



2026 年 7 月 1 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)

ログ解析 AI「Elliot (エリオット)」の提供開始について

～2026 年 2 月公表の基盤「ナレッジログ・マネジメント」を製品化。
先着 30 社・1 年間無償の先行モニタープログラムを実施～

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、社内に蓄積される会議・商談・日報などの生ログを AI が夜間に横断分析し、翌朝、各担当者に必要な示唆を届けるログ解析 AI「Elliot (エリオット)」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、2026 年 2 月に公表した、生ログを経営判断へ変換する基盤「ナレッジログ・マネジメント」を、製品として具体化したものです。当社はこれまで、AI エージェント・パッケージの提供で培った知見をもとに AI サービスの自社開発を継続的に進めており、本サービスもその一環に位置づけられます。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、上記基盤の製品化という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。

本サービスの立ち上げにあたっては、先着 30 社を対象に、2026 年 7 月より 1 年間 Elliot を無償でご利用いただく先行モニタープログラムを実施いたします（AI の利用に伴う API 実費はご負担いただきます）。

本件のポイント

- ・会議・商談・日報などの生ログを夜間に AI が横断分析し、翌朝レポートとして自動配信するログ解析 AI「Elliot (エリオット)」の提供を開始。
- ・本サービスは、2026 年 2 月に公表した基盤「ナレッジログ・マネジメント」を製品として具体化したもの。市場には先行してご案内しており、製品化の節目として改めて開示するもの。
- ・立ち上げにあたり、先着 30 社・1 年間無償の先行モニタープログラムを実施（募集開始：2026 年 7 月 1 日）。

1. 本サービスの位置づけと背景

多くの企業では、会議・商談・面談などで日々生まれる生ログが、保存されるだけで十分に活用されていません。成功パターンや判断の根拠が個人に属したままとなり、振り返りや横断的な分析に十分な時間を割けないことが、意思決定の質と速度を高めるうえでの課題となっています。

当社は 2026 年 2 月、こうした課題に応えるための基盤「ナレッジログ・マネジメント」を公表いたしました。本サービス「Elliot (エリオット)」は、この基盤を具体的な製品として整備したものであり、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った、自社の実装現場で蓄積した知見をもとに開発しております。今回、その製品化の節目を迎えたことから、市場への先

行案内に続き、本開示を行うものです。

2. Elliot の概要

Elliot は、企業内に蓄積される生ログを AI が横断的に分析し、意思決定に必要な示唆を自動で届けるログ解析 AI です。主な機能は次のとおりです。

- ・生ログの自動収集：会議・商談・日報などの記録を一元的に取得します。
- ・夜間の横断分析：蓄積されたログを AI が分析し、論点や傾向を整理します。
- ・朝の自動レポート配信：各担当者の業務に合わせて個別に最適化したレポートを翌朝に配信します。
- ・問い合わせへの応答：必要な情報をチャットで確認できます。
- ・ナレッジの構造化：成功パターンや判断基準を、再利用可能な形に整理します。

ログの解析・分類・要約・傾向抽出は AI が担い、最終的な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. 先行モニタープログラムの概要

Elliot の本格展開に先立ち、実環境での運用を通じて製品をさらに磨き込むことを目的として、先行モニタープログラムを実施いたします。

- ・募集数：先着 30 社（限定）
- ・募集開始：2026 年 7 月 1 日
- ・モニター期間：2026 年 7 月より 1 年間
- ・費用：モニター期間中の利用料は無償（AI の利用に伴う API 実費はご負担いただきます）
- ・申込方法：当社問い合わせフォーム（<https://www.writeup.jp/contact/>）よりご連絡ください。

モニター期間の終了後に、自動的に有償契約へ移行することはありません。

4. 今後の展望

当社は、先行モニタープログラムで得られた知見をもとに、スタンダードプラン（中小企業向け）およびエンタープライズプラン（中堅・大企業向け）として有償提供を進めてまいります。あわせて、重要な問いの定期レポート化や、社員ごとの応対を担う AI の育成など、機能の拡張を段階的に進めてまいります。全国の代理店ネットワークを通じた提供面の拡大も図ってまいります。

※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。

5. 当社の優位性

Elliot は、月間 1,000 体超の AI エージェント受注、30 種を超える AI サービスの提供という、自社の現場での実装経験から生まれたものです。製品に加え、現場で培った運用ノウハウを提供できると、そして顧客データベース 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が、当社ならではの強みです。

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。

以 上