



2025年7月14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6月受注実績を公開

- 目標比 94%、営業・採用系が引き続き好調 -

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、2025年6月におけるAIパッケージ/AI SaaS受注実績を下記の通り公表いたします。

A領域 (AI エージェントパッケージ) で155件（目標：月100件）、**B領域 (AI SaaS) で126件**（目標：月200件）、**合計281件**の受注を記録しました。B領域は受注開始が6月下旬となったため10営業日のみの集計ですが、日割り換算では月間300件を超えるペースで推移いたしました。

技術的な遅延や不測の事態も発生しましたが、それらを乗り越えた受注実績と組織対応力は、今後の更なる拡販に向けた重要な布石となりました。

受注実績

区分	実績件数	目標件数	達成率	備考
A領域	155件	100件	155%	AI エージェントパッケージ 受注期間：6/1～6/30（21営業日）
B領域	126件	200件	63%	AI SaaS 受注期間：6/26～7/9（10営業日）
合計	281件	300件	94%	営業日換算では月間300件超の水準

売れ筋傾向

- ・ 営業系パッケージ（新規顧客開拓・経営者コピーAI等）
- ・ SNS運用支援AI（投稿自動生成・分析支援等）
- ・ 採用支援AI（求人票作成支援・採用コンテンツ生成支援等）

導入企業の傾向

1. A 領域（各種 AI エージェントパッケージ）：導入企業の約 50%が従業員 3 名未満の小規模事業者
2. B 領域（採用支援系 SaaS）：社員数 30 名以上の中堅企業での導入が拡大

成果要因と課題

ポジティブ要因

- ・ 営業日 10 日間での B 領域受注 126 件達成は高い商品力の証左
- ・ AI による営業フローの再構築により、A 領域よりも高効率な販売が実現
- ・ AI による提案～クロージングまでの自動化で受注率 9%を記録（ただしサンプル数が少ないため今後も継続的に検証・改善を実施）

課題・未達要因

- ・ 主力 SaaS プロダクトに技術的課題が発生し、受注開始が 3 週間遅延
- ・ 営業系 SaaS の正式リリースが 7 月 21 日に延期（6 月実績に未反映）
- ・ AI SaaS 発注全企業に対し、スムーズな納品と稼働確認を実施していく

今後の展望

受注目標：2025 年 9 月に月間 500 件の受注達成を目指す

戦略施策：

- ・ AI による営業自動化のさらなる高度化
- ・ 代理店販売体制の構築と支援ツール（代理店支援 AI）の導入
- ・ B 領域 AI SaaS のラインナップ拡充と販売チャネル最適化

代表コメント

6 月は非常に大きな挑戦の月でした。主力となる SaaS 製品で思わぬ技術的トラブルが発生し、リリースが 3 週間遅延するという厳しい局面に直面しました。しかし開発チームの迅速な対応と、営業チームの柔軟な戦術転換により、短期間で想定以上の成果を収めることができました。

また特に注目すべきは、AI が提案から受注までを一貫して担った営業プロセスが一定の成果を出した点です。サンプル数は少ないものの、今後の完全自動型営業モデルの実現可能性を示すものとなりました。また、代理店販売の準備も進行しており、より多くの中小企業へ我々の AI ソリューションを届けられる体制が整いつつあります。

今後とも“全国、全ての中小企業を黒字にする”という当社のミッションに向けて、一步一步着実に前進してまいります。