



2025年4月15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)

中小企業向け AI エージェント・パッケージの3月販売実績を公開

- 目標比 93%、営業・採用系パッケージが好調

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、全国の中小企業向けに提供している「AI パッケージ（A 領域）」の 2025 年 3 月の販売実績を発表いたします。目標 100 件に対し 93 件を販売、AI 活用により業務効率化と人材不足解消を両立するパッケージは、営業支援系・採用支援系を中心に一定の成果を収めました。今回の実績を踏まえ、6 月からは SaaS との複合提案（B 領域）を加えた月間 300 件以上の販売を目指し、全国の中小企業支援に引き続き注力してまいります。

■実績報告

2025 年 3 月に設定した AI パッケージ（A 領域）の販売目標 100 件に対し、93 件の実績を記録。以下のような傾向が見られました。

- ・ 売れ筋分野：
 - 営業支援 AI パッケージ（例：営業メール自動生成、リード管理最適化）
 - 採用支援 AI パッケージ（例：求人票自動作成、応募者分析）
- ・ 販売傾向：
 - 導入企業のうち約 60%が社員数 5 名未満
 - 業種の偏りはなし、全業種にニーズ有り
 - 大都市圏、地方圏の偏りは見られず

■差分分析

未達要素

1. 一部パッケージの提供が2週間遅延し、導入タイミングに影響
2. 新商品「D放題」の発表が1ヶ月遅れ（リリース時点で複数受注が見込まれていた）
3. 直販のみに限定したため、代理店ネットワーク活用による集客余地を残した

ポジティブ要素

1. 一定数の販売を安定的に達成（93件）、販売フローが無事に整備完了
2. 営業・採用分野で明確なニーズが確認でき、売れ筋を特定
3. 新しいAIパッケージの企画開発がスピード感を持って進行

■今後の展望

ライトアップでは、今後のフェーズとして6月より「B領域」（SaaSとの複合パッケージ）に本格着手。AIパッケージ×SaaSで月間300件以上の受注を目指し、同時にSaaS単体での提供も順次開始予定です。さらに、代理店ネットワークの構築を進めることで、「全国、全ての中小企業を黒字にする」というミッションをより広く・深く実現してまいります。

代表コメント

「目標の100件には7件届きませんでした。未達の要因は明確であり、販売活動そのものには十分な手応えを感じています。販売フローもこの3ヶ月（4Q）で大きく整備されました。今後はそこに、当社が開発する新たなAI SaaSサービスを掛け合わせ、さらに代理店ネットワークを開放することで、掛算で販売体制を拡充させてまいります。6月に掲げる“単月300件”という次の目標に向け、全社一丸となって取り組んでまいります。」（白石）