



# 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）

2025年3月28日

## Purpose

データとアルゴリズムで、人類を豊かにする

1. 2024年12月期 通期 決算サマリー
2. 2024年12月期 業績・KPI
3. 2025年12月期 通期 業績見通し
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

# 2024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)

1,241 百万円

前年比

+33.6%

AIソフトウェア売上高  
(通期)

791 百万円

前年比 +62.7%

ビルドアップ売上高  
(通期)

450 百万円

前年比 +1.6%

連結売上総利益  
(通期)

868 百万円

前年比

+33.2%

連結営業利益  
(通期)

189 百万円

前年比 +10.1%

EBITDA※2  
(通期)

214 百万円

前年比 +19.1%

※1 | 比較対象の2023年12月期通期は株式会社AVILENのみの単体決算。2024年12月期通期は、M&Aによりグループインした株式会社LangCoreの4Q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

## 2024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

### Tech×Bizで差別化

- AI開発力・組織開発力と事業理解の深さで、真に意味のあるソリューションを提供（AVILEN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PJの中で、潜在的なニーズが大きいソリューションを横展開

### 非連続成長に向けたM&Aの推進

- M&AによるAIソフトウェア案件のさらなる拡販・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や企業価値の拡大

## 2024年通期の進捗

- CROの太田を中心としたアカウントリードチームを組成しLTVが順調に拡大（昨年対比65.9%成長）... P.28参照
- 大塚商会との連携も更に深化（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検証開始/共同開発した生成AI研修/Copilot研修の自治体への提供、ChatMeeの拡販）... P.42参照

- AIソフトウェアは、高速・高精度なボイスボットによるコールセンターAIエージェントをはじめ、帳票AIエージェント等の新たな生成AIソリューション、AIエージェントソフトウェアの展開を続々と開始... P.33-39参照
- ビルドアップは、E資格売上の縮小に対して、新規リリースした生成AIの人材開発コンテンツによるクロスセル、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、金融機関をはじめAIエージェントの新規案件の受注が順調に進行しシナジーを早期に創出... P.37参照
- LangCoreの2024年12月期4Q業績の連結決算開始による損益取り込みに伴う売上・利益貢献... P.10-11参照

## 業績

- 売上：1,241百万円、前年同期比+33.6%成長。特にAIソフトウェアは、活況な市場環境を背景に昨年対比+62.7%と大きく伸長。ビルドアップは、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比約2.1倍と伸長するも、E資格市場のニーズ変化の影響あり横ばい推移。
- 営業利益：189百万円、前年同期比+10.1%成長。E資格市場のニーズ変化の影響を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獲得でカバーしつつ、AIソフトウェアの高成長の継続により全社ベースで成長キープ。

# 2024年12月期 業績・KPI

## AIソフトウェア及び法人向け売上高※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
11	89	41	59



個人	法人	ビルドアップ(法人)	AIソフトウェア
8	92	31	69

※ | 比較対象の2023年12月期は株式会社AVILENのみの単体決算。2024年12月期は、M&AIによりグループインした株式会社LangCoreの4Q業績を連結決算により含めた数値。



## 2024年12月期 KPIハイライト

LTV1000万円以上の社数 ※1、3

68社

(前年比+65.9%)

継続率 (社数) ※1、2

71.6%

(前年比△5.1%)

法人単価 ※1

3.5百万円

(前年比+25.5%)

売上高成長率

21-24年度CAGR

37.5%

売上総利益成長率

21-24年度CAGR

41.1%

営業利益成長率

21-24年度CAGR

31.0%

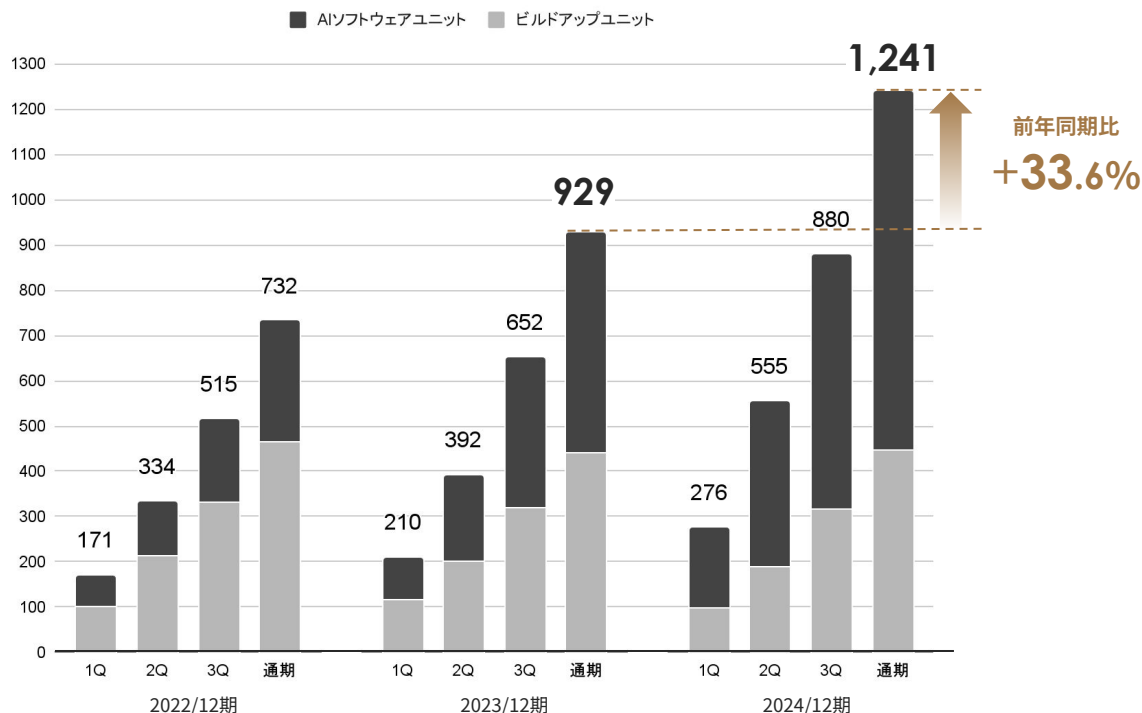
※1 | 当KPIについては、AVILEN単体の実績値に基づくもの（当KPI以外はグループインしたLangCore社を含めた連結ベースの実績値に基づくもの）

※2 | 23年度100万円以上の取引を行った法人顧客の内、24年度も取引を行った法人顧客

※3 | P6で記載の「2024年度全社方針 - アカウント戦略」の結果指標であるLTVをベースとした社数での開示が、より事業戦略の遂行状況をお示しできる有用なKPIと判断し、前回の同資料において開示しておりました取引社数に関するKPIの開示は取りやめております。（ご参考：P28）

# 通期の連結売上高は1,241百万円、前年同期比※で+33.6%で成長

## 四半期売上高推移 [百万円]



## 全社ベース

- 連結売上：1,241百万円、前年同期比で+33.6%で成長
- 2024年度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の4Qからの連結決算開始による貢献

## AIソフトウェア

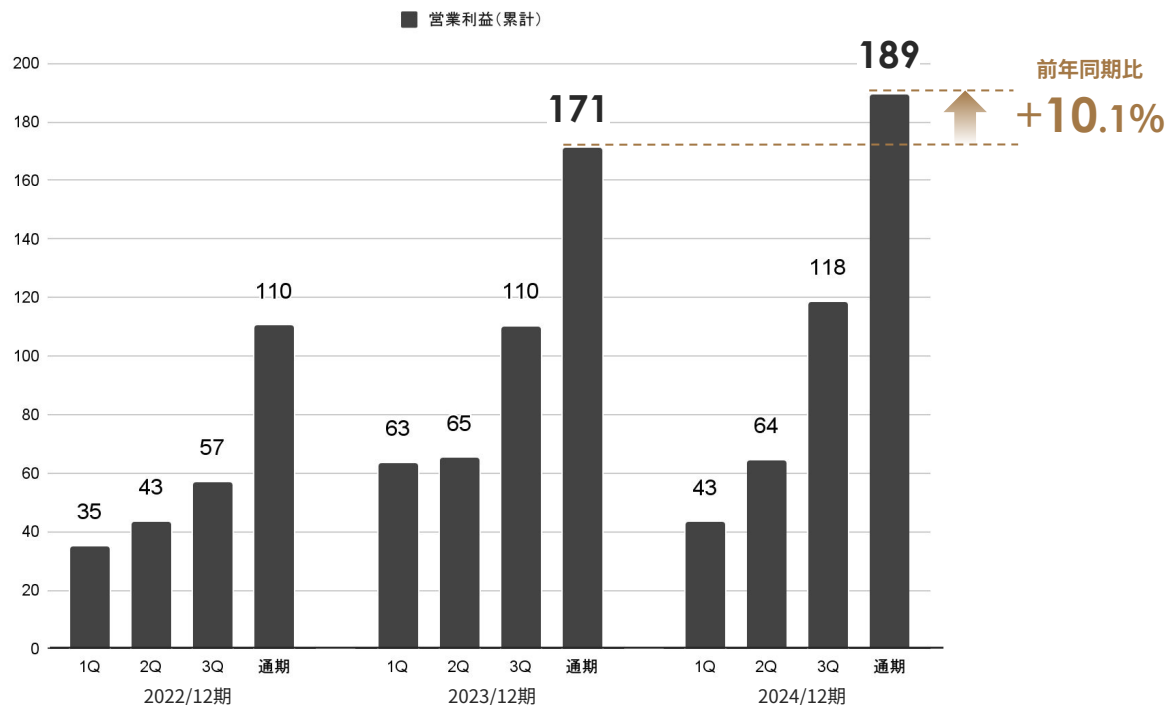
- 売上：791百万円（前年同期比+62.7%）
- 活況な生成AI市場を背景に、大型プロジェクトが通期で寄与しつつ、新規での生成AI案件関連プロジェクトの獲得、大口顧客との継続プロジェクトの積み上げ

## ビルドアップ

- 売上：450百万円（前年同期比+1.6%）
- 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2.1倍と伸長するも、E資格市場のニーズ変化の影響受け横ばい

# 通期の連結営業利益は189百万円、前年同期比※で+10.1%で成長

四半期営業利益推移 [百万円]

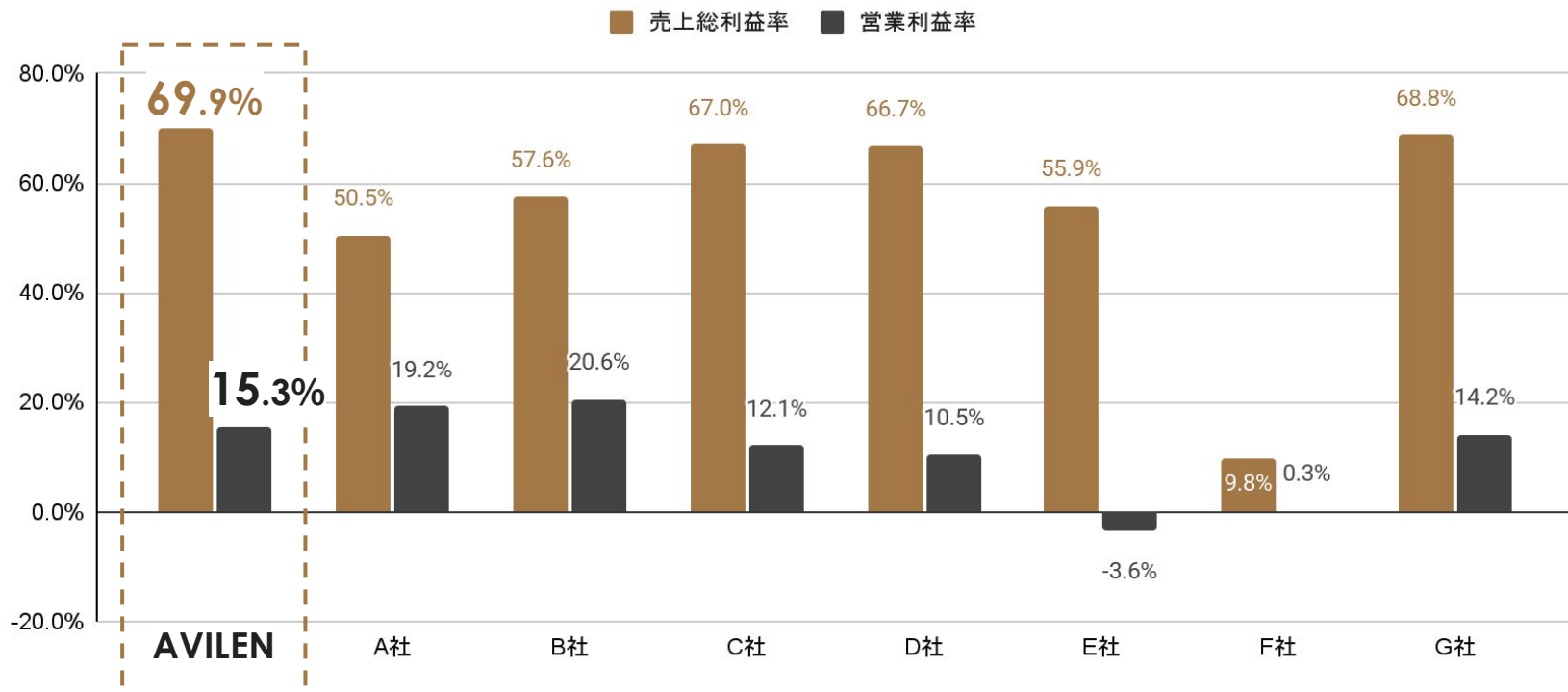


## 全社ベース

- 連結営業利益：189百万円（前年同期比+10.1%）
- 1Q-2Q時点での前年対比マイナス推移から下期で売上高の伸長による利益回復
- LangCoreの4Qからの連結決算開始による貢献
- 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つつある状況
- DS-Hubの活用により変動費率は前年の23.0%から19.5%まで低減、今後は変動費率の低いビルドアップの新たにリリースした生成AI関連コンテンツの売上高増加が営業利益率改善に寄与する見込み

# 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、営業利益率はコスト改善による伸びしろの余地あり

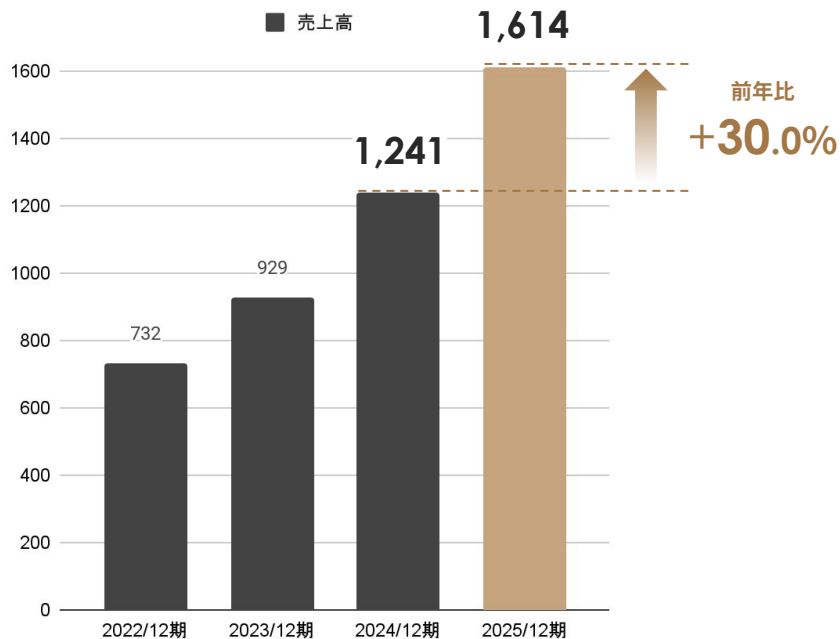
AI領域企業との比較 ※1



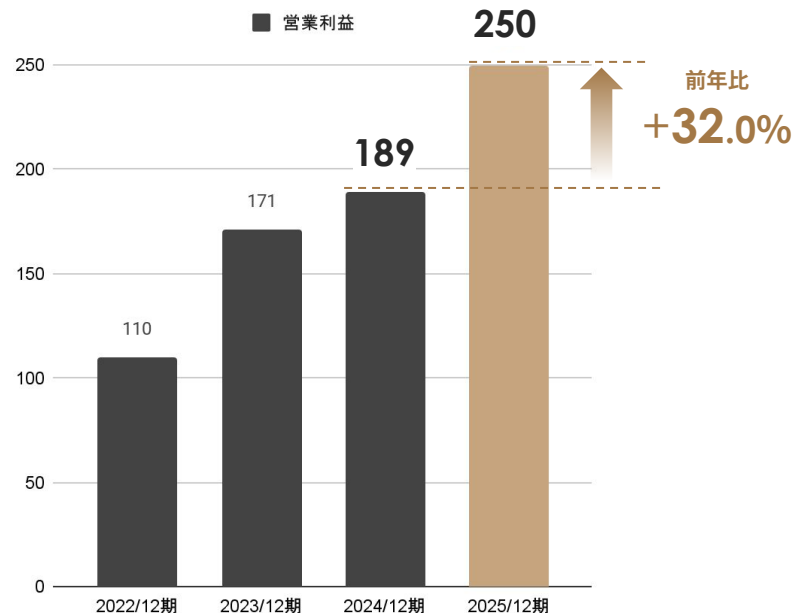
# 2025年12月期 通期 業績見通し

# 連結売上高は1,614百万円（前年比+30.0%）と高い成長率をキープ 売上高成長率と同程度の利益成長（前年比+32.0%）を目指す

売上高推移 [百万円]



営業利益推移 [百万円]



# 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によるリーンな体制づくり /  
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)

帳票処理 AIエージェント	コールセンター 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

### 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
-------------------	---------------------	-----------	---------------

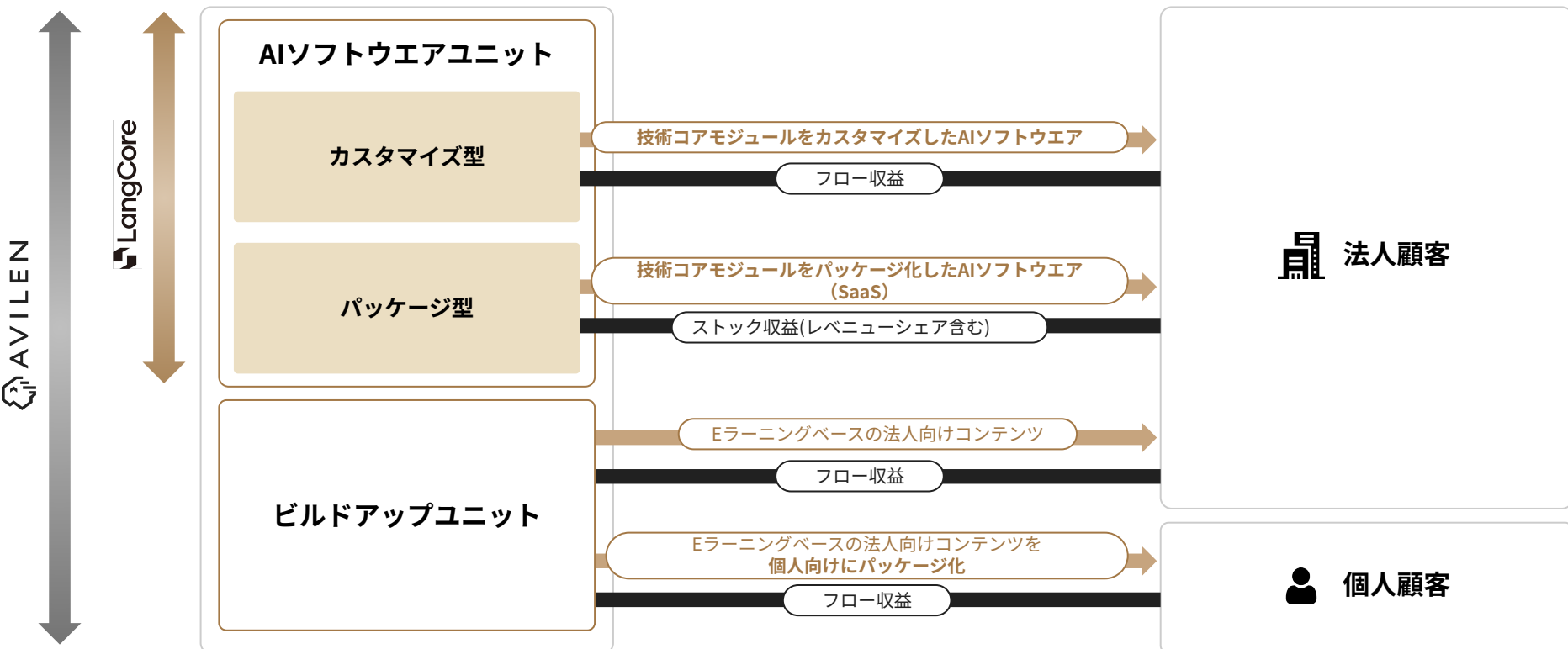
### 全社員向け

### ビジネスパーソン向け

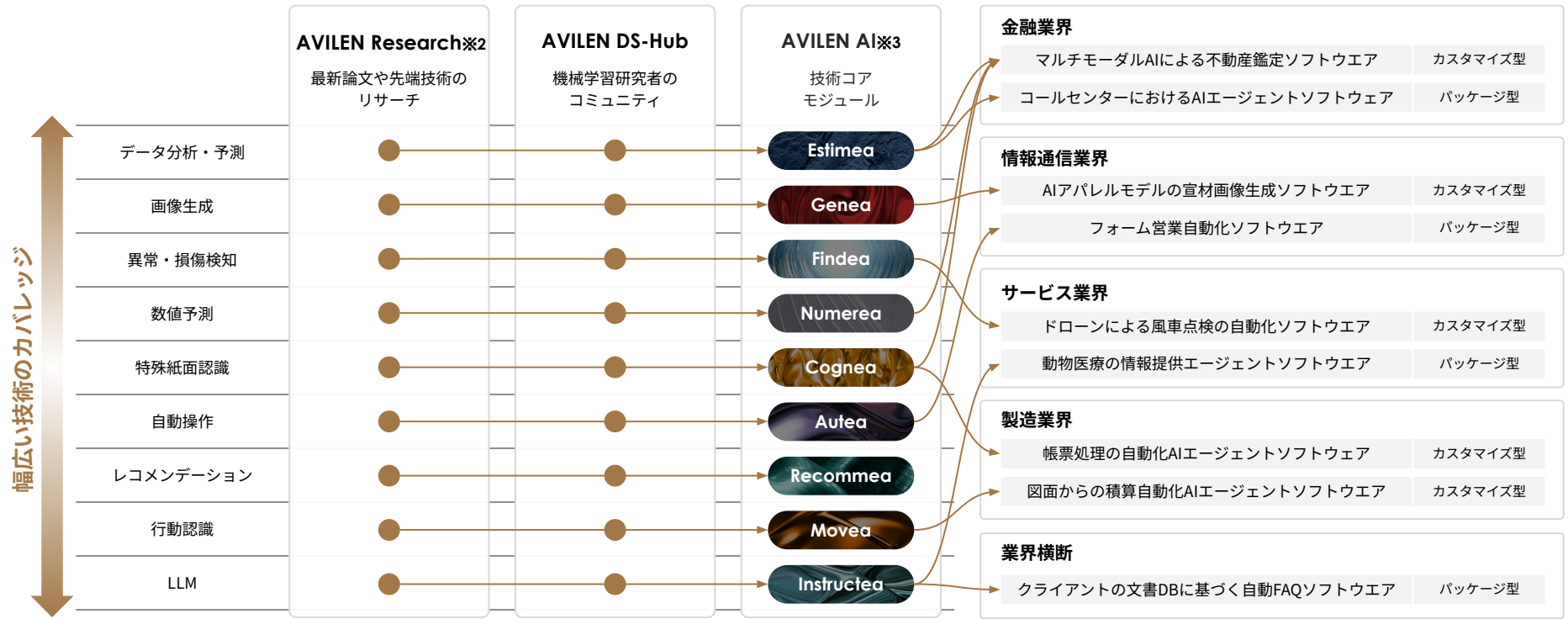
データ活用研修	AIビジネス研修	AIエンジニア 武者修行研修	データ分析 コンペティション研修
G検定対策講座	DS検定対策講座	E資格講座 <b>No.1</b>	機械学習講座
AutoMLで学ぶ データ分析実践研修	ChatGPT アイデアソン研修	データ サイエンティスト研修	ディープラーニング 領域特化研修

### エンジニア向け

# 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AIソフトウェア開発を実現



技術の最新性を担保

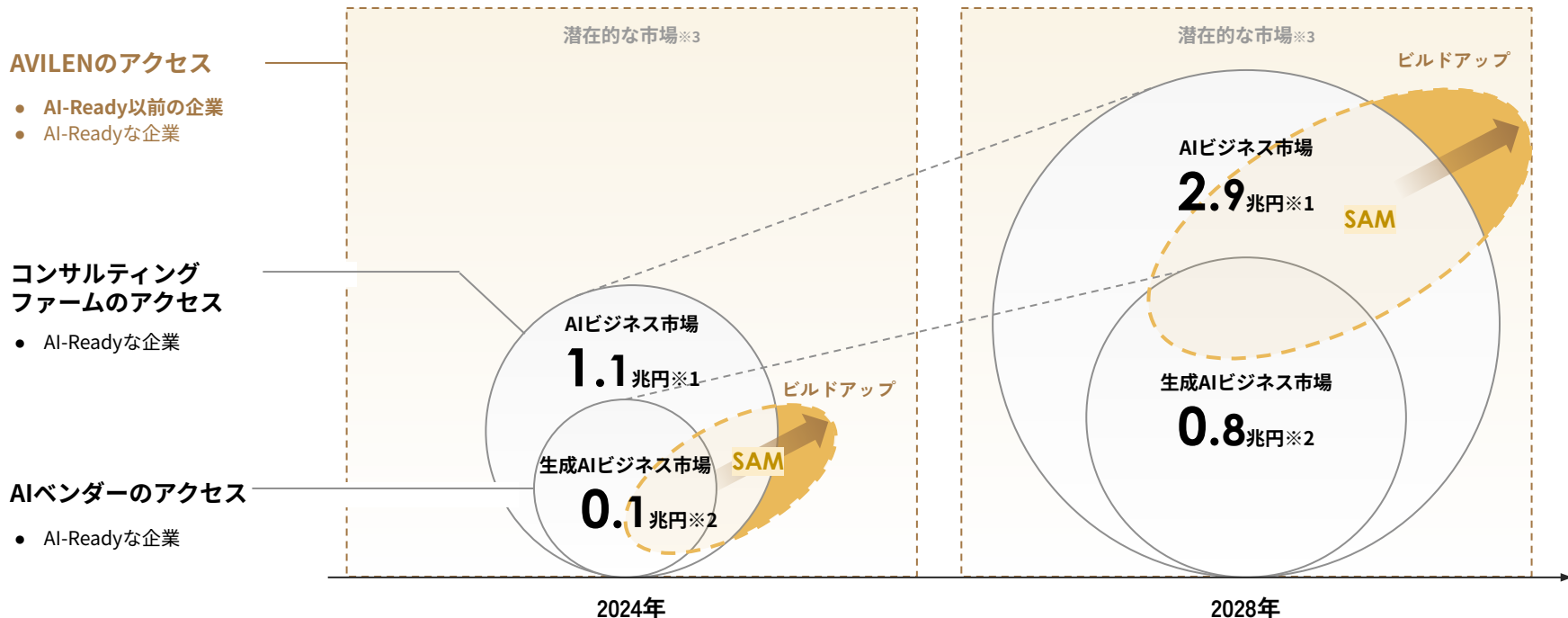
※1 | テキストや時系列データ等複数のコアモジュールを組み合わせるAIソフトウェア  
 ※2 | 最新論文や先端技術のリサーチし、AVILEN AIをアップデートする社内の仕組み  
 ※3 | AIソフトウェアを開発する際の基盤となる技術コアモジュール、AVILEN AIを活用することで効率的なAIソフトウェアの開発が可能となる

# 職種ごとに求められる生成AIの知識・スキルを習得可能なパッケージの提供による潜在的なAI市場のビルドアップに向けて推進



※ 経済産業省「AI事業者ガイドライン案」: 図3. 一般的なAI活用の流れにおける主体の対応 を参考にAI人材をAVILEN独自に再分類

# 「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



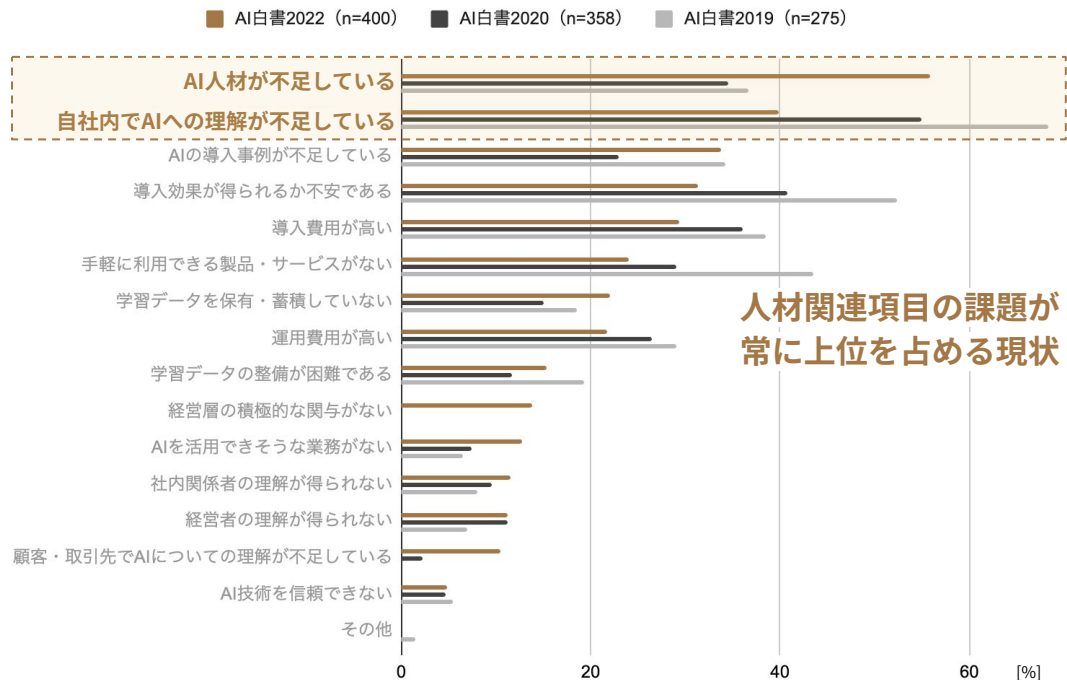
※1 | IDC Japan 株式会社 「IDC Worldwide AI and Generative AI Spending Guide」 (2024年8月発行)より当社作成。27の産業分野におけるAIシステム市場の分析による同市場の国内支出額市場規模。

※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。

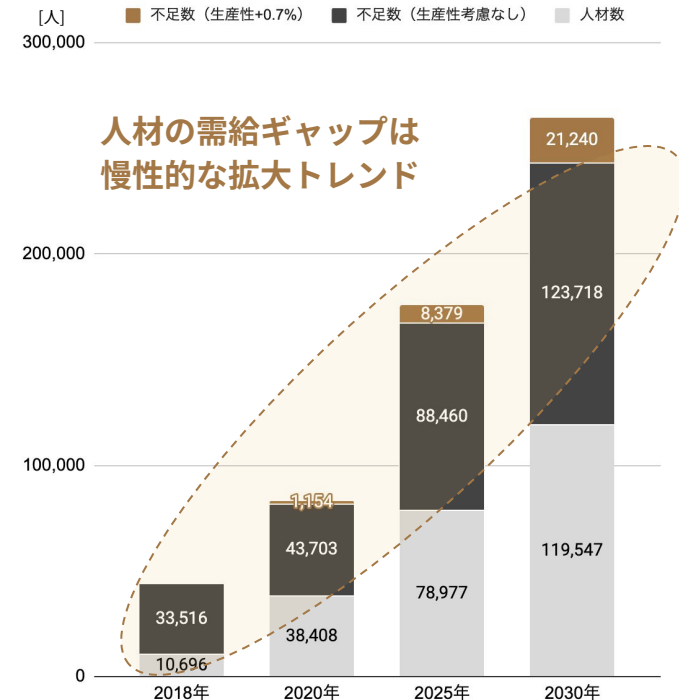
※3 | AI-Ready以前の企業における潜在的な市場を当社にて定義したもの

# 慢性的なAI人材不足 = AI市場拡大のボトルネック = AVILENの優位性

## AI導入検討における課題



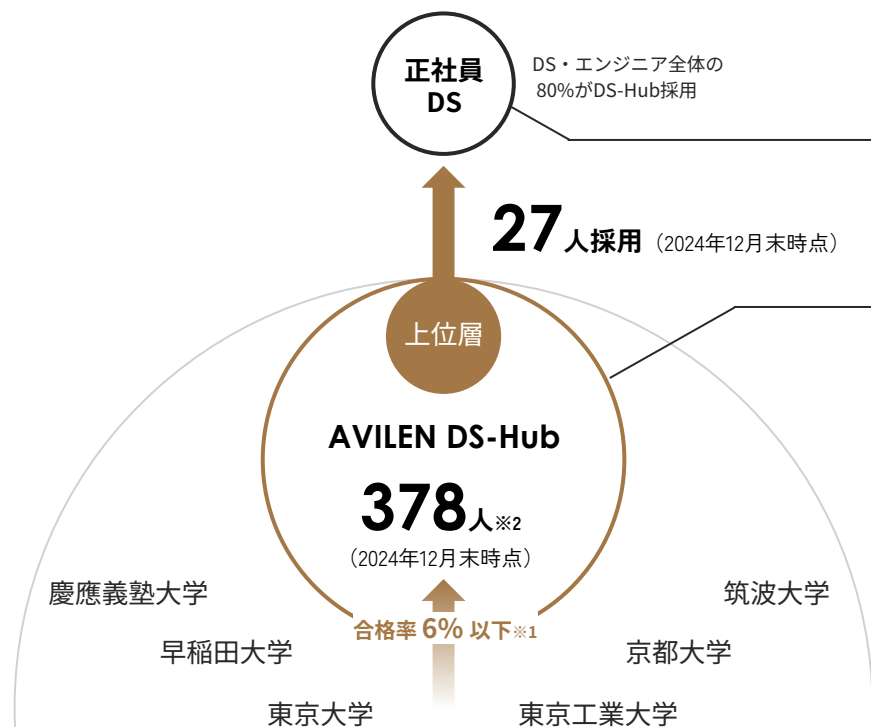
## AI人材の需給ギャップ



出典：「AI白書2022：図表②-17 AI導入課題（日本企業の経年比較、複数回答可）」より当社作成

出典：「経済産業省 平成30年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備—IT人材需給に関する調査—調査報告書：図4-5 AI人材全体の受給についての試算結果①」より作成、AI需の伸び率を「平均」（CAGR：約16.1%）として試算

# 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



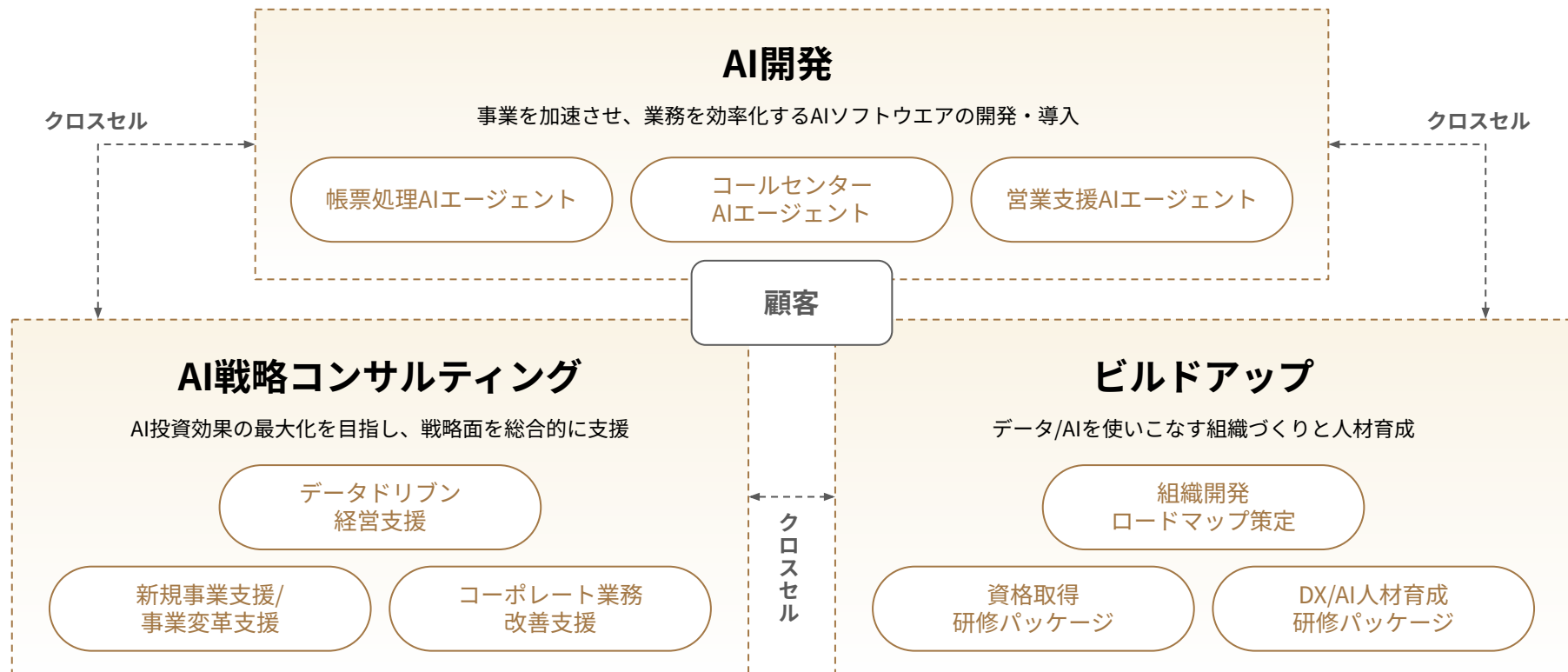
## 「優秀な人材」が「優秀な人材」を招くエコサイクル

- 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

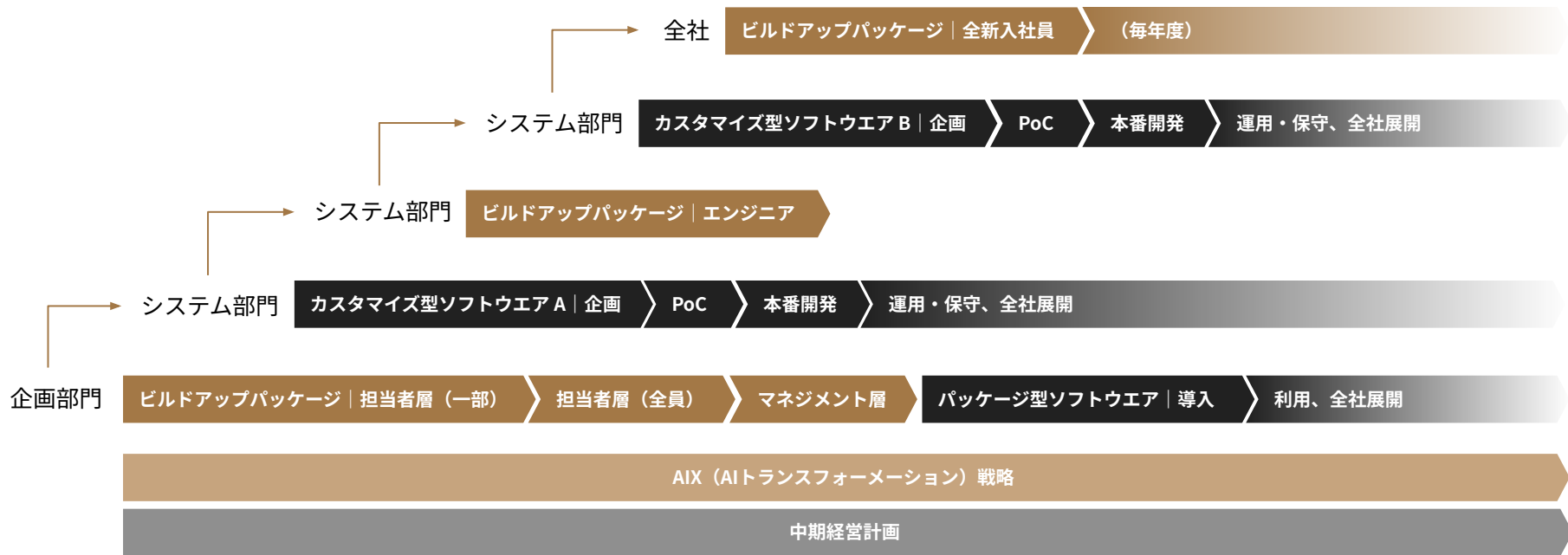
# ビルドアップパッケージにより企業のテクノロジー活用アビリティを強化 AI搭載ソフトウェアによる課題解決まで「真の一気通貫モデル」を提供





# 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

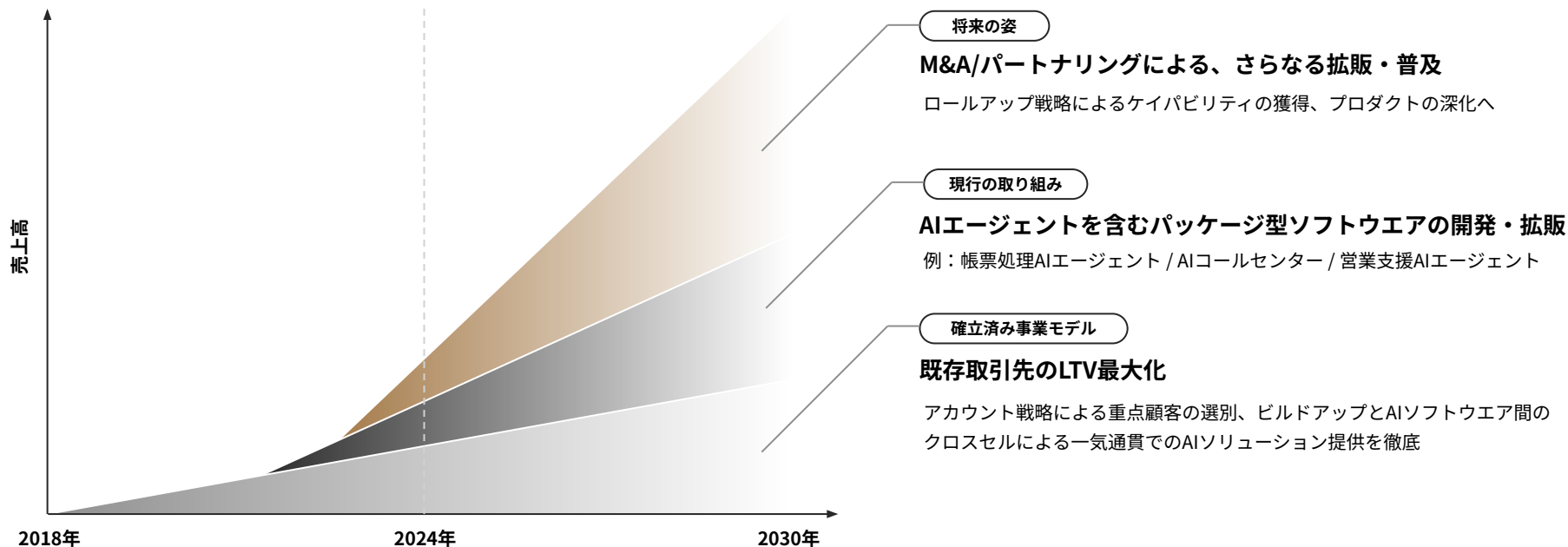


※1 | Life Time Valueの略称で、「顧客生涯価値」と訳される。一社の顧客が取引を始めてから終わりまでの期間（顧客ライフサイクル）内にどれだけ利益をもたらすのかを算出した指標

# 中長期的な戦略とビジネスアップデート

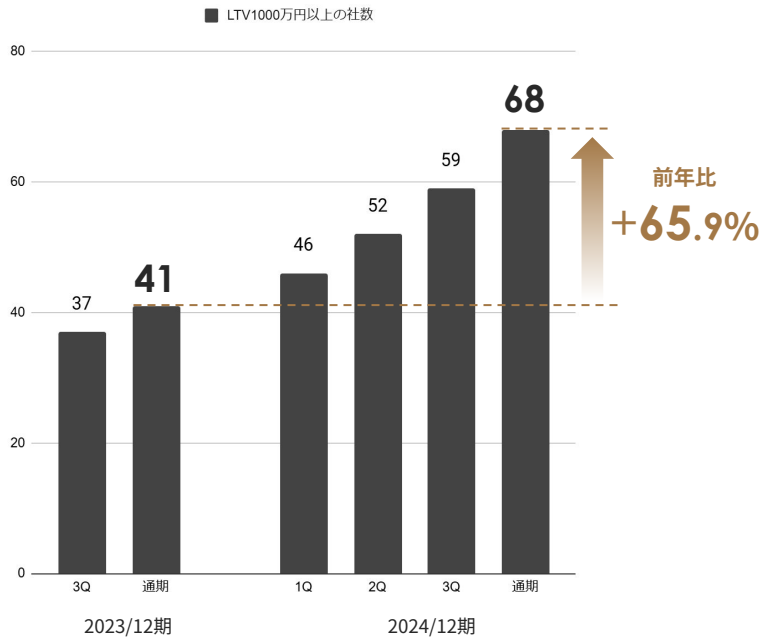
# 業界共通課題を解決するAIエージェントを中心としたパッケージ型ソフトウェアの開発・拡販。M&A/パートナーリングにより、普及を加速させ非連続成長を実現させる

## 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※1



LTV上位10社のLTV成長率

(2024年12月期4Q時点のLTV / 初回取引金額)

A社	金融	74倍
B社	製造	18倍
C社	情報・通信	47倍
D社	不動産	34倍
E社	電気機器	832倍
F社	情報・通信	198倍
G社	情報・通信	32倍
H社	情報・通信	24倍
I社	情報・通信	9倍
J社	食料品	13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ChatMeeやソフトウェア開発の提案
- 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については、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

※1 | 前回の同資料における開示基準は500万円以上としておりましたが、事業推進の結果としてLTVの規模が拡大している点をお示しすることがより重要と判断し、1000万円以上に開示基準を変更しております。

# 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を対応）
- 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

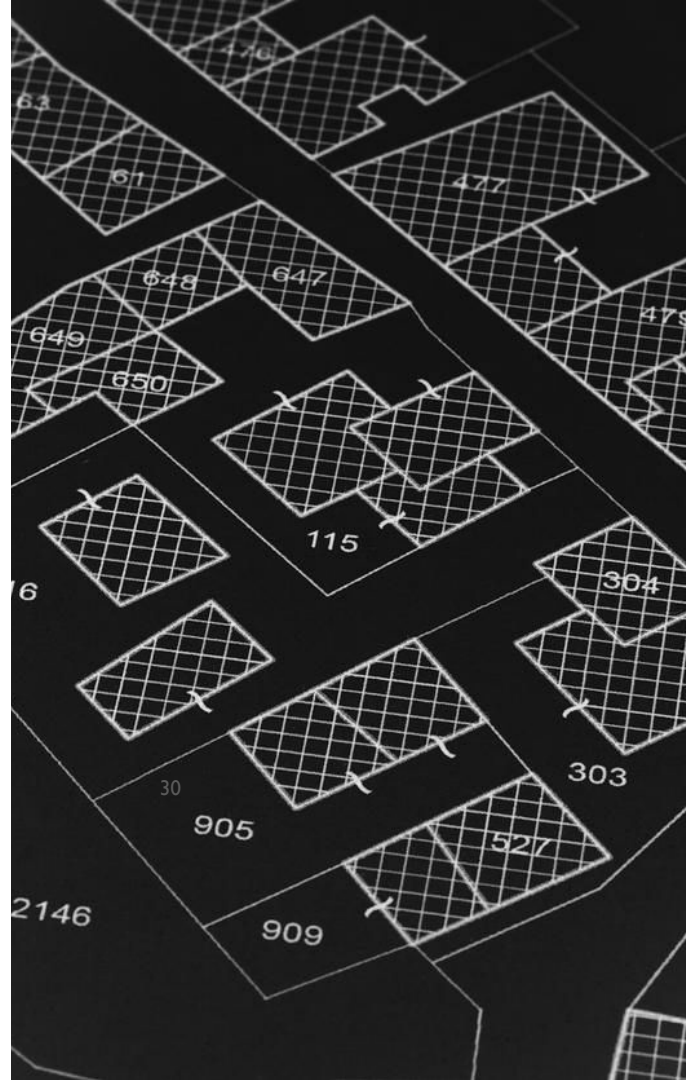
- 下記の多面的な開発支援を通じて、20秒で区画割・概算工事費を算出できる「造成くんベータ版」の開発に成功
  - ①開発プロジェクトマネジメント代行
  - ②AIアルゴリズムの開発
  - ③Webアプリケーションの開発

## 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。月数万件に及ぶ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

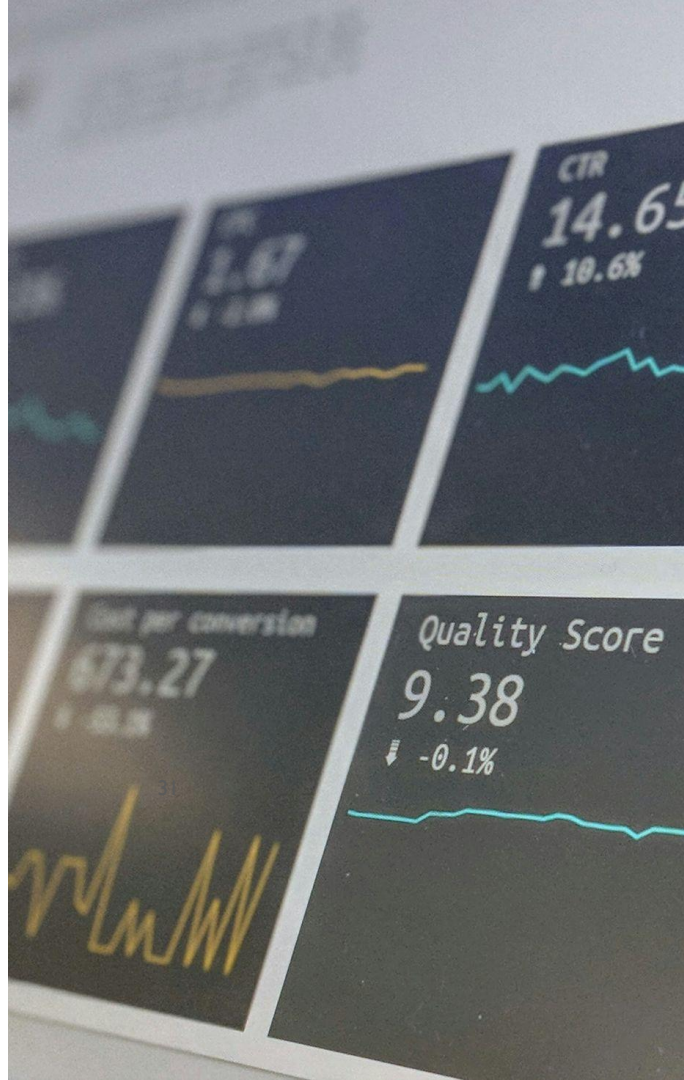
集計・分析作業

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)



# 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

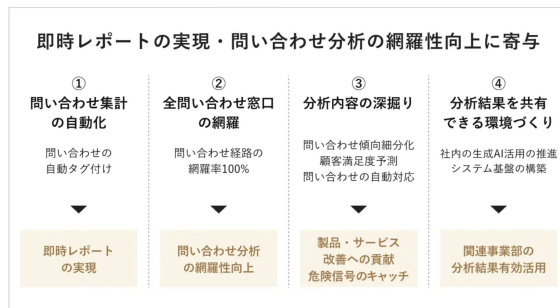
～生成AIを用い問い合わせデータ分析、即時展開することで事業の高度化を実現～

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



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窓口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。

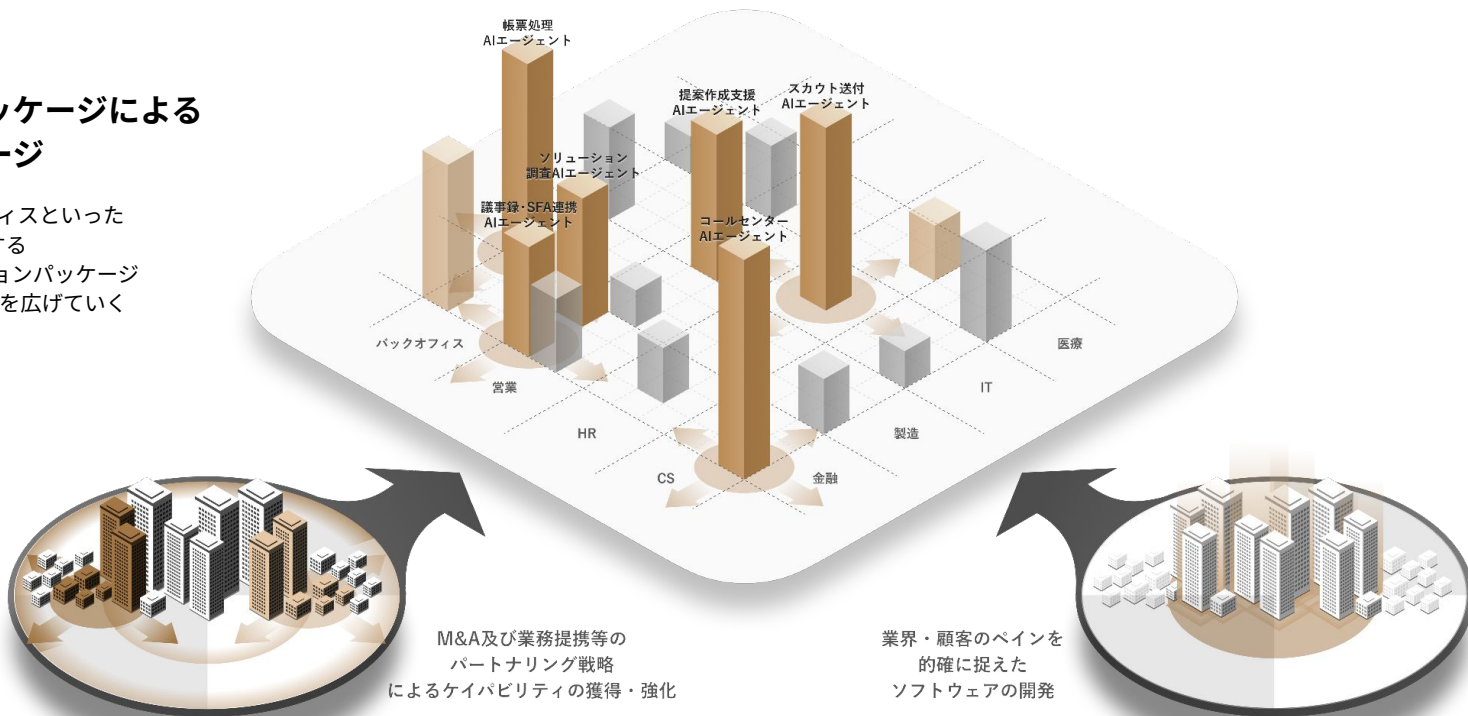
また、AIソリューションの実業務利用に向け、JT社のシステム環境（AWS）で自動実行を可能にするための基盤開発を行いました。



# 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



# 高度な技術調査を自動化する生成AIソリューションを開発 ～技術課題の抽出からソリューションのレコメンドまでワンストップで支援～

2024.11.8配信のプレスリリース (<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000220.000043360.html>)

## AVILEN、高度な技術調査を自動化する生成AIソリューションを開発

～技術課題の抽出からソリューションのレコメンドまでワンストップで支援～

株式会社AVILEN 2024年11月8日 10時00分



### 生成AIソリューション 高度な技術調査 の自動化

技術課題の抽出から  
ソリューションのレコメンドまで



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、高度な技術調査を自動化する生成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。

### ◆サービスの特徴・概要

技術調査による課題の特定・抽出から  
ソリューションのレコメンドまで自動化



課題の要件整理



適切なソリューションの  
調査・レコメンド

AVILENが開発した生成AIソリューションは、技術調査による課題の特定・抽出から、そのソリューションのレコメンドまで自動化。

- ①課題の要件整理
- ②適切なソリューションの調査・レコメンド

といった技術課題の特定～解決までの一連のフローを一気通貫で支援します。

# 高速・高精度なボイスボットを活用した生成AIソリューションの提供を開始 ～多種多様なビジネスモデルに対応。活用用途に合わせてカスタマイズが可能～

2024.12.10配信のプレスリリース (<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000223.000043360.html>)

## AVILEN、高速・高精度なボイスボットを活用した生成AIソリューションの提供を開始

株式会社AVILEN 2024年12月10日 10時00分



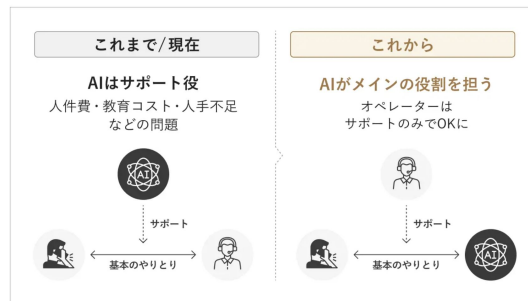
生成AIソリューション  
高速・高精度  
ボイスボット

多種多様なビジネスモデルに対応  
用途に合わせてカスタマイズ可能



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、高速・高精度なボイスボットを活用した生成AIソリューションの提供を開始したことをお知らせいたします。

### ◆開発の背景



### ◆ボイスボットを活用した生成AIソリューションの活用例



# 手作業を軽減する高精度な帳票処理AIエージェントの提供を開始 ～ほぼ全ての帳票を基幹システムに登録するプロセスの完全自動化を目指す～

2025.1.22配信のプレスリリース (<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000230.000043360.html>)

## AVILEN、手作業を軽減する高精度な帳票処理AIエージェントの提供を開始

紙・FAX・画像・PDFデータの帳票を基幹システムに登録するプロセスの完全自動化を目指す

株式会社AVILEN 2025年1月22日 11時00分



生成AIソリューション

## 帳票処理 AIエージェント

複雑な紙帳票の読み取りから  
基幹システムへの登録まで自動化



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、複雑な紙帳票を読み取り、手作業を大幅に削減する高精度な帳票処理AIエージェントを開発し、提供開始したことをお知らせします。

## 従来のAI-OCRでの“よくある課題”

<b>事前準備の工数</b> テンプレートや学習データを作る必要がある	<b>作業範囲の限界</b> できるタスクは「文字の読み取り」のみ	<b>データ範囲の限界</b> 特殊レイアウト文書など対応不可
----------------------------------------	--------------------------------------	------------------------------------

## 「高精度な帳票処理AIエージェント」の特徴

① 特殊レイアウト対応 	② 手書き文字対応 	③ 報告&修正 
④ システム登録 	⑤ 事前学習不要 	

# 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

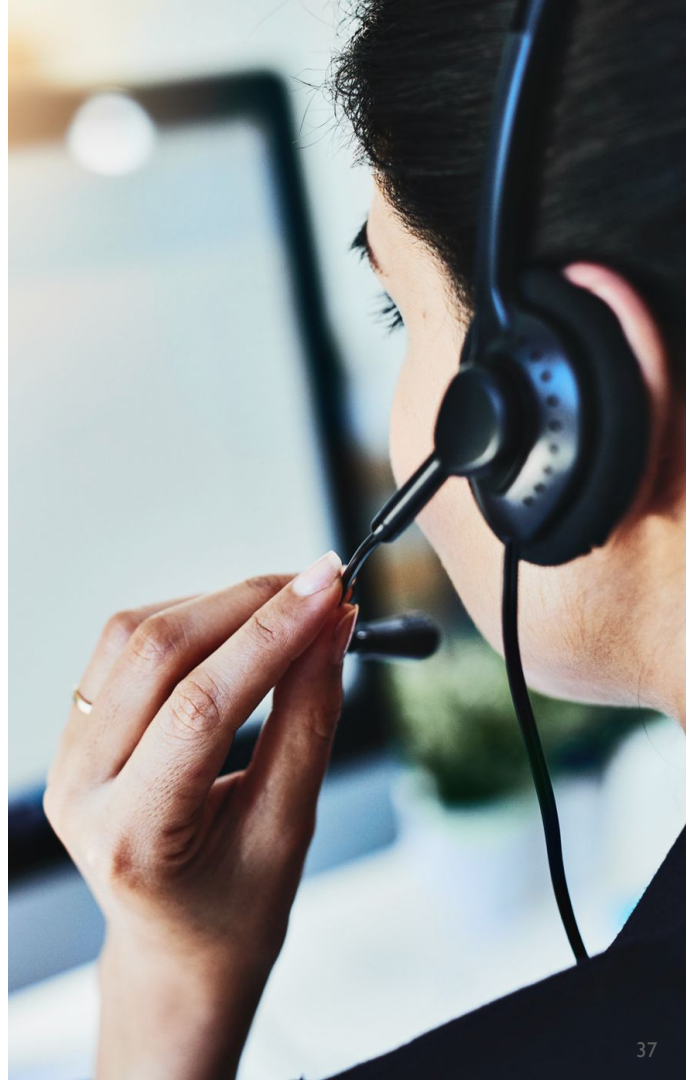
## 成果

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

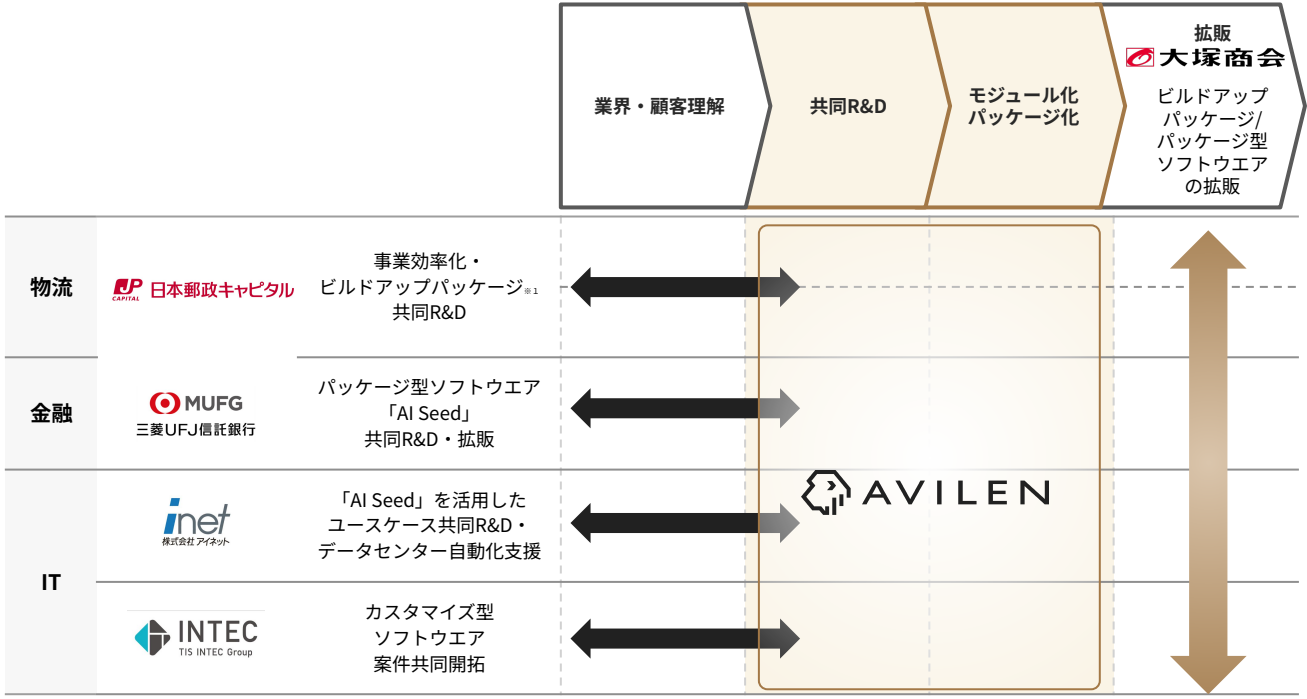
## 成果

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。

### ◆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することができます。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

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



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

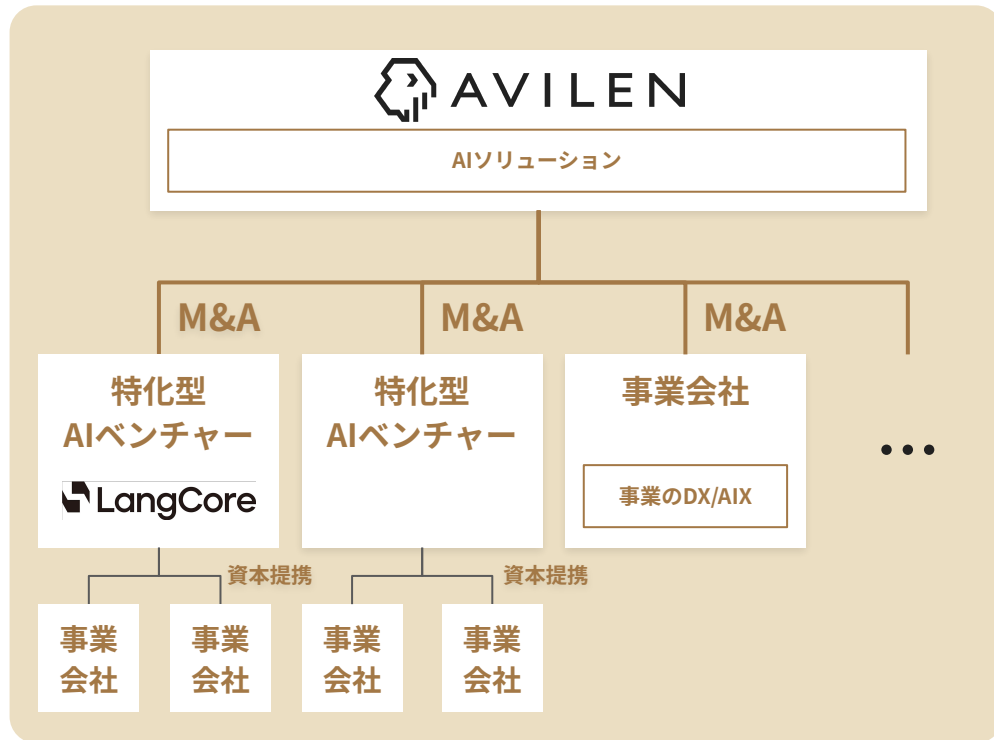
ドメイン特化LLM

連合学習

ドメイン特化  
ビルドアップコンテンツ

ニッチAI SaaS

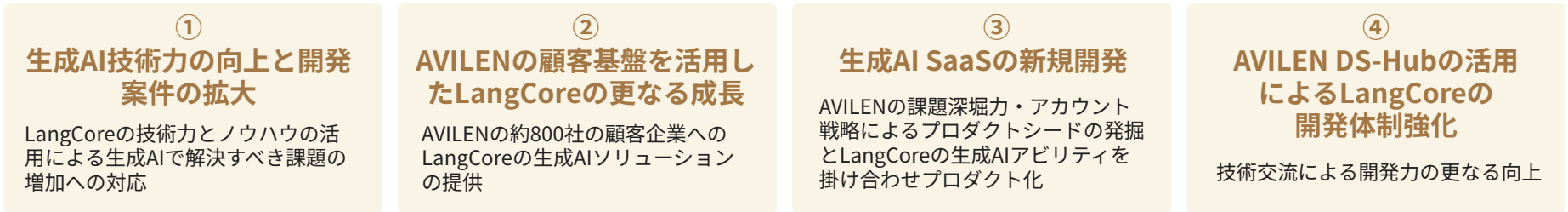
and more ...



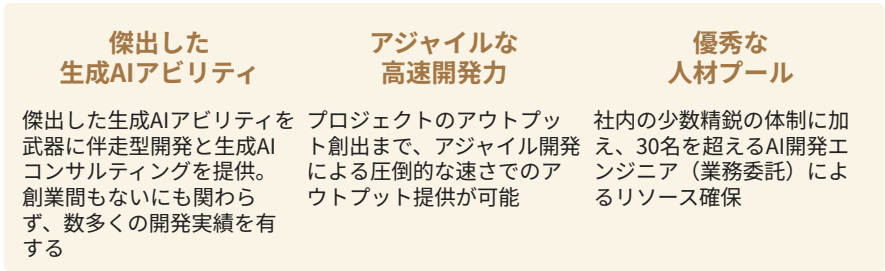
# 早期にシナジーを創出し、 AVILEN・LangCoreの短期的な収益向上と中長期的な事業拡大を目指す

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

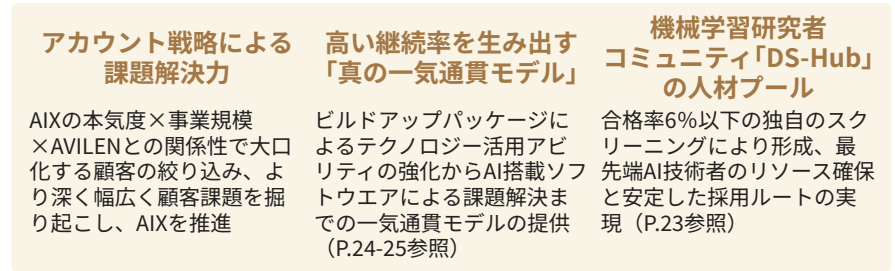
## 想定シナジー



## LangCoreの強み



## AVILENの強み



# 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積修正）
非連続成長のための投資	非連続な成長を続けるためにの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	6,260万（2024年12月末時点）
従業員	61名（2024年12月末時点）※連結：63名
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>



## 連結損益計算書

(千円)	24年通期
売上高	1,241,485
(AIソフトウェア)	790,915
(ビルドアップ)	450,569
売上原価	373,453
売上総利益	868,031
販売費及び一般管理費	678,677
営業利益	189,353
経常利益	188,821
親会社株主に帰属する当期純利益	116,012

## 連結貸借対照表

(千円)	24年期末	(千円)	24年期末
流動資産	804,714	流動負債	673,653
現金及び預金	566,333	負債合計	680,903
売掛金及び契約資産	207,170	株主資本	552,022
固定資産	428,783	資本金	62,609
有形固定資産	5,467	資本剰余金	59,609
無形固定資産	390,482	利益剰余金	429,802
のれん	342,691	新株予約権	573
投資その他の資産	32,833	純資産合計	552,595
資産合計	1,233,498	負債純資産合計	1,233,498



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。



執行役員 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

<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。

## 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2025年12月期決算発表後の2026年3月を目途に開示を行う予定です。