

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2024年6月28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180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
(WGPs)」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

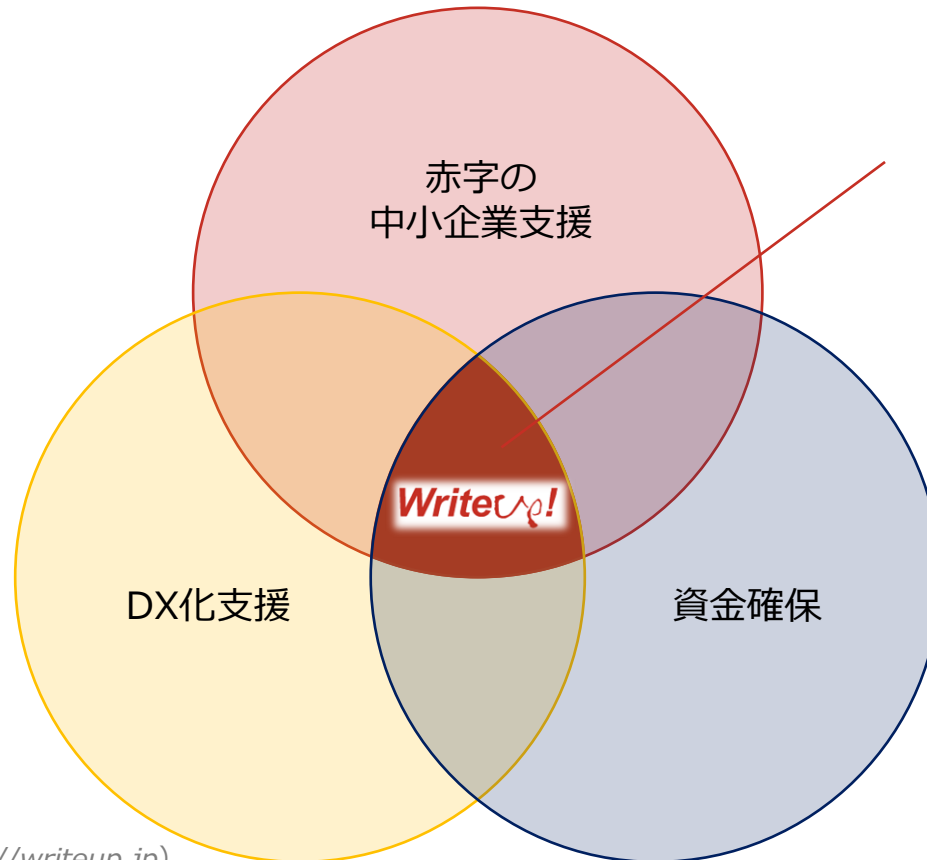
2022年

Jプラットフォームに
よる総合的な中小企
業支援を実施

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*219万社が
ターゲット

※2023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

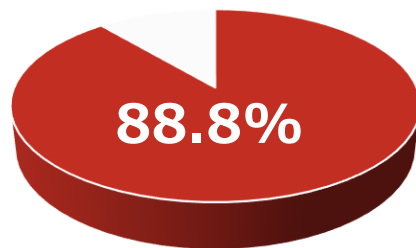
中小企業の生産性向上を図るための
業務のIT化推進を目的とし、
「Jシステム(Jエンジン/Jマッチ)」、
「Jコンサル」「JDネット」
という**3つ**のサービスを提供

コンテンツ事業

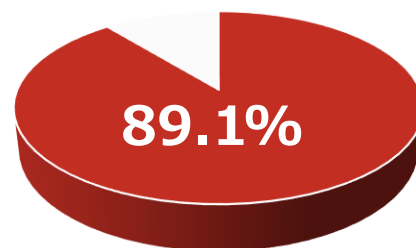
様々な企業のマーケティングに
関する課題解決をサポート
「メール・Webマーケティング」
等の企画・制作の受託、
SNSの運用を代行

2024年3月期実績

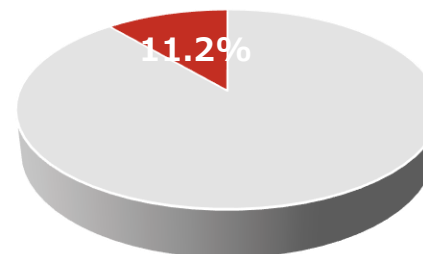
売上構成比



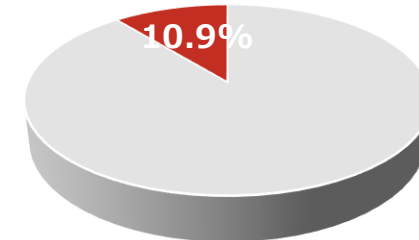
セグメント利益構成比



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・新規見込み顧客獲得施策・自社サービス受注率向上施策

共同仕入・開発ネットワーク

JDネット

全国600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

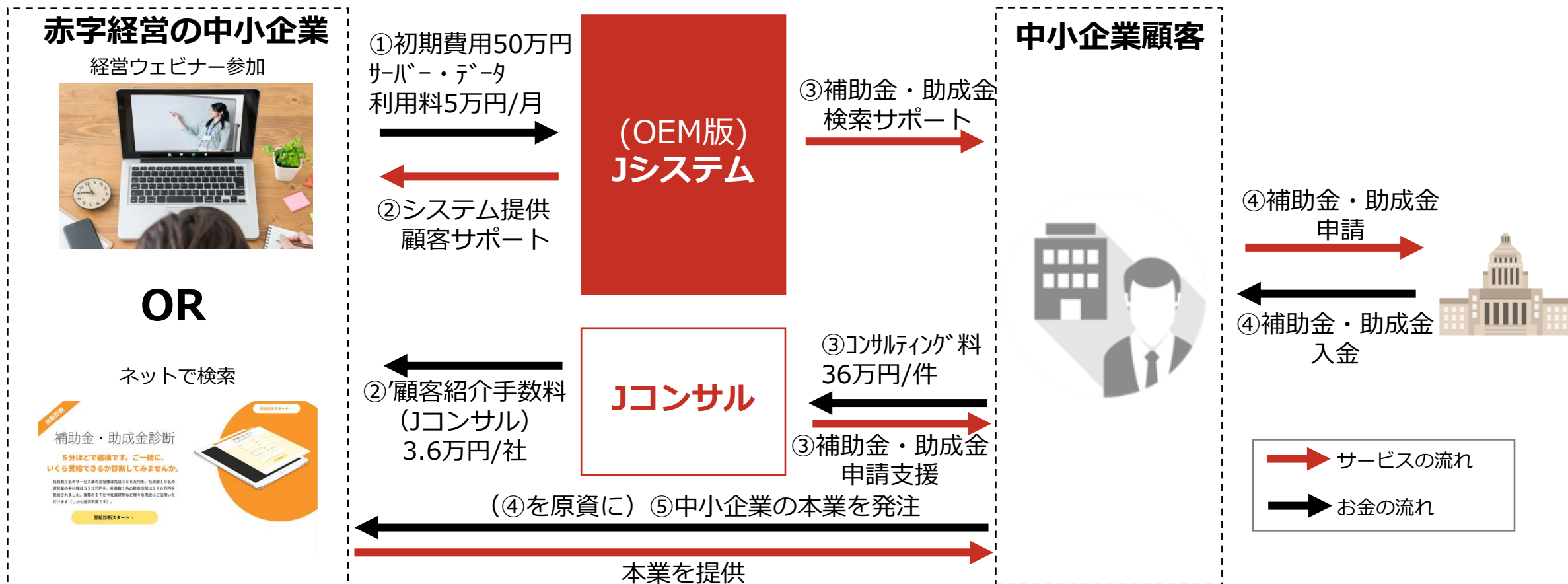
IT・人材・マーケティング・助成金等の4つの視点から経営課題の解決施策を提案

Jシステム（助成金自動診断システム）

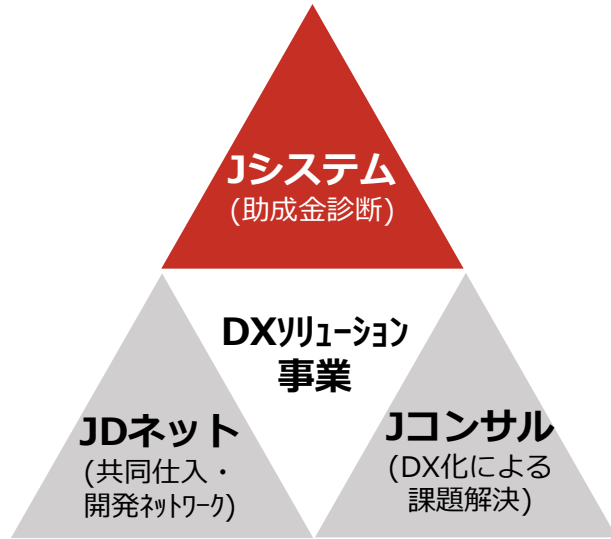
受給金額を3分で自動診断、5分で申請依頼まで完了！

既存顧客支援施策・新規顧客獲得施策・

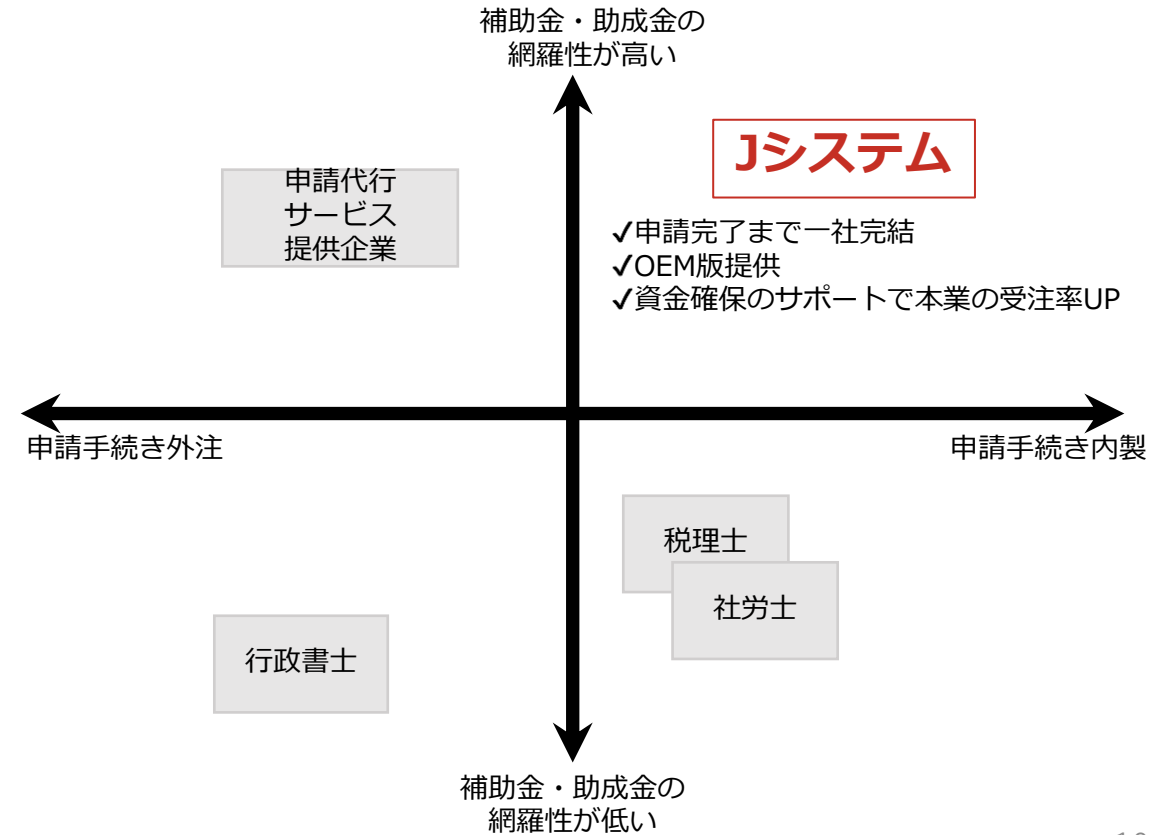
自社サービス受注率向上施策



DX事業（Jシステム）の競合環境



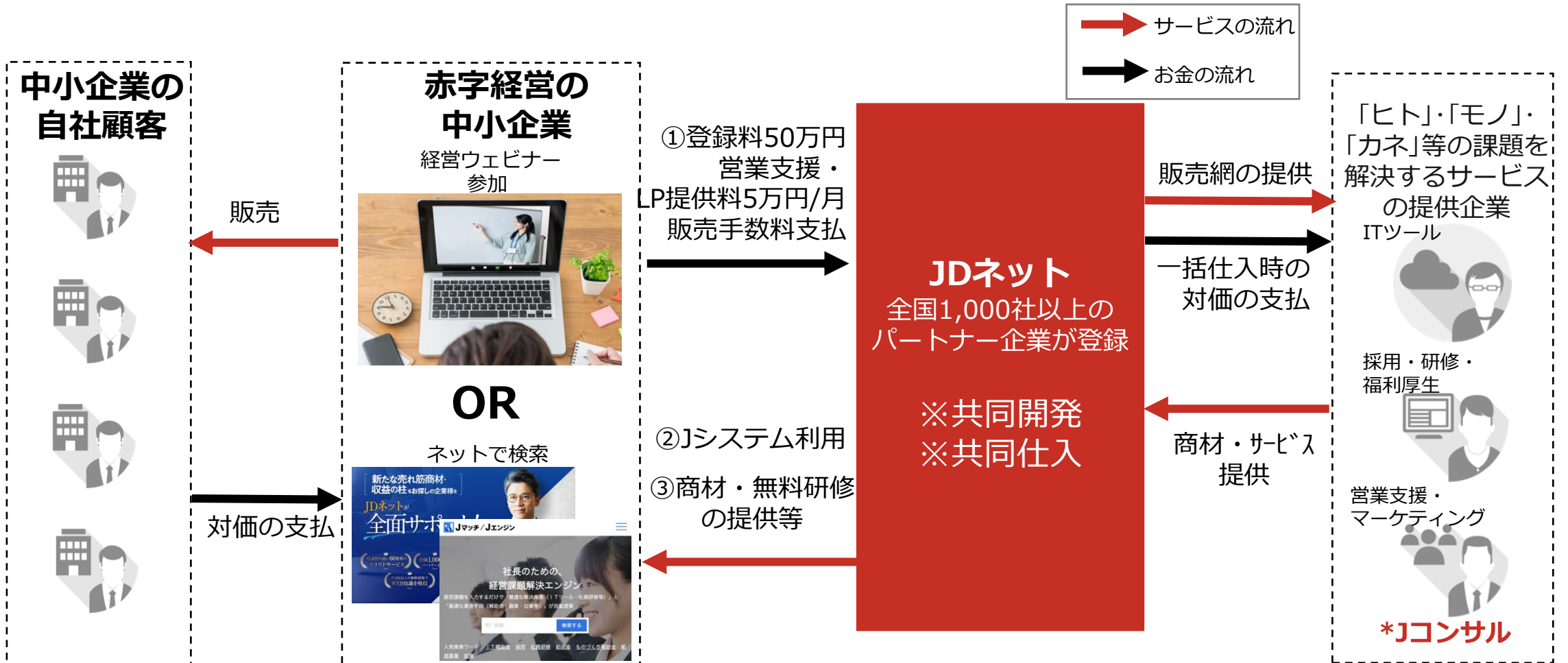
“Jシステム”の業界MAP



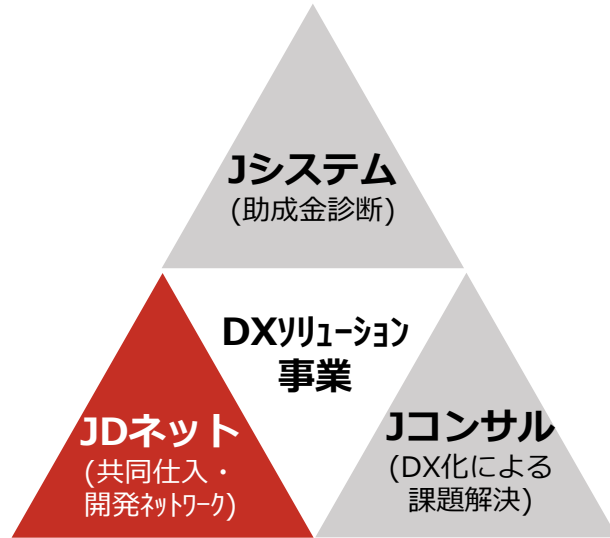
当社顧客の**本業の受注率向上の為のサポート**としての**助成金・補助金診断**という観点で競合が存在しないユニークなサービス

J Dネット（共同仕入・開発ネットワーク）

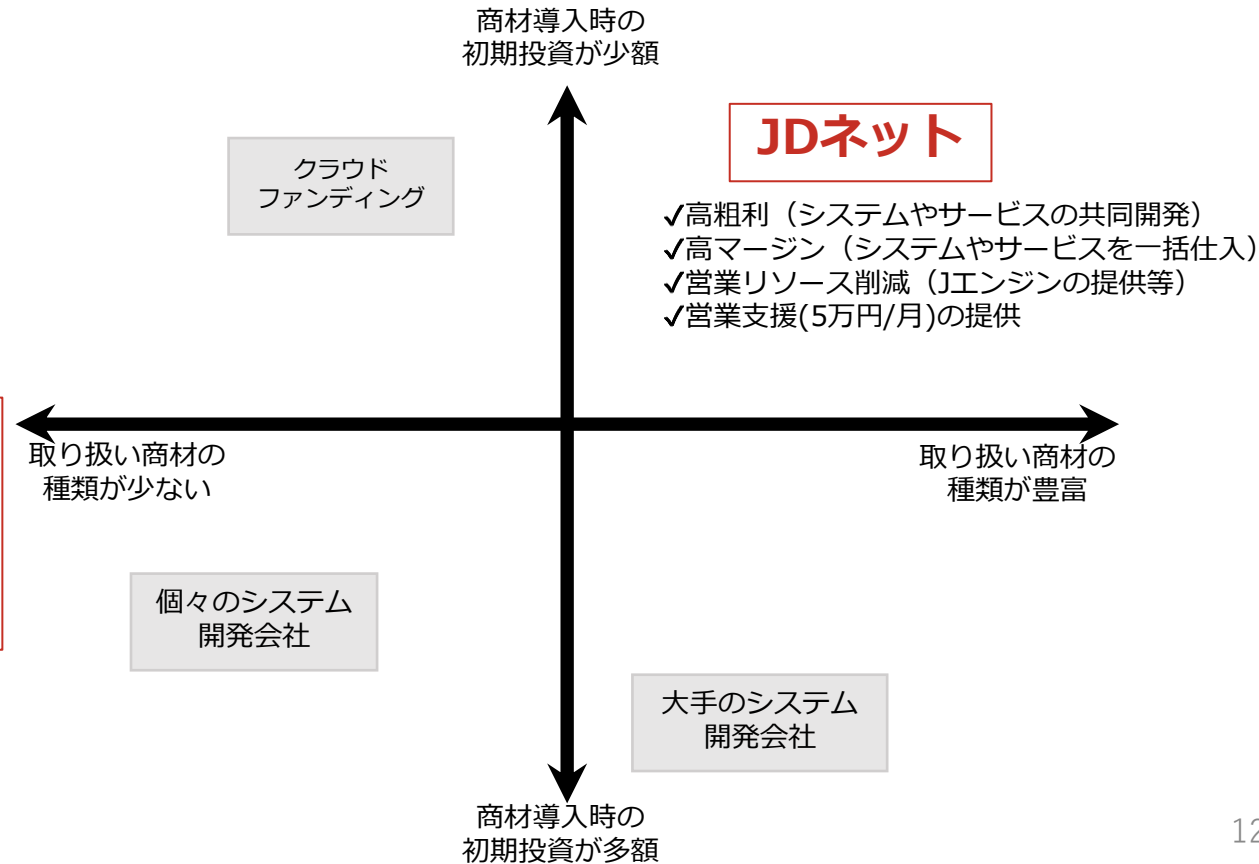
パートナー企業とIT・人材・マーケティング関連商材を共同開発、高粗利・高マージンで商材を共同確保、参加パートナー企業への営業支援を実施



DX事業（JDネット）の競合環境



“JDネット”の業界MAP

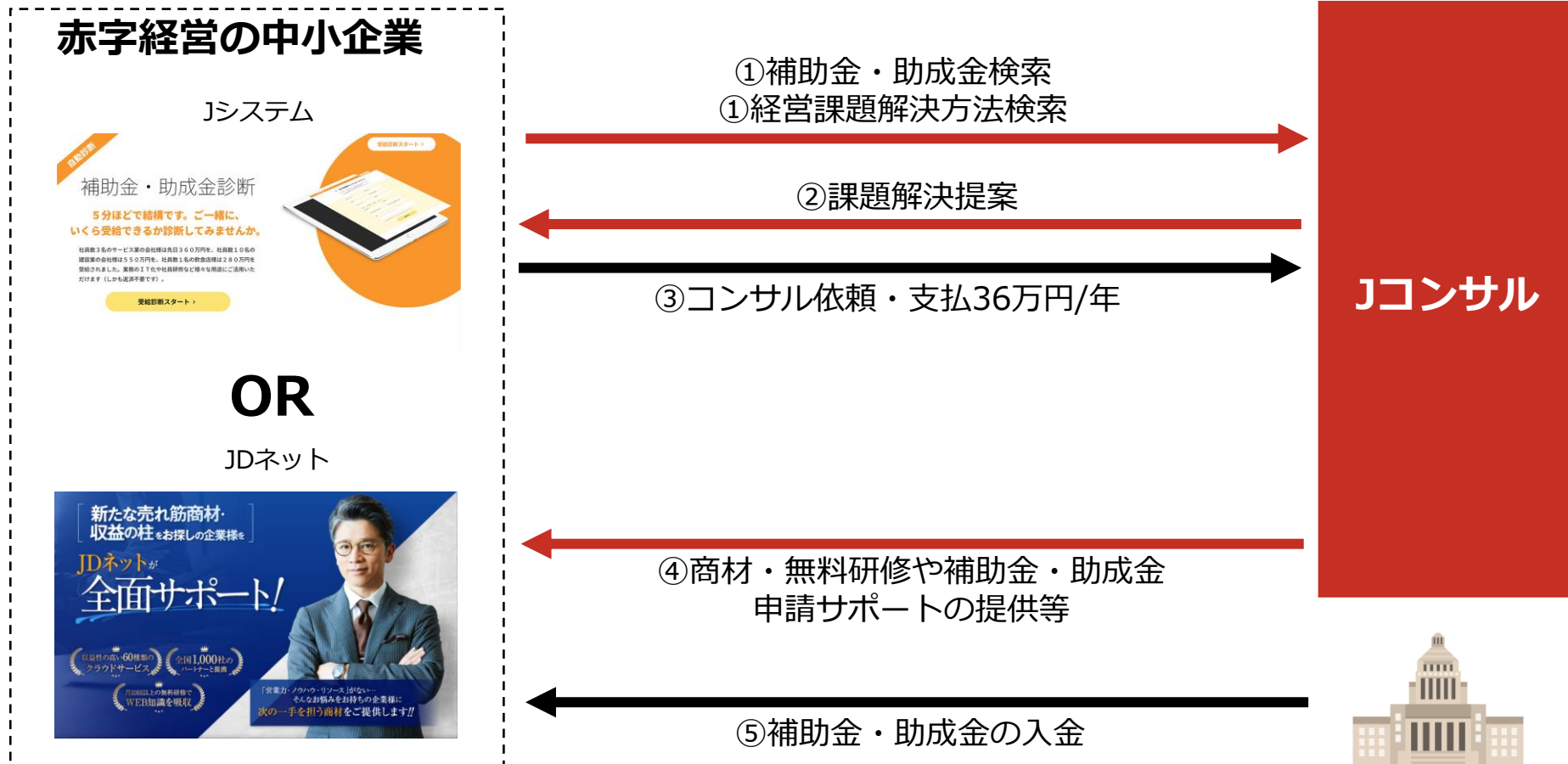


**中小企業のニーズにフォーカスし、
営業支援も行うことで拡大し続ける
ユニークなサービス**

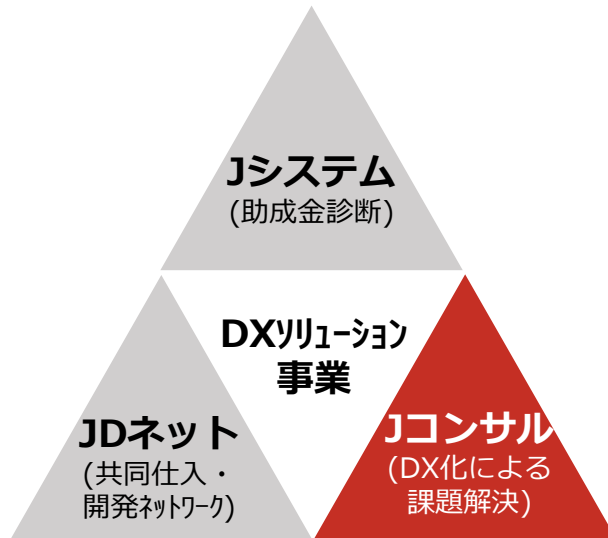
Jコンサル（DX化による経営課題解決）

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

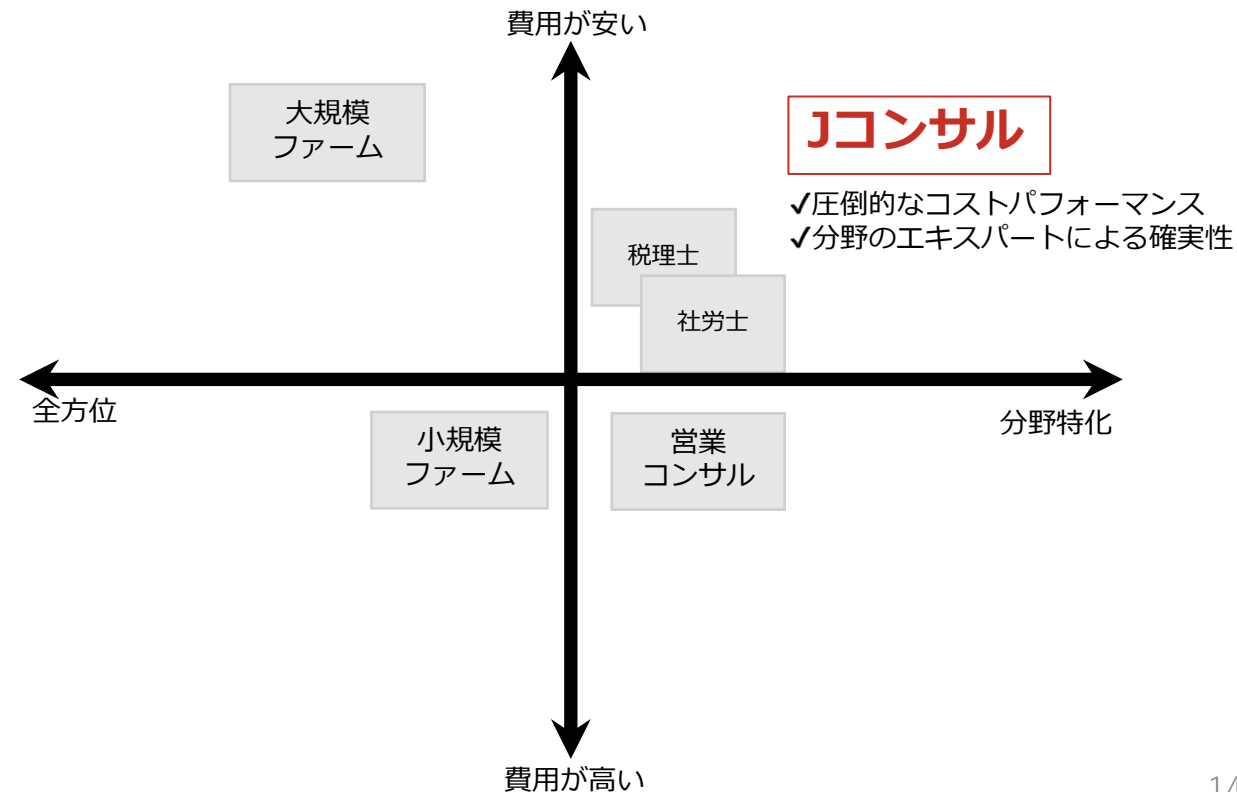
→ サービスの流れ
→ お金の流れ



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



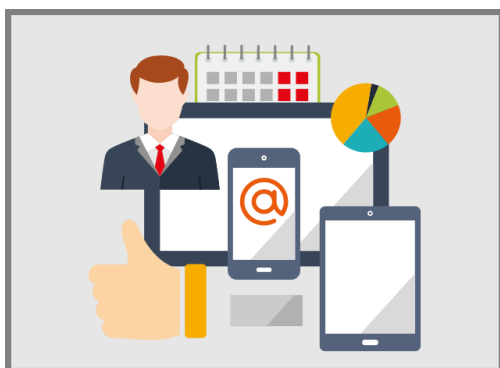
メールマーケティング支援

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

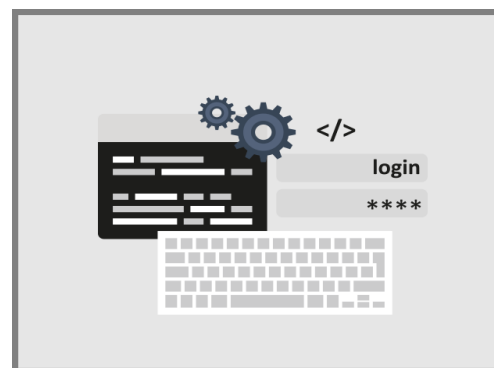
大手中堅企業のコーポレートサイトやオウンドメディア、商品紹介ページ等、幅広い種類のwebコンテンツを企画・ライティング。SEOライティングやコンテンツマーケティングの事例も多数。その他、取材代行や心理診断コンテンツの制作に対応。



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。

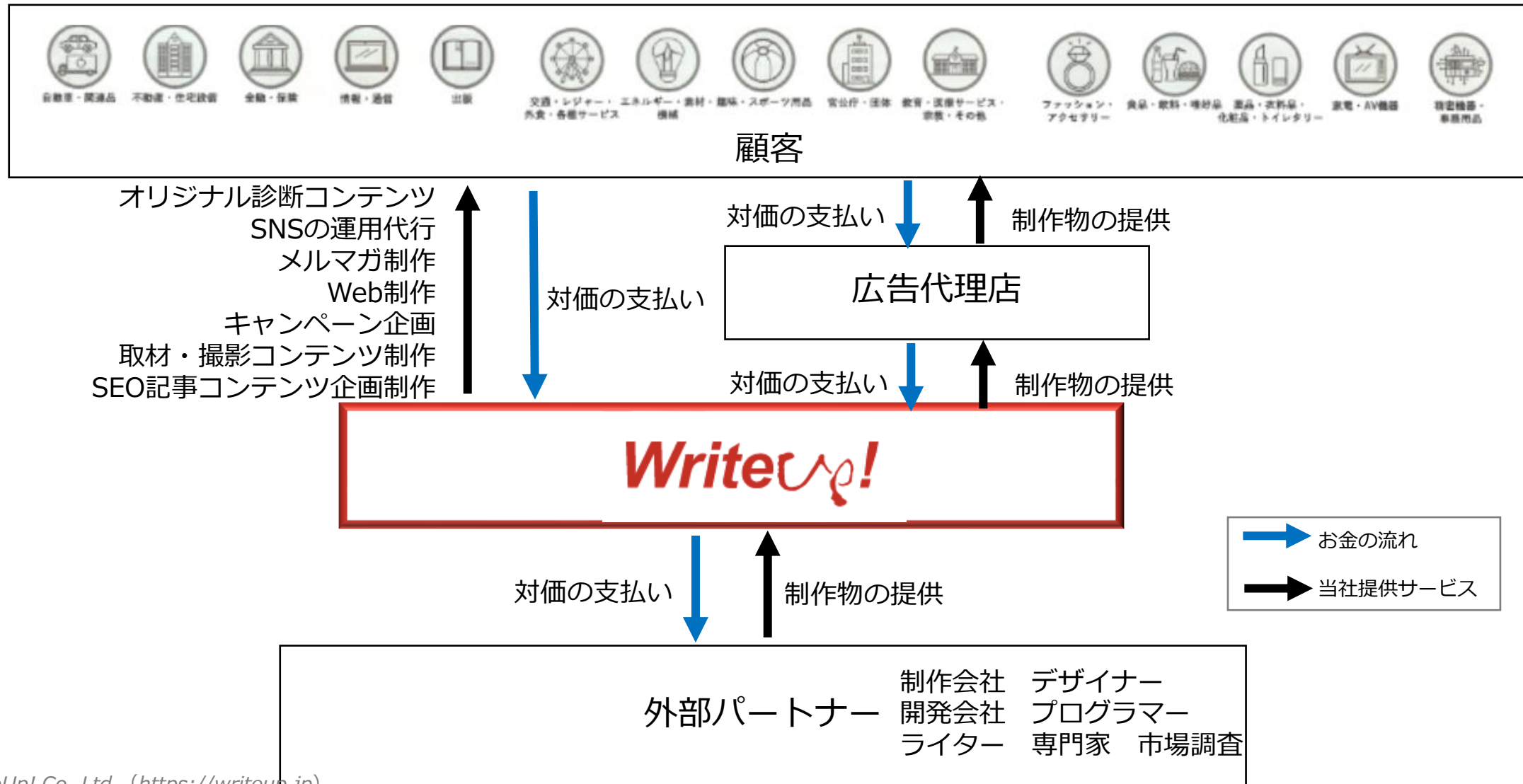


web制作・CMS構築

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。

コンテンツ事業の収益構造



コンテンツ事業の事例

ベネッセコーポレーション様

オリジナル診断コンテンツ作成

当社がロジック、テキスト制作、デザイン、コーディングまでをワンストップで担当し、短期での診断コンテンツを納品



アテナア様

オウンドメディア運用代行

「KIREI Cruise」の立ち上げ段階から、コンセプト設計、メディア名の提案、ロゴマーク制作などを担当。サイト運用に携わっており、記事の企画やライティング、編集といった一連の運用業務を実施。



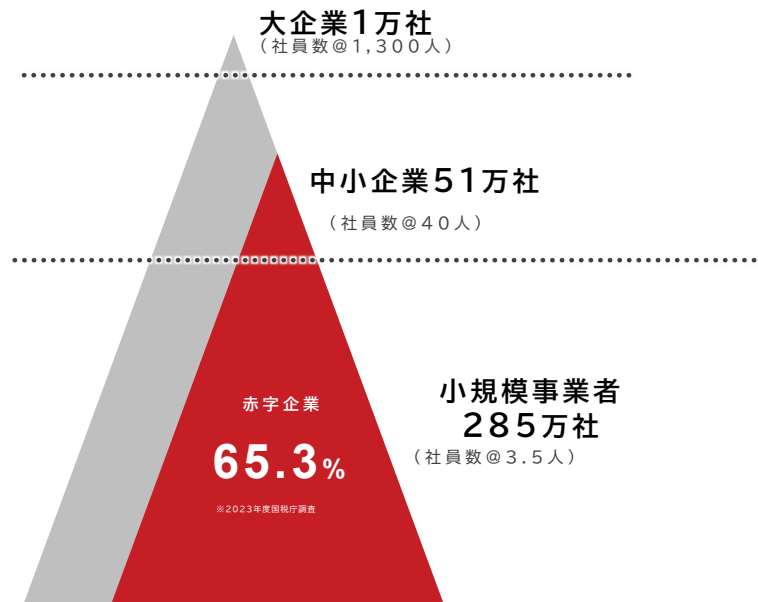
他にも事例はたくさんございます。詳しくは…<https://www.biz4.jp/jirei>

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：中小企業庁 https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/chu_kigyocnt/

新規事業に取り組みたいが、人材・資金共に不足し停滞

65.3%

赤字企業の割合(2021年度)。
改善傾向にはあるが以前高水準。

45.7%

小規模企業の新規事業・イノベーション「実行」状況。大企業69.1%と比べ非実行が多い。

24.6%

小規模企業のイノベーション「実現」状況。大企業51.0%と比較し、低水準。

86.0%

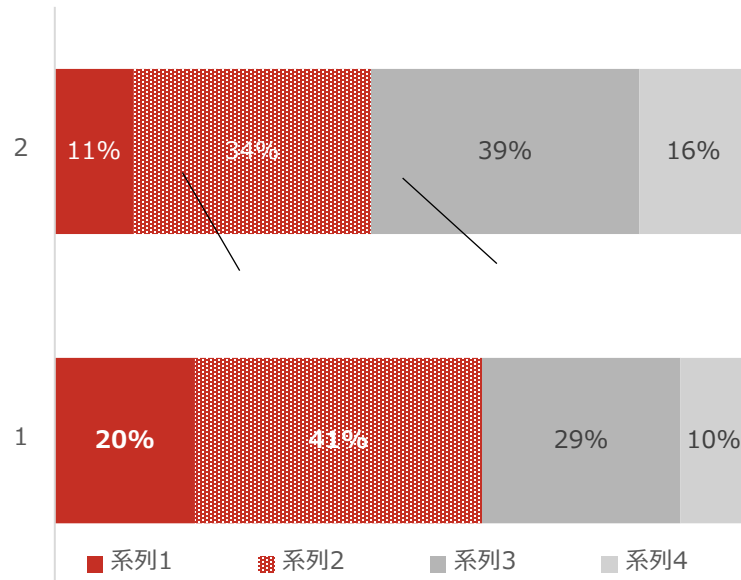
事業拡大・イノベーションにおける課題は人材不足と突出。第二位は資金不足49.9%。

引用元：2023年版「中小企業白書」 <https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2023/PDF/chusho.html>

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6年度厚生労働省の予算案（抜粋）

雇用就業機会の確保

- ・最低賃金・賃金の引上げに向けた中小・小規模企業等支援、非正規雇用労働者の正規化促進、雇用形態に関わらない公正な待遇の確保【1,436億円】
- ・リ・スキリングによる能力向上支援【1,468億円】
- ・成長分野等への労働移動の円滑化、人材確保の支援【619億円】
- ・多様な人材の就労・社会参加の促進【940億円】
- ・就職氷河期世代、多様な課題を抱える若年者・新規学卒者の支援【716億円】

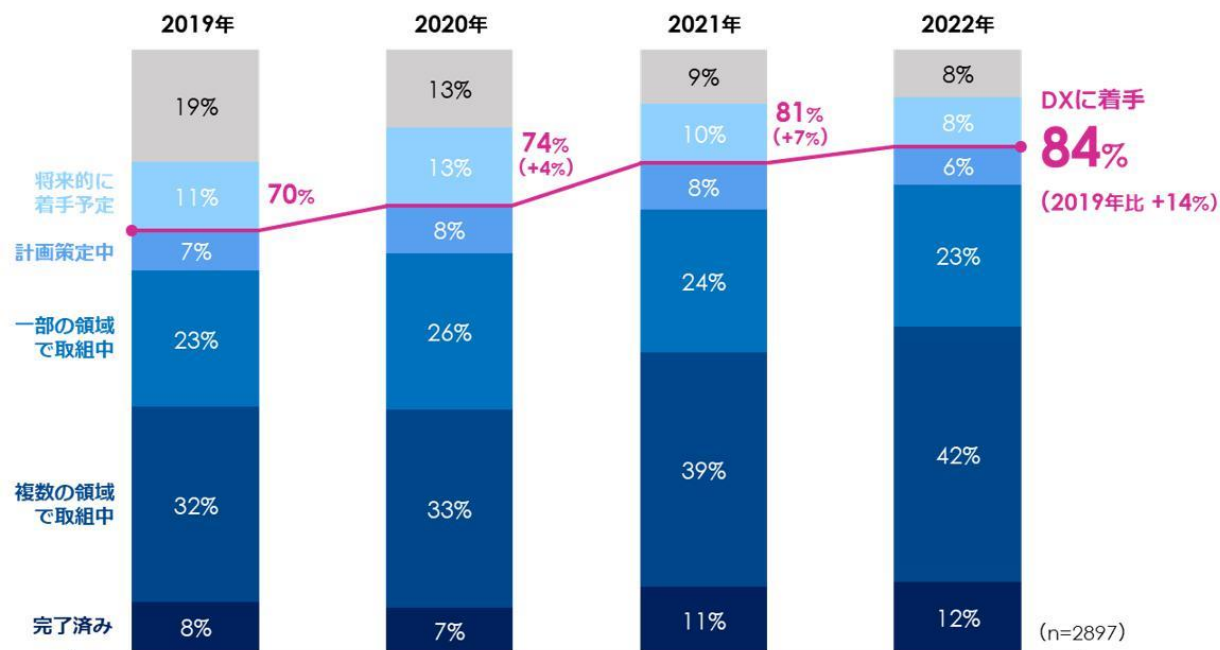
生活の安心の確保

- ・重層的支援体制の整備の促進【555億円】
- ・生活困窮者自立支援等の推進【673億円】
- ・成年後見制度の利用促進、権利擁護支援の推進【11億円】
- ・自殺総合対策の推進、ひきこもり支援の推進【124億円】

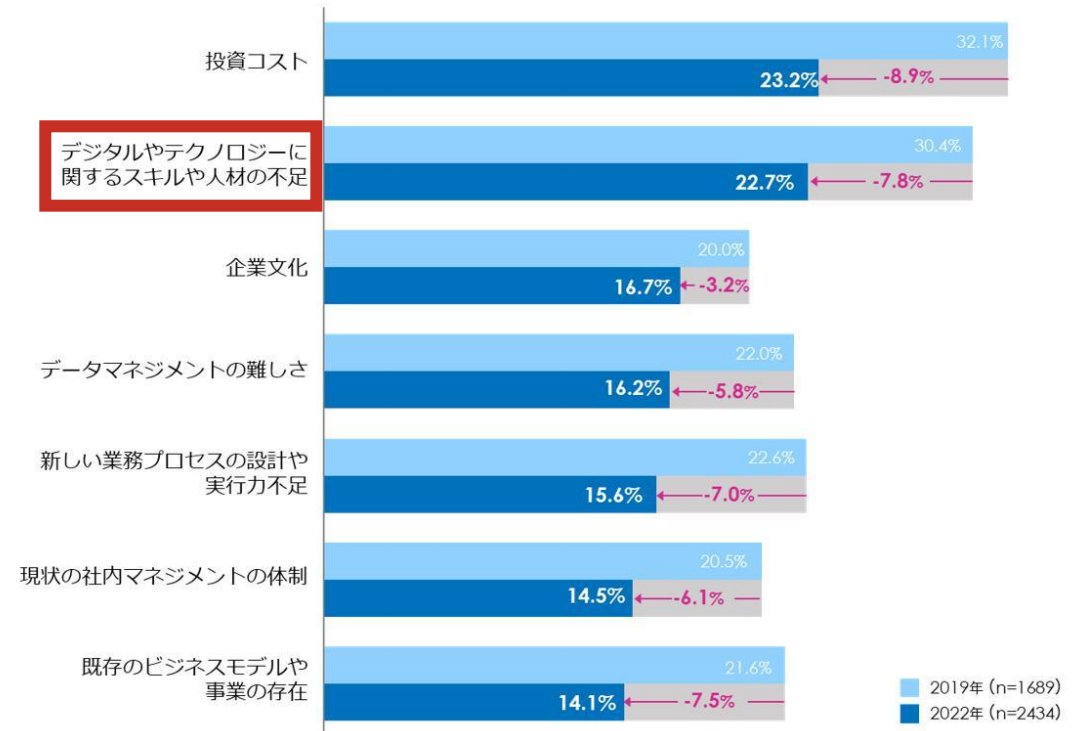
市場規模

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



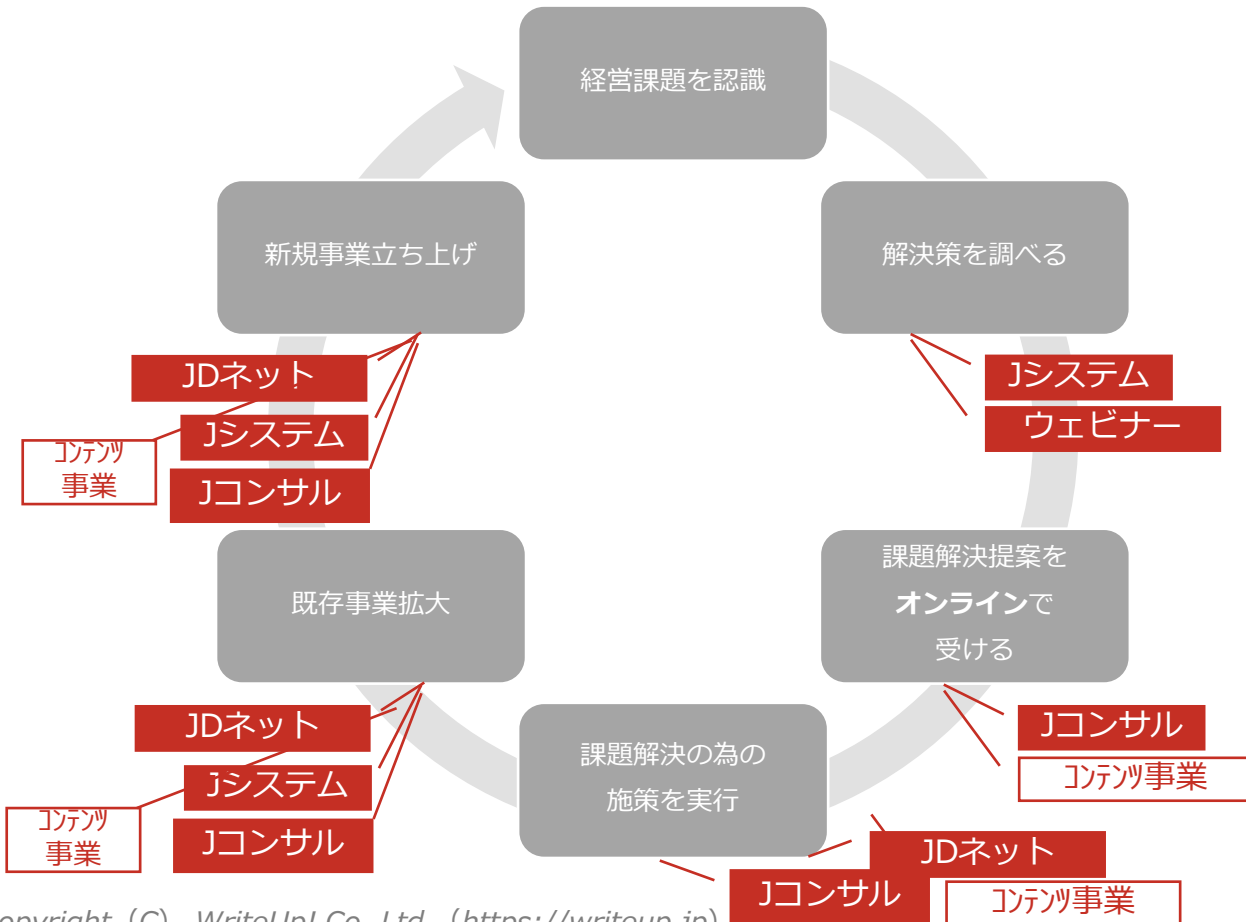
DX推進上の障壁



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
- ③ DXプラットフォームの提供
→大手企業との連携

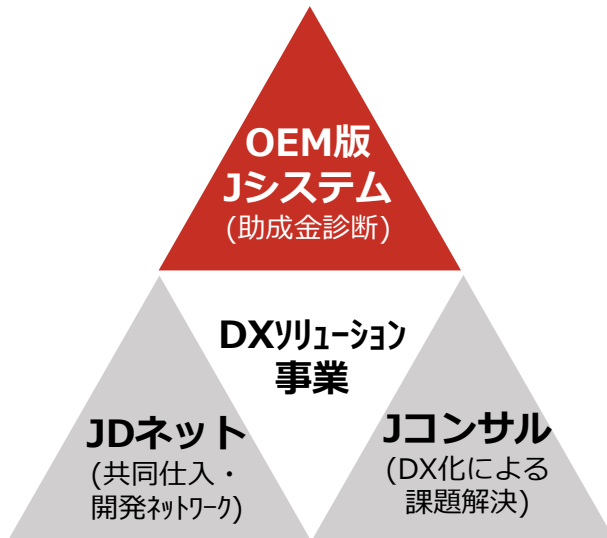
「株式会社クレディセゾン」と
資本業務提携



- 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)の状況

	24.3期の取り組み	実績	25.3期の方針
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	順調	継続
	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	順調	継続
	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	順調	継続
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	順調	継続
	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（2025年3月達成目標）	未達	24.3期は、年間労働時間の1%程度に留まっており、実績値に大きな変化はない。2025年3月の目標達成時期に向けて継続的に取り組む。
	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る（2025年3月達成目標）	未達	24.3期の年間離職率は20.7%となり悪化する結果となった。2025年3月の目標達成時期に向けて、継続的に取り組む。
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	順調	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	順調	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	順調	継続

2025年3月期 計画の概要

【2025年3月期の見通し】

- ✓ 主としてDXソリューション事業において、みんなのBPO・JSaaSストアの本格的な立ち上がり、及びJDネットの業績回復の見込み
- ✓ これにより売上高は約10億円の増収、営業利益3億円の増益を計画
- ✓ また、子会社AKARIの業績を通年で連結する影響として、売上高6億の増加、営業利益0.1億円の増加を計画

(単位：百万円)

	2025年3月期	
	計画	対前年増減率(%)
売上高	4,343	56.5
営業利益	631	97.6
経常利益	627	99.4
当期純利益	437	89.7
EPS(円)	84.42	-

24.3期の振り返り

【2024年3月期の概説】

- ✓ 上期については、①JDネット及びJシステムの新規顧客獲得が低調に進捗、②DXソリューション事業における人件費等の増加、③みんなのBPOなどの新サービスの販促費増加をなどを見込み2023年11月14日に24.3期予想を修正
- ✓ 下期については、株式会社AKARIの子会社化に伴い24.3期4Qより連結損益計算書への取り込みが開始したため2024年2月14日に24.3期予想を修正
- ✓ 通期では、①Jコンサルの大型の補助金の申請支援に係る一部の売上の計上時期が2025年3月期へとずれ込み、②新サービス「みんなのBPO」の売上が想定を下回ること等により、売上高が前回予想を下回る結果

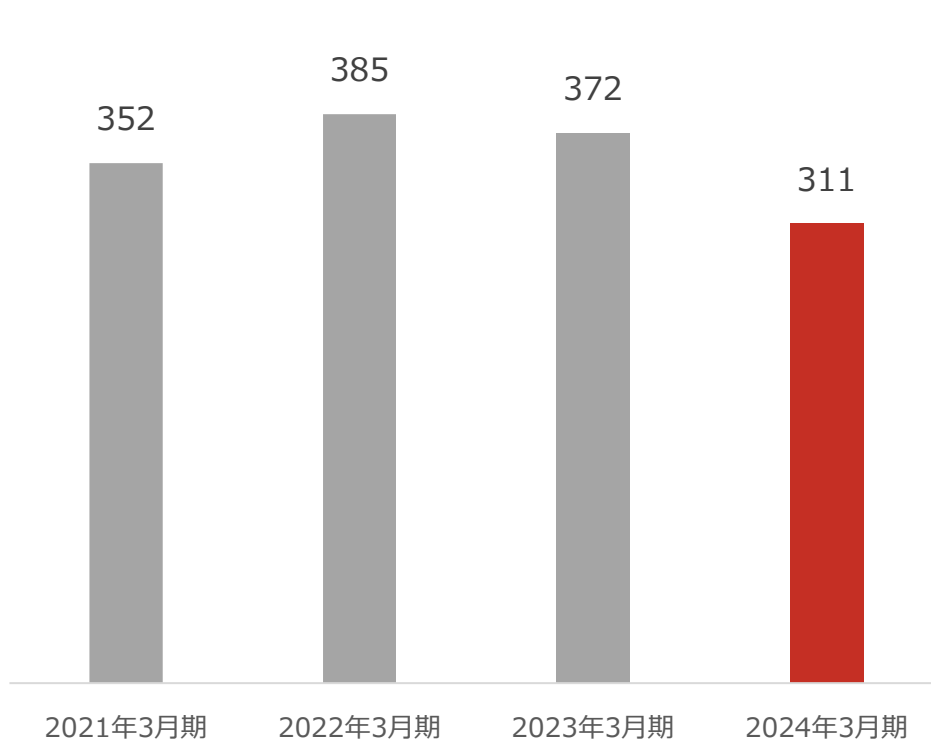
(単位：百万円)	23.3期	24.3期 期初予想	24.3期予想 (11/14修正)	24.3期予想 (2/14修正)	24.3期	増減額 (2/14修正予想 対比)	増減率(%)
売上高	2,224	3,211	3,000	3,093	2,776	△317	-
売上原価	418			427	511		-
売上総利益	1,806				2,264		-
販管費	1,663				1,945		-
営業利益	143	621	456	427	319	△107	-
経常利益	141	616	451	422	314	△107	-
純利益	109	427	313	287	230	△56	-

24.3期3Qより、連結決算へ移行したため、増減率は省略

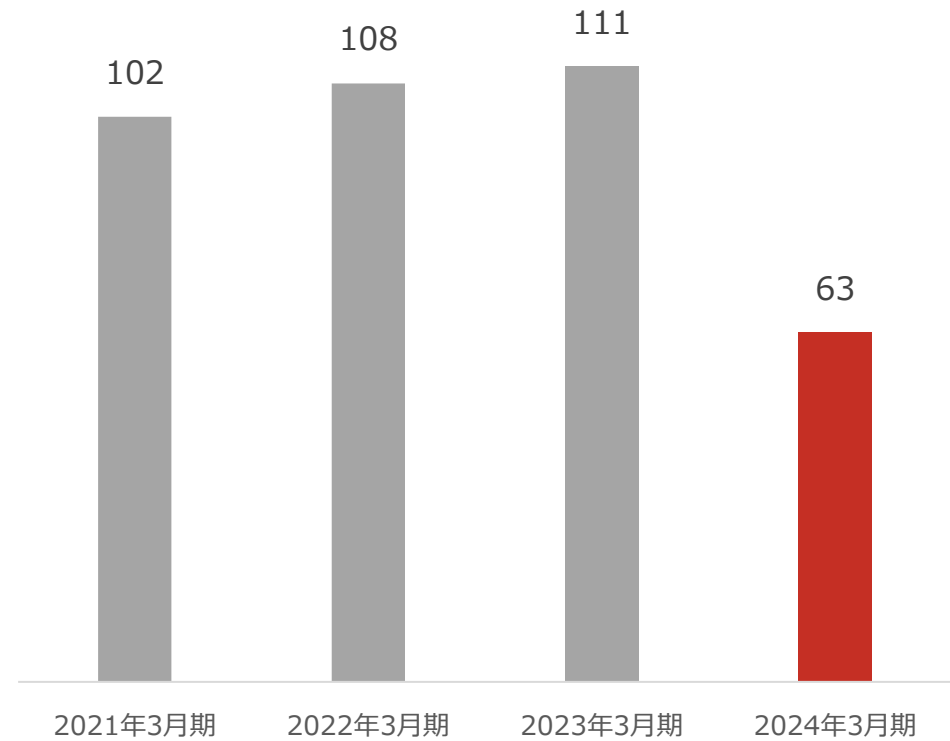
コンテンツ事業の成長戦略

コンテンツ作成及び集客ノウハウをストック

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)



今年度の施策

↑ → ↓
進捗 継続 不調

既存

提携パートナー増加による、安定収益の維持拡大
JDネット、Jシステム、JSaaSストア活用企業の拡大

Jコンサルの新規獲得及び、売上計上期間の短縮化
申請支援可能な制度(IT導入補助金等)の拡充、申請支援のAI・自動化

新規

内製化パックの営業強化
EC、研修、Web構築をテーマに、利益率が高いパッケージを拡販

JSaaSストアの掲載商材の拡充
掲載企業数の獲得に注力。新たな内製化パック立ち上げへ

非連続

AI活用サービスの拡大
ChatGPT等を積極活用し、人的稼働に依存しない体制へ

M&Aや資本業務提携による事業拡大
手元資金約23億円の活用による、非連続な成長を

増加傾向

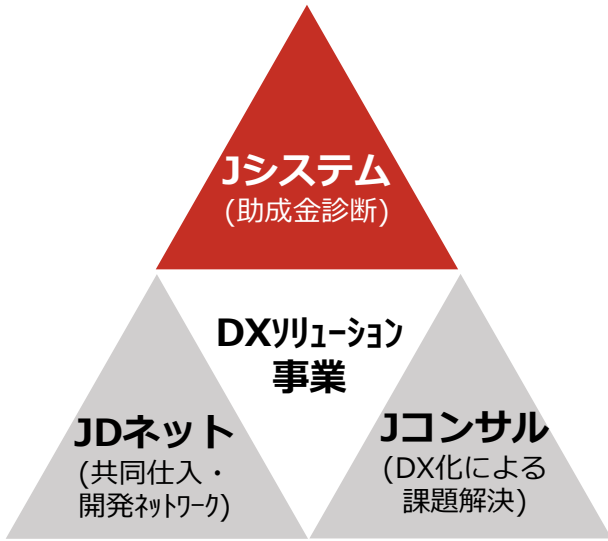


改善傾向



ラボ設立

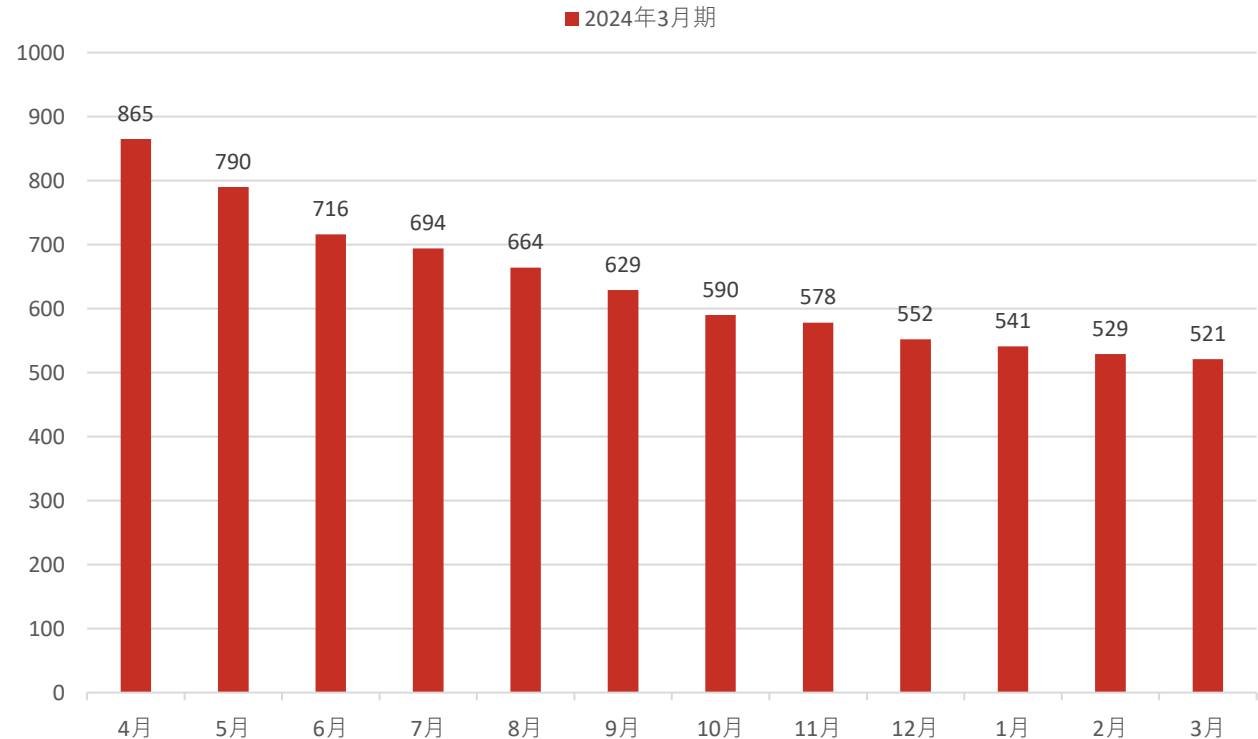




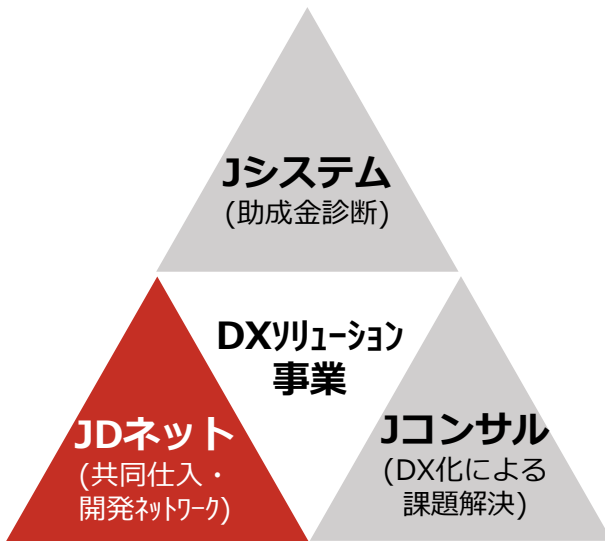
25年3月期はパートナー数に統合

主要KPI

パートナー数 Jシステム

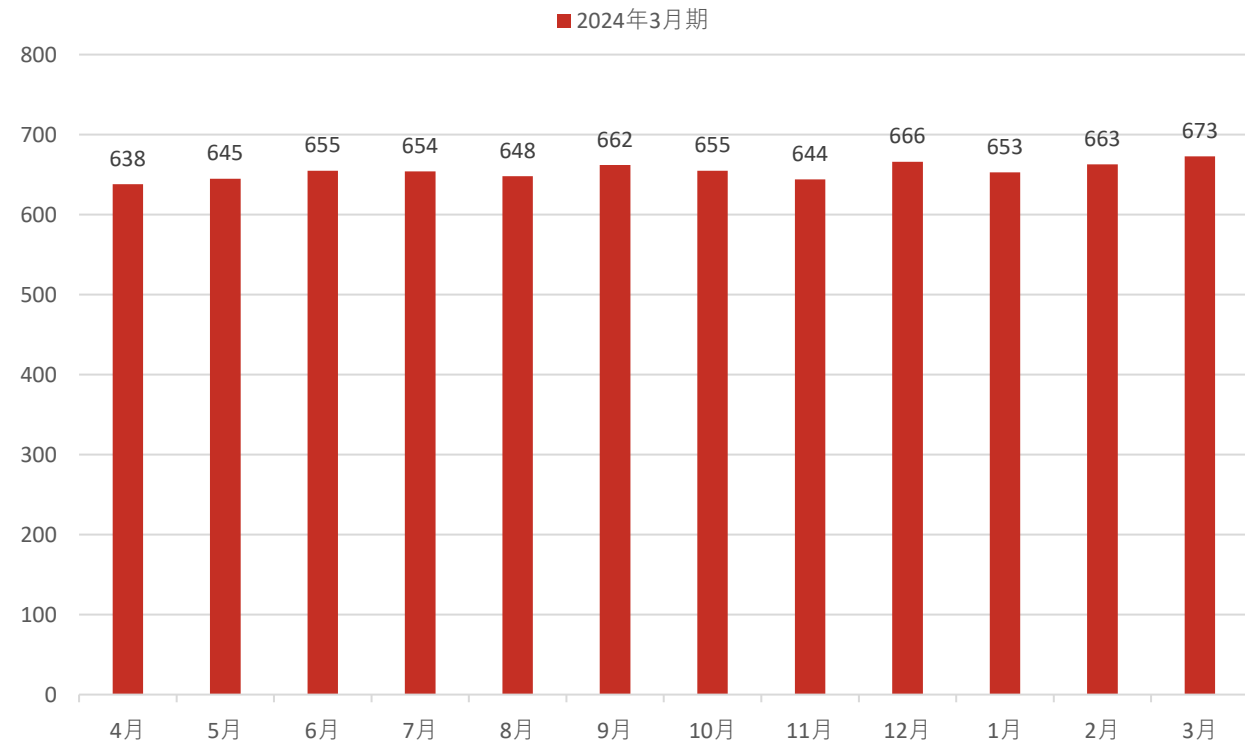


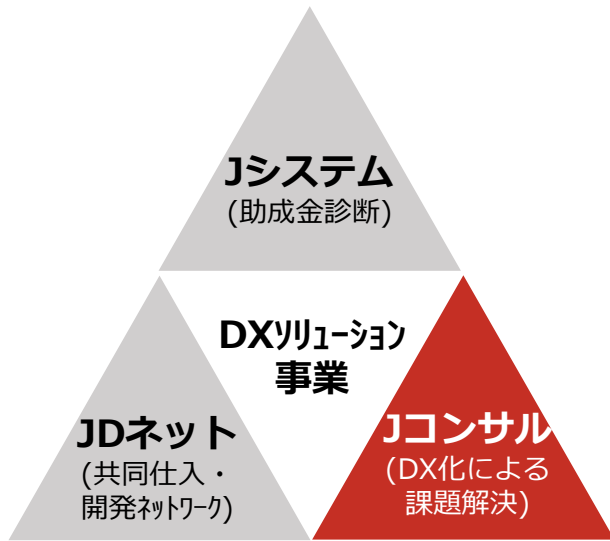
主要KPI



25年3月期はパートナー数に統合

パートナー数 JDネット

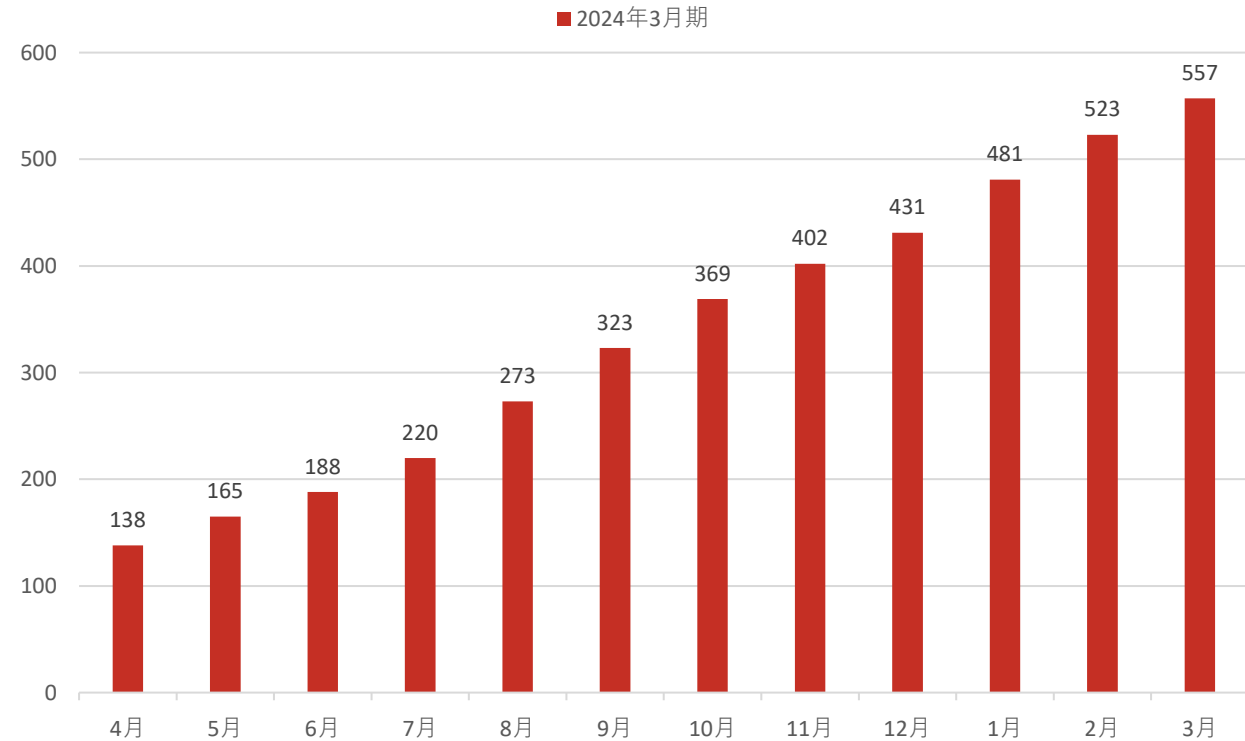




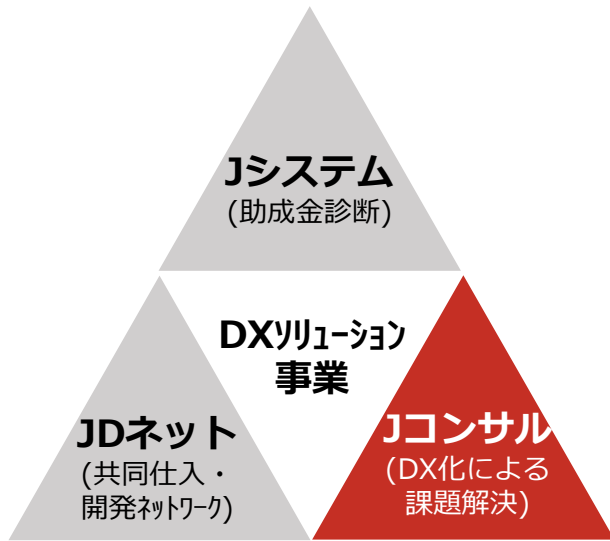
25年3月期はパートナー数に統合

主要KPI

パートナー数 JSaaSストア

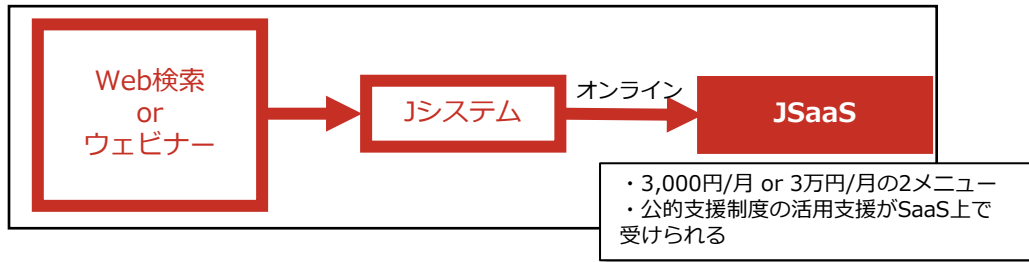
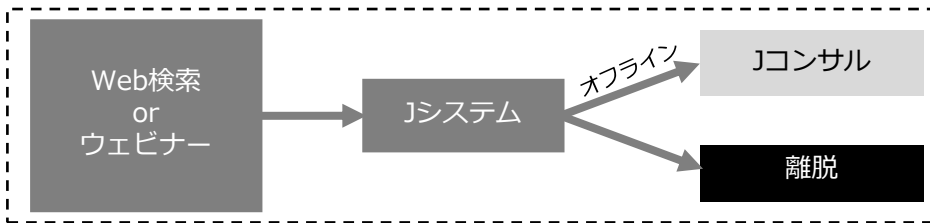
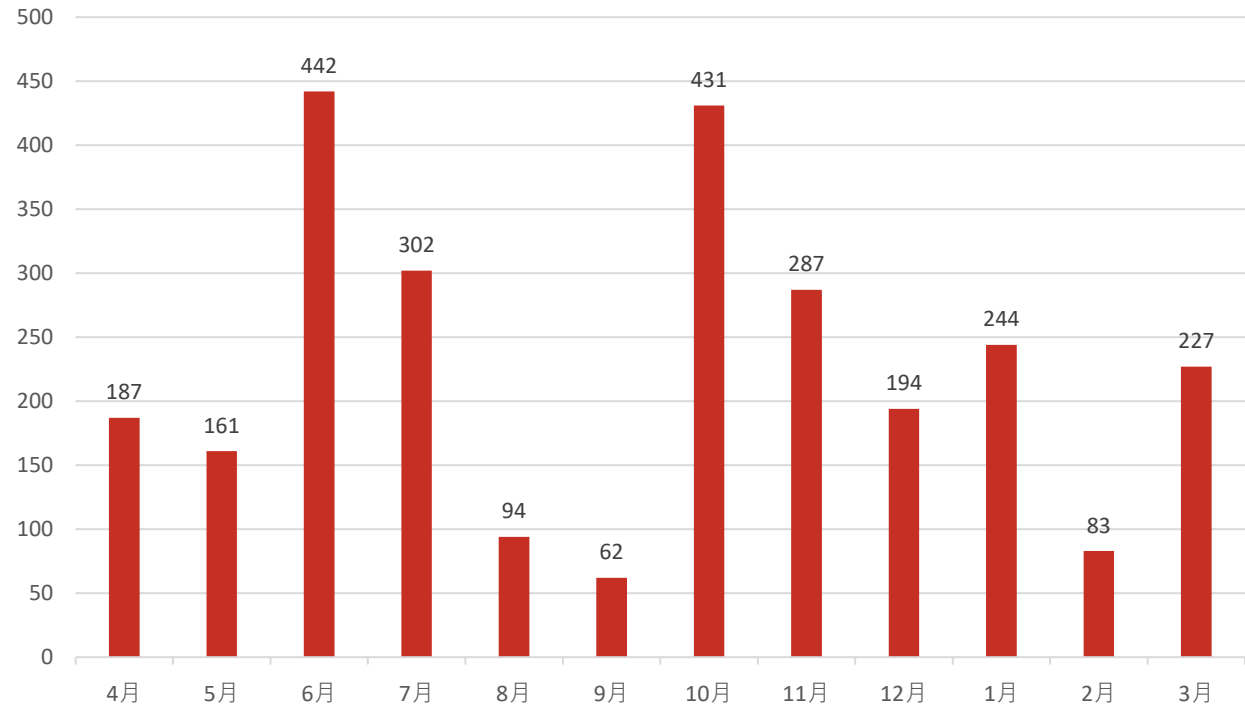


主要KPI



Jコンサル申請完了数

■ 2024年3月期



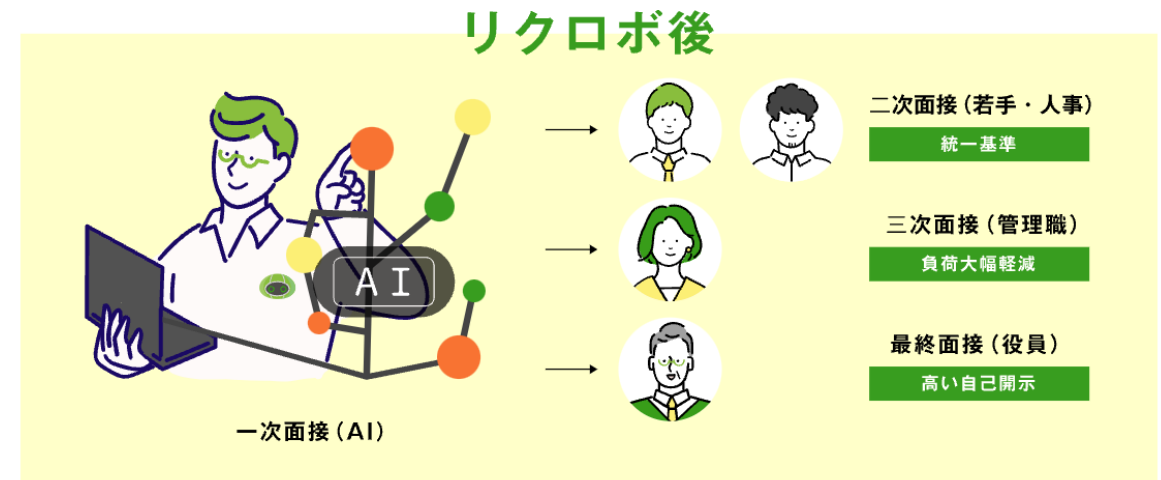
Jコンサルとして頂戴している報酬として補助金・助成金申請サポートによる成功報酬の比重が増えてきたことから、2023年4月よりJSaaS継続社数に代えてJコンサル申請完了数をKPIとして開示しております。

新規サービス

本格面接AI「リクロボ」提供開始

月額3万円でAI面接実施し放題。また、オプションで学生集客も対応（完全成功報酬）。大企業にも中小企業にも有用な本格面接AIサービスです。単なる面接自動化ツールではなく、学生送客機能も成果報酬プランで用意。リクロボが採用フローを再定義します。

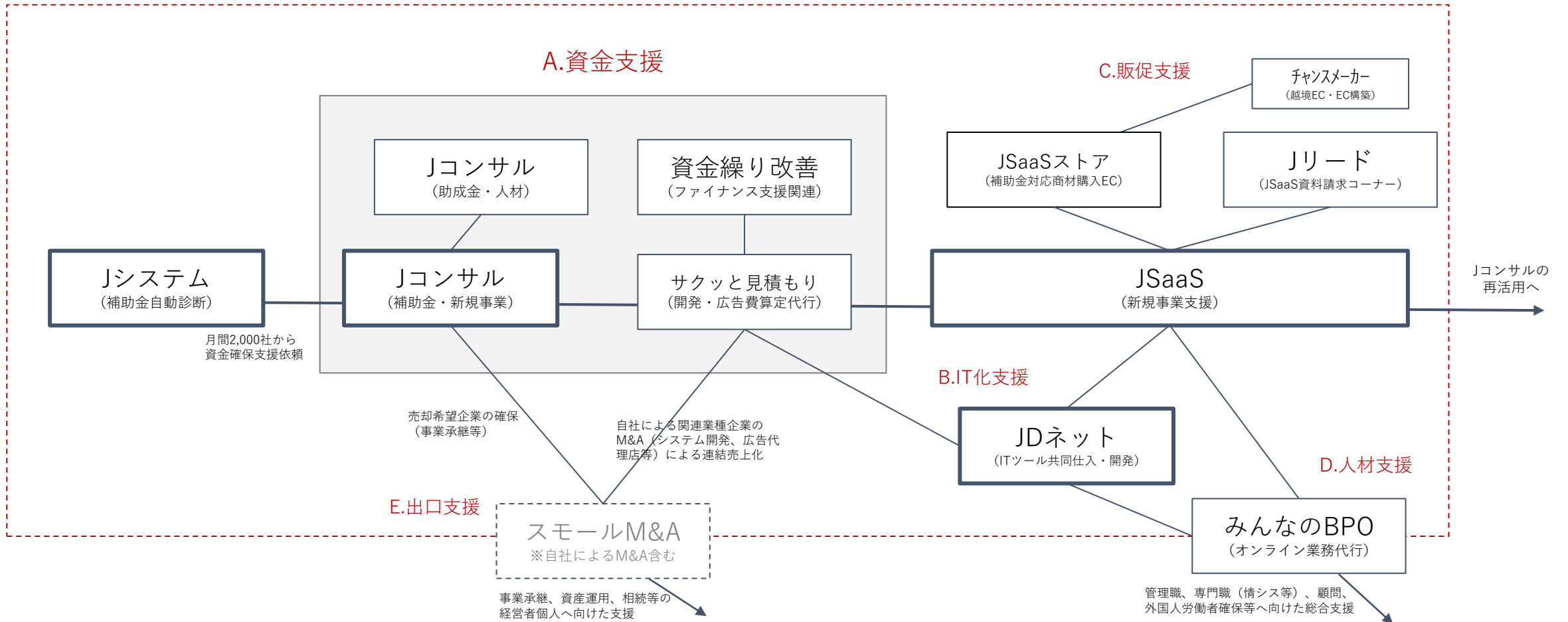
<https://rikurobo.jp>



Jプラットフォーム構想

プラットフォームは、中小企業の新規事業を総合的に支援するサービス構想です。

A.資金支援、B.IT化支援、C.販促支援、D.人材支援、E.出口支援の5領域で構成され、相互に連携し支援を実施。全国、全ての中小企業に向け提供いたします。



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。