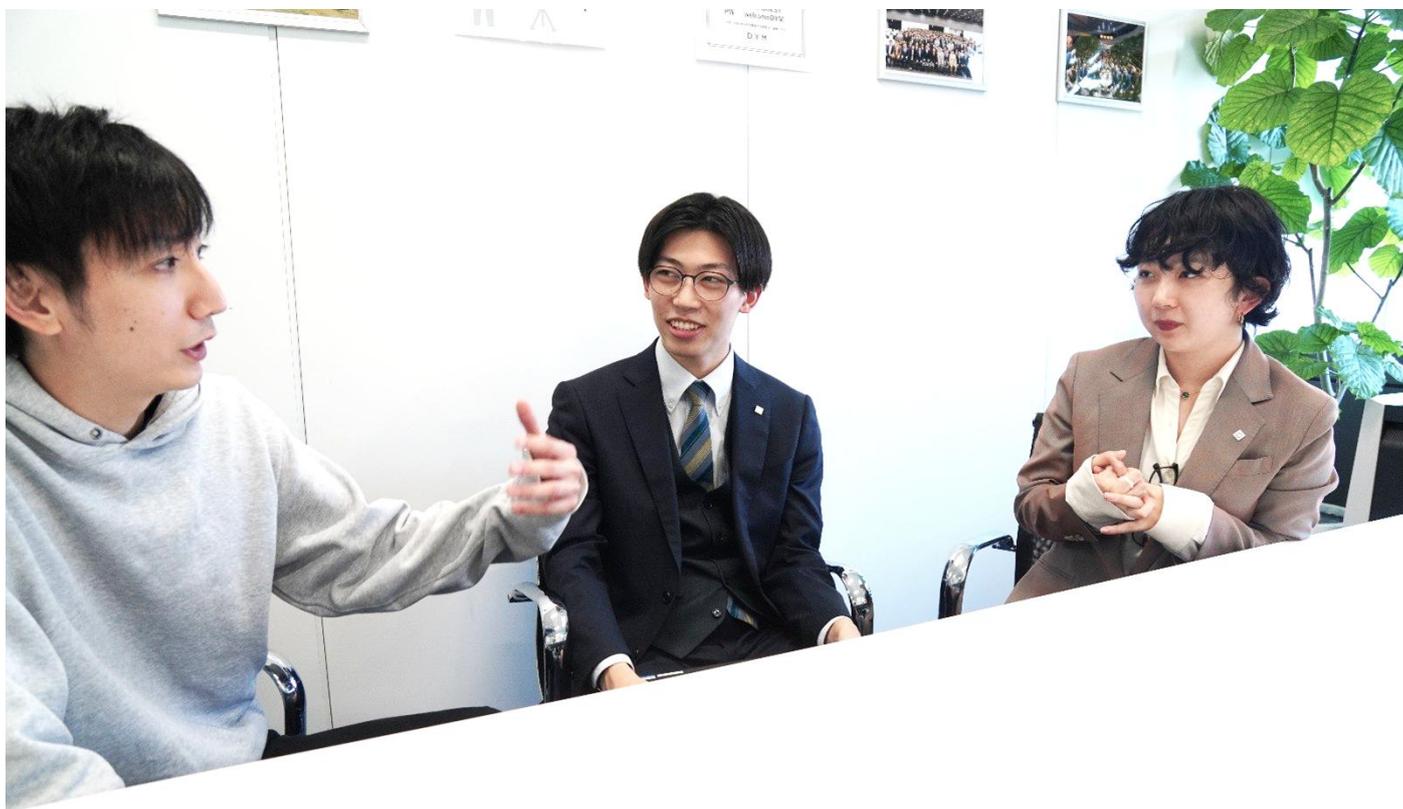


## 【開発秘話】

### ただの性格診断はもう古い？ AIshow で組織改革が当たり前に。 「感覚」だった相性を数値化し、組織の未来を書き換える AIshow の挑戦。

「採用したけれど、社風に合わなかった」「適正診断テストを導入するのは高いし、結果をどう活かせばいいかわからない」。採用現場で繰り返されるこうした悩みに終止符を打つべく、株式会社 AIshow（（読み：アイショウ）が新たなサービス「AIshow（アイショウ）」をリリースしました。

なぜ今、適性診断検査なのか。開発の裏側にはどんなドラマがあったのか。プロジェクトの中心人物である渡邊、保科、小西の3名に聞きました。



#### ■ 「AI」を活用し、「相性」を「SHOW（可視化）」する。AIshow が実現するミスマッチのない採用

住吉：AIshow とは、どのようなサービスですか？

保科：株式会社 AIshow が開発した、独自開発の非認知能力手法と心理学・行動理論に基づいた**適性診断プラットフォーム**です。現在の採用市場における「自社にマッチした人材がわからない」「早期離職してしまう」「適性検査のコストが高い」といった課題を解決するため、「相性採用」をコンセプトに掲げ、**企業と求職者の双方にミスマッチが起こらない**採用の実現を目指しています。

住吉：サービスの具体的な特徴を教えてください。

保科：15分ほどの診断で、27項目の指標を数値化します。「ポジティブ 80点」「傾聴力 30点」といった具合に、定性的な印象をデータに変換し、企業との相性を算出します。

渡邊：名前の由来もそこにあります。「AI」を活用し、企業と求職者の「相性（あいしょう）」を、フィーリングではなくしっかり「SHOW（可視化）」する。それが「AIshow」です。

### ■既存サービスの「高コスト・使いにくさ」を打破する



住吉：AIshowを開発しようと思った背景を教えてください。

保科：市場にある適性検査は、1名あたりの診断コストが高く、候補者全員に実施するのが難しいという課題がありました。また、レポートが出て「で、これをどう採用に活かすのか？」という具体策が見えにくい。その「コスト」と「活用方法」の両方を解決したかったんです。

渡邊：他社サービスだと1名3,000円ほどかかるものもありますが、AISHOWは1名400円で実施可能です。この低価格なら、全候補者に使っていただけます。

住吉：400円は破格ですね。なぜそのような価格で提供できるのですか？

保科：価格が高くなる背景には、能力検査と呼ばれるものがあります。能力検査とは、学力テストのようにその人の能力を可視化することです。能力検査は対策が可能で、弊社には既に「HRMax」というAI面接で能力検査を行うプロダクトがあります。AISHOWはあくまで「性格や相性」に特化し、開発・保守・運用を自社内で完結することで、400円という低価格でより多くの企業が組織変革の一步を踏み出せるように設計しました。

※いずれも消費税別

### ■意外な「弱み」が「強み」に変わる

住吉：実際に社内やテスト導入先での反応はどうですか？

保科：HR Tech 事業部のメンバーで分析した際、面白い結果が出ました。役職者の平均スコアを見ると「自己研鑽力」や「行動力」が極めて高い一方で、「協調性」が平均5点（100点満点中）と驚くほど低かったんです（笑）。

渡邊：でも、それが「自分で考え、突き進むアスリート集団」という我々の組織カラーそのものだったんですよね。一般的に「協調性が低い」はネガティブですが、弊社にとってはそれが「活躍の鍵」だと可視化された。これによって、採用時に「協調性が高すぎない人を探そう」という、データに基づいた独自の戦略が立てられるようになりました。



## ■「相性」を可視化し、キャラクターで親しみやすく



住吉：企業向けの AIshow に加えて、就活生向けの AIshow PLUS というサービスもあるとのことですが、これはどんなサービスですか？

小西：「AIshow PLUS」は、AIが個人の好みや価値観を分析し、「自分の強み」や「適職」を可視化する適性検査サービスです。スキルや経歴だけでなく、内面やポテンシャルを言語化することで、自己分析や企業への説得力あるアピールをサポートします。さらに、診断結果を反映させた履歴書・職務経歴書をスマホで簡単に作成できる機能も備えており、効率的に自分らしく働ける企業との出会いを後押しします。

住吉：診断結果に登場する「動物のキャラクター」もキャッチーですね。

渡邊：はい。例えば 16Personalities などのアルファベットでタイプを言われるよりも、「勝利へ導く思考のリーダー“鷹”」といわれた方がイメージしやすいのではないのでしょうか。親しみやすさを出す一方で、実はキャラクターには「口」を描いていないんです。特定の表情（笑顔など）をつけると、受検者に先入観を与えてしまうため、あえてフラットな印象にこだわりました。

## ■ミスマッチのない世界を目指して

住吉：AIshow や AIshow PLUS が普及した先に、どのような未来を描いていますか？

保科：将来的には、企業と求職者がこのデータを介して直接つながるプラットフォームを目指しています。お互いの相性が事前に数値で分かっていたら、入社後の「こんなはずじゃなかった」をゼロにできるはずなんです。

小西：AIshow PLUS の方では、適性検査からおすすめの職種、さらにはおすすめの企業まで提案し、そのまま履歴書を送れるような、一気通貫のキャリア支援を実現したいですね。



渡邊：DYM は「営業が強い会社」というイメージがあるかもしれませんが、その隣には常に熱意を持ったエンジニアがいます。AIshow を入り口として、採用コンサルティングまでトータルで支援できる、最強のチームであり続けたいと思います。

「安かろう悪かろう」ではなく、「必要なものをシンプルに、かつ心理学に基づいたロジックで」。AIshow の開発秘話からは、泥臭くもスマートな情熱が伝わってきました。

## ■株式会社 AIshow 会社概要

- (1)商号 : 株式会社 AIshow
- (2)代表取締役 : 佐々木 聡祐
- (3)設立年月 : 2025 年 9 月
- (4)本店所在地 : 〒141-0032 東京都品川区大崎 1-11-2 ゲートシティ大崎 イーストタワー10 階
- (5)事業内容 : 相性・適性診断サービス「AIshow」の開発・提供

## ■株式会社 DYM 会社概要

- (1)商号 : 株式会社 DYM
- (2)代表取締役社長 : 水谷 佑毅
- (3)設立年月 : 2003 年 8 月
- (4)資本金 : 5000 万円
- (5)売上高 : 258 億円 (21 期)、324.6 億円 (22 期)
- (6)本店所在地 : 〒141-0032 東京都品川区大崎 1-11-2 ゲートシティ大崎イーストタワー10 階
- (7)従業員数 : 連結 2,744 名 (2025 年 4 月 1 日現在)
- (8)事業内容 : WEB 事業、人材事業、研修事業、エグゼパート事業、海外医療事業、M&A 事業 等
- (9)URL : <https://dym.asia/>

«本件に関する報道関係のお問い合わせ»

株式会社 DYM 広報担当 住吉

TEL: 03-5745-0200 FAX: 03-3779-8720

E-Mail:pr@dym.jp URL: <https://dym.asia/>