

2025年3月期

決算説明資料（2Q）



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

- **2Q決算概要** **P.2**

売上および営業利益ともに好調。AI領域が大きく伸長中

- **(株)ライトアップとは** **P.6**

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**

四半期ベースで過去最高の売上計上。業務AI化が進み、
各種費用も抑え、利益率も大幅向上へ

- **APPENDIX** **P.23**

主に生成AI領域についてご説明しています

2Q決算 概要

1. 【売上利益・過去最高】AI関連受注が計14億円を突破

上半期で年間受注目標をほぼ達成。AI人材育成（研修・コンサル）が人気。

中小企業向けの安価なAI業務効率化パッケージ提供も進捗中。

2. 【効率化】AI化による社内業務効率化が進捗

過去最高の受注額を確保（計上売上もQ on Qで過去最高）。

人員数に依存しない業務フロー構築に一定の成果。

3. 【配当開始】株主還元施策の充実へ

AI領域の進捗に一定の成果。ストック売上企業数も5000社を大幅超過。

今後も一万社を目標に注力していく。

AI領域サービスの受注が引き続き好調

特に「AI研修・コンサル」受注が極めて好調に推移。上半期で年間目標を超過（合計約14億円受注）。
研修は受注から約3か月後に月次で計上開始（研修実施月に順次売上計上）。

(億円)

AI領域サービス 受注金額グラフ

■ 研修 ■ 開発 ■ SaaS ■ BPO

3か月で昨年1年分の
2倍の売上を確保

前期年間の2倍
受注金額を確保

1Qの勢いを維持

3Q以降はSaaS・BPOの
受注を予定

当初想定15億円受注の
大幅な超過を目指していく

24/3期 実績

25/3期 1Q実績

25/3期 2Q実績

25/3期 3Q

25/3期 4Q

25/3期末（当初見込み）

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 13万社



代理店 1500社



資金確保支援



AIソリューション

研修 コンサル

BPO 開発 SaaS

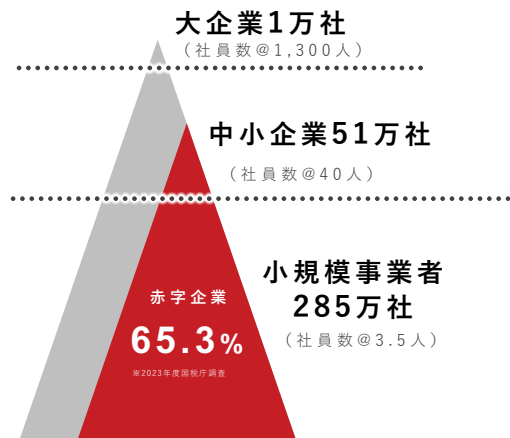


(株) ライトアップとは

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、2023年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

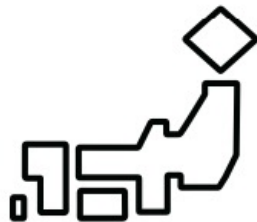
誰よりもリスクを背負い、懸命に努力する
そんな経営者こそ報われてほしい。



=

国策の実現

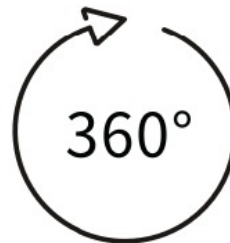
戦略は国が、戦術はライトアップが担当
最後の駆け込み先として。



=

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



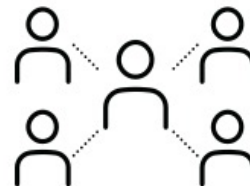
開発スピード

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



毎年1万社に平均100万円/年のAI化支援を目指す

全国、全ての中小企業への情報提供を目指し、最終的に0.3%にあたる「1万社」に対して「年間で100万円以上のAI化支援」を実施。人材不足および業務効率化に対する「正解」を提案していく。
そのためにニーズに即した「AI化サービス」を増加させていく。

人材不足という視点での支援

※提供開始

- ・ AI人材育成 @10万円/人～
- ・ 運用代行BPO @月額5万円～

※近日開始

- ・ AI人材紹介 @50万円/人～
- ・ 業務コンサル @月額100万円～



業務効率化という視点での支援

※提供開始

- ・ AIノート @月額1万円～
- ・ リクロボ @月額3万円～
- ・ 新規架電AI @30円/架電～
- ・ Difyパック @50万円/パック～
- ・ AI開発 @500万円/案件～

※近日開始

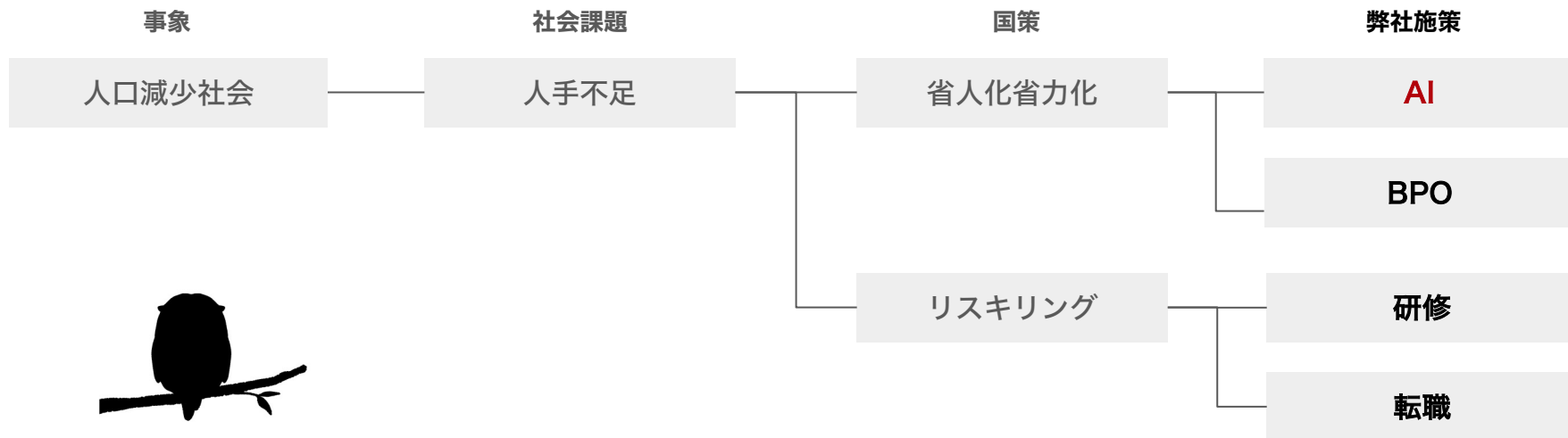
- ・ 案件自動紹介SaaS @30%成功報酬

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」

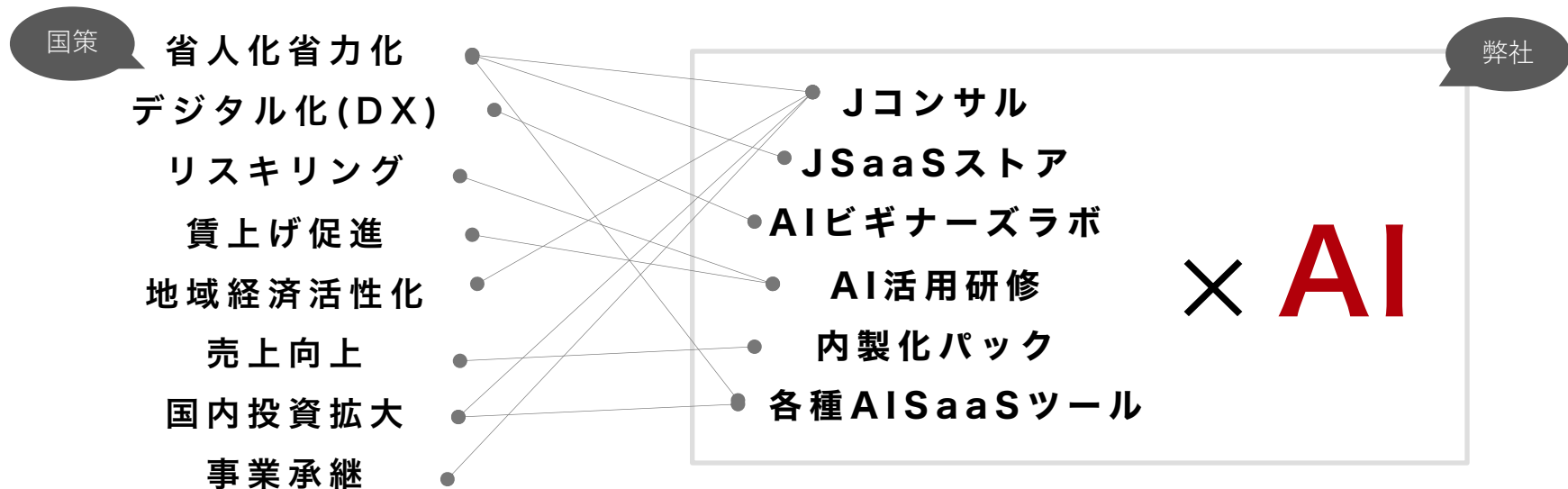
今後、数十年続く人口減少。そこに起因する様々な国策に沿った4つの事業領域を選定。
民間の一ネット企業として、国とともに、社会課題の解決に全力で取り組んでまいります。



※人材配置の最適化

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。



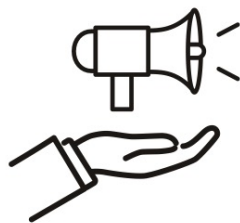
伝え、支え、共に走る存在になりたい

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。

× AI

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

決算エグゼクティブ・サマリー 2Q

ハイライト

半期ベースで過去最高の出だし。
AI領域の売上計上が進み、既存サービスからの切り替えが順調に進捗し、売上好調。また、広告宣伝費等の抑制により、営業利益も大幅に増加。
今後もAI領域に注力していく。

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
	1,684	111	116	67
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）は前期より微減
- 補助金活用支援サービス（Jコンサル、Jシステム）は一部メニューを月額計上に変更したため、短期的に計上額は大きく減少

新規事業 ●●●

- AI関連サービスが大幅に伸長。年間目標受注額を、上半期でほぼ達成
- 自社開発によるAI SaaSサービスは一部システム改修が発生し、3Q以降の販売へ

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、利益ともに堅調

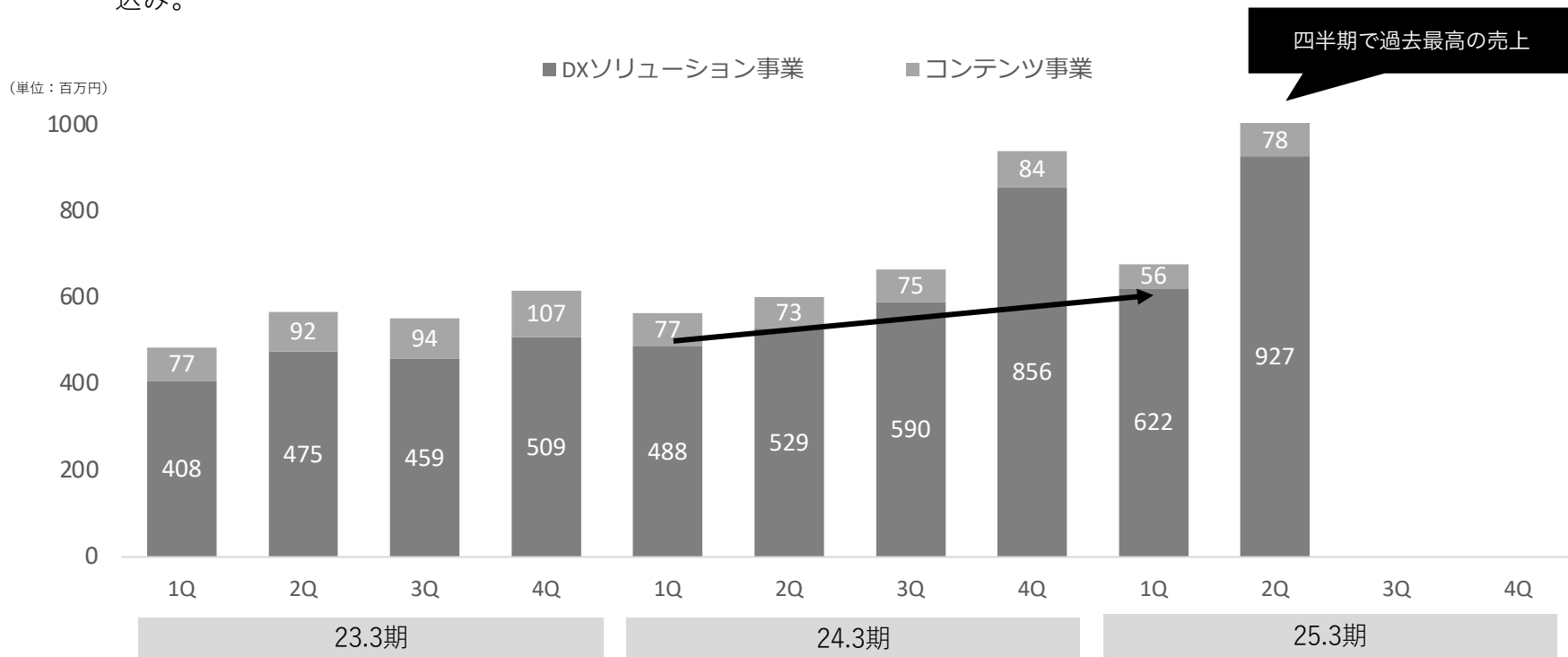
売上高は、AI領域・新規領域サービスの好調を背景に、四半期で過去最高。また広告宣伝費等の抑制により、利益も大幅に増加。

(単位：百万円)	前 2 Q 累 計	当 2 Q 累 計	増減率 (%)
売上高	1,169	1,684	44.0%
売上原価	199	374	87.7%
売上総利益	969	1,309	35.1%
販管費	960	1,198	24.7%
営業利益	8	111	1196.5%
経常利益	7	116	1408.4%
純利益	-4	67	—

24.3期3Qより、連結決算へ移行したため、増減率は目安として掲載

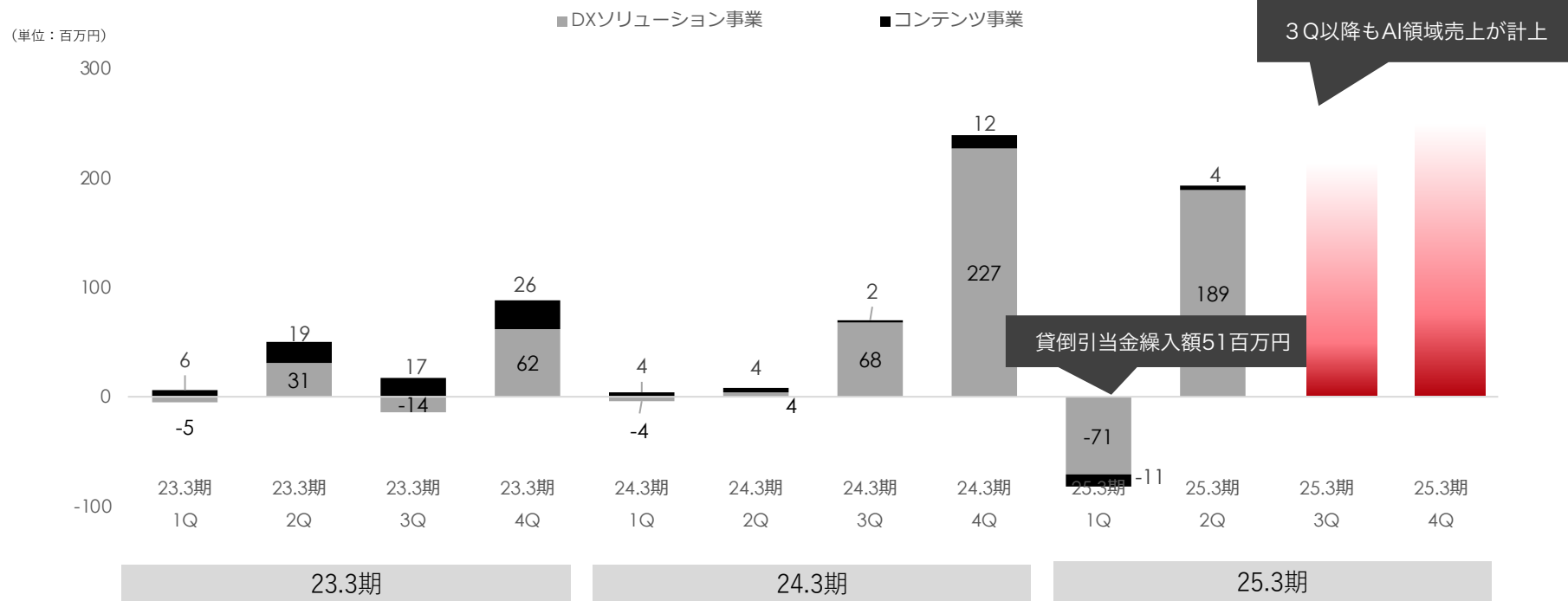
■ [四半期別] 売上 推移グラフ

前期より開始したAI領域・新領域サービスの売上増加により、コンテンツ事業の減収を補い、全体として四半期で過去最高の売上を計上。3QからAI領域サービスの計上がさらに本格化。引き続き増収トレンドを維持できる見込み。



■ [四半期別] 営業利益 推移グラフ

営業利益は2Qベースで過去最高を記録。3Q以降もこのトレンド維持を目指していく。



■ [四半期別]主要販管費

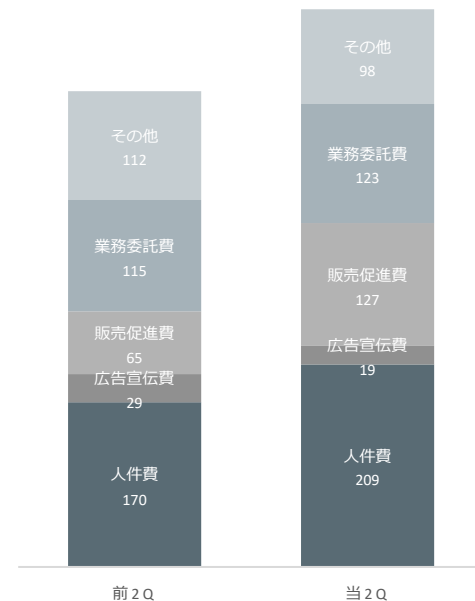
売上の増加による販売促進費（代理店手数料等）が増加するも、他科目は横ばい。広告に依存しない集客フローの維持が実現。また、社内業務のAI化による人員数に依存しすぎない業務フローの構築に、引き続き取り組んでいく。

（単位：百万円）

科目名	当1Q	当2Q	当3Q	当4Q
人件費	208	209		
広告宣伝費	28	19		
販売促進費	88	127		
業務委託費	118	123		
その他	175	98		
販売費及び一般管理費	619	578		

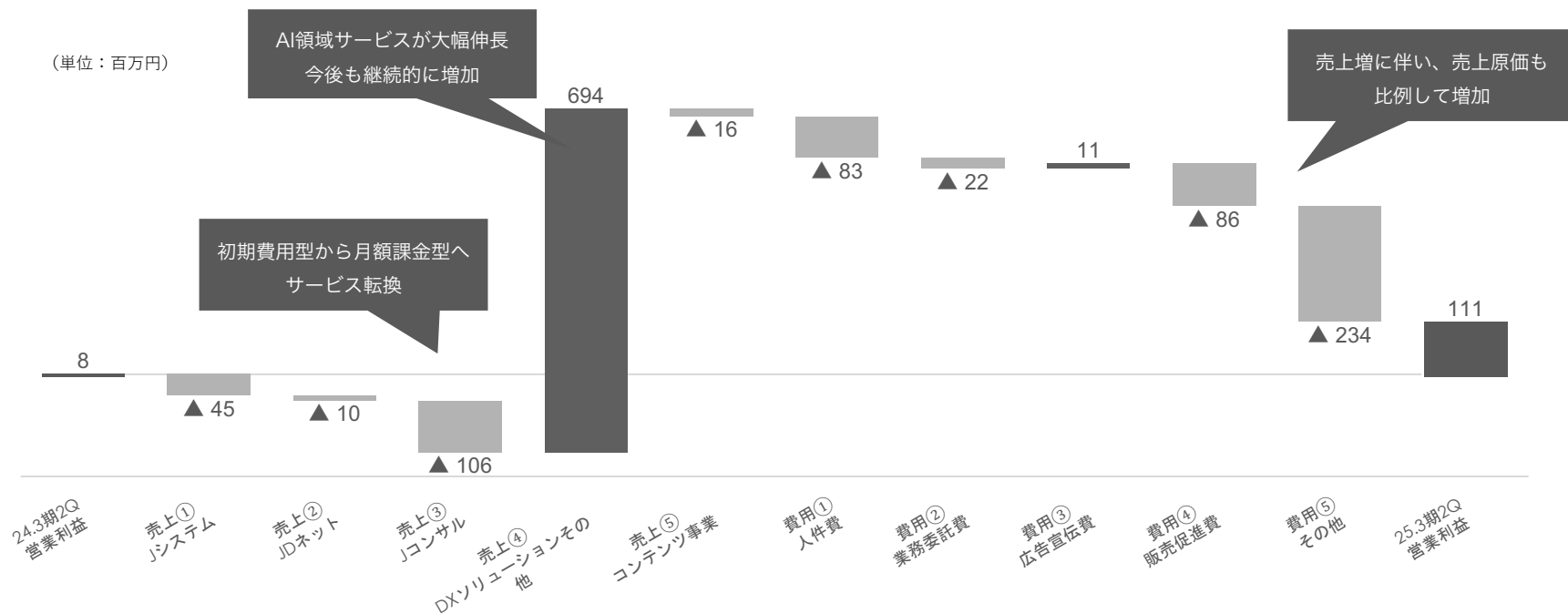
科目名	前1Q	前2Q	前3Q	前4Q
人件費	161	167	170	189
広告宣伝費	29	29	29	17
販売促進費	63	65	60	67
業務委託費	102	115	111	111
その他	108	115	114	111
販売費及び一般管理費	466	490	486	497

前四半期との比較



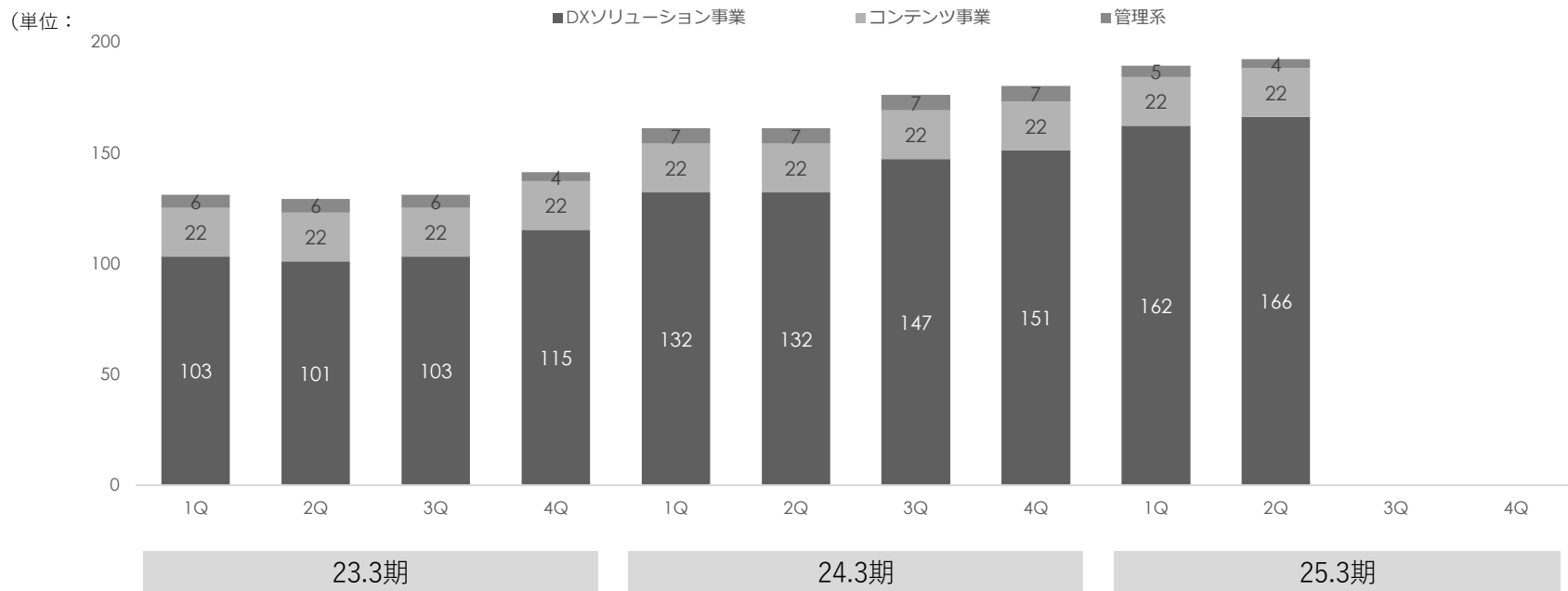
■ 差分分析（前四半期比）

AI領域・新領域サービスが大幅伸長し、旧来サービスのおよびコンテンツ事業のマイナスをカバー。また、社内業務の積極的なAI活用により、人件費等の各種費用も最低限の増加となり、利益率改善要因に。



■ 部署別人員数

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。一方で、社内業務のAI化をすすめ、人員数に依存しない業務フロー構築にチャレンジ。



APPENDIX

AI事業の進捗

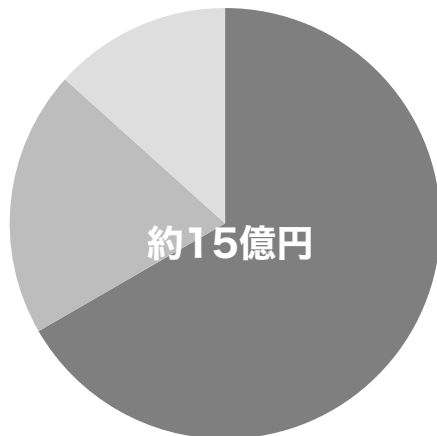
**AI領域サービスの受注が急伸中
(研修・コンサル、開発、BPO、SaaS)**

年間目標ほぼ達成。来期以降も意識したSaaS販売へ

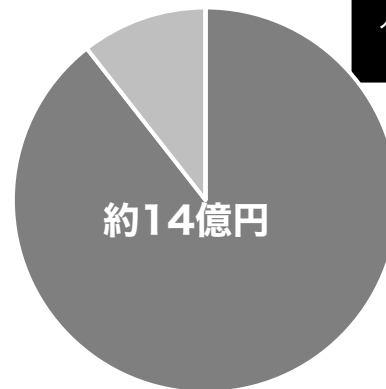
今期15億円受注目標を、上半期でほぼ達成。また来期以降の安定収益のもととなるAI SaaSサービスの開発および販売に力を入れていく。

25.3期 当初想定（受注ベース）

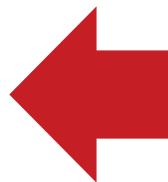
■ AI研修・コンサル ■ AIサービス開発 ■ AI SaaS



25.3期 上半期実績（受注ベース）

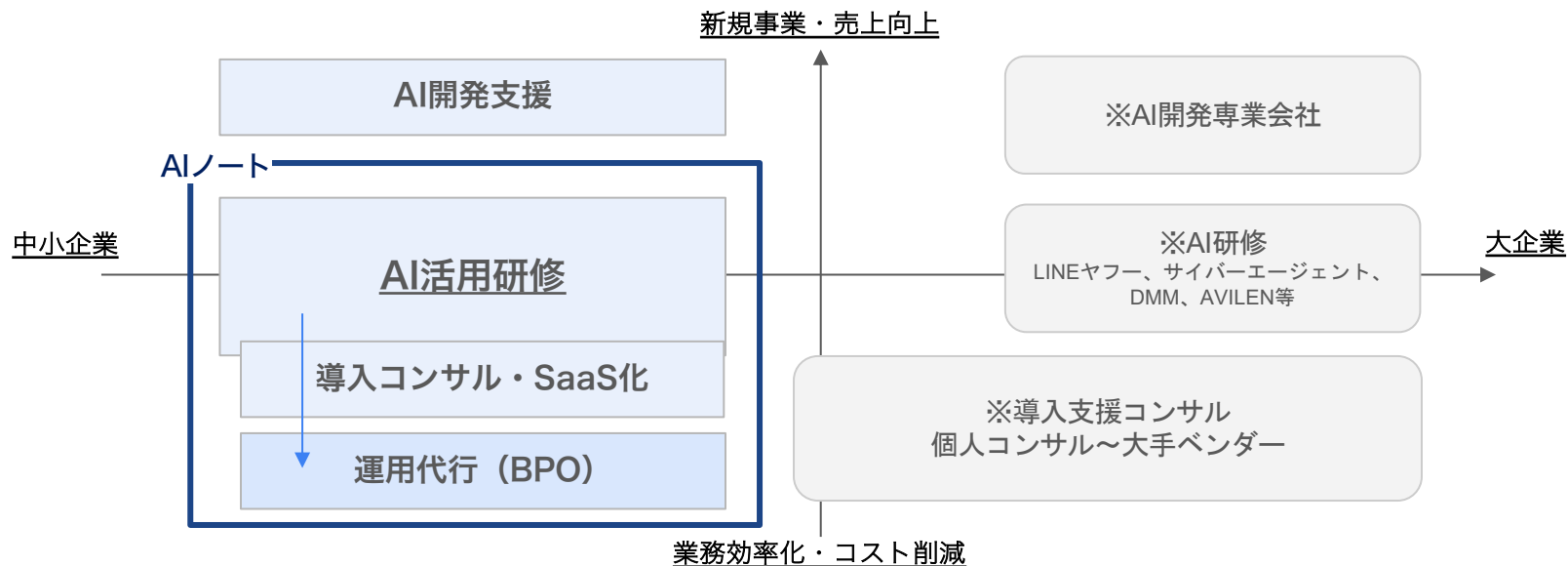


人材育成系が好調。3Q以降
SaaS、BPO系の受注へ



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。

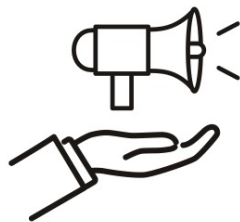


AI定着化への3つのステップ

AIに理解ある数名の社員を育成（AI活用研修）。その後、効率化しやすい業務からAI化（AIパック）。日々の運用および追加導入のためにオンラインBPOで対応（AI運用代行）。その後、独自AIツールの開発へも誘導。その一部は、弊社の自社サービスとしても販売。拡大再生産へ。

AI人材育成

AI活用研修。1000種類の動画コンテンツを用意。
月額**ストック**収益を確保



AIパック導入

Dify等を活用した安価なパッケージを用意。
初期数十万円程度の収益を確保



AI運用代行

AIパック導入後の定着化を支援。
月額数万円の**ストック**収益を確保



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。

上半期で受注14億円、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。

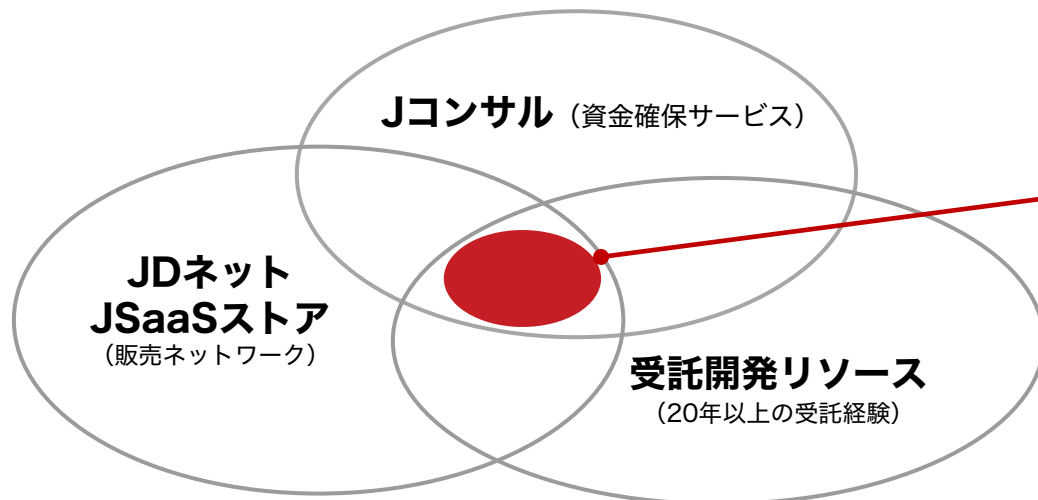
（億円）

	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。



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。

<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

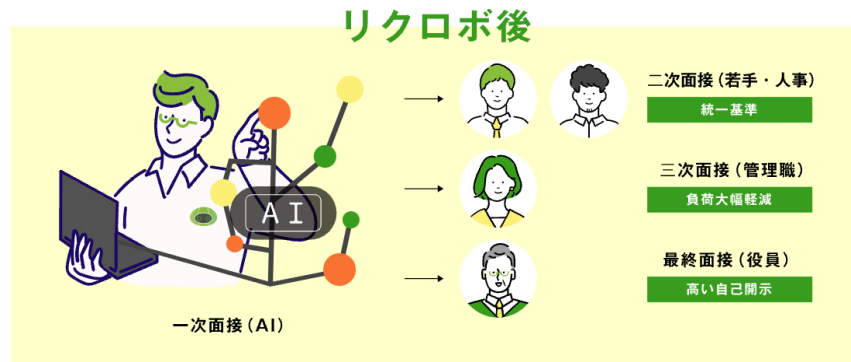
1. ノウハウ：AI活用研修による開発知識の習得支援
2. 資金確保：補助金・助成金による開発資金の確保（目安2000万円前後・返済不要）
3. 開発支援：専門スタッフの伴走。20年の開発実績に基づくアドバイス
4. 販売支援：ライトアップ既存顧客13万社への販促等

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

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。



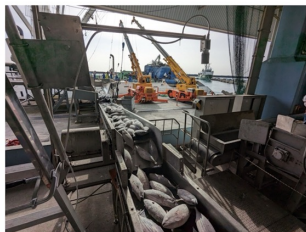
産業機器開発企業「イシダテック」と連携

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。



■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。

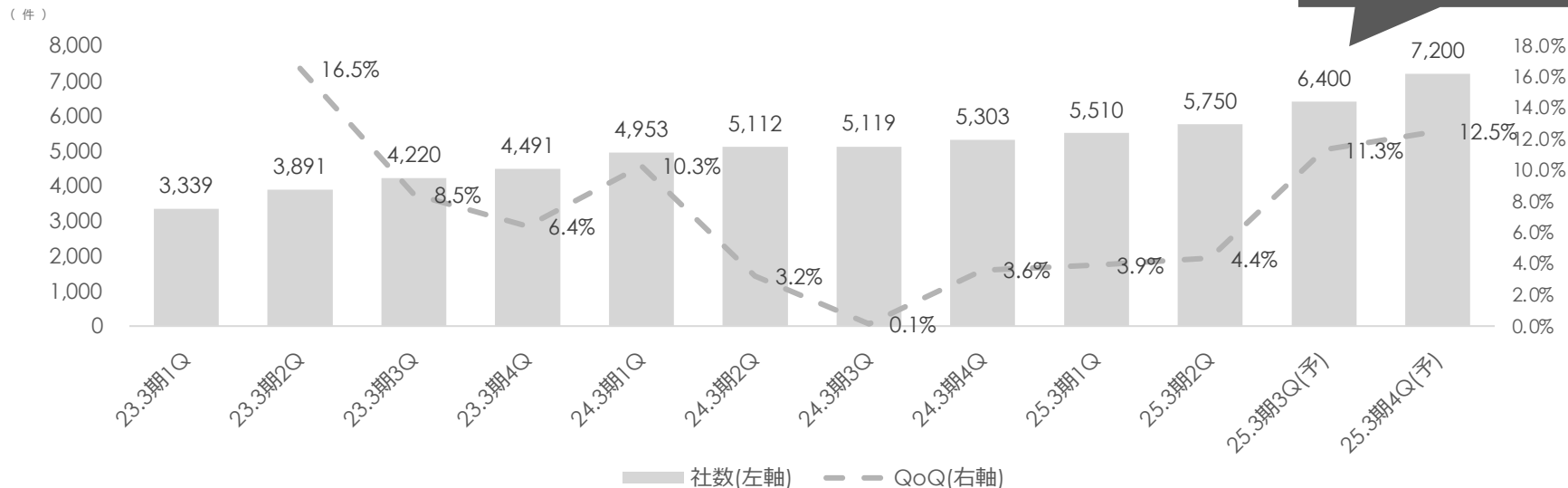
（安定的な）収益基盤の拡大

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、AI SaaS系サービスの本格販売により、大幅な増加を目指して取り組んでいく。



配当実施

収益の安定確保に目処、新たな株主還元施策を開始



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。

■ B/Sの状況

現預金は約24.6億円となっており、強固なバランスシートを維持。

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。



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（開発会社、運用代行会社）の買収を検討。



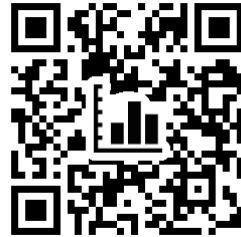
まとめ

全員の頑張りで、一定の成果が出せました
3Qも、この勢いを継続させてまいります

答え合わせは、11月14日

次回の答え合わせは、25年2月14日（予定）の
3Q決算発表でご報告いたします。

毎月、IR説明会を開催



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。