事業計画及び成長可能性に関する事項

Allganize Holdings 株式会社

2026年11月

証券コード：656A



ハイライト

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 競争優位性
4. 市場機会
5. 顧客基盤
6. 成長戦略
7. 財務サマリーと主要なリスク

ビジョン

AIによって
全てのビジネスのワークフローを
自動化・最適化する

グローバルエンタープライズAIプラットフォームカンパニー

Allganize

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

At a glance

AIネイティブなエンタープライズ生成AIプラットフォームをSaaSとOn-Prem双方で提供

売上高

2025/9期

1,336百万円

CAGR (23/9期 -25/9期)
+106%

2026/9期 3Q累計

1,398百万円

前年同期比
+52.3%

営業利益率

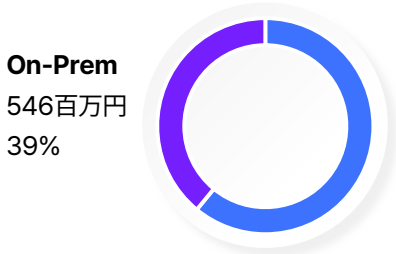
2026/9期 3Q累計

17.0%

営業利益2026/9期 3Q累計
237百万円

提供形態別売上高

2026/9期 3Q累計



契約社数*1

2026/6 時点

240社

うち、On-Prem 32社

2025/6時点
+30社

ARPA*2

2026/6 時点

6.8百万円

前年同期比
+38.8%

On-Prem受注単価*3

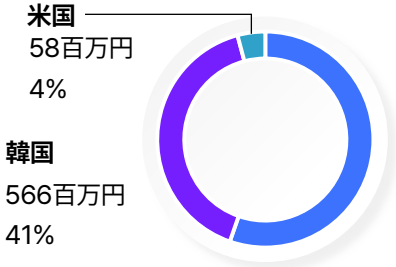
2026/9期 6月時点

115百万円

前期比
+158.5%

地域別売上高

2026/9期 3Q累計



*1 On-PremとSaaS両方の契約社数の合算（代理店経由の場合はエンドユーザー企業数をカウント）
*2 Average Revenue Per Account。2026/6末時点でアクティブな顧客における過去1年間の売上高を、同時点のアクティブな顧客数（SaaSおよびOn-Premの合計）で除して算出。
2025/6末時点の実績は4.9百万円。未監査
*3 2026/9期のうち3Qまでにおいて新規に獲得した初期導入契約に係る初期導入費用（追加の機能開発や保守運用に係る費用は含まない。）の総額を、当該契約の件数で除して算出。
モデルの入れ替えやメンテナンス等の小型受注を除外するため、20百万円超の契約に限定して集計。未監査

allganize

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

会社概要

会社名	Allganize Holdings株式会社（オルガナイズ ホールディングス）
本社所在地	東京都渋谷区広尾1-3-1 HAGIWARA BLDG.1 3F
資本金	112百万円（2026年8月末）
人員数	84名（グループ全体、2026年8月末）*1
決算期末	9月末
代表	Changsu Lee Co-Founders：佐藤 康雄 、Kibin Shin
事業内容	• エンタープライズ生成AI ・LLMソリューションの提供 • エンタープライズ自然言語理解AIソリューションの提供 • AI導入コンサルティング
グループ会社一覧	• Allganize Japan株式会社 ：東京都渋谷区 • Allganize Inc. ：米国 テキサス州ヒューストン • Allganize Korea Co., Ltd. ：韓国 ソウル市江南区
主要法人株主一覧	• グローバル・ブレイン • Atinum Investment • InterVest • Murex Partners

*1: 従業員数77名に加え、役員及び業務委託契約者（フリーランス）を含む

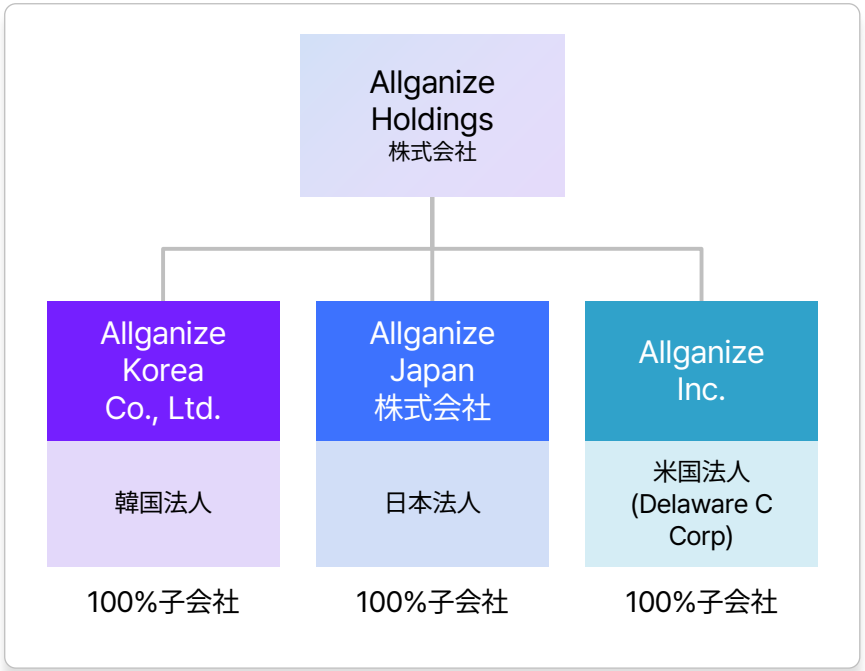
allganize

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

沿革と組織図

当社は創業以来AIに関する高い技術力を基にビジネスを発展させてきたAIネイティブ企業

2017年7月	米国カリフォルニア州を拠点に、Allganize Inc.（デラウェア州法人）を設立して創業
2018年5月	韓国ソウル市に、Allganize Korea Co., Ltd.（現連結子会社）を設立
2018年8月	AIチャットボット「Alli（アリー）」の提供を開始
2019年1月	東京都品川区に、Allganize Japan株式会社（現連結子会社）を設立
2021年11月	東京都品川区に、Allganize Holdings株式会社（現当社）を設立
2021年12月	三角合併によりAllganize Inc.を完全子会社化。本社機能をAllganize Holdings株式会社に移転
2023年2月	回答自動生成型検索サービスを、AIチャットボット「Alli」の新機能として提供を開始
2023年9月	「Alli LLM App Market」の提供を開始
2024年4月	契約数累計200件を突破
2024年9月	「Alli LLM App Market」にAgent機能の搭載を開始
2025年2月	「Alli LLM App Market」にAgent機能を全面実装し、Agentの提供を開始
2025年9月	契約数累計300件を突破
2026年4月	バイブコーディングソリューション「Alli Coworker」の追加を含め、「Alli」ブランドを統合強化



Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

グローバルでスケーリング経験のある創業チーム



Founder & CEO
Changsu Lee

Allganizeの創業者、Allganize Holdings株式会社 CEO。
KAIST（韓国科学技術院）でコンピュータ工学の学士号と修士号を取得後、SKTやGameOnなどの企業に勤務。その後、モバイルアプリ分析のスタートアップである5Rocksを韓国で創業し、米国Tapjoy社へ売却した実績を持つシリアルアントレプレナー。2017年に米国サンフランシスコでAllganizeを設立。Allganizeでは、企業全体のビジョン策定と戦略実行を統括。グローバルでAI技術に関する知見や構想を発信。



Co-Founder & 日本法人CEO
佐藤 康雄

Allganizeの共同創業者、Allganize Holdings株式会社 取締役 兼 Allganize Japan株式会社 代表取締役CEO。
Yahoo! JAPANや楽天等で新規事業開発や経営管理に従事。MBA取得後にスタートアップ領域での活動を開始し、韓国5Rocks社の日本代表、米国Tapjoy社の日本法人執行役員や顧問を歴任。自身の事業会社を創業後、Allganizeを共同設立。日本市場を中心として事業展開全般を統括し、AIソリューションの普及と顧客開拓をリード。国内外のイベント等にも多数登壇し、AIやB2B市場に関する知見を発信。



CTO
Moonsik Kang

Allganize Holdings株式会社 CTO。
KAIST（韓国科学技術院）でコンピューター工学の学士号を取得後、Lyft、Tapjoy、5Rocks、NCSoft、Naverなど、名だたるテクノロジー企業で20年以上にわたるエンジニアリングおよび技術リーダーシップの経験を有する。Allganizeのグローバル全体の技術開発全般を指揮し、スケーラブルで高性能なAIプラットフォームの構築をリード。

3名の起業実績*1

FounderであるLee、佐藤とCTO Kangはシリアルアントレプレナー

事業売却の実績
- 韓国で5Rocks創業後、日本で資金調達し、2014年8月に60億円規模でシリコンバレーの会社に売却

Data／AIの専門性
- ゲームユーザーのビッグデータ分析と機械学習でリテンションとLTVを予測

エンタープライズ営業の専門性
- モバイルゲーム会社を対象にしてB2B営業のパイプライン構築と管理の経験を有する

当時のメディアでの報道


Tapjoy Acquires 5Rocks, A Leader In Analytics And Marketing Automation

Acquisition repositions Tapjoy as the 'app-tech' leader with a complete monetization and LTV maximization platform for mobile apps

NEWS PROVIDED BY
Tapjoy →
Aug 06, 2014, 02:36 ET

*1 PR Newswire by CISION (https://www.prnewswire.com/news-releases/tapjoy-acquires-5rocks-a-leader-in-analytics-and-marketing-automation-270105091.html)

allganize

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

経験豊富な経営陣と多様性あるチーム



Co-Founder & FDSE統括

Kibin Shin

Allganizeの共同創業者であり、Allganize Holdings株式会社 取締役 兼 FDSE統括。
KAIST（韓国科学技術院）で物理学の学士号を取得後、Neowiz、Naver、Lineといった企業で、サーバーフレームワーク開発、バックエンド開発、機械翻訳、音声認識技術の性能向上など、AI関連技術の最前線で活躍。Allganizeでは、AI技術戦略の策定、研究開発チームの統括、そして最新技術の製品への応用を推進する役割を担う。



CAIO

Junghoon Lee

Allganize Holdings株式会社 CAIO。
成均館大学 コンピュータソフトウェア工学修士課程を修了。InterparkでのNLPモデラーを経て、AllganizeにおけるRAGチームやAIチームをリード。RAG（検索拡張生成）およびインテリジェント・チャットボットシステムに関する国内外の特許を多数保有。



米国法人CEO

Jay Tchakarov

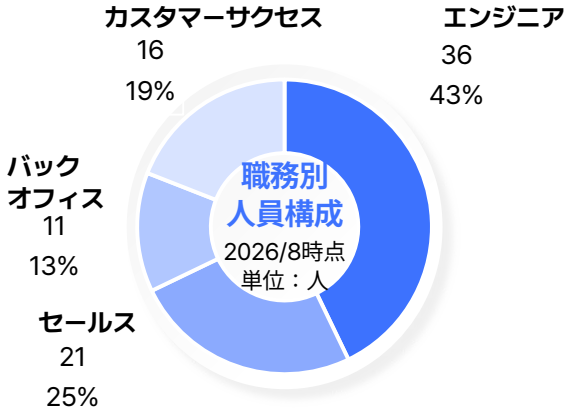
Allganizeの米国法人であるAllganize Inc.のCEO。
PROS、Velostics、HighRadiusといったエンタープライズテクノロジー企業で15年以上の経験を有し、SaaSビジネスの事業展開、運営、プロダクト戦略において豊富な実績を持つ。Velostics Inc.ではCOOとしてSaaS物流自動化プラットフォームの立ち上げと拡大を主導し、HighRadiusではマーケティング担当副社長として企業成長に大きく貢献。Allganizeでは、米国市場における事業成長とイノベーション推進を担当。

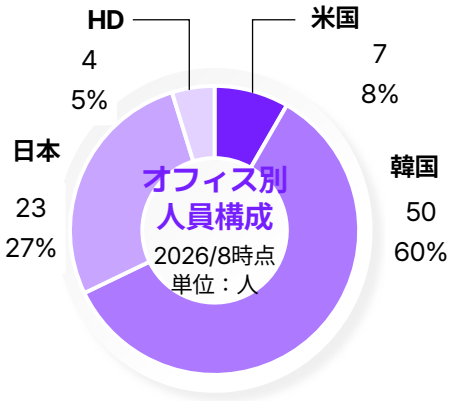


CFO

小林 健作

Allganize Holdings株式会社 CFO。
一橋大学を卒業後、マサチューセッツ大学でMBAを取得し、日本公認会計士の資格を有する。KPMG AZSA LLCやAIスタートアップでの勤務経験を通じて、監査、M&A、財務管理といった分野で専門性を持ち、Allganizeの財務戦略策定、資金調達、予算管理、経理業務全般を統括。





Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

ハイライト

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 競争優位性
4. 市場機会
5. 顧客基盤
6. 成長戦略
7. 財務サマリーと主要なリスク

サービス概要

「業務の自動化」という同じ目的に、使い方の異なる2つのプロダクトで応える。
用途に応じて選択でき、併用も可能

生成AI・AIエージェントプラットフォーム
Alli LLM App Market
対話しながら、AIに業務を任せる

こんなときに	社内でChatGPTのように、対話でAIに業務を任せたいとき
使う人	全社員。専門知識は不要
できること	100以上の完成済みAIアプリから選んで実行
たとえるなら	社内向けのAIアプリストア

＋

エンプラ用バイブコーディングプラットフォーム
Alli Coworker
自社専用のアプリを作って、自動化する

こんなときに	業務に合わせた画面・アプリを作り込んで自動化したいとき
使う人	現場の業務担当者。プログラミング不要
できること	AIとのチャットで指示するだけでアプリを自動生成
たとえるなら	自社専用のアプリ工房

Alli Coworkerの提供ルート ― 単独でも売れ、既存顧客へのクロスセルでも伸びる

1 単独導入　独立した収益源

新規顧客 → Alli Coworker

Alli Coworker単体で契約

Alli Coworkerを入口に新規顧客を獲得（契約社数の増加に寄与）

2 クロスセル　既存顧客への追加提供

既存のAlli LLM App Market顧客 → Alli Coworker

ログイン連携　**共通クレジット課金**　**シームレスな機能連携**

既存顧客が新たな手続きなく使い始められる（ARPAの向上に寄与）

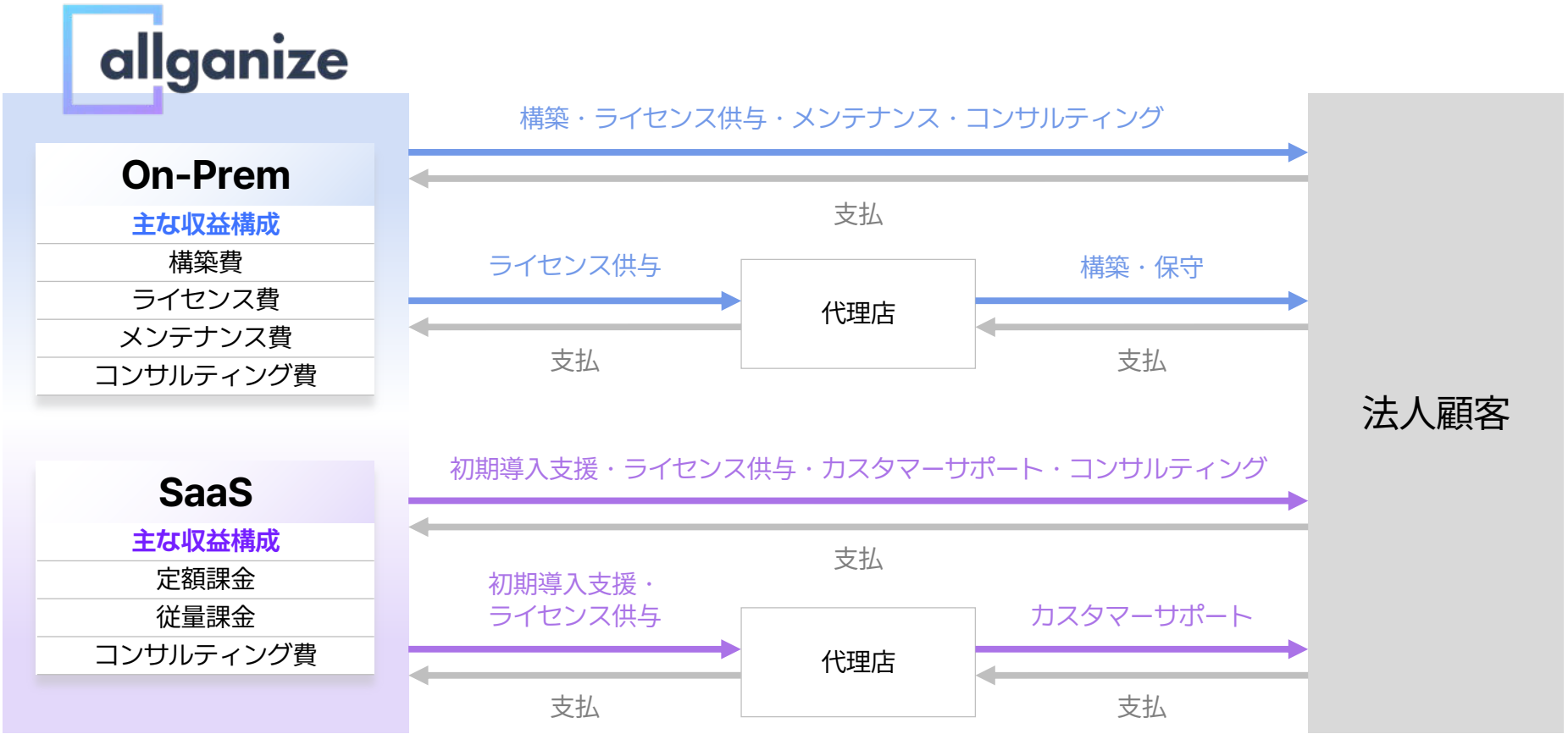
注1: 両プロダクトは、社内文書の読み取り・検索、セキュリティ、権限管理といった共通の基盤の上で動作し、SaaS／On-Premのいずれでも提供可能。Alli Coworkerで作成したアプリは、Alli LLM App Marketの文書読み取り機能をそのまま利用できる

注2: AI導入の企画・設計から運用定着までを支援する伴走型コンサルティングを、両プロダクトに共通して提供している

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

事業系統図

エンタープライズ顧客の課題解決を加速するSaaSとOn-Prem対応の生成AIソリューション・AIエージェントプラットフォームの提供



注1:　On-Prem提供では、顧客のセキュリティ要件や既存システム環境に応じ、当社ソフトウェアの稼働に必要なハードウェアや他社製品ライセンスを当社が一括調達し、自社製品と組み合わせて提供する場合がある。当社の提供価値及び収益の源泉は自社開発ソフトウェアのライセンス及び保守にあり、これらの調達はその稼働環境を整えるための付随的なものである
注2:　当社は、要件定義からのスクラッチ開発（受託開発）及び人月単価による役務提供は行っておらず、提供するのは標準製品としての自社プロダクトである

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

ビジネスモデル：SaaS／On-Premを顧客ニーズに応じて提供

SaaSとOn-Premは別々の事業ではなく、同じ製品を顧客の要件に合わせて異なる形態で提供

顧客が選べる提供形態

SaaS（クラウド）

当社が運用するクラウド上で、
すぐに利用を開始できる形態

主なニーズ　短期導入・全社展開を重視する顧客

On-Prem（顧客環境に構築）

顧客の社内システム環境に当社製品を
構築して提供する形態

主なニーズ　機密情報を外部に出せない金融・公共

併用（両方を利用）

部門・用途ごとに2つの形態を
使い分けて利用する形態

主なニーズ　部門ごとに要件が異なる大企業

どちらの形態でも、製品・技術基盤・開発体制・サポート体制は共通　ー　SaaSとOn-Premを別々の事業として切り離してはいない

売上の種類と、売上が計上されるタイミング

ショット収益（一時売上）　導入時に一度だけ発生

内容	導入時の初期費用・構築費、（On-Premの場合）ライセンスフィー、顧客の要望に応じたカスタマイズ開発、導入コンサルティング
計上のタイミング	導入時に計上（構築費は会計上、導入時から数ヵ月にわたり期間按分して計上）
SaaSの場合	初期費用　30万円～
On-Premの場合	構築費（プロジェクト単位の大型受注）、ライセンスフィー

リカーリング収益（継続売上）　契約が続く限り毎月発生

内容	月額ライセンスフィー（定額＋利用量に応じた従量課金）、メンテナンスフィー
計上のタイミング	契約期間を通じて、毎月継続的に計上（解約がない限り翌期以降も積み上がる）
SaaSの場合	月額費用　30万円～（ユーザー数無制限）＋従量課金
On-Premの場合	メンテナンスフィー

注1:　上記のSaaS価格は標準的な提供時の価格であり、利用規模・要件に応じて個別に設定しております
注2:　いずれの提供形態においても、導入後の定着・活用拡大を支援する伴走型コンサルティングを別途提供しており、当該収益はショット収益に含まれます

allganize

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

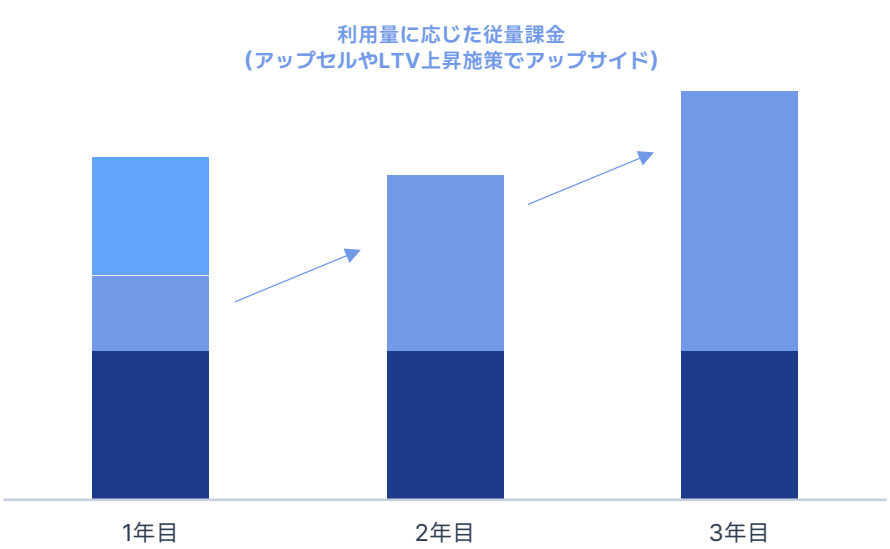
売上計上イメージ：ショット収益とリカーリング収益

SaaS: 導入の初期費用に加え、月額の定額＋利用量に応じた従量課金が継続的に発生
On-Prem:導入時に構築費、ライセンス費を計上し、以降はメンテナンスフィーが継続的に発生

SaaS

ショット収益（初期費用等）　**リカーリング収益**（定額）　**リカーリング収益**（従量課金）

イメージ図

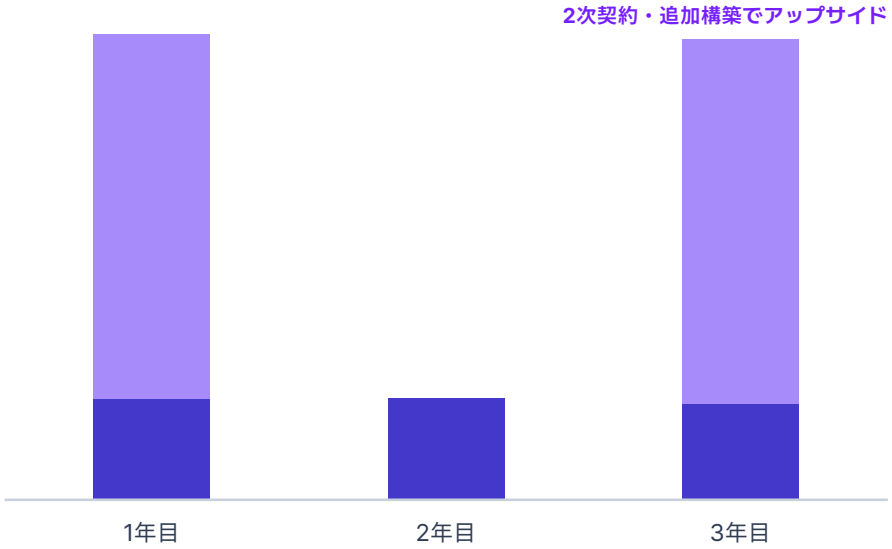


※ 初期導入費用、ニーズに応じたカスタマイズ・コンサルティングフィーの計上も有

On-Prem

ショット収益（構築費、ライセンス）　**リカーリング収益**（保守）

イメージ図



※ 構築費に関して、会計上は導入時から数ヵ月の期間按分計上
※ ニーズに応じたコンサルティングフィーの計上も有

注:　サービスごとの性質に照らした収益構造をモデルとして示したイメージ図であり、当社の現在又は将来の業績を示し又は示唆するものではなく、したがって、将来の売上高・売上総利益について保証するものではありません

allganize

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

allganize

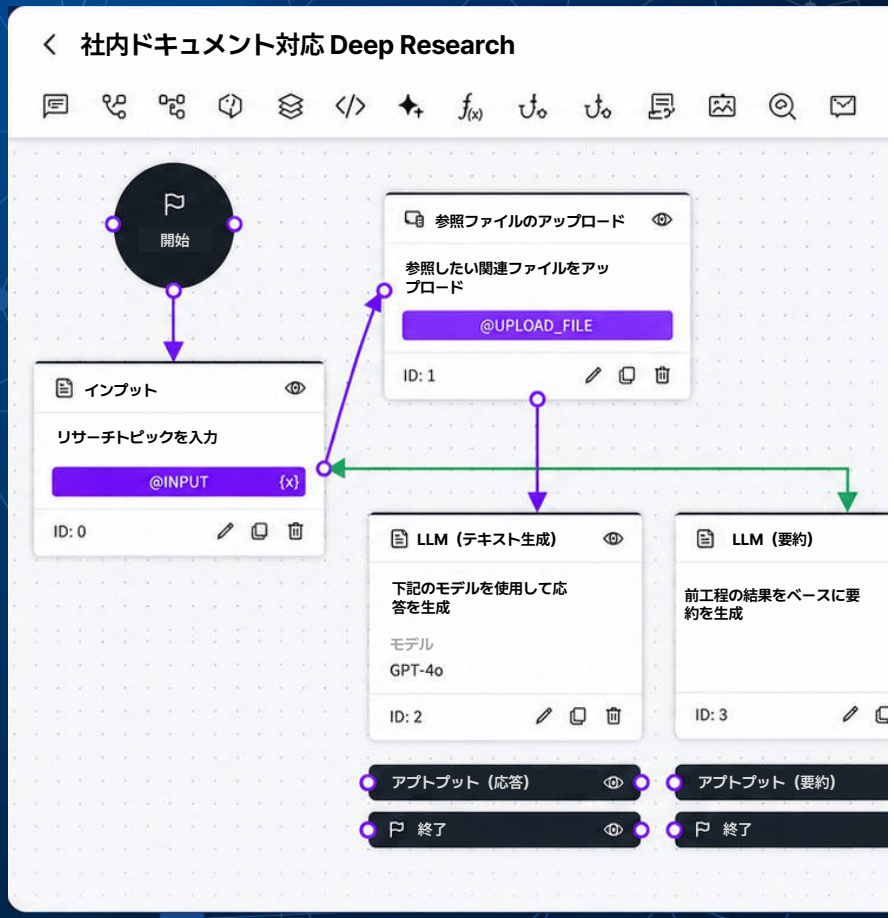
Alli LLM App Market

ローコード / ノーコード
生成AIプラットフォーム

シェア
No.1

※ローコード/ノーコードプラットフォームソリューションのうち、AIアプリの開発に特化したソリューションの売上高（2024年度実績）が国内首位

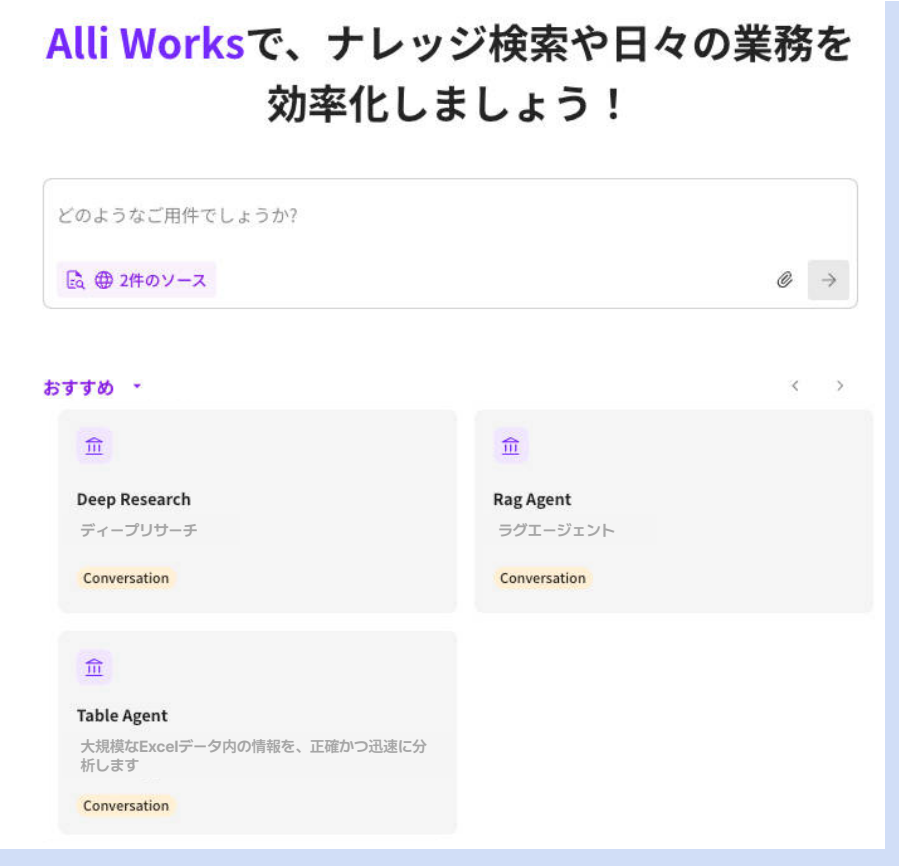
出典：2025年6月発刊　デロイト トーマツ ミック経済研究所 「ローコード/ノーコードプラットフォームソリューション市場動向　2025年度版」



Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

サービス概要：生成AI・AIエージェントプラットフォーム「Alli LLM App Market」

生成AIによる回答生成とAIエージェント型LLMアプリ（手順を自ら判断して複数の作業をこなすAI。質問に答えるだけの従来型AIとの違い）により、誰でも容易に業務の自動化とビジネス課題の解決を実現



1 ユーザーからの質問対応・情報提供

- 規程・ポリシー文書、業務マニュアル、 社内FAQなど、大量の社内データを学習したAIに自由に質問が可能
- **RAG（検索拡張生成）により、信頼性の高い回答**を提供

2 AIエージェントによる業務自動化

- Alliのアプリマーケットから必要なアプリを実行し、繰り返し業務を自動化
- **複雑な業務もAIエージェントが正確かつ一貫して処理。**
  ヒューマンエラーを排除し、迅速で高精度な意思決定に集中可能

3 ノーコードAIアプリビルダー

- 業務に最適なアプリが存在しない場合でも、Click & Dragで直感的に設計可能
- Alliのアプリビルダーにより、複数のLLMを活用しながらビジネスニーズを反映したアプリを構築
- **複雑なコーディング不要で、LLMアプリを容易に開発・運用可能**

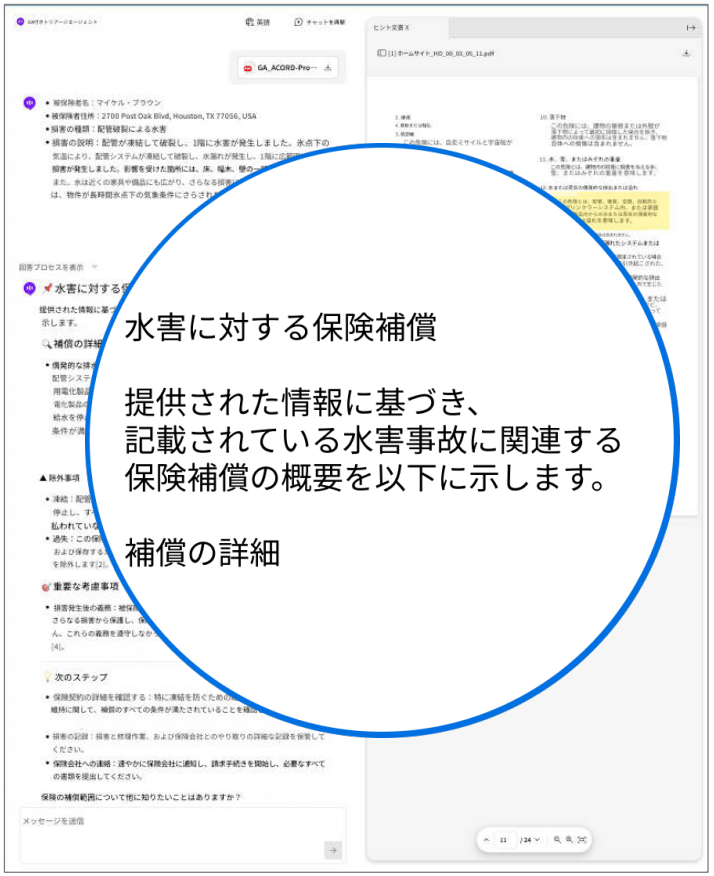
Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

エンタープライズ向けLLMアプリの活用事例①
保険業界用特化エージェント

保険業界特化型エージェントにより顧客からの事故報告をベースに保険の対象かどうかについて瞬時に判断根拠を付与して提示が可能。オンプレミス／プライベート環境での構築やアクセス権限管理・監査ログなど、エンタープライズの要件にも対応

迅速かつ正確な保険査定支援

- 顧客からの**事故報告**
- 顧客の加入済みの**保険ポリシー**を瞬時に参照・分析
- **保険の対象／保険の対象外／一部保険対象**を自動判定
- 判定結果は保険ポリシーに基づいた**『判断根拠』**を付与して提示



Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

エンタープライズ向けLLMアプリの活用事例②
基幹システム（ERP）エージェント

ERP特化型エージェントが注文書をリアルタイム解析し、部品マスター照合から価格修正まで自動化。
機密情報は学習に利用せず、オンプレ／閉域構築でエンタープライズ要件にも対応

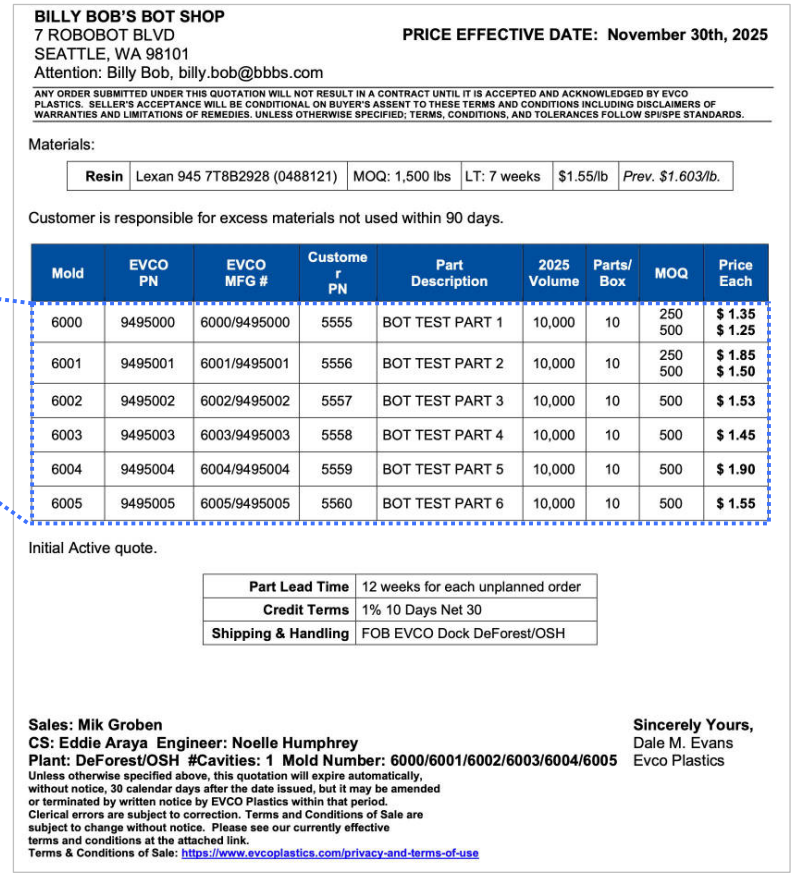
注文処理の完全自動化

毎日数万件に及ぶ注文書（PDF等）を
AIがリアルタイム解析

ERP上の部品マスターと照合し、
未登録部品を自動検出し新規登録

**注文書の価格情報とERPを比較。価格の齟齬や
適用開始時期をマスター情報に合わせ自動修正**

マニュアル作業をゼロにし、
サプライチェーンのデータ整合性を維持



BILLY BOB'S BOT SHOP
7 ROBOBOT BLVD
SEATTLE, WA 98101
Attention: Billy Bob, billy.bob@bbbs.com

PRICE EFFECTIVE DATE: November 30th, 2025

ANY ORDER SUBMITTED UNDER THIS QUOTATION WILL NOT RESULT IN A CONTRACT UNTIL IT IS ACCEPTED AND ACKNOWLEDGED BY EVCO PLASTICS. SELLER'S ACCEPTANCE WILL BE CONDITIONAL ON BUYER'S ASSENT TO THESE TERMS AND CONDITIONS INCLUDING DISCLAIMERS OF WARRANTIES AND LIMITATIONS OF REMEDIES. UNLESS OTHERWISE SPECIFIED; TERMS, CONDITIONS, AND TOLERANCES FOLLOW SPI/SPE STANDARDS.

Materials:

Resin	Lexan 945 7T8B2928 (0488121)	MOQ: 1,500 lbs	LT: 7 weeks	$1.55/lb	*Prev. $1.603/lb.*

Customer is responsible for excess materials not used within 90 days.

Mold	EVCO PN	EVCO MFG #	Customer PN	Part Description	2025 Volume	Parts/ Box	MOQ	Price Each
6000	9495000	6000/9495000	5555	BOT TEST PART 1	10,000	10	250 500	$ 1.35 $ 1.25
6001	9495001	6001/9495001	5556	BOT TEST PART 2	10,000	10	250 500	$ 1.85 $ 1.50
6002	9495002	6002/9495002	5557	BOT TEST PART 3	10,000	10	500	$ 1.53
6003	9495003	6003/9495003	5558	BOT TEST PART 4	10,000	10	500	$ 1.45
6004	9495004	6004/9495004	5559	BOT TEST PART 5	10,000	10	500	$ 1.90
6005	9495005	6005/9495005	5560	BOT TEST PART 6	10,000	10	500	$ 1.55

Initial Active quote.

Part Lead Time	12 weeks for each unplanned order
Credit Terms	1% 10 Days Net 30
Shipping & Handling	FOB EVCO Dock DeForest/OSH

Sales: Mik Groben
CS: Eddie Araya Engineer: Noelle Humphrey
Plant: DeForest/OSH #Cavities: 1 Mold Number: 6000/6001/6002/6003/6004/6005

Sincerely Yours,
Dale M. Evans
Evco Plastics

Unless otherwise specified above, this quotation will expire automatically, without notice, 30 calendar days after the date issued, but it may be amended or terminated by written notice by EVCO Plastics within that period. Clerical errors are subject to correction. Terms and Conditions of Sale are subject to change without notice. Please see our currently effective terms and conditions at the attached link.
Terms & Conditions of Sale: https://www.evcoplastics.com/privacy-and-terms-of-use

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

サービス概要：Vibe Codingプラットフォーム「Alli Coworker」

AIとのチャットで、高度なWebとMobileアプリを自動生成。大企業の本番運用に特化したVibe Codingプラットフォーム。

開発知識不要
自然言語での入力

(例)

～のためのダッシュボードを作成して

～を実行するAIエージェントを作成して

エンタープライズ利用に
最適なセキュリティ

バージョン管理　　アクセス・権限管理
生成コードの脆弱性チェック



AIが自動でコーディングし
自動生成

Alli LLM App Marketのアプリとも連携可能

- AIエージェント
- Webアプリ
- Webサイト
- データ連携スクリプト

改善が必要な点や機能の追加などを
チャットで指示することで最適化を繰り返す

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

Alli Coworker 活用事例：
監査法人が現場で内製した業務アプリ

開示チェックから監査調書・分析コメント生成まで、監査法人のスタッフ自身がエンジニア不在で多数の実務アプリを内製・運用



【松井】Cowokrerアプリ フィードバック管理 Web App

社内アプリ利用者の声を原文のまま蓄積し、開発者が改善案にまとめて採否を判断...



【具】セキュリティチェックシート自動回答_Alli RAG連携 Web App

顧客から受け取ったセキュリティチェックシートのExcelをアップロードするだけ...



【舛沢】需要予測/発注計画プラットフォーム Web App

需要予測と在庫・供給状況を突き合わせ、適切な発注数量とタイミングを計画でき...



忘れ物管理掲示板 Web App

大学のサポート窓口で預かった忘れ物を一元管理し、学生がリンクから一覧を確認...



【利光】フライヤー作成アプリ Web App

目的と内容を入力するだけで、AIがレイアウト・配色・書体を設計し、方向性の異な...



【足立】音声ファイルから議事録を生成するアプリ Web App

会議中にリアルタイム録音し、音声ファイルをもとに議事録を自動作成。既存の...



AIと商談/コールロープレアプリ Web App

アプリの型構造を先に整理するための設計補助アプリです。コード実装より前にデ...



OutlookとTeamsのメッセージ検索アプリ Web App

OAuth認証でMicrosoftアカウントと連携し、キーワードや条件を入力するだけ...

注1: 当社のサービスを利用する特定の顧客に関する事例を一例として記載したものであり、課題、選定ポイント、成果等につき、現在又は将来のその他の顧客において同様にあてはまるものではなく、また一般化できるものでもない

allganize

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

サービス導入と運用を定着させるための伴走型コンサルティング提供

AI導入～全社展開・高度化まで一貫して伴走。フェーズ最適化により顧客成功とLTVを最大化

コンサルティングメニュー

導入加速プラン	精度向上プラン	リリース支援プラン	運用支援プラン	運用伴走プラン
1ヵ月～ **+αのメニューで 導入準備をご支援** 導入部門向け社内説明会 (1回) 課題ヒアリング、 適用業務提案、効果試算、 ロードマップ作成	**2ヵ月～** **回答自動生成の 精度向上を実現** 精度向上支援 (RAG最適化、プロンプト改修など)	**1ヵ月～** **リリースに伴う 社内展開を積極サポート** 管理者向けワークショップ (1回) 作成者向けワークショップ (1回) フォローMTG (1回)	**2ヵ月～** **運用フォローと 活用促進の提案** 月次利用レポートの提供 データに基づく利用改善の提案 アプリ改修、ひな形作成の提案 上記に関するMTG (月1回×2ヵ月)	**3ヵ月～** **運用を包括的に 積極ご支援** 「運用支援プラン」の内容 専任コンサルタントの設置 自走できるしくみづくり 運用・ユーザー窓口担当からの 問い合わせ対応（メール、お電話） 上記に関するMTG (月1回×3ヵ月)
導入期～リリース期に おすすめ	**導入期～拡大・運用期に おすすめ**	**リリース期におすすめ**	**拡大・運用期におすすめ**	

**アプリ/AIエージェント
作成プラン**

お客様のニーズに合わせてアプリ・AIエージェントを作成します。アプリ・AIエージェントの要件定義~作成~動作検証をサポートいたします。

Single Action / Conversation / Agent / API連携

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

ハイライト

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 競争優位性
4. 市場機会
5. 顧客基盤
6. 成長戦略
7. 財務サマリーと主要なリスク

1 2 3 4 5 6

エンタープライズのAI導入の3つの課題と解決のための6要件

エンタープライズのAI導入には3つの課題が存在。課題を解決し「実際に動く」AIはChatGPT等の汎用LLMをそのまま導入するだけでは足らず、下記6要件全てを同時に満たす必要がある

エンタープライズAI導入の3つの課題

セキュリティ制約
機密情報等の取り扱い

内部データの処理
カスタマイズが必須

本番運用の高い壁
高い精度/運用/保守のレベル

課題解決の6要件

1. サービスの提供形態
2. LLMの選択と切替
3. フルスタックでの提供
4. Agentic RAG
5. 大規模データ処理
6. 回答根拠の可視化

エンタープライズAIの導入には上記6要件を“同時に”満たすことが必要

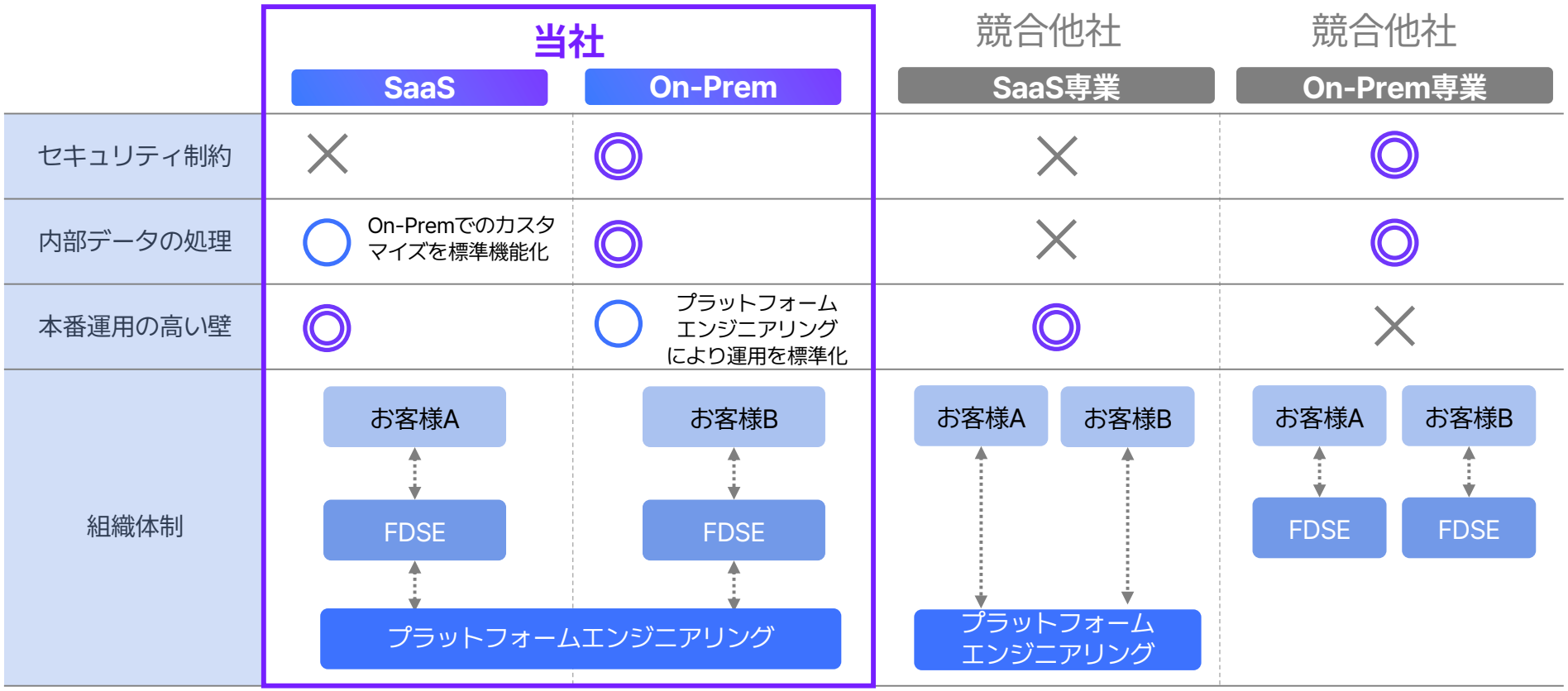
注1: エンタープライズAIの課題とその解決のための条件に関する当社の認識及び分析

allganize

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

SaaS及びOn-Prem双方のメリットを活かしたサービス設計

当社はSaaSで鍛えた運用力を顧客ごとのセキュリティ要件及び内部データの活用を充足させるOn-Prem環境でも提供可能。SaaS/On-Prem双方においてFDSEを配置した上で、プラットフォームエンジニアリングを実現



注: サービス提供形態ごとの特性に関する当社の認識及び分析を示したイメージ図

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

SaaSとOn-Premの完全な両立 – プラグイン設計

SaaSとOn-Premの双方をダブルメンテナンス無しで同時提供可能であることが当社の最大の競合優位性。プラグイン・アーキテクチャにより、人員数に比例させずにエンタープライズ毎のカスタマイズ要件を充足可能

技術的な高い壁

SaaSとOn-Premではインフラのスケーリング方式・利用ライブラリ・モニタリング方式が大きく異なる

»

単一基盤での管理は技術難易度が高く、
通常は「ダブルメンテナンス」（二重開発・更新遅延・高コスト）に陥るため、
効率的にSaaSとOn-Prem双方を両立して提供することは困難

当社の解決策

プラグイン設計

レゴブロック式のプラグイン設計でダブルメンテナンスを回避
標準化したコアドメインと顧客ごとのカスタマイズのための一般ドメインを分離

＼ 顧客ごとのカスタマイズ ／

一般ドメイン

認証・**SSO**／暗号化／文書処理／メール／**UI**等

プラグイン設計

＼ 当社の優位性を標準化 ／

コアドメイン

回答自動生成／**RAG**／**LLM**・**Agent**ビルダー等

プラグイン設計

メリット

- 初級エンジニアでも迅速・容易にカスタマイズ可能
- On-Prem顧客であっても最新のupdateを利用可能
- 人員を比例的に増やさずにスケール可能

効率的・効果的に顧客のカスタマイズ要求に対応可能

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

特定LLMモデルへのロックインを回避

エンタープライズにとって特定のLLMモデルへのロックインを回避し、適宜優れたLLMモデルに切り替えられるフレキシビリティを確保することが重要

エンタープライズ導入の懸念点

LLMロックイン

既存プロプライエタリモデルへの依存の弊害
ChatGPT Enterpriseなどで構築した場合、
将来的なモデル変更に大きな障壁が発生

1. **大規模な追加投資が必要**
   より優れたオープンソースLLMが出現しても、アーキテクチャの上位レイヤーを全て変更する必要があり、初期投資が無駄になる
2. **LLMの進化スピードが速くモデル変更の蓋然性が高い**
   LLM領域では、Agentなどの新技術が急速に進化。迅速なモデルの切替は不可避

当社の解決策

モデルの柔軟性と最適化

モデルの即時切替・マルチモデル対応
SaaS／On-Prem環境に関わらず、モデル間の柔軟な切り替えに即座に対応可能なアーキテクチャを提供

1. **大規模な追加投資無しで対応可能**
   モデルに依存しないアーキテクチャであるため最低限のコストで切替可能
2. **迅速にモデルの切替が可能**
   最も適したLLMへ即時ファインチューニングするのみで迅速にモデルを交換可能

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

1 2 **3** 4 5 6 フルスタックでの提供

フルスタックでのサービス提供によりエンタープライズ要求を充足

LLMの選定からAgentの実装までLLM開発に必要なフルスタックのサービス提供が可能。
LLM以外のレイヤーは全て当社が開発。他社に依存するのは他社LLMを活用する場合のみ

LLMs

On-Prem

オンプレミス／
プライベートクラウド

Alpha
当社独自のLLM

オープンウェイトLLM

SaaS

パブリッククラウド

ChatGPT
OpenAI

Claude
Anthropic

Gemini
Google

社内データ連携

SaaS | On-Prem

ERP／CRM／Support

SAP
Salesforce
Hubspot
Zendesk

文書およびデータベース

Google Drive
One Drive
Drop box
Share Point
Confluence
HTML5
SQL

コミュニケーション

Gmail
Outlook
Calendar
Slack
Teams

インフラ

SaaS | On-Prem

- 大量文書の取り込み
- Agentic RAG
- コーディングエージェントエンジン
- LLM Ops
- k8s 管理

フレームワーク

SaaS | On-Prem

- コードバージョン管理
- ノーコードAgentビルダー
- セルフヒーラー
- セキュリティ
- 権限管理
- ユーザー管理

Agent & App Market

SaaS | On-Prem

- 企業用検索Agent
- データ分析Agent
- セールスAgent
- 法務Agent
- 財務Agent

LLM開発に必要な機能を一気通貫で提供可能

注: 白い枠は当社が開発・提供する機能、グレーの枠は他社が提供するもの（他社LLM・顧客が既に利用している連携先システム）。連携先と接続するコネクタは当社が開発している

allganize

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

1 2 3 4 5 6 Agentic RAG

実運用環境の「messy data」に強いAgentic RAG

実際の業務文書は、部署ごと・年度ごとに規程が分かれている。当社のAgentic RAGは情報の分布と質問の意図を理解し、適切な回答を導き出す。

前提 **社員からの人事規程に関する問い合わせに答えるAIエージェント（HR質問対応）を例に説明**

社内には「インターンへの貸与パソコンの規程」が1つではなく、複数存在する

所属チームで異なる （開発チーム／デザインチーム）	入社年度で異なる （2025年入社／2026年入社）	改訂前の古い規程も 文書として残っている

→「インターンに支給するパソコンは？」という質問だけでは、答えは一つに定まらない

従来のRAG 一度の検索で、そのまま答える

社員 インターンに支給するパソコンは？

… （複数ある規程のうち、最も近い1件をそのまま採用）

AI **MacBook Airです。**

誤答 実際にはデザインチーム・旧年度の規程だった。どの規程を見るべきかを確認しないまま答えてしまう

当社のAgentic RAG 足りない情報を自ら聞き返す

社員 インターンに支給するパソコンは？

… これだけでは規程を特定できないと自ら判断し、聞き返す

AI **所属チームと入社年度を教えてください。**

社員 2026年入社の開発チームです。

AI **2026年入社の開発チームには MacBook Pro M5 Max を支給します。**

正答 該当する規程を一意に特定したうえで回答するため、部署別・年度別に分かれた文書でも誤らない

顧客業務での価値 実際の社内文書は、部署別・年度別・改訂履歴別に分かれているのが通常。「質問だけでは答えが定まらない」状況で誤答しないことが、AIを実業務で使えるかどうかを分ける

注: 本頁の事例は、当社のAgentic RAGの動作を説明するために作成したものである

allganize

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

大規模データを取りこぼしなく処理する独自の仕組み

当社は大規模なデータを細かく分割して同時に処理し、結果を一つに統合する独自の仕組みにより、エンタープライズの有する大規模で複雑なデータを安定的に取り扱い可能

既存LLMの課題

大規模データの取扱は困難

LLMは適切な長さのテキストの処理には強いものの、
100万件のエクセルデータ、500MBのワードなど
大規模なファイルを「取りこぼし」なく処理するのは困難

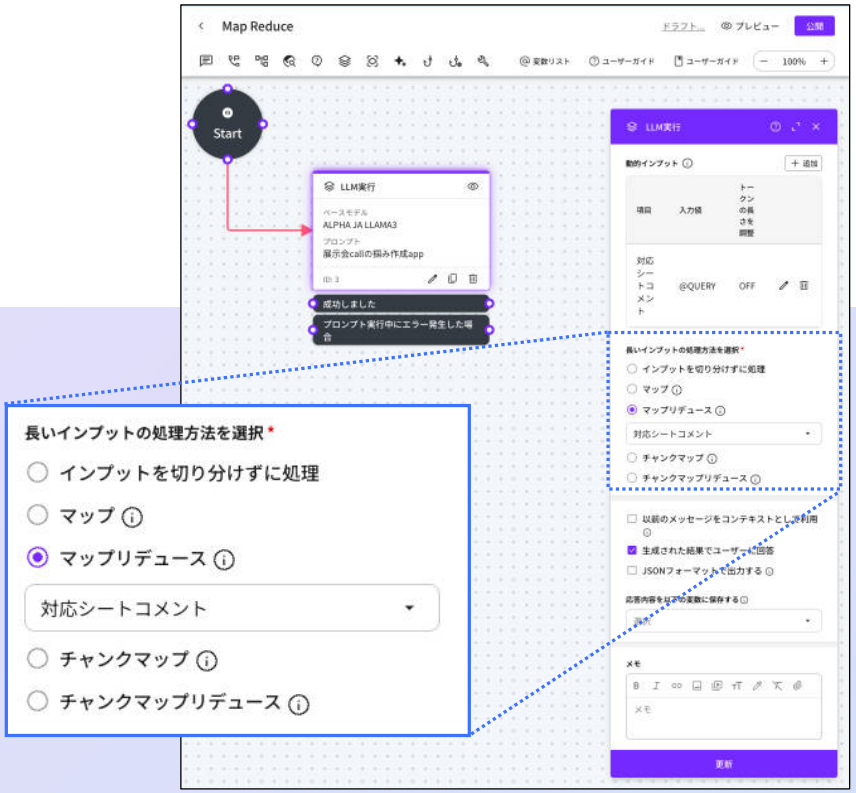
当社の解決策

分割・同時処理・統合で対応

当社はデータ処理の信頼性を高めるため、
この処理方式をノーコードのワークフローに統合

これにより、
**大規模データを確実に分割・並列処理・集約し、
処理の安定性・データ整合性を高い水準で実現**

大規模データを取りこぼしなく処理する仕組み



Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

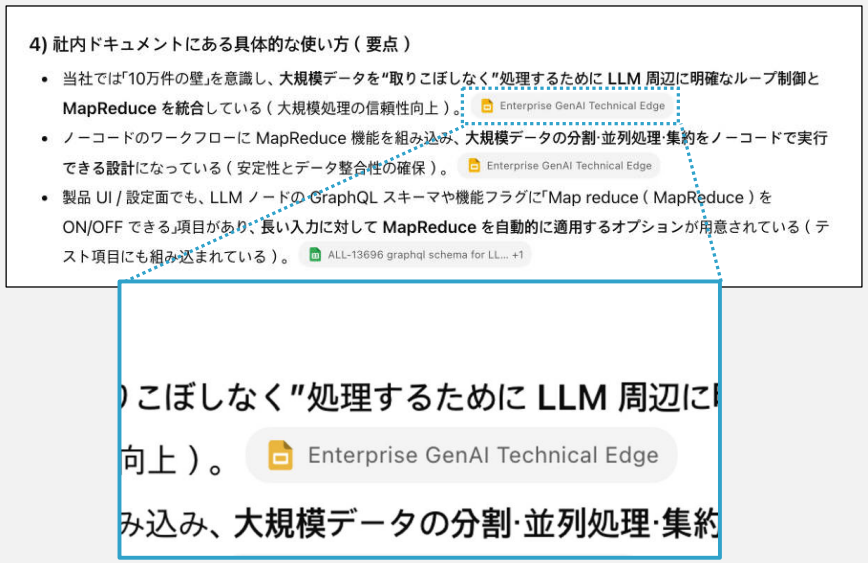
1 2 3 4 5 6 回答根拠の可視化

回答根拠の可視化によりハルシネーションリスクを最小化

回答根拠を原文レイアウトのまま表示することにより、ユーザーは直観的に理解が可能。ハルシネーション（AIが事実と異なる内容をもっともらしく答えてしまう現象）のリスクを大幅に軽減

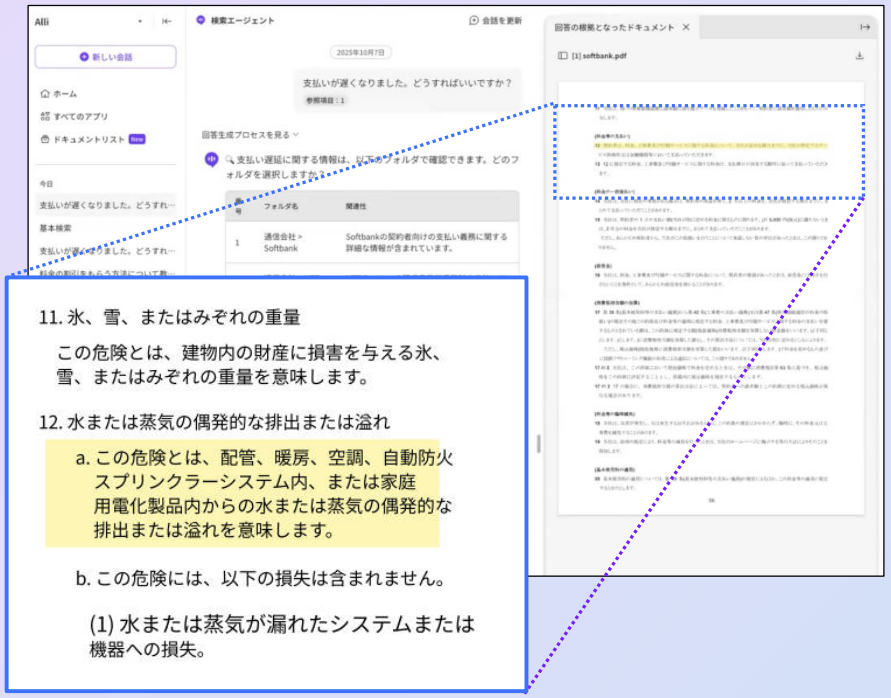
他社

原文全体へのリンクのみでは参照箇所が特定しづらい



当社

原文のレイアウトそのままで回答の根拠を表示



注: 他社は2026年6月ChatGPTにてGPT5.5モデルを利用してテスト

allganize

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

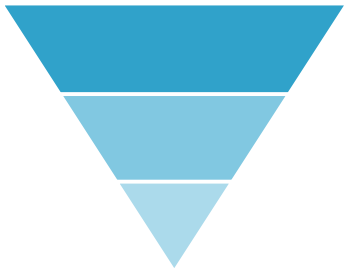
人材を育てることで実現する持続的なAI技術力

日米韓に亘るグローバルな開発体制が特徴。韓国で採用したインターン・ジュニア人材を体系的な社内教育で高度なAIエンジニアへ育成

当社の韓国市場でのブランド

実戦型AI企業	高度な志願層	成長環境の提供
研究に留まらず、市場で収益を上げる実利的なイメージが定着	実務志向の強いAIエンジニアや論文著者、コンテスト受賞者が多数志願	最先端の技術スタックとグローバルな実データに触れられる環境が魅力

≪2025年度インターン採用≫



インターン応募者数……357名

インターン採用者数……13名

正規雇用社員数……3名

正規雇用社員数／インターン応募者数＝0.8%

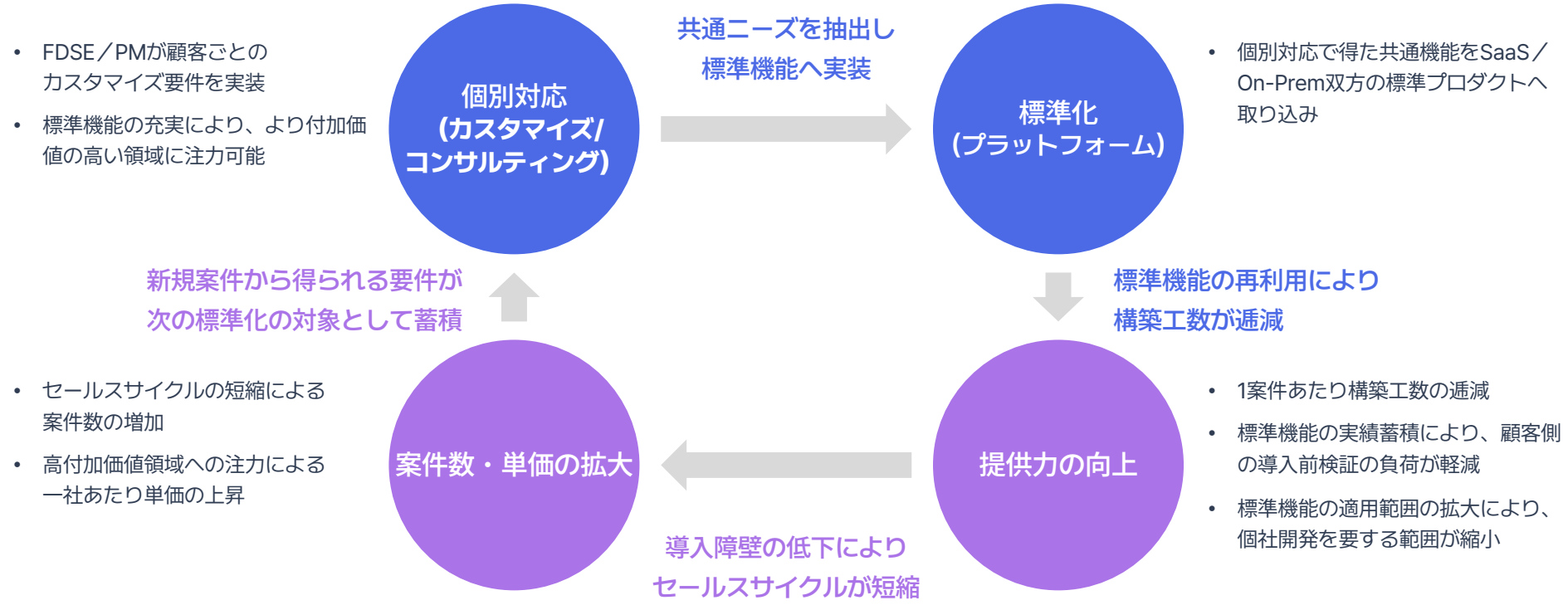
実戦型AIエンジニア教育プロセスを体系化

1. **クロスオンボーディング**
   AIの技術だけではなく製品全体の技術スタックを理解し、AIをシステムとして統合する視点を養う
2. **AIコアトレーニング&開発**
   LLM学習、モデル評価、エージェント開発、RAG構築等の多様な業務を内部で経験
3. **RAG研究・評価・高度化**
   最新のRAG技術の追求から評価指標の確立まで、技術的深みを追求するフェーズ
4. **実戦評価&モデル最適化**
   顧客サイトの現働データを用いた実戦。現場の課題を技術で解決し、モデルを最適化

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

個別対応と標準化の好循環が競争優位の強化と生産性向上を実現

案件の蓄積を通じて標準機能が拡充し、後続案件の構築工数が逓減



- FDSE／PMが顧客ごとのカスタマイズ要件を実装
- 標準機能の充実により、より付加価値の高い領域に注力可能

- 個別対応で得た共通機能をSaaS／On-Prem双方の標準プロダクトへ取り込み

- 1案件あたり構築工数の逓減
- 標準機能の実績蓄積により、顧客側の導入前検証の負荷が軽減
- 標準機能の適用範囲の拡大により、個社開発を要する範囲が縮小

- セールスサイクルの短縮による案件数の増加
- 高付加価値領域への注力による一社あたり単価の上昇

個別対応と標準化の相乗効果により構築工数が逓減し、人員増に依存しない収益拡大を実現

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

FDSE数に比例的に依存せずにスケール可能

プラグインによる開発効率と、AIメンターによる実践型教育が顧客基盤の拡大を支える

プラグイン設計による効率的なカスタマイズ性

顧客固有の機能をプラグイン化
共通機能を再利用し、個別開発を効率化

一般ドメイン

認証・SSO／暗号化／文書処理／メール／UI等

初級エンジニアでも迅速・容易にカスタマイズ可能

プラグイン

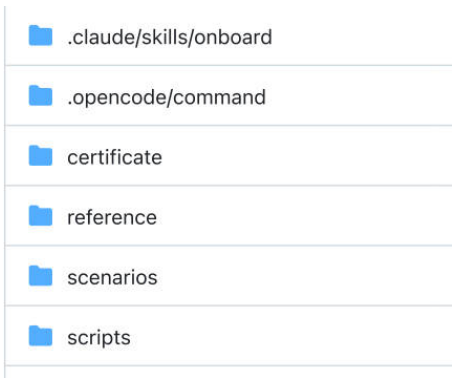
コアドメイン（標準化済み）

回答自動生成／RAG／LLM・Agentビルダー等

AIメンターを活用したFDSE育成

/onboard

コマンドでAIメンターが
教材による実習を開始



実際のfield-onboarding教材

AIによる
実演・説明

教育生が
実機で実習

結果・理解を
チェック

実習で得た知見を、上記教材に反映

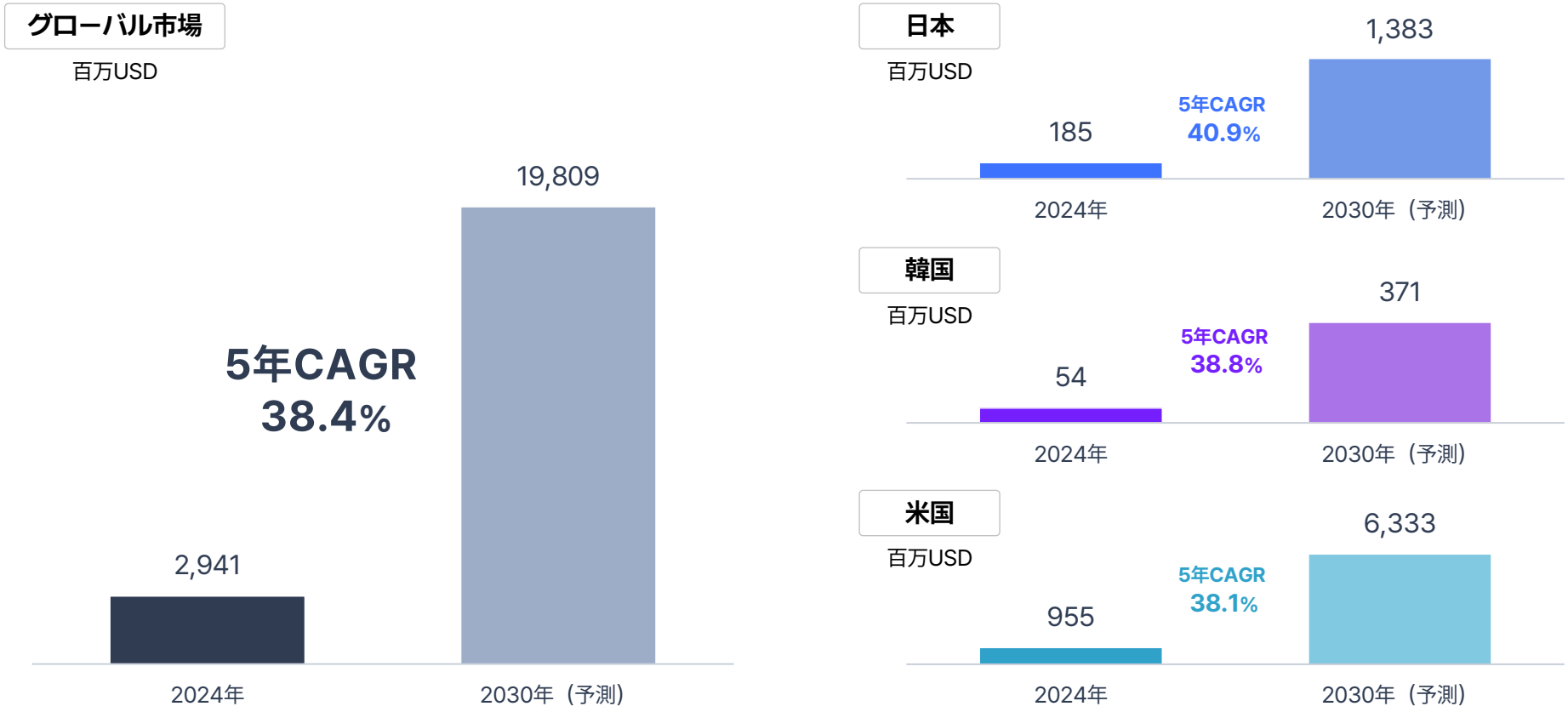
Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

ハイライト

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 競争優位性
4. 市場機会
5. 顧客基盤
6. 成長戦略
7. 財務サマリーと主要なリスク

エンタープライズ生成AI市場はグローバルで急成長

エンタープライズ生成AI市場(企業が業務の効率化などのために生成AIを 導入・活用する市場）はグローバルで急拡大が見込まれる（5年CAGR 38.4%、2024年実績～2030年予想が約6.7倍)。日韓米も同様の成長軌道が想定され、日本も高い成長ポテンシャルを有する



出所: Grand View Research「Enterprise Generative AI Market」（グローバル／日本／韓国／米国）。
2024年は実績値、2030年は同社による予測値であり、CAGRは2025年から2030年までの年平均成長率。金額は米ドル建て（百万USD）

注1: 「エンタープライズ生成AI市場」とは、企業が業務の効率化や品質向上を目的として生成AIを導入・活用する市場をいう。企業向けに提供される生成AIのソフトウェア及びその導入・運用に関連するサービスを対象としており、個人向けの生成AIサービスは含まない

注2: 上記の市場規模及び成長率は出所における調査・予測であり、当社の業績を示し又は保証するものではない

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

地域別生成AI市場状況

	日本[*1]	韓国[*2]	米国[*3]
当社ビジネスの特徴	• **SaaS中心** • **各領域のメガエンタープライズ中心の顧客基盤** • 機密情報を取り扱う金融・公共領域の顧客からも確固たる信頼を築く	• **On-Prem中心** • **機密情報を取り扱う金融・公共のお客様中心** • 当社は政府が選抜した4チームの一つであるUpstageコンソーシアムの一員として国家AIエコシステムの中核を担う[*4]	• SaaS中心 • **米国における最新のテックトレンドの把握**が可能
市場の成長ドライバー	• 少子高齢化に伴い、生産年齢人口が2020年から2070年までに**約3,000万人減少**する見込み • 業務の**自動化·効率化に対するニーズが高い**	• **政府主導の「ソブリンAI」政策**による国家　戦略的支援の加速 • 大規模AIインフラ投資（データセンター、GPU等）の進展	• 業務自動化・意思決定高度化を目的とした**Enterprise AI導入の本格化** • 世界最大規模の民間投資とAIテックエコシステムの集積 • 金融、製造、保険など**全産業横断でのAI活用拡大**

*1:　一般社団法人電子情報技術産業協会 (JEITA)［注目分野に関する動向調査2023］
*2:　https://www.gttkorea.com/news/articleView.html?idxno=7239
*3:　https://www.marketresearchfuture.com/reports/us-enterprise-artificial-intelligence-market-15522
*4 :　https://zdnet.co.kr/view/?no=20260119103718

allganize

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

地域別生成AI市場状況

日韓とも国家主導でAIの社会実装を加速。いずれも公共・金融など機密情報を扱う領域が起点となっており、On-Prem対応と日韓双方での提供実績を持つ当社に事業機会が生じている

日本のAI政策

罰則を伴わない推進型の法制度と、政府自らの導入により実装が加速

法制度	「AI推進法」を2025年6月に公布。罰則を伴わない推進型で、企業の自主的な活用を後押し*1
国家計画	「人工知能基本計画（第II期）」を2026年7月に閣議決定。AX（AIトランスフォーメーション）を中核に据える*1
政府自らの実装	政府向け生成AI「源内」を約18万人の職員が利用。地方支分部局へ拡大し、オープンソース化により自治体へ横展開*2

当社の事業機会

- 政府・自治体の本格導入により、機密情報を扱う環境でのOn-Prem需要の拡大が期待される
- 共通基盤の整備が進むほど、その上で動く業務アプリ・AIエージェントの需要が生じる

韓国のAI政策

包括的なAI法を世界に先行して全面施行。公共調達でのAI優先考慮を義務化

法制度	「AI基本法」を2026年1月に施行。包括的なAI法として世界に先行*3
公共調達	2026年7月施行の改正により、国・自治体・公共機関は調達時にAI製品・サービスを「優先的に考慮」する義務*3
投資と目標	2026年の政府AI予算は9.9兆ウォン（前年の約3倍）。2030年までに公共部門のAI活用率95%を目標*4

当社の事業機会

- 公共調達におけるAI優先考慮の義務化により、公共案件のパイプラインの拡大が期待される
- 国産AI基盤モデル開発プロジェクト（4チーム）のうちUpstageコンソーシアムに参画し、RAG実装を担当*5

*1: 内閣府「AI戦略」（AI推進法は2025年5月28日成立・6月4日公布、人工知能基本計画（第II期）は2026年7月14日閣議決定） https://www8.cao.go.jp/cstp/ai/index.html
*2: デジタル庁「ガバメントAI（源内）の展開状況」（2026年5月公表資料） https://www.digital.go.jp/
*3: 韓国「人工知能基本法」2026年1月22日施行。公共調達に係る改正（国・自治体・公共機関のAI製品優先考慮）は2026年7月21日施行
*4: 韓国政府の2026年AI関連予算は9.9兆ウォン（2025年3.3兆ウォンの約3倍）。AI活用率目標は韓国政府の国家AI戦略による
*5: 当社は同プロジェクトにおいてUpstage社のコンソーシアムに参画し、基盤モデルのRAG実装を担当している

allganize

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

ハイライト

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 競争優位性
4. 市場機会
5. 顧客基盤
6. 成長戦略
7. 財務サマリーと主要なリスク

当社エンタープライズ営業の特徴

営業力に頼らず、設計と提供形態でエンタープライズの信頼を獲得。業務起点の製品進化により競争優位を拡張

エンタープライズ向けの製品設計



- セキュリティ、監査要件
- データガバナンス、権限管理
- 既存システムとの連携
- 必要に応じた技術・伴走支援など

各産業トップ企業の採用による信頼度向上



- 設立時より同ポジショニング確保のための営業を継続
- 多数のエンタープライズ事例による業界からの信用

AIの内製化を目指す情シス部門と伴走するサービス提供形態



- 顧客の情シス部門が自らAIを開発・運用できるよう、当社はプラットフォームと技術支援を提供
- 要件定義・開発・運用は顧客やパートナーが担う役割分担型の契約（例：大手SIerが構築・保守を担当）

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

エンタープライズ・公共機関を中心とした顧客基盤

エンタープライズを中心とした確固たる顧客基盤を確立。機密情報を扱う多数の公共・金融機関等からも信頼を構築

公共機関	国内政府機関A / 国内政府機関 B/ 国内政府機関C / 静岡市 / 韓国政府機関 / 韓国軍隊機関 / Oklahoma Bureau of Narcotics
金融・保険	三井住友銀行 / 大和証券グループ / SMBC日興証券 / Samsung 火災保険 / 三井住友カード / 第一生命保険 / 第一ライフテクノクロス / 明治安田生命 / Industrial Bank of Korea / Hana Securities / Woori Investment & Securities / Hyundai Motor Securities / OK Financial Group / Korea Securities Finance / 三井住友ファイナンス&リース / au損害保険 / 足利銀行 / 広島銀行 / 三島信用金庫 / 中央労働金庫
製造・科学・素材	Meiji Seika ファルマ / 三菱化工機 / 三菱ケミカルシステム / DM三井製糖 / Glicoグループ / Hyundai Steel / LX Hausys / COSMAX / Geospace Technologies / PANASIA / Solarcraft
エネルギー・インフラ	J-POWER / 韓国土地住宅公社（LH） / KEPCO KDN
通信・IT・SI	NTTドコモ / KDDI / KT/ SK AX / Hyundai AutoEver / 日立ソリューションズ / 日鉄ソリューションズ / JSOL / SCSK / インボイス / INNOCEAN / Jobis / ANT
運輸・建設・不動産	ANA / JR九州 / White Lodging Services / 東京地下鉄 / 中央日本土地建物 / 小田急ビルサービス
商社・流通・サービス	良品計画 / Kodak Moments / パーソルコミュニケーションサービス / パーソルキャリア / サーキュレーション / ディーエムエス / トムス・エンタテイメント / Service Ace

注: 代表的な一部のお客様のみ記載しています

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

ハイライト

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 競争優位性
4. 市場機会
5. 顧客基盤
6. 成長戦略
7. 財務サマリーと主要なリスク

成長ドライバー： ARPAの向上× 契約社数の増加

当社の成長は「1社あたり売上高（ARPA）の向上」と「契約社数の増加」との掛け合わせで実現。直近1年間では両者の伸長により、契約社数×ARPAは約1.6倍に拡大

ARPA（1社あたり売上高）

4.9百万円 → **6.8百万円**

+38.8%

×

契約社数

210社 → **240社**

+30社（+14.3%）

=

ARPA × 契約社数（参考値）

1,036百万円 → **1,643百万円**

約1.6倍

2025年6月末 → 2026年6月末

増加額607百万円に対する寄与率（参考）：ARPA向上66%／契約社数増加24%／相乗10%

ARPAを高める
既存顧客あたりの売上を伸ばす

契約社数を増やす
新たな顧客を獲得する

3軸の成長戦略

サービス戦略

販売推進戦略 / 地域戦略

注1: 契約社数はOn-PremとSaaS両方の合算（代理店経由の場合はエンドユーザー企業数をカウント）。
ARPAは各時点のアクティブ顧客における過去1年間の売上高を、同時点のアクティブ顧客数（＝契約社数）で除し、小数点第2位を四捨五入して算出。ともに未監査

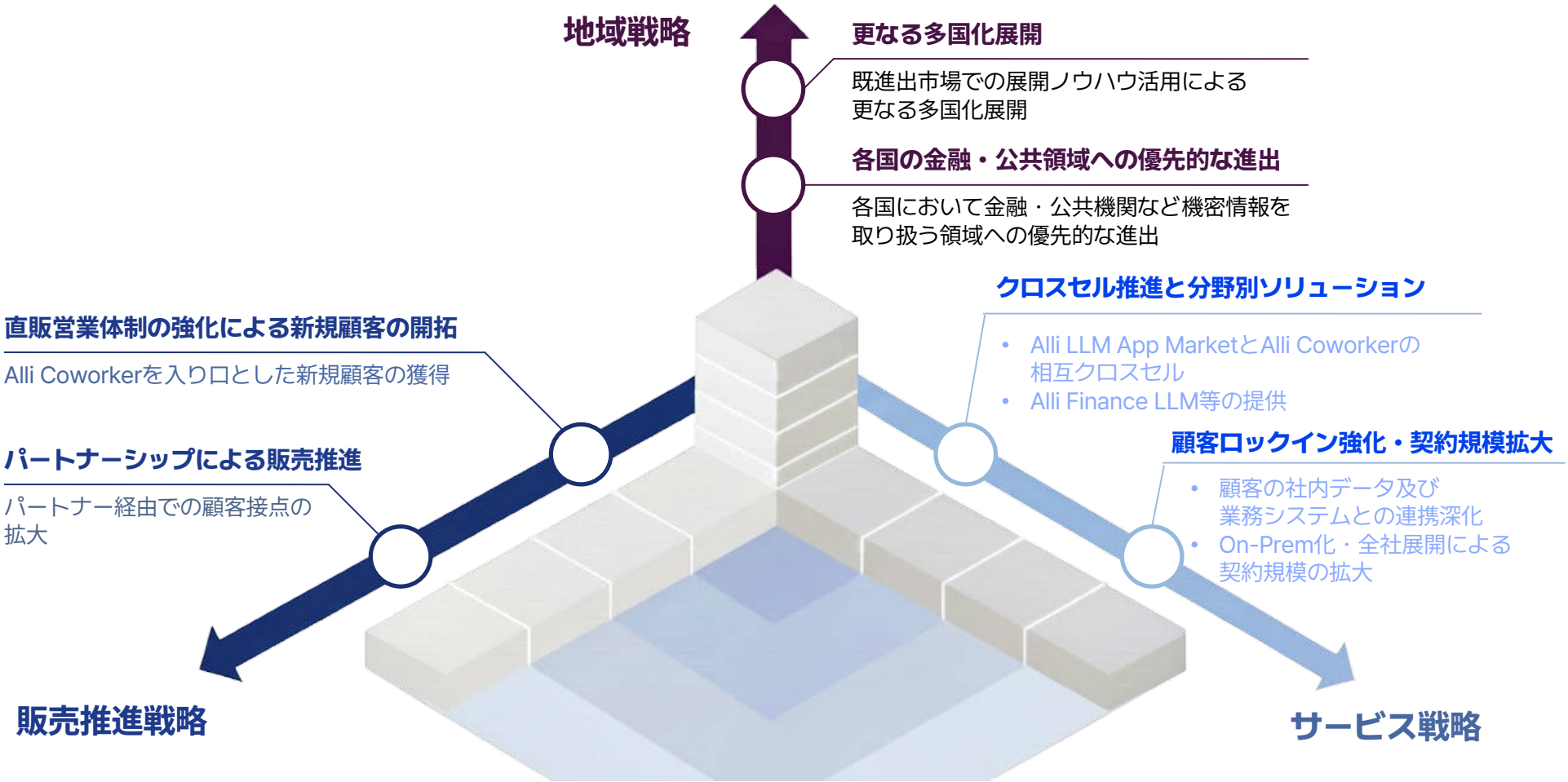
注2: 「ARPA×契約社数」は各時点でのアクティブ顧客における過去1年間の売上高を示す。契約社数210社→240社、ARPA4.9百万円→6.8百万円の変化に基づき、増加額を契約社数増加要因148百万円［（240－210）×4.9］、ARPA向上要因402百万円[210×（6.8－4.9）]、相乗要因57百万円［（240－210）×（6.8－4.9）］に分解。寄与率は各要因額を総増加額607百万円で除して算出。
端数処理のため、表記上の計算結果は必ずしも一致しない

allganize

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

当社の成長戦略：
3つの柱でグローバルAIプラットフォームへと進化

販売推進戦略・サービス戦略・地域戦略の3軸で戦略を推進。グローバルAIプラットフォームへの進化を目指す



Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

パートナーシップによる販売推進：
官公庁・エンタープライズをターゲットとした拡張

パートナーが自らの市場基盤を活かして新規顧客を開拓し、当社は製品と技術の提供に専念。
営業人員を大きく増やさずに顧客数を拡大できる、販売効率の高いモデル

1 共同商品開発

内容 パートナーが自社製品・サービスに当社のAIを組み込み、自らの顧客基盤へ展開

寄与 パートナー製品の販売に応じて、当社のライセンス収益が積み上がる

2 GTM（市場投入）連携

内容 官公庁・自治体や重点業界におけるパートナーの市場基盤を活かし、共同で新規顧客を開拓

寄与 当社の営業人員を増やさずに新規顧客数を拡大

3 基幹システム連携

内容 大手BPO事業者が新規事業として立ち上げるAI BPOサービスの基盤に、当社製品が採用

寄与 パートナーのサービス拡大に比例して当社の利用も拡大し、個社ごとの営業を要しない

主要パートナー

- 日立ソリューションズ
- 日鉄ソリューションズ
- パーソルビジネスプロセスデザイン
- KT
- SCSK
- TOPPAN
- JSOL
- SK Telecom

注: 2026年6月時点

allganize

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

販売推進戦略/サービス戦略：
Alli Coworkerの受注状況

2026年4月よりサービス開始したAlli Coworkerは新規顧客開拓の加速のみならず、既存顧客へのクロスセルプロダクトとして機能

国	業種	SaaS or On-Prem	クロスセル or 新規
	金融	On-Prem	新規
	金融	SaaS	新規
	通信	SaaS	クロスセル
	建設	SaaS	新規
	食品	SaaS	新規
	製造	On-Prem	クロスセル
	ホスピタリティ	SaaS	クロスセル
	金融・決済	SaaS	クロスセル
	IT	SaaS	クロスセル
	商社・卸売	SaaS	クロスセル
	運輸・エネルギー	SaaS	新規、クロスセル
	製造	SaaS	新規、クロスセル
	建設・不動産	SaaS	クロスセル
	BPO・業務支援	SaaS	クロスセル

累計受注額　1.69億円（/29件）

注:　受注金額は、2026年8月末までに締結した契約金額の累計であり、既にサービス提供済み・売上計上済みの案件及び今後サービス提供予定の案件の双方を含む。
将来の契約変更、仕様変更、納入・支払の遅延等の様々な事情により、実際の売上高はこれと大きく異なる可能性がある。未監査

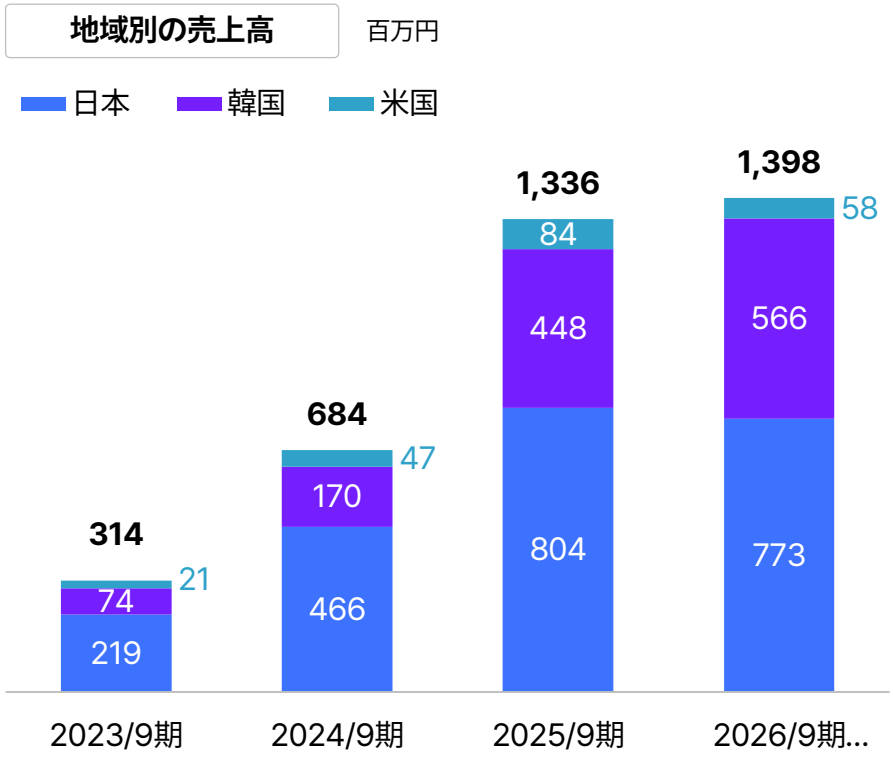
Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

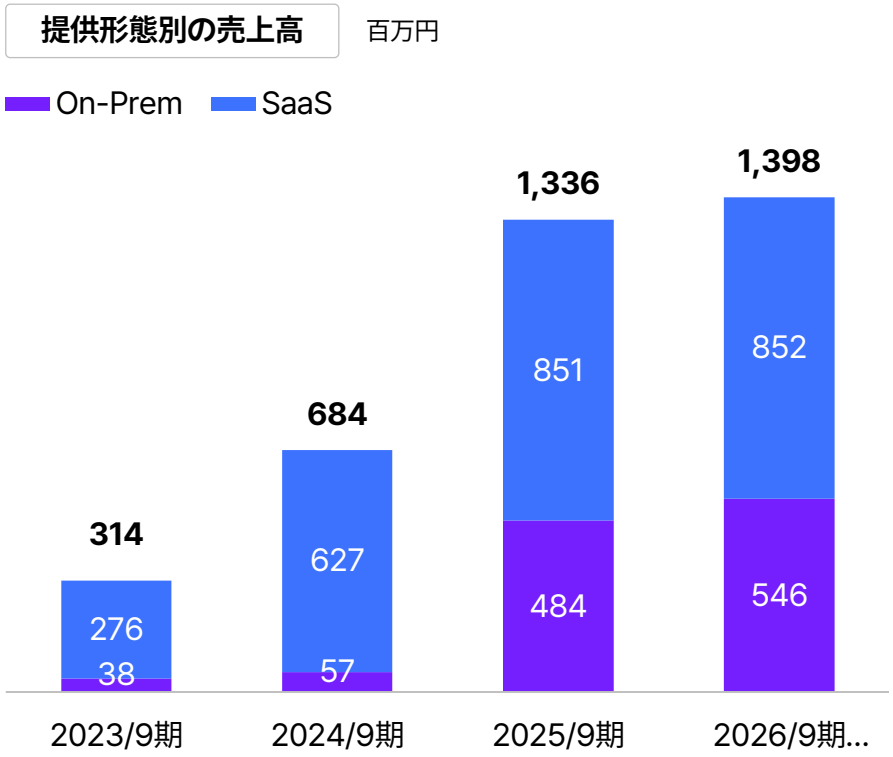
ハイライト

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 競争優位性
4. 市場機会
5. 顧客基盤
6. 成長戦略
7. 財務サマリーと主要なリスク

地域・提供形態別売上高の推移

日本・韓国・米国の全地域、ならびにSaaS・On-Premの双方で売上が拡大



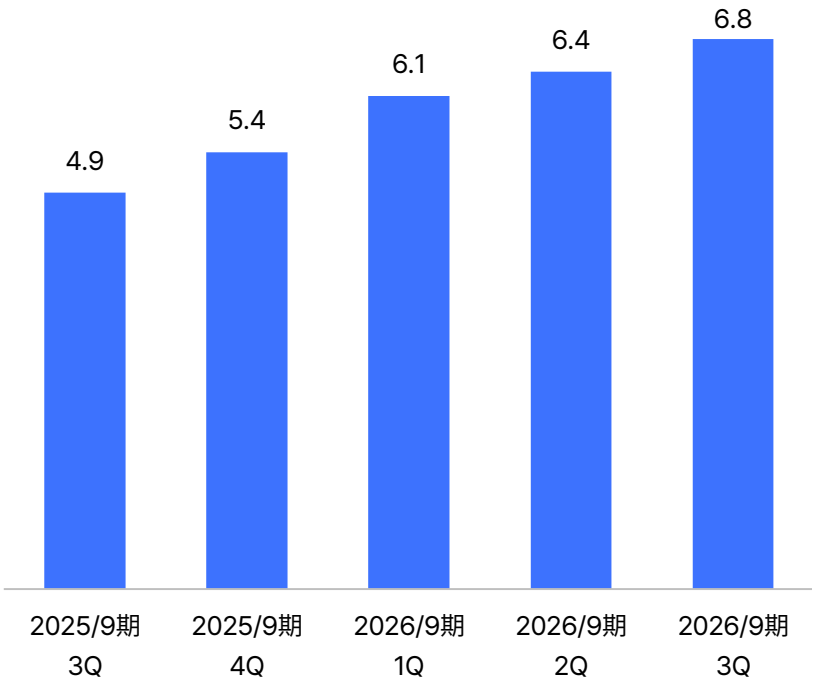


Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

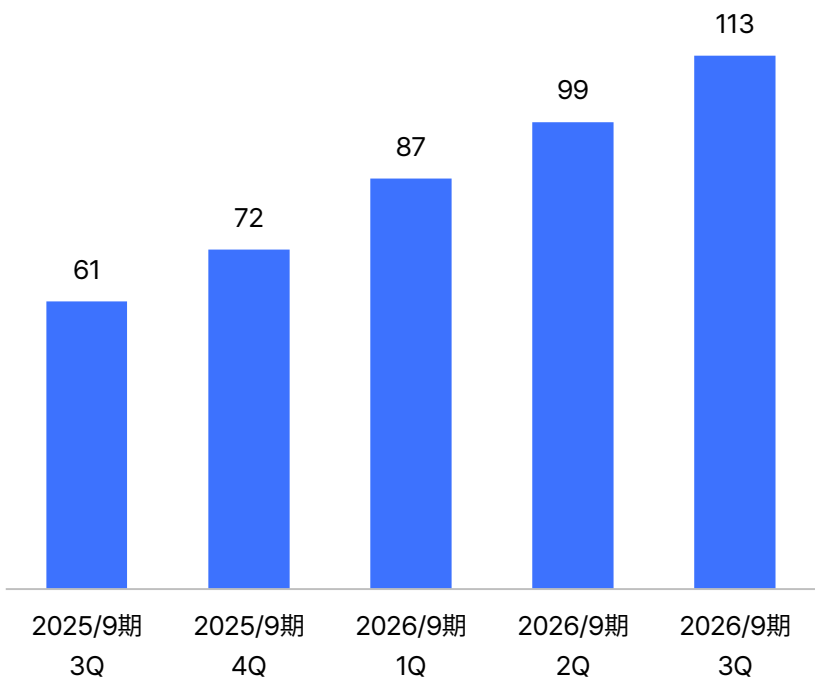
ARPAとクロスセル件数の推移

On-Prem大型案件の獲得に加え、他部門展開、コンサルティングサービスの拡大、およびクロスセルの進展が顧客単価向上を牽引し、ARPAが継続的に上昇

ARPA 百万円



クロスセル件数 契約件数



注1: ARPAは各期末時点でアクティブな顧客における過去1年間の売上高を、同時点のアクティブな顧客数（SaaSおよびOn-Premの合計）で除して算出
注2: クロスセル件数は各期末時点において、当社が複数の契約を締結している顧客企業との間における当社との契約数の合計数
注3: ARPA、クロスセル件数の数値は未監査

allganize

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

コスト構造

事業拡大に伴うスケールメリットが顕在化し、コスト効率と収益性が大幅に向上

項目（単位：百万円）		2024/9期		2025/9期		2026/9期 3Q累計	
		金額	対売上高比率	金額	対売上高比率	金額	対売上高比率
売上高		684	-	1,336	-	1,398	-
売上原価		403	59%	462	35%	503	36%
売上総利益		281	41%	874	65%	895	64%
販管費	人件費	388	57%	391	29%	332	24%
	研究開発費	311	45%	319	24%	79	6%
	広告宣伝費	72	11%	72	5%	57	4%
	その他	228	33%	298	22%	189	14%
	合計	1,000	146%	1,081	81%	657	47%
売上原価＋販管費		1,404	205%	1,543	115%	1,160	83%
営業利益		△719	-	△206	-	237	17%

備考

- カスタマーサクセス・インフラエンジニアの人件費及びクラウドサーバー利用料等
- 2026/9期より、研究開発費の一部を資産化し売上原価に償却費として計上を開始（2026/9期3Q累計で96百万円を資産計上、14百万円を売上原価（償却費）として計上）

- セールス・管理部門の人件費
- 営業・管理業務の効率化により対売上比率は減少傾向

- AI・エンジニア部門の人件費等
- 2026/9期より一部を資産化。償却費として売上原価に計上

- 展示会及びWeb広告費等
- 売上比率は減少傾向

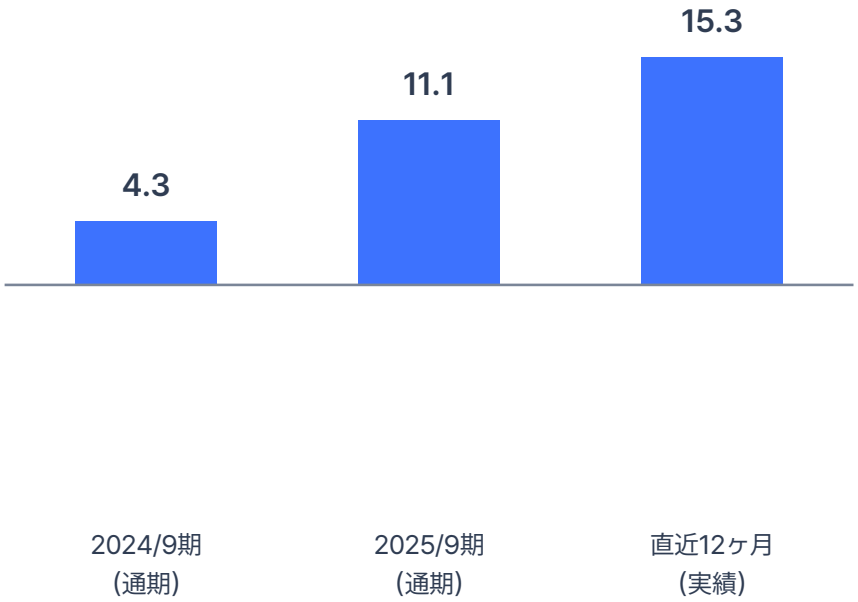
注: 2026/9期3Q累計の各数値並びに2024/9期及び2025/9期の販管費内訳の数値は未監査

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

人員増に依存しない利益成長

一人当たり売上総利益は直近12か月で15.3百万円まで向上し、一人当たり営業利益も黒字転換

一人当たり売上総利益 百万円



一人当たり営業利益 百万円

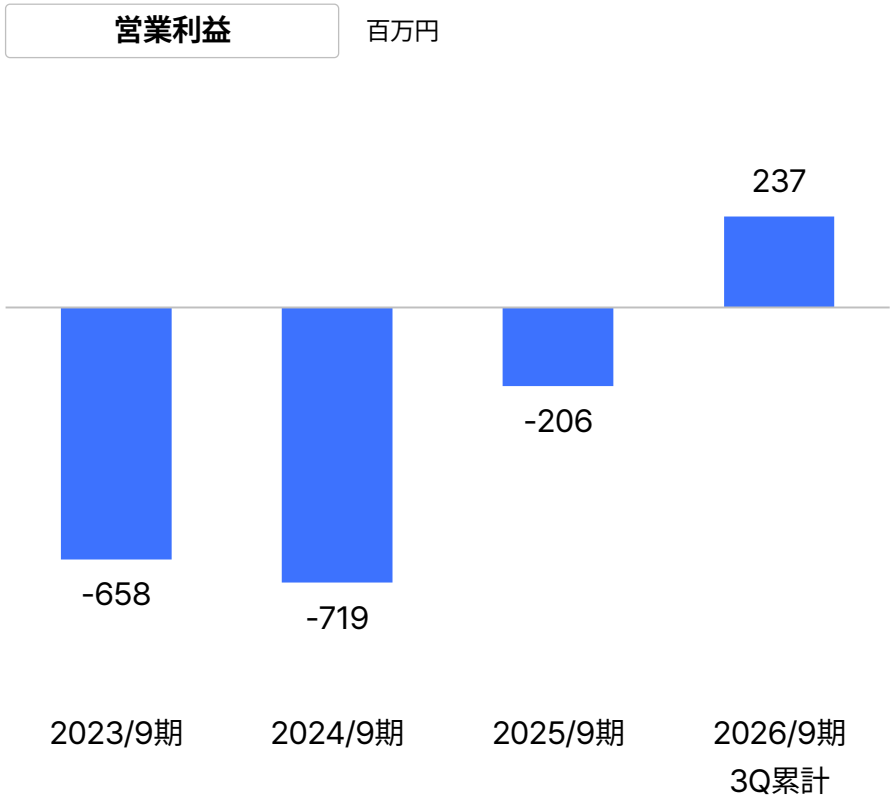


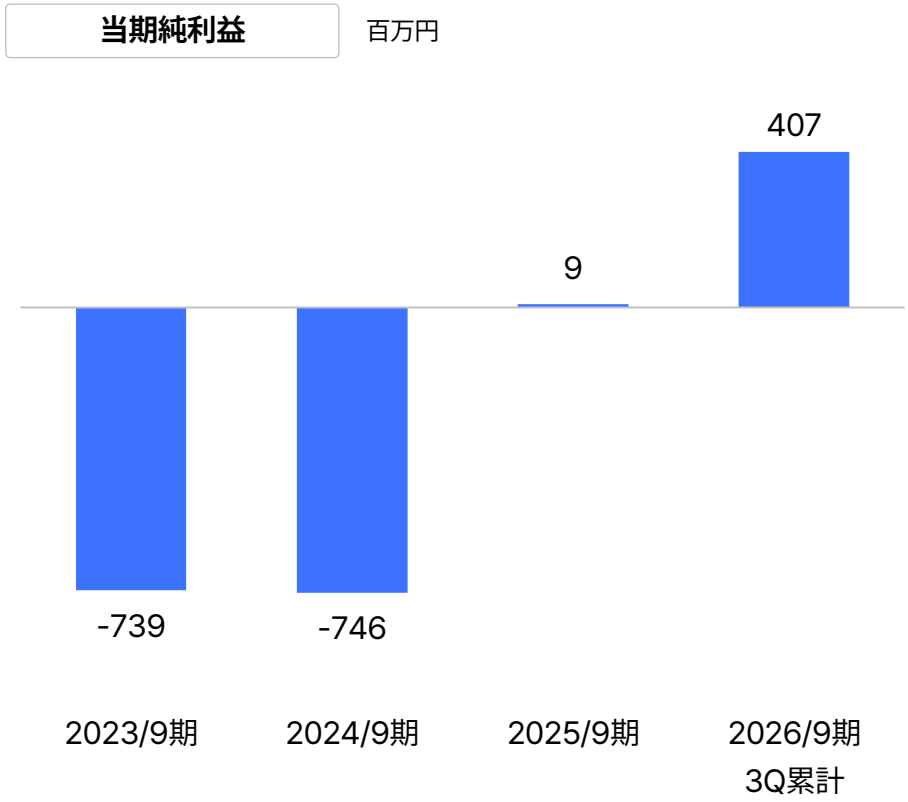
注1: 一人当たり指標は各期の売上総利益・営業利益を各期中平均人員数（66名／79名／86名。従業員に加え、役員、フリーランサーを含む）で除して算出
注2: 直近12ヶ月は2025年7月～2026年6月の実績（25/9期通期実績−前年同期3Q累計＋当期3Q累計）であり、売上総利益、営業利益ともに未監査

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

営業・当期純利益の推移

トップライン伸長、営業・管理業務の効率化及び研究開発費の資産化による減少等により営業利益と純利益の黒転達成





注: 2026/9期3Q累計の数値は未監査

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

AIプラットフォーム企業とのポジショニング

国内のAIプラットフォーム企業は国内のみのサービス提供にとどまっている一方、当社はグローバルに顧客を開拓

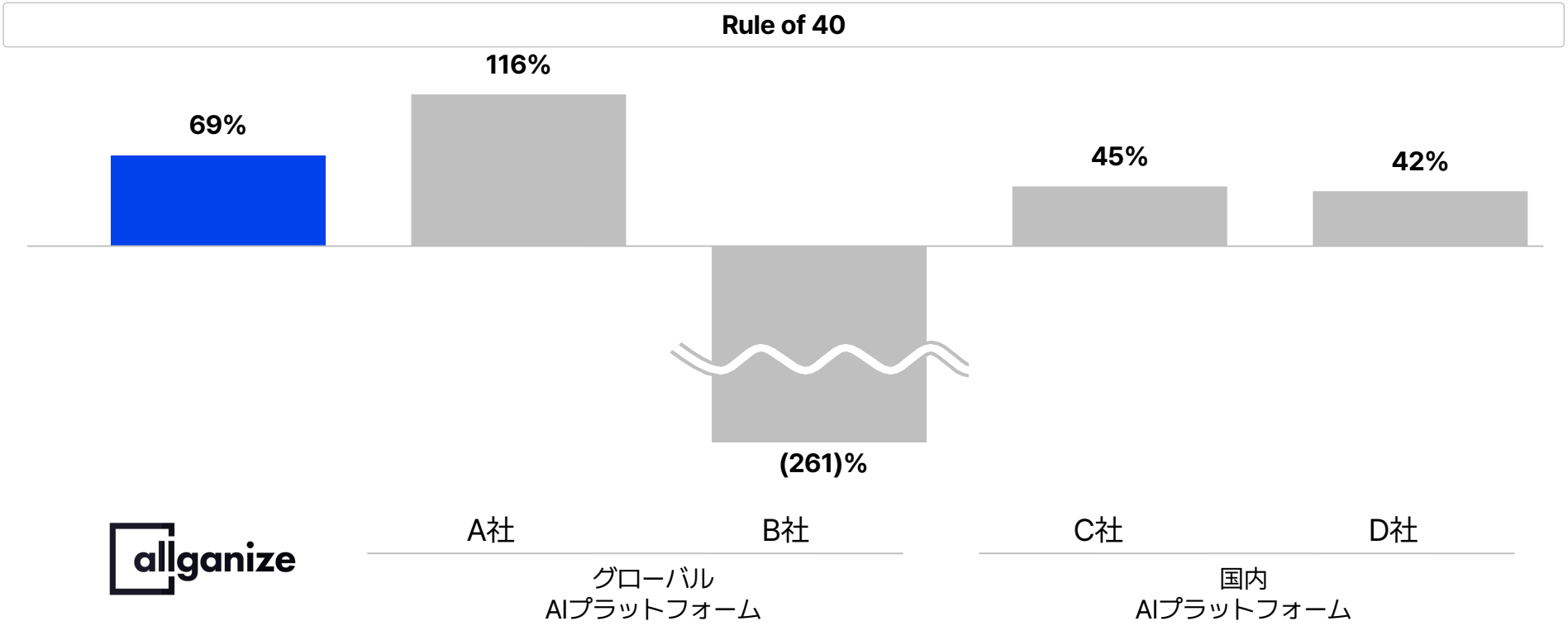


注: AIプラットフォーム業界におけるポジショニングについての当社の認識及び分析を示すイメージ図

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

AIプラットフォーム企業間の財務数値の比較

Rule of 40で測られる成長性・収益性の高さはAIプラットフォームの中でもトップクラスの水準



注: 当社の数値は売上高成長率（2025/9期3Q累計⇒2026/9期3Q累計）と営業利益率（2026/9期 3Q累計）を使用。
比較企業群は売上高成長率（直前3四半期累計⇒直前3四半期の前年同3四半期累計）と営業利益率（直前3四半期累計）を使用

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

IPOの目的

上場によるメリットを得ること自体が目的ではない。生成AI市場が変曲点を迎える今、事業基盤が整った段階で上場し、日本を基盤としたグローバル成長を加速することを上場の目的とする

01　市場の変曲点

生成AI市場は急速に拡大し、エンタープライズでの本格的な導入はこれから加速する局面にある。技術・製品の進化も速く、市場の変化に先んじて投資できるかが今後のポジションを左右する

→　先行投資の巧拙が競争力を決める時期にある

02　事業基盤の確立

エンタープライズを中心に日米韓で240社の顧客基盤を構築（2026年6月末）。技術・ソリューション・顧客基盤が一定の安定段階に達し、黒字を達成した

→　投資を加速できる土台が整った

03　日本市場の構造変化

日本では人手不足が深刻化しており、エンタープライズAIによる生産性革新の必要性が急速に高まっている。当社は日本の大企業顧客を多数有し、この需要に応えられる位置にある

→　日本市場が最大の事業機会となる局面

上場を通じて実現すること

プロダクト開発への投資

顧客に提供する技術・ソリューションの水準を引き上げる

ARPAの向上

営業・パートナー体制の拡充

直販とパートナー双方の開拓力を高める

契約社数の増加

日本を基盤としたグローバル展開

日本での実績を起点に、対象地域を広げる

新市場の開拓

上場に伴う効果　上場企業としての信用力・知名度の向上は、エンタープライズ顧客の獲得と優秀なAI人材の確保に直結する。あわせて、透明性の高い情報開示を通じ資本市場との長期的な信頼関係を構築する

注：　顧客基盤の社数は2026年6月末時点の契約社数（On-PremとSaaSの合算、代理店経由の場合はエンドユーザー企業数をカウント）。未監査

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

上場調達資金使途

資金使途項目	予定金額	使途予定時期			具体的な内容
		2027年9月期	2028年9月期	2029年9月期	
当社連結子会社における人件費	986百万円	398百万円	588百万円	○百万円	販売機会の拡大、新規顧客の獲得及び売上高の成長を実現するため、事業拡大に応じた優秀な営業、マーケティング、開発及び管理人材の採用・育成による体制強化を目的とした連結子会社における人件費
システム投資費用	345百万円	180百万円	165百万円	○百万円	顧客獲得及び既存顧客の利用拡大を図るため、既存プロダクトの機能強化、新機能開発を目的としたシステム投資費用
当社運転資金	31百万円	31百万円	○百万円	○百万円	当社連結子会社における事業拡大及び人員拡充に伴い、増加するグループ全体の管理部門業務を正確に統括・推進するための当社管理部門における人件費
調達総額	1,362百万円	609百万円	753百万円	○百万円	―

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

主要なリスク情報および対策(1/2)

主要なリスク	リスク対応策	発生可能性	発生時期
AI関連市場 景気後退や技術的課題、法的規制等によりAI関連市場の成長が鈍化する可能性があります。また、AI技術の普及に伴い顧客の要求水準が高まり、当社グループの事業計画に影響を及ぼす可能性があります。	多様な顧客業種・地域へのサービス展開と技術への継続的な投資により、特定市場への依存を低減。日本・韓国・米国の3拠点体制とエンタープライズ特化の事業モデルにより、市場変動の影響を分散しております。	低～中	特定時期なし
技術革新 AI分野は技術革新の速度が極めて速く、当社グループが技術革新に対応できない場合や、新技術により製品・サービスが陳腐化した場合、競争力が低下し業績に悪影響を及ぼす可能性があります。	AI部門が最新の研究動向を継続的に収集・分析し、週次の経営会議及びAI技術リーダー会議で事業への影響をレビュー。新技術を迅速に製品へ取り込む体制を構築しております。	低～中	特定時期なし
競合の動向 国内外の競合他社に加え新規参入事業者も多く、競争環境の激化により、価格低下圧力による利益率の悪化や顧客獲得コストの増加が生じ、事業及び業績に悪影響を与える可能性があります。	独自のAgentic RAG技術による高い回答精度、SaaS・On-Prem双方への対応力、クロスセルによる深い顧客関係の構築により差別化。顧客の業務変革を支援する立場の確立により、スイッチングコストを高めております。	中	特定時期なし
人材の採用及び育成 AIエンジニア・コンサルタント等の高度専門人材の獲得競争が激化しており、計画どおりの人材確保ができない場合、事業拡大の制約となり、成長戦略の実行に支障をきたす可能性があります。	インターンから新卒・中途採用に至る人材育成パイプラインを構築。競争力のある報酬設計とAI人材が活躍できる環境整備により採用力を強化し、日韓米3拠点での採用活動を継続しております。	中	特定時期なし

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

主要なリスク情報および対策(2/2)

主要なリスク	リスク対応策	発生可能性	発生時期
為替変動及び海外事業 日本・韓国・米国に拠点を有し、海外の売上高及び費用は現地通貨建てであるため、為替相場の変動や各国の経済情勢・法規制の変更等が、連結業績に影響を及ぼす可能性があります。	収益と費用を同一通貨で対応させることを基本とし、為替変動の影響を自然に相殺。各国の規制動向は現地の専門家を通じて継続的に把握し、3か国への事業分散により特定国の情勢変化による影響を低減しております。	中	特定時期なし
配当に対する二重課税 日本において当社株式保有者に対して支払われる配当金は米国および日本の税法上の配当所得となります。当社株式について日本の居住者たる個人または日本の法人が日本における支払の取扱者を通じて交付を受ける配当金については、日本における課税に加えて、配当の源泉徴収義務者である当社又は当社の支払代理人が配当金額のうち原則として法定税率である30％を源泉徴収し米国の内国歳入庁（IRS）に納付します。	当社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題として認識しており、現時点での利益還元方針として、当面の間は内部留保の充実を図る方針であります。また、当社の配当の支払については、当社が知る限り、現時点において証券会社等による当該配当の支払処理の体制が整っていない状況であり、配当の支払処理に必要な整備がなされるまでは、当社は配当を実施する予定はありません。将来的には、収益力の強化や事業基盤の整備を実施しつつ、内部留保の充実状況及び当社グループを取り巻く事業環境、証券会社等による当該配当の支払処理の整備状況等を勘案したうえで、株主に対して安定的かつ継続的な利益還元を実施する方針ではありますが、配当実施の可能性及びその実施時期等については未定であります。	低	特定時期なし

注：その他のリスクについては、有価証券届出書等の「事業等のリスク」をご参照ください

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

簡易用語集

	用語	内容
AI・基盤技術	**生成AI**	学習したデータから様々なコンテンツを生成する能力をもつAI
	自然言語処理	人が日常的に使う言葉（自然言語）をコンピューターに処理させる一連の技術
	大規模言語モデル（LLM）	「Large Language Models」。大量の文章を学習し、人の言葉を理解して自然な文章をつくれるAI
	ファウンデーションモデル	大量のデータであらかじめ学習させた「土台」となるAIモデル。これを基に用途別のAIをつくる
	RAG	「Retrieval Augmented Generation」。AIが社内文書などの資料を検索し、その内容に基づいて答える仕組み。根拠のない答えを減らせる
	Agentic RAG	AIが自分の答えを点検し、足りなければ資料を探し直して答え直すRAGの発展形
	AIエージェント	人間の介入なしに特定タスクを自律的に実行するシステム
	ファインチューニング	既存LLMを特定用途・データに合わせ追加学習させ最適化すること
	ハルシネーション	AIが事実と異なる内容を、もっともらしく答えてしまう現象
	デプロイ	つくったアプリを実際の業務環境に配置し、すぐ使える状態にすること
	FDSE	「Forward Deployed Software Engineer」。顧客の現場に入り、要件に合わせて導入・実装・改善まで行うエンジニア
	ソブリンAI	自国のデータと設備で自前のAIを持とうとする国家戦略の考え方。海外サービスへの依存を避ける狙い
業務システム	**SFA**	「Sales Force Automation」。営業活動を効率化し、商談の進捗等をデータ化して管理・共有するシステム
	CRM	「Customer Relationship Management」。顧客情報を一元管理し、マーケティング・サポート等に活用するシステム
	BIシステム	「Business Intelligence」。企業の様々なデータを集約・分析し、経営判断を支援するシステム
製品・開発・基盤	**オンプレミス（On-Prem）**	サーバー等を自社管理の設備内に保有・運用するIT環境
	ノーコード/ローコード	プログラミングなし（または最小限）で、画面操作によりアプリを構築できる仕組み。
	バイブコーディング	「Vibe Coding」。プログラミング言語を使わず、日常の言葉でAIに指示するだけでアプリをつくる開発手法
	プラグインアーキテクチャ	本体はそのままに、機能を部品のように後から付け足せる設計
	プラットフォームエンジニアリング	顧客ごとに個別構築せず共通基盤を整備し、運用を自動化・標準化する取り組み
	SSO	「Single Sign-On」。一度の認証で複数システムを利用できる仕組み
	レゴブロック式	独立した機能を組み合わせてシステムを構築すること
	PoC	「Proof of Concept」。本格導入前に効果・実現性を検証する試験導入
	k8s 管理	コンテナ化されたアプリケーションのデプロイ、スケーリング、および運用を自動化するプロセスのこと
	セルフヒーラー	システムのバグやテストの失敗を自律的に検出し、修正する技術やエージェントのこと
	ミッションクリティカル	止まると業務全体が止まってしまう、絶対に停止させられないシステム
財務	**ARR**	「Annual Recurring Revenue」。年間経常収益（継続課金ベースの年換算売上）
	TCV	「Total Contract Value」。契約総額（契約期間全体の総額）
	Rule of 40	売上成長率＋利益率が40%以上なら優良とされるSaaS企業の経験則

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.

免責事項

本資料は、Allganize Holdings株式会社（以下「当社」といいます。）の企業情報等の提供のみを目的として作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。米国、日本国又はそれ以外の一切の法域において、適用法令に基づく登録若しくは届出又はこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集又は販売を行うことはできません。本プレゼンテーション資料の全部又は一部は、当社の承諾なしに、いかなる方法若しくは媒体又は目的においても、複製、公表又は第三者に伝達（直接であるか間接であるかを問いません。）することはできません。

本資料には、当社の将来に関する記述が含まれています。これらは、本資料の作成時点で入手可能な情報に基づく一定の前提の下での当社の経営陣の判断に基づいております。したがって、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の結果は将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報及び第三者が作成した情報は、公開情報等から引用したものであり、その出典は各頁に記載しています。そのデータ・指標等の正確性・合理性及び適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。
なお、今後の本資料の更新は、毎期本決算発表後の12月頃を目途に実施する予定です。
次回の更新は2027年12月頃を予定しております。
また、事業計画及び成長可能性に関する事項について変更等が生じた場合は速やかに開示いたします。

Copyright © 2026 by Allganize. All rights reserved.



LLM Enabler For Business

ありがとうございます。