



2026 年 7 月 13 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)

営業支援 AI「スーパーマネージャー」の提供開始について

～2025 年 7 月に開示した「営業 7 領域 AI エージェント構想」を、
商談の前・中・後を一気通貫で支援する統合パッケージとして具体化～

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、営業担当者の商談を、前日の準備から商談中、商談後のフォローまで一気通貫で支援する営業支援 AI「スーパーマネージャー」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、2025 年 7 月に開示した「営業 7 領域 AI エージェント構想」のうち、提案から受注、顧客育成に至る工程を、商談の前・中・後を担う統合パッケージ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、統合パッケージ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。

本件のポイント

- ・営業担当者の商談を、前日の準備から商談中、商談後のフォローまで一気通貫で支援する営業支援 AI「スーパーマネージャー」の提供を開始。
- ・2025 年 7 月に開示した「営業 7 領域 AI エージェント構想」の提案から受注、顧客育成に至る工程を、統合パッケージ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、統合化の節目として改めて開示するもの。
- ・商談の局面ごとに最適化した複数の AI で構成し、必要な工程から単体でも導入可能。AI 導入の専門知識や専任人材を持たない企業でも段階的に導入できる設計とし、AI 活用がこれからの企業を含む幅広い中小企業を対象とする。

1. 本サービスの位置づけと背景

近年、中小企業においても AI 活用への関心は高まっていますが、専門知識や専任人材の不足から導入に踏み切れない、あるいは一部の業務にとどまるケースも少なくありません。とりわけ営業の現場では、成果が特定の担当者の経験や勘に依存し、商談の進め方が標準化されにくいことが課題となっています。商談前の準備、商談中の軌道修正、商談後のフォローは、いずれも受注確度を左右する工程ですが、限られた人員のなかで各局面に十分な時間を割くことは容易ではありません。

当社は 2025 年 7 月、営業プロセスを 7 つの領域に分解し、各工程を専用 AI で支援する「営業 7 領域

AI エージェント構想」を開示いたしました。本サービス「スーパーマネージャー」は、このうち提案・受注・顧客育成に関わる工程を、商談の「前・中・後」を通じて支援する統合パッケージとして具体化したものであり、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、その統合パッケージ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. スーパーマネージャーの概要

スーパーマネージャーは、営業担当者に「AI の上司」が寄り添うという考え方のもと、一つの商談を時間軸に沿って支援する営業支援 AI です。商談を単発の点ではなく、準備から実行、フォローまで連続した線として捉え、それぞれの局面に最適化した AI で構成しています。主な構成は次のとおりです。

- ・ 商談前（事前準備）：
商談の前日に、AI がお客様への事前ヒアリングを行い、当日の商談を核心から始められる状態を整えます。
- ・ 商談中（常時同席）：
オンライン商談に AI が同席し、事例の提示や論点整理などの助言を行います。
- ・ 商談中（節目の整理）：
商談の区切りで会話を整理し、お客様との認識のずれを防ぎます。
- ・ 商談後（フォロー）：
商談の後に、次の一手にあたるフォローを支援します。

各局面の支援は AI が担い、最終的な提案や意思決定は営業担当者が行います。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

- ・ 点ではなく線での支援：
商談の前・中・後を通じて一貫して支援する統合設計とし、各局面の連携により営業活動の標準化を図ります。
- ・ 段階的な導入：
統合パッケージのほか、必要な工程から単体で導入することも可能です。
- ・ 導入のしやすさ：
AI 導入の専門知識がなくても、必要な工程から段階的に始められる設計とし、AI 活用がこれからの企業でも取り入れやすくしています。また、利用料金を月額制とすることで、費用面においても導入のハードルを大幅に軽減いたします。

4. 当社の優位性

本サービスは、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。当社は自社の営業活動においても、提供する AI を実際に用いて運用しており（ドッグフーディング）、現場での実装知見を継続的に製品へ反映できることが強みです。あわせて、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も、当社ならではの強みです。

また、AI 導入の専門知識や専任人材を持たない企業でも導入できる設計であることは、対象となる中小企業の裾野の広さにもつながるものと考えております。

5. 今後の展望

当社は、本サービスを起点に、「営業 7 領域 AI エージェント構想」で示した残りの工程についても、AI による支援の整備を段階的に進めてまいります。あわせて、全国の代理店ネットワークを通じた提供面の拡大を図ってまいります。「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、営業活動の属人性という課題に対し、AI で再現性のある営業を実装する取り組みを進めてまいります。

※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. 当期の業績に与える影響

本件が当社の業績に与える影響は軽微であります。

以 上