



2025年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社AVILEN（証券コード：5591）

2025年11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3四半期 決算サマリー
2. 2025年12月期 第3四半期 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3四半期 決算サマリー

AIソフトウェア・ビルドアップともに高い売上成長により売上高は前年同期比※1で約37%の伸長。
売上高成長に加えて全社コストの効率化が進み、営業利益は前年同期比で約106%の大幅増益。

連結 売上高
(3Q)

1,208百万円

前年比

+37.2%

AIソフトウェア 売上高
(3Q)

786百万円

前年比

+39.7%

ビルドアップ 売上高
(3Q)

421百万円

前年比

+32.8%

連結 売上総利益
(3Q)

846百万円

前年比

+38.1%

連結 営業利益
(3Q)

244百万円

前年比

+106.1%

EBITDA※2
(3Q)

290百万円

前年比

+128.9%

※1 | 比較対象の2024年12月期3Qは株式会社AVILENのみの単体決算。2025年12月期3Q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。

※3 | 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+52.5%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.30

- 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.29
- 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

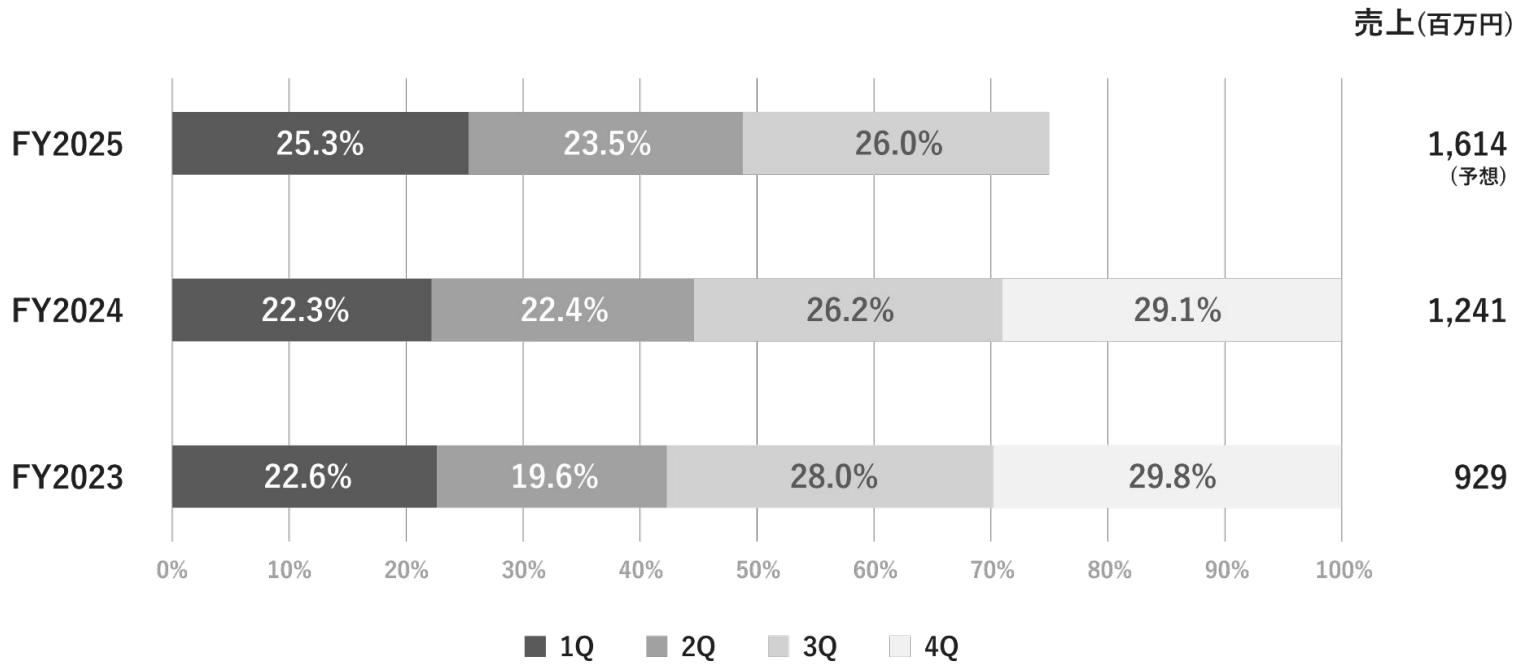
- LangCoreのプロダクト×AVILENのAIX推進力を活かし、**AIコールセンターの早期受注、シナジー創出**
- LangCoreの業績が**当期より通期ベースでの連結決算開始、損益取り込みによる売上・利益貢献**... P.10-12
- **Fusicとの業務提携による開発体制の強化**、M&Aの継続的なソーシング、アライアンス施策の推進... P.32-33

業績

- **売上：1,208百万円、前年同期比+37.2%の高成長。**
- **AIソフトウェアは、前年同期比+39.7%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+32.8%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1.9倍の伸長。
- **営業利益：244百万円、前年同期比+106.1%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。**

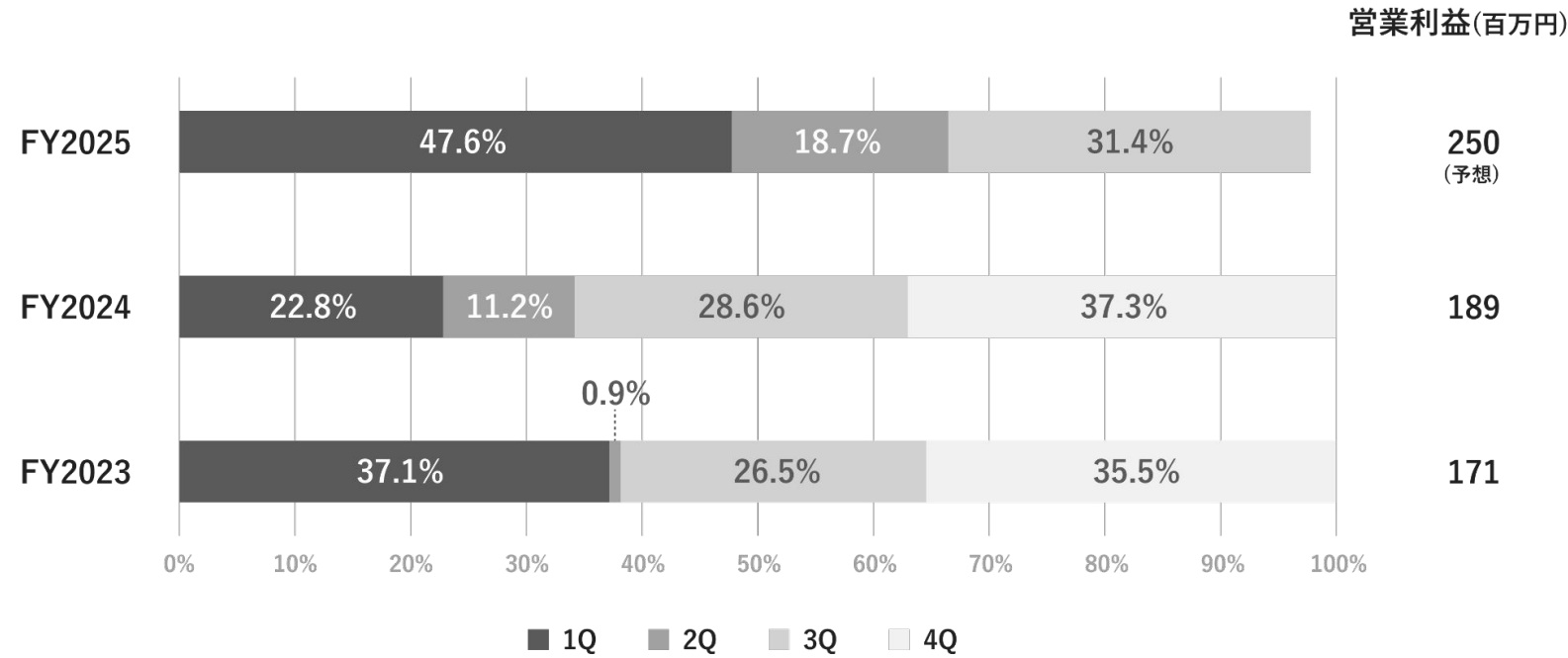
当3Q時点の売上高進捗率は74.8%と通期計画達成に向けて順調に推移

【通期売上予想に対する進捗状況】



当3Q時点の営業利益進捗率は97.7%と通期計画達成に向けて順調に推移

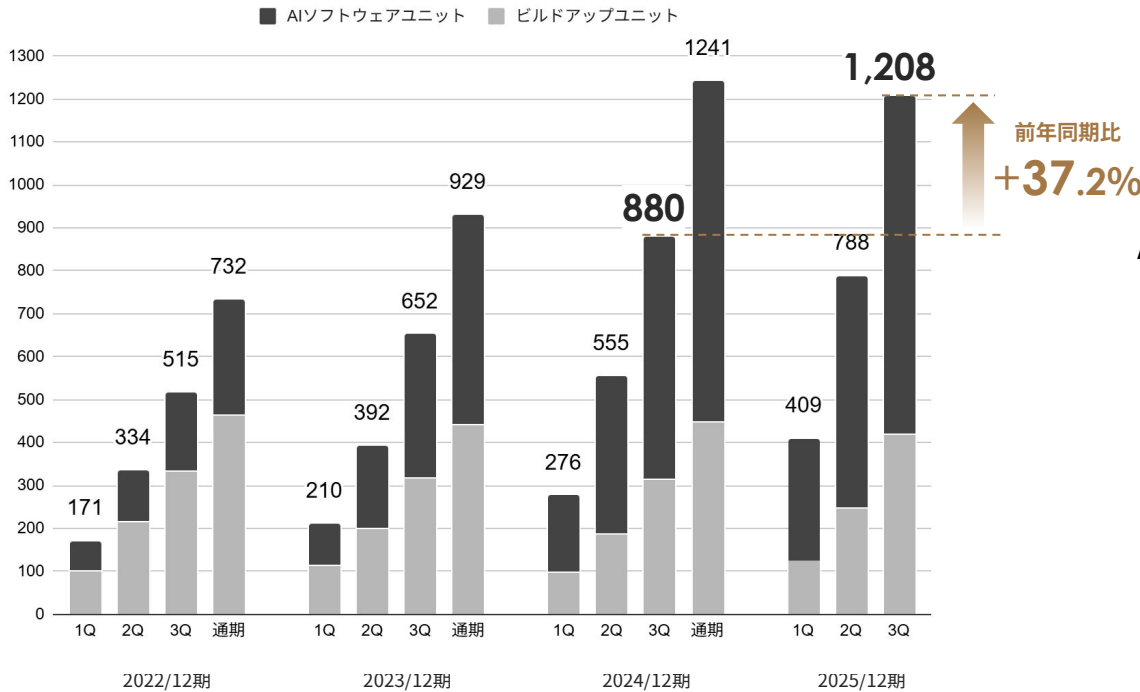
【通期営業利益予想に対する進捗状況】



2025年12月期 第3四半期 業績

当3Qの連結売上高は1,208百万円、前年同期比※で+37.2%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：1,208百万円（前年同期比+37.2%）

- 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

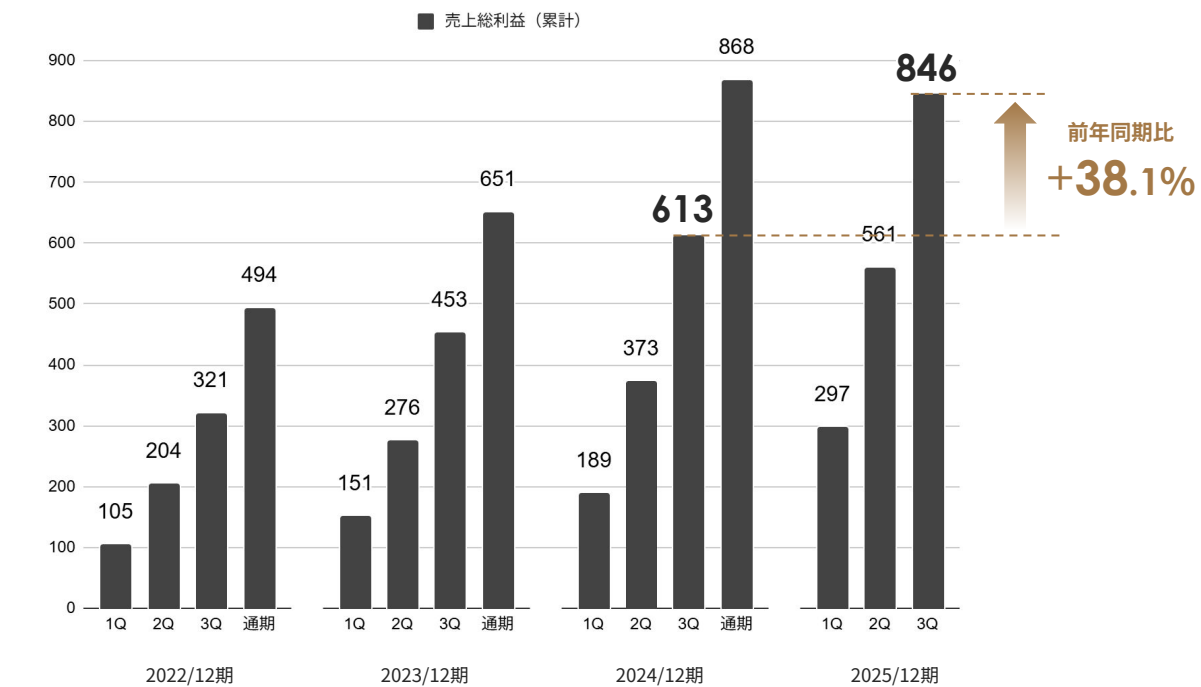
- 売上：786百万円（前年同期比+39.7%）
- 活況な生成AI市場を背景に、新規での生成AI関連プロジェクトの獲得、大企業・大口顧客との継続プロジェクトの積み上げによる大幅増収

ビルドアップ

- 売上：421百万円（前年同期比+32.8%）
- 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1.9倍と伸長し大幅増収

当3Qの連結売上総利益は846百万円、前年同期比※で+38.1%と大幅増益

四半期売上総利益推移 [百万円]



全社ベース

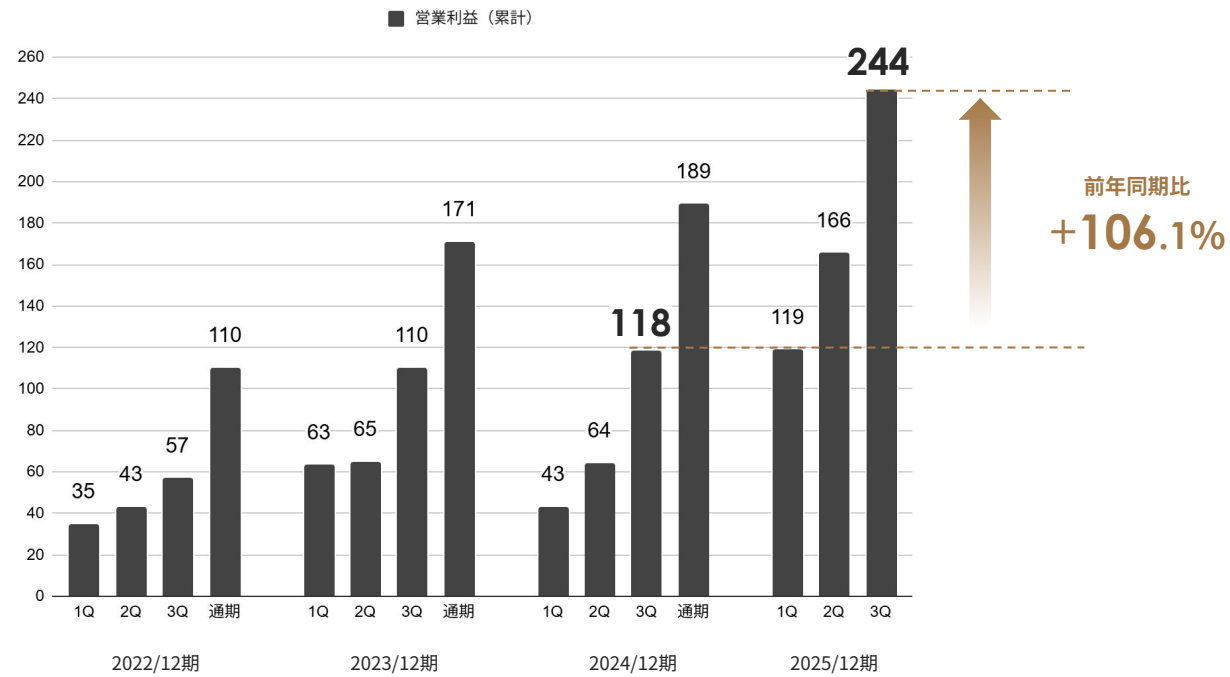
連結売上総利益：846百万円

売上総利益率：70.1%

- 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+38.1%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3Qの連結営業利益は244百万円、前年同期比※で+106.1%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：244百万円

営業利益率：20.2%

- 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+106.1%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12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

Genea 画像生成	Instructea LLM	Findea 異常・損傷検知
Cognea 特殊紙面認識	Estimea データ分析・予測	Recomnea レコメンデーション
Movea 行動認識	Numerea 数値分析	Autea 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 圧倒的な読み取り精度 チャット 帳ラク	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)
※2025: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)

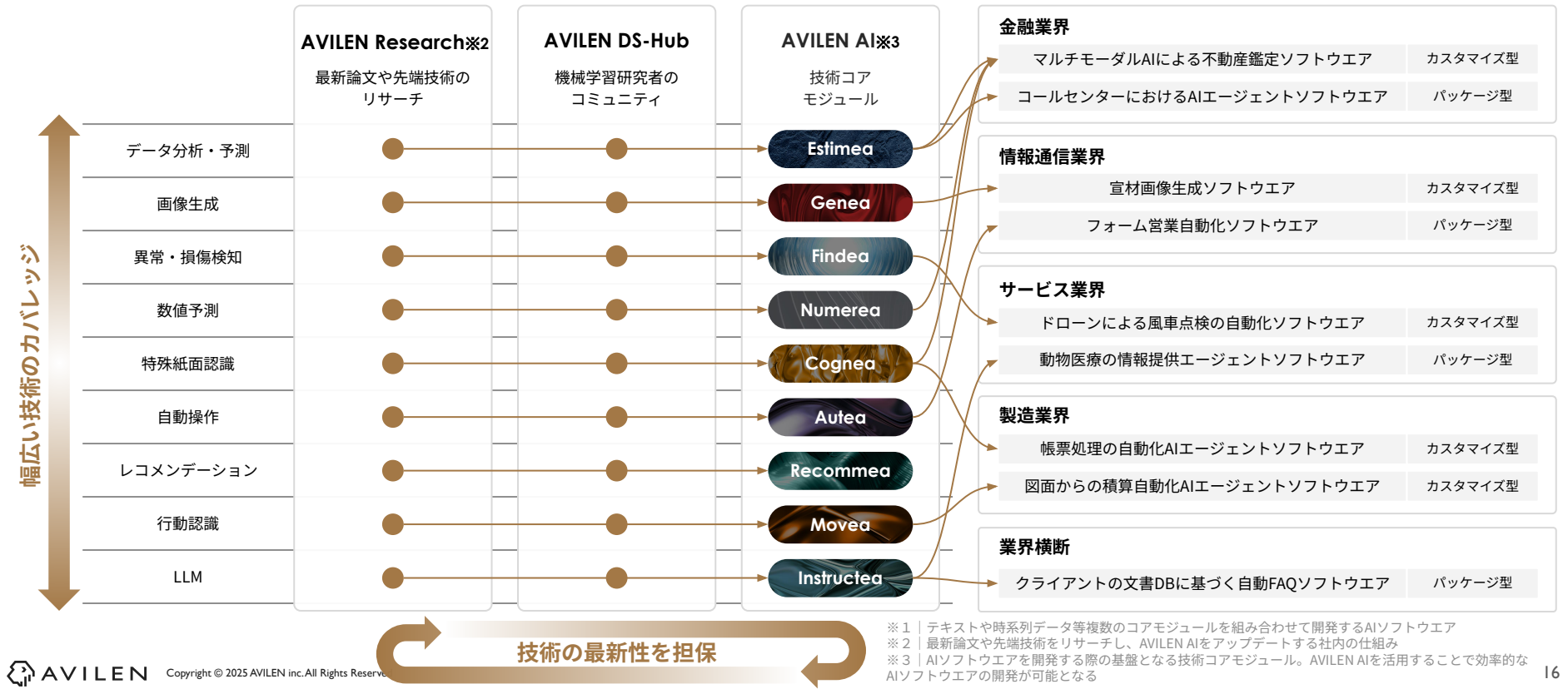
組織開発戦略

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
-------------------	---------------------	-----------	---------------

ビジネスパーソン向け

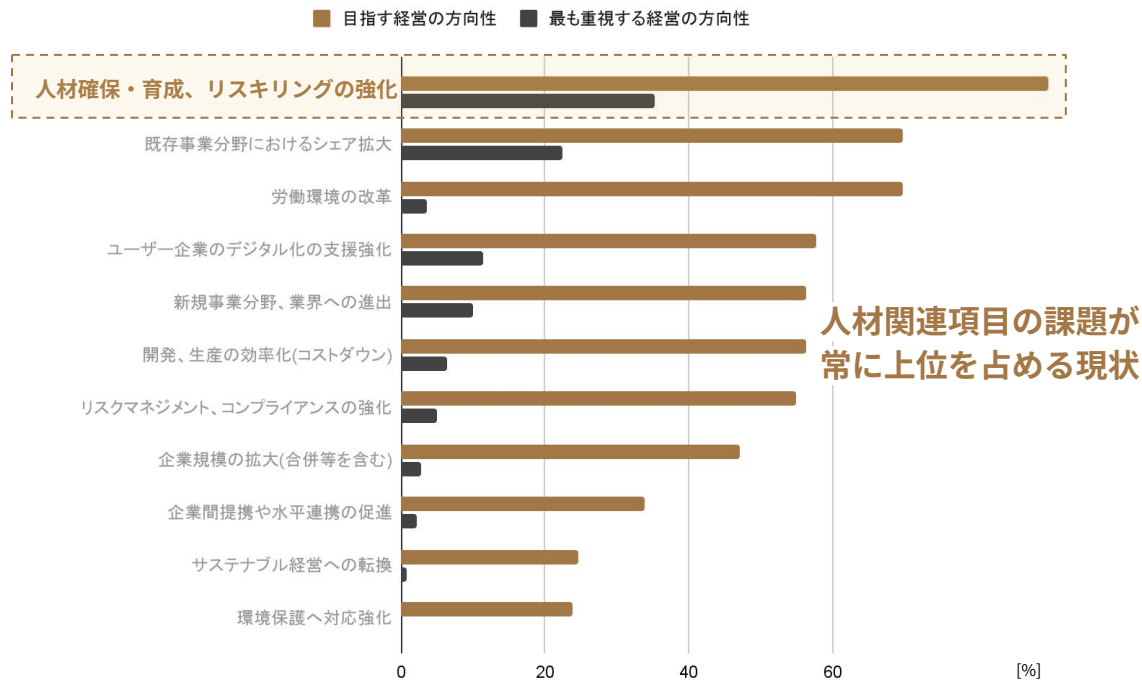
データ活用研修	AIビジネス研修	AIエンジニア 武者修行研修	データ分析 コンペティション研修
G検定対策講座	DS検定対策講座	E資格講座 合格率No.1※	機械学習講座
生成AI活用研修	実践プロンプト エンジニアリング研修	データ サイエンティスト研修	ディープラーニング 領域特化研修

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

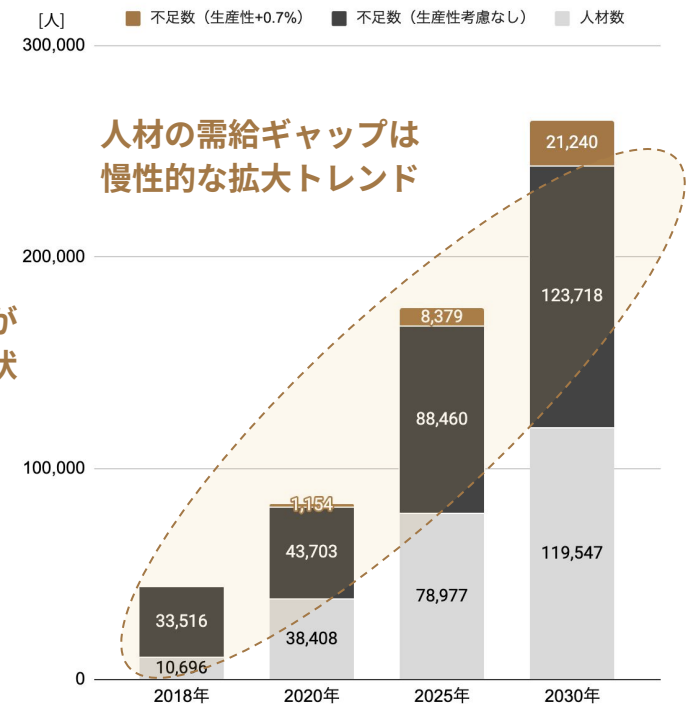


慢性的な人材不足 = 市場拡大のボトルネック = AVILENの優位性

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

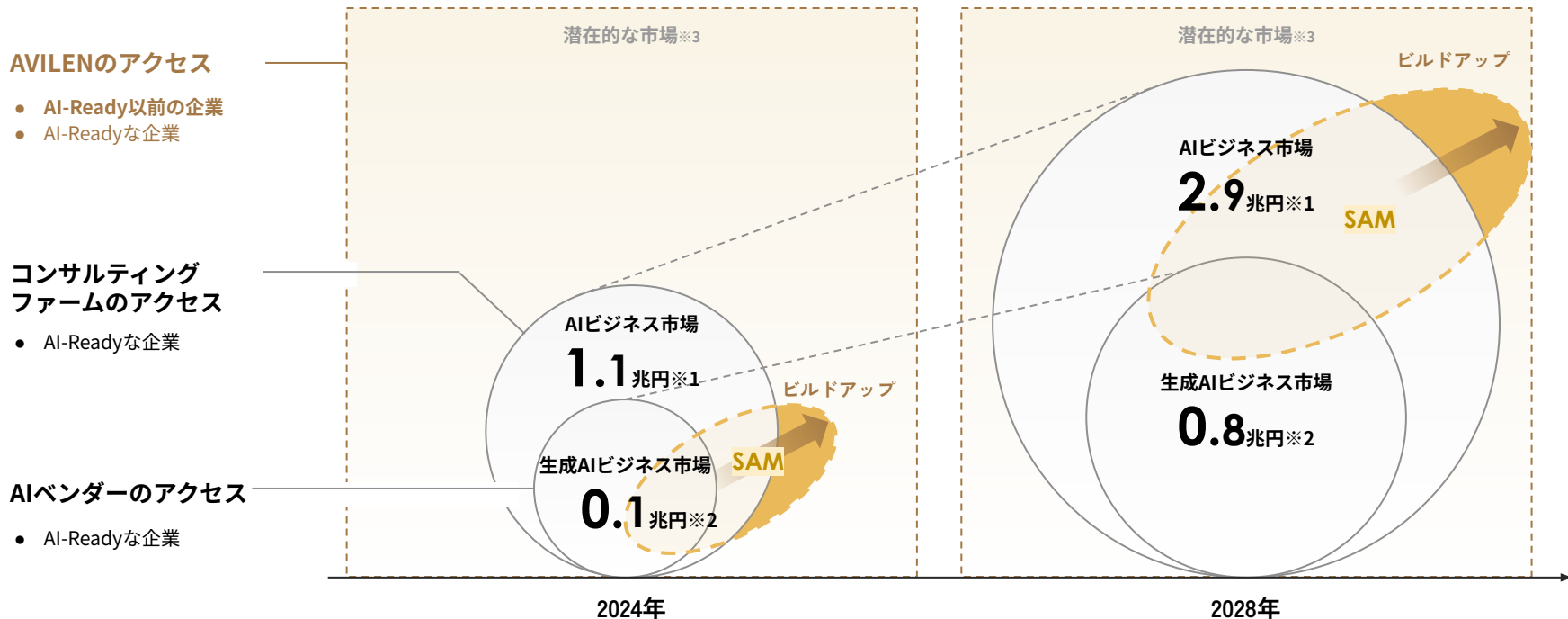


AI人材の需給ギャップ



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

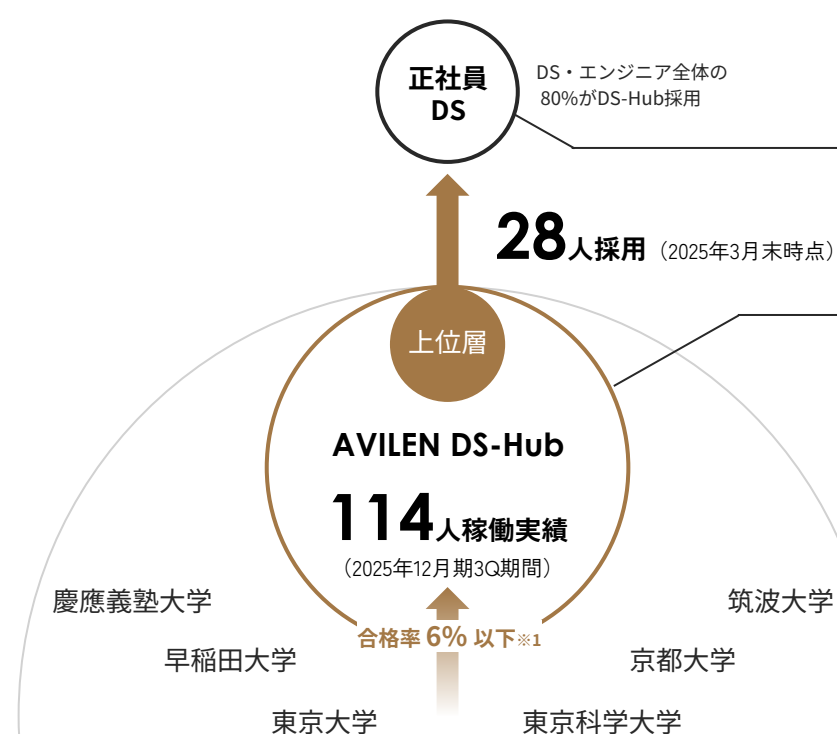


※1 | IDC Japan 株式会社「IDC Worldwide AI and Generative AI Spending Guide」(2024年8月発行)より当社作成。27の産業分野におけるAIシステム市場の分析による同市場の国内支出額市場規模。

※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

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

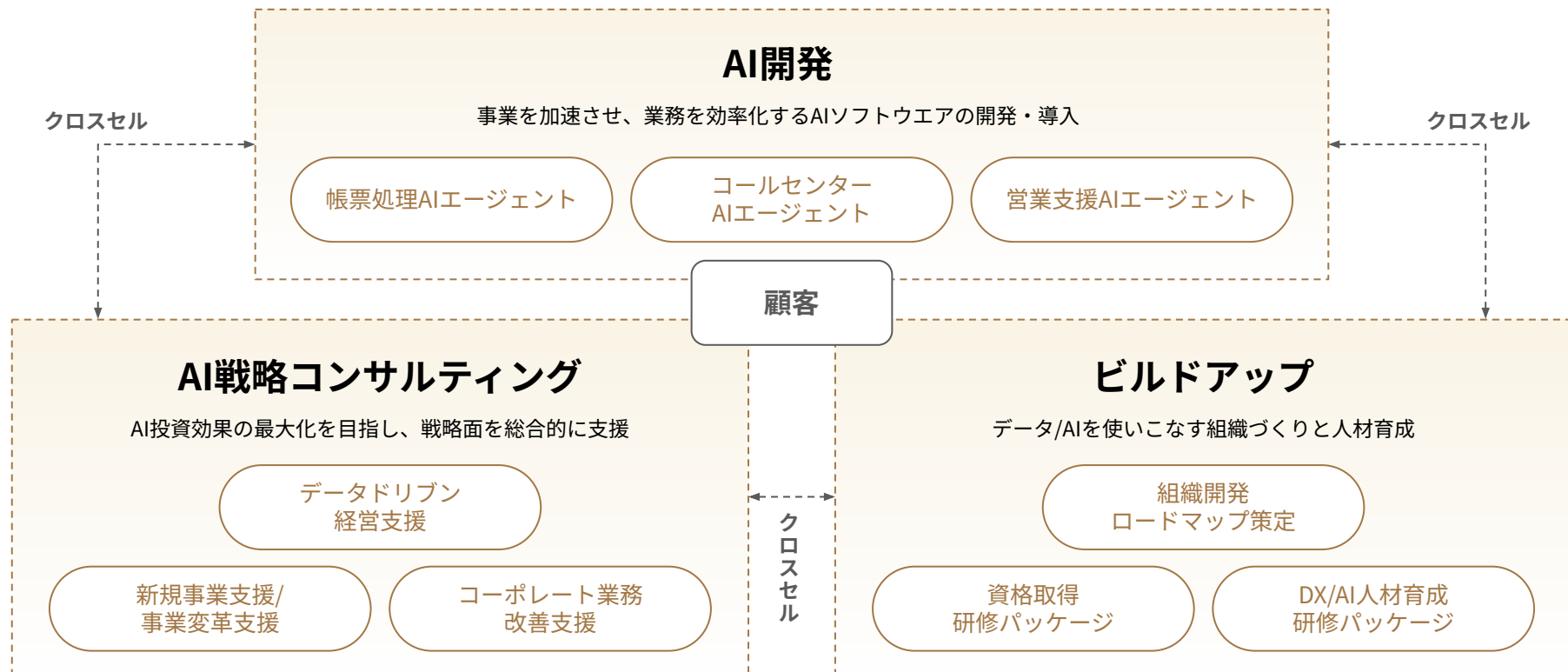
外注費の
低減

「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

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

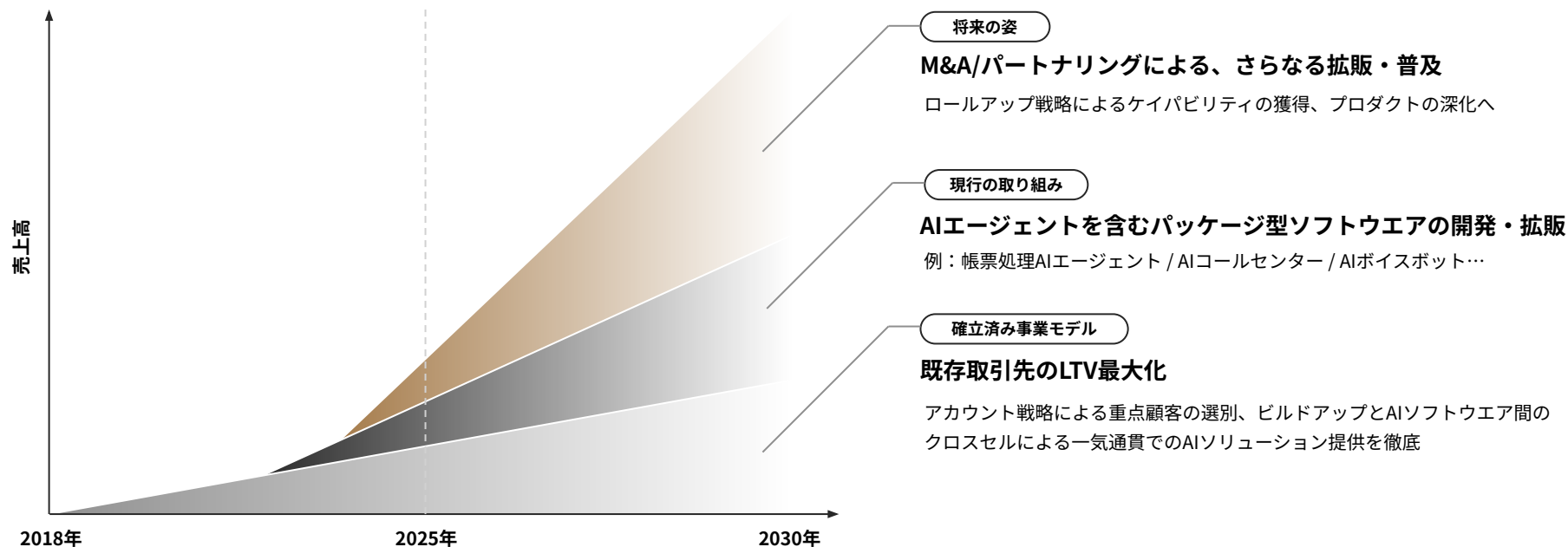


※1 | Life Time Valueの略称で、「顧客生涯価値」と訳される。一社の顧客が取引を始めてから終わりまでの期間（顧客ライフサイクル）内にどれだけの利益をもたらすのかを算出した指標

中長期的な戦略とビジネスアップデート

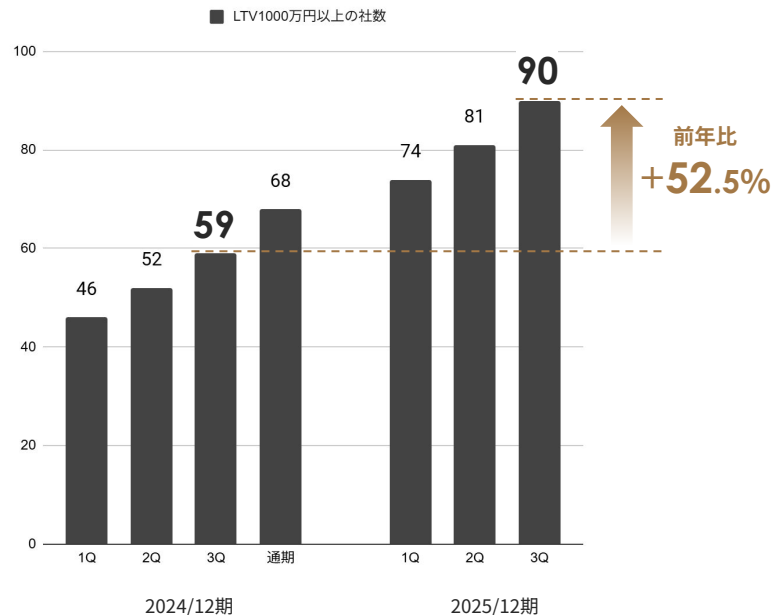
業界共通課題を解決するAIエージェントを中心としたパッケージ型ソフトウェアの開発・拡販。M&A/パートナーリングにより、普及を加速させ非連続成長を実現させる

中長期的な戦略（収益モデルの進化）



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3Q時点のLTV / 初回取引金額)

A社	金融	76倍
B社	電気機器	1,518倍
C社	製造	25倍
D社	不動産	45倍
E社	情報・通信	49倍
F社	情報・通信	47倍
G社	情報・通信	243倍
H社	情報・通信	4,257倍
I社	情報・通信	32倍
J社	情報・通信	14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

生成AIを用いた 装置アフターサービスのナレッジ再活用

「生成AIによる質問回答機能」のPoCにより、有効性と本開発における課題を整理

製造業

生成AI

PoC

AIコンサルティング

課題

精密機器メーカーでは、出荷台数の増加や機種の多様化により、見積対応などのアフターサービス業務が逼迫。対応はベテラン担当者の経験や知識に依存しており、属人化による品質のばらつきや暗黙知の喪失リスクが課題となっていた。

ソリューション

- メール本文と添付Excelを解析し、複数の帳票形式に対応できる構造化データとして整理
- タグ検索と自動抽出を組み合わせ、必要な情報をすぐに探せる仕組みを構築
- PoC版システムとして、生成AIを活用し、過去案件の情報をもとに質問へ回答する機能を実装
- 検証で想定質問回答の実現性を評価し、今後業務で活用する際の改善策を整理

成果

質問回答ケースの8件中5件で、
回答の有効性を確認

約2000件のメール分類を通じ、
本開発に向けた課題が明確化



設計開発工程のAI効率化に向けた 対象業務の特定・ソリューション実施支援

DX・AIX推進組織に、PoC推進ノウハウの継承・技術検証実施支援を行う

製造業

生成AI

PoC

AIコンサルティング

課題

クライアント社内では「業務に根差したAI・データ活用による効率化」を目標に社内DX・AIX(AIトランスフォーメーション)推進部署を組成。しかし業務の効率化・高度化に向けてどのようにスコープを定めるか・どの業務を最も優先すべきかなどのナレッジが不足しており、AI・データ活用のビジョンを描き、現場に密着して伴走してくれるパートナーを必要としていた。

ソリューション

- 以下2つの事例において、**現状業務整理・To-Be像構築・技術検証支援**を実施
 - RAGを用いた顧客要求分析自動化
 - プロセス監視の効率化・高度化にむけたAI/他自動化ツールの利用
- 上述2例において、ドキュメント作成・技術的知見の肉付けなど、**クライアント経営層への報告に向けたサポート**も実施

成果

組織方針→取り組むべきテーマ選定→報告
AIを用いた効率化の文化醸成

現場ヒアリング→ソリューション仮説→技術検証
PoC推進ノウハウの継承

RAGを用いた顧客要求の対応可否判断自動化
判断工数削減・判断精度7割に



画像処理AIと生成AIの活用による P&ID図読み取り業務の効率化

読み取り自動化により、作業工数を削減し誤発注リスク・プロジェクト遅延リスクを軽減

建設業

生成AI

PoC

システム開発

課題

設計されたP&ID図(*)をもとに、購入する製品を目視確認しリスト化・発注をしていた。数万点のリストを作成するため、ダブルチェックや誤発注時の対応など膨大な工数が発生することや、プロジェクト遅延のリスクがあることが課題となっていた。

ソリューション

- 画像処理AIと生成AIを活用し、「P&ID図自動読み取りシステム」を構築
 - インputデータに最小限の記載ルールのみを設けることで、フォーマットの異なる多様なプロジェクトのP&ID図に対応
 - 読み取れなかった部分については、少ない工数で手修正可能なUIを作成予定
 - 読み取り箇所のさらなる拡大も予定

成果

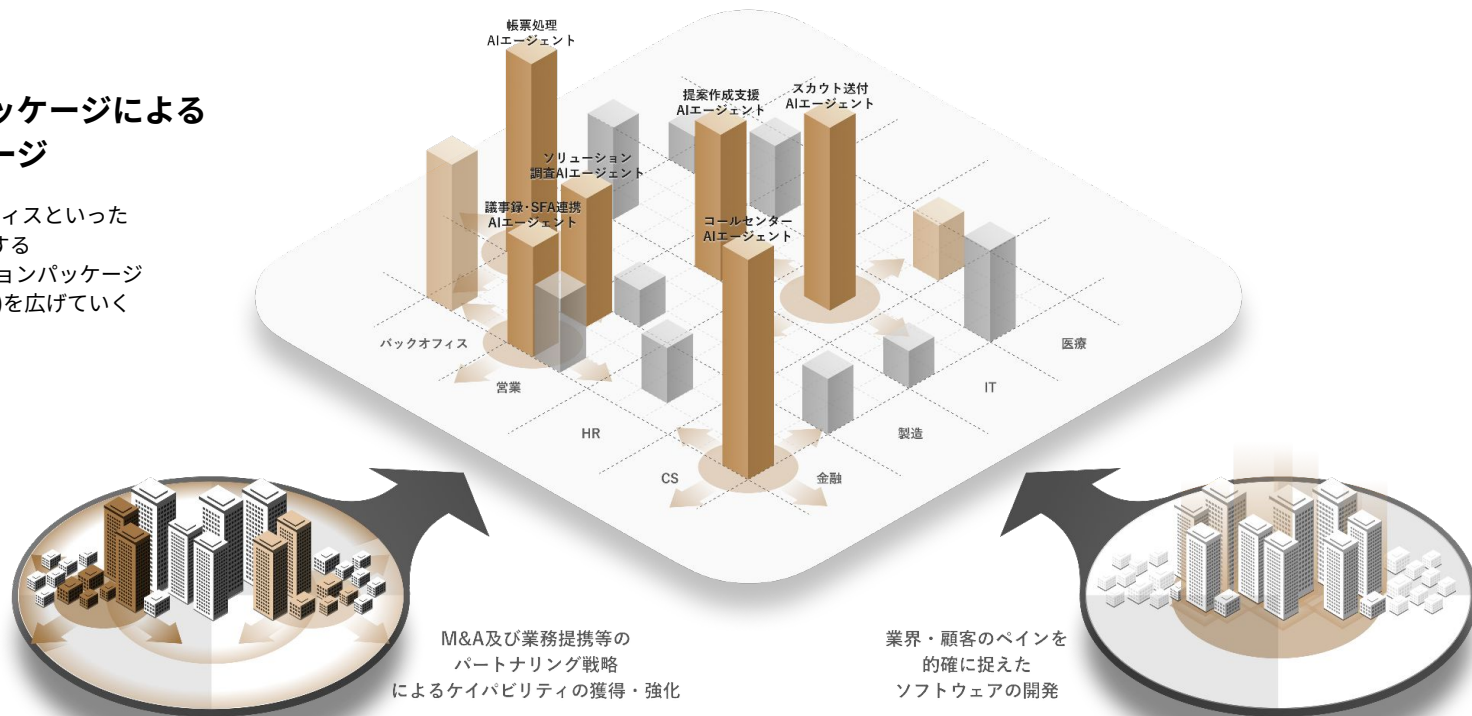
検証対象範囲において
約**25%分の工数削減**見込
(タスクにかかる期間が4ヶ月→3ヶ月に)



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

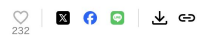
昨年末発表した大塚商会とのAIエージェントの取り組みは着実に進めており、 将来の外販に向けた大塚商会内での先端ユースケースを複数創出中

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FusicとAIインテグレーション分野で戦略的業務提携

2025.10.29配信のプレスリリース (<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000265.000043360.html>)

AVILEN、株式会社FusicとAIインテグレーション分野で戦略的業務提携

両社の技術力と顧客基盤を融合し、AI時代の価値創出を加速

株式会社AVILEN 2025年10月29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、株式会社Fusic（本社：福岡県福岡市中央区、代表取締役社長：納富貞嘉、以下「Fusic」）と、AIインテグレーション分野における戦略的業務提携契約を締結しましたのでお知らせいたします。本提携により、両社の技術力および顧客基盤を相互に活用し、AIとクラウド技術を融合させた新たな価値創出を目指します。

◆提携の背景と目的

生成AIやAIエージェントの発展に伴い、企業のAI活用は個別業務から全社的な統合活用へと広がっています。こうした中、AIをクラウドや業務システムと一体化させる「AIインテグレーション」の重要性が高まっています。

AVILENは、AIアルゴリズムやAIエージェントの開発において国内有数の実績を持ち、950社超（2025年6月末時点）の企業にAIソリューションを提供しています。戦略策定から人材育成、技術実装支援までを一気通貫で行っています。

Fusicは、AWSをはじめとするクラウド・IoT・Webアプリ開発を強みとし、幅広い技術領域を結合できる「技術結合力」を有しています。

両社は今回の提携により、AIとクラウド技術を融合した実践的ソリューションの提供体制を強化し、AIインテグレーション領域における価値創出を加速させます。

◆提携の内容

本提携では、技術面・事業面の両側面での連携を推進します。

<技術面での連携>

- AVILEN：AIアルゴリズム開発、AIエージェント、AI関連SaaS開発、AI人材育成
- Fusic：AWS/クラウドインフラ、IoT、Webアプリケーション開発

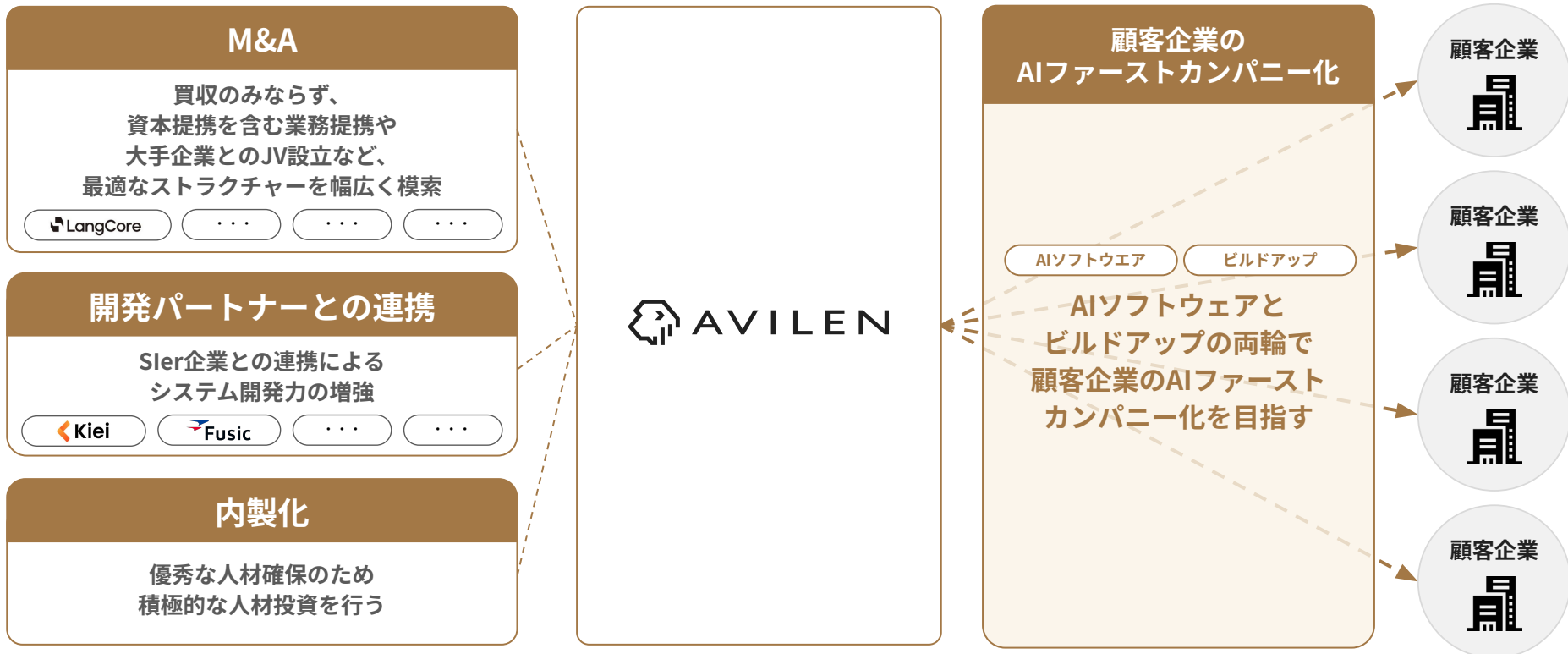
<事業面での連携>

- 顧客基盤の相互活用（AVILEN：首都圏・大企業領域／Fusic：九州エリア・パブリックセクター）
- 共催セミナー・イベントなどの共同マーケティング
- 共創事例のパッケージ化・プロダクト化による全国展開

両社は本提携を通じて、AIインテグレーション領域における実践的な協業を推進し、地域・産業・業種を問わず、生成AIを活用した価値創出を支援してまいります。

共創型AI/パートナーとして、企業のAIトランスフォーメーションを支える新たな基盤づくりに取り組んでまいります。

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

- ・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

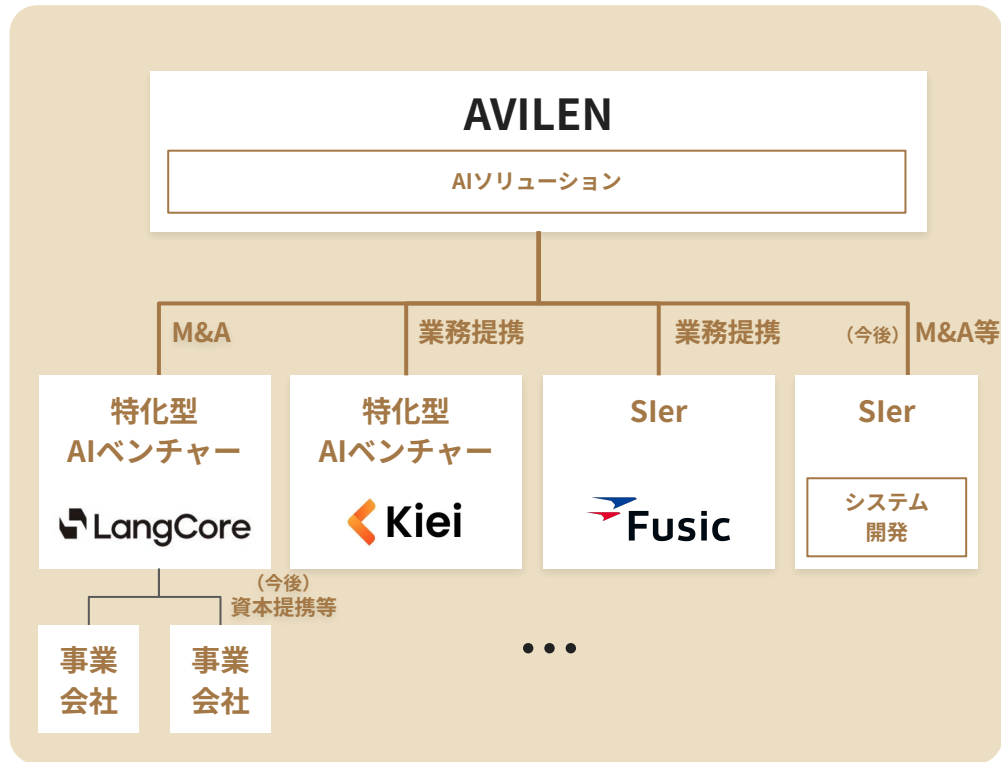
ドメイン特化LLM

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

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950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.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)

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)



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しでき
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

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9月末時点）
従業員	連結：73名（2025年9月末時点）※アルバイト除く
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ● 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3Q
売上高	1,208,121
（AIソフトウェア）	786,520
（ビルドアップ）	421,600
売上原価	361,441
売上総利益	846,679
販売費及び一般管理費	602,493
営業利益	244,185
経常利益	232,658
親会社株主に帰属する四半期純利益	153,720

連結貸借対照表

(千円)	24年期末	25年3Q
流動資産	804,714	933,455
現金及び預金	566,333	575,194
売掛金及び契約資産	207,170	312,941
固定資産	428,783	388,474
有形固定資産	5,467	7,458
無形固定資産	390,482	344,830
のれん	342,691	304,614
投資その他の資産	32,833	36,186
資産合計	1,233,498	1,321,930

(千円)	24年期末	25年3Q
流動負債	673,653	342,490
固定負債	7,250	273,125
長期借入金	7,250	273,125
負債合計	680,903	615,615
資本金	62,609	62,609
株主資本合計	552,022	705,742
新株予約権	573	573
純資産合計	552,595	706,315
負債純資産合計	1,233,498	1,321,930



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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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。