

2023年3月期

# 4Q決算説明資料

全国、全ての中小企業を黒字にする  
そのために新しいITサービスを開発し提供する企業



株式会社ライトアップ  
<https://www.writeup.jp>

証券コード：6580

## ① 売上、営業利益ともに前期比減少

地方経済低迷の影響によるJDネットおよびJシステムの販売が年間を通して、低調に推移。また、Jコンサルのサービス内容大幅変更による受注から売上計上までの長期化（約14か月想定）により、売上、営業利益ともに減少。

※前期上半期は、収益基準変更初年度の影響による「一時的な増益要因」有り。今期の差分要因として影響。

## ② 「JSaaS（ジェイサース）」会員数45,968社と大幅増

経営者向け、補助金助成金申請支援サービスJSaaSの会員数が、提供開始から1年間で大幅に増加。特に、他社へのインクルード提供（準OEM）による会員が大きく伸長。今後の安定収益の確保と新サービスの基盤に。

## ③ 新規サービスの業績貢献が本格化

Jプラットフォーム、EC内製化パック、宮崎クリエイティブセンター、JSaaSストアなど、今期投資を続けていた新規サービスが続々リリース。受注好調。来期の収益増へ向け、今後も注力。

## Jコンサル、受注から計上までの平均期間

受注から採択まで「平均6か月」。採択後、基本報酬30万円の入金（=売上計上A）。

申請企業による詳細経費確定後交付申請を実施。交付決定後、成果報酬平均35万円／社の入金（=売上計上B）。この作業期間が想定より多く「平均8か月」の期間がかかっている。

一方で発生する各種費用（人件費、業務委託費、販促費等）は発生月の計上となる（今期約2億円）。

### 受注から計上までの平均期間

弊社へ委託後、事業計画を作成し、申請。1~2ヶ月後合格発表となる。不合格の場合、更に3か月かかる。

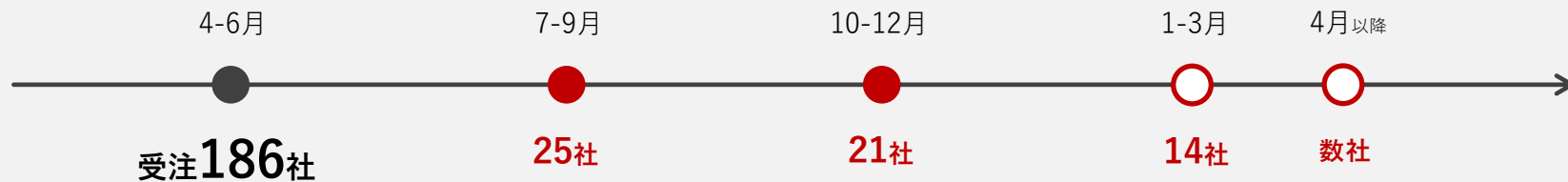
合格（採択）後、新規事業の必要経費を算出し、補助金事務局へ申請。数カ月後に認可。



## ■ Jコンサル、1Q受注から計上までの実数データ

今期1Qにコンサル依頼を受注した186社の基本報酬（補助金採択）は平均6か月後（最短で3か月後、最長で1年後）となります。また、その後の成果報酬確定までに平均8か月となり、今期受注分のほとんどは来期の計上となる見込みです。

### 1Q受注から基本報酬(30万円)計上までの実数データ



\*\*\*\*\*  
\*\*\*\*\*  
\*\*\*\*\*



基本報酬計上後、平均8か月後に  
成果報酬分 (@35万円) の追加計上

## 主要KPIは当初想定より低調に推移

JSaaSは大幅に伸長。Jシステム・JDネットは地方経済疲弊により当初想定よりも伸びが鈍化。特に契約期間途中解約が増加。BPO事業は進捗遅れ有り（宮崎BPO拠点新規開設）。

JSaaS(3,000円)継続社数

**3,213社**

JSaaS(インクルード含)継続社数

**45,968社**

BPO新規申込社数

**81社**

Jシステム 継続社数

**920社**

JDネット支援社数

**661社**

YoY +45社

## 売上/利益ともに大幅減

売上は総じて低調に推移。加えてDXソリューション事業に係る人件費、業務委託費等販管費が大幅に増加したことで、営業利益以下の利益は減少。

(単位：百万円)	前4Q累計	当4Q累計	増減率(%)
売上高	2,777	2,224	△19.9
売上原価	405	418	+3.0
売上総利益	2,371	1,806	△23.8
販管費	1,530	1,663	+8.6
営業利益	840	143	△82.9
経常利益	841	141	△83.2
純利益	606	109	△81.9

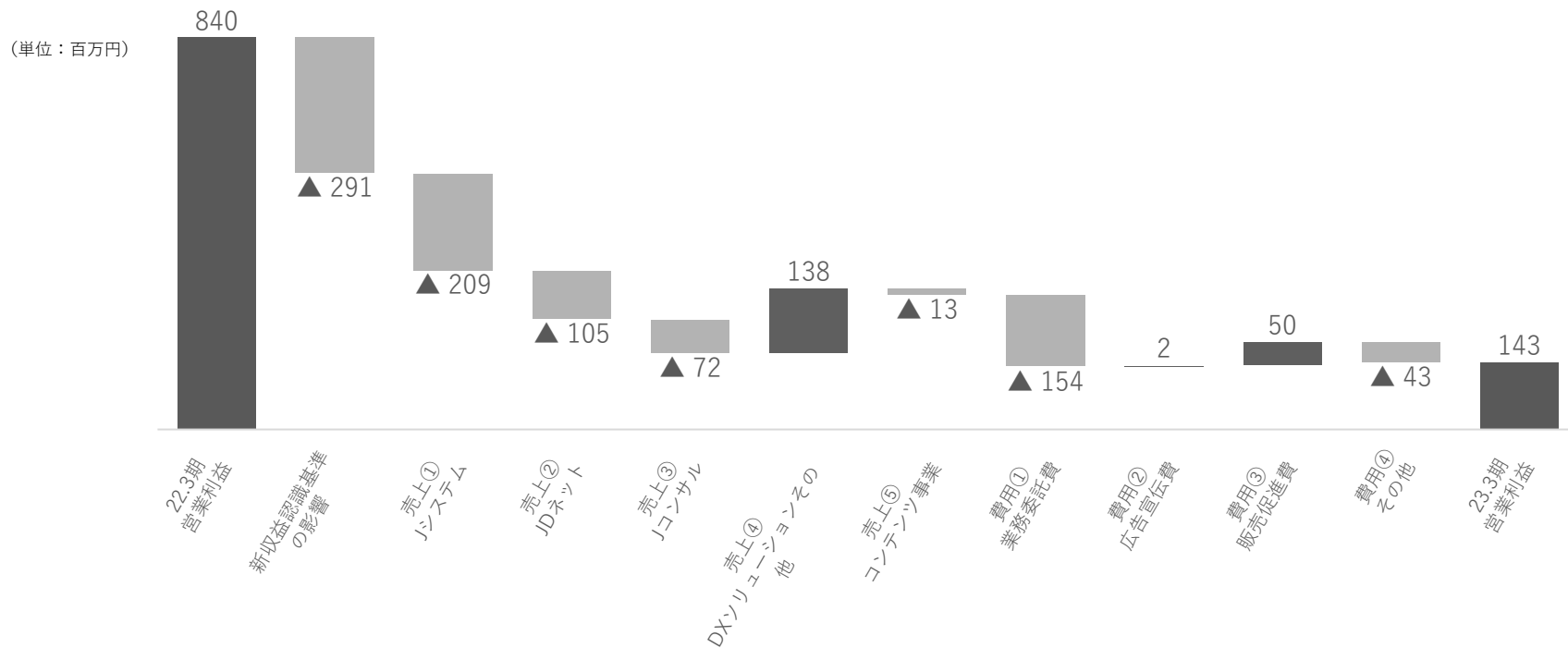
### POINT

- ✓ Jコンサル内容変更による、計上期間の長期化（14か月想定と更に長期化）
- ✓ Jシステム、JDネットの新規獲得が鈍化
- ✓ 新規事業（BPO、JSaaS等）への積極投資によるコスト増

## ■ 差分分析

新規事業投資およびJコンサル受注増加要因による、業務委託費の増加。

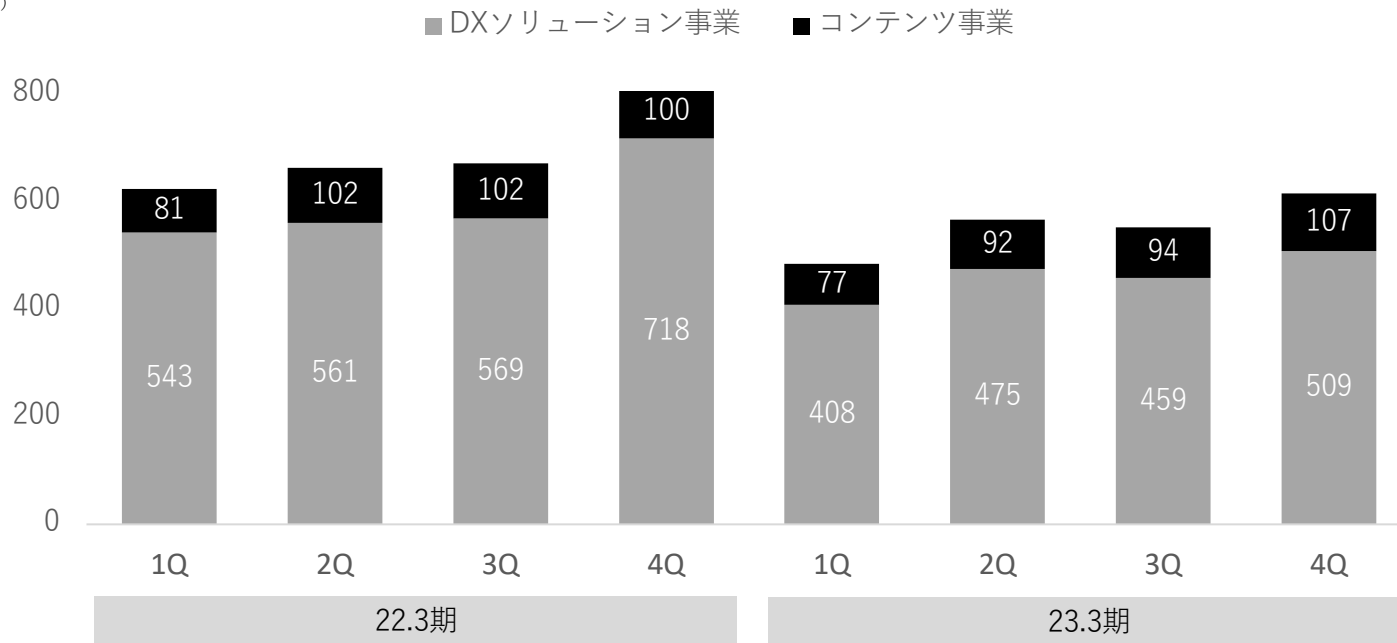
Jシステム、JDネットの新規契約減少による売上減少に対し、JSaaS関連売上は増加。



## ■ [四半期別] 売上 推移グラフ

Jシステム、JDネットの新規顧客獲得鈍化に加えて、Jコンサルの売上計上期間長期化を主因に、売上は減少。  
なお、4Qは新サービスの業績貢献本格化に加えて、スポット案件の計上もあり、3Qと比較すると増収へ。

(単位：百万円)



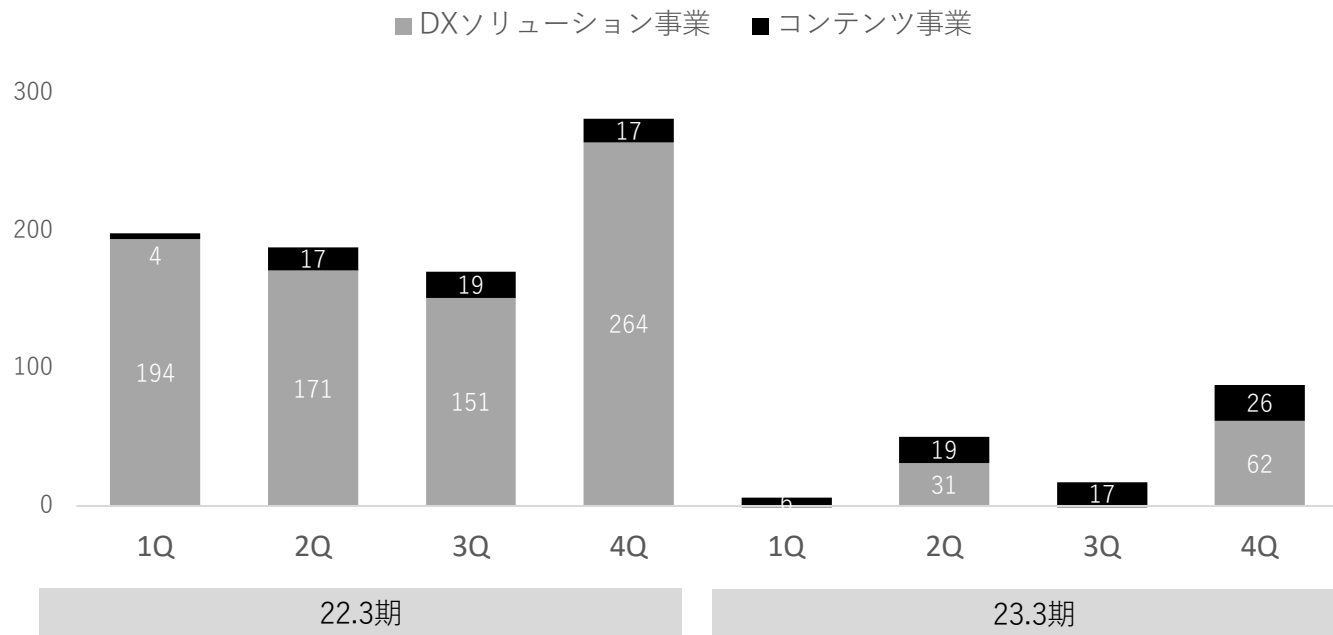
※22.3期における新収益認識基準の影響額は、289百万円



## ■ [四半期別] 営業利益 推移グラフ

売上の減少に加えて、既存サービスの集客強化、および新規事業の実施等による販管費が増加によって減益。  
また、BPOの立ち上げ、Jコンサルの受注増により、業務委託費が例年以上に増加したことも影響。

(単位：百万円)



## ■ [四半期別]主要販管費

新規事業開始およびJコンサル受注増加に伴い、前四半期と比べ、**業務委託費大幅増**。

一方で、販促費は売上計上額と比例する形で減少。業務委託費に関しては、同様の傾向が継続する見込み。

(単位：百万円)

科目名	当1Q (単独)	当2Q (単独)	当3Q (単独)	当4Q (単独)
人件費	147	150	156	151
広告宣伝費	34	29	37	31
販売促進費	30	40	40	41
業務委託費	92	108	109	100
その他	87	91	94	86
販売費及び一般管理費	<b>392</b>	421	437	411

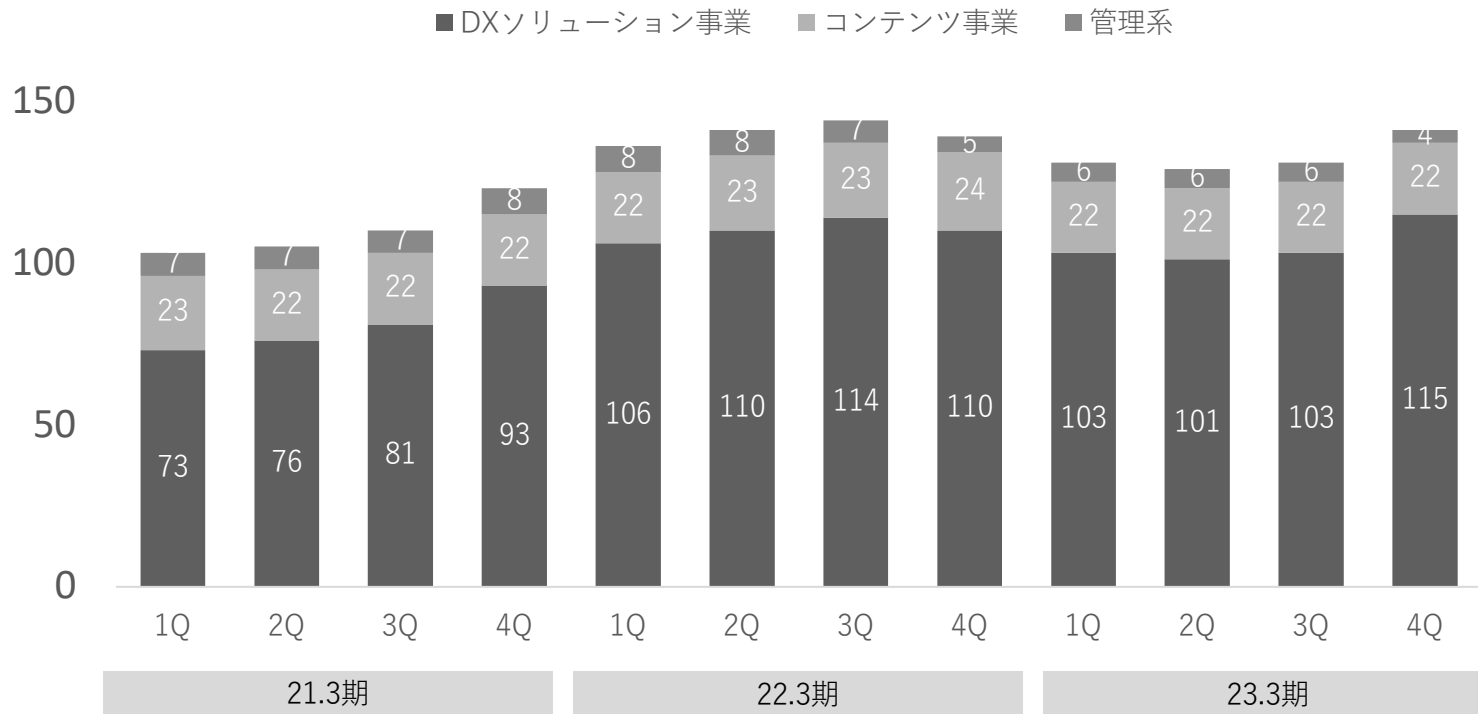
科目名	前1Q (単独)	前2Q (単独)	前3Q (単独)	前4Q (単独)
人件費	130	143	148	151
広告宣伝費	19	29	40	45
販売促進費	40	40	56	66
業務委託費	48	62	67	77
その他	90	90	84	92
販売費及び一般管理費	<b>330</b>	368	398	433



## 部署別人数

採用環境悪化の中、全部署において、前期と同様に積極採用を継続的に実施。  
特にBPOスタッフ（業務委託含む）の**人材を大幅拡充**（約200名）。

（単位：人）



# 24.3期計画について

1. 計画の概要
2. 増減要因について

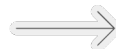
既存、新規、非連続各領域で、施策を明確にし、事業拡大を進めていく。  
非連続の成長機会も大きく、M & Aや資本業務提携を活用した事業拡大にもチャレンジ。

↑ → ↓  
進捗 継続 不調

既存

### 提携パートナー増加による、安定収益の維持拡大

JDネット、Jシステム、JSaaSインクルードパートナーの拡大



### Jコンサルの新規獲得及び、売上計上期間の短縮化

申請支援可能な制度の拡充、申請支援のAI・自動化



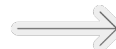
### 内製化パックの営業強化

EC、研修、Web構築をテーマに、利益率が高いパッケージを拡販



### JSaaSストアの掲載商材の拡充

掲載企業数の獲得に注力。新たな内製化パック立ち上げへ



### AI活用サービスの拡大

ChatGPT等を積極活用し、人的稼働に依存しない体制へ



非連続

### M & Aや資本業務提携による事業拡大

手元資金22億円の活用による、非連続な成長を



## 24.3期計画の概要

JSaaSストア及び内製化パックの業績貢献によって、増収増益を見込む。  
費用について、業務委託費および販促費（代理店販売時の手数料支払）の増加を想定。  
なお、Jコンサルに関しては、確定している成果報酬中心に算出。保守的な想定とする。

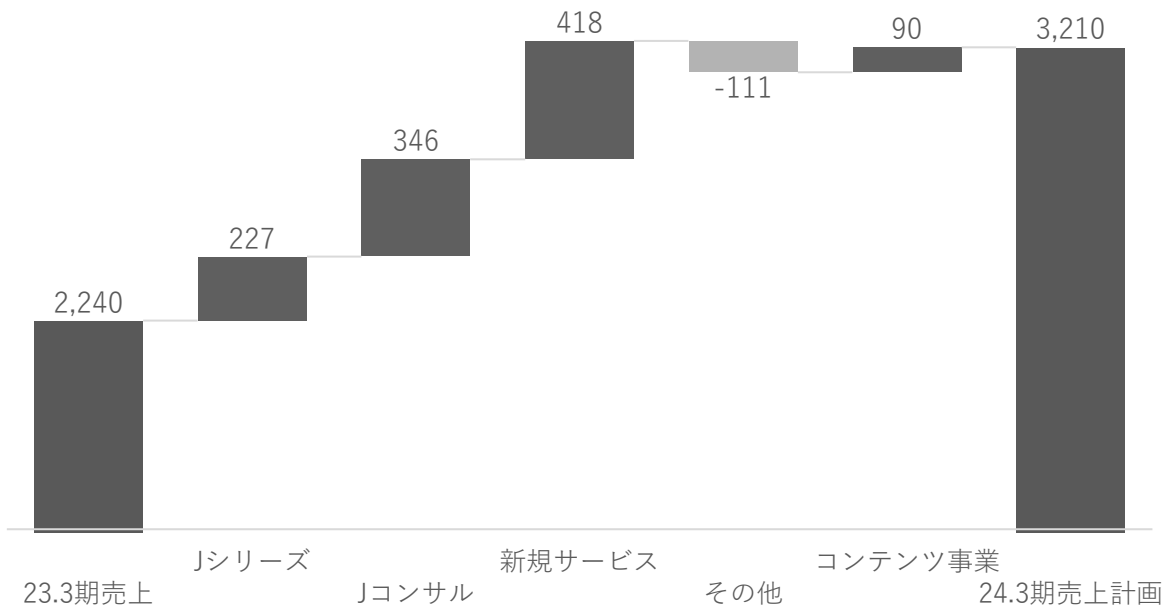
(単位：百万円)	23.3期	24.3期 計画	増減率(%)
売上高	2,224	3,211	44.4
営業利益	143	621	332.9
経常利益	141	516	335.0
純利益	109	427	289.9

### POINT

- ✓ 売上は保守的に、経費は受注好調を前提に業務委託費などを算出し設定
- ✓ Jコンサル（補助金活用支援）サービスは受注から計上完了まで14か月かかるため、前期受注の確定分のみ盛り込む
- ✓ 新規サービス（EC、JSaaSストア）は4Qのプレ営業数値を元に算出

## ■ 売上高の前提

既存事業(Jシステム、JDネット等)中心のJシリーズは、地方経済低迷の影響を考慮し、JDネット中心の成長を見込む。Jコンサルは、すでに確定した補助金の成果報酬のみを織り込み、今年度受注・売上計上分に関しては計画外とする。新規サービスは、内製化第一弾「ECサイト構築パック」及び、JSaaSストア掲載企業の獲得が成長を牽引する想定。



### POINT

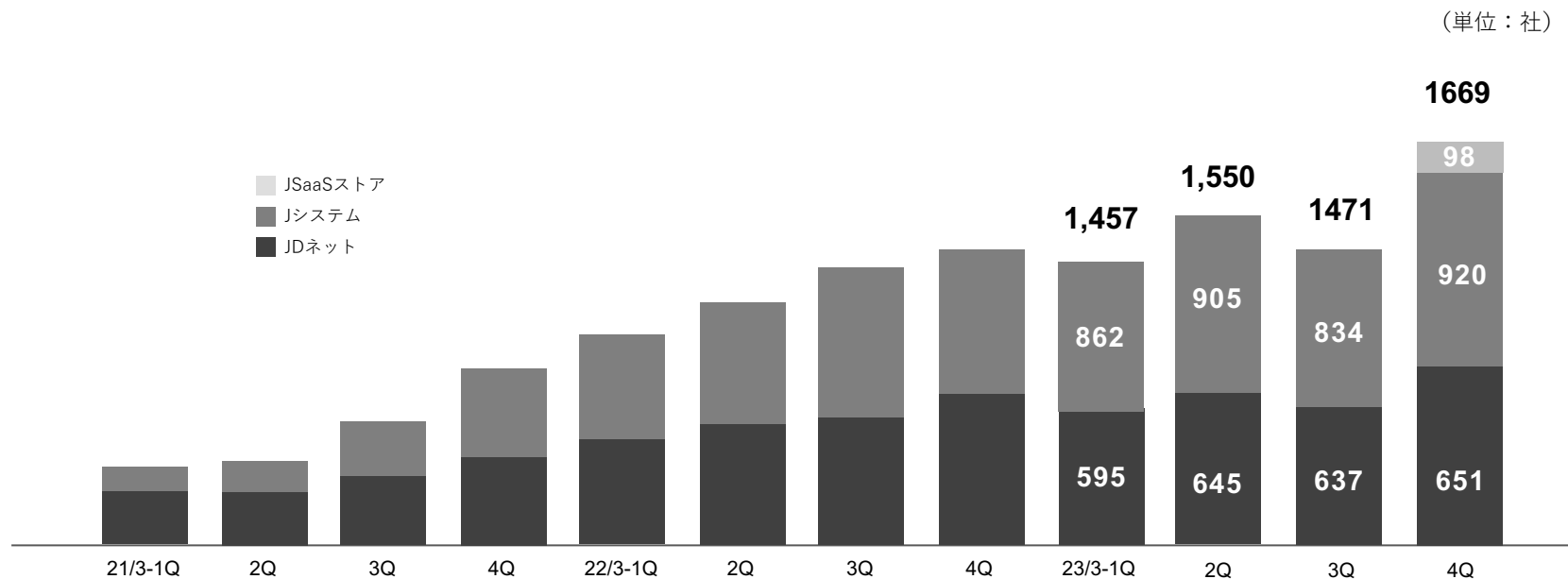
- ✓ Jシステムは保守的に、JDネットを微増想定
- ✓ 補助金関連売上は、確定分のみ盛り込む。今期受注分からの計上額は想定せず
- ✓ 内製化パックおよびJSaaSストア関連売上は、4Q実施したプレ営業の結果を踏まえ想定

## ■ 既存事業の前提

Jシステム及び、JDネットは、転換期を迎えていることを踏まえ、横ばいの前提。

なお、足元の解約は減少傾向となっている。

今年度は、Jシステムの営業人員によるJSaaSストア掲載企業の獲得に注力。

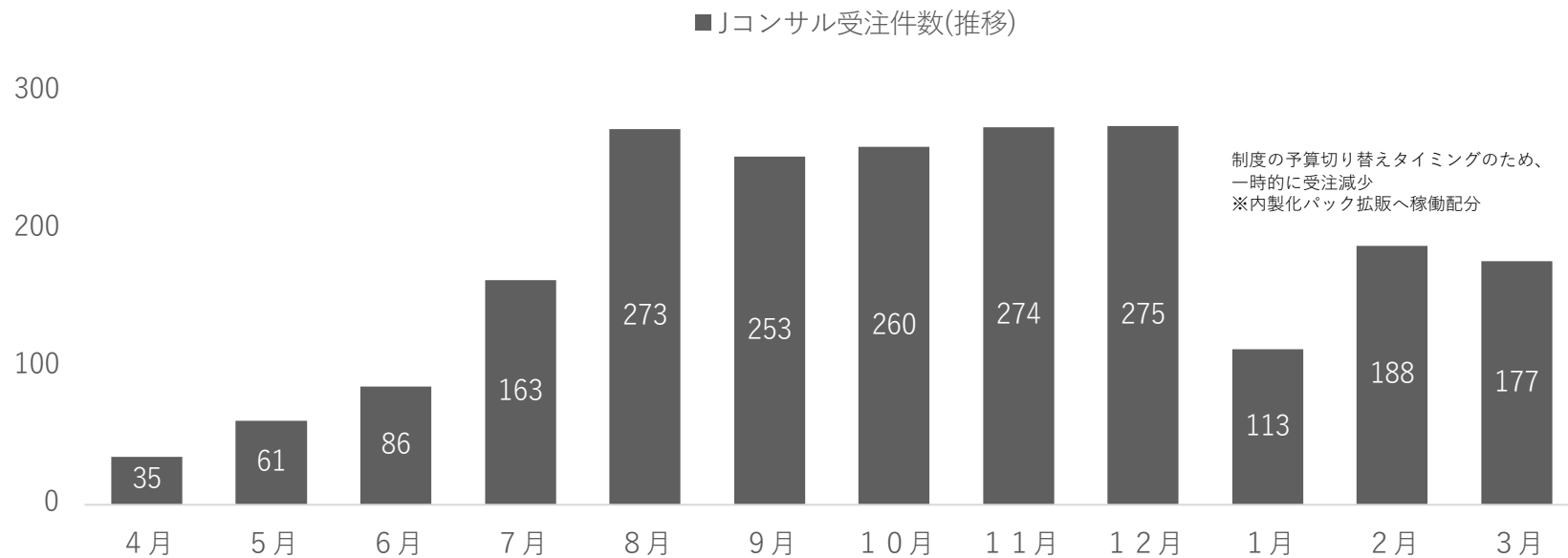




## Jコンサルの前提

すでに確定している成果報酬のみ、業績計画に織り込んでいる。

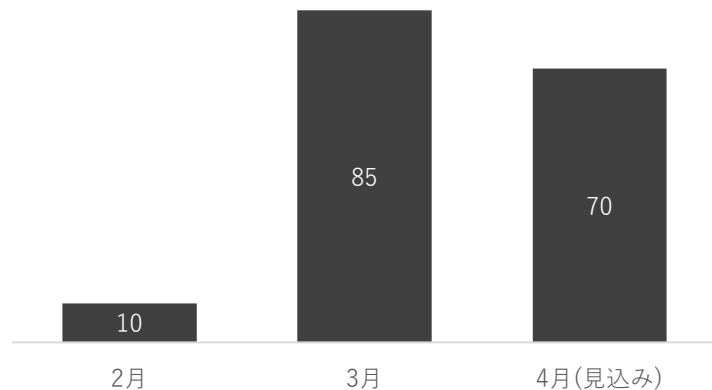
今年度受注、成果報酬計上分に関しては、上振れ要因となるが、昨年度の反省を踏まえ、保守的な想定とする。



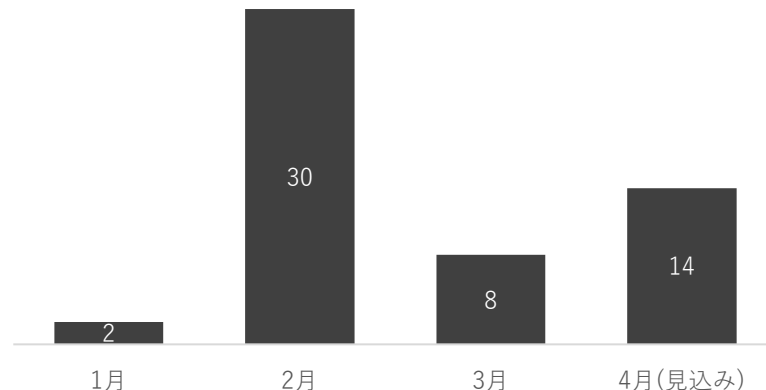
## ■ 新規事業の前提

JSaaSストアの新規顧客獲得は順調に推移しており、年間を通じて堅調な推移を見込む。  
ECサイト構築を中心とする内製化パックも、好調を維持しており、業績を牽引する見込み。  
今後、内製化パックの第二弾、第三弾を用意。第1四半期内のリリースを目指し進捗中。

### JSaaSストア掲載企業件数

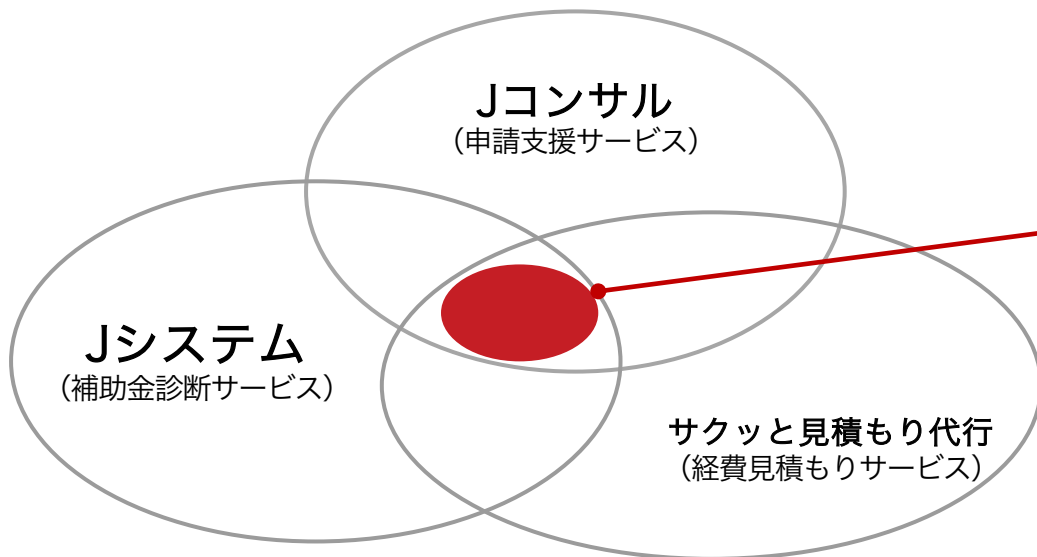


### EC受注件数



## Jシステム + Jコンサル + サクッと見積もり代行 = 補助金連動型ECサイト「JSaaSストア」

数千の補助金・助成金を把握し、主要な制度の申請支援を数千社単位で実施でき、さまざまな必要経費の見積もり相談を請け負っています（年間100億円ペース）。その3つの強みを生かした新サービスを立ち上げました。あるようでなかった弊社にしか運用できないサービスです。



### JSaaSストア

<https://store.jsaas.jp>



# ECサイト構築を内製化 1月テストセールス実施、30社超より発注有り

サクッと見積もり代行でニーズの高いECサイト構築を内製化。IT導入補助金とセットで案内を開始。  
1月、既存顧客DBを中心に提案を実施。30社超から合計8400万円を受注。23年4月より定番メニュー化。  
第二弾、第三弾の内製化パッケージを提供予定。

IT導入補助金を活用し  
念願のECサイトを構築する

最大350万円補助 採択率97.3% 申請手数料「無料」

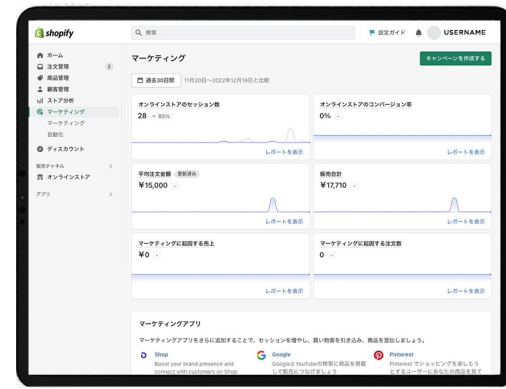
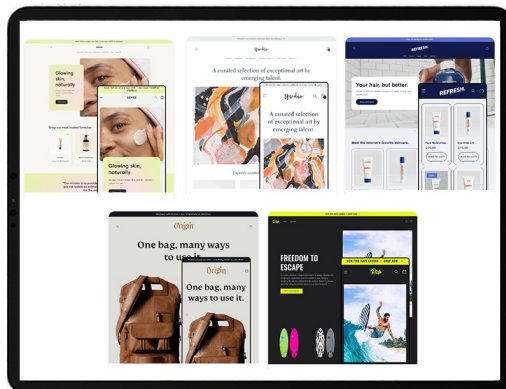
個別相談に申し込む まずはお問い合わせ

認定企業ウェビナーを視聴する



IT導入補助金は「高採択率」「補助額は過去最大」

 <p>補助金額 最大<b>350万円</b></p>	 <p>補助期間 <b>2年分</b></p>	 <p>採択実績 <b>97.3%</b></p> <p><small>※2022年4月1日～12月31日までの実績</small></p>
--	--	---



## 過去との比較

従来は、資金支援（補助金等の活用）のみの依頼が多数であった。JSaaSの拡大を契機に、プラットフォームが確立し、**補助金活用支援の面提供、ニーズの高いサービスの内製化(もの)**、そして**JSaaSストアでの一覧化**が可能になった。

すでに、ECサイト構築に加えて、社内研修やコーポレートサイト制作等の引き合いが旺盛であり、10万社の顧客DBを活用し、ニーズの高いサービスを継続的に内製化することで、安定的に成長可能な体制を確立した。

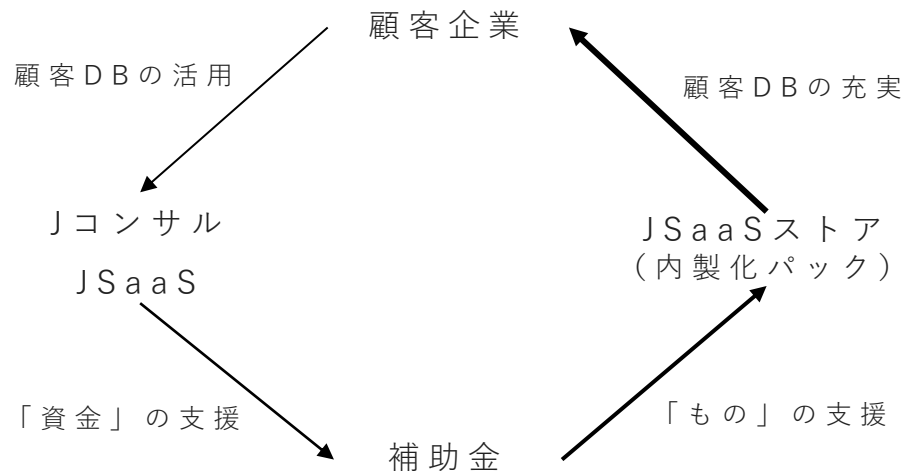
### 過去

資金支援サービス



### 現在

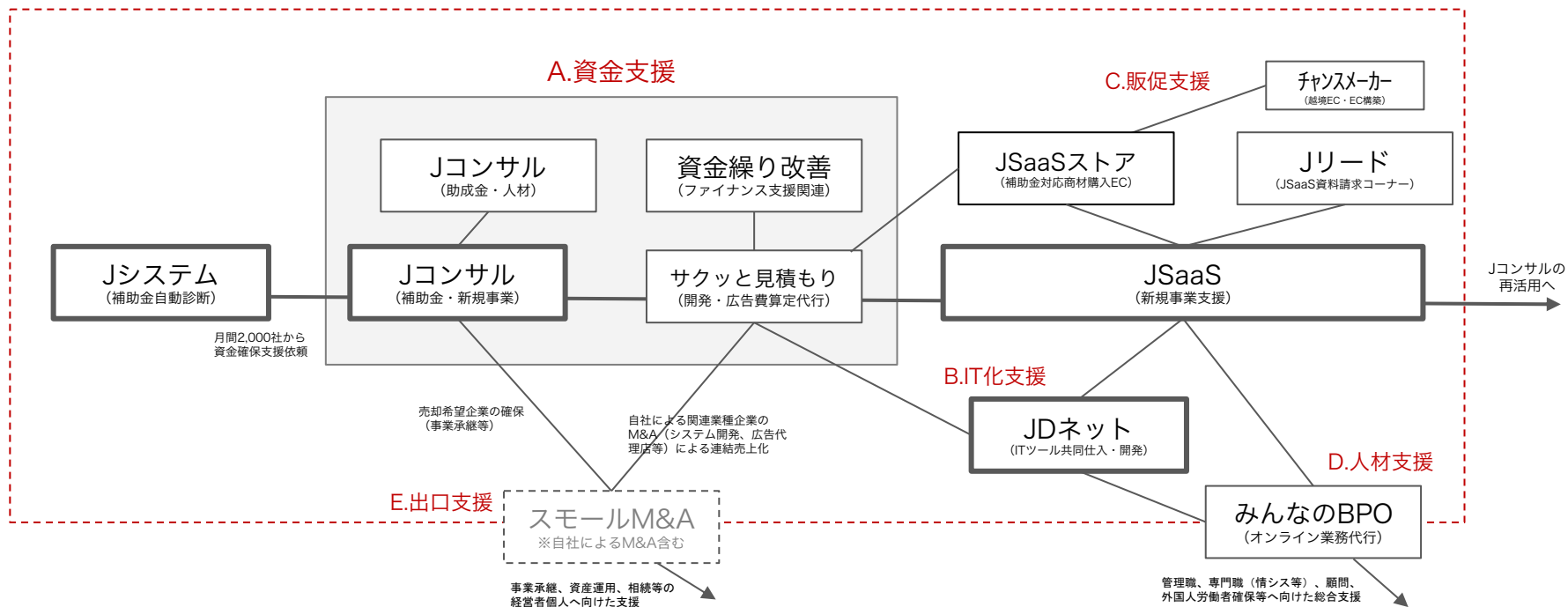
「資金」 & 「もの」支援



# Jプラットフォームの全体像

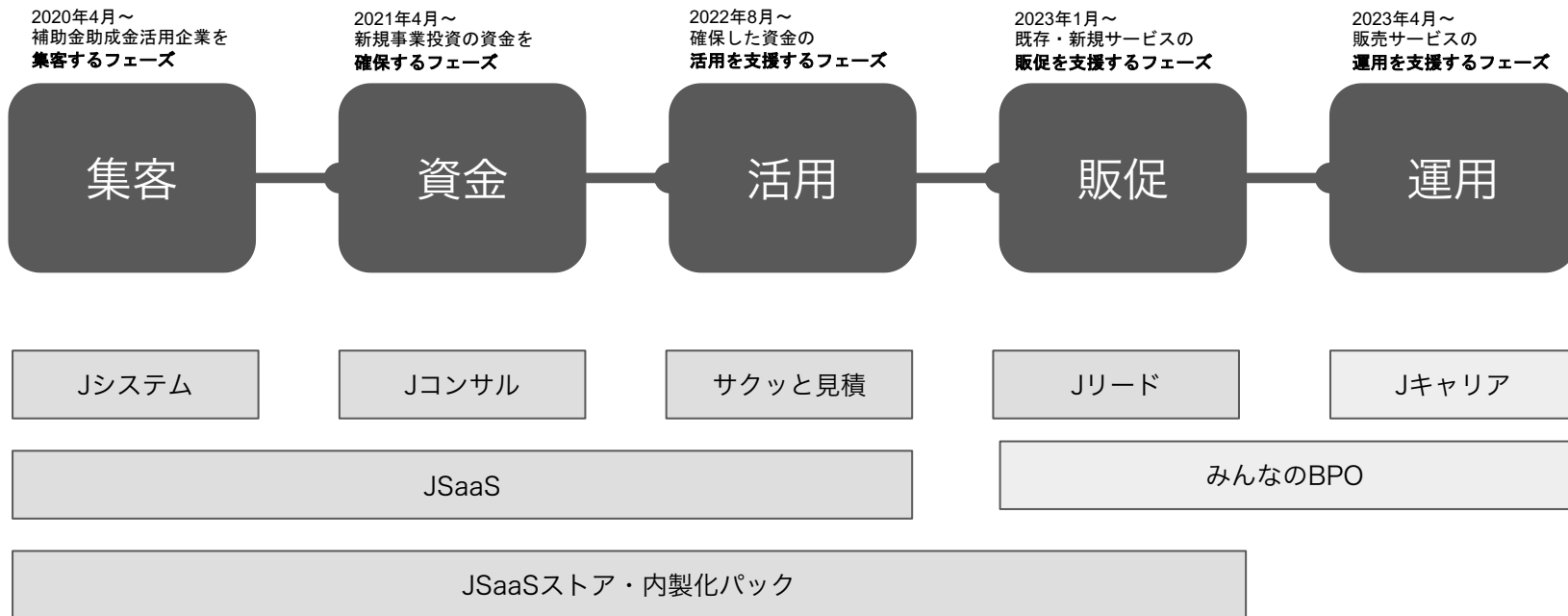
Jプラットフォームは、中小企業の新規事業を総合的に支援するサービス構想です。

A.資金支援、B.IT化支援、C.販促支援、D.人材支援、E.出口支援の5領域で構成され、相互に連携し支援を実施。全国、全ての中小企業に向け提供いたします。



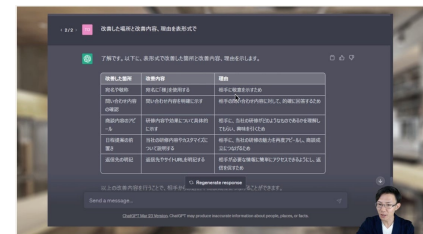
コロナ後に取り組んだ一連のサービスラインナップが出揃う。

逆境の中、新規事業に取り組む中小零細企業の、サービス開発から販促、運用までのワンストップで支援できる体制へ。



23年3月期は、主力であるJコンサルの提供内容が大幅に入れ替わり、非常に苦しく守りの時期でした。一方で、通期を通して【確立したもの】【手に入れたもの】も大いに存在します。弊社新規事業・新規サービスの進捗報告を記載いたします。進捗は年間を通じて継続的に開示して参ります。

- **JSaaSストア掲載企業**が順調に増加（23年3月、85社）。今期、毎月50社以上の掲載契約（初期50万円、月額5,000円／商材）の確保を目標に販促していく。
- 内製化第一弾「**ECサイト構築パック**」の受注フローが確立、年間を通じて月間15社以上の安定受注を目指していく。また、第二弾「**動画研修パック**」を5月中に開始。第三段「**コーポレートサイト構築パック**」を6月開始を目標に現在進捗中。現在のJコンサル受注フローに付帯する形で販促を実施。営業稼働を増やさず受注を確保していく。
- 「新Jコンサル（新規事業・補助金活用）」が安定運用へ。「旧Jコンサル（人材系・助成金活用）」も政府の**リスクリング推進**方針により支援制度が拡充。今期、人員を増強し活用支援に取り組む。
- みんなのBPOサービスのPMFがほぼ完了。営業支援BPOに加え、ITベンダーと連携したツール運用BPOメニューを拡充していく（宮崎自社センターを活用）。
- Jシステム2が開発完成。提供企業に合わせ、様々な診断が提供可能に。その時々々の社会問題に即したテーマで診断システムを提供していく。



ChatGPT研修

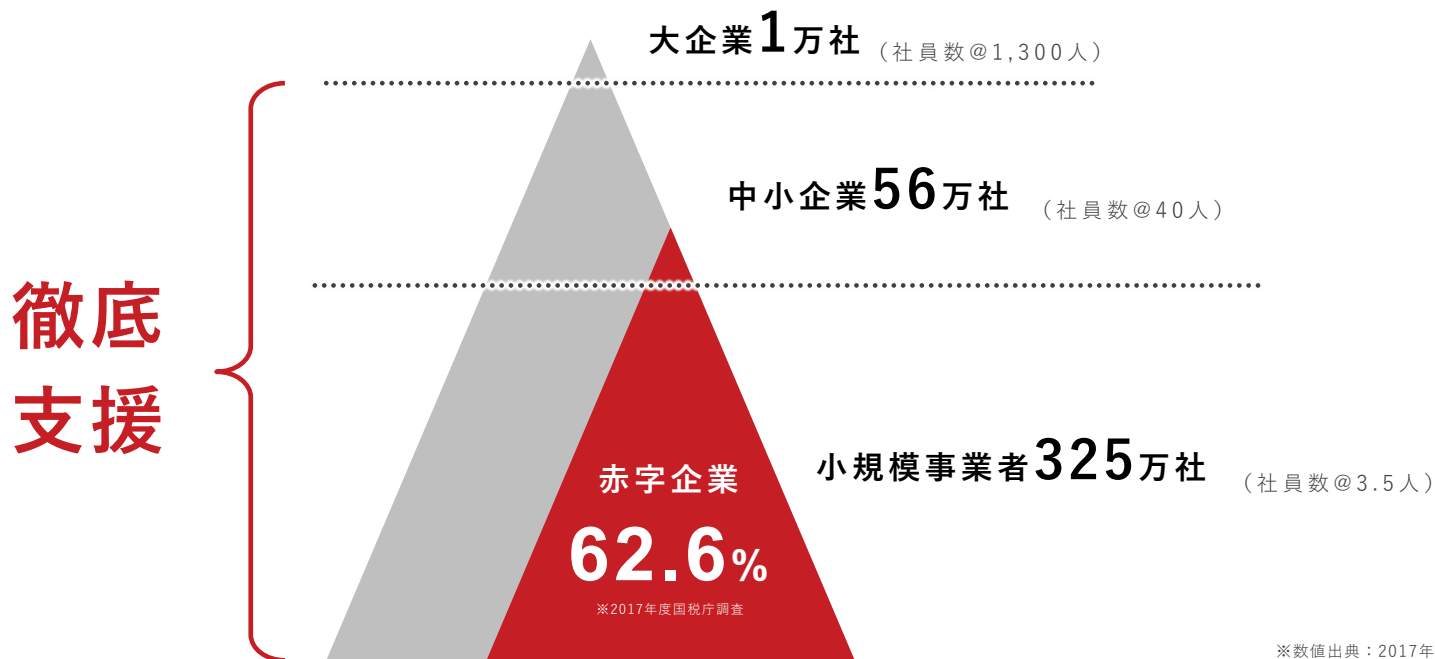


# 会社概要

## ■ (赤字の) 中小企業経営者を徹底経営支援

弊社の差別化要因は「顧客層」。

今後も赤字の中小零細企業の経営支援に特化した上場企業として、唯一無二の役割を果たしていく。



※数値出典：2017年版中小企業白書 概要

## 【データ】IT化で経常利益利率は1.46倍に

黒字化にはIT化が必須要件。

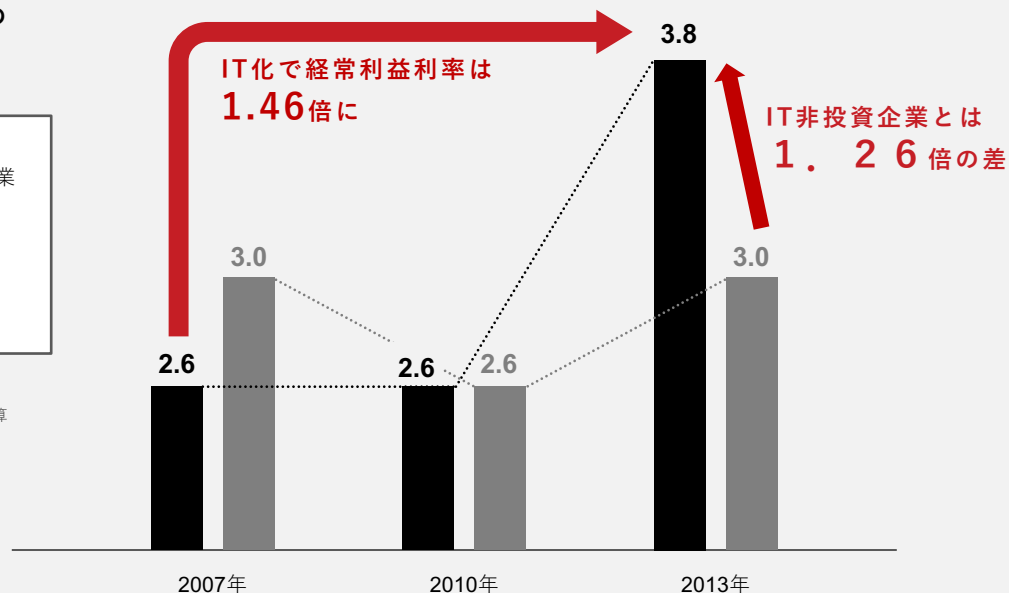
IT投資により中小企業の経常利益率は1.46倍に増加（2.6%→3.8%へ）

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、  
2013年度まで継続している企業  
(IT投資開始企業)
- 2007～2013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)

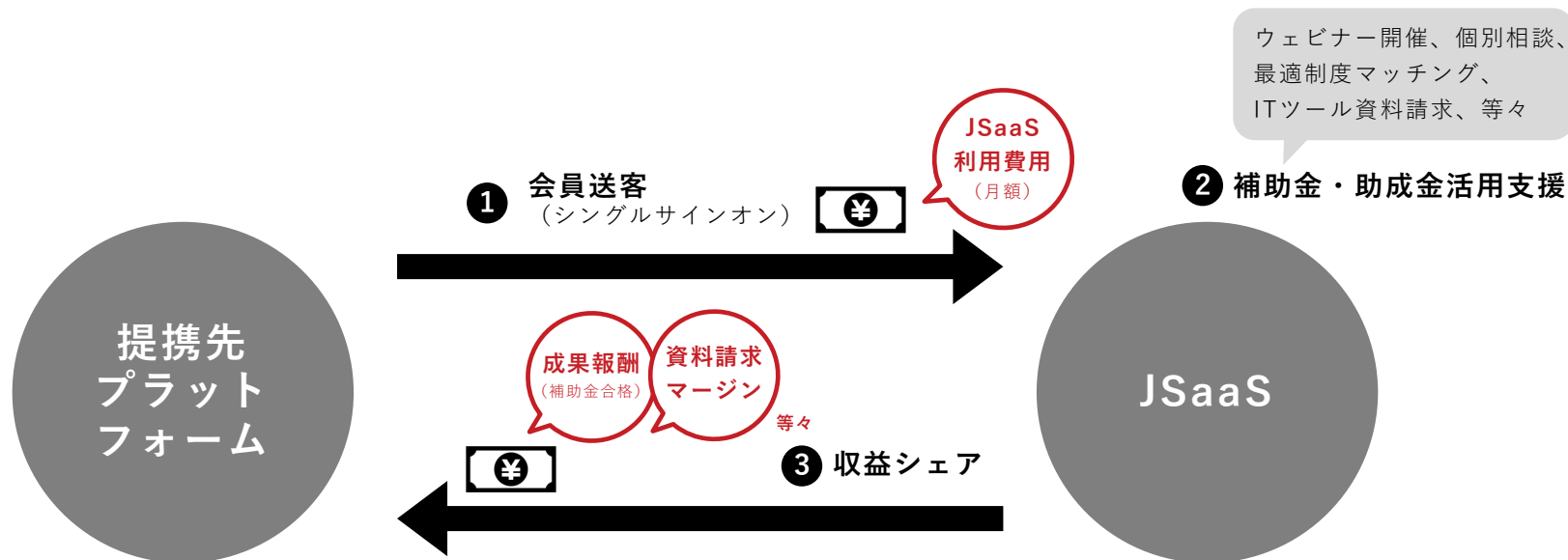
※資料：経産省「企業活動基本調査」再編加工  
注1 売上高経常利益率＝経常利益/売上高で計算  
注2 2007年度から2013年度まで連続して回答  
している中小企業を集計



## 戦略提携の基本枠組み

株式会社フューチャーリンクネットワークおよび株式会社メディカルネットのように、特定の顧客層（SMB）に対する強固な基盤を持つ企業と、今後も戦略提携を実施していく（資本提携含む）。

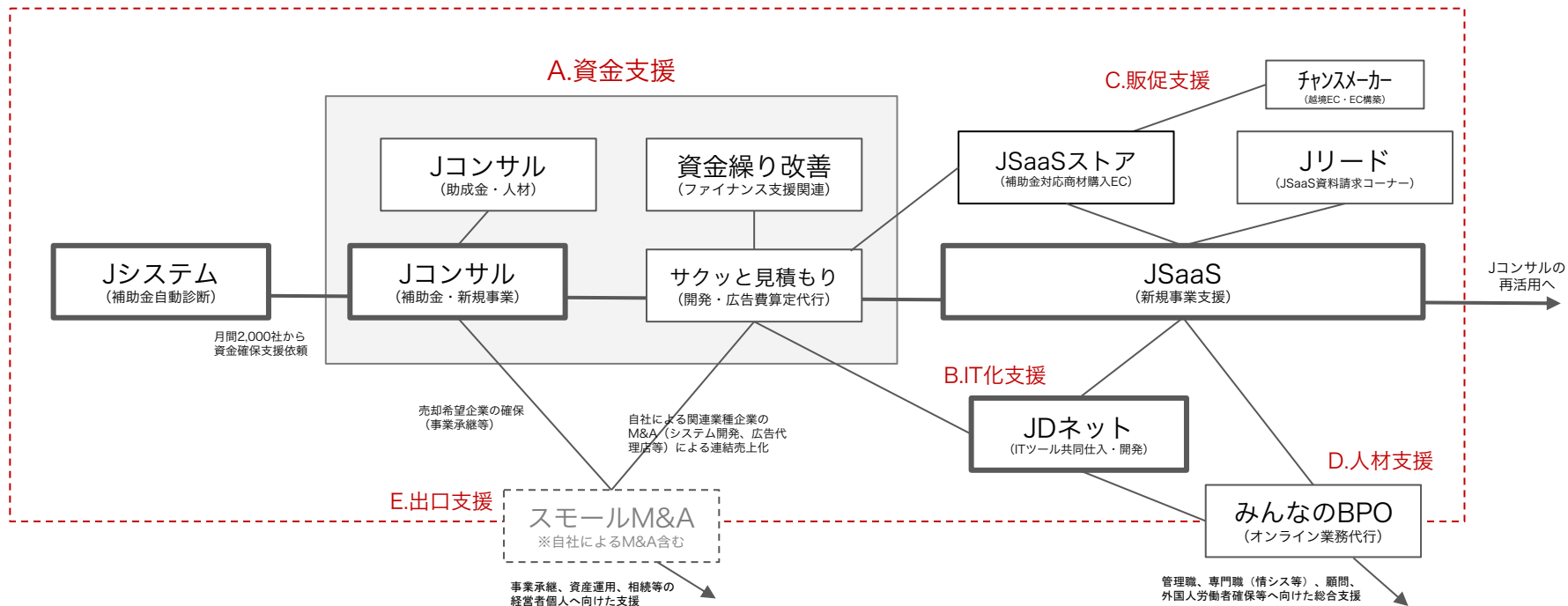
これにより、弊社にはJSaaS会員の非連続な成長の実現と、提携先の企業価値向上を実現していく。



## Jプラットフォームの全体像

Jプラットフォームは、中小企業の新規事業を総合的に支援するサービス構想です。

A.資金支援、B.IT化支援、C.販促支援、D.人材支援、E.出口支援の5領域で構成され、相互に連携し支援を実施。全国、全ての中小企業に向け提供いたします。



# 全国、全ての中小企業を黒字にする

地域も関係ない、業種も関係ない、規模も関係ない。国内に所在する全ての企業を救っていく。  
「全」を2回連続で使っている意味になります。

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

## 「誰」の「何」を「どう」解決するか？

業績が赤字で  
悩んでいる  
「中小企業経営者」が

- 深夜に、助成金の自動診断を実施し（無料）
- 補助金&DXコンサルを受け（5万円/制度+成果報酬）
- 300万円を確保し、業務のIT化を進める（〇万円/月）

結果、  
経常利益率が  
1.46倍  
に向上する

Jシステム

【代理店】  
SMB顧客に対し  
新規営業したい  
企業が

- 補助金診断システムを導入し（初期50万円、5万円/月）
- 自社の顧客に資金確保のアドバイスを実施（無料）
- 同時に自社の本業サービスも案内をする

新規顧客単価が  
@7,000円から  
@3,000円へ  
大幅改善事例有

## NEW! 続きは、公式YouTubeチャンネルにて

背景、深堀り、裏側、現場視点の情報を随時発信しています。  
まずはお気軽にチャンネルにご登録ください。

<https://www.youtube.com/@writeup6580>



- 1 決算説明の「補足深堀り」解説
- 2 新サービスの「その後」報告
- 3 顧客インタビューによる「客観」情報

上記3つの視点でご説明できるように進めてまいります。