



【個人投資家、金融機関営業向け】 IRウェビナー (証券コード 6560)

2020/11

株式会社エル・ティ・エス

1. 事業概要
2. 2020年12月期 第3四半期決算概要
3. 新型コロナウイルスによる影響と対応
4. 今後の成長について

エル・ティール・エスとは

LTS

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

LTS



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

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 —
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)
プラットフォーム 事業	アサインナビ	IT企業同士、案件と プロフェッショナルの マッチング	会費 + サービスフィー型
	コンサルタント ジョブ	案件と フリーコンサルタントの マッチング	
	CS Clip	事業会社とDX企業の マッチング	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



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

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

独自性・強み

主要顧客

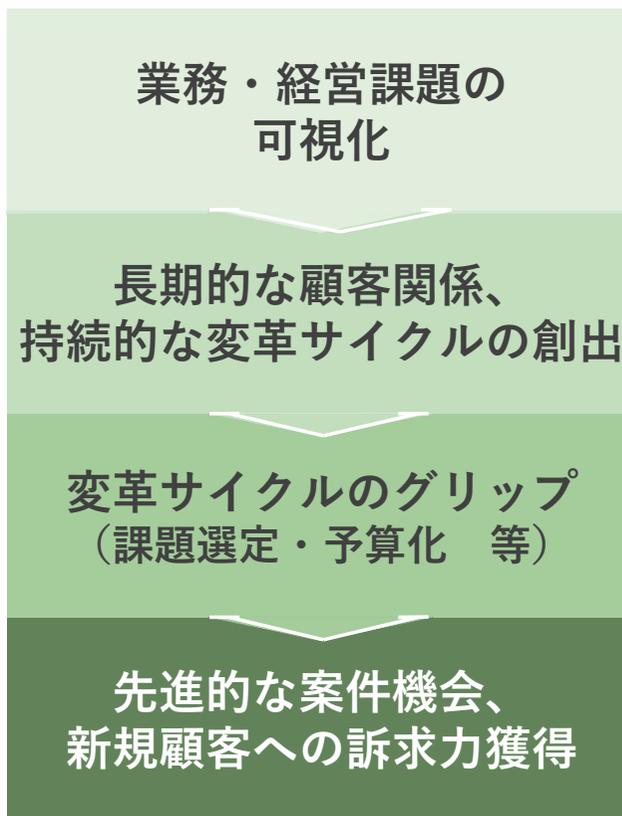
- 伊藤忠商事株式会社
- オリックス株式会社
- キリンホールディングス株式会社
- 矢崎総業株式会社
- DIC株式会社
- 日産自動車株式会社

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



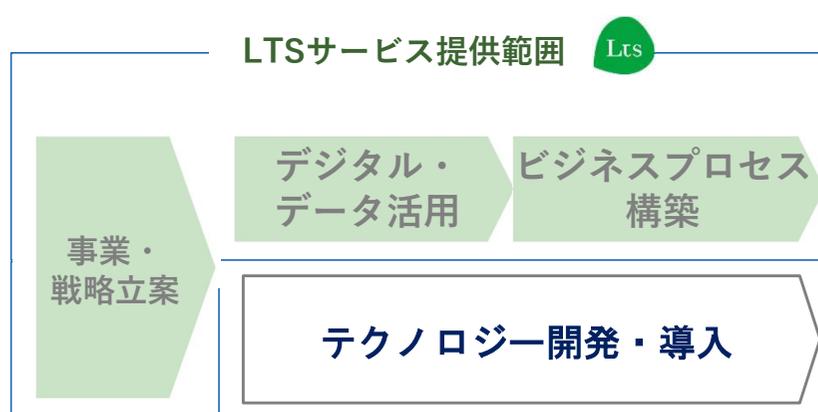
DX案件を包括支援する体制を構築



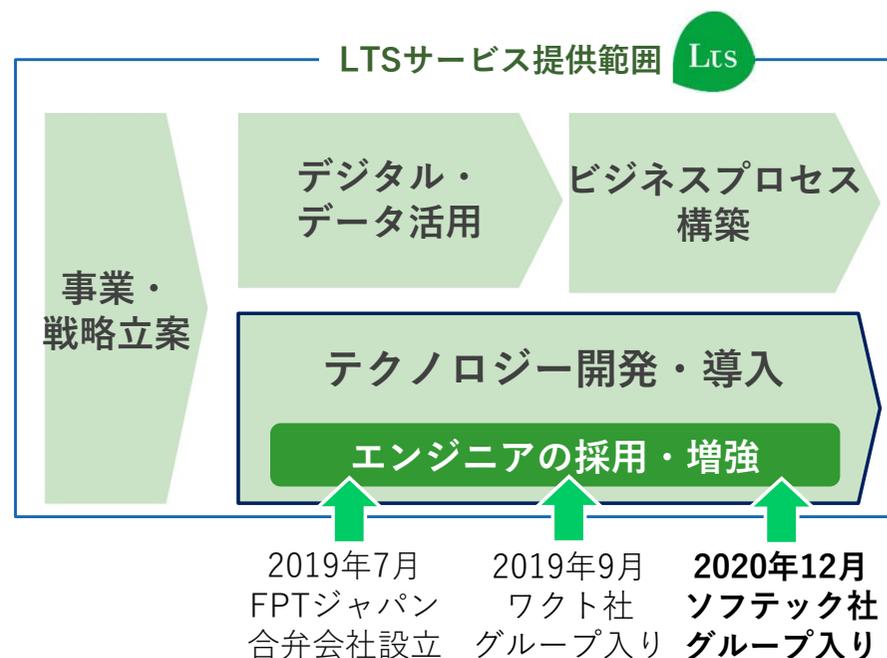
積極採用・合併会社/M&A推進によるサービス拡大で、
中長期のグループ成長基盤を構築

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



プラットフォーム事業の取り組み

2019年度に複数サービスを提供できる体制を構築。
各サービスを育成・成長させるフェーズ



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)



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

事業会社



IT企業



フリーランス (フリーコンサルタント)

高成長
(営業体制拡充)



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：4,050社
個人会員：5,632名

※2020年9月末時点

安定成長
(CX機能強化)

目次

LTS

1. 事業概要
2. 2020年12月期 第3四半期決算概要
3. 新型コロナウイルスによる影響と対応
4. 今後の成長について

LTS

2020年12月期 第3四半期の総括



■ LTSグループ全体

- 売上高 4,086百万円 (前年同期比 **+62.5%**)
営業利益 388百万円 (前年同期比 **+85.4%**)
- 売上、営業利益とも順調に拡大
→通期業績見通しを**上方修正**へ (P20参照)

■ プロフェッショナルサービス事業

- 売上高 3,957百万円 (前年同期比 **+63.3%**)
営業利益 354百万円 (前年同期比 **+58.6%**)
- 全サービスが順調に拡大

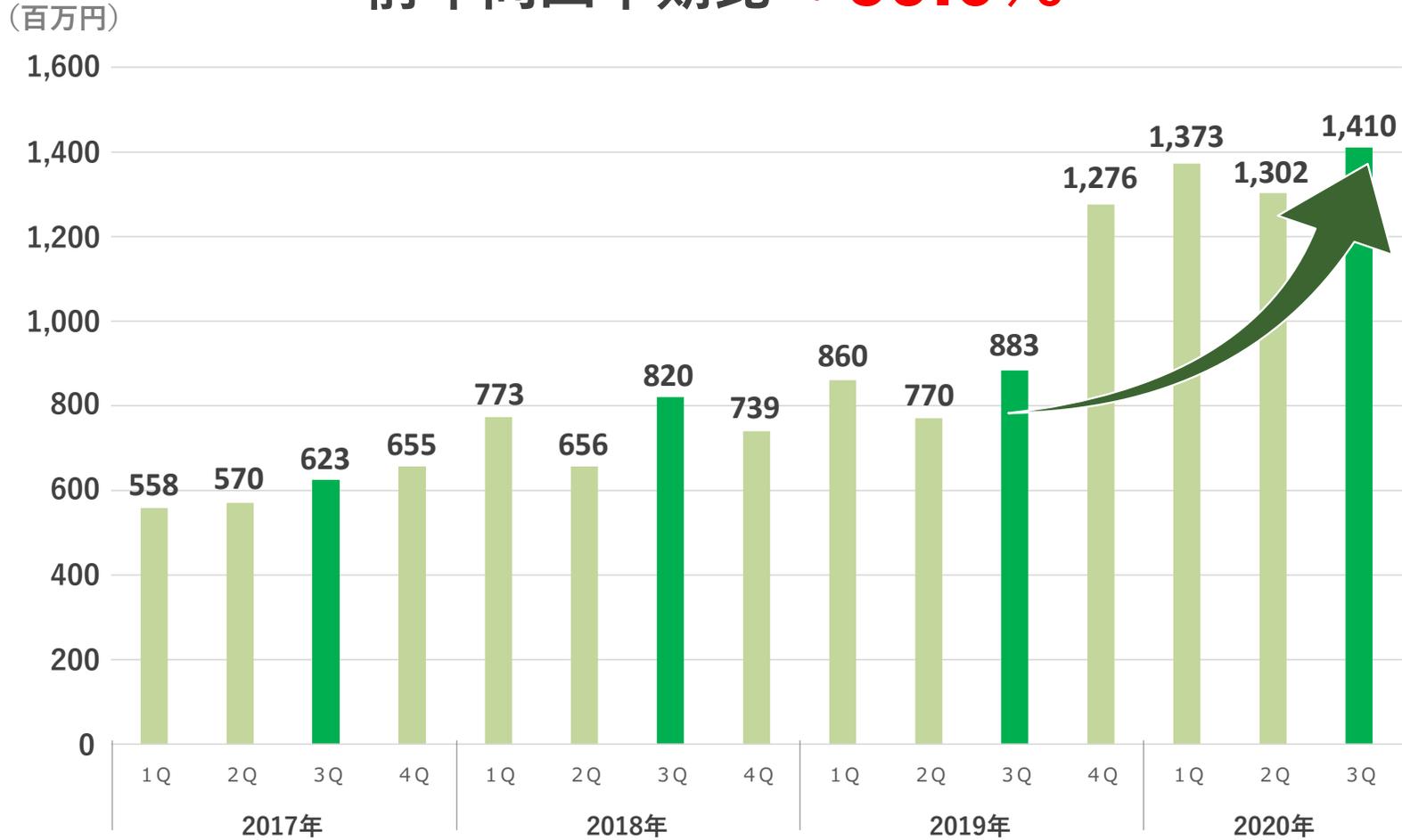
■ プラットフォーム事業

- 売上高 167百万円 (前年同期比 **+42.7%**)
営業利益 33百万円 (前年同期は14百万円の営業損失)
- 前期の先行投資 (体制強化等) の効果あり



連結売上高 四半期推移

前年同四半期比 **+59.6%**

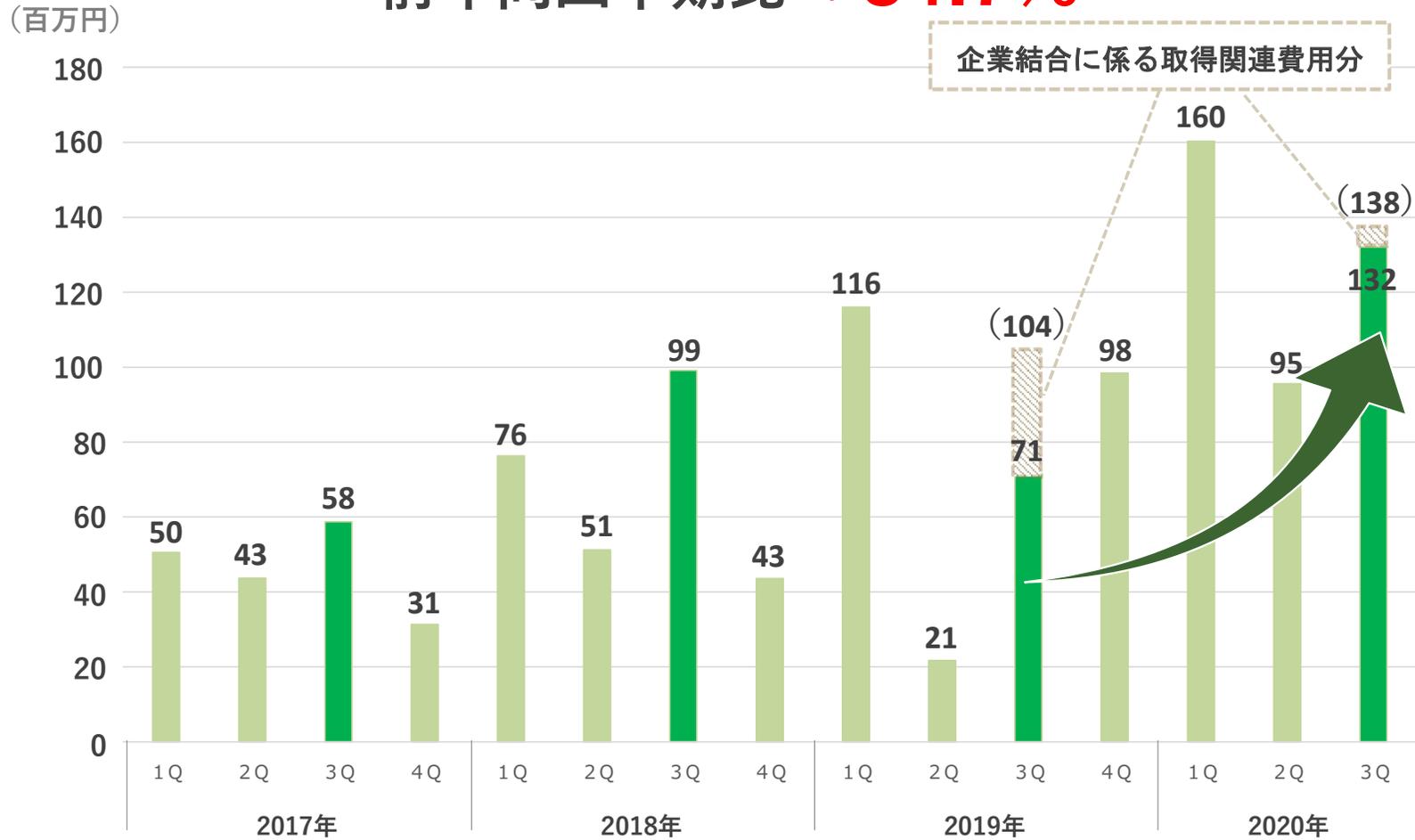


Copyright ©2020 LTS Inc. All rights reserved.

※第2四半期の季節性
・4~6月は新入社員の研修期間でコスト増
・研修講師として顧客先から稼ぐコンサルタント数名を社内に戻すことで第2四半期の売上高と利益に影響

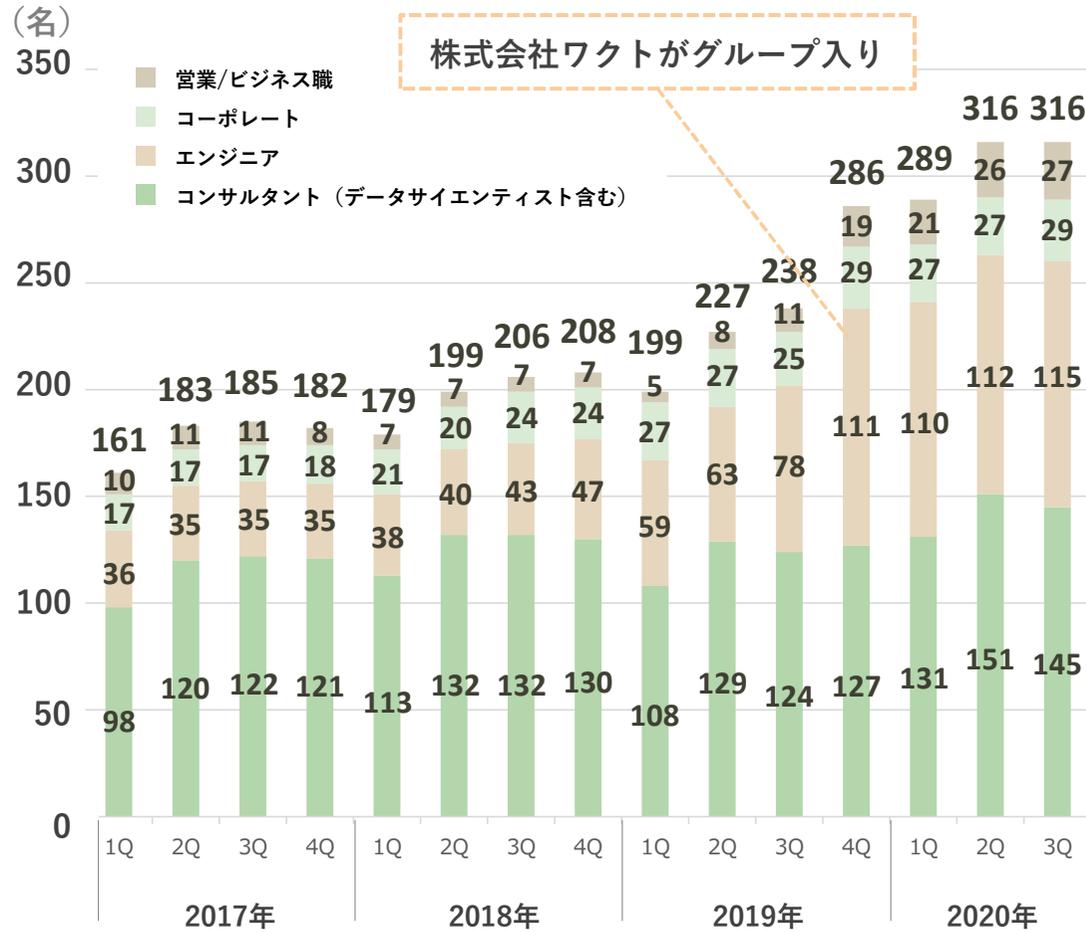
連結営業利益 四半期推移

前年同四半期比 **+84.7%**



※第2四半期の季節性
 ・4~6月は新入社員の研修期間でコスト増
 ・研修講師として顧客先から稼ぐコンサルタント数名を社内に戻すことで第2四半期の売上高と利益に影響

連結社員数 四半期推移



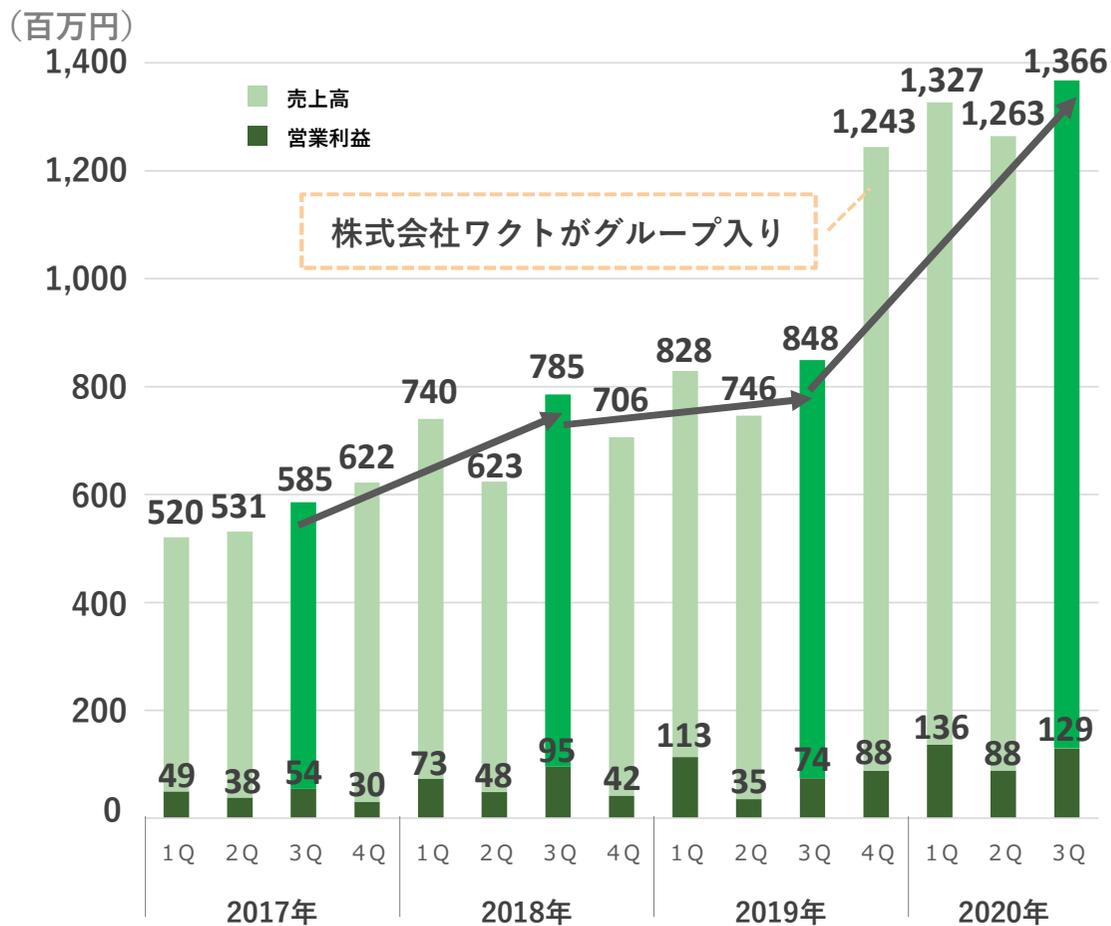
積極採用を継続中

- ・ 2Q入社メンバーのプロジェクトアサイン開始
- ・ M&A推進・グループ経営強化のためコンサルタント若干名がコーポレート部署へ異動

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 **+61.0%** 営業利益 **+74.8%**



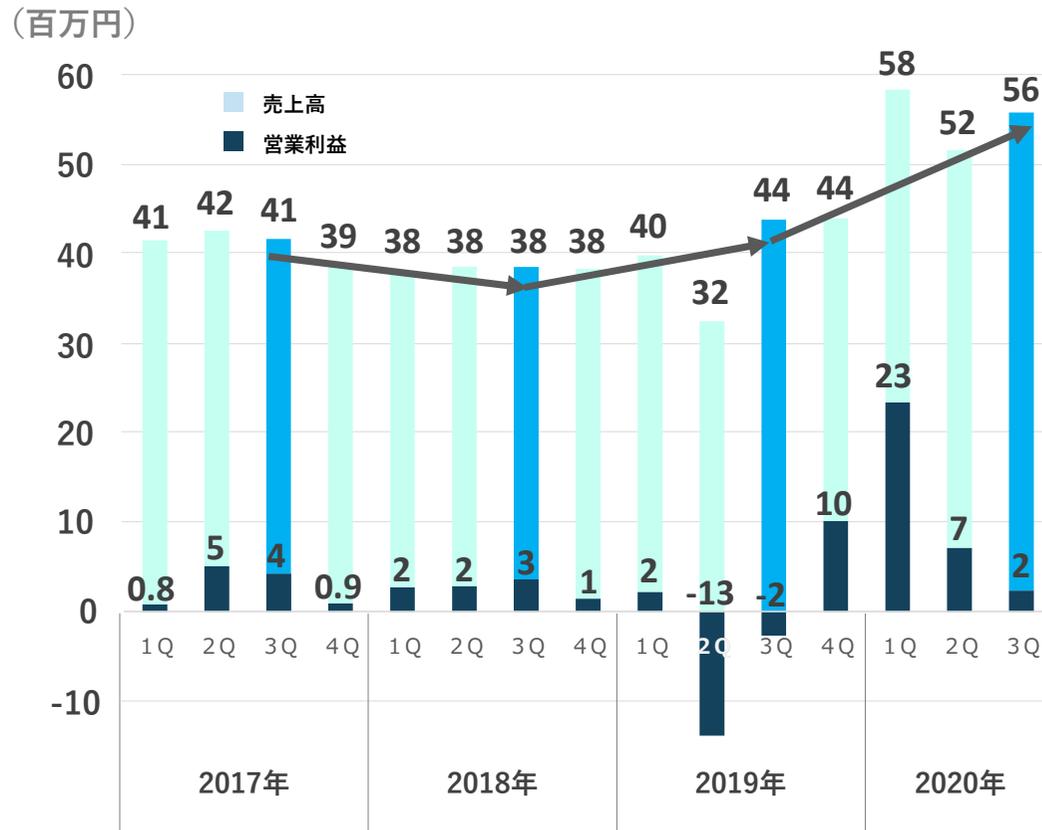
企業のDX需要拡大

- ・業務のデジタル化、ビジネスプロセスの変革、新たなビジネスの創出、それらを実現するための先端技術活用等を支援
- ・2Q入社メンバーのプロジェクトアサイン開始

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 **+27.3%**



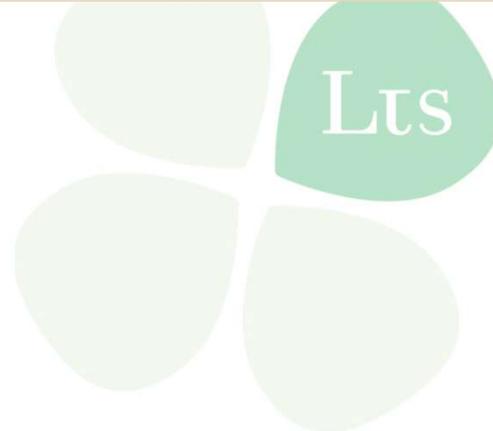
先行投資の効果あり

- ・アサインナビ会員数増加、新料金体系開始
- ・コンサルタントジョブの売上回復傾向
- ・2Qに続き体制強化（4名採用）、採用コスト増

目次

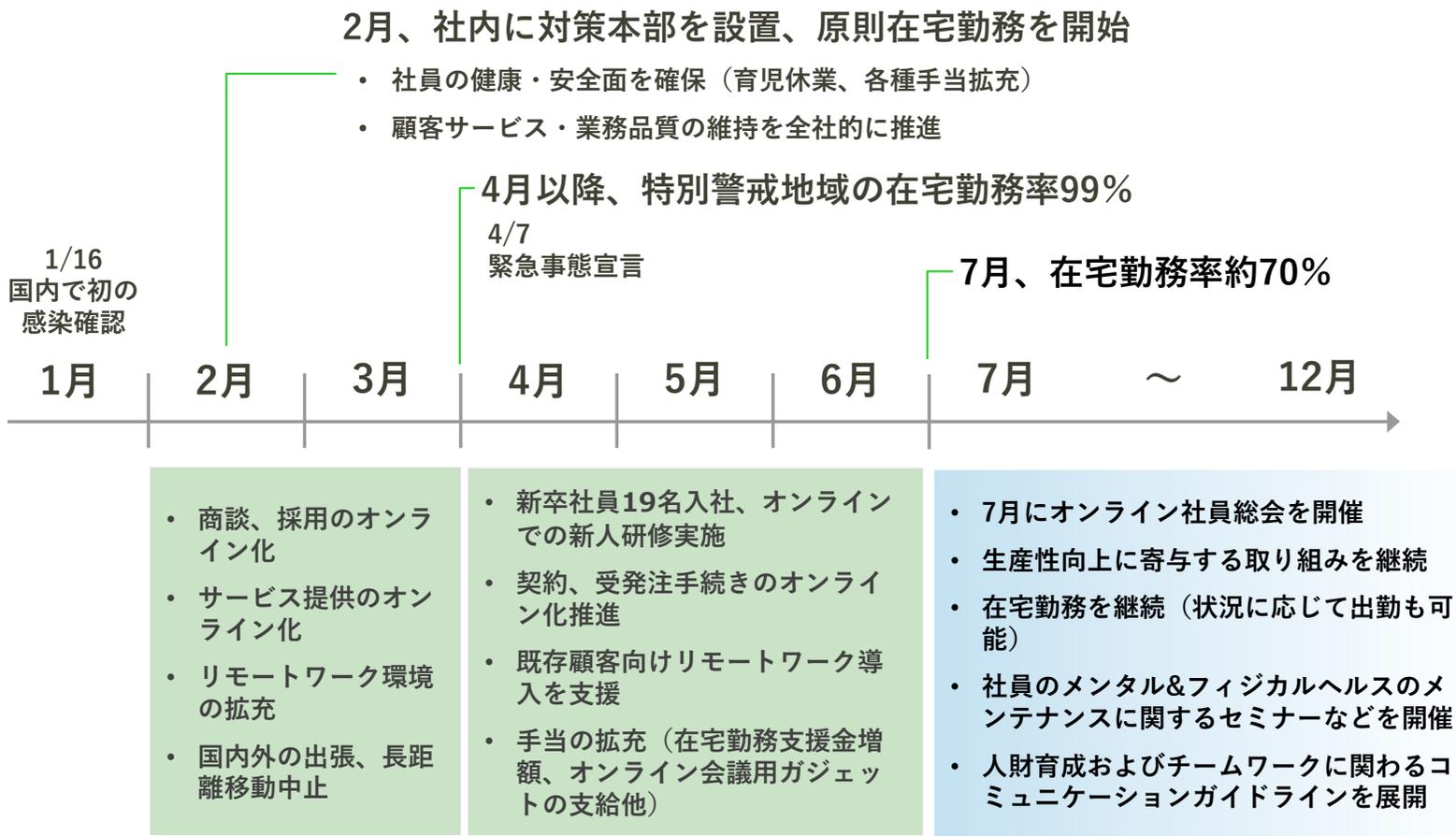
LTS

1. 事業概要
2. 2020年12月期 第3四半期決算概要
3. 新型コロナウイルスによる影響と対応
4. 今後の成長について

LTS

事業運営の状況

業務・事業運営に支障なく、生産性はむしろ向上



2020年度業績への影響

顧客動向を注視する必要があるものの、 今期業績見通しを上方修正

実績：第3四半期

順調な進捗

堅調な業績動向を踏まえ
通期業績予想上方修正

見通し：第4四半期

影響は軽微

既存/新規顧客から
DX支援の引き合いが発生

顧客動向

案件の延期・消失は限定的

幅広い主要顧客層（好調な業種も）
顧客動向を把握した支援を継続

組織運営

業務・サービスの一層のデジタル化

生産性とサービス品質の向上

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。

目次

LTS

1. 事業概要
2. 2020年12月期 第3四半期決算概要
3. 新型コロナウイルスによる影響と対応
4. 今後の成長について

LTS

業績見通しの修正

LTS

連結売上高**50億円**から**55億円**

連結営業利益**4億円**から**4.5億円**※へ
上方修正

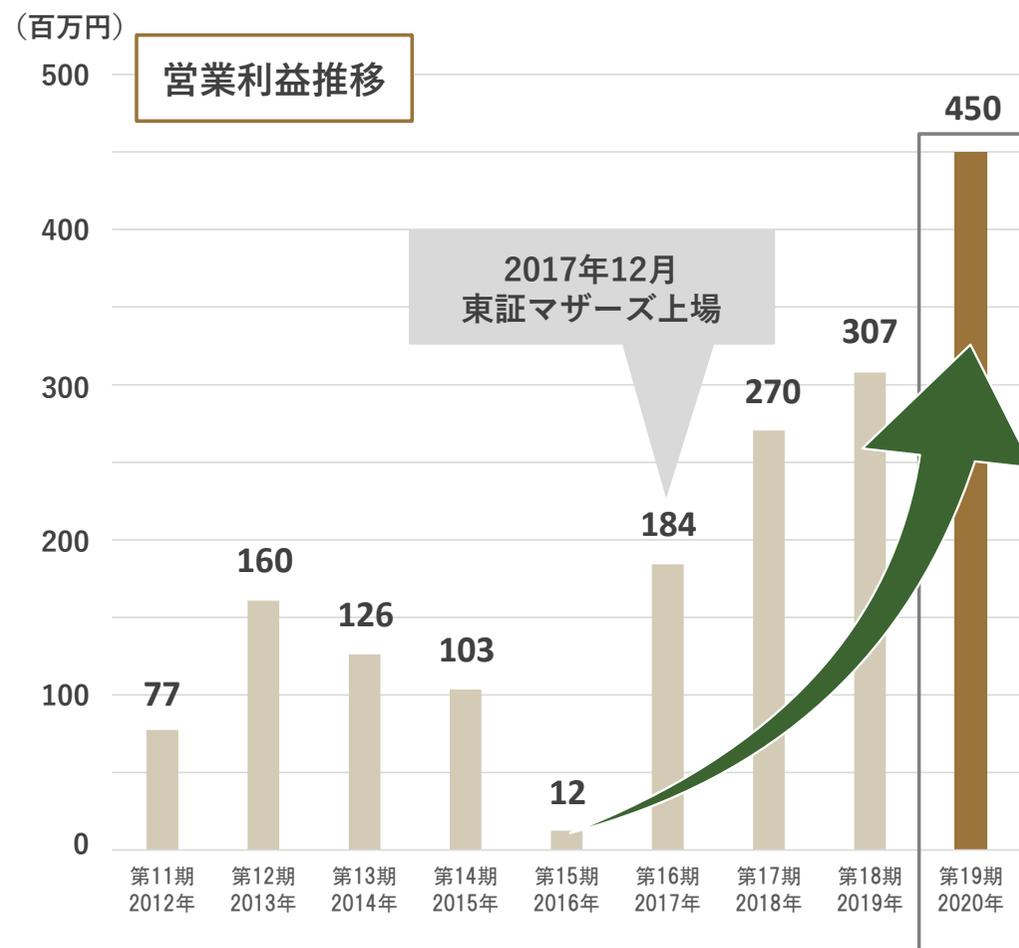
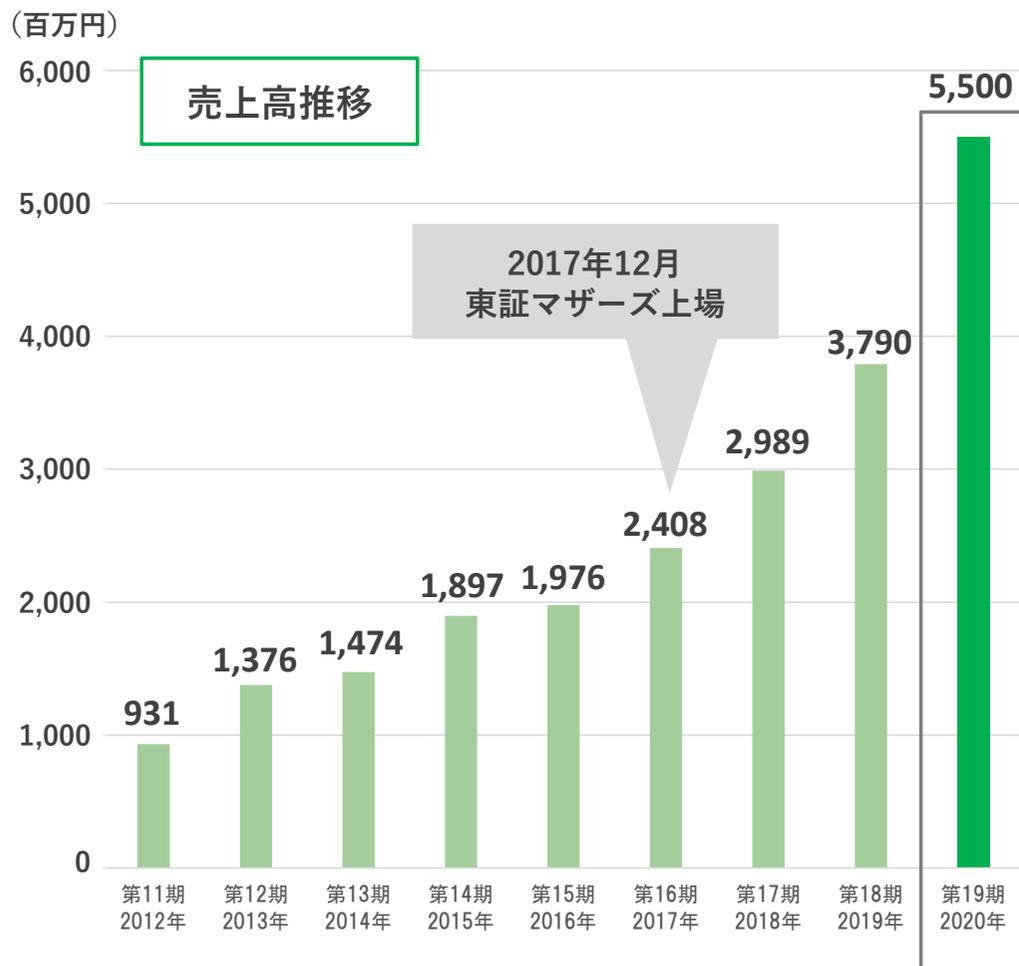
※株式会社ソフテックがグループ入りする影響

- ・ 株式取得関連費用として33百万円を計上予定（当費用を除いた営業利益は4.8億円）
- ・ 株式会社ソフテックの2020年12月期業績（PL）は連結対象外（2021年12月期よりPL連結開始）

業績動向と今後の見通し



グループ全体で、過去最高の売上高、営業利益を更新する見通し



当面のターゲット

	2019年度 実績	2020年度 見通し	2023年度 見通し	成長率
単位：百万円				
売上高	3,790	5,500	8,000	CAGR 20.5%
営業利益	307	450	1,200	CAGR 40.5%
営業利益率	8.1%	8.2%	15.0%	—

既存事業のオーガニックな成長で2023年数値を達成する計画。
 主なポイントは以下の通り。

- デジタル活用サービスの継続拡大
 (19年度までに構築した体制をもとに、DX案件を包括支援)
- プロフェッショナル人員の採用・育成・定着
- プラットフォーム事業の着実な利益成長
 (既存サービスが創出する利益の範囲で、新サービスへ投資する方針)

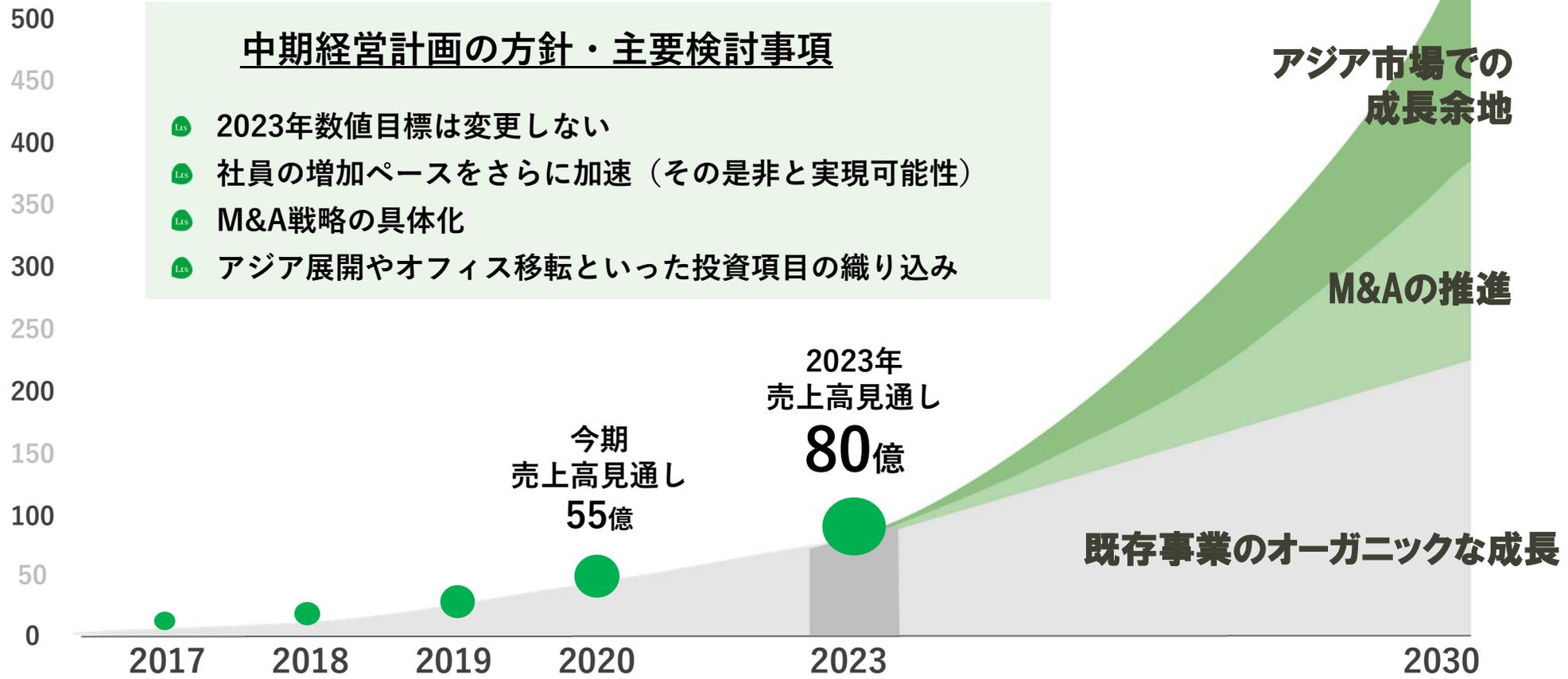
中長期の成長イメージ

2024年以降も力強く成長するため、
今期中に中期経営計画（2021-24年）を策定する予定

(億円)

中期経営計画の方針・主要検討事項

- 2023年数値目標は変更しない
- 社員の増加ペースをさらに加速（その是非と実現可能性）
- M&A戦略の具体化
- アジア展開やオフィス移転といった投資項目の織り込み



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。

