



2022年3月15日

各位

会社名 株式会社ライトワークス  
代表者名 代表取締役 江口 夏郎  
(コード番号: 4267 東証マザーズ)  
問合せ先 取締役 山本 和隆  
(TEL 03-5275-7031)

## 中期経営計画策定のお知らせ

当社グループは、2023年1月期から2025年1月期までの3年間の中期経営計画を新たに策定し、本日の取締役会で決議いたしましたので、その概要について下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 中期経営計画の概要

当社グループは『ミライの「はたらく」を、明るくする』というミッションのもとにHCM（ヒューマン・キャピタル・マネジメント）のクラウドサービスを提供しております。さらにHCMのプラットフォームを活用して、子会社のライトエデュケーションにおいてオンライン英会話のサービスを全国の学習塾に展開しています。新型コロナウイルスによってリモートワークやweb会議といった新しいビジネススタイルがニューノーマルとなりました。それに伴い日本企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）も進展を遂げております。このような当社グループにとって追い風となる環境の中で、顧客からの要請に対して着実に応えることにより当社グループの成長の道筋を確かなものにするために2025年1月期までの3年間の中期経営計画を策定いたしました。

激変するグローバルな環境において競争に勝ち抜くために、人材に関する強力な戦略が企業に求められています。そこにおいては、メンバーシップ型からジョブ型への働き方の変革、リスクリング（学び直し）、キャリア管理など単なる業務の効率化を超えたSaaSでのサービスが求められます。そのため当社グループのHCMクラウド事業の役割は今後一層重要なものになると考えています。

#### 2. 重点施策

中期経営計画においては以下の重点施策によって企業価値の極大化に努めてまいります。

##### ① 人材の確保

市場が成長していることに加え、案件の規模も大型化しております。それに対応するために営業要員と開発要員の充実を図ります。

##### ② メジャーバージョンアップの完遂

当社グループのHCMプラットフォームであるCAREERSHIPのメジャーバージョンアップのプロジェクトを着実に進め、2024年1月期中に完了いたします。

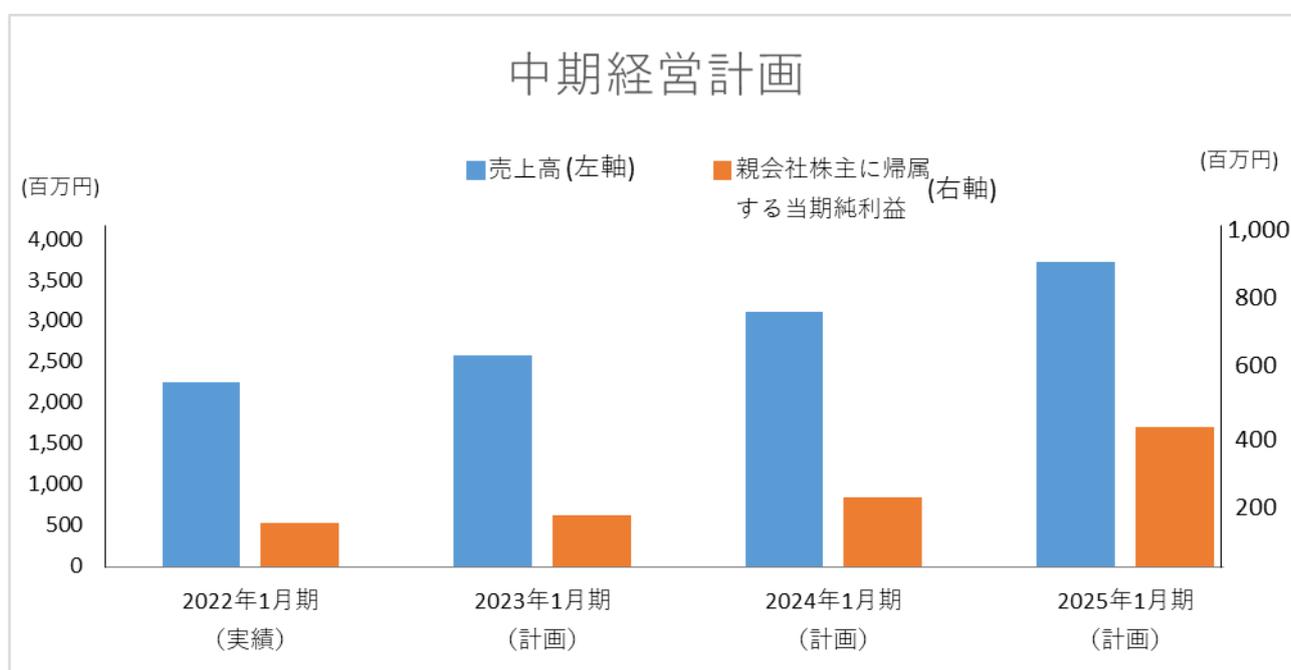
### ③ サーバーの増強

利用者数の増加に加え、動画コンテンツの利用拡大に対応するためにサーバーを増強いたします。

### 3. 数値計画

(単位：百万円)

	2022年1月期 (実績)		2023年1月期 (計画)		2024年1月期 (計画)		2025年1月期 (計画)	
売上高	2,219	26.2%	2,541	14.5%	3,080	21.2%	3,682	19.5%
営業利益	165	444.2%	202	22.3%	301	48.9%	627	108.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	121	571.5%	144	19.1%	198	38.0%	417	109.7%



2023年1月期の売上高は前年比14.5%増の2,541百万円を計画しています。2022年1月期の成長率26.2%増に対して鈍化しておりますが、その主たる要因は、①当社において昨夏国内で開催された大規模国際スポーツイベント向けのプロジェクトが終了したこと、②当社子会社の株式会社ライトエディケーションにおいて特殊機能を要求される非中核セグメントである教育関連事業者との契約を停止するためです。後者の理由は、開発リソースに制約がある中で、当社グループの成長を支える中核セグメントである一般大企業向けに開発リソースを集中するためです。仮にこれらの要因を除いた場合、2023年1月期売上計画の前年比は、20.3%増となります。

当社グループのHCMクラウド事業は(1)HCMプラットフォーム提供サービスと(2)同プラットフォームを活用したオンライン英会話サービスで構成されていますが、(1)HCMプラットフォーム提供サービスの2023年1月期の売上高が1,711百万円(前年比12.1%増)、(2)同プラットフォームを活用したオンライン英会話サービスの売上高が829百万円(前年比20.0%増)となっています。2025年1月期には、(1)が2,675百万円(3年間の年

平均成長率 20.7%)、(2)が 1,007 百万円 (同 13.4%) となっています。

売上高については以下を根拠として計画しています。

#### 1. HCM プラットフォーム提供サービス

当社の HCM プラットフォーム提供サービスでは、契約期間が 1 年～5 年であるため受注残高によってある程度確実な売上の見込みを立てることが可能です。過去 3 年の年間受注金額は、2020 年 1 月期が 1,173 百万円、2021 年 1 月期が 1,321 百万円、2022 年 1 月期が 1,960 百万円で推移しています。その結果、2023 年 1 月期の期初 (2022 年 2 月 1 日) においては、2,006 百万円 (前年同日比 64.3%増) の受注残が積みあがっています。中期経営計画期間中の各年度において、この受注残から売上計上される金額と各年度での新たな受注の見込額から各年度の売上高を計画しています。

#### 2. 同プラットフォームを活用したオンライン英会話サービス

オンライン英会話については、学習塾・学校を対象とした BtoBtoC のセグメントと、家族向けの BtoC のセグメントで構成されます。前者については、売上の大半を占める主要顧客の事業計画に連動する形で受注・売上計画を立てています。後者については複数の調査機関が予測として出している年率 10%～20%の成長率で売上高を計画しています。

費用のなかで変動が大きい HCM プラットフォームの開発費については以下を計画しています。

当社グループは、主力商品である CAREERSHIP のメジャーバージョンアップを 2017 年から本格化しております。2018 年 1 月期より利用者向け機能からリリースを開始しており、2024 年 1 月期に管理者向け機能をリリースすることでプロジェクトが終了します。このため、2025 年度 1 月期には開発に要する費用 (主に外注費) が大きく低下することになります。メジャーバージョンアップを含む CAREERSHIP の開発費は 2023 年 1 月期 230 百万円、2024 年 1 月期 260 百万円、2025 年 1 月期 130 百万円を計画しています。

これらのうち一部が当年度に費用化され研究開発費として販売及び一般管理費に計上されるとともに、過去に資産計上された金額が減価償却費として原価に計上されます。その結果、各年度に費用として計上される金額は 2023 年 1 月期 139 百万円、2024 年 1 月期 238 百万円、2025 年 1 月期 202 百万円となります。

(注) なお、中期経営計画の策定に伴い、「事業計画及び成長可能性に関する事項」につきましても 2022 年 4 月中を目途に更新予定となります。

以上