



# 事業計画および成長可能性に関する説明資料

株式会社アイデミー

証券コード：5577

2024年7月

## 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。

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

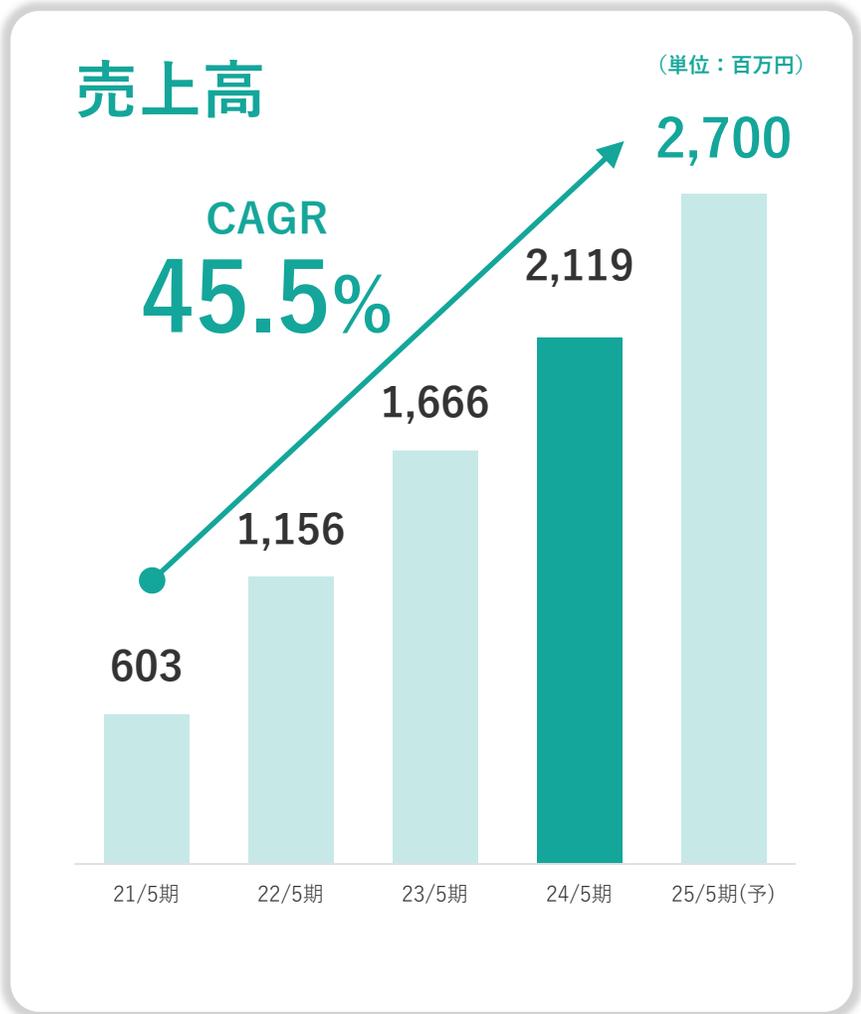
- Awareness | AI/DXに関する理解を促しDX推進の土台ができる
- Literacy | リテラシーを問わず初心者から経験者まで底上げできる
- Update | 常にコンテンツがアップデートされている
- Consulting | コンサルタントがDXを実務で活かせるところまで伴走

# アイデミーは東大発のAIスタートアップ企業で、 25/5期もさらなる事業成長のために投資を継続します

日本、世界を代表する  
エンタープライズ企業向けに、  
AI/DXの人材育成を入り口にして、  
伴走型のAI実装支援を中心に  
急成長しています。

長期継続顧客

144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  
※ ファクトリアル社は24/5期第4四半期より業績取込。

売上高

25/5期

**2,119**百万円

売上高CAGR

2019-2024

**+106%**

過去12ヶ月の顧客企業数

**252**社 (24年5月末時点)

長期継続顧客比率<sup>※1</sup>

**85%** (24年5月末時点)

※1 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計上している企業の割合

※ 前回の資料に掲載したFortune Global 500選出企業利用率及び、エンタープライズ顧客比率につきましては、当社の戦略上の重要性が低下した為、掲載を取りやめております。





# 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

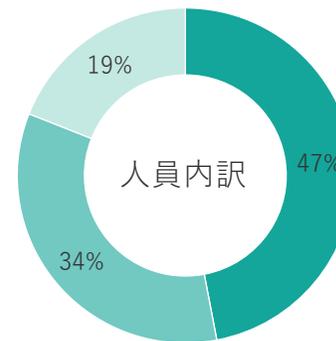
代表取締役 石川 聡彦 (Akihiko Ishikawa)

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

グループ全体で正社員約123名  
92名  
(外、臨時雇用者数39名、24/5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 34%  
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 19%  
管理部門にかかる人員

## 成長を支える3つのAIサービスポートフォリオ

### 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

 **Aidemy** PREMIUM



24/5期売上構成比  
**13.8%**

### エンタープライズ法人向け事業

#### 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

 **Aidemy** PRACTICE

 **DPAS**



24/5期売上構成比  
**60.6%**

#### 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

 **modeloy**

 **fact-real**

 **まぼろし**  
MABOROSHI Co., Ltd.



24/5期売上構成比  
**25.6%**

※ ③AI/DXソリューション事業の図中に掲載の「fact-real」および「まぼろし」は、該当事業に属する子会社の社名です。  
※ ファクトリアル社は24/5期第4四半期より業績取込。まぼろし社は25/5期に子会社化しており、24/5期の影響はありません。

AI開発支援を中心に人材育成からビジネスへの実装支援まで提供

## ②AI/DXプロダクト事業

### AI/DX研修プラットフォーム

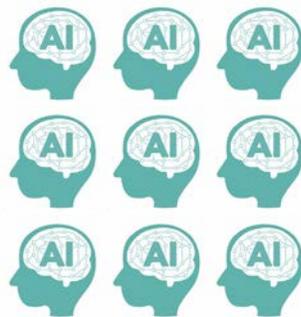
リカーリング型収益

Aidemy BUSINESS

Aidemy PRACTICE

DPAS

- オンラインDXラーニング
- 実践型AI/DX研修  
(生成AI研修含)
- DX推進力の可視化アセスメント



## ③AI/DXソリューション事業

### デジタル変革伴走型支援

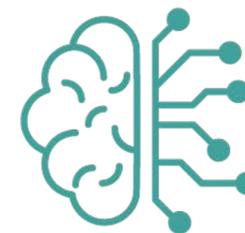
フロー型収益

modeloy

! fact-real

まぼろし  
MABOROSHI Co., Ltd.

- 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

※ ③AI/DXソリューション事業の図中に掲載の「fact-real」および「まぼろし」は、該当事業に属する子会社の社名です。  
※ ファクトリアル社は24/5期第4四半期より業績取込。まぼろし社は25/5期に子会社化しており、24/5期の影響はありません。



# 事業内容

---

# Aidemy PremiumはAI・データ分析特化スクールおよび個人のキャリアを支援

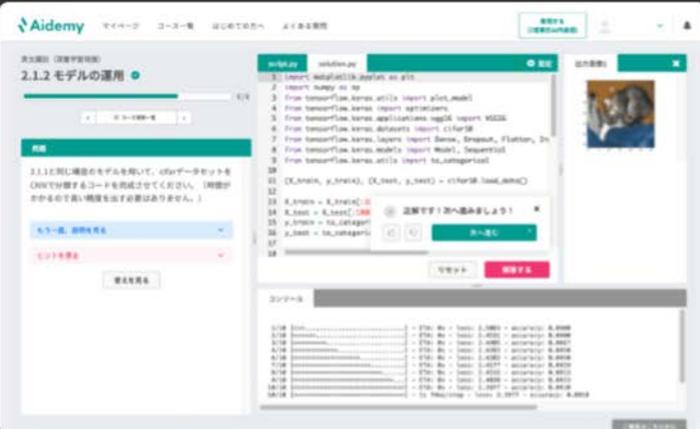
## Aidemy PREMIUM

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～



**現役講師による  
実践的なフィードバック**

画像も一枚受け取り、男性か女性かを判定して出す関数のコードが分らないです。

pred\_gender関数では、学習させた時と同じ形式に画像アーティファクトを渡す、学習済みモデルで予測を行います。まず、学習させた画像アーティファクトは、50x50サイズで、cv2.resizeを行います。  
img = cv2.resize(img, (50, 50))

**基礎から実践的内容までを  
オンラインで学習**

**実際に手を動かして  
AIの実装スキルを習得する**

```

model = Sequential()
model.add(Conv2D(input_shape=(50, 50, 3), filters=32, kernel_size=(3, 3), strides=(1, 1), padding='same'))
padding='same'))
model.add(MaxPooling2D(pool_size=(2, 2)))
model.add(Conv2D(filters=32, kernel_size=(3, 3), strides=(1, 1), padding='same'))
model.add(MaxPooling2D(pool_size=(2, 2)))

```

**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

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6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**22**万名以上  
受講生の実績 (2024年5月末時点)



AI/DX関連のコース  
**250**コース以上 (2024年5月末時点)  
豊富なAI/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※ (24年5月末時点)
- 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  
© 2024 Aidemy Inc. All rights reserved.

AI/DXに特化したコンテンツが学び放題

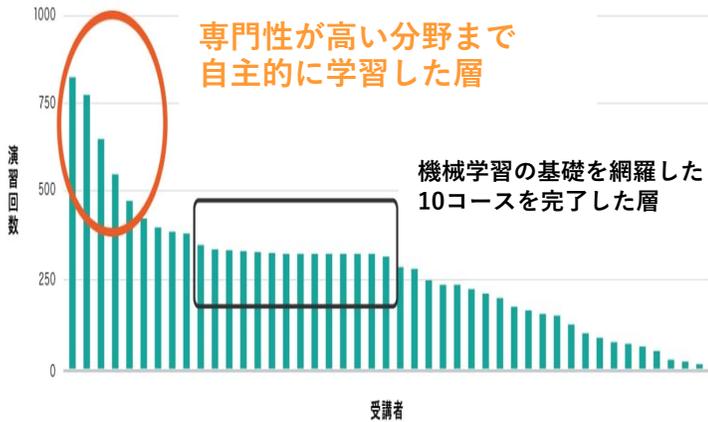
# AI/DX関連のコース **250**コース

#	コース名	時間	難易度	#	コース名	時間	難易度
1	10分でキャッチアップ_DXとは	0.2	★	16	プログラミング超入門	2	★
2	10分でキャッチアップ_AIにできること	0.2	★	17	投資対効果を最大化するAI導入	3	★
3	ChatGPT入門	1	★	18	UXデザイン概論 ～ユーザー中心設計を理解する～	1	★
4	事例で学ぶ！生成AI組み込みで社内業務効率化	1	★	19	機械学習につながるビジネス数学	0.5	★
5	定型業務を自動化しよう！概論編 RPA入門	1	★	20	はじめてのPython	4	★
6	DX実践のためのローコード開発 Claris FileMaker 基礎編	2	★	21	SQL基礎	1.5	★
7	Power BI基礎編 データ可視化と活用概論	1	★	22	ITサポート対策	15	★★
8	これだけはおさえないExcel基礎	1	★	23	「データサイエンティスト検定リテラシーレベル」対策	7.5	★★
9	事業継続のためのサイバーリスクマネジメント概論	1.5	★	24	Python3エンジニア認定データ分析試験対策①	6.5	★★
10	事例で学ぶ！DX事業立案	3.5	★	25	統計検定3・4級対策	20	★★
11	ビジネスパーソンのためのDX入門（サマリー版）	1.5	★	26	マテリアルズインフォマティクス概論	3	★★★
12	DXリテラシー：マインド・スタンス ～ケーススタディで学ぶ、DXマインドとは？～	1	★	27	画像データによる異常検知：入門編	3	★★★
13	DXリテラシー：Why ～DXの求められる背景～	1	★	28	自然言語処理基礎	3.5	★★★
14	DXリテラシー：What (DXで活用されるデータ・技術) データ	1	★	29	時系列解析 I（統計学的モデル）	4.5	★★★
15	DXリテラシー：How（データ・技術の活用）留意点	1	★	30	【新】タイタニック（kaggleのコンペ）	4	★★★★

## 企業のDXを推進できる DXリーダー人材が見つかる

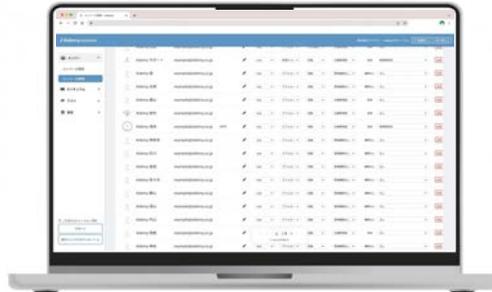
学習進捗の可視化により、積極的に学習するDXへの関心が高い人材が見つけれ、企業のDXプロジェクトを牽引する**将来のリーダー人材を抽出可能**

### リーダー人材の抜擢



## 管理者向けの 豊富な管理機能

Aidemy Businessは、管理者向け機能が充実。**受講生の学習進捗管理、カリキュラム管理、理解度確認テスト、タグ管理**など人材育成を効率的に進めるための機能が満載。データはCSVダウンロードも可能で、結果の社内展開・分析も可能



## 伴走して DX人材育成をサポート

顧客企業のDX人材育成プロジェクトを成功させるために、**専任のカスタマーサクセス部門が徹底的にサポート**。目標に合う**最適な学習カリキュラムの提案、学習アドバイス、他社交流会の案内**など、DX人材を育成しやすい環境を提供

DXプロジェクトを進めるための人材を定義し、そのための最適なカリキュラムをご用意しています

プランニング人材	データ人材	エンジニア人材
<b>プロジェクトマネージャー</b> - 経営層と連携をつなぐ、プロジェクトの全体統括者 - AIの知識を蓄え、体験型ロードマップを導く	<b>データアナリスト</b> - 定量的ビジネス課題を可視化 - ビジネスインパクトのあるデータ分析の実行	<b>エンジニア</b> - AI/MLの実装、運用 - 各種トラブルシューティングの実施
<b>プランナー</b> - 自社ビジネスに精通し、現状の課題を分析 - AIで解決可能な課題を特定、解決策を考案	<b>データアーキテクト</b> - 分析業務の構築およびデータの収集、整理、加工 - 有効なデータ収集と活用方法の検討	<b>ディレクター</b> - ビジネスサイドとエンジニアサイドの架け橋 - エンジニアと専門用語を用いて意思疎通を図り、開発を推進

## Prompt Engineering

### 事例で学ぶ！生成AI組み込みで社内業務効率化

銀行でのチャットボットをはじめ、neoAIで実際に取り組んだ事例をもとに、生成AIに解決できる課題をイメージし、導入プロセスを理解していただけるコースです。ChatGPTなどの生成AIを「使う」ところから一歩踏み込み、「社内システムに組み込む」ことでさらなる業務効率化の実現を目指しています。

## 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

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



## AI/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

AI/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

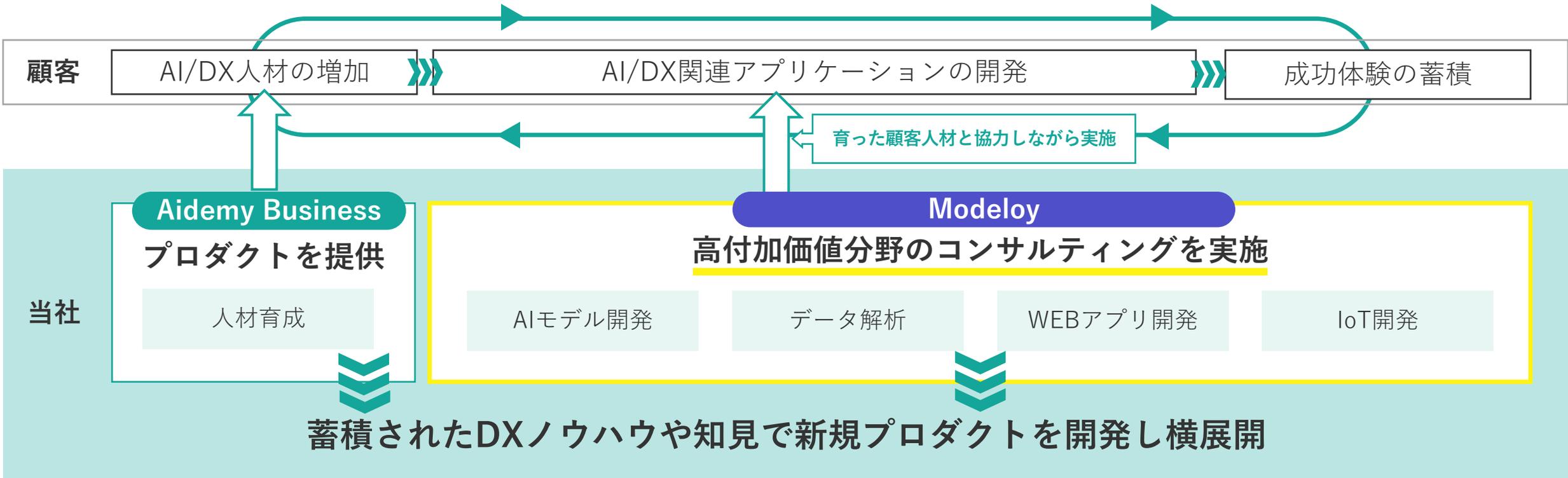


## 研修の特徴

-  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「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）	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
日本ゼオン（株）	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
古河電気工業（株）	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



# 事業環境

---

## デジタル人材の不足

### デジタル技術を活用してプロジェクトを推進していく人材が不足

各企業は自社内での人材活用を最大化させられるか、人材の育成から実運用まで各フェーズに応じた取り組みが必要とされる。

## DXの浸透による 企業の投資加速

### 「DX」がさらに浸透し、ChatGPTなどの生成AIの技術が急成長

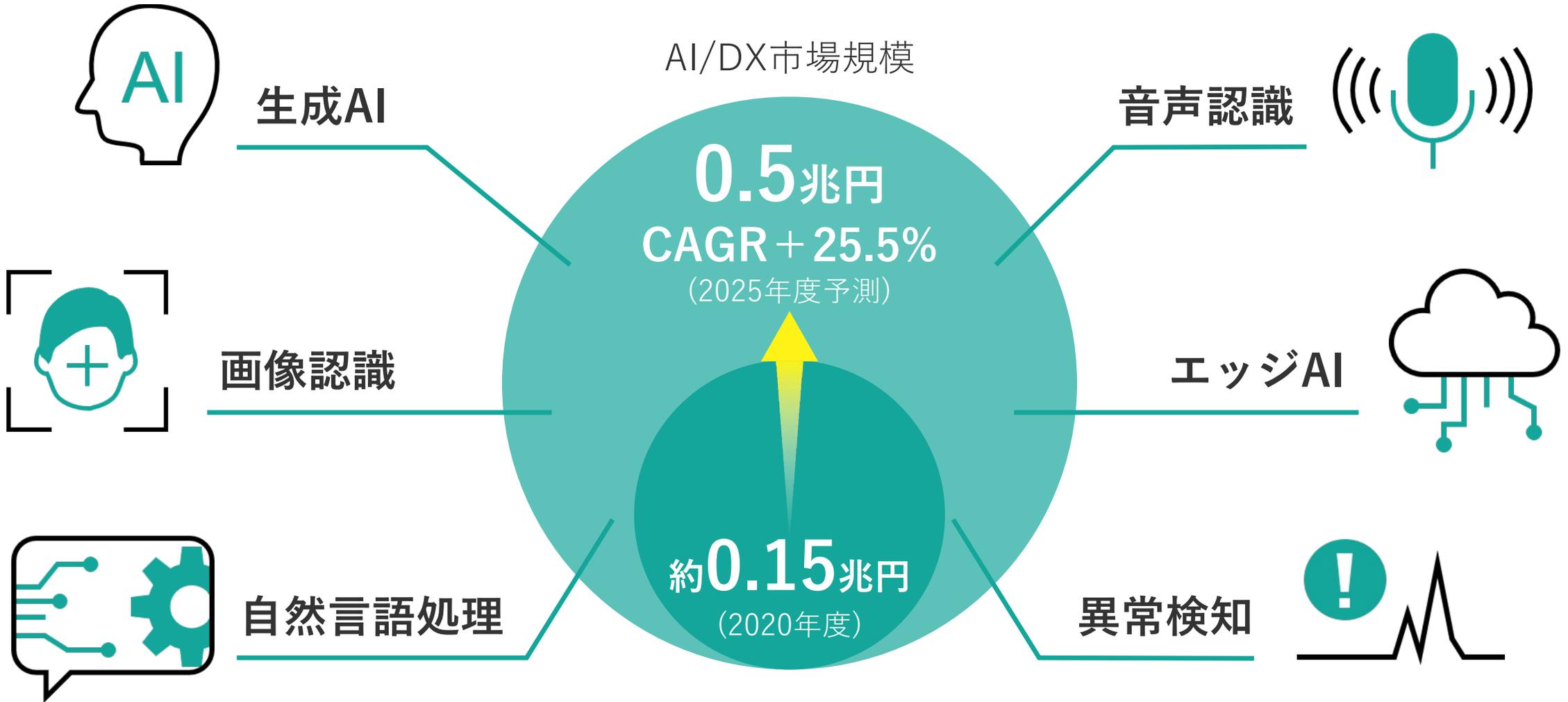
生成AI技術の活用は企業の持続的な成長の実現や、価値の向上に繋がる重要な要素となり、2024年はこれら領域への投資がさらに加速することが予想される。

## 伸びる リスクリング市場

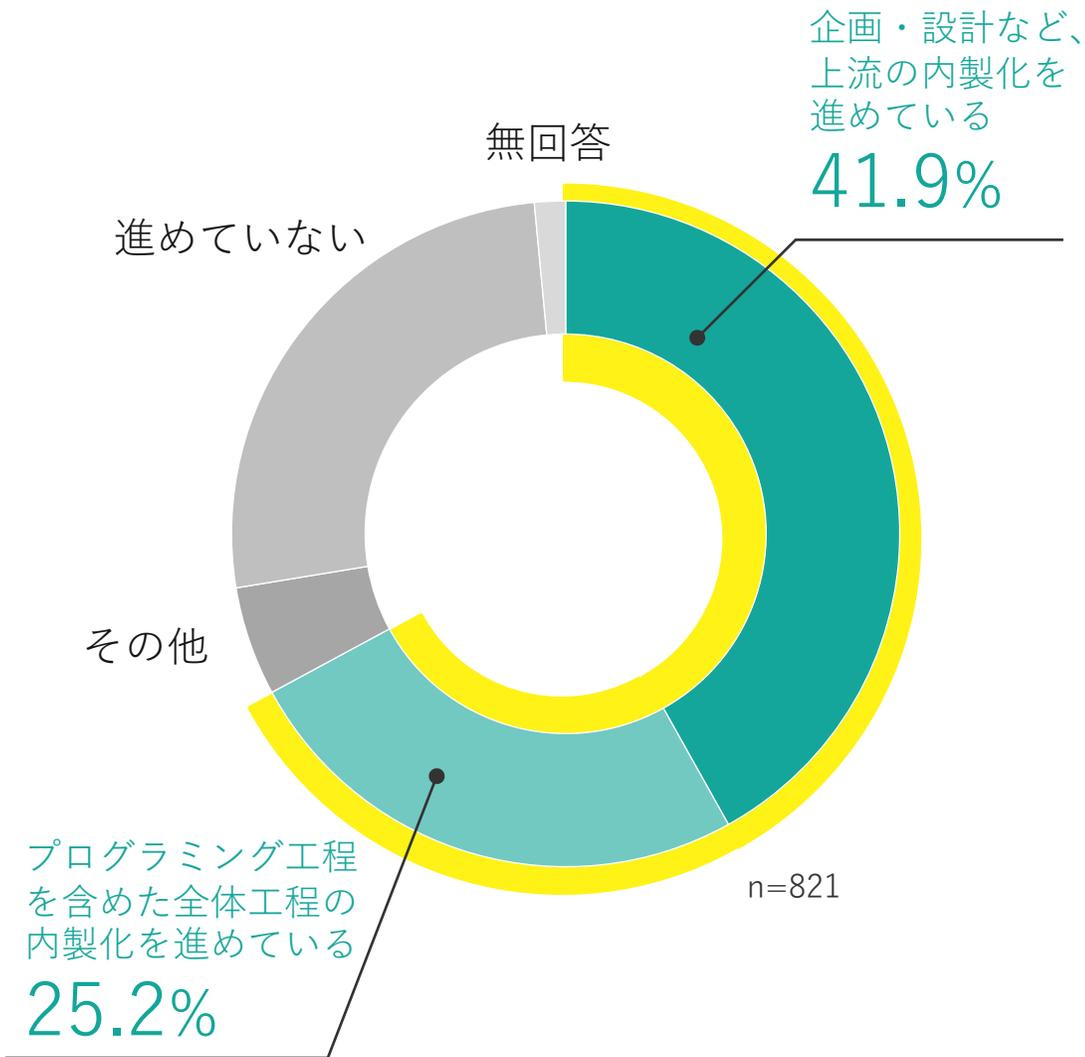
### 国策として、リスクリング支援に5年間で1兆円を投じる

経済産業省は、企業に対して人材を企業成長の源泉となる「資本」として捉え、その価値を最大限に引き出す「人的資本経営」で中長期的な企業価値向上につなげるようリスクリング支援に5年間で1兆円を投じる等取り組みを実施している。

様々な分野で活用が期待されるため市場は急速に拡大中



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にて算出



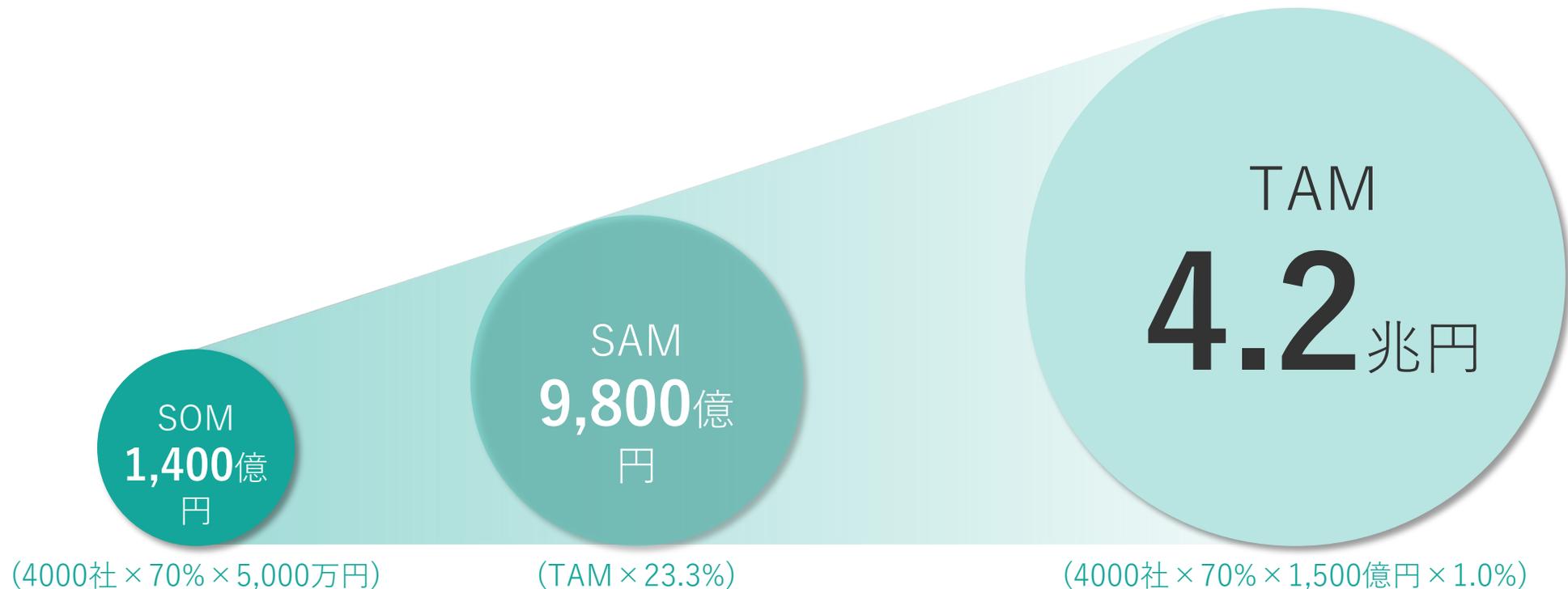
DXに取り組む企業の  
**約7割**※は  
内製化を進めている



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

## 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得るであろう市場規模を意味しています。

## 企業のAI/DX推進で抱える課題

AI/DXの必要性は理解できるが、人材がない  
AI/DXを事業にどのように活かせばいいのか？わからない

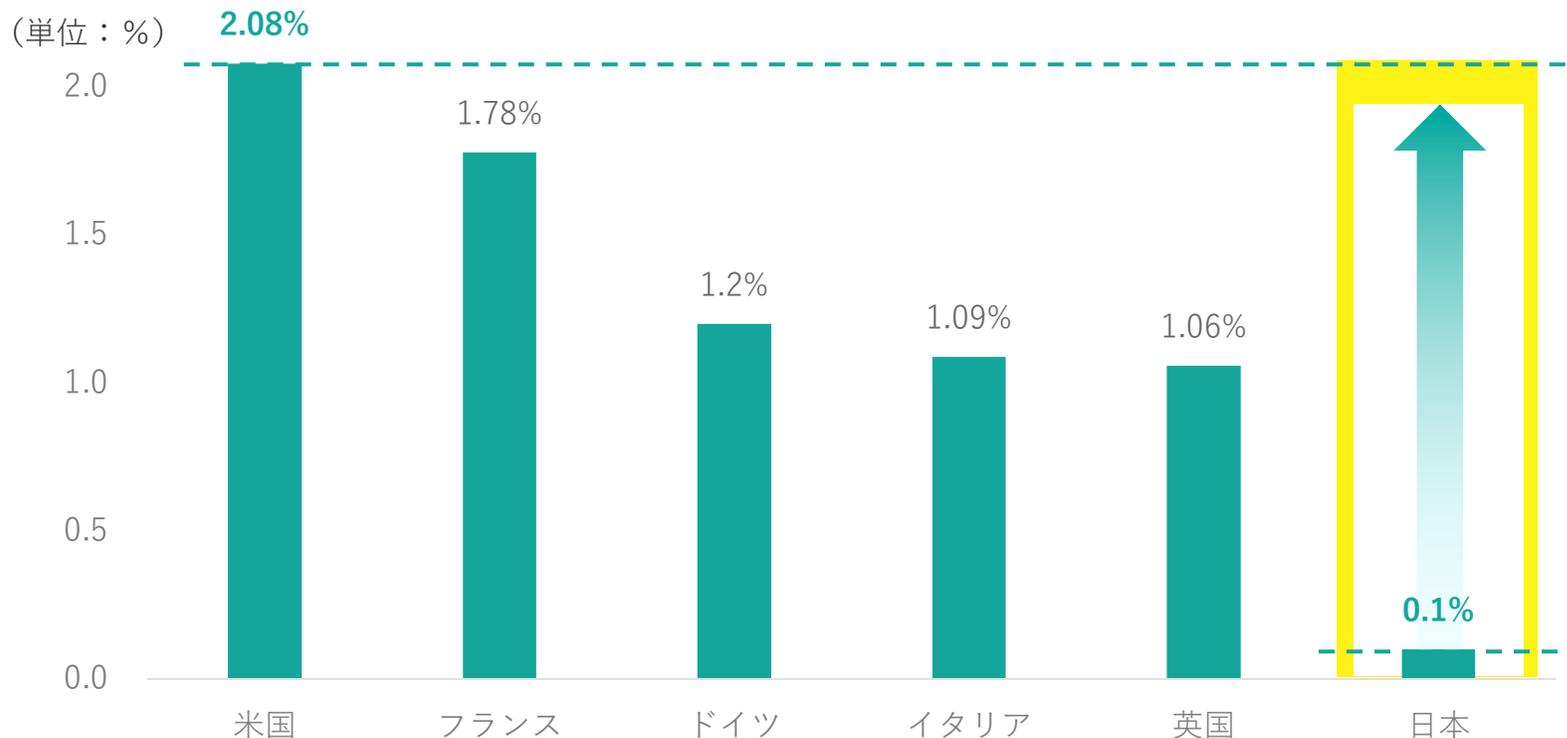


- ・ DX戦略はあるがDX施策の進捗・成果が乏しい
- ・ DXのテーマが決まらない
- ・ 社内リソースだけでは技術力が足りず実現できるかわからない
- ・ DXのノウハウが俗人化している
- ・ AI活用のアイデアがあるのでクイックに実装・効果検証したい
- ・ AIの専門家に教わりながら着実に開発を進めたい

AI/DXの人材育成と伴走型の経済実装支援の  
両輪のサービスでアイデミーが解決

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



### 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。



# 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

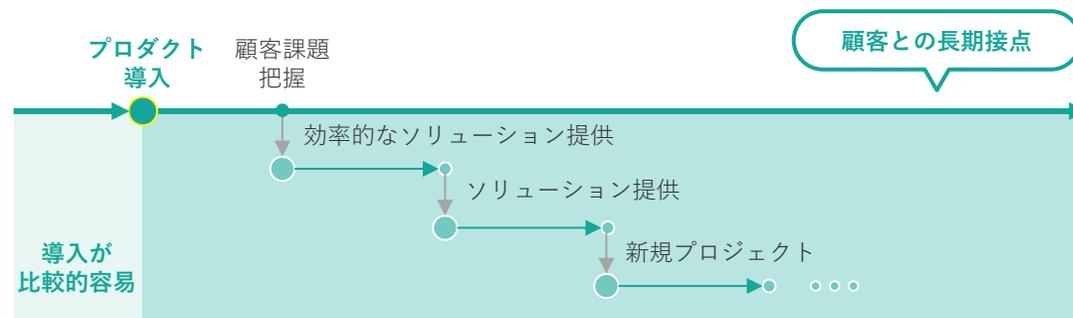
- プロダクトを入り口とすることで、顧客側が**導入判断をしやすい**（顧客の新規取引のハードルが低い）
- プロダクト先行型のため、当初から**顧客との長期接点**がもてる
- プロダクト提供下で顧客課題を蓄積できるため、営業が容易になり、**ビジネスがスケールしやすい**

## 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

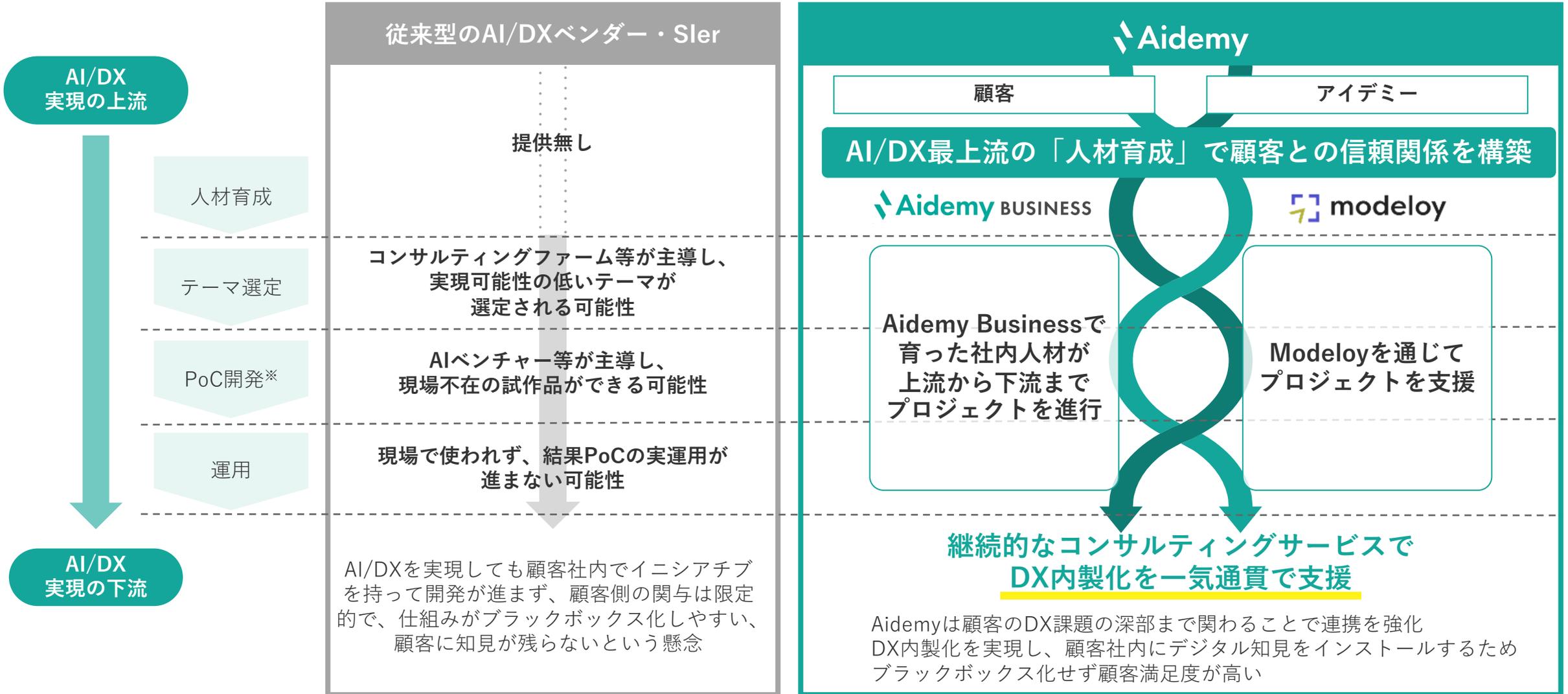
- Point 1** 250以上のAI/DX関連の幅広いラーニングコンテンツ
- Point 2** オンライン×リアルで顧客獲得が比較的容易



# 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

#### ② AI/DXプロダクト

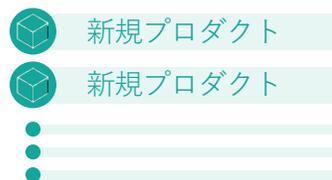
顧客のデジタル人材育成を支援

250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



#### ③ 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

**252社** (2024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
- シヤトコ株式会社
- 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

#### 非鉄金属

- 古河電気工業株式会社
- 株式会社プロテリアル
- 神鋼銅線工業株式会社
- 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

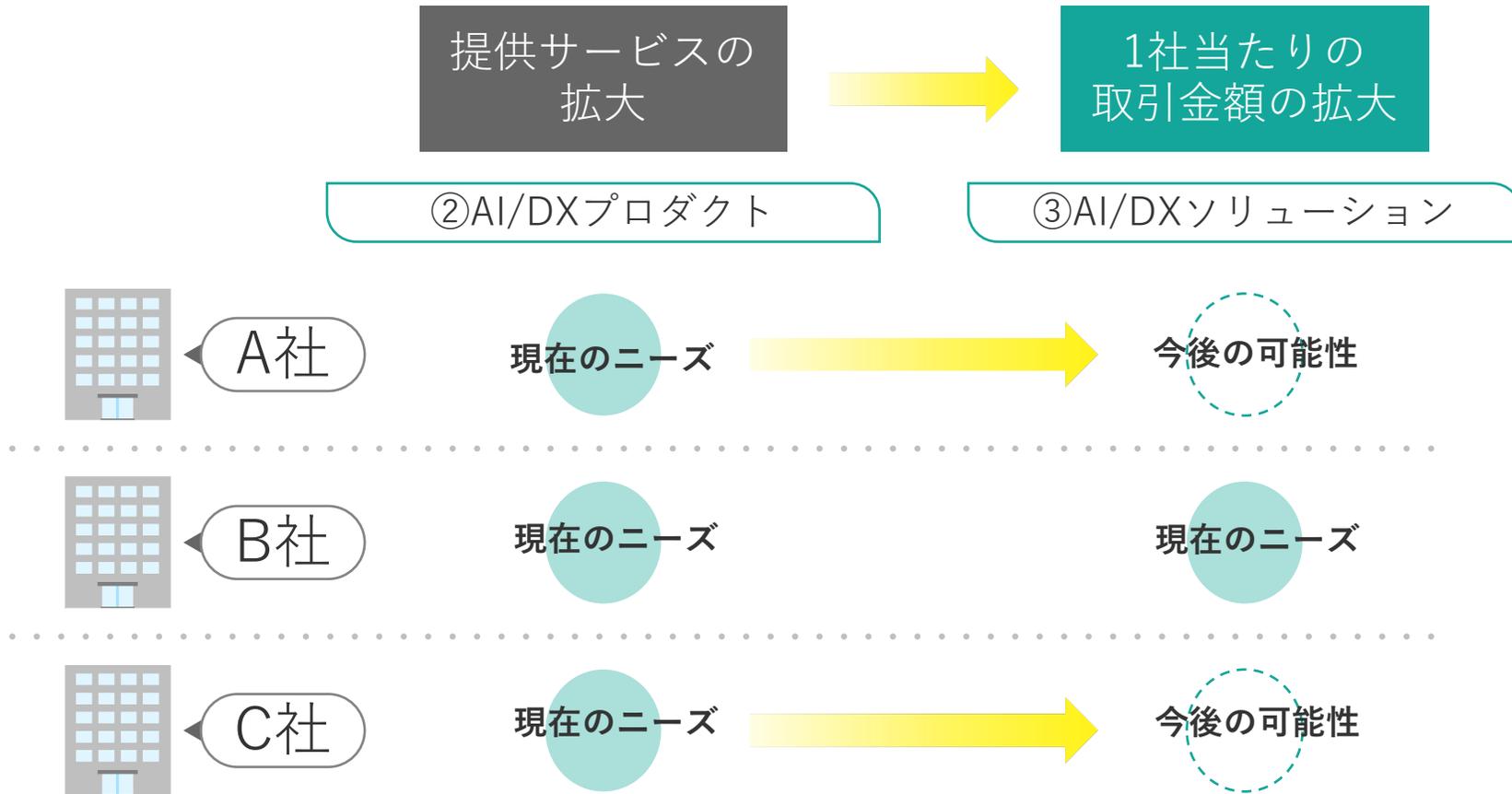
### 食料品

#### 食料品

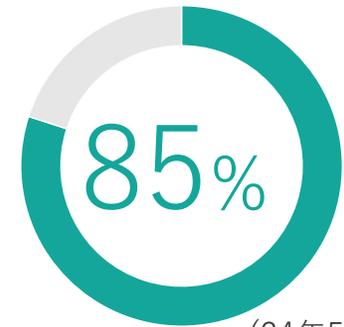
- 味の素株式会社
- 株式会社ニチレイ

## 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気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85%を占める

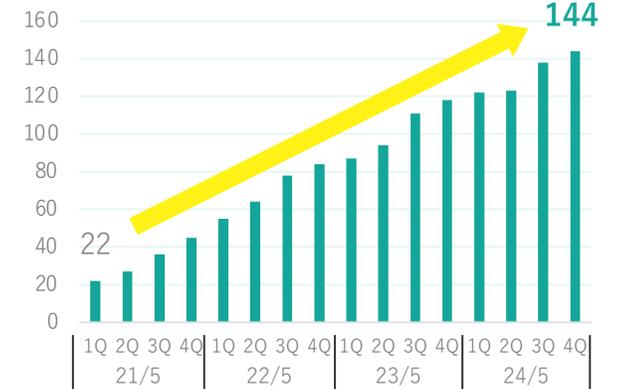


### 長期継続顧客比率※



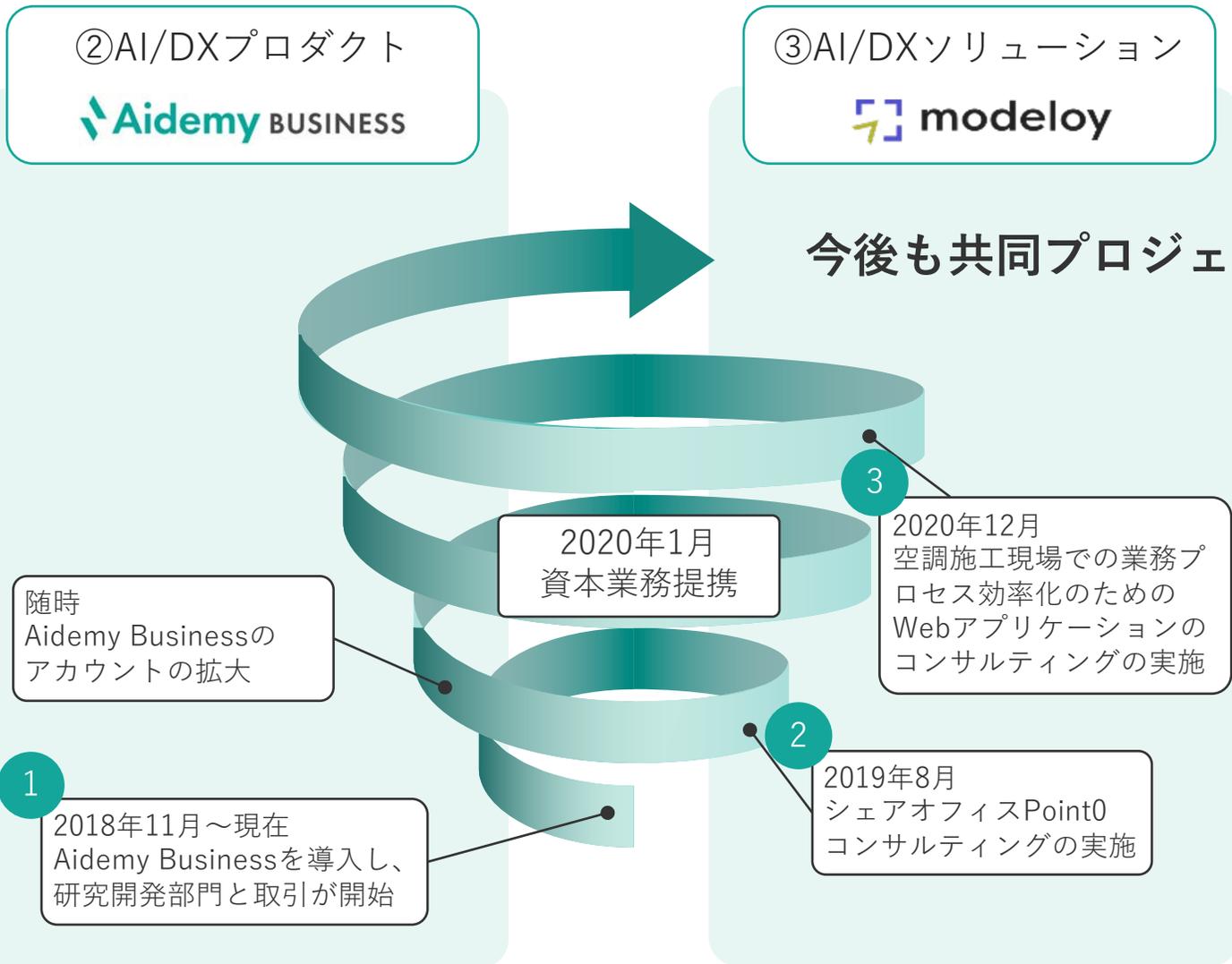
(24年5月末時点)

### 長期継続顧客企業数



※ 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

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

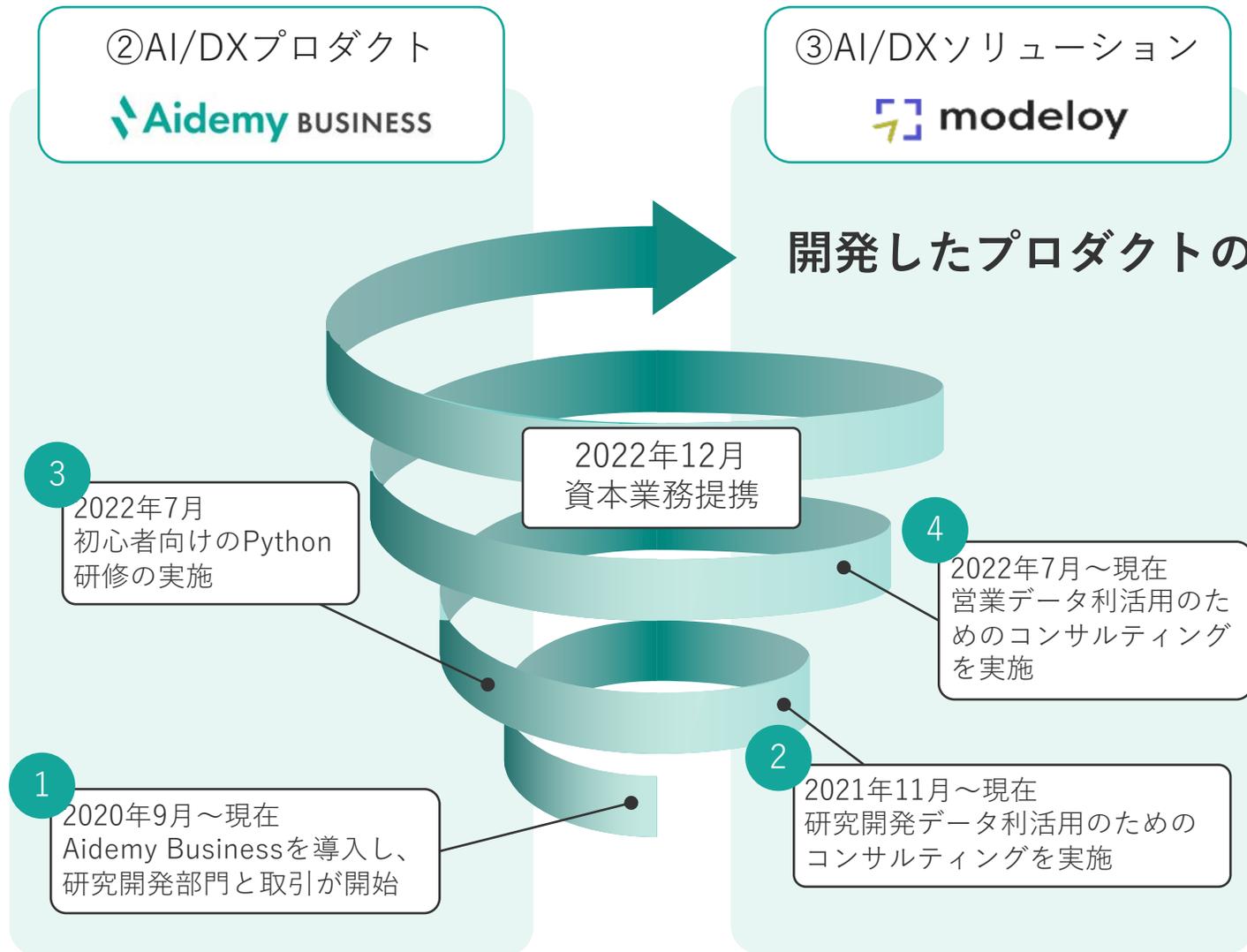
②AI/DXプロダクト



③AI/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

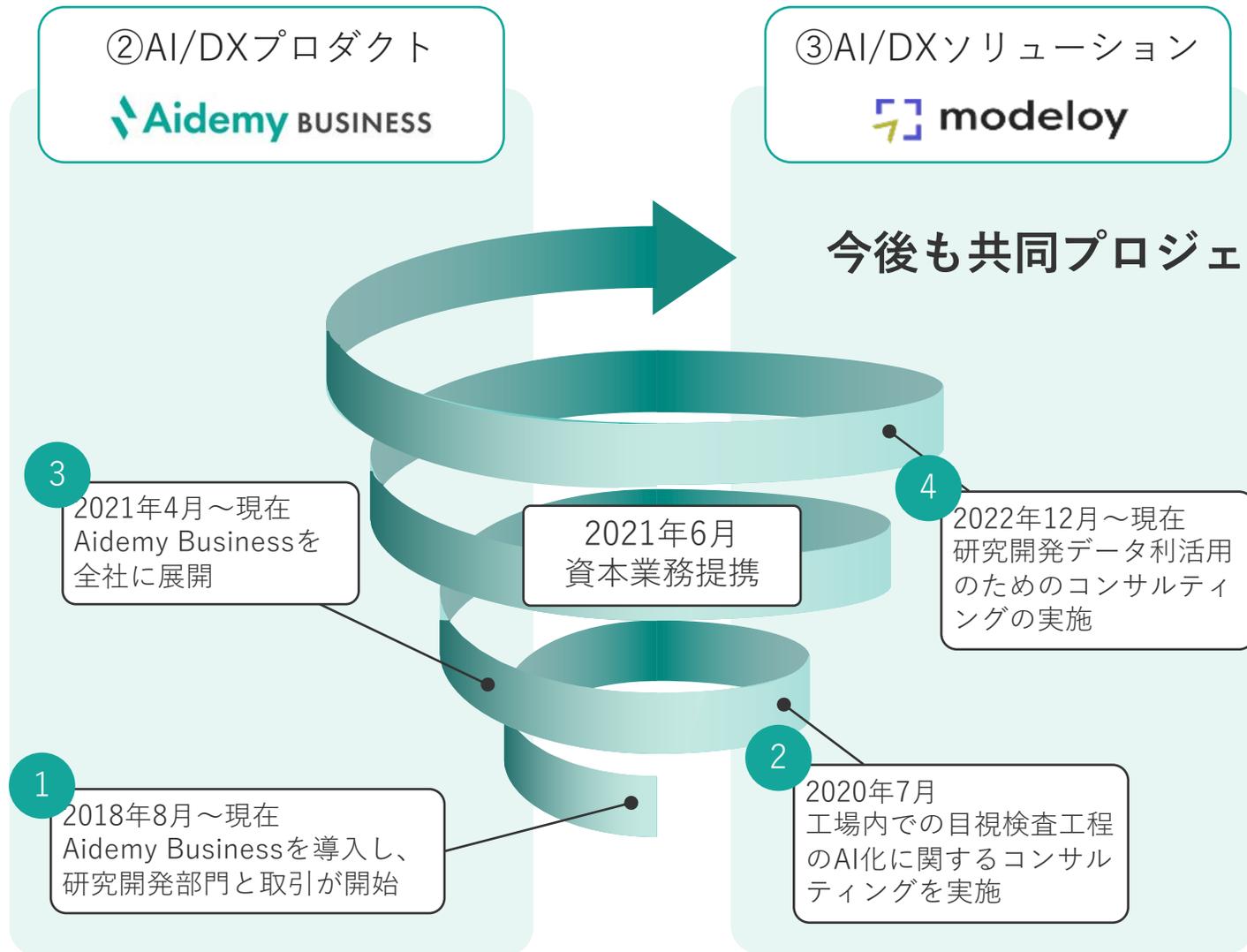
②AI/DXプロダクト



③AI/DXソリューション



今後も共同プロジェクトを実施



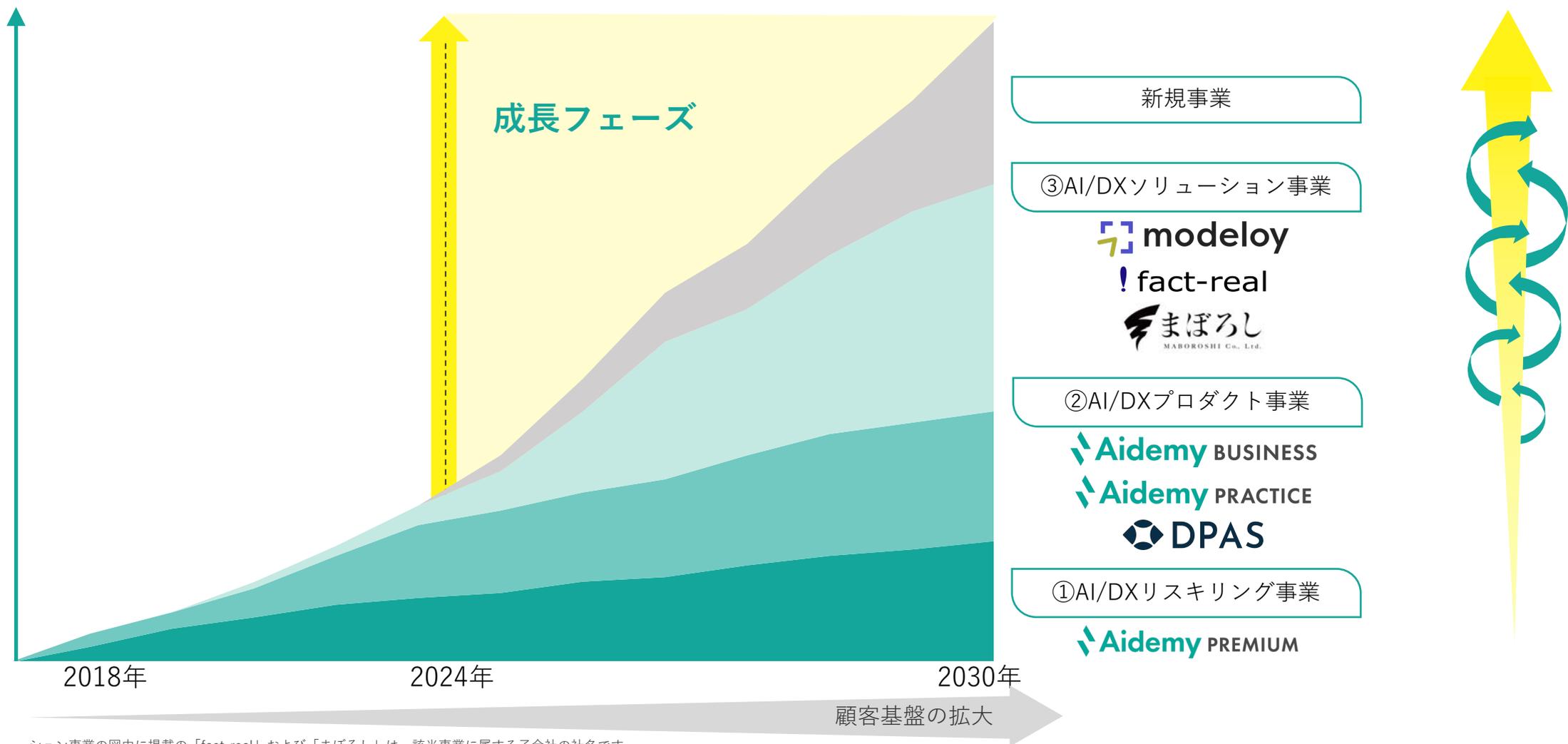
顧客の課題	ユーザーインパクト
1 AI/DX人材の不足	研究開発部門において、AI/機械学習の技術を効率的に習得し、後続プロジェクトを牽引する人材を発掘
2 AIモデルの実運用システム化の経験不足	AIモデルを運用するために必要なIoT関連のシステムインフラ知見を補完し、実証実験を実現
3 全社のAI/DXリテラシー不足	グループ内におけるAI/DXリテラシー向上のため、効率的な教育基盤として活用
4 実験データ管理体制の未整備	開発や研究に関する実験データを構造化し原材料の配合割合から製造結果を予測するMIの基礎モデルを共同開発中



# 成長戦略

---

2018年にプロダクト誕生以来、安定成長を続けるとともに、革新的な事業領域への投資を実行  
更に新規事業領域の開拓を実行しながらビジネスの種を先行で育てる



※ ③AI/DXソリューション事業の図中に掲載の「fact-real」および「まぼろし」は、該当事業に属する子会社の社名です。  
※ ファクトリアル社は24/5期第4四半期より業績取込。まぼろし社は25/5期に子会社化しており、24/5期の影響はありません。

先端技術を経済実装して人々を幸せで満たすために、  
まずは年間10兆円前後の日本のIT投資を現代的にアップデートする※1

	中長期の目標	追い風	注力
①AI/DXリスキリング事業	個人のキャリア変革の きっかけを支援	国が率先してリスキリングに 予算を投下	• リスキリングとキャリア カウンセリングを通じた転職支援
②AI/DXプロダクト事業	AI/DX人材育成の パイオニアとして 業界No.1	エンタープライズ企業にとどまらず、 中小企業や地方自治体でも 人材育成ニーズが増加	• エンタープライズ企業へ 継続的アプローチ • 中小企業、地方自治体への新規営業
③AI/DXソリューション事業	AI/DXを用いた 事業変革を実現	エンタープライズ企業で AI/DXで結果を出すため 継続的なDX投資が加速	• M&Aによる人材の確保や 提供可能なソリューションの拡充
新規事業	Lab Bank Aidemy GX etc...	一つの事業として 切り出せる規模へ 成長を模索	• 顧客提案を続け、 エンタープライズ企業の別部門 からの予算獲得

※1 データ出所：市場調査とマーケティングの矢野経済研究所 [https://www.yano.co.jp/press-release/show/press\\_id/3412#:~:text=1.市場概況,億円と推計した%E3%80%82](https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3412#:~:text=1.市場概況,億円と推計した%E3%80%82)

新規顧客の獲得は将来の売上を獲得する重要な要因と位置づけ、組織の営業体制強化により新規顧客数の拡大とクロスセル獲得による安定的な積み上げ型成長を目指す

## 営業組織の横軸化

1

### 効率的なコミュニケーション

部署間の壁を取り払い、情報共有がスムーズになることによる迅速な意思決定の実現

2

### 柔軟な対応力

各部署が連携して動くことで市場や顧客のニーズに対して柔軟な対応と、変化にも迅速に適応が可能

3

### 顧客満足度の向上

顧客への対応を迅速に、かつ複雑なニーズに対しても一貫した対応が可能

4

### シナジー効果の創出

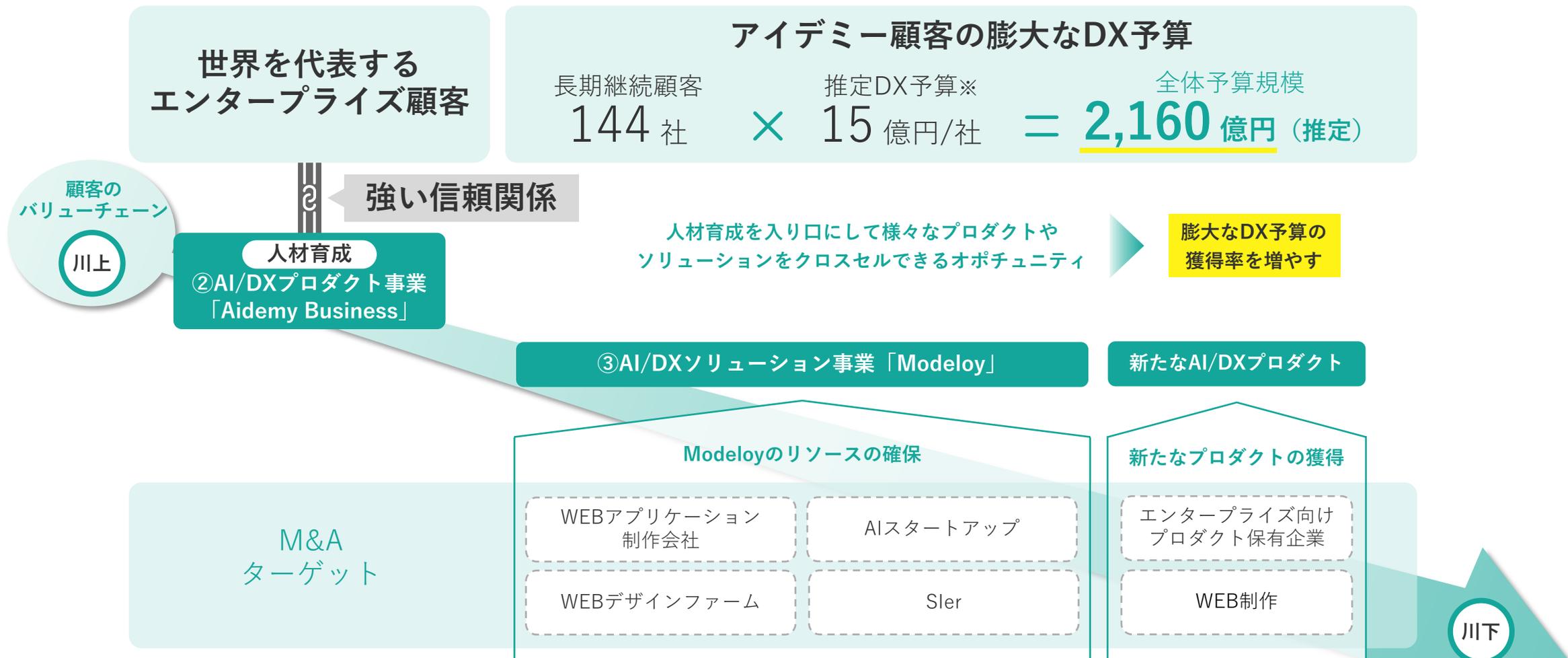
各部署が協力することで、相乗効果が生まれ、新しいビジネスチャンスやイノベーションが促進

1 AI/DXソリューションModeloyを軸に既存事業の成長を目指し、クロスセルによって顧客売上単価を上げニーズに対応する人材を確保

2 M&Aの実施とそのシナジー効果によって非連続的成長の実現するため、人材の確保を目的とするM&Aを実行し、高い成長速度を維持

3 営業施策の強化によって事業提案機会を増やし、直近はクロスセルを加速するため営業組織を横軸化

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



さらなる成長に向け、さまざまな角度で投資を継続

## 生成AI

②AI/DXプロダクト事業

③AI/DXソリューション事業

Aidemy Businessに「My Aide」  
(LLMを活用した新機能) 搭載し、  
Modeloyでも生成AIコンサルを実施

②・③成長が期待される  
生成AIサービスの開始と案件拡充  
対応できるよう組織の構築

## 事業拡大

②AI/DXプロダクト事業

③AI/DXソリューション事業

先端技術をテーマにソーシング  
業種や業界を超えて横断的に展開し、  
多様なソリューションを提供

先端技術に関する体験会の実施や案件  
対応に向け相互のナレッジの共有  
  
業界・テーマ別の提案を実施し  
企業のAI実装本格化支援

## M&A

③AI/DXソリューション事業

2024年1月1日  
ファクトリアル社子会社化

2024年6月25日  
まばろし社子会社化

AI/DXソリューションの  
デリバリー能力の拡充、人材確保  
まずはここをメインとするも、案件次第  
ではAI/DXプロダクトへもコミット

## 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

連結取込日

2024年1月1日

2024年1月4日付で発行済株式の80%を取得し、連結子会社化第3四半期決算から貸借対照表、第4四半期決算から損益計算書に取り込む。



### 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

**fact-real**  
株式会社 ファクトリアル

(単位：百万円)	21/12期	22/12期	23/12期
売上高	304	284	297
営業利益	0	22	40

24年5月期のファクトリアルの  
営業利益はのれん償却費を上回る見込み

連結取込日

2024年第1四半期取り込み予定

2024年6月25日付で発行済株式の70%を取得し、連結子会社化第1四半期決算から貸借対照表、第2四半期決算から損益計算書に取り込む。



### 株式会社まぼろし

エンタープライズ企業の大型Webサイトの企画から構築・運用まで一貫したサービスを提供

(単位：百万円)	21/7期	22/7期	23/7期
売上高	201	204	204
営業利益	31	29	21

25年5月期 第1四半期で株式取得費用発生  
第2四半期以降業績貢献の見込み



10社以上に提供開始、現在拡大中

**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**

2024年3月末にβ版リリース

2024年10月まで100社の導入企業を目指す

第1弾 プロトタイプ

第2弾 プロトタイプ

- 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ー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

- 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

## 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を  
目指す

先端技術を活かすプロダクト、業界別ソリューションという軸で、サービスラインナップを順次拡充

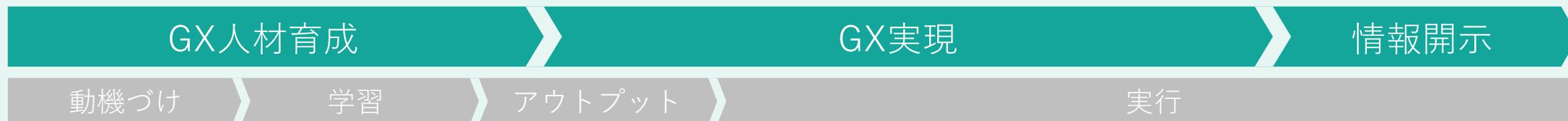
先端技術テーマを軸にしたプロダクトを新規開発することで顧客との関係性を構築し、ソリューションの領域でのプラクティスを横展開しながらラインナップを拡大



## 顧客企業の温室効果ガス削減と経済成長の両立をサポート

### 新規事業

顧客企業におけるGX人材育成からGX実現、情報開示までを一気通貫でサポート。Aidemy GXによるオンライン学習や、セミナー及びワークショップで人材育成を支援し、幅広いコンサルティングサービスとGXに特化したソリューション提供によりGXの実現からTCFD提言に基づく情報開示までの支援が可能。



## Aidemy GX



「Lab Bank」 ベイズ最適化による逆推算機能をリリース

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

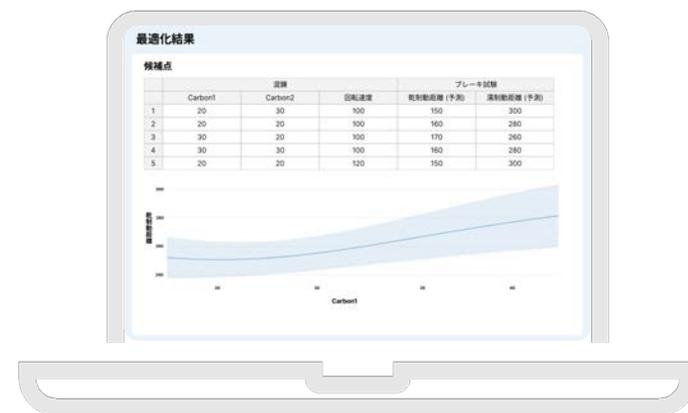


+

24年11月頃 提供開始予定

## 新たにベイズ最適化による逆推算機能をリリース

- 指定した物性を得られる確率の高い配合や製造パラメータを提案
- 有望な候補を効率的に探索することで、実験サイクル数を削減可能



逆推算実施後の画面イメージ。  
ユーザーが予測結果を確認することができます。

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。

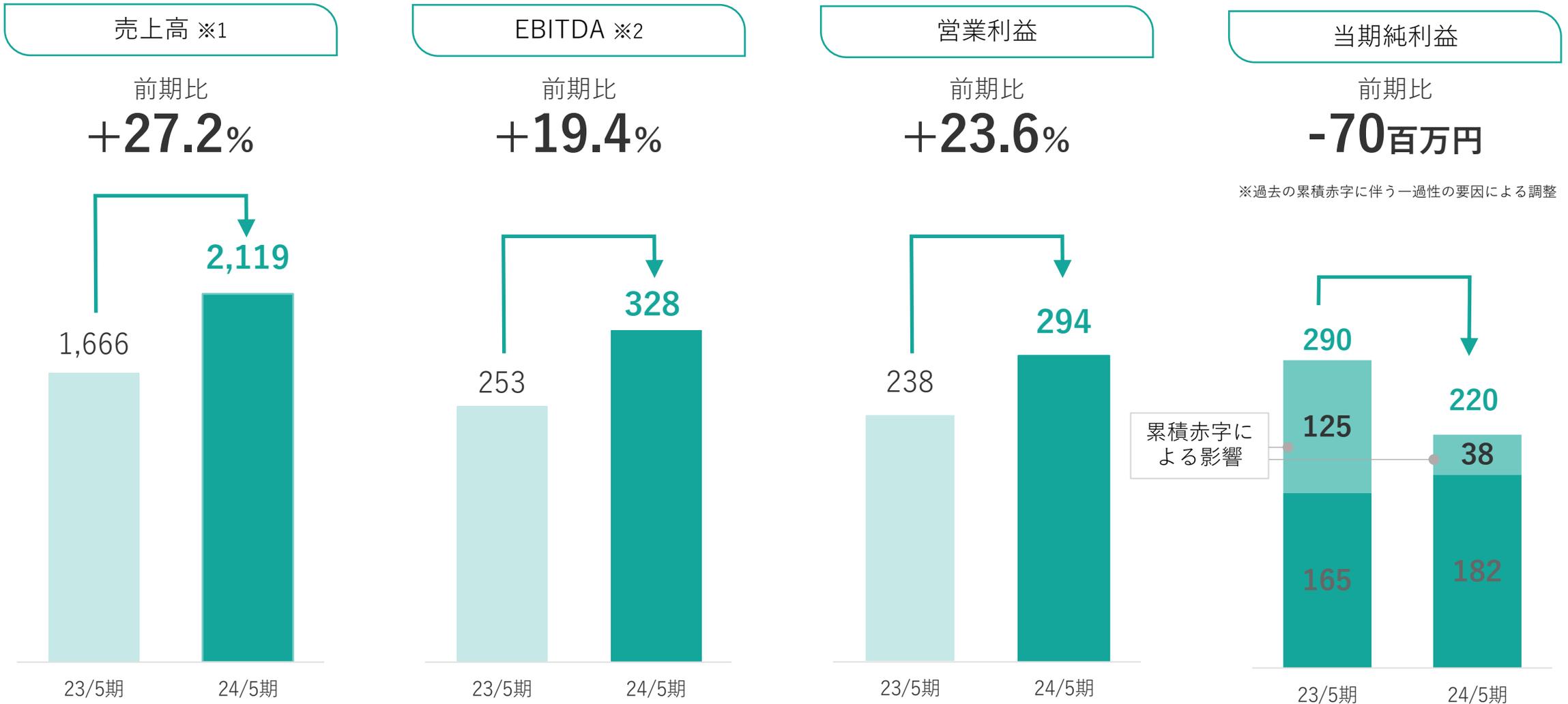


# 業績ハイライト

---

## 売上高、営業利益ともに前期比二桁増収増益

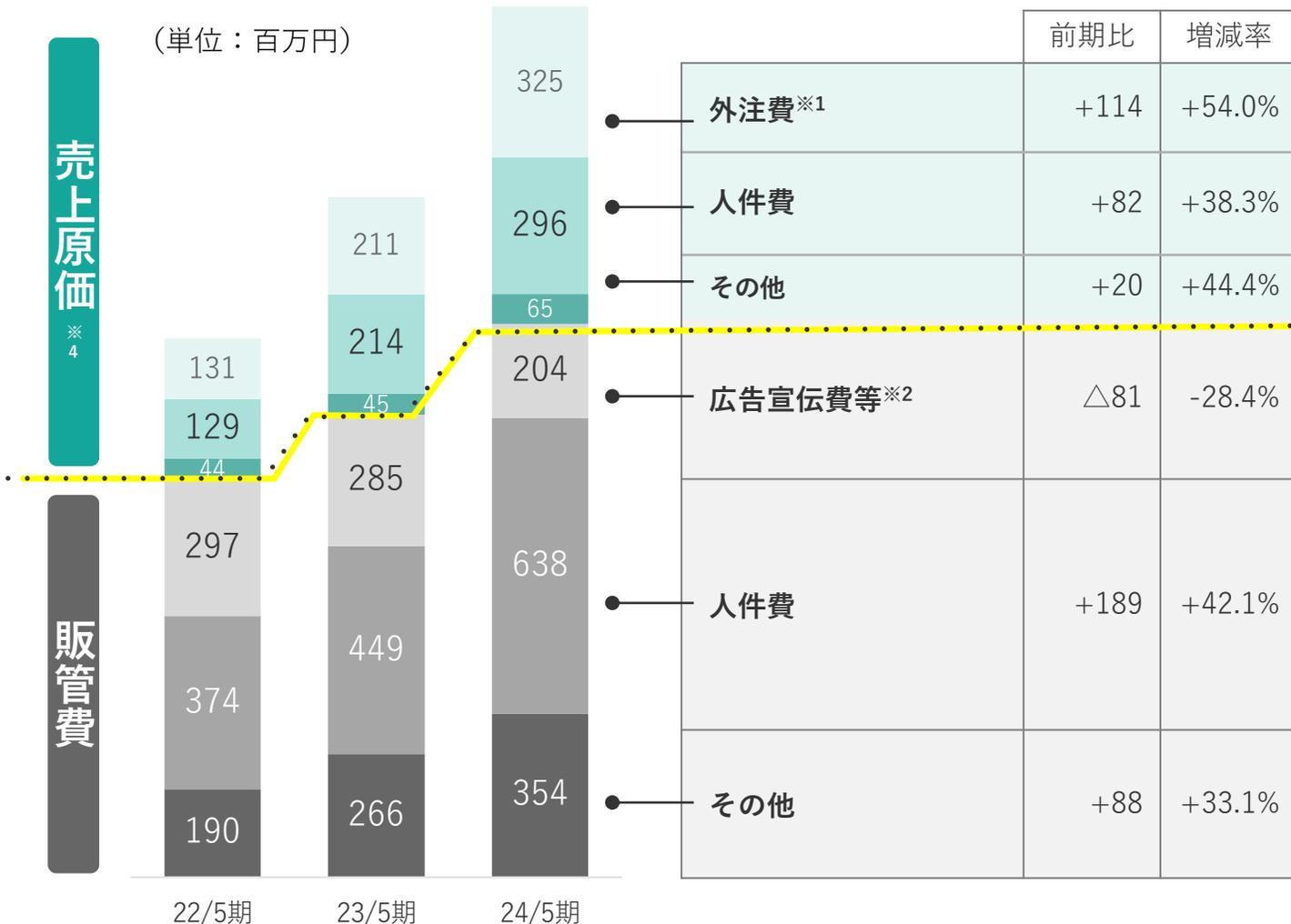
(単位：百万円)



※1 23年5月期までは単体決算、ファクトリアル社の子会社化によりBSは24年5月期第3四半期から、PLは第4四半期から連結開始

※2 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)

## 売上高増により原価率UP、販管費において人件費増も販管費率は前期比減



原価率 23/5期 **25.6%** → 24/5期 **29.7%**

- コンテンツ開発費の一部をソフトウェア・コンテンツ資産に計上した金額を除いています。
- 「Modeloy」に従事するコンサルタント、データサイエンティスト、エンジニアの人件費及びパートナーへの外注費が増加し、原価率が上昇

販管費率 23/5期 **60.1%** → 24/5期 **56.4%**

- 先行投資的に人材の採用により、主に人件費が増加
- 広告宣伝費等は効率的な運用により前年比で減少
- 販管費全体は増加したものの、売上高の増加により比率は減少

※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

※3 23年5月期よりソフトウェアの資産計上を開始したことによる、資産振替にともなう原価減少

※4 当期の発生原価

## 成長を支える3つのAIサービスポートフォリオ

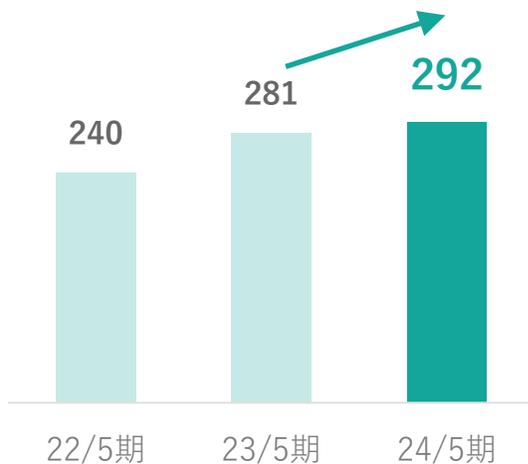
(単位：百万円)

### 個人向け事業

#### ①AI/DXリスティング事業

競合他社が多数参入するなか、  
需要は堅調に推移

前期比+3.9%

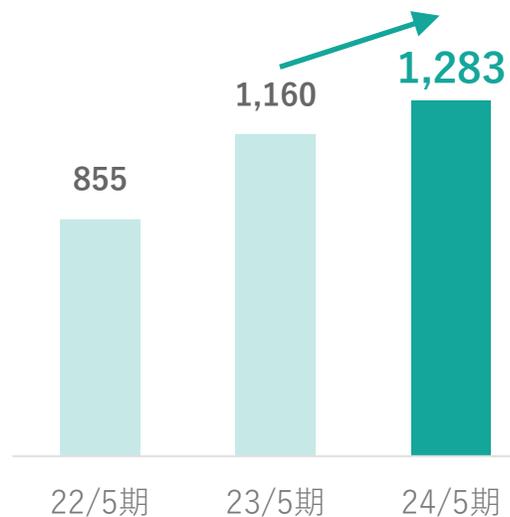


### エンタープライズ法人向け事業

#### ②AI/DXプロダクト事業

法人との取引機会の創出により、  
ニーズは高く推移

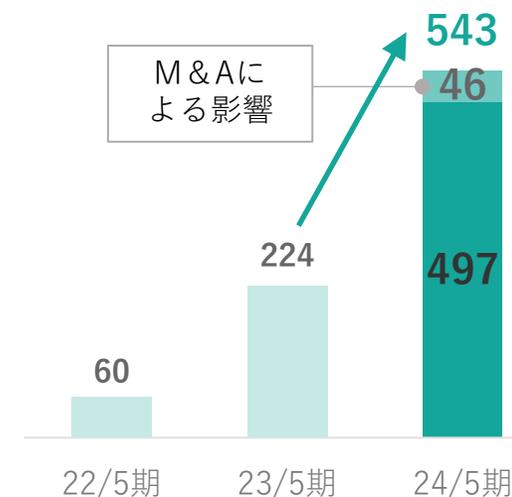
前期比+10.6%



#### ③AI/DXソリューション事業

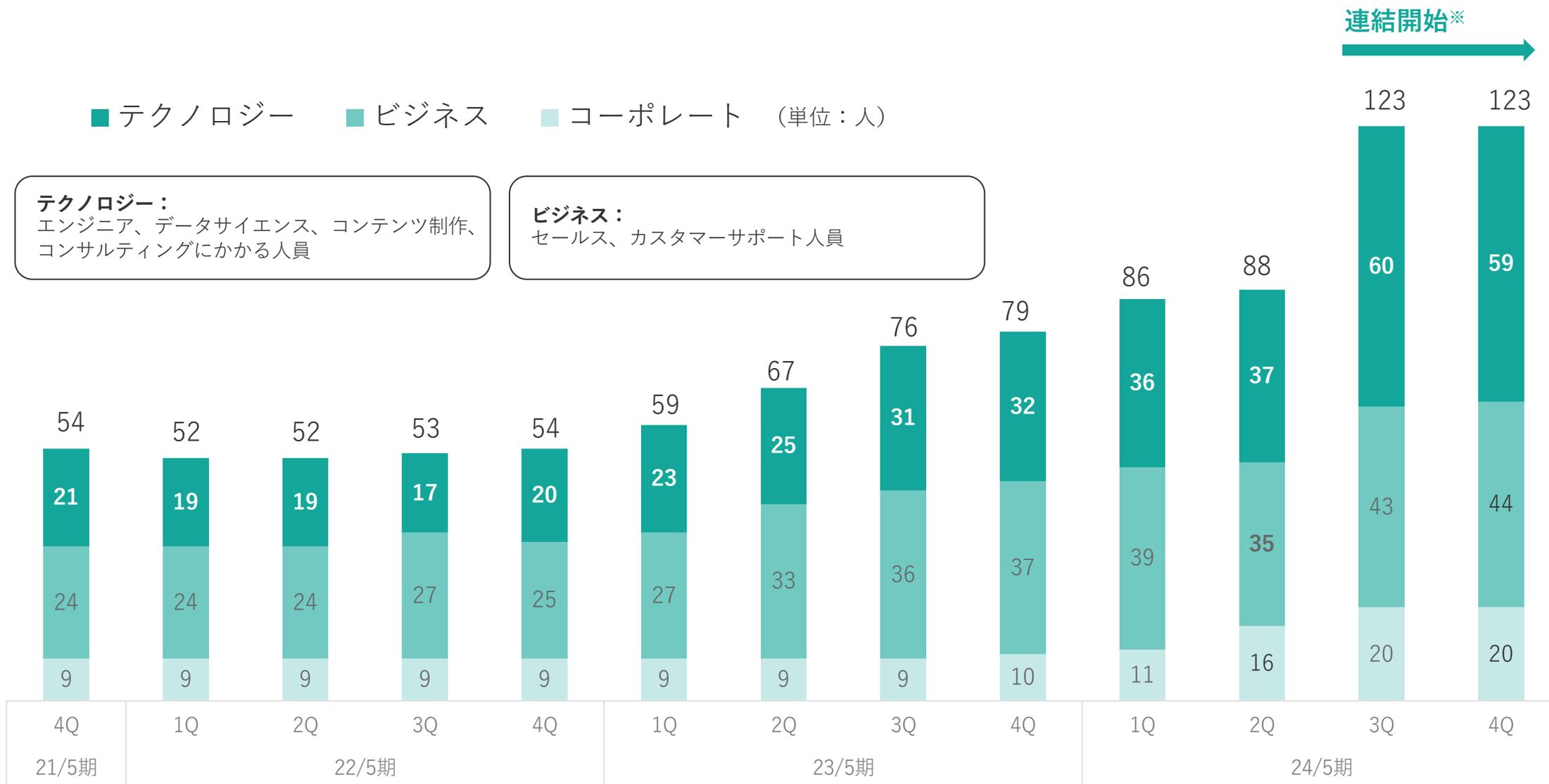
デジタル変革伴走型支援ニーズが高まり  
大幅増、案件単価と収益性が向上

前期比約2.4倍



# 従業員（正社員）数の推移

## テクノロジー、ビジネス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



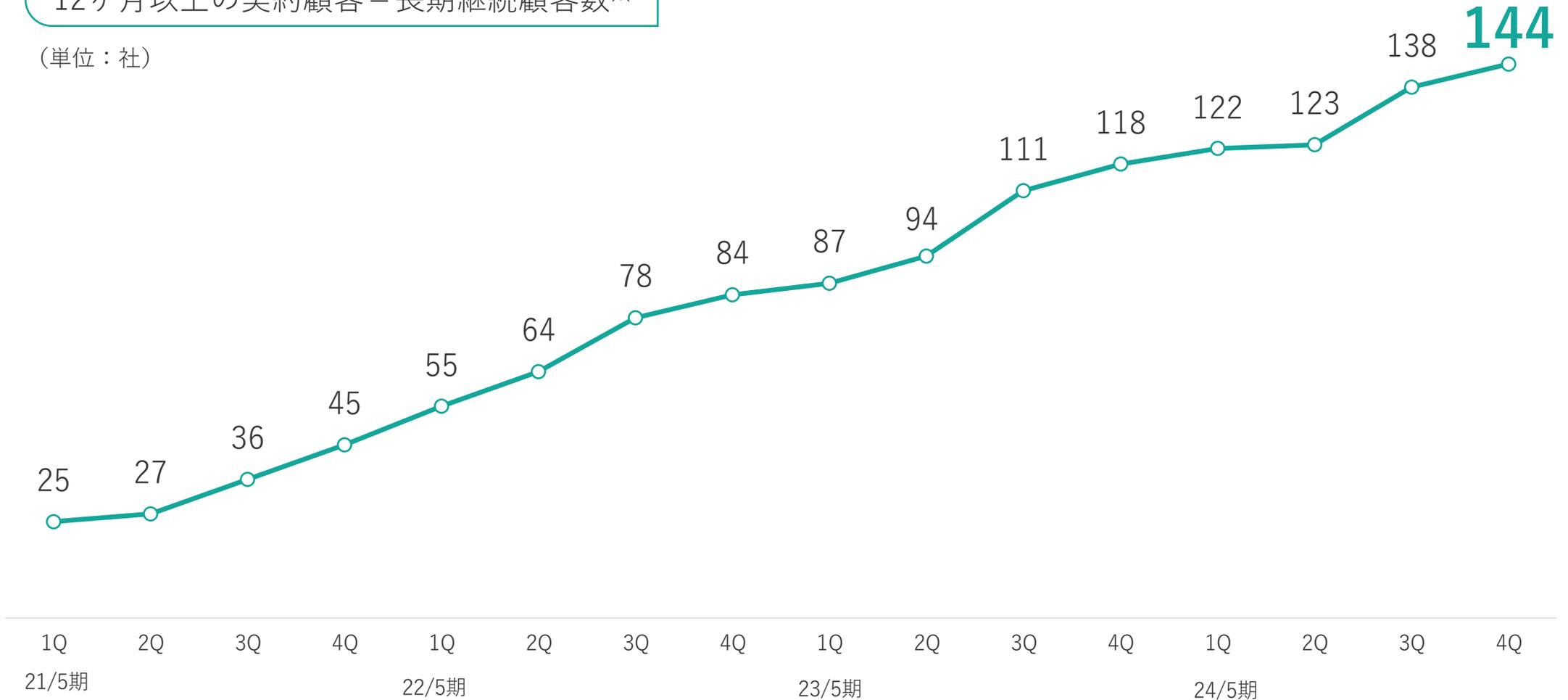
※ 24/5期 3Qからファクトリアルなテクノロジー、ビジネス、コーポレートの人員を合算

## 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

© 2024 Aidemy Inc. All rights reserved.



# リスク情報

---

## 主要なリスクおよび対応策

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及びその対応策です。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスク	概要	発生可能性	影響度	対応策
市場について	当社はAI/DXに関するプロダクト・ソリューション事業を展開しており、デジタル技術を活用して企業のデジタル変革を支援しております。当社の属するAI/DXビジネスの国内市場は成長を続けており、2030年度には5兆1,957億円にも及ぶとの調査結果があります（出所：「富士キメラ総研 2022デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」）。今後国内においてAI/DX関連市場は拡大を続けるものと見込まれており、特に製造業や金融業、サービス業など幅広い産業でAI/DXの導入に向けた取り組みが進んでおります。また、国内外の競争力を維持・向上させるために、政府もデジタル変革を推進する施策を積極的に展開しております。しかしながら、市場の成長ペースが大きく鈍化した場合には、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。また、市場の拡大が進んだ場合であっても、当社が同様のペースで順調に成長しない可能性があります。	低	大	当社では市場動向を日々注視しながら、適宜当社の経営戦略に織り込み柔軟に対応できる体制構築に努めてまいります。
競合について	複数の企業がオンラインでAI/DX人材育成のサービスを提供しており、当社のAI/DXプロダクトでは、競合企業が存在している状況であります。そのため当社は、持続的な競争優位性を築くために、AI/DX人材育成の領域において顧客企業のニーズを的確に捉えたコンテンツの開発力、顧客を第一に考えたUI/UX（ユーザーインターフェイス/ユーザーエクスペリエンス）を反映したシステム開発力が重要と考えており、これらの組織能力を築くための継続的な投資・改善に努めております。そのため、最新の技術トレンドを追跡し、継続的な研究開発により革新的なソリューションを創出することを目指しております。しかしながら、巨大資本等によるさらなる新規参入により、これらの組織能力を短期的に構築される脅威が発生する可能性があるため、市場の動向を常に監視し、競合他社の戦略や新技術の出現に対して、適時かつ適切に対応する体制構築を検討しております。しかし、当社が適時かつ適切に対応できなかった場合には、市場での競争力低下や、対応のための支出の増加により、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 また、AI/DXソリューションでは、多くのAI/DXベンダーがサービスの一つとして当該サービスを提供しております。当社は、他社との差別化としてAI/DXプロダクトでのデジタル人材育成を通じて把握した顧客企業のニーズをもとにデジタル変革プロジェクト支援を提供しており、かつ伴走型支援とすることで顧客企業内にノウハウを残すことができます。これにより、顧客企業からの信頼を獲得し、長期的なビジネス関係を構築することを目指しております。しかしながら、同様のビジネスを行うAI/DXベンダーなどが現れた場合には、市場での競争力低下により、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	AI/DXプロダクトの分野では、カスタマーサポートの充実・品質向上に取り組むことで、顧客目線に立ってサービスをより充実させていくと共に、顧客のニーズに合わせたコンテンツを迅速に投入することで、競争優位性の向上に努めております。  AI/DXソリューションの分野では、デジタル人材育成を通じて把握した顧客ニーズをもとにデジタル変革プロジェクト支援を提供しており、かつ顧客側にノウハウが残る形の伴走型支援とすることで、他社との差別化に努めております。  また、競合他社の動向を日々注視しながら、適宜当社の経営戦略に織り込んでいくとともに、当該動向に柔軟に対応できる組織体制構築に努めております。

## 主要なリスクおよび対応策

リスク	概要	発生可能性	影響度	対応策
売上高の下期偏重について	当社は、エンタープライズ向けの売上高の割合が大きく、エンタープライズ企業の決算期が3月に集中しているため、2月や3月に新規契約を締結し4月からサービス提供するケースが多い傾向にあります。また、エンタープライズ企業向けでは新卒DX研修が4月、5月に実施されるケースも多くなっており、これらの理由から、当社の第4四半期である3月から5月に売上高が集中する傾向があり、通期売上高の3割程度（2022年5月期実績）を占めております。	高	中	当社は契約締結のタイミングを分散させることで売上の偏りを緩和し安定的に収益を確保できるように提案活動を実施しております。また、営業・提案活動により通年の研修需要を広げることで、売上高の分散を図っております。
人材の確保及び育成について	当社は、継続的な事業拡大のためには、優秀な人材の確保や育成が重要であると認識しており、人材の確保・育成に努めております。しかしながら、今後策定する人員採用計画に沿った人材採用が順調に進まなかった場合や、労働力市場の変化、及び経営環境等の変化による人材流出が進んだ場合には、当該影響による業務運営及び事業拡大に支障が生じる可能性があり、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	当社はエージェントからの紹介だけではなく、スカウトツールの活用、リファラル採用の強化など様々な採用手法を活用することで人員採用計画に沿った採用を進めてまいります。また、従業員の待遇や福利厚生を充実させることで、労働力市場の変化や経営環境の変化による人材流出を抑制してまいります。
特定の人物への依存について	当社代表取締役である石川聡彦は、当社の設立者であるとともに、大株主であり、経営方針や事業戦略の決定において重要な役割を果たしております。このため、当社は、特定の人物に過度に依存しない体制を作るために、取締役会等における役員間の相互の情報共有や経営組織の強化に努めております。しかし、現状において、何らかの理由により当人が当社の業務を継続することが困難になった場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	低	大	取締役会を通じた取締役間の相互の情報共有のほか、隔週開催の経営会議にて経営に関する重要事項の協議や共有を行うなどして経営体制の強化を図り、同氏に過度に依存しない体制の構築を進めております。
事業の拡大について	当社では、収益源の多角化の観点から、現在の事業領域とシナジーの高い企業との資本業務提携、出資、子会社化により、既存事業の強化並びに新規事業の創出を図っています。当社では、収益見通しを吟味した上で、これらの取り組みについて進めて行く予定ですが、シナジーが想定を下回る可能性があります。 M&Aや資本業務提携の実施にあたっては、対象企業の財務内容、契約、雇用関係等について事前調査を行い、リスクを検討した上で進めてまいります。企業対象における偶発債務の発生や、未認識債務の判明など事前の調査によって把握できなかった問題が生じた場合や、事業計画が予定通り進捗しない場合には、株式の減損処理を行う等、当社の経営及び財務状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	リスクシナリオを慎重に検討し投資等を行うことで、そのリスクの低減に努めてまいります。



# APPENDIX

---



代表取締役 執行役員 社長

石川 聡彦 [Ishikawa Akihiko](#)

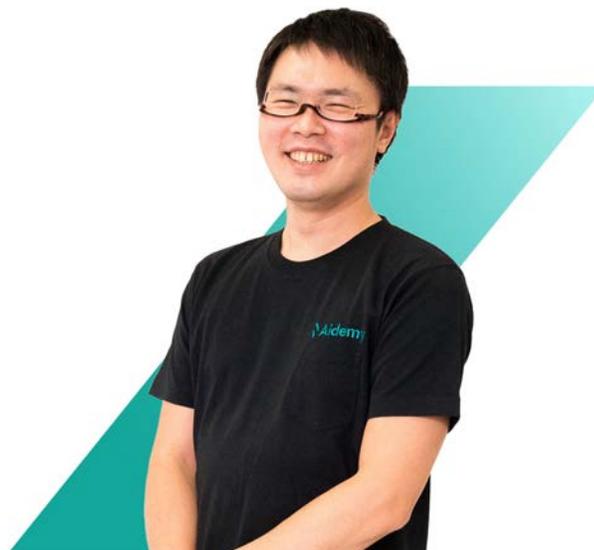
株式会社アイデミー代表取締役執行役員社長CEO。東京大学工学部卒。同大学院中退。在学中、研究・実務でデータ解析に従事した経験を活かし、AIを中心としたDX人材育成サービス「Aidemy」や機械学習モデルの実運用支援サービス「Modeloy」を開発・提供している。著書に『人工知能プログラミングのための数学がわかる本』（KADOKAWA/2018年）、『投資対効果を最大化するAI導入7つのルール』（KADOKAWA/2020年）など。世界を変える30歳未満の30人「Forbes 30 UNDER 30 JAPAN 2019」選出。「Forbes 30 Under 30 Asia 2021」選出。元歌舞伎子役。



取締役  
コーポレート本部本部長

馬場 博明 **Baba Hiroaki**

日本シスコシステムズ株式会社の財務部長を経て、ベンチャーキャピタルの取締役CFOに就任。その後、株式会社シャルレの取締役管理本部長、日本住宅株式会社の取締役副社長を歴任し、2017年より株式会社リンクバルの専務取締役経営管理本部長として企業価値向上に貢献する。2020年12月より現職。



執行役員 CTO  
技術本部本部長

清水 俊博 **Shimizu Toshihiro**

東京工業大学工学部情報工学科卒。株式会社ドワンゴにて技術コミュニケーション室長、人事部長、サービス開発本部副本部長(R&D担当)などを歴任。併行して株式会社バーチャルキャストに出向しVPoE兼人事部長として採用やエンジニア組織作りに携わる。2019年にSO Technologies株式会社に入社し、執行役員VPoEとしてエンジニア組織の強化を担う。2020年7月より現職。



執行役員  
法人事業本部本部長

木之内 毅 **Kinouchi Tsuyoshi**

Sler、外資系コンサルティングファームにて自社ソリューションの企画・開発・販売や、SCM/会計/人事/マーケティング等の多岐に渡る領域での業務改革に従事。製造業/小売/商社等の幅広い業界・業務に知見を持つ。現職では執行役員として法人事業・個人事業の全体統括や新規事業リードを歴任。



執行役員  
クライアントエンゲージメント第2部部长

金沢 晶子 Kanazawa Shoko

明治大学農学部農学科卒業後、化粧品メーカーでの法人営業やゲーム会社での広報、新規事業店舗開発などを担当。その後株式会社サイバーエージェントやIndeed Japan株式会社などでデジタル広告の運用、SNSコンサル、代理店の渉外などに従事。2020年10月株式会社アイデミーに入社し、CS（カスタマーサクセス）部門の責任者として業績拡大に貢献。2022年9月より現職。



執行役員  
キャリア開発事業部部长

松山 晋 Matsuyama Susumu

アンリツでエンジニアとしてキャリアをスタートし、Yahoo、オークファン、楽天でシステム開発やプロダクトの企画、マネジメントに従事。2013年にレアジョブ社へ入社し、約10年間、開発組織のマネジメント、プロダクト企画、コンシューマー事業の責任者として活躍。また、同社にて執行役員、子会社の副社長を歴任。2023年8月アイデミーに入社し、Aidemy Premiumの事業責任者として成長を牽引。

## 社外取締役

### 鈴木 智行 Suzuki Tomoyuki

ソニー株式会社元執行役副社長。1979年ソニー株式会社入社。ソニー・イメージセンサ事業において、黎明期から事業拡大を担い、今日における同社のイメージセンサの礎を築く。2015年執行役副社長就任。イノベティブなソニーの製品創りをリードする傍ら、リーダーシップ、マネジメントについて社内教育を実施してきた実績を持つ。ソニーR&Dの重点領域である、AI×Roboticsを主導し、ソニーの史上最高益に貢献。

## 社外取締役

### 椎木 茂 Shiinoki Shigeru

1989年PwCコンサルティング株式会社にてパートナーに就任。2002年IBM統合の後、IBMビジネスコンサルティングサービス株式会社の常務取締役、専務取締役、代表取締役社長の要職に就く。同時に日本アイ・ビー・エム株式会社専務執行役員を務める。日本オラクル株式会社の副社長執行役員、SAPジャパンのシニアエグゼクティブアドバイザー、株式会社イルグルム取締役を歴任。

## 常勤社外監査役

### 若松 典子 Wakamatsu Noriko

慶応義塾大学経済学部卒。公認会計士。監査法人トーマツにて大手流通、地銀、製造業等の国内企業の監査業務に従事。公認会計士 若松弘之事務所を経て現職。

## 社外監査役

### 清水 政彦 Shimizu Masahiko

HCA法律事務所 パートナー弁護士。2002年東京大学経済学部卒。2003年に三井安田法律事務所に入所後、11年間にわたり主としてファイナンス法務および金融商品取引法関連業務に従事した。2014年に独立（笹岡町法律事務所）、主として金融法務とベンチャー企業支援に従事。

2017年よりHCA法律事務所に参加。

## 社外監査役

### 堂田 文明 Dohda Takeaki

東京工業大学講師、名古屋大学客員准教授、大阪大学特任教授。

欧州・米国・日本での研究開発、知財戦略、ベンチャー創業。京都大学iPS細胞研究所プログラム・マネージャーの後、（株）メガカリオンの創業に参加。（株）Preferred Networksにて技術顧問から最高知財責任者として従事。アマゾンウェブサービスジャパン株式会社にてアジアパシフィックSr. Technical Business Development Managerを経て、現職に至る。



株式会社アイデミーは本年6月10日に創業10周年を迎えました。

10年に渡り事業を継続できましたことは、ひとえに皆様のご支援、ご愛顧の賜物と心より感謝申し上げます。当社は私が東京大学在学中に「人々がより豊かな生活を送れる支援をする。」という理念のもと、2014年にGoods株式会社※1として事業を開始しました。この理念を基軸に据えて事業を進める過程で、AIが持つ未来への可能性を社会により一層浸透させることが、我々の大きな使命であると確信いたしました。そこで2017年に「AI」と「Academy」を組み合わせた造語である「アイデミー」へ商号を変更いたしました。新たな社名には、“AIをより理解しやすくすると同時にそれを学び、活用するための場を提供することを目指す”という当社の理念が込められています。当社では、個人向けサービスであるAidemy Premiumから法人向けサービスであるAidemy Businessへと発展させていく過程で、第一次成長期を迎えました。この期間に社員数も増え、提供サービスの幅も拡大を遂げてまいりました。人員・提供サービスが充実していく過程で、顧客の企業価値を更に高めたいとの思いを踏まえ、従来理念を「先端技術を、経済実装する。」という更に具体的なものへと昇華させました。

創業から10年を振り返ると、当社組織の根幹には「挑戦」と「技術への感謝」の精神が深く根付いていることが窺われます。多くの挑戦から得られた成果や技術の探求は、新たな技術の開発や事業創造に還元していくための基盤にもなっています。

2000年初頭には第二次AIブームが下火となり、冬の時代と称された時代でしたが、遡ること1970年代にも同様の時代がありました。しかし、こうした時代にも先人たちの情熱と探究心によってAI技術の継承は途絶えることなく、新たな発展の機会を迎え、現在は第三次AIブームの中にあります。時代の趨勢としてAI/DX化が進み、テクノロジートレンドを牽引してきた「DX」がますます浸透・細分化しています。

生成AI技術の急速な発展もその一環であり、企業の持続的な成長や価値向上に不可欠な要素として顕現しています。先人たちより技術のバトンを引き継ぎ、我々が培った技術と知見を社会に還元していくことが私たちの重要な役割であると考えます。さらに未知なる未来に向けて新たな技術の礎を構築し、後世に伝承していく使命をも担っていきたく思います。この使命に向けて、当社の挑戦はこれからも続きます。

2023年6月の東証グロース市場への上場は、当社の第二次成長期を画する重要な節目となりました。多様化する顧客企業の課題解決と次代を担う人材の育成にも注力し、この発展期を更に盛り上げてまいり所存でございます。

今後ともなお一層のご指導・ご鞭撻を賜りますよう謹んでお願い申し上げます。

株式会社アイデミー  
代表取締役 執行役員 社長 石川聡彦

※1 個人に最適な商品を、毎日1つレコメンドするWEBサービスを開発し自社アプリを運営している会社。

## 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。

## 今後の開示について

- 当資料のアップデートは今後、**2025年8月当社定時株主総会前を目途として開示を行う予定**です。