



2026 年 6 月 30 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)

AI 検索最適化 (AIO) サービス「AIO マスター」の提供開始について

～中小企業の GTM (市場開拓～受注) の最上流を AI で。SEO・ME0 支援の知見を AI 検索領域へ展開し、
診断から運用までを自動化する成果報酬型サービスを整備～

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、生成 AI の検索 (ChatGPT・Gemini・Google AI による概要など) において企業が引用・推薦される状態をつくる「AI 検索最適化 (AIO)」のサービス「AIO マスター」の提供を開始いたしましたので、お知らせいたします。

本サービスは、当社が長年取り組んできた SEO・ME0 (検索エンジン最適化・地図エンジン最適化) 支援の知見を、検索の主役が生成 AI へ移行する時代に合わせて AI 検索領域へ展開するものです。診断から改善指示・計測・成果報酬の請求に至る一連の工程を AI で自動化し、固定費を抑えた成果報酬型として提供いたします。

提供準備にあたっては先行して市場へのご案内を行ってまいりましたが、当社の検索最適化支援を AI 検索という新たな領域へ本格展開する節目を迎えたことから、改めて投資家の皆様に向けてお知らせするものです。

本件のポイント

- ・中小企業の GTM (市場開拓～受注) を AI で再設計する取り組みの一環として、その最上流＝生成 AI に発見・推薦される工程を担う「AI 検索最適化 (AIO)」サービス「AIO マスター」の提供を開始 (既存の AI 営業部立ち上げ支援＝受注フェーズと接続)。
- ・SEO・ME0 支援で培った検索最適化の知見を AI 検索領域へ展開。診断・改善指示・計測・成果報酬の請求までを AI で自動化し、固定費を抑えた成果報酬型として提供。
- ・自社の多数のサイト・AI サービス群で実践してきた運用知見をもとに整備した、自社実装からの製品化。

1. 本サービスの位置づけと背景

本サービスは、当社が進める「中小企業の GTM (市場開拓から受注までの一連の活動) を AI エージェントで再設計する」取り組みの一環であり、その最上流にあたる、生成 AI に発見・推薦される工程を自動化するものです。既存の AI 営業部立ち上げ支援 (受注フェーズ) と組み合わせることで、発見から受注までを AI で再設計してまいります。

検索の入口は、Google などの検索エンジンから生成 AI へと移行しつつあります。外部調査でもこの変化は明確であり、AI 検索の利用は短期間で大きく伸び (博報堂 DY グループ「AI 検索白書 2026」では約 8 か月で約 3.5 倍)、比較検討から購買に至る行動にも生成 AI が影響し始めていると報告されてい

ます。比較検討の入口が生成 AI へ移行するなか、この最上流を押さえることは、GTM 全体の起点の一つとなります。

この変化は、これまで検索エンジンでの上位表示を目指してきた最適化（SEO）に対し、生成 AI に引用・推薦される最適化（AIO）という新たな視点を加える必要性を生んでいます。

当社は SEO・SEO 支援を長年手がけ、その知見を自社の AI サービス開発・運用にも適用してまいりました。本サービスは、この検索最適化の知見と、AI を自社で開発・実装してきた体制とを結節点として整備したものであり、当社の検索・集客支援の延長線上に位置づけられます。

2. 本サービスの概要

AIO マスターは、生成 AI の回答に企業が引用・推薦される状態を、次の工程を AI で自動化することで実現します。

- ・ 診断：見込み客が生成 AI に尋ねると想定される問いを設計し、実際の AI に照会して掲載状況を計測します。
- ・ 改善指示：AI に引用されやすくするための改善指示を定期的に生成します（実際のサイト改善作業は、利用企業または当社の代行が実施します）。
- ・ 計測・請求：定期的な計測により掲載状況を判定し、成果報酬の算出までを自動で行います。

問いの設計・照会・判定は AI が担い、サイト改善の実施判断は人が行います。役割を明確に分けることで、実務で使える AI 活用を実現します。

3. 本サービスの特徴

- ・ 成果報酬型：固定費を最小限に抑え、生成 AI の回答に実際に掲載された分に応じた成果報酬型とし、報酬には上限を設けています。報酬の対象および判定は、契約時に双方で合意する指標に基づきます。
- ・ 透明性：成果判定の根拠となる計測ログを利用企業に開示する設計とし、成果定義の曖昧さを排しています。
- ・ 提供性：従来は人手によるコンサルティングが中心であった同領域において、工程の自動化により、予算の限られた企業にも提供できる設計としています。

4. 当社の優位性

本サービスは机上の構想ではなく、当社が SEO・SEO 支援で培った検索最適化の知見と、月間 1,000 体超の AI エージェント提供・30 種を超える AI サービスの提供という自社実装の蓄積から生まれたものです。検索が AI へ移行する局面において、検索最適化の知見と AI の自社開発力の双方を併せ持つことが、当社ならではの優位性です。あわせて、自社の多数のサイト・サービスで AIO を実践してきたこと、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 社という提供基盤を持つことも、当社の強みです。

5. 今後の展望

当社は、本サービスで得られた知見をもとに、AI 検索最適化を当社の検索・集客支援の柱の一つとして育成してまいります。あわせて、機能の段階的な拡張と、全国の代理店ネットワークを通じた提供面の拡大を進めてまいります。「全国、全ての中小企業を黒字にする」というビジョンのもと、検索が AI へ移行する時代の集客基盤を、予算の限られた企業にも届けてまいります。

※上記の展開時期および内容は現時点の計画であり、進捗状況等により変更となる可能性があります。

6. 当期業績に与える影響

本件が当社の業績に与える影響は軽微であります。