

NEW SERVICE | 2026.05 LAUNCH | IR PRESENTATION

成果報酬型 「AI第2営業部」 立ち上げ支援サービス

営業 GTM 全プロセスを AI エージェントが代行。
導入先 1 社あたり年間 1 億円超の売上増加を目指す。

株式会社ライトアップ

WriteUp!, Inc.

東証グロース 6580

2026 年 4 月 28 日 開示

SERVICE OVERVIEW

中小企業の「もう一つの営業部」を、 AIで立ち上げます。

01

営業の全工程を AIが代行

リード獲得からクロージングまで、4プロセスすべてにAIエージェントを配置。判断が必要な局面のみ人主体営業へ送客。

02

粗利連動の 成果報酬型

導入企業はイニシャルコストを抑制。成果が出るまで報酬は発生せず、売上拡大に応じて当社報酬が積み上がる設計。

03

実証済みモデルの 横展開

2025年に当社で量産・定着段階に到達したAI主体営業モデルを、導入先企業の商材に適用するシンプルな構造。

MARKET ISSUE

営業部門を持たない企業と、 不透明な**固定費型代行**の壁があります。

課題 ① 企業側

営業部門を 持てない構造

- 営業専任部門のための人件費・組織体制が確保困難
- 営業ノウハウが特定個人に属人化、再現性がない
- 戦略未整備とリソース不足で、成約率・新規獲得が伸びない

課題 ② 既存サービス側

人の稼働が、 固定費の正体です

- 従来の営業代行は、人が動くから固定費型にせざるを得ない
- 受け手側にも稼働コストが発生し、成果より先にコストが立つ
- 結果、導入企業がリスクを一方的に負う構造に

営業の稼働を AI で「**ほぼゼロ**」に近づけることで、
従来は不可能だった**成果報酬主体**での提供を実現します。

SOLUTION

営業 GTM 全プロセスに、 AI エージェントを配置します。

1

リード獲得

AI フォーム営業
AI リファラル営業
AI セミナー集客

2

商談

AI 事前ヒアリング
AI 商談設定

3

提案

AI 提案書自動生成
AI フォローアップ

4

クロージング

AI 商談同席
AI 契約支援
(人主体営業へ送客)

AI 主体 × 人主体のハイブリッド体制です。

量産可能な工程は AI が自動化し、判断と関係構築は人が担います。

BUSINESS MODEL

粗利連動の**成果報酬型**です。
双方の利益が一致する設計にしました。

導入先企業の売上増加目標

1 億円 / 社・年

例：単価 200 万円のサービスを年間 50 件受注する水準

当社の成功報酬獲得目標

5,000 万円 / 社・年

原価控除後の粗利に連動する成果報酬

「**成果が出るまで報酬は発生しない**」導入リスクを抑えた仕組みです。

※ 使用する AI サービスの費用は別途、導入企業のご負担となります。

PROVEN FOUNDATION

段階的に積み上げてきた、 当社固有の**実証済みアセット**。

これまで



15万社

顧客データベース

中堅・中小企業の経営者・管理職層を中心とする
実働DB

これまで



1,500社

代理店ネットワーク

全国規模で展開可能な販売チャンネル

2025



AI × 人

分業フロー整備

販売フロー整備から複合提案、AI主体本格稼働まで段階的に確立

2025 末



1,000体超/月

AIエージェント受注

AI主体営業モデルが量産・定着段階に到達

この実証済みモデルの上に、導入先企業の商材を「**載せる**」。

INITIAL TRACTION

開示と SNS シェアのみで、 複数社から**具体相談**が進行中です。

プッシュ営業は一切行わず、「**相性の良い案件**」の輪郭が見え始めています。

2026年4月28日の開示資料公開と SNS シェア後、複数社から問い合わせを受領しました。初期相談を進める中で、本サービスとの適合性が高い案件の共通点が明らかになってきました。

相性の良い案件の3条件

特定業界に特化

ターゲット顧客像が明確に切れる商材。汎用商材より、業界特化型のほうが営業効率が高い。

単価がある程度高い

成果報酬モデルに耐える経済性が必要。低単価・薄利の商材は構造的に成立しない。

導入先の主力サービス

サブ商材の片手間ではなく、メイン事業として本気で育てる位置づけにある商材。

OUTLOOK

具体案件が複数社で回り始めています。
続報は随時、開示を検討してまいります。

01

業種別・地域別
GTM テンプレート

蓄積する事例ごとに業種別・商材別のテンプレートを整備。提案精度と展開スピードを向上。

02

成功事例の
ナレッジ化

成果実績をナレッジ化し、AI エージェントの学習データとして蓄積。再現性を高める。

03

代理店 1,500 社
活用の全国展開

既存の代理店ネットワークを通じて、本サービス自体の販路を全国規模で拡大。

CORPORATE VISION

全国、全ての中小企業を黒字にします。

CONTACT

AI 第 2 営業部の 導入相談を受け付けています。

自社商材を当社の実証済み営業モデルに載せ、新規顧客開拓を加速したい企業様からのご相談をお待ちしております。

INQUIRY FORM

<https://www.writeup.jp/contact/>

※ 本件が当社の業績に与える影響は軽微です。今後、具体的な案件進捗・成果に関して続報があれば、引き続き開示を検討してまいります。

株式会社ライトアップ

WriteUp!, Inc.

東証グロース 証券コード 6580 | 代表取締役社長 白石 崇

2026 年 4 月 28 日 開示資料に基づく

IR PRESENTATION