

2021年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社ライトアップ

概要

コロナ禍の中、収益が大幅に増加。上場後初の黒字スタート。新規サービスも堅調

1. 売上増加、および営業利益大幅増

前期1Q営業損失「**2800万円**」から今期1Q営業利益「**2600万円**」へ

2. 貸倒引当金計上の保守的変更の影響完了

貸倒引当金1.23億円計上（1Qは繰入なし）

3. 新規サービスの収益化実現

Jシステム2400万円のプラス要因

Jシステム：<http://www.jmatch.jp/jsys/>



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は年収3000万円、社員数10名の建設業の会社は年収5000万円も、社員数1名の飲食店では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

「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エンジン(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

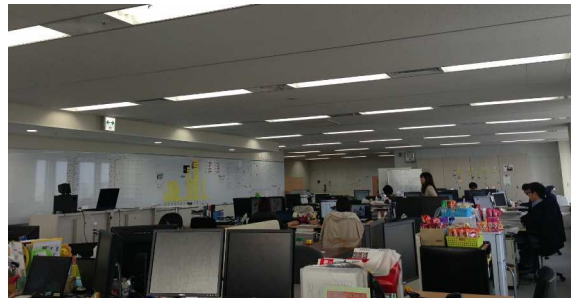
役員： 村越、佐藤、吉本、吉川、原（弁護士）

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

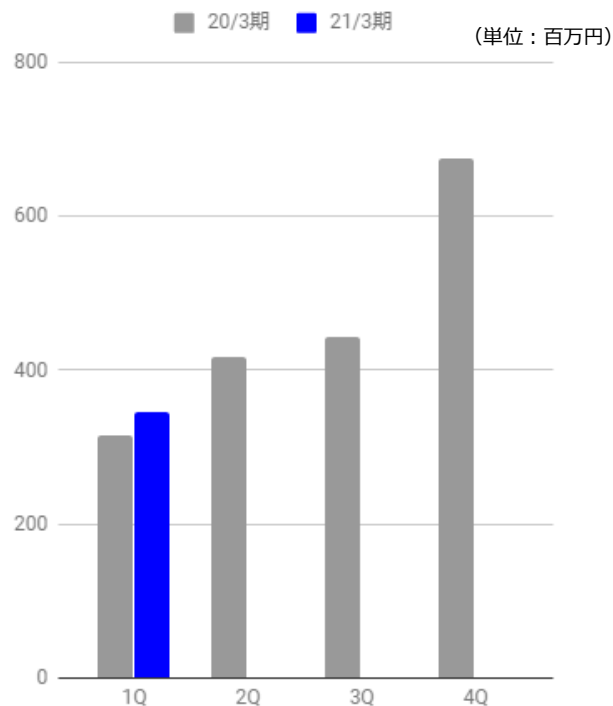
そのために新しいITサービスを
開発、提供する会社です。

業績概況

売上堅調、営業利益大幅増

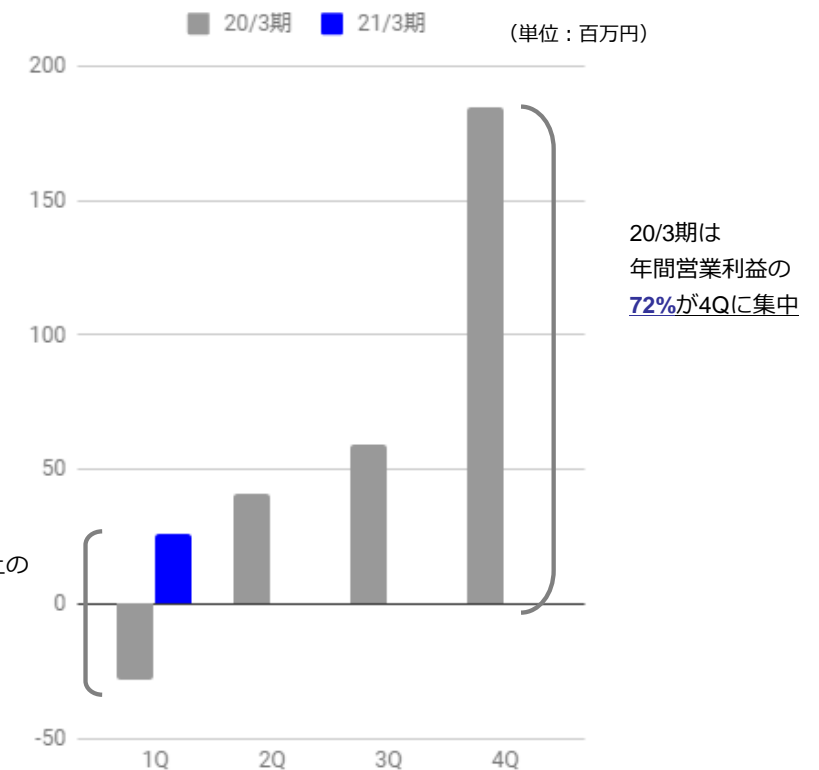
21/3期・1Q売上：345百万円

前期より進めていた協力土業による申請支援フロー改善が奏功し、コンサルサービスの四半期内受注案件の計上率が大幅に向上（約30百万円の売上増加要因）。Jシステムの拡販継続（約24百万円の売上増加要因）。



21/3期・1Q営業利益：26百万円

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、利益は下期偏重に。前期は営業利益の72%が4Q（1-3月）に集中（傾向は変わらず）。今期はコンサル納品期間が大幅に短縮し利益押上要因に。



今期1Qは前期比営業利益で50百万円以上の大幅改善が実現

業績概況

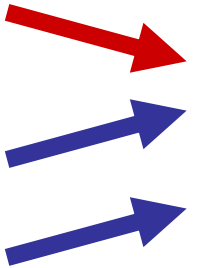
通期の変動要因のご説明

※青：ポジティブ 赤：ネガティブ

年間施策 経過報告 (1Q)

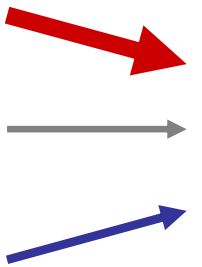
Jエンジン

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



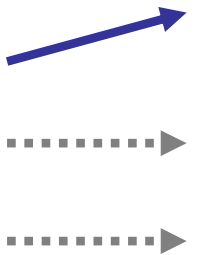
J Dネット

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



ウェビナー・Jシステムで躍進

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

- ・ 前期1Q「3845社」→今期1Q「0社」へ激減。勉強会経由売上はゼロ
- ・ 今期末まで安定的な開催は難しい



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

- ・ ウェビナー開催により「4362社」の集客（ただし受注率は低調）
- ・ Jシステムを含めた個別紹介数は前期1Q「229社」→今期1Q「1286社」と大幅増
- ・ 結果、コンサル受注数は「307社」→今期1Q「363社」と増加



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

- ・ コンサル完了社数「78社」→今期1Q「158社」と倍増
- ・ 今後も、コンサル納品のスピードと完了率の維持を目指す



I T ツール売上減少も新規加入増で補う

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

- ・ 企業活動の停止による、新規 I T ツール売上が低迷
「5538万円」 → 「3200万円」



MA ツール活用による営業支援（5万円／月）の増加

- ・ 月額営業支援売上「3940万円」 → 「4080万円」と横ばい
- ・ HubSpotを活用した営業支援ツール等の提供も解約企業増加



ウェビナー経由のパートナー加入初期費用売上の増加

- ・ 新規参加企業増による「3486万円」 → 「5470万円」と増加
- ・ ウェビナー活用により全国からの申込みが急増
- ・ 同時に、コロナ禍の**新規事業ニーズ**の吸収に成功



次は「スモールDX」という小さな概念

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

- ・ 初期および月額費用として「2400万円」の売上を計上
- ・ Jシステム経由「428社」申請相談、うち「58社」がコンサル契約へ

スモールDX（営業領域）の非対面営業ツール売上の増加

- ・ withコロナ時代を見据えた「集客代行」「ウェビナー運営代行」「オンライン商談ツール導入支援」の提供に新規注力
- ・ 1Qはオンライン商談ツール「ミートイン（月額3万円）」の拡販に取り組み「68社」受注。2Q以降順次関連商材のクロスセルを開始

資本提携を含むSMB支援サービス共同開発の取り組み

- ・ 今期5社程度を目標に、業務資本提携を実施。将来の中核事業へ

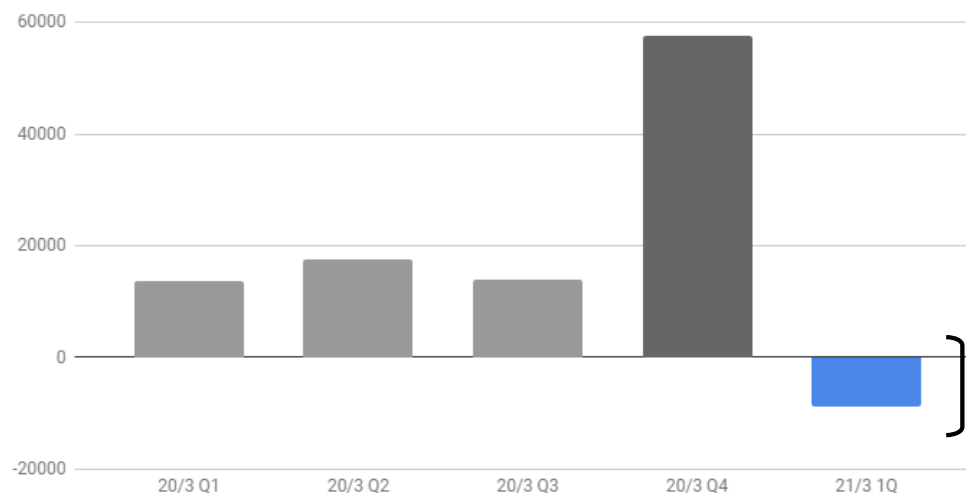
補足：コスト減少

- **リアルセミナー未開催により、関連コストが大幅減少**
 - 関連する広告宣伝費：前期1Q「1076万円」→今期1Q「199万円」

※上記に加えコンサルタントの稼働費用、出張費用等の経費が削減
- **（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」「新規事業担当者」「入社1年未満」のみ
 - 移転・増床計画の凍結によるコスト増加の抑制

補足：貸倒引当金繰入額

- **前期末に保守的計上基準に変更した結果、今期1Qは初の減少**
 - 前期末 5762万円を保守的に繰り入れ、かつ前入金などの施策を実施した結果、繰越額は減少となった
 - 今後も貸し倒れは2倍速で処理し、貸し倒れ発生が最小限で済むようバランスを取ってまいります



営業利益の上昇要因として寄与
今後も貸し倒れ基準は厳しく保守的に、
前入金などの防止施策を十分に実施した上で、
赤字の中小企業を全力で支援する方針

補足：Jシステム

- 企業規模に関わらず導入進む
- 短期的には初期50万円、中期的には月額5万円の収益確保
- 長期的には、Jコンサルの新規顧客誘導施策として期待



診断結果

受給金額 **447万円**

※条件をすべて満たした場合、最大787万円の受給の可能性がります

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。



活用のご提案

補助金・助成金が利用できるサービスです

年間36万円

年間32万円

年間50万円

年間50万円

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。



会社概要をご入力ください

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。

Jシステム導入状況詳細はこちらから
10分間の動画でご視聴いただけます



<https://irtv.jp/channel/1926>

補足：無料TEL相談窓口

- 4月は月間1万件の問い合わせ（相談窓口×2種）
- 全て無償対応（**収益貢献は無し**）
- 今後も、国難の際には、限界まで踏み込んで**全国、全ての中小企業を支援**し続けていきたいと考えています。

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

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

【緊急】中小経営者向け「持続化給付金」無料TEL相談窓口を開設。希望者全員に情報発表時の速報メールを無償送付

(株) ライトアップ (証券コード: 6580)

🕒 2020年4月20日 08時00分



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、新型コロナウイルス感染症拡大の影響に伴い「持続化給付金」の無料TEL相談窓口を開設致します。今後発表される持続化給付金の申請情報を「分かりやすく整理し直し」「迅速に」経営者の皆様にお届けする体制を構築致しました。

現在「関係機関に電話をしても繋がらない」「窓口は行列で三密が気になる」と情報を得る手段がないことに対するお困りの声が多数寄せられております。本相談窓口を通じて最新情報を、すぐに得ることができ、スムーズに制度を活用するご支援ができると考えております。

【緊急】「雇用調整助成金」無料TEL相談窓口を開設。無料で申請相談を実施

(株) ライトアップ (証券コード: 6580)

🕒 2020年4月1日 20時24分



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、新型コロナウイルス感染症拡大の影響に伴い「雇用調整助成金」の無料相談窓口を開設致します。また助成金に限定し、従来は既存顧問先のみ有料で提供していた「労務コンサルティング」および「助成金活用コンサルティング」を、全国の企業に無料開放いたします。

これにより、社労士と顧問契約していない中小零細企業でも、雇用調整助成金を活用することができ、新型コロナウイルス感染症による経営悪化企業を最小限に抑え、同時に、アフターコロナに備えた経営体力を維持することができるのではと考えております。

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
- JD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
- JD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

非対面
方式へ

1. サービス説明動画の受託制作サービス
2. ウェビナーの集客代行メディア
3. ウェブセミナーの企画運営代行サービス
4. オンライン商談システムの代理販売 ※まもなく収益化
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

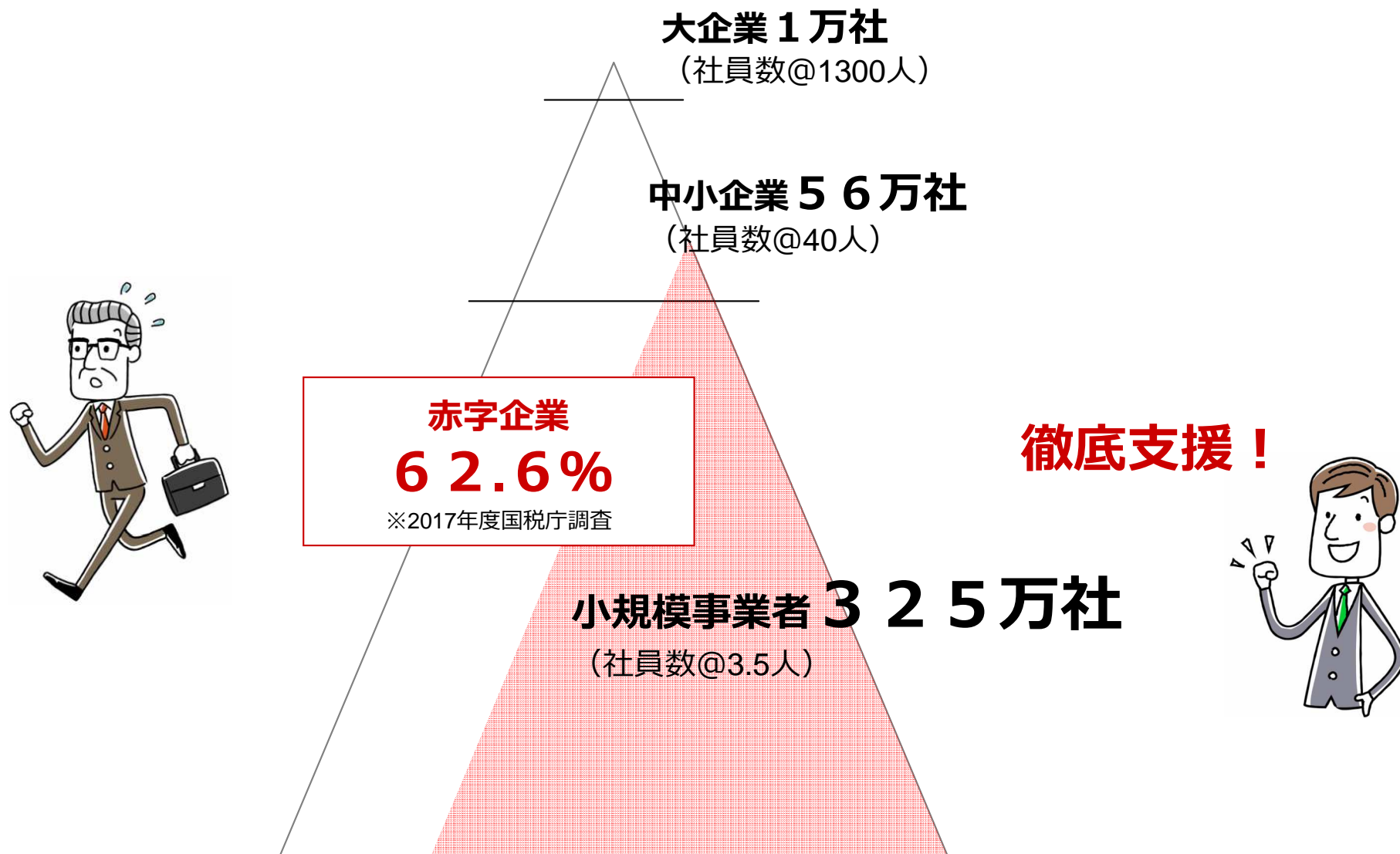


※新サービスは開発状況、市況などにより提供開始日が遅れる場合がございます点、何卒ご容赦ください

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

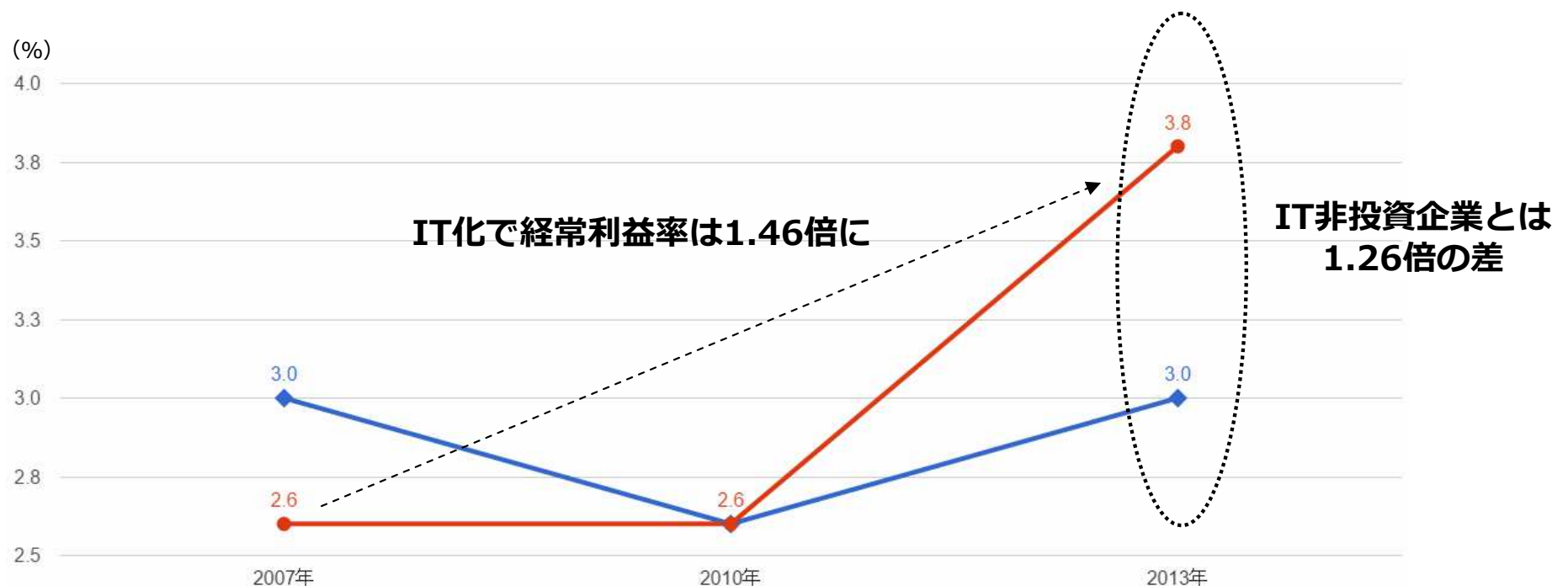
https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/h29_pdf_mokujityuuGaiyou.pdf

【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

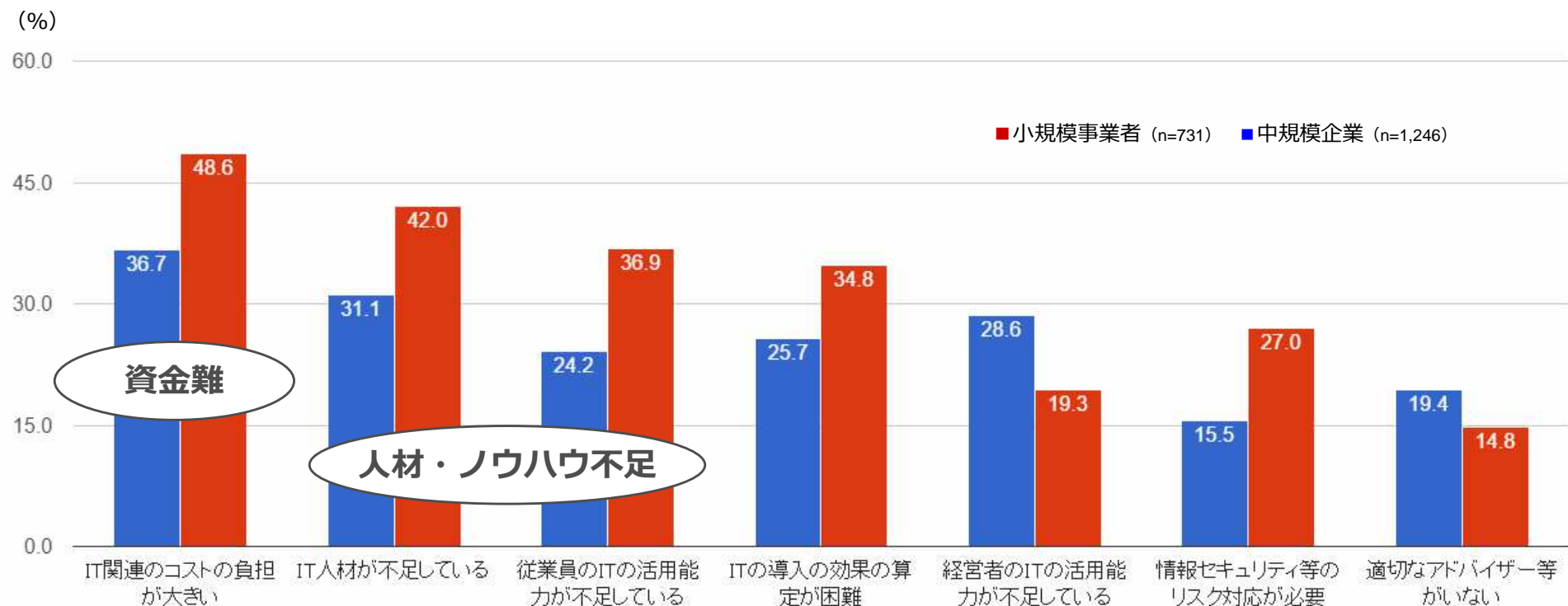
注1. 売上高経常利益率 = 経常利益 / 売上高で計算

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

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」



- 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. **社長ブログの記事テーマとして**
- 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。