

# 資本業務提携に関するご報告

株式会社ライトアップ

# 概要

来期以降の大幅成長に向け、業界大手2社と資本業務提携を実施

## 1. 資本業務提携に関して

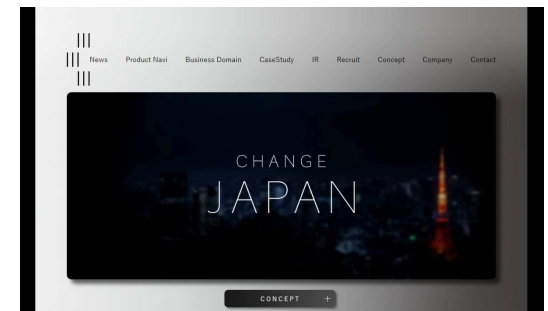
株式会社チェンジ、株式会社クレディセゾン

## 2. 下期偏重の理由

前期は、営業利益の72%が4Qの3か月間で計上

## 3. コーポレートサイトリニューアル進捗

1月5日公開予定で進めています



# 「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

**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



# 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。

# ご報告

# チェンジとの資本業務提携

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 | ファッション | ライフスタイル | ビジネス | グルメ | スポーツ

## 株式会社チェンジとの資本業務提携に関するお知らせ

(株) ライトアップ (証券コード: 6580)

🕒 2020年12月15日 15時30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）は、2020年12月15日開催の取締役会において、以下のとおり株式会社チェンジ（本社：東京都港区、代表取締役兼執行役員社長：福留 大士、以下「チェンジ」）との間で資本業務提携を行うことを決議いたしましたので、お知らせいたします。

### 1. 業務提携の趣旨

当社では、従来より「全国、全ての中小企業を黒字にする」をビジョンに掲げ、様々なデジタルトランスフォーメーション（以下「DX」）サービスを提供しております。コロナ禍以降、補助金・助成金活用支援「Jコンサルティング」サービスおよび、補助金・助成金自動診断システム「Jシステム」の取り扱いが増加しております。

一方、チェンジは子会社のトラストバンクとともに、日本を持続可能な社会にすることを目的に、地方創生・DX事業を推進しております。直近では、社内でDXを推進するデジタル人材の育成サービスや自治体向けSaaSビジネスの展開を加速しており、事業領域を拡大しております。

このような状況にある両社が今回の資本業務提携により、狙っているのは、「地方に集積する中小企業のDX」・「補助金・助成金領域のDX」・「DXプラットフォームの提供」による地方創生の実現です。具体的には2. に記載の施策の実現に向け、両社共同で推進していくことに合意いたしました。

## 1. 地方銀行との連携

地方の中小企業向けDX

## 2. 自治体との連携

補助金・助成金領域のDX

## 3. 大手企業との連携

DXプラットフォームの提供



# クレディセゾンとの資本業務提携

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 | ファッション | ライフスタイル | ビジネス | グルメ | スポーツ

## 株式会社クレディセゾンとの資本業務提携に関するお知らせ

(株) ライトアップ (証券コード: 6580)

© 2020年12月15日 15時30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、2020年12月15日開催の取締役会において、以下のとおり株式会社クレディセゾン（本社：東京都豊島区、代表取締役(兼)社長執行役員 COO：山下 昌宏、以下「クレディセゾン」）との間で資本業務提携を行うことを決議いたしましたので、お知らせいたします。

### 1. 業務提携の趣旨

当社では、従来より「全国、全ての中小企業を黒字にする」をビジョンに掲げ、様々なDXサービスを提供しております。コロナ禍以降、補助金・助成金活用支援「Jコンサルティング」サービスおよび、補助金・助成金自動診断システム「Jシステム」の取り扱いが増加しております。

今回、クレディセゾンとの業務提携により、3. に記載の施策の実現に向け、両社共同で推進していくことに合意いたしました。

## 1. 地方金融機関への提案

JシステムOEM版を共同提案

## 2. 永久不滅ポイントと連携

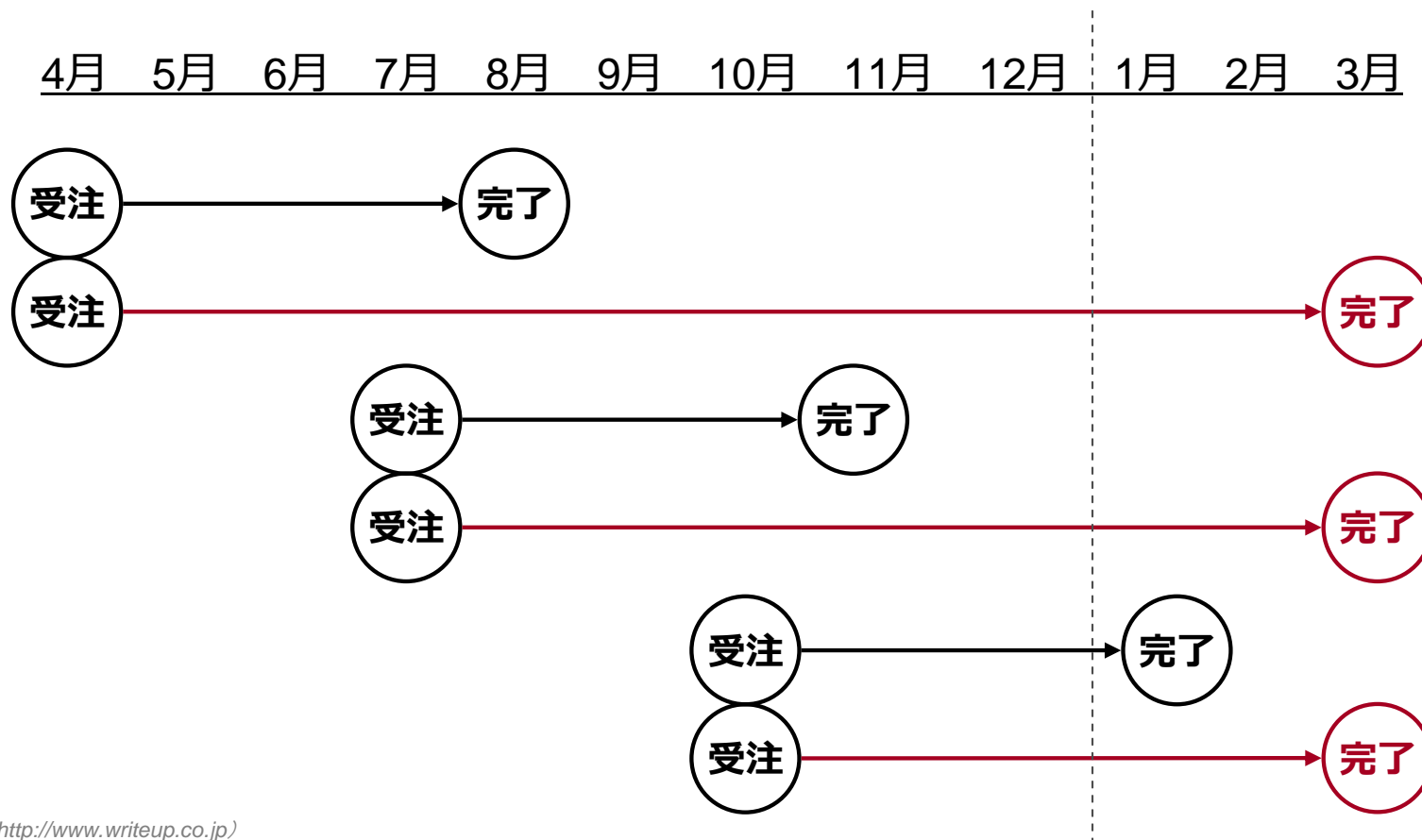
弊社DXサービスへの適用検討





# 下期偏重の理由

- 前期は営業利益の72%が4Q (1~3月) に計上
- 一番の要因は、主要助成金の申請締切が3月末に集中



# コーポレートサイトリニューアル進捗

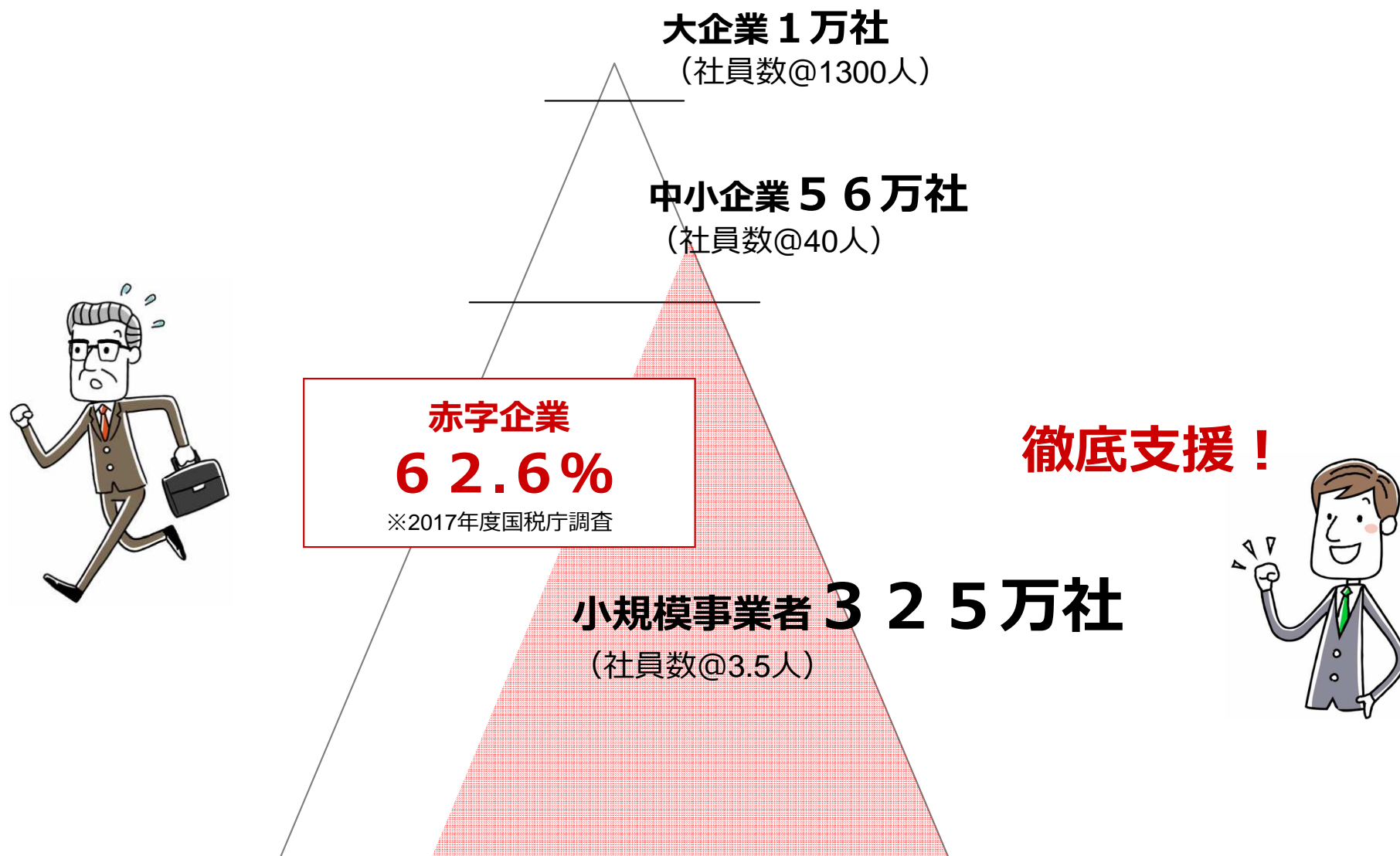
- 2021年1月5日公開予定
- 「ストーリー」というコーナーを新設



# 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

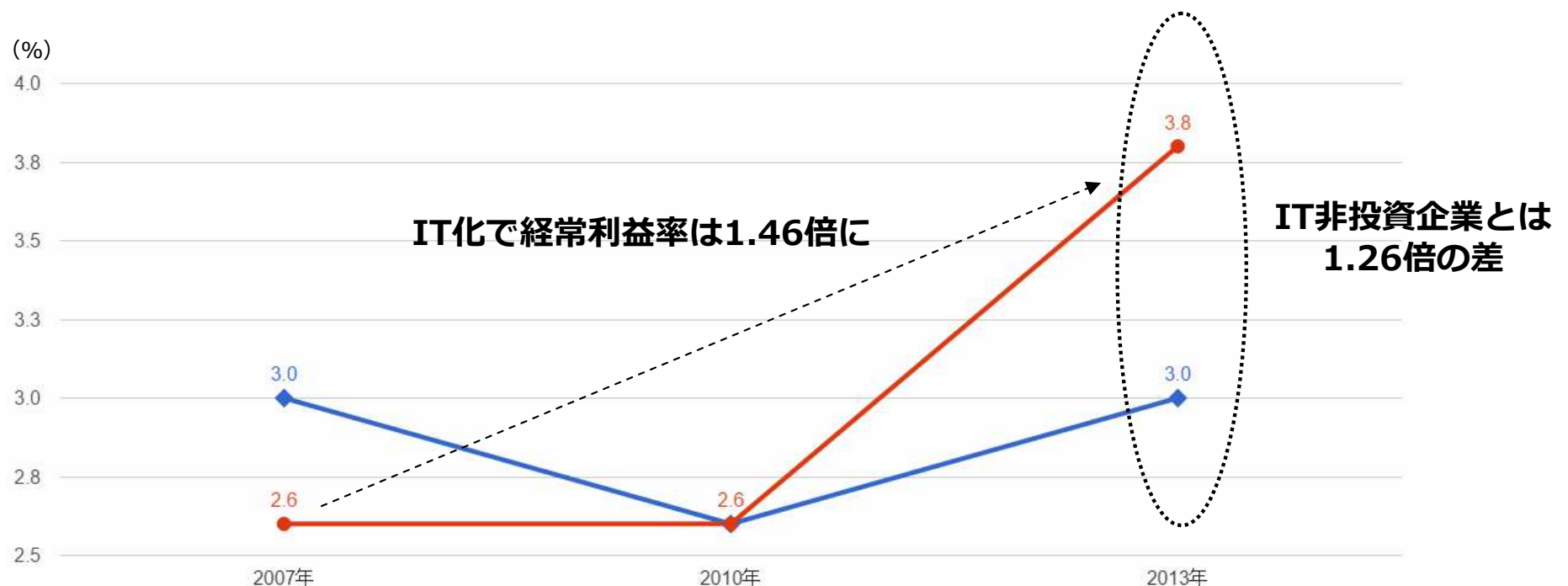
[https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/h29\\_pdf\\_mokujityuuGaiyou.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/h29_pdf_mokujityuuGaiyou.pdf)

## 【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

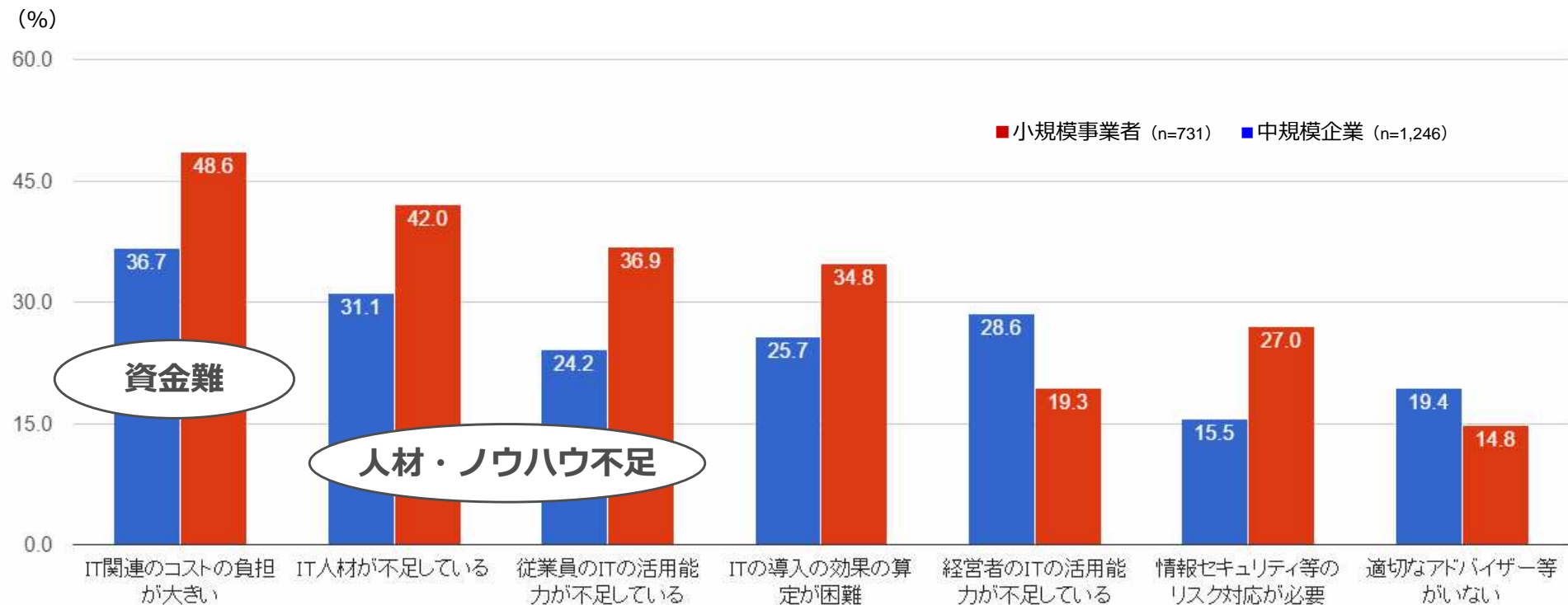
注1. 売上高経常利益率 = 経常利益 / 売上高で計算

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**



# そのために、年間 1 万社を支援する

更に加速

※資本業務提携

- 時期は未定（戦術は明確）
- Jシステム1000社導入、1社から毎月1件の依頼
- 1万社×100万円／年＝100億円
  - 現在：3000社×50万円／年
- 課題は2つ（人的稼働の確保、支援領域の拡充）
  - 人的支援体制からの脱却、支援企業の数に上限有
    - 支援作業の効率化（オンライン化）、AIによる自動化、およびBPOの活用
  - 支援領域の拡充（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」

<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。