



2026年6月8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)

AI が取材から記事化・対話 AI 化までを全自動で行う基盤

「インタビューメディア自動生成 AI」を整備

～多様なインタビュー型オウンドメディアを自動生成。

第一弾の社員向けサービス「社員名鑑 AI」を 2026 年 6 月より提供開始～

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、AI がインタビュー取材から記事化、対話できる AI の生成までを全自動で行い、企業の「インタビュー型オウンドメディア」を構築する基盤「インタビューメディア自動生成 AI」を整備いたしましたので、お知らせいたします。本基盤は、用途に応じてさまざまなインタビュー型メディアを生成できる再利用可能な仕組みであり、その第一弾として、社員一人ひとりを“対話できる AI”に変える社員向けサービス「社員名鑑 AI」を 2026 年 6 月より提供開始いたします。

本件のポイント

- ・ AI が取材から記事化、対話 AI の生成までを全自動で行う基盤「インタビューメディア自動生成 AI」を整備。
- ・ 1 つの基盤から、社員紹介・顧客事例・導入事例など多様なメディアを生成できる、再利用可能な仕組み。
- ・ 第一弾として社員向けサービス「社員名鑑 AI」を提供開始。採用と営業の両面で活用可能。

1. 整備の背景と当社の位置づけ

当社はこれまで、AI エージェント・パッケージ事業を通じて、月間 1,000 体超の受注や 30 種を超える AI サービスの提供という形で、AI を中小企業の現場に実装してまいりました。こうした開発・実装の積み重ねの中で、個々のサービスに共通する「インタビューによる情報収集 → 記事化 → 対話 AI 化」という工程を、横断的に再利用できる基盤として整備するに至りました。本基盤は、当社の AI 開発・実装体制から生まれた成果です。

2. 本基盤の概要

本基盤は、AI がインタビュアーとなって対象者に取材し、その回答をもとに、次の 3 つを全自動で生成する仕組みです。対象者は、AI からの質問にチャットで答えるだけで、これらが自動的に立ち上がり

ます。

- ・ 読み物としての記事（オウンドメディア記事）
- ・ 本人らしく応対する AI チャット
- ・ 本人の声で応対する AI 電話

用途に応じて、社員紹介・顧客事例・導入事例など、さまざまなインタビュー型オウンドメディアを構築できます。

3. 本基盤の特徴（なぜ“基盤”なのか）

・ 再利用性

1つの基盤から多様なメディアを生成できるため、新たなメディアの立ち上げにかかる開発負荷を抑えられます。

・ 自己増殖的な拡張：

取材する側の AI が、対話される側の AI を生み出す—いわば、人を起点に AI が新たな AI を生み、増やしていく構造です。対象者が一人増えるたびに、対話できる窓口（メディアの“入口”）が一つ増えていきます。

・ 情報の資産化：

これまで個人に属していた知識・人柄・実績が、企業の資産として蓄積され、24時間対応し続けるメディアへと変わります。

4. 第一弾サービス「社員名鑑 AI」

本基盤の最初の適用先として、社員向けサービス「社員名鑑 AI」を2026年6月より提供開始いたします（先行導入を先着10社で募集）。社員一人ひとりを“24時間対話できる AI”に変えることで、新規見込み客の獲得から採用母集団の形成まで、幅広く活用いただけます。

第一弾に社員向けサービスを選んだのには、次の理由があります。

- ・ 取材対象が自社の社員であるため、本人の同意・確認や運用を社内で完結でき、品質を担保しながら着実に立ち上げられること。
- ・ 生成したメディアが、採用（母集団の形成）と営業（新規見込み客の獲得）の双方に活用でき、投資対効果が見えやすいこと。

5. 展開ロードマップ

本基盤を起点に、対象とするメディアと提供面を段階的に広げてまいります。

・ フェーズ1（2026年6月～）

第一弾「社員名鑑 AI」を提供開始。社員紹介を通じて、採用と営業の両面で活用します。

・ フェーズ2（2027年3月期 下期）

顧客の声・導入事例など、社外向けのインタビューメディアへ拡張します。

・ フェーズ3（2027年3月期～翌期）

広報・地域・店舗など用途を広げ、全国の代理店ネットワークを通じて提供面を拡大します。

・ フェーズ4（中期）

当社の他の AI サービス群、および「OEM 共創」と連携し、外部ブランドでの展開を進めます。

「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、人手をかけずに発信し続けられる企業を全国に増やしてまいります。

※上記の展開時期および内容は現時点の計画であり、進捗状況等により変更となる可能性があります。

6. 当社の優位性

本基盤は机上の構想ではなく、月間 1,000 体超の AI エージェント受注、30 種を超える AI サービスの提供という、自社の営業現場での実装経験から生まれたものです。製品に加え、現場で使ってきた営業資料・トークスクリプト・導入手順まで提供できること、そして顧客データベース 15 万社・全国の代理店ネットワーク 1,500 社という提供基盤を持つことが、当社ならではの優位性です。

7. 当期業績に与える影響

本件が当期の業績に与える影響は軽微であります。

以 上