



2021年5月18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5月17日(月) 18:00~20:00

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 決算説明資料

【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 決算説明資料

株式会社ライトアップ

概要

営業利益大幅増（133%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133%増）

前期営業利益「257百万円」から今期営業利益「[602百万円](#)」へ

2. Jシステム大幅伸長、初期費用275百万円計上

今後、月額費用がストック売上として随時計上

3. 各種ご報告

業務資本提携、新サービス、IR方針等

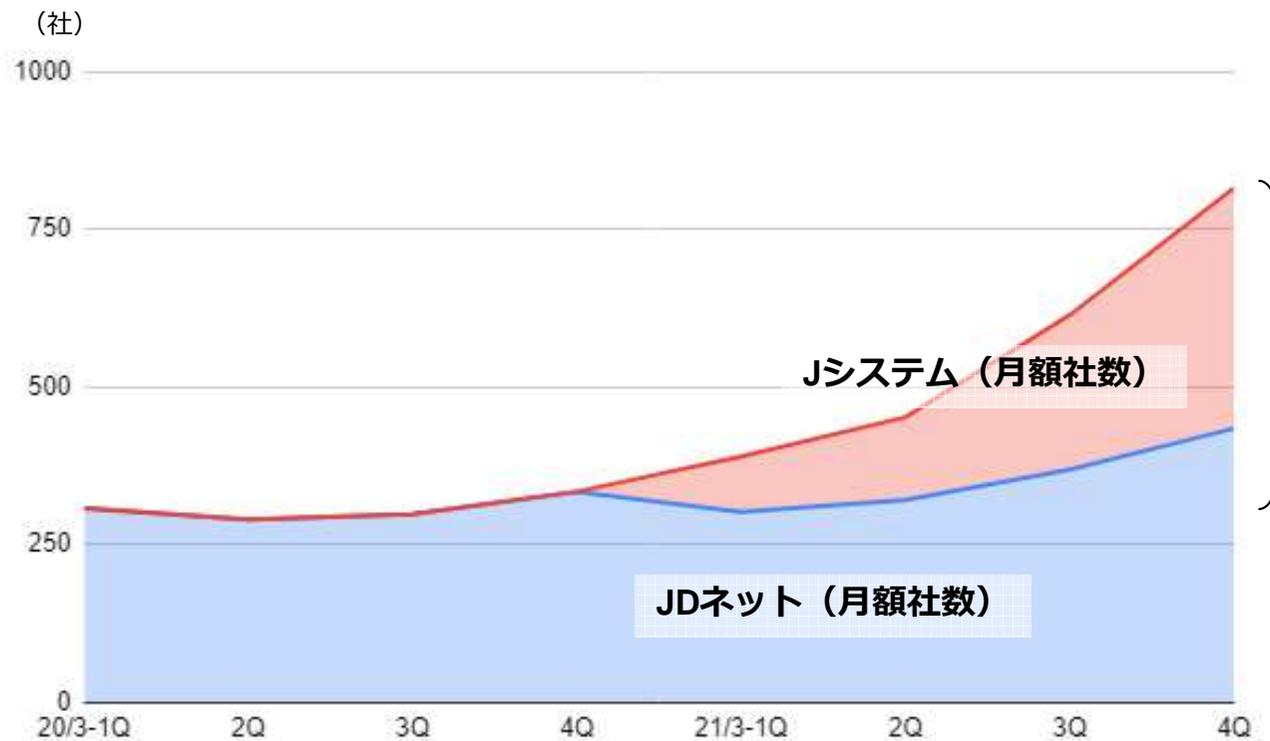
※IRページ参照 <https://writeup.jp/ir/>



トピック

1. Jシステムが、大幅に伸長した

- 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



**安定収益の増加
(300社→800社)**



「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「決算短信」をご参照ください。

21年3月期累計

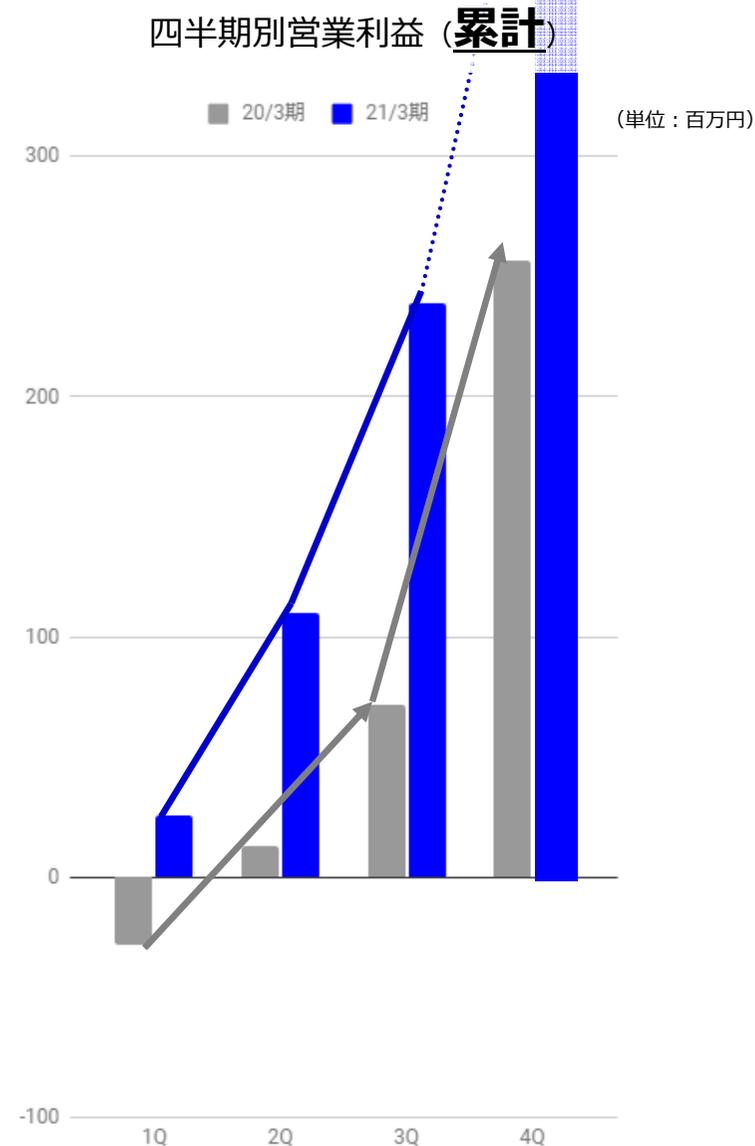
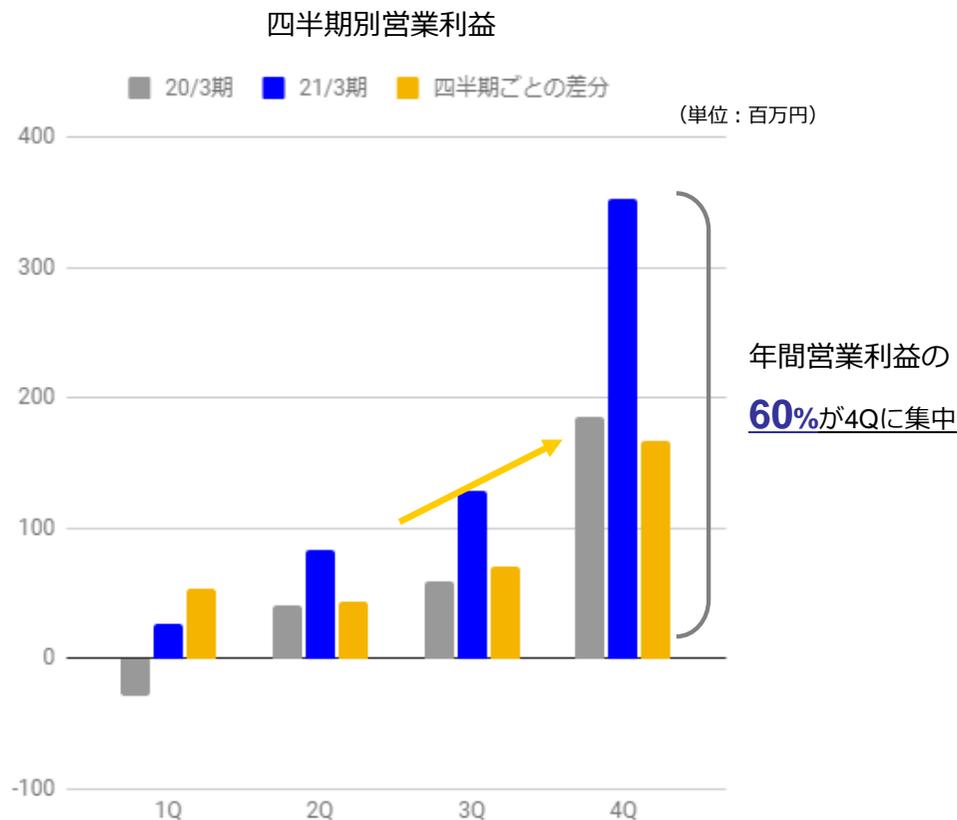
– 売上高	2,134百万円 (15.3%増)
– 営業利益	602百万円 (133.9%増)
– 経常利益	596百万円 (132.7%増)
– 純利益	431百万円 (180.4%増)



売上堅調、営業利益大幅増（133%増）

21/3期・通期営業利益：**602百万円（133.9%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。
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

4 QにJコンサルの計上が集中し、売上構成比率は単月比率が増加。
Jシステム月額費用の貢献が本格化し、ストック売上の絶対額も大きく増加。

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月期通期合計

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	782,074	364,133	1,146,208	132,680	1,278,888	59.9%
ストック	138,813	496,745	635,558	219,677	855,236	40.1%
合計	920,887	860,878	1,781,766	352,358	2,134,125	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月期通期合計

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	721,166	161,707	882,873	163,534	1,046,407	56.5%
ストック	7,607	567,774	575,382	229,831	805,214	43.5%
合計	728,774	729,481	1,458,256	393,365	1,851,621	100.0%

年間施策 経過報告

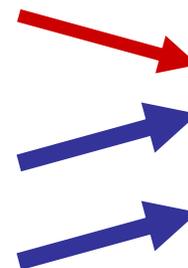
Jエンジン

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
 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



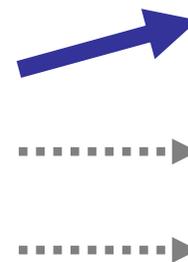
J Dネット

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「13611社」の集客（ただし受注率は低調）
 - ・個別紹介数は前期「3386社」→今期「9297社」と大幅増
- ※内Jシステムからは今期「6224社」（全体の66%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

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

オフラインの経営勉強会未開催分の極めて大きなマイナスを、Jシステム経由の受注で7割ほど補うことができました。現在、月間1000件以上のJコンサル問い合わせが継続して届いております。[詳細はIRTV説明動画をご参照ください。](#)

IR TV 上場企業の決算情報を
ショートムービーでわかりやすく

チャンネル別 IRTV-LIVE CH. 特徴から探す 最新一覧 会員登録 お問い合わせ

IRニュース CH.
2021年04月13日

2021年3月期 J コンサルティング のご報告

東証マザーズ 6580 ライトアップ 杉山 宏樹 執行役員

ライトアップ社の主要サービスの1つで、中小企業の「IT化」と「財源確保」を同時に支援するJコンサルティング。業務改善につながるITツール導入やIT化を支援する助成金活用のコンサルティングを行い、顧客の平均社員数は10名/社、その82%は東京以外の企業となっている。

そのJコンサルティングの2021年3月期における状況の報告について杉山執行役員が語る。

□社長ブログ
<http://shira.hateblo.jp/>
□ツイッター
http://twitter.com/t_shiraishi/

ライトアップ 2021年3月期 Jコンサルティングのご報告

IR TV

安定的な受注経路を新規創出
継続性のある安定的な受注経路を獲得、来期の土台となる

期間	Jシステム	セミナー
2020年3月期	約100	約100
2020年4月期	約150	約100
2020年5月期	約200	約100
2020年6月期	約250	約100
2020年7月期	約300	約100
2020年8月期	約350	約100
2020年9月期	約400	約100
2020年10月期	約450	約100
2020年11月期	約500	約100
2020年12月期	約550	約100
2021年1月期	約600	約100
2021年2月期	約650	約100
2021年3月期	約700	約100

視聴用URL : <https://irtv.jp/channel/3103>
※説明資料もPDFでご覧いただけます

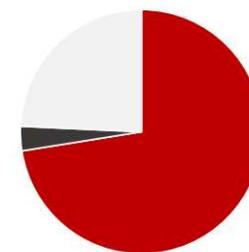
受注経路の変化

Jシステム経由の受注が「全体の74%」に変化

2020年3月期



2021年3月期



■ Jシステム
■ セミナー
■ その他

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 △43百万円
 - 出張費 △24百万円
 - セミナー会場費 △12百万円 ※いずれも前期との比較

- **(今後) テレワークの実施によるオフィス関連費用増加抑制**
 - 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り「146百万円」→「**273百万円**」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

通期で「483社」導入

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「**275百万円**」の売上を計上
- ※月額費用（年間契約5万円×12か月）が随時計上中



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 >

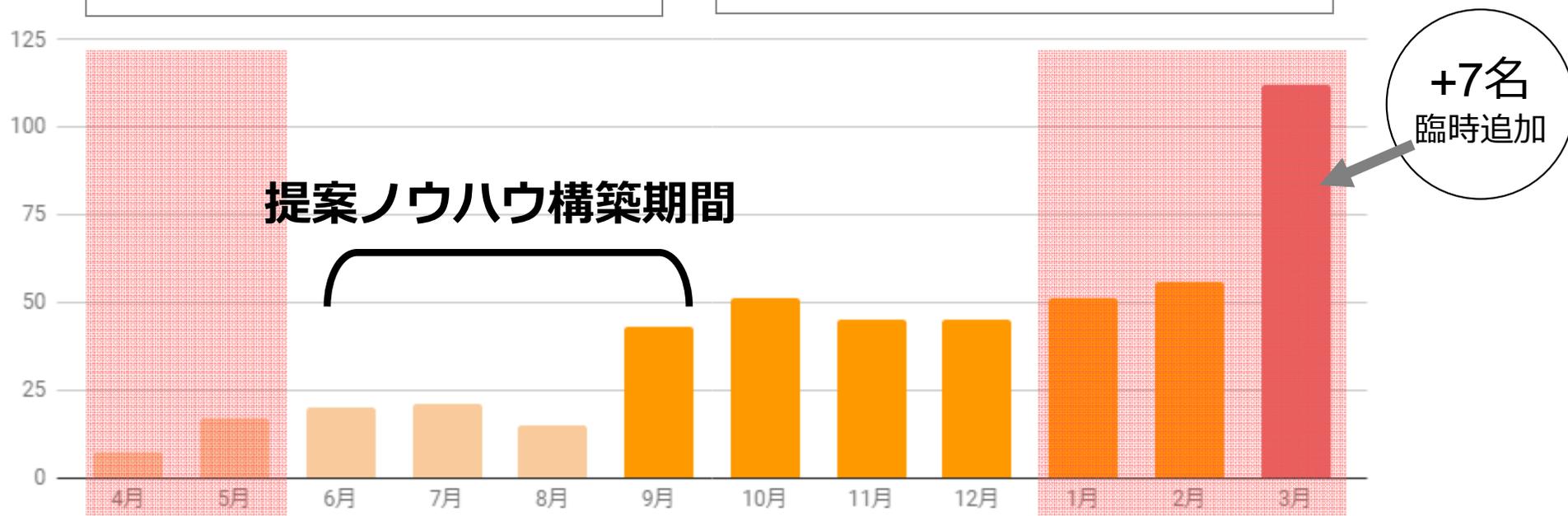
月間50社導入ペースを維持

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

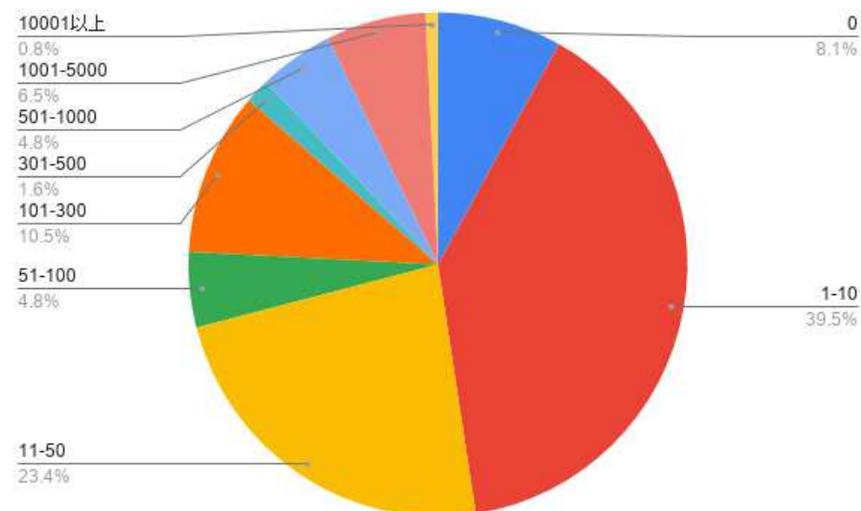
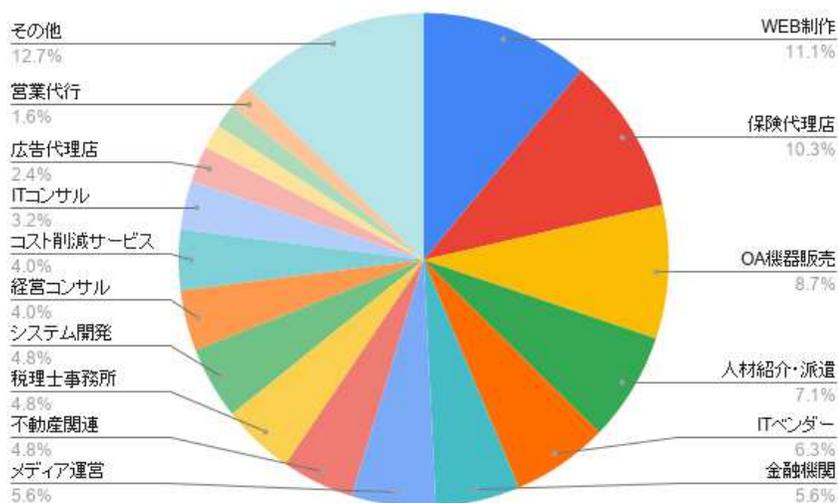
緊急事態宣言 or まん延防止

(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



トピック <まとめ>

1. Jシステムが、大幅に伸長した

- 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

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

※大型提携リリース一覧



報告

チェンジ社との連携報告

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）

両社のソリューションの目利き力や活用ノウハウを基礎に、中小企業と広範なネットワークを有する大手企業とのコラボレーションを推進します。大手企業にとって、中小企業は顧客基盤というだけでなく、サプライチェーンや販売・サービス網として、大切なビジネスパートナーです。主に数十万社レベルの顧客基盤・取引先基盤を有する大手企業を対象に、中小企業DXプラットフォームを共同で構築し、中小企業のDXをスピーディに実現させるための仕組みを構築します。

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000106.000042366.html>



クレディセゾン社との関係報告

1. 助成金自動診断システム「Jシステム」にクレディセゾンのサービスメニューの提供機能を加えた**OEM版の導入を、地方金融機関に提案していく**
2. ライトアップの各種DXサービスを、クレディセゾンのポイントサービス「**永久不滅ポイント**」の**交換アイテムに追加**するなど、クレディセゾンの法人顧客を対象としたサービス展開を検討していく
3. **スタートアップ企業への出資検討イベント&営業支援施策の提供 ※近日リリース**
スタートアップ企業への出資&営業支援施策を、コーポレートベンチャーキャピタルのセゾン・ベンチャーズも絡めて提供

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000105.000042366.html>



地方自治体との関係報告

• 渋谷区さま進捗

- 渋谷区役所HPに無事掲載。パイロットモデルとして

• 他の自治体への展開進捗

- 個別紹介を軸に提案中（約10自治体）
- 年間10～20見込み（補正予算の時期的ボトルネック有）

• 自治体にネットワークを持つ企業との関係

- 複数の企業とやり取り中。多少時間がかかる

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000115.000042366.html>

PR TIMES プレスリリース・ニュースリリース配信サービスのPR TIMES
 Top | テクノロジー | モバイル | アプリ | エンタメ | ビューティ | ファッション | ライフスタイル | ビジネス | グルメ | スポーツ

渋谷区へ「Jシステム（補助金・助成金自動診断システム）」のOEM提供を開始
 (株) ライトアップ (証券コード: 6580) © 2021年2月3日 14時02分

148 いいね! シェア ツイート はてな 楽天ID その他

株式会社ライトアップ（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：白石崇、以下ライトアップ）は、2021年2月3日、渋谷区さまへ「Jシステム」をOEM提供し、区内の中小企業さまへの補助金・助成金の活用支援を共同で実施することで合意いたしました。

• 提供時期

令和2年度末から実証的にスタートし、令和3年度から本格的にサービスを開始してまいります。

• 概要

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、区内中小企業の経営は厳しい状況が続いています。国、東京都、渋谷区などの行政機関によって様々な支援制度が行われていますが、どの制度が活用できるのかわからない、またその後の手続も難しいといった声も多く存在します。

こうした状況を踏まえ、弊社が提供する「Jシステム」を活用することで、区内の各事業者さまが自社の状況に適した公的支援制度をインターネットで容易に探すことができ、必要に応じて申請サポートを提供する環境が実現いたします。今後、「Jシステム」を通じ、渋谷区内企業への支援を共同で実施してまいります。

ESGに関する取り組み

● 新設の目的

- すでに実施済みの取り組みをアピールすることで ESGを重視する投資家から適正に評価してもらう

● ESGとの相性

- 弊社の業務自体が「オンライン化」「地域活性」等 ESGと非常に親和性が高いと再認識

● このタイミングで実施する理由

- 今後も当面続くと考えられるコロナ禍において、弊社の存在意義をより明確に伝える指標として最適なものだと考えております

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



新サービス関連

【経過報告】新規サービス

1. JコンサルのSaaS化（開発中） ※7月頃

- 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） ※7月頃

- 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 ※今後

- 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

J コンサルのSaaS化（サブスク化）

• サービス概要

- 3,000円/月 or 3万円/月の2メニュー
- 公的支援制度の活用支援がSaaS上で受けられる

• 差別化要因

- 格安であり手軽、Jシステムとの親和性
- オンライン上で「申請」まで対応している

• 現状報告

- 2021年4月、120決済（3,000円/月）を人的稼働無しで獲得

※手応えを感じています

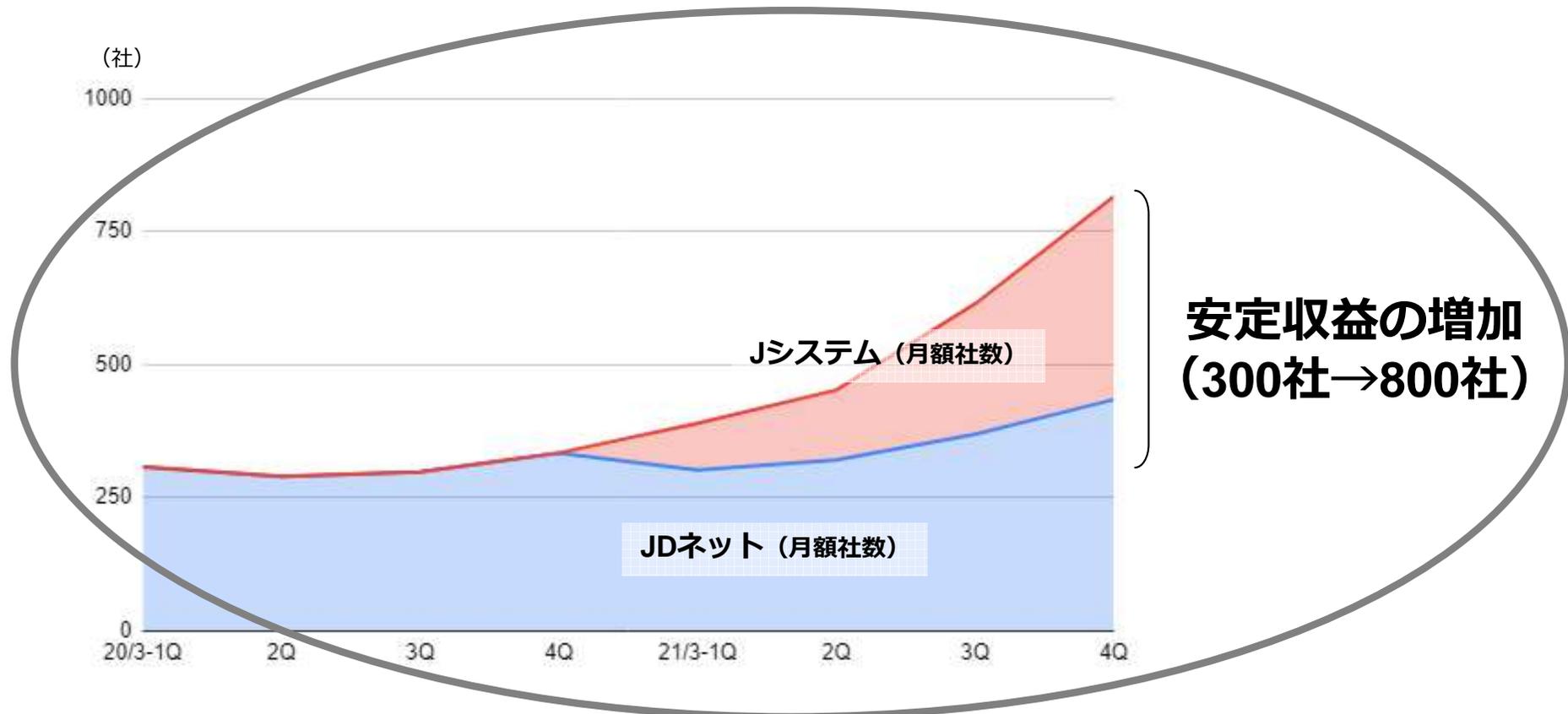


新収益モデル

新収益モデル

1. Jシステムが、大幅に伸長した

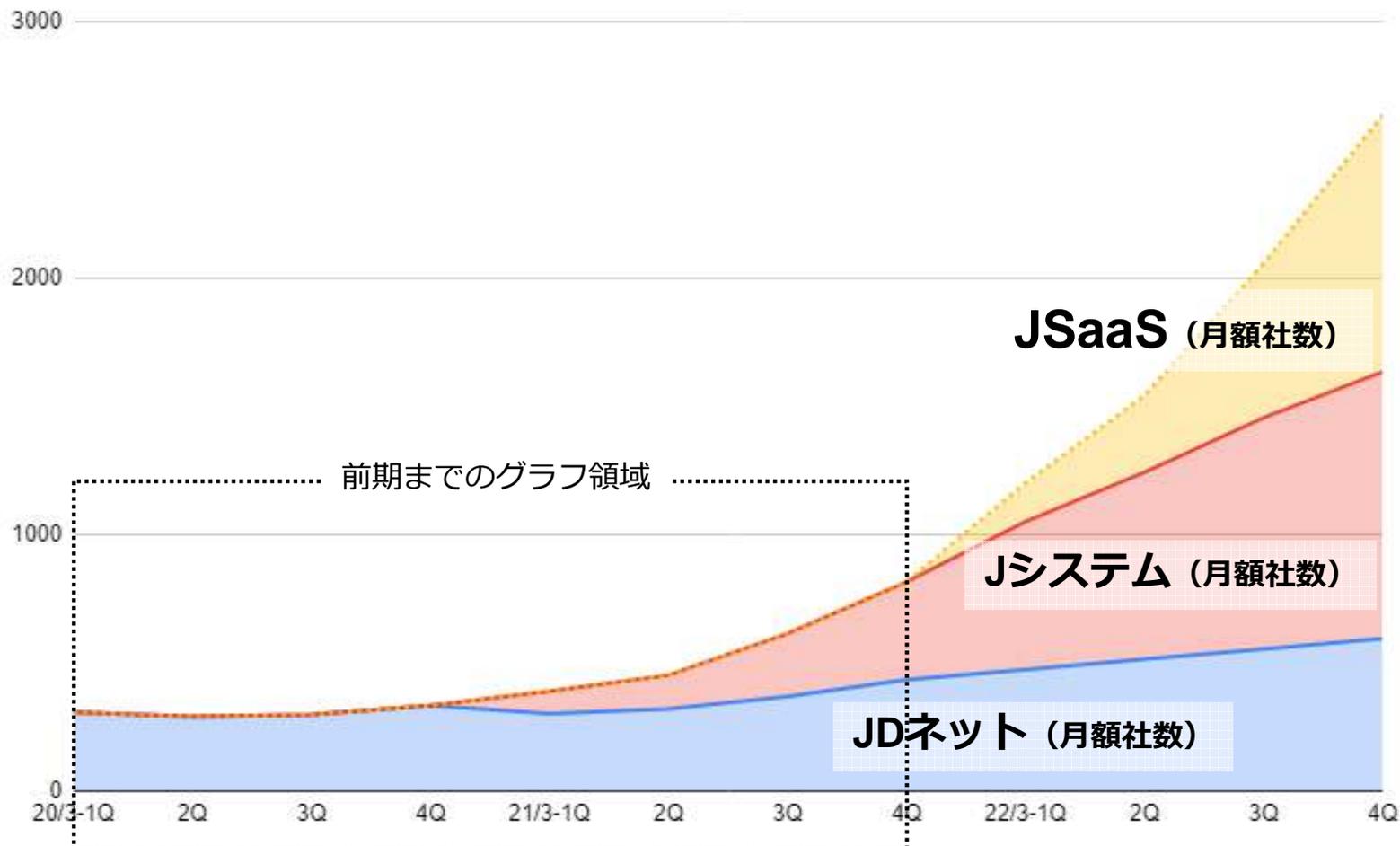
- 初期費用以外にも、月額費用の積み上げ効果により、今後、より大きな収益貢献が期待できる



今後の「新収益モデル」

主要3サービスを全てサブスクモデルへ転換（足元の売上げを落とさず）

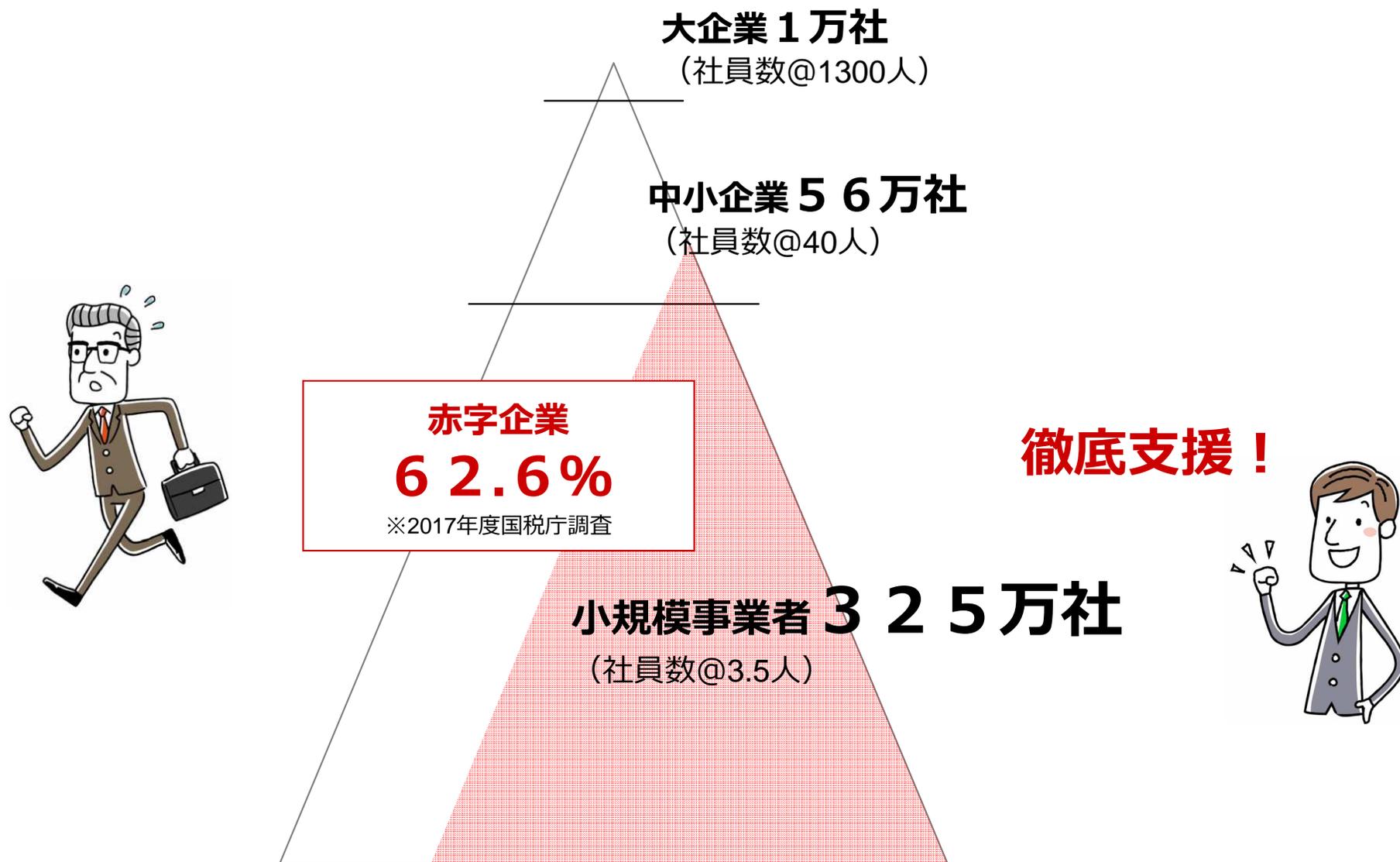
月額契約社数**816社**（2021年3月末）を**2500社以上**（2022年3月末）に増加
 ライトアップは「クラウド」×「サブスク」のSaaS企業へバージョンアップ



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

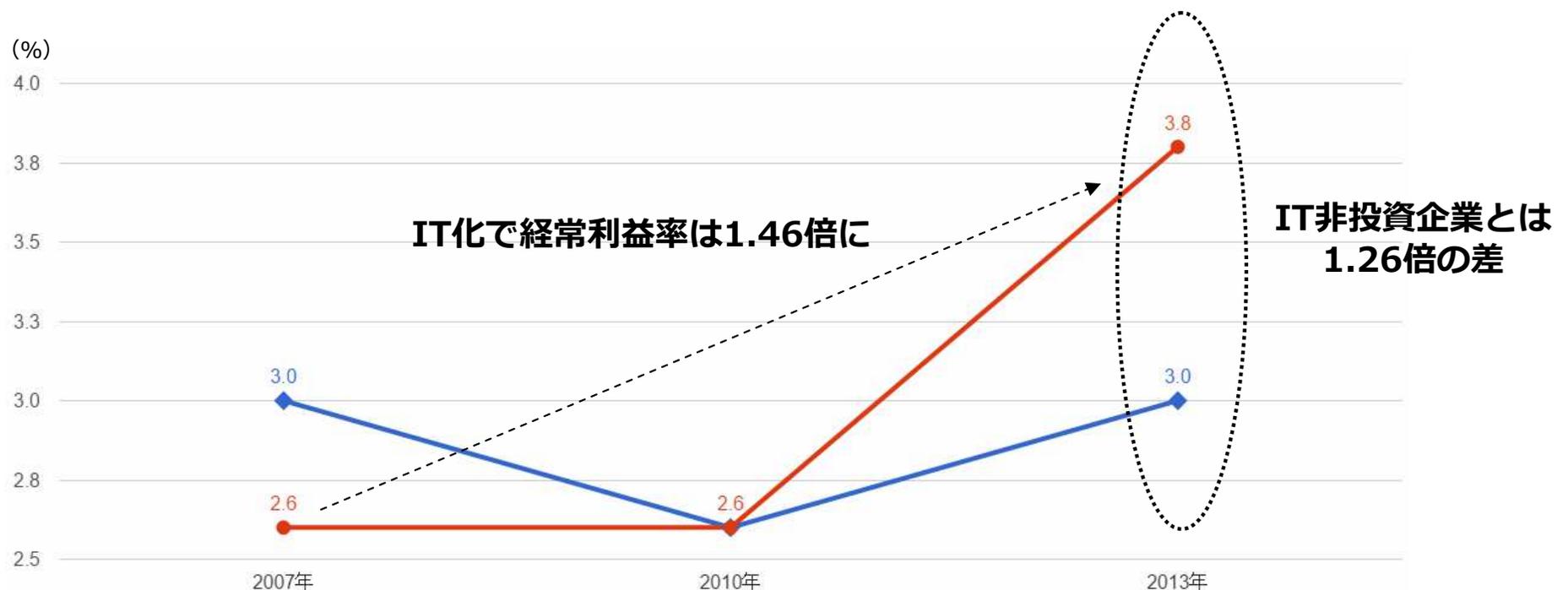
https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/h29_pdf_mokujityuuGaiyou.pdf

【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

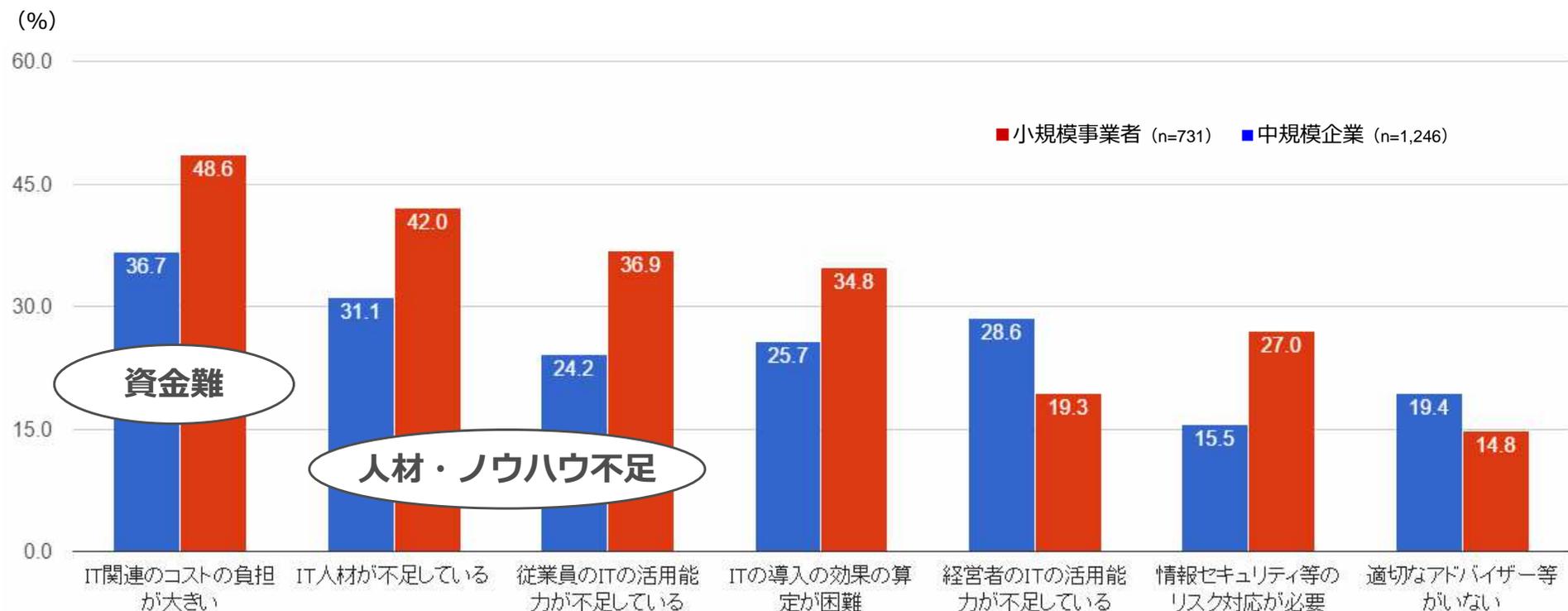
注1. 売上高経常利益率 = 経常利益 / 売上高で計算

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

社員への
メッセージを
頂きたい！

「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。