

2025年3月期

決算説明資料（1Q）



全国、全ての中小企業を黒字にする
そのために新しいAI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

- **1Q決算概要** **P.2**

AI領域サービスの受注が大幅増加と極めて好調。一方、貸倒引当金繰入額51百万円の影響で当期純利益はマイナス
- **(株)ライトアップとは** **P.7**

弊社のビジョン、および最新のビジネスモデルをご説明
国策実現カンパニーとして唯一の上場企業を目指します
- **決算報告** **P.15**

1Qとして過去最高の売上計上。一方、子会社の積極採用等
人件費、貸倒引当金繰入額の影響で当期純利益はマイナスへ
- **APPENDIX** **P.23**

主に生成AI領域についてご説明しています

1Q決算 概要

1. **【AI売上急増】 AI関連受注が合計7億円を突破！**

四半期で前期合計売上を超える。AI人材育成（研修・コンサル）が人気。
AIサービスの開発案件も20件以上対応中。随時受注後、開発、計上へ。

2. **【好スタート】 過去最高の受注金額を達成**

過去最高の受注額を確保（計上売上もQ on Qで過去最高）。
2Q以降もこの流れを維持できる見込み。

3. **【貸倒引当金】 繰入額51百万円を処理**

積極的な先行投資による人件費増加を含め、結果83百万円の経常損失を計上。
2Q以降は回復見込み。

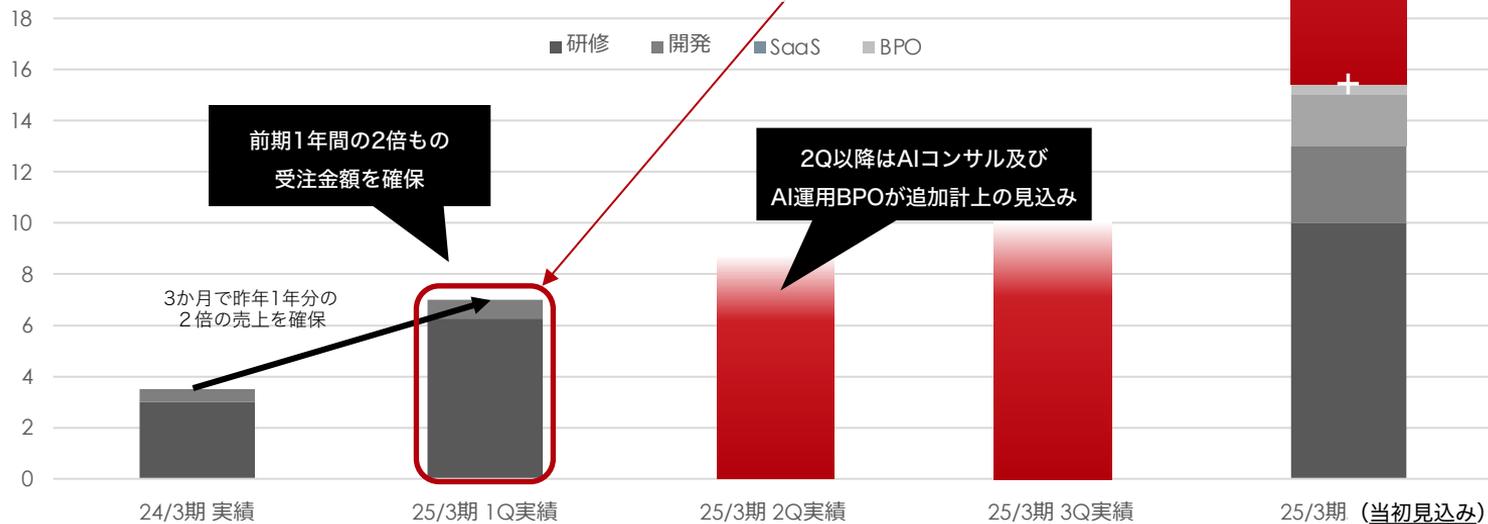


AI領域サービスの受注が急増 ↗

特に「AI研修・コンサル」受注が極めて好調に推移。四半期で前期合計を超過（合計7.0億円受注）。
受注から3か月後に計上開始（研修実施月に売上計上。2Qから随時計上開始）。

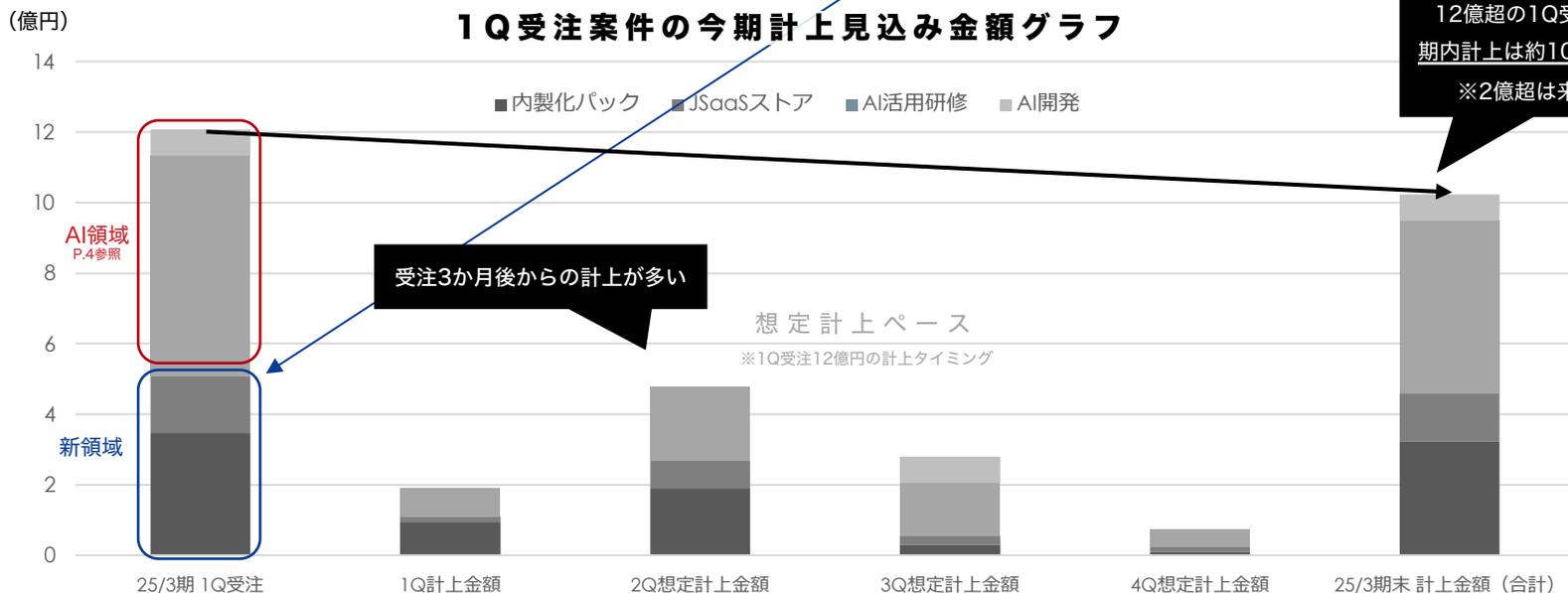
(億円)

AI領域サービス 受注金額グラフ



各新規事業が、四半期ベースで過去最高の受注額

AI領域サービスに加え、前期より開始した新領域サービス（内製化パック+JSaaSストア）が、前期1Q比で受注額約10%増と好調を維持。引き続き拡販を実施していく。



第二集団を抜け出し、AI先頭集団を目指す

売上10億円前後／時価総額100-200億円規模のグロース上場系AI企業集団を抜け、
次は、売上100億円前後／時価総額1000億円規模の上場AI企業の先頭集団を目指してまいります。

弊社の勝ち筋として、新興の上場AI企業にはない「顧客基盤」と「既存事業」の強みを活かし、「中小企業のAI活用支援」に振り切って事業展開を実施していく。人手が足りず業務効率も劣る中小零細企業こそAI活用の必要性は急務なはず。ライトアップの存在意義は、この社会課題を解決をするためにあると考えています。



顧客DB



代理店



資金確保



2024年8月9日現在、順調に進捗しています

AIソリューション

研修 コンサル

BPO 開発 SaaS

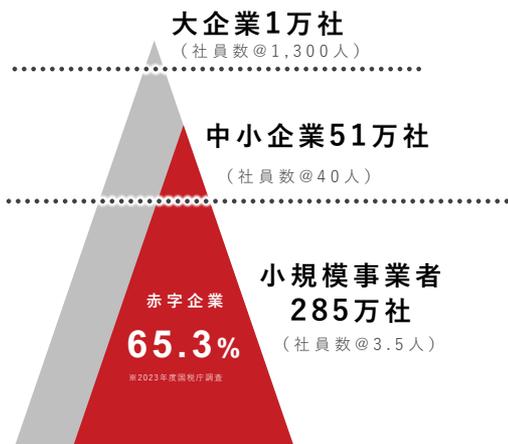


(株) ライトアップとは

全国、全ての中小企業を黒字にする

vision 全国、全ての中小企業を黒字にする

そのために新しい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、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

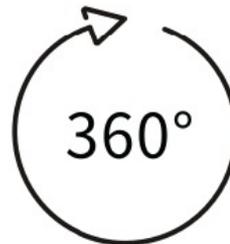
戦略は国が、戦術はライトアップが担当
最後の駆け込み先として。



=

360度AI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



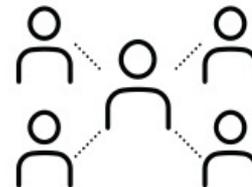
開発スピード

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

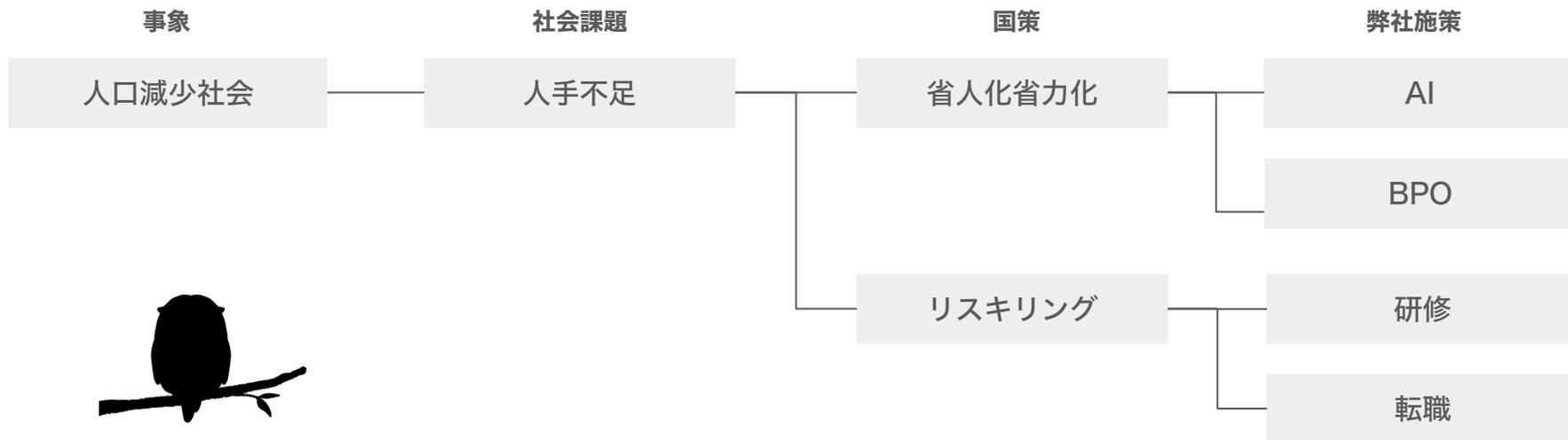


国策実現カンパニーとして

なぜ「AI、BPO、研修、転職」領域に取り組むのか

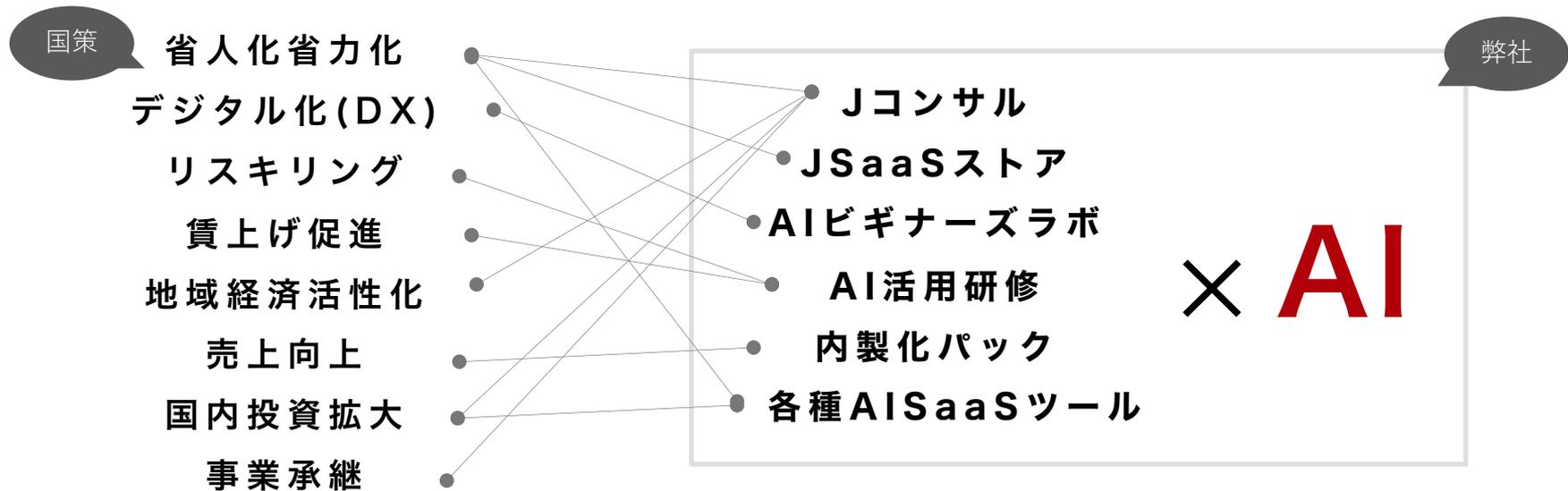
主力4領域「AI、BPO、研修、転職」

今後、数十年続く人口減少。そこに起因する様々な国策に沿った4つの事業領域を選定。
民間の一ネット企業として、国とともに、社会課題の解決に全力で取り組んでまいります。



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。

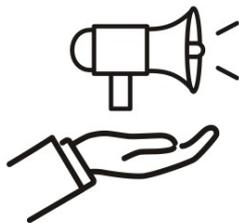


伝え、支え、共に走る存在になりたい

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。相性の良いサービスはJSaaSストア等を活用し、販売支援も合わせて実施。1社でも多くの中小企業経営者様をご支援してまいります。

情報周知の徹底

Jシステム等による補助金制度の周知徹底
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

決算報告

過去3年間で四半期ベース最高の売上
一方で51百万円もの貸倒引当金繰入額を計上

ハイライト

過去最高の好調な出だし。
積極的な先行投資による人件費の増加、および貸倒引当金繰入額を約51百万円計上により営業赤字に。一方で、AI領域サービスの計上が2Q以降で開始されるため通期予算の達成は可能と考える。

業績サマリー (単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	純利益
	678	△83	△83	△75
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 ●

- ITサービスの共同仕入、開発サービス（JDネット）は前期並みに推移
- 補助金活用支援サービス（Jコンサル、Jシステム）およびコンテンツ事業は前期比割れと軟調に推移。今後AI活用による業務効率化を実施

新規事業 ●●●

- AI関連サービスが大幅に伸長。前期3.5億円の受注を、四半期で7億円と6倍のベースに
- 新領域サービス（内製化パック、JSaaSストア）は引き続き堅調に推移

非連続 ●

- 現時点で開示できる具体的なM&A案件はございません
- 引き続き、事業シナジーを前提としたM&Aの実施に取り組んでまいります

売上堅調も、営業損失を計上

売上高は、新規領域サービス(内製化パック、JSaaSストア)を背景に、1Qとして過去最高。人件費増、貸倒引当金繰入額51百万円の影響により、利益は一時的にマイナスへ。

(単位：百万円)	前1Q累計	当1Q累計	増減率(%)
売上高	565	678	-
売上原価	99	142	-
売上総利益	466	535	-
販管費	466	619	-
営業利益	▲0	▲83	-
経常利益	▲0	▲83	-
純利益	▲3	▲75	-

POINT

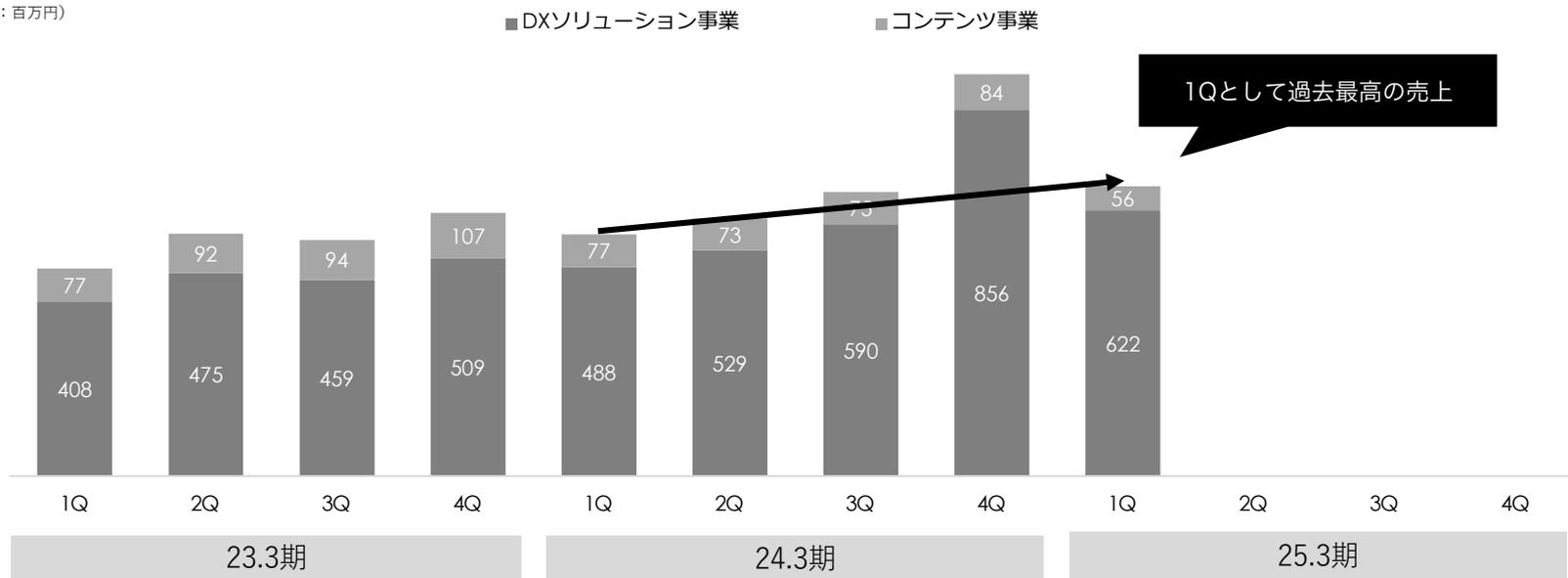
- ✓ 前期開始の新規領域サービスの業績貢献本格化によって、売上高は堅調に推移。
- ✓ 人件費や販促費等の先行投資を継続。
- ✓ 貸倒引当金繰入額51百万円の影響により損失計上。

24.3期3Qより、連結決算へ移行したため、増減率は省略

■ [四半期別] 売上推移グラフ

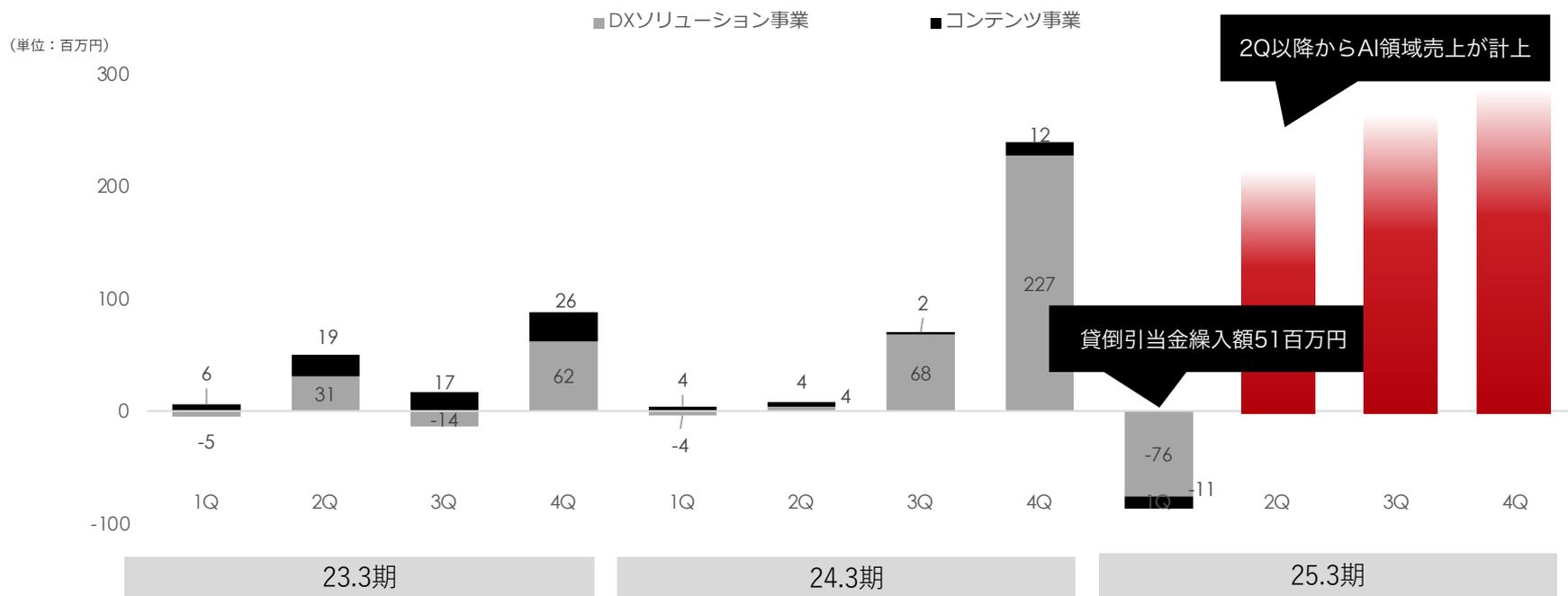
前期より開始した新領域サービス（内製化パック、JSaaSストア）の売上増加により、コンテンツ事業の減収を補い、全体として1Qでは過去最高の売上を計上。2QからAI領域サービスの計上本格化。引き続き増収トレンドを維持できる見込み。

(単位：百万円)



■ [四半期別] 営業利益 推移グラフ

売上総利益は14.8%増と1Qで過去最高を記録するも、積極採用による人件費増、貸倒引当金繰入額51百万円の影響により、営業損失を計上。一方で2Q以降はAI領域売上の本格計上が開始予定（[P.5参照](#)）。



■ [四半期別]主要販管費

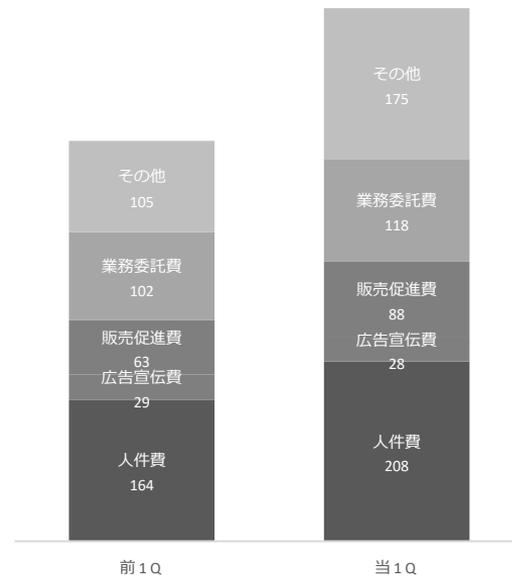
積極的な人材採用により人件費が増加。合わせて、売上の増加による販売促進費（代理店手数料等）も増える。また、貸倒引当金繰入額51百万円の影響が大きい。なお、未回収の売上債権のうち15百万円は現在回収見込み。

(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	208			
広告宣伝費	28			
販売促進費	88			
業務委託費	118			
その他	175			
販売費及び一般管理費	619			

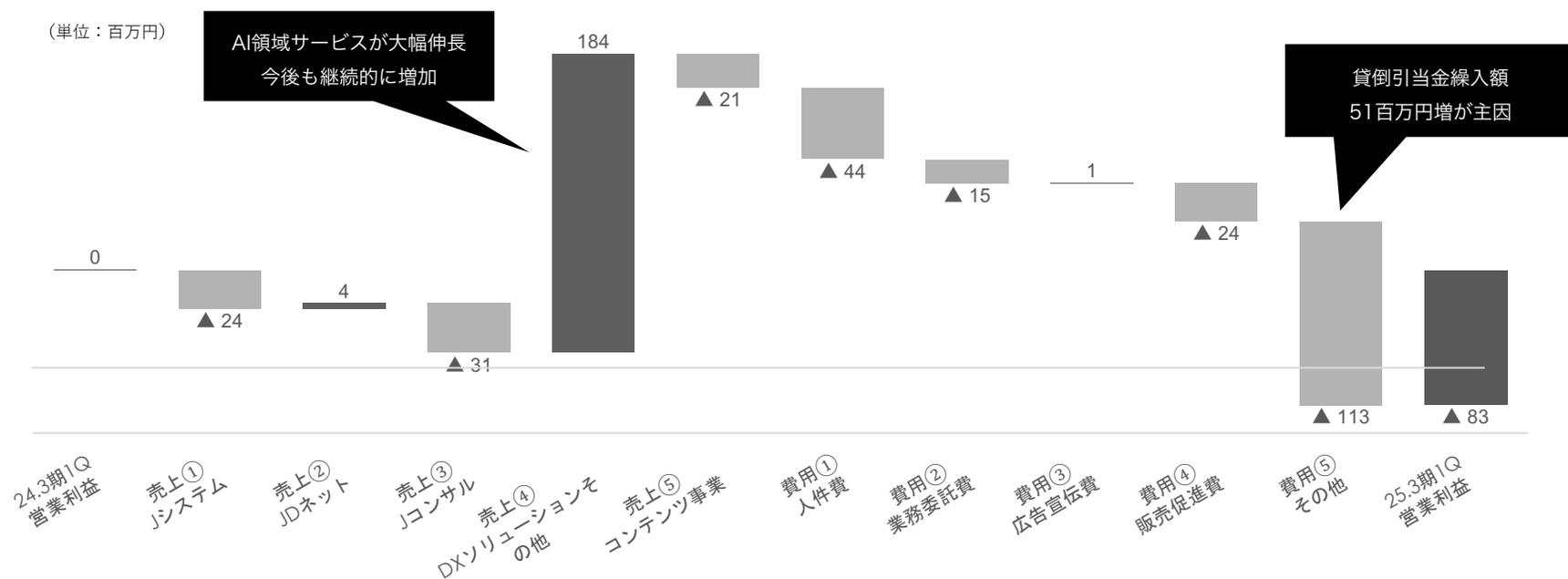
科目名	前1Q (単独)	前2Q (単独)	前3Q (単独)	前4Q (単独)
人件費	161	167	170	189
広告宣伝費	29	29	29	17
販売促進費	63	65	60	67
業務委託費	102	115	111	111
その他	108	115	114	111
販売費及び一般管理費	466	490	486	497

前四半期との比較



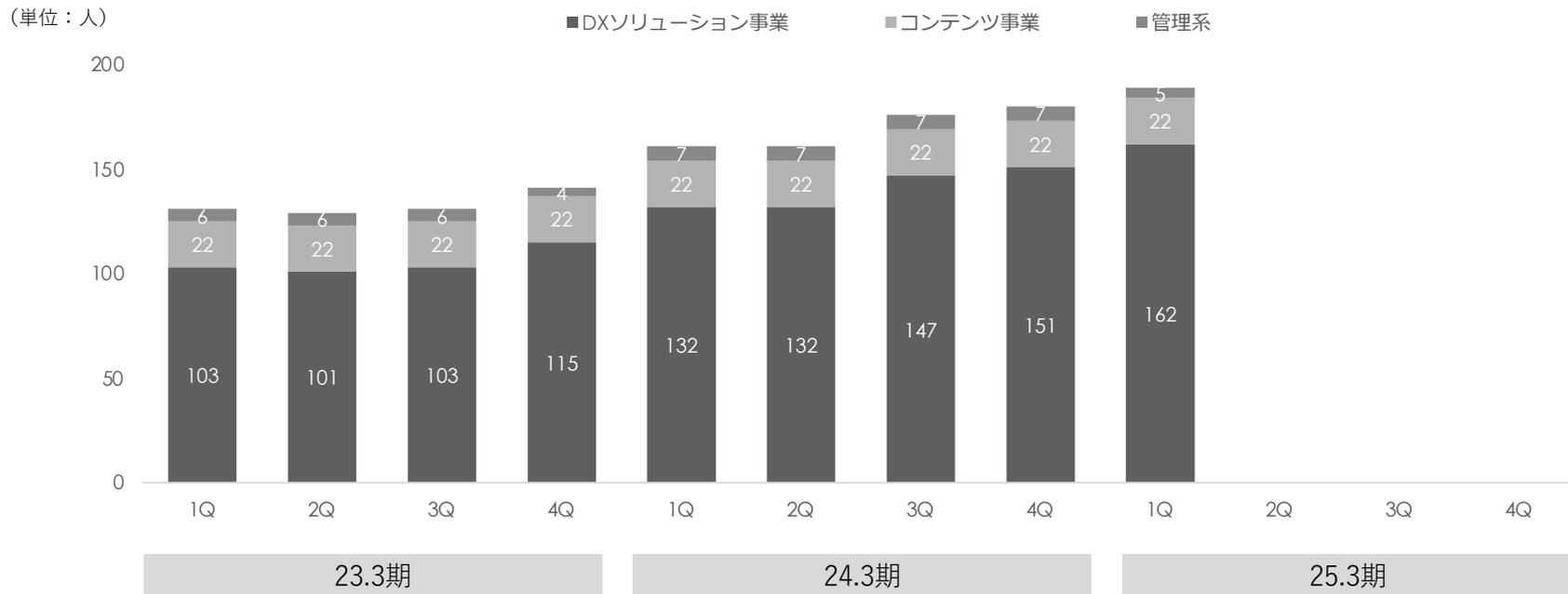
■ 差分分析（前四半期比）

新領域・AI領域サービスが大幅伸長し、補助金活用支援サービス（Jコンサル、Jシステム等）およびコンテンツ事業のマイナスをカバー。合計売上は増加へ。



部署別人数

全部署において、前期と同様に積極採用を継続的に実施。AI領域関連の人員を中心に、営業や運用等の人材を中途採用中心に拡充。また福岡県に所在する連結子会社AKARI社の営業人員を積極増加中。ライトアップ社で開発、全国へのオンライン販売に成功したサービスを、九州エリアを中心に対面営業で再現していく。



APPENDIX

AI事業の進捗

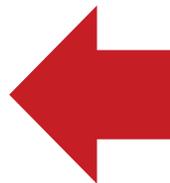
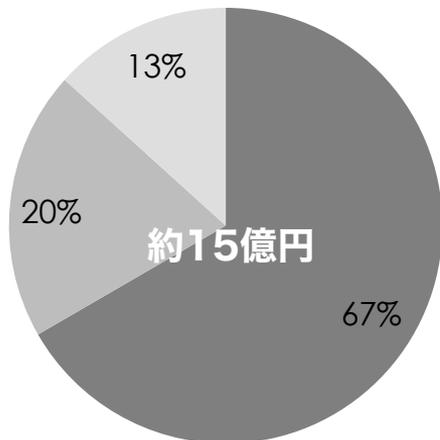
AI領域サービスの受注が急伸中
(研修・コンサル、開発、BPO、SaaS)

今期達成は十分可能、来期以降も意識したSaaS開発へ

今期15億円受注目標を、1Qのみで7.0億円達成。2Qで更なる上積みを目指す。また来期以降の安定収益のもととなるAI SaaSサービスの自社開発および他社共同開発に力を入れていく。サービスは随時開示いたします。

25.3期 当初想定

■ AI研修・コンサル ■ AIサービス開発 ■ AI SaaS



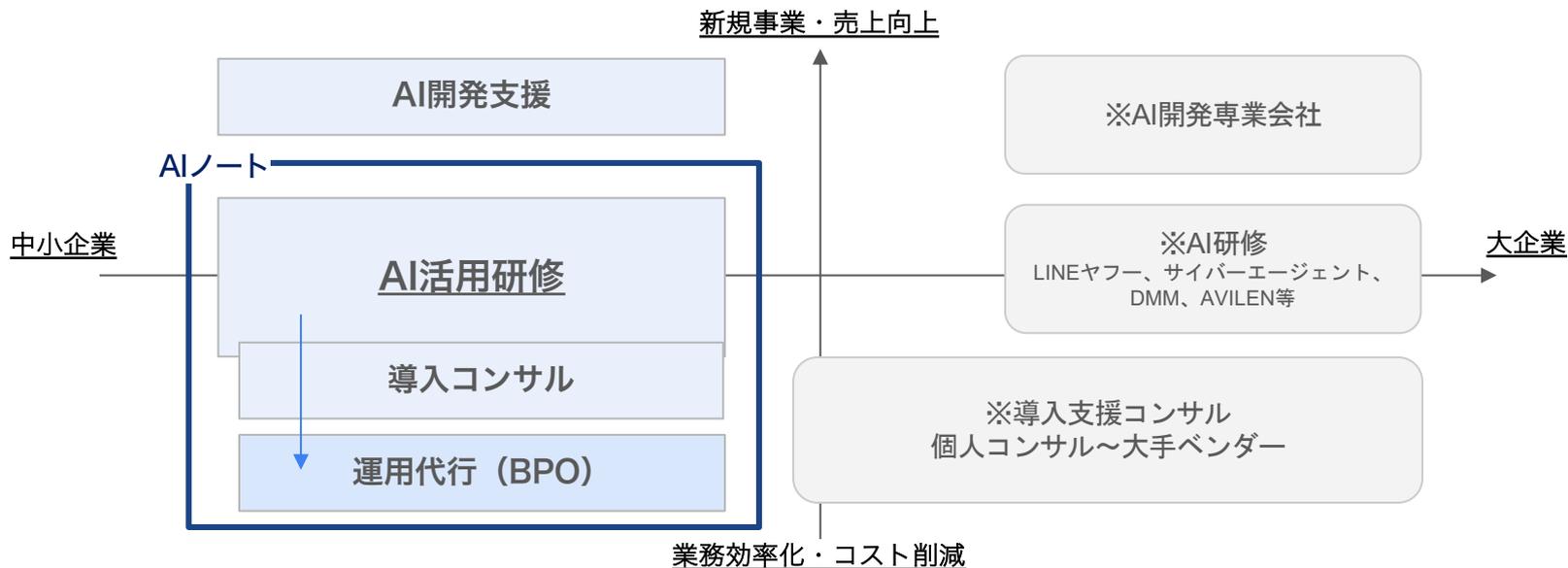
25.3期 1Q実績



人材育成系が好調。開発案件も20件超が案件化見込み。

AIサービスポートフォリオ

AI活用研修で社内AI人材を発掘&育成し、AI導入コンサルでAI化業務を選定。その後、AI活用をBPOで定着化させていく。2QはBPOネットワークを構築し、3Q以降の本格受注を目指していく。



先輩AI企業に学び、弊社独自の強みを活かしていく

AI人材育成サービスやAI開発支援サービスを提供するグロース上場の先輩AI企業各社から学びつつ、弊社独自の強みを活かし、ビジョンを見据えながら、AI事業に真摯に取り組んでまいります。

上半期で売上10億円前後／時価総額100-200億円規模のグロース上場系AI企業集団を抜け、下半期から、売上100億円前後／時価総額1000億円規模の上場AI企業の先頭集団を目指します。

今期1Qで受注7億円、年間売上10億円は超える見込み。

今後はAI先頭集団を視野に挑戦。

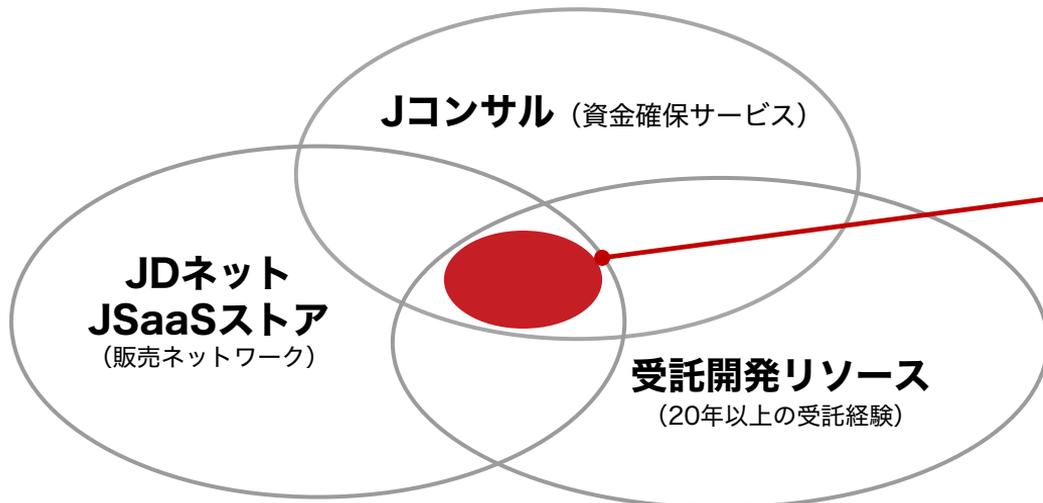
(億円)

	創業	社員数	売上	営利	PER	時価総額
A社	2018	54	9.2	1.7	100	132
B社	2018	85	8.9	1.6	127	179
C社	2016	548	55.9	3.7	-	395
ライトアップ	2002	150	27.7	3.1	14	45

※数値は2024年5月8日時点のものを引用。売上、営利は前期確定数字を転記。

中小企業のための生成AIサービス開発

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

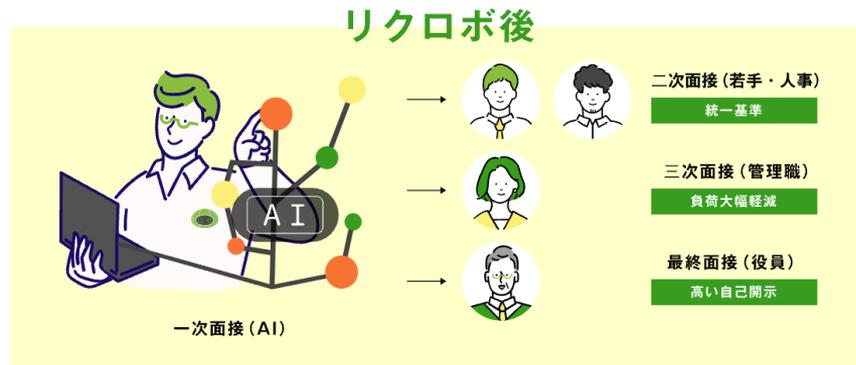


本格面接AI「リクロボ」

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>



業務効率化ツール「AIノート」

社員一人当たり150円/月で使えるAIツール。ChatGPTを個別契約するより安く、セキュリティにも配慮。またプロンプト共有機能により、社内のナレッジを瞬時に共有。合わせて、AI研修機能、AIスター社員発掘機能、組織課題自動分析機能を搭載。使えば使うほど組織が強くなるツールです。



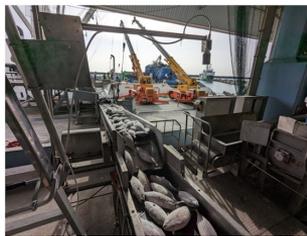
産業機器開発企業「イシダテック」と連携

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

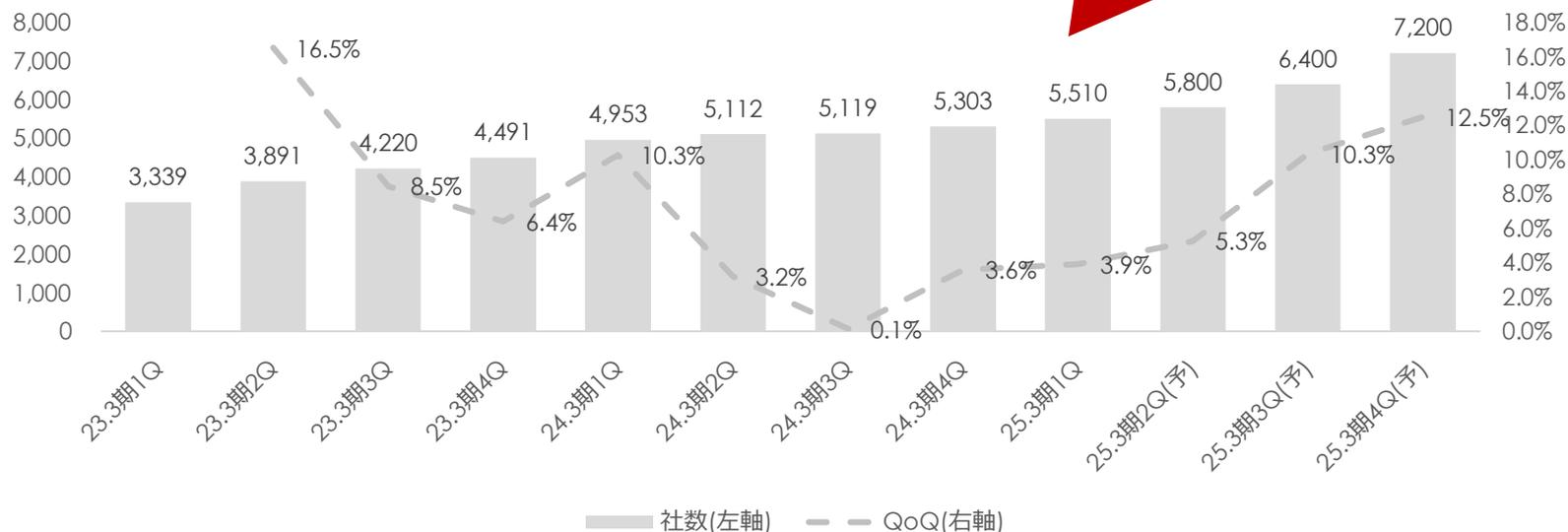
- ・鹿児島県に所在し、県内はもとより全国的に有名な焼酎酒造メーカー。同社は焼酎用の芋の選別において、省力化を課題としていた。
- ・現在、1日100トン近いサツマイモのうち、痛みのある部分など、原料として適切でないものを人手によって処理している。この工程には17人程度の作業員がいる。
- ・昨今、労働力確保が難しくなる中で、イシダテックにご相談いただいた。
- ・イシダテックでは、AIによってサツマイモ本体とそうでないもの（サツマイモの根など）や、痛みのある部分とそうでない部分を選別するAIを開発した。このAIを搭載したソフトウェアと、良品と処理対象品を選別するハードウェアを2024年初秋を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

(安定的な) 収益基盤の拡大

ストック社数が5000社を突破

ストック社数は順調に増加中

月額3,000円以上の契約を頂いている顧客企業数は、順調に増加。今後、SaaS系新サービスの追加により、大幅な増加を目指して取り組んでいく。



非連続な成長

引き続き、潤沢な手元資金を活用し
戦略的なM&Aに取り組んでまいります。

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。



現預金は約22億円となっており、強固なバランスシートとなっている（ライトアップ単体）。
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。



まとめ

答え合わせは、11月14日

2Q決算発表でご報告いたします。

毎月、IR説明会を開催

最新状況を随時ご報告いたします。

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。