

参考資料 2

参考資料

株式会社ライトアップ

<https://www.writeup.jp>

※本資料は弊社業務の中で得た知見・ノウハウに基づき作成しております。
※前提条件が明確になっている点をご留意の上、ご参照いただけますと幸いです。

弊社事業内容

創業 19 期目、社員 100 名の IT 企業です。
昨年東証マザーズに上場いたしました。

**2018年6月22日（金）、皆様のおかげで
東京証券取引所マザーズ市場に新規上場いたしました。
今後とも、引き続きよろしくお願いいたします！**



株式会社ライトアップ

2002年4月5日創業 社員数：100名

東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー32F

<https://www.writeup.jp> TEL：03-5784-0700

東証マザーズ上場日：2018年6月22日（金）

業種：サービス業

証券コード：6580



会社概要

渋谷駅徒歩3分。社員100名、創業19期目を迎えるインターネット事業会社です。
「メルマガの企画制作」→「クラウドツールの開発」→「ITツールによる中小企業支援」と
業務範囲を拡大し、事業展開を行っております。最近では「Jマッチ」が好評です。

社名： 株式会社ライトアップ <http://www.writeup.co.jp>

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、佐藤、吉本、吉川、原（弁護士）

社員数： 約100名 （契約社員、アルバイト、インターンシップ含む）

市場： 東証マザーズ市場 証券コード：6580

所在地： 東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー32F

監査法人： PwCあらた監査法人

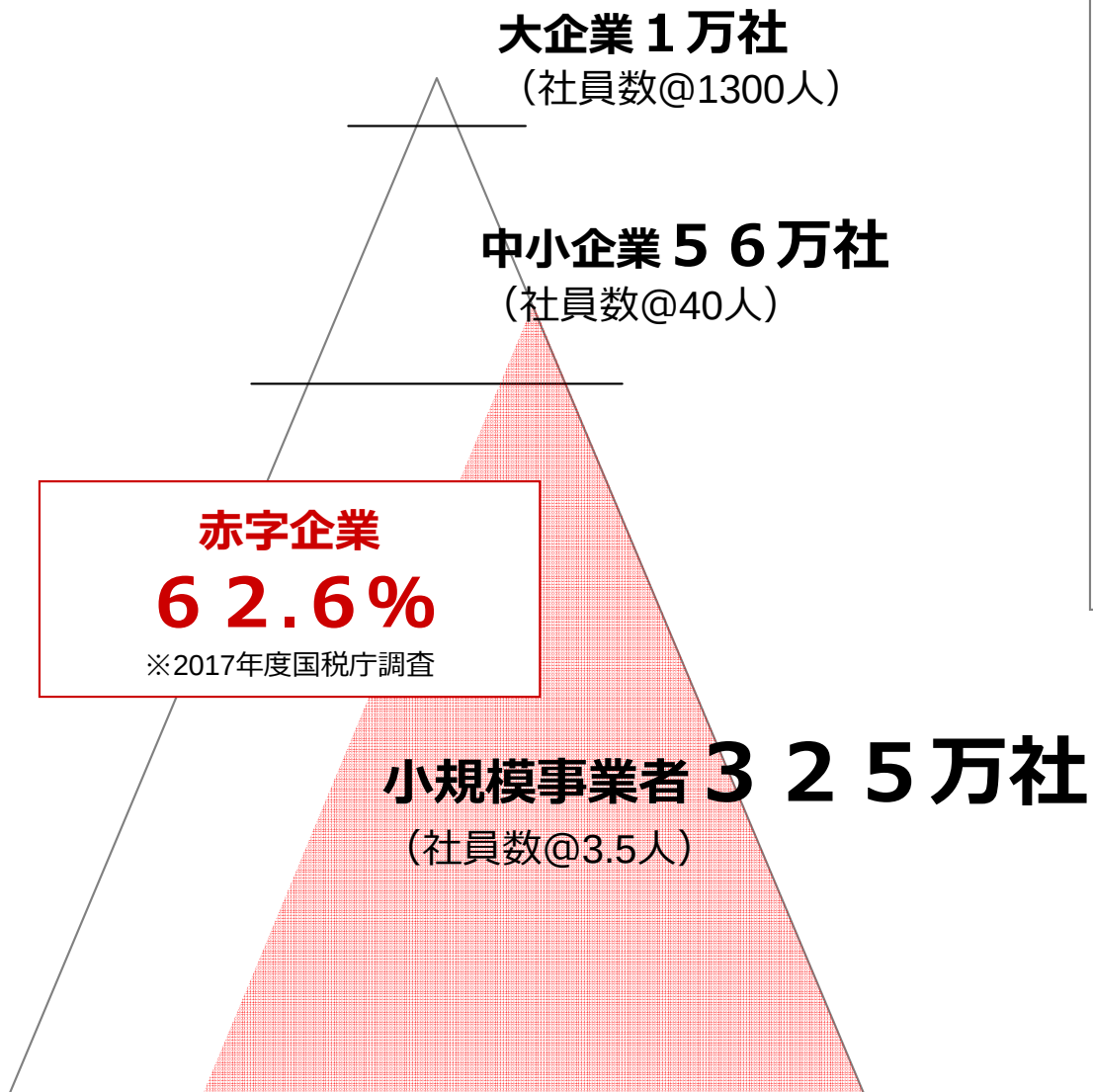


私たちの使命・ミッション

全国、全ての中小企業を黒字にする

そのために新しいITサービスを
開発、仕入、提供する会社です

3社に2社が赤字決算



原因分析、そして具体的な対策とは

Q. そもそも「どうしたら」黒字になるのか？

A. 業務をIT化すること

Q. なぜIT化しない・できないのか

A. 資金と人材・ノウハウ不足から

Q. そもそもIT化の意義とは

A. 作業を自動化することです



数値出典：2017年版中小企業白書 概要

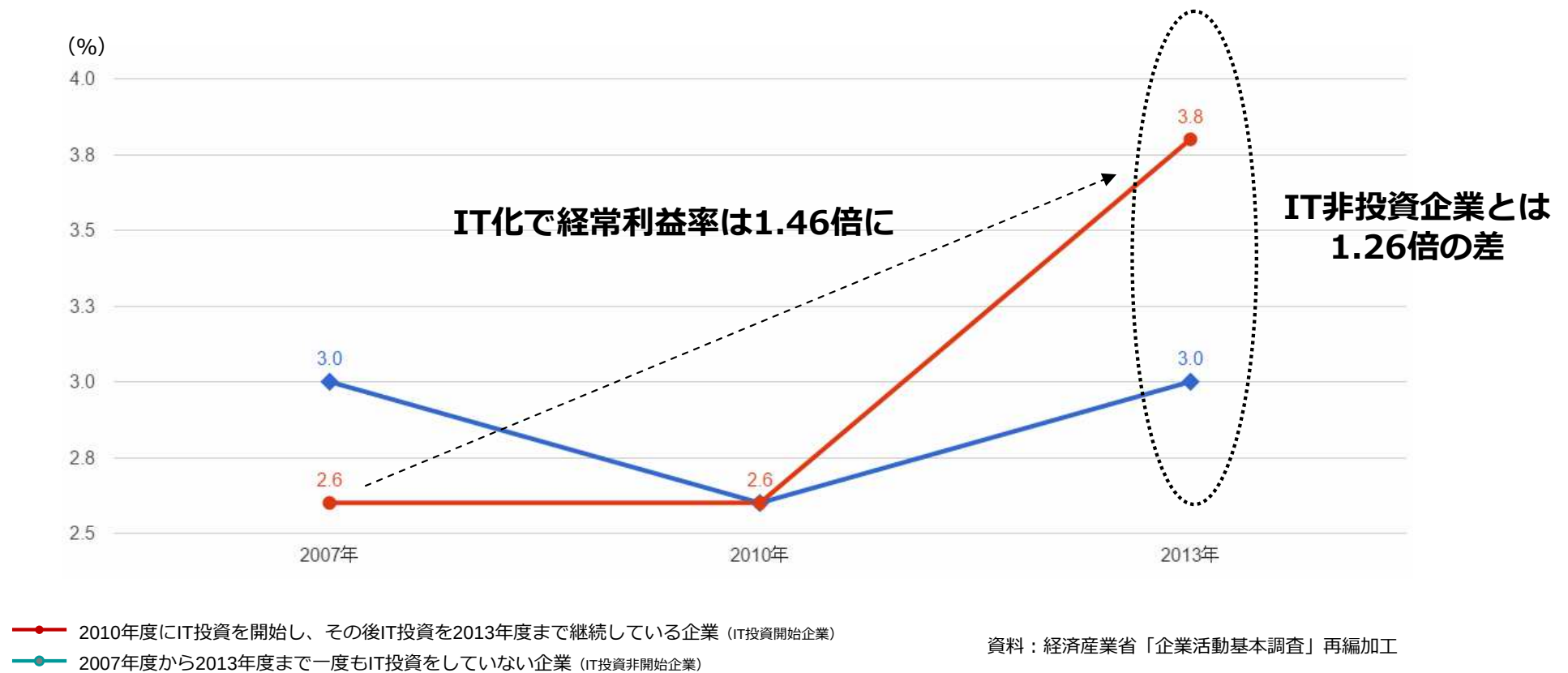
https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/h29_pdf_mokujityuuGaiyou.pdf

【データ】 I T化で経常利益率は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



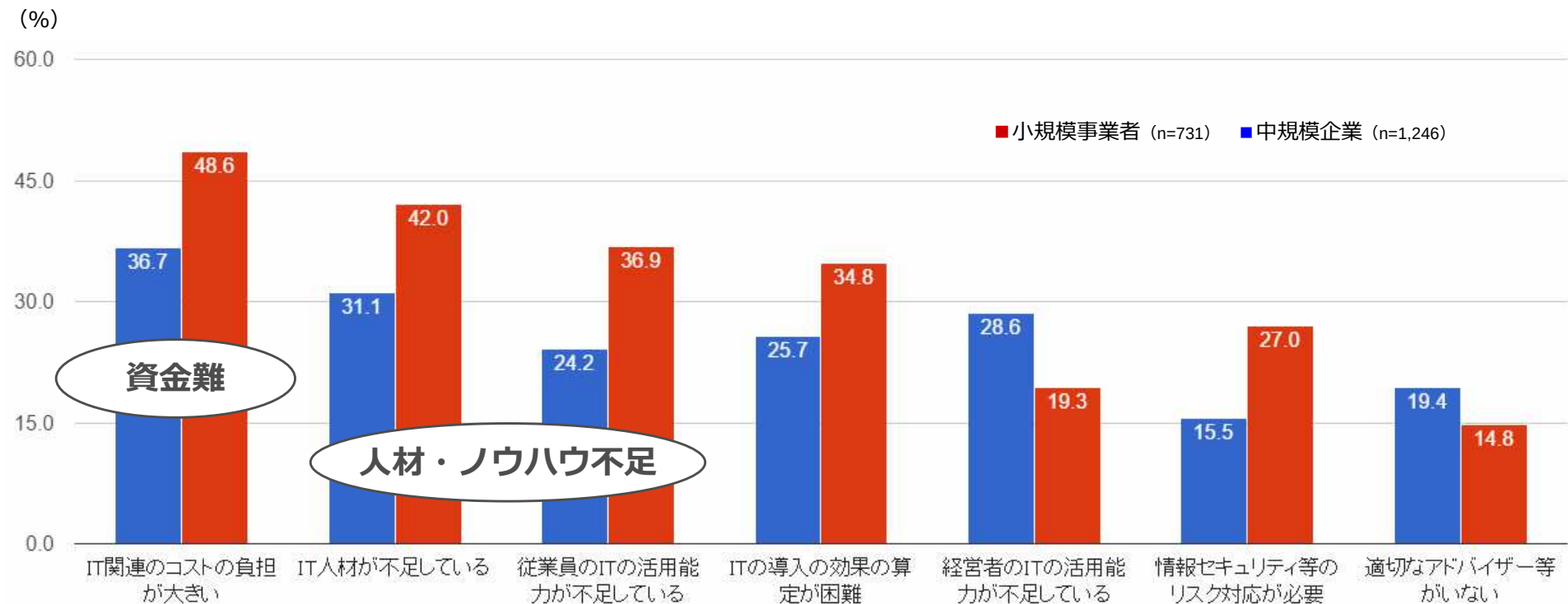
注1. 売上高経常利益率＝経常利益/売上高で計算

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

【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 マッチサービス」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。

**「資金確保」 + 「ITサービス」
活用しやすいパッケージに**

それが J マッチの提供サービスです

中小企業のチャレンジを資金面から支援する 社長のための、経営支援サービスです

Jマッチ Jマッチとは 検索・まとめ 応援・事例 ラボ 勉強会(全国) 提携 お問い合わせ ログイン 新規登録



やりたかった新規事業にチャレンジする事になった。
Jマッチがあつて良かった

補助金(ものづくり補助金) 融資 ビジネスマッチ

NEWS 2017年08月25日：関西電力さまの協力により、大阪・京都... ニュース一覧

会員数
11,540 社

参加社数
6,325 社
※本年4月からの集計

提携社数
108 社
※提携契約締結企業数

※いずれも「2017年08月24日現在」の集計数字になります

Jマッチ/Jエンジン 検索 依頼ボックス 提携依頼 お問い合わせ

解決施策



MGオンライン

ソニーが開発した経営者育成研修をオンラインで再現！

カテゴリ：ITツール連正企業規模：1～10名
ソニーが開発したマネジメントゲームMG（MG研修）は40年の歴史があるボードゲーム型の経営者育成研修です。MGオンラインは、オンラインでMG研修を体験できます。決算書の計算が自動化されているため、短い時間で経営体験を積み重ねるのに適しています。MG研修を受講後の利用を推奨。



イベントブック

セミナー営業の業務をほぼ自動化！セミナー一括管理ツール

カテゴリ：ITツール連正企業規模：11～50名
イベントブックを活用すると、簡単にセミナー営業&管理を行えます。HTMLなどの専門知識は不要で、フォーム作成も無し。セミナー参加前、参加後のメールフォローもキャンセル受付も、自動化されているので、参加者管理やフォローなどの業務にもほとんど時間を取られず、効率的にセミナー運営が可能です。



GAカンパニーチェッカー

アクセス企業の属性情報をこっそりゲット！
Google Analyticsのアドインツール

カテゴリ：ITツール連正企業規模：11～50名

資金確保



軽減税率対策補助金

対象地域：全国 カテゴリ：その他
全国の中小企業者さまが対象の補助金制度です。消費税率軽減税率に対応するためのレジ改修、決済システム改修、新規導入等に最大1000万円が支給されます。消費税率軽減税率への対応に必要な経費の一部を支援することで、新税率への準備を円滑に進めるために策定されました。



IoT導入トライアル事業補助金（山梨県）

対象地域：山梨県
カテゴリ：新規事業・研究開発・設備投資
県内中小企業者の人手不足に対応するため、IoTの導入に要する経費を補助することにより、生産性向上の取り組みを支援することを目的とする。



IT活用サービス創出シード支援助成事業（島根県）

対象地域：島根県
カテゴリ：新規事業・研究開発・設備投資
県内企業の皆様が、ITを活用した新たなサービス・製品を創出する際の経費の一部を助成します。

※補助金申請は、Jマッチ 提携依頼 から行えます。

全国の金融機関、大手企業等と共同で経営勉強会を開催

※2019年度は47都道府県で合計600回、2万社以上の経営層がご参加

東京都、青色申告会、青年会議所、りそな銀行、北日本銀行、福邦銀行、仙台銀行、筑邦銀行、横浜信金、長野信金、東京中小企業投資育成、大阪中小企業投資育成、関西電力、中部電力、NTTドコモ、ソフトバンク、マイクロソフト、NEC、アメリカン・エクスプレス...



ご提案要旨

平均社員数 10.5 人の企業さまへ I T 化支援を実施する
弊社立場での考えとなります。

要旨

1. 中小企業と小規模事業者へのアプローチは、異なるのではないか

- 1万社のIT化を目的とするなら中小企業（社員数@40人）を、日本全体のIT化を目的とするなら小規模事業者（社員数@3.5人）を見る必要あり

2. IT化を支援する人材・ノウハウを提供する必要があるのではないか

※小規模事業者を支援する場合

- 社内にシステム担当者はいない。社外コンサルを依頼する十分な資金余裕はない

3. 理想は、やるべきIT化が決められた状態（徹底したパッケージ化）

- 「選ぶ」「導入する」「運用する」は稼働的に難しい。
何の業務をどのツールでどうやって自動化するかを考える。
- IT化をすすめるメリットを明確化・基準化する



1. 中小企業と小規模事業者へのアプローチは、異なるのではないかな

中小企業 5 6 万社
(社員数@40人)

小規模事業者 3 2 5 万社
(社員数@3.5人)

※社員数 5 人前後の会社を想像してください

社内に情報システム担当者が
「いる」か「**いない**」か

誰が、たくさんのツールを
選び、導入し、運用する？

社長 or 外注



2. IT化を支援する人材・ノウハウを提供する必要があるのではないか

A. 経営層自身がIT人材になる

- もっとも本質的
- Eラーニング教材で習熟支援。10%（=30万社）が反応すれば大成功

B. 地域の小規模なIT企業に活躍してもらう

- IT導入補助金等による「支援業者への支援」の拡充（もう一つの視点）
- ビジネスチャンスを提供するだけで効果的、地方創生にも

C. IT化コンサル人材の認定・拡充

- 「ITの知識」を持った人材が最適＝経営コンサルではない
- 具体的な〇〇業務を「2週間でIT化する」支援等

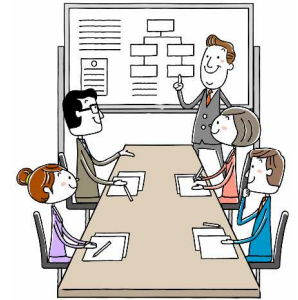
Ex.顧客の予約対応業務に月20時間かかった→IT化で2時間へ



2. IT化を支援する人材・ノウハウを提供する必要があるのではないか

B. 地域の小規模なIT企業に活躍してもらう

- IT導入補助金等による「支援業者への支援」の拡充
- ビジネスチャンスを提供するだけで効果的、地方創生にも



次年度もIT導入補助金を実施するのであれば、以下の方針が望ましいのでは無いか

できるだけ
対象社数を増やす

地方の小規模なweb制作会社
などが一気に活性化し、IT
化支援を開始する
※支援する人も支援するという考え
方

補助金額は
数十万円

そもそもIT化予算は年間1
00万円未満。補助額上限は
数十万円程度でも効果あり

申請稼働を
可能な限り簡素化

不正防止施策は「不正後の罰
則の強化」で牽制を働かせて
はどうか
※申請支援手数料が高騰するのは望
ましくない。事務局問い合わせ対応
はTELのみからIT化を

社内IT人材の
確保・育成にも

「人」の問題を解決する施策
へも適用を。特に経営者自身
の教育へ

3. 理想は、やるべきIT化が決められた状態（徹底したパッケージ化）

- 「選ぶ」「導入する」「運用する」は稼働的に難しい。

何の業務をどのツールでどうやって自動化するかを考える。

- IT化の「ツール選定」は一種のリスク

- 誰かがリスクを取る必要＝選んであげる
- 業務別に設定

- 注意：小規模事業者では定型化された業務は非常に少ない

- IT化実施後のメリットを明確化

- 法人税軽減施策は反応薄い（赤字多数のため）
- 「資金繰り」に効果ある施策が好評（銀行融資等）



(参考) 弊社取組：「Gスコア」構想 gscore.jp

- 企業の成長可能性を評価するスコアを策定中
- 現状の「企業評価」における問題点
 - 過去数期分の決算書で企業を評価する「過去評価」になってしまい、今後成長するかどうかの見極めが難しい
- 解決施策
 - 成長因子を明確化し、今後の成長可能性を予測するスコアを用意 (AI)
 - 22種類の業務のうち○種類以上をITで自動化しているか
 - 売上の1%以上を社員研修として投資しているか
 - 経営者自身が年間4回以上、経営者研修に参加しているか
 - (利用例) 地方の金融機関等にAPI開放、融資判断の基準に
 - 今後数年は成長するだろう「正しい施策」を行っている企業がわかる



まとめ

何を実現すればいいのか

「業務をIT化すれば、良いことしかない」 というムーブメントを起こせば良い

利益が増える、融資が低利で受けられる
優秀な人材が採用できる、離職率が低下する

= 会社経営が楽しくなる

