



2022年2月16日

各 位

会社名 株式会社ライトアップ
代表者名 代表取締役社長 白石 崇
(コード：6580 東証マザーズ)
問合せ先 取締役最高財務責任者 村越 亨
(TEL. 03-5784-0700)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○開催状況

開催日時 2022年2月14日(月) 18:00~20:00

開催方法 オンラインによるライブ配信
視聴者から参加フォーム及びチャットで質問を受け付け、回答を実施

開催場所 当社会議室

説明会資料名 2022年3月期 第3四半期決算説明資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

以上

2022年3月期 第3四半期（4～12月）決算説明資料

株式会社ライトアップ

証券コード：6580



概要

売上・営業利益、ともに**大幅増**。月額会員目標を期末**2万社に再々度上方修正**

1. 売上**1,958**百万円、営業利益**558**百万円と大幅増

前期売上**1,332**百万円、営業利益**239**百万円から大きく伸長

2. 月額会員（ミルフィーユグラフ）**堅調に増加中**

JSaaS市場好調、年度末目標を5000社から**2万社へ再々度上方修正**

3. 各種ご報告

主力サービス連携図、自治体へのJシステム導入経過報告

※IRページ参照 <https://writeup.jp/ir/>



【お知らせ】 上方修正

最近の業績動向を踏まえ、

今期二度目となる通期の業績予測を上方修正いたします。

引き続き、継続的な業績の向上に努めてまいります。

－ 売上	： 2,527	→	2,800	(百万円)
－ 営業利益	： 850	→	910	
－ 経常利益	： 850	→	910	
－ 当期純利益	： 589	→	618	



事業概要

主カサービスの概要
それらの事業シナジー



2002年創業、渋谷駅徒歩3分、社員150名のインターネット事業会社です。
「メルマガの企画制作」→「クラウドツールの開発」→「ITツールによる中小企業支援」と
業務範囲を拡大し、事業展開を行っております。最近では「Jシステム」が好評です。

社名： 株式会社ライトアップ <https://www.writeup.jp>

設立： 2002年4月5日

代表者：代表取締役社長 白石 崇

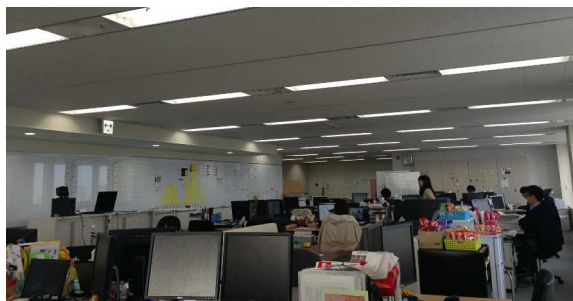
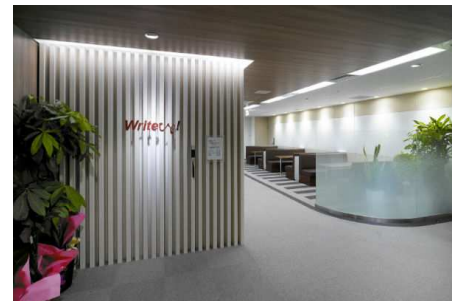
役員：村越、佐藤、吉本、吉川、原（弁護士）

社員数： 約150名（契約社員、アルバイト含む）

市場：東証マザーズ上場（2018年6月22日新規上場） 証券コード：6580

所在地： 東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー32F

監査法人：監査法人ハイビスカス



私たちの使命・ミッション

全国、全ての中小企業を黒字にする

そのために新しいITサービスを
開発し、提供する会社です。

主力サービス・概要



● JDネット ※初期50万円、月額5万円

- 共同仕入・共同開発を目的としたBtoBネットワークです。月額会費を支払い参加することで、弊社からの営業支援の元、各種ITツールを格安で仕入れ、自社顧客に販売することができます（Jコンサルも積極的に販売しています）。



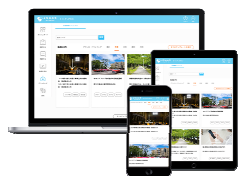
● Jコンサル ※36万円/回

- 弊社のコンサルタントから、業務のDX化と、そのための資金確保（補助金・助成金活用等）の助言と支援が受けられます。助成金の申請メ切的関係から売上計上は1～3月が多くなります。



● Jシステム ※初期50万円、月額5万円

- 自社で活用できる補助金・助成金を自動で診断し、そのままオンラインで申請まで依頼することができます（申請依頼後は、Jコンサルチームに引き継がれます）。
※Jシステム導入企業が、自社で補助金・助成金を申請することはありません。制度活用を勧める側になります。



● JSaaS（ジェイサーズ） ※月額3,000円、成果報酬3～20%

- 「補助金・助成金は自分で申請できる」を目標にしたサービスです。月額3,000円の費用で、毎月自社にマッチした支援制度情報が自動で届き、合格した事業計画書や受理された申請書類などがDLでき、かつ申請方法を動画で学ぶこともできます。DX化支援コーナーも設置予定。※2022年1月正式提供

● Jサーチ

- 約3000種類の補助金・助成金の検索コーナーを自社サイトに設置することが可能です。一部制度に関しては、そのままオンラインで申請依頼が可能です。※2022年1月正式提供

3つの主力サービス・連携



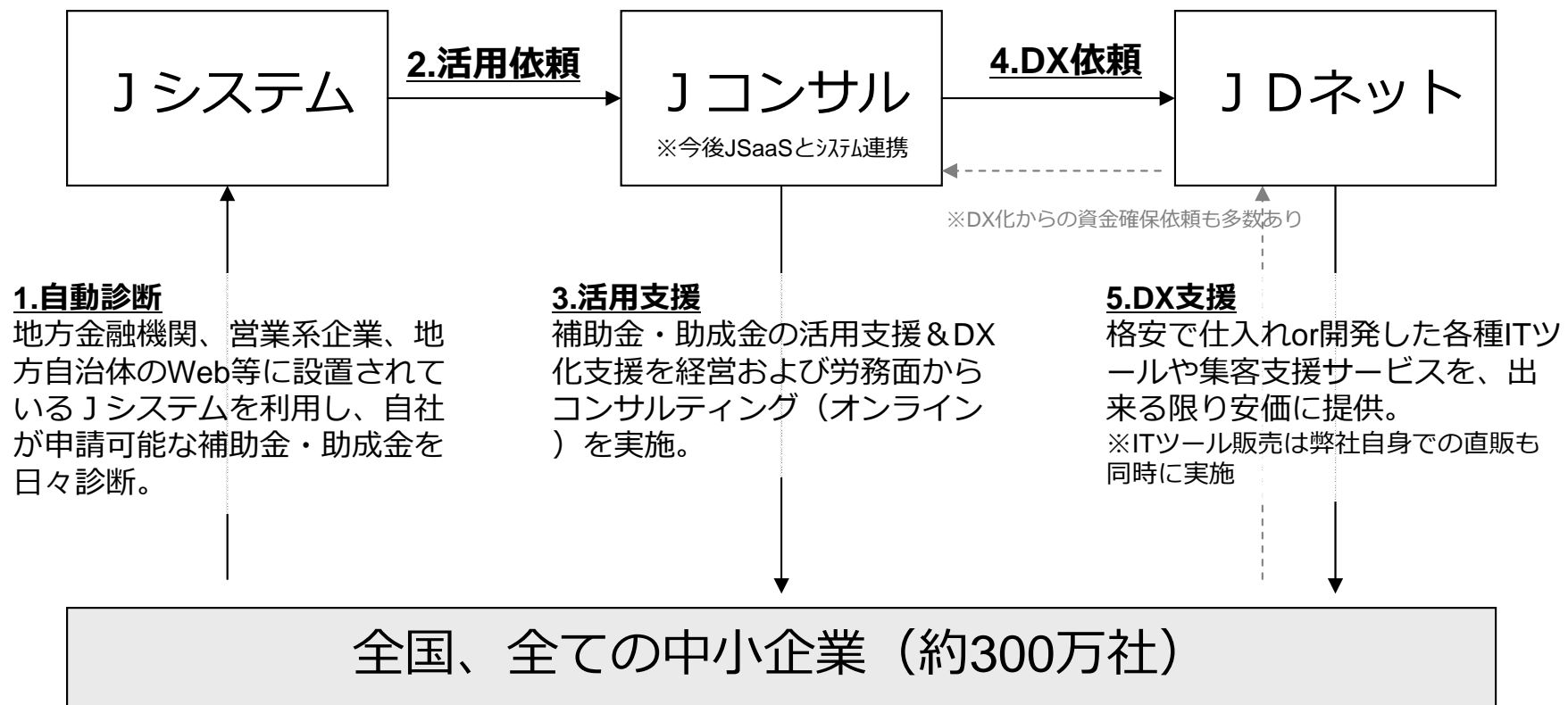
助成金自動診断システム



DX化&資金確保コンサル



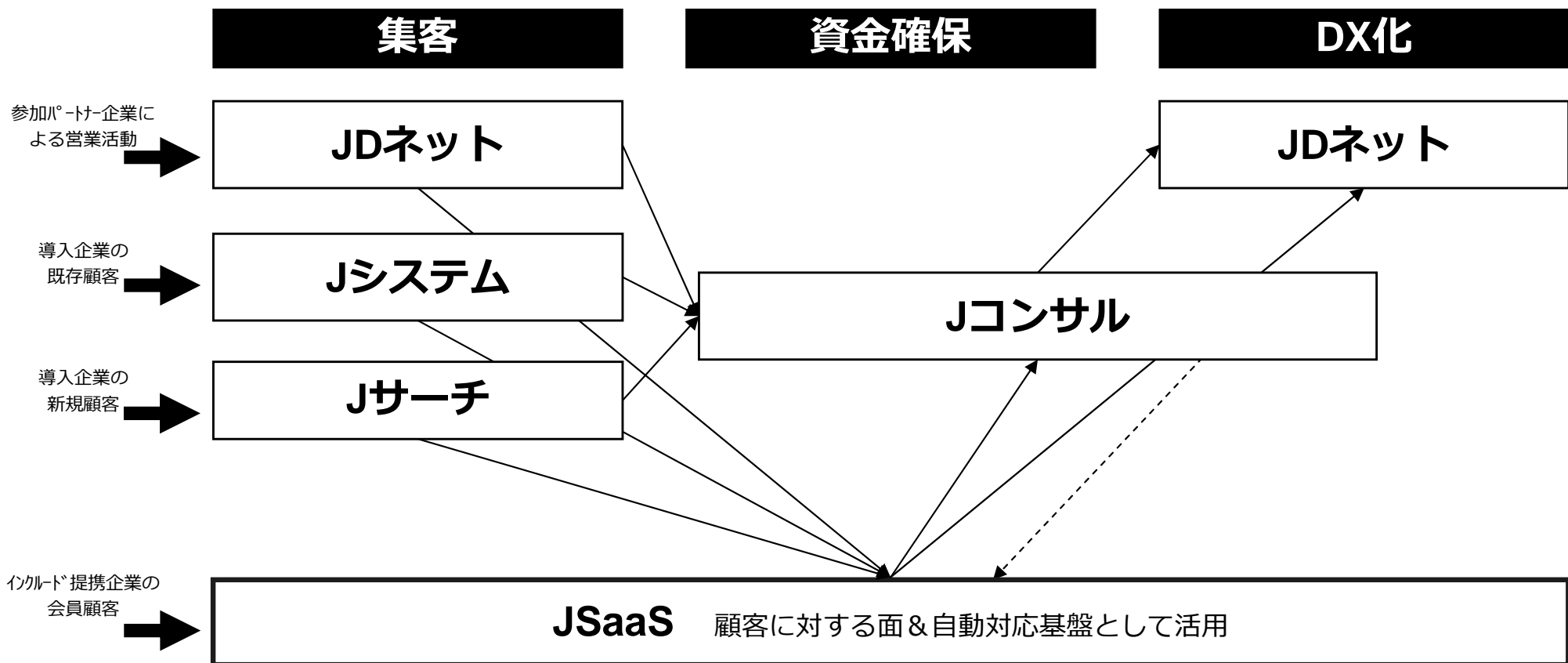
共同仕入・開発ネットワーク



Jプラットフォーム構成図

4つの集客サービス（➡）による完全インバウンド営業に転換。DX化の最大のボトルネック「資金確保」を解消するためのJコンサルに送客しITツール提案につなげていく。

今後は、ネットリテラシーの高い顧客はJSaaSで面対応・自動対応を目指していく。



JSaaS テストマーケティング

事業再構築補助金をフックにしたJSaaSテストマーケティングは順調に進捗。

(2Qに続き) 補助金・助成金活用支援に一定の成果。

また、**インクルード提携が想定以上に堅調に推移**。年度末会員目標を5000社から**2万社に**。

4Qでは、ITツールの資料請求、およびM&A（事業承継含む）相談コーナーを開設。経営者の悩みに寄り添いつつ、多面的な収益構造を構築していく。



業績概況

売上、利益、費用の前期比較

ミルフィーユグラフ(月額会員)進捗報告



業績サマリー

売上、利益ともに大幅増、非常に堅調に推移。

主にDXソリューション事業に係る売上増加に伴い販管費が311百万円増加するも、売上総利益は629百万円増加し、第3四半期で上場後過去最高益となった。

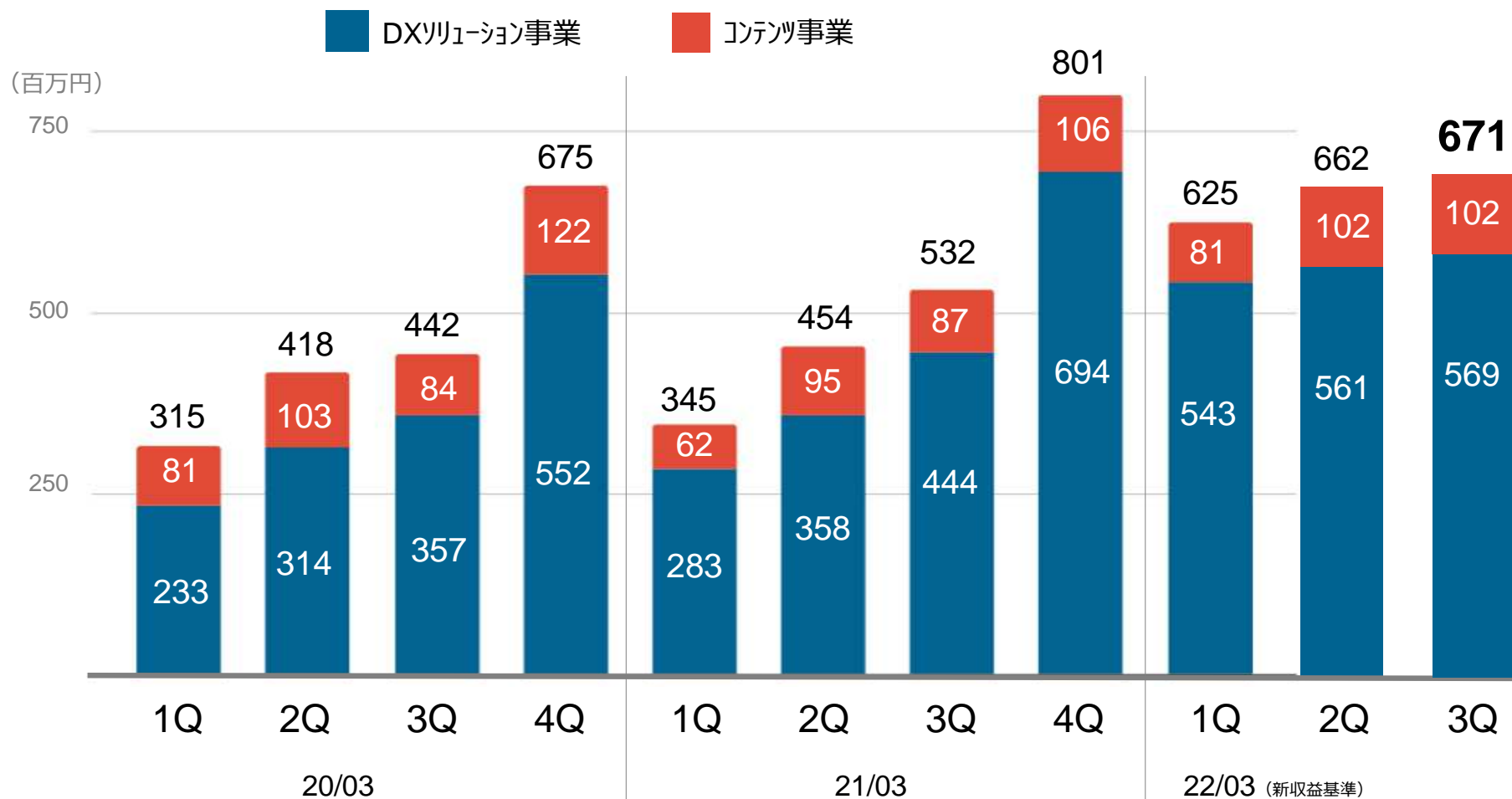
(単位：百万円)

	前3Q (旧基準)	当3Q (新基準)	増減率
売上高	1,332	1,958	—
売上原価	306	302	—
売上総利益	1026	1,655	—
販管費	786	1,097	—
営業利益	239	558	—
経常利益	239	558	—
純利益	152	379	—

※今期より新収益基準となり増減率は算出しておりません

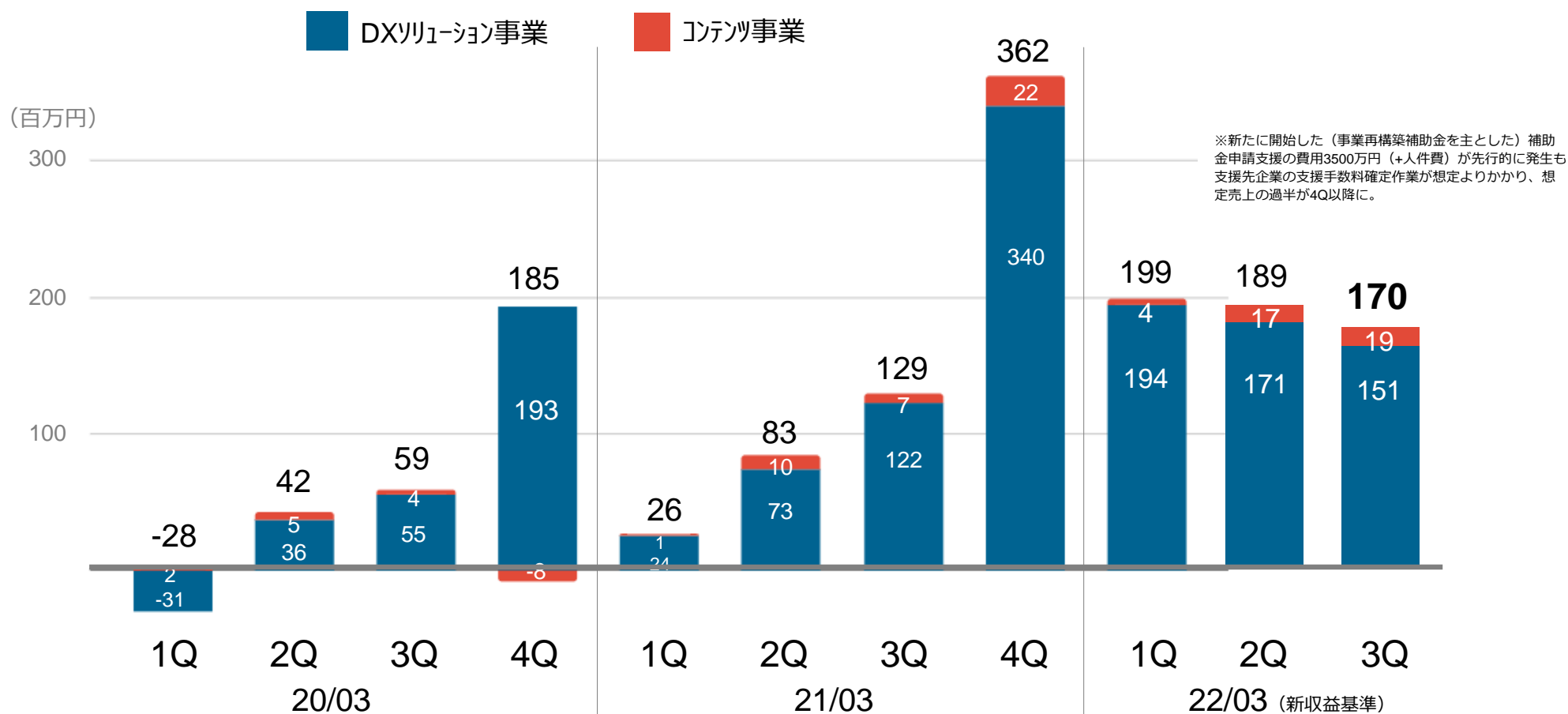
四半期ごと「売上」推移グラフ

DXソリューション事業部を中心に、前期の好調を維持。上半期で上場後過去最高の売上。



四半期ごと「営業利益」推移グラフ

DXソリューション事業を中心に、前期の好調を維持。上半期で上場後過去最高の営業利益。



※決算短信で開示している事業別利益から全社費用負担分を按分し算出した数字になります。未監査の参考値としてご参照ください。

四半期別、主要販管費

今後の事業展開のために積極的な人材採用を実施した結果、人件費が増加。
また売上の増加に伴い、広告宣伝費および販売促進費、業務委託費も増加。
前期3Q（単独）と比べ、**約1億円の販管費増**へ。今後も同様の傾向が継続する見込み

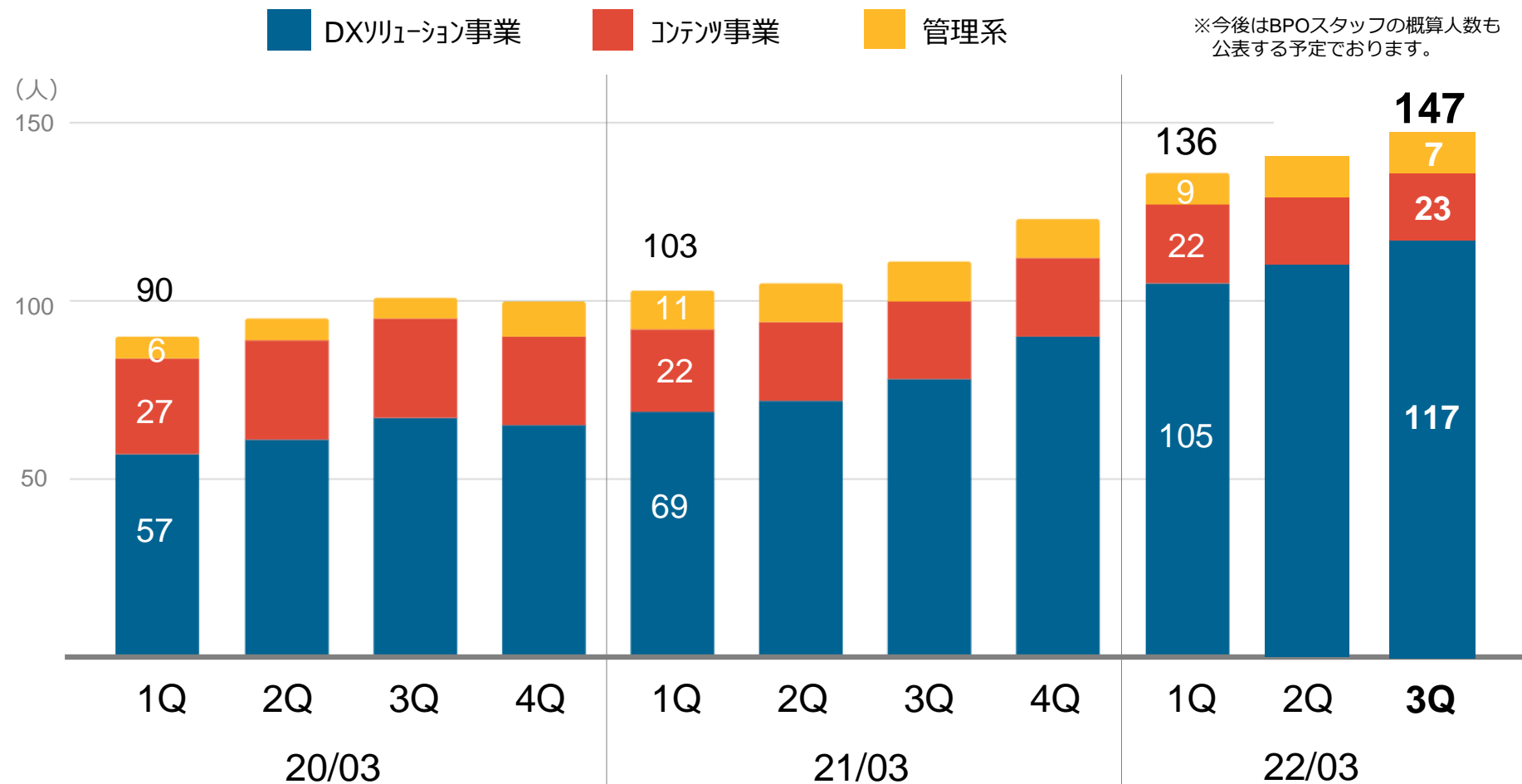
(単位：百万円)

科目名	当 1Q (単独)	当 2Q (単独)	当 3Q (単独)	当 4Q (単独)
人件費	130	143	148	0
広告宣伝費	19	29	40	0
販売促進費	40	40	56	0
業務委託費	48	62	67	0
その他	90	90	84	0
販売費及び一般管理費	330	368	398	0

科目名	前 1Q (単独)	前 2Q (単独)	前 3Q (単独)	前 4Q (単独)
人件費	111	114	116	117
広告宣伝費	7	7	10	17
販売促進費	22	32	54	58
業務委託費	18	22	23	24
その他	67	85	90	88
販売費及び一般管理費	228	262	294	307

部署別人数

DXソリューション事業部を中心に、人員は順調に増加中。今後もDXソリューション事業を中心に人員増加を継続する見込み。



株主数

- 個人株主を中心に2000名台を維持。
引き続き3000名台を目標に、IR活動を強化・実施していく。

2019年 3月 : 1387名

2020年 3月 : 1257名 ※IR強化開始

2021年 3月 : 1834名

2021年 6月 : 2962名 ※4月1日付で株式分割実施

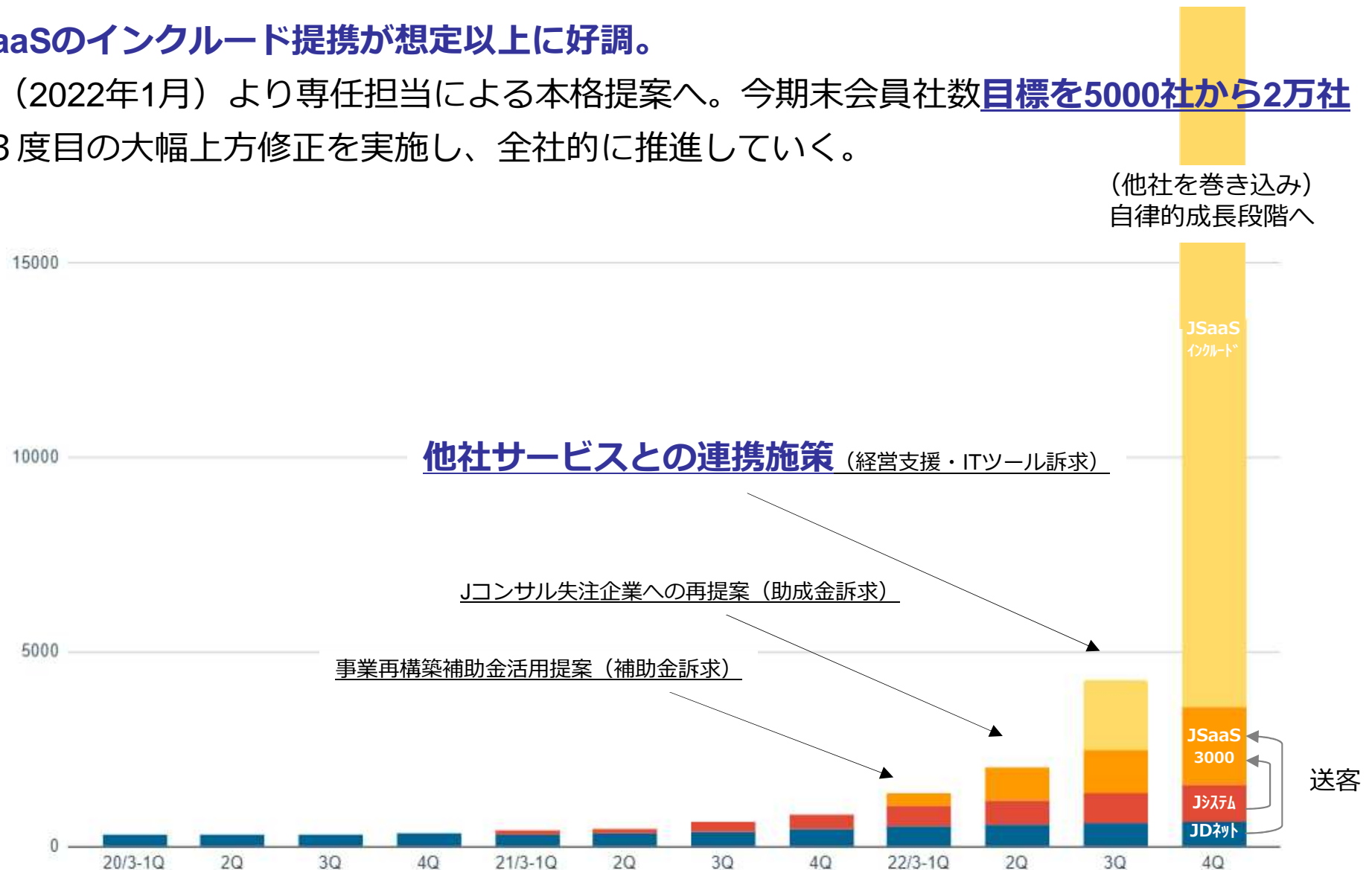
2021年 9月 : 2458名

2021年12月 : **2652名**

ミルフィーユ（月額会員）進捗

JSaaSのインクルード提携が想定以上に好調。

4Q（2022年1月）より専任担当による本格提案へ。今期末会員社数目標を5000社から2万社に3度目の大幅上方修正を実施し、全社的に推進していく。



※Jシステム会員数にはバンドル提供を、JSaaS会員数にはインクルード提供を含め算出

施策概要

主力サービスを中心とした
年間施策の進捗報告



年間施策 経過報告 (3Q)

Jエンジン

A) **Jシステム導入企業への活用支援**によるコンサル依頼数の増加

好調

B) インサイドセールスチームによる、DXツールのクロスセル促進

C) コンサルのシステム化 (JSaaS) による支援可能社数の増加

C2) 既存コンサルの提携士業稼働不足による未納品コンサル案件が増加

J Dネット

D) 事務局人員増加によるパートナー企業経由売上の増加

E) 売筋DXサービスの取り扱い増による月額会員社数の維持・増加

F) ウェビナー経由のパートナー加入初期費用売上の増加

新規事業

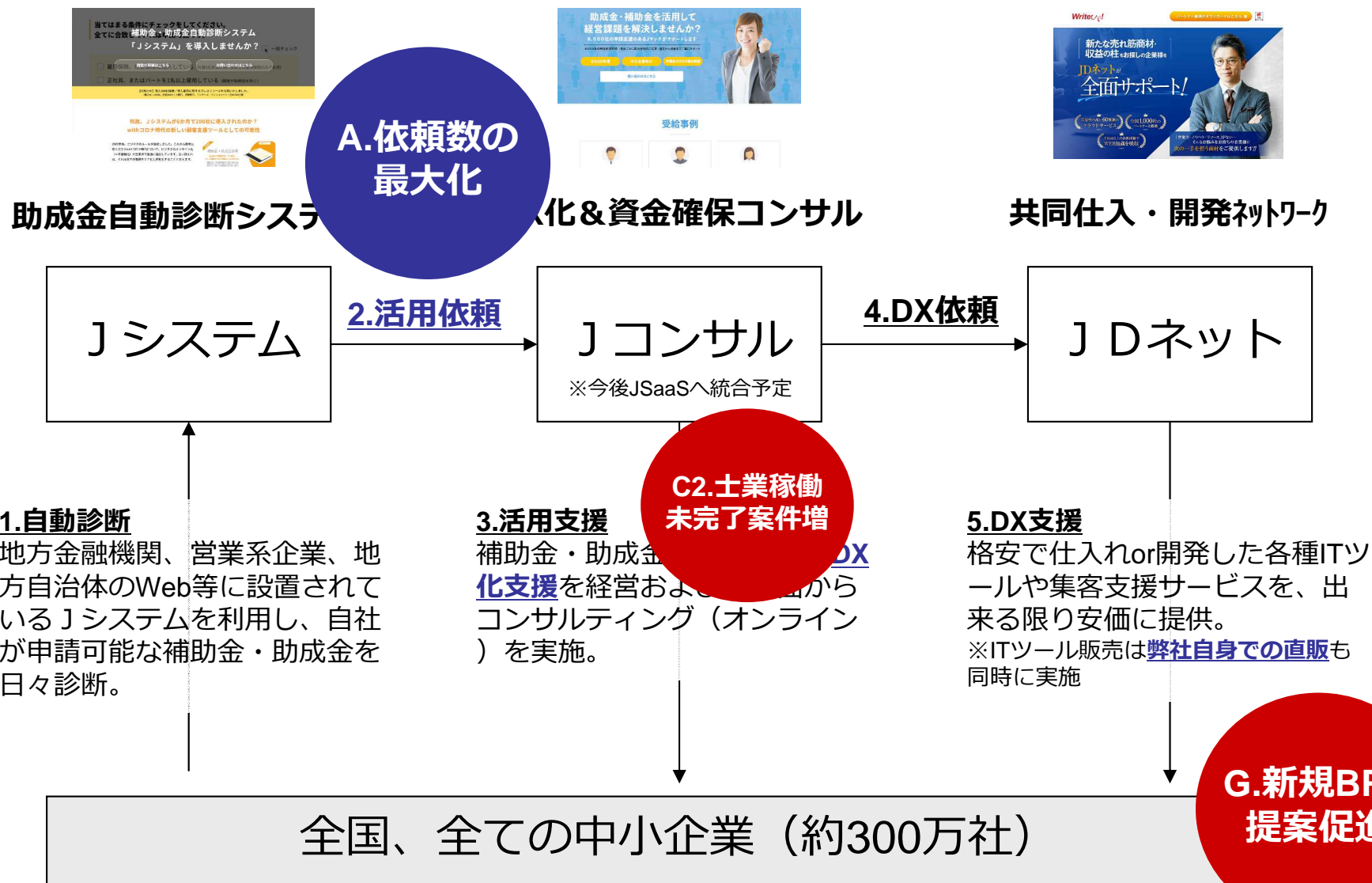
G) **各種BPOサービスの開発・提供**による、新しい売上の増加

H) 重要提携先との大規模提携案件の開始による、売上の増加

I) 資本提携を含むSMB支援サービス共同開発の取り組み

不調

3つの主力サービス



弊社の収益構造

弊社販売代理店を増加させること自体が収益を生み出す二重の収益構造。

代理店を募集し（収益1）、新規顧客が集まり、そこにDX商材を販売していく（収益2）。今期はクロスセルに力を入れ、更なる売上の掛算を目指します。

※全国300万社の中小零細企業を支援するために誕生したモデルです

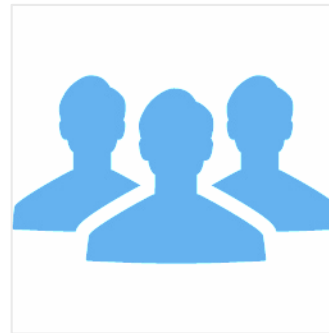
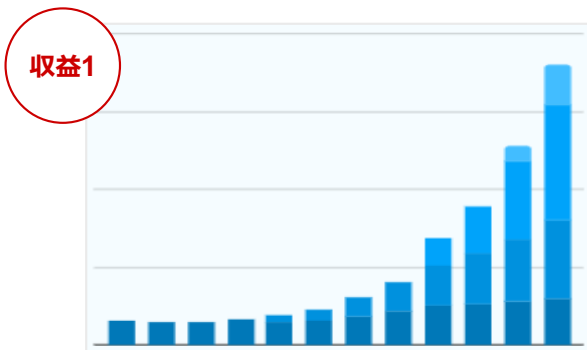
月額社数（代理店）の増加

×

紹介顧客数（リード）の増加

×

販売商材（単価/社）の増加



※ミルフィーユグラフ記載の主力3サービスの月額社数は、そのまま代理店として機能

JDネット加盟企業 – 弊社DXサービスの代理店

Jシステム導入企業 – 弊社コンサルサービス（≒JSaaS）の代理店

（今後）JSaaS利用企業 – 弊社コンサルサービスのアフィリエイト紹介パートナーへ（※今後機能追加）

(ご報告) 自治体へのJシステム導入施策

- 14自治体が導入 ※公開可能自治体のみの数値
- 現在20以上の自治体が検討中。今期10自治体以上の導入目標は無事達成。地域経済の活性化と同時に、ライトアップ・Jシステムの認知度・信頼感の向上を期待。

鹿児島県（奄美大島）瀬戸内町長 鎌田愛人様より

瀬戸内町内の民間事業所における事業経営は、新型コロナウイルス感染症の影響により、大変厳しい状況にあります。本町としましては、これまで国や県とともに、町内民間事業所の事業経営安定化に向け、様々な支援策を講じてまいりましたが、十分とは言い難いと感じています。

そのような中、株式会社ライトアップ社様からJシステム（助成金自動診断システム）のご提案をいただきました。当システムでは、各種助成金の申請に係る手間の軽減及び十分な助成金額を獲得するため、豊富な知識を有する専門家がサポートくださるとのことです。

今後、当システムを活用することで、町内事業所が自社の状況に合った助成金が受給でき、事業経営の状況が安定化されることを期待しています。

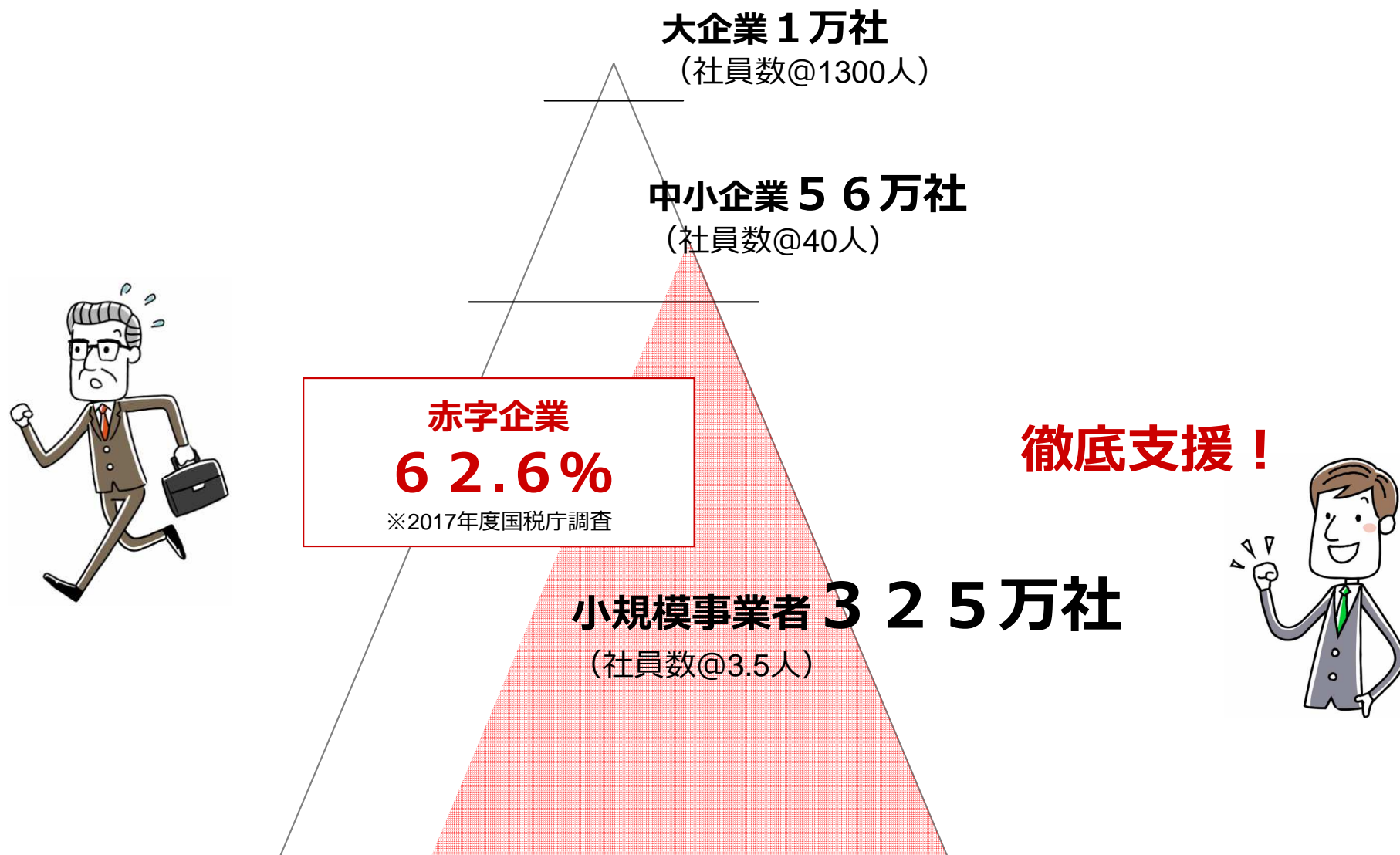


基本方針

「誰」の「どんな悩み」を解決し
日本を良くしていくのか



(赤字の) 中小企業経営者を徹底経営支援



数値出典：2017年版中小企業白書 概要

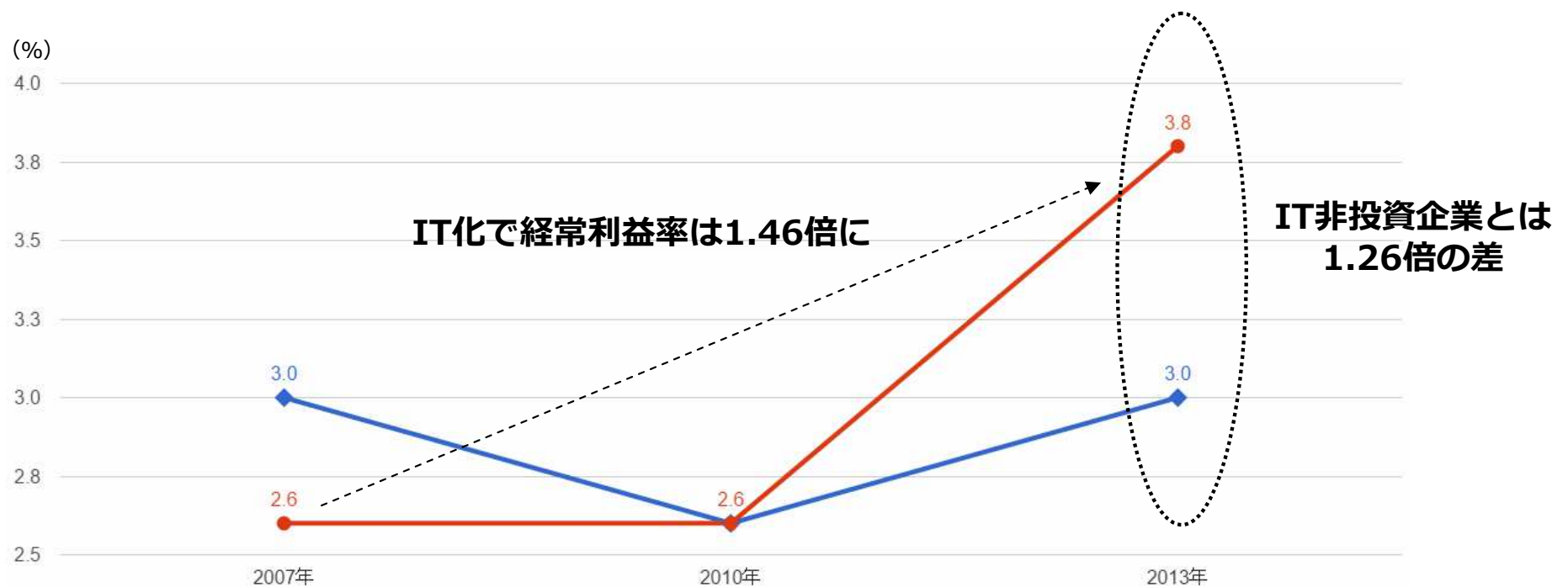
https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/h29_pdf_mokujityuuGaiyou.pdf

【データ】IT化で経常利益利率は1.46倍に

IT投資により中小企業の経常利益は1.46倍に増加（2.6%→3.8%へ）

IT投資未実施企業との比較では、1.26倍の差が発生している（3.0%→3.8%）

IT投資開始企業とIT非開始企業の売上高経常利益率



● 2010年度にIT投資を開始し、その後IT投資を2013年度まで継続している企業（IT投資開始企業）

● 2007年度から2013年度まで一度もIT投資をしていない企業（IT投資非開始企業）

資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

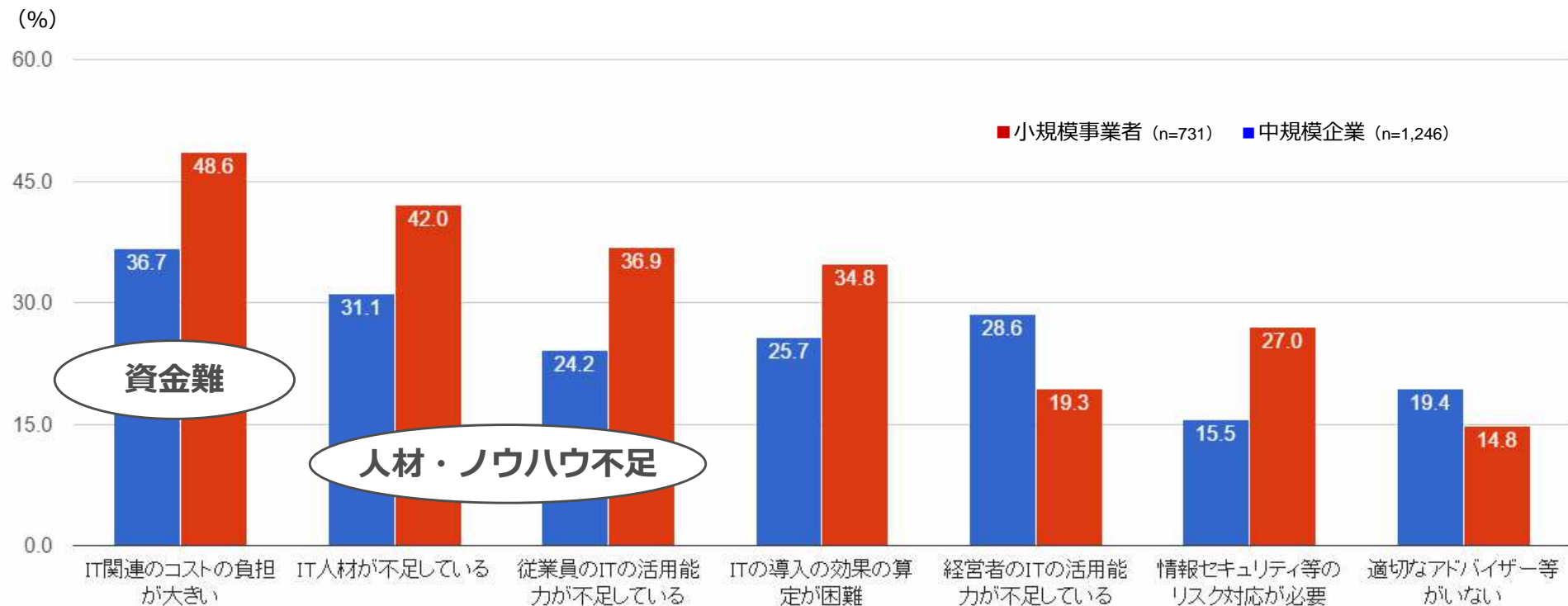
注1. 売上高経常利益率 = 経常利益 / 売上高で計算

注2. 2007年度から2013年度まで連続して回答している中小企業を集計

【データ】IT導入障壁は「資金・人材（教育）」の不足

中小規模事業者のIT導入障壁は「導入コスト（資金）」「社内人材（教育）」
「Jマッチサービス」により「導入コスト・社内ITスキル」を同時に解決していく

規模別のITの導入・活用における課題（複数回答）



資料：中小企業庁委託「ITの活用に関するアンケート調査」（2012年11月 三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

注 小規模事業者、中規模企業のどちらも15%未満の企業しか選択しなかった項目は表示していない。

地域も関係ない

業種も関係ない

規模も関係ない

国内に所在する、全ての企業を救っていく

「全」を2回連続で使っている意味になります

全国、全ての中小企業を黒字にする

企業活動の全てをIT化(=自動化)する

→ スモールDXという概念へ

企業収益を2倍に、国家予算を2倍に
そして、**全**ての社会問題に対応できるように

そのために企業を強くする

誰の 何を どう解決するか

- **業績が赤字で悩んでいる「中小企業経営者」が**
 - 深夜に、助成金の自動診断を実施し（無料）
 - 助成金 & DXコンサルを受け（36万円）
 - 300万円を確保し、業務のIT化をすすめる（〇万円/月）
 - **結果、経常利益が1.46倍に向上する**
- **【代理店】SMB顧客に対し新規営業したい企業が**
 - 助成金診断システム（Jシステム）を導入し（初期50万円、5万円/月）
 - 自社の顧客に資金確保のアドバイスを実施（無料）
 - 同時に自社の本業サービスも案内をする
 - **新規顧客獲得単価が@7000円から@3000円へ大幅改善事例有**

本業の受注に関してもいい影響はありましたか？

一受注率が2倍になりました。失注しても、質のいい販促リストの確保が可能になりました。

Jシステムの自社商材を紹介できる機能を活用したところ、従来10~15%程度だった成約率が20%、商材によっては35%まで向上していますので、こちらもかなりの改善です。助成金という形で、近い将来入ってくるお金が可視化できているというのは、商談に対してもやはり大きな後押しになるみたいですね。

また、最終的にはライトアップさんへ助成金の依頼をしなかった、という方でも診断の過程で連絡先も聞ければニーズの把握も出来ますので、失注しても質のいい販促リストが残ります。これはいままでの失注と大きく違うところですね。



そのために、年間 1 万社を支援する

- 戦術は明確（時期は未公開）
- Jシステム1000社導入、1社から毎月1件の依頼
- 1万社×100万円／年＝100億円
 - JSaaS × BPO
- 課題は2つ（人的稼働の確保、支援領域の拡充）
 - 人的支援体制からの脱却、
 - コンサルのSaaS化（=JSaaS）、BPOの活用、およびAIによる自動化
 - 支援領域の拡充（提供サービスの価格が安価）
 - 単一サービスの値上げではなく複数サービスの提供、特にBPOサービスを

ご質問・ご要望はこちらから

「こんな上場企業が1社くらいあってもいい」

<http://bit.ly/writeup-ir-qa>



- ライトアップへのご質問・ご要望・期待することなど、左記のフォームからお気軽にお送りください。
1. 毎月のIRTV動画でご回答
 2. 四半期ごとの決算説明資料でご対応
 3. ブログ・Twitterのテーマとして
- 上記3つの経路でご回答できるように進めてまいります。