

NCWG会合用

# LTSリンクより事業・ビジョンのご紹介

2025/2/12

株式会社エル・ティー・エス リンク



本日不参加

代表取締役社長

**高倉 敏行**



社長室長

**芦澤 康太郎**



クラウドサービス事業部長

**山口 逸平**



アサインナビ事業部

**黒澤 樹生**



完全子会社（8社）

持分法適用関連会社（2社）

プロフェッショナルサービス事業



株式会社エル・ティー・エス  
ソフトウェアテクノロジー



WAKUTO  
株式会社ワクト

LTS ASIA CO., LIMITED  
※香港法人



株式会社ME-Lab Japan



株式会社日比谷  
コンピュータシステム



株式会社日比谷  
リソースプランニング



株式会社アイシス

プラットフォーム事業



株式会社エル・ティー・エス  
リンク

LTS関連会社



FPT コンサルティング  
ジャパン 株式会社

FPTジャパンホールディングス  
株式会社※との合併会社

※ベトナム最大のIT企業であるFPTソフトウェア株式  
会社の日本法人



Busy Bee

株式会社ビジー・ビー

※2024年4月1日より

- ・ソフテックは「株式会社エル・ティー・エス ソフトウェアテクノロジー」へと社名変更しました。
- ・イオトイジャパンは、6月1日をもってエル・ティー・エスに吸収合併しました。
- ・HCSホールディングス、日比谷コンピュータシステム、オートマティゴ、アイシス（一部事業）は統合しました。



2022年10月、現在の赤坂オフィスに移転しました。  
2024年5月、15階を増床しました。

赤坂御用地、新宿、渋谷、六本木、  
国立競技場、富士山、東京タワー（ちょっと）、  
国会議事堂などなどが見えます



Install AGILITY in your Business

# デジタル時代のベストパートナー

デジタル化の支援ではなく、  
デジタル時代の経営・事業・組織運営を支援する

## Lifetime

(社会課題解決の仲間をみつけ)

創業期から成熟期まで  
全ステージを支援

×

## Total

(各ステージで生じる成長痛は)

戦略から実行まで  
あらゆる課題を解決

×

## Support

(ソリューション提供の過程で)

クライアント自身の  
変化適応力を強化

=

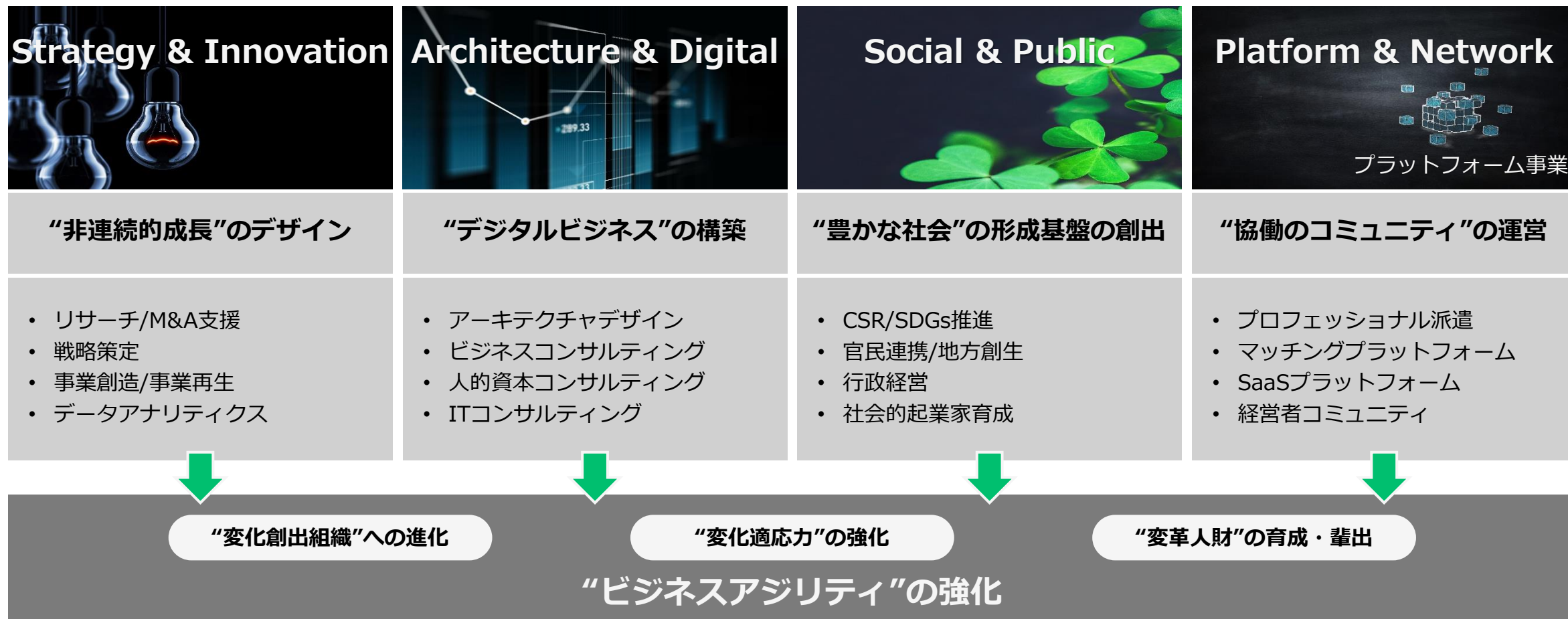
## Best Partner

(パーパスの実現に向けて)

クライアントの  
成長・進化にコミット

LTSは企業の協創のパートナーとして、Lifetime（すべての企業ステージ×すべての成長フェーズ）を通じて、Total（End to End×クロスオーバー）で、クライアントのビジネスアジリティ獲得・強化を支えます。

企業の変革パートナーを超え、社会の変革基盤としてのコンサルティングを目指します。





完全子会社（8社）

持分法適用関連会社（2社）

プロフェッショナルサービス事業



株式会社エル・ティー・エス  
ソフトウェアテクノロジー



株式会社日比谷  
コンピュータシステム



WAKUTO  
株式会社ワクト



株式会社日比谷  
リソースプランニング

LTS ASIA CO., LIMITED  
※香港法人



株式会社ME-Lab Japan



株式会社アイシス

プラットフォーム事業



株式会社エル・ティー・エス  
リンク

LTS関連会社



FPT コンサルティング  
ジャパン 株式会社

FPTジャパンホールディングス  
株式会社※との合併会社

※ベトナム最大のIT企業であるFPTソフトウェア株式  
会社の日本法人



Busy Bee

株式会社ビジー・ビー

※2024年4月1日より

- ・ソフテックは「株式会社エル・ティー・エス ソフトウェアテクノロジー」へと社名変更しました。
- ・イオトイジャパンは、6月1日をもってエル・ティー・エスに吸収合併しました。
- ・HCSホールディングス、日比谷コンピュータシステム、オートマティゴ、アイシス（一部事業）は統合しました。

|       |   |
|-------|---|
| 会社名   | 株式会社エル・ティー・エス リンク (LTS Link, Inc.)  |
| 設立    | 2008年3月   |
| 所在地   | 〒107-0051<br>東京都港区元赤坂1丁目3-13 赤坂センタービルディング14階  |
| TEL   | 03-6897-6142 (お問い合わせ 平日9:30~18:00まで)  |
| FAX   | 03-3746-5870  |
| 代表取締役 | 高倉 敏行   |
| 資本金   | 30,000,000円 (2024年12月末時点)   |
| 事業内容  | プロフェッショナル人財活用サービス「プロフェッショナルハブ」の提供<br>マッチングプラットフォーム「アサインナビ」の運営<br>IT業界向けコミュニティ運営<br>サブスクリプション関連ソリューションの導入・活用支援<br>クラウドサービス提供 |

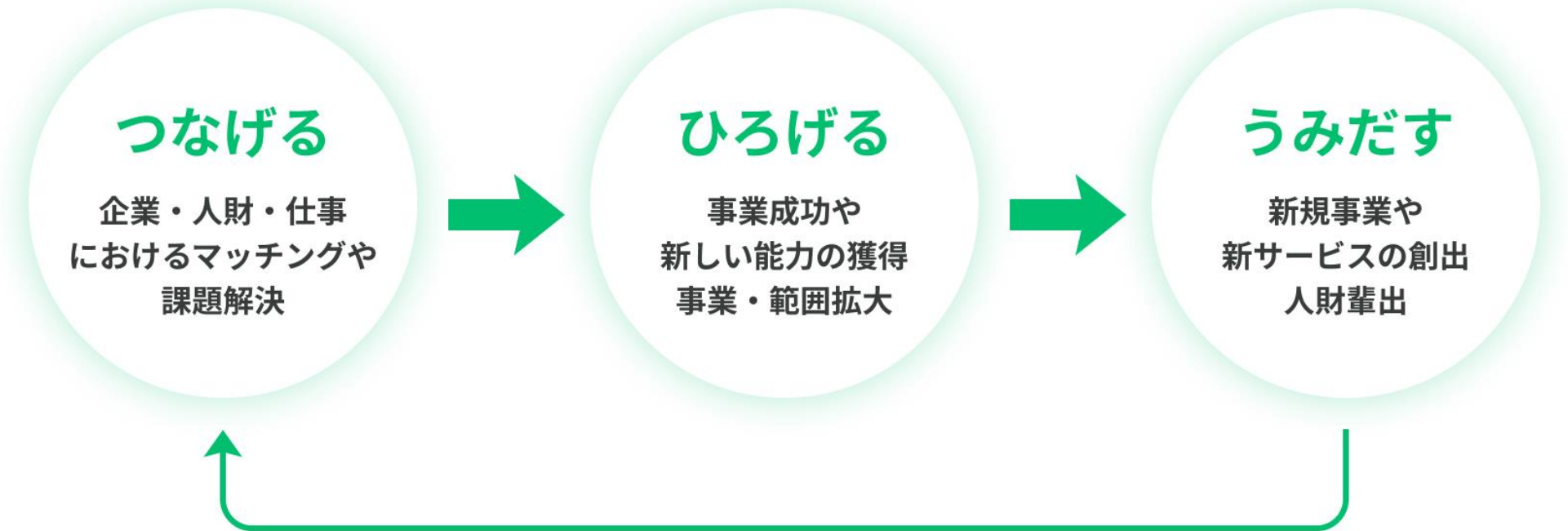
|         |   |
|---------|---|
| 従業員数    | 55名 (2025年1月1日時点)   |
| 株主      | 株式会社エル・ティー・エス (東証プライム上場)<br><a href="https://lt-s.jp">https://lt-s.jp</a><br>※株式会社エル・ティー・エス リンクは、株式会社エル・ティー・エスの100%子会社です  |
| 取得/資格免許 | ISO27001 (ISMS)   |
| グループ会社  | 株式会社エル・ティー・エス<br>LTS ASIA CO., LIMITED (株式会社エル・ティー・エス 香港法人)<br>株式会社エル・ティー・エス ソフトウェアテクノロジー<br>株式会社ワクト<br>株式会社日比谷コンピュータシステム<br>株式会社アイシス<br>株式会社日比谷リソースプランニング<br>株式会社 ME-Lab Japan |
| 関連会社    | FPTコンサルティングジャパン株式会社 (FPTジャパンホールディングス株式会社と設立した合併会社)<br>株式会社ビジー・ビー  |



# よい人、よい企業に、 よい機会が集まる世界を創る



LTSリンクは“プラットフォーム”を通じて  
「つなげる」「ひろげる」「うみだす」  
という活動を行い、市場に価値を提供していきます。



## プロフェッショナルハブ

様々な企業課題に対して、高い専門性・スキル、豊富な経験を持った専門家が様々な形態で伴走支援します。

## サブスクリプションビジネス変革支援

AXLBIT株式会社が提供する「AXLGEAR」の導入を通して、IT企業のサブスクリプションビジネスへのビジネスモデルや業務の変革を支援します。

## アサインナビ

IT業界の課題解決を目指し、5,000社以上のIT事業者、8,000名以上のIT関連フリーランスが集う日本最大級のマッチングプラットフォームを運営しています。

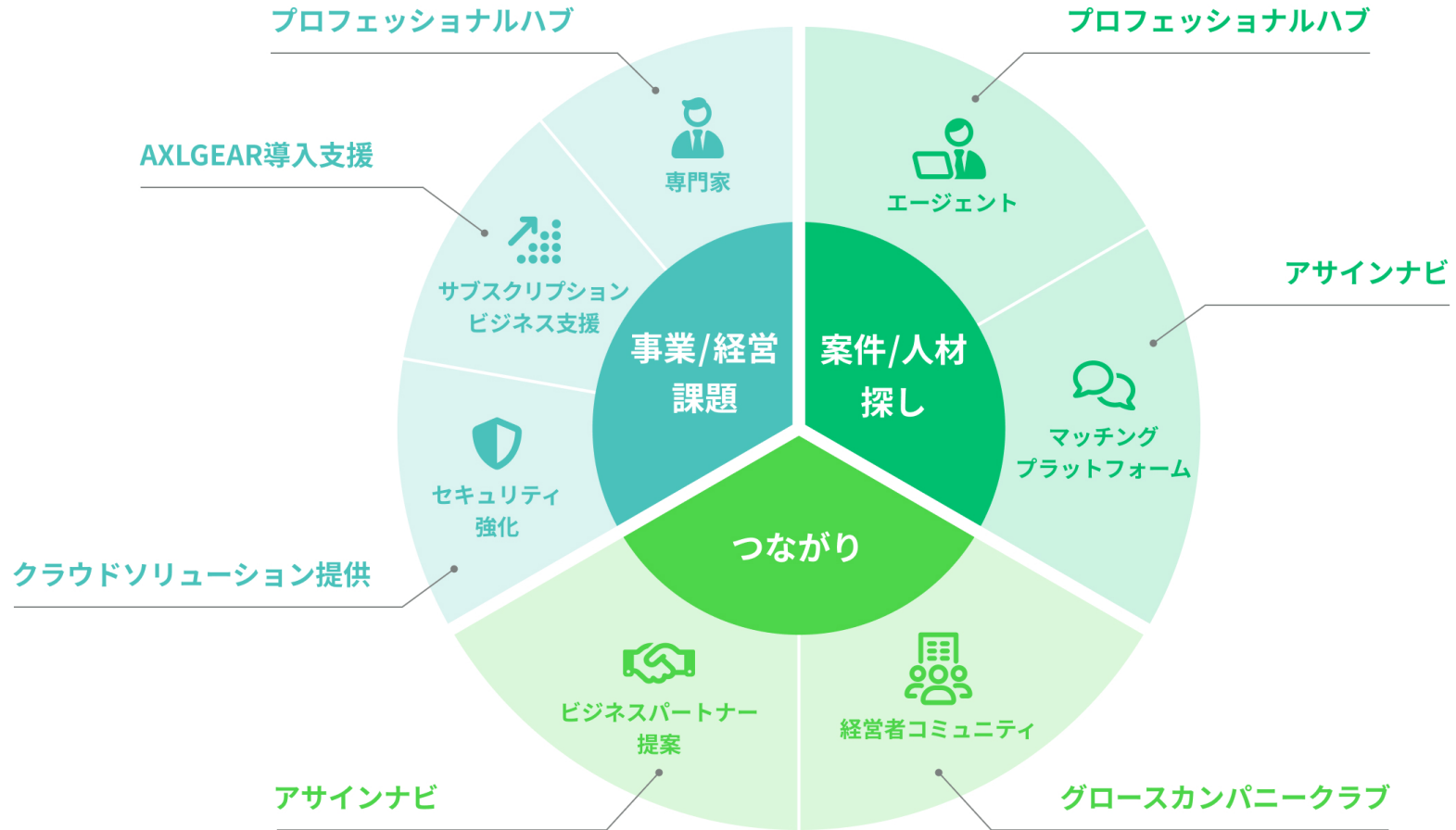
## コミュニティ運営

自社・顧客・IT業界の成長を目指すIT企業の経営層の方を対象に、会員制コミュニティを運営しています

## クラウドソリューション提供

情報システム部門を対象に、セキュリティ対策など各社のニーズに応じた最適なソリューションツールを提供します。

# IT業界の“つながり”で 変革をもたらすプラットフォーム



# Professional Hub

プロフェッショナルハブ



プロフェッショナルが  
いきいきと活躍できるように

企業の様々な領域に対して、  
高い専門性・スキル、豊富な経験を持ったプロフェッショナルを  
柔軟な支援形態で活用できるサービスです。



※2018年8月～2025年1月

幅広く深い専門性を持つプロフェッショナルが登録しており、**全方位からの経営支援が可能**です。  
**特にITに精通したプロフェッショナルが多数登録しています。**

|   |   |   |  |
|---|---|---|--|
| <p><b>経営・事業戦略</b></p> <p>中期経営計画策定・実行<br/>                     事業戦略策定・実行<br/>                     次世代リーダー育成<br/>                     IR、CSR、ESG</p>                | <p><b>新規事業</b></p> <p>市場調査、仮説検証<br/>                     事業構想<br/>                     製品・サービス開発<br/>                     ビジネスモデル策定</p>       | <p><b>マーケティング・ブランディング</b></p> <p>デジタルメディアプランニング<br/>                     SEO/SNS戦略立案・運用<br/>                     CRM/MA導入、UI/UX改善<br/>                     メディアリレーション</p> | <p><b>営業</b></p> <p>営業組織構築・強化<br/>                     インサイドセールス<br/>                     フィールドセールス<br/>                     カスタマーサクセス</p> |
| <p><b>生産・管理</b></p> <p>SCM<br/>                     生産管理・品質管理<br/>                     倉庫・物流効率化、工場自動化</p>   | <p><b>財務・会計・経理</b></p> <p>月次・年次決算<br/>                     税務、予算策定<br/>                     資金調達、IPO準備<br/>                     管理会計、内部統制</p> | <p><b>人事</b></p> <p>人材・組織開発<br/>                     制度設計・運用<br/>                     採用、教育研修、労務<br/>                     ダイバーシティ</p>                                     | <p><b>法務・M&amp;A関連</b></p> <p>知的財産<br/>                     コーポレートガバナンス<br/>                     M&amp;A<br/>                     事業承継</p> |
| <p><b>IT</b></p> <p>DX戦略策定・推進、業務分析/課題整理、要件定義・システム構築<br/>                     ERP導入・刷新、システム開発PM/PMO、システム運用保守<br/>                     データ活用、AI/IoT活用、RPA・業務自動化</p> |   |   |  |

# サブスクリプションビジネス変革支援

「AXLGEAR」の導入を通して  
クラウドビジネスの事業変革・  
業務変革を支援

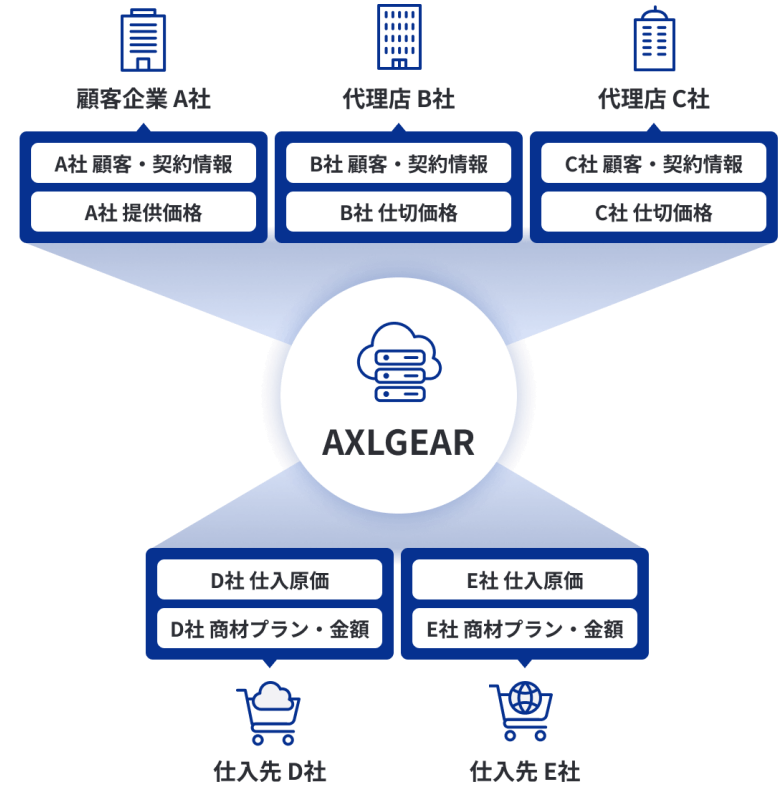


## BtoB向けサブスクリプションビジネスに必要な 顧客・契約・請求の管理を自動化するプラットフォームです。

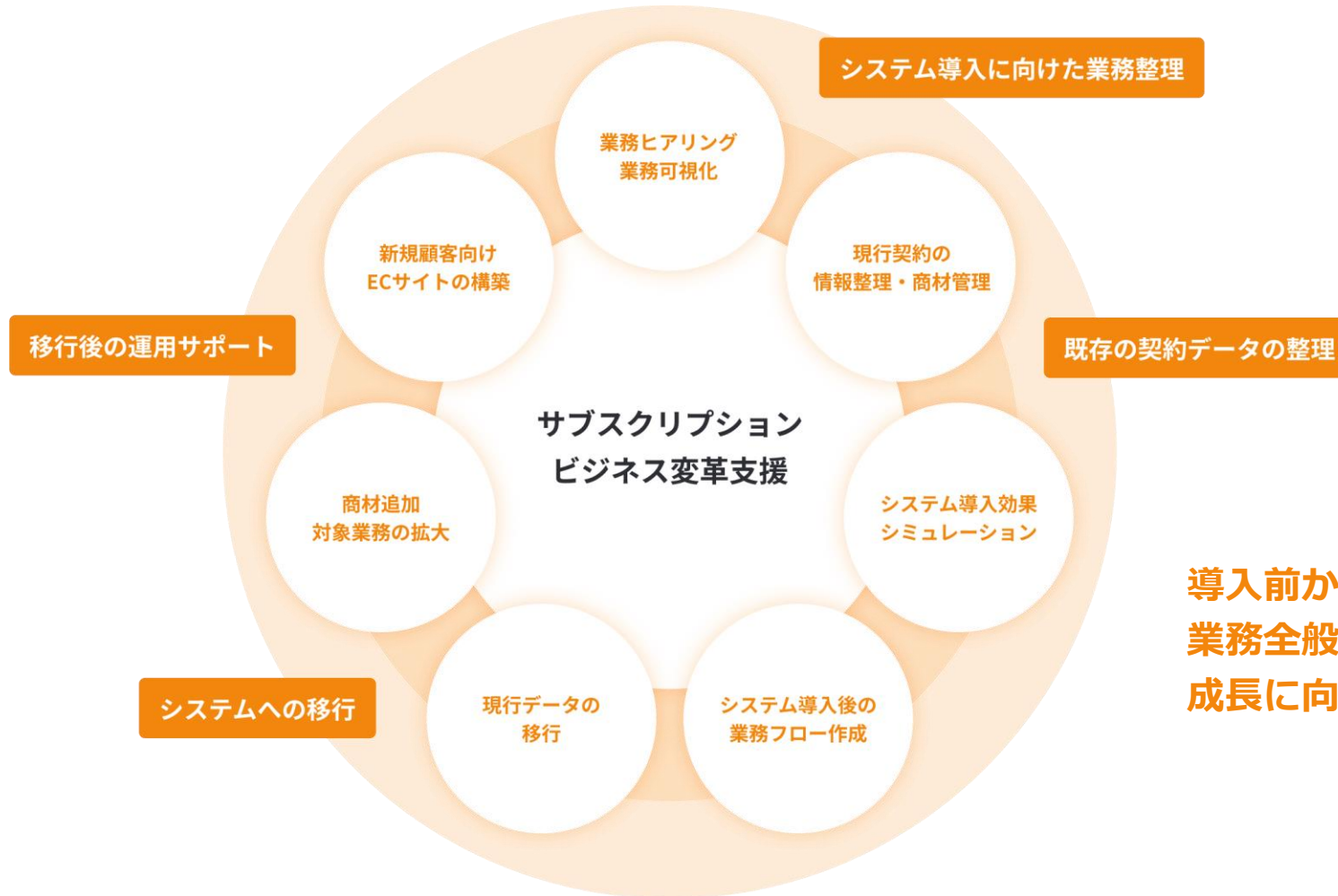
契約にまつわる情報を一元管理し  
業務の自動化・効率化を実現します



日本市場に沿って設計された  
幅広い商流管理で煩雑な業務をサポートします

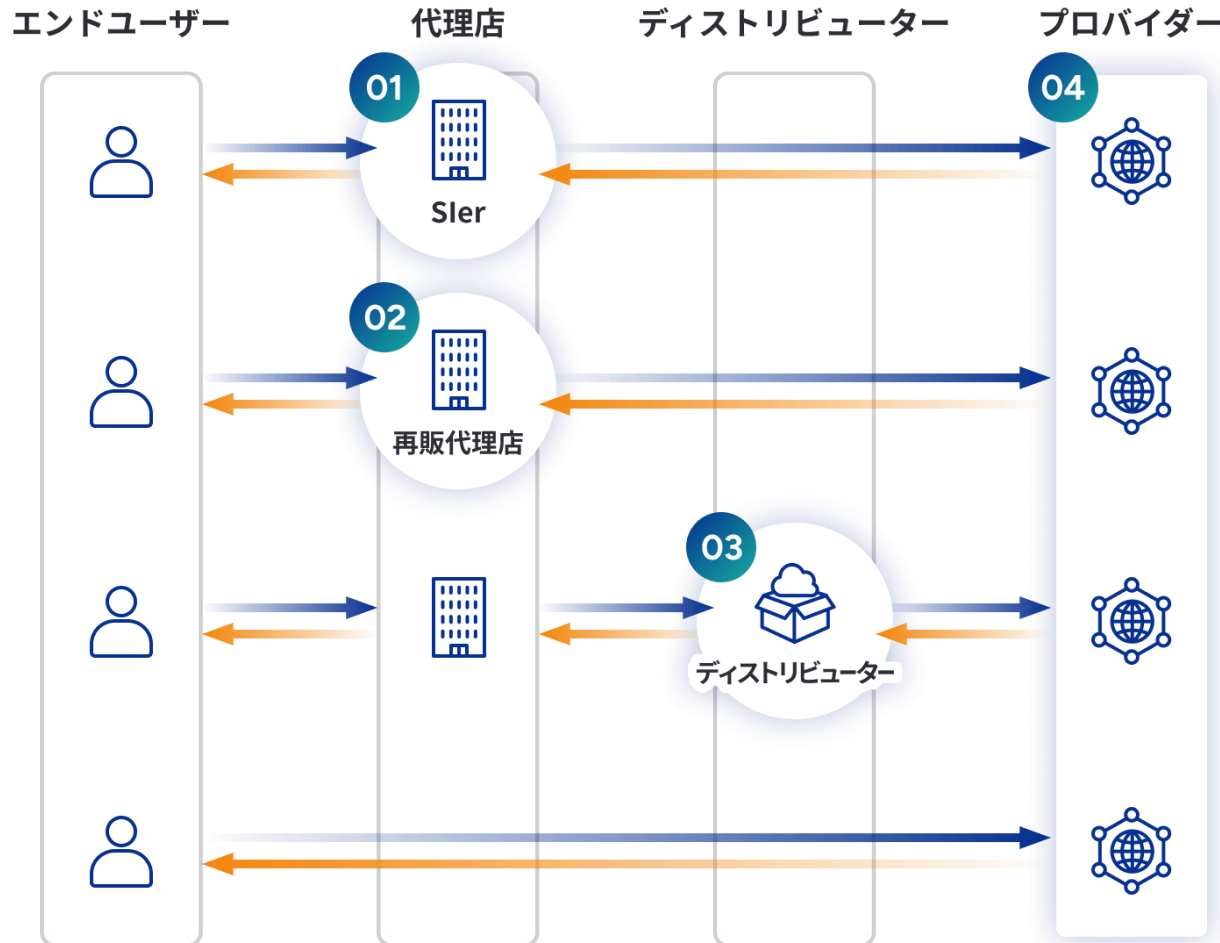


サブスクリプション契約管理・運用自動化ソリューション「AXLGEAR」の導入・活用を通して、IT企業のクラウドビジネスの成長、**ビジネスモデルや業務の変革**を支援します。



導入前から運用後まで一貫して、  
業務全般の変革やクラウドビジネスの更なる  
成長に向けて伴走いたします

自社でクラウドサービスを提供するプロバイダーから、SIerや再販代理店など幅広くご利用いただいています。



- 01 エンドユーザー向け販売事業者（SIer）
- 02 エンドユーザー向け販売事業者（再販事業者）
- 03 クラウドサービス流通事業者（ディストリビューター）
- 04 自社クラウドサービス提供事業者（プロバイダー）

詳しい事例はホームページに掲載しています  
<https://subsc.lts-link.com/about-axlgear/>



LTSリンクでは、サブスクリプションビジネスの展開に応じた2種類のサービスをご用意しています。

サブスクリプションビジネスを  
継続展開し、より一層の  
拡大を目指す企業様向け

AXLGEAR導入支援

- ✓ 各社専用のAXLGEAR環境を立ち上げ
- ✓ 各社のビジネスや業務内容に合わせて柔軟に設定可能
- ✓ 導入検討段階から運用まで一貫して支援

サブスクリプションビジネスの  
立ち上げ期や特定の商材に  
注力している企業様向け



SubscUnite

- ✓ LTSリンクに導入したAXLGEAR環境を共有利用
- ✓ 対象商材を絞って低コストで導入可能
- ✓ 標準の仕様にて効率的な業務を実現

# assign navi

アサインナビ



**IT人材と企業をつなぐ  
日本最大級のプラットフォーム**

アサインナビは案件探しの営業や人材調達ができるだけでなく、  
企業や個人の継続的な「成長」と「変革」を遂げるためのプラットフォームです



## アサインナビでは4つのサービスを提供します

### オンラインマッチングプラットフォーム

#### 特徴

- 5,000社以上のIT事業者、8,000名以上のフリーランスの登録
- リアルな案件/人材情報の中から直接コンタクトが取れる

#### こんな時におすすめ

- プロジェクトで増員することになり、自社で人材が補えない
- 自社エンジニアやコンサルタントのスキルを活かせる案件を探したい

### 企業マッチング

#### 特徴

- 専任の担当者が最適なパートナーを紹介し、ビジネス成長を支援

#### こんな時におすすめ

- お客様へ価値提供する機会を増やしたいが、自社のリソースでは知見や技術力が不足している
- 自社プロダクトの販売パートナーを増やしたい

### 交流イベント

#### 特徴

- SES営業/調達担当者が参加する交流会を、毎月開催
- 領域、経営層限定など特化した交流会も、定期的で開催

#### こんな時におすすめ

- 新たなビジネスチャンスに繋がりたい
- 将来的に商談や取引に繋がる可能性のある企業や人と出会いたい

### 勉強会

#### 特徴

- 営業、セキュリティ、健康経営などのテーマで勉強会を開催

#### こんな時におすすめ

- 業務に関するノウハウや、業務と関連する知識を学びたい
- 従業員向けの学習機会を提供したいが、自社で補うことが難しい

即戦力人材の調達、プロパーの案件探しなどにおいてオンライン上でのマッチングが可能です

## 専門性を持った 人材の調達

データ分析の経験や  
知見のある人がいない



現場PM

増員することになり、  
開発出来る人が足りない



調達担当

## スキルを活かせる 案件の獲得

社員の成長のために、  
別の案件にアサインしたい



プロパーの  
営業担当

社員がよりパフォーマンスを  
発揮できる案件に変えたい



SE組織  
マネージャー

## 緊急性を要する 調達・営業活動

人材不足でプロジェクト  
の進捗に支障が出ている



現場PM

来月から稼働の空く  
社員がいるが  
案件が見つからない



営業  
マネージャー

### 多様な人材の中から選べる！

- 営業中人材のデータベースは、常時約1,000名
- フリーキーワードや人材の得意領域での検索可能

### 開発言語や案件の特徴で検索可！

- 募集中案件のデータベースは、常時約600件
- プロジェクトの要件、契約条件で絞っての検索が可能

### 効率的なマッチングが可能！

- 人材の稼働状況、案件の募集状況はリアルタイム更新
- アサインナビは商流に入らないので、直接契約が可能



## ITに特化したプラットフォームならではの交流会を開催

### IT交流会



#### 交流目的

SES営業に関する情報交換

#### 1回の参加人数

40～50名

### 領域特化交流会



#### これまで扱った領域

- ・ AI/データ分析
- ・ セキュリティ
- ・ アプリ開発
- ・ クラウドインフラ

### 経営層限定交流会



#### 交流目的

経営、事業に関する情報交換

#### 1回の参加人数

30～40名

1月

IT交流会 ・ 経営層限定交流会

2月

IT交流会

3月

IT交流会

4月

IT交流会

5月

領域特化交流会

6月

IT交流会

7月

IT交流会 ・ 経営層限定交流会

8月

IT交流会

9月

領域特化交流会

10月

IT交流会

11月

IT交流会

12月

IT交流会

弊社担当者がヒアリングさせていただき、貴社の課題を解決できる企業をご紹介します

## Case.1

### 自社に足りない技術や知見を持った パートナー企業を探したい

顧客に価値提供できる領域を広げたいが、  
現在の体制では育成も採用も難しい…

価値提供を広げたい領域に特化して  
事業運営をしている企業を紹介

顧客への  
提案機会の創出

取引先が増え  
収益が拡大

紹介依頼企業

開発部門責任者

紹介先企業

経営者

## Case.2

### 自社ソリューションの 販売パートナー企業を探したい

自社ソリューションの販売と、顧客への支援を  
してくれるようなパートナーが見つからない…

ソリューションの販売、  
販売後の導入支援ができる企業を紹介

リソース不足の  
改善

新たな  
ビジネスモデル  
確立の機会獲得

紹介依頼企業

ソリューション営業部門  
部長

紹介先企業

事業責任者

## IT事業者の成長に必要な勉強会を開催しています

※下記はこれまで開催した勉強会の実績

### 経営

#### 健康経営

「健康経営」のメリットや中小企業における導入の効果を専門家が事例を交え解説します。

#### ローコード/ノーコードビジネス

ローコード/ノーコードの可能性とビジネス展開を学べる勉強会とワークショップです。

#### 情報セキュリティ

最新のサイバー脅威と中小企業向け対策を事例を交え解説します。



### 営業

#### 営業マネジメント

成果が出せる、本当に強い営業組織のマネジメント方法が学べます。

#### SES営業

IT業界、SES営業の流れ、契約、トラブル対応などが学べます。

### 育成

#### ITエンジニア育成

エンジニア育成と事業成長を学び、実践できる勉強会とワークショップです。







assign navi



セミナー

研修

ワークショップ

eラーニング

## プロジェクトマネジメント実践講座 ～失敗しないための10の極意～



- 講師

株式会社クリエイティブテックスタジオ  
代表取締役 人見悠大 氏

### - こんな方におすすめ



PM経験者

理論に基づいてプロジェクトの  
成功確率を高めたい



PM候補生

プロジェクトで実践する前に  
知識を習得しておきたい



メンバー

プロジェクト成功のために  
全体最適の視点を持ちたい

ITビジネス拡大の  
次の一手

## 自社のノウハウを活かして “新規事業”に取り組む

- 講師



吉田守 氏

- こんな方におすすめ



経営層の方々

SES事業+aの事業を  
立ち上げたい



事業部門リーダー

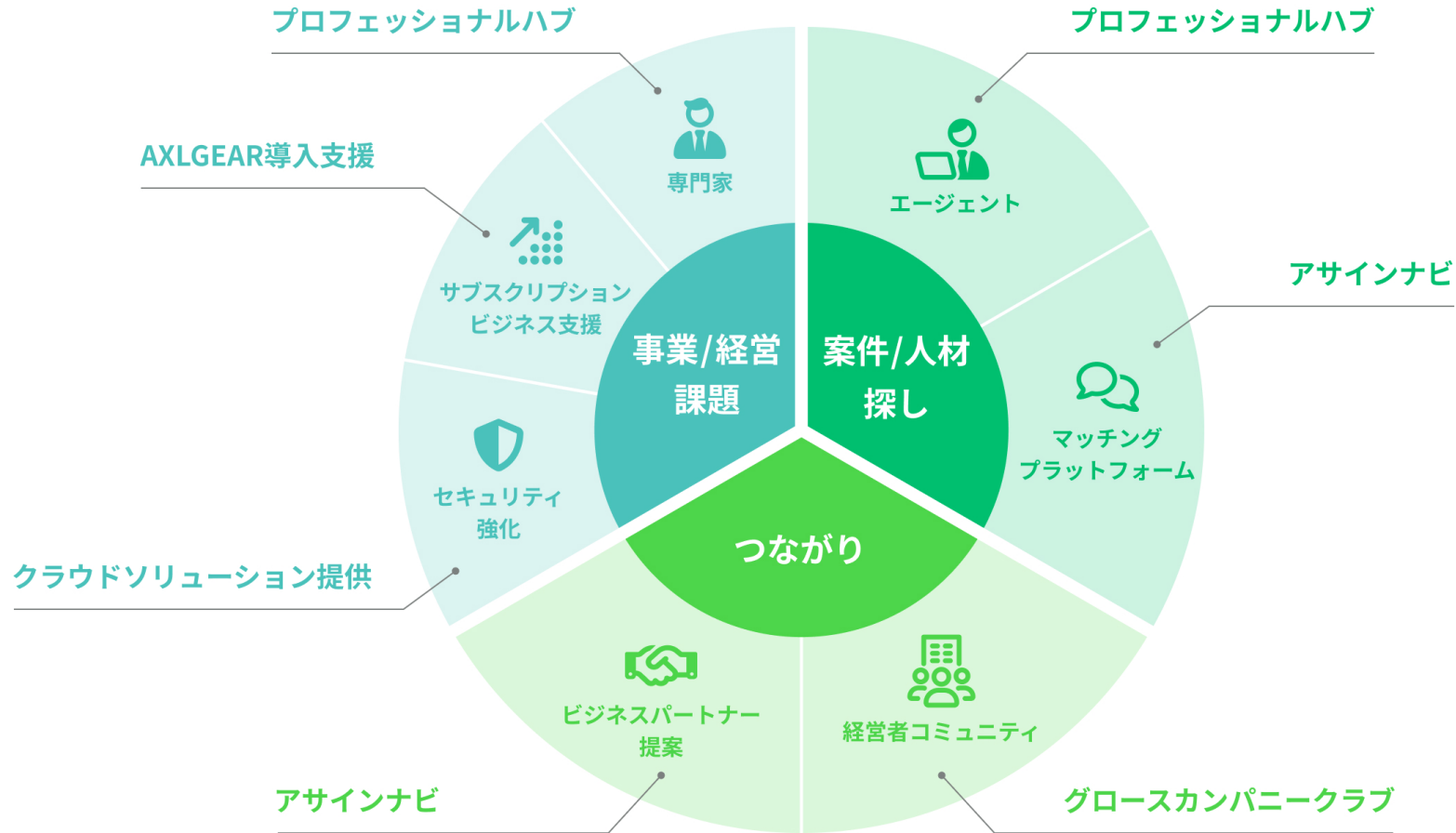
業界のサービスモデルを学び  
独自サービスの立ち上げに  
活かしたい



新規事業企画担当者

新規事業立ち上げプロセスや  
他社の事例を学びたい

# IT業界の“つながり”で 変革をもたらすプラットフォーム







本日不参加

代表取締役社長

**高倉 敏行**



社長室長

**芦澤 康太郎**



クラウドサービス事業部長

**山口 逸平**



アサインナビ事業部

**黒澤 樹生**



**LTS** リンク

---

**End of File**