

2023年5月19日

各位

会社名 株式会社 アイデミー  
代表者名 代表取締役執行役員社長 CEO 石川 聡彦  
(コード番号：5577 東証グロース市場)  
問合せ先 取締役執行役員 コーポレート本部 本部長 馬場 博明  
(TEL 03-6868-0998)

## 2023年5月期の業績予想について

2023年5月期(2022年6月1日から2023年5月31日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2023年5月期 (予想)		2023年5月期 第3四半期累計期間 (実績)		2022年5月期 (実績)		
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率	対売上 高比率		
売上高		1,650	100.0	42.7	1,231	100.0	1,156	100.0
営業利益又は 営業損失(△)		200	12.1	-	149	12.1	△12	△1.0
経常利益又は 経常損失(△)		200	12.1	-	150	12.2	△8	△0.7
当期(四半期)純利益 又は純損失		231	14.0	-	150	12.2	△8	△0.8
1株当たり当期 (四半期)純利益 又は1株当たり 当期純損失(△)		58円88銭		38円32銭		△2円29銭		
1株当たり配当金		0円00銭		-		0円00銭		

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2022年5月期(実績)及び2023年5月期第3四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益又は1株当たり当期純損失(△)は、期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2022年5月期(実績)、2023年5月期第3四半期累計期間(実績)及び2023年5月期(予想)の1株当たり当期(四半期)純利益又は1株当たり当期純損失(△)は、期中平均発行済株式数により算出しております。なお、当社は、基準日(2023年5月31日)を超えての新株式発行となることから、2023年5月期(予想)において、発行済株式総数の増加は見込んでおりません。
4. 2023年5月期の予想値は、2022年6月から2023年4月までは実績数値になっており、2023年5月の予測数値を合算して策定した数値となっております。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## 【2023年5月期業績予想の前提条件】

### 1. 当社の見通し

当社は、「先端技術を、経済実装する」とのミッションのもと、主にエンタープライズ企業（従業員数1,000名以上の法人企業数約4,000社、当社定義）のデジタル変革を行う土台づくりやデジタル技術内製化のために、デジタル人材の育成支援を行うオンラインDXラーニング「Aidemy Business（アイデミービジネス）」、「Aidemy Business」及び講師を派遣し研修を実施する講師派遣型デジタル人材育成研修「Aidemy Practice（アイデミープラクティス）」、テーマ選定、PoC開発、システム開発、運用までの全ての領域を顧客企業に伴走しながら支援する「Modeloy（モデロイ）」、個人領域におけるデジタル人材育成支援プログラム「Aidemy Premium（アイデミープレミアム）」を中心とした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ます。

近年、デジタル技術の活用は特に注目されており、そのデジタル技術を駆使するリテラシーの重要性、デジタル人材の育成の必要性が説かれることが多くなっております。近い将来、内閣府や経団連が提唱する“Society5.0”社会になると、どのような業種・業界であってもAI/DX人材が必要となり需要が高まると考えられ、AI/DX市場がさらに拡大すると予測しております。

当社ではAI/DXというテーマで、特にエンタープライズ企業に対して、デジタル技術の内製化を支援するアプローチを実行しております。日本だけでIT人材が約78.7万人、AI人材が約12.4万人不足すると言われており（出所：「みずほ情報総研 IT人材需給に関する調査報告書2019年3月」）、人材の質にも不足感があるという調査結果（出所：「IPA社会基盤センターIT人材白書2021」）が出ております。

特にコア技術に近い領域に対しては内製化の動きが見られ、DX取り組み企業の約7割は内製化を進めているというデータもあります（出所：「IPA社会基盤センターIT人材白書2020」）。当社は顧客企業に必要なリソースや人材を揃えた上でシステム開発の内製化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想定（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」）であり、国内におけるAI/DXビジネスの拡がりが見込まれます。特に製造業や金融業、サービス業など幅広い各産業で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。

当社では、このような環境下において、特にAI/DXの導入に注力するエンタープライズ企業を中心に、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ことが重要であると認識しており、AI/DX人材の育成及びデジタル変革プロジェクトに貢献するサービスの開発、提供を目指してまいります。

このような状況の下、2023年5月期の業績予想は、AI/DX市場の拡大状況、及び近年の当社の売上高成長率を勘案し、売上高1,650百万円（前期比42.7%増）、営業利益200百万円（前期は営業損失12百万円）、経常利益200百万円（前期は経常損失8百万円）、当期純利益231百万円（前期は当期純損失8百万円）を見込んでおります。

### 2. 業績予想の前提条件

#### (1) 売上高

当社はAI/DXに関するプロダクト・ソリューション事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しておりますが、AI/DXに関するプロダクト・ソリューション事業の売上高は、AI/DXプロダクト（Aidemy Business、Aidemy Practice）、AI/DXソリューション（Modeloy）、AI/DXリスティング（Aidemy Premium）の各売上高で構成されております。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## 1. AI/DX プロダクト (Aidemy Business、Aidemy Practice)

AI/DX プロダクトの主な売上高はオンライン DX ラーニングである「Aidemy Business」及び講師を派遣し研修を実施する講師派遣型デジタル人材育成研修「Aidemy Practice」であり、「Aidemy Business」では、12 ヶ月以上の契約顧客を「標準契約企業」、12 ヶ月未満を「トライアル契約企業」と位置付けております。標準契約企業からの売上高は、月次の導入顧客数に平均月額単価を乗じることで算出しております。導入顧客企業は、新規契約企業と既存契約企業の合算であり既存契約企業数は過去のトレンドを反映した顧客維持率を元に計算しております。トライアル契約企業からの売上高は、新規契約企業数及び契約金額単価から契約金額を算出し、契約期間で按分して算出しております。

新規の標準契約企業数については、販売パートナー、手紙・テレマーケティング、Web マーケティング、イベント出展への広告宣伝費等への投資金額及び顧客獲得単価から計算しております。投資対効果を考慮したマーケティング活動により広告宣伝費等の金額は 229 百万円（前期比 8.6%減）を見込んでおります。広告宣伝費等の中で、販売パートナーへの報酬は通期では前期比で増加しております。上期に費用の多くを計上した一方、他のマーケティング施策に比べて投資対効果の低下が見られたため、下期からは上期の半分以下の水準まで費用を削減しております。広告宣伝費等全般について、顧客獲得単価が前期比で上昇傾向にあったため、チャンネル別の顧客獲得単価を比較して、投資対効果の低いものを中心に費用を削減し、投資対効果の高い施策にシフトしております。新規の標準契約企業の獲得状況は、大型案件が増加しており受注金額は増加しているものの、投資対効果の低下の影響により新規の標準契約企業獲得数は前期比で減少しております。顧客維持率は前期比でほぼ横ばいの傾向にあります。

これらの結果から、標準契約企業数は前期末比 10%程度の増加を見込んでおります。

「Aidemy Practice」による売上高は、プロジェクト数、提供期間、顧客単価を元に売上高を算出しており、2023 年 4 月末時点で社内で管理する案件表を元に、すでに契約しているもしくは契約可能性が高い案件を積み上げております。

以上の結果、「Aidemy Business」の導入企業数増加及び月額単価の上昇、「Aidemy Practice」の案件数増加及び案件単価の上昇により、AI/DX プロダクトの 2023 年 5 月期の売上高は、1,151 百万円（前期比 34.5%増）を見込んでおります。

## 2. AI/DX ソリューション

AI/DX ソリューションの主な売上高は、テーマ選定、PoC 開発、システム開発、運用までの全ての領域を顧客企業に伴走しながら支援する「Modeloy」であり、プロジェクト数、提供期間、顧客単価を元に算出しており、2023 年 4 月末時点で社内で管理する案件表を元に、すでに契約しているもしくは契約可能性が高い案件を積み上げております。案件数は前期比でほぼ同水準である一方、「Aidemy Business」や「Modeloy」を通じた顧客企業との関係構築が進んだこと、顧客企業内で複数の案件を獲得できたこと等から、案件単価が上昇しております。

以上の結果、主に案件単価上昇の影響により AI/DX ソリューションの 2023 年 5 月期の売上高は、215 百万円（前期比 255.6%増）を見込んでおります。

## 3. AI/DX リスキリング

AI/DX リスキリングの主な売上高は個人領域におけるデジタル人材育成支援プログラムである「Aidemy Premium」であり、過去平均の新規受講者数、平均契約期間及び平均契約金額によって契約金額を算出し、サービス提供期間で按分して算出しております。

以上の結果、新規受講者数増加により AI/DX リスキリングの 2023 年 5 月期の売上高は、284 百万円（前期比 18.2%増）を見込んでおります。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## (2) 売上原価、売上総利益

売上原価は、主にコンテンツ開発、「Aidemy Practice」に従事する研修講師、「Modeloy」に従事するエンジニア、データサイエンティスト等に係る人件費及び外注費で構成されております。人件費については、事業拡大も踏まえた来期以降の売上高の水準等も勘案しつつ策定した人員計画をベースに算出しております。外注費は、Modeloy 案件のパートナーに対する費用、Aidemy Business 及び Aidemy Premium の質問回答等のサポート人員に対する費用を計上しております。

以上の結果、「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等の人件費及び外注費の増加により、2023年5月期の売上原価は、447百万円（前期比46.7%増）を見込んでおります。

## (3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は、主に人件費、広告宣伝費、支払報酬料等により構成されております。人件費は、事業本部及びコーポレート本部の人件費及び役員報酬で構成されております。広告宣伝費及び支払報酬料は、オフライン/オンラインのマーケティング費用、販売パートナーへの報酬で構成されております。販売パートナーは、当社の営業活動をサポートしております。

2023年4月以降人員増加による人件費の増加を見込んでおりますが、主に人件費及び販売パートナーへの報酬が増加したことにより、販売費及び一般管理費は、1,002百万円（前期比16.1%増）を見込んでおります。2023年4月以降、人員増加による人件費の増加を見込んでおりますが、他の項目については大きな変動は見込んでおりません。

以上の結果、2023年5月期の営業利益は、200百万円（前期は営業損失12百万円）を見込んでおります。

## (4) 営業外収益・費用、経常利益

営業外損益は、大きな発生を見込んでおりません。

以上の結果、2023年5月期の経常利益は、200百万円（前期は経常損失8百万円）を見込んでおります。

## (5) 特別利益・損失、当期純利益

特別損益は、大きな発生を見込んでおりません。

法人税等調整額を考慮した結果、2023年5月期の当期純利益は、231百万円（前期は当期純損失8百万円）を見込んでおります。

### 【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以 上

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。