

株式会社ライトワークス 2024年1月期 第2四半期 決算説明資料

2023年9月
東証グロース：4267
LIGHTWORKS

01	2024年1月期 第2四半期 実績	……	P 3
02	サービス別売上高および売上総利益率の推移	……	P 11
03	ソフトウェア減価償却費の推移とROE対策	……	P 15
04	2024年1月期 第2四半期 トピックス	……	P 18
05	2024年1月期 通期業績見通し	……	P 20

01

2024年1月期 第2四半期 実績

2024年1月期 第2四半期 連結損益計算書

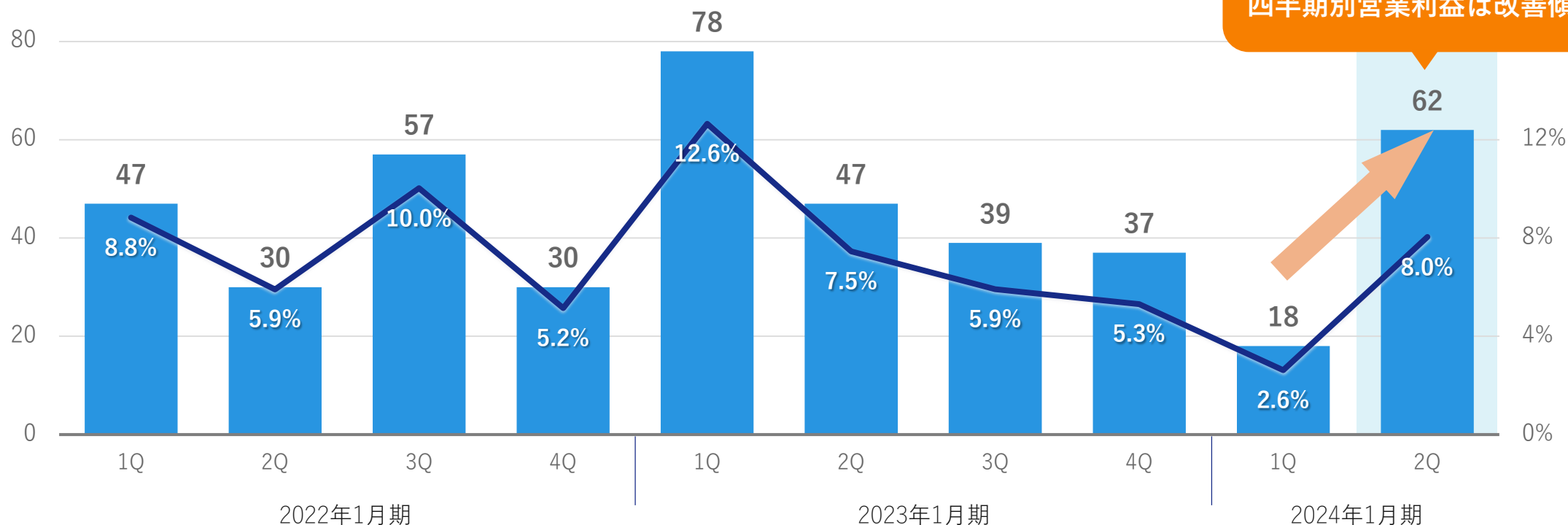
(単位：百万円)

	2023年1月期 第2四半期実績	2024年1月期 第2四半期実績	前年同期比
売上高	642	778	+21.1%
売上総利益	240	302	+25.8%
営業利益	47	62	+30.6%
経常利益	48	61	+26.9%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	33	95	+180.9%
EBITDA(参考)	80	118	+47.1%

- ✔ 売上高は前年同期比+21.1%の増収となりました。
- ✔ ソフトウェア減価償却費、インフラ費は増加したものの、売上高の増加により売上総利益は前年同期比+25.8%の増益となりました。
- ✔ 人件費、販売促進費及び広告宣伝費の増加により営業利益は前年同期比+30.6%となりました。
- ✔ 保険返戻金67百万円を特別利益に計上したことにより、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比+180.9%の大幅増益となりました。
- ✔ 営業利益から減価償却費等を控除したEBITDAは前年同期比+47.1%となりました。

連結営業利益及び営業利益率 四半期ごとの推移

(百万円)



採用費の増加など
一時的な費用支出が収まり
四半期別営業利益は改善傾向

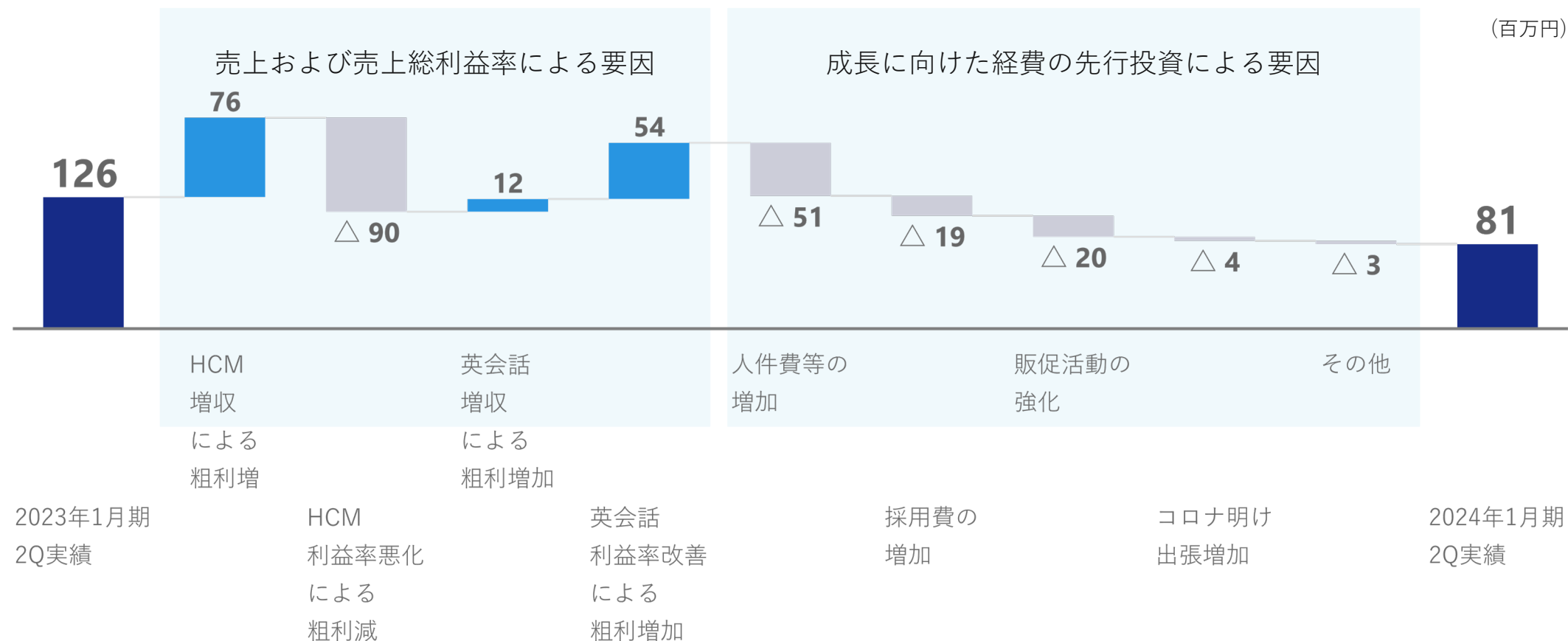
2024年1月期 第2四半期累計 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2023年1月期 第2四半期累計実績	2024年1月期 第2四半期累計実績	前年同期比
売上高	1,263	1,496	+18.4%
売上総利益	509	561	+10.3%
営業利益	126	81	△35.7%
経常利益	121	81	△32.9%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	85	103	+21.1%
EBITDA(参考)	185	189	+2.1%

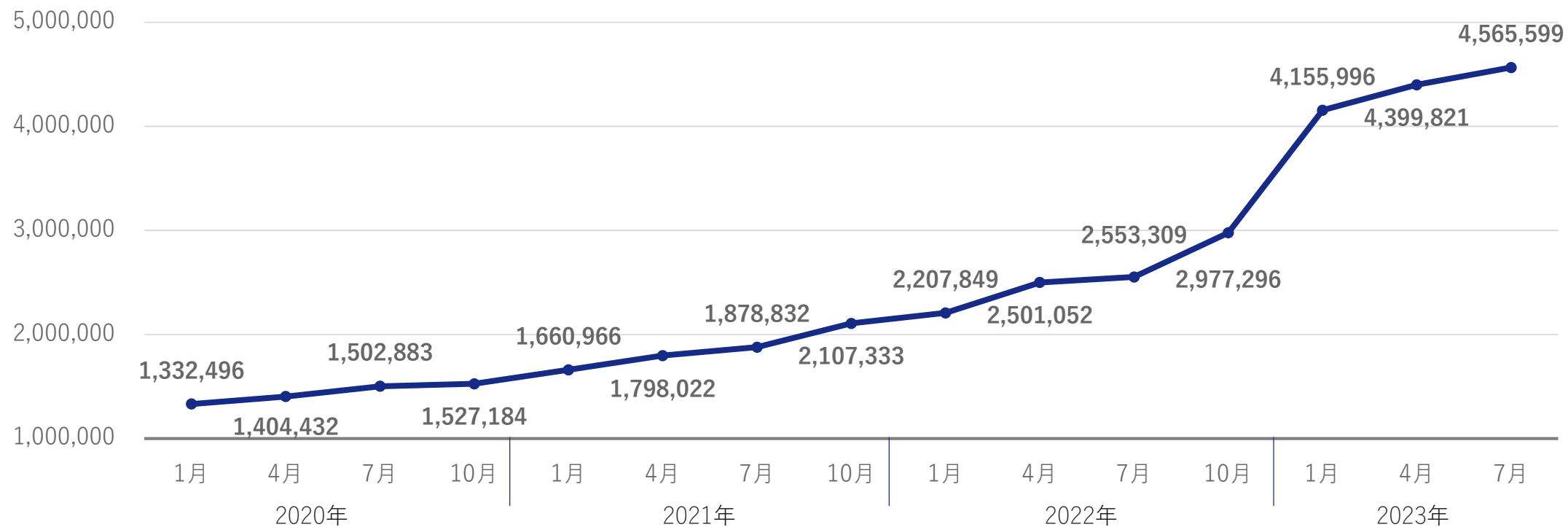
- ✓ 売上高は前年同期比+18.4%の増収となりました。
- ✓ ソフトウェア減価償却費、インフラ費は増加したものの、売上高の増加により売上総利益は前年同期比+10.3%の増益となりました。
- ✓ 人件費及び採用費、販売促進費及び広告宣伝費の増加により営業利益は前年同期比△35.7%となりました。
- ✓ 保険返戻金67百万円を特別利益に計上したことにより、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比+21.1%の増益となりました。
- ✓ 営業利益から減価償却費等を控除したEBITDAは前年同期比+2.1%となりました。

2024年1月期 第2四半期累計 連結営業利益 対前期差異要因



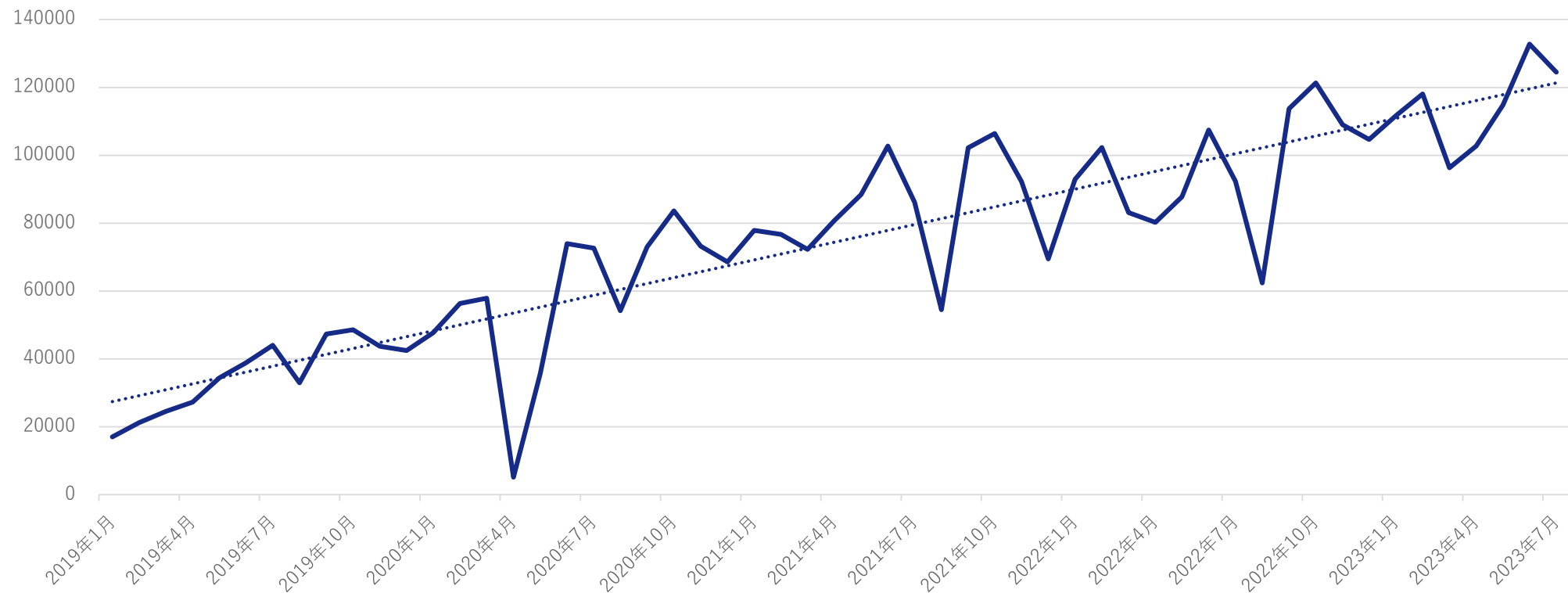
CAREERSHIP®の利用者数

2024年1月期第2四半期も引き続き利用者数は増加、前四半期比で約16万ID増加。

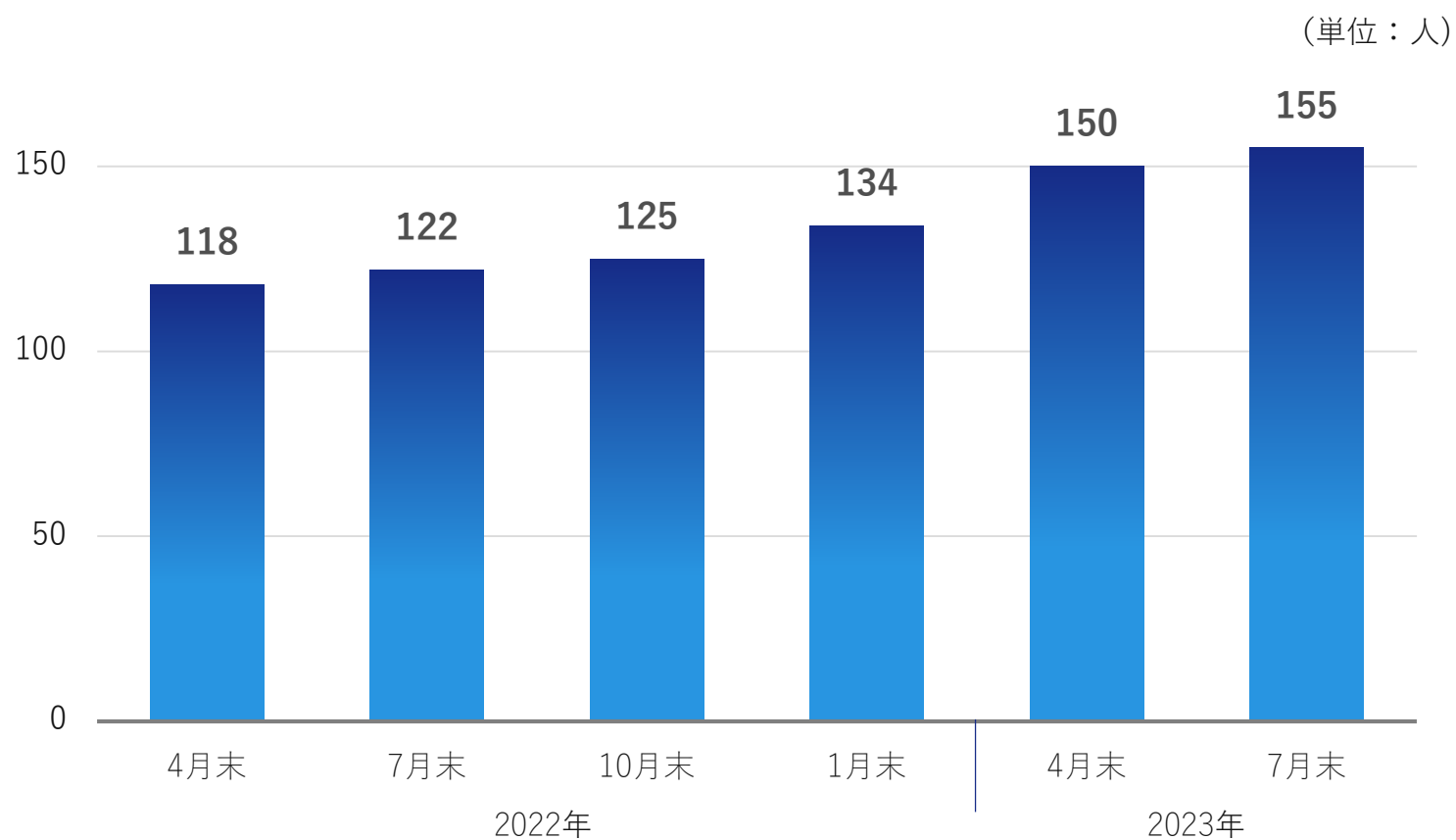


オンライン英会話サービス 月間提供レッスン数

季節変動はあるものの、一月あたり平均1,900レッスン数ほど増加。



従業員数



- ✓ 2023年7月末は2023年1月末から21名、2022年7月末から33名の増加。上場による知名度上昇によって採用活動は順調に推移。
- ✓ エンジニア及び営業を中心に引き続き採用を強化。

02

サービス別売上高 および
売上総利益率の推移

2024年1月期 第2四半期累計 サービス別業績

サービス別前年度比較（第2四半期累計実績）

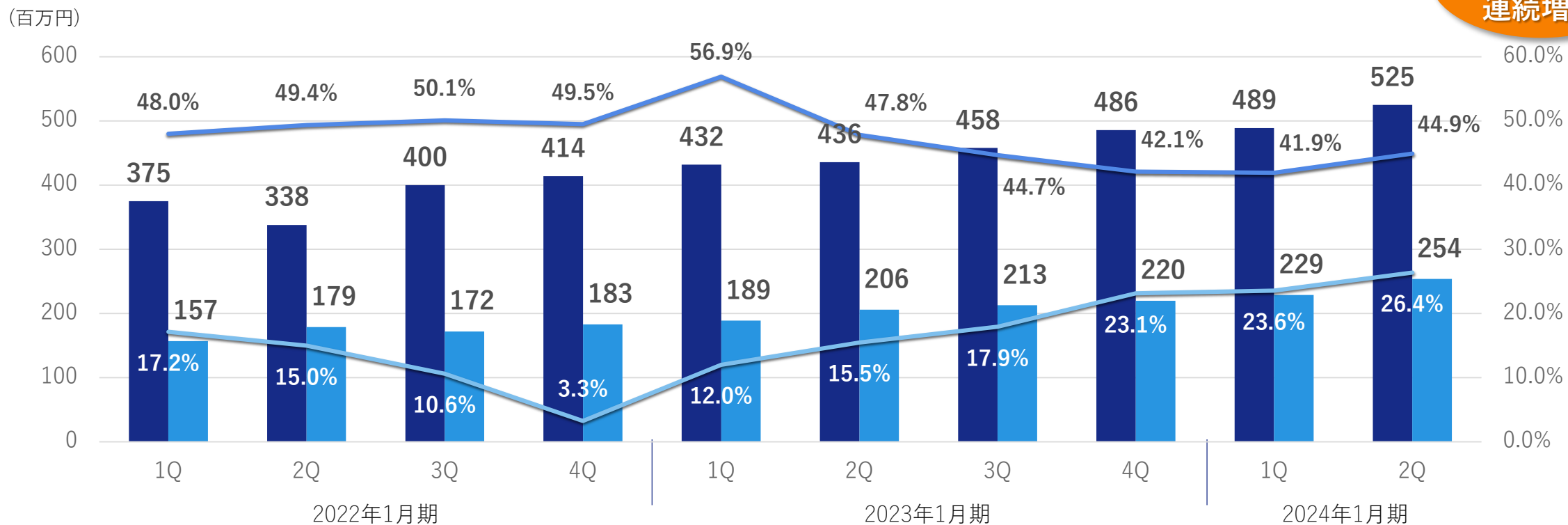
単位：百万円

	HCMプラットフォームサービス				オンライン英会話サービス			
	2023年1月期 第2四半期	2024年1月期 第2四半期	差異	増減率	2023年1月期 第2四半期	2024年1月期 第2四半期	差異	増減率
売上高	868	1,013	145	16.7%	395	482	87	22.1%
売上原価	413	572	159	38.5%	340	361	21	6.2%
売上総利益	454	440	△13	△3.1%	54	120	66	121.4%
売上総利益率	52.4%	43.5%	△8.9%	—	13.8%	25.1%	11.2%	—

- ✓ HCMプラットフォームサービス：2023年1月期第4四半期の大口顧客の稼働開始、急激なID数増加により当第2四半期においてもソフトウェア減価償却費、インフラ費用等が継続的に増加、また、開発者の積極採用により、売上総利益率は対前年同期比で低下
- ✓ オンライン英会話サービス：売上は順調に推移、価格改定と講師人員体制の効率化により、売上総利益率は対前年同期比で大幅に改善

サービス別 売上高および売上総利益率 四半期ごとの推移

8四半期
連続増収



コロナ影響や講師センターのあるフィリピンでの災害による影響

2022年1月期4Qからずれ込んだ大口案件の初期導入支援等による一時的な利率向上

■ HCMプラットフォーム ■ オンライン英会話 — HCMプラットフォーム 売上総利益率 — オンライン英会話 売上総利益率

サービス別 売上高および売上総利益率 要因

【サービス別売上高 要因】

- ✓ HCMプラットフォームサービス、オンライン英会話サービスともに2022年1月期第3四半期以降は**8四半期連続で増収継続**
- ✓ HCMプラットフォームサービスは**大口顧客案件の稼働開始が連続**しており、今後も安定した成長が見込まれる
- ✓ オンライン英会話サービスは塾業界向けサービスが安定していることに加え、**BtoCサービス（クラウティ）が年40%程度増収、更なる成長**が見込まれる

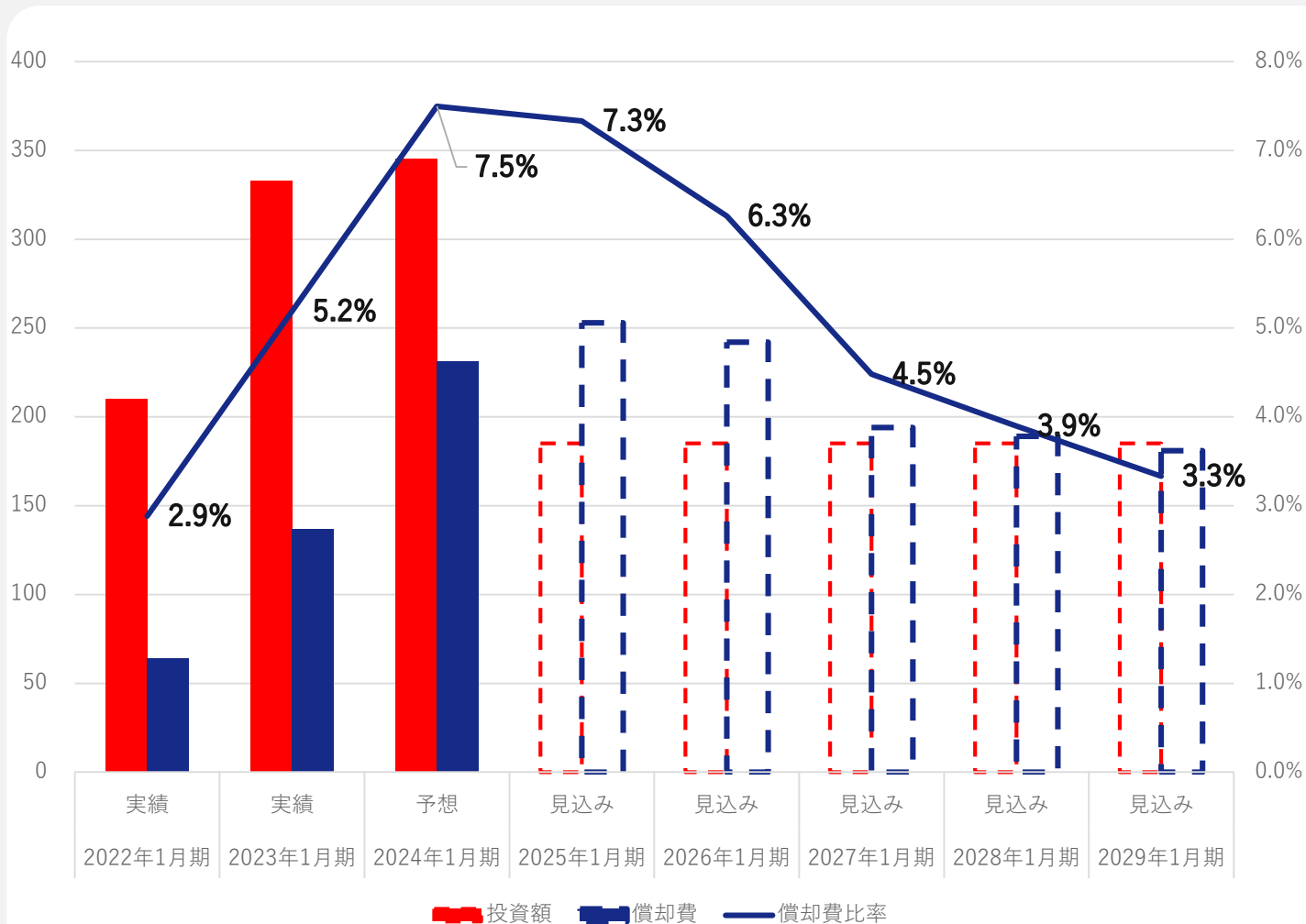
【サービス別売上総利益率 要因】

- ✓ HCMプラットフォームサービスは2022年1月期後半以降、大口顧客案件の稼働開始が続いたことによるパフォーマンス悪化が発生し、追加開発による減価償却費の増加やサーバー費用の増加、開発者の積極採用により売上総利益率が低下しているが、**大規模改修は2025年1月期中に完了予定**であり、また、**サーバー自体の置き換え等も対応中**であり、今後は徐々に売上総利益率は改善の見込み
- ✓ オンライン英会話サービスは2022年1月期4Qはコロナ影響や講師センターのあるフィリピンでの災害による影響で売上総利益率は一時的に低下したものの、その後**価格改定と講師人員体制の効率化により大幅改善**

03

ソフトウェア減価償却費、サーバー費の推移とROE対策

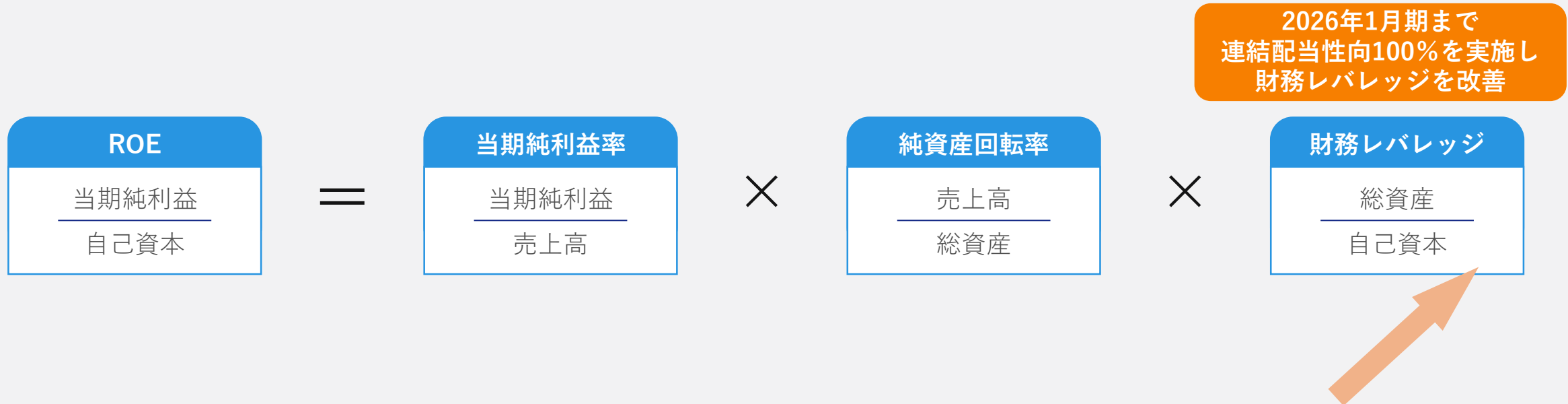
ソフトウェア減価償却費 見込み



ここ数年大規模バージョンアップを実施中であり、また、2023年1月期よりパフォーマンス改善を行うべく投資額を増強しております。前者については2025年1月期中に完了する見込みであり、その後は定常的な機能追加開発のみを行う予定です。それに伴い、減価償却費は左の図の通り推移する見込みとなっています。2025年1月期をピークに2026年1月期までは年間2億円を超える償却費水準が続きますが、その後は徐々に低下する見込みです。

一方、売上高については受注残の推移などから対前年比で10%から15%の安定的かつ継続的な成長を見込んでいます。これらが現状の見込みで推移する場合、償却費の対売上高比率は2025年1月期をピークに徐々に低下していき、2027年1月期以降は5%以下になる見込みです。

2026年1月期までのROE向上のための対策方針



安定的かつ継続的な売上高の成長の一方、ソフトウェア減価償却費とサーバー費の高止まりによって、当期純利益率ならびに総資産回転率は2026年1月期までは大きな改善は見込んでおりません。そこで、ROEの改善を図るべく配当政策の基本方針の変更（配当性向100%）によって自己資本の抑制を図り財務レバレッジを改善してまいります。

04

2024年1月期 第2四半期
トピックス

2024年1月期 第2四半期 トピックス

▼ 弊社HP・ニュースリリースより抜粋

NEWS RELEASE



ライトワークスと ISID、人材開発プラットフォーム「CAREERSHIP®」の拡販で協業開始
～自律的な学習を促す仕組みで、従業員のキャリア形成を支援～

株式会社ライトワークス（本社：東京都千代田区、代表取締役：江口夏郎、以下ライトワークス）と、株式会社電通国際情報サービス（本社：東京都港区、代表取締役社長：名和亮一、以下 ISID）は販売店契約を締結し、ISID が平日より人材開発プラットフォーム（Learning Management System、以下 LMS）「CAREERSHIP®」の提供を開始したことをお知らせします。

ライトワークスが開発・提供する CAREERSHIP®は eラーニングや集合研修の管理など、従業員の学習管理機能はもとより、スキルの可視化や自律的な学習を促す機能を有する統合型 LMS です。

ISID は、統合 HCM（Human Capital Management）ソリューション「POSITIVE」を中核に据えた人事領域のサービスメニュー拡充を進めており、CAREERSHIP®は 2022 年 2 月の「NEC 働き方見える化サービス Plus」、2023 年 5 月の「HUMANalytics」に続く、新たなサービス提供となります。



【背景】

近年、少子化による労働力人口減少を背景に、業務効率化や生産性向上を目的とした DX 推進が急務となっています。多くの企業では、DX 人材を育成するために社員にリスキリングを促す取り組みが進んでいます。また、人的資本の可視化という観点においても、自社の人材育成方針について研修時間や費用などモニタリングすべき指標を検討し、明瞭かつロジカルに説明することが、制度開示・任意開示双方で求められています。

ライトワークスでは、CAREERSHIP®や教育コンテンツの提供を通して、企業内研修の計画・管理・実行や企業の従業員への自律学習促進を支援してまいりました。このような状況の下、企業の自律的な従業員教育や研修内容・時間等の教育関連データの収集と可視化を支援するため、ライトワークスと ISID は販売店契約を締結いたしました。

【システムの概要と機能・特長】

CAREERSHIP®は、eラーニングや集合研修の管理、スキルの可視化など、人材育成の全てを一つのシステムで完結できる LMS クラウドサービスです。終身雇用や年功賃金等の日本型雇用慣行や人事制度も踏まえて、必要なスキルやマインドを明確化し、自発的なキャリア形成を促すほか、一人ひとりに合わせた学びの機会を提供します。

CAREERSHIP®の主な機能は以下の通りです。

1. eラーニング機能

CAREERSHIP®の eラーニング機能は、シンプルなコーザインターフェースにより、受講者と管理者双方に使いやすく設計されています。CAREERSHIP®が提供する 1,000 本を超える汎用コンテンツが利用できるほか、自社資料を基にオリジナル教材を簡単に作成し配信することも可能です。その豊富なコンテンツを「誰に・いつ・何を」配信するかも自由に設定できます。結果として、一人ひとりに合わせた興味・関心度の高いコンテンツをレコメンドし、学習意欲を高め、受講を促進させることができます。

2. 研修管理機能

受講者には、自分に公開されている集合研修の情報やステータスが一覧で見ることができ、「推奨」「必須」などの重要度も表示されるので、今受講すべき研修がどれか一目でわかります。

管理者は研修の案内やリマインドメールを受講ステータスに合わせて自動で一斉送信できるため、集合研修

✔ 株式会社電通国際情報サービスとの協業開始

2023年8月29日に株式会社電通国際情報サービス（以下、「ISID」）と CAREERSHIP® の拡販での協業を開始しました。

当社が提供する CAREERSHIP®など統合型 LMS（Learning Management System）は ERP（Enterprise Resources Planning）の HR モジュールである統合型 HCM（Human Capital Management）と非常に相性がよく、当社が一部競合する外資系システムでも合従連衡が盛んにおこなわれています。

ISID は、統合 HCM ソリューション「POSITIVE」を中核に据えた人事領域のサービスメニュー拡充を進めております。一方、当社が開発・提供する CAREERSHIP®は従業員の学習管理やスキル可視化、自発的な学習を促す機能を有する統合型 LMS であり、今回の協業が互いのクライアント企業への提供価値の向上や、両社の事業拡大に寄与するものと考えております。

提携開始以来、既に大手顧客を対象とした営業分野で成果が出ています。

05

2024年1月期 通期業績見通し

2024年1月期 業績予想

(単位：百万円)

	2024年1月期 第2四半期累計実績	2024年1月期 通期予想	進捗率
売上高	1,496	3,081	48.6%
営業利益	81	234	34.8%
経常利益	81	233	35.0%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	103	158	65.6%

- 2024年1月期第2四半期については一過性の費用計上などが一段落し、当初の計画通りに進捗しております。また、先日開示の通り第2四半期に特別利益67百万円を計上いたしますが、インフラ関連費用や人件費等が高騰しております。そのため、業績予想への影響につきましては、他の要因も含めて現在精査中であります。

今後の成長について

✓ オーガニックでの成長

- ・ 引き続き好調なCAREERSHIP®に加えてオンライン英会話や人材紹介などシステムを活用したサービスを充実させることによりオーガニックな成長を目指しています。
- ・ 売上や利益を伸ばすためだけに、例えば単なる集合研修事業など旧来型の事業はおこないません。

✓ M&Aによる成長

- ・ CAREERSHIP®とシナジーを生み出せる事業展開をしている買収先を引き続き探します。
- ・ 売上や利益を伸ばすためだけに正当化できない高値での買収や、中長期的にシナジーを生み出すことが難しい企業の買収はおこないません。

✓ 業務提携、資本提携を梃子にした成長

- ・ 当社連結対象子会社の株式会社ライトエデュケーションへは学研グループの株式会社Gakkenが出資（6.28%）しており、オンライン英会話の教材提供などを受けています。当社とISIDとの業務提携もスタートしました。
- ・ 大手企業を中心に他社との業務提携、資本提携を通して成長する可能性を追求していきます。

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これら将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。

このような将来予測に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。