



# Aidemy Solutions

## 成長モデルの全体像と戦略設計

株式会社アイデミー

証券コード：5577

2025年7月





代表取締役 執行役員社長  
石川 聰彦 **ISHIKAWA Akihiko**

東京大学工学部卒。同大学院中退。在学中の専門は環境工学で、水処理分野での機械学習の応用研究に従事した経験を活かし、2014年にGoods株式会社を学生起業し、2017年に株式会社アイデミーへ社名変更。同社は東京大学エッジキャピタル（UTEC）等から約10億円資金調達し、2023年に東京証券取引所グロース市場に上場。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）など。世界を変える30歳未満の30人「Forbes 30 Under 30 Asia 2021」選出。



法人事業本部 DXコンサルティング部 部長  
野村 憲吾 **NOMURA Kengo**

大学院では物理学専攻。前職の富士フィルムにて非破壊検査事業の技術統括。X線透過画像を使った画像解析AIサービスの商品企画を担当し、日欧米・中東・アジア各国の企業への導入プロジェクトに従事。自社生産部門に対する統計的品質管理の導入プロジェクトにも従事。

## 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、周囲に伝播する。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。



# Aidemy Solutions とは

---

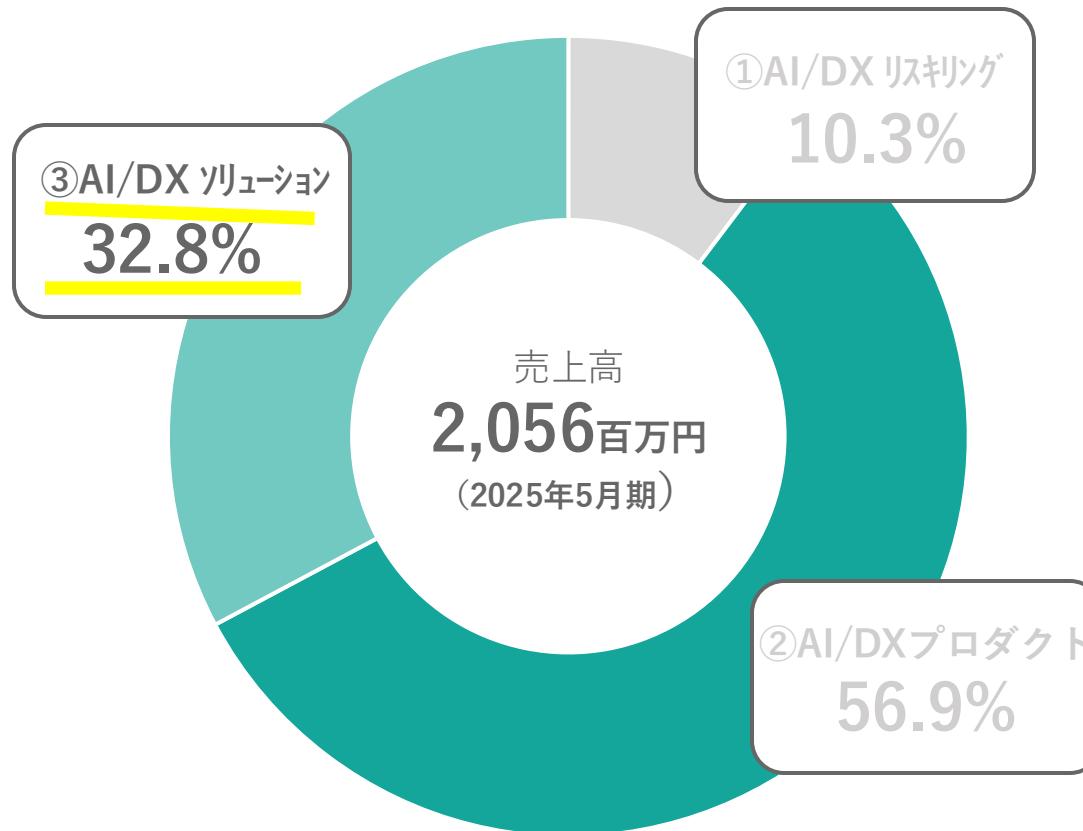
Aidemy Solutionsは、2020年のローンチ※以来、先端技術をテーマにソリューション領域のプラクティスを業種横断で展開し、ラインナップを拡大してきました。

現場でのPoC成功を起点に、社内へのスケールや人材定着までを見据えた「スマールスタート＆スケール」支援モデルを確立。

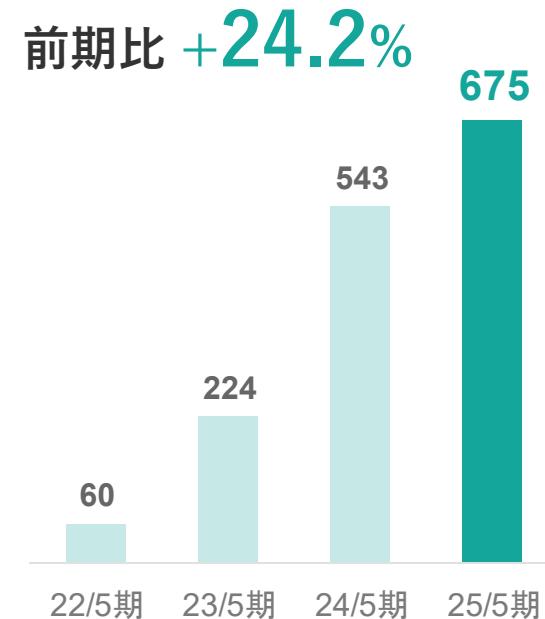
現在は、生成AIの活用や素材業界を中心に、PoCから定着までを一貫して支援する体制を構築しています。

企業変革を支えるという軸はそのままに、時代のニーズに応じて柔軟に進化を続けるソリューションモデルです。

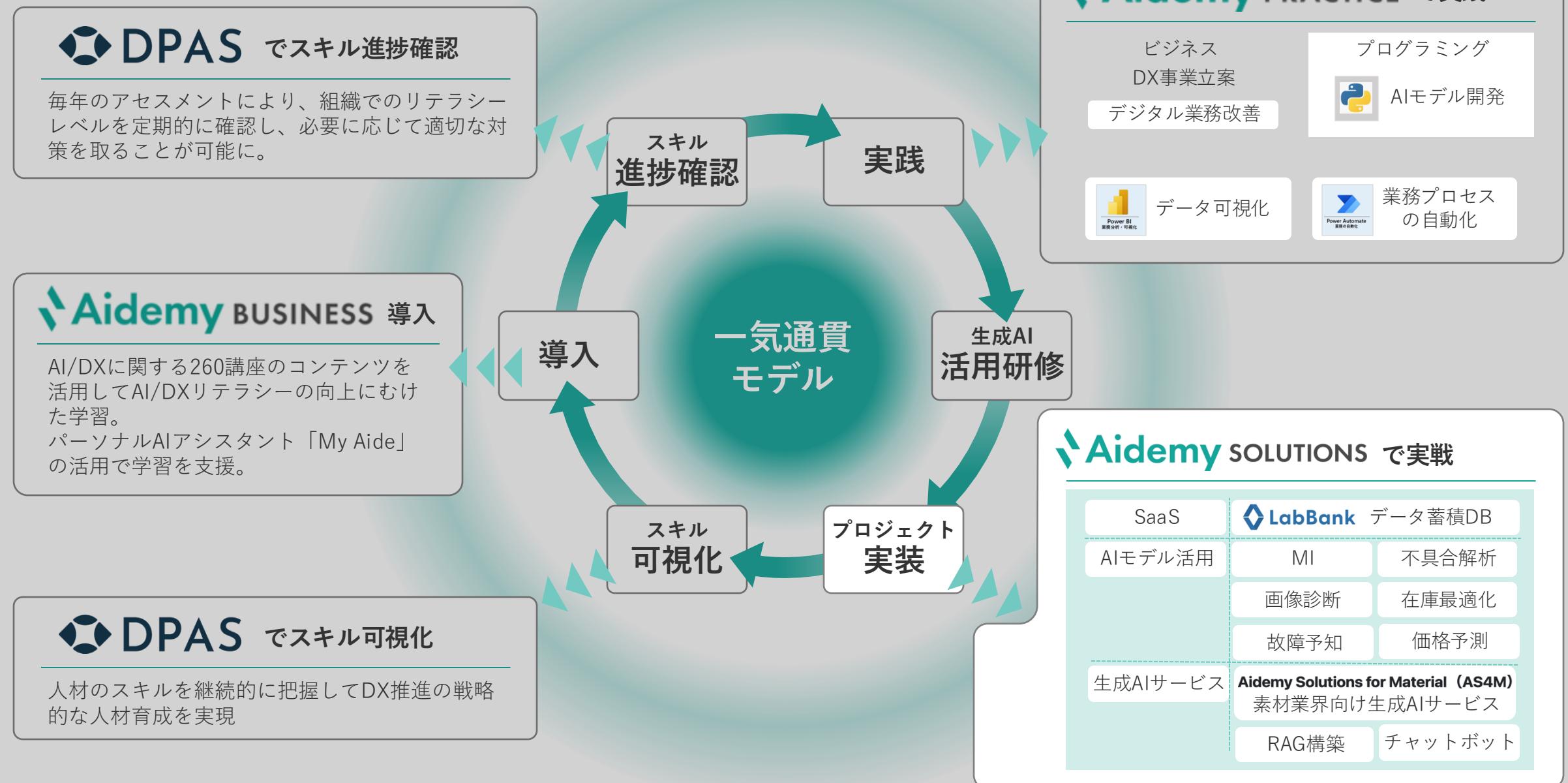
## サービス別売上構成比



## ③AI/DXソリューション事業



※2020年「Modeloy」の名称でローンチ。2025年6月に新サービスや既存のラインアップを、「Aidemy」ブランドとしてより一体的に連携させることで、人材育成から開発・実装、組織変革までを一気通貫で支援するため、ブランドの再定義を実施しております。



Aidemy Solutionsは、AI活用を人材育成から実装・運用定着まで一気通貫で支援し、PoC止まりを防いで現場で使われるAIの定着を実現します。



ソリューションをテーマ別に整理し、AI/DX人材育成e-learningの「Aidemy Business」やAI/DX実践型研修の「Aidemy Practice」との連携を強化することで、人材育成から開発・実装・運用までの一貫支援体制を深化。これにより、企業のAI/DX推進における「人材は育ったが活用できない」「PoC止まりで現場に根づかない」といった課題を根本から解決、支援します。



## LTV最大化を可能にするAidemy Solutionsのビジネス設計

Aidemy Solutionsはプロジェクト型ではあるものの、再現性の高い支援パターンとプロダクト接続により、LTVと継続性を高められる設計となり、ストック性の高いビジネスモデルとなっております。初期支援の成果を起点に、さらなる価値提供へつなげる提案循環型のビジネスモデルが強みです。

1

### 一気通貫支援による継続性の高い契約構造

PoC支援から業務実装・定着支援までをカバーするため、単発で終わらず長期的な関係性を築きやすい。

2

### 「スマールスタート＆スケール」モデルによるアップセル設計

初期は限定部門・少人数で導入 → 成果実感後に部門展開・テーマ拡張による継続＆追加契約が発生。

3

### プロダクトとの組み合わせによるLTV最大化

Aidemy BusinessやAidemy Practiceなどを併用することで、継続率・単価・契約期間すべてが伸びやすい構造。

4

### AI/DXプロダクト事業と比較しても高収益性

単価が10～50倍規模になり得る（例：PoC／開発案件など）ため、初期投資を抑えた導入からスタートした顧客から中長期で安定的な収益を見込める。

5

### PoC止まりで終わらせないモデルによるチャーン低減

「定着」まで支援することで、契約期間の延伸と売上継続率向上に寄与。

6

### M&Aを通じた開発力の内製化で利益率向上余地も確保

ソリューション単価の維持と、原価率コントロールを両立できる構造。

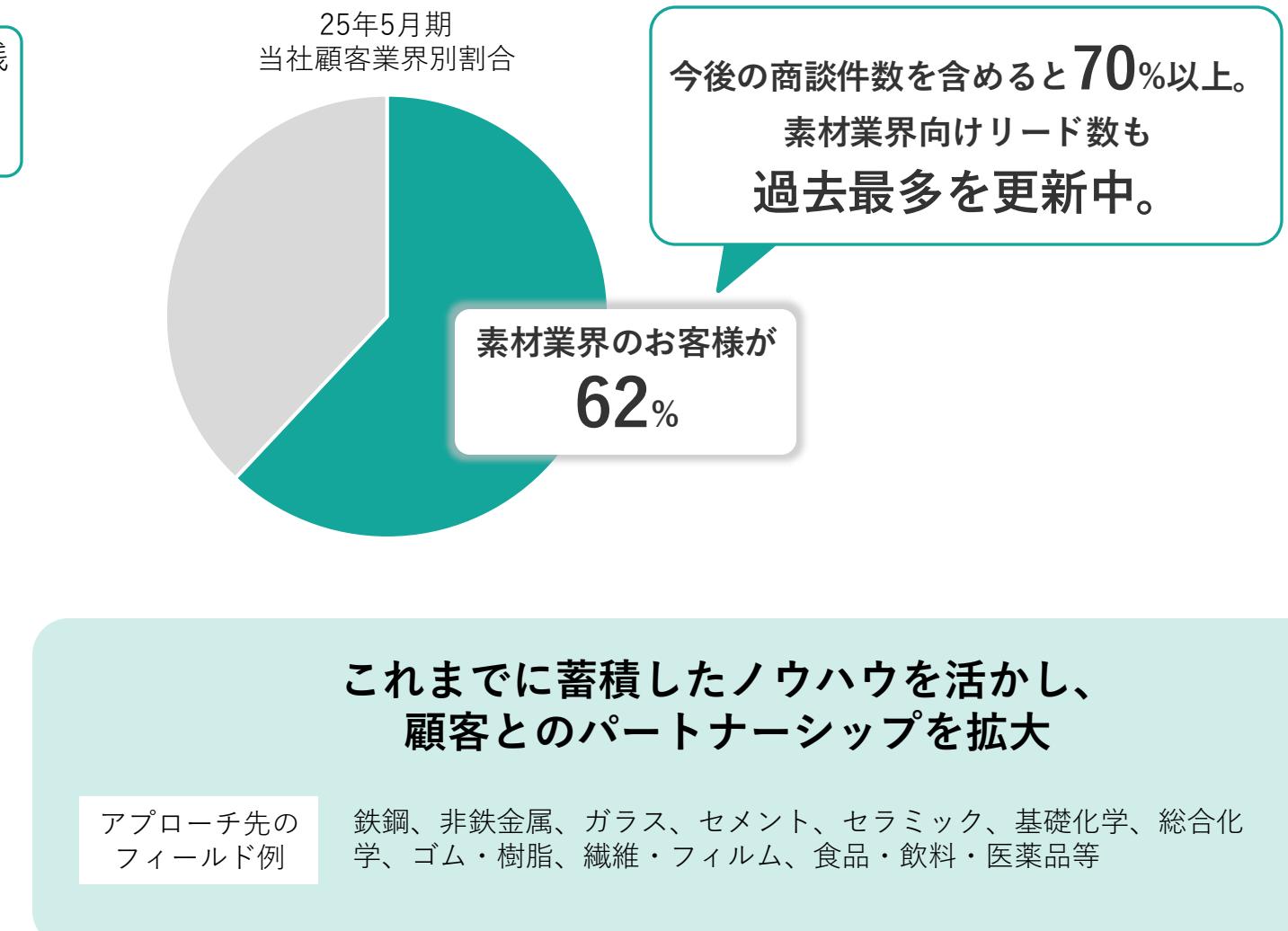
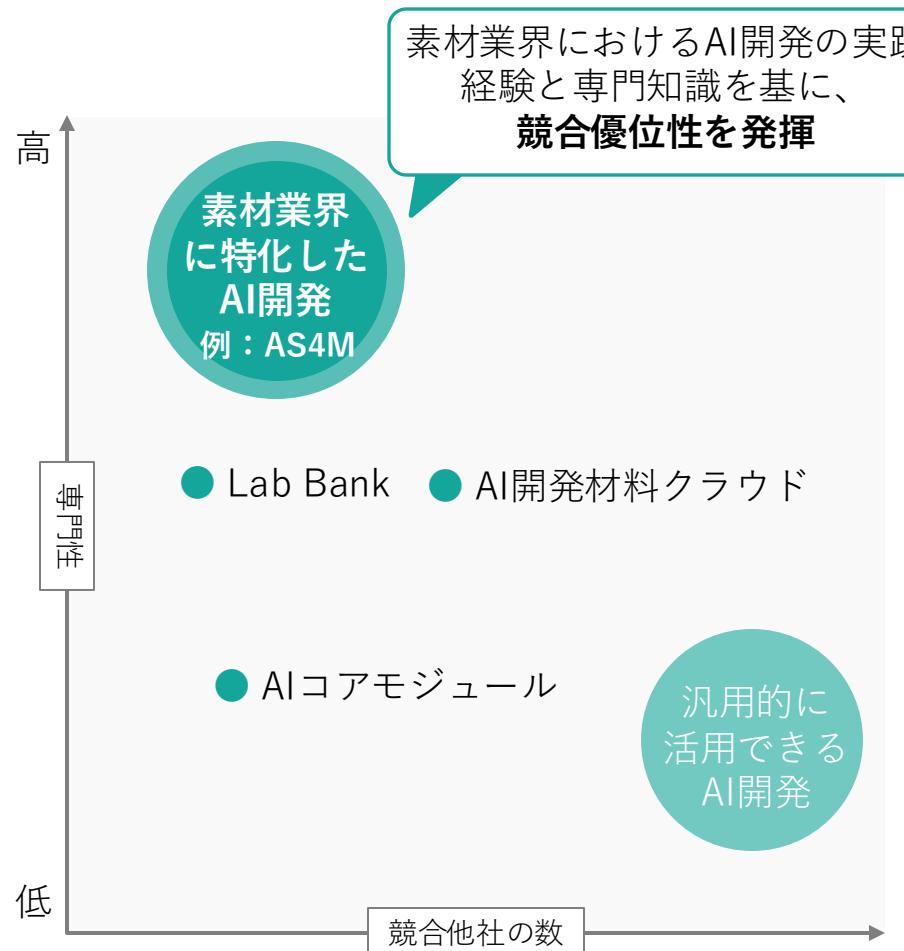


## AI/DXソリューション事業の注力

---

生成AI市場の中でもニッチな素材業界に本格参入

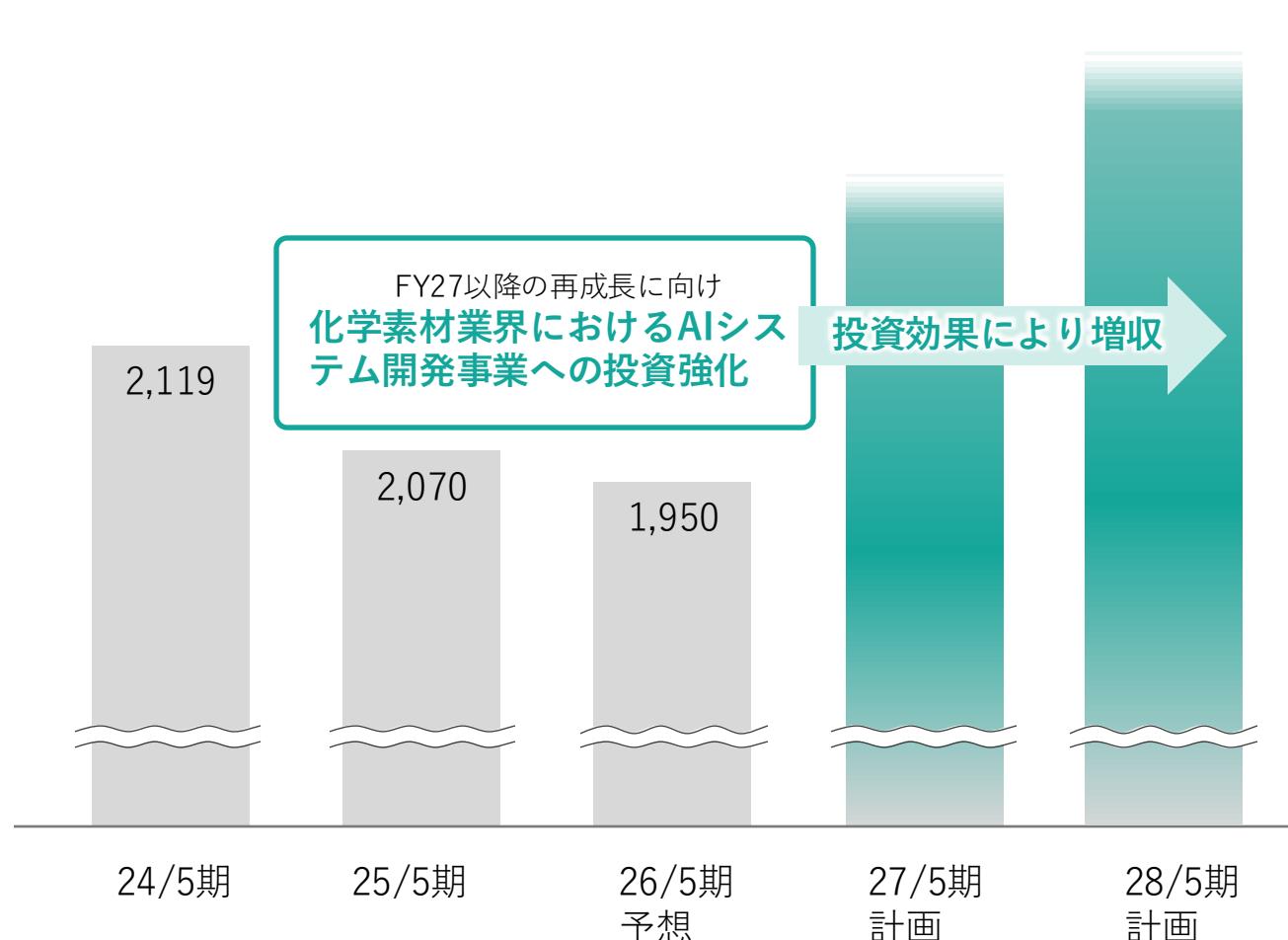
AI開発市場のなかでも専門領域に焦点を当て、競合他社の少ない素材業界のAI開発の分野で圧倒的な価値を創造。



FY26は、さらなる競争力強化のための準備期間と位置づけ、FY27以降の再成長に向けて化学素材業界におけるAIシステム開発事業への投資強化と組織体制の整備を進行。市場での成長機会を創出し、持続的な成長を目指す。

売上高 業績推移イメージ

(単位：百万円)



既存事業で築いた顧客基盤



化学素材業界における豊富な専門知識



アライアンス



新市場での成長機会を創出  
持続的な成長を目指す

## 素材業界での生成AIニーズとその支援

素材業界において生成AIへの期待は高まりつつあるが、活用方法が明確でない企業も多く存在している。Aidemy Solutionsでは業務ごとのニーズとそれに対する具体的なユースケースを整理し、支援を行っています。

### 素材業界での生成AIに関する課題

#### 生成AIの期待はあるが、活用が進まない理由

- 素材業界において、R&D、調達、品質保証の業務への生成AI活用ニーズは高い。
- 一方でどのように活用すればよいかわからないケースが多く、様々なユースケースを紹介し、その顧客にあった生成AI活用を提供している。
- これまで解決策がなく時間をかけていた業務に対して生成AI活用が有効ということがわかってき、さらにこれまで日の目を浴びていなかった業務固有の問題点への生成AIを、Aidemyは業界知見と顧客基盤の強みを生かして提案。



### 素材業界での生成AIの活用

#### 具体的なユースケース・ソリューション

- R&Dの例では、特許検索と要約、他社請求項を踏まない特許たたき台の作成など、具体的な使用方法を提案している。
- 調達の例では、仕入れ先の部品生産中止情報をいち早く収集し、自社製品の生産影響と代替品購入先の提示に活用など。
- Copilotなどの汎用的な生成ツールでは、対応困難な領域に対し、独自の精度チューニングによって他社が簡単に追いつくことができない業界特有の課題を解決。



## 顧客の声と導入事例

---

5月化学素材業界特化の展示会に出展しました

素材業界に特化した新ライン「Aidemy Solutions for Material (AS4M)」をリリース。

- ・ 社内に散在する知見・実験データ・ツールを統合し、R&Dから製造・品質管理・顧客対応まで業務全体を支援
- ・ 生成AI・機械学習・業務データベースの連携により、意思決定の迅速化、実験の効率化、品質向上を実現

#### リリースの背景：

- ・ 素材業界は日本製造業の中核であり、GDPの約2割・100万人以上の雇用を支える重要産業
- ・ カーボンニュートラルや国際競争の観点からAI導入が急務だが、専門知見重視の業界文化によりデータ活用が進みにくい現状がある
- ・ 2022年から素材業界向けプロジェクトに取り組み、業界の課題理解を深めてきた当社実績を活かし、AS4Mを開発



## 事例紹介: 生成する・創造する解析する/RAG

### RAGによる受注判断の整理効率化、自動化

図面を含む「外部文書データ」と「社内情報」を突き合わせをLLMを活用して効率化し、売り上げに貢献する

#### プロジェクト概要

##### お客様情報

企業: 自動車メーカー  
職種: 製造  
業務: カスタマーマークの生産

##### お困りごと/課題

受注可否を判断する際、仕様書(外部文書)に基づき社内情報を確認するには、時間とスキルを要し、生産台数の伸び悩みを招いている。

#### プロジェクト(PJ)の実施事項

##### フェーズ2: 検証&精度改善 精度向上等の検証

##### フェーズ1: 簡易RAGで、社内情報検索を可能に!



簡易RAGを構築し、触りながら作業効率化する機能を明確化し、要件定義を実施！



精度向PDCA



アプリ開発

#### 達成内容/期待効果

- 仕様書(外部文書)と社内情報の突き合わせ整理する機能の開発
- 受注判断の時間短縮による、生産台数増加、売り上げへの寄与

#### プロジェクト遂行プロセス

##### PJ概要

以下をフェーズに分けて実施  
・フェーズ1: 触れながら要件定義  
・フェーズ2: 精度向上PDCA

##### PJ体制



##### フェーズ1

簡易RAGを活用し、突き合わせる機能を明確化、生成AIの未来を作る



- 触られるRAG環境を利用し、要件をあらわす。
- 優先度を考慮し要件・機能全体を可視化
- TOBEアーキテクチャ作成
- 生成AIのロードマップを作成、AI-Agentを見越した自動化をゴールとして設定

生成AIでこんな世界をつくり、業界優位性を高めましょう

##### フェーズ2

検証を実優先度の高い(効果が高い)ユースケースに対して、検証を実施



- 検証環境を構築
- 各機能の評価指標に対して、検証/評価PDCAを実施

定義した評価指標に向けて、優先度をつけて、PDCAまわしましょう。



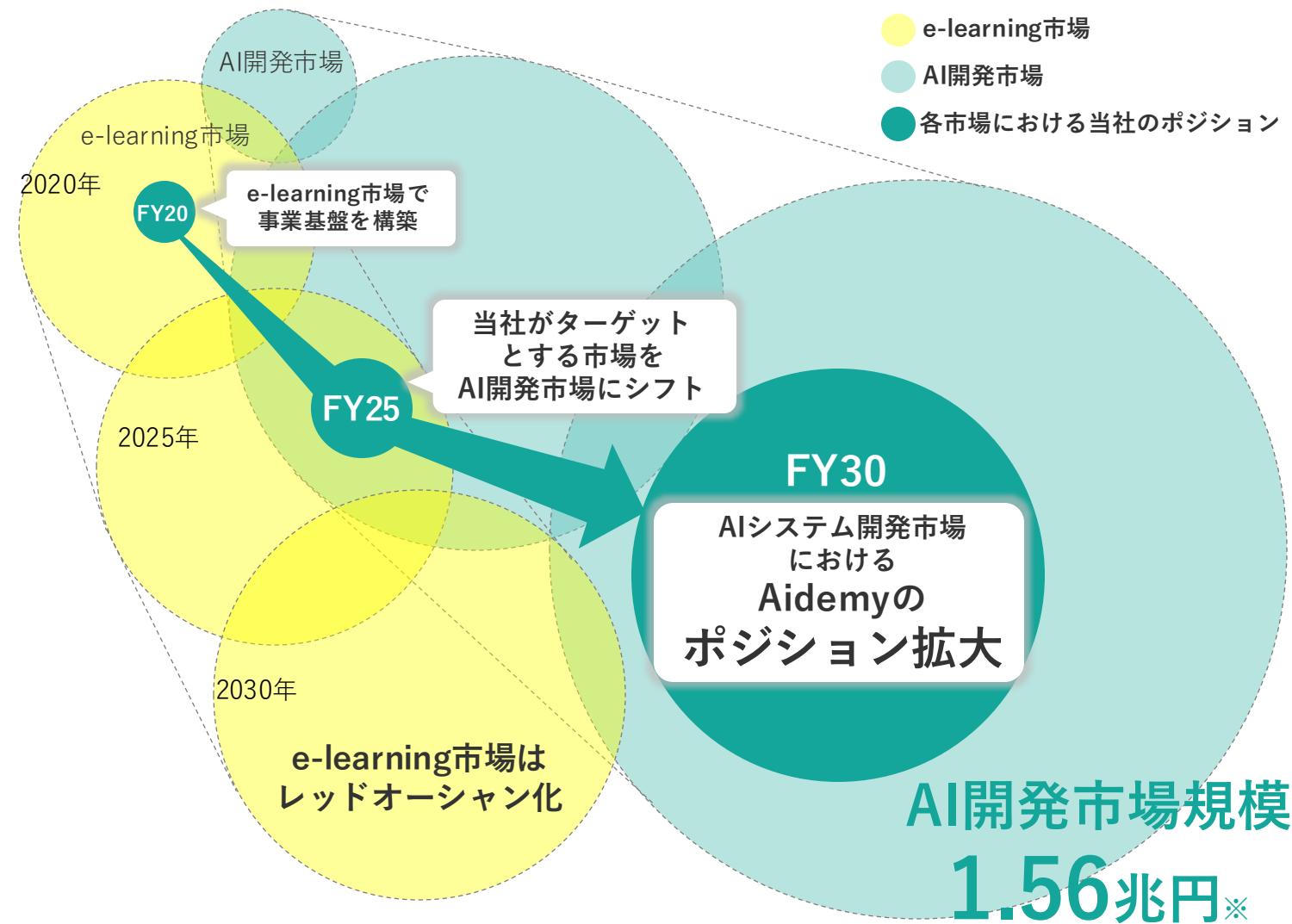


## AI/DXソリューション事業の成長戦略

---

## e-learning市場からAIシステム開発市場へのシフト

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システム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)<sup>5</sup>=1.56兆円

A

営業体制と収益基盤の強化により2030年までに顧客数1,000社を達成

B

化学素材業界への本格参入により  
「AIニッチトップ」を目指すために生成AI領域の研究開発に注力

C

AI Related App領域では、M&Aを通じた開発力の強化に加え、  
自社開発・パートナー連携・顧客共創など多面的なアプローチを通じて、  
業界ごとの業務アプリケーション展開を目指す。

AI活用の成否は、モデルの精度以上に、使われる形に落とし込めるかどうかが重要です。  
実際のプロジェクトでは、実装・運用設計・UI/UXの調整といった周辺領域が、最も多くの工数と検討事項を要するプロセスとなっており、  
当社ではこの領域をAI Related Appとして定義し、投資領域としています。  
これまでに実施したファクトリアル社・まぼろし社・トゥーアール社のM&Aも、すべてこの領域を対象としたものです。

### AI Related Appとは

AI Related Appとは、生成AIや機械学習などのAI技術を組み込んだ、特定の業務課題の解決や業務生産性の向上を目的とした業務アプリケーション群を指します。

単なるAIモデルの構築にとどまらず、業務システムとの繋ぎ込み、データベースの整理・連携、UI/UXの最適化、業務プロセスへの定着支援など、AI実装に伴う周辺領域を包括的に設計・構築する点に特徴があります。

こうした実装周辺領域こそが最も工数を要し、同時に顧客にとっての実利を生み出す領域であることから、  
当社ではこれらをAI Related Appとして独自に定義しております。



## 告知

---



告知

今後の動画公開・関連情報についてご案内。

**7月11日（金）15:30**

2025年5月期通期決算開示

動画の公開は7月14日（月）を予定

**7月25日（金）15:30**

ストックマーク社 林代表とのディスカッション動画公開予定

- 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。
- 将来の業績につい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、様々に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默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。