



WriteUp!

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2026年6月30日
株式会社ライトアップ

目次

01

会社概要

会社の概要やミッション、歴史、ユニークネスについて説明しています。

02

ビジネスモデル

2つのセグメントについて、収益構造を図示しています。また、その2つのセグメントに紐づくサービスの詳細について解説しています。

03

市場環境

主要セグメントである、AIソリューション事業の市場予測について説明しています。また、当社と競合との関係性を解説しています。

04

競争力の源泉

当社の強みについて、事例を交えながらセグメント別に説明しています。

05

事業計画

全社、セグメント別の順で事業計画を開示しています。又、KPIや売上、利益の推移を図示しています。

06

リスク情報

主なリスク及びその対応策についてまとめています。

会社概要



- 社名 : 株式会社ライトアップ
- 設立 : 2002年4月5日
- 代表者 : 代表取締役社長 白石 崇
- 役員 : 村越 亨、佐藤 寛信、吉本 信治郎、吉川 浩永
- 社員数 : 約180名（契約社員、アルバイト含む）
- 市場 : 東証グロース市場
証券コード : 6580
上場日 : 2018年6月22日
- 所在地 : 東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー32F



全国、全ての中小企業を 黒字にする

私たちの使命、ミッションです。

ライトアップのストーリー

2002年

CAメンバーにより、
コンテンツ企画製作
会社として設立

2007年

簡単にオウンドメディアを
作ることができる
システム「xPortal」を
リリースし大ヒット

2010年

ITツール共同開発組合
「JDネット
(WGP)」誕生

2014年

補助金・助成金の
検索エンジン
「Jエンジン
(Jマッチ)」誕生

2020年

ビジネスマッチング機
能を搭載したOEM版
ミニJエンジンである
「Jシステム」誕生

2022年

Jプラットフォーム
による総合的な
中小企業支援を実施

2024年

中小企業のAI支援を
実施する「AIカンパ
ニー」へ

2018年
東証上場

ライトアップのユニークネス

取引実績のある約200万社の「赤字決算」企業に対し、IT・AIを活用した360度視点での経営をサポートによる支援を実施

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

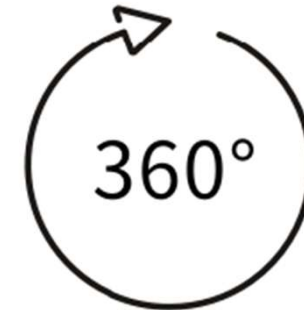
戦略は国が、戦術はライトアップが担当
最後の駆け込み先として。



=

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。



2つのセグメント

AIソリューション事業に注力

AIソリューション事業

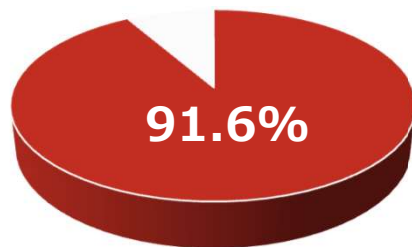
中小企業の生産性向上を図るための
業務のIT化推進を目的とし、
「Jコンサル」に加えて、
AI領域サービスを提供

その他事業

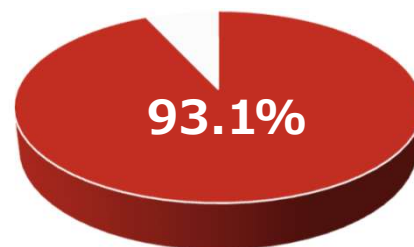
さまざまな企業のマーケティングに
関する課題解決をサポート
「メール・Webマーケティング」等の
企画・制作の受託、SNSの運用を代行

2026年3月期実績

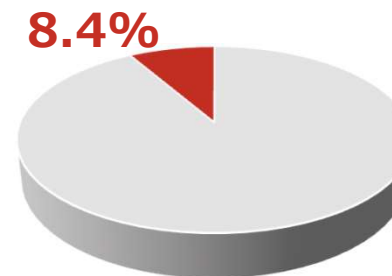
売上構成比



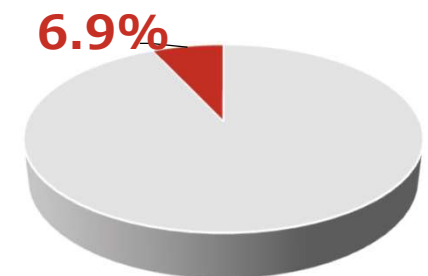
セグメント利益構成比



売上構成比



セグメント利益構成比

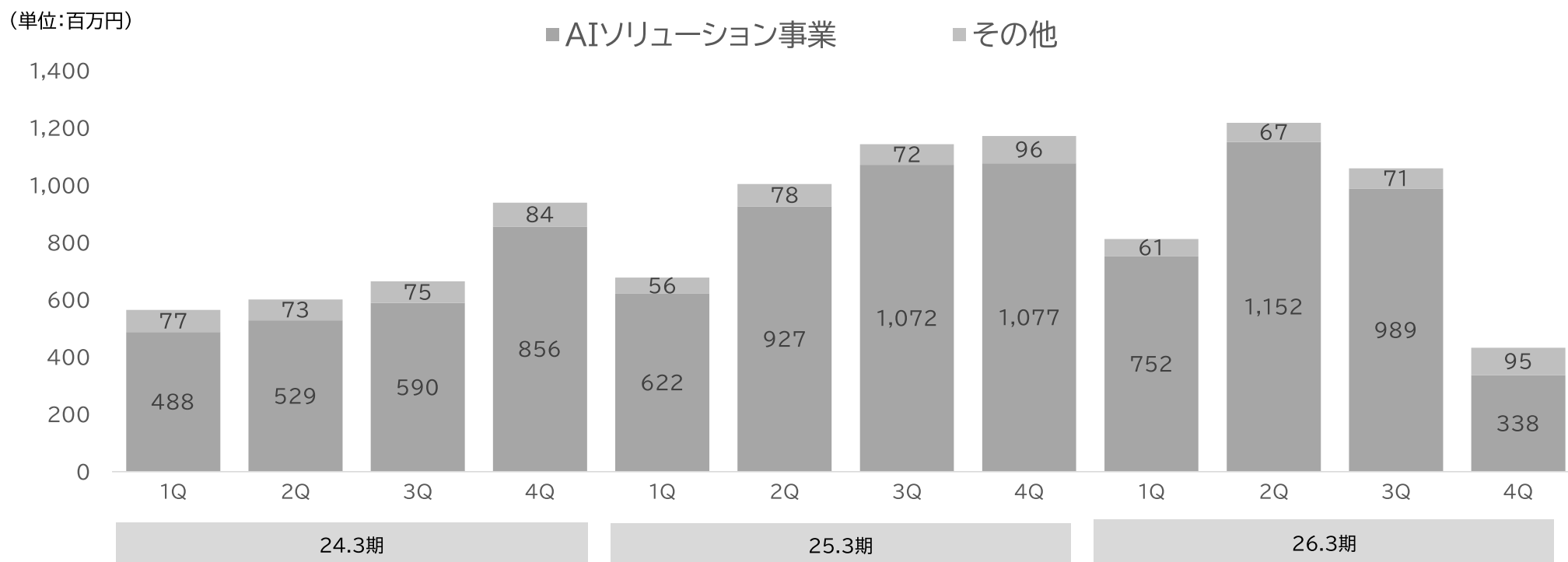


注：2026年3月期よりセグメントの名称を変更

DXソリューション事業→AIソリューション事業、コンテンツ事業→その他事業

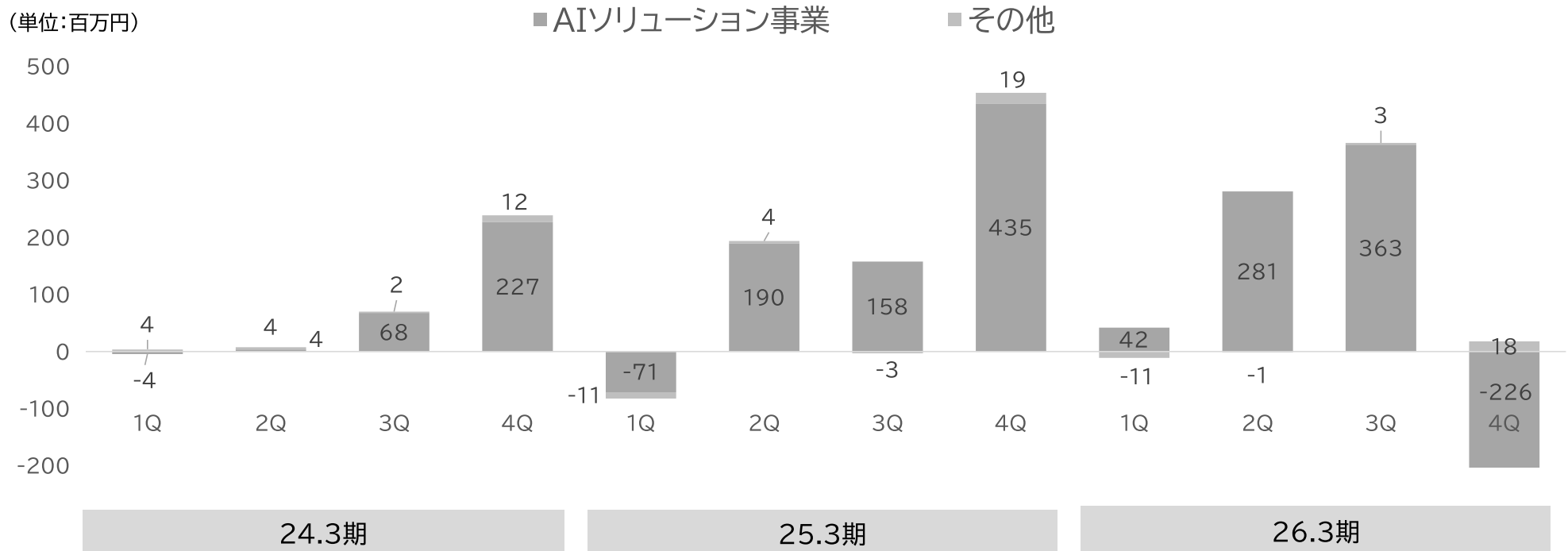
[四半期別] 売上高 推移グラフ

2026年3月期は、2Q～3Qで売上が堅調に推移したものの、4Q単独では特定大手顧客との取引終了、4Q計上予定案件の翌期繰越等の一過性要因に加え、AIサービスがフロー型からストック型・LTV志向への質的転換期にあることから、売が一時的に減少しました。受注済み未計上案件は2027年3月期に計上を見込みます。



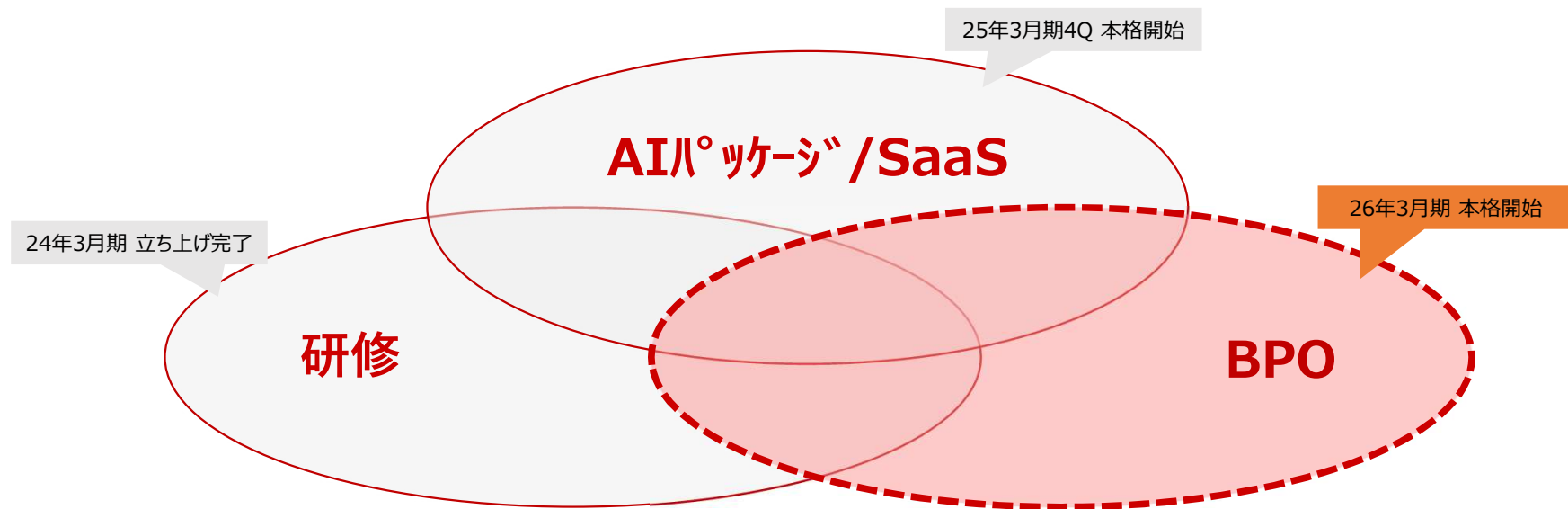
[四半期別] 営業利益 推移グラフ

3Q累計時点では、営業利益は直近3年で過去最高水準を記録。一方、4Q単独では、複数の一過性要因および子会社のマネジメント課題により、一時的に営業赤字となりました。AI領域の収益体質は維持されており、2027年3月期は再成長を目指します。



AI関連サービス

2026年3月期にAIツール領域の販売フローが確立し、2027年3月期は導入企業に向けた運用代行領域（BPO）の本格立ち上げに注力。2年前に想定した弊社ビジネスモデルは一定の完成へ近づいています。全てのサービスが他のサービスへの導入動線となり、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】により注力していきます。



AI関連サービス

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 @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

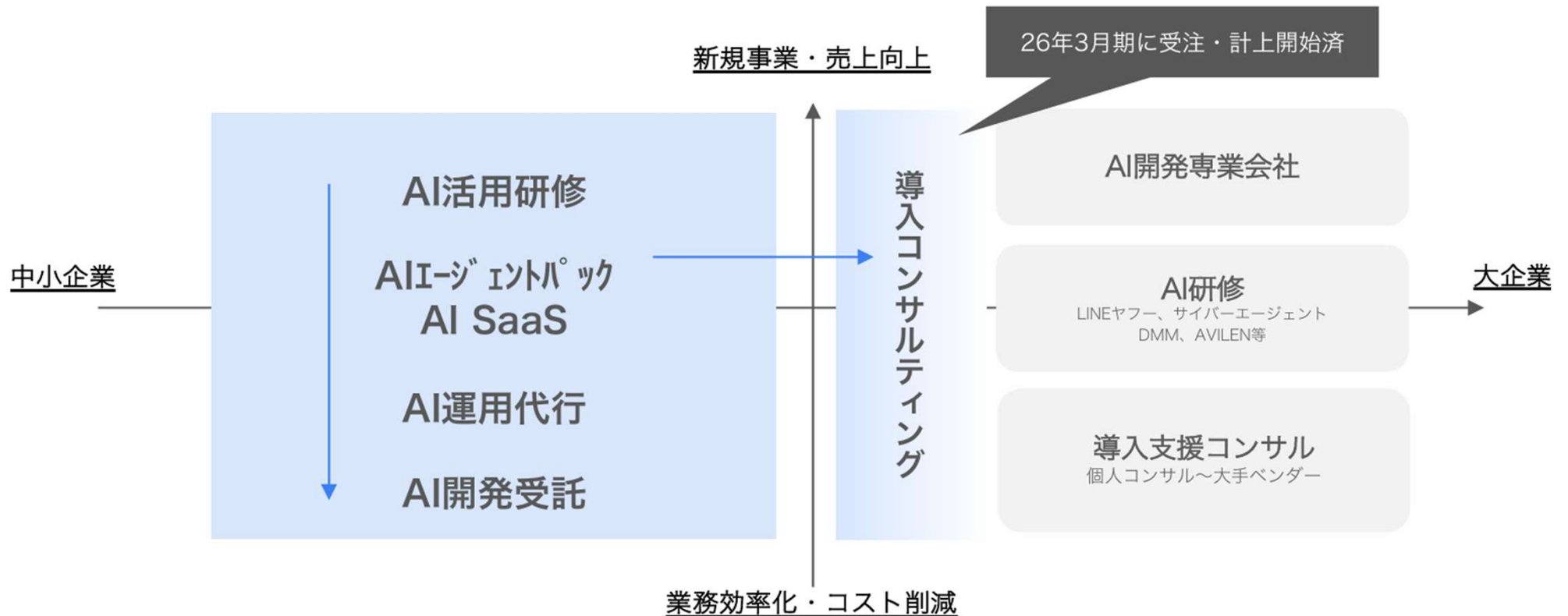
- 営業自動化ツール @月額15万円～
- 社長コピーAI @月額3万円～
- エージェントパック @50万円/パック～
- AI開発 @200万円/案件～

※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～

AI関連サービスの競合環境

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。今後はそのノウハウを大企業に月額50万円~200万円を提供していく。



AI関連サービスの成長戦略

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ツール）。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）。そして、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。

一定の成果達成

AI人材育成

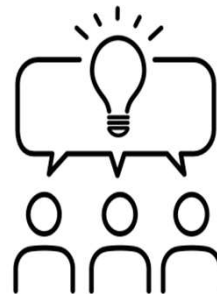
AI活用研修。1000種類の動画コンテンツを用意
月額**ストック**収益を確保



25/3期3Qより進捗中

AIツール導入

自社開発のAISaaSを提供
すぐに使え、すぐに効果を感じるAI



26/3期より本格展開

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

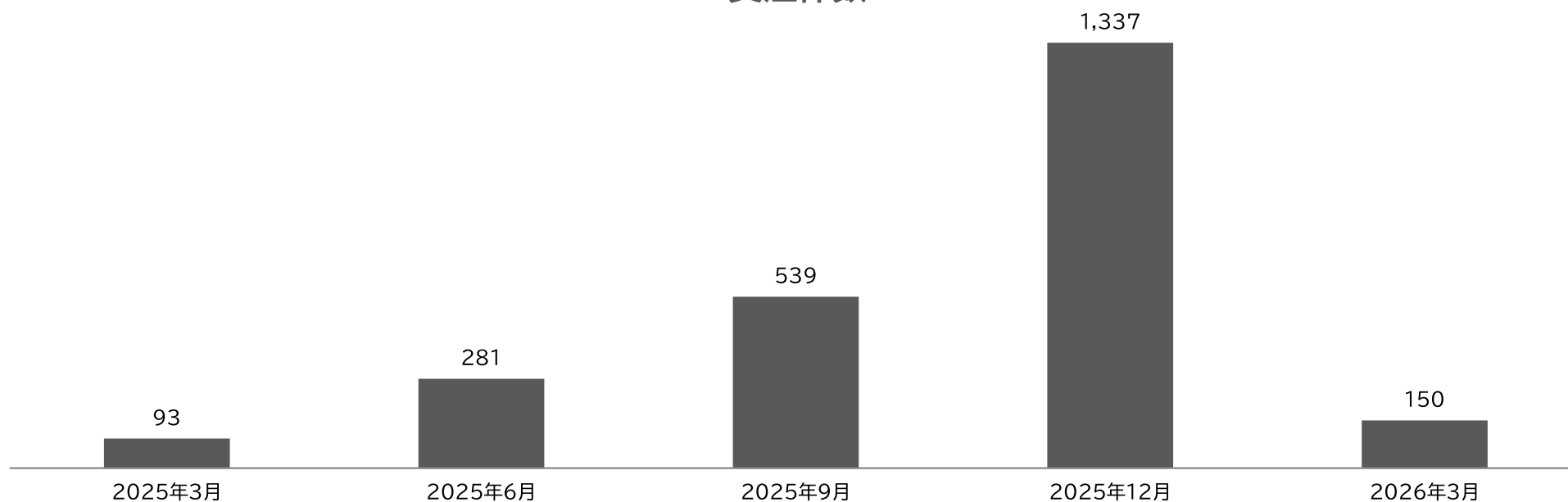


主要KPI：AIパッケージ/AI SaaSの受注実績

- ✓ AI SaaSの販売に注力するため、AI領域サービス(研修や開発含む)の受注額→AI/SaaSの受注件数にKPIを変更。
- ✓ 人間(第1営業部)×AI(第2営業部)のハイブリッド営業モデルを確立し、生産性の高い販売体制を構築。
- ✓ AI パッケージ(受託型または成果報酬型中心)から、AI SaaS(自社開発)の販売へシフトしたため、2026年3月は一時的に受注件数が減少したが、単月で1,000件以上受注可能な体制を確立済み。
- ✓ 中期的には、年間1万社に平均単価100万円のAI化支援を実施予定。売上高100億円、営業利益30~40億円を達成し、時価総額100億円以上の企業を目指す方針。

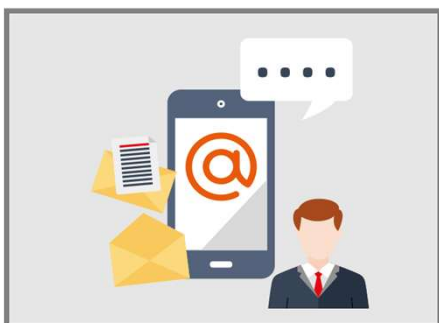
受注件数

(単位:件)



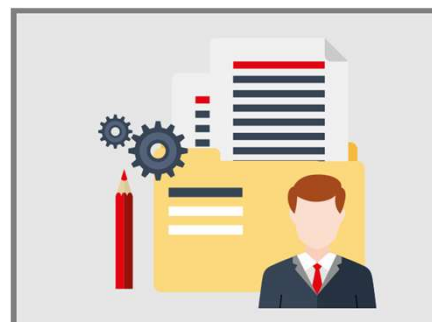
その他事業*の4つのサービス *旧コンテンツ事業

17のソリューションを駆使し、ワンストップで課題解決



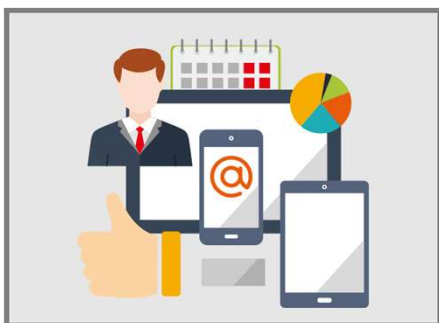
メールマーケティング支援

定期配信のメールマガジンだけでなく、不定期号や臨時の号外、ステップメール等、あらゆる種類のメールマガジン制作を代行。



webコンテンツ企画制作

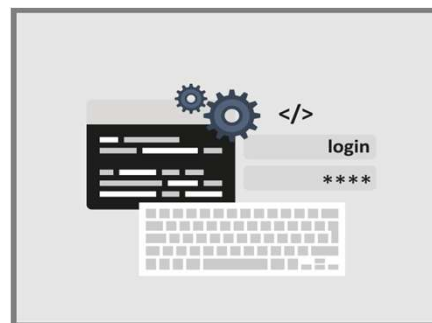
大手中堅企業のコーポレートサイトやオウンドメディア、商品紹介ページ等、幅広い種類のwebコンテンツを企画・ライティング。SEOライティングやコンテンツマーケティングの事例も多数。その他、取材代行や心理診断コンテンツの制作に対応。



SNS（ソーシャル運用代行）

Facebook、Twitter、Instagram、LINE等企業SNSのアカウントを運用を代行。

投稿記事の企画・制作から投稿代行、コメント監視、コメントやメッセージへの返信、レポート制作、改善提案、リブレイスなど幅広くサポート可能。

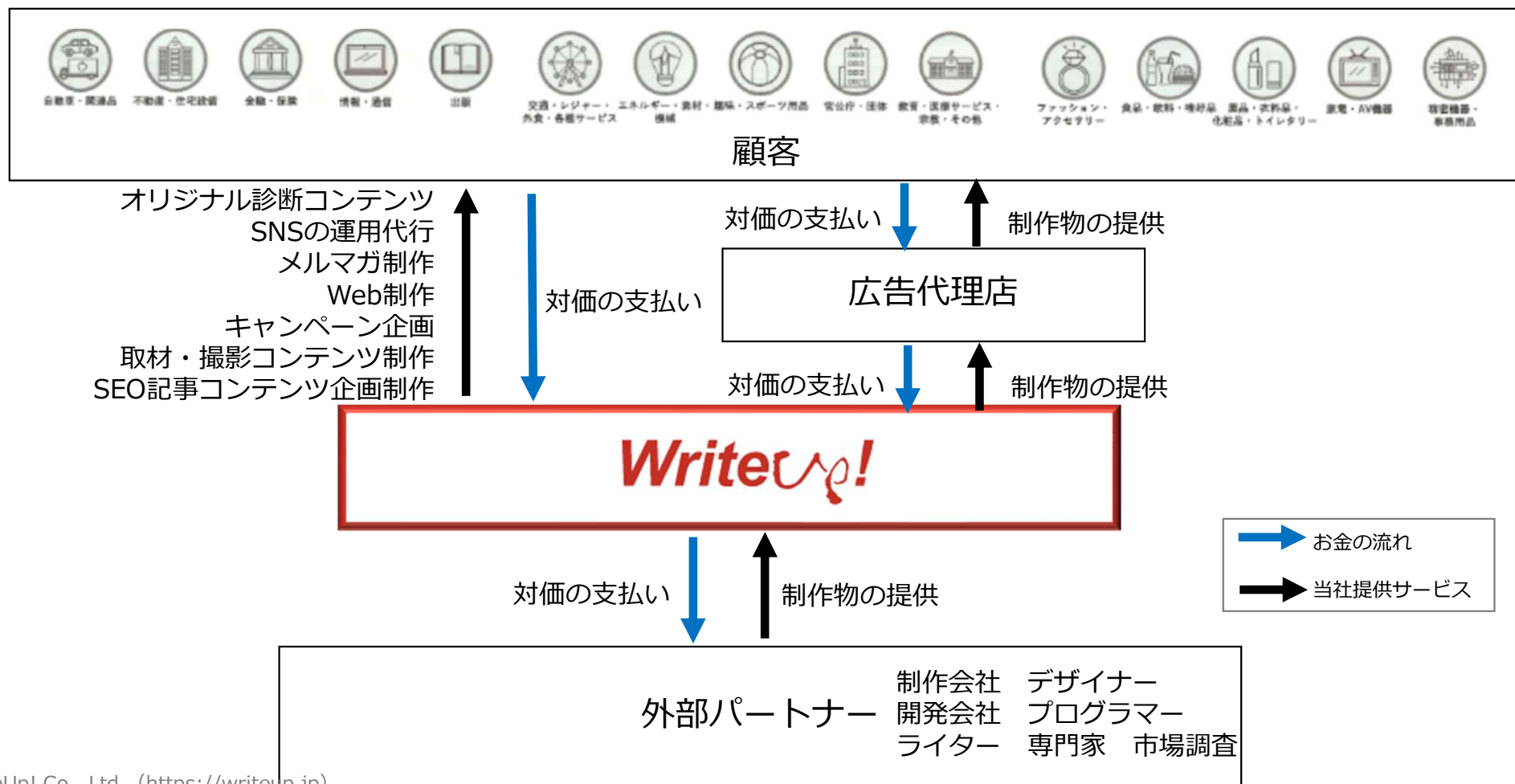


web制作・CMS構築

静的HTMLのコーディングはもちろん、WordPressやMovable Typeなどの汎用CMSを使用したwebサイト構築が可能。

サイト内のコンテンツの企画・制作まで一貫して対応。

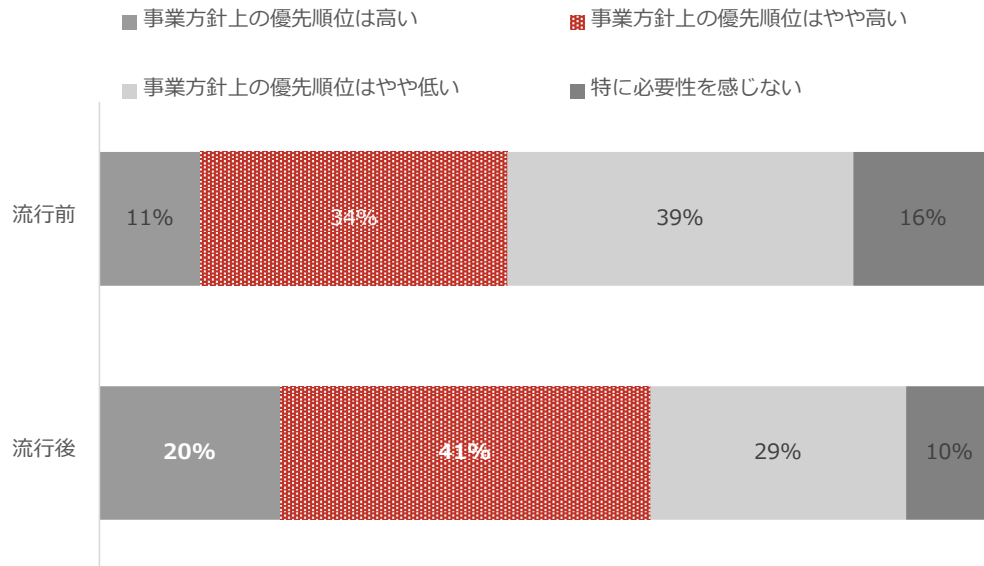
その他事業の収益構造



市場規模

コロナ禍において、**デジタル化優先度が上昇**
厚労省の助成金予算の追加が決定し、当社の**ターゲット市場は拡大見込み**

デジタル化に対する優先度の変化
(COVID-19流行前後比較)



令和6年度厚生労働省の予算案（抜粋）

雇用就業機会の確保

- ・最低賃金・賃金の引上げに向けた中小・小規模企業等支援、非正規雇用労働者の正規化促進、雇用形態に関わらない公正な待遇の確保【1,436億円】
- ・リ・スキリングによる能力向上支援【1,468億円】
- ・成長分野等への労働移動の円滑化、人材確保の支援【619億円】
- ・多様な人材の就労・社会参加の促進【940億円】
- ・就職氷河期世代、多様な課題を抱える若年者・新規学卒者の支援【716億円】

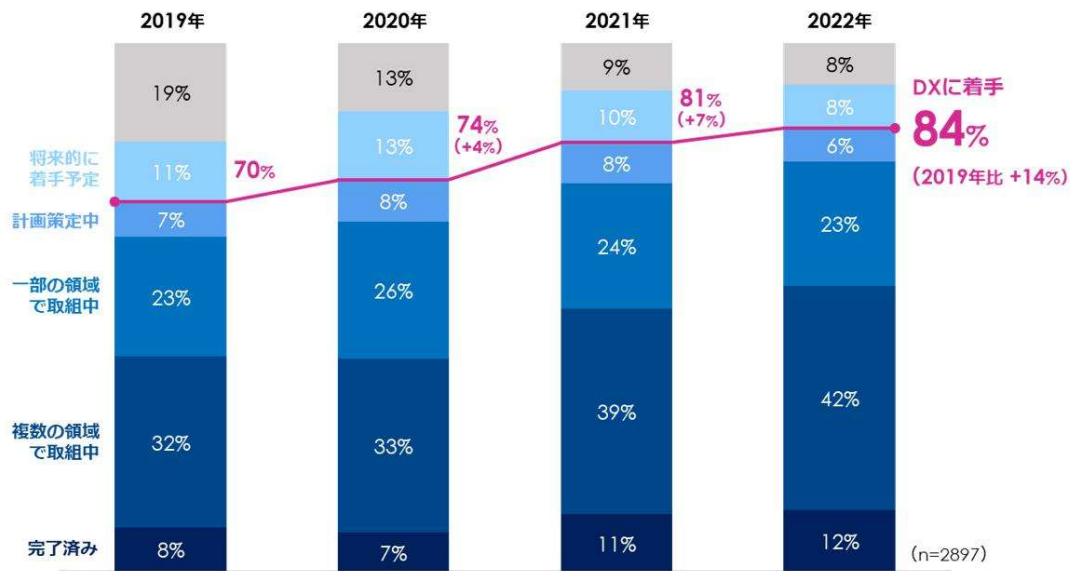
生活の安心の確保

- ・重層的支援体制の整備の促進【555億円】
- ・生活困窮者自立支援等の推進【673億円】
- ・成年後見制度の利用促進、権利擁護支援の推進【11億円】
- ・自殺総合対策の推進、ひきこもり支援の推進【124億円】

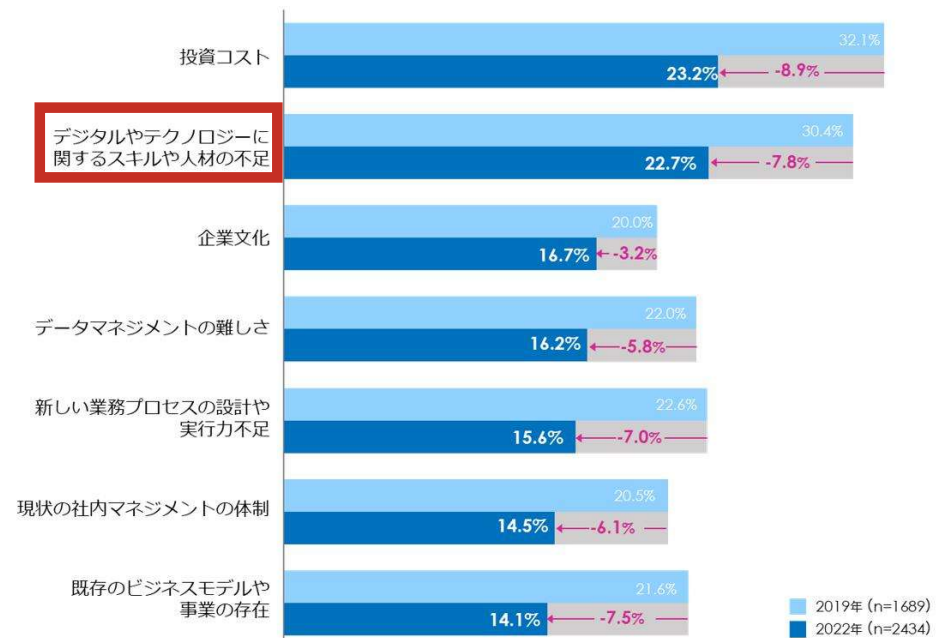
市場規模

コロナ禍においてDX化は加速するも、デジタルやテクノロジーに関するスキルや人材の不足等の課題を抱えている

DXの取り組み状況



DX推進上の障壁



3つの競争優位性

1. AI駆動開発

開発スピードと品質の圧倒的向上

- ✓ 最先端AIを活用した超高速システム設計・コード生成
- ✓ 自動テストによるバグ発生率の極小化
- ✓ 要件定義からデプロイまでの開発サイクルを短縮

2. GTMエンジニアリング

市場参入と顧客獲得プロセスの仕組み化

- ✓ データドリブンな市場分析と精密なターゲット設計
- ✓ 営業・マーケティングの自動化による効率化
- ✓ 再現性の高いセールスとスケーラビリティの確保

3. 約30種のオリジナルSaaS

顧客ニーズを全方位でカバーする製品群

- ✓ 多様な業種に対応する豊富なサービスポートフォリオ
- ✓ マルチプロダクト展開による高いクロスセル率とLTV向上
- ✓ 強固なリカーリング収益モデルと盤石な顧客基盤を構築

全社の成長戦略（ESG）の状況

	2026年3月期の取り組み	実績	2027年3月期の方針
E	1 営業のオンライン化を推進し、経済活動におけるCO2削減を推進していく	順調	継続
	2 データセンターは、再生可能エネルギーで運営される拠点を利用していく	順調	継続
	3 全国、全ての中小企業の業務効率化を目的とし、顧客企業のDX化を推進していく	順調	継続
S	1 顧客の50%以上が「首都圏以外に所在する地方顧客」になるよう企業活動（企画、開発、営業）を進めていく	順調	継続
	2 有能な人材の継続的な育成を目的とし、年間労働時間の3%以上の社員研修を実施していく（2026年3月達成目標）	未達	目標達成時期を2027年3月に変更し、継続的に取り組む。
	3 ダイバーシティの様々な施策（女性活用、テレワーク等）を実施し、年間離職率10%未満を目標にしていく（2026年3月達成目標）	未達	26年3月期の年間離職率は20.3%とやや悪化した。目標達成期日を2027年3月に変更し、継続的に取り組む。
G	1 プライバシーマークの継続取得による、社内情報管理体制の強化・維持を実施していく	順調	継続
	2 情報漏えいを予防するため、全ての社員に対し継続的なセキュリティに関する研修を実施していく	順調	継続
	3 業務発注先にもESGを意識した業務体制に改善するよう、啓発・指導していく	順調	継続

2026年3月期の振り返り

【2026年3月期の概説】

- ✓ 3Q累計時点までは過去最高益更新ペースで推移していたが、Q4にて複数の要因が重なり、売上高、各段階利益ともに期初予想を下回った。
- ✓ 特定大手顧客との取引終了・中途解約に加えて、一部案件の期ズレ、連結子会社のマネジメント課題に伴う損失が主因。
- ✓ 配当方針(配当性向20%程度)を据え置き、期初計画のDPSを下方修正(20円→14円)。

(単位：百万円)	2025年3月期	2026年3月期 期初予想	2026年3月期 実績	増減額 (期初予想対比)
売上高	4,003	4,500	3,529	△971
売上原価	771		548	
売上総利益	3,231		2,980	
販管費	2,511		2,510	
営業利益	720	751	469	△282
経常利益	725	738	487	△251
純利益	485	513	258	△255
DPS (円)	18.00	20.00	14.00	△6.00

2027年3月期計画の概要

【2027年3月期の見通し】

- ✓ 12月に1,300件販売済みのAI SaaSを拡販へ。AIパッケージからAI SaaSへの全面切替を進め、LTV100万円を目標に単価を引き上げていく方針。
- ✓ 27年3月期は、スクラッチ開発によるAI SaaSラインナップの拡充に着手し、さまざまなプロダクトをローンチさせていく方針。
- ✓ 26年3月期に発生した特定大手顧客との取引終了の影響は織り込み済み。子会社マネジメント体制の再構築もすでに着手済み。
- ✓ 配当金は19円（配当性向20.2%）とし、M&A等の成長投資を優先しつつも、株主還元も継続する方針。

	2027年3月期	
	計画	対前年増減率
売上高（百万円）	4,600	+30.4%
営業利益（百万円）	705	+50.1%
経常利益（百万円）	695	+42.8%
当期純利益（百万円）	482	+86.8%
EPS（円）	94.07	-
DPS（円）	19.00	+5.00


2027年3月期の施策

27年3月期は、26年3月期までと進めてきたビジネスモデルの転換を踏まえ、単価の引き上げに注力する方針。
AI SaaSのLTV100万円を目標に、生産性の高い販売フローによって、拡販を進める。

観点	2026年3月期 (これまで)	2027年3月期 (ここから)
プロダクト形態	AIパッケージ中心 (ローコード)	AI SaaSに全面切替 (スクラッチ開発) ✓ 完了
納品	カスタマイズ・調整に工数	標準化された迅速な納品 ✓ 完了
安定性	バグ対応・調整負荷あり	安定稼働 ✓ 完了
顧客満足度・LTV	—	顧客満足度の上昇・LTVの向上見込み ✓ 体制完了
受注フロー	模索・確立する段階	「AIがAIを受注」するフローが確立済 ✓ 完了
課題	受注フローの確立	単価の引き上げ (これからの注力テーマ)

GTMエンジニアリング「AI第2営業部」立ち上げ

2026年5月より、営業GTM全プロセスをAIが代行する成果報酬型サービスを提供開始。導入先1社あたり年間1億円の売上増加、当社年間5,000万円の成功報酬獲得を目指す。


2026年4月28日

各位

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)

成果報酬型「AI第2営業部」立ち上げ支援サービスを提供開始
～導入先1社あたり年間1億円超の売上増加を目指し、営業GTM全プロセスをAIが代行～

株式会社ライトアップ（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：白石崇）は、2026年5月より、成果報酬型で企業の「第2営業部」をAIにより立ち上げる新サービスを提供開始いたします。本サービスは、営業プロセスの全工程（リード獲得・商談・提案・クロージング）をAIエージェントが一通貫で代行し、導入先企業1社あたり年間1億円以上の売上増加を目指します。報酬体系は原価を差し引いた粗利に連動する成果報酬型であり、当社は1社あたり年間5,000万円規模の成功報酬獲得を目標としてまいります。

■ 提供開始

2026年5月より正式提供開始

※詳細情報をご希望の方は下記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

中小企業の多くは、営業専任部門を持つための人件費や組織体制を確保することが困難です。営業ノウハウの属人化、戦略の未整備、リソース不足により、成約率や顧客獲得数の向上が慢性的な課題となっています。一方、従来の営業代行サービスは固定費型が主流であり、成果が不透明なまま高額なコストが発生するリスクを中小企業が負う構造にありました。

2026年4月28日

成果報酬型「AI第2営業部」立ち上げ支援サービスを提供開始

2026年5月より、企業の営業GTM全プロセス（リード獲得・商談・提案・クロージング）をAIエージェントが一通貫で代行する「AI第2営業部」立ち上げ支援サービスを提供開始。

報酬体系は粗利連動の成果報酬型とし、導入先企業1社あたり年間1億円以上の売上増加、当社1社あたり年間5,000万円規模の成功報酬獲得を目標とする。

2025年に構築した月間1,000体超のAIエージェント・パッケージ受注実績を基盤に、15万社の顧客DBと1,500社の代理店ネットワークを活用して全国展開を推進する。

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

リスク・対応策

対象領域	リスク	発生可能性	影響度	対応策
AIソリューション事業	一度に多くのパートナー企業の経営が悪化した場合、パートナー企業に対する代金回収が十分に行えない	低	中	1パートナー当たりの取引金額が少額であり、支払いが遅延した際には取引を停止し、代金の回収後に取引を再開することで、代金回収を確実化
	公的支援制度の減額・廃止に伴うシステム利用減少	低	大	公的支援制度活用以外にも、地方銀行・信用金庫を中心に金融機関と連携した顧客の資金面を支援する体制づくり、および、顧客企業の固定費等を削減し資金確保を実現するためのコスト削減商材の提供を拡大
その他事業	優秀なクリエイターが確保できず、コンテンツの品質が顧客に満足していただく水準に達しない場合、契約時点では予見不能な追加コストが発生し、業績に影響を及ぼす可能性がある	中	中	クリエイターの選定にあたっては、過去の取引実績や技能水準等を確認したうえで取引を開始していることに加え、制作過程においても、当社の制作担当者が納品された制作物に対して検品を行う等、品質管理の徹底を継続的に実施
全社	代表取締役や特定社員への依存により業務遂行が不可能となる	中	大	特定の人員に角の依存をしないよう曾々木的な経営体制を整備 内部管理体制を整備、管理部門要員の採用を強化

主な項目は上記のとおりです。

上記リスクの詳細およびその他のリスクにつきましては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

本資料について

- ◆本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社が現在利用可能な情報に基づき当社が判断したものです。
- ◆将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、業界に関する情報及び成長可能性等が含まれます。
- ◆当資料のアップデートは今後、本決算後6月頃を目途として実施し、開示する予定です。