



2025年5月期 決算説明資料

株式会社アイデミー

証券コード：5577

2025年7月

目次

1. エグゼクティブサマリ
 2. 2025年5月期 決算概要
 3. 2026年5月期 業績予想
 4. 成長戦略
- APPENDIX 会社概要



エグゼクティブサマリ

2025年5月期 業績サマリー

M&Aによる増収効果はありつつ、既存案件の大型化が想定通りには進まず、売上高は前期比63百万円減少。営業利益は、M&A関連費用の一時的な費用の発生があった一方、コスト抑制策を講じ、黒字を維持。

2025年5月期 業績 (連結/累計)

売上高	2,056百万円	前期比 ▲63百万円
EBITDA ※1	160百万円	前期比 ▲170百万円
営業利益	43百万円	前期比 ▲251百万円
親会社株主に帰属する 当期純損失	▲8百万円	前期比 ▲223百万円

サービス別 売上高

①AI/DXリスティング事業

↘Aidemy PREMIUM

211百万円

②AI/DXプロダクト事業

↘Aidemy BUSINESS . . .etc

1,169百万円

③AI/DXソリューション事業

↘Aidemy SOLUTIONS (modeloy※2) . . .etc.

675百万円

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

※：2025年6月1日付で新ブランドを導入しておりますがご説明の便宜上、旧ブランド名での記載を行っております。現在の情報については、当社Webサイト等に掲載されております。

業績予想に対する達成状況（連結）

AI/DX 関連の人材育成投資の獲得、連結子会社による外部顧客向けの売上が好調であったことや、費用の効率的な運用により、黒字を維持しつつ着地。

	修正通期 業績予想 (6月12日公表)	25年5月期	達成率
売上高	2,050	2,056	100.9%
営業利益	40	43	107.5%
経常利益	40	43	107.5%
親会社株主に帰属する 当期純損失	▲10	▲8	-

2025年5月期 サービス別業績推移

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**



25/5期 売上構成比

10.3%

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や実践型の研修などを提供する事業

 **Aidemy BUSINESS**

 **Aidemy PRACTICE**

 **DPAS**



25/5期 売上構成比

56.9%

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を提供する事業

 **Aidemy SOLUTIONS**
(modeloy)

! fact-real

 **まぼろし** **to-R**
MABOROSHI Co., Ltd.



25/5期 売上構成比

32.8%

※ ③AI/DXソリューション事業の図中に掲載の「fact-real」「まぼろし」および「to-R」は、該当事業に属する子会社の社名

※ ファクトリアル社は24/5期第4四半期より業績取込。まぼろし社の業績取込は25/5期第2四半期から業績取込。to-Rは25/5期第4四半期から業績取込

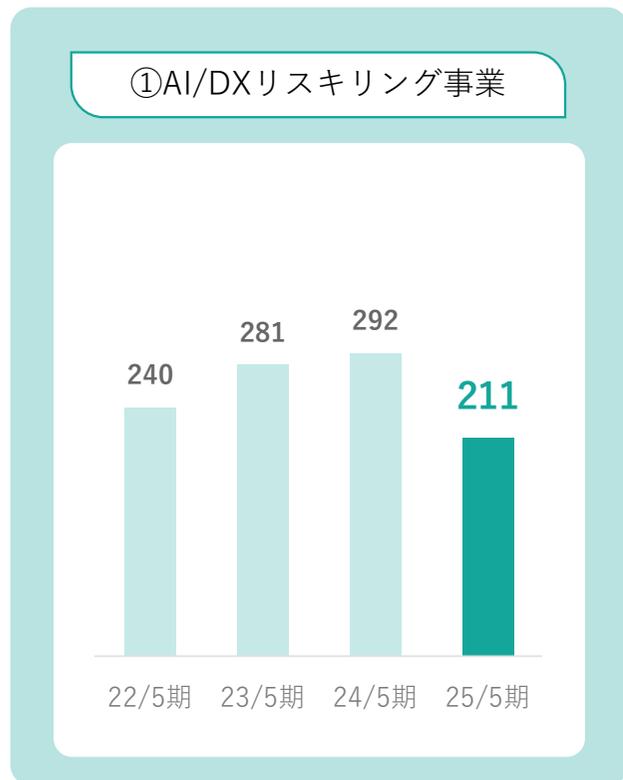
© 2025 Aidemy Inc. All rights reserved.

2025年5月期 サービス別業績推移

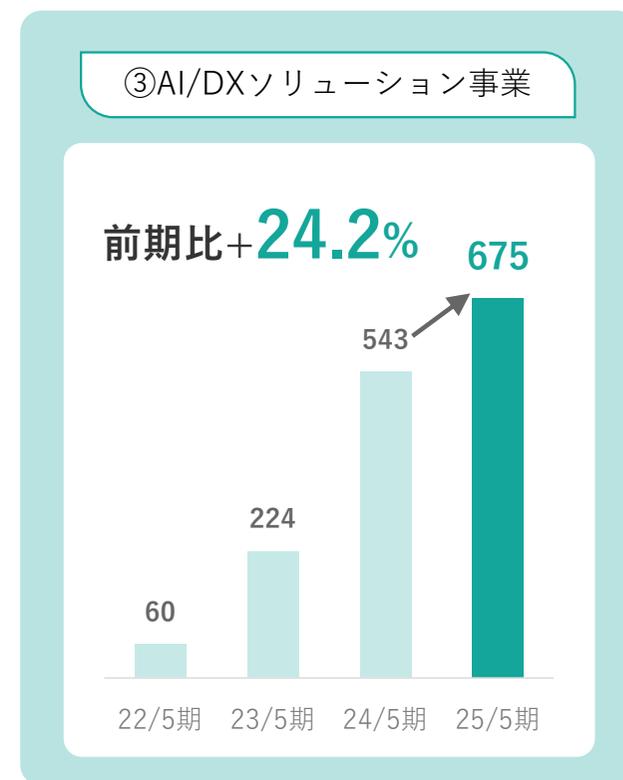
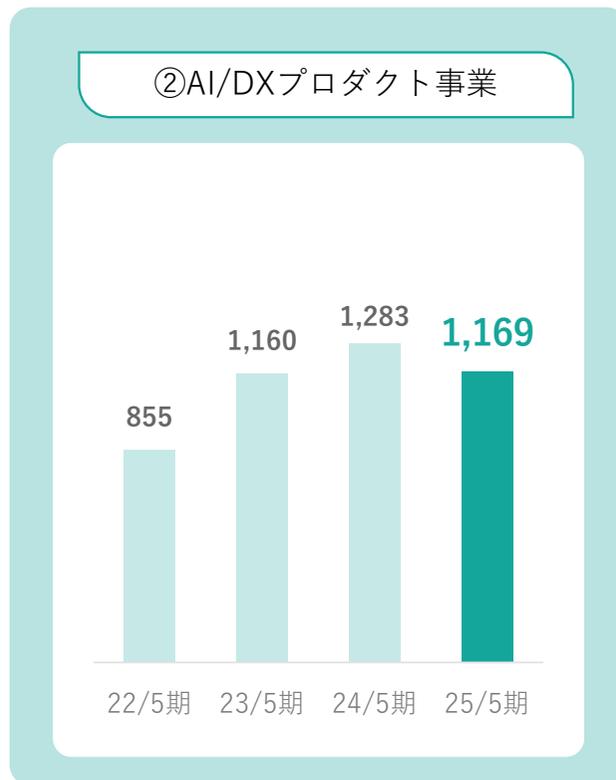
競合の増加やAI教育ニーズの一巡により、AI/DXリスティング事業とAI/DXプロダクト事業の売上は減少したものの、ソリューション事業はM&Aによる増収効果もあり前期比24.2%増。

(単位：百万円)

個人向け事業



法人（エンタープライズ）向け事業



Aidemy Solutionsとは

Aidemy Solutionsは、AI活用を人材育成から実装・運用定着まで一貫通貫で支援し、PoC止まりを防いで現場で使われるAIの定着を実現します。



ソリューションをテーマ別に整理し、AI/DX人材育成e-learningの「Aidemy Business」やAI/DX実践型研修の「Aidemy Practice」との連携を強化することで、人材育成から開発・実装・運用までの一貫支援体制を深化。

これにより、企業のAI/DX推進における「人材は育ったが活用できない」「PoC止まりで現場に根づかない」といった課題を根本から解決、支援します。



TOPICS

化学・素材業界での生成AI・AI活用ソリューションを提供。

新ライン「Aidemy Solutions for Material (AS4M)」をリリース

- ・ 社内に散在する知見・実験データ・ツールを統合し、R&Dから製造・品質管理・顧客対応まで業務全体を支援
- ・ 生成AI・機械学習・業務データベースの連携により、意思決定の迅速化、実験の効率化、品質向上を実現

収益向上を見込む背景

14兆円のマーケット規模

国内の化学・素材業界のマーケットの大きさは、2025年時点で日本の輸出額で自動車産業に次ぐ14兆円^{※1}。そのうち化学業界のデジタル化市場は2024年の1,001億円から、2030年には2,574億円まで成長する見込み^{※2}。

当社の豊富な開発実績

当社の資本提携先の古河電気工業社、日本ゼオン社をはじめ、大手化学・素材メーカー向けに豊富な支援実績を有する。

ニッチ市場

国内の化学・素材業界市場は14兆円規模^{※1}である一方で、化学素材のAI本格導入はまだ進んでいない状況。素材・化学の専門知識が必要であるため、参入は難しい。AI開発市場の中でも当社が競争優位性を築く余地は大きい。

※1：XENO BRAIN「総合化学メーカーの2030年AI予測レポート」（2025年7月時点）

※2：Market Research.com, Chemicals Digitalization, Chemistry 4.0 Market Size, Report 2022-2030 の情報から算出。為替は2025年7月1日時点の1ドル=143円で換算。



2025年5月期 決算概要

P/Lサマリー

案件受注および契約継続が軟調に推移したことから、売上高は前期比で▲63百万円減少。営業利益は、前期比で人員構成の変動により人件費や販管費が増加したことで250百万円減少したものの、外注費・広告宣伝費の見直しや役員報酬の減額等を通じたコスト抑制策を講じ、黒字で着地。

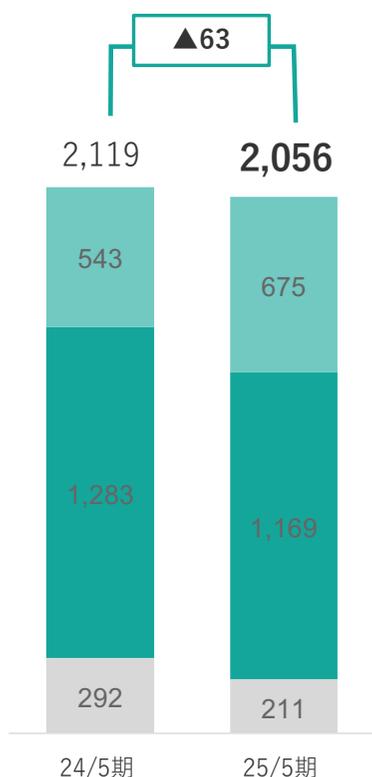
	24/5期 (連結)		25/5期 (連結)		前年同期比	
	金額	比率	金額	比率	金額	比率
(単位：百万円 / 連結)						
売上高	2,119	-	2,056	-	▲63	-
売上原価	628	29.7%	759	36.9%	+130	+20.7%
売上総利益	1,490	70.3%	1,297	63.1%	▲193	▲13.0%
販管費	1,196	56.4%	1,253	60.9%	+57	+4.8%
営業利益	294	13.9%	43	2.1%	▲250	▲85.2%
経常利益	290	13.7%	43	2.1%	▲247	▲85.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	215	10.2%	▲8	-	▲223	-

サービス別 売上高推移・売上高構成比

AI/DXリスティング・プロダクト事業は前期比を下回ったものの、今後の注力事業であるAI/DXソリューションはM&Aの増収効果もあり24.2%の増収。

(単位：百万円)

サービス別売上高推移



③AI/DXソリューション

前期比
+ **24.2%**

株式会社ファクトリアルの通期寄与があったものの、既存案件の大型化が想定通りには進まず、成長が一時的に停滞するも前期比では成長。

②AI/DXプロダクト

前期比
▲ **8.9%**

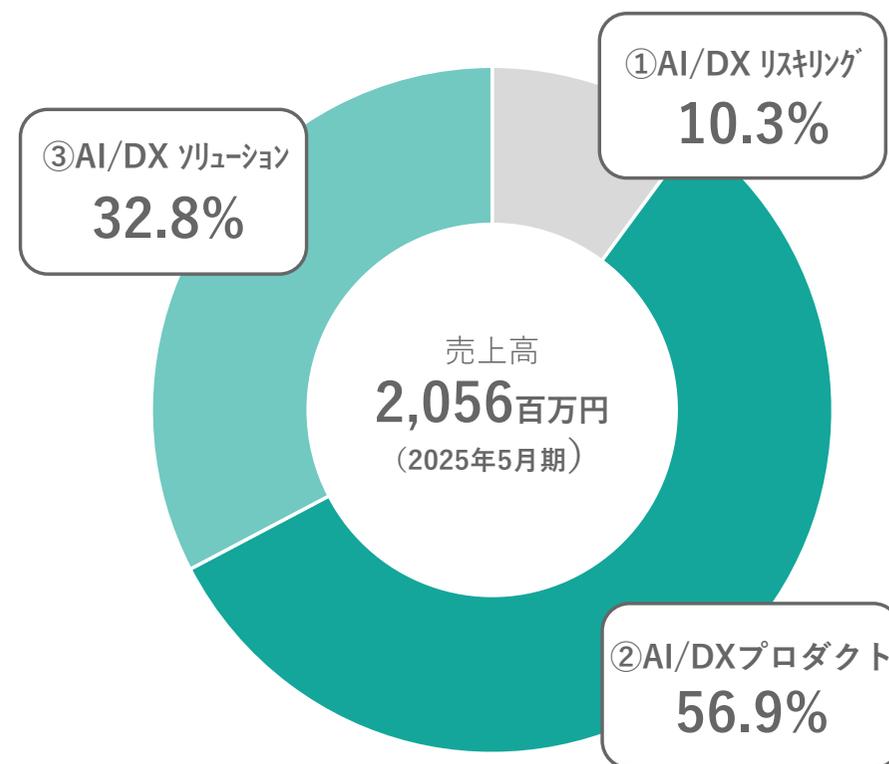
Aidemy Businessは教育が一巡した顧客企業で解約が見られ、全体として減収するも、AI/DX実践型研修のAidemy Practiceは堅調に推移した。

①AI/DXリスティング

前期比
▲ **27.6%**

申込率の改善施策により一定の効果は見られるが、成果の定着には至っていない。競合環境の変化も踏まえ、追客体制の見直しと組織の再構築に取り組んでいる。

サービス別売上構成比

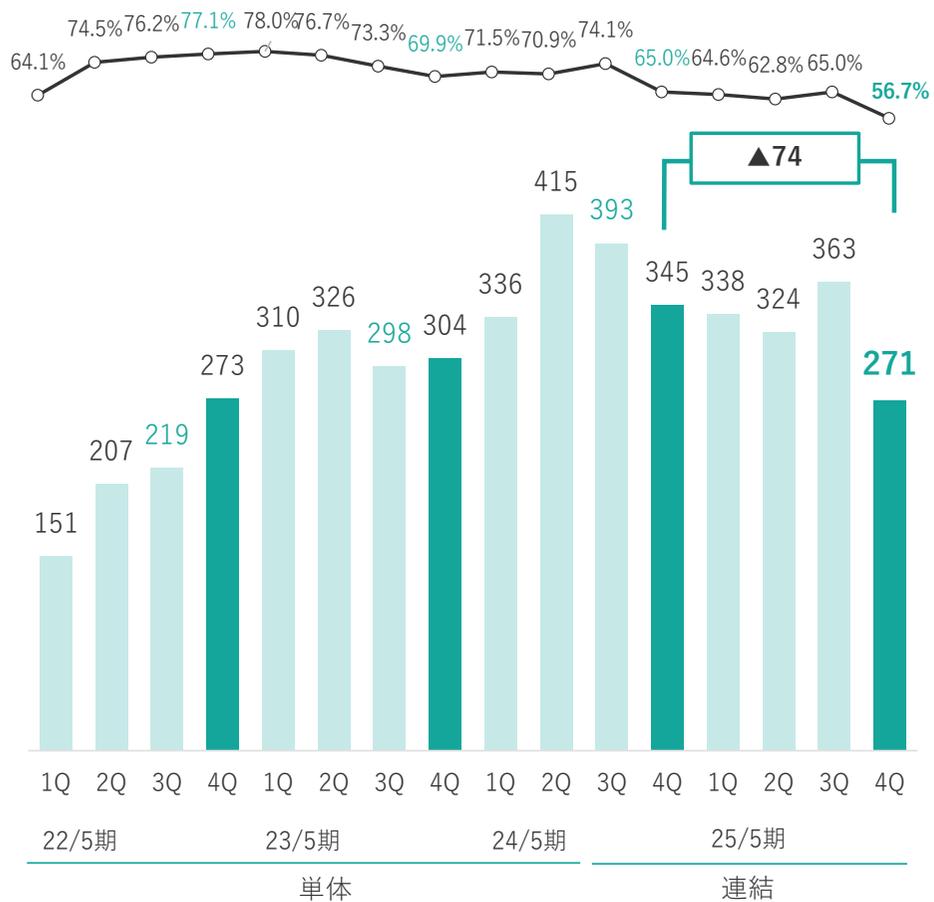


売上総利益 営業利益 四半期推移

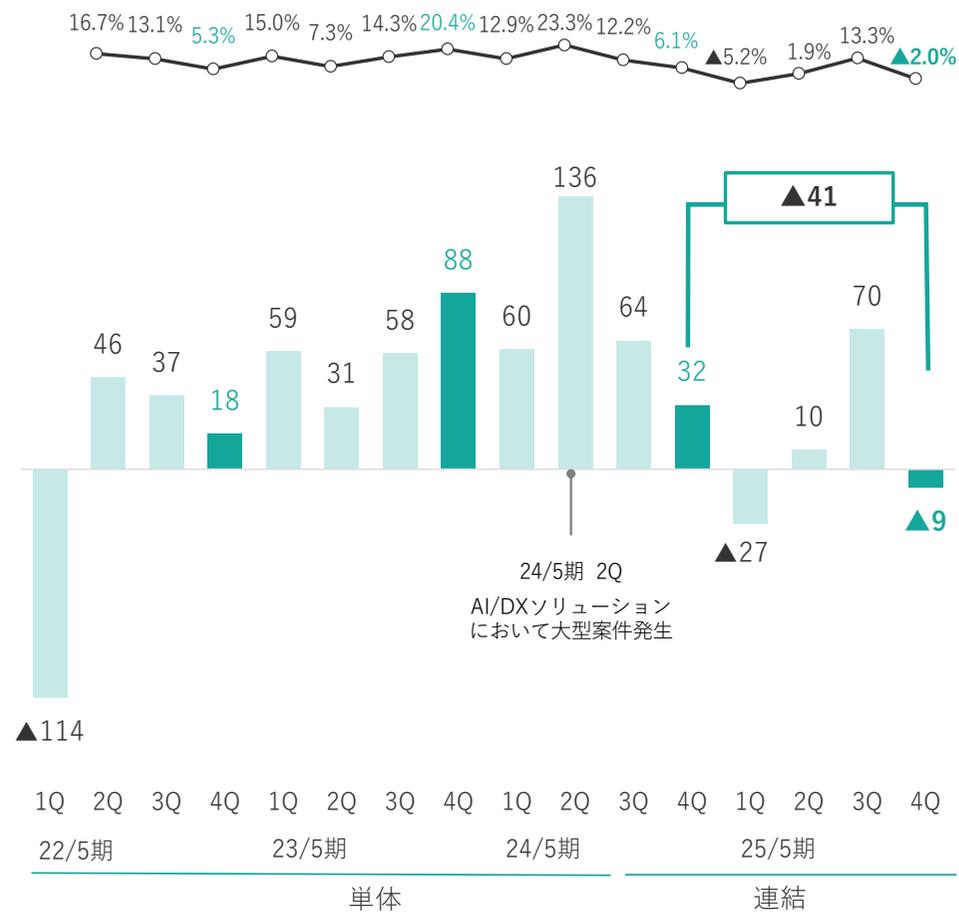
売上総利益は前年同期比で減少、営業利益は3Qから水準を落とし赤字での着地。

(単位：百万円)

売上総利益・売上総利益率 推移



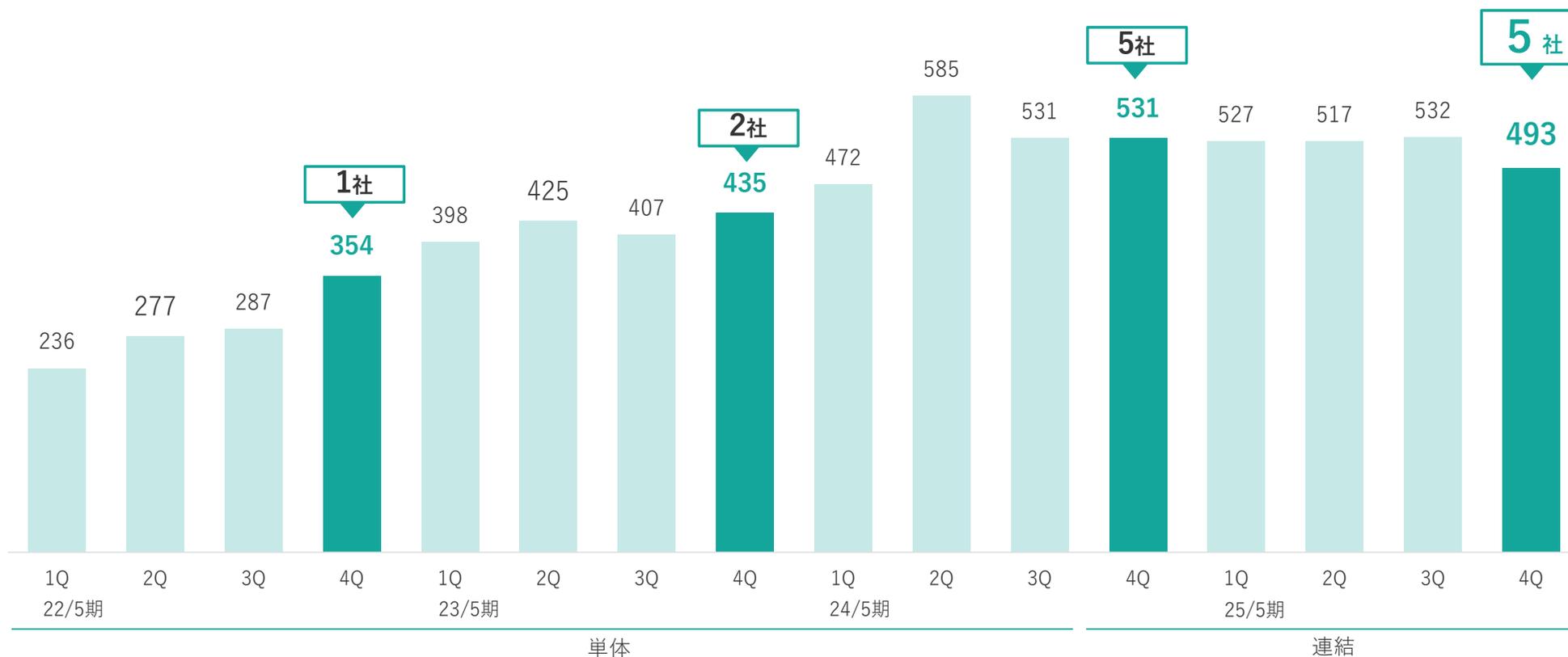
営業利益・営業利益率 推移



プロジェクト1,000万円以上を受注した顧客社数推移

大型案件（1,000万円以上）の受注件数は前期比で横ばいながらも高水準を維持し、1社あたりの平均取引単価は引き続き堅調に推移。

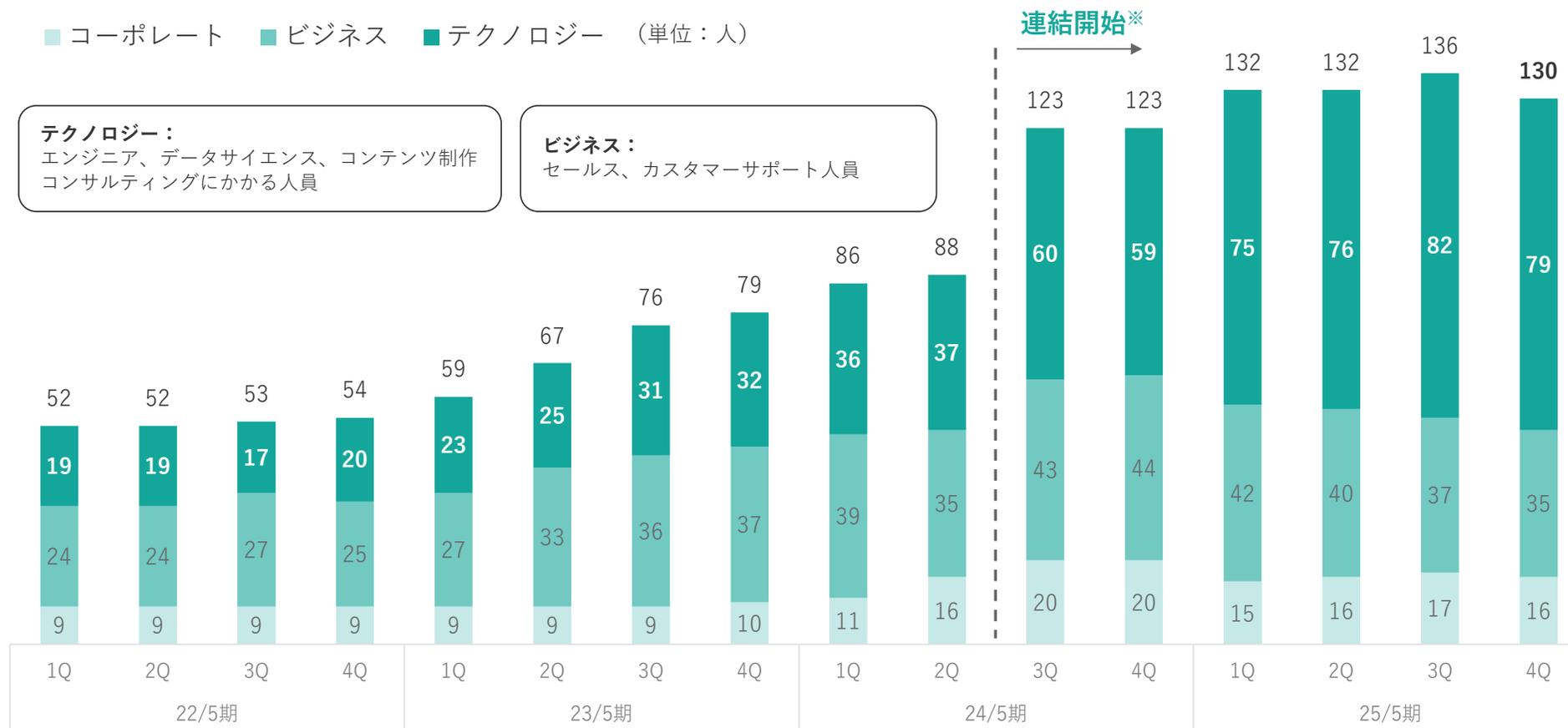
- 売上1,000万円以上の顧客社数（単位：-社）
- 売上高（単位：百万円）



従業員（正社員）数の推移

人員構成の最適化とテクノロジー人材の維持

事業フェーズに応じた体制見直しを実施しつつ、受注対応力を支える中核人材を確保。



※ 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

※ 25/5期 1Qからまぼろしのテクノロジー人員を合算、25/5期 3Qからツアーールのテクノロジー人員を合算

© 2025 Aidemy Inc. All rights reserved.

2025年5月期 サービス別取り組み

生成AIを起点とした新サービス展開と提案強化による提供価値の拡大。既存顧客の深耕と継続案件の推進によるLTVと収益性の向上に注力。

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

2025年5月期での主な取り組み

「生成AI活用講座」のリリースにより、学習者の間口を広げました。さらに、学習を起点としたタッチポイントとして、「Aidemy Coaching（キャリアコーチング）」「Aidemy Agent（転職支援）」を新たに展開。キャリア形成を軸とした集客体制の強化を図っています。

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や実践型の研修などを提供する事業

Aidemy BUSINESS

Aidemy PRACTICE

DPAS

2025年5月期での主な取り組み

Aidemy Businessについては、継続率の維持や単価の低下といった課題が依然として残っています。一方、Aidemy Practiceについては、既存顧客からの売上拡大に加え、新規顧客からの大型受注にも成功し、今後の成長が期待されます。

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

Aidemy SOLUTIONS
(Modeloy)※

! fact-real

まぼろし
MARUMORI CO., LTD.

to-R

2025年5月期での主な取り組み

大規模な主要顧客の方針変更により、一部売上が縮小しました。これを受けて、従来の内製化支援にとどまらず、AIシステム開発領域への対応を拡大し、素材業界への注力を強化しています。更に生成AIを活用した新規案件の受注や、グループ企業との連携による案件創出・受注も進んでおり、事業領域の広がりや新たな成長基盤の形成が進んでいます。

※ 2025年6月1日付で新ブランドを導入しておりますがご説明の便宜上、旧ブランド名での記載を行っております。現在の情報については、当社Webサイト等に掲載されております。

採用実績 事例

三菱電機グループのDXイノベーションアカデミーに「Aidemy Business」を提供。
生成AI時代に対応した人材育成を推進。



三菱電機株式会社が2025年4月に設立した同社グループ従業員向けのDX人材育成機関「DXイノベーションアカデミー」の初級講座の学習コンテンツとして、オンラインDXラーニング「Aidemy Business」の提供を開始いたしました。

「Aidemy Business」のオンデマンドを中心に、250以上の幅広いAI/DXコンテンツから個々人の業務の必要性や習熟度等に応じて選択して受講できる点が評価され、レベルや職種に応じて適切なコンテンツを提供する「DXイノベーションアカデミー」での採用につながりました。

7つのスキルセット（※）に合わせて共同で作成した学習カリキュラムで、三菱電機グループの初学者向けのDX人材育成を支援してまいります。

※ 三菱電機グループにおいて、職務ごとの特性や要件を明確にする「ジョブ」の概念を定義したもので、DXマーケティング、ソリューションクリエイション、データエンジニアリング、UI/UXデザイン、DXアーキテクチャーデザイン、DXエンジニアリング、DXクオリティアシュアランス から構成される。

© 2025 Aidemy Inc. All rights reserved.

業務提携 事例

ストックマーク社と企業のAIX（AIトランスフォーメーション）実現に向けて、生成AI時代に対応したDX人材育成から業務最適化型AIシステム開発までを一気通貫で支援する協業を開始。7月より、製造業を中心に本協業プログラムの提供を開始。



業務提携

 Aidemy



Stockmark 

1 生成AI時代におけるAIX（AIトランスフォーメーション）の実現を支援

企業の「意識醸成～スキル育成～業務実装～モニタリング」までを一気通貫でサポート

2 リテラシーの底上げ／マインド醸成

- ・ 経営層～現場向けに、生成AI活用の意義を共有する「危機感醸成セミナー」を提供
- ・ 260種以上の「Aidemy Business」コンテンツで基礎学習を支援
- ・ 「Anews」による情報感度向上・環境変化への対応力の強化

3 座学から実務への橋渡し

- ・ 「Aidemy Practice」で業務シナリオに沿った生成AI活用演習を提供
- ・ ビジネススキルや生成AIツール活用力の実践的な習得を支援

4 実務実装／AIツールの業務適用

- ・ 「Aidemy Solutions」で個社ごとの課題に応じた生成AIシステム開発を支援
- ・ 「SAT」によるデータ構造化で生成AIの精度を向上
- ・ 「DPAS」によるDX推進力の定量評価と改善サイクルの最適化を実施

財務ハイライト

営業キャッシュフローは教育関連事業に加え、開発事業への取り組みが進む中で、収益構造の比重が変化し、前払いから後払いへの移行に加えて法人税・消費税等の実支出の影響もあり、一時的にマイナスとなった。FY26以降は営業体制の強化や市場深耕を通じて、収益性とスケーラビリティを伴ったキャッシュ創出・回復を図る。

貸借対照表

(単位：百万円 / 連結)

	24/5期	25/5期
資産合計	2,050	2,062
流動資産	1,758	1,691
固定資産	291	371
負債合計	868	820
流動負債	650	536
固定負債	217	283
純資産合計	1,181	1,242
負債純資産合計	2,050	2,062
自己資本比率(%)	57.1%	56.7%

キャッシュフロー

(単位：百万円 / 連結)

	24/5期	25/5期
営業CF	319	▲205
投資CF	▲182	▲111
財務CF	232	78
現金及び 現金同等物の期末残高	1,616	1,378



2026年5月期 業績予想

方針・戦略

AI開発事業への戦略的投資を強化し、事業構造の転換を加速

FY26/5は、前期を踏まえた再成長に向けた投資フェーズと位置づけ、「顧客ニーズの深耕等に注力するマーケティング活動の活性化」、「生成AI関連を中心とするコンテンツ強化」、「AI及びAI Related App領域への事業投資」を強化する為、315百万円の営業損失を計上予定。

これら領域への投資を通じて、中長期での売上拡大と収益性向上を目指します。

	25/5期 実績		26/5期 予想		前期比
	額	率	額	率	額
売上高	2,056	-	1,950	-	▲106
EBITDA	160	4.3%	▲235	▲12%	▲395
営業利益又は 営業損失	43	2.1%	▲315	▲16%	▲358
経常利益又は 経常損失	43	2.1%	▲320	▲16%	▲363
親会社株主に帰属 する当期純損失	▲8	-	▲340	-	▲332

再成長に向けて、コンテンツ強化、化学・素材業界への事業推進のための投資350百万円を計画

26年5月期 通期 投資内容

FY26は、AI/DXプロダクト・AI/DXソリューションの両事業において、「リード獲得」「提供価値向上」「組織体制強化」の3軸で重点投資を実施。

それぞれの施策は、新規獲得・契約継続・LTV最大化・アップセルなど、各事業の成長エンジンとして機能することを見込んでいます。

一時的な投資

広告宣伝費（マーケ/セミナー等）
150百万円

生成AIを中心とした
コンテンツへの投資
100百万円

生成AI・AI及び
AI Related App領域への投資
100百万円

成長への寄与

②AI/DXプロダクト事業

③AI/DXソリューション事業

インバウンドセールス体制の強化と、展示会等を通じたリード創出により、新規企業との接点数を拡大。これにより、プロダクト事業では新規導入の増加と契約継続率の改善、ソリューション事業では業界特化型提案機会の創出や大型案件への継続が期待されます。

②AI/DXプロダクト事業

教育コンテンツのアップデート・差別化により、顧客の満足度とLTVの向上を実現。契約継続率の改善に加え、受講者接点を通じたAidemy PracticeやAidemy Solutionsへのクロスセルの機会を創出し、プロダクト事業全体の拡張性を高めます。

③AI/DXソリューション事業

ソリューション事業における生成AI・AI及びその周辺領域（AI Related App）への技術投資と人材強化を通じて、複雑性の高い案件や、多様な業務要件への対応力を向上。これにより、新規案件の獲得はもちろん、既存顧客内での部署横展開（アップセル）や中長期での大型化が進み、事業の収益性・継続性の両面で成長を促進します。



成長戦略

セグメント別の中期的な戦略

「先端技術を、経済実装する。」というミッションのもと、顧客の課題に寄り添いながら成果につながる実装までを見据えた包括的な支援を提供。一気通貫支援強化と専門性の高い化学素材業界への注力で再成長を目指す。

24年5月期末時点での
中長期目標

25年5月期の
取り組み結果

事業環境の変化と課題

事業環境の変化をふまえて
中長期目標を再調整・具体化

個人向け事業

①AI/DX リスキリング

個人のキャリア変革の きっかけを支援

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

- 「生成AI活用講座」を新規開講
- 新サービス「Aidemy Coaching」、
「Aidemy Agent」をリリース

- 競争の増加による申込率の低下
- 新サービスをローンチするも、
現時点で収益化まで至らず

AI/DX時代のキャリアデザインをトータルサポート

新サービスを活用した一気通貫支援で他社との差別化を図り、申込率を改善

法人向け事業

②AI/DX プロダクト

AI/DX人材育成の 業界トップシェアとして 更なる拡大を目指す

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

- Aidemy Business受講終了の既存顧客に対するクロスセル提案を強化→大手自動車メーカーに置いてLTVが向上

- デジタル人材教育のニーズが一巡し、契約終了やライセンス数の見直しが進行
- 全社的な底上げフェーズから、職種、レベル別の育成へ移行する企業が増加し、全社的な導入が減少

ニーズの高い生成AIコンテンツへの投資を行い、ソリューション提案への入り口を整備

AI/DX推進を一気通貫で実現し、企業のデジタル変革を加速

増加中の生成AI技術領域案件の中でも、競争が少なく当社の強みを発揮できる化学素材業界に注力

③AI/DX ソリューション

AI/DXを用いた 事業変革を実現

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

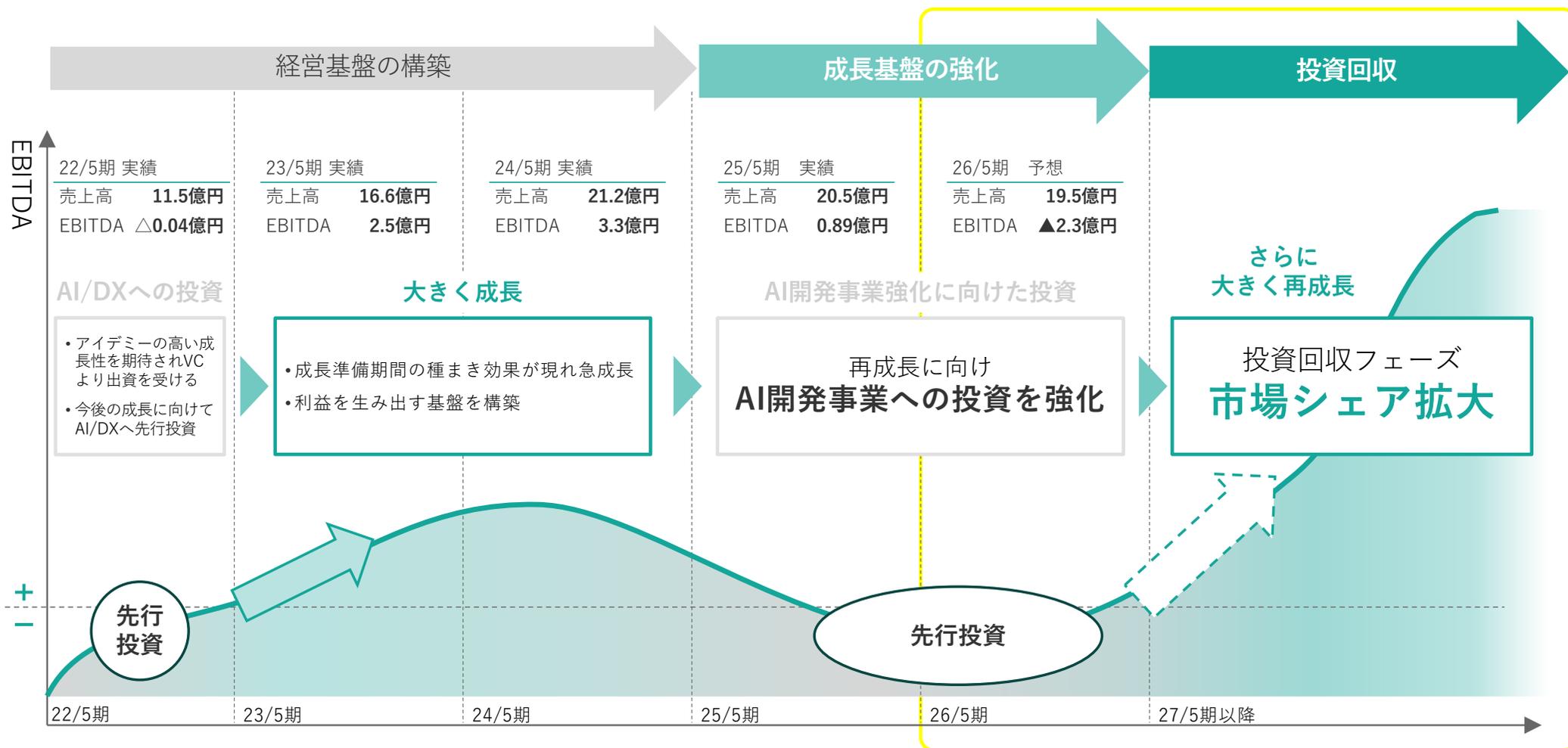
- 株式会社ファクトリアル、株式会社まぼろし、株式会社トゥーアールの3社を子会社化し、即戦力として稼働できるエンジニアを46名確保
- 生成AIを活用した案件の拡充

- M&Aにより十分な人材リソースは確保できたものの、小規模な案件を獲得した後の大規模展開が想定どおりに進まず成長が停滞
- 急速に進化する生成AI技術領域の案件は増加し始めている

一気通貫支援を強化

▼ FY25までの振り返りと中長期的な成長イメージ

FY26までは成長基盤の強化に向けた投資を実行、FY27以降の再成長を目指す。

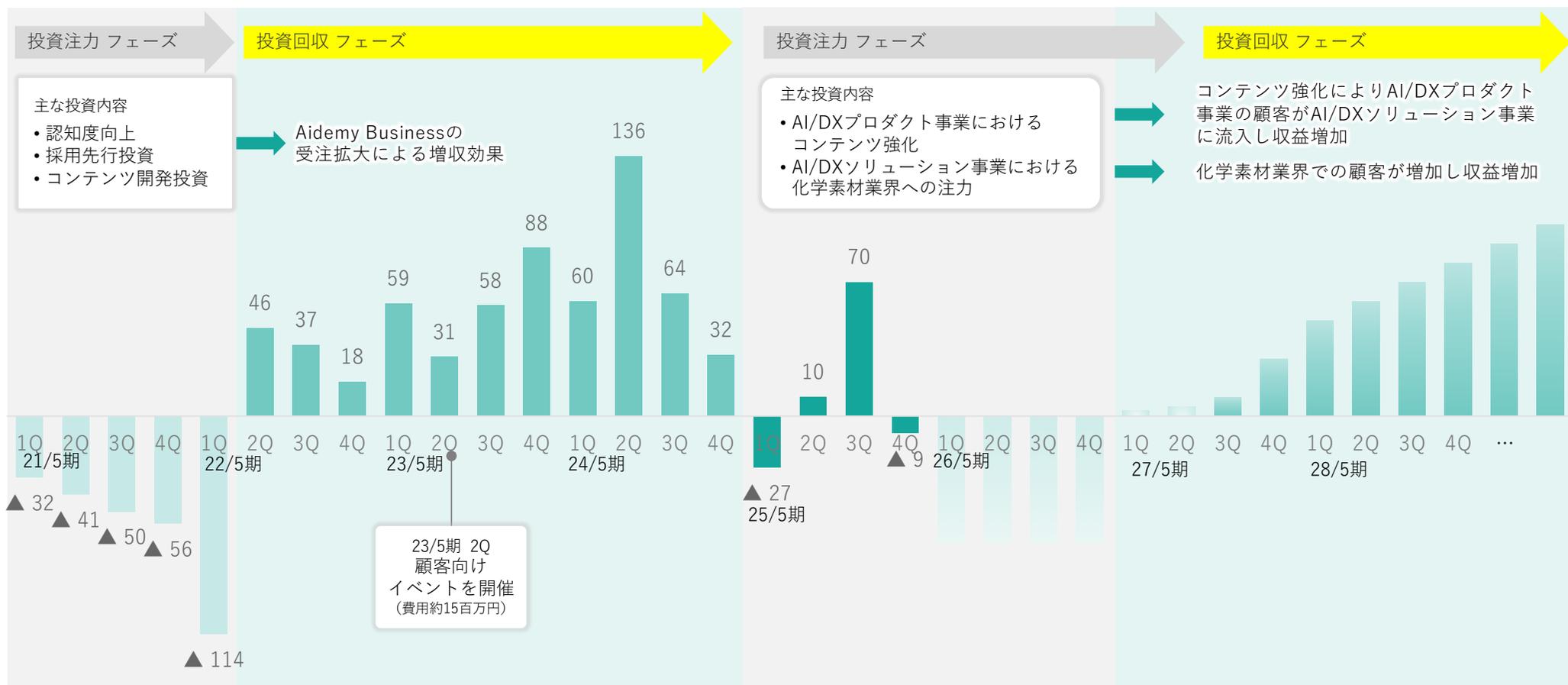


※：この図は事業成長をイメージしたもので、実際の数値を示すものではありません
 ※：EBITDA=営業利益+償却費+のれん償却費+株式関連取得費用(仲介費用)

▼ FY25までの振り返りと中長期的な成長イメージ（営業利益四半期推移 実績と計画、投資内容）

FY21～FY22と同様に、FY25～FY26を投資注力フェーズとして位置付け、事業への投資を収益拡大につなげる。

営業利益 四半期推移（実績とイメージ）



A 営業体制と収益基盤の強化により2030年までに顧客数1,000社を達成

B 化学素材業界への本格参入により
「AIニッチトップ」を目指すために生成AI領域の研究開発に注力

C AI Related App領域では、M&Aを通じた開発力の強化に加え、
自社開発・パートナー連携・顧客共創など多面的なアプローチを通じて、
業界ごとの業務アプリケーション展開を目指す。

AI活用の成否は、モデルの精度以上に、使われる形に落とし込めるかどうか重要です。

実際のプロジェクトでは、実装・運用設計・UI/UXの調整といった周辺領域が、最も多くの工数と検討事項を要するプロセスとなっており、
当社ではこの領域をAI Related Appとして定義し、投資領域としています。

これまでに実施したファクトリアル社・まぼろし社・トゥーアール社のM&Aも、すべてこの領域を対象としたものです。

AI Related Appとは

AI Related Appとは、生成AIや機械学習などのAI技術を組み込んだ、特定の業務課題の解決や業務生産性の向上を目的とした業務アプリケーション群を指します。

単なるAIモデルの構築にとどまらず、業務システムとの繋ぎ込み、データベースの整理・連携、UI/UXの最適化、業務プロセスへの定着支援など、AI実装に伴う周辺領域を包括的に設計・構築する点に特徴があります。

こうした実装周辺領域こそが最も工数を要し、同時に顧客にとっての実利を生み出す領域であることから、
当社ではこれらをAI Related Appとして独自に定義しております。

成長戦略A（顧客基盤）

法人向けサービスを中心にサービス体系をリニューアル。

「Aidemy Solutions」を軸としたサービス体系の再構築を行い、企業のAI活用とDX推進をより戦略的に支援する体制を整備。新サービスや既存のラインアップを「Aidemy」ブランドとしてより一体的に連携させることで、人材育成から開発・実装、組織変革までを一気通貫で支援可能な体制を構築。

「先端技術を、経済実装する。」というビジョンのもと、AI導入をためらっていた企業にも柔軟な支援を提供し、成果につながるDXの実現を目指します。※



(2024年度サービス利用)

MAZDA E&T

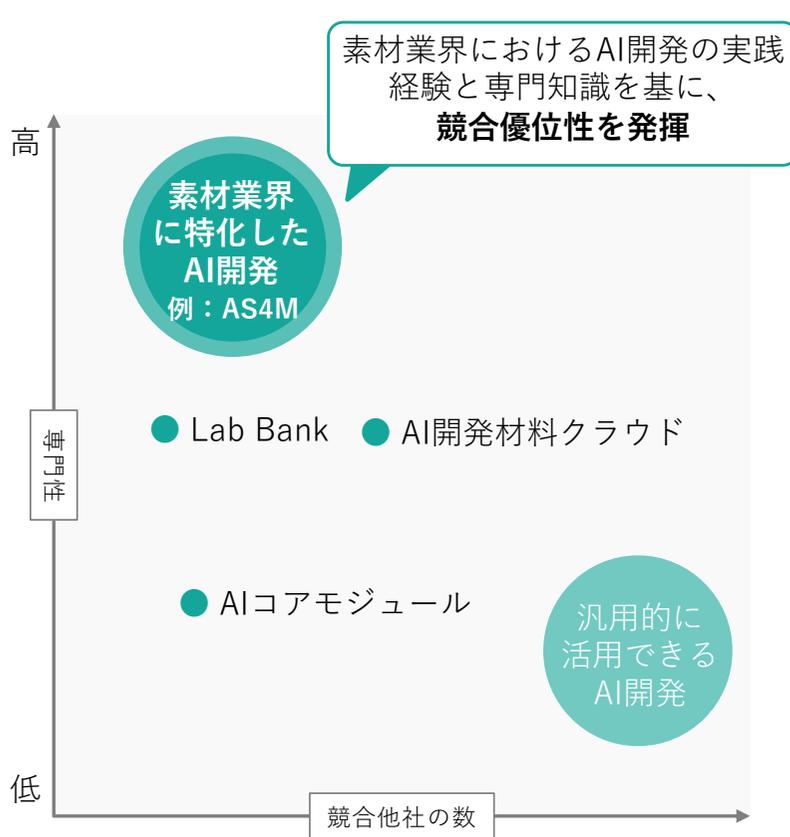


2025年7月10日現在、ロゴ掲載についてご承諾をいただいた企業様を掲載しております。

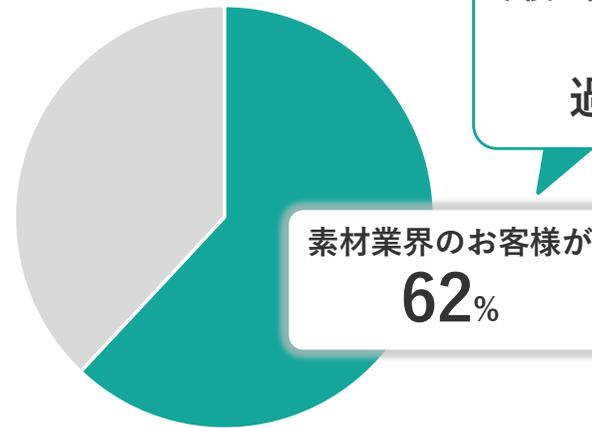
© 2025 Aidemy Inc. All rights reserved.

成長戦略B（市場セグメント：生成AI市場の中でもニッチな素材業界に本格参入）

AI開発市場のなかでも専門領域に焦点を当て、競合他社の少ない素材業界のAI開発の分野で圧倒的な価値を創造。



25年5月期
当社顧客業界別割合



これまでに蓄積したノウハウを活かし、顧客とのパートナーシップを拡大

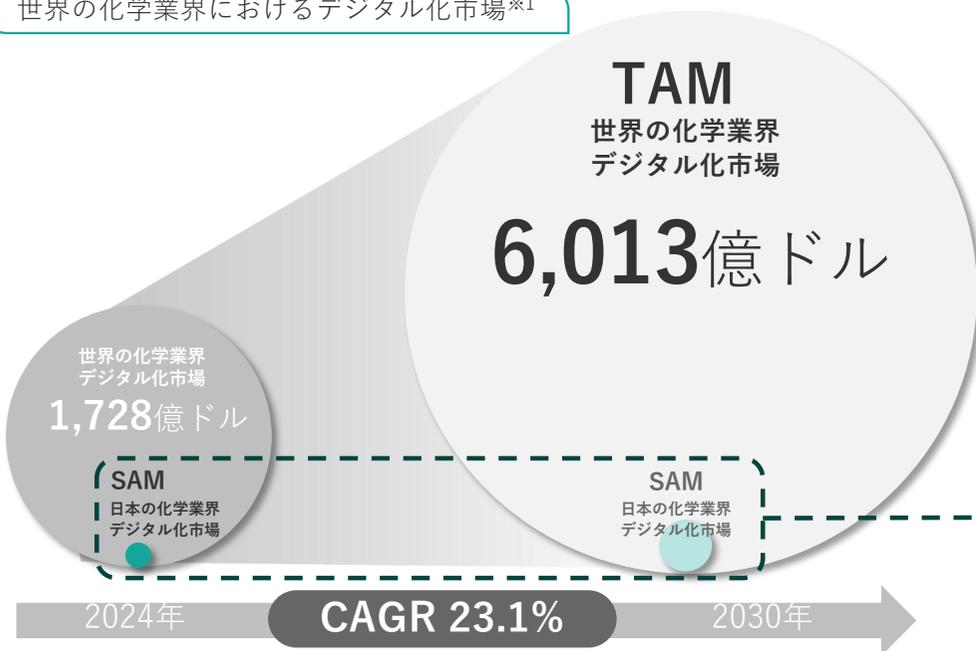
アプローチ先の
フィールド例

鉄鋼、非鉄金属、ガラス、セメント、セラミック、基礎化学、総合化学、ゴム・樹脂、繊維・フィルム、食品・飲料・医薬品等

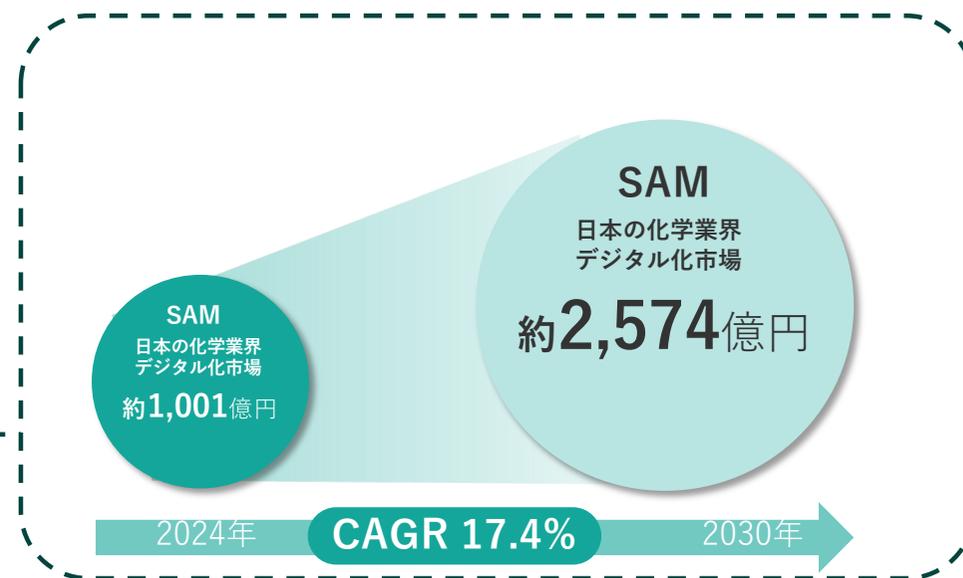
成長戦略B（市場ポテンシャル：化学業界における世界と日本のデジタル化市場）

世界の化学業界におけるデジタル化市場は、2030年には6,013億ドル規模に達すると予測^{※1}。
グローバルな成長潮流を背景に、日本でも2030年には約2,574億円規模の追隨的成長が見込まれる^{※2※3}。
世界的に化学業界のデジタル化は加速しており、日本国内でも生成AIや業務データの活用が進むことで、大きな市場成長が見込まれています。その中で当社は、日本の化学業界デジタル化市場（SAM）のうち、約半分を自社の獲得可能市場（SOM）と定義し、中期的な事業目標として志向しています。

世界の化学業界におけるデジタル化市場^{※1}



日本の化学業界におけるデジタル化市場^{※2※3}



※1 Chemicals Digitalization Market Size, Share & Trends Analysis Report, By Product (Specialty Chemicals, Petrochemicals & Polymers), By Process (Manufacturing, Packaging), By Region, And Segment Forecasts, 2024 – 2030

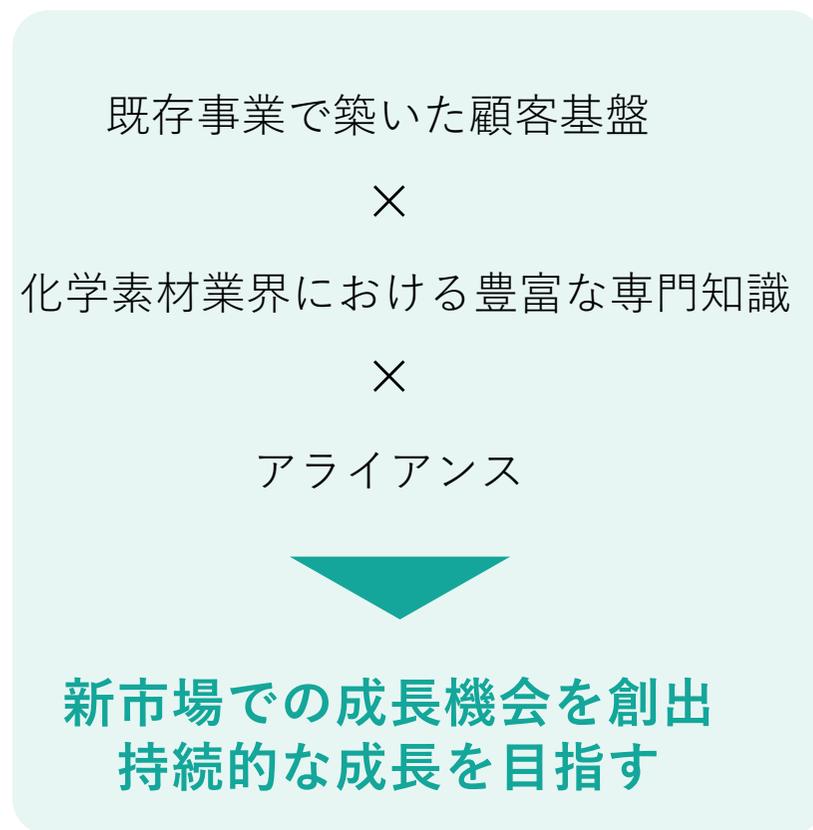
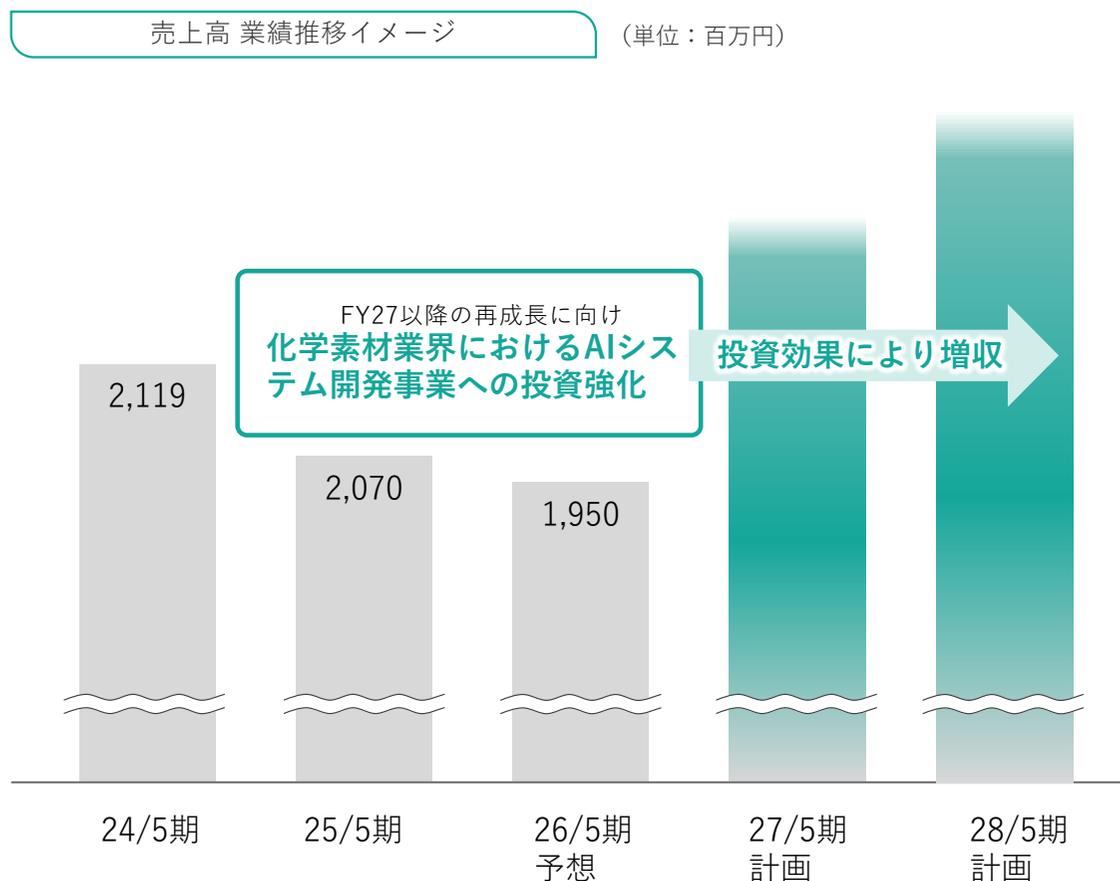
※2 Market Research.com, Chemicals Digitalization, Chemistry 4.0 Market Size, Report 2022-2030 の情報から算出

※3 為替は2025年7月1日時点の1ドル=143円で換算

© 2025 Aidemy Inc. All rights reserved.

成長戦略B（再成長基盤：化学素材業界への本格参入）

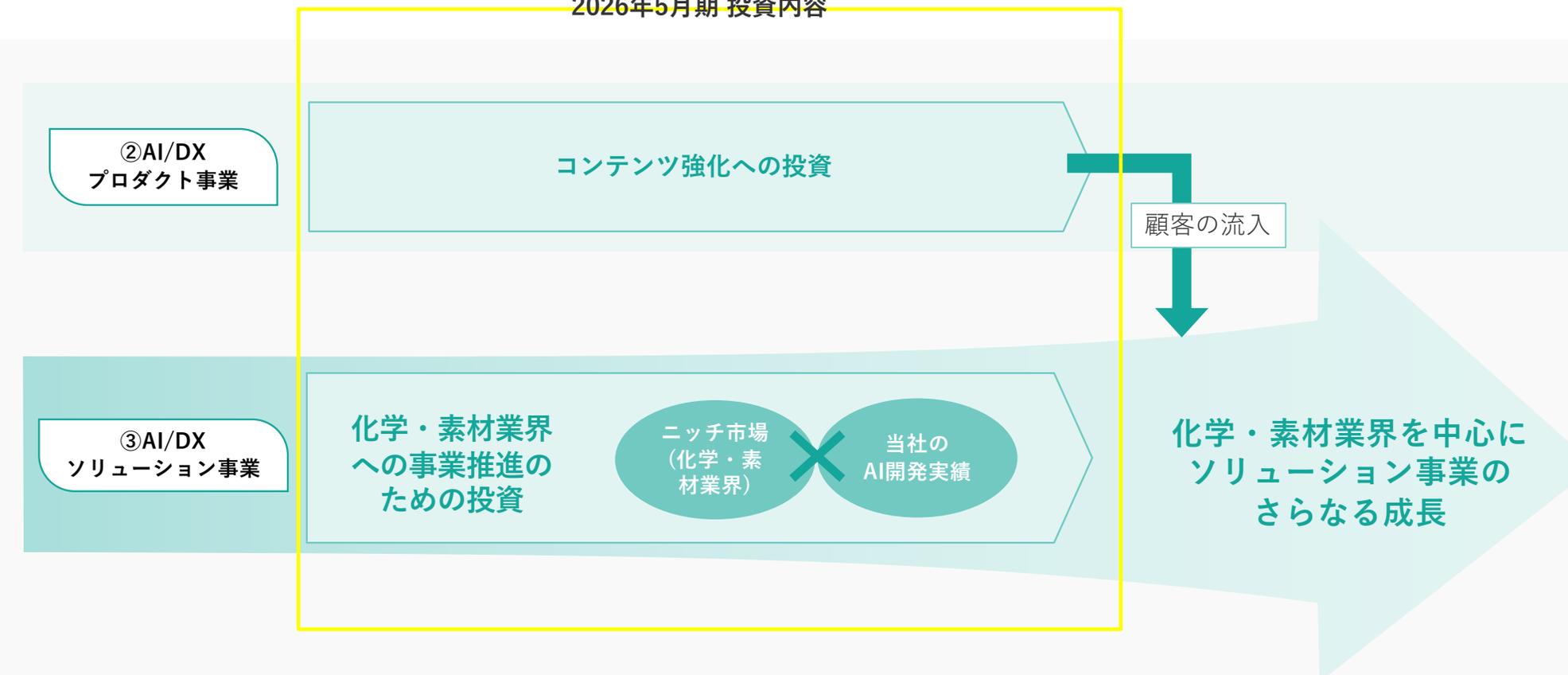
FY26は、さらなる競争力強化のための準備期間と位置づけ、FY27以降の再成長に向けて化学素材業界におけるAIシステム開発事業への投資強化と組織体制の整備を進行。市場での成長機会を創出し、持続的な成長を目指す。



成長戦略B（各事業への投資）

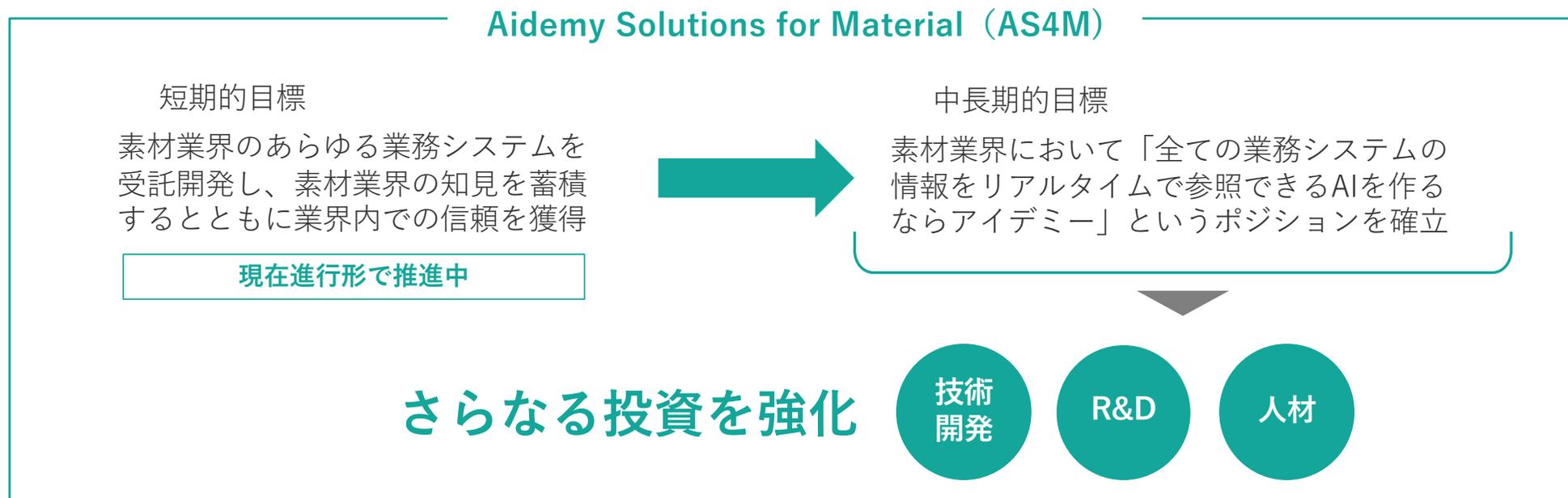
FY26は、再成長を目指し、プロダクト事業におけるコンテンツ強化への投資およびAI/DXソリューション事業における化学素材業界への注力に向けた投資を実行。315百万円の営業損失を計上予定。

2026年5月期 投資内容



成長戦略B（化学素材業界への本格参入により「AIニッチトップ」を目指す投資内容例）

具体的な投資内容としては、化学素材業界に特化した新ライン「Aidemy Solutions for Material (AS4M)」における技術開発やそれを実行する人材への投資を計画。



24兆円規模の
化学・素材市場



当社の豊富な
開発実績



ニッチ市場

=

収益拡大

成長戦略C（M&Aによるチームの拡大）

M&Aの実施により、稼働できるエンジニア人材は確保済み。案件獲得に向け営業力強化を推進中。

以下3社を子会社化することで、AI/DXのPoCから本番運用に必要なWebアプリケーションの制作を担えるチームを強化。グループ会社には、デリバリーを担うテクノロジー人材が46名在籍中。

! fact-real

まぼろし
MABOROSHI Co., Ltd.

to-R

営業力を強化

① 解約防止

- 顧客リレーション深耕方法の形式知化
- 顧客との中長期活動方向性の合意
- 人事リレーションの構築

継続率の向上

② 顧客単価の向上

- 顧客との定期リレーションの機会増加
- 各サービスの強みを再定義
- グループ間の事業連携（案件創出）

アップセル/クロスセルの向上

③ 社内品質の向上

- 案件管理体制の改善
- DevAI※による生産性向上
- 稼働管理の標準化
- エンジニア/デザイナーなどのグループ交流

成約率/生産性の向上

成長戦略C (AI Related App領域への投資)

AI Related App※領域において、M&Aや自社開発・パートナー連携・顧客との連携を通じて、業界ごとの業務アプリケーション展開を推進。

M&Aを通じた開発力の強化

+

自社開発パートナー連携顧客共創



AI Related App領域における、業界ごとの業務アプリケーション展開を強化

AI活用の成否は、モデルの精度以上に、使われる形に落とし込めるかどうか重要です。

実際のプロジェクトでは、実装・運用設計・UI/UXの調整といった周辺領域が、最も多くの工数と検討事項を要するプロセスとなっており、当社ではこの領域をAI Related Appとして定義し、投資領域としています。これまでに実施したファクトリアル社・まぼろし社・トゥーアール社のM&Aも、すべてこの領域を対象としたものです。

AI Related Appとは

AI Related Appとは、生成AIや機械学習などのAI技術を組み込んだ、特定の業務課題の解決や業務生産性の向上を目的とした業務アプリケーション群を指します。

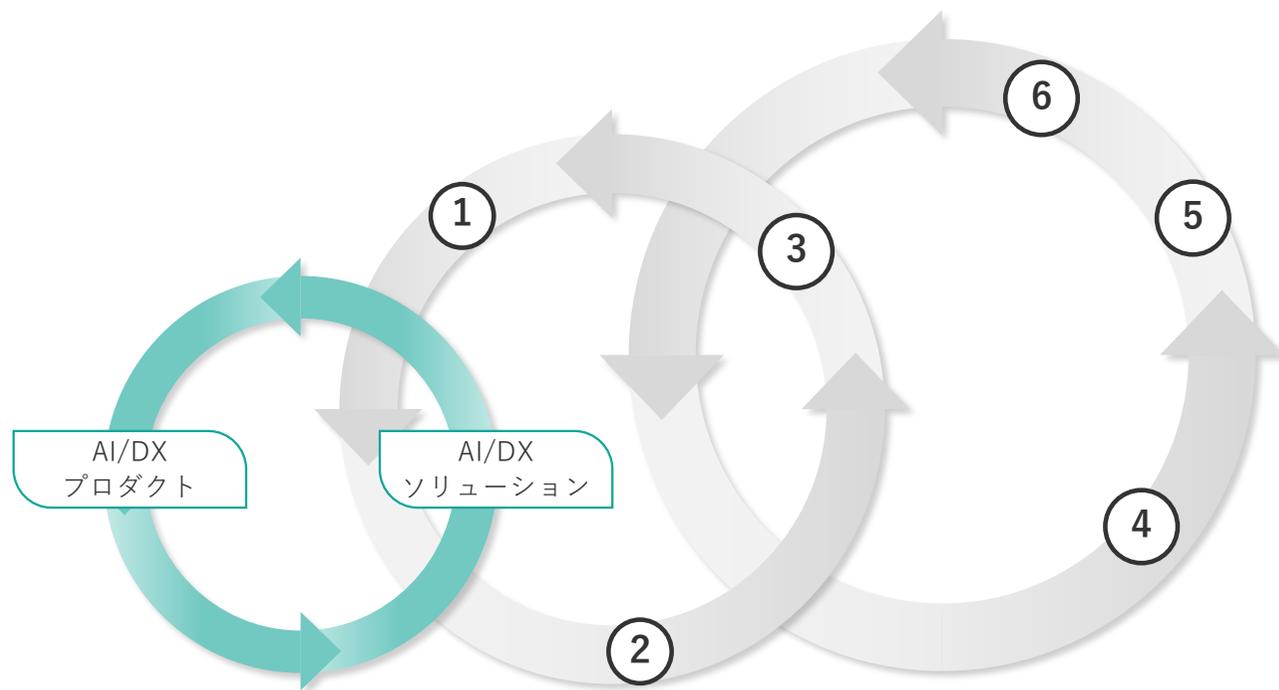
単なるAIモデルの構築にとどまらず、業務システムとの繋ぎ込み、データベースの整理・連携、UI/UXの最適化、業務プロセスへの定着支援など、AI実装に伴う周辺領域を包括的に設計・構築する点に特徴があります。

こうした実装周辺領域こそが最も工数を要し、同時に顧客にとっての実利を生み出す領域であることから、当社ではこれらをAI Related Appとして独自に定義しております。

成長戦略

AI/DXプロダクトの導入を起点に、顧客ニーズを捉えたソリューション提案へと展開。業務定着と成果創出を通じて、再度AI/DXプロダクト・ソリューションの導入が進み、アップセル・クロスセル※が循環する成長モデル。

FY26に重点投資 **A** 新規接点獲得、**B** ニーズ把握と提案強化、**C** 現場実装支援の拡充



- ① プロダクト導入から顧客企業内に接点創出 | **A**
- ② 利用拡大とニーズ把握によりソリューション提案へ | **B**
- ③ ソリューション実行により業務改革・現場実装を支援 | **B**
- ④ ソリューションから新たなプロダクト適用領域を発見 | **C**
- ⑤ プロダクトの再拡張・追加導入（アップセル） | **A B**
- ⑥ 顧客全体のDX深化・複数部門展開へスケールアップ | **C**

※クロスセルの事例は過去に開示した決算説明資料内でご覧いただけます

成長戦略

2030年までに、AIの活用によりソフトウェア開発の生産性を導入前の5倍に向上させ、ソフトウェアエンジニア一人当たりの売上増を実現することで、収益性の改善を図る。



※Aidemy のシステム開発チームメンバーの3ヶ月間のコミット数で比較
当比較は暫定的な計測で、今後の計測方法は変化する可能性があります

© 2025 Aidemy Inc. All rights reserved.

AI 活用で AI 開発を 超加速

全エンジニアが最新のソフトウェア
開発AIを使いこなせる状態を実現

顧客向け
AI開発プロジェクト

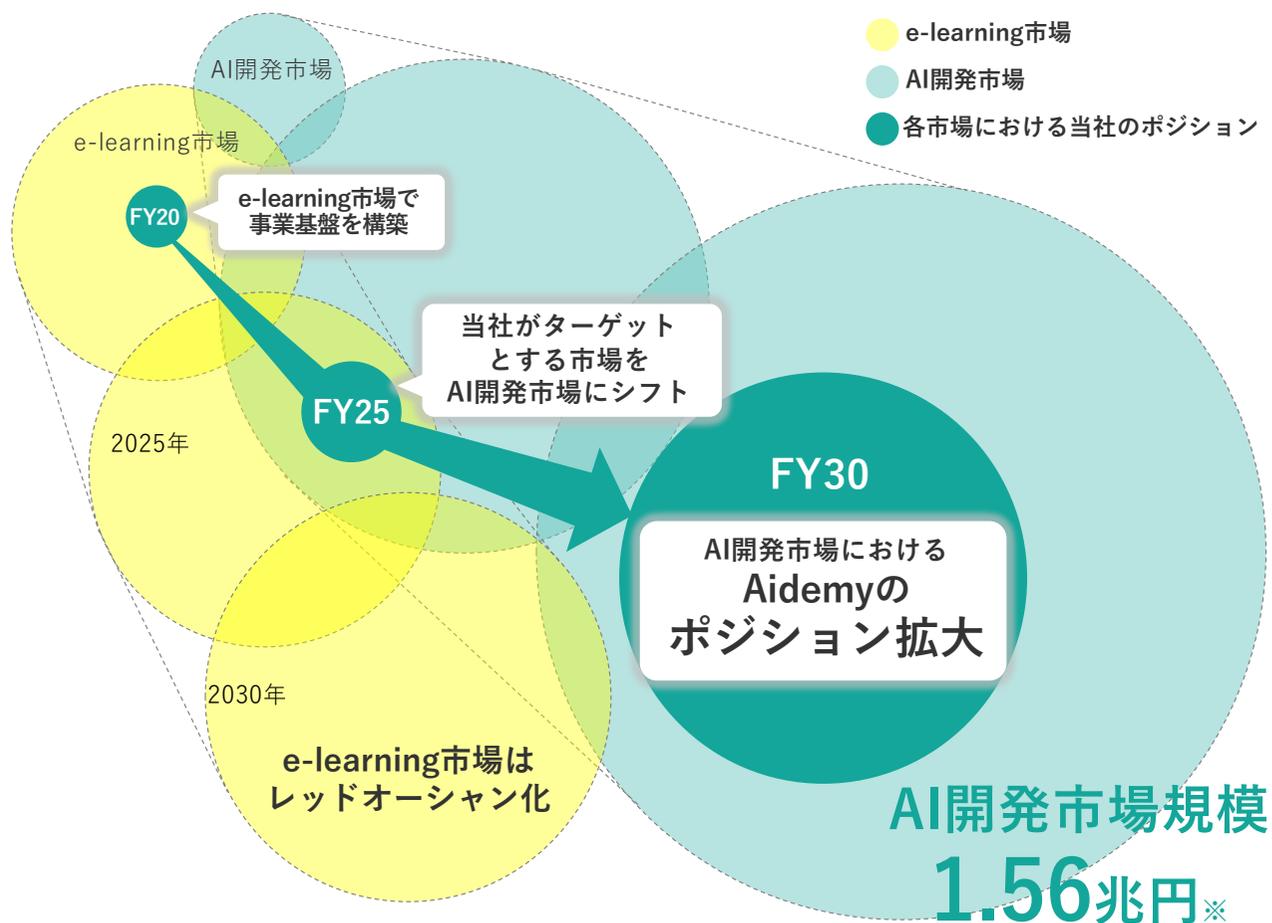
5年後の2030年までに、
AI 導入前比でソフトウェア開発の
生産性5倍を目指す

既に開始している取り組み

- 複数のソフトウェア開発 AI ツールを検証し、導入を開始
 - ・ 1年前と比べて21.8%の生産性向上を確認 ※
- パイロットプロジェクトを決め、効果測定中
- グループ会社へのノウハウの展開

成長戦略

AI/DXプロダクト事業を通じて得た強みを活かし、e-learning市場から成長余地の大きいAIシステム開発市場へのシフトを推進。



AI開発市場における当社の優位性

① B2B顧客基盤

企業向けのAI/DXの人材育成に関するプロダクトを提供し、多くの法人顧客と信頼関係を構築

② AI/DXに関する知見

データサイエンティストの採用を通じて、AI/DXに関する最新の知見を有する

※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より
2025年から2030年にかけても同じCAGR（25.5%）で成長すると仮定して当社が算出：0.5兆円×(1.255)⁵=1.56兆円

© 2025 Aidemy Inc. All rights reserved.



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

会社概要

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)

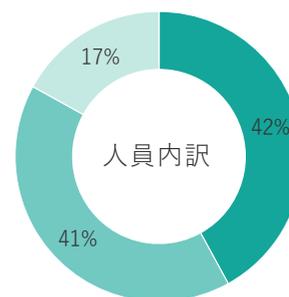
事業内容 AI/DXに関するプロダクト・ソリューション事業

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130名

81名
(外、臨時雇用者数35名、25/5末現在)

従業員数



- ビジネス 42%
セールス、カスタマーサポート人員
- テクノロジー 41%
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
にかかる人員
- コーポレート 17%
管理部門にかかる人員

グループ会社概要

会社名 株式会社ファクトリアル

設立 2000年4月

代表取締役
山田 晋也
(Shinya Yamada)

従業員数 33名 (2025/5/31時点、正社員のみ)

事業内容 クリエイティブ事業及び
Web アプリケーション
構築事業

会社名 株式会社まぼろし

設立 2008年11月

代表取締役
小林 信次
(Shinji Kobayashi)

従業員数 7名 (2025/5/31時点、正社員のみ)

事業内容 モダンなWebアプリケーシ
ョン開発及びWebサイト制
作に関わる事業

会社名 株式会社トゥーアール

設立 2016年2月

代表取締役
西畑 一馬
(Nishihata Kazuma)

従業員数 9名 (2025/5/31時点、正社員のみ)

事業内容 モダンなWebアプリケー
ション開発及びWeb
サイト制作事業

沿革

東京大学在学中、「AIを活用した水処理施設の運転効率化」という研究で触れた、AI技術の面白さと期待から起業

起業～黎明期

2014

2016

- 2018年 Aidemy Businessリリース後契約企業数が毎月増加
- 2019年 CFO/COO/事業部長入社
- 経団連加入

第一次成長期

2018

2020

チャレンジング期

- お弁当の宅配アプリの開発等、色々な事業を立ち上げたり、閉じたりの繰り返し
- 2017年個人向けに **Aidemy Premium** リリース
- **オフィス移転**
(東京大学アントレプレナープラザ)

変革・発展期

- 2020年 **8億円の資金調達**にてダイキン工業などと資本業務提携
- 2020年5月 **オフィス移転** (神田)
- 2020年7月 **AI/DXコンサルティング型の支援サービス Modeloy** リリース

- 2023年2月 **オフィス移転** (大手町)
- 2023年6月 **東証グロース市場上場**
- 2023年 **Aidemy GX** リリース
- 2023年 組織体制の構築に先行投資
- 2024年1月 **ファクトリアル** 子会社化
- 2024年6月 **まぼろし** 子会社化
- 2024年 **生成AIの取組み加速**
- 2024年12月 **トゥーアール** 子会社化

第二次成長期

2022

現在

本資料の取り扱いについて

- 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、これに限られません。「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。