



2024年7月期
通期決算説明資料

株式会社Ridge-i (証券コード: 5572)

2024年9月

エグゼクティブ・サマリー

トピック

- 売上10.7億円(前年対比+35%)、営業利益1.5億円(+117%)と創業来最高値に成長
- 1件目のM&Aを実行。AIと親和性の高く、高成長のデジタルマーケティング事業へ進出
- 内閣府主催宇宙開発利用大賞を史上初の3回連続受賞し、衛星事業が急進。生成AIと衛星AIの加速、マーケティング事業の展開により、来期(連結ベース)の売上高は26億円、営業利益は2.3億円を計画

2024年 7月期 通期業績

売上・粗利・営業利益の全てが創業来最高値を達成。粗利率・営業利益率も向上し、経営効率もさらに改善

- | | | | |
|---------|----------|----------------------|-----------------------|
| • 売上高 | 1,071百万円 | 前年対比 +281百万円 (+ 35%) | - 宇宙衛星事業と生成AI関連が特に成長 |
| • 売上総利益 | 737百万円 | 前年対比 +221百万円 (+ 43%) | - 粗利率68%と高水準を維持 |
| • 営業利益 | 152百万円 | 前年対比 + 82百万円 (+117%) | - 営業利益率14%で額・率ともに過去最高 |
| • 当期純利益 | 121百万円 | 前年対比 + 77百万円 (+178%) | - 前年比2.7倍に成長 |

AIの事業環境と進捗

宇宙・衛星関連と生成AIの市場規模が広がる中で、成長戦略は全て順調に推移。高付加価値化と専門性強化の両軸で、AI市場の中で先進的なポジションを構築中

- 衛星解析AI事業は、官需を順調に受注し、売上は前年比3倍と計画を大きく上回る
- カスタムAI開発は、既存顧客からの発注額が前年比109%となり、プロジェクト継続・拡大に成功
- 生成AIは、LLMの活用コンサルテーションなど高付加価値案件を複数受注
- 戦略系コンサルファーム連携では、共同で大型案件を提案して受注

組織

採用強化施策が奏功し、採用目標達成。
正社員12名純増

- 期初:人員数48名(うち正社員29名)
期末:人員数56名(うち正社員41名)
- 育成プログラムを構築し、若手人材の中核戦力化を加速

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
事業内容	カスタムAIソリューション事業 人工衛星データ解析AIの開発提供 デジタルマーケティング事業
人員数	84名 (連結) 2024年7月時点
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
グループ会社	株式会社スターミュージック・エンタテインメント

経営陣

代表取締役社長 創業者	柳原 尚史
常務取締役	小松 平佳
常務取締役	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



技術顧問

牛久 祥孝 (マルチモーダル)
玉木 徹 (画像処理)
小野 峻佑 (最適化)

主な受賞歴

内閣府主催 第6回 宇宙開発利用大賞 国土交通大臣賞
内閣府主催 第5回 宇宙開発利用大賞 環境大臣賞
内閣府主催 第4回 宇宙開発利用大賞 経済産業大臣賞

Ridge-i創業の背景 技術追求とビジネス活用を両立した最高峰のソリューションを社会に届けたい

Mission

AI・先端技術を用いたソリューションで
ビジネス課題・社会課題を解き、より良い社会を創る。

私たちは、パートナー企業との対話を通じ、
さまざまな技術を組み合わせた最適なシステムを提案し、
作り上げることでDXを実現するソリューションカンパニーです。

技術の高みと、ビジネスインパクトの高みが両立した
最高のソリューション「Ridge」を目指し続けます。



カスタムAIソリューション事業

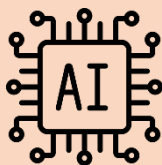


カスタムAIソリューション事業

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



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保守運用 (MLOps)サービス¹⁾

主な契約

- 運用保守、追加学習支援
- 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
- 蓄積したデータの分析



1. 前期までの「AIライセンス提供サービス」の名称を変更

主要顧客

創業から8年で、リーディングカンパニーとの共同事業を多数実現
様々な業界に共通するDX/AIの課題をノウハウ・知見を活かして効果的に解決

(一部抜粋 順不同)

AI活用コンサルティング・開発サービス

■主なDX/AI テーマ 実績

デジタルプラットフォーム構築、生成AIによる業務改革、広告スケジュール最適化、SCM最適化
エネルギー需要予測、予知保全、製品検査、制御自動化、安全支援、動画解析、職人技の形式知化



SUBARU

NHK

デジタル庁

セブンイレブン

NHKアート

衛星解析AIサービス

■主な衛星テーマ実績

新規事業、光学・SAR分析
車両検出・環境変化

JAXA



国土交通省

経済産業省



目次

1. 2024年7月期 通期業績

2. AI事業の市場環境について

3. 2025年7月期 業績予想

(参考) 創業からの沿革と中長期方針

(参考) 補足情報

2024年7月期 通期業績 主要指標サマリー

- 売上高、営業利益は創業来最高値へ成長。当期利益は前年比2.7倍
- 粗利率も改善し、69%と高水準。採用施策も奏功し、正社員数+12名と目標達成

売上高

1,071百万円

(前年同期比: +35%)

営業利益

152百万円

(前年同期比: +117%)

当期純利益

121百万円

(前年同期比: +173%)

粗利率

69%

(前年同期比: +4%)

EBITDA

171百万円

(前年同期比: +104%)

正社員数

41名

(前年期末比: +12名)

2024年7月期 通期業績（損益計算書）

- 売上高は10.7億円と前年同期比で+35%の大幅増
 - 特に宇宙・衛星関連が貢献し、前年同期比で約3倍に拡大
- 粗利率69% SI企業と比較して高い利益率を継続
- 当期純利益は、人員数増および給与増に対する税額控除等により、修正した業績予想よりさらに+21%の上振れ

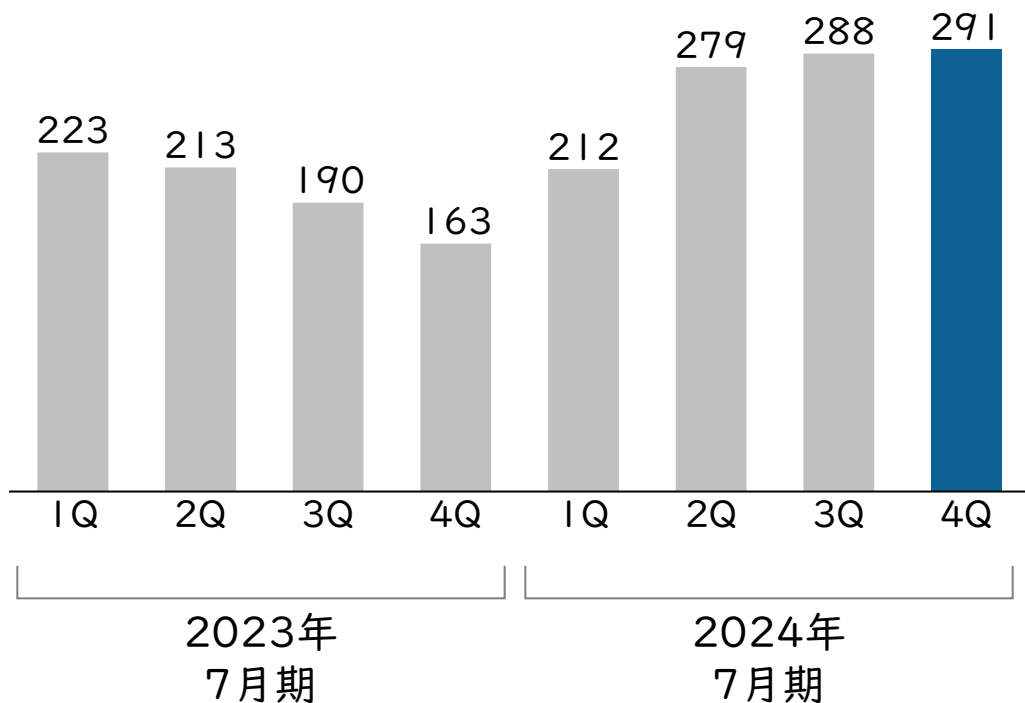
(百万円)	2023年 7月期通期	2024年 7月期通期	前年比 増減率	業績予想 (期初)	業績予想 (6月修正)	修正予想比
売上高計	790	1,071	+35%	1,000	1,060	+1%
AI活用コンサルティング・AI開発 サービス	617	643	+4%	720	633	+1%
人工衛星データAI解析サービス	102	340	+233%	200	340	0%
AIライセンス提供サービス	69	87	+26%	80	87	0%
売上総利益	515	737	+43%	–	–	–
粗利率	65%	69%	–	–	–	–
営業利益	70	152	+117%	102	150	+1%
営業利益率	9%	14%	–	10%	14%	–
税引前当期利益	60	153	+151%	–	–	–
当期純利益	44	121	+173%	71	100	+21%

2024年7月期 四半期推移(売上高及び営業利益)

- 4Q売上高は291百万円。大型案件が継続・拡大し、通期で順調に成長
- 4Q営業利益は23百万円。M&Aの一時費用と、採用関連費、賞与支払の影響で3Qより減少

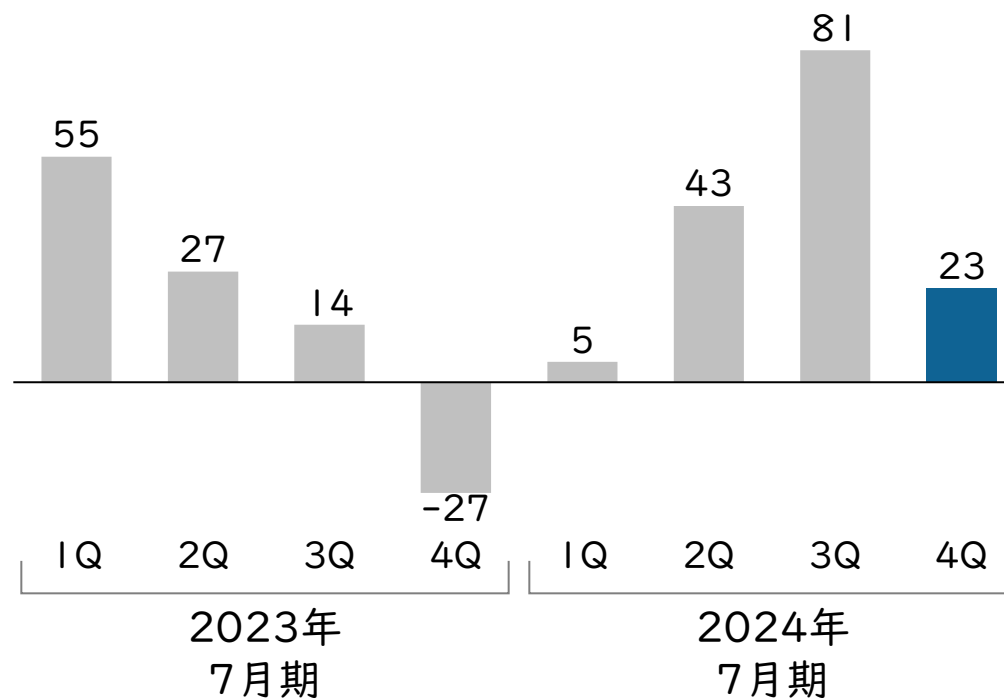
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



2024年7月期 四半期推移(詳細)

- 4Q売上高は291百万円。大型案件が継続・拡大し、通期で順調に成長
- 4Q営業利益は23百万円。M&Aの一時費用と、採用関連費、賞与支払の影響で3Qより減少

(百万円)	2023年7月期				2024年7月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	223	213	190	163	212	279	288	291
売上原価	74	79	83	36	75	93	70	96
売上総利益	149	133	106	126	137	186	218	195
売上総利益率	66%	62%	56%	77%	64%	66%	75%	67%
販管費	93	105	91	154	132	142	137	172
営業利益	55	27	14	△27	5	43	81	23
営業利益率	24%	13%	7%	△17%	2%	15%	28%	8%
当期純利益	38	19	6	△20	3	29	52	35

2024年7月期 貸借対照表 (単体)

- 期末時点で**現預金15億円**を保有し、**純資産は21億円**。黒字・無借金経営を基に強固な財務基盤
- 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
- 2024年6月に**1件目のM&A**を実行。投資額は7億円で自己資金を活用

資産の部
(百万円)

	2023年7月期 実績	2024年7月期 実績
流動資産合計	1,950	1,519
└ 現金及び預金	1,720	1,370
固定資産合計	112	839
└ 有形固定資産	5	42
└ 無形固定資産	34	25
└ 投資その他の資産	72	771
資産合計	2,062	2,358

負債の部
(百万円)

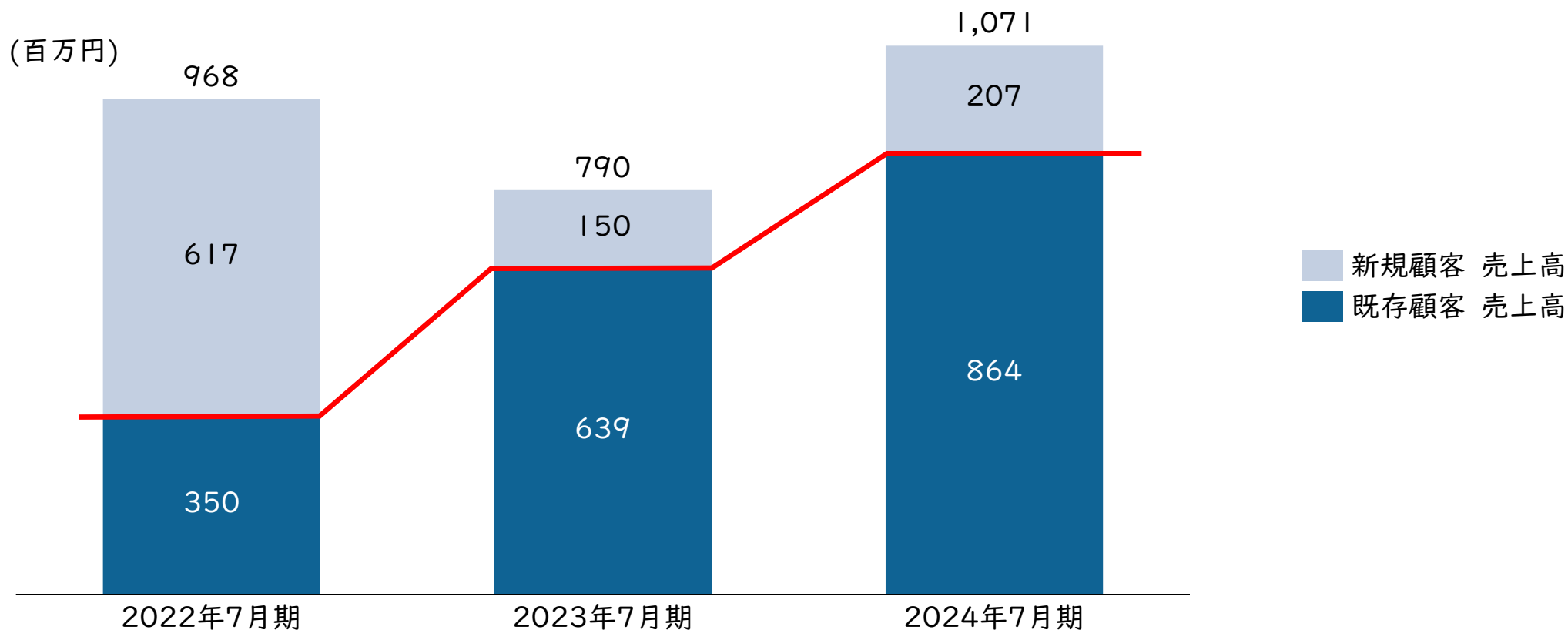
	2023年7月期 実績	2024年7月期 実績
流動負債	73	222
固定負債	-	-
負債合計	73	222

純資産の部
(百万円)

	2023年7月期 実績	2024年7月期 実績
株主資本	1,989	2,134
└ 資本金	365	21
└ 資本剰余金合計	1,578	1,945
└ 利益剰余金	45	167
└ 自己株式	0	0
新株予約権	-	1
純資産合計	1,989	2,135
負債純資産合計	2,062	2,358

売上高 既存顧客・新規顧客別

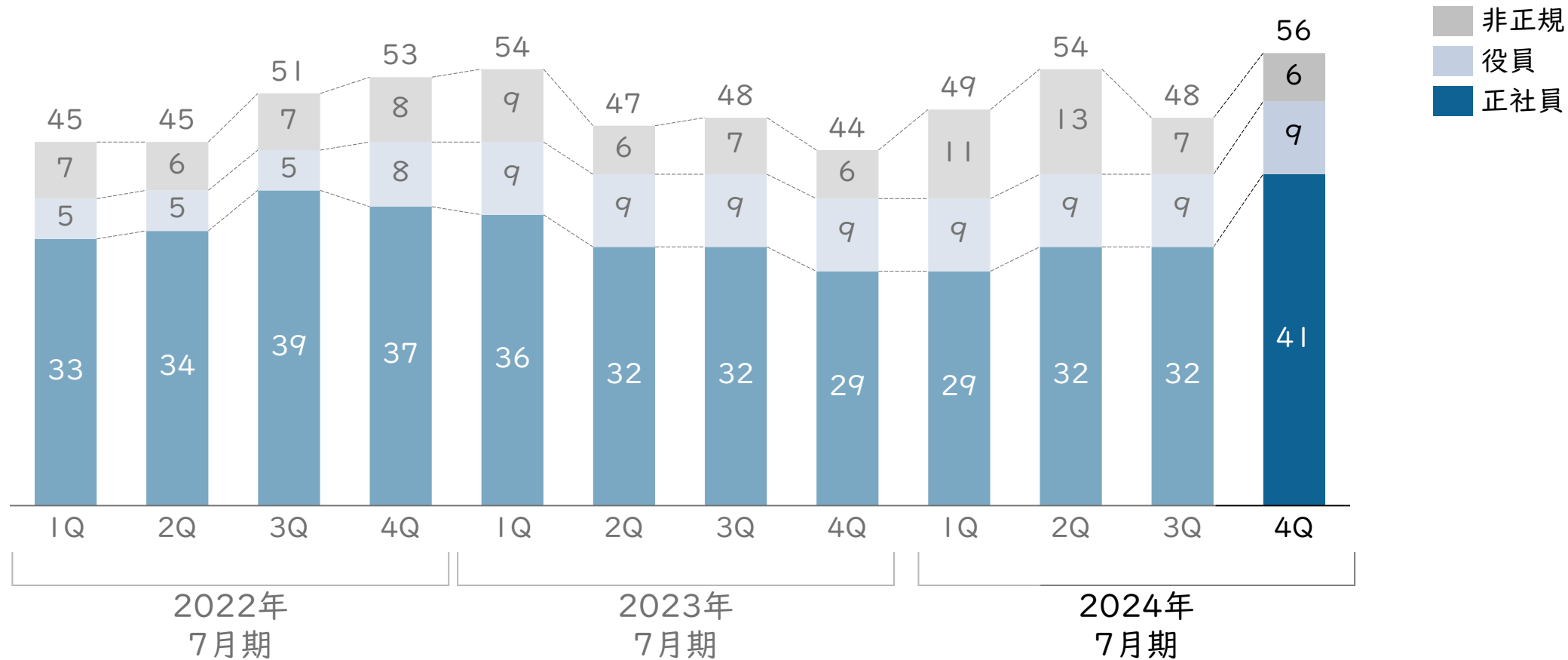
- 顧客からの高い信頼と実績が積み上がり、既存顧客からの受注額は安定して増加
- 既存顧客のプロジェクト継続および、生成AIテーマ等でのアップセル・クロスセル提案が好調で、既存顧客の売上は864百万円と前年比109%に拡大
- 新規顧客も順調に増加し、新規顧客売上は207百万円と、前年比138%に成長



人員数の推移

- 採用施策が奏功し、今期末で**正社員12名純増**。期初目標の10名採用を上回って達成
- 売上増により高負荷稼働となるリスクがあるため、引き続き**人材獲得と新卒・若手人材の育成に注力**

社員数(人)



事業評価

- カスタムAIソリューション事業の各サービスはすべて順調に推移。生成AI関連の問い合わせも多い
- 特に衛星データ解析案件は、公募案件、安全保障案件など官需を順調に取り込み、3倍に成長
- 組織面は採用施策が奏功し、正社員12名純増。M&Aも1件実行し、中長期での成長も加速

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。前期から開始が遅れていた案件が売上貢献。3月年度末案件も多く受注。引き続き、生成AIサービスを中心に案件獲得に注力していく。戦略系コンサルファームとの連携実績もでており、高付加価値化を進める。

○
堅調

人工衛星データ AI解析サービス

公募案件に加えて、EY新日本など大手企業の案件も大型化し、売上高は約3倍に急成長。内閣府主催宇宙開発利用大賞を史上初の3回連続受賞。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、荏原環境プラント社、セブンイレブン社とのAI保守運用案件継続。ライセンス収益に加えて、開発したシステムの保守運用や追加開発のニーズ獲得を狙う。

○
堅調

組織体制

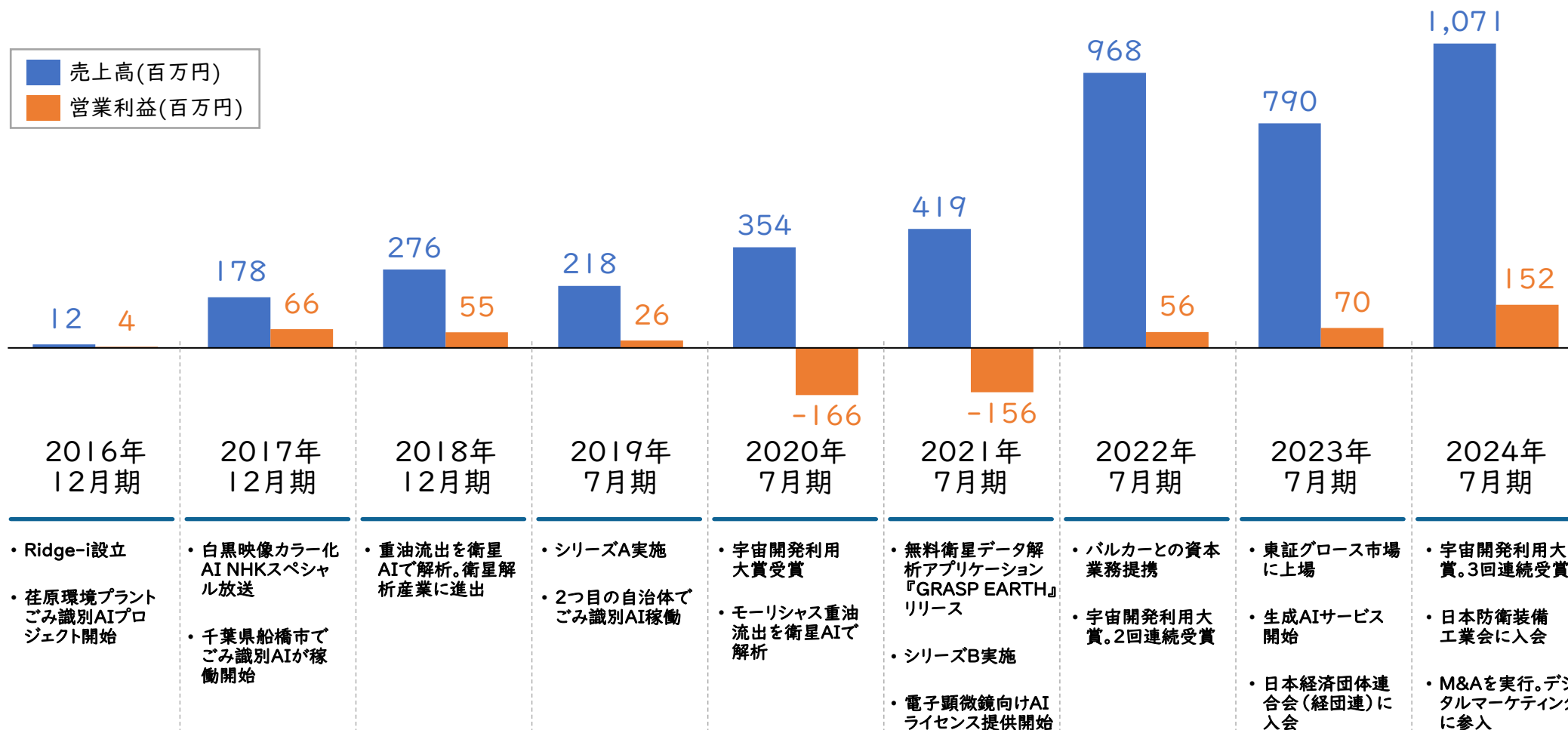
効率化・採用・育成・アライアンス・M&A

期初目標の正社員10名増に対して12名増。引き続きエンジニア及びコンサルタントの採用強化を継続。M&Aは事業開発と人材獲得の両面から案件検討をしており、2024年6月に1件目のM&Aを実行。中長期での成長を加速。

○
堅調

設立からの業績推移(単体)

- 売上高及び営業利益が創業来の最高値を更新。営業利益は前期比2.1倍と大幅増益
- 内閣府主催宇宙開発利用大賞を史上初の3回連続受賞。衛星AI事業が急進
- 2024年6月に1件目のM&Aを実行。2025年7月期よりデジタルマーケティング事業として連結開始





目次

1. 2024年7月期 通期業績

2. AI事業の市場環境について

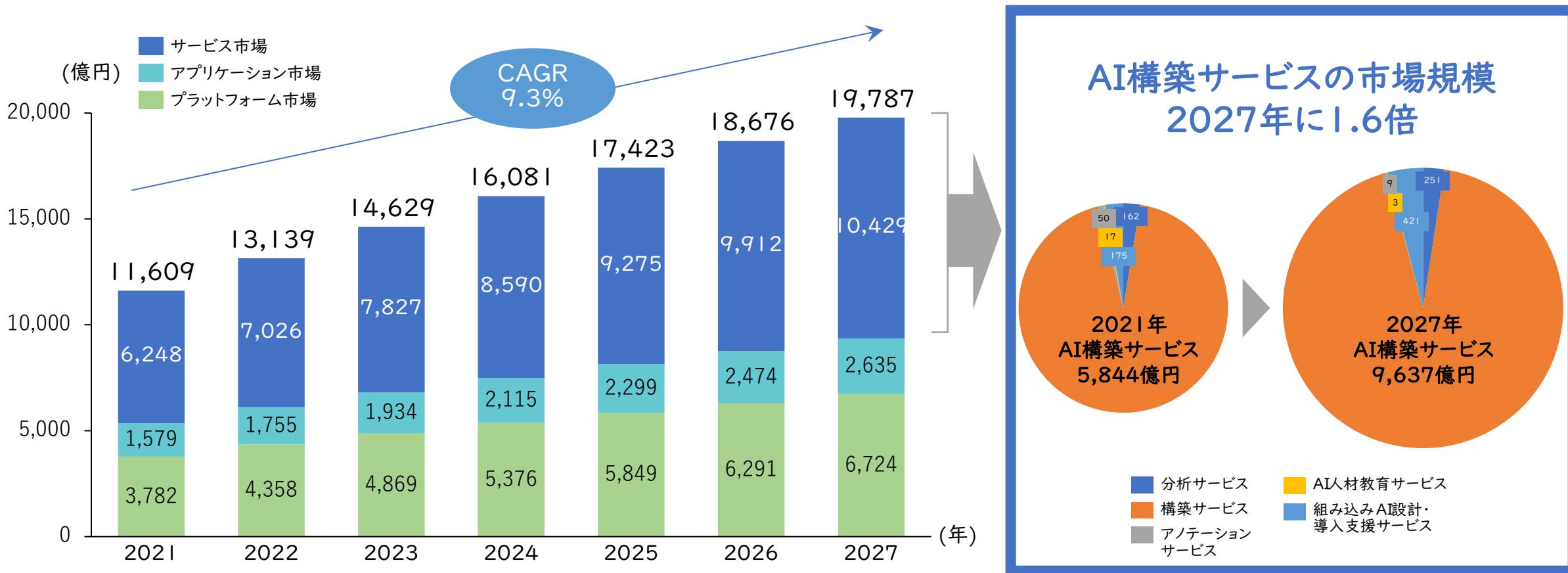
3. 2025年7月期 業績予想

(参考) 創業からの沿革と中長期方針

(参考) 補足情報

事業環境① 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1.9兆円と成長を見込む
- 中でも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
- 大手SIや総合コンサルファームも市場参入しており、高付加価値化と業界特化が必要



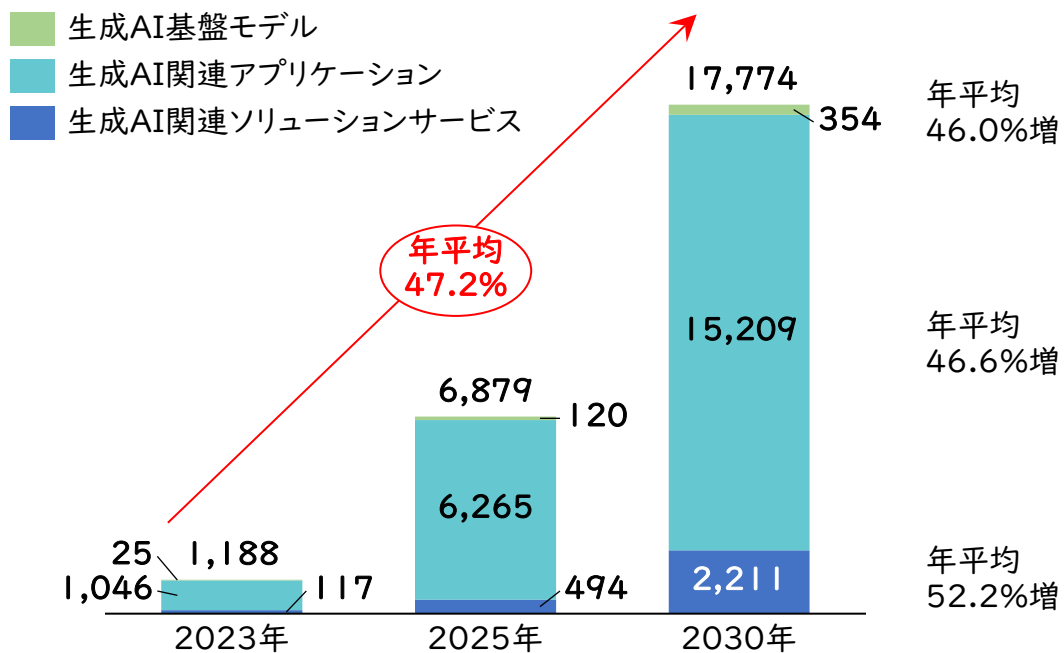
Note: AI構築サービスは、AIに係るコンサルティング企業及びSI（開発・保守・運用を提供する企業）が含まれる
 Source: 富士キメラ「2022 人工知能ビジネス総調査」

事業環境② 生成AIの誕生により、参入できるマーケットが急速に拡大

- 全業種でAI・DX活用戦略のアップデートが起きており、コンサルテーションニーズが拡大
- 当社の強みである戦略策定力とマルチモーダルAIの実績により、提案機会が非連続に増加

生成AIの市場規模は年47%で急拡大

生成AIに需要額見通し (日本)



当社で生成AI関連プロジェクトは急増中

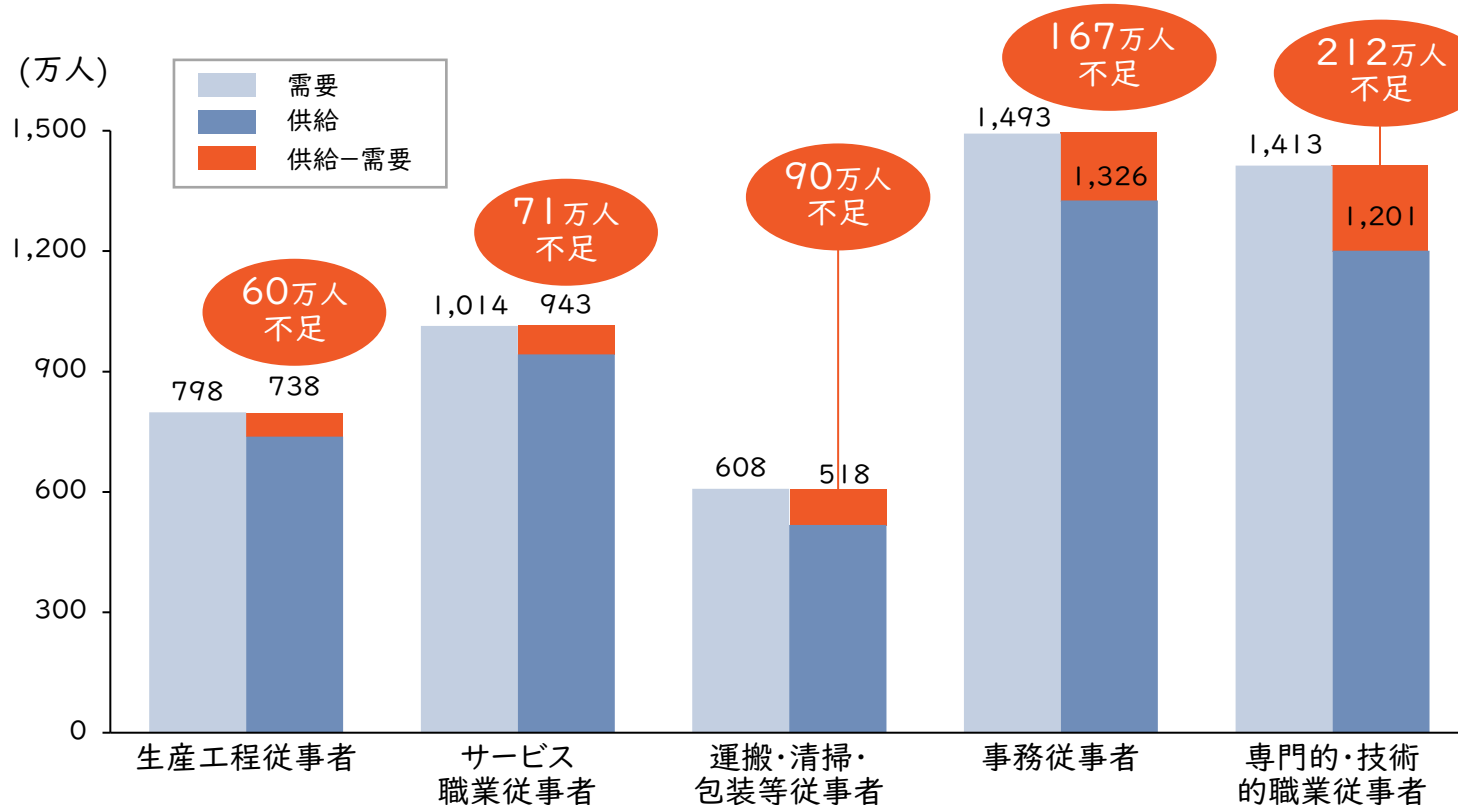
2024年7月期の生成AI関連の取り組み 一例

株式会社 SUBARU様	情報検索システムを利用した製造現場における開発・設計業務の効率化、および設計開発部門における生成AI活用のコンサルティング支援
大手電機 メーカー様	社内規程や過去のログを情報検索システムに取り込むことによる、社内問合せ対応業務の効率化、および部署内の生成AI活用ロードマップ作成を支援
大手化学品 メーカー様	製品情報や過去のログを情報検索システムに取り込むことによる、社内問合せ対応業務の効率化、および部署内/全社の生成AI活用ロードマップ作成を支援
LLM 共同開発	さくらインターネット社の環境で、日本語軽量LLMを開発し、独自のデータセットとファインチューニングで高精度を達成

事業環境③ 人材不足の解消及び熟練作業員の知見・ノウハウを支援する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
- 投資余力のある業界は限られており、またAIだけで簡単に解けるテーマは少なく、総合的な提案力が重要

職業別に見た人手不足



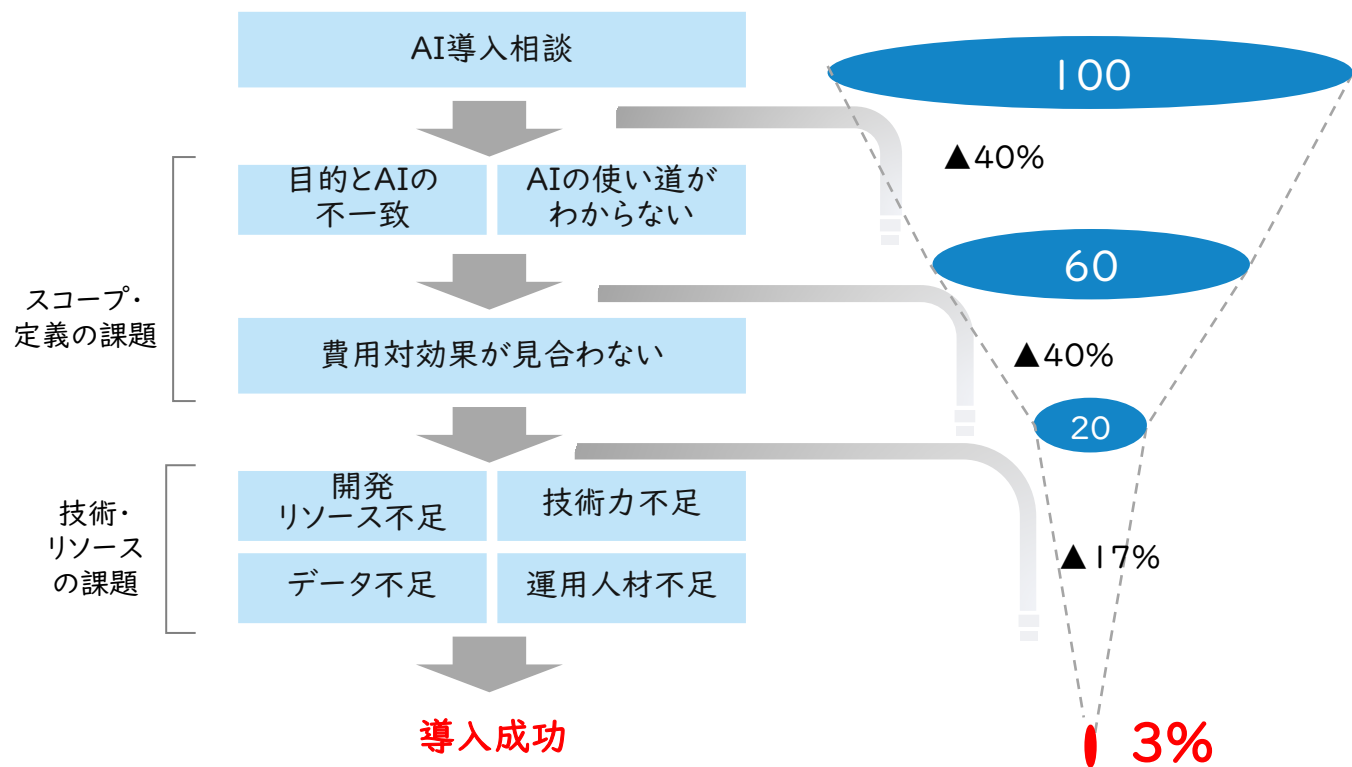
専門的・技術的職業従事者の
人手不足解消の経済効果

市場規模 9.3兆円
(212万人 × 平均給与440万円)

事業環境④ AI市場の課題 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導入が実用まで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

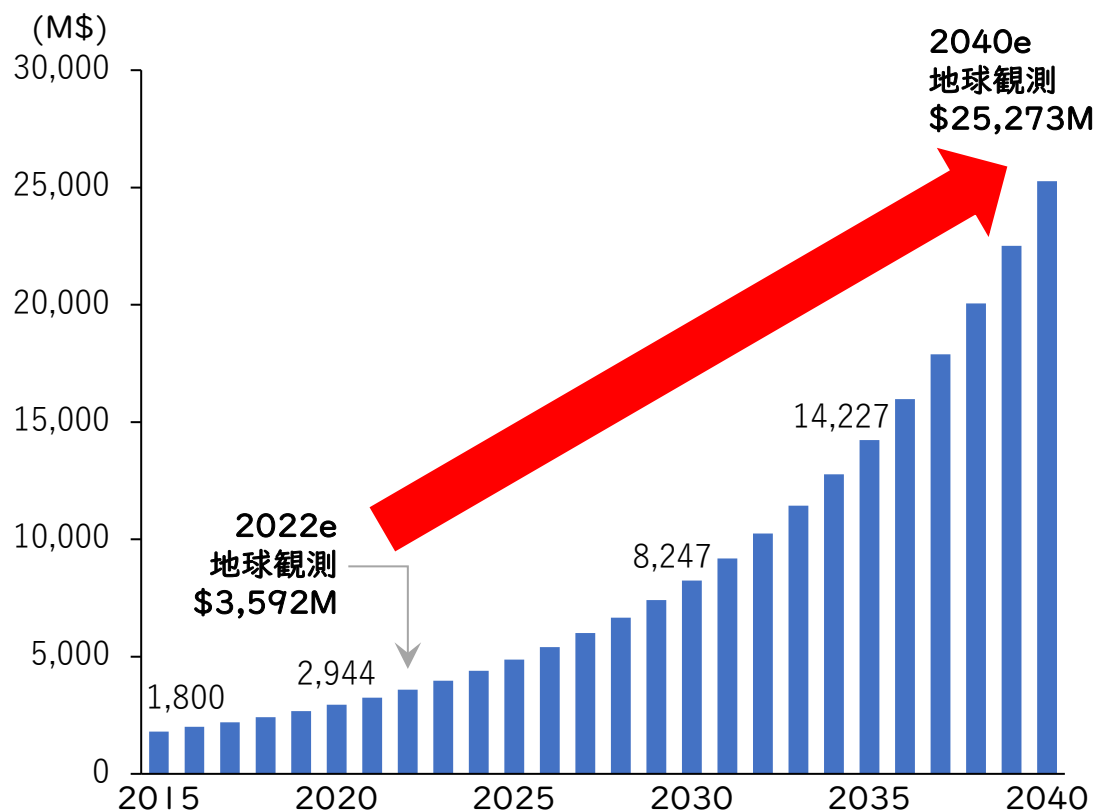
両者の課題

- 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

事業環境⑤ 人工衛星データ解析AI市場で、国内のリーディングポジションを狙う

- JAXA 宇宙戦略基金1兆円と、宇宙関連会社の上場で市場の関心は急拡大
- 官需を中心としたマーケットで、安全保障と環境テーマでの衛星データ利用ニーズが増えている

地球観測市場は2.5兆円と8倍成長が見込まれる



当社のマルチバンド対応衛星解析AIに
分析依頼および協業提案が急増



内閣府主催
宇宙開発利用大賞
日本初の
3連続受賞

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

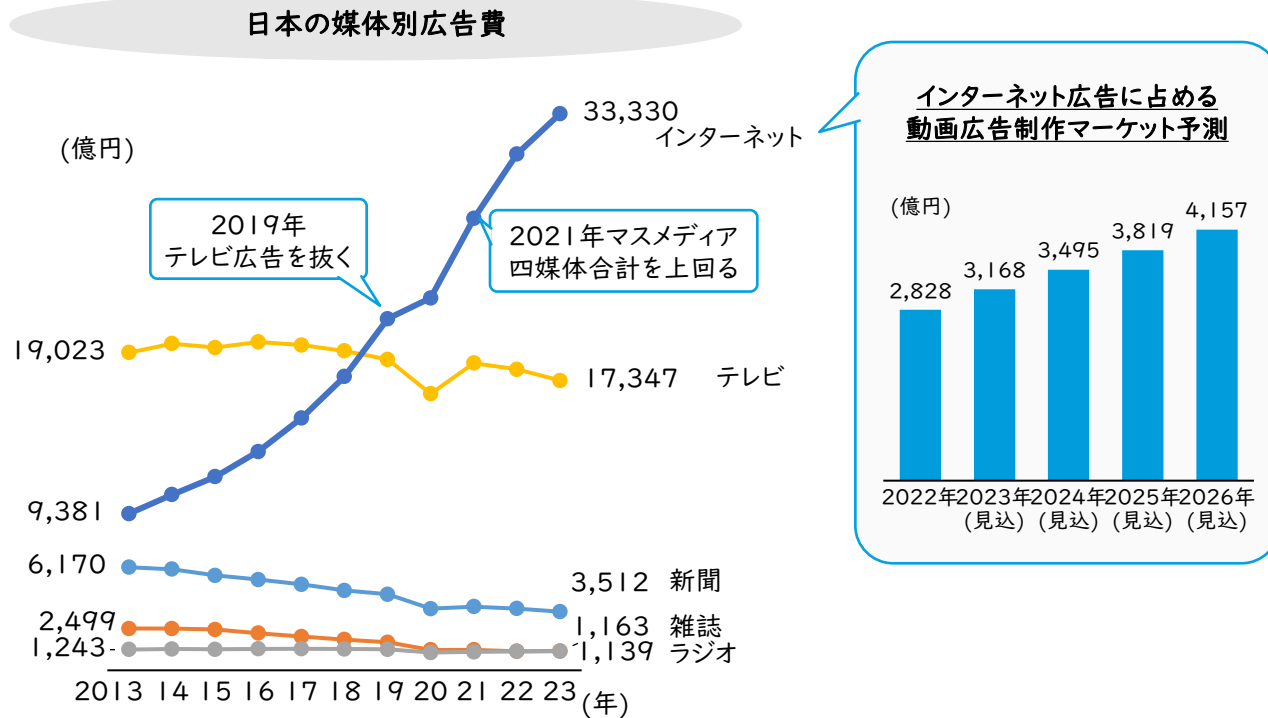
環境、安全保障問題、防災などで利用実績

- ミャンマー内戦による建物の崩壊を視覚化(2022年NHKスペシャルにて放映)
- 国土地理院にて電子基本図の更新に利用中。人手不足で調査が難しい地域で高頻度な更新が可能に

事業環境⑥ デジタルマーケティング市場でのAI活用

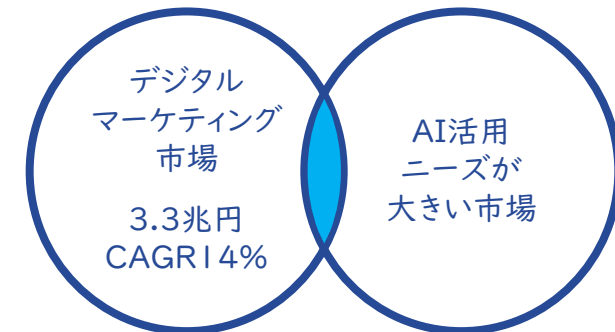
- デジタルマーケティング市場は国内3.3兆円と年10%で成長。中でも縦長ショート動画の認知シェアが急上昇
- AIの研究開発と利用が最も進んでいる業界の一つ。今期からスターミュージック社のアセットを活用して本格参入

デジタルマーケティング市場の伸び



生成AIを中心にAIニーズが大きく、
先端研究が進む業界のひとつ

- Google、大手広告代理店などはマーケティング専門のAI開発チームを持ち、最もAIの研究開発が進む業界
- 生成AIの活用、フェイク動画やAIの著作権など課題も多く、AIと業界に精通したコンサルティングニーズが高い



Source:日本のインターネット広告費シェア:「2023年 日本の広告費」(株)電通 (サイバーエージェントホームページより);
アナリストオピニオン2024.02.21(矢野経済研究所)



目次

1. 2024年7月期 通期業績

2. AI事業の市場環境について

3. 2025年7月期 業績予想

(参考) 創業からの沿革と中長期方針

(参考) 補足情報

2025年7月期 連結業績予想

- 今期 売上高は26億円、営業利益は2.3億円を計画。中長期では継続して前年比30%の売上成長を狙う
- スターミュージック社の連結決算を今期から開始。デジタルマーケティング事業としてAIを展開
- 宇宙・生成AIマーケットの長期トレンドを見越した投資活動を行うため、当期純利益は前年同様を想定

	(単体)	(連結)	前年比	
	2024年 7月期通期	2025年 7月期通期		
売上高 (百万円)	1,071	2,610	+143%	
カスタムAIソリューション事業	1,071	1,180	+10%	→ 26ページ
デジタルマーケティング事業	—	1,430	—	→ 27ページ
売上総利益	737	1,440	+95%	
営業利益	152	230	+50%	
親会社に帰属する 当期純利益	121	115	△5%	
EBITDA ¹⁾	171	321	+87%	

1. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

Note: 2024年7月期は子会社がないため単体の数値です。2025年7月期よりセグメント情報を開示予定

2025年7月期 カスタムAIソリューション事業 業績予想

- AIマーケットが求める専門性に答えるため、カスタムAI、生成AI、衛星解析AIの3事業領域に分けて事業戦略を推進。高付加価値化と業界知見の習熟を実現する
- 宇宙・生成AIマーケットの長期トレンドを見越した投資活動を強化するため、営業利益は微減で計画
- 体制の更なる強化に向け、正社員10名の純増および新卒・若手人材の育成を実施

カスタムAIソリューション事業 業績目標

	2024年 7月期通期	2025年 7月期通期 予想	前年比
売上高 (百万円)	1,071	1,180	+10.3%
AI活用コンサルティング・AI開発サービス	643	790	
人工衛星データAI解析サービス	340	300	
AI保守運用 (MLOps) サービス ¹⁾	87	90	
人員数 (人)	56	66	+10人

サービスごとの主な方針

- AI活用コンサルティング・AI開発サービス
 - 総合型AIシステム開発
 - 既存顧客の継続に加え、データ分析プラットフォームの構築、コンサルファーム連携など高付加価値化に注力
 - 生成AIサービス
 - DX戦略のコンサルテーションを含む一気通貫での開発提案を中心に拡大
- 人工衛星解析AIサービス

官公庁を中心とした宇宙戦略基金テーマおよび安全保障での展開。民需の新規事業ニーズも取り込む
- AI保守運用 (MLOps) サービス

顧客の継続実績をもとに、前年同様に想定

1. 前期までの「AIライセンス提供サービス」の名称を変更

2025年7月期 デジタルマーケティング事業 業績予想

- TikTok、YouTubeショートなど、縦長動画でのマーケティングの重要性が全業種で高まる中で、スターミュージック社のインフルエンサー網・クリエイターネットワークと、Ridge-iのAI活用ノウハウをもとに、マーケティング分野でのAI利用のコンサルテーション、共同サービスの展開を企画

デジタルマーケティング事業 業績目標

	2025年 7月期通期 予想
売上高 (百万円)	1,430
人員数 (人)	50
取扱高 (百万円) ¹⁾	1,900

サービスごとの主な方針

- ① ソーシャルメディアマーケティング
3億人のフォロワー、1000名超のインフルエンサーネットワークのアセットを活用した縦長ショート動画での認知度と実績をもとに、広告代理店および大企業に対するマーケティング支援を中心とした高付加価値提案を加速
- ② 音楽配信サービス
制作過程で使える高品質BGMの配信数を増やし、アセット収益の比率を高める

1. 取扱高: YouTubeアドセンスなどの手数料ビジネスに対する流通金額を含むもの



目次

1. 2024年7月期 通期業績

2. AI事業の市場環境について

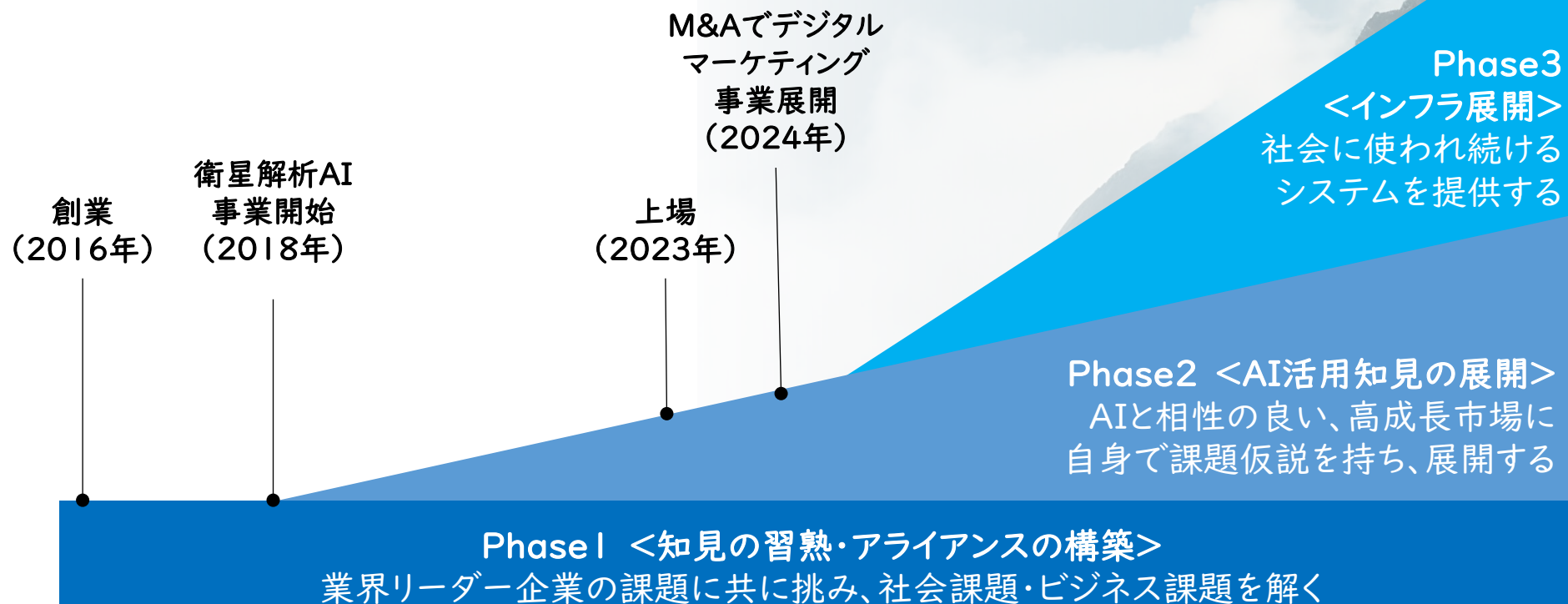
3. 2025年7月期 業績予想

(参考) 創業からの沿革と中長期方針

(参考) 補足情報

中長期展望 Ridge-i 創業から8年までの流れと未来

AI・最先端技術の”First Ask”となり、
日本を代表するテックベンチャーとして、高みを目指し続ける

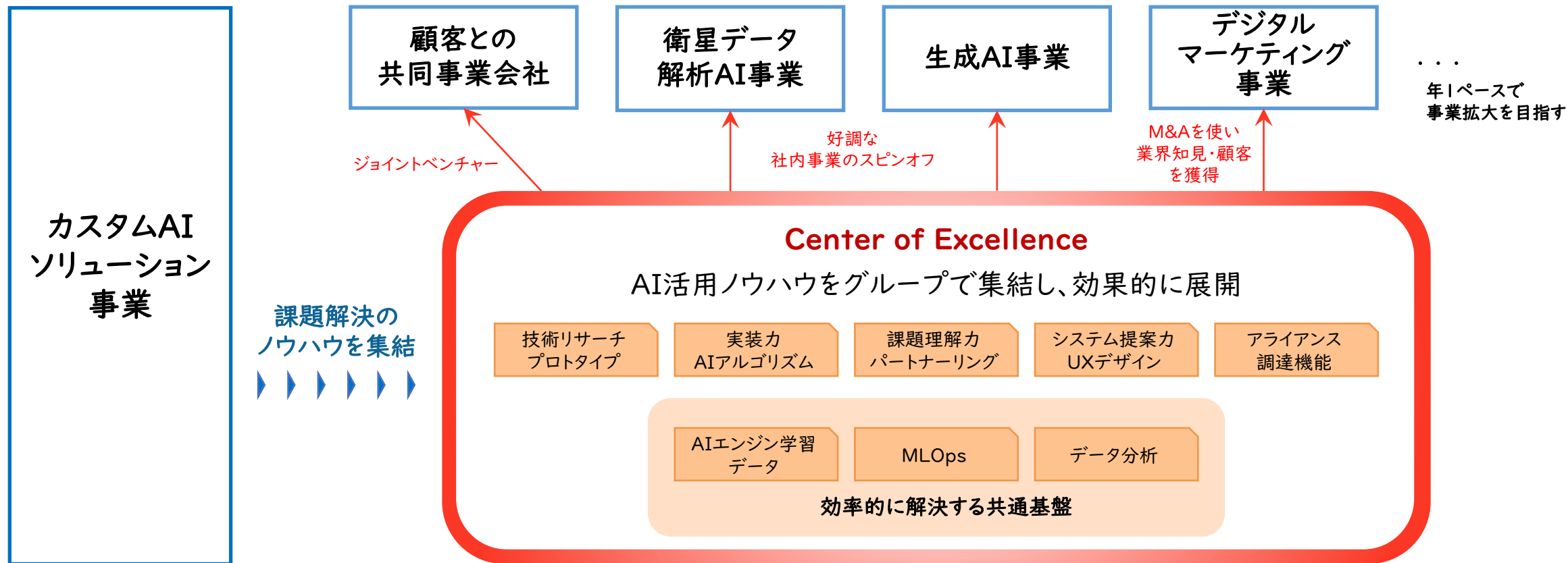


中長期展望 Phase2 <AI活用知見の展開>

AI活用のノウハウをグループで集結し、AIと相性の良い高成長市場に展開し、影響圏を広げる

Phase2 <AI活用知見の展開>

Phase1 <知見の習熟・アライアンスの構築>





目次

1. 2024年7月期 通期業績

2. AI事業の市場環境について

3. 2025年7月期 業績予想

(参考) 創業からの沿革と中長期方針

(参考) 補足情報

衛星センサに特化したマルチバンド対応AI（特許取得済み）

衛星の種別は多く、それぞれの衛星センサが取得できるバンド（波長帯）は異なります。Ridge-iは、光学・SAR衛星などさまざまな衛星のセンサーごとに対応させたAIを独自開発しました。通常の画像解析AIでは見落としてしまう情報を捉えることで、高精度な解析を実現します。

