



2026年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社AVILEN（証券コード：5591）

2026年5月15日

Purpose

データとアルゴリズムで、人類を豊かにする

1. 2026年12月期 第1四半期 決算サマリー
2. 2026年12月期 第1四半期 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

2026年12月期 第1四半期 決算サマリー

売上高は前年同期比で約8%の増収。営業利益は前年同期比で約44%の減益。
見込案件の通期計画に対するカバレッジは順調に進捗、2Q以降で成長加速の見通し

連結売上高
(1Q)

442百万円

前年比

+8.2%

AIソフトウェア売上高
(1Q)

302百万円

前年比

+6.7%

ビルドアップ売上高
(1Q)

140百万円

前年比

+11.7%

連結売上総利益
(1Q)

287百万円

前年比

△3.3%

連結営業利益
(1Q)

66百万円

前年比

△44.5%

EBITDA※1
(1Q)

82百万円

前年比

△39.4%

※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。

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ーリングの推進

- **M&A/アライアンス**によるAIソフトウェア案件の拡販・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1Q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+89%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エージェントのビジネス実装を先方社内にて鋭意検証中**、ChatMee等の拡販も継続中） ... P.35

- AIソフトウェアは、ベルシステム24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.36-38
- 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

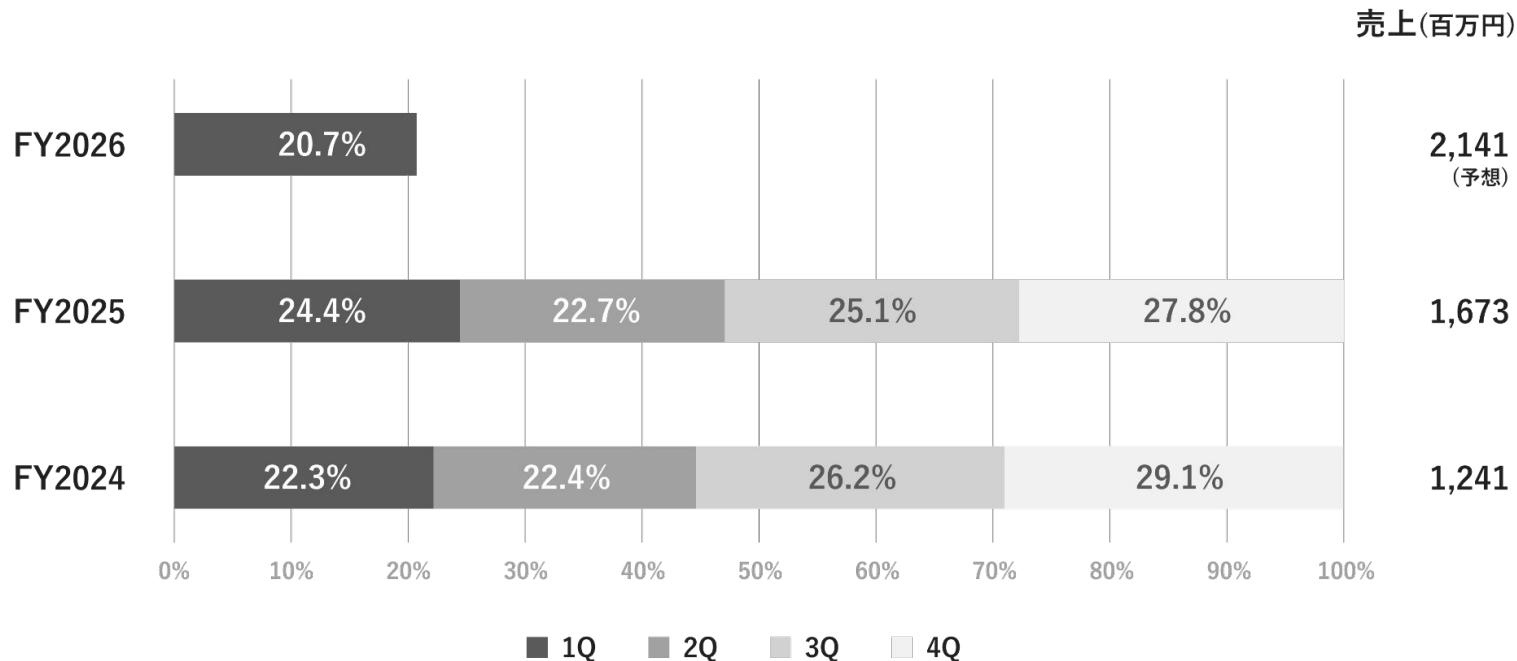
- LangCoreの製品×AVILENのAIX推進力を活かし、**AIコールセンター案件の受注、シナジー創出**
- **ベルシステム24との合弁会社（BA Intelligence）の設立**をはじめとしたアライアンスの推進... P.39
- M&Aの継続的なソーシング・検討

業績

- **売上：442百万円、前年同期比8.2%の成長。**
- **AIソフトウェアは、前年同期比6.7%の増収。**大手企業との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11.7%の増収。**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1.4倍の伸長。
- **営業利益：66百万円、前年同期比44.5%の減益。**コスト増加幅に対し、売上成長幅が小幅に推移した結果。一方、**2Q以降の案件パイプラインは堅調に積み上がっており、引き続き中長期的な収益力強化のため、戦略的な人材投資等を実施。**

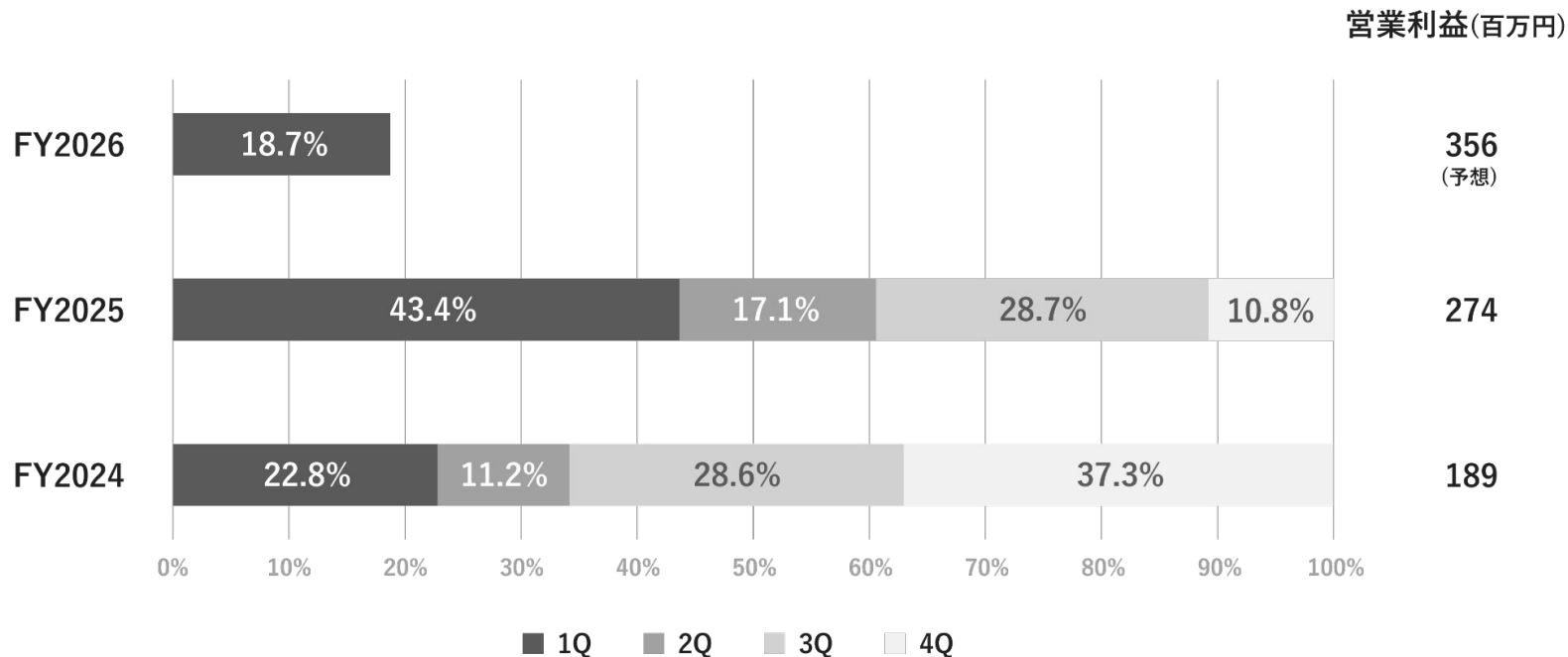
当1Q時点の売上高進捗率は20.7%で推移 期を通じて成長する通期計画のため堅調なスタート

【通期売上予想に対する進捗状況】



当1Q時点の営業利益進捗率は18.7%で推移 期を通じて成長する通期計画のため堅調なスタート

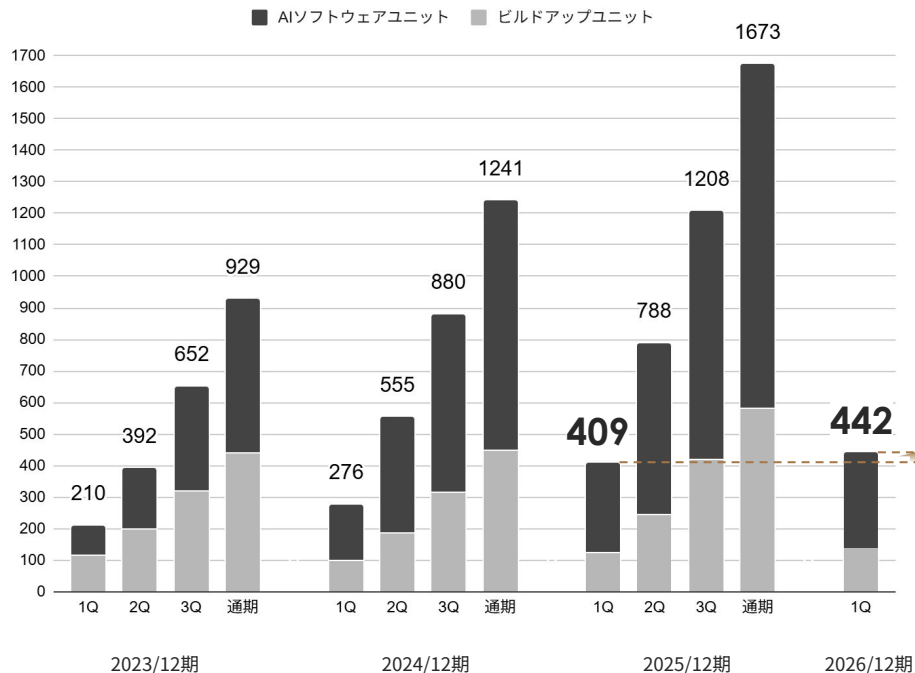
【通期営業利益予想に対する進捗状況】



2026年12月期 第1四半期 業績

第1四半期の連結売上高は442百万円、前年同期比で8.2%の増収

四半期売上高推移 [百万円]



全社ベース

連結売上：442百万円（前年同期比+8.2%）

- 全社営業方針である **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
- 全体の前期比成長率は結果として小幅に推移しているものの、**2Q以降の案件パイプラインは順調に積み上がっており、通期計画に対する進捗は堅調**

AIソフトウェア

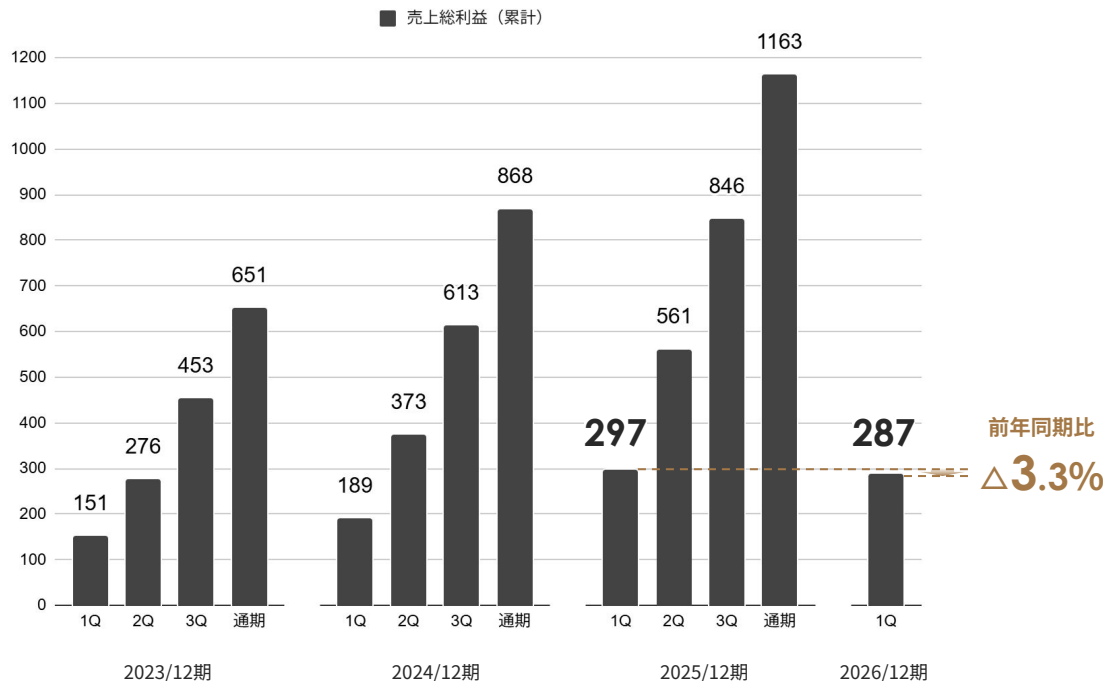
- 売上：302百万円（前年同期比+6.7%）
- アカウント戦略による **大企業・大口顧客とのAI開発プロジェクトの継続**による増収の一方で、案件の大型化による受注の時期ズレの影響や前期1Qは案件過多のイレギュラーな状況もあり、結果として1Q対比の成長率は小幅に推移

ビルドアップ

- 売上：140百万円（前年同期比+11.7%）
- 主に、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1.4倍と伸長

第1四半期の連結売上総利益は287百万円、前年同期比で3.3%の減益

四半期売上総利益推移 [百万円]



全社ベース

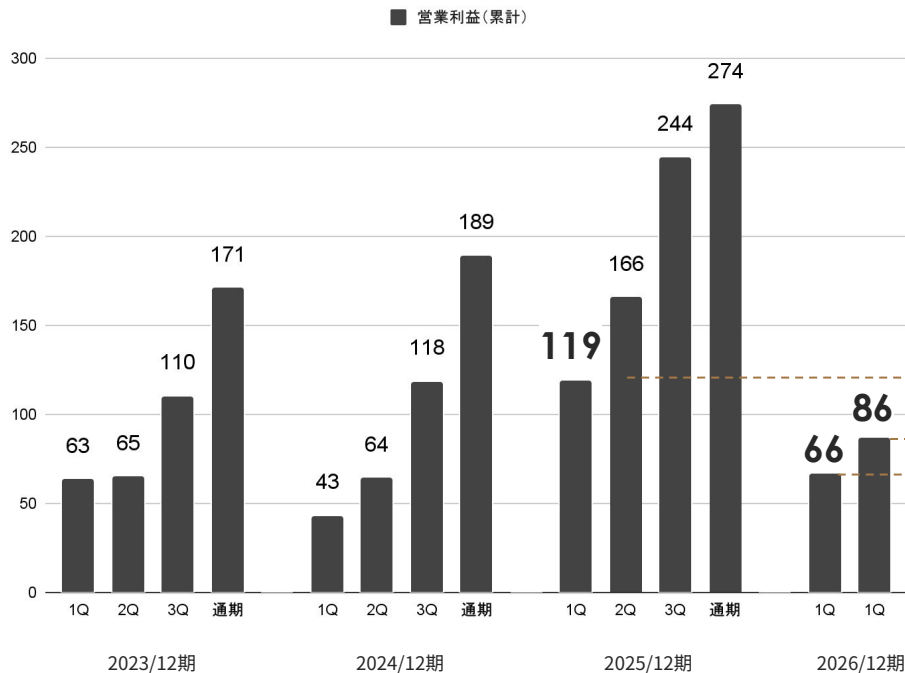
連結売上総利益：287百万円

連結売上総利益率：65.0%

- 売上成長率が小幅に推移した影響に加え、AIソフトウェ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の活用により原価負担が増加し、前年同期比3.3%の減益
- 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65%と高水準をキープ**

会計処理変更の影響を除いた実質的な連結営業利益は86百万円、前年同期比で27.8%の減益 (会計上の連結営業利益は66百万円、前年同期比で44.5%の減益)

四半期営業利益推移 [百万円]



会計処理の変更を除いた
場合の前年同期比

△27.8%

前年同期比

△44.5%

全社ベース

連結営業利益：66百万円

連結営業利益率：15.0%

- AIソフトウェア売上・ビルドアップ売上ともに増収に対して、四半期対比での売上成長率が8.2%と小幅に推移した影響で、結果として前年同期比44.5%の減益。一方で、期を通じて成長する通期計画のため営業利益の進捗は堅調
- また、会計処理の変更（前年1Qは定期賞与に係る引当処理がなかった一方で、当期1Qは引当処理を行った※1）の影響が20百万円程度※2あり、この影響を除くと前年同期比27.8%の減益
- 採用計画に対して、中途採用は堅調に進捗し、1Qでコンサルタント、エンジニア人材は4名採用。2Q以降も中途採用を軸に社内リソースを増強し、デリバリー案件数を増加させ、利益積み上げは1Q対比で加速する見込み

※ | 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


※1 | 四半期の利益平準化の観点で、前期3Qより四半期ごとに定期賞与に係る引当計上を開始


※2 | 連結BSの賞与引当金計上額と未払費用のうち賞与支給に係る会社負担の社会保険料概算額の合計額


事業概要

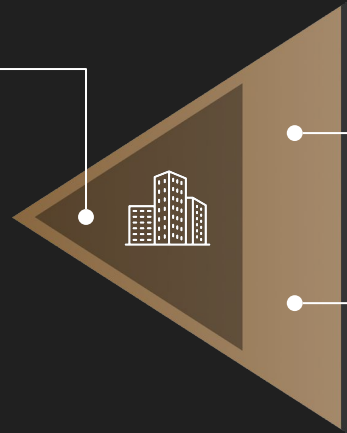
「データ × AI」による 経営インパクトの創出と “真の内製化”全面支援

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**

カスタマイズ型ソフトウェア

| | | |
|-------------------------|----------------------------|------------------------------|
| Genea 画像生成 | Instructea LLM | Findea 異常・損傷検知 |
| Cognea 特殊紙面認識 | Estimea データ分析・予測 | Recommea レコメンデーション |
| Movea 行動認識 | Numerea 数値分析 | Autea 自動操作 |

カスタムAIエージェント

パッケージ型ソフトウェア(SaaS)

| | | |
|---|---|---------------------|
| 法人向け ChatGPT ChatMee 大手企業 金融機関も導入 安心の セキュリティ | 帳票処理 AIエージェント 帳ラク 圧倒的 読み取り精度 | コールセンター AIエージェント |
| | | 採用支援 AIエージェント |
| | | 営業支援 AIエージェント |

コンサルティング

| | | |
|-----------------|-------------------|------------------|
| データドリブン 経営支援 | 新規事業支援/ 事業変革支援 | コーポレート業務 改善支援 |
|-----------------|-------------------|------------------|

ビルドアップパッケージ



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))

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リテラシー研修 | ChatGPTビジネス研修 |
|-------------------|---------------------|-----------|---------------|

全社員向け

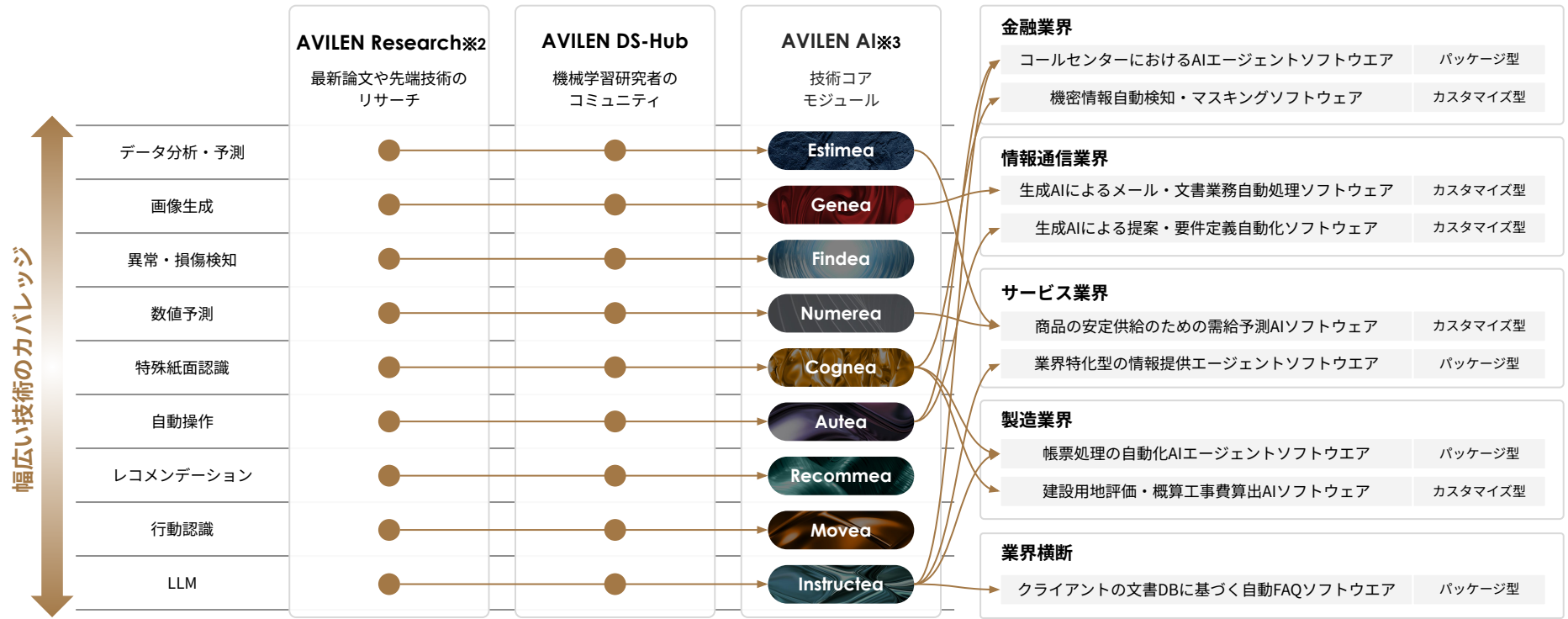
ビジネスパーソン向け

| | | | |
|----------|--------------------|-------------------|---------------------|
| データ活用研修 | AIビジネス研修 | AIエンジニア 武者修行研修 | データ分析 コンペティション研修 |
| G検定対策講座 | DS検定対策講座 | E資格講座 合格率No.1※ | 機械学習講座 |
| 生成AI活用研修 | 生成AI業務プロセス 適用研修 | データ サイエンティスト研修 | ディープラーニング 領域特化研修 |

エンジニア向け

※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

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なソフトウェア開発を実現



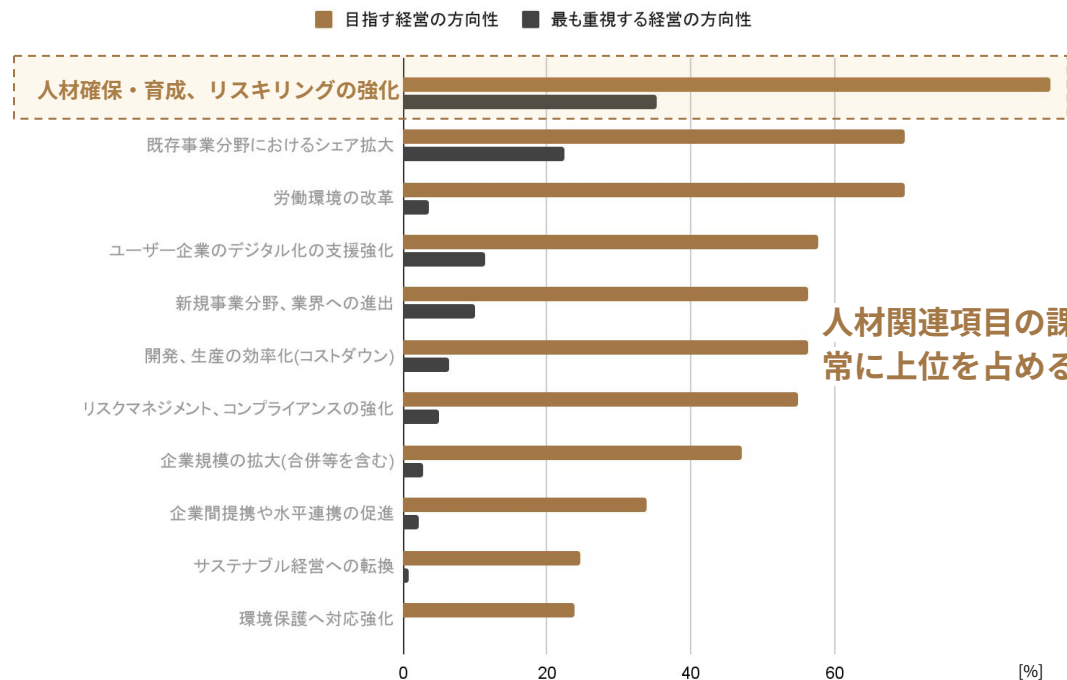
幅広い技術のカバレッジ

技術の最新性を担保

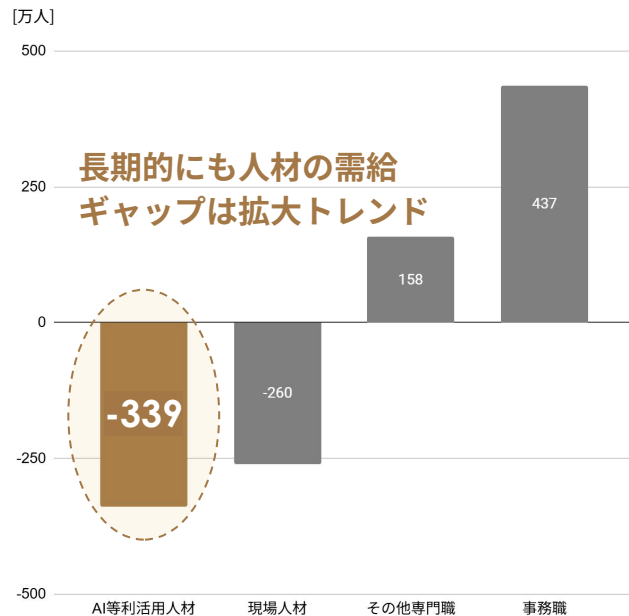
※1 | テキストや時系列データ等複数のコアモジュールを組み合わせて開発するAIソフトウェア
 ※2 | 最新論文や先端技術をリサーチし、AVILEN AIをアップデートする社内の仕組み
 ※3 | AIソフトウェアを開発する際の基盤となる技術コアモジュール。AVILEN AIを活用することで効率的なAIソフトウェアの開発が可能となる

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



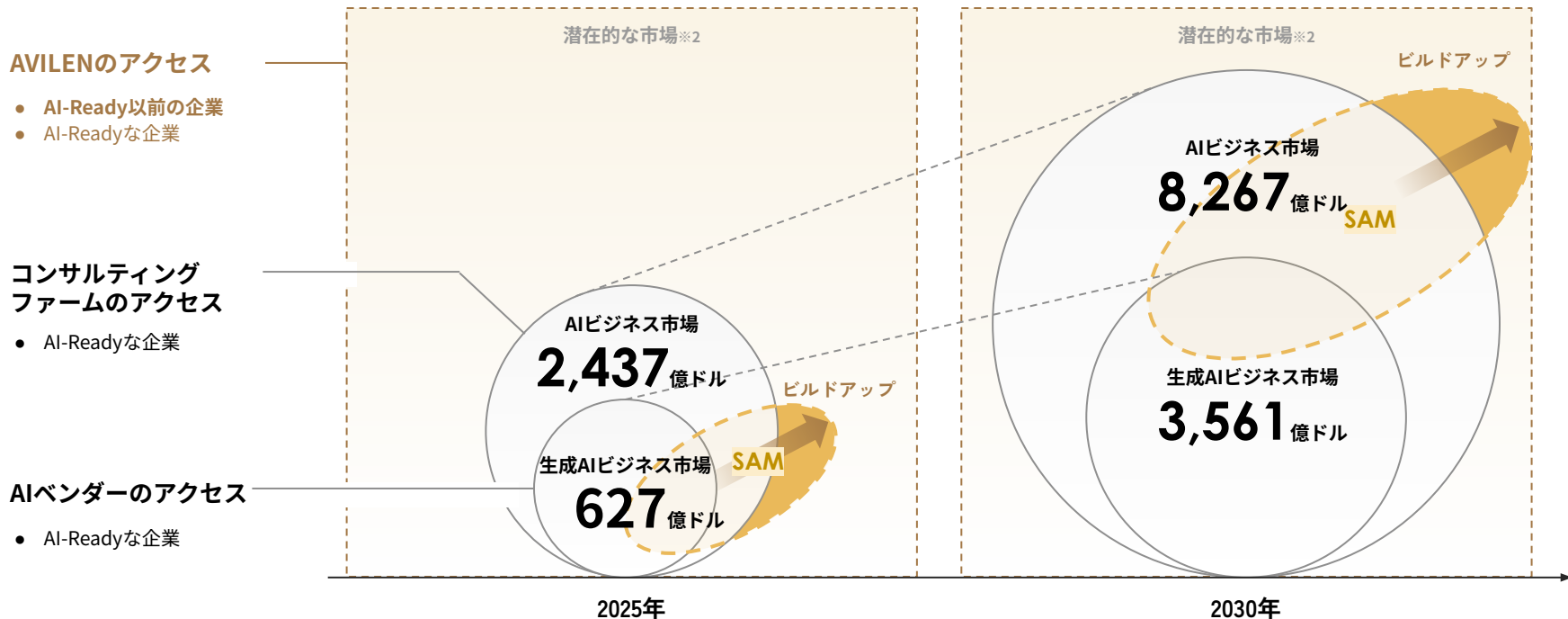
2040年におけるAI人材の需給ギャップ



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

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

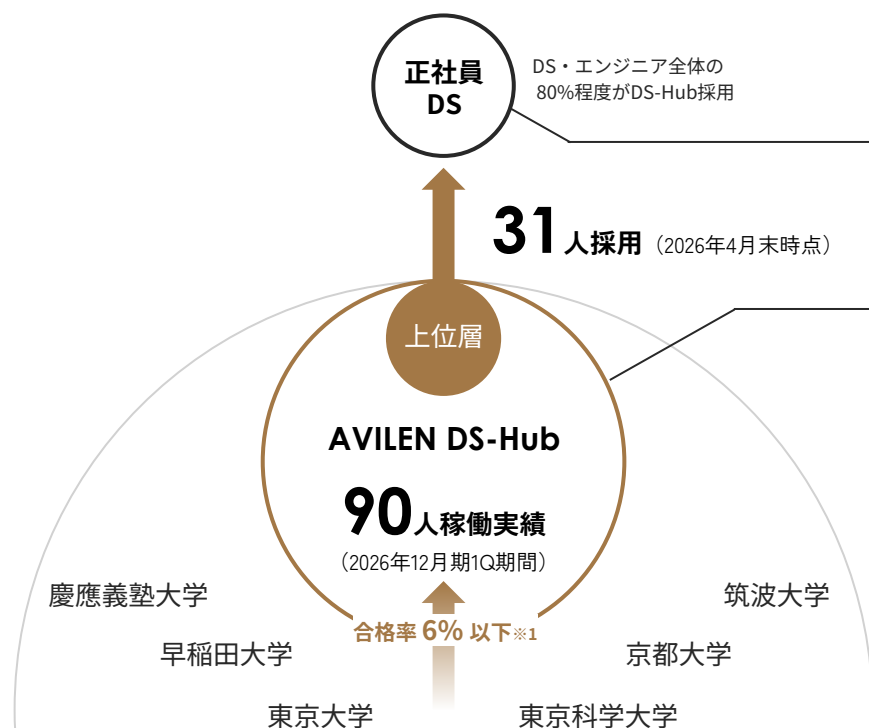
「ビルドアップ」により潜在的なAI市場へアクセスし、AVILENがTAMを拡大



※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

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

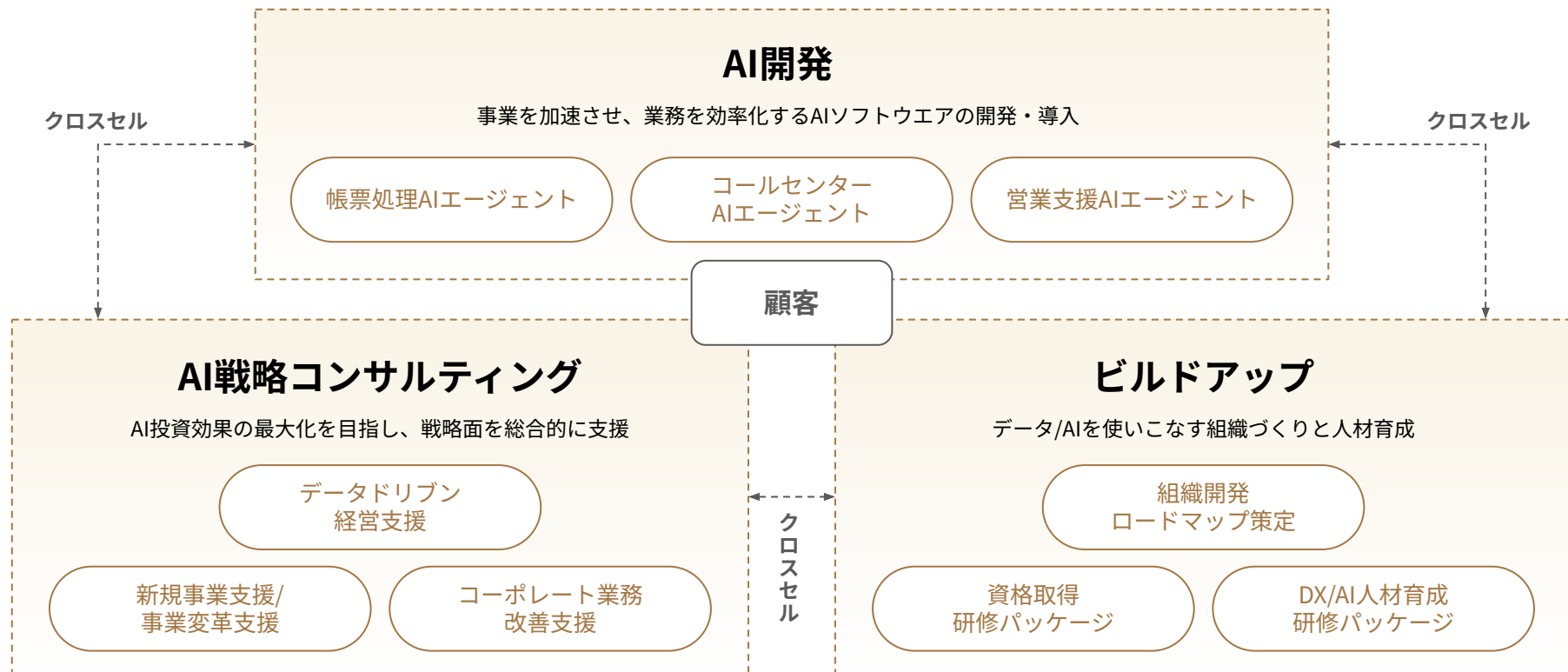


「優秀な人材」が「優秀な人材」を招くエコサイクル

- 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イター / 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

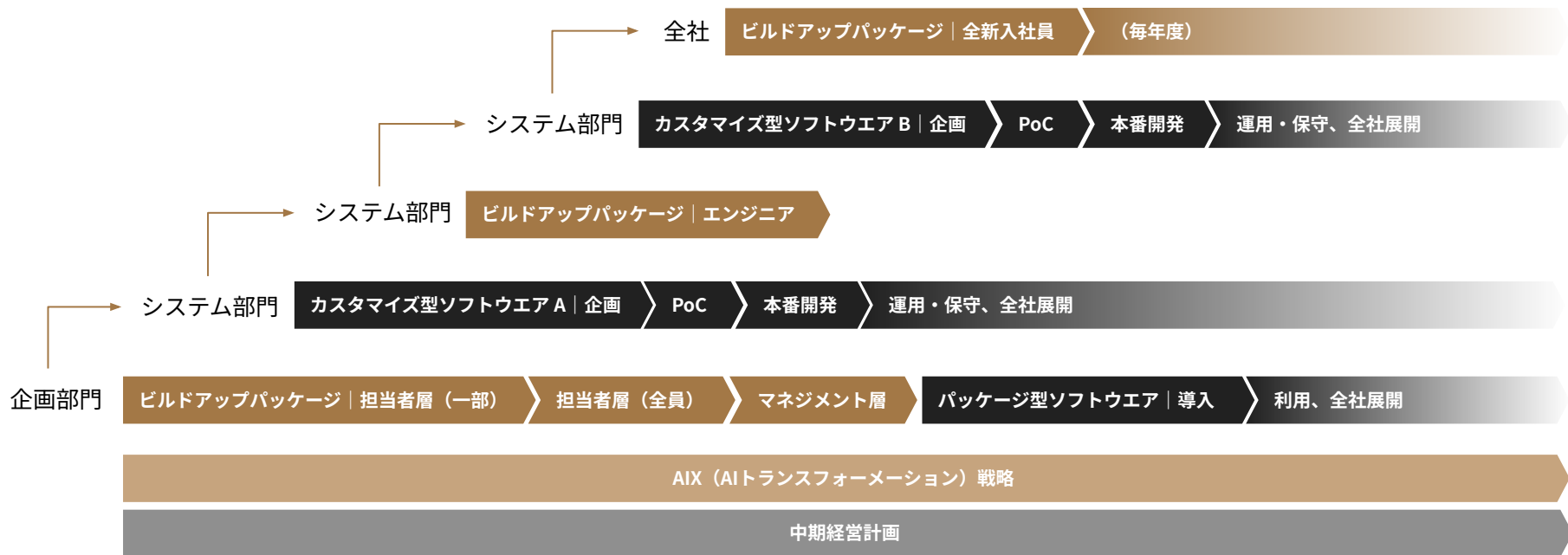
※1 | 辞退者を含む採用試験合格者数を応募人数で除した数値

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搭載ソフトウェアによる課題解決まで「真の一気通貫モデル」を提供



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ソフトウェアを提供

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）内にどれだけ利益をもたらすのかを算出した指標

Input

高度な人的・知的資本

- 単なる労働集約型ではなく、スケ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エンジニアへリスクリテラシーを高めるAIエンジニア武者修行研修

Activity

真の一気通貫

- AIソフトウェ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によるリニアな体制構築、データ×AIによる精度・速度の向上）

AIソフトウェア

- 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ソフトウェアによる変容

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 53件 (26/3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リスクリテラシー人数 約70,000人 (26/3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人材のリスクリテラシーに貢献

Impact

不可逆な貢献

- AIソフトウェ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ソフトウェアによる貢献

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

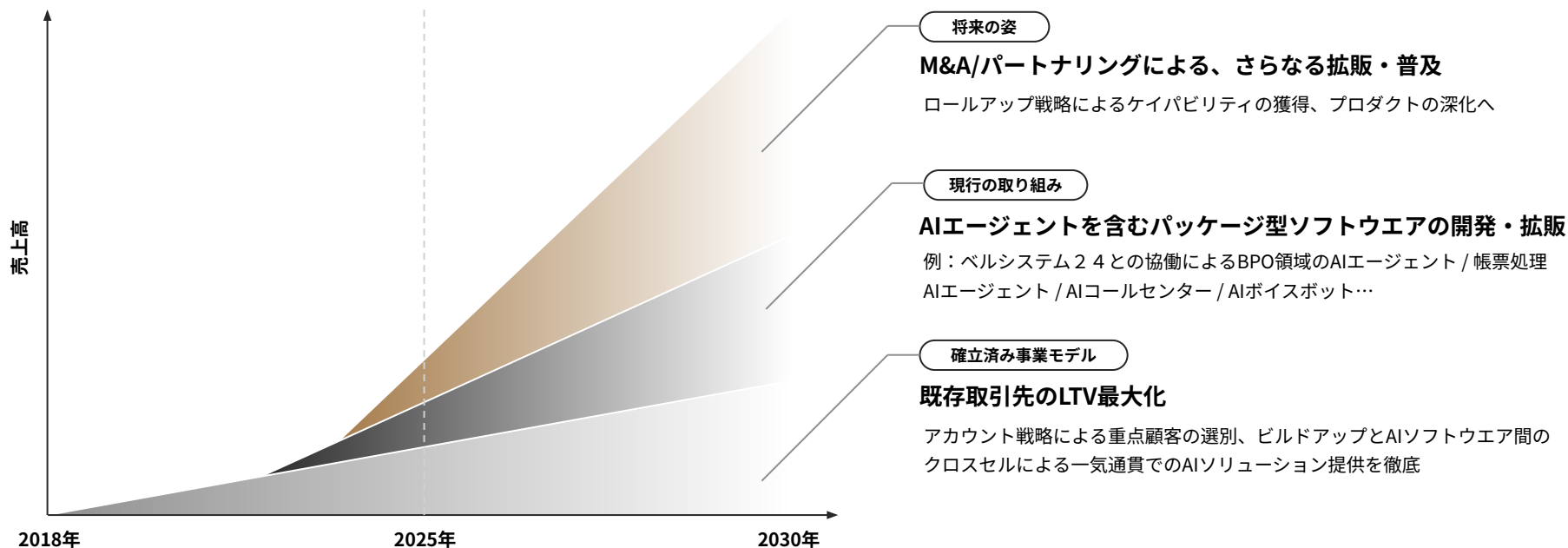
企業側：
既存従業員のリスクリテラシーは、事業の陳腐化を防ぐ防衛策であり、非連続な成長を可能にする攻め

従業員側：
労働力減少下でのリスクリテラシーは、AIに代替される不安から市場価値の向上へ

中長期的な戦略とビジネスアップデート

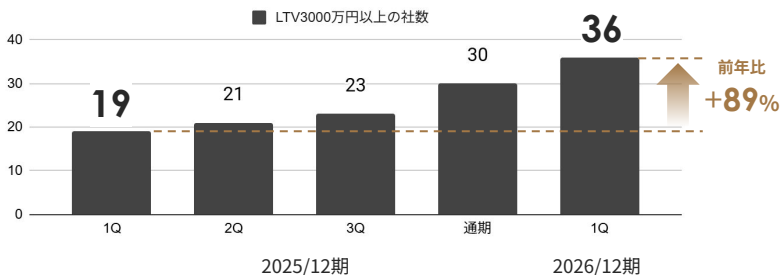
業界共通課題を解決するAIエージェントを中心としたパッケージ型ソフトウェアの開発・拡販。M&A/パートナーリングにより、普及を加速させ非連続成長を実現させる

中長期的な戦略（収益モデルの進化）

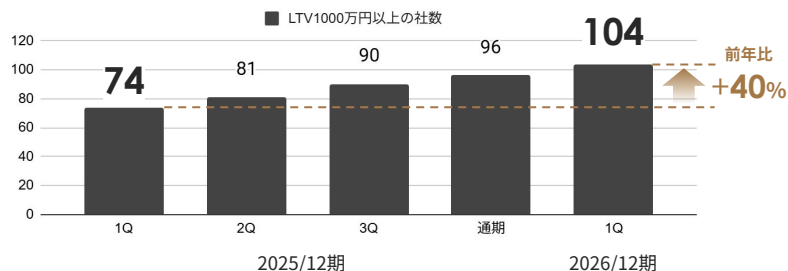


ビルドアップとAIソフトウェア間のクロスセルによる一気通貫でのAIソリューション提供を通じ、既存取引先のLTV最大化を目指す。大口顧客が順調に増加。

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1Q時点のLTV / 初回取引金額)

| | | |
|----|-------|--------|
| A社 | 金融 | 76倍 |
| B社 | 情報・通信 | 70倍 |
| C社 | 電気機器 | 1,772倍 |
| D社 | 製造 | 30倍 |
| E社 | 不動産 | 45倍 |
| F社 | 情報・通信 | 5,974倍 |
| G社 | 情報・通信 | 303倍 |
| H社 | 情報・通信 | 49倍 |
| I社 | 情報・通信 | 22倍 |
| J社 | 情報・通信 | 15倍 |

現状の取り組み

- ビルドアップとAIソフトウェ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、ソフトウェア開発の提案を実施
- AIソフトウェアの顧客に対し、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ソフトウェ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

大学の業務改革を加速させる DX・AIX推進ロードマップ策定支援

紙文化からの脱却と業務効率化に向けた短期・中長期ロードマップを策定

教育業界

コンサルティング

文化醸成

ロードマップ策定

課題

少子高齢化や人材不足などの外部環境変化を受け、業務効率化と競争力強化が求められていた。DX・AIX施策の検討は行われていたものの、投資金額の制約や実現性判断の難しさから優先順位付けができず、具体的なロードマップが描けていなかった。また、現場には変革への不安もあり、組織横断での取り組みが進みにくい状況であった。

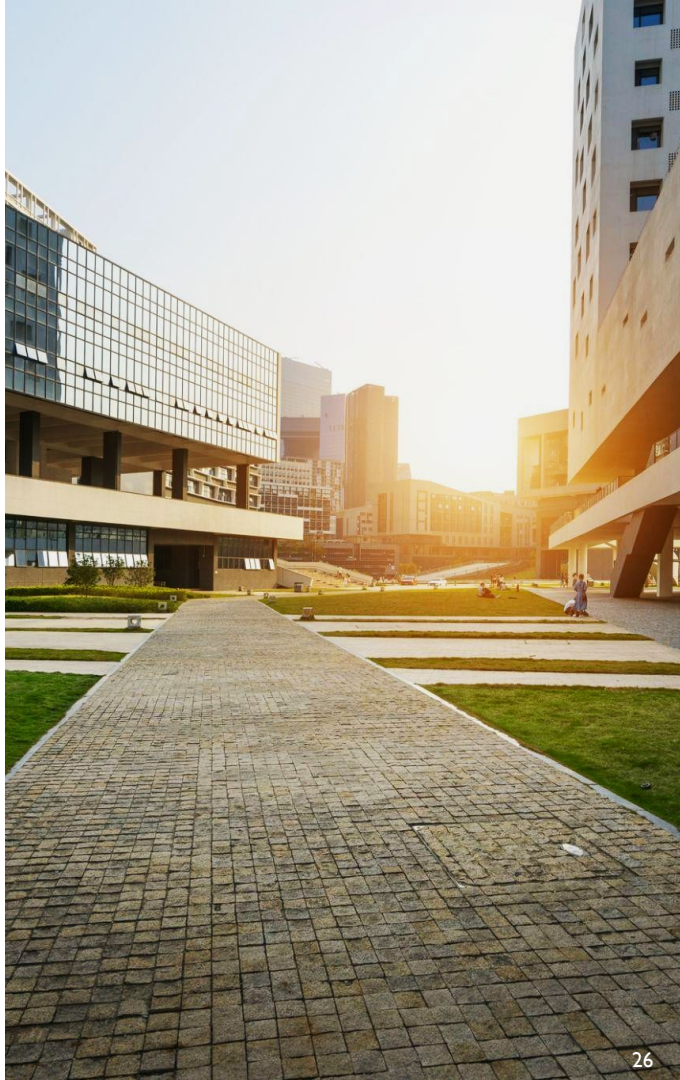
ソリューション

- 大学運営の中核である事務局をスコープとして各部門ヒアリングおよび全職員アンケートを実施し、効率化ポイントや不要業務を洗い出し
- 非効率・不要業務発生の要因を明確化し、規定や現場の意見を考慮した施策を立案し、ロードマップを策定
- 他社事例の紹介やデモ提供を通じて実行の解像度を高めることで、変革への不安を解消し合意形成
- 今後は施策に伴走しながら、業務効率化によってできた余白で、学生価値向上などの取り組みに着手予定

成果

理事・事務局・教学を巻き込んだ
既存の紙文化の廃止と
DX・AIXへの意識改革・文化醸成

現場浸透・内製化を見据えた
人事評価見直しや生成AI基盤導入等の
短期・中長期施策の計画化



食品輸入における 買掛照合・通関手続きの自動化

契約内容と船積情報の照合など、月間約5,000件の書類処理を効率化

輸入調達業

AIエージェント

書類処理自動化

課題

海外取引先との契約情報と船積された商品を照合する「買掛照合」業務が手作業に依存していた。業務プロセスは部署ごとに個別最適化されており、属人化と非効率性が深刻化。通関手続きに必要な書類処理も紙面で行われ、事業拡大のボトルネックとなっていた。

ソリューション

- 買掛照合から通関手続きまでの業務フローをAIエージェント活用前提に再設計し、エンドツーエンドで自動化
- 多種多様な貿易書類からデータを高精度に自動抽出し実運用水準を達成
- 部署ごとに異なる業務プロセスをAIフレンドリーなプロセスに統一し脱属人化を実現

成果

月間処理ファイル数
5,000件以上を自動処理

書類情報の抽出精度
95%以上を達成

10部署の業務を
一気に標準化



採用プロセスの AI主導型オペレーティング・モデルへの変革

応募受付から面接、合否判定、入社準備まで、一連の採用プロセスをAIで自動化

BPO

AIエージェント

AIプロセス変革

課題

年間数万件にのぼる採用業務が人手依存となっており、月間1万時間を超える工数が発生していた。支社ごとに異なる判断ルールや既存システムが絡み合い、パッケージ導入のみでは解決困難な構造であった。採用プロセス上のKPIも悪化しており、採用コスト増と採用人数の頭打ちが事業拡大のボトルネックとなっていた。

ソリューション

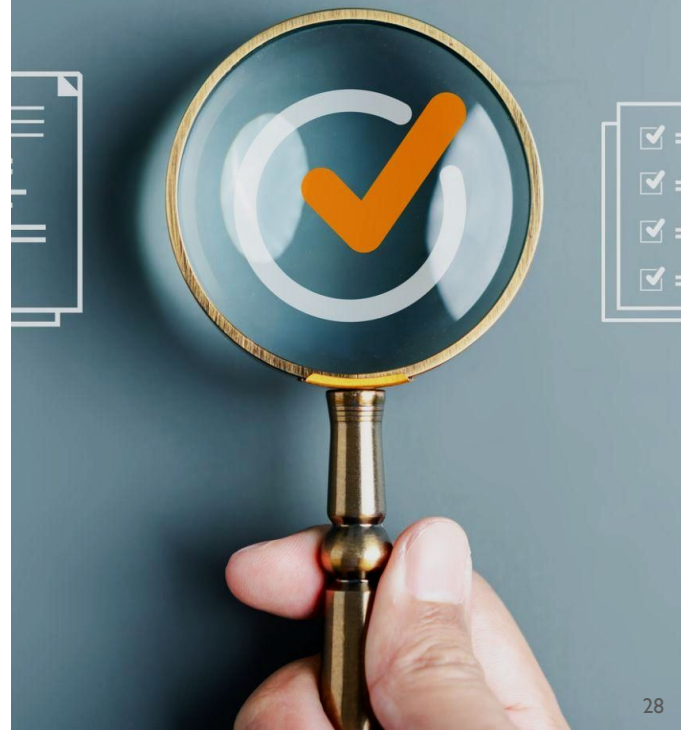
- **エンドツーエンドの自動化:**
VoiceBotによる応募受付から、独自開発した「AI面接システム」、さらにはAIエージェントによる入社準備の補助まで、主要業務の大半をカバーする一貫した自動化ラインを設計
- **責任分界点の明確化:**
AIが条件照合や優先順位づけを行い、人は最終判断と例外対応に集中する体制を構築し、ガバナンスと効率性を両立

成果見込

採用業務の自動化率
80%以上

採用コスト(ROI)
約90%改善

月間削減工数
約8,000時間以上



デジタル人材の最適配置を加速させる AIマッチング導入計画の策定

AI活用と制度設計を通じて、人材最適配置とスキル可視化のためのロードマップを策定

部品製造業

レコメンド

コンサルティング

課題

デジタル人材創出のKPIを掲げたものの、保有スキルの客観的な評価基準や、案件との適合性を判断する仕組みが未整備であった。育成した人材を最適な案件へ迅速に配置できないケースを防ぐため、多くの人材をスピーディーかつ適切に配置するための、AI活用を含む運用・導入計画の策定が求められていた。

ソリューション

- スキル定義に基づき、デジタル人材の公募から評価までを一貫させる運用制度を設計
- 人材の経歴と案件要件を解析し、最適な配置を自動推奨するAIの導入計画を策定
- 保有スキルや習熟度をダッシュボードで可視化・一元管理し、人材の検索性を向上

成果

デジタル人材の最適配置
ロードマップの策定

デジタル人材の
認定制度設計

デジタル人材の
可視化・検索性向上



社内資料の稟議プロセスを効率化する AIレビューと運用体制の構築

AIによる事前レビューで、資料品質向上と上長レビューの工数削減を実現

情報・通信業界

AIレビュー

AIエージェント

課題

年間数千ページに及ぶ社内資料のレビューが、担当上長(課長、部長、役員)の大きな負荷となっていた。レビューの着眼点が言語化・共有されていないため、同様の指摘や差し戻しが繰り返し発生。フォーマットの未統一や作成者ごとのスキル差、過去の関連データの活用不足により、組織的なナレッジ蓄積・再利用もできていなかった。

ソリューション

- 過去の様々なレビュー履歴をAIの学習データとして整理し、レビュー観点を体系化
- 資料の不備・論点漏れ・表記揺れ等を的確に検知するAIレビューを構築
- 上位者レビュー前にAIレビューが一次チェックを行う運用フローを設計

成果

類似指摘・差し戻しの削減
70%以上

AIレビューによる有効指摘率
80%以上

レビュー観点・指摘事項の
ナレッジ基盤を整備



システム開発者の背景・現状を学習し、 週報を自動生成するAIエージェントを構築

議事録・タスク管理ツールから活動実績を収集し、計画対比形式の週報案を自動生成

総合電機メーカー

週報自動生成

RAG+LLM

課題

週報が単なる「実施事項の羅列」に終始し、計画との乖離やリスクの埋没が発生していた。迅速な意思決定が阻害される中、進捗とボトルネックを構造的に可視化し、プロジェクトの健全性を正しく把握する仕組みの構築が不可欠となっていた。

ソリューション

- RAGが参照しやすいように、フォーマットの異なる
実験ノート・議事録・タスクログを加工
- 週報の記載者は確認・修正のみとなるように、
週報を自動生成するRAG構成を導入
- PMが意思決定しやすいように、
計画対比形式で出力

成果

週報作成工数

80%削減

PMの意思決定

20%向上

システム開発業務に係るドキュメントの
ナレッジ整備



攻めと守りを両立 全社AI活用を加速させる統制基盤整備

AI活用の促進とリスク基準の明確化により、全社的な判断軸を整備

不動産業界

AIガバナンス

コンサルティング

課題

AIツールの導入が部門ごとに進展した結果、ツールの乱立により統制が不十分な状況となっていた。各ツールの特性やリスク水準を把握しきれず、セキュリティやコンプライアンス上の潜在的なリスクが増大。加えて、機密性の高い情報を扱う中での情報漏えいや不適切なデータ利用への懸念も高まっていた。

ソリューション

- 全社AIガバナンス方針を策定し、目的・基本原則・適用範囲・責任の考え方を明確化
- リスク観点の整理と分類軸を定義し、リスクレベルに応じた上位のリスク対応方針を策定
- 推進と統制のバランスに関する基本方針を言語化
- 今後の運用設計に向けた示唆を整理

成果

AI活用に関する
全社共通の判断軸を確立

リスクと活用のバランスに関する
共通認識を醸成

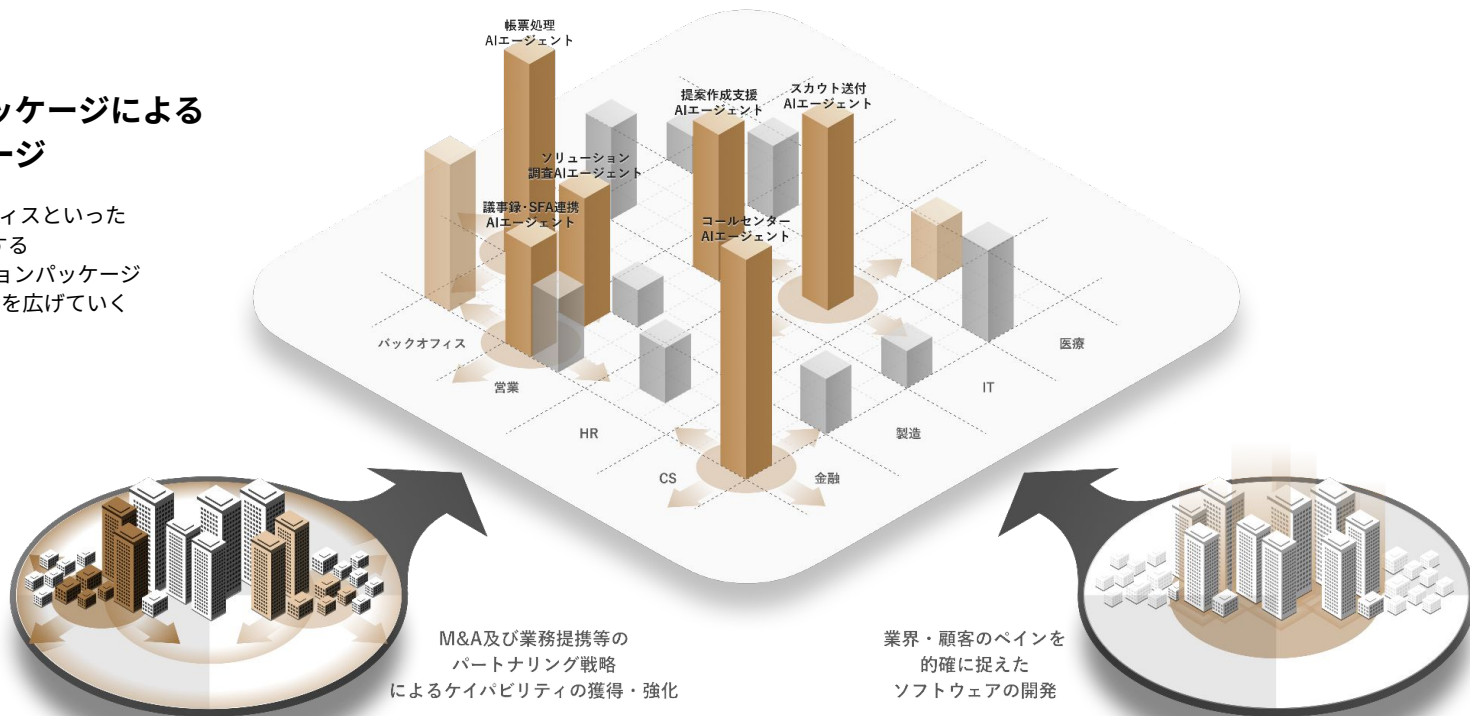
運用設計・制度化に向けた
基盤整備



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



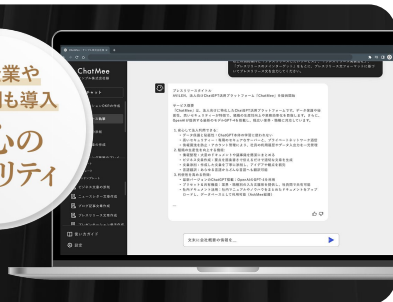
AIエージェントシリーズ (SaaS) を順次展開中

法人向け
ChatGPT

ChatMee

Powered by GPT-4

大手企業や
金融機関も導入
安心の
セキュリティ



コールセンター
AIエージェント

基幹システムを改修することなく
音声会話AIエージェントで
圧倒的な生産性向上を実現

採用支援 (スカウト送付)
AIエージェント

候補者選定から
メッセージ送付までを自動化
採用担当の業務負担を大幅削減

帳票処理
AIエージェント

チョー
帳ラク

圧倒的な
読み取り精度



営業支援
AIエージェント

アポ獲得から商談後フォローまで
データ入力や
提案内容作成を自動化

昨年末発表した大塚商会とのAIエージェントの取り組みは着実に進めており、 将来の外販に向けた大塚商会内での先端ユースケースを複数創出中

2024.12.25配信のプレスリリース (<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000228.000043360.html>)

AVILENと大塚商会、人間の自然な会話に対応したAIエージェントのビジネス実装を共同で検証開始

～大塚商会社内の各種コールセンターを中心に、人間の自然な会話に対応可能な生成AIボイスボットの自社導入と販売のための検証を開始～

株式会社AVILEN 2024年12月25日 11時15分



株式会社AVILEN（本社：東京都中央区、代表取締役：高橋 光太郎、以下「AVILEN」）は株式会社大塚商会（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：大塚 裕司、以下「大塚商会」）と組み、生成AIを活用した最先端のAIエージェントを共同開発し、ビジネス実装のあり方を共同で検証を開始します。本取り組みでは、主に大塚商会内の各種コールセンターにおいて音声による自然な対話型AIエージェントを開発し、人手不足が深刻な電話対応業務に革新をもたらすことを目指します。

ユースケースの検討・創出中



営業支援
AIエージェント



社内問い合わせ
音声AIエージェント



自社AIエージェント
構築環境



（今後）外販に向けた取り組み

- 各ユースケースの製品化
- 拡販に向けた営業連携

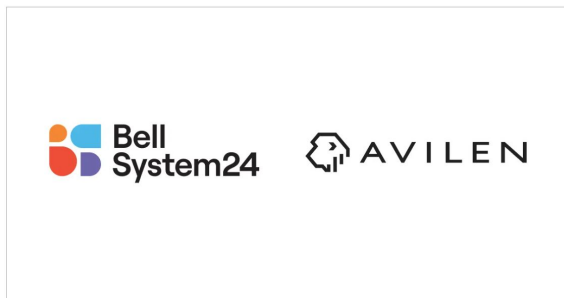
ベルシステム24とAIエージェント実装型のBPOモデル構築を目的とした合併会社設立

2026.3.2配信のプレスリリース (<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000282.000043360.html>)

AVILEN、ベルシステム24とAIエージェント実装型のBPOモデル構築を目的とした合併会社を設立

AIソリューションとBPO事業の融合により、AIと人が協働する業務革新を支援

株式会社AVILEN 2026年3月2日 15時00分



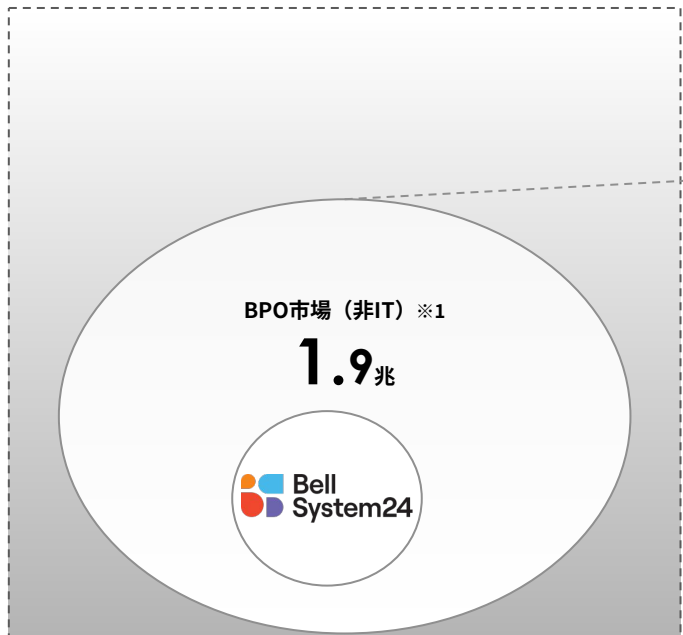
株式会社AVILEN（本社：東京都中央区、代表取締役：高橋 光太郎、以下「AVILEN」）は、高度な人材力と最先端テクノロジーを融合し、「総合BPOパートナー」としての強みを持つ株式会社ベルシステム24ホールディングス（本社：東京都港区、代表取締役 社長執行役員CEO：梶原 浩、以下「ベルシステム24」）と共同で、企業のバックオフィス業務におけるAIエージェント実装型のBPOモデル構築を目的とした合併会社を設立することいたしました。

◆合併会社の概要

| | |
|------|---|
| 名称 | 株式会社 BA Intelligence |
| 代表者 | 代表取締役社長 鈴木 靖二 代表取締役副社長 高橋 光太郎 |
| 所在地 | 東京都港区虎ノ門4-1-1 神谷町トラストタワー6F |
| 事業内容 | DXコンサルティング（AI実装に向けた業務プロセス再設計等） カスタマイズ型AI開発 AI運用を組み込んだBPOサービス AI人材育成・教育サービス |
| 資本金 | 150百万円（資本準備金含む） |
| 設立日 | 2026年3月17日（予定） |
| 営業開始 | 2026年4月1日（予定） |

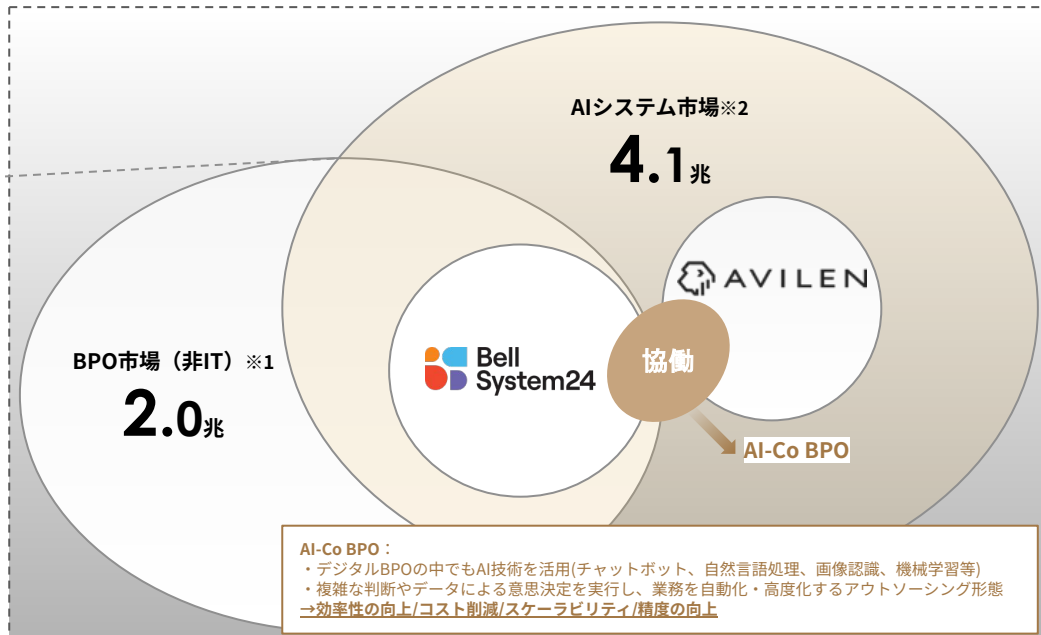
ベルシステム24との合併会社 BA Intelligenceのターゲット市場 - BPO市場でのAI活用による新領域"AI-Co BPO"の拡大を狙う

現在のポジショニング



2026年

目指すポジショニング



2029年

AI-Co BPO :

- ・デジタルBPOの中でもAI技術を活用(チャットボット、自然言語処理、画像認識、機械学習等)
- ・複雑な判断やデータによる意思決定を実行し、業務を自動化・高度化するアウトソーシング形態
→効率性の向上/コスト削減/スケーラビリティ/精度の向上

※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

ベルシステム24との合併会社 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「真の一口气通貫モデル」

- 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**

今後のパッケージ比率向上に伴うマージン拡大イメージ

利益幅の拡大

現在

将来

AVILENに帰属する財務インパクト

- 合併会社経由の案件の増加による収益の増加
- 持分法適用関連会社として、持分法による投資損益を取り込む（当期の第2四半期より取込予定）

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



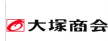
内製化

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



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



※2026年3月、ヘルシステム24と
合併会社 BA Intelligenceを設立



AIソフトウェア

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



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

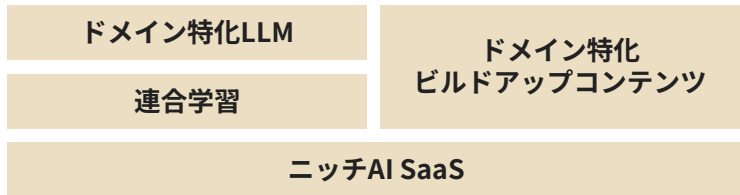
- ・ ロールアップ戦略により小型のAIベンチャーを複数M&Aし「特化型のAIベンチャー」群を創り出す
- ・ AIファーストを加速させるパートナーとしてSler企業との協業



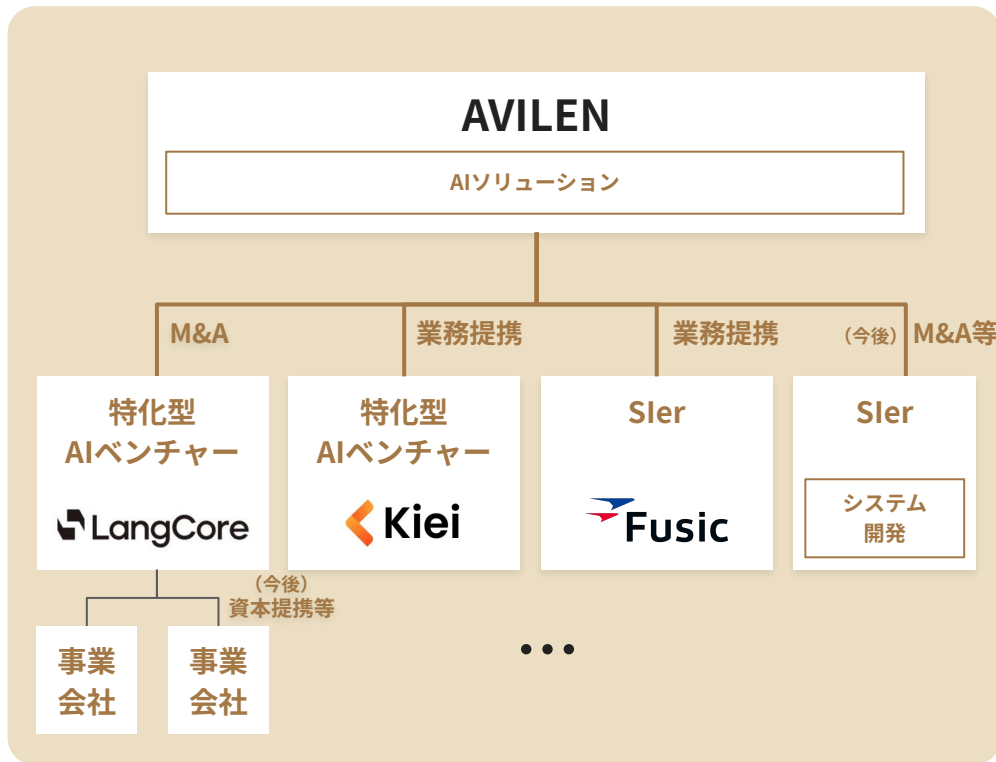
業界・顧客が持つ「真の課題」を大量に解く



プロダクトを深化させる



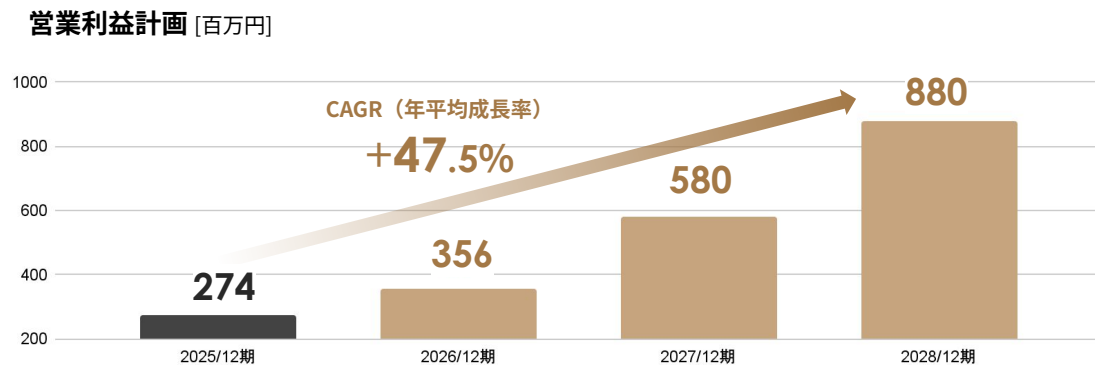
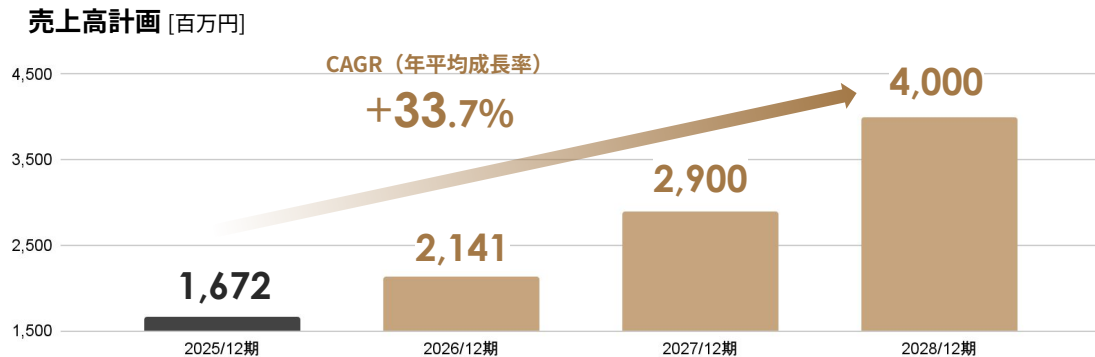
and more ...



中期経営計画 (2026年12月期～2028年12月期)

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



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市場参加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ソフトウェア領域でのオフ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

APPENDIX

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3月末時点） |
| 従業員 | 連結：75名（2026年3月末時点）※アルバイト除く |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none">● 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ソフトウェ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 |

連結損益計算書

| (千円) | 25年1Q | 26年1Q | 増減率 |
|------------------|---------|---------|--------|
| 売上高 | 409,087 | 442,800 | 8.2% |
| (AIソフトウェア) | 283,432 | 302,494 | 6.7% |
| (ビルドアップ) | 125,655 | 140,306 | 11.7% |
| 売上原価 | 111,679 | 155,083 | 38.9% |
| 売上総利益 | 297,407 | 287,716 | ▲3.3% |
| 販売費及び一般管理費 | 177,500 | 221,128 | 24.6% |
| 営業利益 | 119,907 | 66,588 | ▲44.5% |
| 経常利益 | 108,114 | 64,796 | ▲40.1% |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 72,894 | 41,103 | ▲43.6% |

連結貸借対照表

| (千円) | 25年期末 | 26年1Q末 |
|-----------|-----------|-----------|
| 流動資産 | 975,449 | 863,251 |
| 現金及び預金 | 642,136 | 492,507 |
| 売掛金及び契約資産 | 306,969※1 | 335,143※1 |
| 固定資産 | 405,750 | 464,523 |
| 有形固定資産 | 7,117 | 8,231 |
| 無形固定資産 | 329,623 | 314,416 |
| のれん | 291,922 | 279,229 |
| 投資その他の資産 | 69,009 | 141,875 |
| 資産合計 | 1,381,200 | 1,327,775 |

| (千円) | 25年期末 | 26年1Q末 |
|---------|-----------|-----------|
| 流動負債 | 402,489 | 329,336 |
| 固定負債 | 251,750 | 230,375 |
| 長期借入金 | 251,750 | 230,375 |
| 負債合計 | 654,239 | 559,711 |
| 資本金 | 62,635 | 62,635 |
| 株主資本合計 | 726,387 | 767,491 |
| 新株予約権 | 573 | 573 |
| 純資産合計 | 726,960 | 768,064 |
| 負債純資産合計 | 1,381,200 | 1,327,775 |

※ | 千円未満は切り捨てて表示

※1 | 貸倒引当金控除後



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て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

高田 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。

生成AI領域に特化したエンジニア集団である株式会社LangCoreの連結子会社化

| | |
|------|--|
| 目的 | <p>早期にシナジーを創出し、両社の短期的な収益向上と中長期的な事業拡大を目指す</p> |
| ディール | <ul style="list-style-type: none"> 100%株式取得（4億円）による連結子会社化 2024年12月期4Qより業績取り込み |
| 会社概要 | <ul style="list-style-type: none"> 生成AI関連システム受託開発とAI活用コンサルティングを軸に業容急拡大中 2023年6月の設立で既に黒字化、高利益率を生み出す収益構造 |



北原麦郎 Kitahara Mugihiro

共同代表取締役CEO 兼 CTO

2019年東京大学大学院工学系研究科を卒業後、フリーランスとして複数のスタートアップでエンジニアとして開発を担当。2020年2月デロイトトーマツコンサルティングにてDXを推進する部隊にてシニアソフトウェアエンジニアとして従事。その後株式会社LangCoreを創業。



高木陽介 Takagi Yosuke

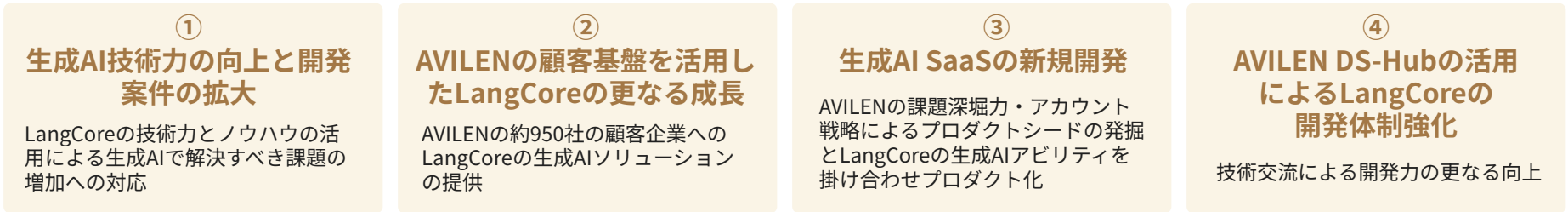
共同代表取締役CEO 兼 COO

同志社大学理工学部を卒業後、新卒で楽天に入社し、楽天モバイル部門の無線基地局エンジニアリング部隊の立ち上げに従事。その後、HRBrainにソフトウェアエンジニアとして移籍。2021年にインフルエンサーエージェンシー事業会社を創業し、2022年4月にM&Aでイグジット。2023年 株式会社LangCoreを共同創業。

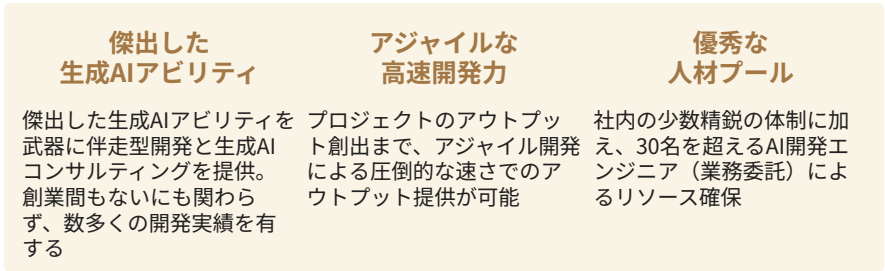
早期にシナジーを創出し、 AVILEN・LangCoreの短期的な収益向上と中長期的な事業拡大を目指す

環境 | 生成AIが新たな市場を創出し、AIソフトウェアの需要拡大に伴い「真に価値のある生成AI活用のニーズ」が顕在化

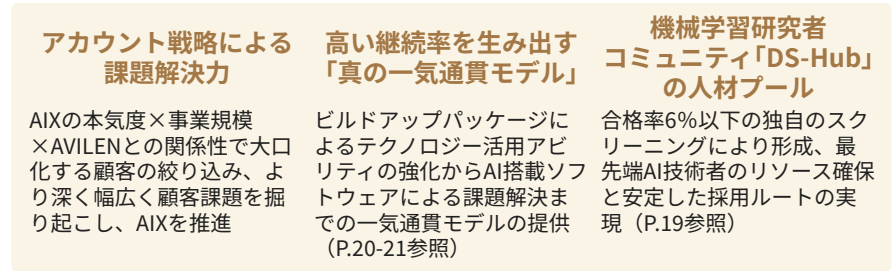
想定シナジー



LangCoreの強み



AVILENの強み



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。