



2025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）

2025年5月13日

Purpose

データとアルゴリズムで、人類を豊かにする

1. 2025年12月期 第1四半期 決算サマリー
2. 2025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. APPENDIX

2025年12月期 第1四半期 決算サマリー

AIソフトウェアの傑出した高い売上成長率とビルドアップ売上の伸びにより、連結売上高は前年同期比※1で48%の伸長。アカウント戦略による大口顧客案件の継続受注と高単価化、外注費含むデリバリーコストの効率化により、高い正常収益力の創出。その結果、連結営業利益は前年同期比約177%の大幅増益で着地。

連結 売上高

(1Q)

409 百万円

前年比

+48.0%

AIソフトウェア 売上高

(1Q)

283 百万円

前年比

+61.5%

ビルドアップ 売上高

(1Q)

125 百万円

前年比

+24.6%

連結 売上総利益

(1Q)

297 百万円

前年比

+57.0%

連結 営業利益

(1Q)

119 百万円

前年比

+177.9%

EBITDA※2

(1Q)

135 百万円

前年比

+198.2%

エグゼクティブサマリー

2025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

2025年通期の進捗

- 昨年組成したアカウントリードチームの事業推進が軌道に乗り**大手企業中心にLTVが順調に拡大（前年同期比60.9%成長）** ... P.24
- 資本提携先である大塚商会との連携も継続（**生成AIボイスボットのビジネス実装を大塚商会社内の各コールセンターにて鋭意検証中**、ChatMeeの拡販） ... P.39-40

- AIソフトウェアは、高速・高精度なボイスボットを活用した**コールセンターAIエージェント、高精度帳票AIエージェント「帳ラク」等のAIエージェントソフトウェアの提供・拡販フェーズへ**... P.32-37
- ビルドアップは、E資格売上の縮小に対して、**生成AIの人材開発コンテンツによるクロスセル**、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

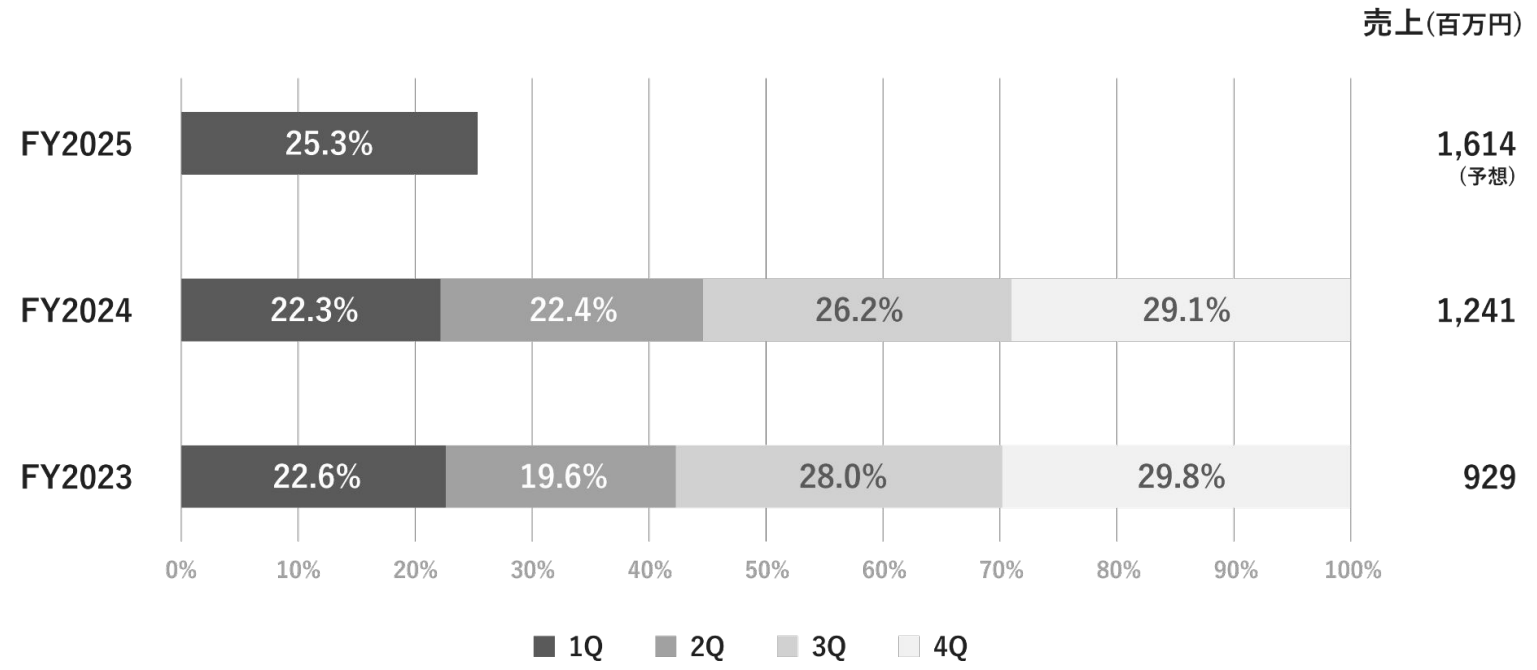
- LangCoreのプロダクト×AVILENのAIX推進力を活かし、**AIコールセンターの早期受注、シナジー創出**... P.35
- LangCoreの業績が**当期より通期ベースでの連結決算開始、損益取り込みによる売上・利益貢献**... P.10-12
- LangCoreに続くM&A案件の積極的なソーシング実施、M&A以外のアライアンス施策の推進

業績

- **売上：409百万円、前年同期比+48.0%の高成長。**
- **AIソフトウェアは、前年同期比+61.5%の大幅増収。**活況な市場環境を背景に大きく伸長。
- **ビルドアップは、前年同期比+24.6%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が前年同期比約1.6倍の伸びが貢献。
- **営業利益：119百万円、前年同期比+177.9%の大幅増益。**アカウント戦略による大口顧客案件の継続受注と単価上昇、外注費含むデリバリーコストの効率化の貢献。**足元の高い正常収益力を維持しつつ、2Q以降で戦略的な人材投資を加速。**

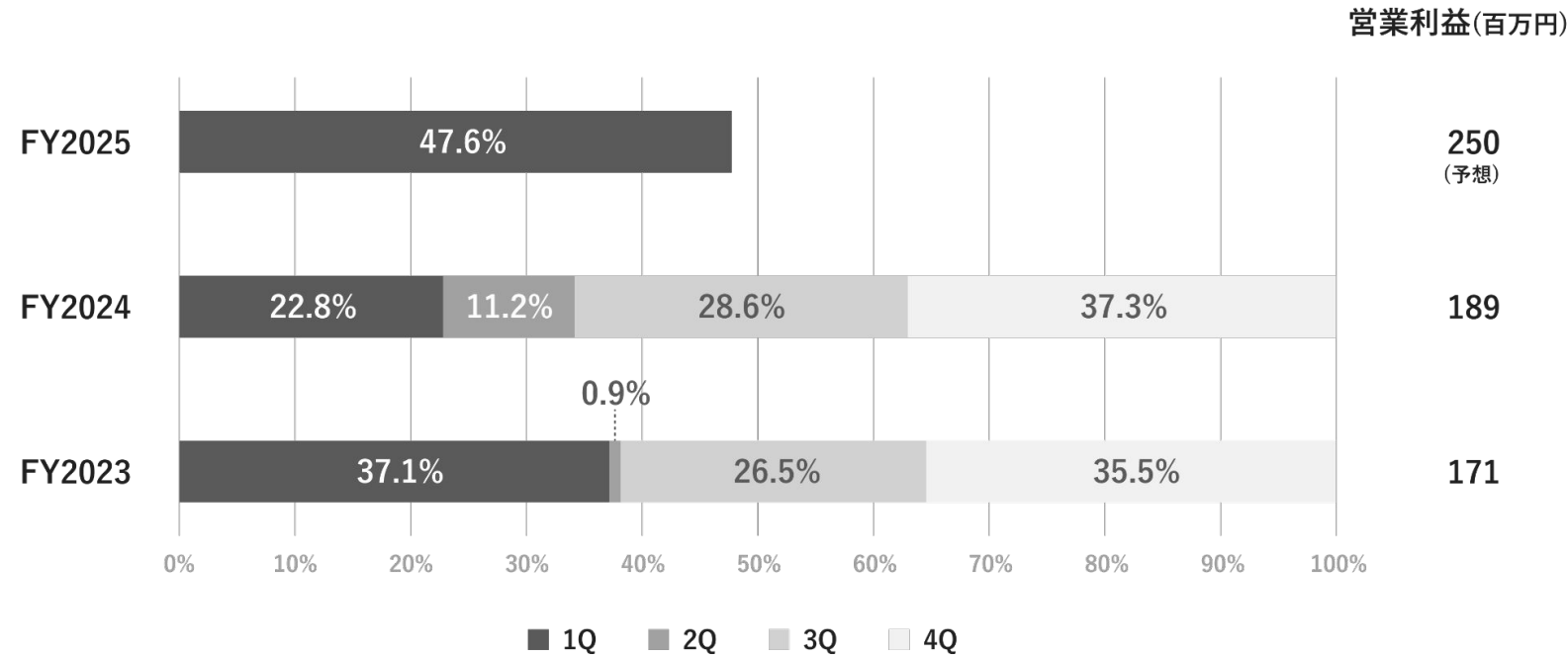
当1Q時点の売上高進捗率は25%超と通期計画達成に向けて堅調に推移

【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約47%超と通期計画達成に向けて順調に推移
足元の高い正常収益力を維持しつつ、2Q以降で戦略的な人材投資を加速させ中長期的な収益力強化へ

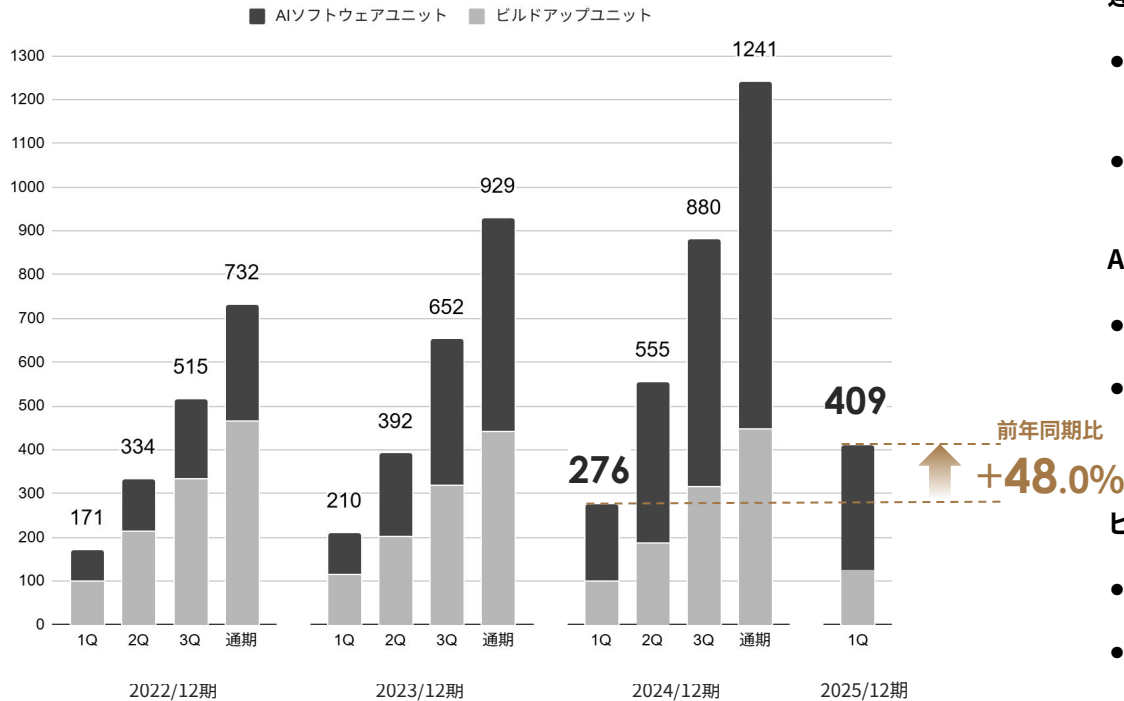
【通期営業利益予想に対する進捗状況】



2025年12月期 第1四半期 業績

当1Qの連結売上高は409百万円、前年同期比※で+48.0%と大幅増収

四半期売上高推移 [百万円]



全社ベース

連結売上：409百万円（前年同期比+48.0%）

- 前期から継続中の全社方針であるアカウント戦略による大口顧客の開拓・深化が売上拡充に寄与
- LangCore社の連結決算による貢献（当期は通期ベースで損益取り込み）

AIソフトウェア

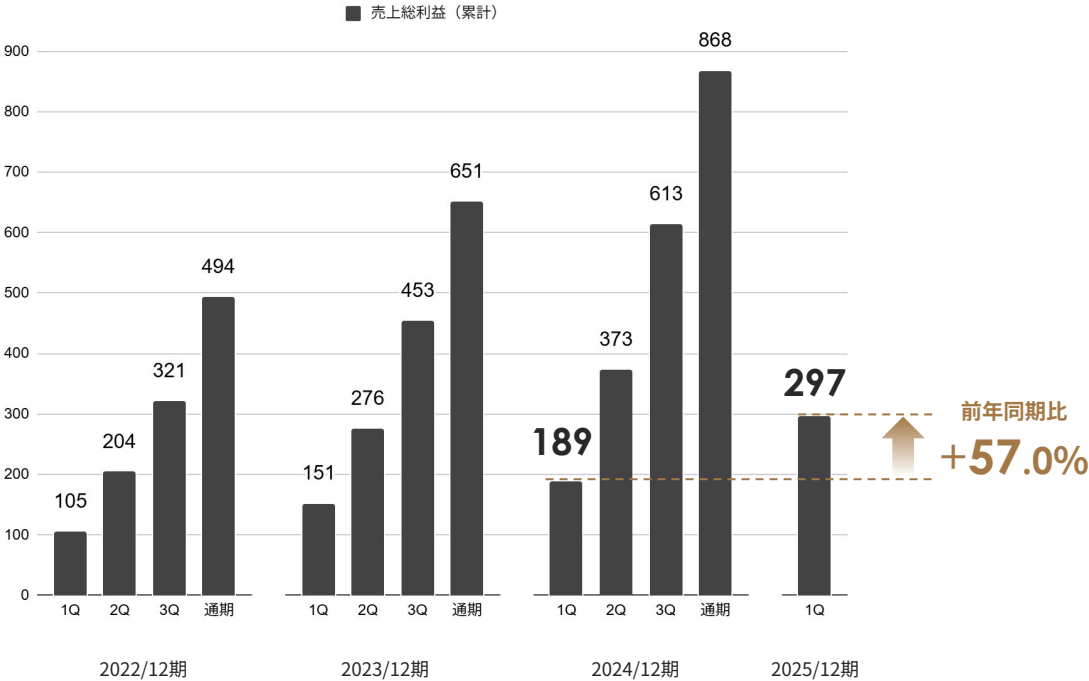
- 売上：283百万円（前年同期比+61.5%）
- 活況な生成AI市場を背景に、新規での生成AI案件関連プロジェクトの獲得、大企業・大口顧客との継続プロジェクトの積み上げによる大幅増収

ビルドアップ

- 売上：125百万円（前年同期比+24.6%）
- 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倍と伸長し、E資格市場のニーズ変化の影響を吸収し増収

当1Qの連結売上総利益は297百万円、前年同期比※で+57.0%と大幅増益

四半期売上総利益推移 [百万円]



全社ベース

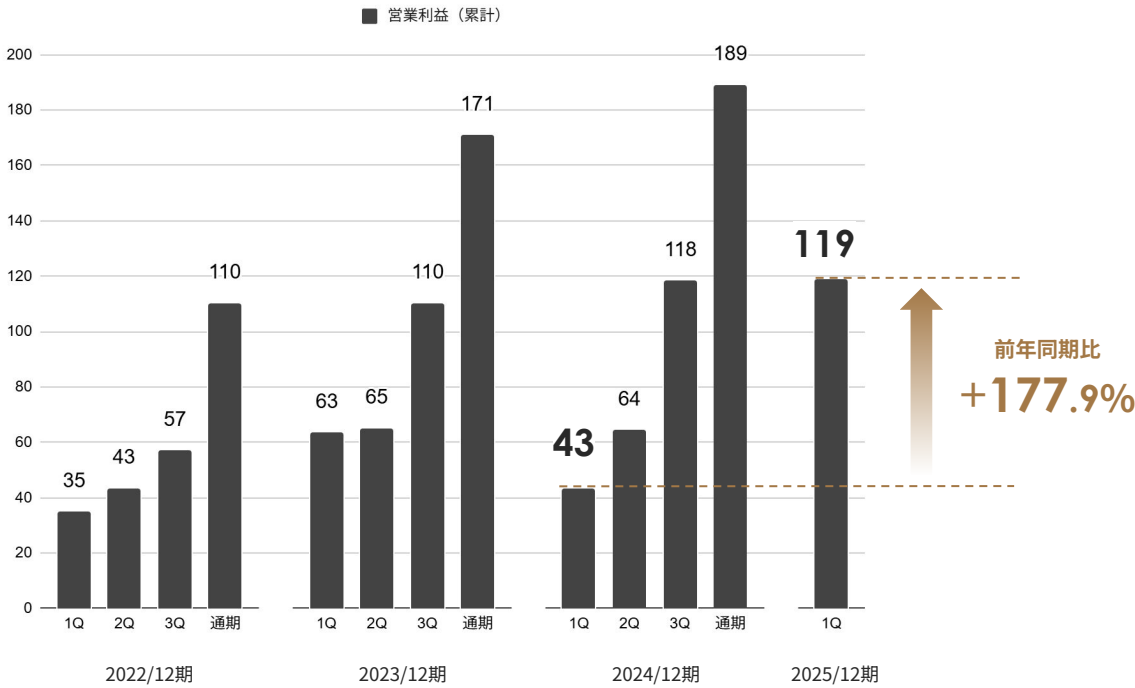
連結売上総利益：297百万円

売上総利益率：72.7%

- AIソフトウェアを中心に案件単価上昇傾向にあり、前年同期比+57.0%の大幅増益
- 高い収益構造のLangCore社の連結決算による貢献（当期は通期ベースで損益取り込み）
- プロジェクトに係る社内の開発体制・デリバリーコストの効率化による外注費の抑制、AVILEN DS-Hubの活用含め適切なコストコントロールが出来ており、売上総利益率は70%超と高水準をキープ

当1Qの連結営業利益は119百万円、前年同期比※で+177.9%と大幅増益

四半期営業利益推移 [百万円]



全社ベース

連結営業利益：119百万円

営業利益率：29.3%

- AIソフトウェア売上の高成長継続、ビルドアップ売上の成長回復に伴う利益貢献により、前年同期比+177.9%の大幅増益
- 高い収益構造のLangCore社の連結決算による貢献（当期は通期ベースで損益取り込み）
- 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増加により、高利益率のE資格関連売上高の落ち込みをカバーし利益率改善

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



パッケージ型ソフトウェア (SaaS)



コンサルティング



ビルドアップパッケージ

組織開発戦略



全社員向け



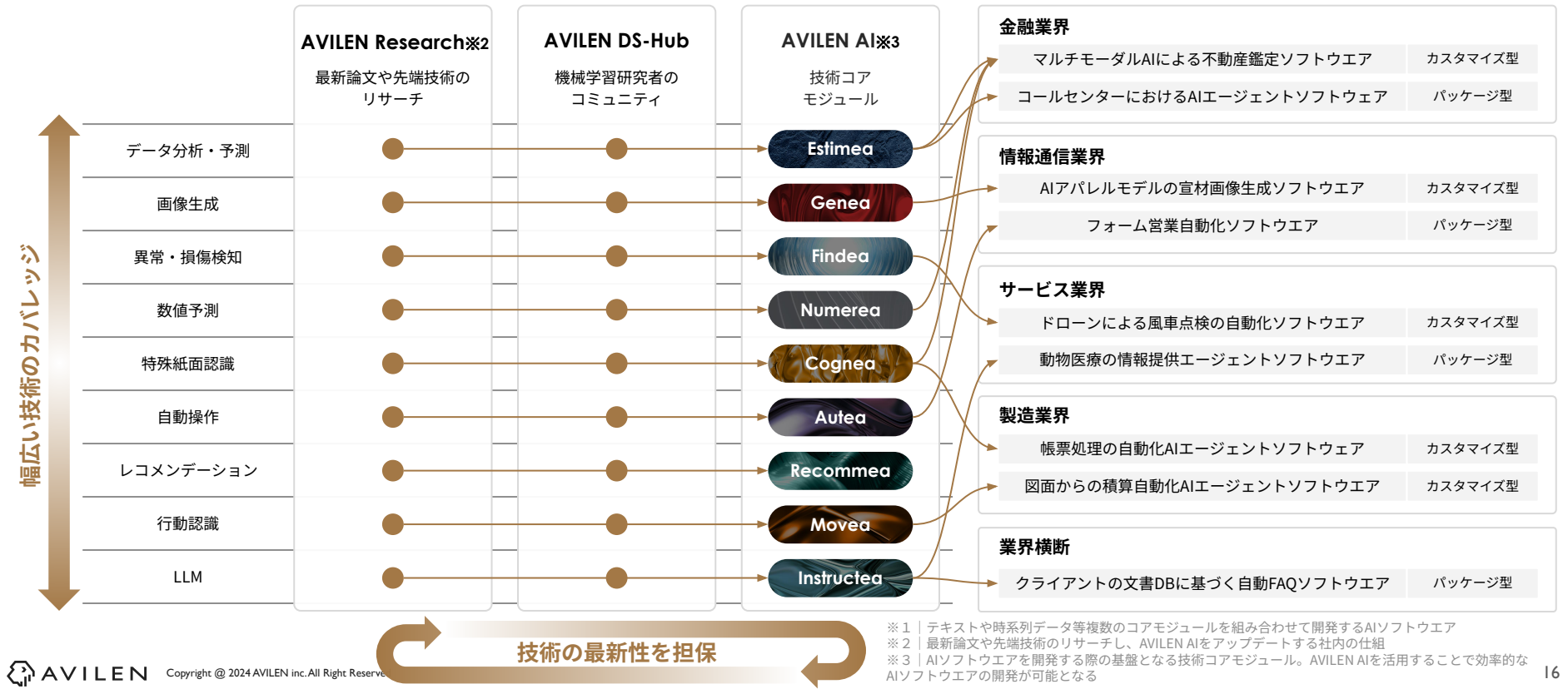
ビジネスパーソン向け



エンジニア向け

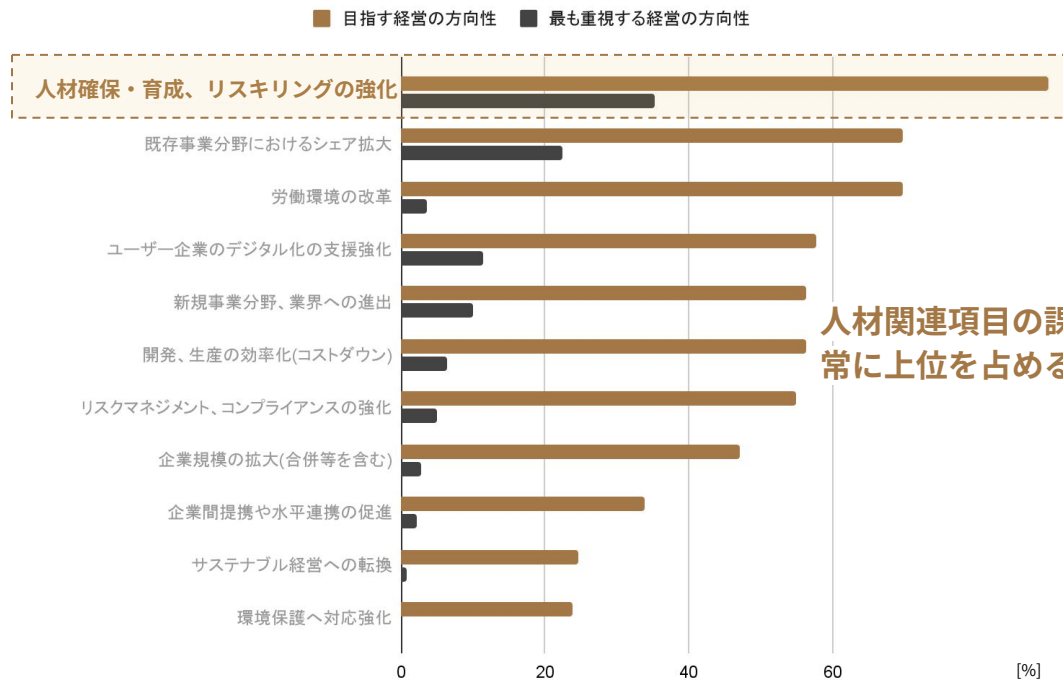


幅広い技術コアモジュールを活用し、特定の業界に限定されない幅広い顧客の課題を捉え、効率的かつマルチモーダル※1なソフトウェア開発を実現

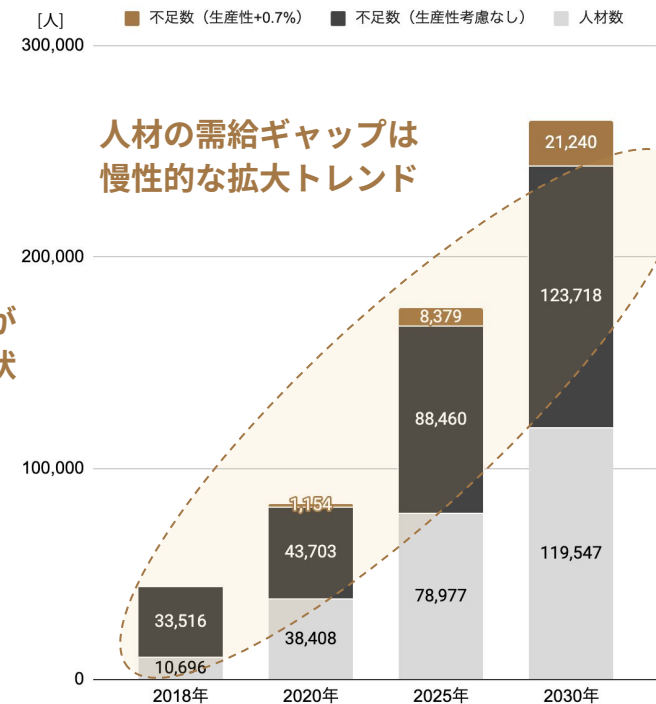


慢性的な人材不足 = 市場拡大のボトルネック = AVILENの優位性

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

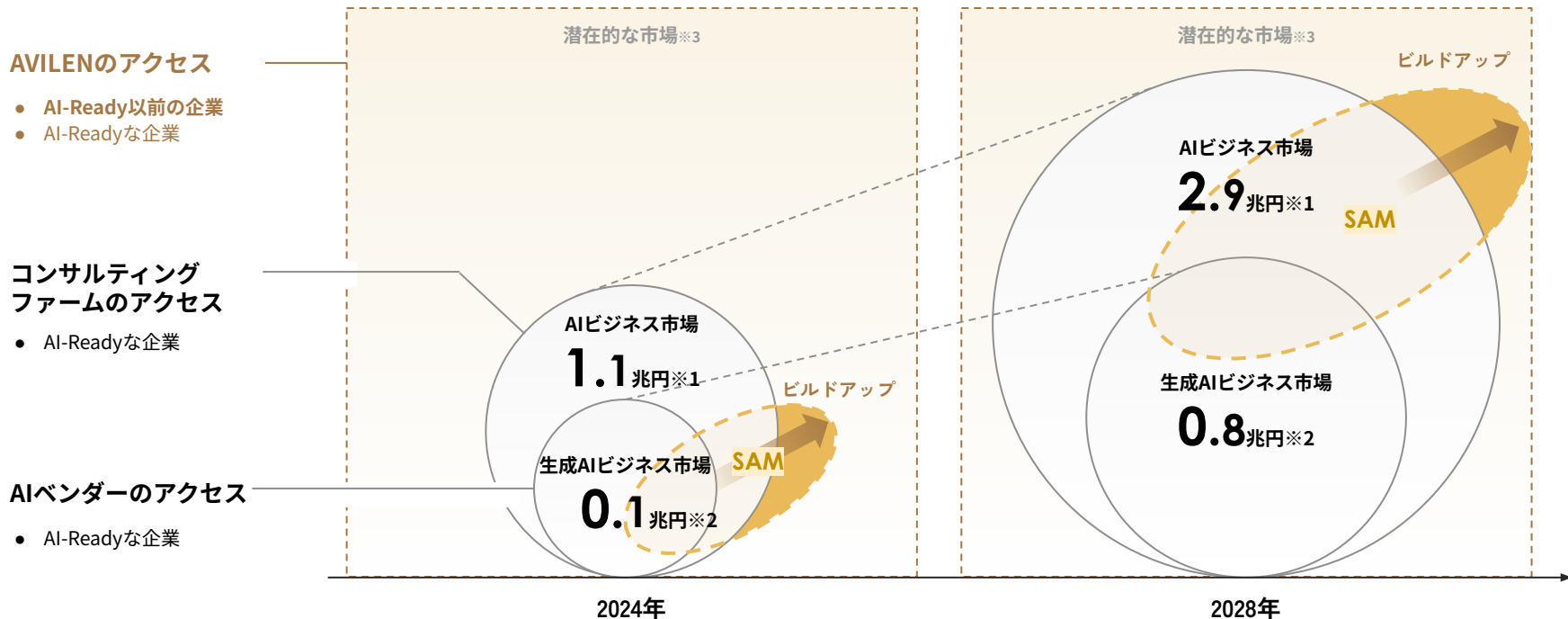


AI人材の需給ギャップ



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

「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

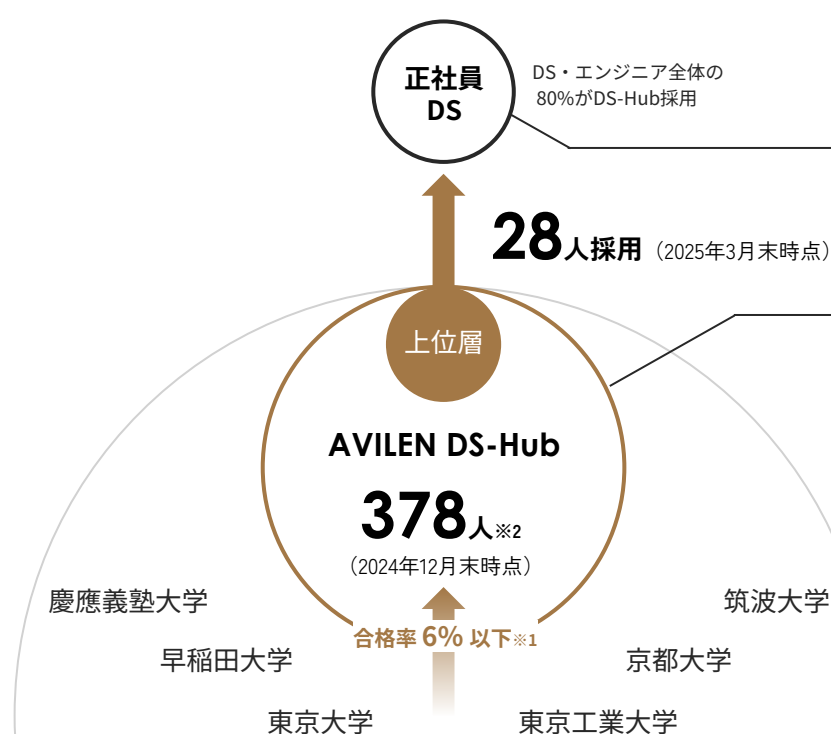


※1 | IDC Japan 株式会社「IDC Worldwide AI and Generative AI Spending Guide」(2024年8月発行)より当社作成。27の産業分野におけるAIシステム市場の分析による同市場の国内支出額市場規模。

※2 | IDC Japan 株式会社「IDC Worldwide AI and Generative AI Spending Guide」(2024年8月発行)より当社作成。

※3 | 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

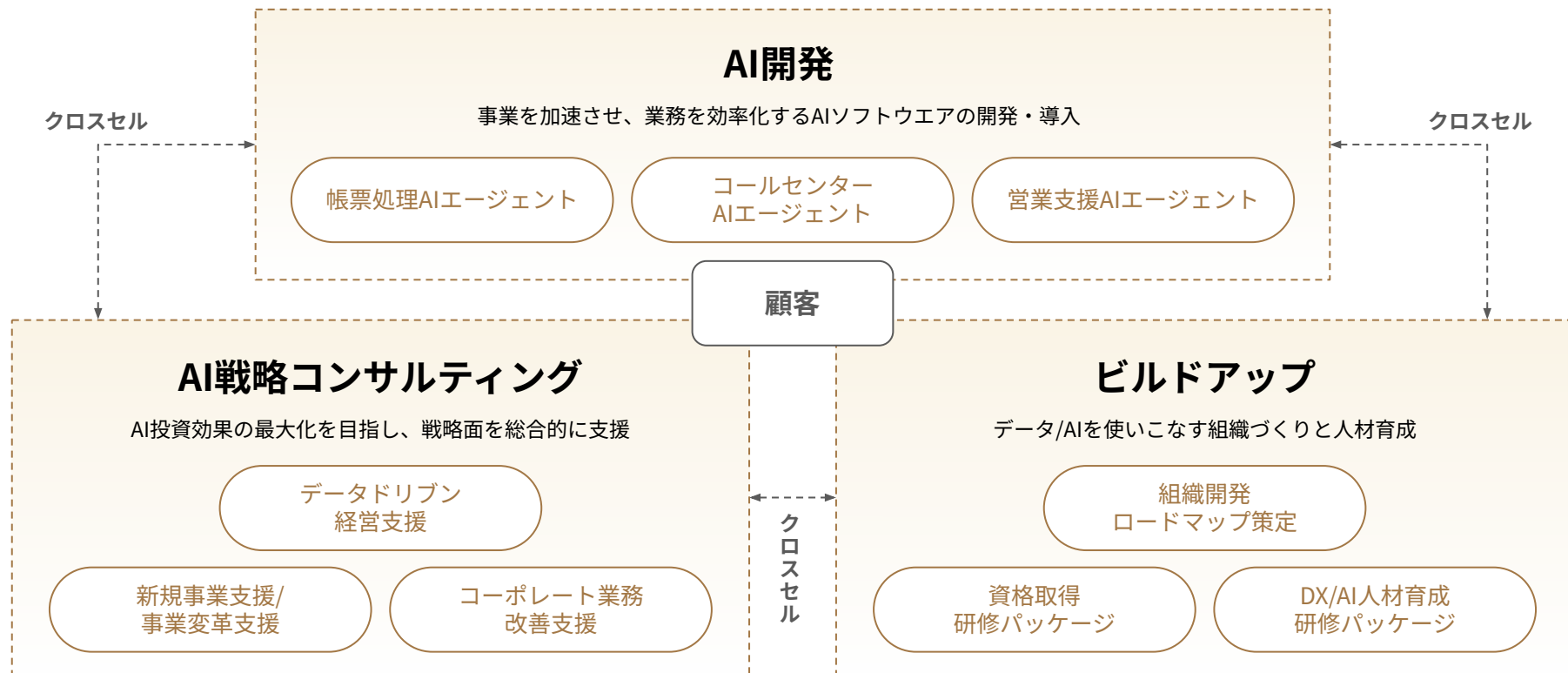
「優秀な人材」が「優秀な人材」を招くエコサイクル

- 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

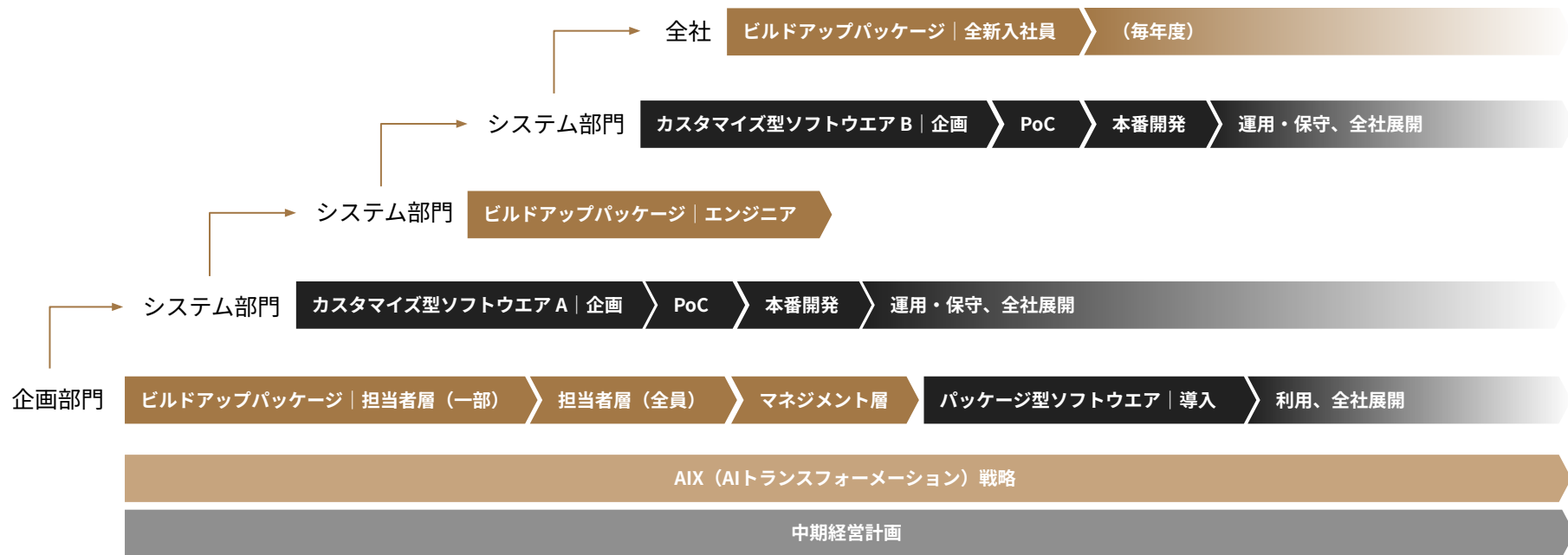
※2 | スライド記載の大学・大学院以外も含む

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

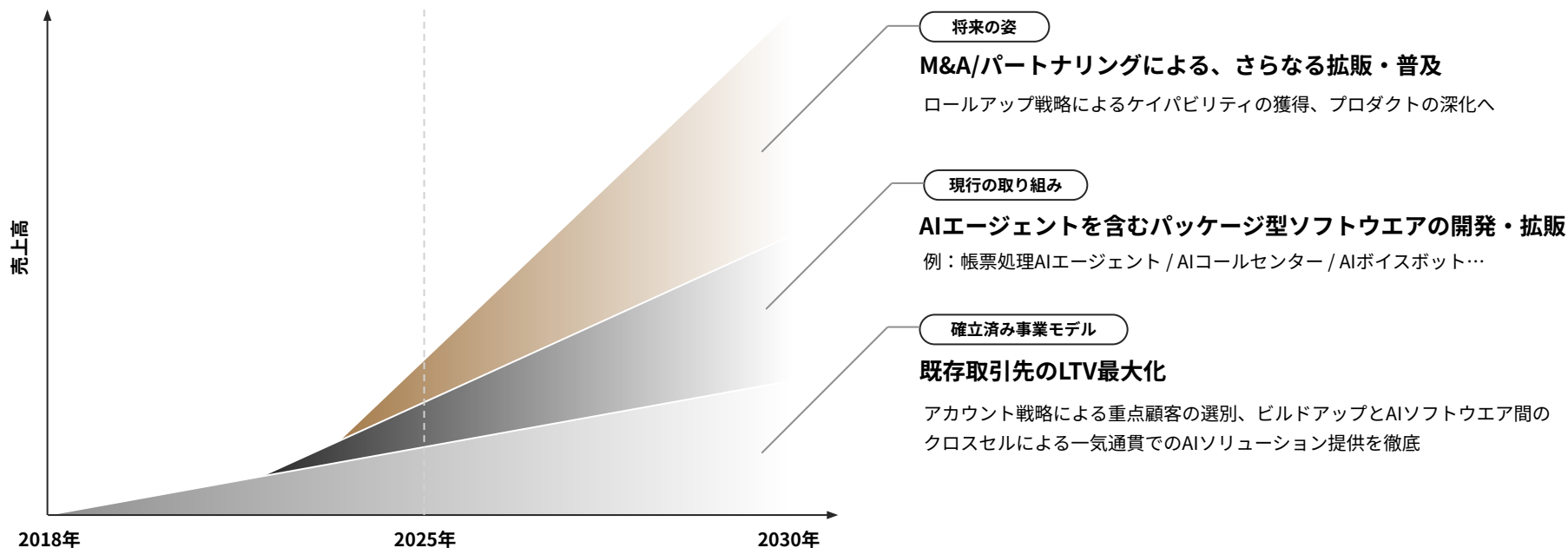


※1 | Life Time Valueの略称で、「顧客生涯価値」と訳される。一社の顧客が取引を始めてから終わりまでの期間（顧客ライフサイクル）内にどれだけの利益をもたらすのかを算出した指標

中長期的な戦略とビジネスアップデート

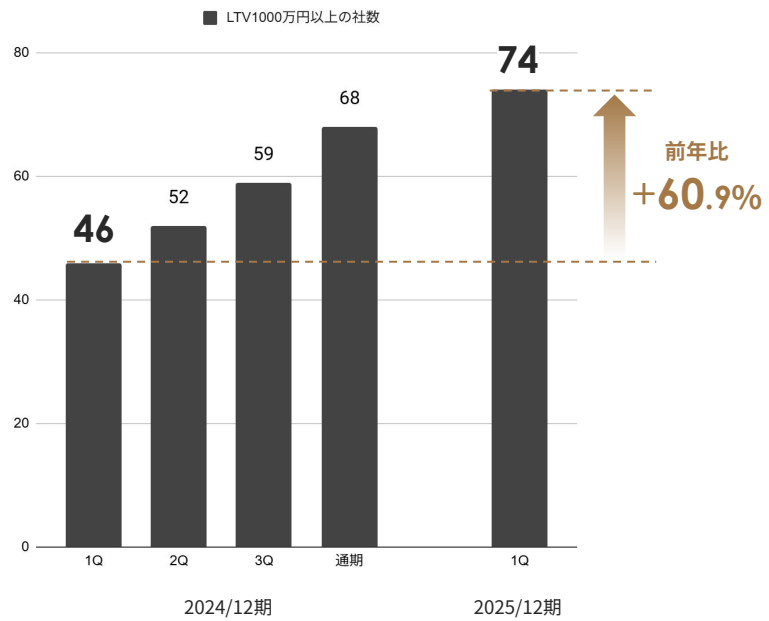
業界共通課題を解決するAIエージェントを中心としたパッケージ型ソフトウェアの開発・拡販。M&A/パートナーリングにより、普及を加速させ非連続成長を実現させる

中長期的な戦略（収益モデルの進化）



重点顧客の選別に加えて、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徹底し、既存取引先のLTV最大化を目指す

LTV1000万円以上の社数



LTV上位10社のLTV成長率

(2025年12月期1Q時点のLTV / 初回取引金額)

A社	金融	75倍
B社	不動産	44倍
C社	製造	21倍
D社	電気機器	1,144倍
E社	情報・通信	49倍
F社	情報・通信	215倍
G社	情報・通信	28倍
H社	情報・通信	32倍
I社	情報・通信	10倍
J社	情報・通信	2,824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

- FY25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

作業の脱属人化を図り、業務工数を大幅に削減するAIによる図面自動認識システム

「高精度な認識」と「能動的な報告」でオペレーターの工数を大幅削減し属人化も解消

製造業

AIエージェント

課題

顧客から送付される紙の図面をもとに、製品の部品を目視確認し型番や個数などの特定、見積もり算出をしていたが、数万点の部品を捌くために膨大な工数がかかっていた。さらに「顧客ごとに異なるレイアウトの図面の見積もり」や「特注品・加工品の発見・特別対応」などの属人化した運用体制から脱却を図りたかった。

ソリューション

- ・ 帳票処理AIエージェントを活用し、図面から型番や個数を自動抽出することで**見積もり業務を効率化**（オペレーターは確認作業のみに対応）
- ・ どのようなレイアウトの図面でも、**実用レベルで高精度な認識**を可能に
- ・ 特注品や加工品など見落としがちな部品を**能動的に報告**
- ・ 適切なデータ形式に変換するまで自動で対応可能に

成果

オペレーターの作業工数
83%以上削減

業務の属人化
解消

手戻り作業の
解消



区画割・概算工事費を算出できる建設業界向けAIアプリケーション

用地購入の迅速な意思決定やスピーディーな概算見積もり算出を実現

建設業

データ分析・予測

数値分析

課題

2024年4月から建設業界に適用された時間外労働の上限規制を背景に、建設業界では労働の効率化が求められていた。株式会社fantasistaは不動産DX事業において、フルスクラッチ開発を伴う新サービスの立ち上げに際し、AI・ITの技術的な知見および実装能力を有するパートナーを探していた。

ソリューション

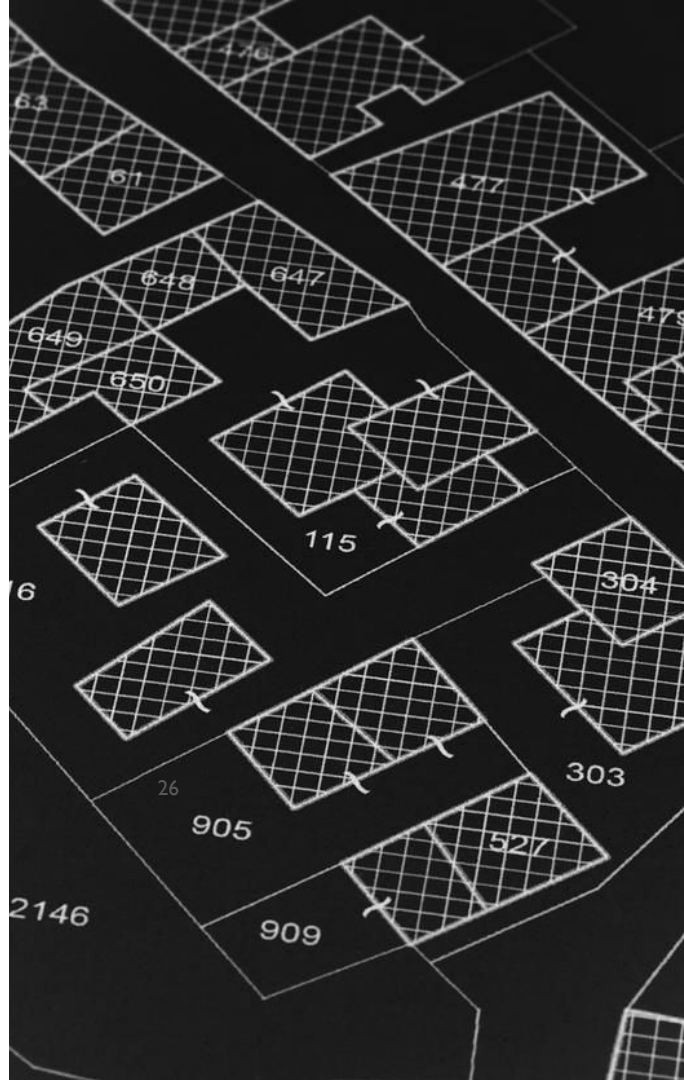
- 下記の多面的な開発支援を通じて、20秒で区画割・概算工事費を算出できる「造成くんベータ版」の開発に成功
 - ①開発プロジェクトマネジメント代行
 - ②AIアルゴリズムの開発
 - ③Webアプリケーションの開発

成果

数日～1週間かかっていた事業化判断が

約**1分**で可能に

ベータ版の営業結果、
多数の問い合わせを獲得し
数百程度の潜在顧客を発掘



問い合わせ履歴の集計・分類し、 分析レポートとダッシュボードを自動作成

ダッシュボード作成まで完全自動化し、手動を上回る分析精度を実現

製造業

生成AI

課題

メール・電話・チャットボットで、製品についての問い合わせを受け付けており、その内容を毎月人手で集計し分析レポートを社内を展開している。月数万件に及び問い合わせデータを自動で集計・分析し、作業工数を削減したかった。

ソリューション

- 生成AIの活用により、集計・分析・ダッシュボード反映まで完全自動化
- 分析した結果は、継続的にPDCAサイクルを回す情報源として活用

成果

集計・分析作業

1→0人月

レポート展開

4時間→1時間

分析精度 70%(手動時)→93%(AI)



生成AIを活用した、提出資料に含まれる 機密情報の自動マスキング

専門スキルを持つスタッフで数日間かかっていた作業の大部分を自動化

金融業

生成AI

課題

見込み顧客への情報提供の際に提出する文書には、多数の機密情報（企業特定につながる情報など）が点在しており、これらを黒塗り等の手法でマスキングしていた。扱うドキュメントの性質上、専門スキルを備えた人員の手作業でないとできず、非常に負荷が重い作業であった

ソリューション

生成AIを活用し、以下の特長を担保した自動マスキングシステムを開発

- 明確に指定せずとも、ドキュメント中のマスキング対象の文字列を生成AIが自動で判別
- PDF、パワーポイント、ワード、エクセルといった多様なファイル形式に対応
- ブラウザで動作するUIにて利用可能
- 可能な限りクライアントの業務環境に閉じたシステム構成を採用することで、セキュリティを担保

成果

専門スキルを要する作業を代替し
大幅に効率化

特定の業務・ユースケースに限らない
汎用性の高い
自動マスキングも展開予定



28

日本たばこ産業の生成AIを活用したお客様問い合わせ内容分析ツール構築を支援 ～生成AIを用い問い合わせデータ分析、即時展開することで事業の高度化を実現～

2024.12.18配信のプレスリリース (<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000226.000043360.html>)

AVILEN、日本たばこ産業の生成AIを活用したお客様問い合わせ内容分析ツール構築を支援

～生成AIを用い問い合わせデータ分析、即時展開することで事業の高度化を実現～

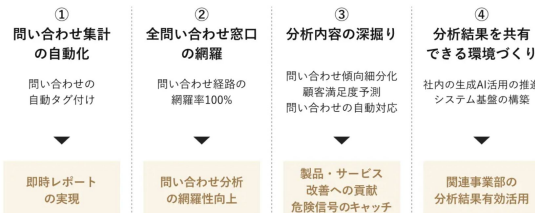
株式会社AVILEN 2024年12月18日 10時00分



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、日本たばこ産業株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：寺島 正道、以下「JT」）のConsumer Satisfactionが推進する、お客様からの問い合わせ分析生成AI活用プロジェクトを支援し、お客様問い合わせ分析ツールを構築しました。

◆支援内容

即時レポートの実現・問い合わせ分析の網羅性向上に寄与



AVILENは生成AIを活用し、電話・メール・チャットボット・ライブチャットなど様々な経路の全ての問い合わせの主訴や傾向を把握ができるよう、自動で問い合わせ内容の要約フラグ付け機能を開発しました。

問い合わせデータに対し、高精度の問い合わせ自動要約フラグ付与を可能にしたことで、社内関係部署への即時レポートの実現や問い合わせ分析の網羅性向上に大きく寄与しました。

また、AIソリューションの実業務利用に向け、JT社のシステム環境（AWS）で自動実行を可能にするための基盤開発を行いました。

麒麟ホールディングスに生成AI研修を提供 ～社員の生成AI活用スキルを向上し月2,200時間の労働時間削減に成功～

2025.2.19配信のプレスリリース (<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000233.000043360.html>)

AVILEN、麒麟ホールディングスに生成AI研修を提供

～社員の生成AI活用スキルを向上し月2,200時間の労働時間削減に成功～

株式会社AVILEN 2025年2月19日 11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、麒麟ホールディングス株式会社（本社：東京都中野区、代表取締役社長COO 最高執行責任者：南方 健志、以下「麒麟HD」）に生成AI研修を提供し、生成AI活用スキルの向上と業務効率化を支援しました。



◆支援内容

AVILENはキリングループ各社の社員に対し、以下を支援しました。

①生成AI研修の提供

AVILENが独自に作成した生成AI研修プログラム（1人あたり所要時間 約10時間）を、グループ各社約600名に対して実施しました。

②研修後課題の実施

研修プログラム内で受講生自身が作成したプロンプトを、実際の業務で活用・検証する事後課題を実施。実務での活用を促進しました。

◆成果

①約2,200時間/月の労働時間削減

キリングループ各社社員の生成AI活用スキルが向上し、約2,200時間/月（約3.6時間/1名あたり）の労働時間削減を実現しました。

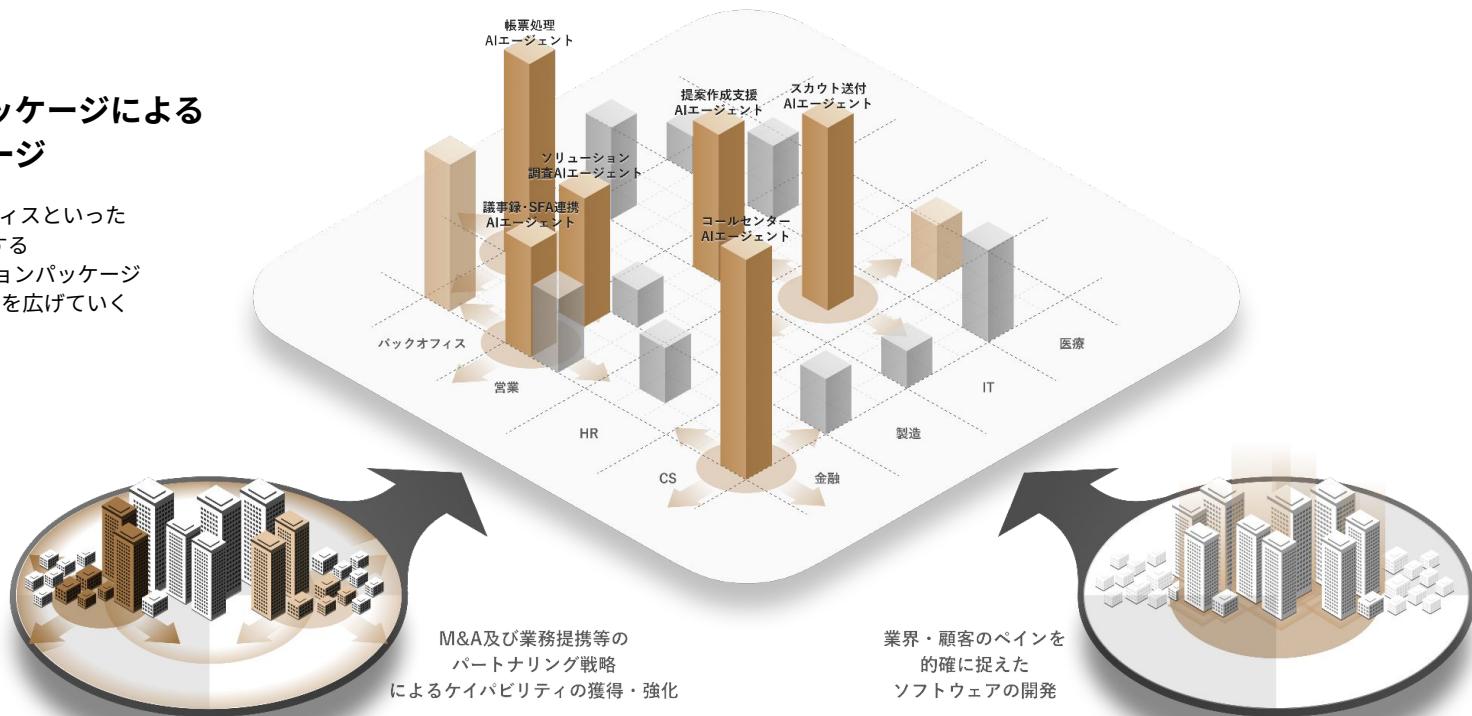
②450件以上の活用事例蓄積

研修を受講した多くの社員が、自身の業務において「報告書のたたき台作成」や「翻訳を踏まえた議事録作成・要約」「毎日更新される活動記録から好事例の抽出」等を実行するプロンプトを作成し、実務に活用することでインパクトを創出。講座のレポートとして活用事例を提出・集約することでキリングループのナレッジとして蓄積することができました。

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



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

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

帳票処理AIエージェント「帳ラク」の提供を開始

～従来のAI-OCRでは対応困難な高難度帳票も、認識率97%の高精度な読み取りで処理工数を大幅に削減～

2025.4.11配信のプレスリリース (<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000243.000043360.html>)

AVILEN、帳票処理AIエージェント「帳ラク」の提供を開始

従来のAI-OCRでは対応困難な高難度帳票も、認識率97%の高精度な読み取りで処理工数を大幅に削減

株式会社AVILEN 2025年4月11日 13時00分



株式会社AVILEN（本社：東京都中央区、代表取締役 CEO：高橋 光太郎、以下「AVILEN」）は、AIを活用した帳票処理エージェント「帳ラク」の提供を開始いたしました。本サービスは、認識率97%のAI技術を用いて従来のAI-OCRでは対応困難な高難度の帳票であっても自動処理を実現し、経理・総務・購買部門の業務負担を大幅に軽減いたします。

◆「帳ラク」の概要

「帳ラク」は、AIを活用した帳票処理に特化したソリューションです。高精度なAI-OCR技術と業務プロセスの自動化により、従来のAI-OCRでは対応が困難で、手作業が必要だった帳票処理の負担を大幅に軽減し、業務の効率化とデータ処理の正確性を向上させます。



<「帳ラク」の特長>

- ・AIによる97%の高い認識精度で、人的ミスを抑制しつつ作業時間を短縮
- ・高精度なAI-OCR技術による帳票の自動データ化
- ・API/RPAとの連携による業務の自動化
- ・さまざまなフォーマットに対応（請求書・発注書など）
- ・ユーザーごとのカスタマイズが可能で、多様な業務に対応

採用支援AIエージェントで スカウト送付の業務プロセスを自動化

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。

IT

AIエージェント

課題

従来のスカウト送付業務では、「条件に合う人材のリサーチ・リストアップが大変」「手作業が多く属人化・煩雑化しやすい」「スカウト送付に時間がかかり、それ以外の採用・人事業務が後手に回る」などといった課題があった。そのため採用人数やポジションが増えた際に、人事を増やす・外注をするなどをせねばならず、スケールしづらい仕組みになっていた。

ソリューション

スカウト送付における「選ぶ・書く・送る」すべての工程を、AIエージェントがスマートに代行。



※AVILEN社内にて活用・実証中



高品質なAIオペレーター導入による コールセンター対応の自動化

自然な対話ができるAIオペレーターが、月約3000件の問い合わせを自動対応

金融

生成AI

課題

コールセンターでは、電話による膨大な問い合わせにオペレーター(人)が対応していたが、年々問い合わせ数が増加。一方で人員増加は難しく、呼損率の上昇や待ち時間(最大30分)が発生し、顧客満足度も低下していた。

ソリューション

生成AIを活用したAIオペレーターを導入し、以下の仕組みを構築

- FAQと株価照会の問い合わせにAIオペレーターが自動対応
- 外部システムと連携し、リアルタイムで最新の情報を取得して回答
- LangCore独自開発のボイスボット技術を活用し、自然でスムーズな対話が可能に

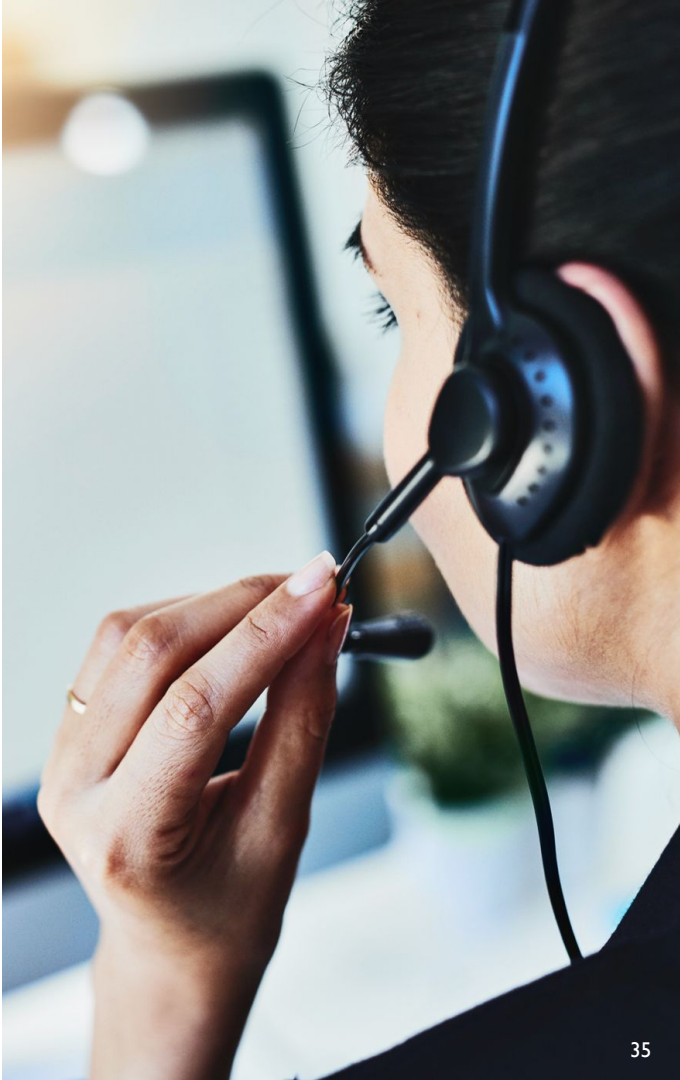
成果

約3000件/月

AIによる自動処理を実現

オペレーター(人)
による対応時間削減
約250時間/月

待ち時間の短縮による
顧客満足度向上



保険の引受可否についての 問い合わせ対応の自動化

AIオペレーターがインタラクティブに会話し、迅速かつ正確に回答

金融

生成AI

課題

代理店から保険の引受可否に関する問い合わせが日々発生。傷病状況の詳細なヒアリングと大量のマニュアル確認を手作業で行っていたため、業務負荷が高く、対応に時間がかかっていた。

ソリューション

生成AIを活用したAIオペレーターを導入し、以下の仕組みを構築

- AIオペレーターが代理店とインタラクティブに对话し、傷病状況を適切にヒアリング
- 大量のマニュアルから最適な情報を検索・解釈し、リアルタイムで保険の引受可否を回答

成果

対応品質の均一化
& 判断の精度向上

オペレーション
コストの削減

代理店側の
対応スピード・業務負
荷も軽減



帳票処理エージェント活用による 書類のシステム登録自動化

あらゆる書類のシステム登録を1つのソリューションで解消・部分的な自動化に成功

製造・卸売業

AIエージェント

課題

仕入先や納品先との間でそれぞれ発生する大量の書類が、紙またはPDFで管理されていた。フォーマットの違い・表記揺れ等があり、書類の内容をシステムに登録する作業は非常に複雑であった。エラーが許されない作業なため、ダブルチェック人員を含めた60名体制で業務を行っており、多大なコストと時間がかかっていた。

ソリューション

- 書類の記載内容を正確に読み取り、読み取った内容を「日時」「取引先名」「金額」等の項目に従って構造化し、エクセルとして出力
- 既存の登録先システムの仕様に沿った出力へと柔軟に対応
- クライアントの業務環境にて利用可能な簡易システムをクイックに構築し、実際にクライアントに利用していただくことで継続的に性能を改善中
- 同ソリューションを複数種類の書類で展開予定

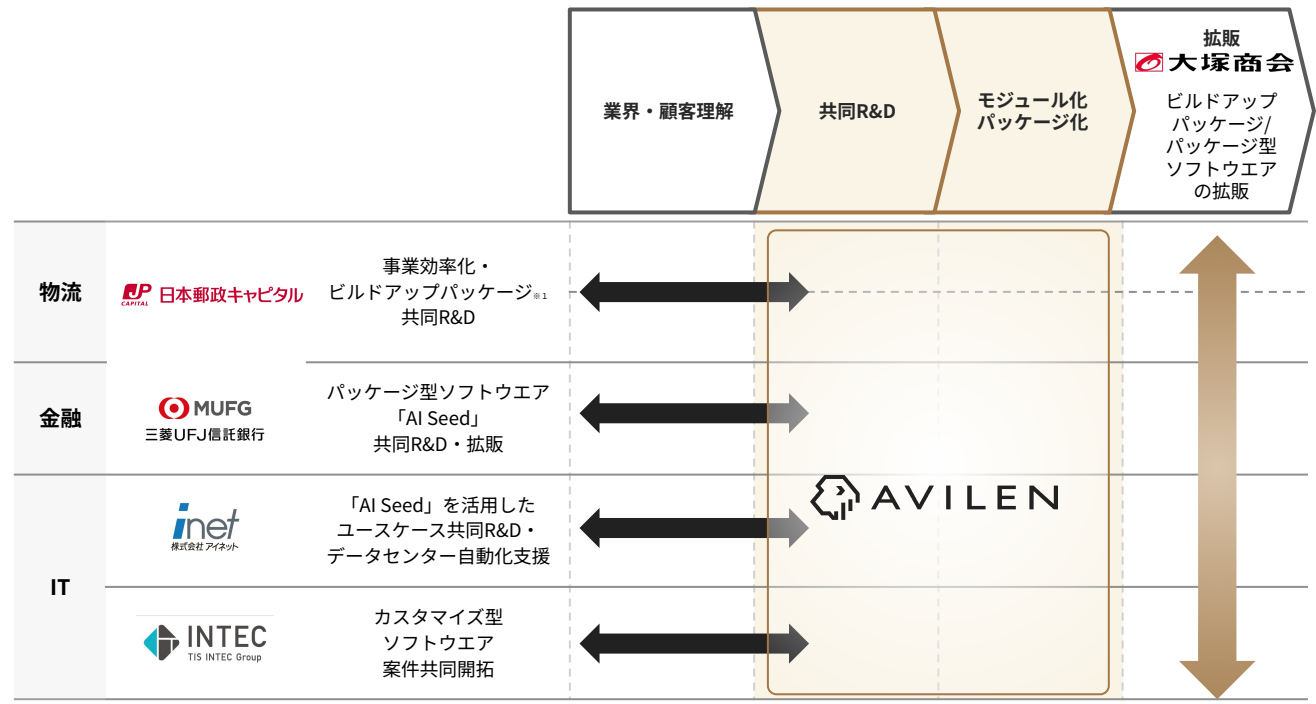
成果

60名分の作業を
自動化により部分的に代替

1つのソリューションを
10種類程の書類へと展開予定



非連続的な成長を行うための戦略的資本関係等を構築し、実績の積み上げを目指す



現状の取り組み

- 大塚商会、三菱UFJ信託銀行等の大手上場企業との資本業務提携を締結

戦略

- M&Aについては、自社のケイパビリティ拡充やAI活用による買収先のバリューアップを目的とした実施が考えられる
- 戦略的パートナーシップを締結しているジャパンインベストメントアドバイザーとも連携
- パートナーリングについては、①当社の提供サービス・プロダクトのクオリティを向上させる顧客・業界課題の把握フェーズでの連携と、②当社のパッケージ化されたサービスを効率的に販売する拡販・顧客サービスフェーズでのパートナーリングを強化する

目標

- FY25において、一層の成長を行うため、確実に実績を積み込むことを目指す
- ChatMeeについても、パートナー企業と連携しながら更なる導入数の拡大と解約率0%を目指す

非連続的な成長を目指し大塚商会とのシナジー創出に向けた多角的な取り組みを推進



大塚商会と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検証開始 ～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検証を開始～

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

♡
232



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。

◆実施内容

今回の取り組みでは、2024年10月にAVILENグループに加わったLangCore社の最先端コールセンターAI「LangCoreボイスボット」を中心に活用しつつ、AVILENの先進的な生成AI技術と大塚商会の豊富な業務知識・顧客基盤を組み合わせることで、「自然な音声対話」を実現するAIエージェントのビジネス実装を推進します。

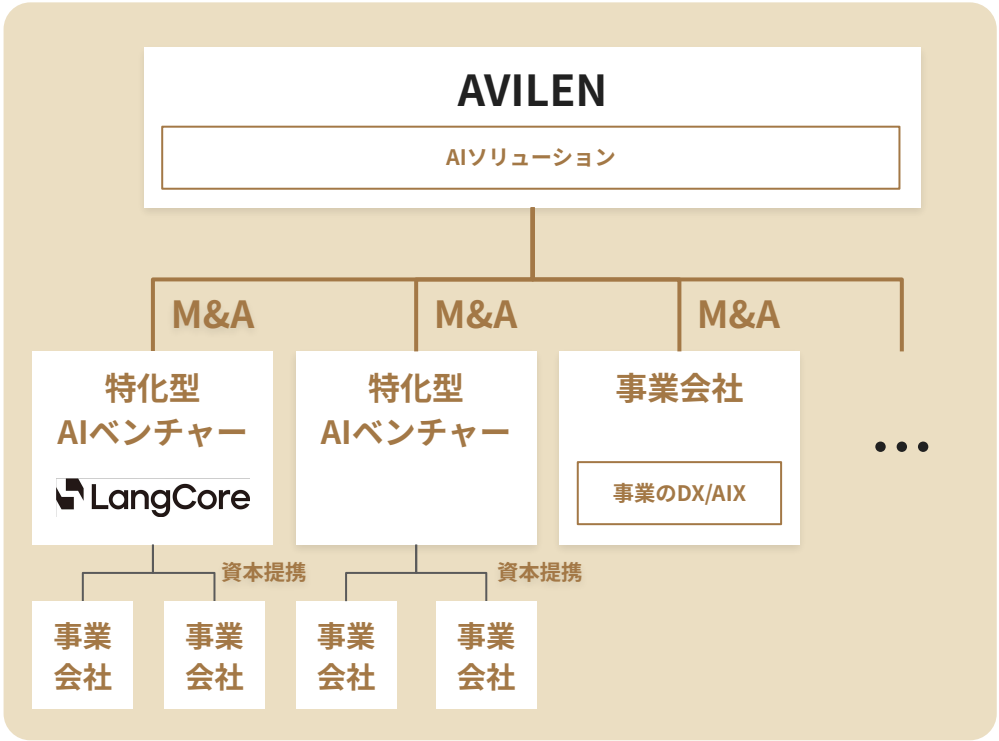
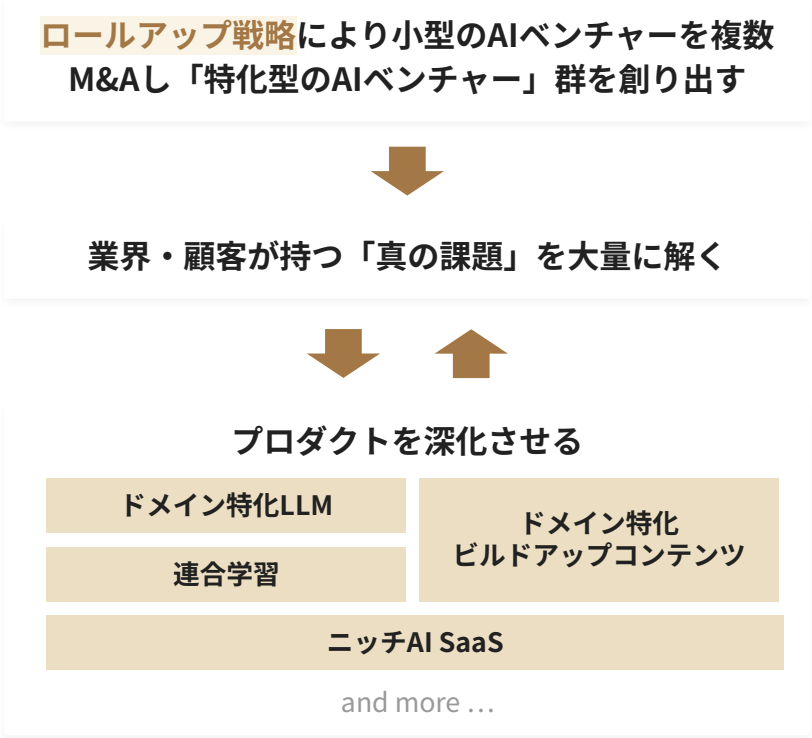
「LangCoreボイスボット」は、人間のオペレーターに近い自然な対話を可能にする新世代の対話型AIエージェントです。顧客との自然な音声対話を通じてリアルタイムに情報検索やAPI実行を行い、さらに通話終了後の自動処理を行うことができます。そのため、旧来のワークフロー型にAI要素を加えたボイスボットでは定型応答しかできなかったため、AIでもカバーしきれなかったような多種多様な顧客対応が「LangCoreボイスボット」により柔軟に対応できるようになりました。

例えば、お問い合わせの最中に必要なデータを外部のシステムから取り寄せたり、CRMへの登録を即座に実行したりといった、人間のオペレーターさながらのスピーディかつ柔軟な対応を行うことができ、また通話が終わったあとは、会話ログを自動的にサーバーに送信し、LLMで分析することで担当者へのアラート発行や要約の作成などもスムーズに完了し、オペレーション効率の大幅な向上が期待できます。これにより、電話対応業務の効率化と顧客満足度の向上が同時に期待できる点が大きな魅力です。

今回の連携によって、大塚商会が保有する幅広いユースケースに合わせて柔軟なカスタマイズが可能となり、業界を超えた労働力不足の解消や顧客対応品質の向上につながっていきます。

2025年以降は更に取り組みを加速させ、AVILENと大塚商会でAIエージェントの多種多様なシーンでの社会実装に注力することでAIによるビジネス変革を促進し、日本企業の生産性の向上を次の段階に引き上げていくことを目指して共同で取り組んでまいります。

2025年12月期以降も引き続き、Tier戦略で得たナレッジと事業基盤を活用し、 「M&Aによるケイパビリティの獲得」や「プロダクトの深化」に取り組む



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800社超の顧客企業への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)

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	6,260万（2025年3月末時点）
従業員	58名（2025年3月末時点）※連結：61名
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

連結損益計算書

(千円)	25年1Q
売上高	409,087
(AIソフトウェア)	283,432
(ビルドアップ)	125,655
売上原価	111,679
売上総利益	297,407
販売費及び一般管理費	177,500
営業利益	119,907
経常利益	108,114
親会社株主に帰属する四半期純利益	72,894

連結貸借対照表

(千円)	24年期末	25年1Q
流動資産	804,714	833,457
現金及び預金	566,333	485,683
売掛金及び契約資産	207,170	297,268
固定資産	428,783	413,203
有形固定資産	5,467	5,126
無形固定資産	390,482	375,244
のれん	342,691	329,999
投資その他の資産	32,833	32,833
資産合計	1,233,498	1,246,661

(千円)	24年期末	25年1Q
流動負債	673,653	305,297
固定負債	7,250	315,875
長期借入金	7,250	315,875
負債合計	680,903	621,172
資本金	62,609	62,609
株主資本合計	552,022	624,916
新株予約権	573	573
純資産合計	552,595	625,489
負債純資産合計	1,233,498	1,246,661



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。



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。
京都府DXアドバイザー、弁護士



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 CSO

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。



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

蕭 勝夫

台湾国立聯合大学卒業、オーストラリアCurtin University修了

2008年に来日し、SaaS・ECサイト・ゲーム・SI等の様々な業態でエンジニアとして開発に従事。その後、約8年間ほどCTOやゼネラルマネージャーとして、IT戦略策定・開発組織構築・QA統括などを牽引。



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 Mugiuro

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。

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。