



# 事業計画及び成長可能性に関する説明資料

株式会社AVILEN（証券コード：5591）

2026年3月27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 通期 決算サマリー
2. 2025年12月期 業績・KPI
3. 中期経営計画（2026年12月期～2028年12月期）
4. 事業概要
5. 中長期的な戦略とビジネスアップデート
6. リスク情報
7. APPENDIX

# 2025年12月期 通期 決算サマリー

## 業績ハイライト

連結売上高  
(通期)

1,672百万円

前年比

+34.7%

AIソフトウェア売上高  
(通期)

1,087百万円

前年比 +37.5%

ビルドアップ売上高  
(通期)

584百万円

前年比 +29.8%

連結売上総利益  
(通期)

1,163百万円

前年比

+34.1%

連結営業利益  
(通期)

274百万円

前年比 +44.8%

EBITDA※1  
(通期)

336百万円

前年比 +57.0%

※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

## 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のKPI（売上高3,000万円以上の社数）が順調に拡大（前年比+100%成長）** ... P.27
- 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.35

- AIソフトウェアは、高速・高精度なボイスポットを活用した**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を各課題で検証中**... P.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.17

- LangCoreの製品×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**
- LangCoreの業績を**通期ベースで損益取り込みによる売上・利益貢献**... P.10-11
- **ベルシステム24・伊藤忠商事との業務提携、M&Aの継続的なソーシング、アライアンス施策の推進**... P.36-37

## 業績

- **売上：1,672百万円、前年同期比+34.7%の高成長。**
- **AIソフトウェアは、前年同期比+37.5%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+29.8%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1.7倍の伸長。
- **営業利益：274百万円、前年同期比+44.8%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。**

# 2025年12月期 業績・KPI

# AIソフトウェアとビルドアップの両軸による一気通貫モデルとして強固な収益基盤を構築。加えて、アカウント戦略が功を奏し法人向け売上高の割合は増加傾向

単位：百万円

● AIソフトウェア（カスタマイズ） ● AIソフトウェア（パッケージ） ● ビルドアップ（法人） ● ビルドアップ（個人）



個人	法人	ビルドアップ(法人)	AIソフトウェア
8	92	31	69



個人	法人	ビルドアップ(法人)	AIソフトウェア
6	94	31	69

## 2025年12月期 KPIハイライト

LTV3000万円以上の社数 ※1、3

30社

(前年比+100.0%)

継続率（社数） ※1、2

69.1%

(前年比△2.5ポイント)

法人単価 ※1

3.8百万円

(前年比+8.3%)

売上高成長率

22-25年度CAGR

31.7%

売上総利益成長率

22-25年度CAGR

33.1%

営業利益成長率

22-25年度CAGR

35.4%

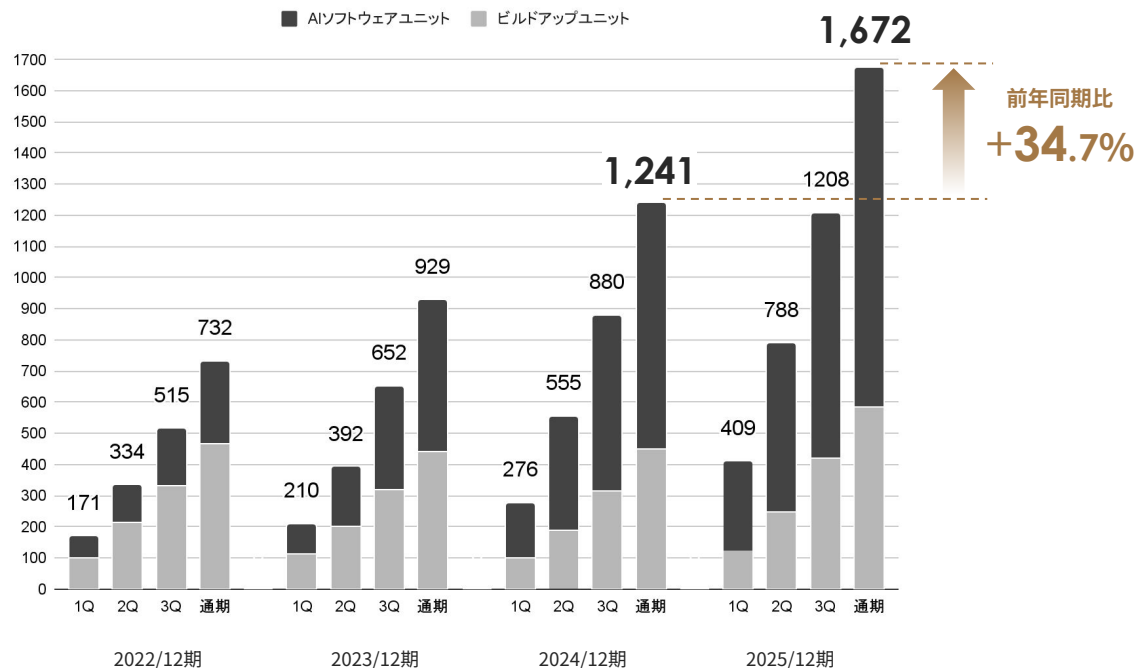
※1 | 当KPIについては、AVILEN単体の実績値に基づくもの（当KPI以外はLangCore社を含めた連結ベースの実績値に基づくもの）

※2 | 24年度100万円以上の取引を行った法人顧客の内、25年度も取引を行った法人顧客

※3 | P6で記載の「2025年度全社方針 - アカウント戦略」の結果、LTVが拡大トレンドである点を開示することがより重要と判断し、3,000万円以上の社数を今回より掲載。前回の当スライドにおいて開示していた1,000万円以上の社数に関するKPIはP27にて掲載。

# 通期の連結売上高は1,672百万円、前年同期比で+34.7%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：1,672百万円（前年同期比+34.7%）

- 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

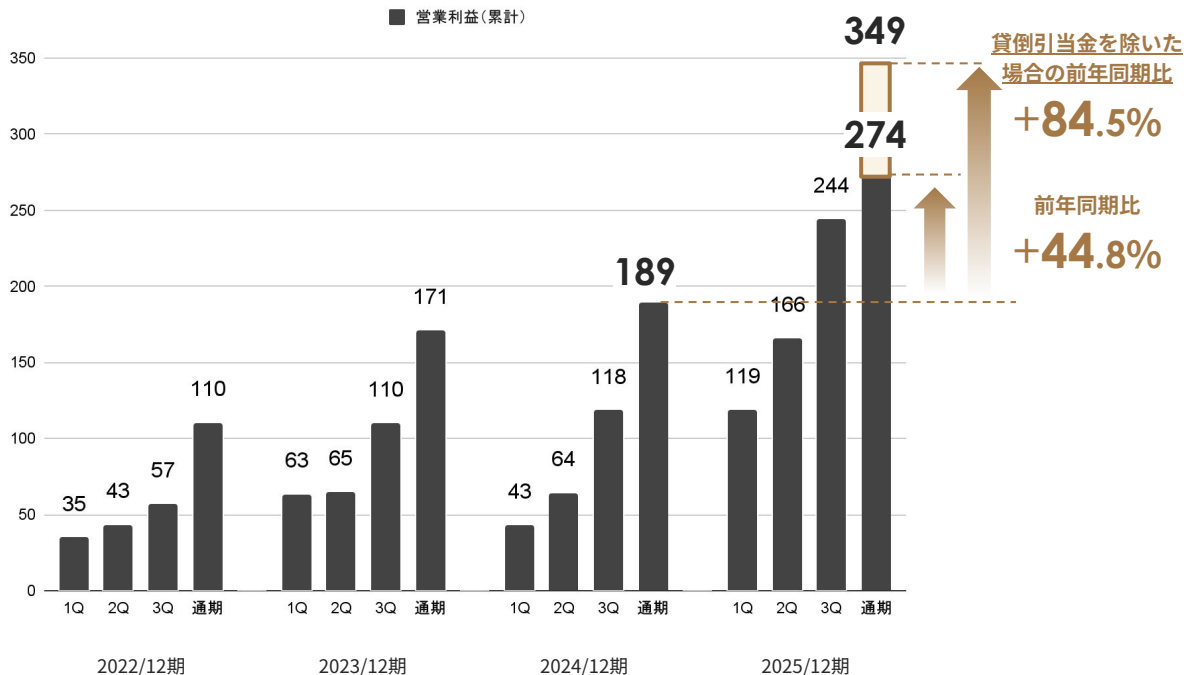
- 売上：1,087百万円（前年同期比+37.5%）
- 活況な生成AI市場を背景に、新規での生成AI関連プロジェクトの獲得、大企業・大口顧客との継続プロジェクトの積み上げによる大幅増収

## ビルドアップ

- 売上：584百万円（前年同期比+29.8%）
- 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1.7倍と伸長し大幅増収

# 貸倒引当金75百万を除いた実質的な連結営業利益は349百万円、前期比で+84.5%と収益力大幅上昇（会計上の連結営業利益は274百万円、前期比で+44.8%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：274百万円

（貸倒引当金を除いた営業利益：349百万円）

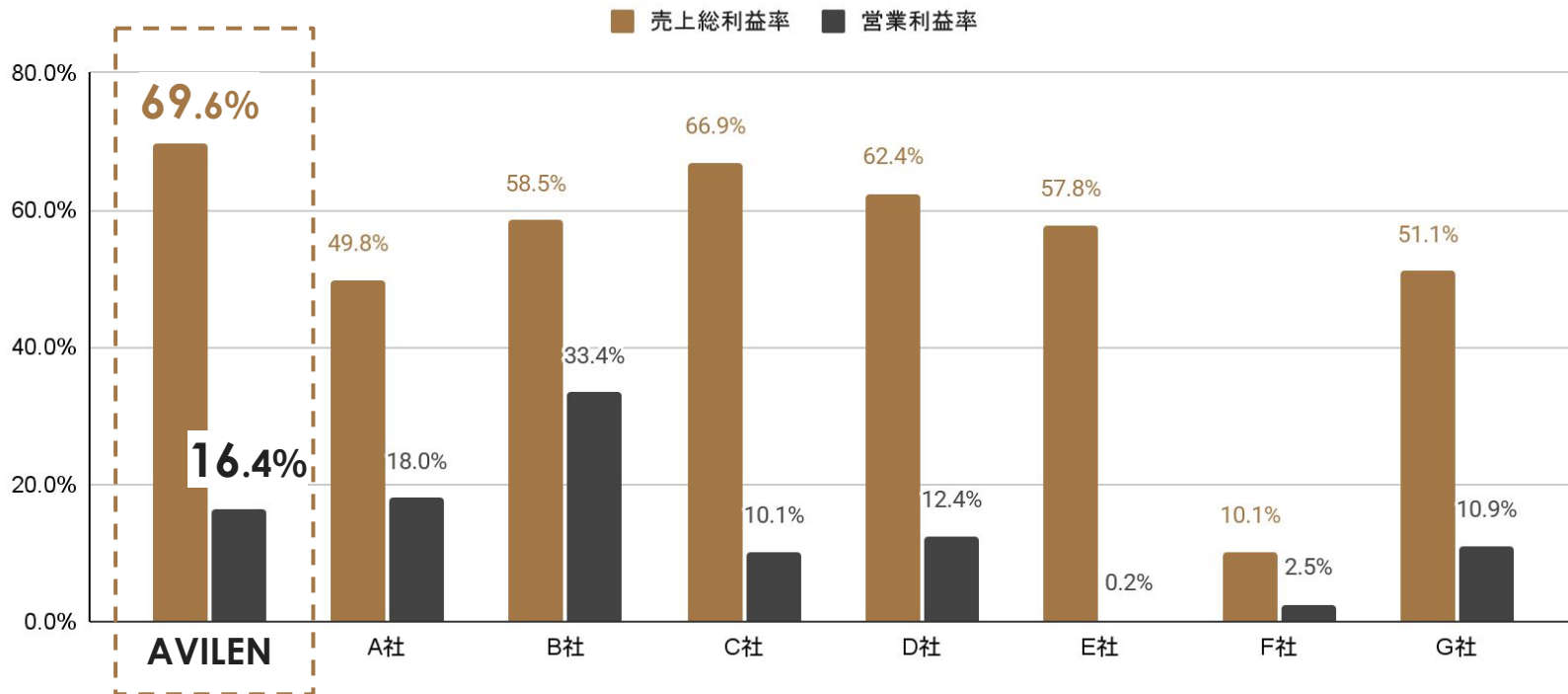
連結営業利益率：16.4%

（貸倒引当金を除いた営業利益率：20.9%）

- AIソフトウェア売上・ビルドアップ売上ともに高成長継続し、前年同期比+44.8%の大幅増益
- AIソフトウェアの受託開発案件の売上債権に対して、保守的に75百万円の貸倒引当金を計上（引当影響を除いた実質的な営業利益は349百万円と収益力は大きく上昇し、実質的な営業利益率は20%を超過）
- 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、通期でコンサルタント、エンジニア人材は15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

# 他のAI領域企業と一線を画す、高い経営効率をキープ 売上総利益率はリードするも、営業利益率は伸びしろの余地あり

## AI領域企業との比較 ※1

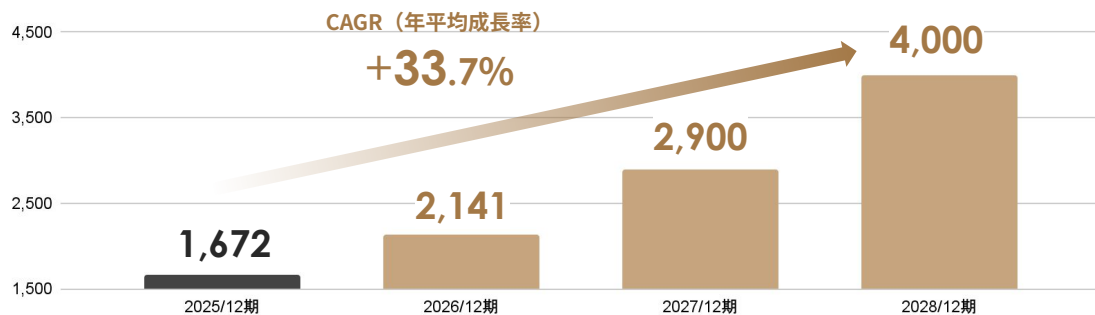


# 中期経営計画 (2026年12月期～2028年12月期)

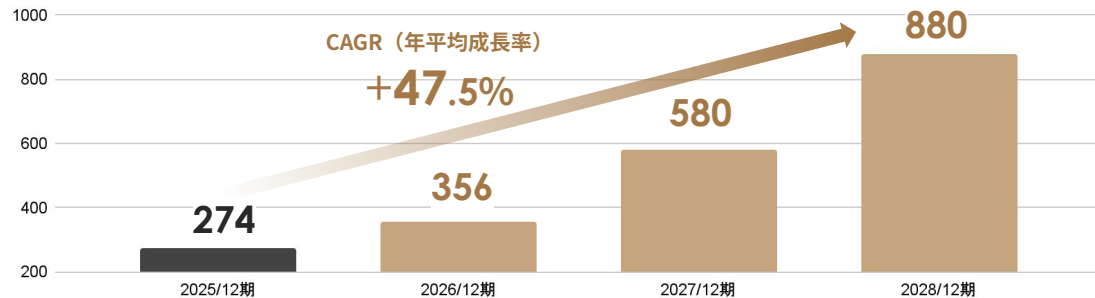
# 2028年12月期に売上高40億、営業利益8.8億を目指す

## 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市場参加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

# 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

<b>Genea</b> 画像生成	<b>Instructea</b> LLM	<b>Findea</b> 異常・損傷検知
<b>Cognea</b> 特殊紙面認識	<b>Estimea</b> データ分析・予測	<b>Recommea</b> レコメンデーション
<b>Movea</b> 行動認識	<b>Numerea</b> 数値分析	<b>Autea</b> 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 ChatGPT <b>ChatMee</b> 大手企業 登録機関も導入 安心の セキュリティ	帳票処理 AIエージェント <b>帳ラク</b> 圧倒的 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)  
 ※2026: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)

### 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

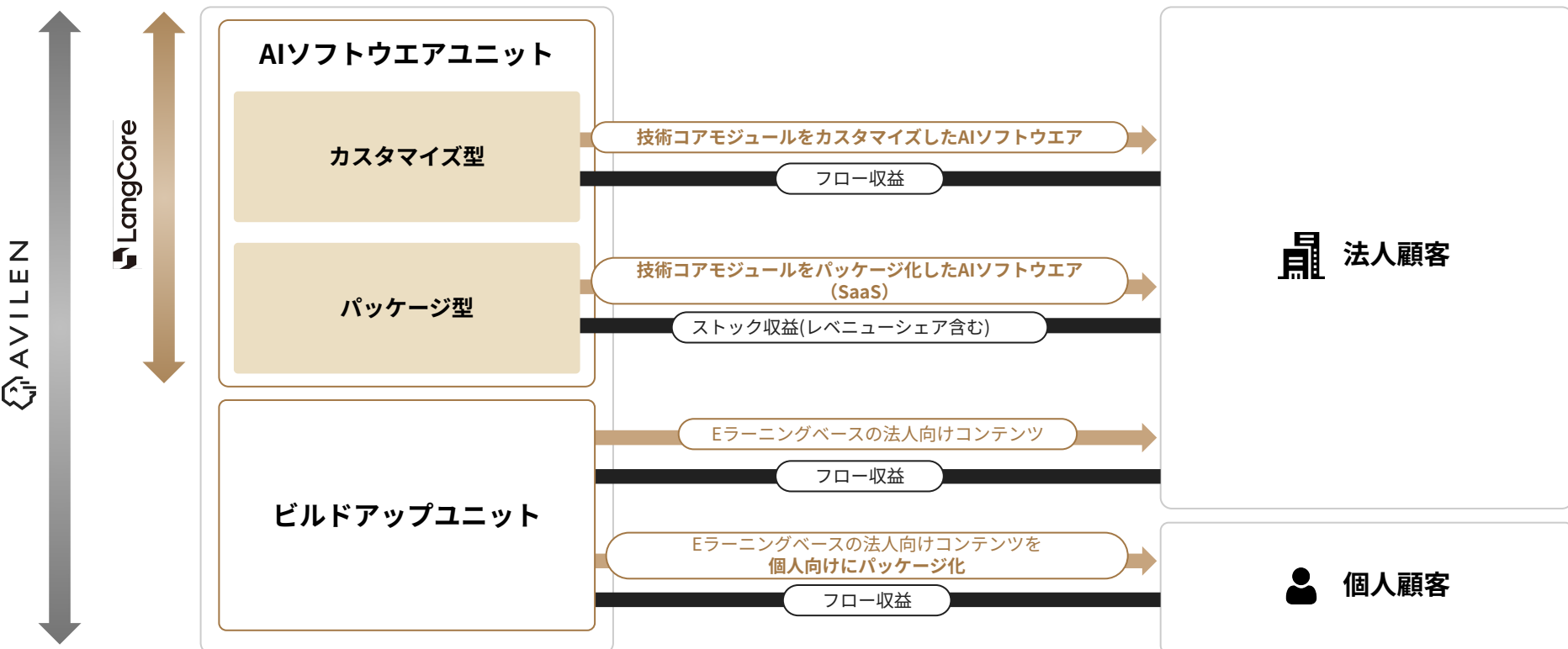
### ビジネスパーソン向け

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	実践プロンプト エンジニアリング研修	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

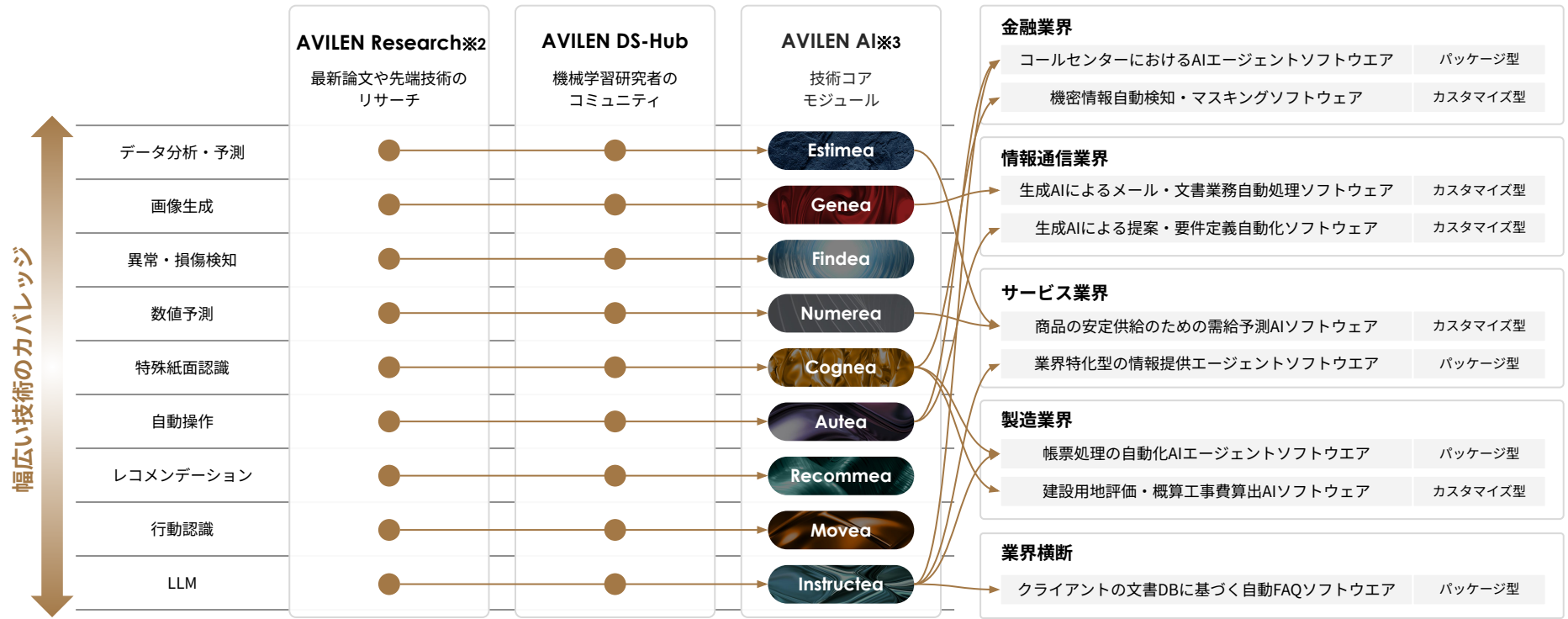
### エンジニア向け

※E2026 #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

# AIソフトウェア及びビルドアップパッケージを提供するAIソリューション事業の 単一セグメントで事業を展開、LangCore社のグループインにより成長加速へ

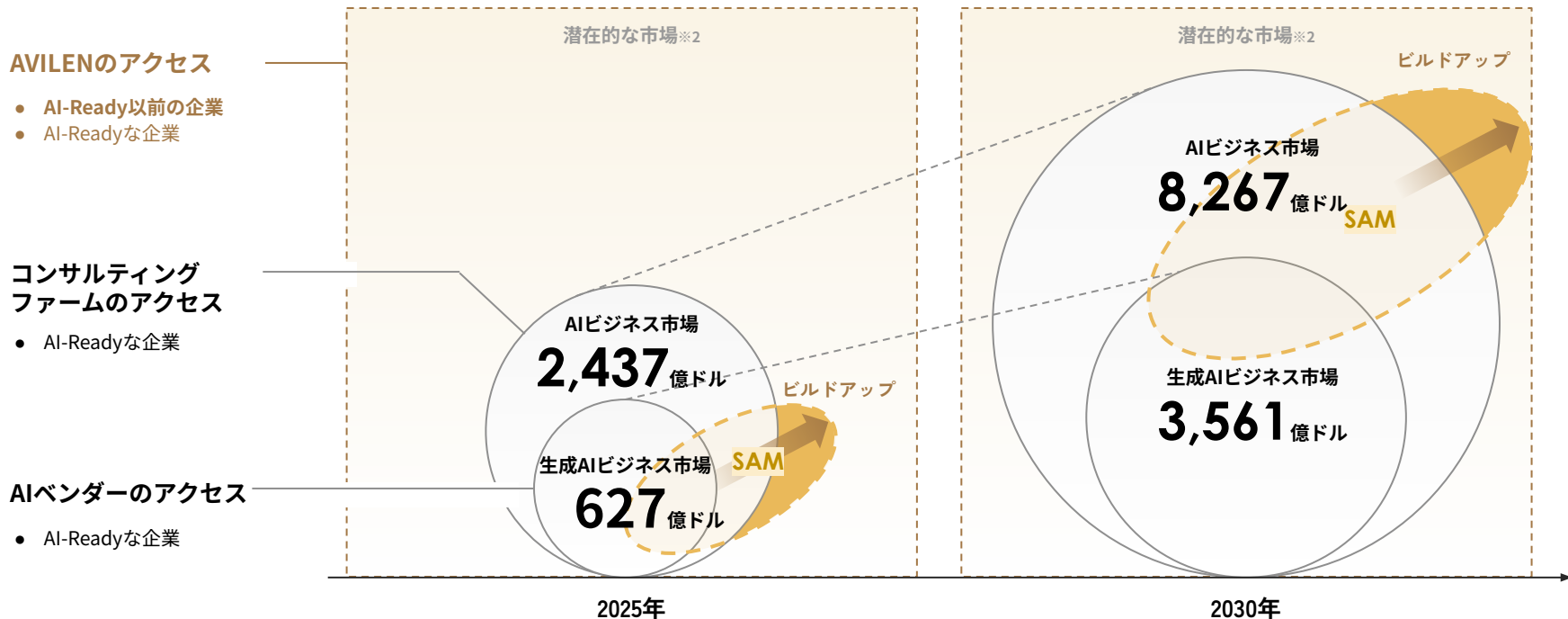


# 幅広い技術コアモジュールを活用し、特定の業界に限定されない幅広い顧客の課題を捉え、効率的かつマルチモーダル※1なソフトウェア開発を実現



※1 | テキストや時系列データ等複数のコアモジュールを組み合わせて開発するAIソフトウェア  
 ※2 | 最新論文や先端技術をリサーチし、AVILEN AIをアップデートする社内の仕組み  
 ※3 | AIソフトウェアを開発する際の基盤となる技術コアモジュール。AVILEN AIを活用することで効率的なAIソフトウェアの開発が可能となる

## 「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

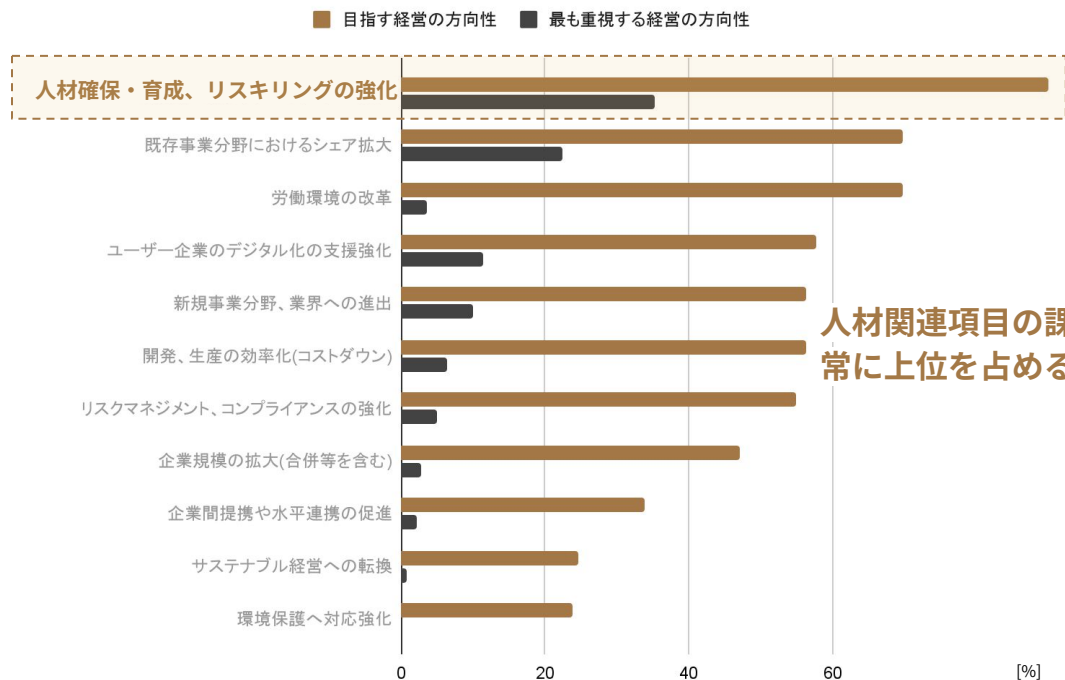


※1 | 市場規模の数値は、総務省「令和7年版情報通信白書 第9節 AIの動向 市場概況」を参照

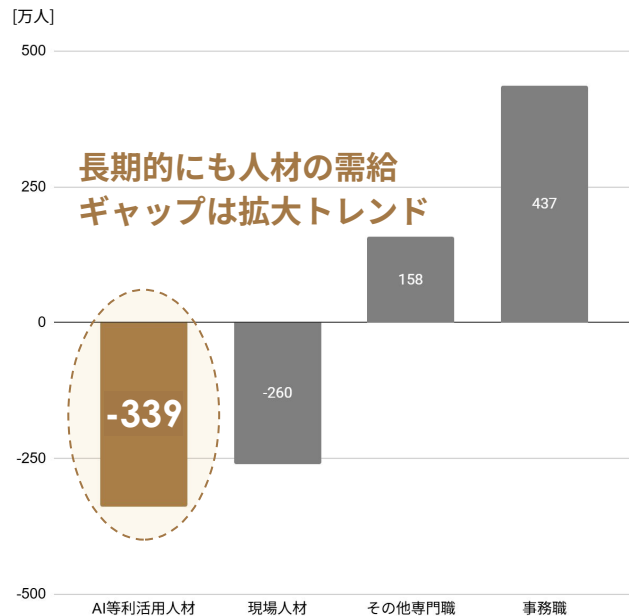
※2 | AI-Ready以前の企業における潜在的な市場を当社にて定義したもの

# 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



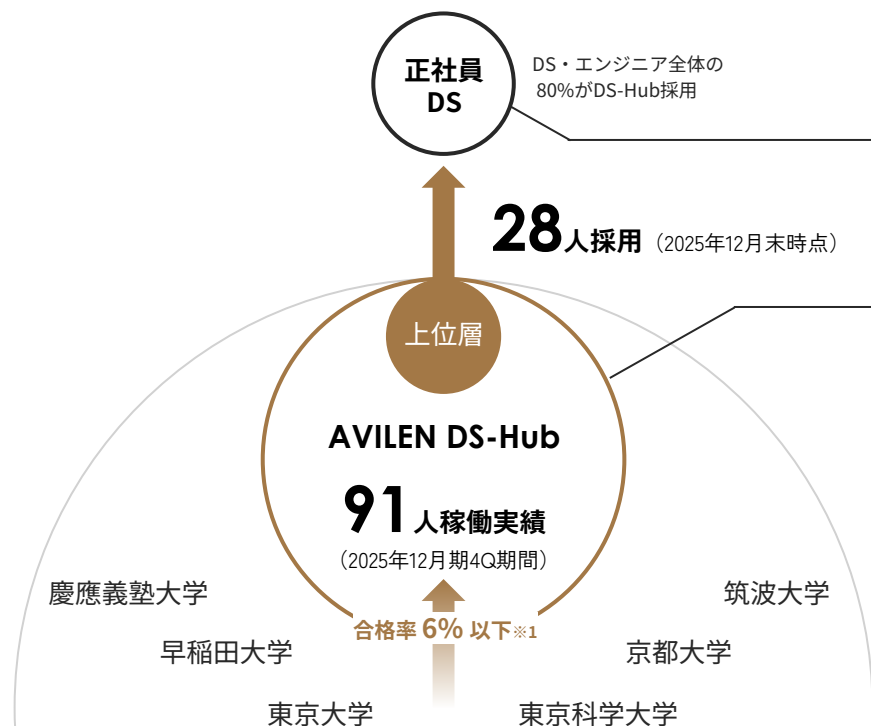
## 2040年におけるAI人材の需給ギャップ



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

# 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350人超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

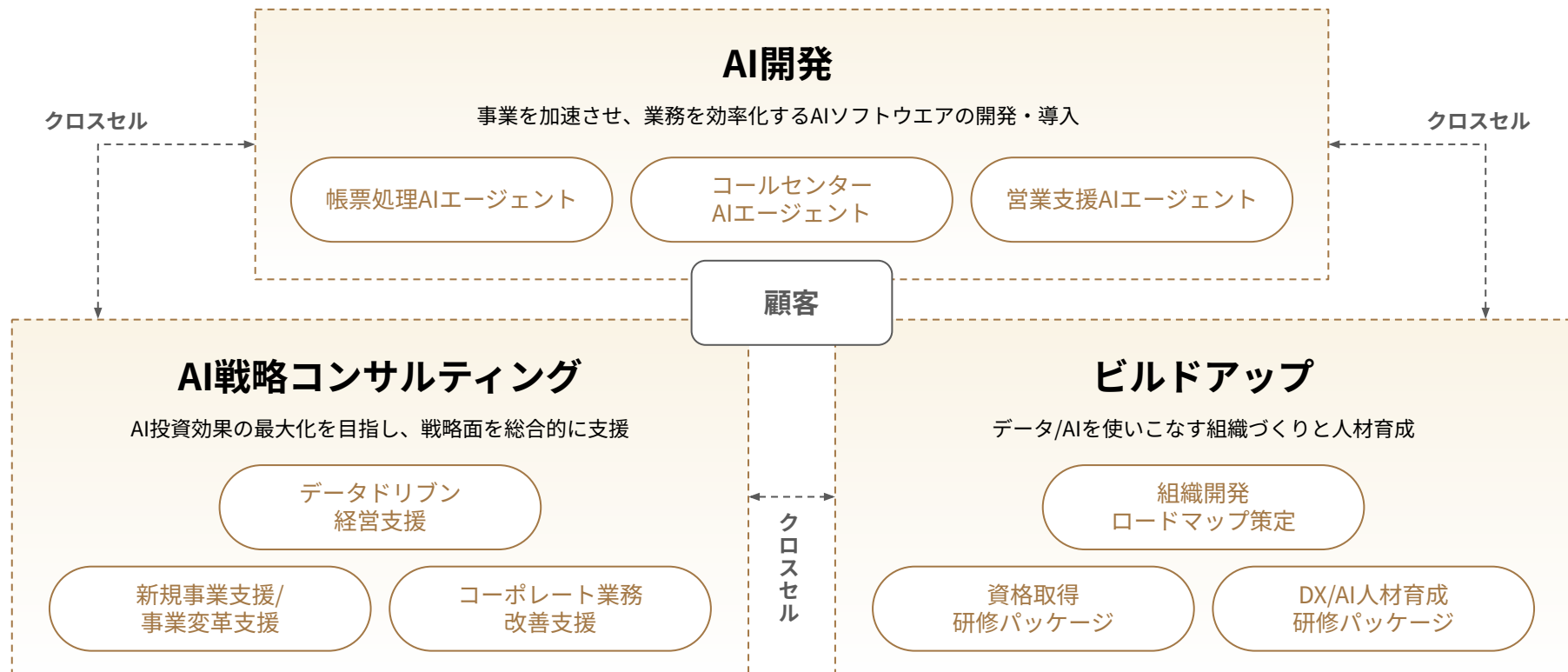


## 「優秀な人材」が「優秀な人材」を招くエコサイクル

- 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

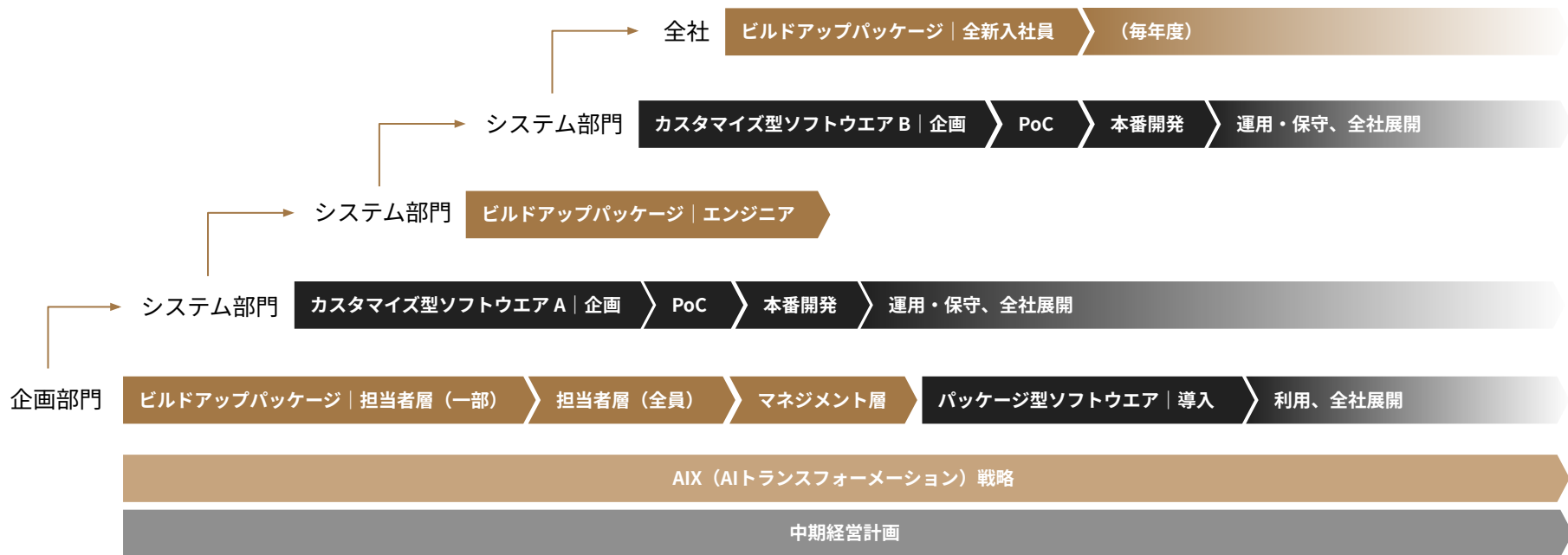
※1 | 辞退者を含む採用試験合格者数を応募人数で除した数値

# 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

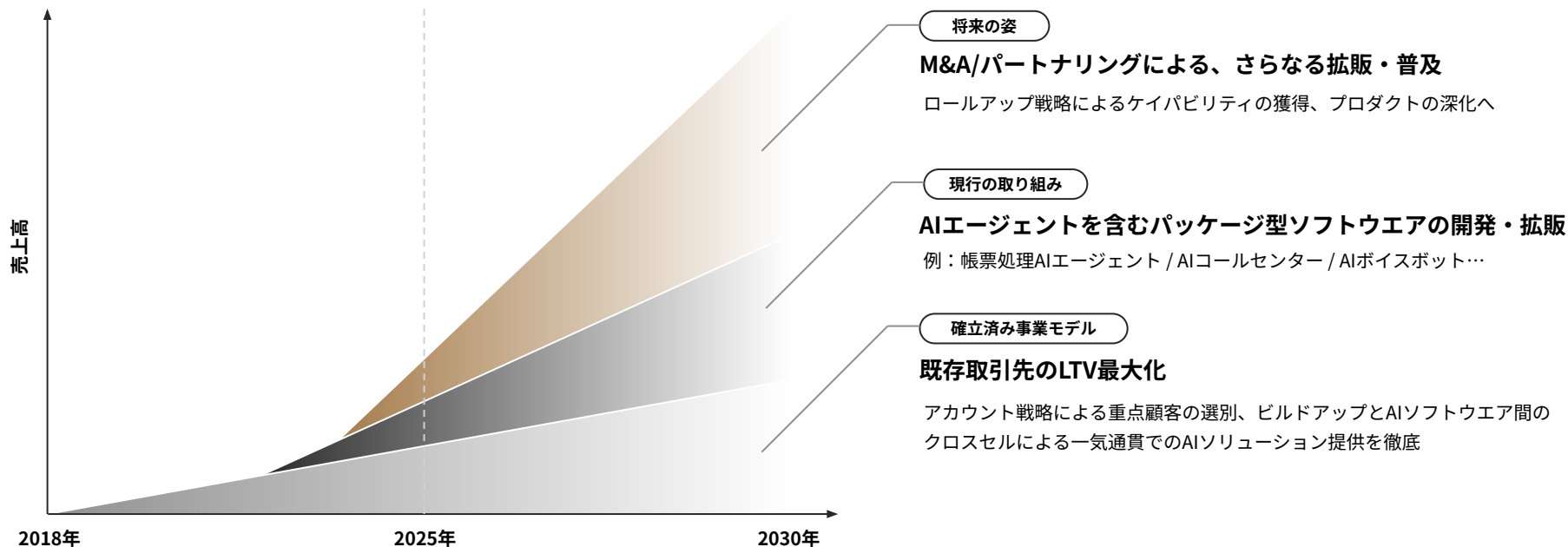


※1 | Life Time Valueの略称で、「顧客生涯価値」と訳される。一社の顧客が取引を始めてから終わりまでの期間（顧客ライフサイクル）内にどれだけ利益をもたらすのかを算出した指標

# 中長期的な戦略とビジネスアップデート

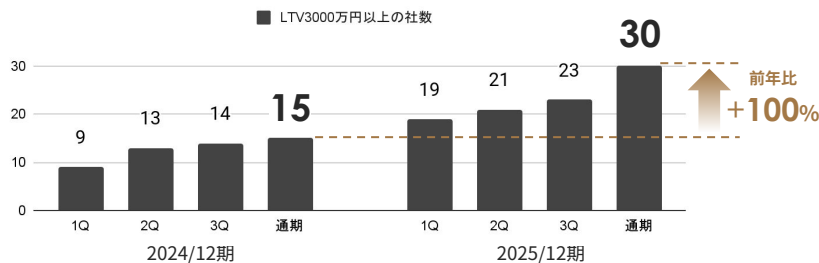
# 業界共通課題を解決するAIエージェントを中心としたパッケージ型ソフトウェアの開発・拡販。M&A/パートナーリングにより、普及を加速させ非連続成長を実現させる

## 中長期的な戦略（収益モデルの進化）

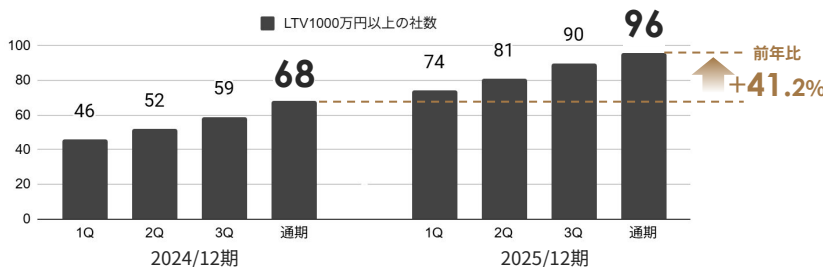


# ビルドアップとAIソフトウェア間のクロスセルによる一気通貫でのAIソリューション提供を通じ、既存取引先のLTV最大化を目指す。大口顧客が順調に増加。

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

(2025年12月期4Q時点のLTV / 初回取引金額)

A社	金融	76倍
B社	電気機器	1,686倍
C社	情報・通信	63倍
D社	製造	27倍
E社	不動産	45倍
F社	情報・通信	49倍
G社	情報・通信	5,068倍
H社	情報・通信	277倍
I社	情報・通信	15倍
J社	情報・通信	19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-OCR活用による 工事用書類の作成業務効率化

AI-OCRとRPA連携による書類作成の自動化で、業務効率化を実現

建設業

生成AI

AI-OCR

PoC

## 課題

設備工事を行う前後では、膨大な量の書類を作成する必要がある。これらの書類作成業務は現場監督業務の合間に行う必要があり、繁忙期には残業が慢性化していた。また業界全体の課題として、必要な情報が紙でやり取りされていることが多い。え案件に関わる企業数も多く、フォーマットの統一化および電子化が難しいと言われている。

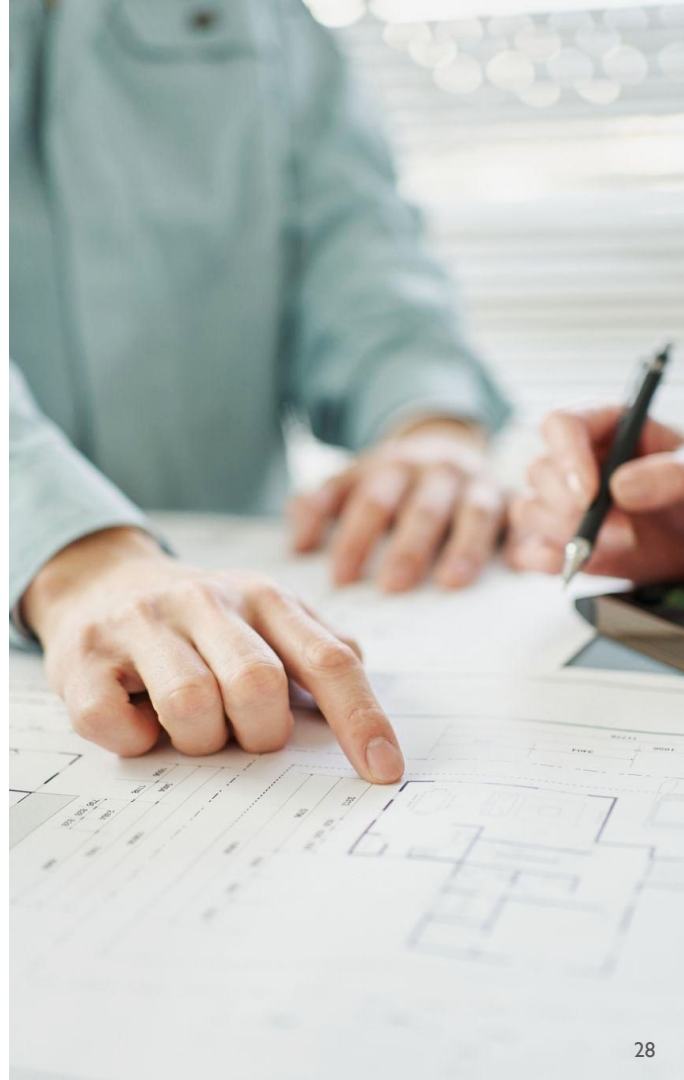
## ソリューション

- 書類の記載内容を正確に読み取り、読み取った内容を会社指定のフォーマットに従い、Excelとして出力するシステムを考案
- AI-OCRによる読み取り精度の検証(PoC)を、実際の工事用書類を用いて実施
- スキャン後のPDFファイルを選択するだけでExcelフォーマットで出力される簡易UIを作成
- 同ソリューションを複数種類の書類で展開予定

## 成果

特定の書類において  
読み取り精度 **80%** 達成

自動化システムを組み合わせることで  
**90%** 以上の工数削減見込み



# 社内電話問い合わせを効率化する ボイスボットの業務適用検証

営業部からの電話問い合わせ対応を自動化し、対応負荷の軽減と業務効率化を図る

情報通信業

音声AI(Voicebot)

生成AI

PoC

## 課題

営業関連業務を担うバックヤード部門には、営業担当からの案件進捗・契約ステータスに関する問い合わせが集中していた。特に電話では、問い合わせ時のお作法が守られないことが多く、自由度の高い問い合わせが頻発。営業担当へのヒアリング等を含めた対応工数が膨らんでいた。その結果、本来注力すべき見積書・発注書処理などの業務に十分な時間を割けない状況であった。

## ソリューション

電話問い合わせを一次受けする生成AIボイスボットのPoCを実施

- AIが案件特定に必要な項目を順序立ててヒアリング
- ヒアリング情報から案件を特定できた場合、契約ステータス・稼働状況を電話口で自動回答
- 案件特定が困難な場合は、既存の契約確認ポータルサイトでの確認を音声で案内

※ダミーデータベースとAPIを用い、音声認識～情報抽出～DB参照～音声応答の一連の流れを検証

## 成果

音声対話による案件特定と契約ステータス回答が技術的に可能であることを確認

AIで完結可能なケースと人手対応が必要なケースの切り分けが明確化

本番システム開発に向けたユースケース設計・データ連携・運用上の課題を整理



# デジタル人材の創出・起用を加速させる 案件マッチングAIの開発

人による「組織単位の判断」から、AIによる「全社最適な判断」が可能に

電気通信業

レコメンド

生成AI

システム開発

## 課題

デジタル人材の育成・認定を進め、人材情報をデータベース化したものの、組織ごとに閉じた管理となっており、全社最適なデジタル案件へのアサインができていなかった。また、案件へのアサインは人手による検討・調整に依存しており、検討工数の増大が課題となっていた。

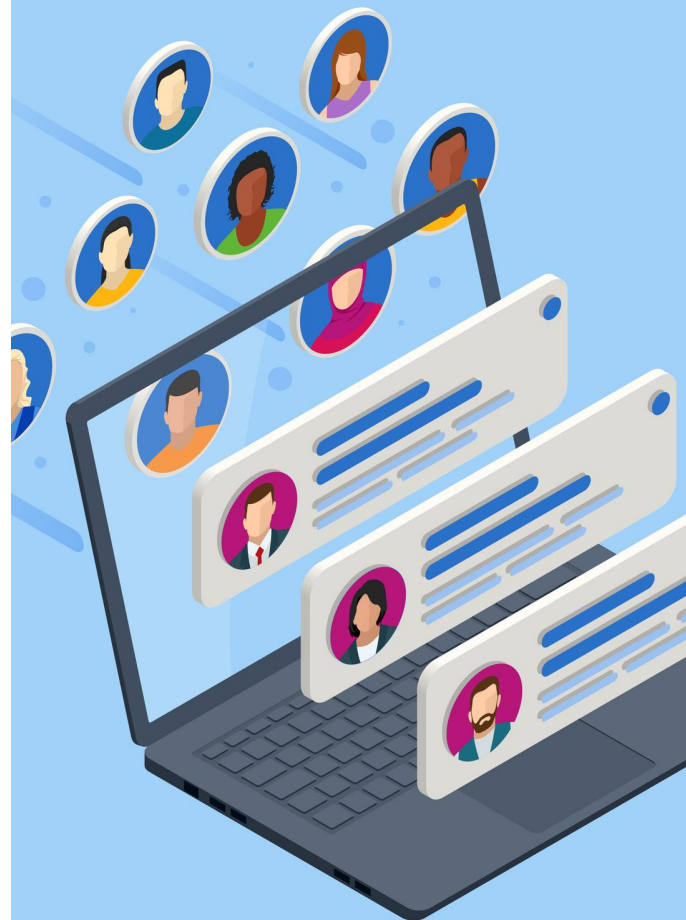
## ソリューション

- 案件に求められる必須要件・任意要件と、デジタル人材の経験・ケイパビリティがわかるデータを整理
- 生成AIを絡めたマッチングロジックを設計し、判断根拠を出力させ配置結果の説明性を担保
- 案件アサインだけでなく、人事異動などのシーンでも現場導入を検討

## 成果

デジタル人材の人材配置の  
説明性・客観性向上

案件アサインの検討工数  
75%削減見込み



# 検索システムのUX向上を目的とした 生成AIチャットボット開発

複雑なサービス群の中から、ユーザーに最適な選択肢を提示できるように

通信業

生成AI

システム開発

## 課題

既存の検索システムでは、膨大なサービスの数ゆえ、ユーザーが最適なサービスにたどり着けないことが課題となっていた。クライアントは複数のフルマネージドサービスでチャットボット開発を試みたものの、レコメンド精度が不十分で実運用には耐えない状況だった。

## ソリューション

- エンドユーザからの質問内容を理解し、適切な専門回答AIに自動で差配するAIエージェントを構築
- 振り分けられた各質問カテゴリに対し、対象領域における専門的な知識や機能を持った回答を行うAIエージェントを構築
- 継続的な回答精度向上のため、回答に対する評価機能を構築し、継続的な運用に向けた仕組みを構築

## 成果

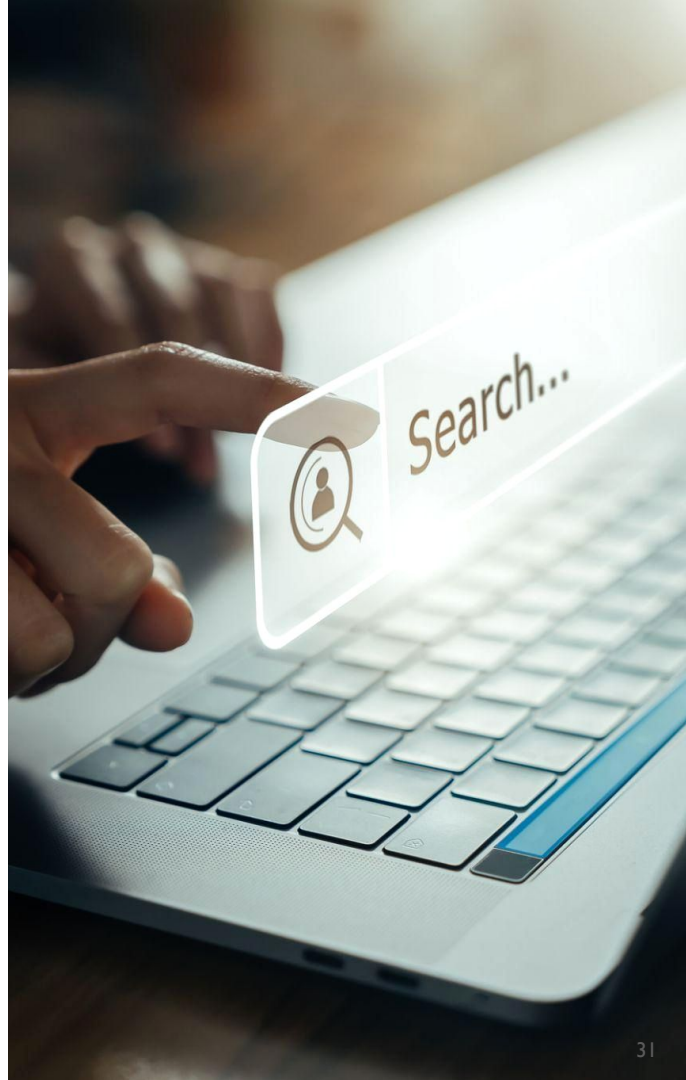
複数のマネージドサービス構成を廃止  
単一クラウドでフルスクラッチ・疎結合な  
アーキテクチャに再構築

応答速度が  
75%短縮

約20秒→約5秒

応答精度が  
飛躍的に向上

正解率: 41.7% → 86.8%  
再現率: 43.8% → 94.4%



# 電池開発・製造プロセス高度化のための DXプラットフォーム開発支援

データ基盤 × 業務機能 × AI により、仕事の構造そのものをアップデート

材料メーカー

新規サービス開発

AIコンサルティング

## 課題

電池開発・製造の現場では、材料条件・プロセス条件・評価結果が分断して管理されており、過去データや判断背景を十分に再利用できていない。その結果、同じ試行錯誤が繰り返され、判断は経験や感覚に依存しやすく、ラボやパイロットで得た知見が次の開発に引き継がれないという課題がある。

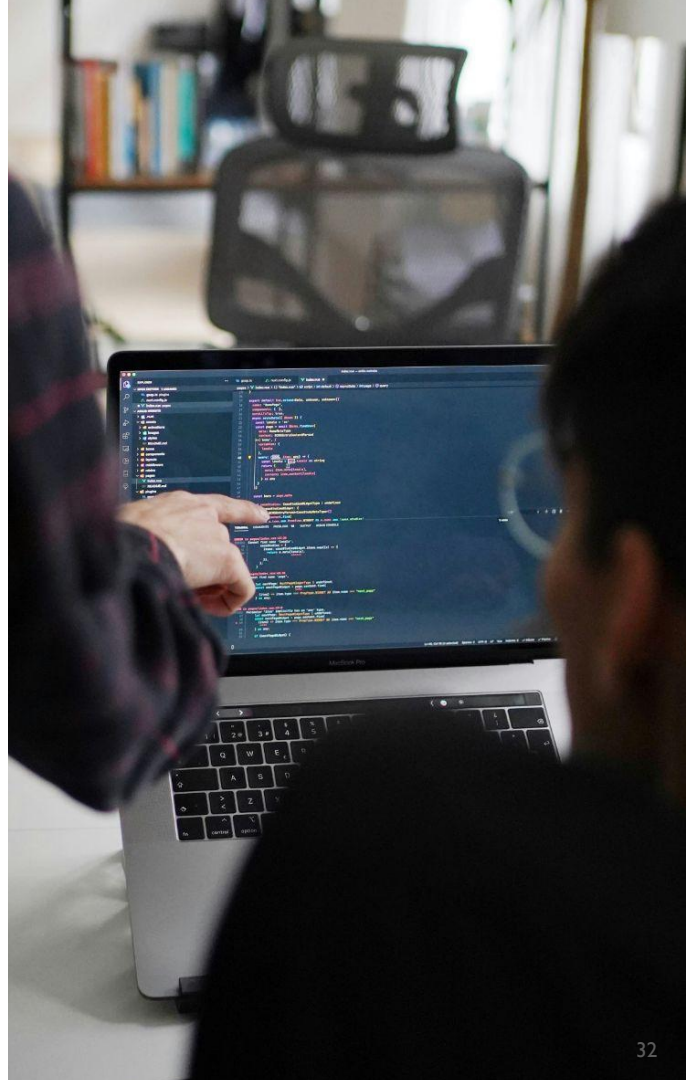
## ソリューション

- 材料・設計・プロセス・評価データをセル/ロット単位で一気通貫に管理できるデータ基盤を構築
- Excelや属人運用に依存していた業務を、現場フローに即した業務機能として再設計・実装
- 条件と結果、判断背景が自然に紐づき、あとから分析・再利用できる状態を標準化
- 蓄積されたデータを活用し、将来的な条件最適化・性能予測などAI活用につながる土台を整備

## 成果

全データを単一基盤へ統合し、  
Excel/紙での管理を廃止

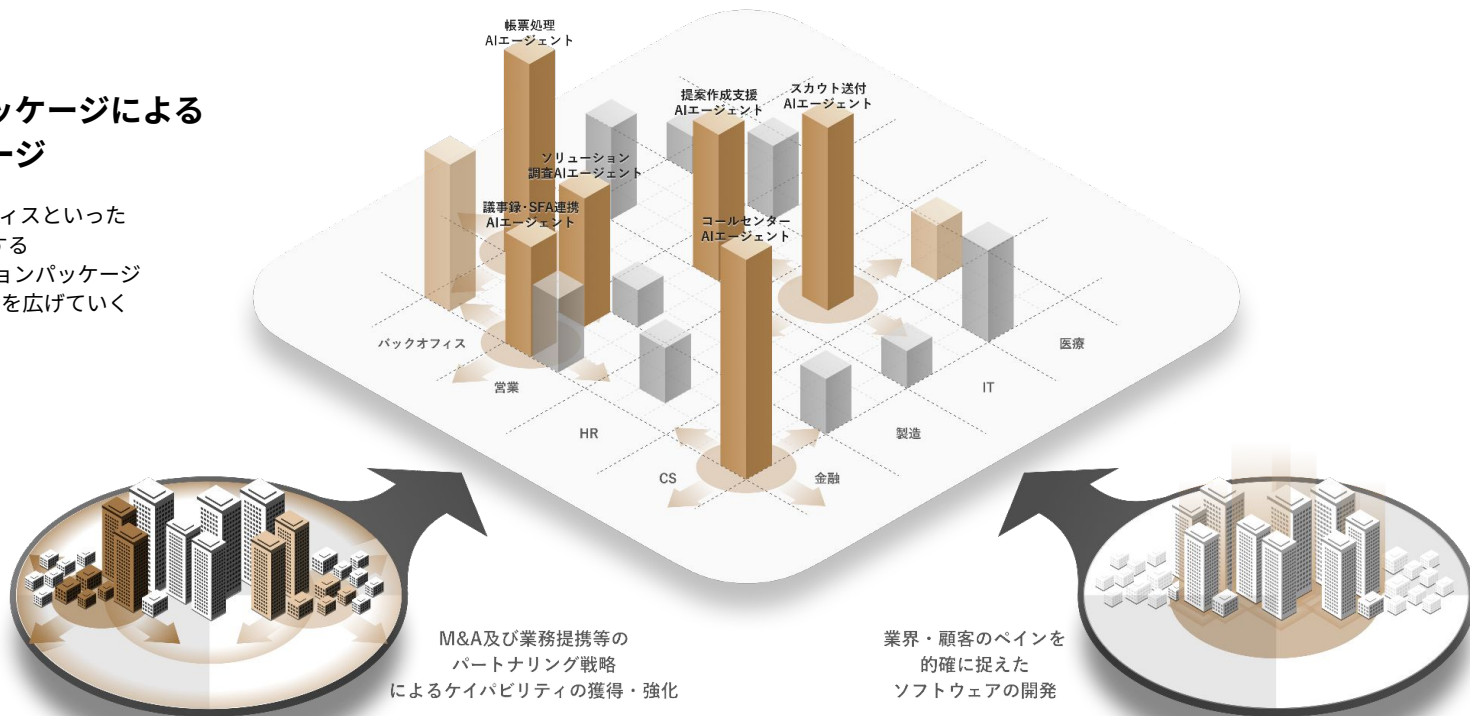
実験の比較・分析の簡易化  
チーム間連携を促進し、作業効率向上



# 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



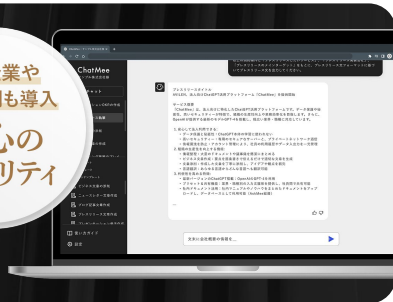
## AIエージェントシリーズ (SaaS) を順次展開中

法人向け  
ChatGPT

ChatMee

Powered by GPT-4

大手企業や  
金融機関も導入  
安心の  
セキュリティ



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

帳票処理  
AIエージェント

チョー  
帳ラク

圧倒的な  
読み取り精度



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

# 公表済みの大塚商会との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

- 各ユースケースの製品化
- 拡販に向けた営業連携

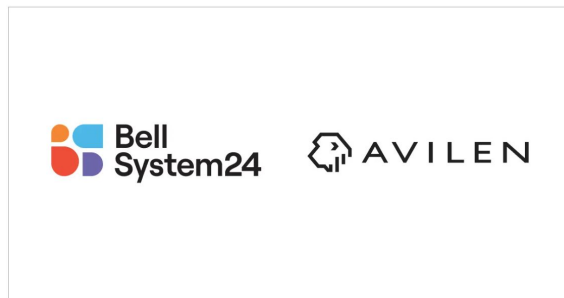
# ベルシステム24とAIエージェント実装型のBPOモデル構築を目的とした合併会社設立

2026.3.2配信のプレスリリース (<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000282.000043360.html>)

## AVILEN、ベルシステム24とAIエージェント実装型のBPOモデル構築を目的とした合併会社を設立

AIソリューションとBPO事業の融合により、AIと人が協働する業務革新を支援

株式会社AVILEN 2026年3月2日 15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、高度な人材力と最先端テクノロジーを融合し、「総合BPOパートナー」としての強みを持つ株式会社ベルシステム24ホールディングス（本社：東京都港区、代表取締役 社長執行役員CEO：梶原 浩、以下「ベルシステム24」）と共同で、企業のバックオフィス業務におけるAIエージェント実装型のBPOモデル構築を目的とした合併会社を設立することいたしました。

### ◆合併会社の概要

名称	株式会社 BA Intelligence
代表者	代表取締役社長 鈴木 靖二 代表取締役副社長 高橋 光太郎
所在地	東京都港区虎ノ門4-1-1 神谷町トラストタワー6F
事業内容	DXコンサルティング（AI実装に向けた業務プロセス再設計等） カスタマイズ型AI開発 AI運用を組み込んだBPOサービス AI人材育成・教育サービス
資本金	150百万円
設立日	2026年3月17日（予定）
営業開始	2026年4月1日（予定）

# 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

顧客企業との共創、顧客企業への価値提供

### M&A

買収のみならず、  
資本提携や大手企業とのJV設立など、  
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  
顧客企業との業務提携、パートナーシップ

inet ITOCHU 大塚商会 NP 日本郵政 Bell System24 MUFG 三菱UFJ信託銀行

## 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

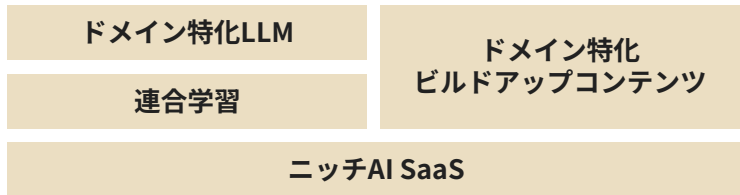
- ・ロールアップ戦略により小型のAIベンチャーを複数M&Aし「特化型のAIベンチャー」群を創り出す
- ・AIファーストを加速させるパートナーとしてSler企業との協業



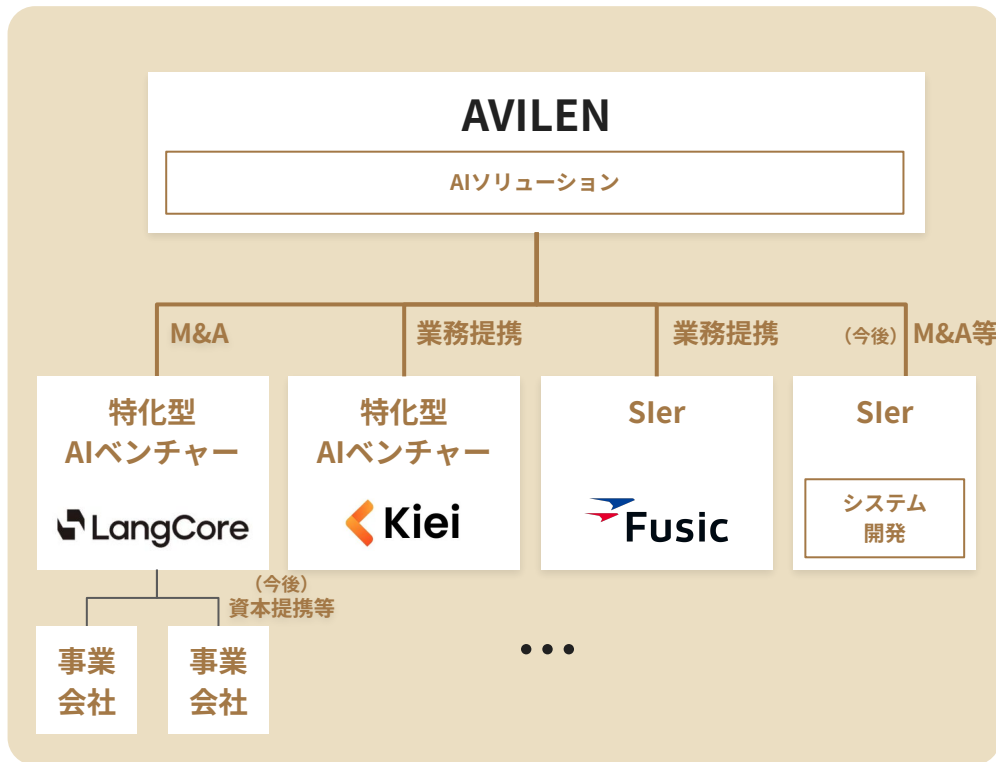
業界・顧客が持つ「真の課題」を大量に解く



プロダクトを深化させる



and more ...



# 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1,000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.23-24参照)

### 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.22参照)

# リスク情報

# 事業計画遂行上の重要なリスクと対応方針

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

項目	主要なリスク	発生可能性	影響度	リスク対応策
技術革新	急速な技術革新があった場合において、変化に対応する開発費や開発工数等が大幅に増加する可能性	中	高	継続的な情報収集、優秀なエンジニアやデータサイエンティストの採用や教育に注力
競合他社	AI関連領域はその成長性から注目されている中、多くの企業が参入し、当社の競争力が低下する可能性	中	中	生成AIをはじめとする最新のテクノロジーを早期にパッケージ化しサービス展開 最新テクノロジーを解説したビルドアップコンテンツの開発
プロジェクトの進捗	多数のプロジェクトが早期のフェーズで終了する可能性、また、各フェーズにおいて想定以上に工数を要する可能性	中	高	プロジェクトの分散、毎月進捗管理をモニタリングを実施しプロジェクト管理の徹底（必要に応じて工数の見直し修正）
非連続成長のための投資	非連続な成長を続けるために新規プロダクトの開発、M&A等の戦略的な投資による短期的な利益率低下につながる可能性	中	中	リスクシナリオを慎重に検討し投資を行うことで、そのリスクの低減に努める
のれんの減損	2024年10月に実行したLangCore社の株式取得に係るのれんについて、期待する超過収益力が得られなかった場合に、減損損失を計上する可能性	低	高	事業シナジーの創出に向けたPMIの推進、定期的な業績推移や案件パイプラインのモニタリング
情報セキュリティ体制	人為的なミスや不正アクセスによる情報漏えいが発生する可能性	低	高	社内にて情報セキュリティ委員会を毎月開催。情報セキュリティ体制や情報管理体制を構築するとともに、ISO 27001及びプライバシーマークに準拠した運用を徹底
人材の確保及び育成	当社の求める水準に合致する人材の確保及び育成が計画通りに進まない、また、退職者の増加により必要な人員を維持できない可能性	中	中	積極的な採用活動を進めるとともに、人材の育成も進め、また、外部の業務委託者との連携を強化することでリソースを確保

# 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（2025年12月末時点）
従業員	連結：74名（2025年12月末時点）※アルバイト除く
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>● 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</li><li>● 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</li><li>● 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</li></ul>
グループ会社	株式会社LangCore

## 連結損益計算書

(千円)	24年通期	25年通期	増減率
売上高	1,241,485	1,672,557	34.7%
(AIソフトウェア)	790,915	1,087,624	37.5%
(ビルドアップ)	450,569	584,933	29.8%
売上原価	373,453	508,637	36.2%
売上総利益	868,031	1,163,919	34.1%
販売費及び一般管理費	678,677	889,701	31.1%
営業利益	189,353	274,217	44.8%
経常利益	188,821	261,866	38.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	116,012	174,313	50.3%

## 連結貸借対照表

(千円)	24年期末	25年期末
流動資産	804,714	975,449
現金及び預金	566,333	642,136
売掛金及び契約資産	207,170	306,969※1
固定資産	428,783	405,750
有形固定資産	5,467	7,117
無形固定資産	390,482	329,623
のれん	342,691	291,922
投資その他の資産	32,833	69,009
資産合計	1,233,498	1,381,200

(千円)	24年期末	25年期末
流動負債	673,653	402,489
固定負債	7,250	251,750
長期借入金	7,250	251,750
負債合計	680,903	654,239
資本金	62,609	62,635
株主資本合計	552,022	726,387
新株予約権	573	573
純資産合計	552,595	726,960
負債純資産合計	1,233,498	1,381,200

※ | 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て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

<p>目的</p>	<p>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</p>
<p>ディール</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>100%株式取得（4億円）による連結子会社化</li> <li>2024年12月期4Qより業績取り込み</li> </ul>
<p>会社概要</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>



北原麦郎 Kitahara Mugihiro

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。

# 公式noteでAVILEN×LangCoreの対談記事を公開

2025.10.29投稿のnote ([https://note.com/note\\_avilen/n/nde0a5bc6b681](https://note.com/note_avilen/n/nde0a5bc6b681))



## M&Aから1年経過した現在地 ——LangCore×AVILENが語る、統合成功 の鍵と次の挑戦

♡ 11

株式会社AVILEN  
2025年10月29日 12:00

2024年10月にM&AによるAVILENグループへのジョインを発表したLangCore  
(※)。

あれから約1年、両者はどのような道のりを歩んできたのでしょうか。AI業界  
が大きな変革期を迎える中、多くのプレイヤーが乱立する市場で、彼らは自  
社の立ち位置をどう捉え、どのような未来を描いているのか。

## M&Aの決め手は「カルチャーフィット」と「補完関係」



高橋：ここからはM&Aについて、貴社との共創の始まりについてお話できればと思います。

AVILENのM&A戦略は、端的に言えば「志を同じくする仲間を集め、広大な  
AI領域をチームで攻略する」というものです。

AIと一口に言っても、その応用範囲は非常に多岐にわたります。例えば、コ  
ールセンターにおける顧客対応の自動化、製造業における熟練技術者の暗黙  
知継承、医療分野での画像診断支援、金融業界での不正検知など、それぞれ

## 免責事項及び将来見通しに関する注意事項

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

なお、当資料のアップデートは2026年12月期決算発表後の2027年3月を目途に開示を行う予定です。