

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

パーパス

データとアルゴリズムで、人類を豊かにする。企業と人がAIを自在に使いこなし、発展し続ける豊かな未来の実現。

売上高成長率
34.7%営業利益率
16.4%継続率
69.1%

② 中長期の経営戦略

1. Top Tierアカウント戦略

大手企業を中心とした大口顧客にターゲットを絞り、AIトランスフォーメーション（AIX）推進によるLTV拡大を実現。

2. テクノロジー×ビジネスの差別化

AI開発力と事業理解の深さで多様業界へのAIソリューション提供と横展開を推進。

3. M&Aによる非連続成長

AIロールアップ戦略を軸に、新規AIエージェントやケイパビリティ獲得・強化、AIソフトウェア案件の拡販を実行。

③ 対処すべき課題

① 業界・顧客基盤の拡張

- ・既存業界・顧客の実績・知見をグループ全体で活用して継続的成長を実現する必要。
- ・特定業界に限定されない技術コアや「AVILEN DS-Hub」エコサイクルの優位性を幅広業界で発揮。

② 一顧客当たり売上向上と契約長期化

- ・AIソフトウェアユニットとビルドアップユニットの複合展開で取引拡充と長期化を促進。
- ・既存顧客から高度なAI実装や運用、コンテンツ横展開により売上増を実現。

③ 技術・人材育成とパッケージ強化

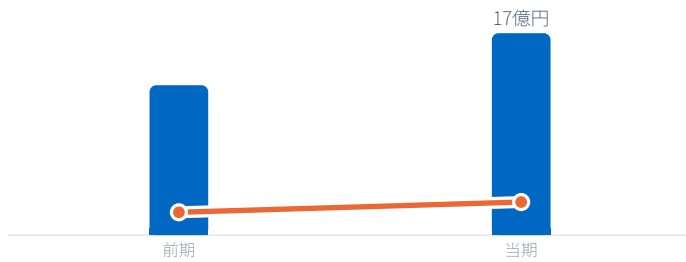
- ・既存パッケージ型ソフトウェア強化とAIエージェント軸の新規開発。
- ・技術面・ビジネス面の両面で優れた人材確保・育成に投資継続。
- ・資本業務提携先との連携深化により開発体制を強化。

面接で使えるポイント

- ・生成AIの実用化が急速に進み、2030年のAI市場規模は8,267億ドル予測される中での成長戦略。
- ・2040年のAI人材ギャップ約340万人に対応するため、リスクリングと人材育成に注力する姿勢。
- ・ChatMeetなどのパッケージ型ソフトウェアとAIロールアップ戦略によるM&A推進で非連続成長を目指す方針。

証券コード 5591

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに
2018年設立のAI関連ソフトウェア企業

主力事業・セグメント

・ 情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・ 営業利益率16.4%と高い収益性

・ 将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
17億円営業利益率
16.4%財務健康度
70点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 52.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
750万円

情報・通信業内 145位/592社

平均年齢
31.8歳

情報・通信業内 566位/593社

平均勤続
2.7年

情報・通信業内 557位/593社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: (株)A V I L E N 【5591】：決算情報

