



2025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）

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

2025年12月期 第2四半期 決算サマリー

AIソフトウェアの高い売上成長が牽引し、売上高は前年同期比※1で41.9%の伸長。デリバリーの生産性向上や全社コストの効率化が進み、営業利益は前年同期比約159%の大幅増益。

連結 売上高 (2Q) 788 百万円 前年比 +41.9%	AIソフトウェア 売上高 (2Q) 539 百万円 前年比 +47.7% ビルドアップ 売上高 (2Q) 249 百万円 前年比 +30.6%	連結 売上総利益 (2Q) 561 百万円 前年比 +50.3%	連結 営業利益 (2Q) 166 百万円 前年比 +159.0% EBITDA※2 (2Q) 197 百万円 前年比 +185.1%
---	---	---	--

※1 | 比較対象の2024年12月期2Qは株式会社AVILENのみの単体決算。2025年12月期2Qは、M&Aによりグループインした株式会社LangCoreの業績を連結決算により含めた数値。
 ※2 | EBITDAは、連結営業利益+のれん償却費+減価償却費により算出。

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、**真の意味のある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のKPI（社数）が順調に拡大（前年同期比55.8%成長）** ... P.24
- 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の拡販も通増中） ... P.33

- 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
- 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

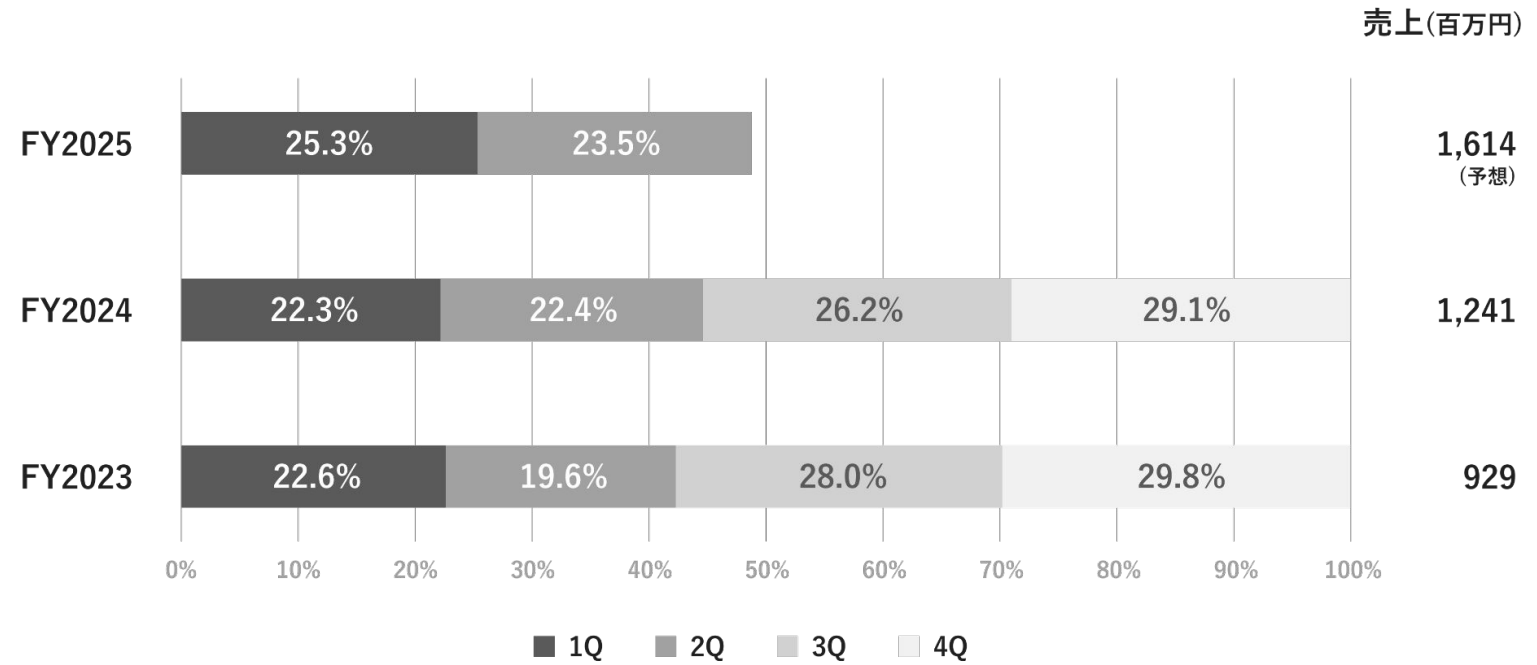
- LangCoreのプロダクト×AVILENのAIX推進力を活かし、**AIコールセンターの早期受注、シナジー創出**
- LangCoreの業績が**当期より通期ベースでの連結決算開始、損益取り込みによる売上・利益貢献**... P.10-12
- **Kieiとの業務提携による開発体制の強化**、M&A案件の積極的なソーシング実施、アライアンス施策の推進... P.34

業績

- **売上：788百万円、前年同期比+41.9%の高成長。**
- **AIソフトウェアは、前年同期比+47.7%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+30.6%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高が前年同期比約1.3倍の伸長。
- **営業利益：166百万円、前年同期比+159.0%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、デリバリーの生産性向上や全社コスト効率化の貢献。**高い正常収益力を維持しつつ、引き続き戦略的な人材投資を実施。**

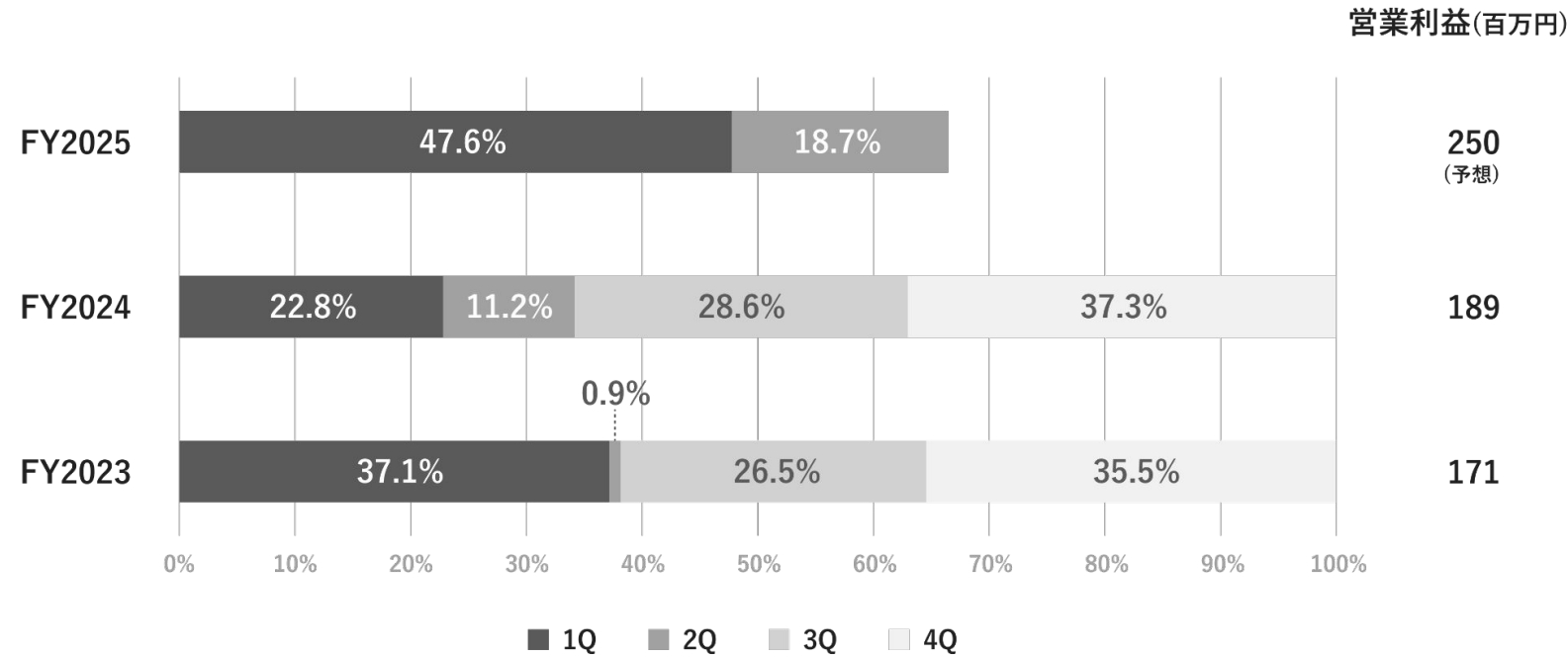
当2Q時点の売上高進捗率は48%超と通期計画達成に向けて堅調に推移

【通期売上予想に対する進捗状況】



当2Q時点の営業利益進捗率は66%超と通期計画達成に向けて順調に推移
高い正常収益力を維持しつつ、戦略的な人材投資を加速させ中長期的な収益力強化へ

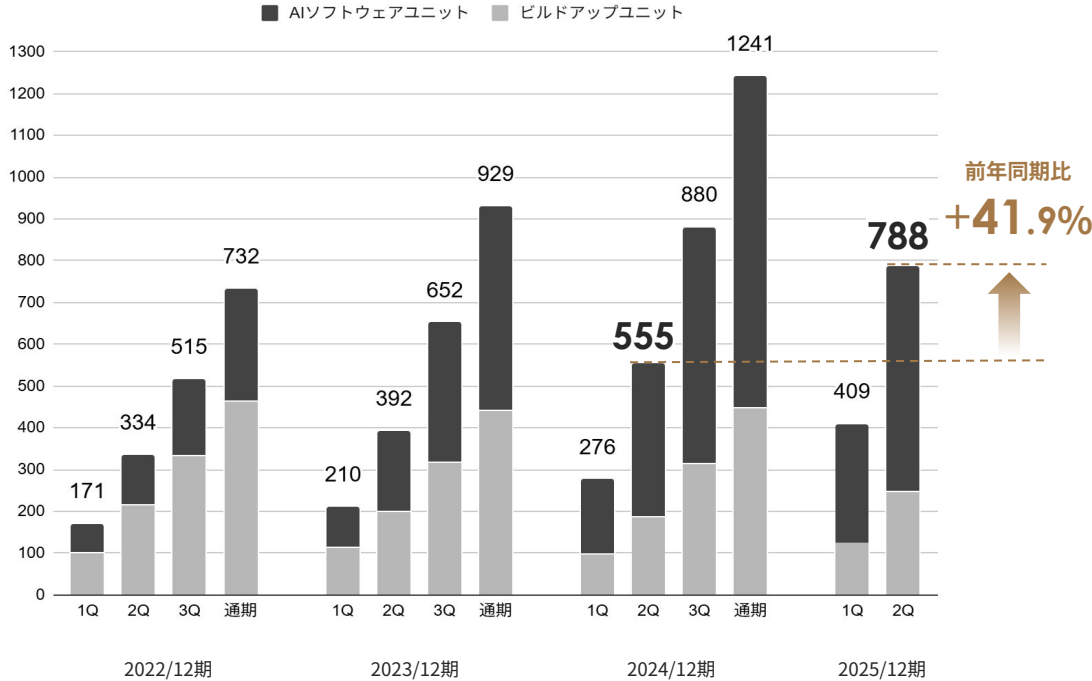
【通期営業利益予想に対する進捗状況】



2025年12月期 第2四半期 業績

当2Qの連結売上高は788百万円、前年同期比※で+41.9%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：788百万円（前年同期比+41.9%）

- 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

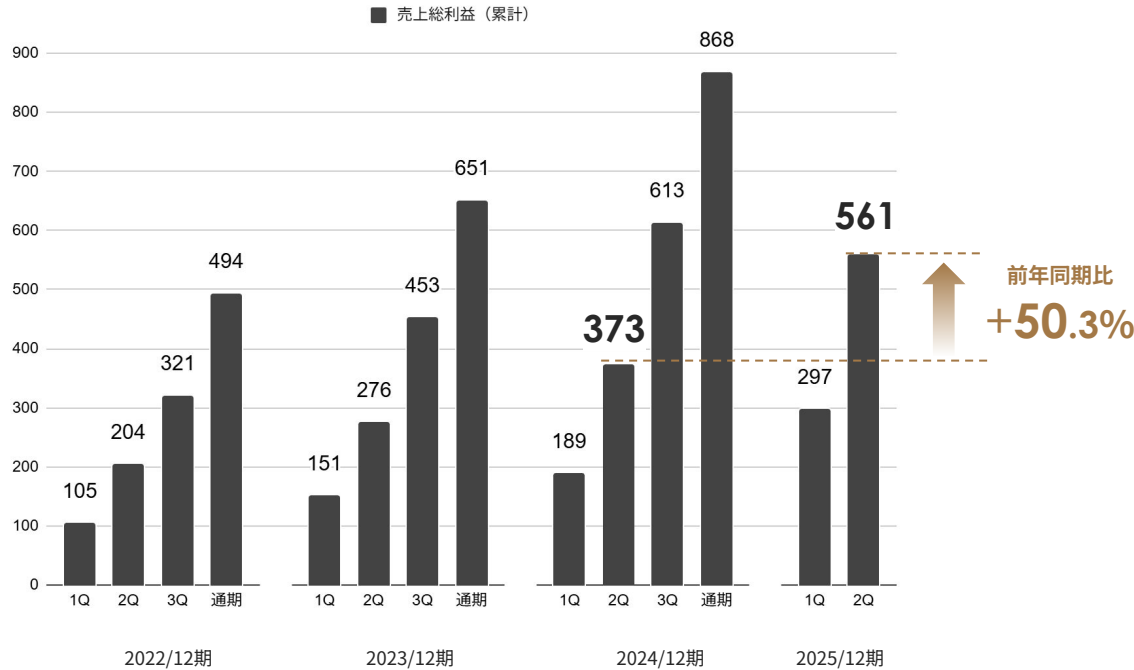
- 売上：539百万円（前年同期比+47.7%）
- 活況な生成AI市場を背景に、新規での生成AI関連プロジェクトの獲得、大企業・大口顧客との継続プロジェクトの積み上げによる大幅増収

ビルドアップ

- 売上：249百万円（前年同期比+30.6%）
- 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1.3倍と伸長し大幅増収

当2Qの連結売上総利益は561百万円、前年同期比※で+50.3%と大幅増益

四半期売上総利益推移 [百万円]



全社ベース

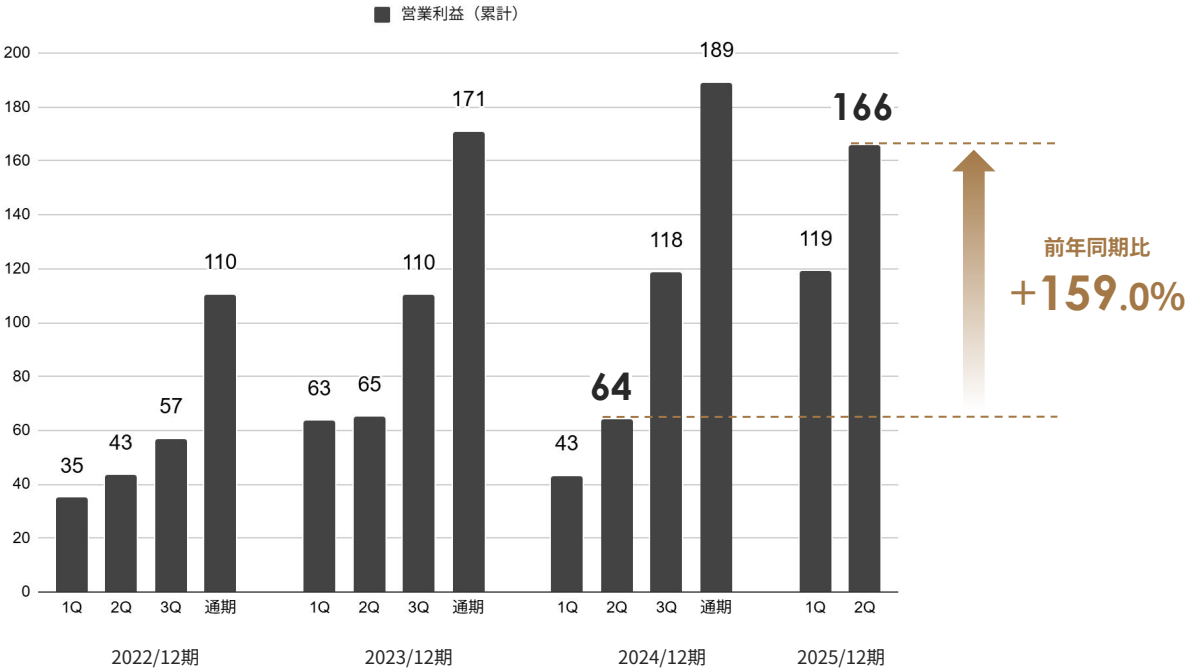
連結売上総利益：561百万円

売上総利益率：71.3%

- 大手企業との取引が大半を占める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+50.3%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）
- 開発プロジェクトに係る社内体制の強化に伴うデリバリーの効率化・生産性向上、機械学習研究者コミュニティ「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2Qの連結営業利益は166百万円、前年同期比※で+159.0%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：166百万円

営業利益率：21.1%

- 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+159.0%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）
- 当期採用計画に対して、中途採用中心に社員採用は堅調に進捗し、前期末対比でコンサルタント、エンジニア人材は7名採用。一方、採用フィーの効率化により、全社コストの抑制が継続

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



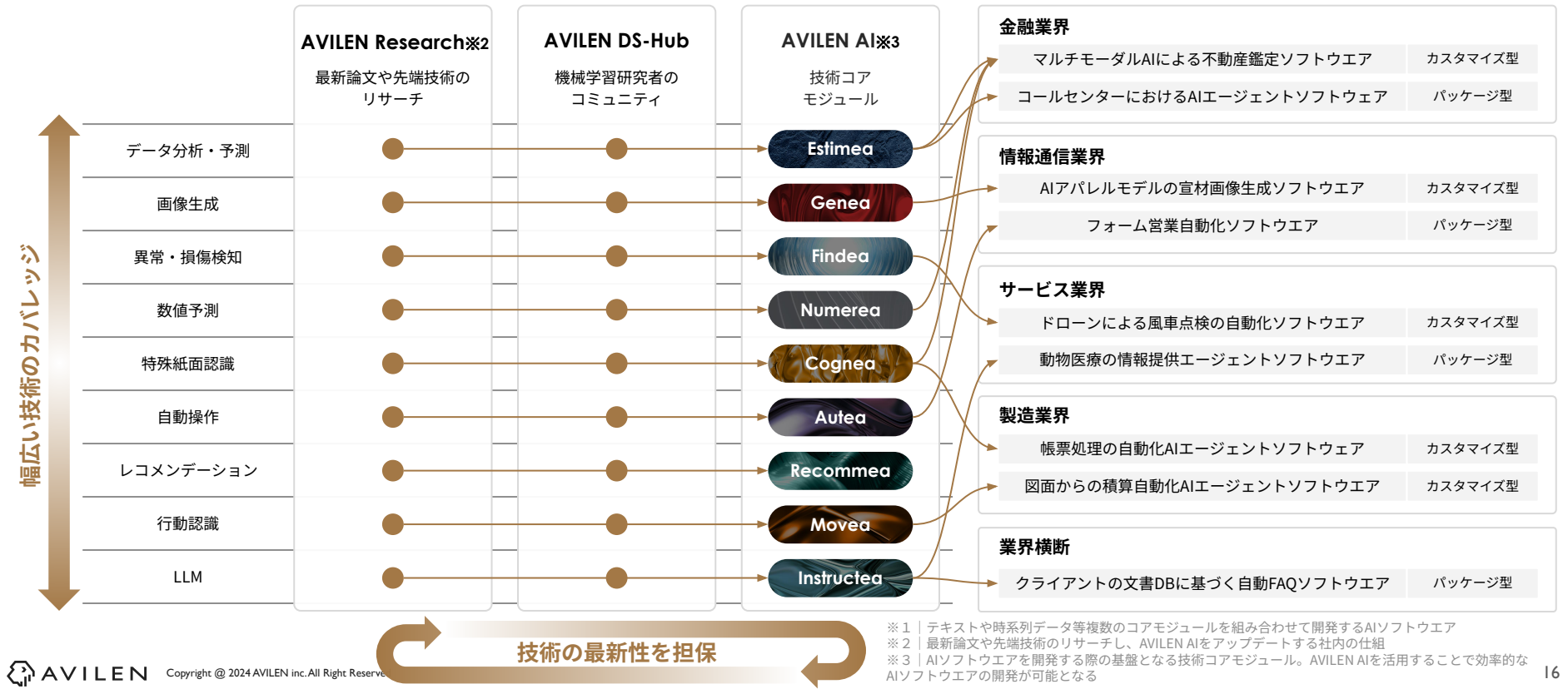
全社員向け

ビジネスパーソン向け



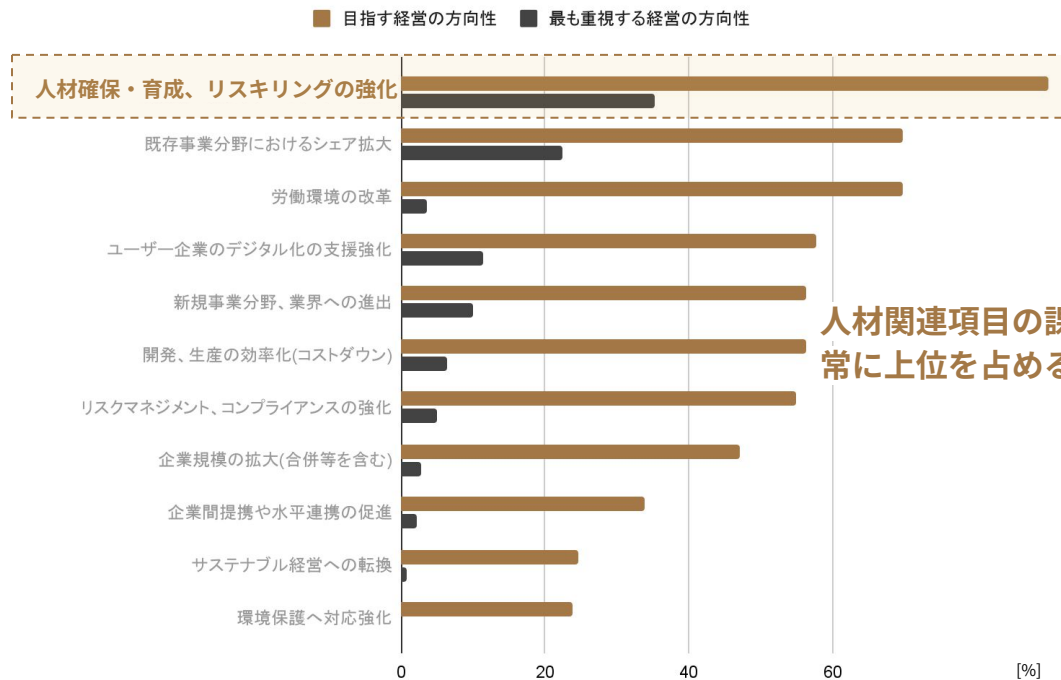
エンジニア向け

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

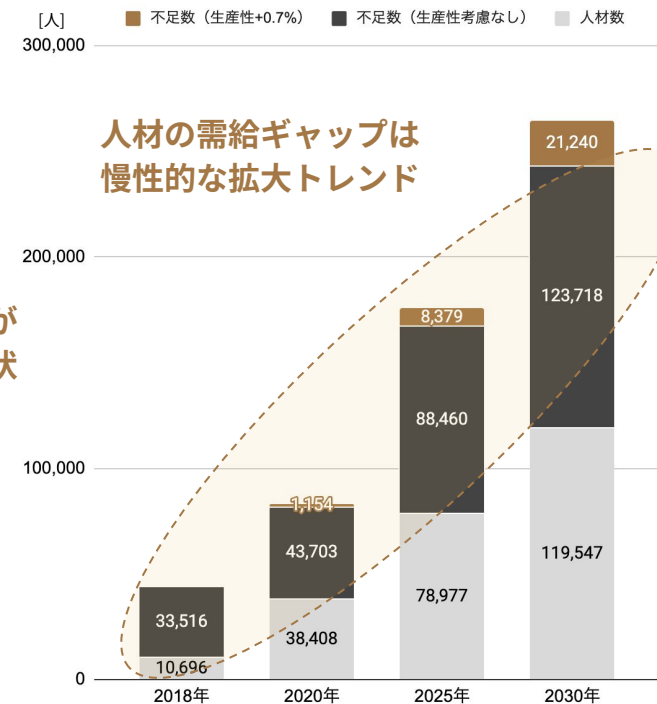


慢性的な人材不足 = 市場拡大のボトルネック = AVILENの優位性

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

AVILENのアクセス

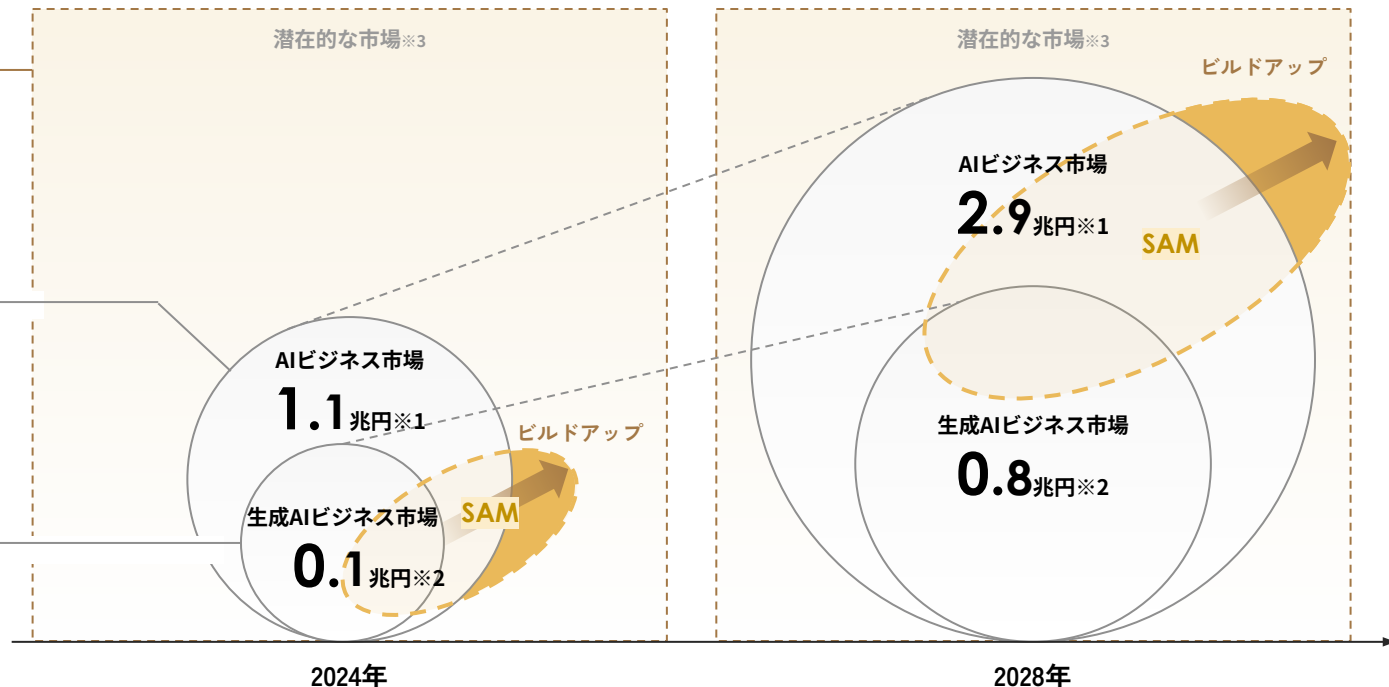
- AI-Ready以前の企業
- AI-Readyな企業

コンサルティングファームのアクセス

- AI-Readyな企業

AIベンダーのアクセス

- AI-Readyな企業

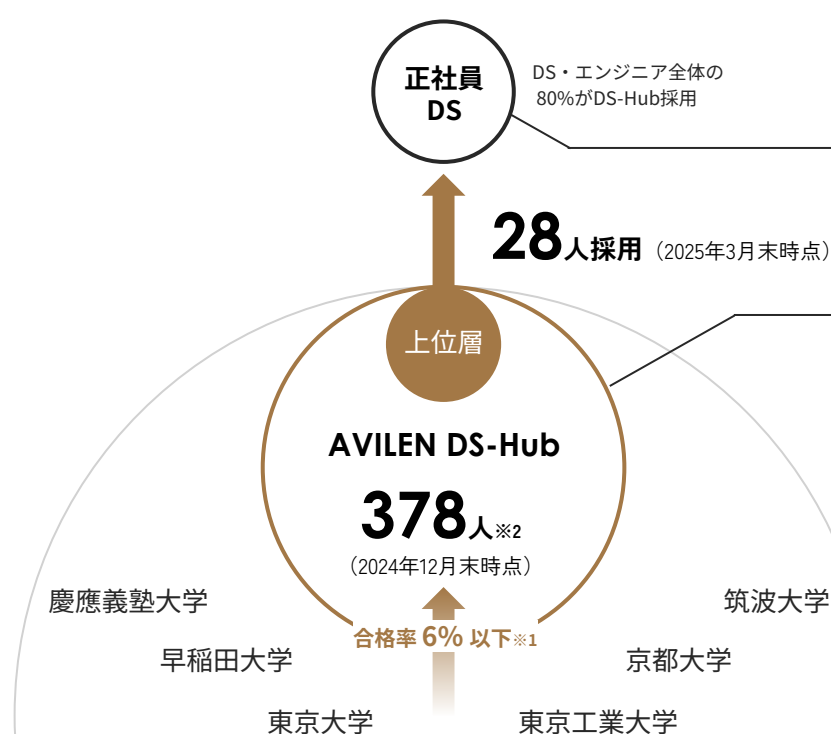


※1 | IDC Japan 株式会社「IDC Worldwide AI and Generative AI Spending Guide」(2024年8月発行)より当社作成。27の産業分野におけるAIシステム市場の分析による同市場の国内支出額市場規模。

※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

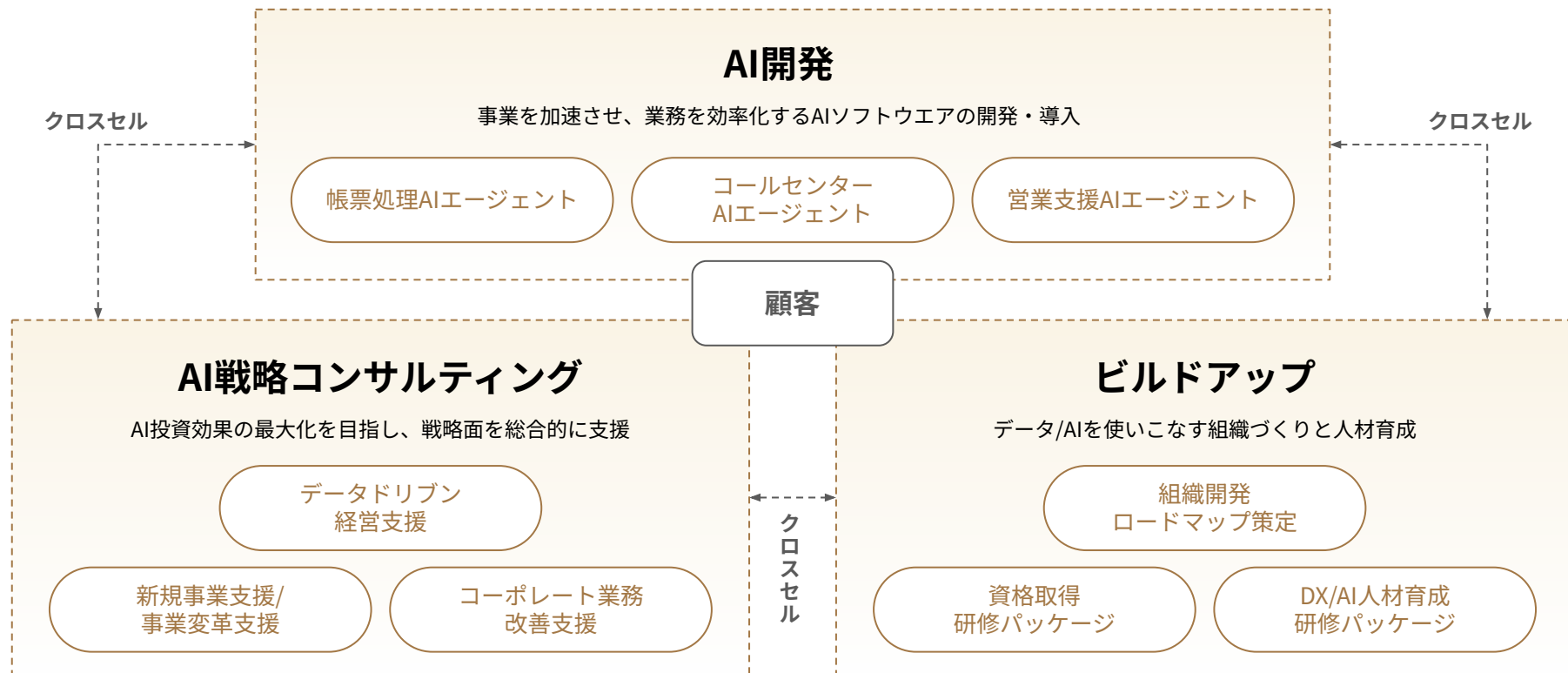
「優秀な人材」が「優秀な人材」を招くエコサイクル

- 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ーター / 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

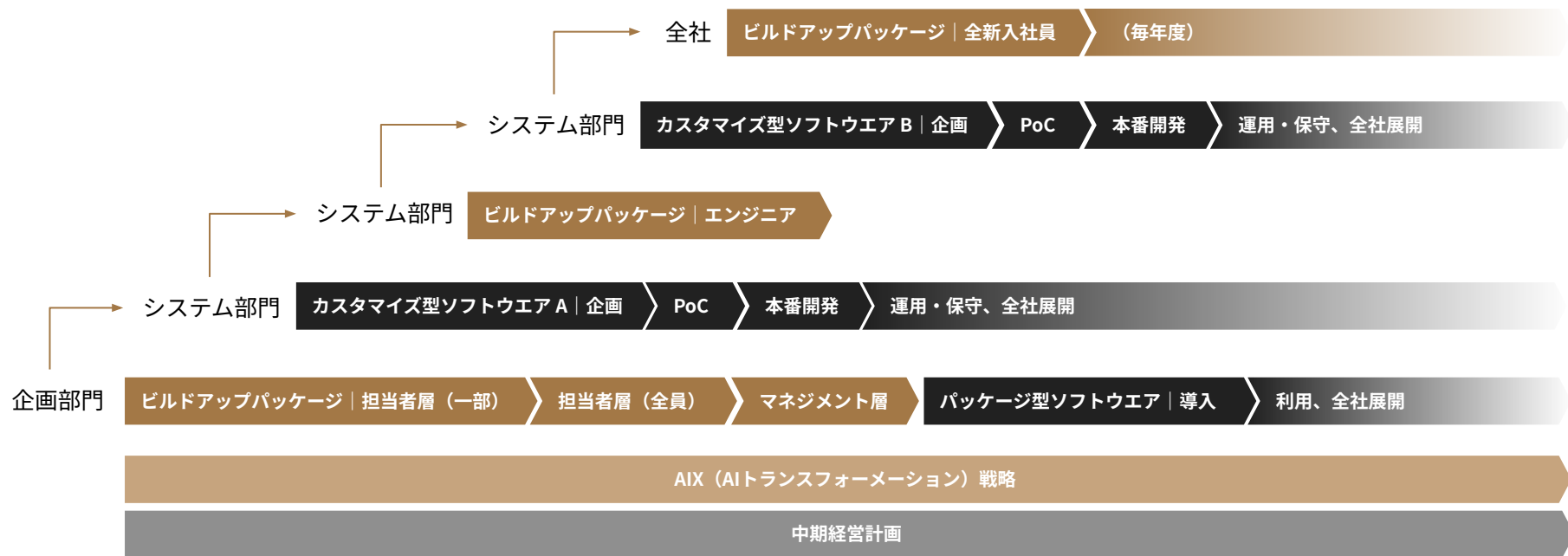
※2 | スライド記載の大学・大学院以外も含む

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

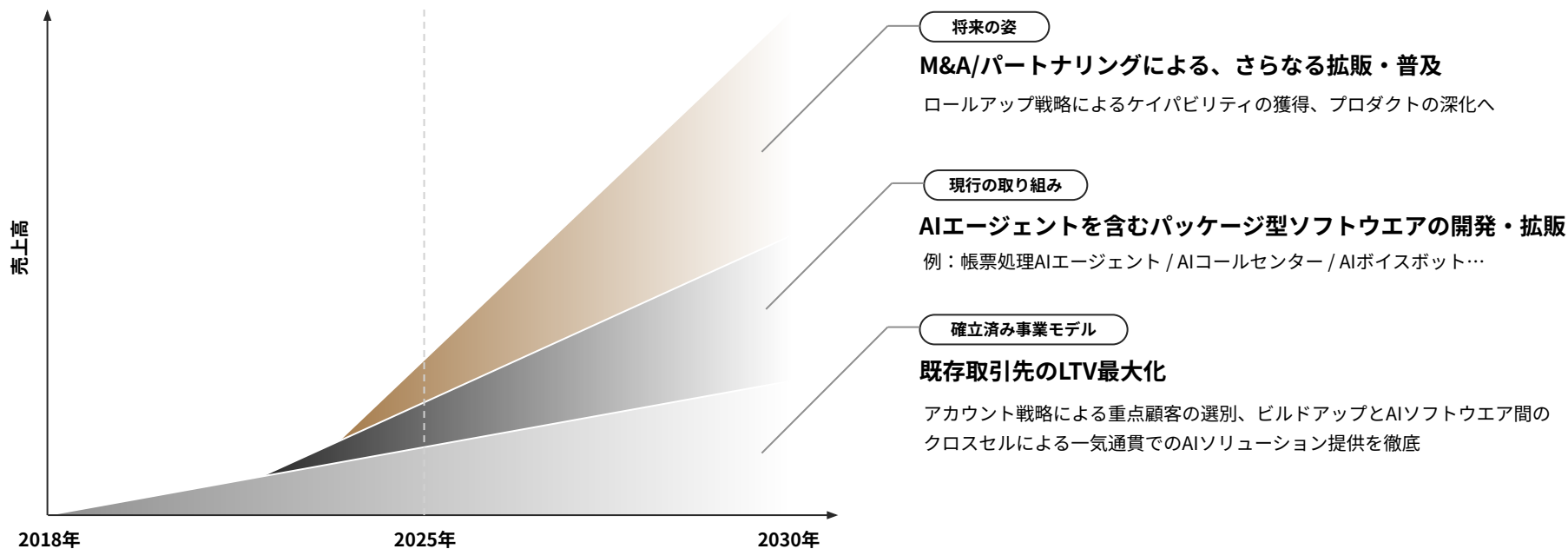


※1 | Life Time Valueの略称で、「顧客生涯価値」と訳される。一社の顧客が取引を始めてから終わりまでの期間（顧客ライフサイクル）内にどれだけの利益をもたらすのかを算出した指標

中長期的な戦略とビジネスアップデート

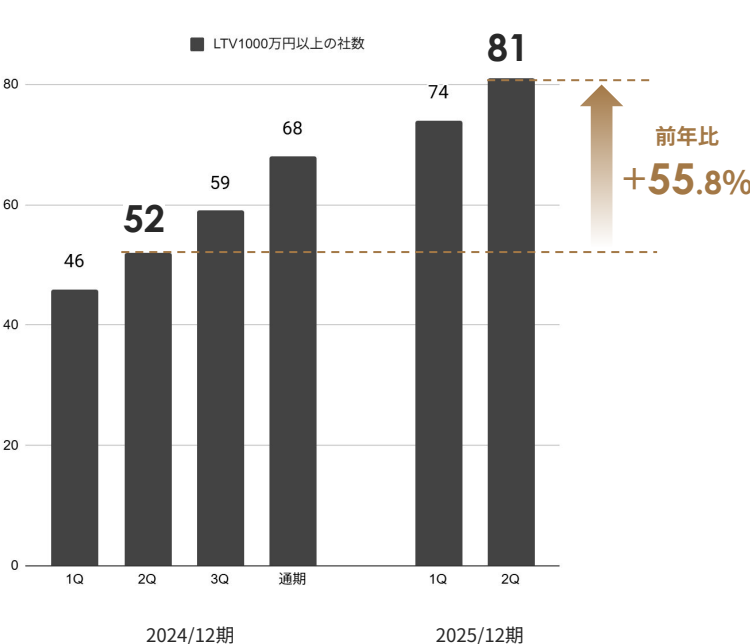
業界共通課題を解決するAIエージェントを中心としたパッケージ型ソフトウェアの開発・拡販。M&A/パートナーリングにより、普及を加速させ非連続成長を実現させる

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通じ、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2Q時点のLTV / 初回取引金額)

A社	金融	75倍
B社	電気機器	1,391倍
C社	製造	23倍
D社	不動産	45倍
E社	情報・通信	49倍
F社	情報・通信	38倍
G社	情報・通信	222倍
H社	情報・通信	3,541倍
I社	情報・通信	32倍
J社	情報・通信	11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

自動応答AIオペレーターによる コールセンター受電対応の自動化

有人対応で応答していたユーザーからの問合せ対応業務を自動化

IT・サービス業

生成AI

課題

Webサイト等へのFAQ掲載やチャットボット対応などを展開しているが、ユーザー層は幅が広く、電話での問い合わせが一定数存在していた。オペレーターによる有人対応を行っていたが、ユーザー増加に伴い、受電量に対してオペレーター採用が追いつかず受電率の低下という課題を抱えていた。

ソリューション

- FAQデータや応対方針マニュアルなどをナレッジ化しLLMに与えることで、**回答内容を自動生成**
- プログラミングの必要がなく、LLMに与えるナレッジやプロンプトを調整することで簡単にPDCAを回せる仕組みを構築

成果・アウトプット

特定分野のユーザー問い合わせの
一次対応を完全自動化(有人対応ゼロに)

オペレーターの採用や教育に追われない
持続可能な運営体制に



データドリブンな人材育成施策に必要な 人事ダッシュボードの構築支援

人材状況の可視化により、データに基づいた人材育成施策の実行・評価が可能に

製造業

データ分析

コンサルティング

課題

組織内におけるデータサイエンス人材の配置状況が不透明な状態が続いており、各部署にどういった人材がいるのかを正確に把握できていなかった。そのため、実施している人材育成施策の効果測定が難しく、データに基づいた戦略的な人材配置の最適化や効果的な人材育成計画の立案ができない状況であった。

ソリューション

- KGI/KPIを起点にダッシュボード要件を定義し、現場業務を想定したユースケース策定から導入後の伴走支援まで実施
- Microsoft Power BI を採用し、短期開発と高いメンテナンス性を両立
- 基幹システムからの定期自動データ取得フローを構築し、運用負荷を大幅に軽減
- 必要データを一元管理できるダッシュボードページを整備し、データ収集コストを削減

成果・アウトプット

データに基づいた人材育成施策と
人材配置戦略の策定・評価が可能に

KPIの達成状況を即座に確認し
高速なPDCAを回す基盤が完成



生成AIによる、大量のメールと添付ファイルの自動処理を通じた営業サポートツール

複数人を要していた煩雑なメール処理作業を自動化・一本化

IT・サービス

生成AI

AI-OCR

課題

多くの顧客との間で生じる発注・請求等のメール送受信を、少数の営業担当と営業サポート担当で処理していた。それぞれがバラバラの手段・ツールでメールを閲覧・処理していたため、担当者間で頻繁な確認作業・コミュニケーションが発生していた。また担当者間での対応状況の不透明さにより、メール見逃し等のリスクがあることも課題であった。

ソリューション

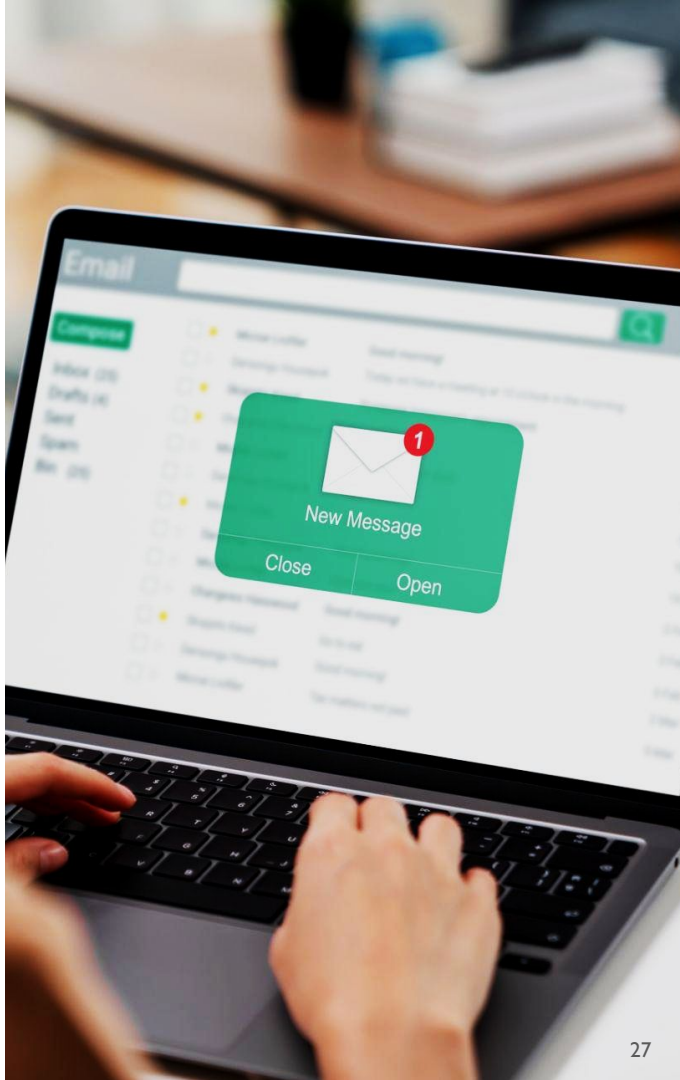
生成AIを用いた、解析機能を含むメール自動処理プラットフォームを構築

- メールボックスに届いたメールを即座に自動解析
- メール内容解析により、担当者がとるべきアクションを提示
- 添付ファイルの内容も自動で読み取り・構造化し、一元管理が可能
- 顧客ごとに、新規プラットフォームの作成・メーカーとの接続まで簡単に実施可能

成果

プラットフォームでの一元管理により
担当者間の確認・すり合わせの
手間が大幅に削減

対象顧客2社からスタートした
プラットフォームが10社にまで拡大
※引き続き順調に展開中



生成AI活用による 看護業務の月報作成効率化システム

生成AIとRPA連携による「日報要約」と「月報自動入力」で、業務効率化を実現

看護・介護

生成AI

システム開発

課題

訪問看護の現場では、慢性的な人材不足にもかかわらず、看護師が月報作成（行政提出用）に月数十時間を費やしており、患者ケア品質の低下や情報の記載漏れといったリスクが顕在化・常態化。膨大な量の日報をもとに要約しつつ月報をまとめるという作業が、看護師の大きな業務負担になっていた。

ソリューション

「日報要約」と「月報入力」を自動化するAIシステムを構築

- 数クリックの操作で、日報データを既存システムから取得し、AIが重要な兆候（例：根本治療を必要とする病の兆候など）を見逃さず要約
- 要約された内容を月報作成画面（既存システム）に自動入力
- 生成AIとRPAを組み合わせることで、既存の業務システムはそのままに（＝従来の操作感を維持したまま）業務効率化を実現

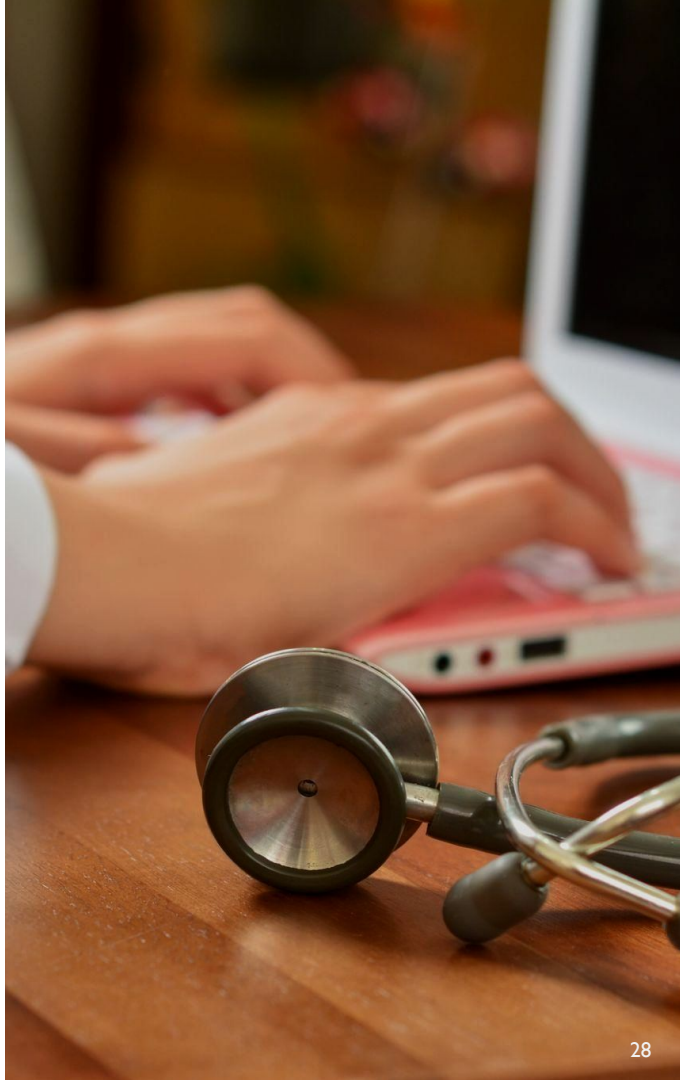
成果

1患者の月報作成にかかる時間

数十分 → 約5分に

月報の品質が均一化し
記載漏れなどの医療的リスクを軽減

看護師の稼働工数を
患者のケアなどに再分配可能に



生成AIを活用した、営業業務を効率化する 見積書フォーマット自動変換システム

作業時間とミスを削減し、データの蓄積で営業力・提案力を強化

電設・電材

生成AI

AI-OCR

システム開発

課題

電設・電材業界の代理店では、仕入先から受領した見積書を、得意先ごとのフォーマットに手作業で転記・再作成する業務が根強く残り、営業や事務の負担を大きく圧迫。加えて、属人的な作業フローの中で、どの製品を誰に・いくらで提案したかの履歴データが蓄積されず、提案内容の分析や価格戦略への活用ができていなかった。

ソリューション

AI-OCR+生成AIを活用し、「見積書フォーマット自動変換システム」を構築

- 仕入先見積(PDF)を自動解析
- 得意先指定フォーマットに即時変換・出力
- 個人の業務フローに合わせた柔軟な運用設定が可能

成果

見積書作成にかかる時間

約15分 → 約5分に

転記ミスや遅延を防ぎ
長年の顧客信頼を維持

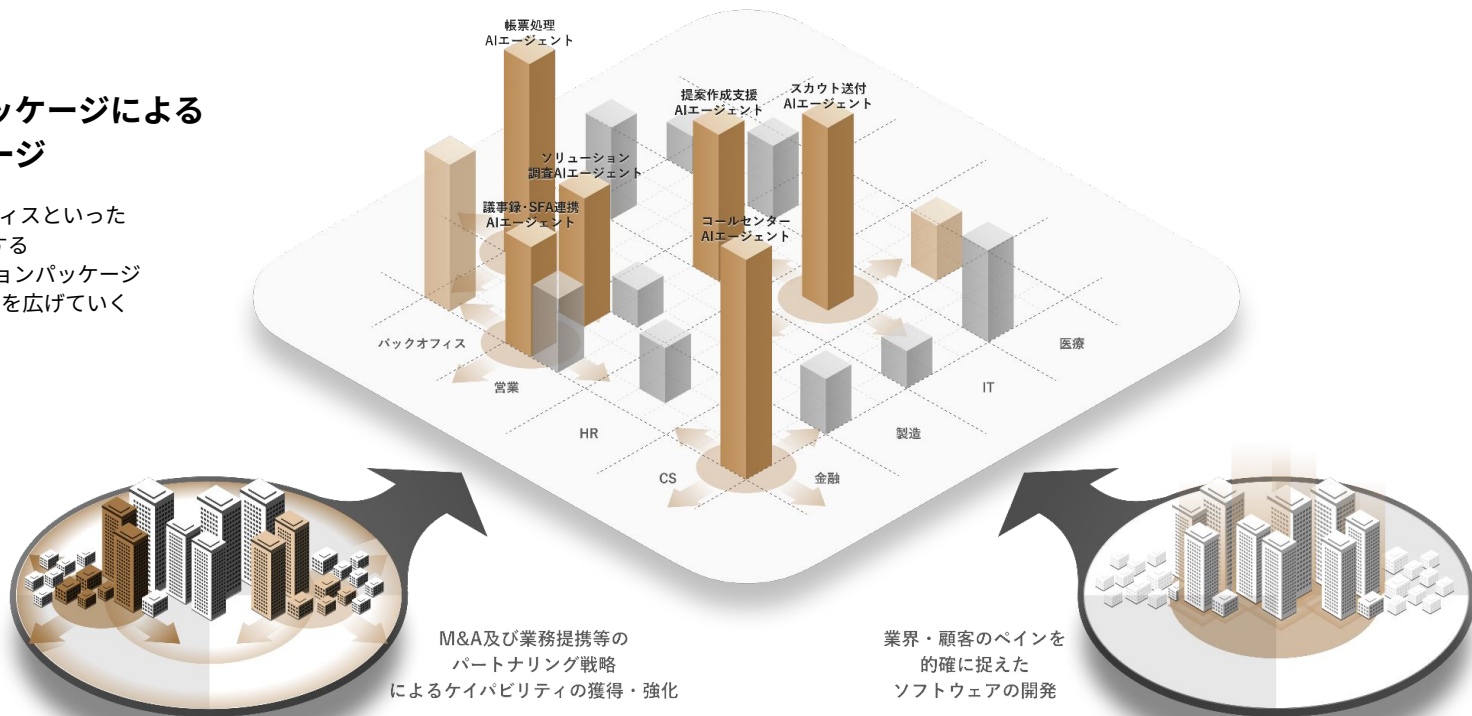
自動で蓄積された見積データを
価格交渉や提案戦略に活用



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

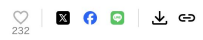
昨年末発表した大塚商会とのAIエージェントの取り組みは着実に進めており、 将来の外販に向けた大塚商会内での先端ユースケースを複数創出中

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

- 各ユースケースのプロダクト化
- 拡販に向けた営業連携

株式会社KieiとAIエージェントを中心とした開発領域で業務提携契約を締結

2025.6.18配信のプレスリリース (<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/0000000247.000043360.html>)

株式会社KieiとAIエージェントを中心とした開発領域で業務提携契約を締結

AIエージェントサービス領域の更なる強化と拡大

株式会社AVILEN 2025年6月18日 15時30分



当社は、本日開催の取締役会において、以下のとおり、生成AI関連の開発実績を有しAIトランスフォーマーのコンサルティングに特化した株式会社Kiei（以下「Kiei」）と業務提携契約を締結することについて決議いたしましたので、お知らせいたします。

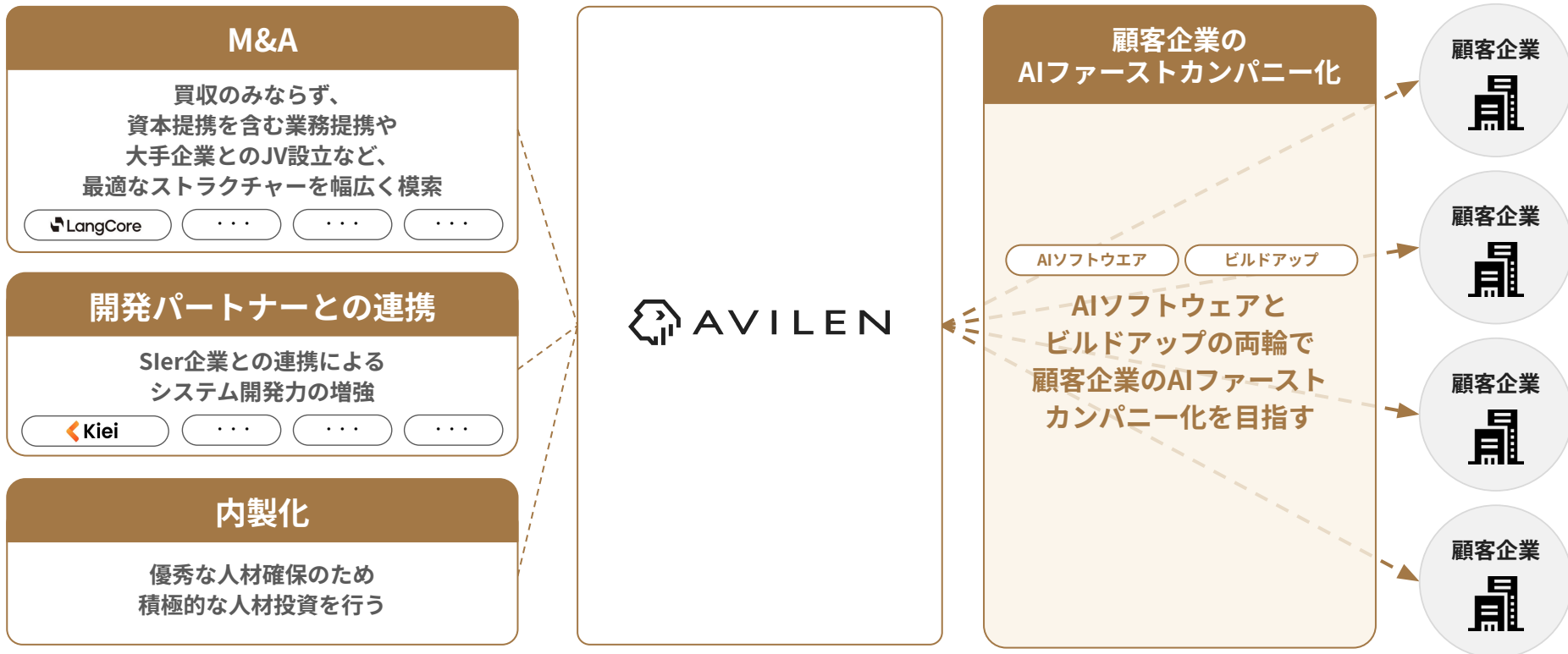
2. 想定されるシナジー

- 1 当社におけるAIエージェント開発力の更なる向上と開発案件の拡大
当社は既にAIエージェントのリリース実績がありますが、Kieiの生成AI関連開発領域の技術力及びノウハウ、開発リソースを活用することで、当社の技術力の更なる向上と開発領域の拡大が見込まれます。
- 2 当社の900社を超える顧客基盤を活用することによりAIエージェントのユースケース発掘を加速
当社はエンタープライズ企業を中心に900社以上の顧客基盤を有しております。当社の顧客基盤を活用し、「Kiei AI Agent Lab」とも連携することで、AIエージェント関連のユースケース発掘が一層加速することが見込まれます。
- 3 AIエージェントの新規開発
2に記載の通り、AIエージェント関連のユースケースを発掘し、更には当社だけでなく、生成AIアプリケーション開発実績のあるLangCoreと連携することで、AIエージェントの新規開発及びプロダクトの深化が見込まれます。また、開発後は、当社の資本業務提携先と連携しサービスの拡販を考えております。
- 4 当社のDS-Hubを活用することによるKieiの開発体制強化
Kieiが当社のDS-Hub（2024年12月末時点で378名の先端AI技術者コミュニティ）を活用することで、Kieiの開発体制の強化が可能になると考えております。

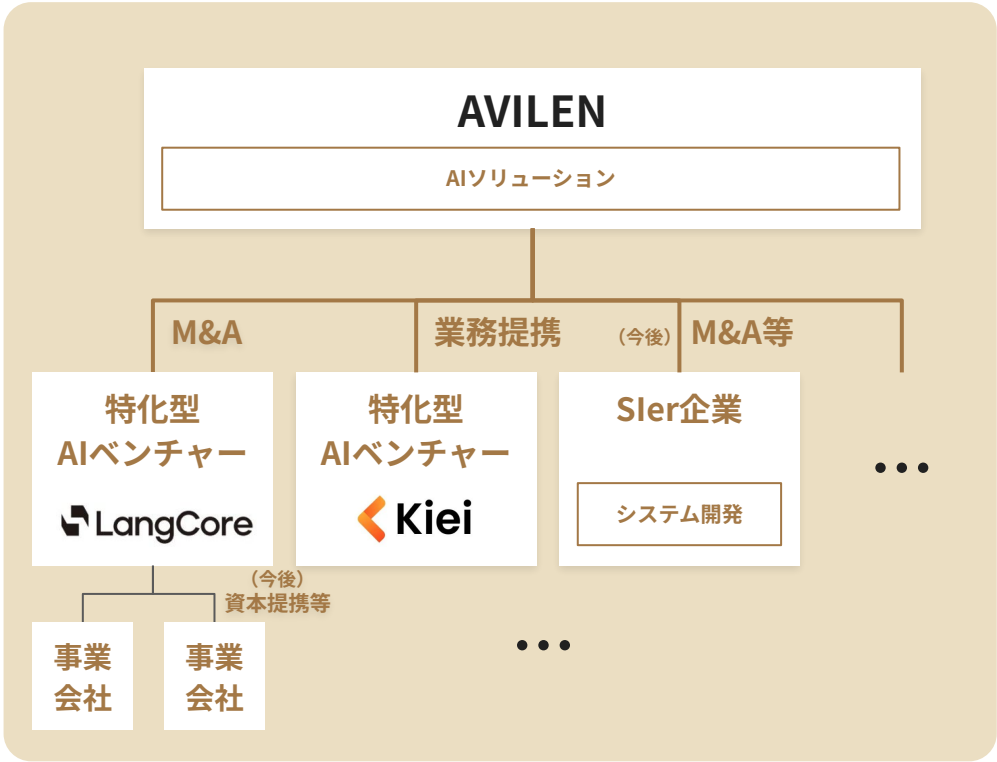
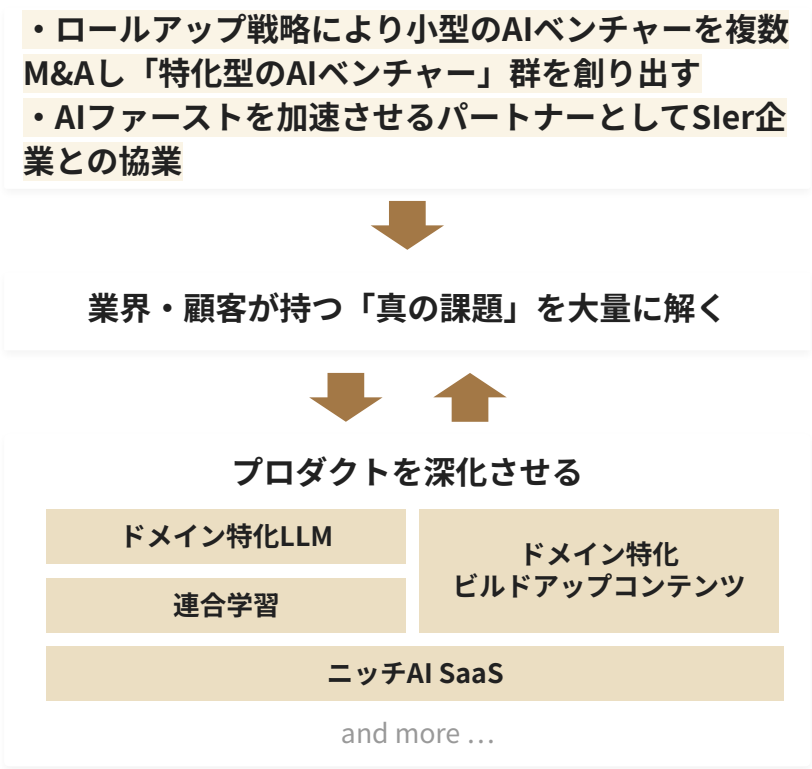
3. 業務提携する会社の概要

(1) 名称	株式会社Kiei
(2) 所在地	東京都千代田区飯田橋1丁目12-16 福岡ビル4F
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 佐久間 耀大
(4) 事業内容	AI開発、システム開発、アプリケーション開発等

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



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



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6月末時点）
従業員	単体：64名、連結：67名（2025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
売上高	788,325
(AIソフトウェア)	539,326
(ビルドアップ)	248,999
売上原価	226,541
売上総利益	561,783
販売費及び一般管理費	395,109
営業利益	166,674
経常利益	156,033
親会社株主に帰属する中間純利益	102,912

連結貸借対照表

(千円)	24年期末	25年2Q
流動資産	804,714	869,790
現金及び預金	566,333	597,348
売掛金及び契約資産	207,170	222,531
固定資産	428,783	402,997
有形固定資産	5,467	6,774
無形固定資産	390,482	360,037
のれん	342,691	317,306
投資その他の資産	32,833	36,186
資産合計	1,233,498	1,272,788

(千円)	24年期末	25年2Q
流動負債	673,653	322,780
固定負債	7,250	294,500
長期借入金	7,250	294,500
負債合計	680,903	617,280
資本金	62,609	62,609
株主資本合計	552,022	654,934
新株予約権	573	573
純資産合計	552,595	655,507
負債純資産合計	1,233,498	1,272,788



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 Mugiyo

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。