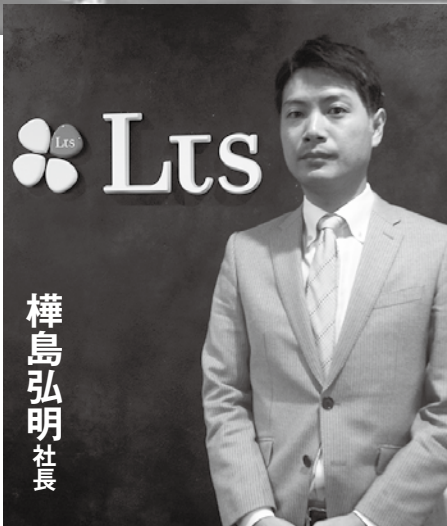


新規上場 インタビュー



樺島弘明社長

エル・ティー・エス

2017年12月14日上場 [6560・マザ]

初値 2,810円 騰落率 513%

単元 100株 決算 12月

企業のデジタル活用プロジェクトで成長を加速

企業のデジタル活用による企業変革や働き方改革による需要を追い風に業績を拡大するのが、昨年12月14日にマザーズに上場したエル・ティー・エス(6560)だ。IT案件のマッチングを行うプラットフォーム事業で成長を加速させると言う。

で行われているのが特徴です。そのため、景気変動に左右されない安定した収益基盤となっています」(樺島弘明社長)

このようにコンサルやテック企業とは競合ではなく、協働関係という独自のポジションを築いている。同社は、2002年3月の創業。

「2000年代前半は、企業とITベンダーとの間でトラブルが起きることが多かったのです。企業側にIT人材が不足しており、本来は企業側で行うべき要件定義やベンダーの選定やコントロールなどが出来ていなかったのが主な要因です。これを当社が代わって行うことで、プロジェクトが回りやすくなることから、外資系コンサル等から依頼が増えました」(同氏)

同社の今後の成長エンジンとなるのが、2つ目の事業であるプラットフォーム事業だ。これは、「アサインナビ」という事業会社の案件情報とそれを解決する企業や個人をマッチングするクラウドソーシングサービスだ。大手IT企業や事業会社約2700社、フリーランス

人材等のプロフェッショナルが約2700名会員企業として登録している。これは同社がプロフェッショナルサービスを提供していた顧客や協業企業など大手企業を中心に拡大している。この事業は月額の会費収入と案件成約フィーが主な収益源となる。既に昨年3月に単月黒字化を果たしており、今後の収益成長が期待される事業だ。

「アサインナビにさまざまな情報が蓄積されていけば、こういった技術や製品が多く求められているか可視化される。これを元に必要なサービスを企画して展開して行うと中期的に考えています」(同氏)

今後は、デジタル活用サービスも強化。これまで手掛けた案件の中には企業間で共通する事例も多いため、これを汎用的に提供できる形にし、これまで大手企業のみだった提供先から中堅・中小企業に提供できるようにする。また、プラットフォーム事業では、アサインナビの会員向けにこれまで一部無料で提供していた教育研修や採用・転職のサービスを有料で提供して行く。

「プロフェッショナルサービスは年売上高で15%増、10%の営業利益、プラットフォーム事業は早期に売上高5億円、営業利益率で30%を目指して行きます」(同氏)

エ

ル・ティー・エスは、主にプロフェッショナルサービス事業とプラットフォーム事業を展開する。主力事業であり創業時から手掛けるプロフェッショナルサービス事業では、大きく3つのサービスを提供。ひとつ目は企業変革などを支援するコンサルティング業務。

2つ目が同社のコンサルタントとプロジェクトごとにITツールベンダーと協業でロボティクスやAI等の業務活用を提供するデジタル活用サービスだ。そして、この事業の売上の45%を占め特徴的なサービスが3つ目のBPM(ビジネスプロセススマネジメント)だ。企業の経営や業務の可視化や改善方法を提案する。課題に応じて大規模なIT投資により解決するか、AI等を活用するか、業務を外部に委託するか、社内の改善活動で解決するかといった課題に応じた解決策を提案し、新たなプロジェクトを起こす。これを顧客と継続的に行っており、顧客企業の中には10年以上に渡って取引が続いているという。

「この業務は、一過性のプロジェクト予算ではなく、定常業務予算