2024年9月30日

各　　位

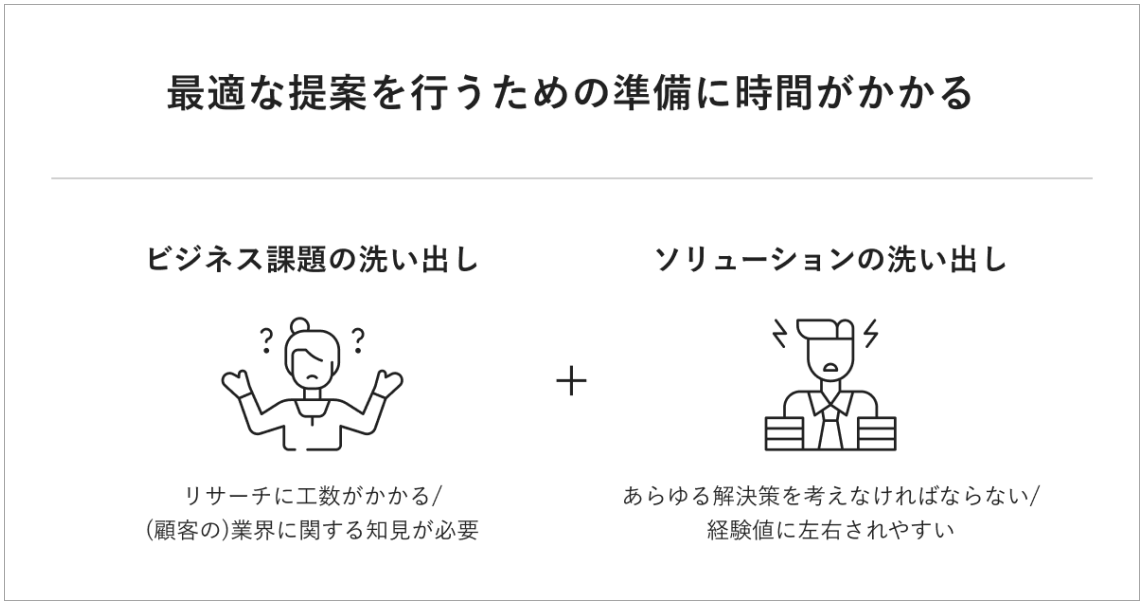
会　社　名　株式会社ＡＶＩＬＥＮ
代表者名　代表取締役　高橋　光太郎
（コード番号：5591　東証グロース市場）
問い合わせ先　執行役員ＣＦＯ　髙田　　拓明
TEL. 03-5823-4694

営業活動の効率化・高度化を実現する生成AIソリューションを提供開始

～提案資料用の情報収集から想定課題の捻出、ソリューション提案まで一括サポート～

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、営業活動の効率化・高度化を実現する生成AIソリューションを開発し、提供開始したことをお知らせいたします。

１．開発の背景



営業活動では、顧客のビジネス・業界を正しく理解し、想定課題に対するソリューション・商材を提案することが重要です。

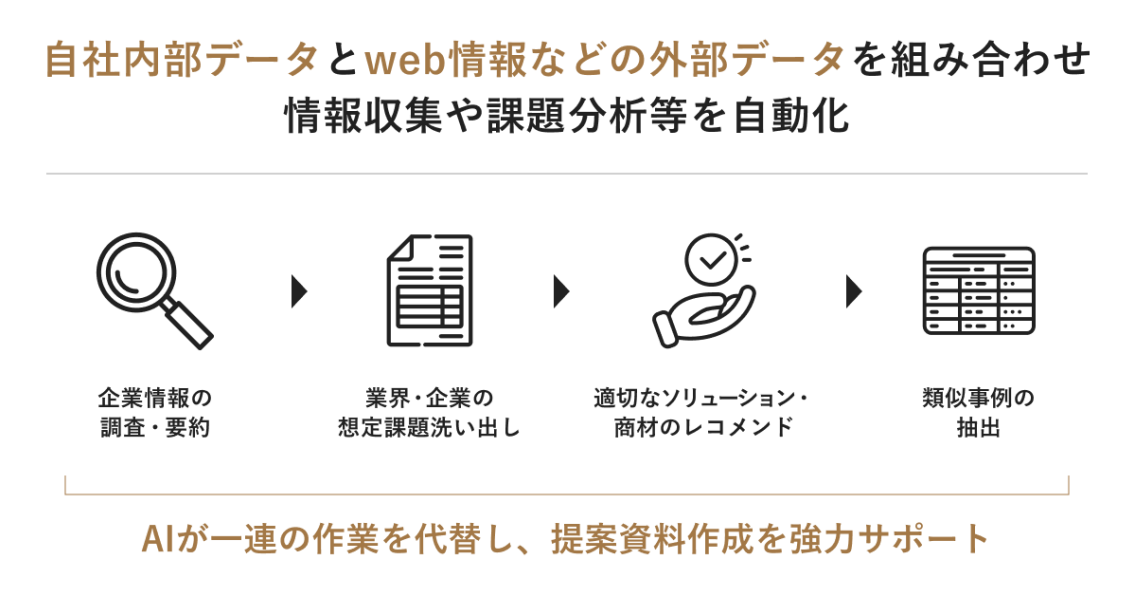
様々な業種業界の企業に対し、最適な提案を行うための綿密なリサーチが必要になるため、**提案資料の作成に莫大な時間を要してしまうことが業務効率化のボトルネック**になっているケースが少なくありません。

特に、業界に対する知見が不足している場合は課題・ソリューションを想定しづらく、**営業担当者の経験値・知識に左右されない資料作成フローの標準化**が求められていました。

◆営業活動の“よくある課題”

・事前に顧客が抱える課題を想定できず、商談時の会話が弾まない
・経験や知見が不足していて、顧客に最適な課題解決策を導き出せない
・提案用の資料作成に向けたリサーチに膨大なリソースがかかってしまう

２．サービスの特徴・概要



AVILEN が開発した生成 AI ソリューションは、SalesForce の商談データなどの**導入各社の固有データと WEB 情報などの外部データを組み合わせ、提案資料の作成に必要な情報収集を自動化。**

① 提案先企業の情報収集
② 収集した情報をもとに課題を想定
③ その課題に対するソリューションの考案
④ ソリューションの実現可能性を示す類似事例の抽出

といった提案資料の作成に求められる高度な情報収集から分類・構造化までを自動化します。

業界のよくある課題とその解決策を**自社サービス・製品とリンクさせた提案書作成を補助することで導入企業の営業活動を支援**します。

３．今後の見通し

本件による当社の業績へ与える影響は軽微です。

以　上