



2025年7月期
通期決算説明資料

株式会社Ridge-i (証券コード: 5572)

2025年9月

エグゼクティブ・サマリー

2025年
7月期
連結業績

連結業績： 売上高が2.4倍、営業利益が1.8倍、当期純利益は1.1倍と、前年対比で大幅成長
 予算進捗： カスタムAI、デジタルマーケティング両事業ともに業績好調。前回の上方修正予算に着地

・ 売上高	2,593百万円	前年対比	+1,521百万円	(+142%)
・ 売上総利益	1,325百万円	前年対比	+ 588百万円	(+ 80%)
・ 営業利益	283百万円	前年対比	+ 130百万円	(+ 85%)
・ 当期純利益	139百万円	前年対比	+ 17百万円	(+ 15%)

※ 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、前年対比は単体財務諸表との数値比較を記載しております

トピック

- ・ SBIホールディングスと資本業務提携を開始。SBIは総額27億円を出資し、22.6%保有。26年7月期からSBIグループからの売上を見込む。(本日発表の業績予想には協業効果は含めず、具体的検討が進み次第、修正する予定)
- ・ 生成AIの市場拡大を追い風に、既存顧客及び新規顧客から大型の生成AI案件を複数受注

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がすべて順調に受注
- TV等のメディア露出で知名度がアップし、株価及び営業活動に好影響
- 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獲得に向けて活動

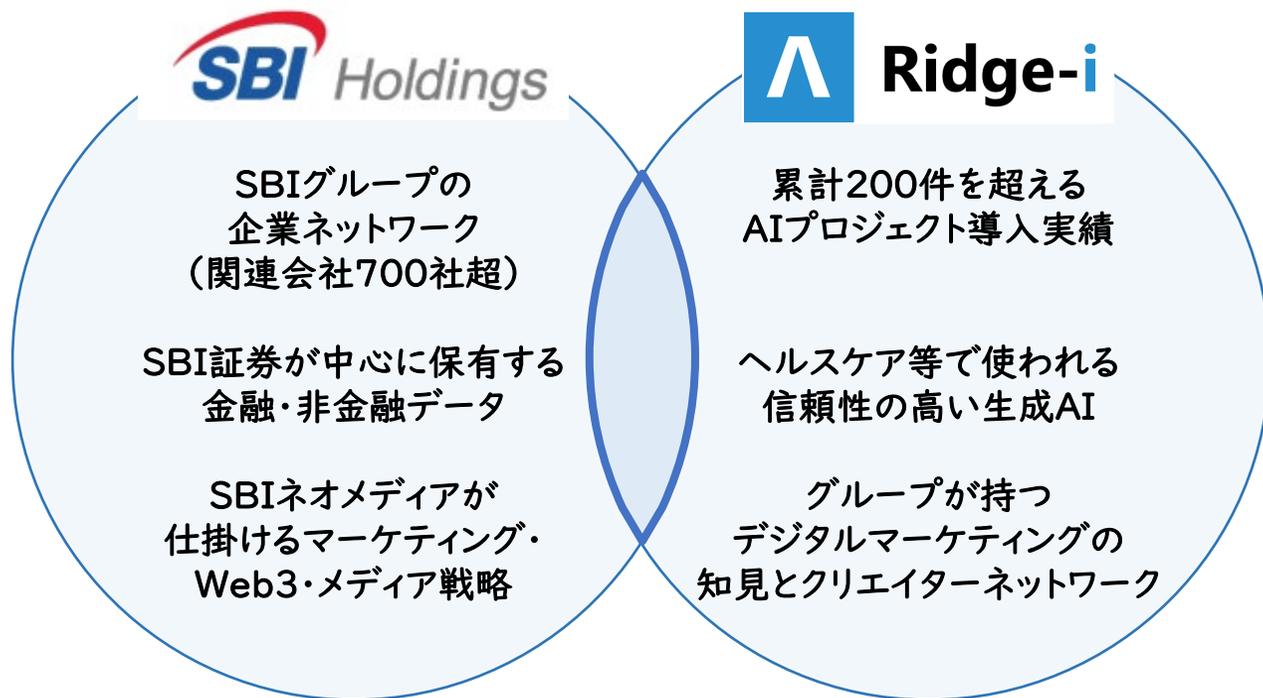
デジタルマーケティング事業

- TikTok等、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て利益率向上
- 株式会社オプトとの事業提携を開始。マーケティング関連のAI開発案件の共同開拓を開始

SBIホールディングスとの資本業務提携の狙いと当社への影響

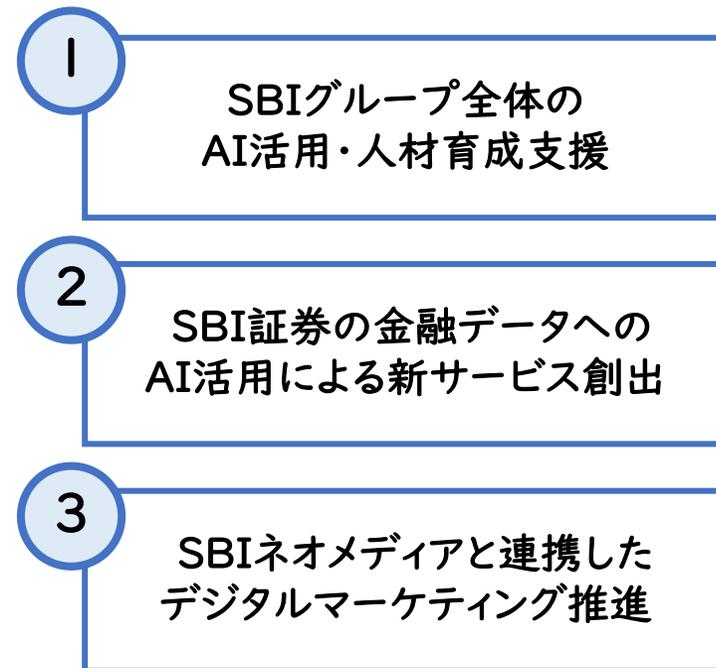
目的

SBIホールディングスが保有する独自の金融データと企業ネットワークに、Ridge-iが持つAI技術とDX知見を提供し、新しい金融ソリューションやマーケティングサービスを創出する



- ①SBIグループ全体のAI導入
- ②金融データ × AIによる新たな投資体験
- ③ネオメディア構想のマーケ × AIによる実現

3つの協業軸と当社への影響



上記スキームによりSBIグループ向けの売上拡大を見込む

今期のニュース(2024年8月~2025年7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及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

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	74名 (連結) 2025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

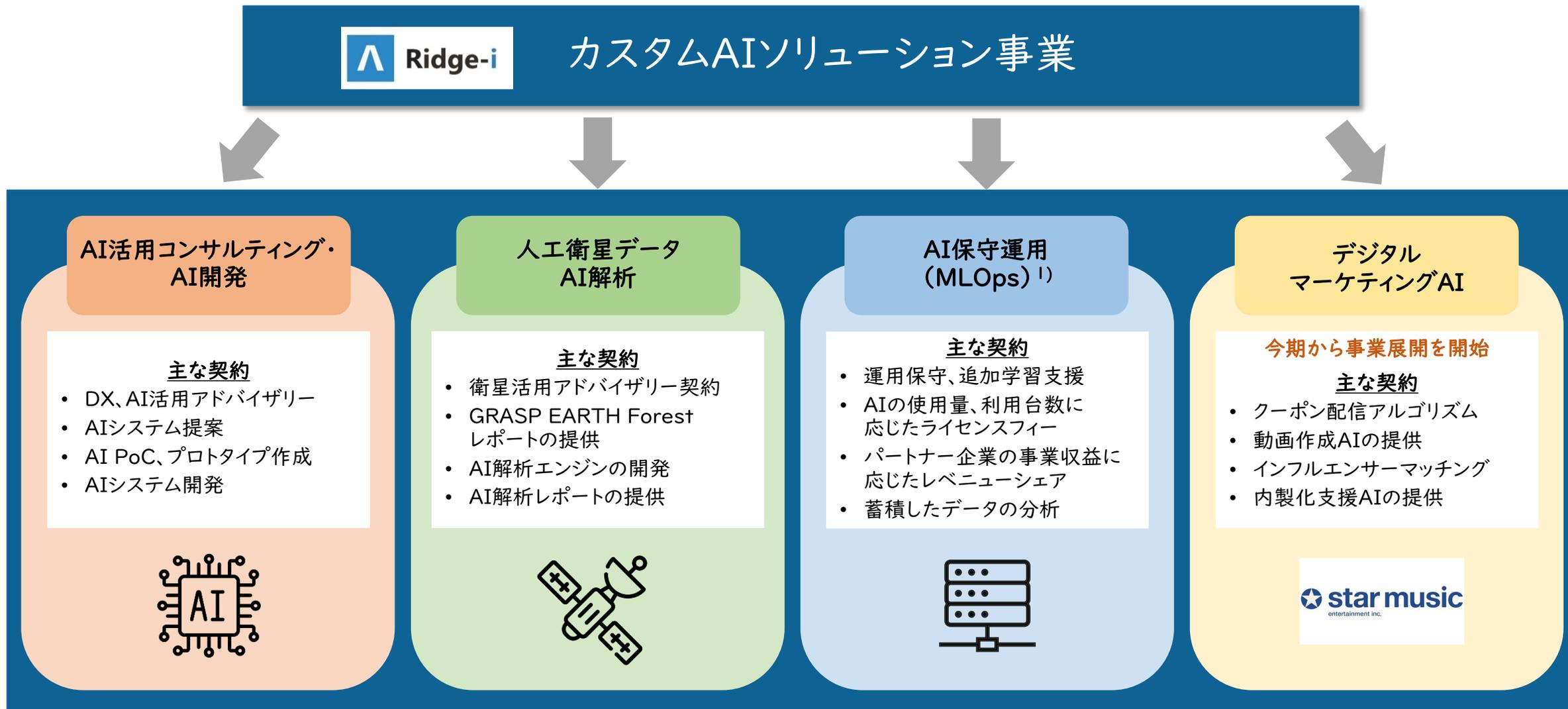
AI・先端技術を用いたソリューションで
ビジネス課題・社会課題を解き、より良い社会を創る。

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 企業のニーズに合わせたカスタムメイドのAIソリューションの提供



1. 前期までの「AIライセンス提供サービス」の名称を変更

デジタルマーケティング事業 クリエイター・インフルエンサーとデジタル・AIを融合したコンテンツを提供



デジタルマーケティング事業

ショート動画・SNSマーケティング

1000名超のインフルエンサー・総フォロワー3億人を超える業界最大級のMCN「Star Creation」を運営し、ショート動画プラットフォームにおけるマーケティング支援を行う



音楽事業

次世代の音楽アーティストの発掘やマネジメント、さらに200名を超える音楽クリエイターをネットワークした音楽制作サービスやIP戦略事業を展開しています。



カスタムAIソリューション事業 主要顧客

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



セブン-イレブン・ジャパン

NHKアート

デジタル庁

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

デジタルマーケティング事業

100を超える企業へのマーケティング支援実績

朝日新聞

avex 

Benesse

 ByteDance

DeNA

Disney

POKÉMON

あなたと、コンビニに、
FamilyMart

Google

KADOKAWA

Google、TikTok等、主要プラットフォーム・MCNと連携

 TikTok

 Shorts

LINE VOOM™

YouTube MCN

Google

X

Instagram

 Spotify®

TikTok MCN

 ByteDance

LINEヤフー



目次

1. 2025年7月期 連結業績

2. 2025年7月期 セグメント別業績

3. AIの事業環境について

4. 2026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 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、各指標は大幅に伸長
- のれん償却の影響も小さく、当期純利益も連結業績で1.1倍と成長

売上高

2,593百万円

前年同期比 2.4倍

営業利益

283百万円

前年同期比 1.8倍

当期純利益

139百万円

前年同期比 1.1倍

EBITDA

350百万円

前年同期比 2.0倍

正社員数

74名

前年期末比 +1名

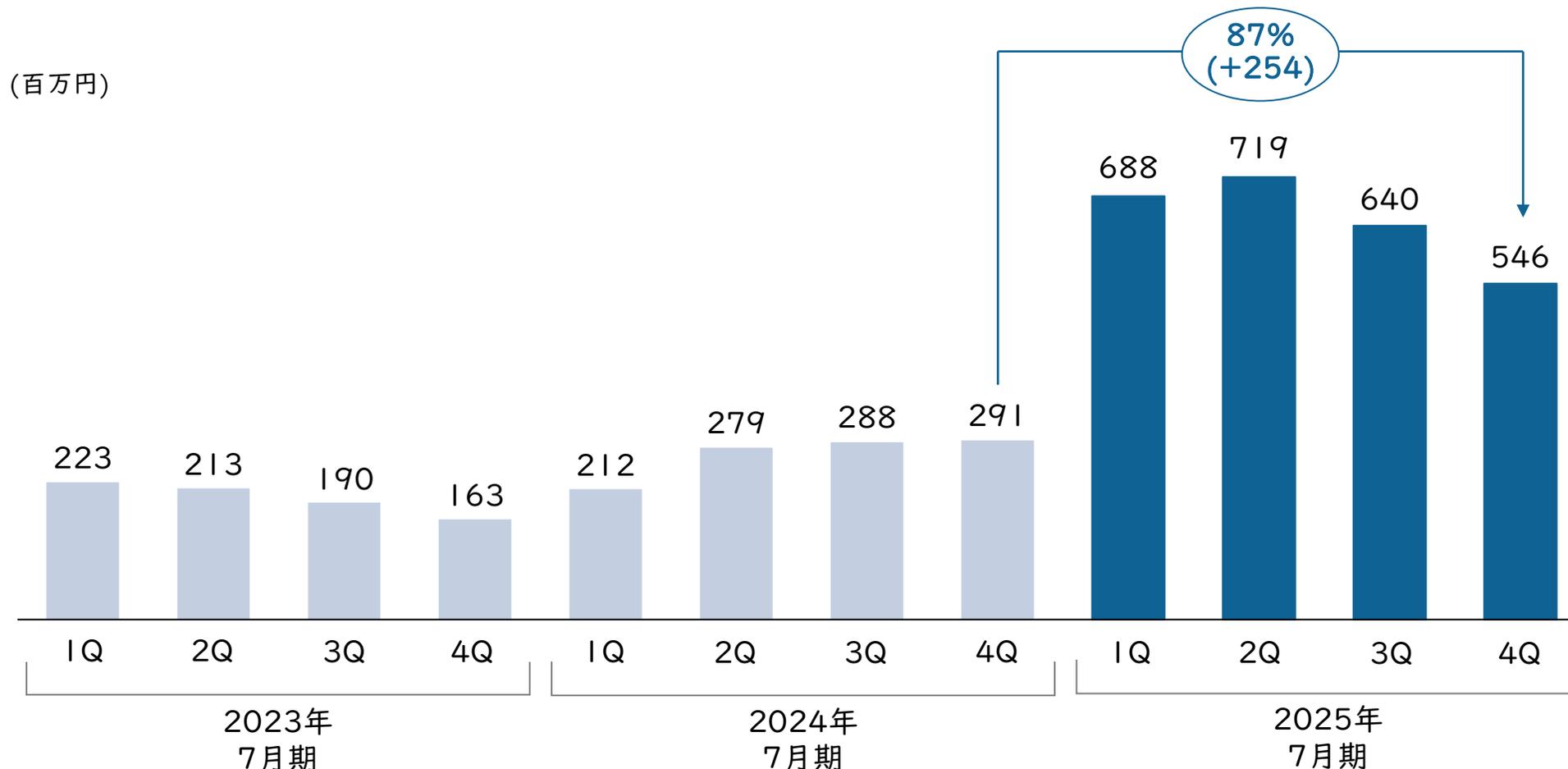
2025年7月期 連結業績（損益計算書）

- 売上高 25.9億円 AI事業好調かつM&A効果で、前年同期比+142%の大幅増（P14参照）
- 営業利益 283百万円 2事業とも黒字で、前年同期比+85%と大幅増益（P15参照）
- 当期純利益 139百万円 +15%と大幅増（法人税等102百万円、非支配株主持分48百万円）
- 予算進捗 売上・営業利益99%、当期純利益96%。前回の上方修正予算に対し、ほぼ予想通り
 - カスタムAIソリューション事業 生成AI・衛星解析で大型案件を多く獲得し、全体的に順調に推移
 - デジタルマーケティング事業 ショート動画のブランディング等、高単価化案件の獲得に成功し、営業利益が向上

	2024年 7月期	2025年 7月期	前年比 増減額	前年比 増減率	業績予想 (6月修正)	修正予想比
(百万円)						
売上高計	1,071	2,593	1,521	142%	2,610	99%
カスタムAIソリューション事業	1,071	1,280	208	19%	-	-
デジタルマーケティング事業	-	1,312	1,312	-	-	-
売上総利益	737	1,325	588	80%	-	-
粗利率	69%	51%	△18%	-	-	-
営業利益	152	283	130	85%	285	99%
営業利益率	14%	11%	△3%	-	-	-
税引前当期利益	153	290	137	90%	-	-
当期純利益	121	139	17	15%	145	96%

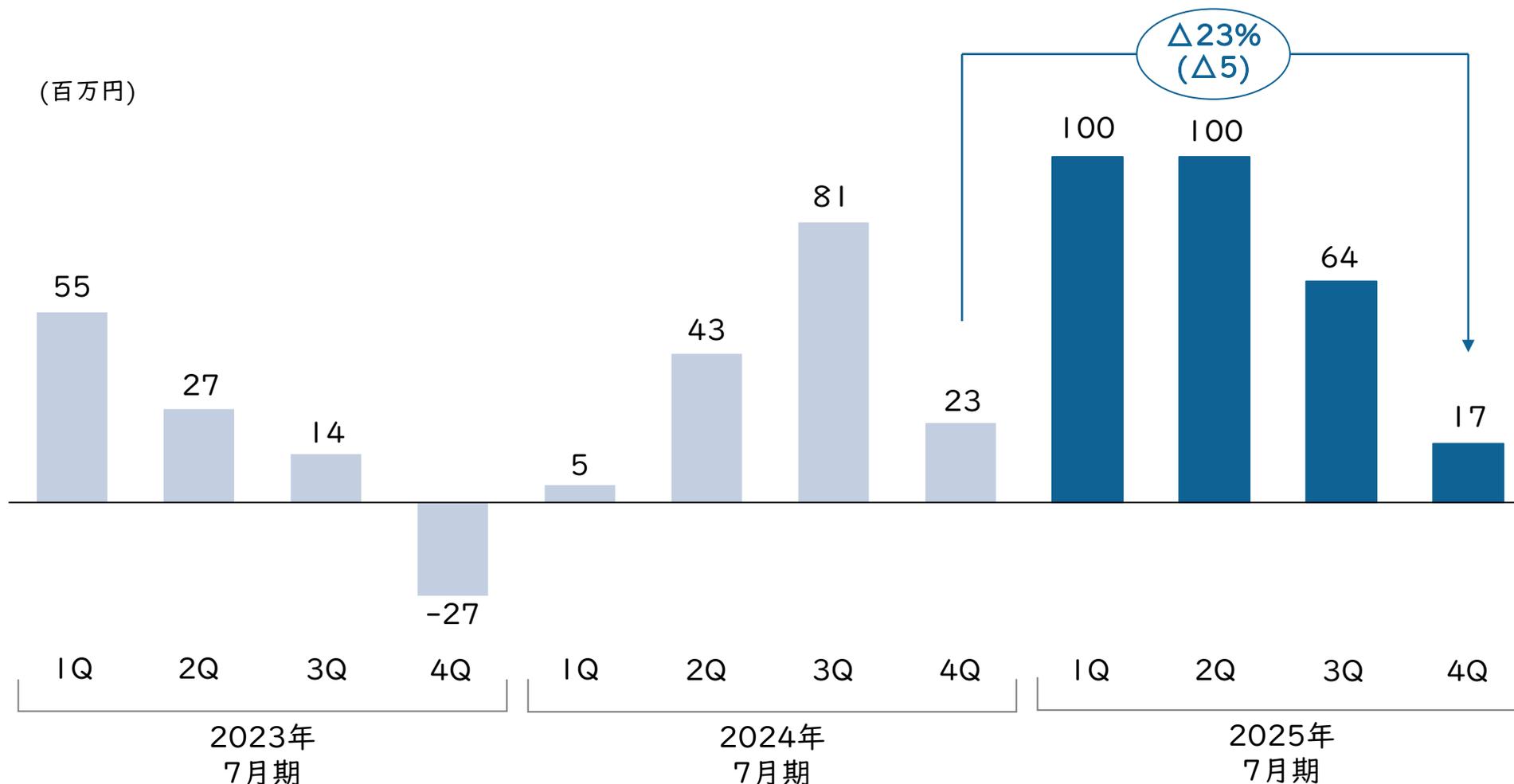
2025年7月期 連結四半期推移(売上高)

- 4Q売上高 546百万円 前年同期比で**+87% (+254百万円)**の大幅な増収(セグメント別はP18以降参照)
 - カスタムAIソリューション事業の4Q売上高 297百万円と前年対比+2.2%で進捗
 - 4Qは、予想通りではあるが、マーケティングの閑散期と官公庁案件の予算策定期が重なるため、季節性の売上低下



2025年7月期 連結四半期推移(営業利益)

- 4Q営業利益 17百万円 前年同期比で $\Delta 23\%$ ($\Delta 5$ 百万円)の減益(セグメント別はP18以降参照)
 - 4Qは全体売上が減少した中で、業績連動の賞与が4Qに集中した影響もあり利益は微減



2025年7月期 連結四半期推移(詳細)

- 売上高 546百万円(25年7月期1Qから連結。カスタムAI事業297百万円+デジタルマーケティング事業248百万円)
- 営業利益 17百万円
- 営業利益率 3%

(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	4Q
売上高	223	213	190	163	212	279	288	291	688	719	640	546
売上原価	74	79	83	36	75	93	70	96	328	355	315	269
売上総利益	149	133	106	126	137	186	218	195	359	363	325	277
売上総利益率	66%	62%	56%	77%	64%	66%	75%	67%	52%	51%	51%	51%
販管費	93	105	91	154	132	142	137	172	259	263	260	260
営業利益	55	27	14	△27	5	43	81	23	100	100	64	17
営業利益率	24%	13%	7%	△17%	2%	15%	28%	8%	15%	14%	10%	3%
当期純利益	38	19	6	△20	3	29	52	35	51	48	32	7

2025年7月期 貸借対照表 (連結)

- 期末時点で**現預金18億円を保有し、純資産は24億円**。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 実績
流動資産合計	2,468	2,306
└ 現金及び預金	2,116	1,827
固定資産合計	574	540
└ 有形固定資産	87	63
└ 無形固定資産	370	324
└ 投資その他の資産	116	151
資産合計	3,043	2,846

負債の部
(百万円)

	2024年7月期 実績	2025年7月期 実績
流動負債	532	369
固定負債	70	17
負債合計	602	387

純資産の部
(百万円)

	2024年7月期 実績	2025年7月期 実績
株主資本	2,122	2,190
└ 資本金	21	38
└ 資本剰余金合計	1,945	1,857
└ 利益剰余金	155	295
新株予約権	1	7
非支配株主持分	316	260
純資産合計	2,440	2,458
負債純資産合計	3,043	2,846



目次

1. 2025年7月期 連結業績

2. 2025年7月期 セグメント別業績

3. AIの事業環境について

4. 2026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 通期業績（カスタムAIソリューション事業）

- 売上高 1,280百万円 通期通して順調に案件を獲得し、前年比で+19%の増加
 - 粗利率 58% SI企業と比較して、高い利益率で継続。ただし、繁忙による外注費が若干増加
 - 営業利益 161百万円 売上増に対し、採用費等の投資コストが少なかったことで、前年比で増益
- 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253百万円増加
 - 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

	2024年 7月期	2025年 7月期	前年比 増減額	前年比 増減率
(百万円)				
売上高計	1,071	1,280	208	19%
AI活用コンサルティング・AI開発サービス	643	896	253	39%
人工衛星データAI解析サービス	340	280	△59	△18%
AI保守運用サービス	87	102	14	17%
売上総利益	737	738	1	0%
粗利率	69%	58%	△11%	-
営業利益	152	161	8	6%
営業利益率	14%	13%	△2%	-

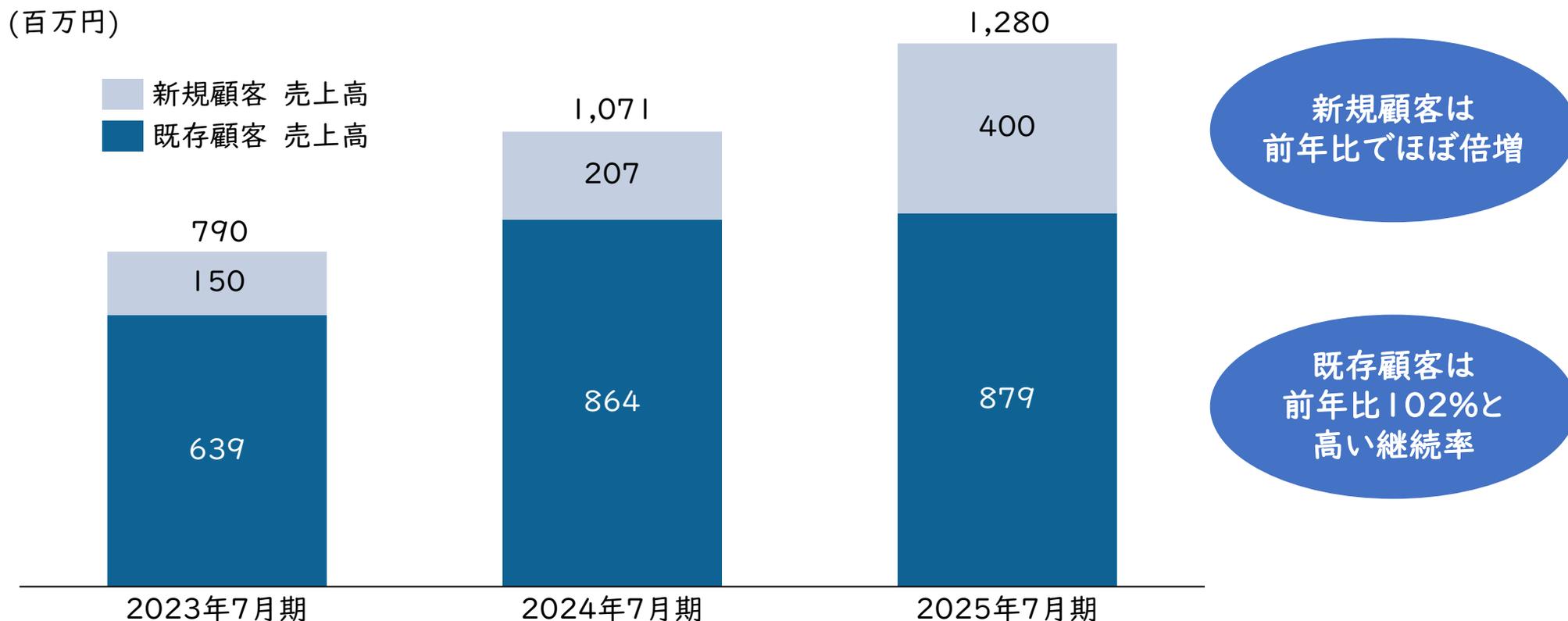
2025年7月期 四半期推移 (カスタムAIソリューション事業・詳細)

- 4Q売上高 297百万円 大型案件が継続・拡大し、通期で順調に成長
- 4Q営業利益 17百万円 M&Aの一時費用と、採用関連費、年間業績連動の賞与支払の影響で3Qより減少

(百万円)	2024年7月期				2025年7月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	212	279	288	291	336	337	308	297
売上原価	75	93	70	96	127	152	124	138
売上総利益	137	186	218	195	208	184	185	159
売上総利益率	64%	66%	75%	67%	62%	55%	60%	54%
販管費	132	142	137	172	148	142	144	142
営業利益	5	43	81	23	59	42	41	17
営業利益率	2%	15%	28%	8%	18%	13%	14%	6%

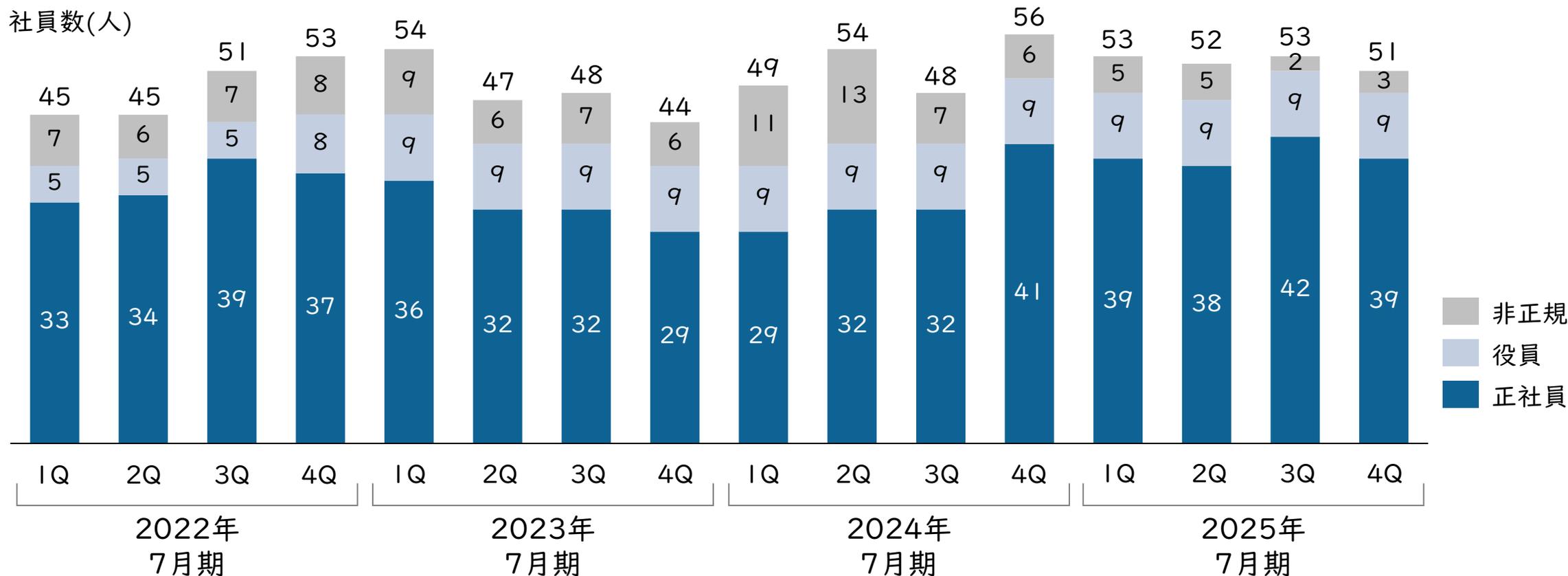
売上高（カスタムAIソリューション事業） 既存顧客・新規顧客別

- 新規顧客 400百万円 前年比 ほぼ倍増**
 - 営業力が順調に成長。戦略系コンサルファームからの紹介や共同提案、生成AIテーマのプロジェクトを中心に拡大
- 既存顧客 879百万円 前年比 102%**
 - 引き続き高い信頼とプロジェクト継続率を誇る。また、生成AIテーマ等でのアップセル・クロスセル提案も好調



人員数(カスタムAIソリューション事業)の推移

- 採用は正社員10名増が目標だったが、正社員数は変わらず
- 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**
 - 下期から、新卒・院卒向けに、社長からの会社説明会を毎月開催する等、施策効果で応募者は増加中
- 非正規は大学院生等のパートタイムエンジニアが中心



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で好調に推移
- 衛星データ解析案件は、官公庁から複数案件を獲得。宇宙戦略基金等、大型公募に向けて仕込み中
- 組織面では、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発信

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順調に推移。生成AI案件が大型化し長期継続見込み。GDEP社との連携等、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。SBIとの業務提携により、安定した大型収益も狙う。	◎ 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、荏原環境プラント、セブン-イレブン・ジャパンとのAI保守運用案件が継続。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	正社員数は新卒採用強化施策を打ったものの目標に届かず。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 通期業績（デジタルマーケティング事業）

- **売上高** 13.1億円 前年比△170
 - Googleからの紹介等、大手企業・広告代理店からの高単価案件の受注が順調に推移。ただし、競合の増加に加えて、YouTubeの単価減等が影響し、昨対比で売上は減少。競争局面に入る。
 - 競合対策及びマーケットシェア獲得を優先し、データ分析・AI活用を強化した営業施策を開始
- **営業利益** 121百万円 前年比△26
 - 前年比で減少しているが連結調整（※）のための減少。連結調整を除けば営業利益は前年とほぼ同額で着地。

	2024年 7月期	2025年 7月期	前年比 増減額
売上高計 (百万円)	1,483	1,312	△170
ソーシャルメディアマーケティングサービス	1,149	954	△195
音楽制作配信サービス	334	358	24
売上総利益	641	587	△53
粗利率	43%	45%	2%
営業利益	148	121	△26
営業利益率	10%	9%	1%

※今回よりセグメント情報と整合を取るため、2025年7月期の営業利益にはのれんの償却等が含まれております

2025年7月期 四半期推移 (デジタルマーケティング事業・詳細)

- 4Q売上高 248百万円 大型案件が継続・拡大し、通期で順調に成長
 - 4Q(4~6月売上分)は、マーケティングの閑散期でもあり、ほぼ予算で見込んだ通りの季節性
- 4Q営業利益 0百万円 採用関連費、賞与支払の影響で3Qより減少

	2025年7月期				
	(百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高		352	381	331	248
売上原価		200	203	192	130
売上総利益		151	179	139	118
売上総利益率		43%	47%	42%	48%
販管費		102	129	117	118
営業利益		40	57	22	0
営業利益率		11%	15%	7%	0%

Note:今回よりセグメント情報と整合を取るため、2025年7月期の営業利益にはのれんの償却等が含まれております

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、競合も参入し、差別化が必須。Google等プラットフォーマーからの紹介の強化、及び差別化・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マーと連携し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。

△
要強化

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 連結業績

2. 2025年7月期 セグメント別業績

3. AIの事業環境について

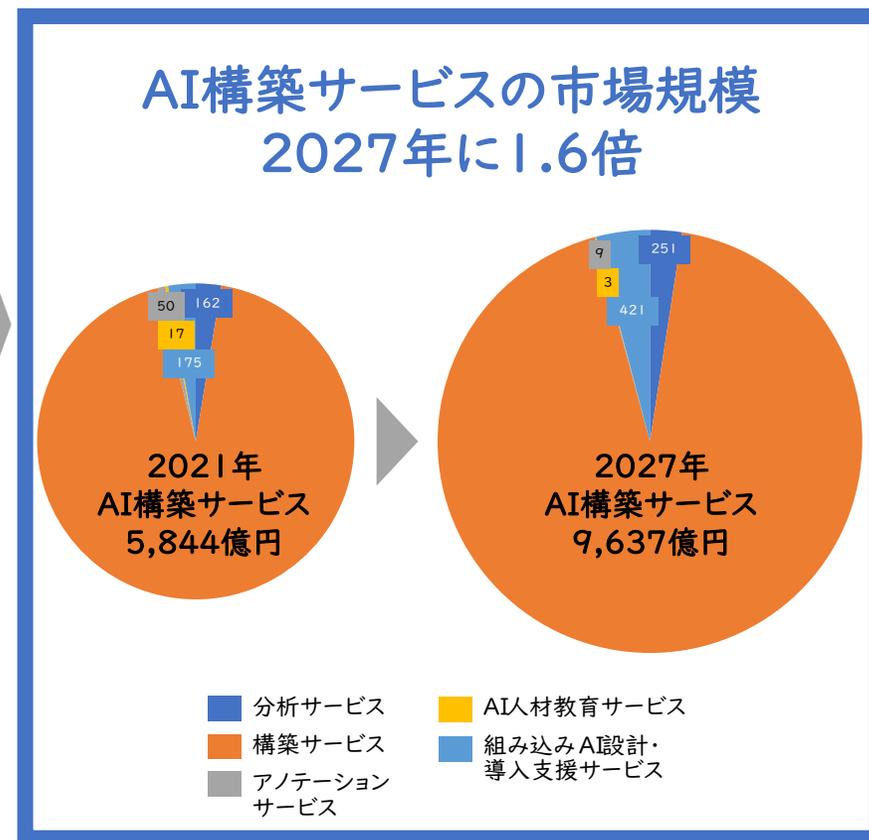
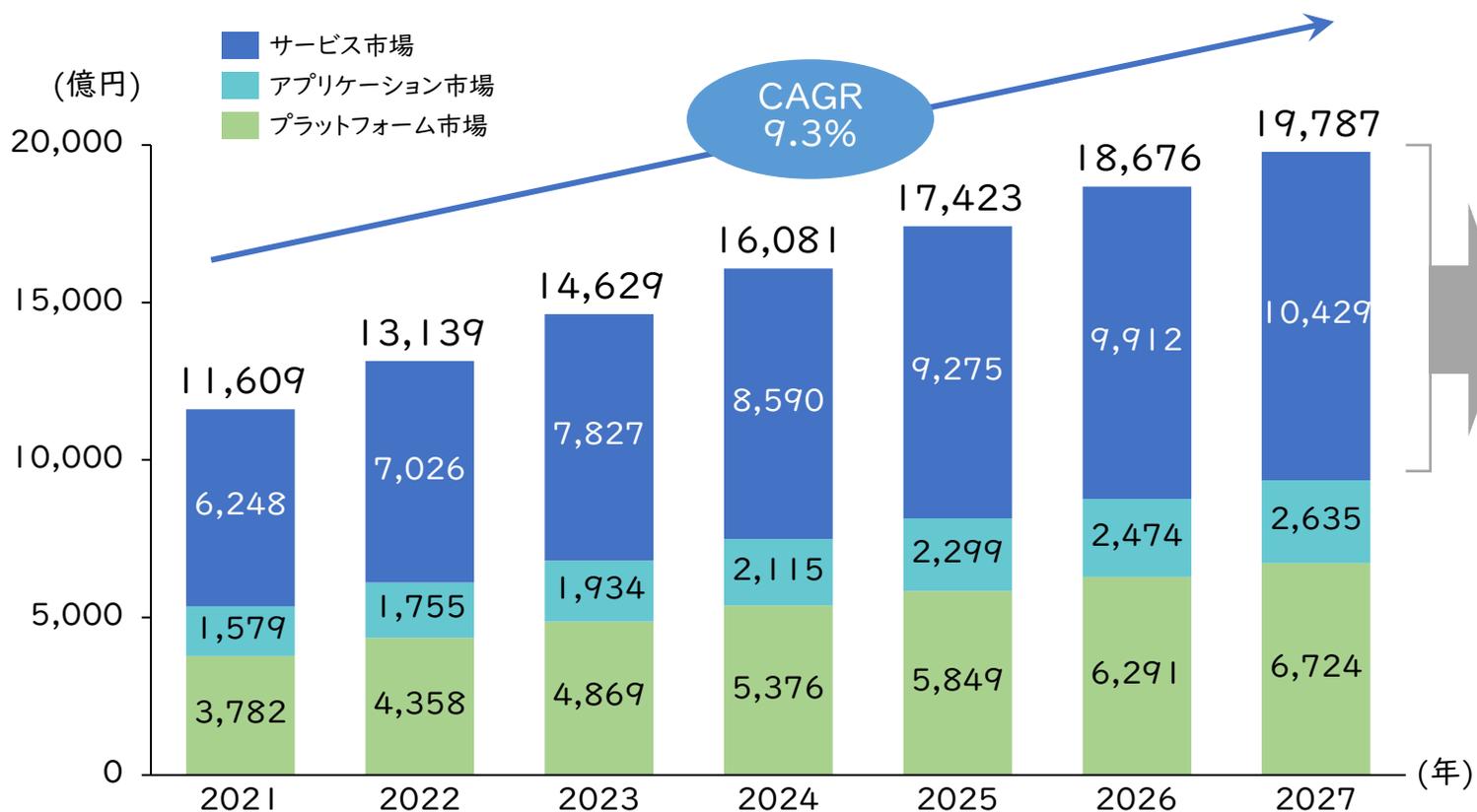
4. 2026年7月期 業績予想

(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



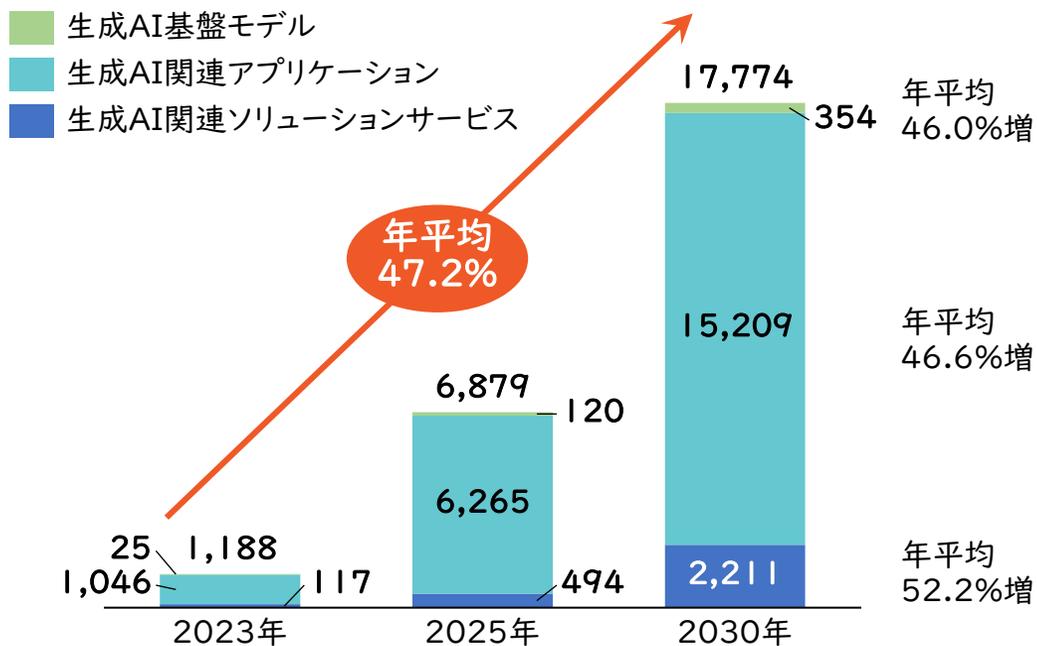
Note: AI構築サービスは、AIに係るコンサルティング企業及びSI（開発・保守・運用を提供する企業）が含まれる
 Source: 富士キメラ「2022 人工知能ビジネス総調査」

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の需要額見通し（日本）



当社の生成AI関連プロジェクトは急増中

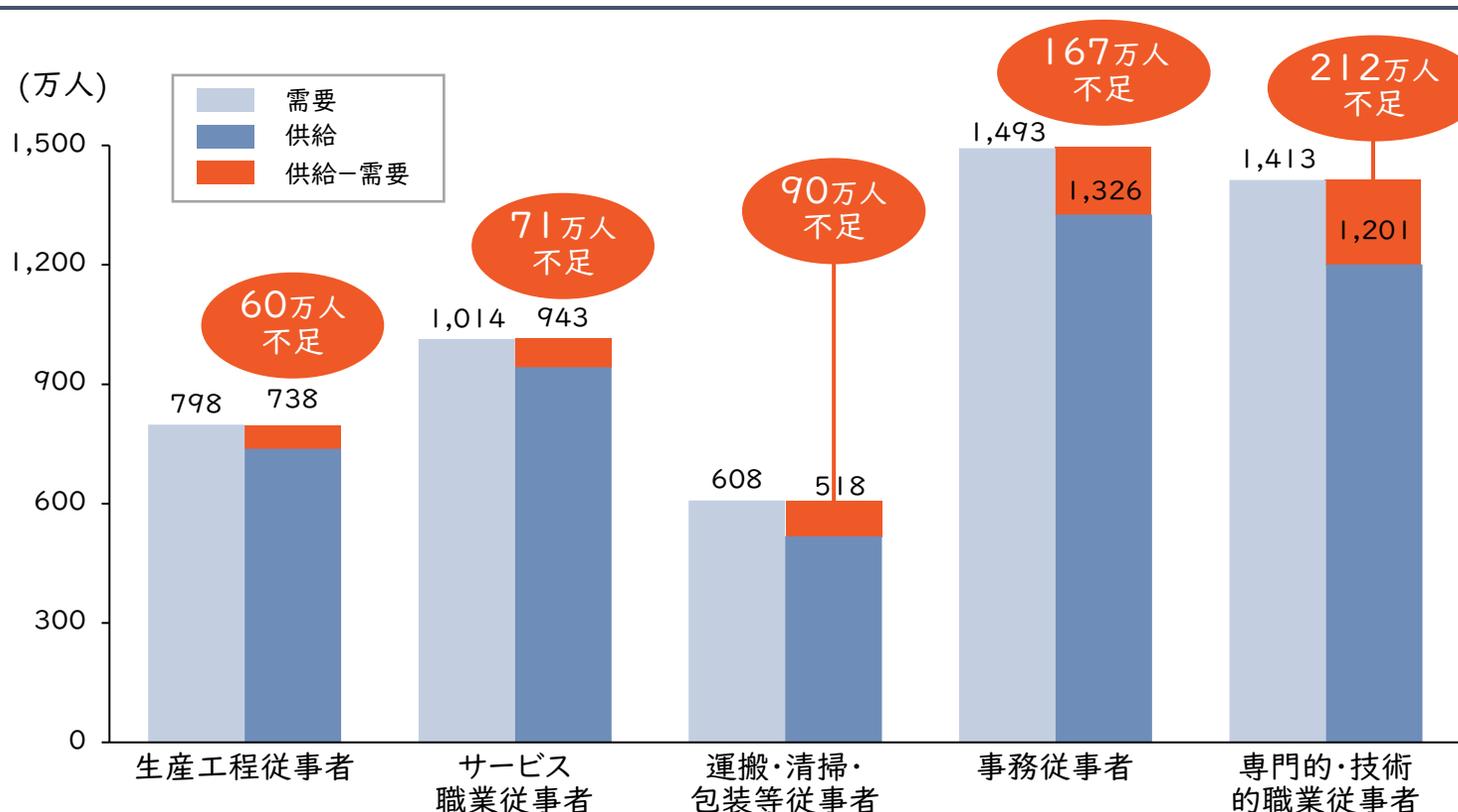
2025年7月期の生成AI関連の取り組み 一例

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、及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、及び部署内の生成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、及び部署内/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

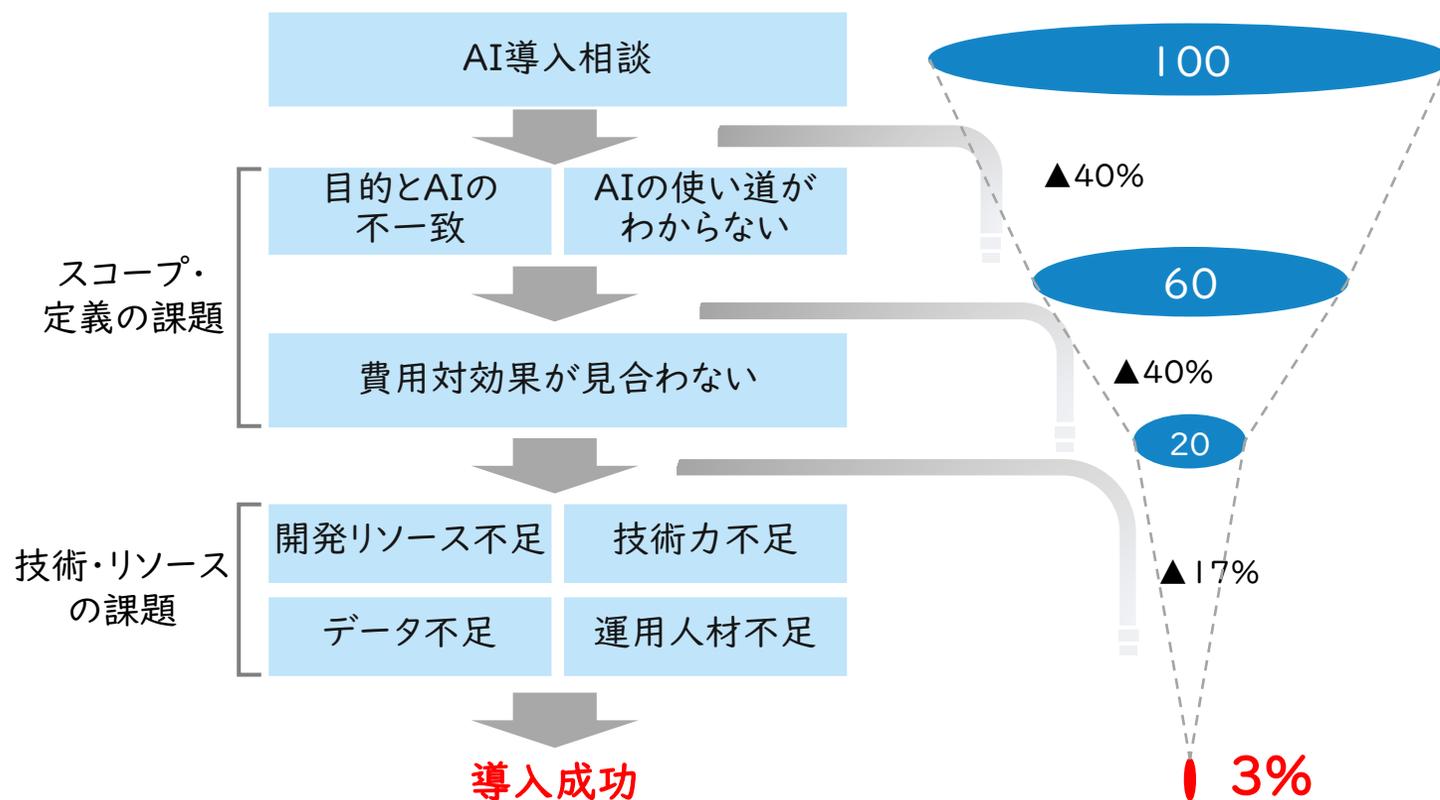
市場規模 9.3兆円

(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が不足

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

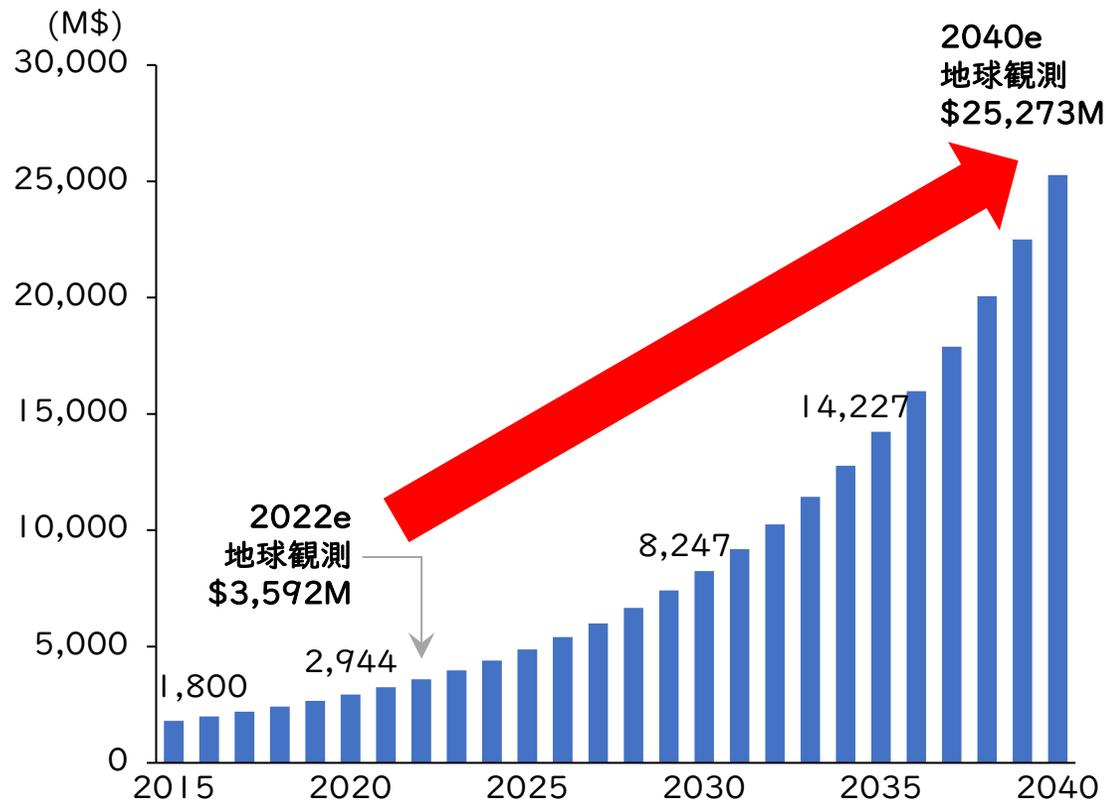
両者の課題

- 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
分析依頼及び協業提案が急増



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

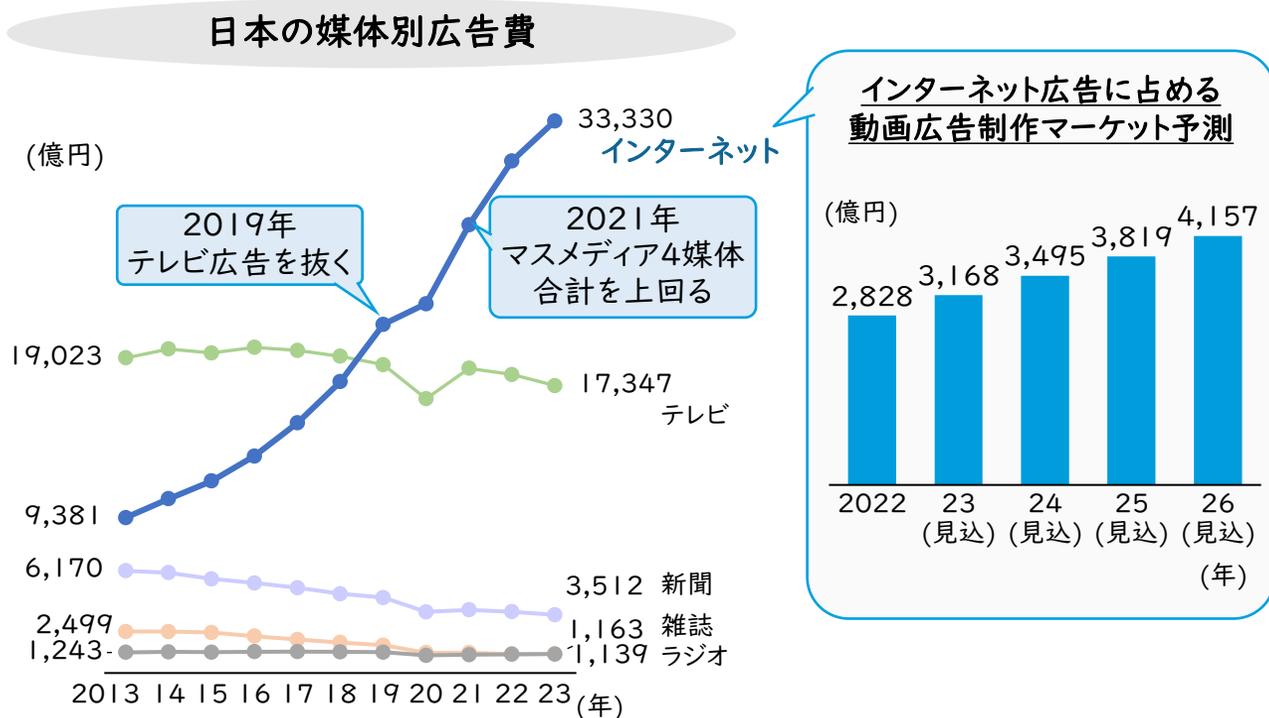
環境、安全保障問題、防災等で利用実績

- 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

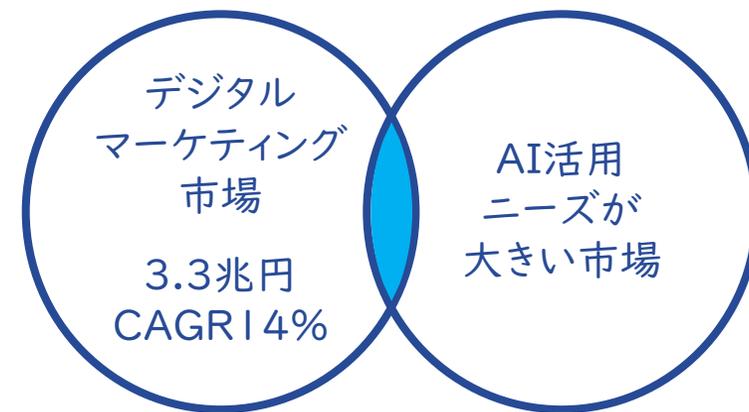
- デジタルマーケティング市場は国内3.3兆円と年10%で成長。中でも縦長ショート動画の認知シェアが急上昇
- AIの研究開発と利用が最も進んでいる業界の1つ。今期からスターミュージック社のアセットを活用して本格参入

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、大手広告代理店等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の著作権等課題も多く、AIと業界に精通したコンサルティングニーズが高い





目次

1. 2025年7月期 連結業績

2. 2025年7月期 セグメント別業績

3. AIの事業環境について

4. 2026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

2026年7月期 連結業績予想 主要指標サマリー

※活動中の宇宙戦略基金やSBI協業効果等は、現時点で業績予想に含んでおりません。

売上高

2,800百万円

前年同期比 1.1倍

営業利益

265百万円

前年同期比 0.9倍

当期純利益

154百万円

前年同期比 1.1倍

総収入¹⁾(目標)

28~33億円

EBITDA²⁾

320百万円

前年同期比 0.9倍

正社員数

89名

前年期末比 +15名

1. 総収入=売上高+政府からの補助金収益(詳細はP37参照)

2. EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

2026年7月期 連結業績予想

- 今期 売上高は28億円、営業利益は2.6億円をベースに計画。中長期視点で、総収入の30%成長を目指す
- スターミュージック社のPMIも無事1期完了し、両者協業のシナジー創出（AI活用）を加速する
- 宇宙戦略基金等の大型公募、及びSBIグループとの協業効果は、現時点での業績予想に含めない。
検討の進捗に応じて業績予想を修正する予定

	(百万円)	2025年 7月期通期	2026年 7月期通期	前年比	
売上高		2,593	2,800	8%	
カスタムAIソリューション事業		1,280	1,450	13%	→ 38ページ
デジタルマーケティング事業		1,312	1,350	3%	→ 39ページ
売上総利益		1,325	1,250	△6%	
営業利益		283	265	△6%	
親会社に帰属する当期純利益		139	154	11%	
EBITDA ¹⁾		350	320	△9%	

1. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

業績予想補足 総収入を組織成長の主要KPIとし、中長期視点で30%成長を狙う

総収入

総収入 = 売上高 + 政府からの補助金収益

※ 総収入の概念を導入した背景

宇宙戦略基金等の補助金収入は営業外収益として会計処理されるものではあるが、当社規模では、短中期的には金額的な重要性は高く、また業績予想にも大きく影響がある規模であること。また、会計区分に関わらず収入総額は、組織成長を図る重視指標であるため、今後主要な指標とする

補助金収入

宇宙戦略基金や100億宣言（中小企業成長加速化補助金）等に採択された場合、収入は総収入及び営業外収益として計上予定。

なお、採択は未確定のため業績予想には未反映。

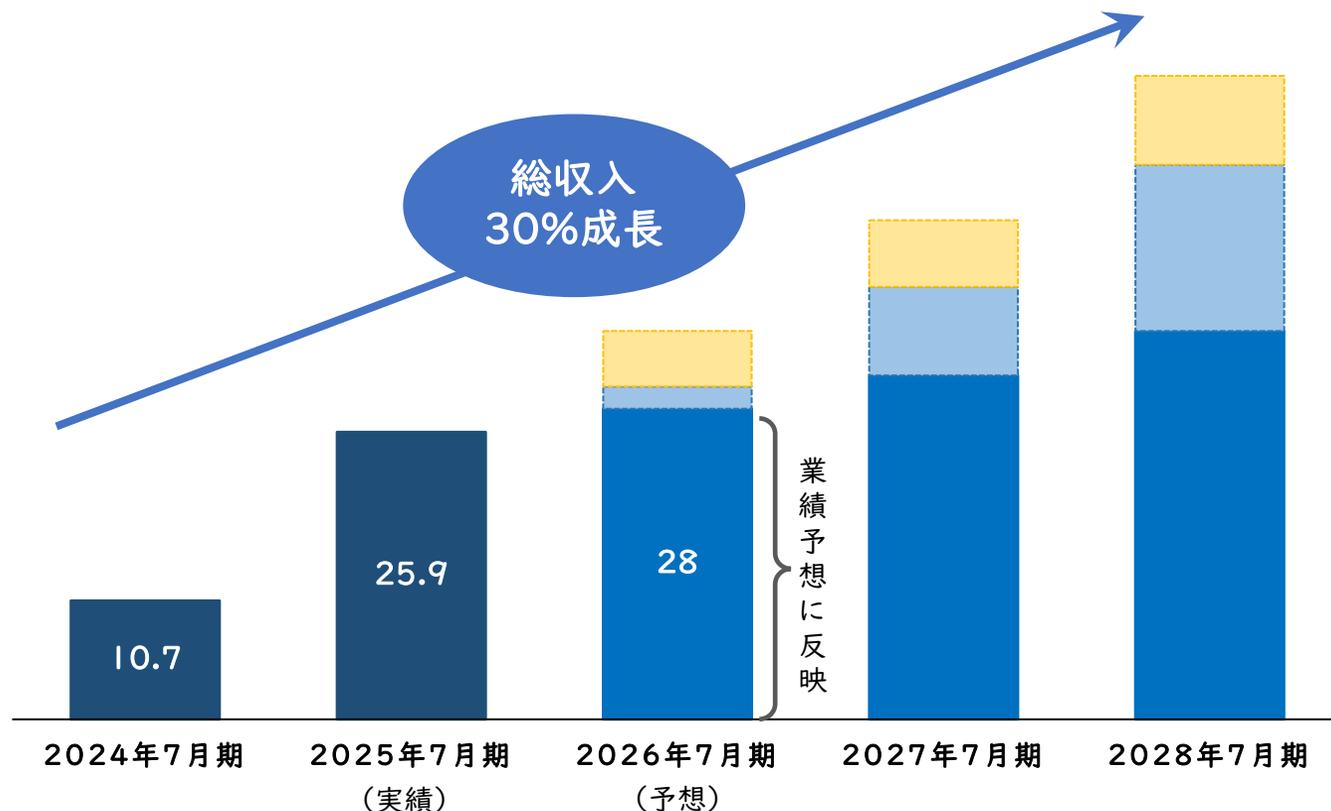
SBI協業効果

現時点で、今期業績予想には未反映。

協業検討の進捗に合わせて予算に反映させる予定。

総収入の成長イメージと今回の業績予想の範囲

■ 売上 ■ SBI協業効果 ■ 補助金事業（宇宙戦略基金、100億宣言等）



2026年7月期 カスタムAIソリューション事業 業績予想

- 総合型カスタムAI開発、生成AI、衛星解析AIの3領域に分けて、高付加価値化と専門性特化を推進
 - 特に、生成AIの高いニーズに応えるために、R&D機能と導入チームを拡充
 - 衛星解析AIは、宇宙戦略基金の獲得に注力。採択された場合は業績予想修正を予定
- 体制の更なる強化に向け、正社員10名の純増、及び新卒・若手人材の獲得と育成を実施

カスタムAIソリューション事業 業績目標

	2025年 7月期通期	2026年 7月期通期 予想	前年比
売上高 (百万円)	1,280	1,450	13%
AI活用コンサルティング・ AI開発サービス	896	1,190	
人工衛星データAI 解析サービス	280	150	
AI保守運用 (MLOps)サービス ¹⁾	102	110	
営業利益 (百万円)	161	180	12%
人員数 (人)	39	49	+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、SBI連携や戦略コンサル
ファーム連携等、大型案件の獲得に注力
 - 生成AIサービス
ヘルスケア向けアプリで構築した間違えない
生成AI等、コア業務を支えるAIの実績を
横展開する
- 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、及び
安全保障での展開に注力
- 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

2026年7月期 デジタルマーケティング事業 業績予想

- マーケティングサービスは、市場規模が広がる中での競合差別化戦略を矢継ぎ早に展開する
 - Ridge-iのAI活用ノウハウをもとに、データ・AIを活用した営業施策や、コンテンツ制作の効率化
 - オプト社、及びSBIネオメディアホールディングス社と、マーケティングソリューションでの連携を開始
- 音楽サービスは、リリース数増加とイベント開催を増やし、収益源を増やす

デジタルマーケティング事業 業績目標

	2025年 7月期通期	2026年 7月期通期 予想	前年比
売上高 (百万円)	1,312	1,350	3%
ソーシャルメディアマーケティングサービス	954	1,000	
音楽制作配信サービス	358	350	
営業利益 (百万円)	121	85	△30%
人員数 (人)	35	40	+5人
取扱高 (百万円) ¹⁾			1,800

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サービス

- 広告代理店及びGoogle等プラットフォームと連携した高付加価値提案を加速
- 体制強化を優先し、人員獲得による販管費は増加
- 競合対策のため、データ・AIを活用した新しい営業体制を構築中
- SBIネオメディアホールディングス社や、オプト社等、メディア・広告業界企業との連携を深める

② 音楽制作配信サービス

- YouTubeの再生単価下落に備えて、SNS動画で使える高品質BGMの配信数を増やし、またリアルイベントの開催や教育サービス等、収益源を増やす



目次

1. 2025年7月期 連結業績

2. 2025年7月期 セグメント別業績

3. AIの事業環境について

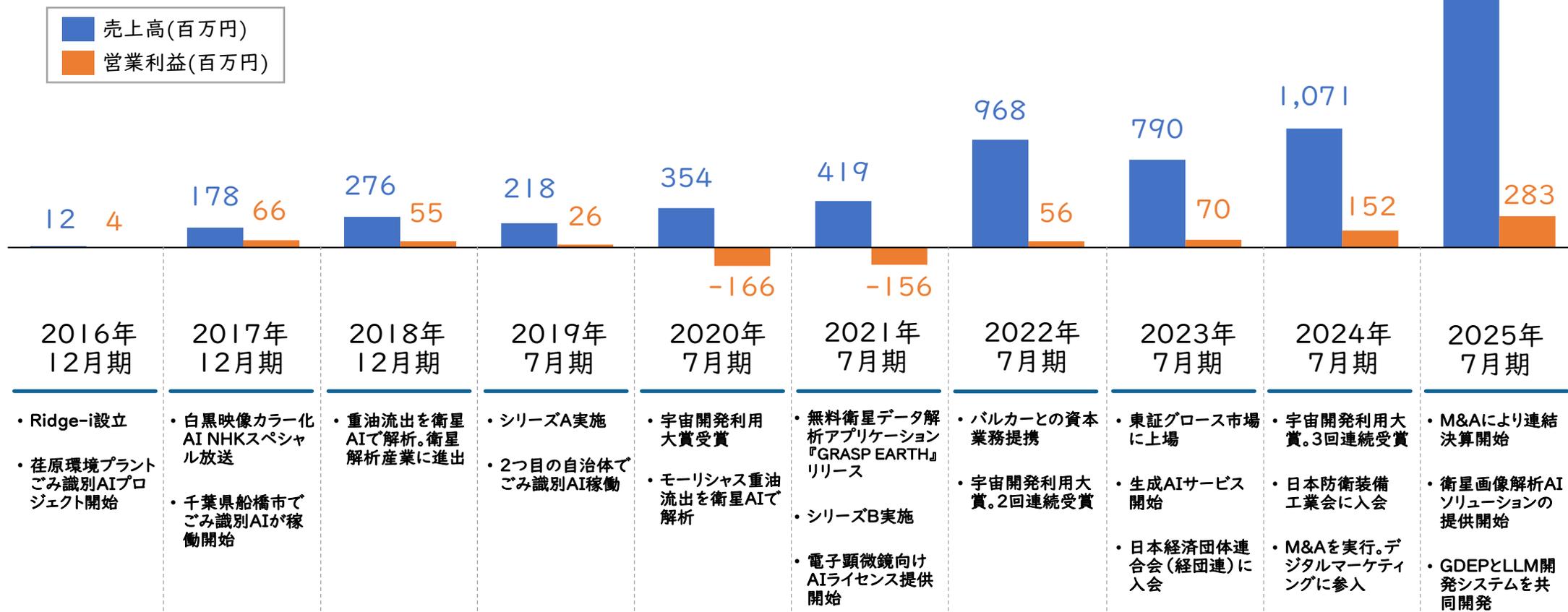
4. 2026年7月期 業績予想

(参考) 創業からの沿革と中長期方針

(参考) 補足情報

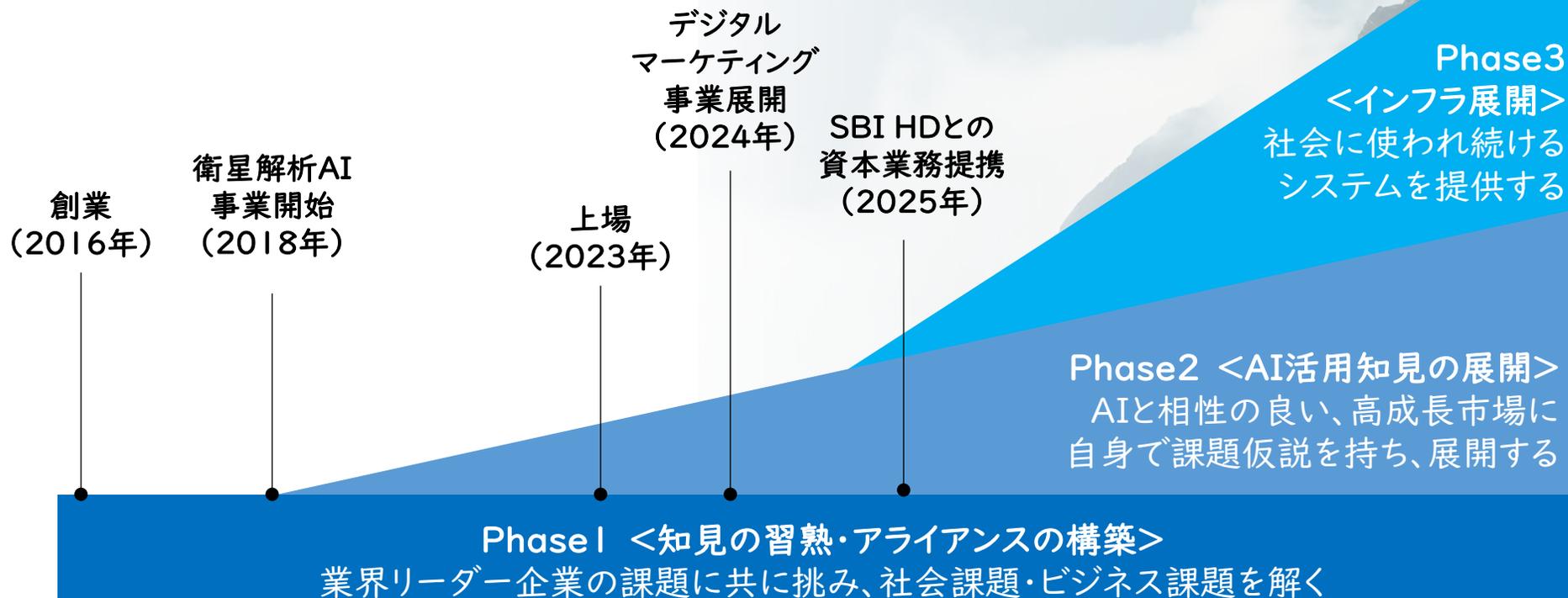
設立からの業績推移

- 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 初のM&Aを行い、デジタルマーケティング事業として連結開始
- 2025年 SBIホールディングスと資本業務提携を行い、金融領域に参入



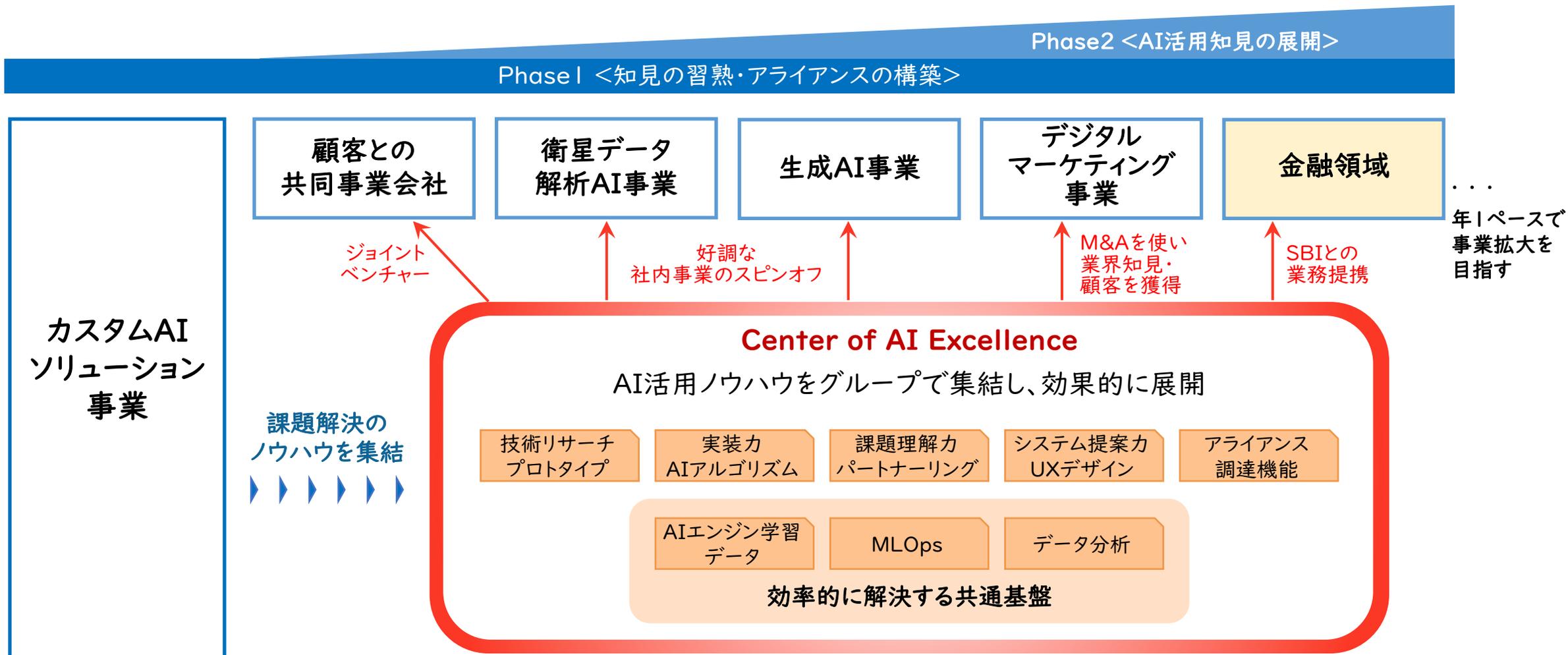
中長期展望 Ridge-i 創業からの流れと未来

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





目次

1. 2025年7月期 連結業績

2. 2025年7月期 セグメント別業績

3. AIの事業環境について

4. 2026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

衛星センサー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ーが取得できるバンド（波長帯）は異なります。Ridge-iは、光学・SAR衛星等、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。

