



2024年5月期 通期決算説明資料

株式会社アイデミー

証券コード：5577

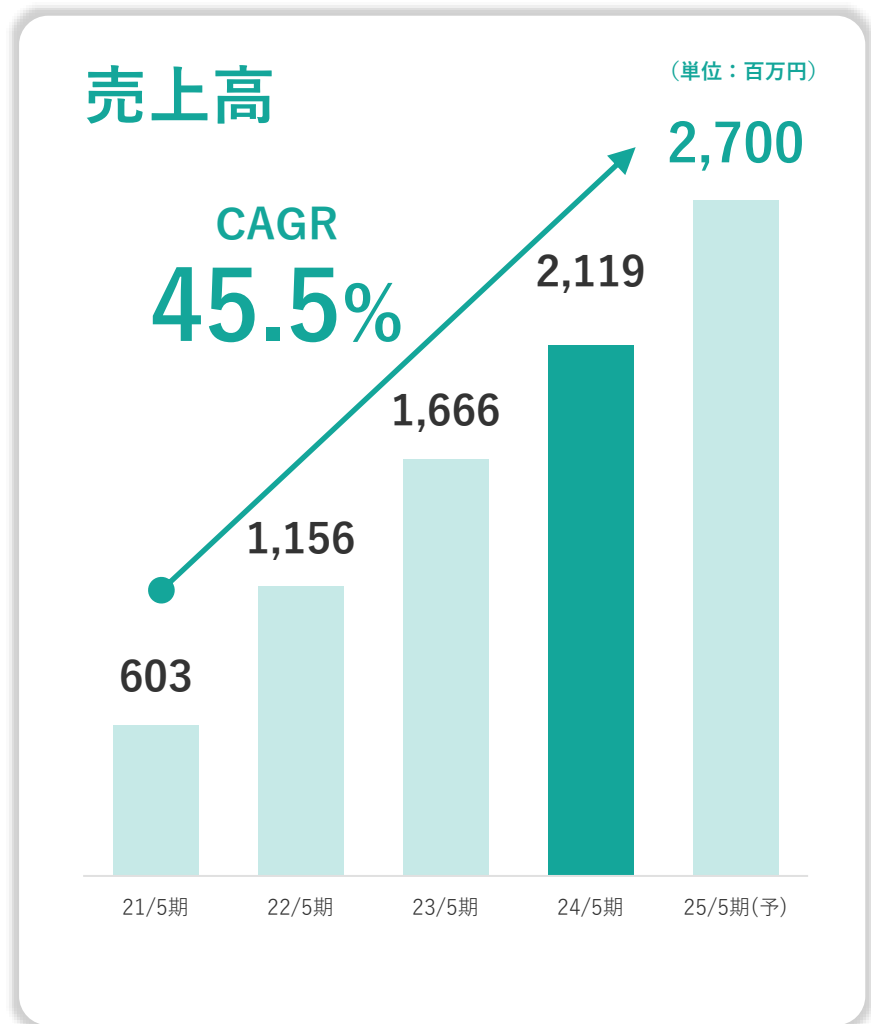
2024年7月

アイデミーは東大発のAIスタートアップ企業で、 25/5期もさらなる事業成長のために投資を継続します

日本、世界を代表する
エンタープライズ企業向けに、
AI/DXの人材育成を入り口にして、
伴走型のAI実装支援を中心に
急成長しています。

長期継続顧客

144社



※ 長期継続顧客数は、法人向け売上高のうち、4四半期以上連続で売上高を計上している企業の数
※ ファクトリアル社は24/5期第4四半期より業績取込。

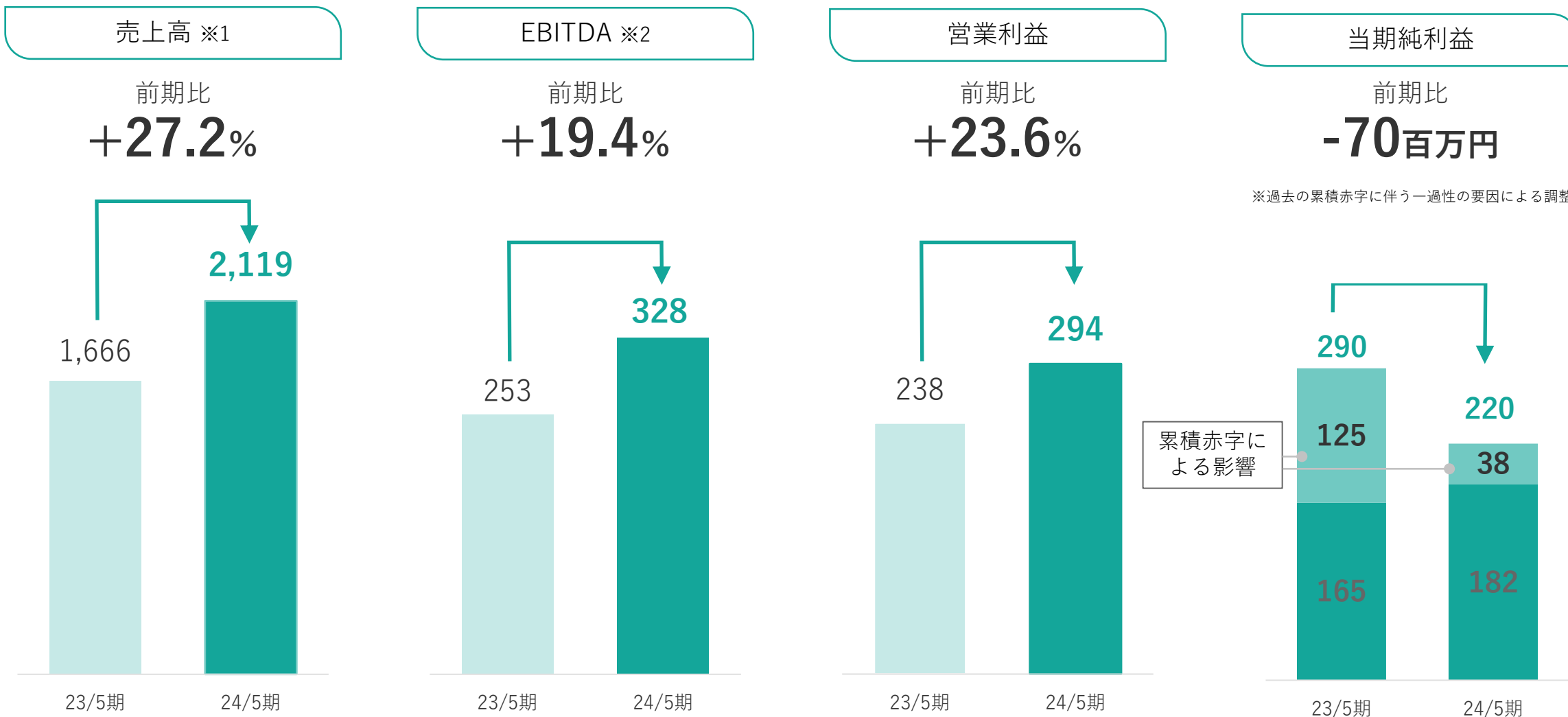


2024年5月期 決算概要

2024年5月期 業績ハイライト

売上高、営業利益ともに前期比二桁増収増益

(単位：百万円)



※1 23年5月期までは単体決算、ファクトリアル社の子会社化によりBSは24年5月期第3四半期から、PLは第4四半期から連結開始

※2 EBITDA=営業利益+償却費+のれん償却費+株式関連取得費用(仲介費用)

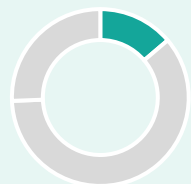
成長を支える3つのAIサービスポートフォリオ

個人向け事業

①AI/DXリスティング事業

個人の自己実現に寄り添いながら、AIを実装するスキルを身につけ、個人のキャリアアップを応援する事業

 **Aidemy** PREMIUM



24/5期売上構成比

13.8%

エンタープライズ法人向け事業

②AI/DXプロダクト事業

企業のAI活用を中心とした新たな変革を支援するため、オンラインで学習できるプロダクトなどを提供する事業

 **Aidemy** BUSINESS

 **Aidemy** PRACTICE

 **DPAS**



24/5期売上構成比

60.6%

③AI/DXソリューション事業

AIを中心としたプロダクトの開発・実装のため、顧客に伴走しながら企業のデジタル変革の成功体験を提供する事業

 **modeloy**

 **fact-real**

 **まぼろし**
MABOROSHI Co., Ltd.



24/5期売上構成比

25.6%

※ ③AI/DXソリューション事業の図中に掲載の「fact-real」および「まぼろし」は、該当事業に属する子会社の社名です。
※ ファクトリアル社は24/5期第4四半期より業績取込。まぼろし社は25/5期に子会社化しており、24/5期の影響はありません。

成長を支える3つのAIサービスポートフォリオ

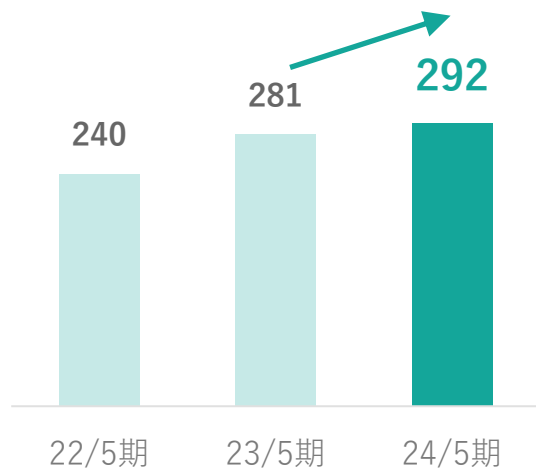
(単位：百万円)

個人向け事業

①AI/DXリスティング事業

競合他社が多数参入するなか、
需要は堅調に推移

前期比+3.9%

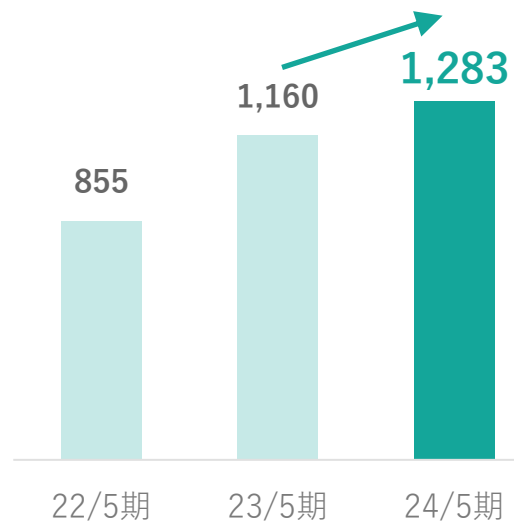


エンタープライズ法人向け事業

②AI/DXプロダクト事業

法人との取引機会の創出により、
ニーズは高く推移

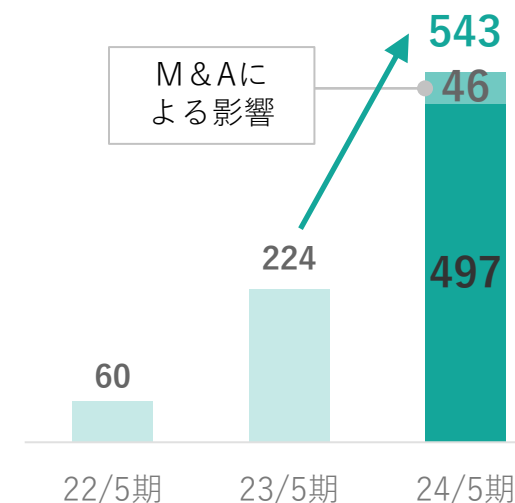
前期比+10.6%



③AI/DXソリューション事業

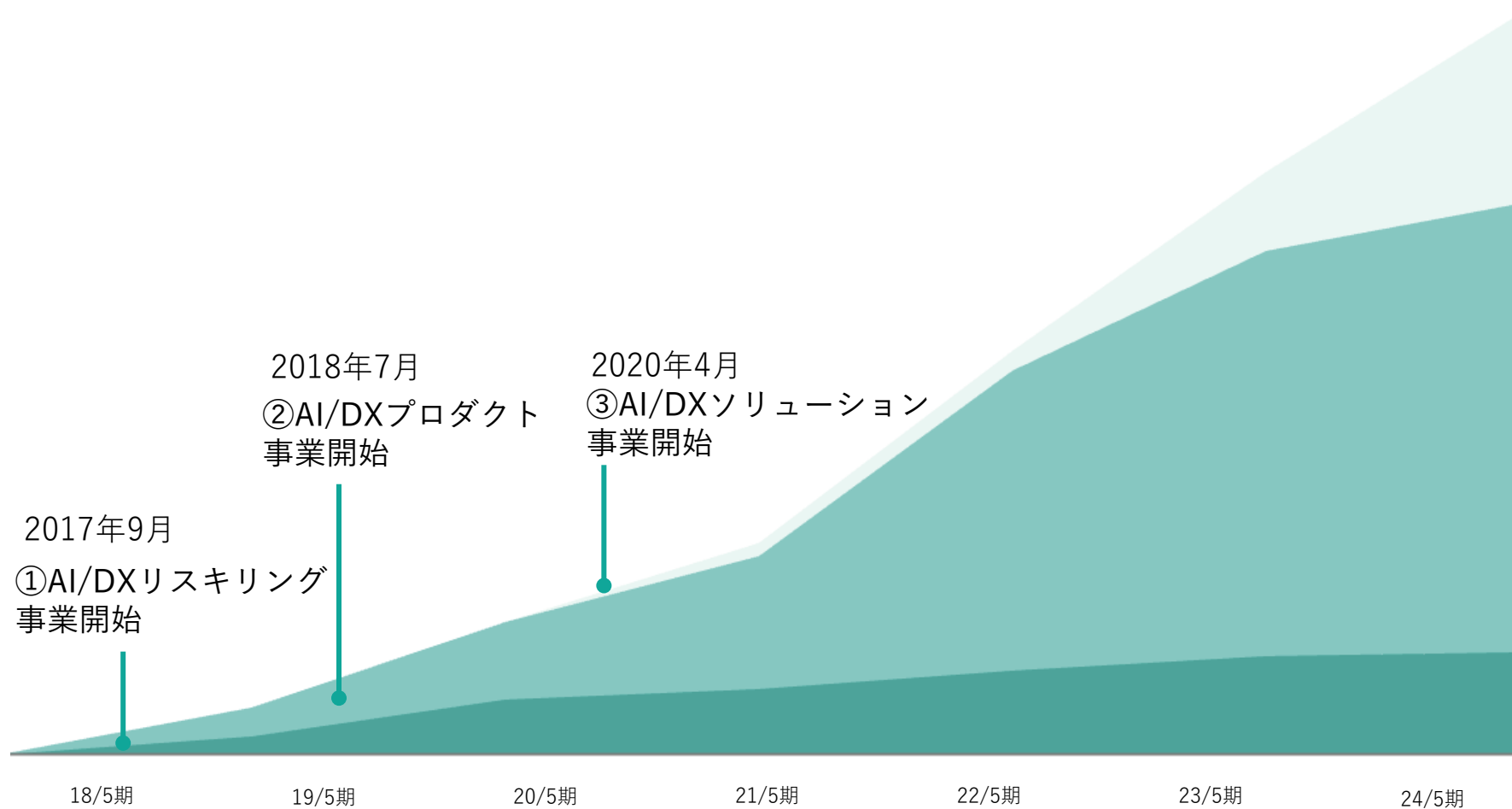
デジタル変革伴走型支援ニーズが高まり
大幅増、案件単価と収益性が向上

前期比約2.4倍



創業以来、AI領域を中心に事業に投資し続けた結果、
新たな変化を継続的に生み出し成長を続けていくことができます

売上高



③AI/DXソリューション事業

modeloy

fact-real

まぼろし
MABOROSHI Co., Ltd.

②AI/DXプロダクト事業

Aidemy BUSINESS

Aidemy PRACTICE

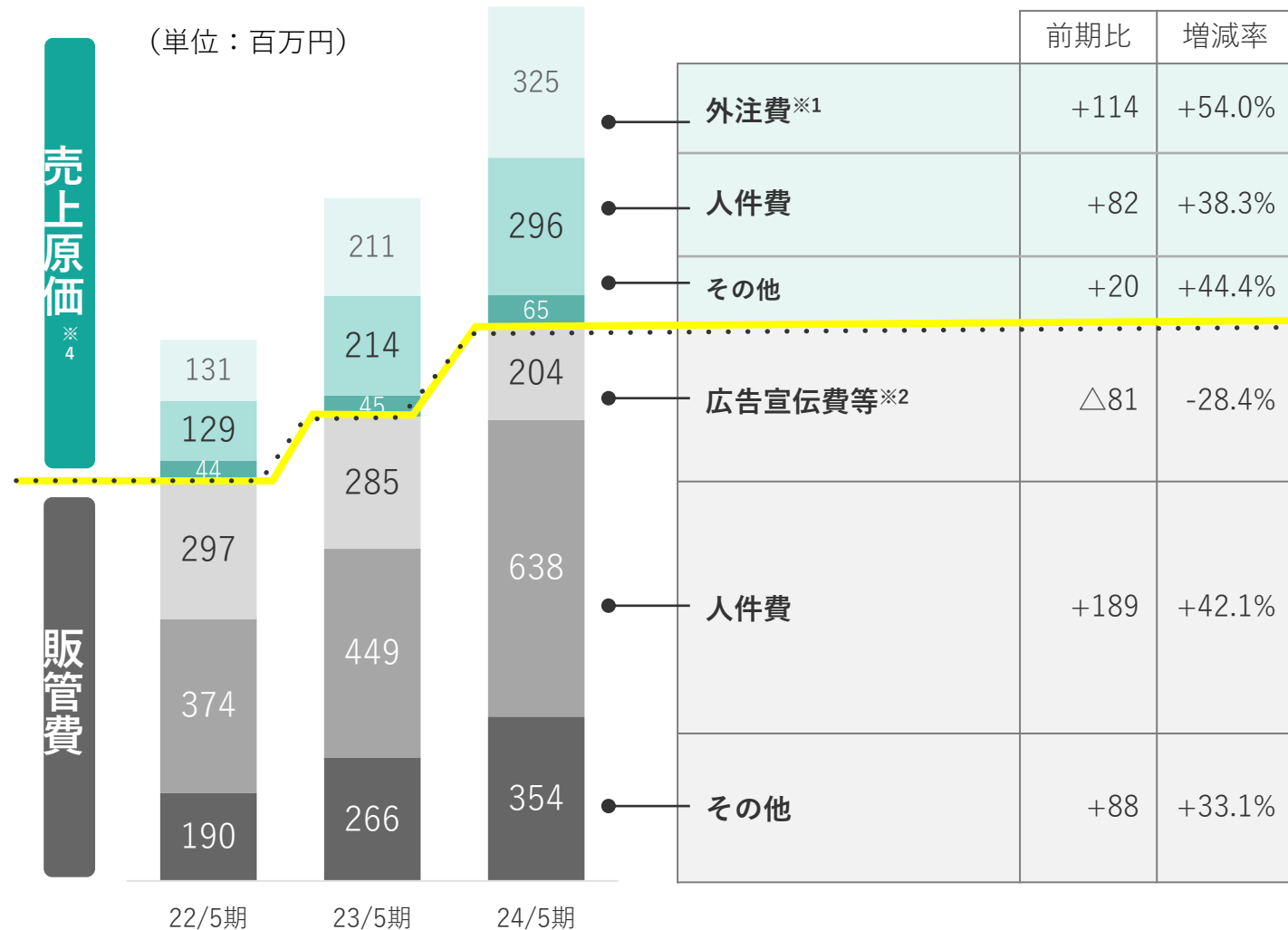
DPAS

①AI/DXリスキリング事業

Aidemy PREMIUM

※ ③AI/DXソリューション事業の図中に掲載の「fact-real」および「まぼろし」は、該当事業に属する子会社の社名です。
※ ファクトリアル社は24/5期第4四半期より業績取込。まぼろし社は25/5期に子会社化しており、24/5期の影響はありません。

売上高増により原価率UP、販管費において人件費増も販管費率は前期比減



原価率 23/5期 25.6% → 24/5期 29.7%

- コンテンツ開発費の一部をソフトウェア・コンテンツ資産に計上した金額を除いています。
- 「Modeloy」に従事するコンサルタント、データサイエンティスト、エンジニアの人件費及びパートナーへの外注費が増加し、原価率が上昇

販管費率 23/5期 60.1% → 24/5期 56.4%

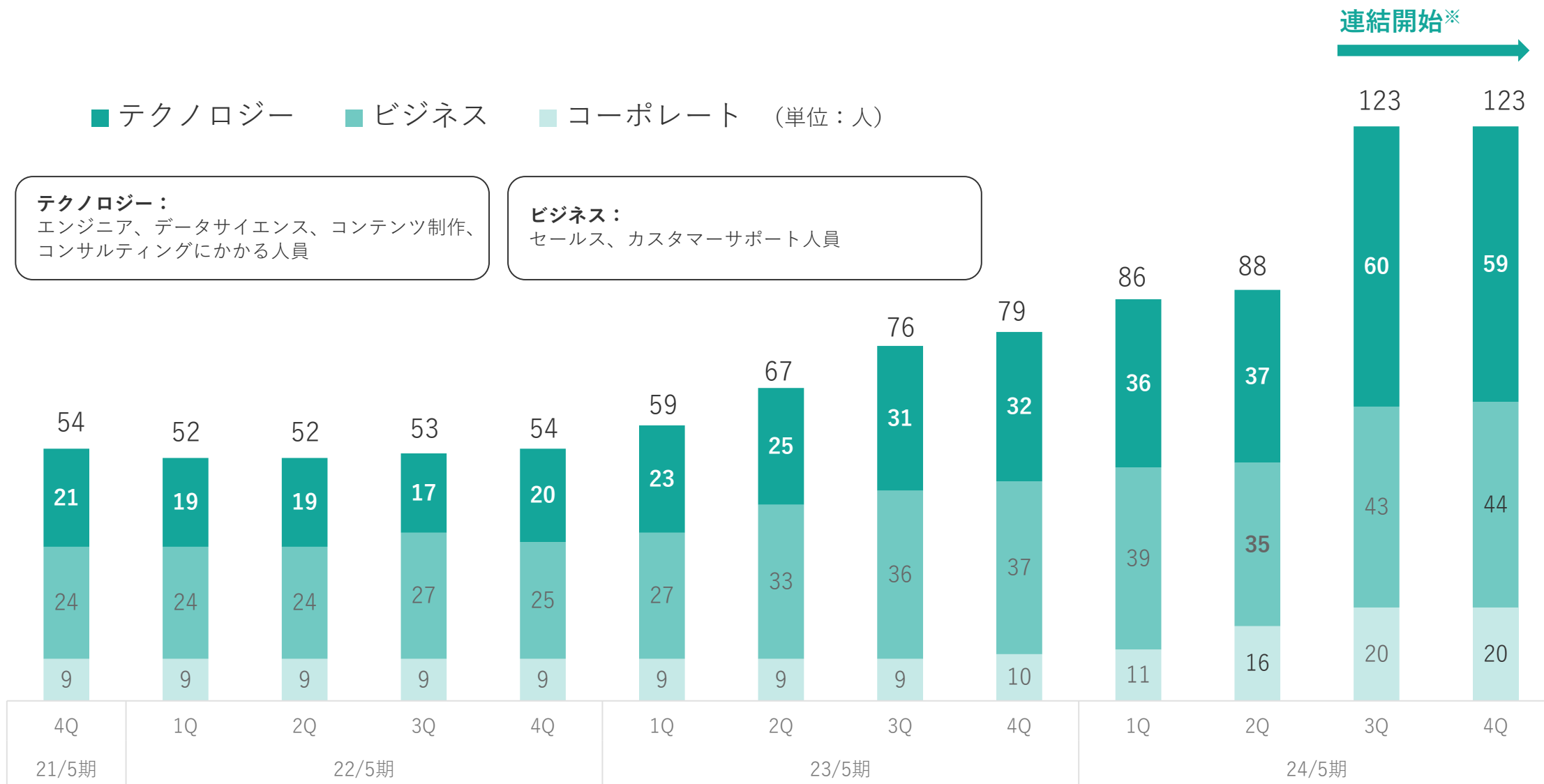
- 先行投資的に人材の採用により、主に人件費が増加
- 広告宣伝費等は効率的な運用により前年比で減少
- 販管費全体は増加したものの、売上高の増加により比率は減少

※1 Modeloy パートナーに対する外注費用、Aidemy Business 及び Aidemy Premium サポート人員費用等
 ※2 広告宣伝費等は、広告宣伝費及び販売パートナーへの支払報酬を含む

※3 23年5月期よりソフトウェアの資産計上を開始したことによる、資産振替にともなう原価減少
 ※4 当期の発生原価

従業員（正社員）数の推移

テクノロジー、ビジネスの人員数を中心に増加、来期以降のさらなる成長に向けて採用を加速



※ 24/5期 3Qからファクトリアルなテクノロジー、ビジネス、コーポレートの人員を合算

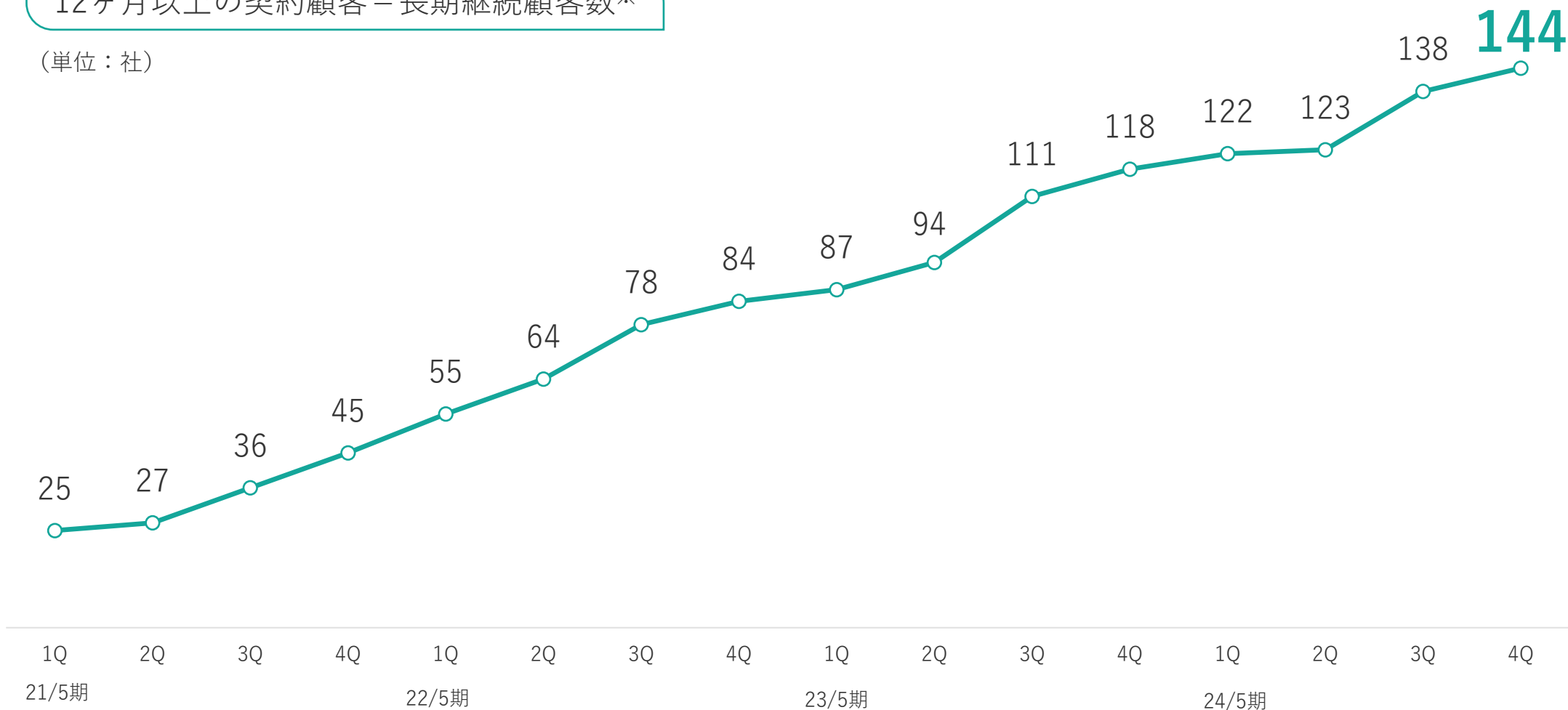
© 2024 Aidemy Inc. All rights reserved.

長期継続顧客数の推移

長期継続顧客数は増加傾向、今後もAidemy Businessを拡大させ、Modeloy等へのクロスセルを推進

12ヶ月以上の契約顧客 = 長期継続顧客数※

(単位：社)



※ 長期継続顧客数は、法人向け売上高のうち、4四半期以上連続で売上高を計上している企業の数

さらなる成長に向け、さまざまな角度で投資を継続

生成AI

②AI/DXプロダクト事業

③AI/DXソリューション事業

Aidemy Businessに「My Aide」
(LLMを活用した新機能) 搭載し、
Modeloyでも生成AIコンサルを実施

②・③成長が期待される
生成AIサービスの開始と案件拡充
対応できるよう組織の構築

事業拡大

②AI/DXプロダクト事業

③AI/DXソリューション事業

先端技術をテーマにソーシング
業種や業界を超えて横断的に展開し、
多様なソリューションを提供

先端技術に関する体験会の実施や案件
対応に向け相互のナレッジの共有

業界・テーマ別の提案を実施し
企業のAI実装本格化支援

M&A

③AI/DXソリューション事業

2024年1月1日
ファクトリアル社子会社化

2024年6月25日
まばろし社子会社化

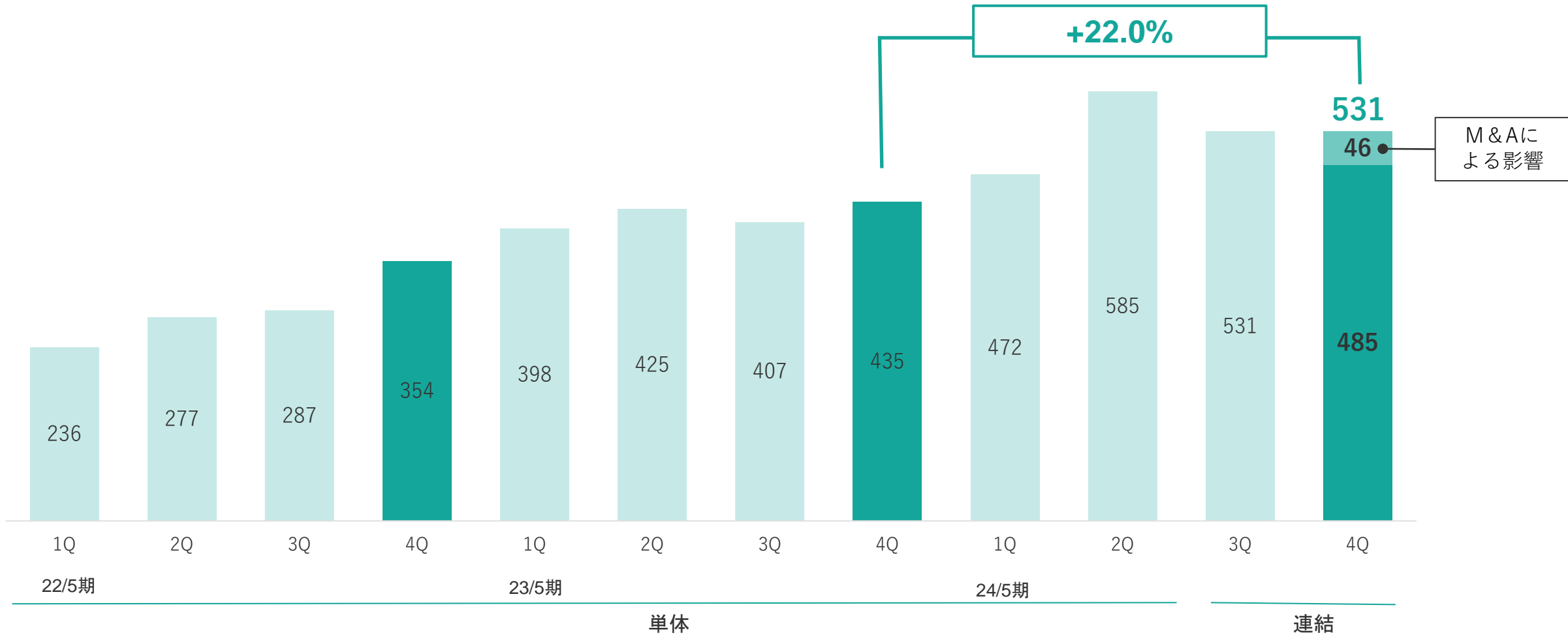
AI/DXソリューションの
デリバリー能力の拡充、人材確保
まずはここをメインとするも、案件次第
ではAI/DXプロダクトへもコミット

先端技術を活かすプロダクト、業界別ソリューションという軸で、サービスラインナップを順次拡充
先端技術テーマを軸にしたプロダクトを新規開発することで顧客との関係性を構築し、
ソリューションの領域でのプラクティスを横展開しながらラインナップを拡大



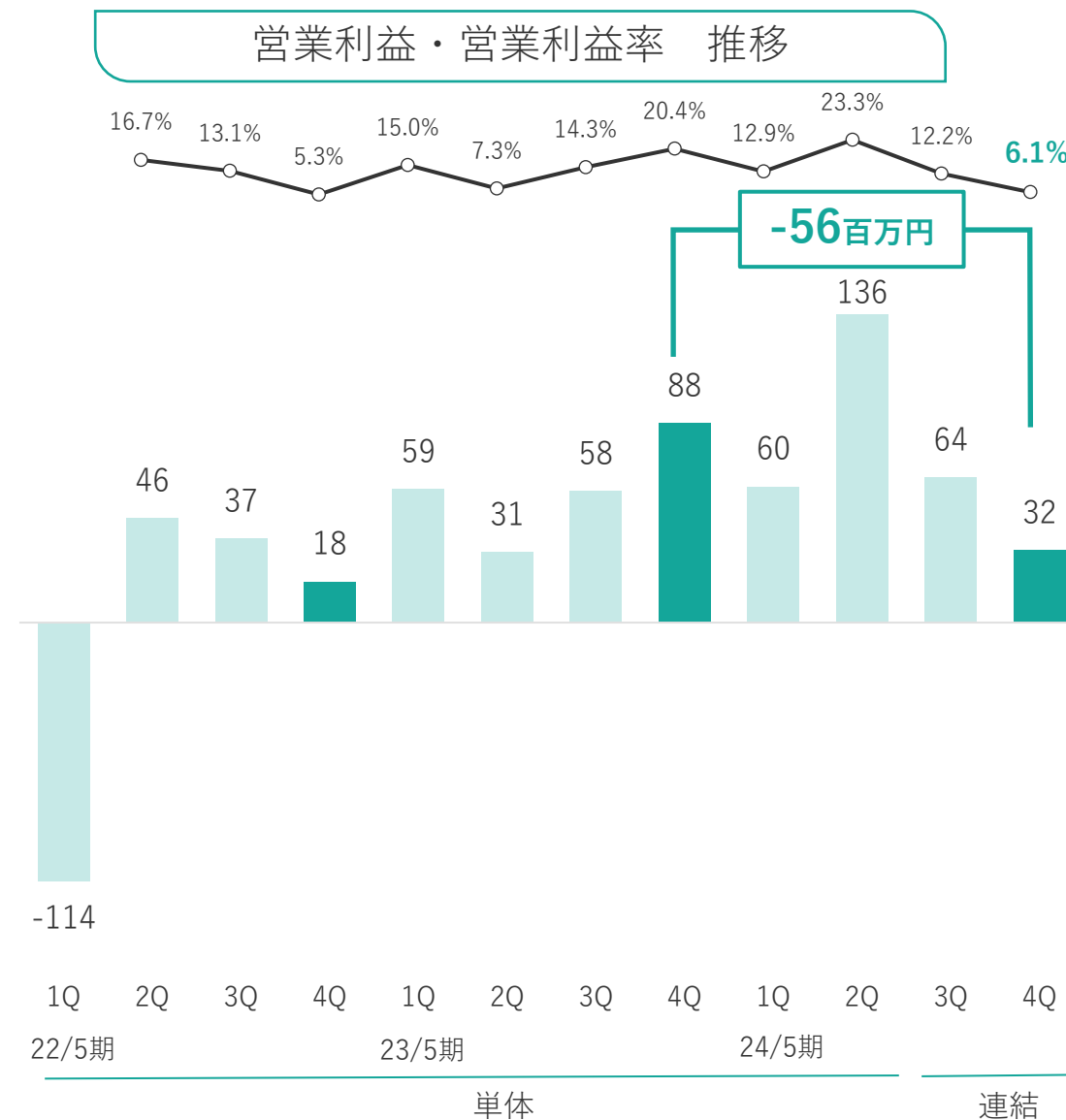
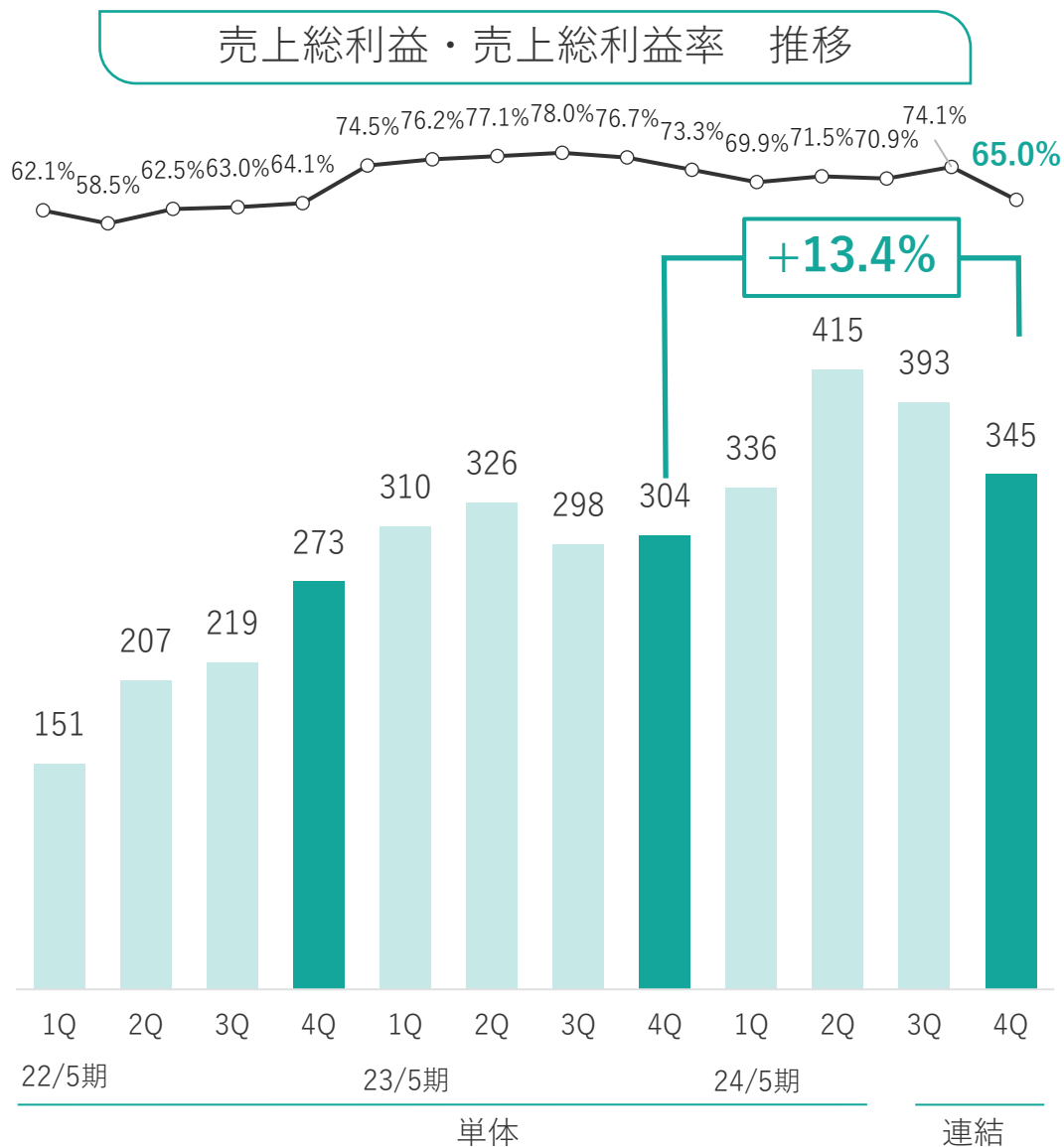
ファクトリアル社のM&Aによる業績取り込みの影響もあり、第4四半期会計期間において売上は前期比22%増の531百万円の着地

(単位：百万円)



第4四半期は、デリバリー費用の増加が影響し売上総利益は345百万円で着地し、人材に関する投資が影響し営業利益は32百万円の着地となった

(単位：百万円)





加速する企業のAI/DX実装とアイデミーの強み

デジタル人材の不足

デジタル技術を活用してプロジェクトを推進していく人材が不足

各企業は自社内での人材活用を最大化させられるか、人材の育成から実運用まで各フェーズに応じた取り組みが必要とされる。

DXの浸透による 企業の投資加速

「DX」がさらに浸透し、ChatGPTなどの生成AIの技術が急成長

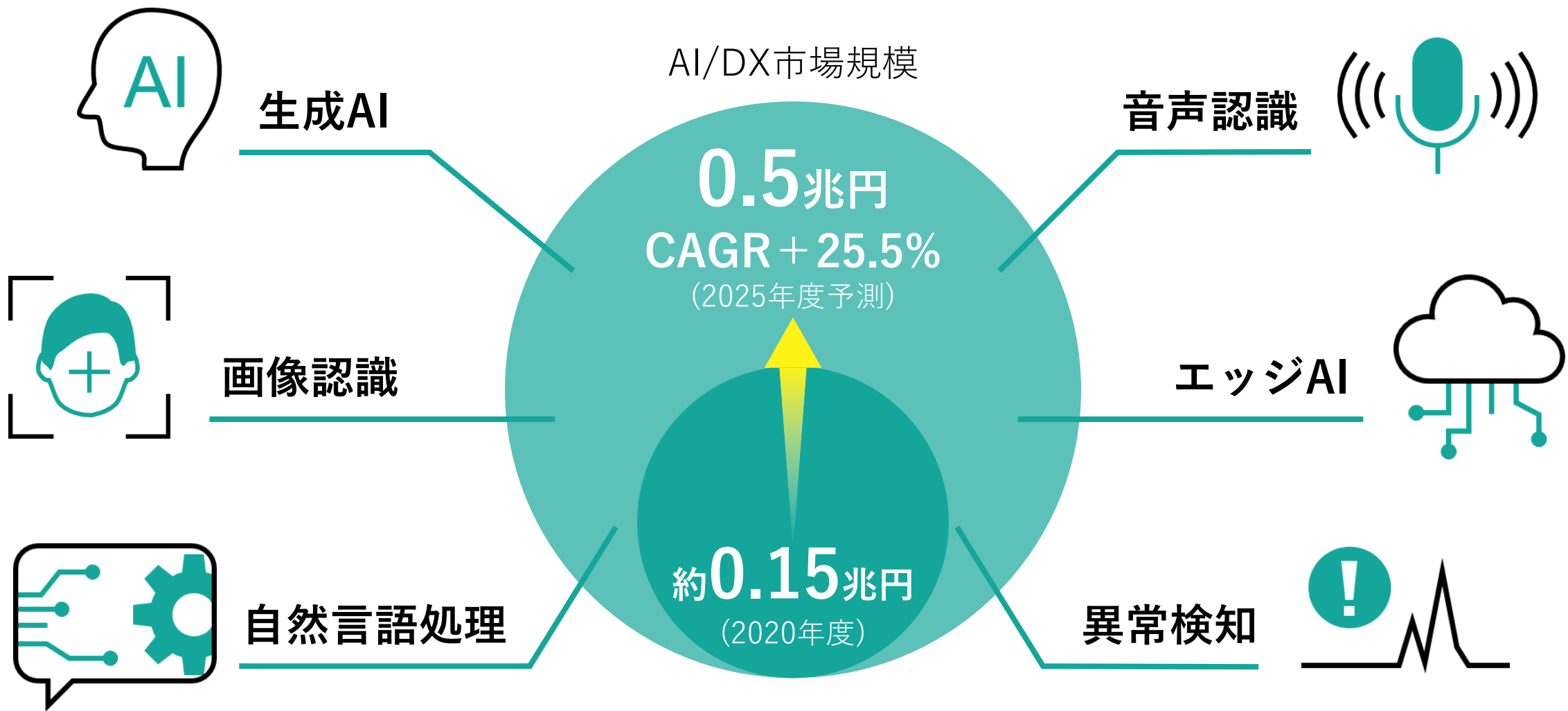
生成AI技術の活用は企業の持続的な成長の実現や、価値の向上に繋がる重要な要素となり、2024年はこれら領域への投資がさらに加速することが予想される。

伸びる リスクリング市場

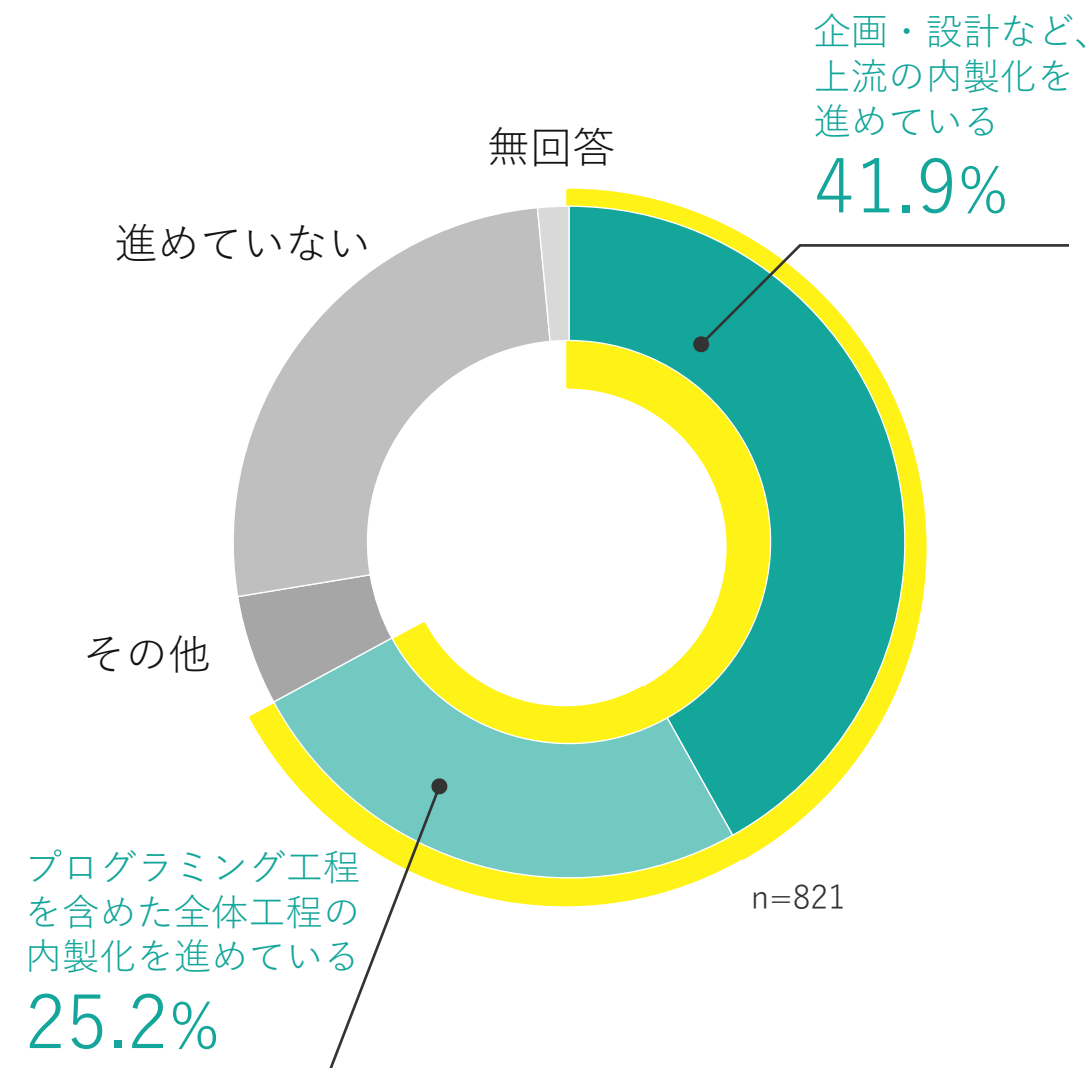
国策として、リスクリング支援に5年間で1兆円を投じる

経済産業省は、企業に対して人材を企業成長の源泉となる「資本」として捉え、その価値を最大限に引き出す「人的資本経営」で中長期的な企業価値向上につなげるようリスクリング支援に5年間で1兆円を投じる等取り組みを実施している。

様々な分野で活用が期待されるため市場は急速に拡大中



データ出所：DX市場の動向は投資金額ベース、AIシステム市場の動向はエンドユーザー支出額ベースにて算出



DXに取り組む企業の
約7割※は
内製化を進めている

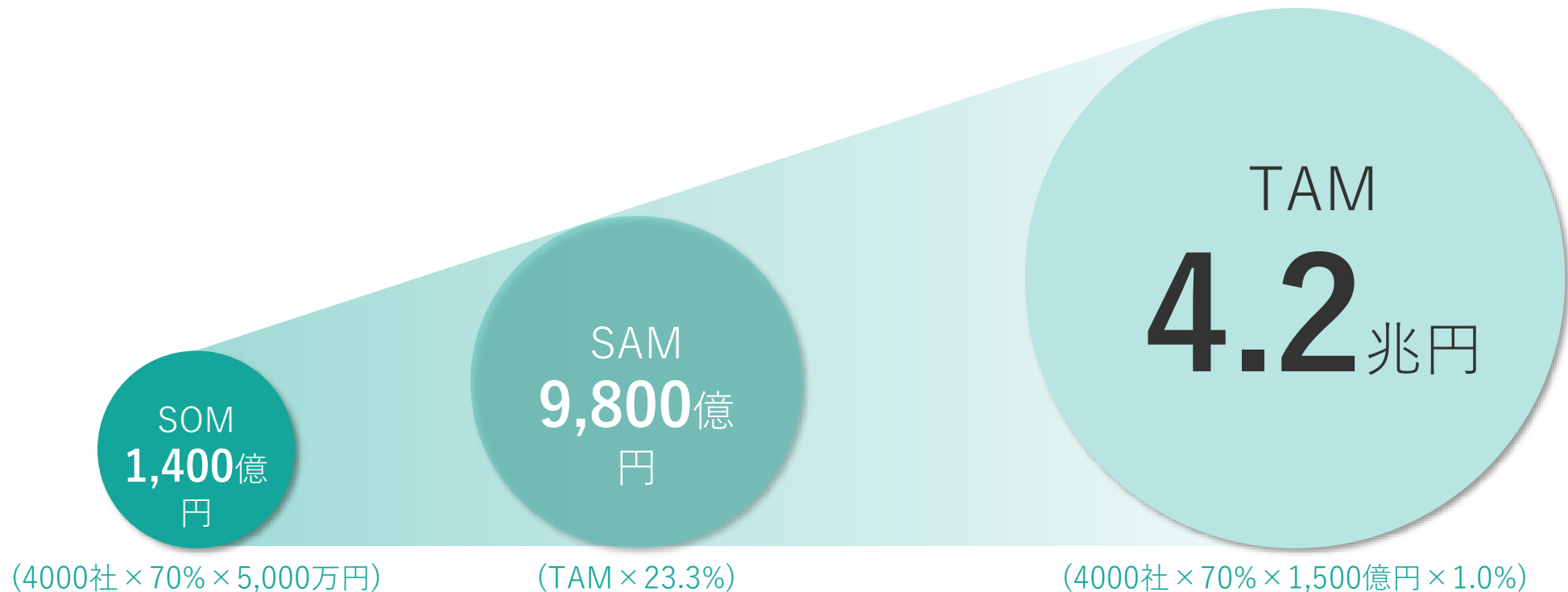


ビジネスの素早い変化への対応、
自由度、コスト削減の観点から、
内製化が必要

企業のAI/DX内製化は加速傾向

AI/DX市場の急成長に伴い、企業のAI/DX内製化ニーズは引き続き拡大すると予測

当社では、AI/DXプロダクト及びAI/DXソリューションにおいてコアなターゲット領域と位置づけているエンタープライズ企業数（従業員1,000名以上に該当する約4,000社、当社定義）とそれら顧客企業の売上高の中央値（1,500億円）、売上高に占めるIT予算比率の中央値（1.0%、※1）、内製化率（70%、※2）から約4.2兆円を初期的な市場規模（TAM、※3）と想定。また、TAMのうち、当社がターゲットとしている市場規模（SAM、※4）は、IT予算全体に占めるDX関連予算は23.3%（※5）であり、SOM（※6）は、コアなターゲット領域と位置づけている顧客企業数（4,000社）、内製化率、当社の1社あたり最大売上高5,000万円を元に想定。



※1 一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会（JUAS） 企業IT動向調査報告書 ～ユーザー企業のIT投資・活用の最新動向（2020年度調査）

※2 IT人材白書2020、調査対象：業界団体（JUAS、JEITA）の会員企業/地域の業界団体の会員企業/民間データベース登録企業（情報システム部門）

※3 TAMはTotal Addressable Marketを表し、あるサービス・プロダクトにおいてさまざまな条件が満たされたときに実現する最大の市場規模を意味しています。このため当社が掲載するTAMの数値は当社が本書提出日現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示すものではありません。当社グループの提供する各種サービス・プロダクトのTAMは、外部の統計資料や公表資料を基礎として、当社社内の事業進捗や知見に基づく一定の前提を用いて当社が推計した金額であるため、高い不確実性を伴うものであり、今後実際に実現する市場規模は大きく変動する可能性があります。

※4 SAMはServiceable Available Marketを表し、TAMの中でターゲットにした部分の市場規模を意味しています。

※5 一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会（JUAS） 企業IT動向調査報告書 ～ユーザー企業のIT投資・活用の最新動向（2019年度調査）より、IT予算に占めるバリューアップ予算の割合をDX予算として想定

※6 SOMはServiceable Obtainable Marketを表し、実際に商品・サービスを市場に投入したときに、実際にアプローチして獲得でき得るであろう市場規模を意味しています。

企業のAI/DX推進で抱える課題

AI/DXの必要性は理解できるが、人材がない
AI/DXを事業にどのように活かせばいいのか？わからない



- ・ DX戦略はあるがDX施策の進捗・成果が乏しい
- ・ DXのテーマが決まらない
- ・ 社内リソースだけでは技術力が足りず実現できるかわからない
- ・ DXのノウハウが俗人化している
- ・ AI活用のアイデアがあるのでクイックに実装・効果検証したい
- ・ AIの専門家に教わりながら着実に開発を進めたい

AI/DXの人材育成と伴走型の経済実装支援の
両輪のサービスでアイデミーが解決

②AI/DXプロダクト事業

AI/DX研修プラットフォーム

リカーリング型収益

Aidemy BUSINESS

Aidemy PRACTICE

DPAS

- オンラインDXラーニング
- 実践型AI/DX研修
(生成AI研修含)
- DX推進力の可視化アセスメント



③AI/DXソリューション事業

デジタル変革伴走型支援

フロー型収益

modeloy

! fact-real

まぼろし
MABOROSHI Co., Ltd.

- AIモデル開発支援
- AIモデル開発ナビゲーション
- DX推進サポート



相互シナジー
一気通貫
サービス

※ ③AI/DXソリューション事業の図中に掲載の「fact-real」および「まぼろし」は、該当事業に属する子会社の社名です。
※ ファクトリアル社は24/5期第4四半期より業績取込。まぼろし社は25/5期に子会社化しており、24/5期の影響はありません。



成長戦略

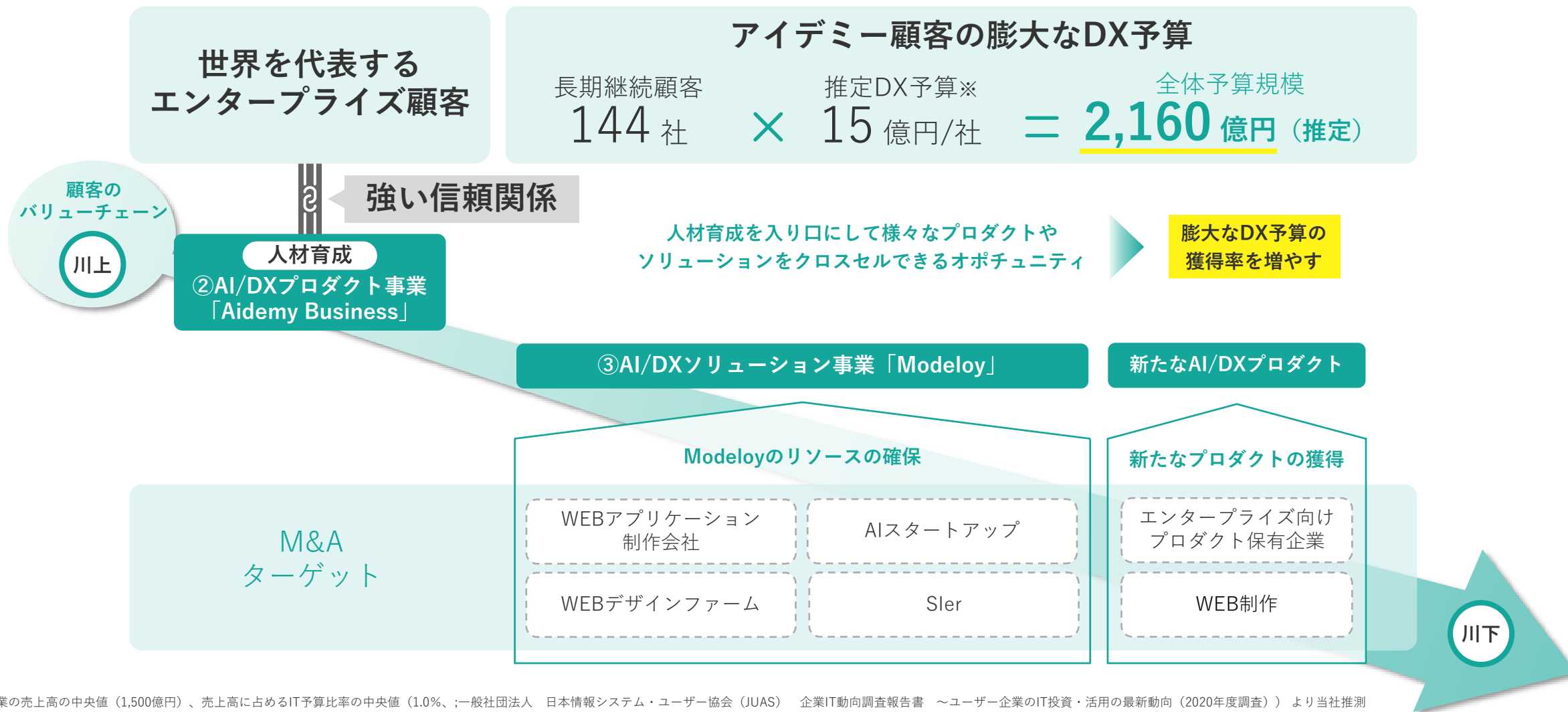
先端技術を経済実装して人々を幸せで満たすために、
まずは年間10兆円前後の日本のIT投資を現代的にアップデートする※1

	中長期の目標	追い風	注力
①AI/DXリスキリング事業	個人のキャリア変革の きっかけを支援	国が率先してリスキリングに 予算を投下	• リスキリングとキャリア カウンセリングを通じた転職支援
②AI/DXプロダクト事業	AI/DX人材育成の パイオニアとして 業界No.1	エンタープライズ企業にとどまらず、 中小企業や地方自治体でも 人材育成ニーズが増加	• エンタープライズ企業へ 継続的アプローチ • 中小企業、地方自治体への新規営業
③AI/DXソリューション事業	AI/DXを用いた 事業変革を実現	エンタープライズ企業で AI/DXで結果を出すため 継続的なDX投資が加速	• M&Aによる人材の確保や 提供可能なソリューションの拡充
新規事業	Lab Bank Aidemy GX etc...	一つの事業として 切り出せる規模へ 成長を模索	• 顧客提案を続け、 エンタープライズ企業の別部門 からの予算獲得

※1 データ出所：市場調査とマーケティングの矢野経済研究所 https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3412#:~:text=1.市場概況,億円と推計した%E3%80%82

M&Aによる非連続的成長

アイデミー顧客の膨大なDX予算の獲得率を高めるため、Modeloyのデリバリーパートナーになりえる開発会社（WEB制作会社等）やエンタープライズ向けプロダクトを保有する会社をM&Aのターゲットとして、ソーシングを開始



高成長な需要が見込まれるAI/DXソリューション（Modeloy）のデリバリー能力の拡充

連結取込日

2024年1月1日

2024年1月4日付で発行済株式の80%を取得し、連結子会社化第3四半期決算から貸借対照表、第4四半期決算から損益計算書に取り込む。



株式会社ファクトリアル

Webクリエイティブ事業および
Webアプリケーション構築事業

fact-real

株式会社 ファクトリアル

(単位：百万円)	21/12期	22/12期	23/12期
売上高	304	284	297
営業利益	0	22	40

24年5月期のファクトリアルの
営業利益はのれん償却費を上回る見込み

連結取込日

2024年第1四半期取り込み予定

2024年6月25日付で発行済株式の70%を取得し、連結子会社化第1四半期決算から貸借対照表、第2四半期決算から損益計算書に取り込む。



株式会社まぼろし

エンタープライズ企業の大型Webサイトの企画から構築・運用まで一気通貫したサービスを提供

(単位：百万円)	21/7期	22/7期	23/7期
売上高	201	204	204
営業利益	31	29	21

25年5月期 第1四半期で株式取得費用発生
第2四半期以降業績貢献の見込み

1 AI/DXソリューションModeloyを軸に既存事業の成長を目指し、クロスセルによって顧客売上単価を上げニーズに対応する人材を確保

2 M&Aの実施とそのシナジー効果によって非連続的成長の実現するため、人材の確保を目的とするM&Aを実行し、高い成長速度を維持

3 営業施策の強化によって事業提案機会を増やし、直近はクロスセルを加速するため営業組織を横軸化

新規顧客の獲得は将来の売上を獲得する重要な要因と位置づけ、組織の営業体制強化により新規顧客数の拡大とクロスセル獲得による安定的な積み上げ型成長を目指す

営業組織の横軸化

1

効率的なコミュニケーション

部署間の壁を取り払い、情報共有がスムーズになることによる迅速な意思決定の実現

2

柔軟な対応力

各部署が連携して動くことで市場や顧客のニーズに対して柔軟な対応と、変化にも迅速に適応が可能

3

顧客満足度の向上

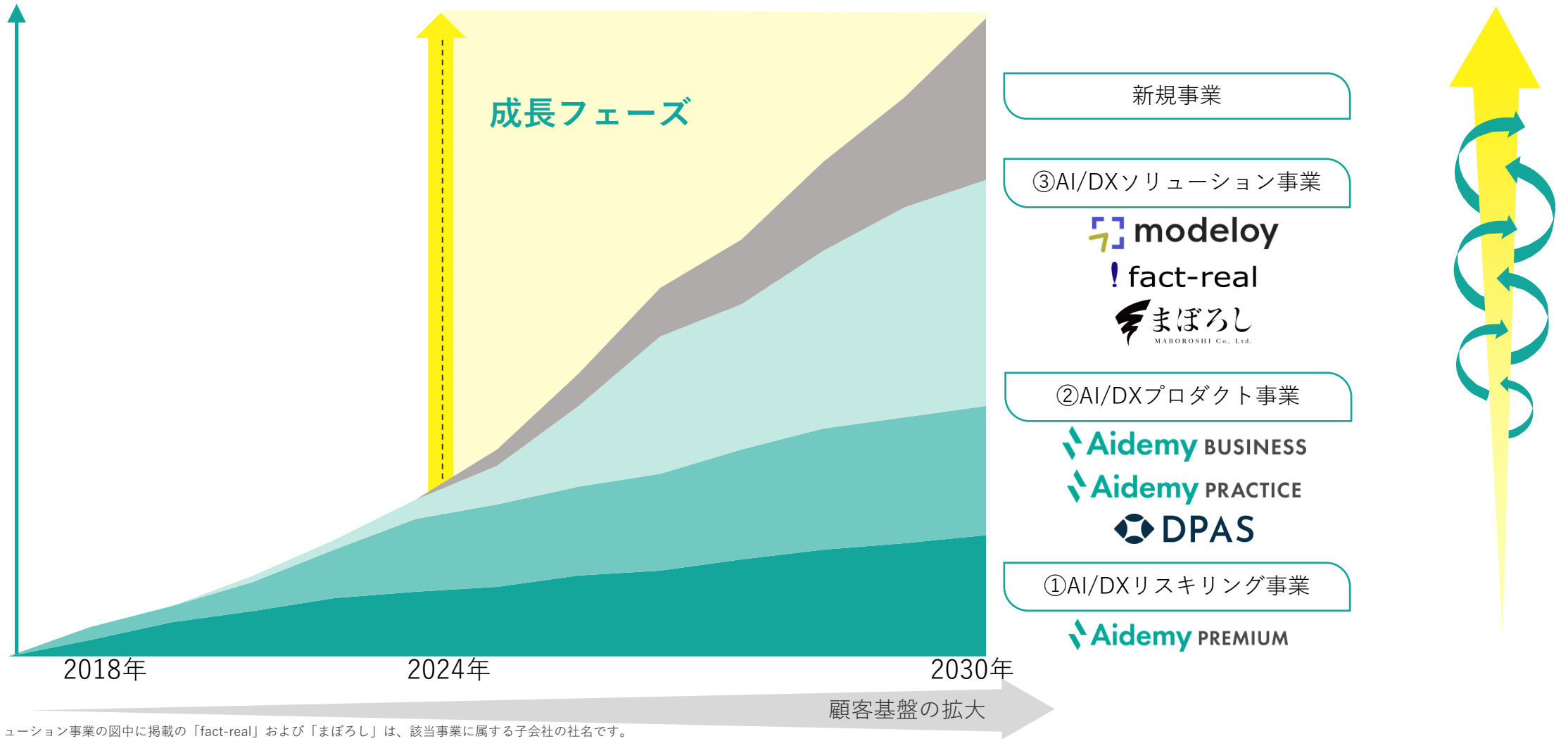
顧客への対応を迅速に、かつ複雑なニーズに対しても一貫した対応が可能

4

シナジー効果の創出

各部署が協力することで、相乗効果が生まれ、新しいビジネスチャンスやイノベーションが促進

2018年にプロダクト誕生以来、安定成長を続けるとともに、革新的な事業領域への投資を実行
更に新規事業領域の開拓を実行しながらビジネスの種を先行で育てる



※ ③AI/DXソリューション事業の図中に掲載の「fact-real」および「まぼろし」は、該当事業に属する子会社の社名です。
※ ファクトリアル社は24/5期第4四半期より業績取込。まぼろし社は25/5期に子会社化しており、24/5期の影響はありません。

新たな事業領域の成長に向けて

中長期で一つの事業柱として売上が伸びるよう、FY2025を種まき時期と位置づけ、成長に向け組織の体制を整える

Aidemy GX

- コンテンツの拡充
- プロダクト認知の拡大
 - ・セミナー
 - ・イベント
- M&Aによるソリューション獲得 ※1

2024 / 04 New Service

アイデミー、
カーボンフットプリント算定に関する
コンサルティングを開始
～CFP算定からGX人材育成まで一気通貫支援～

2024 / 05 ↘Aidemy

Aidemy GX、
経済産業省GXリーグ公表の
GXスキル標準に対応へ

2024 / 03 ↘Aidemy

GX人材育成サービス
「Aidemy GX」を
新たに個人向けに提供開始

LabBank

- クロスセルによるリード獲得
- Lab Bank認知の拡大
 - ・デモ体験会
 - ・イベント出展

2023 / 12 ↘Aidemy

材料開発のためのデータ活用
プラットフォーム「Lab Bank」
物性予測機能をリリース

マテリアルズ・インフォマティクスを活用し、実験の試行回数削減へ

2023 / 07 ↘Aidemy

マテリアルズ・インフォマ
ティクス領域の新サービス
「Lab Bank」を提供開始

研究開発組織が研究にフォーカスする
ためのデータ活用プラットフォーム

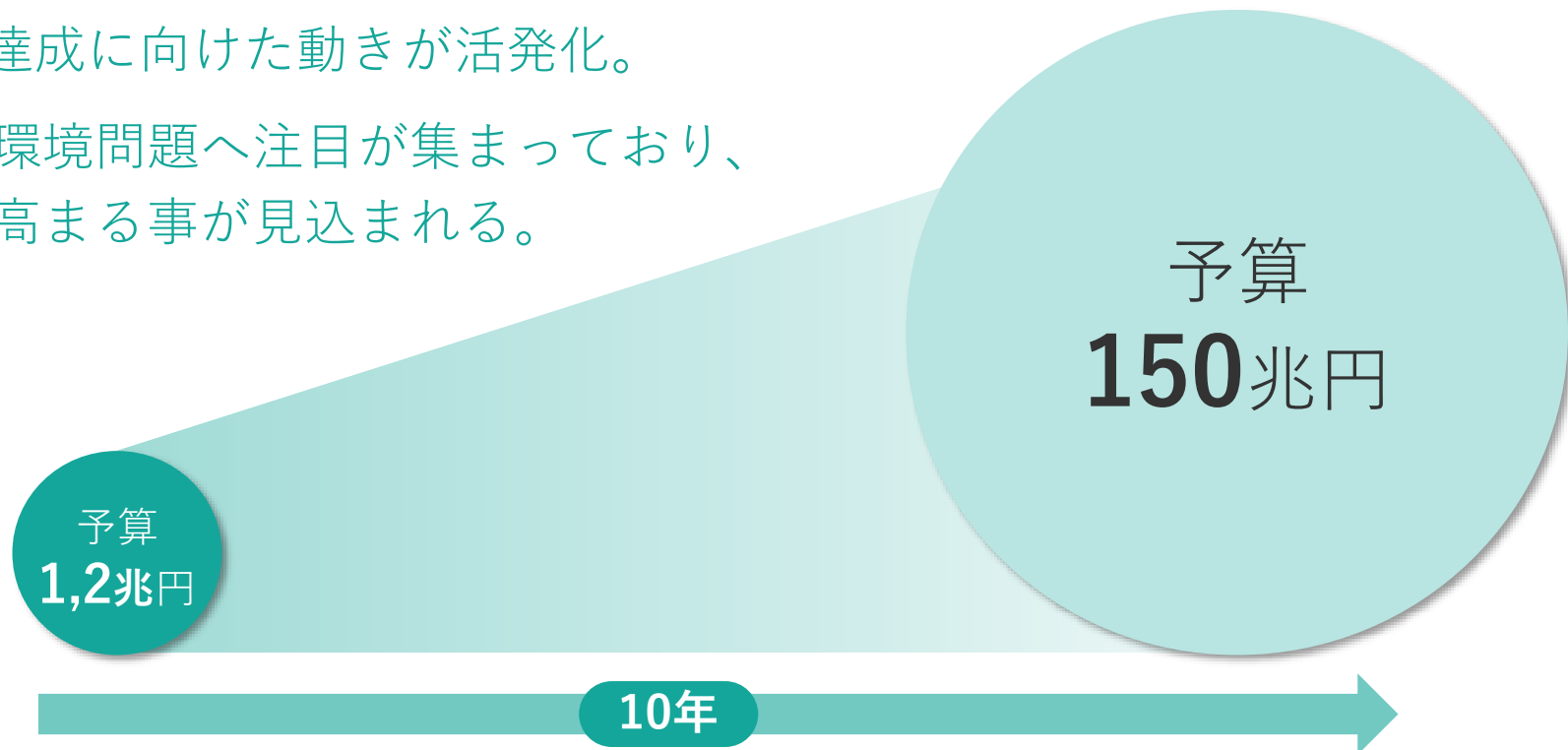
※1 現時点で具体的に決定した案件はありません

Aidemy GX市場

- 脱炭素社会の実現に向けて、今後150兆円超のGX投資が必要で、政府はその呼び水として国債「GX（グリーン転換フォーメーション経済移行債）」を発行し10年で20兆円規模を投じる。官民協調で150兆円超のGX投資実現を目指す。
- 環境省は国内全体の脱炭素化推進に向け、専門的な知識を備えたアドバイザーを育成していく観点から「脱炭素アドバイザー資格制度の認定制度」を開始。23年9月末に5つの事業者が初の認定となった。

2023年は改正省エネ法の施行やGX関連法案の成立など、
2050年カーボンニュートラルの達成に向けた動きが活発化。

官民協調でGX投資を進める等、環境問題へ注目が集まっており、
GX人材育成への需要は今後益々高まる事が見込まれる。



「Lab Bank」 ベイズ最適化による逆推算機能をリリース

マテリアルズ・インフォマティクス (MI) ※1の活用によって化学メーカーを中心とした現場での材料開発スピードが加速

23年7月提供開始

MI領域のSaaS型 新サービス

材料開発のためのデータ活用プラットフォーム「Lab Bank」の提供を開始



+

24年11月頃 提供開始予定

新たにベイズ最適化による逆推算機能をリリース

- 指定した物性を得られる確率の高い配合や製造パラメータを提案
- 有望な候補を効率的に探索することで、実験サイクル数を削減可能



逆推算実施後の画面イメージ。
ユーザーが予測結果を確認することができます。

Lab Bankはニーズに適した機能を順次実装し
今後もアップデートしていく予定

※1 マテリアルズ・インフォマティクス (MI) : 機械学習などの情報科学の活用により、材料の製造方法を予測するなど、材料開発の効率化を図る取り組み。ビッグデータやAIなどのデジタル技術の発展に伴い、膨大な実験データや論文を解析できるようになったことで注目を集めている。



2025年5月期 業績予想

引き続きAI/DXソリューションが業績を牽引、既存事業のクロスセル、M&A効果で売上高増、営業利益は組織体制強化と技術投資を継続し前期水準を見込む

(単位：百万円)

基本方針

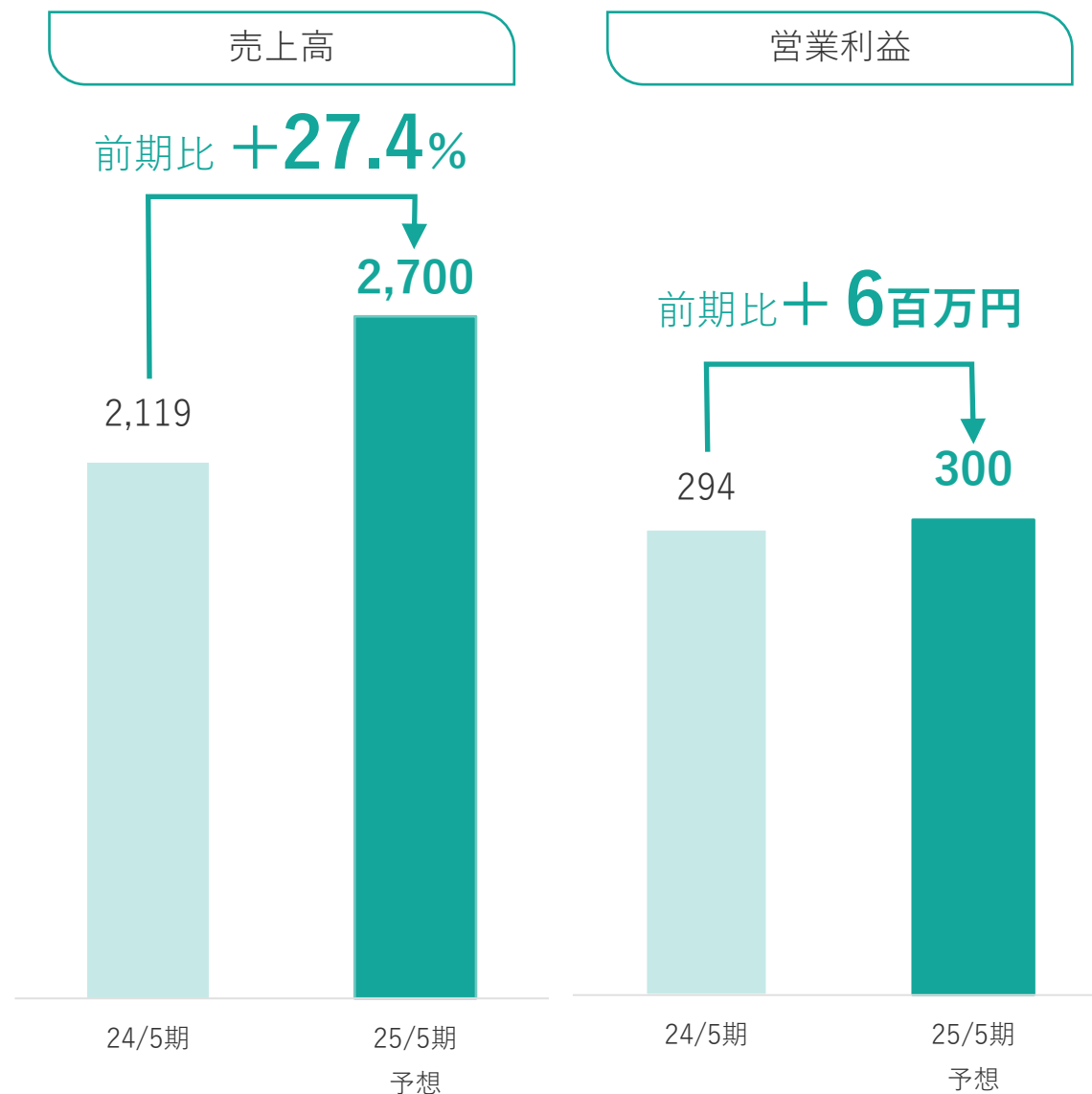
- 事業機会を捉え、売上高拡大を最優先
- 中長期成長を支える組織体制の強化と技術投資を継続し、営業利益は前期水準
- M&A戦略を積極的に実行し、既存事業と新規事業の推進力をスピードアップ

業績進捗について

第1四半期は営業損失を予想するものの、
第2四半期以降で回復予定

第1四半期の一時的な投資 75百万円

- 人材の採用費用 32百万円
- まぼろし社株式取得費用 28百万円
- 大規模マーケティングイベント費用 15百万円
(24/5期は2Qに実施)



方針・戦略

事業機会を捉え、売上高の拡大を最優先

中長期成長を支える組織体制の強化と技術投資を継続

M&A戦略を積極的に実行し、既存事業と新規事業を共に推進

25/5期は繰越欠損金の利用による課税所得の減少が無くなった結果、法人税等が増加し当期純利益が減少

	24/5期		25/5期 予想		前期比	
	額	率	額	率	額	率
(単位：百万円)						
売上高	2,119	-	2,700	-	+581	+27.4%
EBITDA	328	15.5%	406	15.0%	+78	+23.8%
営業利益	294	13.9%	300	11.1%	+6	+1.9%
経常利益	290	13.7%	297	11.0%	+7	+2.3%
当期純利益	220	10.4%	171	6.3%	▲49	▲22.3%

EBITDA=営業利益+償却費+のれん償却費+株式関連取得費用(仲介費用)

「③AI/DXソリューション事業」の成長加速を目指し、当該領域への投資を強化する

第1四半期の一時的な投資
75百万円の内訳

人材の採用費用
32 百万円

まぼろし社株式取得費用
28 百万円

大規模マーケティングイベント
15 百万円
※24/5期は第2四半期に実施

その後の成長見込

チームの拡大

③AI/DXソリューション事業の成長
データサイエンティストや営業人材の採用

チームの拡大

③ AI/DXソリューション事業の成長
最新の技術力を持つエンジニアチームの取り込み

営業機会の
創出

②AI/DXプロダクト事業と
③ AI/DXソリューション事業の成長
エンタープライズ顧客との営業提案機会の創出



APPENDIX 会社概要

Mission

先端技術を、 経済実装する。

AIをはじめとした新たなソフトウェア技術を、
いち早くビジネスの現場にインストールし、
次世代の産業創出を加速させる。
それが、私たちアイデミーの使命です。

Value

技術リスペクト

技術、技術者、そしてその魅力を広げる人を尊敬しよう

人々の課題を解決し、希望を広げ、幸せのために技術を極める全ての分野のエンジニアに感動する。技術そのものは、先人達の不断の努力の結晶であり、熱量の原動力である。そんな技術の可能性を具現化する、技術者、そしてその技術を取り巻く全ての人・チームを尊敬そして感謝し、アイデミーに関わるメンバーを相互に信頼しよう。

好奇心ドリブン

自ら湧き出す好奇心でつながり、チームになろう

ありとあらゆるものへの好奇心が原動力。好奇心とは、自分から相手への好意のベクトルで、チームが強くなるための入り口である。好奇心を持って顧客に接し、顧客を知ろう。そして、チーム、技術、トレンド、ありとあらゆる好奇心を大事にしよう。そしてその好奇心を、新たなポテンシャルを見つける原動力にしよう。

変革メイカー

自らの変革を通じて、未来を進化させよう

他人と過去は変えられないが、自分と未来は変えられる。先端技術が新たに実装されるうねりの最前線で、自らをリードすることから始めて、世界の変化を生み出そう。自分の変化や進化は、周りに伝播する。未知との遭遇によって新しい世界を創造し、いち早く未来のポテンシャルを解放し、得られる豊かさを分かち合おう。

アイデミーの提供価値

顧客人材のAI/デジタル技術に関する教育・育成支援を行い、DX実現に向けて顧客と伴走することでAI/デジタルに関する知見をインストールし、DXに必要な変革を「内製化」を通じて徹底的に支援

顧客課題
インサイト

DX推進を成功させたいが、AI/DX人材が不足しているため社内でイニシアチブを握って変革できず、なかなかスピーディな改革が難しい



お客様に対して
提供する価値

DX推進において部分的・一時的なデジタル化ではなく、
AI/デジタル変革を続けるための組織能力や成功体験を提供

アイデミーが価値を
提供できる理由

- Awareness | AI/DXに関する理解を促しDX推進の土台ができる
- Literacy | リテラシーを問わず初心者から経験者まで底上げできる
- Update | 常にコンテンツがアップデートされている
- Consulting | コンサルタントがDXを実務で活かせるところまで伴走

会社名 株式会社アイデミー
証券コード：5577

設立 2014年6月

代表取締役 石川 聡彦 (Akihiko Ishikawa)

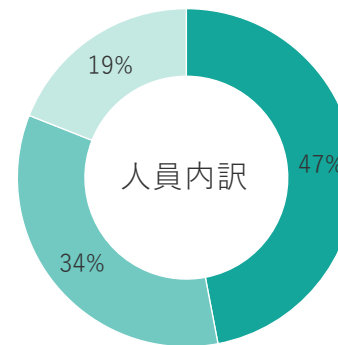
事業内容 AI/DXに関するプロダクト・ソリューション事業

所在地 〒100-0004
東京都千代田区大手町1-2-1
Otemachi Oneタワー6F

グループ全体で正社員約123名

92名
(外、臨時雇用者数39名、24/5末現在)

従業員数



- ビジネス 47%
セールス、カスタマーサポート人員
- テクノロジー 34%
エンジニア、データサイエンス、コンテンツ制作、コンサルティングにかかると人員
- コーポレート 19%
管理部門にかかると人員

②AI/DXプロダクト事業

AI/DX研修プラットフォーム

リカーリング型収益

Aidemy BUSINESS

Aidemy PRACTICE

DPAS

- オンラインDXラーニング
- 実践型AI/DX研修
(生成AI研修含)
- DX推進力の可視化アセスメント



③AI/DXソリューション事業

デジタル変革伴走型支援

フロー型収益

modeloy

! fact-real

まぼろし
MABOROSHI Co., Ltd.

- AIモデル開発支援
- AIモデル開発ナビゲーション
- DX推進サポート



相互シナジー
一気通貫
サービス

※ ③AI/DXソリューション事業の図中に掲載の「fact-real」および「まぼろし」は、該当事業に属する子会社の社名です。
※ ファクトリアル社は24/5期第4四半期より業績取込。まぼろし社は25/5期に子会社化しており、24/5期の影響はありません。



APPENDIX インベストメント・ハイライト

1

広大なTAMへのアクセス

プロダクト導入を皮切りに、高付加価値コンサルティング事業へ拡大

2

唯一無二のポジショニング

従来型のAI/DXベンダーと差別化された一気通貫のビジネスモデル

3

先端技術の研究開発体制

日進月歩で変わる技術をキャッチアップし、サービス提供に活かす組織

4

魅力的な顧客基盤

継続性の高いビジネスモデルによって構築された、強固な顧客基盤

1 広大なTAMへのアクセス

導入ハードルの低いデジタル人材育成を起点に顧客接点を獲得し、ソリューションへ繋げていく戦略的アプローチで広大なTAMへ効率的にアクセス

顧客課題 インサイト

- DX推進を成功させたいが、DX人材が不足しているため内製化が困難
- 内製化できないと、スピーディに変革させることが難しい

当社提供サービス

- **プロダクトを起点**にしたデジタル人材育成
- 育成した顧客側人材をコアにして**伴走型で支援**

プロダクト先行型の メリット

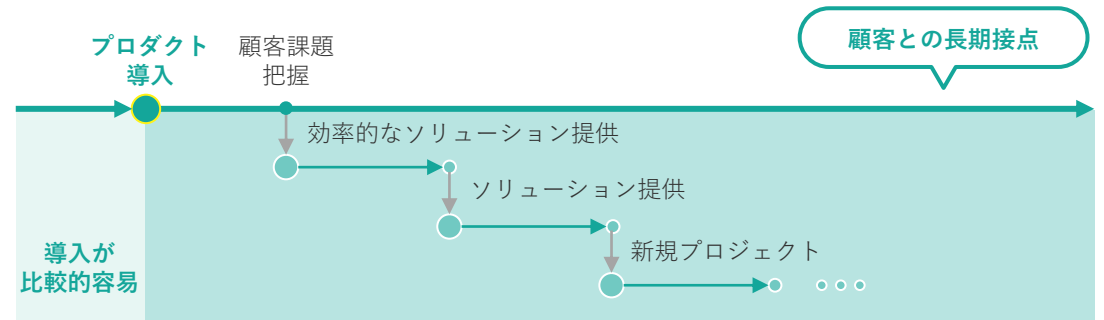
- プロダクトを入り口とすることで、顧客側が**導入判断をしやすい**（顧客の新規取引のハードルが低い）
- プロダクト先行型のため、当初から**顧客との長期接点**がもてる
- プロダクト提供下で顧客課題を蓄積できるため、営業が容易になり、**ビジネスがスケールしやすい**

顧客に対するサービス提供のイメージ



多様で幅広い顧客接点

- Point 1** 250以上のAI/DX関連の幅広いラーニングコンテンツ
- Point 2** オンライン×リアルで顧客獲得が比較的容易



TAM 4.2兆円へアクセス

② 唯一無二のポジショニング

顧客のデジタル人材育成からスタートし、顧客の人材とともにDX内製化を推進
最上流フェーズの人材育成分野で多種多様なコンテンツを既に揃えており、後発参入が難しい



※ 「Proof of Concept」の略。概念実証。新たなアイデアやコンセプトの実現可能性やそれによって得られる効果などについて検証すること。事前に検討したアイデアやコンセプトの実現可能性を見極め、期待した効果が得られると判断できれば実プロジェクトを進めていくことになる。

② 唯一無二のポジショニング

AI/DXプロダクトとAI/DXソリューションが相互にシナジーを発揮することで、DXの進化と顧客ニーズにあったプロダクトをスピーディーに開発

両輪として相互にシナジー

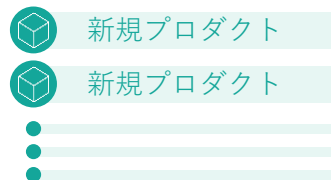
AI/DXプロダクト

顧客のデジタル人材育成を支援

250コース以上のラーニングプロダクト



新規プロダクトを開発・横展開



AI/DXソリューション

プロダクトで育成した顧客人材とともに顧客のDX内製化を支援

DX化プロジェクトチーム



顧客人材



アイデミー人材

- 教育・研修内容から顧客の課題を把握
- 人材育成から顧客DX開発フェーズでの的確なコンサルティングへ移行

- コンサルティングで得たノウハウをプロダクト開発、既存コンテンツ拡充に還元する好循環を創出
- 業界課題を把握した新規プロダクト開発

- 顧客に伴走しながらDX内製化を実現
- 開発による知見の蓄積
- 業界課題の把握
- 顧客との強い繋がり

3 先端技術の研究開発体制

多様な経験を有する人材、高い技術力を有するパートナー、豊富な知見を有する専門人材によって先端技術を反映したコンテンツ提供や伴走型のコンサルティングサービスを提供可能。

多様なバックボーンを有する当社人材

コンサルタント

エンジニア

大手コンサルティング会社出身、AI/DX領域開発の経験者、精通したエンジニア、データサイエンティスト等
(デロイト、PwC、IBM、電通、ドワンゴ、楽天、サイバーエージェント、リクルート、Indeed …etc)

先端技術を
提供

高度な技術力を有する外部パートナー※

約60名の各分野の講師陣が在籍

分野の一例：AI、機械学習、自然言語処理、データサイエンス / Python、R、Ruby、java / AWS、Azure / 高等数学、確率統計 / ITコンサルティング、アプリ開発、アジャイル開発 / イントレプレナー、オープンイノベーション、デザイン思考、等

業界最先端の知見を有する当社の 東京大学アドバイザー陣



國吉 康夫

東京大学次世代知能科学研究センター長・東京大学大学院情報理工学系研究科知能機械情報学専攻教授

(専門分野)
実世界知能情報学/脳情報処理応用システム/人間機械協調創発システム/行動多様化システム/知能システムアーキテクチャ

(研究テーマ)
認知発達ロボティクス/脳型情報処理/ヒューマノイドロボット/創発・適応知能



川越 至桜

東京大学生産技術研究所機械・生体系部門准教授

(専門分野)
教育用インターフェースの開発と実践/デジタルコンテンツ開発 / 最先端工学研究を題材とした 新しいSTEAM教育プログラムの開発と実践/評価のためのデータ分析・手法の開発/ 科学技術リテラシー向上に対する取り組みの学術的体系化



木下 裕介

東京大学大学院工学系研究科精密工学専攻准教授

(専門分野)
製品ライフサイクル設計/持続可能社会シナリオ設計/デジタルトリプレット/サステナブルデザイン/概念設計支援/ライフサイクル工学

※ 外部パートナーとは、当社と業務委託契約を締結した個人・法人。23年2月末時点の人員数を記載。

4 魅力的な顧客基盤

エンタープライズを中心に幅広い業界にリーチしており、強固な顧客基盤を有する

過去12ヶ月の顧客企業数

252社 (2024年5月末)

取引中の企業事例※1

製造業等

自動車/輸送機器

- 本田技研工業株式会社
- マツダ株式会社
- 株式会社豊田自動織機
- 株式会社アイシン
- 日本精工株式会社
- 豊田鉄工株式会社
- シヤトコ株式会社
- ユニプレス株式会社
- 東芝エレベータ株式会社

電気機器

- キヤノン株式会社
- 京セラ株式会社
- コニカミノルタ株式会社
- IDEC株式会社

工作機械/産業機械

- ダイキン工業株式会社
- 日鉄テックスエンジニアリング株式会社

その他製造

- 大日本印刷株式会社
- TOPPANホールディングス株式会社
- 栗田工業株式会社
- 東洋製罐グループホールディングス株式会社
- YKK株式会社
- 日本ガイシ株式会社

建設/プラント

- 水ing株式会社
- 鹿島建設株式会社

非鉄金属

- 古河電気工業株式会社
- 株式会社プロテリアル
- 神鋼鋼線工業株式会社
- 住友電気工業株式会社
- 三井金属鉱業株式会社
- トビー工業株式会社

半導体/医療機器

- キオクシア株式会社
- シスメックス株式会社

化学・製薬

化学

- 日本ゼオン株式会社
- 旭化成株式会社
- 三井化学株式会社
- 富士フイルムホールディングス株式会社
- 日産化学株式会社
- 花王株式会社
- JSR株式会社
- 住友精化株式会社
- 株式会社クレハ
- 株式会社ダイセル
- 東洋インキSCホールディングス株式会社

製薬

- エーザイ株式会社
- 大塚ホールディングス株式会社

情報通信

情報通信/システム開発

- SCSK株式会社
- 日鉄ソリューションズ株式会社
- SOMPOシステムズ株式会社
- スミセイ情報システム株式会社
- オムロン ソフトウェア株式会社
- 株式会社富士通エフサス
- 明治安田システム・テクノロジー株式会社

人材

人材

- 株式会社アルプス技研
- 株式会社テクノプロ

金融・コンサル

金融/保険/証券/不動産

- 株式会社大和証券グループ本社

コンサルティング

- 復建調査設計株式会社

商社/小売

商社/卸売/小売

- 住友商事株式会社
- キヤノンマーケティングジャパン株式会社

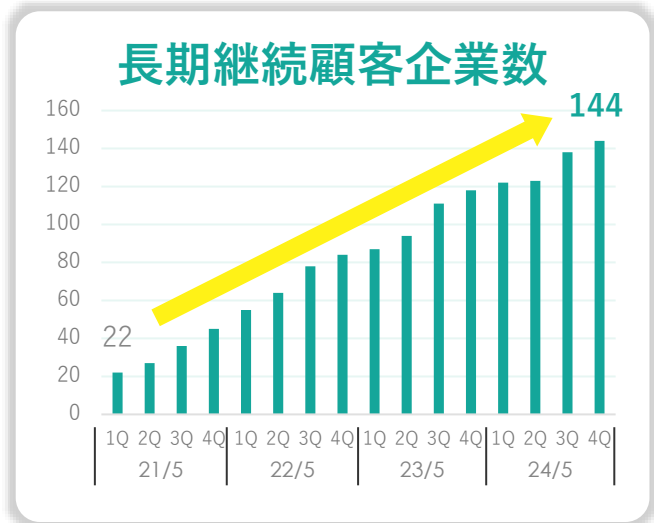
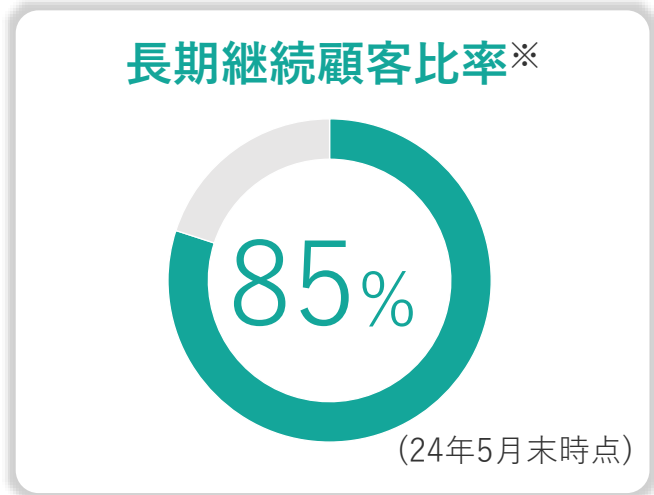
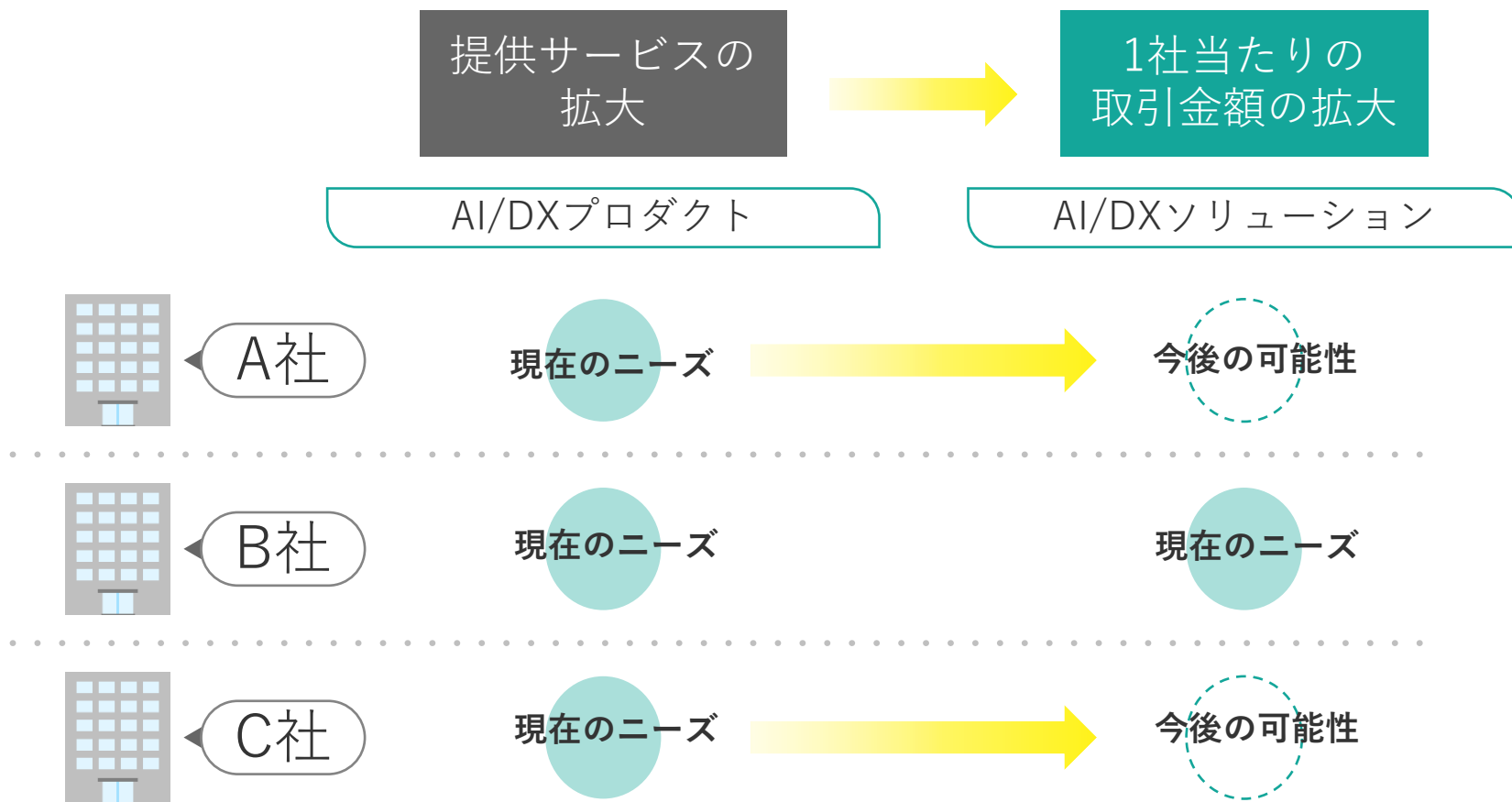
食料品

食料品

- 味の素株式会社
- 株式会社ニチレイ

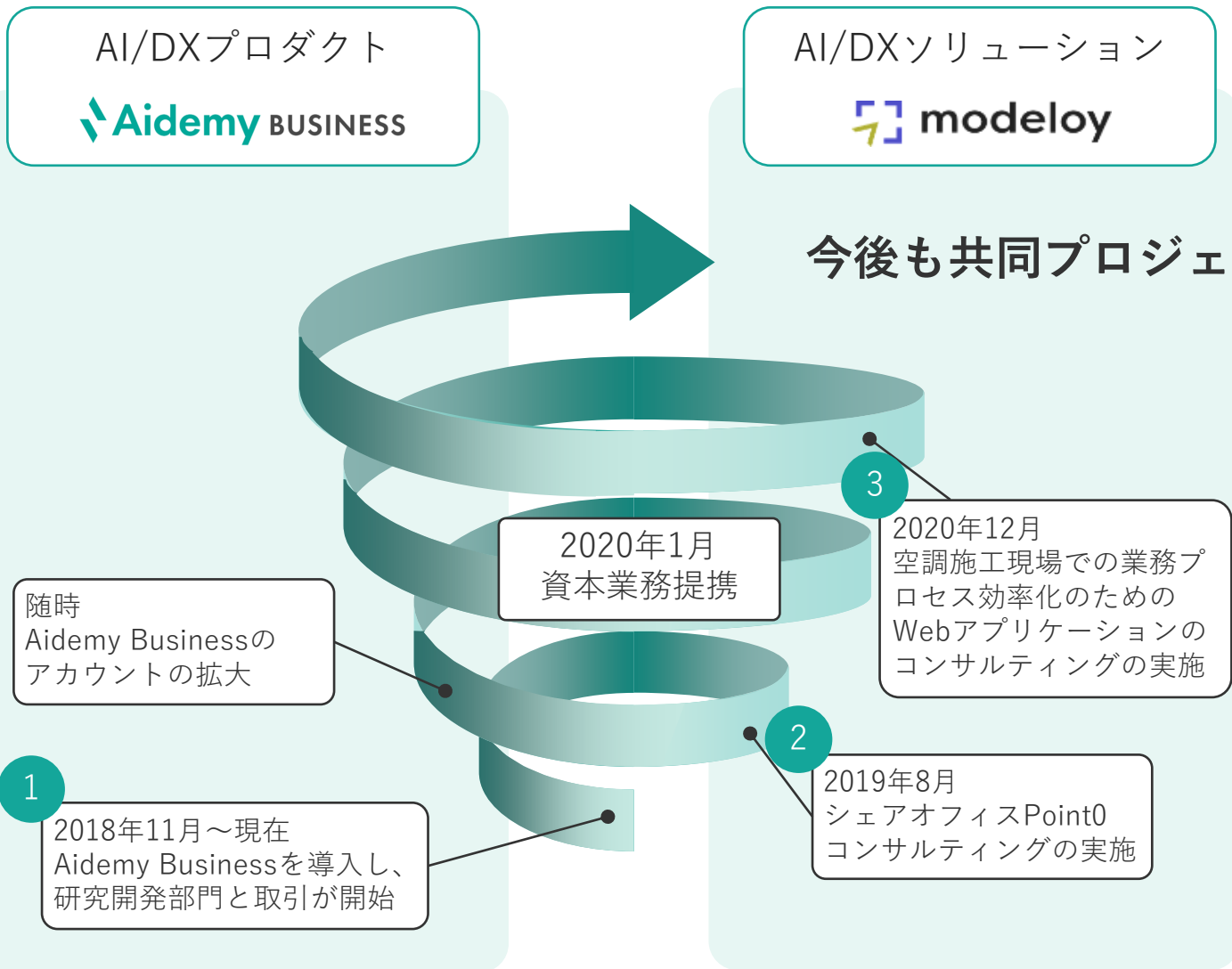
4 魅力的な顧客基盤

顧客企業はデジタル人材育成からデジタル変革の実現までの一気通貫のサポートを評価
 長期継続顧客数は順調に増加し、長期継続顧客比率は80%を占める



※ 長期継続顧客比率は、法人向け売上高のうち、4四半期以上連続で売上高を計上している企業の割合

Aidemy Businessを導入後、アカウント増加によるアップセル・Modeloyへのクロスセルに波及 資本業務提携により今後も共同プロジェクトの実施を計画



	顧客の課題	ユーザーインパクト
1	AI/DX人材の不足	新入社員/一般社員/管理職を対象に、時間や場所に囚われず、大人数で低コストな人材育成を実現
2	データ活用企画の不足	シェアオフィスpoint0の各種センサーで収集したデータを活用し、今後の設備改善方針が確定
3	アジャイル実践経験の不足	ダイキン・アイデミー共同でアジャイル手法を用いながら新規プロダクトを開発し、実際にローンチ

日本ゼオン株式会社様の事例

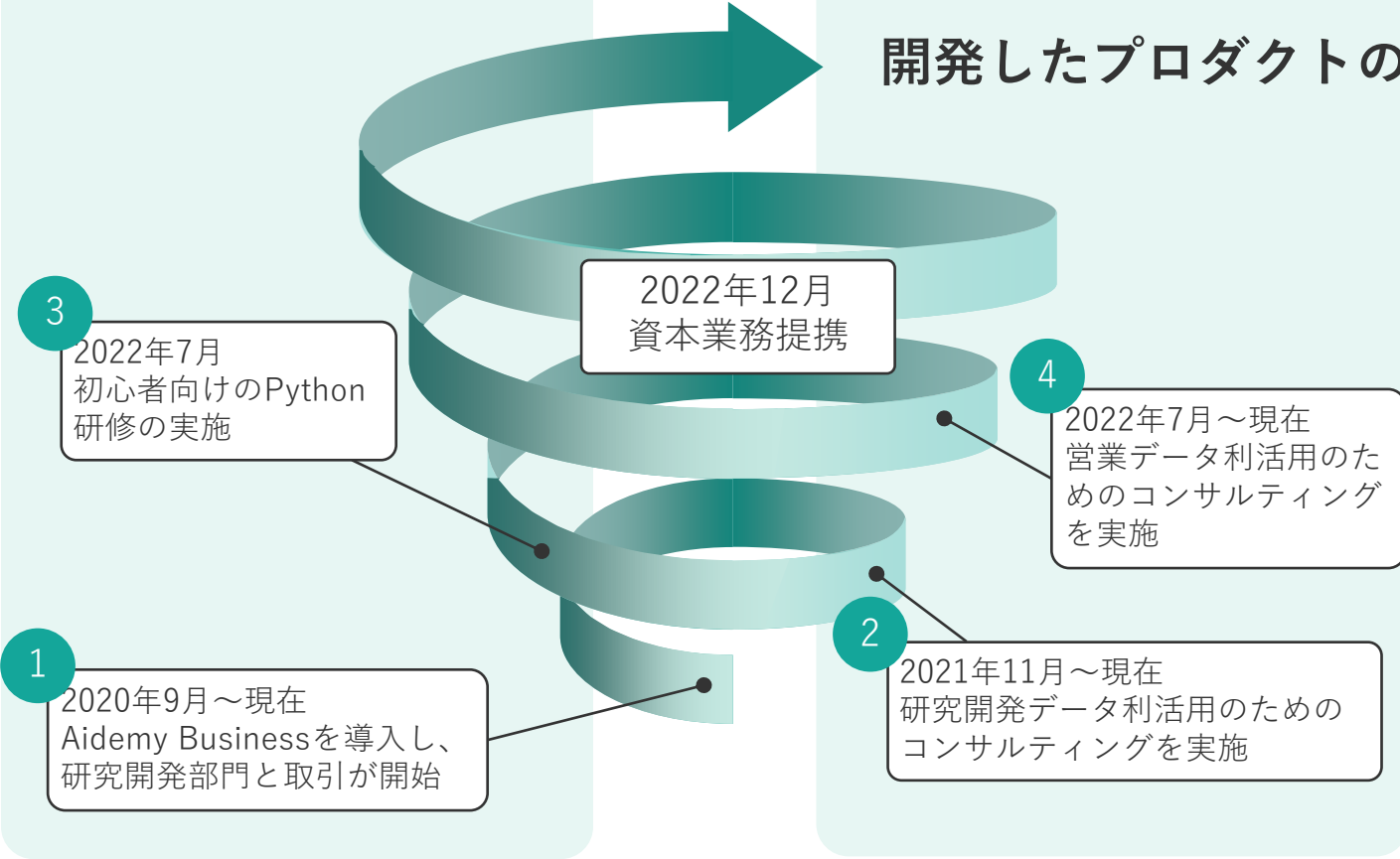
デジタル人材の育成を起点に、様々なコンサルティングプロジェクトを実施
 今後は共同開発した製品の素材メーカーへの展開、そして世界販売を計画



AI/DXプロダクト

AI/DXソリューション

開発した製品の外販を今後計画



顧客の課題	ユーザーインパクト
1 AI/DX人材の不足	研究開発部門において、デジタル人材の育成ニーズが強く、既存の研究員のリスクリングを実現
2 実験データ管理体制の未整備	開発や研究に関する実験データを構造化し原材料の配合割合から製造結果を予測するMIの基礎モデルを共同開発中
3 Pythonプログラムを書ける人材の不足	AIモデル等を継続的に改善するために必要な人材を育成し、サービス開発後もアップデートできる組織体制を構築
4 営業データ分析のための属人的な加工が多数存在	営業データをニアリアルタイムに集計し、レポートを行うことで、より素早い経営判断を実現

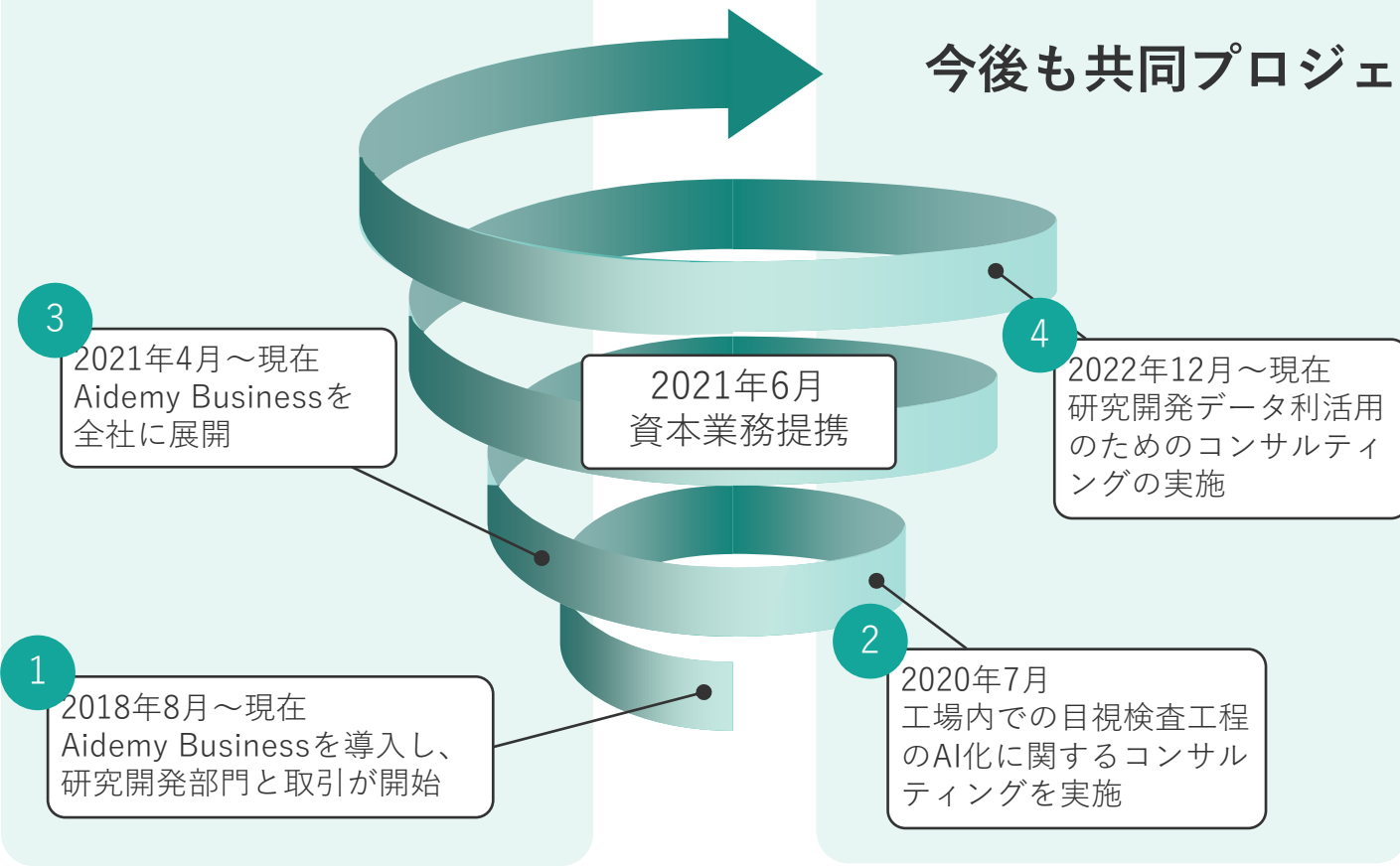
Aidemy Businessを導入後、アップセルによって全社展開を実施。Modeloyにおいて工場内でのシステム内製化支援、日本ゼオン社での経験・ノウハウをベースにしたMI分野のコンサルティングなどを実施



AI/DXプロダクト
Aidemy BUSINESS

AI/DXソリューション
modeloy

今後も共同プロジェクトを実施



顧客の課題	ユーザーインパクト
1 AI/DX人材の不足	研究開発部門において、AI/機械学習の技術を効率的に習得し、後続プロジェクトを牽引する人材を発掘
2 AIモデルの実運用システム化の経験不足	AIモデルを運用するために必要なIoT関連のシステムインフラ知見を補完し、実証実験を実現
3 全社のAI/DXリテラシー不足	グループ内におけるAI/DXリテラシー向上のため、効率的な教育基盤として活用
4 実験データ管理体制の未整備	開発や研究に関する実験データを構造化し原材料の配合割合から製造結果を予測するMIの基礎モデルを共同開発中

ユーザーエクスペリエンスの向上を目的として、ナビゲーションやデザインを改善。
レスポンシブデザインを採用し、スマートフォンやタブレットでも快適に閲覧いただけるようサイトを改修



【世界を変える30歳未満の30人】「Forbes 30 Under 30 Asia 2021」アイデミー石川社長が登場！今後●●人材育成はホットな市場になる/IT予算のアロケーションが変わる！？



株式会社アイデミー 石川社長 / 【AI人材教育】法人向けに移行後劇的に売上成長!(1/2) | JSC Vol.565



大企業の事業強化をAI実装等で支援！～人材育成支援を入口とするビジネスモデルが特徴的～

当社のIRサイトを改修いたしましたことをお知らせいたします。
新しいIRサイトは、情報の透明性向上、ユーザーエクスペリエンスの向上、セキュリティ強化など、
より一層ステークホルダーの皆様にとって
使いやすく、信頼性の高い情報提供を目指して改修を行いました。

ご意見、ご感想ございましたらIR担当までご連絡ください。

株式会社アイデミー IR担当 お問い合わせフォーム：<https://aidemy.co.jp/contact/?purpose=ir>



株式会社アイデミーは本年6月10日に創業10周年を迎えました。

10年に渡り事業を継続できましたことは、ひとえに皆様のご支援、ご愛顧の賜物と心より感謝申し上げます。当社は私が東京大学在学中に「人々がより豊かな生活を送れる支援をする。」という理念のもと、2014年にGoods株式会社※1として事業を開始しました。この理念を基軸に据えて事業を進める過程で、AIが持つ未来への可能性を社会により一層浸透させることが、我々の大きな使命であると確信いたしました。そこで2017年に「AI」と「Academy」を組み合わせた造語である「アイデミー」へ商号を変更いたしました。新たな社名には、“AIをより理解しやすくすると同時にそれを学び、活用するための場を提供することを目指す”という当社の理念が込められています。当社では、個人向けサービスであるAidemy Premiumから法人向けサービスであるAidemy Businessへと発展させていく過程で、第一次成長期を迎えました。この期間に社員数も増え、提供サービスの幅も拡大を遂げてまいりました。人員・提供サービスが充実していく過程で、顧客の企業価値を更に高めたいとの思いを踏まえ、従来の理念を「先端技術を、経済実装する。」という更に具体的なものへと昇華させました。

創業から10年を振り返ると、当社組織の根幹には「挑戦」と「技術への感謝」の精神が深く根付いていることが窺われます。多くの挑戦から得られた成果や技術の探求は、新たな技術の開発や事業創造に還元していくための基盤にもなっています。

2000年初頭は第二次AIブームが下火となり、冬の時代と称された時代でしたが、遡ること1970年代にも同様の時代がありました。しかし、こうした時代にも先人たちの情熱と探究心によってAI技術の継承は途絶えることなく、新たな発展の機会を迎え、現在は第三次AIブームの中にあります。時代の趨勢としてAI/DX化が進み、テクノロジートレンドを牽引してきた「DX」がますます浸透・細分化しています。

生成AI技術の急速な発展もその一環であり、企業の持続的な成長や価値向上に不可欠な要素として顕現しています。先人たちより技術のバトンを引き継ぎ、我々が培った技術と知見を社会に還元していくことが私たちの重要な役割であると考えます。さらに未知なる未来に向けて新たな技術の礎を構築し、後世に伝承していく使命をも担っていきたく思います。この使命に向けて、当社の挑戦はこれからも続きます。

2023年6月の東証グロース市場への上場は、当社の第二次成長期を画する重要な節目となりました。多様化する顧客企業の課題解決と次代を担う人材の育成にも注力し、この発展期を更に盛り上げてまいり所存でございます。

今後ともなお一層のご指導・ご鞭撻を賜りますよう謹んでお願い申し上げます。

株式会社アイデミー
代表取締役 執行役員 社長 石川聡彦

※1 個人に最適な商品を、毎日1つレコメンドするWEBサービスを開発し自社アプリを運営している会社。

- 本プレゼンテーション資料は、株式会社アイデミー（以下「当社」といいます。）の関連情報等のご案内のみを目的として当社が作成したものであり、米国、日本国またはそれ以外の一切の法域における有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。米国、日本国またはそれ以外の一切の法域において、適用法令に基づく登録もしくは届出またはこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集または販売を行うことはできません。
- 本プレゼンテーション資料に記載されている情報または意見は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、その真実性、正確性または完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。本プレゼンテーション資料の使用または内容等に関して生じたいかなる損害についても、当社または当社のアドバイザーは一切の責任を負いません。
- 本プレゼンテーション資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本プレゼンテーション資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、何人も、その他の目的で公開または利用することはできません。
- 将来の業績に関して本プレゼンテーション資料に記載された記述は、予想、目標に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来予想に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。
- 本プレゼンテーション資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報および第三者の作成に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、何らその責任を負うことはできません。