

My Trade Style

ScencA group 代表 六川志保

プロフィール●(ろくかわ・しほ) 投資スクールScencA代表。会社経営歴は25年。東京都港区を拠点にコンサル業を含め、スクール活動、セミナー講師など多彩な活躍を見せる。個人投資家としての実績もあるが、現在は本格的に投資スクールの活動にも精力的。独自の理論と分析から導き出す銘柄発掘力に定評。特にエントリーのタイミングが絶妙と、講師陣やスクール生からも絶大な支持を得ている。

投資スクール代表・六川志保の
話題の会社に行ってみた!

【今回の訪問企業】

エル・ティー・エス (6560・マザ) 榊島弘明社長

多くの企業のデジタルシフトを支援 AI、RPAを活用し業務自動化を推進

昨今の「働き方改革」において、多くの企業は業務を効率化しつつ生産性を向上させるという問題に直面している。今回訪問したエル・ティー・エスは、人・事業・組織の成長を「支援する」企業だ。同社は顧客企業のビジネスプロセスマネジメントを可視化し、プロセス改善に必要な手法を立案。策定した改善プランの実行支援も、実際の現場に入って実践し、大手企業を中心とした顧客企業群に落とし込んでいる。他にもビッグデータを活用したデジタルマーケティングの導入なども支援。こうした各種支援をワンストップで提供できる「プロフェッショナルサービス」事業で着々と成長を遂げている。

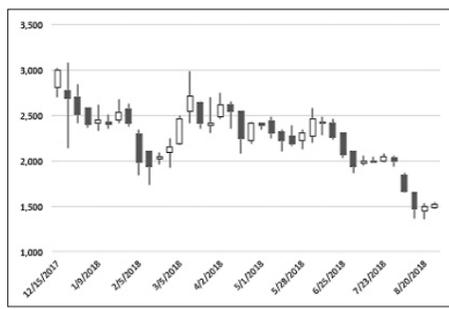
六川 榊島社長はまだお若いですが、簡単な経歴を伺いたいです。

榊島 98年に、大学卒業後に入社したのがオランダの保険会社です。そこで保険営業を経験した後、コンサル会社に転職しました。その当時の仲間がベンチャー起こすというので、そこに加わりました。結果的には1年でダメになってしまったのですが、当時のお客様向けのプロジェクトはやりきらなきゃいけない。お客様が困りますからね。そのプロジェクトを引き継いでやっていくために作られたのがエル・ティー・エスです。その当時の社長が体調を崩してしまい、当時27歳で私が社長になりました。

六川 そういう経緯なのですね。夢とか野心とかを持って起業されたのかと思っていました。

榊島 周囲からは、ある意味で潰れる前提で社長引き受けたとも思われていたようです。実際に夢よりも責任感と義務感が先行していました。約1年半を要しましたが、何とか経営を正常化させることが出来た時に今後どうしていくかを社員12〜13名と話し合い、海外の大手コンサルに負けない、永続的な会社を目指して新たにスタートしたという流れです。六川 御社が新規株式公開した17年12月はIPOラッシュだった時期で、埋もれてしまった感も否めません。改めて、会社をひとこと

DATA 事業内容 RPA・AI・ビジネスプロセスマネジメントを活用しながら、企業変革と働き方改革を促進する。ITビジネスマッチング「アサインナビ」も運営。



■2018年12月期 通期連結業績	
売上高	24億800万円
営業利益	1億8400万円
経常利益	1億7400万円
純利益	1億1900万円

※前期は単体業績のため前期比較は無し

■2018年12月期 通期連結業績予想		前期比
売上高	26億3000万円	9.3%増
営業利益	2億3000万円	25.1%増
経常利益	2億2800万円	31.1%増
純利益	1億5300万円	28.5%増

で表現するならば、どう表現されますか?

榊島 企業のデジタルシフトをちゃんと支援している会社ですね。今でこそ「働き方改革」や、「AI」・「RPA (ロボティック・プロセス・オートメーション)」などが世

間で話題の用語として飛び交っていますが、当社は以前からずっと、こうした領域の仕事をやってきました。顧客である大手企業でたくさん実績を作ってきましたが、気が付けば業務のデジタルシフトそのものがバズワードになっていったという感じですね。

六川 「デジタルシフト」とは具体的に何を指すのですか?

榊島 従来は人が対応していた業務は、今ほとんどシステムやロボットに置き換わってきています。業務のデジタル化とも言えます。

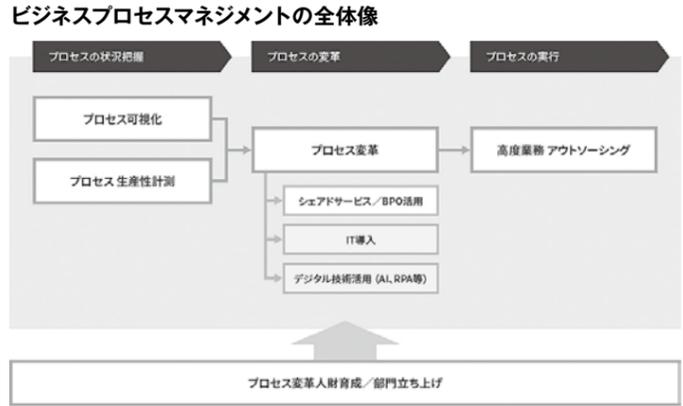
六川 確かにそうした流れは不可避免かもしれませんね。私どものスクールでは女性の投資家が多くいらっしゃいますが、こういう分野には弱いんです。AIスピーカーなど、テクノロジが、モノに置き換わっている場合は分かりやすいですがね。

榊島 なるほど。当社は顧客企業の戦略や仕組み等の企画・設計の支援だけでなく、現場に入り込んで、現場の方々の巻き込みながら実行環境を作り上げています。

六川 形が見えない面こそが、投資対象として難しくさせるのでしょうか。六川 「業務のデジタル化」を前面に出していくという手もあるかもしれませんね。

榊島 業務のデジタル化の向かう先は端的に言えば「自動化」にあります。自動化していく領域は3つ有りまして、一つは産業ロボットなどの自動機器。二つ目は当社が得意な「事務処理の自動化」です。3つ目は、チャットボットに代表されるような対人応答の自動化です。

六川 今後も想定される「人手不足」の中で、企業が生産性を上げなければ



プロセスの中でいかに有効活用していくか、にフォーカスしてシステムを構築・運用しているわけですね。一方で、コンサルタントが手掛けられる案件数には限界があるでしょうし、それが成長のトップラインを抑えることにならないでしょうか?

榊島 これまで幾多の案件を手掛けてきた中で、共通したポイントが多くあり、最大公約数的なパターンナイズが出来てきました。それを用いることで、コンサルタント依存でなく量的拡大が可能になってきました。顧客対象も大規模企業中心から、中堅中小へと拡げていくことで事業成長出来ます。

六川 成長ドライバーとしては「アサインナビ」も面白そうですね。これについては?

榊島 IT・コンサルテイング企業や、エンジニアリング企業等、国内の約2万5000社のうち、現在3000社くらいに登録してもらっています。どこにどういうプレイヤーがいて、どのようなプロダクトがあるが分かるプラットフォームです。ビジネスプロセスマネジメント等の、主力事業であるプロフェッショナルサービスと併せてユニークな事業として成長を描いていきたいと思っています。

六川 期待しています。ありがとうございます。



▲榊島弘明社長(左)と六川志保氏