

補助金・助成金自動診断システム 「Jシステム」のご報告

株式会社ライトアップ

自動診断

受給診断スタート >

Jmatch

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 >



概要



1. 6月末までに累計120社へ導入

- 月間20～30社への導入を目標に、引き続き拡販

2. 4～6月累計428相談、58契約

- 契約率13.6%と堅調、目標を20%にUI改善

3. クロスセル機能の拡充を継続実施

- 本業商材との連携を強化、さらなる利用率の向上へ

「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マッチ」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

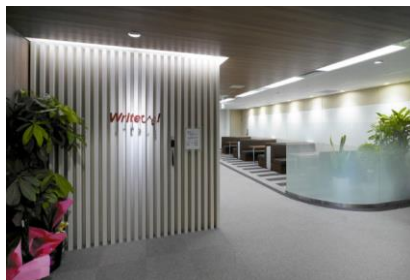
役員：村越、佐藤、吉本、吉川、原（弁護士）

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

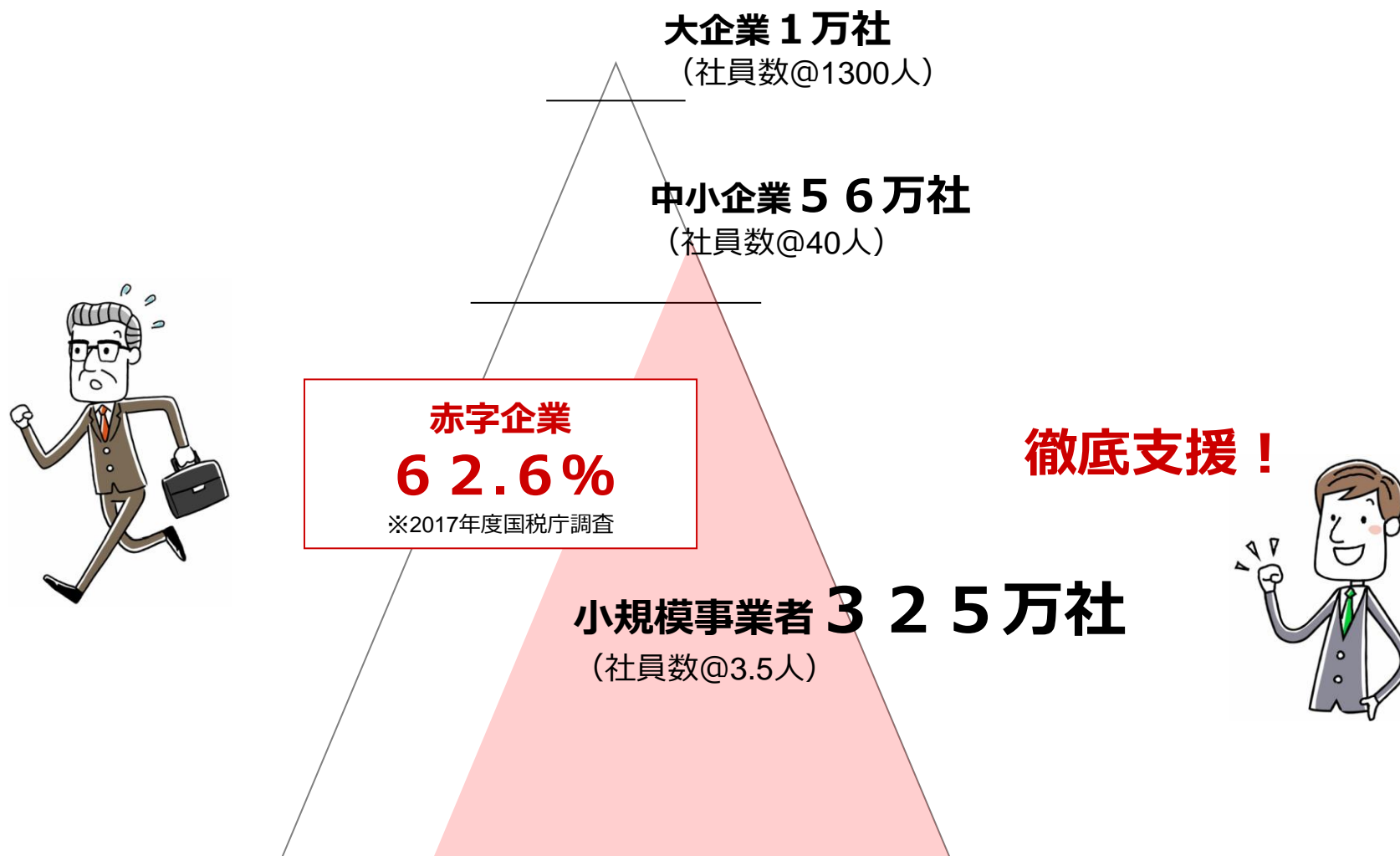


私たちの使命・ミッション

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。

(赤字の) 中小企業経営者を徹底支援



数値出典：2017年版中小企業白書 概要

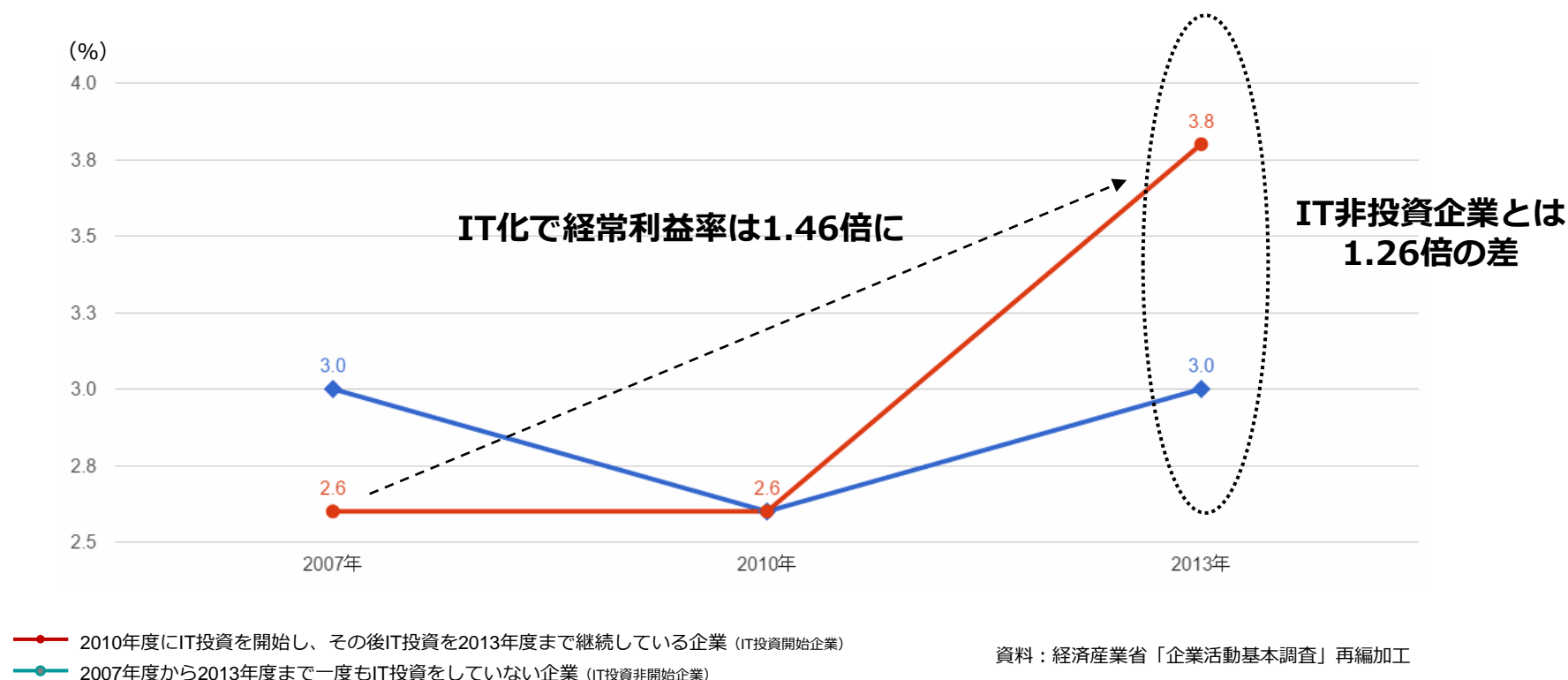
https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/h29_pdf_mokujityuuGaiyou.pdf

【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%）

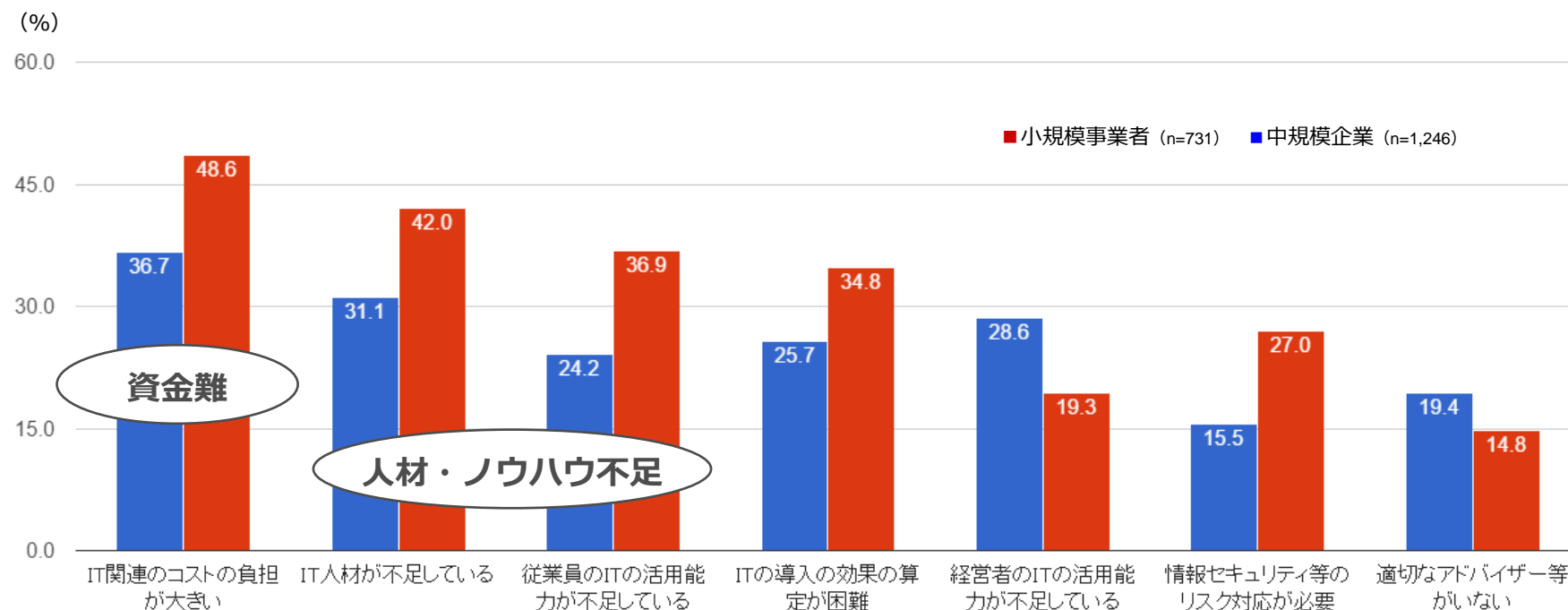
IT投資開始企業とIT非開始企業の売上高経常利益率



【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
I T化（＝自動化）する

スモールDX (仮) smalldx.jp

**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

ご報告

Ｊシステムとは

- 最新の補助金・助成金を
- 全国、全ての中小企業へ
- 「すぐに」 「使えるものだけ」 を届ける
仕組みです



Jシステムとは

- 実際の動作を御覧ください

自動診断

Jmatch

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 >

受給診断スタート >



<https://www.jmatch.jp/jsys/>

3つのポイント



徹底的な取引先支援に！ withコロナ時代こそ

毎年500万円の助成金を受給できたら、どんなに経営が楽になることでしょうか。融資とは異なり、返済不要の助成金をしっかりと活用することで、たくさんの取引先が業績をV次回復させられるのではないのでしょうか。手助けするのは御社です。



自社サービスにシナジー 受注率を2倍にする

もし、御社サービスの利用料金の75%が助成金でまかなえるとしたら、どんな事が起こるでしょうか。価格ネック失注が激減することで、御社営業スタッフの日々の活動がとて楽になるはずです。助成金対応の可否を弊社がすぐに確認します。



全自動で運用可能 社内担当者は不要です

最初に設定するだけで、ほったらかし運用が可能。サーバ保守、システムメンテ、データベース更新、助成金申請支援一式まで全て弊社が代行します。専属の社内担当は不要です。その分、顧客支援・営業スタッフ支援に集中してください。

<https://www.jmatch.jp/jsys/>

主な機能



その場で受給金額を 自動診断

20～30の項目に回答するだけで、受給「最低金額」と「最高金額」が自動診断されます。常に最新情報に自動更新されるため、非常に「正確な」金額です。



関連自社サービスを 自動表示

独自のヒヤリング項目を最大10種類まで設定可能。更には関連する自社サービスを自動表示することができます。本業売上アップのための重要な機能です。



その場で申請まで可能

新しい助成金ほど申請手順は不明確なところも多く手間がかかります。本システムではその場で申請依頼まで実施できオンライン対応のみで申請まで進むことが可能です。

詳細



1. 6月末までに累計120社へ導入

- 月間20～30社への導入を目標に、引き続き拡販

短期

初期 50万円

中期

月額 5万円

長期

申請相談
コンサル契約

- 本業商材との連携を強化、さらなる利用率の向上へ

https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/42366

4月22日：東証一部上場「ソウルドアウト」導入

5月 7日：東証一部上場「インフォマート」導入

5月20日：東証マザーズ上場「ブランディングテクノロジー」導入

5月21日：東証マザーズ上場「ランサーズ」導入

5月25日：「住信SBIネット銀行」導入

6月 2日：東証一部上場「ベクトル」導入

6月23日：東証マザーズ上場「ジェイック」導入

6月24日：東証一部上場リロググループ「リロクラブ」導入

6月25日：ジャスダック上場「エフティグループ」導入

6月30日：「GMOあおぞらネット銀行」導入

詳細



1. 6月末までに累計120社へ導入

- 月間20～30社への導入を目標に、引き続き拡販

2. 4～6月累計428相談、58契約

- 契約率13.6%と堅調、目標を20%にUI改善

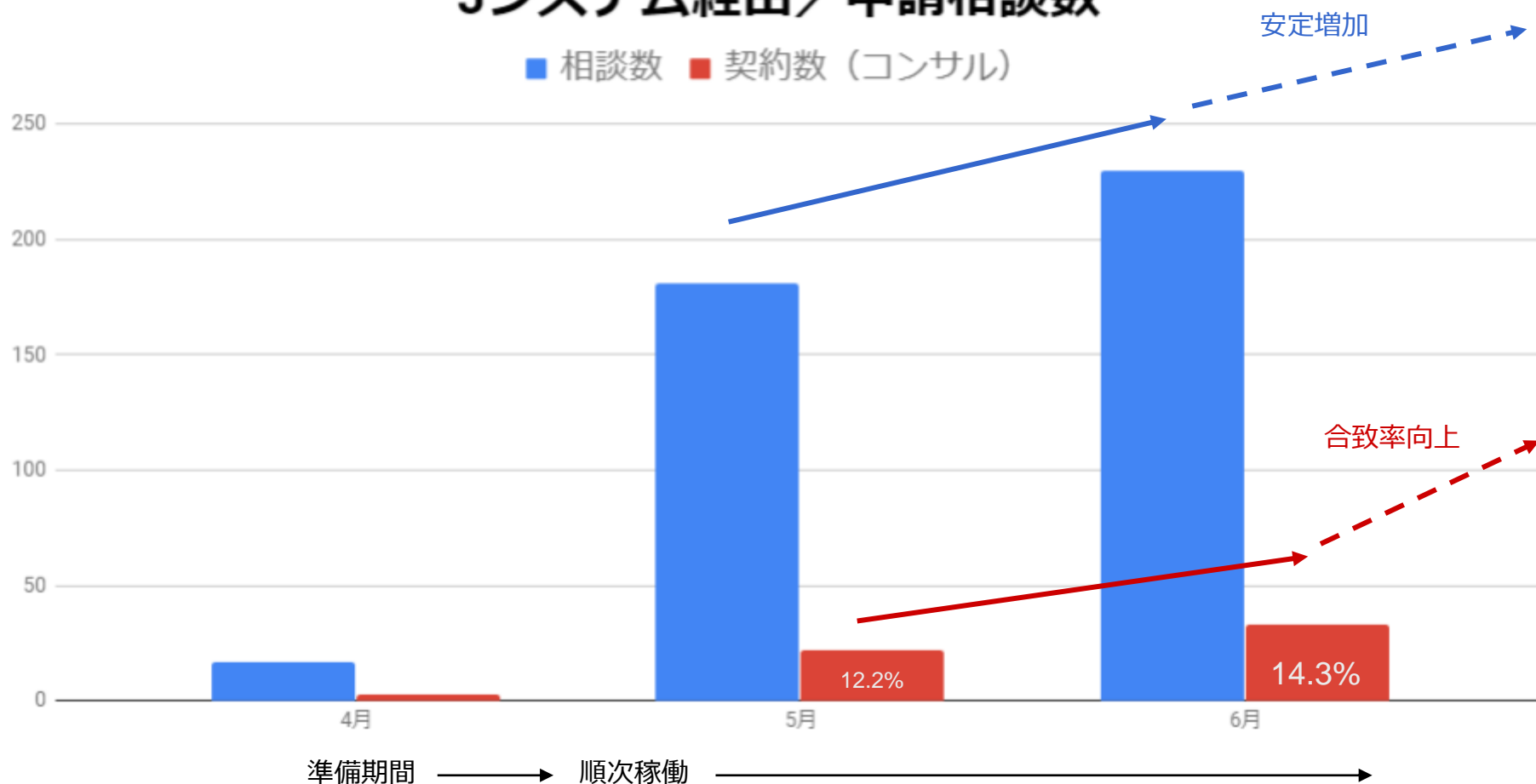
3. クロスセル機能の拡充を継続実施

- 本業商材との連携を強化、さらなる利用率の向上へ

契約率 13.6%と堅調、目標を20%にUI改善

Jシステム経由／申請相談数

■ 相談数 ■ 契約数（コンサル）



概要



1. 6月末までに累計120社へ導入

- 月間20～30社への導入を目標に、引き続き拡販

2. 4～6月累計428相談、58契約

- 契約率13.6%と堅調、目標を20%にUI改善

3. クロスセル機能の拡充を継続実施

- 本業商材との連携を強化、さらなる利用率の向上へ

https://prtimes.jp/main/html/rd/p/0000000069.000042366.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 | ビューティー | ファッション | ライフスタイル | ビジネス | グルメ | スポーツ

「Jシステム（中小企業向け助成金自動診断システム）」に、自社商材を連動表示する「営業支援機能」を実装

（株）ライトアップ（証券コード：6580）

🕒 2020年6月19日 11時52分

125				...
いいね！	ツイート	はてな	素材DL	その他
シェア				

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、中小企業向け補助金・助成金自動診断システム「Jシステム」に、自社商材・サービスをその入力内容と連動表示する「営業支援機能」を新規実装いたしました。

これにより、単なる「補助金・助成金の情報提供システム」から、導入企業の「売上向上支援システム」として、より高いレベルでの本業シナジーが見込め、システム導入に関する「コスト負担を大きく減少」させることが可能になりました。

より多くの企業が「Jシステム」を導入することが可能になり、その結果として新しい「中小企業支援の情報インフラ」の構築を加速させることが出来るのではないかと考えております。

新しい分散型メディアとして

現在：新しい支援制度情報が行き渡らない

今後：全国各地へ即日・最適な情報のみ伝達

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システム
- Jエンジン：補助金・助成金活用ニーズの増加 ※ Jシステム
- 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（長期的には変動軽微）



スモールDX（仮） smalldx.jp

1. 動画を中心とした新規リード獲得メディア
2. 自社サービス説明動画制作サービス
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

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。