



2017年12月期決算説明資料

(東証マザーズ 6560)

2018/2

株式会社エル・ティー・エス

1. 事業概要

2. 2017年12月期 決算概要

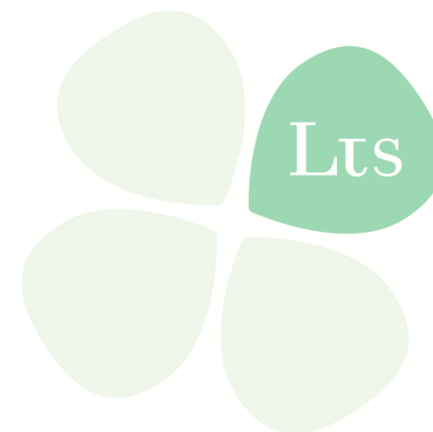
3. 2018年12月期 見通し

4. 今後の成長

5. 参考資料

デジタルシフト × 働き方改革

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

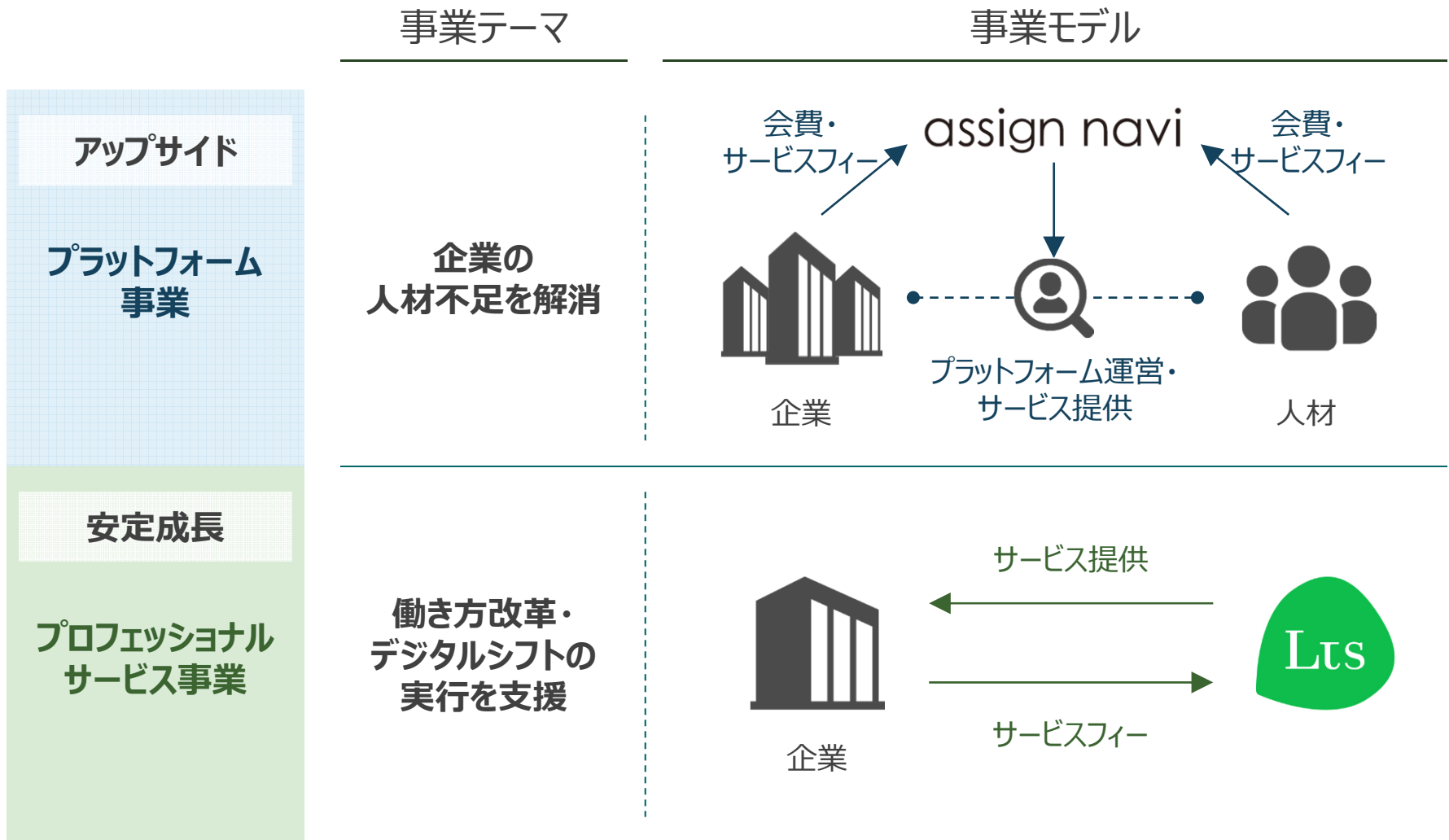


AI (Artificial Intelligence) : 人工知能。人工的にコンピュータなどで人間と同様の知能を実現させようという試み、あるいはそのための一連の基礎技術を指す。

Robotics(RPA) (Robotics Process Automation) : ロボットによる業務自動化の取り組みを表す言葉。主にバックオフィス業務におけるホワイトカラー業務の代行を担う。

BPM (Business Process Management) : 企業内における業務プロセスのマネジメント。業務プロセスを可視化しPDCAサイクルを回すことで継続的に改善する手法。

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



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 | 会費型 |
| 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 | プロジェクト型 |
| | 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 | 長期支援型 (ストック収益) |

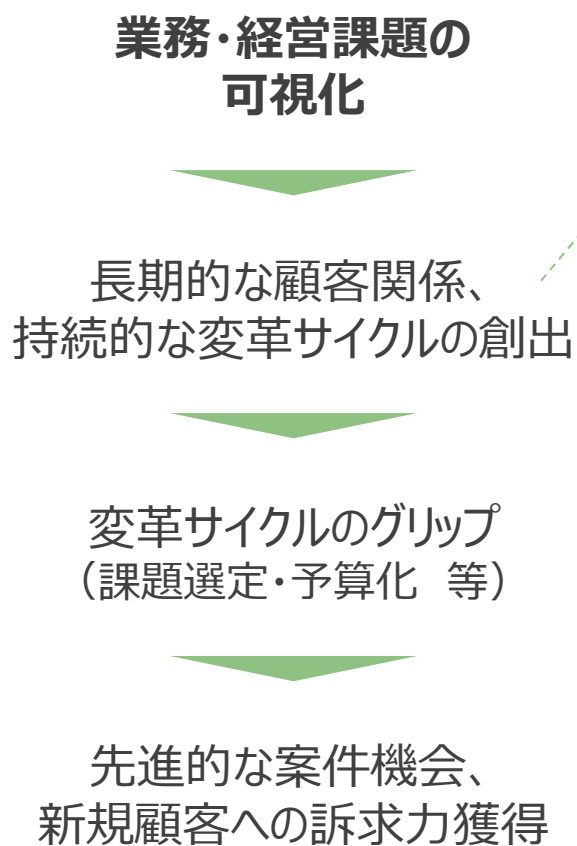
プロフェッショナルサービス事業の特徴

一気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



主な顧客企業

- 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

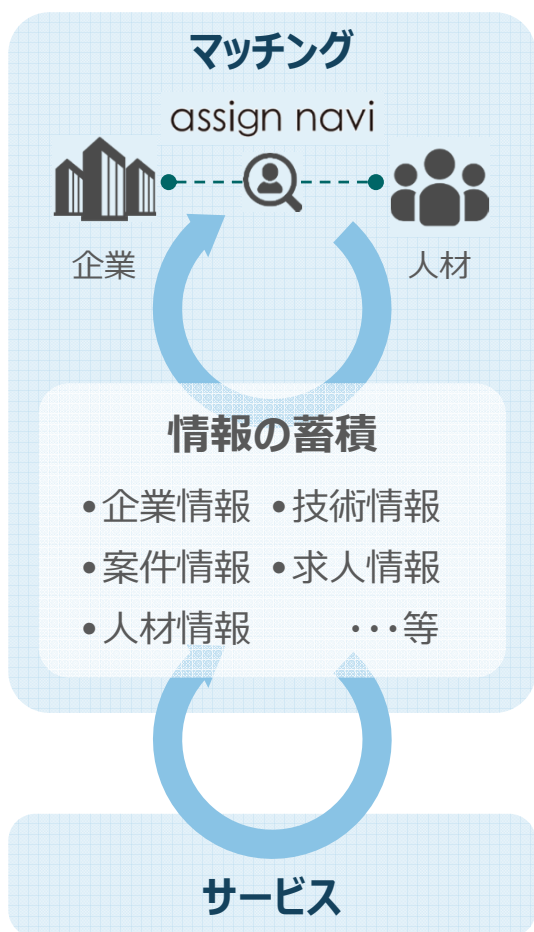
主なテーマ

- 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

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

大手IT企業・事業会社を
中心とした会員基盤

案件・プロフェッショナル人材の
獲得、マッチングの充実

会員情報の蓄積、
業界の可視化

会員サービスの
開発・提供

主な利用企業

- PwC Japan
- KPMG Japan
- 株式会社シグマックス
- 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

主なサービス

- AIを活用したマッチング
- エンタープライズ版
(プライベート環境での外注先管理)
- 教育・研修
- 採用・転職
- トレンドレポート

1. 事業概要

2. 2017年12月期 決算概要

3. 2018年12月期 見通し

4. 今後の成長

5. 参考資料

過去最高の 売上高および営業利益を達成

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

プラットフォーム事業

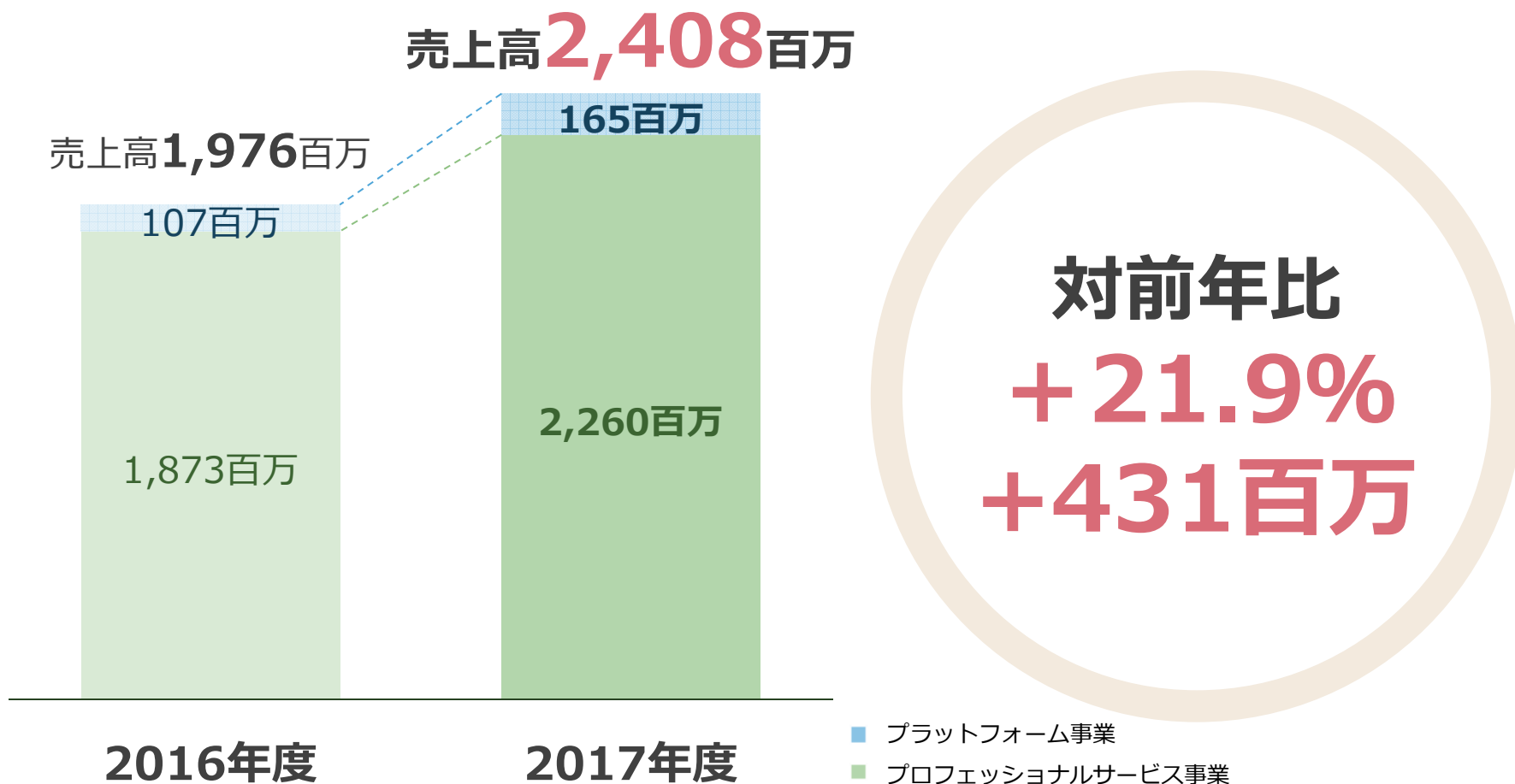
投資完了による黒字化

2017年の連結決算ハイライト①

| 損益計算書 (単位：百万円) | 2017年度 | | 前年差 | 前年比 |
|---------------------|--------|--------------|-----------|----------|
| | 2016年度 | 2017年度 | | |
| 売上高 | 1,976 | 2,408 | 431 | 21.9% |
| 営業利益 | 12 | 184 | 171 | 1,389.3% |
| 営業利益率 | 0.6% | 7.7% | 7.1points | - |
| 経常利益 | 11 | 174 | 163 | 1,482.9% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | △143 | 119 | 263 | - |

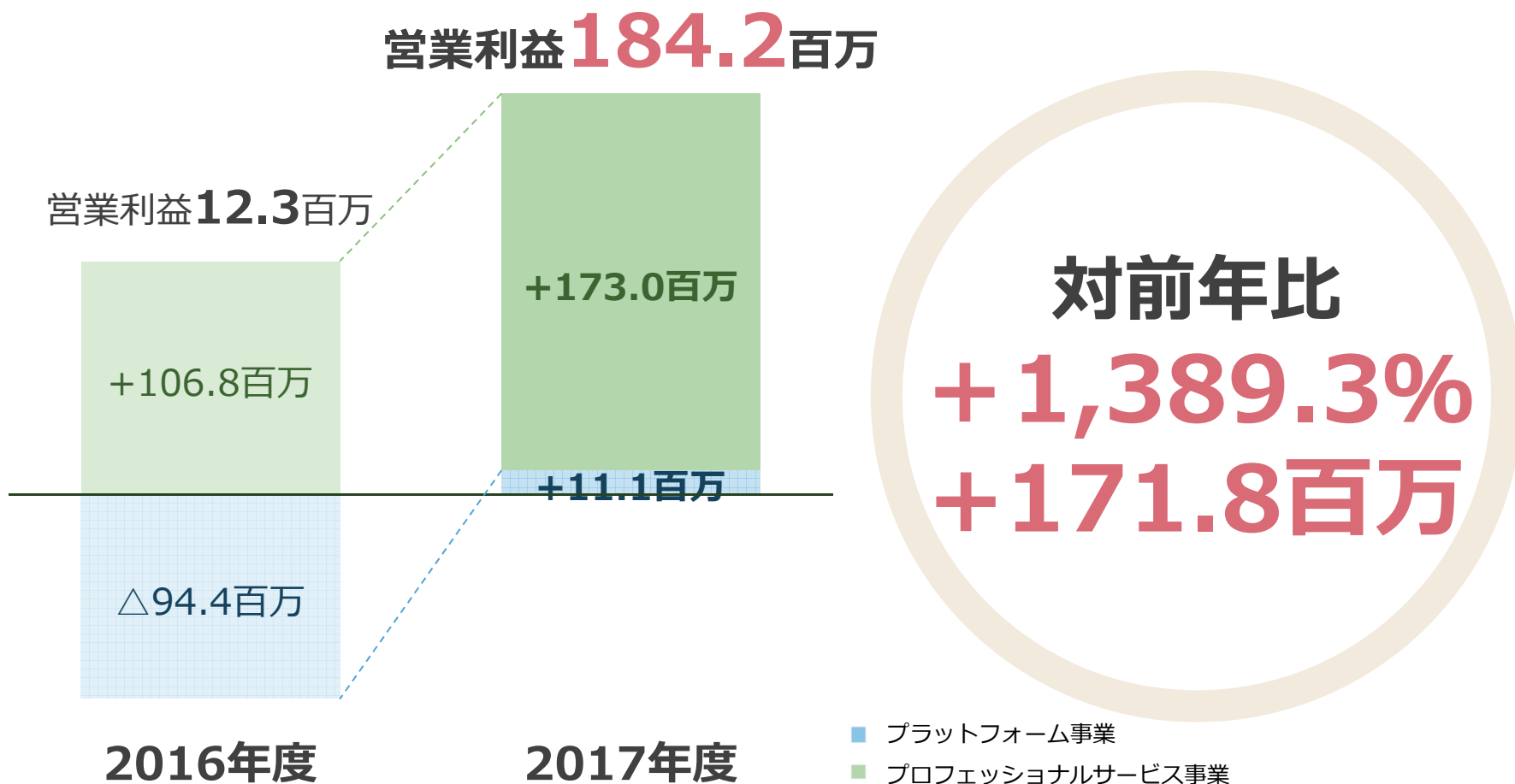
※以降、すべての数値は100万円単位で切り捨て。

売上高は堅調に拡大



※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。

営業利益は大幅拡大



デジタル活用サービス拡大

(売上前年比：78%増)

プロフェッショナル人材増加 (前年比：15%増)

取引社数増加 (前年比：23%増)

| (単位：百万円) | 2016年度 | 2017年度 | 前年差 | 前年比 |
|----------|--------|--------------|------|-------|
| 売上高 | 1,873 | 2,260 | +386 | 20.6% |
| 営業利益 | 106 | 173 | +66 | 62.0% |

働き方改革・デジタルシフト(RPA等)関連セミナーを多数開催



- ユーザー企業におけるビジネスアナリストの育成とキャリア
PMI日本フォーラム2017
- 業務計測と労務管理を連動させて生産性を向上する「働き方改革」セミナー
チームスピリット様共同開催
- 本場のビジネスプロセス・マネジメントによるビジネスイノベーション
IIBA日本支部カンファレンス2017
- プロジェクト失敗の原因を紐解く！成功に導くための「業務分析セミナー」
主催:アサインナビ
- 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」
放送開始
- 現場が動く改善活動
第12回 BPMフォーラム2017
- 失敗しないRPA導入 ~ロボットを前提に、業務を変えてガバナンスを効かせる~
第2回AI&ロボティクスシンポジウム
- 失敗しないRPA導入
ITpro EXPO 2017

RPAサービスページ公開



業務自動化 ノウハウ・実績をPR

投資完了、黒字化

会員数拡大

(法人会員数：2,635社、個人会員数：2,773名)

会員向けサービス拡充 (イベント・研修・採用 等)

| (単位：百万円) | 2016年度 | 2017年度 | 前年差 | 前年比 |
|----------|--------|------------|------|-------|
| 売上高 | 107 | 165 | +58 | 54.4% |
| 営業利益 | △94 | 11 | +105 | - |

会員向けイベント・研修を年93回開催

- 経営者向けウィンターサミット2017/サマーサミット2017（年2回開催）
- ITプロジェクト失敗の原因とは？成功に導く「業務分析(ビジネスアナリシス) セミナー」
- <face to faceで出会う！> ITビジネス交流会開催
- <SES営業未経験者/初心者/エンジニア向け> SES営業研修「業界・契約を知る」
- フリーランスコンサルタント/エンジニアを御社の真のパートナーにする方法とはセミナー
- デジタルマーケティング領域におけるデータサイエンス活用法セミナー
～デジタルマーケティング×データサイエンティスト
- <コスト100万削減実績あり！> 保険でできる決算対策相談会
- 社員のメンタルヘルスケア勉強会～社員が元気な会社をつくるには！セミナー
- 「国内最多！ピークを迎えるITソフトウェア業界のM&A事情」セミナー
- <コンサルタントはどのように文章を書くのか？> 相手を動かす文章術
- <IT/コンサル業界の営業担当・技術者にお勧め> ロジカルシンキング研修（初級）

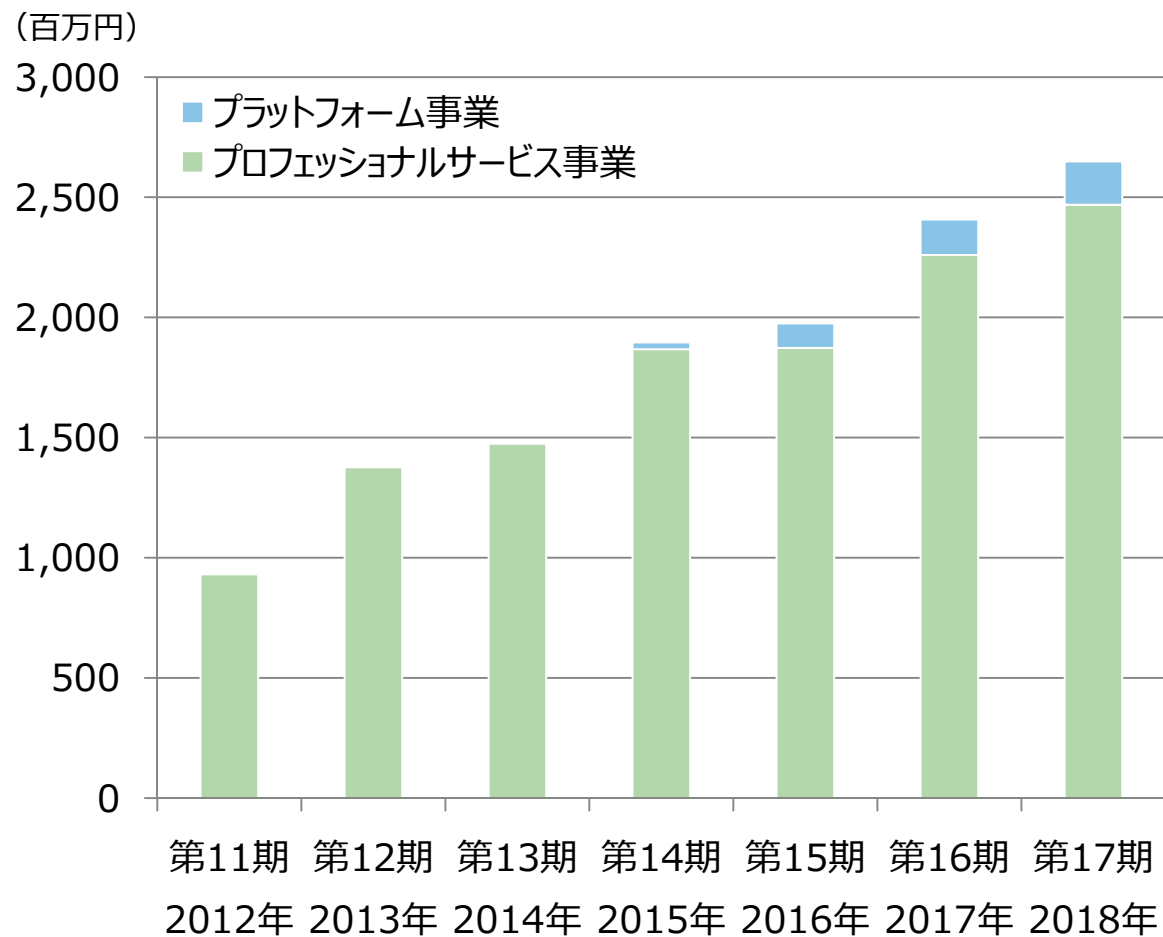


1. 事業概要
2. 2017年12月期 決算概要
3. 2018年12月期 見通し
4. 今後の成長
5. 参考資料

増収増益見込み (売上9.3%増、営業利益25.1%増)

| (単位：百万円) | 2017年度 | 2018年度 | 前年差 | 前年比 |
|---------------------|--------|--------------|-----------|-------|
| | 実績 | 見通し | | |
| 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% | 1.1points | - |
| 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% |

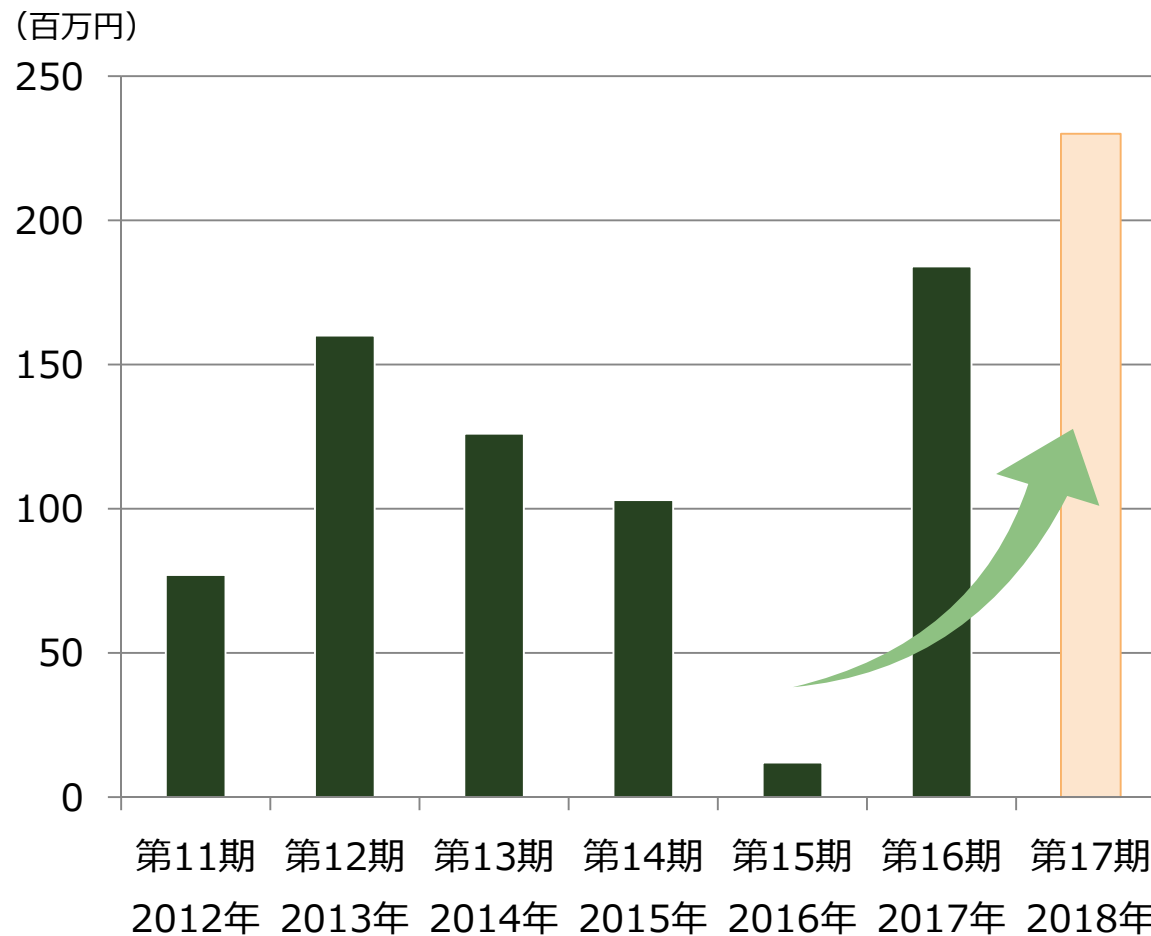
7年連続の増収見込み



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。

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年のセグメント別見通し

プロフェッショナルサービス事業：顧客深耕モデルを推進し、
大幅な増収増益となる見通し

| (単位：百万円) | 2017年度 実績 | 2018年度 見通し | 前年差 | 前年比 |
|----------|--------------|---------------|--------------|-------|
| | 売上高 | 2,260 | 2,469 | +209 |
| 営業利益 | 173 | 217 | +44 | 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**）

| (単位：百万円) | 2017年度 実績 | 2018年度 見通し | 前年差 | 前年比 |
|----------|--------------|---------------|------------|-------|
| | 売上高 | 165 | 180 | +15 |
| 営業利益 | 11 | 13 | +1 | 17.9% |

1

主要顧客企業との 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

2

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

3

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

1

登録会員の拡大

- システム/UI改善
- エンタープライズ版^{注1}、退職者連携サービス^{注2}強化

2

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

3

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

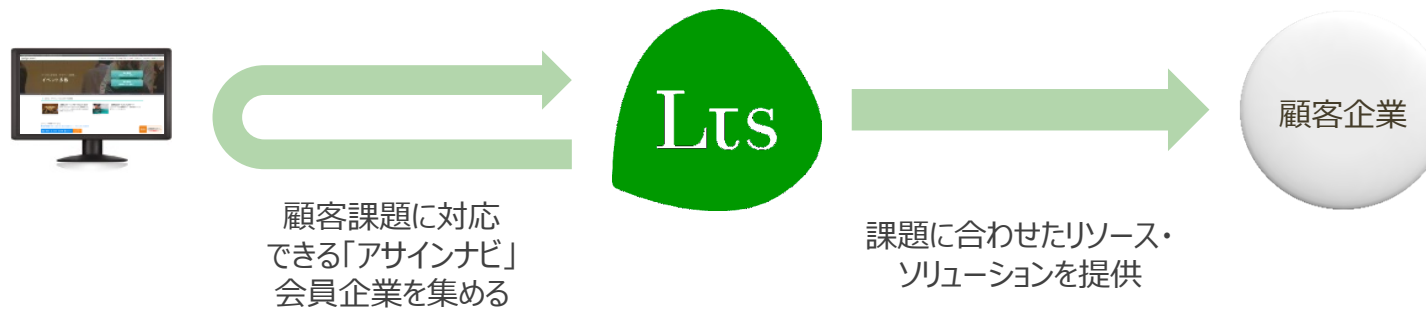
注1) エンタープライズ版：特定の企業とその企業に招待された協力会社のみがアクセスすることのできる専用コミュニティ環境を提供するサービス
注2) SI・コンサルティング会社と、それらの会社を退職して起業したりフリーランスとなって同業界で活躍するOB/OGとの連携を可能にするサービス
Open Copyright ©2018 LTS Inc. All rights reserved.

事業連携の具体例



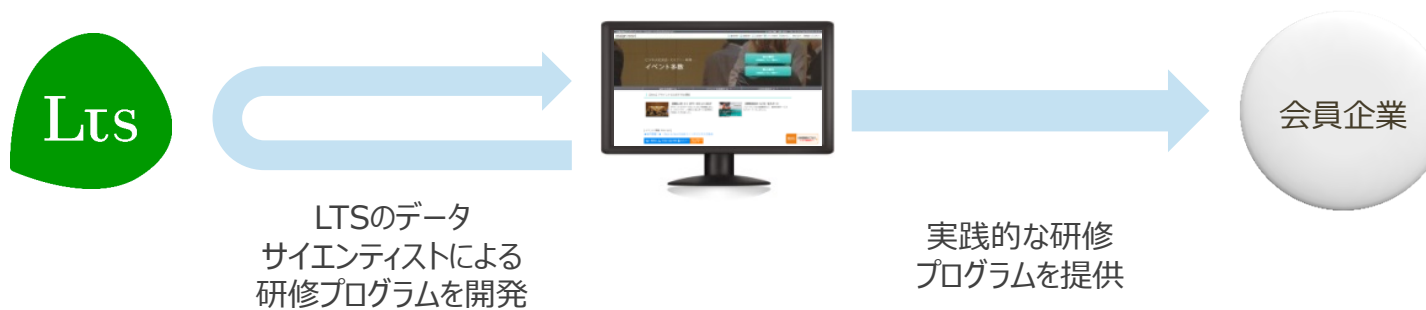
「アサインナビ」会員企業のリソースをプロフェッショナルサービスに活用

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。

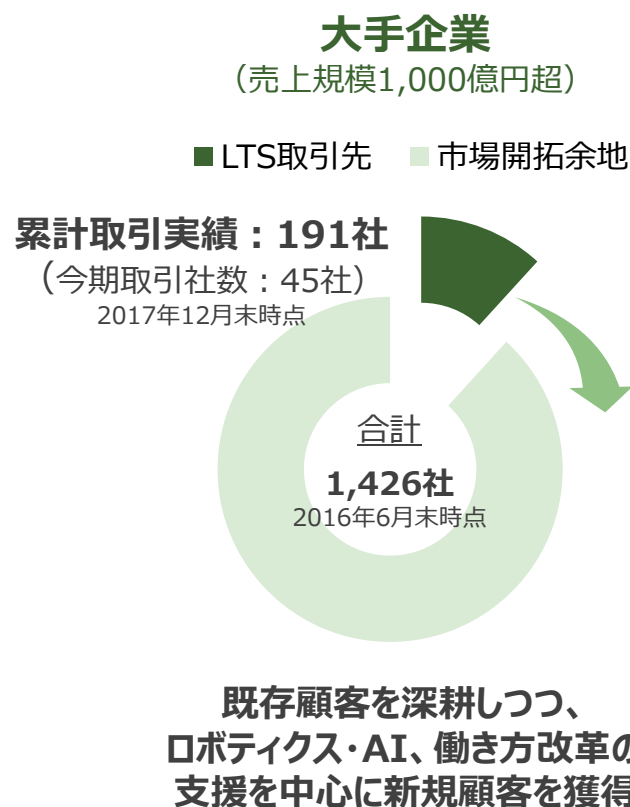


1. 事業概要
2. 2017年12月期 決算概要
3. 2018年12月期 見通し
4. 今後の成長
5. 参考資料

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



(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

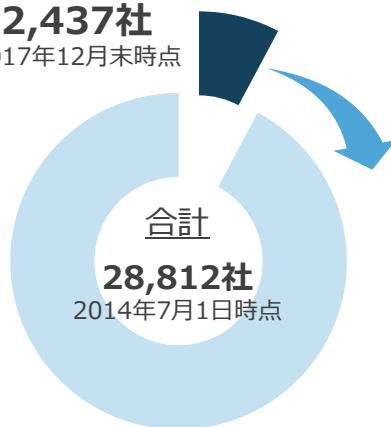
大手IT企業会員をフックにプロフェッショナル人材・テクノロジーを獲得し、会員基盤を拡大

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

2,437社
2017年12月末時点



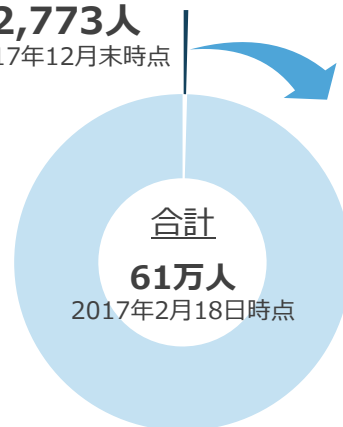
エンタープライズ版の提供による
大手IT企業の利用促進・
成長企業の獲得

(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

2,773人
2017年12月末時点



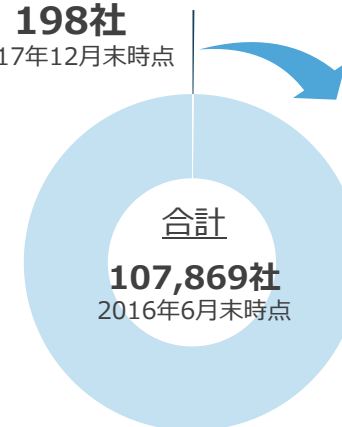
大手企業案件・
退職者連携サービスをフックに
プロフェッショナル人材を獲得

(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

198社
2017年12月末時点



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

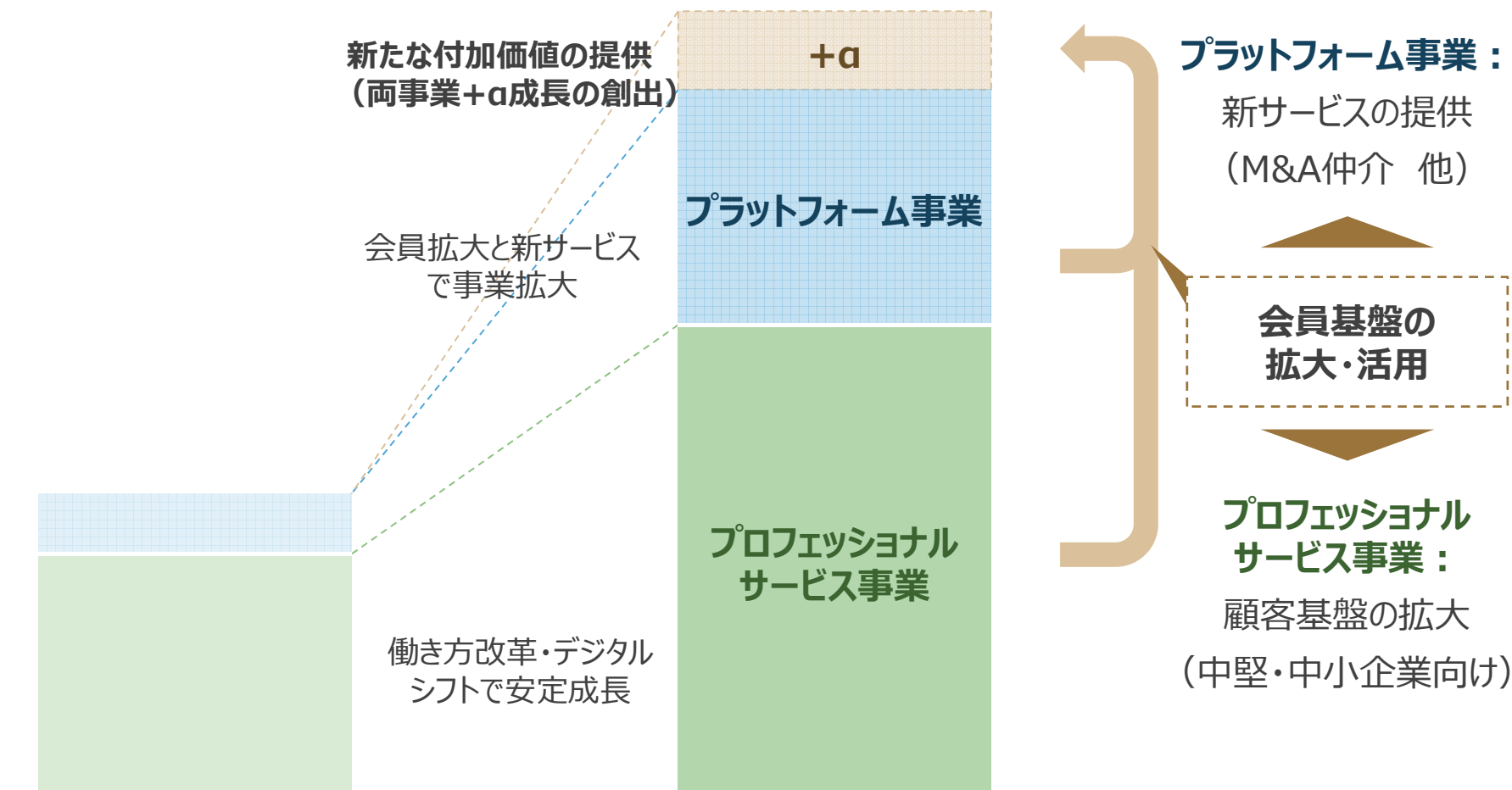
(出典) リスクモンスター 『都道府県別・売上高別企業数』
(http://www.riskmonster.co.jp/anamon/pdf/area_sales201606.pdf)

事業連携による+a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+a成長を創出

成長ビジョン

+a成長の創出イメージ



1. 事業概要
2. 2017年12月期 決算概要
3. 2018年12月期 見通し
4. 今後の成長戦略
5. 参考資料

参考) 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** : 440,710,600円 (2017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** : 152名 (2017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
(2017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)
(2017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)
ジャパンSAPユーザーグループ (JSUG)

参考) LTSの役員

| | |
|--|--|
| 代表取締役社長 | 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 |
| 樺島 弘明 <i>Hiroaki Kabashima</i> | 2000年 株式会社IQ3 入社 |
| 慶応義塾大学 卒 | 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 | 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 |
| 吉田 悦章 <i>Yoshiaki Yoshida</i> | 1995年 フィアットオートジャパン株式会社 入社 |
| 早稲田大学 卒 | 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 |

| | |
|-------------------------------------|--|
| 取締役副社長 | 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 |
| 李 成一 <i>Sungil Lee</i> | 2000年 株式会社IQ3 入社 |
| 東京大学 卒 | 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 | 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 |
| 高麗 貴志 <i>Takashi Koma</i> | 2006年 当社 入社 |
| 慶応義塾大学 卒 | 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 |

※監査役の実務については、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

| | |
|--|--|
| 常勤監査役 | |
| 小寺 久隆 <i>Hisataka Odera</i> | |
| 1980年 アーサーアンダーセンアンドカンパニー (現 アクセンチュア株式会社) 入社 | |
| 1991年 株式会社日本総合研究所 入社 | |
| 1997年 日本アイビーエム株式会社 入社 | |
| 2015年 当社 監査役 | |

| | |
|-------------------------------------|--|
| 社外監査役 | |
| 粟田 敏夫 <i>Toshio Awata</i> | |
| 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 | |

| | |
|--|--|
| 社外監査役 | |
| 高橋 直樹 <i>Naoki Takahashi</i> | |
| 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 | |

参考) 2017年の連結決算実績①

| 損益計算書 (単位：百万円) | 2017年度 | | 前年差 | 前年比 |
|---------------------|--------|--------------|-----------|----------|
| | 2016年度 | 2017年度 | | |
| 売上高 | 1,976 | 2,408 | 431 | 21.9% |
| 売上総利益 | 776 | 1,009 | 233 | 30.0% |
| 売上総利益率 | 39.3% | 41.9% | 2.6points | - |
| 販売管理費 | 764 | 825 | 61 | 8.0% |
| 営業利益 | 12 | 184 | 171 | 1,389.3% |
| 営業利益率 | 0.6% | 7.7% | 7.1points | - |
| 経常利益 | 11 | 174 | 163 | 1,482.9% |
| 特別利益 | - | - | - | - |
| 特別損失 | 64 | - | △64 | - |
| 税金等調整前 当期純利益 | △53 | 174 | 227 | - |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | △143 | 119 | 263 | - |

参考) 2017年の連結決算実績②

| 貸借対照表 (単位：百万円) | 2017年度 | | 前年差 | 前年比 |
|-------------------|--------|--------------|-----|----------|
| | 2016年度 | 2017年度 | | |
| 流動資産 | 841 | 1,622 | 781 | 92.9% |
| (現預金) | 429 | 1,147 | 718 | 167.3% |
| 固定資産 | 94 | 83 | △10 | △11.1% |
| 総資産 | 935 | 1,706 | 771 | 82.4% |
| 流動負債 | 322 | 605 | 282 | 87.6% |
| (未払法人税等) | 2 | 62 | 59 | 2,115.3% |
| 固定負債 | 101 | 51 | △49 | △49.0% |
| 純資産 | 511 | 1,049 | 537 | 105.2% |

参考) 2017年の連結決算実績③

| キャッシュフロー (単位：百万円) | 2016年度 | 2017年度 | 2017年度 主な内訳 |
|------------------------|--------|--------------|--|
| 営業 キャッシュフロー | △147 | 375 | <ul style="list-style-type: none"> 税金等調整前当期純利益 +174 売上債権の増減額 △ 52 仕入債務の増減額 + 53 未払金の増減額 +140 |
| 投資 キャッシュフロー | 61 | △ 7 | <ul style="list-style-type: none"> - |
| 財務 キャッシュフロー | △79 | 350 | <ul style="list-style-type: none"> 株式の発行による収入 +288 自己株式の処分による収入 +130 |
| 現金および 現金同等物の 増減額 | △166 | 718 | <ul style="list-style-type: none"> - |
| 現金および 現金同等物の 残高 | 329 | 1,047 | <ul style="list-style-type: none"> - |

● 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。

