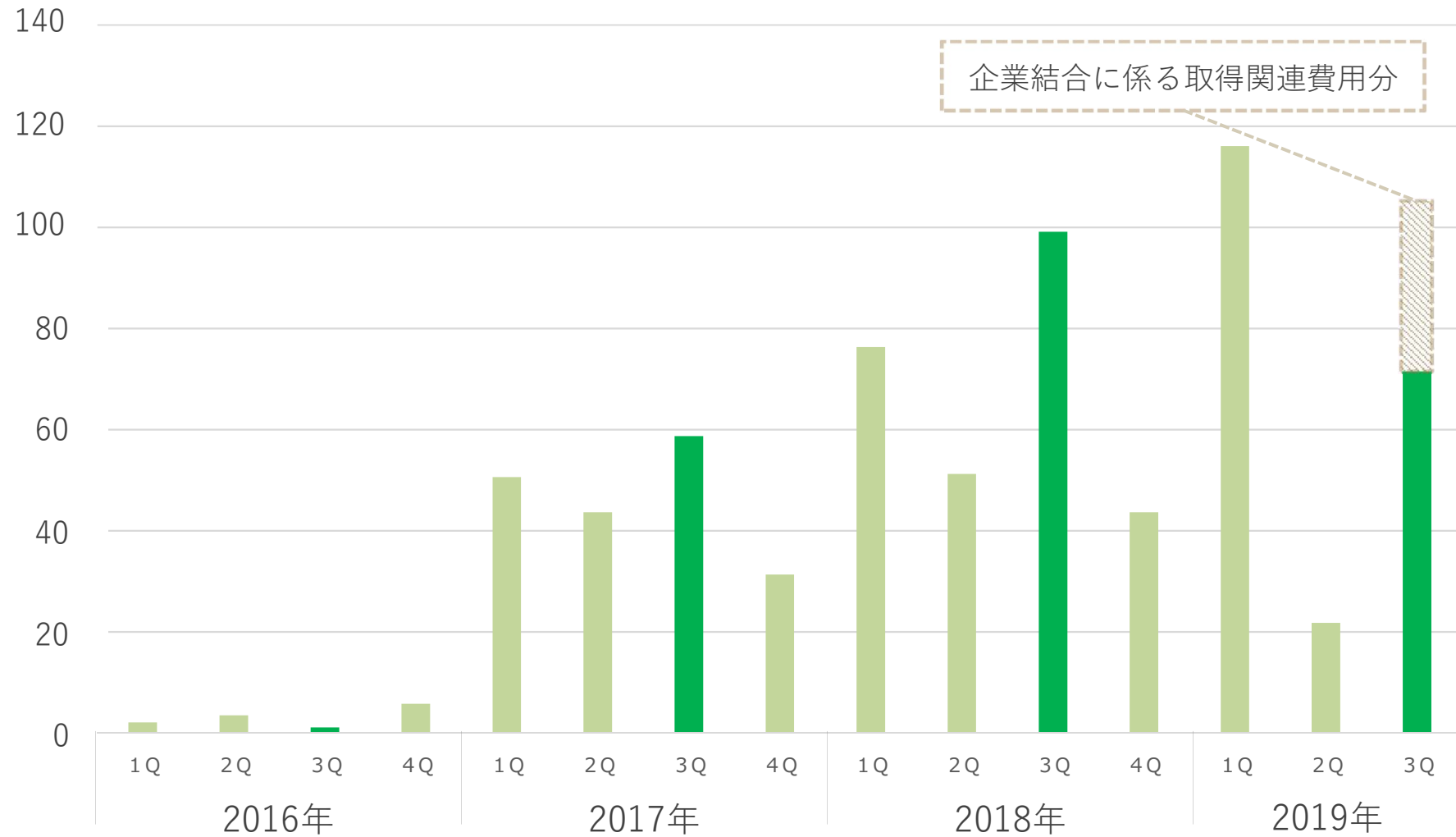
(百万円)



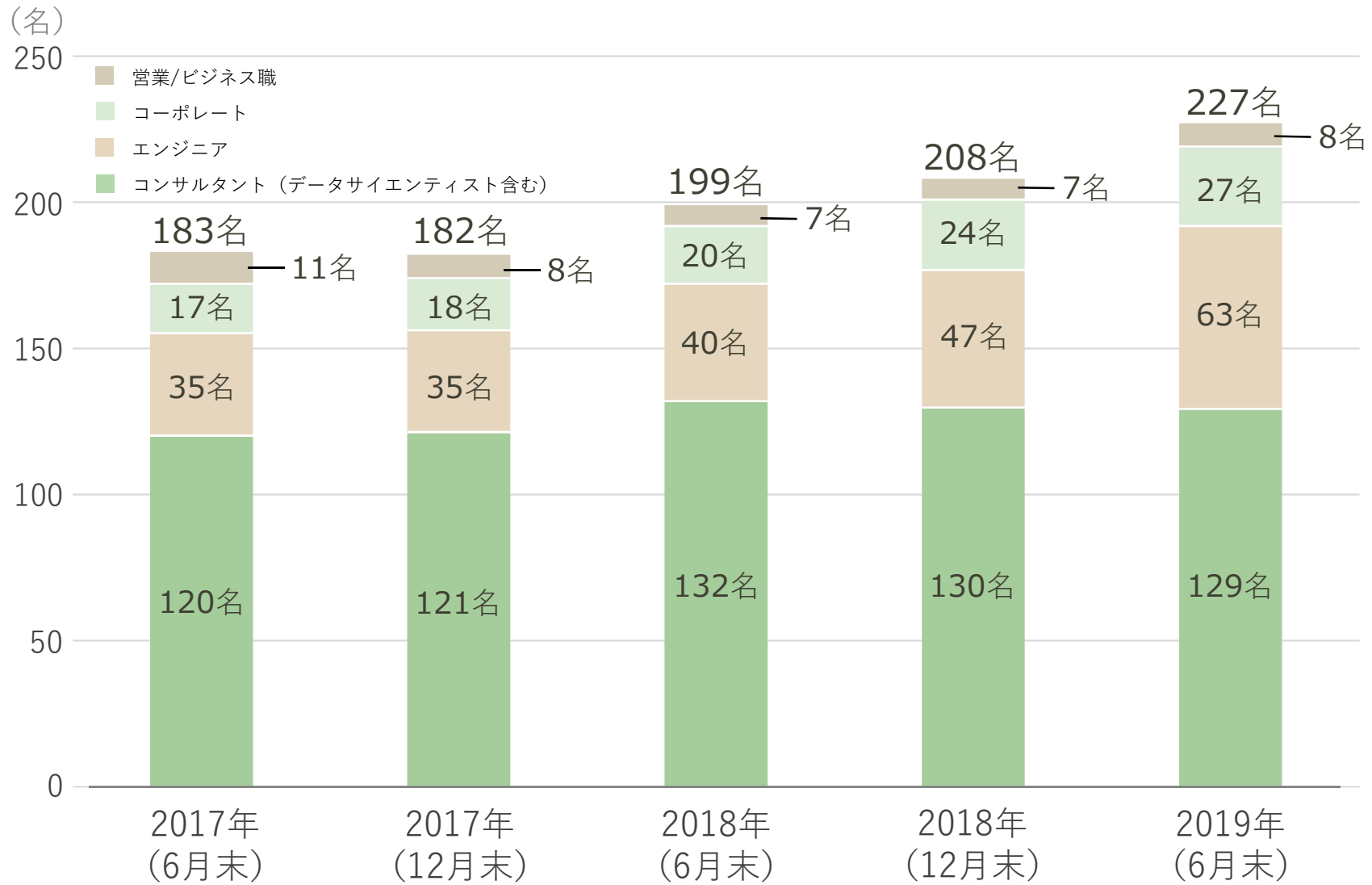
連結営業利益推移



(百万円)



社員数推移



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。

