



2025年4月期第1四半期 決算説明資料

2024年9月6日

エッジテクノロジー株式会社（東証グロース 4268）

- 1** – 2025年4月期1Q決算概要
- 2** – 経営指標推移
- 3** – 競争力の源泉
- 4** – 成長戦略
- 5** – Appendix1_会社概要
- 6** – Appendix2_潜在的な市場規模

- 1** – 2025年4月期1Q決算概要
- 2** – 経営指標推移
- 3** – 競争力の源泉
- 4** – 成長戦略
- 5** – Appendix1_会社概要
- 6** – Appendix2_潜在的な市場規模

売上高7.2億円/営業利益0.0億円で着地

全社

売上高

2025年4月期-第1四半期実績

7.2 億円

売上総利益

2025年4月期-第1四半期実績

1.9 億円

営業利益

2025年4月期-第1四半期実績

0.0 億円

AIソリューションサービス*1

売上高

2025年4月期-第1四半期実績

6.8 億円

売上総利益

2025年4月期-第1四半期実績

1.6 億円

売上総利益 - 前年同期比*6

2025年4月期-第1四半期実績

2.8%増

リカーリング売上構成比率*2

2025年4月期-第1四半期

88.5%

ARR*3

2025年4月期-第1四半期

22.4 億円

ARR - 前年同期比*7

2025年4月期-第1四半期

18.0%増

*1 AIソリューションサービスについて、売上高を除く当該数値は有限責任監査法人トーマツのレビューを受けておりません。

*2 AIソリューションサービス・リカーリング売上（2023年8月～2024年7月においてリカーリング型顧客に該当した顧客の売上）をAIソリューションサービス・全体売上高（2023年8月～2024年7月）で除算して算出した値であります。

*3 ARR：Annual Recurring Revenueの略称、該当月のMRR*4を12倍して算出しております。

*4 MRR：Monthly Recurring Revenueの略称、対象月において契約のあるリカーリング型顧客*5による売上高の合計額（一時収益の通常顧客は含まない）となります。

*5 リカーリング型顧客：過去4四半期連続でサービスを利用した顧客となります。

*6 AIソリューションサービスの2025年4月第1四半期の売上総利益と2024年4月期第1四半期の売上総利益を比較した成長率であります。

*7 AIソリューションサービスの2025年4月第1四半期におけるARRを2024年4月期第1四半期のARRと比較した成長率となります。

売上高9.3%増、前期採用強化に伴う人件費の増加により、営業利益90.8%減

	2024年4月期 1Q期実績	2025年4月期 1Q期実績	増減額	増減率
(単位：百万円)				
売上高	660	721	+61	+9.3%
売上総利益	196	196	▲0	▲0.1%
営業利益	26	2	▲24	▲90.8%
(営業利益率)	(4.0%)	(0.3%)	(▲3.7%)	—
経常利益	26	0	▲25	▲97.9%
当期純利益	18	0	▲17	▲98.0%

現金及び預金の増加により、総資産が増加し、高い財務健全性を維持

(単位：百万円)	2024年4月期 期末	2025年4月期 1Q末	増減額	増減率
流動資産	955	963	+7	+0.8%
（うち現金及び預金）	654	661	+6	+1.0%
固定資産	25	27	+1	+6.2%
資産合計	981	990	+9	+0.9%
流動負債	295	305	+10	+3.6%
固定負債	10	8	▲1	▲16.8%
負債合計	305	314	+8	+2.9%
純資産合計	675	676	+0	+0.1%
負債・純資産合計	981	990	+9	+0.9%

組織強化・パートナーシップ強化により売上総利益10億円、営業利益1.2億円を予定

(単位：百万円)	2024年4月期 通期実績	2025年4月期 通期予算	増減額	増減率
売上高	2,862	3,363	+501	+17.5%
売上総利益	827	1,000	+172	+20.8%
営業利益	101	125	+23	+23.7%
(営業利益率)	(3.5%)	(3.7%)	(+0.2%)	—
経常利益	94	120	+25	+26.9%
当期純利益	67	83	+16	+24.1%

2025年4月期年間予算に対して、売上高21.5%、経常利益0.5%で進捗

(単位：百万円)	2025年4月期 通期予算 (2024年6月7日発表)	2025年4月期 1Q 実績	2025年4月期 1Q 対年間予算・進捗率
売上高	3,363	721	21.5%
売上総利益	1,000	196	19.7%
営業利益	125	2	2.0%
(営業利益率)	(3.7%)	(0.3%)	—
経常利益	120	0	0.5%
当期純利益	83	0	0.4%

1 – 2025年4月期1Q決算概要

2 – 経営指標推移

3 – 競争力の源泉

4 – 成長戦略

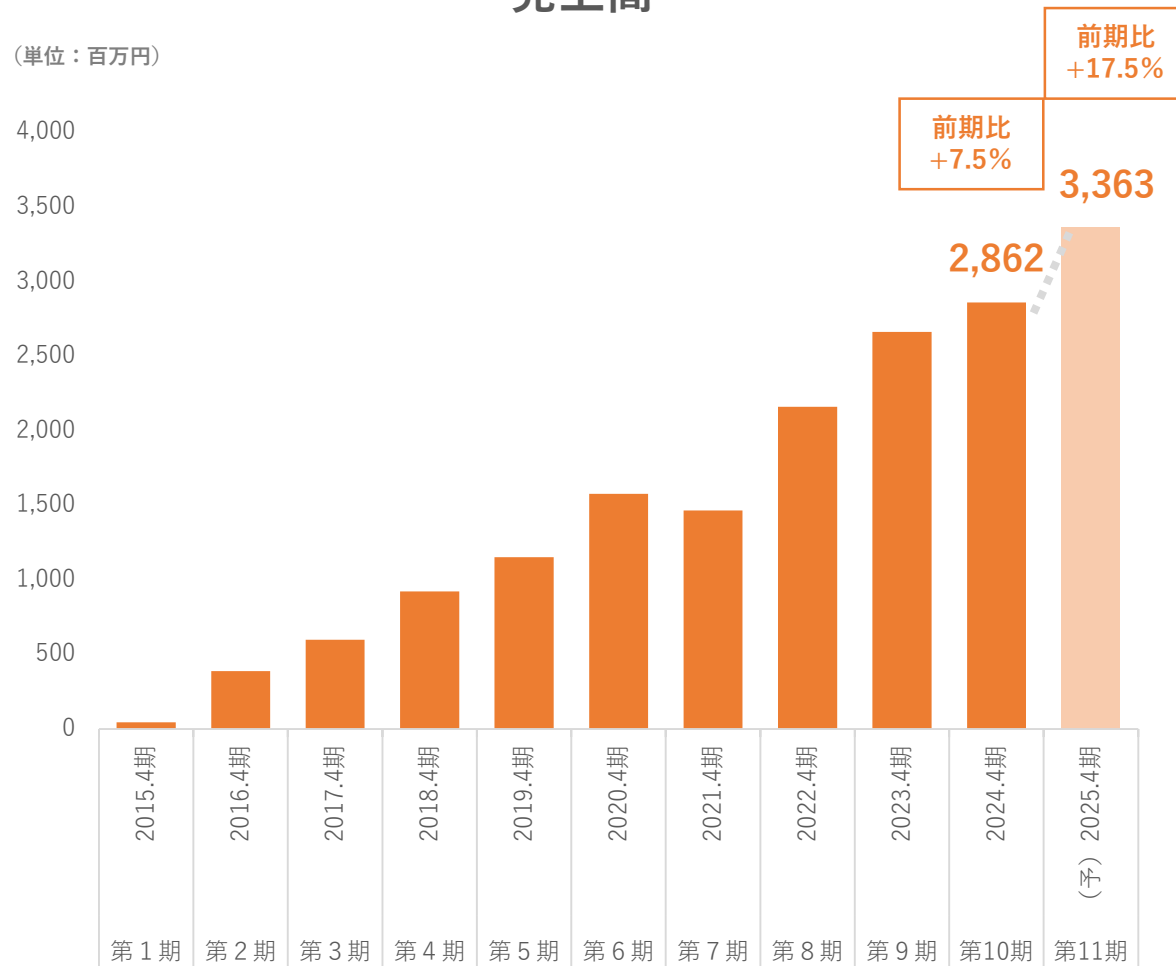
5 – Appendix1_会社概要

6 – Appendix2_潜在的な市場規模

【10期実績】売上7%増、粗利1%減 【11期予算】売上17%増、粗利20%増を計画

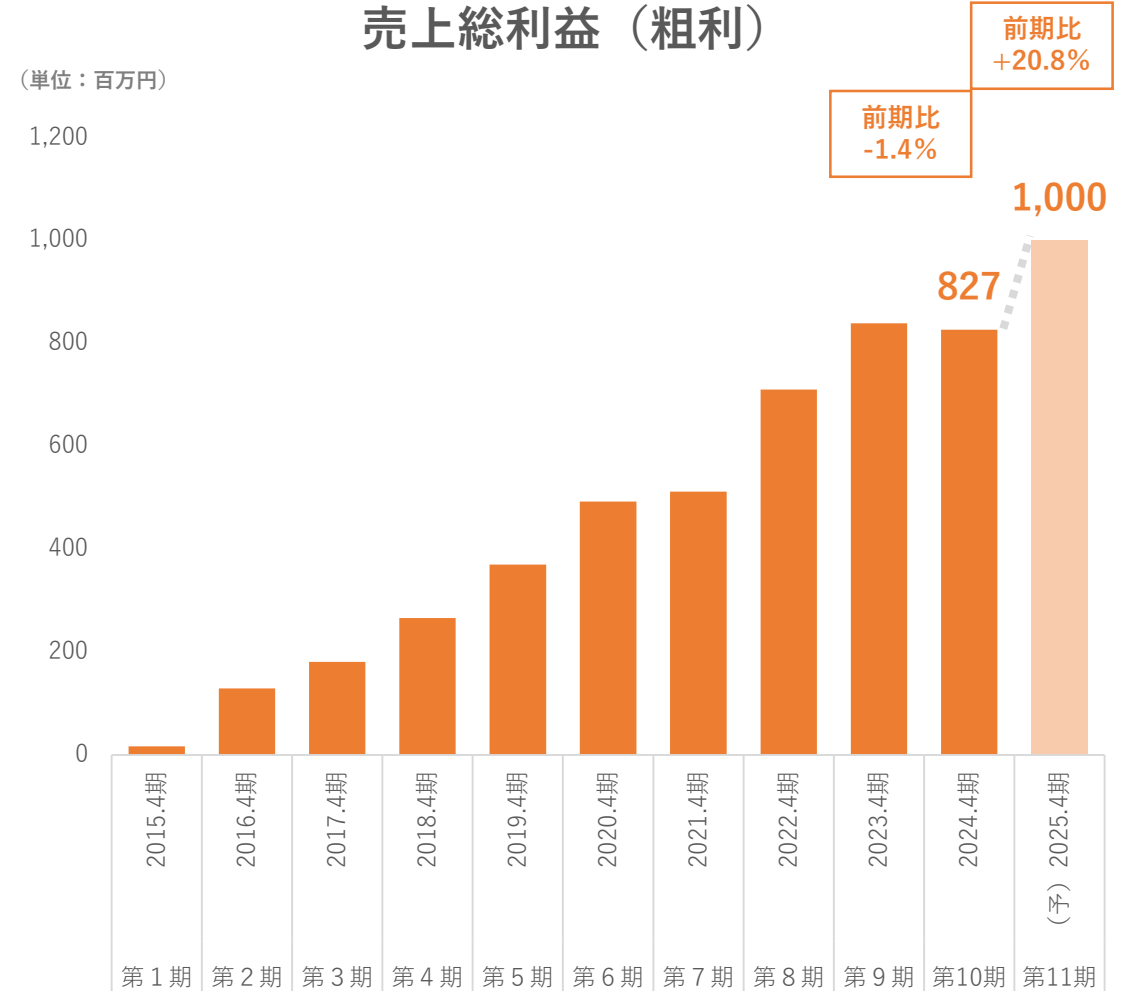
売上高

(単位：百万円)

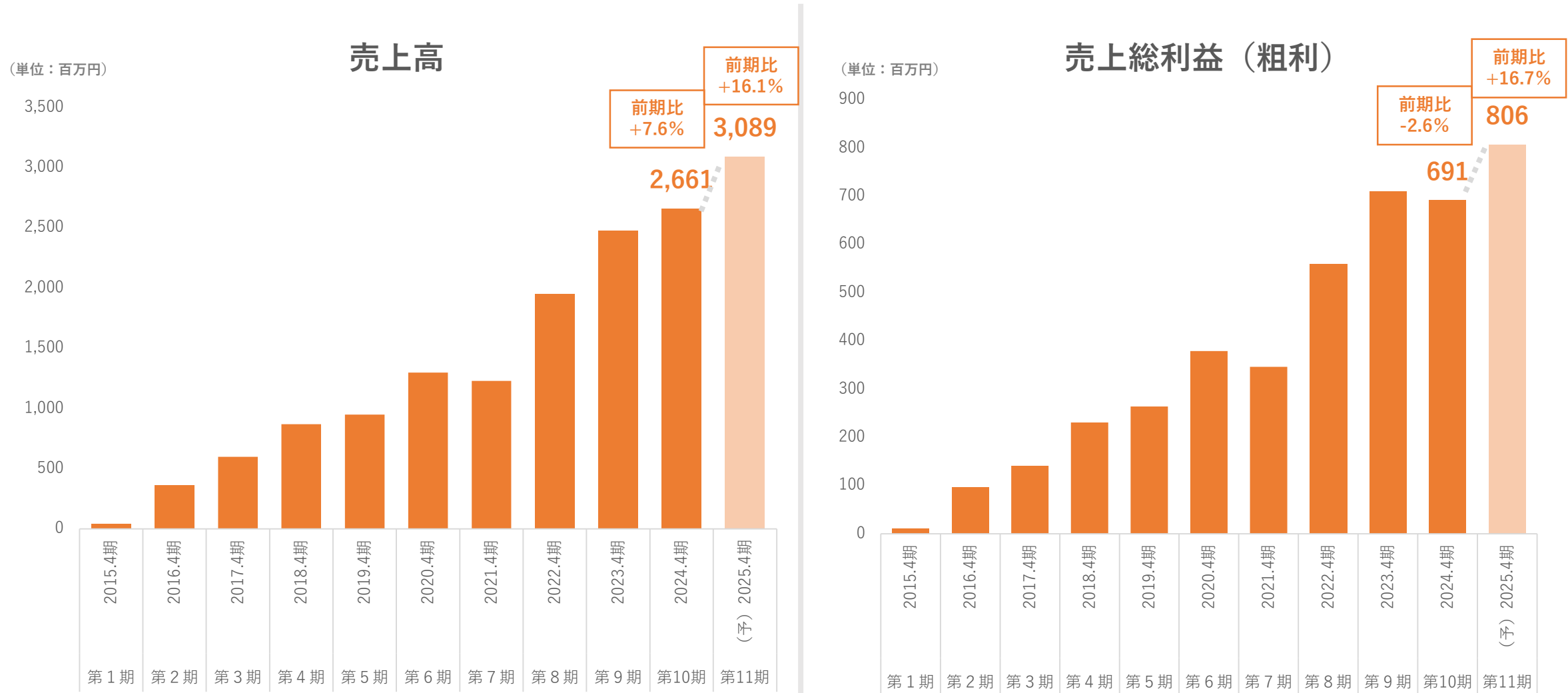


売上総利益（粗利）

(単位：百万円)



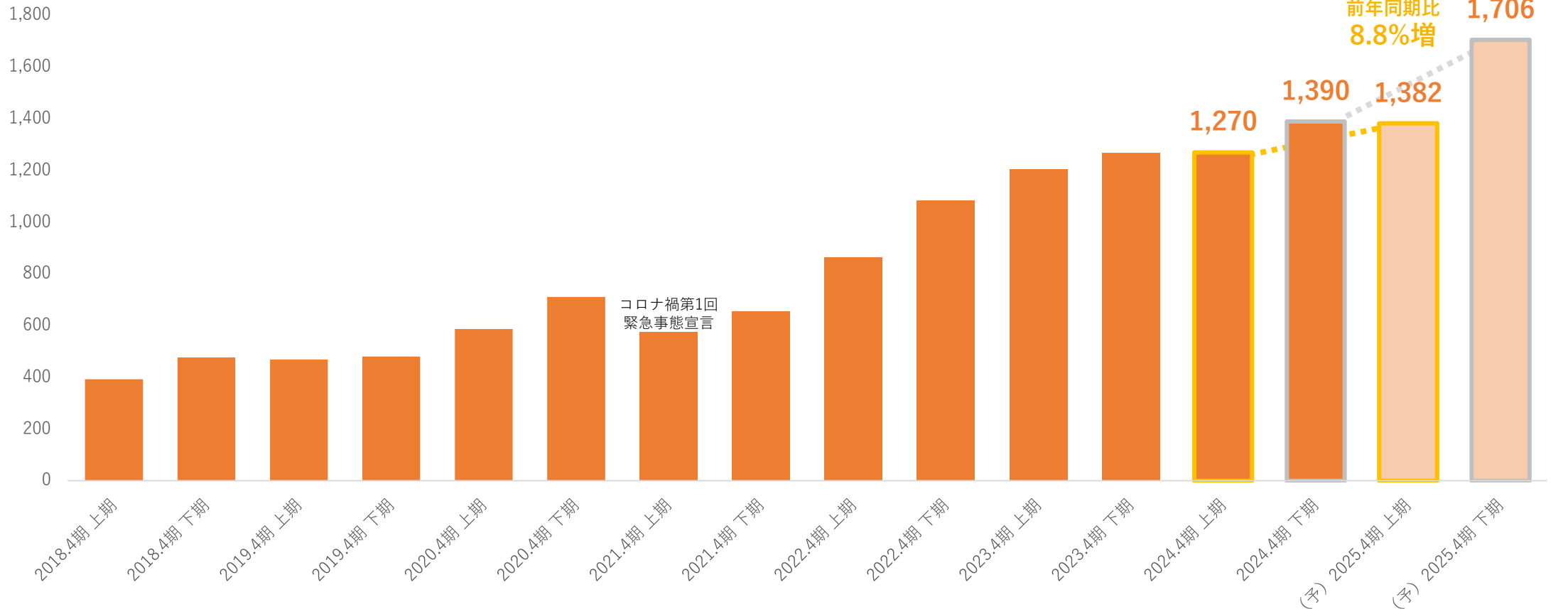
【10期実績】売上7%増、粗利2%減 【11期予算】売上16%増、粗利16%増を計画



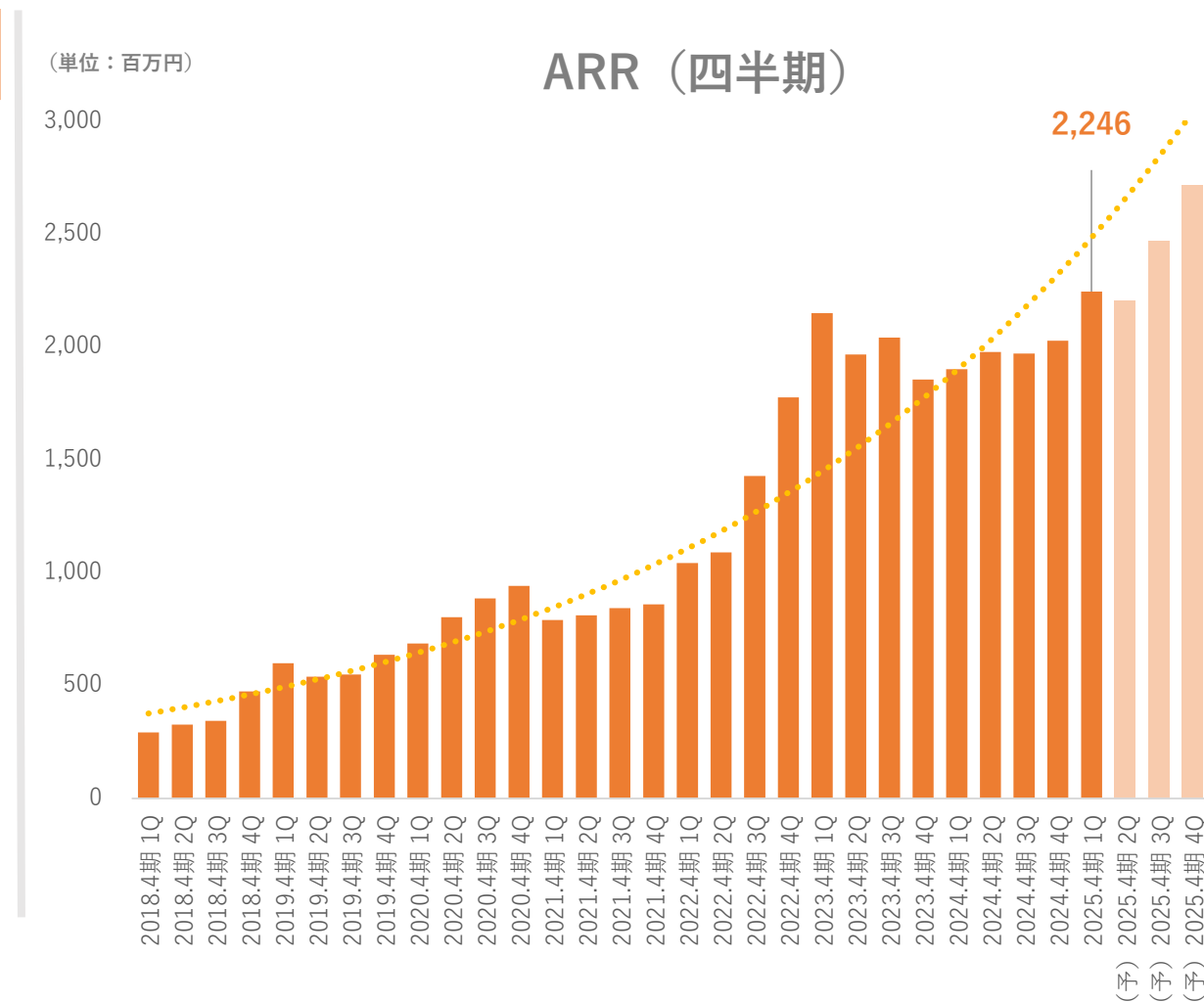
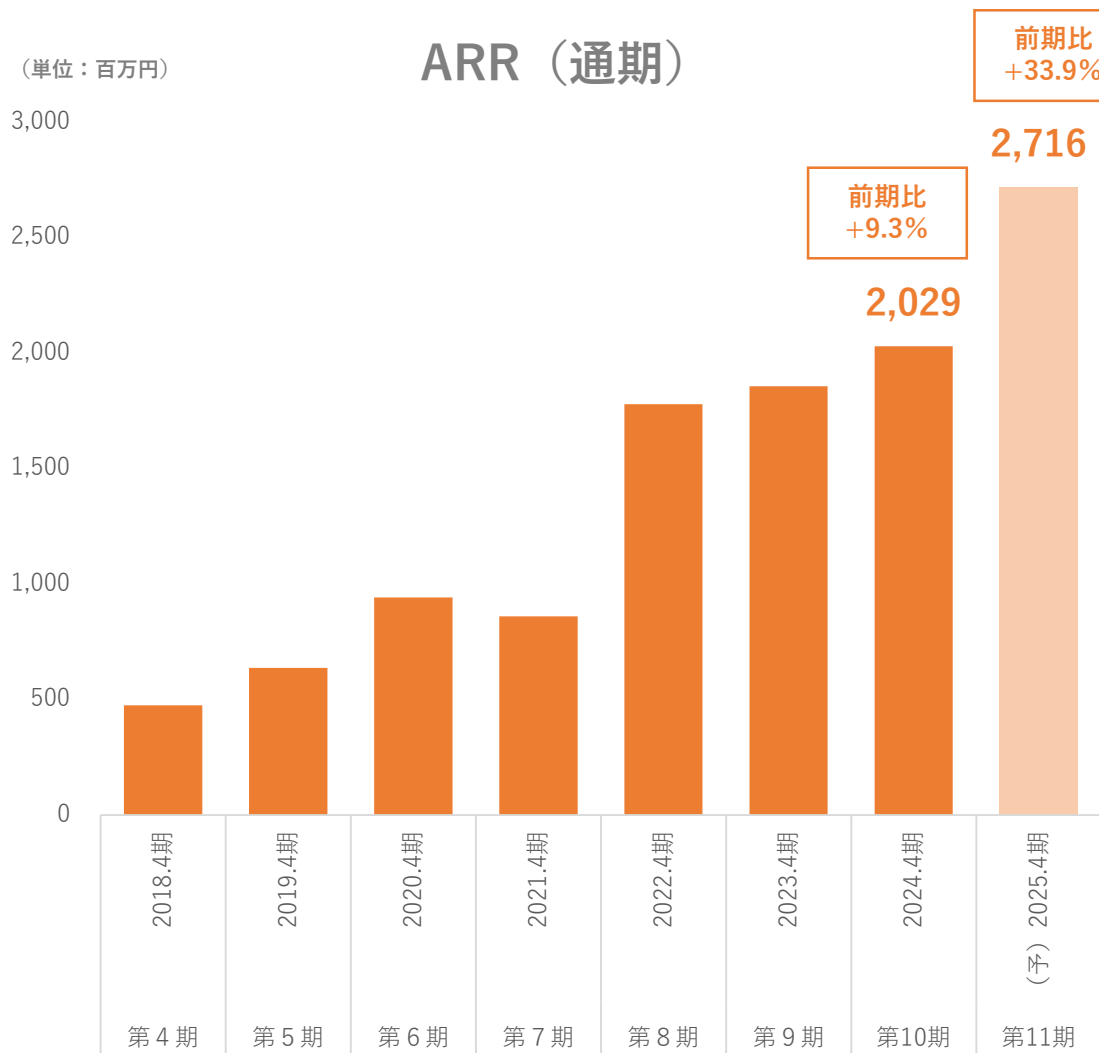
中長期的・継続的な売上成長を実現している

売上高

(単位：百万円)

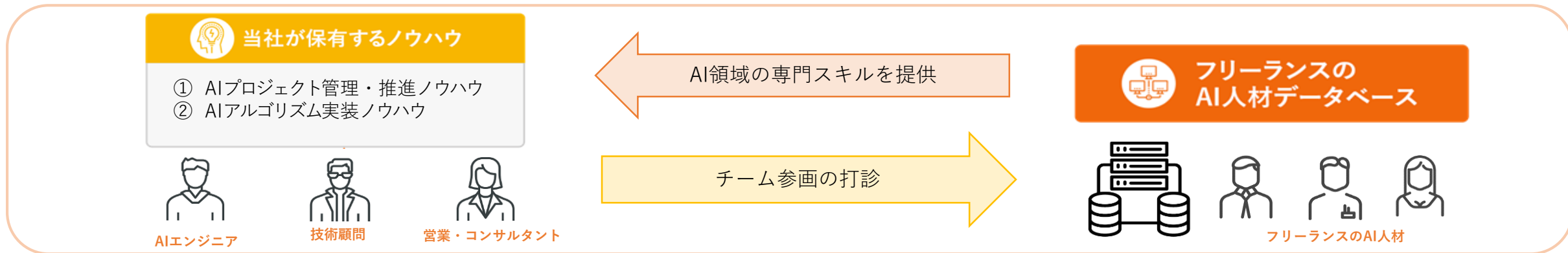


収益基盤はリカーリング型顧客。重要指標のARRは2025年4月期第1四半期22億円



- 1 – 2025年4月期1Q決算概要
- 2 – 経営指標推移
- 3 – 競争力の源泉
- 4 – 成長戦略
- 5 – Appendix1_会社概要
- 6 – Appendix2_潜在的な市場規模

経験豊富なフリーランスとチーム編成し、顧客の課題をAIアルゴリズム実装で解決

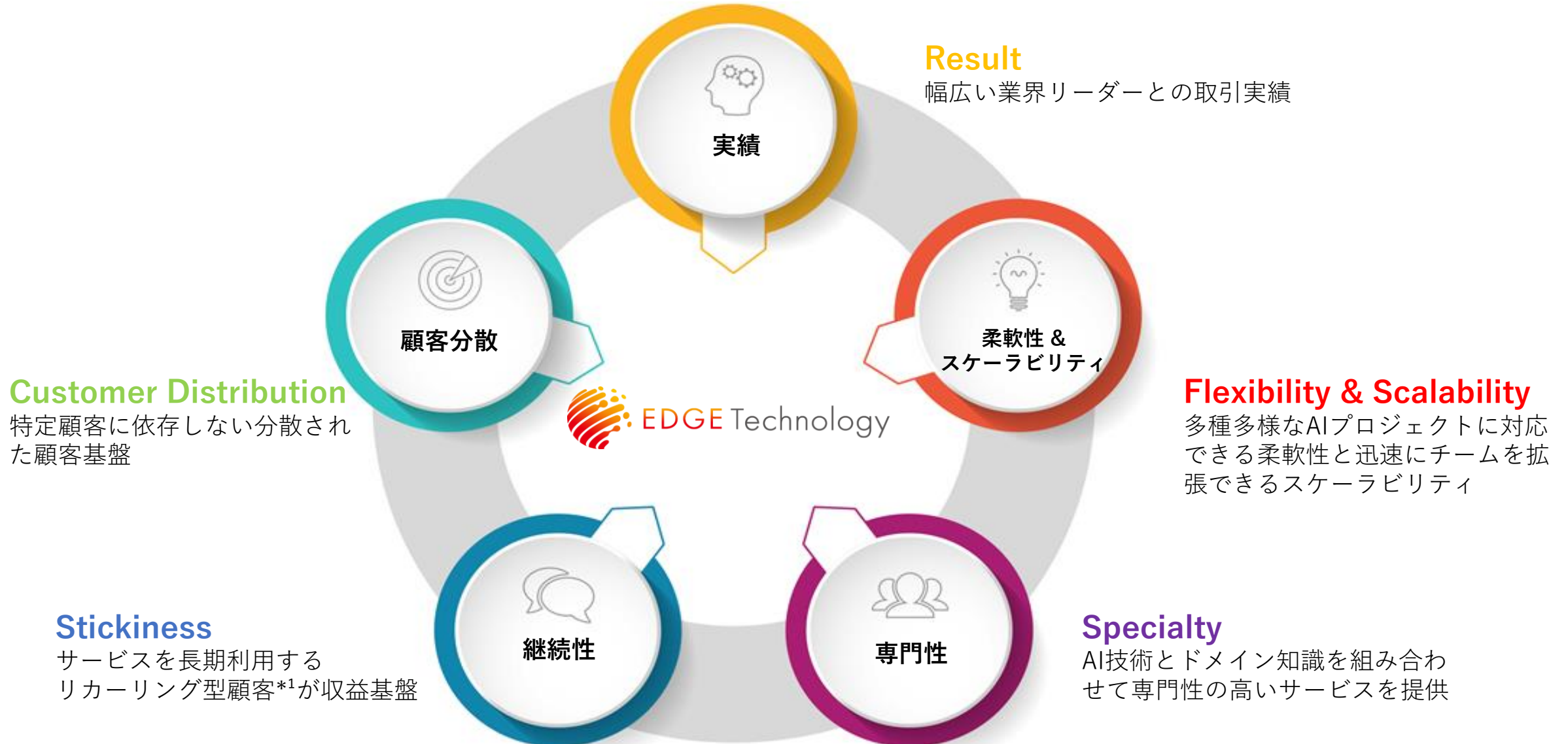


「経験豊富なフリーランスの活用による多種多様な顧客ニーズへの対応力」が強み

項目	一般的なAIベンダー*1	当社
サービス内容	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクト型サービス プロダクト販売 AI人材教育の提供 	<ul style="list-style-type: none"> AIソリューションサービス AIを活用したプロダクト「GeAIne」 AI教育プログラム「AIジョブカレ」
AI人材の属性	主に正社員	主にフリーランス*2
リソース拡充方法	理系大学院を卒業した新卒採用	フリーランスとして活動する国内外のAI企業・コンサル出身者の獲得
技術領域	得意領域を定義して正社員を育成	登録したフリーランスのスキルと経験に依拠して多種多様
強み	領域に特化したソリューションの提供	実務経験豊富なフリーランスによる多種多様な顧客ニーズの対応

*1 調査方法：一般的なAIベンダーの特徴等は、各社ウェブサイトに掲載されている情報より当社が調査・分析しました。

*2 サービス提供時は当社社員（営業・コンサルタント/AIエンジニア等）とチームを編成してサービスを提供します。



*1 「リカーリング型顧客」とは過去4 四半期連続でサービス利用した顧客であります。

幅広い業界リーダーとの取引実績



ジュピターショップチャンネル(株) 様



ディープラーニング*1を活用した動画コンテンツ作成業務の自動化 ～通販動画を短尺化するための推論モデルの開発およびワークフローの自動化～

Issue – 課題

- ショッピング専門チャンネル「ショップチャンネル」の放送済みの映像を編集して再利用することを検討していたが、24時間放送されている膨大な動画を手作業で編集するには費用対効果が見合わず、動画編集を自動化できるシステムの開発手法を模索していた。

Solution – 解決策

- 画像認識の技術を応用して、商品閲覧数の増加が期待できる動画の切り抜きポイントを特定し、短尺動画として保存する一連のフローを自動化した。
- 作成された動画は最初ランダムに表示されるが、ユーザーの閲覧に基づきレコメンデーション表示することを可能にした。

Impact – 効果

- 商品閲覧数の増加が期待できる動画の自動生成を可能にしたことで、売上増加が期待されている。
- レコメンデーションに基づきユーザーが動画を閲覧するため、商品閲覧数が増加し、通販サイト経由での売上増加に寄与することが期待されている。

*1：人間が自然に行うタスクをコンピュータに学習させるAIの手法のひとつ。

(株)RYODEN 様



新規ソリューションにおけるAIシステム開発支援

Issue – 課題

- 新規ソリューション実現に向け、画像認識系のAIシステムの自社開発に取り組むも、AIモデルの選定、実装に課題。

Solution – 解決策

- 画像認識系のディープラーニング（深層学習）^{*1}のベースを構築。
- モデル構造、チューニング方法等についてナレッジシェア。
- モデルをクラウド環境にシステムとして構築。

Impact – 効果

- 自社でAIモデルの運用内製化。
- 新規ソリューションとしてエンドユーザー様数箇所は無償運用開始。
- 本年中にユーザー様から利用料の課金開始。

*1：人間が自然に行うタスクをコンピュータに学習させるAIの手法のひとつ。

(株)グロービス 様



データ分析に基づく施策の効果検証支援 ～ユーザー継続率向上～

Issue – 課題

- 自社教育サービスのユーザー継続率向上のため、エンゲージメントサービス機能*1のトライアルを実施。
- ユーザー継続率向上の為に効果検証が必要になるが、トライアルの対象となる被験者の属性に（元々の意識が高いという）偏りがあり、A/Bテスト*2による効果検証が困難な状況。

Solution – 解決策

- 効果検証の代表的な手法として使われるA/Bテストが実施できなかったため、被験者の特徴に偏りがある中でも効果をできるだけ正しく推定出来るようにAIを活用し、統計的因果推論*3にて検証を実施。

Impact – 効果

- 施策の費用対効果が悪いと判明し、追加投資を未然に防ぐことに成功。
- 因果推論の活用により、曖昧になりがちな施策効果を明確にすることで、意思決定の最適化に貢献。

*1：ユーザーが対象サービスの契約を継続したいと思うためのオプションサービス。

*2：主にマーケティングにおける施策効果検証手法の一つ。2つ(以上)のパターンに分けどちらの方が効果あるか比較検討することができる。ただし、検証する上で被験者の特徴に偏りがないことが重要。

*3：原因と想定される変数と結果となる変数の因果関係を、できるだけ正しく推定するための統計的手法の総称。

サントリー(株) 様

SUNTORY

キャンペーン応募OK/NG自動判定システム開発支援

Issue – 課題

- 消費者がキャンペーン応募のためアップロードしたレシート情報の目視確認コストがかかっている。

Solution – 解決策

- Googleの文字認識API*1を利用した独自のキャンペーン応募判定システムを提案。
- 読み取った画像データから応募条件に合致するか判定する機能とテキストデータを構造化する機能を実装。

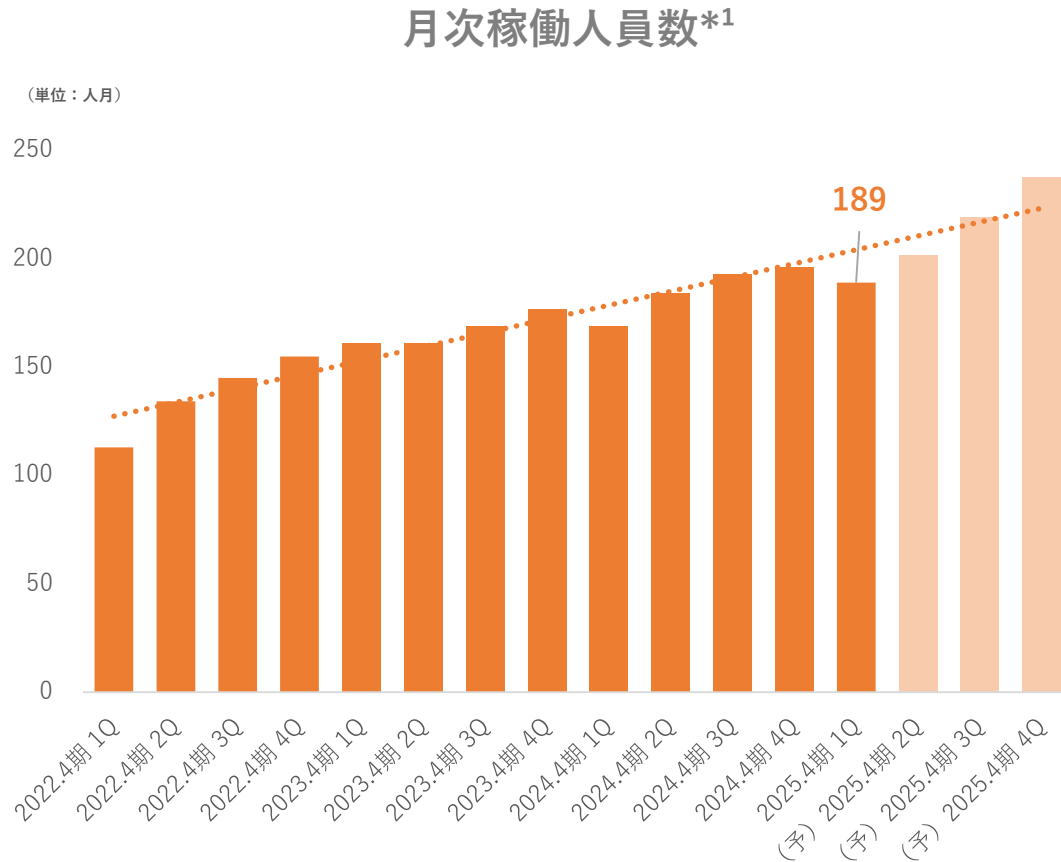
Impact – 効果

- 判定精度97%の自動判定システムによりキャンペーン応募の約80%の目視確認が不要になり省人化、コストダウンが実現する見込み。
- 約80%を占めるOK判定時間が最大10日から5秒程度に改善され顧客満足度が向上する見込み。
- 今回開発した応募判定機能と構造化機能は運営フェーズに移行。

*1 APIとは「アプリケーション・プログラミング・インターフェース (Application Programming Interface)」の略称であり、ソフトウェアやプログラム、Webサービスの間をつなぐインターフェースのことを意味します。

多種多様な案件に対応できる柔軟性と迅速な人員確保ができるスケーラビリティ

スケーラビリティを活かし月次稼働人員数は増加傾向



*1 当該期間における各月の稼働人員数（人月を合計したもの）の平均値を算出した値となります。

フリーランス活用で柔軟性とスケーラビリティを確保

フリーランス*2から当社が選ばれる理由



*2 当社におけるフリーランスの定義：

個人事業主・副業に加えて、個人事業主から法人成りした個人事業主及び中小規模企業者を含みます。

*3 フリーランス協会が会員向けに提供する福利厚生サービスを当社で稼働中は無料で提供しております。

専門性の高い技術力と専門業者ノウハウで満足度の高いAIソリューションサービスを提供



実務経験に裏付けられた
AIアルゴリズム実装ノウハウ



AIプロジェクト管理・推進ノウハウ

- ① 技術顧問陣に加えて、豊富な実務経験を身に付けたAI領域専門のフリーランスによるAI開発力
- ② サービス提供を通じて当社のAIエンジニアに蓄積されるAIアルゴリズム実装ノウハウ

顧客の要望に応じた個別開発

【プロジェクト事例】

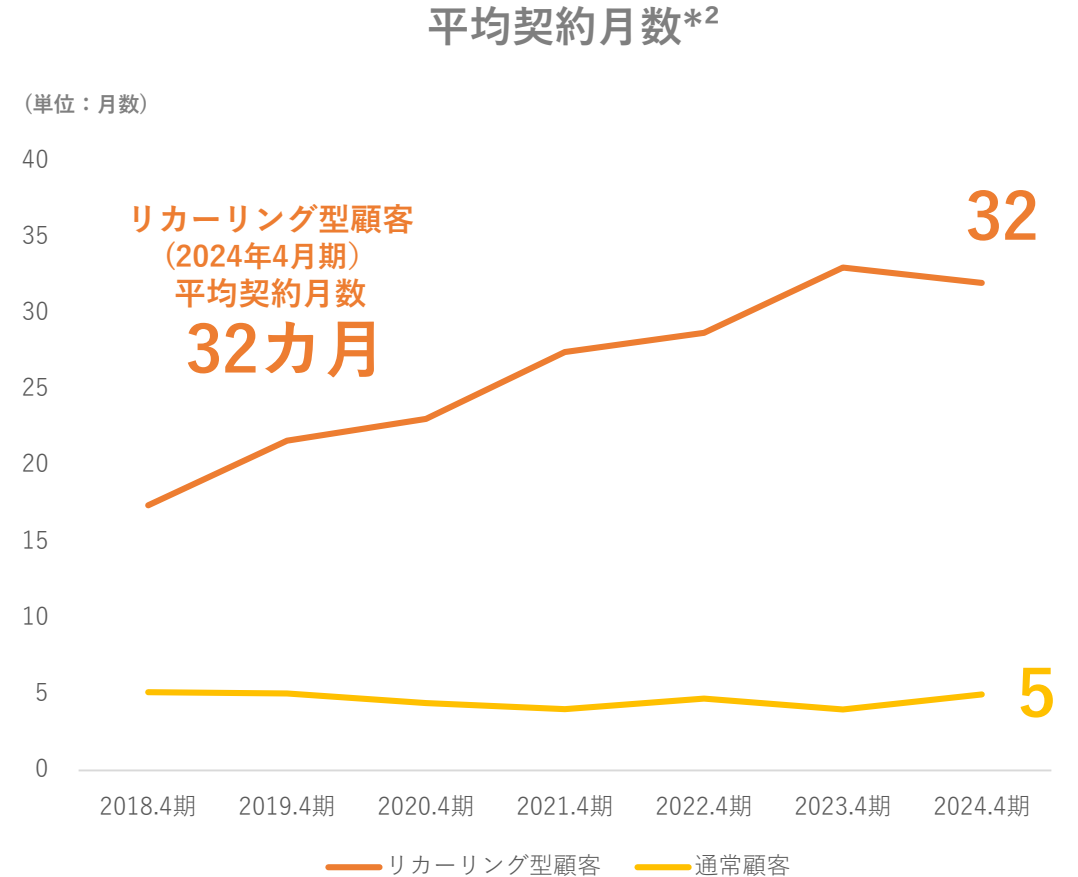
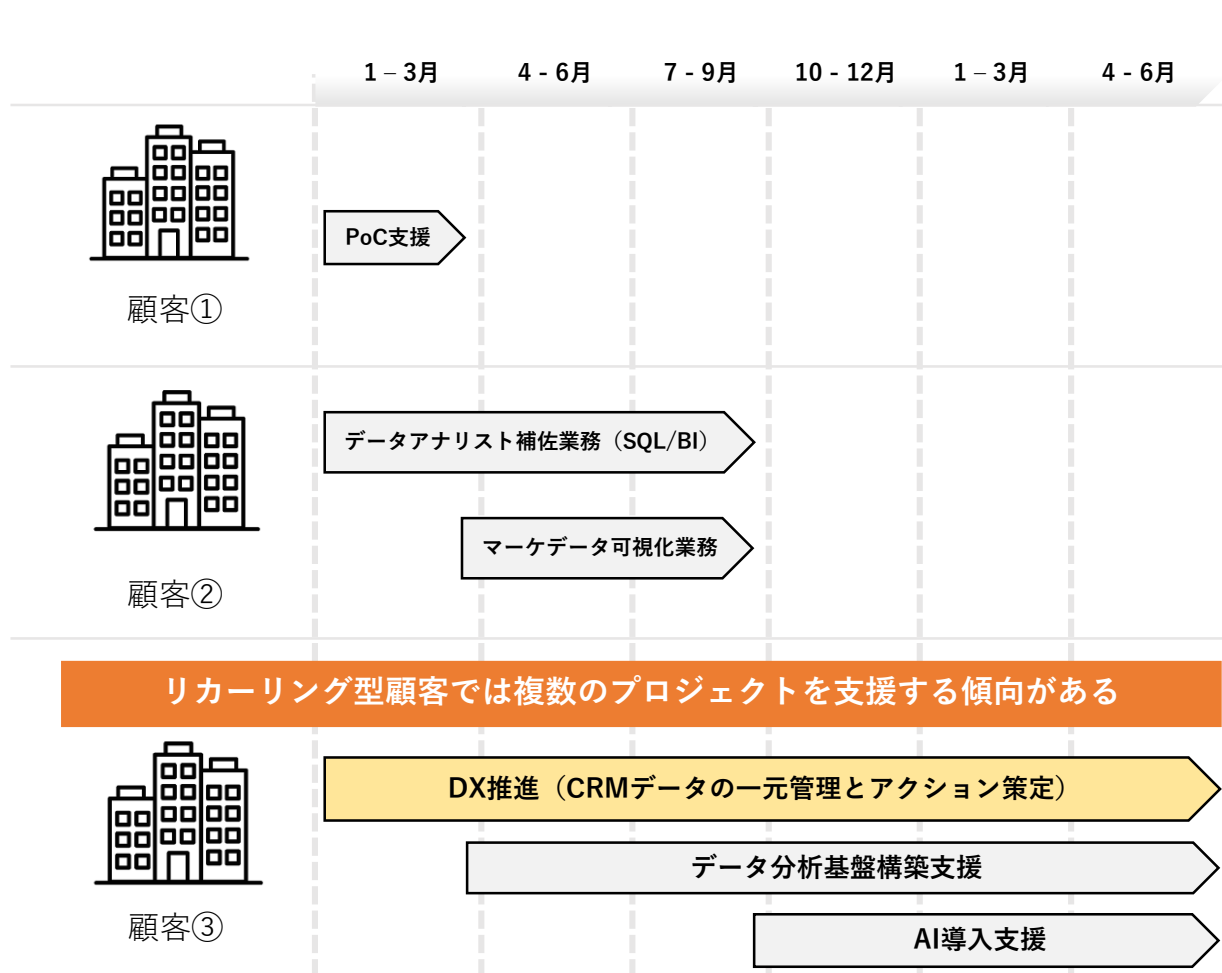
- ・需給予測モデル*1構築
- ・大規模言語モデル (LLM*2) の開発・活用
- ・ディープラーニング*3を用いた画像認識モデル*4開発

- ① 顧客の課題をデータ分析・アルゴリズム実装を通じて課題解決に導く提案力
- ② 提案内容に合致したスキルを保有しているフリーランスとチームを編成する力
- ③ 編成したチームでプロジェクトを成功に導くプロジェクト管理・推進能力

*1 需給予測モデルとは主に販売機会の損失や在庫過多による管理コスト削減のため需給動向を予測するモデルを意味します。
*2 大規模言語モデル (LLM : Large language Models) とは、大量のデータとディープラーニング (深層学習) 技術によって構築された言語モデルです。
*3 ディープラーニング (深層学習) とは人間の神経細胞の仕組みを再現したニューラルネットワークを用いた機械学習の手法の1つです。
*4 画像認識モデルとは主に画像から特徴を掴み対象物を識別するモデルを意味します。

④継続性のあるサービス # 1

「リカーリング型顧客*1」がコアなファン層。プロジェクトの積み上げで収益が増加



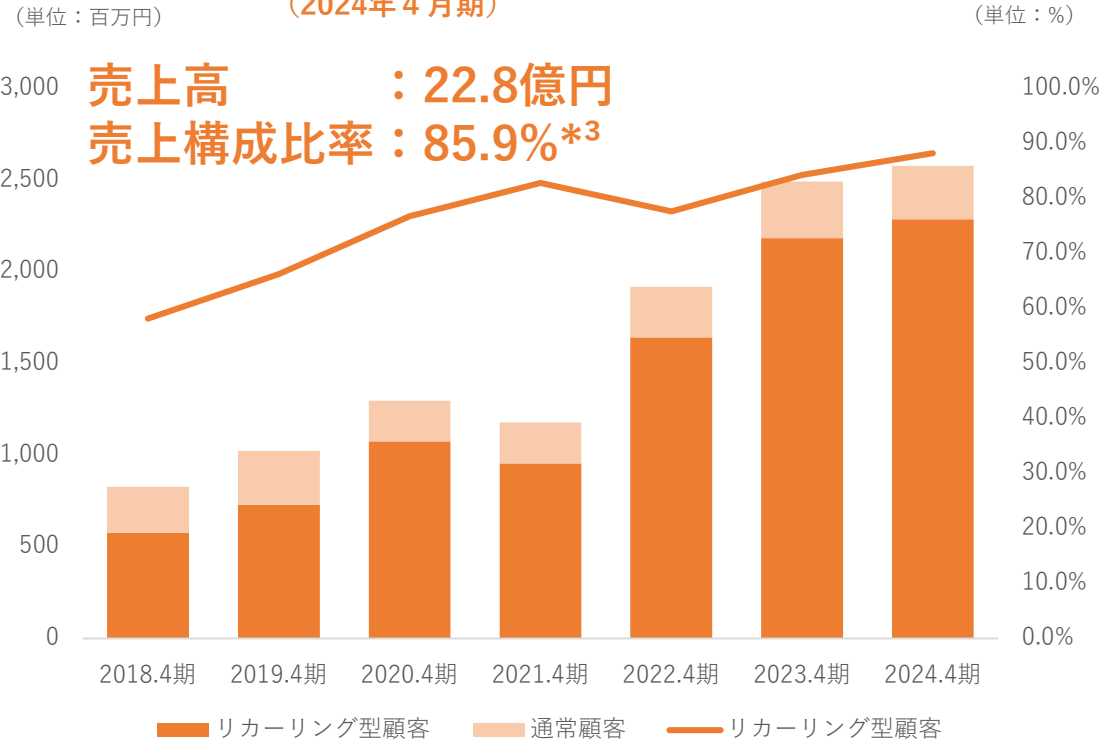
*1 「リカーリング型顧客」とは過去4四半期連続でサービスを利用した顧客であり、それ以外の顧客は「通常顧客」と言います。

*2 「平均契約月数」とは顧客セグメント別平均契約月数を意味します。

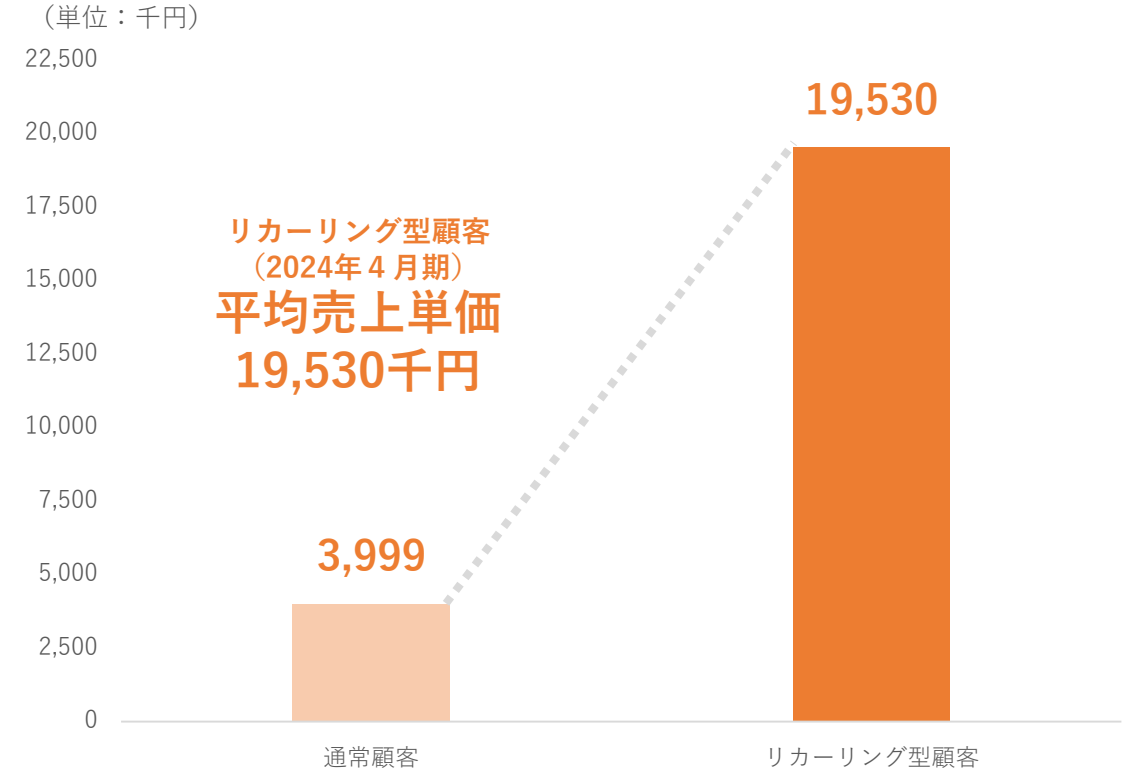
リカーリング型顧客の売上構成比率は85.9%で、当社の主要収益基盤

顧客セグメント別売上高*¹及び
リカーリング型顧客売上構成比率*²

リカーリング型顧客
(2024年4月期)





顧客セグメント別平均売上単価*⁴



*1 各事業年度に売上のある顧客のセグメント別（通常顧客、リカーリング型顧客）の売上高合計となります。
 *2 各事業年度に売上のあるリカーリング型顧客の売上高合計を各事業年度に売上のある全顧客の売上高合計で除算した値となります。
 *3 2023年4月期の88.2%に対して2024年4月期のリカーリング売上構成比率は85.9%となりました。

*4 2024年4月期に売上のあるリカーリング型顧客の平均売上高及び各事業年度に売上のある通常顧客の平均売上高となります。

特定顧客に依存しないリスク分散された顧客基盤

顧客別 – 売上高ランキング*1		
ランキング	顧客が属する業種	売上構成比率
 1	ソフトウェア・SI	15.0%
 2	情報通信・インターネット	3.7%
3	ソフトウェア・SI	2.6%
4	自動車・自転車	2.4%
5	情報通信・インターネット	2.1%
6	その他製造業	2.1%
7	ソフトウェア・SI	1.9%
8	ソフトウェア・SI	1.8%
9	人材	1.8%
10	ソフトウェア・SI	1.8%

*1 2024年4月期（2023年5月～2024年4月）実績となります。

- 1 – 2025年4月期1Q決算概要
- 2 – 経営指標推移
- 3 – 競争力の源泉
- 4 – 成長戦略
- 5 – Appendix1_会社概要
- 6 – Appendix2_潜在的な市場規模

短期的には「戦略的パートナーシップ」により成長を加速



成長戦略
STRATEGY

戦略的
パートナーシップ

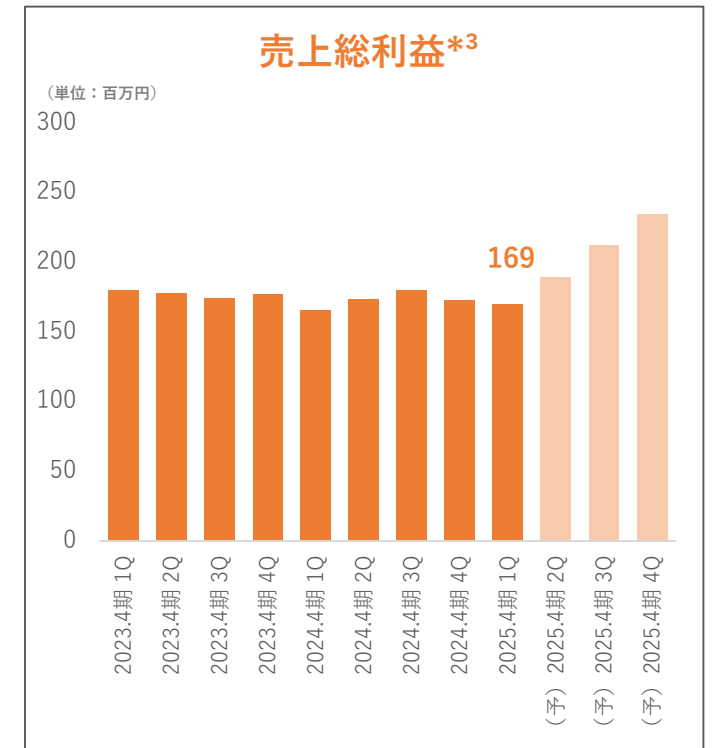
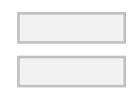
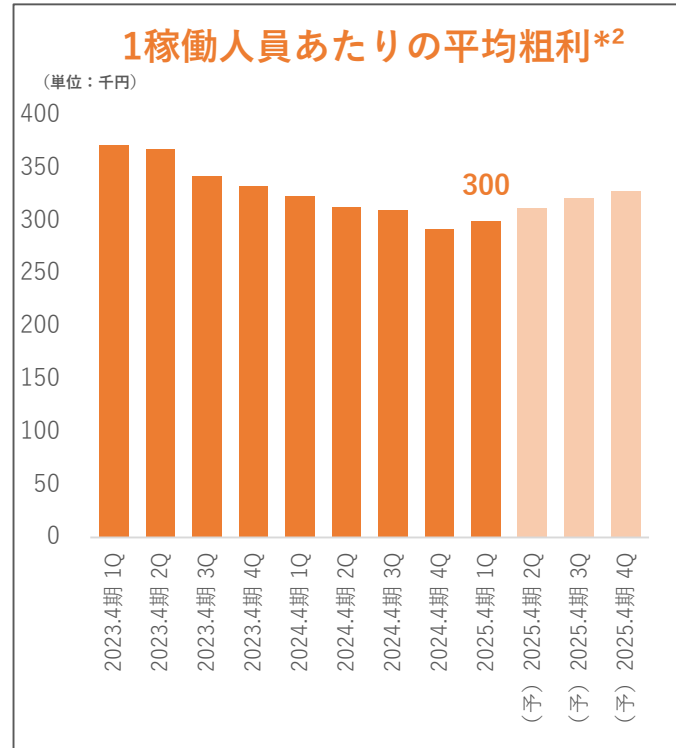
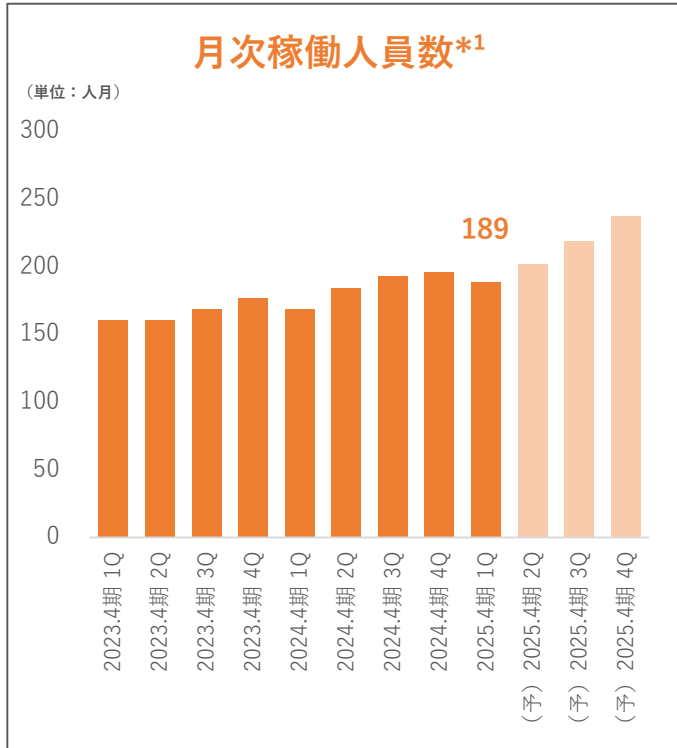


経営目標*1
TARGET

売上高 : 33.6億円
売上総利益 : 10.0億円
営業利益 : 1.2億円

*1 2025年4月期における年次予算計画となります。

AI 組織強化・パートナーシップ強化により月次稼働人員数及び売上総利益を最大化



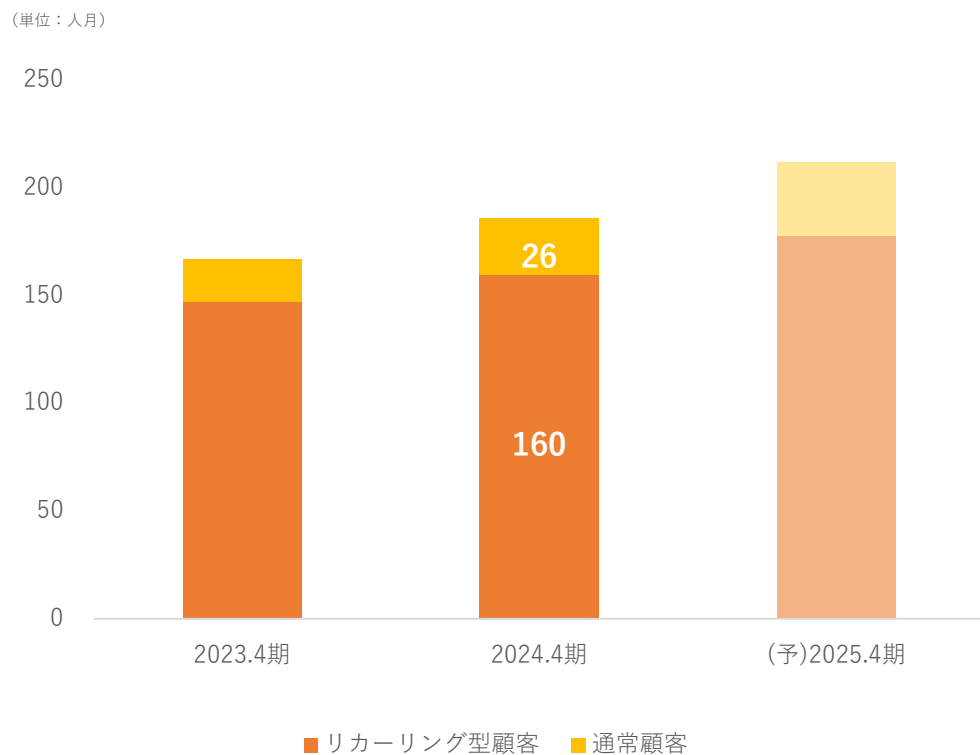
*1 当該期間における各月の稼働人員数の平均を算出した値 *2 当該期間における1稼働人員あたりの各月の平均粗利 *3 当該期間における月次稼働人員数の平均と1稼働あたり平均粗利を乗じた値に、3ヵ月(四半期月)を乗じて算出した値

【2025年4月期第1四半期会計期間の進捗状況】 売上総利益は169百万円(前年度第4Q ※対比△1.5%の減少)となりました。(※以下四半期会計期間を「Q」と表記)

- ・2025年4月期第1Qにおいては、月次稼働人員数・1稼働人員あたりの平均粗利・売上総利益とも、概ね計画どおりの着地となりました。
- ・月次稼働人員数は前年度の積極採用・育成により、受注活動は一定の成果がでてきているものの、各企業の予算更新による前期末月次稼働人員数の減少をカバーするに至らず、189人(前年度第4Q対比△3.9%)となりました。
- ・1稼働あたりの平均粗利は、リーダー・教育担当層も含めた営業注力によって組織的に価格交渉力を高めたこと等により、300千円(前年度第4Q対比+2.5%増加)となりました。
- ・上記、月次稼働人員数の減少・1稼働人員あたりの平均粗利増加が相俟って、当期1Q売上総利益は前年度第4Qと比較し、ほぼ同一水準の着地(169百万円)となりました。

AI 顧客セグメント別の営業・提案活動を強化

月次稼働人員数*1

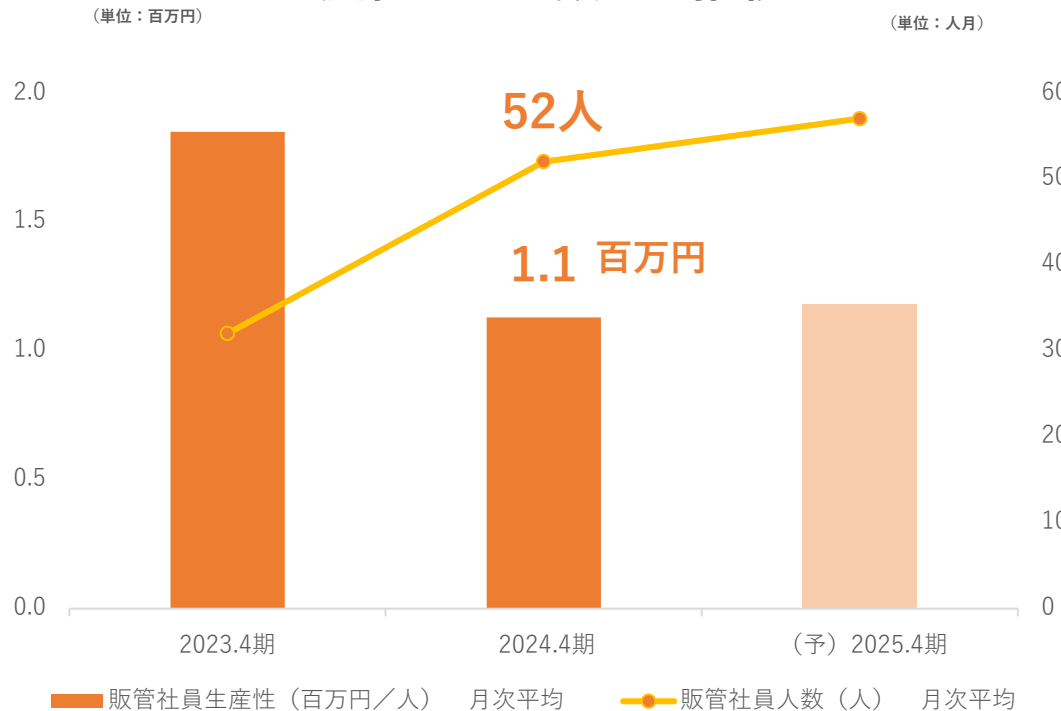


セグメント	狙い	取組み
通常顧客	新規取引先企業数の増加	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の成功事例を活用して案件獲得を強化 若手社員の増員、教育による活動量・受注量増加を図る
リカーリング型顧客	リカーリング型顧客数の増加	<ul style="list-style-type: none"> 顧客内の他部署横展開を強化 顧客の関係会社の開拓を強化 採用数をコントロールし、リーダー・教育担当層も含め営業活動に専念することでリカーリング型顧客の受注増を図る

*1 各事業年度における各月の稼働人員数の平均を算出した値となります。

AI 中長期的に人材投資を継続するが、一時的には採用活動をコントロール

販管社員*1の
生産性*2と人数*3の推移



採用強化により、2024年4月期は52名まで販管社員人数（月次平均）を増加
2025年4月期は一時的に採用活動をコントロールし、生産性向上を図る

組織力

- 営業・コンサルタントをはじめテクノロジー強化のための優秀なAI人材獲得・育成を強化

技術力

- より効率的な機械学習/ディープラーニング技術のAIライブラリ研究・開発

営業力

- 採用、組織拡大をコントロールすることで、リーダー・教育担当層も含め営業活動に専念
- 他のサービスも交えて提案する事で新規顧客獲得強化

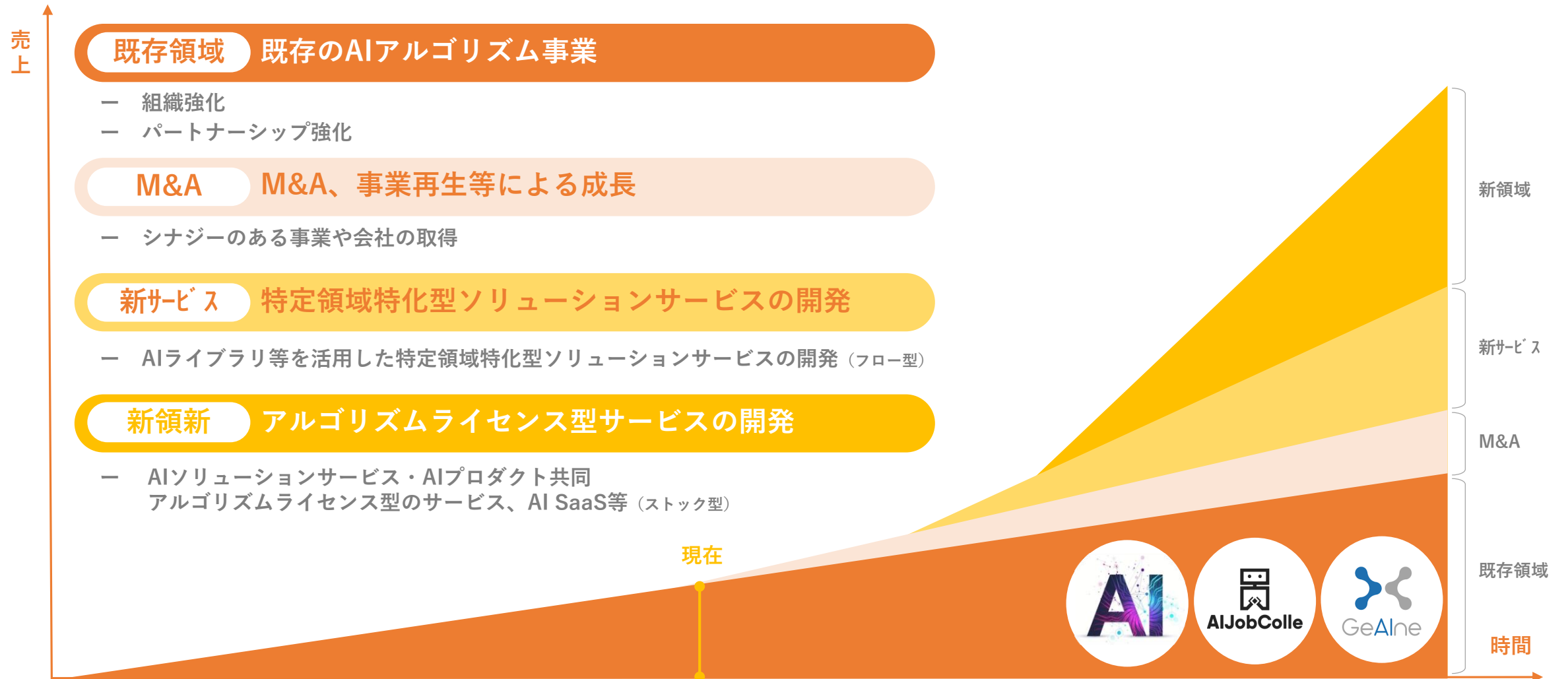
*1 販管社員は、営業・コンサルタント（顧客開拓を行い、開拓した顧客のビジネス上の課題を解決するため、フリーランスとチーム編成を行い、プロジェクト管理及び推進を行う一連の業務に携わる当社社員）や営業社員、フリーランスの経験やノウハウを見極めチームアサインを促進する役割を担う社員等、AIソリューションサービスにおいて販売管理活動に従事する社員を意味し、エンジニアを除きます。

当初営業・コンサルタントのみを記載していましたが、総人数増加とともに個々の機能が分化したため、サービスを伸ばすドライバーとしてより適切な販管社員の総数を記載することとしております。

*2 販管社員の人数とは、各事業年度期間内の各月販管社員人数の総和を各事業年度期間内の月数で除算した月次平均販管社員人数を意味します。

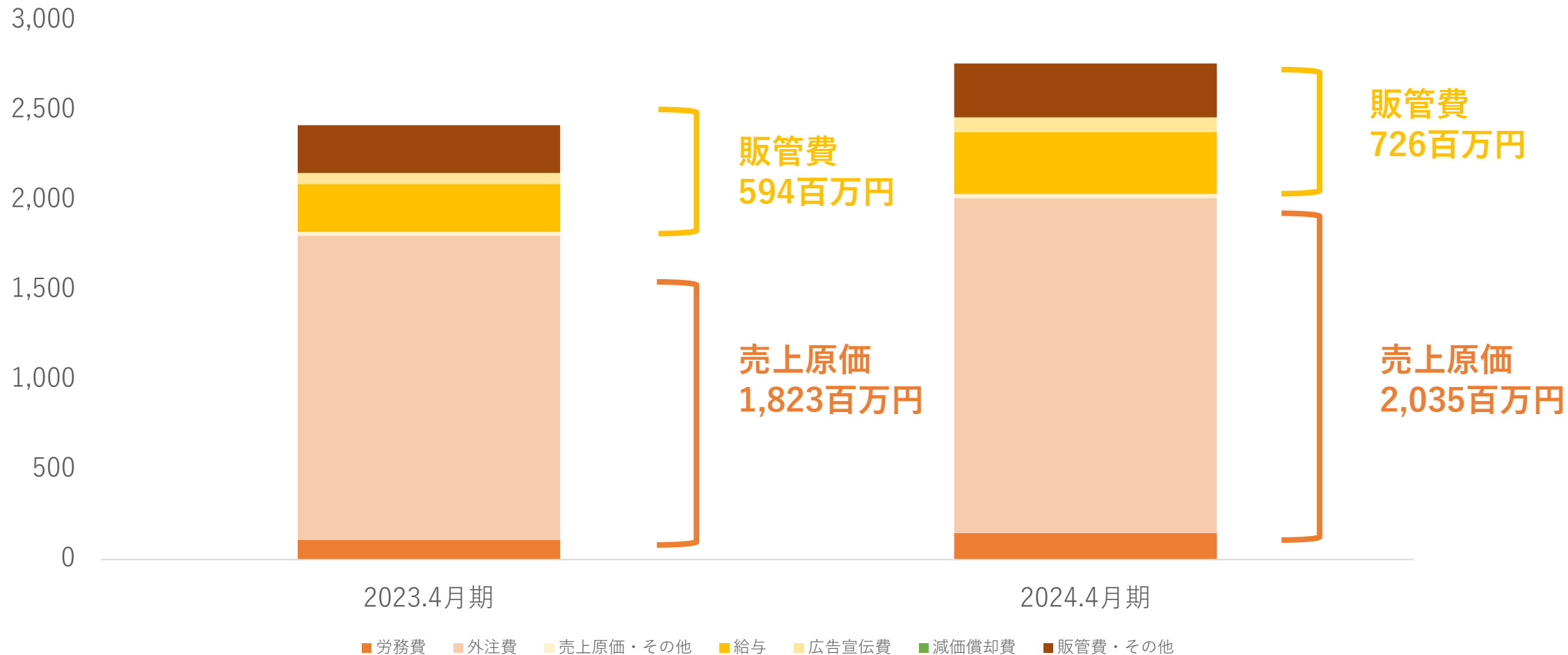
*3 販管社員の生産性とは、各事業年度期間内の各月上総利益の総和を同期間内の各月販管社員人数の総和で除した販管社員1名当りの月次平均売上総利益を意味します。

短期：戦略的パートナーシップ、中長期：M&A／新規サービスの創出等に取り組む



外注費（フリーランス）に次いで給与と労務費（社員AIエンジニア）が占める

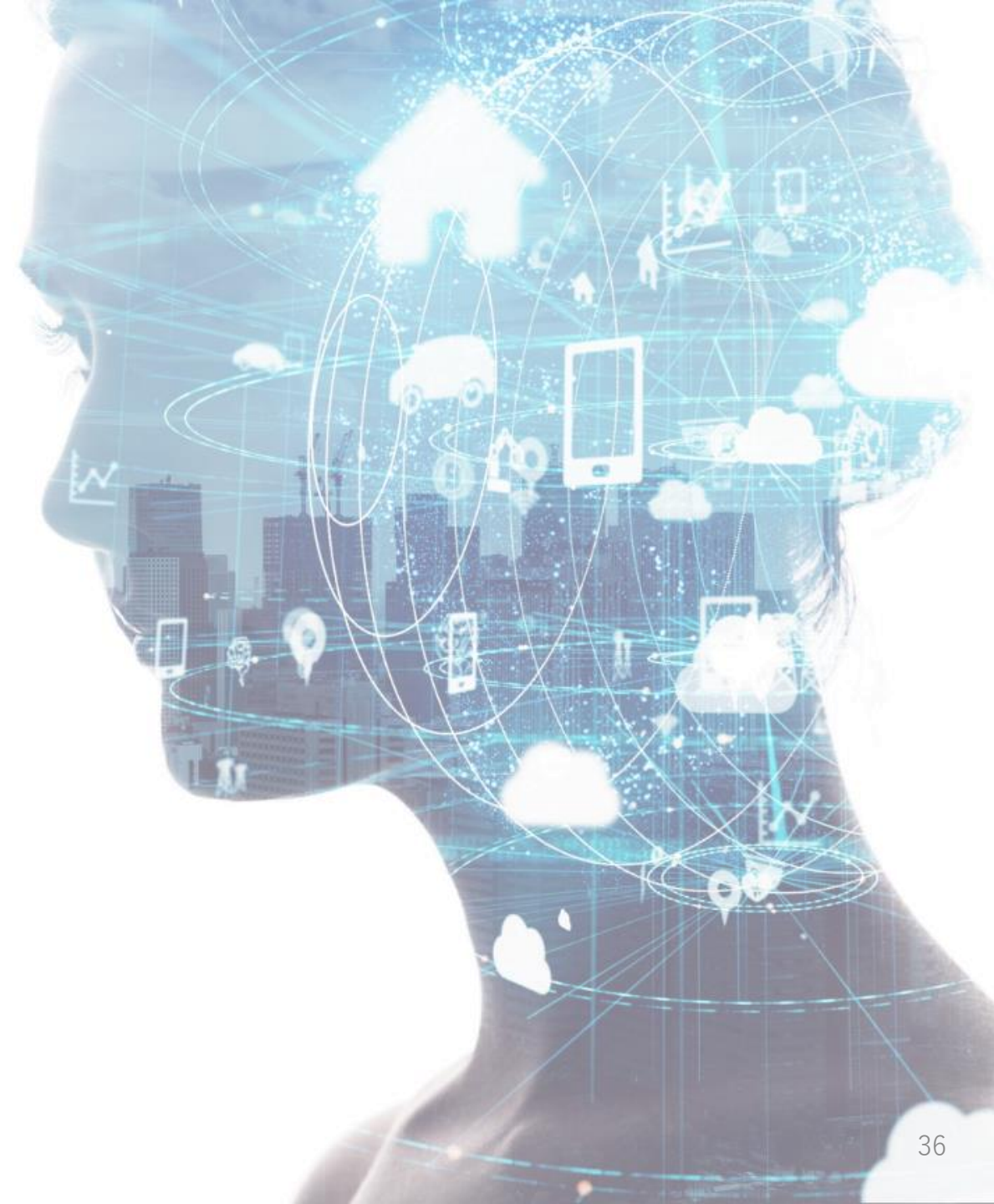
(単位：百万円)



- 1 – 2025年4月期1Q決算概要
- 2 – 経営指標推移
- 3 – 競争力の源泉
- 4 – 成長戦略
- 5 – Appendix1_会社概要
- 6 – Appendix2_潜在的な市場規模

会社概要

会社名	エッジテクノロジー株式会社
設立	2014年5月
本社住所	東京都千代田区神田美倉町7番 1
従業員数	99名（2024年7月31日現在）
事業内容	AIアルゴリズム事業 <ul style="list-style-type: none">AIソリューションサービスの提供AI教育サービスの提供AIプロダクトの開発/販売
代表取締役社長	住本 幸士
所属団体	日本ディープラーニング協会 データサイエンティスト協会 人工知能学会





テクノロジーで世界中の人々を幸せに

AIアルゴリズム事業

AIアルゴリズム事業とは、AIアルゴリズムにより顧客の課題を解決する事業です。具体的には、AIソリューションサービスの提供・AI教育サービスの提供・AIプロダクトの開発/販売のAIサービスを行う事業です。

AIソリューションサービス

顧客の経営課題を元に業務分析を実施し、データ利活用によって解決可能な課題を判別して概念実証（PoC^{*1}）を行った後に、AIアルゴリズムを既存の業務・システムに組み込み、実装・運用するところまでを一気通貫で行う事が可能なサービスとなります。
当社のAIソリューションサービスは、顧客のビジネス上の課題に合わせて当社社員（営業・コンサルタント^{*2}）とフリーランス^{*3}で専門チームを編成して展開する事が多いところに特徴があります。特に専門性の高いフリーランスは技術顧問として、当社のサービス品質を向上させる役割を担っています。

AI教育サービス

AI教育サービスを行っております。当社のAI人材データベースを生かし、88名の経験豊富な講師陣（24年7月末時点）を揃えて、幅広く^{*4}、専門性の高いAI講座を開講できる事を強みにしております。

AIプロダクトサービス

GeAlne（ジーン）は送信先企業のリストをアップロードするだけで、予め設定した営業文書を対象企業の問い合わせフォームに一括で自動書き込みできるサービスです。自動で対象企業のURL特定、ホームページ（以下HP）を解析して問い合わせフォームを検出し、自動書き込みを実行するため、従来の電話営業や人手によるHP検索、メール配信営業の工数を大幅に削減できます。

- *1 PoCとは「Proof of Concept」の略で、その意味は文字通り、概念実証と訳されます。
具体的には、何か新しいプロジェクト等の試みを行う際、それが本当に実現可能なのか、どれくらいの効果が見込まれるのか、等を技術的に実際の検証を行うことを意味しております。
- *2 営業・コンサルタントとは、顧客開拓を行い、開拓した顧客のビジネス上の課題を解決するため、フリーランスとチーム編成を行い、プロジェクト管理及び推進を行う当社社員等を意味しております。
- *3 当社におけるフリーランスの定義とは、個人事業主・副業に加えて、個人事業主から法人成りした個人事業主及び中小規模企業者を含みます。
- *4 初学者向けには数学やプログラミング基礎を学ぶ講座、JDLAのE資格受験者向けには機械学習・深層学習を学ぶ講座、E資格合格者向けにはケーススタディを用いてAI実装の理解を深める講座等、受講者の理解度や目的にあった講座を複数ご用意しております。





AI開発・実装とデータ利活用を推進する 「AIソリューション」

2014年5月

当社設立と共にAI・データサイエンスに関する
フリーランス案件情報を集めた「BIGDATA NAVI *1」の運営
及びAIソリューションサービスを提供開始



データ分析・アルゴリズム開発・PoC等
顧客企業のデータ利活用プロジェクトを支援。



独自のAI人材データベースから顧客のビジネス上
の課題に合わせて当社社員とAIフリーランスで
チーム編成を行いサービスを提供。



月次稼働人員数*2は189人月（2024年5月～2024年7月）

*1 BIGDATA NAVIに掲載する案件は顧客企業からの事前承諾を得た案件情報のみを掲載しております。当社が取り扱うAI関連ならびにそれらに付随するIT関連の案件のほとんどが非公開案件に該当するため、BIGDATA NAVIでは過去案件を中心に掲載を行い、参画を希望するフリーランスには非公開案件の中から類似する案件をご紹介します。

*2 2024年5月～2024年7月における各月の稼働人員数（人月を合計したもの）の平均値を算出した数値です。





JDLA認定*1のAI教育プログラム 「AIジョブカレ」

2017年 6月

AI実装の知識・ノウハウを習得し、仕事に繋げることを目的とした教育講座の運営を開始



個人向けにAI教育と転職支援を同時に行う教育講座。企業向けには法人研修として提供。



独自のAI人材データベースから揃えた実務経験豊富な講師陣が仕事に直結するAI講座をテーマに講義。



2025年 4 月期第1四半期末の月平均利用社数 *2は11社（2024年5月～2024年7月）。

*1 一般社団法人日本ディープラーニング協会を意味しております。2020年3月には同協会の正会員となりました。

*2 利用社数には日本国行政省庁・地方自治体・学校等の組織体の数を含んでおります。現在法人研修がAI教育サービスの主力となっておりますので、法人研修の主要指数である利用社数を2024年4月期第1四半期まで記載していた個人向けサービス指標（受講生数、転職希望登録者数、転職成功者数）に替えて記載しております。





新規開拓をスピードアップするAI営業支援ツール

「GeAlne（ジーン）」

2017年 8月

問い合わせフォームに自動で営業文言を送信する「GeAlne」を自社開発して販売開始



「GeAlne」は送信先企業リストをアップロードするだけで予め設定した営業文書を対象企業の問い合わせフォームに一括で自動書き込みできるサービス。



AIによるお勧め企業分析を実装。営業リストの取得、ABテスト、クリック通知など充実した機能。



2024年7月末の利用社数は65社。

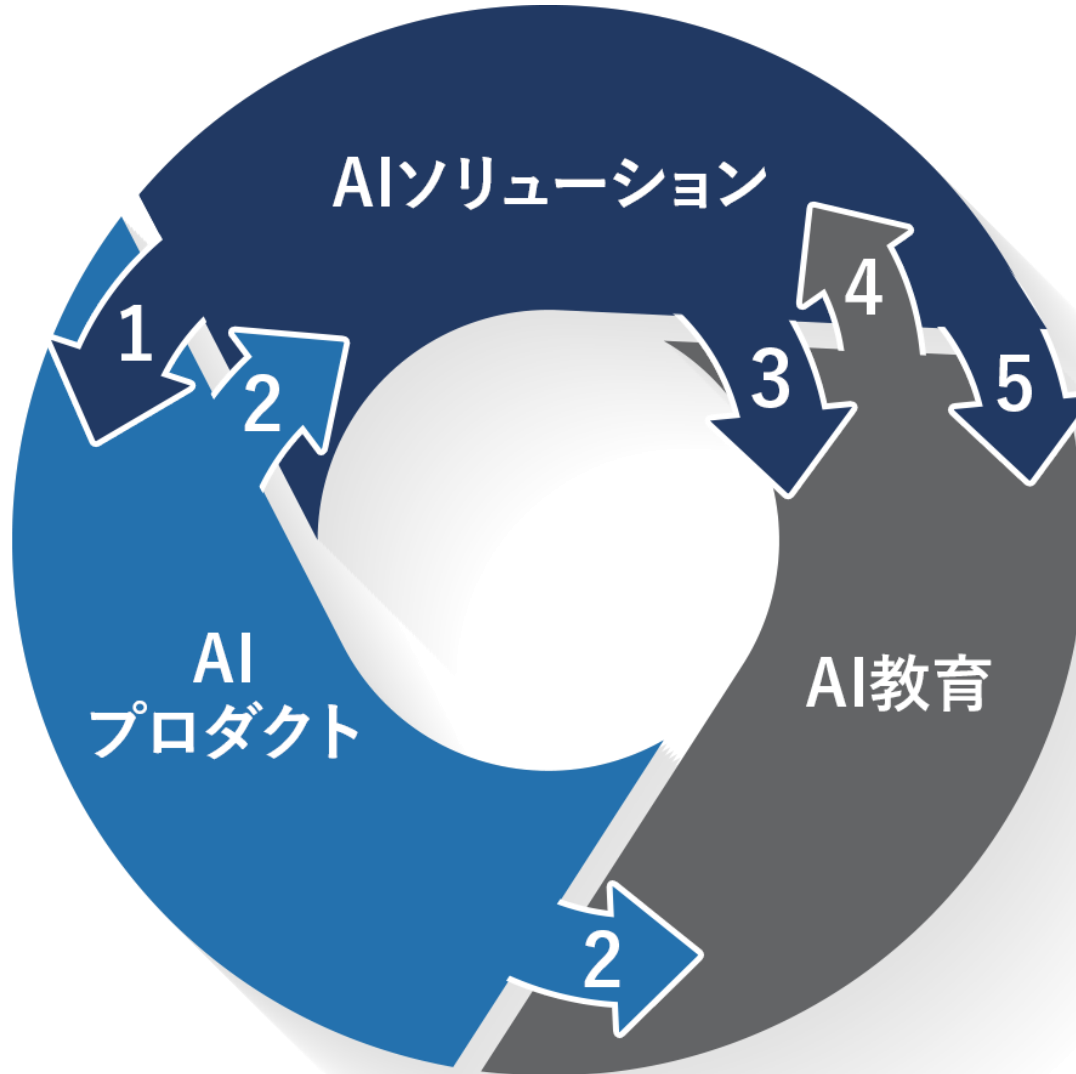


1

AIソリューションサービスにより創出された独自のAI人材データベースを活用してAIプロダクトサービス「GeAIne」を創出

2

GeAIneを活用した新規開拓営業
(AIソリューションサービス & AI教育サービス)



3

AIソリューションサービスにより創出された独自のAI人材データベースを活用してAI教育サービス「AIジョブカレ」を創出

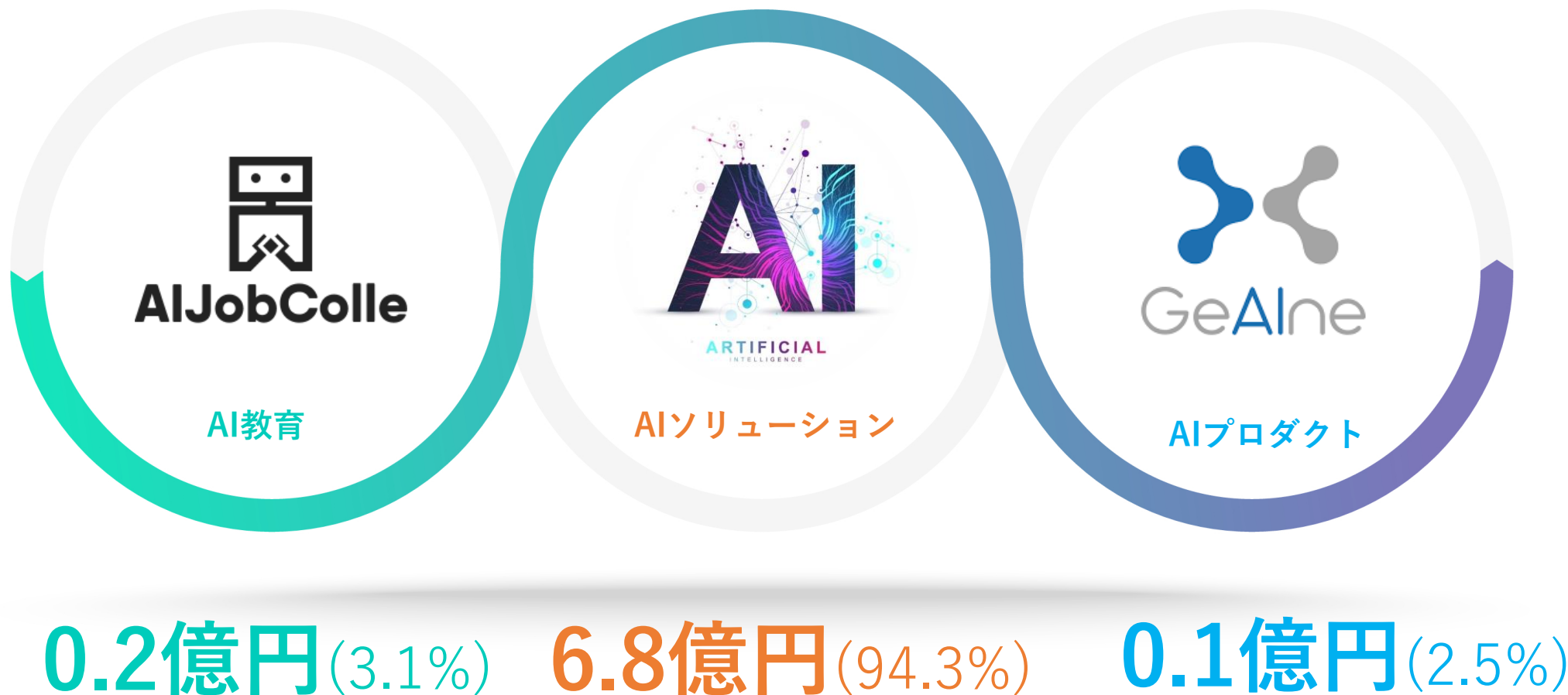
4

AIジョブカレをAIソリューションサービスで稼働するフリーランス向けの福利厚生として活用

5

AIソリューションサービスで蓄積したノウハウを元に、E資格合格者向けにAI実装の理解を深めるAIジョブカレのケーススタディ講座を開講

AIアルゴリズム事業の単一セグメントで事業展開



*1 各サービスの2025年4月期第1四半期売上高実績であり、カッコ内は全体売上に占める割合を表します。





住本 幸士 / 代表取締役

データベースエンジニアとしてキャリア早期より個人事業主として独立。2008年に当社の前身となるエッジシステム株式会社を設立して代表取締役に就任。資産運用会社向けの機械学習アルゴリズムの研究、開発、実装に長年従事。2014年に当社を設立して代表取締役に就任。



島田 雄太 / 取締役

電子トレーディングを専門とする欧州銀行サクソバンクの日本子会社に10年間勤務。営業統括責任者 (Head Of Sales) としてリテールビジネス及びホールセールビジネスの事業化を手掛ける。API経由での為替取引やパートナーシップビジネスの構築を強みとする。2019年よりエッジテクノロジー株式会社、営業管掌取締役。



高島 和明 / 社外取締役

サクソバンクのアジア太平洋地域最高経営責任者、OANDA Asia Pacific Pte Ltd 取締役社長などグローバル企業のエグゼクティブを歴任。2020年より当社の社外取締役に就任。



治田 知明 / 顧問（公認会計士）

有限責任監査法人トーマツに13年間勤務。TS部門で監査・IPOを経験後、Eコマース、金融等を展開する大手事業会社に出向し、国際トラベル経理統括・業務改善・会計システム導入支援を実施。2019年よりエッジテクノロジー株式会社、管理管掌取締役。2024年7月よりエッジテクノロジー株式会社顧問。



岡崎 直観 / 技術顧問

言語処理学会理事、日本ディープラーニング協会理事、東京工業大学情報理工学院情報工学系教授、東京大学大学院情報理工学系研究科・特任研究員、東北大学大学院情報科学研究科准教授を経て、2017年8月より現職。著書「自然言語処理の基礎」



森谷 和弘 / 技術顧問

データサイエンティスト協会スキル定義委員。データ・フォアビジョン(株)執行役員を経て、個人事業主として独立。経営者の視点からAI導入コンサルティング（基盤構築、モデル構築と実装、再学習等）を幅広く対応。



五木田 和也 / 技術顧問

大学在学中から画像認識、組み合わせ最適化を専攻。現在は自然言語処理、画像認識エンジン開発に従事。全脳アーキテクチャイニシアティブ（WBAI）での活動を通じて、汎用人工知能の研究・啓蒙活動に取り組む。



山田 典一 / 技術顧問

富士総合研究所（現みずほ総研）、Yahoo Japan、BrainPad、GREEなどを経て独立。意思決定のプロセス化、機械学習等を活用した意思決定の高度化支援を中心に活動。著書「東京大学のデータサイエンティスト育成講座 ~Pythonで手を動かして学ぶデータ分析~」

- 1 – 2025年4月期1Q決算概要
- 2 – 経営指標推移
- 3 – 競争力の源泉
- 4 – 成長戦略
- 5 – Appendix1_会社概要
- 6 – Appendix2_潜在的な市場規模

少子高齢化に伴う労働人口の減少

2065年には約2.6人に1人が65歳以上*1



AIアルゴリズムに対する
需要の高まり

Society 5.0の重要な要素であるAI*2

膨大なビッグデータをAIが解析し、
その結果がロボットなどを通して人間に
フィードバックされることで新たな価値創造



Society 5.0 とは（内閣府HPより）

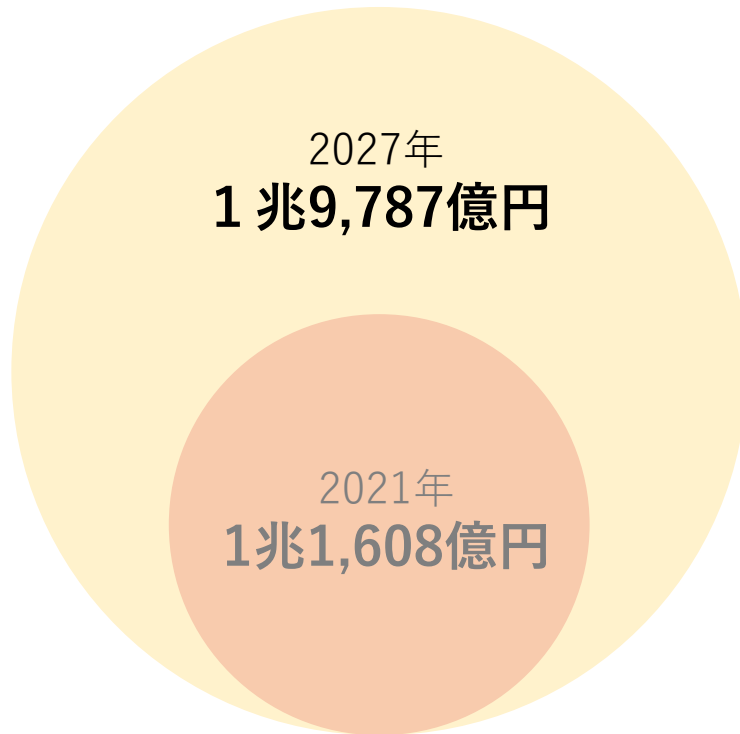
日本が提唱する未来社会のコンセプト。サイバー空間（仮想空間）とフィジカル空間（現実空間）を高度に融合させたシステムにより、経済発展と社会的課題の解決を両立する人間中心の社会（Society）。Society5.0では、膨大なビッグデータを人間の能力を超えたAIが解析し、その結果がロボットなどを通して人間にフィードバックされることで、これまでには出来なかった新たな価値が産業や社会にもたらされることとなります。

*1 出所 内閣府令和5年版高齢社会白書

*2 出所 内閣府HP 科学技術政策「Society 5.0のしくみ」より

国内AIビジネス市場は2027年までに
2021年比で約1.7倍の規模まで成長する予想*1

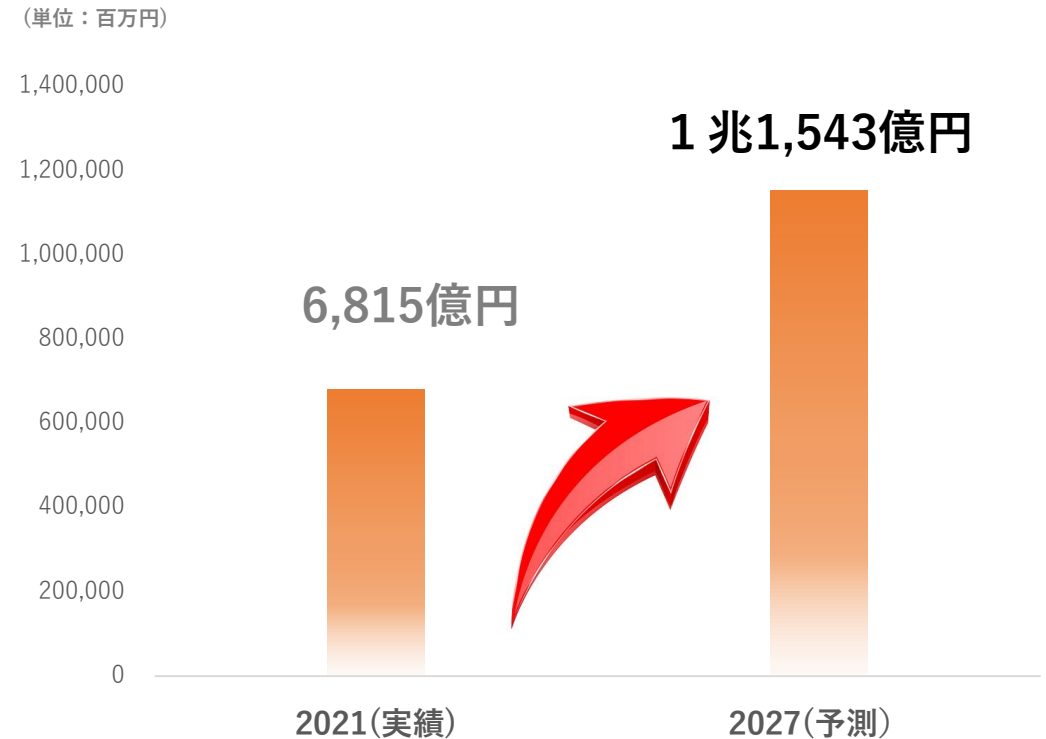
国内AIビジネス市場の市場規模予測



*1 出所 (株)富士キメラ総研「2022人工知能ビジネス総調査」

当社の事業領域*2は6年間で1.7倍に成長
2027年には1兆1,543億円の市場規模に拡大

当社事業領域の市場規模予測

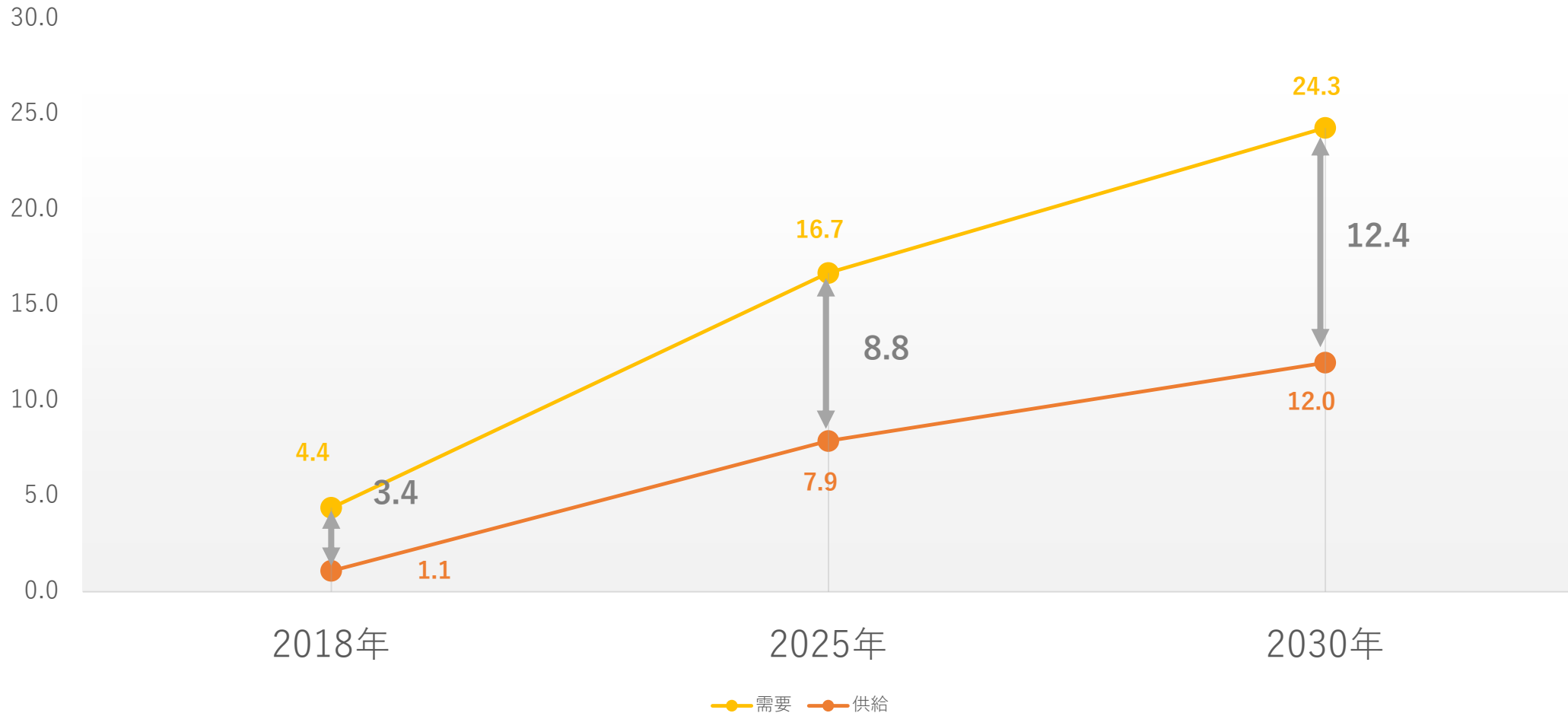


*2 (株)富士キメラ総研が定義する「構築サービス」「AI人材教育サービス」「アプリケーション(クラウド)」の合計から算出した額となります。

AI人材不足は今後もさらに拡大し 2030年のAI人材不足人数は12.4万人となる見通し

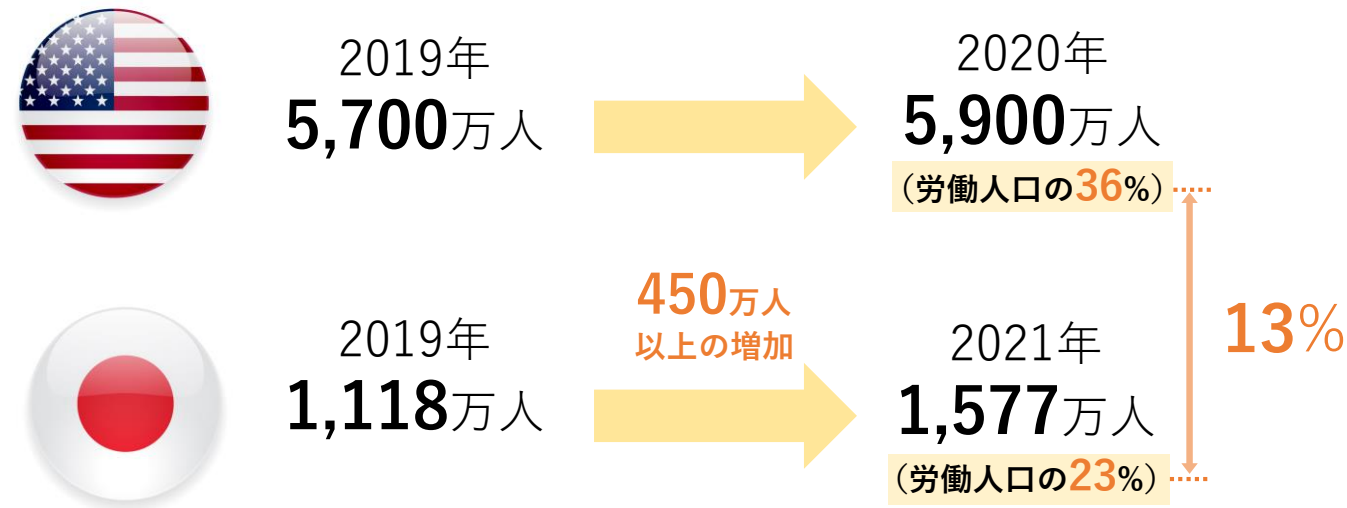
AI人材の需給ギャップ

(単位：万人)



2年間でフリーランスが41%増の450万人以上の増加、
2021年には労働人口の23%、米国の36%と比較した場合の差は13%

フリーランス人口及び労働人口に対する割合



出所 ランサーズ㈱「新・フリーランス実態調査2021-2022年版」

上記調査では「広義のフリーランス」を対象に調査を実施しています。広義のフリーランスとは副業系すきまワーカー、複業系パラレルワーカー、自由業系フリーワーカー、自営業系独立オーナーとしています。

他方、当社が定義するフリーランスとは、個人事業主・副業に加えて、個人事業主から法人成りした個人事業主及び中小規模企業者を指しています。

以下には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券報告書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照下さい。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

項目	主なリスク	可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
AI関連市場の競合状況について	当社のAI関連事業については、競合他社が多数存在しているほか、新規参入事業者も多く見受けられます。 この点、資金力・ブランド力を有する大手企業の参入等、当社の競争優位性を上回る競合他社が出現した場合には、当社の業績及び事業運営に影響を与える可能性があります。	中	特定時期なし	大	当社では、「実務経験豊富なフリーランスを活用することによる多種多様な顧客ニーズへの対応力」を伸ばすことで、競合他社に劣らぬ競争優位性を築いてまいります。また、今後の資金調達などを活かし、当社の資金力・ブランド力強化を図ってまいります。
人材の確保について	当社の事業拡大には、継続して優秀な人材の確保・育成が必要であり、エンジニアに限らず社員が機械学習・深層学習領域等、当社の事業ドメインであるAI領域の知識を十分に理解する事が重要となります。 この点、人材の採用、育成、定着等が計画通りに進まない場合には、当社の業績及び事業運営に影響を与える可能性があります。	中	特定時期なし	大	当社では、採用体制を強化し、OJT・定期面談を通じた教育・育成、人事制度設計・運用、メンター制度、部活制度などの離職防止策により、人材の採用、育成、定着に努めております。
37号告示に対する対応について	当社のAIソリューション事業においては、業務遂行にあたってAIフリーランスとの関係は準委任契約となり、「労働者派遣事業と請負により行われる事業との区分に関する基準（昭和61年労働省告示第37号）」、その他の関係法令に従っております。 この点、万が一法令等違反行為が発生した場合、当社の業績及び事業運営に影響を与える可能性があります。	低	特定時期なし	大	当社では、準委任契約が偽装請負と誤認されるリスクがあるため、法的解釈に齟齬が生じないようにするために、重要な点について、監督当局に事前問い合わせを実施したうえで、適切な業務形態について社内マニュアル、関係者への説明文書を作成して周知し、運用状況を定期的に確認することで、違法性を可能な限り排除しております。
情報漏洩対策について	当社は、業務遂行上、クライアントの機密情報、従業員などの個人情報等を保持しております。 この点、万が一これらの情報漏洩事故が発生した場合には、信用失墜による収益の減少、損害賠償費用等が発生し、当社の業績及び事業運営に影響を与える可能性があります。	低	特定時期なし	大	当社では、各種情報の管理体制を構築し、社員教育等により従業員のモラル向上を図るなど、情報管理を徹底しております。2021年2月にはISO27001情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）認証を取得し、情報の取扱いには細心の注意を払っております。 また、当社は多くのフリーランスと業務を遂行しておりますので、フリーランスについては、情報取り扱いについての契約書記載を行い、情報セキュリティハンドブックの確認必須化、情報持ち出し・不正持ち出しがないことをAIソリューション事業部の社員（営業・コンサルタント）がフリーランスとの月次確認を通じて確認し、管理本部においてその運用状況確認を行うことで、情報管理を徹底しております。

*1 当社の認識する上記以外のリスクにつきましては有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

*2 2023年4月期に主要なリスクとしていた「新型コロナウイルス感染症について」は、5類感染症へと引き下げられたことから、重要性が低下したものとして記載を省略しております。

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意下さい。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。