

成長可能性に関する説明資料

株式会社ライトアップ

- 会社概要
- 事業内容
- 業績と今後の成長戦略

会社概要

全国、全ての中小企業を黒字にするために、各種ITサービスを開発・提供 「Jエンジン」「JDネット」サービスが主力、創業17期目

社名	株式会社ライトアップ
設立	2002年4月5日
資本金	99,700千円
代表者	代表取締役社長 白石 崇
社員数	約100名（2017年12月末時点） ※臨時雇用者含む
住所	東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー32F

沿革

2002年4月	サイバーエージェント社コンテンツ部門メンバーが中心となり設立
2002年6月	クリエイターネットワーク整備開始
2004年4月	ブログシステム「MovableType」国内初の代理店に
2005年10月	ポータルサイト型ブログシステム「@BLOG」提供開始
2006年5月	「ブログクリップ」提供開始（ブロガー30万人のネットワーク）
2006年9月	企業向けSNS構築システム「アスタル」提供開始
2007年10月	口コミポータルサイト構築システム「xPortal」提供開始
2007年10月	「デロイト トウシュ トーマツ 日本テクノロジー Fast50」において国内15位を受賞
2007年12月	「デロイト アジア太平洋地域テクノロジー Fast500」で86位を受賞
2008年4月	クラウドツール共同開発サービス「WGP」提供開始（後にJDネットへ）
2009年5月	全自動SEOツール「SEOオートマチック」提供開始
2012年4月	人材採用事業、人材育成事業開始（人材紹介業免許取得）
2014年4月	経営支援サービス「Jマッチ」提供開始（後にJエンジンへ統合）



代表取締役社長 白石 崇

茨城県出身、筑波大学卒業。1997年日本電信電話（株）入社、上野支店配属後S E、営業を合計3年経験。N T T子会社であるインターネットプロバイダの（株）ぷららネットワークのサービス企画部へ配属。その後（株）サイバーエージェントにて同社初となるコンテンツ部門の立ち上げ業務に従事。2002年、同部門メンバー数名とライトアップ創業。

取締役 村越 亨

1996年大学卒業後、会計事務所・上場企業の経理マネージャーを経て2006年に（株）ライトアップ入社。2007年取締役就任

取締役 佐藤寛信

2000年大学卒業後、フリーライターとして活動。2005年（株）ライトアップ入社、2009年、取締役就任

取締役 吉本信治郎

1999年PWCコンサルティング（株）入社。その後、（株）ガーラにてコミュニティソリューション事業責任者・執行役員。2005年（株）ライトアップ入社、2012年取締役就任

社外取締役 吉川浩永

2000年（株）オプト入社、2010年同社執行役員就任。その後、（株）Consumer first代表取締役就任。2015年（株）ライトアップ取締役就任

社外取締役 原大二郎（弁護士）

2006年弁護士登録。清水直法律事務所入所後、2015年ライジング法律事務所設立、パートナー就任。主に企業法務領域に取り組む。2016年（株）ライトアップ取締役就任

全国、全ての中小企業を黒字にする

国内企業の多くは中小企業。中小企業の7割弱は赤字決算。日本人の多くが赤字企業で働いている。
全ての中小企業を黒字にすることができれば、国内の多くの問題が解決に向かうのではないか。

※平成27年度国税庁の調査では64.3%の企業が赤字決算

生産性向上

そのためのIT化
そのための人材育成



資金手段

そのための販促支援
そのための土業活用

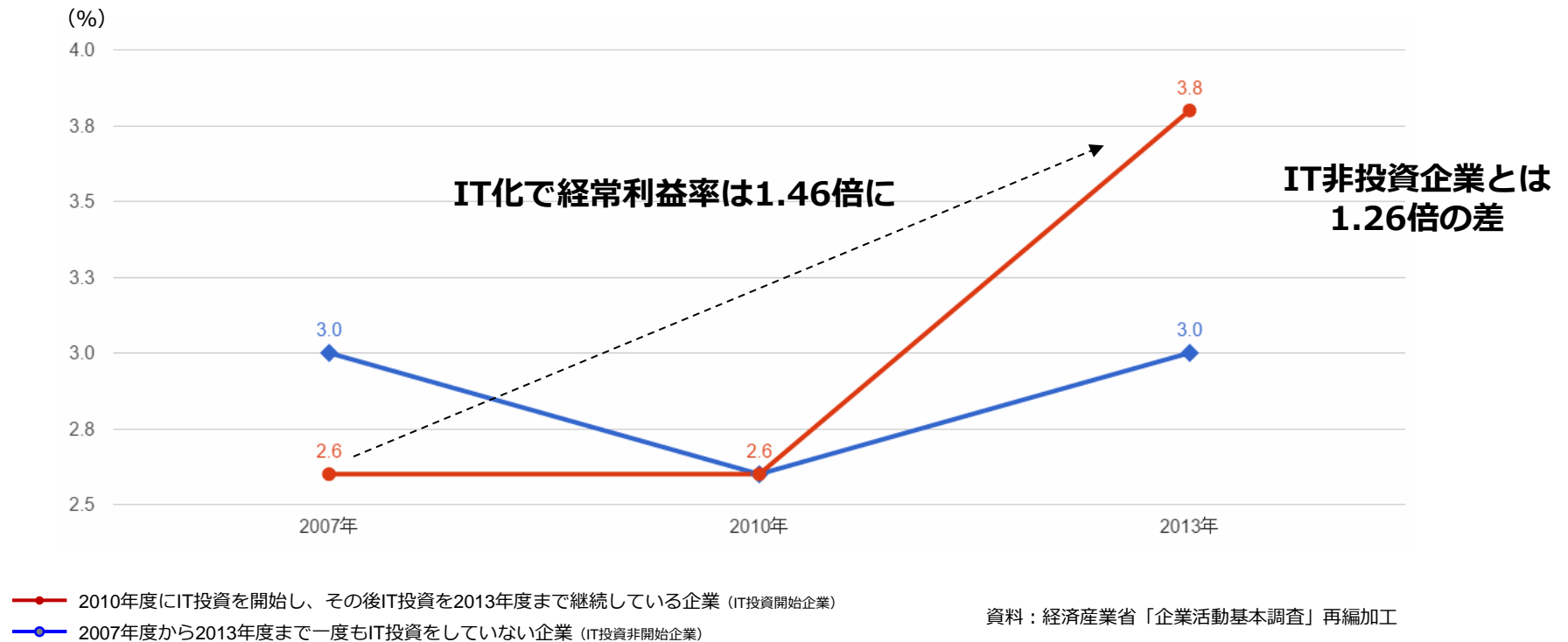
※ここでいう中小企業は中小企業庁が定める「中小企業者」および「小規模企業者」を指す。特に社員数20名未満の小規模企業者の支援を重視している。

【データ】 I T化で経常利益利率は1.46倍に

I T投資により中小企業の経常利益は1.46倍に増加（2.6%→3.8%へ）

I T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

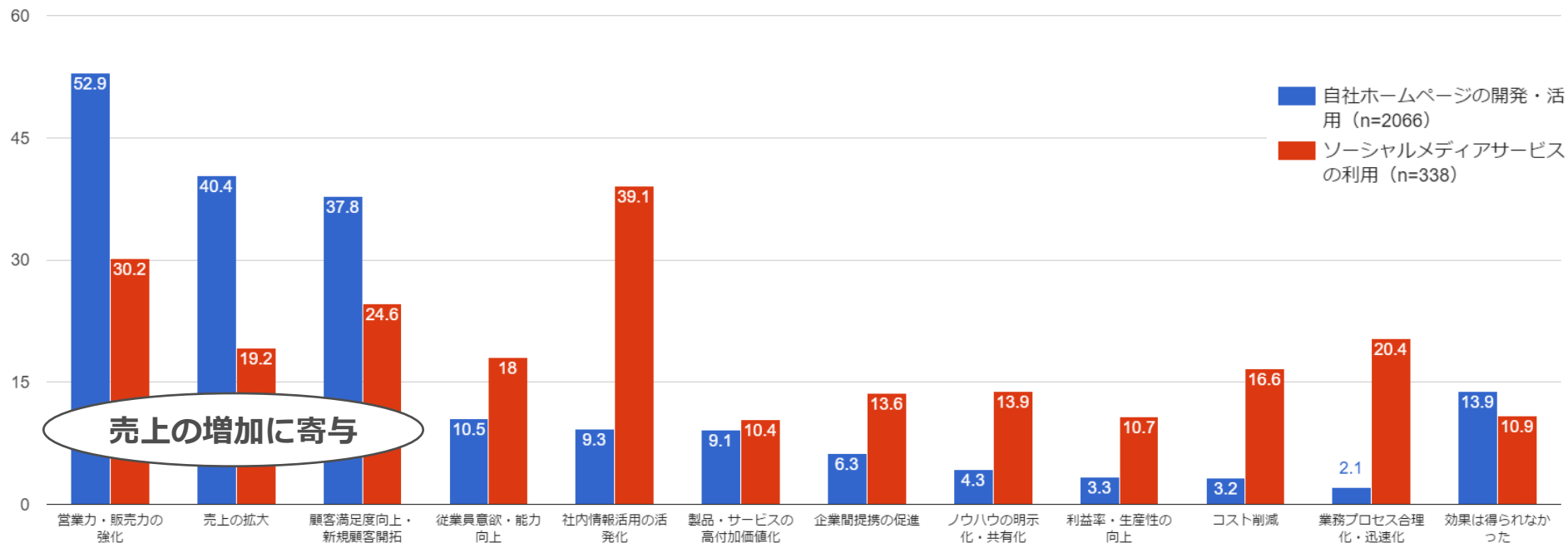


注1. 売上高経常利益率 = 経常利益 / 売上高で計算

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

半数以上が「自社ホームページ」への投資により「営業面、売上面」への効果が見られたと回答。インターネット活用への期待は大きい。

自社ホームページ、ソーシャルメディアサービスの活用の効果



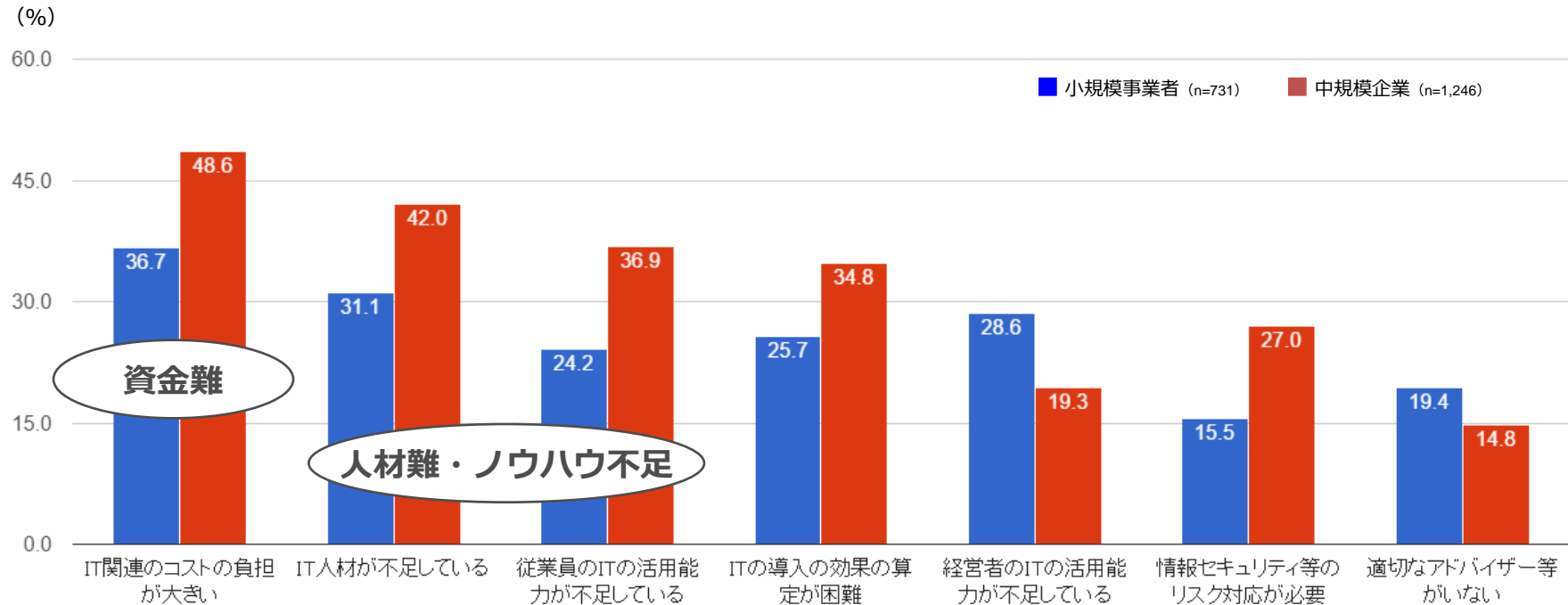
資料：中小企業庁委託「中小企業の成長と投資行動に関するアンケート調査」（2015年12月、(株)帝国データバンク）
 (注) 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない

資料：経済産業省「企業活動基本調査」http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H28/h28/html/b2_2_2_1.html

【データ】IT導入障壁は「資金・人材（教育）」の不足

中小規模事業者のIT導入障壁は「導入コスト（資金）」「社内人材（教育）」
「Jエンジン」により「導入コスト・社内ITスキル」を同時に解決していく。

規模別のITの導入・活用における課題（複数回答）



資料：中小企業庁委託「ITの活用に関するアンケート調査」（2012年11月 三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

注 小規模事業者、中規模企業のどちらも15%未満の企業しか選択しなかった項目は表示していない。

2事業部3サービスによる事業展開。クラウドソリューション事業が業績牽引 IT・人材・販促サービスの開発・仕入・販売により中小企業の黒字化（生産性向上）を推進

クラウドソリューション事業

中小企業の経営効率化を目指し、IT・人材・販促・資金面から総合支援する事業



ノウハウ・リソース
活用

コンテンツ事業

メール・WEB・ソーシャル等、幅広い分野の受託制作を請け負う事業

「Jエンジン」サービス 経営課題解決エンジン

クラウド型の経営コンサルティングサービスとして開発。
「企業情報」と「経営課題」を入力することで、IT・人材・販促・資金の4視点から自動的に「解決施策」を提案。

「JDネット」サービス 共同開発・共同仕入ネットワーク

全国約808社の参加企業とIT・人材・販促商材の共同開発・共同仕入および営業支援を集約し実施。

「受託制作」サービス クラウドソーシング型受託サービス

企業の「メール・WEBマーケティング」等の企画制作開発を請け負う。クリエイター11800名（平成29年12月現在）をネットワーク。

IT化
人材強化
販促支援
資金確保

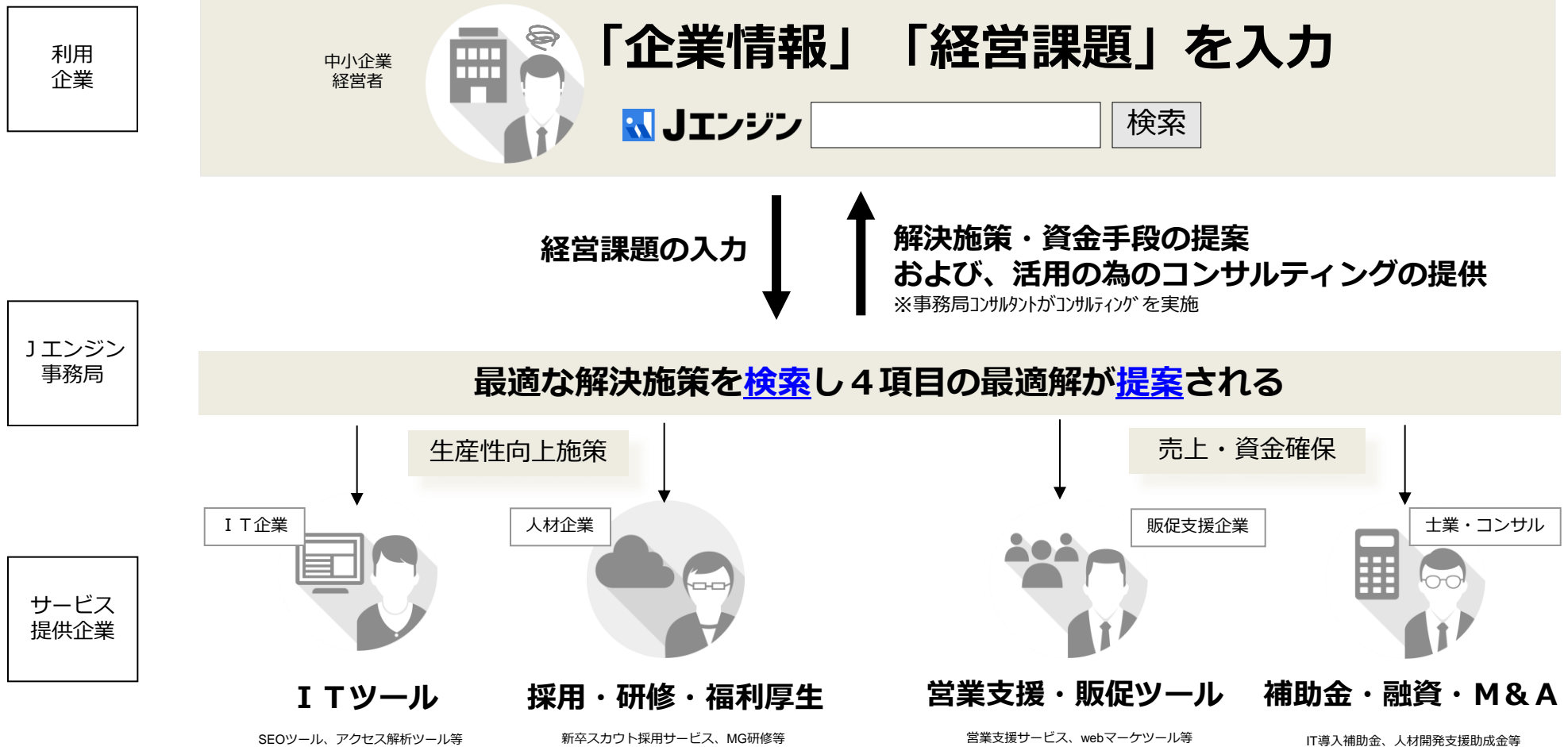
ITサービスの
開発・仕入
販売の共同化

企画・開発
ノウハウの
蓄積

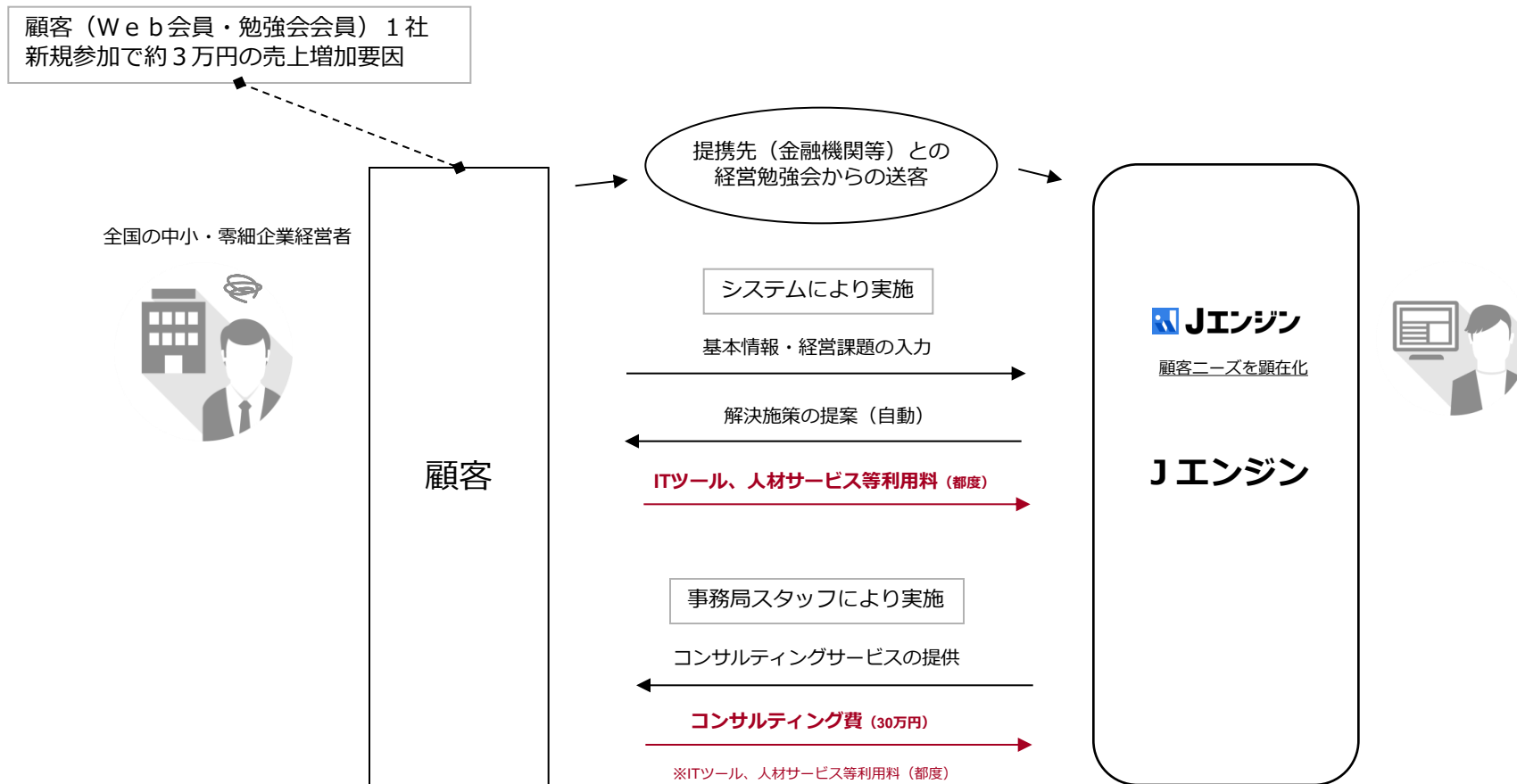
クラウドソリューション事業 「Jエンジン」 「JDネット」

「IT・人材・販促・資金」4領域から中小企業を支援

経営課題解決エンジン「Jエンジン」を主軸に、赤字の中小企業経営者に対して生産性向上施策「業務IT化」「採用・研修」と、資金確保手段「売上向上」「資金手段（土業活用）」の解決施策を提案。活用コンサルティング（約30万円）が売上の90%以上（2017年12月現在）。



顧客の基本情報および経営課題を入力することで、最適な解決施策をシステムが提案
合わせて事務局スタッフによる、それら施策の活用コンサルティングを有料で提供



大手との提携による集客フロー

自治体、銀行、電力会社、生損保、F C本部、各社団体、士業事務所等と経営勉強会を開催。
年間約2万社（2017年実績）の経営層が参加。全国47都道府県で合計600回実施。

実際の勉強会開催風景

京葉銀行、仙台銀行、長野信金、関西電力、中部電力、東京都、茨城県、商工会議所、青年会議所、青色申告会、マイクロソフト、リクルート（アントレ）、サイボウズ、富士通マーケティング、富士火災、あいおい損保、I K E A、ストライク、ヤマトフィナンシャル、ソフトクリエイト・・・等と実施

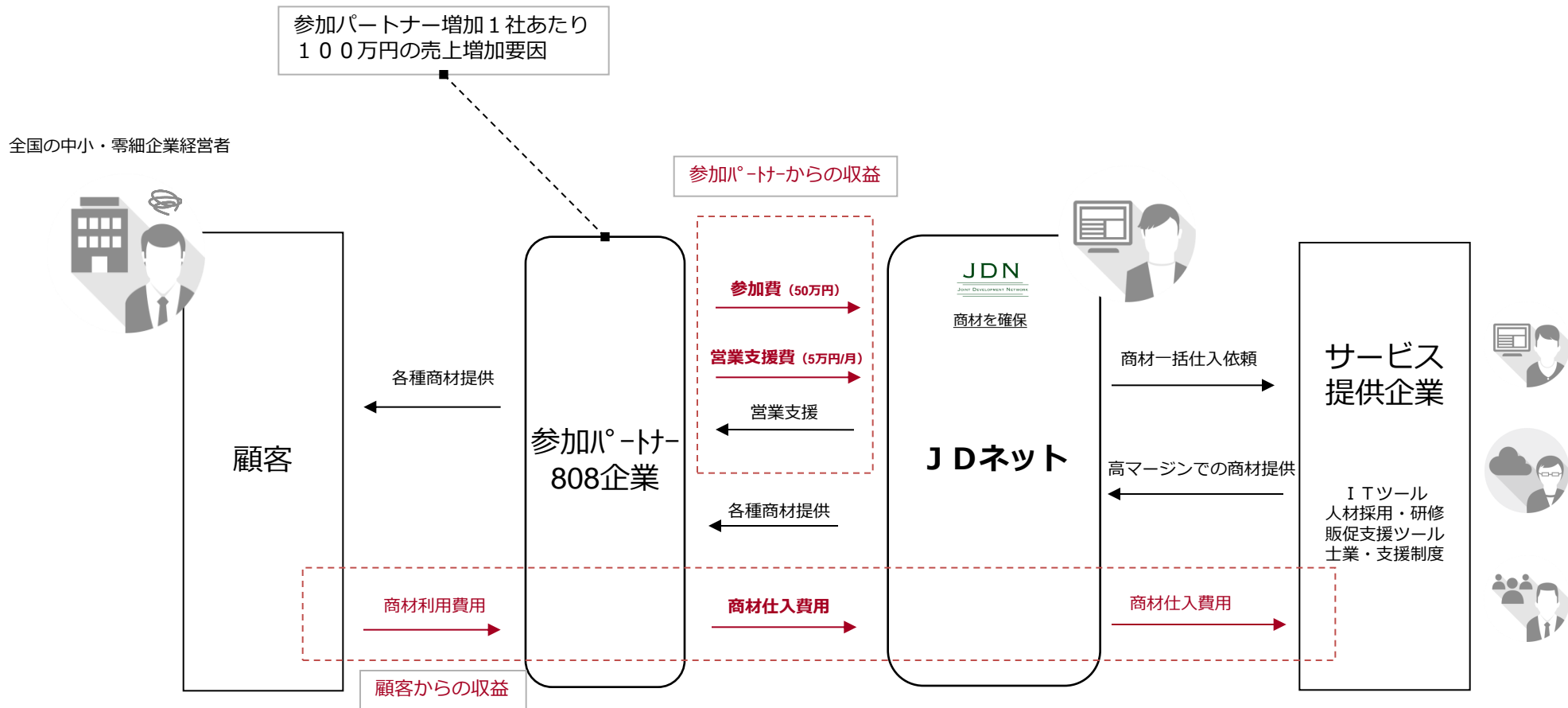


J D ネットで様々な「IT ツール」の共同開発・共同仕入を実現。高粗利・高マージンで商材を確保。参加企業は月額5万円でJエンジンの活用等の営業支援を受けることが可能。

各種サービスを
自社の顧客に販売
販売マージンを確保



参加パートナー企業 808 社（平成30年3月現在）による各種サービスを高粗利で確保し、全国に販売していく。パートナー企業からは参加費と営業支援費を徴収。



※1.一部サービス提供企業が顧客企業からの料金回収を実施する場合有り。その際はサービス提供企業から販売代理費用がJDネットに支払われる

Jエンジンは大手企業と提携し、年間2万社の経営者と「対面」での接点も確保。
JDネットの強みは、参加パートナー数の「規模」。仕入と販売の双方に強みを持つ。

Jエンジン

**自動で経営コンサルティング
および4領域の商材提案が可能**

システム化を徹底することで、全国の中小企業
に対しコンサルおよび商材の提供が可能

Jエンジン

**公的支援制度をDB化し
土業を活用した資金確保支援を実施**

制度に対応した土業をマッチングし、中小企業
のチャレンジ資金の確保提案を自動で実施

Jエンジン

**年間2万社を集客し
対面での経営勉強会を開催**

自治体、地銀、電力会社等と連携し、年間2万
社以上の経営者を集め勉強会を開催

JDN

**参加パートナー808社の規模を活かした
低リスクでの商材開発フローおよび共同仕入フロー**

各社からのネットワーク参加費用により自社商材を低リスクで開発
同時に各社の販売力を背景にした有利な条件での商材仕入を実現。自社
開発は「独自性のあるもの」、共同仕入は「売れているもの」を実施

JDN

**参加パートナー企業への営業支援を通じた
全国販売ネットワークの充実**

参加企業が増加するごとに販売ネットワークは拡充され、各種商材の販
売力が向上していく。また営業が苦手の参加企業に対し営業支援を実施
することで、販売力の維持を実現

代表的な商材 ※元々はJエンジンもJDネット内で開発されたITサービスの一つ

中小企業の経営コンサルテ
ィング（販促、HR等）を
Jエンジン事務局のコンサ
ルタントが個別に実施

個別コンサル

公的支援制度（補助金・助
成金・融資）の活用をする
ために各分野の土業をマッ
チング

土業活用支援

月額9800円から利用可
能なSEO対策ツール。現
在までに累計3万件の利用
を獲得。



ソニーが開発した経営者育
成研修「MG研修」のオン
ライン版。社員に経営者目
線をもたせることが可能に



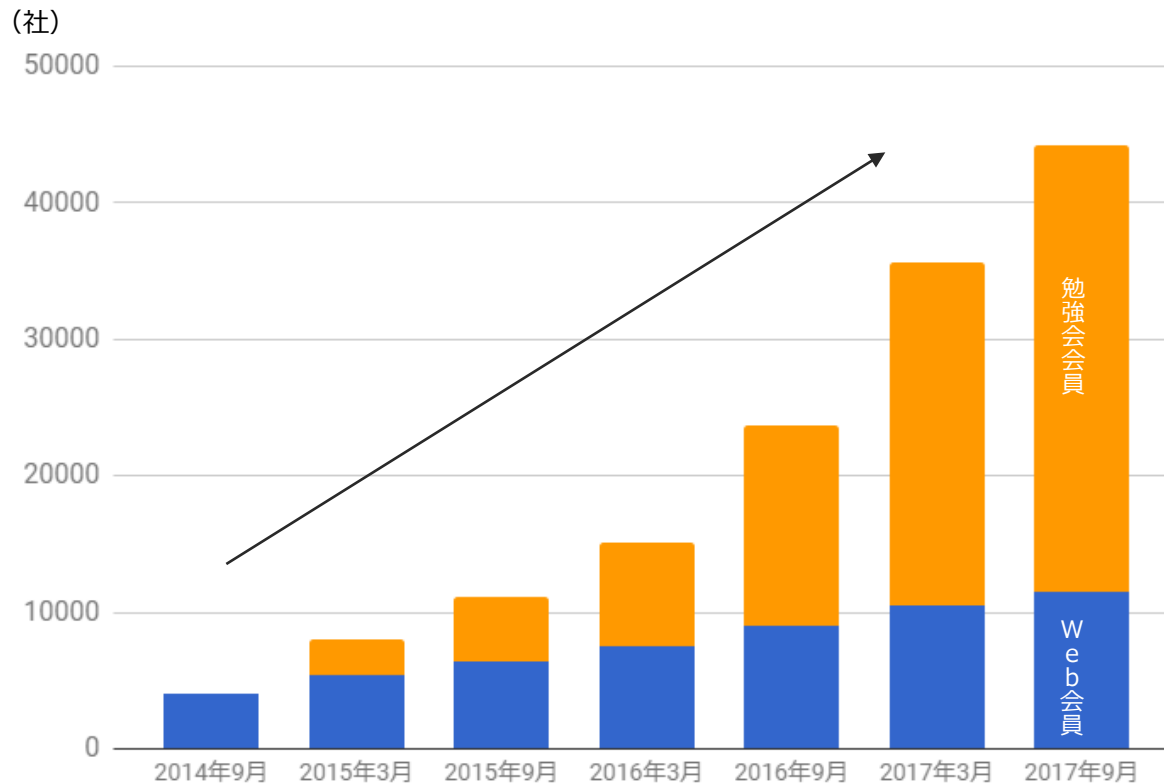
スカイプ英会話サービス立
ち上げシステム。導入実績
63件。国内のスカイプ英
会話サービス提供企業のう
ち30社以上が採用



Jエンジン会員は、クチコミ中心で順調に増加

合計4万社突破。**Web会員**は1万2000社。広告費をかけずクチコミ中心で順調に増加。
勉強会会員は大手提携先との共催勉強会等で年間2万社（2017年実績）増を達成。

Jエンジン登録会員数



3つの会員増加施策

金融機関・各種企業団体
との共催勉強会の開催

BtoBポータルサイトへの
機能・コンテンツ提供

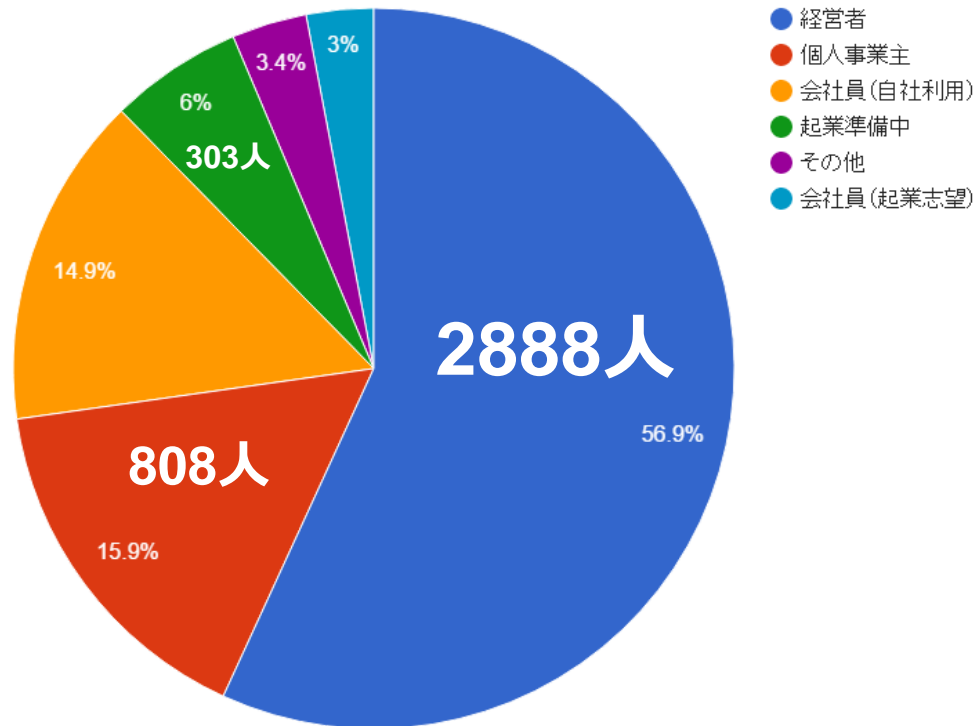
(今後) 広告出稿の実施
※現在まで未実施
 会員はクチコミ中心で増加

Jエンジン会員は経営層が79%、設立5年以内が約半数

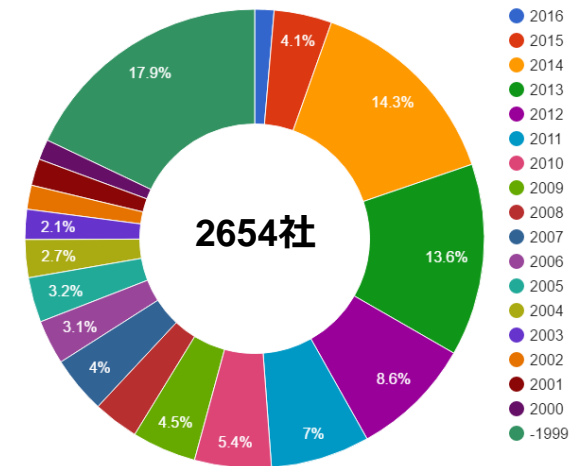
「経営層」が全体の79%を占めており、その内6%が起業準備中。
また、設立5年以内の「社歴の浅い企業」の登録が約半数（48.8%）となっている。

Jエンジン登録会員数属性データ

5080データ中、経営層（起業準備中含む）が3999人（79%）



設立5年以内の企業が全体の48.8%

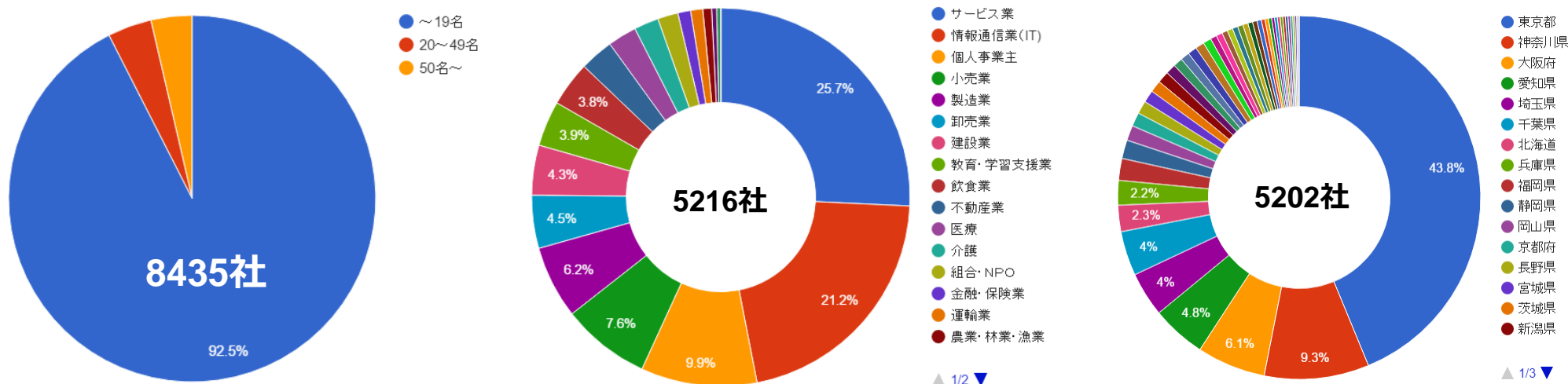


※何れのグラフも会員自身が本サービスにログインし、自身の属性情報を登録した総数を母数にし作成

業種・地域問わず、数多くの中小企業経営者が「自力」でJエンジンを見つけ（広告未実施）自分自身で利用登録を行っていると推測できる。今後の成長伸びしろは非常に大きい。

Jエンジン登録会員数属性データ

社員数20名未満の中小・零細企業が殆どを占めている。全体の60%は東京以外の全国各地の企業が登録しており、業種もバランス良く分散している。

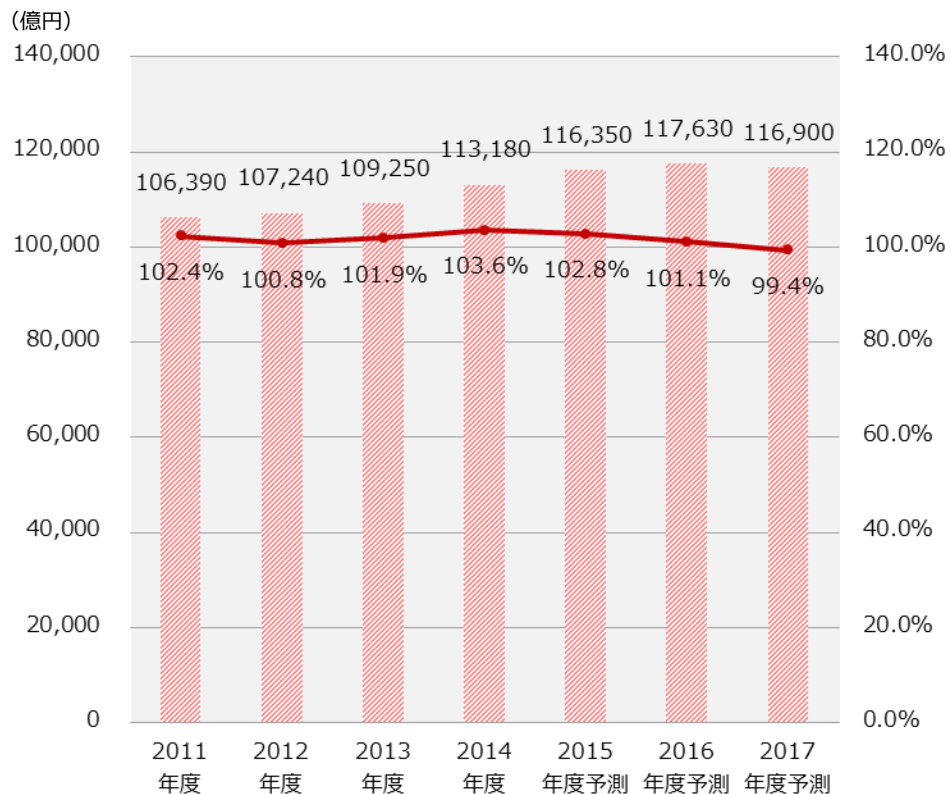


当初は東京都内での経営勉強会開催が中心だったため比率が高いと考えられる。

※何れのグラフも会員自身が本サービスにログインし、自身の属性情報を登録した総数を母数にし作成

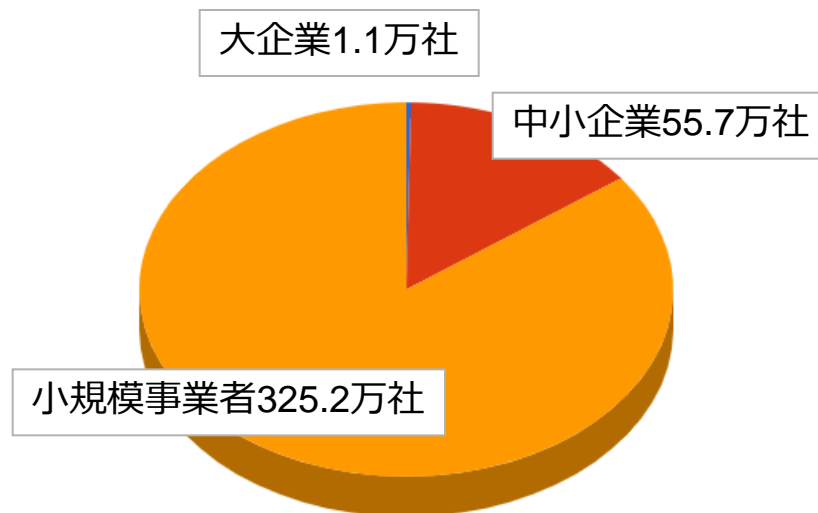
企業のIT化市場は年間11兆7000億円と巨額（2017年予測）
中小零細企業（事業者）は企業全体の99.7%、382万社存在。

国内民間IT市場規模推移と予測



出所：矢野経済研究所「国内企業のIT投資に関する調査結果2015」

中小企業庁 2017年版中小企業白書

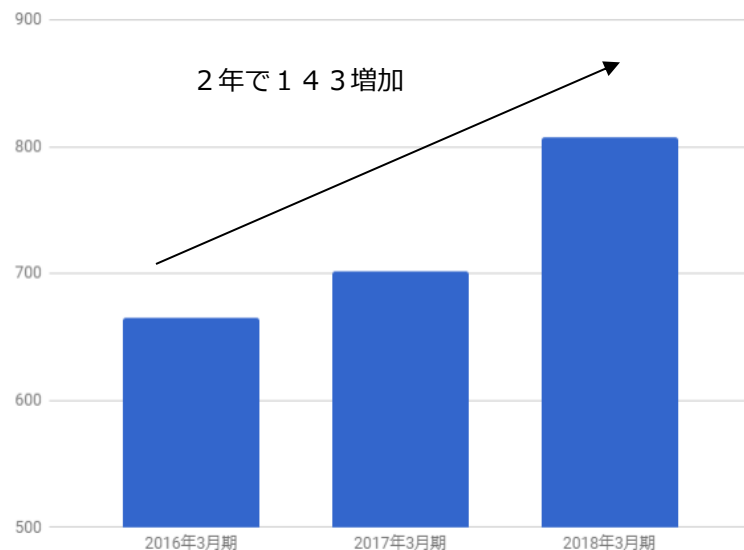


出所：中小企業庁 2017年版中小企業白書
http://www.chusho.meti.go.jp/pamfile/hakusyo/H29/PDF/h29_pdf_mokujityuuGaiyou.pdf

2016年3月期「665社」から2018年3月期には「808社」と143社の増加。
2019年3月期は営業支援体制を強化し、939社への増加を計画。

J Dネット参加企業数（累計）

(社)

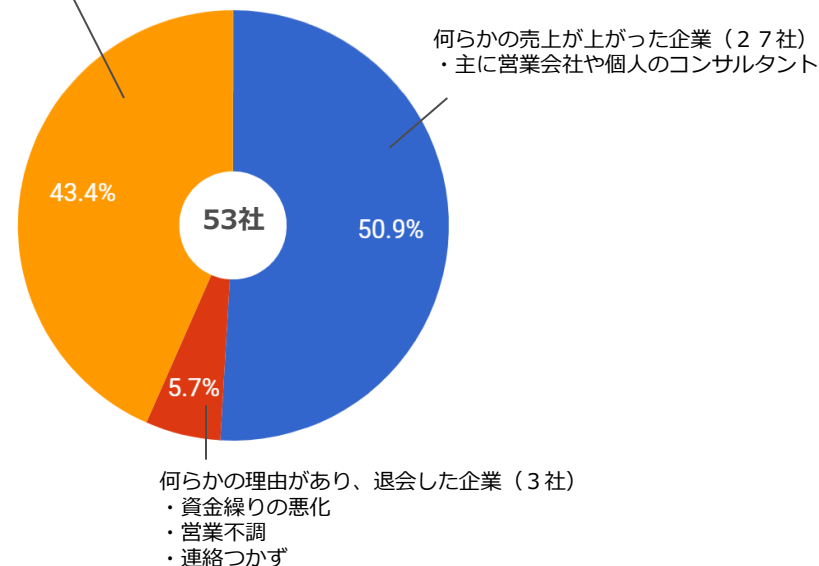


※パートナー数は「3年以内に販売した」「1年以内に勉強会に参加した」「営業支援メニューを契約している」企業の合計数になります。3条件を満たさない場合、休眠企業として参加企業数から除外いたします。

2017年4月～6月新規参加申し込み企業のうち、2017年12月末時点での実績

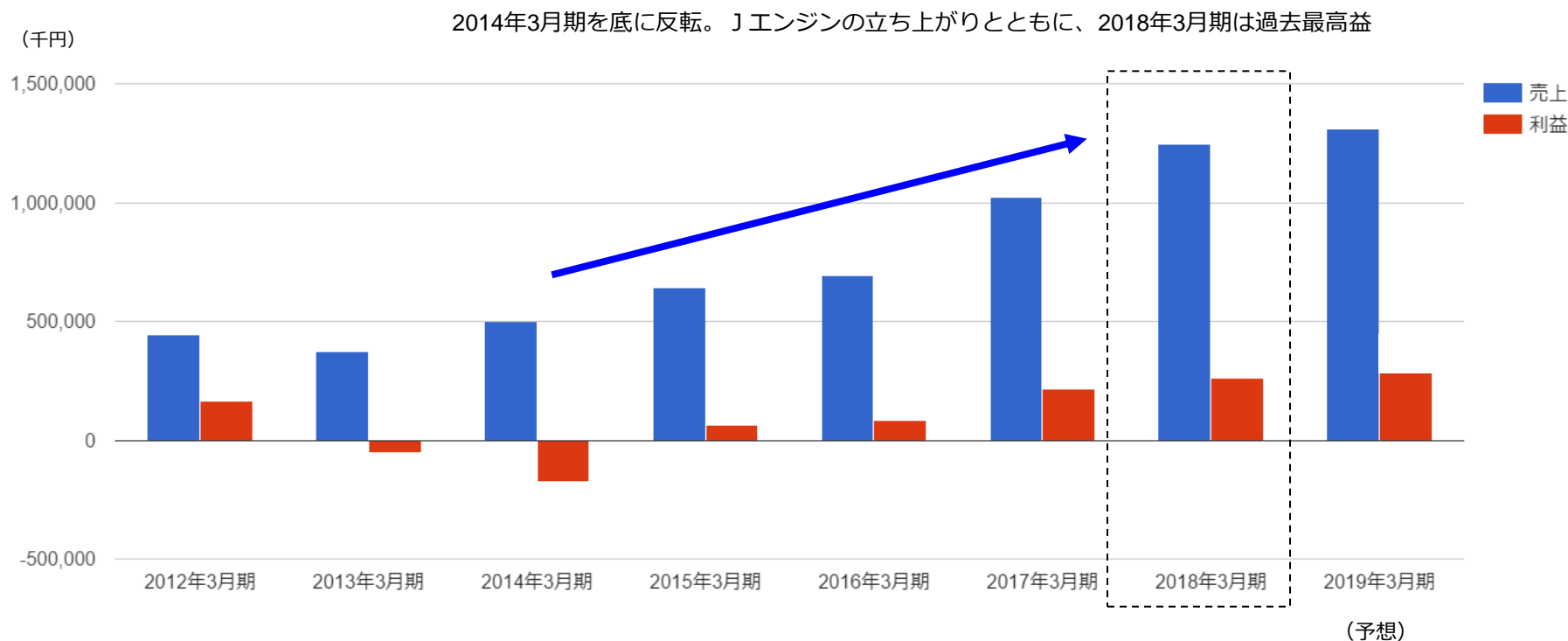
売上は無いがJ Dネットに参加し続けている企業数（23社）

- ・自社で各種ツールを卸値で利用している企業
- ・自社開発ツールの販売を期待している開発企業
- ・すぐには売れなかったが販売努力をしている企業



J Dネット立ち上げ時の投資フェーズが終了、同時に新サービスJエンジンの収益化が完了。事業拡大フェーズへと移行し、2018年3月期は売上・利益とも増加

クラウドソリューション事業 売上・営業利益推移



コンテンツ事業 「受託制作サービス」

業種業界を問わず、様々な受託案件をこなす
企画・開発ノウハウを蓄積する事業

創業期から続く事業（創業メンバーは全員がサイバーエージェント社コンテンツ部門立ち上げスタッフ）
様々な業種・企業規模のWEB受託案件をこなすことで企画・開発に関する「ノウハウ」「制作リソース」を蓄積。ITサービスの開発に活用。

17年の経験・圧倒的な実績

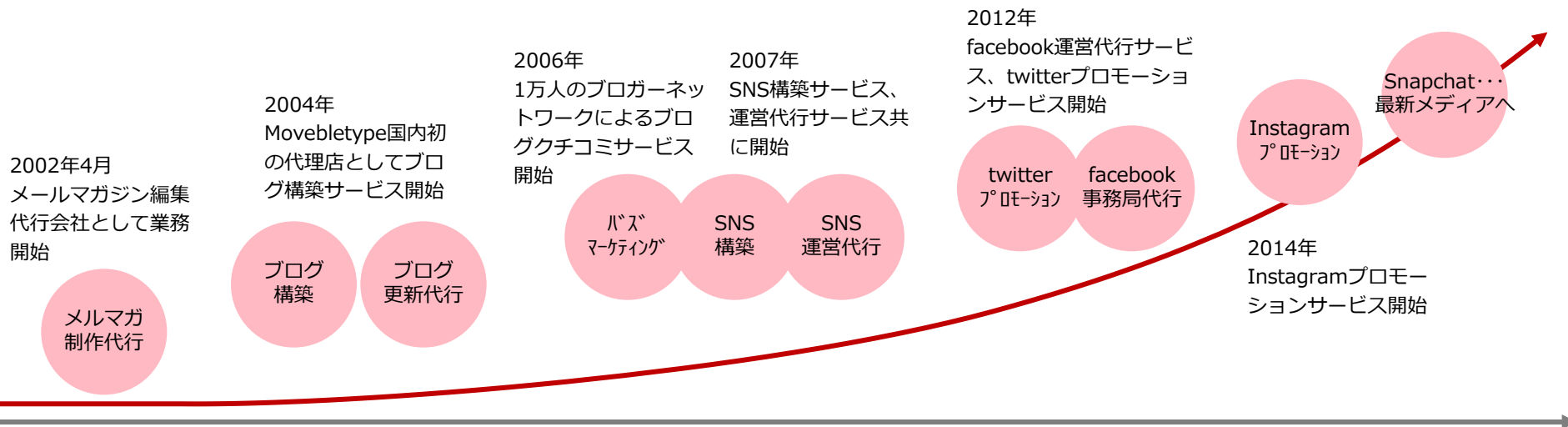
メルマガ、ブログ、バズマーケ、ソーシャルマーケティングと順に受託領域を拡大。膨大な企画制作実績による、圧倒的なノウハウを強みに大手企業から中小企業まであらゆる顧客層の企画制作依頼を請け負っています。

クリエイターネットワークを運営

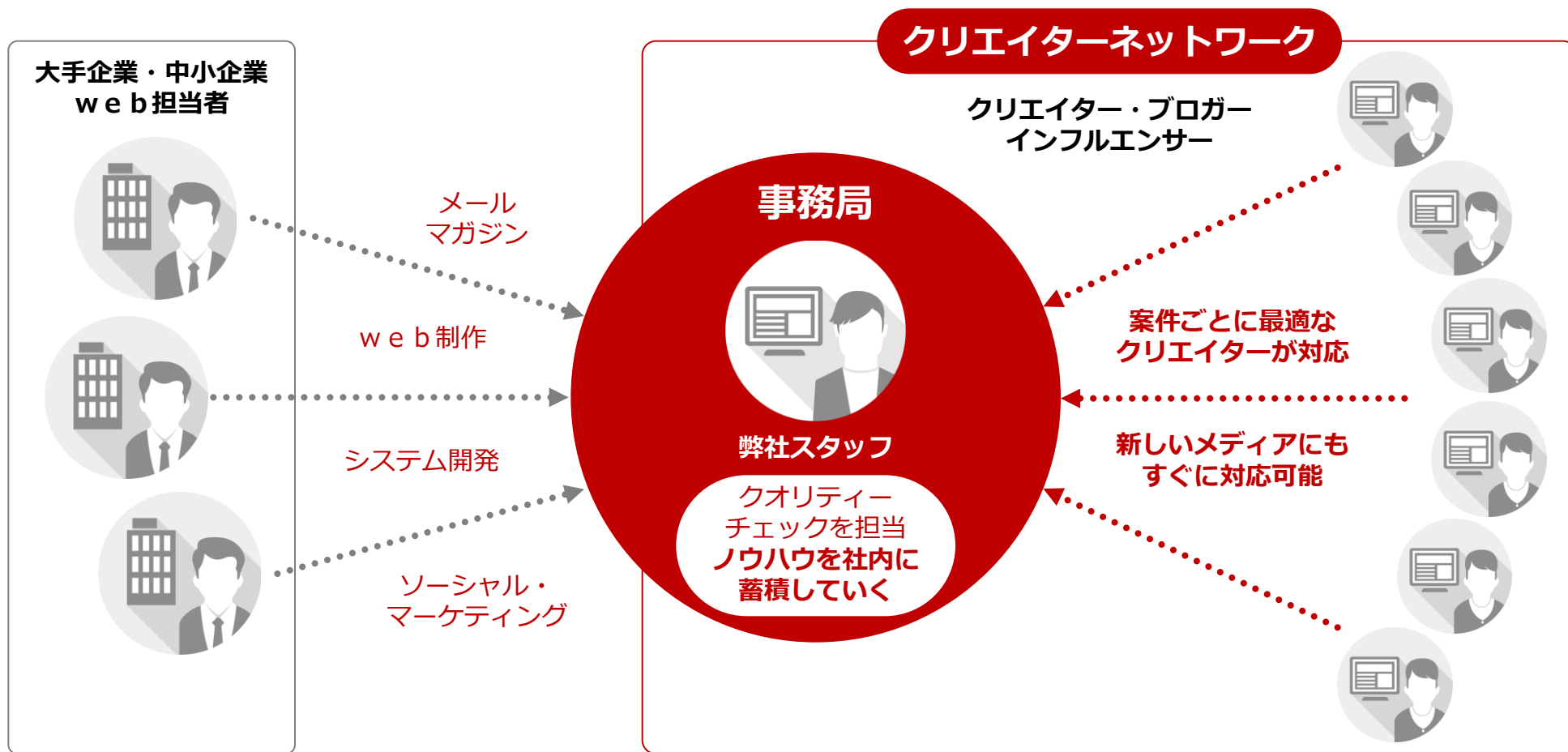
2002年より開始したクラウドソーシング型の制作フロー。2017年12月末現在11800名（社）をネットワーク化し各種制作案件の制作協力を依頼。累計2377社（名）へ発注。

最新メディアプラットフォームに即時対応

クラウドソーシング型の制作フローのため、クリエイター個人の多様なノウハウを活用できる。その為、トレンドの変化に強い。最新メディアのトレンドが変わってもいち早く対応が可能（facebook、twitterからinstagram、snapchat等）。※下記図参照



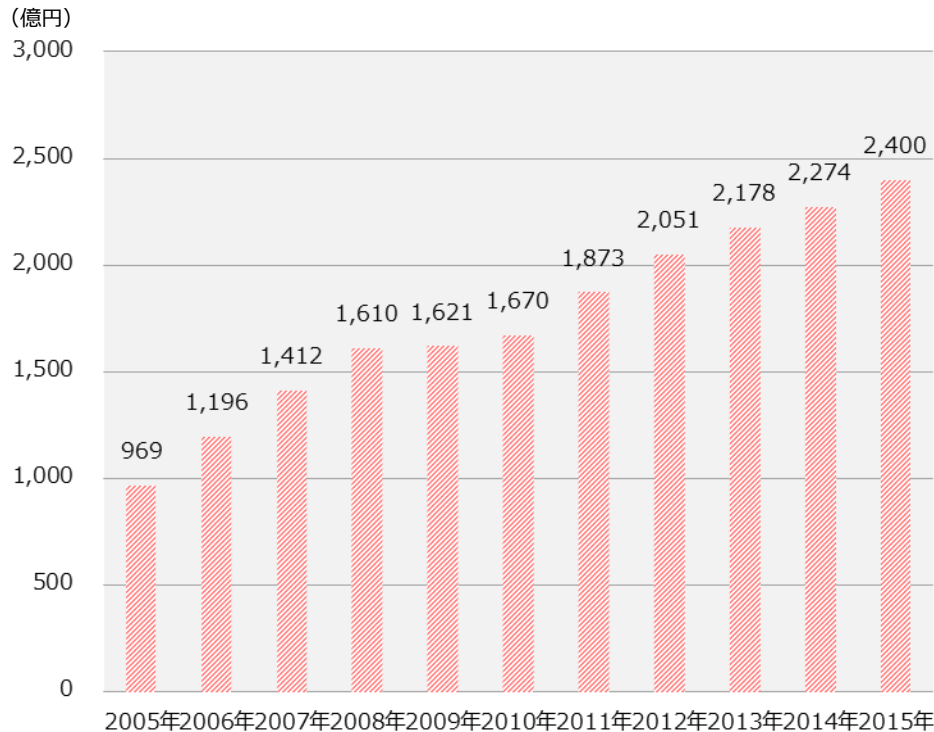
クリエイター・ブロガー・インフルエンサーを中心に11800名をネットワーク化
クオリティ維持のため、弊社スタッフが窓口。新しいメディアプラットフォームにもすぐに対応



【データ】 受託市場はネット広告費と正比例で増加

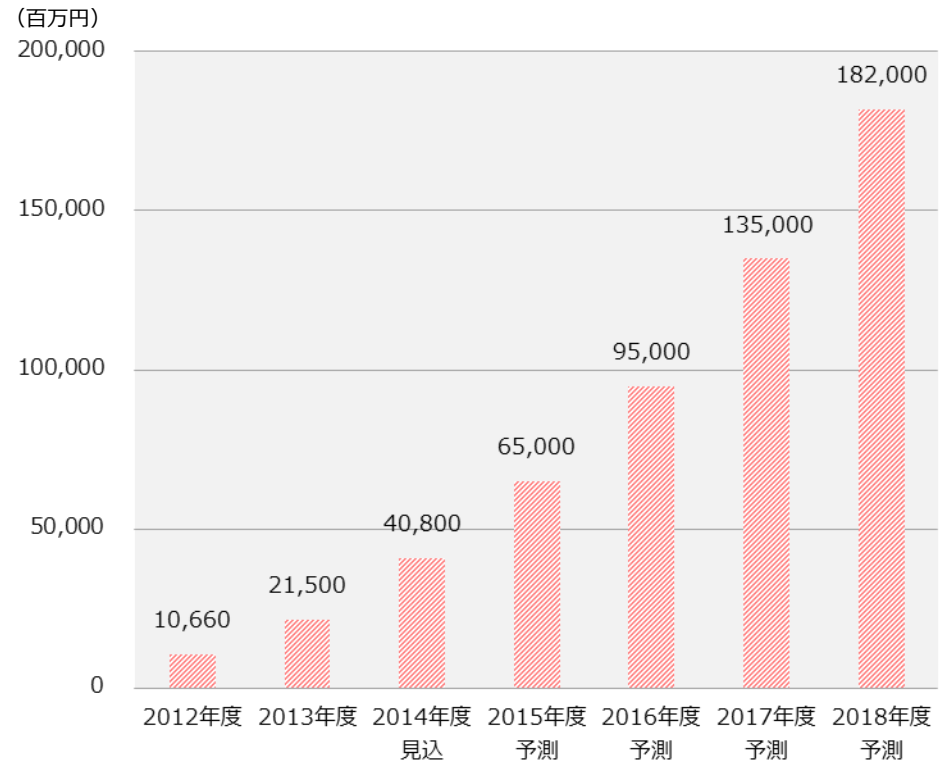
インターネット広告制作費は一貫して増加（2015年で2274億円）
クラウドソーシング市場も同様に拡大（2018年には1820億円と予測）

インターネット広告制作費の内訳



出所：電通「日本の広告」

クラウドソーシングサービス市場に関する調査結果2014



出所：矢野経済研究所「クラウドソーシングサービス市場に関する調査結果2014」

ネット業界のトレンド変化にも強い体制を構築し、有利なポジションを確保
一方で更なる低価格化が進行すると収益力低下の懸念も有り

強み

- 17年の圧倒的な実績とノウハウ
- 10000名を超えるクリエイター・ブロガーネットワークを所有
- 新しいトレンドへ迅速な対応が可能

弱み

- 人材採用力が低い
(企画制作スタッフ等)
- 知名度・ブランド力の不足

機会

- インターネット広告制作市場は順調に拡大
- クラウドソーシング市場も引き続き急拡大

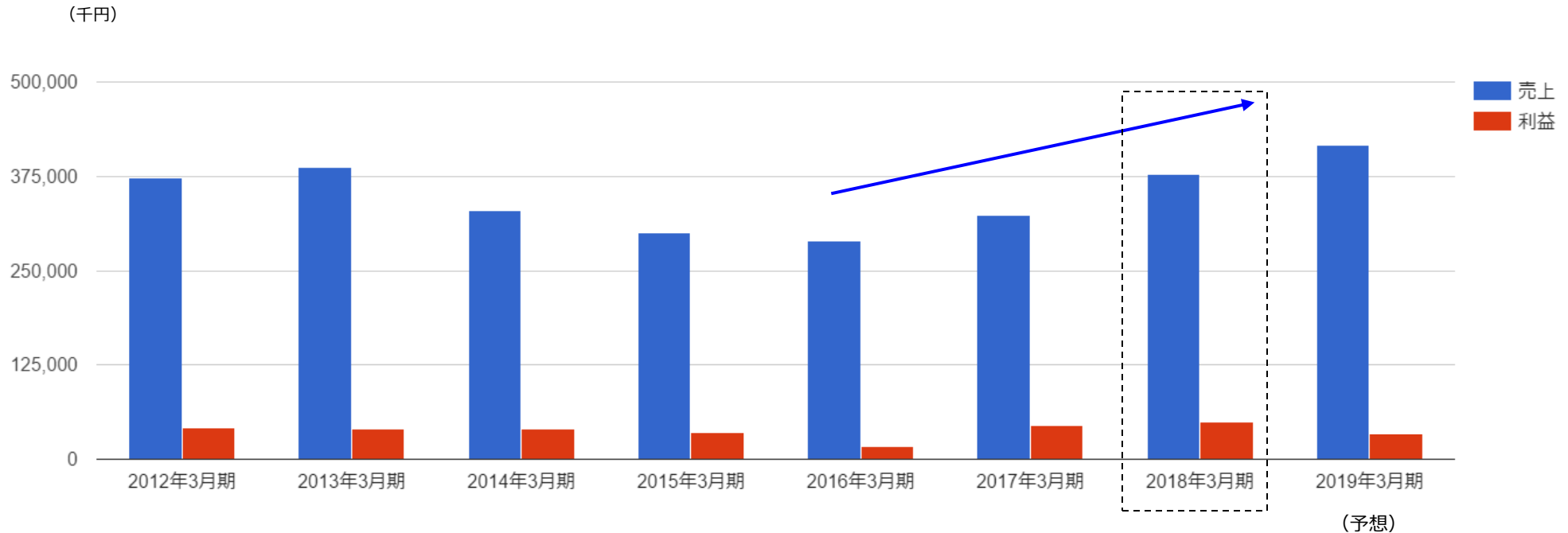
脅威

- クラウドソーシングの更なる広がりによる案件の低価格化
- 想定以上の急激なトレンド変化
- AIによるWEBマーケティングの完全自動化の進展

業績と今後の成長戦略（コンテンツ事業）

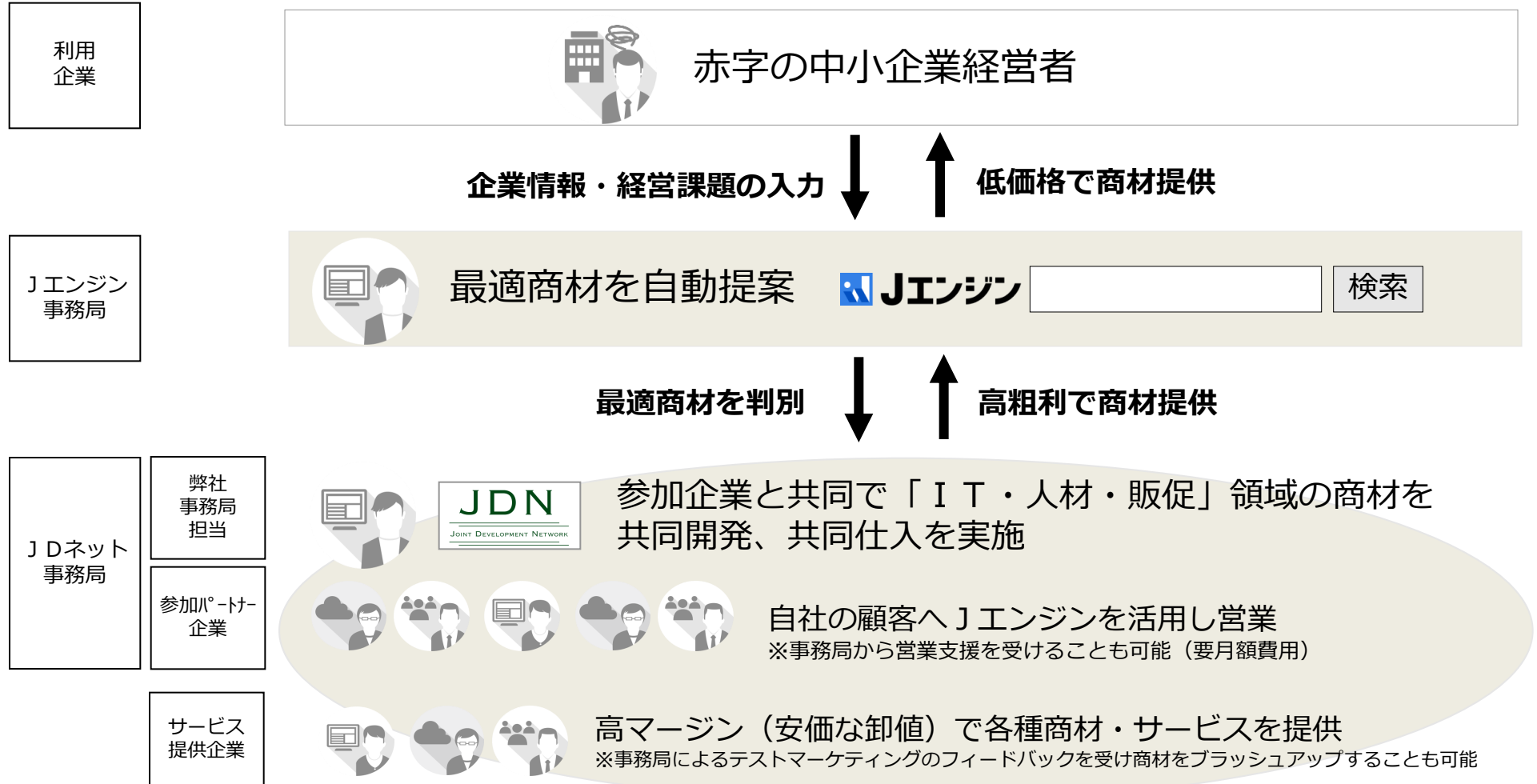
引き続き、クラウドサービス開発のための「ノウハウ蓄積部門」として、業種業界を問わず様々な受託案件をこなしていく。手堅い「安定収益事業」という位置づけ

コンテンツ事業 売上・営業利益推移

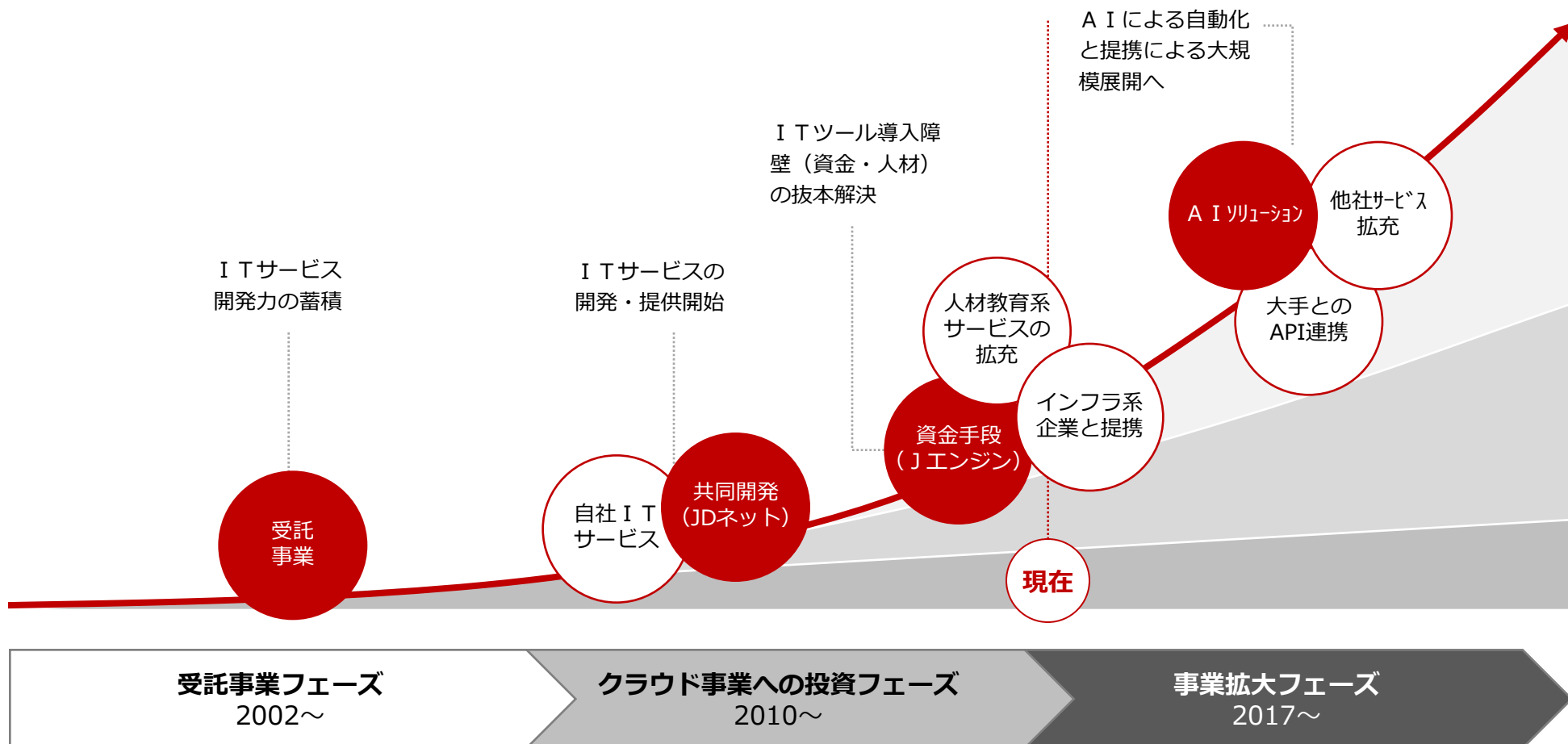


業績と今後の成長戦略

今後は、Jエンジンにより最適な解決施策（商材）の自動提案（AI）機能を実装。また、JDネットの参加企業を増加させ開発・仕入力を更に強化し多様な商材を確保。2つのサービスがより一層補完し合うビジネスモデルを推進していく。



安定した受託事業をベースに、JエンジンおよびJDネットを本格展開。
今後はAI機能の導入による稼働低減および大手との提携で加速度的な成長を目指す。



今後の成長戦略方針

Jエンジンを軸とした成長を計画。「経営課題解決エンジン」として他社へAPI連携を積極的に実施。経営課題が発生したらJエンジンに相談する、というサービスへ進化を目指す。

「解決施策1000種類以上登録」「公的支援制度の電子申請（≒クラウドソーシング）の実現」「API連携先100事業所突破」を目標にし、国内企業の10%への提供を目指す。

金融機関やビジネス系ポータルサイト等とのAPI連携を積極的に実施。経営課題解決エンジンとして多くの企業へ露出を図る。

2021年3月末
会員30万人（社）

国内全企業の経営自動化

AIによるJエンジンサービスの自動運用化
10倍の会員数へも対応できる運用体制を構築

2020年3月末
会員15万人（社）

プラットフォーム化

2019年3月末
会員7万人（社）

安定化・自動化

AI
対応

API
連携

経営活動の
自動化

将来の見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。