



2025年5月期 第3四半期決算説明資料

株式会社アイデミー

証券コード：5577

2025年4月



エグゼクティブサマリ

第3四半期はM&Aによる増収があったものの、AI教育ニーズの一巡や生成AIの急速な進展による受注先送りで売上高が前年同期比11百万円減少。一方、コスト削減等が功を奏し営業利益、純利益は共に黒字に回復

第3四半期業績（連結/累計）

売上高

1,576百万円

前年同期比 ▲11百万円

EBITDA

145百万円

前年同期比 ▲119百万円

営業利益

53百万円

前年同期比 ▲208百万円

四半期純利益

8百万円

前年同期比 ▲186百万円

サービス別売上高

①AI/DXリスティング事業

 Aidemy PREMIUM

170百万円

②AI/DXプロダクト事業

 Aidemy BUSINESS...etc

918百万円

③AI/DXソリューション事業

 modeloy ...etc

487百万円

※ EBITDA=営業利益+償却費+のれん償却費+株式関連取得費用(仲介費用等)

想定された顧客獲得の減速は限定的にとどまり、売上高は進捗率81%と前年並みに進捗。EBITDAおよび営業利益は黒字を確保し、収益面では一定の成果をあげた

	修正通期 業績予想 (2月14日公表)	25/5期3Q累計 (連結)	進捗状況
	金額	金額	比率または金額
(単位：百万円)			
売上高	1,930	1,576	81.7%
EBITDA	3	145	+142
営業利益	▲110	53	+163
経常利益	▲110	54	+164
四半期純利益	▲150	8	+158

EBITDA=営業利益+償却費+のれん償却費+株式関連取得費用(仲介費用等)

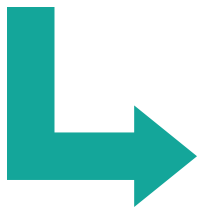
ファクトリアル社の株式を追加取得し完全子会社化へ

FY27の収益黒字化とグループ力の最大化を見据え、経営効率の向上と、変化に即応する機動的な意思決定を可能にする体制構築の観点からファクトリアルを完全子会社化

ファクトリアル社の株式を追加取得（2025年2月28日）※

株式取得の 目的

グループシナジーの最大化に向けてファクトリアルのカリエイティブ/開発力と当社のAI技術・プロダクトを融合させ、グループ全体での提案力・実行力を強化。



- ソリューションの共同提案や受注の強化
- デザインから実装までの一気通貫支援体制の拡充
- 技術、人材、ノウハウの相互活用による競争力の底上げ
- グループ横断の開発基盤、ナレッジ統合を推進
- 中長期的な粗利率の改善や納期短縮による顧客満足度向上を期待

※取得の詳細については2025年5月期第3四半期決算短信p.8ページをご覧ください。



2024年5月期 第3四半期決算概要

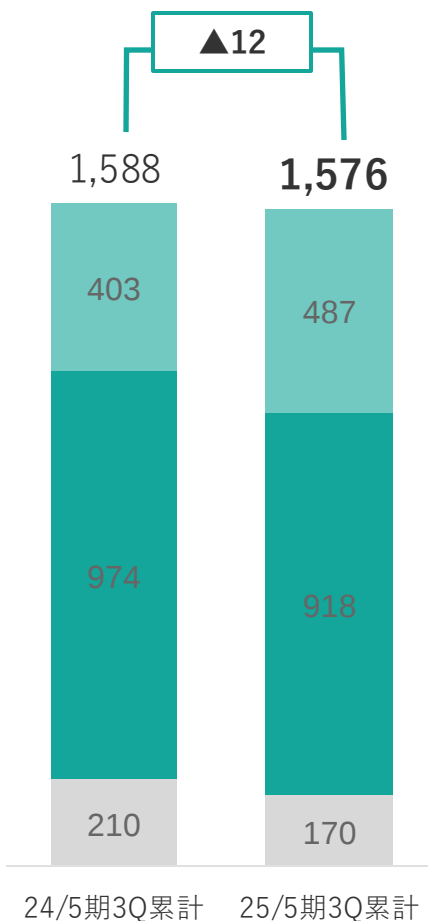
2Qに引き続き、案件受注および契約継続が軟調に推移したことから、売上高は前年同期比でほぼ横ばいに着地。一方、前年同期比で人員構成の変動により人件費や販管費が増加したことで営業利益は208百万円減少

(単位：百万円 / 連結)	24/5期 3Q累計 (連結)		25/5期 3Q累計 (連結)		前年同期比	
	金額	比率	金額	比率	金額	比率
売上高	1,588	-	1,576	-	▲11	▲0.76%
売上原価	433	27.3%	551	35.0%	+108	+27.3%
売上総利益	1,145	72.1%	1,025	65.0%	▲120	▲10.5%
販管費	883	55.6%	972	61.7%	+88	+10.1%
営業利益	261	16.5%	53	3.4%	▲208	▲79.7%
経常利益	258	16.3%	54	3.4%	▲204	▲79.1%
四半期純利益	194	12.2%	8	0.5%	▲186	▲95.9%

第3四半期累計の売上高は1,576百万円となり、AI/DXソリューション事業が前年比20.8%増と堅調に推移 他サービスは前年同期比を下回り、引き続き営業体制の見直しと再構築が課題

(単位：百万円)

サービス別売上高推移



③AI/DXソリューション

前年同期比
+20.8%

連結効果やM&Aにより売上高は前年同期比で伸長し、堅調な成長を維持。

②AI/DXプロダクト

前年同期比
▲5.7%

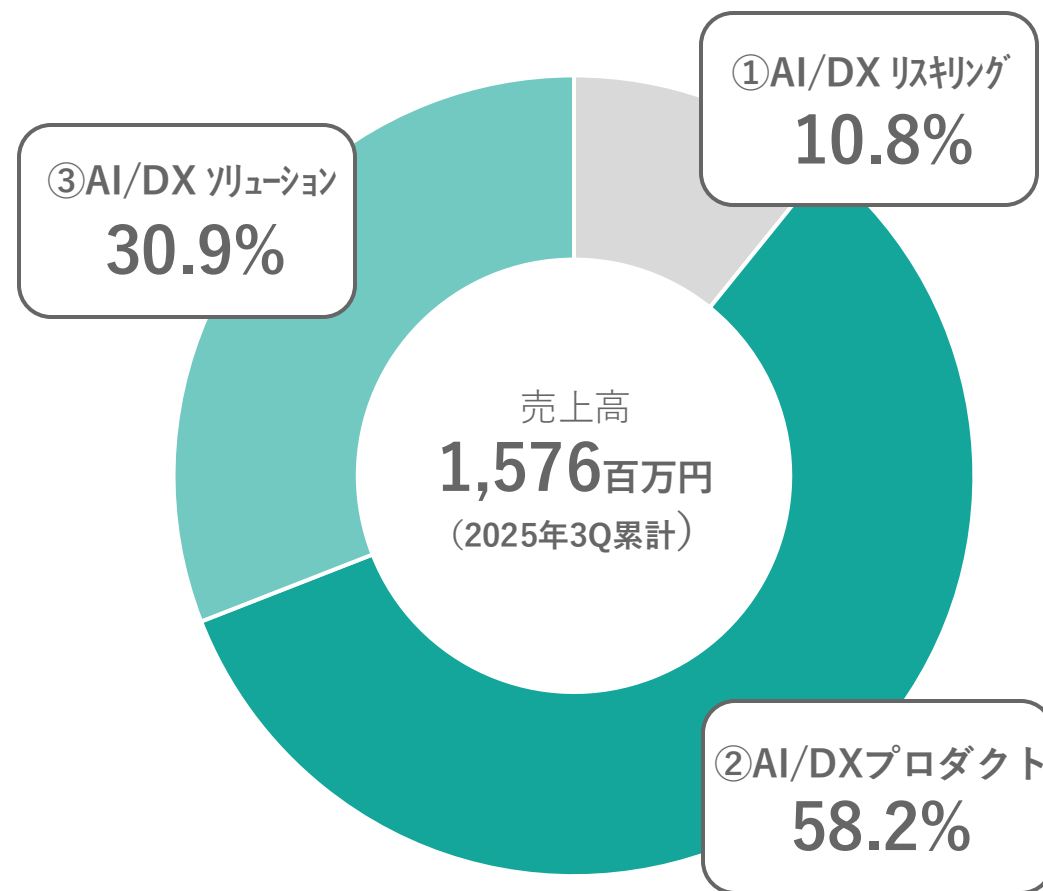
Aidemy Businessは教育が一巡した顧客企業で解約が見られ、全体として減収。Aidemy Practiceは堅調に推移しているが、計画値には未達の状態で、ショートしての着地となった。

①AI/DXリスクリング

前年同期比
▲19.0%

申込率の改善施策により一定の効果は見られるが、成果の定着には至っていない。競合環境の変化も踏まえ、追客体制の見直しと組織の再構築に取り組んでいる。

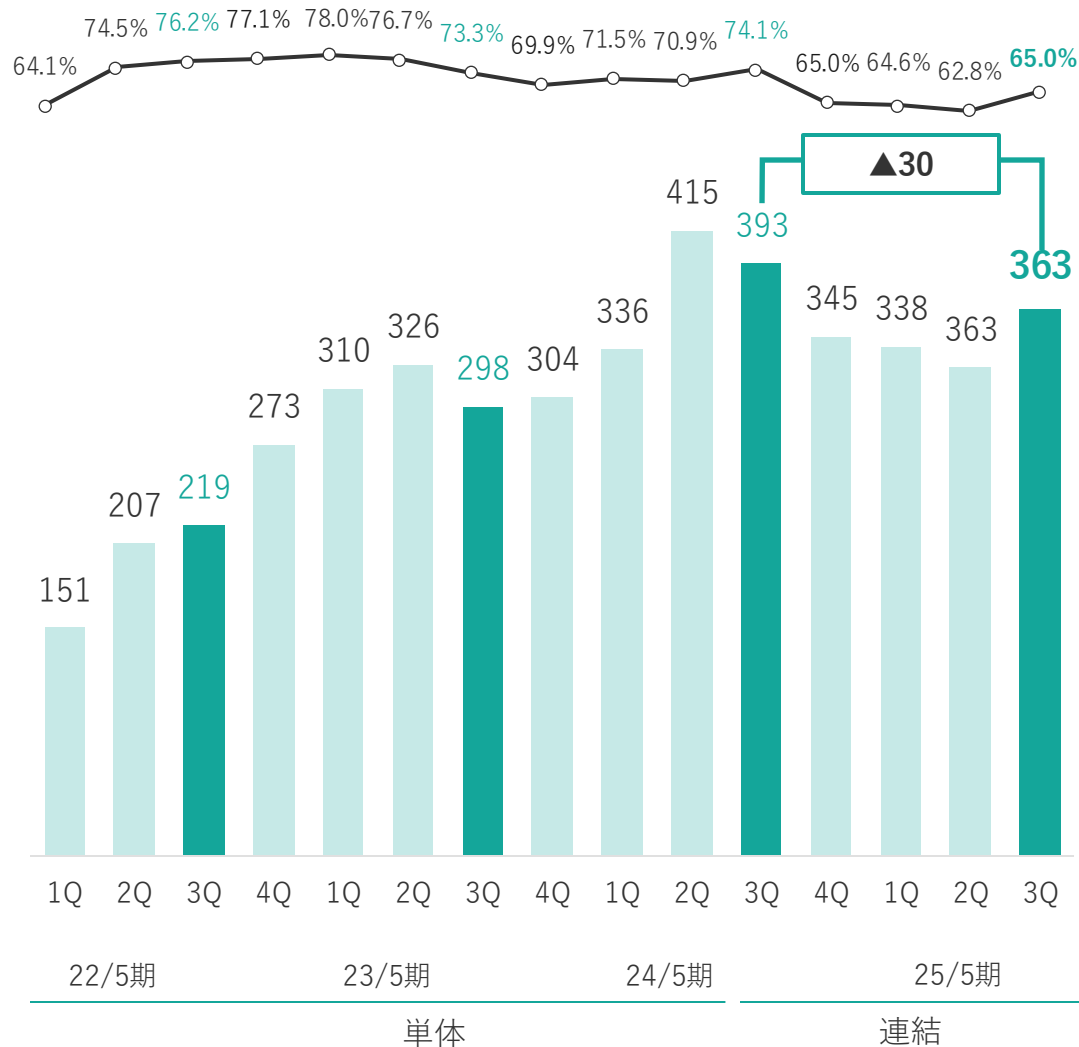
サービス別売上構成比



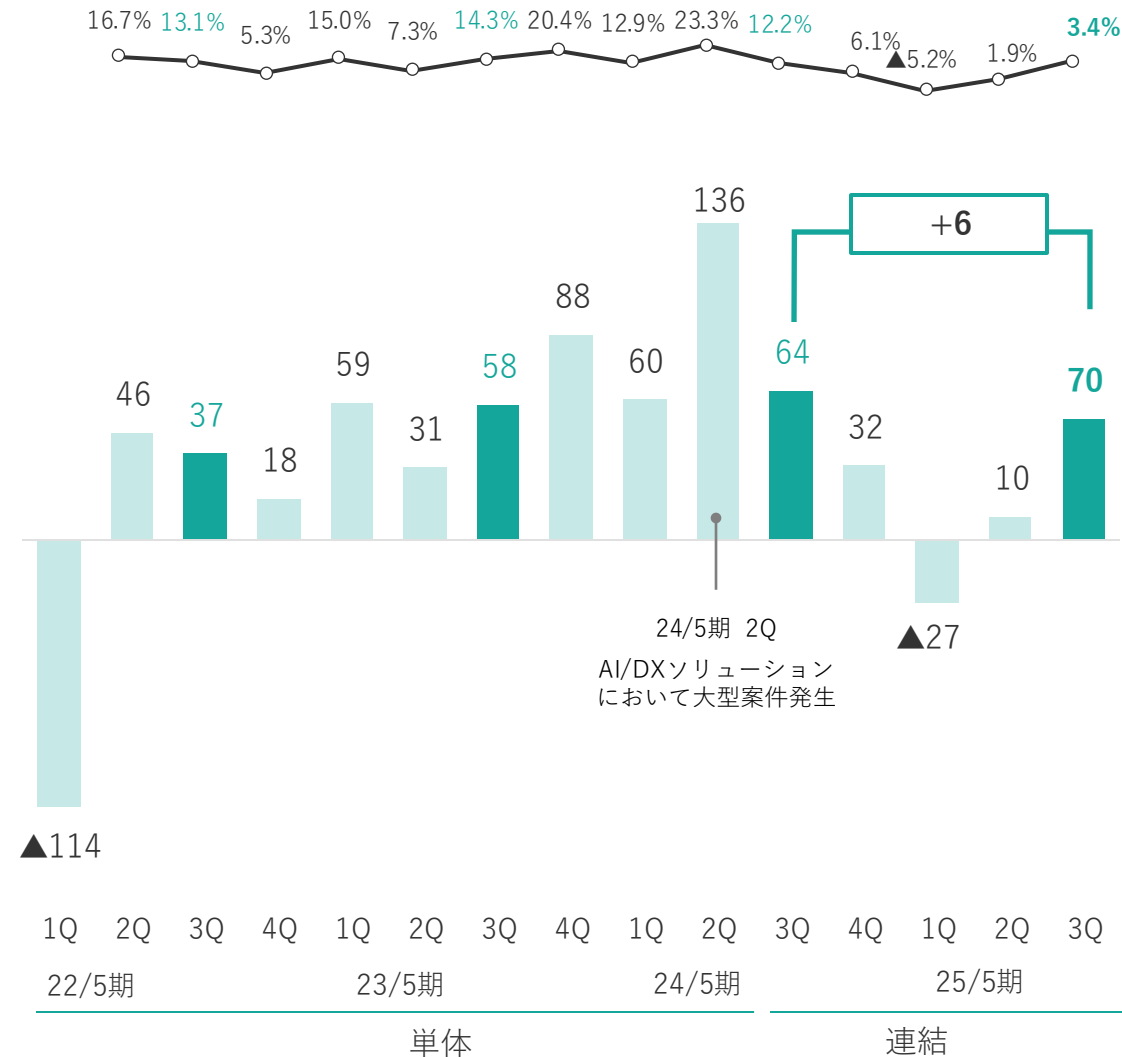
デリバリー要因の拡充により、売上総利益は前年同期比で減少したものの、営業利益は黒字を維持し、前四半期比では改善傾向

(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

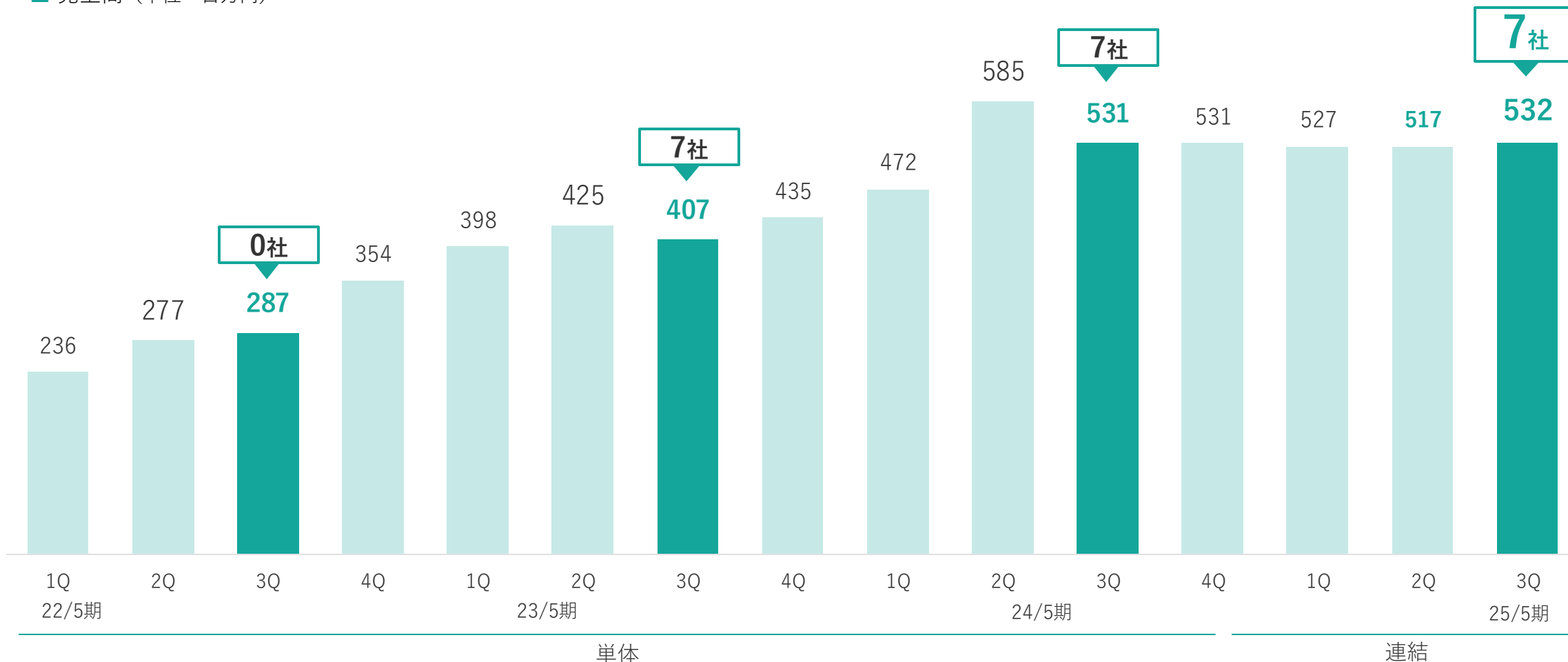


プロジェクト1,000万円以上を受注した顧客社数推移

売上高は横ばいながら前四半期をわずかに上回り、1,000万円以上の大型案件を受注した顧客社数も増加
前年同期比では横ばいが続くものの、1社あたりの高単価取引には広がりが見られており、今後の成長に向けた注力課題となっている

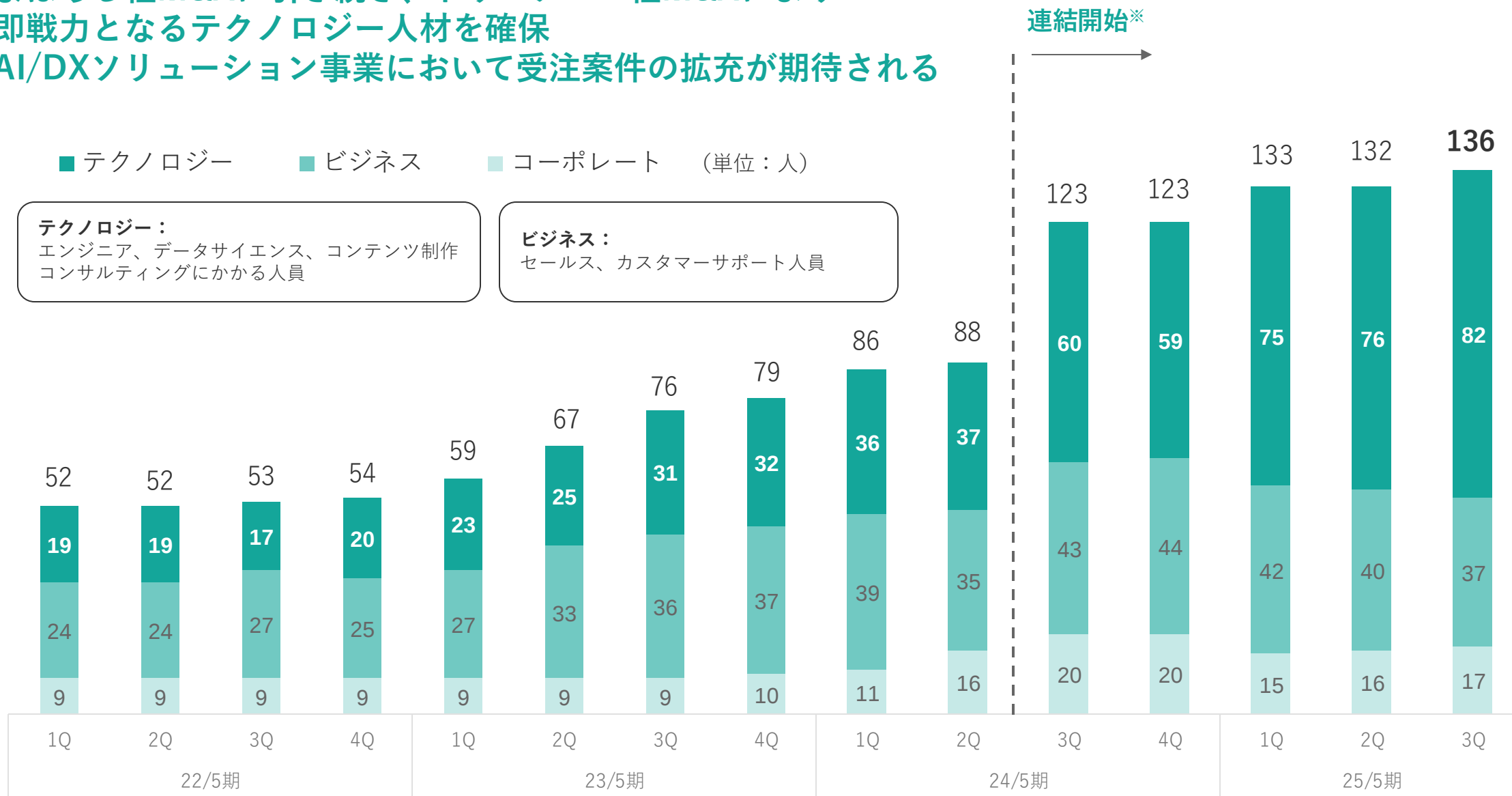
□ 売上1,000万円以上の顧客社数（単位：社）

■ 売上高（単位：百万円）



従業員（正社員）数の推移

まぼろし社M&Aに引き続き、トゥーアール社M&Aにより
即戦力となるテクノロジー人材を確保
AI/DXソリューション事業において受注案件の拡充が期待される



※ 24/5期 3Qからファクトリアルテクノロジー、ビジネス、コーポレートの人員を合算

※ 25/5期 1Qからまぼろしのテクノロジー人員を合算、25/5期 3Qからトゥーアールのテクノロジー人員を合算

FY25 3Qは、既存顧客にフォーカスした戦略を実行。4Qも引き続き営業体制強化に向けた取り組みを推進。

課題

M&Aの実施により稼働できるエンジニア人材は確保済み、今後は案件獲得に向け営業力強化を図る

既存顧客とのビジネスの機会拡大を優先

①解約防止

- 顧客リレーション深耕方法の形式知化
- 顧客との中長期活動方向性の合意
- 人事リレーションの構築

継続率の向上

②顧客単価の向上

- 顧客との定期リレーションの機会増加
- 各サービスの強みを再定義
- グループ間の事業連携（案件創出）

アップセル/クロスセルの向上

③社内品質の向上

- 案件管理体制の改善
- DevAI※による生産性向上
- 稼働管理の標準化
- エンジニア/デザイナーなどのグループ交流

成約率/生産性の向上

生成AIを起点とした新サービス展開と提案強化による提供価値の拡大。既存顧客の深耕と継続案件の推進によるLTVと収益性の向上に注力

第3四半期での主な取り組み

個人向け事業

①AI/DXリスティング事業



個人の自己実現に寄り添いながらAIを実装するスキルを身につけ、個人のキャリアアップを応援する事業

12月に「生成AI活用講座」を新規開講、また新サービス「Aidemy Coaching」、「Aidemy Agent」もリリース。キャリアコーチング、学習、転職といったキャリア形成を包括的にサポートする体制を強化

法人向け事業

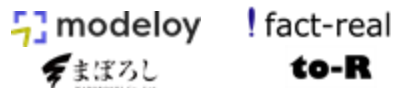
②AI/DXプロダクト事業



企業のAI活用を中心とした新たな変革を支援するため、オンラインで学習できるプロダクトなどを提供する事業

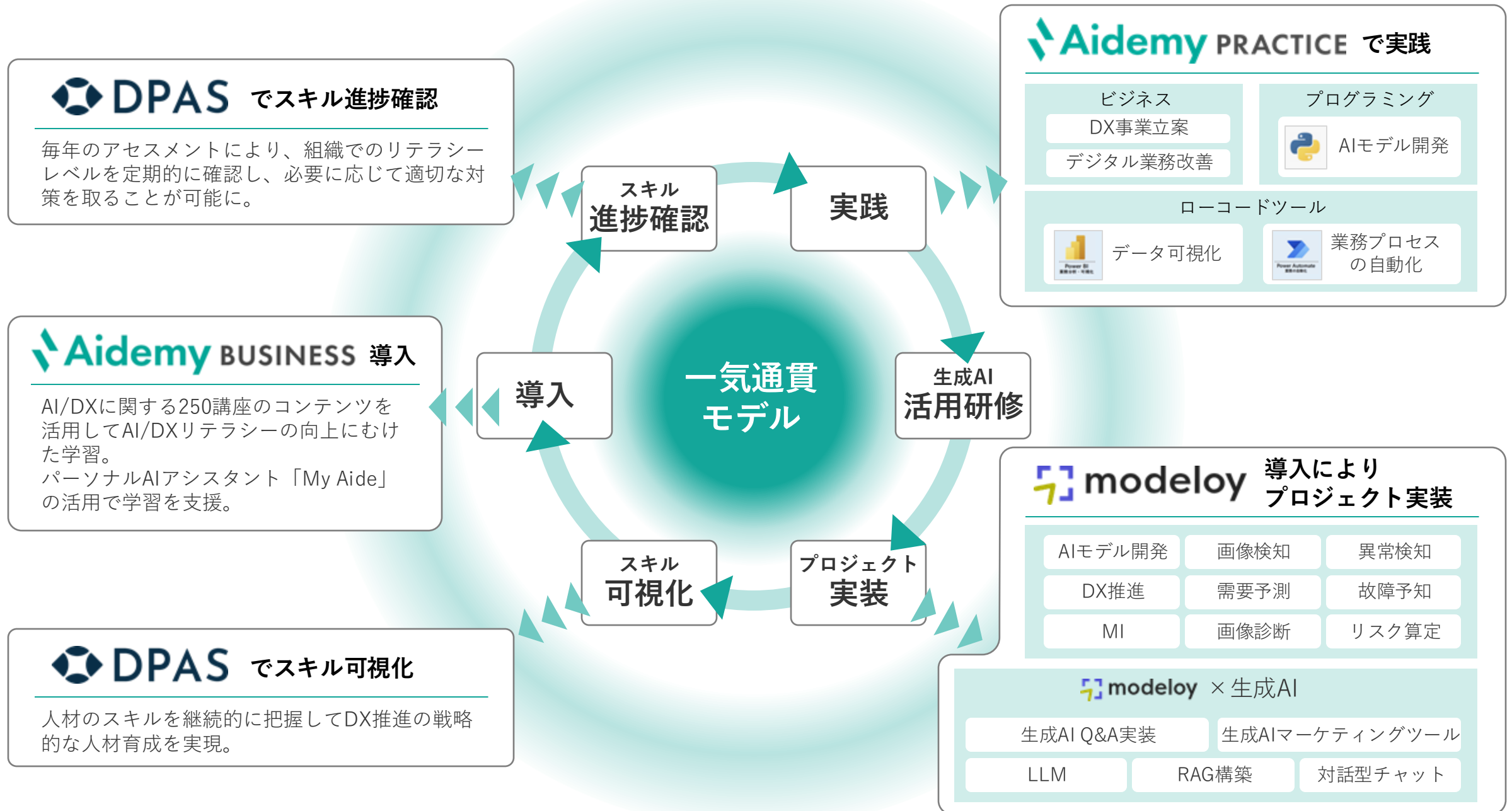
Aidemy Business受講終了の既存顧客に対して、Aidemy PracticeやModeloyへのクロスセル提案強化。その結果、大手自動車メーカーにおいてLTVが大幅に成長

③AI/DXソリューション事業



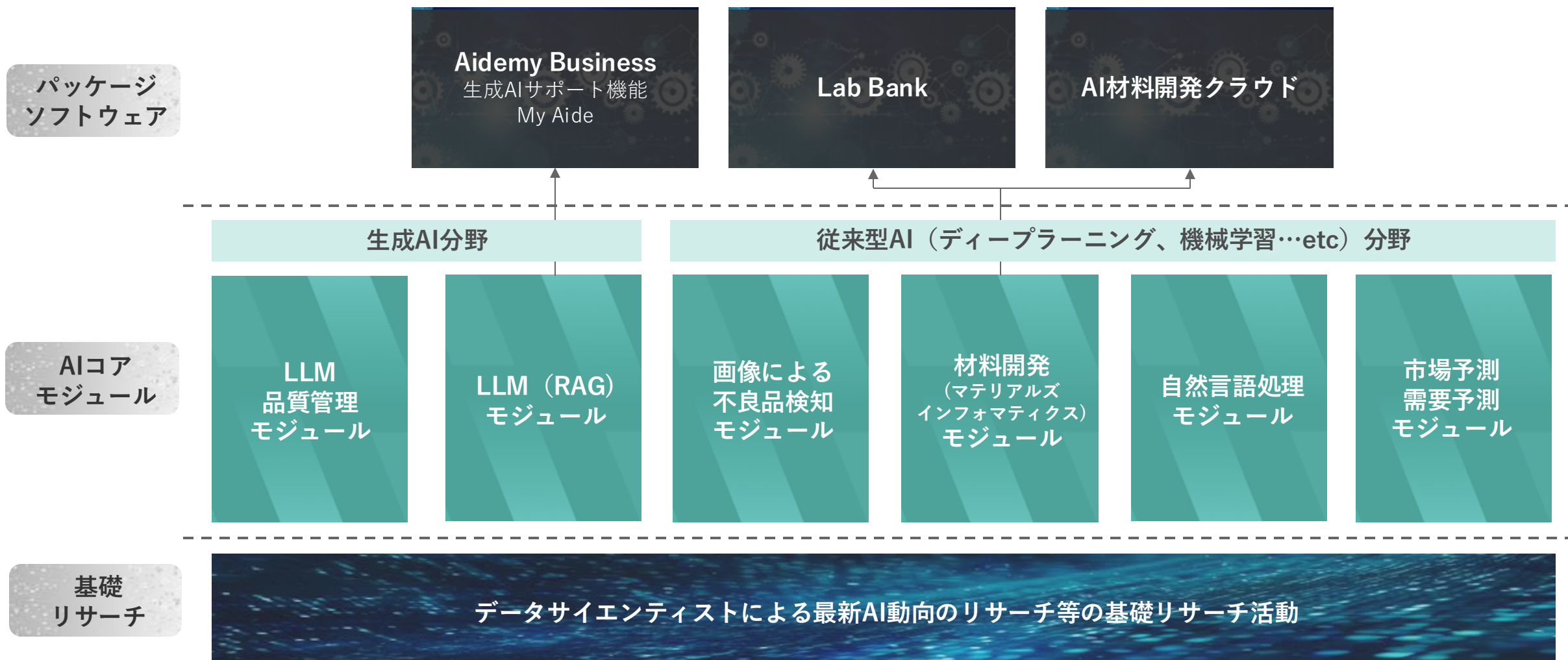
AIを中心としたプロダクトの開発・実装のため、顧客に伴走しながら企業のデジタル変革の成功体験を提供する事業

既存プロジェクトの継続・拡大を中心に、生成AI案件やグループ間で連携した案件を獲得
ファクトリアル社：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実施



サービスの全体像

基礎リサーチで得られた知見を活かし、新たなAIコアモジュールを開発し、Modeloyソリューションとして提案。さらにこれらモジュールをベースに横展開可能なパッケージソフトウェアを作成することで、より低廉な価格でAIサービスの提供が実現する仕組みを構築する





2025年5月期 業績予想

方針・戦略

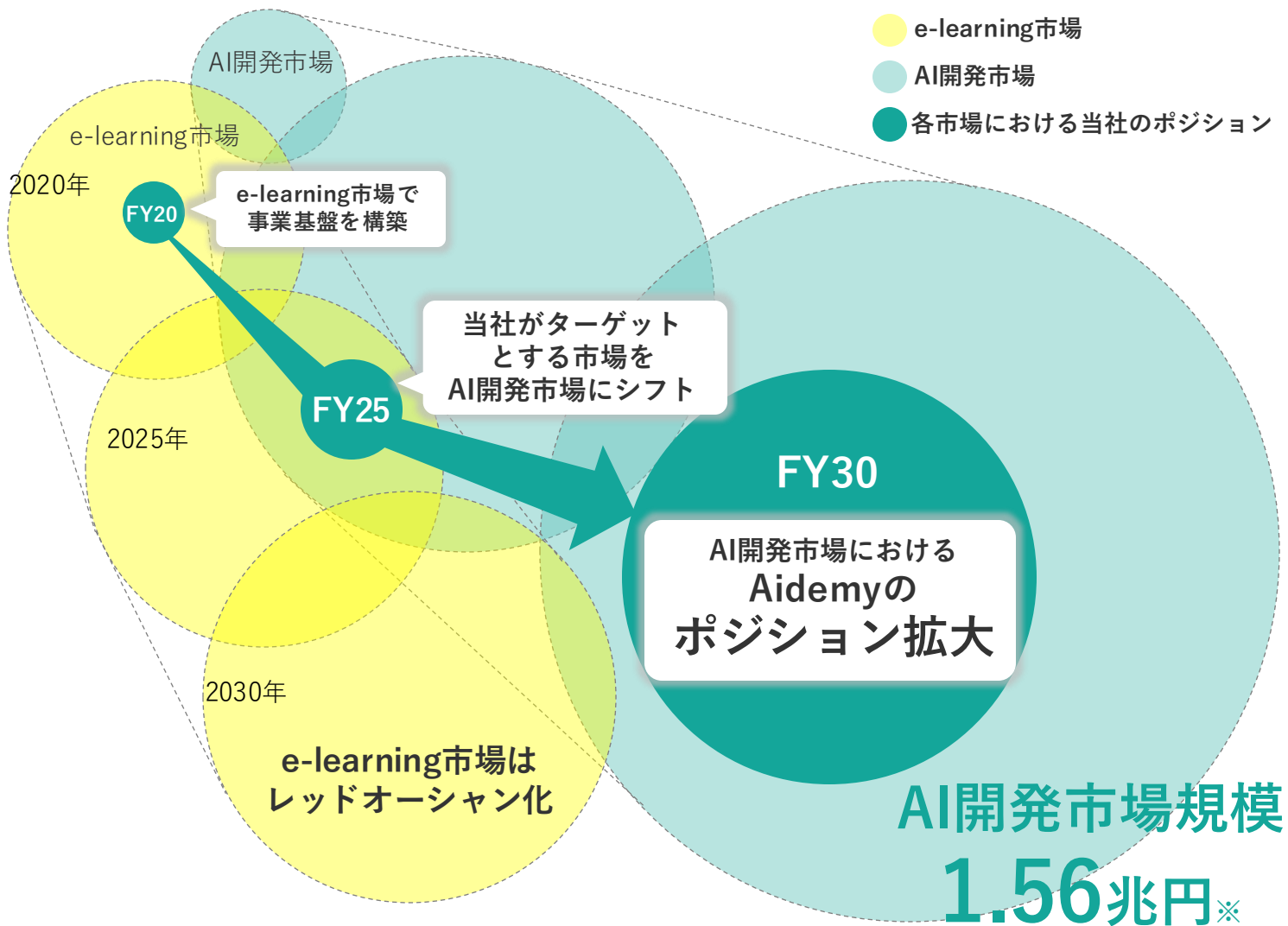
AI開発事業への投資を強化し、事業構造の転換を加速

AI/DXプロダクトを通じて得た強みを活かし、e-learning市場から成長余地の大きいAI開発市場へのシフトを推進
25/5期は繰越欠損金の利用による課税所得の減少が無くなった結果、法人税等が増加し当期純利益が減少

(単位：百万円)	24/5期 実績		25/5期 予想（修正後）		前期比
	額	率	額	率	額
売上高	2,119	-	1,930	-	▲189
EBITDA	328	15.5%	3	0.2%	▲325
営業利益	294	13.9%	▲110	▲5.7%	▲404
経常利益	290	13.7%	▲110	▲5.7%	▲400
当期純利益	220	10.4%	▲150	▲7.8%	▲370

EBITDA=営業利益+償却費+のれん償却費+株式関連取得費用(仲介費用等)

AI/DXプロダクト事業を通じて得た強みを活かし、e-learning市場から成長余地の大きいAI開発市場へのシフトを推進



AI開発市場における当社の優位性

①B2B顧客基盤

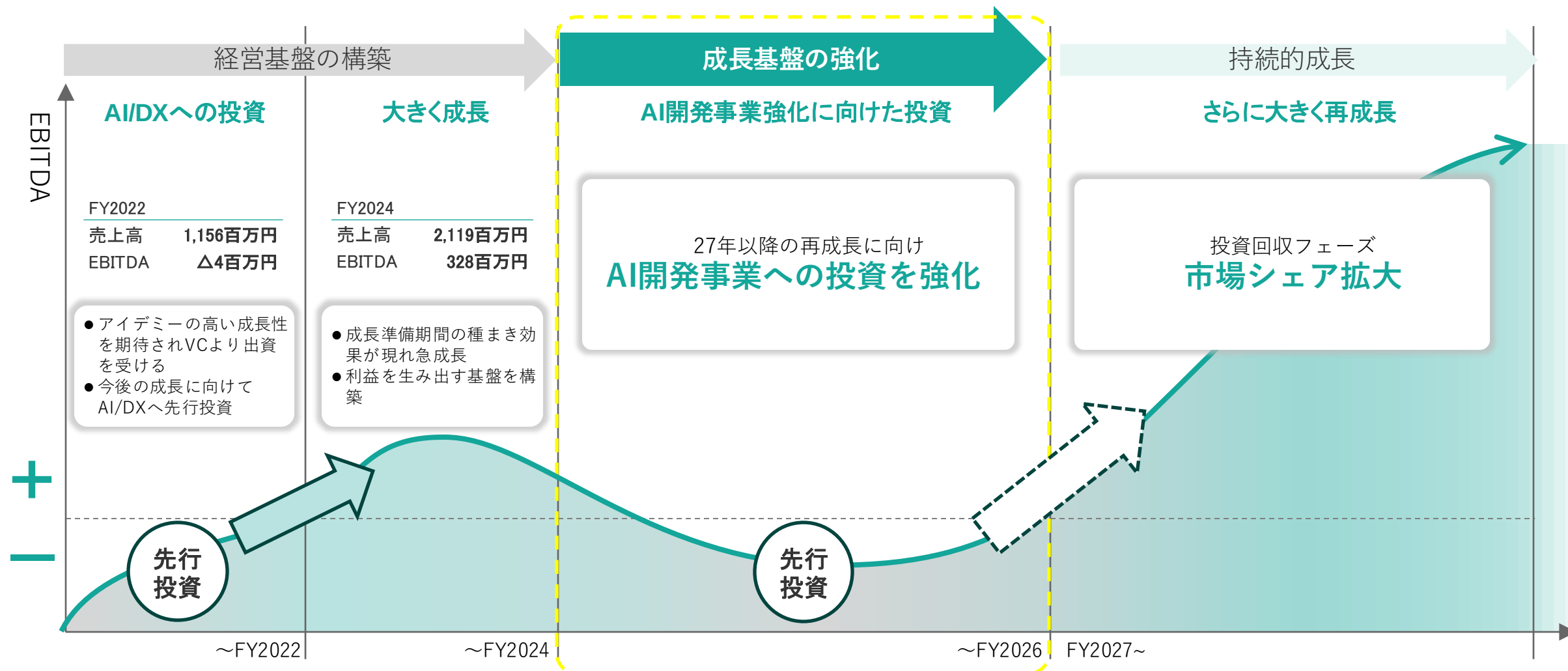
企業向けのAI/DXの人材育成に関するプロダクトを提供し、多くの法人顧客と信頼関係を構築

②AI/DXに関する知見

データサイエンティストの採用を通じて、AI/DXに関する最新の知見を有する

※データ出所：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より
2025年から2030年にかけても同じCAGR（25.5%）で成長すると仮定して当社が算出：0.5兆円×(1.255)⁵=1.56兆円

2025年5月期および2026年5月期の2年間はAI開発事業への投資を強化し、事業構造の転換を加速



この図は事業成長をイメージしたもので、実際の数値を示すものではありません
EBITDA=営業利益+償却費+のれん償却費+株式関連取得費用(仲介費用)

2030年までに、AIの活用によりソフトウェア開発の生産性を導入前の5倍に向上させ、ソフトウェアエンジニア一人当たりの売上増を実現することで、収益性の改善を図る



※Aidemy のシステム開発チームメンバーの3ヶ月間のコミット数で比較
当比較は暫定的な計測で、今後の計測方法は変化する可能性があります

AI 活用で AI 開発を 超加速

全エンジニアが最新のソフトウェア
開発AIを使いこなせる状態を実現

顧客向け
AI開発プロジェクト

5年後の2030年までに、
AI 導入前比でソフトウェア開発の
生産性5倍を目指す

既に開始している取り組み

- 複数のソフトウェア開発 AI ツールを検証し、導入を開始
 - ・ 1年前と比べて21.8%の生産性向上を確認 ※
- パイロットプロジェクトを決め、効果測定中
- グループ会社へのノウハウの展開



APPENDIX 会社概要

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

技術リスペクト

技術、技術者、そしてその魅力を広げる人を尊敬しよう

人々の課題を解決し、希望を広げ、幸せのために技術を極める全ての分野のエンジニアに感動する。技術そのものは、先人達の不断の努力の結晶であり、熱量の原動力である。そんな技術の可能性を具現化する、技術者、そしてその技術を取り巻く全ての人・チームを尊敬そして感謝し、アイデミーに関わるメンバーを相互に信頼しよう。

好奇心ドリブン

自ら湧き出す好奇心でつながり、チームになろう

ありとあらゆるものへの好奇心が原動力。好奇心とは、自分から相手への好意のベクトルで、チームが強くなるための入り口である。好奇心を持って顧客に接し、顧客を知ろう。そして、チーム、技術、トレンド、ありとあらゆる好奇心を大事にしよう。そしてその好奇心を、新たなポテンシャルを見つける原動力にしよう。

変革メイカー

自らの変革を通じて、未来を進化させよう

他人と過去は変えられないが、自分と未来は変えられる。先端技術が新たに実装されるうねりの最前線で、自らをリードすることから始めて、世界の変化を生み出そう。自分の変化や進化は、周りに伝播する。未知との遭遇によって新しい世界を創造し、いち早く未来のポテンシャルを解放し、得られる豊かさを分かち合おう。

アイデミーの提供価値

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)

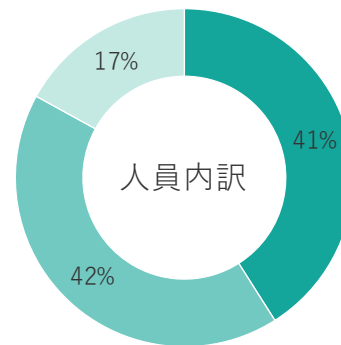
事業内容 AI/DXに関するプロダクト・ソリューション事業

所在地 〒100-0004
東京都千代田区大手町1-2-1
Otemachi Oneタワー6F

グループ全体で正社員136名

88名
(外、臨時雇用者数37名、25/2末現在)

従業員数



- ビジネス 41%
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 17%
管理部門にかかる人員

会社名 株式会社ファクトリアル

設立 2000年4月

代表取締役
山田 晋也
(Shinya Yamada)

従業員数 31名 (2025/2/28時点、正社員のみ)

事業内容 クリエイティブ事業及び
Web アプリケーション
構築事業

会社名 株式会社まぼろし

設立 2008年11月

代表取締役
小林 信次
(Shinji Kobayashi)

従業員数 7名 (2025/2/28時点、正社員のみ)

事業内容 モダンなWebアプリケーシ
ョン開発及びWebサイト制
作に関わる事業

会社名 株式会社トゥーアール

設立 2016年2月

代表取締役
西畑 一馬
(Nishihata Kazuma)

従業員数 9名 (2025/2/28時点、正社員のみ)

事業内容 モダンなWebアプリケー
ション開発及びWeb
サイト制作事業

東京大学在学中、「AIを活用した水処理施設の運転効率化」という研究で触れた、AI技術の面白さと期待から起業

起業～黎明期

2014

2016

2018

2020

2022

現在

チャレンジング期

- お弁当の宅配アプリの開発等、色々な事業を立ち上げたり、閉じたりの繰り返し。
- 2017年個人向けに
Aidemy Premiumリリース
- **オフィス移転**
(東京大学アントレプレナープラザ)

- 2018年 Aidemy Businessリリース後契約企業数が毎月増加
- 2019年 CFO/COO/事業部長入社
- 経団連加入

第一次成長期

変革・発展期

- 2020年 **8億円の資金調達にてダイキン工業などと資本業務提携**
- 2020年5月 **オフィス移転（神田）**
- 2020年7月 **AI/DXコンサルティング型の支援サービス Modeloy**リリース

第二次成長期

- 2023年2月 **オフィス移転（大手町）**
- 2023年6月 **東証グロース市場上場**
- 2023年 **Aidemy GX**リリース
- 2023年 組織体制の構築に先行投資
- 2024年1月 ファクトリアル子会社化
- 2024年6月 まぼろし子会社化
- 2024年 **生成AIの取組み加速**
- 2024年12月 トゥーアール社子会社化

過去12ヶ月の顧客企業数

252社 (2023年5月末)

取引中の企業様例

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ニアリング株式会社

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

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

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

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
- 富士フイルムホールディングス株式会社
- 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
- 日鉄ソリューションズ株式会社
- SOMPOシステムズ株式会社
- スミセイ情報システム株式会社
- オムロン ソフトウェア株式会社
- 株式会社富士通エフサス
- 明治安田システム・テクノロジー株式会社

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

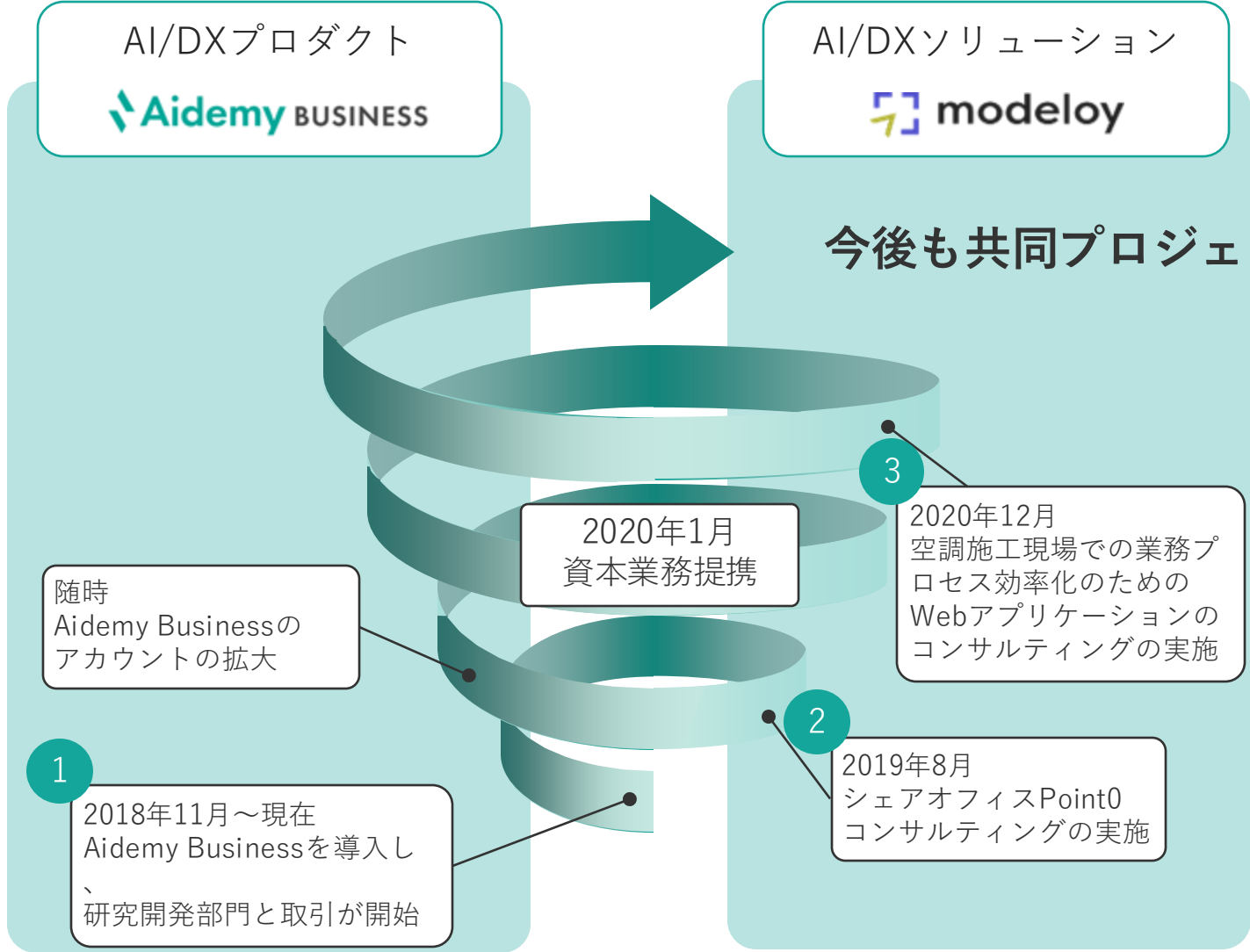
食料品

食料品

- 味の素株式会社
- 株式会社ニチレイ

ダイキン工業株式会社様の事例

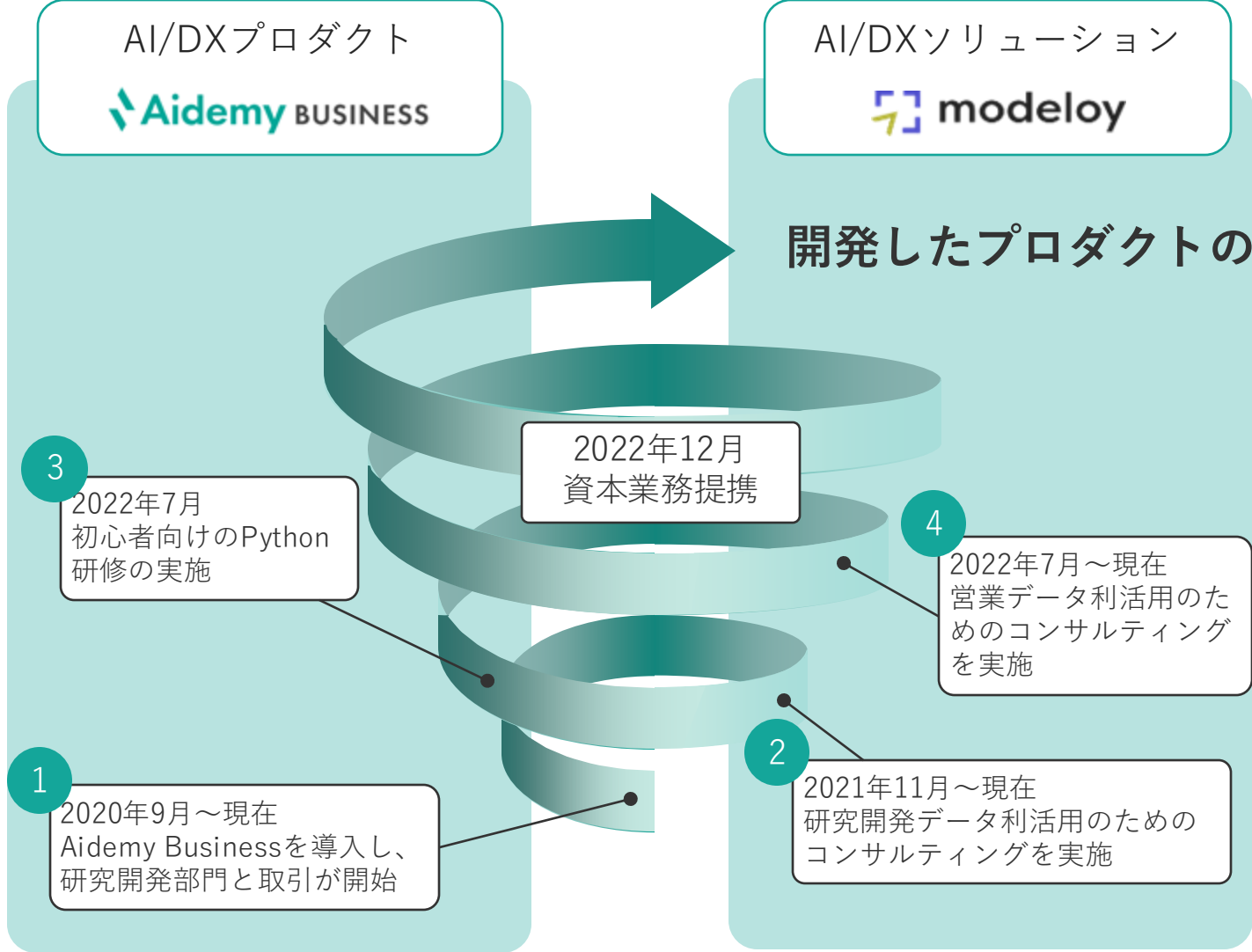
Aidemy Businessを導入後、アカウント増加によるアップセル・Modeloyへのクロスセルに波及
資本業務提携により今後も共同プロジェクトの実施を計画



	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、時間や場所に囚われず、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

日本ゼオン株式会社様の事例

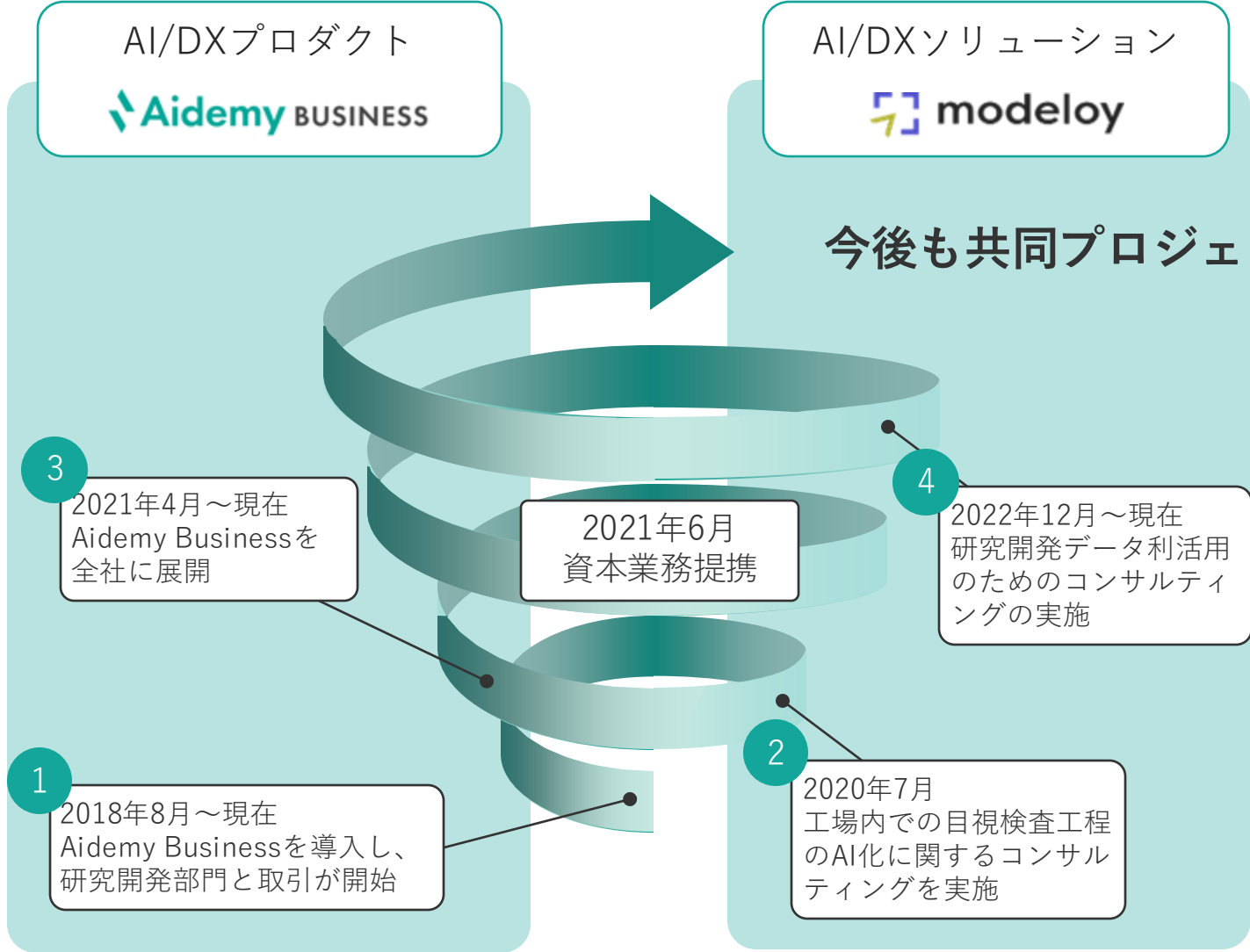
デジタル人材の育成を起点に、様々なコンサルティングプロジェクトを実施
今後は共同開発した製品の素材メーカーへの展開、そして世界販売を計画



ZEON

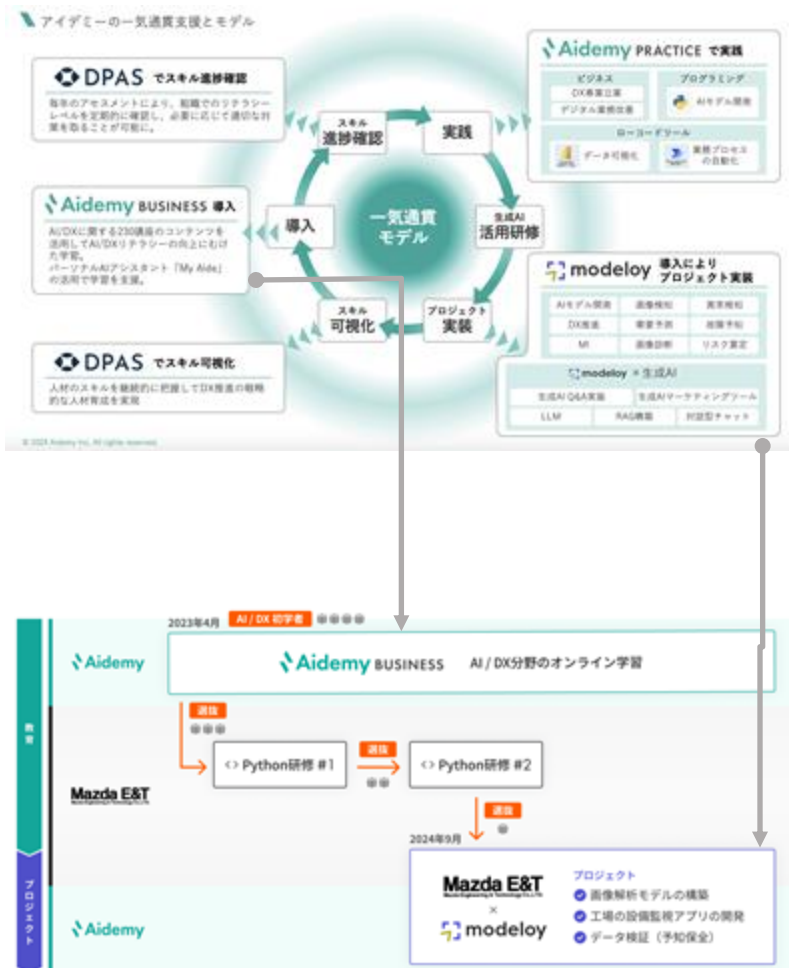
	顧客の課題	ユーザーインパクト
1	AI/DX人材の不足	研究開発部門において、デジタル人材の育成ニーズが強く、既存の研究員のリスクリソングを実現
2	実験データ管理体制の未整備	開発や研究に関する実験データを構造化し原材料の配合割合から製造結果を予測するMIの基礎モデルを共同開発中
3	Pythonプログラムを書ける人材の不足	AIモデル等を継続的に改善するために必要な人材を育成し、サービス開発後もアップデートできる組織体制を構築
4	営業データ分析のための属人的な加工が多数存在	営業データをリアルタイムに集計し、レポートを行うことで、より素早い経営判断を実現

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



顧客の課題		ユーザーインパクト	
1	AI/DX人材の不足	1	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	2	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	3	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	4	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

支援実績：株式会社マツダE&T



工場の設備監視アプリを開発

プレスリリース <https://aidemy.co.jp/news/14718/>

取組への実績

Aidemy Businessでの学習開始から約1年。社内人材が中心となり、開発フェーズであるModeloyを通じて、現場課題の解決に向けたプロジェクトを主体的に推進

プロダクト→ソリューション

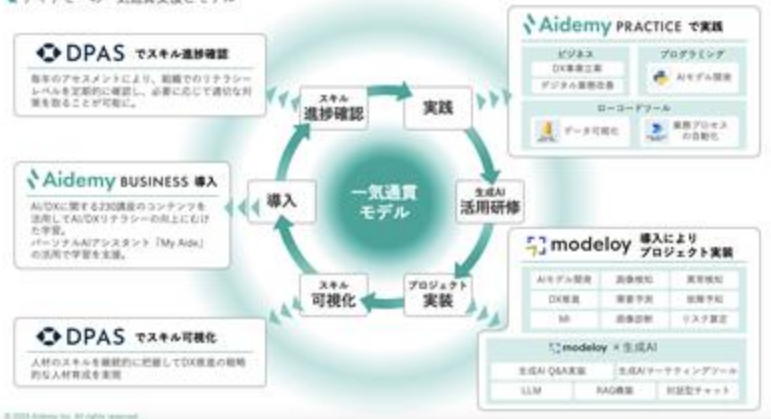
- ✓ AI/DXの基礎知識から実務への応用までをカバーするAidemy Businessを活用し、AI/DXプロジェクトを推進できる人材育成に取り組む
- ✓ 工場内のアナログ式メーター（電流、電圧、水圧等）をデジタル化し、リアルタイムでスマホやダッシュボード上で確認できるアプリを開発
- ✓ 点検作業の効率化やコスト削減を実現し、収集データの活用により設備メンテナンスの精度向上を可能にした。
- ✓ 開発を通じて得た知見やノウハウを社内に蓄積し、他の現場や工場への横展開を検討し、知見の内製化と現場展開の基盤構築が推進された
- ✓ 社内全体で現場主体のDX推進や、地域企業へのノウハウ提供に繋がる取り組みへと発展

支援実績：マックス株式会社



×

アイデミーの一気に支援モデル



一連のサービスで
DXの人材育成～実運用までサポート

DX人材育成プロジェクトを共同推進 ～ アセスメントによる可視化スキルを踏まえ、DX人材育成体系の構築・DX推進～

プレスリリース <https://aidemy.co.jp/news/14940/>

課題

- ✓ DX推進に必要な組織基盤および人材育成体系の構築が求められていた
- ✓ 社員のデジタルリテラシー向上やスキルギャップの可視化と補完が必要
- ✓ 実務に即したAI/DXスキル習得と現場課題解決を推進する人材の育成

取組の実績

- ✓ オンラインDXラーニング「Aidemy Business」、実践型AI/DX研修「Aidemy Practice」を導入し、基礎から実務応用まで幅広く学習
- ✓ プロジェクト伴走型支援「Modeloy」を活用し、組立工程設計データベース実装プロジェクトを通じて実務人材を育成
- ✓ DX推進力アセスメント「DPAS」を導入し、社員のスキルや知識を可視化

今後の取り組み予定

- ✓ 「DPAS」導入の結果をもとに、個別スキル補完プログラムおよび実務応用プログラムを展開
- ✓ 次年度に向けた目標設定と定期フォローアップ体制を構築

支援実績：株式会社ニッスイ様

カスタムGPT作成を支援 ～ LLMの基礎知識テーマ選定から、カスタムGPT作成支援までを伴走 ～



課題

カスタムGPTのアイデアを検討したものの、業務への適用における出力精度や有効性に課題

ソリューション

- ✓ LLMやカスタムGPT作成に関する基礎知識の研修を実施し、AI活用の理解とスキル向上を支援
- ✓ 研究室で洗い出した複数のカスタムGPT作成アイデアの中から適切なテーマを選定し、アイデミーのデータサイエンティストとともに複数パターンのカスタムGPTを作成。作成後、プロンプト設計や精度向上の取り組みを実施し、業務への有効性を検証
- ✓ カスタムGPTの作成と業務適用を通じ、どのような業務と生成AIが相性がよいのか考察し、今後の業務効率化の足掛かりを構築
- ✓ 今後も生成AIの活用を伴走支援し、業務の効率化・生産性向上を目指す環境を整えた



プロジェクト

- ✓ 前提となる基礎知識の研修
- ✓ カスタムGPTの作成
- ✓ 改善・有効性の検証

×

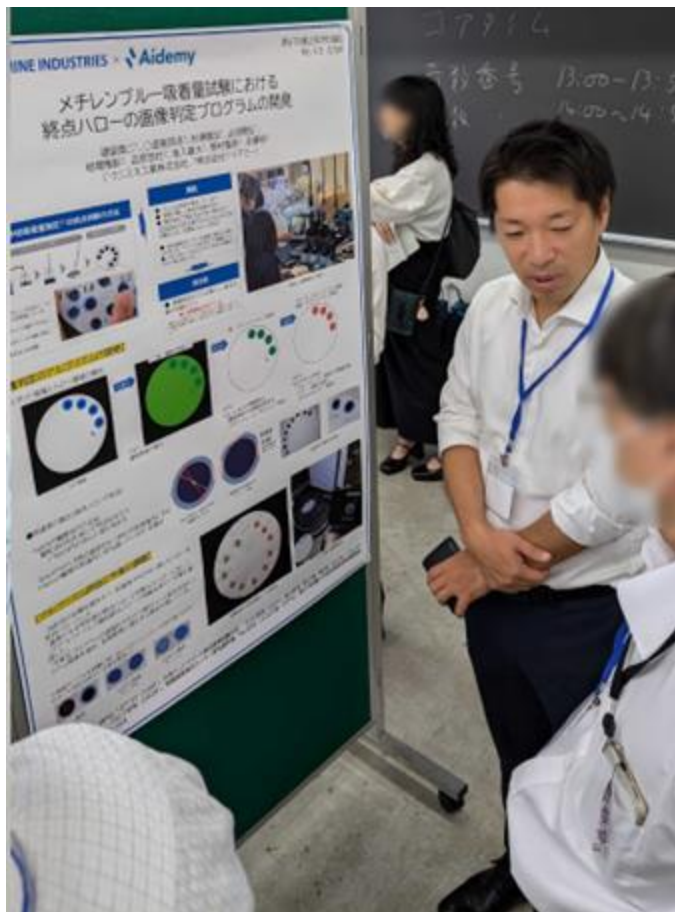


支援実績：クニミネ工業株式会社様



品質保証業務の効率化に関する共同研究を日本粘土学会で発表

プレスリリース <https://aidemy.co.jp/news/14676/>



課題

メチレンブルー吸着量測定において、測定方法が目視判定であるため、複数人による判定結果の平準化と作業効率が課題

ソリューション

- ✓ これまで目視で行っていた判定試験に対し、Modeloyで画像解析モデルを開発し、自動化を実現
- ✓ 複数工場での判定作業の平準化と熟練技術の継承が可能に
- ✓ 画像解析モデルを複数の工場で使用できるよう、クラウドを活用し、各工場で検査アプリの有用性について現場検証をスタート

4週間集中型の生成AI特化ブートキャンプ「生成AI活用塾」を新規開講



「生成AI活用塾」は、個人を対象にした4週間集中型の生成AIに特化したブートキャンプで、生成AIの実践的なスキルを短期間で習得できるプログラム。正しい知識とスキルを習得することでその力を最大限に引き出し、業務の効率化や創造性の向上に加え、データ分析やコンテンツ生成など、多様な分野での応用力を強化し、即戦力として活躍できる人材の育成を目指す

プレスリリース <https://aidemy.co.jp/news/14658/>

サービス利用前

AI活用の知識が曖昧で、具体的にどのように業務に活用できるか不明

手作業が多いため、業務効率が上がらない

チーム内でのAI活用が進んでおらず、組織全体の生産性が上がらない

サービス利用後

生成AI活用の具体的な活用方法を習得し、実際の業務に応用できるスキルを獲得

手作業が減り、業務効率が向上する

チーム内でのAI導入が進み、組織全体で生産性の向上と新たな価値創造が可能

支援実績：Chat GPT 研修支援

概要

食品メーカー企業向けに生成AI基礎研修を提供予定。
本研修では業務改善の基本的な考え方を理解した上で、業務上の生成AI活用事例をハンズオンを通じて体得し、生成AIを使いこなせる人材の育成や組織を支援する

受注背景

業界全体でDX（デジタルトランスフォーメーション）推進の必要性が高まる中、特に生成AIにおける活用スキル不足が課題となっていたことが挙げられます。最新の技術を習得し、自社の競争力を強化するための具体的な施策を模索されおり、当社の研修は実務に即したアジェンダを提供する点で高く評価され、クライアントのニーズに合致し今回の導入決定に繋がりました。

成果イメージ

- 業務改善の基本的考え方を理解し、現状の業務状況を整理する
- 多数の活用事例を元に、生成AIの業務への応用方法を理解する
- ブレインストーミングを通じて、自部門での活用アイデアを明確化する
- 部門での生成AI活用を推進するための「業務活用計画書」を作成する

研修プログラム

前半時間

1. 業務改善の基本的な考え方

- 生産性とは何か
- 生産性向上には「増やす」と「減らす」が必要
- 全ての業務を洗い出す
- 業務改善の4つの方向性を決める

2. Chat GPT（復習）

- 利用方法と活用のコツ
- 生成AIの得意なこと、苦手なこと
- 生成AI活用時のリスクコントロール 等

3. 生成AI業務活用事例の紹介と実践ハンズオン

- プレスリリースなどの文章作成
- 情報収集&リサーチ業務
- 企画書、提案書の作成
- 顧客ニーズの理解
- テレアポ用トークスクリプトの作成 他

後半時間

1. 自部門での活用アイデアのブレインストーミング

- アイディエーションの技法と実践のコツ
- グループでのブレインストーミング実践
- 全体共有と講師からのアドバイス

2. 業務活用を具体化するためのグループワーク

- 現状の業務の流れ(AsIs)を可視化する
- あるべき姿(ToBe)を描く
- 自部門での「業務活用計画書」を作成する

3. 最終ブラッシュアップ

- 全体共有と講師からのアドバイス
- アドバイスをもとにしたブラッシュアップ
- 自身の「生成AI活用宣言」と意気込みの共有
- 振り返りと質疑応答

生成AIによるサステナビリティに関する
アンケート回答案作成・業務効率化



サステナビリティの取り組みに関する社外からの膨大なアンケートに対して
適切な回答が導出できるか、実データを用いて機能検証中

質問 入力欄

回答 出力欄

ユーザー 2024-09-12 13:03
環境マネジメントシステムを構築し、適切に運用している

Assistant D 2024-09-12 13:03
はい

環境マネジメントシステムを構築し、適切に運用していることが以下の点から確認できます:

1. ISO14001に基づく環境マネジメントシステムを運用し、継続的な改善を行っている
2. 環境に関してISO14001の外部認証を取得している
3. 年度環境安全方針を策定し、CSR会議の審議を経て社長が決定している
4. 事業所ごとに年度環境安全活動計画を策定し、進捗管理を行っている
5. 環境安全部長を監査長とする事業所レスポンシブル・ケア監査を実施し、マネジメントシステムの機能を評価している

削除

ユーザー 2024-09-13 12:35
CO2削減目標値を設定し削減活動を行っていますか? 3:適合 ...全て実施されている
2:準適合 ...殆ど実施している 1:準適合 ...一部実施している 10:不適合 ...
実施していない ー:非該当 ... 該当しない

Assistant D 2024-09-13 12:35
3

CO2削減目標値を設定し、具体的な削減活動を実施している。2050年のカーボンニュートラル達成に向けて2030年度のCO2排出量を2019年度比で50%減とする目標を設定し、中間目標として2026年度に29%削減を目指している。目標達成のために、省エネルギー、プロセス革新、エネルギー転換の3つのアプローチで取り組んでおり、2022年度には国内4つの生産拠点で購入電力を100%再生可能エネルギーに切り替えるなど、具体的な活動を行っている。

削除

LINEアカウント運用開始

2025年3月3日よりLINEアカウントによるIRニュースの情報発信を開始しました。

ぜひアイデミーIRのLINEアカウントを「友だち」追加してください。

■LINEアカウントID

@aidemy_ir

下記リンクからも友だち登録可能となっております。

<https://lin.ee/IH1RDek>



- 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。