



業績予想の修正に関する補足説明資料

株式会社アイデミー

証券コード：5577

2025年2月



2025年5月期 通期業績の見通し

AI/DXプロダクト事業はデジタル教育市場の成熟化に伴い契約の一巡が進行、AI/DXソリューション事業は小規模案件からの拡大が想定通り進まず、プロダクトとの相乗効果を十分に発揮できていないことから成長が停滞し、通期業績予想を下方修正

| | 当初業績予想 | | 修正業績予想 | | 増減 | 24/5期 実績 | |
|------------------|--------|-------|--------|-------|------|----------|-------|
| | 額 | 率 | 額 | 率 | 額 | 額 | 率 |
| (単位：百万円) | | | | | | | |
| 売上高 | 2,700 | - | 1,930 | - | ▲770 | 2,119 | - |
| EBITDA | 406 | 15.0% | 3 | 0.2% | ▲403 | 328 | 15.5% |
| 営業利益又は 営業損失 | 300 | 11.1% | ▲110 | ▲5.7% | ▲410 | 294 | 13.9% |
| 経常利益又は 経常損失 | 297 | 11.0% | ▲110 | ▲5.7% | ▲407 | 290 | 13.7% |
| 当期純利益又は 当期純損失 | 163 | 6.1% | ▲150 | ▲7.8% | ▲313 | 220 | 10.4% |

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)

E-learning市場の競争激化、生成AIの進化、主要顧客の戦略変更による影響が顕在化 各事業における具体的な要因を以下に記載

①AI/DXリスティング

- 競合の増加により、顧客獲得のための広告宣伝費が高騰し、一人当たりの獲得コストが増加
- 新サービスをローンチするも、現時点で収益化まで至らず

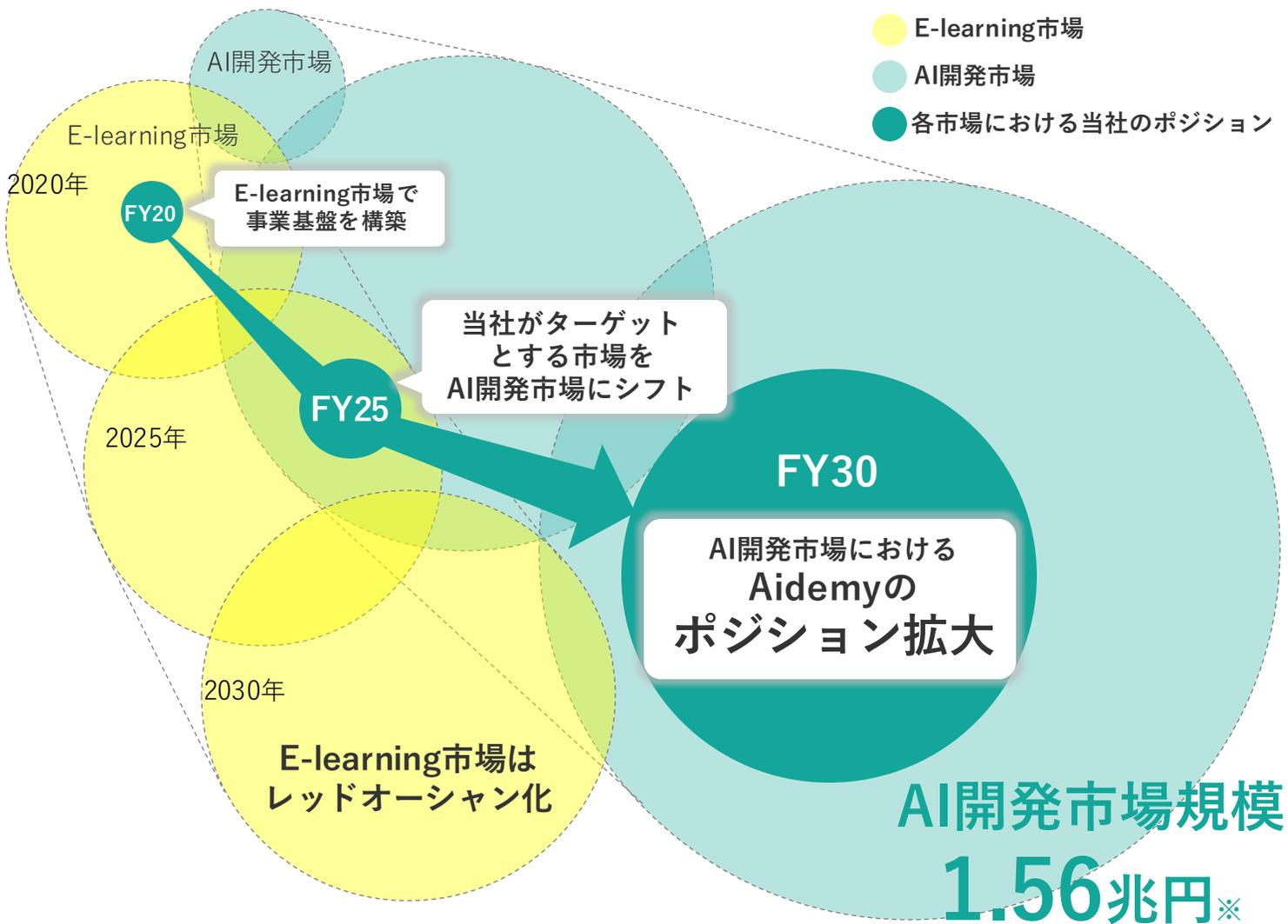
②AI/DXプロダクト

- AI/DX人材のデジタル教育が進み、デジタル人材育成のニーズが一巡し、契約終了やライセンス数の見直しが進行
- 全社的な底上げフェーズから、職種・レベル別の育成へ移行する企業が増加したことで、全社的な導入が減少、部門の利用にとどまる

③AI/DXソリューション

- 主要顧客が戦略を変化した影響を受け、案件が縮小
- 小規模な案件を獲得した後の大規模展開が期待していたほど進まずに成長が停滞
- 急速に進化する生成AI技術領域の案件は増加し始めているものの、拡大はこれから

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

① B2B顧客基盤

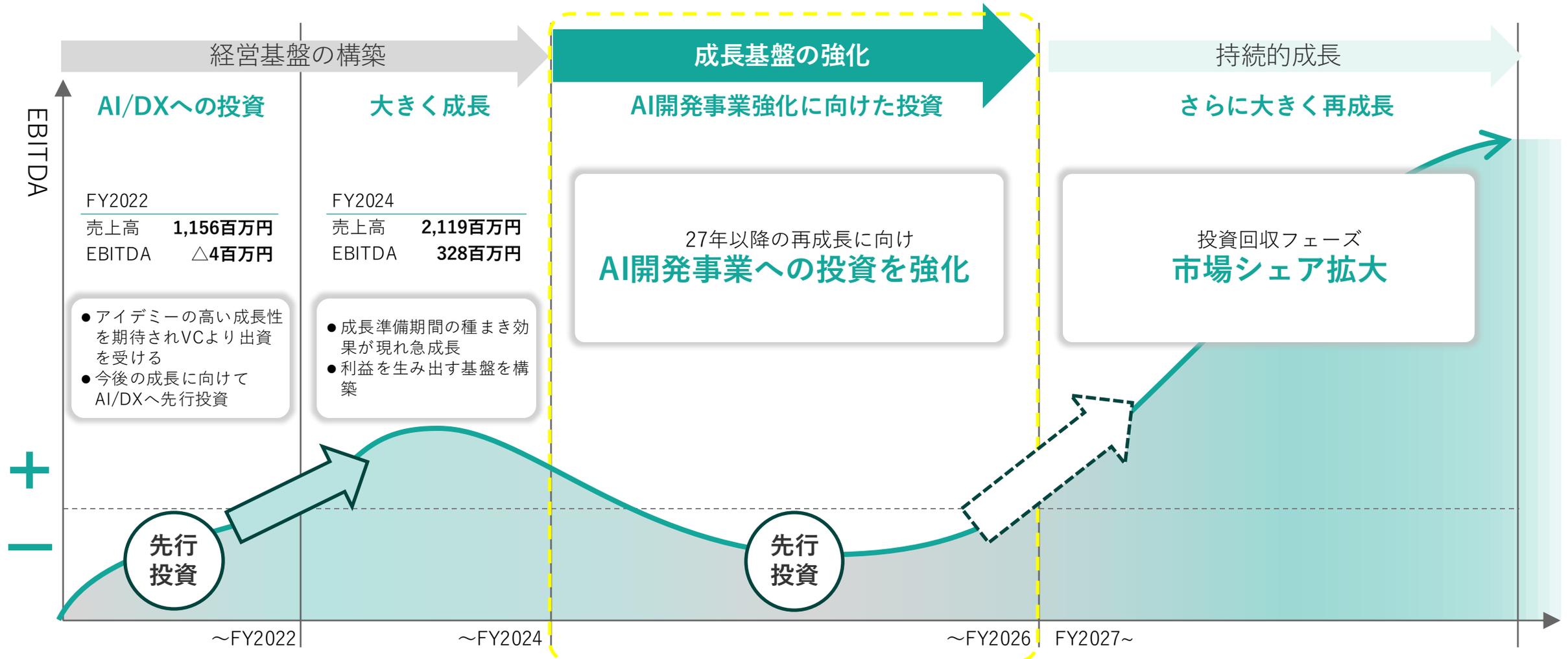
企業向けのAI/DXの人材育成に関するプロダクトを提供し、多くの法人顧客と信頼関係を構築

② AI/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

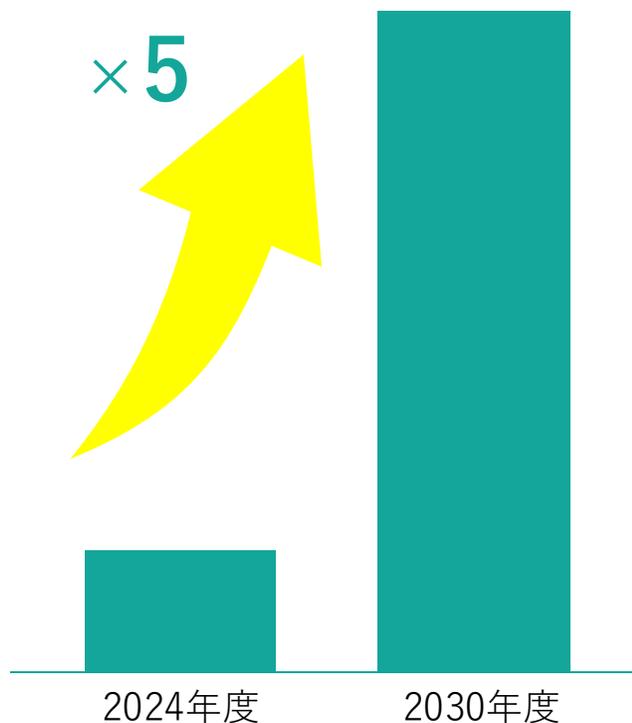


この図は事業成長をイメージしたもので、実際の数値を示すものではありません
EBITDA=営業利益+償却費+のれん償却費+株式関連取得費用(仲介費用)

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

AI 活用で AI 開発を 超加速

1人あたりの
ソフトウェア開発能力の進化



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

※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