2026年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社AVILEN（証券コード：5591）
2026年11月13日

Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

Purpose

データとアルゴリズムで、人類を豊かにする

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

2026年12月期 第3四半期 決算サマリー

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

INDEX

1. 2026年12月期 第3四半期 決算サマリー

2. 2026年12月期 第3四半期 業績

3. 事業概要

4. 中長期的な戦略とビジネスアップデート

5. 中期経営計画（2026年12月期～2028年12月期）

6. APPENDIX

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

売上高・売上総利益・営業利益は四半期ベースで過去最高値で着地。
売上高はAIソフトウエアが成長を牽引、営業利益は前期比35%超の大幅増益

連結 売上高
（3Q累計）

1,509百万円

前年比
+25.0%

AIソフトウエア 売上高
（3Q累計）

1,035百万円

前年比 +31.7%

ビルドアップ 売上高
（3Q累計）

473百万円

前年比 +12.4%

連結 売上総利益
（3Q累計）

1,011百万円

前年比
+19.5%

連結 営業利益
（3Q累計）

330百万円

前年比 +35.3%

EBITDA※1
（3Q累計）

377百万円

前年比 +29.7%

※1｜EBITDAは、連結営業利益＋のれん償却費＋減価償却費により算出。
※2｜百万円未満は切り捨てて表示。

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

エグゼクティブサマリー

2026年度全社方針

Top Tierにフォーカス（アカウント戦略）

- AIXの本気度×事業規模×AVILENとの関係性で大口化する顧客を絞り込み
- **大口顧客に密着し**、より深く幅広く顧客課題を掘り起こし、**AIXを推進**

AIエージェント等のパッケージ開発・拡販

- AI開発力・組織開発力と事業理解の深さで、**真に意味のあるAIソリューションを開発・拡販**（独自のビジネスモデルである事業シナジーの最大化）
- 実施したプロジェクトの中で、潜在的なニーズが大きいAIソリューションを**横展開できるパッケージの開発・拡販**

非連続成長に向けたパートナリングの推進

- **M&A/アライアンス**によるAIソフトウエア案件の拡販・普及、新規AIエージェントの獲得と深掘り
- ロールアップ戦略によるケイパビリティの増強、企業価値の拡大

2026年3Qの進捗

- アカウント戦略は引き続き好調に進捗し、**大手企業中心にLTVのKPI（売上高3,000万円以上の社数）が順調に拡大（前年比+91%成長）**... P.25
- 資本業務提携先である大塚商会との連携も深化（**複数のAIエージェントの実業務での活用・展開フェーズへ移行**、ChatMee等の拡販も継続中）... P.36

- AIソフトウエアは、ベルシステム24ホールディングスとの合弁会社（BA Intelligence）の設立により、**BPO領域のAIエージェントの開発・提供**を開始... P.37-38
- ビルドアップは、**生成AI関連の組織開発コンテンツの新規リリースとクロスセル**、各顧客企業のニーズに沿った**カスタマイズ型コンテンツの展開**に注力... P.15

- LangCoreのプロダクト×AVILENのAIX推進力を活かし、AIコールセンター案件の受注、シナジー創出
- **ベルシステム24ホールディングスとの合弁会社（BA Intelligence）による大口案件増加**をはじめアライアンスの推進... P.39
- M&Aの継続的なソーシング・検討

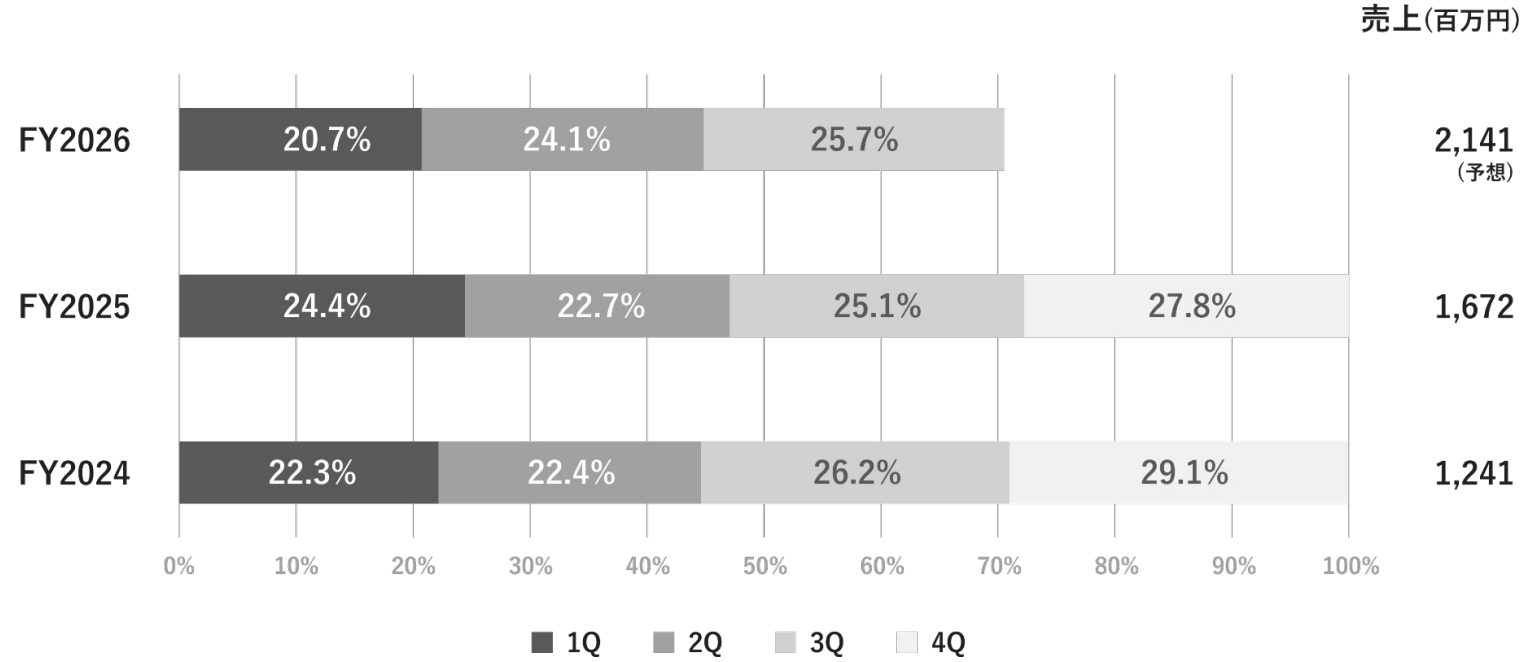
業績

- **売上高・売上総利益・営業利益ともに四半期ベースで過去最高値。通期計画達成に向け順調に進捗。**
- **連結売上高：1,509百万円、前年同期比25.0%と高成長。**
- **AIソフトウエアは、前年同期比31.7%の増収。**大手企業群との関係強化、豊富な継続案件を背景に伸長。
- **ビルドアップは、前年同期比12.4%の増収。**ニーズ旺盛なカスタマイズ型コンテンツ等のコンサルティング案件の受注高が前年同期比約1.3倍の伸長。
- **連結営業利益：330百万円、前年同期比35.3%の増益。4Qにおいて、中長期的な収益力強化のため継続して投資、施策を実行。**

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

当3Q時点の売上高進捗率は70.5%と通期計画達成に受けて順調に推移

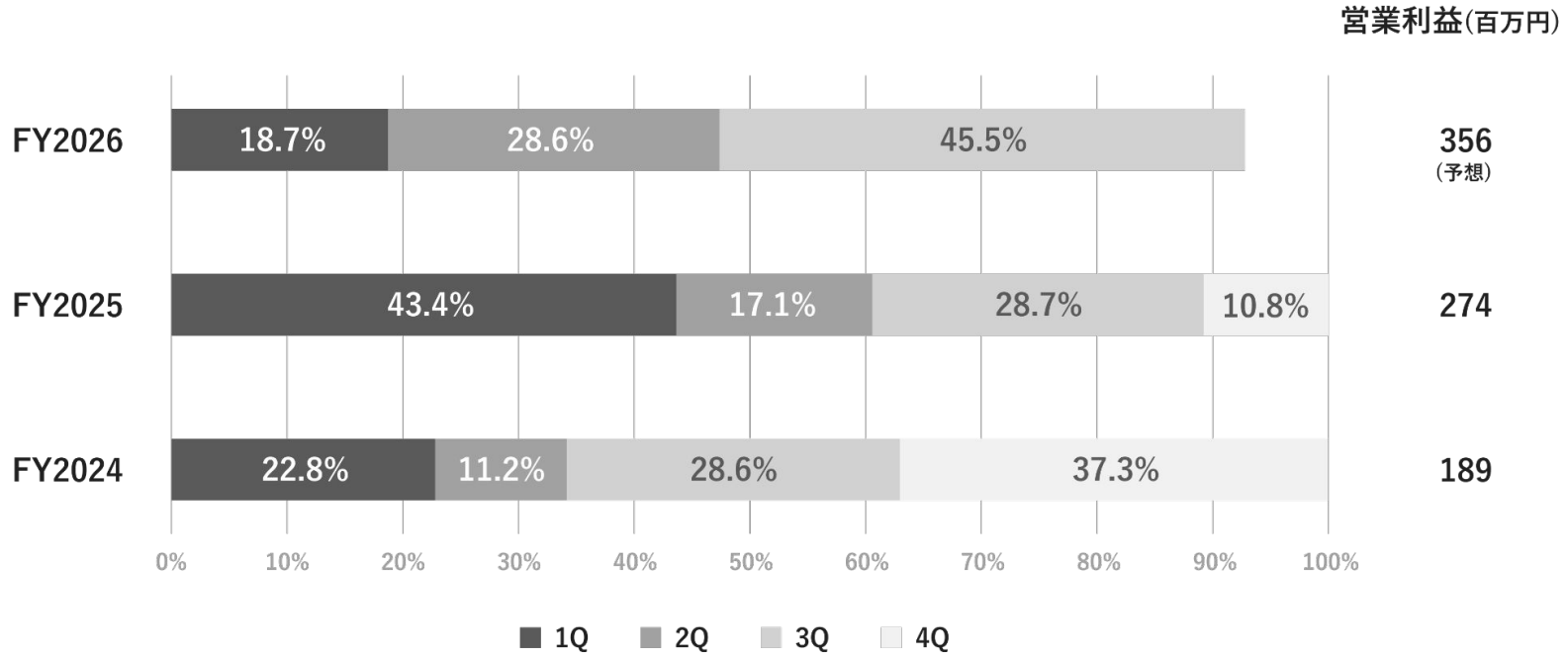
【通期売上予想に対する進捗状況】



AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

当3Q時点の営業利益進捗率は92.8%と通期計画達成に向けて順調に推移

【通期営業利益予想に対する進捗状況】



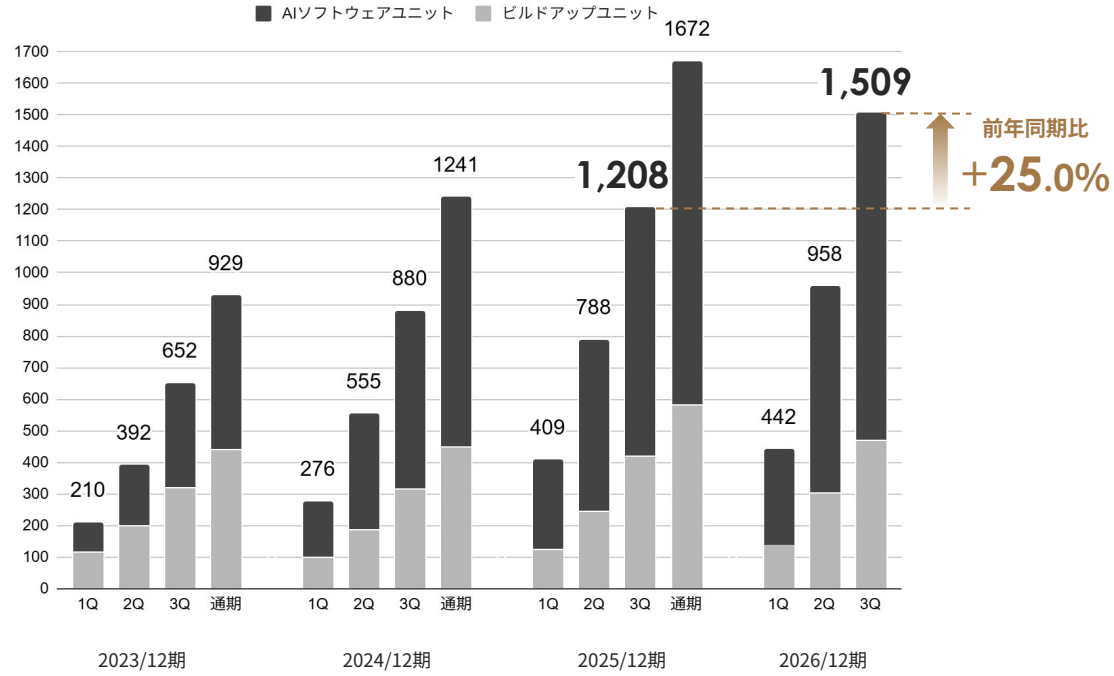
AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

2026年12月期 第3四半期 業績

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

3Q時点の連結売上高は1,509百万円と前年同期比で大幅増収、四半期で過去最高値

四半期売上高推移 [百万円]



全社ベース

連結売上：1,509百万円（前年同期比+25.0%）

- 連結売上高は**四半期で550百万円と過去最高値**
- 全社営業方針の**アカウント戦略による大手企業・大口顧客との関係深化が継続的に売上拡大に寄与**

AIソフトウエア売上：1,035百万円（前年同期比+31.7%）

- **四半期で384百万円と過去最高値**
- アカウント戦略が軌道に乗り**大企業・大口顧客とのAI開発プロジェクトの継続受注、新規案件の積み上げによる増収**

ビルドアップ売上：473百万円（前年同期比+12.4%）

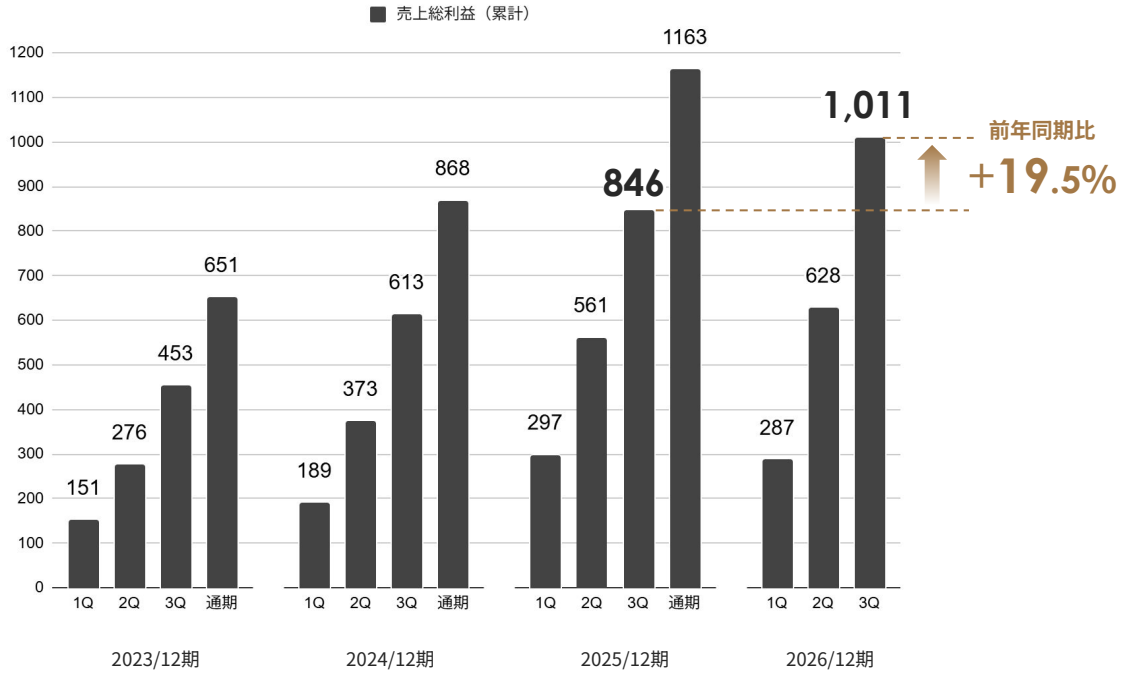
- **四半期で166百万円と過去最高水準**
- ニーズ旺盛な大手企業向けの**カスタマイズ型コンテンツ等のコンサルティング案件の受注高が前年対比約1.3倍**と伸長

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

※｜2024年12月期通期以降は、グループインした株式会社LangCoreの業績を含めた数値。

3Q時点の連結売上総利益は1,011百万円と前年同期比で増益、四半期で過去最高値

四半期売上総利益推移 [百万円]



全社ベース

連結売上総利益：1,011百万円（前年同期比+19.5%）

連結売上総利益率：67.0%

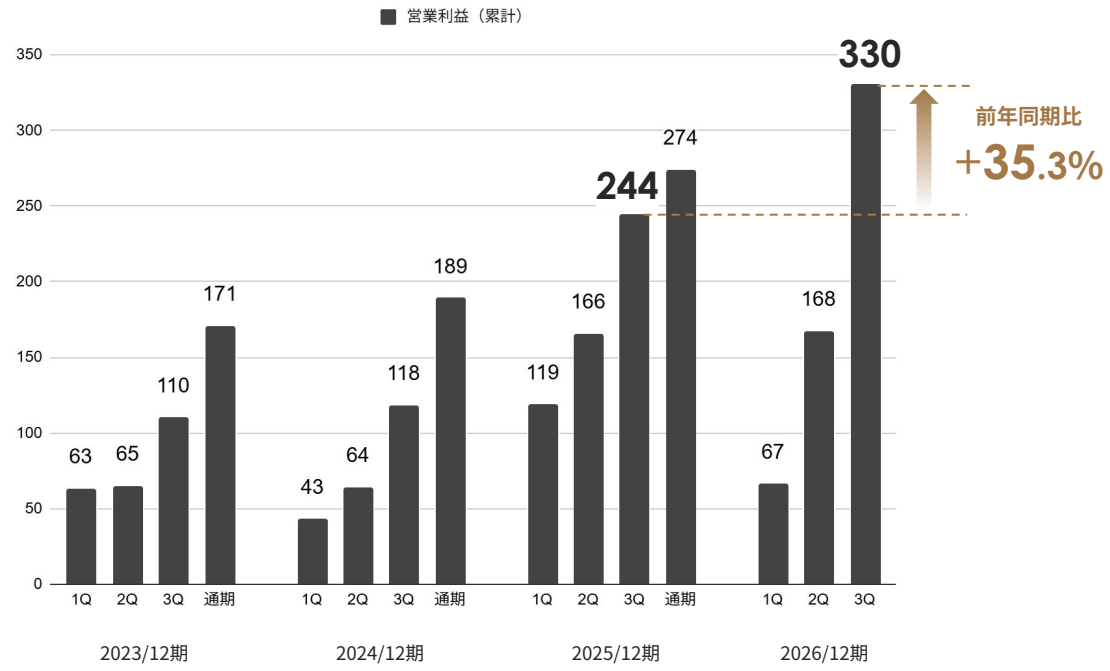
- 連結売上総利益額は**四半期で382百万円と過去最高値**
- 上期においては、AIソフトウエアの開発案件の高度化・複雑化を受け、開発パートナー企業への外注活用により原価負担が増加した一方で、**下期において外注活用は一巡し、売上総利益率は回復（1Q:65.0%→2Q:66.1%→3Q:69.5%）**
- 開発案件に係るデリバリーの工数増加があるものの、機械学習研究者コミュニティ「AVILEN DS-Hub」の活用を含めたコストコントロールにより、**売上総利益率は67%（3Q累計）と同業他社比で継続して高水準をキープ**

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

※｜2024年12月期通期以降は、グループインした株式会社LangCoreの業績を含めた数値。

3Q時点の連結営業利益は330百万円と前年同期比で大幅増益、四半期で過去最高値

四半期営業利益推移 [百万円]



全社ベース

連結営業利益：330百万円（前年同期比+35.3%）

連結営業利益率：21.9%

- 連結営業利益額は**四半期で161百万円と過去最高値**
- 上期においては、戦略的な外注増加により前期比で利益積み上げは小幅に推移した一方で、下期も戦略的に外注は継続するものの、案件ポートフォリオの見直しやデリバリー体制のリソース配分の最適化により利益積み上げを加速。**営業利益率は21.9%と同業他社比で継続して高い水準をキープ**
- 採用計画に対して、採用は堅調に進捗し、3Q時点で**フロント人材（コンサルタント、エンジニア）は11名採用**。
- 4Qにおいて、**中長期的な収益力強化のため認知拡大に向けた投資・施策**（メディア露出、展示会出展等）を実行予定。

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved
※｜2024年12月期通期以降は、グループインした株式会社LangCoreの業績を含めた数値

事業概要

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

「データ × AI」による経営インパクトの創出と“真の内製化”全面支援

AI戦略

データドリブン経営
AI戦略支援 / AIガバナンス構築支援 / ダッシュボード構築

新規事業の創出
眠っているビジネス資産の掘り起こし / 新たな顧客体験の創出

コーポレート / 業務の改善
AIによるリーンな体制づくり / データ×AIによる精度・速度向上



AIソリューション

AIエージェント導入
既存AIエージェント導入
カスタムエージェント開発

生成AI活用
全社基盤開発
業務アプリケーション開発

データアナリティクス
ビジネスインサイトの創出 / データ分析チーム構築支援

AI開発・導入
AIモデル構築 / 業務アプリケーション開発 / 業務プロセス導入支援

組織開発/AI人材育成

組織開発
ロードマップ策定
人材育成

内製化の伴走支援

Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

AI戦略コンサルティング







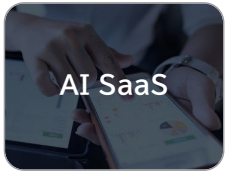


AI開発・導入



































AI組織・人材育成

組織開発戦略

- DXリテラシー アセスメント
- AI/DX組織開発 ロードマップ

DX/AI資格取得

- G検定対策講座
- DS検定対策講座
- E資格講座 合格率No.1※
- 生成AIパスポート 対策講座

※E2025#2
教育機関を除き50名以上受験している
事業者中の合格率

ビジネスパーソン向け研修

- DXリテラシー 研修
- AIビジネス研修
- ChatGPTビジネス研修
- データ活用研修

生成AI研修

- 生成AIリテラシー 研修
- Copilot for Microsoft 365 活用研修
- 生成AI活用 研修
- 生成AI業務プロセス 適用研修
- AIエージェント 研修

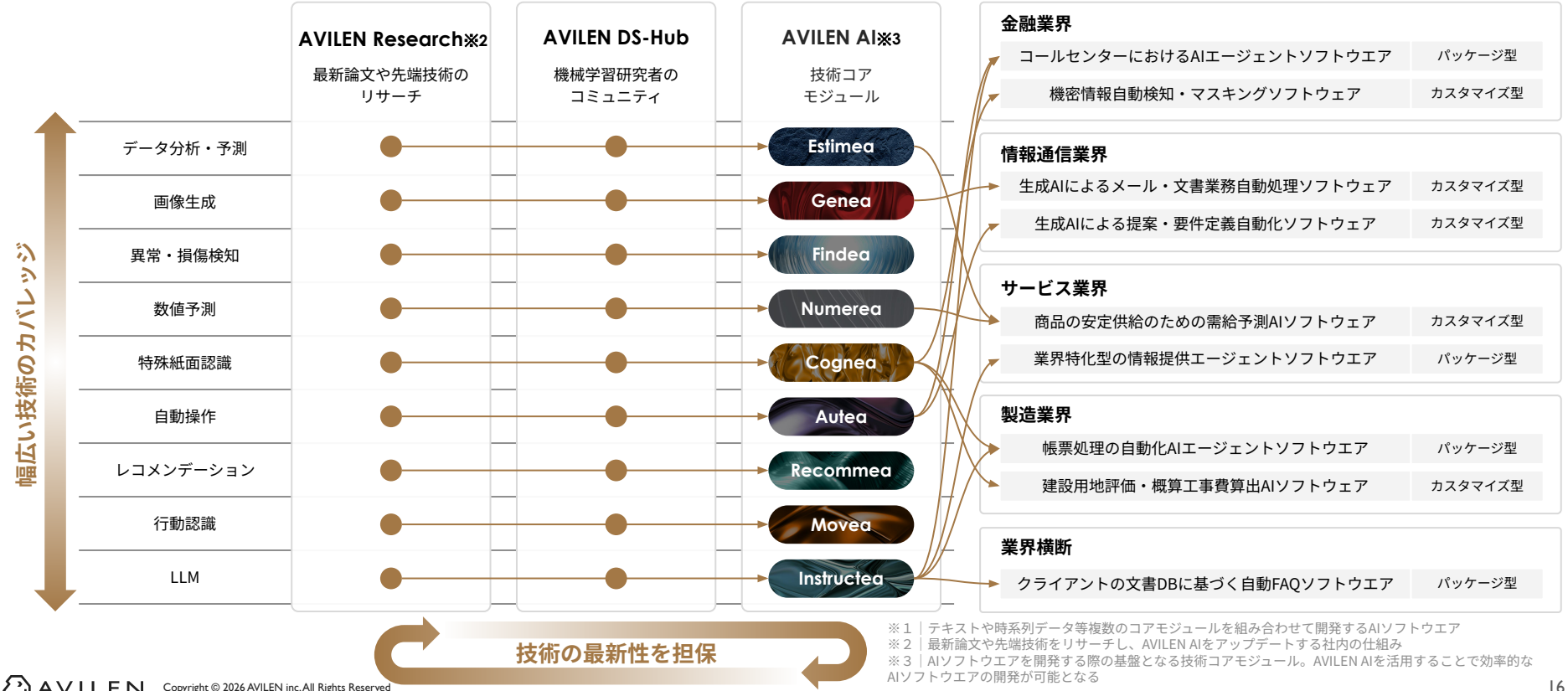
エンジニア向け研修

- データ サイエンティスト研修
- 機械学習講座
- ディープラーニング 領域特化研修
- AIエンジニア 武者修行研修

日本e-Learning大賞 受賞
※2023：生成AI特別部門（ChatGPTビジネス研修）
※2025：生成AI活用特別部門（実践プロンプトエンジニアリング研修（現名称：生成AI業務プロセス適用研修））
※2026：生成AI活用特別部門（AIエージェント研修）

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

幅広い技術コアモジュールを活用し、特定の業界に限定されない幅広い顧客の課題を捉え、効率的かつマルチモーダル※1なソフトウエア開発を実現

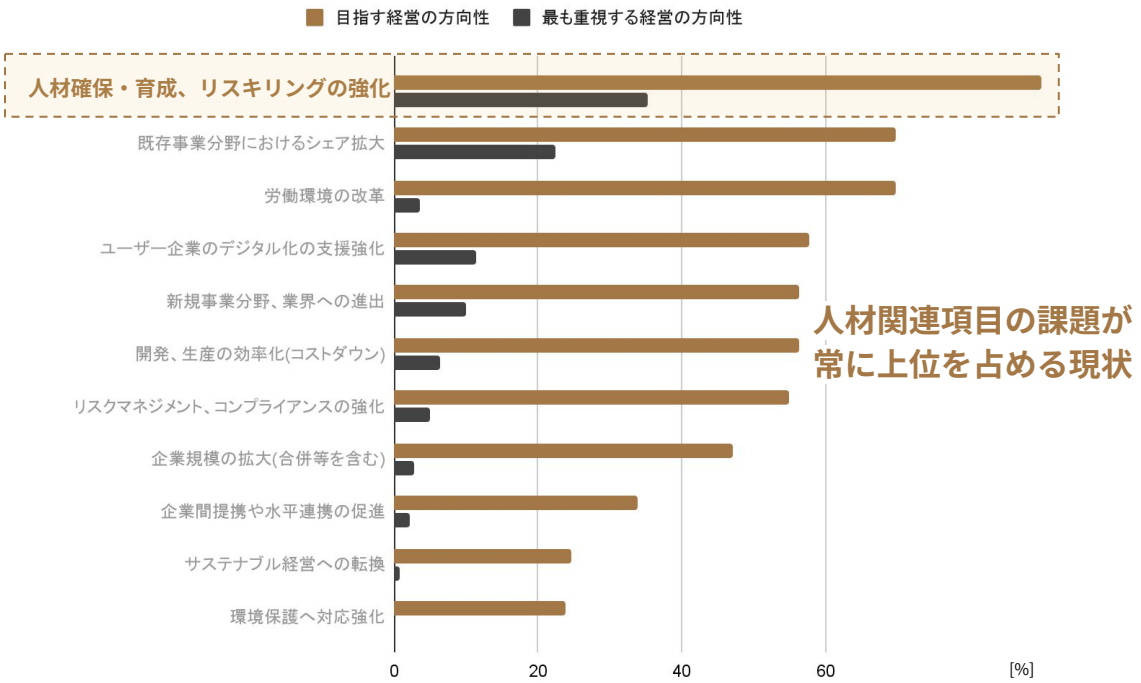


※1｜テキストや時系列データ等複数のコアモジュールを組み合わせて開発するAIソフトウエア
※2｜最新論文や先端技術をリサーチし、AVILEN AIをアップデートする社内の仕組み
※3｜AIソフトウエアを開発する際の基盤となる技術コアモジュール。AVILEN AIを活用することで効率的なAIソフトウエアの開発が可能となる

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

慢性的な人材不足　＝　市場拡大のボトルネック　＝　AVILENの優位性

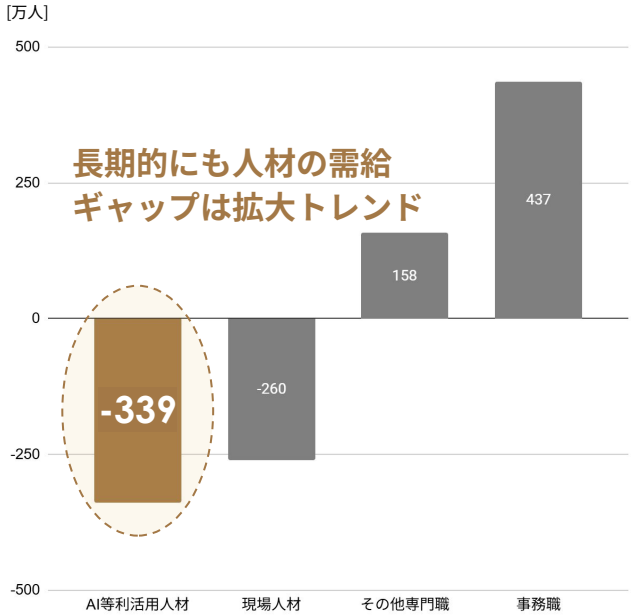
デジタル化による社会変化に応じた目指すべき経営の方向性



人材関連項目の課題が
常に上位を占める現状

出典：「デジタル化による社会変化と新しいテクノロジーの活用 情報サービス産業白書2024」より当社作成

2040年におけるAI人材の需給ギャップ



出典：「経済産業省 経済産業政策局 2026年1月 2040年の就業構造推計（改訂版）について－2040年の就業構造推計（改訂版）の概要」より作成

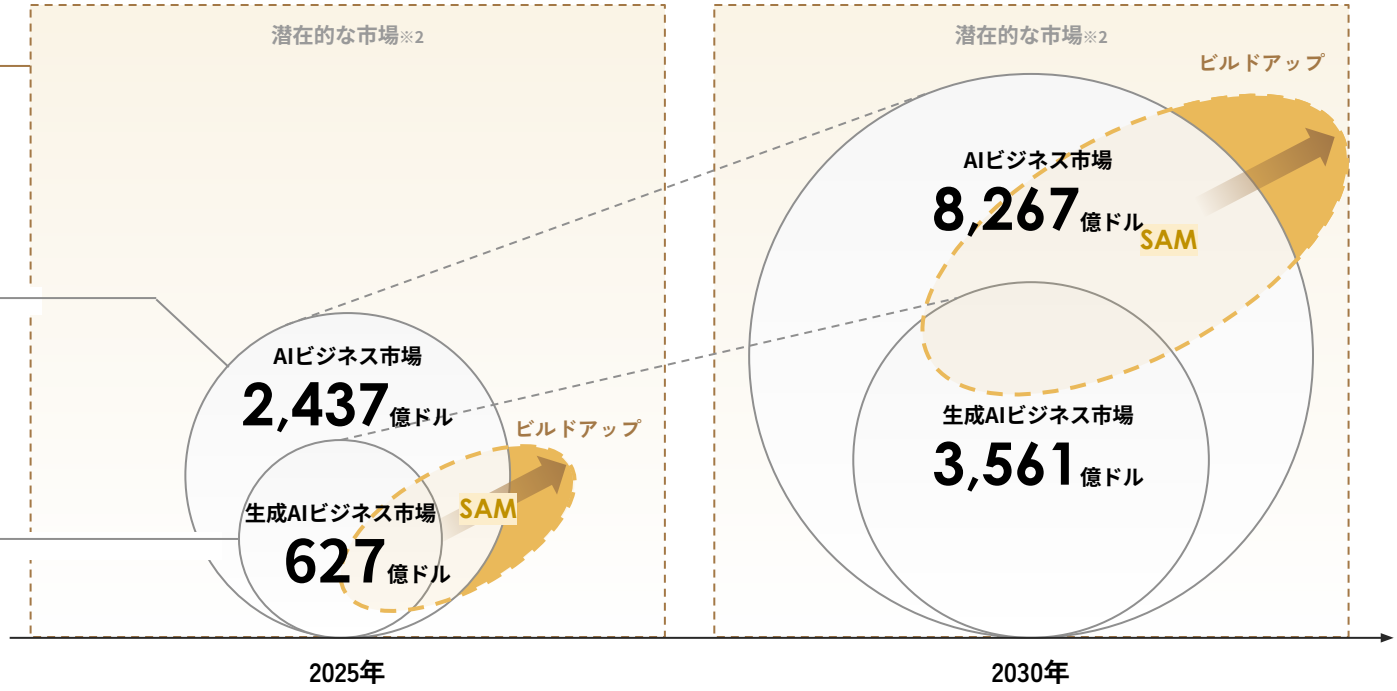
AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

「ビルドアップ」により潜在的なAI市場へアクセスし、AVILENがTAMを拡大

AVILENのアクセス
- **AI-Ready以前の企業**
- AI-Readyな企業

コンサルティング ファームのアクセス
- AI-Readyな企業

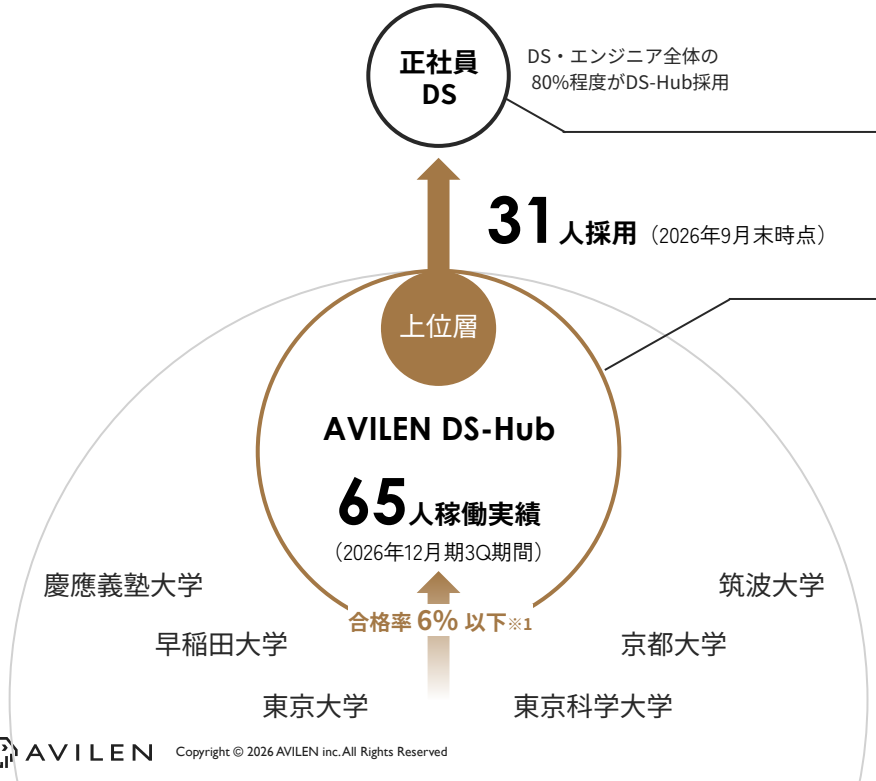
AIベンダーのアクセス
- AI-Readyな企業



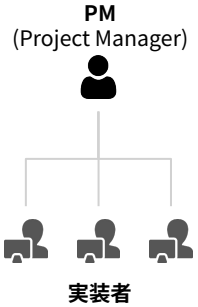
※1｜市場規模の数値は、総務省「令和7年版情報通信白書 第9節 AIの動向 市場概況」を参照
※2｜AI-Ready以前の企業における潜在的な市場を当社にて定義したもの

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

合格率6%以下の独自のスクリーニングテストにより形成した約300人が所属する機械学習研究者コミュニティで、先端AI技術者のリソース確保と安定した採用ルートを実現



「DS-Hub」の6つの利点



① 即戦力PMの正社員獲得	② 採用コストの低減	③ 高いエンゲージメントとリテンション
④ 優秀な技術者の確保	⑤ 人件費の変動費化	⑥ 外注費の低減

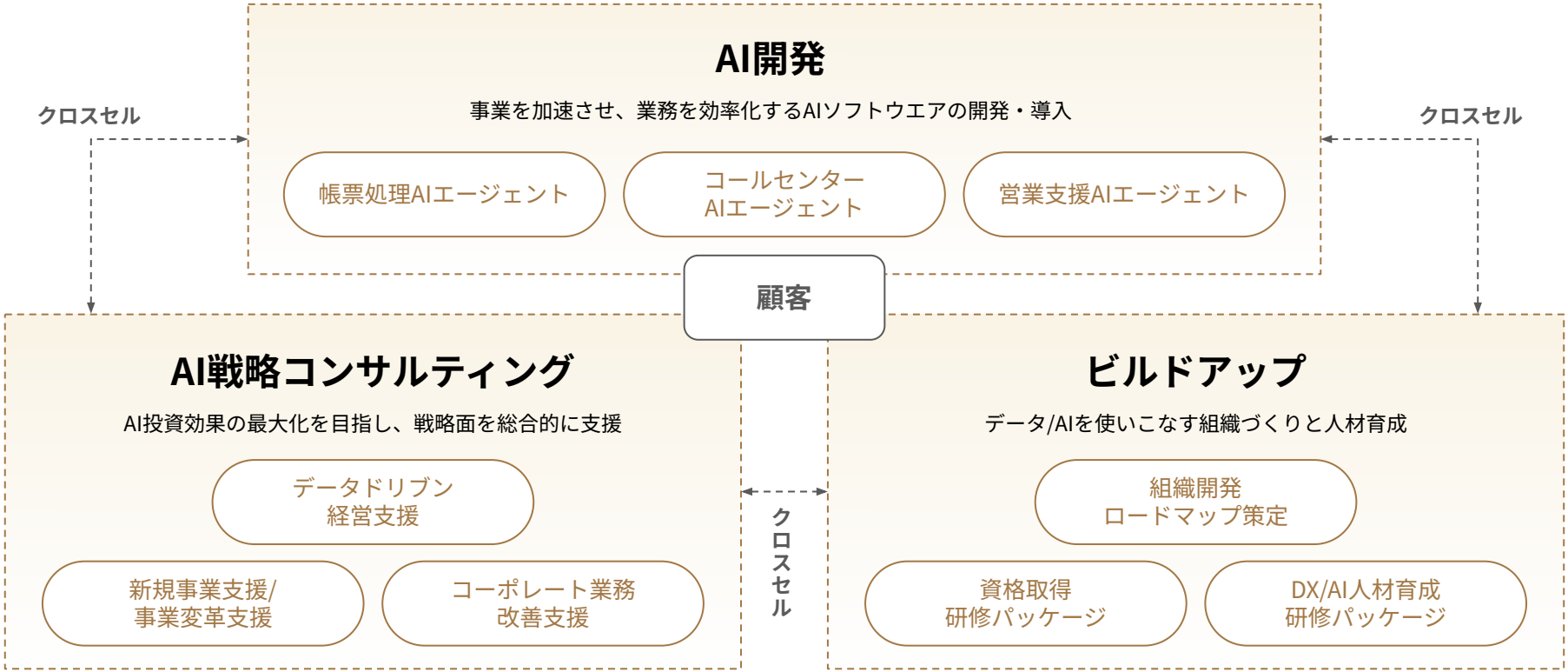
「優秀な人材」が「優秀な人材」を招くエコサイクル

- 東京大学等出身の機械学習研究者を中心に構成される「役員陣」
- 高い技術力と実績を持つ「正社員DS・エンジニア」
  （IPA未踏スーパークリエーター / kaggleメダリスト / JPHACKS2021イノベータ認定エンジニア / 国際学会へ3本の査読付き論文が採択された研究者 / 東京工業大学非常勤講師 / …）
- DS-Hubのメンバーはアカデミックな研究を実現場で応用できるため、ビジネスで活用できるデータサイエンス力を付けることが可能

※1｜辞退者を含む採用試験合格者数を応募人数で除した数値

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc.All Rights Reserved

ビルドアップパッケージにより企業のテクノロジー活用アビリティを強化
AI搭載ソフトウエアによる課題解決まで「真の一気通貫モデル」を提供



AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

AIソリューションのクロスセルによる他部門/全社への展開で高い継続率を実現。AI-Ready以前の企業がビルドアップパッケージでAIリテラシーを向上、当顧客に対してシームレスにAIソフトウエアを提供

LTV※1拡大の一般例



※1｜Life Time Valueの略称で、「顧客生涯価値」と訳される。一社の顧客が取引を始めてから終わりまでの期間（顧客ライフサイクル）内にどれだけの利益をもたらすのかを算出した指標

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

AVILENの事業を通じた社会的価値創出の構造｜社会課題に対するインパクトモデル

Input
高度な人的・知的資本

- 単なる労働集約型ではなく、スケーラブルな技術と知見の投入

独自の技術・知見
- AVILEN独自の技術コアモジュール
- ハイクラスのAIエンジニア・システムエンジニア・コンサルタント・データサイエンティストの知見

高度AI人材・デリバリー体制
- AVILEN DS-Hubの人材プールによる高度AI人材の確保
- アカウント戦略による深い業界理解・密着支援体制

組織開発・人材育成コンテンツ
- 9期連続合格者数No.1の実績を持つE資格等の高品質のコンテンツ群
- 全社向け、役員向け等レイヤー毎に刺さる豊富なラインナップ
- 即戦力のAIエンジニアへリスキリングするAIエンジニア武者修行研修

Activity
真の一気通貫

- AIソフトウエアとビルドアップのクロスセルによる**社会課題「労働力不足＆技術的失業」**へのアプローチ（労働力不足環境において深刻な影響を受ける業界・地域・業務や技術的失業リスクが高い職層をターゲット）

AI戦略・データ活用
- データドリブン経営
（AI戦略策定支援、AIガバナンス構築、ダッシュボード構築）
- 業務の改善
（AIによるリーンな体制構築、データ×AIによる精度・速度の向上）

AIソフトウエア
- AI開発・導入
（AIモデル構築、業務アプリケーション開発、業務プロセス導入）
- AIエージェント導入
（既存AIエージェント導入、カスタム開発）
- データアナリティクス
（ビジネスインサイトの創出、データ分析チームの構築支援）

ビルドアップ
- 組織開発ロードマップ策定
- AI/DX組織開発・人材育成パッケージの提供

Outcome
実効性の証明

- PoC止まりではなく、AI前提の働き方と業務構造に変容させ、**顧客体験・従業員体験の双方を上昇**させる

AIソフトウエアによる変容
初期アウトカム
業務・部門レベルの変化
- 特定業務における労働時間・工数削減、業務品質の向上
- 属人化業務の「暗黙知」のデジタル化・継承、「形式知」への転換

中間アウトカム
全社・事業構造レベルの変化
- 生産性向上による余剰時間への新規事業・高付加価値業務への投資
- 本番環境への実装・運用の定着によるAI前提の業務構造への変容

Output（成果指標）

社会実装済みAIプロジェクト件数※1　56件（26/9末時点）

アカウント戦略に基づく、大手企業×大型案件が中心であり、高難度プロジェクトに対し、**PoC止まりではない真のAI実装を実現**

ビルドアップによる変容
初期アウトカム
個人・現場レベルの変化
- サービス受講者の実現場でのAI活用事例の創出・浸透による社内ナレッジ・ノウハウの蓄積
- 従業員のAI/DXスキル習得、AIに対する代替不安の払拭

中間アウトカム
組織体制・キャリアレベルの変化
- 外部ベンダーに依存しない自律的なAI活用体制の構築・内製化の実現
- AI/DXスキル習得による人材のスキルシフト、キャリアパスの拡張
- 従業員エンゲージメントの向上

Output（成果指標）

累計AI/DXリスキリング人数　約74,000人（26/9末時点）

2040年のAI等人材の約339万人不足の推計※2に対して**2%超**に当たるAI/DX人材のリスキリングに貢献

Impact
不可逆な貢献

- AIソフトウエアとビルドアップのクロスセルにより、**雇用代替の抑止・経営資源の配置転換**を実現

AIソフトウエアによる貢献

労働力人口減少下での産業競争力維持

2030年問題に代表されるように日本が直面する最大の構造的課題である「労働力不足」に対し、労働力の質的転換と技術による補完の両面からアプローチ

ビルドアップによる貢献

人的資本の高度化

企業側：
既存従業員のリスキリングは、事業の陳腐化を防ぐ防衛策であり、非連続な成長を可能にする攻め

従業員側：
労働力減少下でのリスキリングは、AIに代替される不安から市場価値の向上へ

※1｜本ページにおける社会実装とは、AIが実際の業務環境に導入され、継続的な価値創出を開始した状態（MVP開発完了および本番稼働を含む）を指します
※2｜出典：「経済産業省 経済産業政策局 2026年1月 2040年の就業構造推計（改訂版について－2040年の就業構造推計（改訂版）の概要」より

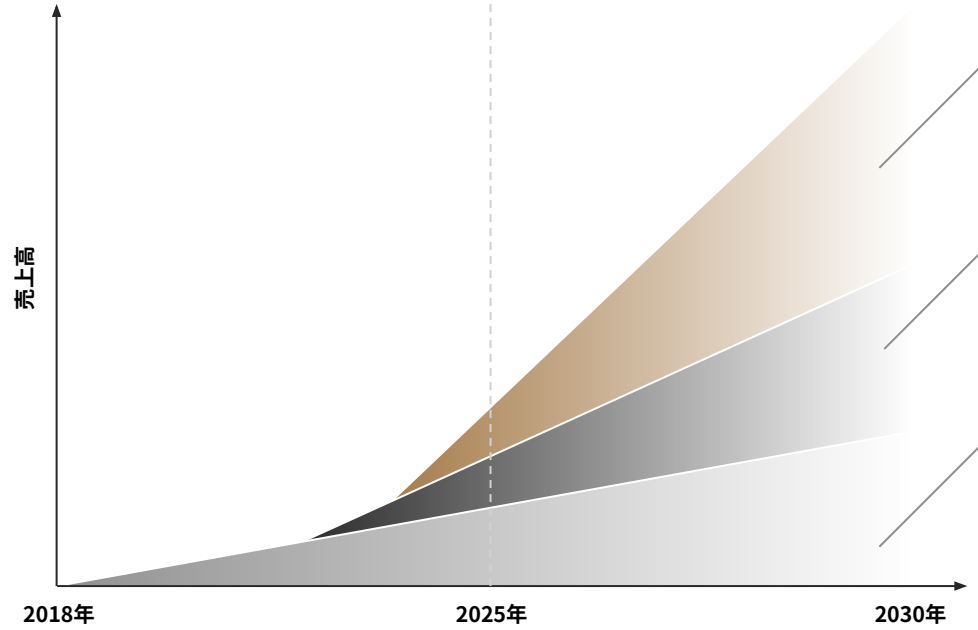
AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

中長期的な戦略とビジネスアップデート

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

業界共通課題を解決するAIエージェントを中心としたパッケージ型ソフトウエアの開発・拡販。M&A/パートナリングにより、普及を加速させ非連続成長を実現させる

中長期的な戦略（収益モデルの進化）



将来の姿

M&A/パートナリングによる、さらなる拡販・普及

ロールアップ戦略によるケイパビリティの獲得、プロダクトの深化へ

現行の取り組み

AIエージェントを含むパッケージ型ソフトウエアの開発・拡販

例：ベルシステム２４ホールディングスとの協働によるBPO領域のAIエージェント / 帳票処理AIエージェント / AIコールセンター / AIボイスボット…

確立済み事業モデル

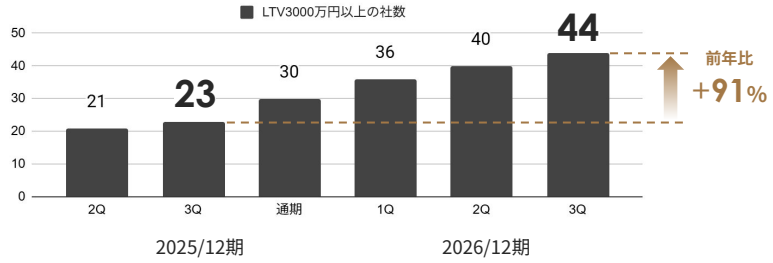
既存取引先のLTV最大化

アカウント戦略による重点顧客の選別、ビルドアップとAIソフトウエア間のクロスセルによる一気通貫でのAIソリューション提供を徹底

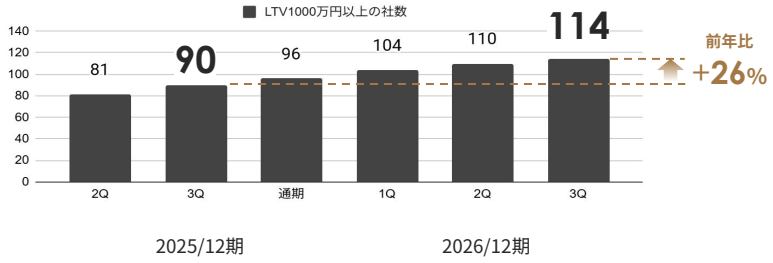
AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

ビルドアップとAIソフトウエア間のクロスセルによる一気通貫でのAIソリューション提供を通じ、既存取引先のLTV※最大化を目指す。大口顧客が順調に増加。

LTV3,000万円以上の社数



LTV1,000万円以上の社数



LTV上位10社のLTV成長率

（2026年12月期3Q時点のLTV / 初回取引金額）

A社	金融	76倍
B社	情報・通信	86倍
C社	電気機器	1,953倍
D社	製造	33倍
E社	情報・通信	7,586倍
F社	サービス	45倍
G社	不動産	45倍
H社	製造	36倍
I社	情報・通信	326倍
J社	製造	25倍

現状の取り組み

- ビルドアップとAIソフトウエアのクロスセルを実施
- ビルドアップの顧客に、AI活用に向けたAIエージェントやChatMee 、ソフトウエア開発の提案を実施
- AIソフトウエアの顧客に対し、現場への浸透を図るためにビルドアップの提案を実施

戦略

- Top Tierにフォーカス（アカウント戦略）し、重点顧客の選別と一気通貫でのサービス提供を徹底
- サービス・プロダクト提供の拡大余地の大きい顧客を選定し、常駐を含めた密着サービスで顧客業務の理解と信頼関係構築を進め、一気通貫の提案を行う

目標

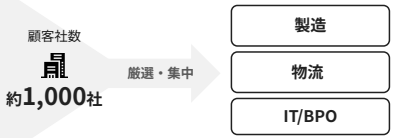
- FY26についても、引き続き重点顧客の数と重点顧客からビルドアップとAIソフトウエア間のクロスセルにより年間売上高を実績対比で数倍を目指す

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc.All Rights Reserved

※｜Life Time Valueの略称で、「顧客生涯価値」と訳される。ここでのLTVの定義は、取引開始から直近決算時までの累計売上高を指す。

特定領域にリソースを集中し、業界トップの「ニッチプレミアム」を確立
Tier1との共創で「変革のhow to」を科学し、型化することで市場全体へスケール

【Phase 1】
領域特化と未開の問いの共創
AIインパクトの大きい特定領域への集中投下

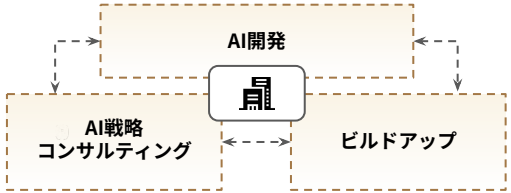


現場課題が重大かつAI投資効果の大きな特定領域へリソースを集中

- **注力アカウントの絞り込み：**業界覇権を握るTier1企業を選定
- **「未開の問い」をTier1と探索：**答えのない最重要課題を共創

【Phase 2】
圧倒的ニッチプレミアムの確立
Tier1顧客の事業・業務深部に入り込み一気通貫支援

“AIファースト”化への強固な体制を構築



現場データ＆変革ノウハウの蓄積が
他競合企業の参入障壁に

- **戦略×開発×育成の一気通貫支援：**点ではなく、線・面の支援で、事業や組織を丸ごと変革
- **代替不能なポジション：**独自データと深い信頼でリプレイス不可

【Phase 3】
変革の「型化」と業界スケール
労働集約を脱し、アセットで非線形に成長



変革の「型」をパッケージとして同領域で展開

人月依存の脱却 ＝ 高利益率・非線形成長

- **磨いた変革ノウハウを「型化」：**業界共通課題を安価・高速に解決
- **事業化・JV設立等による非線形拡大：**業界共通課題を解決する新たな事業の立ち上げ

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

子会社2社のAIファースト化に向けたAI施策の設計と初期構築計画の策定

3か月間の伴走で、13件のAI施策と投資判断書を具体化

エンタメ業　AI戦略コンサル

課題

ホールディングスのAIファーストカンパニー化を目指し、改革プロジェクトをスタート。その第一歩として、事業内容も業務プロセスも異なる子会社2社それぞれにおいて、AIを導入すべき領域と優先順位を見極め、実現に向けた計画を描く必要があった。

ソリューション

- 子会社2社の現状業務を可視化し、AI導入余地の特定と優先順位づけを実施
- その上で、AI活用を前提とした業務プロセスとソリューションを設計
- 各部門向けのAI施策を設計し、一部はアウトプットイメージとデモで具体化。初期構築の実行計画まで策定

成果

2社で設計したAIテーマ創出
13件

策定した成果物
As-Is／To-Be業務プロセス
ソリューション設計書・実行計画・投資判断書



※画像はイメージです

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

「人とAIの共創」をテーマとした設計本部における短・中長期のAI戦略策定

定型業務を効率化し、新たな価値を生み出す施策を複数立案

建設業　AI戦略コンサル

課題

建設業界の担い手不足や高齢化が進み、設計部門においては限られた人員で品質と提案力を両立することが求められている。図面・法規チェックなどの定型業務に多くの工数が割かれ、ベテランの暗黙知に依存する業務も多い現状を受け、AI時代における設計部門の提供価値を再定義し、中長期で取り組むべきAI活用の方向性を描く必要があった。

ソリューション

- 外部コンサルファームと設計本部のワーキンググループ（WG）との協業で「AI時代における設計部門の提供価値とはなにか」「価値創出につながるユースケースはなにか」をトップダウンアプローチで議論
- これまでのAI変革の伴走支援実績から得られたノウハウをもとに、アプローチや実現性の観点でアドバイザリー支援

成果

ユースケース創出
51件

優先テーマ創出
6件

ユースケース推進・環境整備を含む
ロードマップが明確化



※画像はイメージです

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

数理最適化を利用した、飲食店点検業務のスケジュール・ルートの自動作成

約4,000店舗の月間スケジュール作成にかかる工数を大幅削減

食品衛生検査業　数理最適化　PoC

課題

衛生点検の月間スケジュール作成に毎月280時間以上を要していたが、そのうち160時間は、点検員ごとの巡回店舗や巡回順の調整、顧客に展開するスケジュールと点検員に展開するスケジュールの突合せに費やされていた。これらの判断・作業は、店舗ごとに異なる依頼書（形式知）と点検員の個別事情（暗黙知）に依存しており、既存システムでは自動化が困難だった。

ソリューション

- 業務ヒアリングで担当者の暗黙知を引き出し、点検員・顧客・店舗をマスタデータとして構造化
- 点検漏れをなくすことを最優先とし、点検数の最大化や移動時間の最小化を同時に思案する数理最適化アルゴリズムを構築
- PoC後は、システム化に向けた要件定義と画面設計まで実施

成果

スケジュール検討・判断・突合せ工数（月）
約160h→約7h

約4,000店舗分の出力時間
約 1 時間

システム化に向けた
要件定義・画面設計まで完了



※画像はイメージです

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

通話録音データのAI解析による クレーム検知システムの構築

毎日蓄積される数百件の通話録音データをAIが解析し、大きなトラブルを未然に防止

IT・サービス業　AIエージェント　システム開発

課題

コールセンター業務において、顧客との通話がブラックボックス化しており、クレームやトラブルのエスカレーションが属人化されていた。また通話内容の把握には、通話を1件1件聞く必要があり、トラブルが起きた際の状況把握にも時間を要していた。

ソリューション

- 毎日蓄積される数百件の通話録音データに対し、AIが夜間に自動で文字起こしと要約を作成
- 文字起こしデータに対し、AIが自動でその通話の特徴を表すタグを付与し、定量分析が可能な状態を構築
- トラブルの予兆をAIが検知し、人による確認が必要な通話を抽出・通知
- 文字起こし・要約・タグ・要確認通話の全データをBIツールへ連携し、ダッシュボードで可視化

成果

実業務で複数のトラブル予兆を
AIが検知し、効果を確認

AI解析により潜在的な業務課題を発見し
業務プロセスを改善

一部の業務において
AIによる完全自動化を目指し開発に着手



※画像はイメージです

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

プロジェクトの経緯と現状を把握し整理・回答してくれる常駐型AIエージェント

日々の出来事をゴールと照らし、進捗・リスク・次の打ち手までAIが取りまとめ

IT・サービス業　AIエージェント

課題

複数の企業が並走する大規模プロジェクトでは、あらゆる議題・タスクが様々なツール（チャットやメール等）に分散し、人が追いきれる範囲を超えていた。経緯の把握は一部の担当者に依存することが多く、定例会議の報告資料づくりや状況確認に時間を要し、論点の議論や意思決定に十分な時間を割きにくいことが課題となっていた。

ソリューション

- 議事録・チャット・メール等を毎朝自動で集約
- 四半期ごとのゴールをプロジェクト・関係者ごとにAIへ設定し、日々の出来事と照らして進捗・リスク・次のアクションを自動で取りまとめ
- 人では追いきれない課題・リスクを自動で集約し、モニターに常時表示
- 音声での質問に、根拠となる議論を添えて回答
- 開発中システムのモックアップも同環境で動かし、口頭の感想から課題管理表を更新（予定）

成果

途中参加者も、聞けばすぐに
状況を把握可能に

会議の時間を、状況確認から
議論と意思決定に使えるように

定例資料の作成時間を**大幅短縮**



※画像はイメージです

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

定量・定性データを活用した、全社人事の適材適所を実現するAIマッチングシステム

客観的な配置根拠の提示により、人事の異動調整と面談での合意形成を円滑化

電気通信業　レコメンド　AIマッチング

課題

毎年1000人程度を対象とした異動検討を人事担当者が行っていたが、全対象者の適性を把握しきれず、検討・調整が難航していた。また配置理由の客観的な説明が難しい場面も多く、納得感の不足による社員のモチベーション低下が懸念されていた。

ソリューション

- 社員のスキル・評価データとポスト要件を照合し、相性を定量評価して最適な配置を自動推薦するアルゴリズムを開発
  - 異動・配置の理由をAIが文章化し、人事担当者の意思決定と各部門への連携を円滑化
  - ポストへの適合理由をAIが文章化し、面談時に活用することで社員の納得感と意欲を向上

成果

異動調整・交渉の工数を大幅削減

AI推薦案の採用・一致率
71%
AIの推薦ロジックが高い精度で合致

異動理由への満足（納得）度
82 %
AIが提示した客観的な配置根拠により、面談時の高い納得感を獲得



※画像はイメージです

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

欠陥分類AIのモデル精度改善および開発プロセスの仕組み化

AIエンジニアが現場で常駐支援し、継続的な品質向上体制を構築

画像AI　PoC　システム開発　製造業

課題

精密検査装置には、画像から欠陥を自動分類するAIソフトウェアが搭載されている。しかし分類精度が目標に達しておらず、検査後の目視確認工数を削減できていなかった。さらに、そのAIソフトウェアの改善プロセスが属人化しており、仕様変更への対応や品質管理の仕組みが整っていない状況にあった。

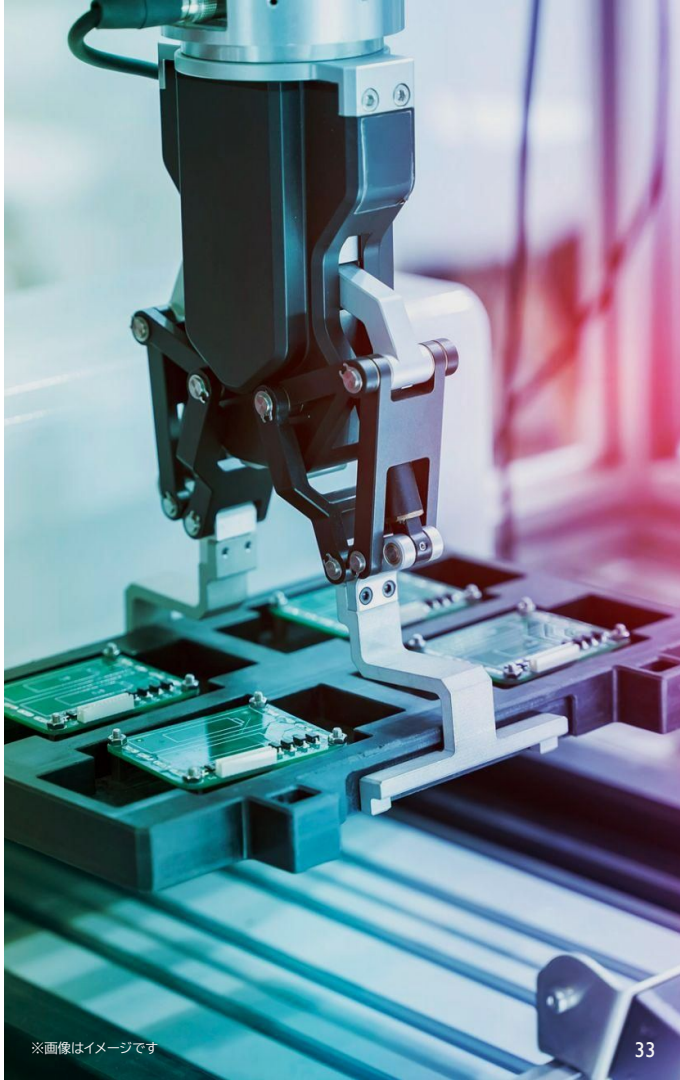
ソリューション

- AVILENのAIエンジニアが現場に常駐し、装置搭載の欠陥分類AIのモデル精度改善を支援
- モデルの精度改善にとどまらず、今後のモデル改善・開発の優先度管理・ナレッジ蓄積・品質管理の仕組みを構築

成果

重要欠陥の検出漏れを極小化しつつ、
疑似欠陥の除去率を大幅に向上

開発チームにおいて
プロジェクト管理ツールの
試験的な導入を開始



※画像はイメージです

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

AI-OCR×RPAによる輸入食品の船積書類業務の自動化

書類の受領から基幹システム登録までを一気通貫で自動化し、実業務で稼働中

輸入調達業　AIエージェント　AI-OCR　RPA

課題

海外サプライヤー・食品メーカーから届く船積書類（インボイス・パッキングリスト・B/L・衛生証明書など）を、取引ごとに束ね、契約と突き合わせて基幹システムに手入力していた。書式は仕入先ごとに異なり、課ごとに手順も分かれていたため、属人化や転記ミスのリスクが高く、取扱量拡大のボトルネックとなっていた。

ソリューション

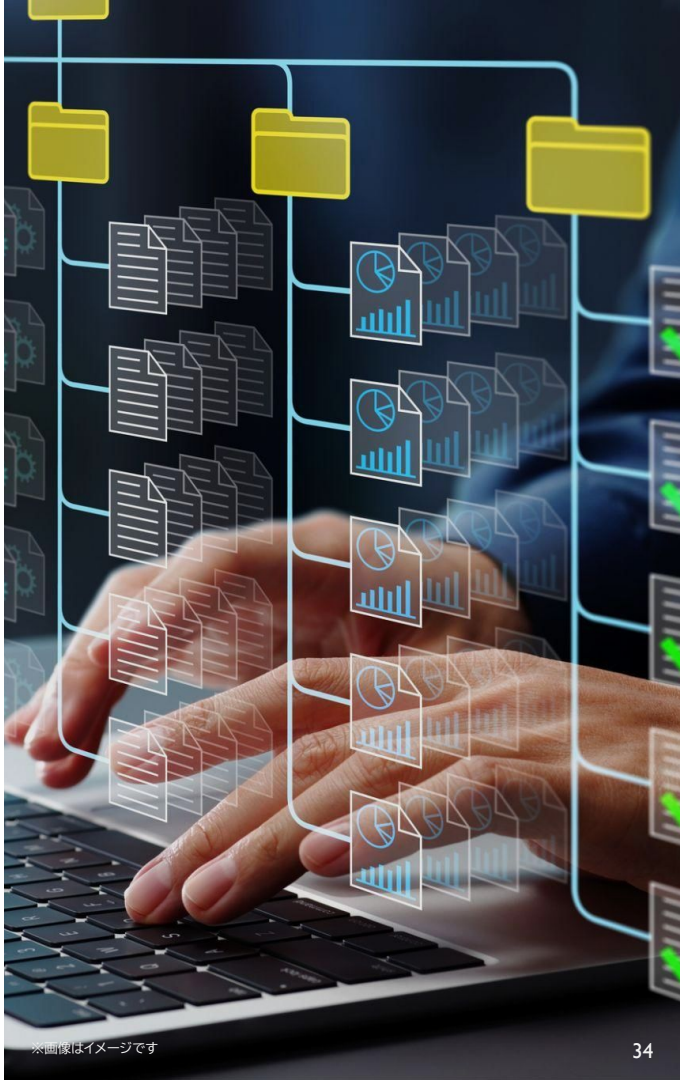
- 書類の種別判定・読み取り・取引単位の束ね合わせを行い、契約データと自動照合できるAIシステムを開発
- 仕入先・冷蔵倉庫・シッパーなど多数取引先の依頼で属人化しやすい業務に対し、課ごとのルールをマスタ化して自動処理を実現
- RPAが基幹システムへの船積登録を夜間に自動実行することで、人は確認と判断に集中できる体制を構築

成果

PoC/要件定義着手から約9か月で
実業務での**本番運用**を開始

本社＋各拠点に
順次展開中

同じ基盤で
別業務（入庫）
へ対象を拡大



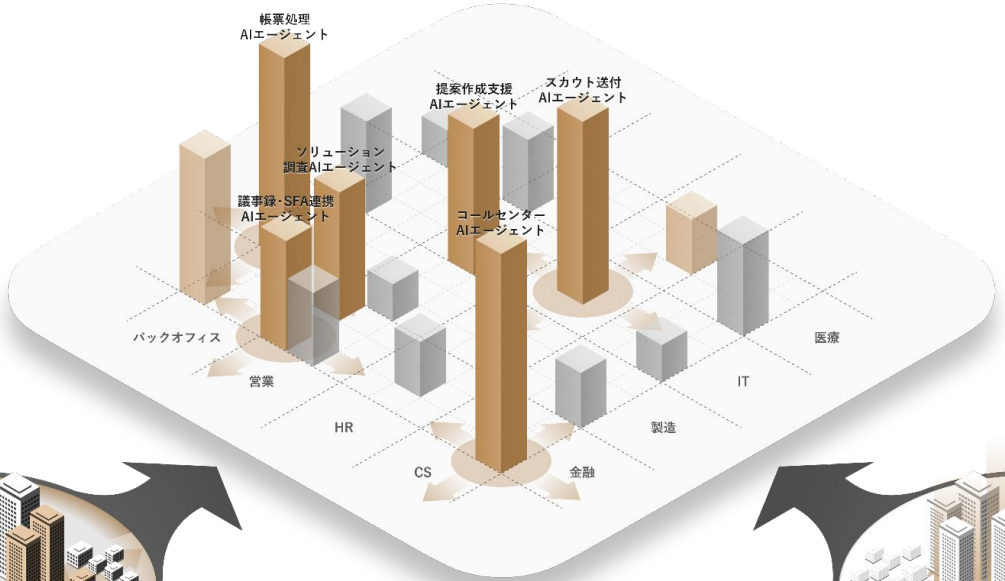
※画像はイメージです

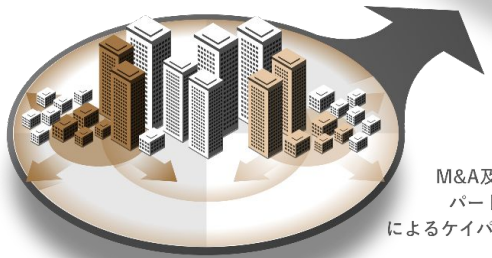
AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

パッケージ型AIエージェントの開発・拡販に注力
すでに提供しているサービスを皮切りに貢献範囲を広げていく

AIエージェント/ソリューションパッケージによる貢献範囲拡大イメージ

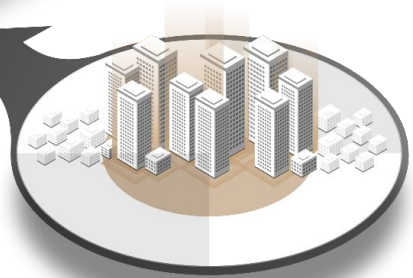
CS、HR、営業、バックオフィスといった
業務領域ごとの課題を解決する
AIエージェント/ソリューションパッケージ
を生み出し、貢献範囲(業界)を広げていく





M&A及び業務提携等の
パートナリング戦略
によるケイパビリティの獲得・強化

業界・顧客のペインを
的確に捉えた
ソフトウェアの開発



AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

大塚商会とのAIエージェントは、共同検証から実業務適用への伴走支援へ進展。
複数領域で実装・活用が着実に前進しており、業務効率化/品質向上を実現

AIエージェント取り組みの進捗

2024.12 発表時

自然な会話に対応するAIエージェントの
実装を共同で検証開始

現在（2026年）

継続的な伴走支援体制のもと、
実業務での活用・展開フェーズへ移行

取り組み内容

データ基盤上に多様なAIエージェントを実装し、
人間とデジタルワーカーの協業体制を運用中

例①：営業バックオフィス・問い合わせ対応の高度化

主に営業バックオフィス領域を中心に取り組み、例えば月間数万件に及ぶ問合せをAIエージェント自動仕分けにより対応速度・品質向上等を実現し、人間側は効率化できた時間を高付加価値業務に投下

例②：通話データのAI自動分析・品質管理

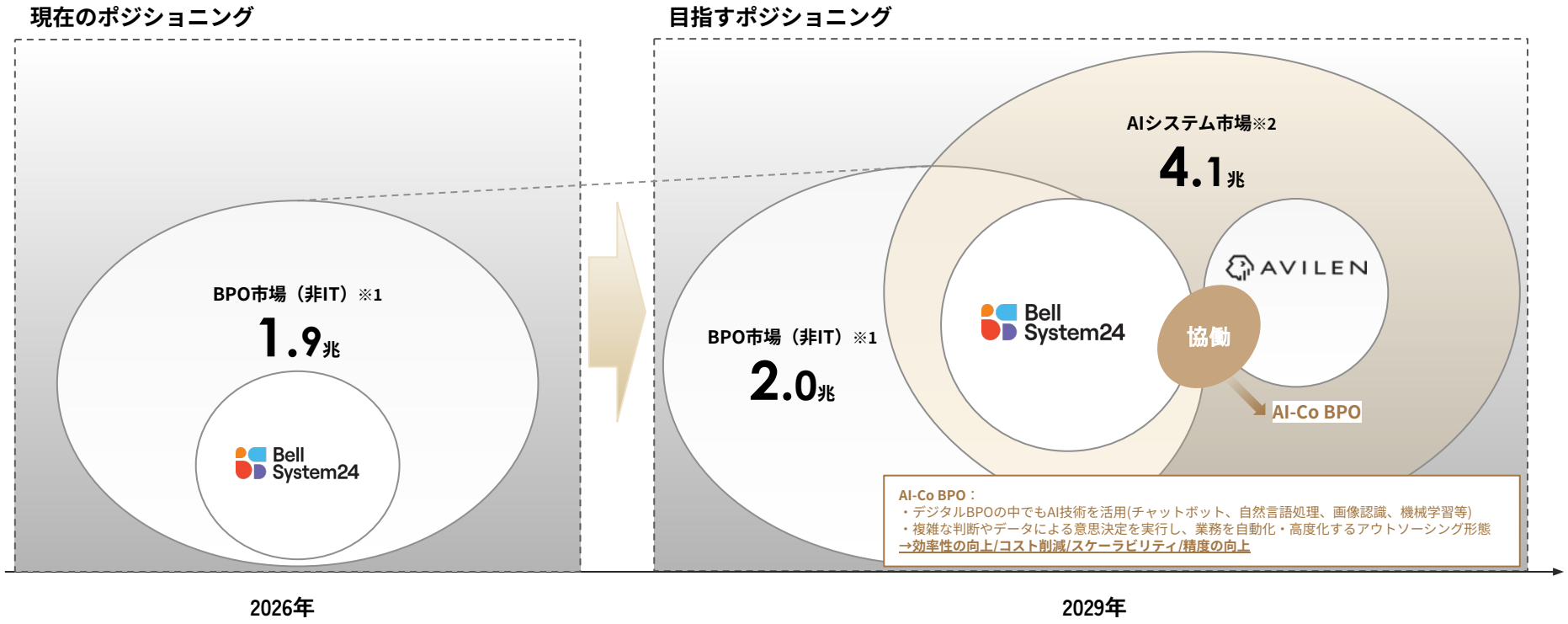
月間数千件の通話データをAIで自動分析し、業務改善に効くポイント抽出や要対応箇所の自動検知により品質向上を実現

（今後）外販に向けた取り組み

オペレーションモデルのAIファースト化の入口となる、
業務全貌の自動把握ツールとしてプロダクト化予定
（各ユースケース単体の外販も推進想定）

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

ベルシステム24ホールディングスとの合弁会社 BA Intelligenceのターゲット市場
- BPO市場でのAI活用による新領域"AI-Co BPO"の拡大を狙う



※1｜矢野経済研究所「BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）市場に関する調査を実施（2025年）」2025年11月26日公表
※2｜IDC Japan「国内AIシステム市場予測を発表」2025年5月1日公表

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

ベルシステム24ホールディングスとの合弁会社 BA Intelligenceの「戦略と勝ち筋」

ベルシステム24の1,600社超の強固な顧客基盤と現場解像度を武器に、AVILENの高い技術レベルのAIを活用した標準化・パッケージ化を推進。
属人的な労働集約モデルから脱却し、スケーラブルで高収益な事業構造への転換を実現する。

競争優位性
- 圧倒的な顧客基盤×AIX -

1,690社
- **ベルシステム24・伊藤忠の圧倒的な営業力と既存の顧客ネットワーク**

約200名
- ベルシステム24が有する**経験豊富なBPRコンサルティング人材数（2028年までに400名への拡充を目指す）**
- 机上ではない確かな現場のプロセス可視化力

AIX力
- **AVILENの傑出した課題解決力・実装力**
- 高いプロジェクト継続率を生み出す「真の一気通貫モデル」
- 最先端機械学習研究者コミュニティ「DS-Hub」

ターゲットと拡張性
- 個別最適からパッケージ化による面展開 -

業界特化型
（例）製造 / 不動産 / 建設 / 医療 / 金融…

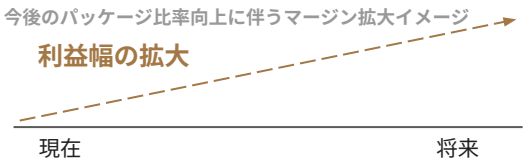
専門業務特化型
（例）採用 / 文書管理 / ヘルプデスク / 営業事務…

AI-Co BPOの提供

- **各領域で開発した省力化手段を汎用パッケージ化**
- **類似業務へ横展開し、ホワイトスペースを一気に攻略**
- **労働集約型BPOからの脱却**

勝ち筋と財務インパクト

勝ち筋
ベルシステム24の現場業務のペインを知り尽くしている点に、AVILENの高度なAIソリューションを加えることで、**定量効果込みの価値ある提案を可能とし、豊富な顧客基盤に対し導入推進を図る**



AVILENに帰属する財務インパクトの状況
- 合弁会社経由の**案件増加による収益増加が実現**
- 持分法適用関連会社として、**投資損益の取り込み（立ち上げに伴う先行費用を計上。早期の収益化に向けて事業基盤の構築を推進）**

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

顧客とともに、顧客自身をAIファーストカンパニー化
それを実現するパートナーを増やし、真のAI実装を加速

“チームAVILEN” のケイパビリティ拡大

M&A

買収や資本提携など、
最適なストラクチャーを幅広く模索

LangCore ・・・ ・・・

開発パートナーとの連携

SIer企業との連携によるシステム開発力の増強

Kiei Fusic ・・・ ・・・

内製化

優秀な人材確保のため積極的な人材投資を行う

顧客企業との共創、顧客企業への価値提供

顧客企業とのパートナーシップ

AIソリューションの共創や販路拡大のための提携

inet ITOCHU 大塚商会 日本郵政 Bell System24 MUFG 三菱UFJ信託銀行

顧客企業とのJV設立

特定業界の課題解決・AIファースト化を推進

BA Intelligence

※2026年3月、ベルシステム２４ホールディングスと合弁会社BA Intelligenceを設立

AVILEN

AIソフトウエア　ビルドアップ

AIソフトウェアとビルドアップの両輪で
顧客企業のAIファーストカンパニー化を目指す

顧客企業

顧客企業

顧客企業

顧客企業

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

顧客のAIファーストへの変革を一気通貫で支援するポジションを築くべく、Tier戦略で得たナレッジと事業基盤を活用し、「ケイパビリティの獲得」や「プロダクトの深化」に取り組む

・ロールアップ戦略により小型のAIベンチャーを複数M&Aし「特化型のAIベンチャー」群を創り出す
・AIファーストを加速させるパートナーとしてSIer企業との協業

↓

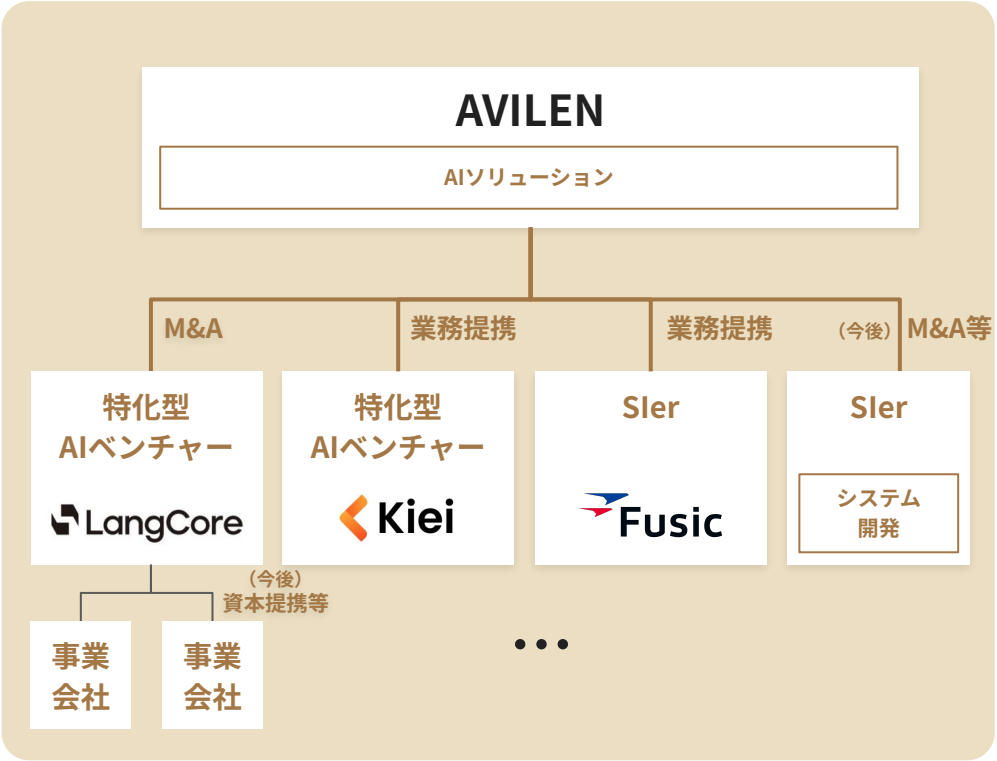
業界・顧客が持つ「真の課題」を大量に解く

↓ ↑

プロダクトを深化させる

- ドメイン特化LLM
- 連合学習
- ドメイン特化ビルドアップコンテンツ
- ニッチAI SaaS

and more …



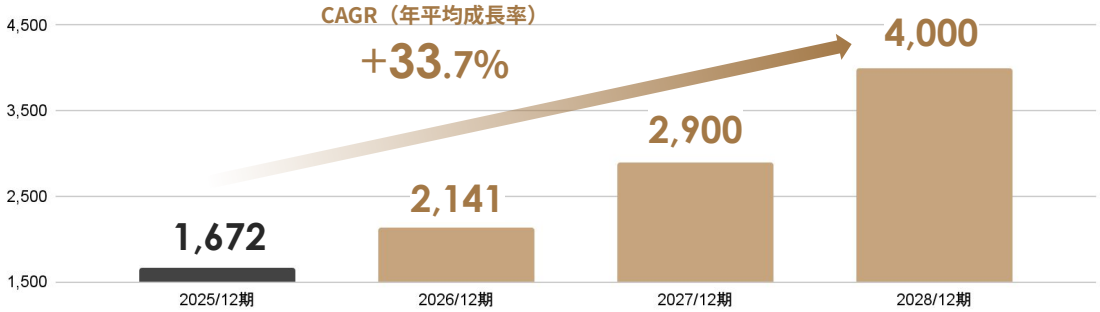
AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

中期経営計画
（2026年12月期～2028年12月期）

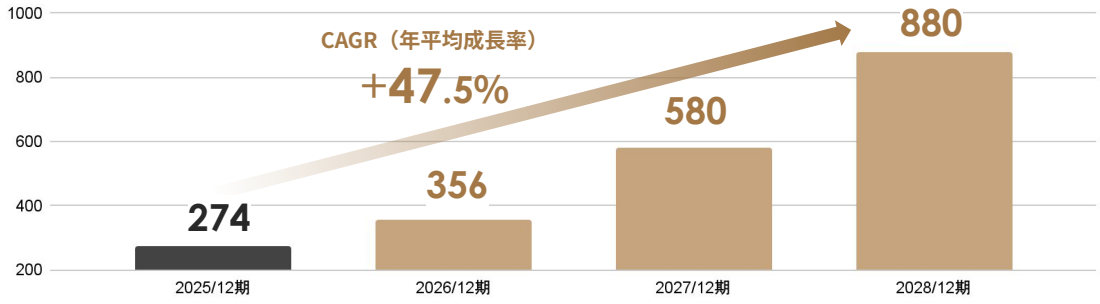
Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

2028年12月期に売上高40億、営業利益8.8億を目指す
2026年12月期は中長期的な成長を実現するための投資、企業体力の強化にフォーカス

売上高計画 [百万円]



営業利益計画 [百万円]



2025年実績の振り返り

前年比で高成長継続し、期初予算を大きく上回る収益力の創出を実現

2026年計画の説明

AI市場参入者が増加する環境において、ニッチプレミアム戦略で市場を獲得することが最重要であり、そのための投資を実行。一方で、その中でも売上高成長率28.0%、営業利益成長率29.8%を確保

- アカウント戦略を継続推進
- ビルドアップにおけるE資格のようなAIソフトウエア領域でのオファリングを確立させる
- 採用を加速させるブランディング施策の実行
- システム開発パートナーとのアライアンスによる開発体制強化と技術ノウハウの蓄積

2027年-2028年計画の説明

2026年計画の施策により案件単価向上・生産性向上により収益性が大きく向上。2028年に売上40億、営業利益8.8億、営業利益率22%超の実現を目指す。

- 採用の加速と社内人材の早期育成による人月単価の向上、システム本番開発案件が増加し顧客単価の向上
- AIソフトウェアオファリング確立によるサービス提供の効率化
- システム開発パートナーの増加による提供案件数の増加
- オフィス移転コストも織り込み済み

※本計画値は新規M&A・アライアンスを含まないオーガニック成長の前提であるため、M&Aの実現はアップサイドとして影響

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

APPENDIX

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

会社概要

会社名	株式会社AVILEN
住所	〒103-0002 東京都中央区日本橋馬喰町2-3-3 秋葉原ファーストスクエア9階
設立	2018年8月
資本金	6,263万（2026年9月末時点）
従業員	連結：86名（2026年9月末時点）※アルバイト除く
事業内容	● 生成AI等をはじめとした技術コアモジュール「AVILEN AI」を活用した、AIソフトウエアの開発および実装 ● AI-Readyな企業に対してAIドリブンなビルドアップパッケージを提供 ● AIトランスフォーメーション推進のための戦略策定および実行支援
グループ会社	株式会社LangCore

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

連結損益計算書

（千円）	25年3Q	26年3Q	増減率
売上高	1,208,121	1,509,826	25.0%
（AIソフトウエア）	786,520	1,035,855	31.7%
（ビルドアップ）	421,600	473,971	12.4%
売上原価	361,441	498,169	37.8%
売上総利益	846,679	1,011,656	19.5%
販売費及び一般管理費	602,493	681,235	13.1%
営業利益	244,185	330,421	35.3%
経常利益	232,658	324,426	39.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	153,720	211,898	37.8%

※｜千円未満は切り捨てて表示

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

連結貸借対照表

（千円）	25年期末	26年3Q末
流動資産	975,449	1,071,911
現金及び預金	642,136	748,258
売掛金及び契約資産	306,969※1	284,804※1
固定資産	405,750	430,221
有形固定資産	7,117	9,944
無形固定資産	329,623	284,002
のれん	291,922	253,845
投資その他の資産	69,009	136,274
資産合計	1,381,200	1,502,133

（千円）	25年期末	26年3Q末
流動負債	402,489	375,648
固定負債	251,750	187,625
長期借入金	251,750	187,625
負債合計	654,239	563,273
資本金	62,635	62,635
株主資本合計	726,387	938,286
新株予約権	573	573
純資産合計	726,960	938,859
負債純資産合計	1,381,200	1,502,133

※｜千円未満は切り捨てて表示
※1｜貸倒引当金控除後

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved



代表取締役

高橋 光太郎

東京大学大学院 修了

創業メンバーとしてAVILENに参画し、2021年から代表取締役。
2023年にAVILENを東証グロースに上場。東京大学大学院を修了し、機械学習による即時的な津波高予測の研究に従事。金融データ活用推進協会標準化委員。



専門役員

錦 拓男

早稲田大学大学院 修了

10年近い投資銀行のキャリアを有し、M&Aや財務戦略全般に精通。直近では上場企業の経営企画部の責任者として、資本業務提携やIR等の業務を経験する。財務、経理、総務、人事の責任者、大手企業とのアライアンス業務も担当し、上場企業7社との資本業務提携等を執行。



技術執行役員

吉川 武文

東京大学 卒業

日本生物学オリンピック金賞・本選一位、合成生物学の世界大会iGEM金賞等の受賞歴を持つ。画像認識・時系列データ解析・言語処理等幅広い開発案件に携わるとともに、その豊富な実務経験を活かしE資格講座等の講座監修・講師を担当。



執行役員 CFO / 公認会計士

髙田 拓明

立教大学法学部 卒業

大学卒業後、事業会社でのセールス経験を経て、有限責任監査法人トーマツに入社。FinTechをはじめ成長市場に属するクライアントの監査業務及びIPO準備支援に約5年間従事し、AVILENに入社。管理部長として、東証グロース市場へのIPOを牽引するなど経理財務を中心に強固な内部管理体制の構築に従事。2024年7月より執行役員に就任。



取締役 CEO

松倉 怜

東京大学、ペンシルベニア大学経営大学院（Wharton）Statistics/Finance専攻修了

大学院でデータドリブン経営やデータ分析を学ぶ。経済産業省、外資系戦略コンサルファーム等を経て、大企業やスタートアップの戦略策定・新規事業創出、自治体のDX等を支援。自民党デジタル社会推進本部web3PT WGメンバーとして「web3ホワイトペーパー」のドラフトに従事。
京都市DXアドバイザー、弁護士



執行役員 CRO

太田 拓

東京大学大学院 修了

BCGプロジェクトリーダー、unilabo（現PRONI）執行役員を経てAVILENに入社。BCGでは製造業・通信・金融・小売・製薬等の業界でトランスフォーメーション、ターンアラウンド等々のテーマで戦略策定から実行支援に従事。unilaboでは基幹事業の責任者として5部署を統括し、事業グロースに従事。AVILEN入社後はビルドアップ事業の責任者や自らも担当をもちながら大企業向けアカウントをリード。



執行役員 CTO 兼 D&Aソリューション事業担当

満野 翔

広島大学大学院 修了

コンピュータビジョン、機械学習、ディープラーニング領域を専門とするデータサイエンティスト。複数の国際学会へ査読付き論文の採択実績を持つ。2021年、AVILENに参画。AIソリューション事業の最年少マネージャーとしてIPOをはじめとする事業拡大、SaaS事業の立ち上げからグロースを牽引。データ・AI・デジタルを軸としたビジネスモデルの再構築とビジネスプロセスの根本的な変革を、広範な業界の企業に対して支援を行う。



社外取締役

小野 種紀

東京大学、コーネル大学ロースクール、同ビジネススクール 修了

サリヴァン・アンド・クロムウェル法律事務所で米国法弁護士として活動後、ゴールドマン・サックスを経て、三井住友銀行執行役員、SMBC日興証券常務取締役、日本郵便専務執行役員、日本郵政専務執行役を歴任。外国法事務弁護士。

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。
これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

AVILEN Copyright © 2026 AVILEN inc. All Rights Reserved