

スモールDX 営業領域パック

株式会社ライトアップ

概要

中小企業の営業活動を、全てオンライン化。効率を劇的に向上させるパッケージ

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. スモールDX・営業領域パックのサービス構成

集客、提案、受注、管理の全てをオンラインへ

3. 公開Q&A

J Dネットの強み / Jエンジンの強み / Jシステムの強み

「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

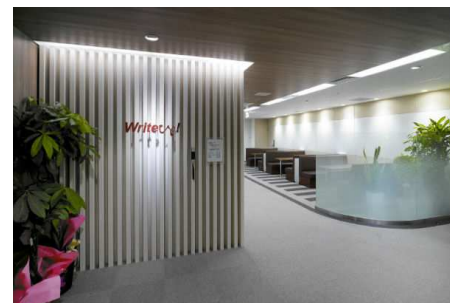
役員： 村越、佐藤、吉本、吉川、原（弁護士）

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

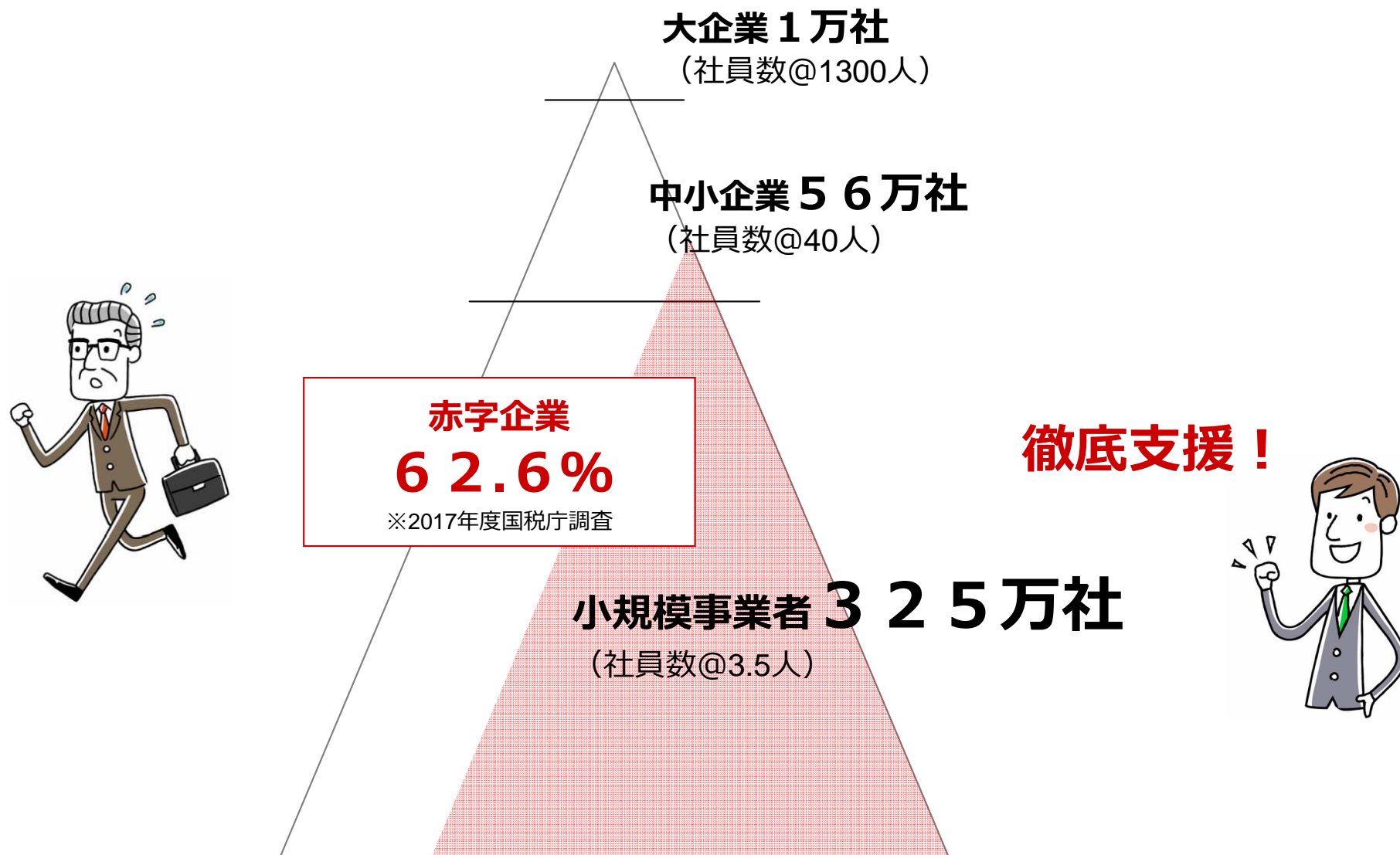


私たちの使命・ミッション

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

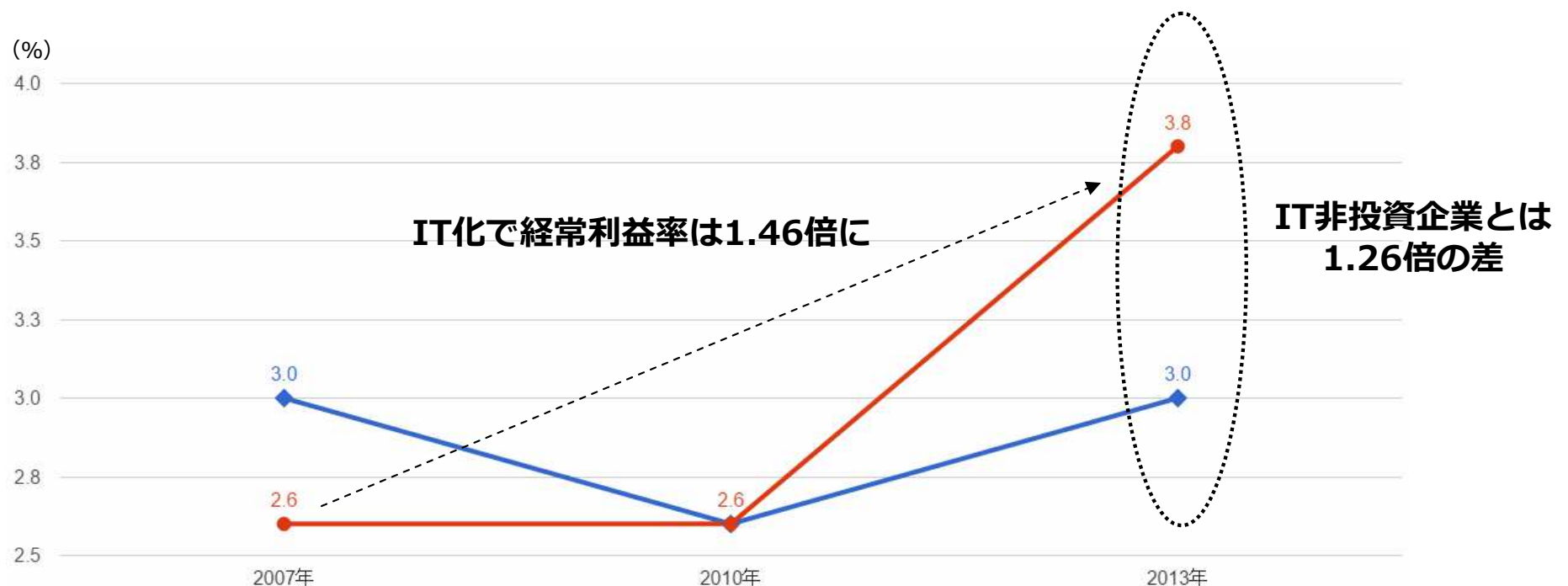
https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/h29_pdf_mokujityuuGaiyou.pdf

【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

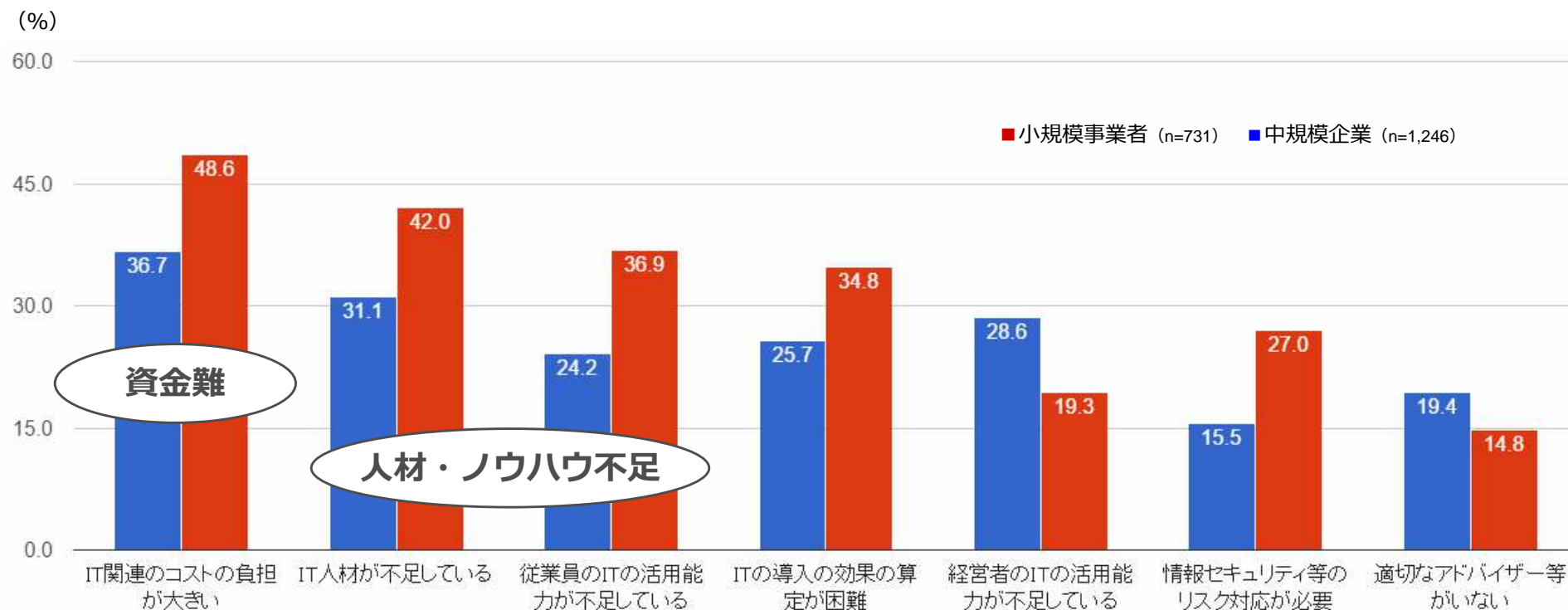
注1. 売上高経常利益率 = 経常利益 / 売上高で計算

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

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」

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

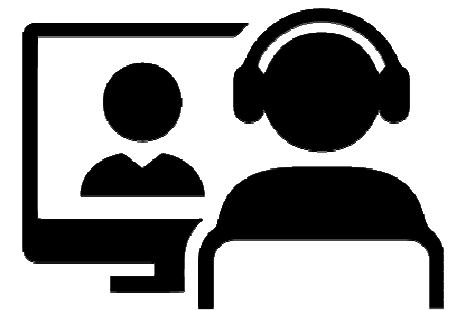
- 営業の非対面化 = オンライン化の需要増

2. 一日10商談が可能に

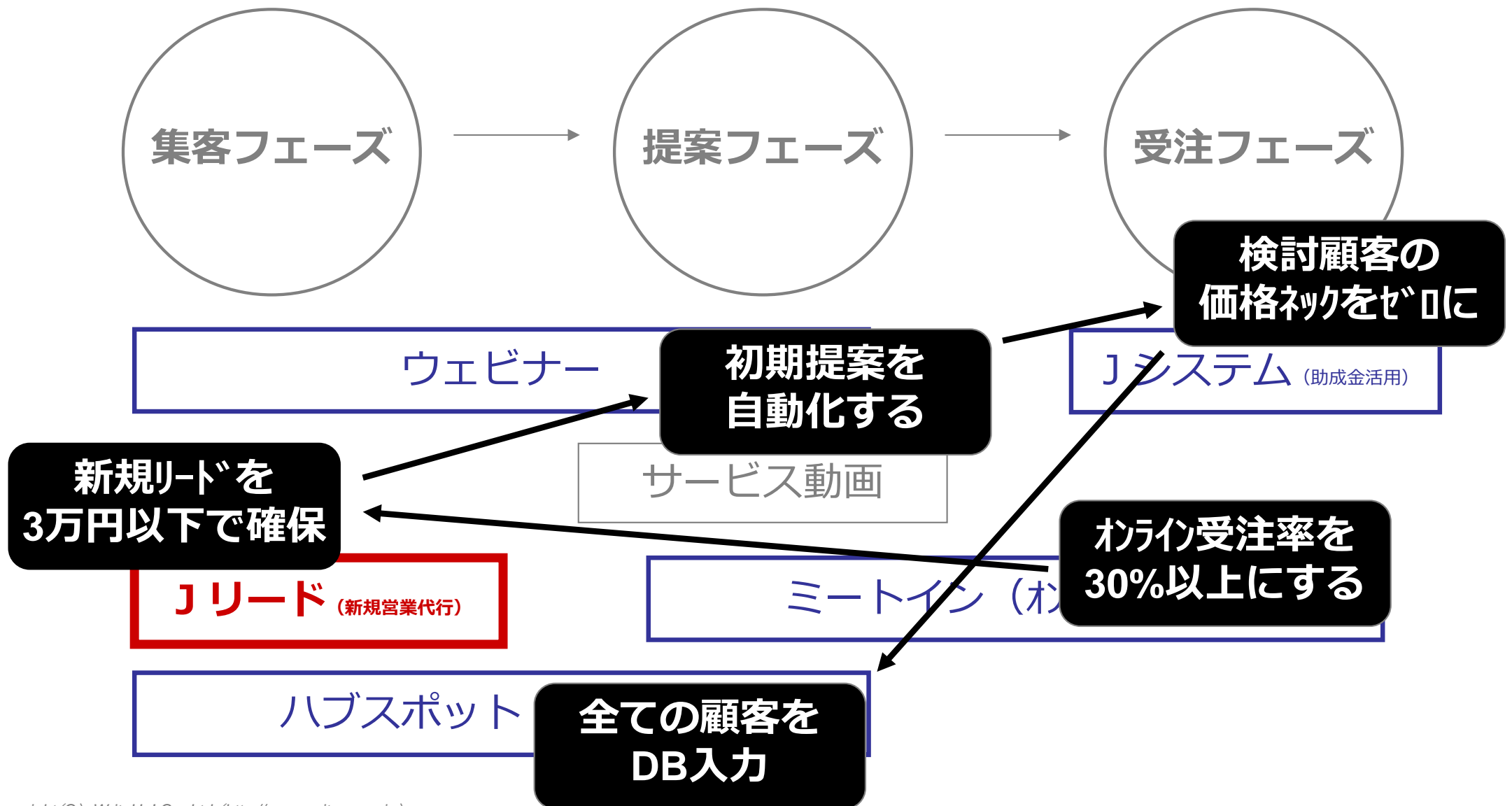
- 移動時間という非効率稼働をゼロに

3. 営業エリアが全国に拡大

- 地方企業ほど大きな可能性



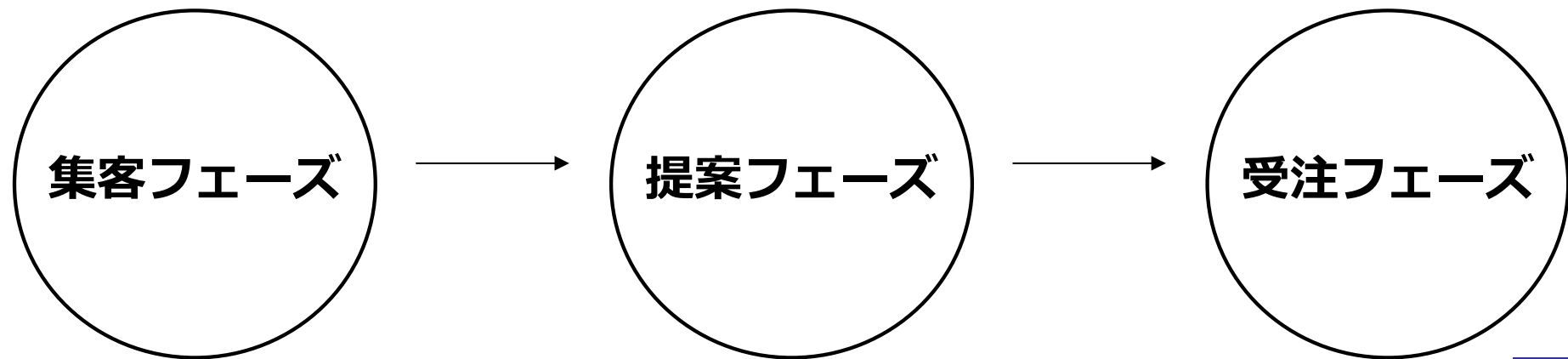
受注率確保 → 集客最大化 → 提案稼働最小化





**オフラインのプロセスが一つでも残っていると
業務効率は上がらない (TOC/制約理論)**

個別サービスは25~30%の提案受注率



運営代行実績

ウェビナー

30%

Jシステム (助成金活用)

新規提供

Jリード (新規営業代行)

25%

ミーティング (オンライン商談)

ハブスポット (MAツール)

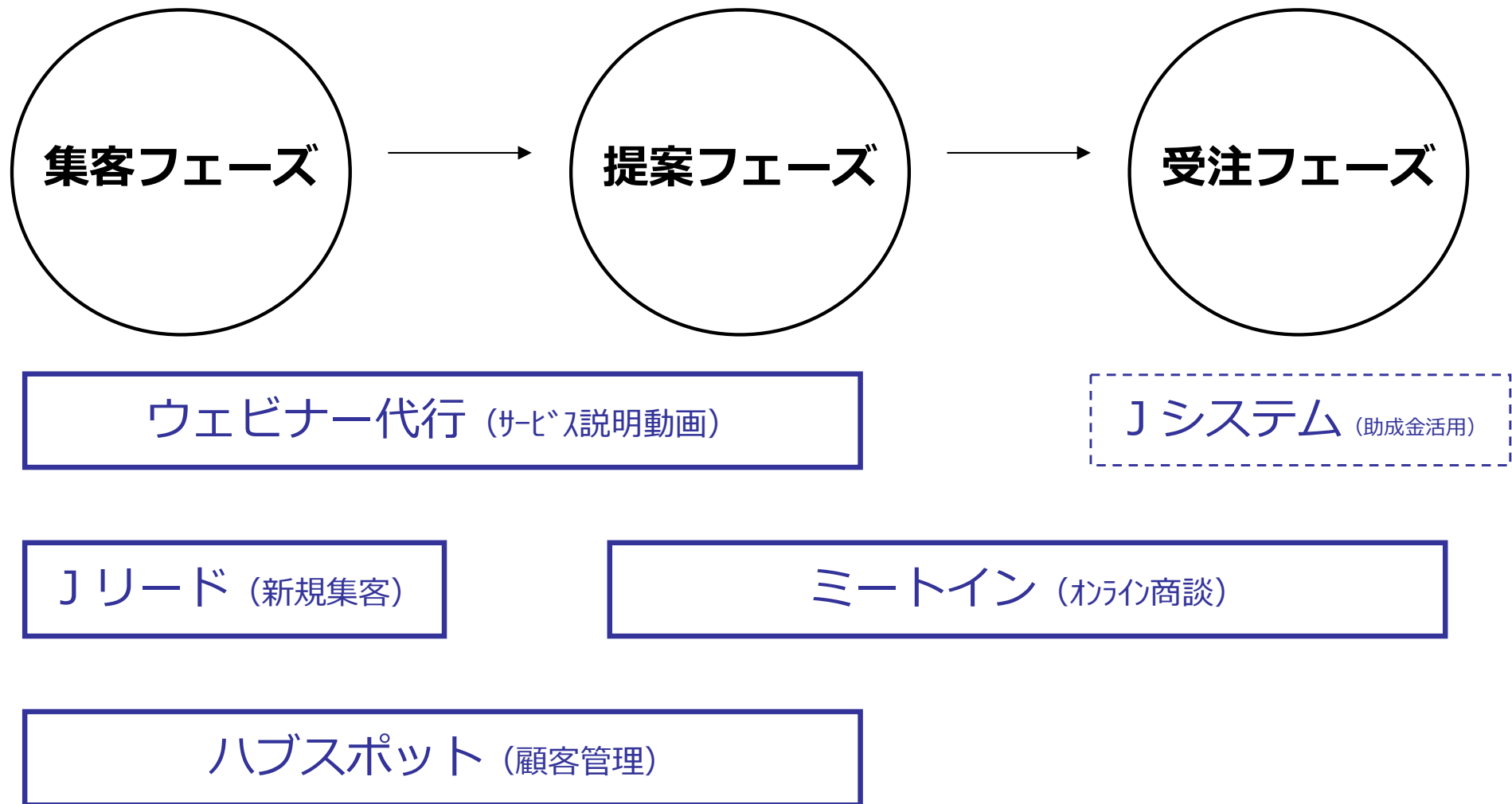
25% (アジア3位)

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

スモールDX・営業領域パック サービス構成

集客、提案、受注、管理の4サービスが基本



集客、提案、受注、管理の4サービスが基本

1. 【受注】 ミートインの提供&導入支援

- オンライン受注機能の実装

2. 【管理】 ハブスポットの提供&導入支援

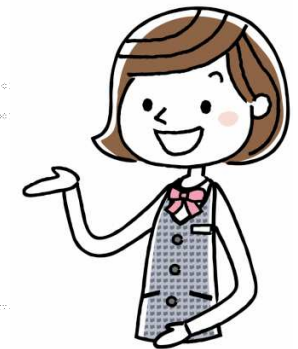
- 顧客管理機能の実装

3. 【提案】 ウェビナー・サービス動画の制作&導入支援

- 自動提案機能の実装

4. 【集客】 Jリードによる集客支援

※オプション：Jシステムによる価格ネック失注解消



集客、提案、受注、管理の4サービスが基本

導入支援

+

運用代行

+

活用コンサル

= 150万円/年

補助金・助成金適用

ミーティング (オンライン商談)

ウェビナー代行 (サービス説明動画)

ハブスポット (顧客管理)

リード (新規集客)



集客、提案、受注、管理の4サービスが基本

在宅ワーカー 5000人のDB から最適な人材が担当

導入支援

+

運用代行

+

活用コンサル

= 150万円/年

補助金・助成金適用

ミーティング (オンライン商談)

ウェビナー代行 (サービス説明動画)

ハブスポット (顧客管理)

リード (新規集客)



スモールBPO（仮称） ※近日正式発表

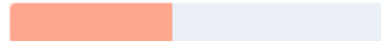
- 中小企業に特化したBPOサービス
- 5000人の在宅ワーカーDBを活用
- 500種類の作業を代行
- 月額7万円、15万円（予定）
- 単なる業務請負ではなく、業務のDX化まで代行実施
- **詳細は次回動画にて**



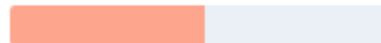
(前回資料) 営業オンライン化の障害

選択

投資する費用がない



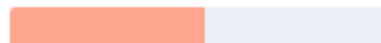
どんなサービス・ツールを使ったらいいか選べない



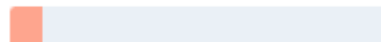
サービスやツールを活用する方法がわからない



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

「JDネット」の強みとは？

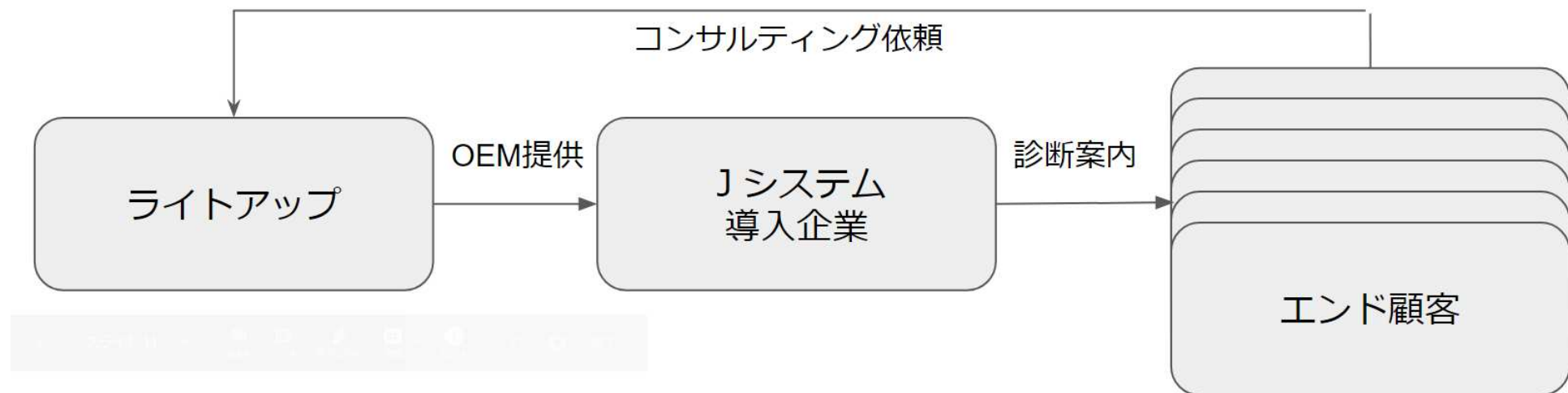
- ・ 成り立ちは、ITツールの共同開発
 - もともと自社でツール開発をしていた
 - リスクヘッジのため、複数社で資金を出し、共同開発を開始
 - 参加企業が増加し、他社商材を有利な条件で仕入れる、共同仕入を開始
 - 現在、参加企業300社に対して月額5万円で営業支援を開始
- ・ 時流にあったサービスを迅速に複数用意することが可能になる
 - 故に、不況や変化に強い

「Jエンジン」の強みとは？

- **成り立ちは、赤字企業からの価格ネック失注をなくするため**
 - 元々は、ものづくり補助金、創業補助金の活用提案が多かった
 - 現在は「採用」「育成」「IT化」の助成金（厚労省）の活用提案が主力に
- **「業種問わず」「地域問わず」「完全オンライン」で申請が可能**
 - 申請費用格安、申請期間も短く
 - 就業規則、雇用契約書の作成システムの提供も実施（提携会社）

「Jシステム」の強みとは？

- ・ **Jエンジンの補助金・助成金自動診断機能を簡素化／OEM化**
 - － 3つの収益ポイント （短期）初期50万円、（中期）月額5万円、（長期）コンサルティング依頼36万円
- ・ **全国対応、オンライン申請、格安運用が可能**



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」

<http://bit.ly/writeup-ir-qa>



- 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。