

ホリスティック企業レポート

アイデミー

5577 東証グロース

新規上場会社紹介レポート

2023年6月23日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 202300622

AI/DX 内製化支援を通じて企業の変革をサポート デジタル人材育成支援をきっかけにデジタル変革支援に展開する事業モデル

アナリスト:高木 伸行 +81(0)3-6812-2521
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【5577 アイデミー 業種:情報・通信業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2021/5	603	-	-181	-	-177	-	-178	-	-47.1	-254.4	0.0
2022/5	1,156	91.7	-12	-	-8	-	-8	-	-2.3	-258.9	0.0
2023/5 予	1,650	42.7	200	-	200	-	231	-	58.9	-	0.0

(注) 1.単体ベース
2.2023/5期は会社予想

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価	商い出来ず(2023年6月22日)	本店所在地 東京都千代田区
発行済株式総数	3,967,600株	設立年月日 2014年6月10日
時価総額	商い出来ず	代表者 石川 聡彦
上場初値	商い出来ず(2023年6月22日)	従業員数 72人(2023年4月)
公募・売出価格	1,050円	事業年度 6月1日~翌年5月31日
1単元の株式数	100株	定時株主総会 毎事業年度末日から3カ月以内
		【主幹事証券会社】 みずほ証券 SBI証券 【監査人】 有限責任 あずさ監査法人

> 事業内容

◆ 主に企業の AI/DX 内製化を支援

アイデミー(以下、同社)は、「先端技術を、経済実装する。」をミッションに掲げ、AI などの新しい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することを使命としている。

同社の事業は、企業向けにデジタル人材の育成支援を行う「AI/DX プロダクト(デジタル人材育成支援)」、顧客企業と密接に協力してプロジェクトを進め、デジタル変革を支援する「AI/DX ソリューション(デジタル変革伴走型支援)」、個人向けのリスクリングを支援する「AI/DX リスクリング(個人向け AI/DX リスクリング支援)」で構成されている(図表 1)。

【図表 1】事業別売上高

	主要サービス	22/5期		23/5期3Q累計	
		(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
AI/DXプロダクト (デジタル人材育成支援)	Aidemy Business Aidemy Practice	855	74.0	887	72.1
AI/DXソリューション (デジタル変革伴走型支援)	Modeloy	60	5.2	132	10.7
AI/DXリスクリング (個人向けAI/DXリスクリング支援)	Aidemy Premium	240	20.8	211	17.1
合計		1,156	100.0	1,231	100.0

(注) 各数値の和は端数処理の関係で合計と一致しない場合がある
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

22/5期の売上構成比は、17年9月に開始したAI/DXリスクリングが20.8%、18年7月に開始したAI/DXプロダクトが74.0%、20年4月に開始のAI/DXソリューションが5.2%を占めた。AI/DXプロダクトとAI/DXソリューションは

企業向け、AI/DX リスキリングは個人を対象としており、法人向け売上高が約 8 割を占めている。

(1) AI/DX プロダクト(デジタル人材育成支援)

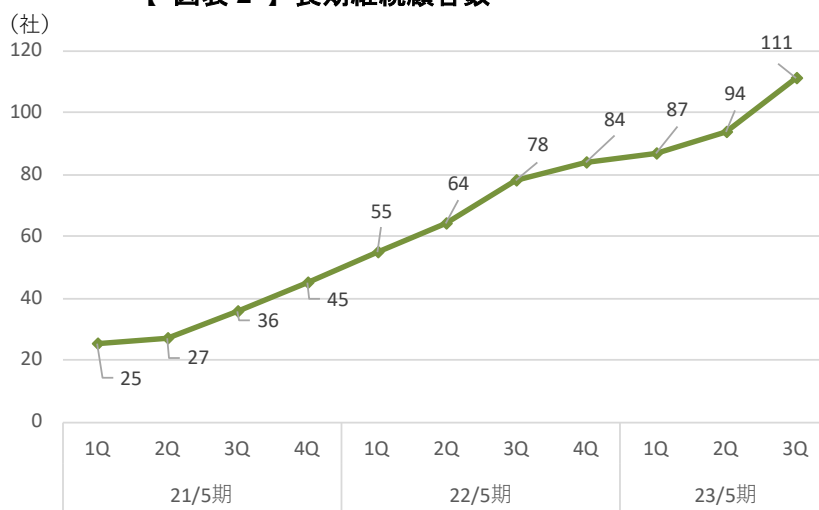
AI/DX プロダクト事業として、企業向けにデジタル人材の育成支援を行う、同社の主要サービスである「Aidemy Business」を提供している。Aidemy Business はライセンス数に応じた利用料金を受け取る SaaS 形態のサービスで、顧客企業内での利用者が多くなるにつれて、1 ユーザー当たりの利用単価が低減する価格体系となっている。

Aidemy Business は、PC やモバイル端末を使ってデジタル人材を育成することが出来るオンラインラーニングシステムである。コンテンツには、5 分から 10 分程度の動画形式のものや実際にタイピングして習得する形式がある。23 年 4 月時点で 188 コースがあり、顧客企業に合ったカリキュラムをカスタマイズして提供している。

従業員 1,000 名以上の企業グループをエンタープライズ企業と同社は定義し、それらを対象にサービスを提供することを原則としている。Web 広告やセミナー開催といったインバウンドマーケティングや販売パートナーの活用、テレマーケティング、DM といったアウトバウンドマーケティングにより顧客を獲得している。

サービスの提供期間は原則として 12 カ月以上としており、12 カ月以上の契約顧客企業を「標準契約企業」、12 カ月未満を「トライアル契約企業」と区分している。足元の四半期を含む 4 四半期連続で契約中の顧客企業を「長期継続顧客数」と定義し KPI として重視しているが、長期継続顧客数は着実に増加している(図表 2)。

【 図表 2 】 長期継続顧客数



(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

22年11月時点で、それまでの12カ月間の顧客企業数(AI/DXソリューションの顧客も含む)は263社、エンタープライズ顧客比率は95%以上、時期は異なるが、23/5期第3四半期の長期継続顧客への売上高は総売上高の74%を占めた。

(注1) 授業で学習し、自宅で復習するという流れを反転させ、タブレット端末やデジタル教材を使用して、自宅で学習し授業では演習や議論を行う形態

(注2) グリーントランスフォーメーションの略称。化石燃料中心からクリーンエネルギー中心に移行させ、経済社会システムの変革を目指すこと

(注3) Proof of Conceptの略称。新たな概念やアイデアの実現可能性、それによって得られる効果について検証すること

(注4) 「計画→設計→実装→テスト」という開発工程を機能単位の小さいサイクルで開発を繰り返す手法

(注5) 雇用の安定と就職の促進を図ることを目的として、厚生労働大臣が指定する教育訓練を修了した際に、受講費用の一部が支給される制度

Aidemy Business に付随したサービスとして講師を派遣し、デジタル人材研修を行う「Aidemy Practice」を提供している。Aidemy Business と組み合わせた反転学習^{注1}により、効果の高い研修を行うことが出来る。また、個人のデジタルスキルを評価するためのアセスメントテストや顧客企業のGX^{注2}人材育成支援コンテンツ提供や顧客企業のGX新規事業支援サービスも提供している。

(2) AI/DXソリューション(デジタル変革伴走型支援)

同事業では、主にエンタープライズ企業を対象にDXプロジェクト実行におけるテーマ選定、PoC^{注3}開発、システム開発、運用までの領域を顧客伴走型で支援するサービス「Modeloy」を提供している。ちなみにシステム開発支援では、アジャイル開発^{注4}手法を用いることを前提としている。

顧客企業のビジネスモデルをDX化するために、Aidemy Businessによって育成された顧客企業のデジタル人材とともにプロジェクトを立ち上げ、顧客企業内にノウハウが蓄積できる形で支援するというものである。

3) AI/DX リスキリング

同事業で提供しているAidemy Premiumは、個人領域におけるデジタル人材育成支援システムで、すぐに使えるデジタルスキルを3カ月～6カ月で習得できるように設計されている。23年4月時点で、7つの講座をオンラインで提供しているが、このうちの4講座は厚生労働省指定の教育訓練給付制度^{注5}を利用できる。

◆ 費用構造

売上原価は主としてコンテンツ開発費、Aidemy Practiceの研修講師、Modeloyのエンジニアやデータサイエンティストの人件費、外注費で構成されている。22/5期の売上総利益率は73.6%と比較的高い水準であった。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)については人件費、マーケティング費用や販売パートナーへの報酬で構成される広告宣伝費、及び支払報酬料が主要な費用である。22/5期については、支払報酬料や積極的なマーケティングを行った結果、広告宣伝費が増加し販管費率が74.7%と高い水準となり営業損失となった。

> 特色・強み**◆ 国内最大級の AI/DX 研修プラットフォーム**

同社の主力サービスである Aidemy Business は 23 年 4 月時点で 188 コースを提供しており、累計で 21 万人を超える受講実績がある国内最大級の AI/DX 研修プラットフォームである。22 年 11 月時点では 12 カ月以上の利用企業からの利用料収入の年額平均は 660 万円となっている。

Aidemy Business は 18 年 7 月にリリースされて以来、時間をかけてコンテンツを充実、アップデートしてきた。職種や年齢が多様な規模の大きな企業であっても、全社員をカバーできる豊富なコンテンツは競争上の優位性につながるとともに、顧客企業の多様な研修目的に合致したカリキュラムを提供することを可能にしている。また、オンライン学習を補完する講師派遣型研修 Aidemy Practice の提供やデジタル人材の育成状況を把握できるような管理者向けツールも充実している。

◆ 人材育成からスタートし DX 内製化を支援

導入に際してハードルが低いデジタル人材育成支援(Aidemy Business)で取引を開始し、育成支援の過程で顧客企業のニーズについての情報やデジタル人材育成のノウハウが同社に蓄積されてゆく。また、育成されたデジタル人材が活躍するかたちで顧客企業の DX 化を進める際に、Modeloy を通じてサポートをすることでビジネスを共創することが可能となる。さらに顧客に伴走しながら DX 内製化を実現する過程で得たノウハウを同社のプロダクト開発や既存コンテンツの拡充に活用するという好循環を実現している。

Modeloy による新たな取り組みとしては、日本ゼオン(4205 東証プライム)とともに材料開発を効率化する新しいプロダクト「LabBank」の開発が挙げられる。LabBank はビッグデータや AI などを活用して原材料や配合割合から製造結果を予測するモデルである。この他、ダイキン工業(6367 東証プライム)や古河電気工業(5801 東証プライム)などとも Aidemy Business 導入後、Modeloy へのクロスセルにつながり、業務プロセスや工程の効率化に向けたプロジェクトを実施している。

◆ 顧客基盤

22 年 11 月末までの 1 年間の顧客企業数は 263 社となり、Aidemy Business の導入企業に占めるエンタープライズ顧客比率は 95%以上となっている。取引期間が 12 カ月を超える長期継続顧客数は、順調に増加しており、23/5 期第 3 四半期末で 111 社(前年同期末 78 社)となり、第 3 四半期の売上高に占める長期継続顧客の割合は金額ベースで 74%に達している。デジタル人材育成については一部署での利用が他の部署での利用に広がったり、DX 化プロジェクトに参画することもあることから、長期継続顧客 1 社当たりの取引金額は拡大傾向にある。

> 事業環境**◆ 不足するデジタル人材**

IT 人材不足は深刻な状況にある。経済産業省の「IT 人材の最新動向と将来推計に関する調査結果(2019 年版)」によると、18 年時点で国内の IT 人材は約 22 万人不足しているとされている。今後、若年層の労働人口の減少が続くことにより、30 年時点で、低位シナリオ(需要の伸びが1%)でも約 16 万人、中位シナリオ(需要の伸びが約 2~5%)では約 45 万人、高位シナリオ(需要の伸びが約 3~9%)だと約 79 万人の IT 人材が不足するとされており、IT 人材不足の状況が解消されない、または一層深刻化する状況が予測されている。デジタル人材育成の必要性が増すなか、同社サービスへの需要が高まると考えられる、

◆ 拡大が見込まれる国内 DX 関連市場

富士キメラ総研が 23 年 1 月に公表した「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」によれば、投資額で見た DX 関連の国内市場は、22 年度に前年度比 17.5%増の 2 兆 7,277 億円が見込まれ、30 年度には 21 年度比 2.8 倍の 6 兆 5,195 億円に達するとしている。業種別には、製造、流通/小売、金融、交通/運輸/物流、不動産/建設で高い伸びが見込まれている。

◆ 競合

オンラインで AI/DX 人材育成サービスを提供している企業は多数存在している。また AI/DX ソリューションの分野では、多くの AI/DX ベンダーが同様のサービスを提供している。同社と直接競合している先は見当たらないようであるが、同社と同様のビジネスモデルや異なる分野での人材育成を行っている先は存在する。

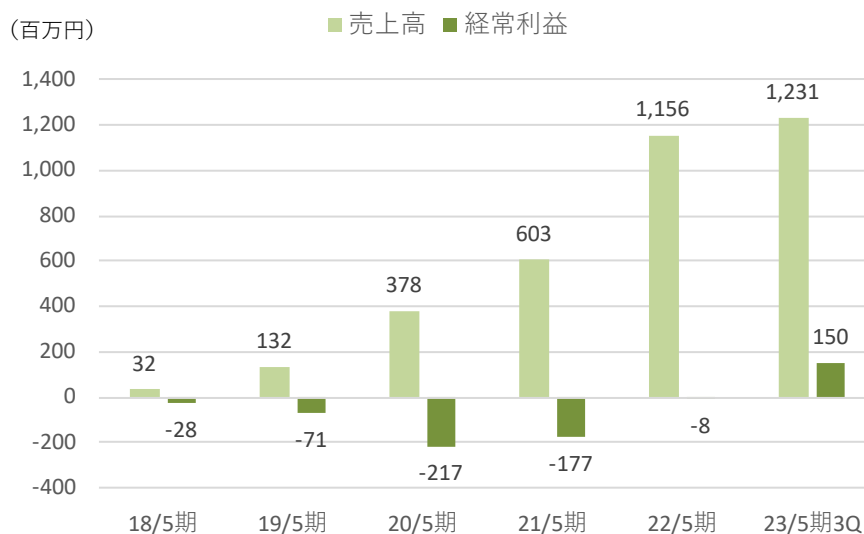
> 業績

◆ 過去の業績推移

届出目論見書には、同社の設立後4期目にあたる18/5期からの業績が記載されている。個人領域をカバーするAidemy Premiumが17年9月、法人向けのAidemy Businessが18年7月にリリースされてから間がないこともあり、十分な売上高に達していない時期が続いたことから、22/5期まで損失が続いた(図表3)。

21/5期、22/5期については、売上総利益率は61.7%、73.6%と高い水準を維持したが、積極的な広告宣伝費の投入、人材投資などによる負担が大きく、営業損失を計上した。

【図表3】業績推移



(注) 23/5期3Qは第3四半期累計期間

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 23年5月期計画

23/5期は、売上高1,650百万円(前期比42.7%増)、営業利益200百万円(前期は12百万円の損失)、経常利益200百万円(同8百万円の損失)、当期純利益231百万円(同8百万円の損失)を計画している(図表4)。同計画は4月までの実績に5月の予測を合算したものである。

売上高はAI/DX製品については前期比34.6%増の1,151百万円を見込んでいる。新規の標準契約企業獲得数は前期比減少するが、期末契約企業数は前期末比10%程度の増加を見込み、単価の上昇が大幅増収に貢献するとしている。AI/DXソリューションは契約実績や見込みを考慮して同3.6倍の215百万円、AI/DXリスティングは新規受講者増により同18.3%増の284百万円と見込んでいる。

売上原価については、Aidemy Practice の研修講師、Modeloy に従事するエンジニア、データサイエンティストなどの人件費や外注費の増加により 447 百万円(前期比 46.6%増)としている。販管費は人件費や販売パートナーへの報酬の増加により 1,002 百万円(同 16.1%増)を見込んでいる。以上から営業利益は前期の 12 百万円の損失に対して 200 百万円の利益を計画している。営業外損益、特別損益については、大きな収益や費用は見込んでいない。

【 図表 4 】 23 年 5 月期計画

	21/5期		22/5期		23/5期 会社計画	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	603	100.0	1,156	100.0	1,650	100.0
AI/DXプロダクト	377	62.5	855	74.0	1,151	69.8
AI/DXソリューション	38	6.3	60	5.2	215	13.0
AI/DXリスティング	188	31.2	240	20.8	284	17.2
売上原価	231	38.3	305	26.4	447	27.1
売上総利益	372	61.7	851	73.6	1,203	72.9
販売費及び一般管理費	553	91.7	863	74.7	1,002	60.7
営業利益	-181	-	-12	-1.0	200	12.1
営業外収支	3	-	3	-	1	-
経常利益	-177	-	-8	-	200	12.1
税引前当期純利益	-177	-	-8	-	200	12.1
当期純利益	-178	-	-8	-	231	14.0

(注) 21/5 期の売上高内訳は 22/5 期実績とその前期比を基に証券リサーチセンターが推定したもので、アイデミーから公表された数値ではない

(出所)「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等について」を基に証券リサーチセンター作成

◆ 成長戦略

同社は中長期的にも Aidemy Business により獲得した顧客企業に対して、AI/DXソリューションへのクロスセルにつなげるというサイクルを加速させることで成長を目指している。サイクルを加速する上で、取引開始の糸口となる Aidemy Business のコンテンツの拡充、AI/DXソリューションで得たナレッジを基に新たな産業分野でのサービスの開発につなげるといったことを意識している。

また、グローバルに展開している企業や研究開発力を持つ企業とともに、同社は裏方に徹しながらプロダクトの企画・開発を進めることも念頭に置いている。このような取り組みの例としては、日本ゼオンとともに進めているマテリアルズ・インフォマティクス特化型プロダクトの開発が挙げられる。

> 経営課題/リスク**◆ 人材の確保及び育成について**

事業の拡大に向けては、十分な数の質の高い人材の確保が重要な課題と経営陣は認識している。上場の目的の一つに、信用力を高めることにより、人材の確保につなげることを挙げている。人材の採用が順調に進まなかったり、人材流失が進んだ場合には、同社の経営成績や財政状態に影響を及ぼす可能性がある点には留意が必要である。

◆ 新株予約権について

上場時点での新株予約権による潜在株式数は 458 千株となり、発行済株式数の 11.5%に相当している。458 千株には新株予約権信託 320 千株が含まれ、そのうちの 150 千株については東京証券取引所グロース市場に上場した日から 2 年 6 カ月、プライム市場に上場した日から 6 カ月が経過した日、あるいは 27 年 5 月 31 日のいずれか早い日に信託期間が満了し、その後 6 カ月経過した日以降に行使が可能となる。また、170 千株についてはプライム市場に上場した日から 6 カ月が経過した日または 30 年 5 月 31 日のいずれか早い日に信託期間が満了し、その後 6 カ月が経過した日以降に行使が可能になる設計である。

◆ ベンチャーキャピタルなどの高い株式所有割合

同社の発行済株式に対するベンチャーキャピタル及びベンチャーキャピタルが組成した投資事業組合の上場時点での所有割合は 26.0%である。同社の株価の推移によっては、ベンチャーキャピタルなどが保有する株式を売却する可能性があり、その場合、株式市場における同社株式の需給バランスが崩れ同社の株式の市場価格に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 流通株式比率の低さについて

同社は、目論見書提出時点で、上場時の流通株式比率を 25.0%と算出しており、東京証券取引所グロース市場の上場維持基準である 25%と同水準にあるとしていた。その後の売出株数などの増加もあり、流通株式比率は当初の推計値を上回ることになった。しかしながら、依然として流通株式比率が上場維持基準に近い数値であることもあり、上場後は、既存株主への一部売出しの要請等より、同社株式の流動性を向上させる方針である。しかし、将来、何らかの事情により、流通株式比率が 25%未満となった場合は、1 年以内に基準に適合しないと上場廃止基準に該当するため、注意が必要である。

◆ 配当について

同社は、内部留保を充実させ経営基盤の安定化を図ると共に、事業拡大のための投資等によって一層の企業価値向上を図る方針であるため、設立以来、配当を実施していない。将来的には、配当の実施を検討する方針であるとしているものの、現時点では配当の実施時期等については未定としている。

【 図表 5 】 財務諸表

損益計算書	2021/5		2022/5		2023/5 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	603	100.0	1,156	100.0	1,231	100.0
売上原価	231	38.3	305	26.4	295	24.0
売上総利益	372	61.7	851	73.6	935	76.0
販売費及び一般管理費	553	91.7	863	74.7	786	63.9
営業利益	-181	-	-12	-	149	12.1
営業外収益	4	-	4	-	1	-
営業外費用	0	-	0	-	-	-
経常利益	-177	-	-8	-	150	12.2
税引前当期(四半期)純利益	-177	-	-8	-	150	12.2
当期(四半期)純利益	-178	-	-8	-	149	12.1

貸借対照表	2021/5		2022/5		2023/5 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	820	96.2	1,060	97.3	1,095	96.5
現金及び預金	756	88.7	934	85.8	961	84.7
売上債権	29	3.4	68	6.2	71	6.3
棚卸資産	0	0.0	0	0.0	0	0.0
固定資産	32	3.8	28	2.6	40	3.5
有形固定資産	10	1.2	10	0.9	9	0.8
無形固定資産	-	-	-	-	28	2.5
投資その他の資産	22	2.6	18	1.7	2	0.2
総資産	852	100.0	1,089	100.0	1,135	100.0
流動負債	372	43.7	475	43.6	372	32.8
買入債務	10	1.2	14	1.3	21	1.9
固定負債	-	-	-	-	-	-
純資産	479	56.2	613	56.3	763	67.2
自己資本	479	56.2	613	56.3	763	67.2

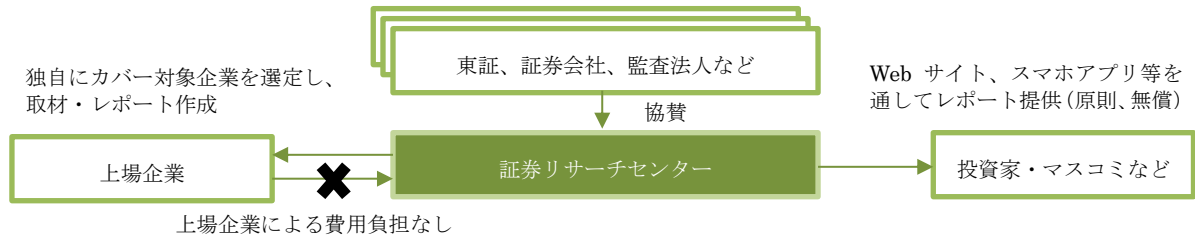
キャッシュ・フロー計算書	2021/5		2022/5		2023/5 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
営業キャッシュ・フロー	-15		42		140	
減価償却費	6		7		6	
投資キャッシュ・フロー	6		-6		-15	
財務キャッシュ・フロー	21		142		-	
配当金の支払額	-		-		-	
現金及び現金同等物の増減額	12		178		124	
現金及び現金同等物の期末残高	756		934		1,059	

(出所) 届出目論見書、新規上場申請のための四半期報告書を基に証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所
みずほ証券株式会社
太陽有限責任監査法人
PwC 京都監査法人
監査法人 A&A パートナーズ
株式会社プロネクサス

SMB C日興証券株式会社
EY 新日本有限責任監査法人
有限責任監査法人トーマツ
いちよし証券株式会社
仰星監査法人
日本証券業協会

大和証券株式会社
有限責任あずさ監査法人
株式会社SBI証券
Jトラストグローバル証券株式会社
監査法人アヴァンティア
日本証券アナリスト協会

野村證券株式会社
株式会社ICMG
三優監査法人
宝印刷株式会社

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならないため、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。