

共同事業パートナー募集資料 | 2026年10月

AIアバター共同事業

御社の知見を、話せる新事業へ。
企画から試作・顧客検証・販売まで一緒に。

- 営業・接客・育成など6つの用途を構想
- 判断特化のAI「Jev」が次の対応を選ぶ
- 価格・分担・条件は個別に協議

株式会社ライトアップ（東証グロース 6580）

writeup-inc.github.io/saas/jev-avatar-partnership-lp/



募集LPの画面（背景写真は生成イメージ）

御社の知見と当社のエンジンで、話せる新事業をつくる

ライトアップAIラボは2026年夏、AIアバターエンジンを完成させました。営業や接客、育成、サポートの現場で使っていただくために、業界の知見と顧客との接点を持つ企業と組み、新しいアバターサービスを一緒に育てるパートナーを募集しています。



企画の起点は「顔を動かすこと」ではなく、**誰の知見を、誰に、どんな成果につなげるか**です。営業担当や経営者、専門家の説明と考え方を、必要な相手と場面に届けます。

AIを全社に広げた企業は44%、大きな成果はまだ6%

マッキンゼーが2026年8月に公表した調査では、AIを全社に広げた企業が44%まで増えました。一方で、利益への寄与を報告したのは37%、大きな成果を出している層は6%にとどまります。技術を置くだけでなく、誰に届く事業にするかを設計する余地は大きいと、私たちは考えています。

✓ AIを全社で拡大

44%

前年の38%から増加

✓ 利益（EBIT）への寄与を報告

37%

前年とほぼ同じ水準

✓ AIの高成果層

6%

EBITの5%以上をAIに帰属

① グローバル企業の回答者の割合です。国内のアバター需要や、当社サービスの成果を示す数字ではありません。



営業・接客から採用まで、6つの場面で分身を構想できる

誰の知見を、誰に届けるか。まずはこの6つの場面から考えてみてください。役割と、アバターが話す相手を並べています。いずれも共同開発の構想例で、機能や提供内容はまだ決まっていません。御社の業界なら、誰の分身をつくるかを一緒に探します。

01

AI営業マン

商品を説明し、商談前を支える
相手：見込み客

02

接客アバター

Webで迷う訪問者を次の一步へ
相手：購入前の訪問者

03

社長アバター

経営者の考えで壁打ちを支える
相手：社員・経営幹部

04

営業マン育成アバター

顧客役で模擬商談に付き合う
相手：営業担当

05

採用面接官アバター

質問し、回答を掘り下げる
相手：応募者

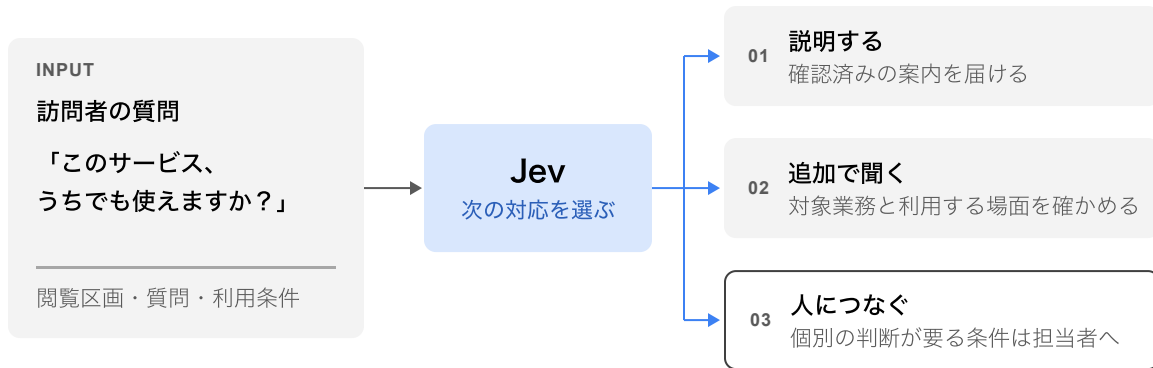
06

顧客サポートアバター

契約後の使い方や設定を案内
相手：利用中の顧客

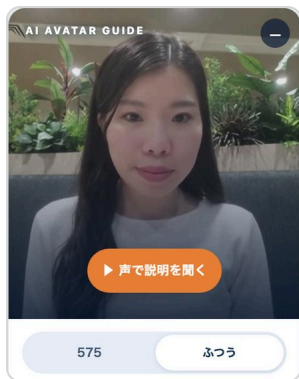
話す前に次の対応を選ぶから、答えすぎず人へつなげる

アバターの裏で働くのは、判断特化のAI「Jev」です。状況に合わせて、決められた選択肢から次の対応を選びます。確信が足りないときは、追加で聞くか担当者に渡すのが基本の動きです。どこまで案内し、いつ人に渡すか。そこを御社の知見でルールに落とし込みます。



LPの案内役アバターで、判断と会話の流れを試せる

募集LPでは、画面の右端にいる案内役が、いま読んでいるセクションに合わせて説明します。言い方を「通常」と「五七五」で切り替えられるのも特徴で、サンプル会話も試せる作りです。現時点ではJev APIにつないでいない固定シナリオで、実際のAI判断や自由回答ではありません。



01 読んでいる区画に合わせて説明

ページを進めると案内が切り替わる仕組み。声は押したときだけ再生。

02 「通常」と「五七五」を切り替え

対応の判断はそのままに、言い方だけを変更。

03 3つの分岐とサンプル会話を試す

説明する・追加で聞く・人につなぐの3つを押して確認。



御社は現場の強みを、当社は形にする力を持ち寄る

商品は、双方が持ち寄るものから設計します。持ち寄るのは、御社なら専門知識や顧客との接点、出演いただく方の同意、ライトアップならAIアバターエンジンと試作・販売の設計です。提供する技術、開発の範囲、販売の分担は、個別の協議で決めます。

御社 現場で磨いた強み

- 専門知識・教材・商談ノウハウ
- 販売先や導入先との接点
- 経営者・講師などの知見と出演同意



ライトアップ 企画を形にする力

- 開発したAIアバターエンジン
- 用途別の技術検証、試作・運用の設計
- 販売方法と検証の進め方の検討

- 持ち寄ったものから、新しいアバターサービスを共同で設計する

組み方は3通りから、御社に合う形を一緒に決める

業界や顧客、持ち込める資産によって、合う進め方は変わります。相談できる組み方の例は次の3つです。価格や独占条件、収益分配率は今の時点では決まっておらず、開発の範囲と販売の分担を整理したうえで協議します。まずは御社の状況を伺うところから始めましょう。

01

共同開発・共同販売

用途と顧客を一緒に定め、
試作から販売の仕組みまで。

02

自社ブランドで展開

御社の名前で届ける形。
OEMの条件は個別に協議。

03

既存サービスに組み込む

今ある商品や会員サービスに
会話する体験を加える。

まだ決まっていないこと（相談のなかで決める）

価格

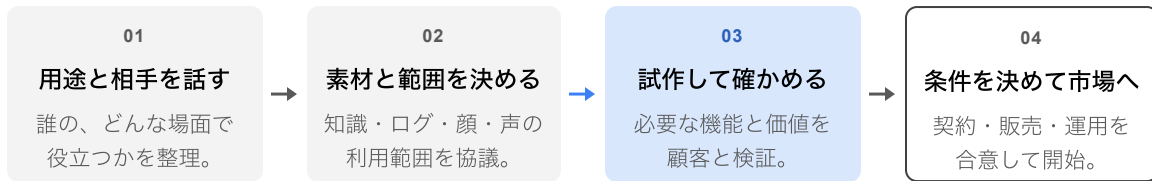
独占条件

収益分配率

開発範囲・販売分担

まずは小さく話し、4段階で確かめながら市場へ出す

ご相談の時点で、開発や販売をお約束するものではありません。用途と相手の整理から始め、試作を顧客に確かめてから条件を決めます。完成した企画書は要りません。御社の強みと、届けたい相手を教えてください。対象の業種も限っていません。



人物の顔・声や商談ログを使う場合は、本人の許諾、利用目的、保存方法などを個別に決めます。

相談窓口 <https://www.writeup.jp/contact/> 内容欄に「AIアバター共同事業の相談」とご記入ください