

2024年3月期

3Q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

- **(株)ライトアップとは** **P.2**
弊社のビジョン、および最新のビジネスモデルをご説明
コロナ禍前後の変化も改めて解説

- **国策実現カンパニーとして** **P.7**
国が定める施策と弊社の提供サービスの関連をご説明

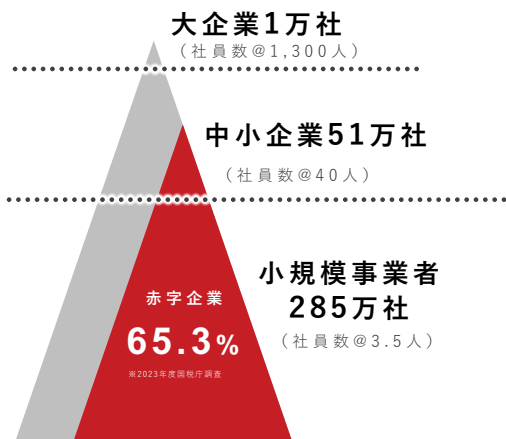
- **3Q決算報告** **P.10**
2024年3月期第3四半期の結果をご報告。増収増益となりました

- **APPENDIX** **P.22**
主に生成AIサービス領域についてご説明しています

(株) ライトアップとは

vision 全国、全ての中小企業を黒字にする

そのために新しいIT・AIサービスを開発し提供する企業です。2002年の創業以来、一貫して企業の売上向上および業務効率化を支援。様々なITサービスを独自開発し延べ10万社以上に提供しました。2018年よりAIサービスの開発に取り組み、ChatGPT登場以降、生成AIサービスの開発に注力しています。



新規事業に取り組みたいが、現状は人材・資金共に不足し停滞

65.3%

赤字企業の割合（2021年度）。
改善傾向にはあるが以前高水準。

45.7%

小規模企業の新規事業・イノベーション「実行」状況。大企業69.1%と比べ非実行が多い。

24.6%

小規模企業のイノベーション「実現」状況。大企業51.0%と比較し、低水準。

86.0%

事業拡大・イノベーションにおける課題は人材不足と突出。第二位は資金不足49.9%。

困難な時こそ、国とライトアップを全力で使って欲しい

懸命に頑張る65.3%（約200万社）の「赤字決算」の企業経営者様をしっかりと見据え、最新の国策を意識し、360度視点で経営面を全力でご支援していきます。ネット企業という特性を活かしIT・AIを大胆に活用することにより、人手不足に起因する課題解決に注力し、年間万単位の企業支援の実現が目標です。

赤字企業徹底支援

誰よりもリスクを背負い、懸命に努力する
そんな経営者こそ報われてほしい。



=

国策の実現

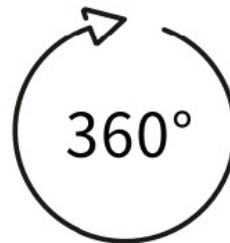
戦略は国が、戦術はライトアップが担当
最後の駆け込み先として。



=

360度IT支援

老舗ネット企業だからこそできる、
IT・AIを大胆に活用した支援を。



13万社の面（顧客）に対し、様々な点（支援）を提供

弊社最重要のKPIは取引社数（どれだけたくさんの企業を支援できたか）。13万社の顧客DB（毎月数千社増加）に対し、たくさんの支援施策を提供し、自社収益の増加を図ってまいります。

顧客13万社DB

全国、全業界にまんべんなく存在
当面は20万社を目標に進捗



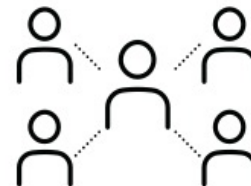
開発スピード

創業から20年以上の受託経験を活かし
時節に合ったサービスを自社開発



トータル支援

新規事業に取り組むための「資金確保」
「開発支援」「販売代理」を全支援



対面からオンライン、そしてAIによる自動化フローへ

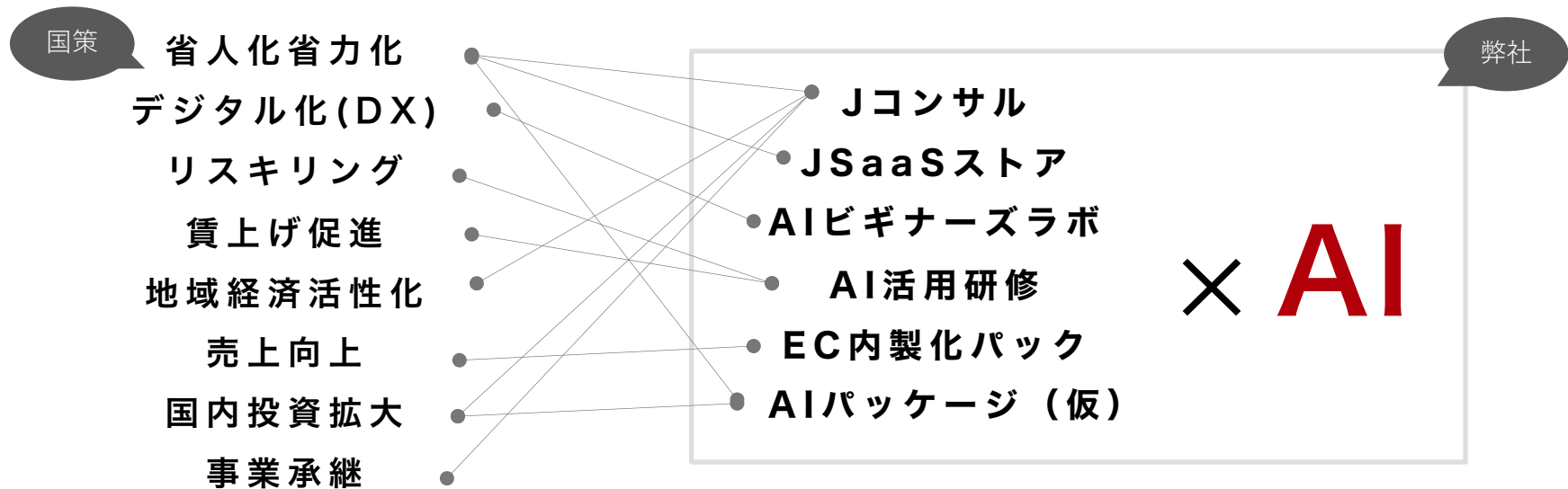
コロナ前後で、弊社自身がオンライン企業へと大きな変化。結果、東京本社から全国を均一にカバーできる業務体制へ。一方で対面フローが消滅、地方営業会社のM&Aおよび戦略提携でカバー。今後は、自社業務のAI化により、徹底した業務効率化を進めてまいります。



国策実現カンパニーとして

多様なサービスで日本経済に貢献していきたい

国が掲げる様々な国策キーワードを常に意識し、その実現に全ての弊社稼働を割いてまいります。
特に、AIを活用し「省人化省力化」「リスクリング」の2つの国策実現に注力していきます。

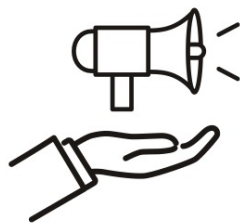


伝え、支え、共に走る存在になりたい

各種国策を地方の隅々まで伝達し、時代の潮流に沿った新規事業開発を支援する。また作りっぱなしにならないよう、相性の良いサービスはJSaaSストア等を活用し、販売代理まで支援していく。
1社でも多くの中小企業経営者様をご支援していきたいです。

情報周知の徹底

Jシステム等による公的支援制度の周知徹底
地方金融機関、自治体等と積極連携



Jシステム、JSaaSストア

新規事業伴走

新規事業を、資金確保→開発支援→販売代理を
成功報酬の料金体系で一括支援



Jコンサル、JSaaS、AIビギナーズラボ、AIバック

販売支援

自社顧客DBおよび代理店ネットワークを開放
半自社サービスとして拡販も



みんなのBPO、JSaaSストア、JDネット

3Q決算報告

ハイライト

新規サービスの受注が売上計上されたことを主因に、堅調な業績推移となった。上期は、やや苦戦が強いられたものの、下期以降の成長軌道回帰に向けて順調な立ち上がりとなった。

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)
	1,835	79	39	1,649
YoY	—	—	—	

※連結決算移行のため、前年同期比は省略

事業の状況

既存事業 ●

- JSaaSストアは想定以上に堅調に推移し、Jシステムのパートナー数減少を補う
- 補助金の申請数は堅調に推移しているものの、リードタイム長期化の影響は継続している

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
- 内製化パックは引き続き好調。特にコーポレートサイトが大きく増加
- AI研修が想定以上の売上増。受注の約半分は今期計上可能

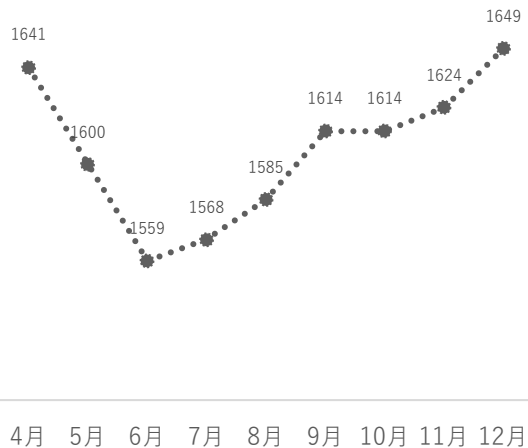
非連続 ●

- 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(AKARI社)を実施。B/Sのみ3Qより連結。PLは、4Q以降連結の見込み。対面営業拠点を拡充し、面の拡大を進める

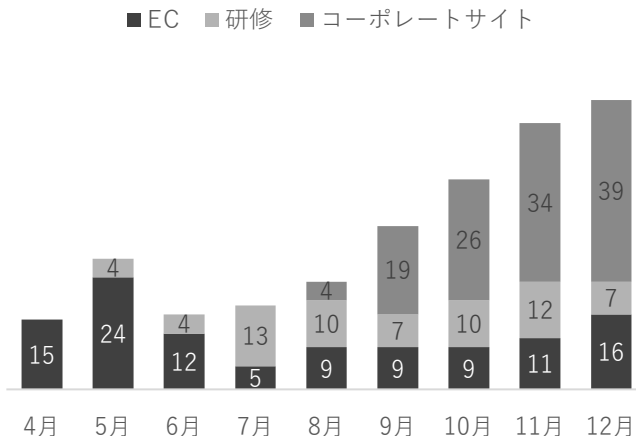
パートナー数が引き続き増加傾向へ

上半期同様に、Jシステムのパートナー数が一定のペースで減少しているものの、JSaaSストアの拡大に伴い、パートナー数は上昇へ。また、内製化パックの受注数は想定以上の進捗となっており、コーポレートサイトが大幅に上乘せされている。研修は、高単価の案件中心に推移。

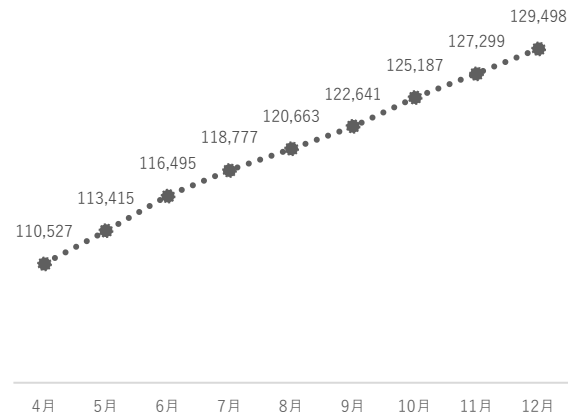
パートナー数



内製化パック受注数



顧客DB数



売上高増加に伴い、営業利益も増加へ

売上高は、新規サービスの業績貢献(JSaaSストア、内製化パック)を背景に、堅調に推移。
先行投資を継続しつつ、増益を確保。

(単位：百万円)	前3Q累計	当3Q累計	増減率(%)
売上高	1,607	1,835	-
売上原価	301	307	-
売上総利益	1,306	1,527	-
販管費	1,251	1,447	-
営業利益	54	79 ※	-
経常利益	53	78	-
純利益	33	39	-

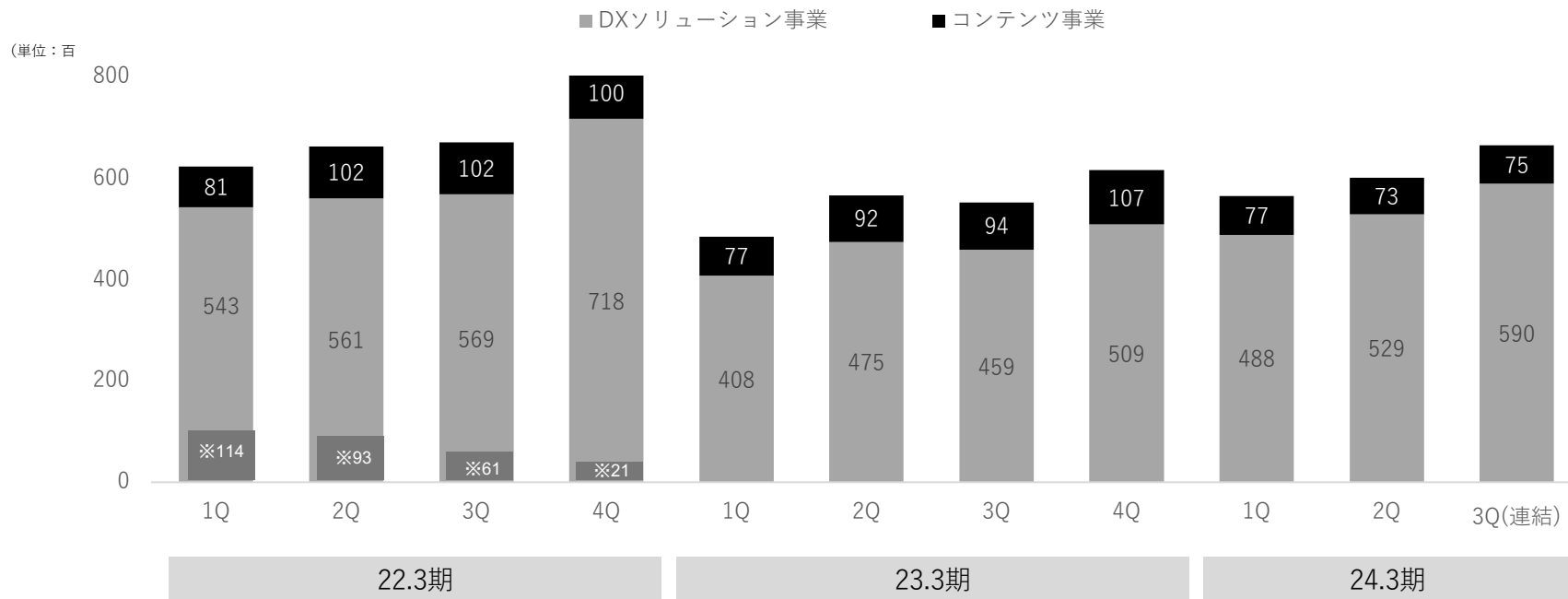
24.3期3Qより、連結決算へ移行したため、増減率は省略

POINT

- ✓ 新規サービスの業績貢献本格化によって、売上高は堅調に推移。
- ✓ 人件費や販促費等の先行投資を継続しつつ、増益。
- ✓ (※) M&A関連費用11百万円を計上(M&A先企業の業績反映は4Q以降)。

■ [四半期別] 売上 推移グラフ

新規サービスの業績貢献が顕著であることを背景に、DXソリューション事業の売上高は、23.3期3Qと比較すると、28.5%増(連結・単体決算の単純比較)となり、大幅に増加。

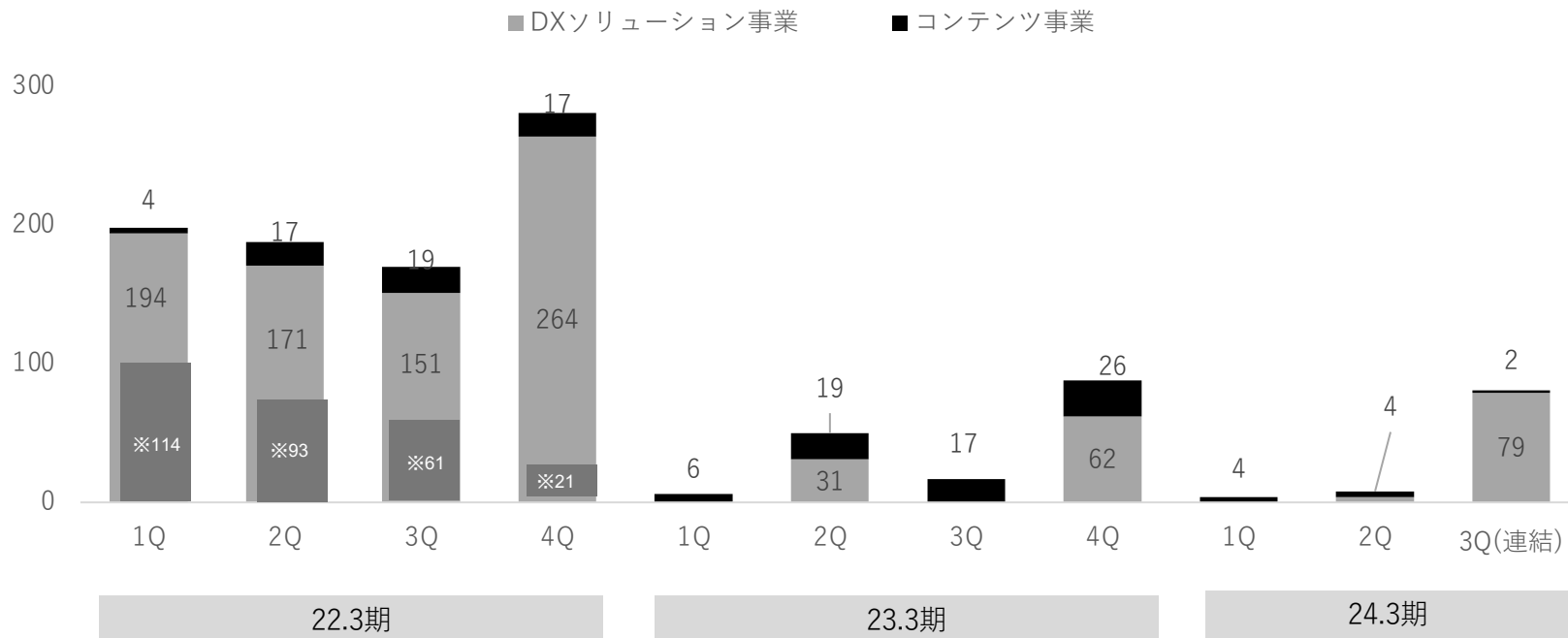


[四半期別] 営業利益 推移グラフ

DXソリューション事業は、売上高の増加に比例して、堅調に営業利益も拡大。

M & A(AKARI社)に伴う一時費用が11百万円計上されたにも関わらず、堅調な推移となった。

(単位：百万円)

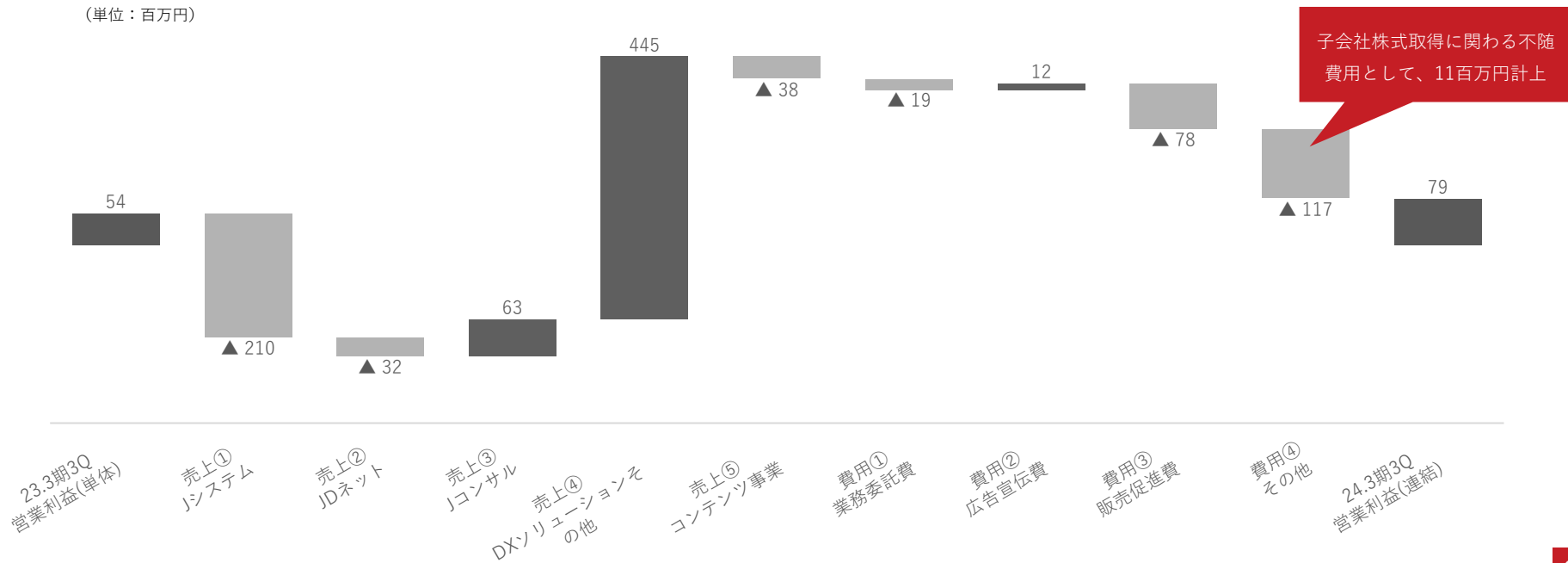


※22.3期における新収益認識基準のプラスの影響額「289百万円」

■ 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)は、減収となっているものの、新規サービス(JSaaSストア、内製化パック)の貢献が業績を牽引。販売促進費増加、人件費や貸倒引当金の繰入等の影響、M&Aに伴う不随費用が11百万円計上されたものの、上述の新規サービスの貢献による売上高の増加によって吸収し、前年同期比(単体決算との単純比較)で増益となった。

(単位：百万円)



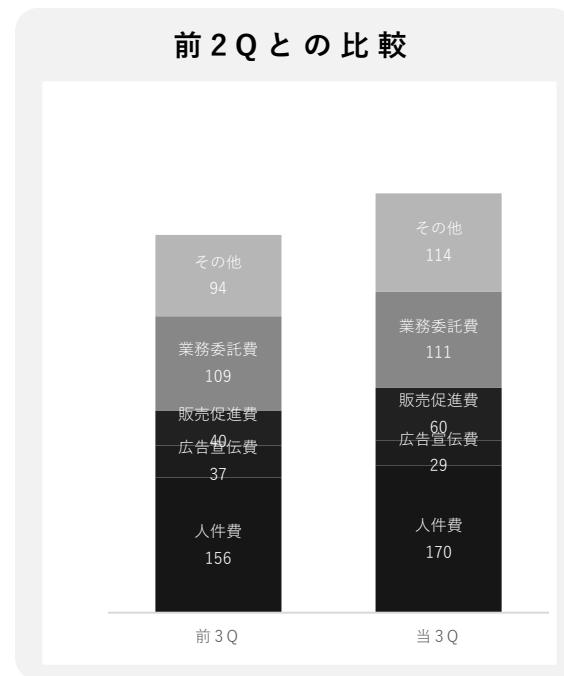
■ [四半期別]主要販管費

販売管理費の推移は、2Qから大きな変化はなく、トレンド通りの推移。中途採用中心にリソース強化を継続した結果、人件費が増加傾向であることに加えて、売上増にともなう販売促進費が増加傾向。

(単位：百万円)

科目名	当1Q (単独)	当2Q (単独)	当3Q (連結)	当4Q (連結)
人件費	161	167	170	
広告宣伝費	29	29	29	
販売促進費	63	65	60	
業務委託費	102	115	111	
その他	108	115	114	
販売費及び一般管理費	466	490	486	

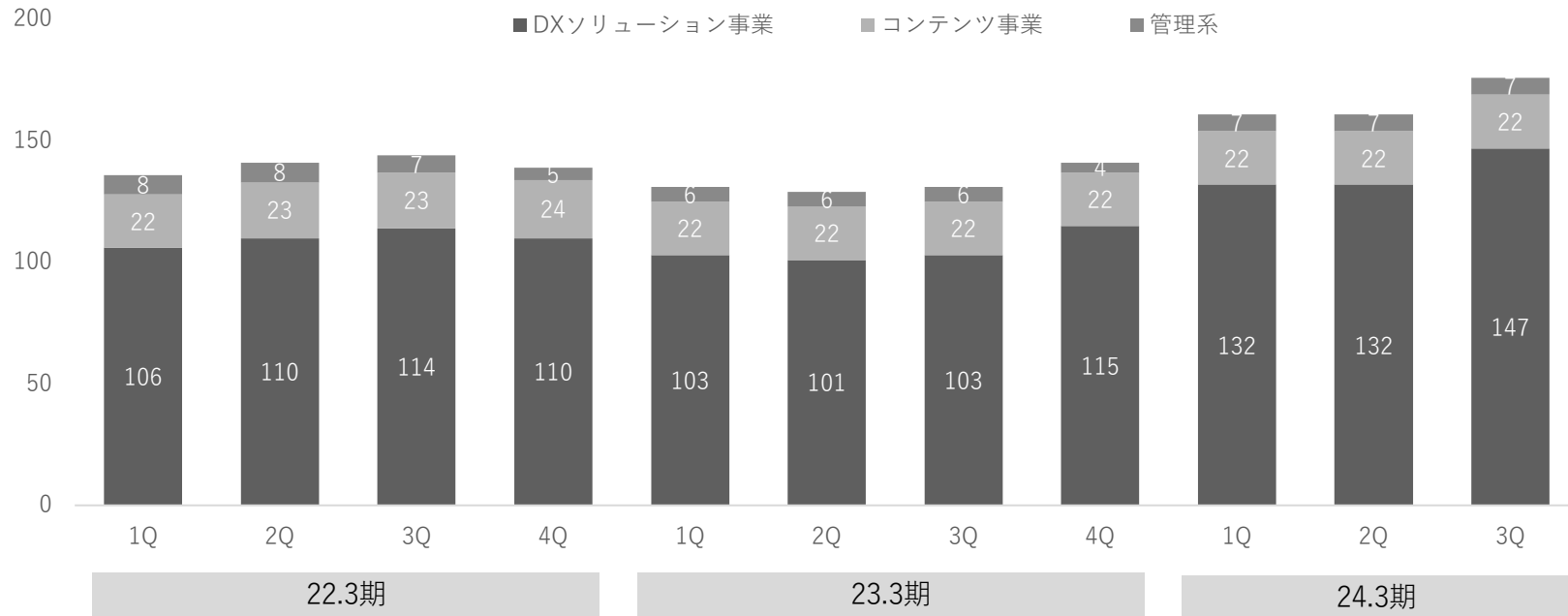
科目名	前1Q (単独)	前2Q (単独)	前3Q (単独)	前4Q (単独)
人件費	147	150	156	151
広告宣伝費	34	29	37	31
販売促進費	30	40	40	41
業務委託費	92	108	109	100
その他	87	91	94	86
販売費及び一般管理費	392	421	437	411



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。なお、3Qは、AKARI社買収に伴う人員増の影響で、DXソリューション事業の人数が大きく増加。

(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も実施。

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

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

新規

非連続

増加傾向



改善傾向

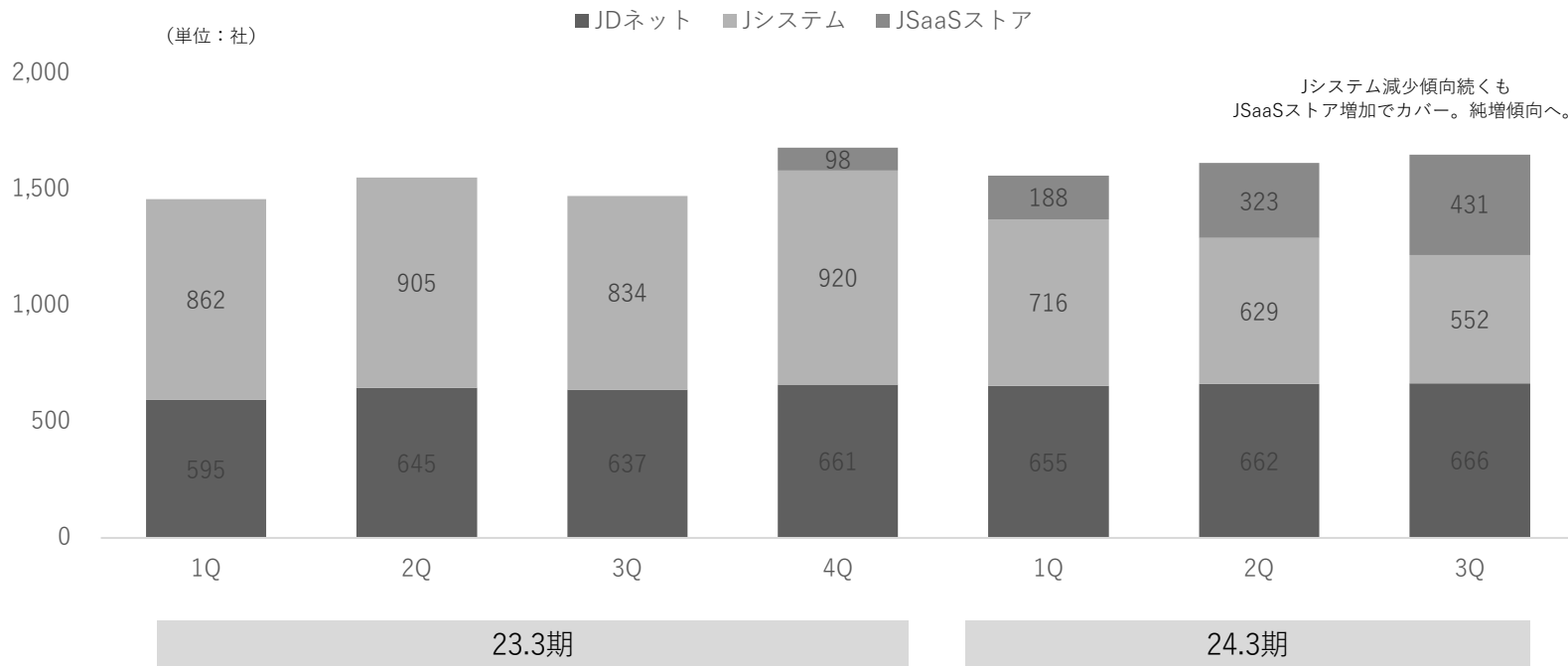


ラボ設立



■ 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減少する一方で、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。パートナーの合計社数は増加傾向へ。



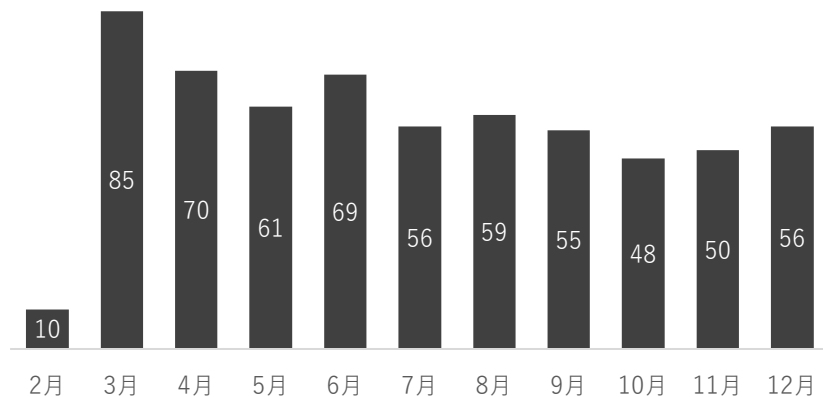
新規事業の状況

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。

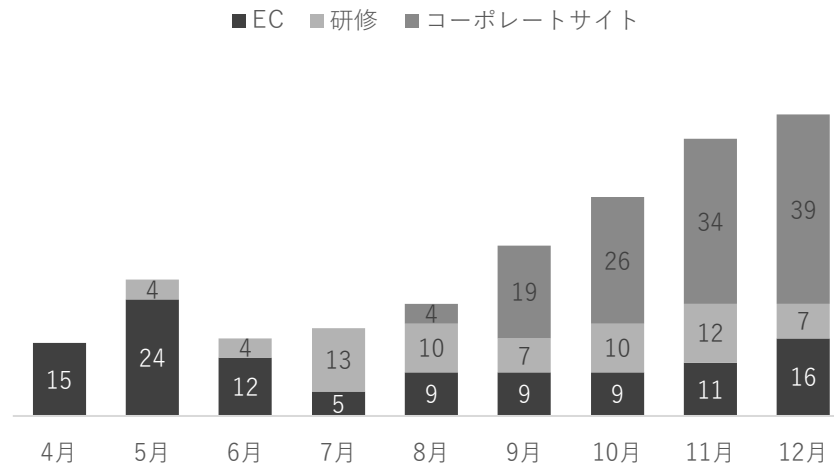
ECサイト構築は、引き続き堅調に推移していることに加えて、研修やコーポレートサイトが順調に立ち上がっており、今後の業績貢献が期待される。



JSaaSストア新規掲載企業件数



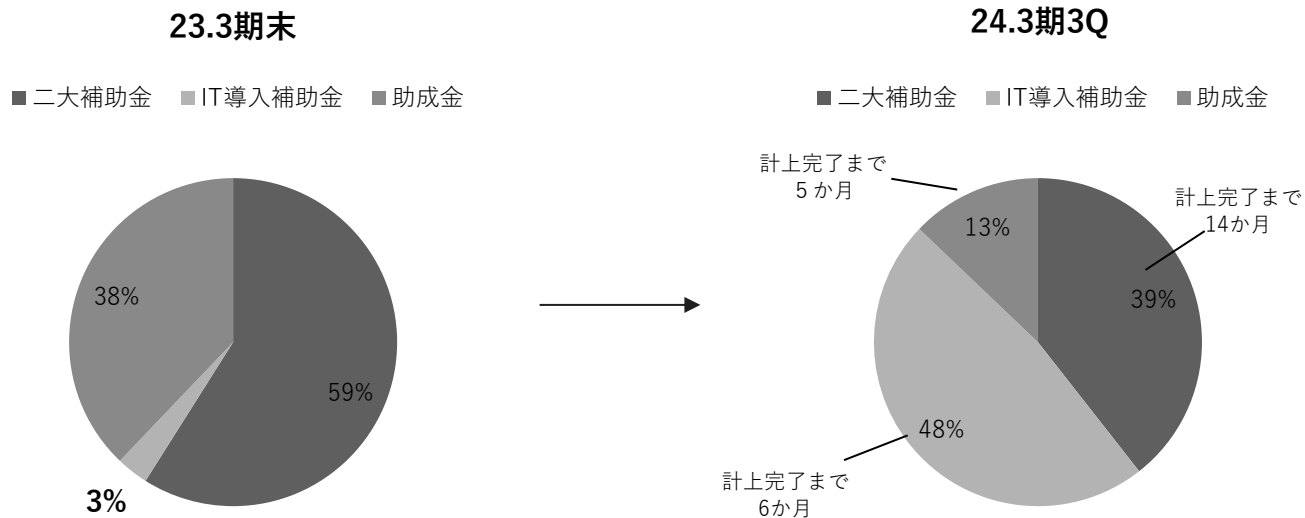
内製化パック受注件数



APPENDIX

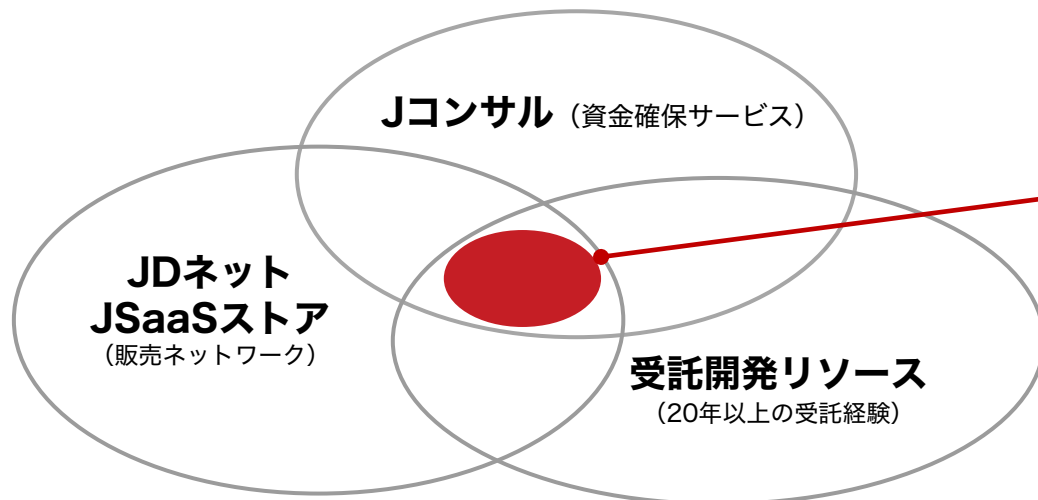
補助金・助成金の動向

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6カ月程度のIT導入補助金の活用シフトが進んでいる。IT導入補助金の比率が約5割まで拡大しており、従前より受注から売上計上までのリードタイムが短縮している。



中小企業による、中小企業のための生成AIサービスを開発

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（弊社の強み）。資金力
に乏しく営業ネットワークも持たない中小企業でもAIビジネスへの参入が可能に。弊社にとっては、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

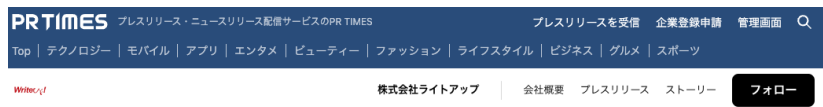
<https://ai.writeup.co.jp>



“たくさんのジャイアント・キリングを起こしたい”

専門のチームを組成し「量」を請け負える体制へ

初めて生成AIサービスを開発する中小企業に向けた支援チーム「AIビギナーズラボ」を新しく組成し、数多くの開発案件を並行的に請け負える体制を構築。補助金の申請から開発の伴走、そして開発後の売上確保（販売代理、アライアンス支援等）を一括して対応します。



<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000322.000042366.html>

概要

提供：2024年2月1日より開始

● 本件に関するお問合せはこちらから：<https://www.writeup.jp/contact/>

対象：初めて生成AIサービスを開発する中小企業

内容：以下の支援を予定しています

1. ノウハウ：AI活用研修による開発知識の習得支援
2. 資金確保：補助金・助成金による開発資金の確保（目安2000万円前後・返済不要）
3. 開発支援：専門スタッフの伴走。20年の開発実績に基づくアドバイス
4. 販売支援：ライトアップ既存顧客13万社への販促等

目標：年間30サービスの開発および提供を目指し支援してまいります

ライトアップ、AIビギナーズラボを新規設立。生成AIサービスを開発・販売する中小企業への包括支援を開始。初代所長に三ヶ尻卓氏が就任。

(株)ライトアップ (証券コード：6580)

2024年1月29日 08時20分



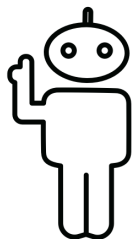
(株)ライトアップ (証券コード6580) は、従来より提供していた「ライトアップのAI開発 <https://ai.writeup.co.jp>」を拡大し【AIビギナーズラボ】を新しく設立いたしました。これにより、全国の中小企業が新たに生成AIサービス事業に取り組み際のハードルを下げる事が可能になり、並行して弊社のネットワークを活用頂くことで、中小企業による中小企業のための生成AIサービスを増加させ日本経済を活性化させることができると考えています。
初代所長には、IT事業開発に知見のある三ヶ尻卓氏が就任いたします。

より安価に、スピーディーに

空想を実現する、そのために3つのAIモジュール(MOD)を用意（開発中含）。ベース部分はできる限り共通化し、開発環境をよりハードルの低いものにしていく。一つないしは複数のMODを組み合わせ、多様な生成AIサービスを開発、提供していく。

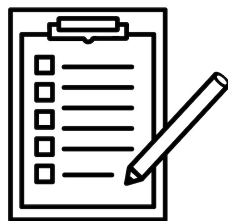
チャットボットMOD

質疑応答、**マネジメント**代行、**コーチング**等
様々なやり取りの再現が可能



文書生成MOD

事業計画書、入札資料、スピーチ原稿等
アイデア生成から清書まで対応



音声対応MOD

予約受け付けからカスタマ対応まで
小規模なコールセンター業務を再現

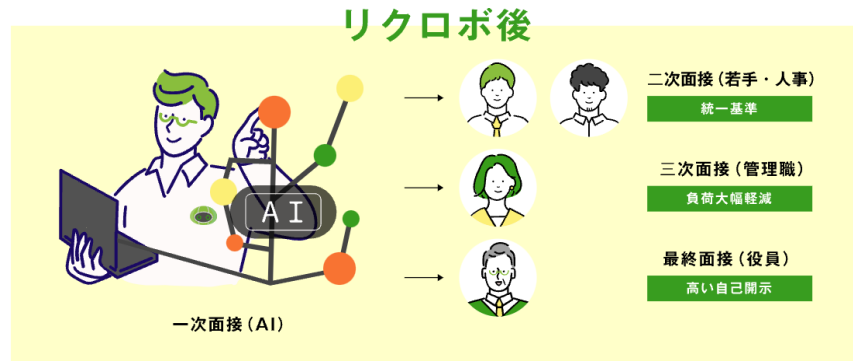


本格面接AI「リクロボ」提供開始（2月）

月額3万円でAI面接実施し放題。また、オプションで学生集客も対応（完全成功報酬）。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。



<https://rikurobo.jp>



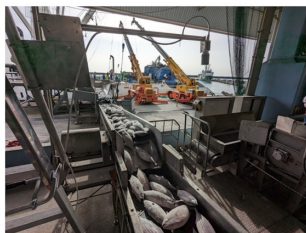
産業機器開発企業「イシダテック」と連携

AI活用をパソコンから現場へ。産業機器の企画開発に定評のあるイシダテック社と連携し、AIを活用した【リアル場面】での業務改善提案が可能に。これにより、弊社が提案できる領域が大幅に拡大し、一次産業・二次産業を中心とした顧客層を支援できると考えています。

※お問い合わせはこちらから：<https://ai.writeup.co.jp>

ケース2_冷凍カツオのリアルタイム計測

- 冷凍カツオの動画データからリアルタイムで魚種・匹数・重量などの即時データ化を行います。



14

■納品内容：自社開発AI、計数用ソフトウェア

- ・ 冷凍カツオの水揚げ高日本一である静岡県焼津市。その水揚げ作業を担う焼津漁業協同組合は1つの水揚げに対して、約20人を要する作業の省力化を課題としていた。
- ・ イシダテックは、AIのみならずハードウェアの開発・製作もできることから、2023年3月からこのプロジェクトを任されている。
- ・ 冷凍カツオの魚種選別、重量判定、外観検査用のAIを自社開発し、それらを省力化の目的に合致するように、ソフトウェアを開発した。
- ・ ハードウェアは今後設計・開発に着手し、現場運用を考え抜かれたものを納入することを見込む。
- ・ これにより、20人の水揚げ作業を大幅に省力化すると同時に、また水揚げ時間の短縮をねらう。

■納品内容：自社開発AI、計数用ソフトウェア、選別用ハードウェア

- ・ 鹿児島県に所在し、県内はもとより全国的に有名な焼酎酒造メーカー。同社は焼酎用の芋の選別において、省力化を課題としていた。
- ・ 現在、1日100トン近いサツマイモのうち、痛みのある部分など、原料として適切でないものを人手によって処理している。この工程には17人程度の作業員がいる。
- ・ 昨今、労働力確保が難しくなる中で、イシダテックにご相談いただいた。
- ・ イシダテックでは、AIによってサツマイモ本体とそうでないもの（サツマイモの根など）や、痛みのある部分とそうでない部分を選別するAIを開発した。このAIを搭載したソフトウェアと、良品と処理対象品を選別するハードウェアを2024年初秋を目指して納入予定である。

非連続的な成長を遂げるべく、継続的にM&Aを実施していく。直近では営業会社を買収し、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(24.3期3Q末)

現預金は、23.2億円となっており、強固なバランスシートとなっている。

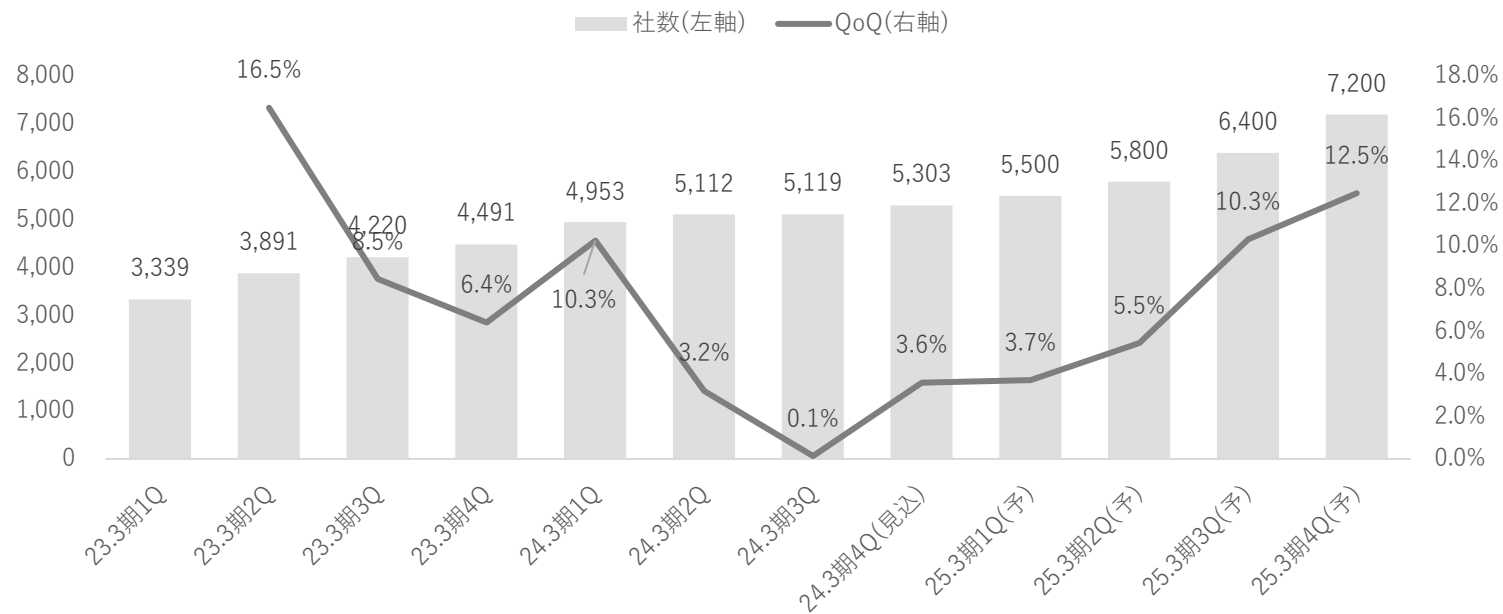
固定負債もわずかとなっており、新規事業開発や、M&Aに投じる成長投資余力は高い状況。

単位：百万円



ストック社数は、年単位で順調に増加中

月額3,000円以上の契約を頂いている顧客企業数は、Jシステムの減少に伴い、やや軟調な推移。一方、24.3期4Q以降は月額契約サービスの提供数自体が増加することで、社数も大幅に増加見込み。



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。