



2020 年 5 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 5 月 25 日 (月) 17:00~18:00
開催方法	アナリスト、機関投資家向け、インターネットライブ配信 視聴者からメールにて質問を受け付け、回答を実施
開催場所	ライブ配信ページ
説明会資料名	2020 年 3 月期 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 決算説明会

株式会社ライトアップ

概要

1. 売上は達成も、営業利益未達（2.57億円）

2. 貸倒引当金計上ルールを保守的に変更

営業利益4,200万円超のマイナス要因

3. 新規サービスの収益化が実現

J システム3,600万円超のプラス要因



業績概況

通期実績・通期計画サマリー：売上達成も利益未達

(単位：百万円)

	2019年3月期	2020年3月期		
	通期実績	通期実績	対前年 増減率	通期計画 (2月14日)
売上高	1,612	1,851	+14.8%	1,781 ~1,958
営業利益	277	257	△7.2%	263 ~381
営業利益率	17.2%	13.9%	—	—
経常利益	264	256	△3.1%	260 ~378
経常利益率	16.4%	13.8%	—	—
当期純利益	191	153	△19.9%	163 ~234
当期純利益率	11.9%	8.3%	—	—

貸借対照表（要約）：資産増加、健全性維持

（単位：百万円）

	2019年3月 期末	2020年3月 期末	増減額
資産合計	1,811	1,982	171
流動資産	1,690	1,852	162
現金及び預金	1,358	1,496	138
売上債権	318	393	75
その他	13	△37	△50
固定資産	121	129	8
負債合計	343	360	17
流動負債	343	357	14
固定負債	0	2	2
純資産合計	1,467	1,622	155
負債純資産合計	1,811	1,982	171

損益計算書（前期比）：販売費・管理費の増加が顕著

（単位：百万円）

	2019年3月期 実績	2020年3月期 実績	増減額
売上高	1,612	1,851	239
売上原価	512	510	△2
売上総利益	1,100	1,341	241
販売費及び 一般管理費	822	1,083	261
営業利益	277	257	△20
営業外損益	△12	△1	11
経常利益	264	256	△8
当期純利益	191	153	△38

販売費及び一般管理費の増減（前期比）：主に人件費、引当金が増加

（単位：百万円）

	2019年 3月期	2020年 3月期	増減	差異の主な内容
人件費	356	426	+70	クラウドソリューション事業での人材採用（15名増）
貸倒引当金繰入	26	102	+76	クラウドソリューション事業で引当対象が増加。保守的に計上することに。
広告宣伝費	51	87	+36	セミナー集客費用の増加
販売促進費	75	105	+30	代理店マーシンの増加
業務委託費	41	68	+27	事務委託費・外注費の増加

業績概況

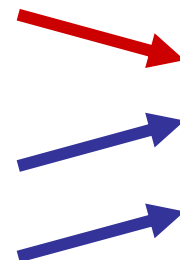
通期の変動要因のご説明

※青：ポジティブ 赤：ネガティブ

年間施策サマリー

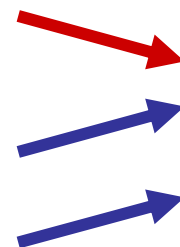
Jエンジン

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



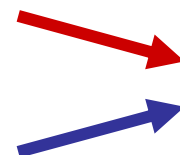
J Dネット

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



年間施策サマリー

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



- ・ 21164社→21002社へ微減
- ・ 共同開催増加による集客調整力の低下があるも、提携先増加により、前年並みを維持

地銀等との共催による信頼性向上および受注率の増加



- ・ 5.80%→12.77%へ激増
- ・ 信頼感向上に加え、コンサルタントの習熟度向上効果も

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



- ・ 約45%→約60%の完了率へ上昇
- ・ 業務フロー改善、システム化、人員増加

年間施策サマリー

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

- ・ 3.19億円→2.90億円へと減少
- ・ 採用意欲減少により、HR系商材低迷



MAツール活用による営業支援（5万円／月）の増加

- ・ 次年度継続率27.1%→43.7%と増加
- ・ HubSpotを活用した営業支援体制の充実



パートナー企業の全国募集開始による初期費用の増加

- ・ 1.26億円→1.46億円と増加
- ・ 不況時の新規事業実施二ーズを吸収



年間施策サマリー

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



- ・ 1.18億円→1.33億円と増加率が計画を下回る
- ・ 不況および新型コロナウイルスによる採用意欲低下

新規サービスのさらなる拡充による新規売上の増加



- ・ 補助金・助成金自動診断システム（Jシステム）が好調（3600万円）
初期50万円、月額5万円で診断機能をOEM提供
- ・ withコロナ時代への顧客／取引先支援サービスとして、規模の大小を問わず多くの企業でニーズあり

コスト増加要因

- 営業活動関連費用が増加するも、大きな費用対効果は出せず

※以下、前期との比較による増加分

- 人件費増：7000万円
 - 広告宣伝費：3600万円
 - 販売促進費：3000万円
 - 業務委託費：2700万円
-
- 今後も人材採用は積極化していく
 - より外部人材の採用／活用を強化していく

withコロナ・新サービス

新型コロナウイルスによる事業への影響
新サービスの計画

新型コロナウイルスによる事業への影響

総論：現状、売上および利益の増加が見込まれます

プラス

- Jエンジン：コンサル案件の増加（集客数増）
- Jエンジン：補助金・助成金活用ニーズの増加
- J Dネット：新規事業ニーズの増加

マイナス

- Jエンジン：資金不足による貸し倒れ率の増加
- J Dネット：資金不足による年間継続率の低下
- 受託制作：受託案件の一時的減少（長期的には変動無し）



現在進めている新サービス

1. 女子アナ、声優を活用したサービス説明動画制作サービス
2. 動画を中心とした新規リード獲得メディア
3. オンライン商談システムの代理販売
4. ウェブセミナーの企画運営代行サービス
5. 社外在宅人材へのBPOサービス（企画書作成、営業代行、運営代行）
6. 他、従来進めていたHR関連サービスは随時再開

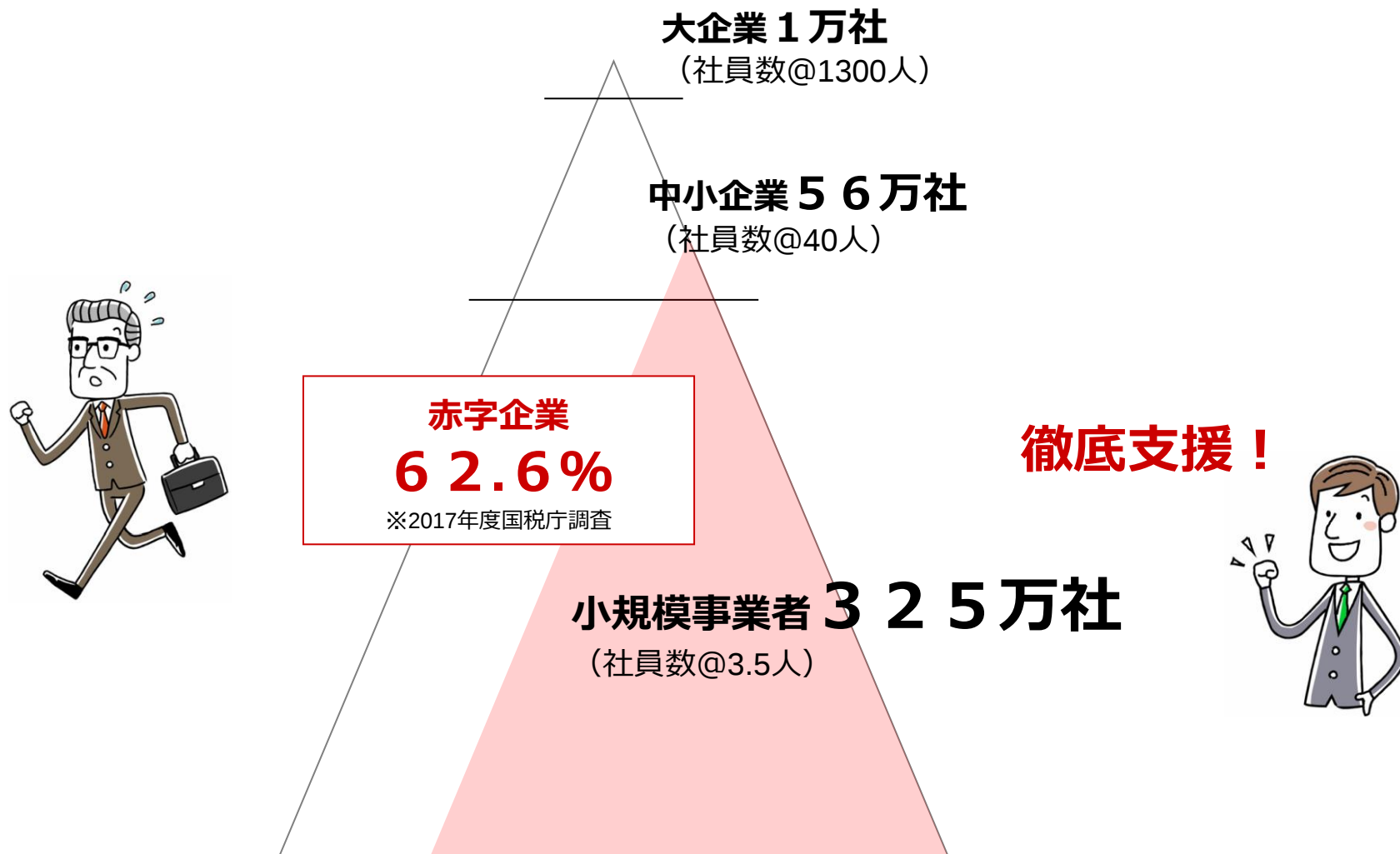


※新サービスは開発状況、市況などにより提供開始日が遅れる場合がございます点、何卒ご容赦ください

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

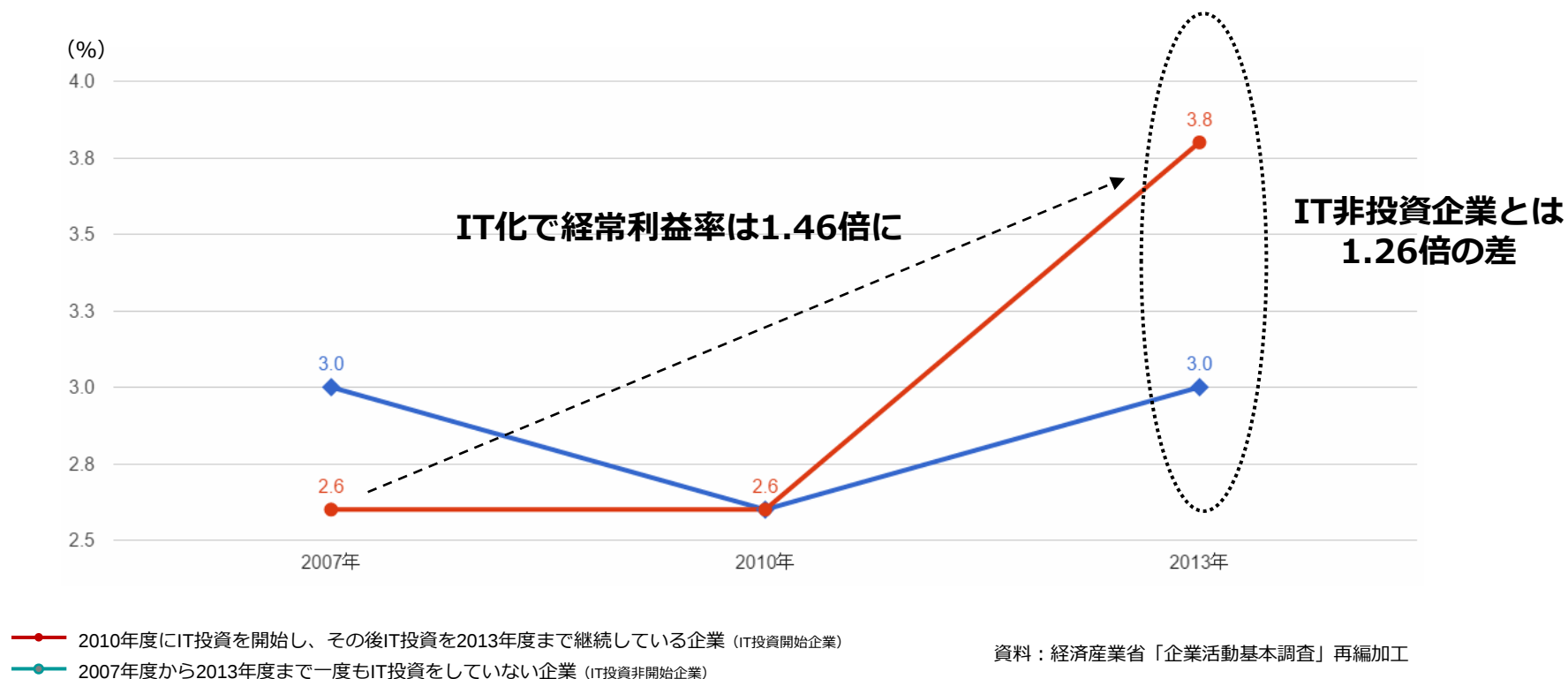
https://www.chusho.meti.go.jp/pamilet/hakusyo/H29/PDF/h29_pdf_mokujityuuGaiyou.pdf

【データ】 I T化で経常利益利率は1.46倍に

I T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）

I T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



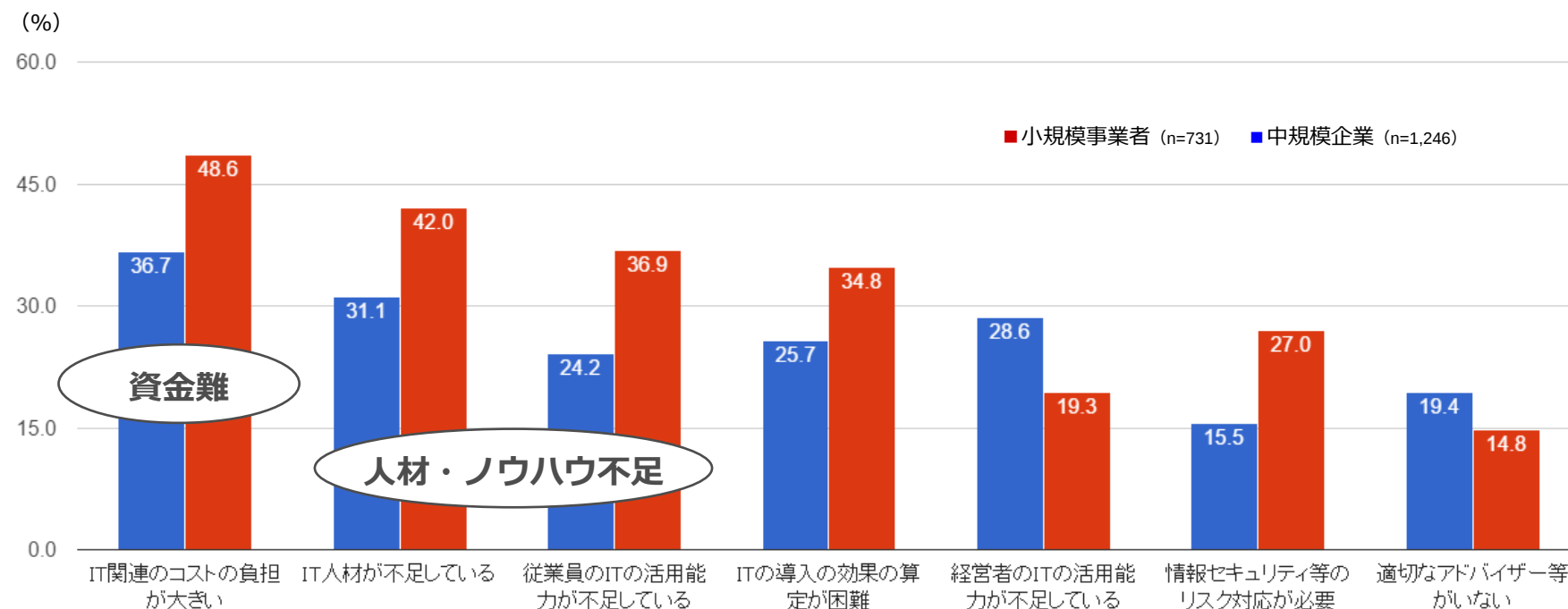
注1. 売上高経常利益率＝経常利益/売上高で計算

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