

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2025年6月30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
- 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
(WGP)」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

2024年

中小企業のAI支援を
実施する「AIカンパ
ニー」へ

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って築いた約200万社の「赤字決算」企業に対して、IT・AIを活用した360度視点での経営をサポートによる支援を実施

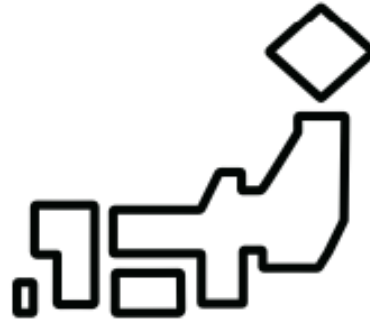
赤字企業徹底支援

誰よりもリスクを背負い、懸命に努力する
そんな経営者こそ報われてほしい。



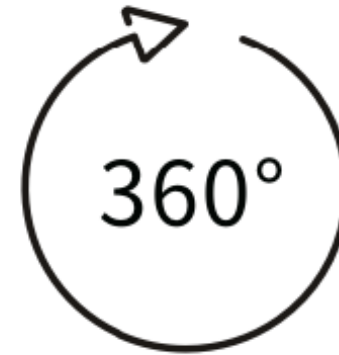
国策の実現

戦略は国が、戦術はライトアップが担当
最後の駆け込み先として。



360度AI支援

老舗ネット企業だからこそできる、
IT・AIを大胆に活用した支援を。



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

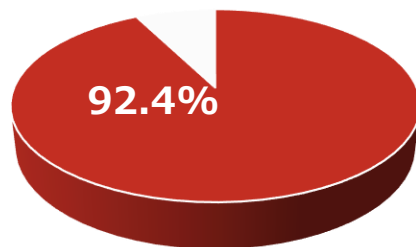
中小企業の生産性向上を図るための
業務のIT化推進を目的とし、
「Jシステム(Jエンジン/Jマッチ)」
「Jコンサル」に加えて、
AI領域サービスを提供

コンテンツ事業

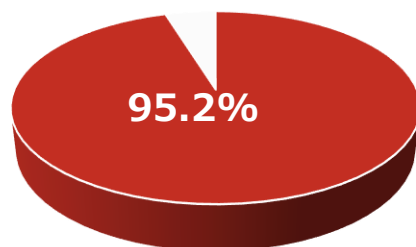
様々な企業のマーケティングに
関する課題解決をサポート
「メール・Webマーケティング」
等の企画・制作の受託、
SNSの運用を代行

2025年3月期実績

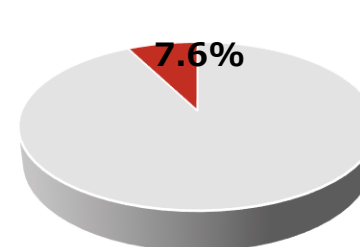
売上構成比



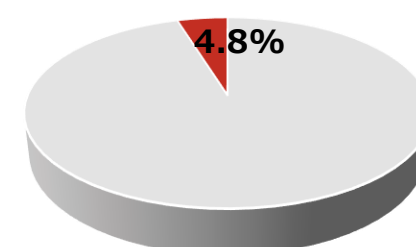
セグメント利益構成比



売上構成比



セグメント利益構成比

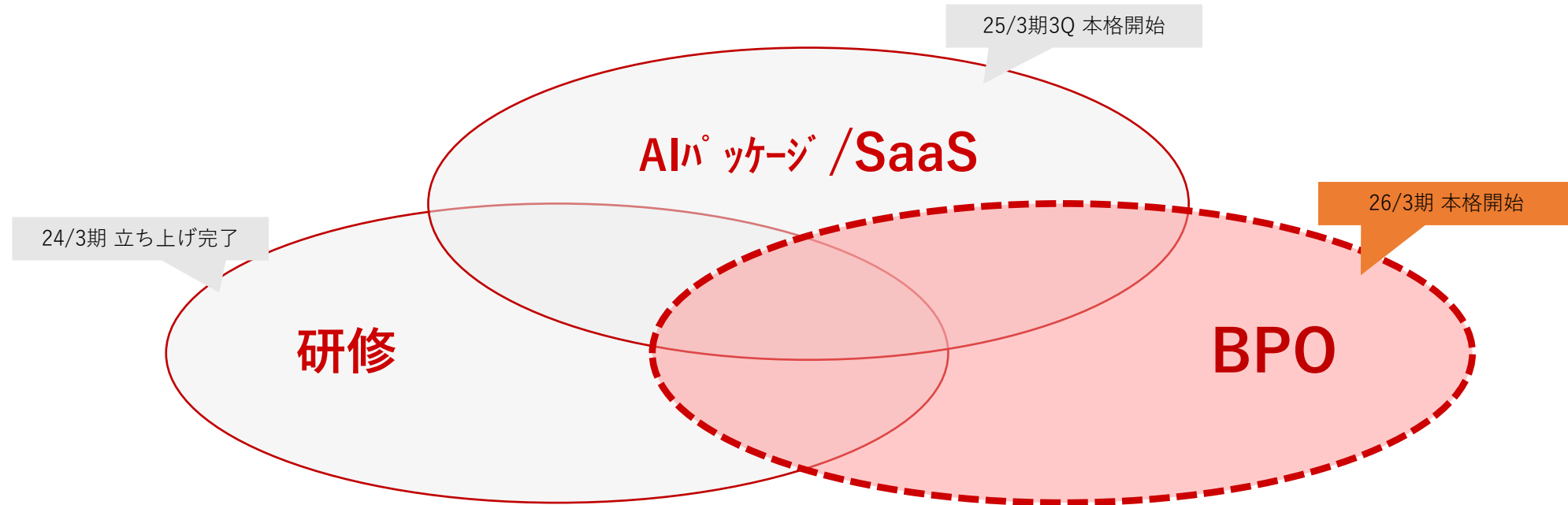


注：2026年3月期より、セグメントの名称を変更する予定

DXソリューション事業→AIソリューション事業、コンテンツ事業→その他の事業

AI関連サービス

AIパッケージ領域が立ち上がり、今後はその導入企業に向けた運用代行領域（BPO）の提供を本格化。2年前に想定した弊社ビジネスモデルは一定の完成へ。全てのサービスが他のサービスへの導入動線となる。今後は、各業種のビジネス業務における【AI化の選定→企画→開発】により注力していく。



AI関連サービス

人材不足という視点での支援

※提供開始

- AI人材育成 @10万円／人～
- 運用代行BPO @月額5万円～
- リクロボ @月額3万円～

※近日開始

- AI人材紹介 @50万円／人～
- 人材紹介AIエージェント @30%
- 業務コンサル @月額100万円～



業務効率化という視点での支援

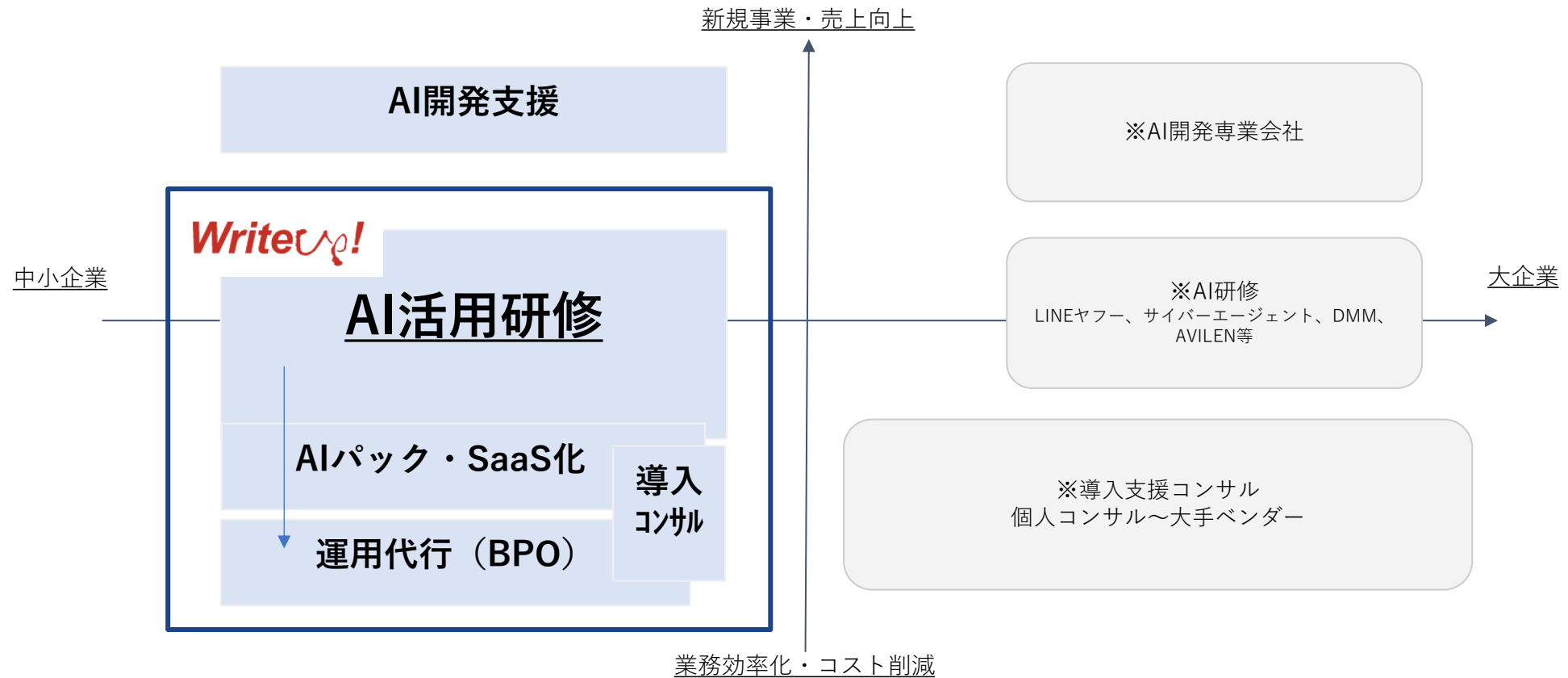
※提供開始

- AIノート @月額1万円～
- 新規架電AI @30円／架電～
- Difyパック @50万円／パック～
- AI開発 @500万円／案件～

※近日開始

- 離職防止SaaS @30%成功報酬

AI関連サービスの競合環境

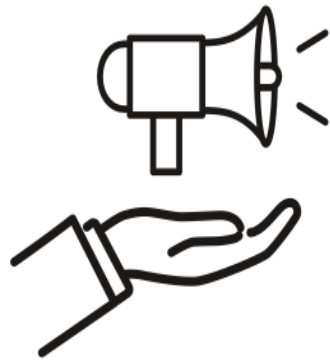


AI関連サービスの成長戦略

一定の成果達成

AI人材育成

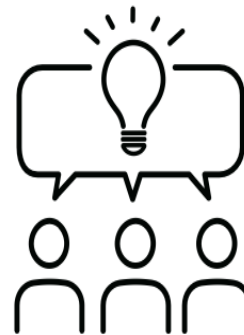
AI活用研修。1000種類の動画コンテンツを用意。
月額**ストック**収益を確保



25/3期 3Qより進捗中

AIパック導入

Dify等を活用した安価なパッケージを用意。
初期数十万円程度の収益を確保



26/3期より本格展開

AI運用代行

AIパック導入後の定着化を支援。
月額数万円の**ストック**収益を確保



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



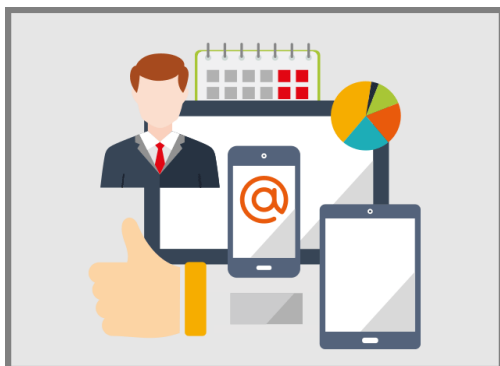
メールマーケティング支援

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

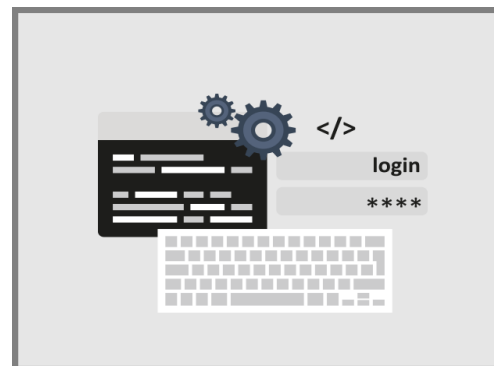
大手中堅企業のコーポレートサイトやオウンドメディア、商品紹介ページ等、幅広い種類のwebコンテンツを企画・ライティング。SEOライティングやコンテンツマーケティングの事例も多数。その他、取材代行や心理診断コンテンツの制作に対応。



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、リプレイスなど幅広くサポート可能。

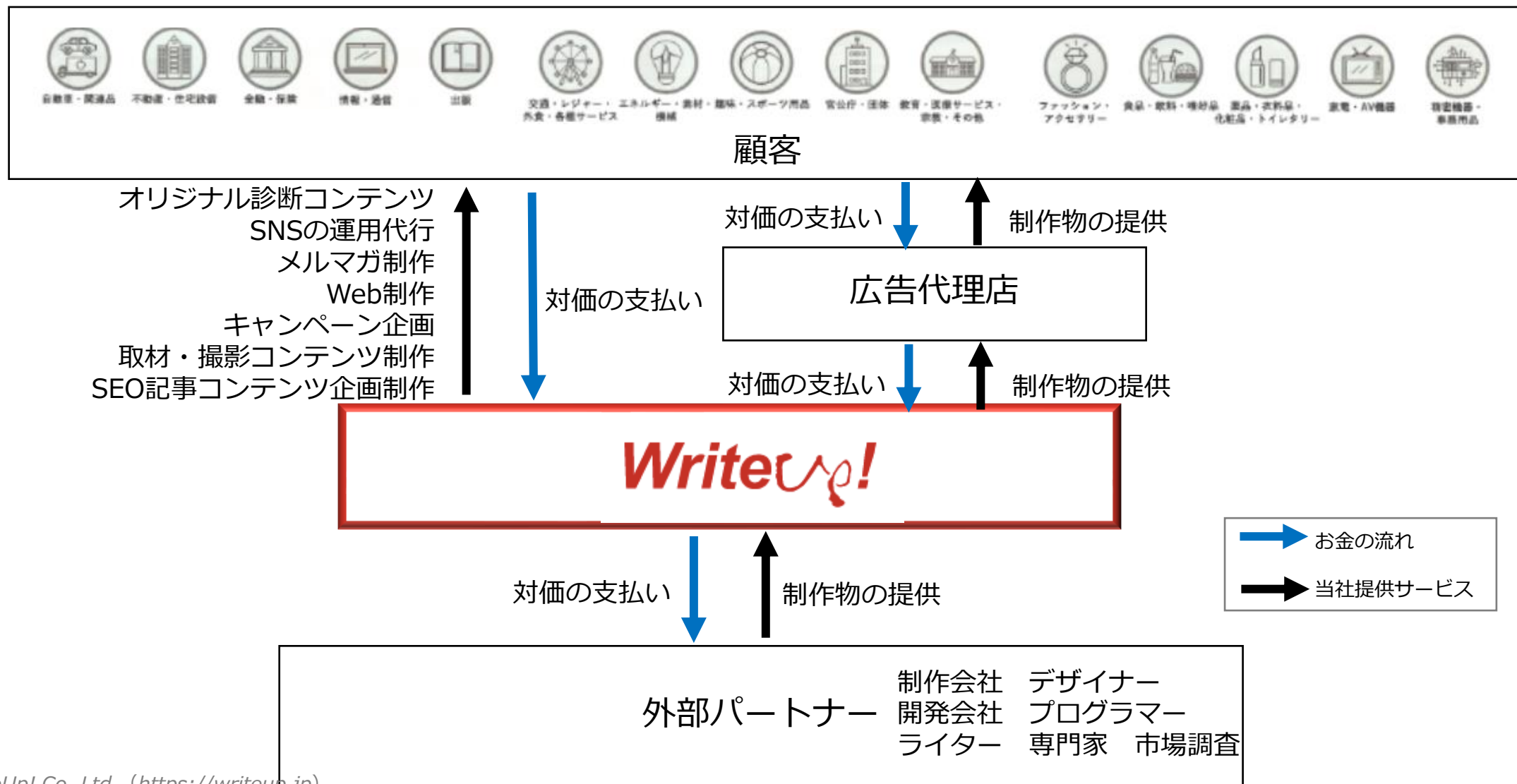


web制作・CMS構築

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

トレンドマイクロ様

既存ユーザーの心をつかむメールマーケティング

ユーザー向けの情報提供メールマガジンを当社が提供
自社サイトの訪問者数アップに加えて、ABテストや配信レポートの実施によって、開封率・クリック率が向上



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。

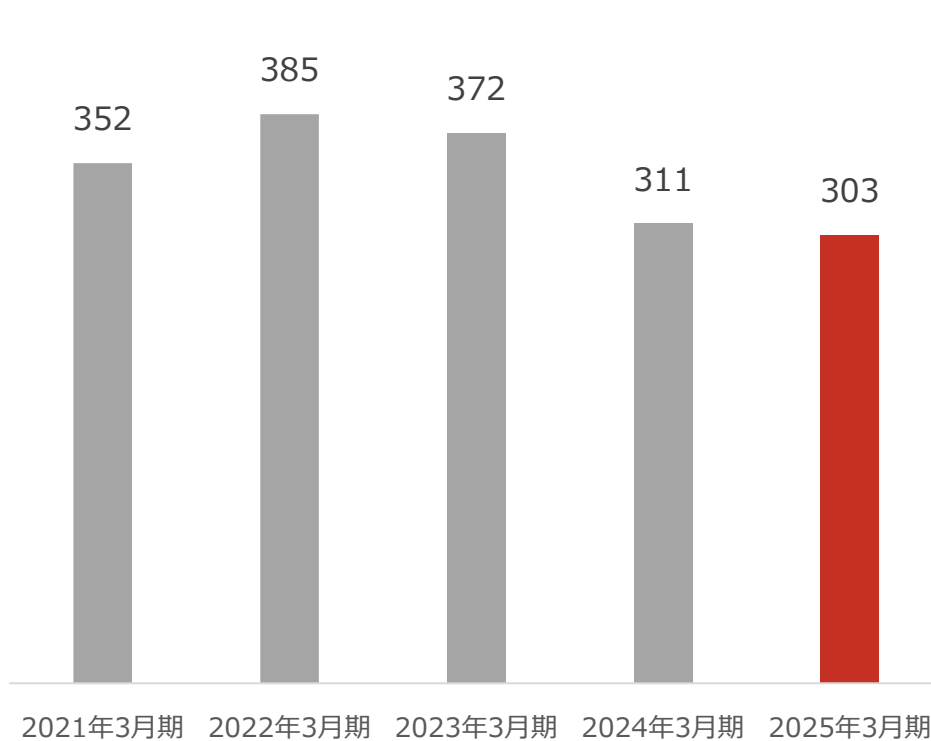


他にも事例はたくさんございます。詳しくは…<https://www.biz4.jp/jirei>

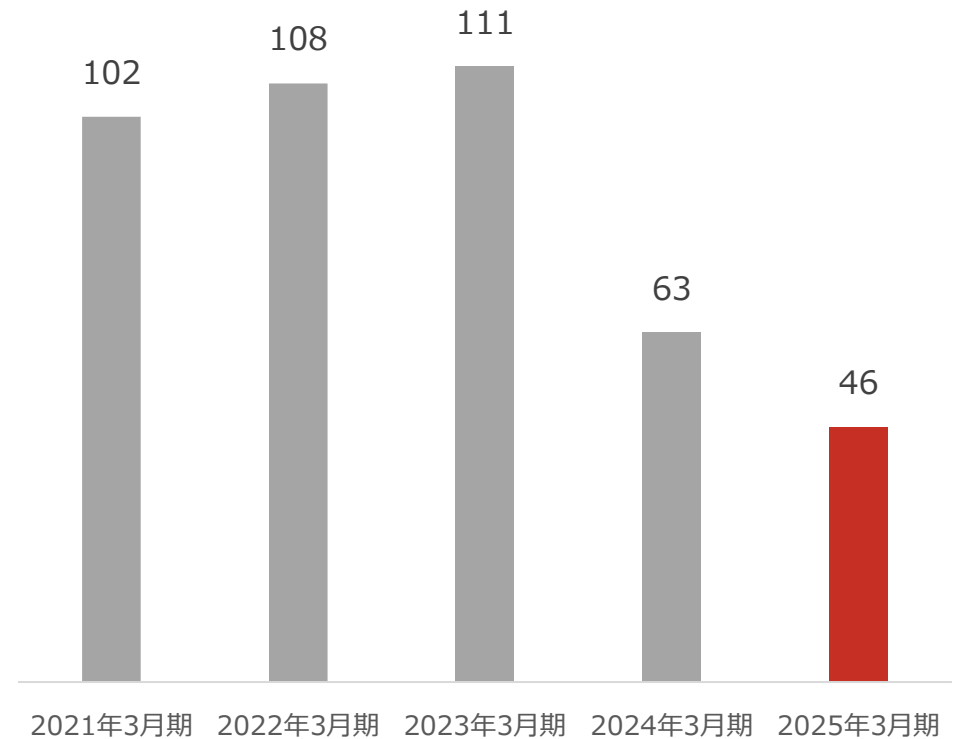
コンテンツ事業の成長戦略

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)

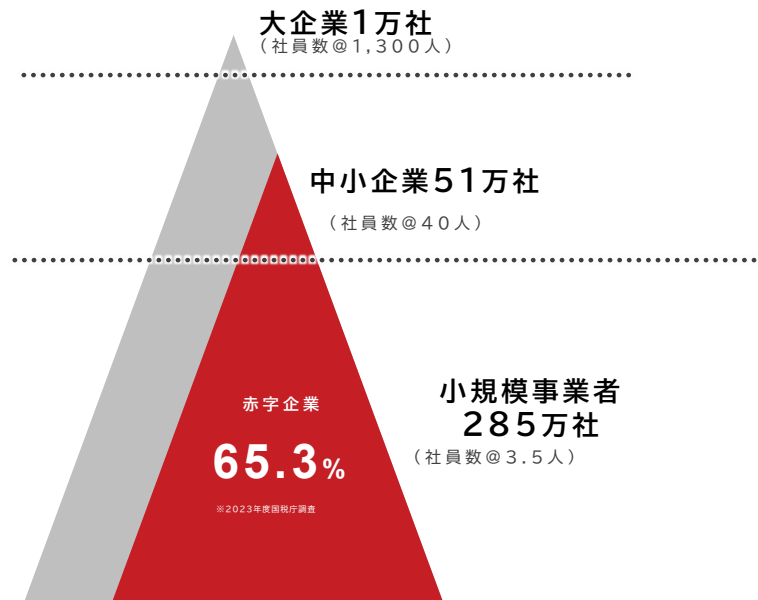


市場規模

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%

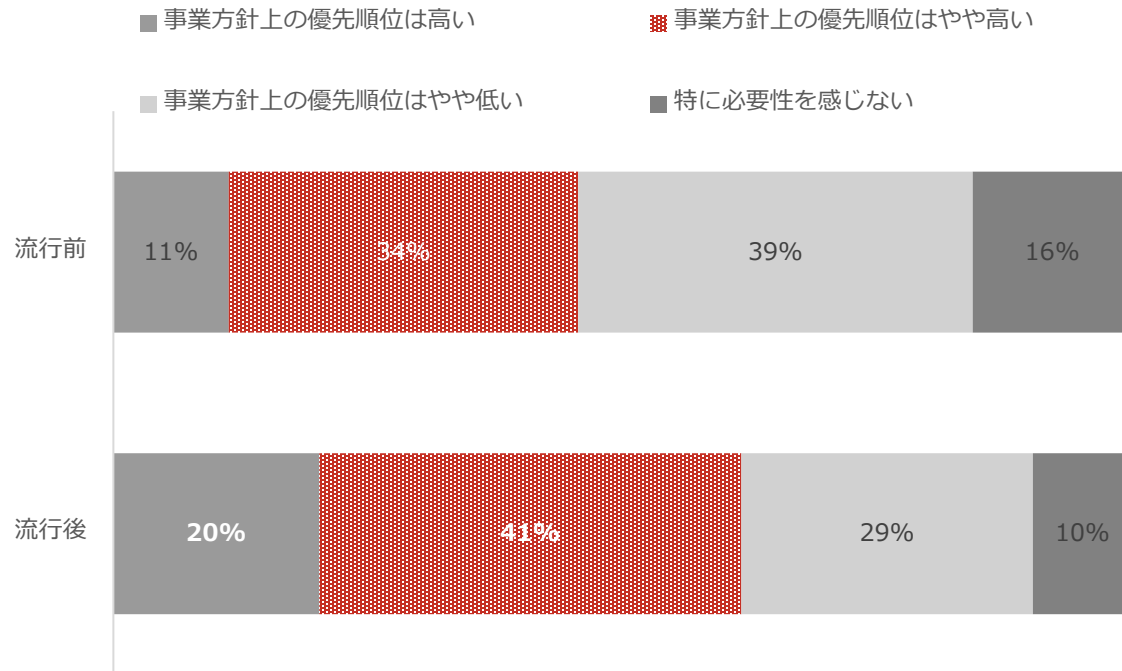
事業拡大・イノベーションにおける課題は人材不足と突出。第二位は資金不足49.9%。

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】

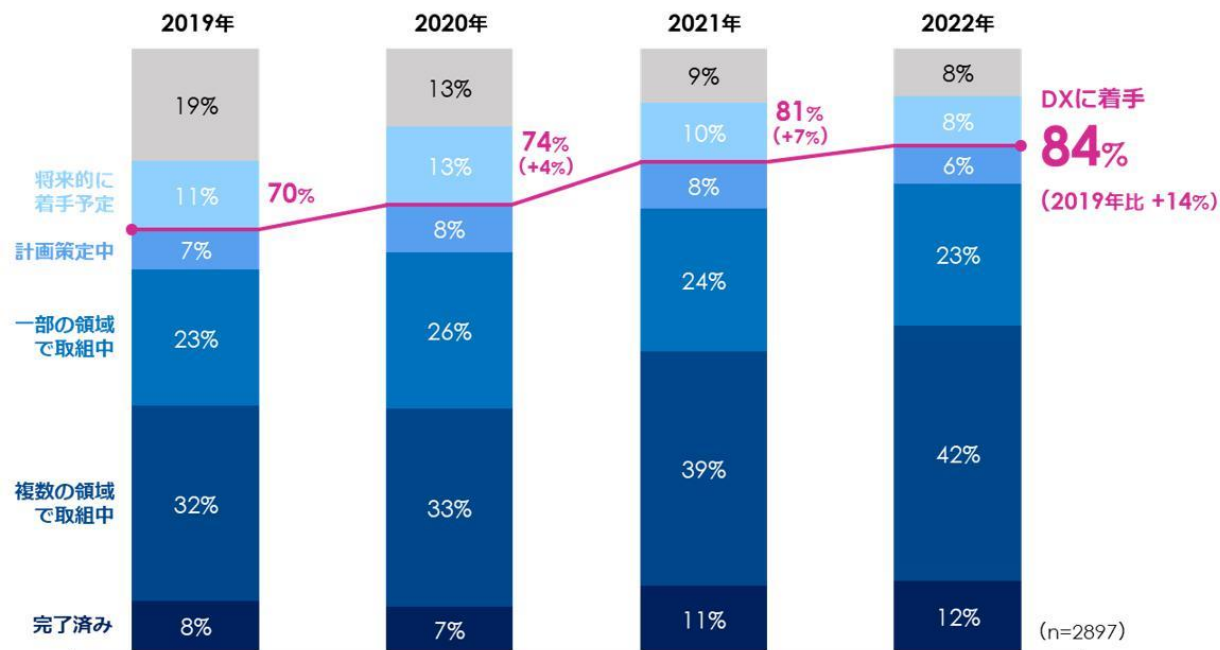
生活の安心の確保

- ・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】

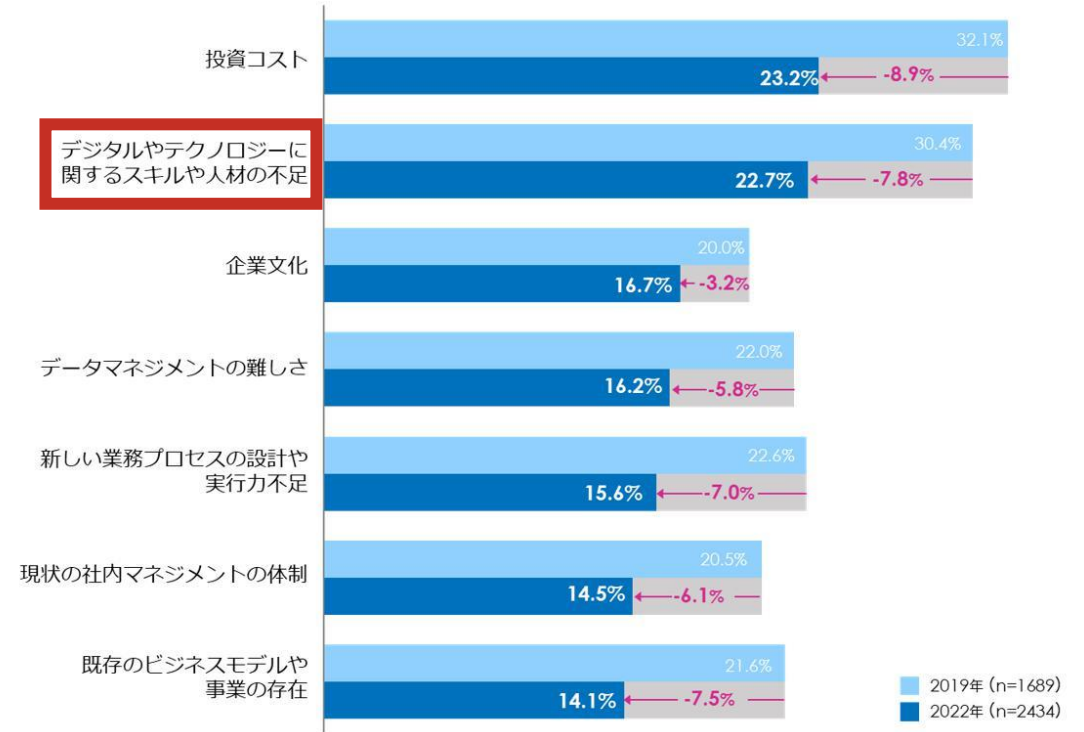
市場規模

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いる

DXの取り組み状況



DX推進上の障壁



競争優位性

✓顧客DBと開発スピード

- 13万社の顧客DB(データベース)を活用し、顧客ニーズの把握から、サービス開発、マーケティングまで一気通貫で対応
- 外部パートナーを活用し、300名の開発リソースを確保しているため、スピーディーにサービスを開発することが可能

顧客13万社DB

全国、全業界にまんべんなく存在
当面は20万社を目標に進捗



開発スピード

創業から20年以上の受託経験を活かし
時節に合ったサービスを自社開発



✓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
- ③DXプラットフォームの提供
→大手企業との連携

全社の成長戦略(ESG)の状況

	25.3期の取り組み	実績	26.3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	25.3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。目標達成時期を2026年3月に変更し、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く（2025年3月達成目標）	未達	25.3期の年間離職率は19.1%となりやや改善した。目標達成時期を2026年3月に変更し、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

25.3期の振り返り

【2025年3月期の概説】

- ✓ Jコンサルのメニュー刷新(初期費用型→月額課金型へ)に加えて、コンテンツ事業が小幅減収となったものの、DXソリューション事業のAI領域サービスが業績を牽引した結果、大幅増収となった。
- ✓ 売上高が増加したことに加えて、生成AIの活用による生産性向上によって、人件費及び業務委託費が減少した結果、営業利益は7.2億円となり、期初予想(6.3億円)を上回った。
- ✓ AI領域サービスの受注は、年間を通して好調に推移しており、特にAI人材育成(研修)が想定を上回る推移となった。

(単位：百万円)	24.3期	25.3期 期初予想	25.3期 実績	増減額 (期初予想対比)
売上高	2,776	4,343	4,003	△340
売上原価	511		771	
売上総利益	2,264		3,231	
販管費	1,945		2,511	
営業利益	319	631	720	89
経常利益	314	627	725	98
純利益	230	437	485	48
DPS	0円	0円	18円	

2026年3月期 計画の概要

【2026年3月期の見通し】

- ✓ 前期同様に、引き続きAI関連領域のサービスが業績を牽引する想定とし、新規提供予定のサービスは、計画に織り込まず。
- ✓ また、AIを活用した営業フローの確立(AIがAIを売る)や、既存サービスのAI化を進め、生産性の改善を実施していく方針。
- ✓ 配当は、20円(配当性向19.9%)とし、M&A等の成長投資を優先しつつも、株主へも還元する。

(単位：百万円)

	2026年3月期	
	計画	対前年増減率(%)
売上高	4,500	112.4
営業利益	751	104.3
経常利益	738	101.8
当期純利益	513	105.9
EPS(円)	99.13	-
DPS(円)	20	-

26.3期の施策

既存 サービス

提携パートナー増加による、安定収益の維持拡大

Jシステム、JSaaSストア活用企業の拡大

Jコンサルのストック型ビジネスへの転換

初期費用型から、月額課金型へメニューを大幅転換し、新規獲得に注力

AI領域

パッケージ、SaaSの拡大

「AIパッケージ」及び、LLMを活用した「SaaS」領域の拡大

年間1.0万社の顧客支援に向けて、単月800件の受注獲得へ

自社の顧客データベースに加えて、AIによる自動販売フローの構築を進める

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

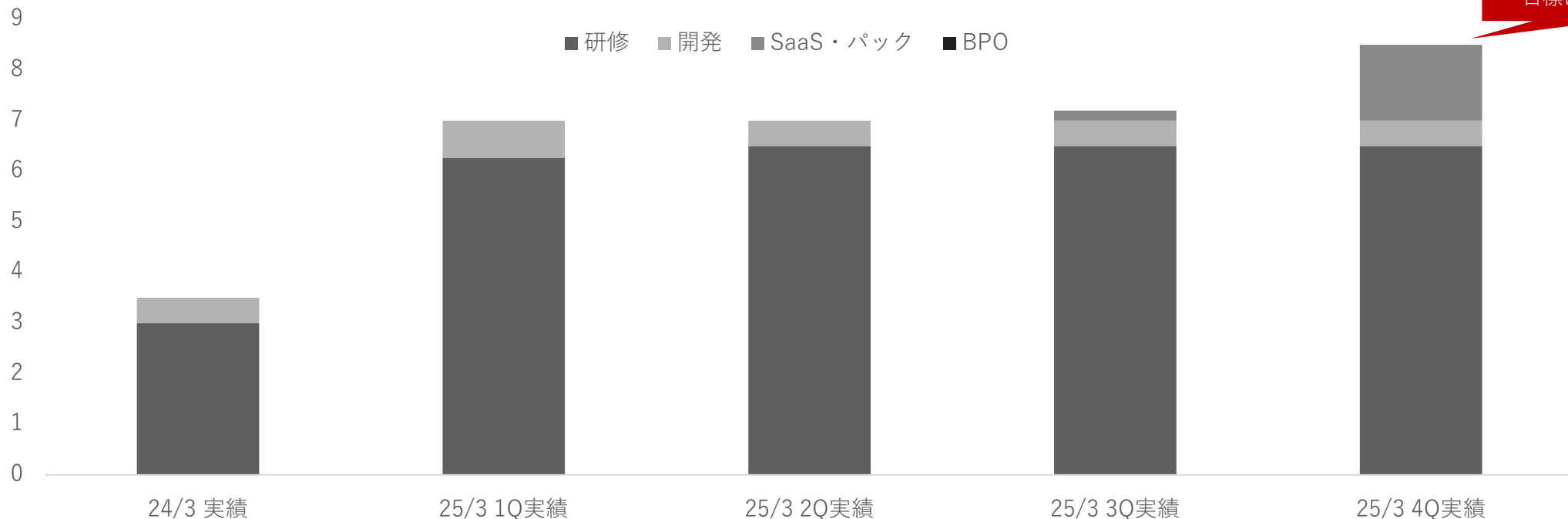
手元資金約27億円の活用による、非連続な成長を

主要KPI(AI領域サービスの受注)

- ✓ AI関連領域の売上高(25/3期)がJシリーズ(Jコンサル、JSaaSストア、Jシステム等)を上回ったため、従来開示していた主要KPI(パートナー数、コンサル申請件数)を変更・非開示とし、AI領域サービスの受注を最重要KPIとする。
- ✓ なお、Jシリーズの各サービスも随時、AIを搭載したサービスへと転換していく方針のため、従来のKPIは非開示とする。

(単位：億円)

AI領域サービス 受注金額グラフ



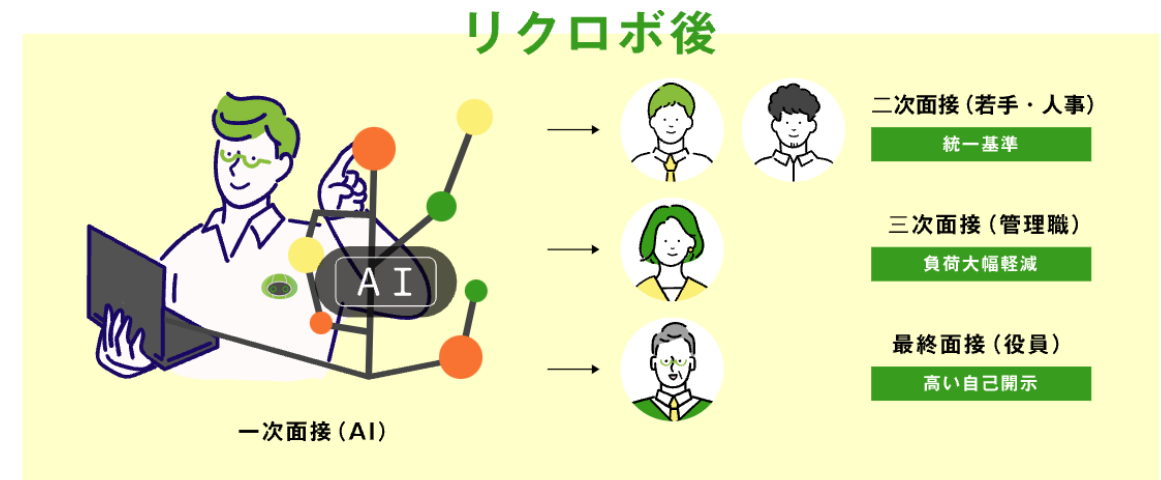
AIパック単月100件受注を
目標に、販促体制を整備

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>



新規サービス

業務効率化ツール「AIノート」提供開始

社員一人当たり150円／月で使えるAIツール。ChatGPTを個別契約するより安く、セキュリティにも配慮。またプロンプト共有機能により、社内のナレッジを瞬時に共有。合わせて、AI研修機能、AIスター社員発掘機能、組織課題自動分析機能を搭載。使えば使うほど組織が強くなるツールです。



新規サービス

営業AIエージェント「人材営業ワタナベくん」提供開始

社員数10名前後の小規模人材紹介企業へ向けた、AIエージェントです。AIワタナベくんが潜在顧客層を日々フォロー。人の営業担当は顕在顧客層に絞った手厚いフォローが可能になります。

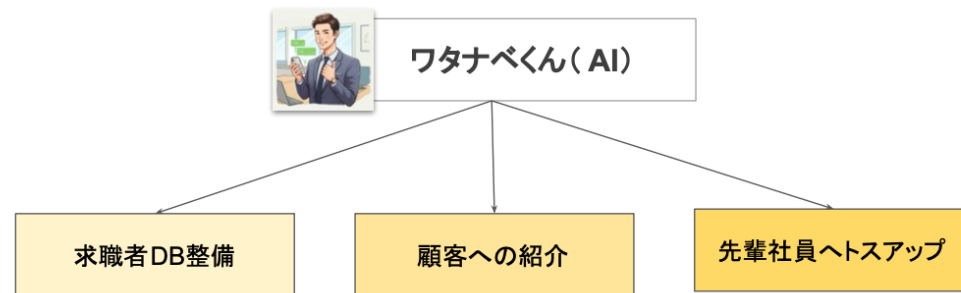
人材営業ワタナベくん(AI)とは

人材業界の営業をAIで自動化。求職者DBの構築から、顧客への人材提案まで全て営業AIエージェントが対応。

「自分のチーム、ワタナベと自分の二人なんです」

「ワタナベがAIなんで、精度も高いし紹介フィーも少し安いんです」

「何かあれば、遠慮なくワタナベと自分に聞いて下さい」



顧客とLINE上で、日々コミュニケーション

2つのAIで構成。日々自動で求職者データベースを整備し、同時に、日々採用企業(潜在顧客)に求職者を紹介し、面談希望があれば先輩社員に引き継ぐ。攻めと守りの業務を同時に担当いたします。



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。