



2025年10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 9 月受注実績を公開

- 受注 500 体超。AI 営業モデルも本格稼働（受注率 22%を達成） -

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9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。AI による自動集客・自動提案・自動受注の仕組みが本格稼働し、営業活動の自動化が過去最高レベルに到達しました。

【受注内訳（9 月度）】

（単位：件）

担当部署	成果報酬	10 万円以上 30 万円未満	30 万円以上 86 万円未満	86 万円以上	合計
第一営業部（人主体）	35	11	116	51	213
第二営業部（AI 主体）	160	161	5	0	326
合計	195	172	121	51	539

AI 主体の営業チームによる受注が全体の約 6 割を占め、営業担当の“右腕”として機能。AI による自動対応が受注プロセスの中心となり、人主体チームの 1.5 倍の受注件数を記録しました。

ただし、受注単価に関しては人主体の第一営業部がコンサルタント的機能を果たし、AI 主体の第二営業部を大きく凌駕しています。

AI による自動集客～受注の成果

AI が自動で見込み客を集客し、ウェビナー案内・実施・クロージングまでを実行した結果、以下の成果を達成しました（100%AI 対応の数字のみ記載）。

指標	提案数	受注件数	受注社数	受注率
9 月度	131	46	29	22.1% (6 月比 +13pt)

6 月時点で 9%だった AI 営業の受注率が 22%まで上昇。リード生成から契約完了までの全工程を AI が主導する“完全自動営業モデル”が実用段階に入りました。

導入企業の傾向

1. A 領域（AI エージェントパッケージ）：従業員 5 名以下の小規模事業者での導入が過半数。
2. B 領域（AI SaaS）：社員数 50 名以上の中堅企業を中心に導入が一定の比率に。また、代理店経由の契約比率が全体の 30% に達しました。合わせて、サービスの性質上、成果報酬プランでの受注も増加しました。

成果要因と課題

ポジティブ要因

- AI による自動受注フローの精度向上で成約率 22% 超
- 代理店支援 AI 導入により、地方エリアでの販売スピードが加速
- AI 営業フローの自動最適化により、1 営業スタッフあたりの対応件数が 2 倍に増加

課題

- 一部 SaaS 導入サポートの負荷が増大し、初期設定支援の自動化が次の課題
- AI 自動受注フローでは、受注単価が低くなる傾向

代表コメント

9 月は、AI 営業が“面営業で受注を取った”初めての月となりました。AI が自動で集客を行い、ウェビナーを開催し、そして自らの判断で提案から契約までを完結させました。これは、人と AI が一体となって営業チームとして成果を出した大きな一歩です。特に AI が自律的に顧客状況を分析し、最適な提案内容を導き出すプロセスが確立されたことで、もはや“サポートツール”ではなく“営業担当者の一員”として機能する段階に入りました。今回の成果は、全国の中小企業でも AI が実際に営業活動を担い、経営を支える存在になり得ることを証明するものです。今後は、この仕組みをさらに進化させ、より多くの企業が AI の力で売上拡大と生産性向上を実現できるよう取り組んでまいります。“全国、全ての中小企業を黒字にする”という私たちの目標に、AI は確実に道を開いてくれています。

今後の展望

販売目標：2025 年 12 月に月間 1,000 体の販売達成を目指す

ライトアップは「全国、すべての中小企業を黒字にする」というミッションのもと、AI 営業・AI 支援モデルの社会実装を加速します。

今後は、以下 3 点を進め、地方創生・生産性向上への貢献を強化します。

- AI による営業自動化の完全実装
- 代理店支援 AI の拡充（新規募集から育成、支援まで AI 対応）
- 地方の中小企業に向けた新しい AI 導入支援スキームの検討