



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。

解決策

当社は、AIエージェントを活用し、営業GTM（Go-To-Market）の全プロセスを代行する「第2営業部」立ち上げ支援サービスを提供いたします。本サービスの最大の特長は、原価を差し引いた粗利に連動する成果報酬型の報酬体系です。導入企業はイニシャルコストを抑えながら、AIが営業活動を遂行し、売上増加の成果に応じて報酬が発生する仕組みとなります。

当社は、2025年を通じてAIと人が分業する営業フローを段階的に整備してまいりました。月間1,000体超のAIエージェント・パッケージ受注を達成し、AI主体の営業モデルが量産・定着段階に到達しております。この実証済みの営業モデルを、導入先企業向けに展開するのが本サービスです。

■ 営業プロセスの全体像

本サービスでは、営業活動を以下の4つのプロセスに分解し、各工程にAI エージェントを配置します。

1. リード獲得

見込み顧客のリスト作成からアウトバウンド施策までをAI が自動実行します。AI フォーム営業、AI リファラル営業、AI セミナー集客等のエージェントを配置します。

2. 商談

リード顧客への事前ヒアリングおよび商談設定をAI が実施します。AI 事前ヒアリング、AI 商談設定等のエージェントを配置します。

3. 提案

顧客課題に基づくサービス提案書の自動生成とフォローアップを行います。AI 提案書自動生成、AI フォロー等のエージェントを配置します。

4. クロージング

条件調整から契約締結までをAI が支援し、高付加価値な判断が求められる局面では人主体営業へ連携します。AI 商談同席、AI 契約支援等のエージェントを配置します。

各プロセスに最適化されたAI エージェントにより、営業現場の生産性を大幅に向上させます。AI 主体で対応可能な工程はAI が自律的に遂行し、高付加価値な判断が求められる局面では人主体の営業へ適切に送客するハイブリッド体制を構築します。

■ 収益モデル

本サービスの報酬体系は、導入先企業の売上から原価を差し引いた粗利に連動する成果報酬型です。導入企業は成果が出るまで報酬が発生しないため、導入リスクを抑えながらAI 営業部を構築できます。

- ・ 報酬体系：成果報酬型（原価控除後の粗利に連動）
- ・ 導入先目標：1社あたり年間1億円以上の売上増加
- ・ 当社目標：1社あたり年間5,000万円規模の成功報酬獲得

※使用するAI サービスの費用は別途ご負担いただきます。

「年間1億円以上の売上増加」とは、例えば単価200万円のサービスを年間50件受注する水準を想定しています。当社のAI 営業部がリード獲得からクロージングまでを代行し、導入先企業の既存商材を新規顧客へ販売することで、この水準の売上創出を目指します。

本モデルにより、導入企業は「営業部門がない」「営業リソースが足りない」という構造的課題を、成果報酬型の仕組みで解消することが可能となります。当社は、AI 営業の実績に基づくノウハウと、15万社の顧客データベース・1,500社の代理店ネットワークを活用し、導入先企業の売上拡大を実現してまいります。

■ 当社の実績基盤

当社は2025年を通じて、AI と人が分業する営業フローを段階的に整備してまいりました。2025年3月の販売フロー整備段階から、複合提案の開始、AI 主体営業モデルの本格稼働を経て、月間1,000体超のAI エージェント・パッケージ受注を達成する量産・定着段階へと移行しております。

AI 主体営業モデルの再現性と拡張性は実証済みであり、本サービスは、この基盤を導入先企業向けに展開するものです。

■ 想定利用シーン

- ・ 営業専任部門を持たない中小企業が、AI 第2 営業部により新規顧客開拓を開始
- ・ 既存の営業チームに加え、AI がリード獲得からクロージングまでを並行して実行し、営業キャパシティを拡大
- ・ 新規事業や新商品の販売立ち上げ時に、成果報酬型で営業体制を迅速に構築
- ・ 地方企業が全国規模での営業活動を AI 主体で展開

■ 今後の展望

当社は、「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、AI を活用した経営支援・営業支援を加速してまいります。本サービスにより、営業部門を持てなかった企業にも AI 主体の営業機能を提供し、売上拡大と事業成長の実現を支援いたします。

今後は、業種別・地域別に最適化した営業 GTM テンプレートの整備、成功事例のナレッジ化による提案精度の向上、ならびに代理店ネットワーク 1,500 社を活用した全国展開を推進してまいります。

なお、本件が当社の業績に与える影響は軽微です。

以 上