



2024年7月期

第1四半期決算説明資料

株式会社Ridge-i (証券コード: 5572)

2023年

事業内容

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

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

新商品・サービスなど直近の進捗(2023年8月~11月)

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

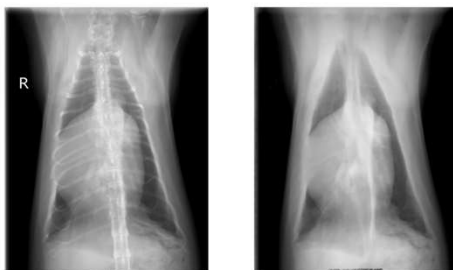
NVIDIA社、W&B社、GDEP
アドバンス社と生成AIソリューションセミナーの開催

SUBARU社にリッジアイが
生成AI活用コンサルティング
サービスの提供を開始

一般社団法人日本経済団体
連合会(経団連)に入会

AIを活用した画像検出技術に
関する特許を取得

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



GPTの実践活用:
次世代の業務プロセスを手
に入れるワークショップを開催

好調な衛星事業の加速

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



テレビ東京「WBS」やNHKでも特集

JAXAの「地球デジタルツイン研究に向けたAIの予備
検討」に採択

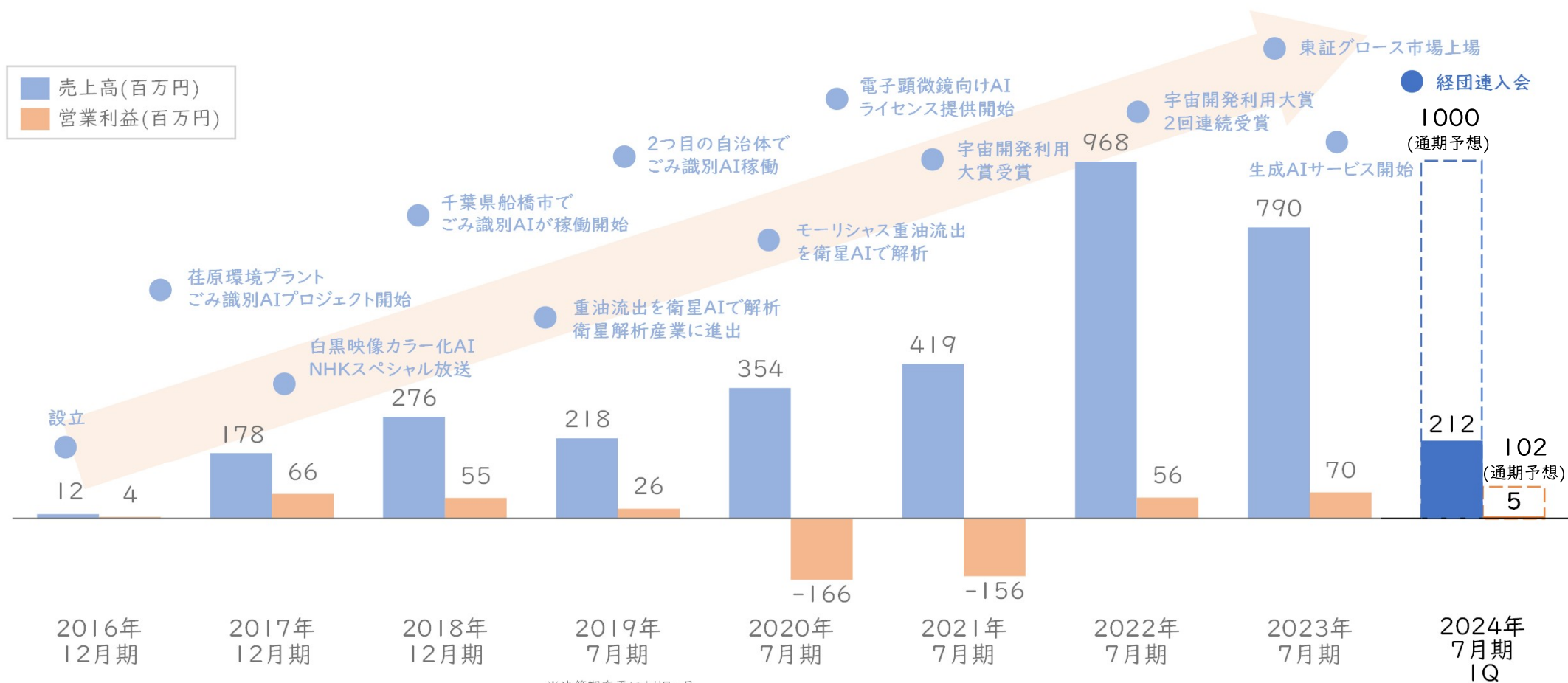
経営層の強化

ソニー元副社長兼CTO 勝本 徹 氏
が経営顧問に就任



設立からの業績推移

- 2024年7月期IQは、売上高及び利益ともに予定通りの進捗
- サービスのうち、人工衛星データAI解析サービスの売上高は前期比約2倍のペース



2024年7月期IQ 損益計算書

- IQ売上高は予定通りの進捗。大手企業案件が堅調で、またコンサルファーム連携案件が2件開始
- IQ粗利率は65%と、SI企業と比較して高い利益率を継続して達成
- IQ営業利益率は、生成AIサービス等の研究開発や広報活動強化のため一時的に低下したもの

(百万円)	2023年7月期	2024年7月期	予算
	実績	IQ実績	2024年7月期
売上高計	790	212	1,000
AI活用コンサルティング・AI開発サービス	617	147	720
人工衛星データAI解析サービス	102	46	200
AIライセンス提供サービス	69	18	80
売上総利益	515	137	612
粗利率	65%	65%	61%
営業利益	70	5	102
営業利益率	9%	2%	10%
税引前当期利益	60	5	102
当期純利益	44	3	71
当期純利益率	6%	1%	7%

2024年7月期IQ 貸借対照表

- 2024年7月期IQ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)

	2023年7月期 実績	2024年7月期 IQ実績
流動資産合計	1,950	1,944
└ 現金及び預金	1,720	1,697
固定資産合計	112	108
資産合計	2,062	2,052

負債の部
(百万円)

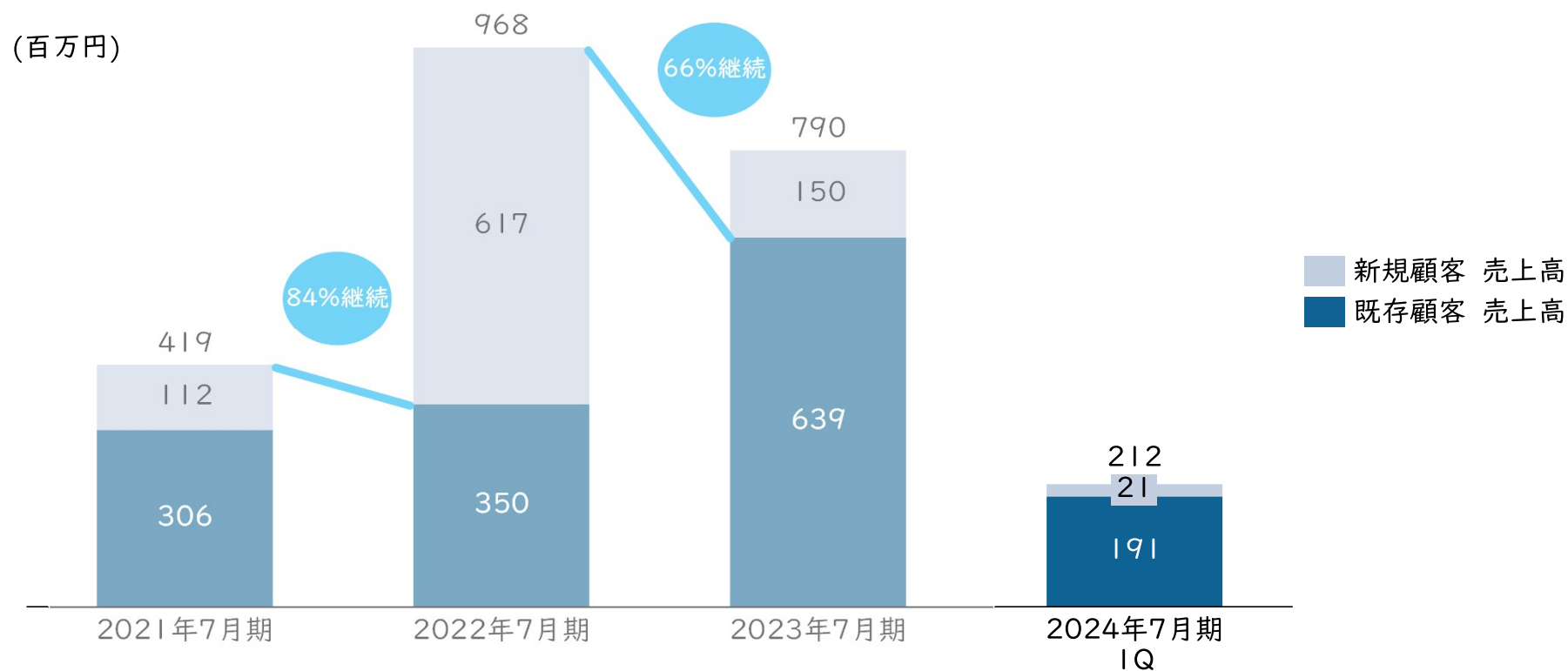
	2023年7月期 実績	2024年7月期 IQ実績
流動負債	73	60
固定負債	0	0
負債合計	73	60

純資産の部
(百万円)

	2023年7月期 実績	2024年7月期 IQ実績
株主資本	1,989	1,992
└ 資本金	365	365
└ 資本剰余金合計	1,578	1,578
└ 利益剰余金	45	48
└ 自己株式	0	0
純資産合計	1,989	1,992
負債純資産合計	2,062	2,052

既存顧客・新規顧客分析

- 既存顧客のプロジェクトは順調に進んでおり継続発注が続いている、また一部は大型化
- 新規顧客に、前期から開始が遅れていた戦略コンサルファーム連携案件と官公庁案件があるが、10月開始となり2Q以降にかけて売上が計上されていく見込み

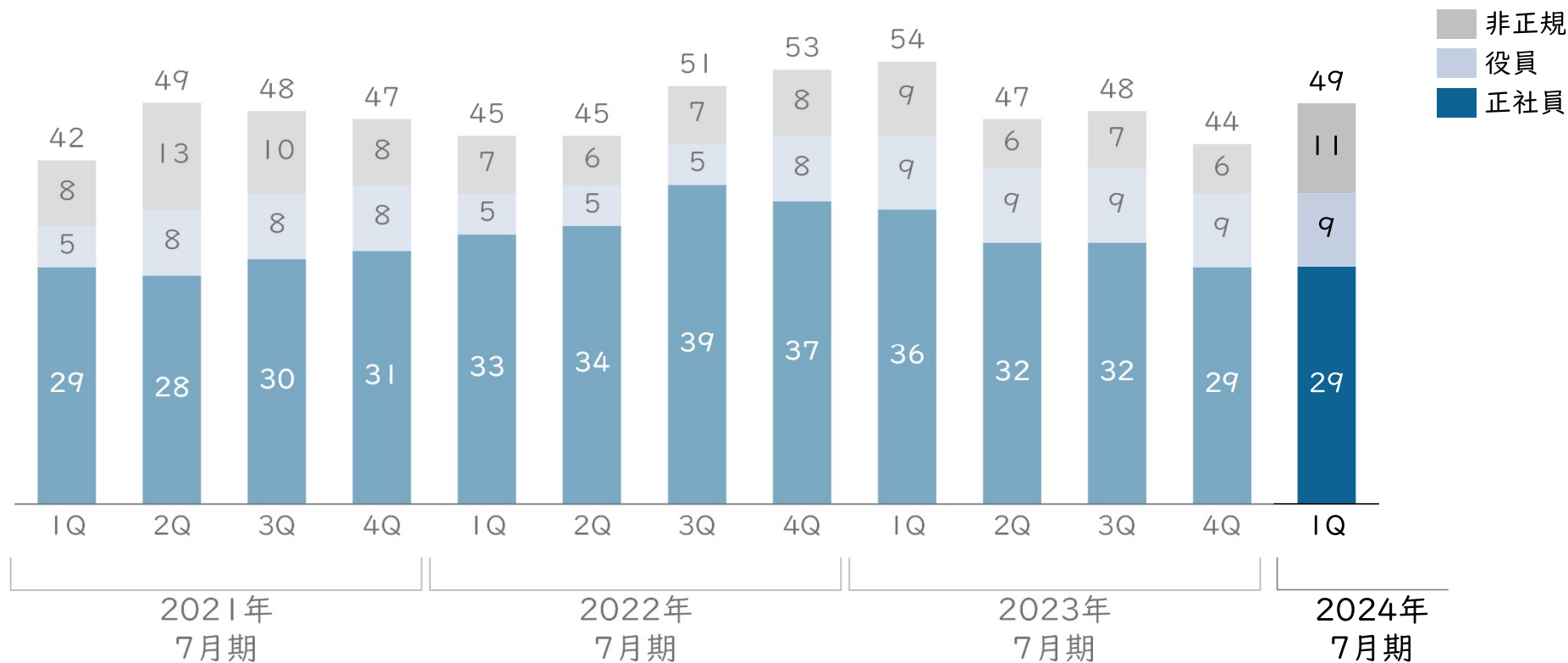


Note: 既存顧客とは、前年度に取引がある顧客と定義

人員数の推移

- 前期末からエンジニアのパートタイム社員増加、また内定者は増えており2Q以降増加見込み
- 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

- AIコンサル開発は堅調で、前四半期から交渉中だったプロジェクトがIQで開始された
- 衛星解析は好調で、大型案件が順調に進捗しており長期的なプロジェクトとなる見込み
- 組織体制は改善中で、人材採用強化を優先し、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

継続顧客からの受注案件は予定通りの進捗となった。前四半期から開始が遅れていた案件については、戦略系コンサルファーム連携による案件が2件、および官庁からの大型案件が1件の受注ができており堅調。問い合わせの多い生成AIサービスによる案件獲得に注力していく。

○
堅調

人工衛星データ AI解析サービス

公募案件を順調に受注し売上高は前期比で約2倍のペースで好調。日立製作所社とのプロジェクトも進捗しており、長期的に継続見込み。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、官庁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

日本電子社及び荏原プラント社に続いて、セブンイレブン社とのAIの保守運用案件が継続しており堅調。ライセンスに加えてAI開発したシステムの保守運用サービスにも注力していく。

○
堅調

組織体制

効率化・採用・育成・アライアンス・M&A

採用はまだ強化中で、利益体質だが稼働負荷が高い状態が続いている。採用担当者を増加し、エンジニアのパートタイム社員の増加、正社員の内定者の増加に成果が表れ始めているが、まだ改善途中。M&Aも含む抜本的な強化も選択肢として検討継続。

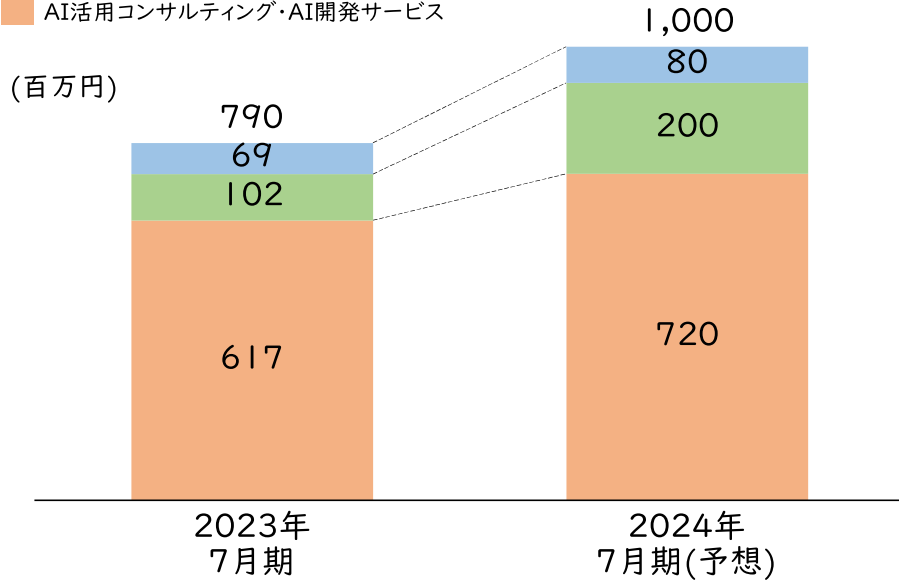
△
要改善

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

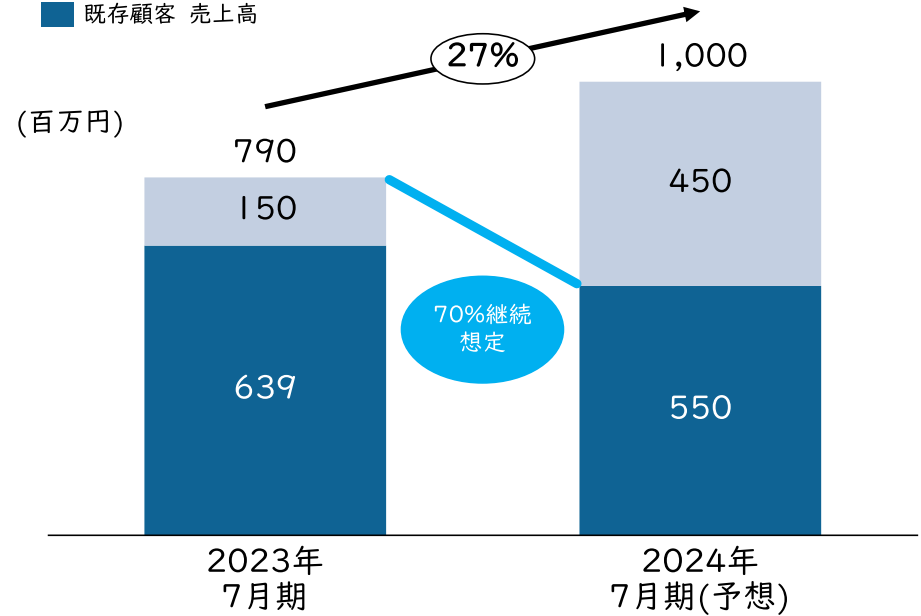
サービス別 売上高

- 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

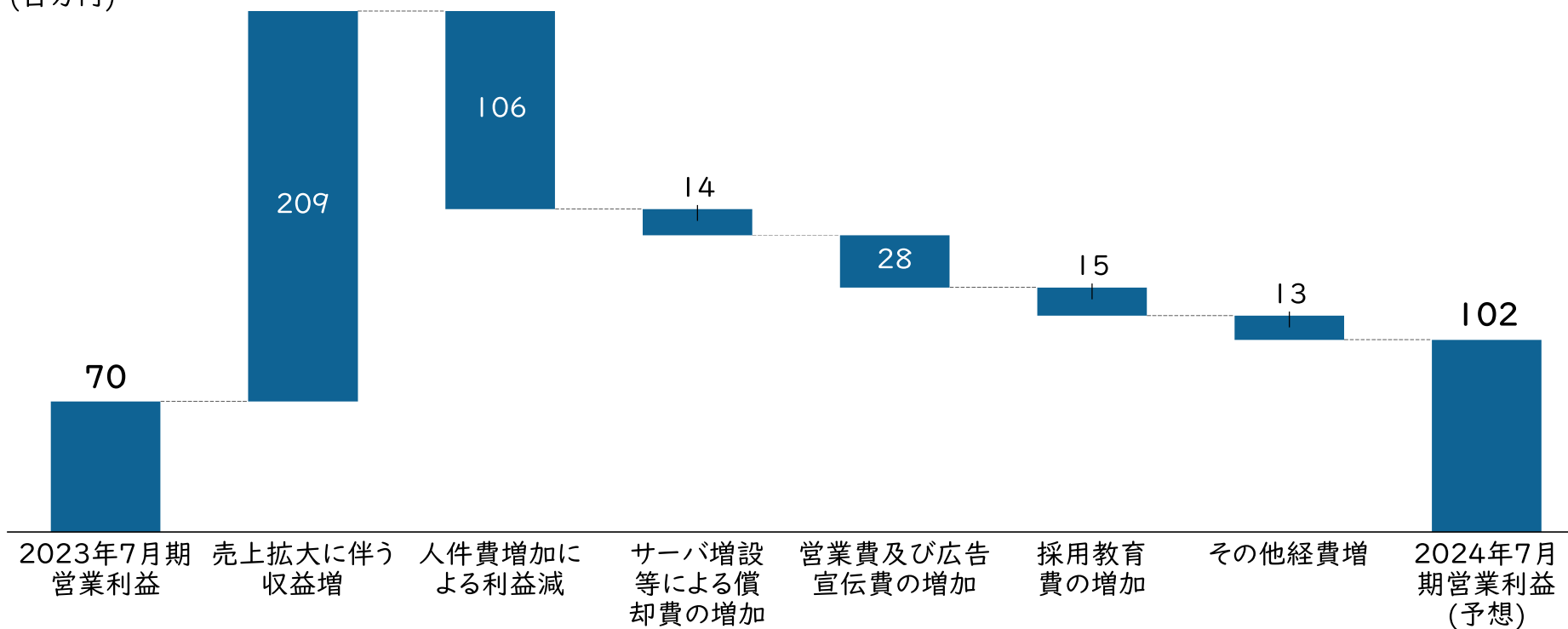
- 売上高は、改善施策の効果と現状の人員数を考慮し、+26.5%の10億円を目指す
- 粗利率は、前年同様に60%台をベースとし、採算性のあう案件の受注と、適切なリソース配分を継続
- 営業利益率は、事業投資とのバランスをとりながら、2023年7月期と同水準を維持し10%を狙う

(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

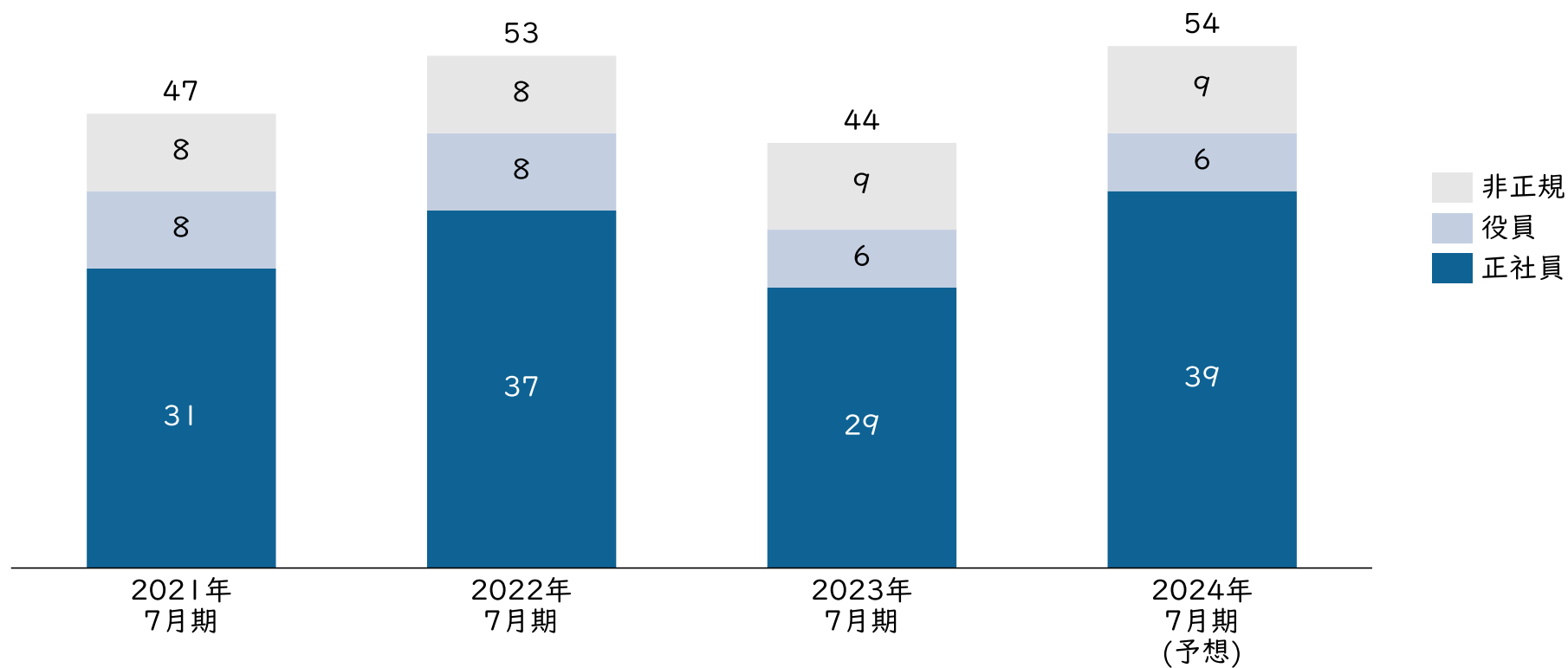
- これまでに培った高い採算性を維持した事業拡大の下、人材獲得およびサーバー費用に投資することで、**営業利益は+32百万円の102百万円を予想**
- 2024年7月期は売上成長の優先度を高め、期中にM&Aの実施や、サーバ購入の前倒しなど、追加の成長投資を加速する可能性がある

(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

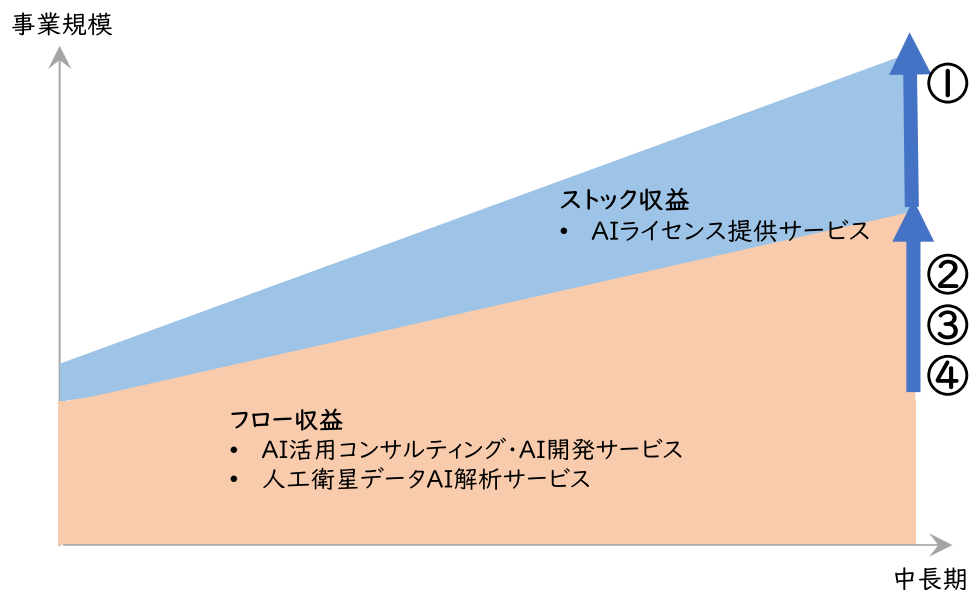


付加価値の最大化を追求し、技術力と収益構造を磨き続ける

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