

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2022年6月30日
株式会社ライトアップ

目次

01

会社概要

会社の概要やミッション、歴史、ユニークネスについて説明しています。

02

ビジネスモデル

2つのセグメントについて、収益構造を図示しています。また、その2つのセグメントに紐づくサービスの詳細について解説しています。

03

市場環境

主要セグメントである、DXソリューション事業の市場予測について説明しています。また、当社と競合との関係性を解説しています。

04

競争力の源泉

当社の強みについて事例を交えながらセグメント別に説明しています。

05

事業計画

全社、セグメント別の順で事業計画を開示しています。又、KPIや売上、利益の推移を図示しています。

06

リスク情報

主なリスク及びその対応策についてまとめています。

会社概要

- 社名：株式会社ライトアップ
- 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
- 社員数：約150名（契約社員、アルバイト含む）
- 市場：東証グロース市場
証券コード：6580
上場日：2018年6月22日
- 所在地：東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー32F





全国、全ての中小企業を 黒字にする

私たちの使命、ミッションです。

ライトアップのストーリー

2002年

CAメンバーにより、コンテンツ企画製作会社として設立

2007年

簡単にオウンドメディアを作ることができるシステム「xPortal」をリリースし大ヒット

2010年

ITツール共同開発組合「JDネット（WGP）」誕生

2014年

補助金・助成金の検索エンジン「Jエンジン（Jマッチ）」誕生

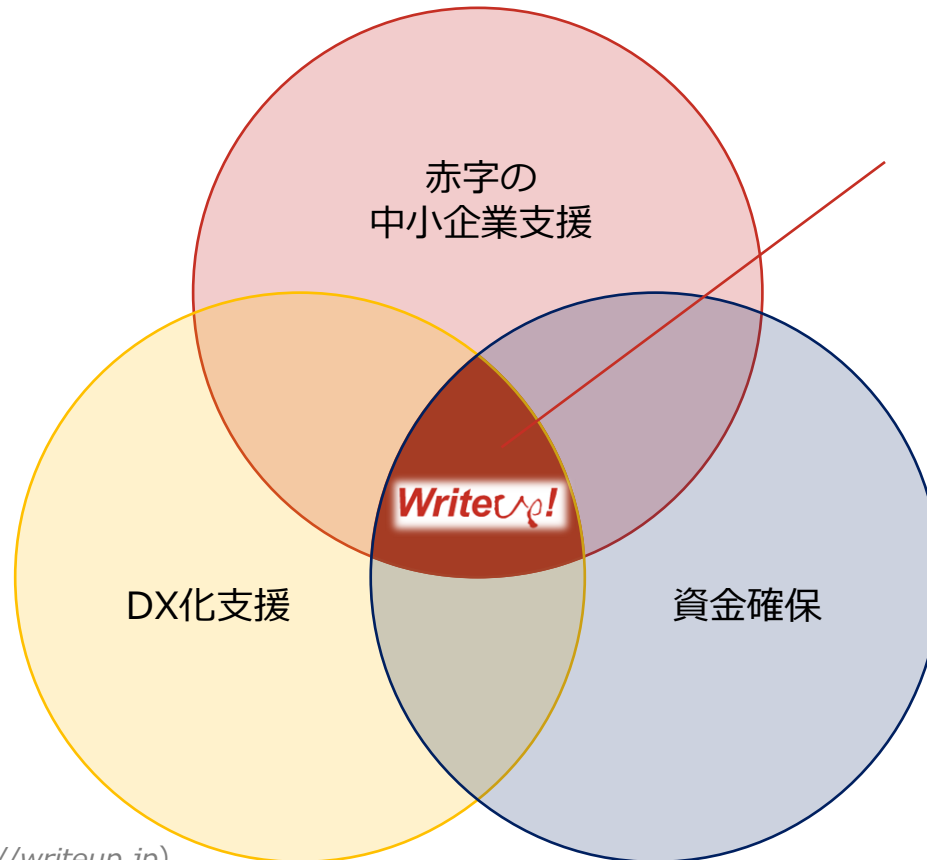
2020年

ビジネスマッチング機能を搭載したOEM版ミニJエンジンである「Jシステム」誕生

2018年
東証上場

ライトアップのユニークネス

補助金や助成金等の申請支援により、課題解決資金確保手段を提供
赤字且つ中小企業のDX化を促し、黒字転換をサポート



全国約*237万社が
ターゲット

※2018年度国税庁「会社標本調査」及び2017年版中小企業白書 概要より

2つのセグメント

DXソリューション事業に注力

DXソリューション事業

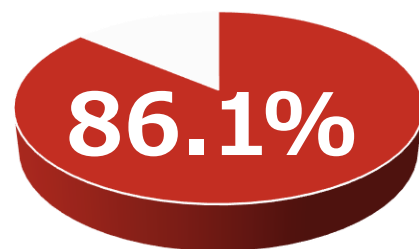
中小企業の生産性向上を図るための
業務のIT化推進を目的とし、
「Jシステム(Jエンジン/Jマッチ)」、
「Jコンサル」「JDネット」
という3つのサービスを提供

コンテンツ事業

様々な企業のマーケティングに
関する課題解決をサポート
「メール・Webマーケティング」
等の企画・制作の受託、
SNSの運用を代行

2022年3月期実績

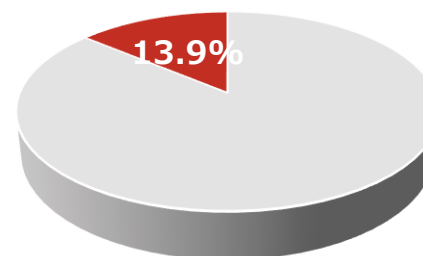
売上構成比



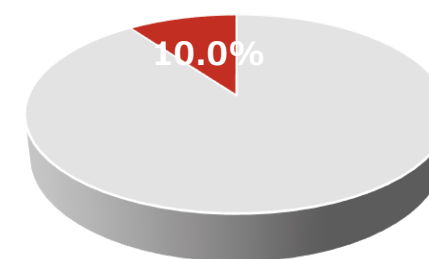
セグメント利益構成比



売上構成比



セグメント利益構成比



DXソリューション事業の3つのサービス

各々のサービスがフックとなり相互に送客

助成金自動診断システム

Jシステム

受給金額を3分で自動診断、5分で申請依頼まで完了！既存顧客支援施策として、新規見込み顧客獲得施策として、自社サービス受注率向上施策として、毎月50社以上が導入

共同仕入・開発ネットワーク

JDネット

全国1,000社以上のパートナー企業と共同で実施するIT・人材・マーケティング関連商材の共同開発、高粗利・高マージンで商材を共同確保参加パートナー企業への営業支援を実施

DX化による経営課題解決

Jコンサル

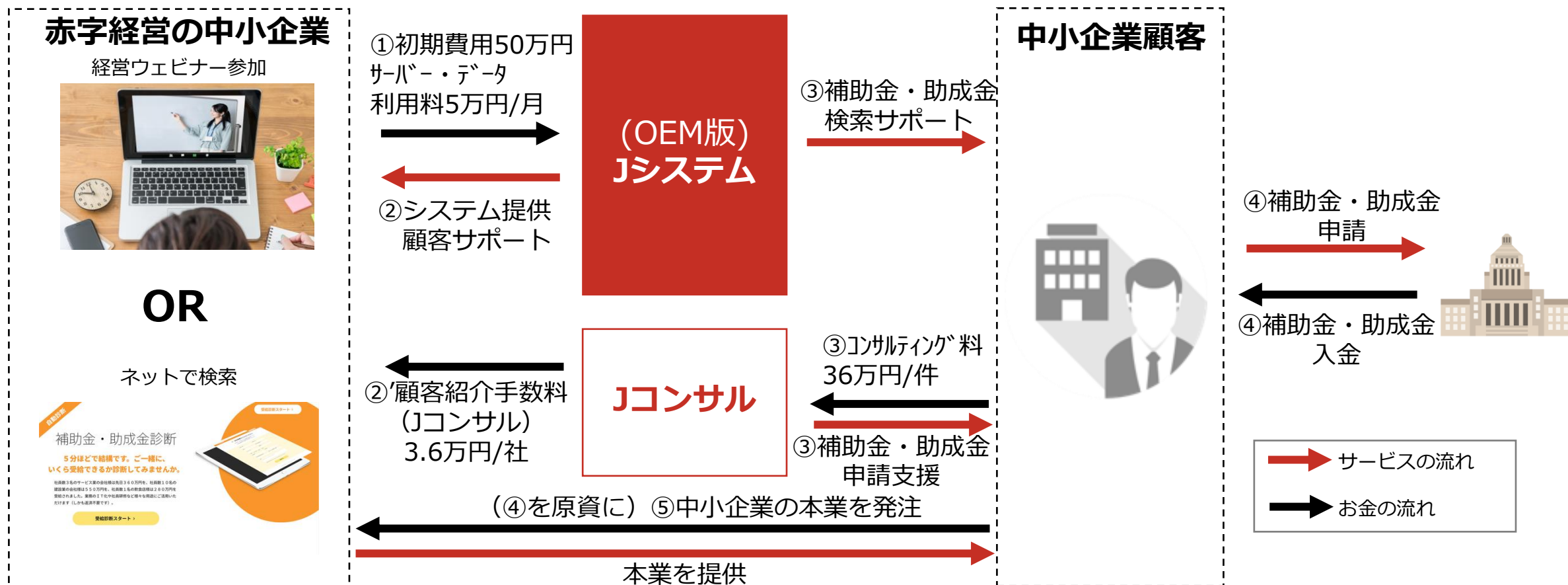
IT・人材・マーケティング・助成金等の4つの視点から経営課題の解決施策を提案

Jシステム（助成金自動診断システム）

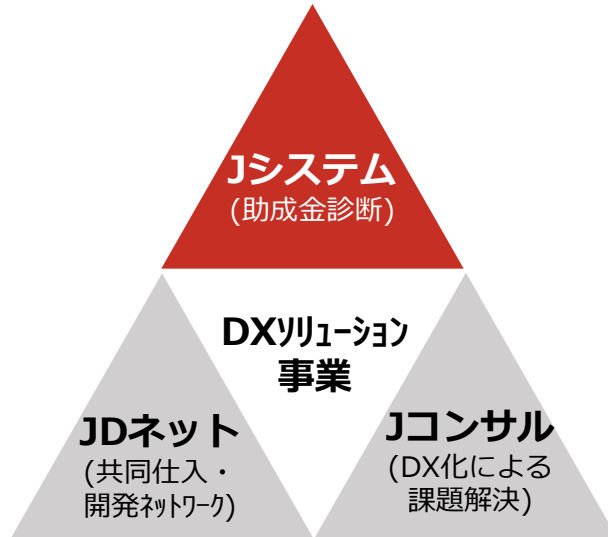
受給金額を3分で自動診断、5分で申請依頼まで完了！

既存顧客支援施策として、新規顧客獲得施策として、

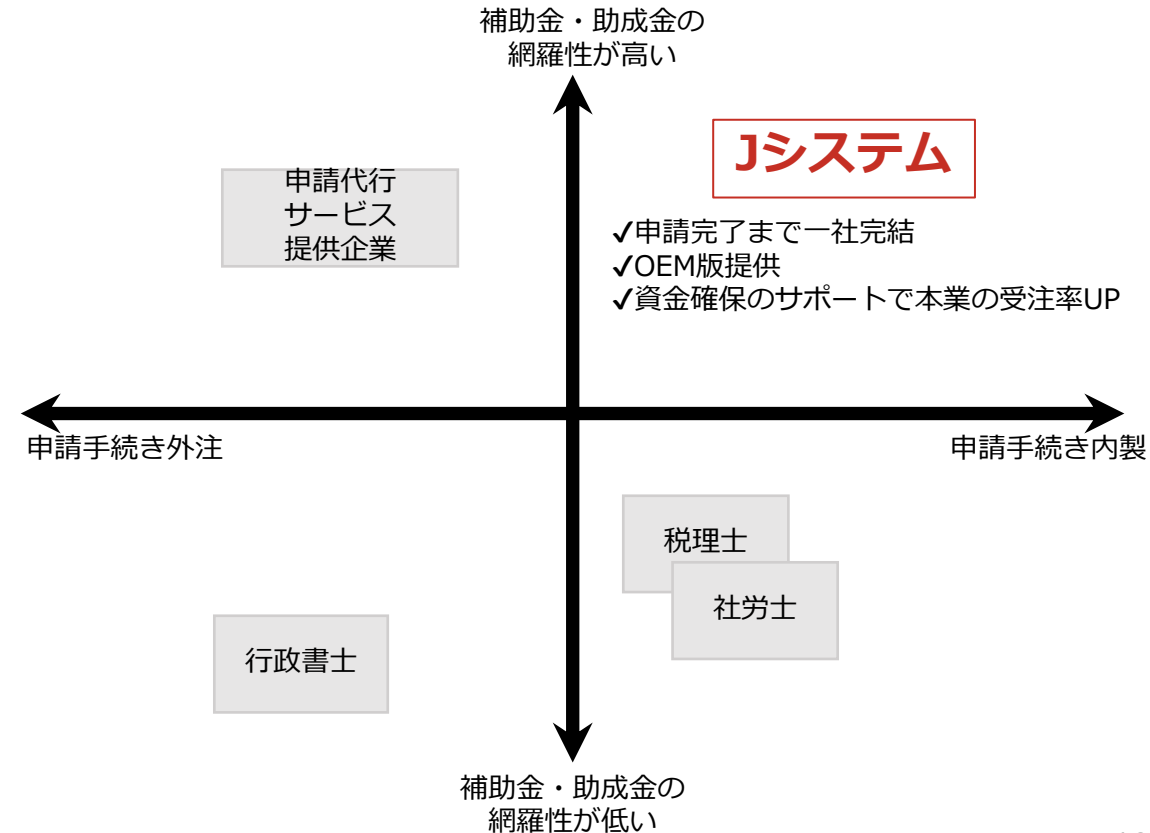
自社サービス受注率向上施策として、毎月50社以上が導入



DX事業（Jシステム）の競合環境



“Jシステム”の業界MAP



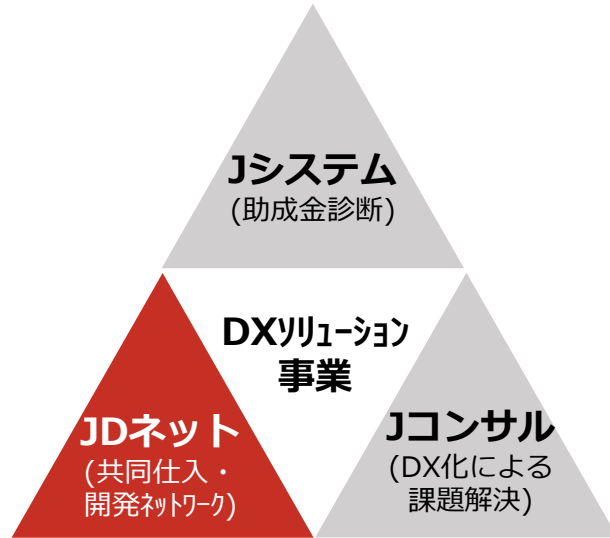
当社顧客の**本業の受注率向上の為のサポート**
としての**助成金・補助金診断**という観点で
競合が存在しないユニークなサービス

JDネット（共同仕入・開発ネットワーク）

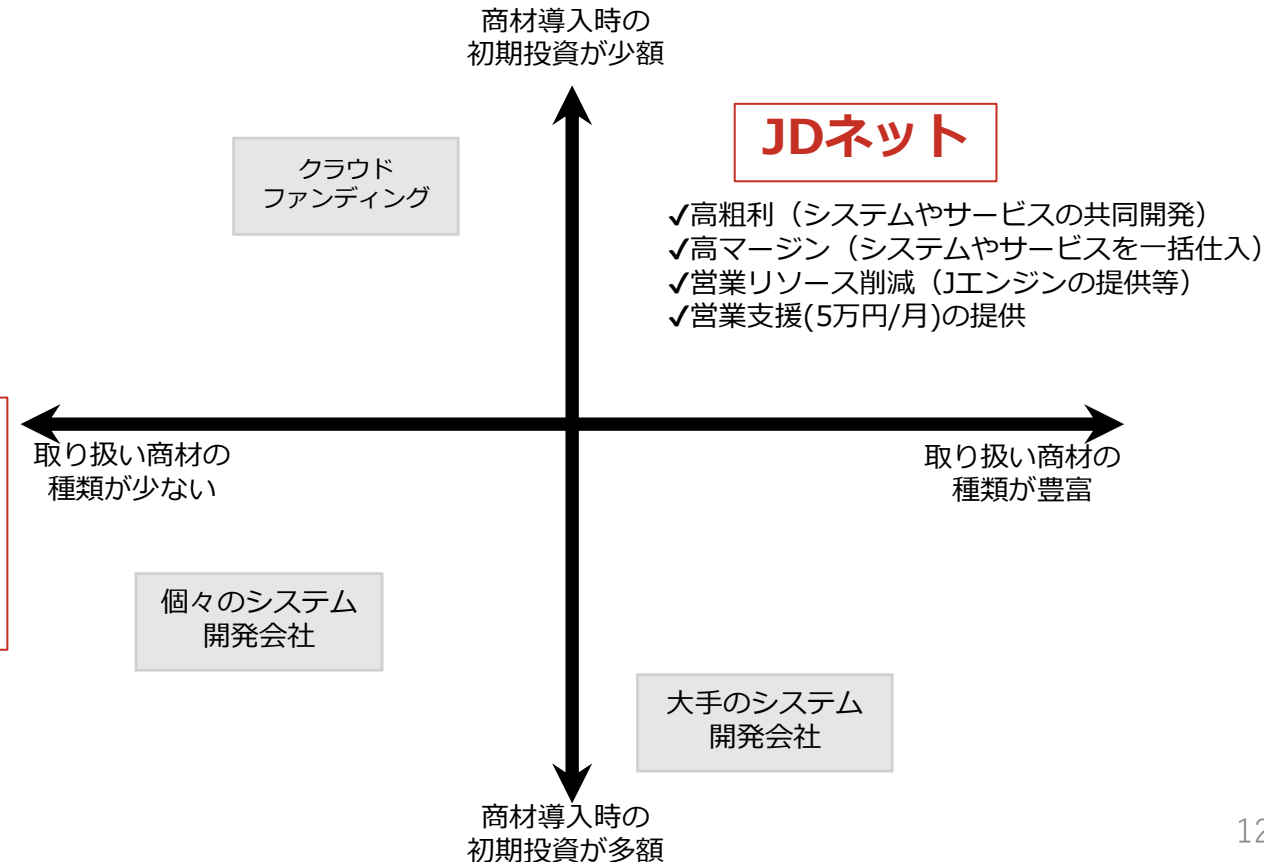
パートナー企業とIT・人材・マーケティング関連商材を共同開発、高粗利・高マージンで商材を共同確保、参加パートナー企業への営業支援を実施



DX事業（JDネット）の競合環境



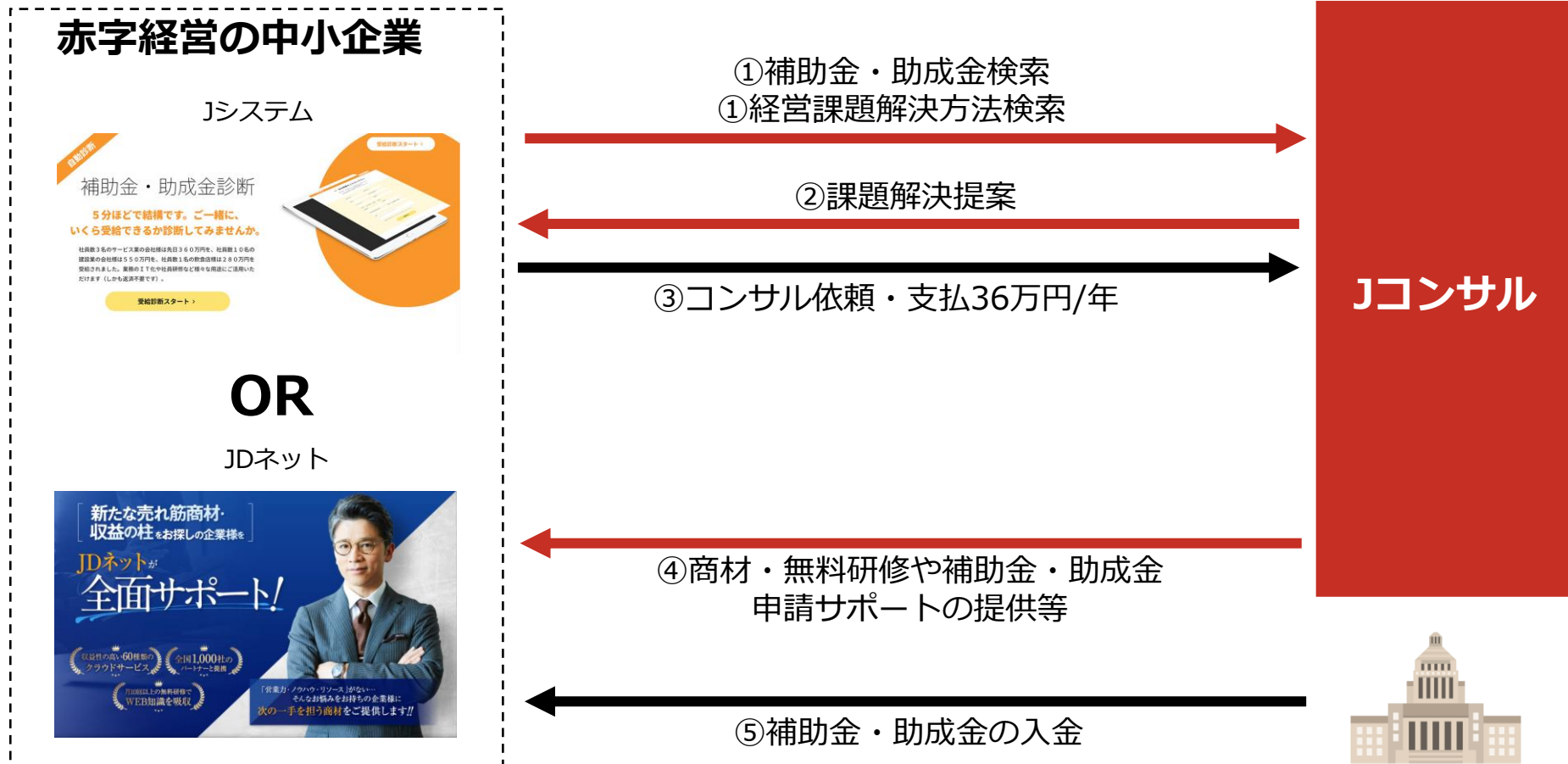
“JDネット”の業界MAP



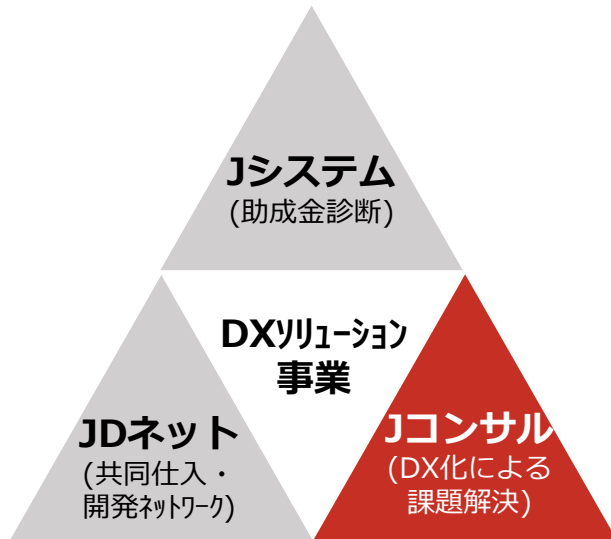
中小企業のニーズにフォーカスし、
営業支援も行うことで拡大し続ける
ユニークなサービス

Jコンサル（DX化による経営課題解決）

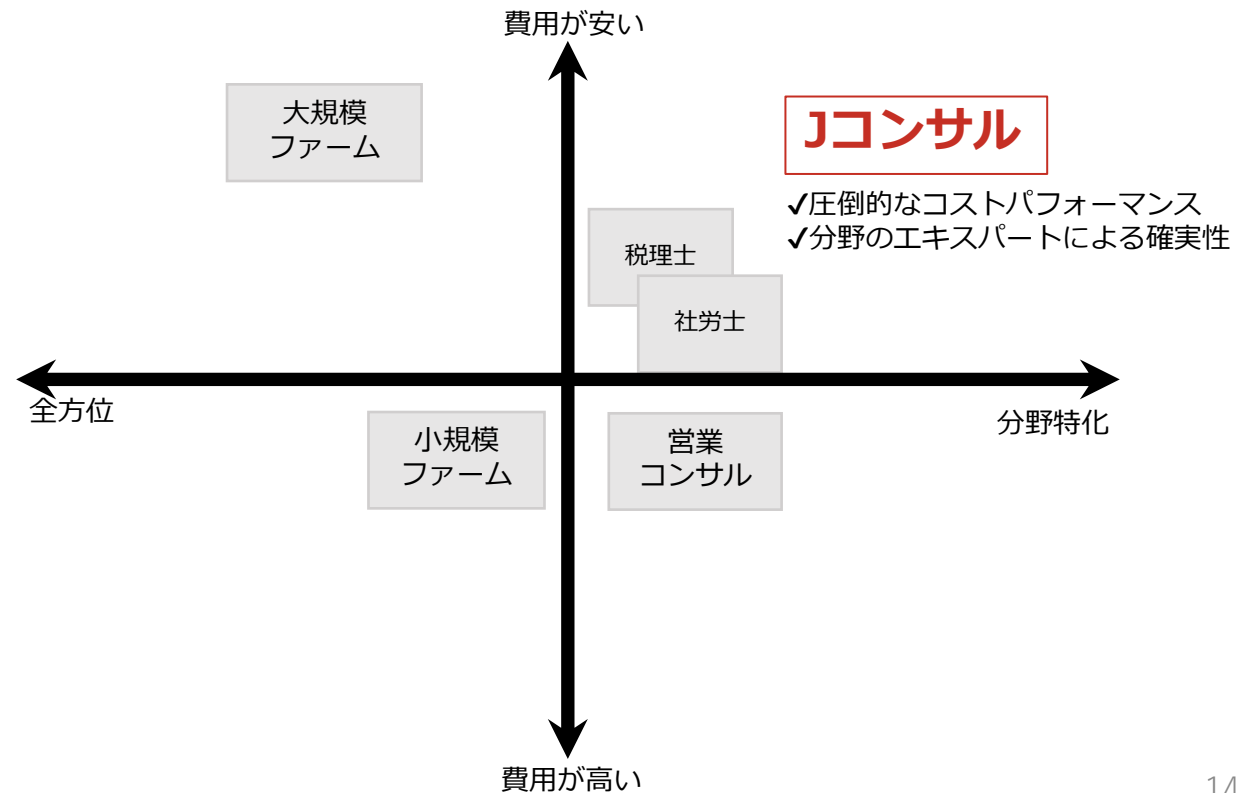
IT・人材・マーケティング・助成金等4つの視点から
DX化による経営課題の解決施策を提案



DX事業（Jコンサル）の競合環境



“Jコンサル”の業界MAP



中小企業向けの価格設定・分野に特化し、
ワンストップで経営課題を全て解決できる
ユニークなサービス

コンテンツ事業の4つのサービス

17のソリューションを駆使し、ワンストップで課題解決



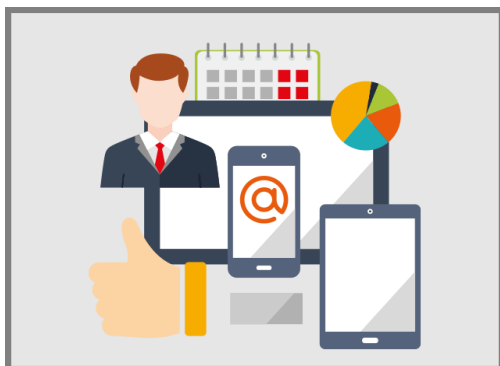
メールマーケティング支援

定期配信のメールマガジンだけでなく、不定期号や臨時の号外、ステップメール等、あらゆる種類のメールマガジン制作を代行。



webコンテンツ企画制作

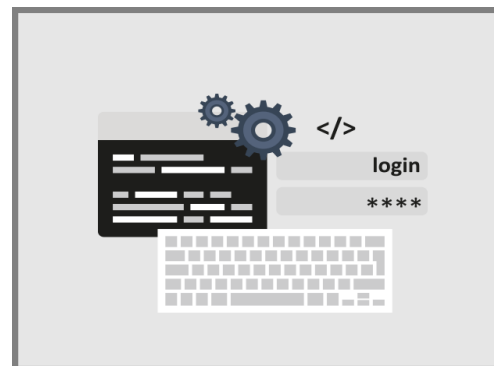
大手中堅企業のコーポレートサイトやオウンドメディア、商品紹介ページ等、幅広い種類のwebコンテンツを企画・ライティング。SEOライティングやコンテンツマーケティングの事例も多数。その他、取材代行や心理診断コンテンツの制作に対応。



SNS(ソーシャル運用代行)

Facebook、Twitter、Instagram、LINE等企業SNSのアカウントを運用を代行。

投稿記事の企画・制作から投稿代行、コメント監視、コメントやメッセージへの返信、レポート制作、改善提案、リプライスなど幅広くサポート可能。



web制作・CMS構築

静的HTMLのコーディングはもちろん、WordPressやMovable Typeなどの汎用CMSを使用したwebサイト構築が可能。

サイト内のコンテンツの企画・制作まで一貫して対応。

コンテンツ事業の事例

東急スポーツオアシス様

オリジナル診断コンテンツ作成

当社の提案力により、学術的な根拠に基づいた「納得感」のある診断コンテンツを実現。



楽天トラベル様

取材・撮影コンテンツ制作代行

「楽天トラベル」において、旅行スポットをご紹介する為に、取材や撮影後にSEOライティング。webデザインからLP制作まで、当社ならワンストップで課題解決できる



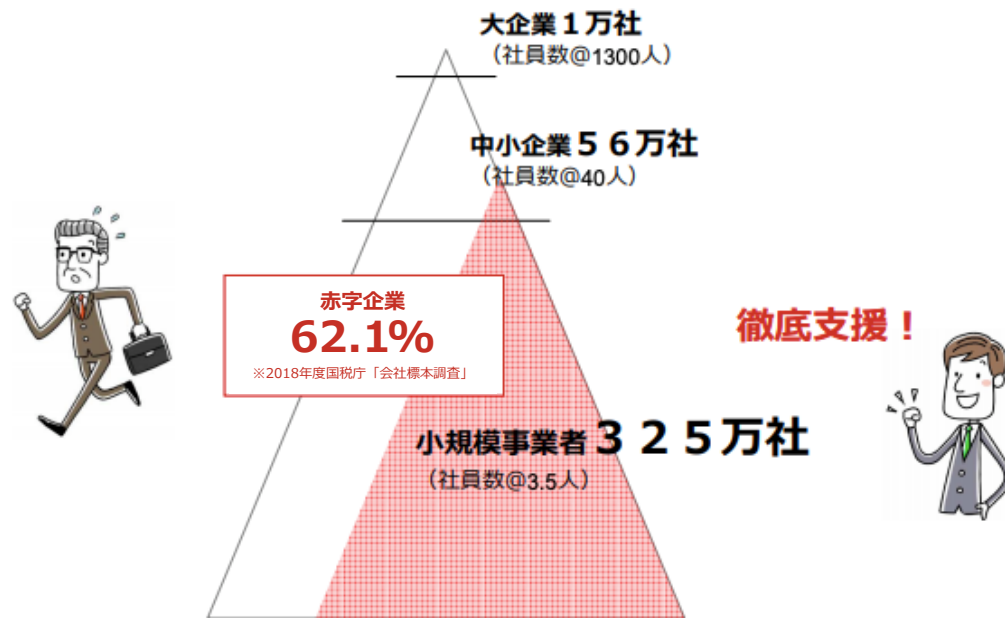
他にも事例はたくさんございます。詳しくは…<https://www.biz4.jp/jirei>

市場規模

公的支援の利用実績は低い

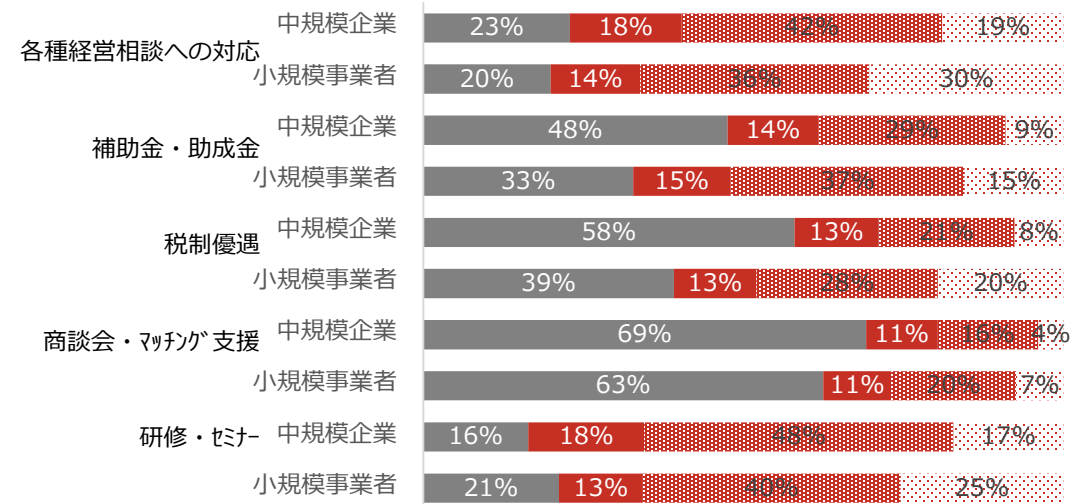
4つのサービス全てにおいて利用企業は増加、**市場は拡大見込み**

企業規模別の企業数及び赤字企業割合



出典：2017年版中小企業白書 概要

公的支援の利用実績・理解度・認知度（企業規模別）



■ 利用したことがある

■ 利用したことはないが、内容は理解している

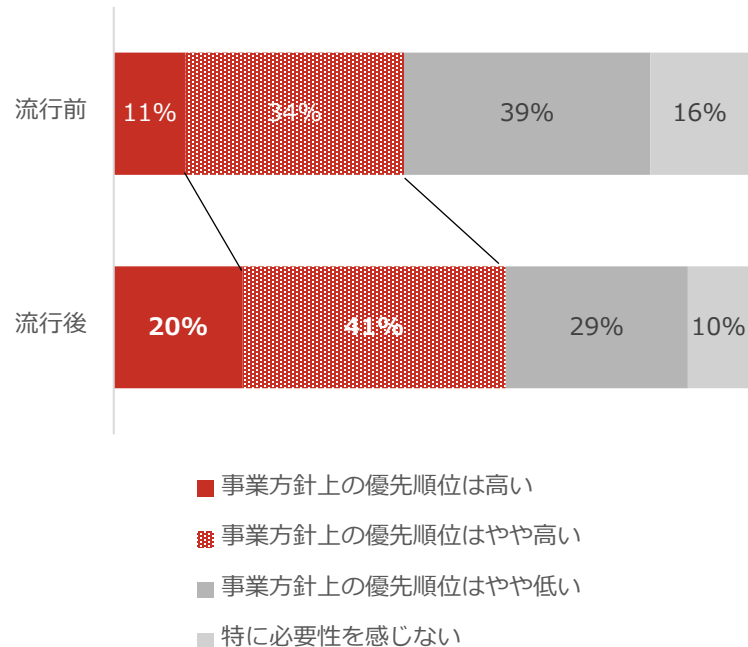
■ 利用したことはないが、存在は認知している

■ 存在を認知していない

市場規模

コロナ禍において、**デジタル化優先度が上昇**
厚労省の助成金予算の追加が決定し、当社の**ターゲット市場は拡大見込み**

デジタル化に対する優先度の変化
(COVID-19流行前後比較)



令和2年度厚生労働省の第三次補正予算案（抜粋）

雇用就業機会の確保

- ・雇用調整助成金による雇用維持の取組の支援【1兆4,679億円】
- ・在籍型出向の活用による雇用維持等への支援【56億円】
- ・業種転換や職種転換を促進する都道府県の取組を支援【11億円】
- ・非正規雇用労働者や女性等、求職者の特性に応じた支援【9.1億円】
- ・介護・障害福祉分野への就職支援【6.9億円】
- ・新規学卒者等への就職支援の強化【0.9億円】

生活の安心の確保

- ・個人向け緊急小口資金の特例貸付等の各種支援【4,300億円】
 - ・生活困窮者自立支援、ひきこもり支援【140億円※の内数】
 - ・自殺防止対策、成年後見制度の利用促進【140億円※の内数】
- ※新型コロナウイルス感染症セーフティネット強化交付金
- ・国民健康保険料等の減免に対する財政支援【397億円】

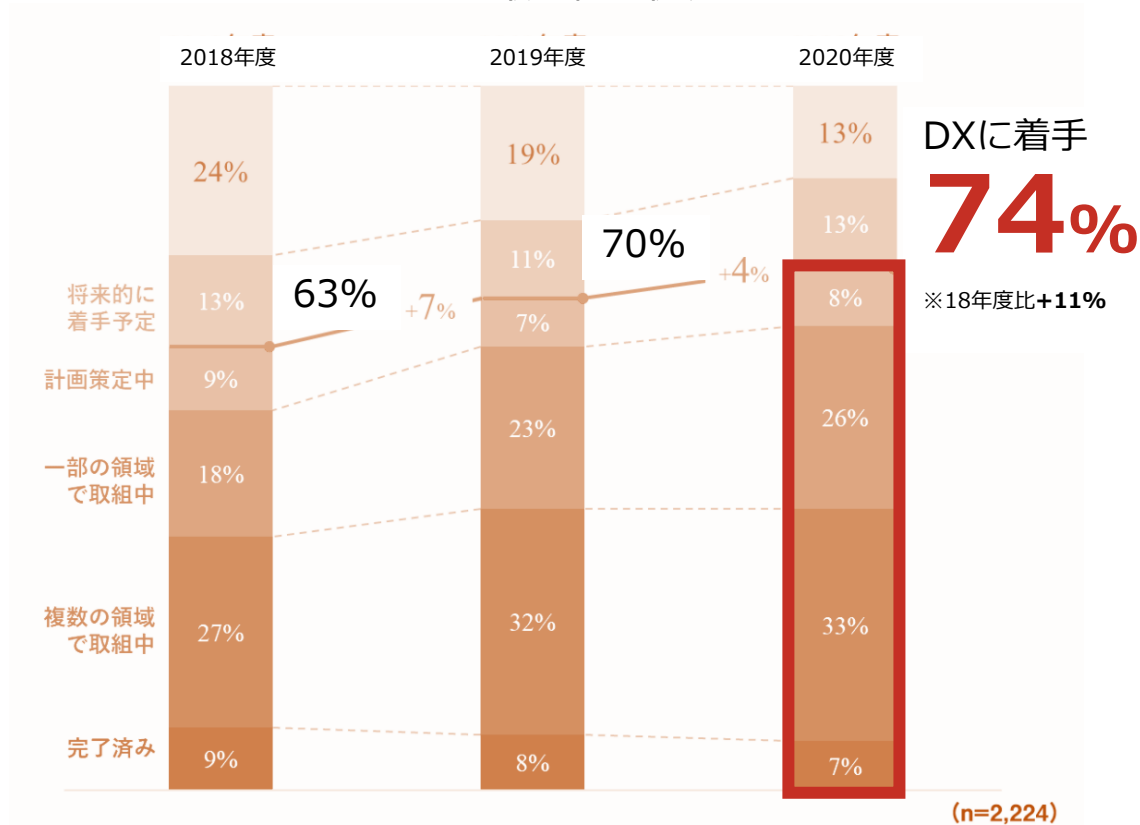
経済構造の転換・イノベーション等による生産性向上

- ・最低賃金の引上げに向けた中小企業等への支援等【608億円】

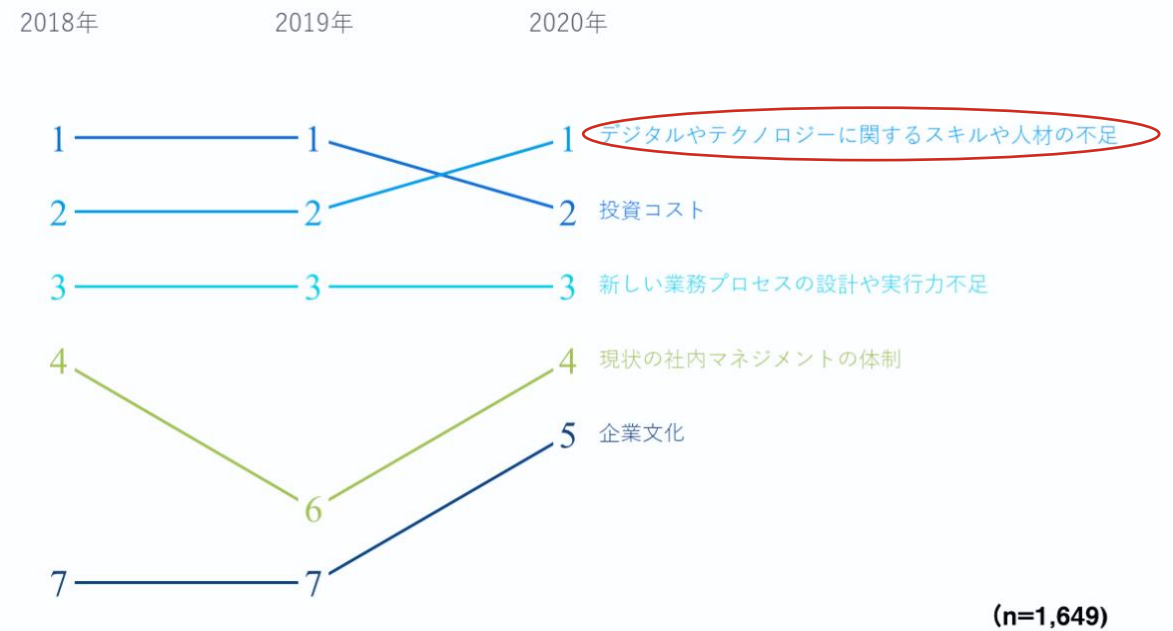
市場規模

コロナ禍においてDX化は加速するも、デジタルやテクノロジーに関するスキルや人材の不足等の課題を抱えており、**JDネットのニーズは上昇見込**

DXの取り組み状況



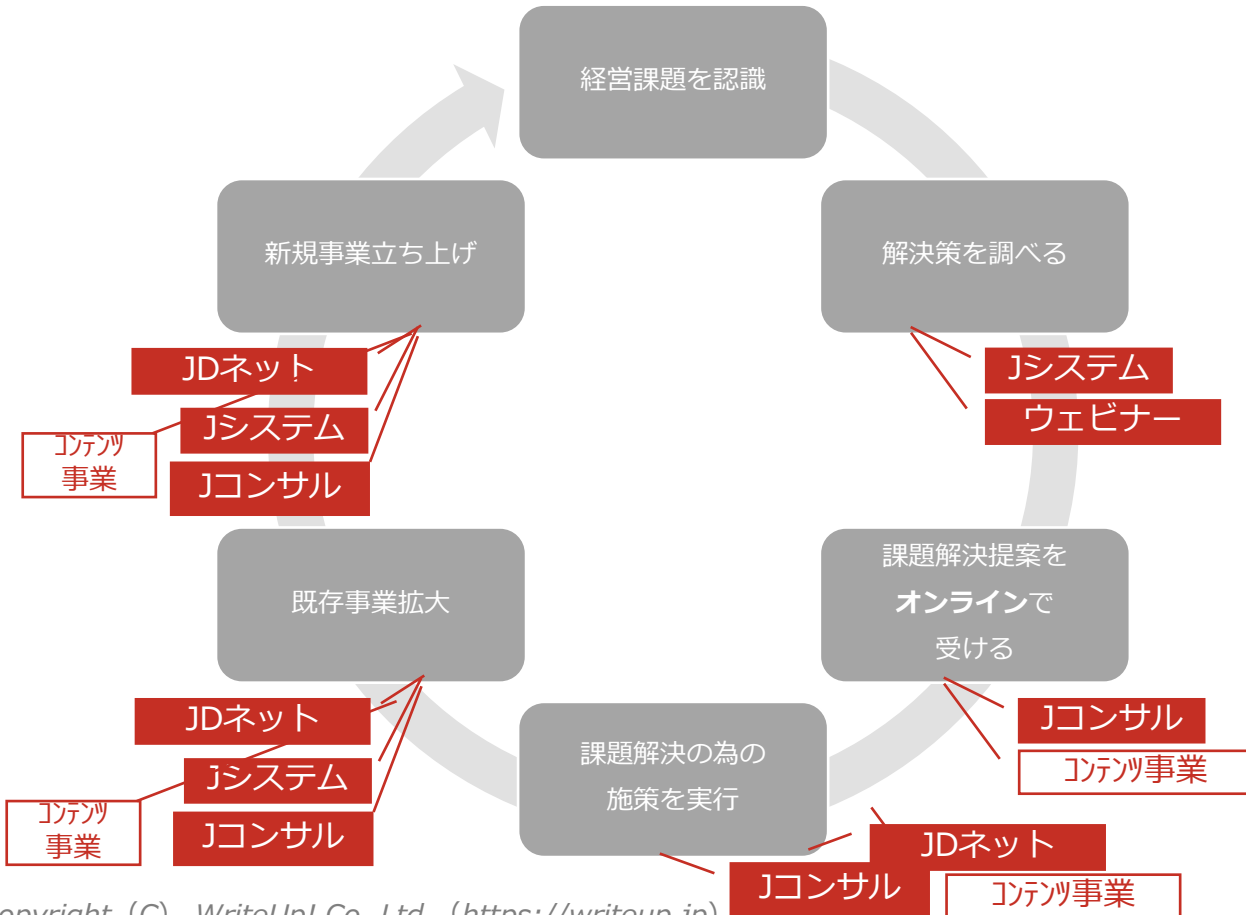
DX推進上の障壁



競争優位性

✓経営課題を**ワンストップ&オンライン**で解決、**離脱しにくい**

✓地方銀行、大手企業、地方自治体との**強固な連携**



「渋谷区」のHPに掲載



- ◎「渋谷区」のお墨付きによる安心感
- ◎「渋谷区」から当社の紹介

「株式会社チェンジ」と
資本業務提携



- ①地方に集積する中小企業向けDX
→地方銀行との連携
- ②補助金・助成金領域のDX
→自治体との連携
- ③DXプラットフォームの提供
→大手企業との連携

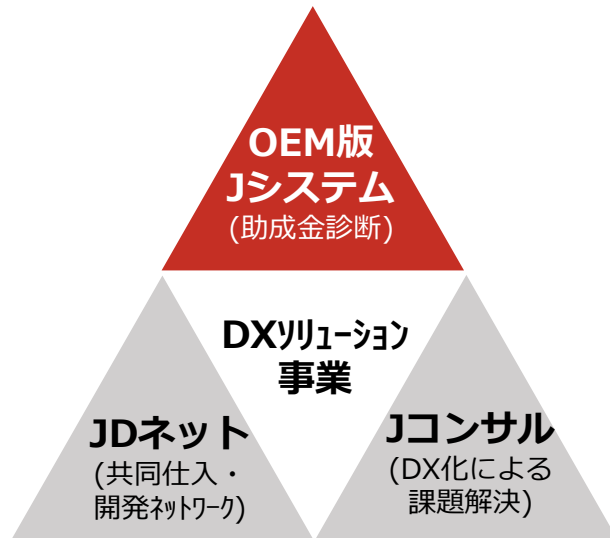
「株式会社クレディセゾン」と
資本業務提携



- ①「Jシステム」にクレディセゾンメニューを追加したOEM版の導入
- ②クレディセゾンの法人顧客を対象としたサービスを展開
- ③中小企業のDX化を促進するスタートアップ企業に対する支援を実施

競争優位性

DXソリューション事業



- ✓3分で診断、当社へ“丸投げ”するだけで申請が完了、本業の邪魔をしない
- ✓税理士（補助金のみ）、社労士（助成金のみ）の役割が1社で完結
- ✓補助金・助成金が通らない場合は手数料不要
- ✓予算不足のクライアントに対しJシステムで原資を確保、信頼関係を構築することで本業の受注につなげるアシスト機能
- ✓JシステムのOEM提供により、自社ブランドの価値向上
- ✓OEM版はシンプルな操作、カスタマイズ可能で使いやすい
- ✓経営課題解決後の支払可

コンテンツ事業

- ◎約20年の間に蓄積されたノウハウ、顧客との強固な関係、BtoB・BtoC問わず、15業種以上の業務を受託した経験
- ◎企画→制作→集客→活性化まで一貫して対応可
- ◎豊富なソリューション

全社の成長戦略

ESG経営に積極的に取り組む

E

1. 営業のオンライン化を推進し、経済活動におけるCO2削減を推進していく（事業活動を通じて継続的に実施）
2. データセンターは、再生可能エネルギーで運営される拠点を利用していく（新規契約及び更新時期の到来に合わせて実施）
3. 全国、全ての中小企業の業務効率化を目的とし、顧客企業のDX化を推進していく（事業活動を通じて継続的に実施）

S

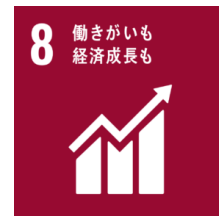
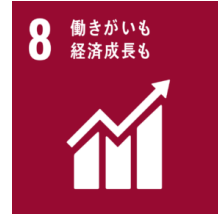
1. 顧客の50%以上が「首都圏以外に所在する地方顧客」になるよう企業活動（企画、開発、営業）を進めていく（事業活動を通じて継続的に実施）
2. 有能な人材の継続的な育成を目的とし、年間労働時間の3%以上の社員研修を実施していく（2023年3月達成目標）
3. ダイバーシティの様々な施策（女性活用、テレワーク等）を実施し、年間離職率10%未満を目標にしていく（2023年3月達成目標）

G

1. プライバシーマークの継続取得による、社内情報管理体制の強化・維持を実施していく（実施済み。今後も継続）
2. 情報漏えいを予防するため、全ての社員に対し継続的なセキュリティに関する研修を実施していく（実施済み。今後も継続）
3. 業務発注先にもESGを意識した業務体制に改善するよう、啓発・指導していく（新規契約及び契約更新時に実施）

※上記内容を基本取引契約書に盛り込み、順次締結してまいります

対応するSDGs



2023年3月期 計画の概要

(単位：百万円)

	2023年3月期		
	計画	百分比(%)	前年比(%)
売上高	4,000	100.0	144.0
売上総利益	3,222	80.6	133.8
販売費及び 一般管理費	2,215	55.4	141.6
営業利益	1,006	25.2	119.8
経常利益	1,002	25.1	119.1
当期純利益	695	17.4	114.7

安定した既存事業の上に、成長性の高い骨太な新規事業（スモールBPO）を乗せていく。

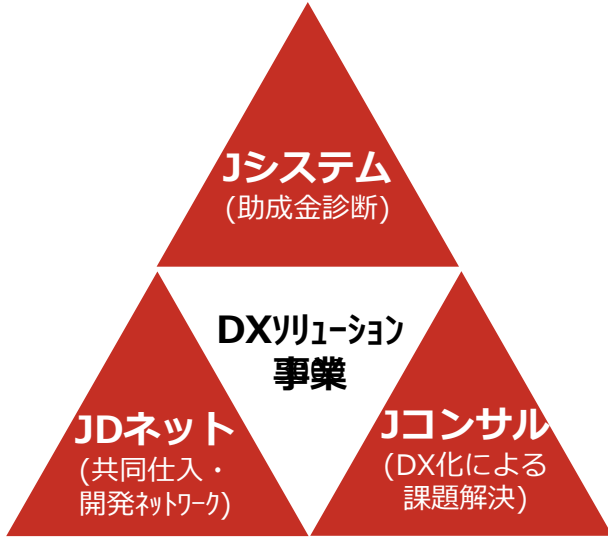
DX事業の成長戦略

主要3サービスを全てサブスクモデルへ転換

「クラウド」×「サブスク」のSaaS企業へ

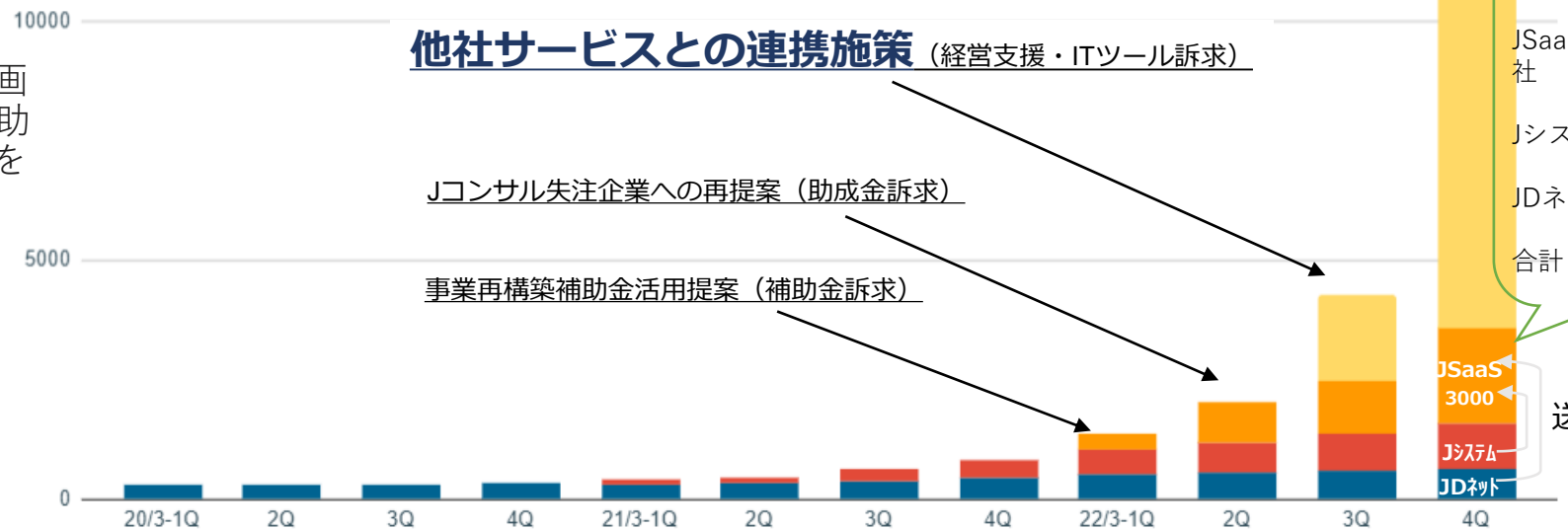
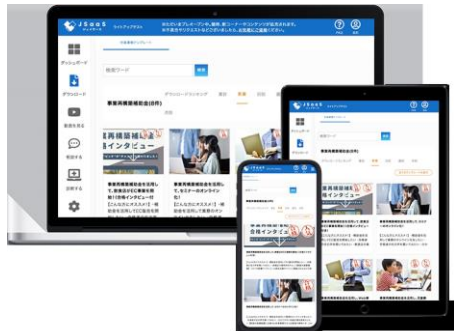
23年3月期末目標会員数を**5万社**に設定。今後、JSaaSインクルードプラン（※）も積極的に進め、勢いを持続させていく。早期に会員数10万社体制へ成長させていく。

※JSaaSインクルードプランは、会員基盤を有する企業との提携で、契約単価は3000円より低額になります。



(他社を巻き込み)
自律的成長段階へ

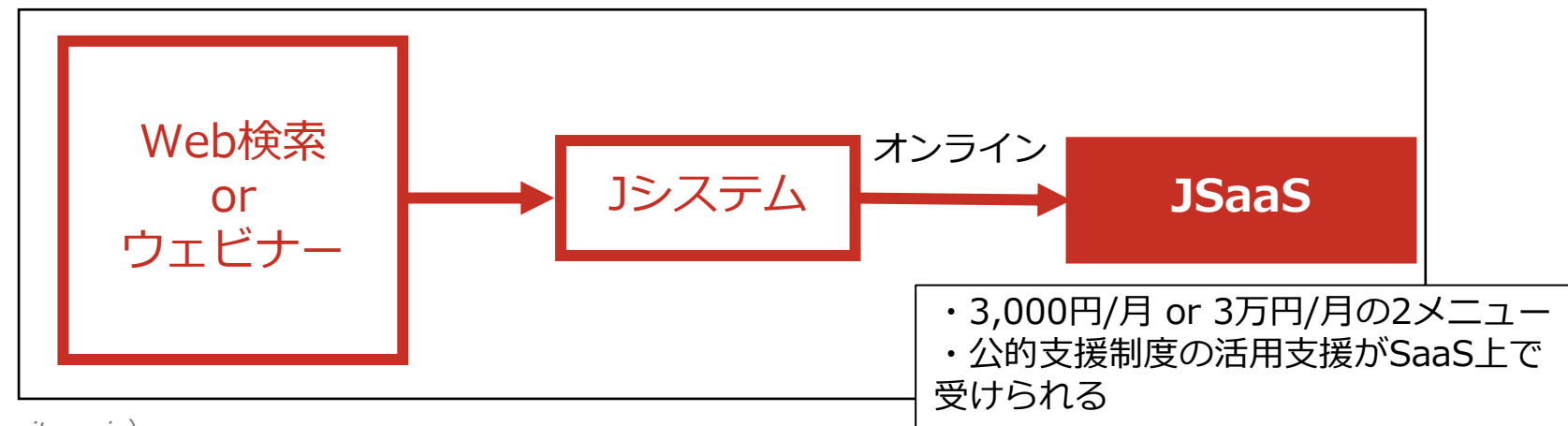
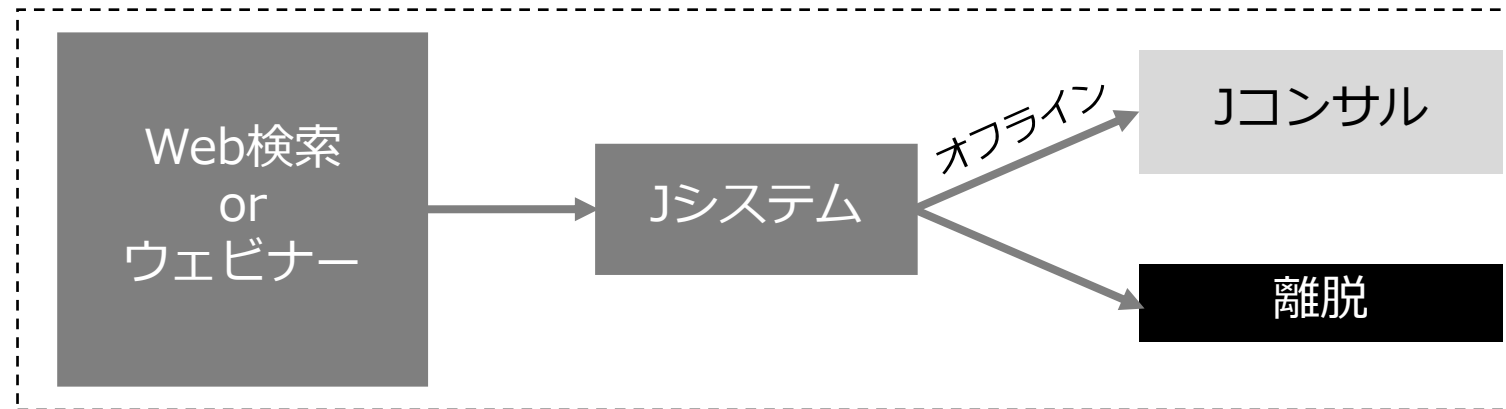
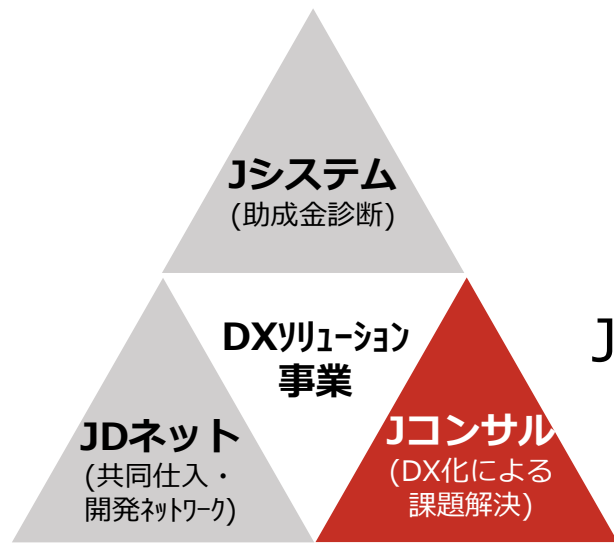
JSaaS3000とは社長のための経営支援サービス「JSaaS（ジェイサース）」の月額有料会員メニューになります（年間契約）。月額3,000円を支払うことで補助金・助成金の申請書類のDL（ダウンロード）、各種参考動画の閲覧、ITツールの資料DL、M&A相談、補助金・助成金の申請支援等の様々なサービスを利用することができます。



送客

JコンサルのSaaS化 (サブスク化)

JコンサルをSaaS化することで、より低価格での提供が実現、
Jシステムとの親和性を高め**離脱を防ぐ**



新規事業

スモールBPOの推進

最も大きな支出、最も大きな課題、浸透し始めたテレワーク、副業希望者の増加、そして私達が得意とする地方での大きな潜在市場の存在。

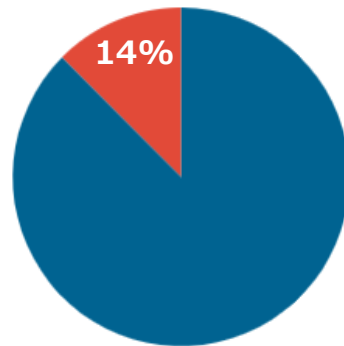
中小企業に特化した新しいコンセプトのBPOサービスを新サービスとして提供。

中小企業の人手不足を解消するための施策として、営業面・事務面のアウトソーシングを提供するもので、当社としては主に在宅ワーカーを活用してサービスを提供。

Jコンサル対象企業へのクロスセル提供を主な販売ルートとして想定。（2022年6月より正式受注開始）

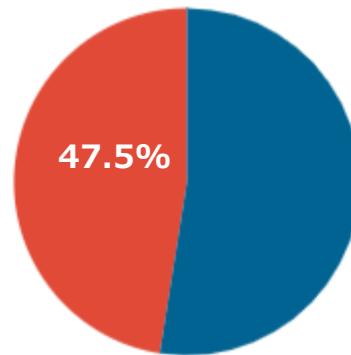
売上の14%が人件費

引用元：財務省年次別法人企業統計調査令和二年度



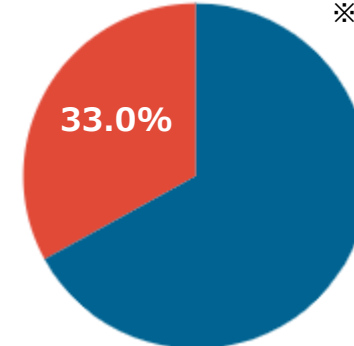
企業の47.5%が人手不足

引用元：朝日新聞2022年1月26日記事



中小企業の33%がテレワーク導入

引用元：総務省情報通信白書令和3年版



※大企業は69.2%が導入済

労働者の6.5%（385万人）が副業希望

引用元：厚生労働省労働基準局 副業兼業の現状(1)



首都圏では36.3%がテレワーク実施も

その他地域では11.2~20.8%

引用元：総務省情報通信白書令和3年版



スモールBPOの損益計画

地方の中小企業に大きな潜在市場が存在。

中小企業に特化した新しいコンセプトのBPOサービスを積極展開。

(単位：百万円)

	2023年3月期
売上高	486
売上総利益	146
主要な販売費 及び一般管理費	85
スモールBPO損益	61
延べ契約数 ※	6,000
平均単価	月額8万円

※単月の契約件数。例えば1社が12か月契約した場合12とカウントする。

販売計画の概説

期末までに月間800社の新規契約企業の確保を目指していく。平均単価（契約企業が発注する月額業務稼働）は月額8万円を想定。

費用の概説

BPO工数管理システムの開発費用、および営業・運営人員の人件費が主たる費用となる。現時点での計画では、広告宣伝費は月額200万円以内に抑え、既存の月間新規リード（6000～8000社/月）に対する営業提案により、想定受注数の確保を目指していく。

事業資金

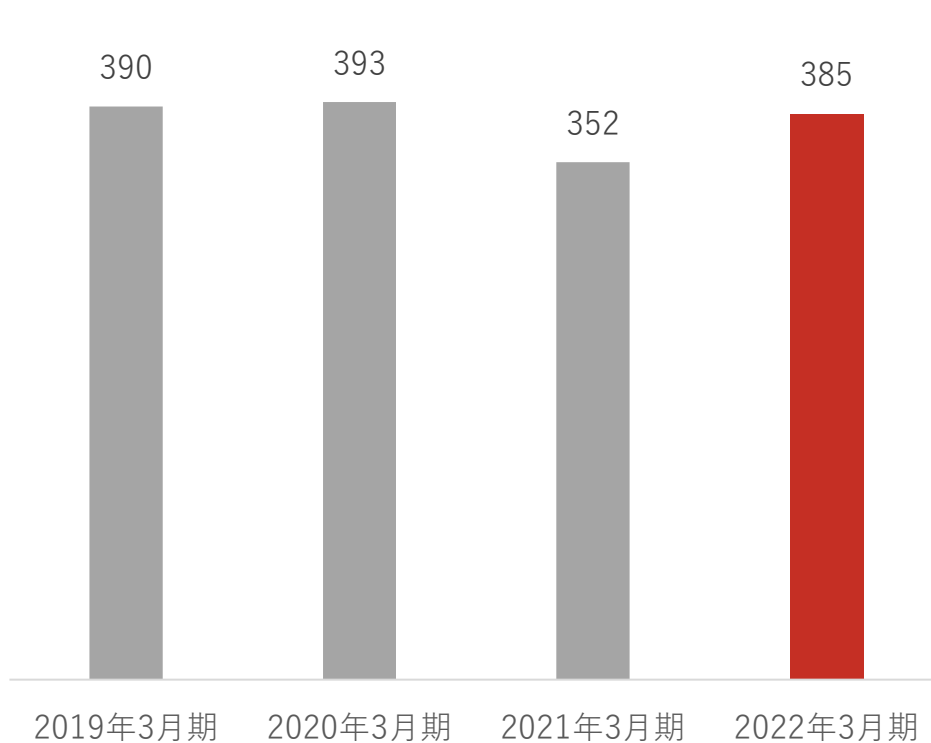
本事業に必要な資金は自己資金でまかない、当面資金調達は行わない。

本事業のKPIとして「BPO新規申込社数」を2022年6月より開示する予定です。

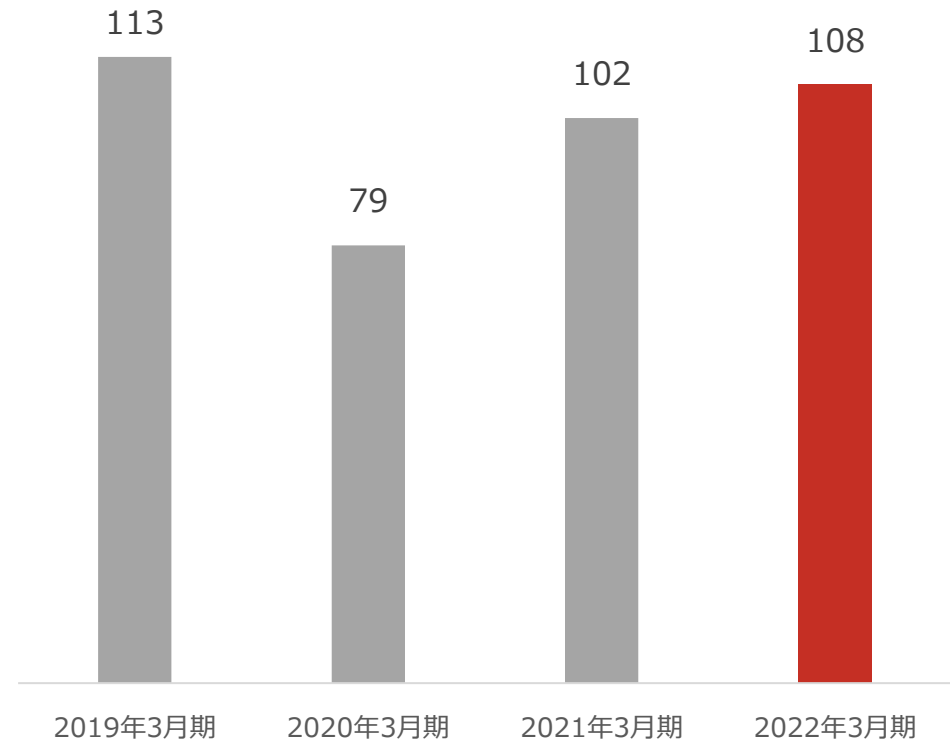
コンテンツ事業の成長戦略

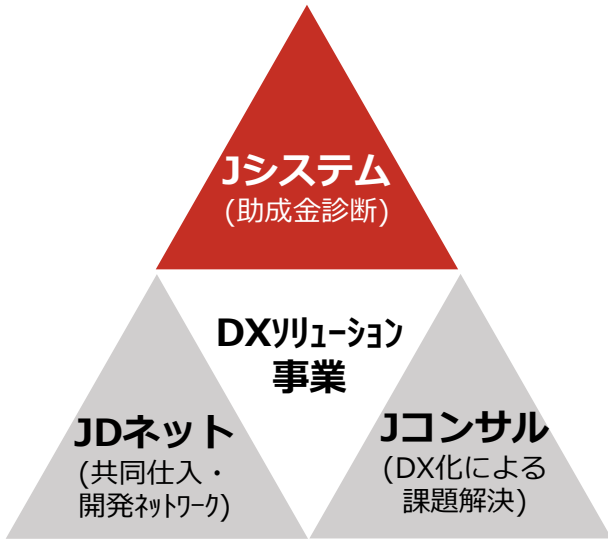
今後も一定数の人員を割き、他サービスとのシナジーを高めていく

コンテンツ事業売上推移
(単位：百万円)



コンテンツ事業利益推移
(単位：百万円)

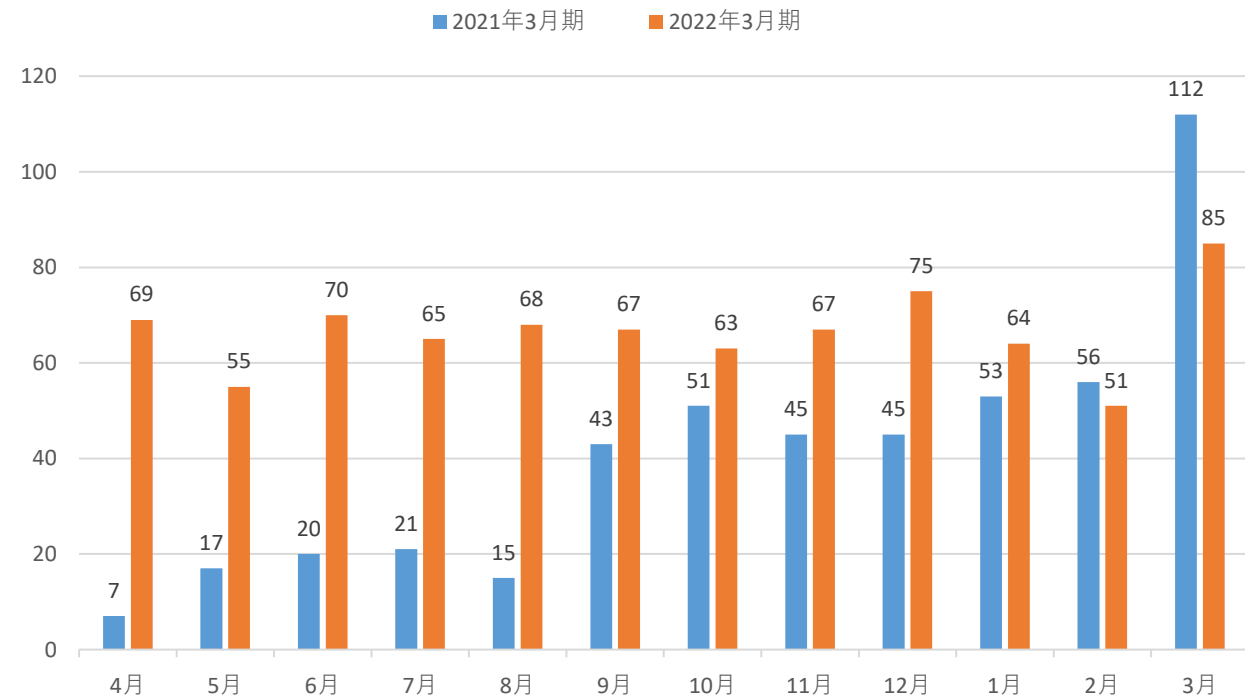




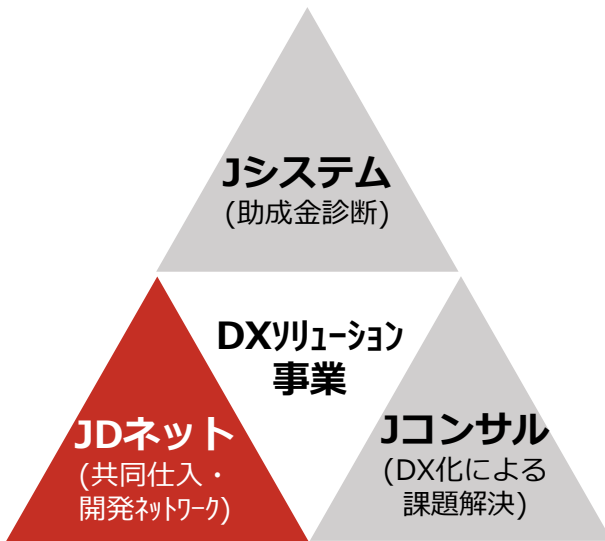
Jシステムは販売開始から2年が経過し、新規導入数よりも継続利用数の推移をみる重要性が増してきたため、2022年4月より月次のKPI開示では本KPIに替えて「Jシステム継続社数」を開示しております。

主要KPI

Jシステム新規導入数

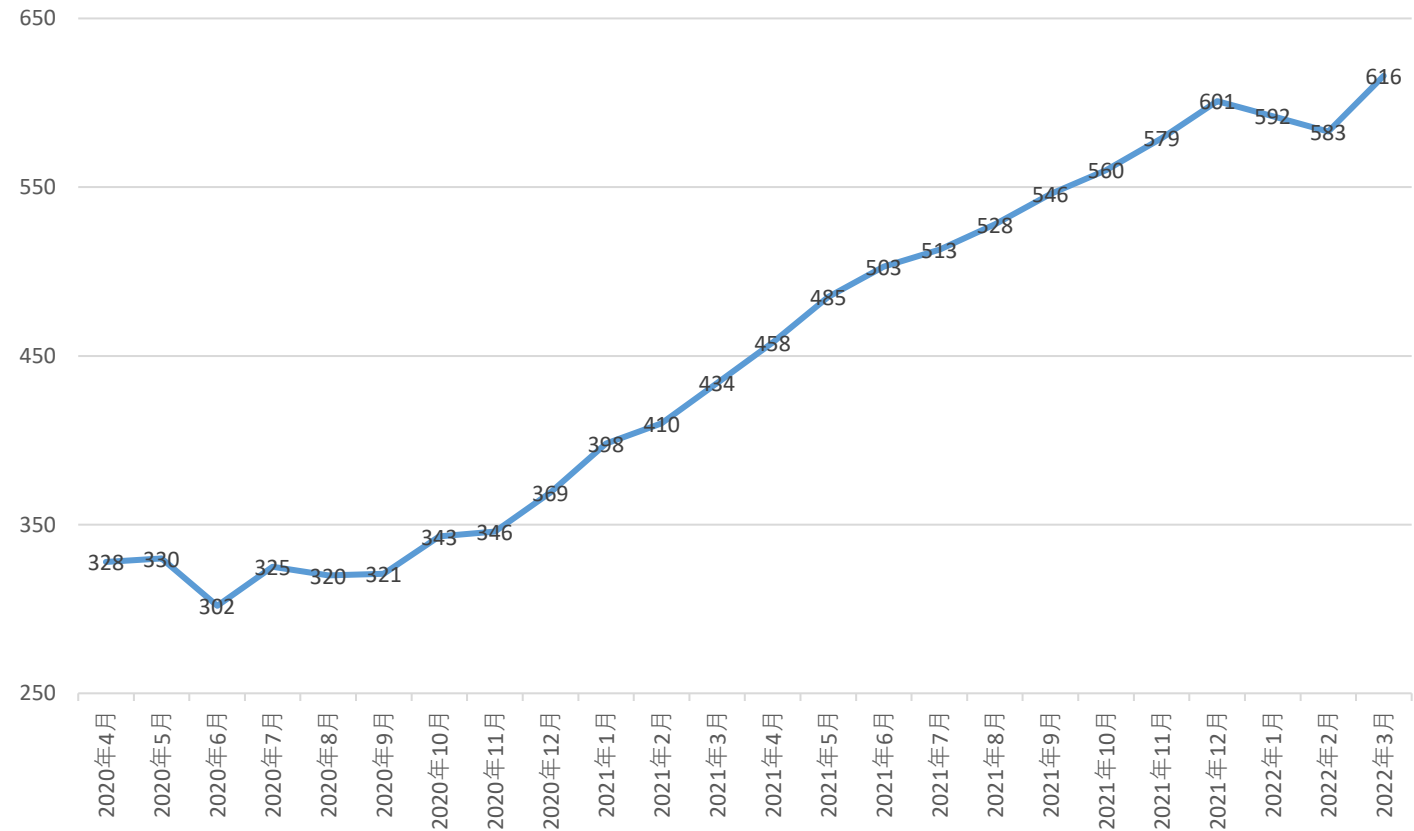


主要KPI

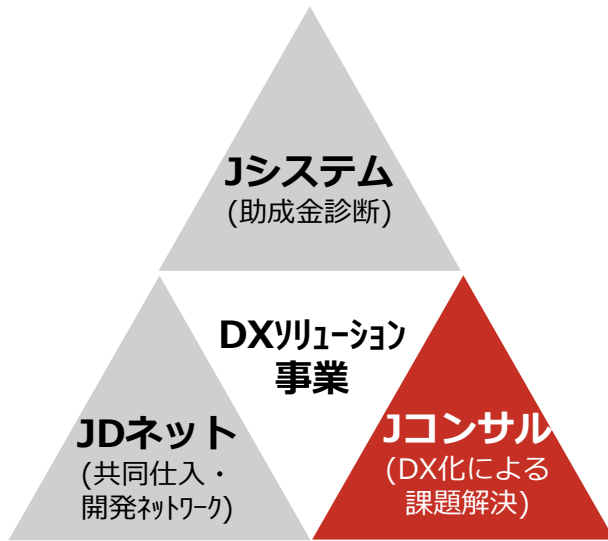


本KPIは、2022年4月以降も月次で開示しております。

JDネット支援社数（累計）

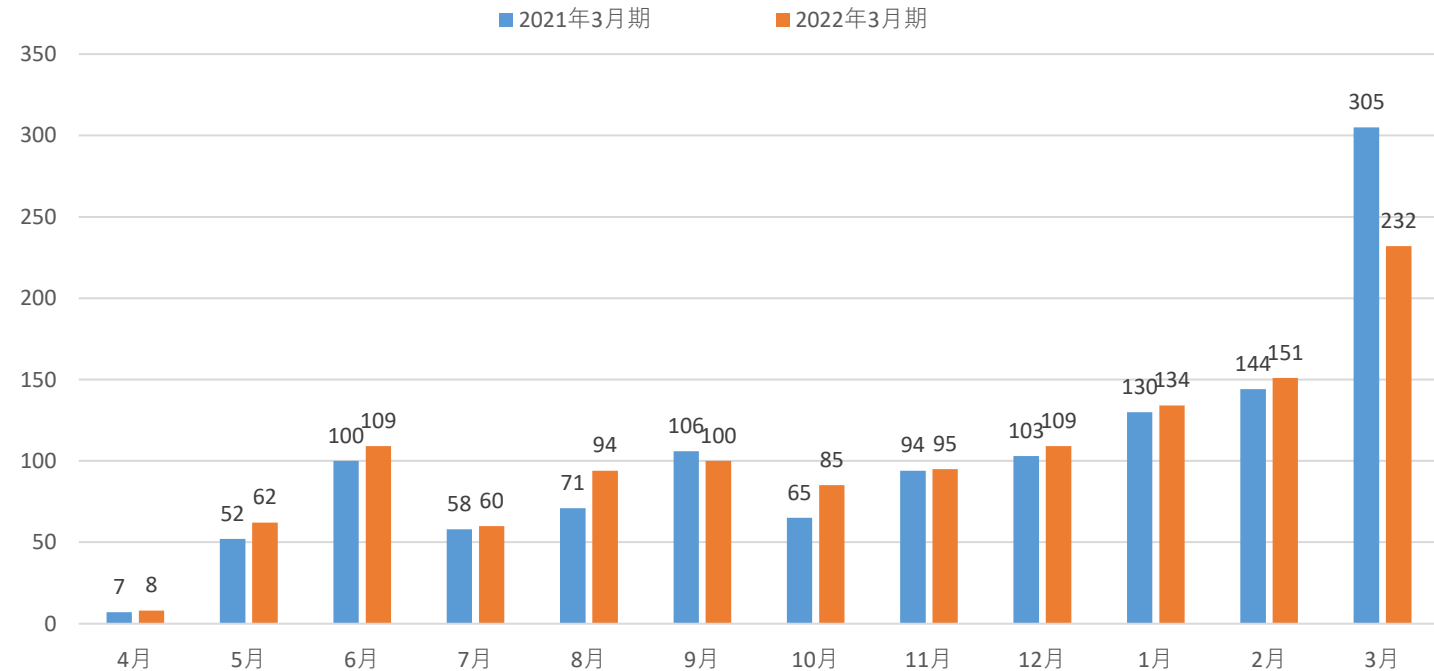


主要KPI



JコンサルはJSaaS・JSaaSインクルードプランへと変遷したため、2022年4月より月次のKPI開示では本KPIに替えて「JSaaS (3000円) 継続社数」と「JSaaS (インクルード) 継続社数」を開示しております。

Jコンサル完了社数



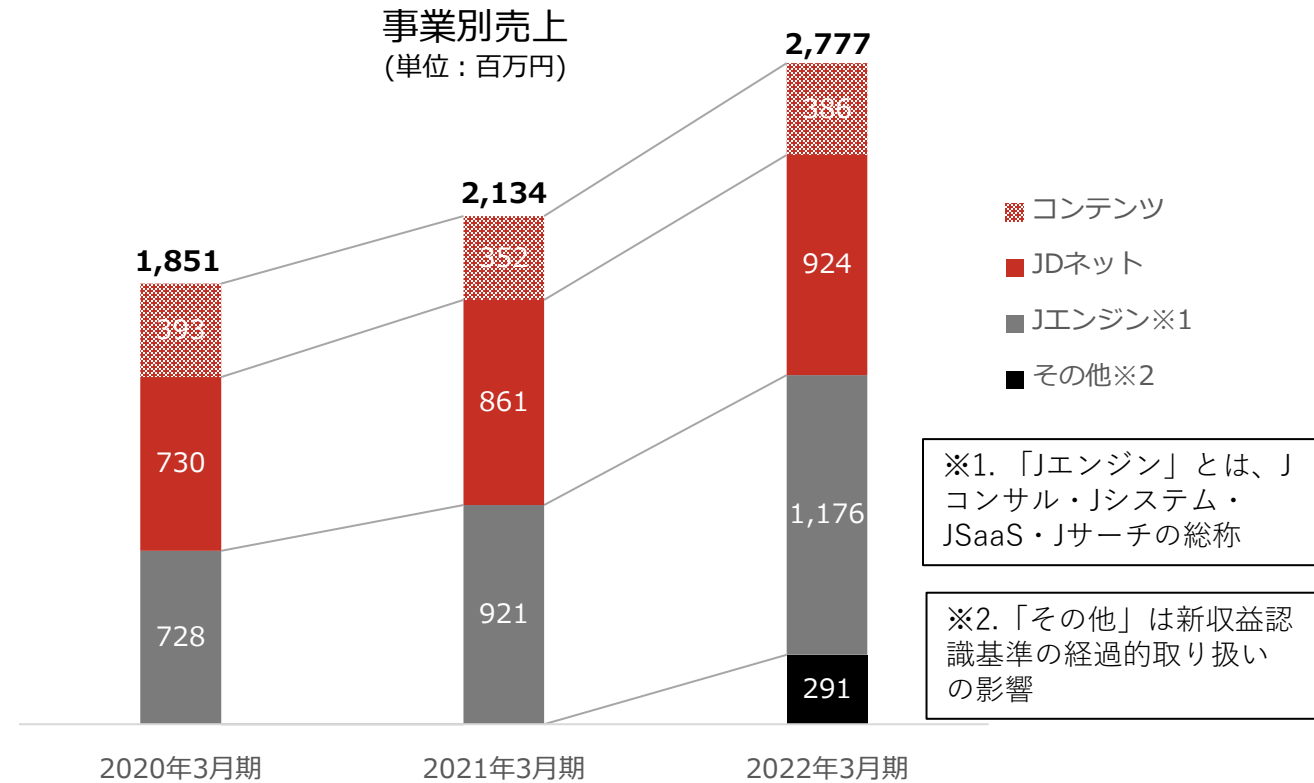
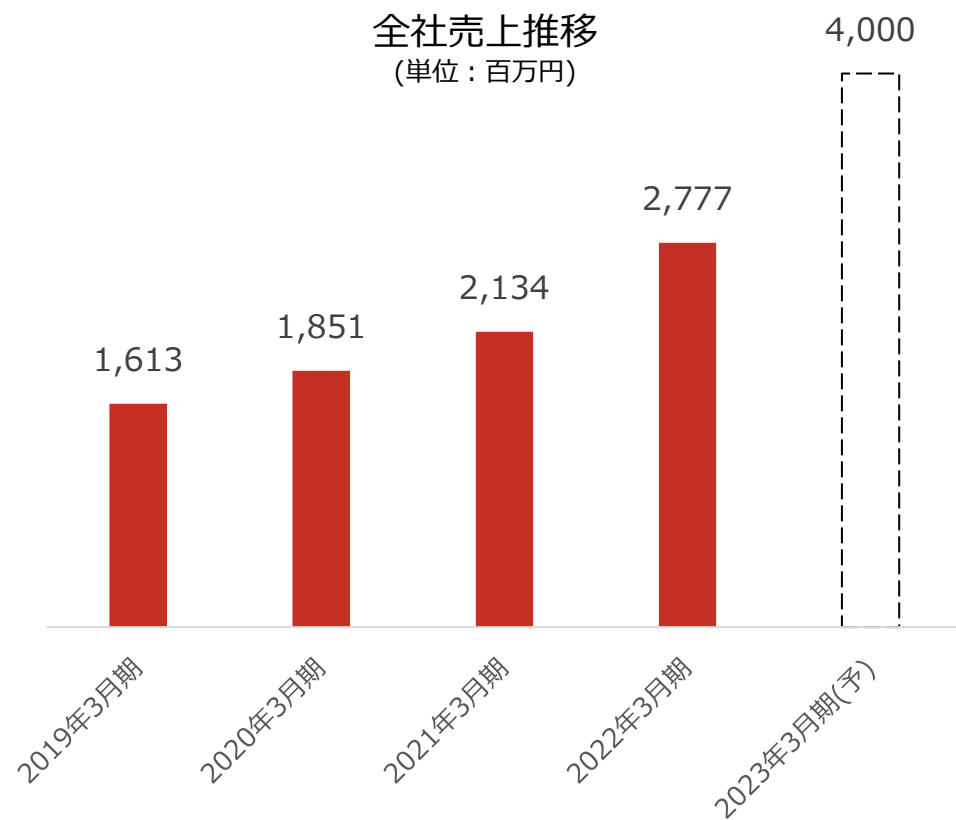
※公的支援制度の申請締切が3月末に集中することから、第4四半期に完了社数が集中する傾向があります。

実績・計画（売上）

売上は堅調に推移（新型コロナウイルス感染症関係の助成金は事業計画にほぼ無関係）

【2022年3月期の概説】

主にDXソリューション事業において、「JSaaS」や「Jサーチ」など新たなサービスを開始したほか、「Jコンサル」、「Jシステム」及び「JDネット」など既存サービスに係る売上が堅調に進捗。

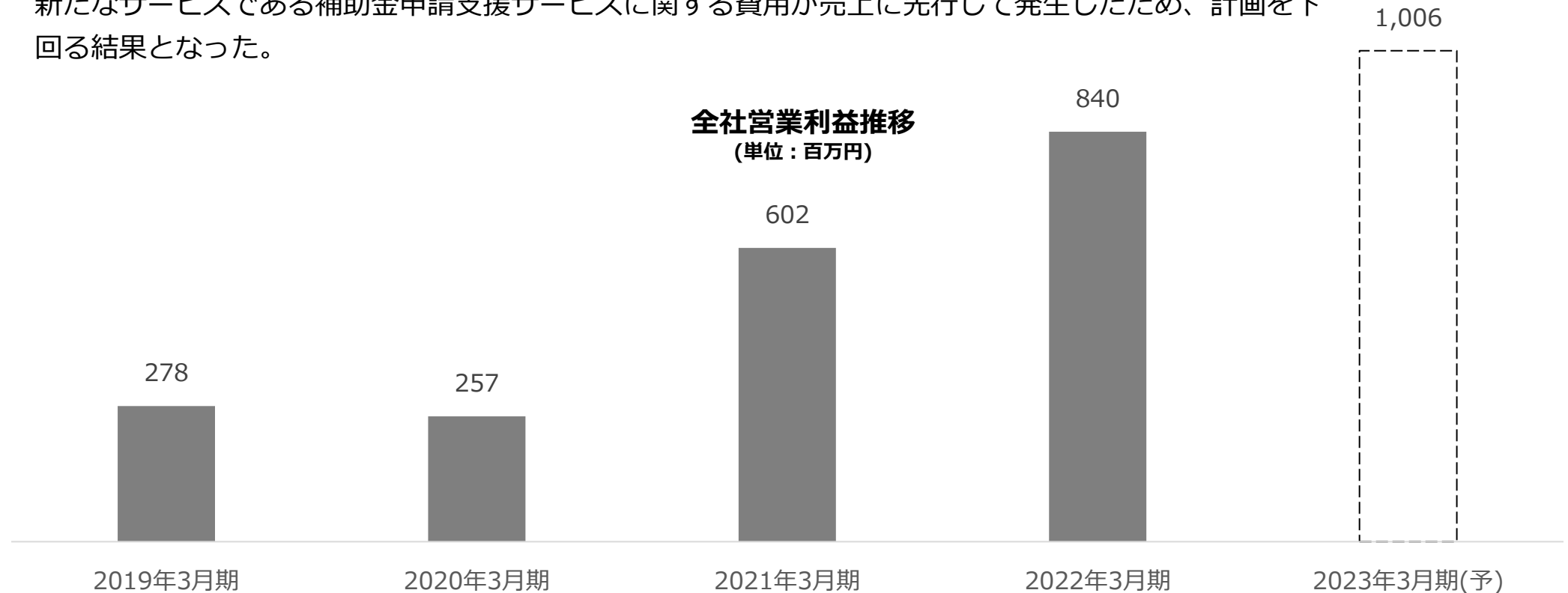


実績・計画（営業利益）

DXソリューション事業を中心に業績を拡大し、
上場後過去最高の営業利益を継続。

【2022年3月期の概説】

新たなサービスである補助金申請支援サービスに関する費用が売上に先行して発生したため、計画を下回る結果となった。



リスク・対応策

主な項目を記載、詳細については有価証券報告書をご確認ください

対象領域	リスク	発生可能性	影響度	対応策
DXソリューション事業	・一度に多くのパートナー企業の経営が悪化した場合、パートナー企業に対する代金回収が十分に行えない	低	中	・1パートナー当たりの取引金額が少額であり、支払が遅延した際には取引を停止し、代金の回収後に取引を再開することで代金回収を確実化
	・公的支援制度の減額・廃止に伴うJシステム利用減少	低	大	・公的支援制度活用以外にも、地方銀行・信用金庫を中心に金融機関と連携した顧客の資金面を支援する体制づくり、及び顧客企業の固定費等を削減し資金確保を実現するためのコスト削減商材の提供を拡大
コンテンツ事業	・優秀なクリエイターが確保できず、コンテンツの品質が顧客に満足して頂く水準に達しない場合、契約時点では予見不能な追加コストが発生、業績に影響を及ぼす可能性がある	中	中	・クリエイターの選定にあたっては、過去の取引実績や技能水準等を確認した上で取引を開始していることに加え、制作過程においても、当社の制作担当者が納品された制作物に対して検品を行う等、品質管理の徹底を継続的に実施
全社	・代表取締役や特定社員への依存により業務遂行が不可能となる	中	大	・特定の人員に過度の依存をしないよう組織的な経営体制を整備 ・内部管理体制を整備、管理部門要員の採用を強化

本資料について

- ◆本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社が現在利用可能な情報に基づき当社が判断したものです。
- ◆将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、業界に関する情報及び成長可能性等が含まれます。
- ◆当資料のアップデートは今後、本決算後6月頃を目途として実施し、開示する予定です。