



個人投資家向け オンライン会社説明会 (証券コード 6560)

2021/6/21

株式会社エル・ティー・エス

目次

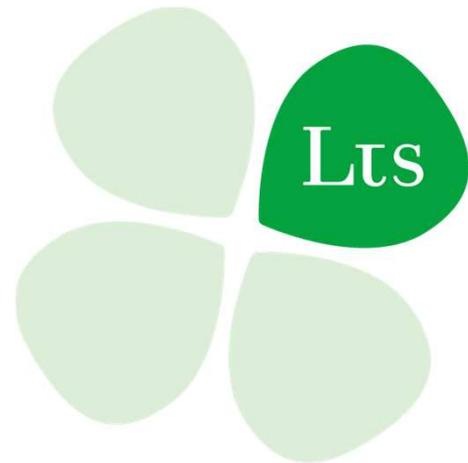
1. 事業概要
2. 2021年12月期 第1四半期決算概要
3. 中期経営計画について（2021-2024年）

エル・ティー・エスとは

企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）を支援

ビジネスコンサルティングから
AI、RPA等のテクノロジー開発・導入までを
包括支援。

ビジネスプロセスマネジメントで
経営や業務の可視化・改善までを
支援する会社です。



LTSグループの事業



企業の“人とプロセス”にフォーカスし
一社一社の成長を支援



assign navi

IT業界を様々なカタチで可視化し、
多くのコラボレーションを創出する
プラットフォーム

事業構成

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

ー提供サービスー

コンサルティング

デジタル活用
サービス

ビジネスプロセス
マネジメント

アサインナビ

コンサルタント
ジョブ

CS Clip

ーサービス内容ー

企業変革支援

ロボティクス・AIの
業務活用

経営と業務の
可視化・改善

IT企業同士、案件と
プロフェッショナルの
マッチング

案件と
フリーコンサルタントの
マッチング

事業会社とDX企業の
マッチング

ー収益モデルー

プロジェクト型

長期支援型
(ストック収益)

会費
+ サービスフィー型

2020年7月β版リリース

プロフェッショナルサービス事業の特徴

事業モデル

コンサルティング・
デジタル活用サービス

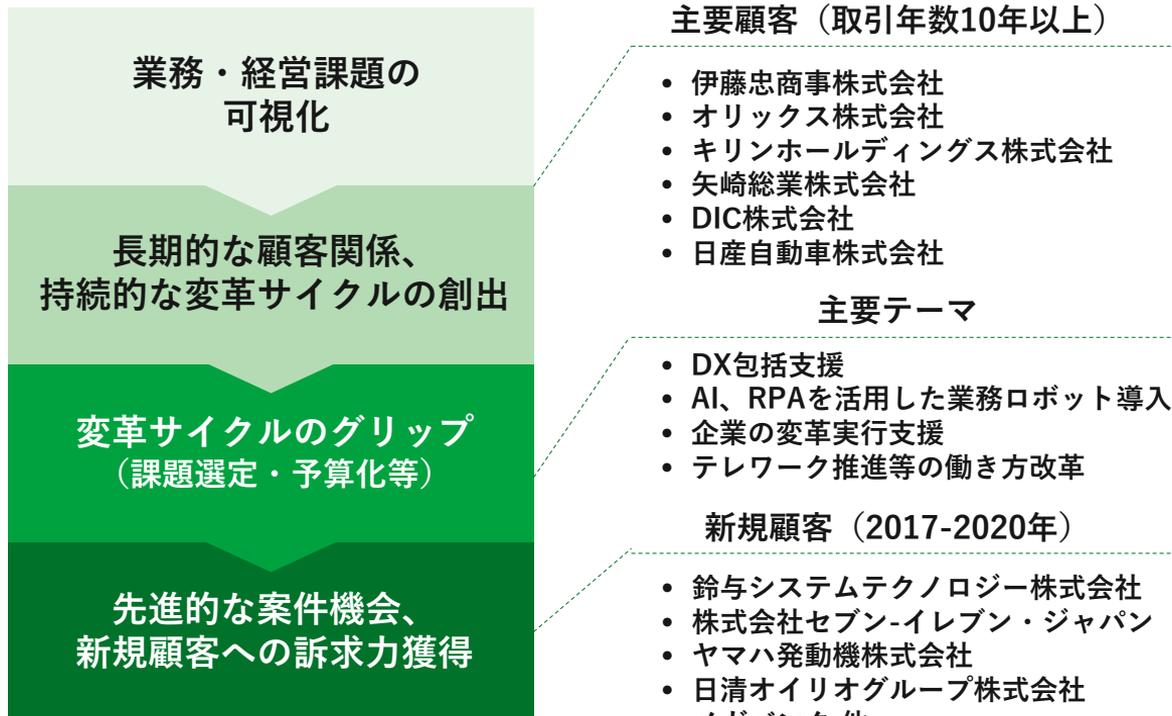
プロジェクト

顧客深耕
サイクル

長期支援

ビジネスプロセス
マネジメント

独自性・強み



DX案件を包括支援する体制を構築

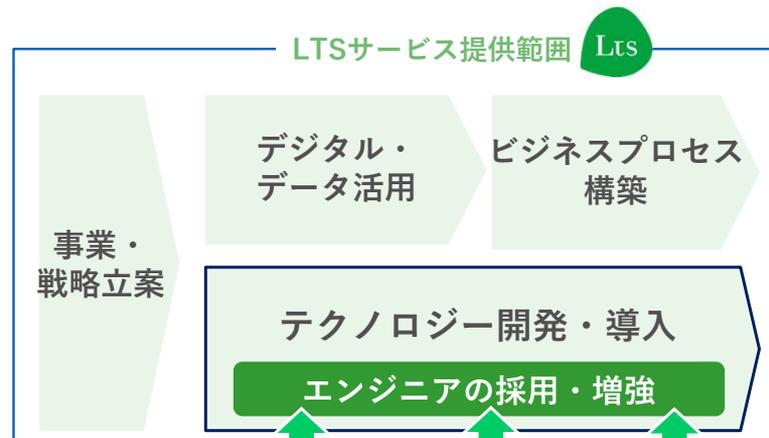
積極採用・合併会社/M&A推進によるサービス拡大で、
中長期のグループ成長基盤を構築

デジタル活用サービスの基盤強化

コンサルティング主体のデジタル活用支援



DX投資の大部分を占める
テクノロジー開発は
外部ベンダーに委託



2019年7月 FPTジャパン 合併会社設立
2019年9月 ワクト社 グループ入り
2020年12月 ソフテック社 グループ入り

プラットフォーム事業の取り組み



csclip

シーエスクリップ

過去の評価・評判を可視化し、事業会社とDX企業の協創を生み出し、良い仕事をする会社に良い機会が集まる世界を創る

投資育成中

(2020年7月β版リリース)



Consultant Job

コンサルタントジョブ

大手事業会社・ファーム・SI企業との強固かつ独自ネットワークを活かし、フリーコンサルタントの成長をトータル支援



assign navi

アサインナビ

IT/コンサルティング企業、コンサルタント、エンジニアと、その力を必要とする企業が「つながる」日本最大級のITビジネスコミュニティ。

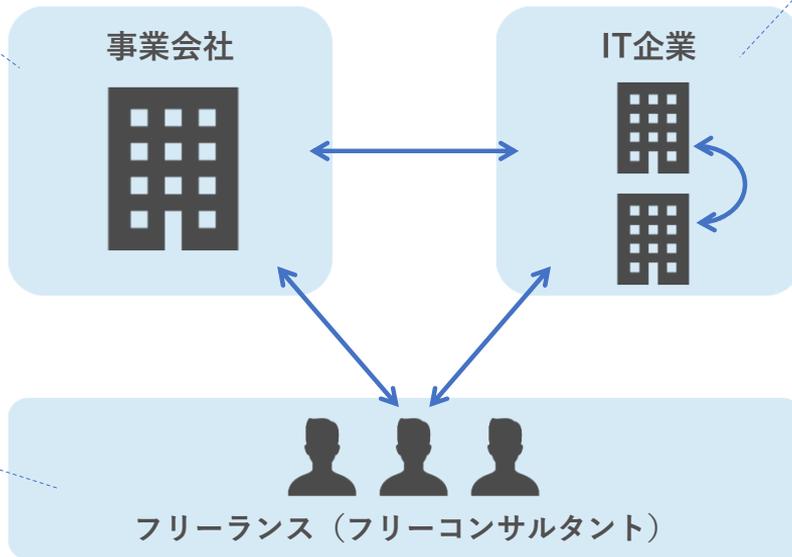
法人会員：4,271社

個人会員：6,328名

※2021年3月末時点

安定成長

(CX機能強化)



高成長

(営業体制拡充)

目次

1. 事業概要
2. 2021年12月期 第1四半期決算概要
3. 中期経営計画について（2021-2024年）

2021年12月期第1四半期の総括

LTSグループ全体

売上高	1,742百万円	(前年同期比 +26.9%)
営業利益	172百万円	(前年同期比 +7.4%)
経常利益	178百万円	(前年同期比 +16.5%)

⇒売上、営業利益、経常利益ともに四半期ベースで過去最高

プロフェッショナルサービス事業

売上高	1,681百万円	(前年同期比 +26.8%)
営業利益	157百万円	(前年同期比 +15.2%)

⇒全サービスが順調に拡大

プラットフォーム事業

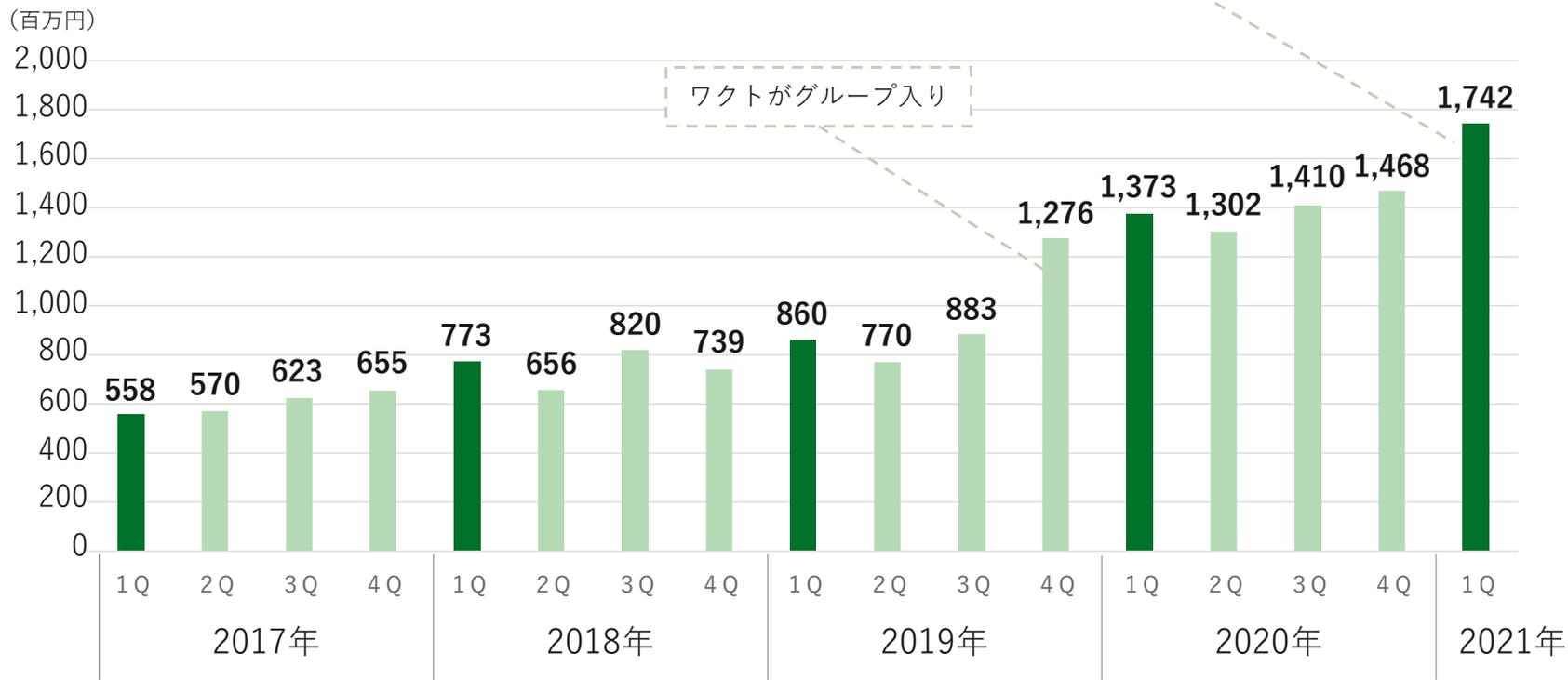
売上高	73百万円	(前年同期比 +24.3%)
営業利益	14百万円	(前年同期比 -38.1%)

⇒体制強化等の積極投資を継続

※売上高には内部売上高を含む

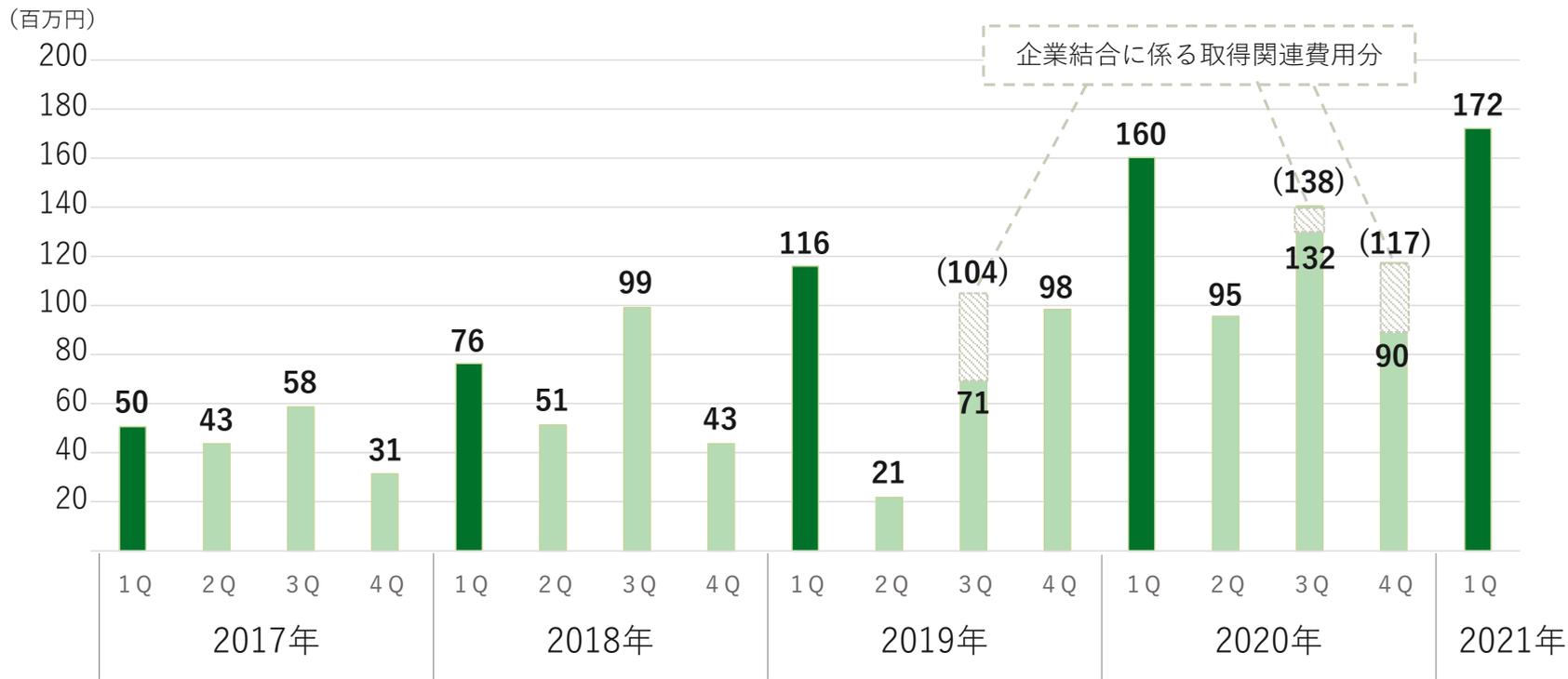
連結売上高 四半期推移

前年同四半期比 +26.9%

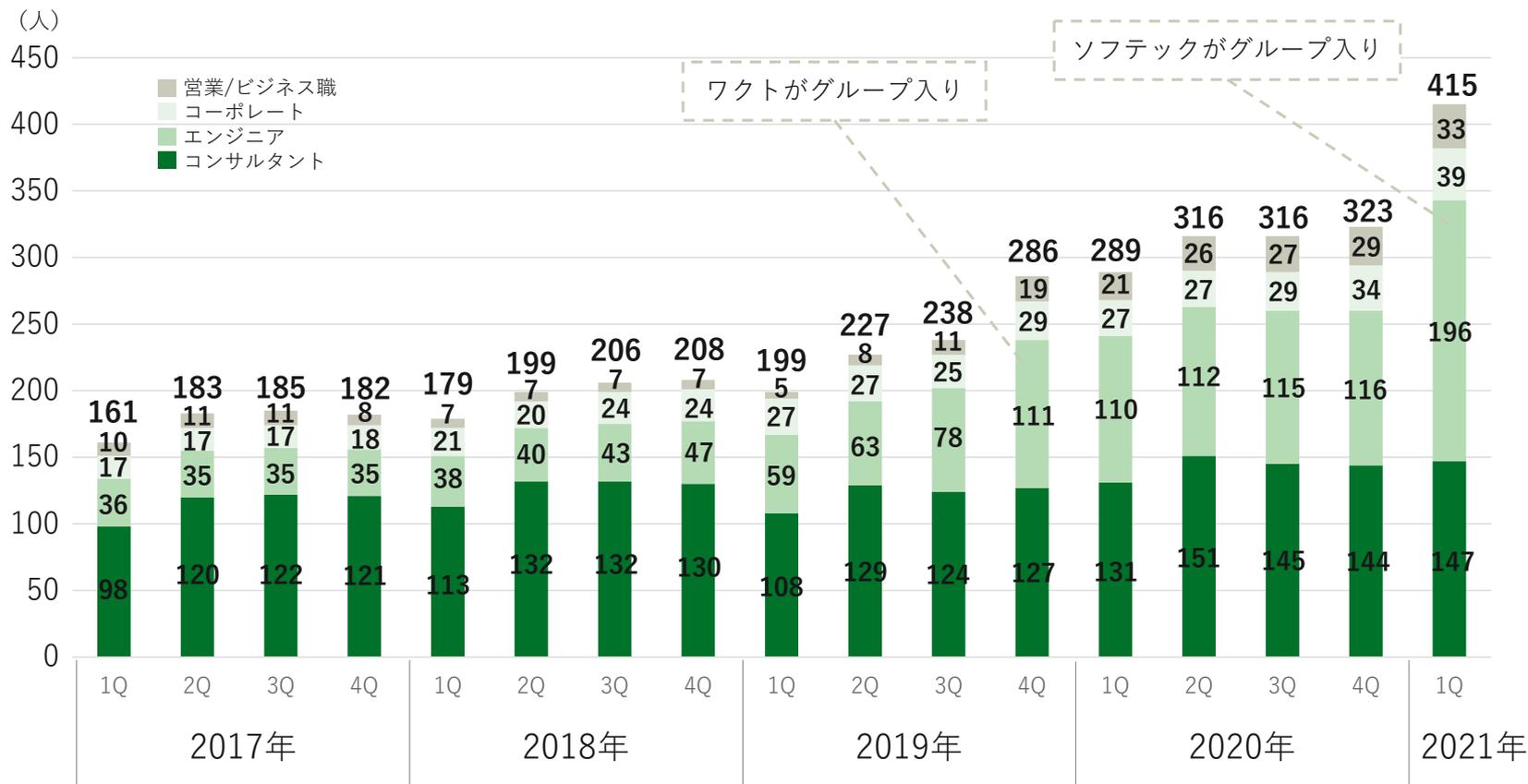


連結営業利益 四半期推移

前年同四半期比 +7.4%

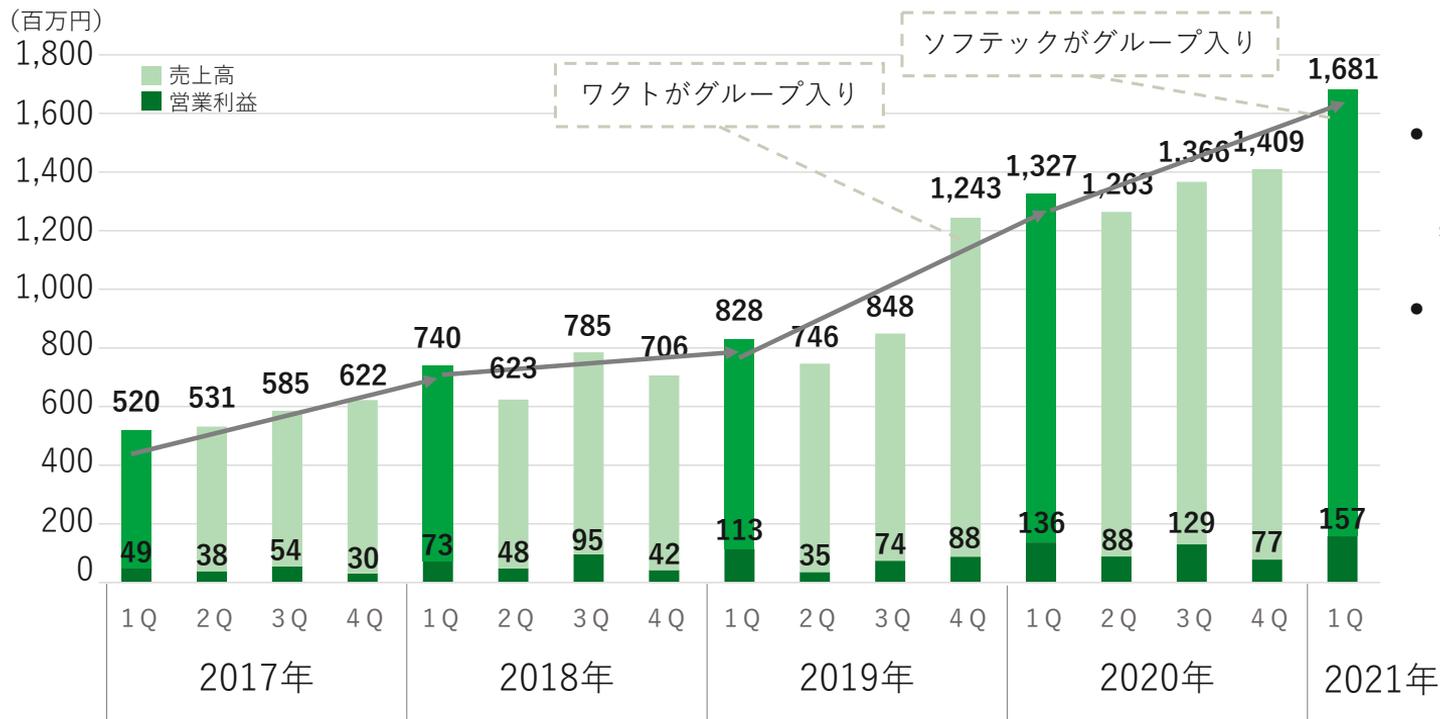


連結社員数 四半期推移



プロフェッショナルサービス事業 四半期業績推移

前年同四半期比 売上高 +26.8% 営業利益 +15.2%



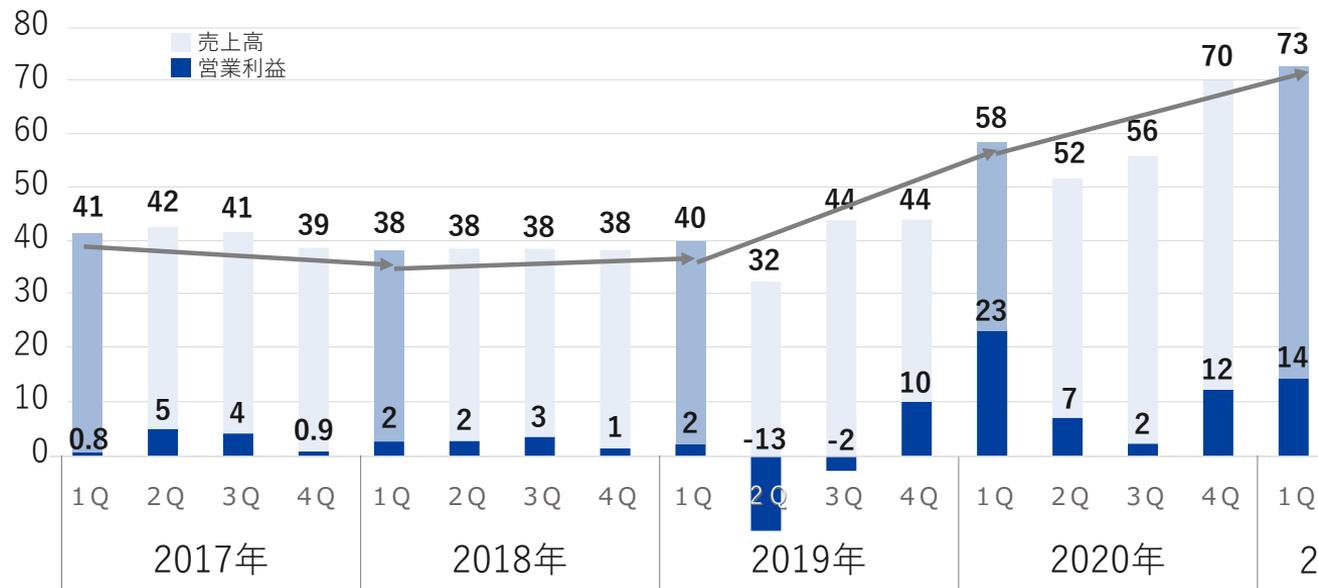
- 旺盛なDX需要が追い風となり、前年同期比で増収増益
- 子会社の収益性も改善傾向

※売上高には内部売上高を含む

プラットフォーム事業 四半期業績推移

前年同四半期比 売上高 +24.3% 営業利益 -38.1%

(百万円)



• アサインナビ会員数が増加

- 法人会員4,271社
- 個人会員6,328名

• 積極投資の継続

- コンサルタントジョブの体制強化
- アサインナビのマーケティング費用
- CS Clipのサービス開発投資

※売上高には内部売上高を含む

コロナ禍における業績への影響

2021年12月期第1四半期
の実績

売上高・営業利益ともに
過去最高

足元の見通し

案件の消失・延期無し

既存/新規顧客から
DX支援の引き合いが多数発生

顧客動向

主要顧客の投資意欲衰えず

引き続き影響を注視

組織運営

業務・サービスの
デジタル化継続推進

生産性向上と
従業員エンゲージメントへの取組

BPMサービスを提供しているため、顧客動向の早期把握が可能。BPM（ビジネスプロセスマネジメント）とは、顧客企業の経営・業務の可視化・改善を支援するサービス。プロジェクトの企画立案・管理に関与しており、顧客の投資方針をいち早く知ることが可能。定常業務予算内で年単位の契約を原則として、景気変動の影響を受けにくいストック性の高い収益ともなっている。

ブランディング強化

- 【サービス】 **ビジネスプロセスマネジメント**の専門企業として顧客の変革サイクル全体を一気通貫で支援
- 【トレンド】 DX & コロナ禍で必須となった**ビジネスアジリティ**の実践／実現を支援
- 【顧客基盤】 **書籍**やセミナー/研修といった活動を積極展開して**コアなファンコミュニティ**を形成



目次

1. 事業概要
2. 2021年12月期 第1四半期決算概要
3. 中期経営計画について（2021-2024年）

目指す姿

デジタル時代のベスト・パートナー

私たちの社会は、デジタル技術の発展により、急激に変化し続けています。

私たちのお客様は、そのような急激な社会構造の変化に立ち向かうすべての企業です。

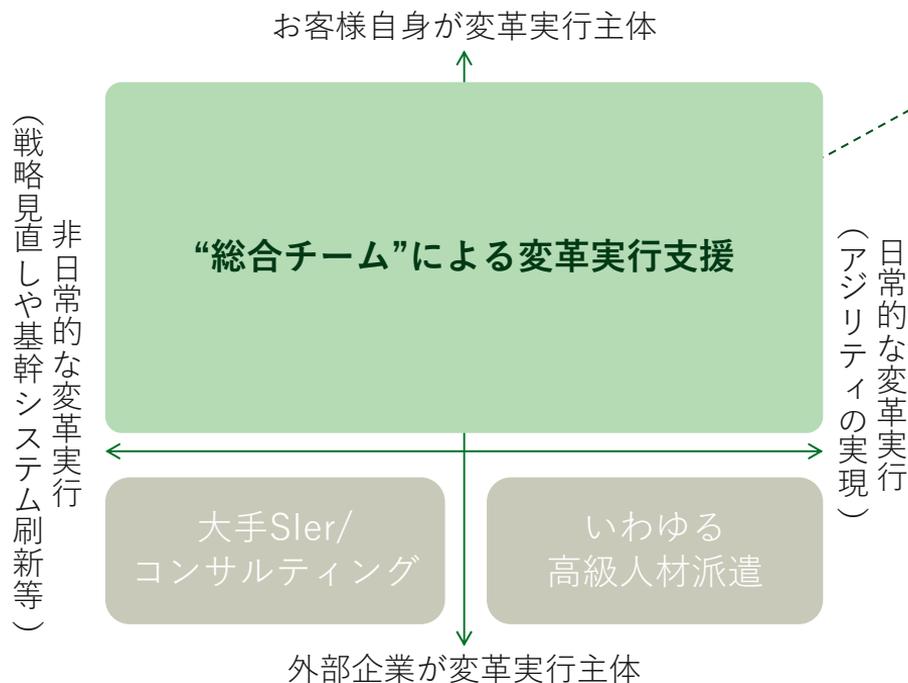
これからの時代では、社会構造の変化にうまく適合するだけでなく、自ら変化を起こして変化を先導することが勝ち残るための最善手となります。

変化に適応しやすい組織構造への転換と、
デジタル技術を最大活用し変化を生み出す人材の創出が、
この時代に勝ち残り、輝き続けるために必要です。

私たちは、お客様の変革実行能力を高めるための支援を行い、
自らを変革し続け、社会の変化をリードする企業のベスト・パートナーになります。

LTSのサービスが求められる背景

- デジタル時代における企業変革活動には、お客様自身の変革実行能力の構築を支援することが最も重要

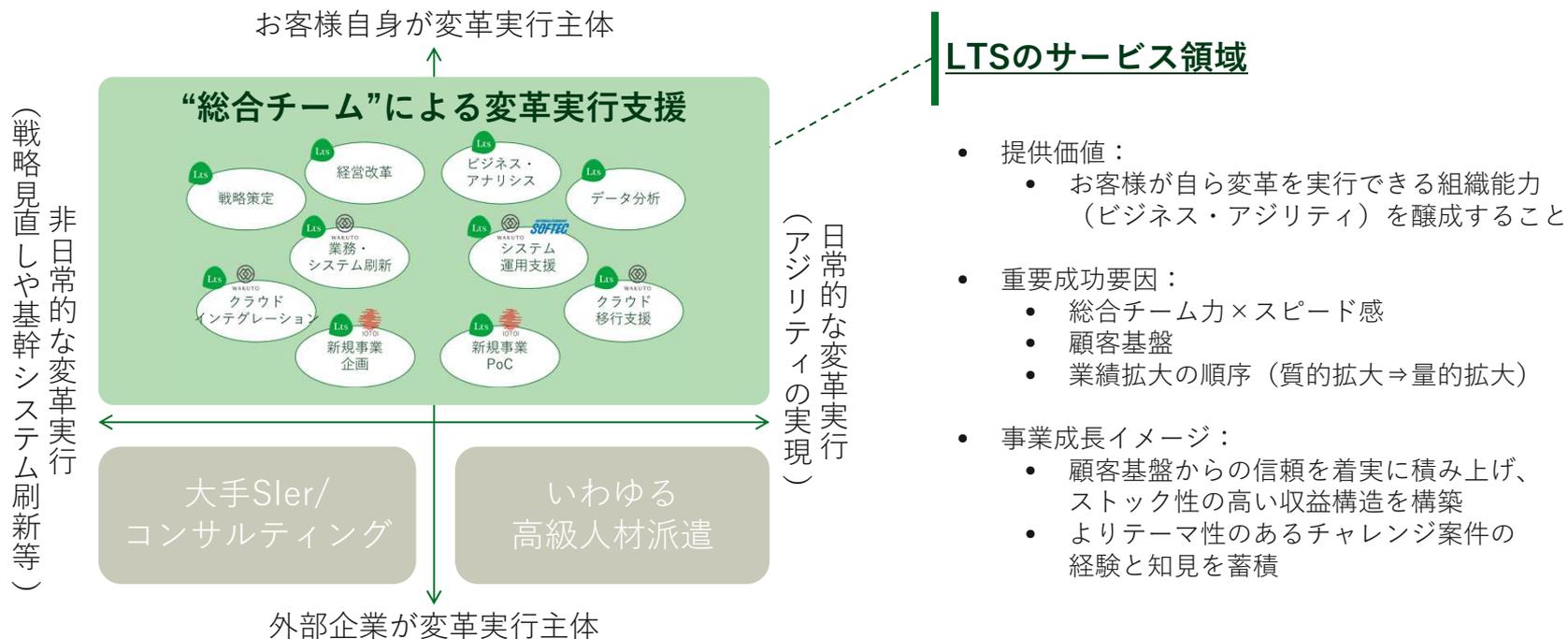


今後の企業変革の主戦場

- デジタル時代における変革活動は、一つ一つの小さな変革の集合体であり、**“総合チーム”**（戦略、IT・業務設計、デジタル活用・エンジニアリング）としてのケイパビリティが求められる
- また、デジタルを背景とした社会構造の変化に企業が適応していくためには、より**スピード感をもった変革の実行**が必要であり、それは現場での変革活動を自律的に進め、そこからの学びを踏まえ経営を巻き込みながら全体としての変革の実行へと拡げていくことが重要となる
- LTSのサービスは、各チームがネットワーク組織的に連携することで、**総合チームとしてのスピード感をもった価値提供を可能**としている

LTSのポジショニング

- LTSは、創業当初より以下のサービス領域で価値提供を行っており、必要なケイパビリティを拡充しながらブランドを確立



数値目標

売上高年平均成長率

20%超を継続

営業利益率

2024年に15%

	2020年（実績）	2021年（見通し）	⇒	2023年	2024年	
連結売上高	55億円	70億円		100億円	120億円	FY20比 2.2倍
連結営業利益	4.7億円	5.8億円		12億円	18億円	3.8倍
連結営業利益率	8.6%	8.2%		12%	15%	+6.4pt

人材

- 採用強化、育成強化、ナレッジ連携を推進する

採用強化

- ✓グループで年間100名の純増を目指す
- ✓M&A≒採用活動と位置づけ、継続推進

人員数

育成強化

- ✓グループ教育体制並びに現場主導での教育施策を強化
- ✓グループ間人材交流（出向含）を積極化させ、様々な角度からのOJTによる変革現場を経験する機会を創出
- ✓コンサルタントとエンジニア間のキャリア転換の機会を充実させ、コンサルティングスキルとエンジニアスキルの双方を有する人材も輩出

個のスキル

ナレッジ連携

- ✓グループ間ナレッジを連携するための専門組織を設置
- ✓ナレッジの再整備、教育体系の再設計、制度の強化を実行

組織力



顧客

- 先進企業群との関係強化、エリア拡大、産学連携や自治体向けサービスを推進する

先進企業群との関係強化

- ✓LTSグループのサービス提供を通じ、変革意思の強い先進企業との関係を一層強化

サービス開発

顧客基盤

- LTS がセブン・イレブン・ジャパン向けに RPA 導入支援サービスを提供～RPAを活用したDX推進支援により約 8 割の業務時間削減を実現～（2021年1月7日）

エリア拡大

- ✓中部（静岡・愛知）、関西（大阪・京都）での体制強化に加え、対応エリアを拡大
- ✓アジア・グローバル（FPT連携）でのサービス提供を本格化

顧客基盤

- 静岡トヨペットへの RPA 導入支援で 1,858 時間の工数削減を実現～最新テクノロジーを活用する RPA 開発チームの立ち上げ～（2019年6月3日）
- F P T ジャパンホールディングス株式会社との合弁会社設立についてのお知らせ（2019年7月18日）

産学連携や自治体向け/中堅・中小向けサービスの推進

- ✓顧客と研究機関を巻き込んだ産学連携を実現
- ✓自治体向け/中堅・中小向けサービスを積極展開

サービス開発

ブランド向上

- 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～公開ビッグデータを活用した新たなデータ活用の可能性～（2019年6月12日）
- 子会社ワクトの広島県委託事業受注のお知らせ「AI/IoT実証プラットフォーム事業（ニューノーマル提案型）管理・運營業務」のご支援（2020年12月1日）

※関連する弊社IRニュース（リリース日）

グループ経営

- グループ経営を強化することで、各事業のValue Upと合理化を推進する

シナジーの創出

- ✓グループアセットを活用した顧客開拓・案件獲得により、営業人員を最適化し、単価向上と支援テーマ拡大を実現
- ✓グループ横断での案件デリバリを増やし、総合チームとしての価値提供をさらに推進

Value Up

合理化

コーポレート機能の強化

- ✓グループ各社の管理機能を共通化することで、機能の高度化とコストの適正化を両立
- ✓グループIT基盤の強化やオフィス移転によって、新たなワークスタイルを確立し、生産性向上を実現

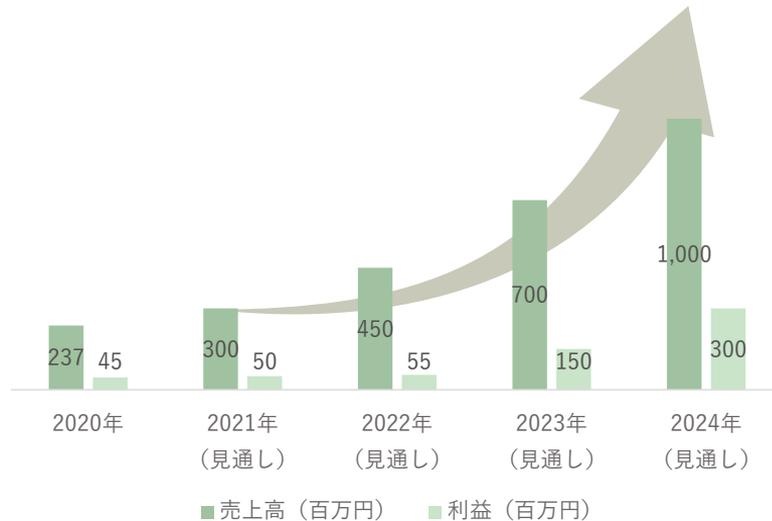
Value Up

合理化

プラットフォーム

- 21～22年は一定水準の投資を維持し、23年以降、収益遞増フェーズへ

現サービスの投資育成と収益成長

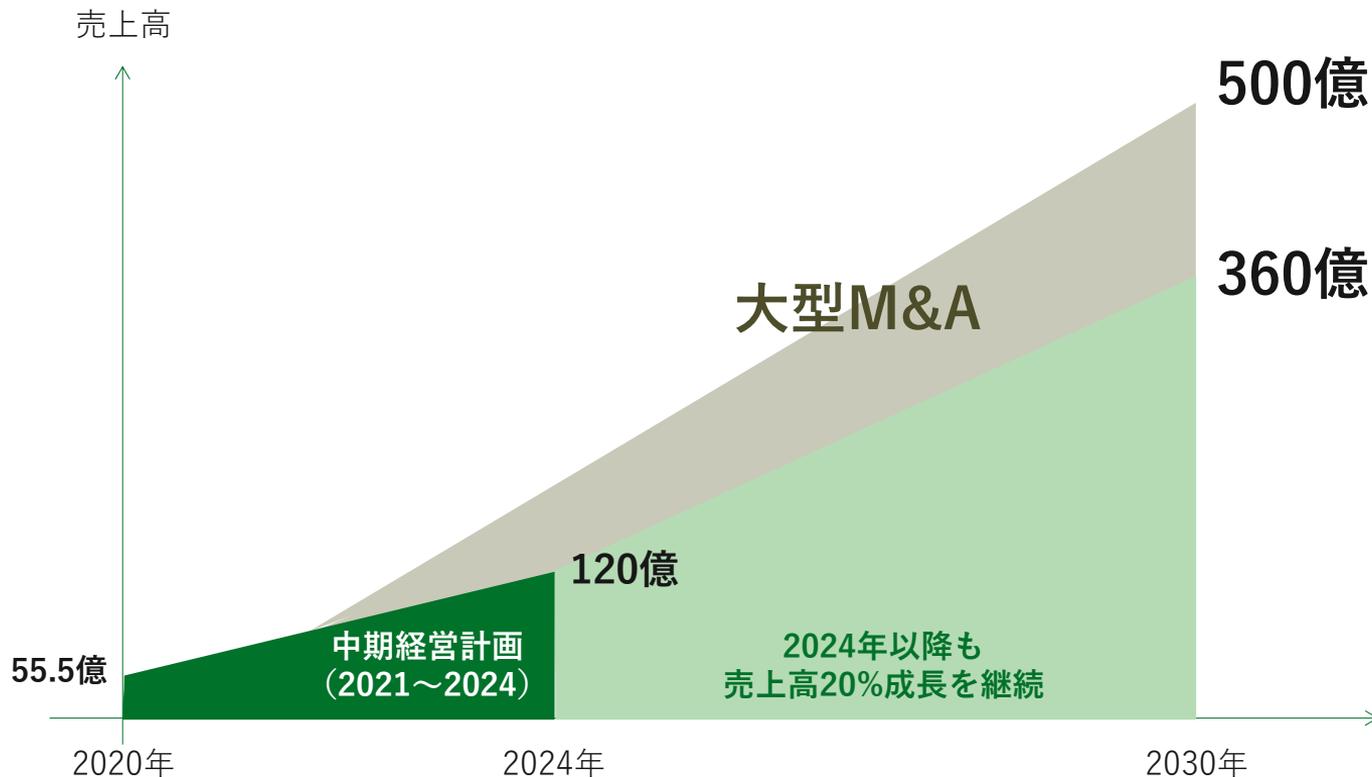


グループ全体への貢献

- ✓ プロフェッショナルサービスへのフリーコンサルタント人材提供
- ✓ プロフェッショナルサービスへの優良IT・DX企業群の情報提供
- ✓ 会員基盤や各種データを利用した、M&A検討先のリファレンス

さらなる成長に向けて

- 中期経営計画を確実に実行しつつ、長期目標達成に向けて成長投資を検討

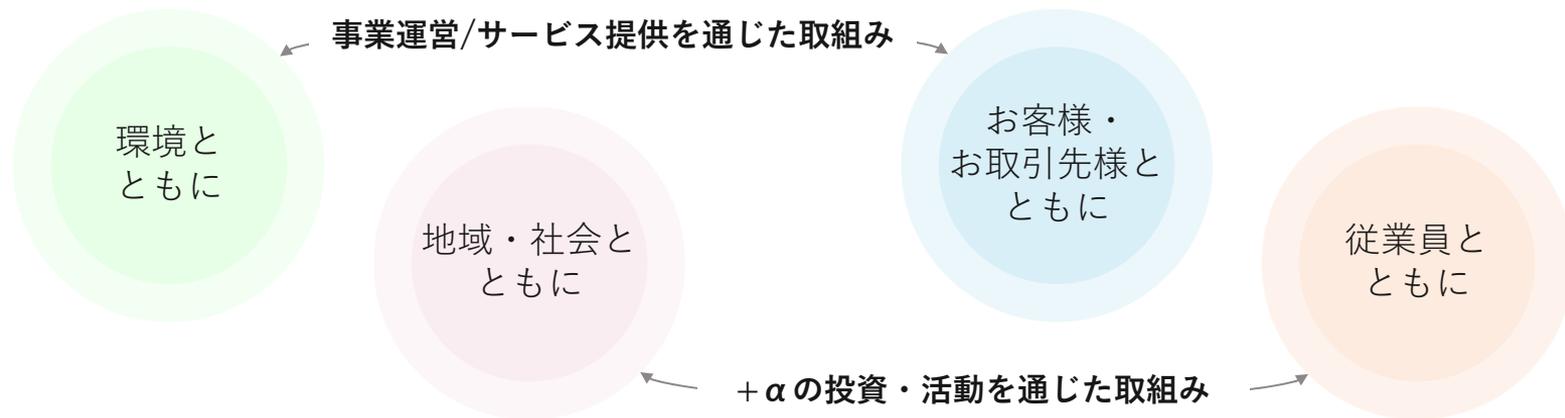


ESG投資/SDGsへの取り組み

- 取引先や従業員、株主の皆様はもちろん、地域、地球環境ともよりよい関係性を築き、社会的な責任を果たす必要性があると考えております
- 社会を構成する一員として、“みなさまとともに”持続的な社会の実現に向けた社会課題解決への貢献、新たな価値創造・優良企業としての存続活動に取り組んでまいります

- 社会課題解決への貢献

- 新たな価値創造/優良企業としての存続



社会課題解決への貢献 活動紹介



大学への出張講義



地域社会とのつながり



and more...

プロボノ



ビジネススキルを生かして
NPO/NGOの
課題解決を支援する



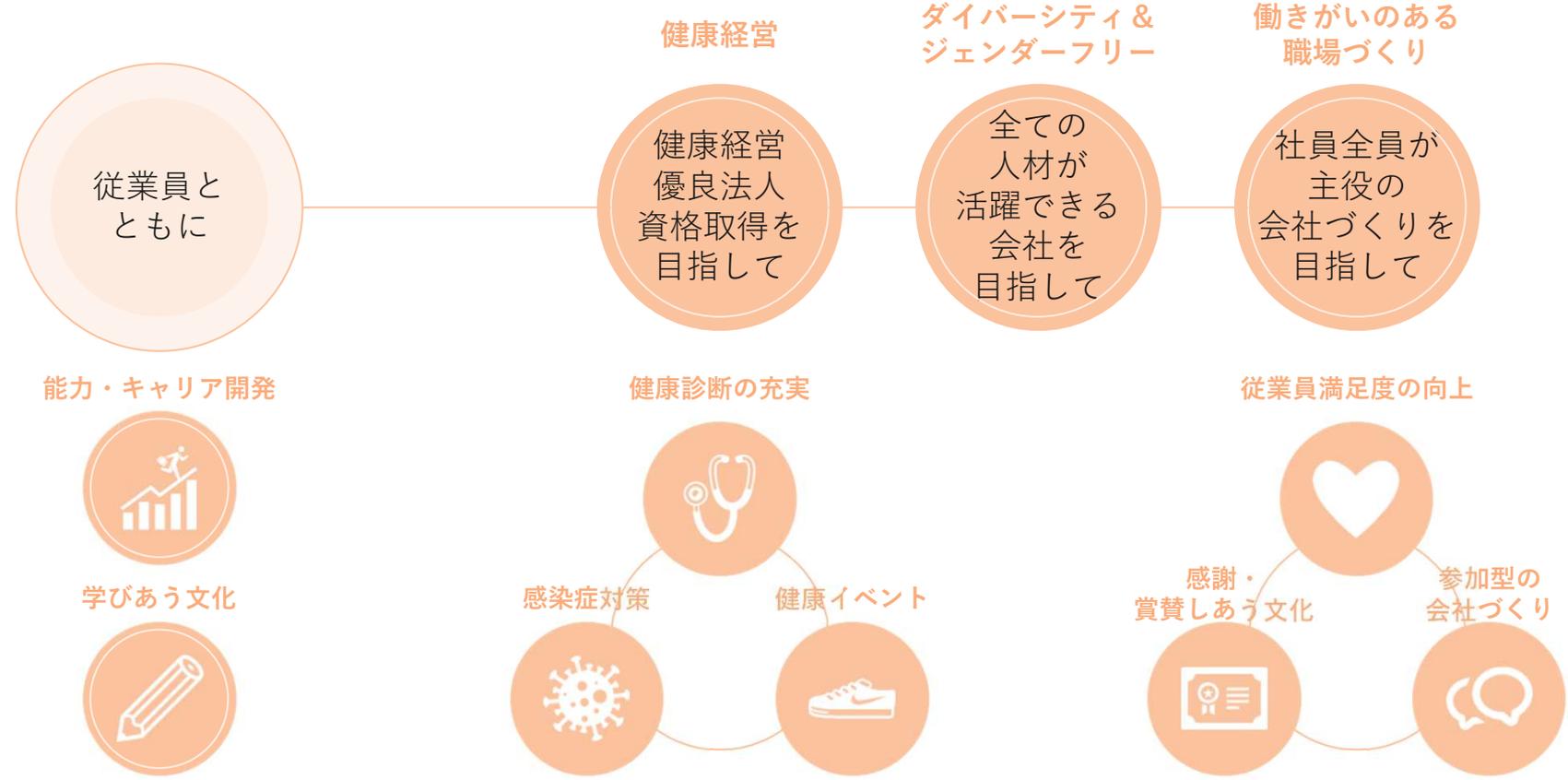
ファミリーデー



社会課題をテーマに
子どもたちと一緒に考え実践し
「こどもの可能性を広げる」

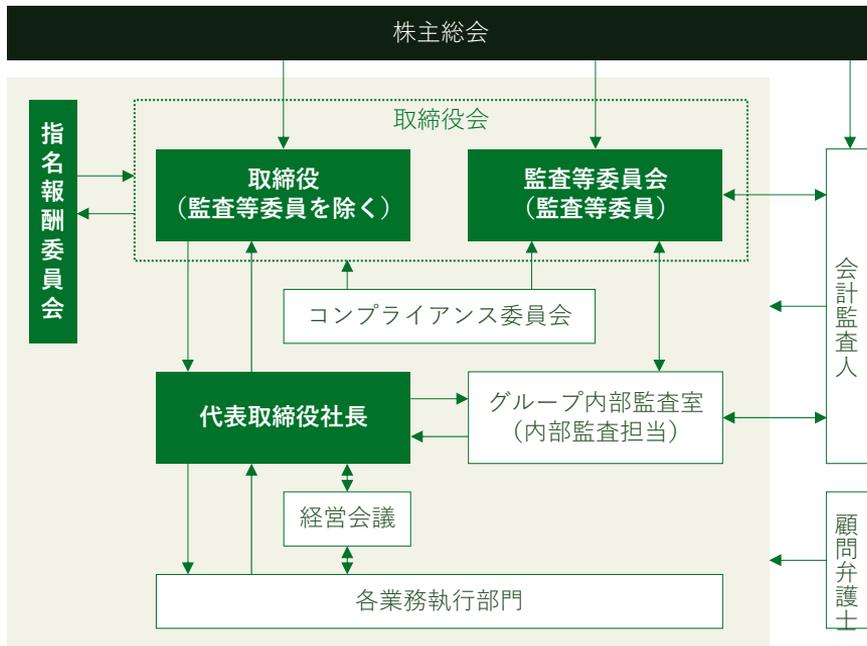


新たな価値創造/優良企業としての存続 活動紹介



コーポレートガバナンス体制

- 企業価値の拡大と永続的存続、社会貢献を達成するために、コーポレート・ガバナンスの強化を重要な経営課題の1つと捉え、そのために必要な施策を講じ取り組んでまいります



これまでの取り組み

- ✓ 監査等委員会設置会社への移行
- ✓ 社外取締役の増員
- ✓ 指名報酬委員会の設置
- ✓ 英語版決算短信及び決算説明資料の開示

今後の取り組み検討テーマ

- ✓ 第三者機関を活用した取締役会全体の実効性に関する分析・評価
- ✓ 取締役会構成員の多様性確保
- ✓ 最高経営責任者の後継者計画策定・運用

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。



End of File