

スモールDX（営業領域）に関する 今期方針と経過報告

株式会社ライトアップ

概要

withコロナ時代の営業オンライン化を支援、同時に来期のストック収益を確保

1. withコロナ時代の営業オンライン化を支援

スモールDX「すぐに使える、すぐに成果がでる」

2. オンライン商談ツール「ミーティング」経過報告

4月～7月で受注74件と好調も助成金活用希望割合が38%と高い

3. 公開Q&A

なぜ下期偏重なのか／中期計画は／HPがわかりにくい



「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

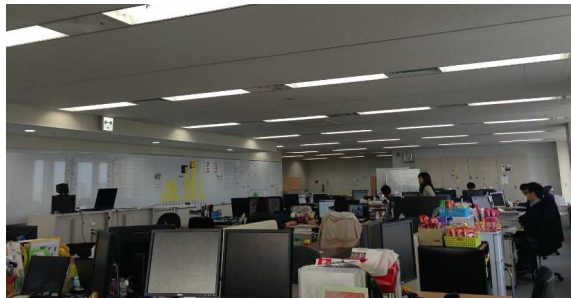
役員： 村越、佐藤、吉本、吉川、原（弁護士）

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

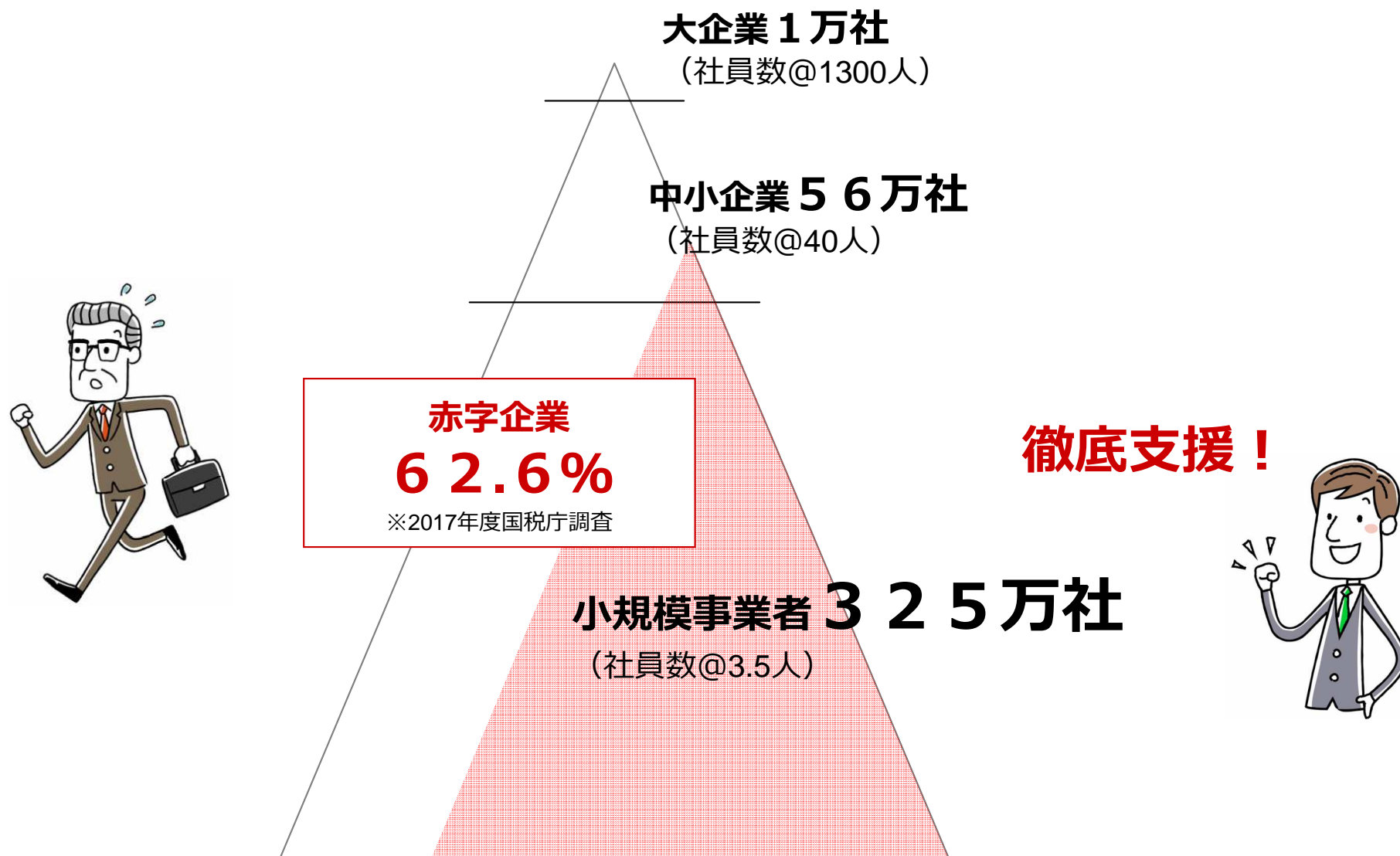


私たちの使命・ミッション

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。

(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

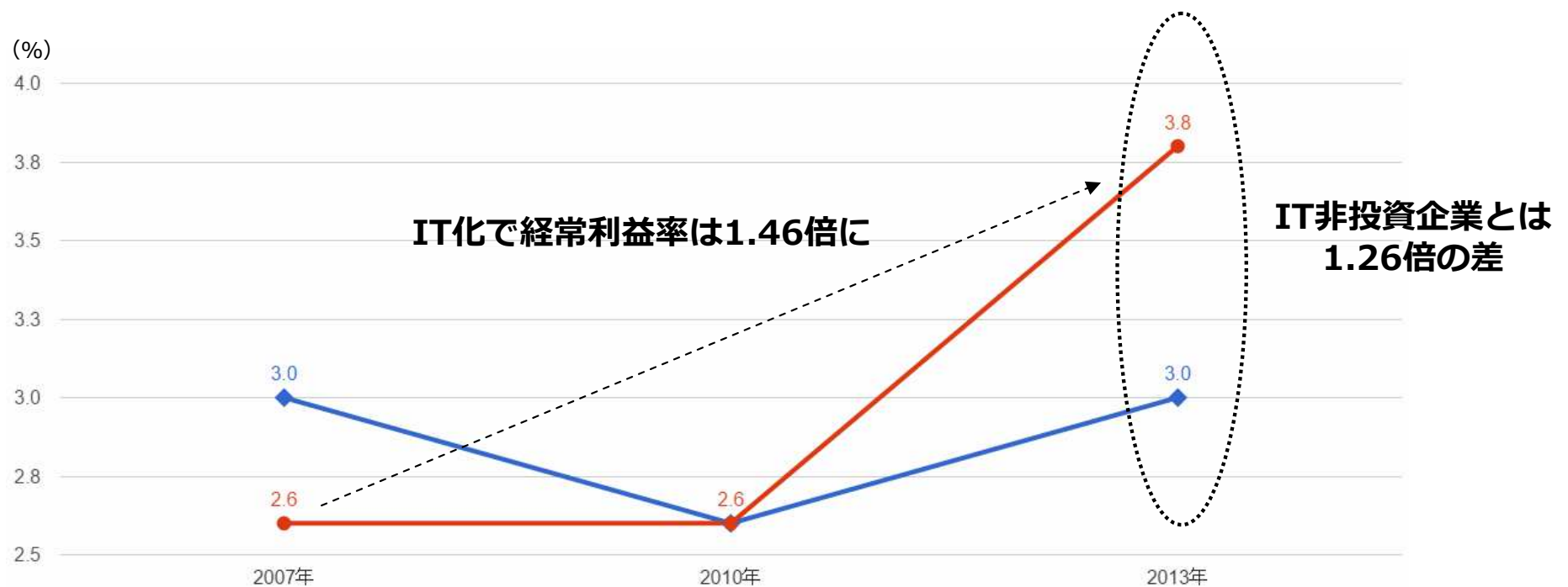
https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/h29_pdf_mokujityuuGaiyou.pdf

【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

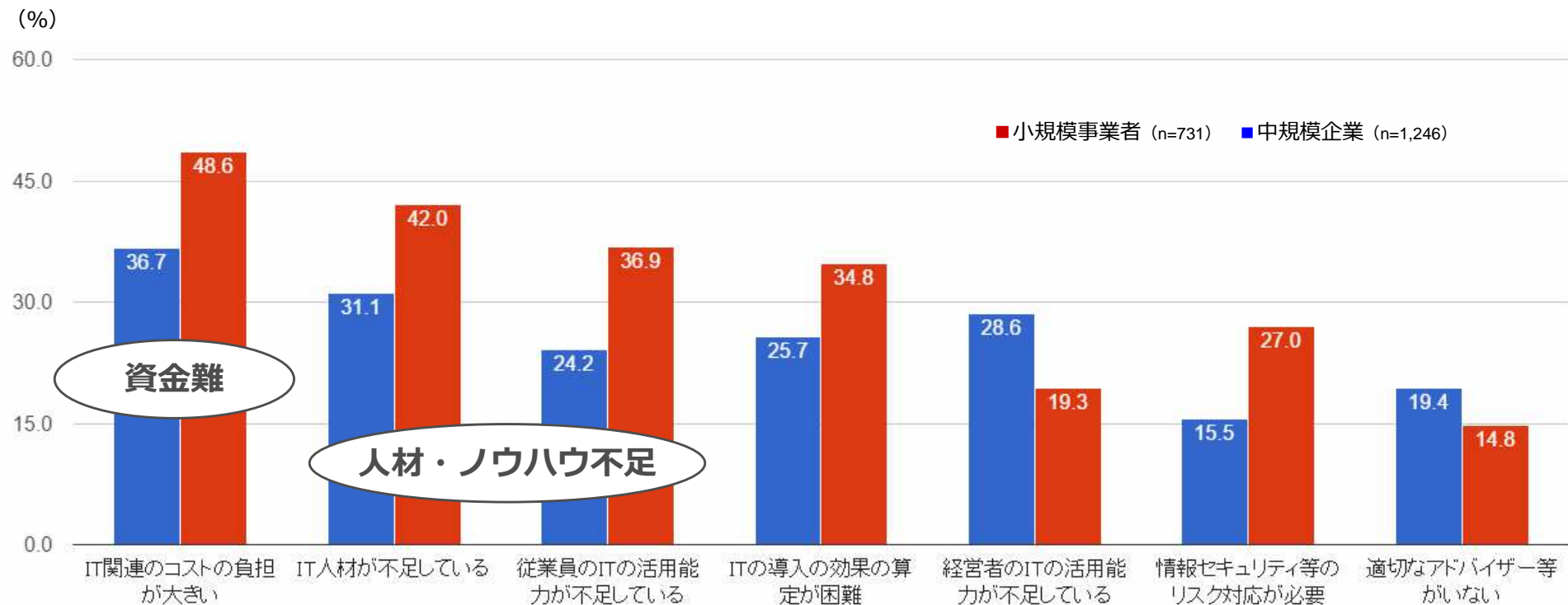
注1. 売上高経常利益率 = 経常利益 / 売上高で計算

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

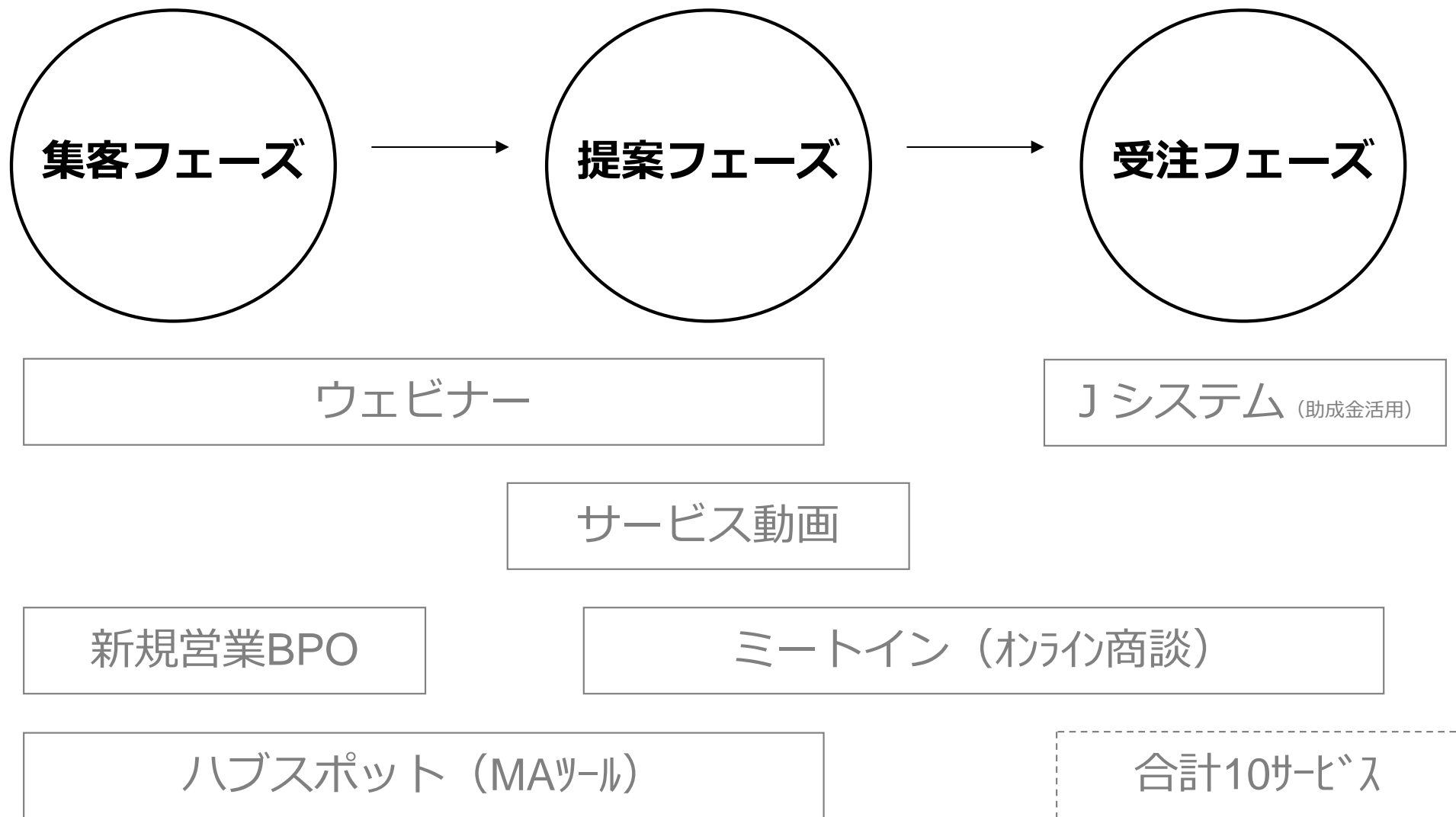
→ スモールDXという概念へ

**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

withコロナ時代の 営業オンライン化を支援

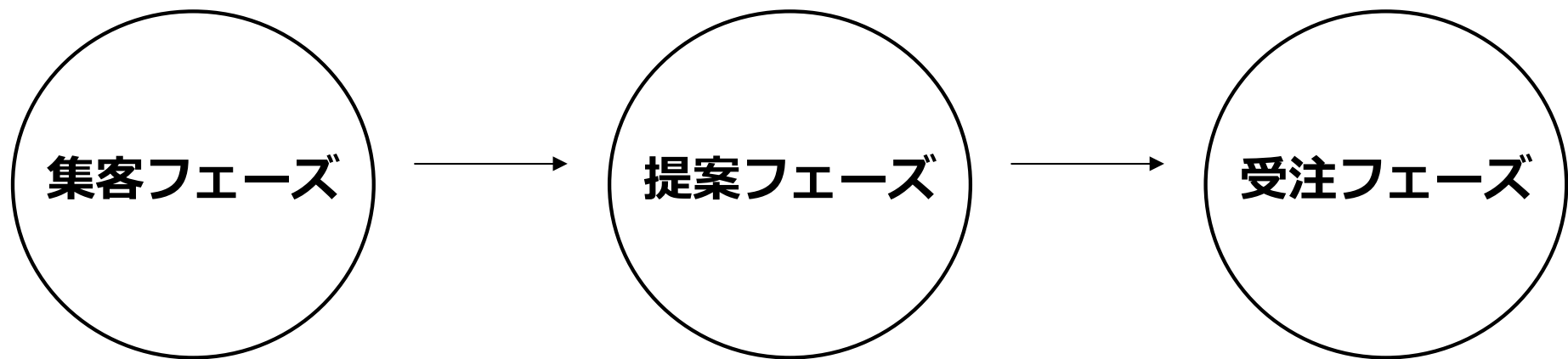
営業領域のすべてをオンライン化



営業領域のすべてをオンライン化

1. 会わない、というプレミアム
 - 営業の非対面化 = オンライン化の需要増
2. 一日10商談が可能に
 - 移動時間という非効率稼働をゼロに
3. 営業エリアが全国に拡大
 - 地方企業ほど大きな可能性

営業領域のすべてをオンライン化



販売実績有り

ウェビナー

Jシステム (助成金活用)

サービス動画

新規営業BPO

ミートイン (オンライン商談)

トライアル販売中

ハブスポット (MAツール)

合計10サービス

withコロナ時代の必須DX領域

「売上を回復しなければ後がない」

オンライン商談ツール 「ミーティング」経過報告

ミーティング4か月で74件受注

- クロージングに特化したオンライン商談ツール
 - 月額3万円（30IDまで同時接続）
 - 資料共有機能、自動文字起こし、接続アプリ不要...
- **受注率、対面商談41%→オンライン商談52%へ**
 - 対面>オンラインという固定概念の払拭
- **永続的なストック収益の確保（来期大幅貢献期待）**
 - 月額約1.5万円/社、年間継続率70%想定（今後検証）

ミートイン4か月で74件受注

現在までにわかったこと

- 地方を中心に大きなニーズあり
- 全企業の5%程度でニーズ顕在化（90%以上は未だ潜在）
- 助成金活用ニーズが高い（38%）
- 特定業種に顕在化（目前）したニーズあり
- 新規リード獲得コスト@15,000円/社目安
- 年間数百件目標（2Q終了時に決定予定）

ミートイン無料体験

- 2週間無料でお試し可能
- 対面営業より受注率の高い機能をご案内
- withコロナ時代の新しい営業手法を是非ご確認ください



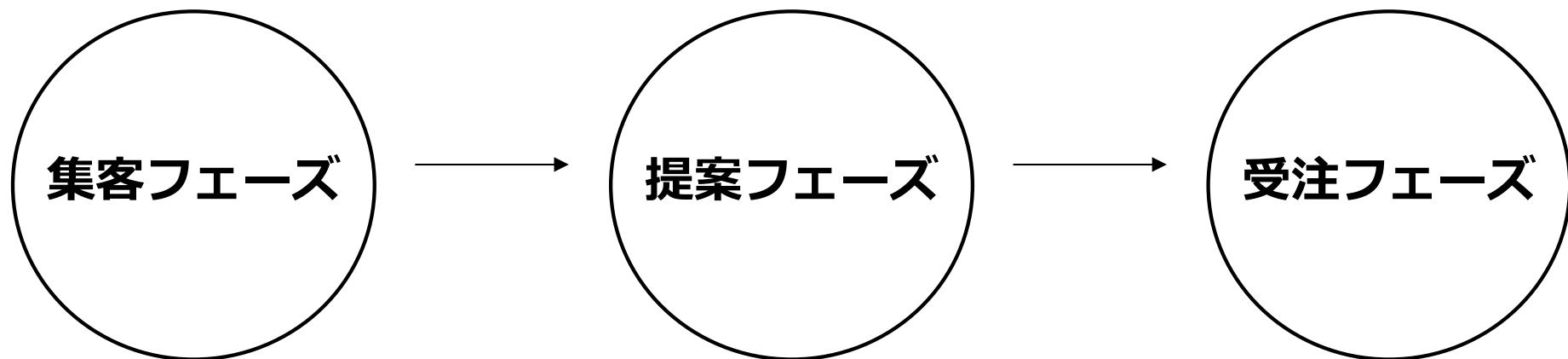
ミートイン ライトアップ°

検索

営業フロー構築に対する考え方

1. 受注率を30%以上にする
2. 次に、必要な新規リード数を確保する
3. 最後に70%の失注顧客にクロスセルできるサービスを考える（=次の新規事業へ）
 - 30%とは、世の中にサービスが必要とされているかどうかの基準数値
 - 受注率が高いことで、安価なサービスを全国に提案する事が可能になる

営業領域のすべてをオンライン化



販売実績有り

ウェビナー

Jシステム (助成金活用)

サービス動画

新規営業BPO

ミートイン (オンライン商談)

トライアル販売中

ハブスポット (MAツール)

合計10サービス

ご回答

なぜ、下期偏重なのか

※前期は営業利益の72%が4Qに集中

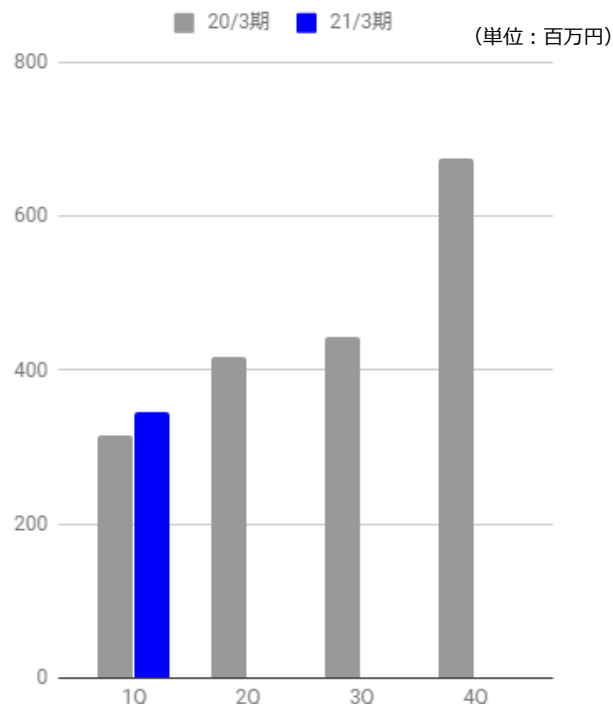
※今期も同様と想定しています

なぜ、下期偏重なのか

1Q決算
説明資料
より

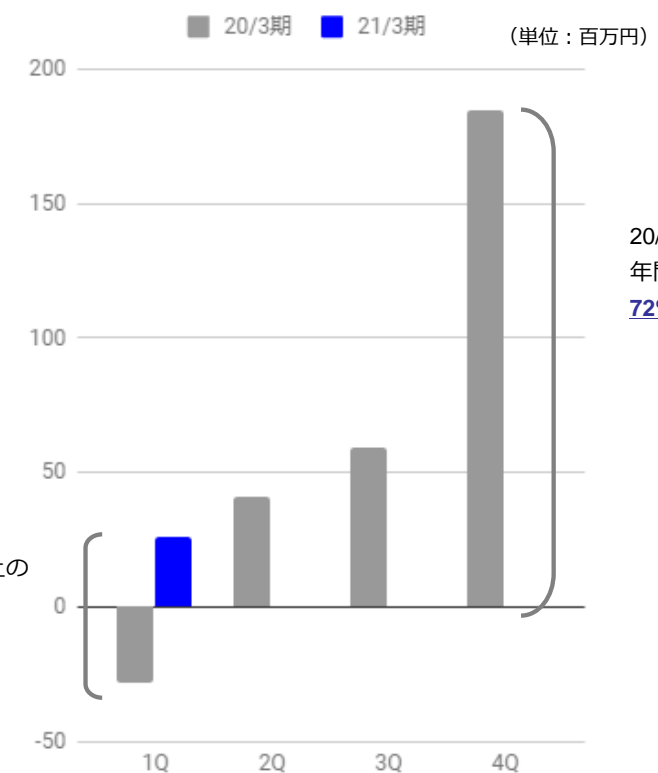
21/3期・1Q売上：345百万円

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

20/3期は
年間営業利益の
72%が4Qに集中

なぜ、下期偏重なのか

1. 主要因は「Jエンジン」の「コンサル」サービス

2. 営業は7月から本格開始

- 提携金融機関・大手企業の年間スケジュールに左右
- 公的支援制度の内容確定が6月頃
- Jシステムによる自動個別紹介フローの拡充

3. 公的支援制度の〆切が3月末に集中

- 駆け込み納品が非常に多い（6月受注3月納品も）
- 申請支援システムのさらなる拡充&AI化

中期計画は公開していないのか

※業界動向が激しく変化するため公開していない

※時期は未定だが売上100億円を目指したい

中期計画は公開していないのか

- ネット業界は変化が激しい為、外部には公開していない
- 最重要KPIは「取引社数」に設定
 - 1年間で何社の会社を手助けすることができたか
- 現在、約3000社×年間50万円の支援
 - 近い将来、1万社×100万円の支援を目指したい（希望）
- 1万社をしっかりと支援すると新規サービスが自然と集まる
 - 他社からのサービス売り込みが増加、有利な条件で仕入れ可能
 - 他社が作らないサービスのみライトアップが開発・提供
- 1万社を支援するためJシステムをハブ企業に提供していく

HPがわかりにくい

※今までは顧客向けに作っていた

※これからは顧客+株主向けに用意する

HPがわかりにくい

- 今までは、新規見込顧客向けに作成
 - 新規問い合わせをできるだけたくさん集める
 - 今後は株主向けを意識して、情報をシンプルにまとめる
- 情報の価値は「質、量、鮮度」。質、鮮度を意識する
 - 動画による月次フィードバックを継続
- 数か月以内にリニューアル進めます
 - withコロナで弊社も大きく変化
 - 変化した業態をしっかりとシンプルにまとめます

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

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I R T V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。