



2023年7月14日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ア イ デ ミ ー
代 表 者 名 代 表 取 締 役 執 行 役 員 社 長 CEO 石 川 聡 彦
(コード番号：5577 東証グロース市場)
問 合 せ 先 取 締 役 執 行 役 員 コーポレート本部本部長 馬場 博明
(TEL 03-6868-0998)

(訂正)「2023年5月期決算説明資料」の一部訂正について

2023年7月13日に公表いたしました「2023年5月期決算説明資料」の一部に不要なページが含まれておりましたので、下記のとおり訂正する旨、お知らせいたします。

(1) 訂正理由

「2023年5月期決算説明資料」の開示後に、一部不要なページがあることが判明しましたので、これを訂正いたします。

(2) 訂正箇所

「2023年5月期決算説明資料」のスライド64枚目が不要なページであり、これを削除いたします。

以上

2023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

2023年7月13日

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

Client First

すべてはお客様のために

お客様に最高の価値を提供し、期待を超えた感動を追求しよう。

Top Speed

爆速、その先の成長

スピード感ある判断・行動を通じて、高い成長性を実現しよう。

Scientific Mindset

科学者たれ

事実やデータに対して素直に向き合いながら、常に挑戦しよう。

One Aidemy

信頼と尊敬

ミッションを達成するために、全員の力を合わせよう。

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 |

目次

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 事業環境
4. インベストメント・ハイライト
5. 成長戦略
6. 2023年5月期 決算概要
7. 2024年5月期 業績予想
8. APPENDIX



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

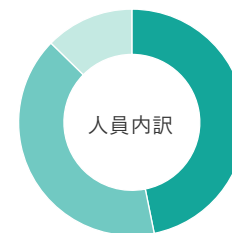
代表取締役 石川 聡彦 (Akihiko Ishikawa)

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

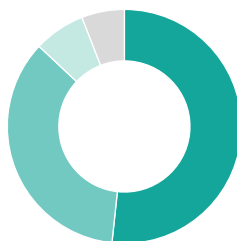
79名
(外、臨時雇用者数41名、23/5末現在)

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 40%
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 13%
管理部門にかかる人員

株主構成
23/5末現在



- 経営陣 52%
- VC 34%
- 事業会社 8%
- 個人 6%

VC株主



事業会社株主



売上高

23/5期

1,666百万円

売上高CAGR

2019-2023

+88%

Aidemy Business
エンタープライズ顧客比率※1

95%以上 (23年5月末時点)

過去12ヶ月の顧客企業数

263社 (22年11月末時点)

長期継続顧客比率※2

80% (23年5月末時点)

Fortune Global 500選出
日本企業利用率※3

79% (23年5月末時点)

※1 エンタープライズは従業員数が1,000名以上の企業及びその子会社と定義して、Aidemy Business導入企業の内、エンタープライズの比率を算出

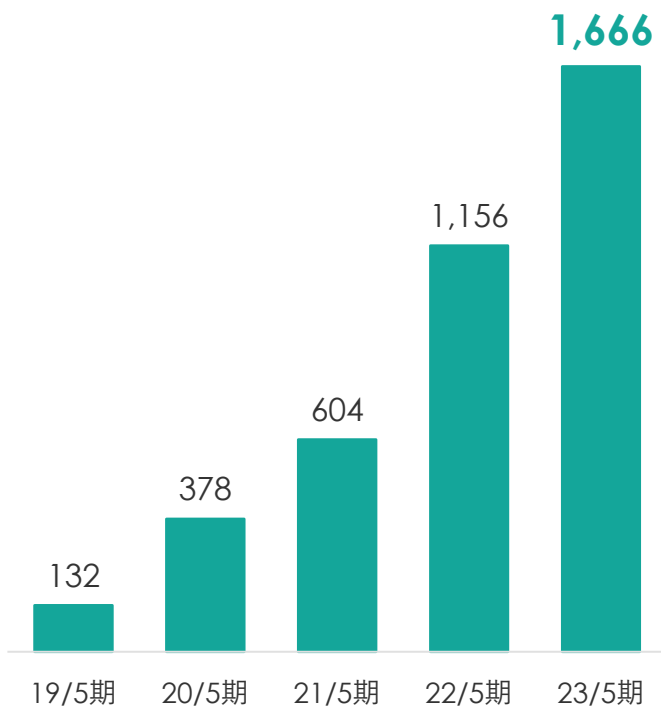
※2 長期継続顧客比率は、法人向け売上高のうち、4四半期以上連続で売上高を計上している企業の割合

※3 フォーチュン・グローバル500選出(2022年)の日本企業47社のうち、37社(子会社含む)が過去5年間のうちに取引があった会社であり、78.7%の小数点第一位を四捨五入したときの数字。

(単位：百万円)

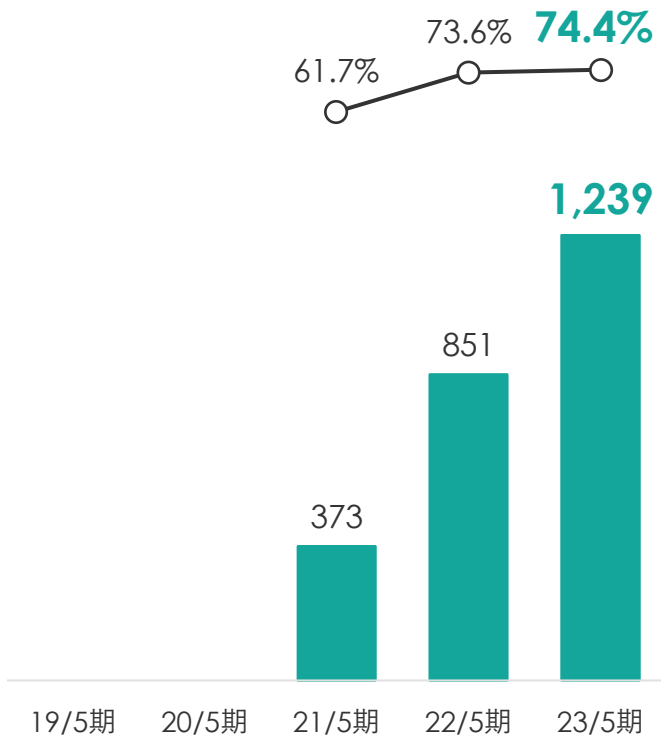
売上高

前期比 **+44.1%**



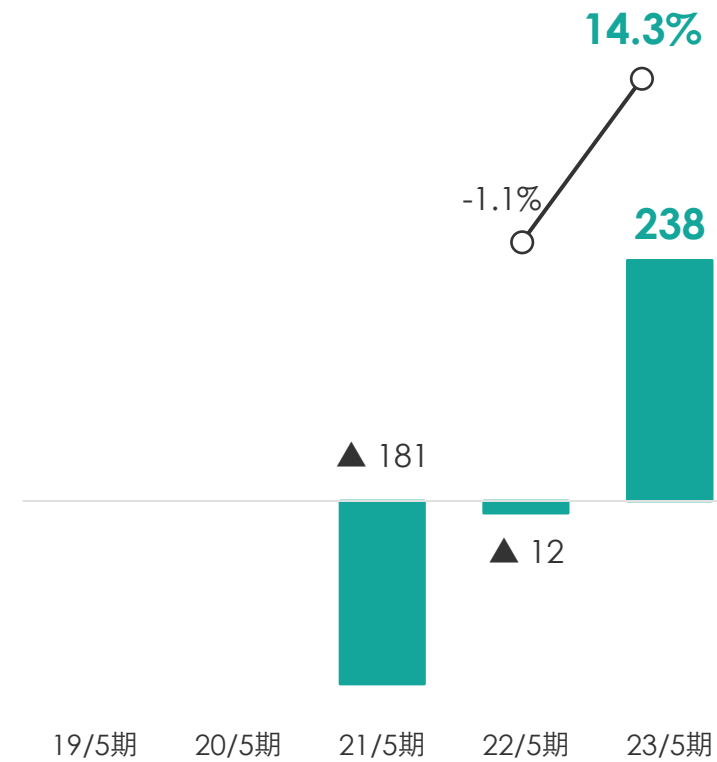
売上総利益・率

前期比 **+45.7%**



営業利益・率

前期比 **+250**百万円



※ 21/5期以降に原価と販管費を分類しているため、20/5以前の売上総利益のデータはNA



代表取締役執行役員 社長CEO

石川 聡彦 Akihiko Ishikawa

株式会社アイデミー代表取締役執行役員 社長CEO。
1992年生まれ、東京大学工学部卒。同大学院中退。
在学中、研究・実務でデータ解析に従事した経験を
活かしデジタル人材育成支援「Aidemy」やデジタル
変革伴走型支援サービス「Modeloy」を開発・提供。

DX内製化支援を通じて、あらゆる企業の**変革**をサポート

アイデミーは、企業変革の基盤となるDX推進およびAI/DX内製化を応援するプロダクト・ソリューションを展開
企業がDXを推進する上で必要不可欠な、人材育成から変革の実現までを一気通貫でサポート

法人

個人

デジタル人材育成支援

 Aidemy BUSINESS

 Aidemy PRACTICE

エンタープライズ企業のデジタル変革を行う土台づくりやデジタル技術内製化のために、AI/デジタル人材の育成を行うための「オンラインDXラーニング」プロダクトの提供など

デジタル変革伴走型支援

 modeloy

エンタープライズ企業のデジタル変革の成功体験の提供のため、育った顧客人材と二人三脚で伴走するコンサルティング型の支援サービス

AI/DX リスキリング支援

 Aidemy PREMIUM

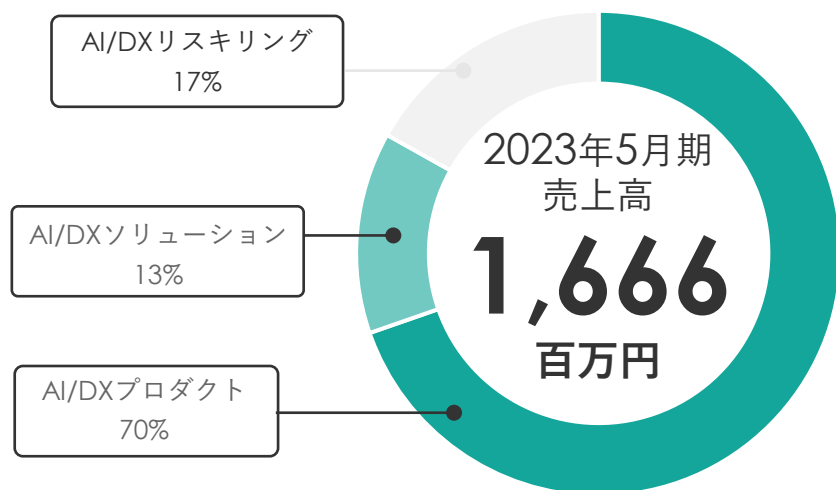
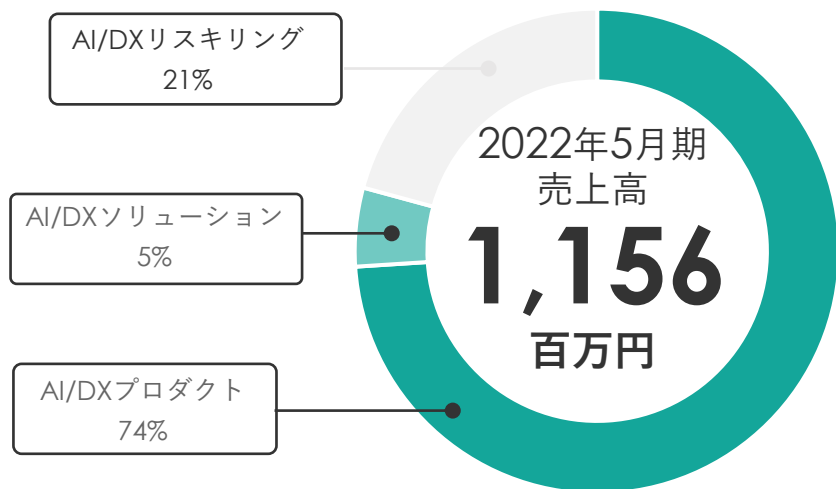
AI/DX技術を身につけるための完全オンライン
ブートキャンプ



事業内容

AI/DX領域に特化して人材育成からコンサルティングを行い、企業のデジタル変革を徹底的に支援

当社は、AI/DXに関する教育・コンサルティング事業を展開しており、法人向けのAI/DXプロダクト、AI/DXソリューション、個人向けのAI/DXリスキリングを提供



法人

AI/DXプロダクト

Aidemy BUSINESS

Aidemy PRACTICE

デジタル人材育成支援

エンタープライズ企業のデジタル変革を行う土台づくりやデジタル技術内製化のために、AI/デジタル人材の育成を行うための「オンラインDXラーニング」プロダクトの提供など

AI/DXソリューション

modeloy

デジタル変革伴走型支援

エンタープライズ企業のデジタル変革の成功体験の提供のため、育った顧客人材と二人三脚で伴走するコンサルティング型の支援サービス

個人

AI/DXリスキリング

Aidemy PREMIUM

個人向けAI/DXリスキリング支援

AI/DX技術を身につけるための完全オンラインブートキャンプ

エンタープライズ企業のデジタル変革を行う土台づくりやAI/デジタル技術の内製化のために、
AI/デジタル人材の育成を行うためのオンラインDXラーニング
リリース後4年以上に渡り継続的にアップデートし、最新の内容を反映

日本最大級※1 AI/DX研修プラットフォーム



累計22万名以上
受講生の実績 (2023年5月末時点)

AI/DX関連のコース
189コース (2023年5月末時点)
豊富なDX学習コンテンツ受け放題

価格 (税別)

- 年額80万円～4,000万円、年額平均660万円※2 (22年11月時点)
- アカウント数に応じて変動、基本12ヶ月契約

※1 22万人以上の受講生の実績 (23年5月末時点)

※2 12ヶ月以上の契約企業の数値

AI/DXに特化したコンテンツが学び放題

AI/DX関連のコース **189**コース

人気コースの一例

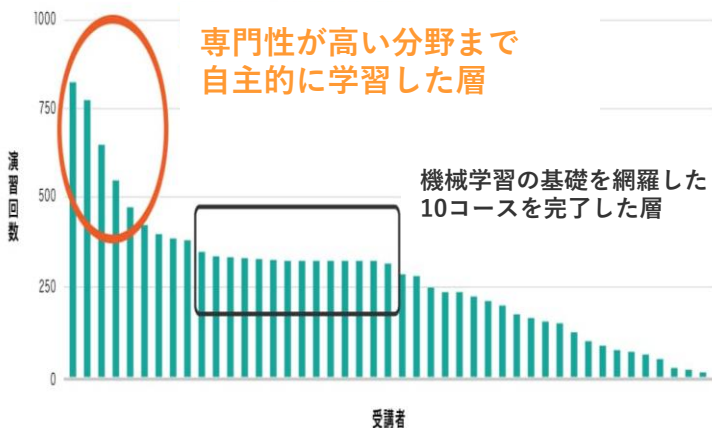
#	コース名	時間	難易度
1	10分でキャッチアップ_DXとは	0.5	★
2	10分でキャッチアップ_AIにできること	0.5	★
3	事例で学ぶ！DX事業立案	3.5	★
4	DX実践のためのローコード開発 Claris FileMaker 基礎編	2	★
5	ビジネスパーソンのためのDX入門（サマリー版）	1.5	★
6	プログラミング超入門	2	★
7	投資対効果を最大化するAI導入	3	★
8	今日から実践！ロジカルシンキング入門	1	★
9	カーボンニュートラルとDX	1.5	★
10	カーボンニュートラルの全体像	2	★
11	G検定対策講座	7	★
12	クラウド入門	1	★
13	情報セキュリティよもやま話 Vol.1	0.5	★
14	これだけはおさえたいWord基礎	1	★
15	これだけはおさえたいExcel基礎	1	★

#	コース名	時間	難易度
16	Linux入門	2	★
17	機械学習につながるビジネス数学	0.5	★
18	Power BI基礎編 データ可視化と活用概論	1	★
19	はじめてのPython	4	★
20	SQL基礎	1.5	★
21	ITパスポート対策	15	★★
22	「データサイエンティスト検定リテラシーレベル」対策	7.5	★★
23	Python3エンジニア認定データ分析試験対策①	6.5	★★
24	統計検定3・4級対策	20	★★
25	マテリアルズインフォマティクス概論	3	★★★
26	画像データによる異常検知：入門編	3	★★★
27	自然言語処理基礎	3.5	★★★
28	時系列解析 I（統計学的モデル）	4.5	★★★
29	住宅価格予測（kaggleのコンペ）	4	★★★★
30	【新】タイタニック（kaggleのコンペ）	4	★★★★

企業のDXを推進できる DXリーダー人材が見つかる

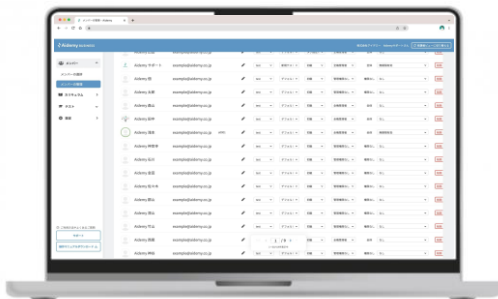
学習進捗の可視化により、積極的に学習するDXへの関心が高い人材が見つけれ、企業のDXプロジェクトを牽引する**将来のリーダー人材を抽出可能**

リーダー人材の抜擢



管理者向けの 豊富な管理機能

Aidemy Businessは、管理者向け機能が充実。**受講生の学習進捗管理、カリキュラム管理、理解度確認テスト、タグ管理**など人材育成を効率的に進めるための機能が満載。データはCSVダウンロードも可能で、結果の社内展開・分析も可能



伴走して DX人材育成をサポート

顧客企業のDX人材育成プロジェクトを成功させるために、**専任のカスタマーサクセス部門が徹底的にサポート**。目標に合う**最適な学習カリキュラムの提案、学習アドバイス、他社交流会の案内**など、DX人材を育成しやすい環境を提供

DXプロジェクトを進めるための人材を定義し、そのための最適なカリキュラムをご用意しています

プランニング人材	データ人材	エンジニア人材
プロジェクトマネージャー - 経営層と現場をつなぐ、プロジェクトの全体統括者 - AIの知識を伝え、体験型やロードマップを届く	データアナリスト - 定量的ビジネス課題を可視化 - ビジネスインパクトのあるデータ分析の実行	エンジニア - AI/MLの実装、運用 - 各種トラブルシューティングの実施
プランナー - 自社ビジネスに精通し、現場の課題を分析 - AIで解くペイシェューを特定、解決策を考案	データアーキテクト - 分析基盤の構築およびデータの収集、整理、加工 - 有効なデータ収集と活用方法の検討	ディレクター - ビジネスサイドとエンジニアサイドの架け橋 - エンジニアと専門用語を用いて意思疎通を図り、開発を推進

経営者・社会人からコンテンツ・機能の充実が評価され 「法人向け オンラインDX 人材育成サービス受講者数 No.1」の地位を確立



※1 経営者から選ばれる、No.1DX人材育成サービス(調査1)、社会人から選ばれる、No.1DX人材育成サービス(調査2) 調査元：日本マーケティングリサーチ機構 調査概要：2021年5月期_ブランドのイメージ調査
調査期間：2021年5月17日～2021年5月29日 調査手法：インターネットでのアンケート調査による(調査1：n=289、調査2：n=2,071) 調査対象会社10社における1位

※2 法人向けオンラインDX人材育成サービス受講者数No.1 調査元：ESP総研 調査対象：JDLA E資格認定講座所持企業 18社の提供する有料法人受講者数(累計) 調査期間：2021年6月3日～2021年7月26日 調査手法：インターネット等による多面的な調査 (n=18)

Aidemy Practiceは、AI/DXの実践スキルを身につけるための講師派遣型ハンズオン研修「Aidemy Business」と組み合わせることで、さらに学習効果を高めることが可能

講師派遣型研修とは

講師を派遣し研修を実施。顧客の状況に合わせたカスタマイズや、ケーススタディ等も作成。特定の階層や職種に絞った研修や、「自社の受講者のみでしっかりと時間を確保したい」といったニーズにマッチ



DXに関する顧客課題

基本的な知識は増えたけど、
実践での生かし方が分からない

DXを学びたいけど、
何から始めれば良いか分からない

自分の職種は
何を学べば良いか分からない



研修の特徴

- ✓ 初学者でも安心
ハンズオン型研修
- ✓ 再現性が高く実務で
生かせるDX、ITスキル
- ✓ 職種や目的に合わせた
専用カリキュラム

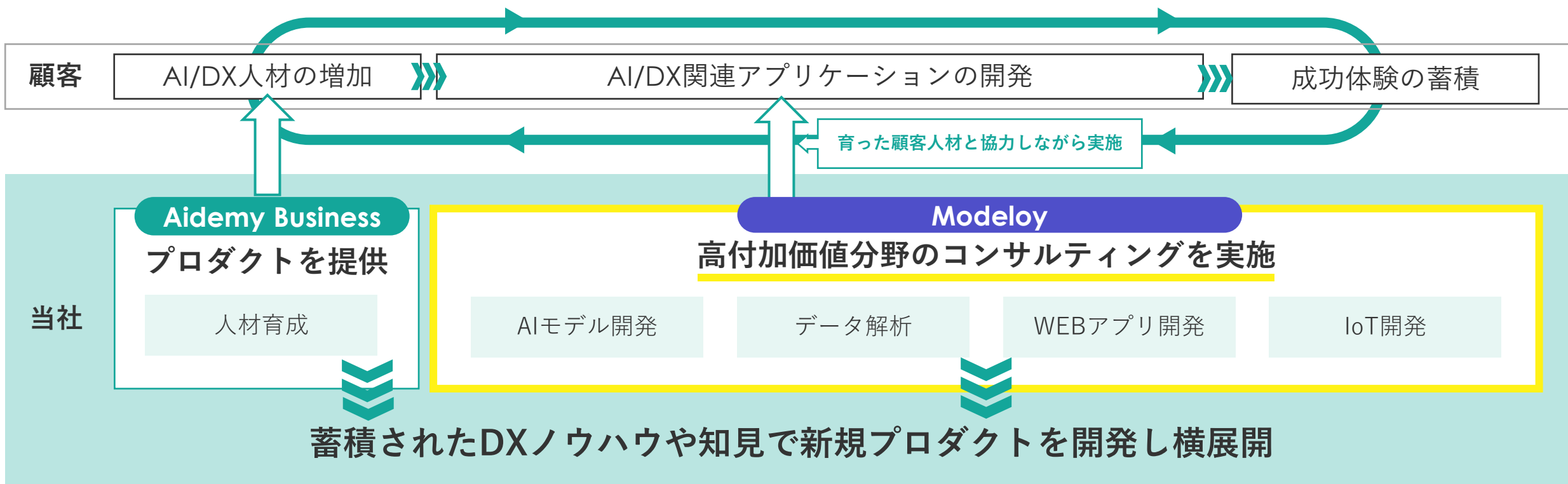
階層別にDXに関する幅広いワークショップ・ハンズオン研修を実施 顧客ニーズに応じて柔軟にカスタマイズして提供

階層	マインド醸成・リテラシー寄り	スキル・実務寄り	リスキリング
経営層	<ul style="list-style-type: none"> DXへの意識醸成研修 (3時間) データ活用×問題解決ワークショップ (3時間) AIリテラシー研修 (1時間) アジャイルな考え方への変革研修 (2時間) 	<ul style="list-style-type: none"> AI活用ワークショップ研修 (2時間) 	<ul style="list-style-type: none"> ビジュアルプログラミングで学ぶ、挫折しないプログラミング研修 (1日)
次世代・経営リーダー	<ul style="list-style-type: none"> DX推進のための戦略立案プログラム Full or Lite (3ヵ月～6ヶ月) 		
管理職			<ul style="list-style-type: none"> Power BI ローコードデータ可視化研修 (2.5時間×4回)
現場リーダー 中堅社員	<ul style="list-style-type: none"> デザイン思考・ペーパープロトタイプ開発研修 (5日) 	<ul style="list-style-type: none"> DX事業立案ワークショップ研修 (～2ヶ月) AI活用企画ワークショップ研修 (～2ヶ月) デジタル業務改善ワークショップ (2時間×2回) DX業務改善ハンズオン研修 (～4ヶ月) Power Platform ハンズオン研修 (～2ヶ月) Python実践ハンズオン研修 (6時間×4回) 	<ul style="list-style-type: none"> Power Apps ローコードアプリ開発 & Power Automate ローコードRPA・DPA研修 (2.5時間×4回)
新人・若手	<ul style="list-style-type: none"> データ可視化のための統計基礎 (1日) AI開発ハンズオン研修 (3日) 現場で生きる！新入社員向けDXプログラム(7日) 	<ul style="list-style-type: none"> ノーコード・ローコード研修 (3時間) 	

※ 受講者の知識・スキルによっては、事前事後のデジタルコンテンツ学習追加・日数増加が必要になる場合がある

アイデミーのプロフェッショナル（AIコンサルタント・エンジニア・データサイエンティスト）が、顧客メンバーと共にプロジェクトを推進。社内にノウハウが蓄積する形での「デジタル変革伴走型支援」のコンサルティングサービスを提供

顧客のデジタル変革・内製化を伴走型で支援



事例

ダイキン工業（株）
日本ゼオン（株）
古河電気工業（株）

社員教育から将来的なAI画像認識を実現するためのWEBアプリケーション開発支援まで実施
社員教育からマテリアルズ・インフォマティクス※（MI）領域でのAIモデル開発やデータ解析に関する協業
社員教育からAIモデルを展開するためのIoT開発やMIの基礎モデルを共同開発中

※ マテリアルズ・インフォマティクス（MI）：ビッグデータ、AIなどのデジタル技術の活用により、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

Aidemy PremiumはDX時代の新スキル“AI”を基礎から学ぶ Python特化型プログラミングスクール 個人のリスキリングを支援

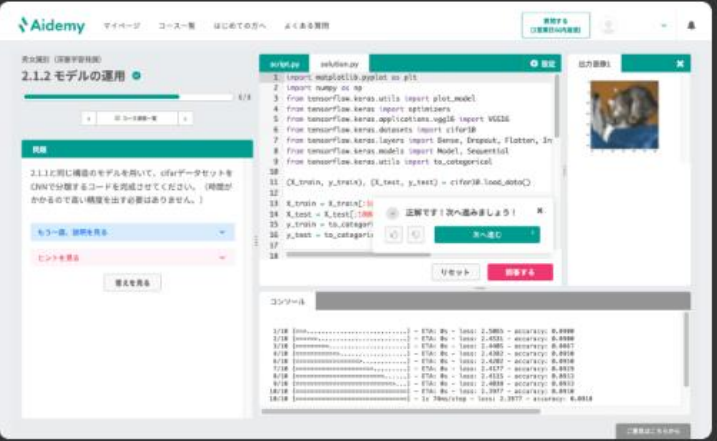


未経験の方でも基礎から企業施策レベルまで
活かせるAIスキルが身につく
Python特化型プログラミングスクール


- 1 現役講師による
実践的なフィードバック
- 2 基礎から実践的内容までを
オンラインで学習
- 3 実際に手を動かして
AIの実装スキルを習得する

価格 (税別)

・ 3ヶ月52.8万円～




基礎から実践的内容までを
オンラインで学習



**現役講師による
実践的なフィードバック**

画像を一収受け取り、男性か女性かを判定して返す関数のコードが分からないです。

pred_gender関数では、学習させた時と同じ形式に画像データを渡さず、学習済みモデルで予測を行います。まず、学習させた画像データは、50x50ですので、cv2.resizeを行います。
`img = cv2.resize(img, (50,50))`



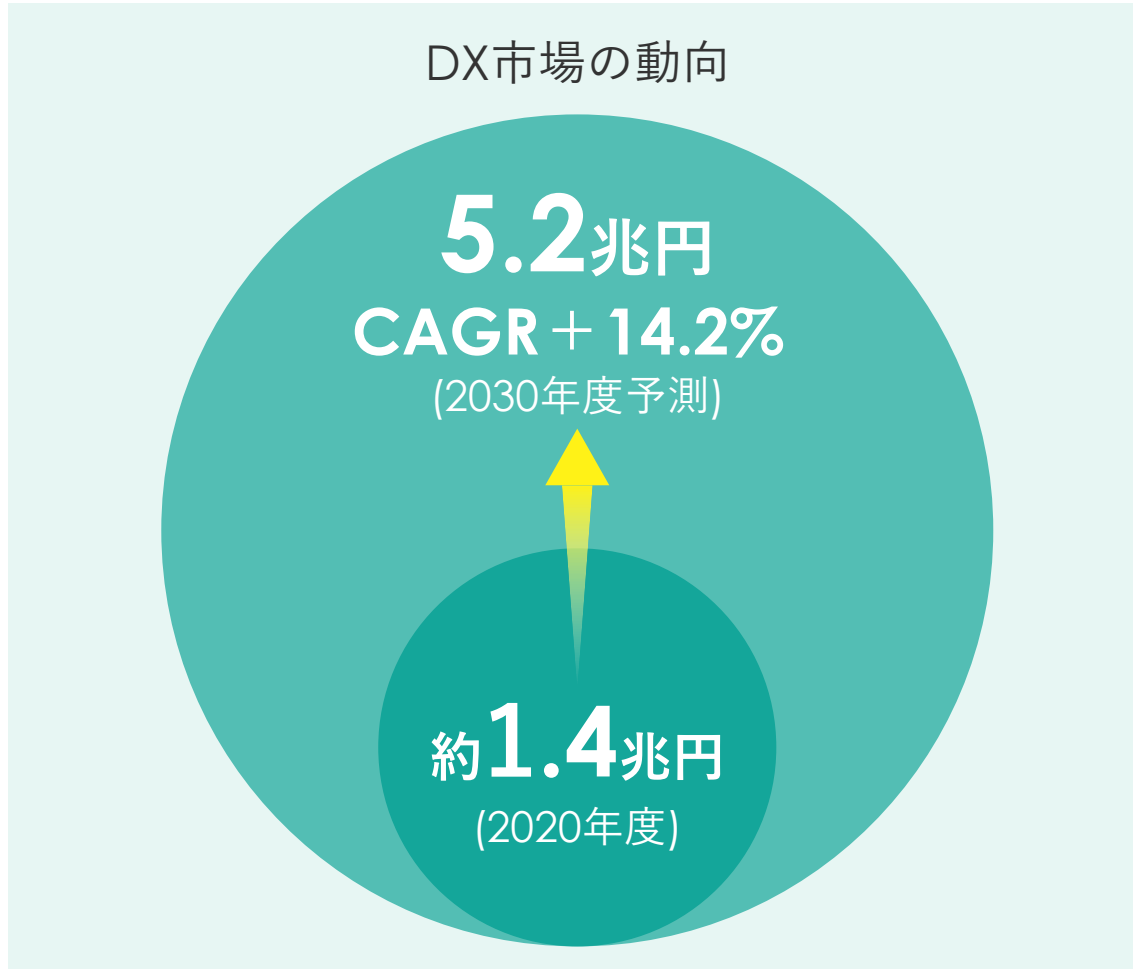
**GOOD DESIGN
AWARD 2018**

Aidemy 技術アドバイザー
東京大学大学院情報理工学系研究科 教授
國吉 康夫



事業環境

AI/DX市場は今後も急成長が予測





外注文化による 内製経験不足

外注文化により、
企業にDXの体力がついていない

外注(SI)文化が根強い日本では、顧客UXを意識してソフトウェアを改善し続ける素地が企業側に育たず、DX推進の担い手となる人材も育たない。



複数部署の 横串連携不足

社内においてビジネスとITの専門性が分離しており、横串での改善施策提案やそれに伴う予算をつけづらい

各部署が担うKPIの違いにより、ビジネス全体を改善しようという動きが起こりづらく、部署別に最適化したソフトウェアや業務フローになりやすい。



デジタルR&D への投資不足

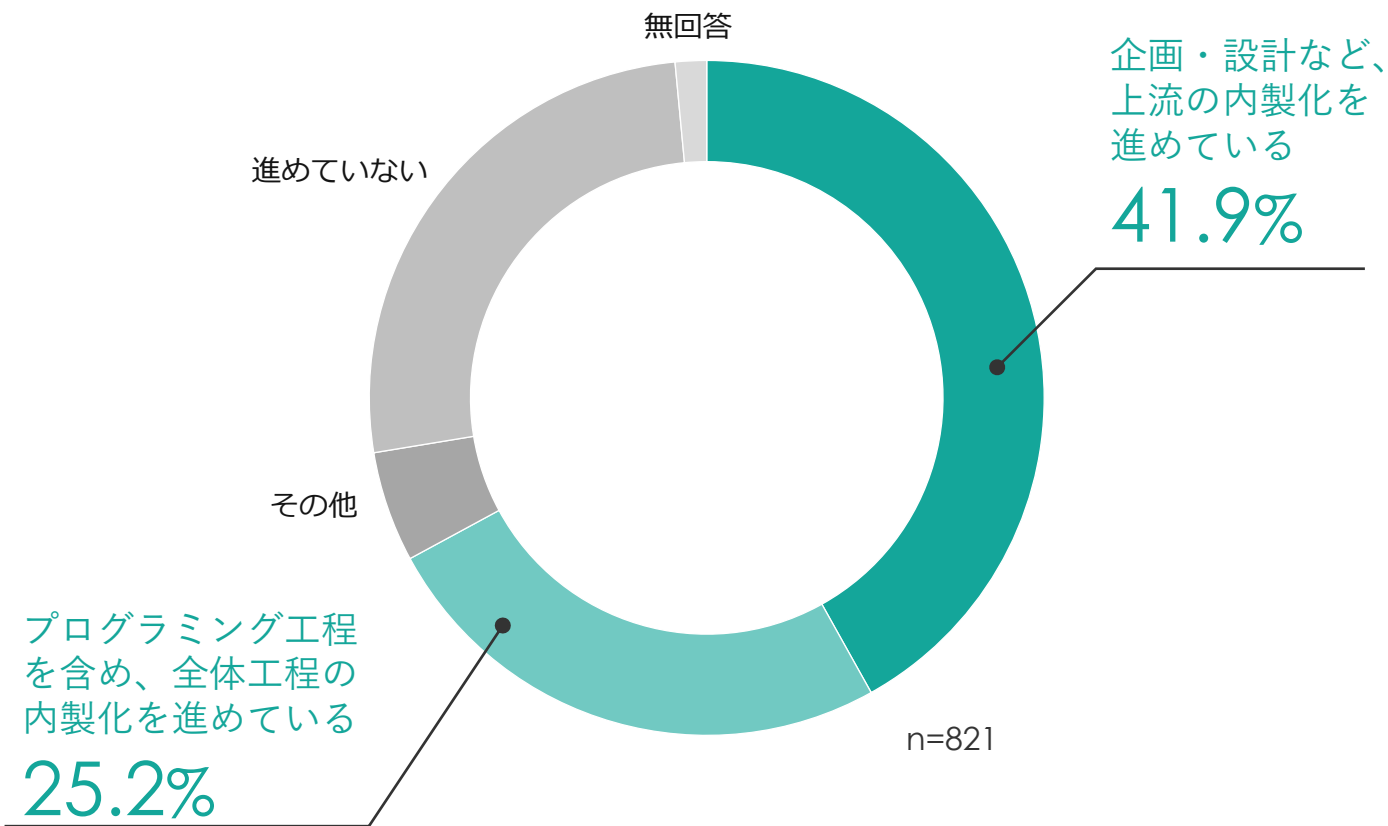
結果としてR&D要素のあるプロジェクトが育たないため、競合優位性が徐々に失われてしまう

本来、技術優位性を築くために必要となるソフトウェアR&Dに費用が投下されず、日本企業のIT関連予算の*約8割は維持管理費用に費やされている。



AI/デジタル分野にR&D投資できない企業は競合優位性を失いつつある
外注ではDXに必要なデジタル・ファーストな思想が育たない

- 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
- DXに取り組む企業の約7割※は内製化を進めている



※調査対象：IT人材白書 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）

日本はIT・AI人材が不足し、またIT企業のうち9割以上が人材の質に不足感を持っている

量的不足※1

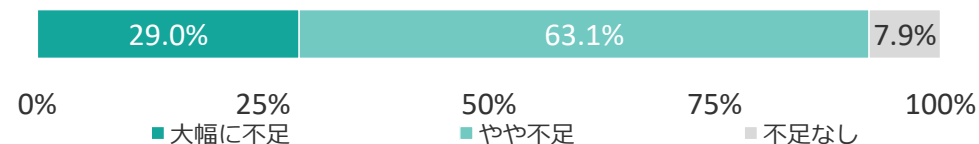
IT人材
78.7万人不足
(2030年予測)

AI人材
12.4万人不足
(2030年予測)

質的不足※2

IT企業のうち **9割以上** がIT人材の質に不足感

2019年度 IT人材の
質に関する不足感※2
n=996

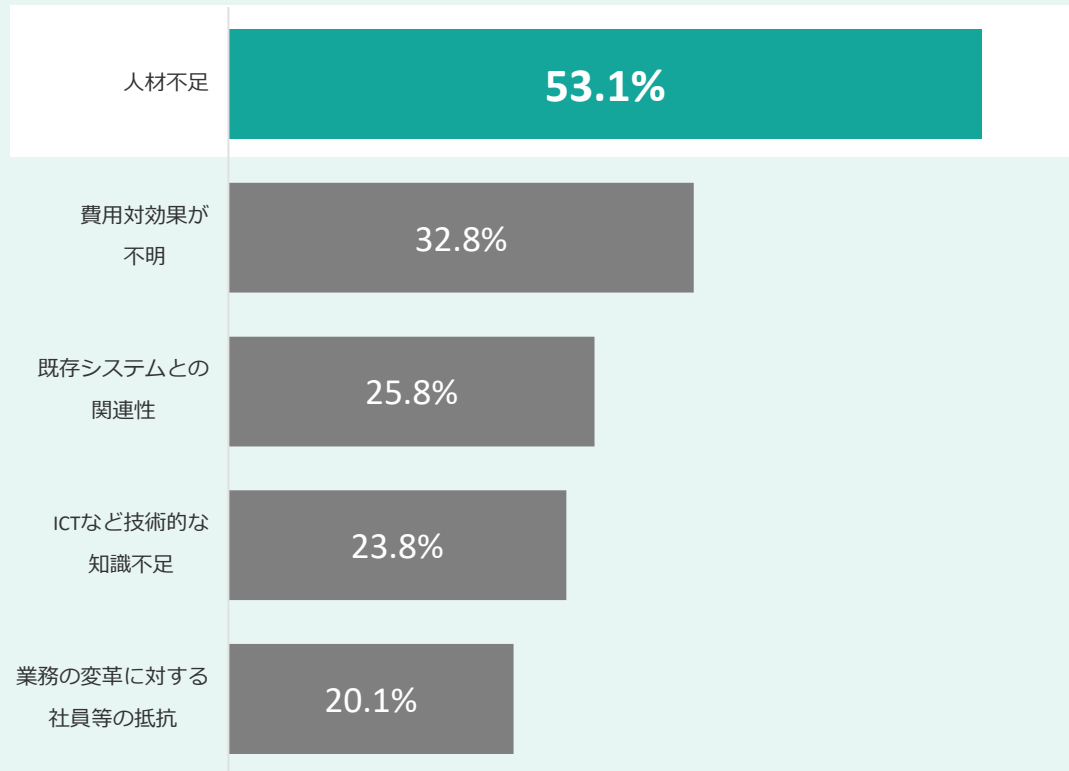


※1 みずほ情報総研『IT人材需給に関する調査報告書2019/3月』https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/houkokusyo.pdf IT人材は高位シナリオ、AI人材は平均シナリオベース

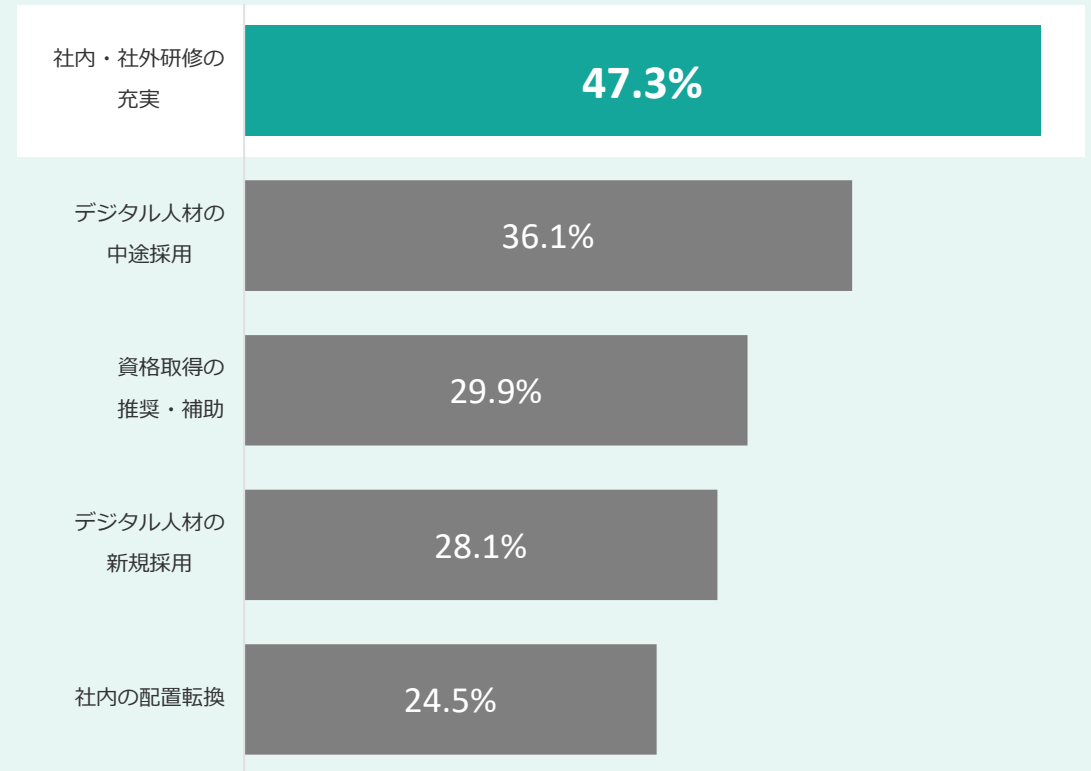
※2 IT人材白書2020 <https://www.ipa.go.jp/files/000085256.pdf>

各企業において、DXを進める際の課題として人材不足が53.1%と最も多く、デジタル人材確保・育成に向けて社内・社外の研修の充実（47.3%）に取り組んでいる

DXを進める際の課題（上位5位）



デジタル人材の確保・育成に向けた取組（上位5位）

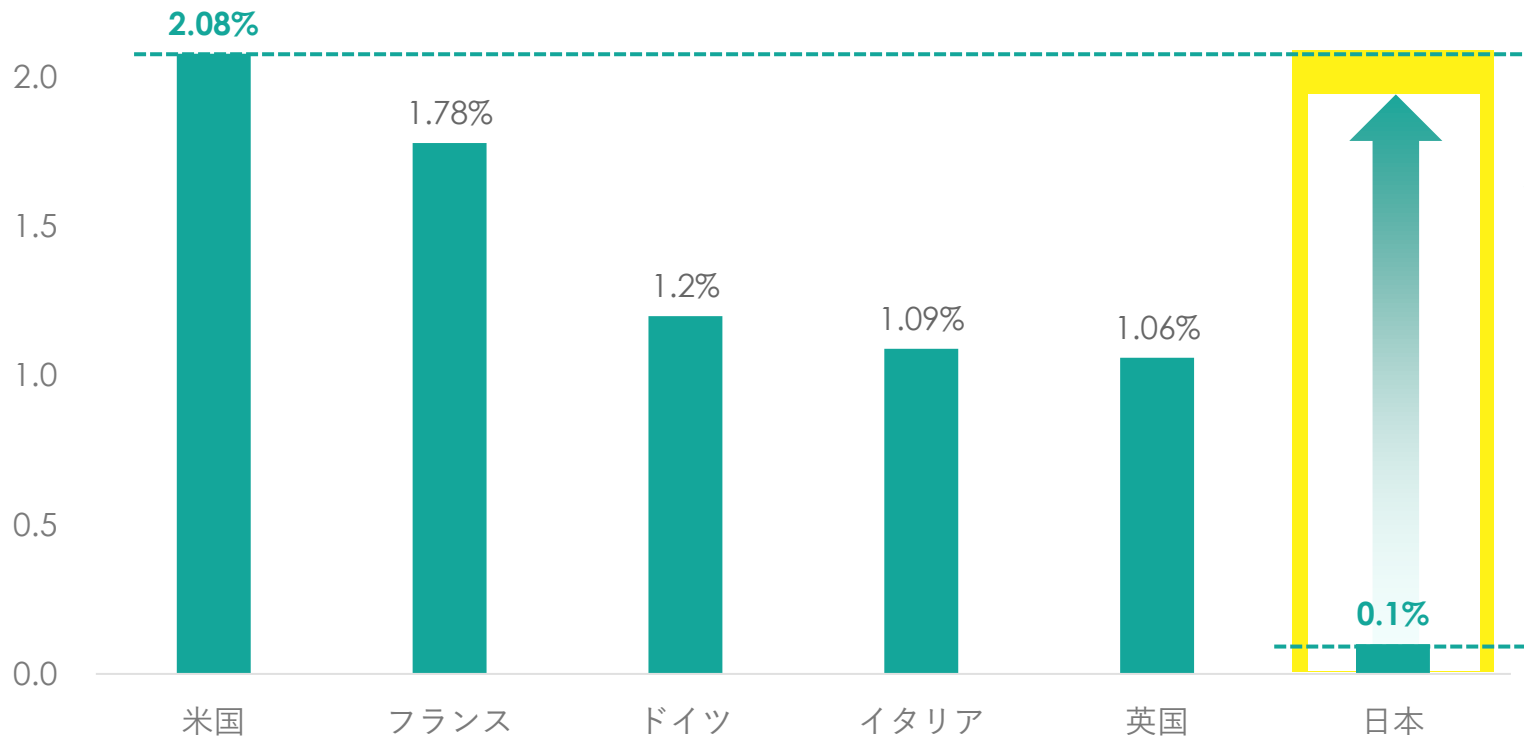


※ 総務省「令和3年版情報通信白書」第2節企業活動におけるデジタル・トランスフォーメーションの現状と課題より抜粋

GDP（国内総生産）に占める日本企業の能力開発費の割合は欧米各国と比較して低い水準
日本政府は重点施策としてリスクリング支援に5年間で1兆円を投じることから、市場は拡大の余地がある

GDP（国内総生産）に占める企業の能力開発費の割合の国際比較（2010-14年）について

（単位：％）



市場拡大の可能性

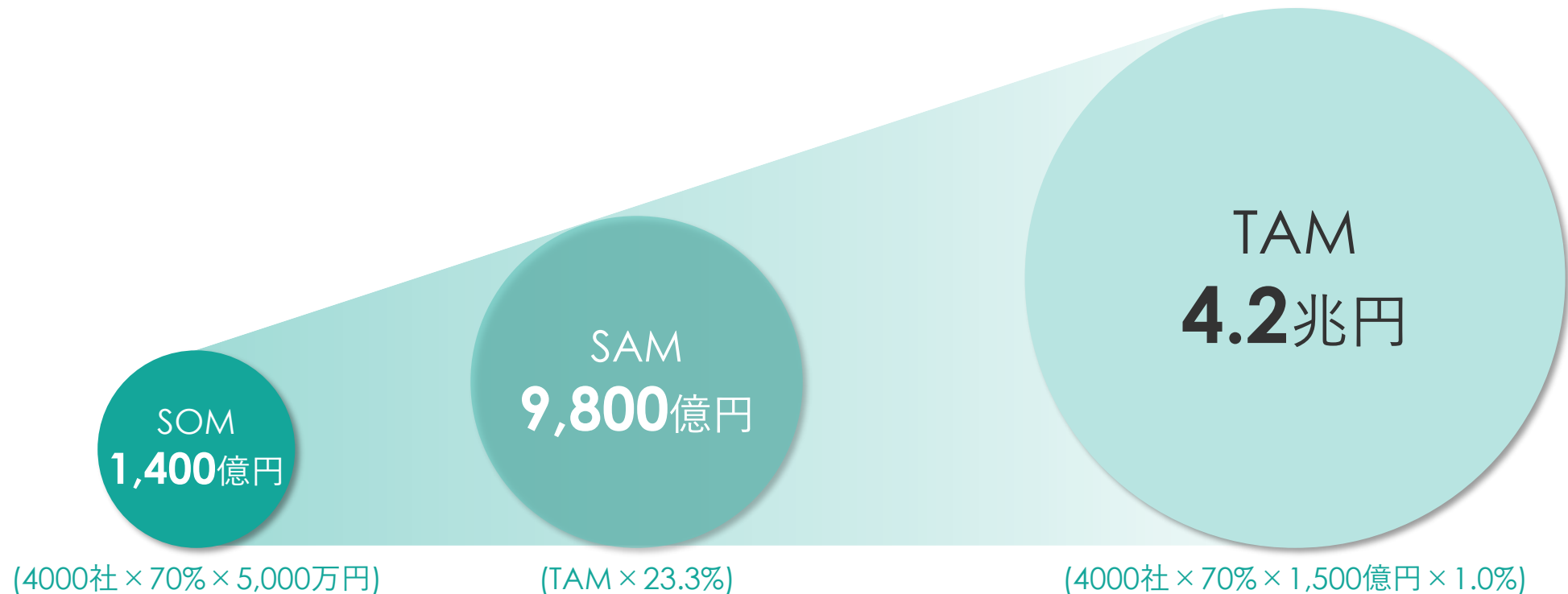
日本の現状

- 欧米諸国と比較しGDPに占める企業の能力開発費の割合は低い水準

※ 資料出所 内閣府「国民経済計算」、JIPデータベース、INTAN-Invest databaseを利用して学習院大学経済学部宮川努教授が推計したデータをもとに作成
※ 能力開発費が実質GDPに占める割合の5箇年平均の推移を示している。なお、ここでは能力開発費は企業内外の研修費用など示すOFF-JTの額を指し、OJTに要する費用は含まない。

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の中でターゲティング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るであろう市場規模を意味しています。



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

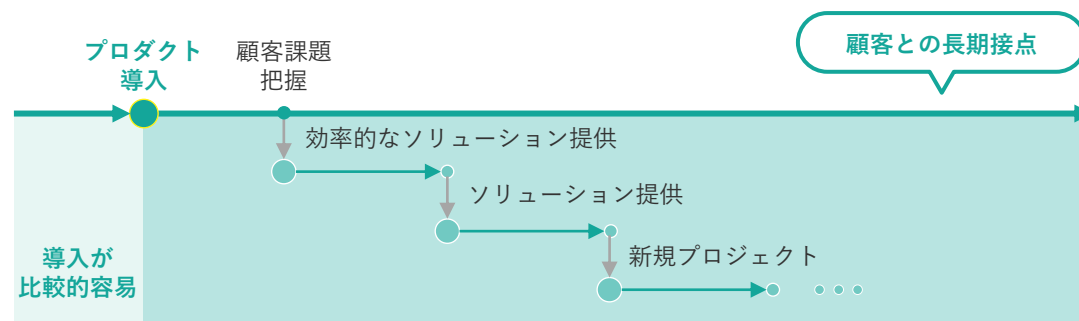
- プロダクトを入り口とすることで、顧客側が**導入判断をしやすい**（顧客の新規取引のハードルが低い）
- プロダクト先行型のため、当初から**顧客との長期接点**がもてる
- プロダクト提供下で顧客課題を蓄積できるため、営業が容易になり、**ビジネスがスケールしやすい**

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** 189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

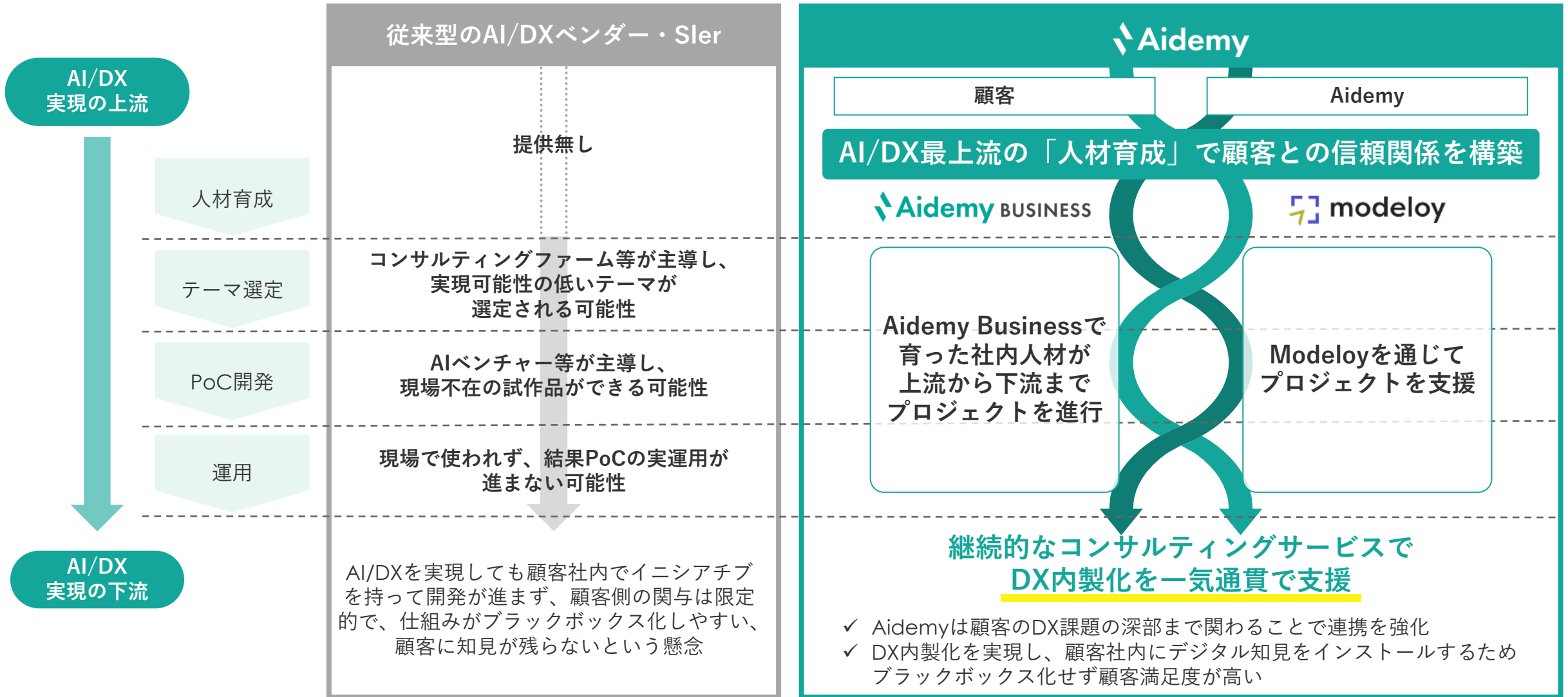


TAM 4.2兆円※へアクセス

※ 算定根拠についてはP28をご参照ください

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

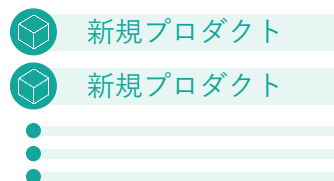
顧客のデジタル人材育成を支援

189コースのラーニングプロダクト



+

新規プロダクトを開発・横展開



- 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

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

263社 (2022年11月末)

Aidemy Businessの導入実績※1

Fortune Global 500選出企業利用率**79%** (2023年5月末)

エンタープライズ顧客比率**95%以上** (2023年5月末)

取引中の企業事例※2

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
- ジャヤトコ株式会社
- 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株式会社

その他製造

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

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

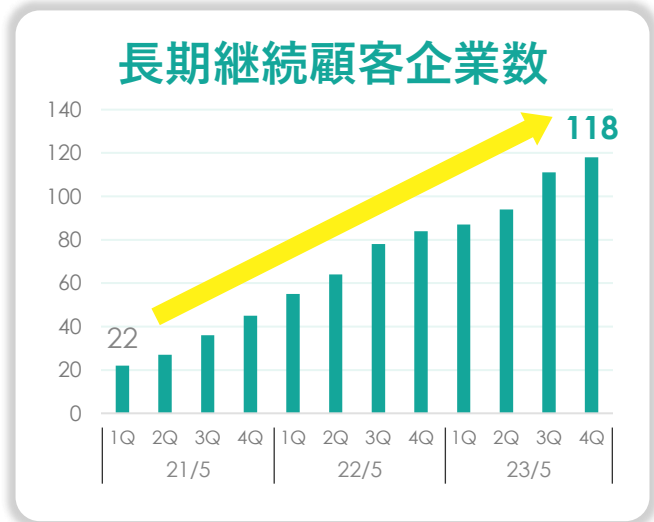
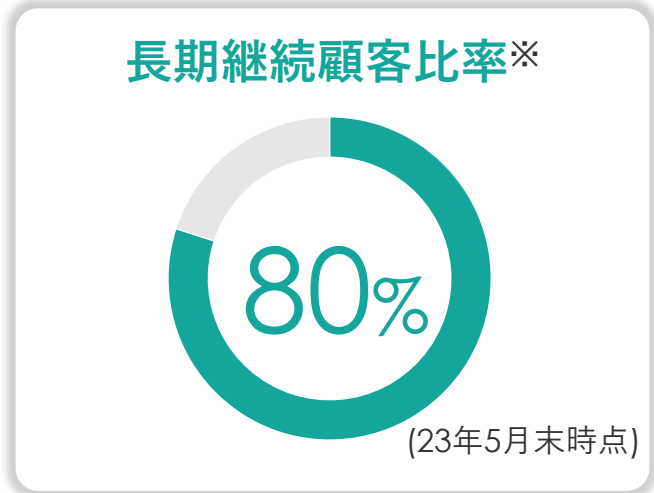
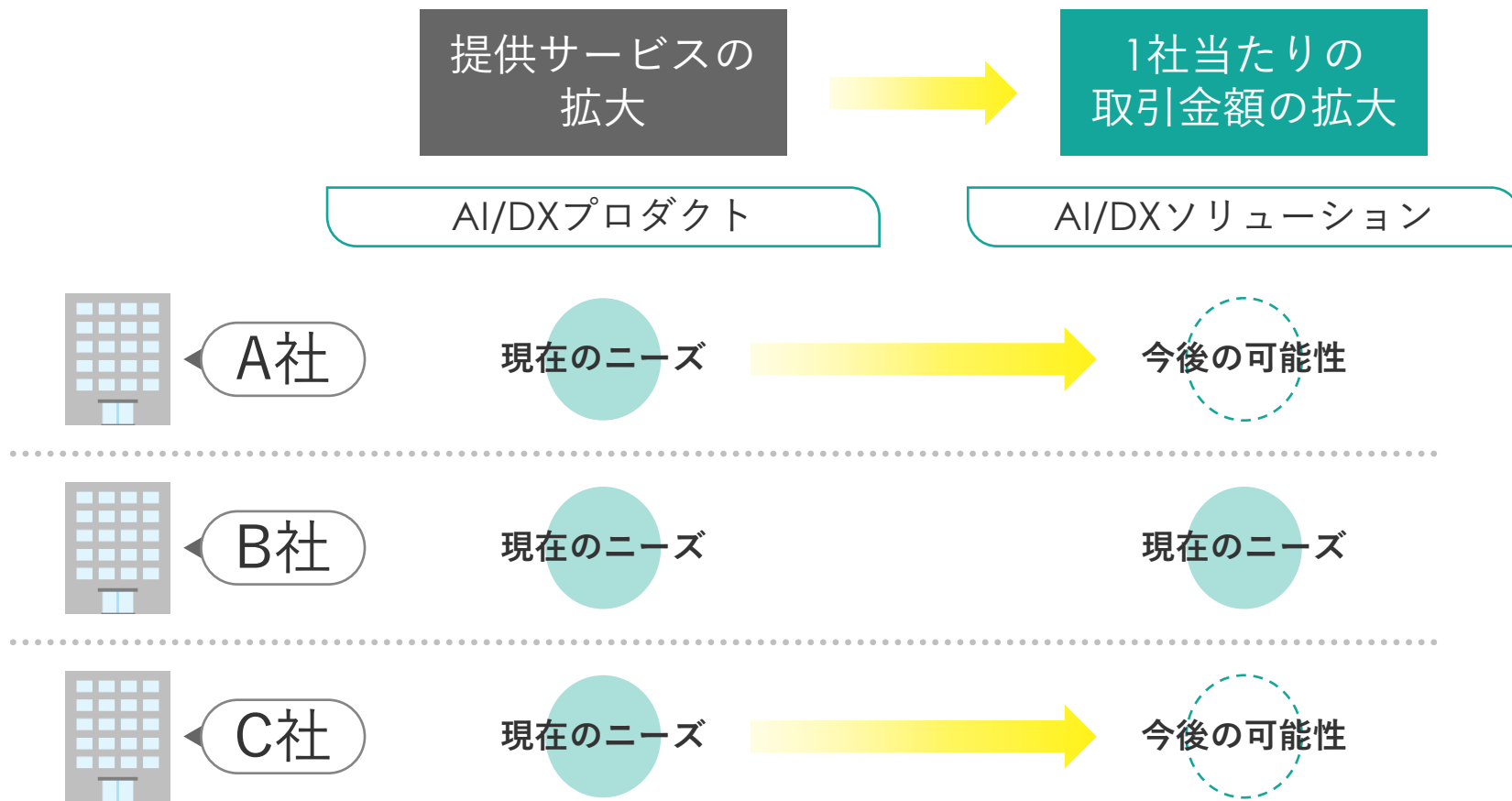
- 味の素株式会社
- 株式会社ニチレイ

※1 エンタープライズは従業員数が1,000名以上の企業及びその子会社と定義して、AidemyBusiness導入企業の内、エンタープライズの比率を算出

※2 2023年5月末時点の取引先企業を記載。

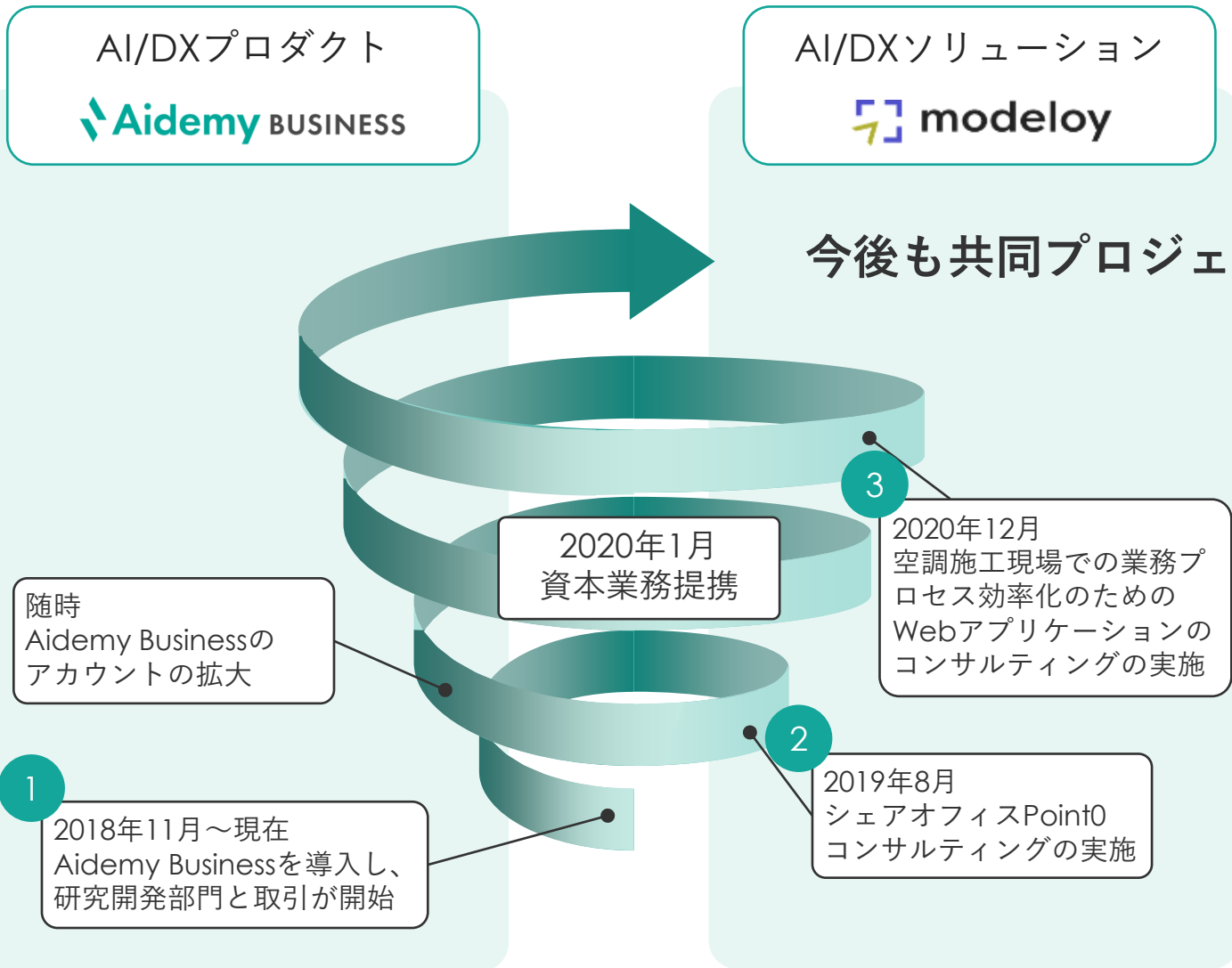
4 魅力的な顧客基盤

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貫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



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	新入社員/一般社員/管理職を対象に、時間や場所を問わず、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

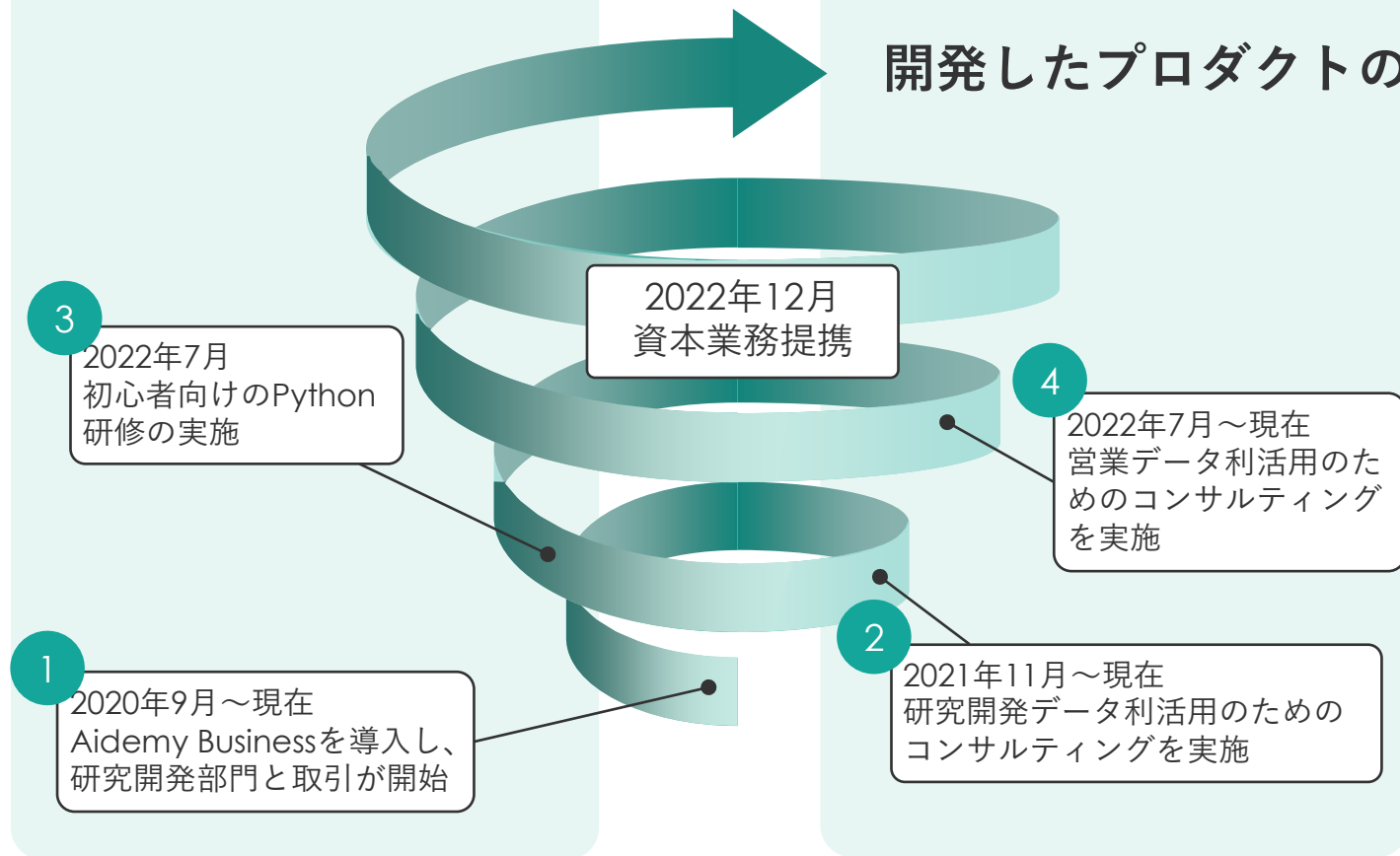
デジタル人材の育成を起点に、様々なコンサルティングプロジェクトを実施
 今後は共同開発した製品の素材メーカーへの展開、そして世界販売を計画



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ソングを実現
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

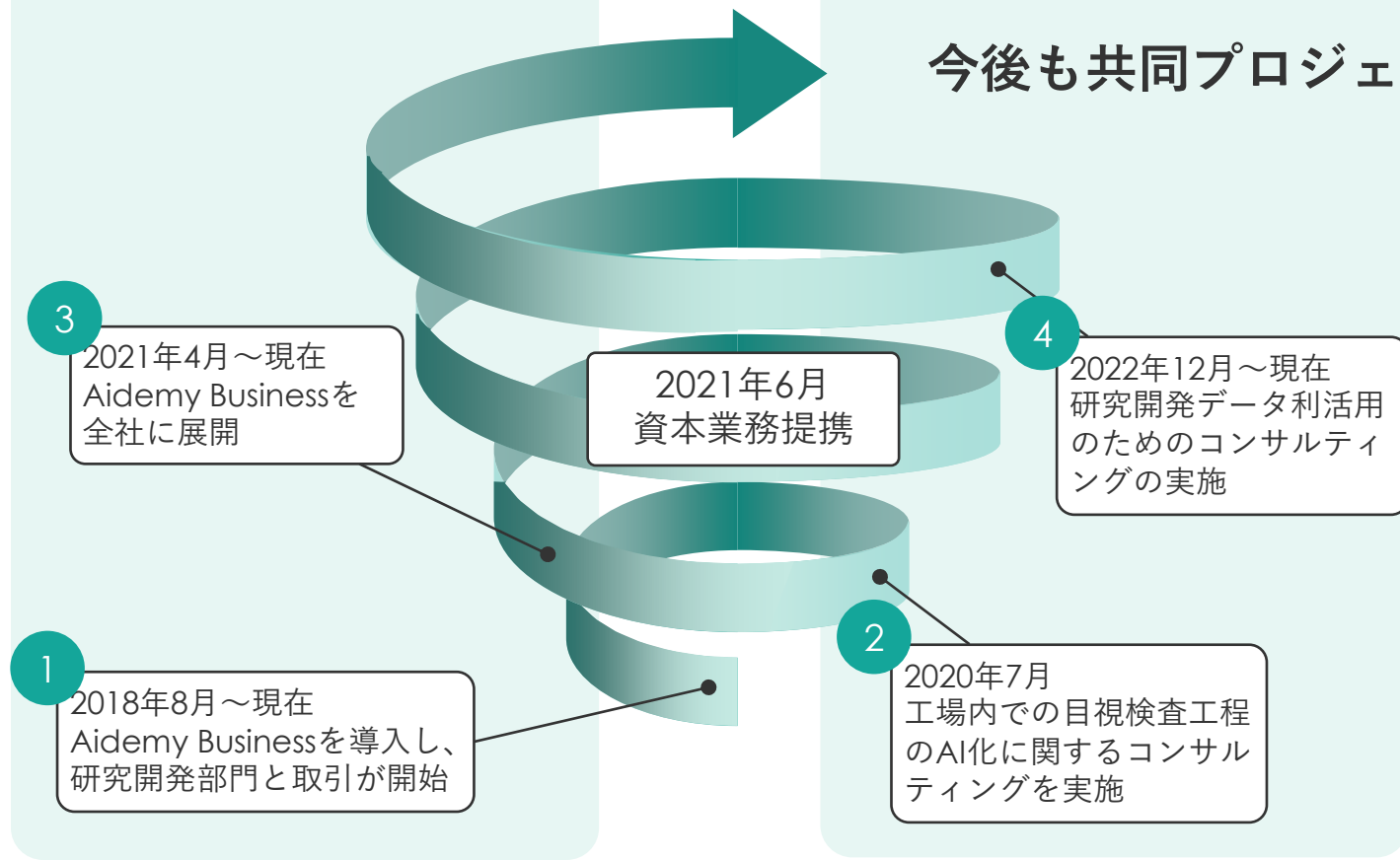
Aidemy Businessを導入後、アップセルによって全社展開を実施。Modeloyにおいて工場内でのシステム内製化支援、日本ゼオン社での経験・ノウハウをベースにしたMI分野のコンサルティングなどを実施



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

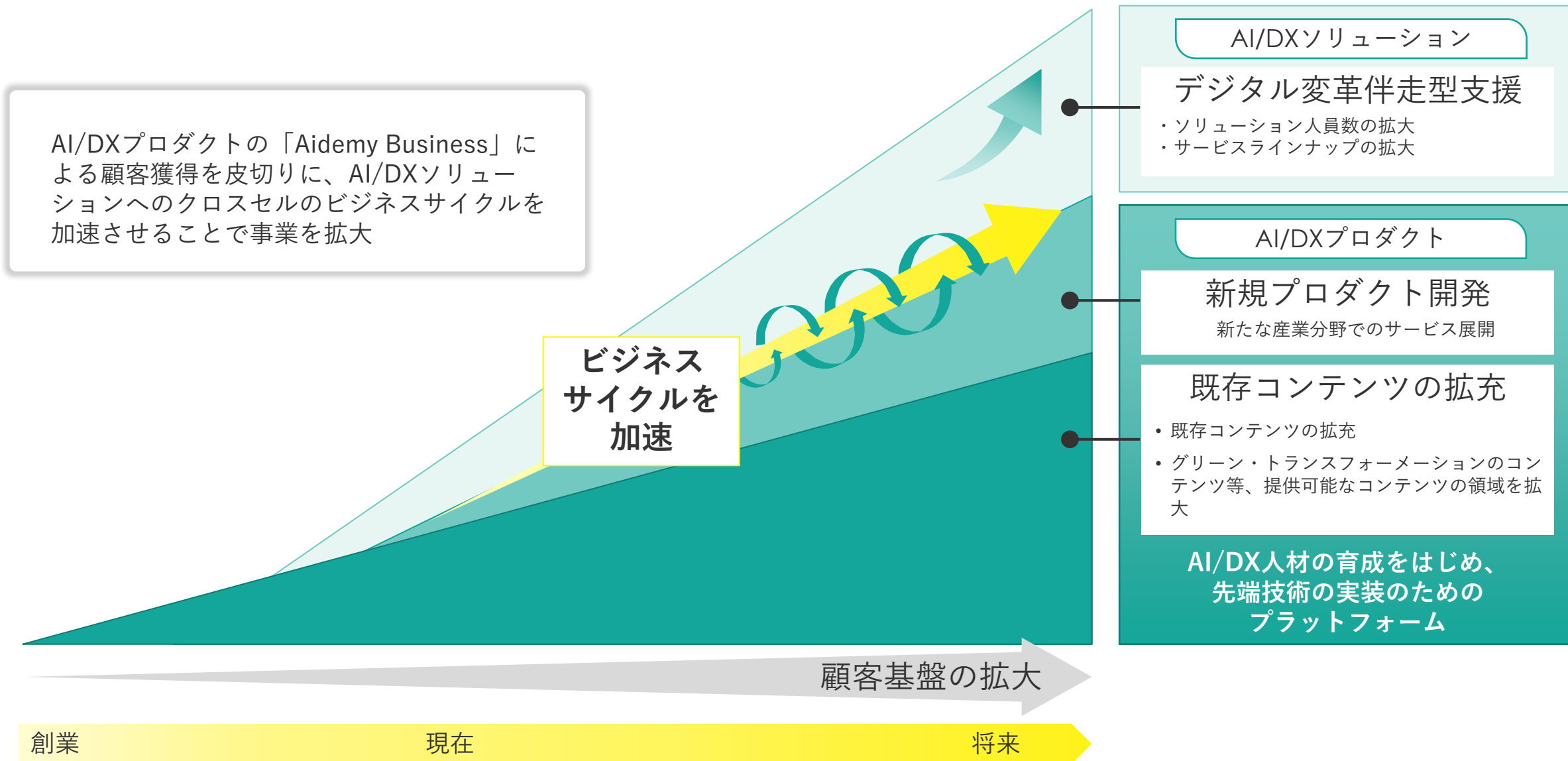


顧客の課題	ユーザーインパクト
1 AI/DX人材の不足	研究開発部門において、AI/機械学習の技術を効率的に習得し、後続プロジェクトを牽引する人材を発掘
2 AIモデルの実運用システム化の経験不足	AIモデルを運用するために必要なIoT関連のシステムインフラ知見を補完し、実証実験を実現
3 全社のAI/DXリテラシー不足	グループ内におけるAI/DXリテラシー向上のため、効率的な教育基盤として活用
4 実験データ管理体制の未整備	開発や研究に関する実験データを構造化し原材料の配合割合から製造結果を予測するMIの基礎モデルを共同開発中



成長戦略

「先端技術を、経済実装する。」というミッションの実現に向け、社会・世界のさらなる飛躍に貢献



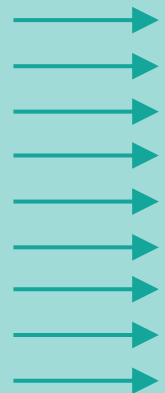
既存プロダクトの強化及び新たなプロダクトの開発により、ビジネスサイクルを加速

既存プロダクトの強化

既存プロダクトの強化により、顧客獲得を増やし、ソリューションへの流れを活発化

- 提供可能なコンテンツの領域を拡大 (AI/DX→GX等)
- コンテンツ数の増加及び既存プロダクトの強化
- クオリティ強化

顧客流入

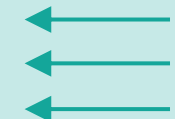


AI/DX
プロダクト

ビジネスサイクル

AI/DX
ソリューション

顧客流入



- ソリューションの人員数拡大
- サービスラインナップの拡大

新規プロダクトの開発

ソリューションで得たナレッジをもとに、新たなプロダクトの開発及び顧客への横展開

▶ プロダクト開発の方針

グローバルにビジネスを展開している企業や、国際的に高い研究開発力を持つ企業と共同しながら
クロステック^{※1}領域に取り組み、アイデミーが黒子となって業界特化型プロダクトの企画・開発を進める

具体的に現在取り組んでいる内容

ユーザー企業と
共同開発

マテリアルズ・インフォマティクス
特化型プロダクト

「Lab Bank」

アイデミー
独自開発

デジタルスキルを総合的に評価できる
アセスメントテスト

「DSAT」^{※2}
(Digital Skill Assessment Test)

新たな技術
への挑戦

カーボンニュートラル等に対応できる
GX人材の育成プロダクト

「Aidemy GX」

※1 クロステックとは、既存の業界のビジネスとAIやビッグデータ、IoTなどといった先進的なテクノロジーを結びつけて生まれた新たな製品やサービス、あるいはその取り組みを指す

※2 「DSAT」2022年7月25日よりベータ版の提供を開始



2023年5月期 決算概要

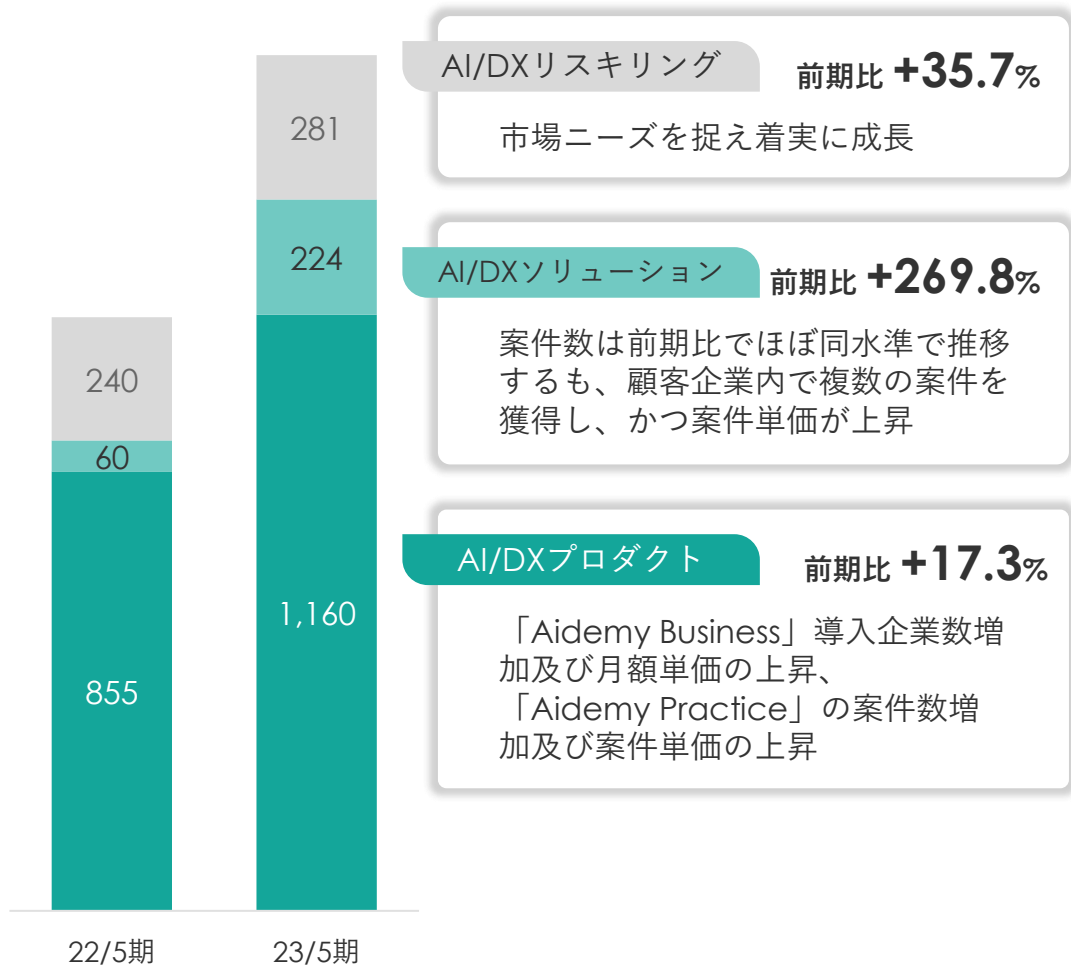
売上高前期比 + 44.1%、営業利益前期比 + 250百万円と大幅増収増益を達成
増収効果と粗利率UPにより営業利益は黒字化、且つ営業利益率は14.3%

(単位：百万円)	22/5期		23/5期		前期比	
	額	率	額	率	額	率
売上高	1,156	-	1,666	-	510	+44.1%
売上原価	305	26.4%	426	25.6%	121	+39.9%
売上総利益	851	73.6%	1,239	74.4%	388	+45.7%
販管費	863	74.7%	1,001	60.1%	138	+16.0%
営業利益	-12	-	238	14.2%	250	-
経常利益	-8	-	240	14.4%	248	-
当期純利益	-8	-	290	17.4%	299	-

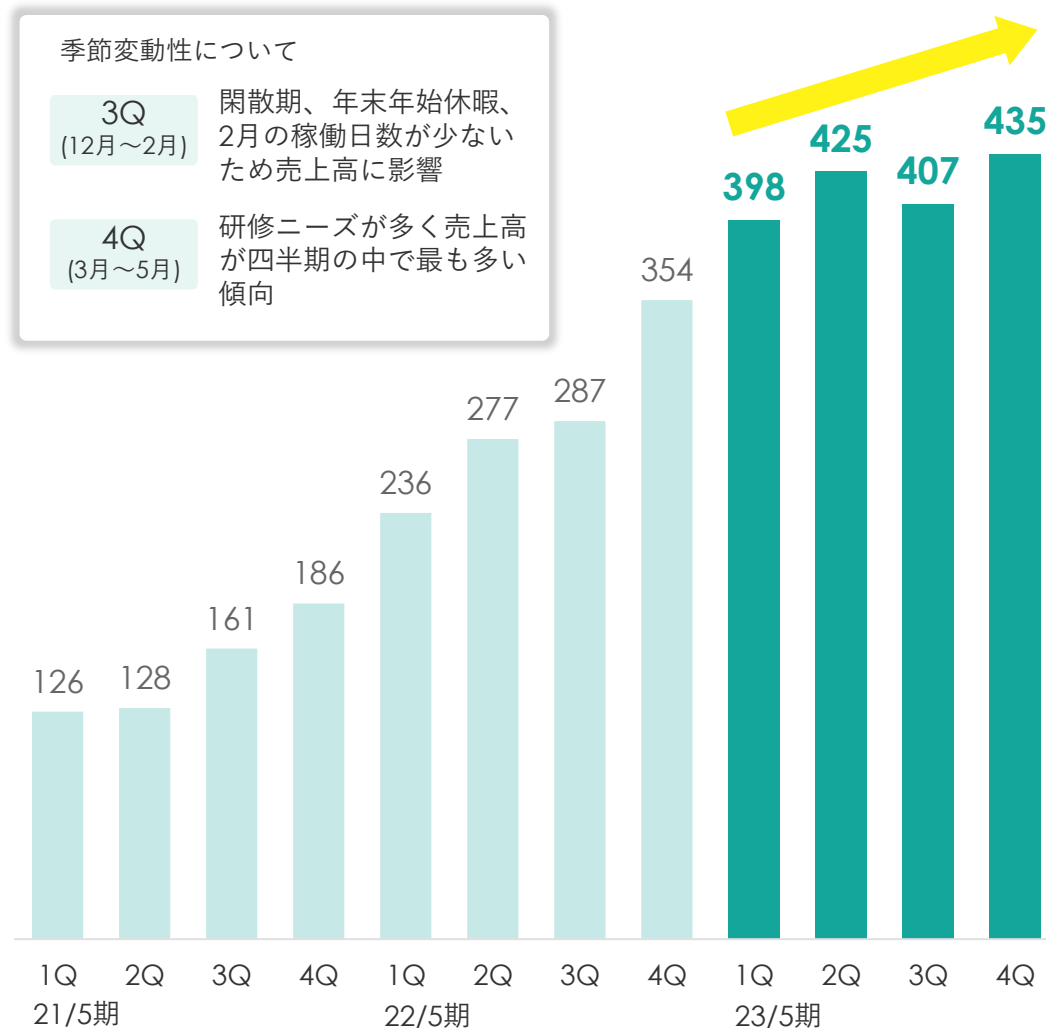
全サービスにおいて前期比増を達成。リスキリングニーズを獲得、AI/DXソリューションの単価も上昇

(単位：百万円)

サービス別売上高推移



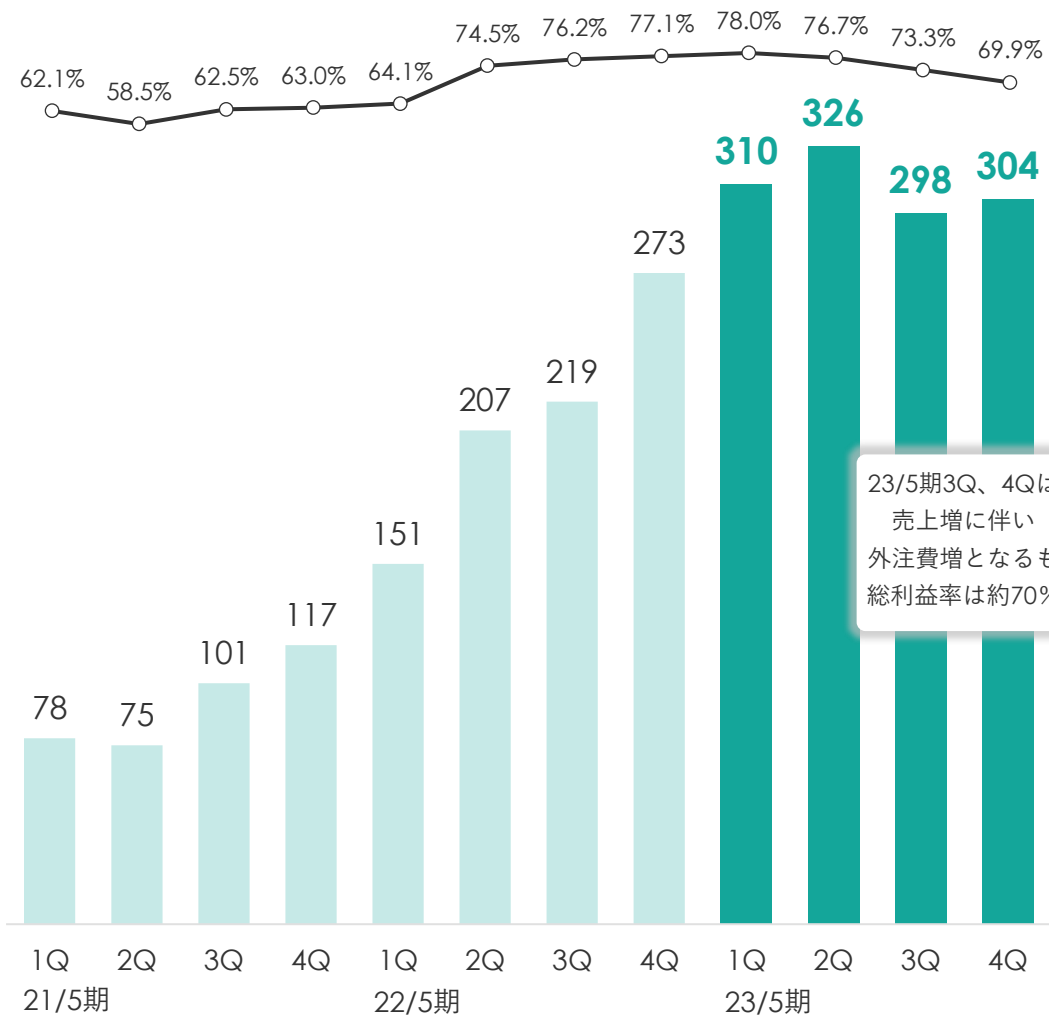
売上高 四半期推移



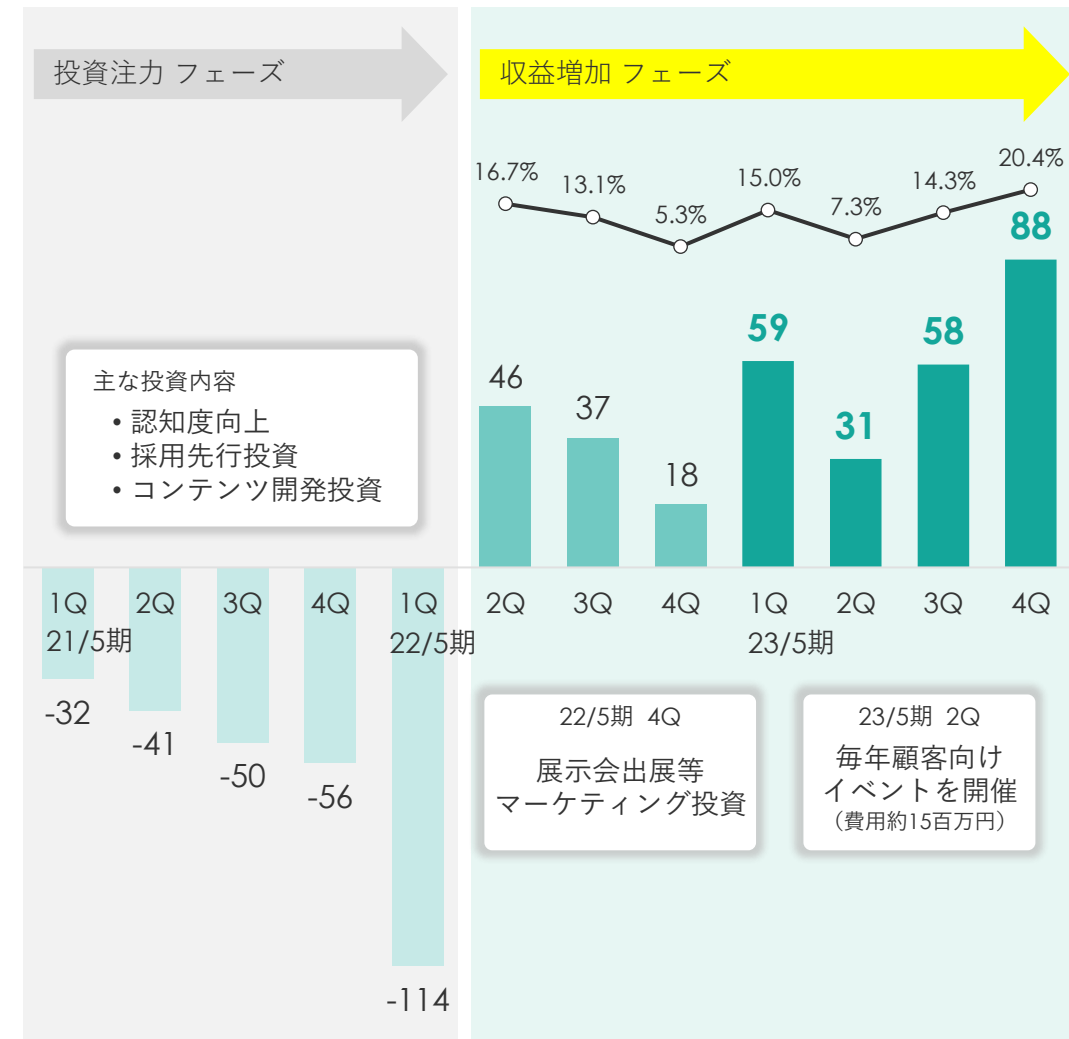
22/5期2Qより売上総利益率平均70%以上と高水準で推移 営業利益率は23/5期4Qで20%超

(単位：百万円)

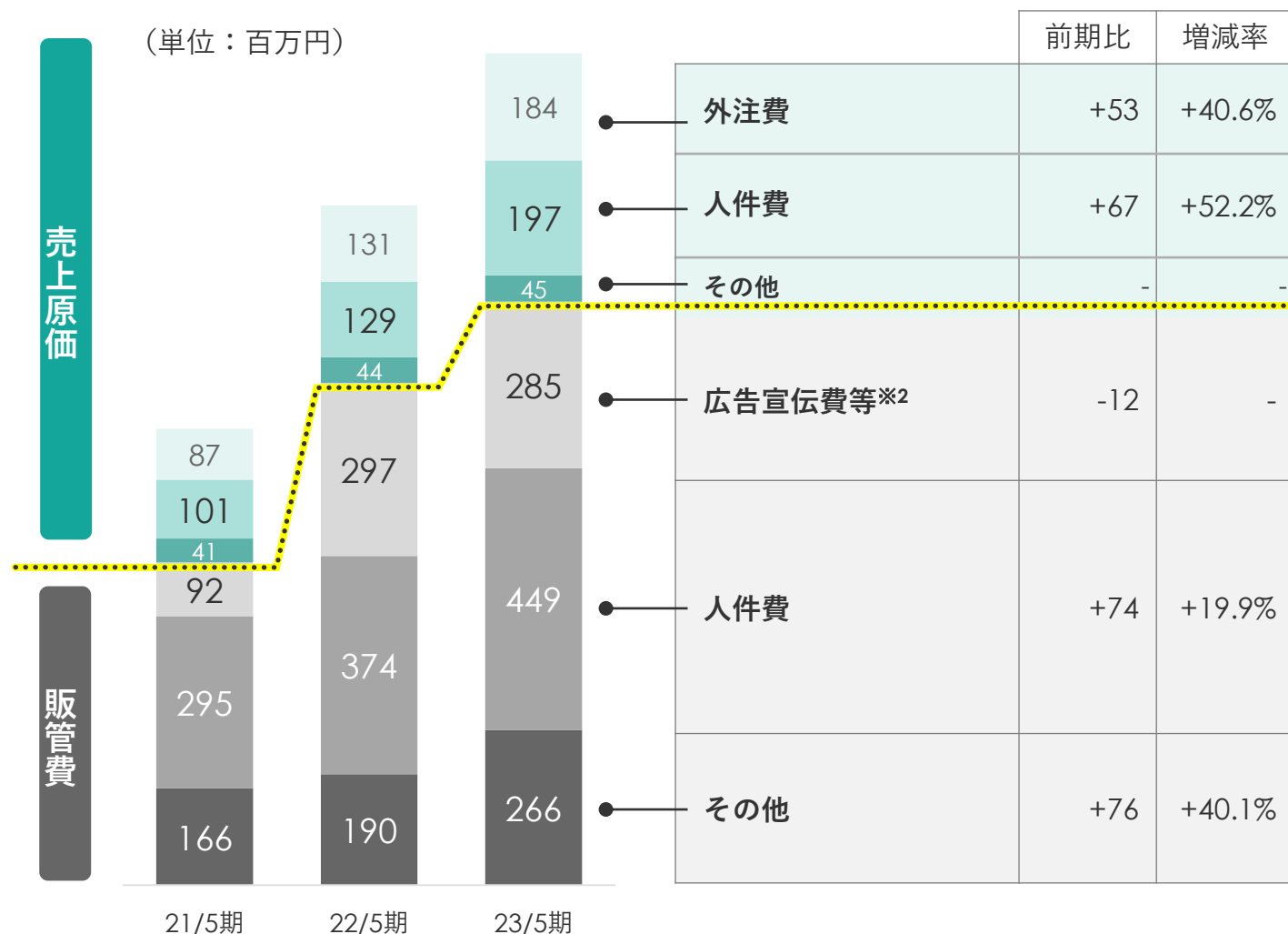
売上総利益・率 推移



営業利益・率 推移



大幅な売上成長により、外注費、採用、人件費が増加するも各種コストを吸収
売上原価、販管費の各売上高比率は前期比で低減



原価率 22/5期 **26.4%** → 23/5期 **25.6%**

- コンテンツ開発費の一部をソフトウェア資産に計上
- 「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たものの、売上高の増加により比率は減少

販管费率 22/5期 **74.7%** → 23/5期 **60.1%**

- 先行投資的にカスタマーサクセスの人材を中心に採用する等、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

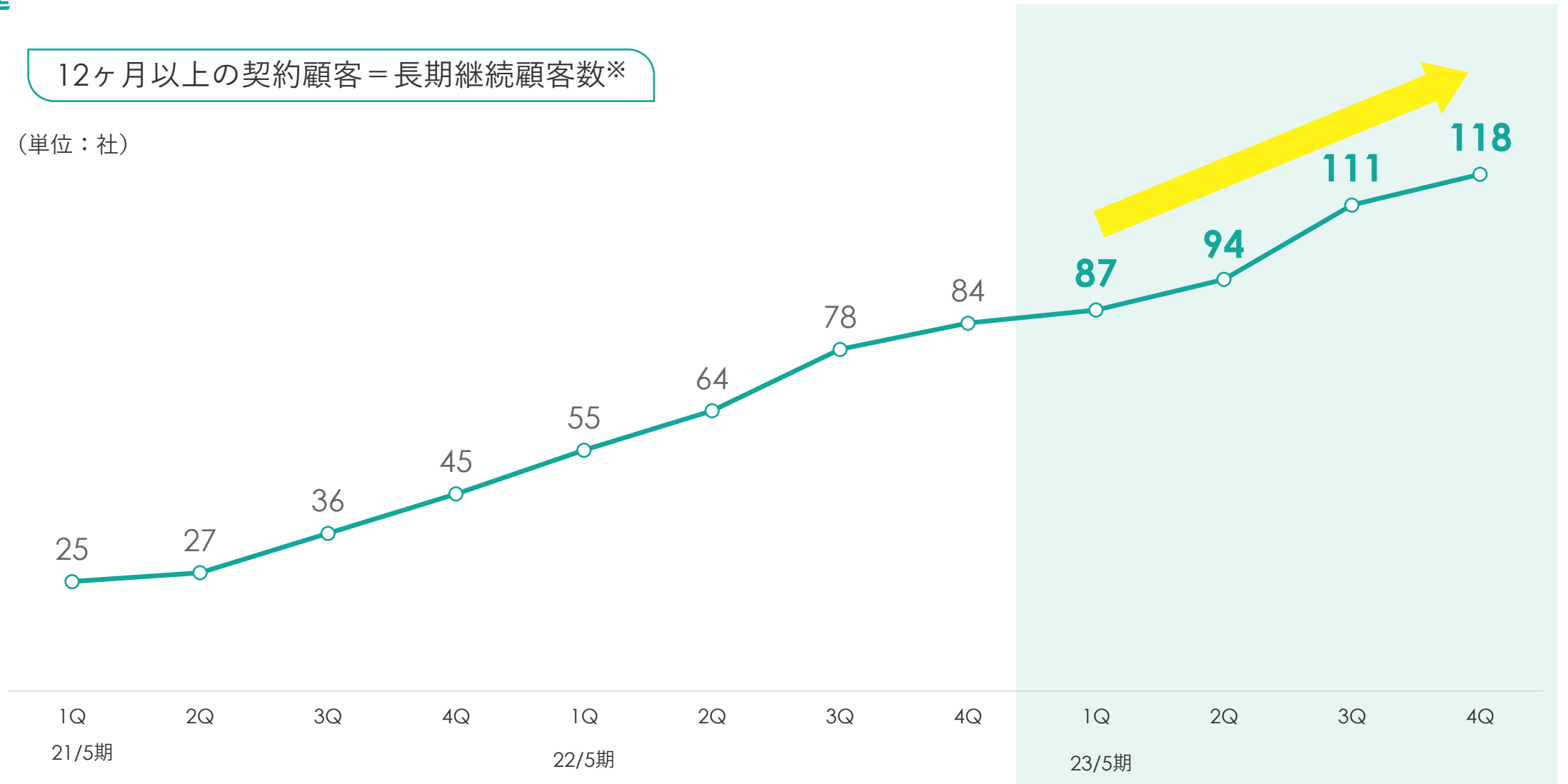
※2 広告宣伝費等は、広告宣伝費及び販売パートナーへの支払報酬を含む

長期継続顧客数の推移

長期継続顧客数は23年5月期も大幅に増加。今後もAidemy Businessの拡大、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

23年5月末時点で流動資産1,344百万円、純資産合計904百万円であり、良好な財務基盤を維持

(単位：百万円)	22/5期	23/5期	増減	主な内訳
流動資産	1,060	1,344	284	現金及び預金が312百万円増加
固定資産	28	106	78	当事業年度より計上することとなった自社開発のソフトウェアやコンテンツの無形固定資産が43百万円増加し、繰延税金資産の計上により50百万円増加した一方で、敷金及び保証金が本社移転に伴い15百万円減少
有形固定資産	10	9	-1	
無形固定資産	-	43	43	
投資その他の資産	18	53	35	
資産合計	1,089	1,451	362	
負債合計	475	547	72	売上代金を事前に回収する事業を主としていることから受注の増加に伴い前受金が38百万円増加、人員の増加による給与等の人件費の増加により未払費用が21百万円増加
流動負債	475	547	72	
固定負債	-	-	-	
純資産合計	613	904	290	当期純利益290百万円の計上により利益剰余金が増加
負債・純資産合計	1,089	1,451	362	

好調な業績により営業キャッシュ・フローは高水準となり、23年5月末時点で現預金1,247百万円

(単位：百万円)	22/5期	23/5期	主な内訳
営業活動による キャッシュ・フロー	42	350	主に、税引前当期純利益の計上239百万円、代金を事前に收受して開始される事業形態であることから受注増による前受金の増加額38百万円、人員の増加による給与当の人件費の未払費用の増加額19百万円や 減価償却費の計上15百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	-6	-38	主に、有形固定資産の取得による支出10百万円、当事業年度より計上することとなった自社開発のソフトウェアやコンテンツの無形固定資産の取得による支出45百万円があった一方で、敷金及び保証金が本社移転に伴い返還された20百万円の収入
財務活動による キャッシュ・フロー	142	-	
現金及び現金同等物の 期末残高	934	1,247	



2024年5月期 業績予想

売上高は前期比+29.0%、営業利益は前期比+16.7%と引き続き2桁の増収増益を継続する見込み

方針・戦略

売上高・利益を確保しつつ、次の業績拡大に繋がる**技術投資**を実行
既存事業とシナジーが期待できる企業とのM&Aを検討していく

既存領域

- ✓ オーガニック成長のみで売上高成長率 約30%
- ✓ 売上高増に伴う外注費増を想定するも営業利益率は13%を見込む

発展領域

- ✓ 生成AI領域（Chat-GPTを中心とするLLM※や画像や音声、動画等）に投資
- ✓ 優秀な人材が所属するシステム会社をM&Aし、Modeloyとして共同デリバリー

	23/5期		24/5期 予想		前期比	
	額	率	額	率	額	率
(単位：百万円)						
売上高	1,666	-	2,150	-	+483	+29.0%
営業利益	238	14.2%	278	13.0%	+39	+16.7%
経常利益	240	14.4%	251	11.7%	+10	+4.6%
当期純利益	290	17.4%	180	8.4%		-

※ LLM = Large Language Model (大規模言語モデル)

生成AI関連はAI/DX領域の今後の波の中心になるものと思慮。アイデミーとしても積極的に技術投資し、顧客の生成AI活用を多面的に支援

取り組み 1

生成AIコンテンツ開発



- アマゾン社と提携して2コース制作合計4コースの生成AI関連コースをリリース済み
- 9月にChatGPT プロンプトエンジニアリングのコースをリリース予定。半年以内に合計10コースのコンテンツリリースを目指す

取り組み 2

Aidemy Businessに取り入れ

当社の教育プログラムの膨大なドキュメントを学習、幅広い知識やユーザー体験を蓄積したデータアセット



- 当社が保有する豊富なデータアセットとLLM（大規模言語モデル）を組み合わせることで「一人ひとりにパーソナライズされたAIアシスタント」を搭載予定
- 現在のリソースではほぼ開発できるため、コストはかからず将来の利益率向上に期待

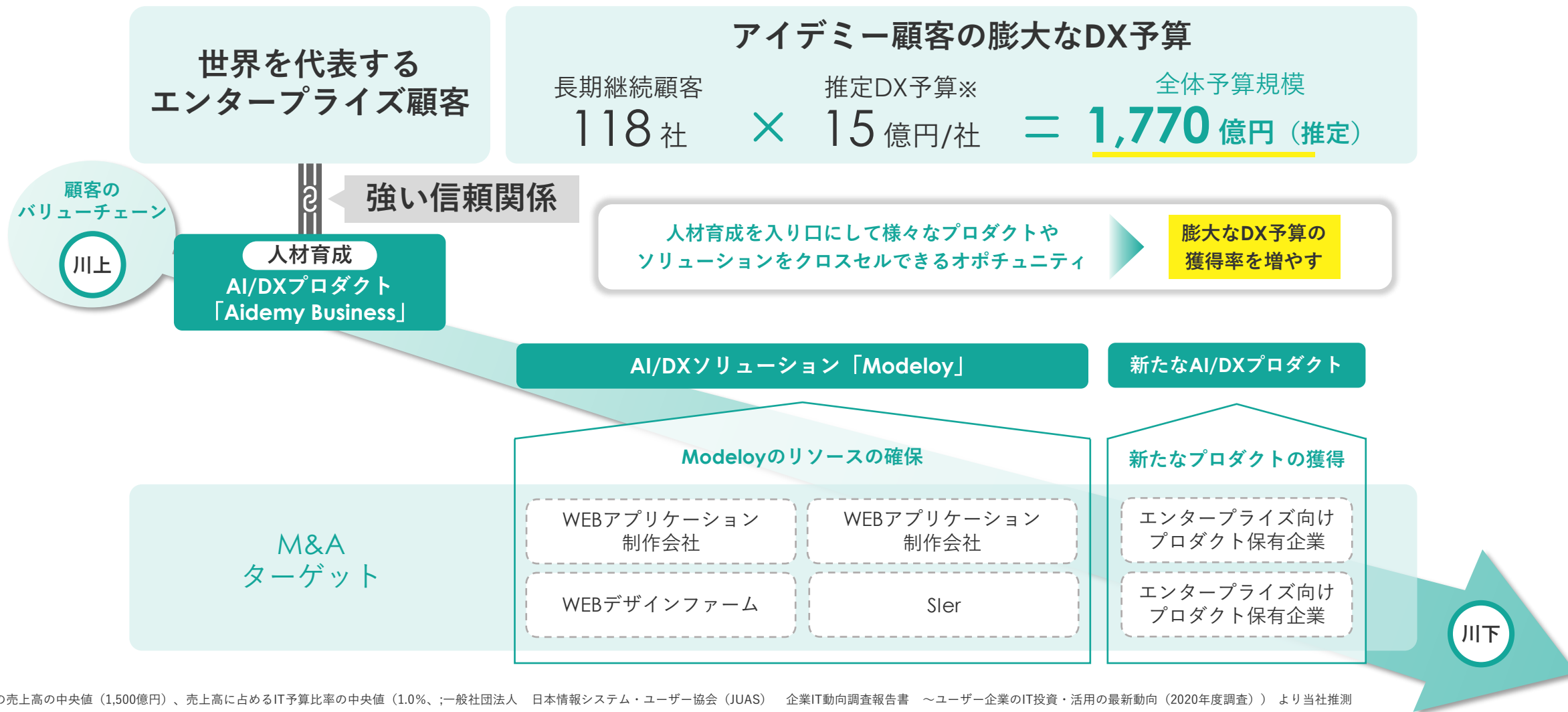
取り組み 3

顧客への技術開発



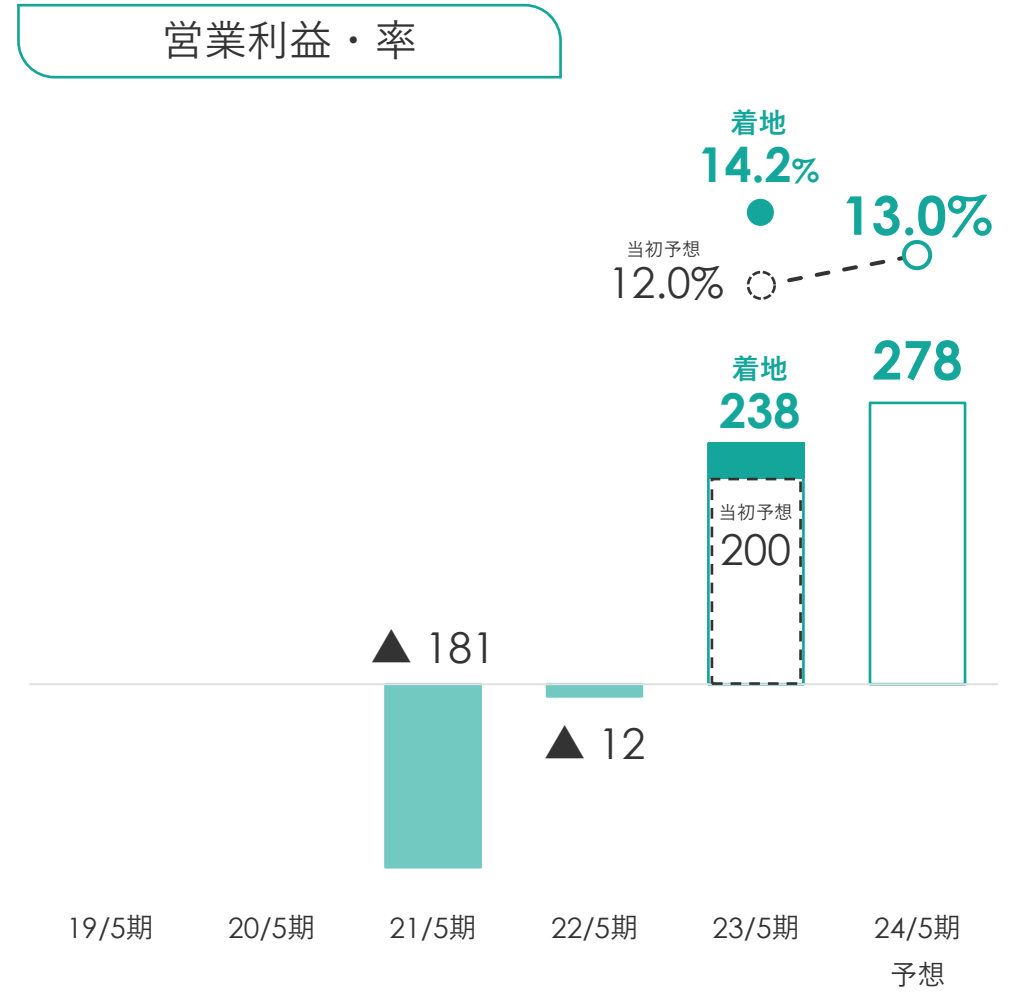
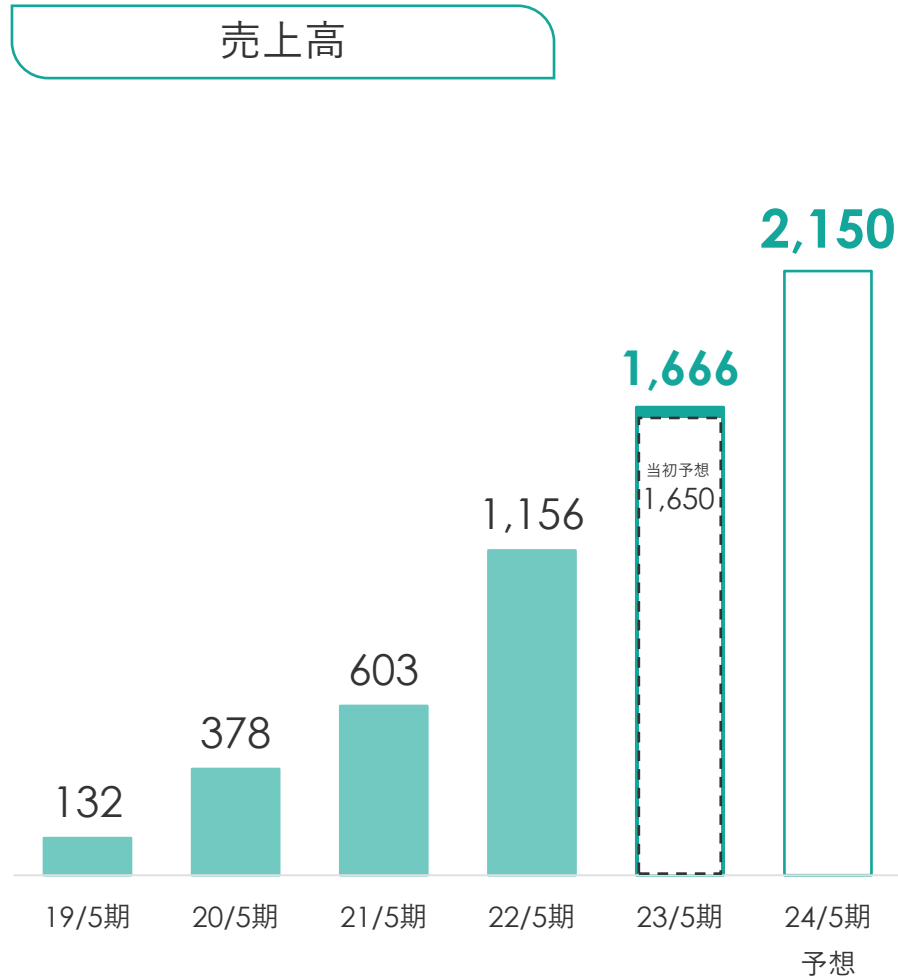
- アイデミーの顧客であるエンタープライズのデジタル部門でも、今後生成AIを活用した技術開発が進むものと思慮
- 8月に生成AIに特化した東京大学・松尾研究室発スタートアップのneoAI社と共同セミナーを開催予定

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



※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%、；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））より当社推測

エンタープライズ企業のニーズを的確に捉え売上高は堅調に推移。営業利益は23/5期の当初予想営業利益率12%（営業利益2億円）から利益率の向上を目指し、成長への投資を継続しつつ増益を見込む （単位：百万円）





APPENDIX

日本ゼオン社と22年12月に資本提携を実施し、データ活用人材の育成および、日本ゼオンが保有する材料開発や研究に関する実験データを活用したマテリアルズ・インフォマティクス※ (MI) 領域での本格的な協業を推進中

日本ゼオン社が保有する材料開発や研究に関する実験データをもとに、データを構造化するためのデータベースやアプリケーション等の管理システムを構築し、蓄積したデータを利活用します。そして、原材料や配合割合から素材加工メーカーでの製造結果を予測するMIの基礎モデルの開発を共同で進める体制の構築を目指します。

ZEON

材料開発と研究に関する知見や実験データ



Aidemy

教育研修から事業定義・試作品開発・実運用まで一貫通貫で提供するDX推進ソリューション

MI領域における協業内容

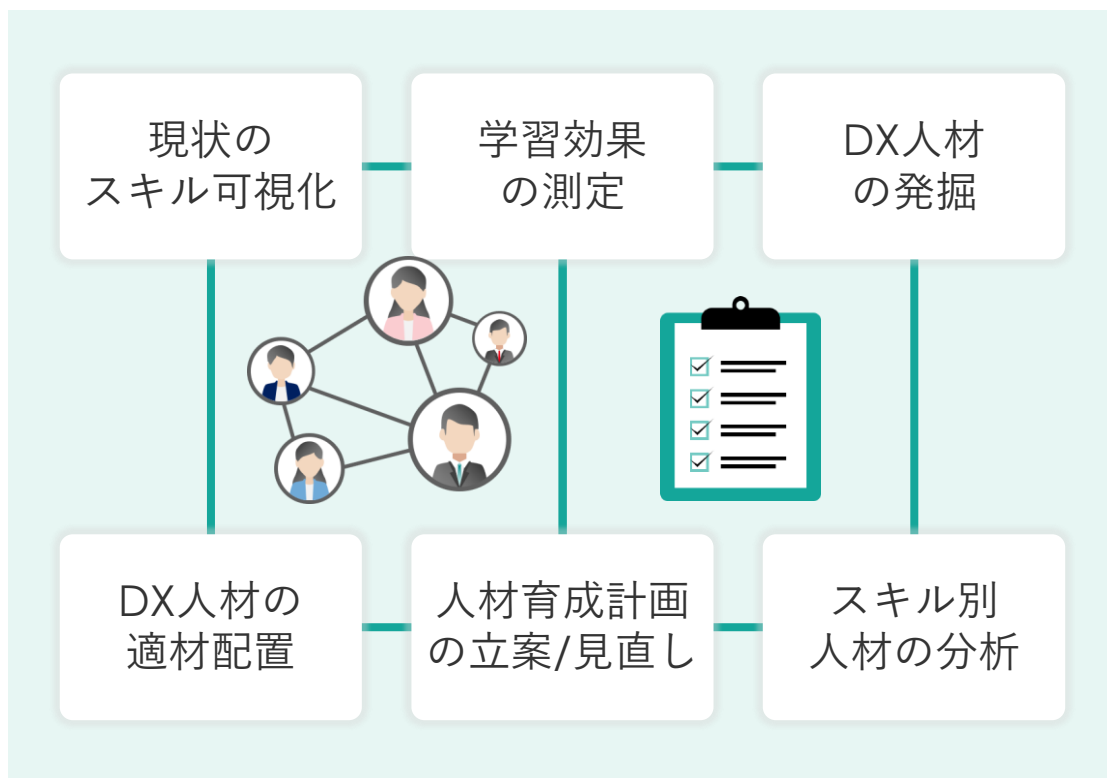
教育研修から事業定義・試作品開発・実運用まで一貫通貫で提供するDX推進ソリューション

- データを一元管理するためのデータ活用基盤の構築
 - 素材加工メーカーでの開発効率を高めるためのMIの基礎モデル開発と改善によるデータ活用の価値証明
 - DX推進に不可欠なデータ活用人材の全社的な育成
- 上記の3つの柱で、取り組みを推進

※ マテリアルズ・インフォマティクス (MI) : ビッグデータ、AIなどのデジタル技術の活用により、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

デジタル人材の育成に必要不可欠な個人のデジタルスキル総合評価をWebテストで可視化 国策であるDX人材育成の追い風もあり受講者数が増加

DSATで実現できること

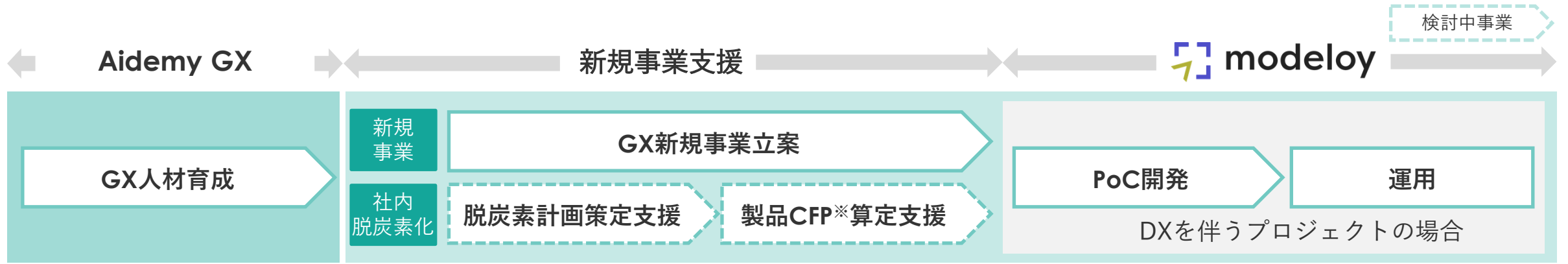


テスト種類

レベル	テスト名	テスト概要
Standard	Standard (DX Basic)	デジタルリテラシーの知識の理解を問うテスト
	Engineering (Python & Web)	エンジニアリングに必要なスキル・知識の理解を問うテスト
Advanced	Business Planning	デジタルを活用したビジネス企画立案に必要な知識の理解を問うテスト
	Data Science	データサイエンティストに必要なスキル・知識の理解を問うテスト

※ アセスメントとは「評価」「査定」が語源であり、評価対象を数値など客観的指標に基づいて評価をすること

GX（グリーントランスフォーメーション）は日本政府の掲げる成長領域の1つであり、多くの企業が積極的に取組中。顧客の社内におけるGX事業・サービス開発を伴走してGX実現を支援



GX実現に向けた課題

- カーボンニュートラル実現に向けた人材・ノウハウ確保
- 温室効果ガス削減と製品・サービスの競争力の両立

弊社の提供ソリューション

- GX人材（GXリーダー）を社内で発掘・育成
- GX新規事業創出、社内の脱炭素化推進を支援
- DXが関わる場合、弊社プロフェッショナル人材をアサインし、プロジェクトを共同推進

お客様の社内におけるGXリーダー人材の育成・連携により、GX新規事業創出・お客様内の脱炭素化を推進

※ CFP：Carbon Footprint of Productsの略称。商品・サービスのライフサイクル全体を通して排出される温室効果ガス排出量をCO2に換算する仕組み。

GXに特化したオンラインラーニング、研修・ワークショップ等、豊富なサービスメニューを提供

Aidemy GX

No	コース名	対象者・レベル	内容・時間
1	ゼロから学ぶカーボンニュートラル基礎	全職種・レベル1	動画/90分
2	数理最適化を用いたエネルギーマネジメント実践	技術職・レベル2	動画/60分
3	カーボンニュートラルとDX	企画職・レベル2	動画/60分
4	北欧デンマークの持続可能な社会づくり	全職種・レベル1	動画/60分
5	カーボンニュートラルと電力調達	全職種・レベル1	動画/60分
6	カーボンニュートラルと世界の動向	全職種・レベル1	動画/60分
7	なぜカーボンニュートラルにおいて政策よりもファイナンスが重要なのか	全職職・レベル2	動画/60分
8	GHGプロトコルに基づくCO2排出削減の取り組み -基礎編-	管理職・レベル2	動画/60分
9	GHGプロトコルに基づくCO2排出削減の取り組み -実践編-	管理職・レベル2	動画/60分
10	カーボンニュートラルの全体像	全職種・レベル1	動画/120分
11	事例で学ぶ！GX事業立案	企画職・レベル1	動画/90分

GX研修（例）

GX事業立案ワークショップ

実践を通じてGX事業プラン立案を支援する、ワークショップ型研修プログラム

英国ケンブリッジ大学MBAとの共同プロジェクトの成果を元に開発

- GXの必要性・背景、世界・日本におけるGXのトレンドを理解できる
- 様々な業種における30以上の先行事例により、GX事業立案の観点と具体例を学べる
- GX事業をカタチにするオリジナルフレームワーク「GXキャンバス」により、自社・業界・社会の背景から、具体的なアクションプラン、その想定効果を検討できる

GXリテラシーアップ研修

GXに関わる背景・市場環境に関する講義にて、GXの全体像に関する知識習得を目指す研修

- GXに関する背景・市場動向の全体像を体系的に理解する
- 自身の業務・関係顧客が置かれている市場環境を理解する
- 自社と関わりのある業界の今後のGXに向けて、どの組織・議論を追えば良いか理解する
- GX取組の一環として、自社製品・サービスに関する今後の取組・打ち出し方のヒントを得る

- 2014年 6月 当社代表取締役 石川 聡彦が東京大学に在学中、東京都中央区に Goods株式会社（現株式会社アイデミー）を設立
- 2016年 7月 本社を東京都渋谷区に移転
- 2017年 7月 商号を株式会社アイデミーに変更
- 9月 個人領域におけるデジタル人材育成支援プログラム「Aidemy Premium(アイデミープレミアム)」をリリース
- 12月 無料で学べるAIプログラミング学習サービス「Aidemy Free (アイデミーフリー)」をリリース
- 2018年 7月 エンタープライズ企業のデジタル変革に向けて必要なデジタル人材の育成支援を行うオンラインDXラーニング「Aidemy Business(アイデミー ビジネス)」をリリース
本社を東京都文京区に移転
- 2019年 3月 「Aidemy Business」に付随したサービスとして講師派遣型でデジタル人材育成研修を行う「Aidemy Practice (アイデミープラクティス)」をリリース
- 12月 一般社団法人日本経済団体連合会（経団連）に入会

- 2020年 1月 ダイキン工業株式会社と資本業務提携契約を締結。AI人材の育成を強化し、AIを活用したソリューションを創出
株式会社テクノプロと資本業務提携契約を締結。AI人材育成からサービス開発まで共同で実施
- 4月 エンタープライズ企業のデジタル変革をテーマ選定からPoC開発、システム開発、運用まで一気通貫で伴走型で支援するサービス「Modeloy (モデロイ)」をリリース
- 8月 本社を東京都千代田区に移転
- 2021年 2月 「Aidemy」シリーズの受講者数が10万人を突破
- 6月 古河電気工業株式会社と資本業務提携契約を締結。デジタル人材育成から新規事業開発まで共同で実施
- 11月 KDDI株式会社と地域のDX人材育成に関する業務提携契約を締結
- 2022年 7月 個人のデジタルスキルを可視化するアセスメントテスト「DSAT (Digital Skill Assessment Test)」をリリース
- 12月 日本ゼオン株式会社と資本提携契約を締結。マテリアルズ・インフォマティクス（ビッグデータ、AIなどのデジタル技術の活用により、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）領域での本格的な協業を開始
- 12月 「Aidemy」シリーズの受講者数が20万人を突破
- 2023年 6月 東京証券取引所グロース市場に新規上場



取締役執行役員
事業本部 本部長 COO

河野 英太郎
Kono Eitaro

経歴：
電通、アクセンチュア、デロイトトーマツコンサルティング、IBM

電通、アクセンチュア、デロイトトーマツコンサルティング、IBM、を経て、現職。大企業グループ他複数社の人事制度改革リーダーや、巨大プロジェクトのプロジェクトオフィスリーダーの経験を通じて、企業の組織行動変革やコミュニケーション改革、人材育成等を推進。2019年4月当社入社、2020年9月より現職。



取締役執行役員
コーポレート本部 本部長

馬場 博明
Baba Hiroaki

経歴：
日本シスコシステムズ、シャルレ、リンクバル等

日本シスコシステムズ株式会社の財務部長を経て、ベンチャーキャピタルの取締役CFOに就任。約7年にわたりIT・半導体分野を対象とした投資先の発掘から投資後の企業価値向上の為に奔走する。その後、株式会社シャルレ（東証スタンダード）の取締役管理本部長、日本住宅株式会社（東証グロース）の専務取締役経営管理本部長として企業価値向上に貢献する。2020年12月より現職。



取締役執行役員
コーポレート本部 副本部長 CFO

伊藤 浩介
Ito Kousuke

経歴：
みずほ証券、SMBC日興証券等

東京工業大学大学院理工学研究科、一橋大学大学院国際企業戦略研究科（MBA）修了。2007年にみずほ証券株式会社の投資銀行部門にてM&A、資金調達のアドバイザリー業務、株式調査業務に従事。その後、SMBC日興証券株式会社の投資銀行部門、M&Aアドバイザリーファームを経て、2019年6月に当社入社、同年9月より現職。



取締役執行役員
技術部 部長 CTO

清水 俊博
Shimizu Toshihiro

経歴：
ドワンゴ、SO Technologies等

東京工業大学工学部情報工学科卒。株式会社ドワンゴにて技術コミュニケーション室長、人事部長、サービス開発本部副本部長(R&D担当)などを歴任。併行して株式会社バーチャルキャストに出向しVPoE兼人事部長として採用やエンジニア組織作りにも携わる。2019年にSO Technologies株式会社に入社し、執行役員VPoEとしてエンジニア組織の強化を担う。2020年7月より現職。



執行役員
事業本部
BizDev & Premium事業部 部長

木之内 毅
Kinouchi Tsuyoshi

経歴：
PwCコンサルティング等

大学卒業後、Slr、PwCコンサルティングにて自社ソリューションの企画・開発・販売や、SCM/会計/人事/マーケティング等の多岐に渡る領域での業務改革に従事。製造業/小売/商社等の幅広い業界に知見を持つ。現在、法人ビジネスの全体統括に加え、AIを活用した事業化支援やDX組織開発・人材育成などのコンサルティングに従事。2019年5月にアイデミー入社、2021年6月より現職。



執行役員
事業本部
法人デジタル人材育成事業部 部長

金沢 晶子
Kanazawa Shoko

経歴：
化粧品メーカー、ゲーム会社
サイバーエージェント
Indeed

明治大学農学部卒。大学卒業後、化粧品メーカーでの法人営業やゲーム会社での広報や新規事業店舗開発などを経験。その後サイバーエージェントやIndeedなどでデジタル広告の運用、SNSコンサル、代理店の渉外などに従事。2020年10月に当社入社、CS(カスタマーサクセス)部門の責任者として業績拡大に貢献。2022年9月より現職。

社外取締役

鈴木 智行 Suzuki Tomoyuki

ソニー株式会社元執行役員副社長。1979年ソニー株式会社入社。ソニー・イメージセンサ事業において、黎明期から事業拡大を担い、今日における同社のイメージセンサの礎を築く。2015年執行役員副社長就任。イノベーターなソニーの製品創りをリードする傍ら、リーダーシップ、マネジメントについて社内教育を実施してきた実績を持つ。ソニーR&Dの重点領域である、AI×Roboticsを主導し、ソニーの史上最高益に貢献。

社外取締役

椎木 茂 Shiinoki Shigeru

1979年プライスウォーターハウス公認会計士共同事務所（後のPwCコンサルティング株式会社）に入所、1989年パートナーに就任。ERP、BPRの手法を適用し数多くのグローバル企業の業務改革コンサルティングを手がける。2002年IBM統合の後、IBMビジネスコンサルティングサービス株式会社の常務取締役、専務取締役、代表取締役社長の要職に就く。同時に日本アイ・ビー・エム株式会社専務執行役員として、グローバルビジネスサービス事業の統括に尽力。日本オラクル株式会社の副社長執行役員、SAPジャパンのシニアエグゼクティブアドバイザー、株式会社イルグルム取締役を歴任。

常勤監査役

若松 典子 Wakamatsu Noriko

慶応義塾大学経済学部卒。公認会計士。監査法人トーマツにて大手流通、地銀、製造業等の国内企業の監査業務に従事。公認会計士若松弘之事務所を経て現職。

非常勤監査役

清水 政彦 Shimizu Masahiko

HCA法律事務所 パートナー弁護士。2002年東京大学経済学部卒。2003年に三井安田法律事務所に入所後、11年間にわたり主としてファイナンス法務および金融商品取引法関連業務に従事した。2014年に独立（笹筒町法律事務所）、主として金融法務とベンチャー企業支援に従事。2017年よりHCA法律事務所に参加。

非常勤監査役

堂田 文明 Dohda Takeaki

名古屋大学客員准教授、大阪大学特任教授。欧州・米国・日本での研究開発、知財戦略、ベンチャー創業。京都大学IPS細胞研究所プログラム・マネージャーの後、(株)メガカリオンの創業に参加。(株)Preferred Networksにて技術顧問から最高知財責任者として従事。アマゾンウェブサービスジャパン株式会社にてアジアパシフィックSr. Technical Business Development Managerを経て、現職に至る。



リスク情報

主要なリスクおよび対応策

以下は、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及びその対応策です。その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスク	概要	発生可能性	影響度	対応策
市場について	当社はAI/DXに関するプロダクト・ソリューション事業を展開しており、デジタル技術を活用して企業のデジタル変革を支援しております。当社の属するAI/DXビジネスの国内市場は成長を続けており、2030年度には5兆1,957億円にも及ぶとの調査結果があります（出所：「富士キメラ総研 2022デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」）。今後国内においてAI/DX関連市場は拡大を続けるものと見込まれており、特に製造業や金融業、サービス業など幅広い産業でAI/DXの導入に向けた取り組みが進んでおります。また、国内外の競争力を維持・向上させるために、政府もデジタル変革を推進する施策を積極的に展開しております。しかしながら、市場の成長ペースが大きく鈍化した場合には、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。また、市場の拡大が進んだ場合であっても、当社が同様のペースで順調に成長しない可能性があります。	低	大	当社では市場動向を日々注視しながら、適宜当社の経営戦略に織り込み柔軟に対応できる体制構築に努めてまいります。
競争について	複数の企業がオンラインでAI/DX人材育成のサービスを提供しており、当社のAI/DXプロダクトでは、競争企業が存在している状況であります。そのため当社は、持続的な競争優位性を築くために、AI/DX人材育成の領域において顧客企業のニーズを的確に捉えたコンテンツの開発力、顧客を第一に考えたUI/UX（ユーザーインターフェイス/ユーザーエクスペリエンス）を反映したシステム開発力が重要と考えており、これらの組織能力を築くための継続的な投資・改善に努めております。そのため、最新の技術トレンドを追跡し、継続的な研究開発により革新的なソリューションを創出することを目指しております。しかしながら、巨大資本等によるさらなる新規参入により、これらの組織能力を短期的に構築される脅威が発生する可能性があるため、市場の動向を常に監視し、競合他社の戦略や新技術の出現に対して、適時かつ適切に対応する体制構築を検討しております。しかし、当社が適時かつ適切に対応できなかった場合には、市場での競争力低下や、対応のための支出の増加により、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 また、AI/DXソリューションでは、多くのAI/DXベンダーがサービスの一つとして当該サービスを提供しております。当社は、他社との差別化としてAI/DXプロダクトでのデジタル人材育成を通じて把握した顧客企業のニーズをもとにデジタル変革プロジェクト支援を提供しており、かつ伴走型支援とすることで顧客企業内にノウハウを残すことができます。これにより、顧客企業からの信頼を獲得し、長期的なビジネス関係を構築することを目指しております。しかしながら、同様のビジネスを行うAI/DXベンダーなどが現れた場合には、市場での競争力低下により、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	AI/DXプロダクトの分野では、カスタマーサポートの充実・品質向上に取り組むことで、顧客目線に立ってサービスをより充実させていくと共に、顧客のニーズに合わせたコンテンツを迅速に投入することで、競争優位性の向上に努めております。 AI/DXソリューションの分野では、デジタル人材育成を通じて把握した顧客ニーズをもとにデジタル変革プロジェクト支援を提供しており、かつ顧客側にノウハウが残る形の伴走型支援とすることで、他社との差別化に努めております。 また、競合他社の動向を日々注視しながら、適宜当社の経営戦略に織り込んでいくとともに、当該動向に柔軟に対応できる組織体制構築に努めております。

主要なリスクおよび対応策

リスク	概要	発生可能性	影響度	対応策
売上高の下期偏重について	当社は、エンタープライズ向けの売上高の割合が大きく、エンタープライズ企業の決算期が3月に集中しているため、2月や3月に新規契約を締結し4月からサービス提供するケースが多い傾向にあります。また、エンタープライズ企業向けでは新卒DX研修が4月、5月に実施されるケースも多くなっており、これらの理由から、当社の第4四半期である3月から5月に売上高が集中する傾向があり、通期売上高の3割程度（2022年5月期実績）を占めております。	高	中	当社は契約締結のタイミングを分散させることで売上の偏りを緩和し安定的に収益を確保できるように提案活動を実施しております。また、営業・提案活動により通年の研修需要を広げることで、売上高の分散を図っております。
人材の確保及び育成について	当社は、継続的な事業拡大のためには、優秀な人材の確保や育成が重要であると認識しており、人材の確保・育成に努めております。しかしながら、今後策定する人員採用計画に沿った人材採用が順調に進まなかった場合や、労働力市場の変化、及び経営環境等の変化による人材流出が進んだ場合には、当該影響による業務運営及び事業拡大に支障が生じる可能性があり、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	当社はエージェントからの紹介だけでなく、スカウトツールの活用、リファラル採用の強化など様々な採用手法を活用することで人員採用計画に沿った採用を進めてまいります。また、従業員の待遇や福利厚生を充実させることで、労働力市場の変化や経営環境の変化による人材流出を抑制してまいります。
特定の人物への依存について	当社代表取締役である石川聡彦は、当社の設立者であるとともに、大株主であり、経営方針や事業戦略の決定において重要な役割を果たしております。このため、当社は、特定の人物に過度に依存しない体制を作るために、取締役会等における役員間の相互の情報共有や経営組織の強化に努めております。しかし、現状において、何らかの理由により本人が当社の業務を継続することが困難になった場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	低	大	取締役会を通じた取締役間の相互の情報共有のほか、隔週開催の経営会議にて経営に関する重要事項の協議や共有を行うなどして経営体制の強化を図り、同氏に過度に依存しない体制の構築を進めております。

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。