

## 2023年5月期決算に関する質疑応答集

当社の2023年5月期決算に関して、これまで株主および投資家の方々からいただいたお問い合わせについて、その内容と回答について、以下の通りお知らせいたします。

**Q1** 2024年5月期の業績予想は売上高前期比+29%、営業利益+16.7%と二桁増収増益を継続していますが、22年5月期 vs 23年5月期の伸び率より下回っている点について教えてください。

**A1** 当社は、デジタル人材育成支援、デジタル変革伴走型支援、AI/DXリスクリソング支援を展開しております。国策のDX推進強化、DX人材育成強化に伴い、加速度的に需要は高まっております。そのため、**売上高成長率は保守的に見て、約30%の成長を継続する計画です。23年5月期においては、認知度が向上し、顧客との深耕が図られ、多くの受講者数の獲得やプロジェクトを発注いただき、売上高に大きく貢献いたしました。**基本的には、前述にもありますように保守的に見て每期30%の成長を目安にしております。また、費用についても保守的に見ております。私たちのターゲット市場は中長期的に拡大傾向にあることは確かです。それ以上の成長率を目指していきたいと考えております。

**Q2** 2024年5月期の業績予想は営業利益+16.7%であるのに対して、経常利益+4.6%と成長率が低くなっている点について教えてください。また、当期純利益が減益になっている点も教えてください。

**A2** 営業外費用として、23年6月に東証グロース市場に上場したことに伴う**上場関連費用を約20百万円計上**しているため、営業利益に対して経常利益が低くなっております。また、23年5月期から過去の繰越欠損金に伴う**繰延税金資産の回収可能性が見込めるようになったことから、繰延税金資産を計上したため、その分法人税等調整額が利益に対してプラスになり、23年5月期の当期純利益は実態より大きくなっております。**24年5月期も法人税等調整額によるプラスの効果は若干ございますが、ほぼ通常通りとなるため、24年5月期の当期純利益が減益になっております。**法人税等調整額の影響を除けば、23年5月期対比で増益となっております。**

Q3 AI/DX分野は各社参入しており、競争が激しいと思いますが、御社がその中でも成長を継続できる理由について教えてください。

---

A3 AI/DXに特化し、かつ顧客もエンタープライズに特化しているのが大きな特長の1つです。その中で当社は、まず「人材育成」を起点としているため、ターゲット層が非常に大きく、顧客と多様な接点を持つことが可能です。顧客人材のAI/デジタル技術に関する人材育成支援を行い、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、デジタル変革の「内製化」を通じて徹底的に支援できる企業として、当社はアドバンテージを有していると考えております。人材育成からDX内製化までの一気通貫での伴走型ビジネスモデルは当社のみだと考えておりますので、引き続き成長が可能と考えております。

Q4 エンタープライズ企業とのDXプロジェクトが進んでいるようですが、御社がDXプロジェクトのパートナーとして選ばれる理由について教えてください。

---

A4 現在公表しているダイキン工業（株）様、日本ゼオン（株）様、古河電気工業（株）様の事例は、いずれもスタートは最上流である人材育成の「Aidemy Business」からスタートしております。その中で信頼関係を築き、AI/DXソリューション「Modeloy」にて顧客のDX内製化プロジェクトを受注し進行しております。資本業務提携を締結しておりますので、その信頼性は非常に高いものであると理解していただけたらと思っております。デジタル人材育成からDX内製化まで一気通貫で支援できる点とノウハウの高さ、知見を顧客にインストールできることが高く評価されていると考えております。

## Q5 ChatGPTの活用、生成AIへの取組みについて教えてください。

---

- A5 生成AI関連はAI/DX領域の今後の中心になるものと考えております。当社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してまいります。
- すでにアマゾン社と提携して制作しております2コース含め、合計4コースの生成AI関連コースをリリースしております。また9月にChatGPTのプロンプトエンジニアリングのコースをリリース予定です。半年以内に合計10コースのコンテンツリリースを目指しております。**

## Q6 M&A戦略について教えてください。

---

- A6 当社の顧客のDX予算だけでも約1,770億円※が存在すると試算しております。それに対応するにはリソースを確保する必要があります。**Modeloyのデリバリーパートナーになりえる開発会社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、ソーシングを開始しております。**

※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）、23年5月末時点の当社長期継続顧客数（118社）より当社試算