



2020年2月26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 2020年2月25日(火) 18:30~19:30
開催方法 アナリスト、機関投資家向け、説明動画をオンデマンド配信。
後日、視聴者から電話にて質問を受け付け、回答を実施
開催場所 オンデマンド配信ページ
説明会資料名 2020年3月期第3四半期 決算説明会

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以上

2020年3月期
第3四半期 決算説明会

株式会社ライトアップ

概要

**1. 期初計画より進捗遅れるも、
予算達成を視野に進捗中**



2. Jエンジンの受注数・受注率が大幅に上昇

3. 新規サービスの収益化に遅れ

業績概況

1Q-3Qの現状分析

「計画比較」 「前期比較」

※基本は1Q-3Qの合計数字 ※青：ポジティブ、赤：ネガティブ

損益計算書（計画比）：計画から進捗遅れ有り

（単位：百万円）

| | 当第3四半期 累計 計画 | 当第3四半期 累計 実績 | 対計画 差異 |
|----------------|-----------------|-----------------|-----------|
| 売上高 | 1,287 | 1,176 | △120 |
| 売上原価 | 395 | 358 | △36 |
| 売上総利益 | 892 | 817 | △74 |
| 販売費及び 一般管理費 | 675 | 745 | +70 |
| 営業利益 | 216 | 72 | △144 |
| 営業外損益 | △27 | 0 | +27 |
| 経常利益 | 189 | 71 | △117 |
| 四半期純利益 | 131 | 50 | △81 |

販売費及び一般管理費の差異分析（計画比）：人件費関連、引当金関連増加

（単位：百万円）

| | 計画 | 実績 | 対計画 差異 | 差異の主な内容 |
|---------|-----|-----|-----------|-----------------------|
| 人件費 | 297 | 316 | +18 | クラウドソリューション事業での人材採用 |
| 業務委託費 | 31 | 40 | +8 | 事務委託の増加 |
| 貸倒引当金繰入 | 10 | 40 | +30 | クラウドソリューション事業で引当対象が増加 |
| 広告宣伝費 | 54 | 65 | +10 | セミナー集客費用の増加 |
| 販売促進費 | 69 | 75 | +6 | 代理店マージンの増加 |
| 支払報酬 | 31 | 18 | △13 | 監査報酬が想定より少ない |

第3四半期累計業績・通期計画サマリー：進捗遅れるも通期予算は達成見込み

(単位：百万円)

| | 2019年3月期 | 2020年3月期 | | |
|--------|---------------|---------------|------------|-----------------|
| | 第3四半期 累計実績 | 第3四半期 累計実績 | 対前年 増減率 | 通期計画 (2月14日) |
| 売上高 | 1,090 | 1,176 | +7.8% | 1,781 ~1,958 |
| 営業利益 | 150 | 72 | △52.1% | 263 ~381 |
| 営業利益率 | 13.8% | 6.1% | — | — |
| 経常利益 | 138 | 71 | △48.2% | 260 ~378 |
| 経常利益率 | 12.7% | 6.0% | — | — |
| 当期純利益 | 94 | 50 | △46.5% | 163 ~234 |
| 当期純利益率 | 8.6% | 4.3% | — | — |

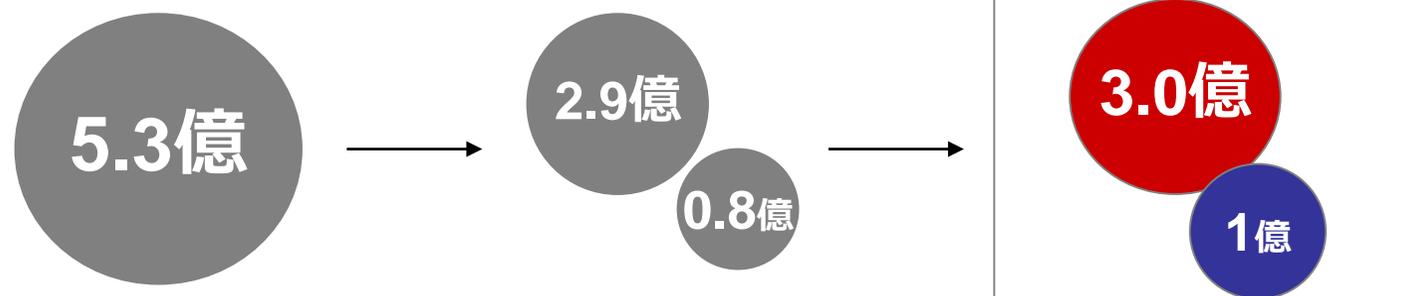
貸借対照表（要約）：大きな変動はなし

（単位：百万円）

| | 前事業年度末 | 当第3四半期末 | 増減額 |
|---------|--------|---------|-----|
| 資産合計 | 1, 811 | 1, 805 | △5 |
| 流動資産 | 1, 690 | 1, 661 | △28 |
| 現金及び預金 | 1, 358 | 1, 340 | △17 |
| 売上債権 | 318 | 309 | △9 |
| その他 | 13 | 11 | △2 |
| 固定資産 | 121 | 144 | 23 |
| 負債合計 | 343 | 287 | △56 |
| 流動負債 | 343 | 283 | △59 |
| 固定負債 | 0 | 3 | 2 |
| 純資産合計 | 1, 467 | 1, 518 | 51 |
| 負債純資産合計 | 1, 811 | 1, 805 | △5 |

3 サービス・年度比較（途中経過）

- Jエンジン



- J Dネット



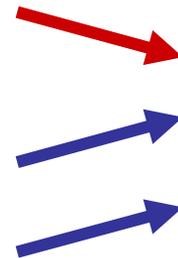
- 受託制作



年間施策 途中報告

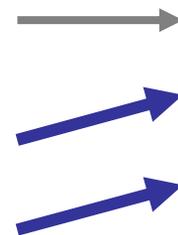
Jエンジン

経営勉強会開催提携先の増加による勉強会集客数の増加
地銀等との共催による信頼性向上および受注率の増加
協力土業の業務フロー改善によるコンサル完了率の向上



J Dネット

事務局人員増加によるパートナー企業経由売上の増加
M A ツール活用による営業支援（5万円/月）の増加
パートナー企業の全国募集開始による初期費用の増加



新規事業

H R 関連サービスの拡充による新しい商材売上の増加
新規サービスのさらなる拡充による新規売上の増加



年間施策 途中報告

Jエンジン

経営勉強会開催提携先の増加による勉強会集客数の増加

地銀等との共催による信頼性向上および受注率の増加

協力土業の業務フロー改善によるコンサル完了率の向上



経営勉強会開催提携先の増加による 勉強会集客数の増加



- 前期「1万6869社」→今期「1万4981社」
- 提携先は大幅増加（金融系だけでも30行）
 - 信頼感の大幅アップ（受注率向上）
 - 集客数予測が不安定に（特に初回実施時）

- 来期は集客数安定化の見込み

金融機関（銀行・信金・信組など）との提携・講師登壇の実績

Jマッチは銀行・信用金庫・信用組合などの各金融機関からご依頼を受け、共同で説明会を開催をしております。年間2万社以上が参加。全国47都道府県で開催実績がございます。

| | | |
|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ・ 商工中央金庫 ・ りそな銀行 ・ 北日本銀行 ・ 仙台銀行 ・ 東邦銀行 ・ 福邦銀行 ・ 紀陽銀行 ・ 佐賀協栄銀行 ・ 宮崎太陽銀行 ・ 西京銀行 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 京葉銀行 ・ 筑邦銀行 ・ 長野信用金庫 ・ 横浜信用金庫 ・ 上田信用金庫 ・ 東京厚生信用組合 ・ 文化産業信用組合 ・ のぞみ信用組合 ・ 協栄信用組合 ・ 新栄信用組合 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 新潟縣信用組合 ・ 両備信用組合 ・ 七島信用組合 ・ 兵庫県信用組合 ・ 兵庫ひまわり信用組合 ・ 朝銀西信用組合 ・ 近畿産業信用組合 ・ 東京中小企業投資育成 ・ 大阪中小企業投資育成 ・ マクアケ |
|--|---|---|

地銀等との共催による信頼性向上および 受注率の増加



- 前期「6.76%」→今期「**11.96%**」と大幅増加
 - 受注数：前期「1117社」→今期「**1791社**」
 - 4Qで更に「700社以上」受注見込み
- **信頼感の大幅アップ**（受注率向上）
 - 関連サービスのクロスセルが低調
- **来期も増加傾向は継続見込み**

金融機関（銀行・信金・信組など）との提携・講師登壇の実績

Jマッチは銀行・信用金庫・信用組合などの各金融機関からご依頼を受け、共同で説明会を開催をしております。年間2万社以上が参加。全国47都道府県で開催実績がございます。

| | | |
|----------|------------|--------------|
| ・ 商工中央金庫 | ・ 京葉銀行 | ・ 新潟県信用組合 |
| ・ りそな銀行 | ・ 筑邦銀行 | ・ 両備信用組合 |
| ・ 北日本銀行 | ・ 長野信用金庫 | ・ 七島信用組合 |
| ・ 仙台銀行 | ・ 横浜信用金庫 | ・ 兵庫県信用組合 |
| ・ 東邦銀行 | ・ 上田信用金庫 | ・ 兵庫ひまわり信用組合 |
| ・ 福邦銀行 | ・ 東京厚生信用組合 | ・ 朝銀西信用組合 |
| ・ 紀陽銀行 | ・ 文化産業信用組合 | ・ 近畿産業信用組合 |
| ・ 佐賀協栄銀行 | ・ のぞみ信用組合 | ・ 東京中小企業投資育成 |
| ・ 宮崎太陽銀行 | ・ 協栄信用組合 | ・ 大阪中小企業投資育成 |
| ・ 西京銀行 | ・ 新栄信用組合 | ・ マクアケ |

協力士業の業務フロー改善による コンサル完了率の向上



- **もっとも大きな変動要因**
 - 一部のコンサルティング案件は、助成金申請が実施されない限り完了しない
- **助成金活用希望企業への士業フォロー体制が好調**
 - 申請率：前期「45%」→今期「60%」平均で進捗中
 - 業務フロー改善、システム化、人員増加
 - 昨年は250社（売上9000万円）相当が期末に未完了
- **来期も完了率は維持見込み**



年間施策 途中報告

JDネット

事務局人員増加によるパートナー企業経由売上の増加



MAツール活用による営業支援（5万円/月）の増加



パートナー企業の全国募集開始による初期費用の増加



事務局人員増加による パートナー企業経由売上の増加



- **支援人員増加も売上は横ばい**

- 前期「1.86億円」→今期「**1.81億円**」
- 売れ筋商材の変化有り（MEO好調も安価）



- **高粗利・低稼働の売れ筋商材確保に注力**

- 正社員採用、オンライン秘書、インスタ、テレビ電話…

- **来期は商材入れ替えによる反転を目指す**

MAツール活用による 営業支援（5万円／月）の増加



- JDネット参加企業の次年度継続率が好調
 - 前期平均「24.3%」→今期平均「37.8%」
 - 今期1Q「24.8%」→2Q「34.5%」→3Q「54.3%」
 - 前期売上合計「0.93億」→今期売上合計「1.21億」
- ハブスポット導入による、対応自動化
 - 問い合わせ対応、進捗管理、情報提供…
 - 参考：ハブスポット販売件数国内1位、アジア3位
※HubSpot ルーキー・オブ・ザ・イヤー 2019」を受賞 <http://bit.ly/2v56U0G>
- 来期も傾向は維持見込み

参加企業向けポータルサイト



パートナー企業の全国募集開始による 初期費用の増加



- **J D ネット参加企業が増加**
 - 前期合計「0.96億」→今期合計「1.13億」
 - 東名阪から更に地方へ募集を拡大
- **参加企業数×商材売上×継続率の最大化を目指す**
 - 商材切り替えのタイミングを見極めていく
- **来期も傾向は維持見込み**



新サービス

HR系、プロモーション系等
2020年前半開始（予定）サービス

Jキャリア <http://jcareer.jp>

- プラットフォーム型の「全自動の人材紹介会社」サービス
- 採用適性検査、完全無料で使いたい放題
- 毎週30人の活躍人材が自動紹介。採用で@50万円

1

基準が明確に!
→ 活躍性格特性が判る

診断テスト・完全無料
まずは社員の皆さままで



あの「TRANS診断」が無料。どんな特性の社員が活躍しているのかが明確に。
※今後、対象診断テストを随時追加できるよう進めております

2

面接力UP!
→ ミスマッチの減少

一次面接から活用
若手面接官も安心



性格特性に合わせて想定質問も表示。面接に不慣れな若手面接官でも、安心して面接を任せられます。

3

採用コストDOWN!
→ 研修・IT投資の拡充

毎週、最適人材が
自動紹介!

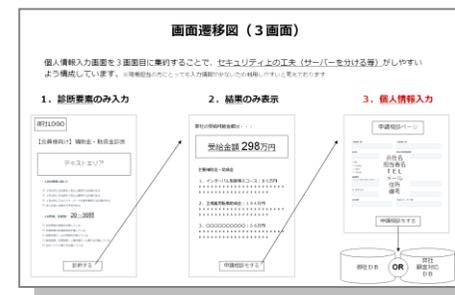


診断結果に合わせて、最適人材を自動紹介。気になる方に面接依頼を。採用後はじめて課金(50万円/人)されます。

補助金・助成金 自動診断システム

- **顧客ごとに申請可能な支援制度を自動診断**

- Jマッチの1コーナーとして存在
- 企業毎にOEM提供可能に
- 初期50万円、月額5万円～



- **問い合わせは全てJエンジン事務局で通常対応**

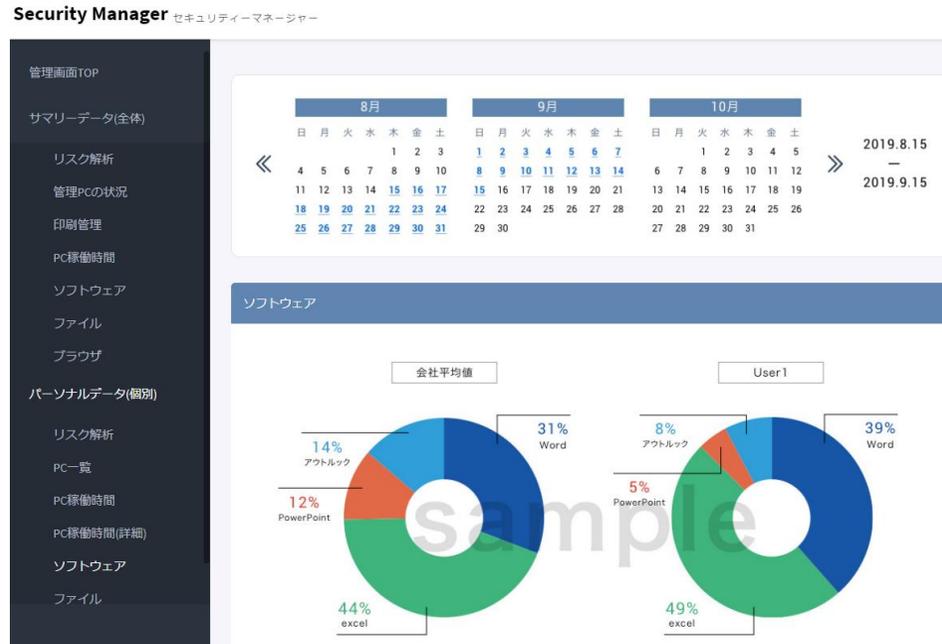
- **大手保険会社2社、金融機関2社に導入内定**

- 今期10社発注見込み
- 新規見込み顧客との接点拡大に大いに期待



セキュリティーマネージャー (働き方レコーダー)

- PCログ管理・分析ソフト
- 1台480円/月と業界最安値帯
- タイピング入力履歴から、自動アラート機能（不平不満、ハラスメント、情報漏えい、転職、ネット依存）



女子アナクラウド広報室

- フリーの女性アナウンサーが、
中小企業の広報業務を代行（トークナビ社と提携）
- 月額 5 万円でマスメディアへの直接営業
※トークナビ社提供中「女子アナ広報室」のクラウド版

そのお悩み、女子アナ広報室が全て解決します！



現役女子アナが貴社専
属の広報に

伝えるプロである現役女子アナが、あなたの会社の広報室の顔となります。



広報のノウハウを社内
の広報室に伝授

広報室がすでにある場合は、ノウハウをお伝えして広報力をさらに強化できます。



メディアから見た企業
の魅力を見える化

メディアで培った取材力を活かし、メディアから見た企業の魅力を明確にします。



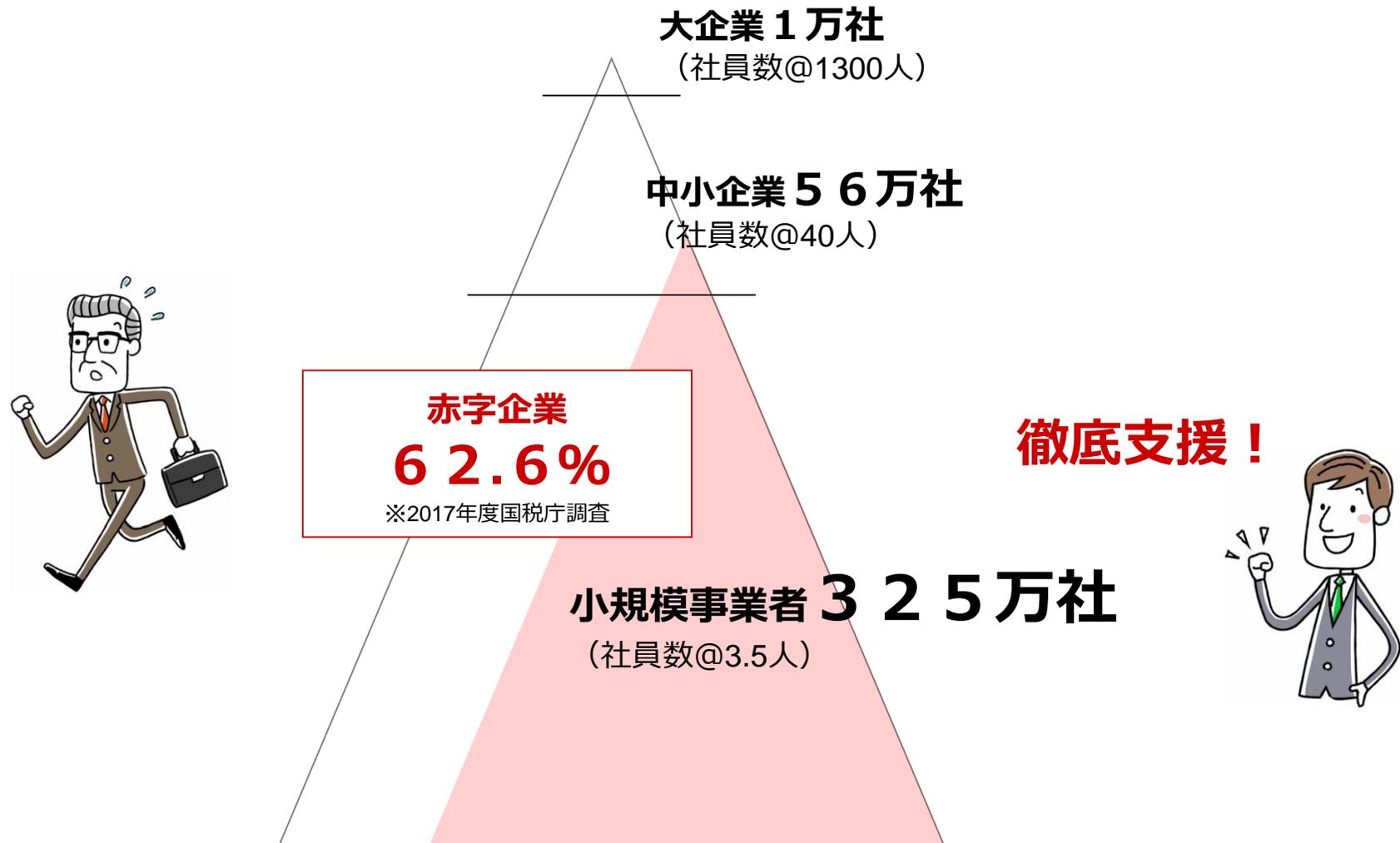
必要に応じてテレビの
出演をサポート

メディア業界で身につけた独自のルートによって、テレビへの出演ができます。

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

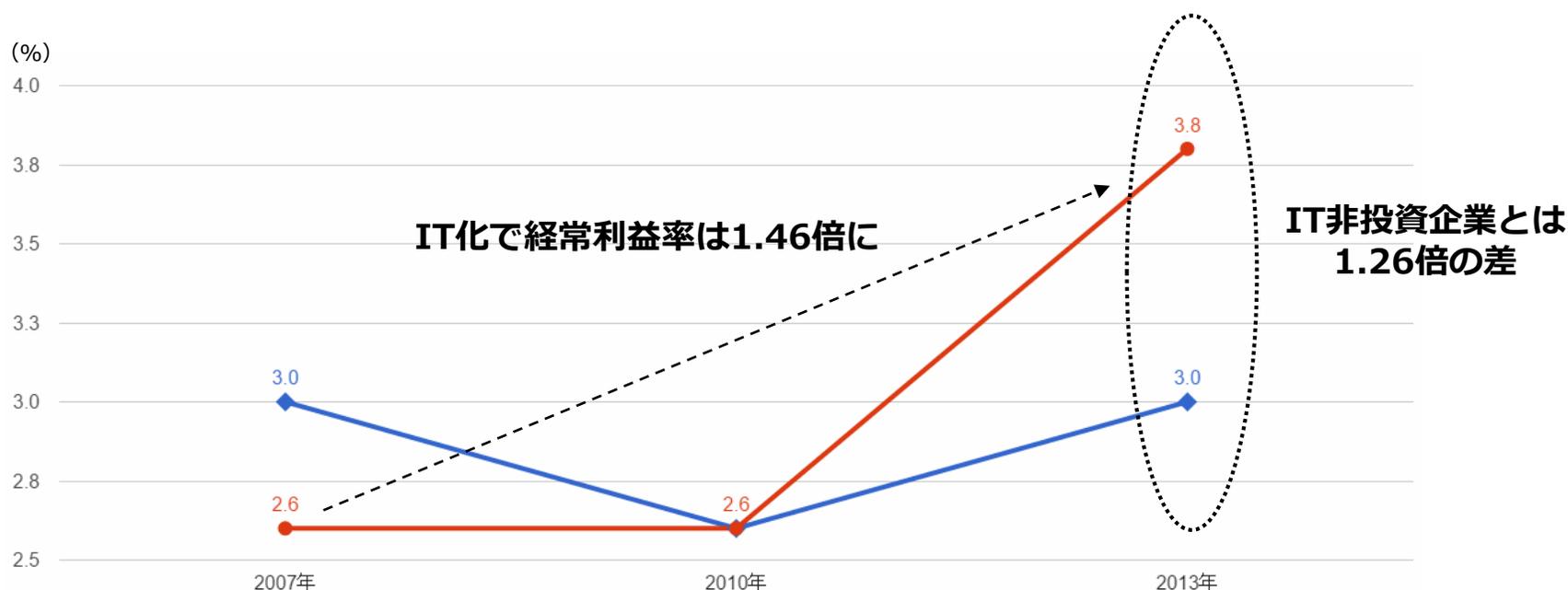
https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/h29_pdf_mokujityuuGaiyou.pdf

【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

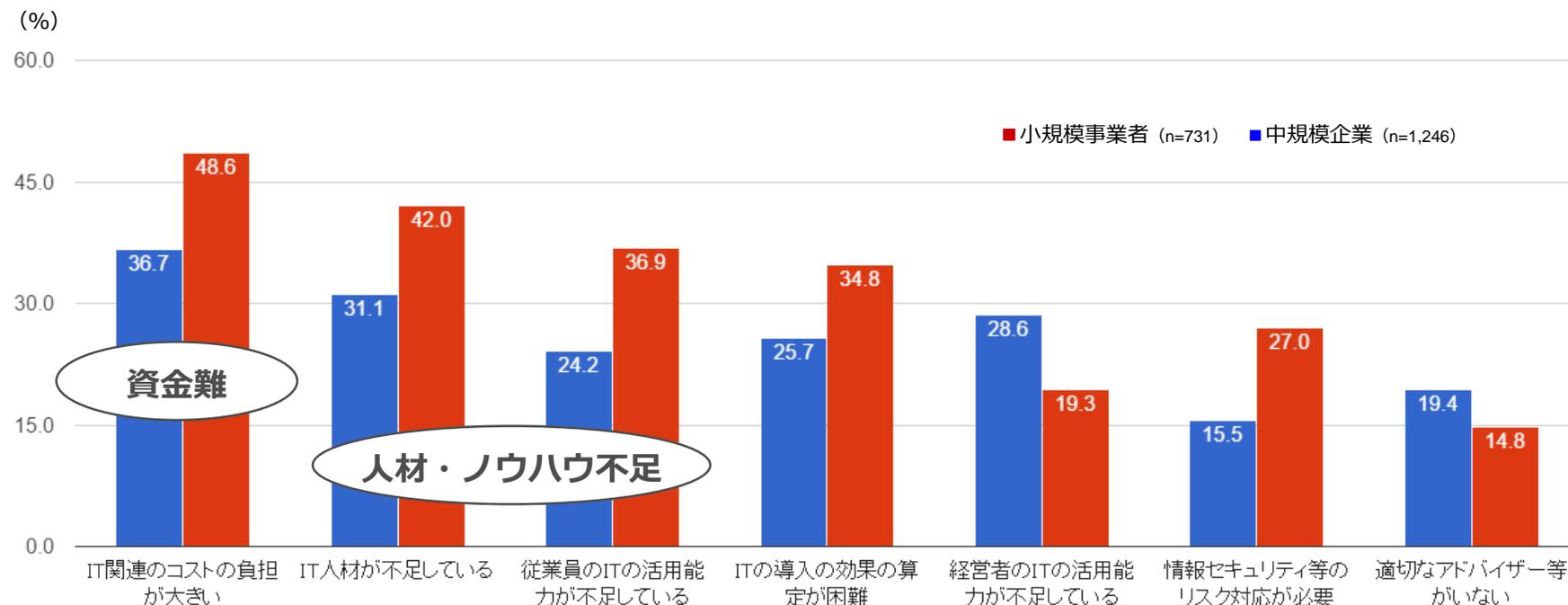
注1. 売上高経常利益率 = 経常利益 / 売上高で計算

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。

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

**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**

そのために企業を強くする

(参考) 弊社取組: 「Gスコア」構想 gscore.jp

- 企業の成長可能性を評価するスコアを策定中
- 現状の「企業評価」における問題点
 - 過去数期分の決算書で企業を評価する「過去評価」になってしまい、今後成長するかどうかの見極めが難しい
- 解決施策
 - 成長因子を明確化し、今後の成長可能性を予測するスコアを用意 (AI)
 - 22種類の業務のうち○種類以上をITで自動化しているか
 - 売上の1%以上を社員研修として投資しているか
 - 経営者自身が年間4回以上、経営者研修に参加しているか
 - (利用例) 地方の金融機関等にAPI開放、融資判断の基準に
 - 今後数年は成長するだろう「正しい施策」を行っている企業がわかる

