

IRTV説明資料 | 2026年10月

Elliot Sales Engine

1年でAI営業マン10名を目標に。
そのための営業基盤を、貴社専用 to 。

- 企業専用のSFA/CRMを構築し、AI営業マンが働く
- 構築費と保守費で提供、ID課金なし
- 2026年10月1日提供開始

株式会社ライトアップ（東証グロース 6580）

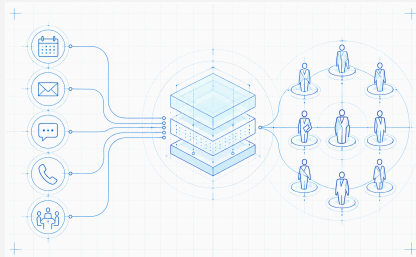
<https://sales.elliott-tech.jp/>



画面・数値はイメージ（公式サイト掲載の画面より）

営業の入力はAIに任せ、AI営業マンが売上をつくる

Elliot Sales Engineは、企業ごとに専用の営業基盤（SFA/CRM）をつくり、その上でAI営業マンが働くサービスです。メールや電話などの活動はAIが記録・整理するため、人の入力は極力不要になります。2026年10月1日に提供を始めました。



仕事の記録

AI営業基盤

AI営業マン

01 企業専用の営業システム

SFA/CRMを業務に合わせて構築。

02 活動をAIが記録・整理

カレンダーやメールから自動で記録。

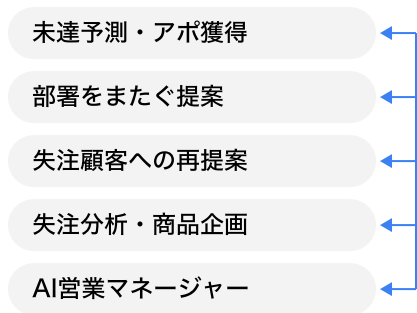
03 AI営業マン10名を目標

役割と導入順は企業ごとに設計。

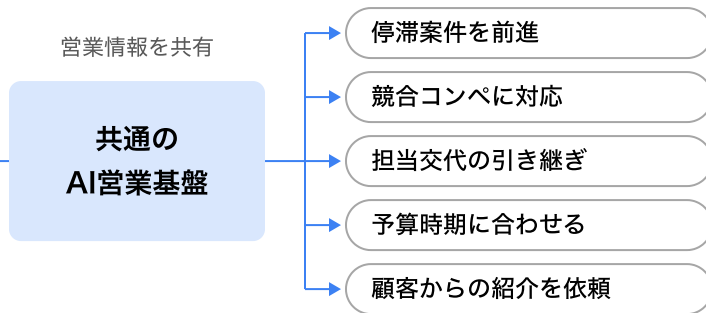
手が回らない顧客を、役割別のAI営業マンが追いかける

AI営業マンは1人で何でもこなすのではなく、未達先読み、部署をまたぐ提案、失注顧客への再提案など、仕事ごとに役割を分けて働きます。使う情報は、全員共通の顧客・商談データです。10名は構築の目標で、どの役割から入れるかは企業ごとに決めます。

代表的な役割



その他の役割例



一度断られた顧客にも、変化を捉えて再提案する

AIは失注した顧客とその理由を覚えておき、機能追加や決算期、担当交代などの変化があると再提案の候補に挙げます。どの顧客に出すかを決めるのは判断特化のAI「Jev」、文面を書くのは生成AIです。顧客へ送る前に、人が確認・承認する運用も選べます。



説明例：機能不足で見送られた顧客に、機能追加後に再提案。以前の経緯と今回変わった点を踏まえて文案を作り、人が確認・承認します。

判断は専用AIのJevに任せ、速く安定させる

AI営業マンの仕事は「どの顧客を優先するか」「どの担当に渡すか」といった判断の連続です。この判断を、答えの型を決めて確率つきで返すJevに任せ、提案文は生成AIが書きます。使い分けることで、判断の速さと安定性を両立します。

Jev 型を定義して判断

はい／いいえ	再提案の対象か
選択	どの担当へ渡すか
段階評価	優先度はどの段階か

- 型の決まった答え + 確率

生成AI 文章作成

✉ 文案イメージ（説明用）

先日ご相談の機能を追加しました。
改めてご提案のお時間をいただけますか。

❶ 確率は判断の扱いを決める材料で、正答を保証する値ではありません。

自社営業部では、AI営業マンが月830件を受注

ライトアップの営業部では、成果報酬型・低単価帯の商材をAI営業マンが受け持ち、対象の抽出から受注までを担っています。人が受け持つのは、高単価帯や個別の判断が要る商談です。この実運用で得た設計を、そのまま導入企業に持ち込みます。

✓ 自社営業部の新規受注

830件／月

リリース掲載の自社実績。
導入先での成果は保証外。

AI：成果報酬型・低単価帯

対象抽出



提案



追客



受注

人：高単価帯・個別判断の商談

重要な判断と顧客対応に集中。
自社の学びを、導入先の設計へ反映。

ID課金なし。人数が増えても料金は同じ

ライトアップが受け取る料金は、初年度の構築費と保守費の2つです。使う人やAI営業マンが増えても、ID料金はかかりません。金額は構築する範囲に合わせて個別に見積もり、今のSFAからの早期移行も、しばらくの併用も選べます。

✓ ID課金なし

人数・AI営業マンが増えても
ID料金は発生しません。

初年度の構築費

企業専用の営業基盤を構築。
構築範囲に応じた個別見積。

保守費

構築した基盤とAIの運用。
費用は個別見積。

導入例：3か月で3名 → 12か月で10名（時期・対象は一例）

移行・併用を設計

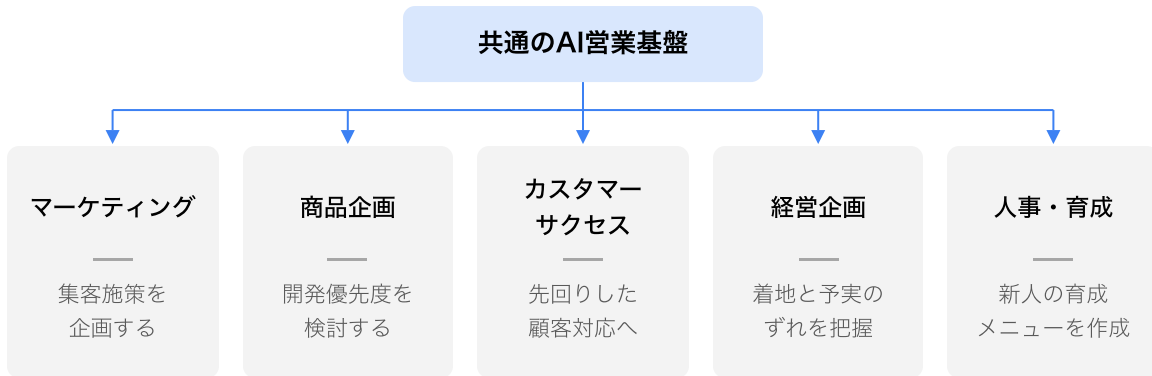
早期移行／既存SFAと併用

最初のAI3名を構築

段階的に10名体制へ

同じ基盤で、営業以外の部署にもAI社員を増やせる

営業で集めた顧客の声や商談の記録は、他の部署でも使えます。マーケティング、商品企画、カスタマーサクセス、経営企画、人事などにAI社員を広げても、ID料金は増えません。どこまで広げるかは企業ごとに設計します。





営業から始めて、新商品づくりと共同販売まで広げる

今後の進め方は4段階です。営業の土台をつくり、全社でAIを使い、集まった顧客の声から新しい商品を企画し、当社の顧客基盤15万社と代理店ネットワーク1,500社と一緒に販売します。導入社数や業績への影響は、本リリースでは開示していません。



販売に活用するライトアップの基盤（リリース時点）

✓ 顧客データベース

15万社

✓ 全国の代理店ネットワーク

1,500社