



事業計画及び成長可能性に 関する事項

株式会社Ridge-i (証券コード: 5572)

2023年10月

エグゼクティブ・サマリー

経営方針

- 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
- コンサルでも、SIerでもない。AIソリューションをパートナーと共創するユニークなポジション
- 構築したAIソリューションを、個社課題に閉じず、業界・社会全体へ効果を伝播させる

2023年 7月期 通期業績

業績予想どおりの着地。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**

- | | | | |
|---------|--------|--------------|--------------------------|
| • 売上高 | 7.90億円 | (前期比△178百万円) | - 不採算案件の見送りと開発延期などが影響し減少 |
| • 売上総利益 | 5.15億円 | (前期比 △96百万円) | - 粗利率65%と高水準を維持 |
| • 営業利益 | 70百万円 | (前期比 +13百万円) | - 利益改善施策が奏功し、過去最高益 |

事業

- 継続受注**66%**と高い信頼と実績
- 衛星事業は計画を上回るペース
- ライセンス収入を見込むプロジェクトは**すべて計画通りに進捗**
- 新規案件は、不採算案件の見送りなどが影響し売上減少
- 営業強化のために**コンサルファーム連携と生成AIの施策を加速中**

組織

- 社員**44名** (うち正社員29名)
- 従業員1人あたり生産性**27百万円**の高付加価値人材
- 営業強化施策として、**技術提案ができる社員**にリソースを最適化
- 採用組織を2023年6月に発足し、**応募数は2倍のペース**
- 育成プログラムも揃え、若手戦力人材を増やす仕組みを構築中

今期の方針

2024年7月期 売上10億円 営業利益1億円

- **戦略系コンサルファーム連携**の効果が始まっており、すでに1億円規模の案件に着手。共同提案件数も昨年3倍ペース
- **生成AI関連サービス**、LLM開発では大手企業より3件受注
- **衛星解析事業**などの公募事業は好調で、すでに1億円以上の内定公示あり。官公庁との連携と入札経験を活かし、**AIに関する大型公募案件にも展開し**、すでに実績が出ている

中長期視点で売上高30%成長を実現する基盤の構築

- 19億円の純資産を活かした採用、M&A戦略、事業提携の加速

創業ミッション及び会社概要

取り巻く市場環境

AIソリューションの実績

競争環境及び比較優位性

中長期の成長戦略

財務情報

創業の目的

Mission

データ・AIを駆使した
最先端技術とビジネス
知見を用いて、
未解決の課題に挑み、
新しい社会を実現する

社名



異なる専門性を認め、知見をぶつけあい、
双方の高みを追求した
最高峰のソリューションを提供し続ける

社名の由来

ビジネスと技術、クライアントとベンダーのように対立する関係を超えて、お互いの専門性を真摯に認め合う共創を軸とし、高みを目指す者たちが出会う最高地点(RIDGE)を目指し、業界・社会へのインパクトを創造し続ける (Impact/Intelligence/Iterative)



会社概要

会社名 株式会社Ridge-i (リッジアイ)

所在地 東京都千代田区大手町 1-6-1

沿革 2016年7月 当社設立
2023年4月 東京証券取引所 グロース市場上場

社員数 44名 (役員、パートタイム社員含む。2023年8月時点)

経営陣 創業者 代表取締役社長 柳原 尚史
取締役 小松 平佳
取締役 市來 和樹
取締役 中井 努
社外取締役 西村 竜彦
社外取締役 椿山 善昭
社外取締役 (常勤監査等委員) 松本 範平
社外取締役 (監査等委員) 櫛本 健夫
社外取締役 (監査等委員) 齊藤 友紀



事業内容 AI・ディープラーニングを活用した事業戦略策定・ソリューション開発とライセンス提供
人工衛星画像の解析AIの提供

技術顧問 牛久 祥孝 (当社CRO)
玉木 徹 (名古屋工業大学 教授)
小野 峻佑 (東京工業大学 准教授)

主な受賞歴 内閣府主催 第4回 宇宙開発利用大賞 経済産業大臣賞
内閣府主催 第5回 宇宙開発利用大賞 環境大臣賞
ディープラーニング活用アワード

参画団体



NVIDIA
DXアクセラレーションパートナー



日本経済団体連合会(経団連)

共同研究



創業の背景

業界の課題を解決する革新的なAIソリューションを、パートナーと連携して実現する

技術動向の変化

IoT、DXトレンドによるデータの莫大な増加

第3次AI(ディープラーニング)の誕生と、驚異的な発展
(Transformer¹⁾、GPT-3²⁾等)

計算資源(GPU)の飛躍的な進化

巻き起こる課題

戦略系コンサルファームの提案とシステム実装とのGAP
(戦略策定者の技術知見の不足)

SIerと発注者の目標不一致
(システム導入時点で収益最大化)

従来のシステムとの融合

技術とビジネスの言語GAP
(シーズ発 vs ニーズ発)

個社課題に特化した小さなプロジェクトが量産

求められる社会ニーズ

コンサルでもSIerでもない。
AIソリューション共創パートナー



Ridge-i X

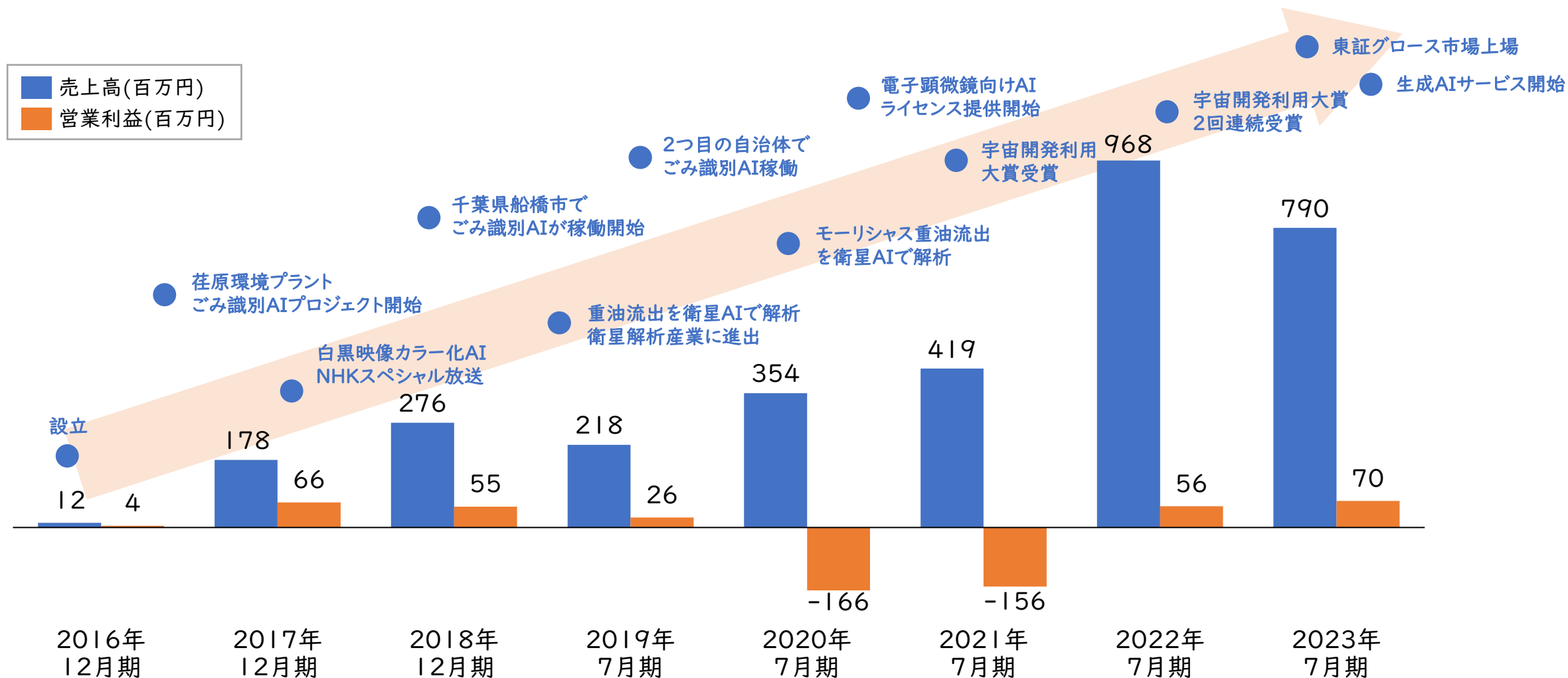
業界のリーディング
カンパニー

- 個社だけでなく、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を組み合わせることで、革新的なソリューションをスピーディに提供

1. 自然言語処理分野で利用されるAIモデル
2. 文章の生成、文章の要約、質問への回答、翻訳などに活用できる高性能な言語モデル

会社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

ビジネスモデル: カスタムAIソリューション事業



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

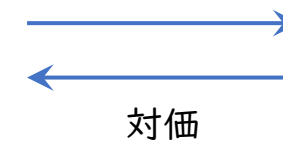
- AIの使用量、利用台数に応じたライセンスフィー
- パートナー企業の事業収益に応じたレベニューシェア

AI/DX活用の戦略策定
及び各種AI¹⁾の開発、
運用保守



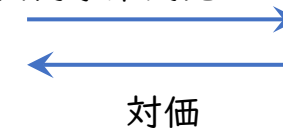
顧客企業

解析レポートの提供



顧客企業

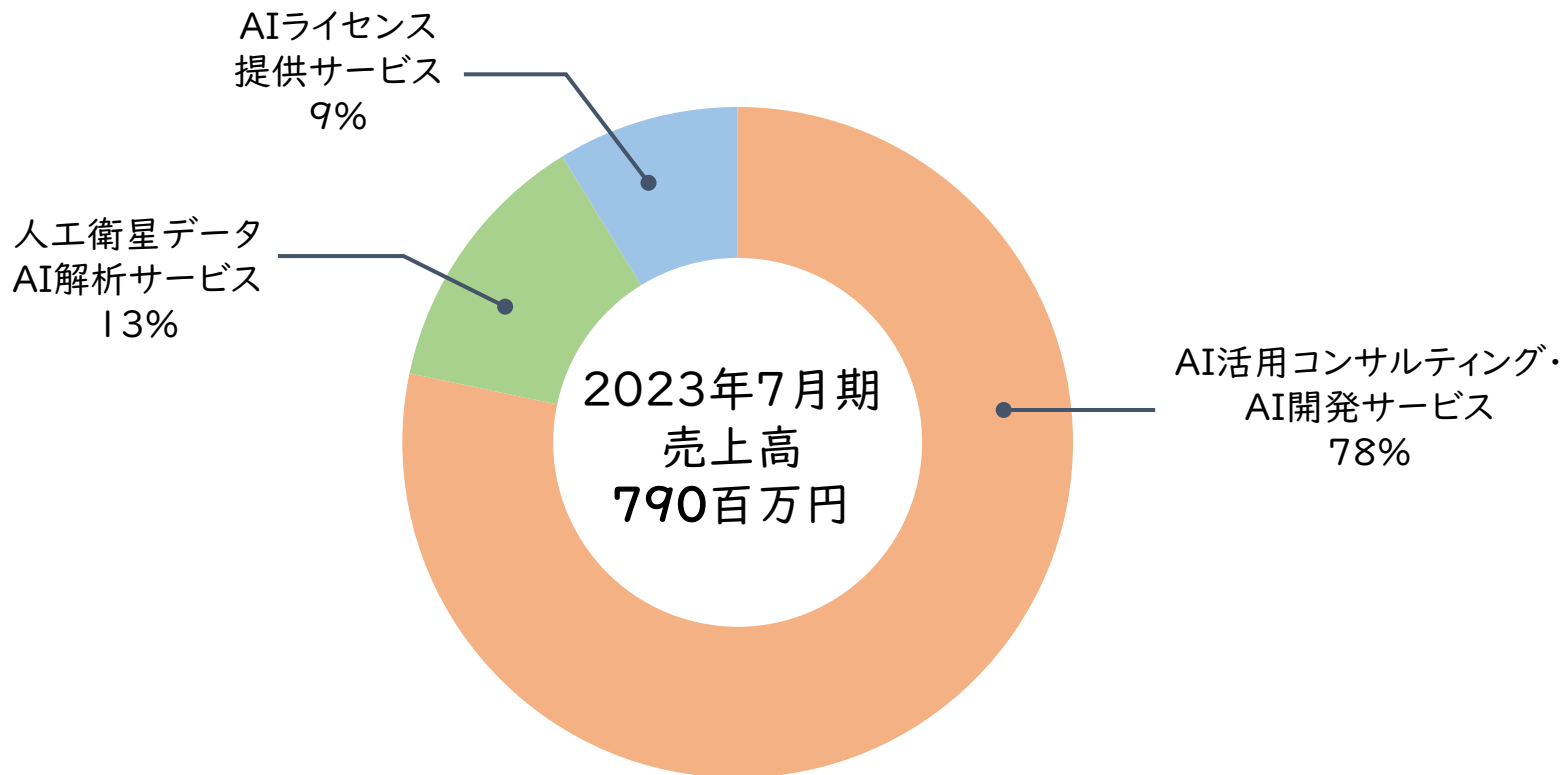
AIプログラム
AI利用ライセンスの提供
共同事業開発の立案



1. 画像AI、最適化AI、数値分析AI等

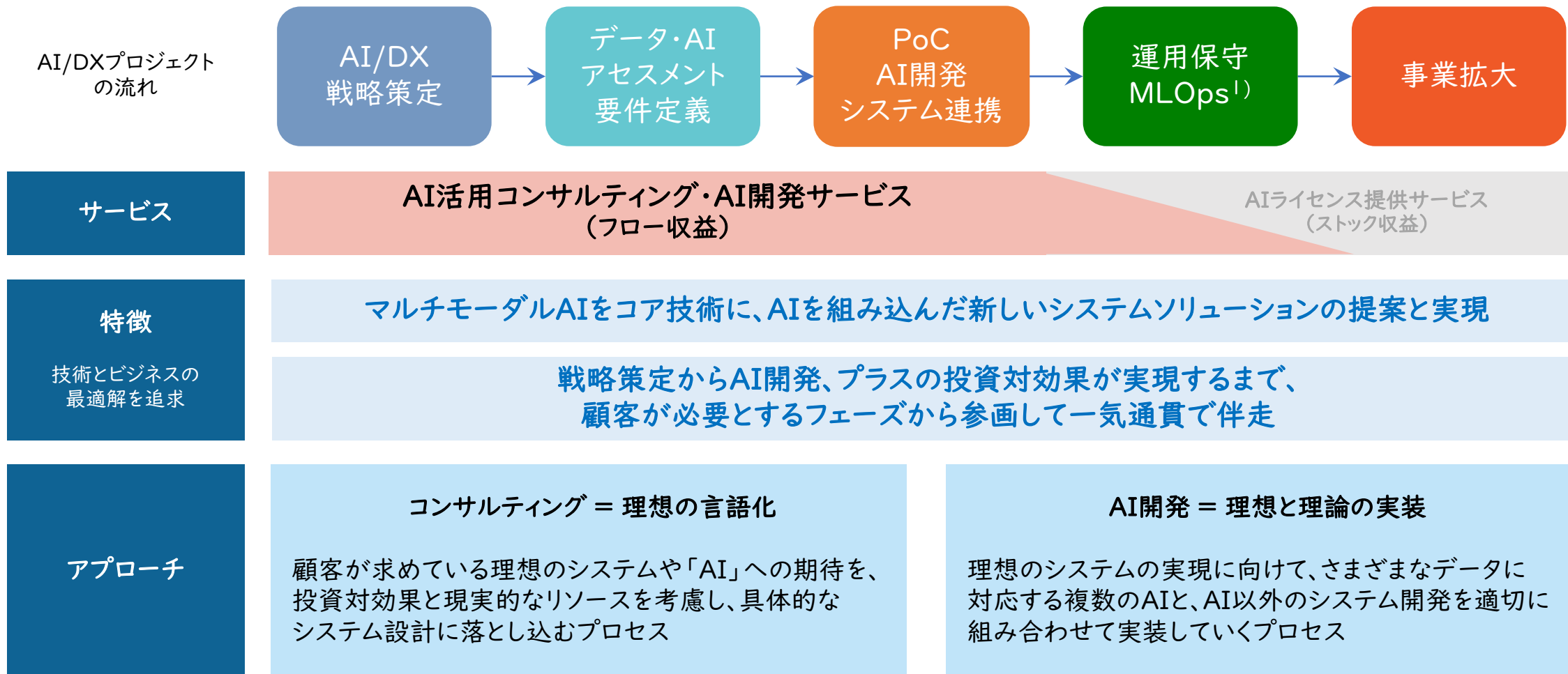
売上構成

2023年7月期の売上構成比は、「AI活用コンサルティング・AI開発サービス」による収益が78%と大半を占めている。



AI活用コンサルティング・AI開発サービス

マルチモーダルAIをコア技術とする最先端のAIが組み込まれた、技術とビジネスのバランスが取れた最適なソリューションを提案し、開発。効果を顧客が定性的・定量的に体感できるまで、一気通貫でサービスを提供

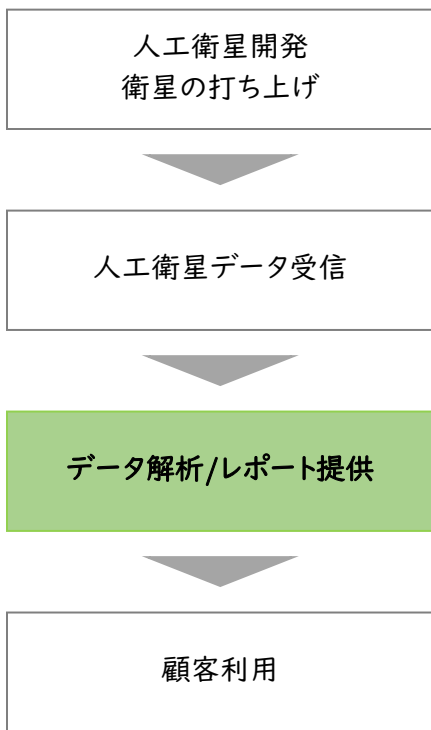


1. 「Machine Learning Operations」の略。機械学習モデルを活用した業務プロセスを維持・改善するための活動やプロセス。データ監視や機械学習モデルの維持管理、モデルの改善開発・実装等を行う

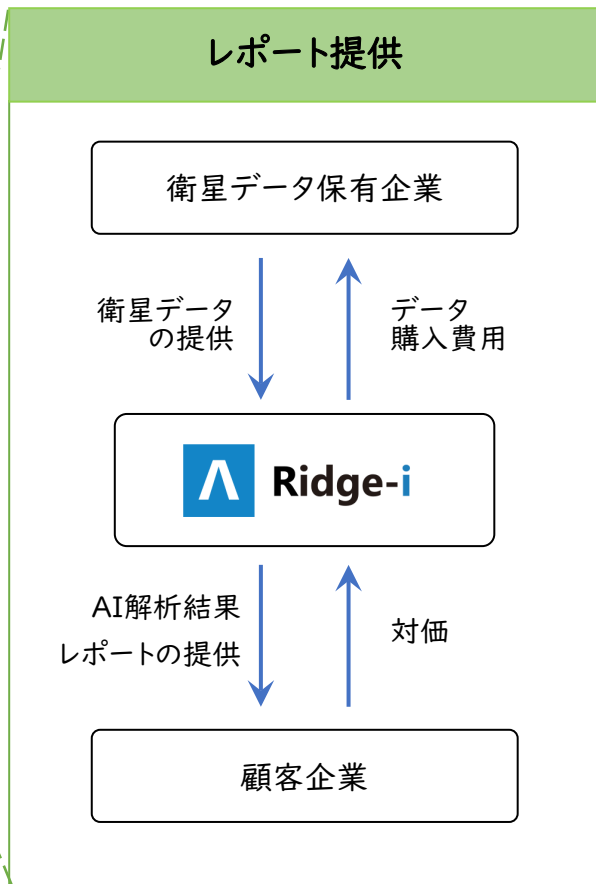
ビジネスモデル: 人工衛星データAI解析サービス AIライセンス提供サービス

人工衛星データAI解析サービス

人工衛星データ利用の流れ



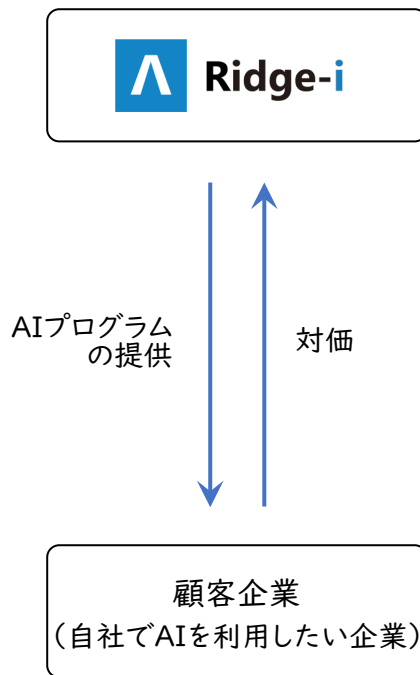
レポート提供



AIライセンス提供サービス

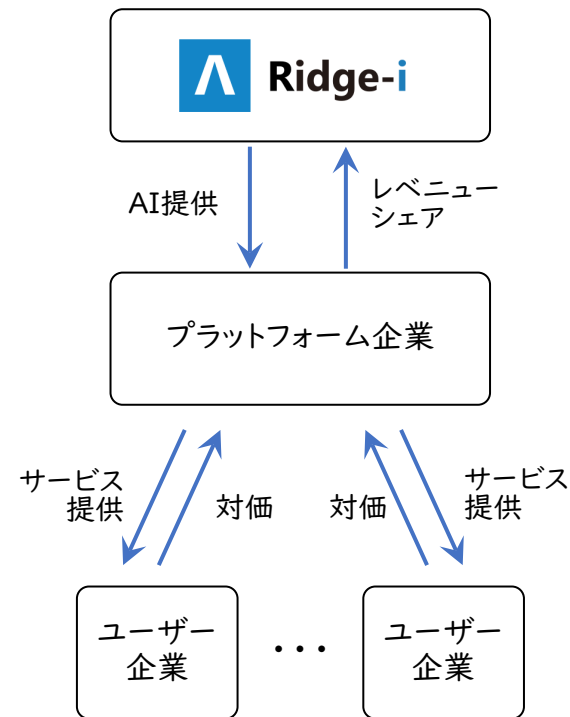
直販型

AI開発サービスを提供した企業が直接利用する。顧客企業の利用頻度に合わせて、AI利用ライセンス代を対価としてもらう



レベニューシェア型

すでにサービスを持っているプラットフォーム企業にAIを提供。ユーザー企業の利用量に応じて、対価をもらう



実現するための体制

3つの強みに精通したプロフェッショナルが、1つの課題にワンチームとなって挑む

本質的な課題を適切なアプローチで解決する

AI

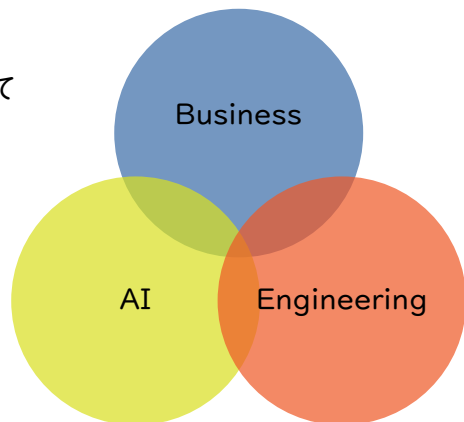
- ディープラーニング・機械学習・最適化など幅広い分野に精通
- 少ないデータで高精度を実現
- ラベルなしデータにも対応できる、独自のAIとノウハウを保有
- 特許、国際学会論文多数

Engineering

- AIを使いこなし、システムソリューションとして現場まで届ける力
- 製造業・インフラ産業に耐える信頼性の高いシステム構築力

Business

- コンサルティングファーム出身者を中心とした顧客課題の理解力
- 複数の部門（研究開発、事業部、IT等）と階層（経営層から現場担当者）を巻き込み、経営と現場をつなぐプロジェクトマネジメント
- 社外パートナーの専門的な知見を活用する仕組み



1つの課題にワンチームで挑戦

エンジニア (機械学習エキスパート)

- 卓越したエンジニアリングスキル
- 幅広いAIの知見と蓄積された実用的なAI実装ノウハウ

リサーチ エンジニア

- 高いリサーチ能力とエンジニアリング能力
- 最新の研究成果を素早く実用化

テクニカルソリューション エンジニア

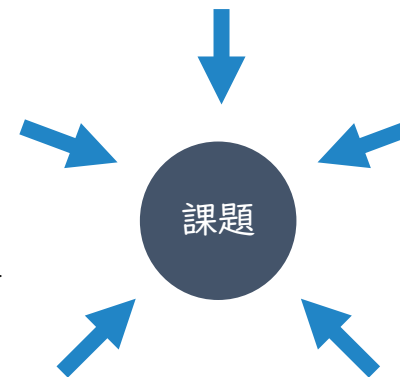
- ビジネスとエンジニアリングの双方を熟知
- 最適な技術を選択し組合せを提案

研究者

- 情報理論・信号処理・機械学習の研究者
- 難関国際学会での採択経験

ビジネスコンサルタント

- お客様の課題を的確に設定
- 技術課題に落とし込む設計力



カスタムAIソリューション業界マップ

創業から7年で、各業界のリーディングカンパニーとの共同事業を多数実現

(一部抜粋 順不同)

製造業(自動車)



通信



放送

NHK

NHKアート

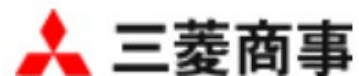
製造業(全般)



荏原環境プラント株式会社



商社/コンサルティング



建築



映像プラットフォーム



宇宙・衛星・環境

JAXA RESTEC



WorldLink
& Company

経営陣一覧 RIDGEを実現するプロフェッショナル集団



柳原 尚史

創業者 代表取締役社長

2016年にAIを中心とした先端技術の可能性を、ビジネス・社会に提案・適用し、新しい社会を創ることをミッションとして、Ridge-iを創立、現在に至る。宇宙・衛星開発の公職にも複数携わり、衛星データへのAI活用の提言を続けている。外資金融機関でアルゴリズム取引・高頻度取引など、先端技術を実用化させる経験が豊富。証券アナリスト検定会員など保有資格多数

主な職歴: NTTコミュニケーションズ、HSBC Japan、
大和証券キャピタルマーケットズ、ブラックロック・ジャパン



小松 平佳

取締役

プロフェッショナルサービス事業部 コンサルティング部長

SUBARU、ボストン コンサルティング グループを経て2017年にRidge-iに参画。重工業・プラント・運搬機器メーカーなどのさまざまなクライアントへのAIを始めとした先端技術戦略・ロードマップの策定支援や、AIの実ビジネス・実運用への導入支援に従事

主な職歴: SUBARU (元 富士重工業)、ボストン コンサルティング グループ



市来 和樹

取締役

プロフェッショナルサービス事業部長 兼 開発部長

最先端技術に興味を持ちベンチャー企業を経て2018年にRidge-iに参画。プロジェクト責任者として、要件定義から運用までワンストップでクライアントに伴走した経験を多く持つ。ディープラーニングなどの先端技術をビジネスで活用させるため、技術とビジネスとのブリッジが得意分野



中井 努

取締役

管理部長

監査法人では上場企業や外資系企業を対象に会計監査やコンサルティング業務に従事。事業会社では経理マネージャーから財務部門を中心に管理部全般を管掌。2019年にRidge-iへ参画し社内管理体制の強化に取り組み東証への上場を主導

主な職歴: あずさ監査法人、エーピーカンパニー取締役



西村 竜彦

社外取締役

主な職歴: ソニー・エリクソン、
INCJマネージングディレクター



椿山 善昭

社外取締役

主な職歴: バルカー常務執行役員



阿部 大志

執行役員

プロフェッショナルサービス事業部
開発部副部長



横山 慶一

執行役員

プロフェッショナルサービス事業部
コンサルティング部副部長



勝本 徹

経営顧問

主な職歴: ソニー 元副社長兼最高技術責任者



目次

創業ミッション及び会社概要

取り巻く市場環境

AIソリューションの実績

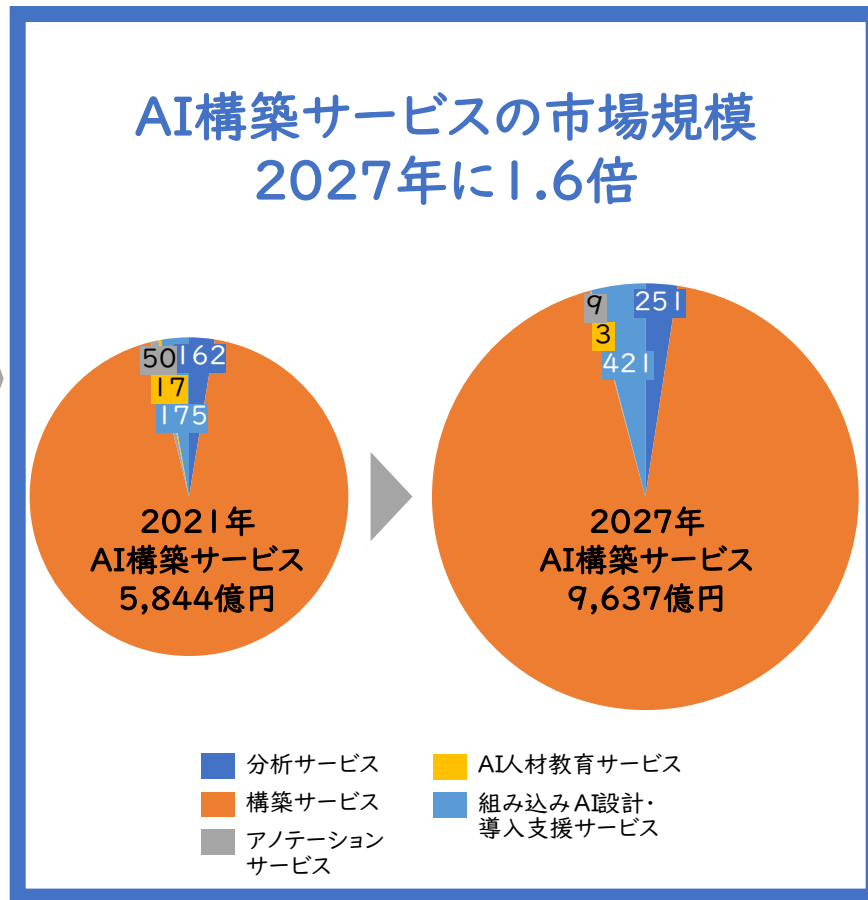
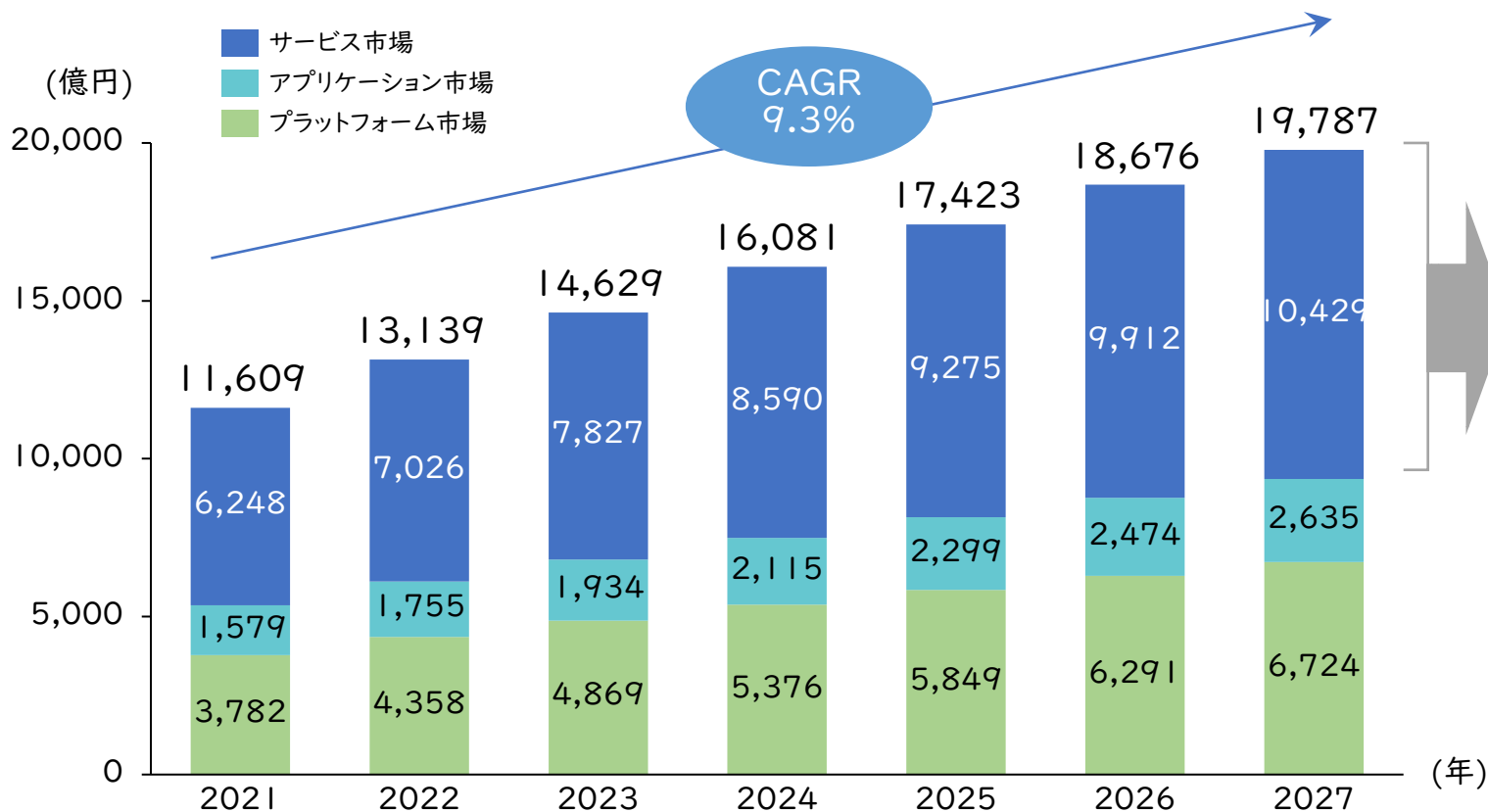
競争環境及び比較優位性

中長期の成長戦略

財務情報

AIの市場規模（国内AIビジネス市場）

国内のAI市場は2021年の1.1兆円から2027年に1.9兆円とさらなる成長を見込む。
サービス市場の中で、AI構築サービスは2027年に9,637億円と大きなシェアを占める

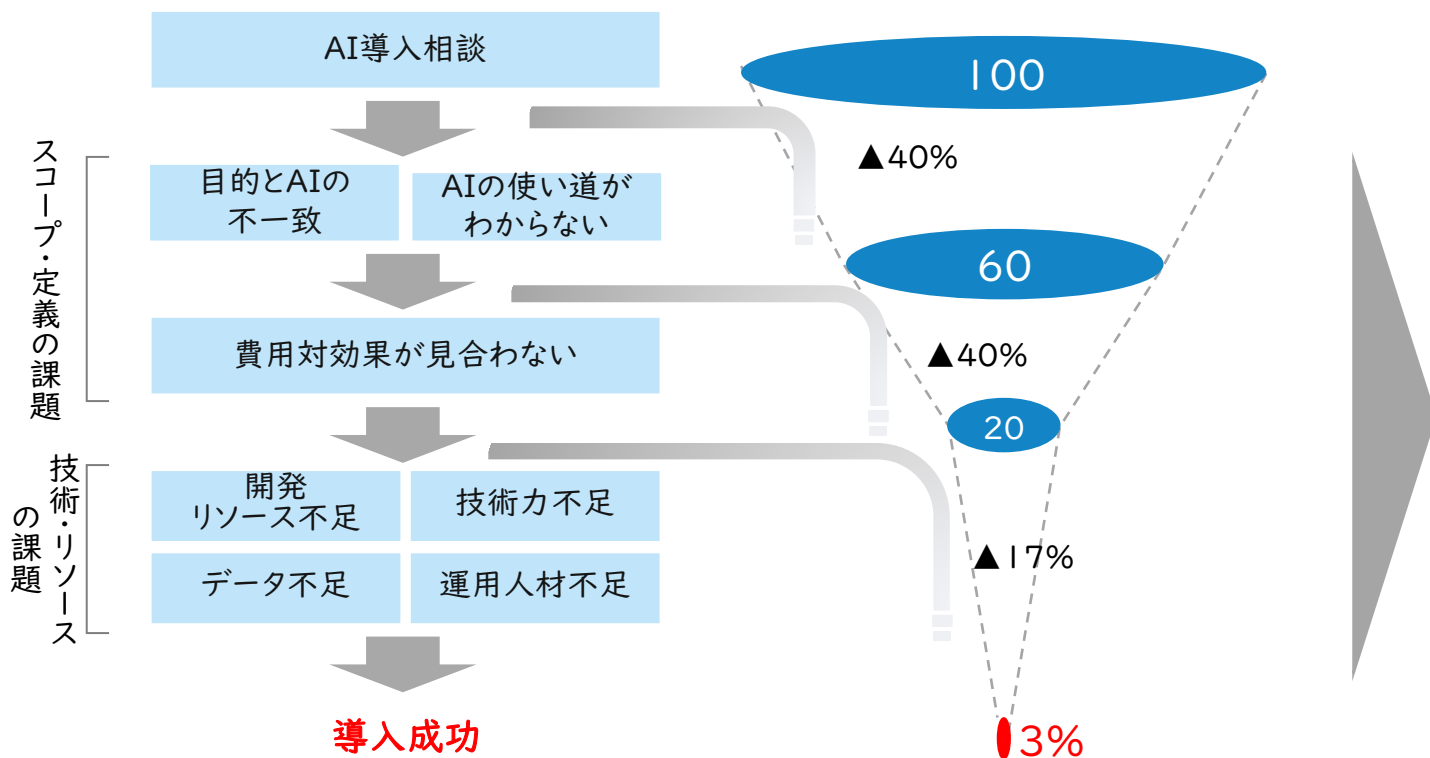


Note: AI構築サービスは、AIに係るコンサルティング企業及びSI（開発・保守・運用を提供する企業）が含まれる
Source: 富士キメラ「2022 人工知能ビジネス総調査」

AI市場の導入率と課題 低いAIプロジェクト成功率

日本のAIプロジェクトの成功率は3%と低く、AI導入が進まないことが課題。
AIプロジェクトの進め方を熟知し、費用対効果を満たすプロジェクトを設計できるプレイヤーが必要

国内のプロジェクト成功率は3%



Ridge-iの考える課題仮説

国内のプロジェクト成功率が低い理由

顧客企業側の課題

- ・ 投資対効果を見据えたAIプロジェクトを設計できる人材不足

システム開発側の課題

- ・ 目的を理解したAIシステムを設計できる人材が不足

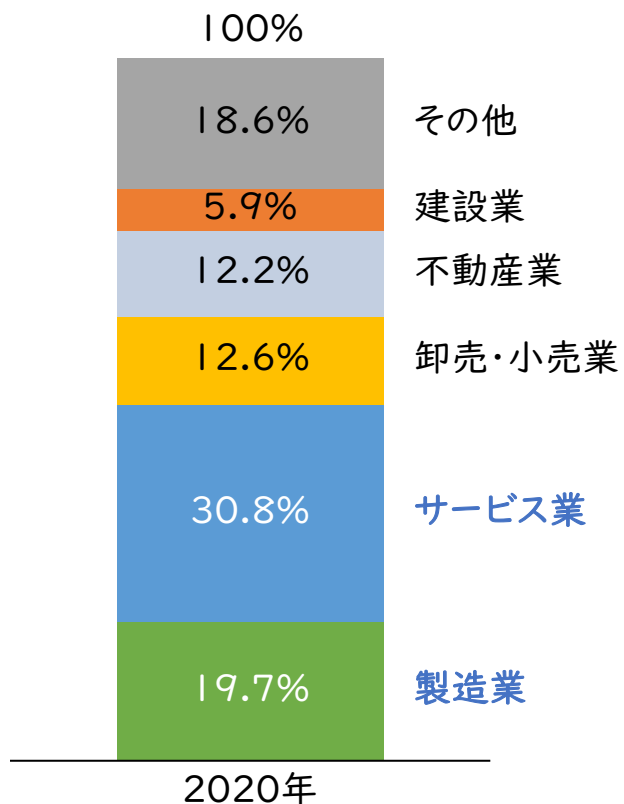
両者の課題

- ・ 従来のウォーターフォール型の開発手法による仮説検証の不足

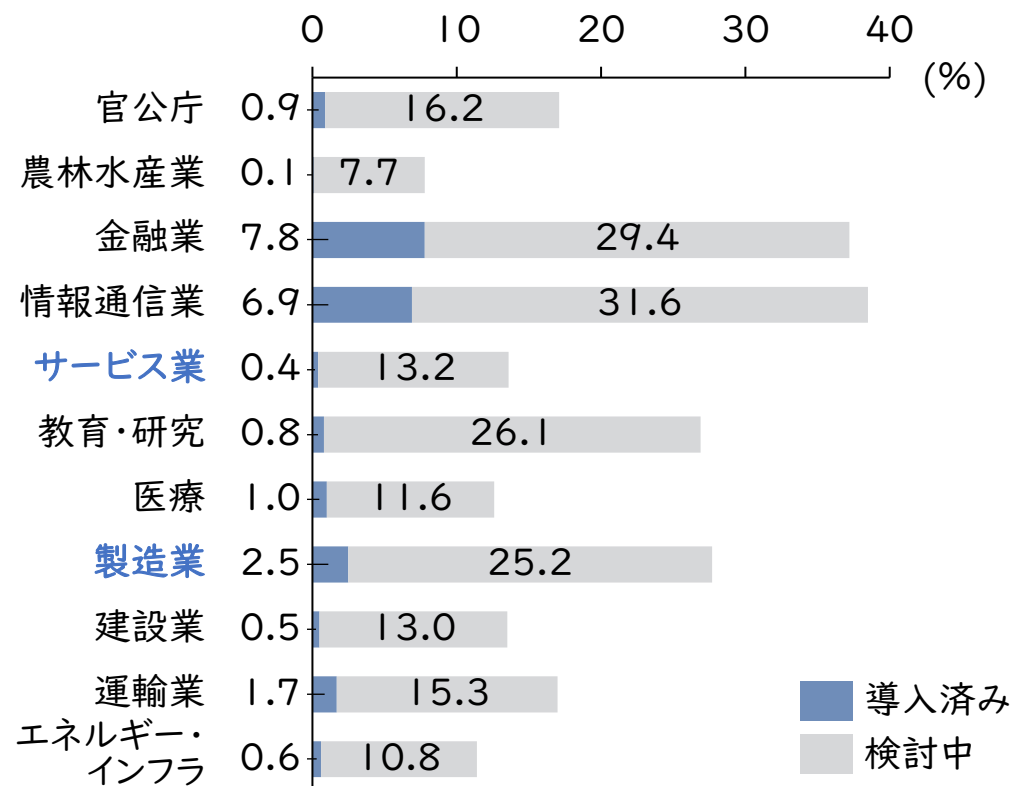
Ridge-iが狙う市場① AI導入の空白地 製造業・サービス業が抱える課題に注目

金融・情報通信業以外ではAI導入が進んでおらず、AI活用の効果はどの業界でも大きい

業種別GDP構成



日本市場の業界別AI導入率

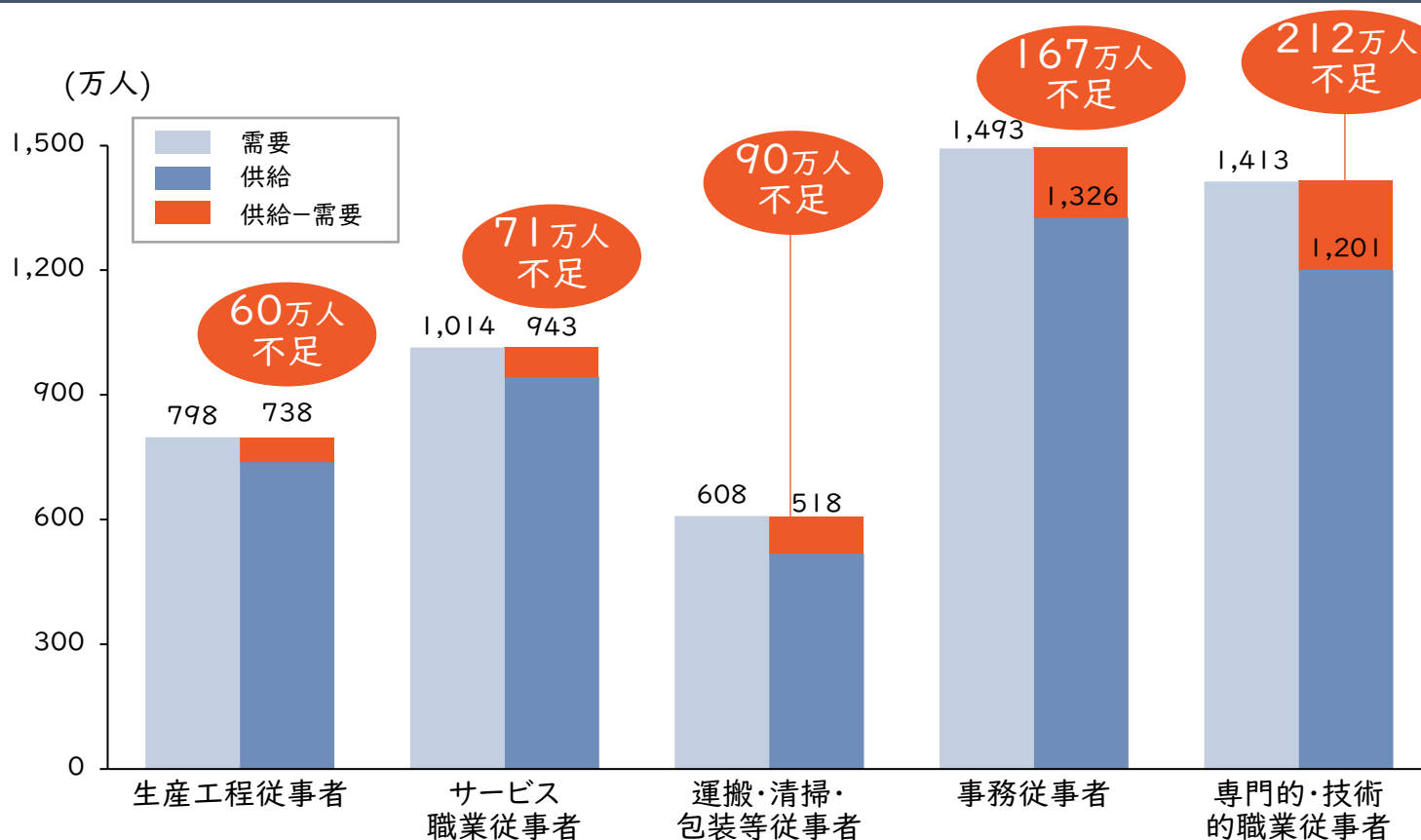


Source: 内閣府「2020年度(令和2年度)国民経済計算年次推計」(2021年12月); MM総研「人工知能技術のビジネス活用概況」(2017年)

Ridge-iが狙う市場② 人材不足の解消及び熟練作業員の知見・ノウハウをシステムするAI

日本の人材不足は2030年には660万人と見込まれる。中でも、製造業に多い専門的・技術的職業従事者の不足は212万人となり、AIによる生産性の向上が期待されている

職業別に見た人手不足



専門的・技術的職業従事者の
人手不足解消の経済効果

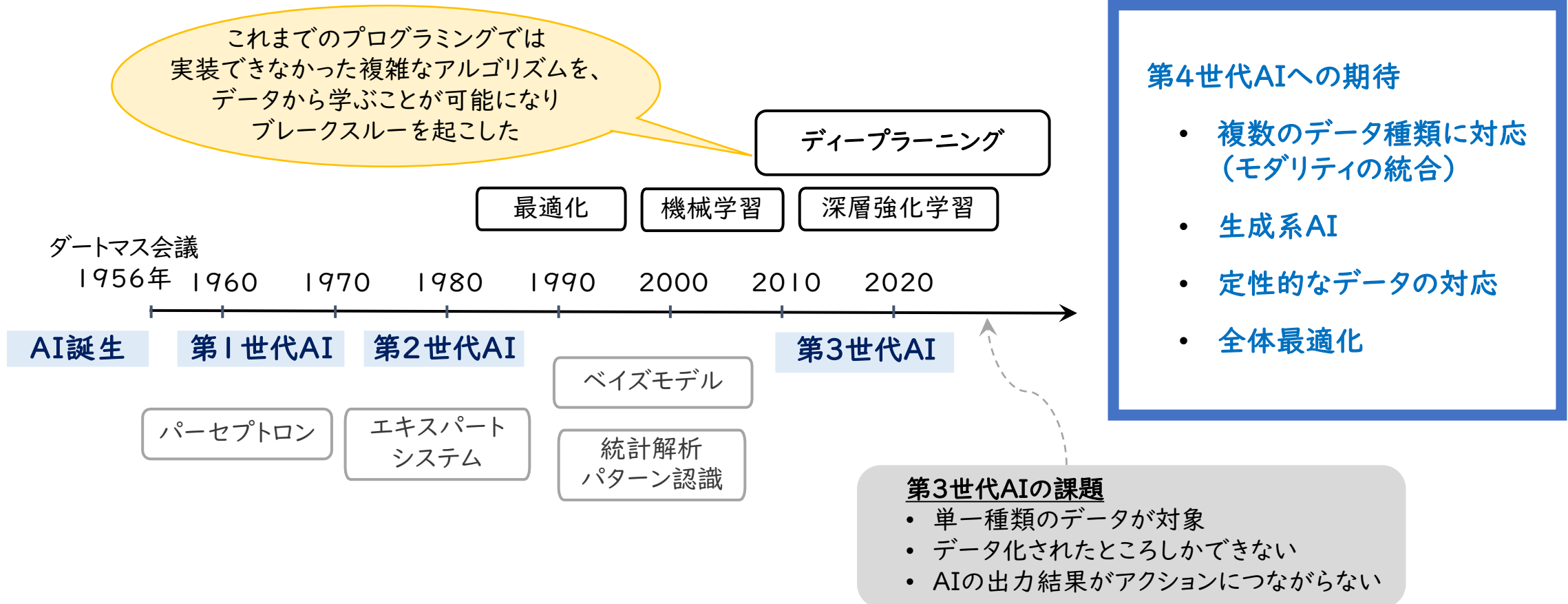
市場規模 9.3兆円

(212万人 × 平均給与440万円)

技術動向: AIは第3世代から第4世代に期待が高まっている

NEDOによる今後10年間のAIアクションプランでは、取り組むべき第4世代AI技術として「**モダリティの統合**」(データ種類をまたぐAI)があげられている

AI研究の流れと次なる進化





目次

創業ミッション及び会社概要

取り巻く市場環境

AIソリューションの実績

競争環境及び比較優位性

中長期の成長戦略

財務情報

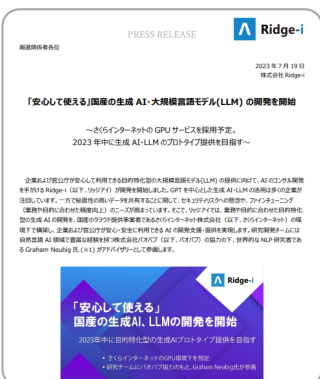
新商品・サービスなど直近の進捗(2023年5月~9月のプレスリリース)

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)

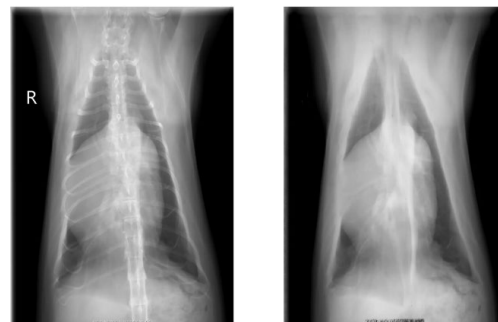
NVIDIA社、W&B社、GDEPアドバンス社と生成AIソリューションセミナーを開催



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



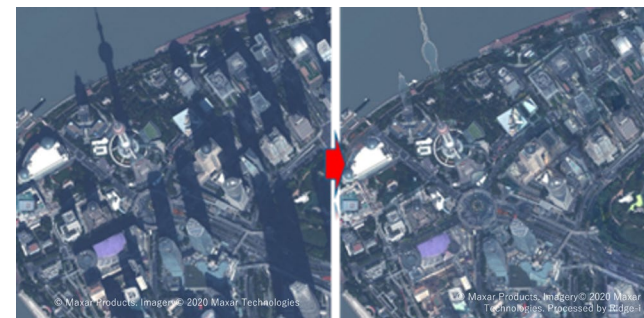
- (左) 猫の胸部のレントゲン画像。骨が重なり、観察対象の臓器がわかりづらい
- (右) 骨除去AI技術を施した画像。骨で見えなかった箇所が再現されて、目視で確認できるようになった

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わかりづらい
- (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。公募案件は、協力提案も含めて展開

カスタムAIソリューション事例 (1) ごみを見極める「目」をマルチモーダルAIで再現

ごみピット¹⁾を撮影してごみの種類をAIが自動判別。ごみの攪拌や焼却炉へ投入するクレーンの自動運転を16%から89%まで増加させた。

千葉県船橋市を含む複数の自治体で稼働中

パートナー企業



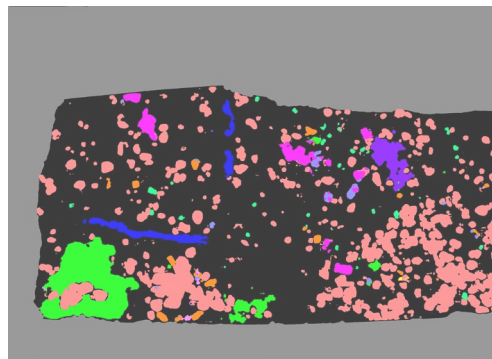
荏原環境プラント株式会社

ソリューションの概要

ごみピット全体を撮影



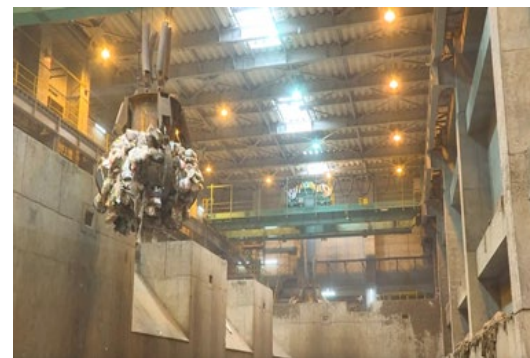
ごみピットの写真から AIが
ごみ種別を行う



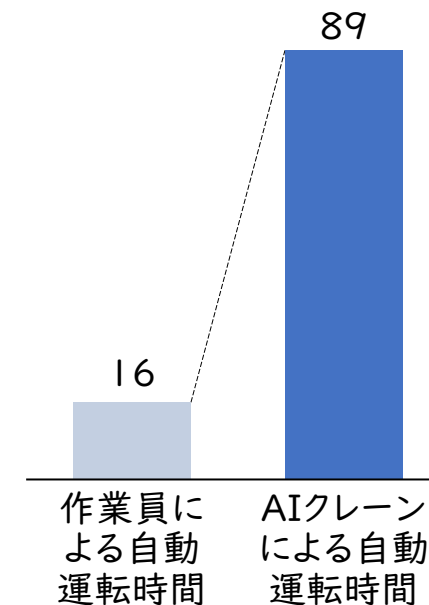
ごみ袋
汚泥
剪定枝

など自治体に応じて種別をAIが行う

運転員が行っている作業を
学習したAIクレーンが焼却
までに必要な操作を行う



自動運転時間が**5倍**
保守作業以外は
ほぼ自動運転が可能に



1. ごみ収集車から集められたごみを貯蔵する50mプールサイズのスペース

カスタムAIソリューション事例 (2) 自動車製造の品質検査員の「目」「手触り」の感覚を定量化

塗装の評価、燃焼状態の反応、流体の状態の判断など、静止画のディープラーニングでは解けない課題を動画を含めたマルチモーダルAIと感性評価AIで解決する

マルチモーダルAIに感性評価AIを組み込み、熟練者の感性を定量化

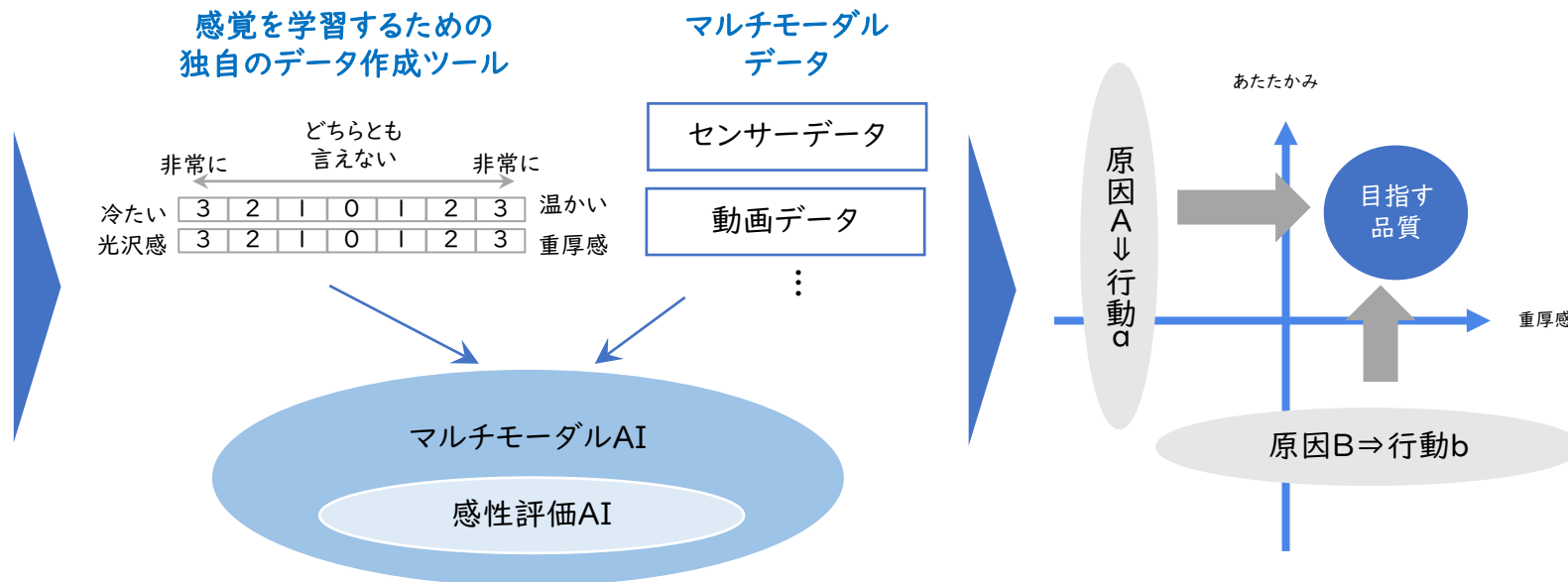
ソリューションの概要

熟練の品質検査員のみが行える目視判定技術。感覚の揺らぎ、曖昧さ、複雑さがあるため、学習データが作成できず、静止画のディープラーニングでは難しい



感覚を学習するための独自の学習データ、作成ツールとアルゴリズムにより、判断軸を言語化し、感覚と最適なデータでAIを学習

熟練者と同じ評価軸を、感性評価AIにより定量化して表現することに成功。品質改善方針もAIが提案する



カスタムAIソリューション事例 (3) 生成系AIによるNHKスペシャルの映像制作

白黒映像カラー化

映像のセルを1枚着色するだけで、
同一シーンの映像を自動でカラー化した

作業工数が**60%削減**

元画像



AIが彩色したもの



4K鮮明化

赤外線画像を地上波放送品質の解像度に引き上げた

依頼から納品まで**2週間**



2022/11/26放映 NHKスペシャル
「OSO(オン)18 ~ある“怪物ヒグマ”の記録~」

衛星画像解析

衛星画像を分析し、海外紛争による建物の崩壊を視覚化した

依頼から納品まで**2週間**



2022/4/17 放映 NHKスペシャル
「忘れられゆく戦場~ミャンマー 泥沼の内戦~」



目次

創業ミッション及び会社概要

取り巻く市場環境

AIソリューションの実績

競争環境及び比較優位性

中長期の成長戦略

財務情報

当社の競争優位性

- ① 高度な要求に応えるAI技術力
 - ・ 日本有数のAI技術水準
 - ・ 4つのコア技術
- ② 豊富な使えるAIエンジン
- ③ ビジネスと技術のバランスの取れた「使えるAI」へのこだわりと実績
- ④ 事業共創と先行投資によるシナジー効果
- ⑤ ESG・SDGs活動への積極参加による社会発信

① 高度な要求に応えるAI技術力：日本有数のAI技術水準

他のAIベンチャーでは解けない課題に挑む高度な技術人材

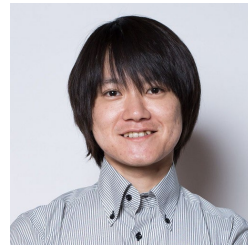
経営トップが技術エキスパート



柳原 尚史 CEO

- 外資金融機関でアルゴリズム取引・高頻度取引などの開発経験
- 経済産業省 政府衛星データのオープン&フリー化及びデータ利用環境整備事業 ステークホルダ委員会 委員
- 建築情報学会 発起人
- AIデータ活用コンソーシアム 理事

さまざまなAIに精通した技術顧問



牛久 祥孝
CRO

- 電子情報通信学会 PRMU研究会 幹事
- 人工知能学会 論文誌編集委員
- 東京大学 大学院情報理工学 博士
- ディープラーニング・マルチモーダルの専門家。トップレベルの国際学会で論文採択回数20回超
- 被引用数2500回以上の人工知能研究の第一人者

高度な学術ネットワークとの連携

国立大学院卒の
エンジニアが中心

75%

国際学会に論文採択

12 件

国立大学との共同研究



玉木 徹
名古屋工業大学
教授

- 名古屋大学にて博士(工学)
- コンピュータビジョンや映像理解の専門家で、膨大な研究業績を持つ
- ベイズ推論やスパースモデリング、コンピュータビジョンなどの著名英文書籍を翻訳し、UdemyやYouTubeでも講義を多数公開中



小野 俊祐
東京工業大学
准教授

- 東京工業大学にて博士(工学)を半期短縮修了
- 画像・信号処理や数理最適化、リモートセンシングの専門家
で、特に凸最適化では講演多数
- IEEE Signal Processing Society (SPS) Japan Young Author Best Paper Award や船井学術奨励賞など受賞多数

① 高度な要求に応えるAI技術力：4つのコア技術

通常のディープラーニングに加えて、独自のアルゴリズム・コア技術で、「使える」AIを作成

| AIプロジェクトで起きる主な課題 | Ridge-iのコアAI技術 | 概要 |
|---|----------------------------------|--|
| <p>1つのデータでは判断できない (画像と音の両方が必要)</p> | <p>① マルチモーダルAI</p> | <p>画像・音声・数値・文字など、様々なデータ種類に対応したAIを組み合わせ、センシング方法からAIの出力に基づく人の行動も踏まえた上で、1つのAIソリューションシステムとして提供</p> |
| <p>学習用データが足りない 学習用データ作成が手間</p> | <p>② 少ないデータで精度を上げる 仕組み</p> | <p>事前学習、学習データの加工、独自のディープラーニングなどを組み合わせ、必要とする学習データ量を削減するノウハウ。実験で25%のデータ削減効果が認められ、国際学会で論文採択</p> |
| <p>汎用性が低い(天候に左右される等) AIが学習していないケースへの対応</p> | <p>③ 最適なAIを自動で組み合わせる 仕組み</p> | <p>入力したデータを分析するAIが、複数の前処理AI^{※1}や物体検出AI^{※2}から、最も精度が高くなるAIを選び出す仕組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ※1: 画像のノイズ削減や色調補正などを行うAI ・ ※2: 画像中の物体の有無を判定するAIと、位置を推定するAI |
| <p>定性評価が関わり学習データの 作成が難しい</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 個人差や、熟練作業員が見極める微妙な差異 | <p>④ 感性評価AI</p> | <p>学習データの作成が難しい、感覚や定性的な評価軸を学習できるAI。ディープラーニングと機械学習を組み合わせた独自のAI技術であり、熟練職人の感性を定量化するために使われる</p> |

Ridge-iのコアAI技術 第4世代AI「マルチモーダルAI」

「マルチモーダルAI」とは

センシング技術と出力方法の選定に加えて、**画像・音声**など様々なデータに**対応**したAIを組み合わせることで、人間の作業を再現するAIソリューションシステムにする技術。

「感性評価AI」は**感性の定量化**も可能にする独自AIアルゴリズム

正しい技術を組み合わせる

データ

画像 動画 音声 文字 数値

AI・分析テクノロジー

感性評価AI ディープラーニング 機械学習 最適化

センシング技術

照明 カメラ 振動センサ LiDAR

計算環境・出力方法

API接続 エッジ クラウド サーバ ロボットアーム

1つのディープラーニングだけでは解けない課題を、マルチモーダルAIで解決した実績があります

人間の作業は1つのAIでは表現できない

- 複数のデータ種類
- データの取得方法に依存
- 個人の感性の違い
- AIの結果を判断につなげる必要性

② 豊富な使えるAIエンジン

カスタムAIソリューションの実績で培ったAIエンジンとノウハウを効率的に活用

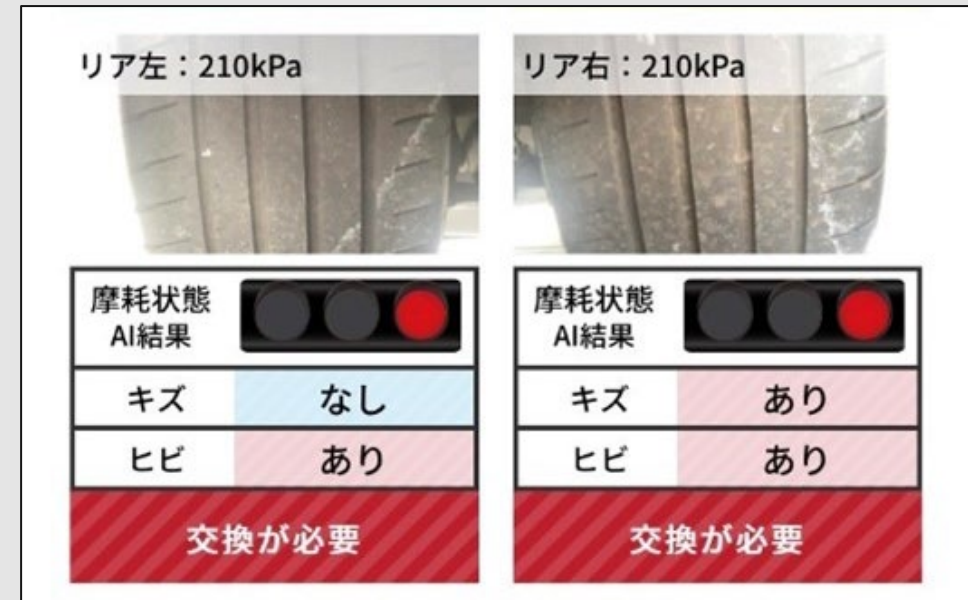
▼ 製造業 ▼ ▼ 宇宙・人工衛星 ▼ ▼ 小売・防犯 ▼ ▼ 建築・プラント ▼

| | | | |
|-------------------------|---------|-------------------|--------------------------|
| 外観検査 (良品学習) | 雲検出 | 侵入検知 | エネルギー 需要予測 |
| ごみ識別・分類 | 影検出・影除去 | 衣類大量盗難検知 | 冷暖房 自動最適運転 |
| マルチセンサー 予知保全 | 土砂崩れ | 危険状態・ 熱中症検知 | 導線解析 |
| 画像分類/画像認識 | SAR解析 | 行動検知 (転倒・拳手等) | 設計支援 |
| 行動・姿勢判定 | オイル流出 | 自動顔モザイク | ▼ 物流 ▼ |
| カラー化・超解像 | 森林伐採 | 間取り図 マッピング | 荷積み最適化 |
| 3D点群解析・ ノイズ除去 | 建物増減 | 混雑状況の計測 | ピッキング導線 |
| 燃焼状態・煙判定 「Deep Fire」 | 耕作放棄地 | 入退場カウント | 物流倉庫 設計支援AI 「ALPS」 |
| ラベルなし 官能検査AI | 農作物判定 | 姿勢・服装での 同一人物判定 | フォークリフト 導線解析 |

住友ゴム様との事例

ダンロップのAIタイヤ点検ツール (摩耗状態を3段階で表示) を提供。画像認識AI技術を応用させたことで、他社で半年かけても精度が出なかったものを3ヶ月で提供した

企画からアプリ化まで 3ヶ月で提供



③ ビジネスと技術のバランスの取れた「使えるAI」へのこだわりと実績

技術とコンサルテーション力を駆使し「使えるAI」を現場まで提供するプレーヤー。
プロジェクト成功率3%¹⁾と言われる中で、実社会で使われる事例を複数所有



1. 経済産業省「戦略的基盤技術高度化・連携支援事業(中小企業のAI活用促進に関する調査事業)」(2020年3月)

④ 事業共創と先行投資によるシナジー効果

事業を通じて業界の動向を先読みし、AIの活用余地の大きい領域へ先行投資。
すでに、衛星解析AIとデジタルツインAIはサービス化が実現

(1) 発見したAIポテンシャルの
大きい市場機会に積極的に取り組む

(2) 先行して獲得した知見から、リーディング
ポジション同士で新しい事業共創テーマを提案



1. 3D計測や航空レーザー測量で取得したデータを3次元の直交座標 (x, y, z) 上に点で示したもの
2. 現実世界の情報をもとに仮想世界にコピーを構築し、さまざまなシミュレーションを行う技術

⑤ ESG・SDGs活動への積極参加による社会発信

社内投資で環境モニタリングAI・社会活動モニタリングAIを展開。メディア掲載や受賞歴多数



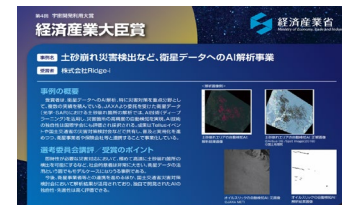
メディア掲載

- テレビ東京 ワールドビジネスサテライト
 - NHK沖縄
 - Yahoo!ニュース
 - NHKスペシャル
 - BS11「NEXT Company」
 - 日本経済新聞
 - 日経産業新聞
 - 日刊工業新聞
- その他、業界専門誌及び雑誌掲載等

内閣府主催 宇宙開発利用大賞 連続受賞

第4回 経済産業大臣賞

土砂崩れ災害検出など、衛星データへのAI解析事業



第5回 環境大臣賞

SDGs課題と環境変化を衛星で発見「GRASP EARTH」





目次

創業ミッション及び会社概要

取り巻く市場環境

AIソリューションの実績

競争環境及び比較優位性

中長期の成長戦略進捗

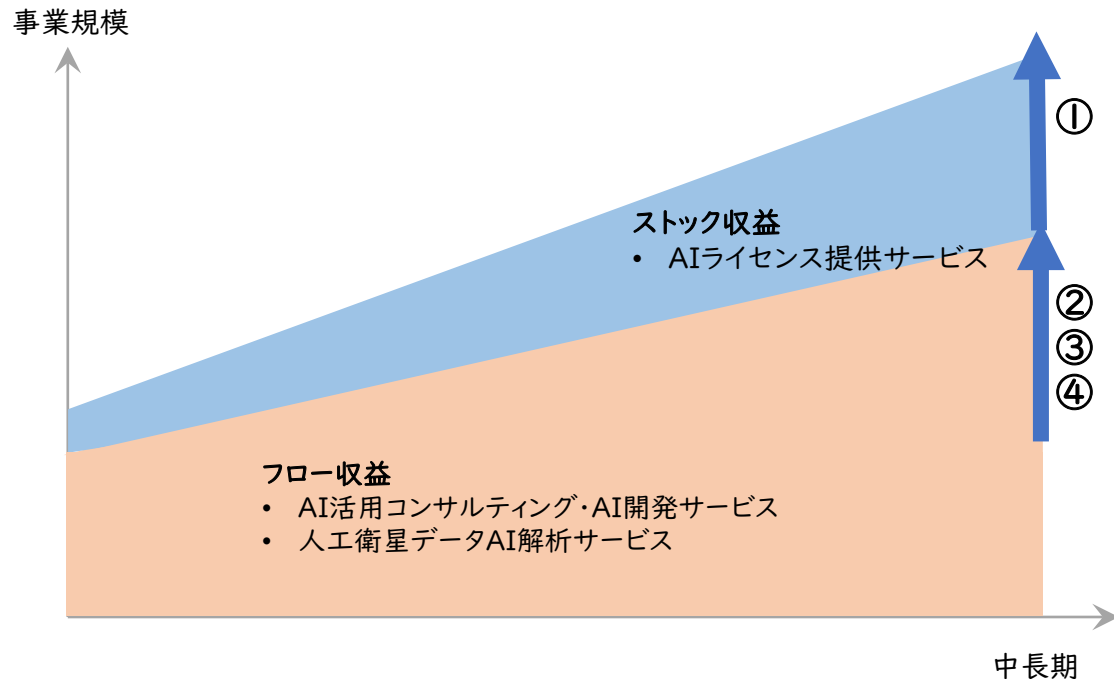
財務情報

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、2022年7月期のストック収益率を全体3%から、今後比率を3倍程度に上昇させ、安定した収益構造を目指す(2023年7月期実績:13%)



成長に向けたアクションプラン(3か年計画) 2023年7月期~2025年7月期

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

各ドライバーの進捗（2023年4月以降のアップデート）

生成AIと衛星関連のサービスを中心に、具体的な対外発信を強化

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

- ・ 荏原環境プラント社及びバルカー社との共同プロジェクトは、予定通り運用フェーズに移行。プロジェクトの進展は安定して継続
- ・ 新規にストック収益を狙える大型プロジェクト数を増やすために、コンサルファーム連携の成否がカギ

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 大規模な事業共創案件の獲得

- ・ 昨年からの連携が奏功し始め、すでに1億円規模の案件に着手済み
- ・ 顧客への共同提案の件数は去年の3倍に増加
- ・ 戦略系コンサルファームのパートナー及び顧客経営層と連携できるメンバーが集中できるように組織体制を最適化中

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

- ・ 生成AI活用コンサルサービスのリリース。すでに大手企業より3件受注
- ・ さくらインターネット社とLLM（大規模言語モデル）の共同研究に着手
- ・ NVIDIA社との共同セミナーなどを通じ、研究開発案件の獲得に向けて活動中

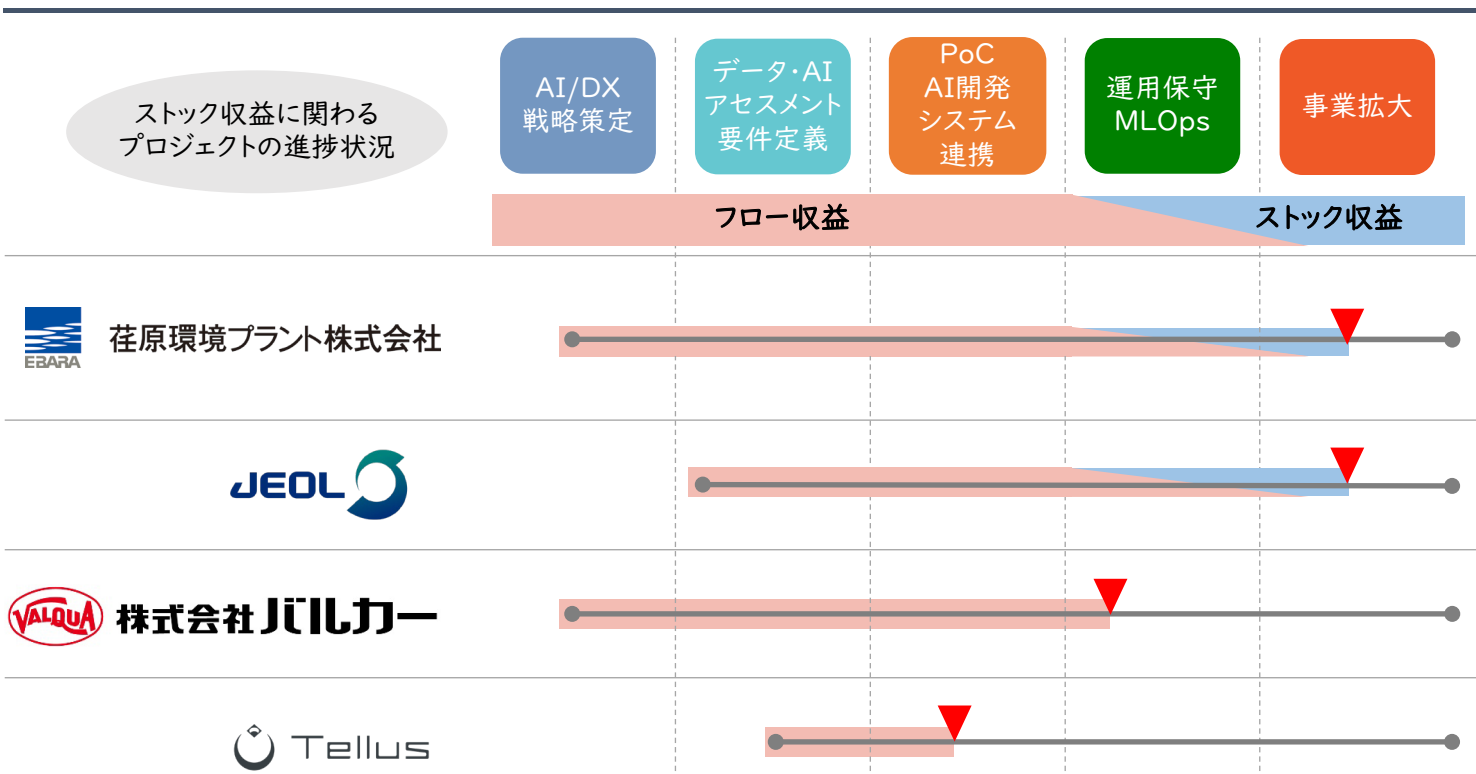
事業加速ドライバー ④ 人工衛星データ解析AIでの国内No.1 ポジションの確立とグローバル展開

- ・ 衛星画像解析案件では、数年間で数億円規模と想定される大型プロジェクトの第1フェーズとしてすでに1億円以上の受注
- ・ 官公庁との連携と入札の経験を活かし、デジタル庁などAIに関する大型公募案件にも展開し、すでに実績が出ている

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推進と、プラットフォームへのAIライセンス提供の加速の2軸で、ストック収益の拡大を計る

事業拡大が見込まれる案件



すでに実現しているストック収益の例

- 製造業
 - 当社AIが搭載された電子顕微鏡の販売に対するレベニューシェアの契約
 - タイヤ点検アプリの保守運用 ネットワークモデルの保守運用開発契約
- プラント業
 - ごみ識別AIクレーンを導入した施設ごとにAI利用ライセンスを課金

AIライセンス提供の加速

小売向け画像AIエンジン

- 侵入検知
- 衣類大量盗難検知
- 危険状態・熱中症検知
- 行動検知 (転倒・拳手等)
- 自動顔モザイク
- 間取り図マッピング
- 混雑状況の計測
- 入退場カウント
- 姿勢・服装での同一人物判定

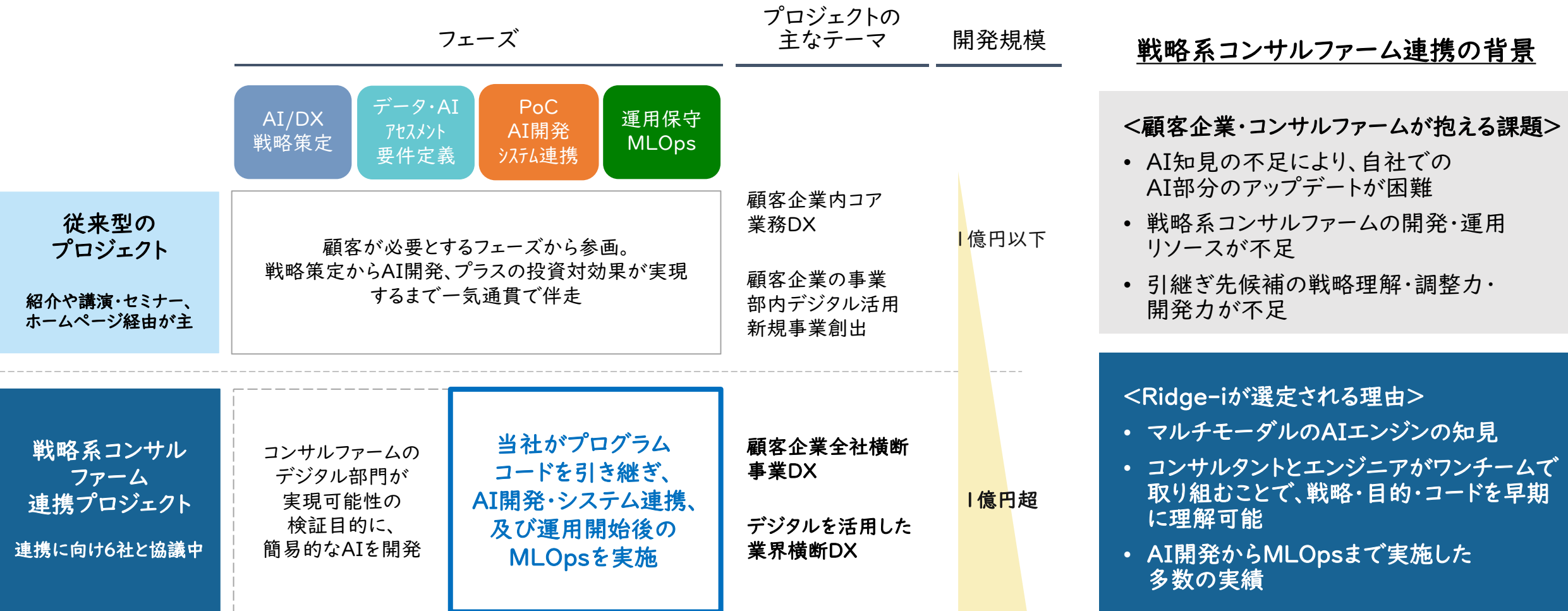
AI エンジン 提供

safie

〔 2022年 業務提携 〕

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案件の獲得

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する。昨年度にコンサルファームから紹介された顧客1社の売上は4.8億円となった

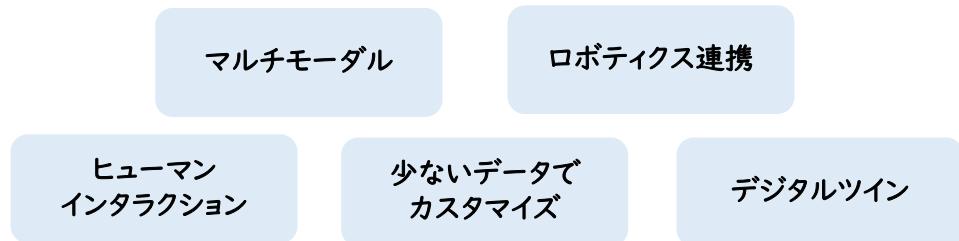


事業加速ドライバー③ 第4世代AIの進化を見据えた研究開発

官能検査・生成系AI¹⁾・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に向け、優秀な研究者・エンジニア採用を加速する

第4次AIの研究開発動向

NEDOのアクションプランから、5つの研究動向を先取して研究（一部は研究着手済み）



AIマーケットの動向

生成系AIの台頭

狙う機会

- AI研究機関のOpen AI が発表したGPT-3、ChatGPT²⁾、Adaptive AI³⁾を代表としたAI進化による新たな可能性
- 顧客が保有する公開できないデータに対するAIの学習ニーズ

1. 画像、文章、音声、プログラムコード、構造化データなどさまざまなコンテンツを生成することのできるAI
2. 人間のテキストを学習し、それに基づいて新しいテキストを生成するAI
3. AI自身がプログラム・コードを修正できるAI

方針

「AIを作る」力と「AIを使いこなす」力の両輪を推進
AIエンジニアを現在の19人から、3年で倍増を目指す

AIを使いこなすチーム

- 自然言語領域は生成系AIを企業向けにカスタマイズするチームを組成
- Open AIの参画企業など外部プレーヤーとの積極的なパートナーシップ
- コンサルタントとアプリケーションエンジニアを獲得
- 情報処理・統計処理の素養のあるエンジニアを新卒及び中途採用

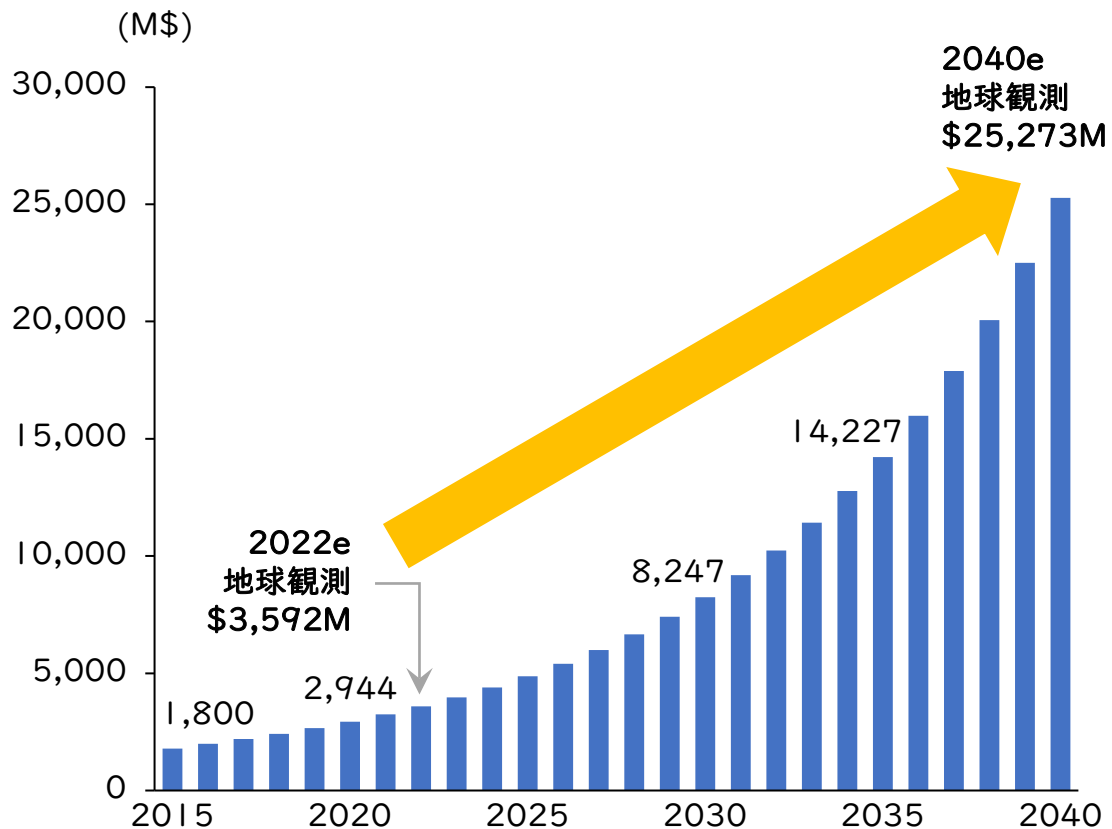
AIを作るチーム

- プロトタイプ発信による、ニーズと活用事例の喚起
- 「マルチモーダル異常検知」などのAI要素技術を顧客のクローズドなデータも組み合わせる研究開発
- 様々な領域の専門的なAIエンジニアの獲得
- 社員のリファラルや技術顧問の人脈、学会を通じたリクルーティング

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。今後も官公庁と民間の双方にアプローチして事業拡大を目指す

地球観測市場は2.5兆円と8倍成長が見込まれる



1. 多数の人工衛星を協調して動作させる運用方式。人工衛星を互いに通信範囲が重ならないよう低軌道または中軌道に投入し、全地球表面を網羅するように一体的に機能させるシステム
Source: Morgan Stanley "Space: Investing in the Final Frontier" (JUL 24, 2020)

【Ridge-iのポジション】

- 衛星コンステレーション¹⁾で増え続ける衛星画像
- 目視判読作業を代替するマルチバンド対応衛星解析AIにより官公庁の事業を複数受託

方針

現在のポジションを活かし、環境関連市場と官庁ニーズを軸に先読みしたソリューションを、官公庁と民間の両輪で展開

官公庁向け

安全保障と宇宙利用促進プロジェクトへの協力

- 光学、SARに対応する高精度な変化・物体検出AIの提供
- Tellusなど宇宙開発・利用プラットフォームへ参画し、イベントや教育プログラムの提供などを行う

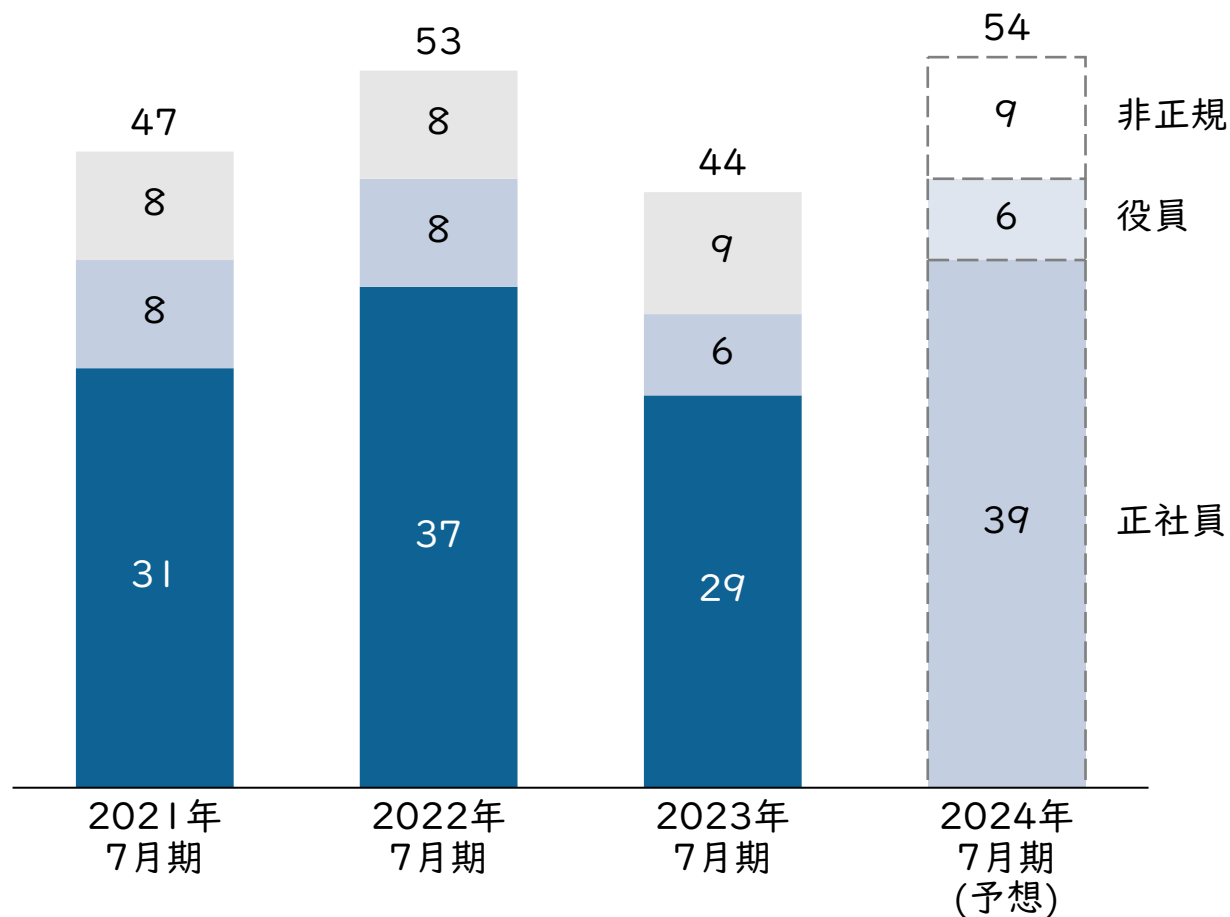
民間向け

SDGs/ESGなど環境テーマの衛星解析サービスの拡充

- 森林量の計測や、伐採の検出など、脱炭素に定める解析サービスの展開
- グローバルの衛星事業者と連携し、ユニークなデータと海外顧客の獲得

2024年7月期 人員数予想

- 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

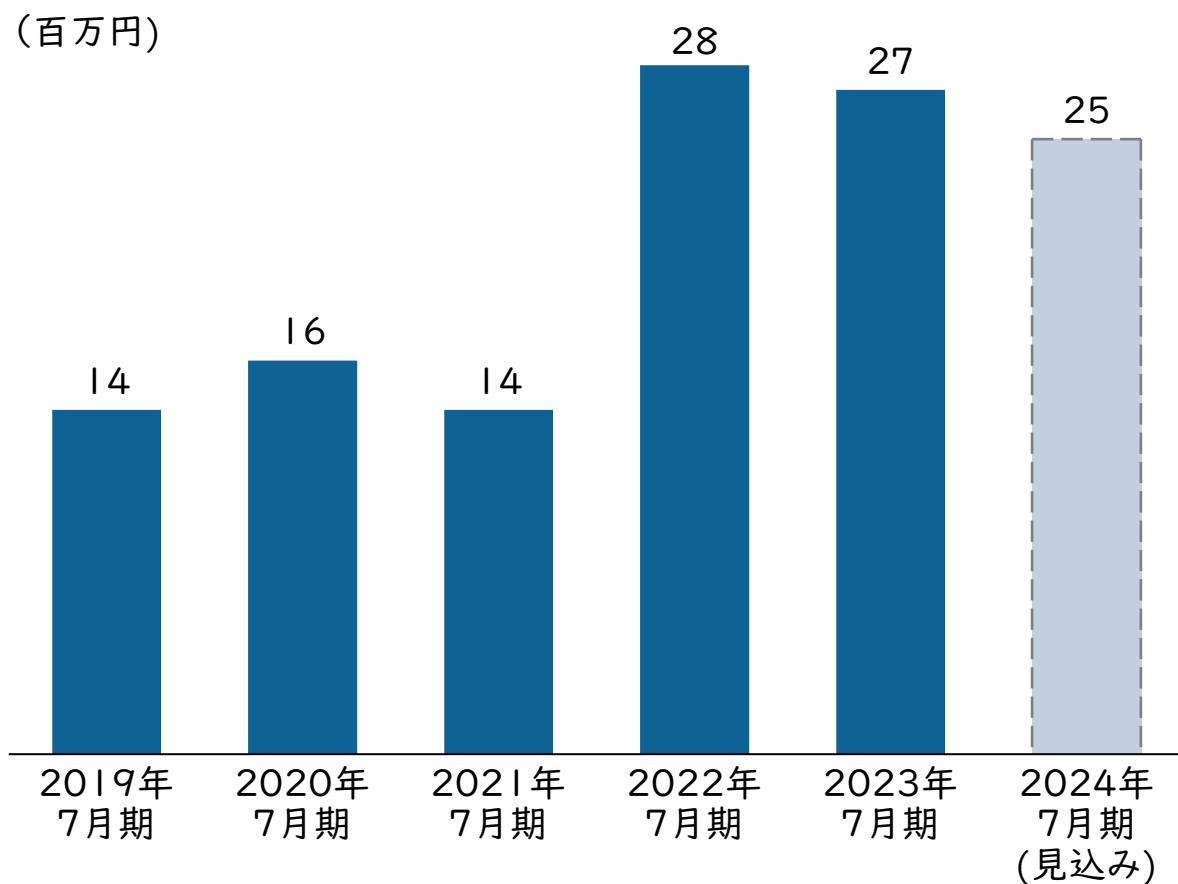


今期の方針

- 正社員10名登用し、54名体制を目指す
- 技術提案営業ができるトップ人材が戦略系コンサルファーム連携などの営業活動に注力する体制を構築中。ミドル・アシスタント人材を先行して獲得し、すでに、公募の受注や、コンサルファーム連携の共同提案の加速などで効果が出ている
- 新卒、第二新卒、修士博士課程など、採用の幅を広げるとともに、高付加価値人材への育成プランの整備と充実を図る。規模成長と質向上のバランスが取れた採用・育成プランを実施中

重要KPI 高付加価値人材（1人あたり売上高）

生産性が向上し、従業員1人あたり年間売上は27百万円。前年に引き続き高水準を維持。
 今後も生産性を維持しながら企業成長を目指す



今期の方針

- 生産性は2022年7月期に大きく改善、2023年7月期実績も不採算案件の見直し及び人員減少により見込み数値を上回り27百万円となった
- 2024年7月期は、人員拡大を考慮し、従業員1人あたり売上高25百万円を見込む。
- 職場の魅力向上に加え、人材の高付加価値化とシニア人材の育成のために、以下の取組みを実施中
 - 研究室連携などによる優秀な人材の新卒採用の強化
 - 共通MLOps基盤の構築による生産性向上 (すでにエッジ推論システムを作る計画あり)
 - 開発プロセス標準化による生産性・品質向上 (すでに部分的に整備済)
 - 開発環境の強化
 - Ridge-i University (週1開催の講師招聘による勉強会) による全社員のスキルアップ
 - 資格・研修補助による技術力向上



目次

創業ミッション及び会社概要

取り巻く市場環境

AIソリューションの実績

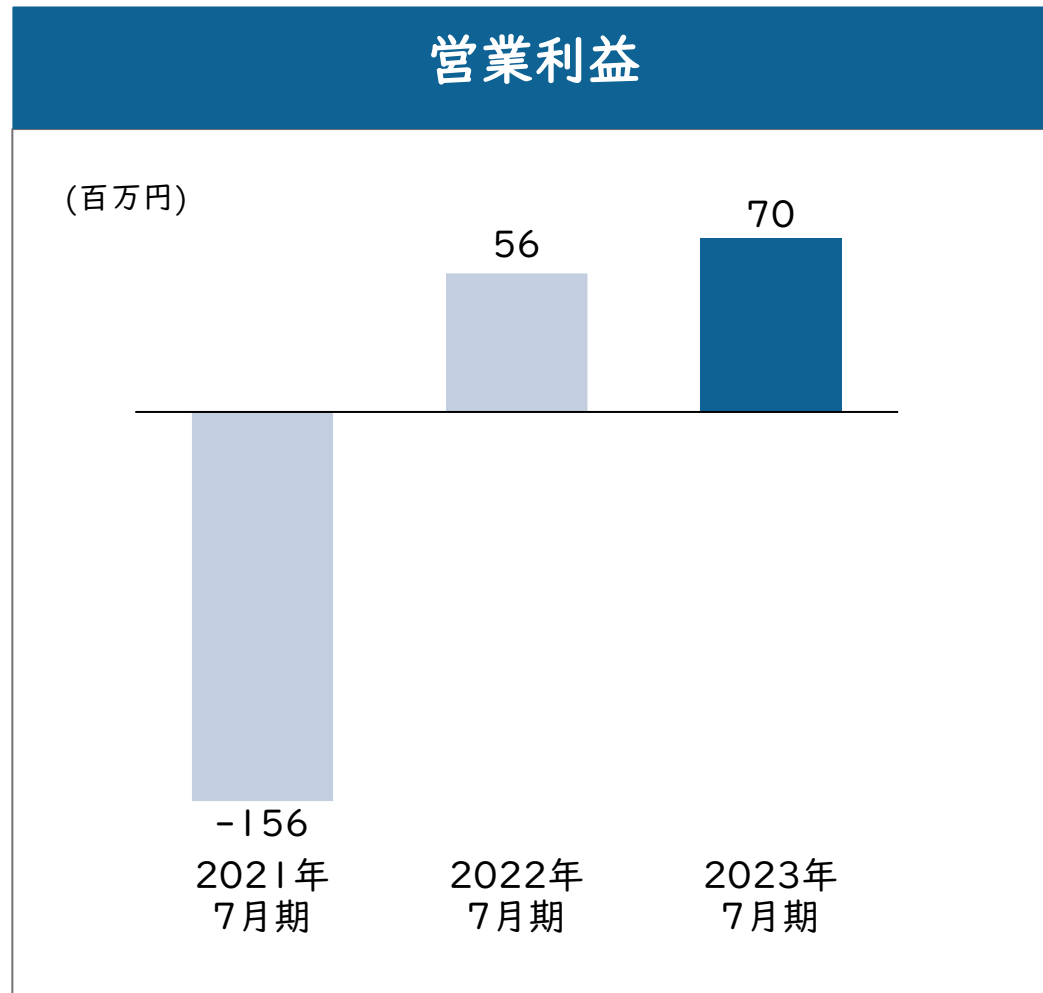
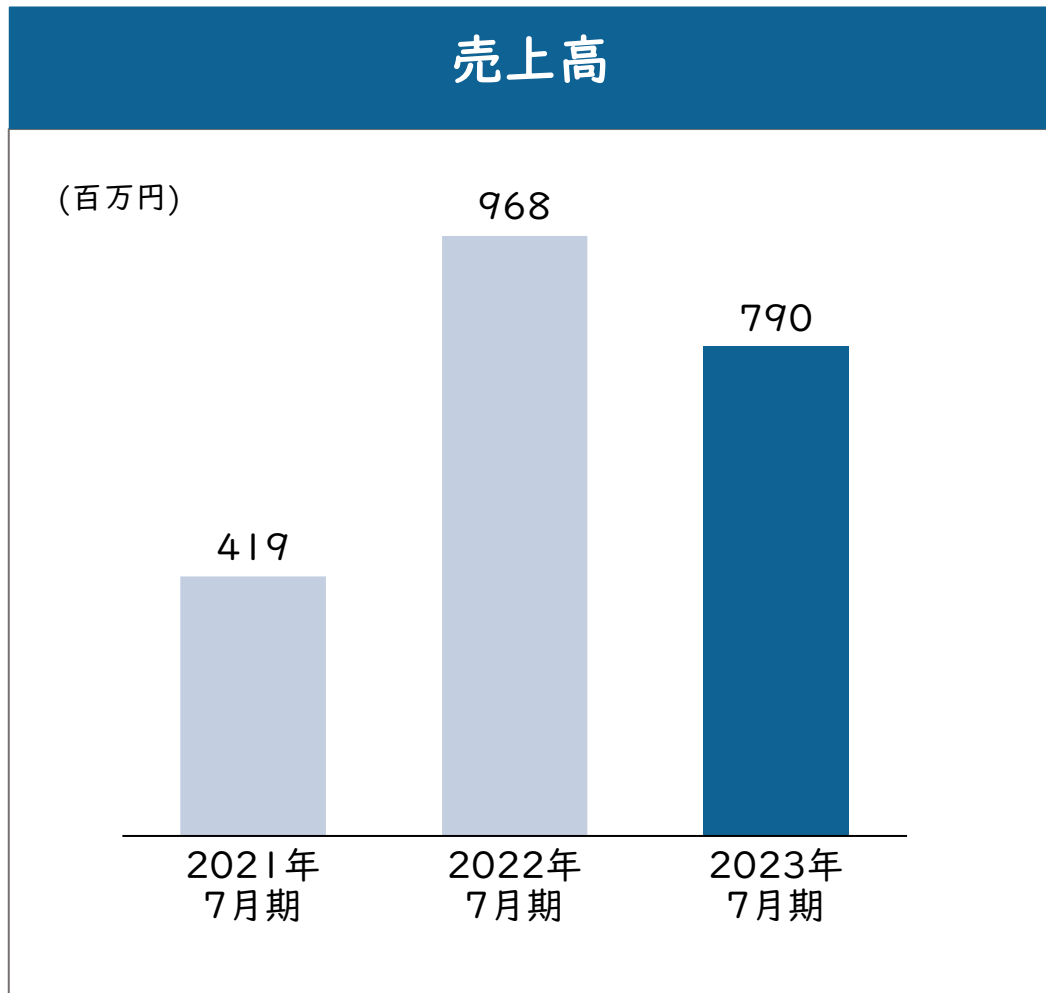
競争環境及び比較優位性

中長期の成長戦略

財務情報

2023年7月期 全体業績

- 売上高は7月28日開示の業績予想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**



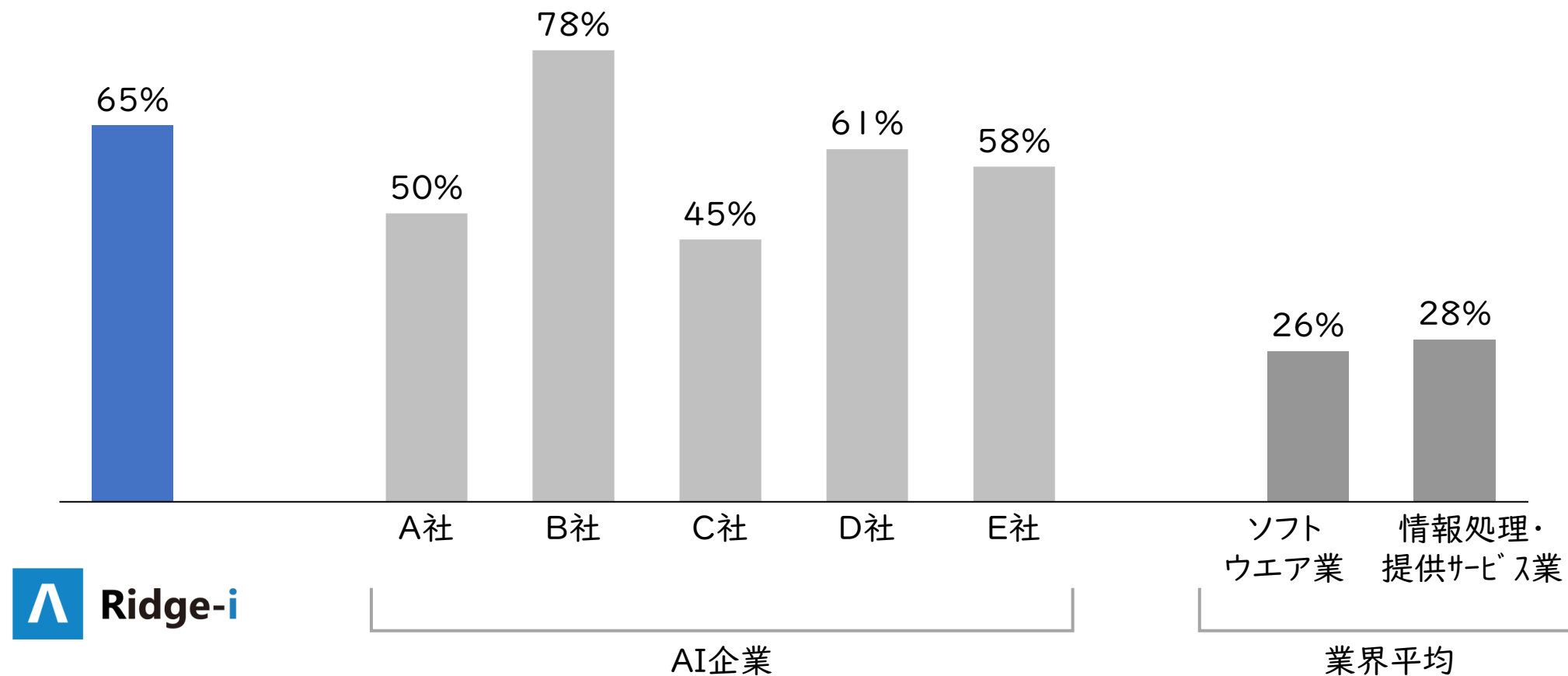
2023年7月期 損益計算書

- 売上高は7月28日開示の業績予想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入の増加と利益構造の改善が順調に進み、**70百万円**
- 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% |

類似企業・業界平均と比較して高い売上総利益率

売上のすべてが直取引かつ内製で付加価値の高いソリューションを提供しており、他社・業界平均と比較して高水準の収益性を有する



Note: 当社は2023年7月期。AI企業は p.15の「AI構築サービス」を提供している類似企業から当社にて選出し、業績は直近本決算より引用
 Source: 経済産業省「2020年企業活動基本調査確報-2019年度実績-」

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** ③**M&A¹⁾**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)

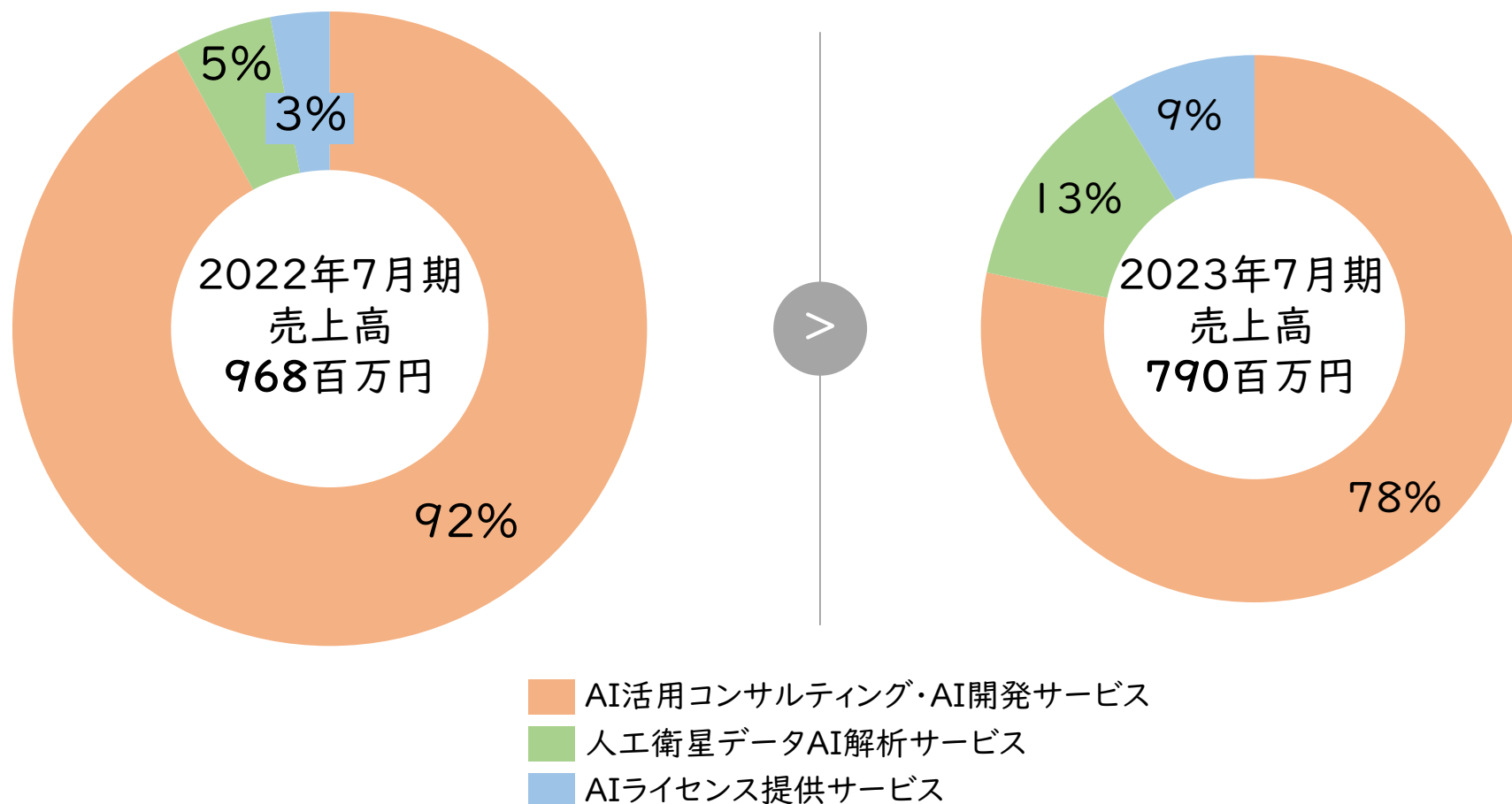
| | 2021年7月期 実績 | 2022年7月期 実績 | 2023年7月期 実績 |
|------|----------------|----------------|----------------|
| 流動負債 | 128 | 147 | 73 |
| 固定負債 | 0 | 0 | 0 |
| 負債合計 | 128 | 147 | 73 |

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 |

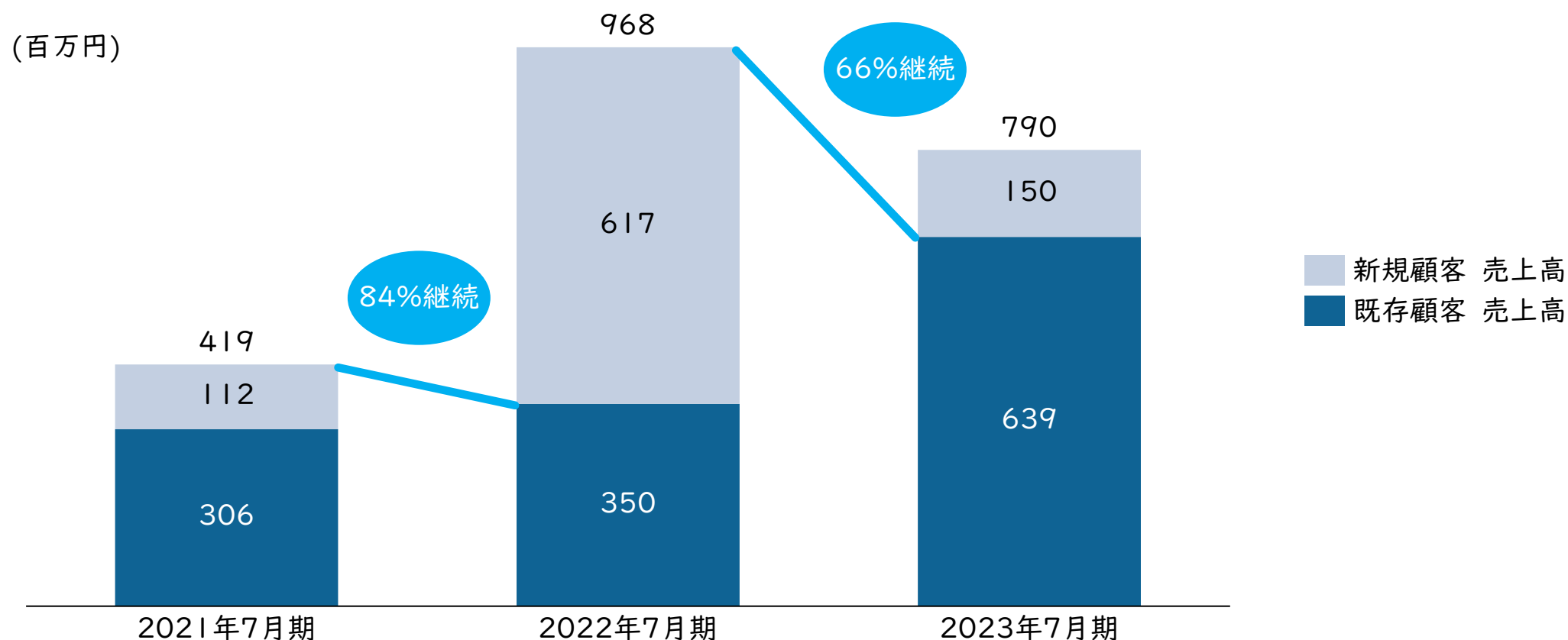
2023年7月期セグメント別売上分析

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及び不採算案件の見送り(▲118百万円)と②既存顧客への拡販低調(▲92百万円)により期中に売上予算を減額修正。リソースを利益改善施策に振り分け、利益率の改善に努めた



既存顧客・新規顧客別売上分析

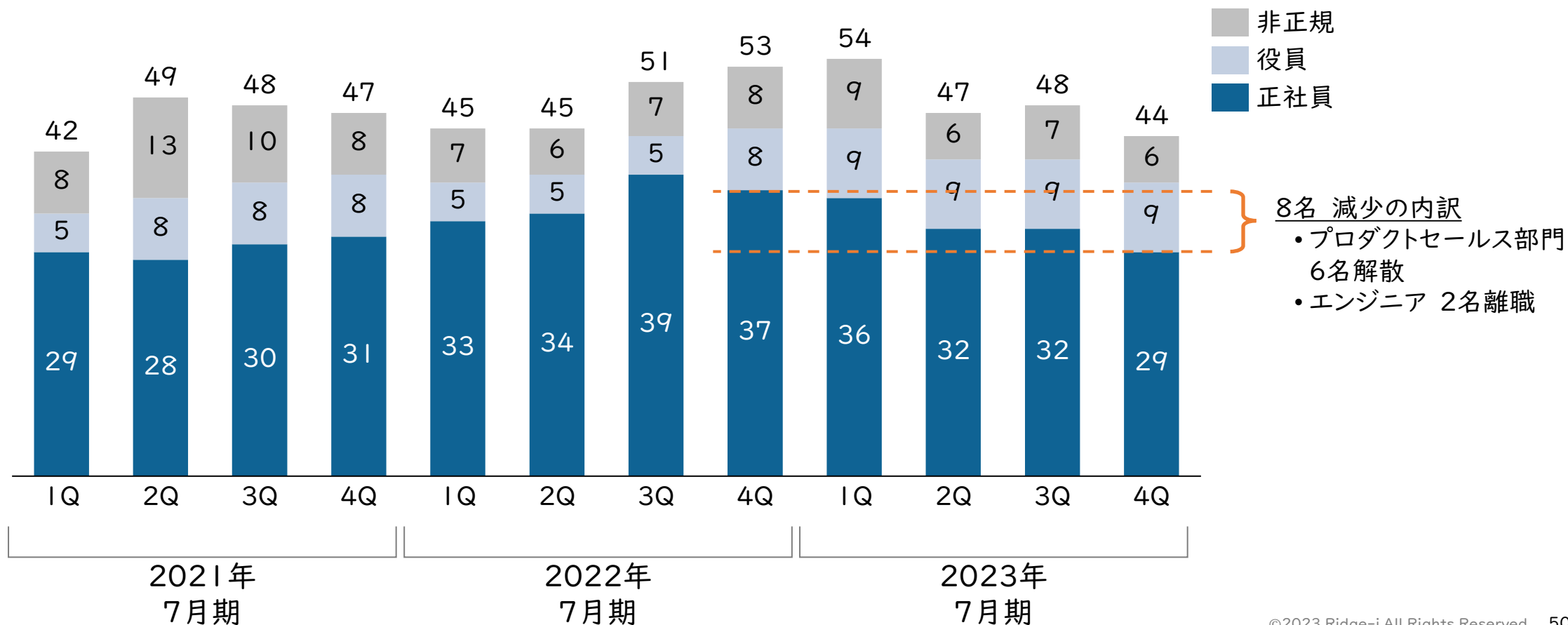
- 既存顧客からの受注は順調で、前期売上の**66%**が**継続発注**。高い信頼が積み上がっている
- 新規顧客は、2022年7月期に立ち上げたプロダクトセールス部門が成果をあげられず、体制を再構築中



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**プロダクトセールス部門**の解体に伴い、**正社員数は減少**
- 利益率は改善したが、高い稼働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)



2024年7月期 全体業績予想

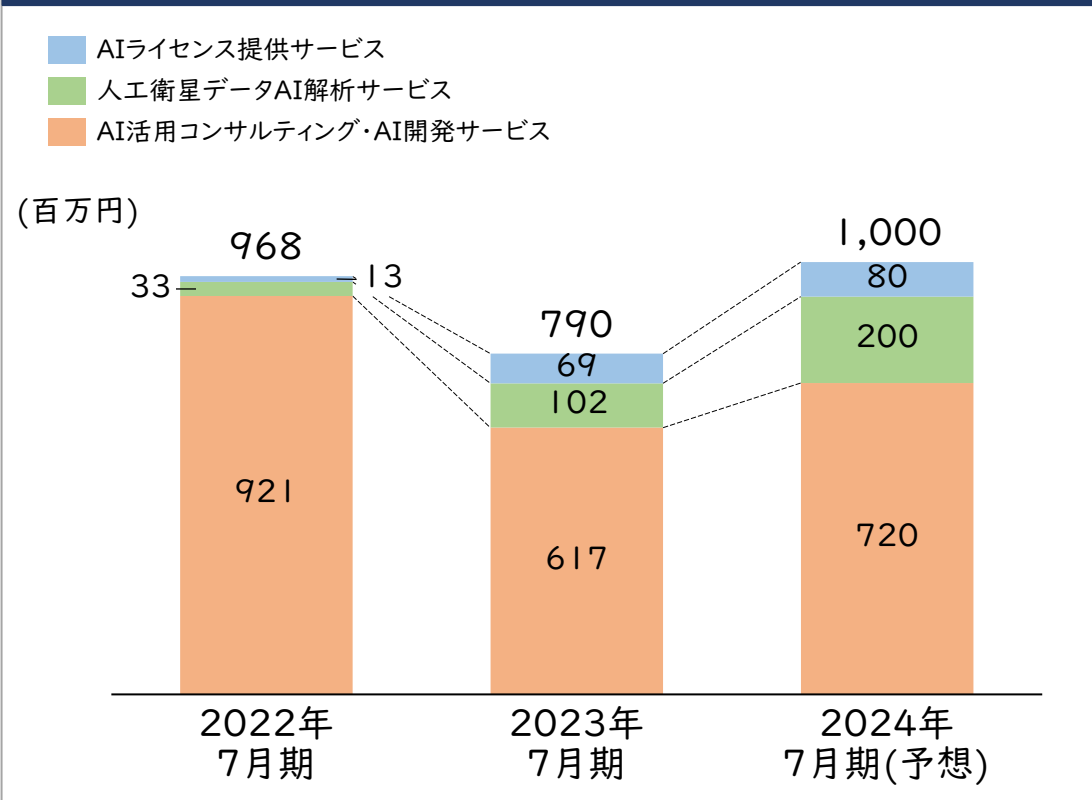
- 売上高は、改善施策の効果と現状の人員数を考慮し、**+26.5%の10億円**を目指す
- 粗利率は、前年と同水準の**60%台をベースとし**、採算性の合う案件の受注と、適切なリソース配分を継続する
- 営業利益率は、事業投資とのバランスをとりながら、前年と同水準を維持し**10%を狙う**

| (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 事業別売上予想

- AIコンサル開発サービスは、前年と同水準の継続率70%をベースとし、新規顧客獲得に向けて戦略系コンサルファーム連携と生成AIサービスを強化し、**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、**200百万円に倍増**。AI関連の公募案件の入札による伸長も狙う
- 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**80百万円**を計画。新規大型受注に注力

サービス別 売上高



AI活用コンサルティング・AI開発サービス

720百万円
(+104百万円)

既存顧客からの継続発注額は70%を想定。新規顧客を増やすために、コンサルファーム連携による大型案件及び、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倍の件数を共同提案中で、すでに1億円規模の案件に着手**

人工衛星データAI解析サービス

200百万円
(+97百万円)

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の強化と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

AIライセンス提供サービス

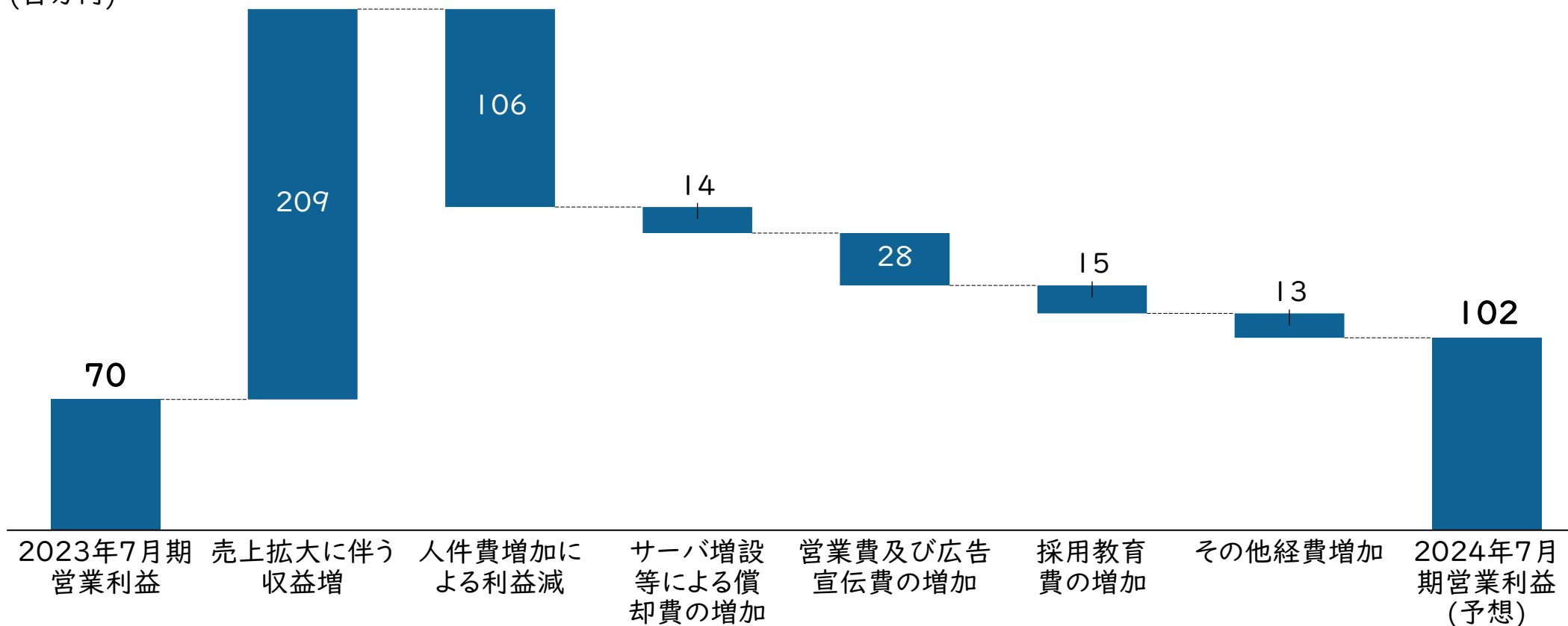
80百万円
(+10百万円)

日本電子社との電子顕微鏡向けAIライセンス、荏原環境プラント社とのごみ識別AIなど、**ライセンス収益フェーズが見込まれる案件はすべて予定通りに進捗した**。大型案件を増やすためコンサルファーム連携活動が成長の鍵

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つつ、事業拡大に向けて人材獲得及びサーバー費用に投資。
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、追加の成長投資を模索中

(百万円)



上場時における調達資金の主な使用用途

優秀な人材確保、研究開発 (AIエンジンの開発)、計算環境強化に充当する予定

主な資金使途
(百万円)

具体的な目的

使途時期

| | 使途時期 | | | |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 2023年 7月期予定 | 2023年 7月期実績 | 2024年 7月期予定 | 2025年 7月期予定 |
| 人材確保: エンジニアやコンサルタントなどの確保費用 (採用・教育・研修等) | 28 | 41 | 69 | 64 |
| 研究開発: AIエンジンの開発費用 | 6 | 6 | 24 | 36 |
| 設備投資: データ分析スピード強化のためのサーバー新設及びメンテナンス費用 | 33 | 0 | 37 | 176 |
| 合計 | 67 | 47 | 130 | 276 |

事業上のリスクと対応策

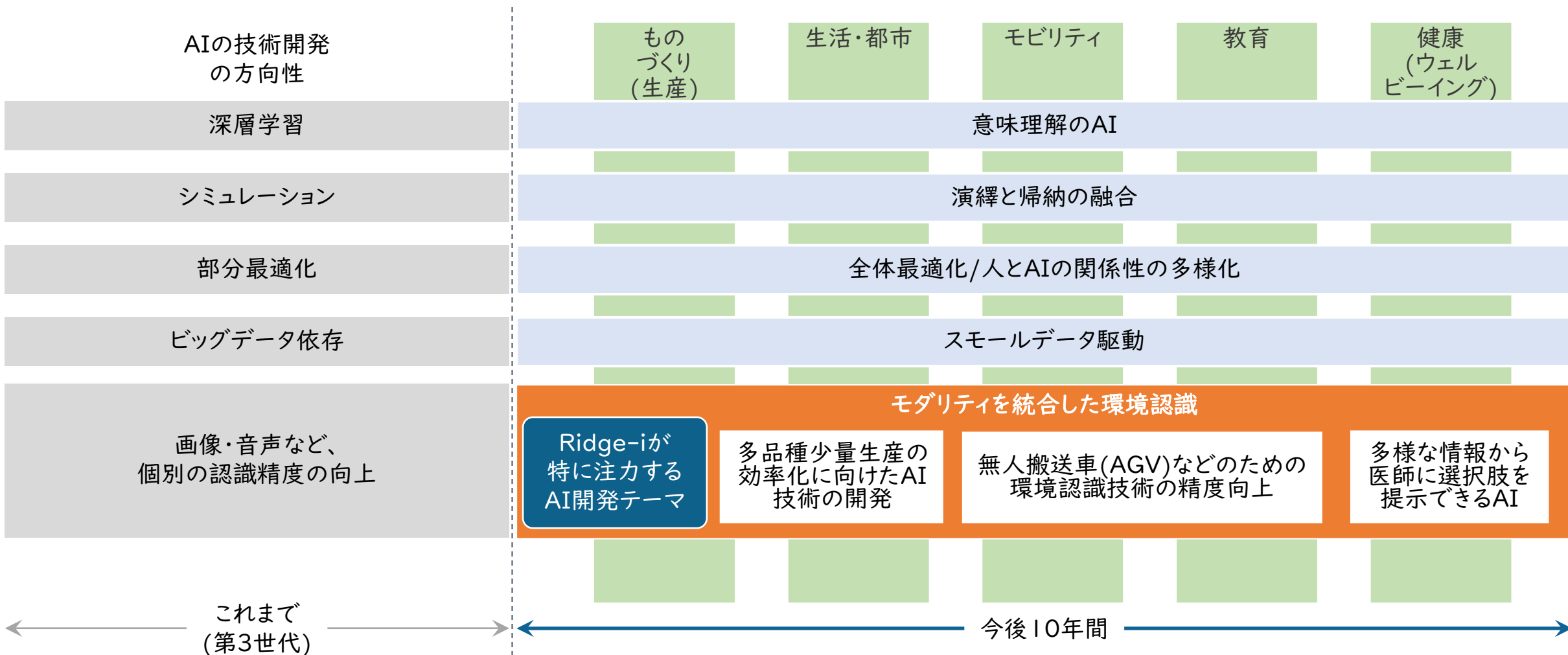
以下には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券報告書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

| 項目 | 事業等のリスクの概要 | 可能性 | 影響度 | 対応策 |
|--------|--|-----|-----|---|
| 人材確保 | 必要な人材を適時に十分に確保できなかつたり、優秀な人材が同業他社に流出するリスク | 中 | 大 | 対外的な人材獲得及び社内の人材育成に加え、人材流出を防止するための環境整備 |
| 情報管理 | 損害賠償等の金銭補償や企業イメージの悪化等により、当社の事業及び経営成績に影響を及ぼすリスク | 低 | 大 | 情報セキュリティ基本規程、個人情報保護規程の策定や、社内研修等による周知徹底 |
| 技術革新 | 技術革新に対応できなかつたり、対応できないような技術革新が生じることで、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼすリスク | 中 | 大 | 各種イベントやセミナーへの参加や社内の定期的な勉強会等を通じて、AI業界の技術革新の動向を把握するとともに、それに対応した新サービスの提供 |
| 競合他社 | 当社が技術革新や顧客ニーズの変化に適時に対応できなかつたり、変化への対応のためにシステム投資や人件費等多くの費用を要することで、当社の業績に影響を及ぼすリスク | 中 | 中 | 最新の技術動向や環境変化を常に把握できる体制を構築するだけでなく、優秀な人材の確保及び教育等 |
| 知的財産 | 当社が認識せず他社の知的財産権を侵害するリスク | 低 | 中 | 第三者の知的財産権侵害の可能性に関するチェック体制の整備や顧問弁護士や弁理士等の調査依頼 |
| 社長への依存 | 柳原尚史が当社の経営執行を継続することが困難になった場合、当社の事業及び経営成績に影響を及ぼすリスク | 中 | 中 | 取締役会や経営会議等において役員及び従業員への情報共有や権限委譲を進める等組織体制の強化や、これらの者に過度に依存しない経営体制の整備 |
| 資金使途 | 計画以外の使途に使用したり、計画通りに資金を使用したとしても当初想定していた事業規模の拡大が進まなかつたり、将来にわたって資金調達の使途の前提となっている事業計画・方向性が見直されるリスク | 中 | 低 | システム開発や事業拡大に伴う人件費及び研究開発費用への積極的な投資 |

Appendix

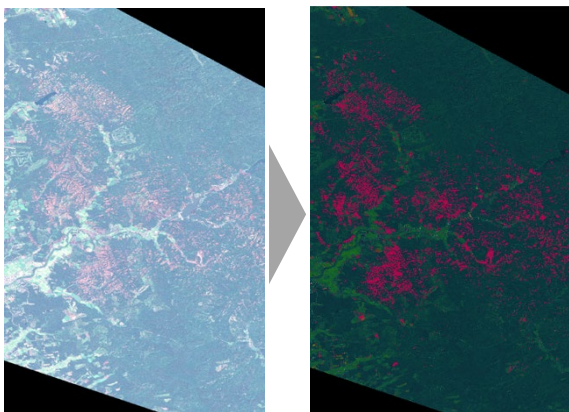
NEDOが発表した、人とAIの共進化に向けた今後10年のAIアクションプラン

プラン策定にはCROの牛久が参画。第3世代AIの次への取り組みが始まっている。



人工衛星画像AI解析 事例

衛星画像 土砂崩れ検出



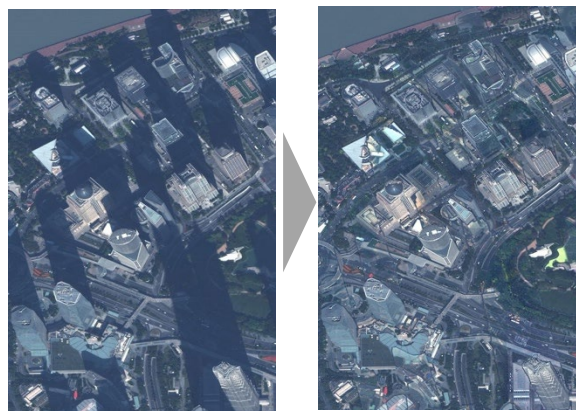
© Airbus DS/Spot Image (2018)

衛星画像 駐車場スペース検知



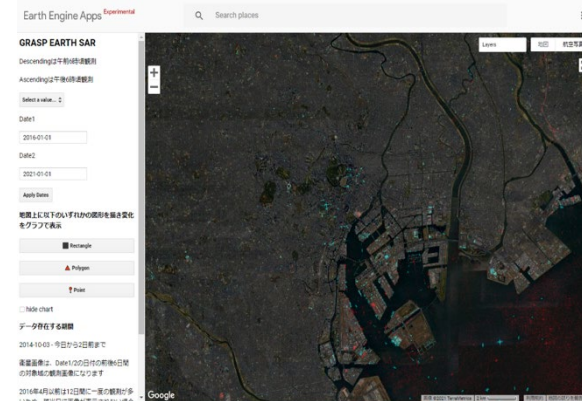
NEC Corporation Distributed by PASCO

衛星画像 影・ノイズ除去

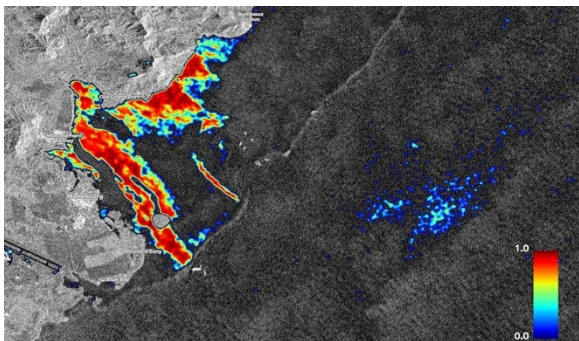


©2020 DigitalGlobe, Inc., a Maxar company.

全球変化検出アプリ GRASP EARTH

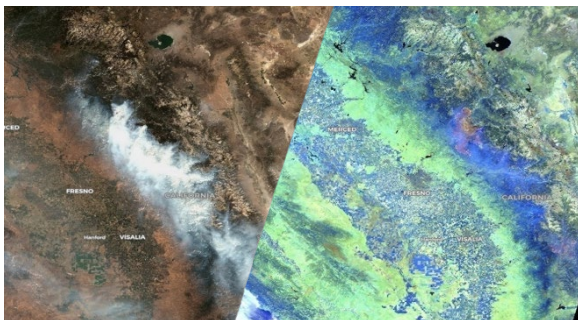


レーダ衛星 (SAR) 重油流出箇所推定

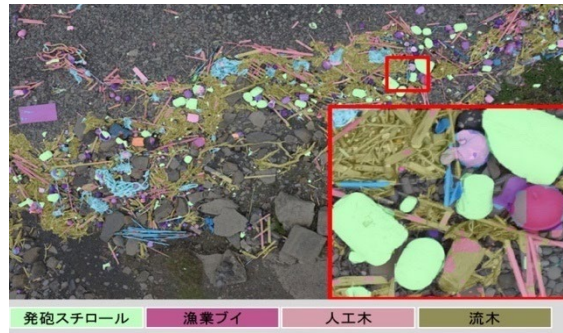


Credit: European Union, contains modified Copernicus Sentinel data 2020
画像作成: Ridge-i

衛星画像 (赤外) 森林火災可視化



ドローン 海岸の海ごみを検出

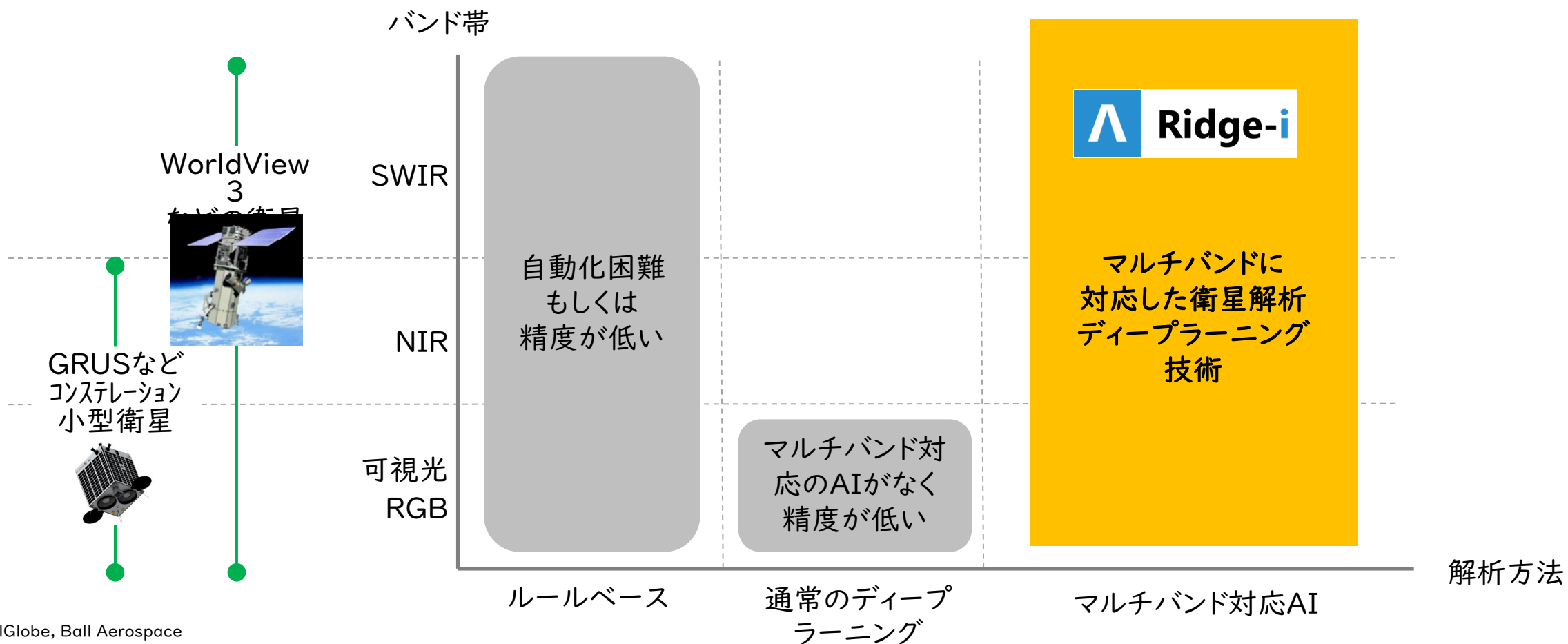


航空写真 駐車台数、輸出台数の計測



マルチバンド対応のRidge-i AI(ディープラーニング)

Ridge-i独自のマルチバンド対応AI(ディープラーニング)技術により、雲・影などのノイズをハイパースペクトル帯で処理し、判読作業を自動化できる。官公庁の委託事業などにも採択されている。



資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

なお、当資料のアップデートは2024年7月期の年度決算発表後（10月）に開示を行う予定です。