



2025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

2025年1月



エグゼクティブサマリ

第2四半期は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12百万円減少。営業利益は2Q単体で黒字を維持するも1Qの先行投資の影響により累積ではマイナスにて推移

第2四半期業績（連結/累計）

売上高

1,045百万円

前年同期比※ ▲12百万円

EBITDA

44百万円

前年同期比※ ▲163百万円

営業損失

▲17百万円

前年同期比※ ▲214百万円

中間純損失

▲51百万円

前年同期比※ ▲193百万円

サービス別売上高

①AI/DXリスティング事業

 Aidemy PREMIUM

129百万円

②AI/DXプロダクト事業

 Aidemy BUSINESS ...etc

611百万円

③AI/DXソリューション事業

 modeloy ...etc

304百万円

※ to-R社の業績取込は25/5期第4四半期からを予定

※ 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)

※ 2024年5月期 第3四半期より連結決算へ移行しており、前年同期比の前年の業績は単体にて算出

© 2024 Aidemy Inc. All rights reserved.

通期業績予想に対する進捗（連結/累積ベース）

売上、EBITDA、営業利益のいずれも計画に対して進捗は大きくビハインドしている状況

上期業績の状況を鑑みて繰延税金資産19百万円を本Qで取り崩した影響で、法人税等調整額が増加し中間純損失が拡大した

売上高

1,045百万円

EBITDA

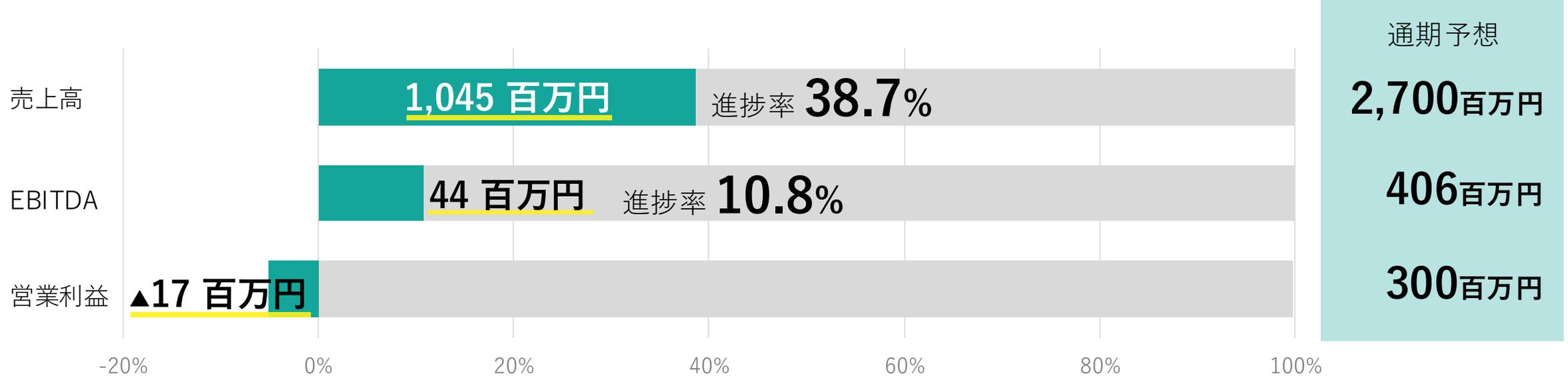
44百万円

営業損失

▲17百万円

中間純損失

▲51百万円



2024年12月2日付でトゥーアール社の株式を取得。AI/DXのPoCから本番運用に必要なWebアプリケーションの制作を担えるチームを強化しており、デリバリーを担うテクノロジー人材が75人から85人に増加した

2024年
1月1日

子会社化



fact-real
株式会社 ファクトリアル

Webクリエイティブ事業および
Webアプリケーション構築事業

24年5月期 第3四半期から
業績貢献

2024年
6月25日

子会社化



エンタープライズ企業の
大型 Web サイトの企画から
構築・運用まで一気通貫した
サービスを提供

25年5月期 第1四半期で
株式取得費用発生
25年5月期 第2四半期から
業績貢献

2024年
12月2日

子会社化

株式会社トゥーアールの株式を取得

to-R

25年5月期 第4四半期から業績貢献
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

株式取得の
目的

成長の主要ドライバーであるAI/DXソリューション
「Modeloy」のデリバリー能力を強化



- ・即戦力となるテクノロジー人材が10名増加
- ・プロジェクト対応力、開発スピードの向上により
事業成長の機会が13%拡大*

(単位: 百万円)	22/8期	23/8期	24/8期
売上高	153	140	151
営業利益	12	△5	12

株式会社トゥーアールの株式を取得

The logo for the company 'to-R' is displayed in a bold, black, sans-serif font. The letters 'to' are lowercase, and 'R' is uppercase. The logo is centered within a white rectangular box.

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

生成AIやDXに対する需要が急拡大する中、当社はAI/DXソリューション「Modeloy」を成長の主要なドライバーと位置づけしており、その成長を支えるためにエンジニアリング体制の強化が急務となっています。

トゥーアール社は豊富なデリバリー実績と安定した取引基盤を有しており、当社の技術リソースを強化する上で重要な役割を果たすものと考えております。

トゥーアール社の持つ豊富なプロジェクト経験や業界知識を当社のAI技術と融合させることで、「Modeloy」サービスのデリバリー能力を一層強化し、幅広い顧客ニーズに応える体制を構築してまいります。これにより、顧客企業の価値最大化に貢献するとともに、グループ全体の収益性と事業規模の拡大を推進してまいります。

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（人員数は3Q以降に反映）
 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

連結開始*

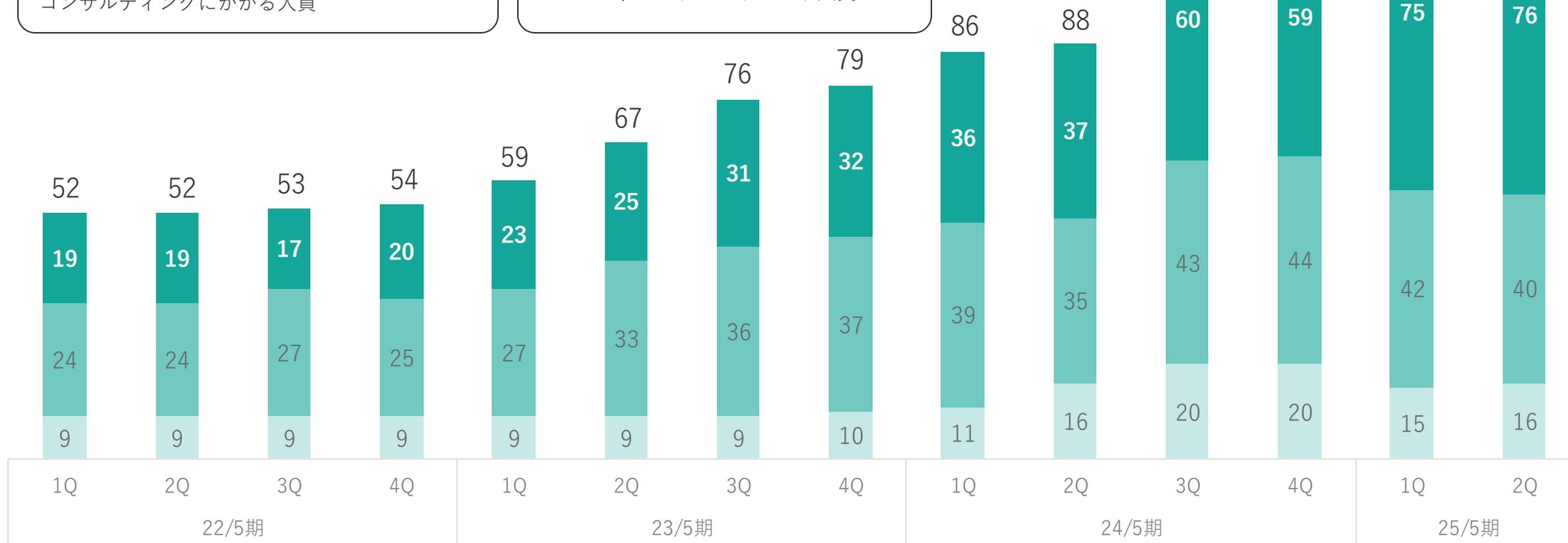
■ テクノロジー ■ ビジネス ■ コーポレート （単位：人）

テクノロジー：

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

ビジネス：

セールス、カスタマーサポート人員



* 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

* 25/5期 1Qからまぼろしのテクノロジー人員を合算

© 2024 Aidemy Inc. All rights reserved.



2024年5月期 第2四半期決算概要

予想より案件受注および契約継続が軟調に推移したことにより、前年同期比ほぼ横ばいにて着地。先行的な人材採用等の影響もあり、営業利益は昨対比214百万円減

(単位：百万円 / 連結)	24/5期 2Q累計 (単体)		25/5期 2Q累計 (連結)		前年同期比	
	額	率	額	率	額	率
売上高	1,057	-	1,045	-	▲12	-
売上原価	305	28.9%	381	36.5%	+75	24.8%
売上総利益	752	71.1%	663	63.5%	▲88	-
販管費	554	52.5%	681	65.2%	+126	22.7%
営業利益又は 営業損失	197	18.7%	▲17	1.5%	▲214	-
経常利益又は 経常損失	193	18.3%	▲18	1.6%	▲211	-
中間純利益又は 中間純損失※	142	13.4%	▲51	3.1%	▲193	-

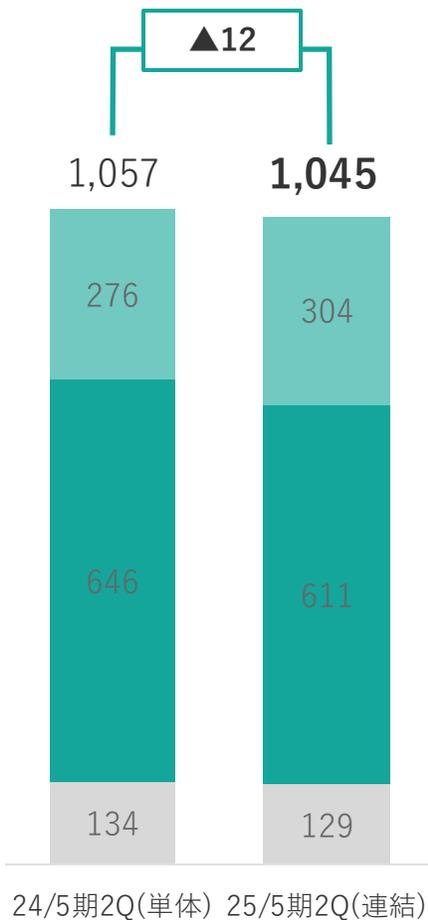
※親会社株主に帰属する中間純利益・純損失

売上高 推移（連結ベース）

第2四半期会計期間の売上高はAI/DXソリューション事業が微増するも他サービスが前年同期に届かず、営業体制の立て直しを実行中

（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
▲10.1%

案件の進捗は一部見られるものの、大規模な案件に育てることができておらず、予想よりも厳しい着地となった。

②AI/DXプロダクト

前年同期比
▲5.5%

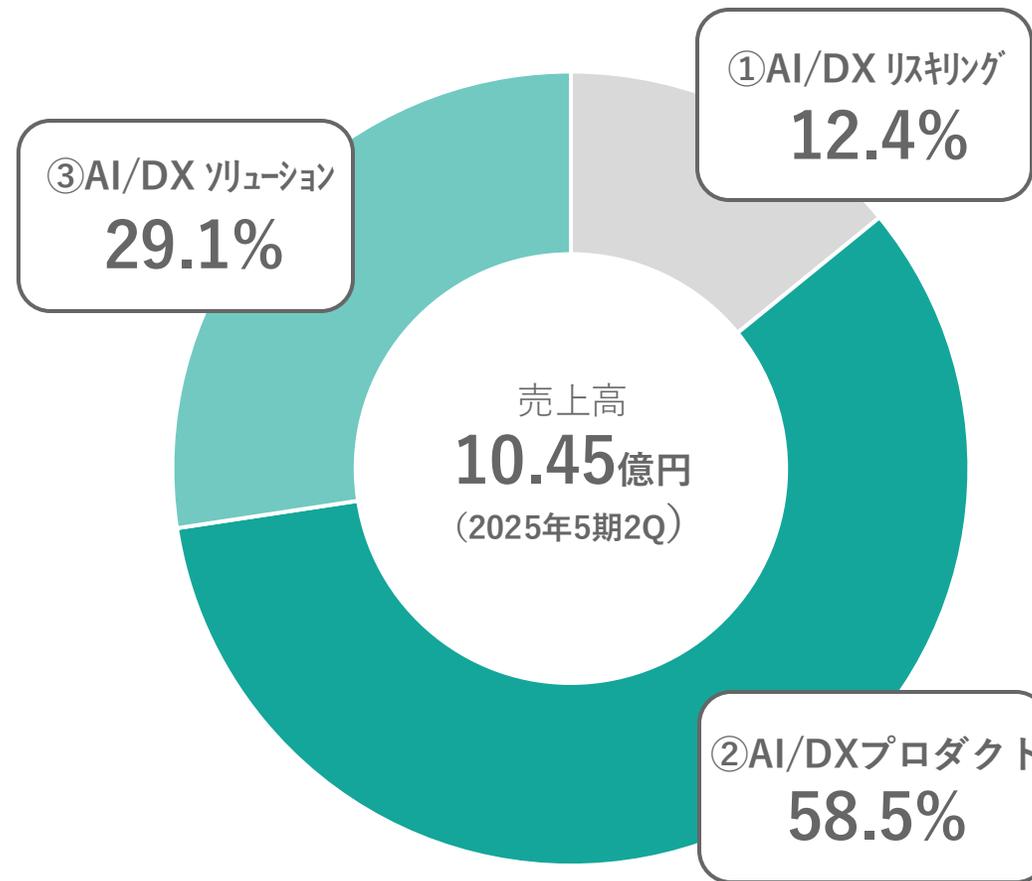
Aidemy Businessは教育が一巡した企業の解約の影響が大きく、前年同期比で減収となった。

①AI/DXリスクリング

前年同期比
▲3.9%

競争が増加に伴い顧客獲得単価が悪化し、前年同期比で減収となった。

サービス別売上構成比

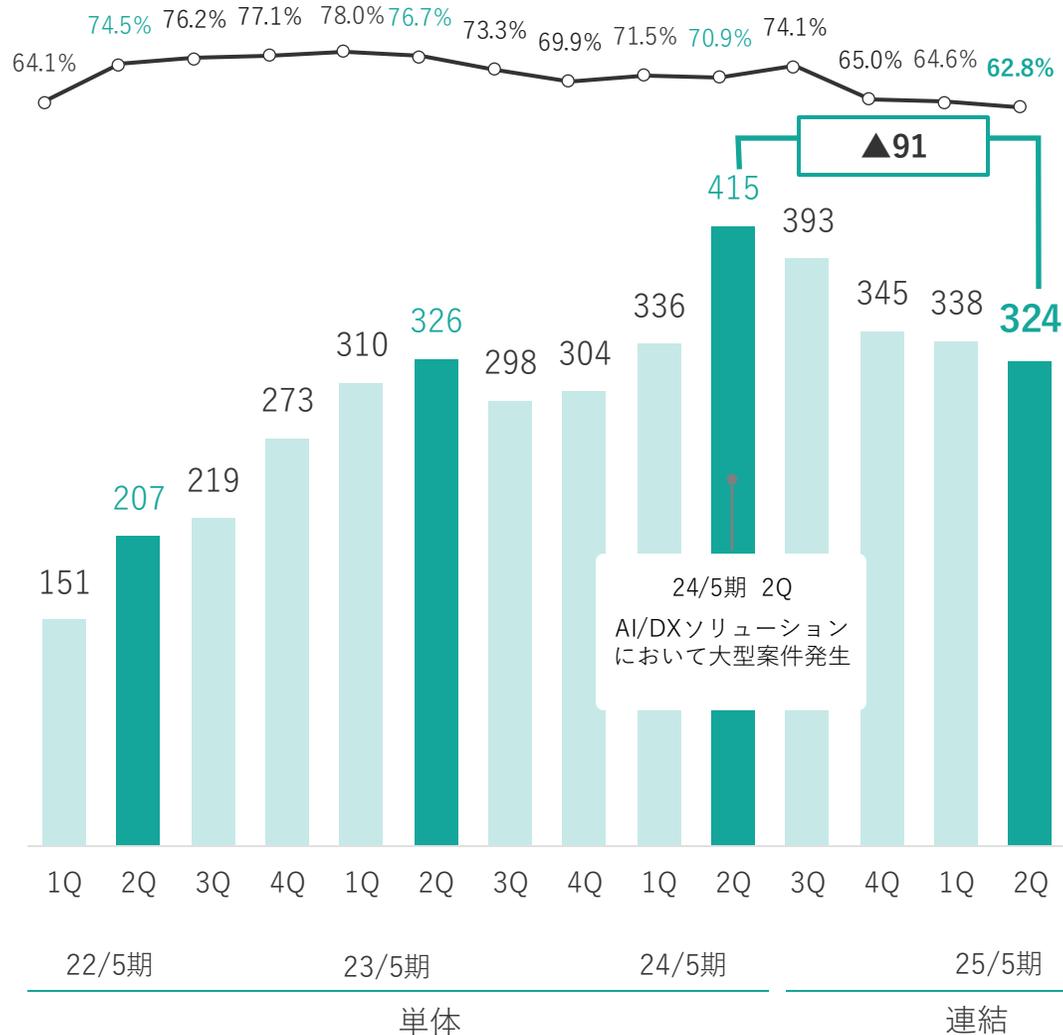


売上総利益 営業利益 四半期推移

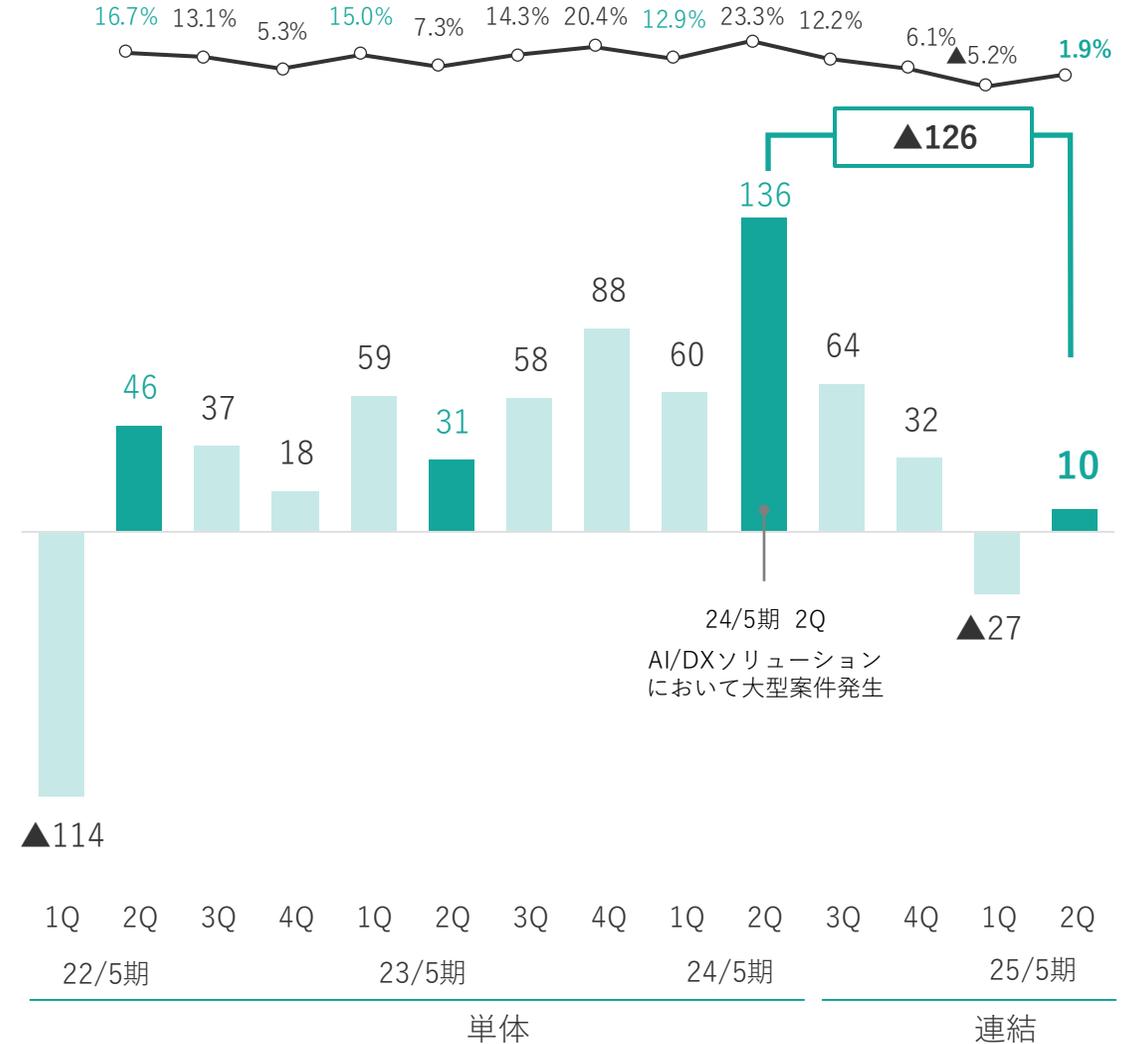
受注時期ズレなどに伴い売上総利益は前年同期比減、
営業利益は人材費・採用費の増加、M&Aへの投資もあり前年同期比大幅減少

(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

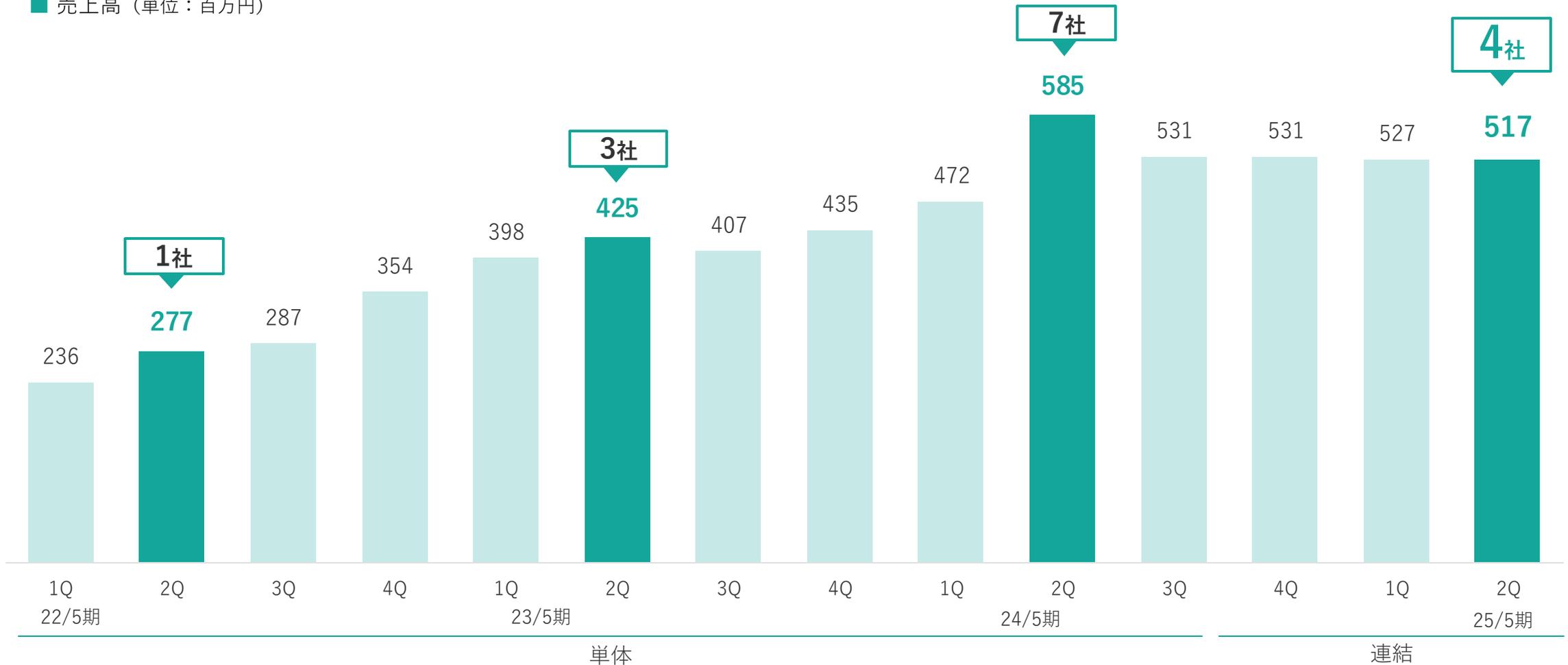


1,000万円以上のプロジェクトを受注した顧客社数推移

PoC案件（試作品案件）から本運用案件（大型案件）にするための営業および案件デリバリーに課題があり、想定より本運用案件の受注に転換できておらず、1,000万円以上のプロジェクトを受注した顧客社数は現在4社にとどまる

□ 1,000万円以上のプロジェクトを受注した顧客社数（単位：社）

■ 売上高（単位：百万円）



FY25 3Q+4Qは、既存顧客にフォーカスした戦略を立てて実施中
営業体制強化に向けた取り組み内容は以下の通り

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

AI/DXリスキリング事業の取り組みの概要は以下の通り

個人向け事業

①AI/DXリスキリング事業

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

第2四半期での取り組み ピックアップ

- 「生成AI活用塾」を10月に新規開講
受講者の業務活用への熱量は高く、CS対応や決算情報分析、株価予測など課題解決に向けたLLMアプリを開発
また動画コンテンツを拡充した「生成AI活用 入門講座/実践講座」をリリース(12月公開済)
- 中長期的なキャリア形成を目指す人を対象としたキャリアコーチングを開始(12月公開済)

AI/DXプロダクト事業の取り組みの概要は以下の通り

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**

第2四半期での取り組み ピックアップ

- 第1四半期で開催したAidemy Grand Summit（大規模マーケティングイベント）を受け、既存顧客の新規案件の商談が進行中。旺盛な生成AIを活用した研修・RAG構築支援ニーズ^{※1}などを確認
- Aidemy Business受講終了の既存顧客に対して、Aidemy PracticeやModeloyへのアップセル、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
- 一方、e-learningサービスの導入が一巡し、競合プロダクトも増加しており、Aidemy Business等のオンライン学習サービスは厳しい市場環境が続く見込み

※1 RAG（Retrieval Augmented Generation）は、非構造データを効果的に活用し、LLMが企業内のナレッジをもとに適切な回答を生成する技術

AI/DXソリューション事業の取り組みの概要は以下の通り

法人向け事業

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.

 to-R

第2四半期での取り組み ピックアップ

- 生成AI/RAG^{※1}開発の案件の引き合いが大幅に増加し、生成AI関連案件のデリバリー体制を拡充
- PoCにとどまらずDXの現場実装までを推進する案件が増加、グループ会社との協業を加速させてデリバリー体制を強化
- 人材育成を推進していた既存顧客がDX実案件推進フェーズへと進んでいる背景から顧客との信頼関係構築にも注力しながら既存顧客のLTV拡大に注力
- Dev AI^{※2}の積極活用でグループ全体の生産性を引き上げ、利益拡大を図る

※ 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」「to-R」は、該当事業に属する子会社の社名（to-R社の業績取込は25/5期第4四半期からを予定）

※1 RAG（Retrieval Augmented Generation）は、非構造データを効果的に活用し、LLMが企業内のナレッジをもとに適切な回答を生成する技術

※2 ソフトウェア開発に活用できる AI ツールのことを指す。アイデミー社内で使われる造語でソースコードの生成だけでなく、デザイン、要件定義などのドキュメント、テストケース作成なども含む

AI/DXソリューション事業の取り組みの概要は以下の通り

法人向け事業

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






第2四半期での取り組み ピックアップ

! fact-real

- 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
- 当社のAI/DXソリューションにおいて、既に1年以上にわたり一部案件の委託実績があり、当社からの紹介案件がファクトリアル社の売上の45%（24年9月現在）を占める
- ファクトリアル社の人月単価の向上に寄与



- 官公庁向けDXプロジェクトにおける新たな接点を構築し、現在、営業対応を進行中
- 提供中のWEBアプリケーションにおけるUI/UX改善を提案し、既存顧客への実現可能性を検討中
- グループ内の営業体制を強化し、主要プロジェクトへのエンジニアリソース提供を打診、第3四半期での実現が見込まれる

※ 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」「to-R」は、該当事業に属する子会社の社名
 ※ to-R社の業績取込は25/5期第4四半期からを予定



2025年5月期 業績予想

方針・戦略

事業機会を捉え、売上高の拡大を最優先

中長期成長を支える組織体制の強化と技術投資を継続

M & A戦略を積極的に実行し、既存事業と新規事業を共に推進

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		前年前期比	
	額	率	額	率	額	率
売上高	2,119	-	2,700	-	+581	+27.4%
EBITDA	328	15.5%	406	15.0%	+78	+23.8%
営業利益	294	13.9%	300	11.1%	+6	+1.9%
経常利益	290	13.7%	297	11.0%	+7	+2.3%
当期純利益	220	10.4%	163	6.1%	▲52	▲24.0%

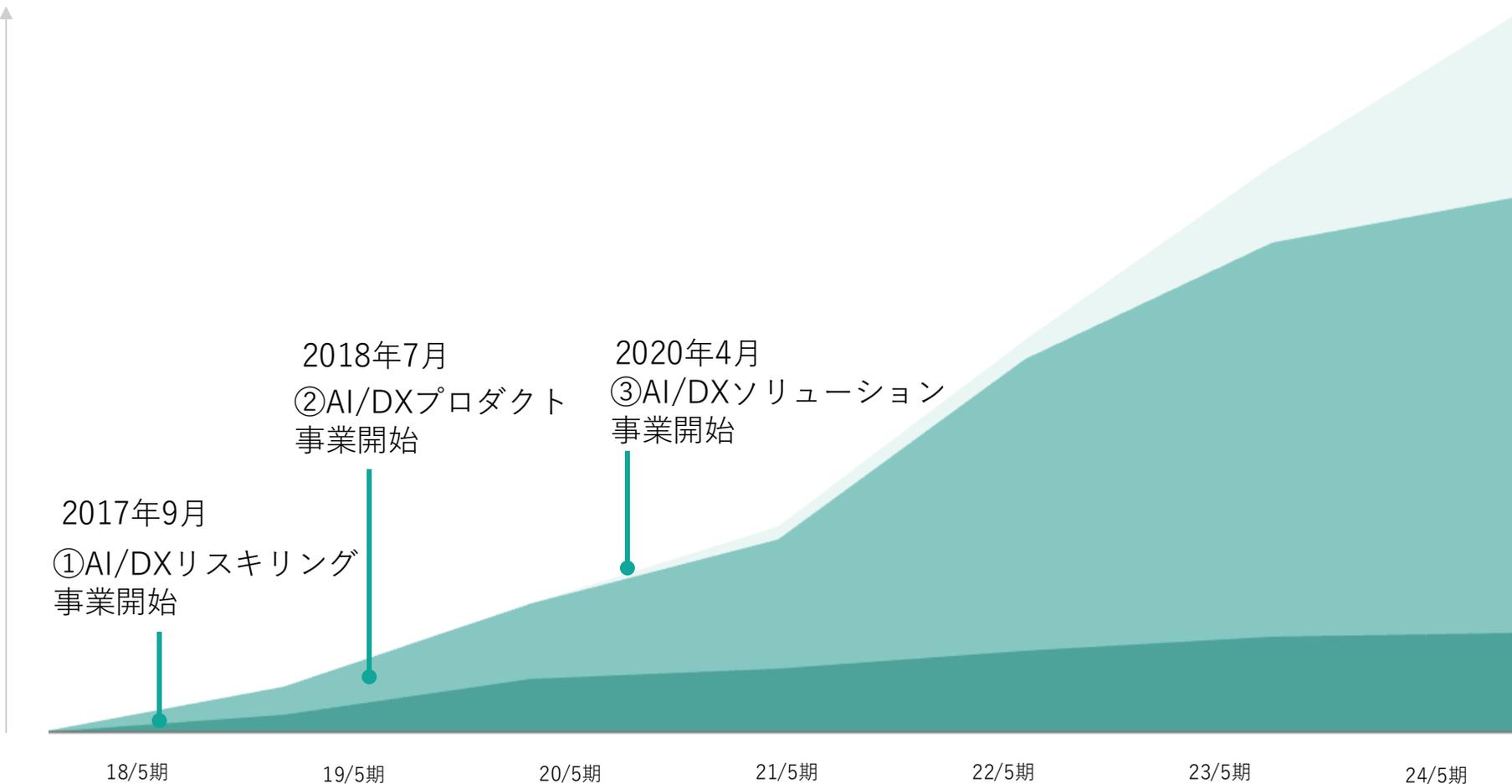
EBITDA=営業利益+償却費+のれん償却費+株式関連取得費用(仲介費用)



成長戦略

創業以来、AI領域を中心に事業に投資し続けた結果、
新たな変化を継続的に生み出し成長を続けていくことができます

売上高



③AI/DXソリューション事業

modeloy

fact-real

まぼろし
MABOROSHI Co., Ltd.

to-R

②AI/DXプロダクト事業

Aidemy BUSINESS

Aidemy PRACTICE

DPAS

①AI/DXリスキリング事業

Aidemy PREMIUM

※ ③AI/DXソリューション事業の図中に掲載の「fact-real」、「まぼろし」、「to-R」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期第2四半期より業績取込。to-R社は25/5期第3四半期に子会社化しており、25/5期第2四半期の影響はありません

さらなる成長に向け、様々な角度で投資を継続

進捗

第2四半期の取組内容

生成AI

②AI/DXプロダクト事業

③AI/DXソリューション事業

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



Aidemy Practiceにて生成AI研修の
提供とラインナップ順次拡大予定
ModeloyにてLLM 関連の案件を社
内受託できる体制の構築を進め、少
しずつ案件が進行中

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



Aidemy Grand Summitにより取引
企業間での事例共有や、ワークショ
ップを開催。本イベントをフックに
既存顧客とのリレーション強化、一
部新規案件の獲得により、プロジェ
クトが進行中

M&A

③AI/DXソリューション事業

AI/DXソリューションのデリバリー能力の
拡充や人材確保を最優先としつつ、案件の
特性や顧客ニーズに応じて、AI/DXプロダ
クトの展開や提供にも注力



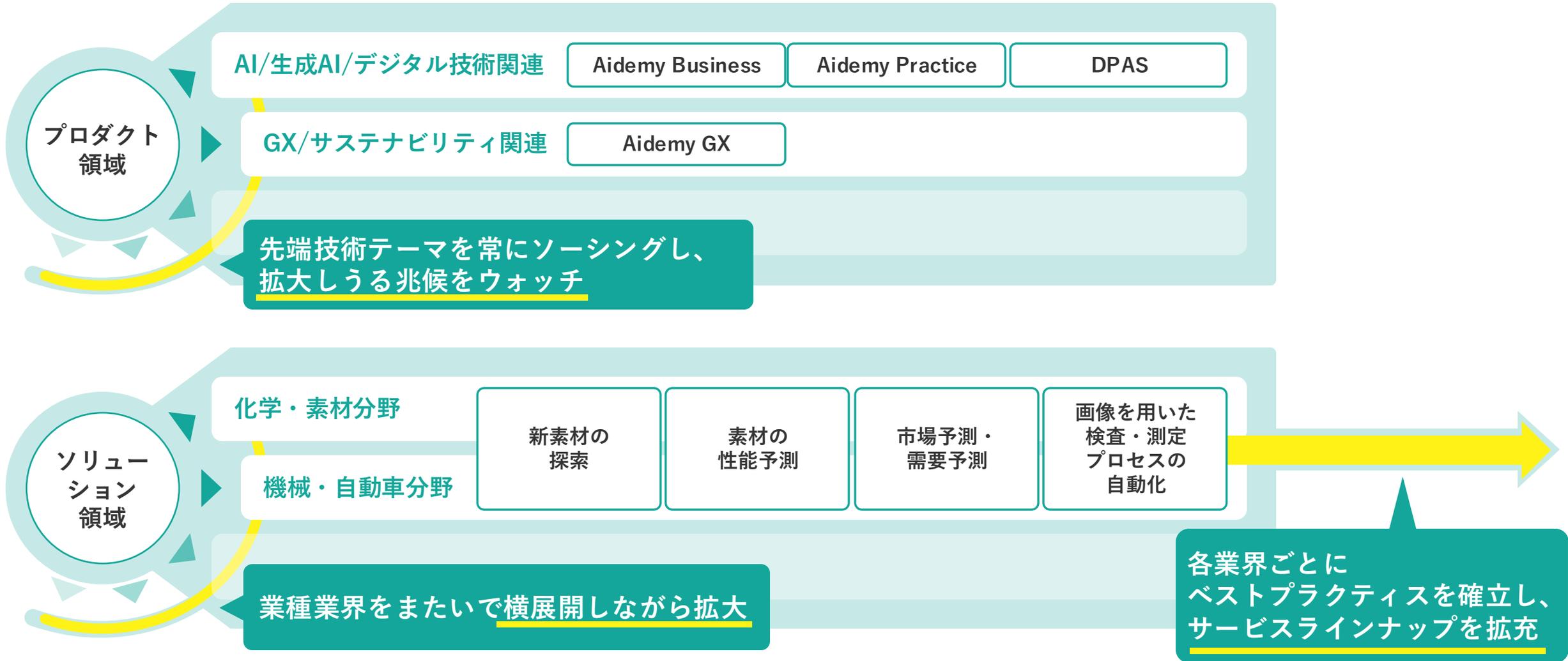
ファクトリアル、まぼろしにおいて
PMIの進捗は順調。第1四半期は体
制整備に注力し、第2四半期以降は
グループ間連携を強化することで受
注量の増加を図っていく

セグメント別の中長期的な戦略とその進捗

第2四半期はAI/DXプロダクト・AI/DXソリューション共に新規顧客へのアプローチ、既存顧客へのタッチポイントの機会を積極的に創出
すぐに売上に直結しないものの、未来への種まきを着実に実行
成長フェーズにある新規事業「Aidemy GX」が堅調に成長。

	中長期の目標	追い風	注力	進捗	第2四半期振り返り
①	個人のキャリア変革のきっかけを支援	国が率先してリスクリングに予算を投下	リスクリングとキャリア カウンセリングを通じた 転職支援		「生成AI活用塾」を10月開講以来、 受講者の申し込みは好調
②	AI/DX人材育成の パイオニアとして 業界No.1を目指す	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		顧客とのタッチポイントを増やし3Q 以降の案件創出の機会を積み上げ
③	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		グループ間の事業連携を強化し、ク ロスセルの案件を積み上げ。生成AI 活用提案をフックに既存顧客とのリ レーション強化
新規事業	一つの事業として 切り出せる規模へ 成長を模索	GX(Green Transformation) やMI(素材業界でのAI活用)な どのテーマへの注目度の高ま り	顧客提案を続け、 エンタープライズ企業の別門 からの予算獲得		GX関連のセミナーを多数実施、 SX/GXの認知拡大に加え、具体的 な導入支援につながる機会を創出

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



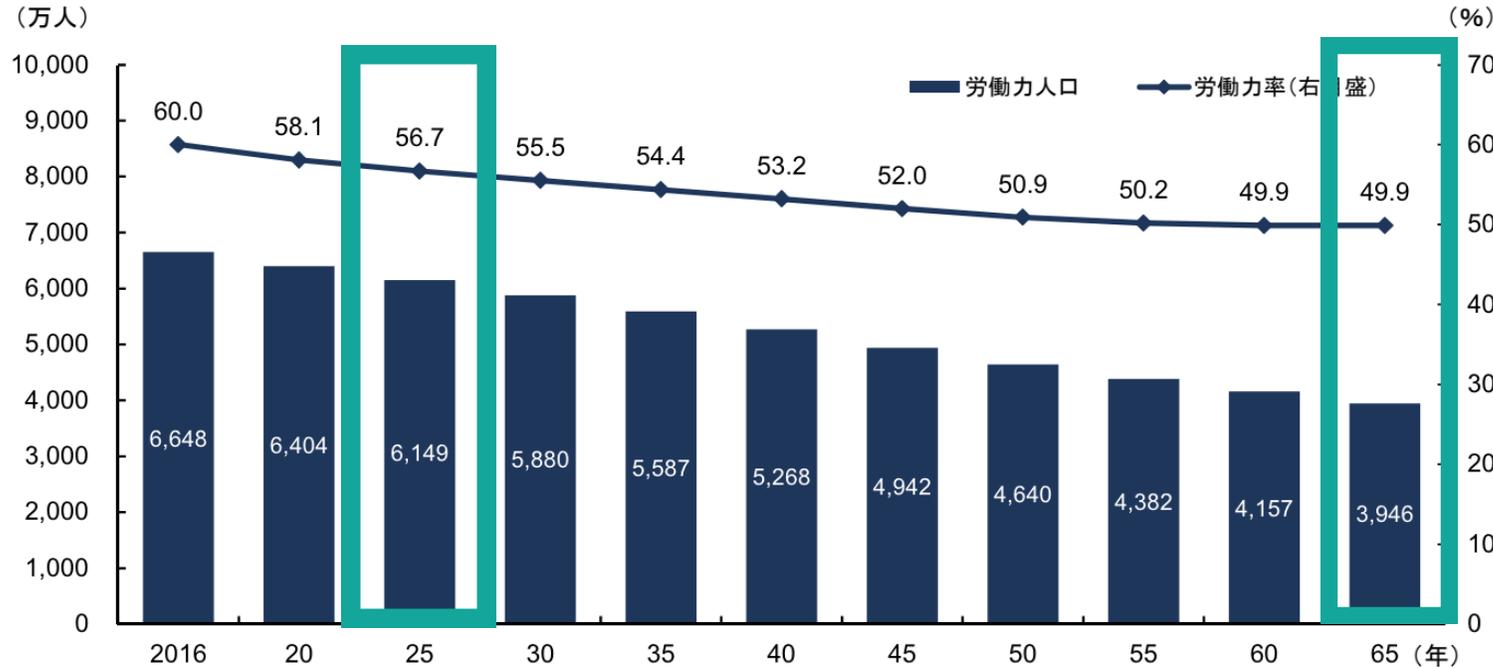
日本の労働人口減少に対応するAI/DXと生成AIの役割

資料によると日本の労働人口は**2025年から2065年にかけて約64%減少する見込み**です。

この深刻な**労働力不足に対応するため、多くの企業はAI/DXを活用し、生産性向上を図ってきました。**

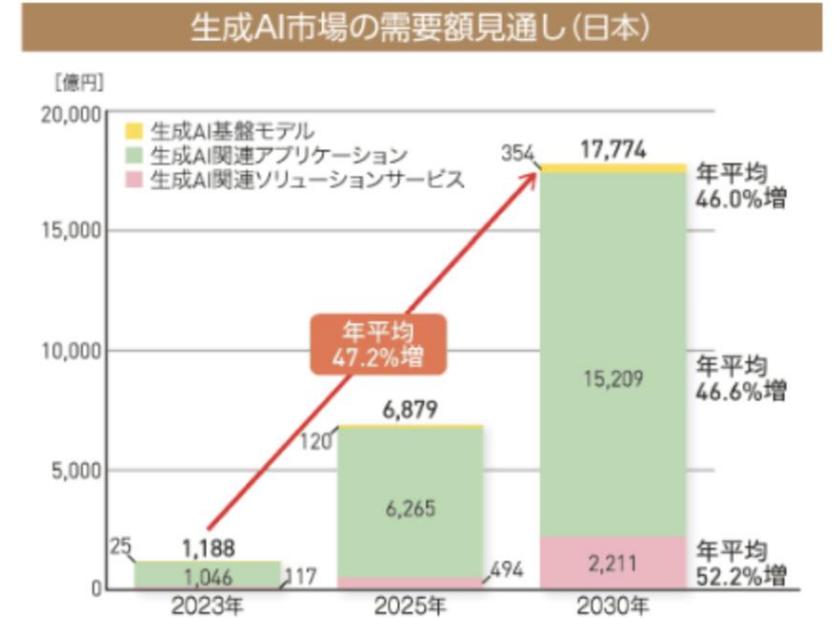
特に、2022年にChatGPTが登場して以来、生成AIの導入は急速に進んでおり、企業は人材の不足にもかかわらず、**生産活動を持続的に維持・拡大するための重要なツール**として活用しています。生成AIは単に**業務の自動化だけでなく、より複雑なタスクやクリエイティブな業務にも対応し、労働力の減少が避けられない中での生産性向上に大きく寄与**しています。

図表2 労働力人口と労働力率の見通し



(注) 2016年は実績。2020年以降は、男女別、年齢5歳階級別の労働力率を2016年と同じとして算出（75歳以上は、2016年の75歳以上の労働力率を75～79歳の労働力率とし、80歳以上はゼロとして算出）。

(資料) 総務省「労働力調査年報」（2016年）、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」（2017年4月推計）より、みずほ総合研究所作成



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を実現するため、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

既存顧客とのリレーションシップを戦略的に深化

既存顧客との関係性を深化させるため、組織の営業体制を強化し、安定的な取引基盤の拡大とトップラインの着実な成長を目指す

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

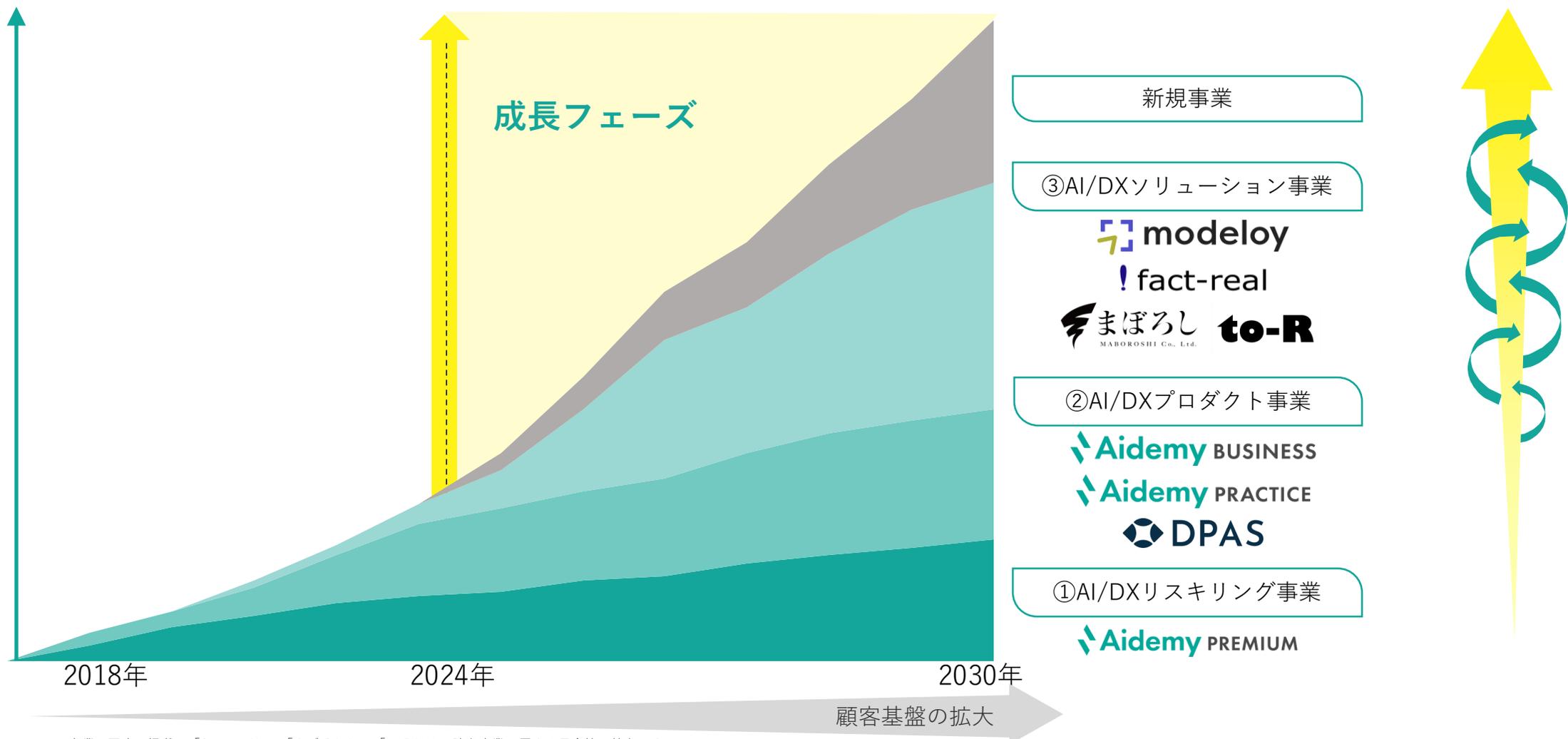
顧客への対応を迅速に、かつ複雑なニーズに対しても一貫した対応が可能

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

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



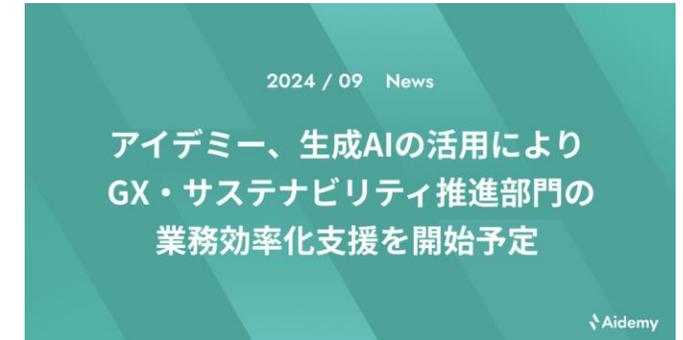
※ ③AI/DXソリューション事業の図中に掲載の「fact-real」、「まぼろし」、「to-R」は、該当事業に属する子会社の社名です

※ 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期第2四半期より業績取込。to-R社は25/5期第3四半期に子会社化しており、25/5期第2四半期の影響はありません

新たな事業領域の成長に向けて
中長期で一つの事業柱として売上が伸びるよう、FY2025を種まき時期と位置づけ、
成長に向け組織の体制を整える

Aidemy GX

- コンテンツの拡充
- プロダクト認知の拡大
 - ・セミナー
 - ・イベント
- M&Aによるソリューション獲得 ※1



LabBank

- クロスセルによるリード獲得
- Lab Bank認知の拡大
 - ・デモ体験会
 - ・イベント出展



※1 現時点で具体的に決定した案件はありません

Aidemy GX市場

- 脱炭素社会の実現に向けて、今後150兆円超のGX投資が必要で、政府はその呼び水として国債「GX（グリーン転換フォーメーション経済移行債）」を発行し10年で20兆円規模を投じる。官民協調で150兆円超のGX投資実現を目指す。
- 環境省は国内全体の脱炭素化推進に向け、専門的な知識を備えたアドバイザーを育成していく観点から「脱炭素アドバイザー資格制度の認定制度」を開始。23年9月末に5つの事業者が初の認定となった。

2023年は改正省エネ法の施行やGX関連法案の成立など、
2050年カーボンニュートラルの達成に向けた動きが活発化。

官民協調でGX投資を進める等、環境問題へ注目が集まっており、
GX人材育成への需要は今後益々高まる事が見込まれる。



DPAS でスキル進捗確認

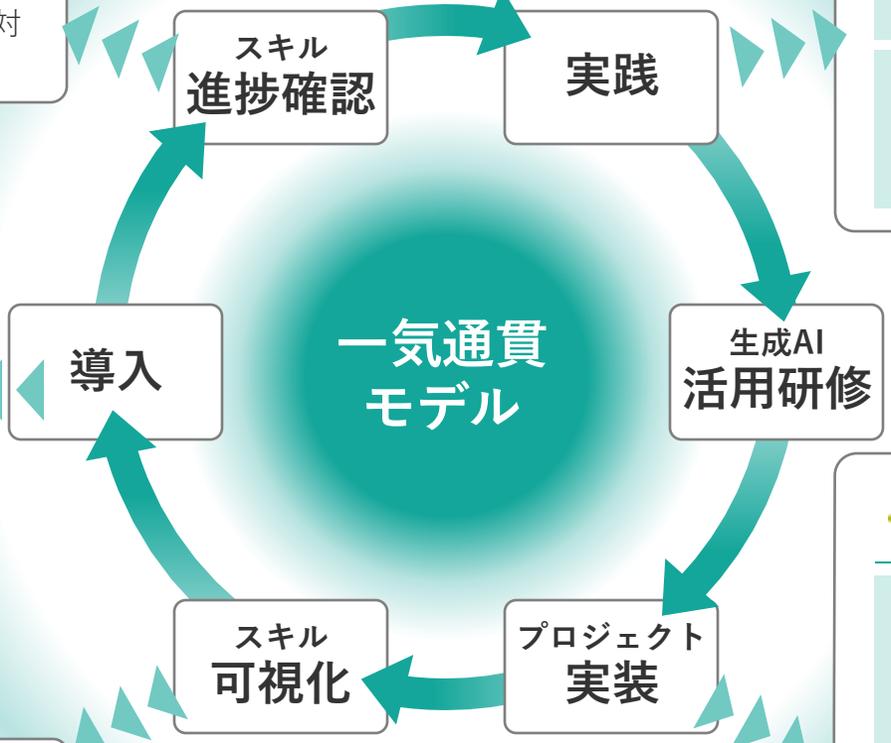
毎年のアセスメントにより、組織でのリテラシーレベルを定期的に確認し、必要に応じて適切な対策を取ることが可能に。

Aidemy BUSINESS 導入

AI/DXに関する250講座のコンテンツを活用してAI/DXリテラシーの向上にむけた学習。
パーソナルAIアシスタント「My Aide」の活用で学習を支援。

DPAS でスキル可視化

人材のスキルを継続的に把握してDX推進の戦略的な人材育成を実現



Aidemy PRACTICE で実践

ビジネス DX事業立案 デジタル業務改善	プログラミング AIモデル開発
ローコードツール	
データ可視化	業務プロセスの自動化

modeloy 導入によりプロジェクト実装

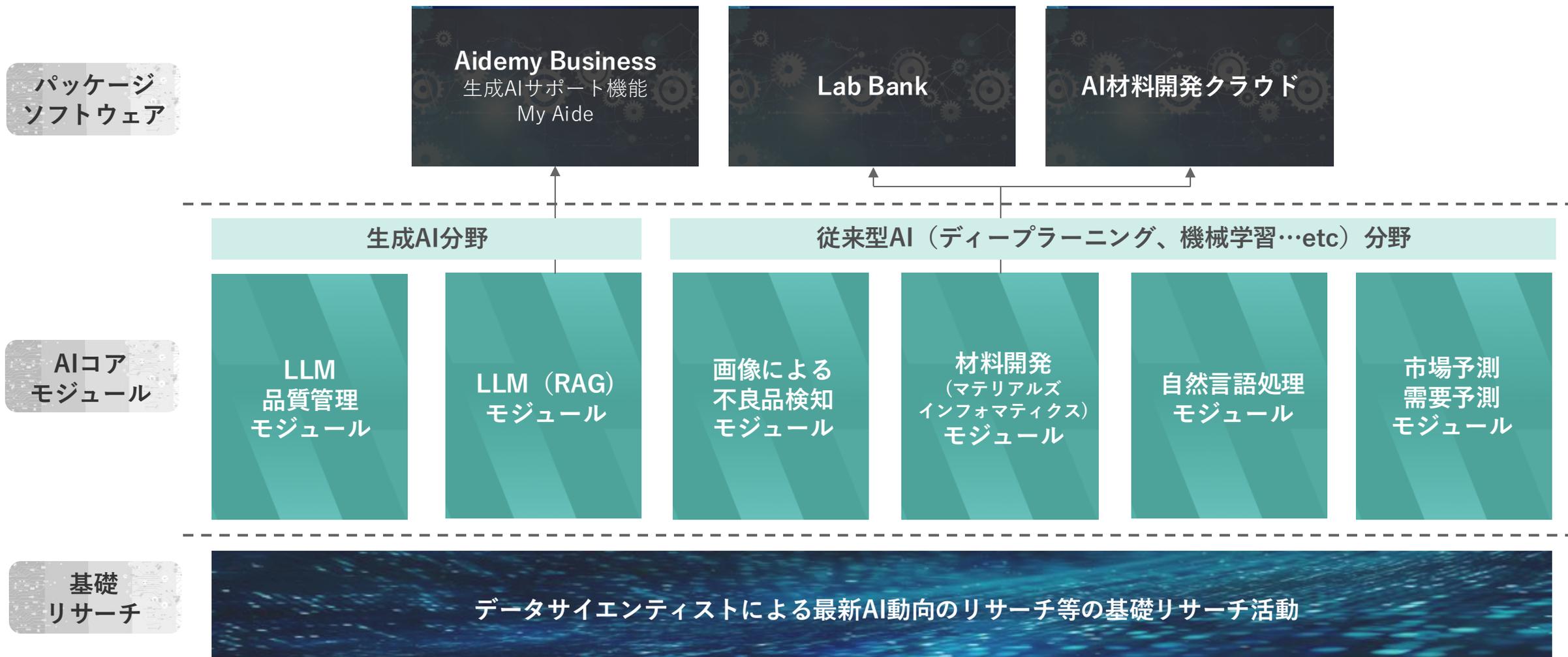
AIモデル開発	画像検知	異常検知
DX推進	需要予測	故障予知
MI	画像診断	リスク算定

modeloy × 生成AI

生成AI Q&A実装	生成AIマーケティングツール
LLM	RAG構築
	対話型チャット

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



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

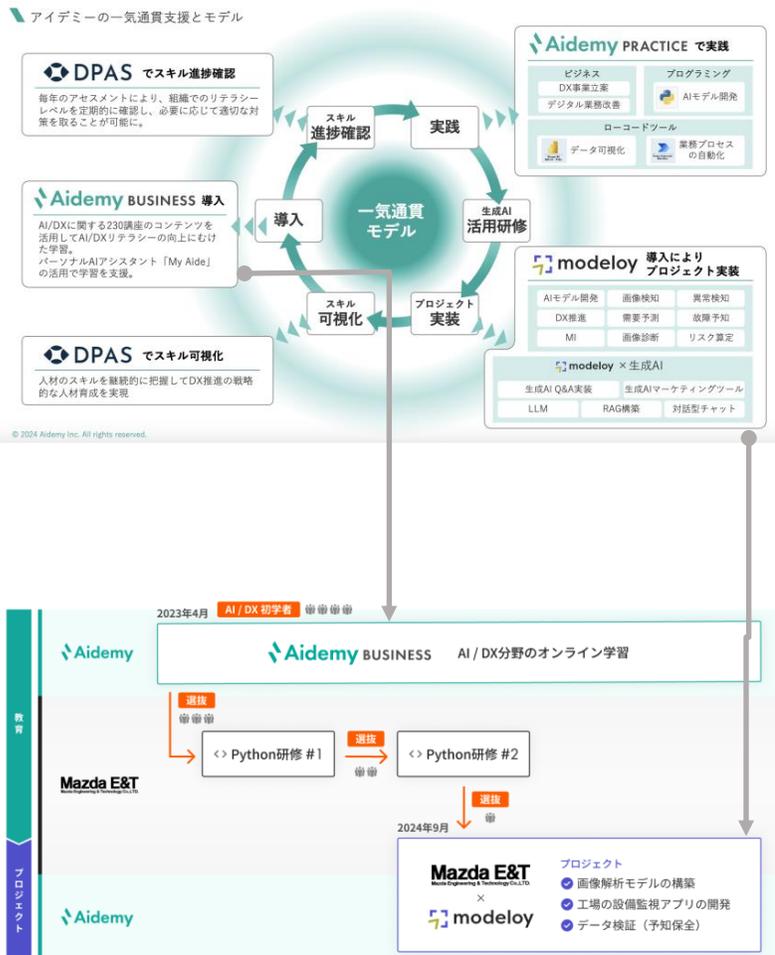
プレスリリース <https://aidemy.co.jp/news/14718/>

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



×

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

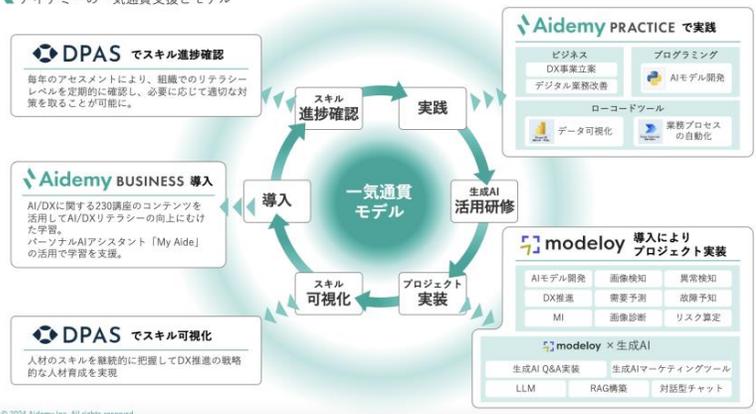
取組の実績

- ✓ 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

アイデミーの一気通貫支援とモデル



一連のサービスで
DXの人材育成～実運用までサポート

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 ～

アイデミーの一通貫支援とモデル





×



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

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

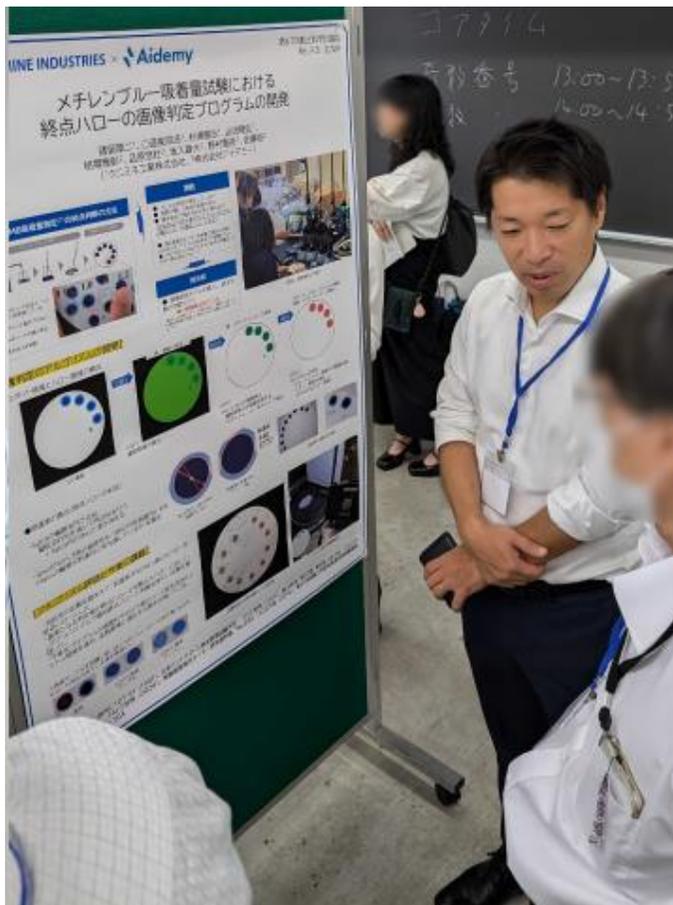
- ✓ LLMやカスタムGPT作成に関する基礎知識の研修を実施し、AI活用の理解とスキル向上を支援
- ✓ 研究室で洗い出した複数のカスタムGPT作成アイデアの中から適切なテーマを選定し、アイデミーのデータサイエンティストとともに複数パターンのカスタムGPTを作成。作成後、プロンプト設計や精度向上の取り組みを実施し、業務への有効性を検証
- ✓ カスタムGPTの作成と業務適用を通じ、どのような業務と生成AIが相性がよいのか考察し、今後の業務効率化の足掛かりを構築
- ✓ 今後も生成AIの活用を伴走支援し、業務の効率化・生産性向上を目指す環境を整えた

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に、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 × ZEON

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

LLM QA

質問文1

はい/いいえ
✓ 数字
文章

はい/いいえ

質問文3

はい/いいえ

送信

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 1 0: 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



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)

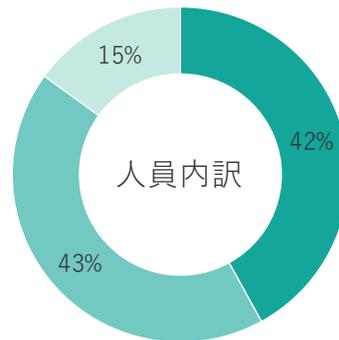
事業内容 AI/DXに関するプロダクト・ソリューション事業

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132名

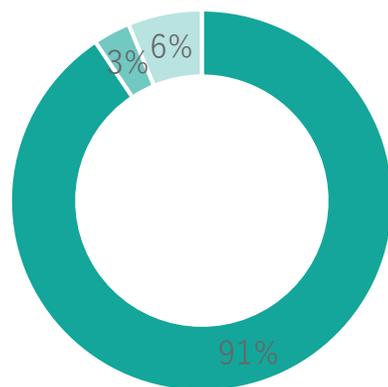
93名
(外、臨時雇用者数37名、24/11末現在)

従業員数



- ビジネス 42%
セールス、カスタマーサポート人員
- テクノロジー 43%
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 15%
管理部門にかかる人員

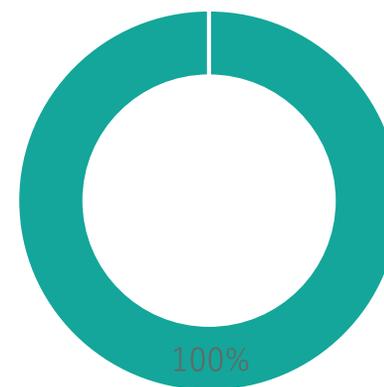
会社名	株式会社ファクトリアル
設立	2000年4月
代表取締役	山田 晋也 (Shinya Yamada)
事業内容	クリエイティブ事業及び Web アプリケーション構築事業



テクノロジー：29名
ビジネス：1名
コーポレート：2名

■ テクノロジー ■ ビジネス
■ コーポレート

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)
事業内容	Web サイトやスマートフォンサイトの 制作実装等Web サイトに関わる業務



テクノロジー：7名
ビジネス：0名
コーポレート：0名

■ テクノロジー ■ ビジネス
■ コーポレート

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

- 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

- 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**

起業～黎明期

第一次成長期

第二次成長期

2014

2016

2018

2020

2022

現在

チャレンジング期

変革・発展期

- 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)

- 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**



APPENDIX インベストメント・ハイライト

- 1 急速に成長するAI/DX市場**で高いニーズ
企業のAI/DX内製化推進に伴い、事業成長を加速
- 2 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
- 3 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
- 4 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
- 5 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

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。

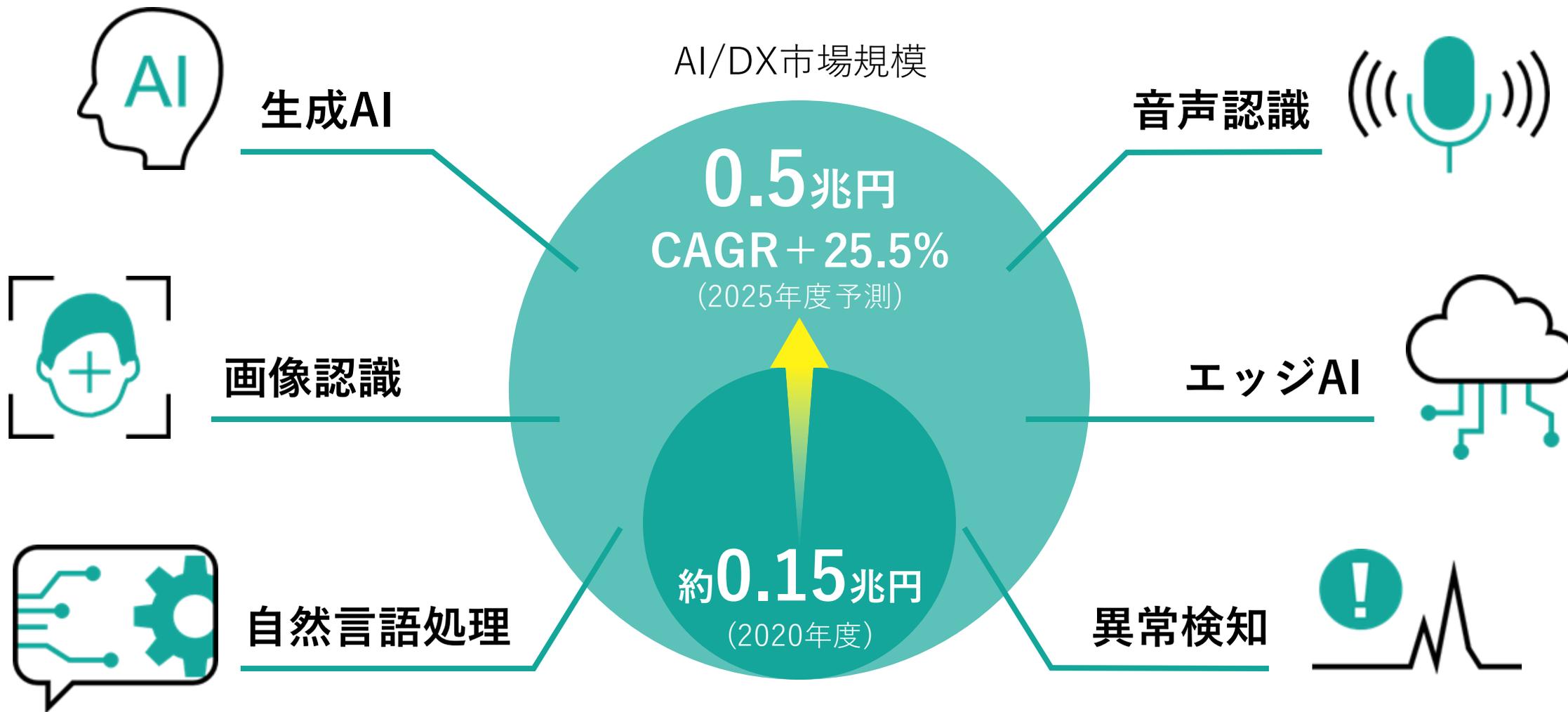
伸びる リスクリング市場

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。

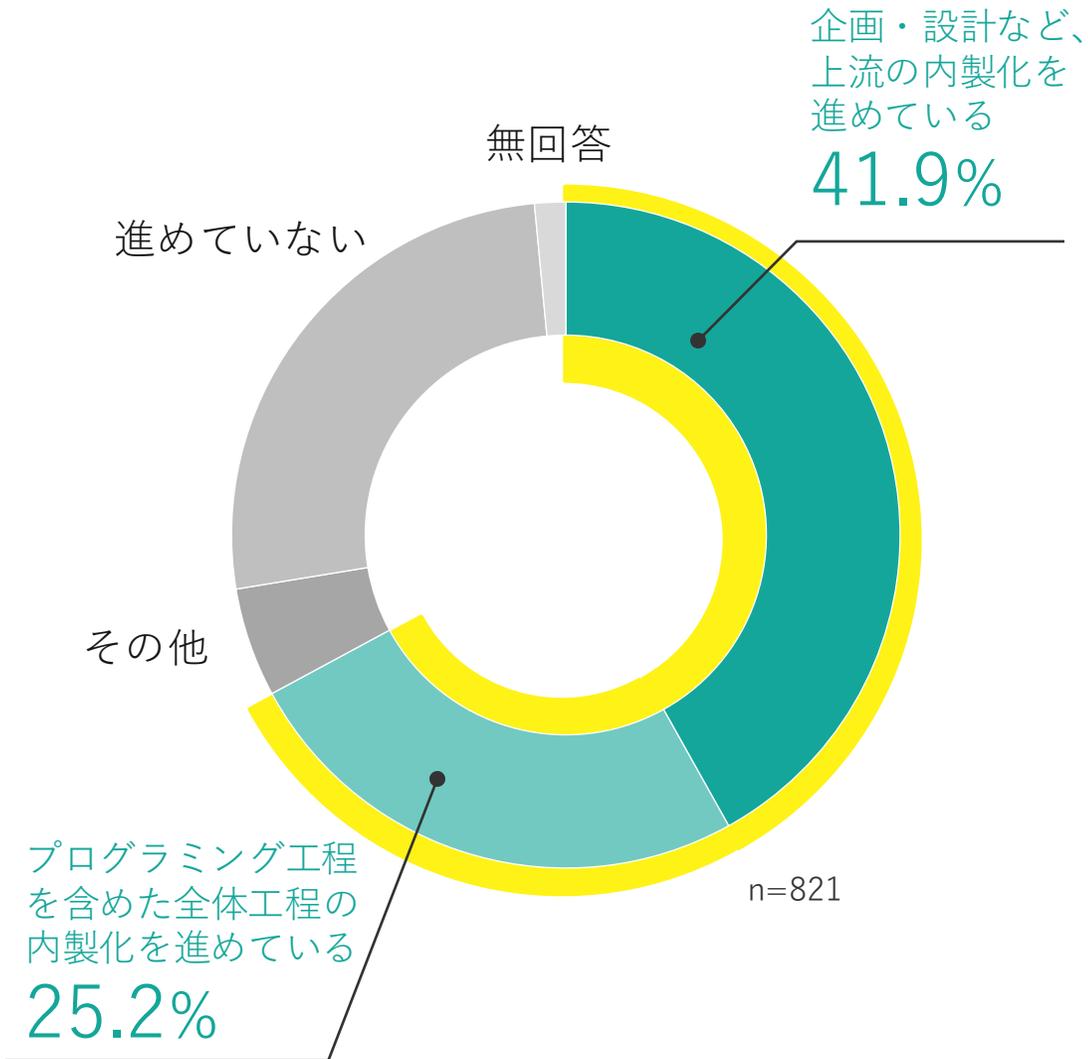
① AI/DX市場規模

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

1 急速に成長するAI/DX市場で高いニーズ



DXに取り組む企業の **約7割**※は 内製化を進めている

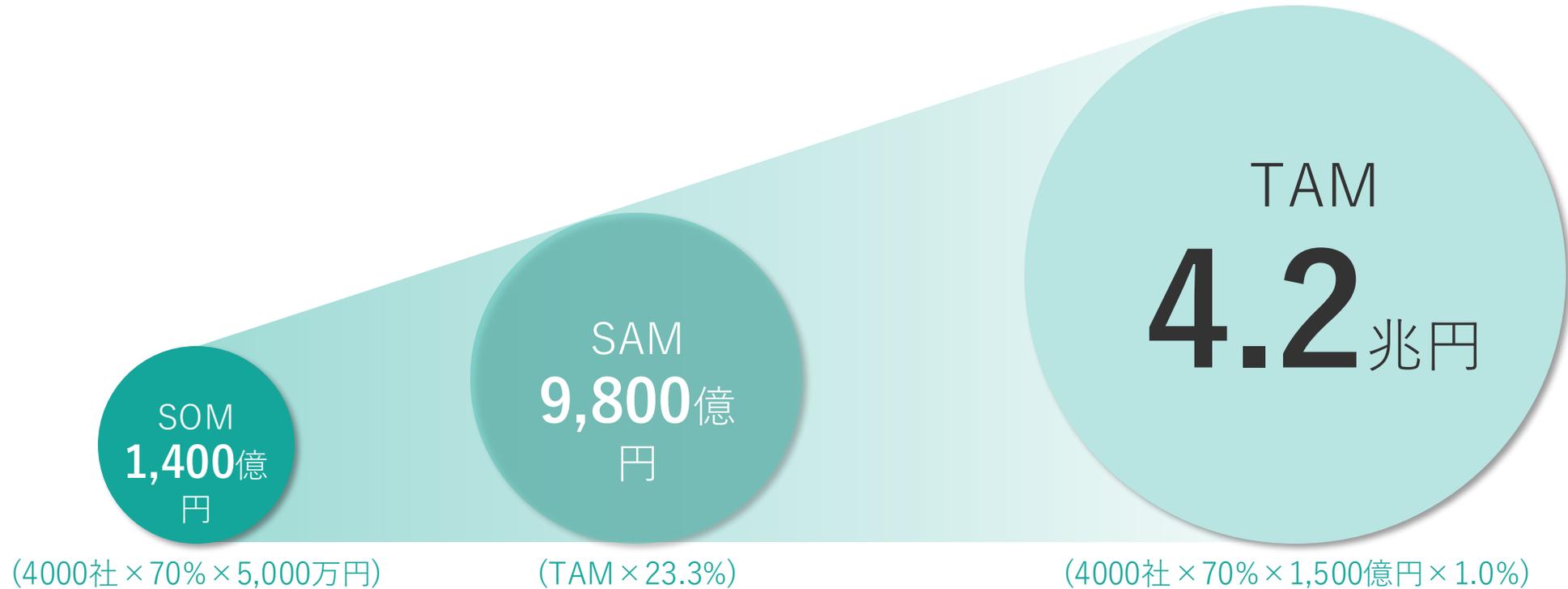


ビジネスの素早い変化への対応、
自由度、コスト削減の観点から、
内製化が必要

① 急速に成長するAI/DX市場で高いニーズ

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の中でターゲットに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。

2 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

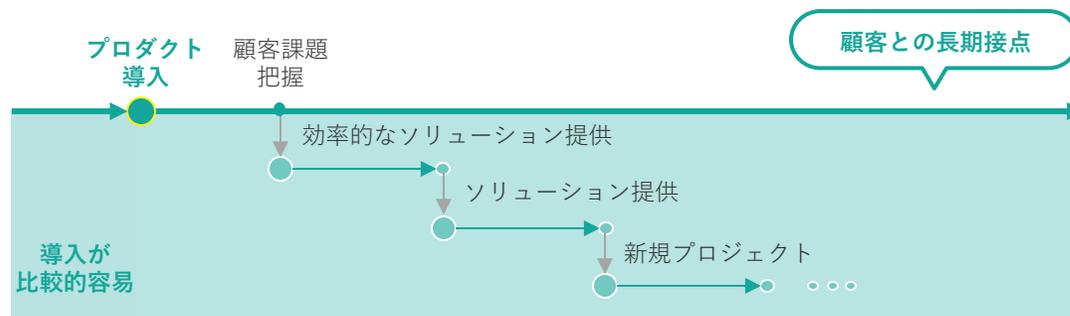
- プロダクトを入り口とすることで、顧客側が**導入判断をしやすい**（顧客の新規取引のハードルが低い）
- プロダクト先行型のため、当初から**顧客との長期接点**がもてる
- プロダクト提供下で顧客課題を蓄積できるため、営業が容易になり、**ビジネスがスケールしやすい**

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

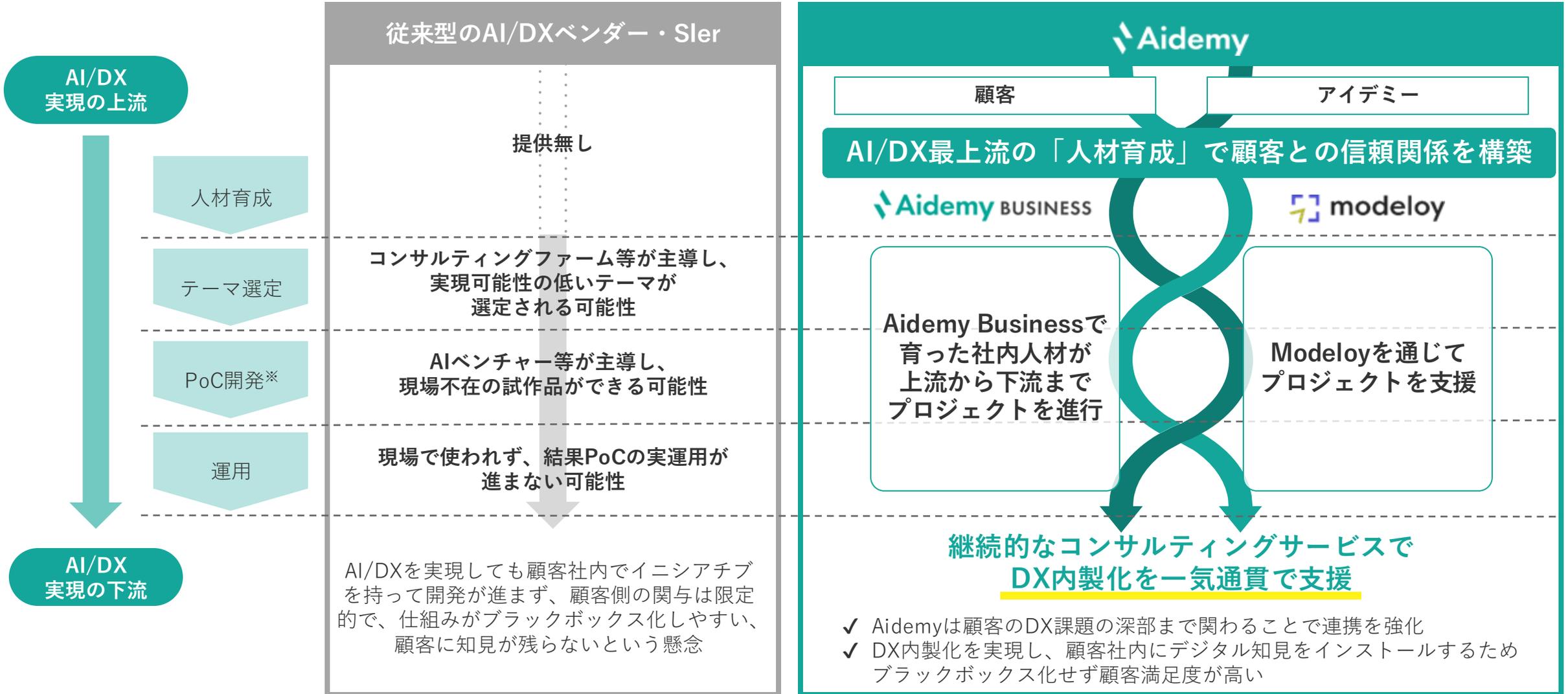
- Point 1 250以上のAI/DX関連の幅広いラーニングコンテンツ
- Point 2 オンライン×リアルで顧客獲得が比較的容易



TAM 4.2兆円へアクセス

3 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。

③ 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

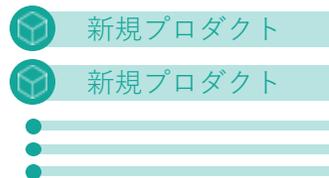
AI/DXプロダクト

顧客のデジタル人材育成を支援

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



AI/DXソリューション

プロダクトで育成した顧客人材とともに顧客のDX内製化を支援

DX化プロジェクトチーム



顧客人材



アイデミー人材

- 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

4 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
(PwC、IBM、電通、ドワンゴ、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



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。

5 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 (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

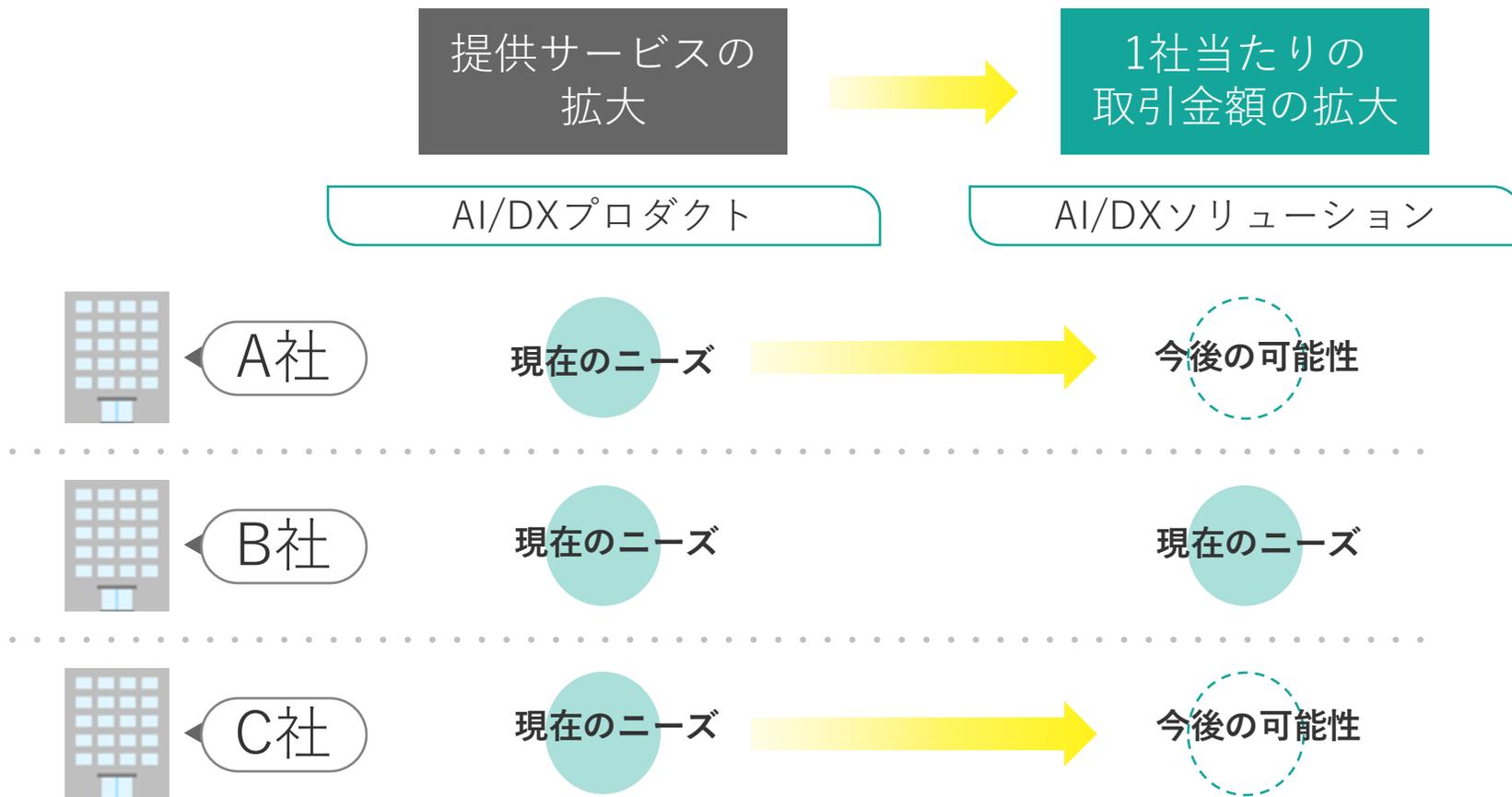
食料品

食料品

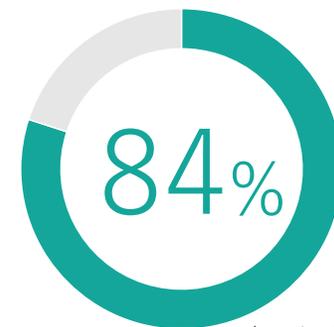
- 味の素株式会社
- 株式会社ニチレイ

5 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
 長期継続顧客比率は84%

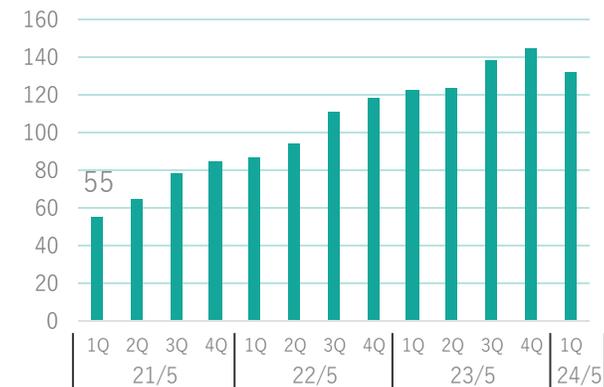


長期継続顧客比率※



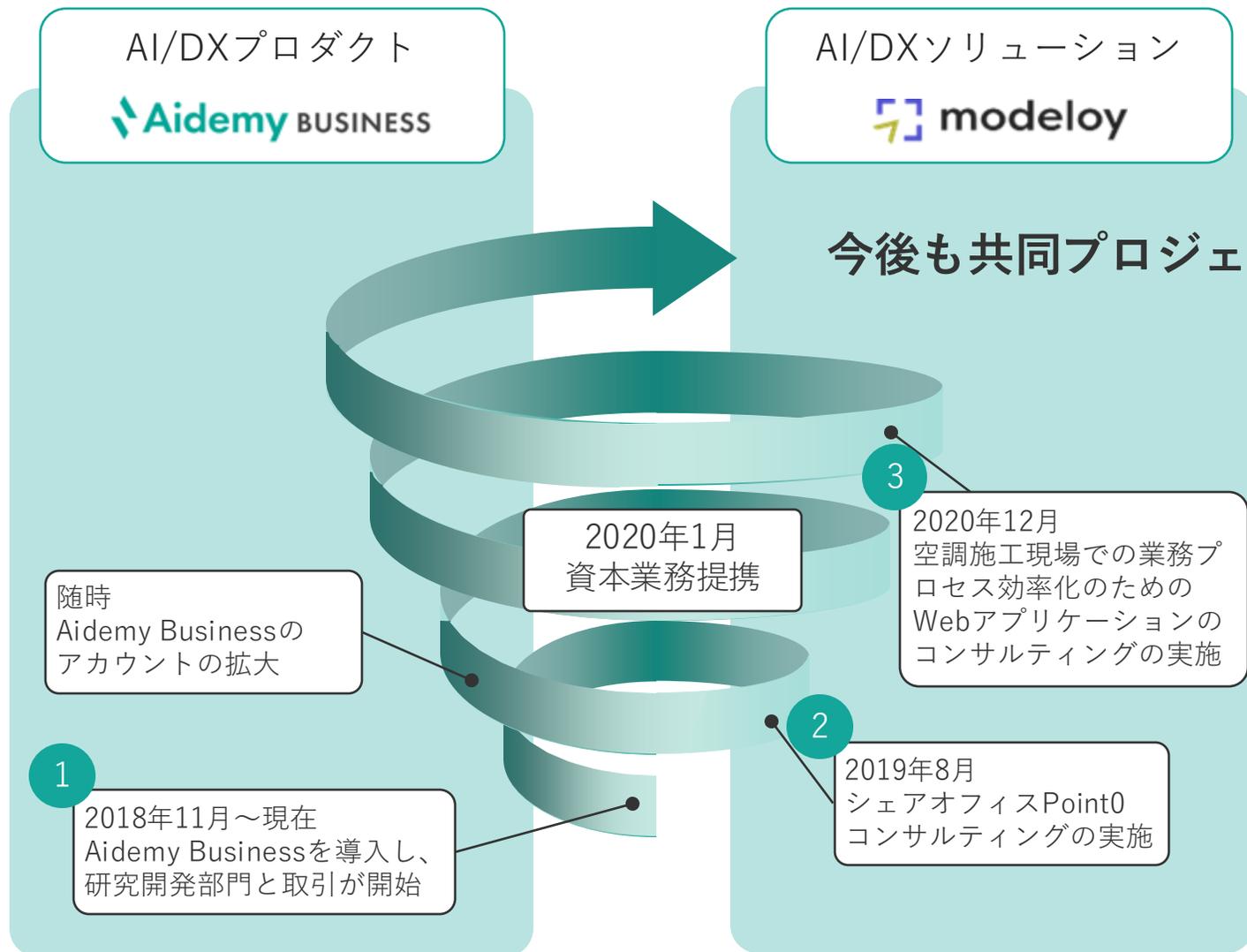
(24年11月末時点)

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

日本ゼオン株式会社様の事例

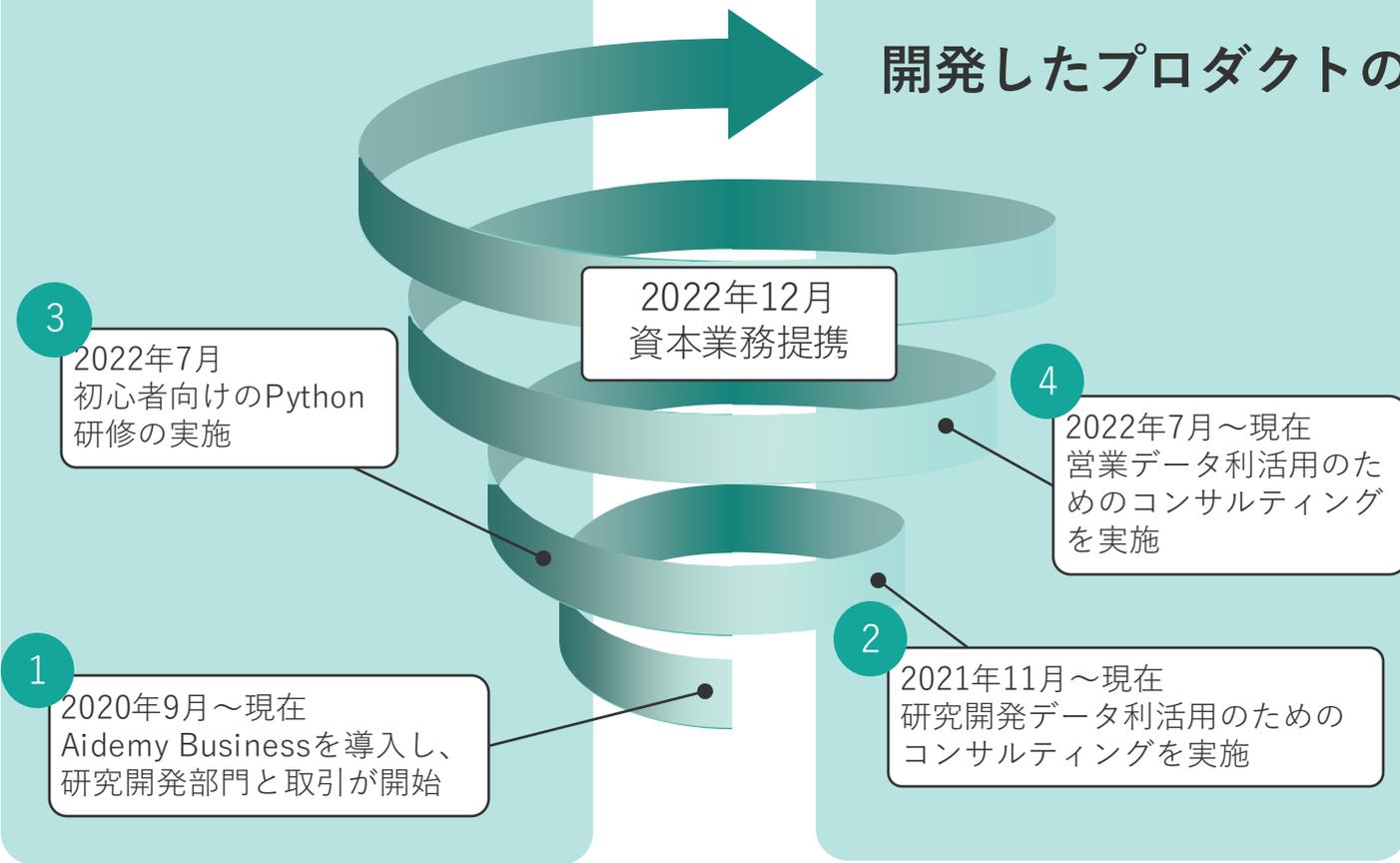
デジタル人材の育成を起点に、様々なコンサルティングプロジェクトを実施
 今後は共同開発した製品の素材メーカーへの展開、そして世界販売を計画



AI/DXプロダクト

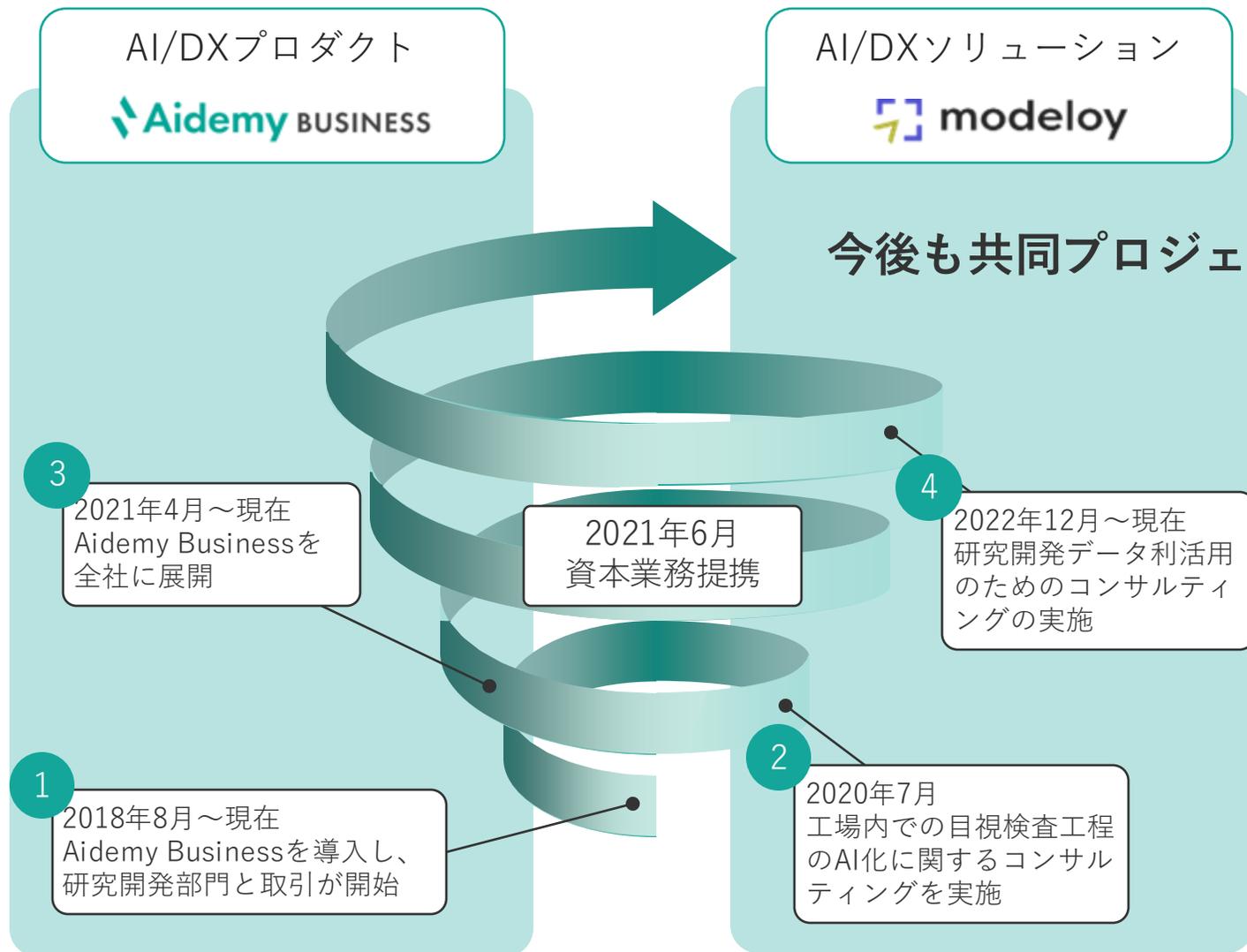
AI/DXソリューション

開発した製品の外販を今後計画



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リングを実現
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



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

IRサイトリニューアル実装完了

ユーザーエクスペリエンスの向上を目的として、ナビゲーションやデザインを改善。
レスポンシブデザインを採用し、スマートフォンやタブレットでも快適に閲覧いただけるようサイトを改修



【世界を変える30歳未満の30人】「Forbes 30 Under 30 Asia 2021」アイデミー石川社長が登場！今後●●人材育成はホットな市場になる/IT予算のアロケーションが変わる！？



株式会社アイデミー 石川社長 / 【AI人材教育】法人向けに移行後劇的に売上成長!(1/2) | JSC Vol.565



大企業の事業強化をAI実装等で支援！～人材育成支援を入口とするビジネスモデルが特徴的～

当社のIRサイトを改修いたしましたことをお知らせいたします。
新しいIRサイトは、情報の透明性向上、ユーザーエクスペリエンスの向上、セキュリティ強化など、より一層ステークホルダーの皆様にとって
使いやすく、信頼性の高い情報提供を目指して改修を行いました。

ご意見、ご感想ございましたらIR担当までご連絡ください。

株式会社アイデミー IR担当 お問い合わせフォーム：<https://aidemy.co.jp/contact/?purpose=ir>



株式会社アイデミーは2024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、従来の理念を「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。