

2024年3月期

2Q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>

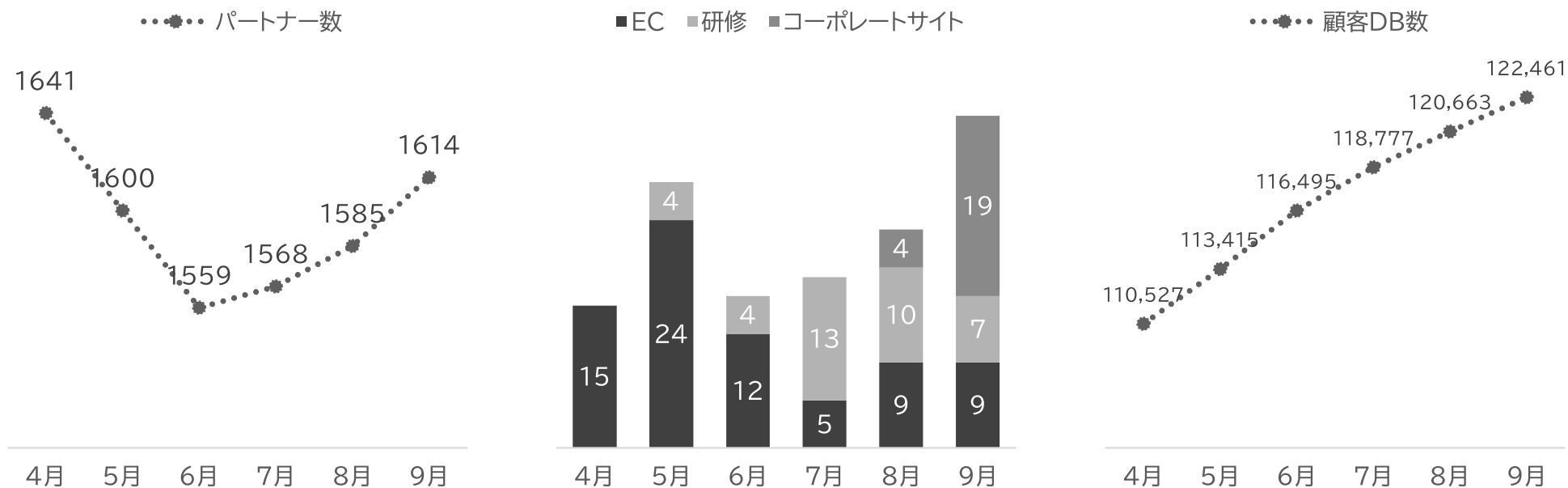
証券コード:6580

■ エグゼクティブ・サマリー ~ 2023年9月

ハイライト	業績サマリー (単位:百万円)			
<p>JDネット、Jシステムの初期売上高が下振れたことに加えて、IT導入補助金の計上期間長期化を主因に、業績予想を下方修正。一方で、受注は好調であり、下期以降、成長軌道回帰を目指す。</p>	<p>売上高</p> <p>1,169</p> <p>YoY 10.9% 増</p>	<p>営業利益</p> <p>8</p> <p>83.4% 減</p>	<p>純利益</p> <p>-4</p> <p>—</p>	<p>パートナー数 (単位:社)</p> <p>1,614</p>
事業の状況				
既存事業 	新規事業 		非連続 	
<ul style="list-style-type: none">JSaaSストアは想定以上に堅調に推移している。一方でJシステム、JDネットの初期売上高の不振を補いきれず、全体として低調に推移。IT導入補助金を含めた申請数は堅調に推移しているものの、当初の想定以上に、受注から計上までのリードタイムが長期化(想定3か月、現在6か月見込みに)。	<ul style="list-style-type: none">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。内製化パック「EC、コーポレートサイト」は、引き続き好調に推移。さらなる成長加速へつなげる。AI研修およびみんなのBPOサービスの新メニューが想定以上の立ち上がり。下期以降、業績貢献が本格化する見込み。		<ul style="list-style-type: none">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(ライトアップのAI開発)の受注好調。当面は月間3案件の受注を目標に進捗。M&A実施方針の整備完了。手元資金23.5億円を活用したM&Aの実施に引き続き取り組む。	

パートナー数が増加傾向へ回復

1Q同様に、Jシステムのパートナー数が想定以上のペースで減少しているものの、JaaSストアの拡大に伴い、パートナー数は再度増加傾向へ。内製化パックの受注数は想定以上の進捗。コーポレートサイトも順調な立ち上がり。研修受注はより高単価に。



売上は増加するも、利益は横ばい

売上高は、新規サービスの業績貢献を背景に、10.9%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、減益となった。

(単位:百万円)	前2Q累計	当2Q累計	増減率(%)
売上高	1,054	1,169	10.9
売上原価	188	199	6.0
売上総利益	865	969	12.0
販管費	814	960	18.0
営業利益	51	8	▲83.4
経常利益	50	7	▲84.9
純利益	33	▲4	—

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
- ✓ 販売管理費の増加を主因に、営業利益以下は減益。

上半期の進捗遅延分を反映

JDネット下振れおよびIT導入補助金関連の計上遅れ分を反映。一方で受注は好調であることから、当初作成した予算の達成に引き続き取り組んでいく。

(単位:百万円)	期初計画	増減率(%)	修正計画	増減率(%)
売上高	3,211	44.3%	3,000	▲6.6
営業利益	621	332.9%	456	▲26.5
経常利益	616	335.0%	451	▲26.8
純利益	427	289.9%	313	▲26.8
EPS(円)	82.59	-	60.49	-

■ 下方修正要因

上期計画の未達分を下方修正。IT導入補助金の計上長期化、Jシステム、JDネットの初期売上高の減少、みんなのBPO立ち上げ等に伴う費用の増加等が主因。下期以降も、上述の影響が継続するものの、好調な受注および期初計画には織り込んでいない新規サービスの業績貢献が期待されるため、下期は当初の業績計画を据え置く方針。

長期化

- ・IT導入補助金の受注から計上までの期間が超過(3→6カ月程度)
- ・顧客企業の申請書類準備期間が想定以上となったことが主因

初期の減少

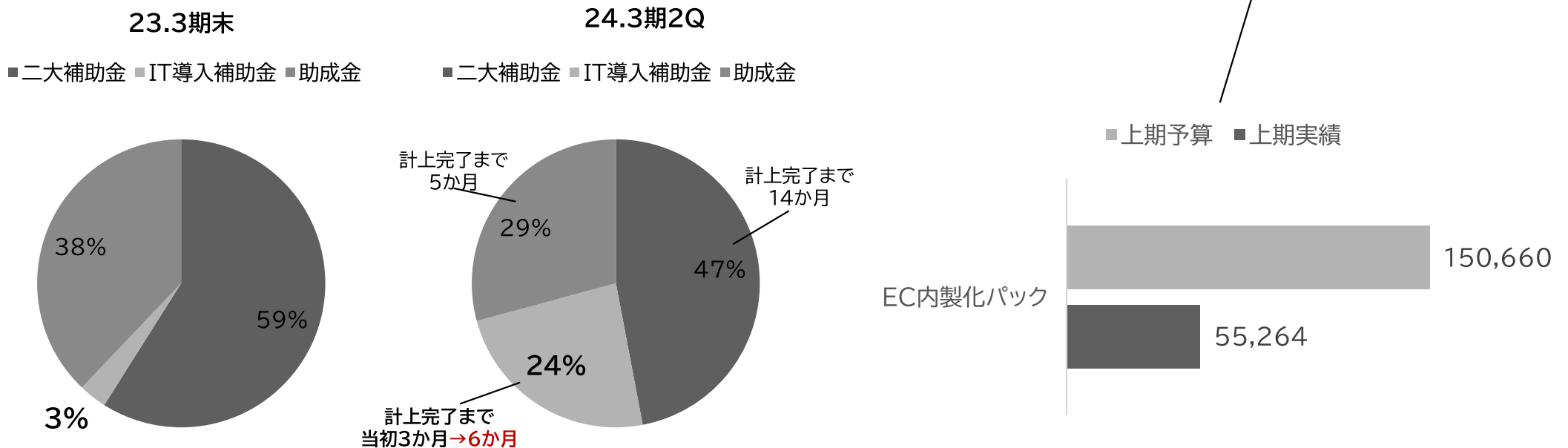
- ・Jシステム、JDネットの初期売上高が想定上に減少
- ・JSaaSストアの初期売上高で補いきれず

販売管理費の増加

- ・みんなのBPO立ち上げに伴う販売促進費の増加
- ・業務委託費、人件費増加。貸倒引当金繰入の影響。

■ 下方修正要因_長期化

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)から、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導入補助金の活用にシフト(23.3期3%→24.3期2Q24%)することで、計上の長期化対策を講じていた。一方で、顧客の申請書類準備期間が2~3月程度長引いており、IT導入補助金を活用した売上高計上が遅れている。結果、受注は好調であるものの売上高が想定を下回っている(EC内製化パック計上状況)。



Jコンサルの計上長期化対策

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。
IT導入補助金の受注からの計上期間は想定3か月から6か月程度と予想より長期化の見込み。

↑ 進捗
→ 継続
↓ 不調

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

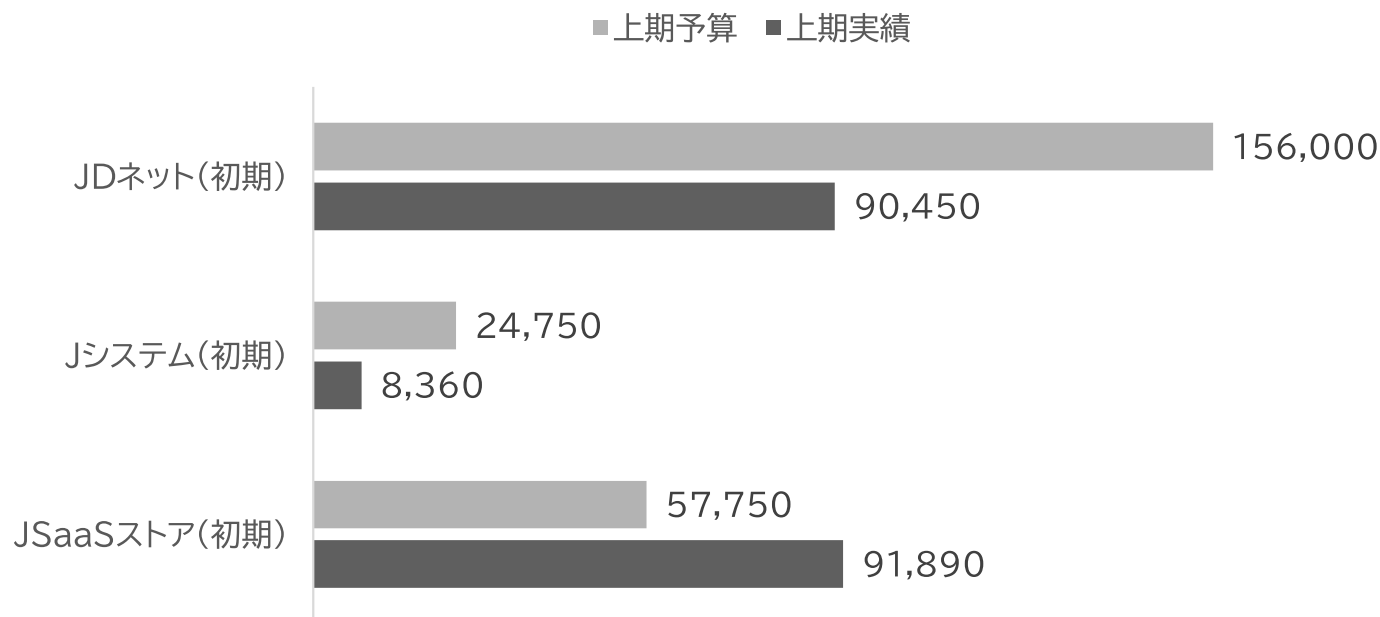
- ・ニーズの高い商材の「**内製化パッケージ**」の積極提供
- ・AI等の「**大型開発ニーズ**」に絞ったリード獲得施策



■ 下方修正要因_初期の減少

JDネット、Jシステムの初期売上高の減少

主要KPIの月次開示でご報告していた通り、主力サービスであるJDネット、Jシステムの新規顧客獲得が低調に推移した結果、同サービスの初期売上高が上期予算を下回りました。JSaaSストアの新規顧客獲得は、計画以上の進捗となっているものの、両サービスの下振れを補うには至らず。



一部期ズレが発生も、注力サービスの受注は好調

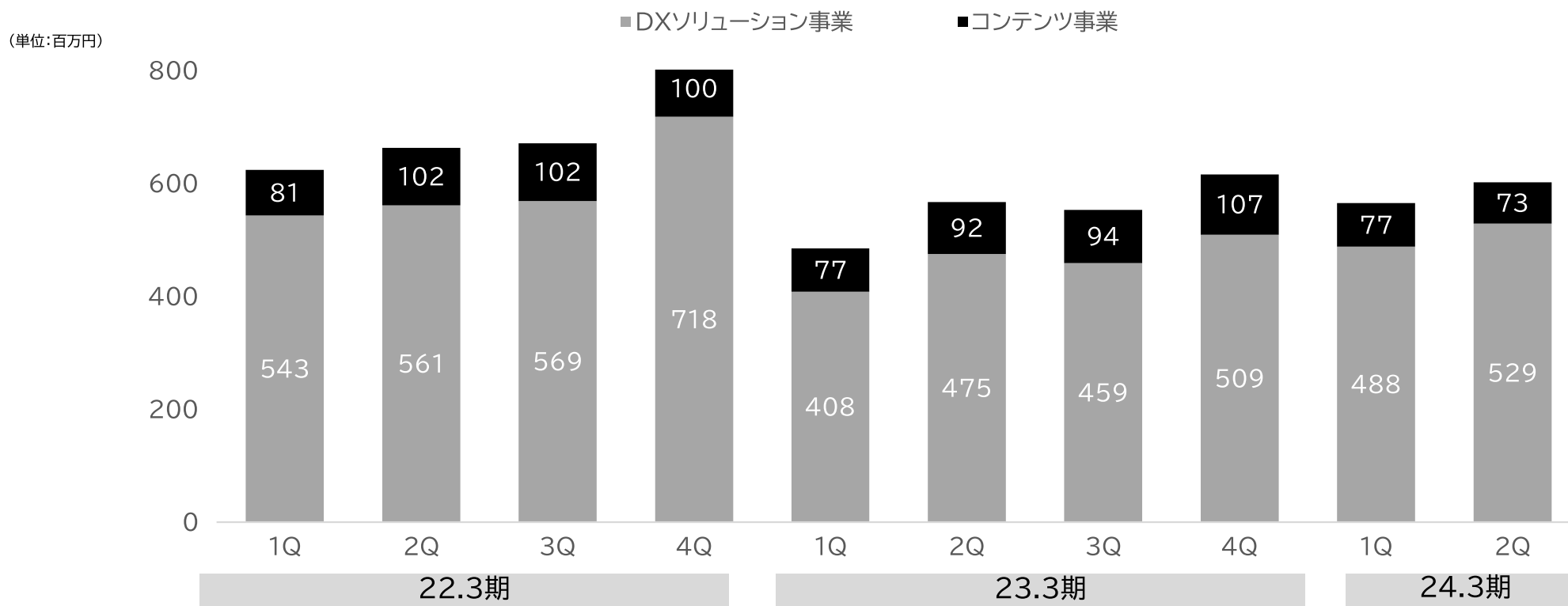
受注は総じて好調に推移。1Qに引き続き、JSaaSストアの新規受注は想定を上回って進捗している。一方で、金額の大きい2大補助金の採択数が想定より少なく、計上額減少へ。

	24.3期2Q 受注予算	24.3期2Q 受注結果	未計上分	コメント
JSaaSストア初期費用	4,050万円/81件	7,650万円/170件	2,250万円/50件	受注状況は良好。下期以降、JDネット、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	1億800万円/72件	1億790万円/46件	9,828万円/42件	1Q同様に、2Qも受注は想定通り進捗。下期以降、売上高計上が期待される。
Jコンサル補助金	672件	338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	6,500万円/125件	3,797万円/47件	3億4,700万円/522件	制度適用期間満了まで手続きをしない顧客多数。計上長期化が継続中。

■ [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。JDネット、Jシステムが軟調な推移となっているものの、前年同期比で増収を確保。

コンテンツ事業は、前年同期比で減収となったものの、一時要因であり懸念は不要。

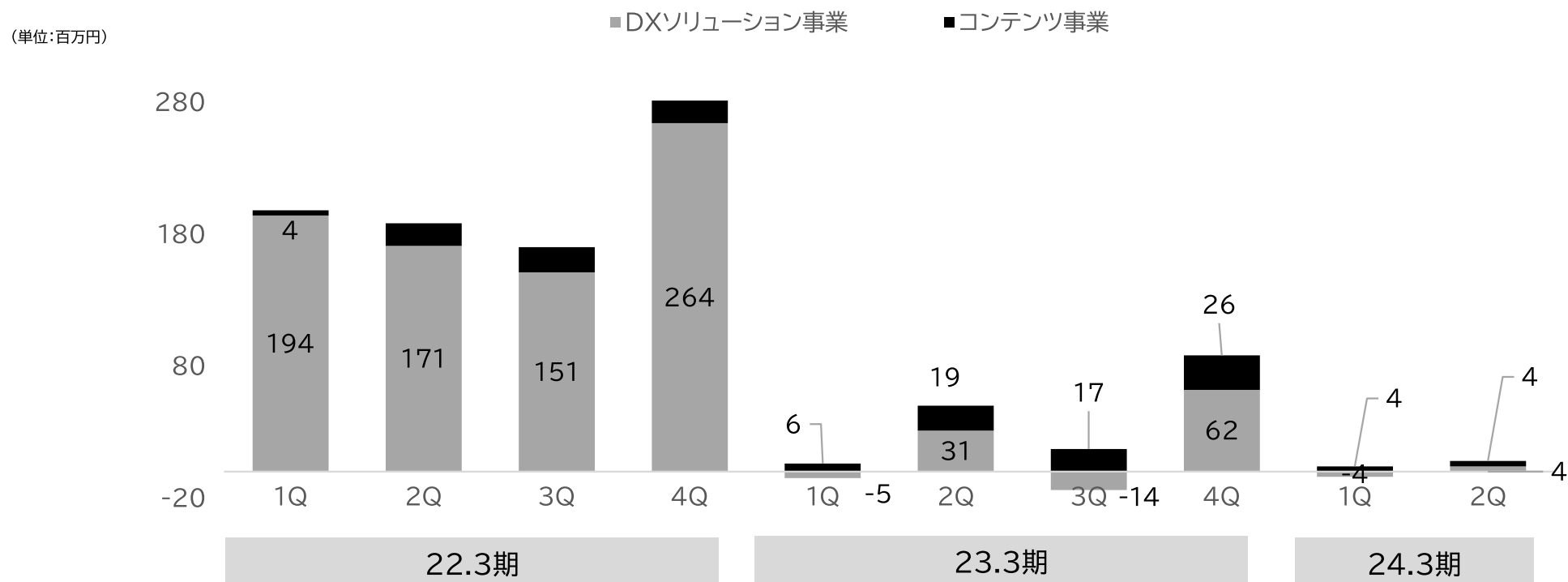


※22.3期における新収益認識基準の影響額は、289百万円

■ [四半期別] 営業利益 推移グラフ

みんなのBPOや新規事業の立ち上げに伴う先行投資に加えて、業務委託費、人件費の増加、想定外の費用増加(貸倒引当金繰入等)により、24. 3期2Qは前年同期比で営業減益となった。

コンテンツ事業は、売上高が例年と比較するとやや少なかったことから減益となった。

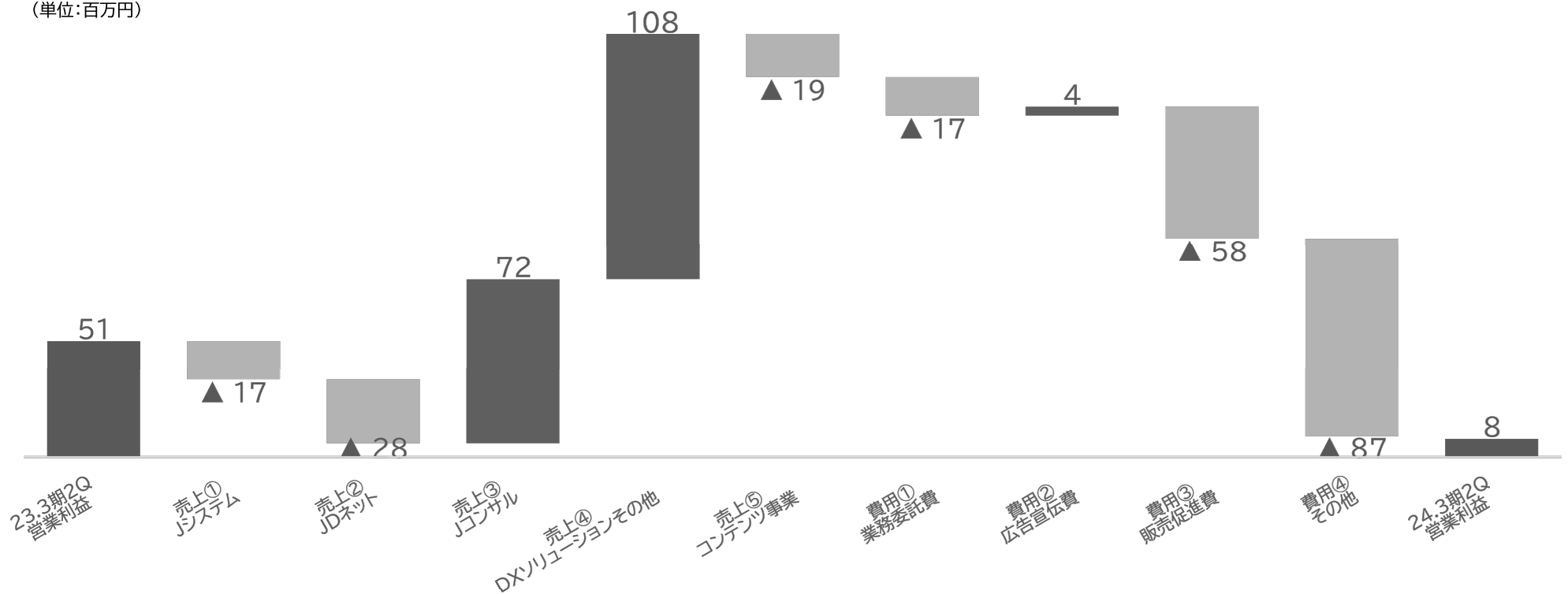


■ 差分分析

パートナー数減少を主因に、主力サービス(Jシステム、JDネット)が減収となったが、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、みんなのBPOに関わる費用を中心に販売促進費が増加したことに加えて、人件費や貸倒引当金の繰入等の影響で、その他の費用も増加し、前年同期比で減益となった。

(単位:百万円)



■ [四半期別] 主要販管費

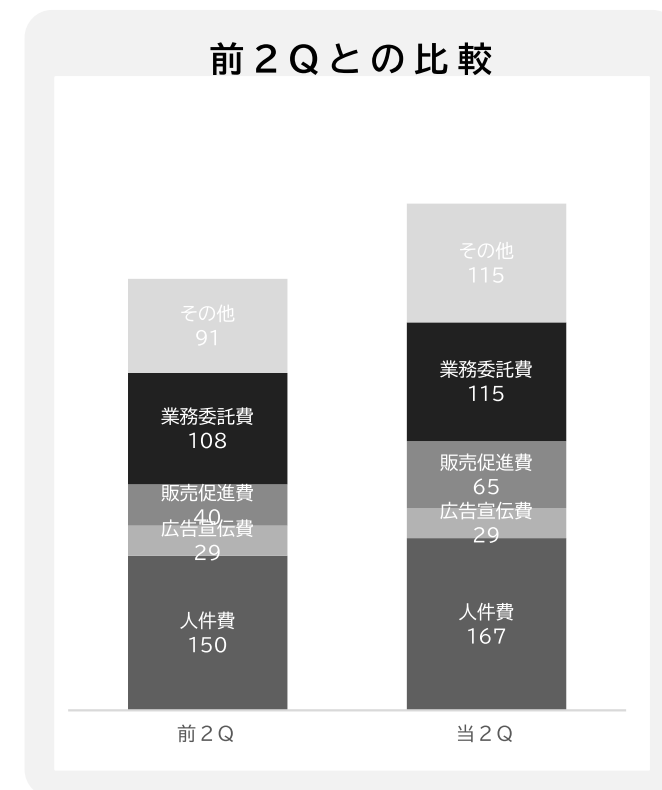
中途採用中心にリソース強化を継続した結果、人件費が増加した。

販売促進費は、みんなのBPO立ち上げに伴う費用が計上された影響もあり、増加した。その他は、貸倒引当金の繰入に等を主因に、前年同期比で増加傾向となった。

(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	167		
広告宣伝費	29	29		
販売促進費	63	65		
業務委託費	102	115		
その他	108	115		
販売費及び一般管理費	466	490		

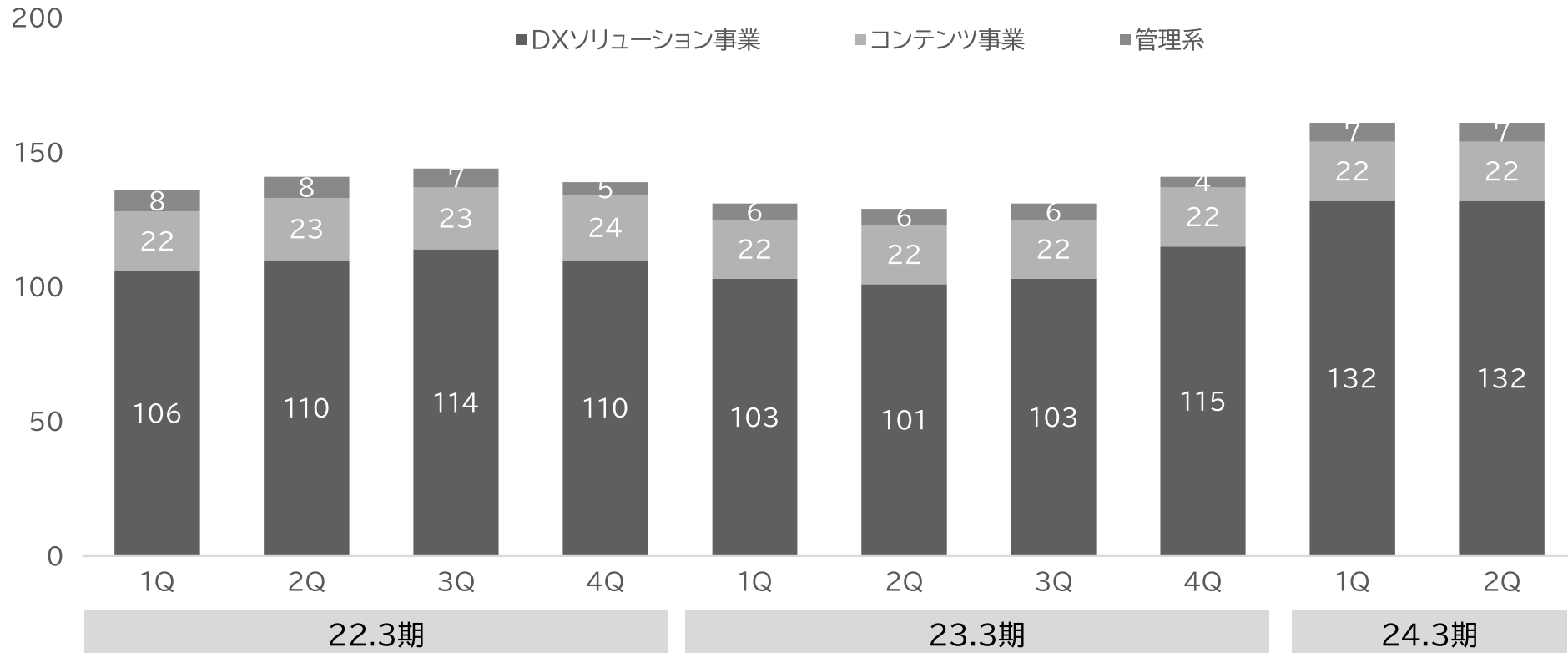
科目名	前1Q (単独)	前2Q (単独)	前3Q (単独)	前4Q (単独)
人件費	147	150	156	151
広告宣伝費	34	29	37	31
販売促進費	30	40	40	41
業務委託費	92	108	109	100
その他	87	91	94	86
販売費及び一般管理費	392	421	437	411



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)



今年度の施策

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



新規

非連続

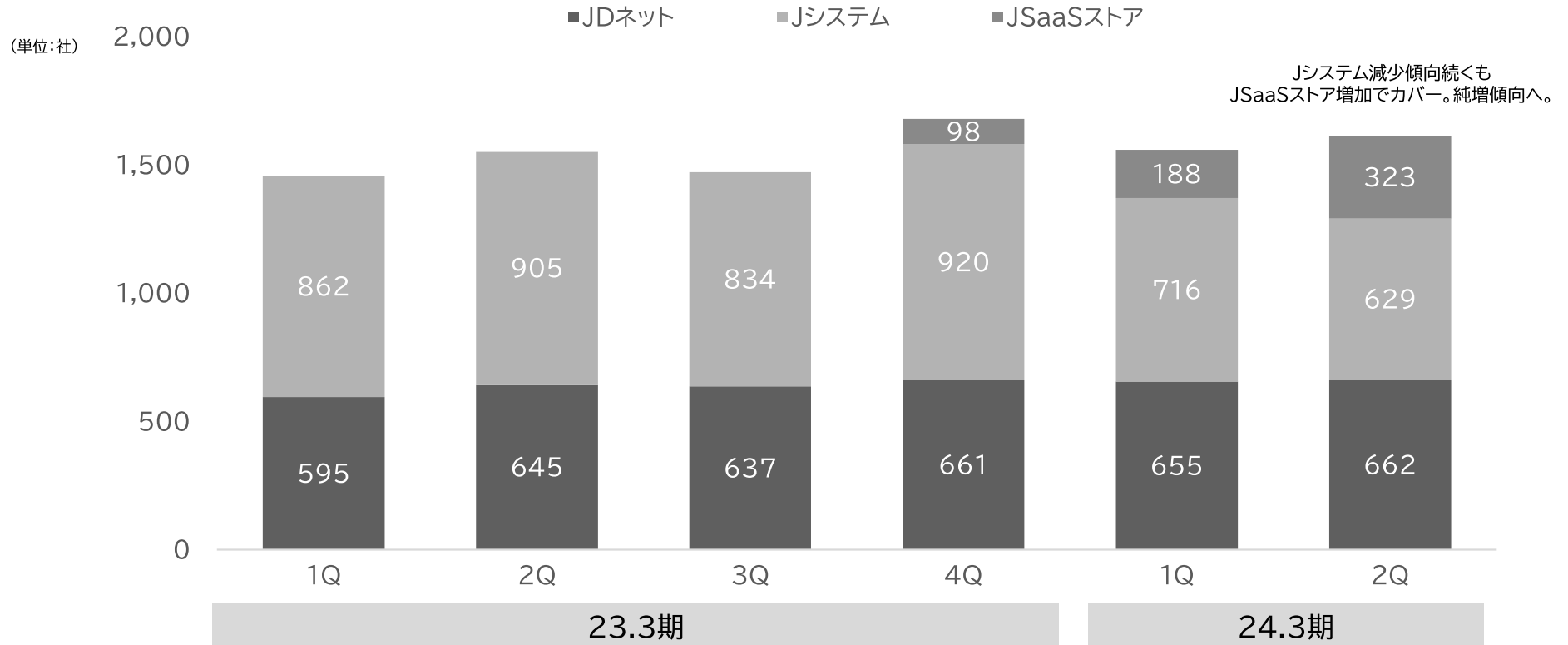
M&Aや資本業務提携による事業拡大

手元資金23.5億円の活用による、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、堅調に推移しており、サービスの入れ替えが進んでいる状況順。

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。

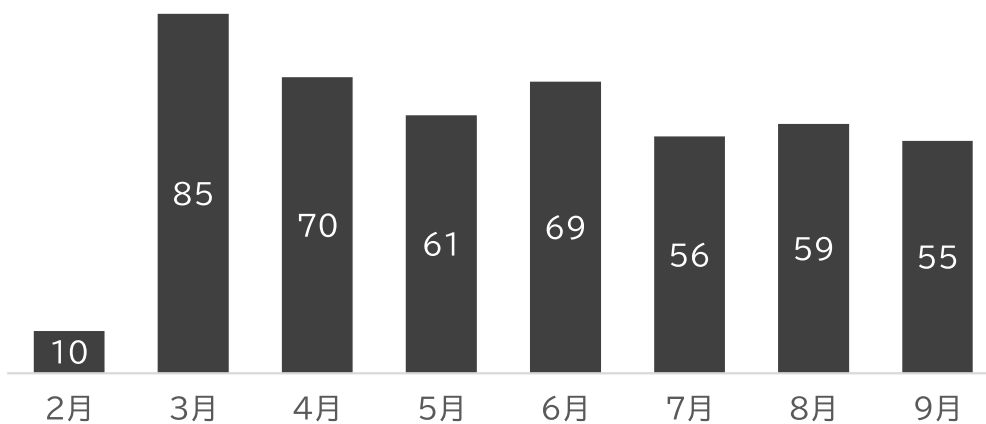


新規事業の状況

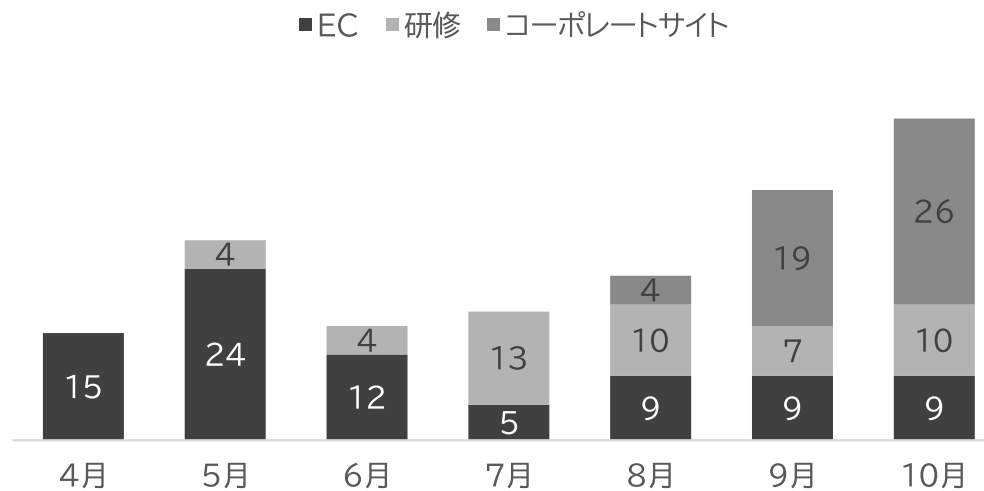
JSaaSストアの新規掲載企業件数は順調に推移しており、年間を通じて堅調な推移を見込む。
ECサイト構築は、引き続き堅調に推移していることに加えて、研修やコーポレートサイトが順調に立ち上がっており、今後の業績貢献が期待される。



JSaaSストア新規掲載企業件数



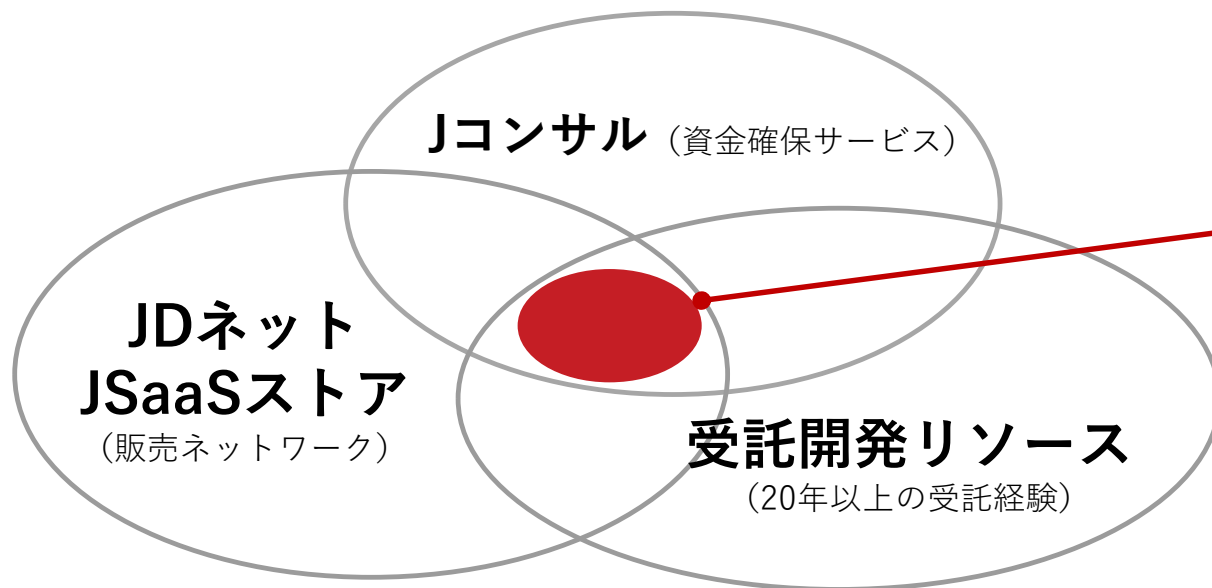
内製化パック受注件数



「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>

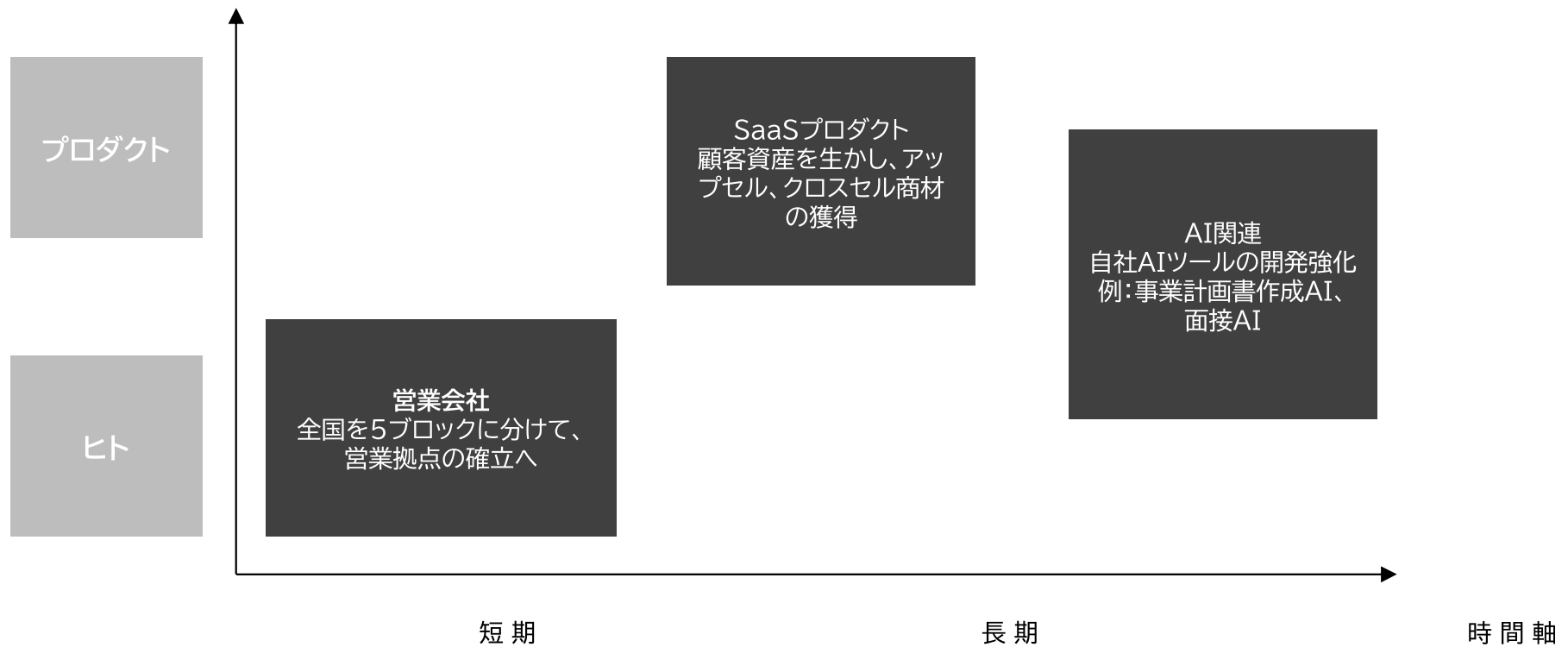


“たくさんのジャイアント・キリングを起こしたい”

M & Aの方針

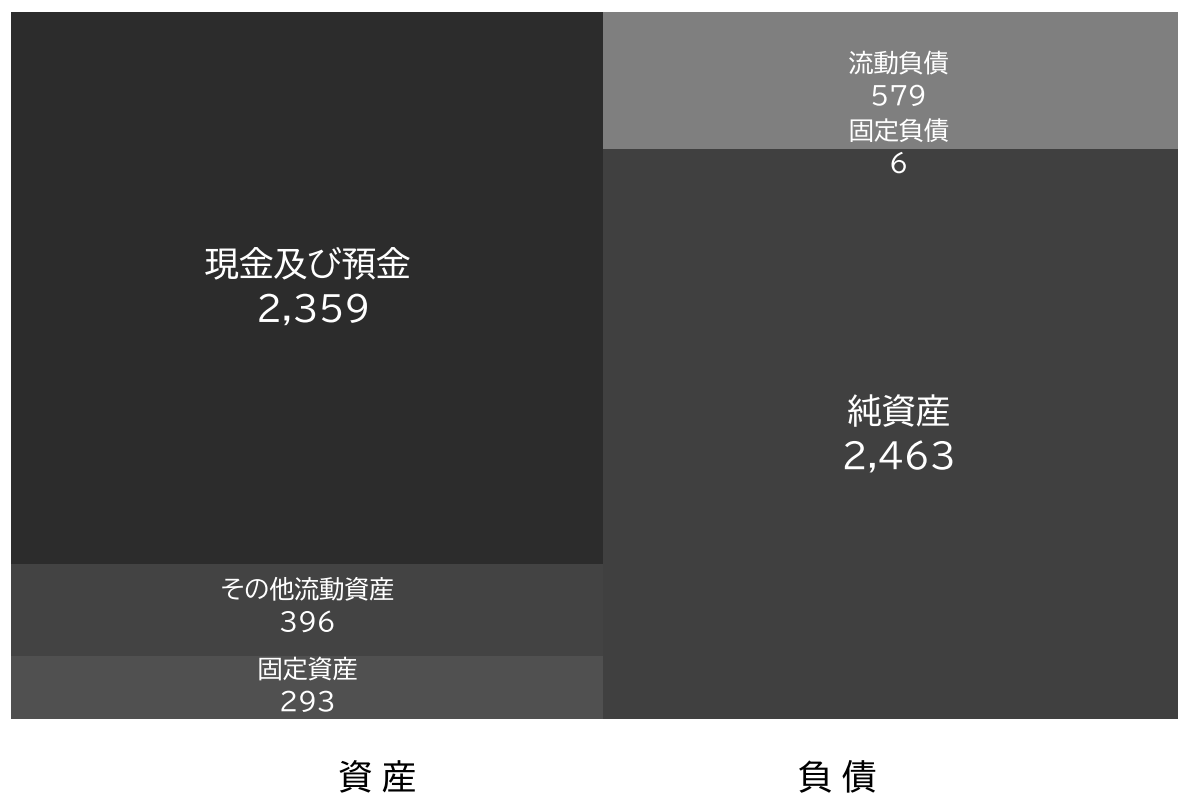
非連続的な成長を遂げるべく、今後はM&Aも実施していく方針。

営業会社を買収し、地方拠点の確立を進めることに加えて、中長期的には中小企業の成長支援に繋がるSaaSプロダクトや、AI関連企業の買収を検討。



B/Sの状況

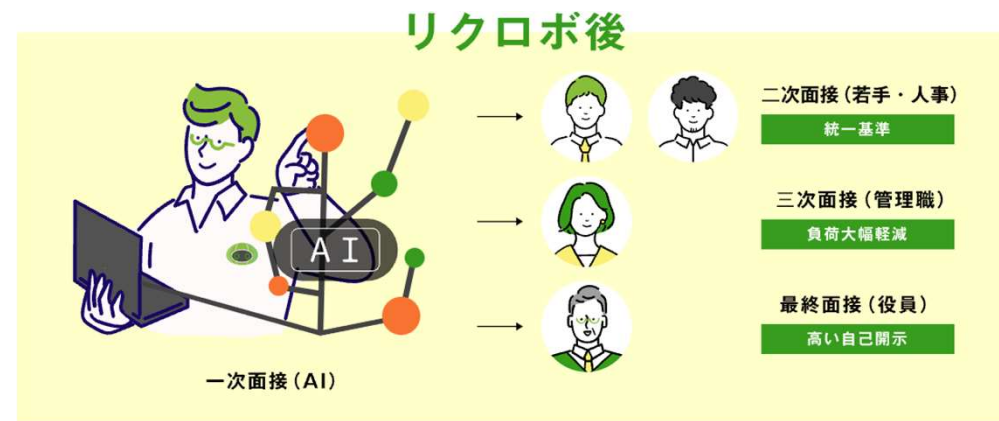
現預金は、23.5億円となっており、強固なバランスシートとなっている。
固定負債もわずかとなっており、新規事業開発や、M&Aに投じる成長投資余力は高い状況。



本格面接AI「リクロボ」提供開始

学生集客から一次面接まで完全AI対応

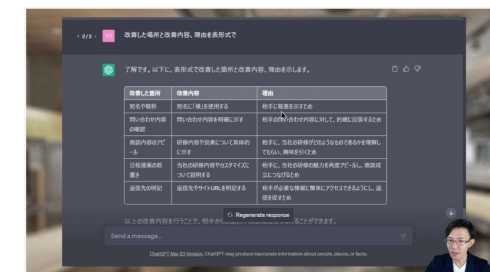
2023年11月14日より先行受付開始(2024年1月正式提供予定)。月額2~3万円でAI面接実施し放題。大企業にも中小企業にも有用な本格面接AIサービスです。単なる面接自動化ツールではなく、学生送客機能も成果報酬プランで用意。リクロボが採用フローを再定義します。



24年3月期第2四半期は、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更に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3Q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、Jシステム減少分を補う規模に成長。**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、3QからECモールとしての各種集客機能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。受注好調。
- **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75%以上が助成される。10月より受注が大きく伸長中。
- **みんなのBPOサービスの新成果報酬プランが好調。**今期は営業支援BPOを更に加速させる。
- **Jシステム2が完成。**年内本格提供を予定。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)。
- **リクロボ、提供開始。**AIで採用面接の自動化を推進。4Qに一部売上計上を目指す。

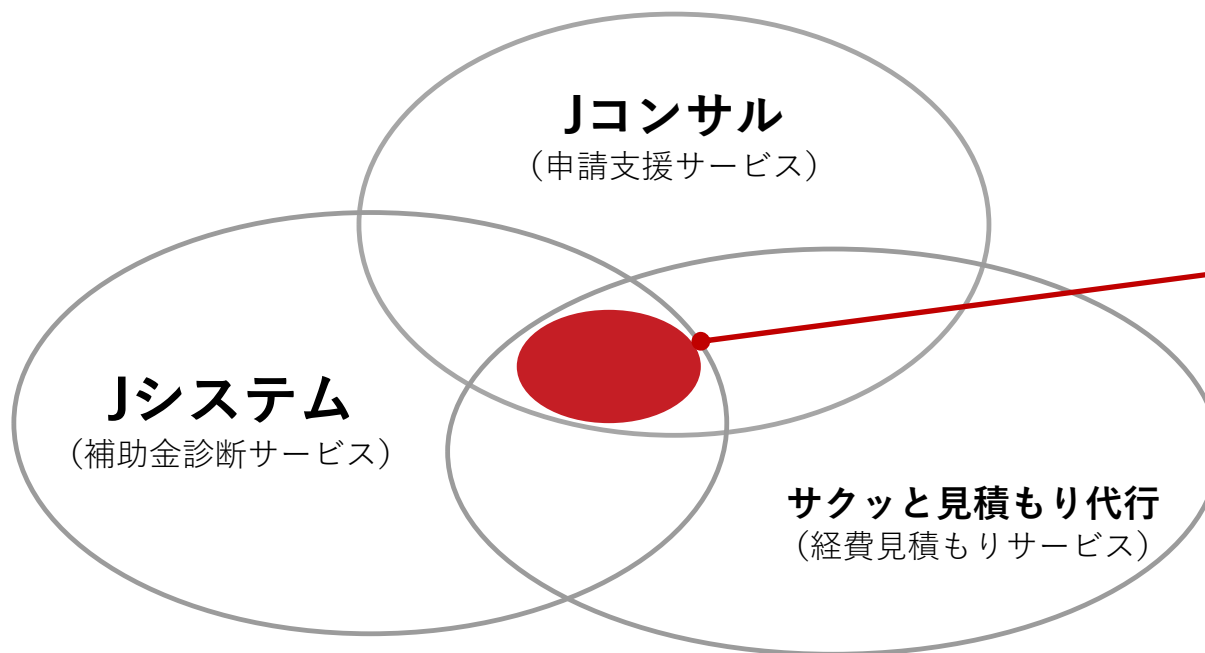


ChatGPT研修

APPENDIX

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」

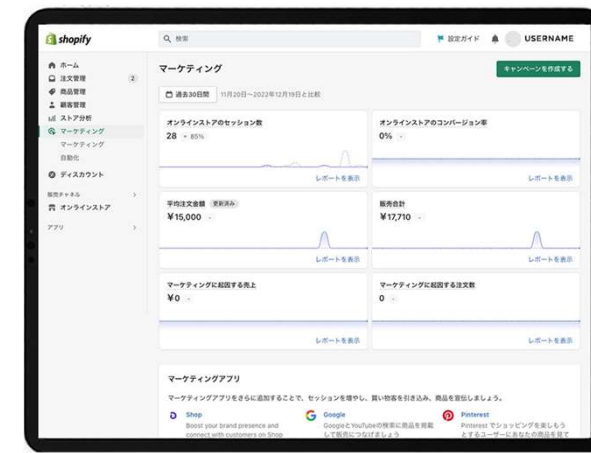
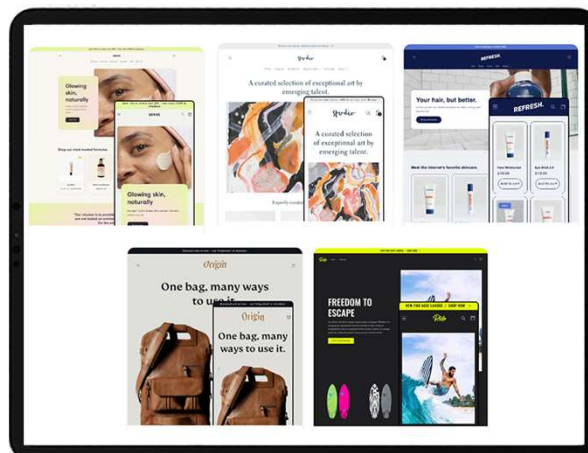
個別相談に申し込む [まずはお問い合わせ](#)

[認定公開のECケースを掲載する](#)



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JISAA認定実績</small></p>
--	--	--



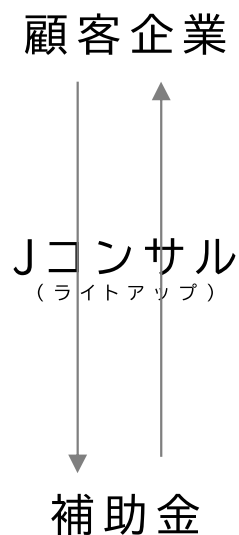
■ 過去との比較

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。

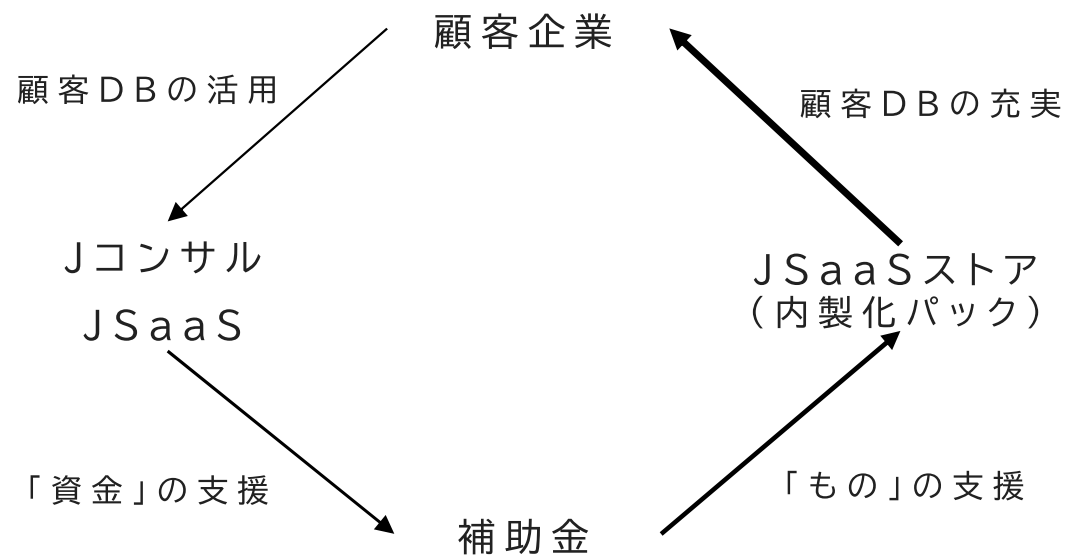
過去

資金支援サービス



現在

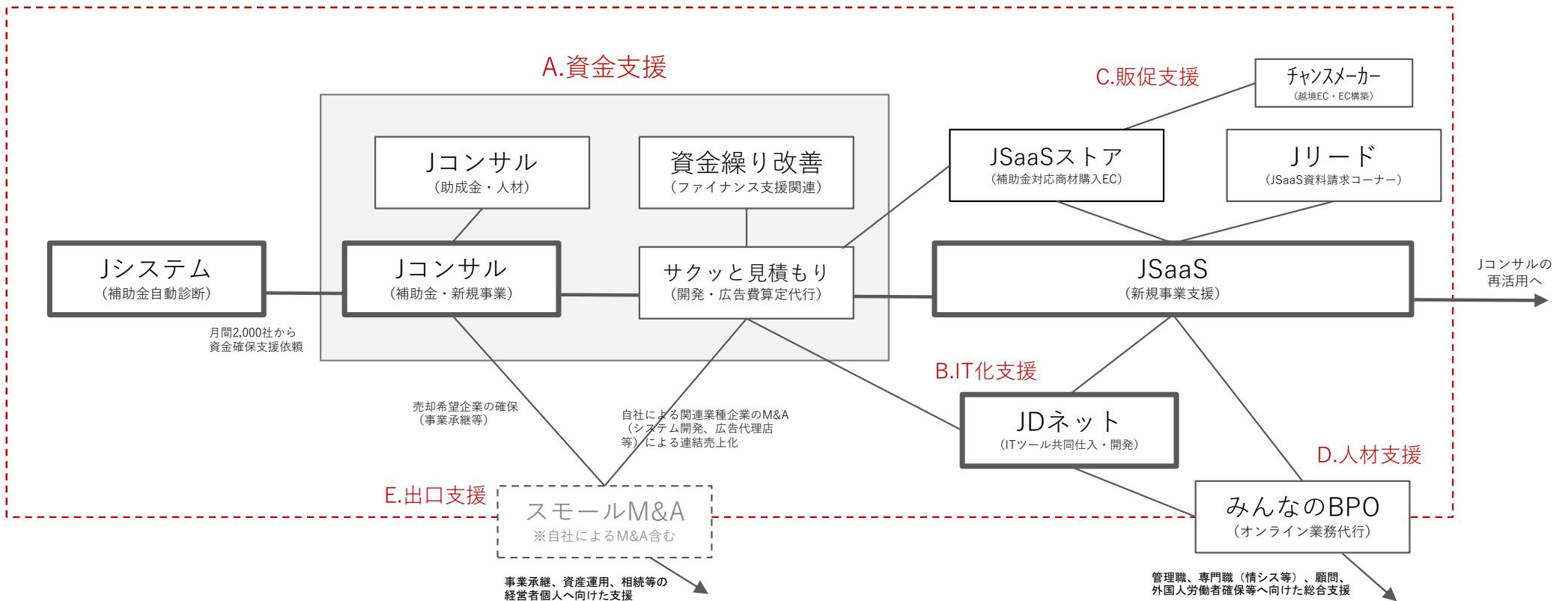
「資金」&「もの」支援



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。

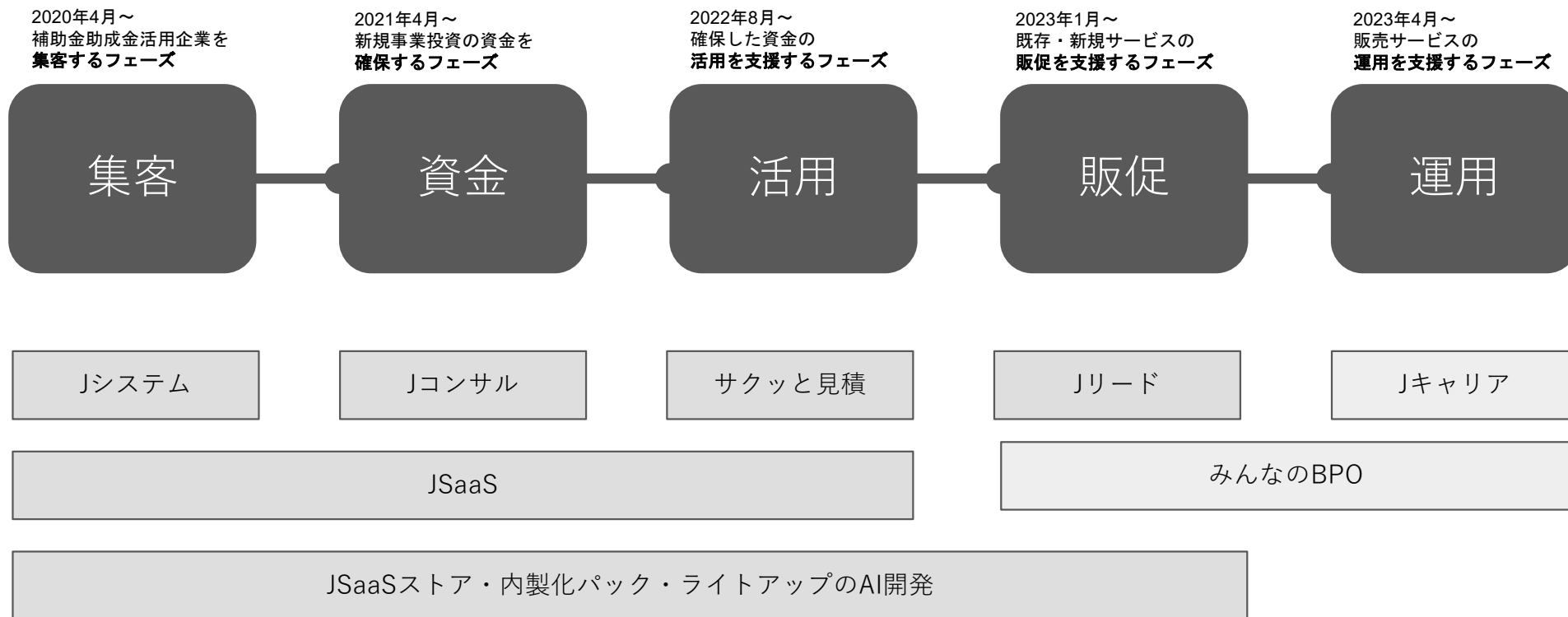
A.資金支援、B.IT化支援、C.販促支援、D.人材支援、E.出口支援の5領域で構成され、相互に連携し支援を実施。全国、全ての中小企業に向け提供いたします。



Jプラットフォーム プロセス図

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。

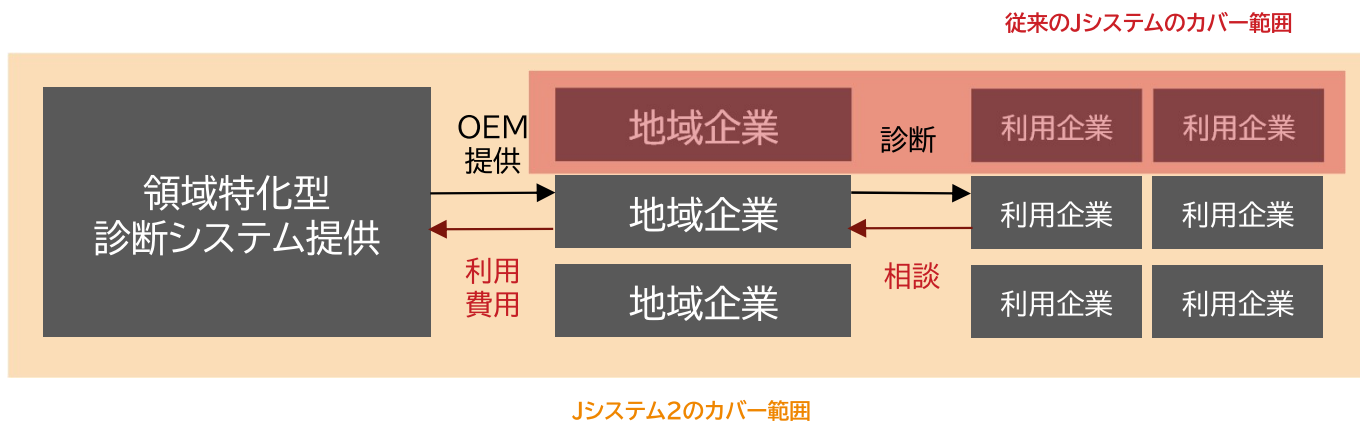
逆境の中、新規事業に取り組む中小零細企業の、サービス開発から販促、運用までのワンストップで支援できる体制へ。



「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。





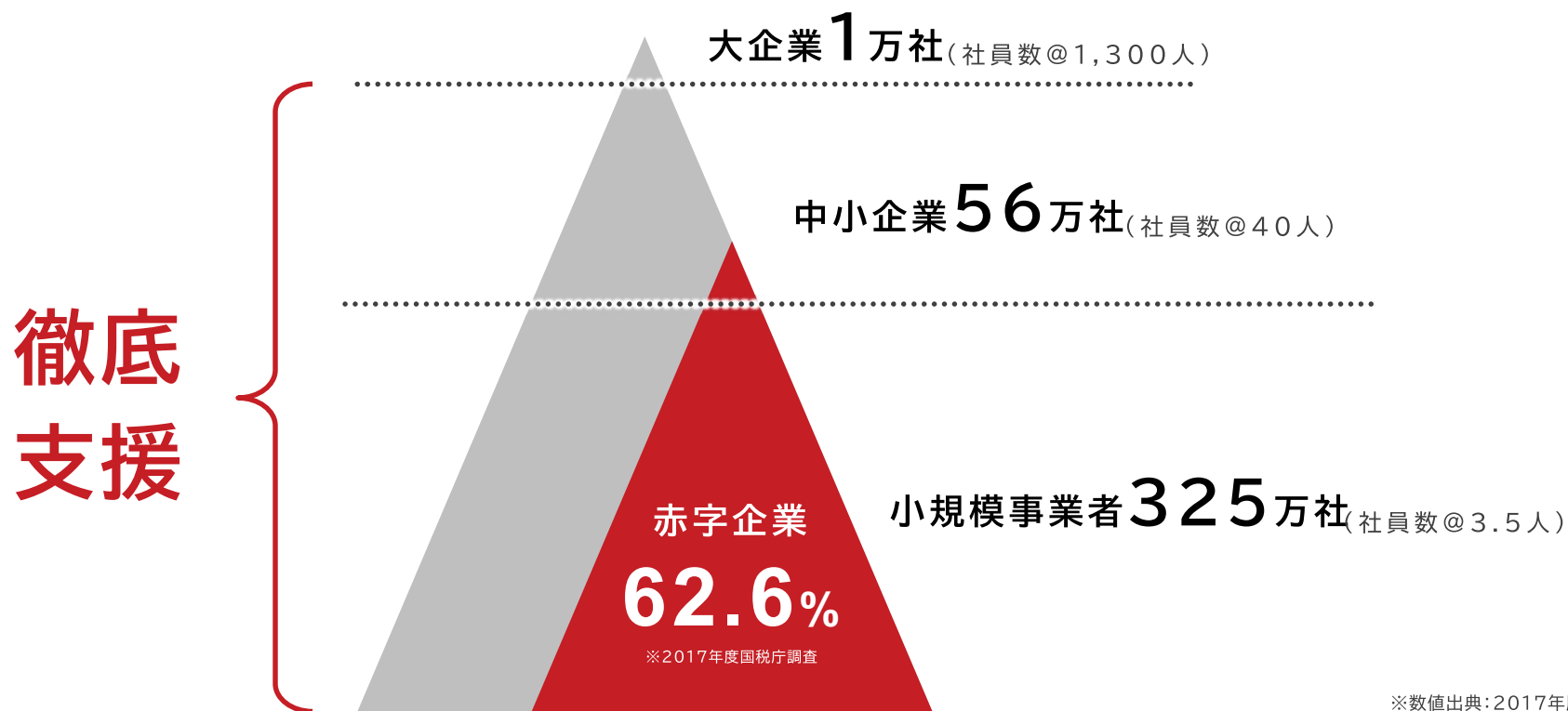
会社概要



■ (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。



【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%)

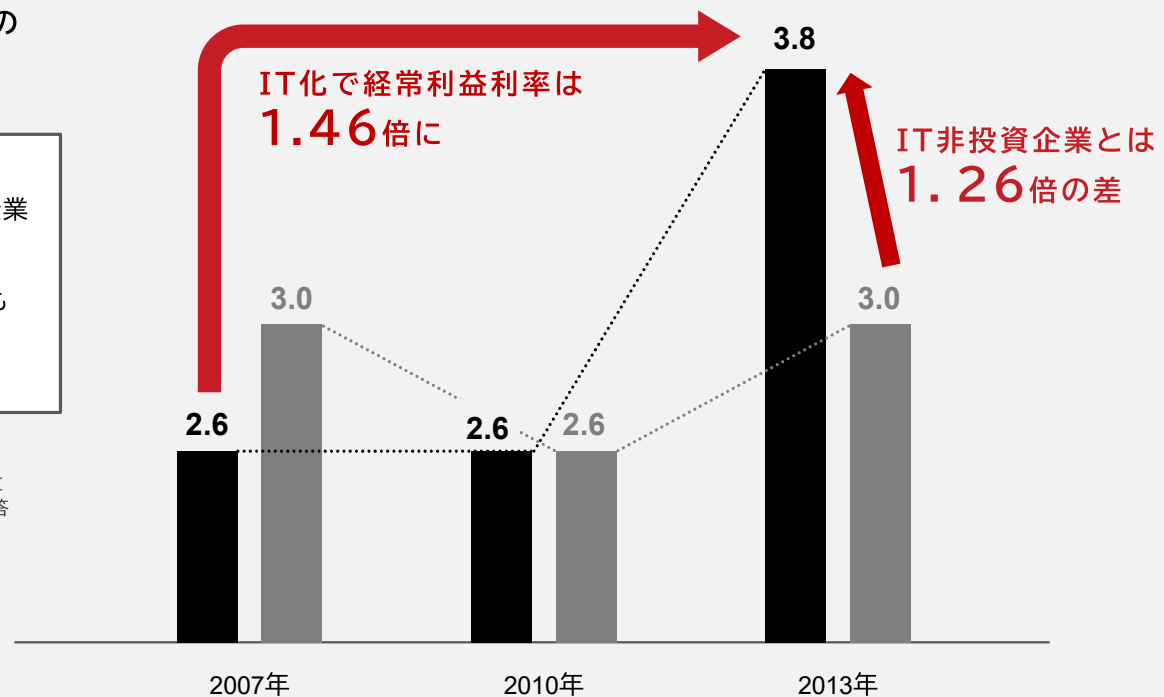
IT投資開始企業とIT非開始企業の
売上高経常利益率

- 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

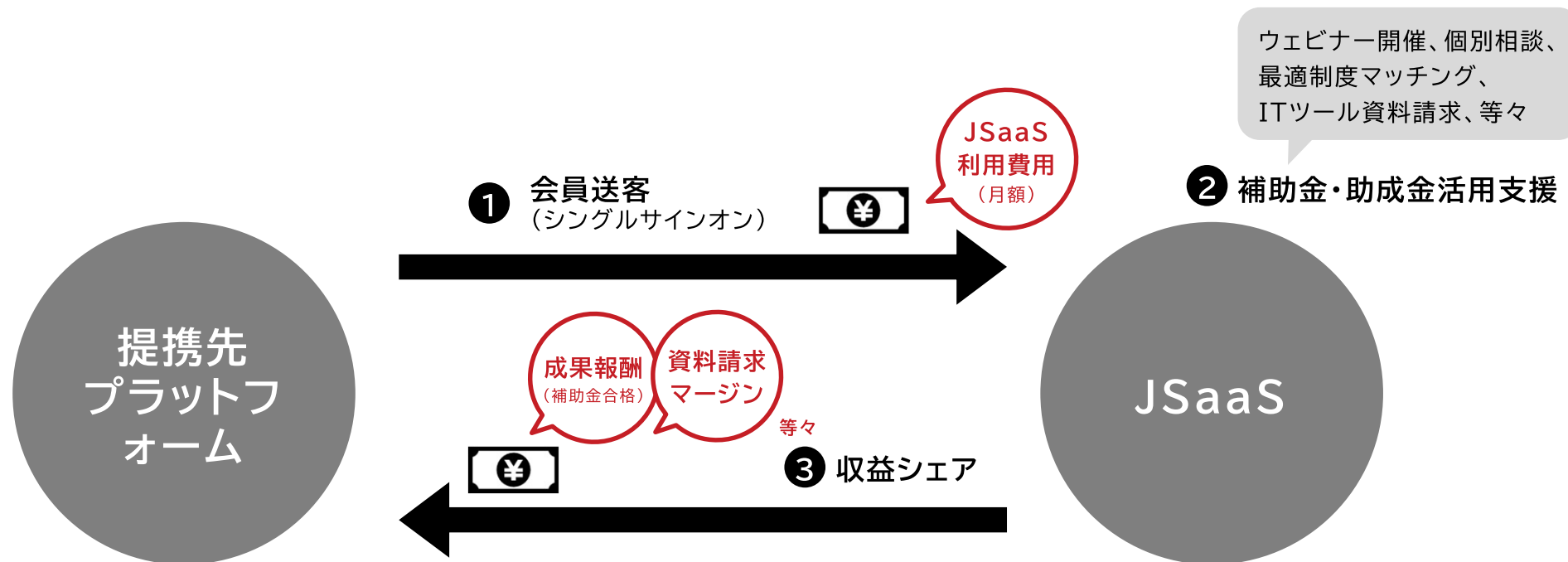
注2 2007年度から2013年度まで連続して回答
している中小企業を集計



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（0万円/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。