COMPANY PROFILE セールスプロモーション事業のご案内

企画するのも、
現場に立つのも、
私たちです。

販売イベントの企画・運営を、自社のチームで。

株式会社Lit Ship　2026年10月版

Lit Ship

MISSION

楽しみの波紋を広げ、世の中を明るく照らす。

VALUE

まず楽しめ！

スタッフが楽しむ姿が、
お客様の「ちょっと寄ってみよう」を生む。

FOUNDED	2021年1月設立
CO-CEO	代表取締役 高田 優成・山城 拓郎
OFFICE	東京都目黒区駒場（本社）・横浜支店
MEMBERS	100名

他社に発注せず、
自社のチームで。

企画と実行を分けずに考え、
現場まで担当します。

- **01 企画** 現場に合う仕掛けを考える
- **02 運営** チームで会場を動かす
- **03 販売促進** 会話を商品への関心につなげる



Lit Shipの仲間たち

人が集まる。
会話がはじまる。

大人数で動くイベントや、
お祭り系の企画が得意です。

01
にぎわい

足を止める
思わず立ち寄る仕掛け

02
体験

楽しむ
参加して楽しめる企画

03
出会い

話してみる
商品を知るきっかけに

にぎわいを、販売につなげる。企画と当日の動かし方を、一緒に考えます。

企画の引き出しが、
たくさんある。

会場とお客様に合わせて、
足を止めてもらう企画を考えます。

EXPERIENCE

ドローン体験

非日常の体験で、自然と人が集まる

FAMILY

バルーンアート

家族連れが立ち寄るきっかけに

FESTIVAL

お祭り系の企画

大人数で動いて、会場ににぎわいを

PR

体験型PR

商業施設で、商品を体験してもらう

EVENT

展示会・採用イベント

ブースの運営まで担当

企画だけのご依頼にも、対応した実績があります。

同じ場所でも、
やり方は変えられる。

今の現場

企画が固定化。
成果も、横ばい。

会場・商材・実施内容・数字。
まずは現状を一緒に整理します。

→

見直すこと

- ✓ 足を止めてもらう仕掛け
- ✓ 体験から接客につなぐ流れ
- ✓ 当日のチームの動き方

実施した結果を振り返り、次の企画・運営の改善につなげます。

通信キャリアの販売イベントを、
自社のチームで。

商業施設での通信キャリアの販売イベントを中心に、
企画から運営まで担ってきました。

累計のイベント実施回数

30,000回以上

年間のイベント実施回数

3,000回以上

主な取引先

- NTTドコモ
- 兼松コミュニケーションズ
- MXモバイリング
- ITX
- ほか、大手通信キャリア関連企業

※ 取引実績に基づいて掲載しています。資本関係・提携関係を示すものではありません。

CASE 01　集客の入り口を、ひとつに。

大手通信キャリア代理店

北陸のショッピングモール

2025年春ごろ

3日間・7名

BEFORE
課題

大きなコンテンツはなく、
ガラポンとビンゴの両方が
集客の入り口になり、
流れが分かれていた。

ACTION
やったこと

入り口をガラポンと
声かけに集約し、
ビンゴは滞留づくりに専念。
人が人を呼ぶ会場に。

AFTER
結果

72件

MNP。新規・機種変更あわせて
100台超

※ 社名は掲載しません。数字は当日の実績です。

変えたのは、企画と流れ。

CASE 02

体験型に変える

催事に慣れたお客様に向けて、ドローンの体験型イベントに。マイクパフォーマンスで圧倒的なイベント感を演出。

80件

MNP／首都圏・2025年夏・2日間8名

CASE 03

フォトブース

バルーンのフォトブースで行列をつくり、待ち時間にキャリア確認、写真のキーホルダーづくり中にアンケート。

60件

MNP／首都圏・2025年・**企画と運営設計のみ**

CASE 04

一晩で組み直す

初日3件。その夜、ブースを捨てて軒先に集約し、人員を追加。店舗スタッフの方とも一緒に動いた。

55件

MNP／神奈川・月末3日間・目標30件

※ 社名は掲載しません。数字は当日の実績です。詳しくは litship.co.jp の事例ページへ。

現場に立つ人を、自社で育てる。

現場ごとの振り返り
現場が終われば、チームでその日の振り返りをしてから帰る

毎週のロールプレイング
接客や提案の練習を、仲間同士で繰り返す

月1回のスキルアップセミナー
営業の基礎から、現場で見つかった課題まで

メンター制度
自分でメンターを1人選び、成長に伴走してもらえる

AIを使ったフィードバック
代表の考え方を学ばせたBOTで壁打ちし、学びを深める



横浜拠点での社内研修

現場に合わせて、
体制をつくります。

対応地域

全国

現地スタッフがいない場合は、交通費・宿泊費がかかります。

人数

3〜20名

この人数が目安です。20名を超える体制もご相談ください。

ご相談時期

前月10日まで

原則、実施月の前月10日までにご相談ください。

費用

お見積もり

人数・企画内容、開催場所・日程・商材を伺ってご案内します。

企画が決まる前でも、ご相談いただけます。

ご相談から、
現場まで。

01
お問い合わせ・初回ヒアリング
商品、お客様、会場、目標を伺う

›

02
企画・お見積もり
足を止めてもらう仕掛けを考える

›

03
ご契約・イベント実施
自社のチームが会場づくりから販売まで

›

04
レポートの提出
結果と改善点を、次のイベントへ

MISSION 楽しみの波紋を広げ、世の中を明るく照らす。

楽しいところに、人が集まる。

本気で楽しむチームの熱量を、
御社の販売イベントへ。





まずは、現場の課題を聞かせてください。

COMPANY	株式会社Lit Ship
MAIL	info@litship.co.jp
FORM	litship.co.jp/contact/
OFFICE	東京都目黒区駒場1丁目28-1 田村ビル202号室

会社の想いは、
YouTubeで。
@LitShip_Official

Lit Ship