



2021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 2021年2月15日(月) 18:00~19:30

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 2021年3月期第3四半期 決算説明会資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

以上

2021年3月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社ライトアップ

お知らせ

詳細は、弊社IRページをご参照ください

<https://writeup.jp/ir/>



上方修正

営業利益：4億 500万円

→ 5億6,900万円～6億4,100万円

3月末までのJコンサル作業進捗の不確実性を考慮しレンジでの開示となります。

※IRページ参照 <https://writeup.jp/ir/>

2021年2月12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 取締役兼財務責任者 村藤 亨
(TEL: 03-5784-0700)

通期業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2021年2月12日開催の取締役会において、以下のとおり、最近の業績の動向等を踏まえ、昨年5月15日の2020年3月期決算発表時に開示した2021年3月期(2020年4月1日～2021年3月31日)の業績予想を修正することとしましたので、お知らせいたします。

1. 当期の個別業績予想数値の修正(2020年4月1日～2021年3月31日)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前開発表予想(A)	2,089	405	404	290	107.40
今回修正予想(B)	2,091	569	569	398	146.31
増減額(B-A)	2	164	164	108	~167.41
増減率(%)	0.0	40.4	40.5	38.5	—
(参考) 前開実績 (2020年3月期)	1,851	257	256	153	58.82

(注)今回レンジ形式で業績予想を修正いたしましたのは、現時点においては特定数値による予想が困難であるためです。なお、レンジの上限は現時点で予想される売上とサービス提供完了が最大となった場合の値、レンジの下限は現時点で予想される売上とサービス提供完了が最小となった場合の値を記載しております。

2. 修正の理由
当社の収益の大きな部分を占めるDXソリューション事業におきまして、第3四半期累計期間の売上高・営業利益が対年を上回って推移しており、第4四半期会計期間も好調を維持できる見通しとなりました。しかし、当該事業の収益は第4四半期偏重(特に3月偏重)の傾向が非常に強く、今後の売上状況や公的支援制度活用支援サービスの、作業進捗に係る不確実性も考慮し、上にありますようにレンジで業績予想を開示することにいたしました。
なお、新型コロナウイルス感染症の影響につきましては、通期中継続すると予想しており、今回の業績予想数値もその予想を反映した内容となっております。今後、業績予想を修正する必要がある場合は、速やかに開示いたします。

株式分割

2021年3月31日を基準日として 「2分割」

株式数を増加させ、購入単価を引き下げ、株式の流動性を高めてまいります。

※IRページ参照 <https://writeup.jp/ir/>



2021年2月12日

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: 03-5794-0700)

株式分割及び定款の一部変更に関するお知らせ

当社は、2021年2月12日開催の取締役会において、以下のとおり、株式の分割及び定款の一部変更を行うことについて決議しましたので、お知らせいたします。

1. 株式分割について

(1) 株式分割の目的

株式の分割を行うことにより、投資単位当たりの金額を引下げ投資家の皆様により投資しやすい環境を整え、投資家層の拡大を図ることを目的としております。

(2) 株式分割の概要

① 分割の方法

2021年3月31日(水曜日)最終の株主名簿に記載又は記録された株主の所有普通株式1株につき、2株の割合をもって分割いたします。

② 分割により増加する株式数

a 株式分割前の発行済株式総数	2,905,000 株
b 今回の分割により増加する株式数	2,905,000 株
c 株式分割後の発行済株式総数	5,806,000 株
d 株式分割後の発行可能株式総数	21,006,000 株

(注) 上記の発行済株式総数及び増加する株式数は、本取締役会決議の日から株式分割の基準日までの間に、新株予約権の行使により増加する可能性があります。

(3) 日程

① 基準日	公告日	2021年3月15日(月曜日)
② 基準日		2021年3月31日(水曜日)
③ 効力発生日		2021年4月1日(木曜日)

株主優待

J コンサル：20%割引

J システム：20%割引

カンパニーゲーム：3か月無料

弊社を応援いただける株主さまを、弊社自身が応援できるように新設いたしました。

※皆さまからいただいたご意見が元になったアイデアです

※IRページ参照 <https://writeup.jp/ir/>



2021年2月12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: 6360 東証マザーズ)
問合せ先	取締役兼総務部長 村越 亨 (TEL: 03-5764-0700)

株主優待制度の趣旨についてお知らせ

当社は、2021年2月12日開催の取締役会において、以下のとおり、株主優待制度の創設を決議しましたので、お知らせいたします。

- 株主優待制度創設の目的
株主の皆さまの目録のご賛同に感謝するとともに、当社様への経営の魅力を高め、当社サービスの利用を通じて当社のファンになっていただき、中長期別に保有していただける株主様の増加を促すことを目的としております。
- 株主優待制度の内容
(1) J コンサルティングサービスを20%割引価格でご提供
当社の主力サービスであり、補助金・補助金等、公的支援制度活用コンサルティングサービスを通常価格の20%割引でご提供いただけるものです。
- J システムを20%割引価格でご提供
当社の主力サービスであり、提供開始から300社以上の企業にご利用いただいております。J システム（助成金・補助金申請支援システム）を通常価格の20%割引でご提供いただけるものです。
- カンパニーゲームを3か月無料でご提供
当社の提供する個人向け経営シミュレーション研修であるカンパニーゲームを3か月間無料でご利用いただけるものです。

- 株主優待制度の対象となる株主様及び利用方法等
(1) 対象となる株主様
毎年3月31日現在の株主名簿に記載又は登録された、当社株式100株（100株）以上を保有する株主様を対象といたします。（2021年3月31日現在の株主様から本優待を開始いたします。）

3Q決算説明

概要

営業利益大幅増（232%増）、新規サービス「Jシステム」が全体を牽引

1. 売上増加、および営業利益大幅増（前期比232%増）

前期3Q営業利益「7214万円」から今期3Q営業利益「2億3,962万円」へ

2. Jシステム大幅伸長、初期費用1億3,793万円計上

今後、ほぼ同額の月額費用がストック売上として追加計上

3. 上方修正、株式分割、株主優待

投資しやすい環境を整えて参ります

※IRページ参照 <https://writeup.jp/ir/>



「ライトアップ」とは

会社概要

渋谷駅徒歩3分。社員100名、創業20期目を迎える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 <http://www.writeup.co.jp>

設立： 2002年4月5日

代表者： 代表取締役社長 白石 崇

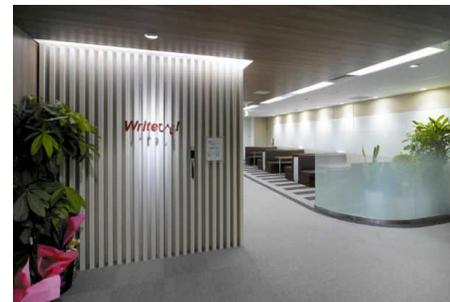
役員： 村越、佐藤、吉本、吉川、原（弁護士）

社員数： 約100名（契約社員、アルバイト、インターンシップ含む）

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： PwCあらた監査法人



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、提供する会社です。

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

売上、利益ともに堅調

- 詳細は弊社IRページ「第3四半期決算短信」をご参照ください。

第3四半期累計

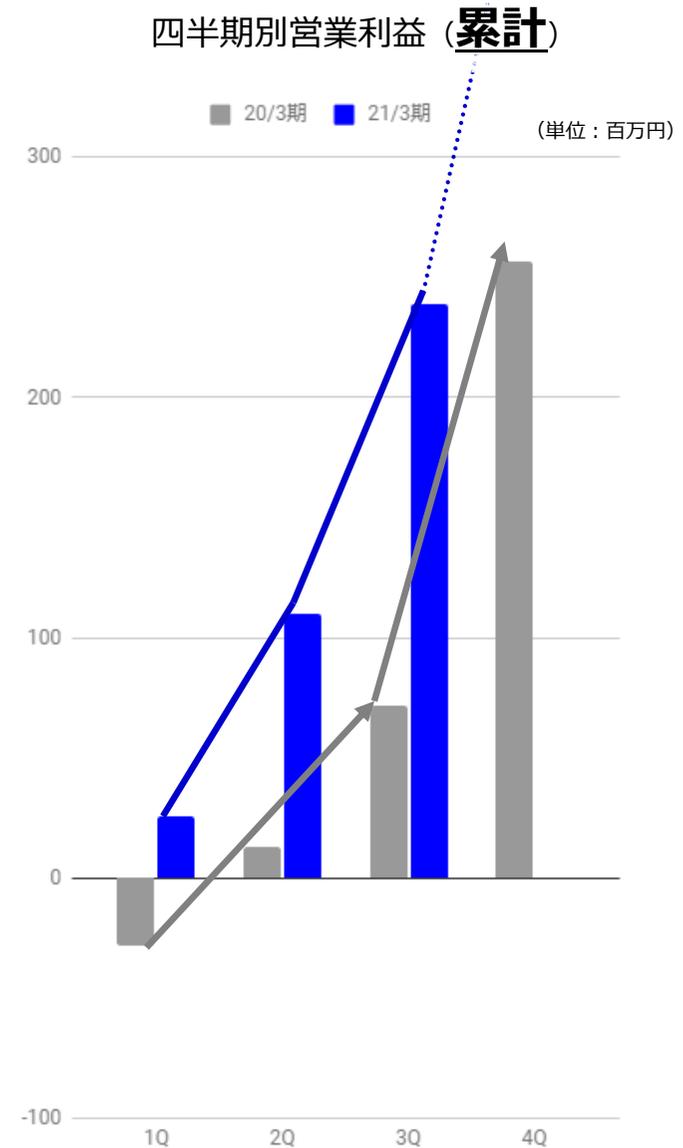
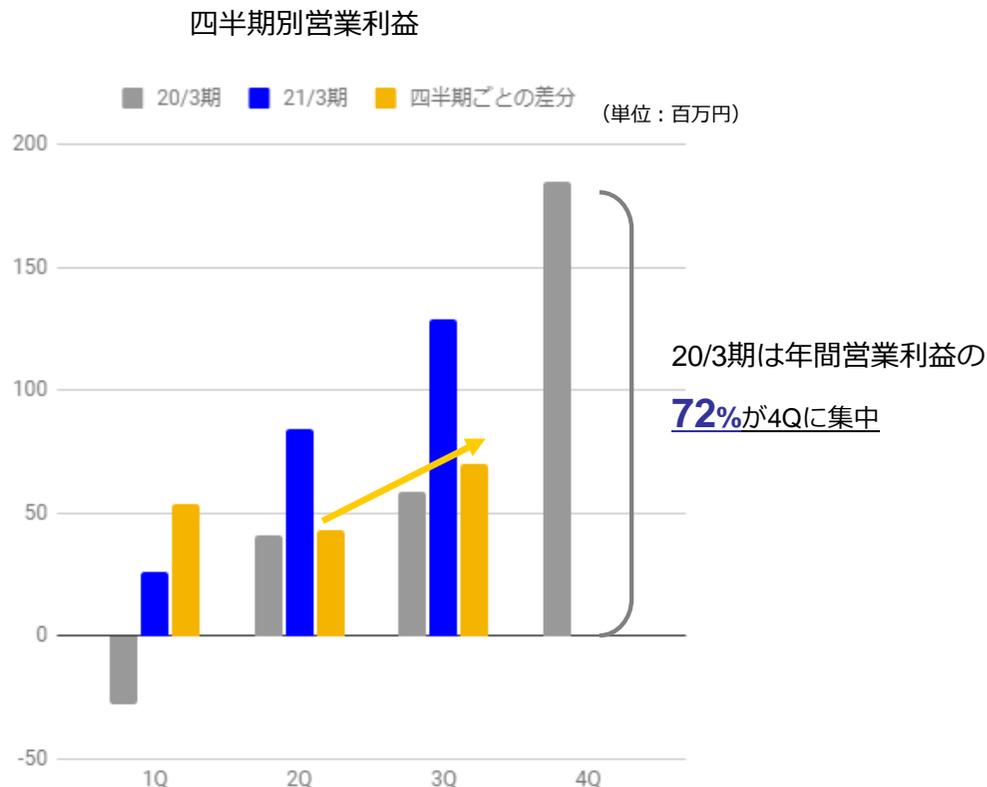
– 売上高	1,332百万円 (13.3%増)
– 営業利益	239百万円 (232.2%増)
– 経常利益	239百万円 (234.9%増)
– 純利益	152百万円 (203.5%増)



売上堅調、営業利益大幅増 (232%増)

21/3期・第3四半期営業利益：239 百万円 (232%増)

公的支援制度（補助金・助成金）のめ切が年度末に集中するため、利益は4Q偏重に（前期は営業利益の72%が4Q（1-3月）計上）。Jシステム新規導入増、JDネット新規参加企業数増と主要2サービスが特に堅調に推移し大幅増加。特に営業利益面では利益率の高いJシステムの貢献が大きい。



事業別 売上構成

単月およびストック合計ともに増加し、売上構成比率は上半期同様。

Jコンサル減少分をJシステムが大幅に補う。Jシステム月額費用の貢献が本格化。

Jシステム新規導入企業の増加

J Dネット新規参加企業増

2021年3月期第3四半期合計

単位：千円

	DXソリューション事業		コンテンツ事業	合計		
	Jエンジン関連	J Dネット関連				
単月	406,002	241,952	647,954	85,897	733,852	55.1%
ストック	86,738	352,378	439,117	159,599	598,716	44.9%
合計	492,740	594,331	1,087,072	245,496	1,332,568	100.0%

Jシステム月額費用により大幅増

※今後も増加傾向が続く見込み

コロナ禍により商材受注減

(参考) 2020年3月期第3四半期合計

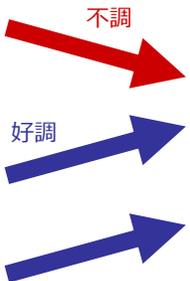
単位：千円

	DXソリューション事業		コンテンツ事業	合計		
	Jエンジン関連	J Dネット関連				
単月	391,575	120,847	512,423	107,239	619,663	52.7%
ストック	2,757	390,745	393,502	163,263	556,765	47.3%
合計	394,333	511,592	905,926	270,502	1,176,428	100.0%

年間施策 経過報告 (3Q)

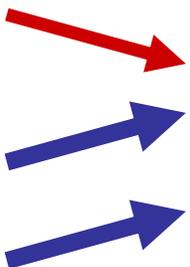
Jエンジン

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
 ウェビナー・Jシステム等による新しいオンライン営業の確立
 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



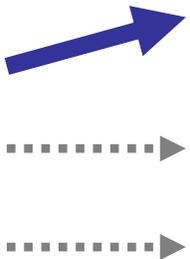
J Dネット

事務局人員増加によるパートナー企業経由売上の増加
 MAツール活用による営業支援（5万円/月）の増加
 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

Jシステム導入によるシステム売上・月額売上の増加
 メールD X（営業領域）の非対面営業ツール売上の増加
 資本提携を含むSMB支援サービス共同開発の取り組み



Jシステム・ウェビナーで効率化

Jエンジン

Jシステム等による新しいオンライン営業の確立

- ・ウェビナー開催により「7345社」の集客（ただし受注率は低調）
 - ・個別紹介数は前期3Q「2372社」→今期3Q「6042社」と大幅増
- ※内 Jシステムからは今期3Q「3676社」（全体の61%が自動紹介）



従来の営業フロー

月間平均2000社が参加する
オフライン経営勉強会



新しい営業フロー

自動診断システムにより
オンラインでの自動リード獲得へ

自動診断

受給診断スタート >

補助金・助成金診断

5分ほどで結構です。一緒に、
いくら受給できるか診断してみませんか。

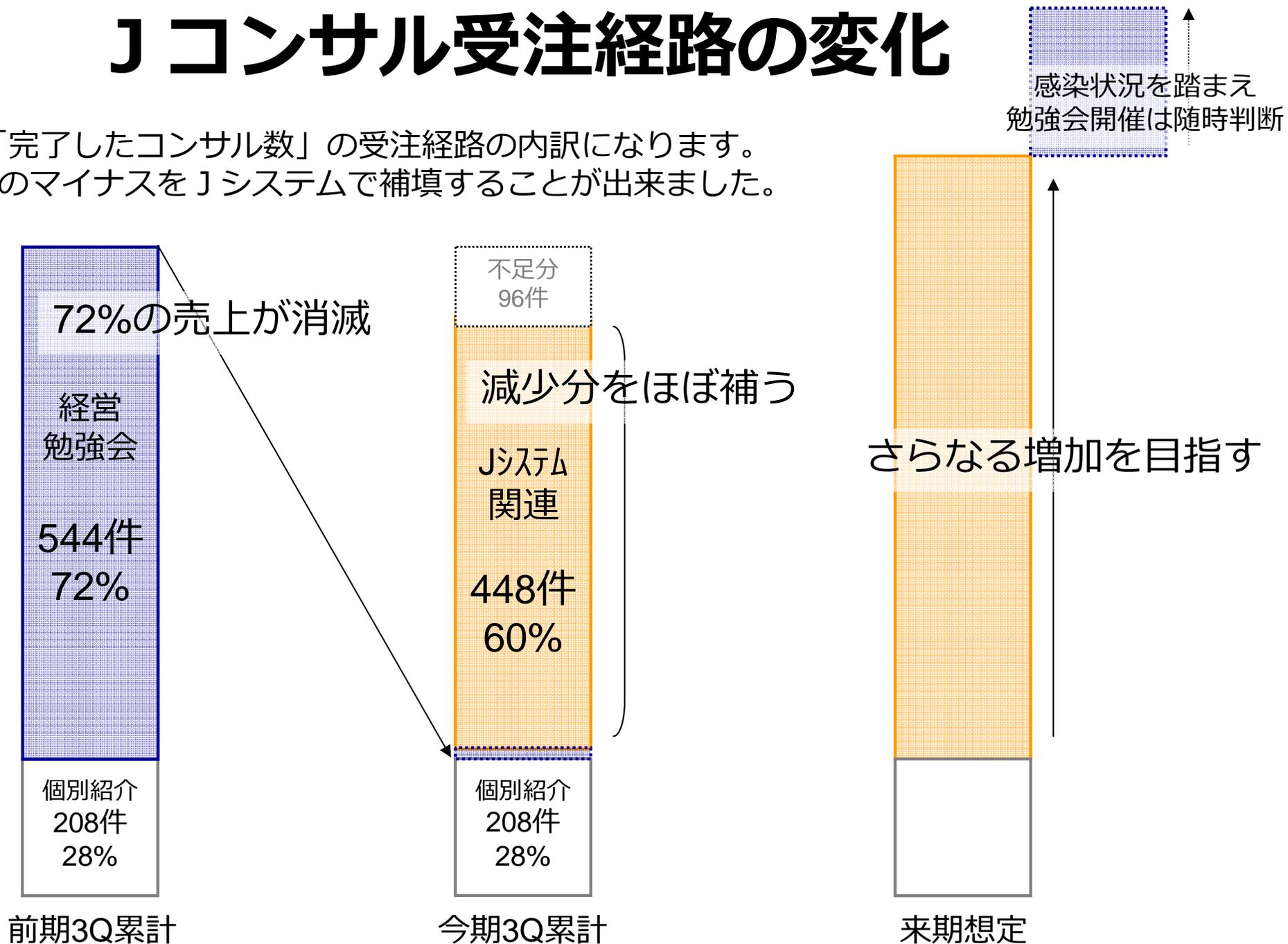
社員数3名のサービス業の会社様は先日360万円を、社員数10名の建設業の会社様は550万円を、社員数1名の飲食店様は280万円を受給されました。業務のIT化や社員研修など様々な用途にご活用いただけます（しかも返済不要です）。

受給診断スタート >



J コンサル受注経路の変化

3Qまでに「完了したコンサル数」の受注経路の内訳になります。
経営勉強会のマイナスをJシステムで補填することが出来ました。



Jシステム経由と個別紹介が重複することもあるため個別的回数は前年同数を記載しています。
実数と大きな差異はないと思われます。

補足：コスト減少

- **オフライン経営勉強会未開催により、関連コストが大幅減少**
 - 広告宣伝費 △39百万円
 - 出張費 △18百万円
 - セミナー会場費 △ 8百万円 ※いずれも前期3Q累計との比較

- **（今後）テレワークの実施によるオフィス関連費用低下期待**
 - 原則テレワーク体制に移行
 - 出社は「管理職」「入社1年未満」「新規事業担当者」のみ
 - 移転・増床計画の凍結による未来コストの増加抑制

ITツール売上減少も新規加入増で補う

JDネット

ウェビナー経由のパートナー加入初期費用売上の増加

- ・新規参加企業増による「1億1,146万円」→「**1億8,491万円**」と大幅増
- ・ウェビナー活用により全国からの申込みが急増（約7割が地方）
- ・コロナ禍の新規事業ニーズの吸収に成功



JDネットが

[選ばれる理由]

好調

短期

初期 50万円

※管理画面設定、初回コンサル

好調

中期

月額 5万円

※営業支援、LP提供等

低調

長期

IT商材売上の
手数料収益

能。また、市場の声を反映したサービスを開発し続けています！

す。基礎知識を獲得できる月10回以上のWEBに関する無料勉強会や各

4～12月で「264社」導入（1月は53社）

新規事業

Jシステム導入によるシステム売上・月額売上の増加

- ・ 初期費用合計「**1億3,793万円**」の売上を3Qまでに計上
 ※月額費用（年間契約5万円×12か月）が随時計上予定
- ・ 1月は速報値で月間**53社**へ新規導入。営業日が少ない中、堅調に推移



自動診断

受給診断スタート >

好調

短期

初期 50万円

※管理画面設定、初回コンサル

好調

中期

月額 5万円

※サーバ費、データ利用料等一式

好調

長期

申請相談
 コンサル契約
 (36万円)

受給診断スタート >

月間40~50社導入ペースを維持

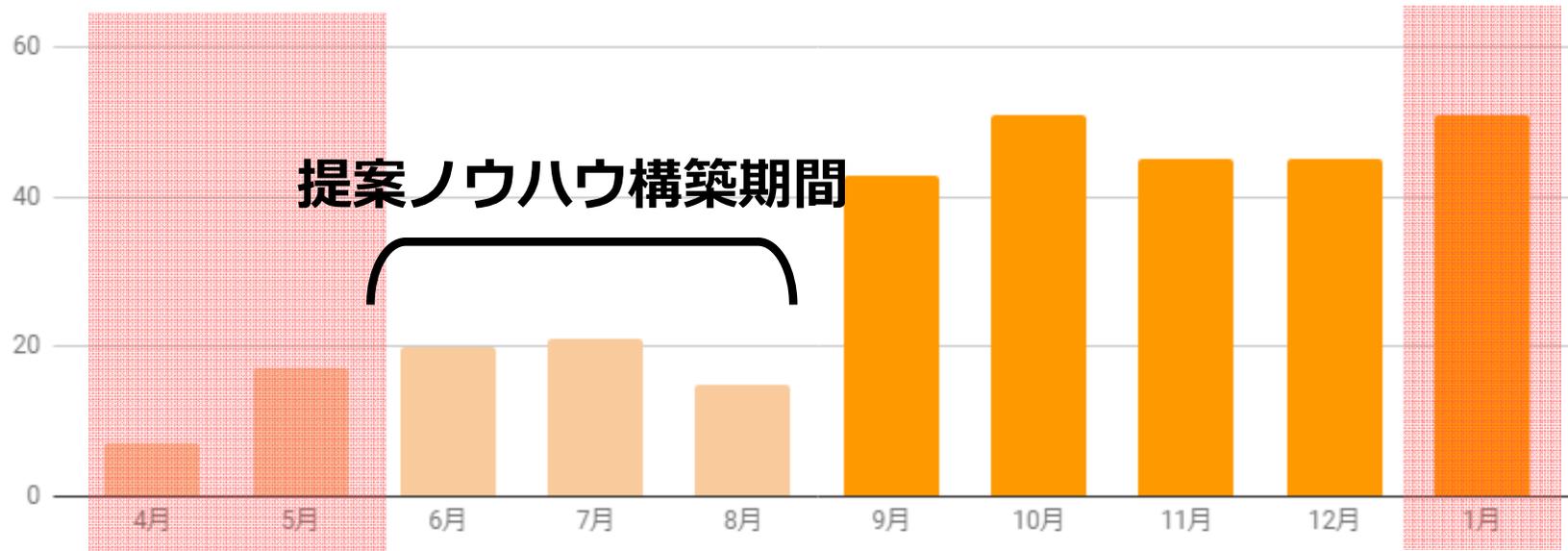
上半期で提案ノウハウを固め、下半期で面展開を実現。導入後サポートを踏まえ当面は月間40~50社を維持。2021年12月1000社導入を目標に引き続き進捗。

営業人員の増加（2チーム制へ）

マネージャー：1名
営業スタッフ：4名



マネージャー：1名+1名
営業スタッフ：4名+2名



緊急事態宣言

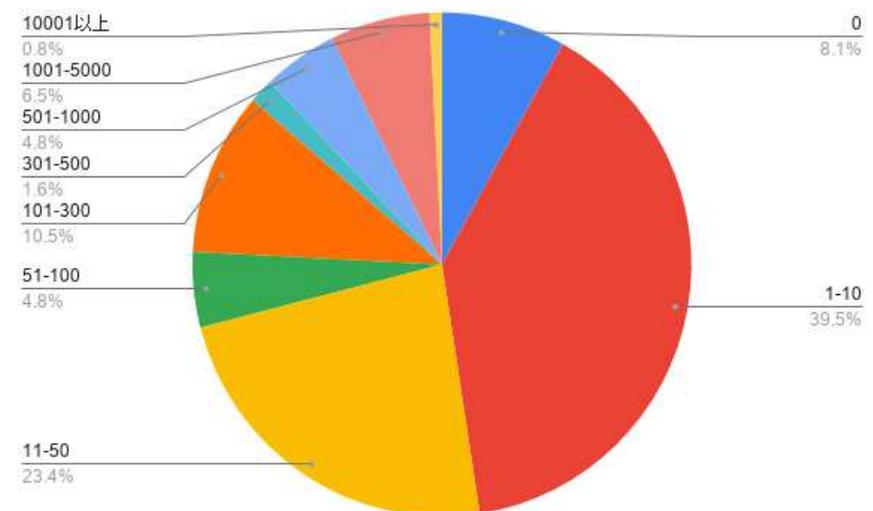
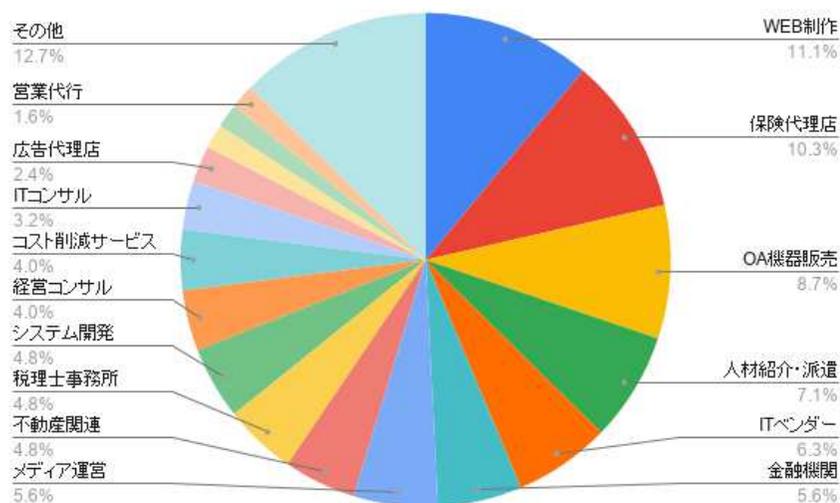
緊急事態宣言

(参考) Jシステム導入企業

1000社導入まで注力 (現状の販売体制を維持)

導入企業開拓余地はまだまだ大きいと考えられる

- 導入先企業の業種は「Web制作」「保険代理店」「OA機器販売」「人材」と多種多様
- 社員数は~10名が40%、11~50が23%と中小法人の販促ツールとしての採用が多い



3Qトピック<まとめ>

1. Jシステムが、更に大幅に伸長した（月間20社→47社）

- 初期費用以外にも、月額費用の積み上げ効果により、今後、より大きな収益貢献が期待できる

2. 集客がオフライン（経営勉強会）からオンライン（Jシステム）へ移行完了

- 提案・コンサル活動も100%オンライン化完了
- 今後オフライン営業再開時期を見極めていく（売上の大幅上昇要因として実施ノウハウは引き続き維持確保）

3. 各業界大手との連携が大幅に進捗

- Jシステムをきっかけとした大型提携多数成立
チェンジ、クレディセゾン等、今後の稼働に期待

※大型提携リリース一覧



お知らせ



株主優待 <補足>

● 優待新設の目的

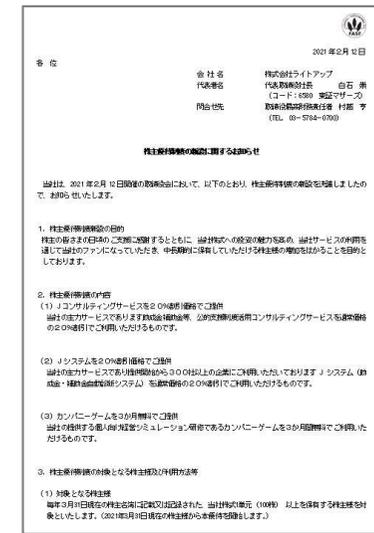
- 弊社を応援する株主の皆さまへの直接的な恩返し
- 今期、既存営業場面で相当数の株主さまと商談

● 優待内容選定の理由

- 既存株主さまの半数近くが事業主と想定
- 高粗利サービスのため原価率が低い

● このタイミングで実施する理由

- 主要な助成金が4月上旬に発表されるため、割引券到着後（6月）すぐにJコンサルの利用ができる



月次KPIの公開は今後も継続実施

業績に大きな影響のある3サービスを月次で進捗報告。合わせて、主要サービス別のストック比率も四半期ごとに開示してまいります。弊社の将来性予測にご活用ください。

主要3KPI

- JDネット支援社数
- Jコンサル完了社数
- Jシステム新規導入者数

2021年1月15日

各位

会社名 株式会社 ライトアップ
代表者氏名 代表取締役社長 白石 崇
(コード番号 6580 東証マザーズ)
問い合わせ先 取締役最高財務責任者 村越 亨
(TEL: 03-5784-0700)

主要KPI、月次進捗状況のお知らせ (2020年12月速報値)

当社の主要な3種類のKPIの月次進捗状況につきまして、以下のとおり開示いたします。

◎ 主要KPI (2020年4月～12月実績値)

KPI項目	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
JDネット支援社数	328	330	302	325	320	321	343	346	369
Jコンサル完了社数	7	52	100	58	71	106	65	94	103
Jシステム新規導入社数	7	17	20	21	15	43	51	45	46

(注) 1. 上記の数値は監査法人による会計監査を受けておりませんので、実際の数値とは差異が発生する場合があります。

◎ 主要3KPIとは

- ・ JDネット支援社数
ITサービスの共同開発・仕入・販売を目的としたネットワークです。月額5万円(長期割引等)の費用を弊社にお支払いいただき、弊社から営業支援を受けている社数を記載しています。支援社数が増加することで、ITサービスの販売が増え、弊社手数料収入も増加いたします。
- ・ Jコンサル完了社数
業務のDX化を目的とした助成金活用支援を弊社に発注(36万円)し、無事にコンサルティンクが完了した社数になります。受注から完了まで通常2～6か月程度の実施期間となります。また、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。
- ・ Jシステム新規導入社数
有料(初期50万円～)で新規システム導入を実施した企業社数になります。導入後、月額5万円の運用費用を支払うことで、助成金の自動勘弁を自社サイト内で実施でき、合わせて助成金活用支援(Jコンサル)への申込みが可能になります。

新規サービスに関して

1. JコンサルのSaaS化（開発中）

- 月額定額メニューの整備
- Jエンジン+ Jシステム+労務マッチ+営業支援



2. 営業支援SaaSの新規開発（開発中）

- SMB向けに安価な新規顧客獲得を支援
- 経営課題上位「売上が増えない」への回答

3. Jエンジン（≒Jコンサル）のAI対応

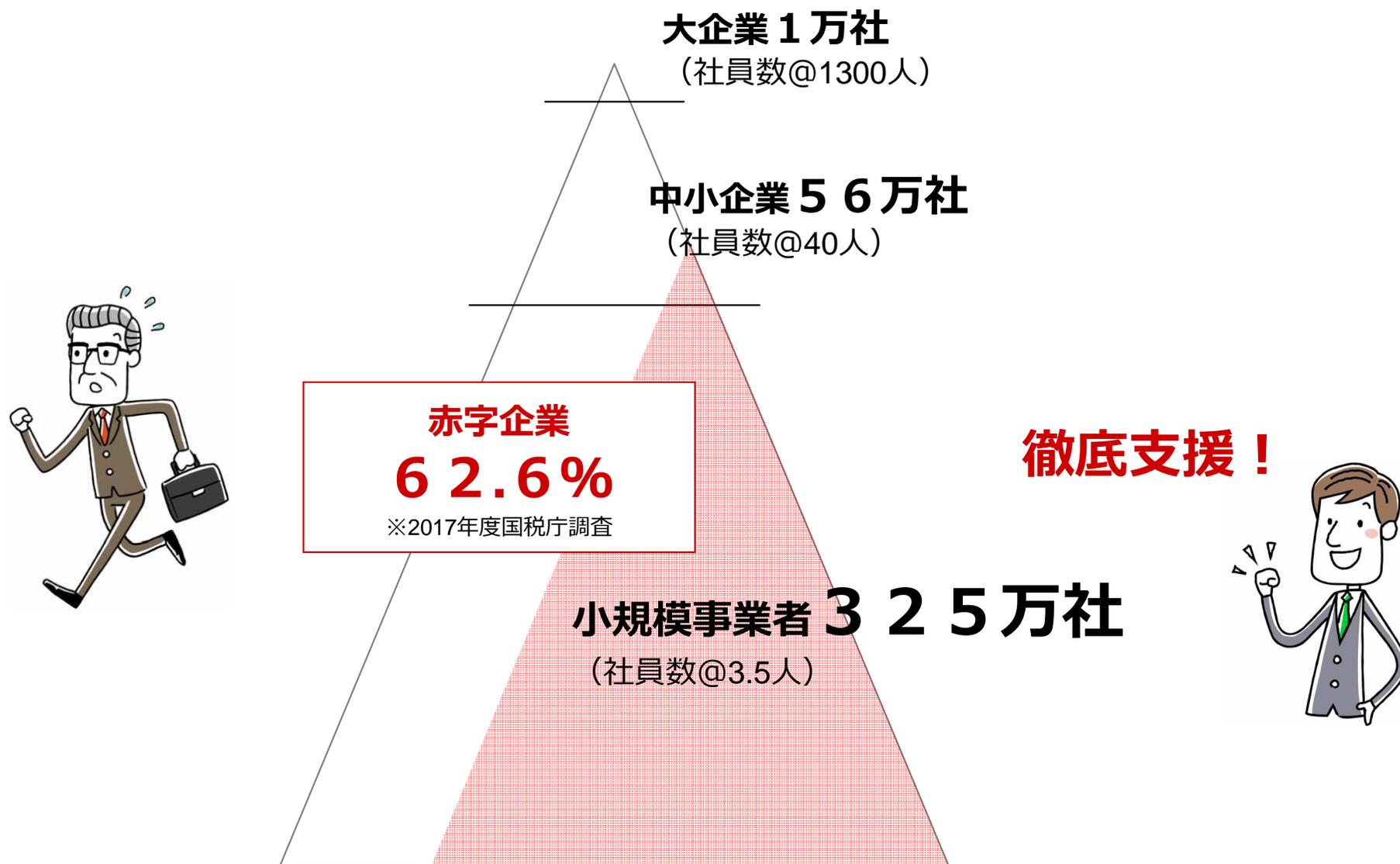
- 既存の属人的ノウハウをAI化、初期コンサルの自動化
- 集客の自動化（Jシステム）に続き、コンサルの自動化を目指す

※今後の市況等により計画は随時変更される可能性がございます点、ご注意ください

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

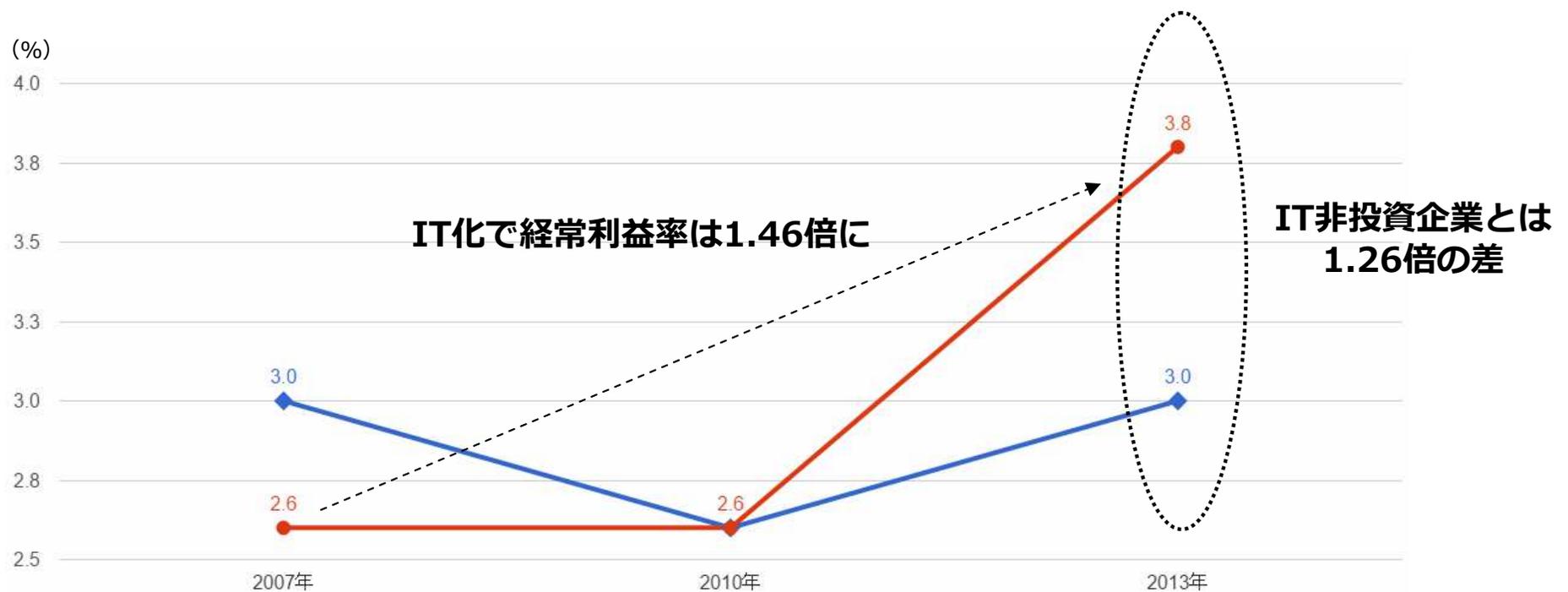
https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/h29_pdf_mokujityuuGaiyou.pdf

【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

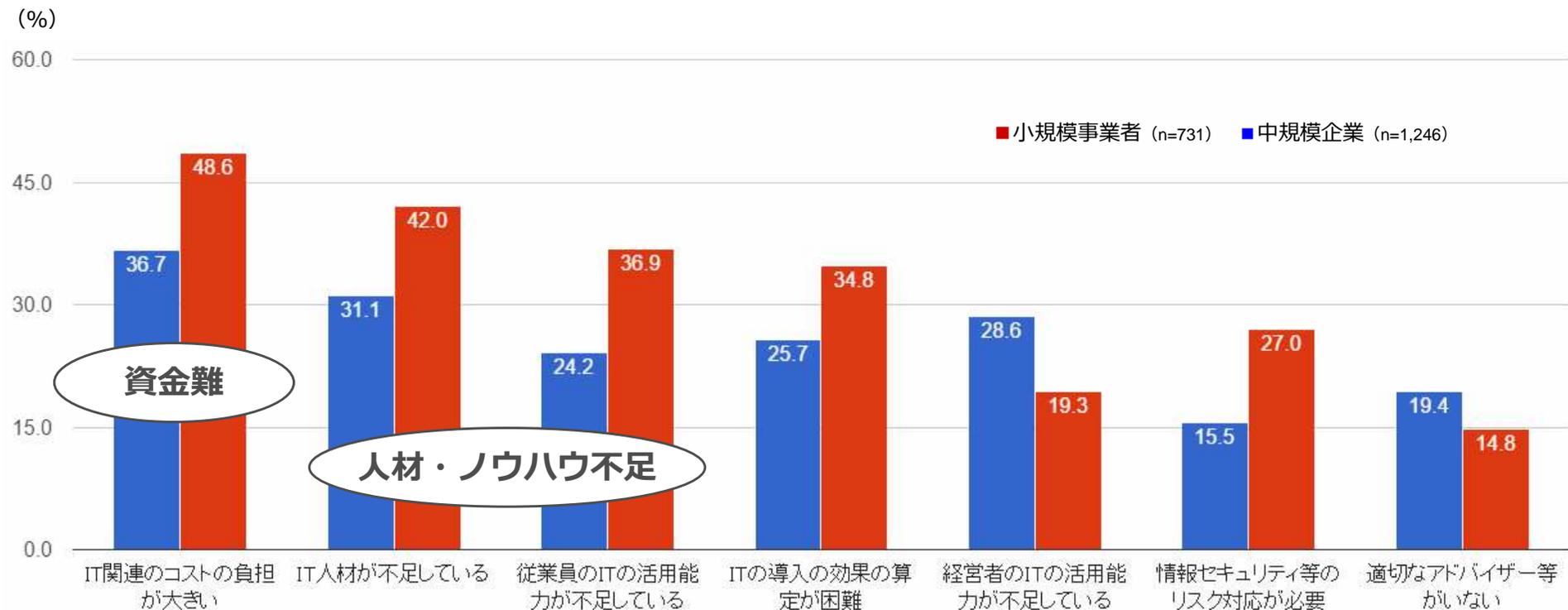
注1. 売上高経常利益率 = 経常利益 / 売上高で計算

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。

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**

そのために企業を強くする

そのために、年間1万社を支援する

- **戦術は明確（時期は未定）**
- **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**
 - 現在：3000社×50万円／年
- **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、支援企業の数に上限有
 - 支援作業の効率化（オンライン化）、AIによる自動化、およびBPOの活用
 - 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。