



成長可能性に関する説明資料

2017/12

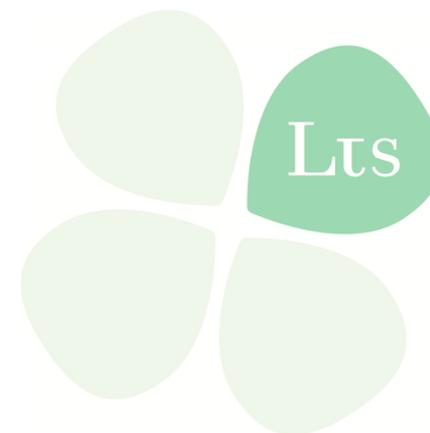
株式会社エル・ティー・エス（6560）

0. はじめに

1. 会社概要
2. 事業の特徴
3. 今後の成長

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



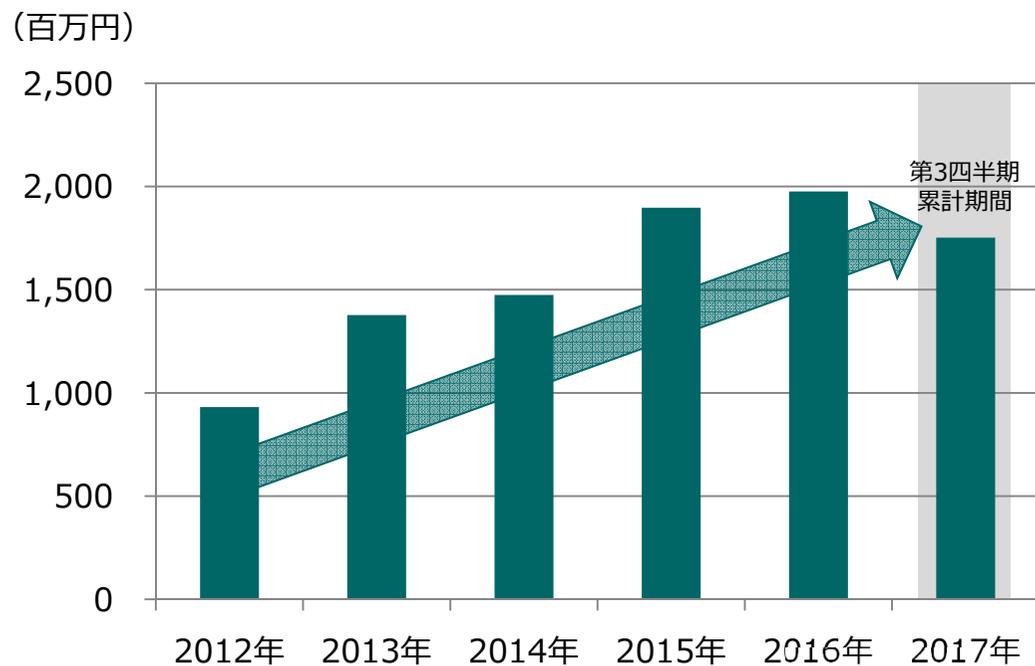
AI (Artificial Intelligence) : 人工知能。人工的にコンピュータなどで人間と同様の知能を実現させようという試み、あるいはそのための一連の基礎技術を指す。

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。

大手企業を中心に支援実績が安定的に増加中

業績推移 (売上高/連結)



ビジネスプロセス
マネジメント

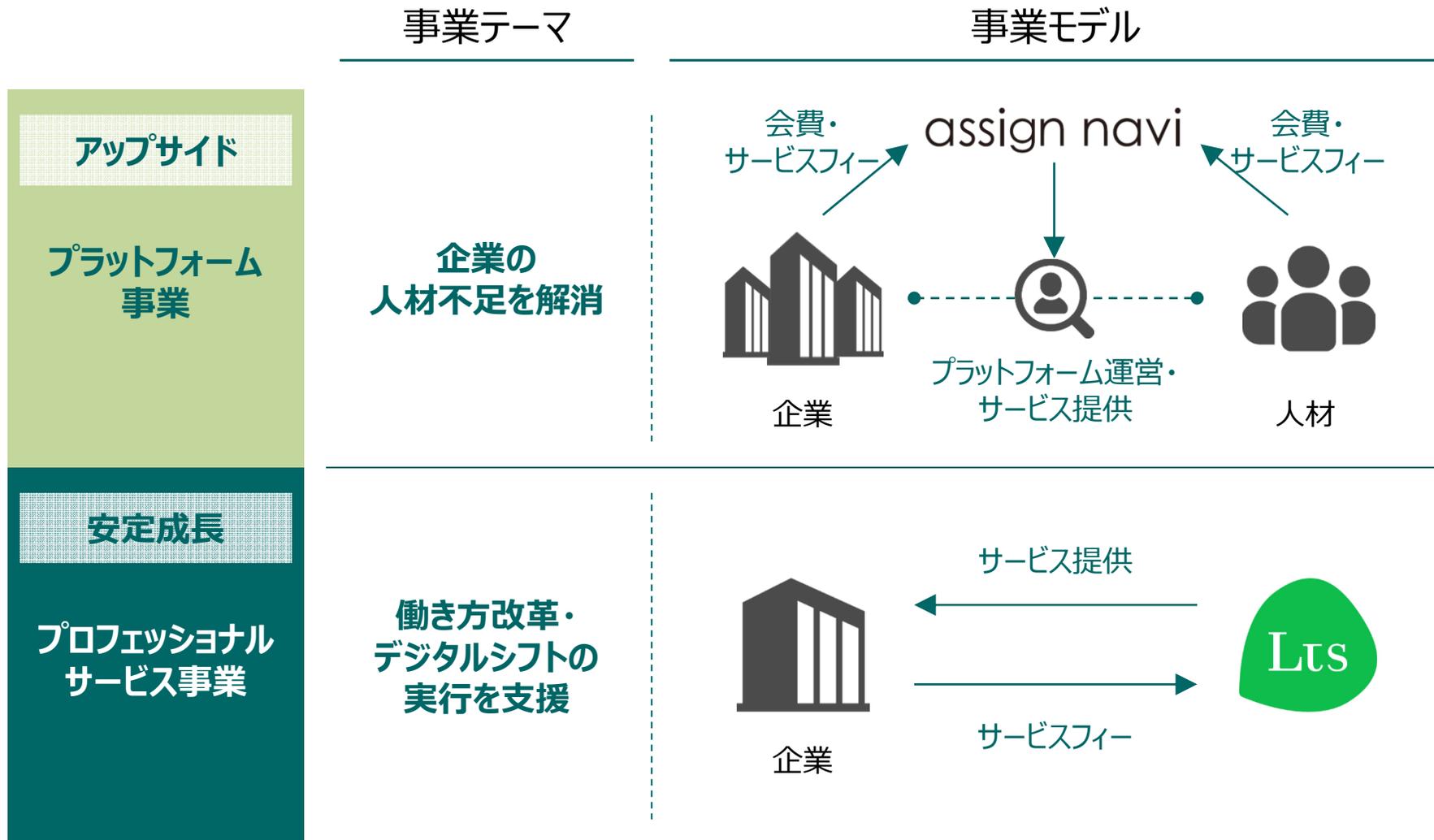
ロボティクス(RPA)導入・
AI活用

デジタルシフト
×
働き方改革

主要取引先

- 商社
 - 伊藤忠商事株式会社
- 金融
 - オリックス株式会社
- 自動車
 - 日産自動車株式会社
 - 矢崎総業株式会社
- 製造
 - DIC株式会社
 - GEヘルスケア・ジャパン株式会社
 - 沖電気工業株式会社
- 食品・飲料
 - 日本たばこ産業株式会社
- サービス
 - 株式会社MonotaRO
 - 日本郵便株式会社

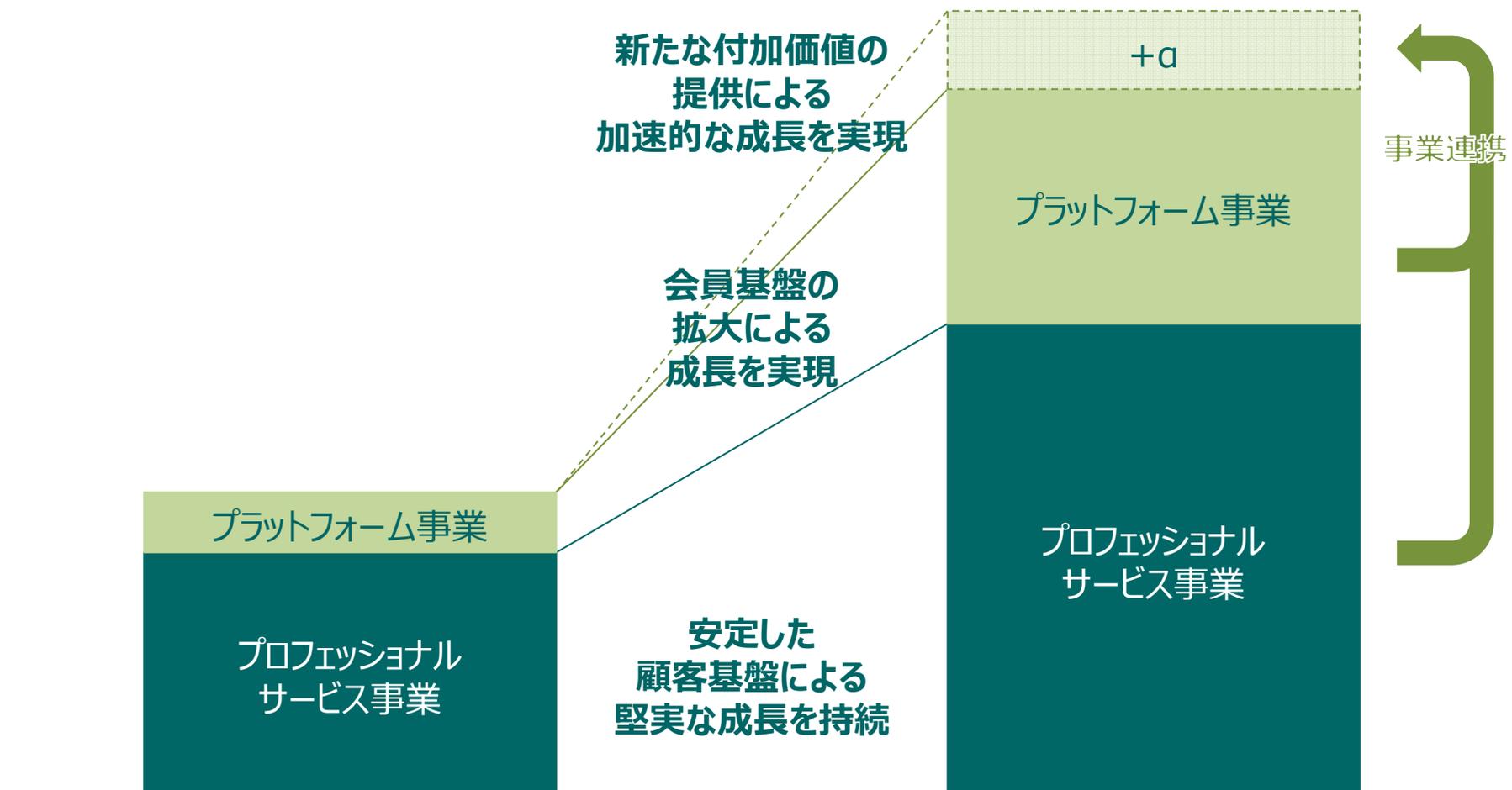
プロフェッショナルサービス事業を基盤に、プラットフォーム事業を上乗せ展開



今後の成長ビジョン

大手顧客/会員基盤をもとに安定成長しつつ、事業連携により+α成長を創出

成長ビジョン



0. はじめに

1. 会社概要

2. 事業の特徴

3. 今後の成長

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** : 306,880,000円 (2017年11月9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** : 151名 (2017年9月末時点)
- 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
- 大株主** : 役員・従業員
(2017年11月9日時点) 株式会社クレスコ
株式会社ドリームインキュベータ
グローバル・ブレイン5号投資事業有限責任組合
りらいあコミュニケーションズ株式会社
フューチャーアーキテクト株式会社
- 子会社** : 株式会社アサインナビ
(2017年11月9日時点) LTS ASIA CO., LIMITED (所在地: 香港)

LTSの役員

LTS

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
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

吉田 悦章

Yoshiaki Yoshida

早稲田大学 卒

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
1995年 フィアットオートジャパン株式会社 入社
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

高麗 貴志

Takashi Koma

慶応義塾大学 卒

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
2006年 当社 入社
2007年 当社 執行役員
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

※監査役を経験については、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

Hisataka Odera

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

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

社外監査役

高橋 直樹

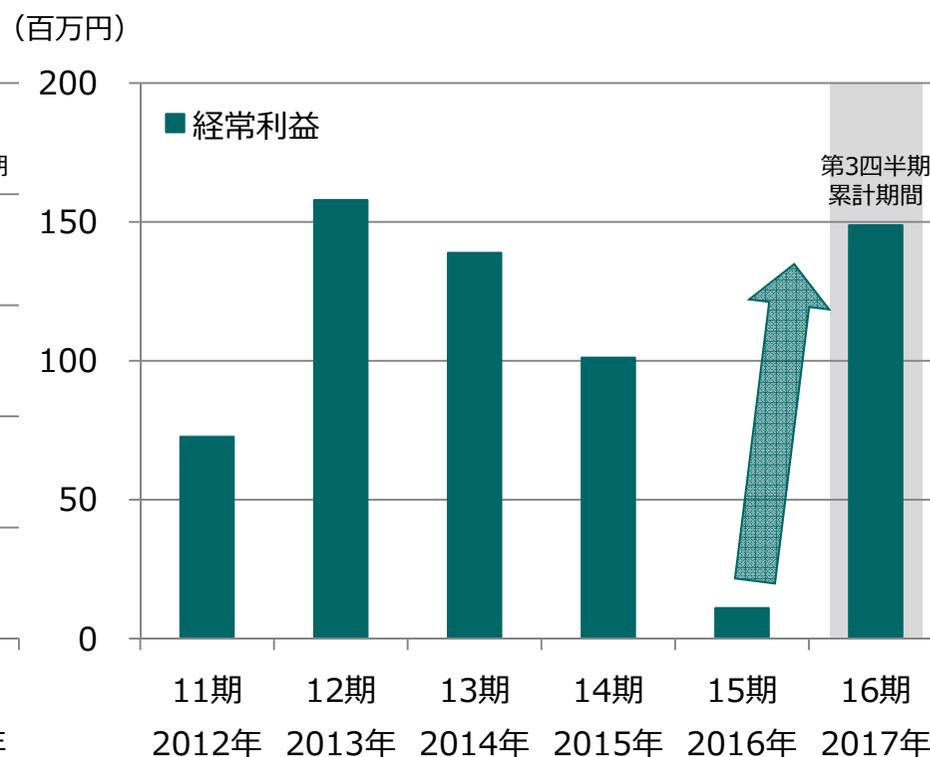
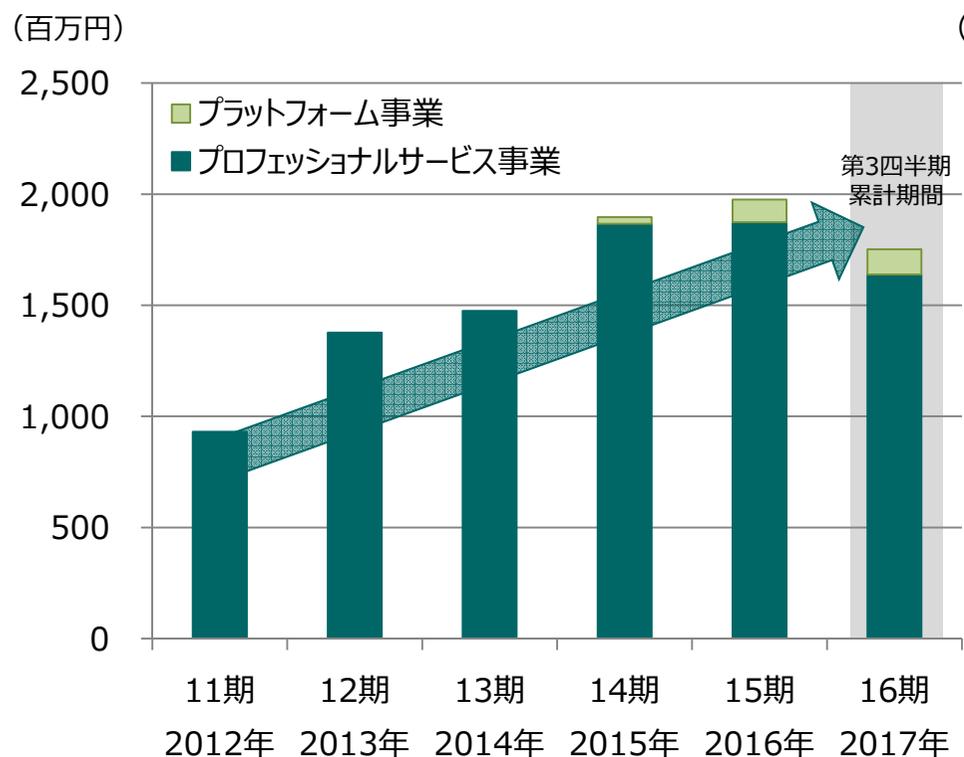
Naoki Takahashi

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

プロフェッショナルサービス事業を堅調に拡大し、プラットフォーム事業を収益化

売上高推移

経常利益推移



プロフェッショナルサービス事業を
中心とした堅調な事業成長

プロフェッショナルサービス事業の好調、
プラットフォーム事業の収益化により大幅増益

0. はじめに

1. 会社概要

2. 事業の特徴

3. 今後の成長

LTSの事業構成



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

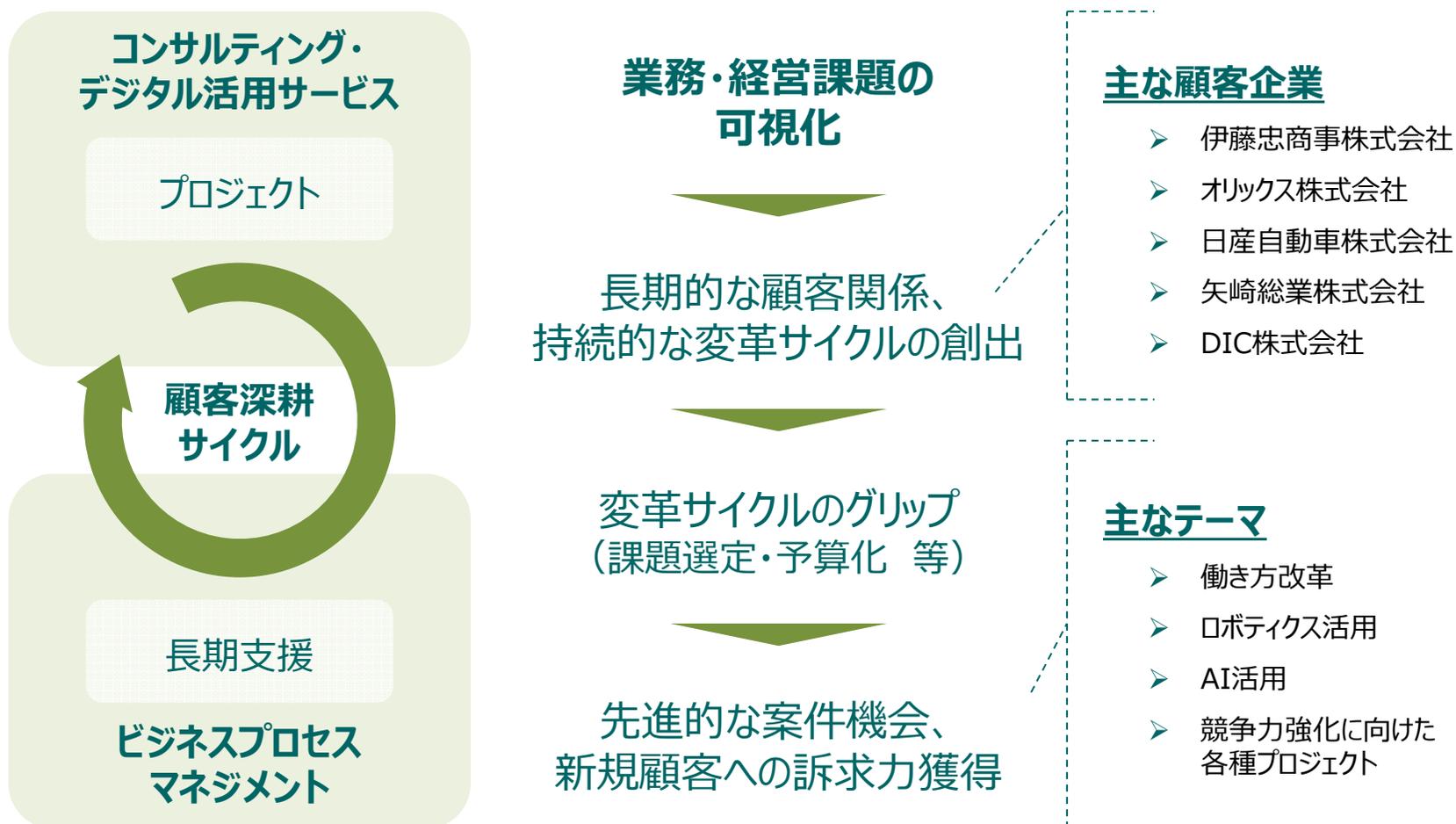
	提供サービス	サービス内容	収益モデル
アップサイド プラットフォーム事業	教育・研修	プロフェッショナル人材の育成支援	会費+サービスフィー型
	採用・転職	プロフェッショナル人材の採用支援	
	クラウドソーシング	プロフェッショナル人材と案件のマッチング	会費型
安定成長 プロフェッショナルサービス事業	コンサルティング	企業変革支援	プロジェクト型
	デジタル活用サービス	ロボティクス・AIの業務活用	
	ビジネスプロセスマネジメント	経営と業務の可視化・改善	長期支援型 (ストック収益)

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

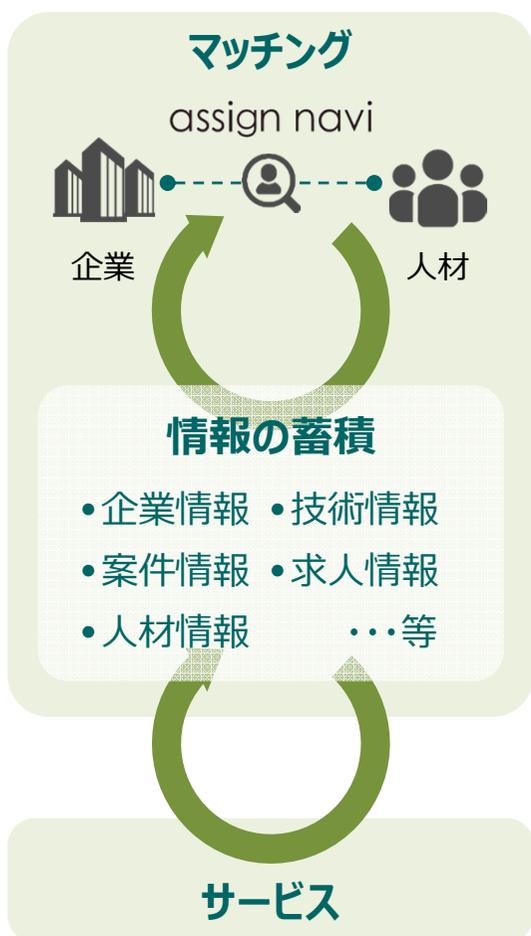
独自性・強み



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

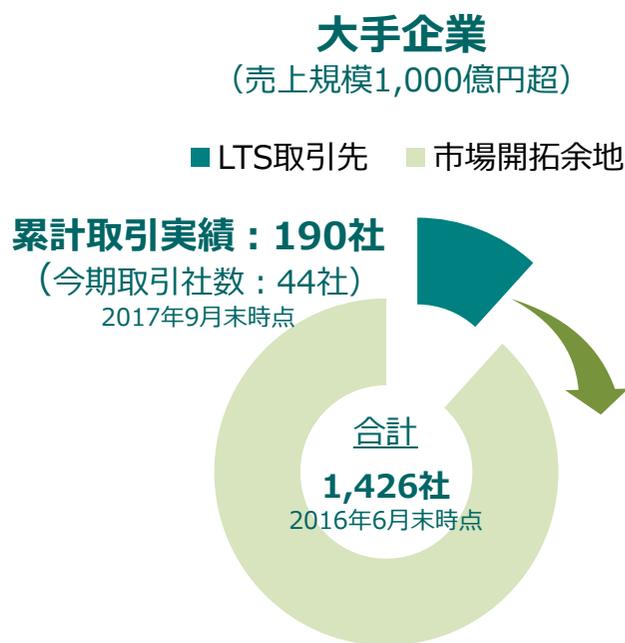
- AIを活用したマッチング
- エンタープライズ版
(プライベート環境での外注先管理)
- 教育・研修
- 採用・転職
- トレンドレポート

- 0. はじめに
- 1. 会社概要
- 2. 事業の特徴
- 3. 今後の成長**

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



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_sales201606.pdf)

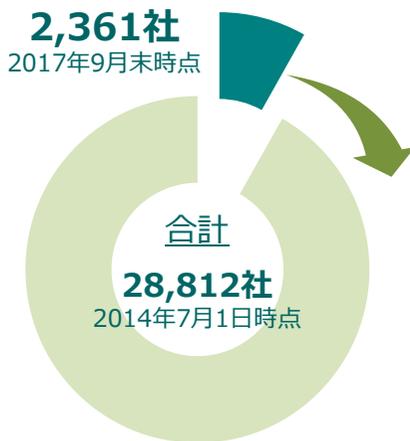
プラットフォーム事業の成長

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

■ アサインナビ会員 ■ 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



大手企業案件をフックに
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)

■ アサインナビ会員 ■ 市場開拓余地



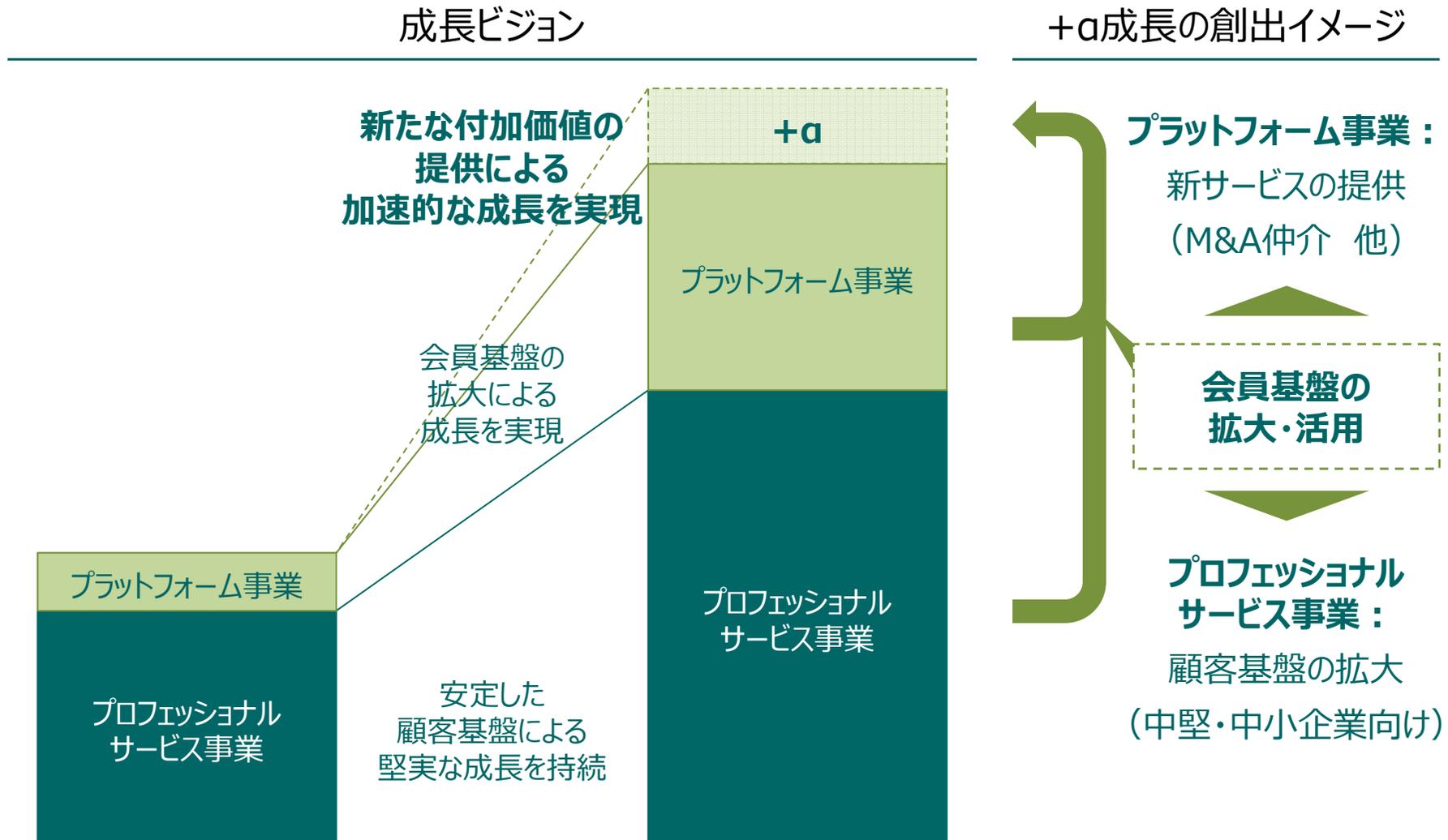
プロフェッショナル人材・
先端テクノロジーをフックに
事業会社を獲得

(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)

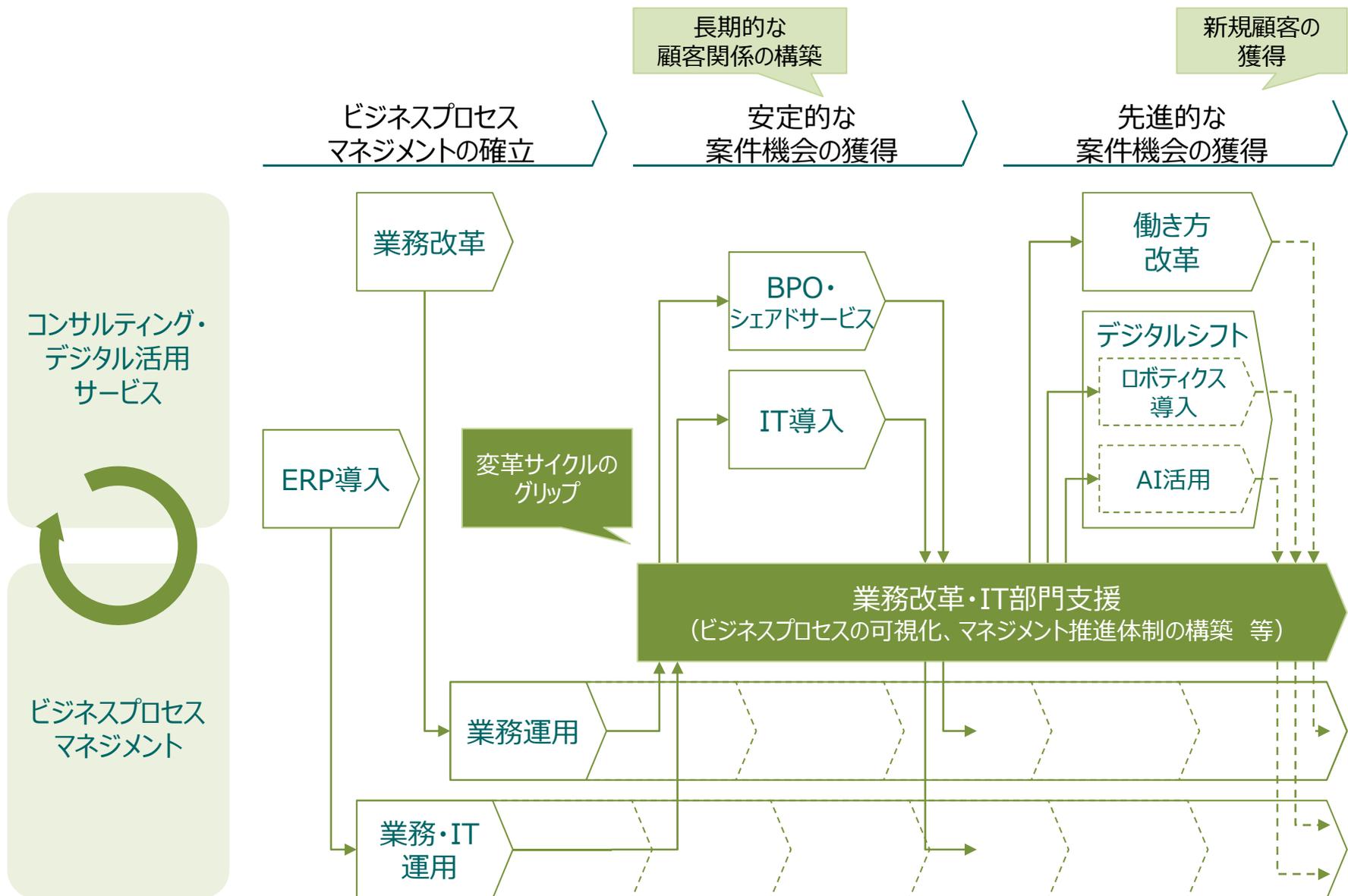
事業連携による+a成長



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



参考) プロフェッショナルサービスの顧客深耕サイクル



参考) プロフェッショナルサービスの具体例

プロジェクト概要

提供サービス

ビジネスプロセスマネジメント

日用品メーカー 様

**全社プロセス
構造可視化**

業務可視化と生産性向上活動の推進

お客様企業では、事業運営体制の変更と合わせて、業務や資金、人財等の各種の「見える化」と改善を進める方針が打ち出されました。LTSでは業務の構造可視化を支援し、次のステップとしてプロセス生産性の見える化と業務改善活動の推進を支援しました。

- 業務構造の可視化
- プロセス生産性の見える化
- 業務改善活動の推進

ロボティクス

金融会社 様

**RPA導入・運用
ガイドライン策定**

RPAを導入するためのガイドラインの策定を支援

RPA導入・運用に向けたプロジェクトマネジメントおよび全社展開に向けたガイドラインの策定を支援しました。

- お客様の開発プロジェクトにおけるマネジメント支援
- 全社展開に向けた開発・運用スキームの策定

AI

自動車メーカー 様

**レコメンド機能
企画・開発支援**

製品不具合過去データの機械学習により、不具合の原因候補および最適対策をレコメンドする機能の企画・開発を支援

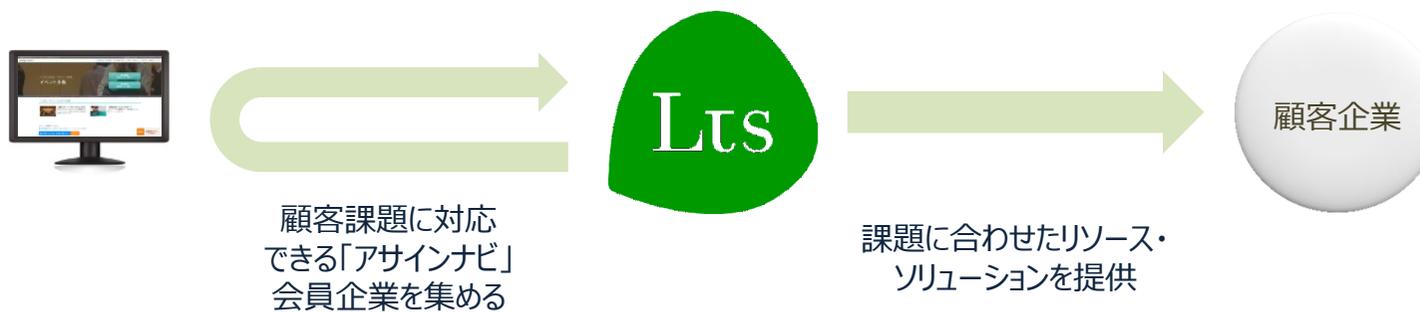
過去の膨大な製品不具合データ（テキストデータ）を分析し、機械学習の手法を用いて不具合の原因候補と最適な対策をレコメンドする機能を企画しました。また、学習のためのデータプリパレーション、機械学習モデル構築、効果検証の方法検討などを支援しています。このレコメンド機能により、早期の原因特定と対策実施が期待されます。

- データ分析による機能企画
- データ収集、データクレンジング
- AIモデルの構築（機械学習を利用）
- 効果検証の方法検討、機能開発の支援

参考) 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。



● 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。

