



2025年7月期

第3四半期決算説明資料

株式会社Ridge-i (証券コード: 5572)

2025年6月

エグゼクティブ・サマリー

2025年
7月期
3Q業績

連結業績 前年3Qと比較して、売上高が2.6倍、営業利益が2.0倍、当期純利益は1.5倍と大幅成長
業績予想 通期予想を上方修正(本日開示)。カスタムAI、マーケ両事業ともに業績好調で、予算比増益で推移

• 売上高	2,047百万円	前年3Q対比	+1,266百万円	(+162%)
• 売上総利益	1,048百万円	前年3Q対比	+506百万円	(+94%)
• 営業利益	265百万円	前年3Q対比	+135百万円	(+105%)
• 当期純利益	132百万円	前年3Q対比	+46百万円	(+55%)

※当社は、前連結会計年度末より連結財務諸表を作成しているため、前3Q対比は単体財務諸表との数値比較を記載しております。

AI
事業環境
と推移

生成AIの市場規模の拡大を追い風に、AI市場の中で先進的なポジションを構築

- 既存顧客および大手企業から、大型の生成AI案件を複数受注。高付加価値化と専門性の両軸を強化する
- 衛星解析AIは、官公庁の公募案件が増加。本年度は、JAXA宇宙戦略基金関連のプロジェクト活動を強化中

カスタムAIソリューション事業

- 既存顧客の継続受注、生成AIの大型受注、人工衛星データ解析案件を複数受注し、引き続き好調に推移
- TV等のメディア露出で知名度がアップし、株価および営業活動に好影響。引き続き、認知拡大に向けて発信を強化する
- 採用環境は競争が激しく、特にエンジニアの採用活動強化を図る。新卒採用を強化し、直近で、新卒3名入社
- AI事業拡大のため、他企業との協業やエンジニア獲得目的のM&A案件の探索を進める

デジタルマーケティング事業

- TikTokなどショート動画で先行した知見を活かし、高付加価値のブランドマーケティングに注力したことで利益率向上
- 5月末に子会社スターミュージック社株式を追加買取り3分の2保有。引き続き、生成AIを利用した効率化や共同PJ組成に注力

今期のニュース(2024年8月~2025年6月)

メディア露出の増加

- 2025年1月 BS11の特別番組「未来の災害に備えるために～阪神・淡路大震災から30年防災対策の今～」でRidge-iが紹介
- 2025年2月 テレビ東京の経済番組「ブレイクスルー」に弊社社長・柳原が出演し2週にわたりRidge-iが紹介
- 2025年3月 NHK G(総合)明日をまもるナビ「防災・減災 AI技術活用最前線」で紹介
- 2025年4月 文化放送「長野智子アップデート」に弊社社長・柳原が出演

他社と事業協力

- AIソリューションプロバイダのジーデップ・アドバンスとLLM開発システムを共同開発・受注開始
- 日本電子と電子顕微鏡画像から画角に写っていないパーツの位置を推定する技術を開発

衛星事業の取り組み

- 衛星画像のデータ解析をワンコマンドで行える「Ridge SAT Image Analyzer」を提供開始
- 林野庁の公募「地球観測衛星データを活用した山地災害判読事業」に採択
- 経済産業省・内閣府・JAXA・JETROがUAE宇宙庁と共催した「日UAE宇宙官民ワークショップ」に宇宙関連企業として参加
- JAXAと地球デジタルツイン研究に向けたAIを実証～生成AIと外部衛星データプラットフォームを接続しプロトタイプを作成～
- デジタルブラストコンサルティングおよびフジタと共同で企業の海外拠点開設の支援を目的とした衛星データ活用サービスの検討を開始



目次

1. 2025年7月期3Q 連結業績

2. 2025年7月期3Q セグメント別業績

(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 3Q連結業績 主要指標サマリー

- カスタムAIソリューション事業、デジタルマーケティング事業ともに順調に推移し、3Qの各指標は大幅に伸長
- のれん償却の影響も小さく、連結業績で当期純利益も1.5倍と大幅成長

3Q売上高

2,047百万円

前年同期比 2.6倍

3Q営業利益

265百万円

前年同期比 2.0倍

3Q当期純利益

132百万円

前年同期比 1.5倍

3Q EBITDA

316百万円

前年同期比 2.2倍

3Q 正社員数

79名

前年期末比 +6名

2025年7月期 3Q連結業績（損益計算書）

- 売上高 M&A効果とAI事業好調で売上高20億円と前年同期比+162%の大幅増（P8参照）
- 営業利益 265百万円（のれん償却後）。2事業とも黒字で、前年同期比+105%と大幅増益（P9参照）
- 当期純利益 132百万円で+55%と大幅増（法人税等91百万円、非支配株主持分48百万円）
- 予算進捗 通期予想に対して営業利益は93%、当期純利益は91%達成と高進捗（P7参照）

高進捗の要因 ① カスタムAIソリューション事業 生成AI・衛星解析で予想より大型案件多く高収益を達成
 ② デジタルマーケティング事業 ショート動画の高単価化と、高粗利の音楽配信サービスが貢献

(百万円)	2024年 7月期3Q	2025年 7月期3Q	前3Q比 増減額	前3Q比 増減率	通期 業績予想	3Q進捗率
売上高計	780	2,047	+1,266	+162%	2,610	78%
カスタムAIソリューション事業	780	982	+201	+26%	—	—
デジタルマーケティング事業	—	1,064	—	—	—	—
売上総利益	541	1,048	+506	+94%	—	—
粗利率	69%	51%	△18%	—	—	—
営業利益	129	265	135	+105%	285	93%
営業利益率	17%	13%	+4%	—	—	—
税引前当期利益	130	272	142	+109%	—	—
当期純利益	85	132	46	+55%	145	91%

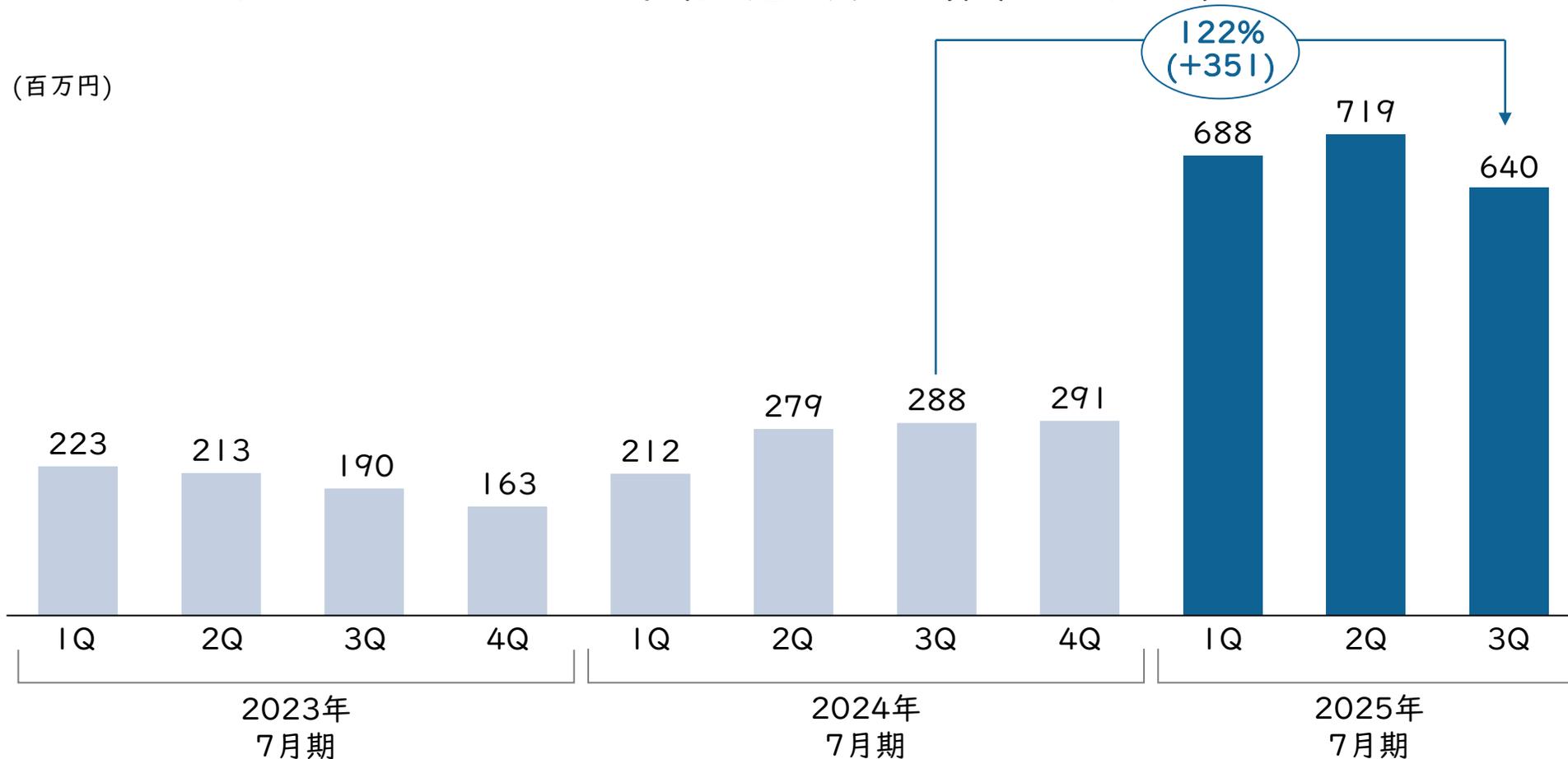
2025年7月期 通期業績予想の上方修正 (本日開示)

- 3Q時点で、各利益が前回発表の通期予想を上回る見通しとなったため、業績予想を上方修正。
通期で、売上高26億円 (前期比144%増)、営業利益2.8億円 (前期比1.8倍)、当期純利益1.4億円を見込む
- 特に好調な生成AIと人工衛星データAI解析案件の獲得に向けてリソースを投下
- 4Qは社員増加を目標にした採用費や人件費の増加を通期予想に反映

	(百万円)	2025年7月期 前回発表予想	2025年7月期 今回修正予想	差額	増減率	前期実績比
売上高計		2,610	2,610	0	—	+143.5%
カスタムAIソリューション事業		1,180	1,180	0	—	+10.3%
デジタルマーケティング事業		1,430	1,430	0	—	—
営業利益		230	285	+55	+23.9%	+86.6%
営業利益率		10%	11%	+1%	—	—
経常利益		230	290	+60	+26.1%	+89.5%
当期純利益		115	145	+30	+26.1%	+19.1%
1株当たり当期純利益(単位:円)		29.78	37.31	—	—	+16.7%

2025年7月期3Q 連結四半期推移(売上高)

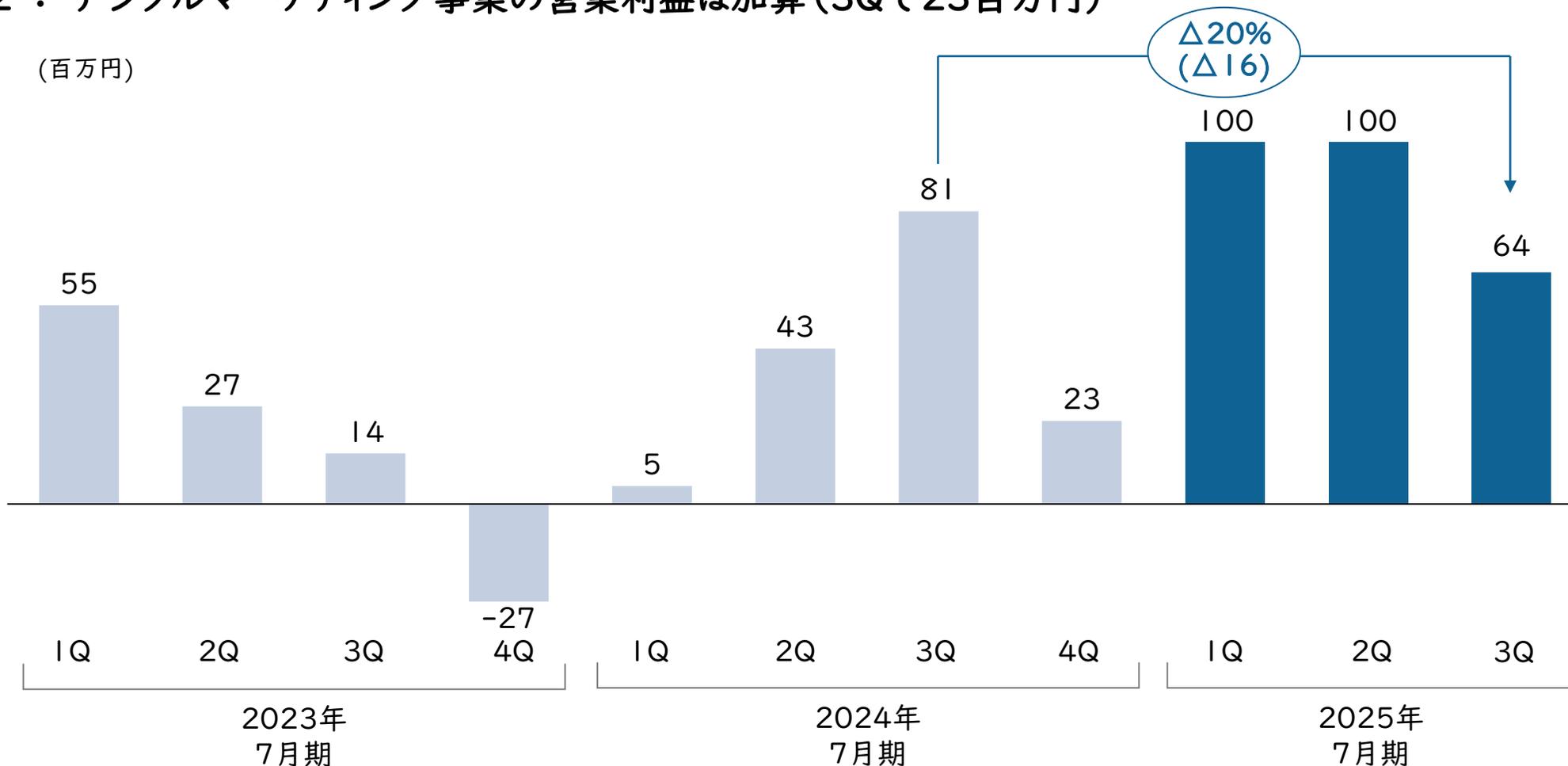
- 3Q売上高 640百万円と前年同期比で**+122% (+351百万円)**の大幅な増収(セグメント別はP12以降参照)
 要因1 : カスタムAIソリューション事業の3Q売上高 308百万円と**好調継続**(前年同期比+7%)
 年度末の2月から3月にかけて複数の官公庁案件の完了に伴い2Q比では売上減少
 要因2 : M&Aにより、デジタルマーケティング事業の売上高が加算(331百万円)



Note: 当社は、前連結会計年度末より連結財務諸表を作成しているため、前期以前の数値は単体財務諸表との数値を記載しております。

2025年7月期3Q 連結四半期推移 (営業利益)

- 3Q営業利益 64百万円と前年同期比で $\Delta 20\%$ ($\Delta 16$ 百万円)の減益 (セグメント別はP12以降参照)
- 要因1 : カスタムAIソリューション事業の3Q営業利益41百万円と前年同期比で減益
前期は1Q2Qではなく3月年度末に完了する案件が多く3Qに利益が偏っていたことによる影響
- 要因2 : デジタルマーケティング事業の営業利益は加算 (3Qで23百万円)



Note: 当社は、前連結会計年度末より連結財務諸表を作成しているため、前期以前の数値は単体財務諸表との数値を記載しております。

2025年7月期3Q 連結四半期推移(詳細)

- 売上高 640百万円(25年7月期1Qから連結。カスタムAI事業308百万円+デジタルマーケ事業331百万円)
- 営業利益 64百万円(カスタムAI事業41百万円+デジタルマーケ事業23百万円)
- 営業利益率 10%(通期予想の営業利益率8%から上振れ)

(百万円)	2023年7月期				2024年7月期				2025年7月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	223	213	190	163	212	279	288	291	688	719	640
売上原価	74	79	83	36	75	93	70	96	328	355	331
売上総利益	149	133	106	126	137	186	218	195	359	363	325
売上総利益率	66%	62%	56%	77%	64%	66%	75%	67%	52%	51%	51%
販管費	93	105	91	154	132	142	137	172	259	263	260
営業利益	55	27	14	△27	5	43	81	23	100	100	64
営業利益率	24%	13%	7%	△17%	2%	15%	28%	8%	15%	14%	10%
当期純利益	38	19	6	△20	3	29	52	35	51	48	32

2025年7月期3Q 貸借対照表 (連結)

- 3Q末時点で現預金21億円を保有し、純資産は26億円。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の投資を想定
- 2025年7月期3Q中は、大型投資等はなく、各勘定科目残高に大きな変動はなし

資産の部
(百万円)

	2024年7月期 実績	2025年7月期 3Q実績
流動資産合計	2,468	2,590
└ 現金及び預金	2,116	2,151
固定資産合計	574	519
└ 有形固定資産	87	69
└ 無形固定資産	370	332
└ 投資その他の資産	116	118
資産合計	3,043	3,110

負債の部
(百万円)

	2024年7月期 実績	2025年7月期 3Q実績
流動負債	532	451
固定負債	70	23
負債合計	602	475

純資産の部
(百万円)

	2024年7月期 実績	2025年7月期 3Q実績
株主資本	2,122	2,268
└ 資本金	21	28
└ 資本剰余金合計	1,945	1,952
└ 利益剰余金	155	288
新株予約権	1	1
非支配株主持分	316	364
純資産合計	2,440	2,635
負債純資産合計	3,043	3,110



目次

I. 2025年7月期3Q 連結業績

I. 2025年7月期3Q セグメント別業績

(参考) 創業からの沿革と中長期方針

(参考) 補足情報

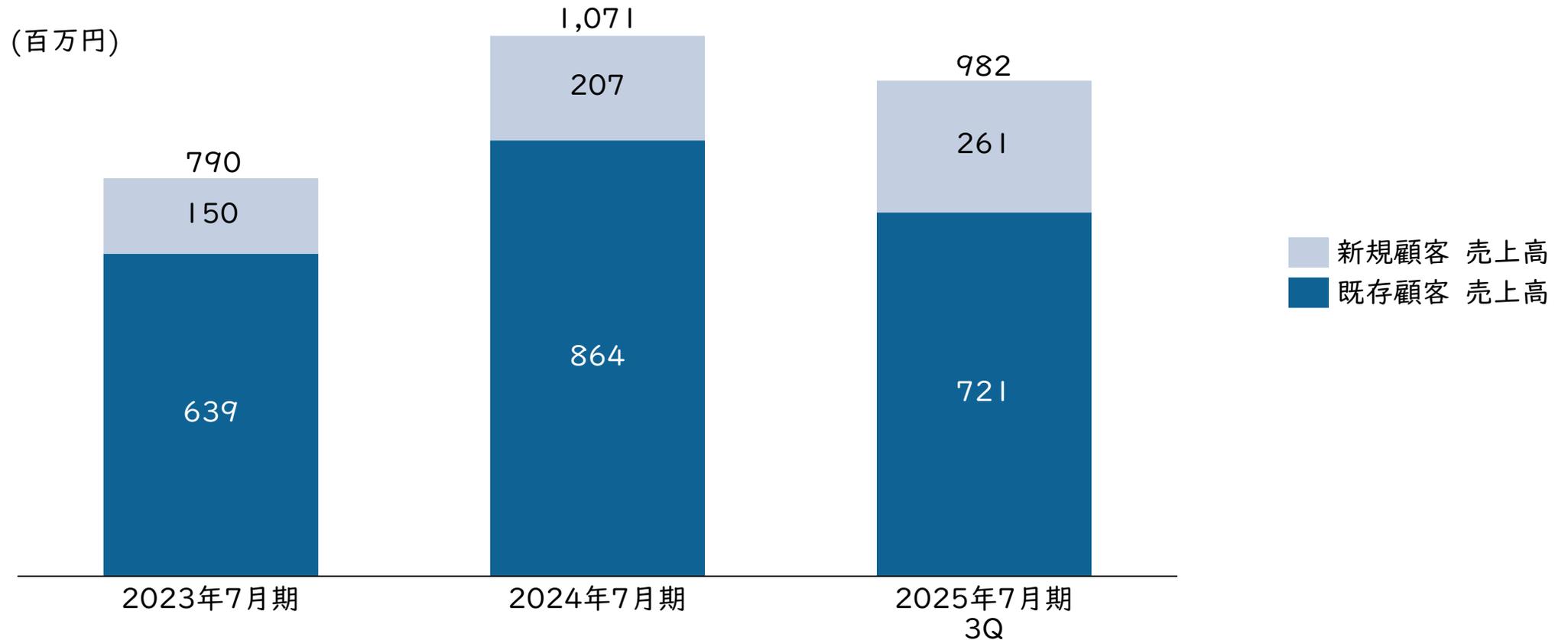
2025年7月期 3Q業績（カスタムAIソリューション事業）

- 売上高9.8億円と、前年同期比で+26%の増加
 - コンサル開発サービスは、生成AI等の大型案件の追加受注が貢献
継続顧客である荏原環境プラント社等からの追加発注もあり、前年同期比で187百万円増加
 - 人工衛星データAI解析サービスは、国土地理院やJAXA等の官公庁からの新規案件受注で
前年同期比で10百万円増加、新年度（2025年4月～）案件はまだ仕込み中
- 粗利率 59% SI企業と比較して、高い利益率が継続。稼働繁忙による外注費の増加で前期比で低下
- 営業利益 15% 売上増に対し、採用費等の投資コストが少なかったことにより増益

(百万円)	2024年 7月期3Q	2025年 7月期3Q	前3Q比 増減額	前3Q比 増減率
売上高計	780	982	+201	+26%
AI活用コンサルティング・AI開発サービス	477	665	+187	+39%
人工衛星データAI解析サービス	242	252	+10	+4%
AI保守運用サービス	60	64	+4	+7%
売上総利益	541	578	+37	+7%
粗利率	69%	59%	△10%	—
営業利益	129	144	+14	+11%
営業利益率	17%	15%	△2%	—

売上高（カスタムAIソリューション事業） 既存顧客・新規顧客別

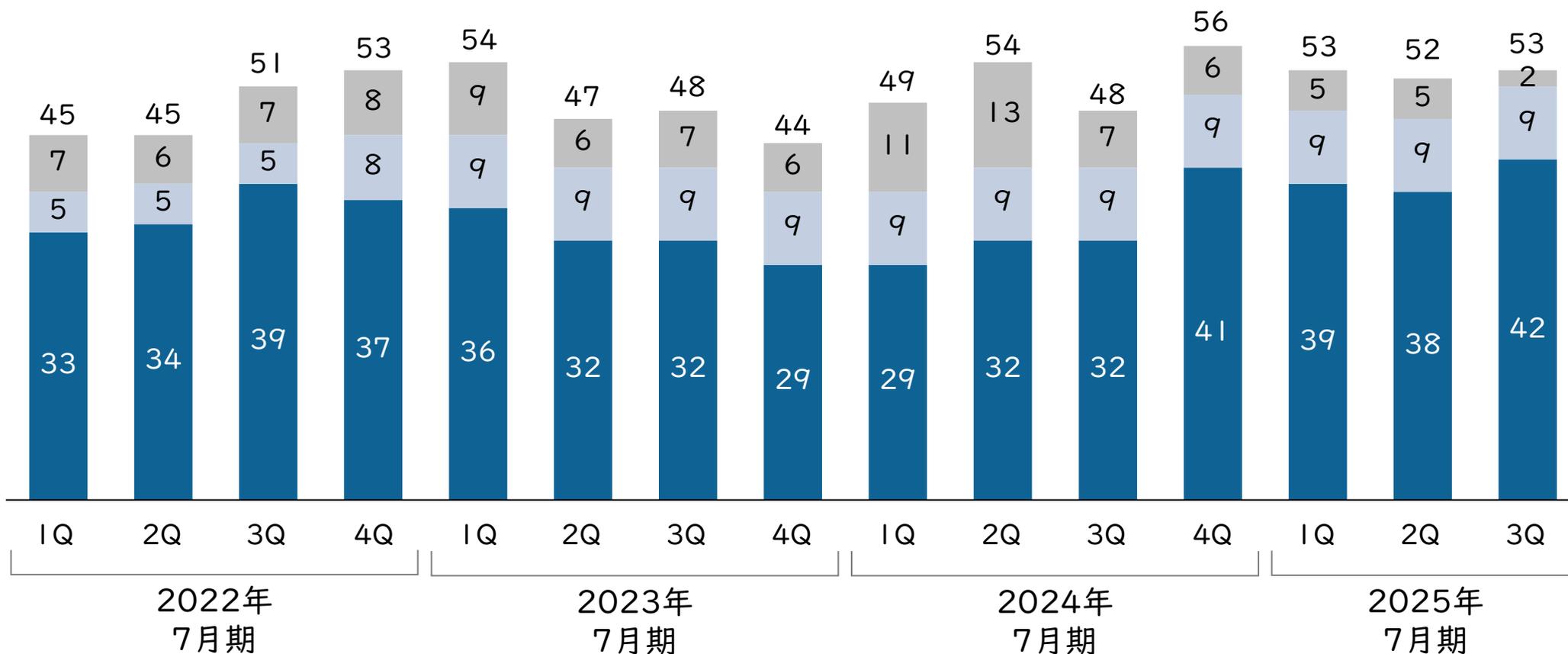
- 顧客からの高い信頼と実績が積み上がり、既存顧客からの受注額は安定して増加
- 既存顧客のプロジェクト継続および、生成AIテーマ等でのアップセル・クロスセル提案が好調で、既存顧客の売上は721百万円と3Q時点で前年度の83%まで達成
- 新規顧客は、製造業以外の顧客増加、生成AIテーマのプロジェクト継続により、3Q時点の売上は261百万円



人員数(カスタムAIソリューション事業)の推移

- 今期の採用目標は正社員10名純増目標
- 売上増加に対応して、引き続き人材獲得と新卒・若手人材の育成に注力
- 非正規は大学院生等のパートタイムエンジニア

社員数(人)



事業評価（カスタムAIソリューション事業）

- AIコンサル開発が生成AI案件の大型化及び受注増加により3Qは特に好調
- 衛星データ解析案件は、官公庁から複数案件獲得。公募案件、安全保障案件など新年度案件の仕込み中
- 組織面は、採用は苦戦、新卒採用を強化。TV露出あり知名度向上、今後もニュースリリース継続

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順調に推移。生成AI案件が大型化し長期継続見込み。GEDP社との連携など他企業との協業も進捗。引き続き、マーケットが拡大している生成AIやデータ活用テーマの受注獲得を目指す。

◎
好調

人工衛星データ AI解析サービス

前期からの大型案件は完了し保守運用フェーズに移行。新年度案件（2025年4月～）の仕込み中
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。

○
堅調

AI保守運用サービス

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

採用苦戦、正社員数は新卒採用強化で前期末比1名増加。引き続きエンジニア及びコンサルタントの採用強化を図る。
エンジニアリソース確保のため複数のシステム開発会社との連携強化
TV露出あり知名度アップ、引き続きニュースリリース発信を継続。

△
要改善

2025年7月期 3Q業績（デジタルマーケティング事業）

- 売上高10.6億円と、前年同期比で△6%の減収
 - マーケティングサービスは、注力している大手企業案件増加だが、プラットフォームからの案件や小型案件が減少
 - 音楽制作配信サービスは、制作した音楽ストックの配信等が好調に継続。前年同期比で+16%の増収
- 営業利益率は15%に改善。Googleからの紹介等を軸に、高単価のブランドマーケティング案件の獲得に注力中
- ショート動画市場の拡大期において、大手企業からの受注、マーケットシェア獲得を優先

(百万円)	2024年 7月期3Q	2025年 7月期3Q	前3Q比 増減額	前3Q比 増減率
売上高計	1,133	1,064	△68	△6%
ソーシャルメディアマーケティングサービス	897	792	△105	△12%
音楽制作配信サービス	235	272	+36	+16%
売上総利益	493	486	△6	△1%
粗利率	44%	46%	+2%	—
営業利益	125	163	+38	+30%
営業利益率	11%	15%	+4%	—

事業評価（デジタルマーケティング事業）

- デジタルマーケティング事業は、特に音楽サービスが好調で前期比で利益増加
- ソーシャルメディアマーケティングは、ショート動画中心に市場拡大。ただし、競合も参入中
Google等プラットフォームからの紹介の強化および差別化・高単価化施策を実施中
- 上場子会社としての組織連携はスムーズに推移、共同事業推進と採用活動を強化し規模拡大を図る

デジタルマーケティング事業

ソーシャルメディアマーケティングサービス

市場拡大に応じて、大手企業からの受注は増加。一方、競合増えて小型案件の受注減少。引き続き大手広告代理店やプラットフォームと連携し1件当たり受注金額が大きい大手顧客案件を重点的に開拓。当サービスは12月の年末と3月の年度末にかけて受注が伸びる傾向あり。

○
堅調

音楽制作配信サービス

音楽の制作配信サービスは前期比で売上利益ともに大幅増加。特に過去制作音楽の配信等からの収益が好調に推移。今後の収益拡大を目指して新たなクリエイターにより音楽制作への投資も進める。

◎
好調

組織体制

効率化・採用・育成・アライアンス

売上規模に合わせた組織体制強化が必要。市場拡大に合わせた規模拡大を図るために優秀なプランナー等の採用を進める。大手企業からの収益拡大を図るため、複数の企業とアライアンスを模索。

△
要強化



目次

1. 2025年7月期3Q 連結業績

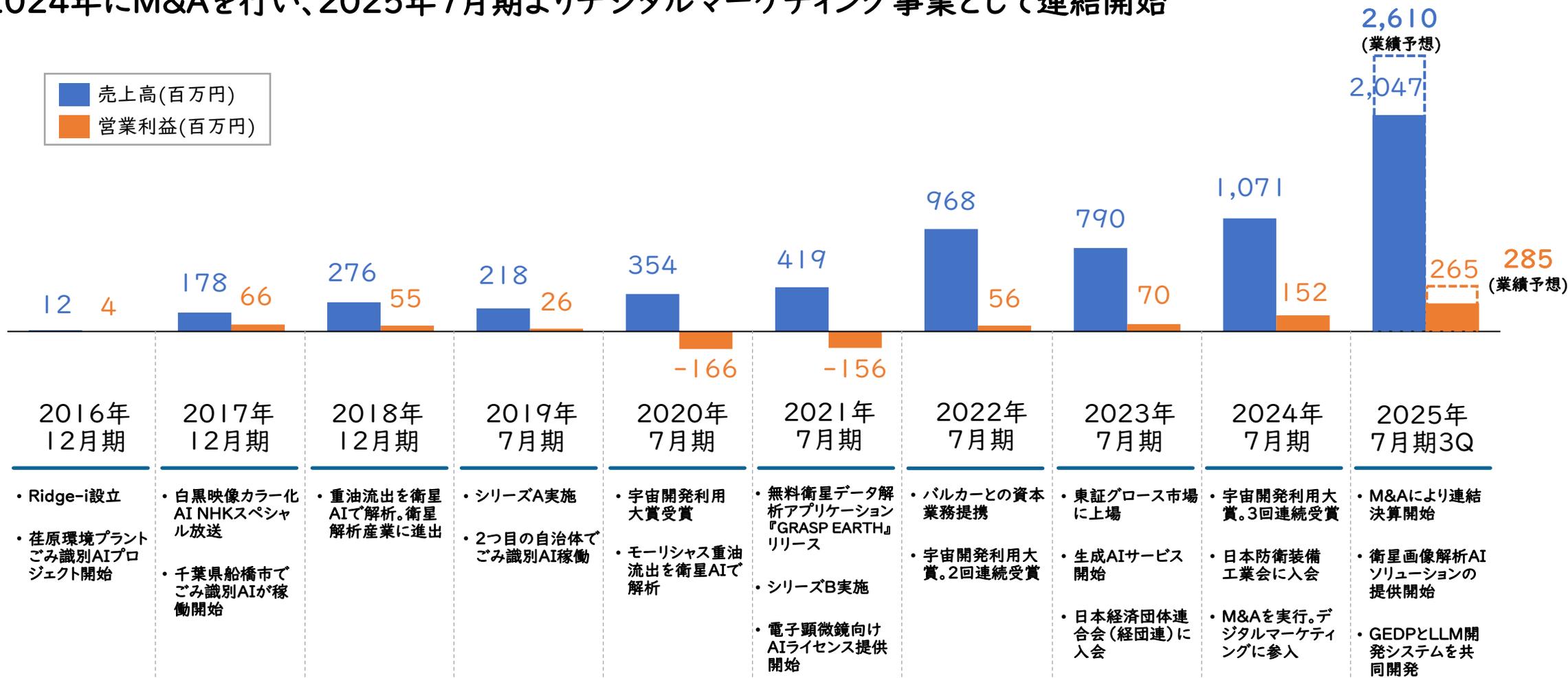
2. 2025年7月期3Q セグメント別業績

(参考) 創業からの沿革と中長期方針

(参考) 補足情報

設立からの業績推移

- 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年にM&Aを行い、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



- Ridge-i設立
- 荏原環境プラントごみ識別AIプロジェクト開始

- 白黒映像カラー化AI NHKスペシャル放送
- 千葉県船橋市でごみ識別AI稼働開始

- 重油流出を衛星AIで解析。衛星解析産業に進出

- シリーズA実施
- 2つ目の自治体でごみ識別AI稼働

- 宇宙開発利用大賞受賞
- モーリシャス重油流出を衛星AIで解析

- 無料衛星データ解析アプリケーション『GRASP EARTH』リリース
- シリーズB実施
- 電子顕微鏡向けAIライセンス提供開始

- パルカーとの資本業務提携
- 宇宙開発利用大賞。2回連続受賞

- 東証グロス市場に上場
- 生成AIサービス開始
- 日本経済団体連合会(経団連)に入会

- 宇宙開発利用大賞。3回連続受賞
- 日本防衛装備工業会に入会
- M&Aを実行。デジタルマーケティングに参入

- M&Aにより連結決算開始
- 衛星画像解析AIソリューションの提供開始
- GEDPとLLM開発システムを共同開発

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2.8億円を計画。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エンタテインメント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
- 3Q時点で、予算進捗は上振れて推移しており、営業利益と当期純利益の通期予想を上方修正

	(単体)	(連結)	前年比	
	2024年 7月期通期	2025年 7月期通期		
(百万円)				
売上高	1,071	2,610	+143%	
カスタムAIソリューション事業	1,071	1,180	+10%	→ 22ページ
デジタルマーケティング事業	—	1,430	—	→ 23ページ
売上総利益	737	1,440	+95%	
営業利益	152	285	+87%	
親会社に帰属する当期純利益	121	145	+19%	
EBITDA ¹⁾	171	376	+120%	

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、人工衛星解析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

- ① 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
- ② 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
- ③ 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

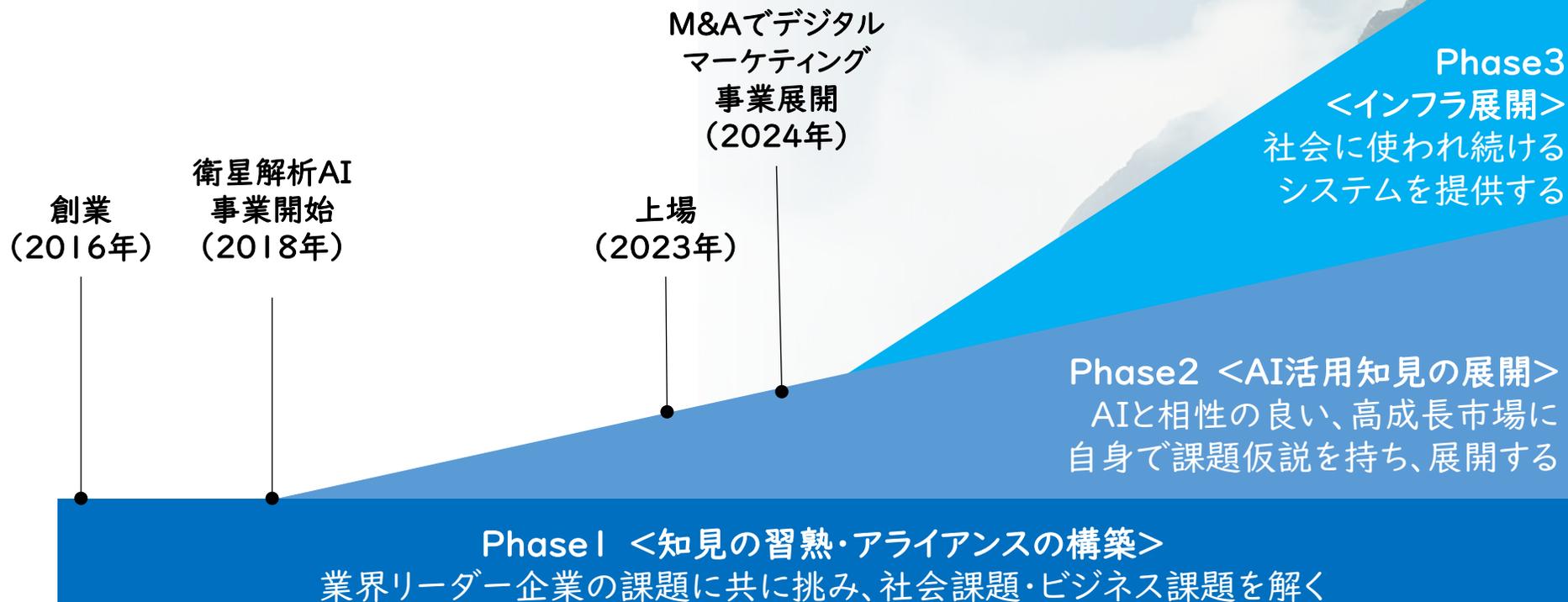
サービスごとの主な方針

- 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

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

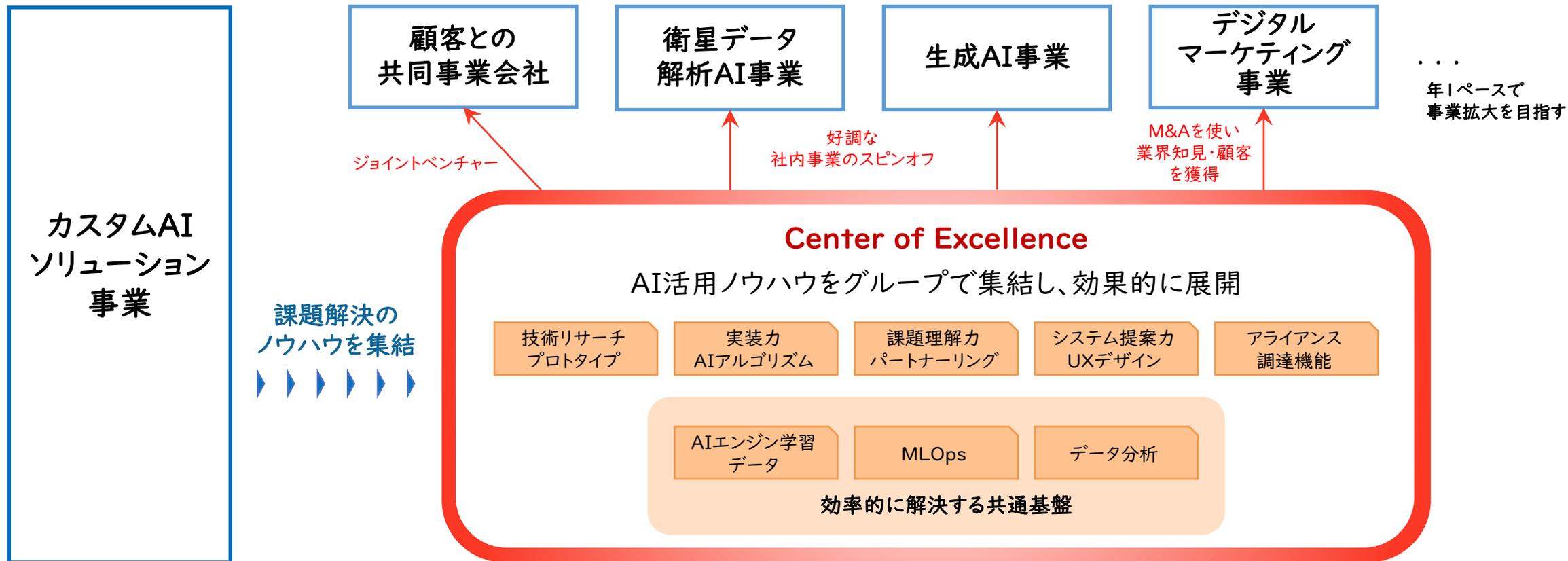


中長期展望 Phase2 <AI活用知見の展開>

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. 2025年7月期3Q 連結業績

2. 2025年7月期3Q セグメント別業績

(参考) 創業からの沿革と中長期方針

(参考) 補足情報

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

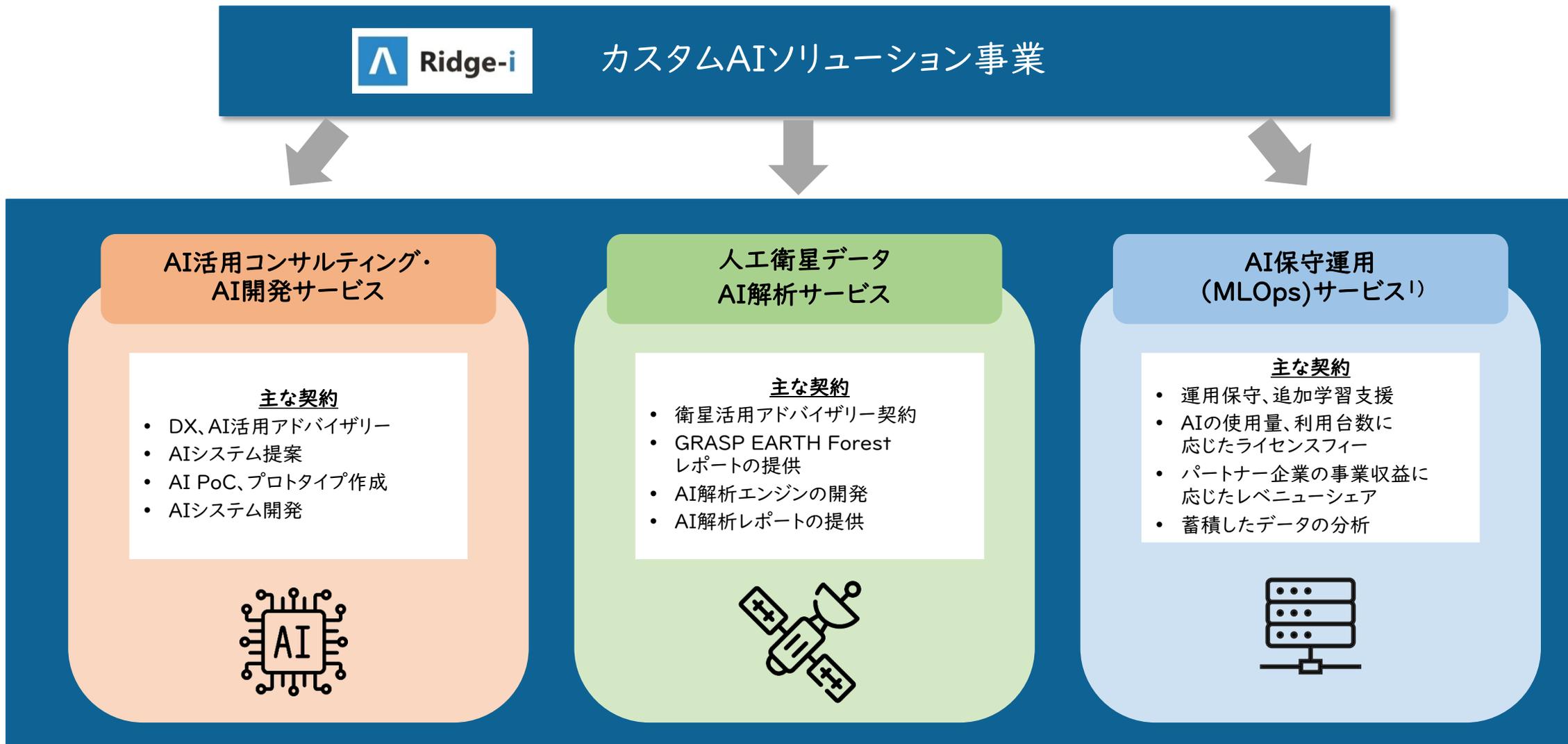
AI・先端技術を用いたソリューションで
ビジネス課題・社会課題を解き、より良い社会を創る。

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



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

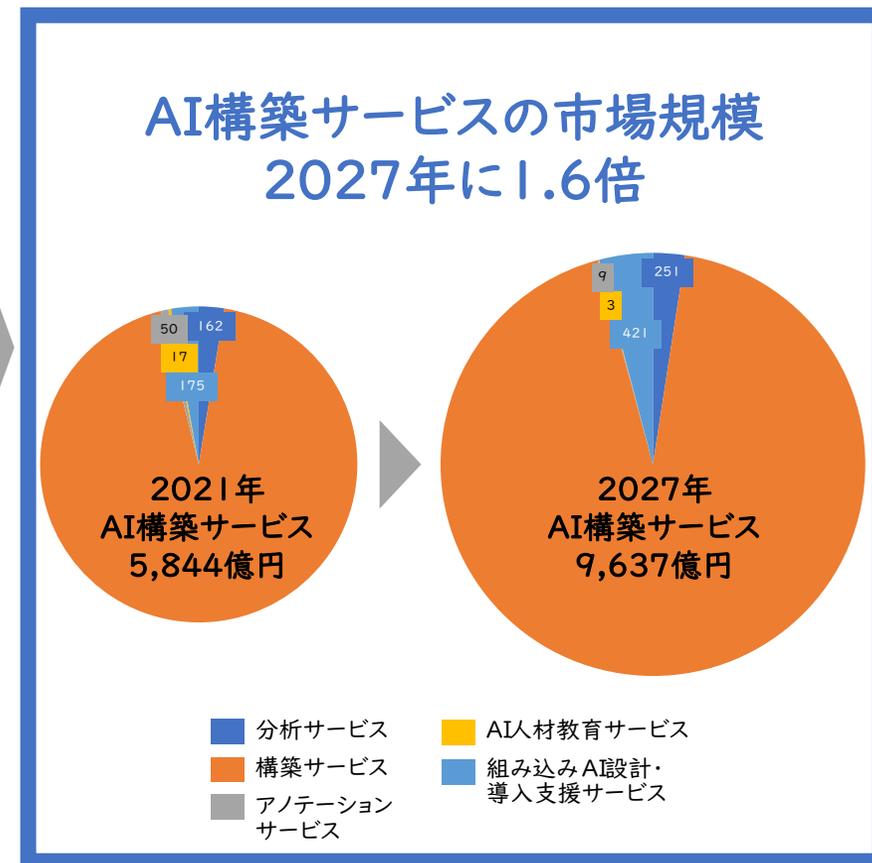
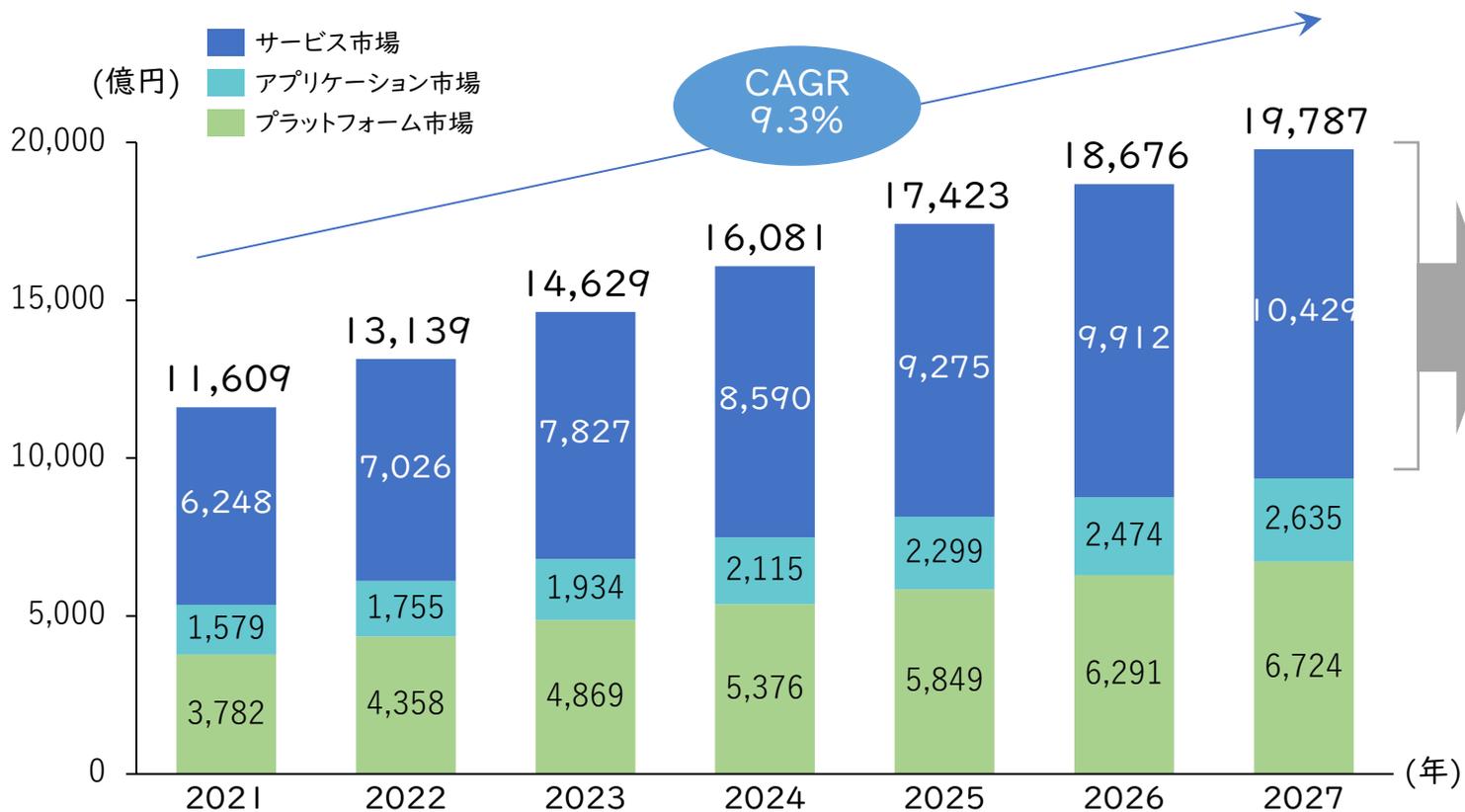


国土交通省

経済産業省

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



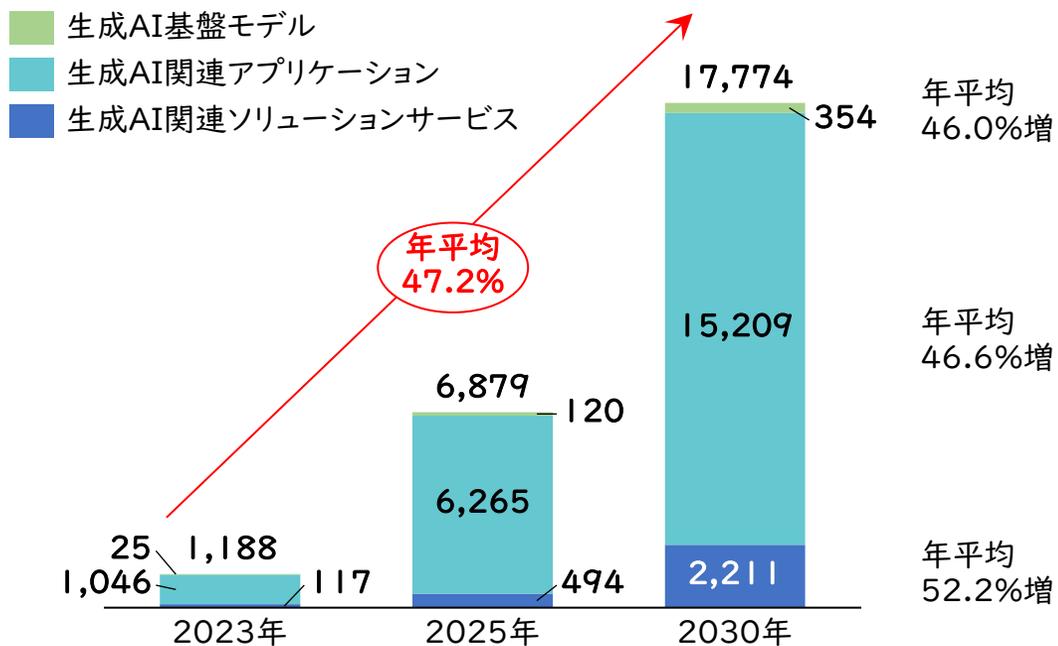
Note: AI構築サービスは、AIに係るコンサルティング企業及びSI（開発・保守・運用を提供する企業）が含まれる
 Source: 富士キメラ「2022 人工知能ビジネス総調査」

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

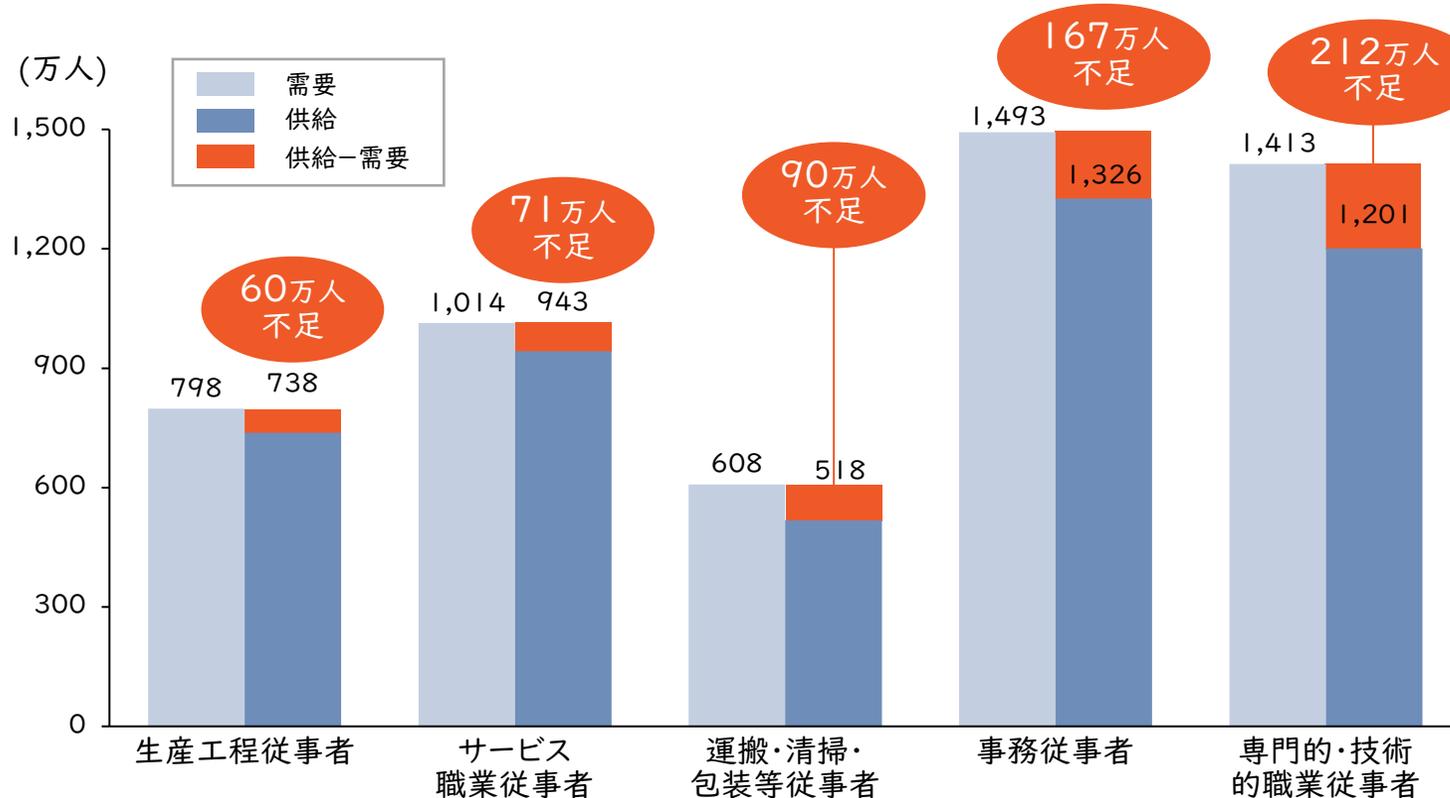
2024年7月期の生成AI関連の取り組み 一例

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

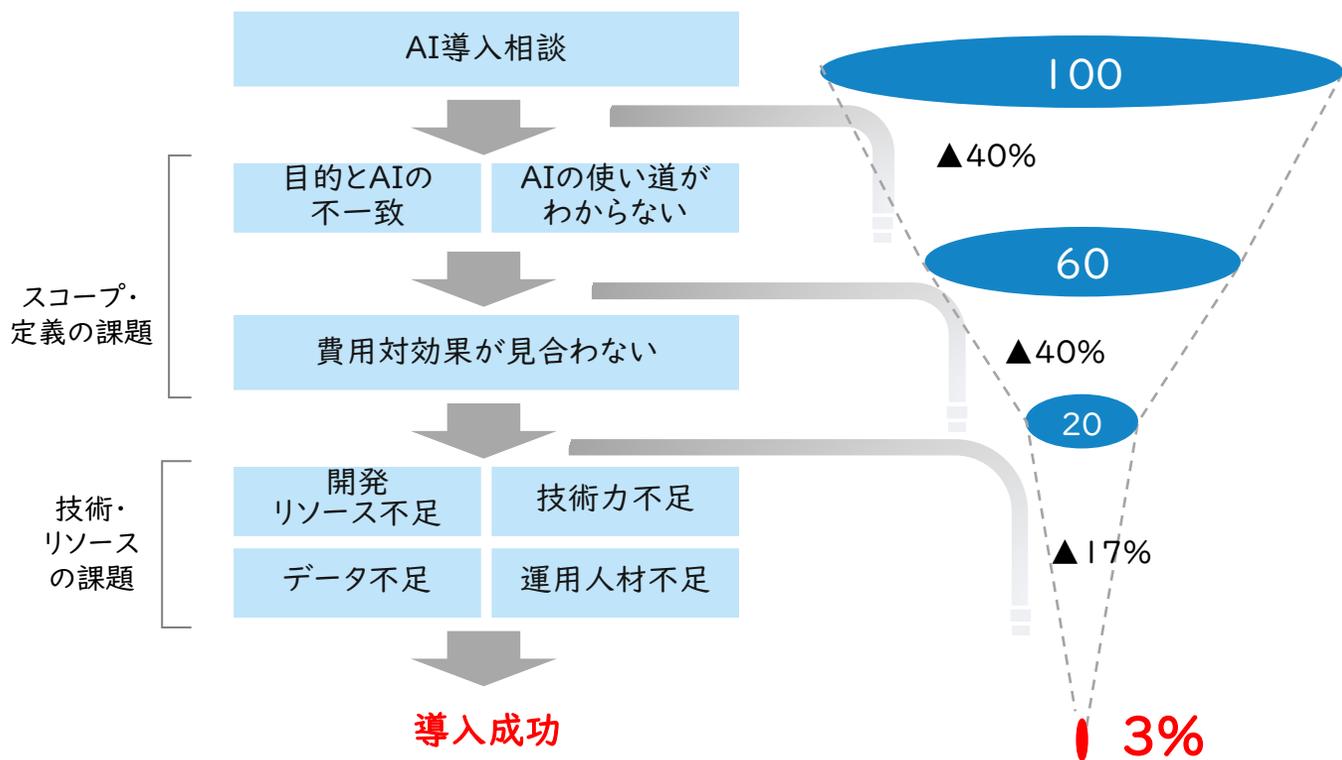
市場規模 9.3兆円

(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

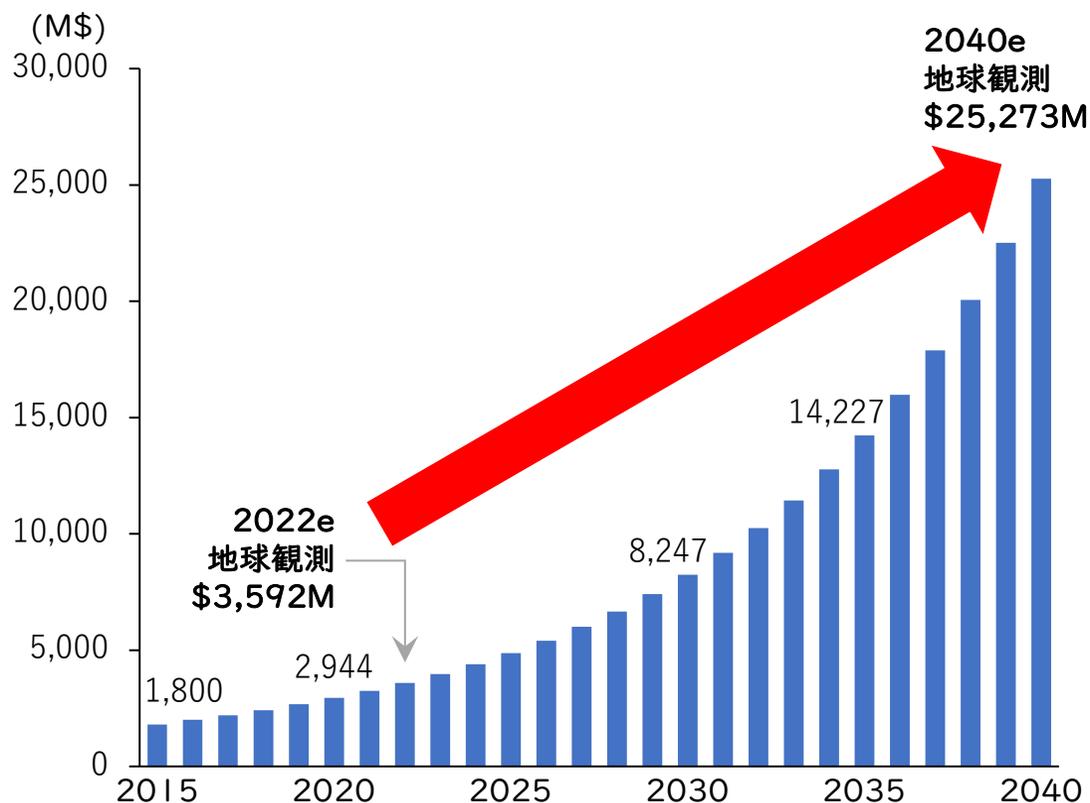
両者の課題

- 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

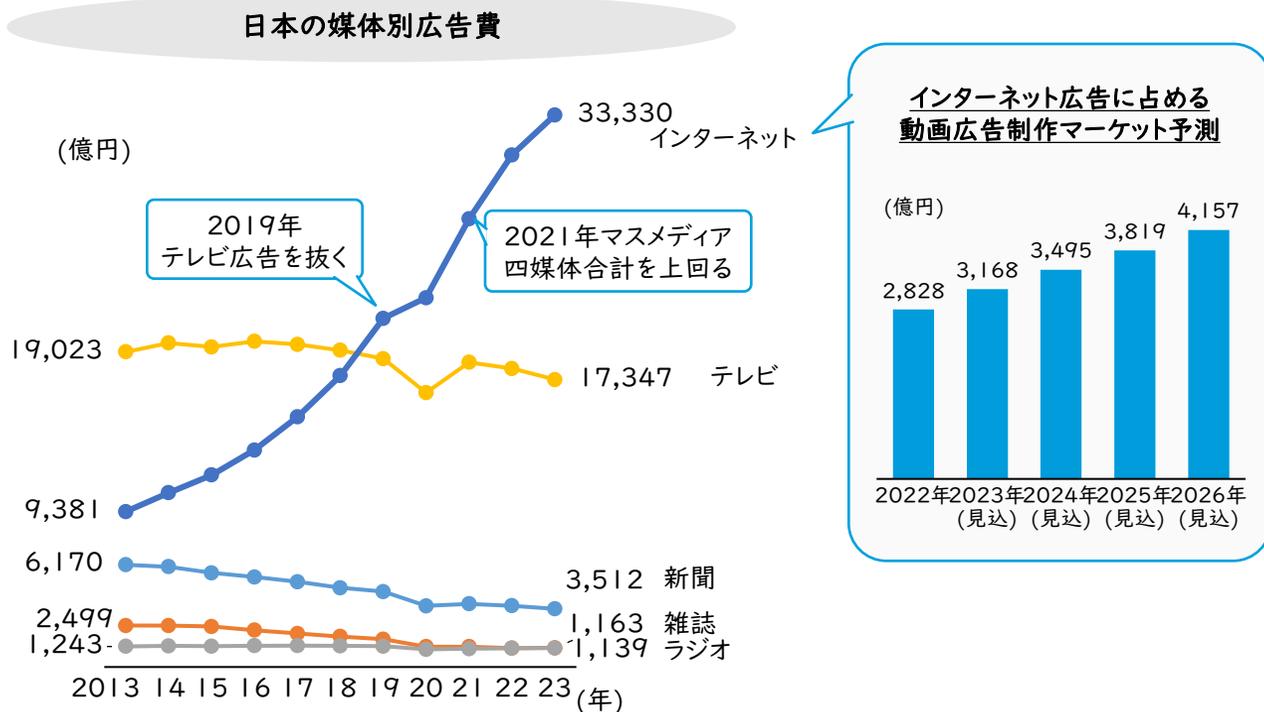
環境、安全保障問題、防災などで利用実績

- 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

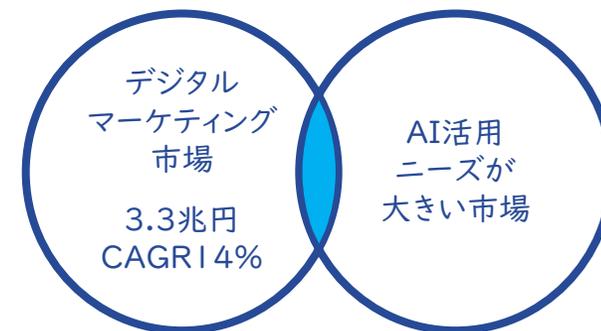
- デジタルマーケティング市場は国内3.3兆円と年10%で成長。中でも縦長ショート動画の認知シェアが急上昇
- AIの研究開発と利用が最も進んでいる業界の1つ。今期からスターミュージック社のアセットを活用して本格参入

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)

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。

