

2026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  
そのためには新しい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  
第1四半期ベースで過去最高の売上を確保。AI領域堅調
- **(株)ライトアップとは** P.4  
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.12  
第1四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、利益率も向上へ
- **APPENDIX** P.19  
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. 【過去最高】AI領域の売上貢献が本格化

AI領域の売上計上が順次開始。AI人材育成（研修）が引き続き人気

安価なAIエージェントパッケージの提供もいよいよ本格化

## 2. 【効率化】AI化による社内業務効率化が引き続き進捗

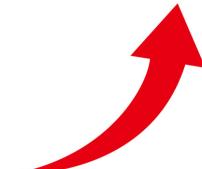
売上増加するも、業務AI化の進行により人件費、販管費等は横ばい。

セミナー自動運用等の人員数に依存しない業務フロー構築に一定の成果

## 3. 【受注好調】AI領域6月単月で281体（件）受注

AIパッケージおよびAIaaSの販売フロー確立に向けた準備が順調に進捗

9月は500体（件）を目指し引き続き安定したAI販売フロー構築に取り組んでいく

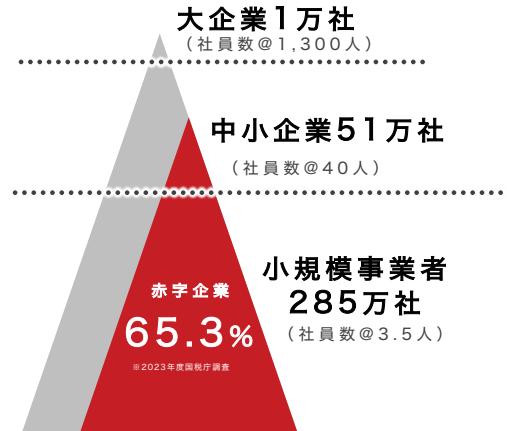


# (株) ライトアップとは

全国、全ての中小企業を黒字にする  
そのために新しい**AI**ツールを開発し提供する企業です

## 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、AIサービス領域に注力しています。



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。

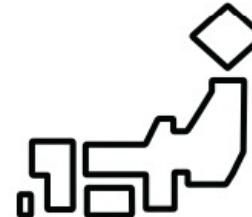
### 赤字企業徹底支援

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。



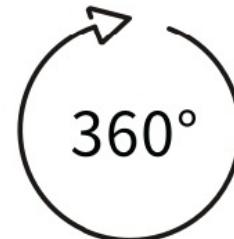
### 国策の実現

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

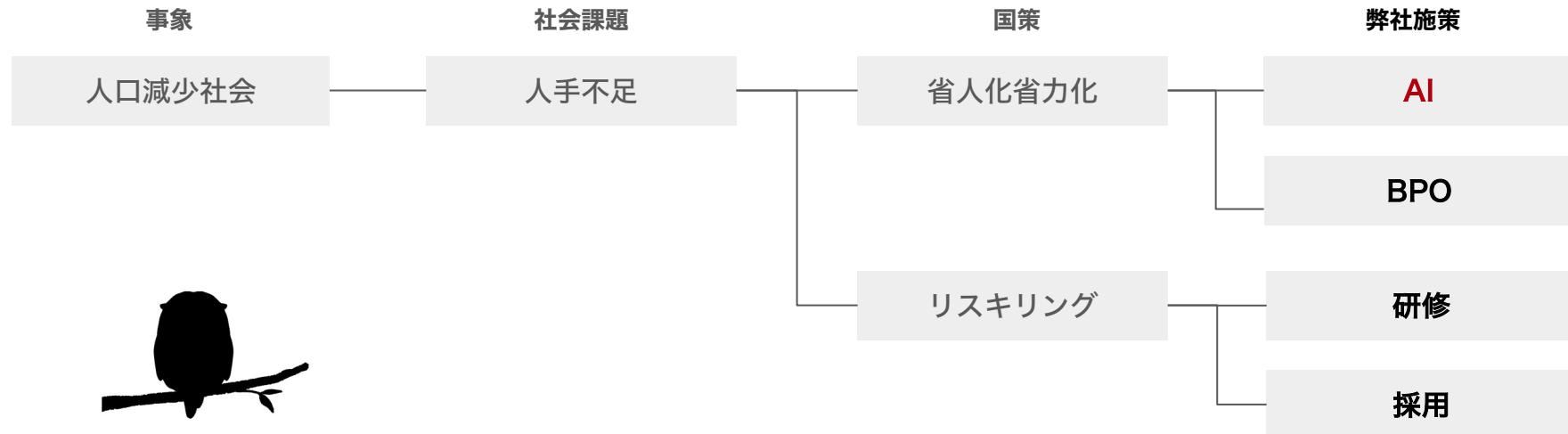
老舗ネット企業だからこそできる、  
IT・AIを大胆に活用した支援を。



## 主力4領域「AI、BPO、研修、採用」

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。



## 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提供を目指し、その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】を目標に設定。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 @100万円～
- 運用代行BPO @月額5万円～
- 採用自動化ツール @月額3万円～

#### ※近日開始

- AI人材紹介 @50万円～/人
- 人材紹介AIエージェント @30%
- 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

- 営業自動化ツール @月額15万円～
- 社長コピーAI @月額3万円～
- Difyパック @50万円/パック～
- AI開発 @500万円/案件～

#### ※近日開始

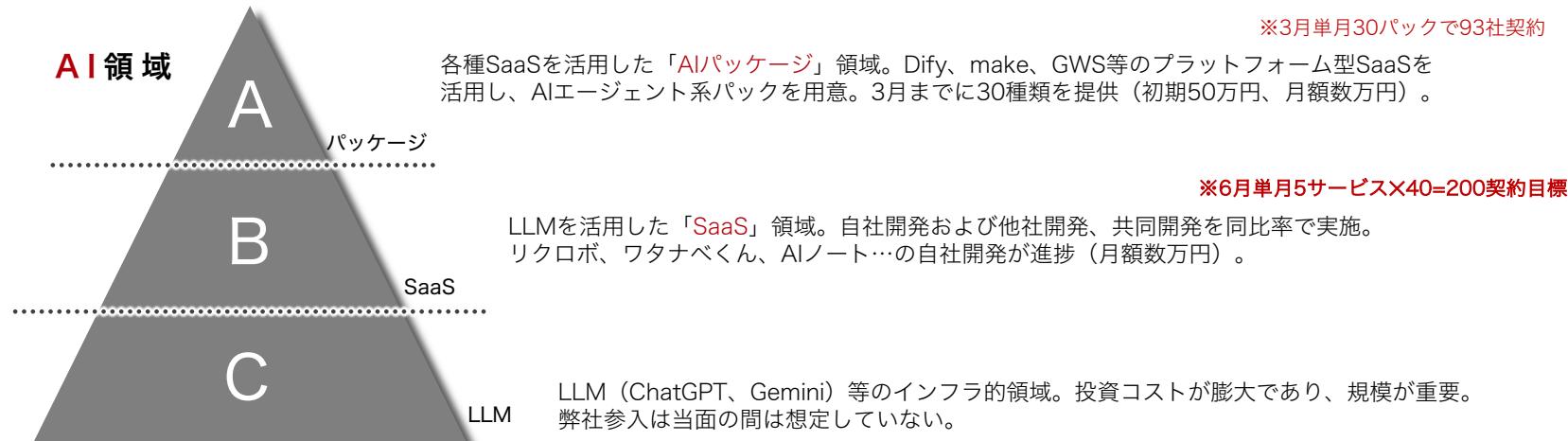
- 離職防止SaaS @月額3万円～
- 提携先自動支援AI @月額3万円～

結果は93社受注

結果は281社受注

## 25年3月100社(A)+6月200社(B)を目標に設定

中小企業に向け月額数万円（年間100万円）の予算を前提としたAIパッケージ（A領域）を3月単月で100社販売に取り組み、結果93社受注となった。6月はSaaS（B領域）販売フローを整え、月間でAB合計300件以上の販売を目標に。※7月以降は1500社の代理店ネットワークを活用。12月に800件の単月新規受注を目指す（≈1万社/年）。

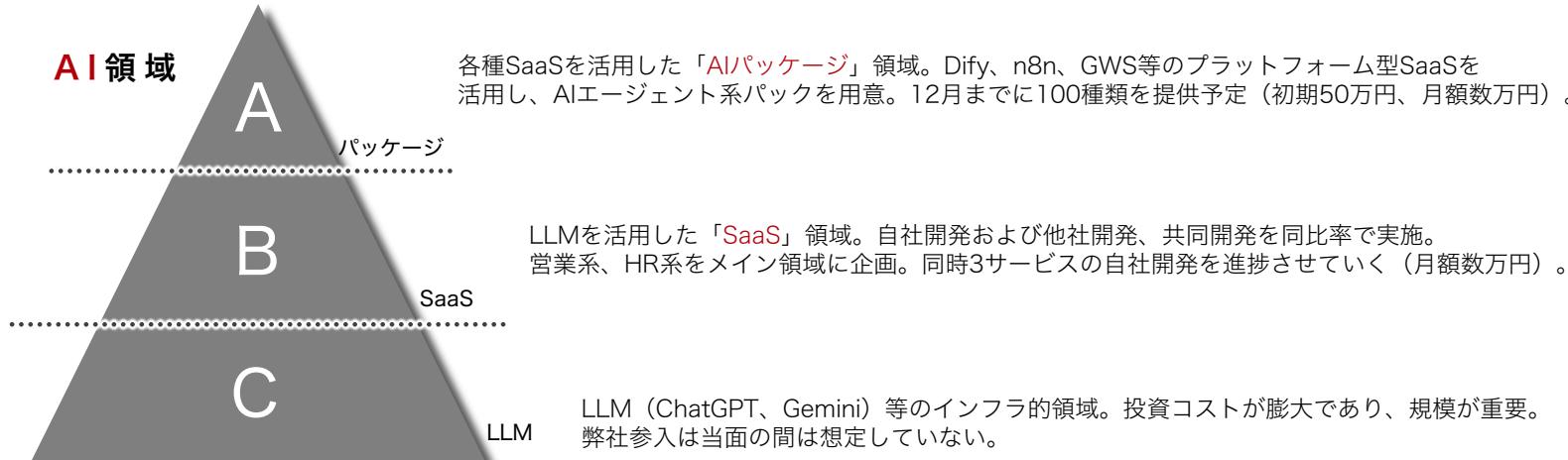


## 9月500体 + 12月1,000体を目標に設定

中小企業に向け「年間50～100万円」のAIパッケージ（A領域）& AI SaaS（B領域）を、9月単月で500体、12月単体で1,000体（前回発表より200体上方修正）の販売を目標に設定。

※2Q以降は1500社の代理店ネットワークを順次活用。同時に「AIがAIを販売」するフローの習熟を進めていく。

※今後販売数の単位は「体」に。AIは人間の代わりに業務を実施するという意義を重視。



## 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、

売上100億円前後／時価総額1000億円規模の上場AI企業の先頭集団入り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加速していきます。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することにあると考えています。



# 決算報告

過去 3 年間で第 1 四半期ベース最高の売上・利益

## ハイライト

第1四半期ベースで過去最高売上を確保。  
既存サービスの各種リソースを活用し、  
AI領域への転換が引き続き順調に推移。  
AI人材育成支援（研修等）の販売を維持  
しつつ、AIエージェントパッケージへの  
本格展開が進捗中。

## 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
<b>814</b>	<b>31</b>	<b>35</b>	<b>22</b>

YoY 20.2%

※参考：前期1Q 売上高 678、営業利益 △83、経常利益 △83、純利益 △75

## ポイント

- AIエージェントパッケージの売上計上が順次開始、  
今後本格化
- 引き続き、AI活用研修の受注および計上が好調。  
今後も一定のペースで受注活動を実施
- AIツールの運用代行（BPO）事業立ち上げに一  
定の人的投資を実施
- 業務AI化の進捗により、売上が20%以上増加す  
るも主要販管費は横ばい
- 既存サービスの売上高減少もほぼ下げ止まり。今  
後はAI化を進め、AI SaaS化へ

## 売上、利益ともに好調。1Qベースで過去最高。

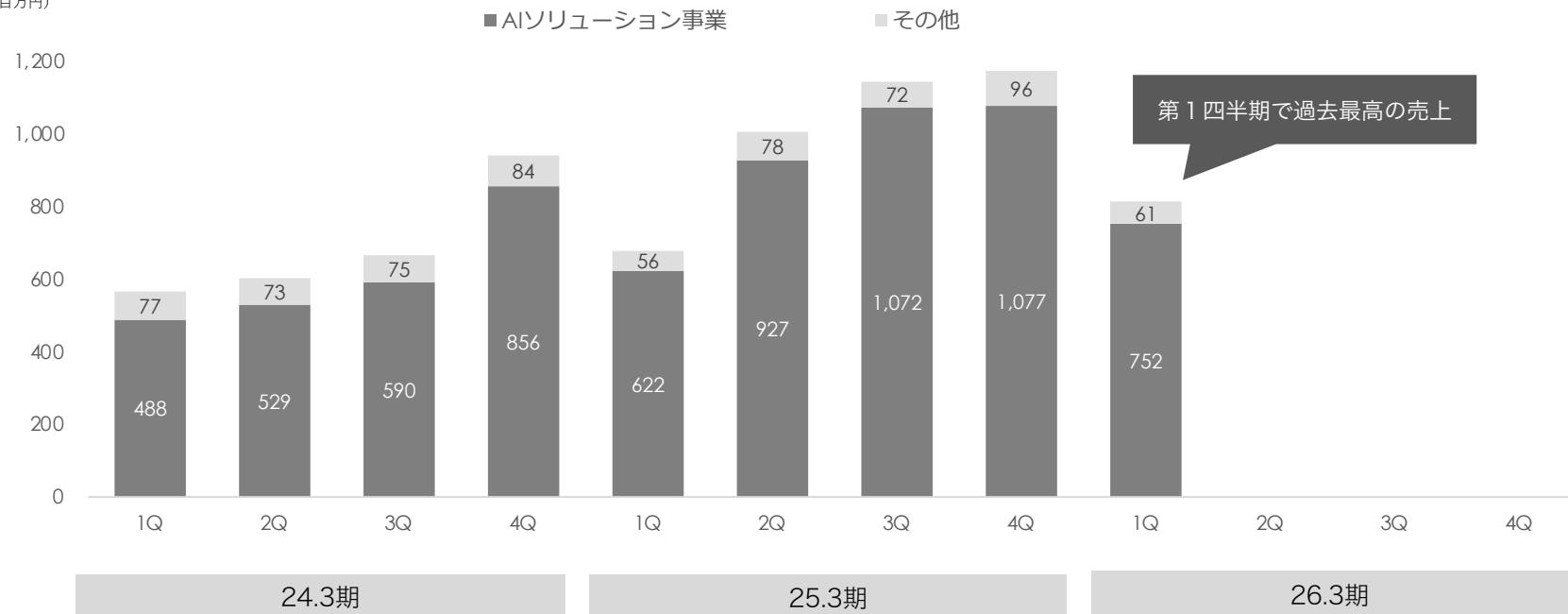
売上高は、AI領域の好調を背景に、第1四半期ベースで過去最高。今後もこの傾向を維持できるよう、AI領域を主軸に業務に取り組んでまいります。

(単位：百万円)	前1Q累計	当1Q累計	増減率(%)
売上高	678	814	20.2%
売上原価	142	155	9.4%
売上総利益	535	658	23.0%
販管費	619	627	1.2%
営業利益	▲83	31	—
経常利益	▲83	35	—
純利益	▲75	22	—

## ■ [四半期別] 売上推移グラフ

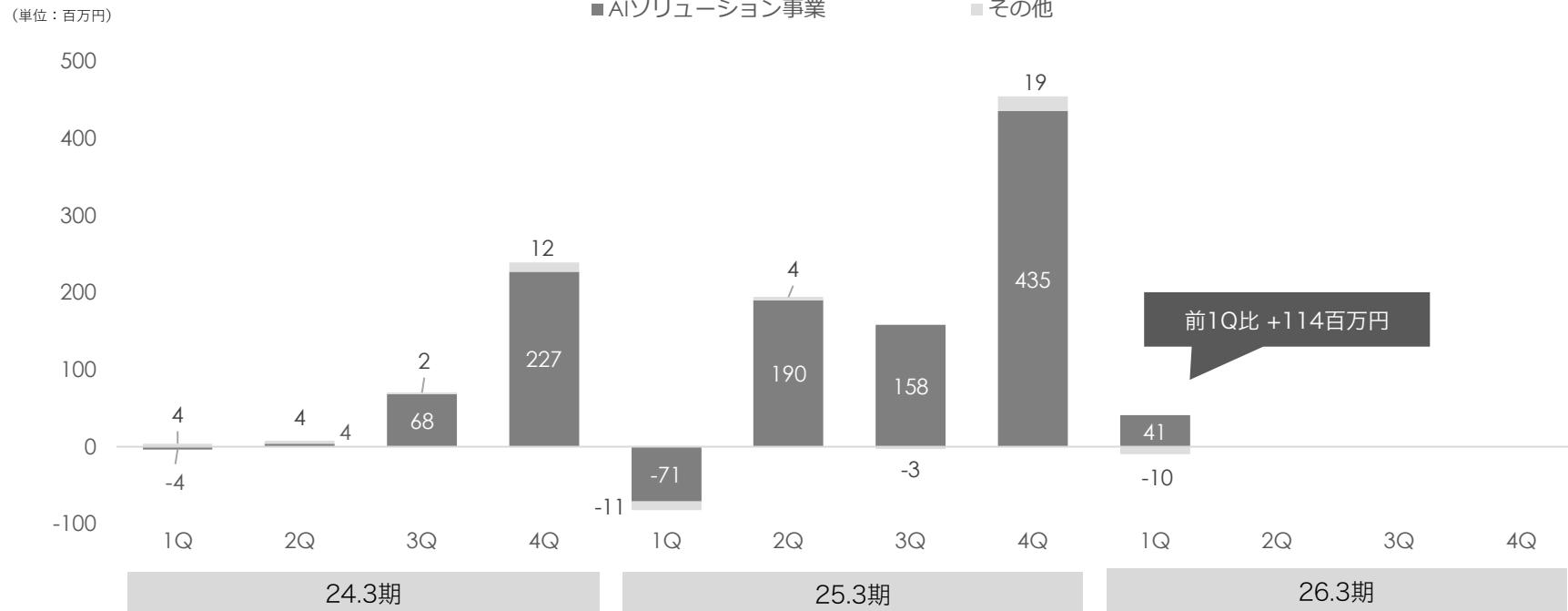
AI領域の売上増加により、第1四半期ベースで過去最高の売上を計上。今後、AI領域サービスのAIエージェントパッケージ&SaaSの計上が本格的に開始、引き続き増収トレンドで推移見込み。

(単位：百万円)



## [四半期別] 営業利益 推移グラフ

直近3年の中で、営業利益は第1四半期ベースで過去最高を記録。26/3期2Q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

売上は増加するも、業務のAI化が進捗することで一方で、主要販管費はほぼ横ばいで推移。今後も業務改善を進めコスト削減を図りつつ、AI領域へ積極的な投資を実施していく。

(単位：百万円)

科目名	当1Q	当2Q	当3Q	当4Q
人件費	214			
広告宣伝費	28			
販売促進費	145			
業務委託費	95			
その他	143			
販売費及び一般管理費	<b>627</b>			

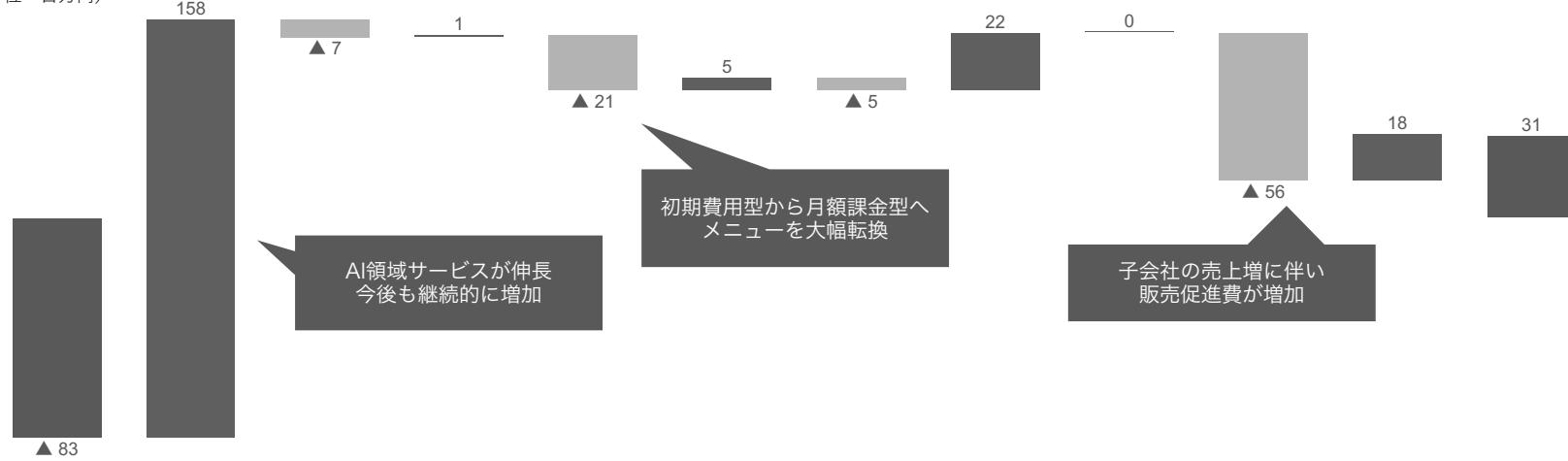
科目名	前1Q	前2Q	前3Q	前4Q
人件費	208	209	206	200
広告宣伝費	28	19	27	20
販売促進費	88	127	102	138
業務委託費	118	123	95	92
その他	175	98	338	90
販売費及び一般管理費	<b>619</b>	578	770	543

# 差分分析（前年同四半期比）

AI領域サービスが大幅伸長し、営業利益は前年同四半期比で1億円以上改善。

今後も、既存サービスの強み（各種リソース・資産）を活かし、AI領域の拡大に注力してまいります。

(単位：百万円)



前1Q  
営業利益

売上①  
AI事業・他

売上②  
JDシステム

売上③  
JDネット

売上④  
Jコンサル

売上⑤  
その他

費用①  
人件費

費用②  
業務委託費

費用③  
広告宣伝費

費用④  
販売促進費

費用⑤  
その他

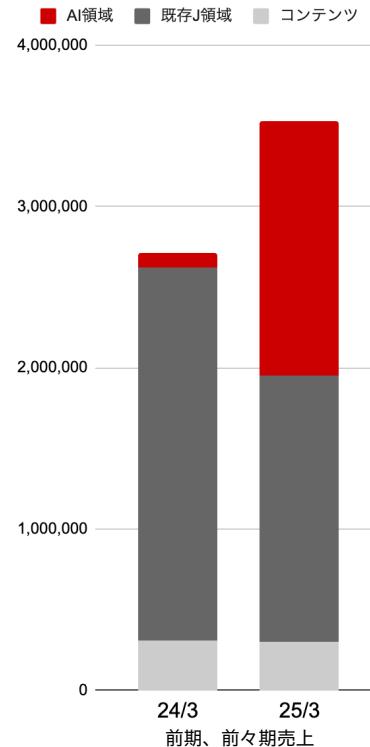
当1Q  
営業利益

# APPENDIX

# AI事業の進捗

AI領域サービスの受注が急伸中  
(研修、開発、SaaS・パッケージ、BPO)

## AI領域の売上（計上）が、既存J領域と同等に成長



AI活用研修の計上が続き、AIエージェントパッケージの売上計上が始まったことにより、AI領域は大幅に増加中。今後も契約者数の増加、及び、AI運用代行（BPO）の計上が開始される想定。また既存Jサービスは順次、サービス自体をAI対応させ、AI SaaSの一つとしてAI領域に組み入れていく計画。

契約者数の増加

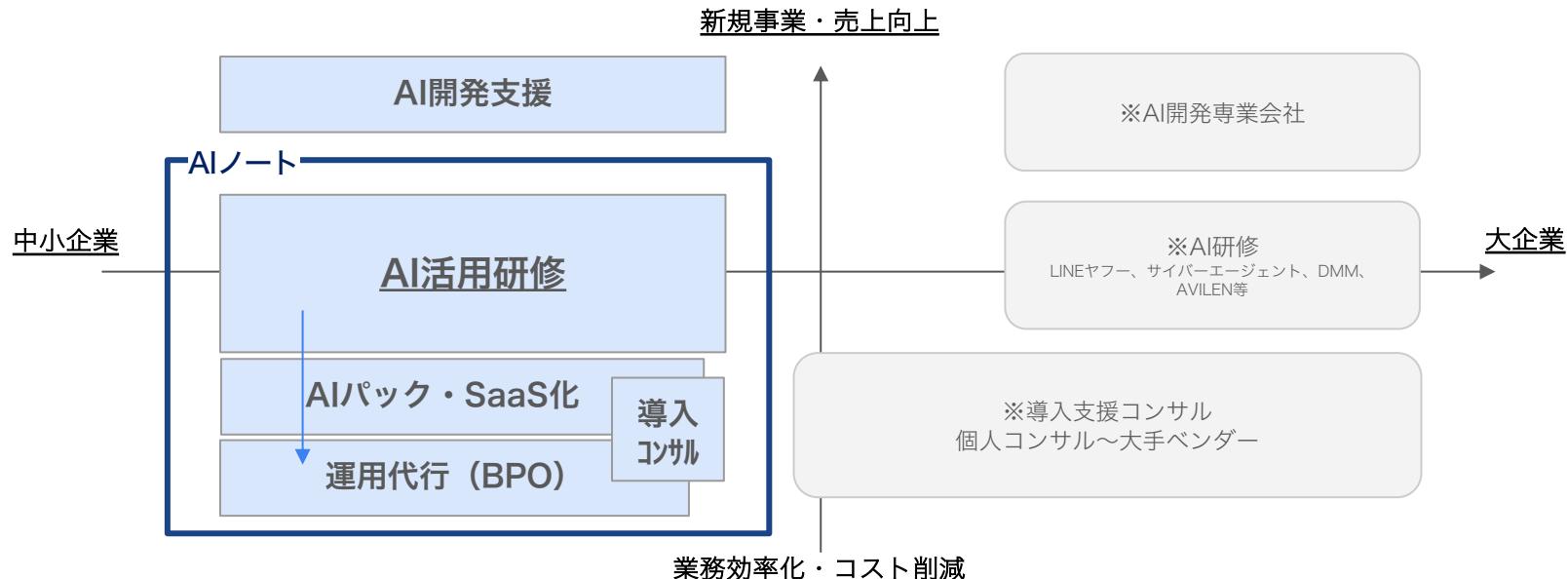
AI BPOの開始

既存サービスの  
AI SaaS化

## 全領域の全売上がAI領域へ

## 引き続き、中小企業支援を大前提とする

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よりBPO売上の計上が順次開始。



# 売れ筋は「営業の自動化」「HRの自動化」

AIパッケージおよびSaaSの売れ筋は、営業とHR領域の完全自動化。業務効率化ではなく、人の代わりに全自动で業務を行う「AIエージェント」を積極的に企画開発していく。

各 位

2025年6月17日

会 社 名 株式会社ライトアップ  
代表者名 代表取締役社長 白石 崇  
(コード: 6580 東証グロース)  
問合せ先 取締役最高財務責任者 村越 亨  
(TEL. 03-5784-0700)

**中小企業向け「人事7領域 AI エージェント構想」を発表**  
～採用から定着まで、AI による全自動化を支援～

株式会社ライトアップ（証券コード 6580）は、中小企業の人事業務を包括的に支援する新たな取り組み【人事7領域 AI エージェント構想】に着手いたします。本構想では、従業員の就労場面に合わせて人事領域を7つに分類し、それぞれに特化したAI エージェントとSaaSを開発・提供を段階的に進めています。中小企業における人事の負担軽減と戦略的活用を、AI の力で加速してまいります。

**提供開始**  
2025年6月より、順次提供開始  
※詳細情報をご希望の方はこちらよりご連絡ください。  
ご連絡フォームのURL: <https://www.writeup.jp/contact/>

**概要**  
○課題  
中小企業では、人事業務が個人化・非効率化しやすく、経営戦略と人材マネジメントの連携が図りにくいう状況が続いています。採用・育成・定着といった人材開発領域でのリソース不足は、組織成長のボトルネックとなっていました。

○解決策  
ライトアップでは、人事業務を以下の7つの領域に分類し、順次 AI 上の支援を展開していくます。

各 位

2025年7月7日

会 社 名 株式会社ライトアップ  
代表者名 代表取締役社長 白石 崇  
(コード: 6580 東証グロース)  
問合せ先 取締役最高財務責任者 村越 亨  
(TEL. 03-5784-0700)

**営業業務を AI で全自動化する【営業7領域 AI エージェント構想】を発表**  
～商品企画からリピート・新規開発まで、AI が中小企業の営業活動を自動化～

株式会社ライトアップは、中小企業の営業業務を包括的に支援する新構想【営業7領域 AI エージェント構想】を発表いたします。営業プロセスを【商品企画】から【新規サービス企画】まで7つの領域に分類し、各工程を支援する専用AI エージェントとSaaSを開発・提供を段階的に実現いたします。AI の活用により、中小企業の営業活動における個人性や非効率性を解消し、成約率向上・業務自動化を同時に実現します。

**提供開始**  
2025年7月より、順次提供開始※詳細情報をご希望の方はこちらよりご連絡ください。  
※ご連絡フォームのURL: <https://www.writeup.jp/contact/>

**概要**  
課題  
中小企業の営業現場では、ノウハウの個人化や営業戦略の未整備、リソース不足などにより、成約率や顧客満足度の低下が課題となっていました。特に人的リソースが限られる企業においては、営業活動の見える化・標準化が困難でした。

**解決策**  
ライトアップでは、営業業務を以下の7つの領域に再構成し、それぞれにAI エージェントを配置する構想を立ち上げました。

- 商品企画: 顧客要望に基づいた、商品企画をAI が実施

## ●2025年6月17日

中小企業向け「人事7領域 AI エージェント構想」を発表  
～採用から定着まで、AI による全自動化を支援～

## ●2025年7月7日

営業業務を AI で全自動化する【営業7領域 AI エージェント構想】を発表  
～商品企画からリピート・新規開発まで、AI が中小企業の営業活動を自動化～

<https://www.writeup.jp/ir/news.html>

## 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。

26/3期より本格展開

### AI人材育成 → AIパック&SaaS導入 → AI運用代行

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

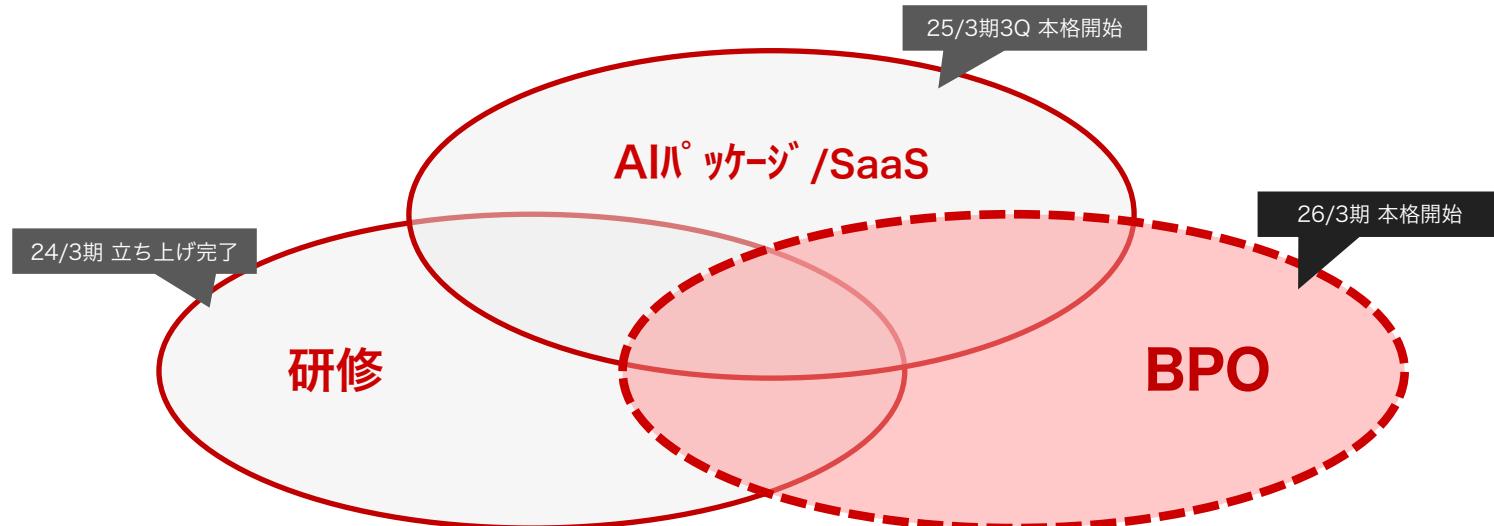
Dify等を活用した安価なパッケージを用意  
初期数十万円程度の収益を確保

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



## 3つ目の領域（BPO）の確立へ

無事、AIパッケージ領域が立ち上がり、今後はその導入企業に向けた運用代行領域（BPO）の提供を本格化。2年前に想定した弊社ビジネスモデルは一定の完成へ。全てのサービスが他のサービスへの導入動線となる。今後は、各業種のビジネス業務における【AI化の選定→企画→開発】により注力していく。



# 非連續な成長

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。

現預金は約27億円となっており、引き続き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依然として高い。



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

実績総括、予算方針

## AI領域本格立ち上げ成功・既存事業の減少も最小限に

既存DX支援サービス（Jシリーズ等）と同等の売上までAI領域が無事成長。DX事業を無事にAI事業に移行することができた。今後は、既存事業のAIサービス化をすすめ、両事業の統合を目指す。

1. AI領域の売上計上が堅調に推移、今後本格化
2. AIエージェントパッケージ&SaaSの販売フローが確立  
6月単月で281件の受注
3. AI領域サービスにて「AIがAIを売る」フロー進捗  
AI時代の営業を再定義していく

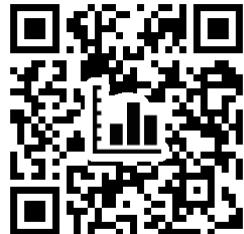
## 「見えている」数値で計画策定・月次IR説明会で報告

AI業界の進化が早いため、26年3月期予算は「見えている」数値およびリソースのみで策定。代わりに、月次IR説明会を実施し、【既存領域のAI化】【AI営業フローの実現】等の進捗を日々報告していく。

1. 現時点で実現性の高い数値のみを盛り込む（未提供パッケージ等は含まず算出）
2. 各種AIサービスの進化が早いため、月次で順次進捗を伝えていく（月次IR説明会の継続実施）
3. 既存領域も順次AI SaaS化、今期内には全てAI領域に進化させていく

# 毎月、IR説明会を開催

今期も【定期的な主力サービスの販売実績の開示（現在はAIパック＆SaaS）】および【年間13回のIR説明会】  
【月1～2回の外部IR説明会への登壇】を目標にIRを実施してまいります。できる限りの情報開示を心がけてまいります。



## 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。