



2025年4月1日

各 位

会社名 AIストーム株式会社
代表者名 代表取締役社長 今井 俊夫
(コード番号：3719 東証スタンダード)
問合せ先 経営管理部 増尾 雅人
TEL. 03-5259-7010

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2025年1月1日からの3か年（2025年12月期～2027年12月期）を対象とした中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

以 上



AI storm

AI

ARTIFICIAL INTELLIGENCE

AI-STORM 中期経営計画



Design the New World with AI

中期経営計画の目指す姿

当社は2024年12月期において、主力であるERPコンサルティング事業の強化に加え、新規事業に進出するなどの事業拡大を行い、**大幅な増収増益を達成**することができました。

2025年は既に発表の通り社名及び事業目的の変更を行うなど、**更なる成長を目指して構造改革**を行って参ります。

その道しるべとして、2025年12月期を初年度とする三か年新中期経営計画を策定致しました。

AIを基軸とした新たな事業戦略による成長をご期待ください。

『AIを核とした企業へ進化、事業ドメインの聖域なき改革』

『AI新規事業の創出とM&A/資本提携の積極推進』

3年後の目標時価総額 500億円

AIビジネスを核とした企業へ更なる進化を実現すべく社名を変更

株式会社ジェクシードから

AIストーム株式会社へ！

1 業界特化型『AIアドバイザー事業』

- 製造・物流、流通・小売といった**大きい市場規模を持つ業界**に、ERP導入の知見を活かし、「**企業内機能領域**」に**AIソリューション**を提供する。
- 例として、物流業界では画像認識AIを活用したトラック運行管理サービスを提供しており、このような業務特化のAIソリューションを、**コンサルティングと実装の両面で提供**する。

2 新業態展開『AI×モルタル事業』

- 既存事業×AIで**新しいビジネスモデル**を構築する。

3 新事業開発『AI×ニュービジネス』

- AIの普及に伴う**新たなビジネス領域へ参入**する。
- M&Aや資本・業務提携を積極活用する。

AIは製造業・金融業・小売業など、様々な業界に
「自律化」の業務変革をもたらす「第四次産業革命」に

第一次産業革命

機械化

水力・蒸気・紡績機
手工業が工業化

第二次産業革命

効率化

石油・電力・重化学
大量生産の加速

第三次産業革命

自動化

インターネット・プロ
グラムによる自動化

第四次産業革命

自律化

AI・ビッグデータによ
る自律的な生産・労働



生成AIの登場により加速する市場規模



マッキンゼーの調査によると、生成AIの登場により労働者の70%の業務が自動化され、620兆円相当の経済価値をもたらす可能性。

■ AI市場概況

- 日本のAIシステム市場規模
 - 2023年：約6,859億円→2028年予測：約2兆5,434億円（3.7倍）
- 世界の生成AI市場
 - 2023年：670億ドル→2032年予測：1兆3,040億ドル（19.4倍）

■ 生成AIのインパクト（マッキンゼー調査）

- 生成AIが従業員60-70%の業務を自動化
- 生成AIが英国のGDPを上回る620兆円の経済価値をもたらす可能性

大規模産業側のAI導入における顧客課題と参入余地

■業務改善・利益向上につながらないAI導入

- 多くのプロジェクトが「PoC（概念実証）止まり」で、実際の業務改善・利益向上にはつながっていないケースが多い
- 「ビジネス変革の視点」が不足しており、技術導入が目的になってしまう

■業務プロセスとの統合が不十分

- 基幹業務・システム（ERPやSCM、CRM、HRMなど）とシームレスに統合ができていない
- AIシステムが導入されても、現場が既存業務と連携しにくく、結果的に「使われないAI」となってしまう

■データ基盤の連携不足

- AIを活用するには、企業が持つデータ（ERP、SCM、IoT、POS、会計データなど）が適切に統合・整理されている必要がある
- しかし、多くの企業ではデータがバラバラで、業者によるAI開発が「断片的」になりがち

ERP事業で得た強み

業務コンサルの知見

製造・小売・金融・サービスなど多
業種のビジネスフローを把握

システム統合力

企業の基幹を支える
豊富なERP導入経験

顧客基盤

ERP導入を通じた粘着性の高い顧客
基盤・長期リレーションを保有

AI市場での優位性

実用性の高いAIの実装

顧客企業にとって
使いやすい「実用性の高いAI」
の実装が可能

AIと既存システムの橋渡し

高度な最新AI技術と
既存技術・システムの
橋渡しが可能

早期の売上創出

AI中心戦略に移行した後も
早期に売上創出が可能

中期目標

3年後に**時価総額500億円超**を目指す

基本方針

現在の、ERPを軸としたビジネスモデルから**AIを核とした事業体**に変貌を遂げる

目標売上・利益

3年後に**売上80億、営業利益12億**へ

我々の役割
(Mission)

AIで社会に**Innovation**を巻き起こす

我々の挑戦
(Challenge)

ERP企業から**ERP × AI企業**への変革

我々の未来
(Future)

AIを核とした事業体に変貌する

4つの重点戦略

人材戦略

- AI技術者の積極採用
- AIコンサルタントの社内教育
- M&Aを通じた人材確保

財務戦略

- M&A・資本提携
- 第三者割当増資による資金調達
- PIPEsの活用

顧客獲得戦略

- 既存チャネル・既存顧客の活用
- AI関連新製品の投入
- IR/PRの強化
- メディアの積極活用

株価・企業価値向上戦略

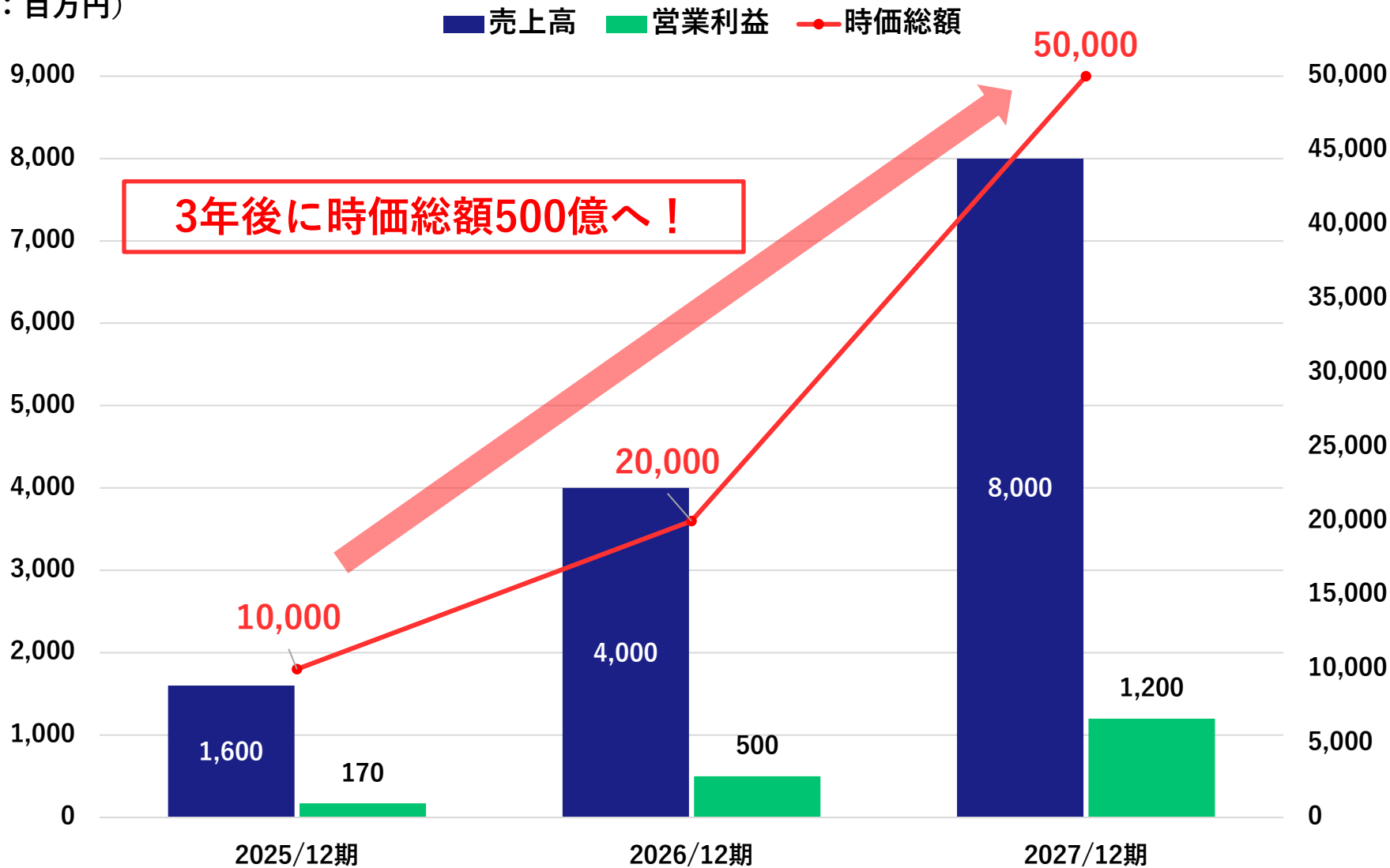
- 今期から配当性向30%実現
- 自社株買いによる企業価値向上

(単位：百万円)

	2025/12期	2026/12期	2027/12期
売上高	1,600	4,000	8,000
営業利益	170	500	1,200
時価総額	10,000	20,000	50,000

売上高・営業利益・時価総額推移

(単位：百万円)



事業別売上計画



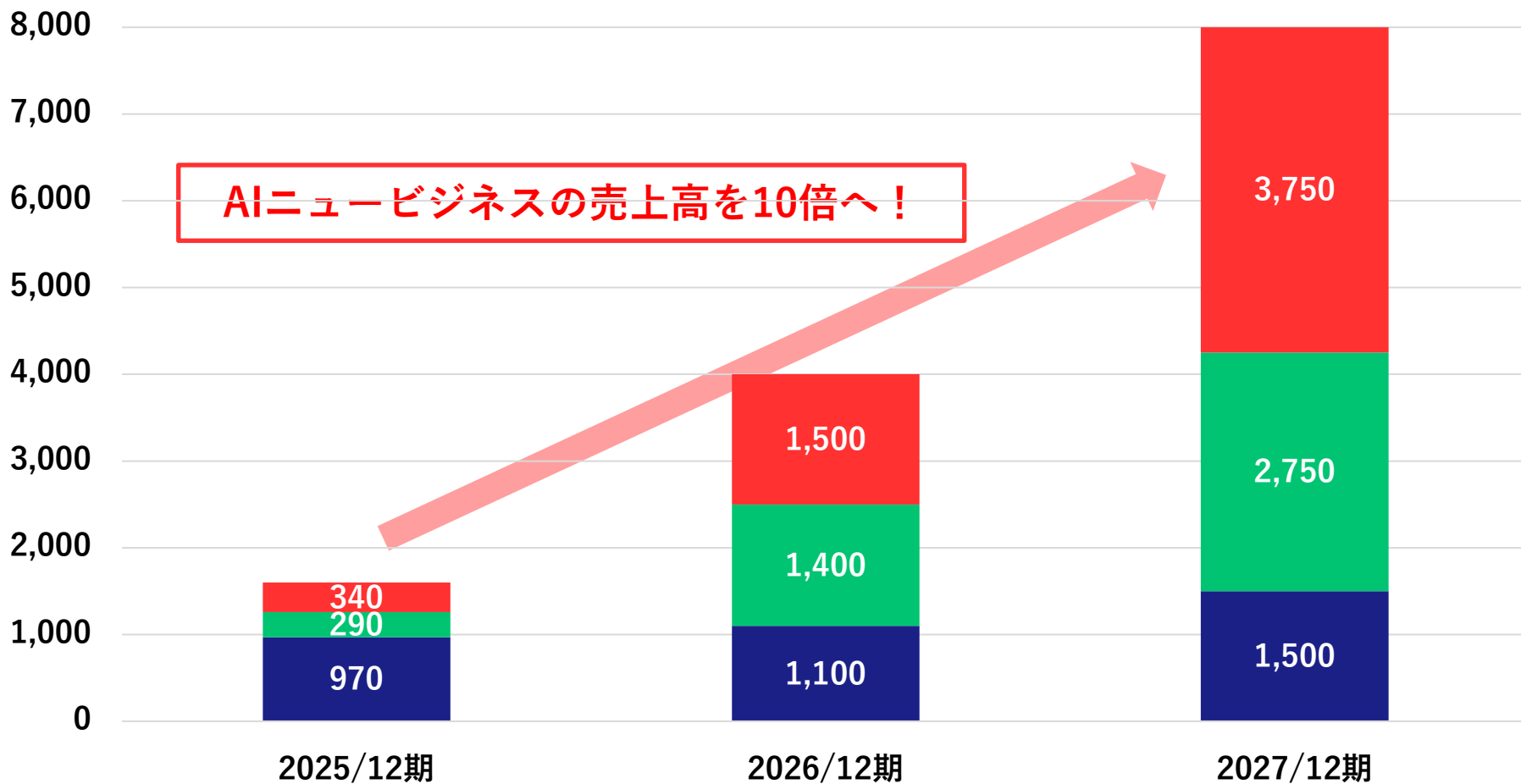
(単位：百万円)

事業部名		2025/12	2026/12	2027/12
AI アドバイザー	売上高	970	1,100	1,500
AI&モルタル	売上高	290	1,400	2,750
AI ニュービジネス	売上高	340	1,500	3,750

事業別売上高推移

(単位：百万円)

■ AIアドバイザー ■ AI&モルタル ■ AIニュービジネス



From 202504
to future



Presented by

AIストーム株式会社