



2026年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社AVILEN（証券コード：5591）

2026年8月14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2四半期 決算サマリー
2. 2026年12月期 第2四半期 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2四半期 決算サマリー

売上高・売上総利益は四半期として過去最高値で推移。
売上高は前年同期比で大幅増収、営業利益は前年同期比で増益転換し進捗は想定通り

連結 売上高

(2Q累計)

958百万円

前年比

+21.6%

AIソフトウェア 売上高

(2Q累計)

651百万円

前年比

+20.7%

ビルドアップ 売上高

(2Q累計)

307百万円

前年比

+23.6%

連結 売上総利益

(2Q累計)

628百万円

前年比

+11.9%

連結 営業利益

(2Q累計)

168百万円

前年比

+1.1%

EBITDA※1

(2Q累計)

199百万円

前年比

+0.9%

※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2Q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+90%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.32

- AIソフトウェアは、ベルシステム24ホールディングスとの合併会社（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.33-34
- 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

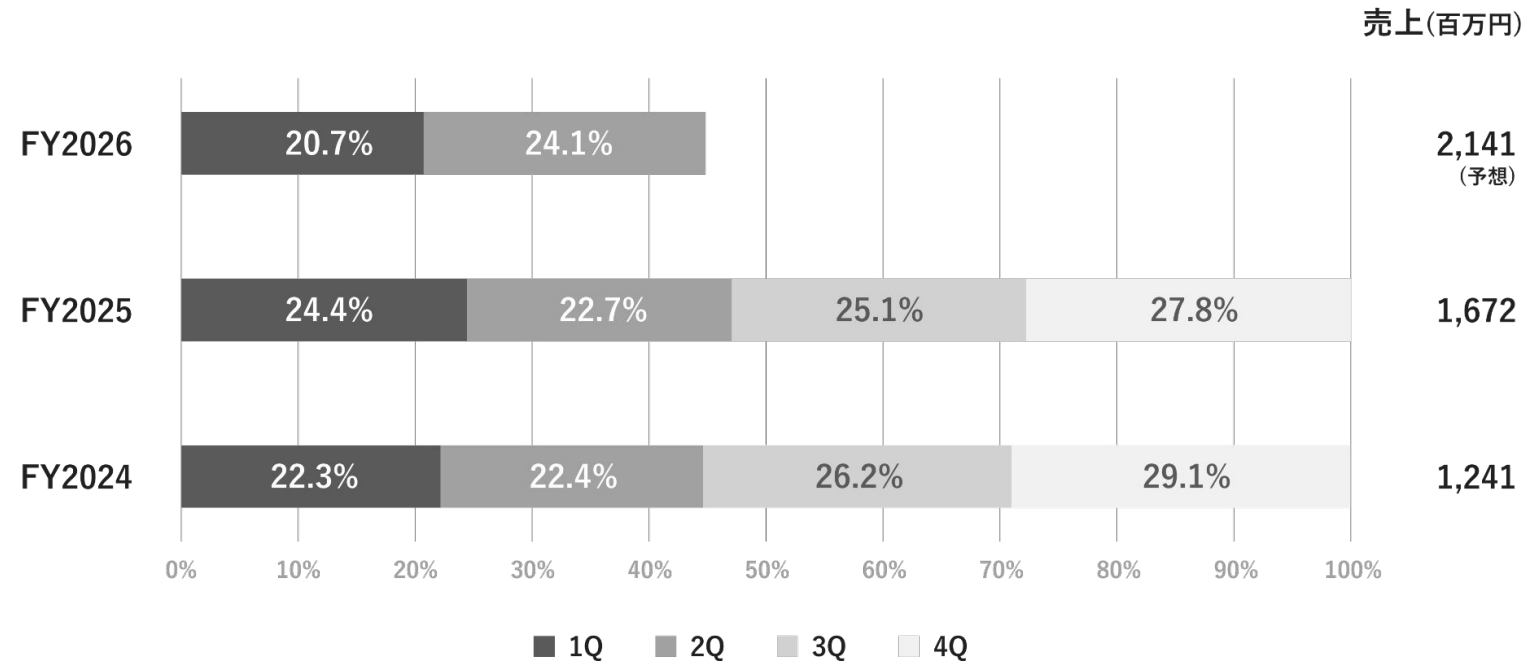
- LangCoreのプロダクト×AVILENのAIX推進力を活かし、**AIコールセンター案件の受注、シナジー創出**
- **ベルシステム24ホールディングスとの合併会社（BA Intelligence）による大口案件増加**をはじめアライアンスの推進... P.35
- M&Aの継続的なソーシング・検討

業績

- **売上高・売上総利益は四半期で過去最高値。通期計画達成に向け順調に進捗。**
- **連結売上高：958百万円、前年同期比21.6%と高成長。**
- **AIソフトウェアは、前年同期比20.7%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23.6%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1.6倍の伸長。
- **連結営業利益：168百万円、前年同期比1.1%の増益。3Q以降の案件パイプラインは堅調に積み上がり、中長期的な収益力強化のため継続して投資、施策を実施。**

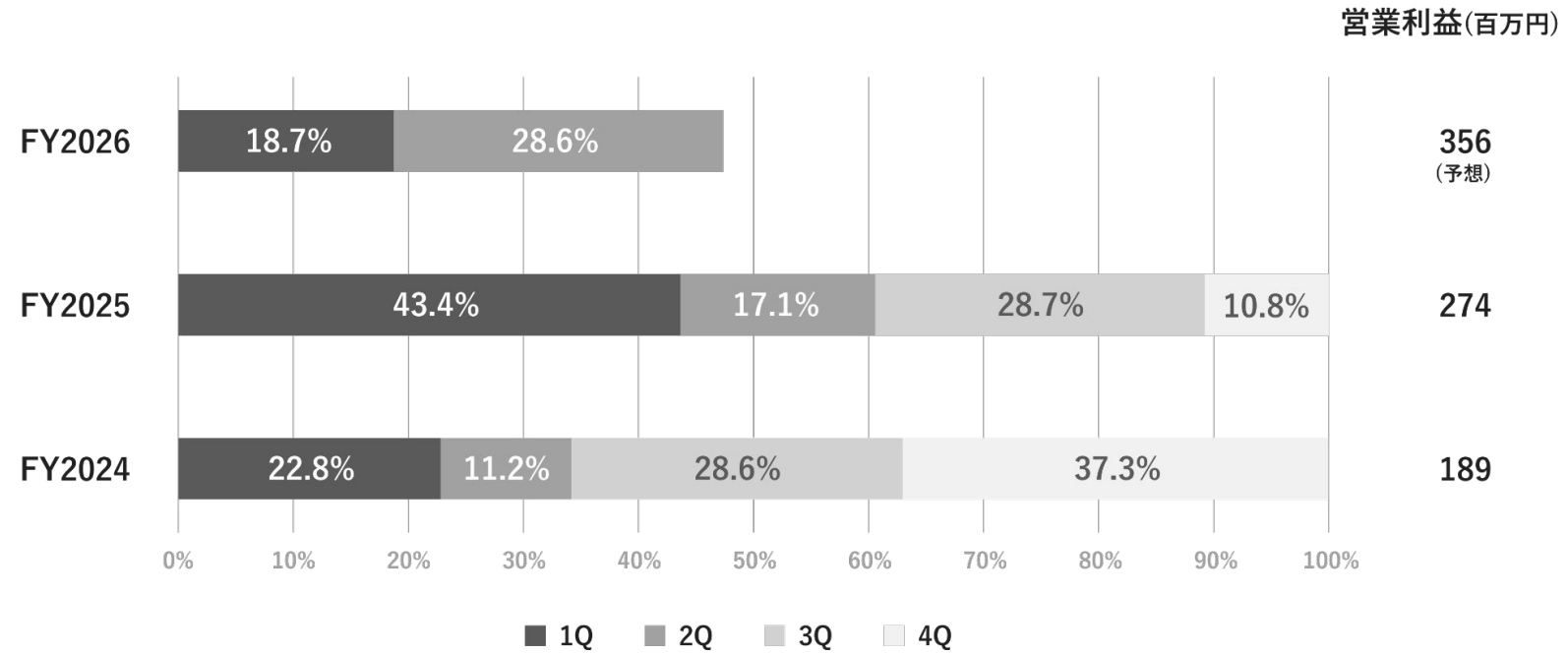
当2Q時点の売上高進捗率は44.8%で推移 期を通じて成長する通期計画であり、2Q時点として順調に進捗

【通期売上予想に対する進捗状況】



当2Q時点の営業利益進捗率は47.3%で推移 期を通じて成長する通期計画であり、2Q時点として順調に進捗

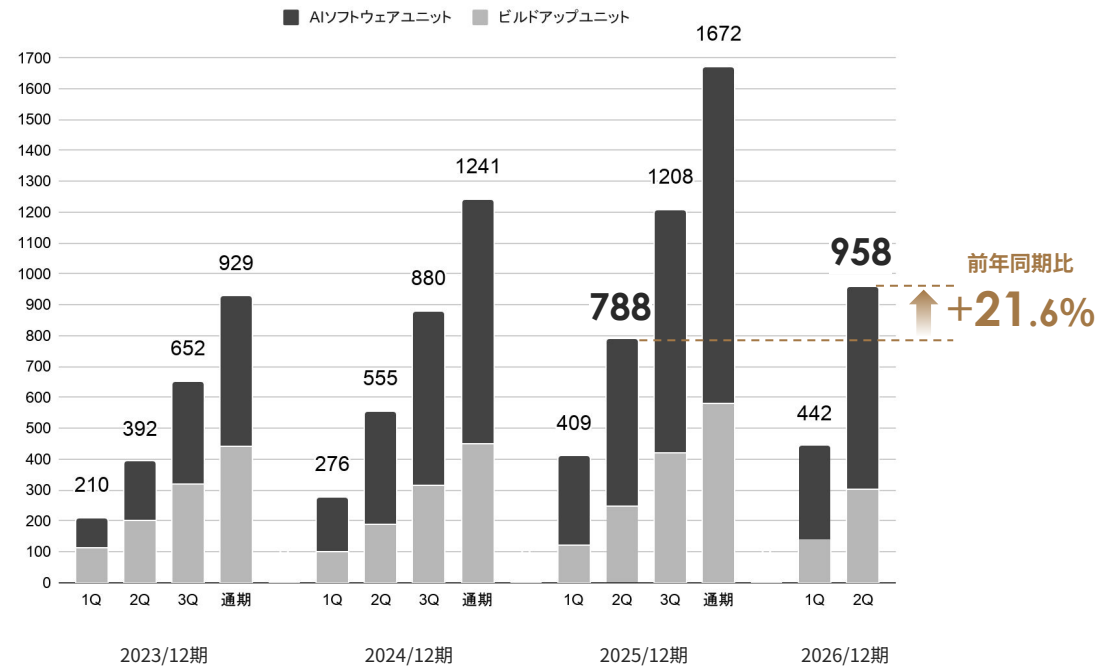
【通期営業利益予想に対する進捗状況】



2026年12月期 第2四半期 業績

2Q時点の連結売上高は958百万円と前年同期比で大幅増収、四半期としても過去最高値

四半期売上高推移 [百万円]



全社ベース

連結売上：958百万円（前年同期比+21.6%）

- 全体の売上高は四半期として過去最高値。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
- 3Q以降の案件パイプラインは順調に積み上がり、通期計画に対する進捗は堅調

AIソフトウェア

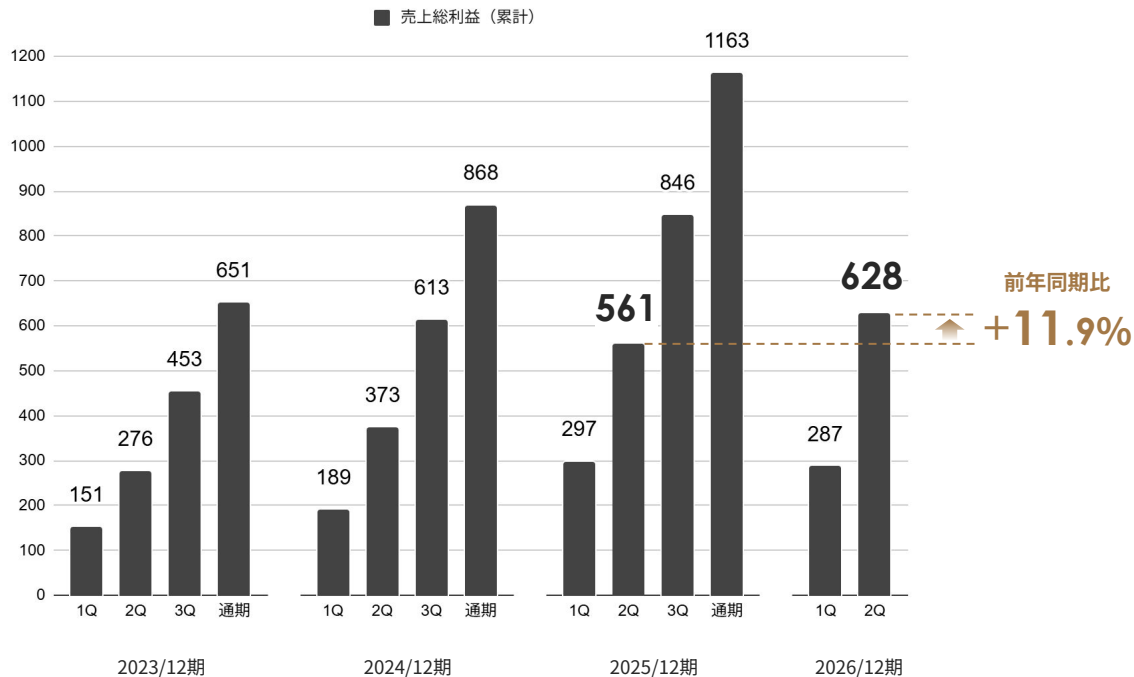
- 売上：651百万円（前年同期比+20.7%）
- 四半期として過去最高値。アカウント戦略による大手企業・大口顧客とのAI開発プロジェクトの継続受注による増収。1Q時点の前年同期比の成長率は+6.7%と小幅に推移した一方で、当2Q時点においては、複数の新規大口先を中心に受注が加速し成長率は+20.7%と回復。

ビルドアップ

- 売上：307百万円（前年同期比+23.6%）
- 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1.6倍と伸長

2Q時点の連結売上総利益は628百万円と前年同期比で増益、四半期としても過去最高値

四半期売上総利益推移 [百万円]



全社ベース

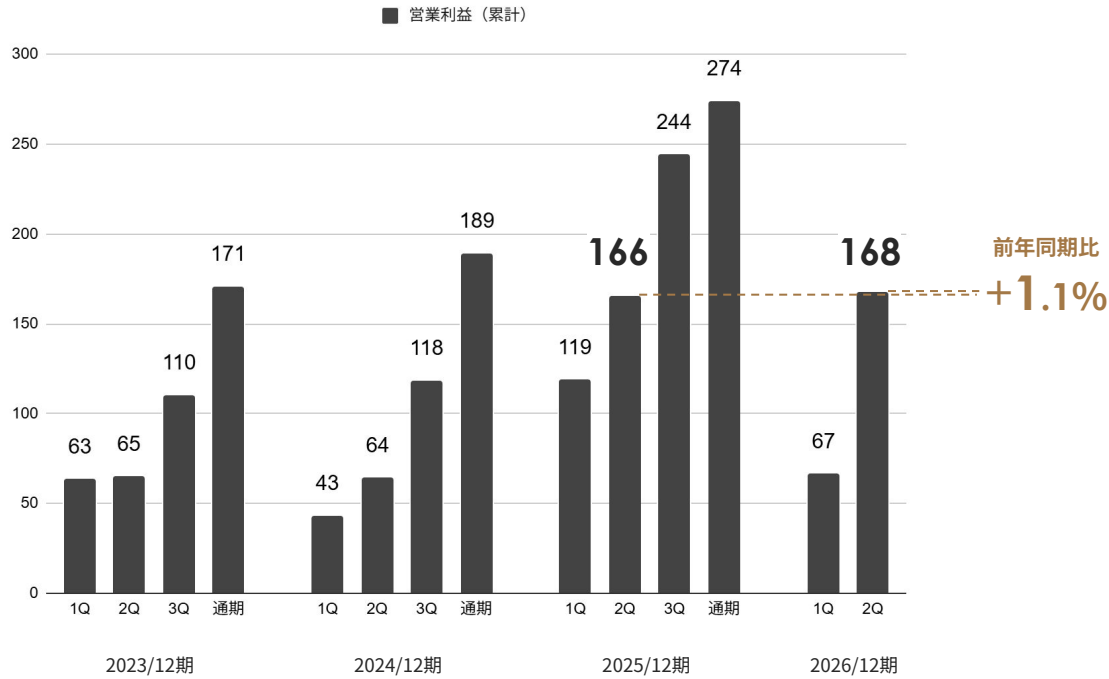
連結売上総利益：628百万円（前年同期比+11.9%）

連結売上総利益率：65.6%

- 売上総利益額は四半期として過去最高値。
- 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た一方で、1Q対比で売上成長が加速し、前年同期比は増益に転換。
下期において開発パートナー企業の活用は減減予定であり粗利率の上昇を見込む
- 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%超と同業他社比で継続して高水準をキープ

2Q時点の連結営業利益は168百万円と前年同期比で増益、通期計画比でも堅調に進捗

四半期営業利益推移 [百万円]



全社ベース

連結営業利益：168百万円（前年同期比+1.1%）

連結営業利益率：17.6%

- 増収に対して、戦略的な外注による原価増加の影響、採用費や人件費など一定の販管費増加により、2Q時点の前年同期比成長率は1.1%と小幅に推移も期中として想定通りの進捗。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
- 営業利益率は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、2Q時点でフロント人材（コンサルタント、エンジニア）は9名採用。下期においても、戦略的な外注は継続するものの、社内開発体制の増強・生産性向上に注力し、案件数・単価を拡張させ、利益積み上げは上期対比で加速する見込み。

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によるリッチな体制づくり /
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	Recomnea 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 ChatMee ChatGPT 大手企業や金融機関も導入 安心のセキュリティ	帳票処理 AIエージェント 「 チャット帳ラク 」 圧倒的な読み取り精度	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

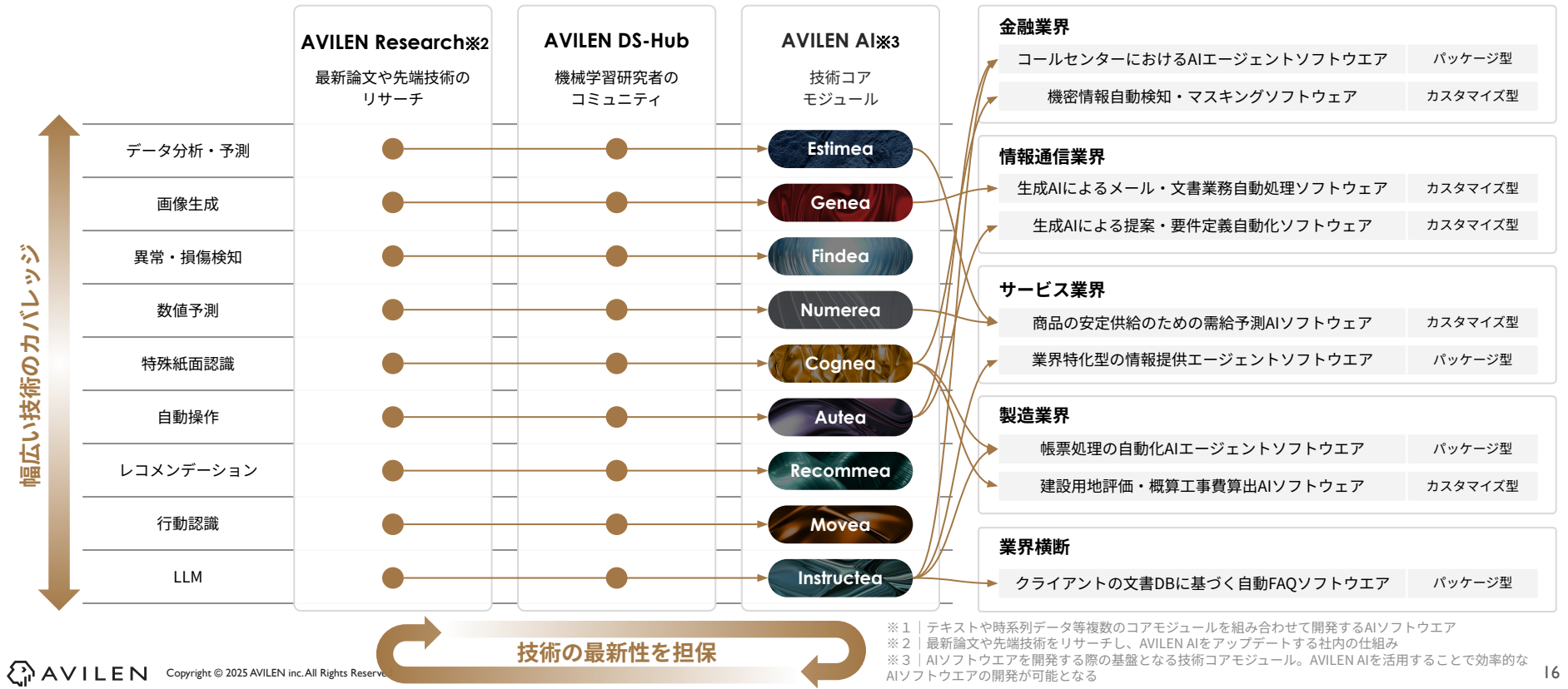
ビジネスパーソン向け

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

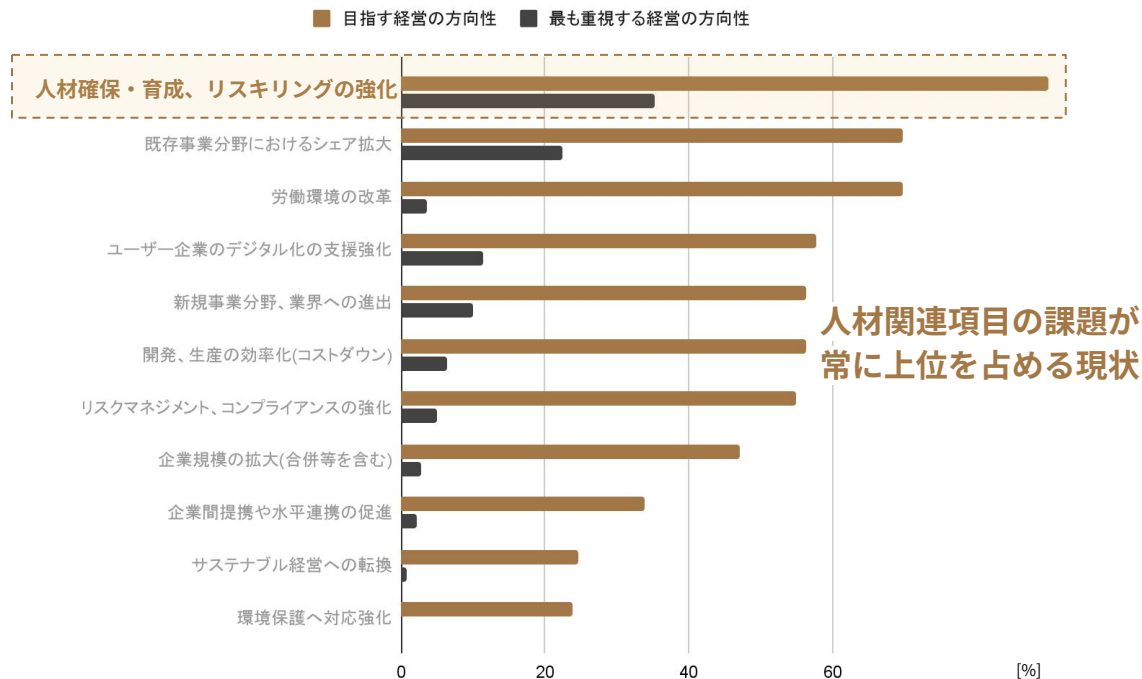
※E2025#2、教育機関を除き50名以上受験している事業者中の合格率

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

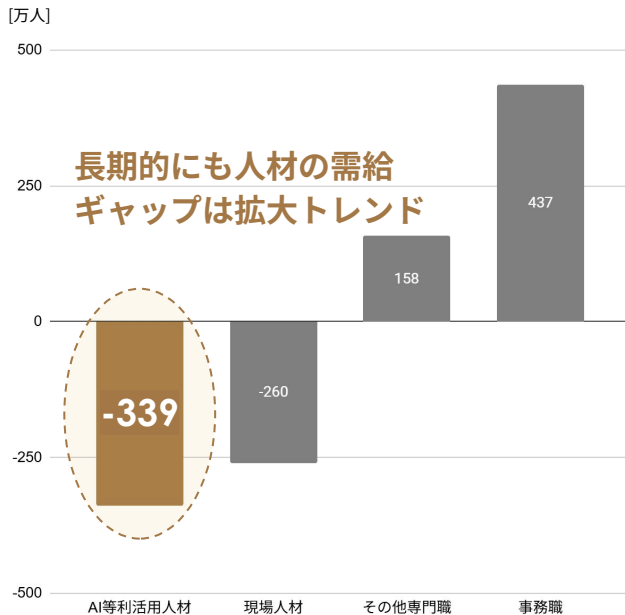


慢性的な人材不足 = 市場拡大のボトルネック = AVILENの優位性

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



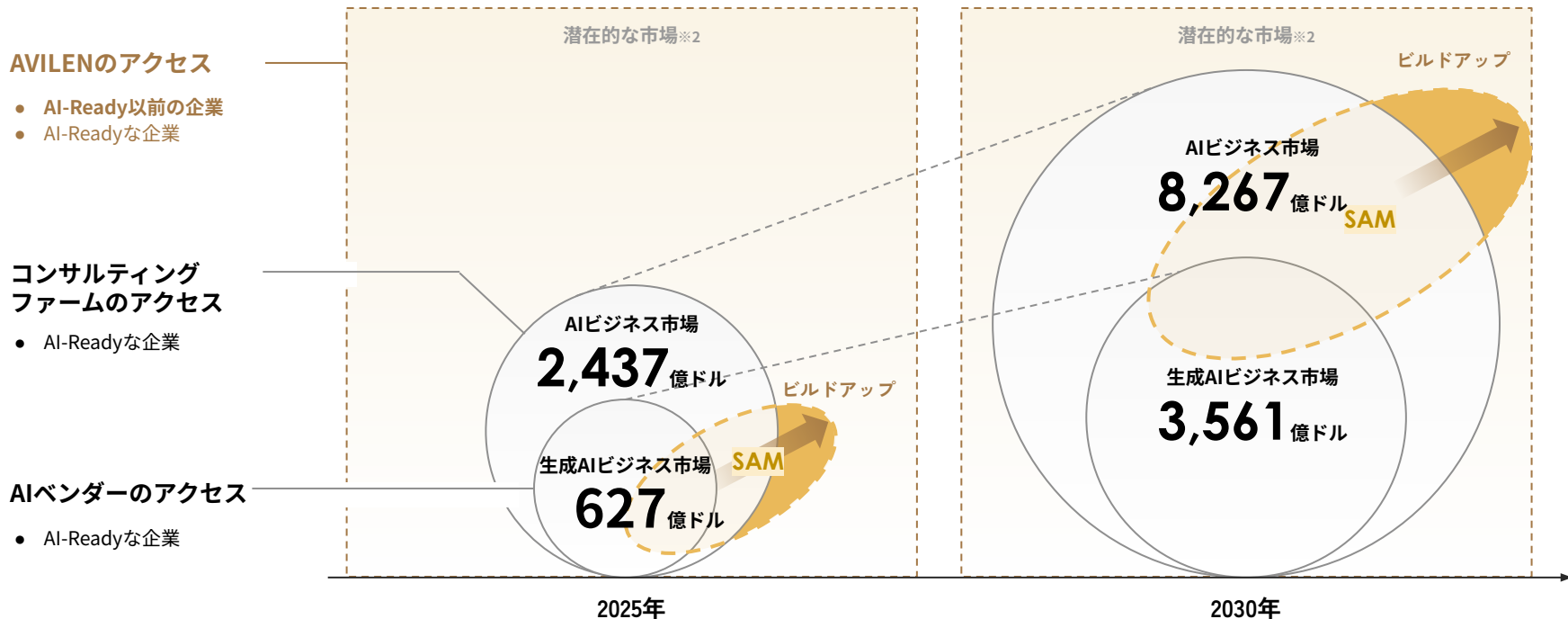
2040年におけるAI人材の需給ギャップ



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

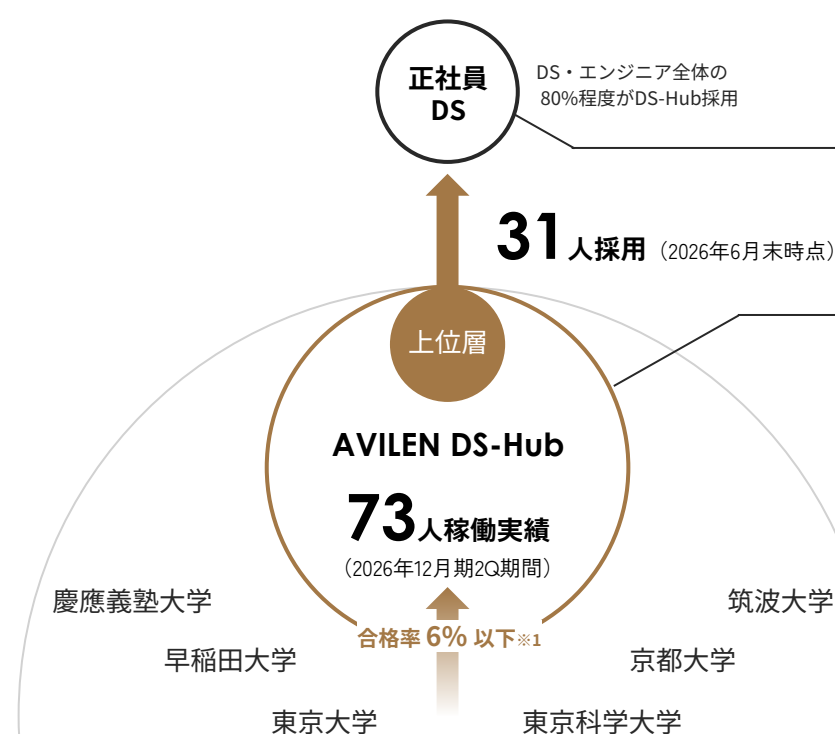
「ビルドアップ」により潜在的なAI市場へアクセスし、AVILENがTAMを拡大



※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

PM
(Project Manager)

実装者

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

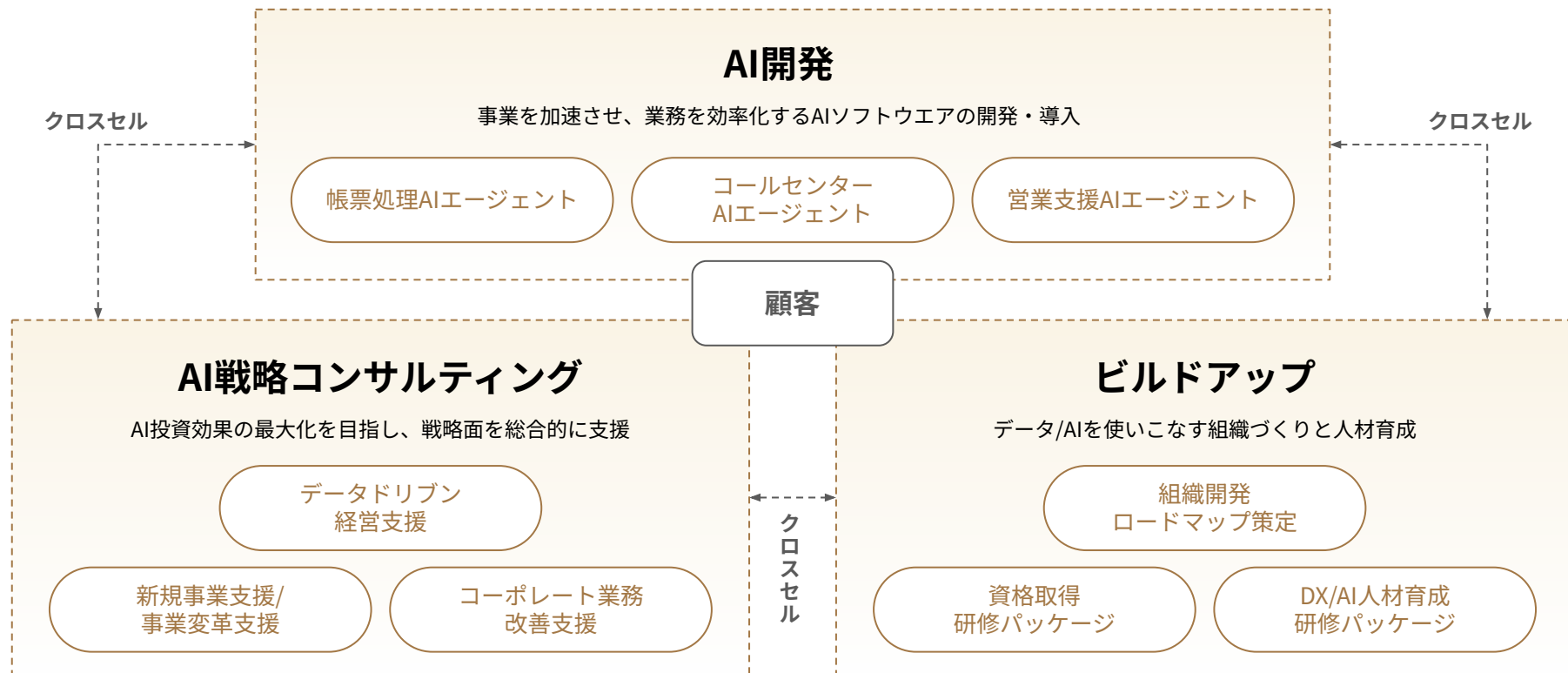
外注費の
低減

「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

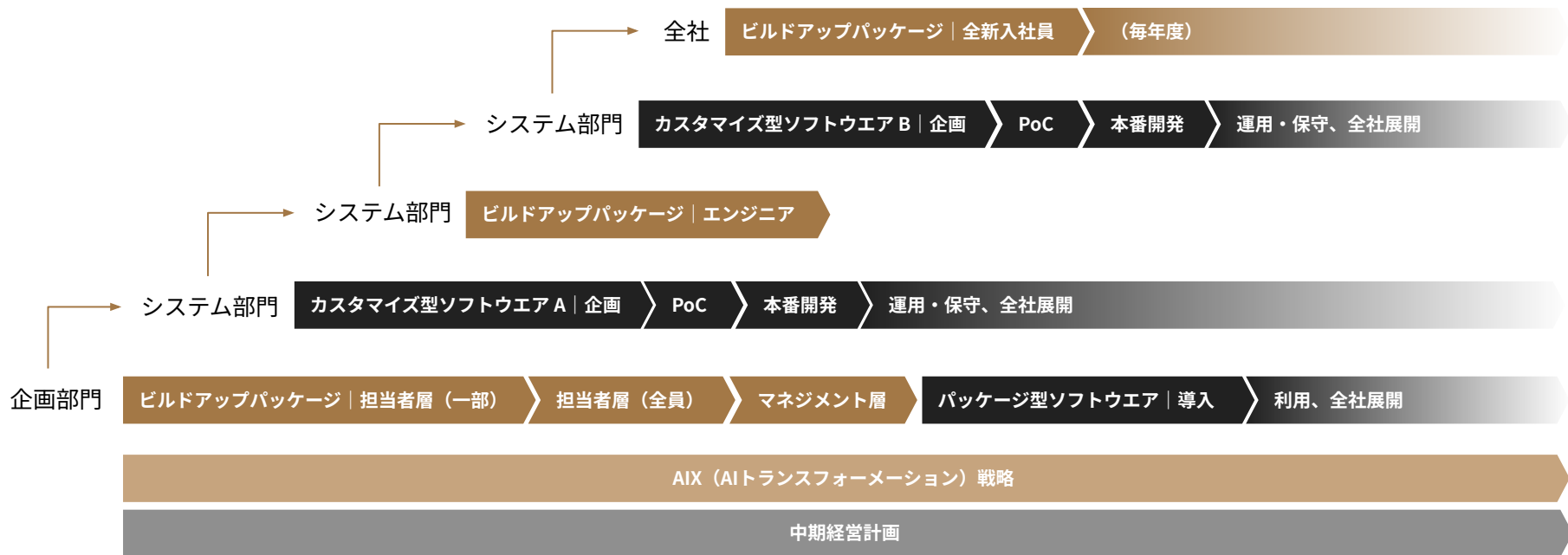
※1 | 辞退者を含む採用試験合格者数を応募人数で除した数値

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）内にどれだけの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
- アカウメ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エンジニアヘリスクリングする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 55件（26/6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リスクリング人数 約71,500人（26/6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人材のリスクリングに貢献

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

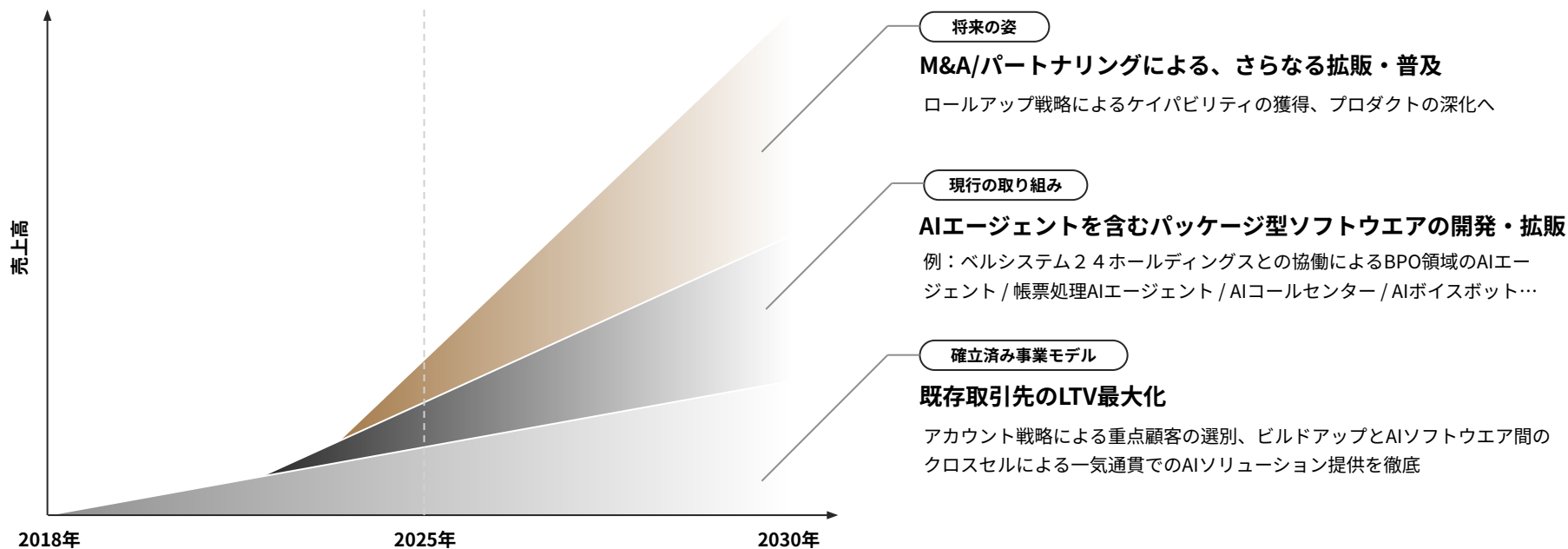
企業側：
既存従業員のリスクリングは、事業の陳腐化を防ぐ防衛策であり、非連続な成長を可能にする攻め

従業員側：
労働力減少下でのリスクリングは、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

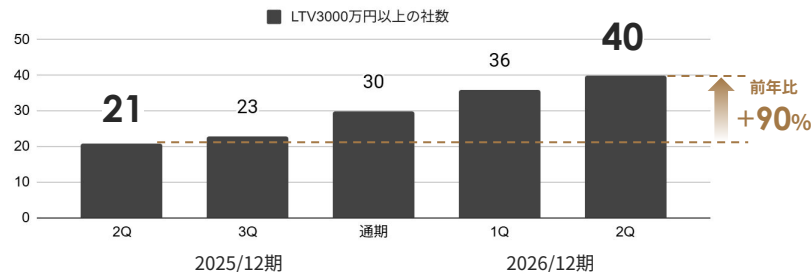
業界共通課題を解決するAIエージェントを中心としたパッケージ型ソフトウェアの開発・拡販。M&A/パートナーリングにより、普及を加速させ非連続成長を実現させる

中長期的な戦略（収益モデルの進化）

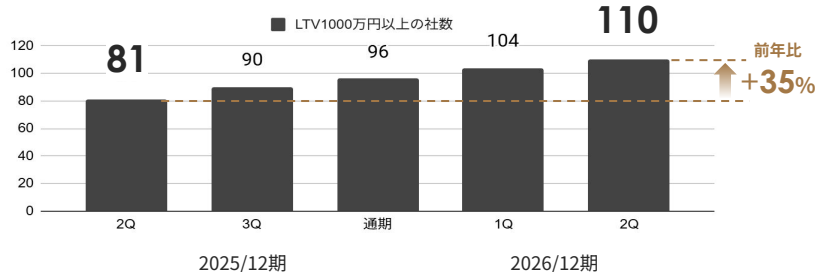


ビルドアップとAIソフトウェア間のクロスセルによる一気通貫でのAIソリューション提供を通じ、既存取引先のLTV最大化を目指す。大口顧客が順調に増加。

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2Q時点のLTV / 初回取引金額)

A社	金融	76倍
B社	情報・通信	78倍
C社	電気機器	1,862倍
D社	製造	32倍
E社	情報・通信	6,585倍
F社	不動産	45倍
G社	サービス	19倍
H社	情報・通信	314倍
I社	情報・通信	49倍
J社	情報・通信	25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

AI×ドローンによる 火力発電所 循環水管の一次点検自動化

危険な作業と見落としリスクの削減により、点検の安全性向上と高度化を実現

インフラ設備

異常検知

生成AI

PoC

課題

火力発電所では数年に1度の定期点検で、海水を抜いた循環水管内に作業員が直接入り目視点検を実施しており、酸素不足など危険な環境での作業となっている。また、薄暗い管内での目視点検のため補修箇所の見落としリスクがあり、経年劣化が進む設備において将来的な破裂・漏水につながるおそれがあることが課題であった。

ソリューション

- 事前検証用の管内画像が20件未満・低画質であったため、点検員へのヒアリングや過去の点検記録をもとに画像生成AIでデータを構築。限られた情報からでも本番撮影前にAIを事前構築
- 劣化箇所をAIが自動でリストアップする一次点検システムを構築し、ドローンで撮影した管内映像から赤錆・広域腐食・貝付着・亀裂・穴開きの劣化事象を検出
- 撮影～AI解析～補修候補リストアップの一連フローを、実運用を想定した簡易アプリを用いて検証

成果

補修候補の追加検出
45箇所 (従来と同等の点検時間)

異常箇所のAI検知率
約92%

簡易アプリの実装による
直感的な設備状態の把握が可能に



エンドユーザー向けサービスの収益向上 のためのデータ分析支援

エンドユーザーの流入経路分析を起点に、データドリブンな施策改善サイクルを実現

通信・エンタメ

データ分析

コンサルティング

課題

エンドユーザーの購買メカニズムが可視化されておらず、キャンペーン施策の効果を定量的に把握できていなかった。
また、データ活用基盤が十分に整備されておらず、施策改善サイクルの仕組みが確立できていなかった。

ソリューション

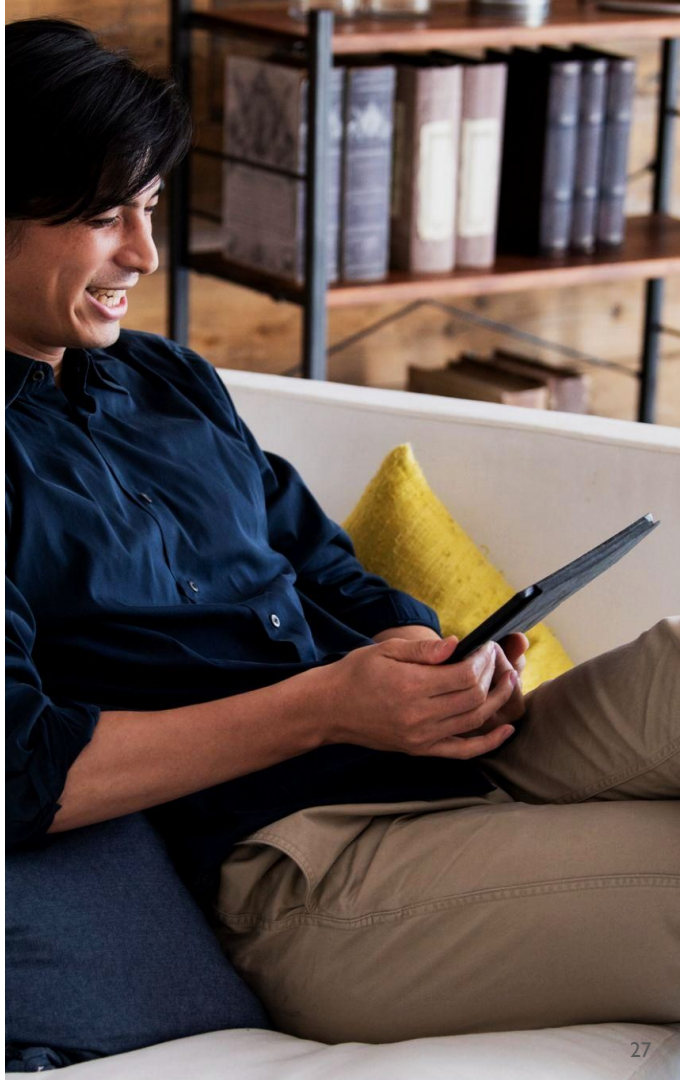
- エンドユーザーの流入経路、キャンペーン効果等のテーマでデータ分析を実施し、施策検討の示唆を提供
- 施策効果を測定する日次モニタリングの仕組みを構築
- 施策改善サイクル確立のためのKPI分析ダッシュボード環境を構築

成果

データ分析により
エンドユーザーの購買メカニズムを解析

モニタリングの仕組み構築で
施策の日次効果測定が可能に

ダッシュボード構築による
施策改善サイクルの実行力向上



熟練者の“勘”を形式知化し、製造業の見積業務を自動化

見積回答のリードタイムを最短1日から30秒以内に短縮

製造業

図面認識

生成AI

課題

図面の読み取りと加工条件の判断を伴う見積業務は熟練者の経験に依存し、作成に時間がかかることが提案スピードと事業拡張のボトルネックになっており、担当者ごとの判断差で精度・再現性も安定しなかった。また属人的な見積作業ではこれ以上のスピードアップが難しく、リードタイム短縮が頭打ちになっていた。

ソリューション

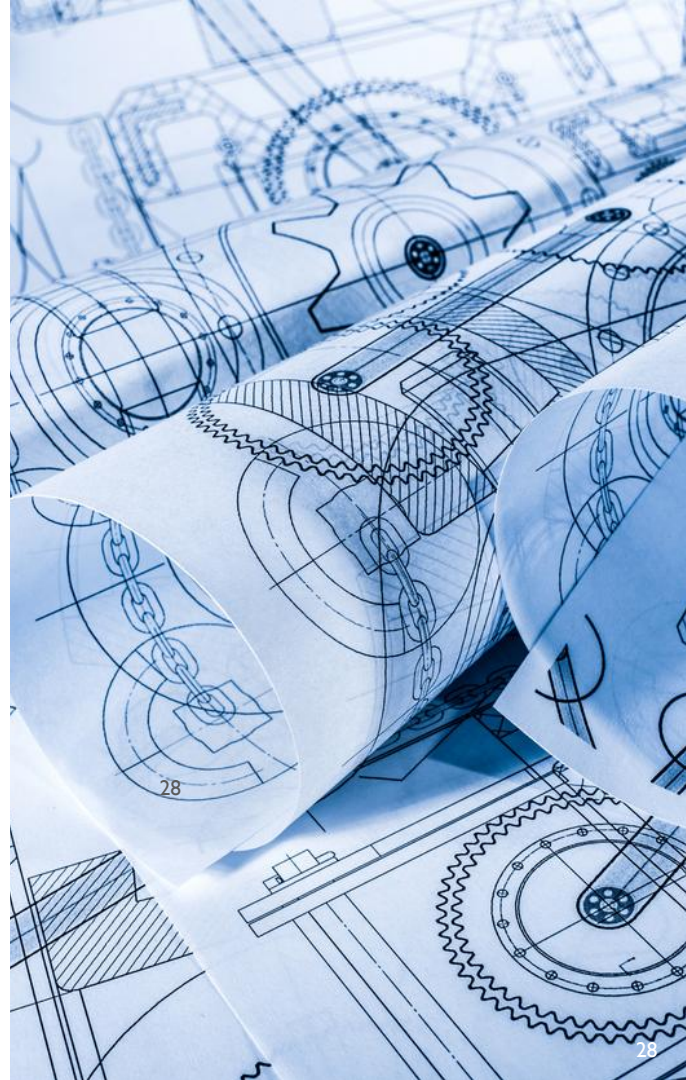
- **図面解析AI**: ハイブリッド手法(古典的画像処理 × 深層学習 × 生成AI)で2D図面から形状・寸法を高精度に自動抽出
- **見積ロジックの形式知化**: ベテランの暗黙知を加工条件・形状・材料などのパラメータに分解し、再現可能な見積アルゴリズムとして実装
- **MLOps基盤の構築**: 抽出・見積結果をリアルタイムに可視化し、精度改善のPDCAを高速に回せる運用体制を実現

成果

見積回答のリードタイム
最短1日→30秒以内に

AI自動見積の的中率
80%以上

属人化していた見積ノウハウ
暗黙知を形式知化



プラント図面からの情報転記をAIで自動化 膨大な手作業を確認・修正業務へ転換

熟練担当者に依存していた業務を脱属人化し、転記工数をAIで吸収

プラント事業

図面解析

非構造化データ抽出

業務効率化

課題

石油・化学プラントの設計工程では、数百枚規模のプラント図面を1枚ずつ目視確認しながら計器シンボルを読み取り、計器インデックスに手入力する作業が発生する。この工程はプロジェクト全体の中でも特に工数がかかる作業の一つであり、熟練した担当者の専門知識に依存していた。また各図面上のシンボルは種類・配置が複雑で、視覚的な判断(部品形状の細部による種別の読み分け等)が必要なため、単純なOCRでは対応できなかった。

ソリューション

- ルールベース×マルチモーダルAIを組み合わせた多段階パイプラインで、図面上のシンボルを座標・画像の両面から解析し計器データを自動生成
- プロジェクト固有のマスタ定義との突合により、各情報の抽出精度を向上
- 図面と生成データを相互に確認・修正可能なUIで、AIの誤認識を最小工数で修正できるWebアプリを実装

成果

PoCにて
自動化アルゴリズムのロジックを確立

プロジェクトあたり数千～数万行の複数の
転記作業を対象に自動化を実証

実オペレーション運用を見据えた開発



データドリブンな事業推進に向けた 戦略・人材育成方針の策定

データドリブンな事業運営推進のための戦略及び育成方針の策定を支援

IT

戦略策定

コンサルティング

課題

データドリブン戦略を進めるべく社内で検討していたが、戦略の整合性・必要性の訴求が不足しており、承認を進めることができなかった。また戦略だけではなく、戦略を推進していくためのデータ活用人材も増やしていく必要があり、育成方針の策定も急務であった。

ソリューション

- 全社戦略の骨子に基づき、**実行戦略とロードマップを策定**
- データ活用基盤を最適に運用するための、**具体的な実証実験(PoC)計画策定を支援**
- データ活用基盤を運用するために必要な人材および役割を整理し、**育成方針を策定**

成果

データドリブン推進の軸となる
戦略が明確化

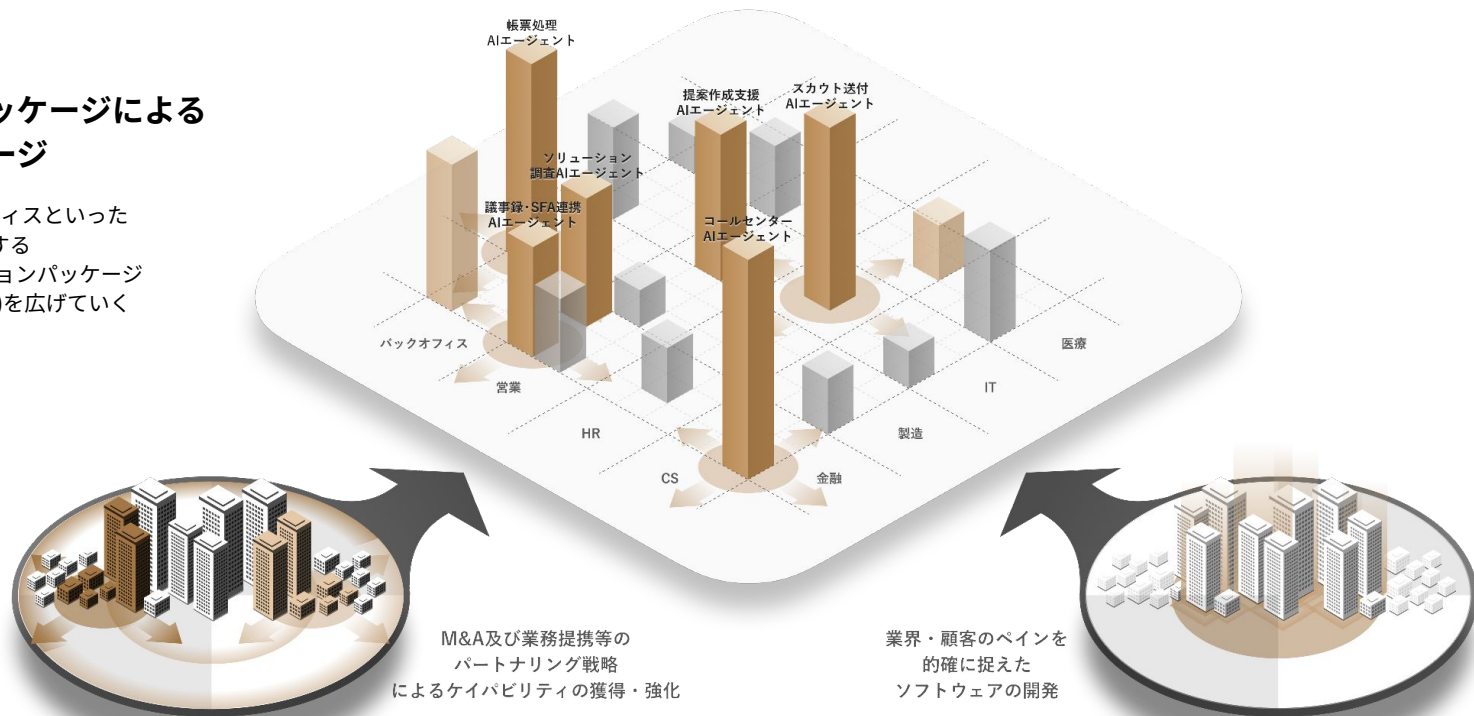
データ活用基盤を運用するための
人材育成方針を確立



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



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

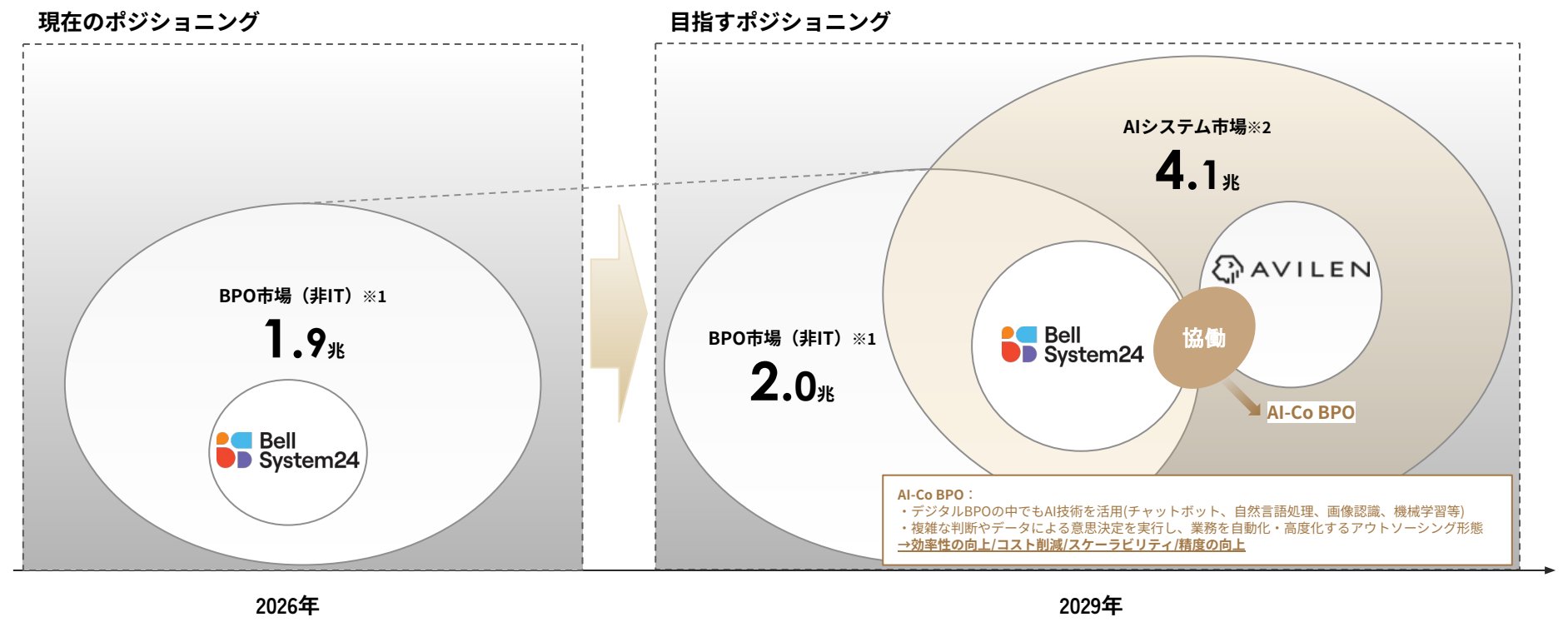
月間数千件の通話データをAIで自動分析し、業務改善に効く
ポイント抽出や要対応箇所の自動検知により品質向上を実現

(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)

ベルシステム 24ホールディングスとの合併会社 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



※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 ホールディングスとの合併会社 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の状況

- 合併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)

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併会社BA
Intelligenceを設立

AVILEN

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

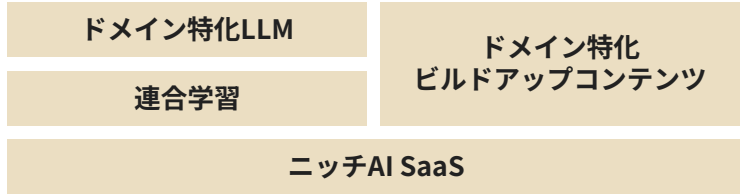
- ・ロールアップ戦略により小型のAIベンチャーを複数M&Aし「特化型のAIベンチャー」群を創り出す
- ・AIファーストを加速させるパートナーとしてSler企業との協業



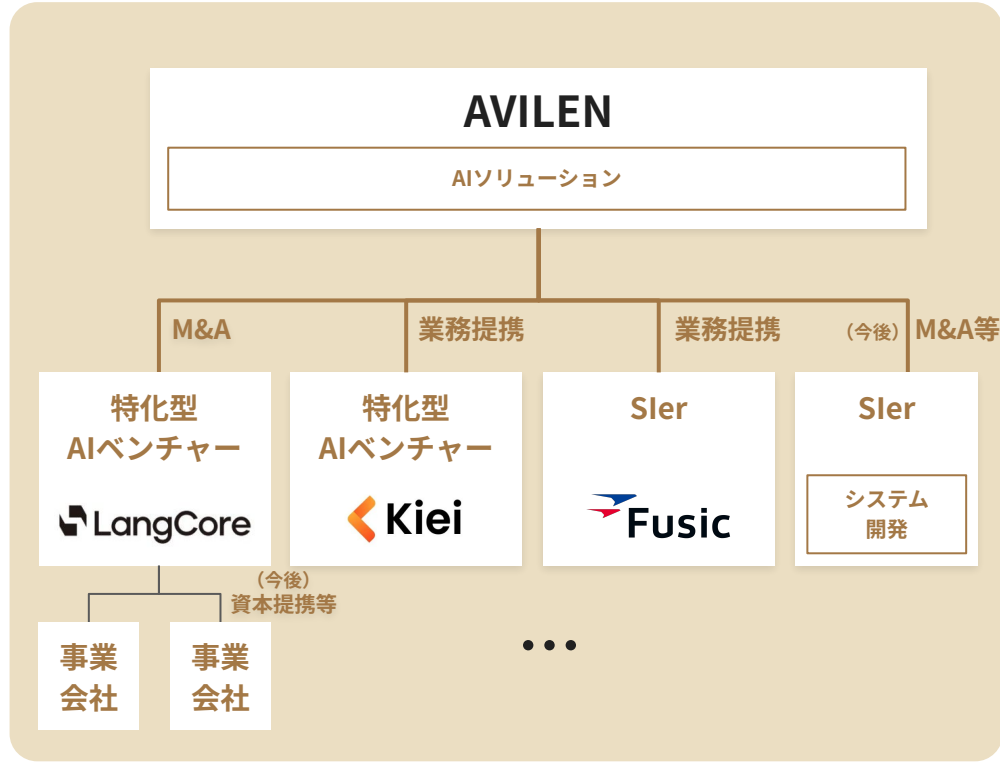
業界・顧客が持つ「真の課題」を大量に解く



プロダクトを深化させる



and more ...

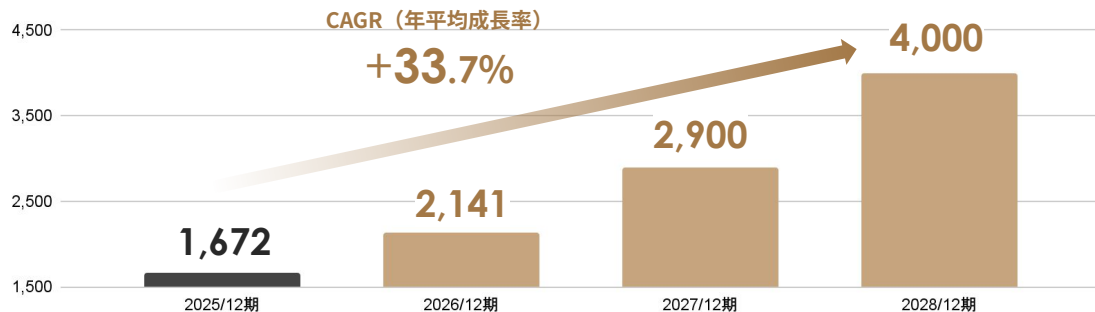


中期経営計画 (2026年12月期～2028年12月期)

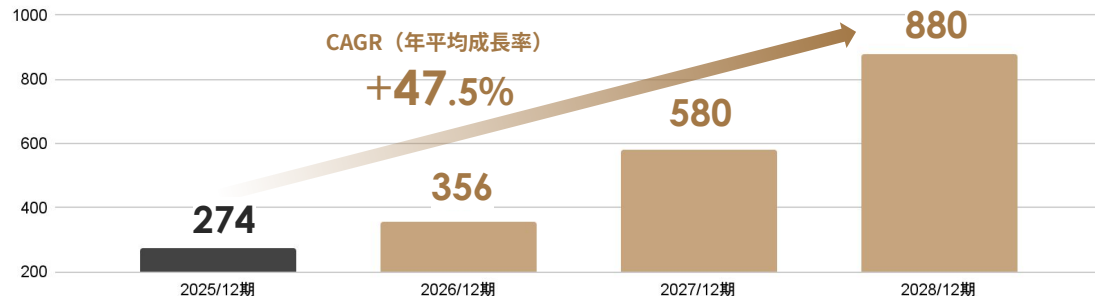
2028年12月期に売上高40億、営業利益8.8億を目指す

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

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ソフトウェア領域でのオフア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ソフトウェアオフア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6月末時点）
従業員	連結：84名（2026年6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2Q	26年2Q	増減率
売上高	788,325	958,859	21.6%
（AIソフトウェア）	539,326	651,069	20.7%
（ビルドアップ）	248,999	307,789	23.6%
売上原価	226,541	330,017	45.7%
売上総利益	561,783	628,841	11.9%
販売費及び一般管理費	395,109	460,292	16.5%
営業利益	166,674	168,549	1.1%
経常利益	156,033	164,106	5.2%
親会社株主に帰属する中間純利益	102,912	105,286	2.3%

連結貸借対照表

(千円)	25年期末	26年2Q末
流動資産	975,449	977,232
現金及び預金	642,136	588,948
売掛金及び契約資産	306,969※1	351,212※1
固定資産	405,750	447,235
有形固定資産	7,117	9,591
無形固定資産	329,623	299,209
のれん	291,922	266,537
投資その他の資産	69,009	138,434
資産合計	1,381,200	1,424,467

(千円)	25年期末	26年2Q末
流動負債	402,489	383,219
固定負債	251,750	209,000
長期借入金	251,750	209,000
負債合計	654,239	592,219
資本金	62,635	62,635
株主資本合計	726,387	831,674
新株予約権	573	573
純資産合計	726,960	832,247
負債純資産合計	1,381,200	1,424,467

※ | 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	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
ディール	・ 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	・ 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 Mugiro

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

①

生成AI技術力の向上と開発 案件の拡大

LangCoreの技術力とノウハウの活用による生成AIで解決すべき課題の増加への対応

②

AVILENの顧客基盤を活用したLangCoreの更なる成長

AVILENの約950社の顧客企業へのLangCoreの生成AIソリューションの提供

③

生成AI SaaSの新規開発

AVILENの課題深堀力・アカウント戦略によるプロダクトシードの発掘とLangCoreの生成AIアビリティを掛け合わせプロダクト化

④

AVILEN DS-Hubの活用によるLangCoreの開発体制強化

技術交流による開発力の更なる向上

LangCoreの強み

傑出した 生成AIアビリティ

傑出した生成AIアビリティを武器に伴走型開発と生成AIコンサルティングを提供。創業間もないにも関わらず、数多くの開発実績を有する

アジャイルな 高速開発力

プロジェクトのアウトプット創出まで、アジャイル開発による圧倒的な速さでのアウトプット提供が可能

優秀な 人材プール

社内の少数精鋭の体制に加え、30名を超えるAI開発エンジニア（業務委託）によるリソース確保

AVILENの強み

アカウント戦略による 課題解決力

AIXの本気度×事業規模×AVILENとの関係性で大口化する顧客の絞り込み、より深く幅広く顧客課題を掘り起こし、AIXを推進

高い継続率を生み出す 「真の一気通貫モデル」

ビルドアップパッケージによるテクノロジー活用アビリティの強化からAI搭載ソフトウェアによる課題解決までの一気通貫モデルの提供 (P.20-21参照)

機械学習研究者 コミュニティ「DS-Hub」 の人材プール

合格率6%以下の独自のスクリーニングにより形成、最先端AI技術者のリソース確保と安定した採用ルートの実現 (P.19参照)

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。