



2024年5月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社アイデミー

証券コード：5577

2023年10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

1.2024年5月期 第1四半期 決算概要

2.2024年5月期 業績予想

APPENDIX

会社概要

事業内容

インベストメント・ハイライト

成長戦略



2024年5月期 第1四半期決算概要

- 1 第1四半期**売上高は前年同期比+18.5%と二桁成長で進捗**、当社へのDX伴走型支援ニーズが増加し外注費増で売上原価が増加するも、**営業利益は前年同期比微増、1Q社内計画値より上振れで着地**
- 2 AI/DXの開発支援ニーズの追い風を受け、**Modeloyの成長が加速し前年同期比で+281%増加**。高付加価値案件の獲得をさらに加速し、効果的な成長を目指す
- 3 ベンチャーキャピタルの**株式保有割合は上場時の25.4%から1.7%に減少**^{※1}。オーバーハング懸念が解消し、将来の**株式売り圧力が大幅に低減**
- 4 さらなる事業成長に向け**M&Aや業務提携を推進**するための体制を整備。**ファクトリアル社の株式取得（子会社化）に向けて基本合意を締結**。情報開示とIRを重要な経営戦略の一つとして位置づけ、IRも強化していく
- 5 技術戦略の柱に大規模言語モデル（LLM^{※2}）を据え、**生成AIへの投資を加速**
- 6 2050年カーボンニュートラル達成に向け、企業からGX（グリーン・トランスフォーメーション）ニーズが増加。**エネチェンジ社、e-dash社とのアライアンス戦略により、GXサービス領域の拡大、販売網およびコンテンツ拡充を図る**

※1 当社調べ：23年8月17日時点 ベンチャーキャピタルに対して当社株式保有に関するアンケート結果より

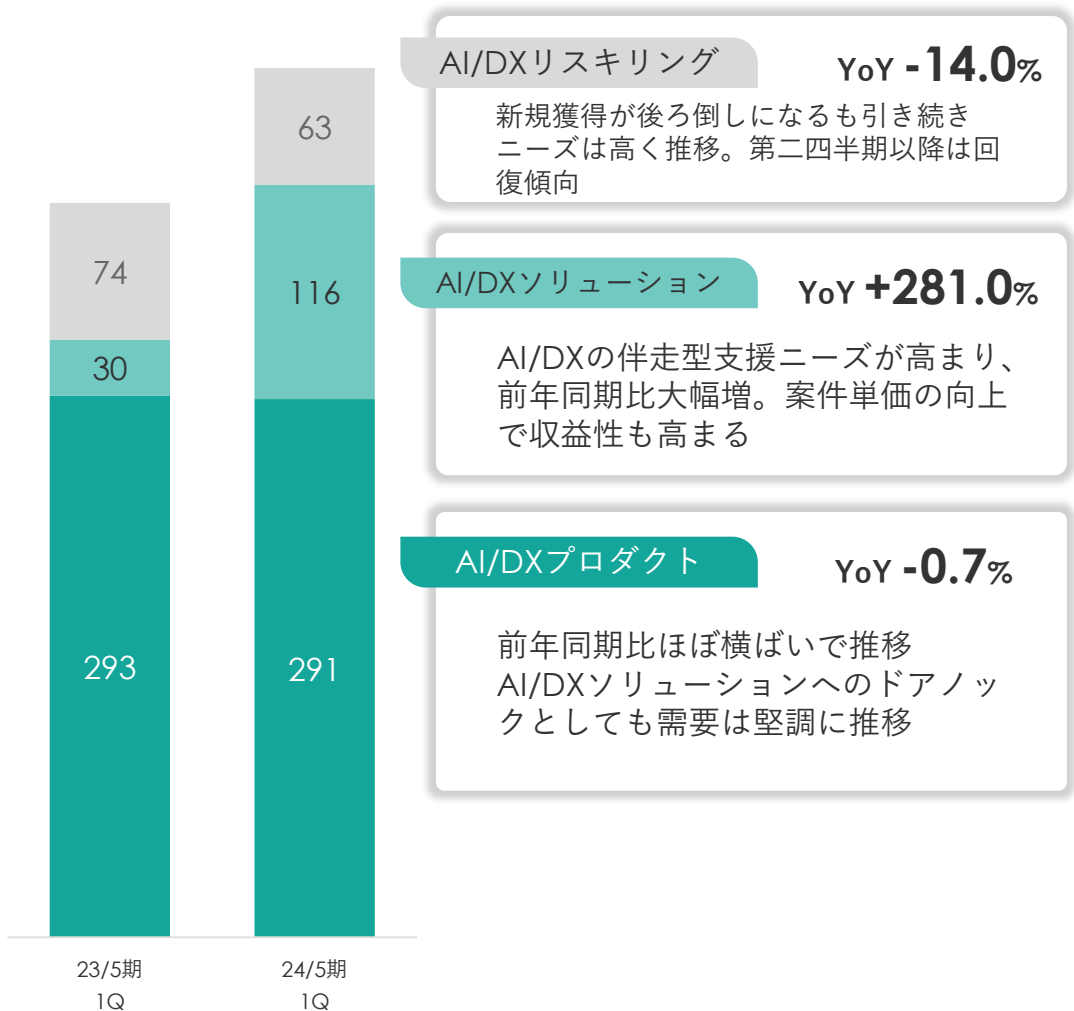
※2 LLM（Large Language Model）：大量のテキストデータを使ってトレーニングされた自然言語処理モデル、ChatGPTもその一種

売上高前年同期比+18.5%、売上原価はAI/DXソリューション（デジタル変革伴走型支援のModeloy）の成長により前年同期比+53.4%となるも営業利益は前年同期比増加。営業利益率も12%以上を維持

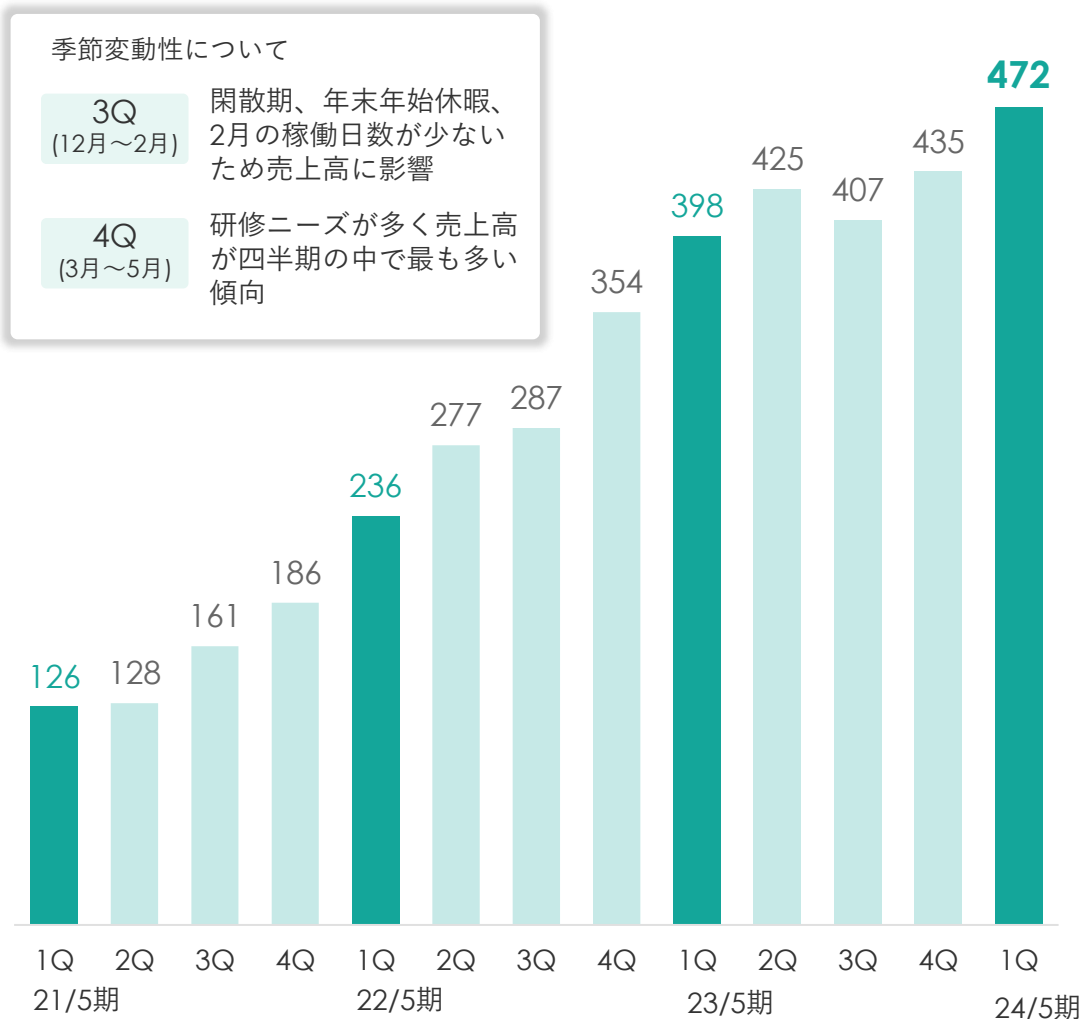
(単位：百万円)	23/5期 1Q		24/5期 1Q		前年同期比	
	額	率	額	率	額	率
売上高	398	-	472	-	+73	+18.5%
売上原価	87	22.0%	135	28.5%	+47	+54.5%
売上総利益	310	78.0%	336	71.5%	+26	+8.4%
販管費	251	63.0%	276	58.7%	+25	+10.1%
営業利益	59	15.0%	60	12.9%	+1	+1.3%
経常利益	60	15.2%	57	12.1%	-3	-5.8%
当期純利益	60	15.2%	62	13.3%	+2	+3.7%

第1四半期の売上高は過去最高を更新。AI/DXソリューションが前年同期比+281.0%と大幅に拡大し全体を牽引、**全社売上高は前年同期比+18.5%** (単位：百万円)

サービス別売上高推移



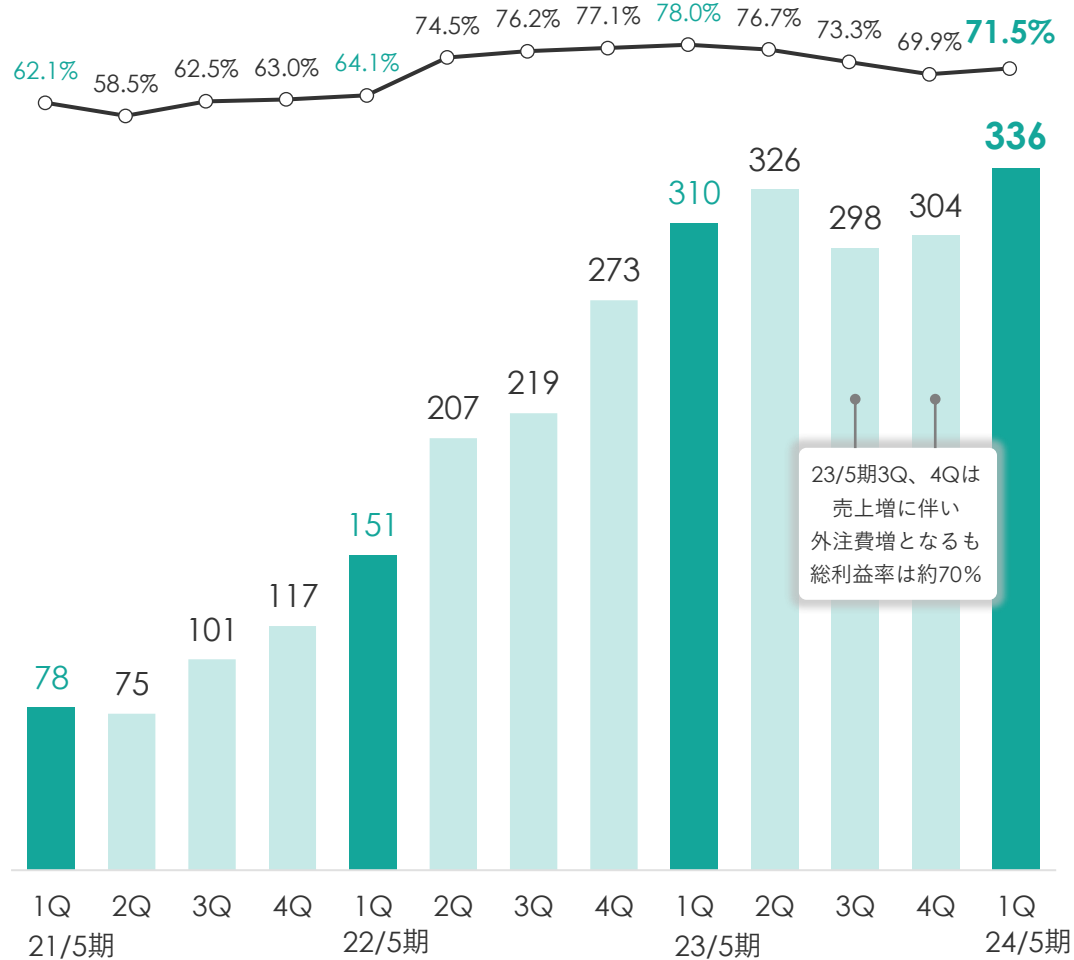
売上高 四半期推移



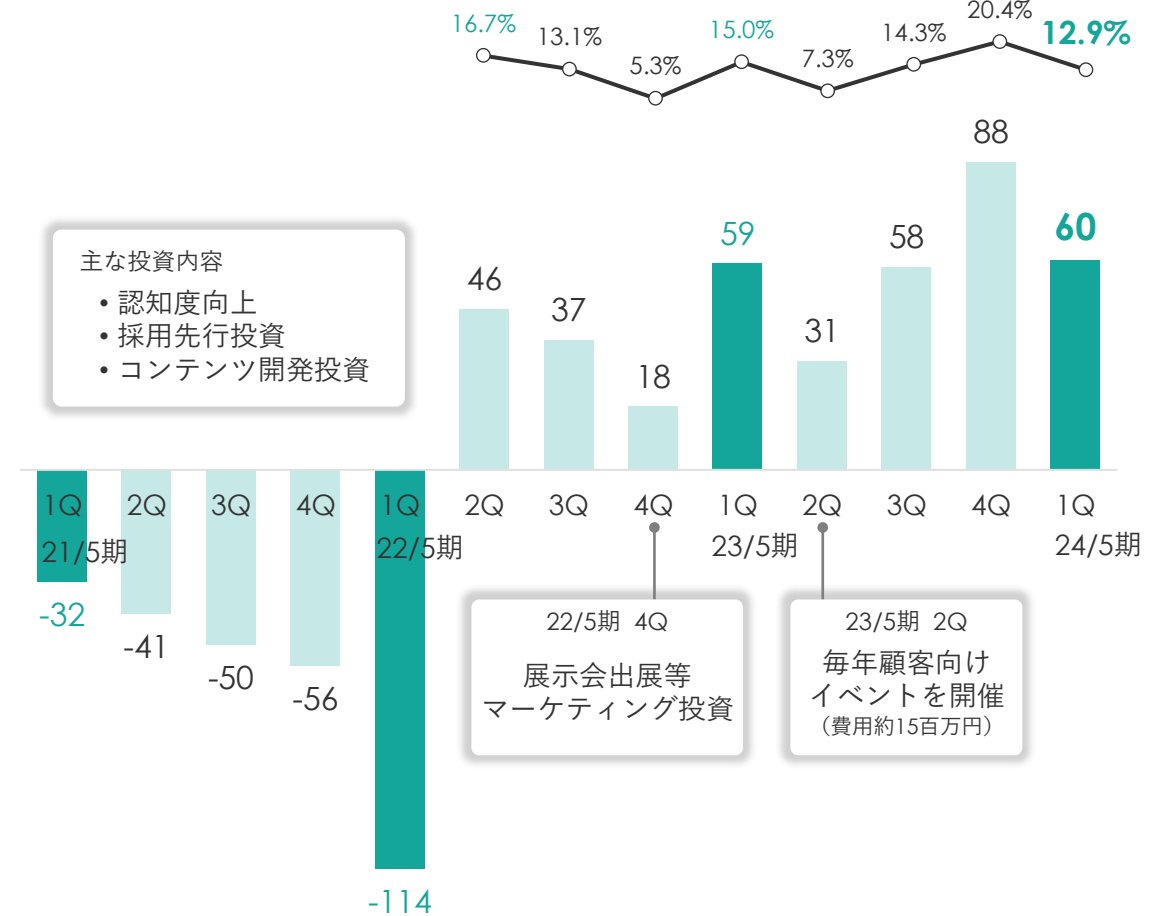
売上総利益率70%以上と高水準で推移 営業利益は前年同期比微増ながらも社内計画より上振れて着地

(単位：百万円)

売上総利益・売上総利益率 推移

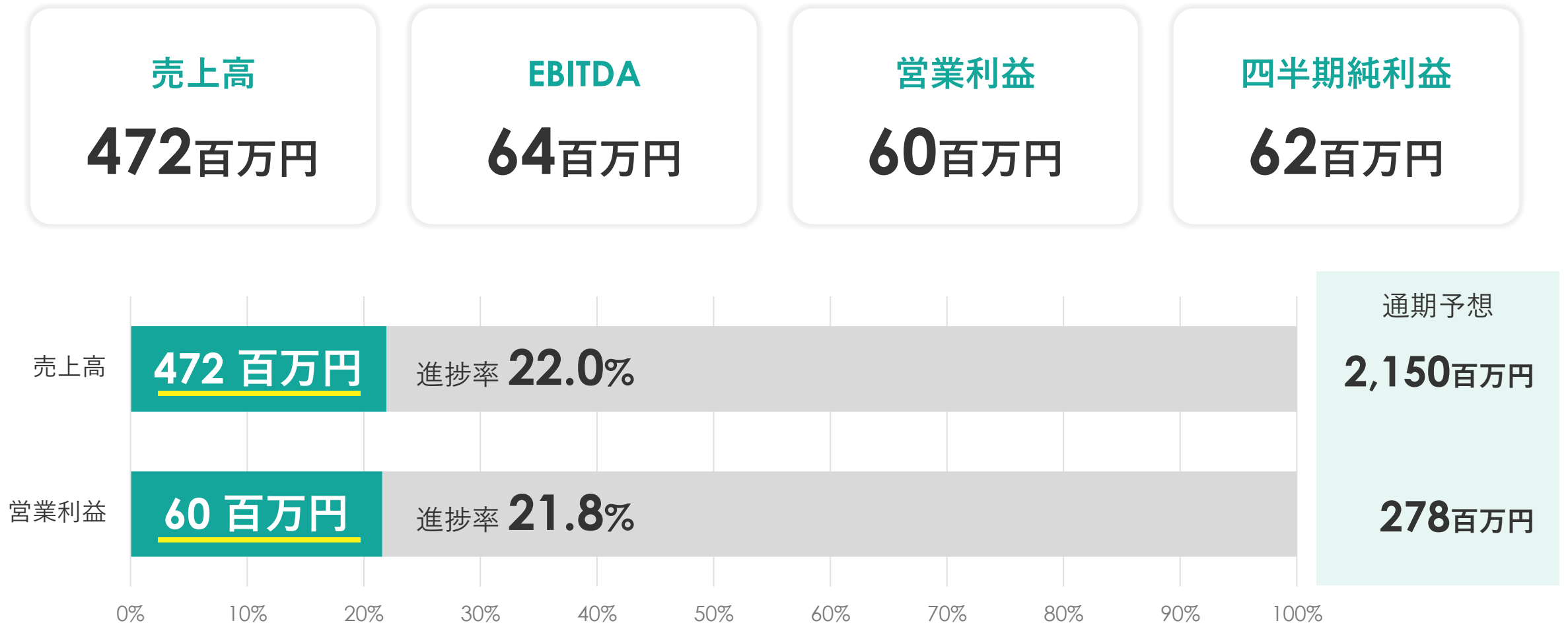


営業利益・営業利益率 推移



通期業績予想に対する進捗

下期偏重のため、売上高はほぼ計画通り。利益は計画対比で上振れて進捗。

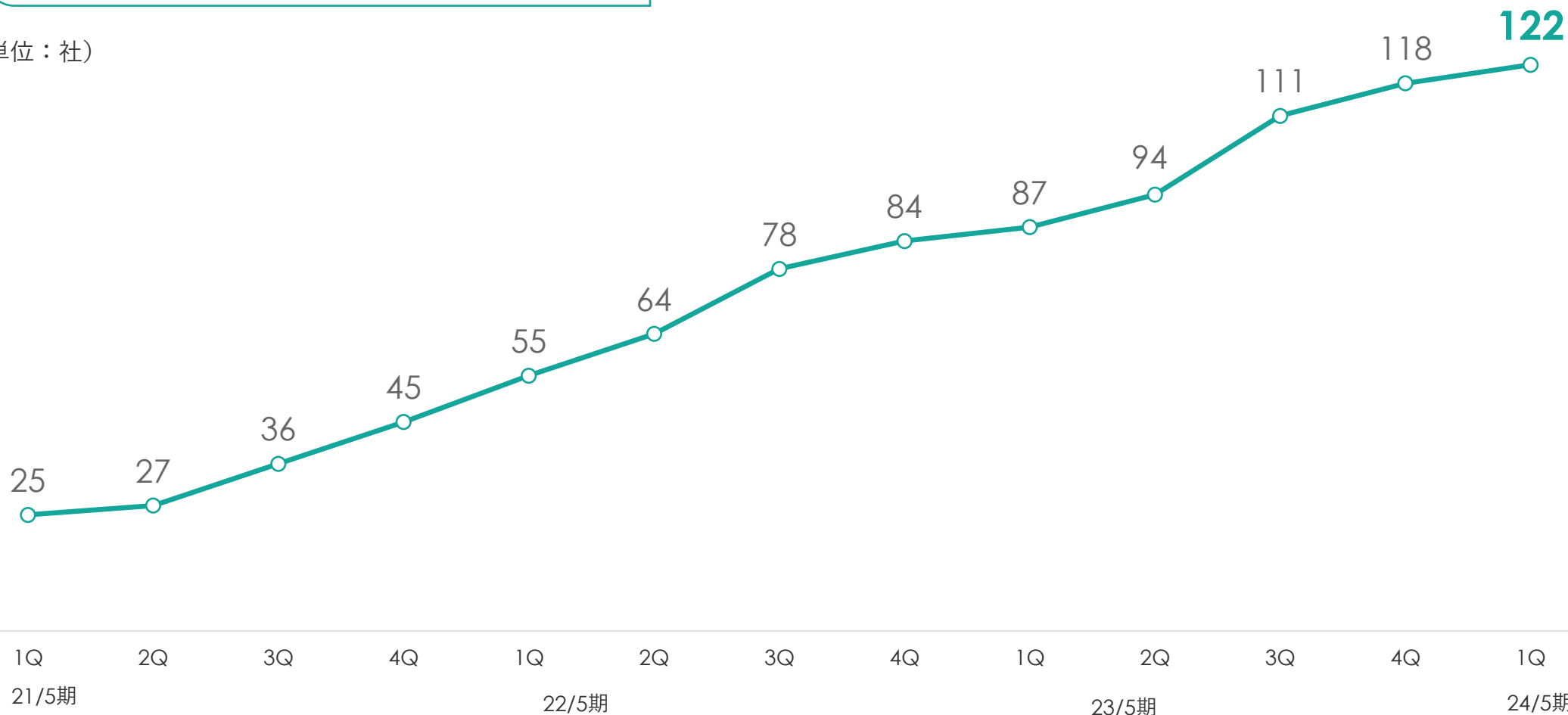


長期継続顧客数の推移

長期継続顧客数は23年5月期も大幅に増加し、24年5月期第1四半期も堅調に増加。
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)

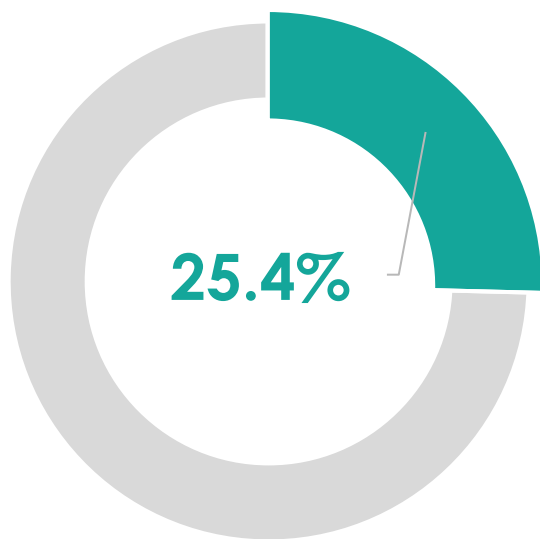


※長期継続顧客比率は、法人向け売上高のうち、4四半期以上連続で売上高を計上している企業の割合

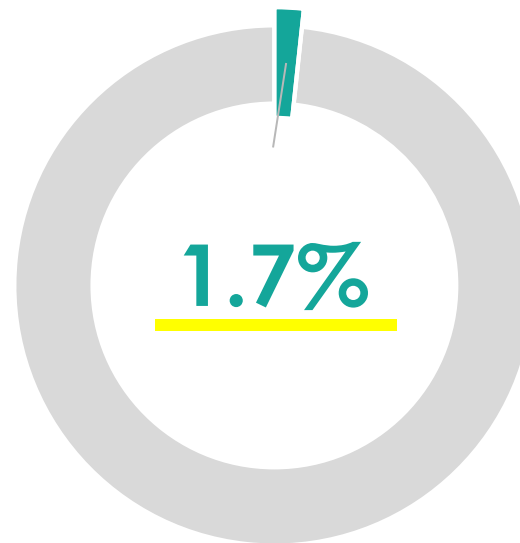
ベンチャーキャピタルの当社株式保有割合の減少

上場時に当社株主だったベンチャーキャピタル※に対して当社株式保有に関するアンケートを実施した結果、ベンチャーキャピタルの当社株式保有分が25.4%から1.7%に減少し、当社の流通株式比率が向上したことを確認。オーバーハング懸念が解消し、将来の株式売り圧力が大幅に低減

ベンチャーキャピタルの当社株式保有割合
上場時の **25.4%から 1.7%**に減少



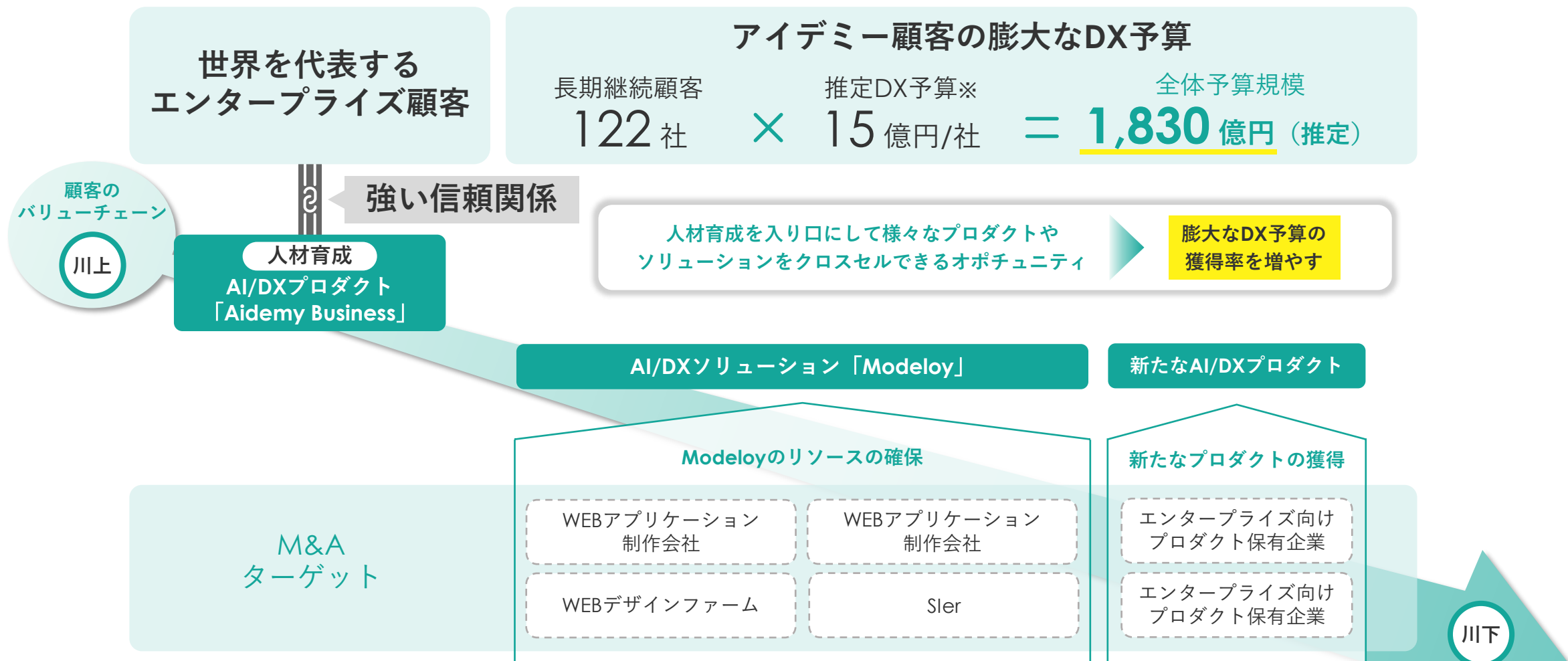
23年6月22日（上場日）時点



23年8月17日時点

※ UTEC 4号投資事業有限責任組合、Skyland Ventures 2号投資事業有限責任組合、Skyland Ventures 3号投資事業有限責任組合、DCI ベンチャー成長支援投資事業有限責任組合、協創プラットフォーム開発1号投資事業有限責任組合、千葉道場1号投資事業有限責任組合、千葉道場2号投資事業有限責任組合

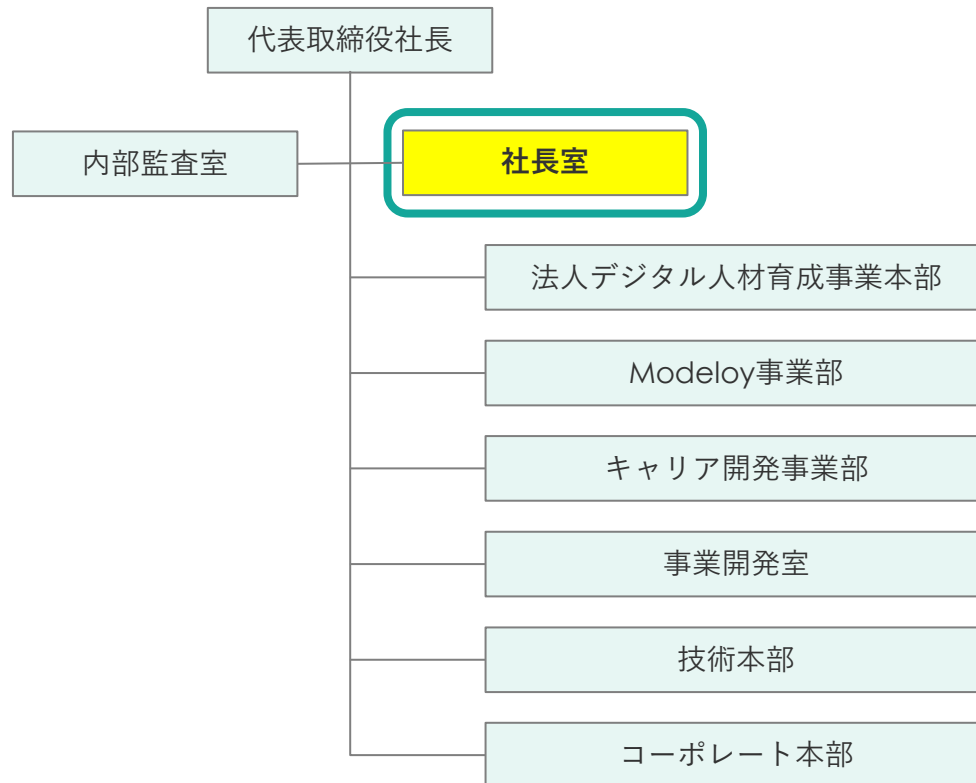
アイデミー顧客の膨大なDX予算の獲得率を高めるため、Modeloyのデリバリーパートナーになりえる開発会社（WEB制作会社等）やエンタープライズ向けプロダクトを保有する会社をM&Aのターゲットとして、ソーシングを開始



※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

さらなる事業成長に向けM&Aや業務提携を推進するための体制を整備、情報開示とIRを重要な経営戦略の一つとして位置づけ、IRを強化していく

M&Aや業務提携、情報開示、IRを
新設した社長室に集約



M&A体制の強化

M&Aや業務提携を実行し、
事業成長、企業価値向上を目指す

- M&A、業務提携、資本提携等の企画・立案
- 新規事業及び事業の拡大、子会社設立の企画立案
- 出資案件の企画・立案、調整ならびに実績の把握

IR強化

- 国内外の機関投資家やアナリストとの対話を積極的に推進
- 機関投資家向けIRの強化
- 各種IR資料の充実化
- IR情報発信の強化 等

ファクトリアル社の株式取得（子会社化）に関する基本合意締結について※1

高成長が見込まれるデジタル変革伴走型支援のリソースを確保

当社及びファクトリアル社の技術力、知見、ノウハウを融合させサービスのデリバリー能力を高めることで、AI/DXソリューションの事業拡大をさらに加速させていけるものと考え、ファクトリアル社の株式取得（子会社化）についての基本合意書を締結（当社のファクトリアル社の議決権所有割合：80%）

事業内容



fact-real
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

- エンタープライズ企業の大型Webサイトの構築・運用実績、新規事業やベンチャー企業のDXパートナーとして、継続的に改善活動を行っている
- 当社のAI/DXソリューションにおいて、既に1年以上にわたり一部案件の委託実績があり、当社からの紹介案件がファクトリアル社の売上の34%（23年12月期上期実績）を占めている

今後のスケジュール

基本合意書締結	2023年10月13日
株式譲渡契約書締結日	2023年12月14日（予定）
株式譲渡実行日	2024年1月4日（予定）

ファクトリアル社の株式取得が完了した場合、

デリバリー人員数は現在の **13人**※2 → **39人** に増強される見込み

技術戦略の柱に大規模言語モデル（LLM※）を据え、生成AIへの投資を加速

将来的にLLMを応用した新規事業を立ち上げることを視野に、その第一歩として、自社サービスへのLLMを活用した新機能の実装に着手。企業のDX推進の伴走者として、今後も率先して先端技術の可能性を探求

幅広い産業での活用に
大きなポテンシャルを持つ

LLM

計算量

3要素が大規模化

データ量

モデルパラ
メータ数

AI技術では実現が難しいといわれる
「人間との自然な対話・応答」が
LLMによって実現可能となり、さら
なるビジネス価値を生み出す



LLMを技術戦略の 柱に据え投資を加速

自社サービスにLLMを活用した新機能を実装

- 社内のデータサイエンスチームの中に、LLM専任の人材を配置
- 法人向け「Aidemy Business」と個人向け「Aidemy Premium」にLLMを活用した新機能として、パーソナルAIアシスタント「My Aide（マイエイド）」を搭載
- 自社サービスへの実装経験を経て獲得したLLMの開発ノウハウの応用

将来

LLMを応用した
新規事業の立ち上げの
実現を目指す

脱炭素と経済成長の同時進行が求められる時代背景が追い風となり、当社へのGX教育ニーズが高まる

国策の追い風

2050年のカーボンニュートラル達成に向け、GXについて10年間で総額150兆円の官民投資を行う方針

- 2023年 5月 GX推進法、GX電源法成立
- 7月 脱炭素成長型経済構造移行推進戦略が成立

9月～ 三井住友トラスト・グループに法人向けGX人材育成サービス「Aidemy GX」を提供



三井住友トラスト
・グループ

対象：全社員 約**22,000**名
(予定)

- 三井住友トラスト・グループ全社員のGXリテラシーの向上とESG/サステナブル経営の更なる推進を支援
- 金融機関のニーズに即したコンテンツを提供すべく、自動車業界、建築・不動産業界、電力業界など、各業界別にGXの動向が学べるコンテンツの制作にも取り組む

アライアンス戦略により、GXサービス領域の拡大、販売網とコンテンツの拡充を加速

2023年7月～

「Aidemy GX」の販売網を拡充

GX領域においてCO2排出量可視化のクラウドサービス「e-dash」を提供するe-dash社と協業



本協業により、人材育成からCO2排出量の見える化、CO2削減の実行まで、企業のCO2削減に向けた取り組みを**一気通貫で支援する体制を整備**

e-dashは、2022年の設立以降「脱炭素を加速する」をミッションに掲げる三井物産発の環境ベンチャー。CO2排出量可視化・削減サービスプラットフォーム「e-dash」の開発・運営をしている。金融機関を重要なパートナーと位置づけ業務提携を積極的に行っており、全国で100行庫以上の金融機関と提携（23年3月時点）

2023年9月～

脱炭素テック企業のENECHANGEとGX人材育成領域で業務提携を開始



アイデミーが提供するGX人材育成のためのオンライン学習サービス「Aidemy GX」に、エネチェンジの脱炭素テック企業としてのGXに関する専門性を組み合わせることで、**GX人材育成のためのリスキリング（学び直し）を支援しGX推進に貢献**

エネチェンジは、脱炭素社会をデジタル技術で推進する脱炭素テック企業として、エネルギープラットフォーム事業、EV（電気自動車）充電事業、エネルギーデータ事業という3つの主要な事業領域でサービスを展開。GX分野における豊富な事業経験から得た洞察を活用し、日本政府に対する政策提言や議論推進にも積極的に取り組んでいる

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

研究員の生産性向上やデータ活用の促進など、研究開発現場におけるDX推進に貢献

23年7月31日にマテリアルズ・インフォマティクス（以下「MI」※）領域の新サービス「Lab Bank（ラボバンク）」の提供を開始。蓄積したデータをもとに定型レポートを作成する機能など、研究現場の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。

SaaS型
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



特徴

データの一元管理

各研究員のデータの情報共有が円滑になり、研究員のデータが暗黙知から形式知へ。ナレッジシェアへとつながります。

研究室の特性に合わせて利用可能な汎用性の高さ

研究室ごとにデータベースを作成し、ユーザーが入力項目や実験・試験工程をカスタマイズすることができます。

物性予測による実験コストの削減

これまで蓄積した実験結果をもとに、MIモデルを用いた実験結果の予測を行います。物性予測機能を活用することで、実験回数・時間の削減が見込まれます。

既存サービスの「Aidemy Business」「Aidemy Practice」やデジタル変革伴走型支援「Modeloy」と、新サービス「Lab Bank」の連動により、人材育成から現場での実運用まで、一気通貫の支援体制をさらに充実させ、MI領域における企業のDX実現をさらに推進

※ 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



2024年5月期 業績予想

売上高は前年同期比+29.0%、営業利益は前年同期比+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

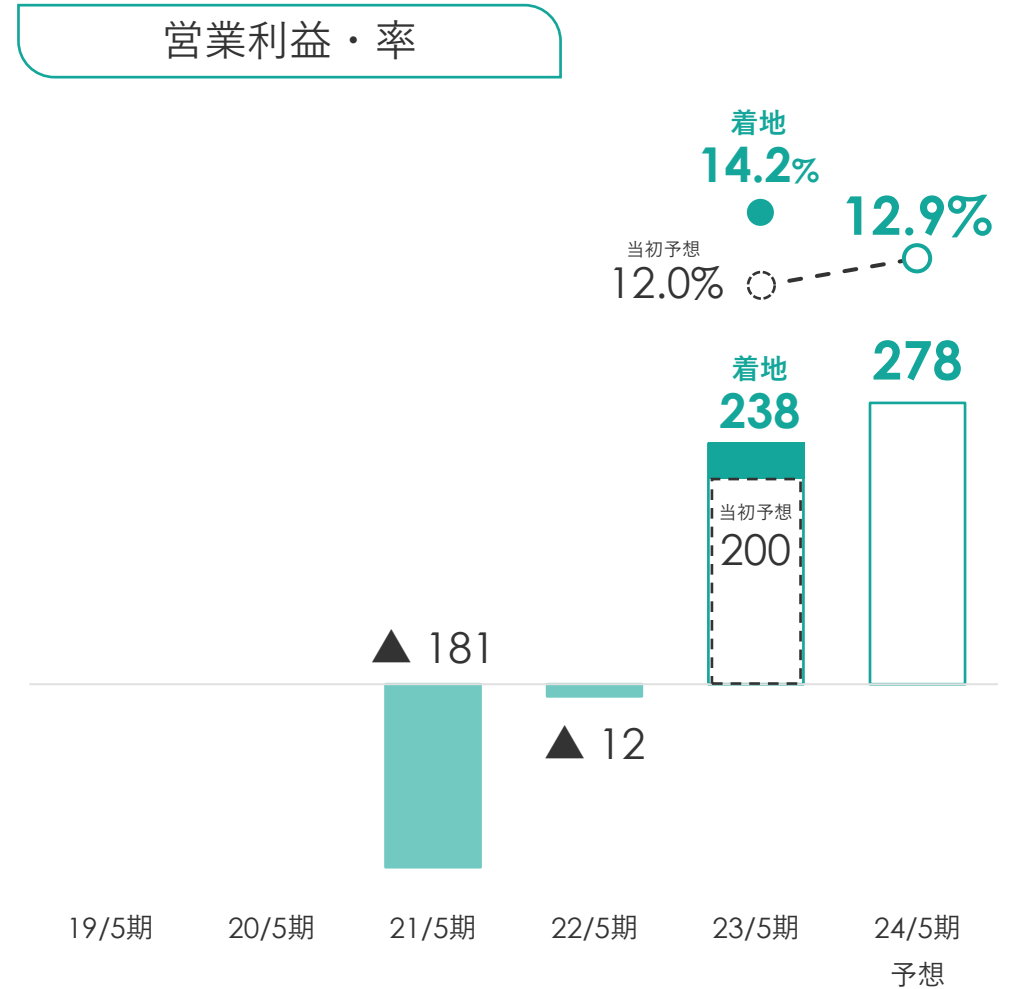
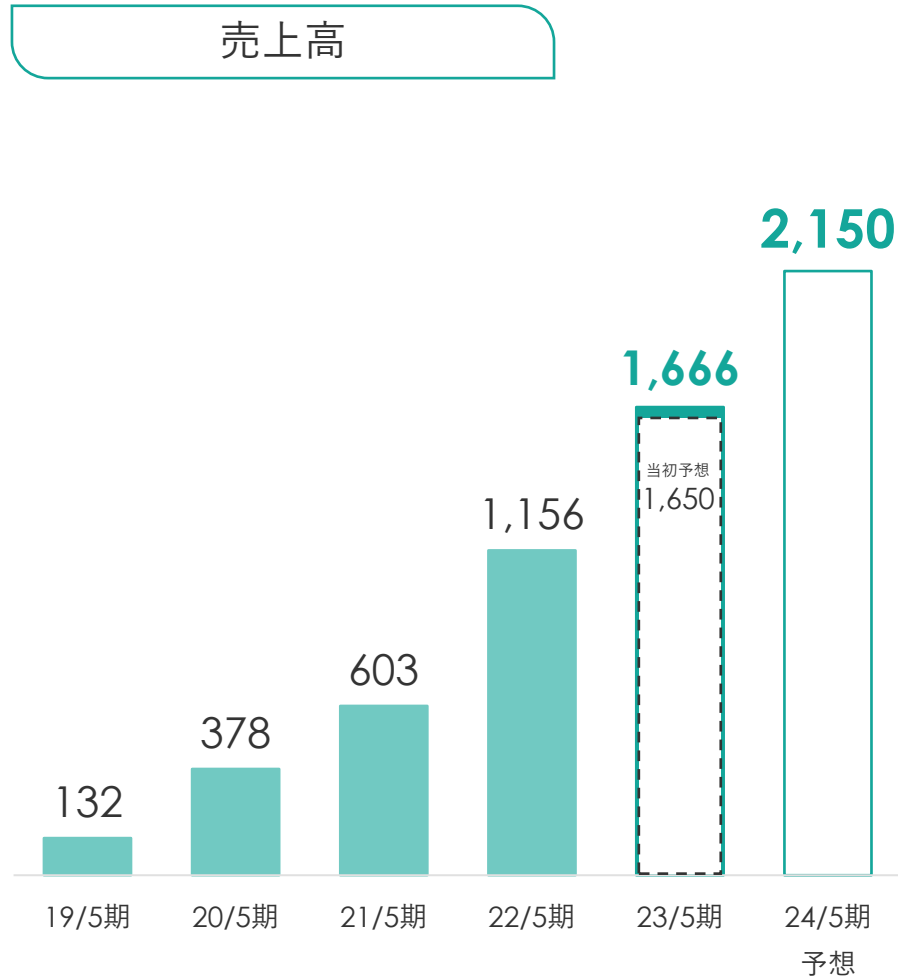
(単位：百万円)	23/5期		24/5期 予想		前期比	
	額	率	額	率	額	率
売上高	1,666	-	2,150	-	+483	+29.0%
営業利益	238	14.2%	278	12.9%	+39	+16.7%
経常利益	240	14.4%	251	11.7%	+10	+4.6%
当期純利益	290	17.4%	180	8.4%		-

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

業績推移

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)





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

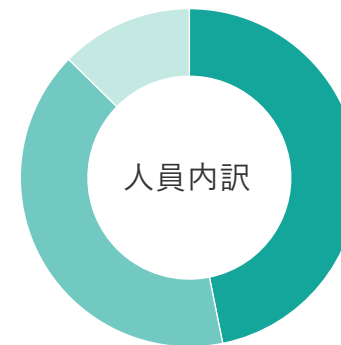
代表取締役 石川 聡彦 (Akihiko Ishikawa)

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

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

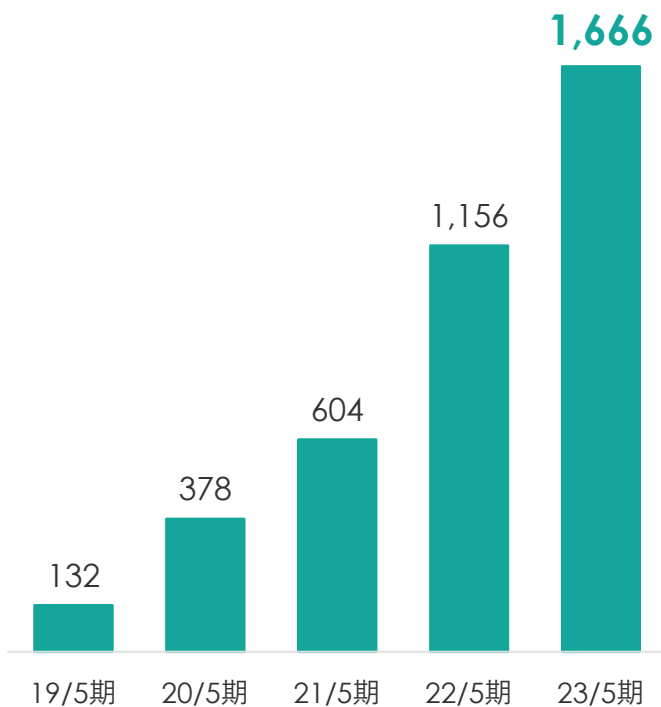
※2 長期継続顧客比率は、法人向け売上高のうち、4四半期以上連続で売上高を計上している企業の割合

※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)

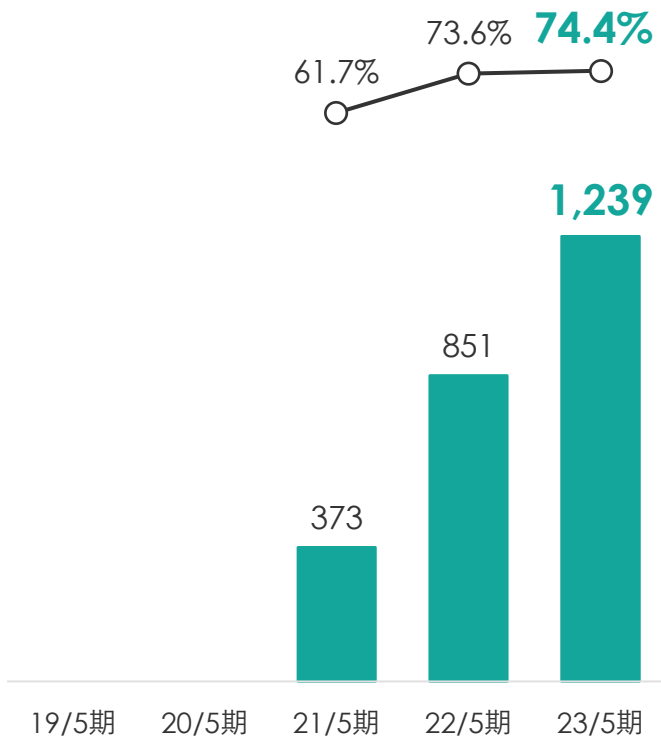
売上高

前年同期比 **+44.1%**



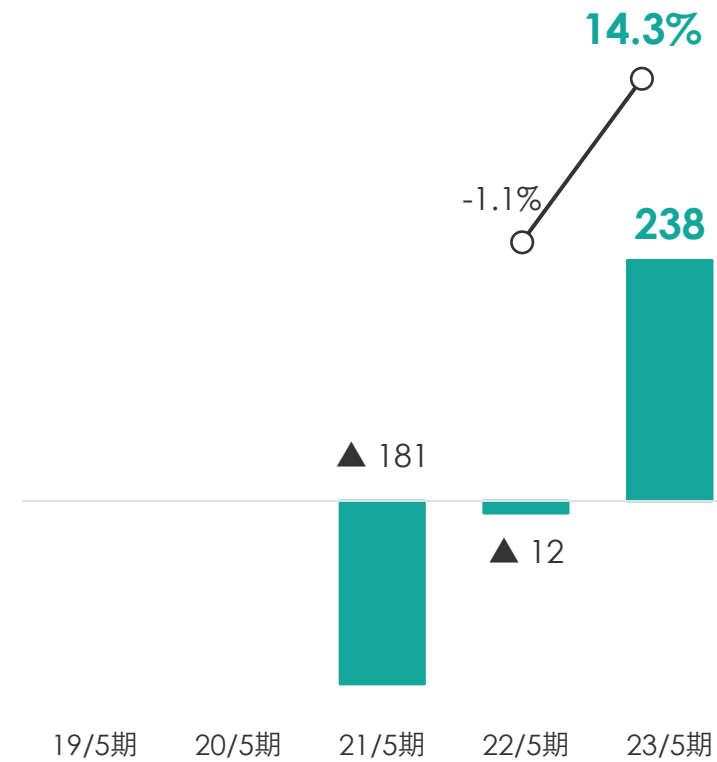
売上総利益・率

前年同期比 **+45.7%**



営業利益・率

前年同期比 **+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

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内製化を支援するプロダクト・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

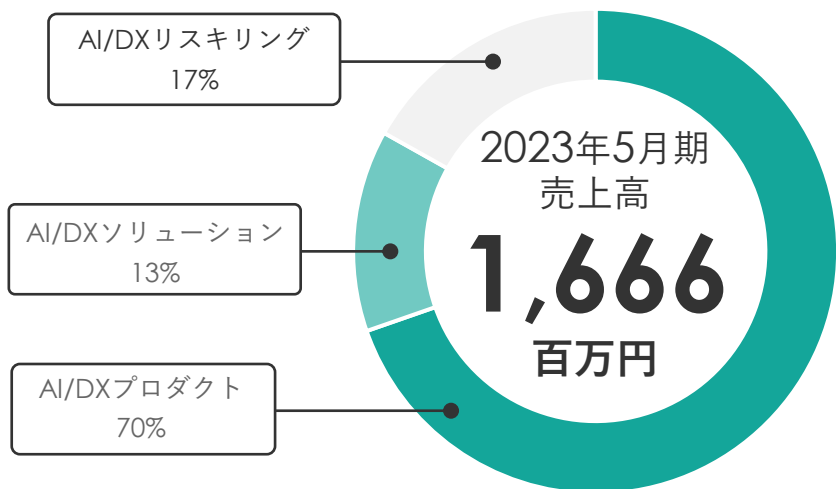
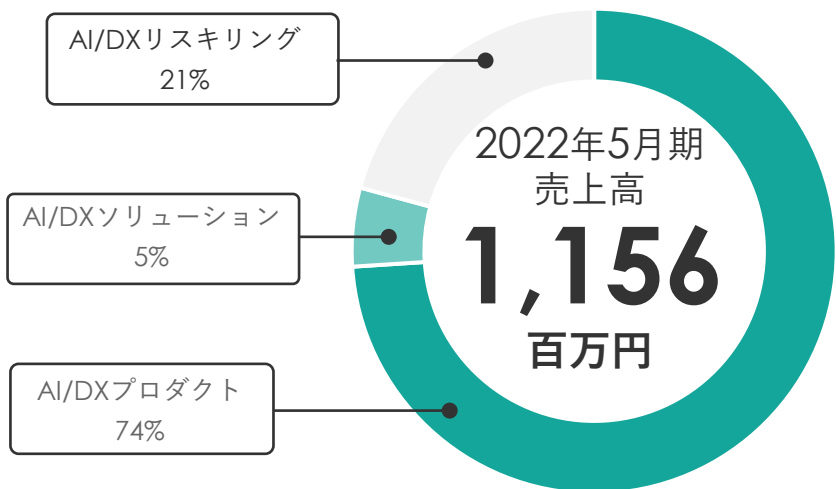
AI/DX技術を身につけるための完全オンライン
ブートキャンプ



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リスティングを提供



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リスティング

Aidemy PREMIUM

個人向けAI/DXリスティング支援

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**23**万名以上
受講生の実績 (2023年8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 23万人以上の受講生の実績 (23年8月末時点)

※2 12ヶ月以上の契約企業の数値

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

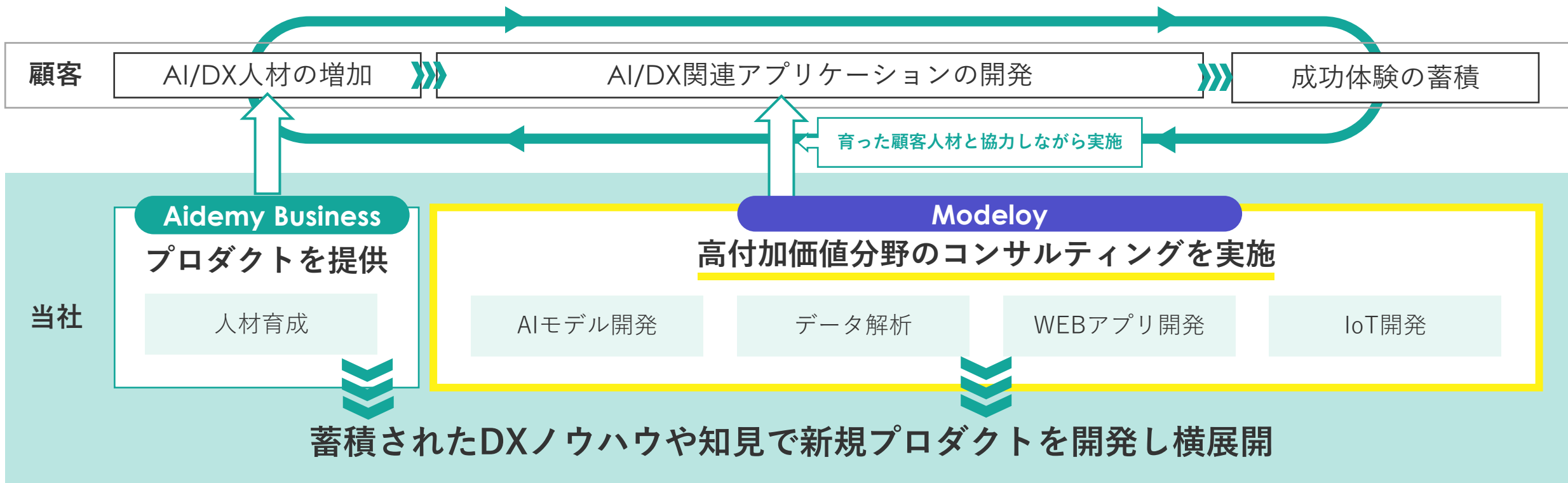


研修の特徴

- ✓ 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

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

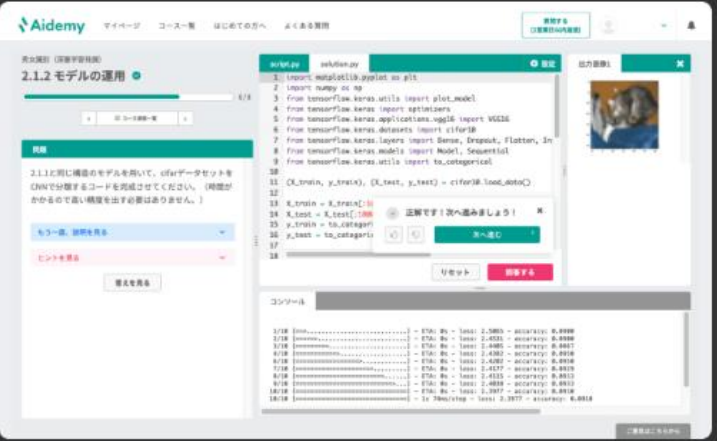
Aidemy PremiumはDX時代の新スキル“AI”を基礎から学ぶ Python特化型プログラミングスクール 個人のリスキリングを支援




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 (税込) ・ 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

画像を一収受取り、男性か女性かを判定して返す関数のコードが分かりません。

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



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

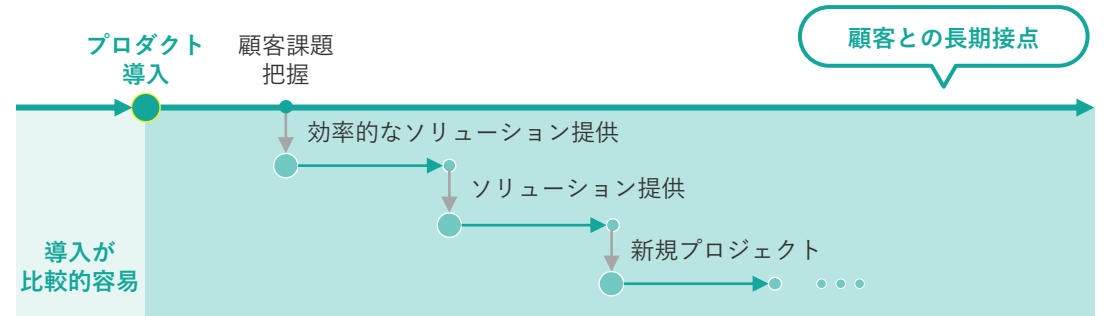
- プロダクトを入り口とすることで、顧客側が**導入判断をしやすい**（顧客の新規取引のハードルが低い）
- プロダクト先行型のため、当初から**顧客との長期接点**がもてる
- プロダクト提供下で顧客課題を蓄積できるため、営業が容易になり、**ビジネスがスケールしやすい**

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

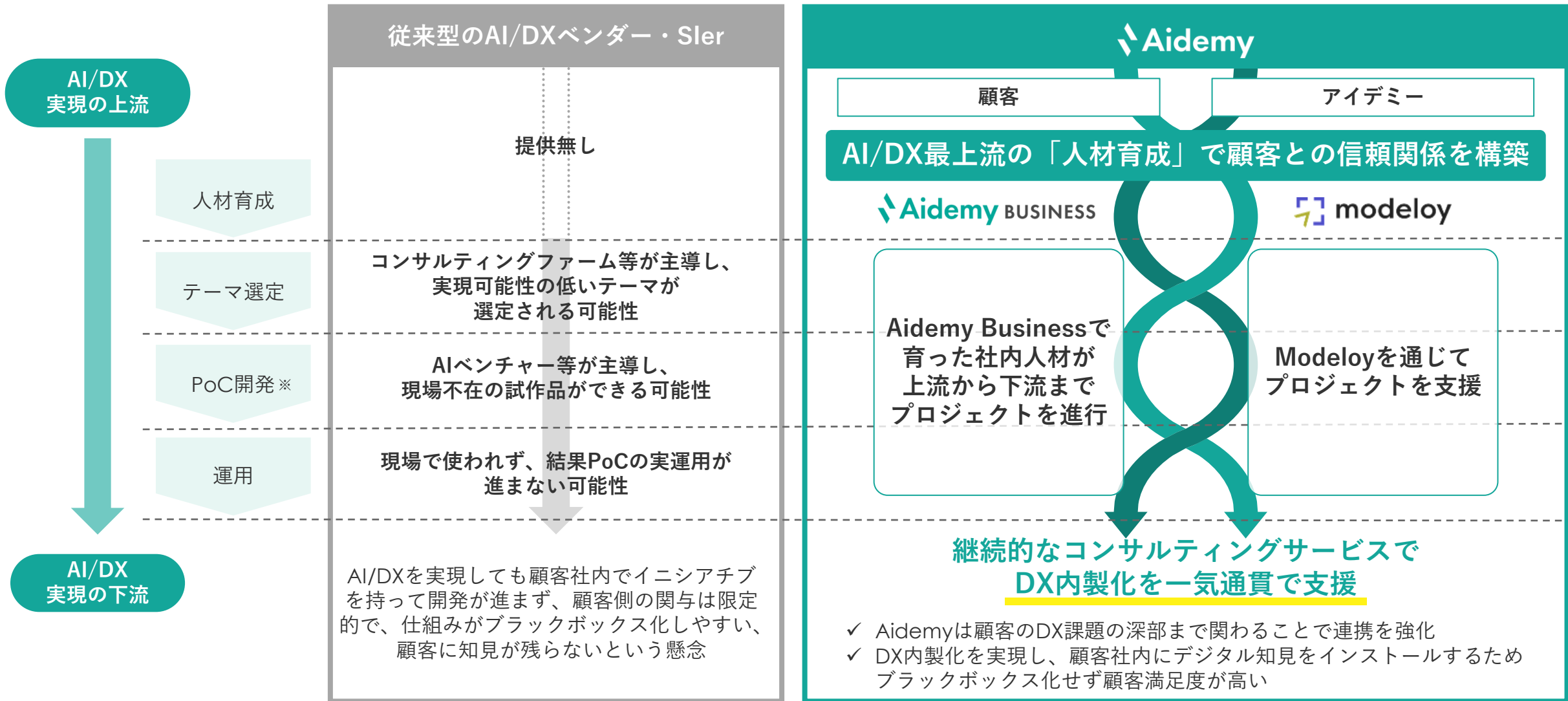
- Point 1** 189のAI/DX関連の幅広いラーニングコンテンツ
- Point 2** オンライン×リアルで顧客獲得が比較的容易



TAM 4.2兆円へアクセス

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

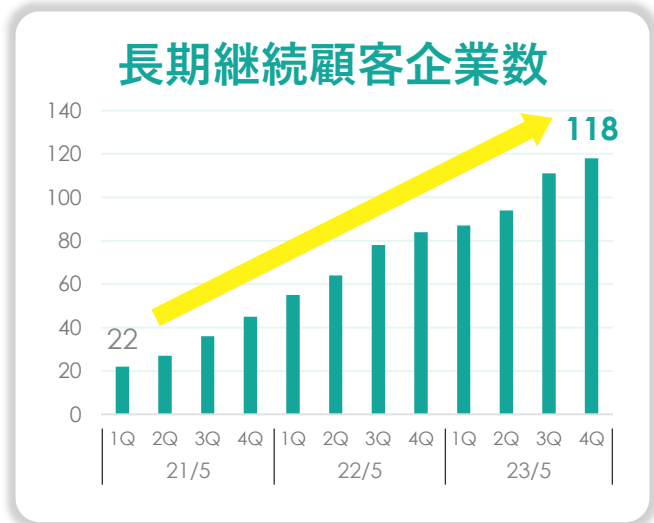
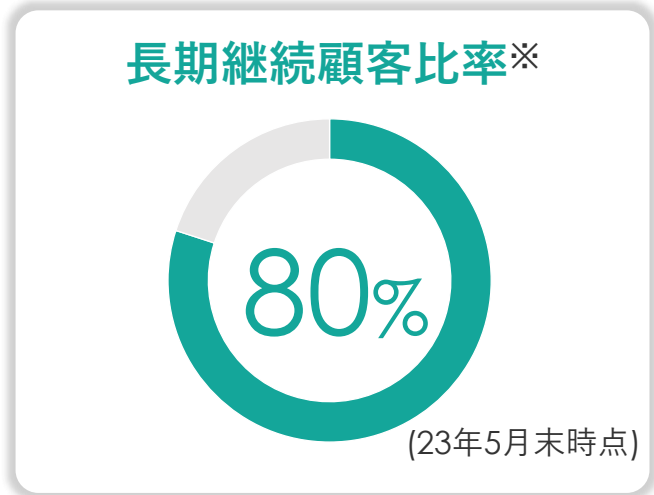
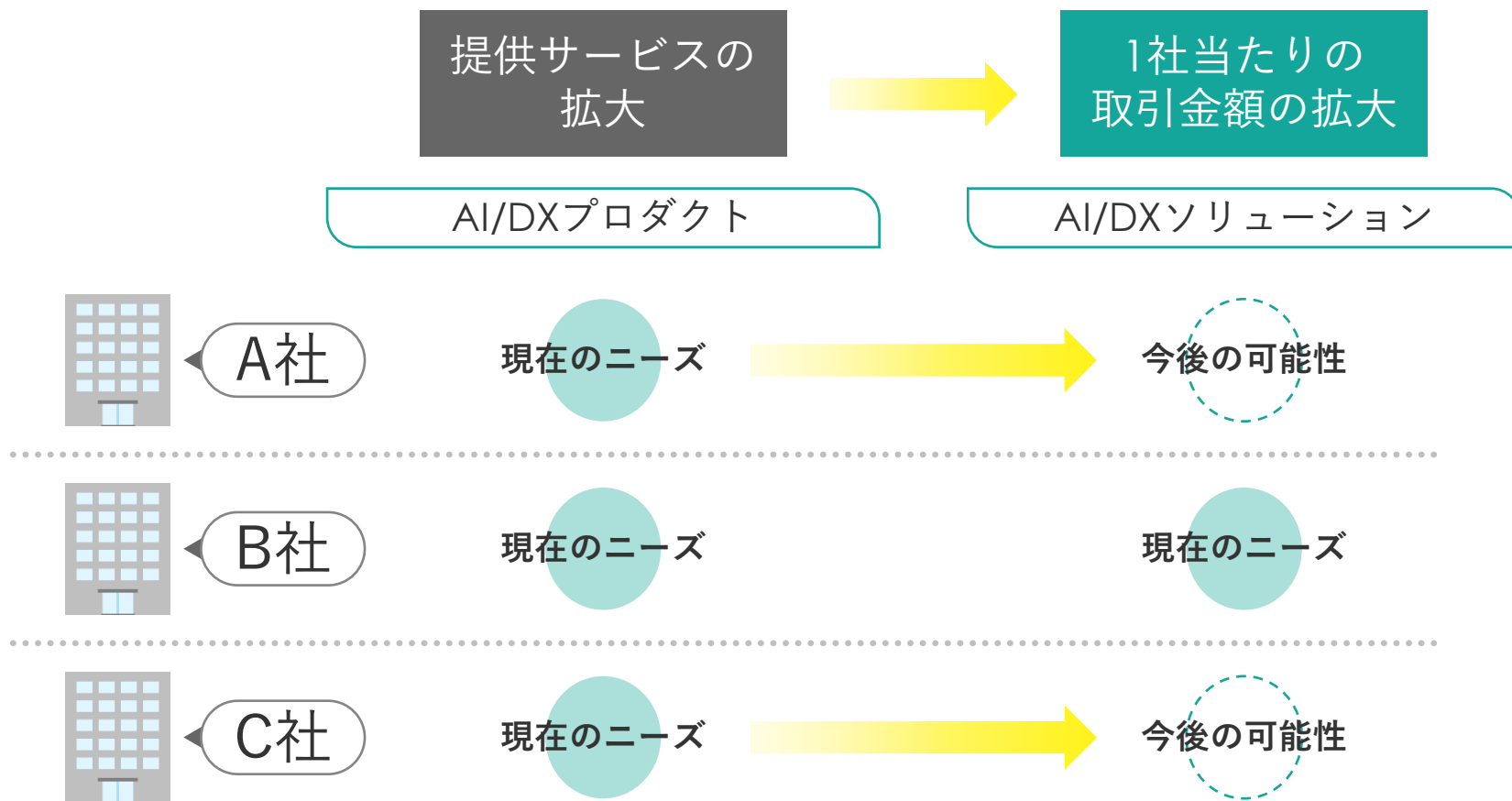
- 味の素株式会社
- 株式会社ニチレイ

※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

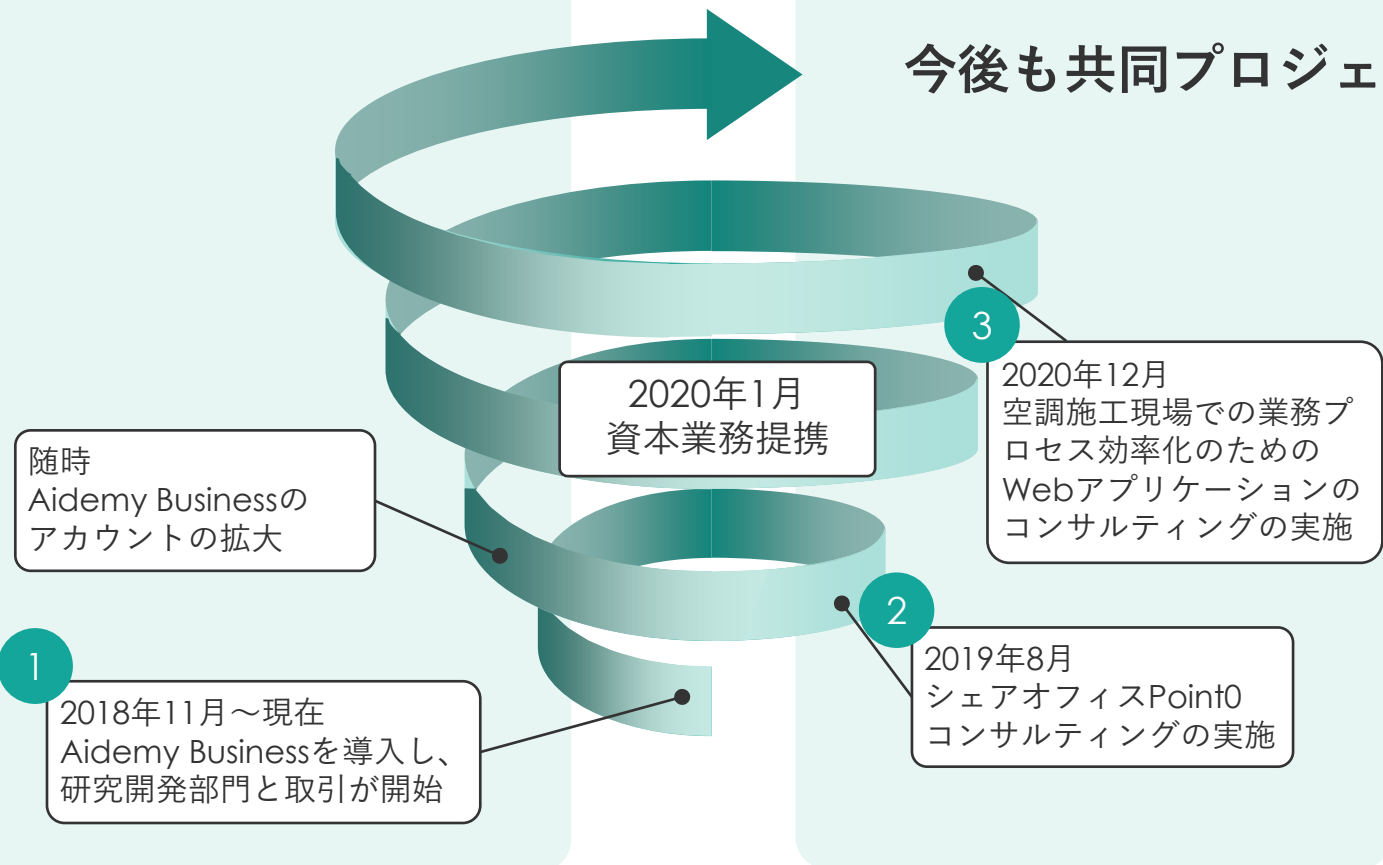
Aidemy Businessを導入後、アカウント増加によるアップセル・Modeloyへのクロスセルに波及 資本業務提携により今後も共同プロジェクトの実施を計画



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	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

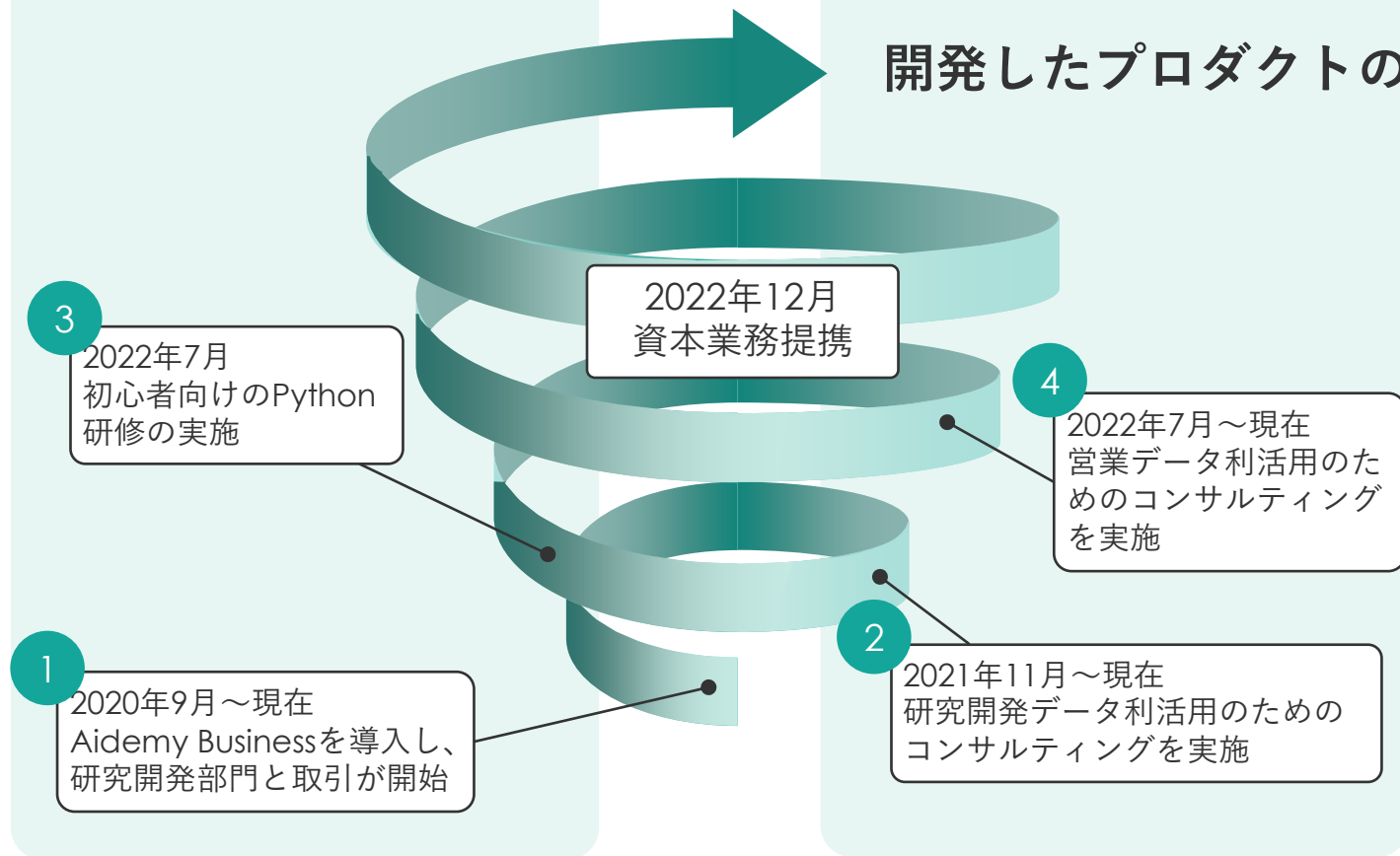
デジタル人材の育成を起点に、様々なコンサルティングプロジェクトを実施
 今後は共同開発したプロダクトの素材メーカーへの展開、そして世界販売を計画



AI/DXプロダクト

AI/DXソリューション

開発したプロダクトの外販を今後計画



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

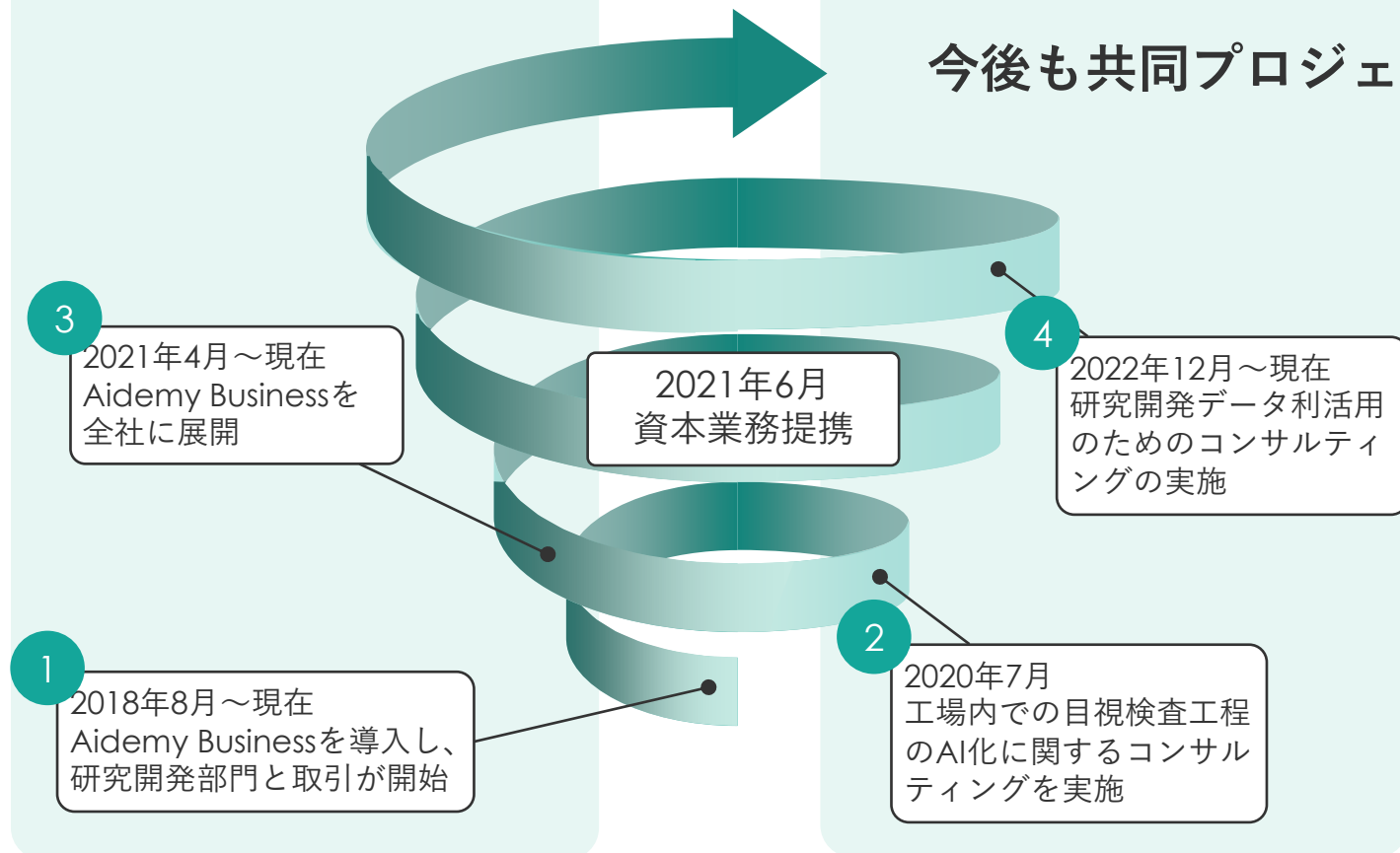
Aidemy Businessを導入後、アップセルによって全社展開を実施。Modeloyにおいて工場内でのシステム内製化支援、日本ゼオン社での経験・ノウハウをベースにしたMI分野のコンサルティングなどを実施



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

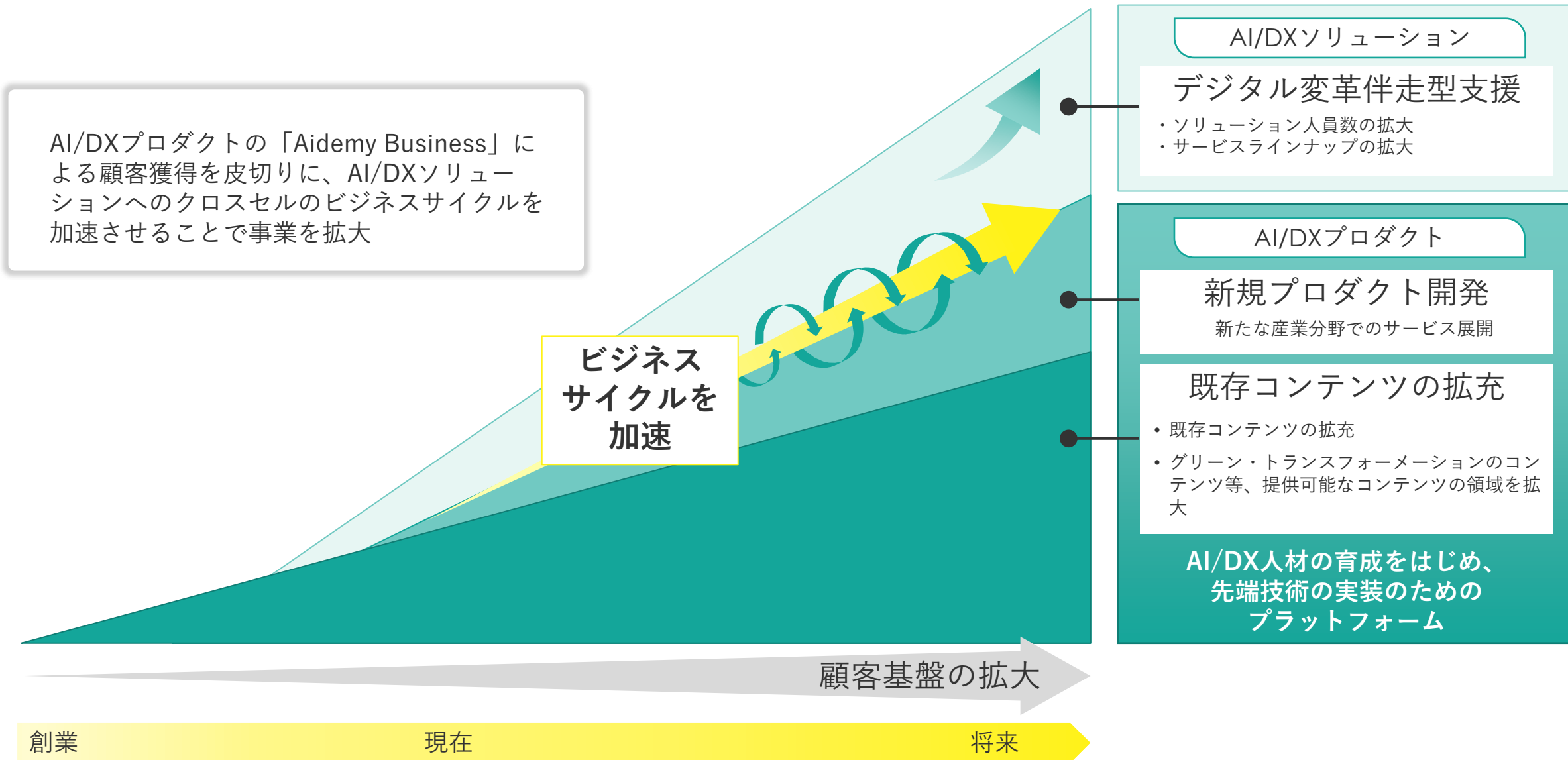


顧客の課題	ユーザーインパクト
1 AI/DX人材の不足	研究開発部門において、AI/機械学習の技術を効率的に習得し、後続プロジェクトを牽引する人材を発掘
2 AIモデルの実運用システム化の経験不足	AIモデルを運用するために必要なIoT関連のシステムインフラ知見を補完し、実証実験を実現
3 全社のAI/DXリテラシー不足	グループ内におけるAI/DXリテラシー向上のため、効率的な教育基盤として活用
4 実験データ管理体制の未整備	開発や研究に関する実験データを構造化し原材料の配合割合から製造結果を予測するMIの基礎モデルを共同開発中



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



▼ 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

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。