

「Jリード」提供のご報告 スモールDX（営業領域）

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、集客から提案、受注までセットで提供

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. オンライン顧客獲得サービス「Jリード」提供開始

オンラインに特化した、新しい営業代行サービス

3. 公開Q & A

なぜJシステムに注力？／売上100億円はいつ？

「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

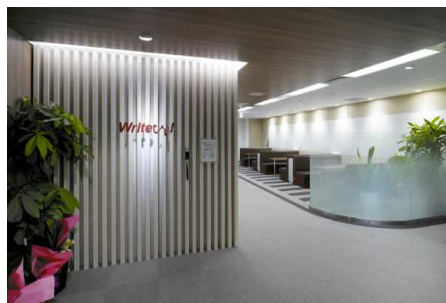
役員： 村越、佐藤、吉本、吉川、原（弁護士）

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

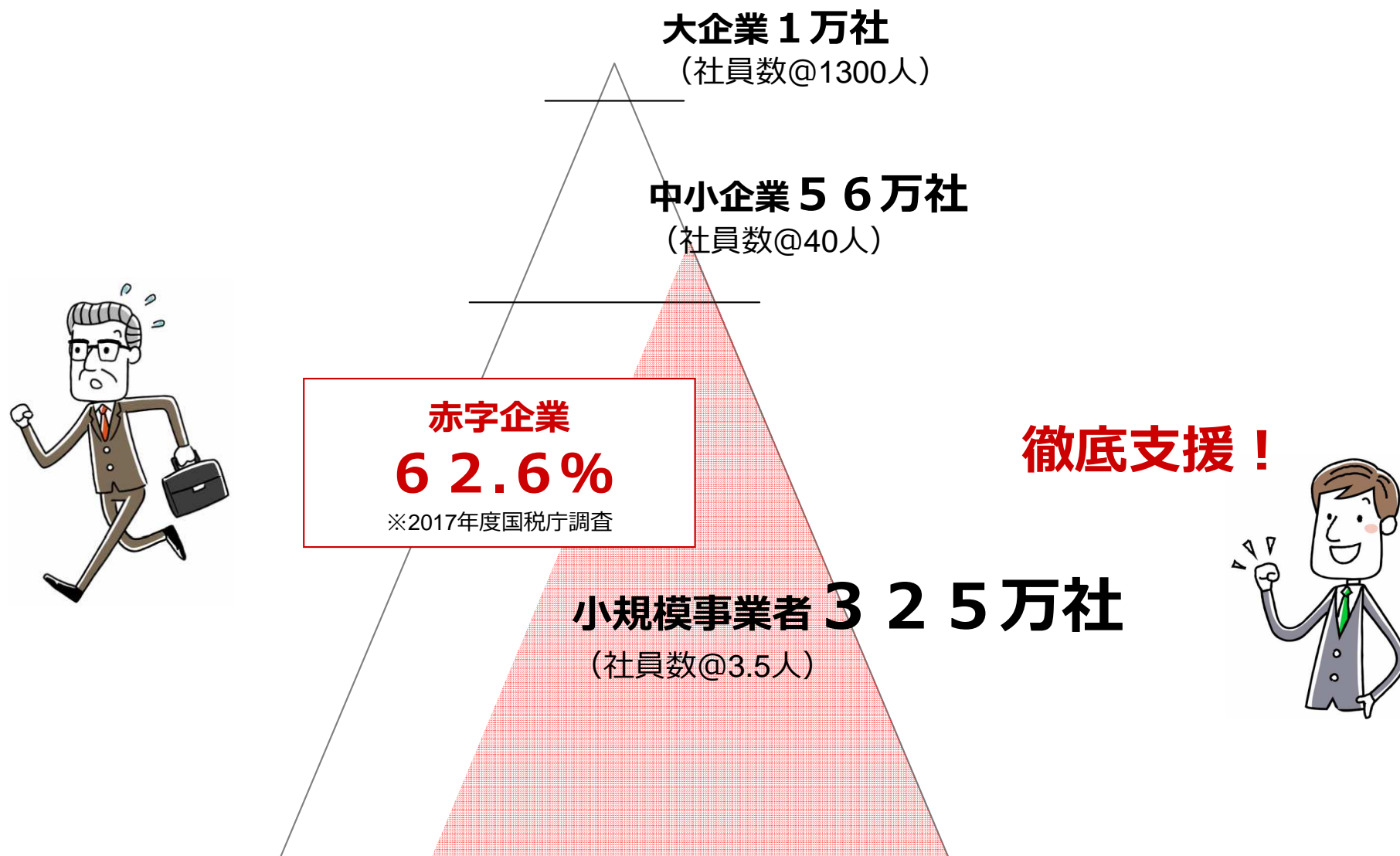


私たちの使命・ミッション

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

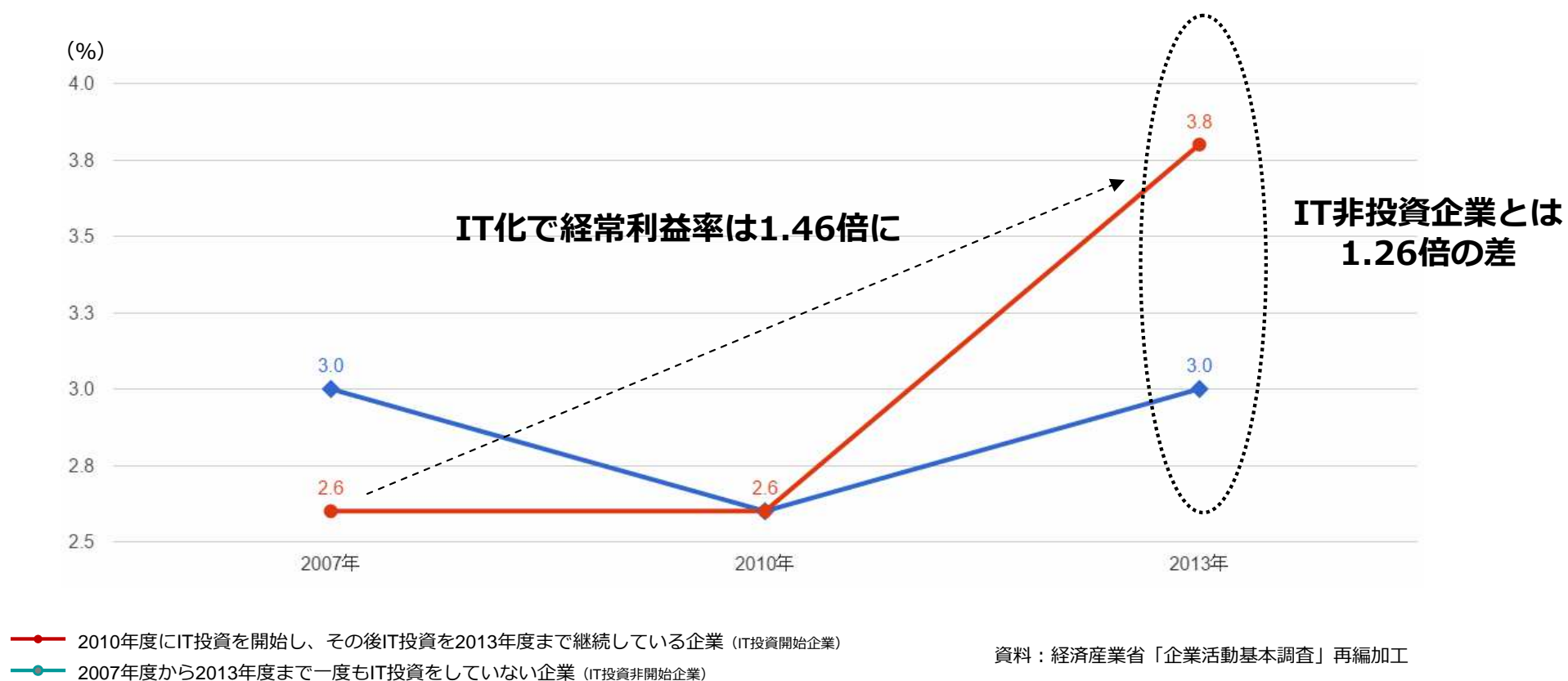
https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/h29_pdf_mokujityuuGaiyou.pdf

【データ】 I T化で経常利益利率は1.46倍に

I T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）

I T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



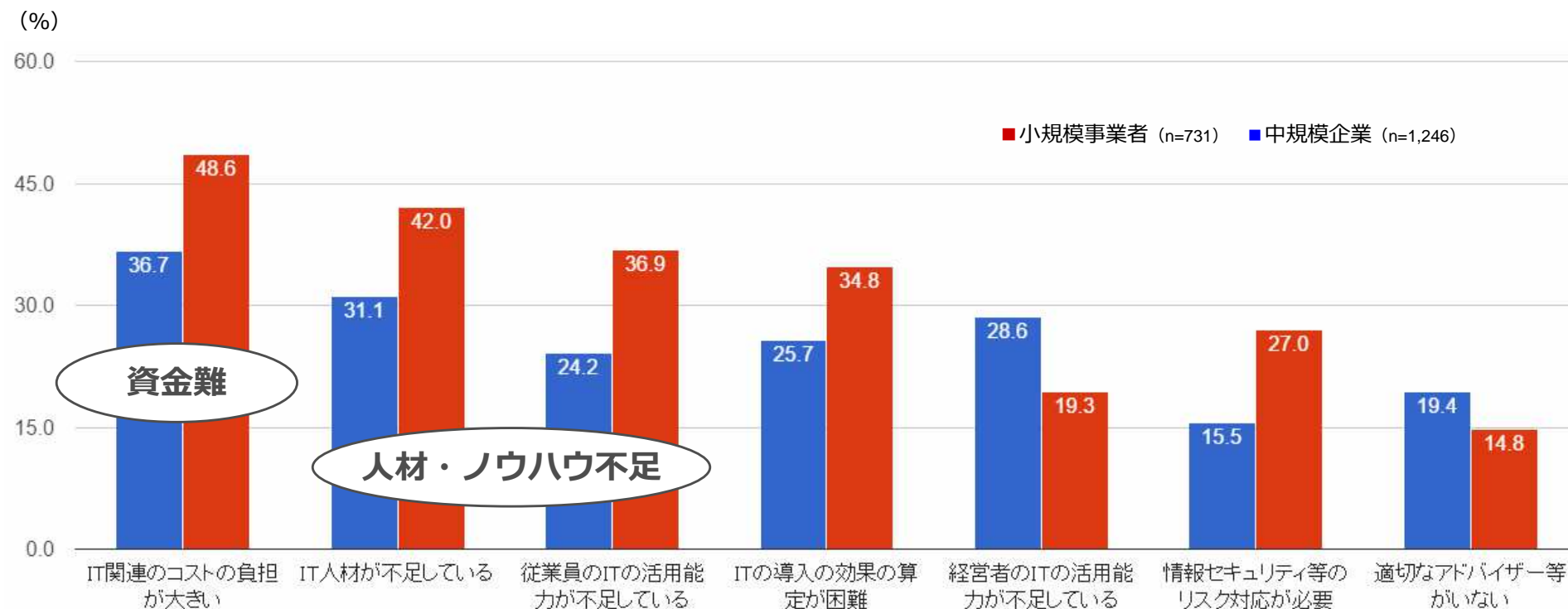
注1. 売上高経常利益率 = 経常利益 / 売上高で計算

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】 I T 導入障壁は「資金・人材（教育）」の不足

中小規模事業者の I T 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 I T 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

withコロナ時代の必須D X領域

「売上を回復しなければ後がない」

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

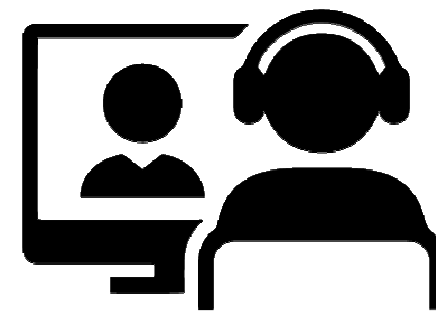
- 営業の非対面化 = オンライン化の需要増

2. 一日10商談が可能に

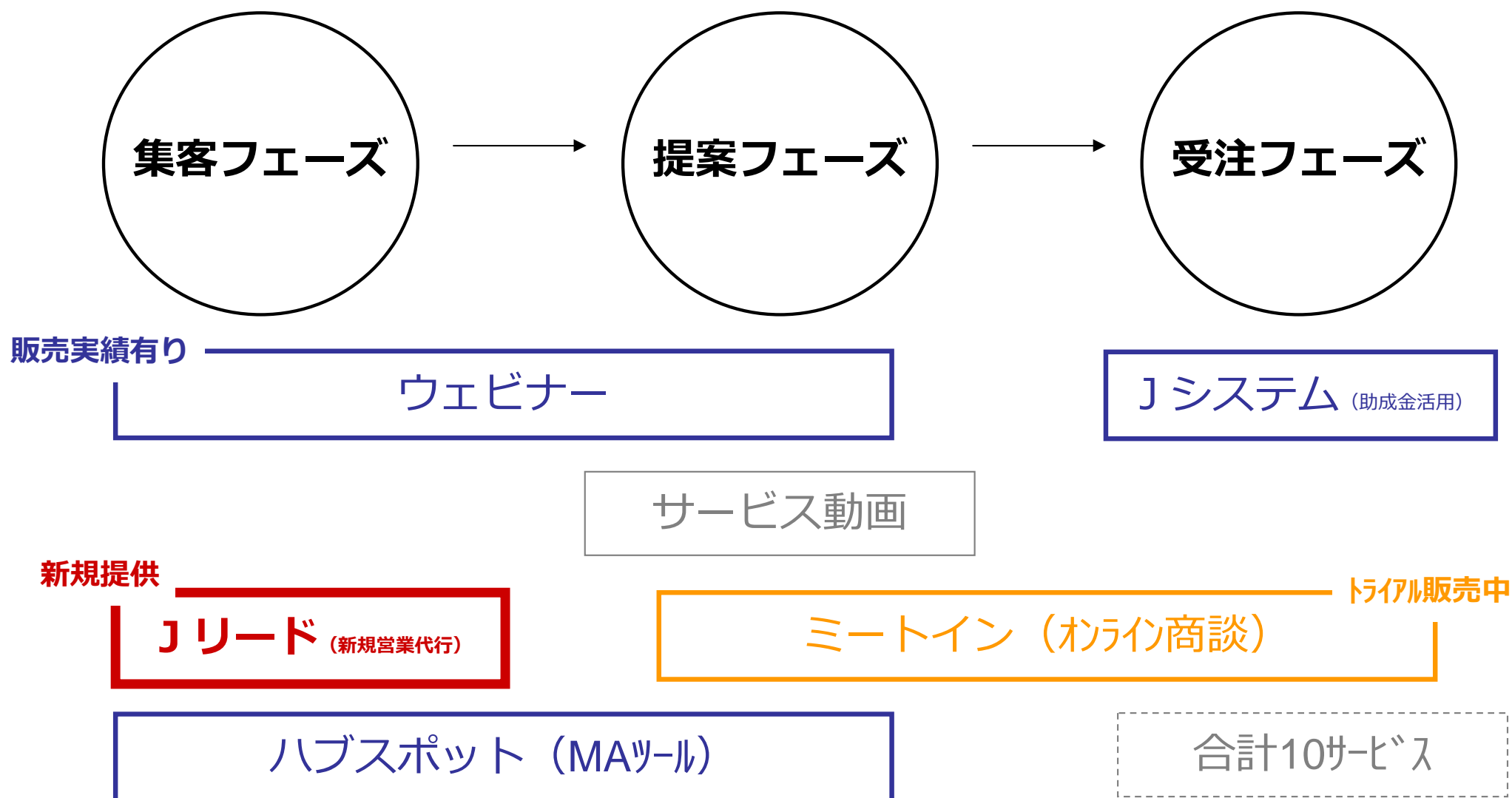
- 移動時間という非効率稼働をゼロに

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



ミートイン

受注に特化したオンライン商談ツール

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

オンライン営業システム（ミートイン）販売開始。あわせて専用Chromebookの無償提供を導入全企業に実施

（株）ライトアップ（証券コード：6580）

🕒 2020年3月31日 10時20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、オンライン営業システム「ミートイン」の販売を開始し、あわせて導入企業全てに対し無償でChromebookの提供を開始しました。

これにより、ノートパソコンや余剰パソコンの無い中小零細企業でも、円滑にオンライン営業システムを導入することができ、結果として新型コロナウイルス感染症の拡大防止の一助になればと考えております。

1. 日程

- 2020年4月1日より提供開始
- オンライン営業システム「ミートイン」詳細：<https://bit.ly/meetin202004>

2ステップで簡単接続！



上場企業の決算情報
ショートムービーでわかりやすく

チャンネル別 特徴から探す 最新一覧 お問い合わせ

IRニュース CH.

2020年08月31日

スモールDX（営業領域）に関する 今期方針と経過報告について

東証マザーズ 6580 ライトアップ 白石崇 代表取締役社長

コロナウイルス感染症拡大によりオンライン化の需要が増大している中、集客、提案、受注という営業フローのオンライン化も需要が高まっている。

ライトアップは、営業領域のすべてをオンライン化するための各サービスを提供し、その一つであるミートインはクロージングに特化したオンライン商談ツールとなっている。

その詳細や強みについて、白石社長自らが語る。

また、これまでに来ている質問3つについて回答。

尚、引き続き質問は下記より受け付けている。

社長ブログ
<http://shira.hateblo.jp/>

ミートイン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（3010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> 対面という固定概念の払拭
- ・永続的なストック収益の確保（業績大幅貢献期待）
 - 月額約1.5万円/社、年間継続率70%想定（今後検証）

Jシステム

助成金自動診断システム、地方創生にも活用開始

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

【速報】Jシステム（中小企業向け助成金自動診断システム）、導入実績100社突破

(株) ライトアップ (証券コード: 6580)

🕒 2020年6月9日 12時13分

46 いいね! シェア ツイート はてな 素材DL 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、中小企業向け助成金・助成金自動診断システム「Jシステム」のOEM提供先が100社を突破したことをご報告いたします。今後も、本システムの提供を通じて「中小企業支援制度の情報インフラ」の構築を進めてまいります。

・ 背景

4月1日に雇用調整助成金の無料TEL相談窓口を設置後、連日100件以上のご相談を頂いております。さらにオンラインによる「助成金制度説明会」を開催し、わずか1週間で2,000社以上が参加されました。同時に、多くのご参加者様から「中小企業にとって有益な各種支援制度の情報が行き届いていない」との不安の声をいただいております。当社のみで情報配信をするには限界があり、各地域、各業種のハブとなる企業様との連携が必須であると考えました。「全国の中小企業にすぐに情報を届ける最適な施策」という位置づけの元、2020年3月より本システムの提供を開始いたしました。

そして、提供開始より約3か月で100社への導入（システム設定完了）となりました。これは、想定よりも大幅に早いペースとなります。

〔追記〕2020年6月15日：Jシステムの説明ページができました。今後随時情報を追加してまいります。

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

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 特徴から探す 最新一覧 お問い合わせ 🔍

IRニュース CH.
2020年07月16日

補助金・助成金自動診断システム「Jシステム」について

東証マザーズ 6580 **ライトアップ 白石崇 代表取締役社長**

赤字の中小企業経営者を徹底支援し、全国、全ての中小企業を黒字にすることをミッションとして掲げるライトアップ。

そのサービスの1つである補助金・助成金自動診断システム「Jシステム」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」を届ける仕組みとなっており、6月末までに累計120社へ導入。4月から6月の累計で428件の相談、58件の契約となっており、契約率13.6%と堅調。その詳細について白石社長自らが語る。

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、引き続き拡充

短期	中期	長期
月額5.0万円	月額5.5万円	申請相談 コンサル契約

ハブスポット

MAシェア世界トップ、月数千円で利用可能

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

ライトアップは「HubSpot ルーキー・オブ・ザ・イヤー 2019」を受賞しました

(株)ライトアップ (証券コード: 6580)

🕒 2020年1月23日 10時00分

2 いいね! シェア ツイート はてな 素材DL 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、世界シェアNo.1のMA（マーケティングオートメーション）ツール「ハブスポット」の認定パートナーとして、「HubSpot ルーキー・オブ・ザ・イヤー 2019」を受賞したことをお知らせいたします。

1. 概要

「ハブスポット」とは、世界シェア率22.74%・世界100か国以上・6万社以上の導入実績がある、業界ナンバーワンを誇るMA（マーケティングオートメーション）ツールです。

ライトアップは2019年5月よりハブスポットの導入・運用支援サービスを展開し、今年1年以内に参加したハブスポットの認定パートナーの中で、ハブスポットを最も販売したパートナーとして「HubSpot ルーキー・オブ・ザ・イヤー 2019」を受賞致しました。



マーケティングパフォーマンス

日付範囲: 今年の現時点まで | 頻度: 日次

セッション数

389,605

▲ 74.89%

新規コンタクト

126,083

▲ 814.31%

顧客

8,437

▲ 6.69%



Eメールパフォーマンス

日付範囲: 今年の現時点まで

送信済み

1,031,627

▲ 184.78%

開封済み

316,562

▲ 177.95%

クリック数

31,802

クリック率

3.11%

プロダクティビティ

日付範囲: 過去30日間

コール

13,436

▲ 117.09%

コンタクトに送信されたEメール

6,332

▼ 8.92%

タスク

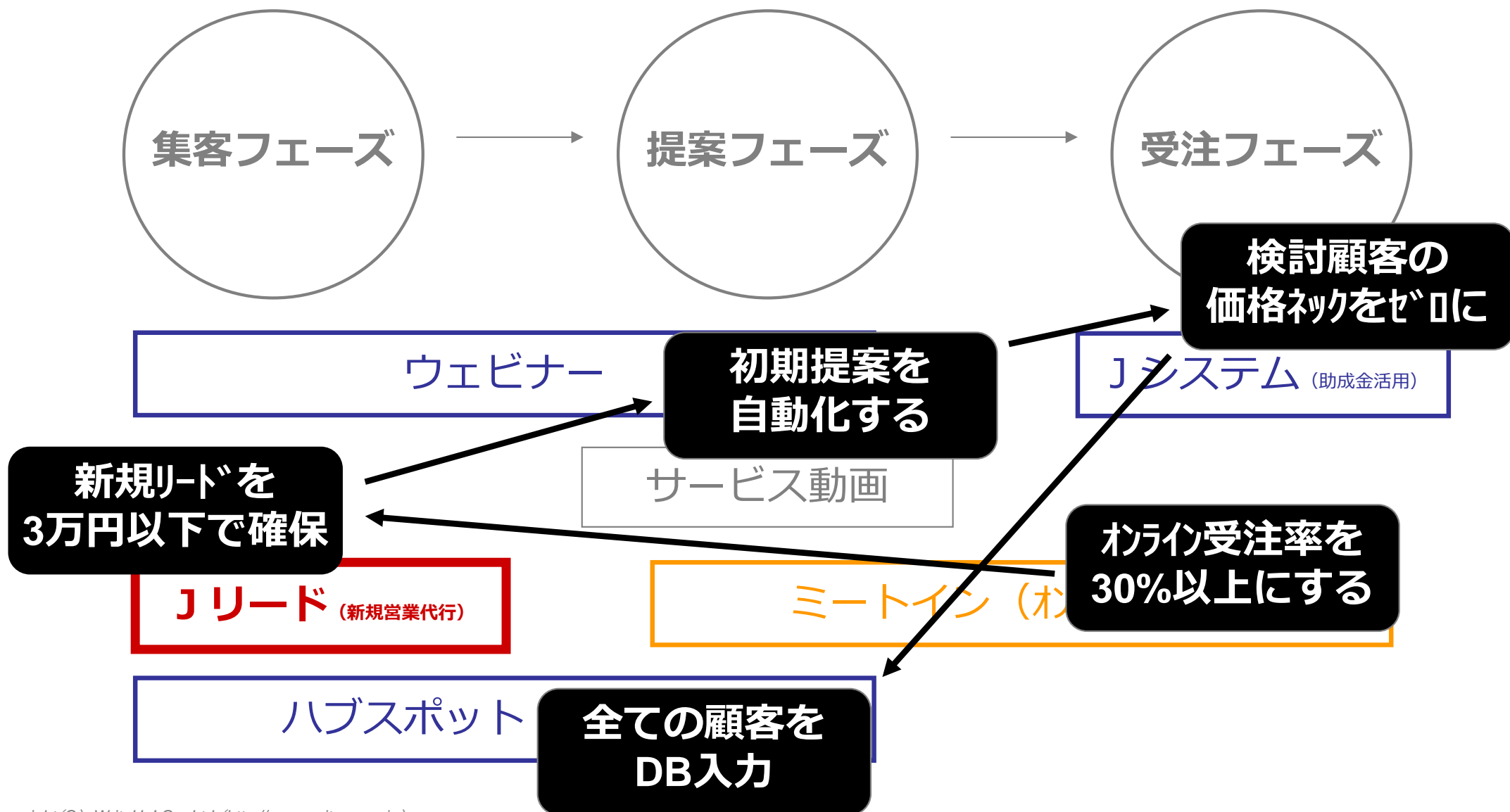
2,921

ミーティング

1,089

ヘルプ

営業オンライン化、実施の順番



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

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

オンライン顧客獲得サービス 「Jリード」提供開始

オンライン営業に特化した 新規見込み顧客獲得サービス

非対面 = 全国対応 = 高効率 = 低価格

J リード <https://www.jlead.jp>

J リード、3つの強み



J マッチ会員DBへ訴求 10万社から問い合わせ確保

J マッチには多くの中小企業経営者さまが集まり、日々「業務のIT化」「社員研修」などに活用できる補助金・助成金を検索しています。成長意欲の高い素晴らしい企業様に御社サービスをご案内していきます。良質なリードが確保が期待できます。



withコロナ時代の新しい価値 非対面営業という訴求軸

非対面＝オンライン営業の価値が非常に高まっています。伝統的なテレマによる新規顧客開拓に加え、ネット経由での問い合わせ施策など、オンライン上での新規営業を積極的に実施し、最適な集客ポートフォリオを個社ごとに設計します。



社員数50名以下の中小企業限定 業界最安値帯の成果報酬型

中小企業ほどオンライン営業で売上を上げる必要があります！本サービスは原則社員数50名未満の企業様に特化し提供いたします。それ以上の企業様は別料金となりますので、事務局までご連絡ください。社会的意義のためにも何卒ご容赦下さい。

Jリード <https://www.jlead.jp>

新規顧客は3つの手法でバランスよく獲得！

主に3つの施策を組み合わせ御社への新規見込み顧客を確保いたします。
原則成果報酬型のため、この比率は弊社が試行錯誤を実施しながら最適化いたします。
どのような比率になるか、月次報告にてご確認ください。



Jマッチから 資料請求コーナーに 積極誘導を実施

資料請求は最も定番の施策です。
「顧客に選んでもらう」ことで無駄なアポを極力減らすことが可能です。デメリットは受け身であること。



伝統的な営業施策、 新規テレマで 最低限のアポ獲得

攻めの施策の定番施策で最低限の新規見込み客との接点を確認します。成果報酬なので安心です。デメリットは攻めすぎた場合の受注率低下。



ネット上からの 問い合わせで 良質なマッチングを実現

テレマのオンライン版施策として増えているのが、相性の良い企業にネット上でアポ依頼をすること。攻めと守りの中間施策として効果的。

具体的な強み

1. 半額

- 従来の営業代行会社：@ 2～3万円／社
- Jリード：@ 1～1.5万円／社

2. 地方対応

- 東名阪エリア：競合が多く、受注率は低い
- 地方エリア：競合がなく、受注しやすい

3. J マッチ会員

- 資料請求＆問い合わせコーナーを新設
- 業務改善意欲の高い経営層にリーチ



想定している収益貢献

1. 下半期から計上予定

- 【想定】単価 50 万円、粗利率 40%、納期 1～3 か月
- ex. 月間 10 社 × 6 か月 × 50 万円 = 売上 3000 万円

2. 営業領域商材とパッケージ化

- 【想定】J リード + ミートイン + ハブスポット = 100 万円 / 年

3. 公的支援制度の積極活用

- 【想定】最終的に半額程度が助成可能か



<https://www.jlead.jp>

経過は随時ご報告いたします

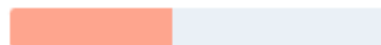
クラウドソリューション事業 → DXソリューション事業（仮）

正式に決まりましたら
随時報告いたします

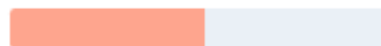
営業オンライン化の障害

選択

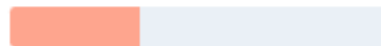
投資する費用がない



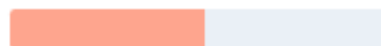
どんなサービス・ツールを使ったらいいか選べない



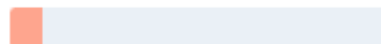
サービスやツールを活用する方法がわからない



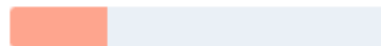
サービスやツールを活用する担当者（人材）がいない



自社には必要ない・今後オンライン化は絶対におこなわない



その他



現状のサービスで解決可能な部分

- 選べない
- 費用がない

これから解決すべき部分

- 人材がいない

→ 在宅スタッフがオンライン営業を全て代行してくれるとしたら

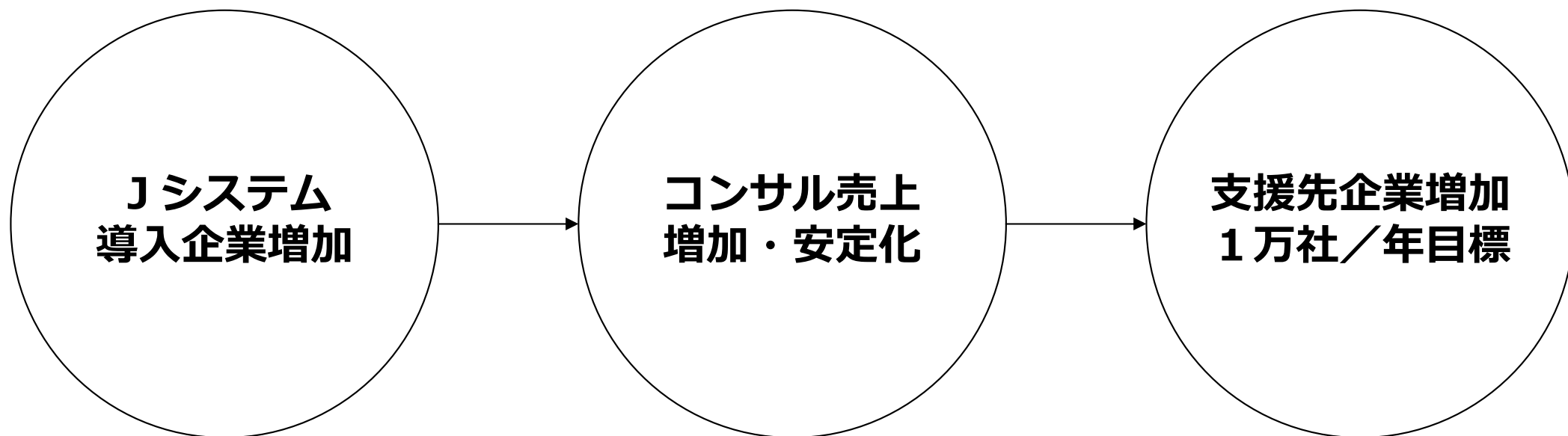
ご回答

なぜ、Jシステムに注力？

成長のセンターピン

なぜ、Jシステムに注力？

導入企業数を最大化する



良質な他社商材が集まるように

売上 1 0 0 億円はいつか？

売上100億円はいつか？

- 時期は未定（戦術は明確）
- $1\text{万社} \times 100\text{万円/年} = 100\text{億円}$
 - 現在：3000社×50万円/年
- 課題は2つ（人的稼働、顧客単価）
 - 人的支援体制からの脱却、支援企業の数に上限有
 - 支援作業の自動化、およびBPOの活用
 - 支援内容の拡充、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

「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。