



2025 年 7 月 7 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)

営業業務を AI で全自動化する【営業 7 領域 AI エージェント構想】を発表

～商品企画からリピート・新規開発まで、AI が中小企業の営業活動を自動化～

株式会社ライトアップは、中小企業の営業業務を包括的に支援する新構想【営業 7 領域 AI エージェント構想】を発表いたします。営業プロセスを「商品企画」から「新規サービス企画」まで 7 つの領域に分解し、各工程を支援する専用 AI エージェントと SaaS を段階的に提供開始します。AI の活用により、中小企業の営業活動における属人性や非効率性を解消し、成約率向上・業務自動化を同時に実現します。

提供開始

2025 年 7 月より、順次提供開始※詳細情報をご希望の方はこちら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

中小企業の営業現場では、ノウハウの属人化や営業戦略の未整備、リソース不足などにより、成約率や顧客満足度の低下が課題となってきました。特に人的リソースが限られる企業においては、営業活動の見える化・標準化が困難でした。

解決策

ライトアップでは、営業業務を以下の 7 つの領域に再構成し、それぞれに AI エージェントを配置する構想を立ち上げました。

1. 商品企画：顧客要望に基づいた、商品企画を AI が実施

2. 新規開拓：見込み顧客のリスト作成、アウトバウンド施策を自動化
3. 提案：AI により、サービスの一次提案を自動化
4. 受注：契約獲得に向けた条件調整やクロージングを実施
5. 顧客育成：初期導入の支援から活用定着、アップセルの提案までカバー
6. リピート：顧客満足度分析、事例化、再提案活動の自動化
7. 新規サービス企画：顧客フィードバックの集約と新サービスの企画を実施

第一弾として、以下の3領域に対応するAI エージェント（開発済）を提供します。

- ・ 新規開拓
- ・ 提案
- ・ 受注

それぞれの領域に最適化されたAI により、営業現場の生産性を大幅に向上させます。今後は、残りの4領域も順次提供し、AI によるフルカバレッジ体制を実現します。

想定利用シーン

- ・ 新規見込み顧客をAI が自動でリスト化し、セミナー集客まで実施
- ・ オンラインセミナーの運営をAI により参加確認からアンケート回収まで自動化
- ・ 新人営業社員の顧客対応場面にAI 営業マンが同席、受注率向上

今後の展望

「全国、全ての中小企業を黒字にする」というビジョンのもと、ライトアップは営業×AI の領域でも研究・実装を加速してまいります。地域特性や業種別に最適化した営業AI パックの提供を通じて、日本全国の中小企業の持続的成長を支援してまいります。

なお、本件が当社の業績に与える影響は軽微です。