



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

2025年8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

売上高

25/5期
2,056百万円

売上高CAGR

FY2020-FY2025
+40.32%

過去12ヶ月の顧客企業数

237社 (25年5月末時点)

長期継続顧客比率※1

86% (25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



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)

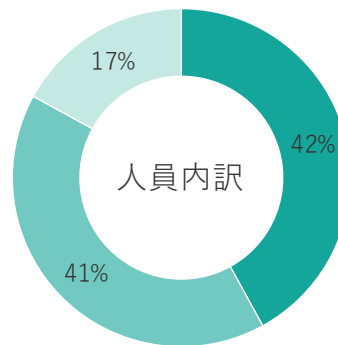
事業内容 AI/DXに関するプロダクト・ソリューション事業

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130名

81名
(外、臨時雇用者数35名、25/5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 41%
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 33名 (2025/5/31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 (2025/5/31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 (2025/5/31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

2025年5月期 サービス別業績推移 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



25/5期 売上構成比
10.3 %

エンタープライズ法人向け事業

②AI/DXプロダクト事業

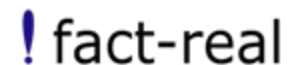
企業のAI活用を中心とした新たな変革を支援するため、オンラインで学習できるプロダクトや実践型の研修などを提供する事業



25/5期 売上構成比
56.9 %

③AI/DXソリューション事業

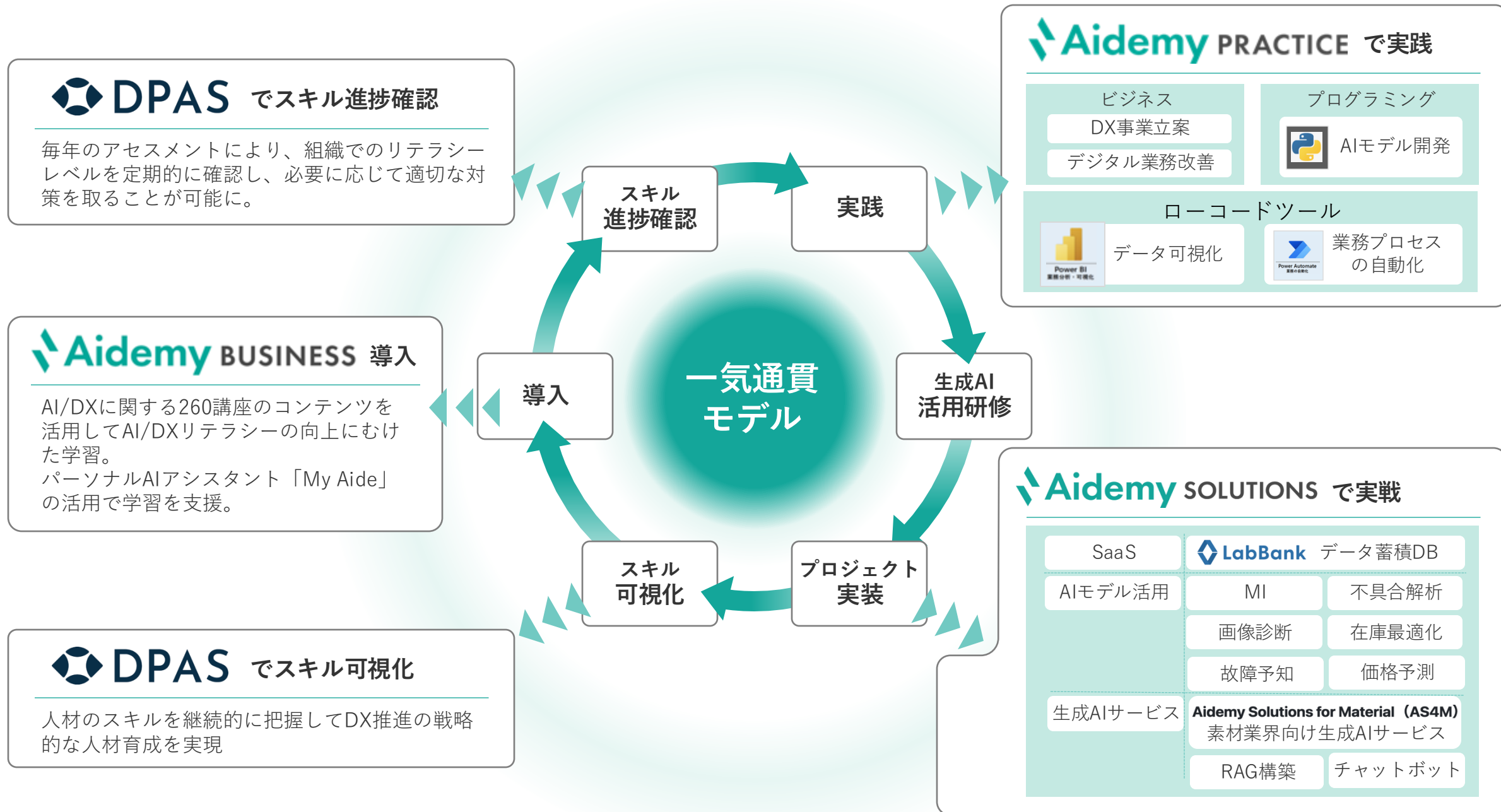
AIを中心としたプロダクトの開発・実装のため、顧客に伴走しながら企業のデジタル変革を提供する事業



25/5期 売上構成比
32.8 %

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

※ ファクトリアル社は24/5期第4四半期より業績取込。まぼろし社の業績取込は25/5期第2四半期から業績取込。to-Rは 25/5期第4四半期から業績取込





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

個人向け

AI/DX時代のキャリアデザインを トータルサポート

AI/DXのスキル習得を目的とした学習、進むべき道を明確にするキャリアコーチング、新しい環境への挑戦を切り開く転職支援。これら3つのサービスを提供し、一人ひとりの成長とライフプランの実現をサポートします。



コンテンツの企画・制作から品質管理までを内製化し、多様なニーズに対応する高品質な教材を260コース以上展開。さらに、AI/DX分野の実践的なスキル習得を支援するワークショップや、DX推進力の可視化支援など、学びを深化させる多様な関連サービスを通じて、法人顧客の課題解決と人材育成に貢献。

高品質なコンテンツ



コンテンツ部による
一貫した制作・
品質管理

コンテンツ数 **260** コース以上

テーマ

様々なニーズや社会的課題に沿って、
自社で企画

講師

社内社外から、テーマに合わせて選抜された
プロフェッショナル

制作
担当

コンテンツ部には教科書・学習参考書などの
編集経験を持つメンバーが在籍

学習を深める関連サービス



 **Aidemy PRACTICE**

AI実務直結型ワークショップ

<https://practice.aidemy.net/>



 **DPAS**

DX推進力の可視化アセスメント

(Digital Professional Assessment Service)

<https://dpas.org/>

Aidemy Solutionsは、AI活用を人材育成から実装・運用定着まで一貫通貫で支援し、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。

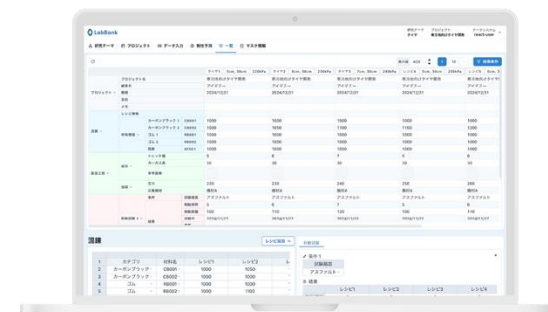


Aidemy Solutionsは、AI活用を人材育成から実装・運用定着まで一気通貫で支援し、PoC止まりを防いで現場で使われるAIの定着を実現します。

ご用意しているSaaS



研究開発部門向け
材料開発のための
データ蓄積プラットフォーム
<https://labbank.jp/>



AI材料開発クラウド
ベイズ最適化を活用した
逆問題解析アプリケーション

業界別支援ラインナップ



Aidemy Solutions for Material (AS4M) は、素材業界に特化したAIサービスです。

社内に点在する知見・実験データ・業務ツールをつなぎ、研究開発（R&D）、調達、製造、品質管理、規制対応、顧客対応まで、あらゆる業務プロセスを支援します。生成AI・機械学習・業務データベースを組み合わせ、「点在する知見・データ」を活用することで、意思決定・実験効率および品質向上をトータルに推進します。



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

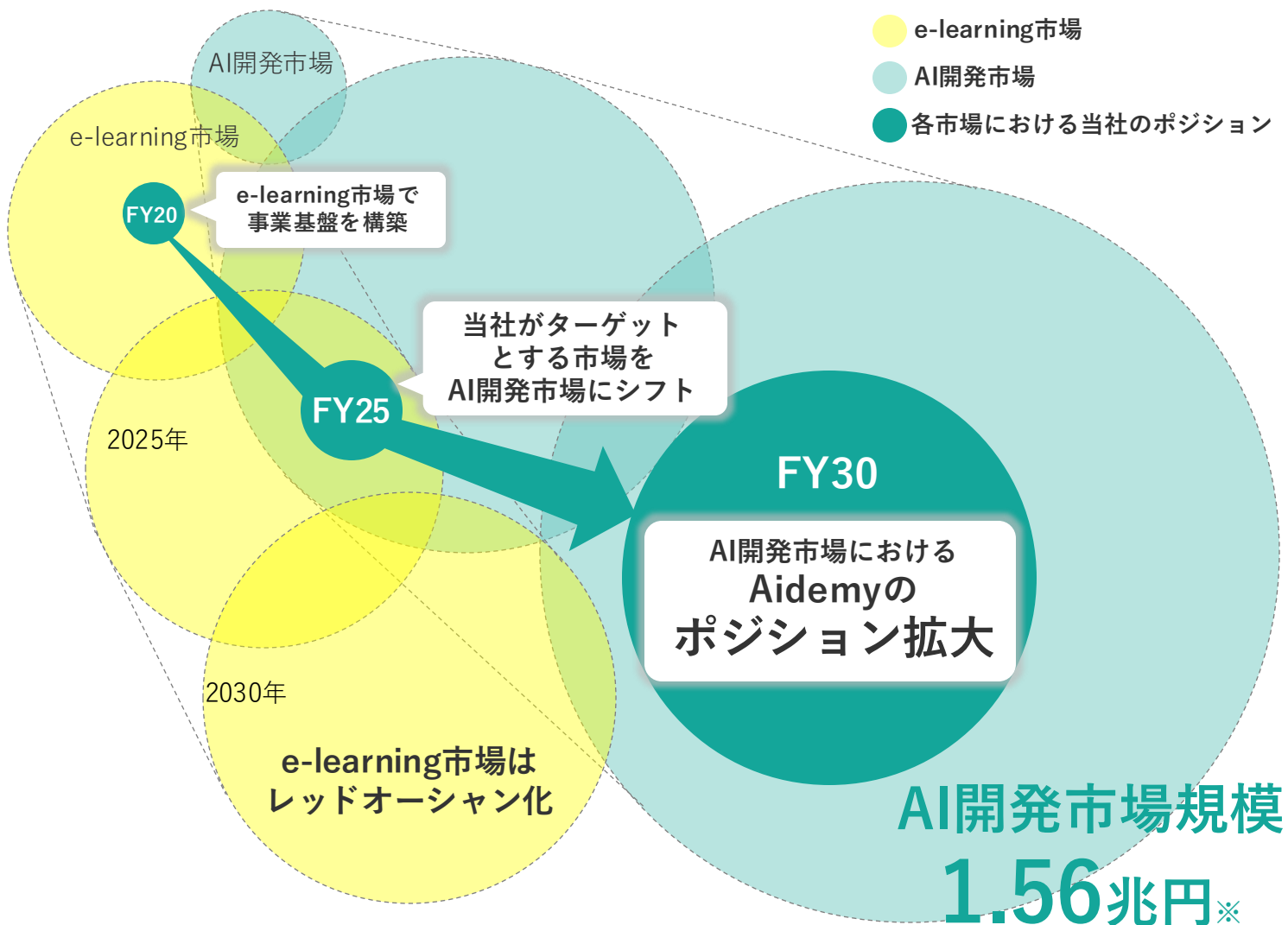
生成AI技術の活用は企業の持続的な成長の実現や、価値の向上に繋がる重要な要素となり、2025年はこれら領域への投資がさらに加速することが予想される。

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。

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)⁵=1.56兆円



成長戦略

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。

成長戦略A（市場セグメント：e-learning市場での知名度確立）

法人の継続的なデジタル人材育成基盤として、最新技術習得のデファクトプラットフォームの確立を目指す

継続利用型No.1プラットフォーム化

AI/DX先端領域の学習デファクト確立

柔軟カリキュラム設計によるリピート率向上

実務家講師による高いスキル定着率



① プロダクト価値の向上

年間多数の新規コース開発
（内、生成AI関連60%以上）
顧客ニーズ反映型コンテンツ比率20%以上
継続的なUI/UX改善

② 顧客接点の強化

セミナー・ユーザー会の圧倒的開催
学習データ活用による継続率向上施策

③ 学習効果最大化

資格試験・AI/DX関連コースのリニューアル
実務家講師によるユースケース・演習拡充

成長戦略A（市場セグメント：法人リスキリング市場におけるリーディングポジション確立）

法人企業のAI/DXリテラシー向上と社内展開の加速を支援するため、Aidemy Businessを刷新。より分かりやすく、必要な分だけ柔軟に選べるプラン設計へ進化し、小規模導入から全社展開・カスタマイズまで幅広く対応可能ラインナップの提供。

①最新トピックの迅速提供

- 生成AIを活用した最先端テーマを定期的にアップデート
- トrend変化を迅速に反映するコンテンツ開発体制

②資格・評価制度対応の強化

- 資格取得に直結するAI/DX関連コースの拡充
- 「デジタルスキル標準」準拠コースの提供

③現場浸透型学習の推進

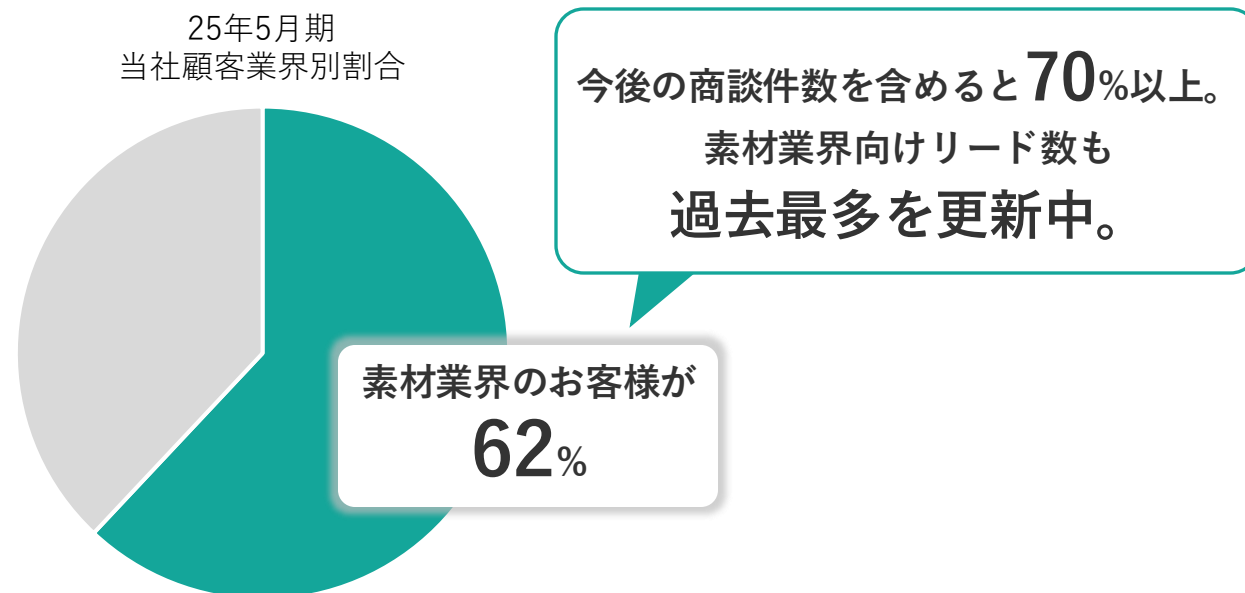
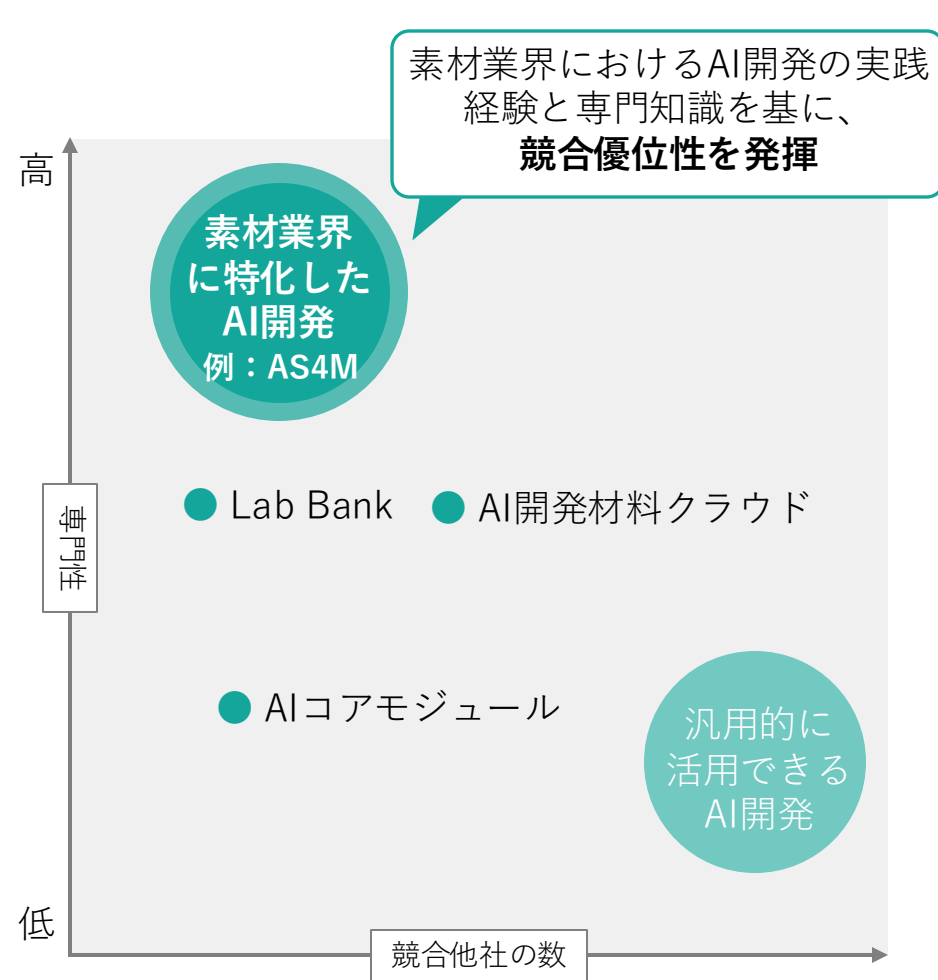
- 業務フローに自然に取り入れられる短尺（フロー型）コンテンツ
- 実務家講師によるユースケース・演習の強化



コースラインナップを継続的に拡大し、生成AIを活用した教材開発を一層加速。
変化の激しい技術環境においても、企業が必要なスキルをタイムリーに習得できる学習基盤を提供

成長戦略B（市場セグメント：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。



これまでに蓄積したノウハウを活かし、
顧客とのパートナーシップを拡大

アプローチ先の
フィールド例

鉄鋼、非鉄金属、ガラス、セメント、セラミック、基礎化学、総合化学、ゴム・樹脂、繊維・フィルム、食品・飲料・医薬品等

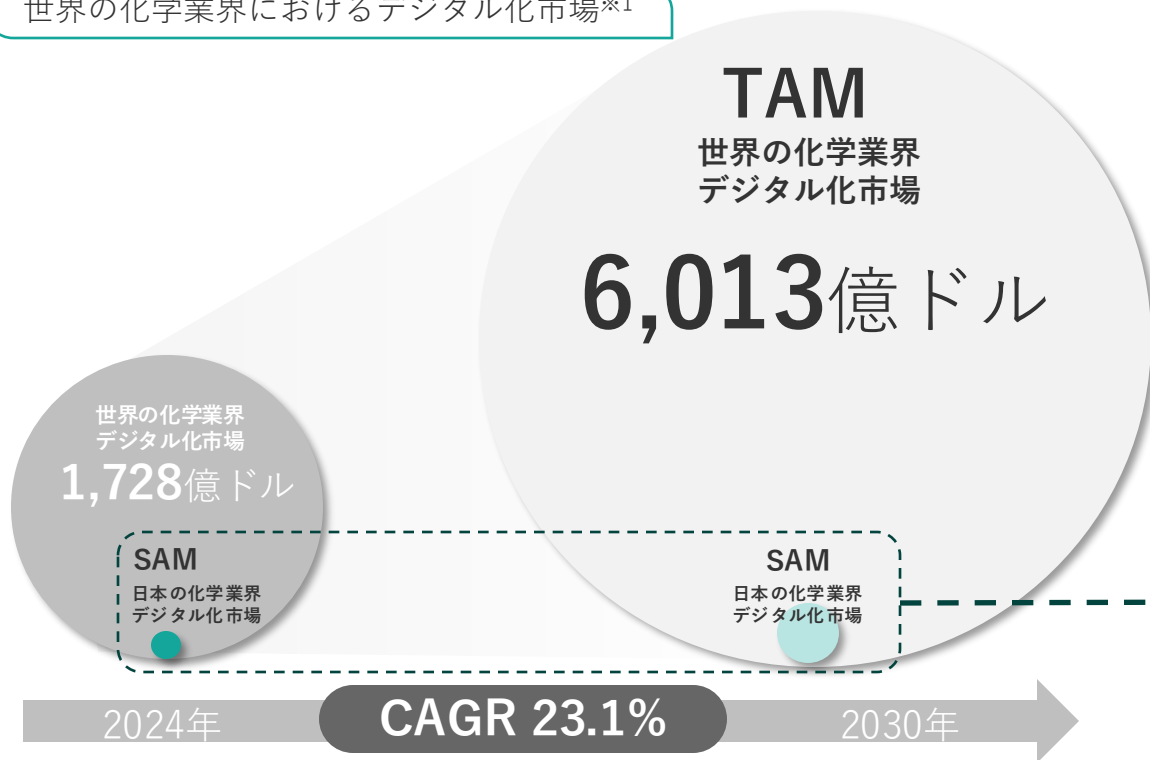
成長戦略B（市場ポテンシャル：化学業界における世界と日本のデジタル化市場）

世界の化学業界におけるデジタル化市場は、2030年には6,013億ドル規模に達すると予測※1。

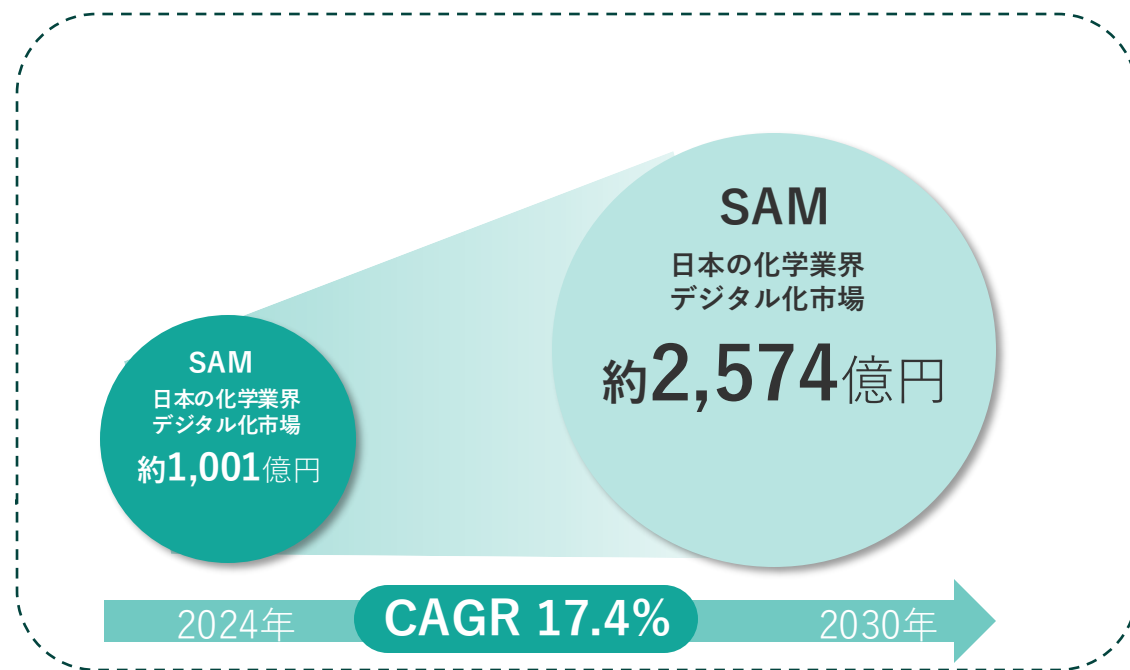
グローバルな成長潮流を背景に、日本でも2030年には約2,574億円規模の追隨的成長が見込まれる※2※3。

世界的に化学業界のデジタル化は加速しており、日本国内でも生成AIや業務データの活用が進むことで、大きな市場成長が見込まれています。その中で当社は、日本の化学業界デジタル化市場（SAM）のうち、約半分を自社の獲得可能市場（SOM）と定義し、中期的な事業目標として志向しています。

世界の化学業界におけるデジタル化市場※1



日本の化学業界におけるデジタル化市場※2※3



※1 Chemicals Digitalization Market Size, Share & Trends Analysis Report, By Product (Specialty Chemicals, Petrochemicals & Polymers), By Process (Manufacturing, Packaging), By Region, And Segment Forecasts, 2024 – 2030

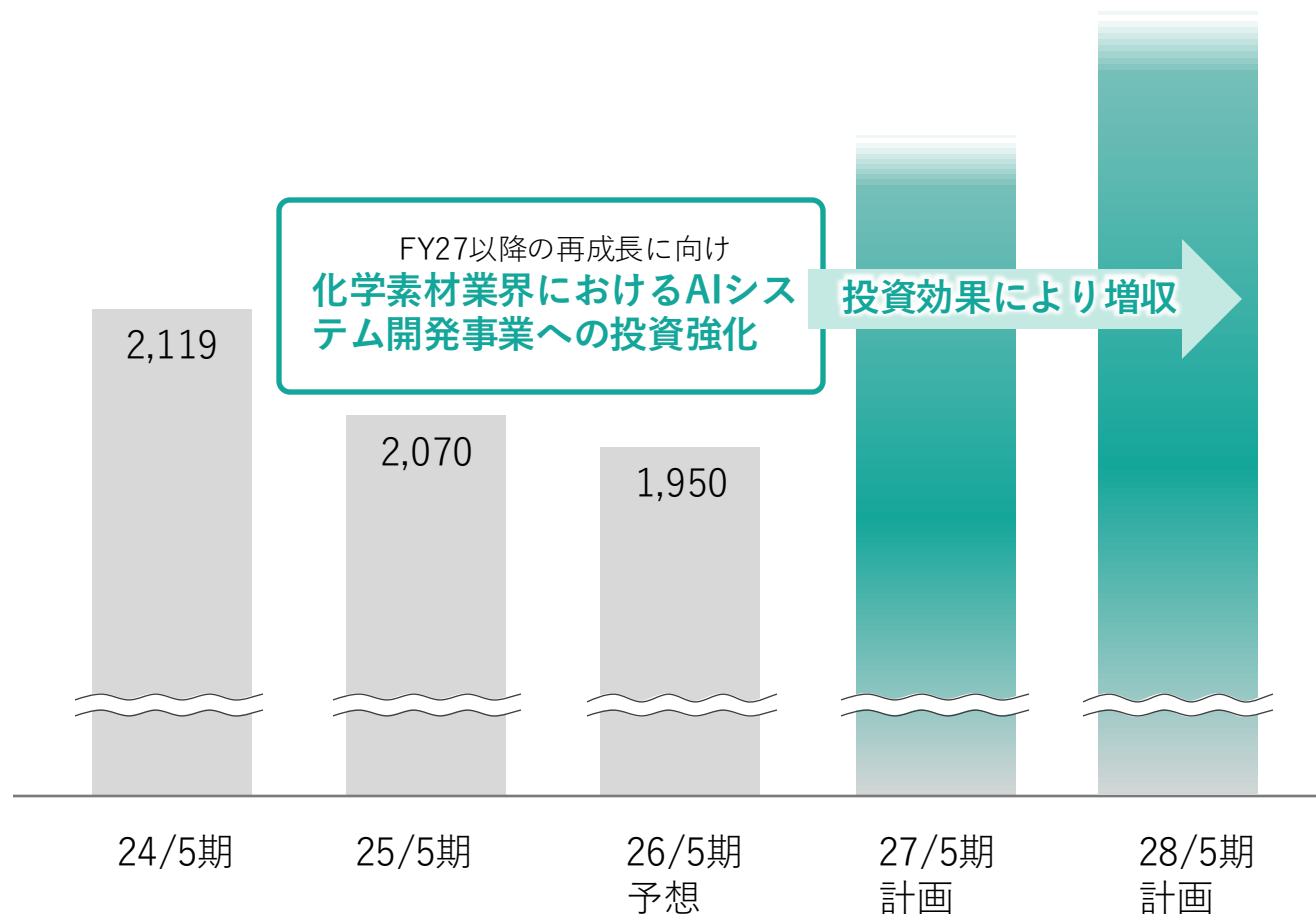
※2 Market Research.com, Chemicals Digitalization, Chemistry 4.0 Market Size, Report 2022-2030 の情報から算出

成長戦略B（再成長基盤：化学素材業界への本格参入）

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

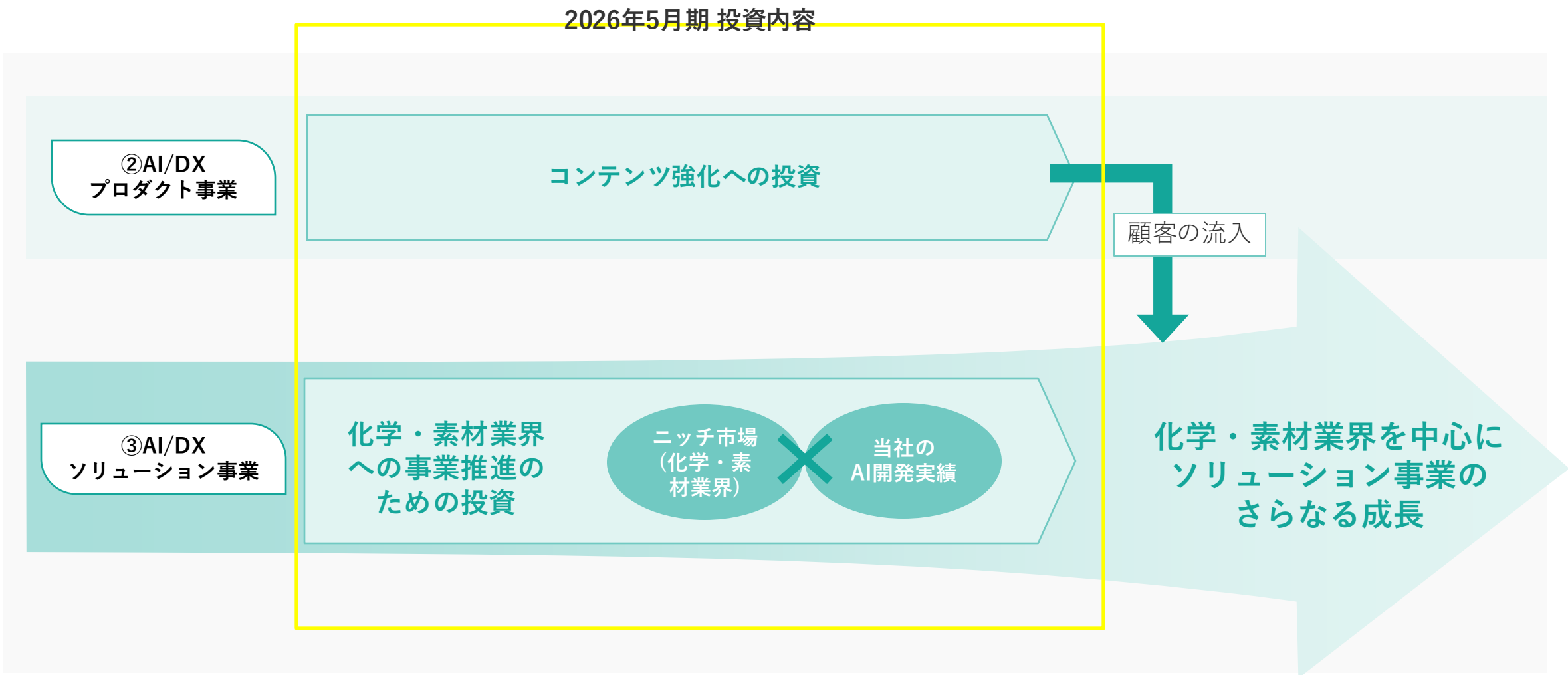
×

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

成長戦略B（各事業への投資）

FY26は、再成長を目指し、プロダクト事業におけるコンテンツ強化への投資およびAI/DXソリューション事業における化学素材業界への注力に向けた投資を実行。315百万円の営業損失を計上予定。



成長戦略B（化学素材業界への本格参入により「AIニッチトップ」を目指す投資内容例）

具体的な投資内容としては、化学素材業界に特化した新ライン「Aidemy Solutions for Material（AS4M）」における技術開発やそれを実行する人材への投資を計画。

Aidemy Solutions for Material（AS4M）

✓ 短期的目標

素材業界のあらゆる業務システムを受託開発し、素材業界の知見を蓄積するとともに業界内での信頼を獲得

現在進行形で推進中

✓ 中長期的目標

素材業界において「全ての業務システムの情報をリアルタイムで参照できるAIを作るならアイデミー」というポジションを確立

さらなる投資を強化

技術
開発

R&D

人材

24兆円規模の
化学・素材市場



当社の豊富な
開発実績



ニッチ市場

=

収益拡大

成長戦略C（M&Aによるチームの拡大）

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。案件獲得に向け営業力強化を推進中。

以下3社を子会社化することで、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。グループ会社には、デリバリーを担うテクノロジー人材が46名在籍中。

! fact-real



to-R

営業力を強化

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

成長戦略C（AI Related App領域への投資）

AI Related App※領域において、M&Aや自社開発・パートナー連携・顧客との連携を通じて、業界ごとの業務アプリケーション展開を推進。

M&Aを通じた開発力の強化

+

自社開発パートナー連携顧客共創

AI Related App領域における、業界ごとの業務アプリケーション展開を強化

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。

事業成長に向けて取り組むべき課題

AI/DX業界における技術革新や競合の台頭など、事業環境の変化スピードが加速する中で、当社グループの競争力を維持・強化するためには、事業・財務両面からの課題への的確な対応が不可欠です。

企業価値向上に向けた重点課題

企業価値の向上には、AI/DX市場での競争優位の確保と、それを支える事業・人材・財務基盤の強化が不可欠であるとの認識のもと、重点課題に対する取り組みを推進しています。

各課題に対する主な取り組み

①既存事業の強化

Aidemy Business／Solutions両事業におけるプロダクト・ソリューション価値の向上と営業体制の強化により、既存顧客の深耕と契約拡大を推進。

②収益基盤の強化


コスト構造の見直しとKPIに基づく運用管理を通じて、Aidemy Solutionsの稼働率改善や販管費の最適化を進め、持続的な収益体制を構築。

③優秀な人材の確保 及び育成

生成AI・AI開発領域を中心とした専門人材の採用と定着を図るとともに、社内知見の蓄積と共有により組織全体のスキル底上げを推進。

④財務上の課題

成長投資に対応すべく、内部留保と営業CFの拡充に加え、融資や株式発行等の多様な資金調達手段の活用により財務基盤を強化。

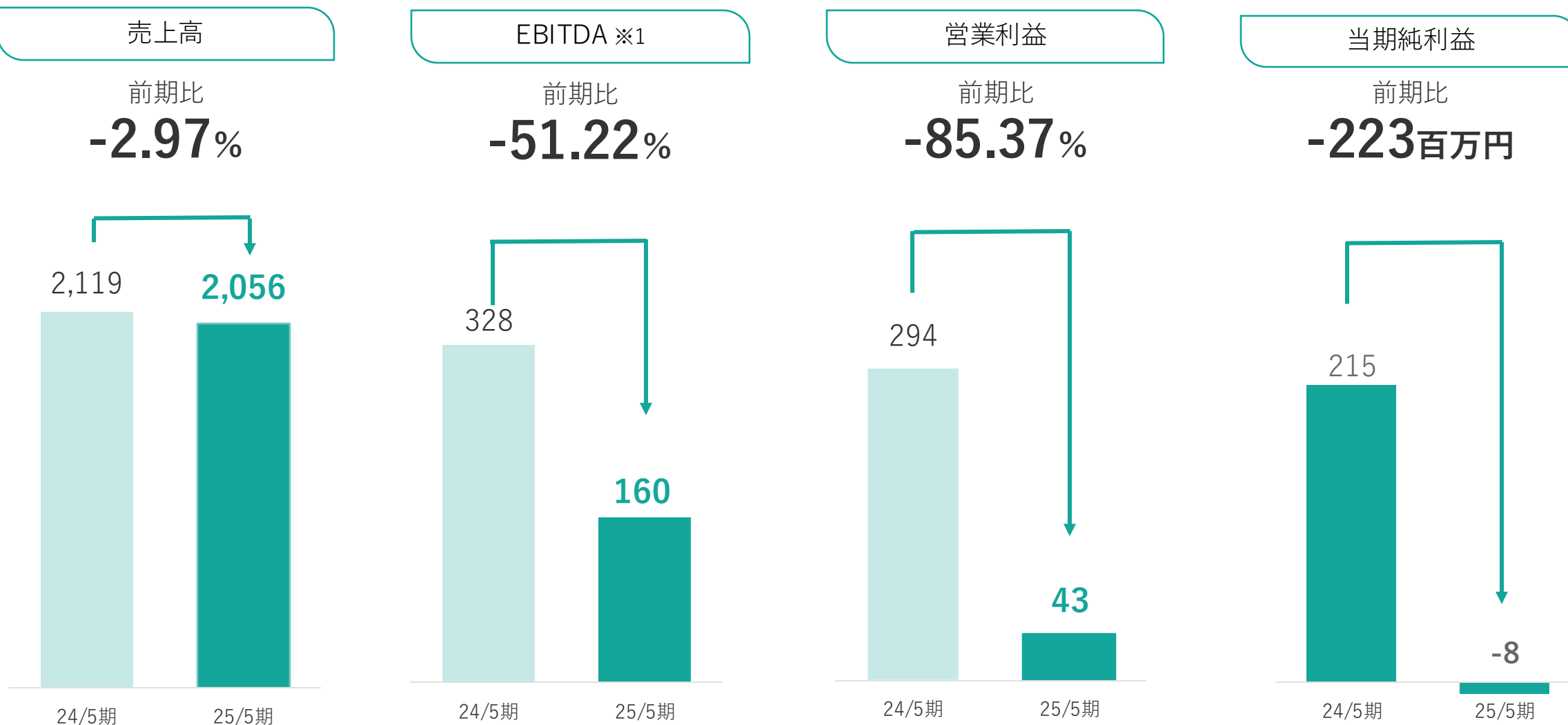


業績ハイライト

2025年5月期 業績ハイライト

FY2025は、グループ体制の整備と連結経営への移行に向けた、組織基盤の構築を進めた1年。子会社の通期寄与等により一定の売上を維持した一方、既存案件の大型化遅れや体制強化に伴うコスト増加等による、利益水準の低下。

(単位：百万円)



※1 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)
© 2025 Aidemy Inc. All rights reserved.

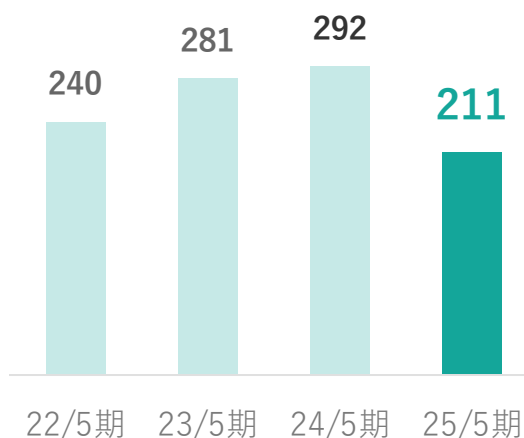
2025年5月期 サービス別業績推移

競合の増加やAI教育ニーズの一巡により、AI/DXリスティング事業とAI/DXプロダクト事業の売上は減少したものの、ソリューション事業はM&Aによる増収効果もあり前期比24.2%増。

(単位：百万円)

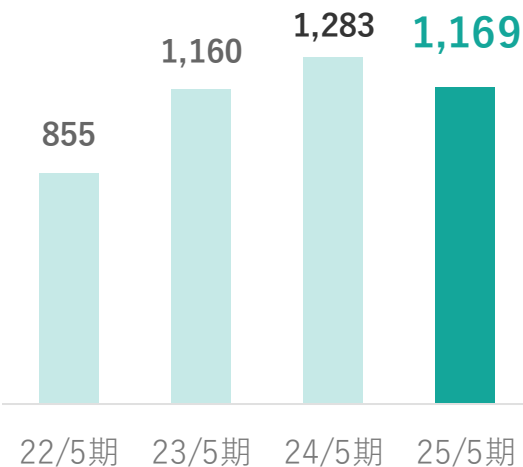
個人向け事業

①AI/DXリスティング事業

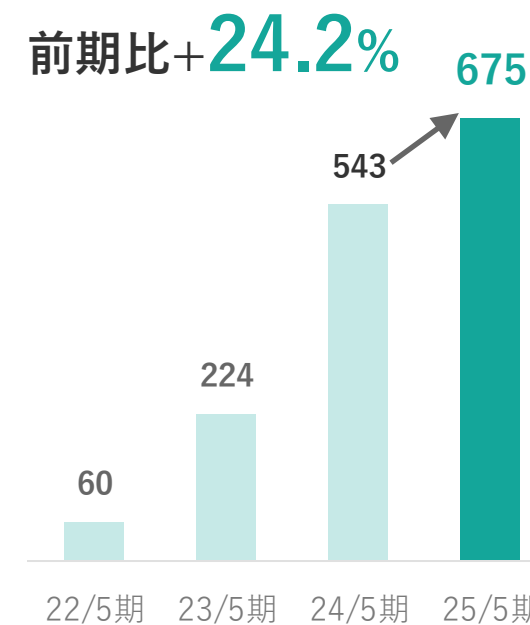


法人（エンタープライズ）向け事業

②AI/DXプロダクト事業

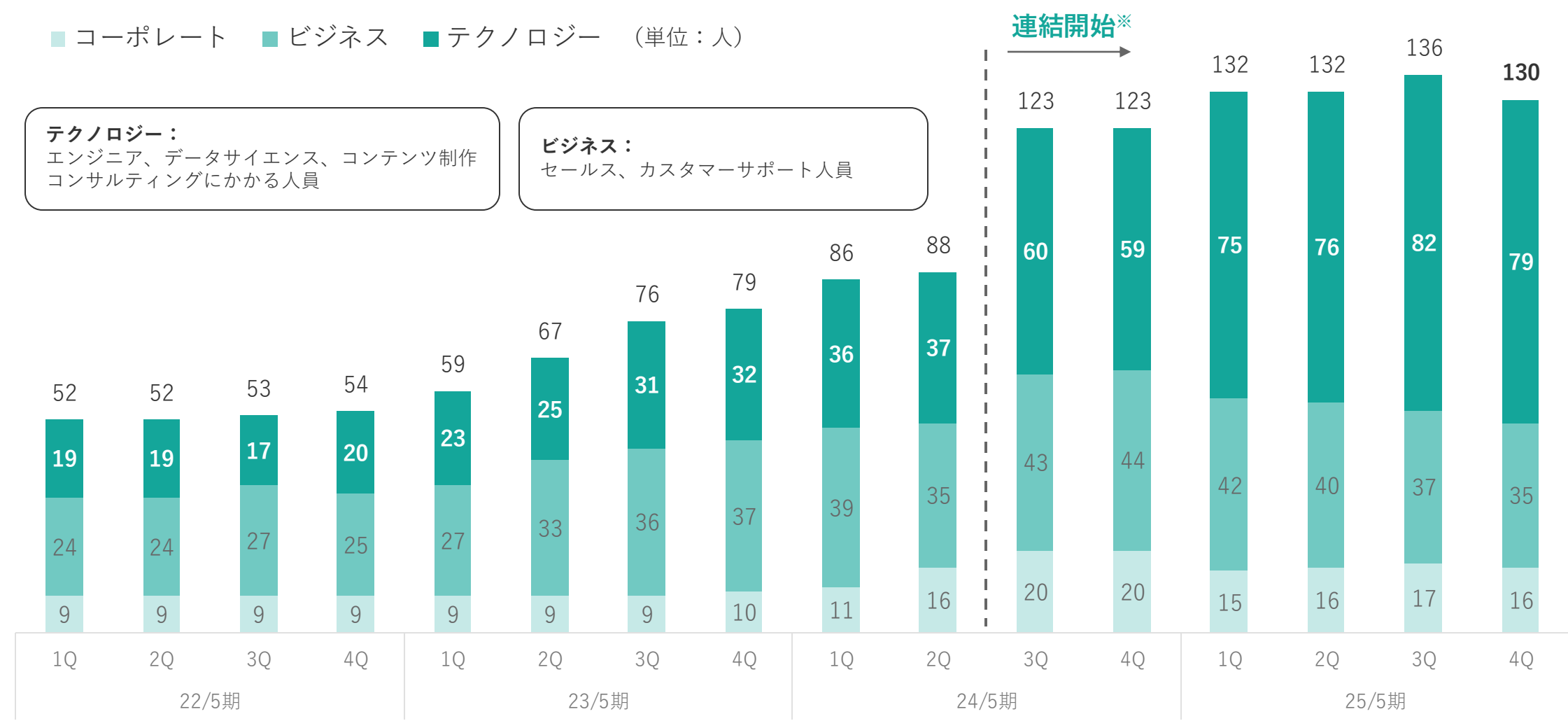


③AI/DXソリューション事業



従業員（正社員）数の推移

人員構成の最適化とテクノロジー人材の維持
事業フェーズに応じた体制見直しを実施しつつ、受注対応力を支える中核人材を確保。



※ 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



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、市場の成長ベ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。
競争について	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、競争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、競争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、競争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ます。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ございます。	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

経営メンバー



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。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。



経営メンバー



取締役 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月よりアイデミーCTOを務める。



執行役員
法人事業本部本部長

木之内 毅 Kinouchi Tsuyoshi

SIer、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
コーポレート本部本部長

新原 侑介 Shimbara Yusuke

早稲田大学社会科学部卒。建設コンサル会社にて法人営業および法務を担当した後、千葉大学法科大学院にて法務専修コースを修了。修了後はホテル運営会社にて、M&A案件やリブランド案件を複数担当。その後、株式会社オークファンにて法務総務マネージャーを務め、一般法務にとどまらず、不祥事対応やガバナンス体制の整備などにも広く貢献。2024年8月、アイデミーに入社し、企業基盤の強化に貢献。以降、コーポレートガバナンス、リスクマネジメント、組織体制の整備など、経営管理全般を統括し、持続的成長を支えるコーポレート機能の強化を推進。2025年6月より現職。

経営メンバー



執行役員
法人事業本部副本部長

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長

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。



執行役員
技術本部AI Engineering部部長

嘉戸 裕希 Kado Yuki

大学在学中よりフリーのウェブエンジニアとして多数の案件に携わる。複数企業にてCTOを歴任した後、2018年に株式会社BEDORE（株式会社 PKSHA Technologyの自然言語処理部門子会社）では対話エンジンのプロダクトマネジャーを担当、株式会社PKSHA xOps出向後は機械学習プロジェクトの効率化を推進する。2021年1月より当社執行役員CAIO（のちCDO）に就任。2022年1月より株式会社Sun Asteriskにて多数の案件のPMを担当。2024年9月より当社に復帰。

役員紹介

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（筆筈町法律事務所）、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法律事務所に参画。

社外監査役

堂田 丈明 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画。（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。

- 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

- TOBが成立した場合は本事業年度中に非公開化される予定でございます。