



2026 年 10 月 15 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 アバター事業における共同事業パートナー募集の開始について

～ 一部独自技術により、従来の AI アバターの課題であった生成コストと表現の違和感を解消。
生成コストは 10 分の 1 以下に抑える目処 ～

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、AI アバターエンジンの開発を完了し、本エンジンを基盤に、業界知見や顧客接点を持つ企業と、AI アバターを活用した新事業を共同で企画・試作・検証する「AI アバター共同事業」のパートナー募集を、2026 年 10 月 13 日より開始いたしましたので、お知らせいたします。

本エンジンは、従来の AI アバターが抱えていた高い生成コストと、音声や動きの違和感という課題を、当社の一部独自技術を活用して解消したものです。生成コストは、当社独自の方法により従来の 10 分の 1 以下に抑えられる目処が立っております。人の勤務時間に縛られずに稼働できる AI アバターを、各業界の知見を持つ企業と共同で事業化することで、深刻化する人手不足を補う新たな担い手を社会に届けてまいります。

適時開示 説明資料 | 2026年10月13日

AIアバター共同事業

AIアバターエンジンの開発を完了し、
共同事業パートナーの募集を開始します。

生成コスト (従来比)
1/10 以下

- 生成コストと声・動きの違和感を、一部独自技術で解消
- 営業・Web接客・顧客サポートなど6つの領域で共同構想
- 業種を問わず、本日より募集を開始

当社試算に基づく目処

エンジン 開発完了

00:00 01:16

株式会社ライトアップ (東証グロース 6580)
<https://www.writeup.jp/>

(参考) 本件の説明動画（画像をクリックすると再生ページが開きます）

<https://claude.ai/artifact/9Wd5Q6bJKKcEetg7xYW8PD>

本件のポイント

従来の AI アバターの課題であった「高い生成コスト」と「音声や動きの違和感」を、当社の一部独自技術を活用して解消した AI アバターエンジンの開発を完了。生成コストは従来の 10 分の 1 以下に抑えられる目処。

深夜・休日など人による対応が難しい時間帯にも稼働でき、例えば AI 営業担当が人の勤務時間外も営業活動を担うことで、企業の対応時間そのものを広げることが可能に。

国内人口が 1 日あたり約 2,500 人のペースで自然減少するなか、人手不足を補う担い手として、業界知見を持つ企業と営業・接客・育成など 6 領域で新事業を共同構想するパートナー募集を開始。

1. 本件の背景

(1) 人口減少と人手不足

国内では、2025 年の出生数から死亡数を差し引いた自然減が 91 万 8,263 人となり、1 日あたり約 2,500 人のペースで人口が減少しています。企業の現場では、営業・接客・顧客対応などの担い手が不足し、特に深夜や休日など人による対応が難しい時間帯には、顧客との接点そのものを失う機会損失が生じています。

※厚生労働省「令和 7 年（2025 年）人口動態統計（確定数）」をもとに当社算出。

(2) 従来の AI アバターが抱えていた課題

こうした人手不足を補う手段として、人の代わりに説明や案内を行う AI アバターへの期待が高まっています。一方で、従来の AI アバターには、実務での普及を妨げる次の課題がありました。

生成コスト：映像と音声の生成に 1 分あたり数十円程度のコストを要する場合があります、長時間・多頻度の利用では採算が合いにくい

表現の違和感：音声の抑揚や口の動き、表情などに不自然さが残り、利用者が会話に集中しにくい

※従来の生成コストは、当社が把握する一般的な AI アバター生成方式に基づくものです。

2. AI アバターエンジンの特長

当社は、30 種を超える AI サービスの自社開発で培った知見をもとに、上記の課題の解消に取り組み、このたび AI アバターエンジンの開発を完了いたしました。

(1) 表現の違和感の解消

当社の一部独自技術を活用し、音声や画像の動きに生じていた違和感を解消しました。利用者が自然に会話を続けられる体験を目指しております。

(2) 生成コストの大幅な低減

当社独自の方法により、生成コストを従来の 10 分の 1 以下に抑えられる目処が立っております。これにより、深夜・休日を含む長時間の稼働や、多数の利用者への同時対応など、これまで採算面で難しかった使い方が現実的になります。

(3) 判断と表現を分けた設計

本エンジンは、Jev 等の判断特化型 AI を活用した「判断層」と、説明を届ける「アバター層」を分けて設計しております。判断層は、利用者の状況や質問に応じて、あらかじめ定めた選択肢の中から「説明する」「追加で確認する」「人へ引き継ぐ」といった次の対応を選択し、アバター層がその対応に基づいて必要な説明を届けます。最終的な判断や個別の条件は人が担い、役割を明確に分けることで、実務で使える AI 活用を目指します。

3. AI アバター共同事業の概要

本取り組みでは、本エンジンと、各業界の知見・顧客接点を持つ企業の強みを掛け合わせ、新たな事業を共同で構想してまいります。人の勤務時間に縛られないAI アバターは、例えばAI 営業担当であれば、人の営業担当者が対応できない深夜・休日にも見込み客への説明や質問への回答を担い、企業の営業活動の時間そのものを広げることができます。

(1) 想定する活用領域（構想例）

営業：

見込み客への商品説明や質問への回答など、商談の前段を深夜・休日も含めて支援

Web 接客：

Web サイト上で、購入前の訪問者に商品や次の手順を案内

経営者の判断支援：経営者の考え方を参照し、社内の相談や判断の壁打ちを支援

営業育成：

顧客役として模擬商談を行い、営業担当者の練習を支援

採用面接：

応募者への質問と回答の掘り下げを行い、面接材料を整理

顧客サポート：

契約後の利用方法や設定を、時間帯を問わず案内

※上記はいずれも共同事業の構想例であり、機能および提供内容は個別の協議により決定いたします。

(2) 双方が持ち寄るもの

パートナー企業：

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

当社：

開発した AI アバターエンジンと用途別の技術検証、試作・運用方法の設計、販売方法の検討

(3) 想定する提携形態

共同開発・共同販売

パートナー企業のブランドでの展開

パートナー企業の既存サービスへの組み込み

(4) 進め方

1. 用途と対象の整理：誰の、どのような場面で役立つかを整理

2. 素材と範囲の協議：知識・ログ・顔・声などの利用範囲を協議

3. 試作と顧客検証：必要な機能と価値を検証

4. 条件の合意と提供開始：契約・販売・運用方法を合意のうえ開始

人物の顔・声や商談ログ等を利用する場合は、本人の許諾、利用目的、保存方法、利用範囲を個別に取り決めます。提供する技術、開発範囲、販売分担、価格、収益分配等の条件は、個別の協議により決定いたします。

(5) 募集の概要

募集開始：2026 年 10 月 13 日

対象：業界知見や顧客接点を持つ企業（業種は限定しておりません）

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。

4. 今後の展望

当社は、共同事業を通じて得られた知見をもとに、用途別の提供形態を整備してまいります。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も検討してまいります。「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、人手不足に直面する企業が、時間帯や人員の制約を越えて顧客との接点を保てる仕組みづくり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。生成コストの低減幅は現時点の当社試算に基づく見込みであり、利用条件等により異なる可能性があります。

5. 当社の優位性

本取り組みは、30 種を超える AI サービスを自社で開発・提供してきた実装経験から生まれたものです。生成コストと表現の違和感という従来課題を解消した AI アバターエンジンに加え、事業として成立させるための企画・試作・運用の知見を提供できること、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