

2026年3月期

株式会社ライトアップとは

全国、全ての中小企業を黒字にする
そのためには新しいAIサービスを開発し提供する企業



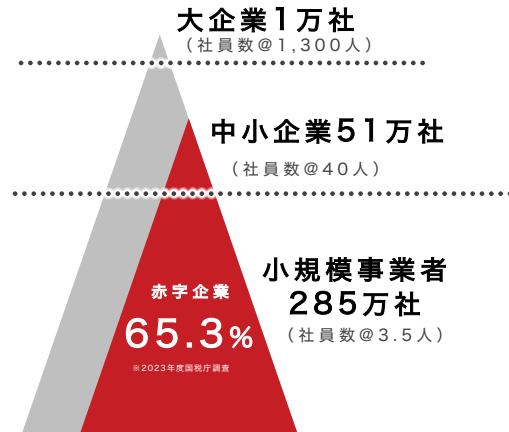
株式会社ライトアップ

<https://www.writeup.jp>

証券コード：6580

vision 全国、全ての中小企業を黒字にする

そのために新しいAIサービスを開発し提供する企業です。2002年の創業以来、一貫して企業の売上向上および業務効率化を支援。様々なITサービスを独自開発し延べ10万社以上に提供しました。2018年よりAIサービスの開発に取り組み、2023年ChatGPT登場以降、AIサービス領域に注力しています。



新規事業に取り組みたいが、人材・資金共に不足し停滞

65.3%

赤字企業の割合（2021年度）。
改善傾向にはあるが依然高水準。

45.7%

小規模企業の新規事業・イノベーション「実行」状況。大企業69.1%と比べ非実行が多い。

24.6%

小規模企業のイノベーション「実現」状況。大企業51.0%と比較し、低水準。

86.0%

事業拡大・イノベーションにおける課題は人材不足と突出。第二位は資金不足49.9%。

困難な時こそ、国とライトアップを全力で使って欲しい

懸命に頑張る65.3%（約200万社）の「赤字決算」の企業経営者様をしっかり見据え、最新の国策を意識し、360度視点で経営面を全力でご支援していきます。ネット企業という特性を活かしAIを大胆に活用することにより、人手不足に起因する課題解決に注力し、年間万単位の企業支援の実現が目標です。

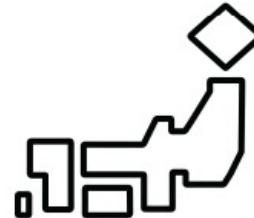
赤字企業徹底支援

誰よりもリスクを背負い、懸命に努力する
そんな経営者こそ報われてほしい。



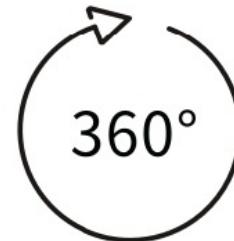
国策の実現

戦略は国が、戦術はライトアップが担当
最後の駆け込み先として。



360度AI支援

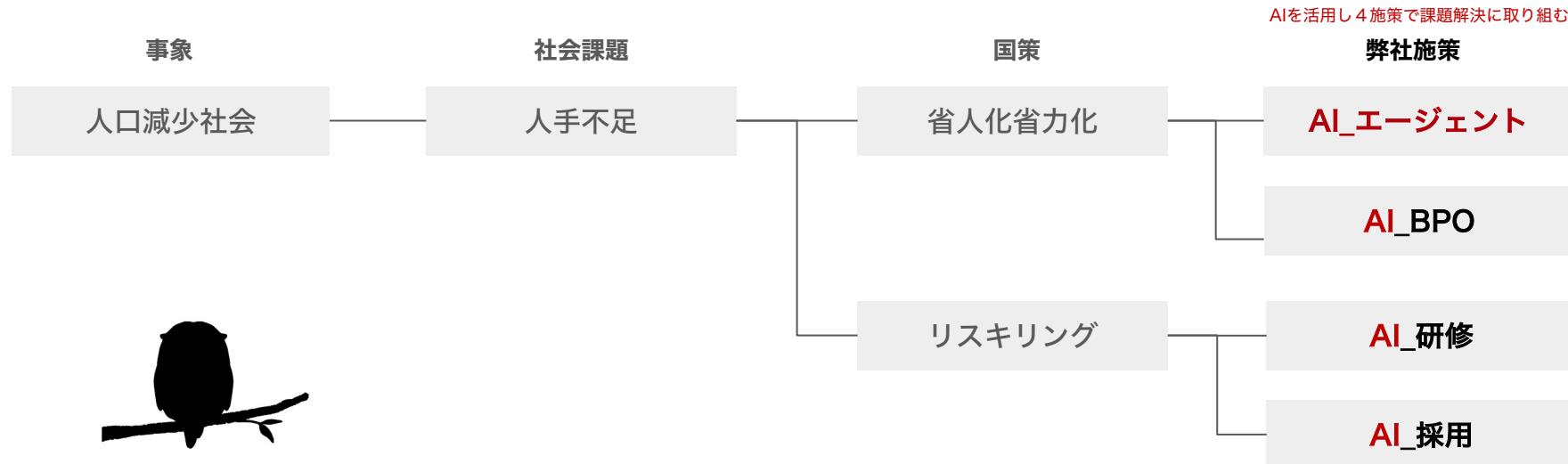
老舗ネット企業だからこそできる、
IT・AIを大胆に活用した支援を。



主力4領域「AI」エージェント、BPO、研修、採用」

今後、数十年続く人口減少。そこに起因する様々な国策に沿った4つの事業領域を選定。

民間の一ネット企業として、国とともに、社会課題の解決に全力で取り組んでまいります。



毎年1万社に平均100万円/年のAI化支援を目指す

全国、全ての中小企業への提供を目指し、その0.3%にあたる【1万社】に対して【年間で100万円以上のAI化支援】を目標に設定。人材不足および業務効率化に対する【正解】を提案していく。
そのためニーズに即したAI化サービスを増加させていく。

人材不足という視点での支援

※提供開始

- AI人材育成 @100万円～
- 運用代行BPO @月額5万円～
- 採用自動化ツール @月額3万円～

※近日開始

- AI人材紹介 @50万円～/人
- 人材紹介AIエージェント @30%
- 業務コンサル @月額100万円～



業務効率化という視点での支援

※提供開始

- 営業自動化ツール @月額15万円～
- 社長コピーAI @月額3万円～
- エージェントパック @50万円/パック～
- AI開発 @500万円/案件～

※近日開始

- 離職防止SaaS @月額3万円～
- 提携先自動支援AI @月額3万円～

結果は539体受注 (25.10.14開示)

9月500体、12月1,000体を販売目標に設定

中小企業に向けAIパッケージ（A領域）& AI SaaS（B領域）を、9月単月で500体、12月単月で1,000体の販売を目標に設定。9月は539体を受注。AIによるAI販売数は46体となった（受注率22.1%）。
※今後は1500社の代理店ネットワークを順次活用。同時に「AIがAIを販売」するフローの習熟を進めていく。
※今後販売数の単位は「体」に。AIは人間の代わりに業務を実施するという意義を重視。



第二集団を抜け出し、AI先頭集団を目指す

売上10億円前後／時価総額100-200億円規模のグロース上場系AI企業集団を抜け、

売上100億円前後／時価総額1000億円規模の上場AI企業の先頭集団入りを目指してまいります。

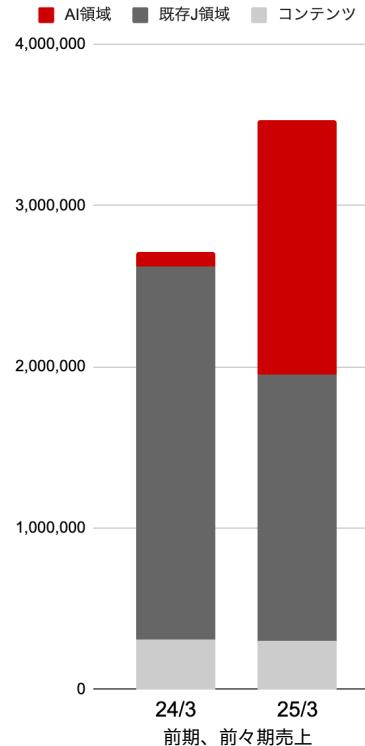
弊社の勝ち筋として、新興の上場AI企業にはない「顧客基盤」と「既存事業」の強みを活かし、「中小企業のAI活用支援」に振り切って事業展開を加速していきます。人手が足りず業務効率も劣る中小零細企業こそAI活用の必要性は急務なはず。ライトアップの存在意義は、この社会課題を解決することにあると考えています。



AI事業の進捗

AI領域サービスの受注が急伸中
(研修、開発、SaaS・パッケージ、BPO)

AI領域の売上（計上）が、既存J領域と同等に成長



AI活用研修に加え、AIエージェントパッケージおよびAI SaaSの売上計上が始めたことにより、AI領域は大幅に増加中。今後も契約者数の増加、及び、AI運用代行（BPO）の計上が開始される想定。また既存Jサービスは順次、サービス自体をAI対応させ、AI SaaSの一つとしてAI領域に組み入れていく計画。

契約者数の増加

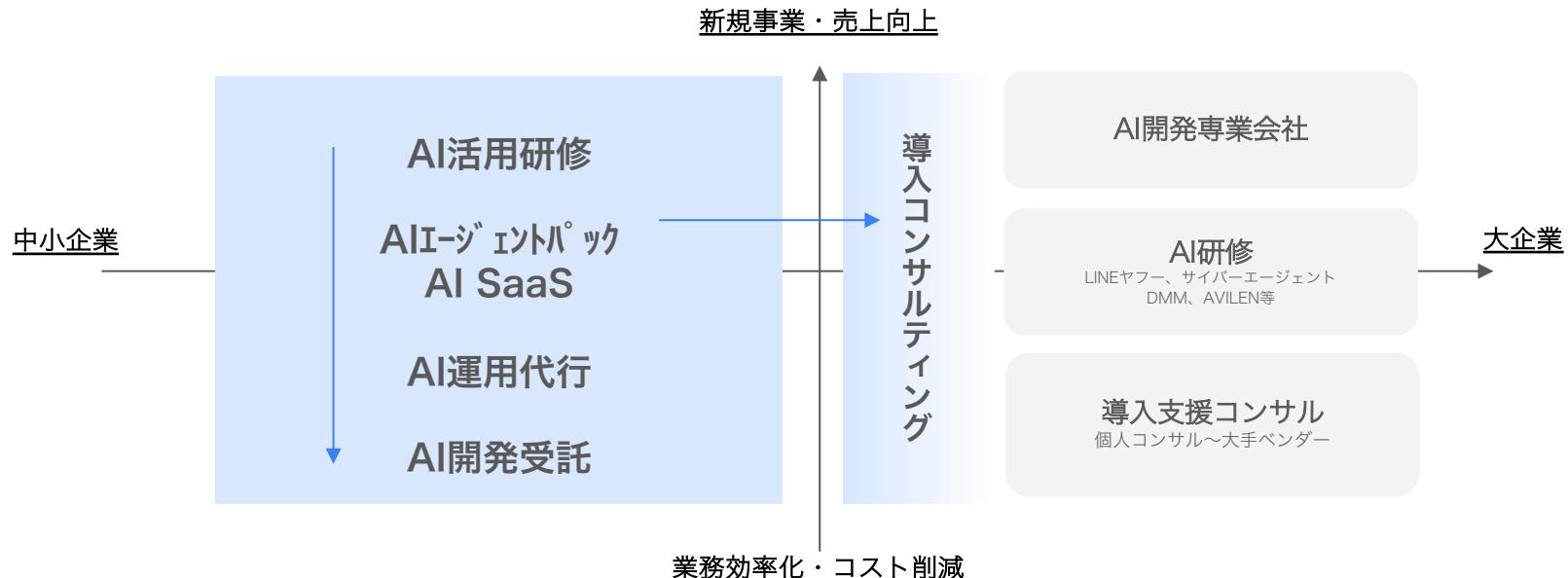
AI BPOの開始

既存サービスの
AI SaaS化

全領域の全売上がAI領域へ

中小企業支援ノウハウの一部を大企業に展開

AI活用研修で社内AI人材を発掘＆育成し、AI導入コンサルでAI化業務を選定。その後、AI活用をBPOで定着化させていく。今後は、そのノウハウを大企業に月額50万円～200万円で提供していく。



売れ筋は「営業の自動化」「HRの自動化」

AIパッケージおよびSaaSの売れ筋は、営業とHR領域の完全自動化。業務効率化ではなく、人の代わりに全自动で業務を行う「AIエージェント」を積極的に企画開発していく。

各 位

2025年6月17日

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「人事7領域 AI エージェント構想」を発表
～採用から定着まで、AI による全自动化を支援～

株式会社ライトアップ（証券コード 6580）は、中小企業の人事業務を包括的に支援する新たな取り組み【人事7領域 AI エージェント構想】に着手いたします。本構想では、従業員の就労場面に合わせて人事領域を7つに分類し、それぞれに特化したAI エージェントとSaaSを開発・提供を段階的に進めています。中小企業における人事の負担軽減と戦略的活用を、AI の力で加速してまいります。

提供開始
2025年6月より、順次提供開始
※詳細情報をご希望の方はこち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
中小企業では、人事業務が個人化・非効率化しやすく、経営戦略と人材マネジメントの連携が図りにくいう状況が続いています。採用・育成・定着といった人材開発領域でのリソース不足は、組織成長のボトルネックとなっていました。

○解決策
ライトアップでは、人事業務を以下の7つの領域に分類し、順次 AI 上の支援を展開していくます。

各 位

2025年7月7日

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 で全自动化する【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つの領域に分類し、各工程を支援する専用AI エージェントとSaaSを開発・提供を段階的に実現いたします。AI の活用により、中小企業の営業活動における個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、ノウハウの個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いました。特に人的リソースが限られた企業においては、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。

- 商品企画: 顧客要望に基づいた商品企画をAI が実行

●2025年6月17日

中小企業向け「人事7領域 AI エージェント構想」を発表
～採用から定着まで、AI による全自动化を支援～

●2025年7月7日

営業業務を AI で全自动化する【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～

<https://www.writeup.jp/ir/news.html>

全国のAI商流を、ライトアップ主体で再構築

AIスタートアップ支援「WASP」と、地方創生AI経営コンサルタント支援「チホウノミライ」の提供により、自社AI開発・販売ノウハウを軸に、「全国、全ての中小企業に最新のAIを届ける」体制の確立を目指す。



●2025年10月20日

地方創生を加速する「チホウノミライProject」始動
～AI経営コンサルタント育成パートナー制度を全国展開～

●2025年10月21日

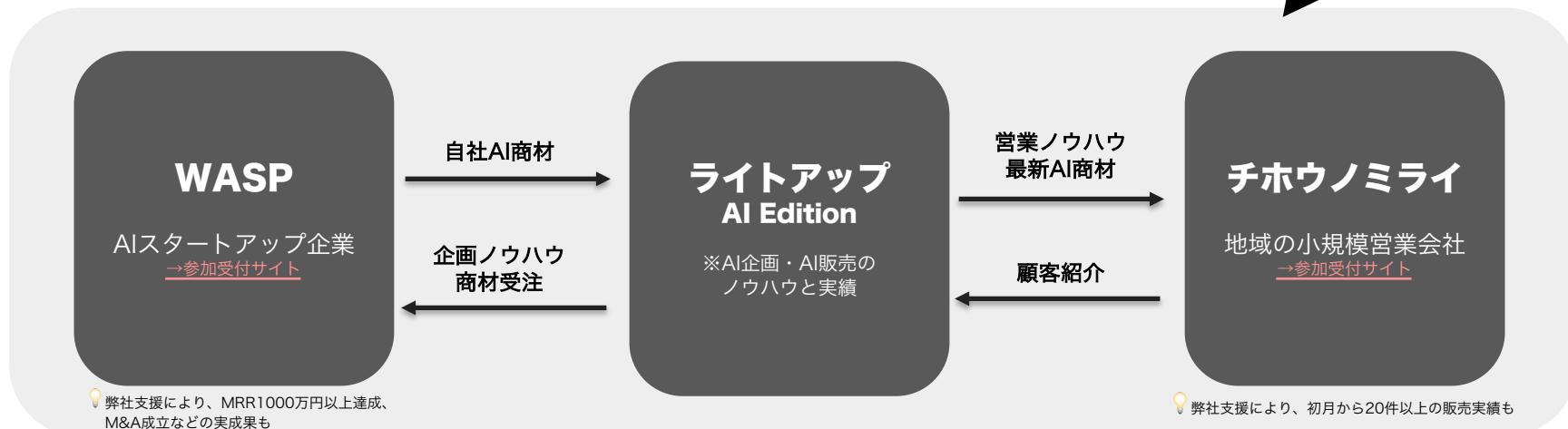
AIスタートアップの営業活動を全面支援へ
——日本再成長を牽引するプラットフォーム「WASP」を始動。M&A成功事例も——

<https://www.writeup.jp/ir/news.html>

AI領域におけるメーカーと営業会社を徹底支援

弊社が持つAI企画開発・AI営業ノウハウを活用し、AIスタートアップ支援サービス（WASP）と地方の小規模営業会社へのツール販売ノウハウの提供（チホウノミライ）を正式に開始。これにより「全国、全ての中小企業に最新のAIツールを届ける」体制を整えていく。

いよいよ地方の中小企業が
主役になる時代が到来します！



AI定着化への3つのステップ

AIに理解ある数名の社員を育成（AI活用研修）。その後、効率化しやすい業務からAI化（AIパック）。日々の運用および追加導入のためにオンラインBPOで対応（AI運用代行）。その後、独自AIツールの開発へも誘導。その一部は、弊社の自社サービスとしても販売。拡大再生産へ。

26/3期より本格展開

AI人材育成 → AIパック&SaaS導入 → AI運用代行

AI活用研修。1000種類の動画コンテンツを用意
月額ストック収益を確保

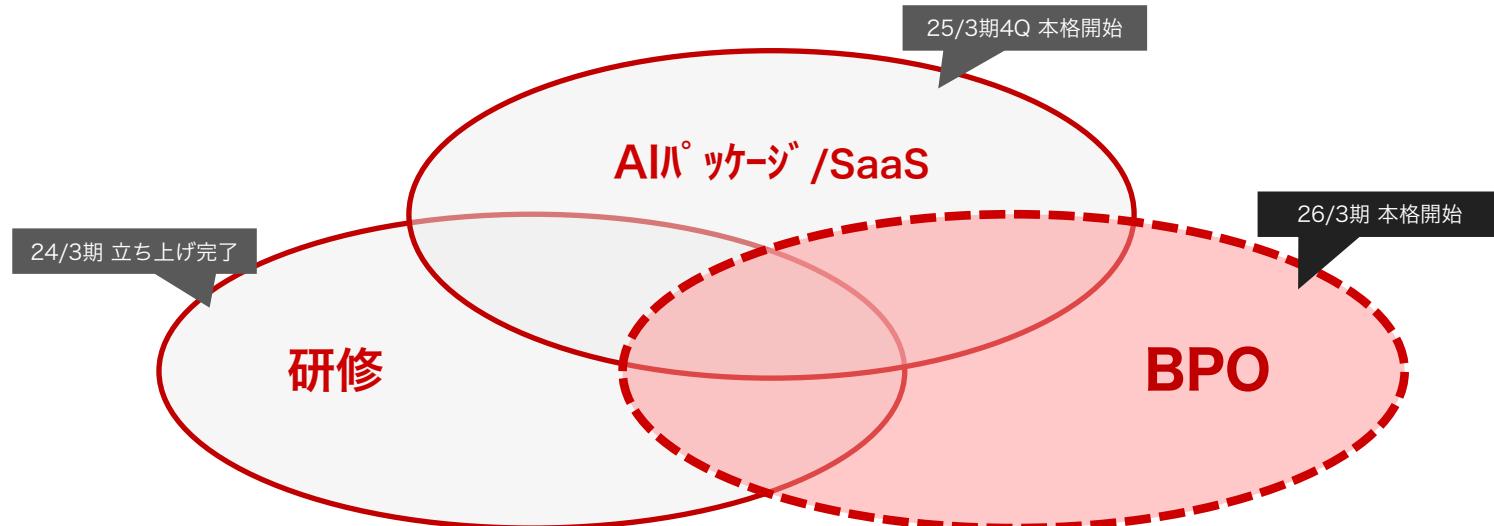
Dify等を活用した安価なパッケージを用意
初期数十万円程度の収益を確保

AIパック導入後の定着化を支援
月額数万円のストック収益を確保



引き続き、3つ目の領域（BPO）の確立へ

無事、AIパッケージ領域が立ち上がり、今後はその導入企業に向けた運用代行領域（BPO）の提供を本格化。2年前に想定した弊社ビジネスモデルは一定の完成へ。全てのサービスが他のサービスへの導入動線となる。今後は、各業種のビジネス業務における【AI化の選定→企画→開発】により注力していく。



現預金は約26億円となっており、引き続き強固なバランスシートを維持。

固定負債もわずかとなっており、新規事業開発やM&Aに投じる成長投資余力は依然として高い。



非連続的な成長を遂げるべく、継続的にM&Aを実施していく。直近では営業会社を買収し、地方拠点の確立を進めるに加えて、中長期的には中小企業の成長支援に繋がるSaaSプロダクトや、AI関連企業（開発会社、運用代行会社）の買収を検討。



毎日、AI説明会を開催中

新規営業の自動化、採用活動の自動化、マネジメントの自動化など、2026年はあらゆる業務の自動化が実現できる年になります。ぜひご参加ください。年末年始も開催しています。

https://wtup.jp/AI_2026



NEW! 人を紹介しない人材紹介会社
<https://jinzai50.figma.site/>

