



Ridge-i

2023年7月期
通期決算説明資料

株式会社Ridge-i (証券コード: 5572)

2023年

事業内容 カスタムAIソリューション事業に含まれる3つのサービス

データ・AIを活用した最先端技術により、未解決の経営課題・社会課題を解き、新しい社会を実現する

目指すポジション

コンサルでも、SIerでもない。
AIソリューションを共創するパートナー



業界のリーディング
カンパニー

- 業界の課題解決を目指すソリューションの創造
- 技術専門家とビジネスコンサルが共存する組織
- 顧客の投資対効果にこだわる一気通貫の伴走体制
- パートナーが保有するデータとニーズにAIを組合せることで、革新的なソリューションをスピーディに提供

提供事業

カスタムAIソリューション事業

AI活用コンサルティング・ AI開発サービス

主な契約

- DX、AI活用アドバイザリー
- AIシステム提案
- AI PoC、プロトタイプ作成
- AIシステム開発
- 運用保守、追加学習支援

人工衛星データ AI解析サービス

主な契約

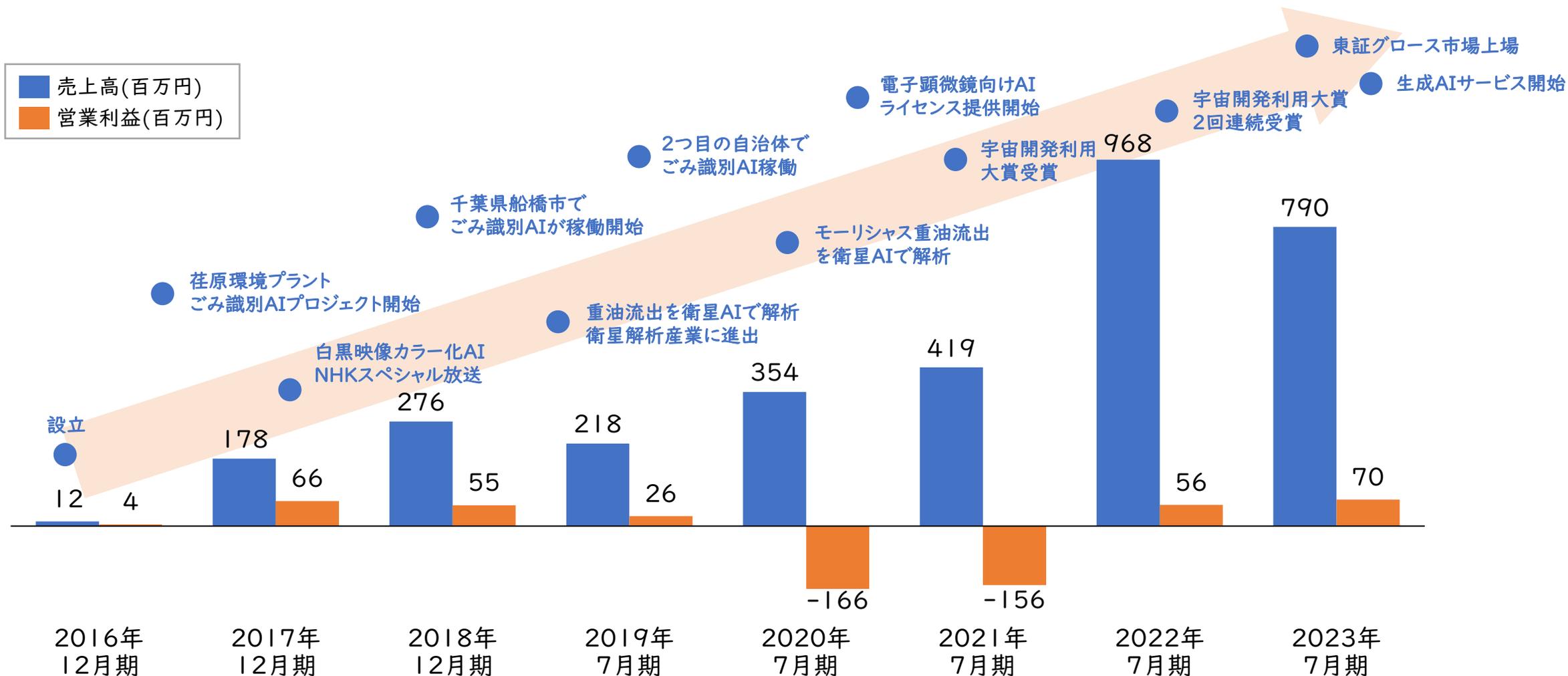
- 衛星活用アドバイザリー契約
- GRASP EARTH Forest
レポートの提供
- AI解析エンジンの開発
- AI解析レポートの提供

AIライセンス提供サービス

- AIの使用量、利用台数に応じたライセンスフィー
- パートナー企業の事業収益に応じたレベニューシェア

設立からの業績推移

2023年7月期は利益改善施策が奏功し、営業利益率が向上。2期連続黒字かつ過去最高営業利益を達成



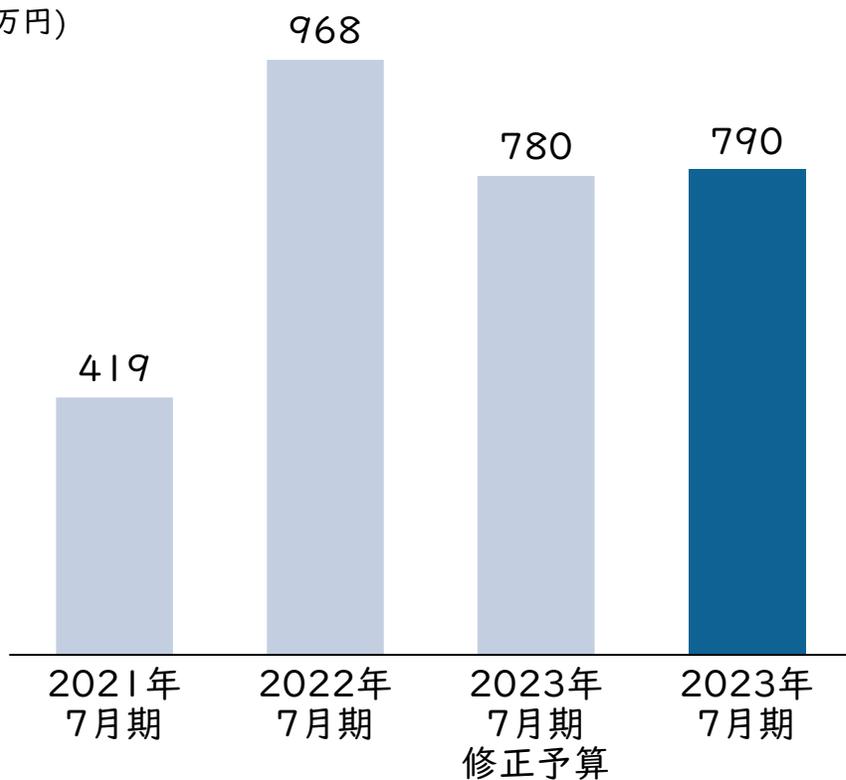
※決算期変更により7ヶ月

2023年7月期 全体業績

- 売上高は7月28日開示の修正予算とほぼ同様の着地となり、**790百万円**
- 営業利益はライセンス収益の増加と利益構造の改善が順調に進み、**70百万円**

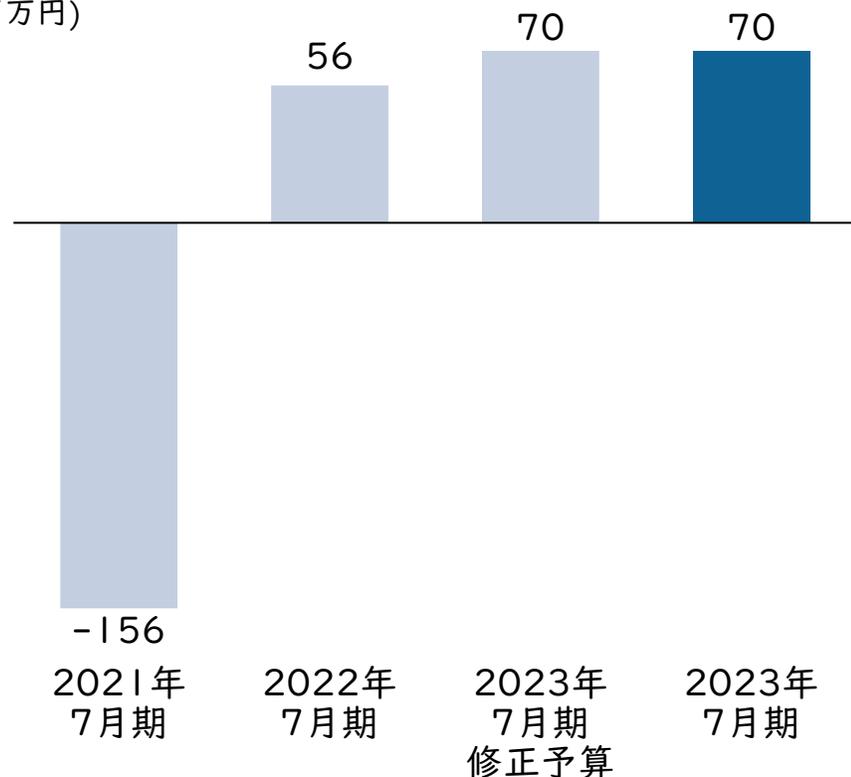
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



2023年7月期 損益計算書

- **粗利率**は2023年7月期は**65%**と、SI企業と比較して高い利益率を継続して達成
- **営業利益率**は体制の改善施策が奏功し、前期を上回る**9%**に成長

	2021年7月期 実績	2022年7月期 実績	2023年7月期	
			実績	前年対比
(百万円)				
売上高計	419	968	790	81.6%
AI活用コンサルティング・AI開発サービス	373	921	617	67.1%
人工衛星データAI解析サービス	34	33	102	303.2%
AIライセンス提供サービス	11	13	69	519.1%
売上総利益	191	612	515	84.2%
粗利率	46%	63%	65%	103.1%
営業利益	-156	56	70	124.7%
営業利益率	-37%	6%	9%	152.8%
税引前当期利益	-147	109	60	55.6%
当期純利益	-148	150	44	29.7%
当期純利益率	-35%	15%	6%	36.4%

2023年7月期 貸借対照表

- 2023年7月末時点で**現預金17億円、純資産19億円**を保有。黒字・無借金経営を元に強固な**財務基盤**
- 投資余力を活かし、**①人材投資 ②研究開発投資 ③M&A** の大型投資を想定

資産の部
(百万円)

	2021年7月期 実績	2022年7月期 実績	2023年7月期 実績
流動資産合計	1,313	1,468	1,950
└ 現金及び預金	1,212	1,383	1,720
固定資産合計	78	93	112
資産合計	1,392	1,561	2,062

負債の部
(百万円)

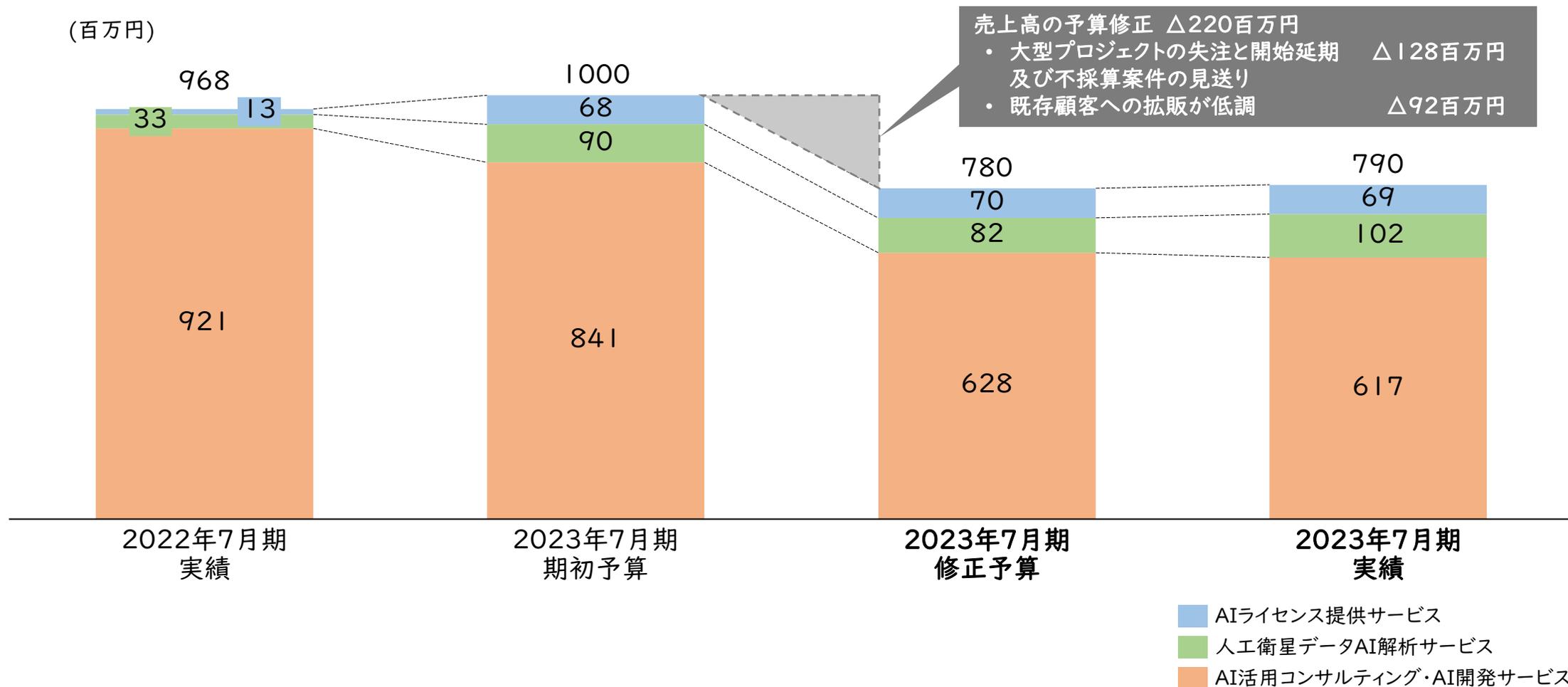
	2021年7月期 実績	2022年7月期 実績	2023年7月期 実績
流動負債	128	147	73
固定負債	0	0	0
負債合計	128	147	73

純資産の部
(百万円)

	2021年7月期 実績	2022年7月期 実績	2023年7月期 実績
株主資本	1,263	1,413	1,989
└ 資本金	100	100	365
└ 資本剰余金合計	1,434	1,434	1,578
└ 利益剰余金	▲ 271	▲ 121	45
└ 自己株式	0	0	0
純資産合計	1,263	1,413	1,989
負債純資産合計	1,392	1,561	2,062

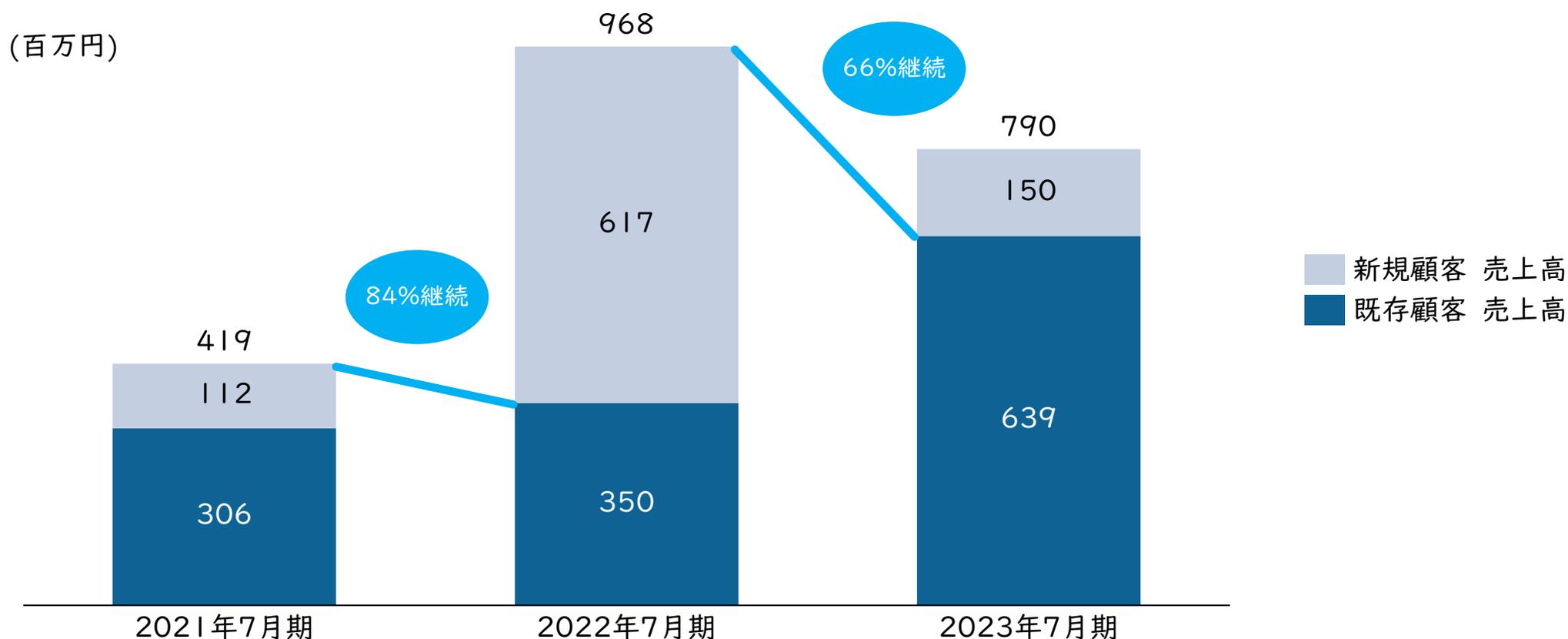
期中予算修正について

AI活用コンサル・開発サービスにおいて①大型プロジェクトの開始延期と②既存顧客への拡販低調に加え、不採算案件の見送りにより売上高を減額修正。リソースを利益改善施策に振り分け、利益率の維持に努めた



既存顧客・新規顧客分析

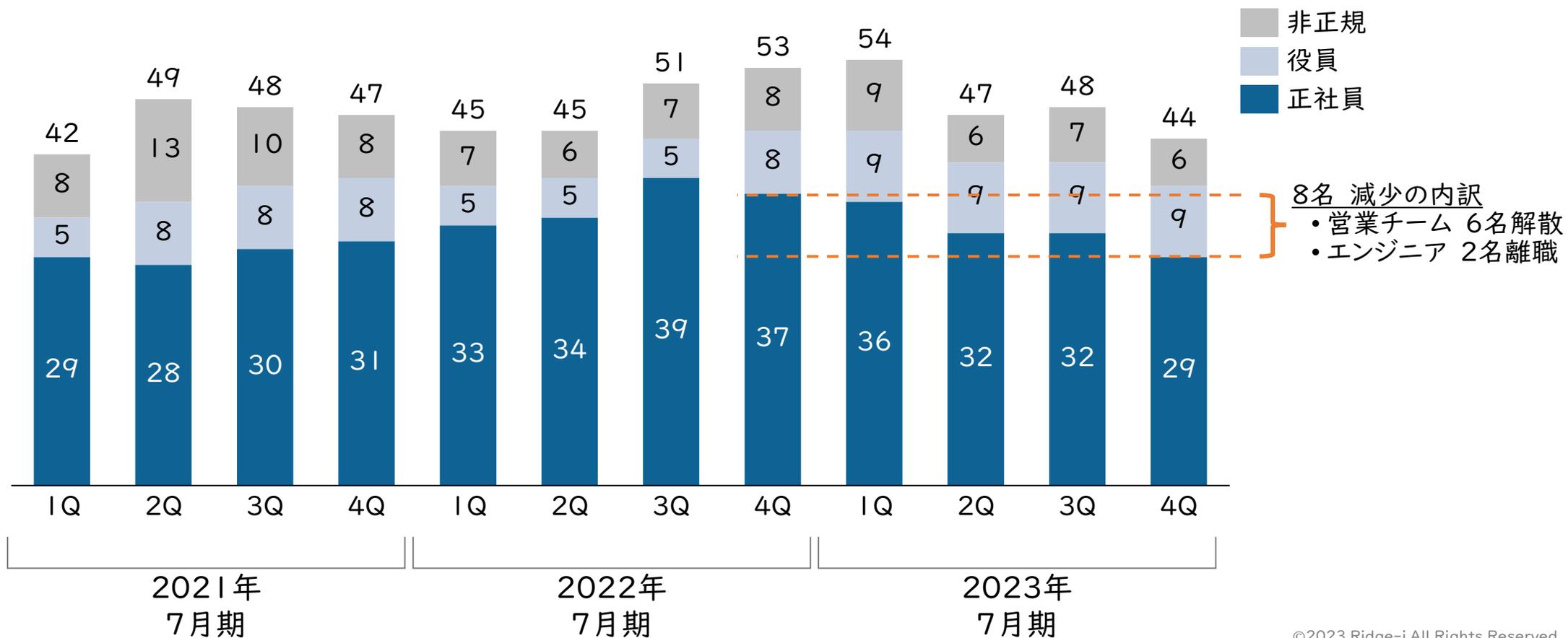
- 既存顧客からの受注は順調で、前期売上の66%が継続発注。高い信頼が積みあがっている
- 新規顧客は、2022年7月期に立ち上げた営業チームが成果をあげられず、再構築を行っている



人員数の推移

- 前期末から2023年7月期上期にかけて、不採算の営業チームの解体に伴い、正社員数は減少
- 利益率は改善したが、高負荷と売上成長のリスクがあるため、引き続き人材獲得と新卒人材の育成に注力

社員数(人)



全体評価

2023年7月期は衛星解析、ライセンス提供が順調だったが、AIコンサル開発サービスの新規受注が低調した。AIコンサル開発サービスの営業施策の強化を最優先し、売上成長を図る

カスタムAIソリューション事業

AI活用コンサルティング・AI開発サービス

継続受注は予定通りだったが、大型案件の失注・開発延期などが響き、新規受注は当初予算に大幅な未達となった。戦略系コンサルファーム連携による大型案件の獲得経路の構築と、問合せの多い生成AIサービスによる新規リード獲得施策にリソースを重点配分。コンサルファーム連携では前期比で3倍の案件数を共同提案中。

△
要改善

人工衛星データ AI解析サービス

安全保障関連AI、地図情報分析AIなど、公募案件を順調に受注し、計画を上回る実績をあげた。影除去AIはテレビ番組にも取り上げられた。引き続き、マーケットの高い関心と実績を軸に発信を強化しつつ、官との連携を中心とした施策を継続し、大型・長期の安定収益を狙う。

◎
好調

AIライセンス提供サービス

日本電子社との電子顕微鏡向けAIライセンス、および荏原環境プラント社のごみ識別AIなど、ライセンス計画があるプロジェクトは順調に開発が進み、ライセンス収益フェーズにすべて予定通りに進捗した。

○
堅調

組織体制

効率化・採用・育成・アライアンス・M&A

採用が予定通り進まず、利益体質だが稼働負荷が高い状態が継続。提案活動およびチャージ可能額に限界が生まれている。採用チーム強化に加え、M&Aも含む抜本的な強化も選択に検討中。

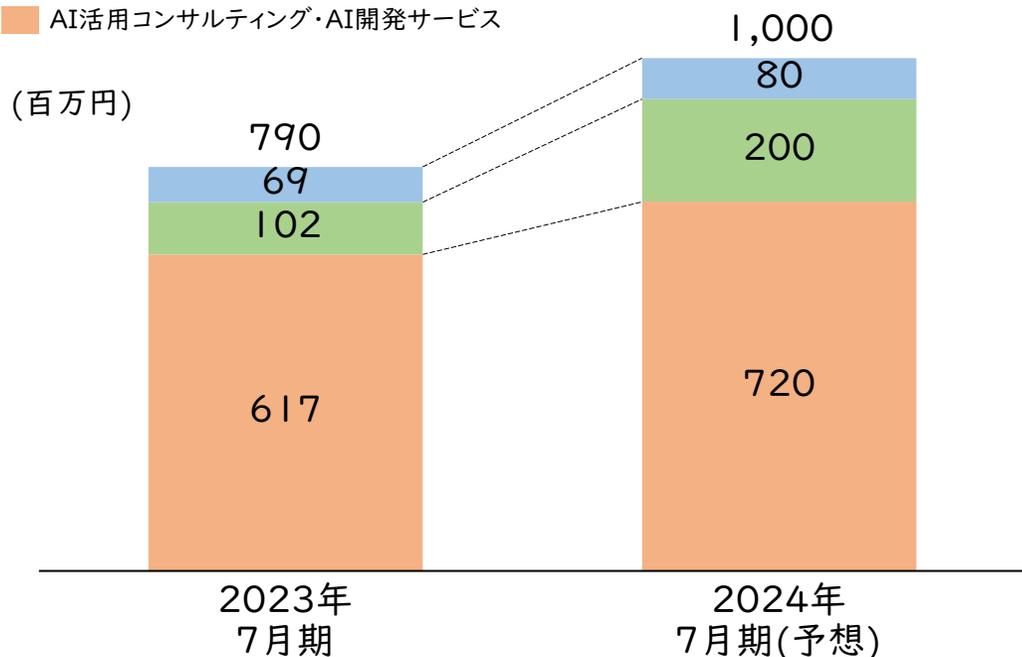
△
要改善

2024年7月期 事業別売上予想

- AIコンサル開発サービスは、既存顧客からの継続受注を70%とし、新規受注は戦略系コンサルファーム連携と、関心の高い生成AIサービスを中心にテコ入れし、+103百万円の720百万円を狙う
- 衛星AI解析サービスは、受注済みの契約も多く+98百万の200百万円に倍増。公募案件の入札を継続し、伸長を狙う
- AIライセンスは、現在進行中のプロジェクト数の規模から、+11百万円の80百万円を計画

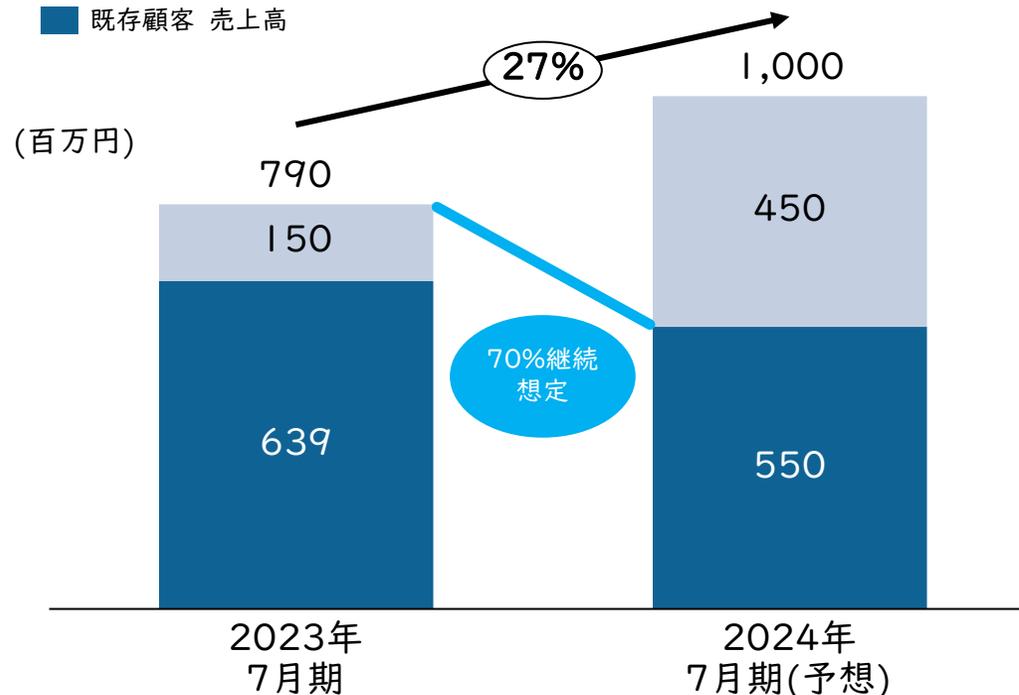
サービス別 売上高

- AIライセンス提供サービス
- 人工衛星データAI解析サービス
- AI活用コンサルティング・AI開発サービス



既存・新規顧客別 売上高

- 新規顧客 売上高
- 既存顧客 売上高



2024年7月期 全体業績予想

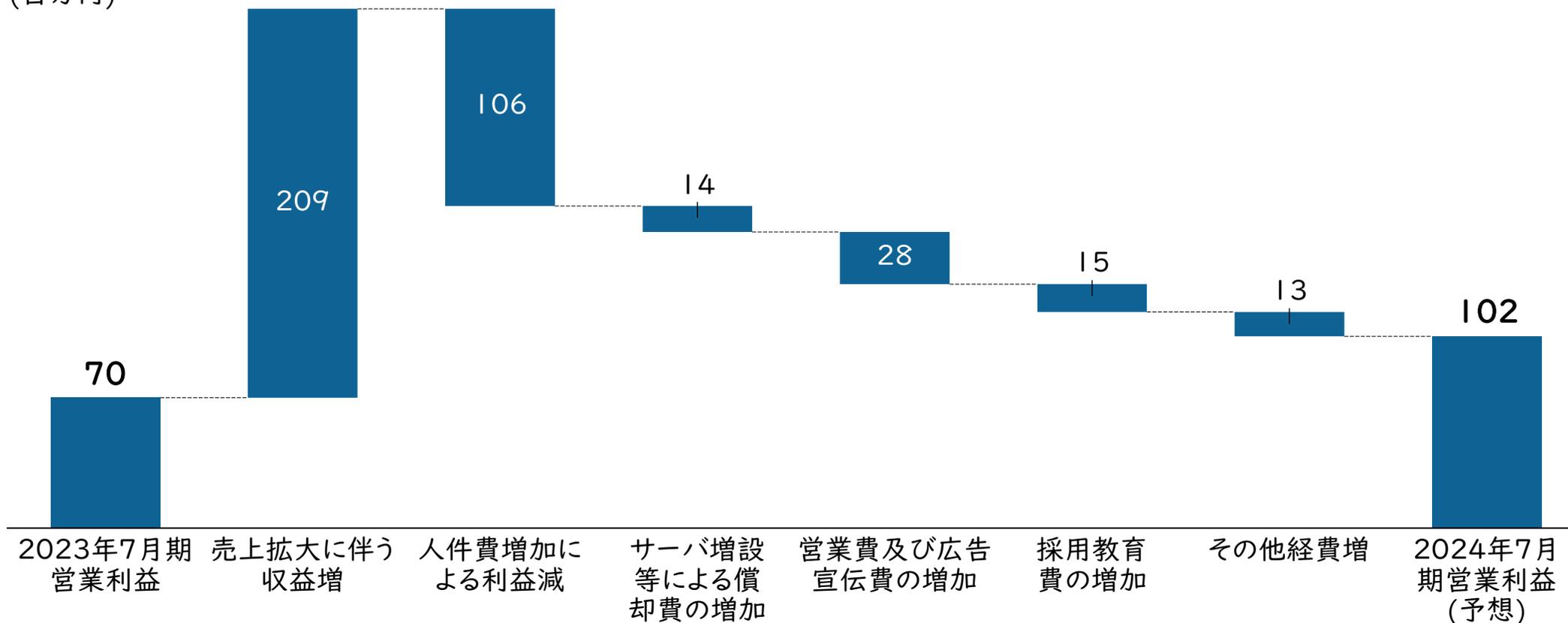
- 売上高は、改善施策の効果と現状の人員数を考慮し、+26.5%の10億円を目指す
- 粗利率は、前年同様に60%台をベースとし、採算性のあう案件の受注と、適切なリソース配分を継続
- 営業利益率は、事業投資とのバランスをとりながら、2023年7月期と同水準を維持し10%を狙う

(百万円)	2021年7月期	2022年7月期	2023年7月期	2024年7月期	
	実績	実績	実績	予想	前年対比
売上高計	419	968	790	1,000	126.5%
AI活用コンサルティング・AI開発サービス	373	921	617	720	116.6%
人工衛星データAI解析サービス	34	33	102	200	194.7%
AIライセンス提供サービス	11	13	69	80	114.3%
売上総利益	191	612	515	612	118.7%
粗利率	46%	63%	65%	61%	94%
営業利益	-156	56	70	102	145.1%
営業利益率	-37%	6%	9%	10%	115%
税引前当期利益	-147	109	60	102	167.6%
当期純利益	-148	150	44	71	160.3%
当期純利益率	-35%	15%	6%	7%	127%

2024年7月期 営業利益構成

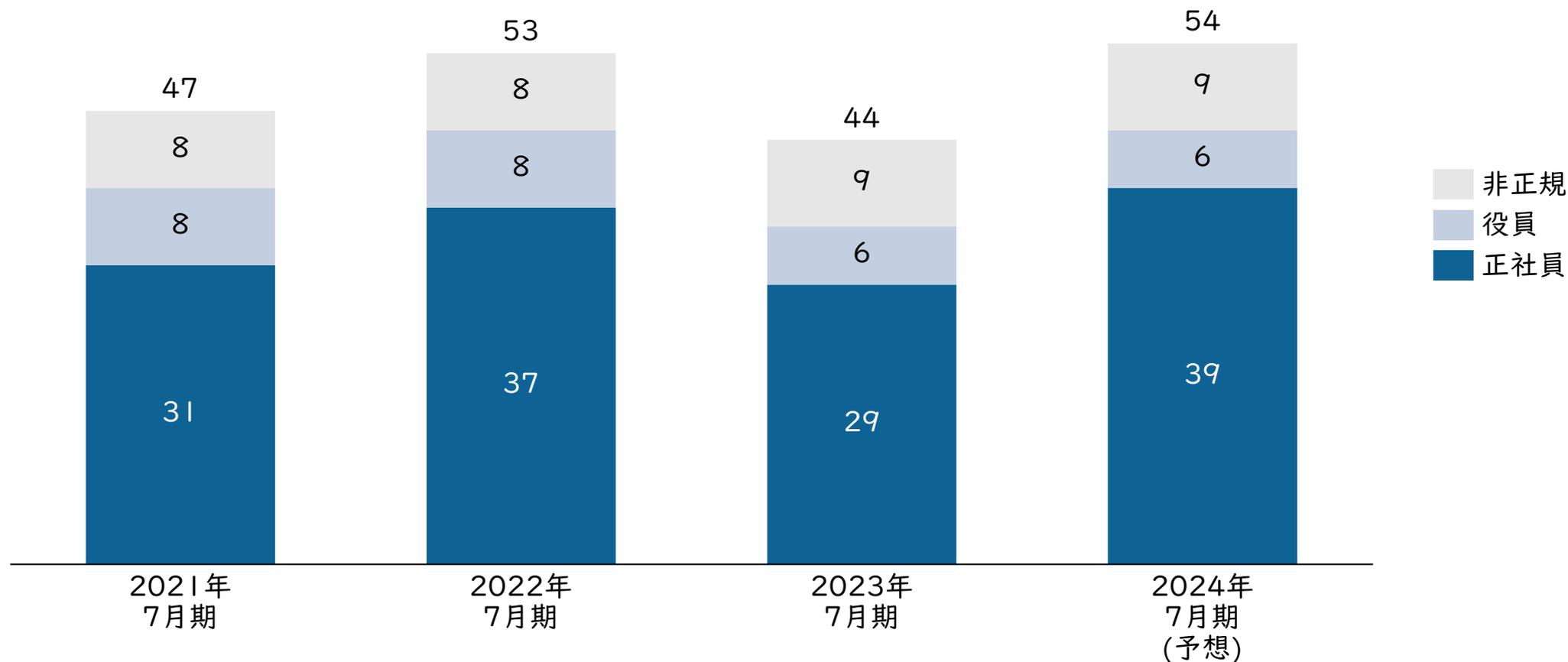
- これまでに培った高い採算性を維持した事業拡大の下、人材獲得およびサーバー費用に投資することで、**営業利益は+32百万円の102百万円を予想**
- 2024年7月期は売上成長の優先度を高め、期中にM&Aの実施や、サーバ購入の前倒しなど、追加の成長投資を加速する可能性がある

(百万円)



2024年7月期 人員構成目標

- 採用強化のために、採用専門部隊を前期末に新設。採用責任者として事業会社社長経験者を1名採用済み。
- すでに前期末の倍のペースで応募があり、採用と育成による高付加価値人材の確保を加速中

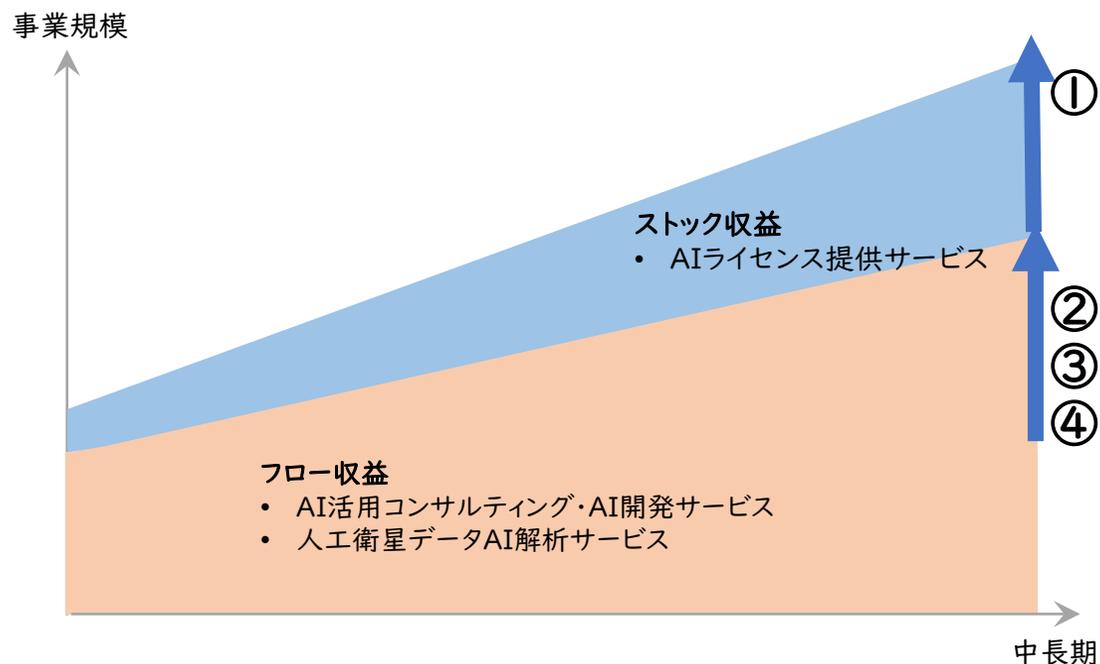


付加価値の最大化を追求し、技術力と収益構造を磨き続ける

プロジェクト推進とAIライセンス提供の拡大を通じ、フロー収益に加えてストック収益を追求

収益構造のバランス向上

カスタムAIソリューション事業の成長とともに、2023年7月期のストック収益率を上昇させ、安定した収益構造を目指す



成長に向けたアクションプラン(3か年計画)

事業加速ドライバー ①
ストック収益の拡大に向けたアクション

顧客とのプロジェクトの推進と、プラットフォームへのAIライセンス提供加速の2軸で、ストック収益を拡大

事業加速ドライバー ②
戦略系コンサルファームとの連携による大規模な事業共創の獲得

業界リーディングカンパニーへのリーチを増やすために、Ridge-iがもつAI・デジタル技術の知見を戦略系コンサルファームに共有し、補完関係を構築。中長期テーマを共同展開

事業加速ドライバー ③
第4世代AIの進化を見据えた研究開発

官能検査・生成系AI・マルチモーダルなど、次のAIへの期待に応えるための先行研究と事例を発信。優秀な研究者・エンジニア採用による加速を目指す

事業加速ドライバー ④
人工衛星データ解析AIでの国内No.1ポジションの確立とグローバル展開

マルチバンド対応衛星解析AIを強みに、人工衛星解析市場の拡大に合わせ、環境テーマと安全保障テーマの両方のニーズを先読みし、官公庁と民間へのアプローチの両輪で展開。事業化を目指す

新商品・サービスなど直近の進捗(2023年5月~9月のプレスリリース)

AIコンサルティング開発案件の拡大策として活動強化中

生成AI活用コンサルティングサービスを開始

国産の生成AI・大規模言語モデルの開発を開始(さくらインターネット社と共同)

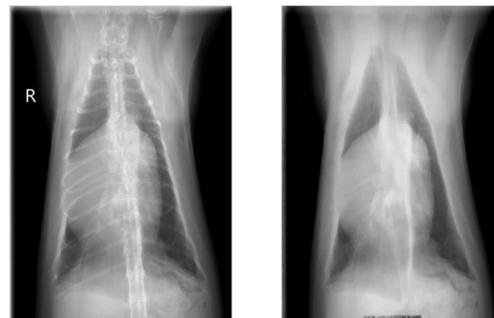
NVIDIA社、W&B社、GDEPアドバンス社と生成AIソリューションセミナーの開催



大手自動車メーカーや大手総合家電メーカーなどと取り組みを開始

北海道大学動物医療センターと共同開発。猫の胸部X線画像から骨を除去するAI技術の開発に成功

一般社団法人日本経済団体連合会(経団連)に入会



(左) 猫の胸部のレントゲン画像。骨が重なり、観察対象の臓器がわかりづらい

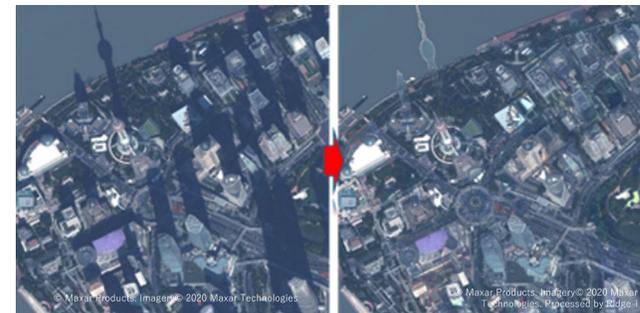
(右) 骨除去AI技術を施した画像。骨で見えなかった箇所のが再現されて、目視で確認できるようになった

産学連携かつ医療ドメインでの事例創出に成功。新しいネットワークとの接点と、事例を増やすことで提案機会を増やす

好調な衛星事業の加速

衛星画像に映る影を削除する技術で特許を取得(特許 第7290848号)

RESTEC社が採択された宇宙産業技術情報基盤整備研究開発事業(経済産業省)に協力機関として参画



(左) 人工衛星が撮影した街の画像。ビル影部分は暗くて地上の様子が分かりづらい

(右) 影除去技術を施した画像。影で見えなかった箇所の色が再現されて、目視で確認できるようになった

テレビ東京「WBS」やNHKでも特集