

2024年3月期

1Q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

ハイライト

売上計上時期が2Qへ期ズレした影響で前期と同水準の営業利益となった。一方、受注は堅調であり、概ね期初想定に沿って進捗している。

業績サマリー (単位：百万円)

	売上高	営業利益	純利益	パートナー数 (単位：社)
	565	0	-3	1,559
Y o Y	16.4% 増	—	—	

事業の状況

既存事業 ●

- Jシステムのパートナー数が想定以上に減少した点はネガティブ。
- JSaaSストアを含めたJシリーズ全体としては概ね計画通りの進捗。
- Jコンサル受注は、リード獲得に苦戦しており、やや軟調。一方で、IT導入補助金を含めた申請数は堅調に推移。

新規事業 ☀

- JSaaSストアは、新規掲載企業、パートナー数共に、想定以上の進捗。
- EC内製化パックも引き続き好調に推移しており、下期以降、さらなる成長加速へつなげる。
- 今年度業績への貢献は限定的であるものの、新たな内製化パックもリリースする予定。

非連続 ●

- AIサービスの新規開発から資金確保まで一括して支援する開発パッケージの提供を開始。当面は月間3案件の受注を目標に進捗。
- 手元資金22億円を活用したM&Aの実施に引き続き取り組む。

売上は増加するも、利益は横ばい

新規サービスの業績貢献を背景に、16.4%増収と堅調に推移した一方で、販売管理費の増加を主因に、利益面は、概ね横ばいとなった。

(単位：百万円)	前1Q	当1Q	増減率(%)
売上高	486	565	16.4%
売上原価	91	99	7.8%
売上総利益	394	466	18.4%
販管費	392	466	18.8%
営業利益	1	▲0	—
経常利益	0	▲0	—
純利益	0	▲3	—

POINT

- ✓ Jシステムのパートナー数が想定以上のペースで減少
- ✓ 新規サービスは、想定以上に好調に推移
- ✓ 販売管理費の増加も、利益を圧迫。

Jシステムのパートナー数が想定以上に鈍化

Jシステムのパートナー数が想定以上のペースで鈍化した。

一方で、[JSaaSストア](#)、[内製化パックの受注数は想定以上](#)の進捗となった。

パートナー数

1,559社

JDネット

655社

Jシステム

716社

内製化パック受注数(1Q累計)

59件

J顧客DB数

116,495社

一部期ズレが発生も、注力サービスの受注は好調

受注は総じて好調に推移。特にJSaaSストア掲載時の初期費用が大きく上ブレへ。
一方で、金額の大きい2大補助金の採択数が想定より少なく、計上額減少へ。

	受注予算	受注結果	未計上分	コメント
JSaaSストア初期費用	4,500万円/90件	6,800万円/136件	3,330万円/67件	受注状況は良好。Jシステムの落ち込みをカバーする見込み。
EC内製化パック	1億3,800万円/69件	1億7,000万円/55件	1億3,500万円/41件	受注状況は良好。2Q以降も同程度の受注継続を目指す。
Jコンサル補助金	630件	447件	-	リード獲得に課題。受注申請効率の改善を実施予定。
2大補助金成果報酬	2億4,150万円 ※採択想定数	2億2,190万円 ※採択数	-	主要補助金の採択数が想定より少なく、計上未達。

■ 主要サービスの売上高計上時期について

[前期受注／採択、1Q計上]の売上高は0.18億円と少なかった一方、[1Q受注／採択、2Q以降計上]予定の埋蔵金は、3.02億円となっており、堅調な推移を見込む（人件費等の費用は1Qで計上）。

1Q並みの推移が2Q以降継続すれば、24.3期業績のみならず、25.3期業績への貯金が積み上がる予定。

なお、Jコンサルに関しては、受注から計上までの期間が短いIT導入補助金の業績貢献が本格化する見込み。

単位：千円		23.3期		24.3期			25.3期
			1Q	2Q	3Q	4Q	
Jコンサル	採択	402,500	-	-	-	-	-
	計上	170,386	12,258	50,000	60,000	70,000	-
	採択	-	221,900	-	-	-	-
	計上	-	60,499	15,000	15,000	15,000	116,400
EC内製化パック	受注	39,450	-	-	-	-	-
	計上	38,200	1,250	-	-	-	-
	受注	-	148,300	-	-	-	-
	計上	-	24,500	30,000	93,800	-	-
JSaaSストア	受注	26,650	-	-	-	-	-
	計上	22,100	4,550	-	-	-	-
	受注	-	56,490	-	-	-	-
	計上	-	39,120	17,370	-	-	-

注：Jコンサルは、採択後の交付申請という行政手続きの進行次第で、一部ズレが生じる可能性があります。

EC内製化パックは、顧客企業側に起因する理由で申請を断念あるいは、ECサイト自体の納品遅延の影響が生じる可能性があります。

計上長期化（約14か月）対策として、3つの側面から施策を実施。一定の成果を上げつつある。

今後、AI等の活用により、より一層の稼働低減および支援可能な補助金制度の拡充に取り組んでいく。

計上 短縮

- ・ IT導入補助金等の「**短期間で採択**」される制度の積極提案
- ・ JSaaSストアを活用した「**経費売上**」の確保

稼働 低減

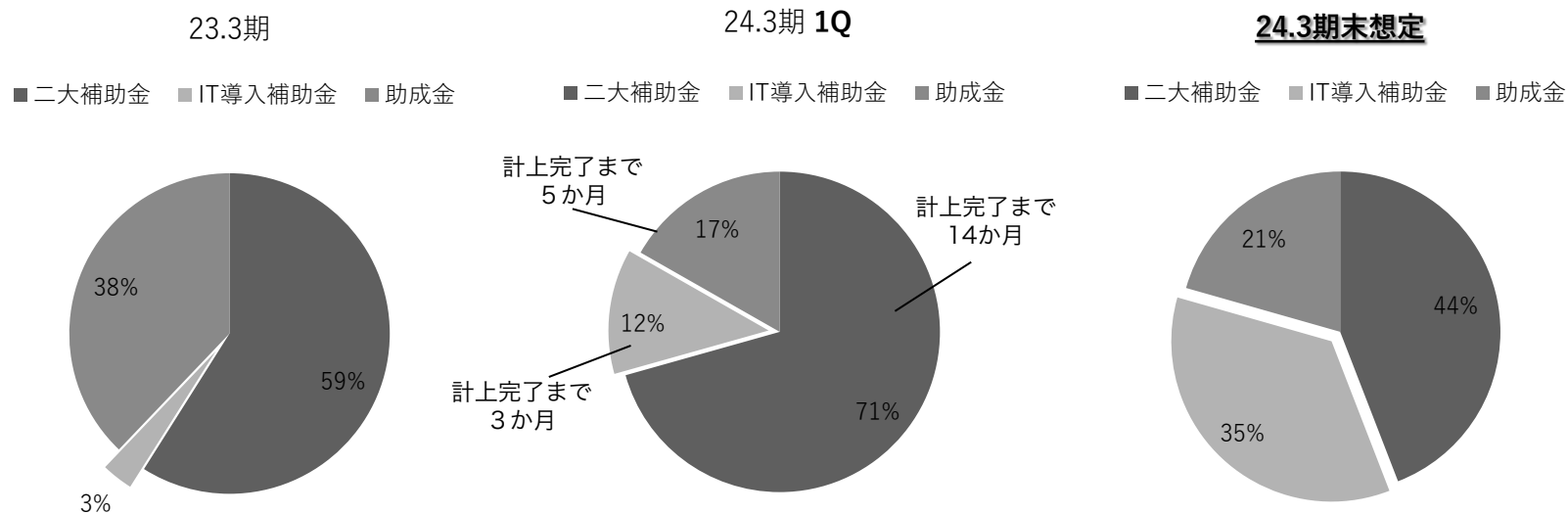
- ・ 「**AIによる**」事業計画書作成システムの提供開始
- ・ 同システムを活用した「**申請企業自身による作成**」フローの提供

単価 向上

- ・ ニーズの高い商材の「**内製化パッケージ**」の積極提供
- ・ AI等の「**大型開発ニーズ**」に絞ったリード獲得施策

Jコンサルの変化

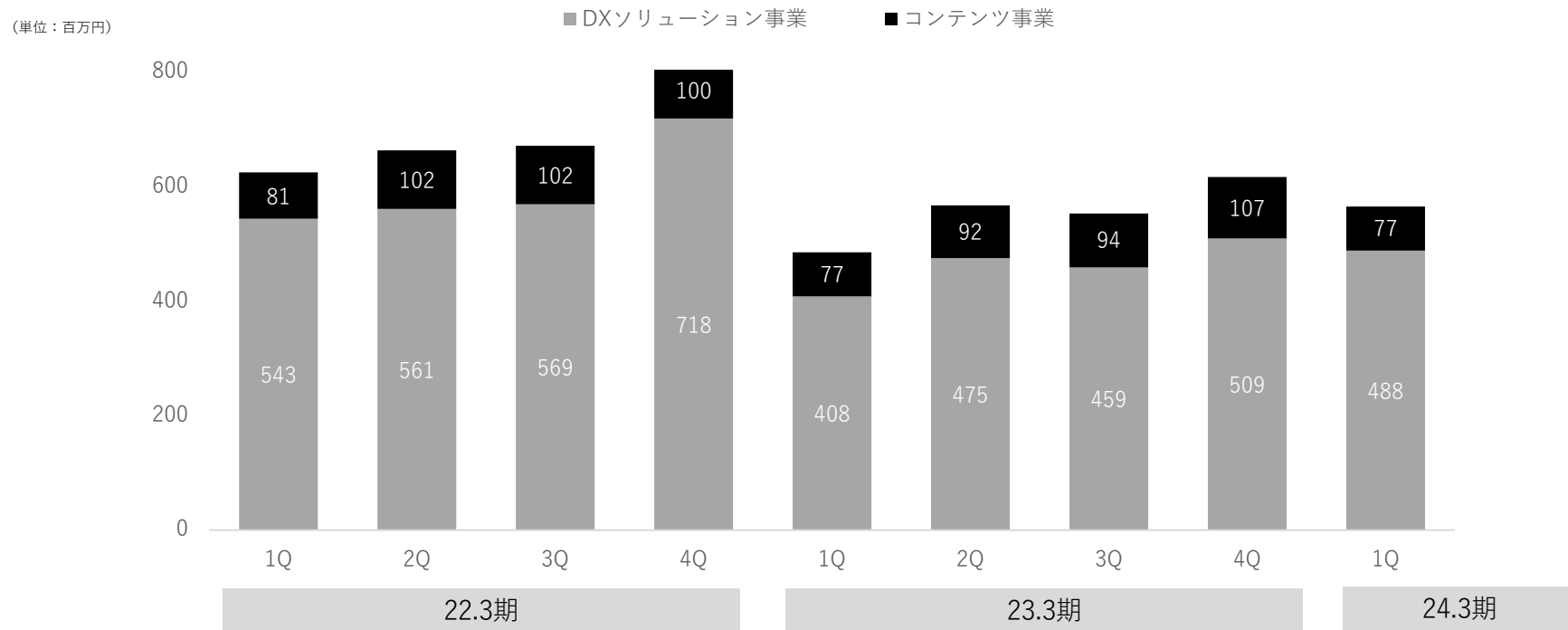
昨年度と比較すると、受注から売上計上まで、約14カ月かかる二大補助金(ものづくり補助金、事業再構築補助金)の比率と比較し、受注から売上計上まで、約3カ月程度(JSaaSストアの場合)のIT導入補助金の割合が増加(前期3%→1Q12%へ)。2Q以降もIT導入補助金の支援割合を増やしていく。



■ [四半期別] 売上 推移グラフ

DXソリューション事業は、新規サービス中心に前期比では増収を確保。過去3期の1Q売上では過去最高の出だし（22.3期1Qは新収益基準初年度の影響で1.14億円の増収要因）。

コンテンツ事業は、昨年並みの水準であり、概ね計画通りの進捗となっている。

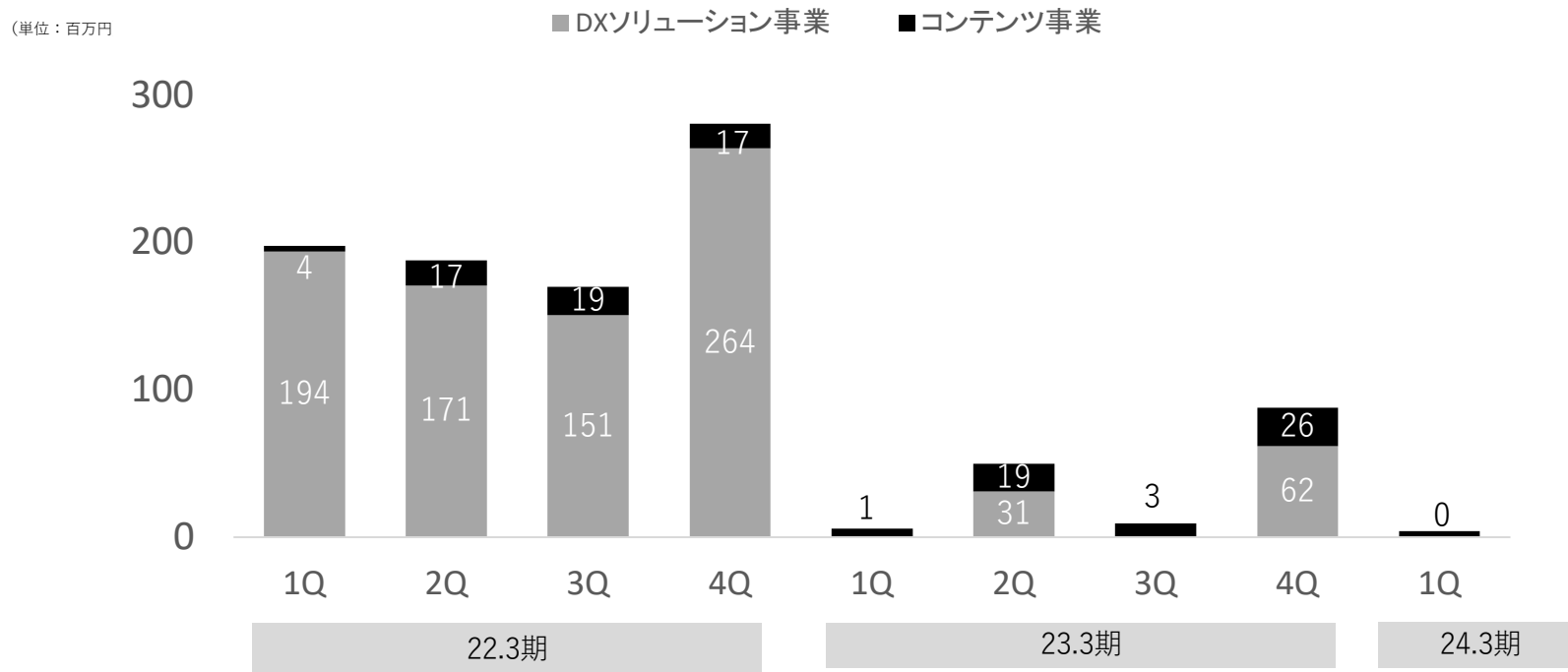


※22.3期における新収益認識基準の影響額は、289百万円

■ [四半期別] 営業利益 推移グラフ

DXソリューション事業の売上増加にともなう費用増を主因に、営業利益は概ね前期並みの水準となった。今後、期ズレ分の売上計上を随時見込んでいく。

コンテンツ事業の費用に大きな変化はなく、概ね昨年並みの推移となった。

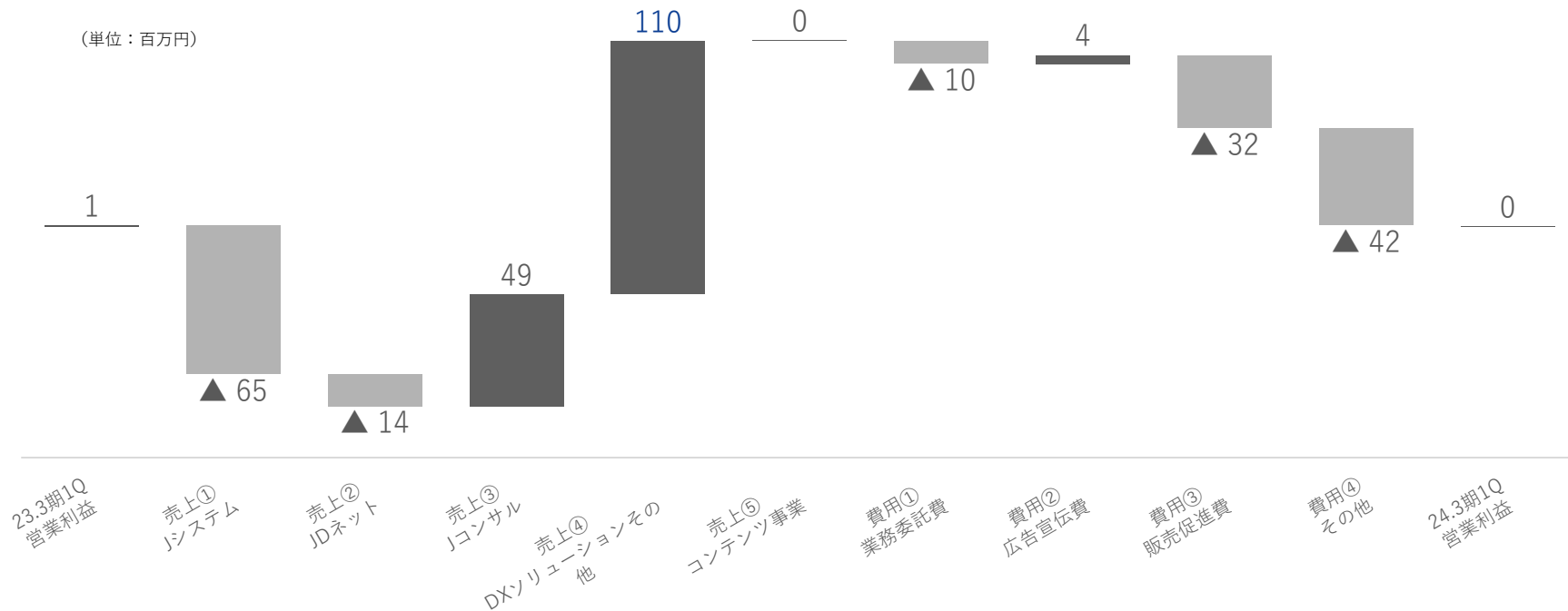


※22.3期における新収益認識基準の影響額は、289百万円

■ 差分分析

Jシステムのパートナー数減少を主因に、Jシステムの売上高が減収に転じた一方で、今年度の成長ドライバーである新規サービス（[JSaaSストア](#)、[EC内製化パック](#)）の業績貢献によって、増収を確保。

利益面は、業務委託費の増加に加えて、販売促進費、その他の費用増を主因に、前年比横ばい。



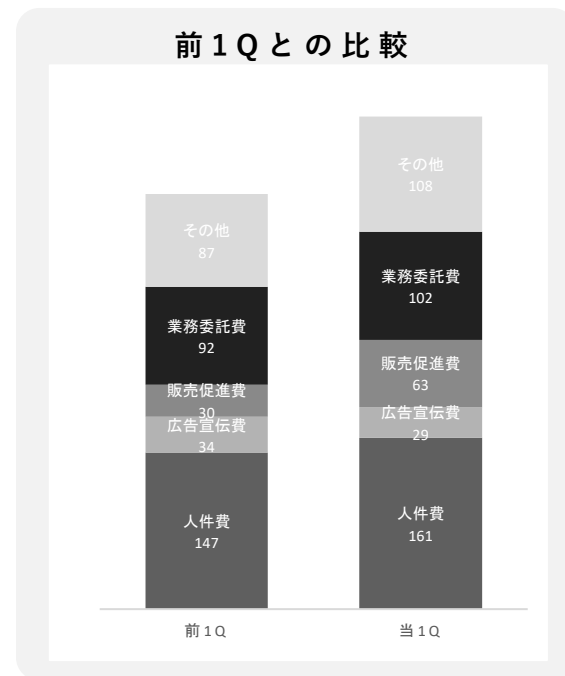
■ [四半期別]主要販管費

中途採用中心にリソース強化を継続した結果、人件費が想定通り増加した。
販売促進費は、販売好調なBPO関連の費用が計上された影響もあり、やや増加した。

(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	161			
広告宣伝費	29			
販売促進費	63			
業務委託費	102			
その他	108			
販売費及び一般管理費	466			

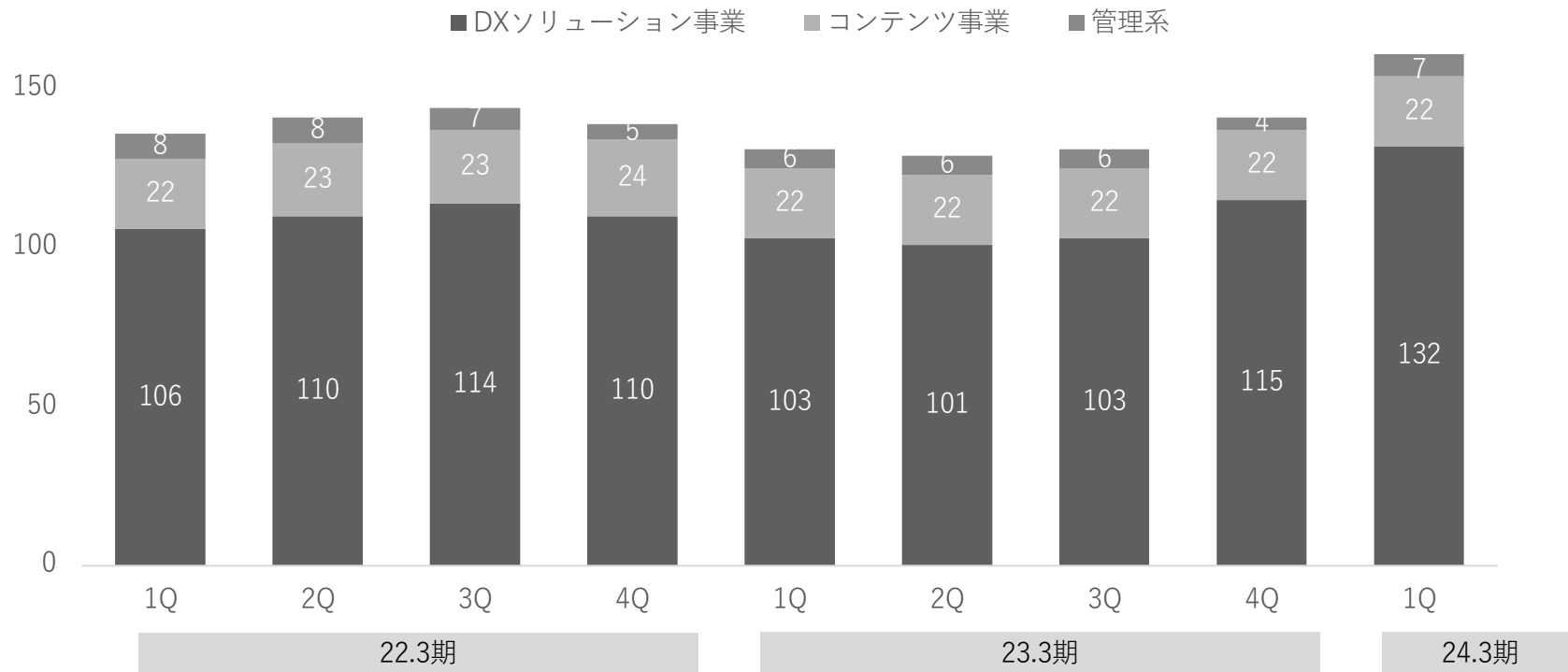
科目名	前1Q (単独)	前2Q (単独)	前3Q (単独)	前4Q (単独)
人件費	147	150	156	151
広告宣伝費	34	29	37	31
販売促進費	30	40	40	41
業務委託費	92	108	109	100
その他	87	91	94	86
販売費及び一般管理費	392	421	437	411



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。
Jコンサル関連の人員を拡充しており、営業や運用等の人材を中途採用中心に拡充。

(単位：人)



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ストア活用企業の拡大

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（IT導入補助金等）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

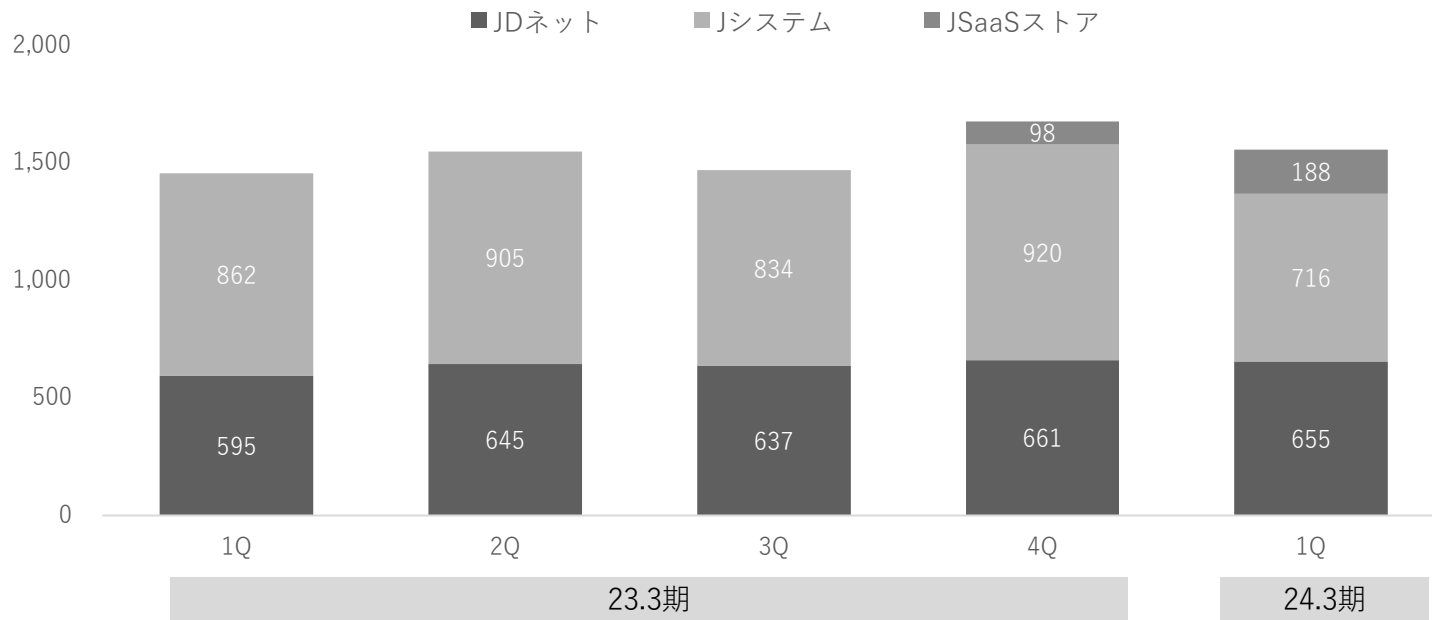


■ 既存事業の推移(パートナー数)

Jシステムのパートナー数が想定以上のペースで減少に転じている一方で、JSaaSストアのパートナー数は、堅調に推移。サービスの入れ替えが順調に進捗。

JDネットは、従来通り堅調な推移となり、概ね想定通りの進捗となった。

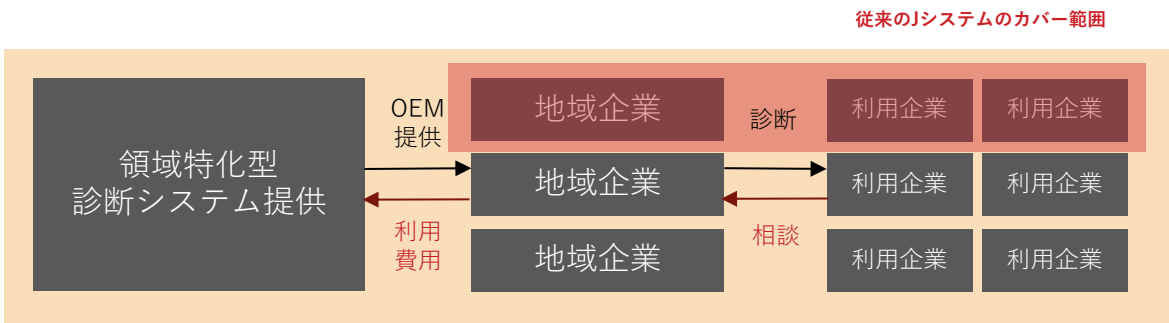
(単位：社)



「Jシステム2」提供開始

企業独自の補助金自動診断システムの構築・提供が可能

従来のJシステムは、弊社が用意した診断ロジックを流用するのみだった。スピーディーな導入が可能な一方、領域や地域に特化した診断ニーズ対応には不適だった。新しいJシステム2では、各企業ごとに特化型の診断システムの構築が可能となった。同時に、従来のシステム同様に「OEM提供」を実施することが可能。全ての企業がJシステムを構築し、OEM提供することが可能になります。



Jシステム2のカバー範囲

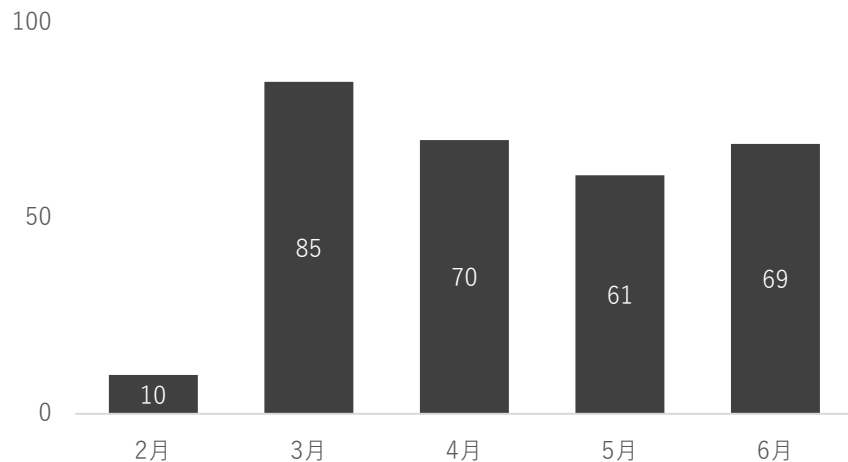


新規事業の状況

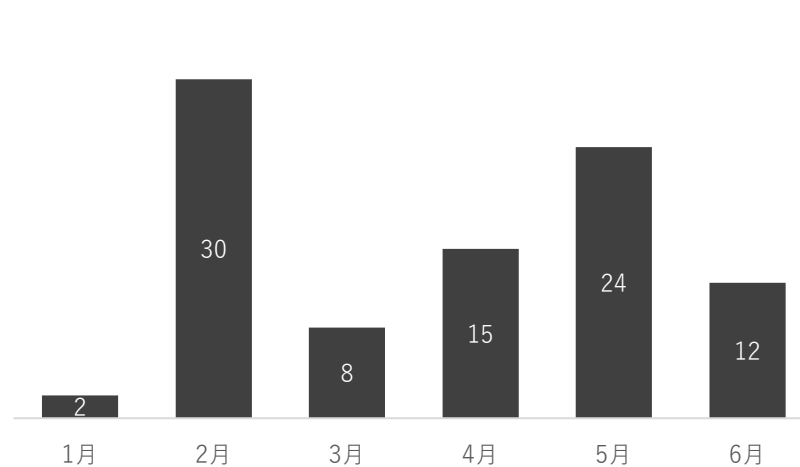
JSaaSストアの新規掲載企業件数は順調に推移しており、年間を通じて堅調な推移を見込む。ECサイト構築を中心とする内製化パックも、好調を維持しており、業績を牽引する見込み。



JSaaSストア新規掲載企業件数



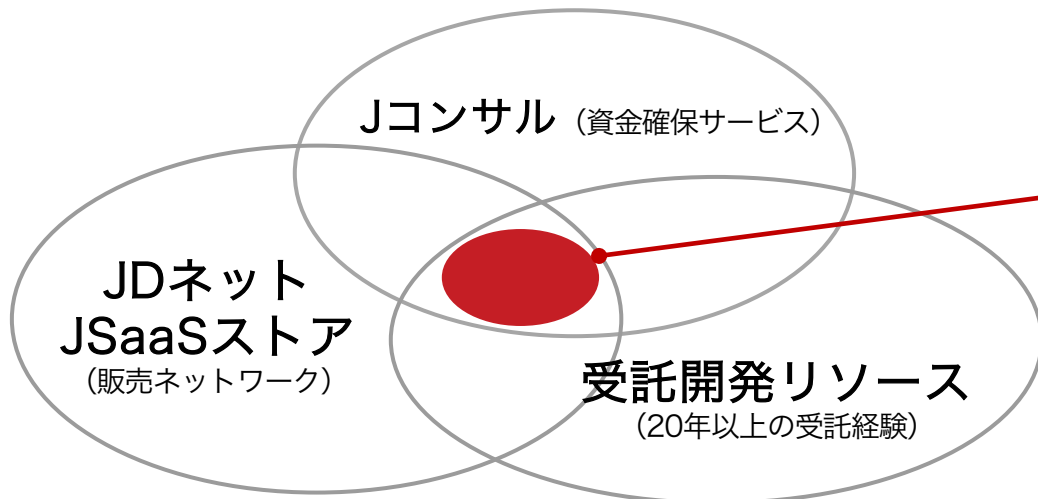
EC内製化パック受注件数



「ライトアップのAI開発」提供開始

資金確保、システム開発、販売代理まで一括対応

単なる開発だけではなく、資金確保から完成後の販売まで一気通貫でサポート。これにより、資金力に乏しく営業ネットワークも持たない中小企業・個人事業主でもAIビジネスへの参入が可能になる。ライトアップにとって、申請手数料および開発費で収益を上げつつ、提携AIサービスを数十単位で所有することが可能になる。



ライトアップのAI開発

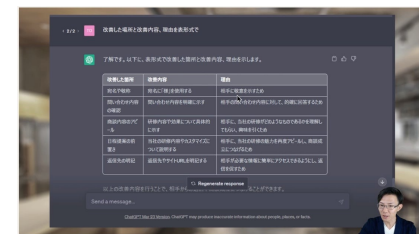
<https://ai.writeup.co.jp>



“たくさんのごジャイアント・キリングを起こしたい”

24年3月期第1四半期は、受注から計上までの期間長期化の影響を受けつつも、JSaaSストア・EC内製化パックなどの新サービスの受注が好調に推移しました。今後も年間計画の達成に向け、鋭意努力してまいります。本ページでは、現時点でのご報告と2Q以降の展望について補足情報を記載いたします。

- **JSaaSストア掲載企業**が順調に増加（23年4-6月103社増）。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。また、2QからECモールとしての各種集客機能（アフィリエイト機能等）を順次実装し拡販にも注力。
- 内製化第一弾、**ECサイト構築パック**の受注フローが確立。今後、安定的なリード獲得へと繋げていく。同時に同様のフローで**コーポレートサイト構築パック**を提供。
- 内製化第二弾、**AI活用研修**の助成金対応パッケージの提供開始。受講金額の最大100%が助成される。代理店拡販により2Q以降大きく成長させていく。
- **みんなのBPOサービス**のMRRが1500万円超と伸長。PMF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。
- **Jシステム2**が完成。秋より本格提供を予定。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。
- **ライトアップのAI開発**の提供開始。1年後、数十種類のAIサービスの提供を目指し、積極的に開発を受託していく（開発後、半自社サービスとして拡販に従事）。



ChatGPT研修

APPENDIX

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。

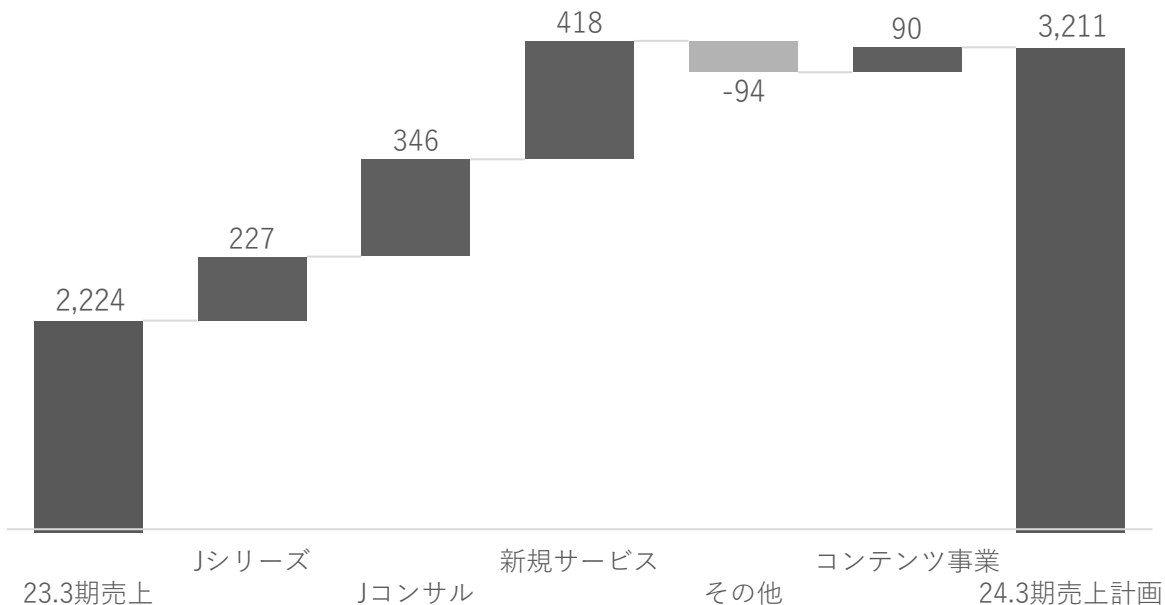
(単位：百万円)	23.3期	24.3期 計画	増減率(%)
売上高	2,224	3,211	44.3
営業利益	143	621	332.9
経常利益	141	616	335.0
純利益	109	427	289.9

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。

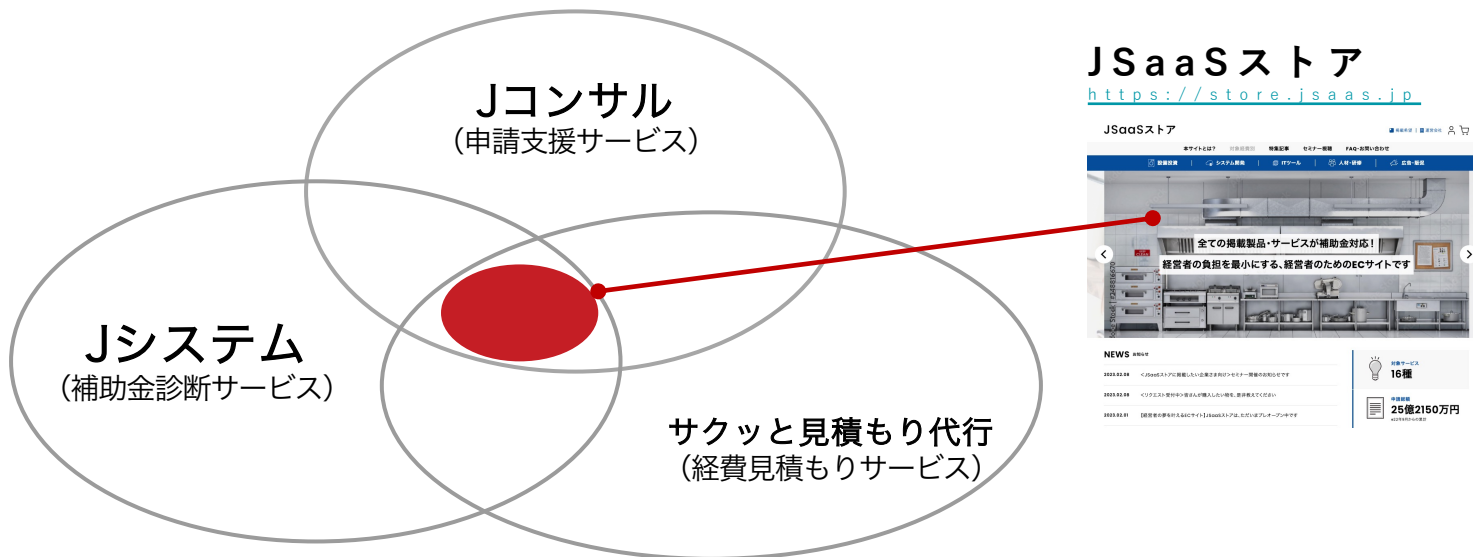


POINT

- ✓ 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

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。



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」

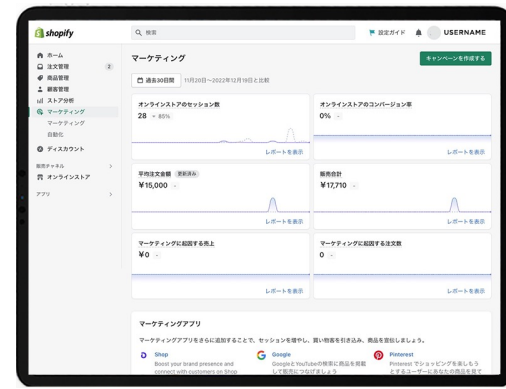
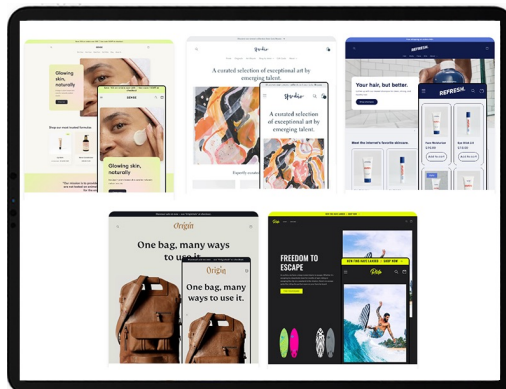
個別相談に申し込む まずはお問い合わせ

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350万円</p>	 <p>補助期間 2年分</p>	 <p>採択実績 97.3%</p> <p><small>※2022年4月1日～12月31日までのお申込受取実績</small></p>
--	--	--



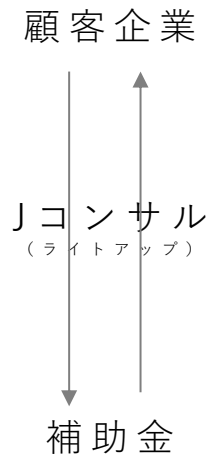
過去との比較

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。

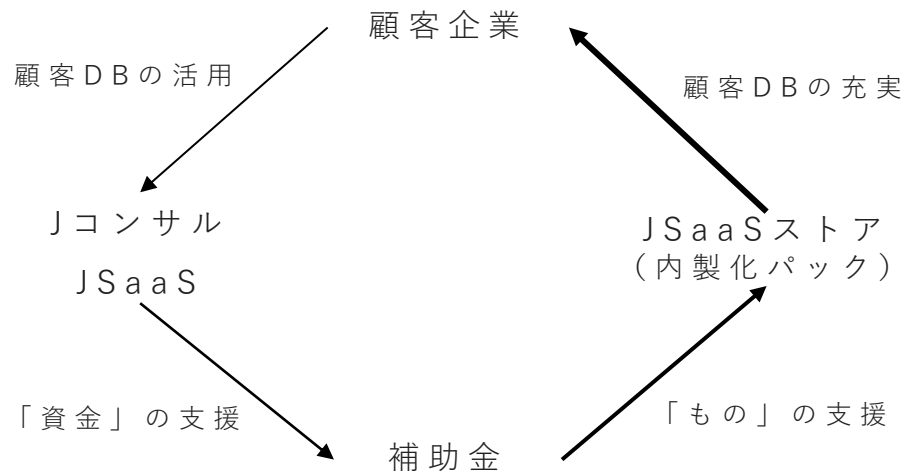
過去

資金支援サービス



現在

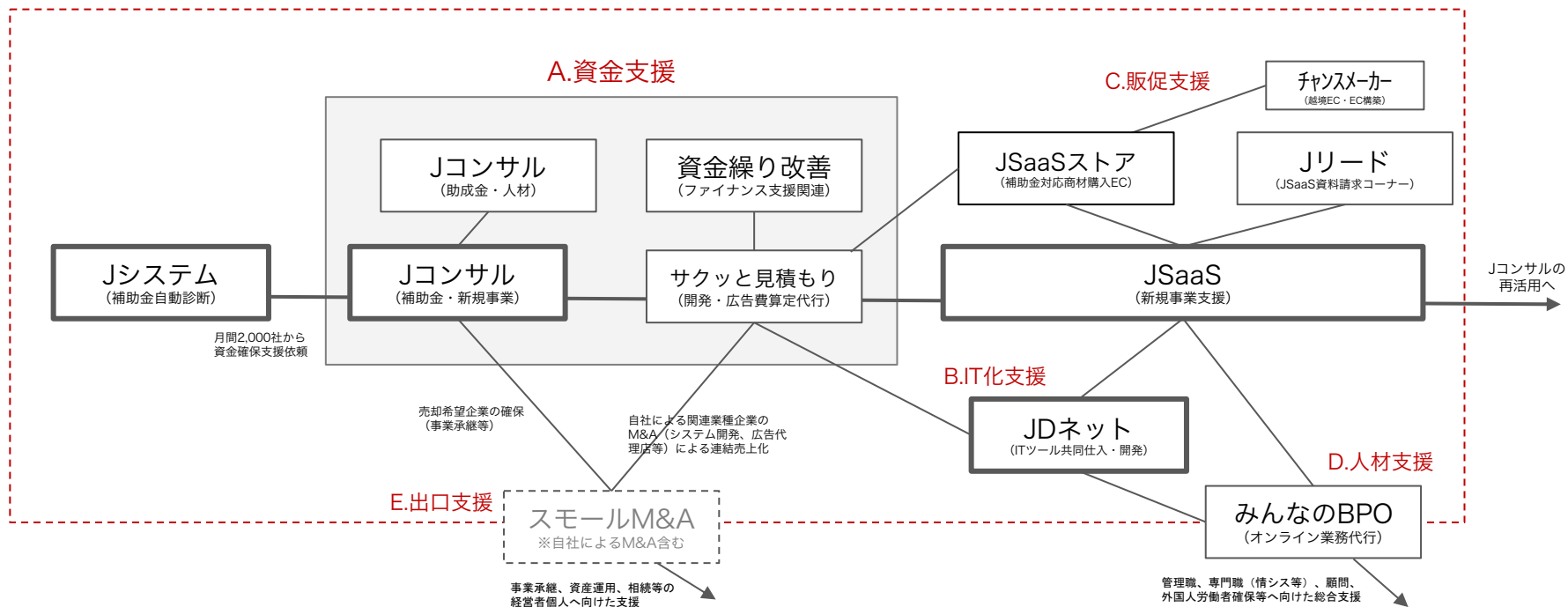
「資金」 & 「もの」支援



Jプラットフォームの全体像

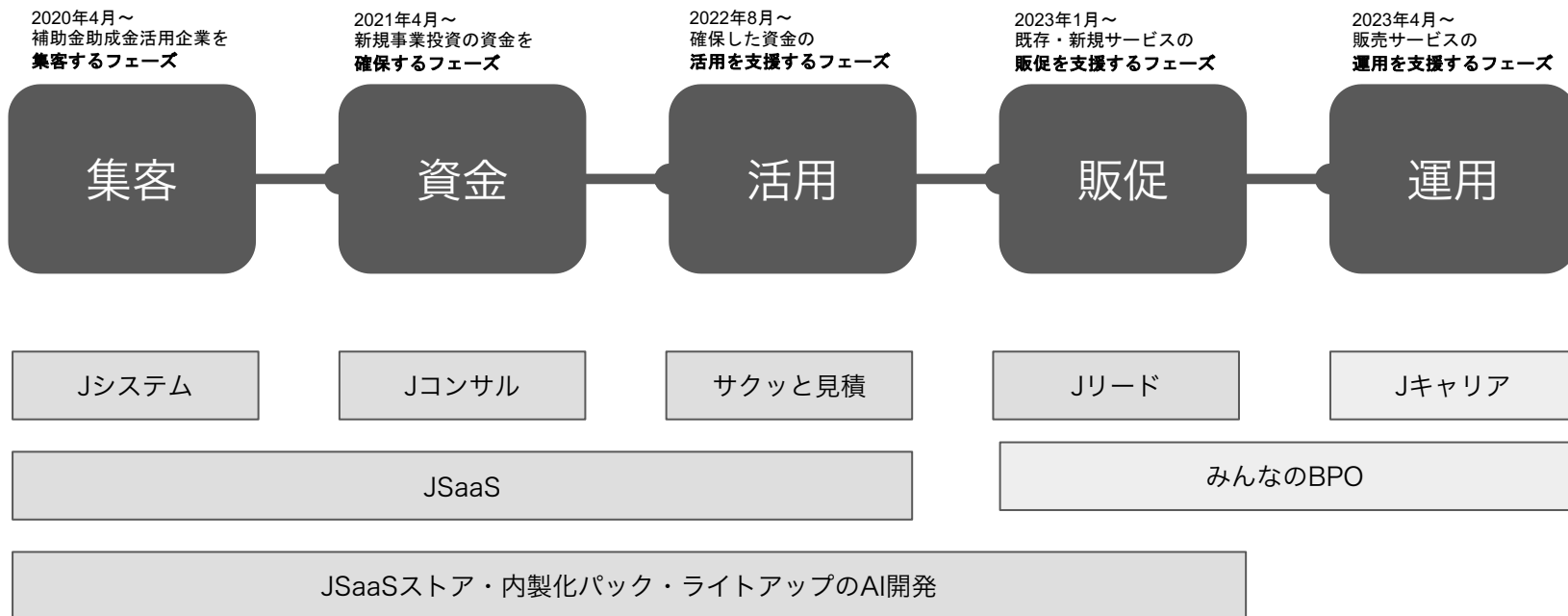
Jプラットフォームは、中小企業の新規事業を総合的に支援するサービス構想です。

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。



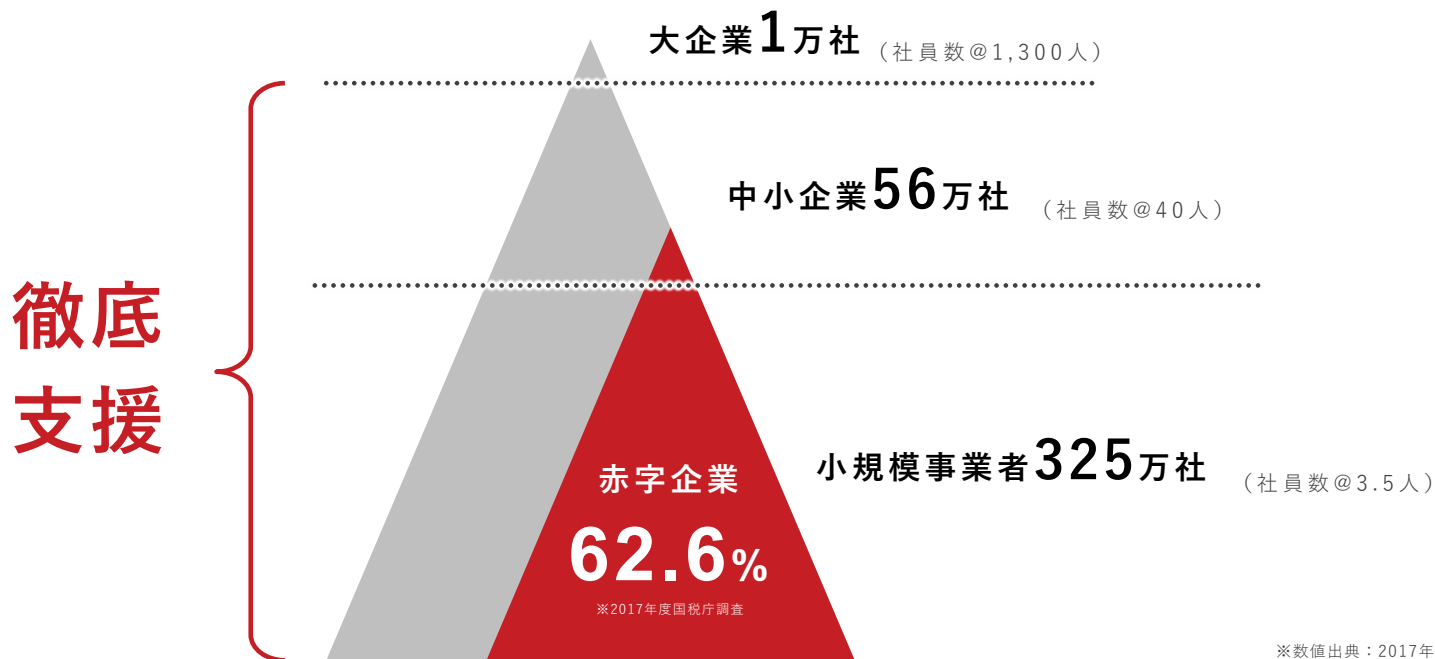


会社概要

■ (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。

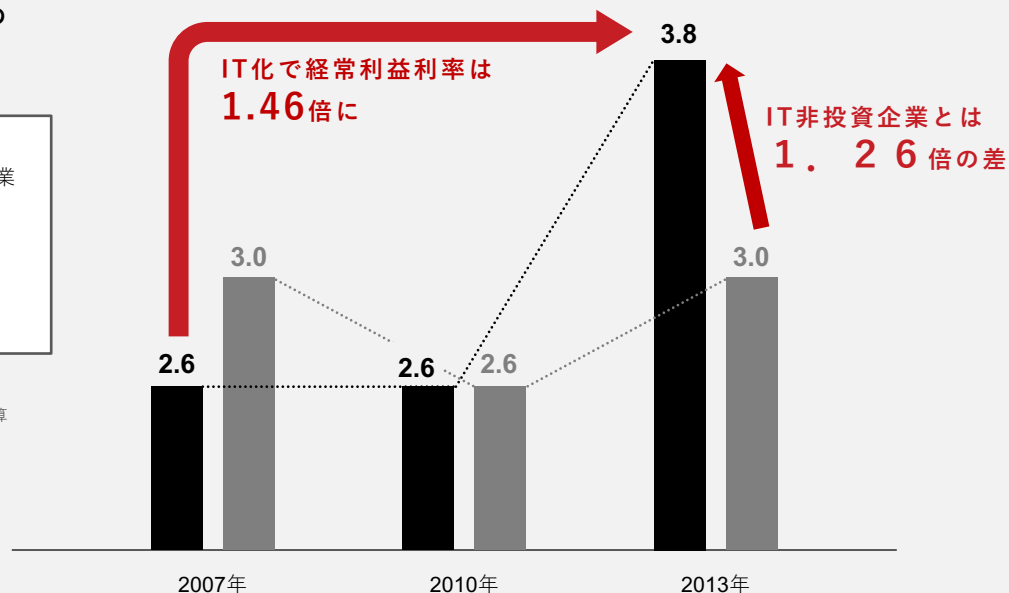
IT投資により中小企業の経常利益率は1.46倍に増加（2.6%→3.8%へ）

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)

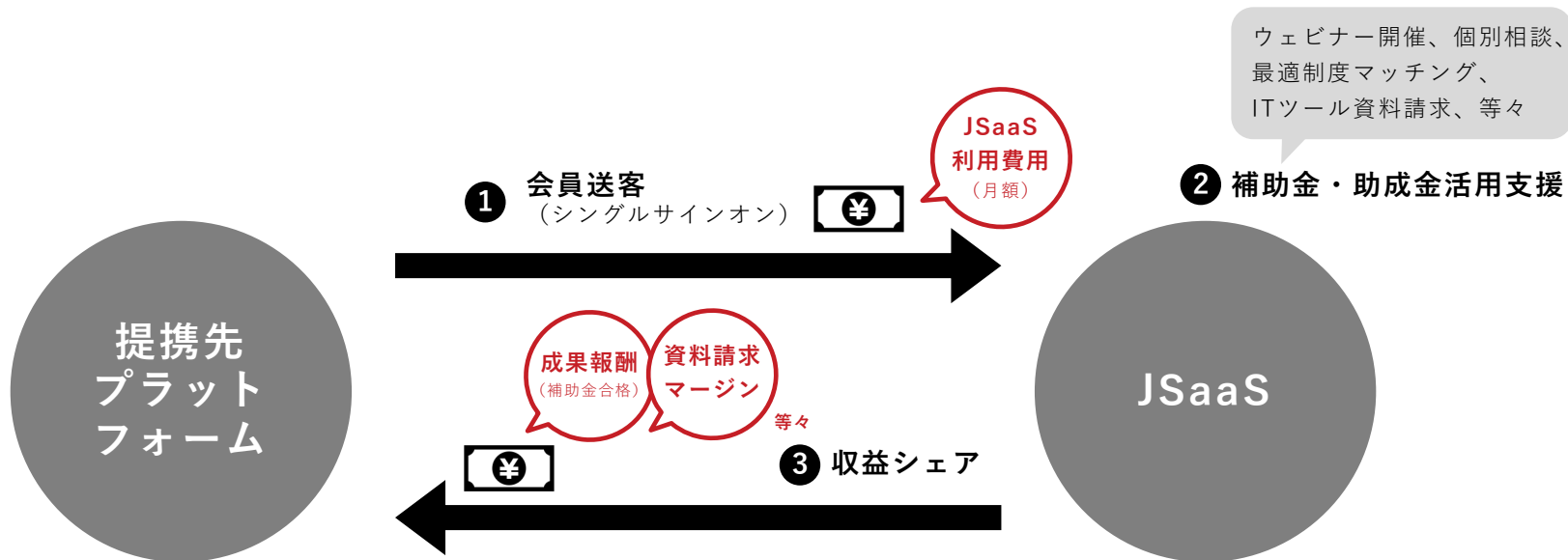
※資料：経産省「企業活動基本調査」再編加工
注1 売上高経常利益率＝経常利益/売上高で計算
注2 2007年度から2013年度まで連続して回答
している中小企業を集計



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。



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。