



2024年5月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社アイデミー

証券コード：5577

2024年1月12日

目次

1. エグゼクティブサマリー
 2. 事業内容
 3. 2024年5月期 第2四半期 決算概要
 4. 2024年5月期 業績予想
 5. 事業環境
 6. インベストメント・ハイライト
 7. 中長期成長イメージ
- APPENDIX 会社概要



エグゼクティブサマリー

第2四半期累計の業績は、AIモデル開発のニーズの強さが牽引し過去最高の売上高、営業利益の達成を実現

第2四半期累計業績



サービス別売上高

AI/DXプロダクト
Aidemy BUSINESS Aidemy PRACTICE

646百万円

AI/DXソリューション

modeloy

276百万円

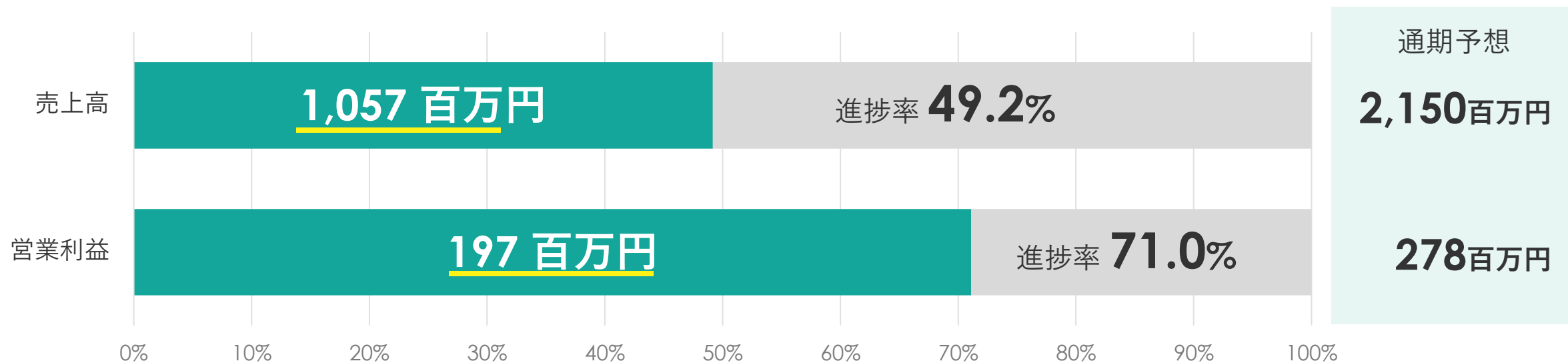
AI/DXリスキリング

Aidemy PREMIUM

134百万円

通期業績予想に対する進捗

売上高、営業利益はともに計画対比上振れて着地。25年5月期以降の事業拡大を見据え、引き続き人材採用を中心に投資を強化するため、通期業績予想は据え置き。24年5月末の従業員数を期初計画の91名から110名に上方修正し、人材採用を加速





事業内容

AI開発支援を中心に人材育成からコンサルティングまで 提供する東大発スタートアップ

AI/DXプロダクト AI/DX人材育成支援

リカーリング型収益

Aidemy BUSINESS

Aidemy PRACTICE

- 生成AI研修
- オンラインDXラーニング
- 実践型AI/DX研修



AI/DXソリューション デジタル変革伴走型支援

フロー型収益

modeloy

- 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

1



AIモデル開発支援

- AIの活用アイデアがあるため
クイックに実装/効果検証がしたい
- 社内リソースでは技術力が足りず、
本当に実現できるかわからない



- ✓ 経験豊富なデータサイエンティストがモデル開発/検証を実施
- ✓ 開発したモデルをベースに貴社内での本格活用へ

お客様の課題

ご提供サービス

2



モデル開発ナビゲーション

- モデル開発を自社で行いたいが技術課題に躓いてしまう
- AIの専門家に教わりながら、
着実に開発を進めたい



- ✓ 教育・研修実績豊富なアイデミーがモデル開発をナビゲート
- ✓ 丁寧に教わることで、
学んだ理論を着実に実践できる

3



DX推進サポート

- DX戦略はあるが、
DX施策の進捗・成果が乏しい
- DXテーマが決まらない…
- DXノウハウが属人化している



- ✓ 貴社と共同でDX推進チームを設立、DX企画/推進を伴走
- ✓ DX成果・成功事例をノウハウ化し、
全社へ展開

顧客とともに目視判定作業の画像解析モデルを開発、Phase 2では平準化のアプリケーションを開発し 実運用開始予定

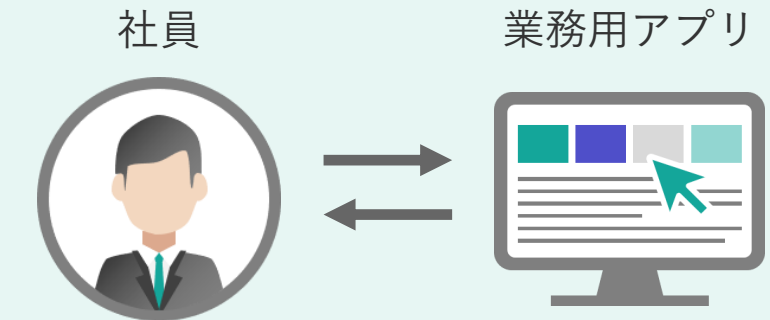
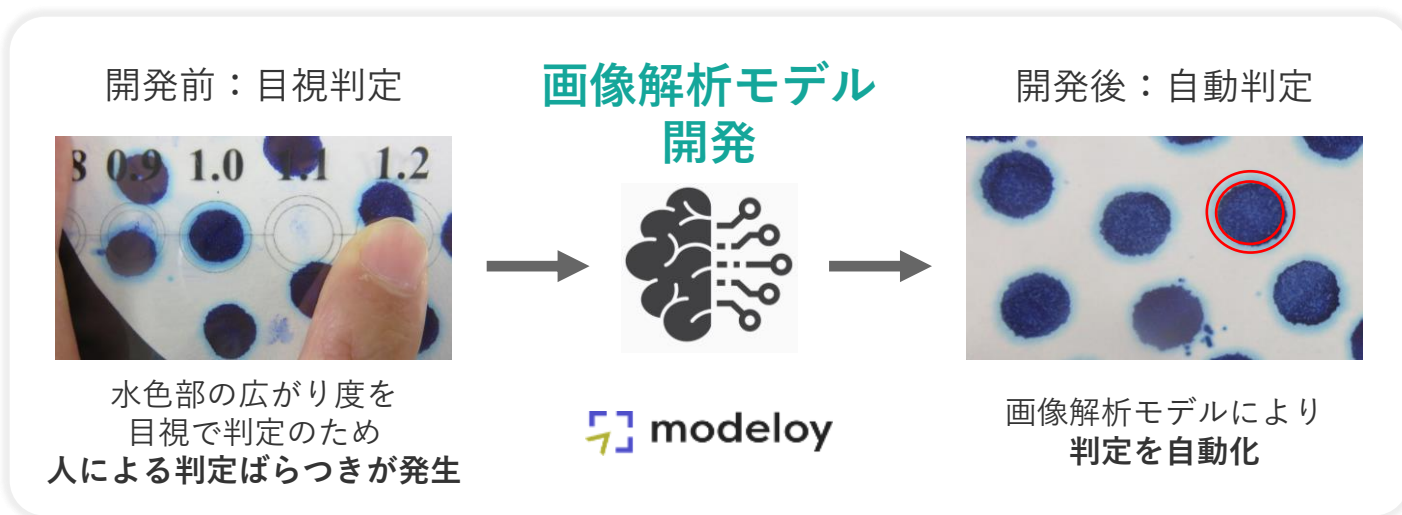
Phase 1 完了 (開発期間3か月)

Phase 2

現状の目視判定の試験に対して、判定の自動化を行うための
画像解析モデルをModeloyで開発

作成したAIモデルを業務適用するための
アプリケーションを構築し、
実運用を開始する予定

複数工場での判定作業の平準化と熟練技術の継承対策の実現



誰でもWebブラウザベースでモデルを
簡単に活用することができる

顧客	組織機能	課題	支援内容概要
自動車 メーカー様	研究開発	防錆性能の予測 等	ある素材の目標性能と素材の制御因子の関係性をモデル化し、最適化手法を確立する
	マーケティング	データドリブンの マーケティング施策立案	現状のデータを活用したクイックウィン施策と並行して中長期的で組織的なデータドリブンマーケティングの実現に向けたデータ取得・活用方針を検討
化学 メーカー様	研究開発	材料開発の効率化	業務変革のTobe像が曖昧な中、プロトタイプベースでの現場とのコミュニケーションを重視し、マテリアルズ・インフォマティクスの実装・現場導入を実現
	経営企画	市場調査の効率化	市場予測データの分析手法を確立する
部材 メーカー様	研究開発	画像処理の自動化	ある素材の画像に対する線引き・色塗りの手動作業を、画像処理モデルにより自動化する
不動産	情報システム	問い合わせ対応の 効率化	機械学習で解きやすい課題を素早く解決し、ビジネス上のネクストアクションを導出しながら、現場のデータ活用スキルを向上し組織的なデータ活用の火付け役に



My Aide
Aidemy Business上の
パーソナルAIアシスタント

Aidemyの蓄積データを活用して
新しい価値を提供

第1弾 プロトタイプ 2024年 春 までにリリース

- 受講中の疑問点をその場で聞ける & リアルタイムに解決できる
- 対話するパーソナリティをカスタマイズでき、学習のモチベーションアップにつながる

第2弾 プロトタイプ

- 受講者のデータ (学習履歴・興味など) & 400社以上のカリキュラムをデータベースとしてパーソナライズなカリキュラムを提案

Prompt Engineering

ChatGPTで学ぶ プロンプトエンジニアリング入門

- ChatGPTをはじめとする生成AIを使うための指示文の書き方（プロンプト）を学ぶコース
- 生成AIについての基本事項を理解し、業務のなかで効果的に生成AIを活用できるようにすることを目指す

Digital Twin

仮想空間を使って現実を改善 デジタルツイン入門

- デジタルツイン※は、医療、災害対応等の社会生活の中でも重要となりつつある技術
- デジタルツインの歴史・定義から始め、関連する技術の動向や応用事例を学び、デジタルツイン（特に製造業・建築土木・都市管理・医療分野）に関する正確な認識と知識の獲得を目指す

※：デジタルツイン：リアル空間にある情報をIoTなどで集め、送信されたデータを元にサイバー空間でリアル空間を再現する技術

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31日提供開始

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1月中旬頃

新たにAIを活用した物性予測機能をリリース

- 登録したデータから指定のレシピ※2に対して得られる試験結果を予測するモデルを構築
- 物性予測機能を活用することで、実験回数や時間の削減が可能



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。

※2：レシピ 材料の種類や配合の割合を表すもの

ファクトリアル社の株式取得（子会社化）について

2023年12月14日にWebクリエイティブ事業及びWebアプリケーション構築事業を提供する株式会社ファクトリアルの株式取得（子会社化）を発表、2024年1月1日より連結開始



fact-real
株式会社 ファクトリアル

会社概要

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

連結取込日

2024年1月1日

最近3年間の業績

2023年12月期の売上高及び営業利益は、
前年同期比で上振れて着地予定

(単位：百万円)	20/12期	21/12期	22/12期
売上高	285	304	284
営業利益	9	0	22

本M&Aの ポイント

- 1 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**
 - 当社のModeloyにおいて、既に1年以上にわたり一部案件の委託実績あり
 - デリバリー人員数は13人から39人に増加
- 2 ファクトリアルの営業利益は、のれん償却費を上回る想定**
 - 当社第3四半期以降の営業利益は、本M&Aにより増加する想定



2024年5月期 第2四半期決算概要

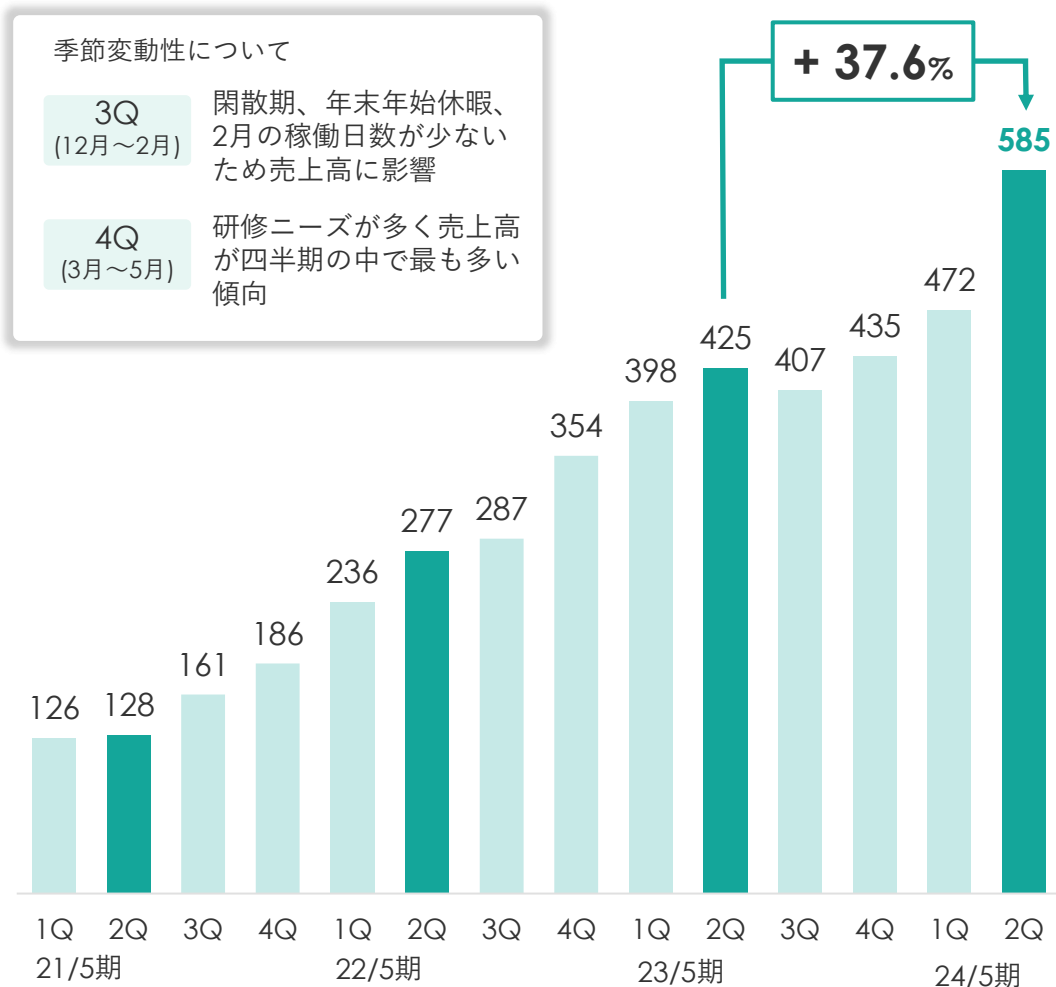
24年5月期第2四半期累計の売上高、営業利益ともに大幅増収増益
 AI/DXソリューション（デジタル変革伴走型支援「Modeloy」）の売上高が大幅に増加し原価増となるも営業利益率は18.7%と前年同期比で大幅に改善

(単位：百万円)	23/5期 2Q累計		24/5期 2Q累計		前年同期比	
	額	率	額	率	額	率
売上高	823	-	1,057	-	+233	+28.4%
売上原価	186	22.7%	305	28.9%	+117	+63.0%
売上総利益	636	77.3%	752	71.1%	+116	+18.2%
販管費	545	66.3%	554	52.5%	+9	+1.8%
営業利益	91	11.0%	197	18.7%	+106	+116.7%
経常利益	91	11.1%	193	18.3%	+101	+111.1%
四半期純利益	91	11.1%	142	13.4%	+56	+62.0%

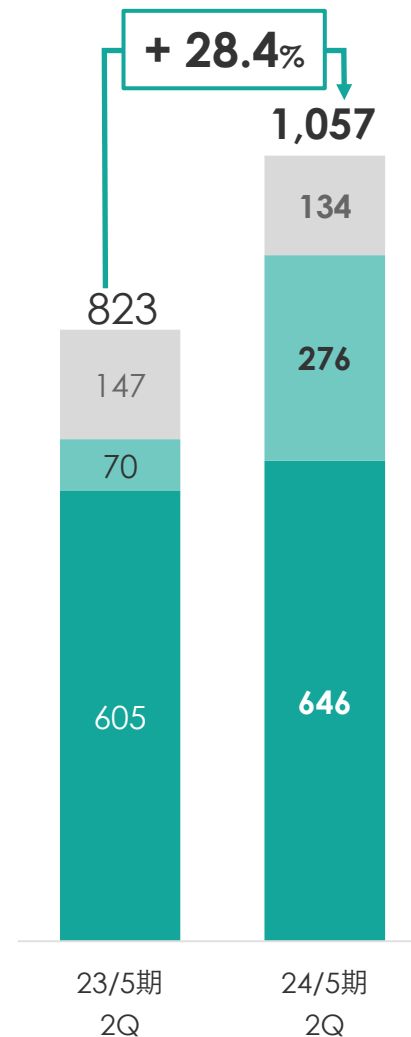
AI/DXソリューションが前年同期比+291.3%と大幅に拡大し全体業績を牽引
第2四半期会計期間の売上高は前年同期比+37.6%と過去最高を更新

(単位：百万円)

売上高 四半期推移



サービス別売上高推移 (2Q累計)



AI/DXリスティング

23年5月期の広告宣伝費抑制の影響が残るものの、引き続きニーズは高く推移。第2四半期以降は回復傾向

AI/DXソリューション

AI/DXの伴走型支援ニーズが高まり、前年同期比大幅増。案件単価の向上で収益性が高まる

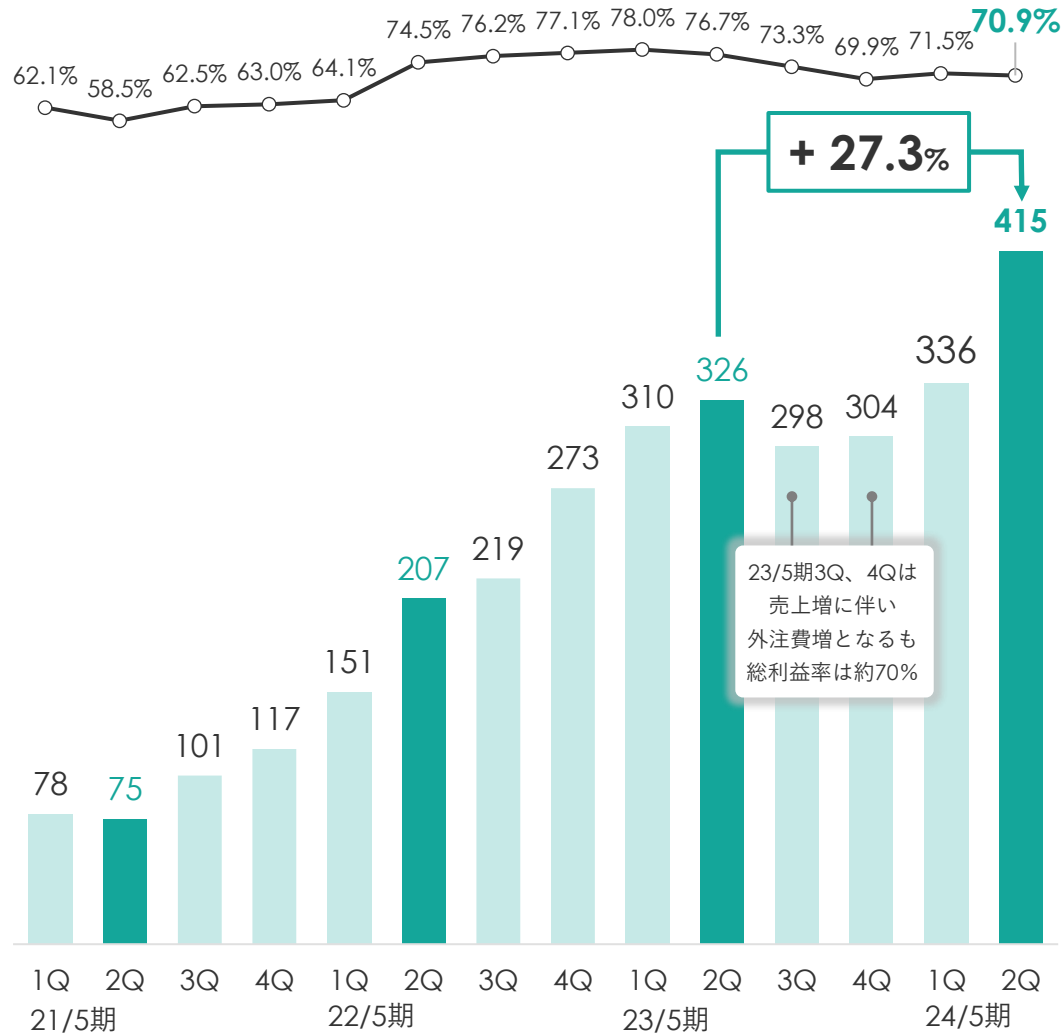
AI/DXプロダクト

AI/DXソリューションへのドアノックとしても需要は堅調に推移。前年同期比で成長

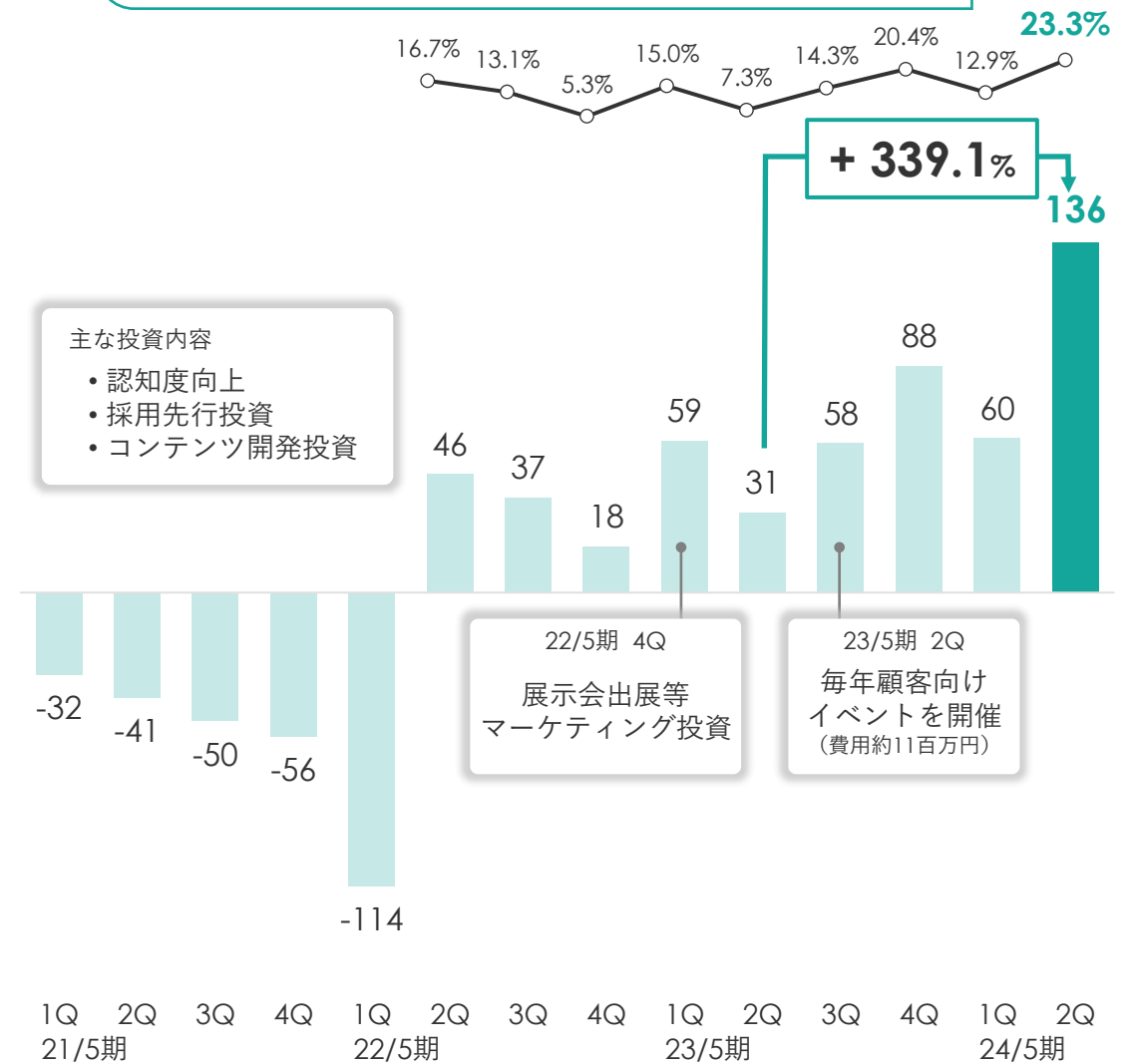
売上総利益率70%台と高水準で推移、第2四半期会計期間の営業利益率は23.3%と大幅に上昇

(単位：百万円)

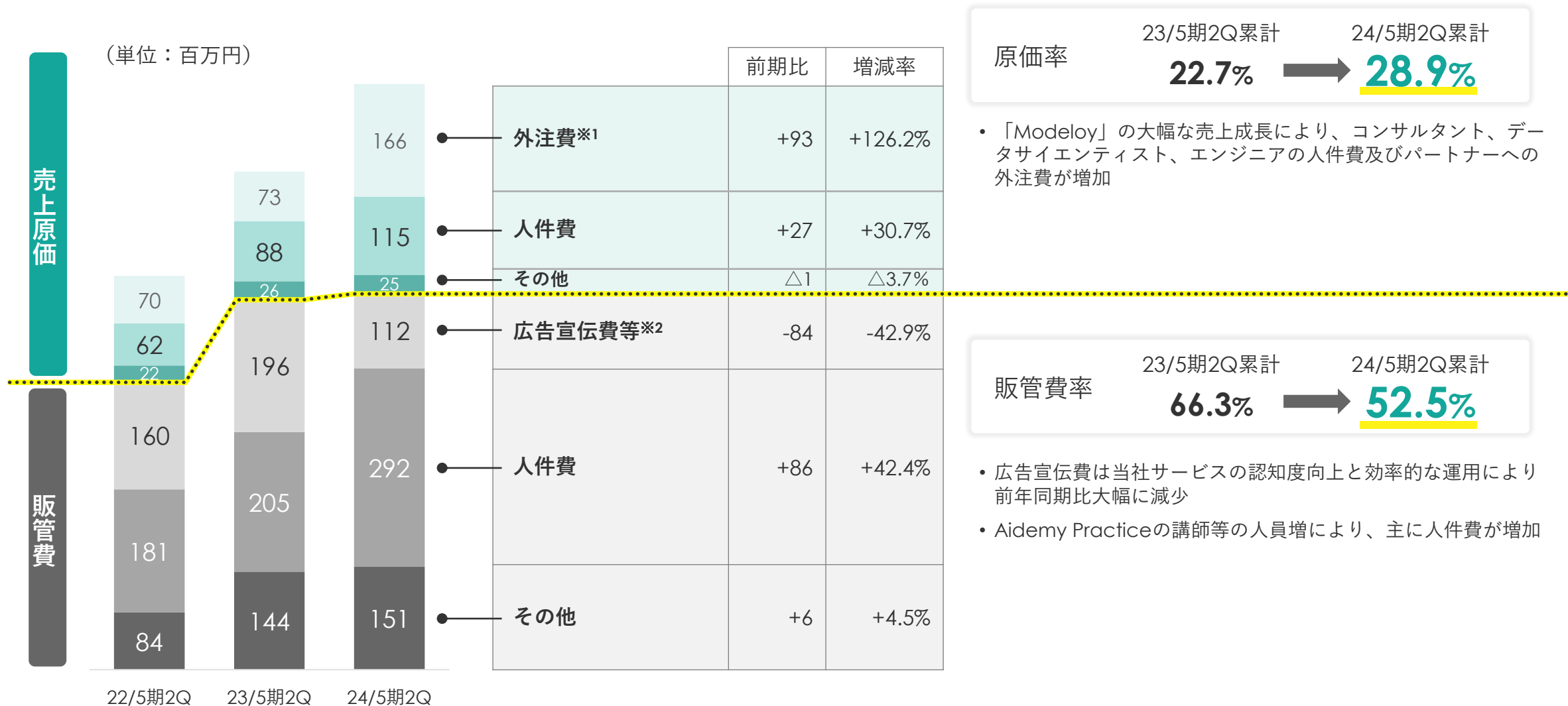
売上総利益・売上総利益率 推移



営業利益・営業利益率 推移



大幅な売上成長により、原価（外注費、人件費）増を吸収、販管費率は前年同期比13.7pt減



※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

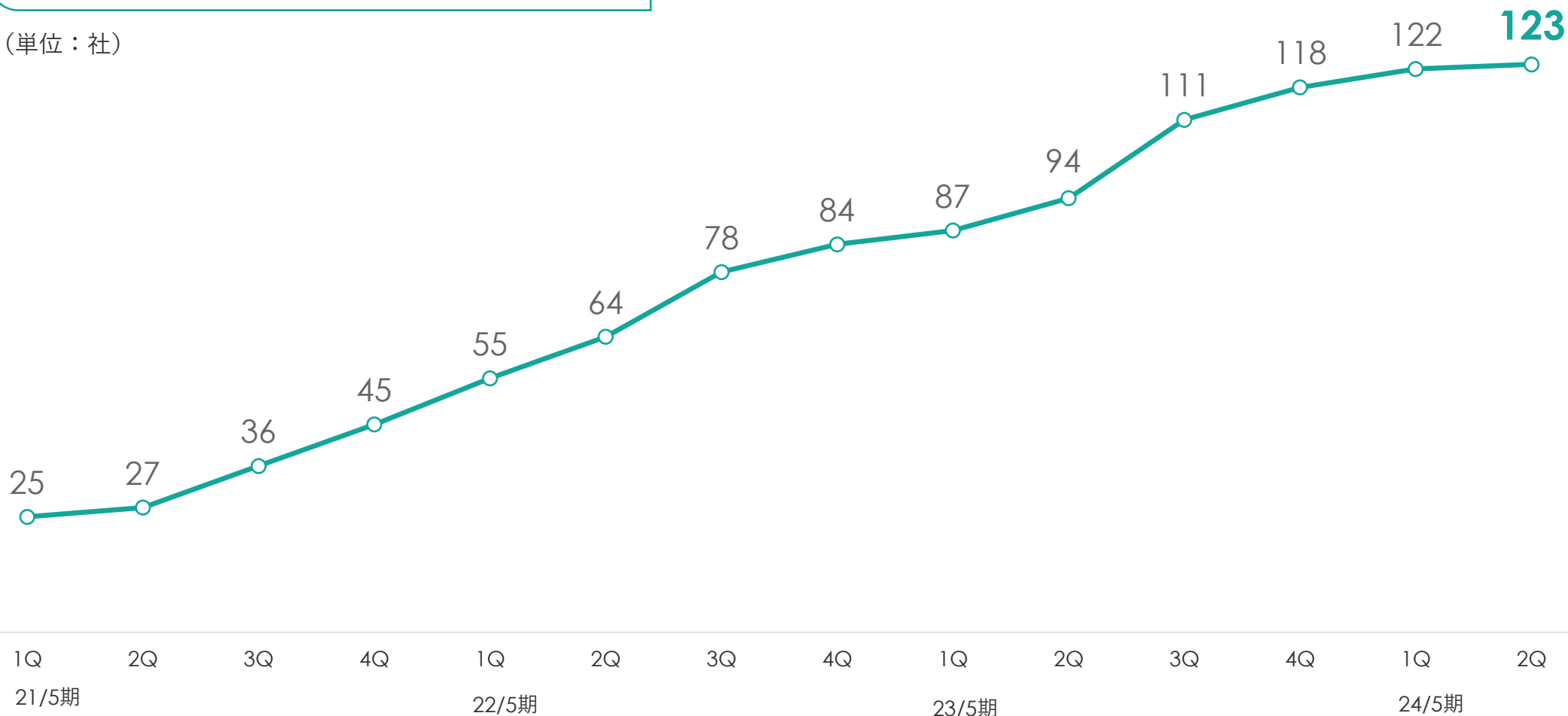
※2 広告宣伝費等は、広告宣伝費及び販売パートナーへの支払報酬を含む

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

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
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

e-dash

×

Aidemy

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

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

ENECHANGE

×

Aidemy

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

2023年9月～

三井住友トラスト・グループ全社員（約22,000名予定）を対象に 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

×

Aidemy

- 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



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

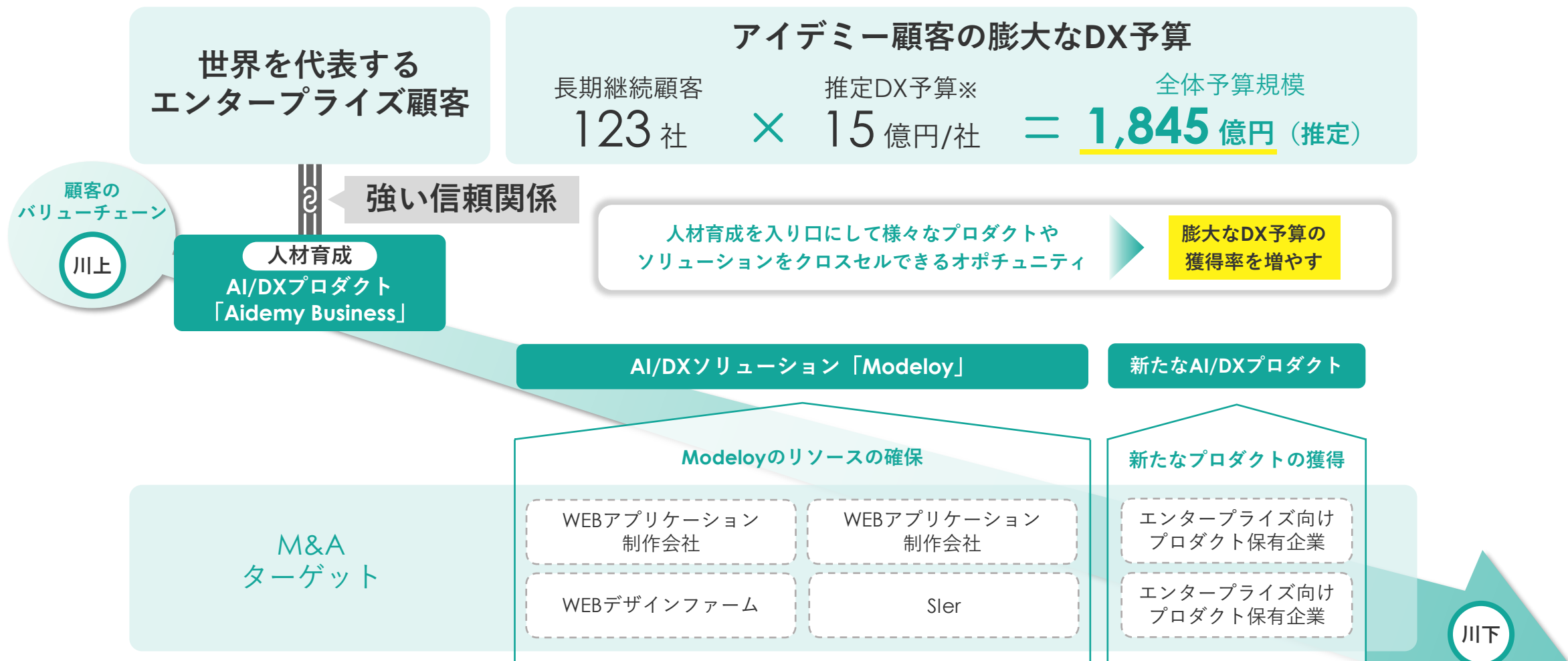
発展領域

- ✓ 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

	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	12.9%	+39	+16.7%
経常利益	240	14.4%	251	11.7%	+10	+4.5%
当期純利益	290	17.4%	180	8.4%		-

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

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

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

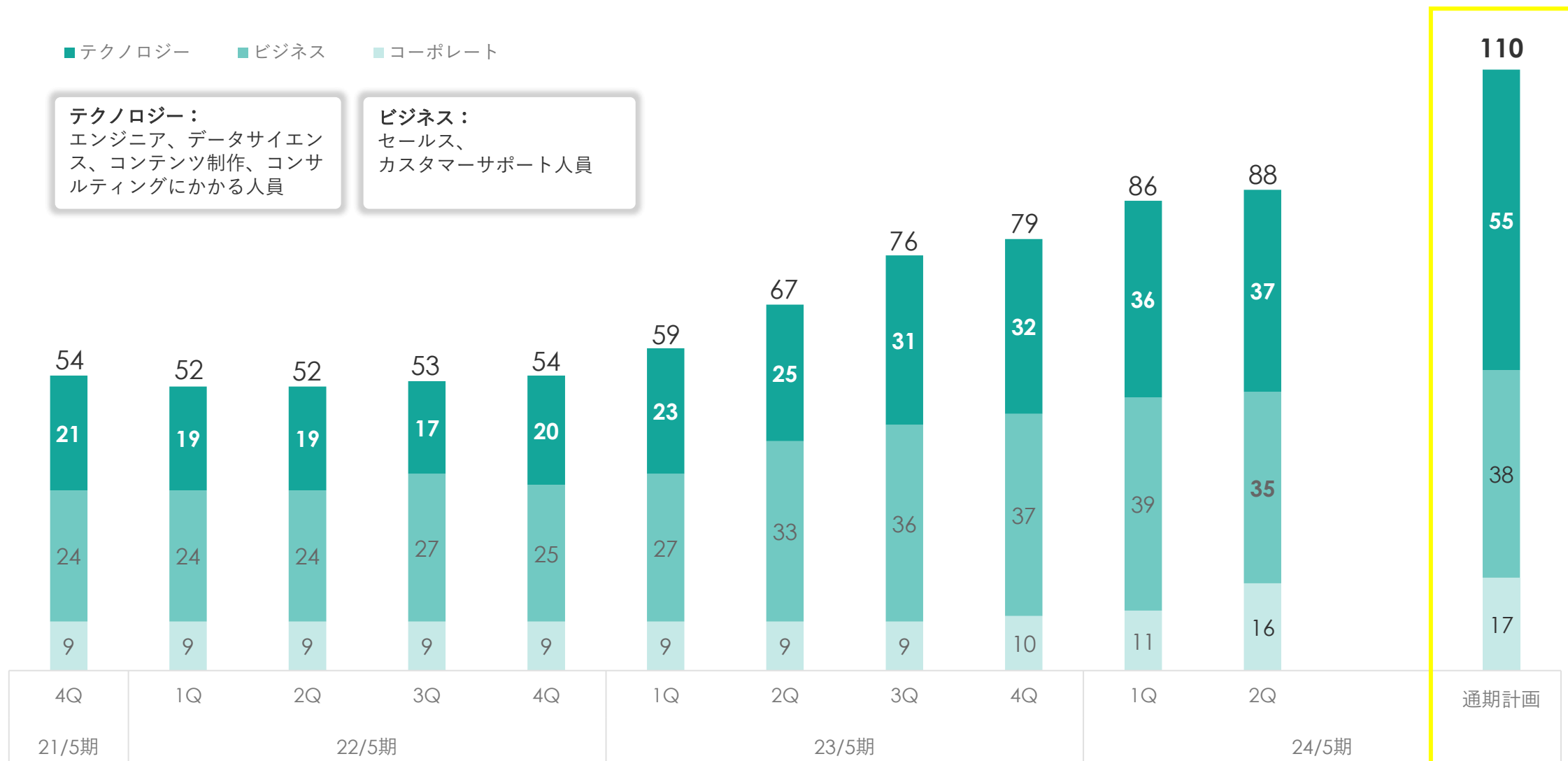
LLMを応用した
新規事業の立ち上げの
実現を目指す

※ 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

従業員（正社員）数の推移

テクノロジー系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

(単位：人)

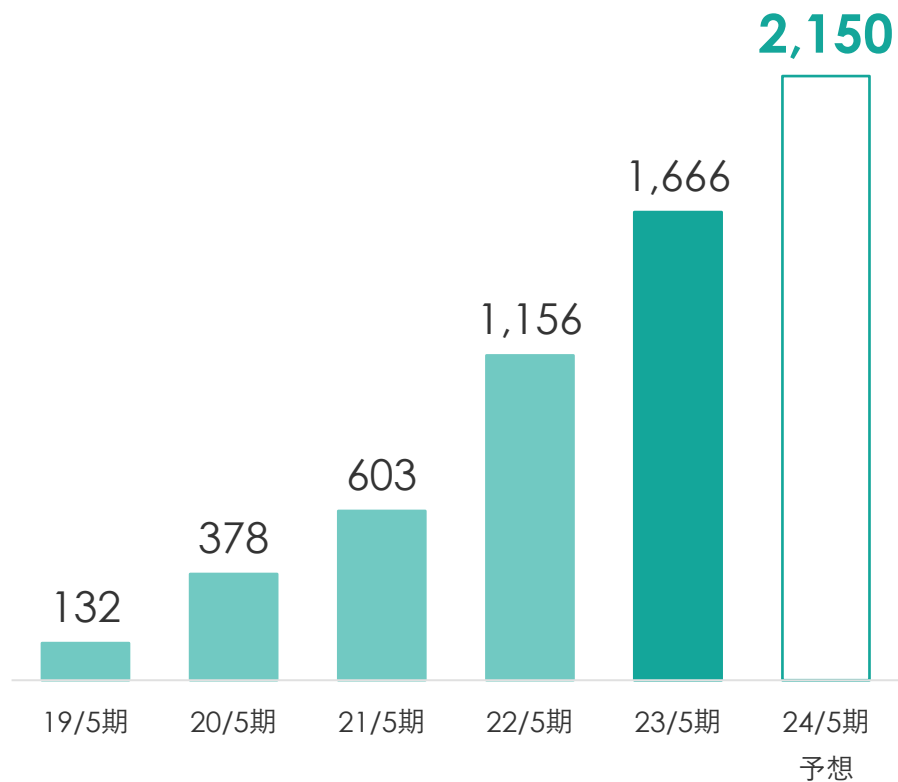


業績推移

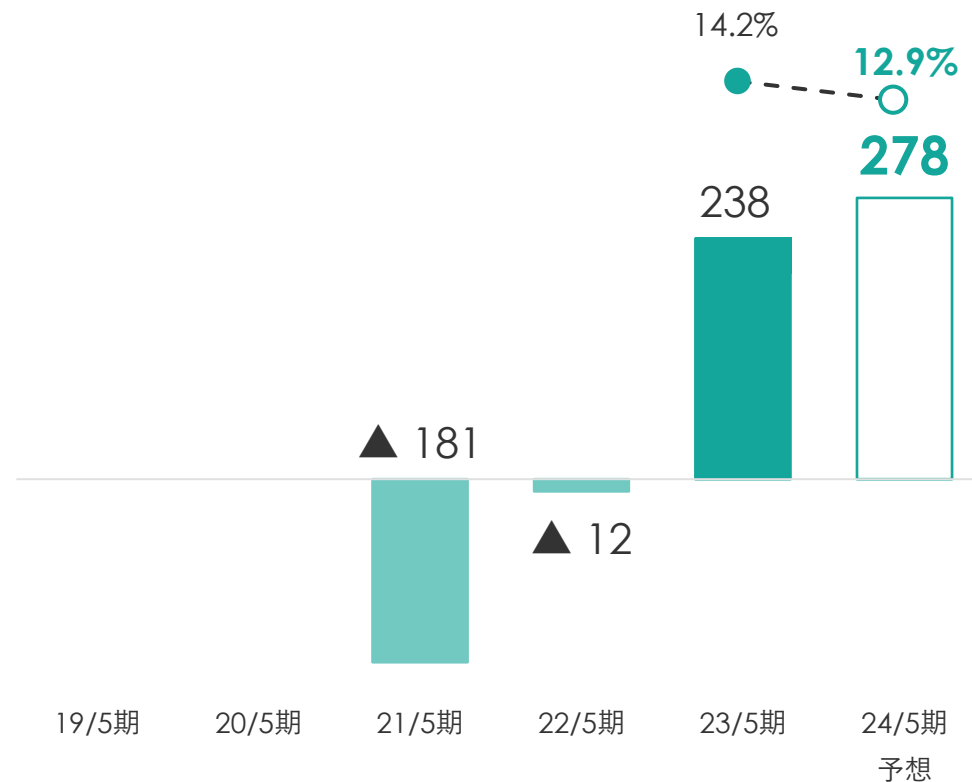
エンタープライズ企業のニーズを的確に捉え売上高は堅調に推移
営業利益は成長への投資を継続しつつ増益を見込む

(単位：百万円)

売上高



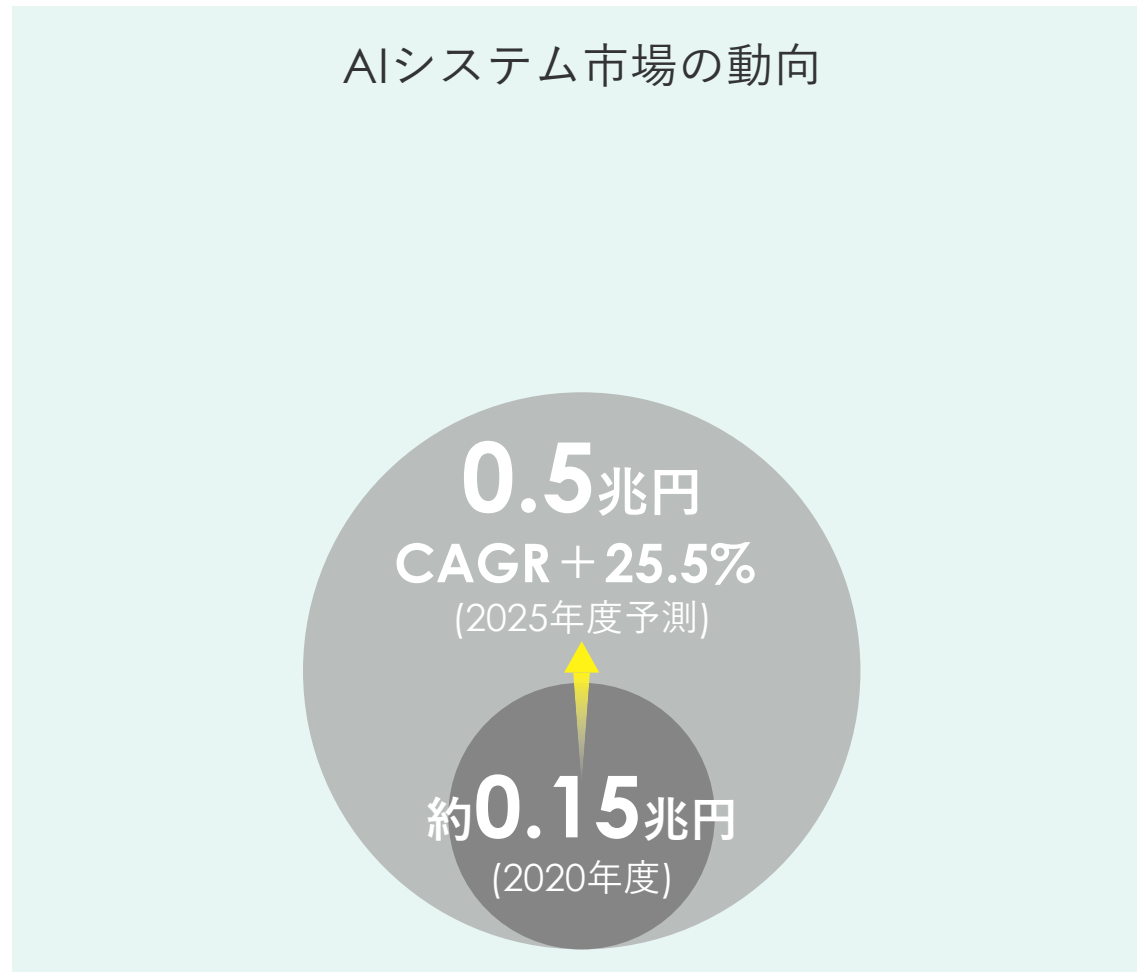
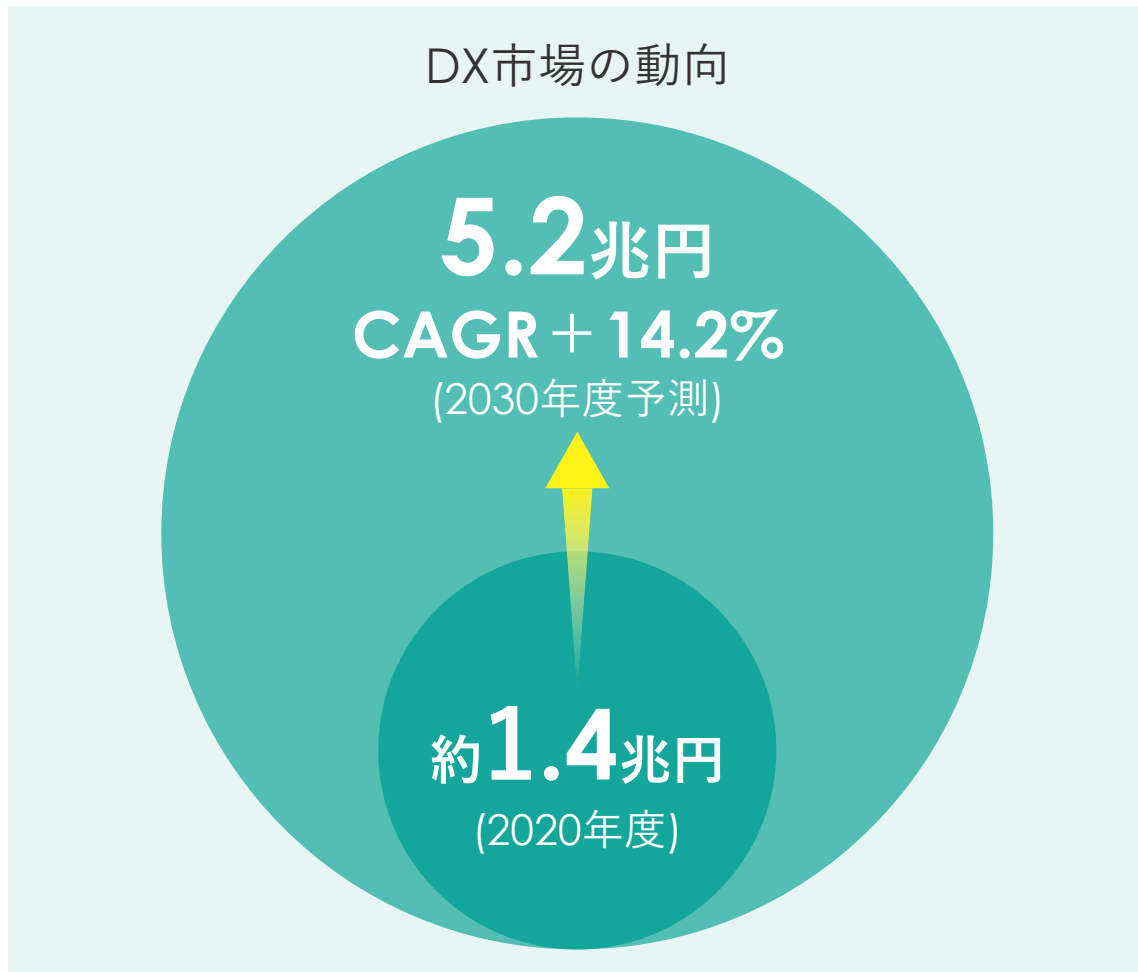
営業利益・率





事業環境

AI/DX市場は今後も急成長が予測



データ出所：富士キメラ総研「2022年DX国内市場調査」(<https://www.fcr.co.jp/pr/22025.htm>)、IDCJapan「2021年国内AIシステム市場予測」(<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ50603323>)、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



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

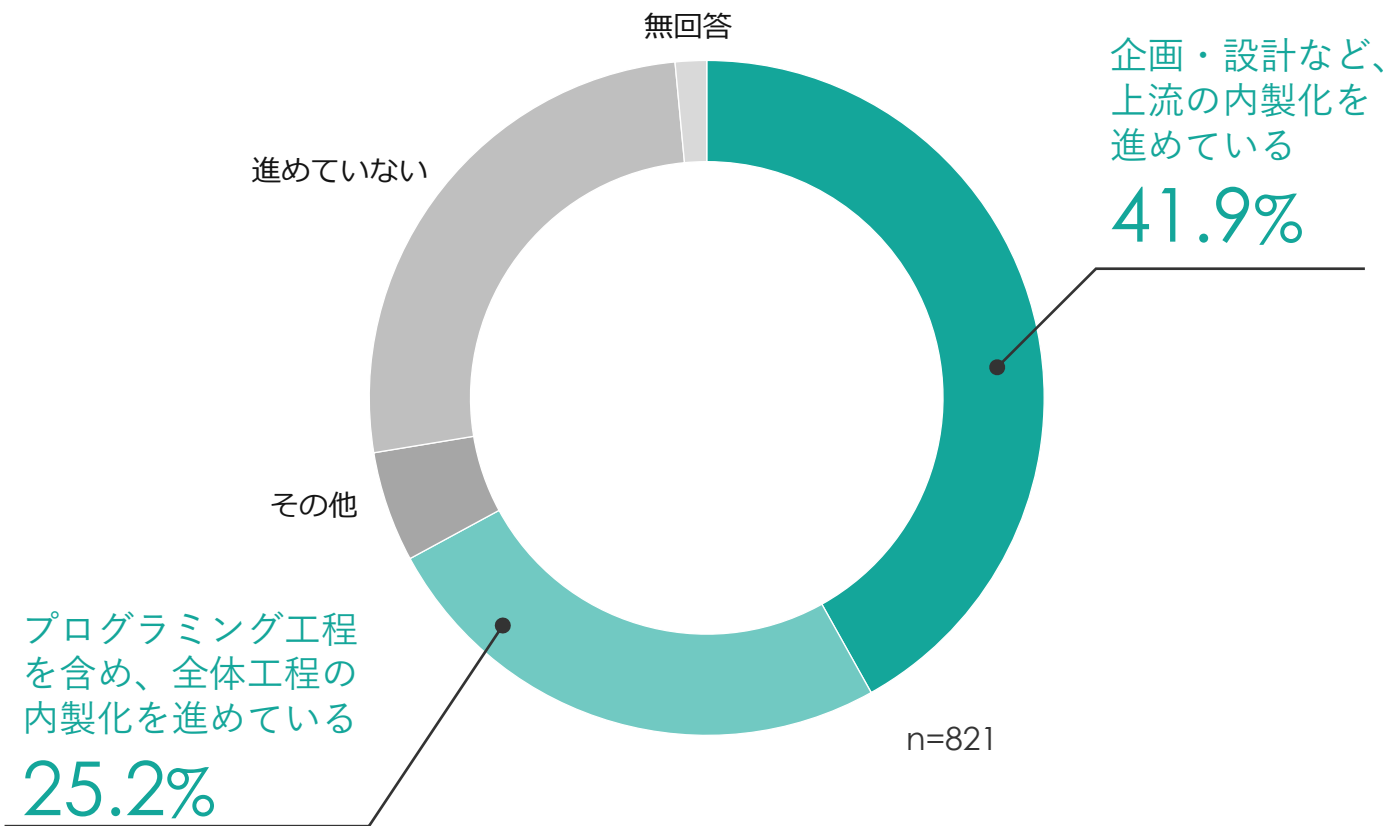
結果としてR&D要素のあるプロジェクトが育たないため、競合優位性が徐々に失われてしまう

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2020（<https://www.ipa.go.jp/files/000085256.pdf>） 図表 ユーザー企業の社内にITのスキルを蓄積・強化するための内製化状況【DX取り組み別】

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



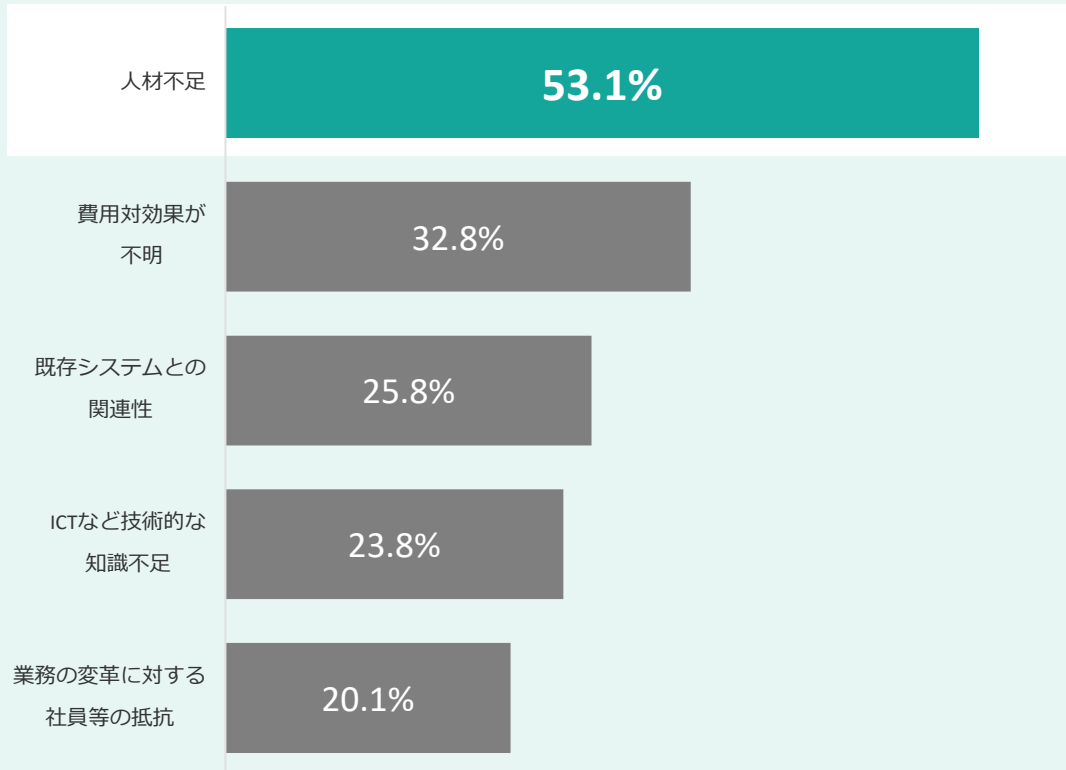
※1 みずほ情報総研『IT人材需給に関する調査報告書2019/3月』https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/houkokusyo.pdf IT人材は高位シナリオ、AI人材は平均シナリオベース

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

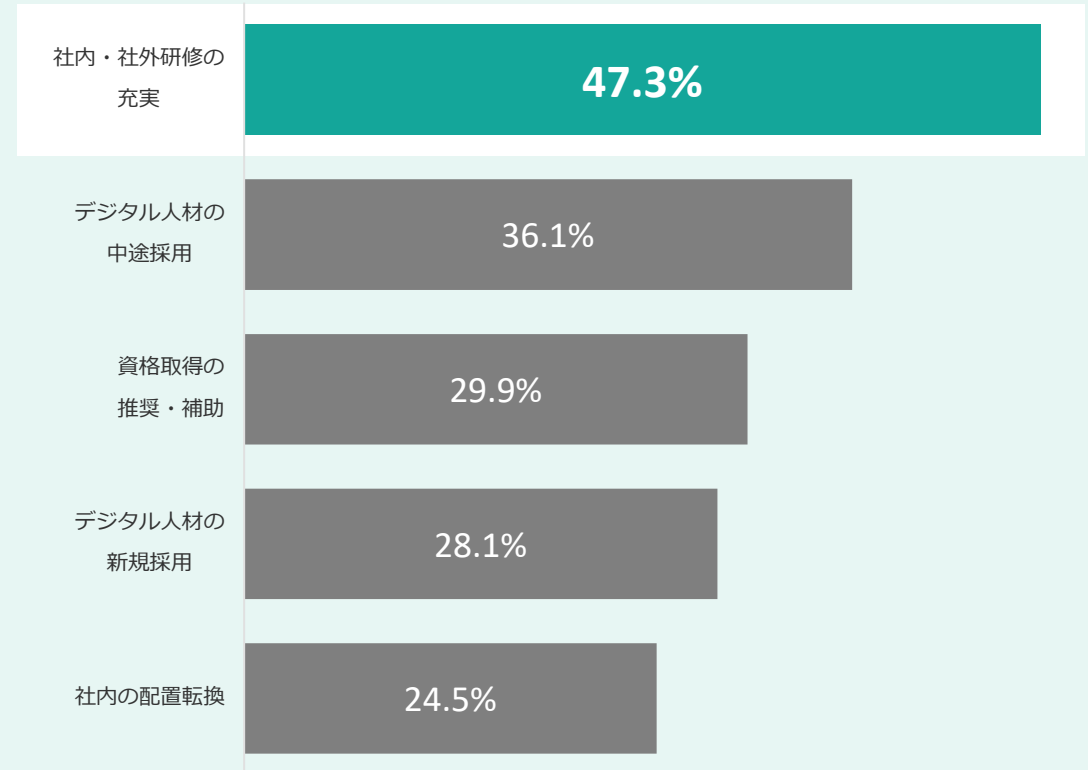
DX推進に向けて企業が抱える課題とデジタル人材育成ニーズ

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）

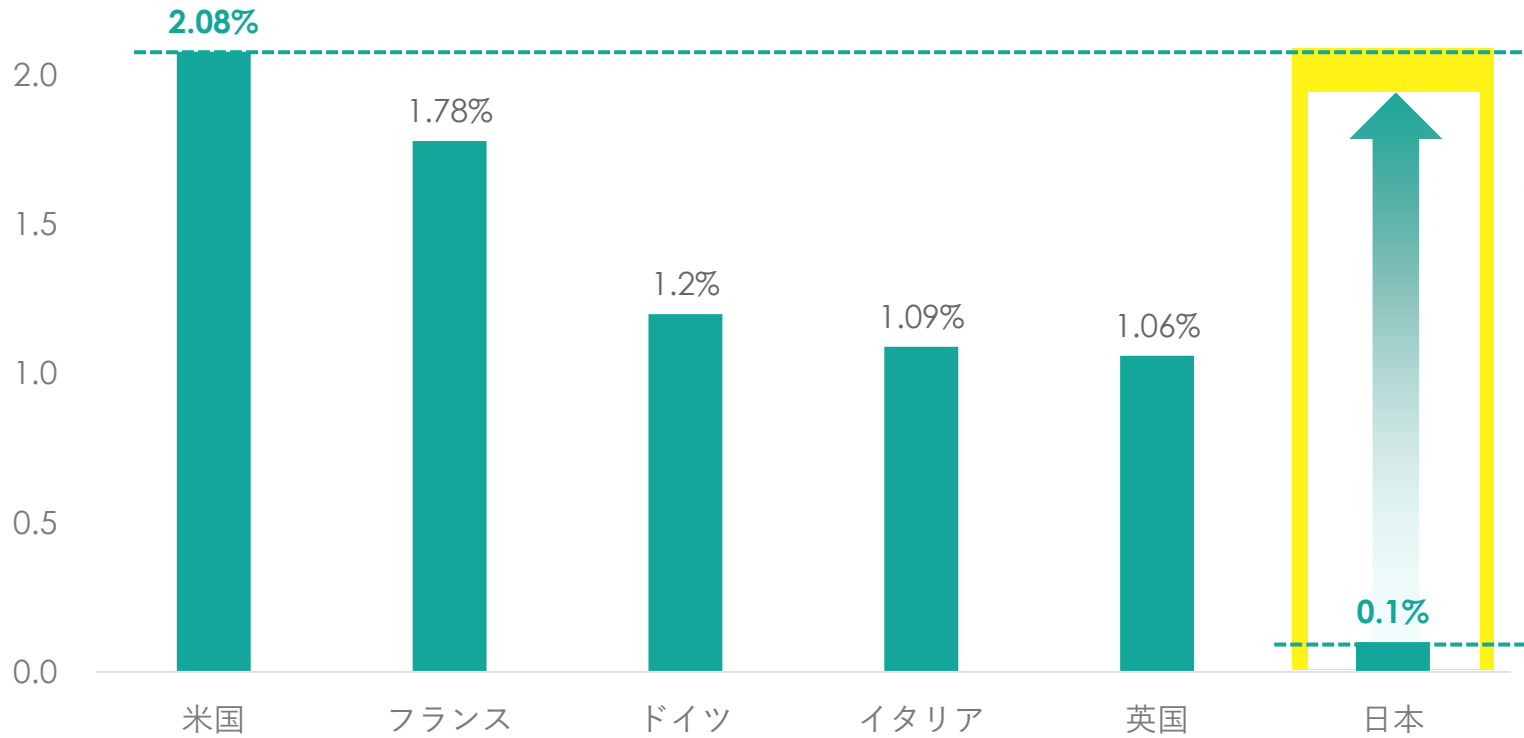


※ 総務省「令和3年版情報通信白書」第2節企業活動におけるデジタル・トランスフォーメーションの現状と課題より抜粋

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

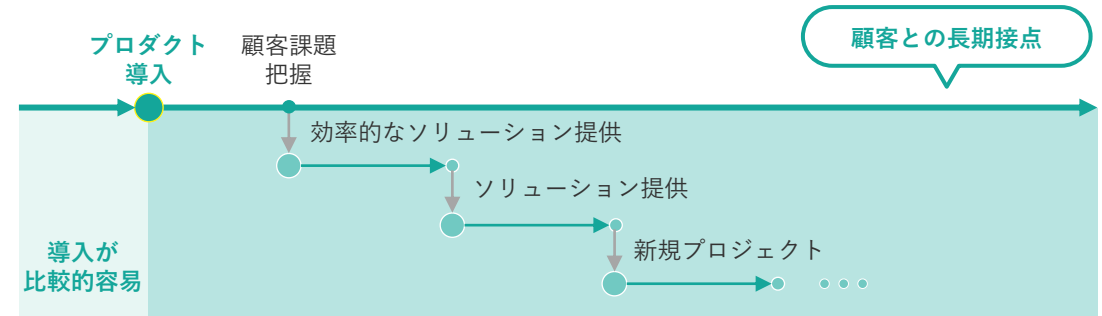
- プロダクトを入り口とすることで、顧客側が**導入判断**をしやすい（顧客の新規取引のハードルが低い）
- プロダクト先行型のため、当初から**顧客との長期接点**がもてる
- プロダクト提供下で顧客課題を蓄積できるため、営業が容易になり、**ビジネスがスケールしやすい**

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

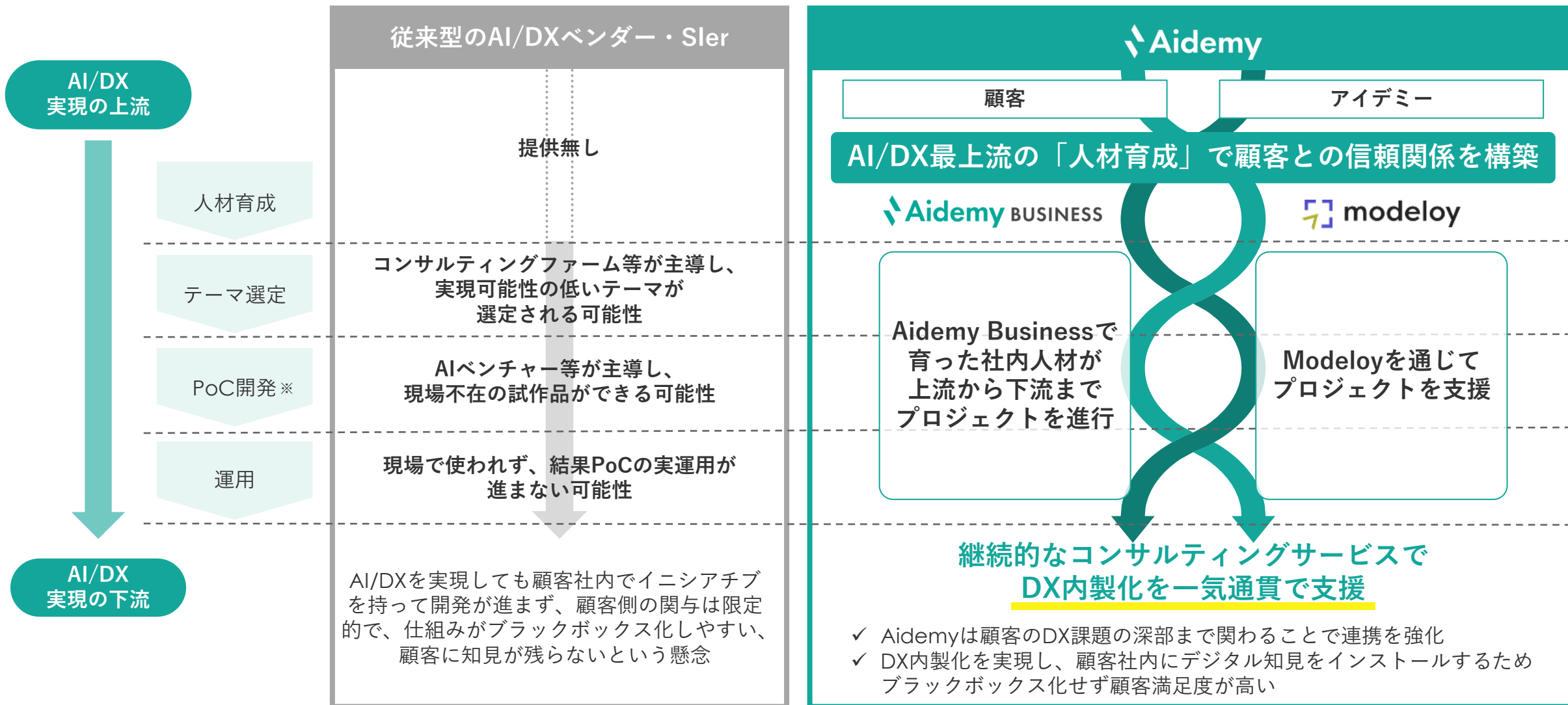
- Point 1** 200以上のAI/DX関連の幅広いラーニングコンテンツ
- Point 2** オンライン×リアルで顧客獲得が比較的容易



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

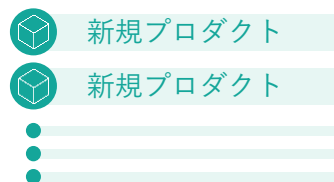
顧客のデジタル人材育成を支援

200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



- 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

263社 (2022年11月末)

Aidemy Businessの導入実績

Fortune Global 500選出企業利用率※1 **79%** (2023年5月末)

エンタープライズ顧客比率※2 **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
- 豊田鉄鋼株式会社
- 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
- 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

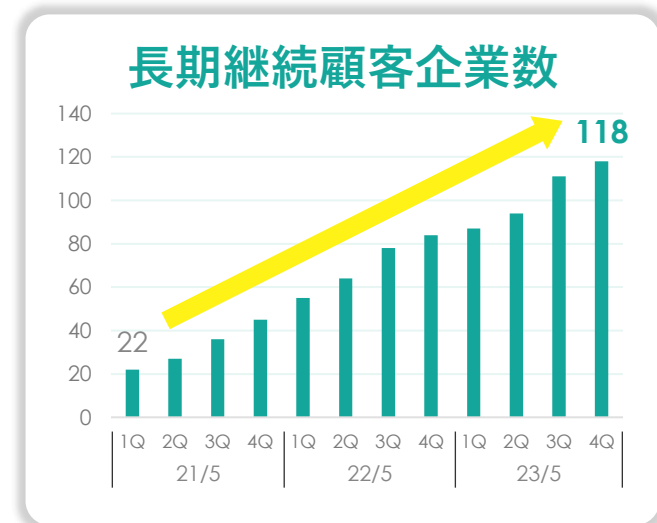
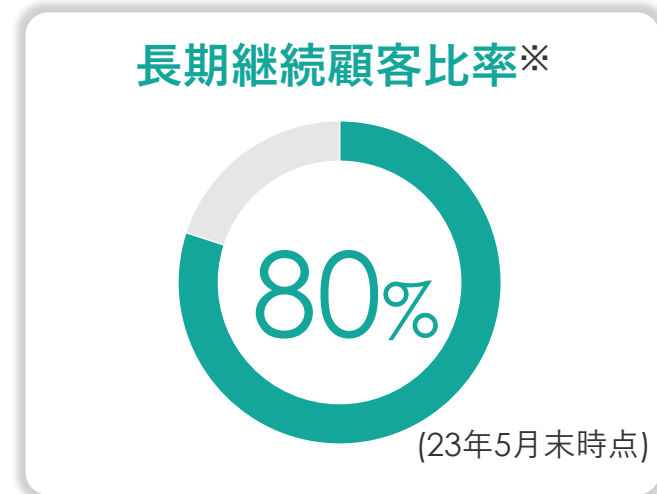
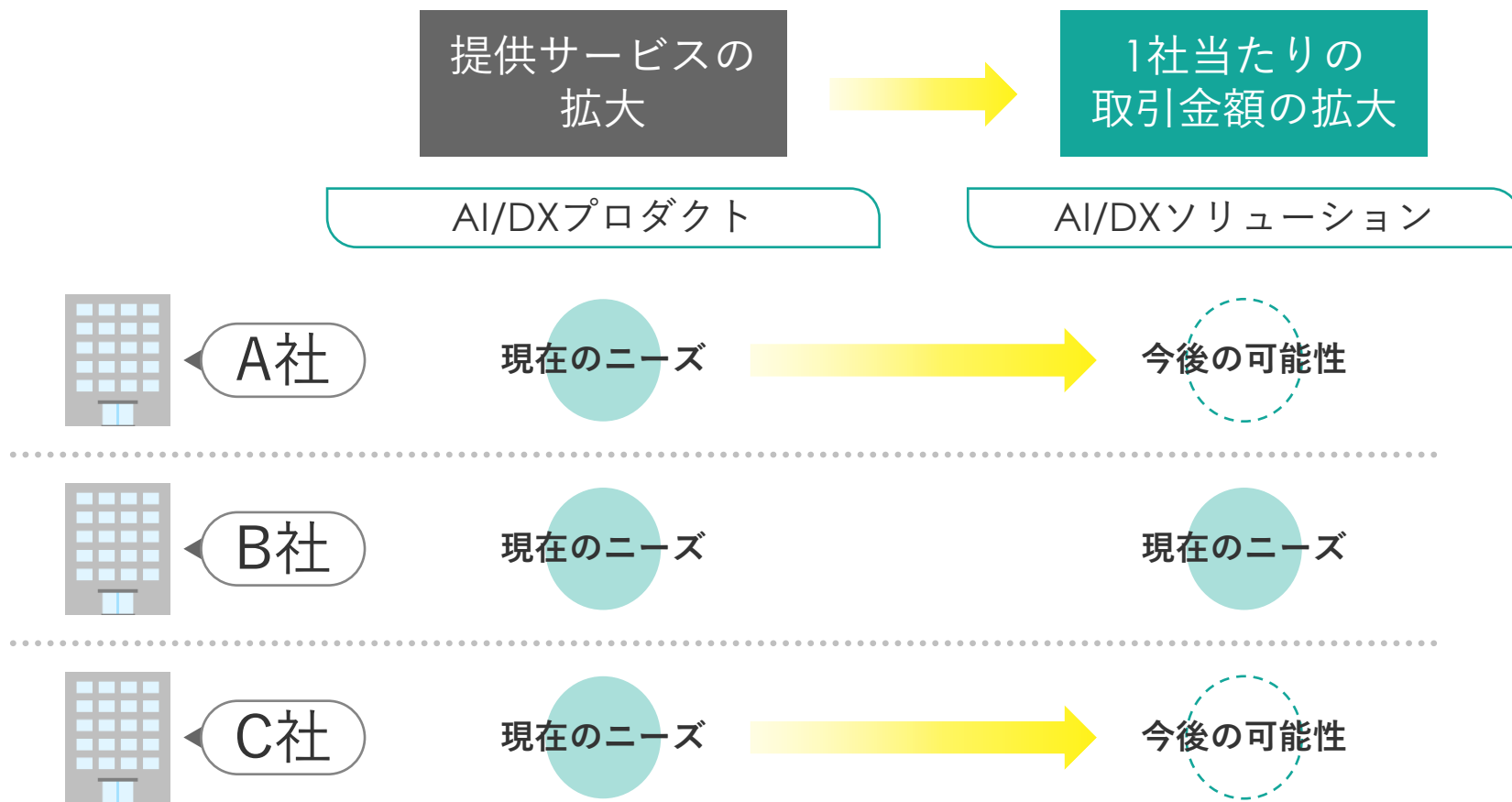
※1 フォーチュン・グローバル500選出(2022年)の日本企業47社のうち、37社(子会社含む)が過去5年間のうちに取引があった会社であり、78.7%の小数点第一位を四捨五入したときの数字

※2 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

※3 2023年5月末時点の取引先企業を記載。

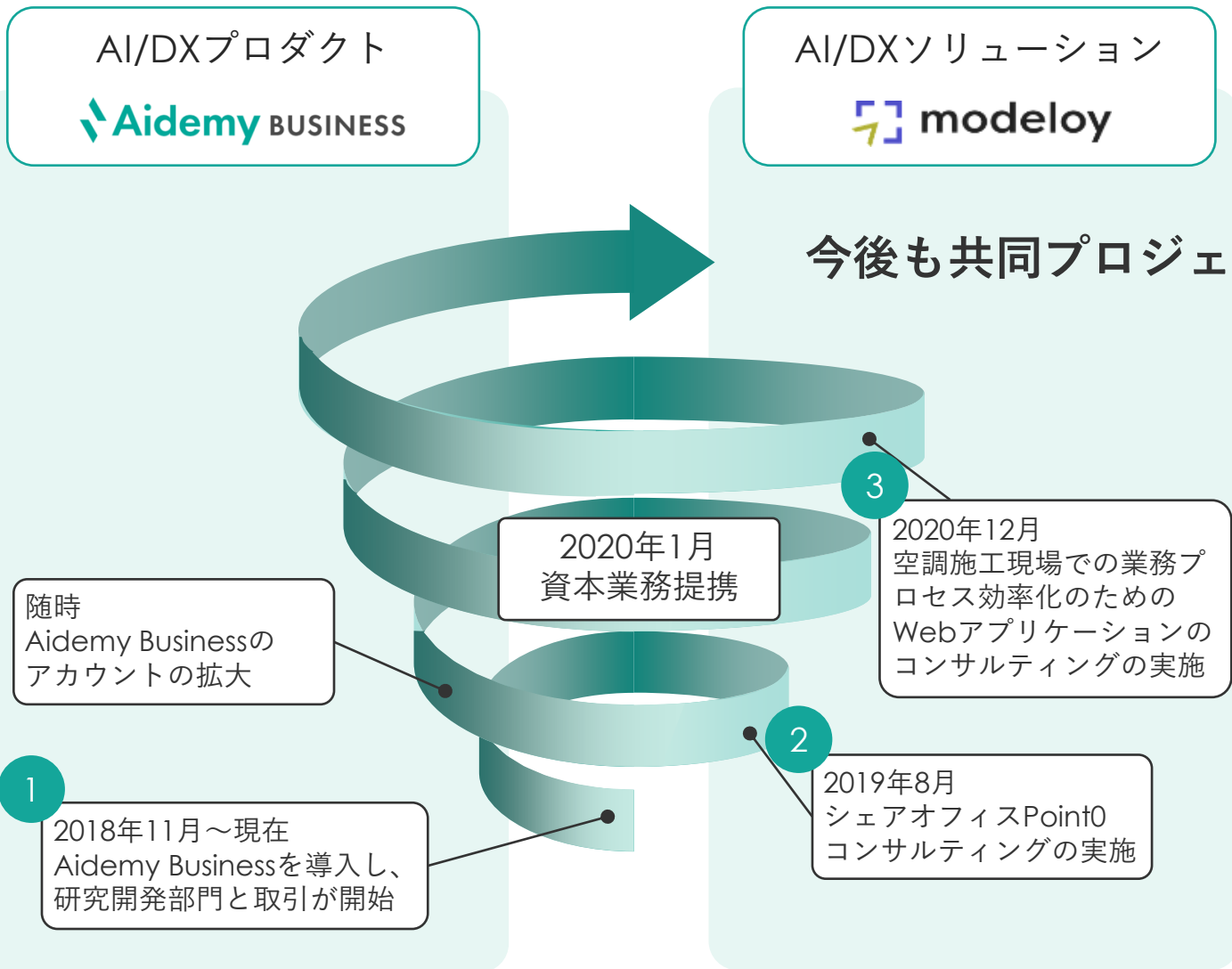
4 魅力的な顧客基盤

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



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

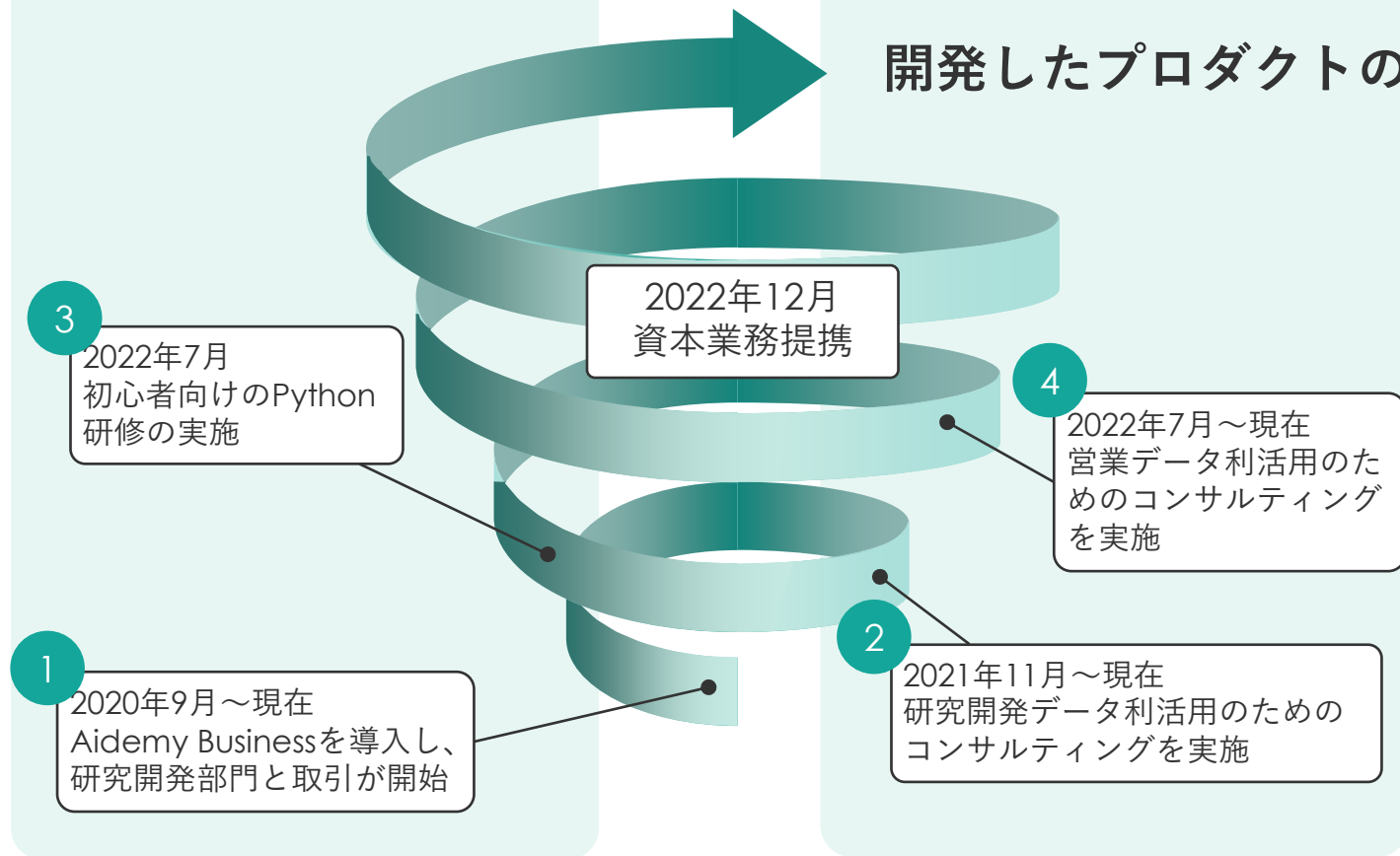
デジタル人材の育成を起点に、様々なコンサルティングプロジェクトを実施
 今後は共同開発したプロダクトの素材メーカーへの展開、そして世界販売を計画



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

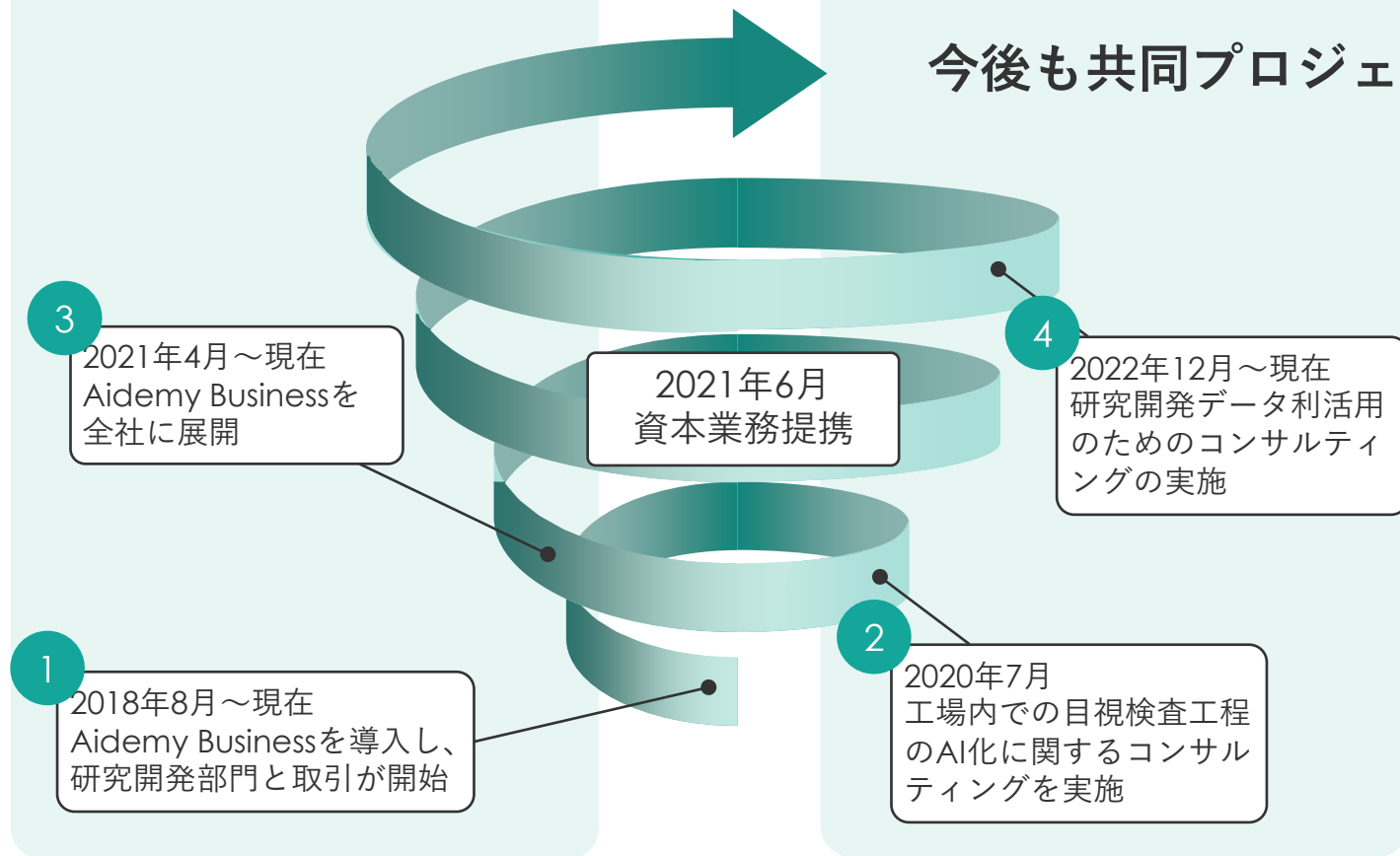
Aidemy Businessを導入後、アップセルによって全社展開を実施。Modeloyにおいて工場内でのシステム内製化支援、日本ゼオン社での経験・ノウハウをベースにしたMI分野のコンサルティングなどを実施



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

▼ 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」

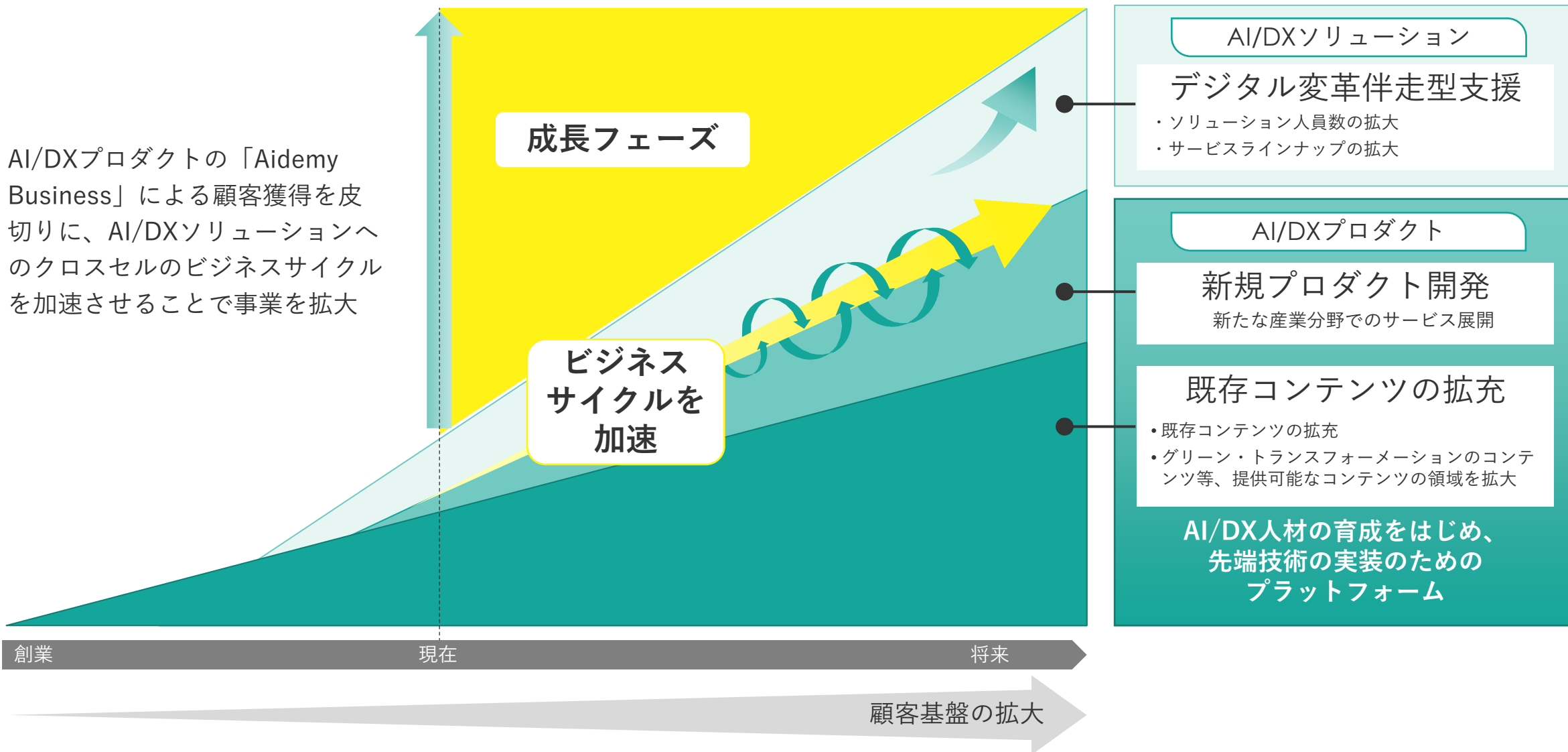
※1 クロステックとは、既存の業界のビジネスとAIやビッグデータ、IoTなどといった先進的なテクノロジーを結びつけて生まれた新たな製品やサービス、あるいはその取り組みを指す

※2 「DSAT」2022年7月25日よりベータ版の提供を開始



今後の成長イメージ

「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





APPENDIX

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 |

会社名 株式会社アイデミー
証券コード：5577

設立 2014年6月

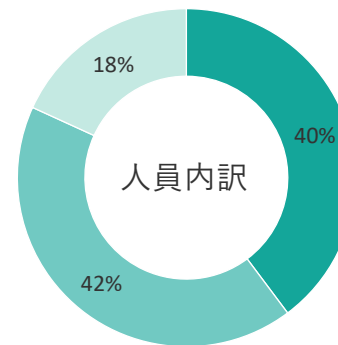
代表取締役 石川 聡彦 (Akihiko Ishikawa)

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

88名
(外、臨時雇用者数37名、23/11末現在)

従業員数



- ビジネス 40%
セールス、カスタマーサポート人員
- テクノロジー 42%
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 18%
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。

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」や「実践型AI/DX研修」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

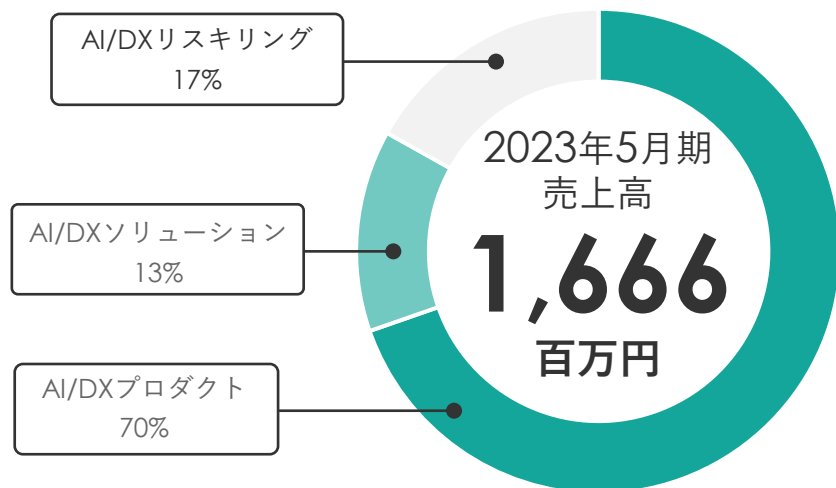
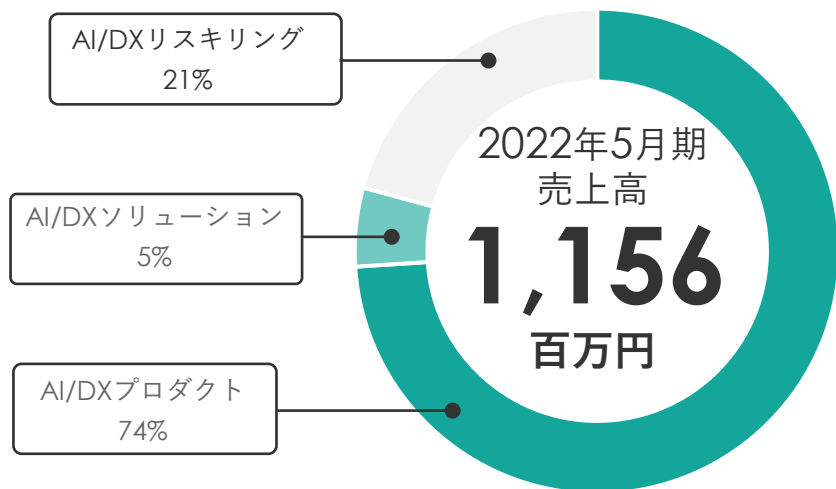
AI/DX リスキリング支援

 **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

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」や「実践型AI/DX研修」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

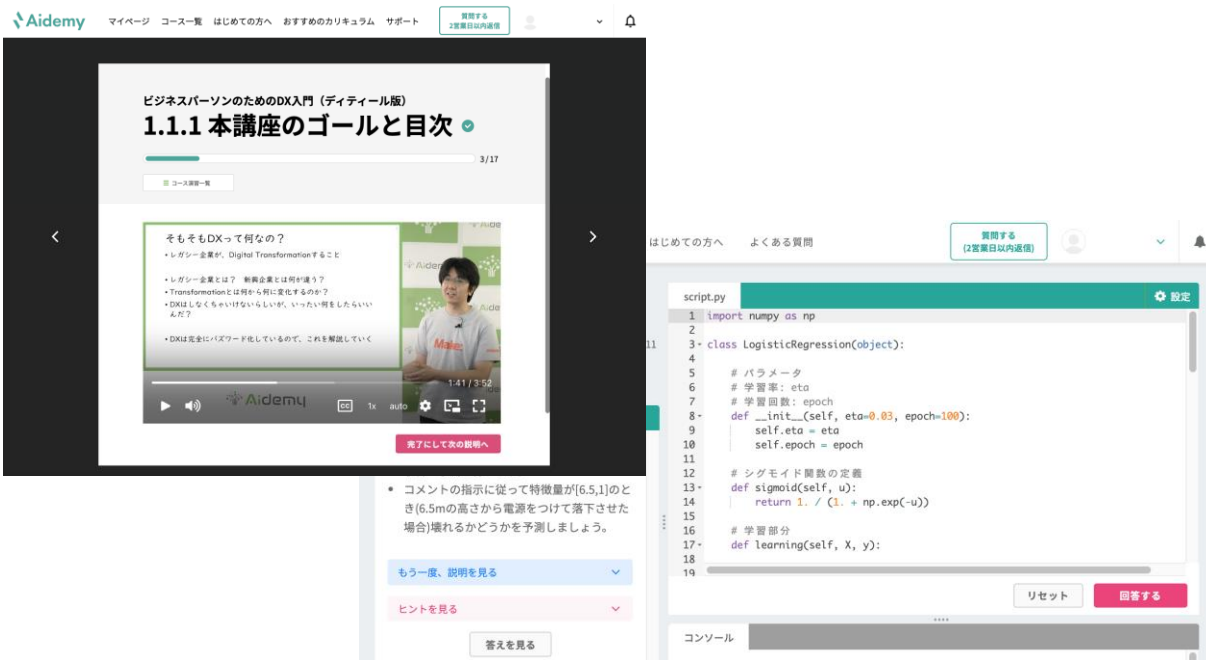
Aidemy PREMIUM

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5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

AI/DX研修プラットフォーム



累計**18**万名以上
受講生の実績 (2023年11月末時点)

AI/DX関連のコース
200コース以上 (2023年11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※ (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

※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

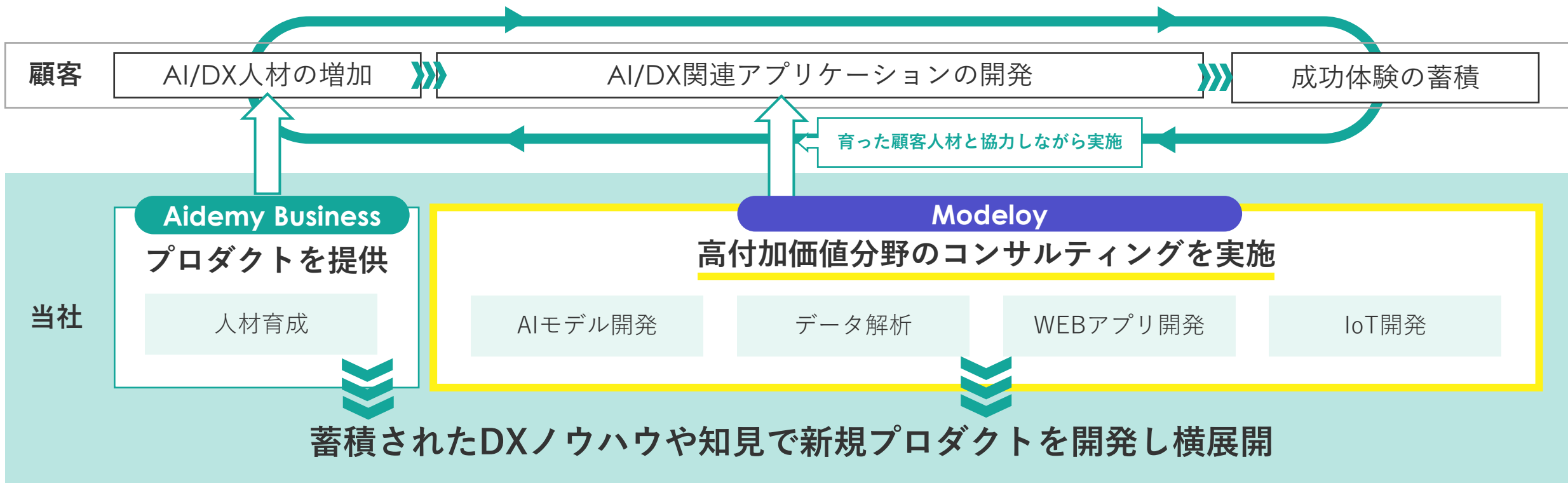


研修の特徴

- ✓ 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

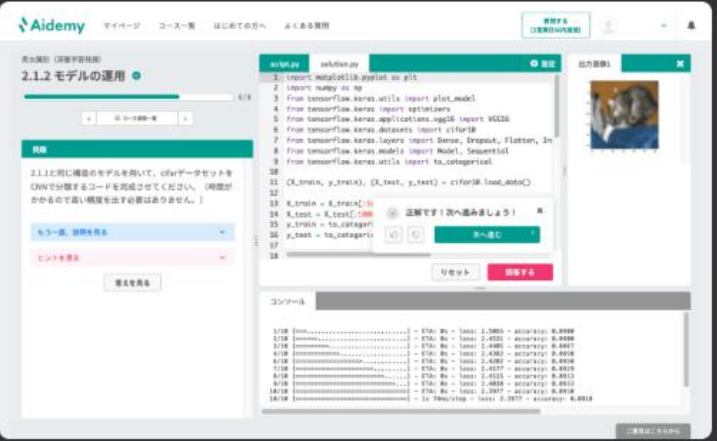
Aidemy PremiumはDX時代の新スキル“AI”を基礎から学ぶ Python特化型プログラミングスクール 個人のリスキリングを支援




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

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。