



Ridge-i

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)

2025年10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。(2025年9月12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



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

中長期の成長戦略及び方針

財務情報

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	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	市来 和樹
取締役	中井 努
社外取締役	西村 竜彦
社外取締役	木下 祐介
社外取締役	木村 紀義
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。



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

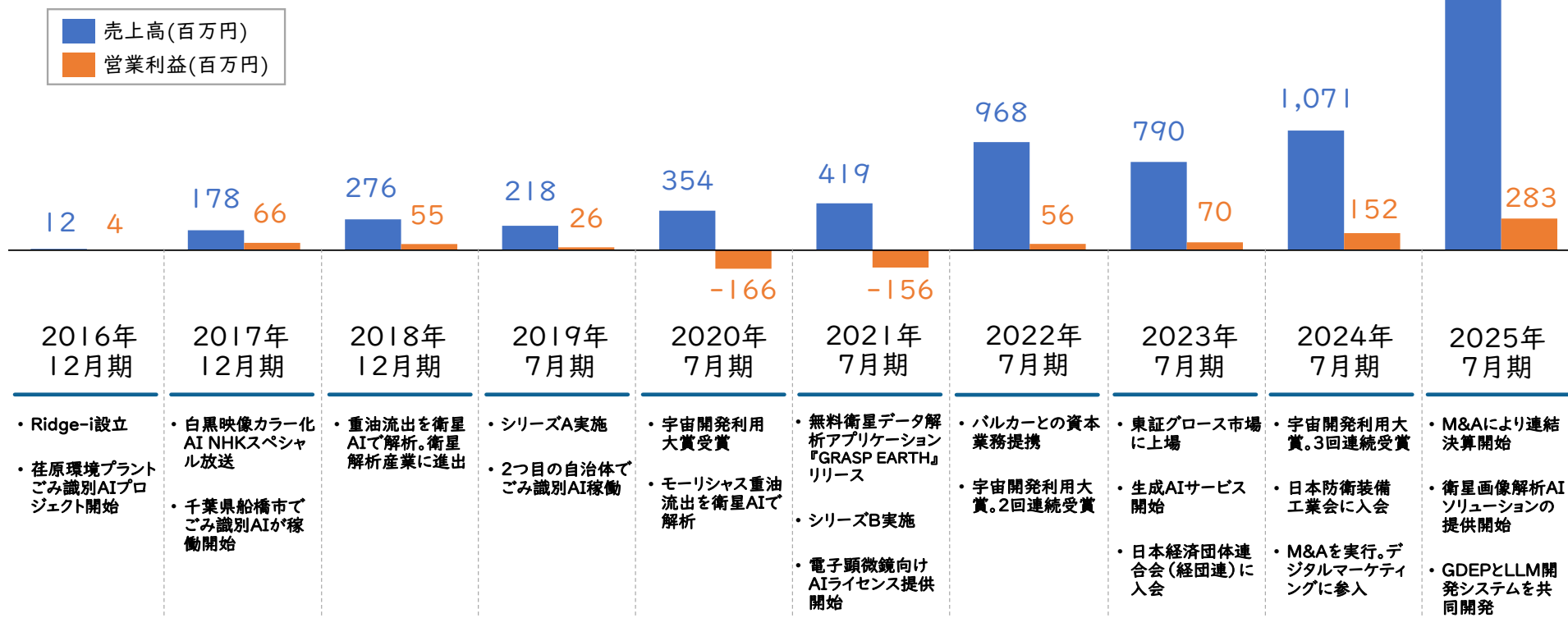
業界のリーディング
カンパニー

- 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

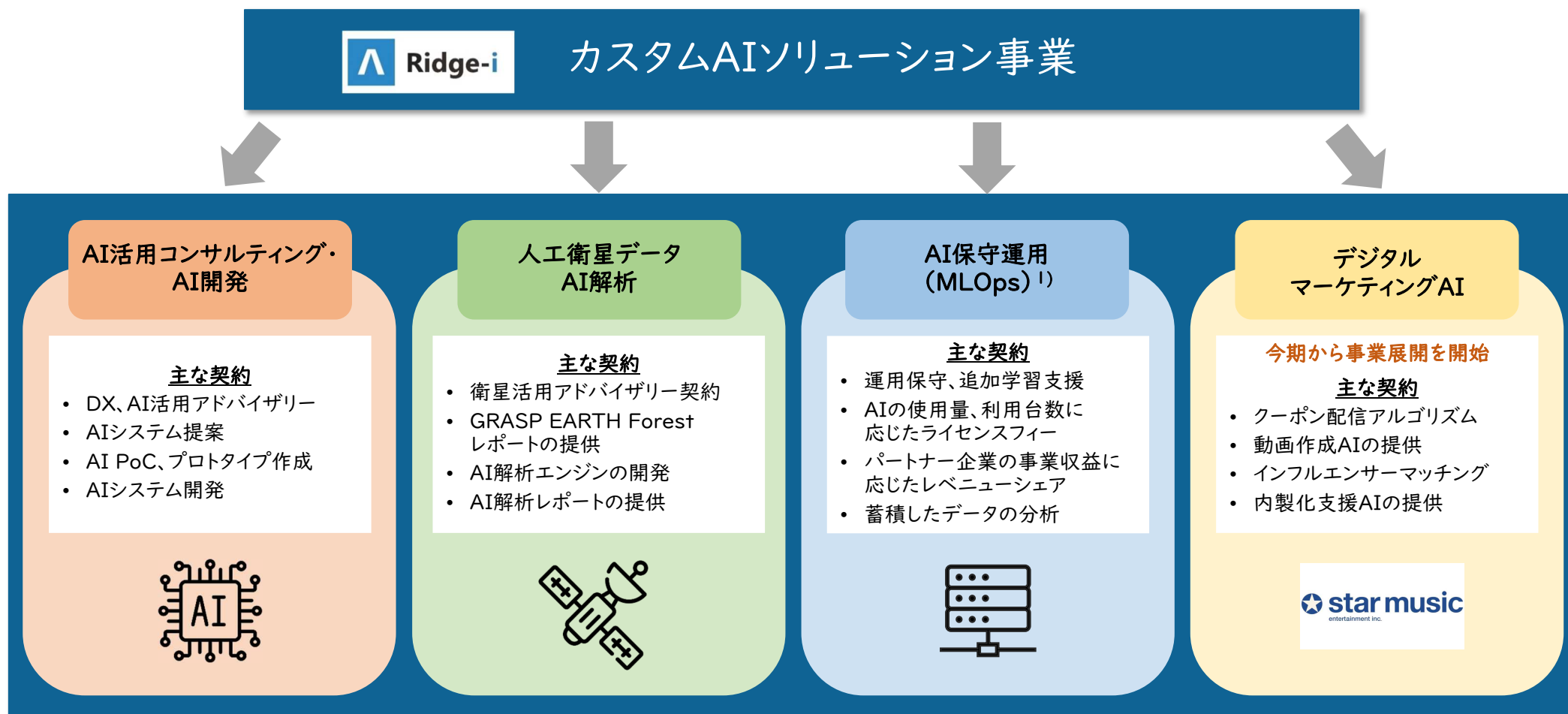
1. 自然言語処理分野で利用されるAIモデル
2. 文章の生成、文章の要約、質問への回答、翻訳などに活用できる高性能な言語モデル

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



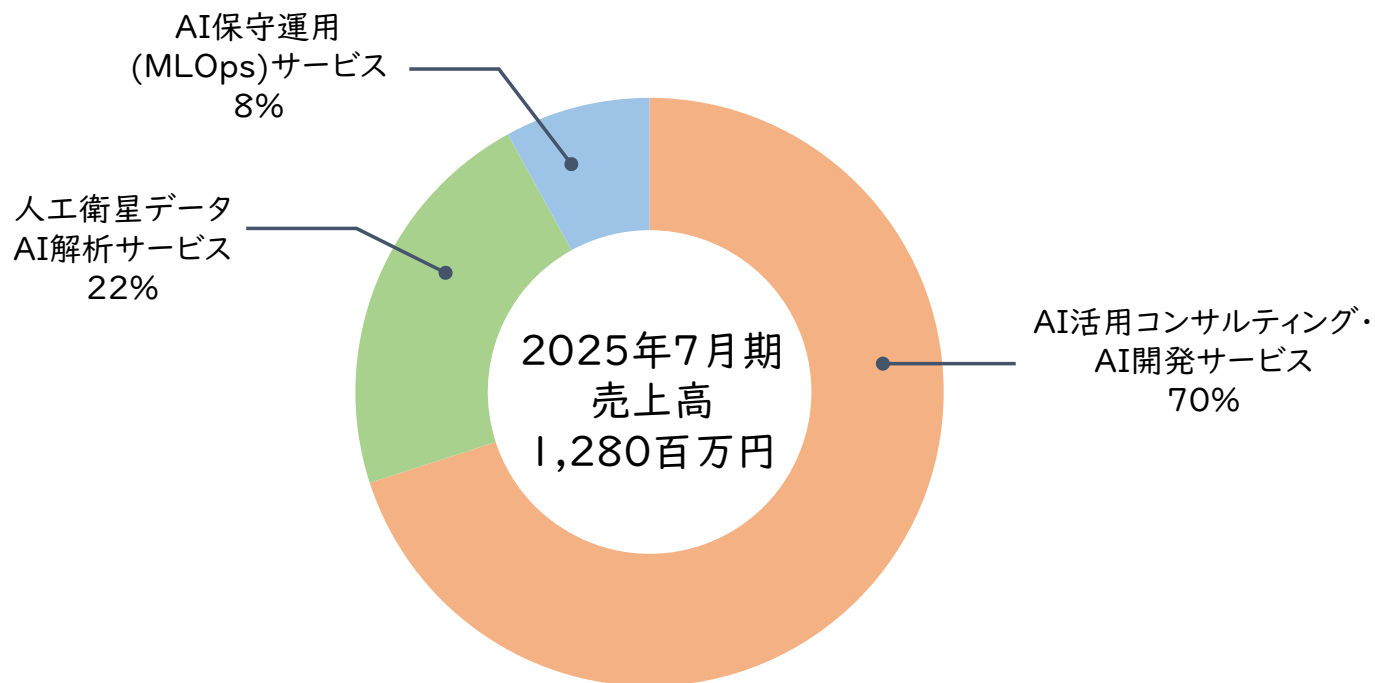
カスタムAIソリューション事業 企業のニーズに合わせたカスタムメイドのAIソリューションの提供



1. 前期までの「AIライセンス提供サービス」の名称を変更

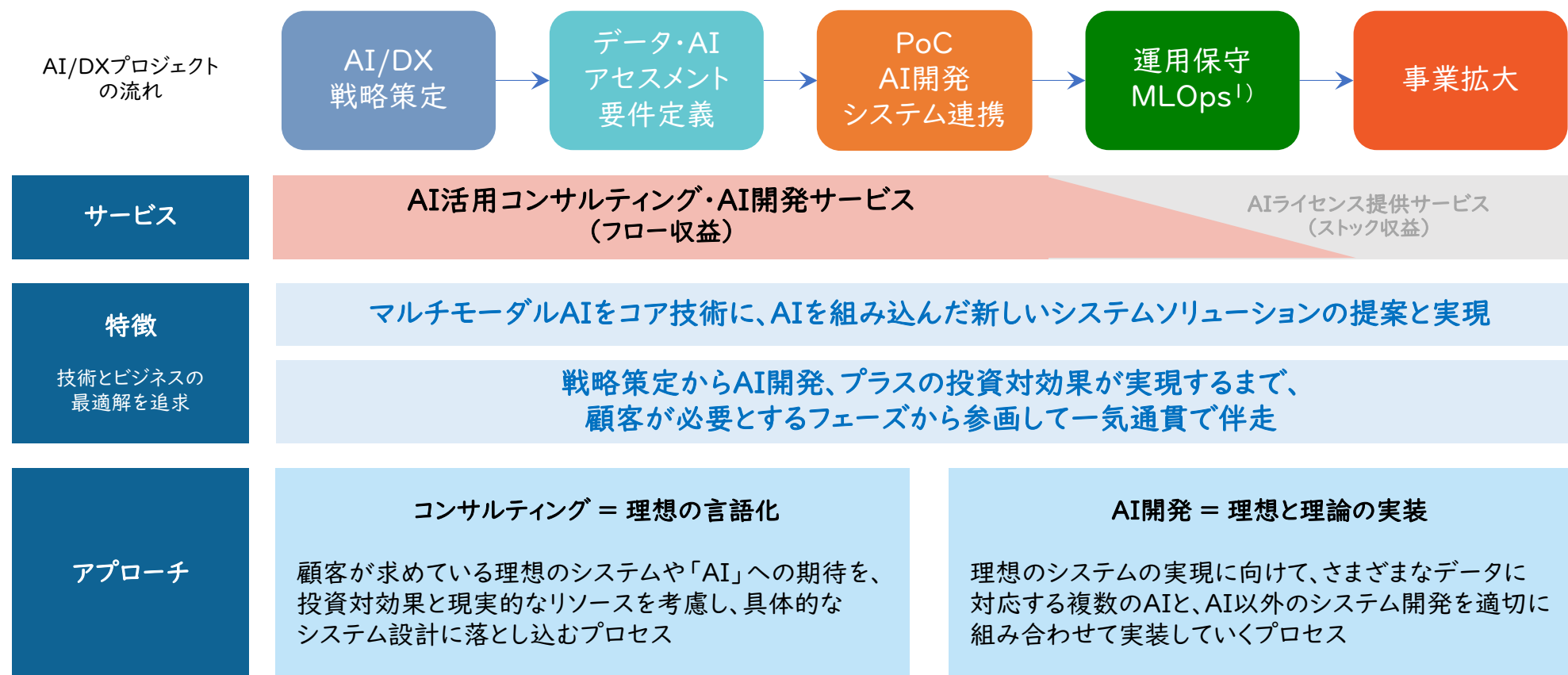
売上構成

2025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70%を占めている。「人工衛星データAI解析サービス」は大型案件の保守フェーズへの移行に伴い、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微減。



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

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

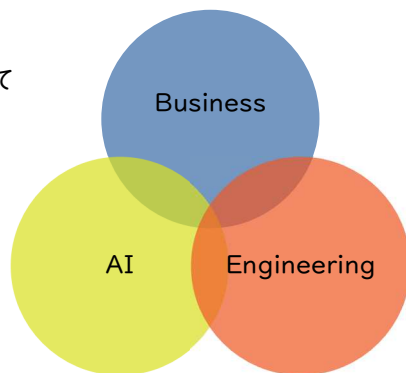
- ・ ディープラーニング・機械学習・最適化など幅広い分野に精通
- ・ 少ないデータで高精度を実現
- ・ ラベルなしデータにも対応できる、独自のAIとノウハウを保有
- ・ 特許、国際学会論文多数

Engineering

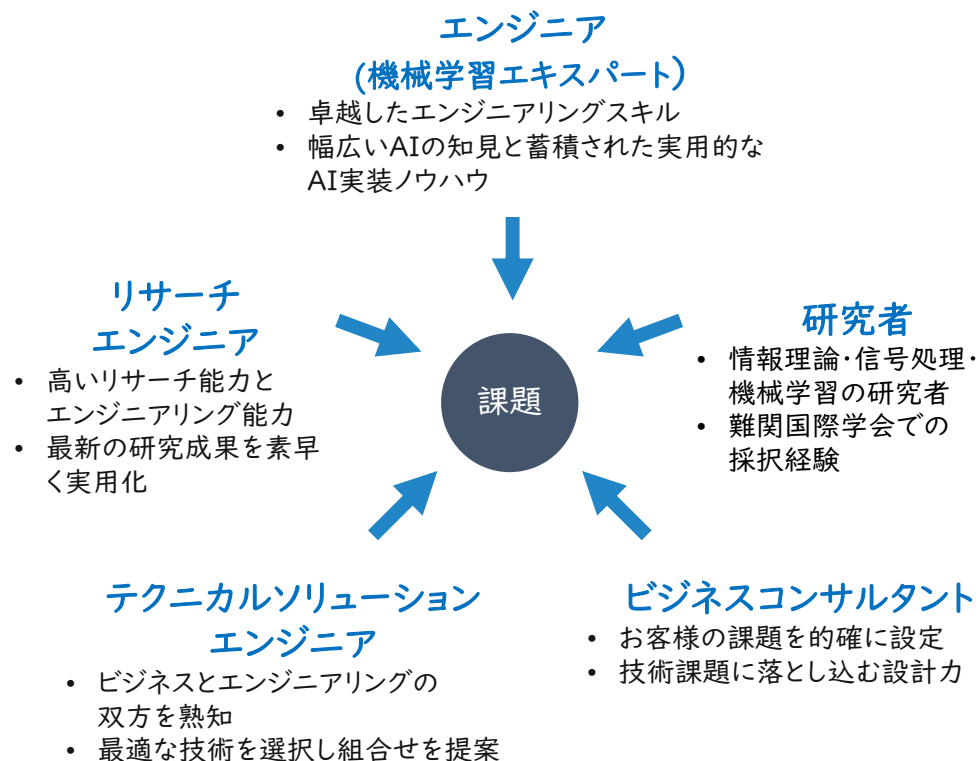
- ・ AIを使いこなし、システムソリューションとして現場まで届ける力
- ・ 製造業・インフラ産業に耐える信頼性の高いシステム構築力

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



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

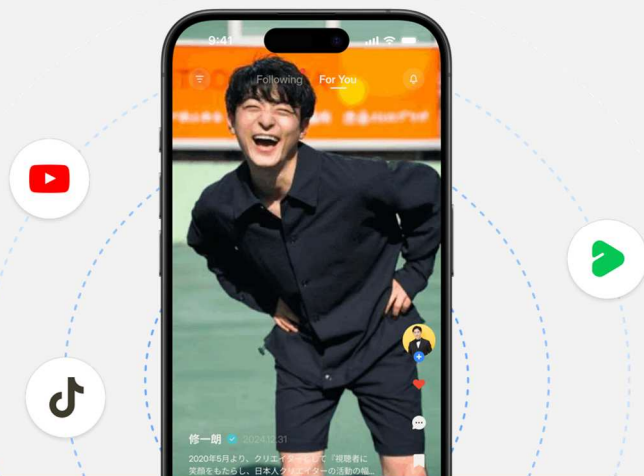
デジタルマーケティング事業 クリエイター・インフルエンサーとデジタル・AIを融合したコンテンツを提供



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。



創業ミッション及び会社概要

デジタルマーケティング事業

会社概要



会社名	株式会社スターミュージック・エンタテインメント
所在地	東京都渋谷区神南1-12-16 アジアビル4F
代表取締役CEO	渡邊 祐平
事業内容	音楽事業、音楽出版事業、 デジタルマーケティング事業
人員数	35名 2025年7月 時点
主要取引先	株式会社博報堂、株式会社ADKホールディングス、 エイベックス株式会社、ユニバーサルミュージック合同会社、 株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメント、大手プラットフォーム 他

デジタルマーケティング・音楽に AIを組み合わせる新しい価値を生み出す

大企業へのAI活用コンサルティング
・AI開発の実績
マルチモーダルAI・生成AIの技術力と
開発力
需要予測、購買予測、最適配信など、
マーケティング領域でのAI実績
強固な財務基盤と事業



大企業へのマーケティングコンサルティングの実績
広告クリエイティブ制作での強固な地位
1000名を超えるクリエイターネットワーク
豊富な広告成果物と業界知見



事業概要

ソーシャル ビジネス マーケティング事業

2018年からショート動画市場に参入しAI市場とともに成長。
国内外で**100社**を超える大企業のソーシャルプラットフォーム上での広告・プロモーションを手がけてきたほか、**1000名**を超えるクリエイターネットワークとテクノロジーを活用して、数多くの動画や楽曲制作も請け負い、業界トップクラスの実績を生み出しています。

大手広告代理店
広告主向け
マーケティング
プランニング

ソーシャルプラッ
フォーム向け
動画・音楽
コンテンツ提供

クリエイター向け
動画・楽曲制作
配信支援

音楽事業

スターミュージックが所有する音楽IPをサブスクリプションモデルのストリーミングサービスに配信し、著作権の管理とプロモーションから企業広告用の楽曲制作まで一貫して行います。
200名以上の音楽クリエイターと提携し、ソーシャルビジネスやAIなどの事業とシナジーを生み、新たなコンテンツを生み出しています。

原盤配信

楽曲制作

音楽著作権

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



市来 和樹

常務取締役

カスタムAIソリューション事業部長

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

木下 祐介

社外取締役

主な職歴: バルカー執行役員
デジタル戦略本部長

木村 紀義

社外取締役

主な職歴: SBIホールディングス専務執行役員
グループCTO兼AI・デジタル戦略推進部長

阿部 大志

執行役員

事業部 副部長 Lead Technical Solution Architect

横山 慶一

執行役員

事業部 副部長 Managing Director

杉山 一成

執行役員

生成AI事業推進 Managing Director

畠山 湧

執行役員

衛星解析AI事業推進 Principal Engineer

星名 信太郎

執行役員

人事部長 兼 経営企画室長



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

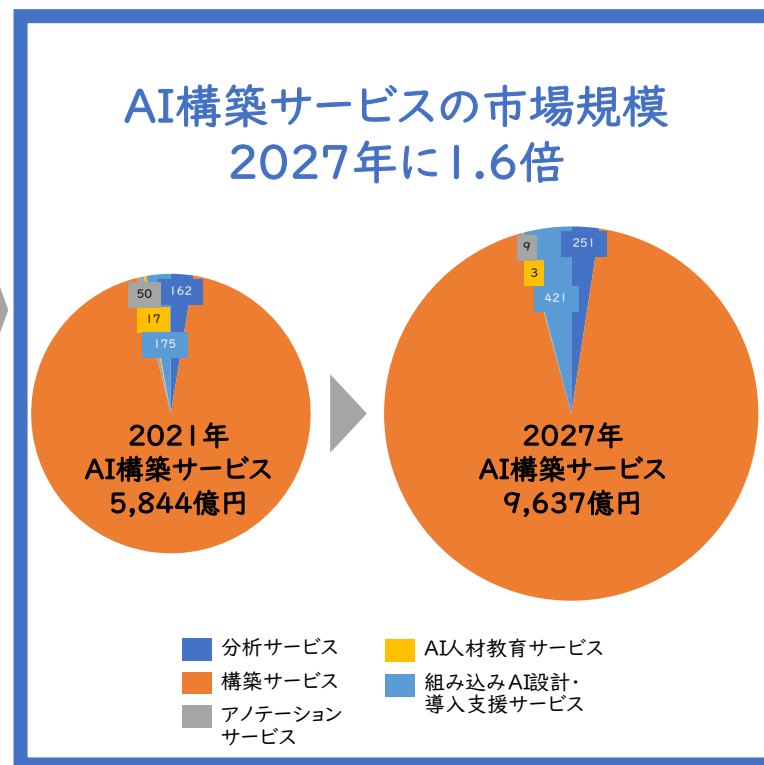
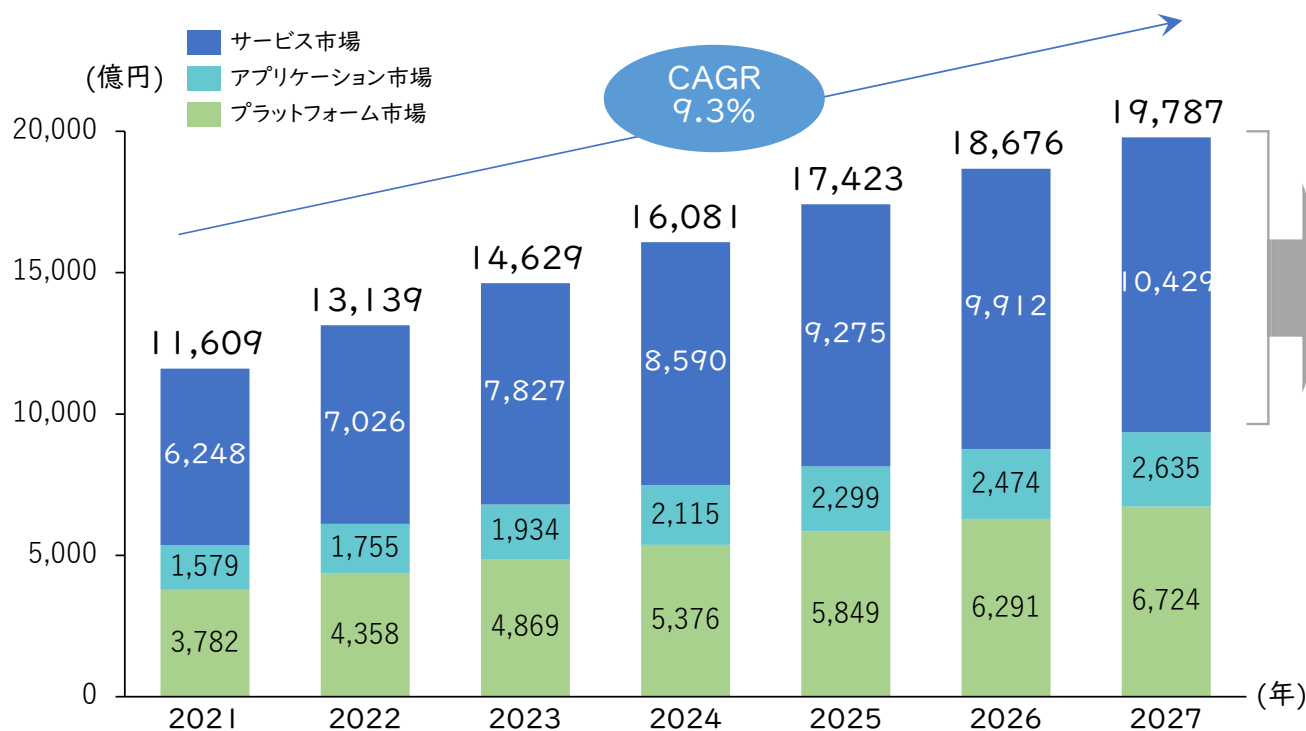
競争環境及び比較優位性

中長期の成長戦略及び方針

財務情報

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



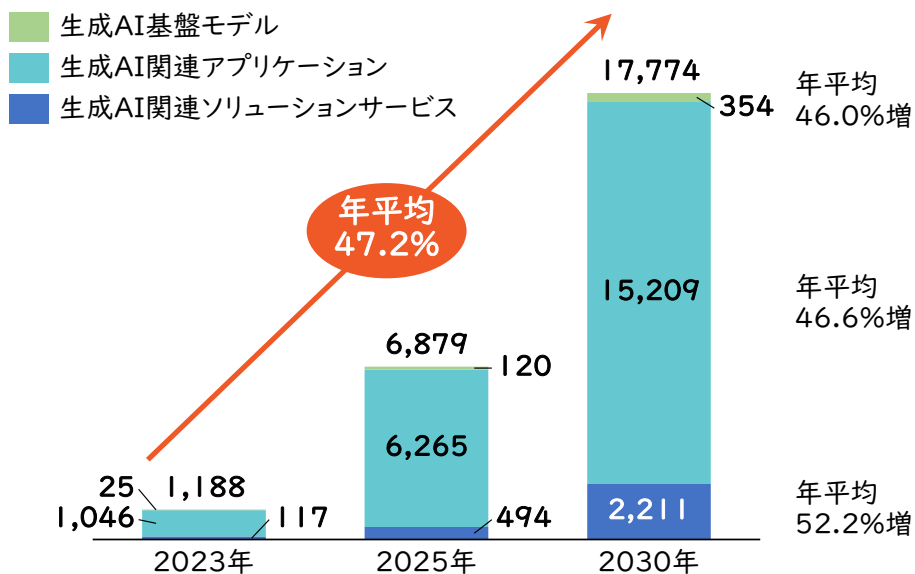
Note: AI構築サービスは、AIに係るコンサルティング企業及びSI（開発・保守・運用を提供する企業）が含まれる
 Source: 富士キメラ「2022 人工知能ビジネス総調査」

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

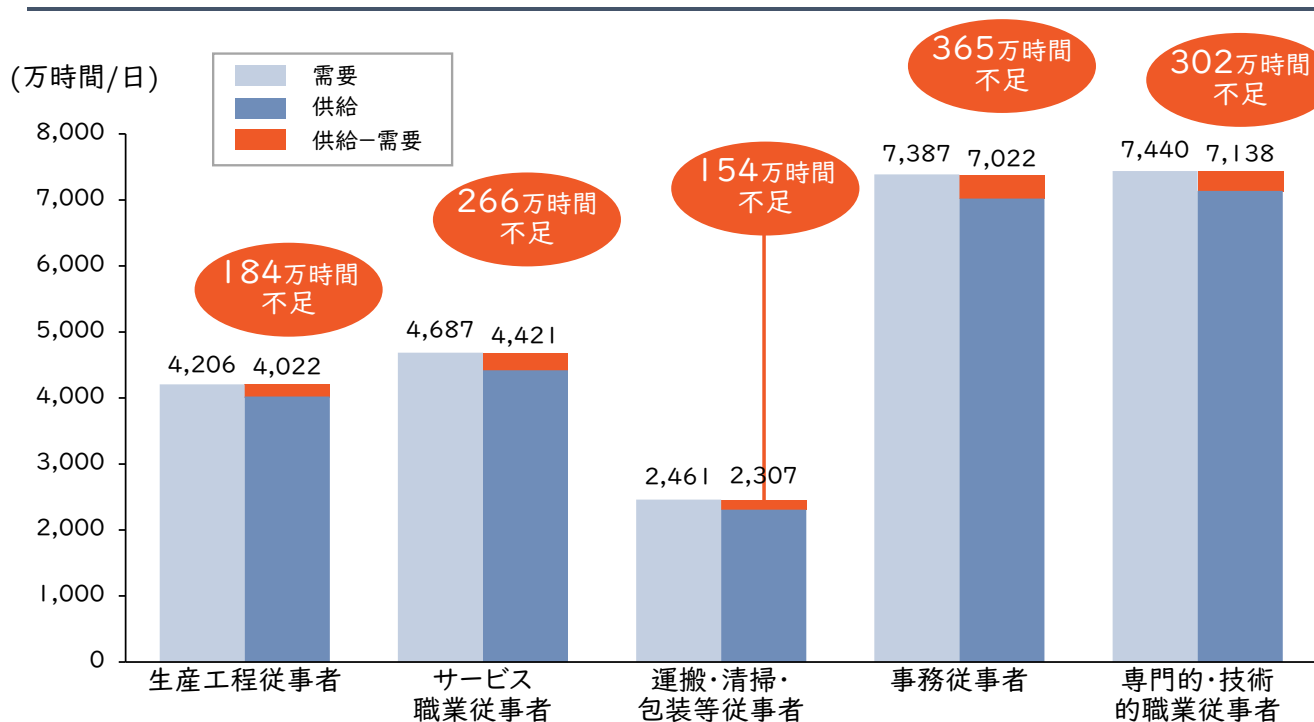
2025年7月期の生成AI関連の取り組み 一例

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2035年には1,775万時間/日と見込まれる。中でも、製造業に多い専門的・技術的職業従事者の不足は302万時間/日となり、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

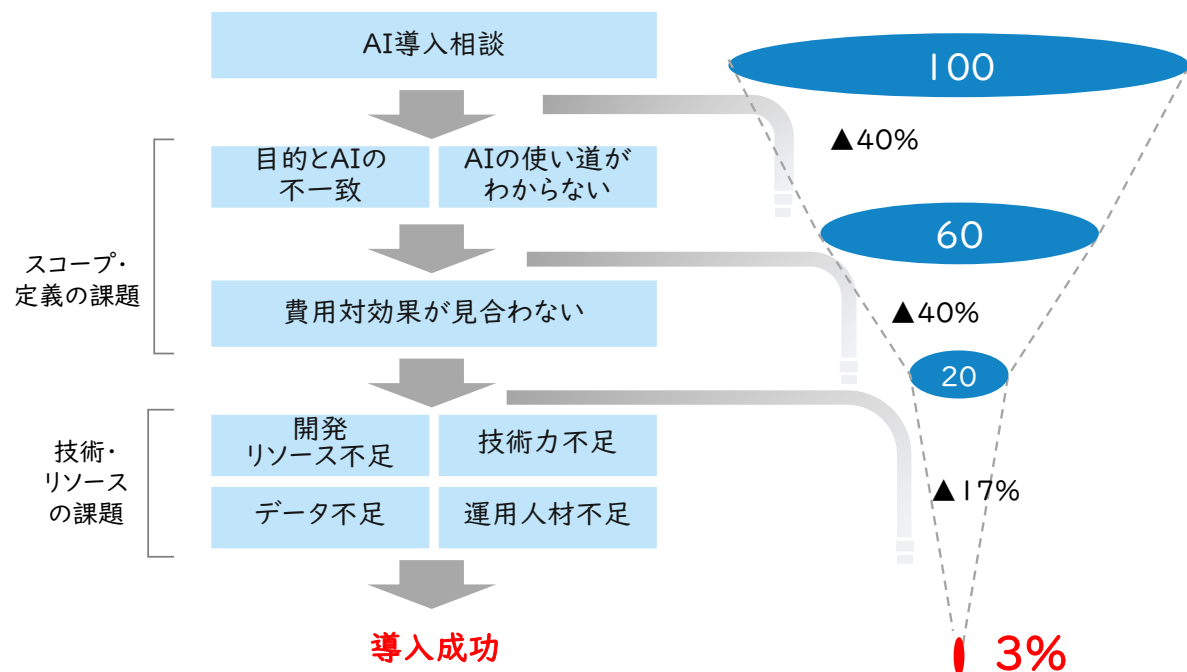
市場規模 2.1 兆円

(302万時間/日 × 時給1,917円 × 365日)

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

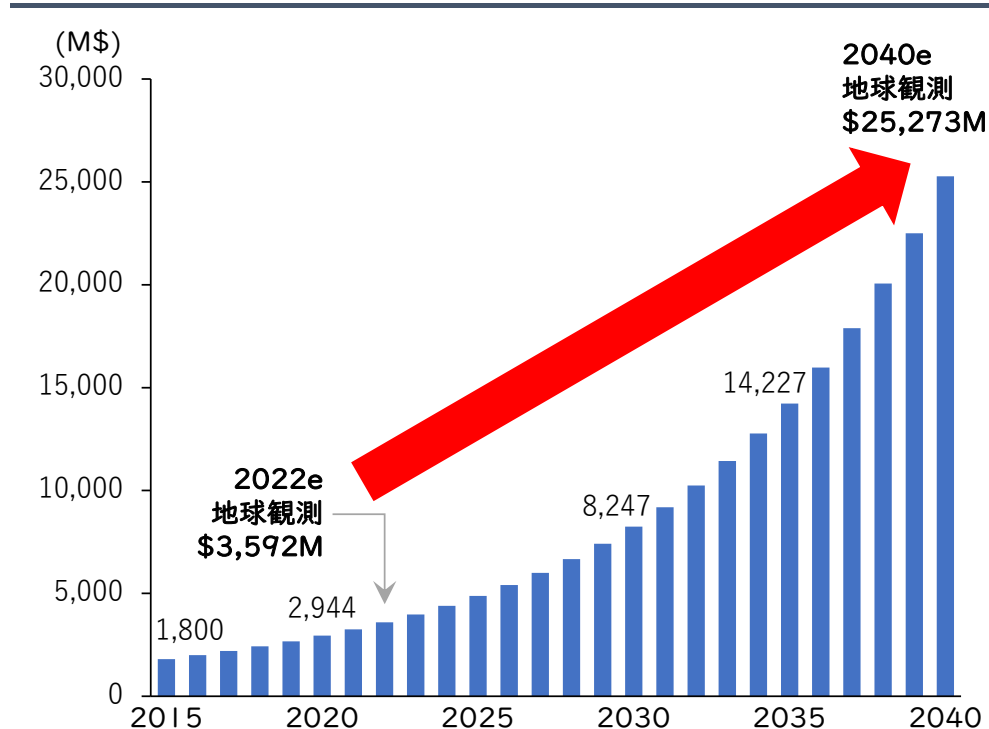
両者の課題

- 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



Source: Morgan Stanley "Space: Investing in the Final Frontier" (JUL 24, 2020); 第6回宇宙開発利用大賞 受賞事例集

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



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

内閣府主催
宇宙開発利用大賞
日本初の
3連続受賞

環境、安全保障問題、防災などで利用実績

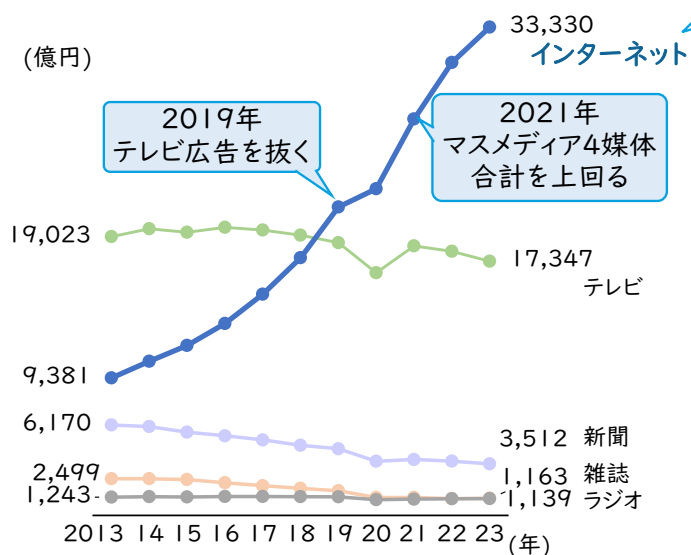
- ミャンマー内戦による建物の崩壊を視覚化（2022年NHKスペシャルにて放映）
- 国土地理院にて電子基本図の更新に利用中。人手不足で調査が難しい地域で高頻度な更新が可能に

事業環境⑥ デジタルマーケティング市場でのAI活用

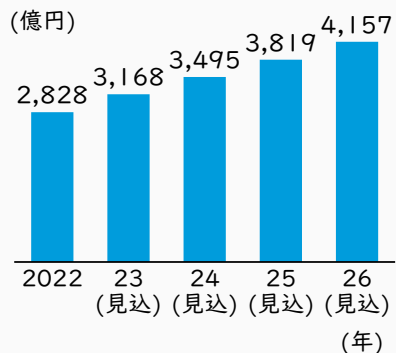
- デジタルマーケティング市場は国内3.3兆円と年10%で成長。中でも縦長ショート動画の認知シェアが急上昇
- AIの研究開発と利用が最も進んでいる業界の1つ。今期からスターミュージック社のアセットを活用して本格参入

デジタルマーケティング市場の伸び

日本の媒体別広告費

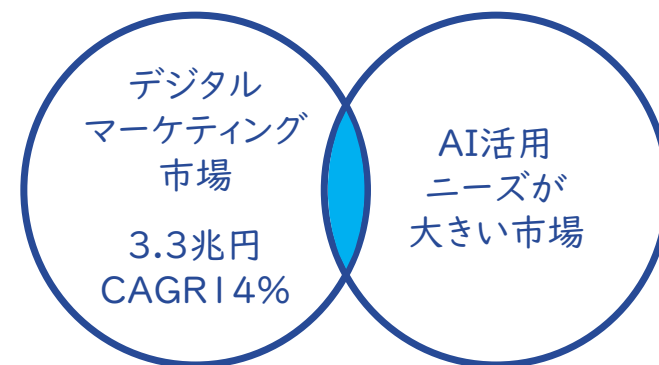


インターネット広告に占める動画広告制作マーケット予測



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

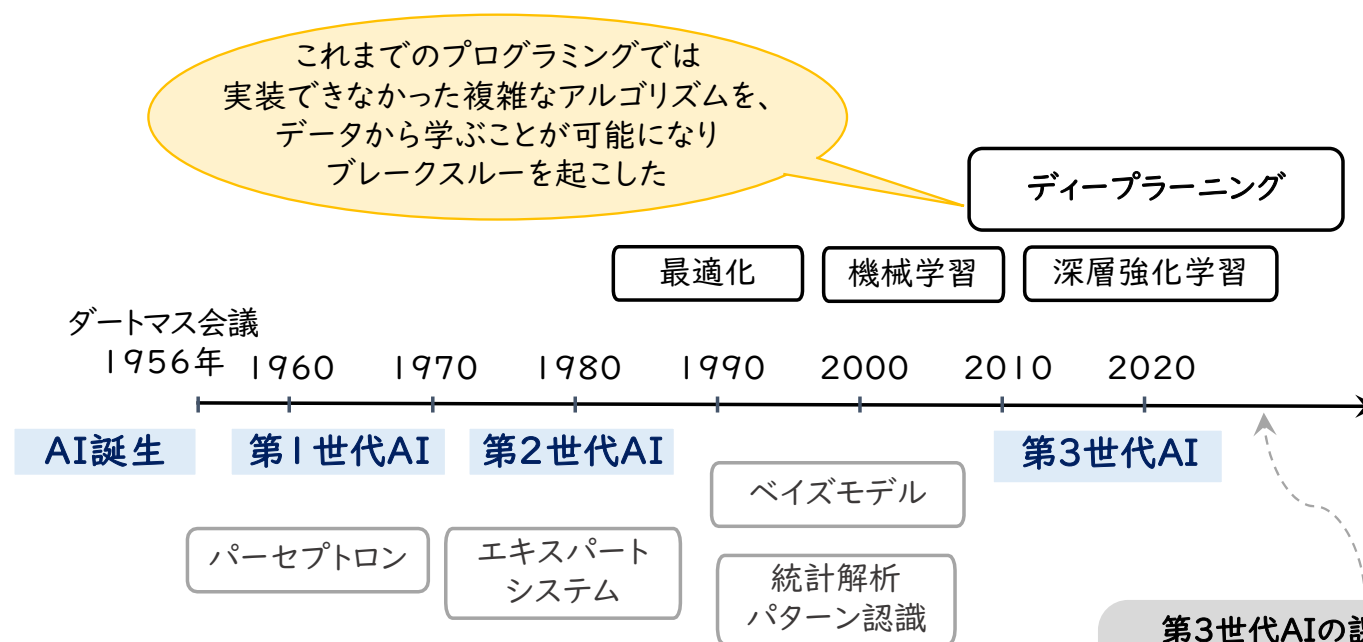
- Google、大手広告代理店等はマーケティング専門のAI開発チームを持ち、最もAIの研究開発が進む業界
- 生成AIの活用、フェイク動画やAIの著作権等課題も多く、AIと業界に精通したコンサルティングニーズが高い



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



第4世代AI

第4世代AIへの期待

- 複数のデータ種類に対応 (モダリティの統合)
- 生成系AI
- 定性的なデータの対応
- 全体最適化

第3世代AIの課題

- 単一種類のデータが対象
- データ化されたところしかできない
- AIの出力結果がアクションにつながらない



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

中長期の成長戦略及び方針

財務情報

AIソリューションの実績

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



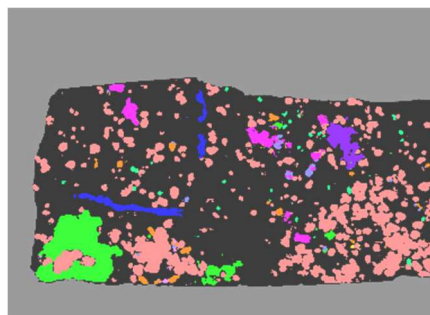
荏原環境プラント株式会社

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



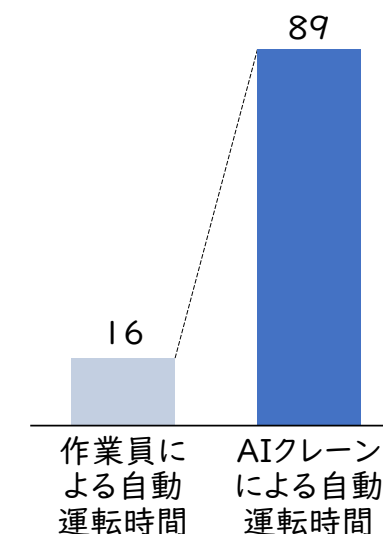
ごみ袋
汚泥
剪定枝

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



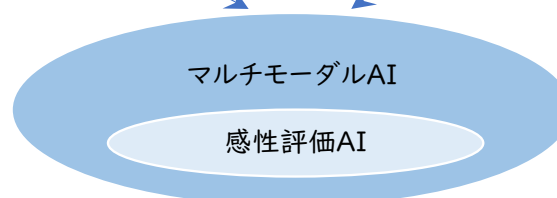
感覚を学習するための独自の学習データ、作成ツールとアルゴリズムにより、判断軸を言語化し、感覚と最適なデータでAIを学習

感覚を学習するための独自のデータ作成ツール

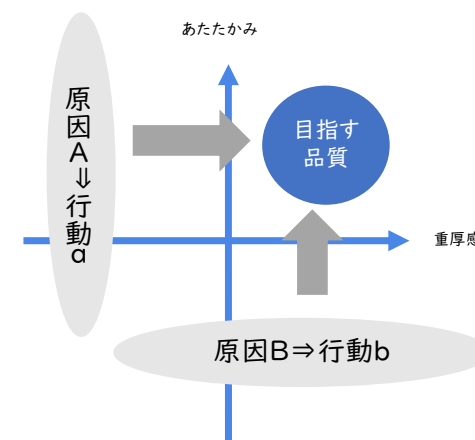
	非常に	どちらとも言えない					非常に	
冷たい	3	2	1	0	1	2	3	温かい
光沢感	3	2	1	0	1	2	3	重厚感

マルチモーダルデータ

センサーデータ
動画データ
⋮



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



AIソリューションの実績

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(オソ)18 ～ある“怪物ヒグマ”の記録～」

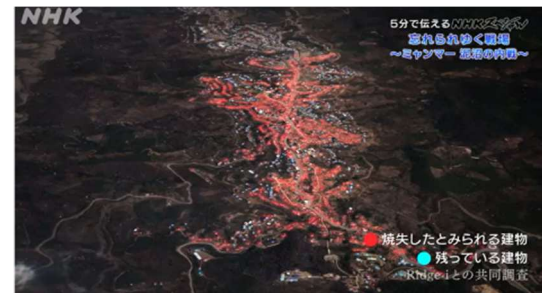


衛星画像解析

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～」



カスタムAIソリューション事例 (4)人工衛星データ解析AI

大規模地物変化検出AI : RIDGE DUAL AI

広範囲モニタリングと詳細モニタリングを組み合わせることで費用対効果高く変化を検出

克服すべき課題

- ✓ 大規模な地物の変化解析を行う際は、衛星画像のコストと適切な分解能の両立が課題。
- ✓ 高価な高解像度衛星画像を多数入手する場合、コスト負担が大きい一方、安価な低解像度画像では詳細な情報が得られない。

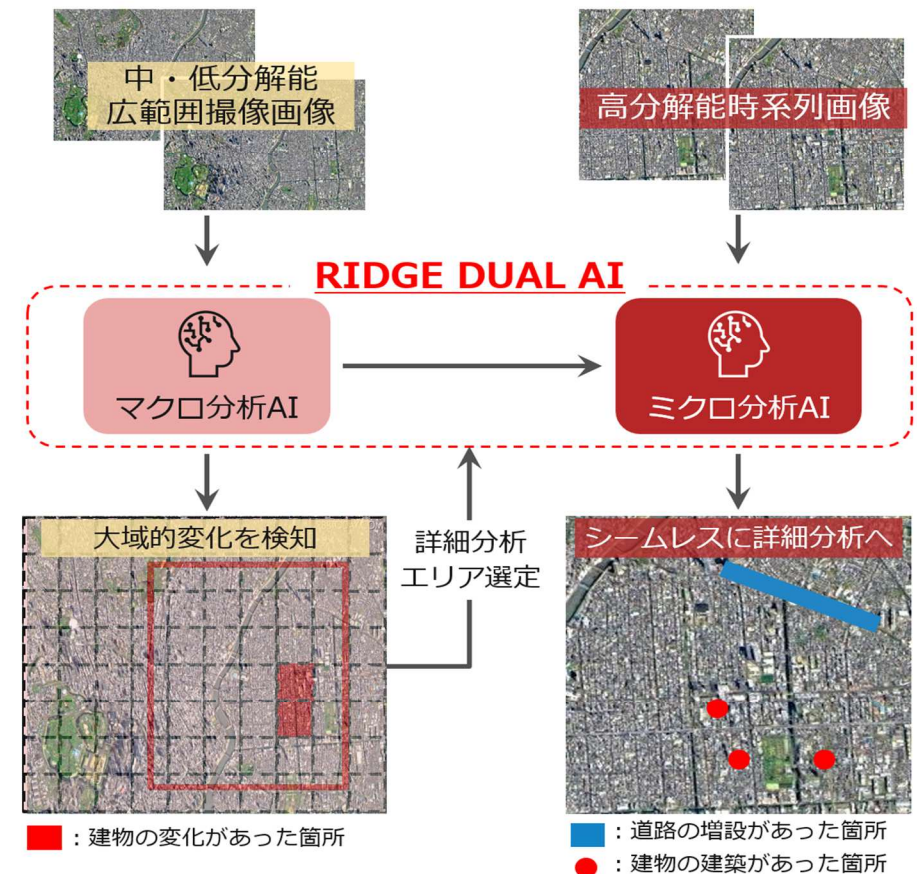
AI × 衛星データ × 地理変化

RIDGE DUAL AIの特徴

- ✓ 安価な低解像度光学衛星画像によるマクロ分析AIを活用して、詳細分析エリアを抽出。
- ✓ 高価な高解像度光学衛星画像をミクロ分析AIにて詳細解析し、建物等の物体検出や変化検出をすることで、大規模な変化を高速で把握し、かつ詳細な分析も可能とする。

主な実績

- ✓ 第6回宇宙開発利用大賞 国土交通大臣賞を受賞 (2024年)。
大規模地物変化検出AIによる地理変化や紛争地域の分析活用で受賞。
- ✓ 衛星画像を分析し、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の際に活用 (2023年)。
地図更新作業の時間的、人的コストの大きな削減が期待される。





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

中長期の成長戦略及び方針

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

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



さまざまなAIに精通した技術顧問



牛久 祥孝

- 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



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
1つのデータでは判断できない (画像と音の両方が必要)	▶	① マルチモーダルAI	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
学習用データが足りない 学習用データ作成が手間	▶	② 少ないデータで精度を上げる仕組み	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
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	▶	③ 最適なAIを自動で組み合わせる仕組み	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 ・ ※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
定性評価が関わり学習データの作成が難しい ・ 個人差や、熟練作業者が見極める微妙な差異	▶	④ 感性評価AI	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

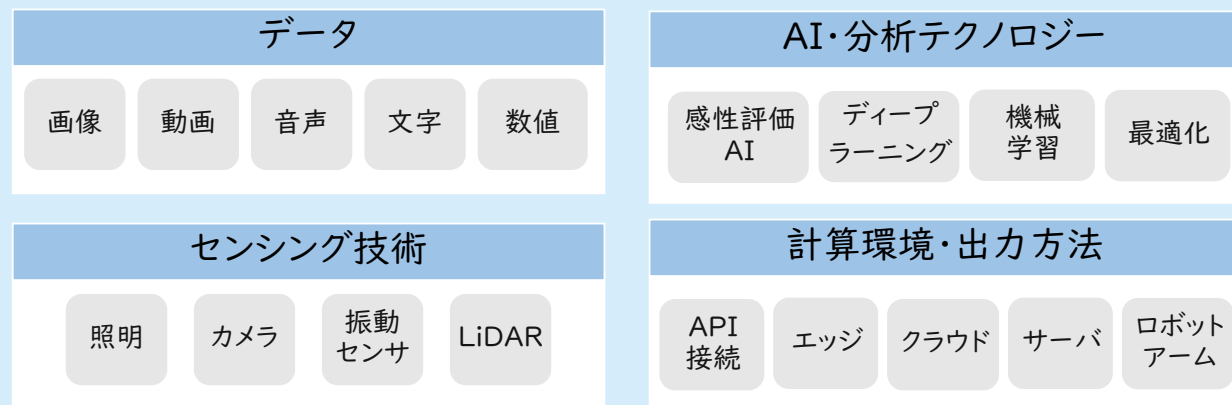
Ridge-iのコアAI技術 第4世代AI「マルチモーダルAI」

「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



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・挙手 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

リア左：210kPa		リア右：210kPa	
			
摩耗状態 AI結果		摩耗状態 AI結果	
キズ	なし	キズ	あり
ヒビ	あり	ヒビ	あり
交換が必要		交換が必要	

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

業界トッププレーヤーとの事業共創



業界のリーディング
カンパニー

AI/DX
戦略策定

データ・AI
アセスメント
要件定義

PoC
AI開発
システム
連携

運用
保守
MLOps

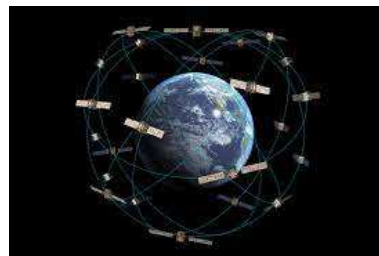
事業拡大

AIが活用される領域への先行投資

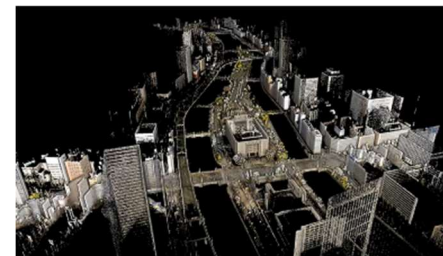


AIが活きる
データ・市場

衛星解析AI事業では国内
リーディングポジションに



点群¹⁾・デジタルツイン²⁾AIは
メタバーストレンドで問合せが
増加傾向



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



環境問題・社会問題への技術発信を社内投資として積極活動。ビジネス課題と社会課題の両方の解決に挑戦しています

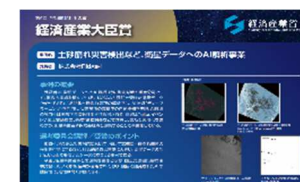
メディア掲載

- 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

中長期の成長戦略及び方針

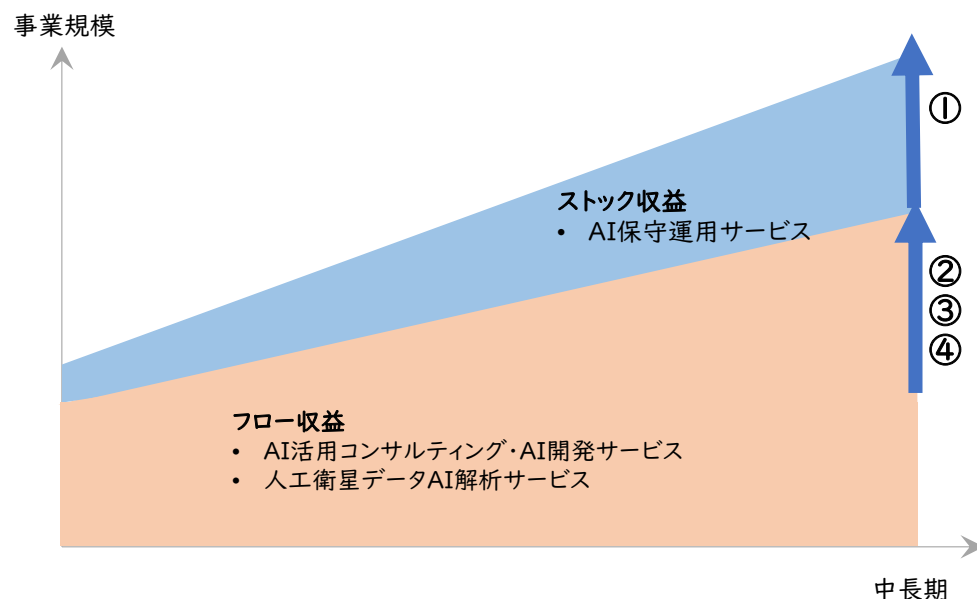
財務情報

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完了したAIシステムの保守運用サービスの拡大を通じ、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、ストック収益率を3年で全体3%から8%へ拡大
⇒2026年7月期以降、全体10%程度への拡大を目指す



成長に向けたアクションプラン（3か年計画）2026年7月期～2028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、AI開発が完了したプロジェクトの保守運用サービス提供の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。生成AI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

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。宇宙戦略基金等を活用し事業立ち上げを目指す

各ドライバーの進捗（2024年11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、具体的な对外発信を強化

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

- 既に運用フェーズに移行した顧客から別テーマでストック収益化見込みの追加案件を複数受注
- NEDOのSBIR 推進プログラムで「矯正施設内の異常行動検知 AI システム」がフェーズ1の審査をクリアしフェーズ2の実証実験へ移行

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

- 生成AIを活用したマーケティング等の大規模案件が長期化
- 小売、金融など従来アプローチできていなかった業界にも進出
- 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

- 2024年6月に子会社化したスターミュージック社の知見を活かしたデジタルマーケティングAI事業を共同で着手
- 2025年10月に「中小企業成長加速化補助金」に採択、高精度なAI開発に必要な計算環境構築へ投資予定

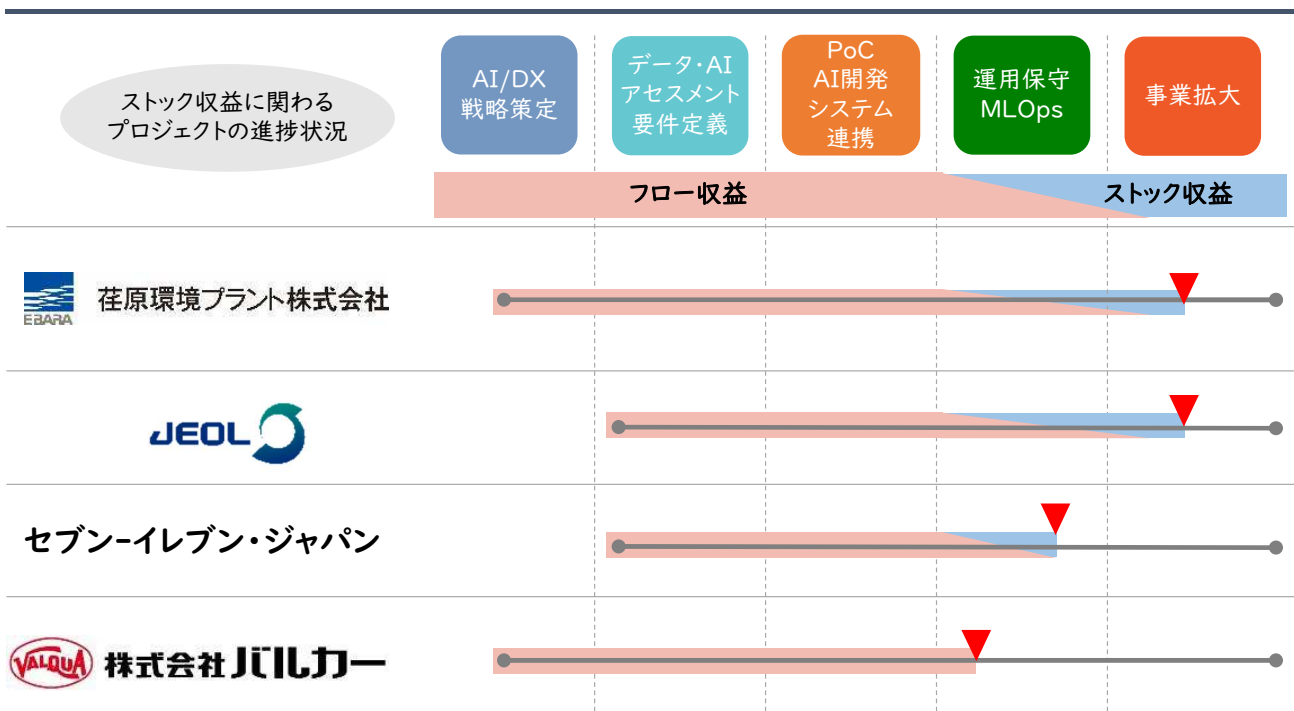
事業加速ドライバー ④ 人工衛星データ解析AIでの国内No.1 ポジションの確立とグローバル展開

- 衛星画像解析案件では、数億円規模の大型プロジェクトの納品が無事完了しライセンス保守フェーズへ移行
- 官公庁との連携と入札の経験を活かし、2025年度以降、宇宙戦略基金等を活用して事業開発を行う大型案件を仕込み中

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、開発したAIシステムの保守運用サービス提供の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

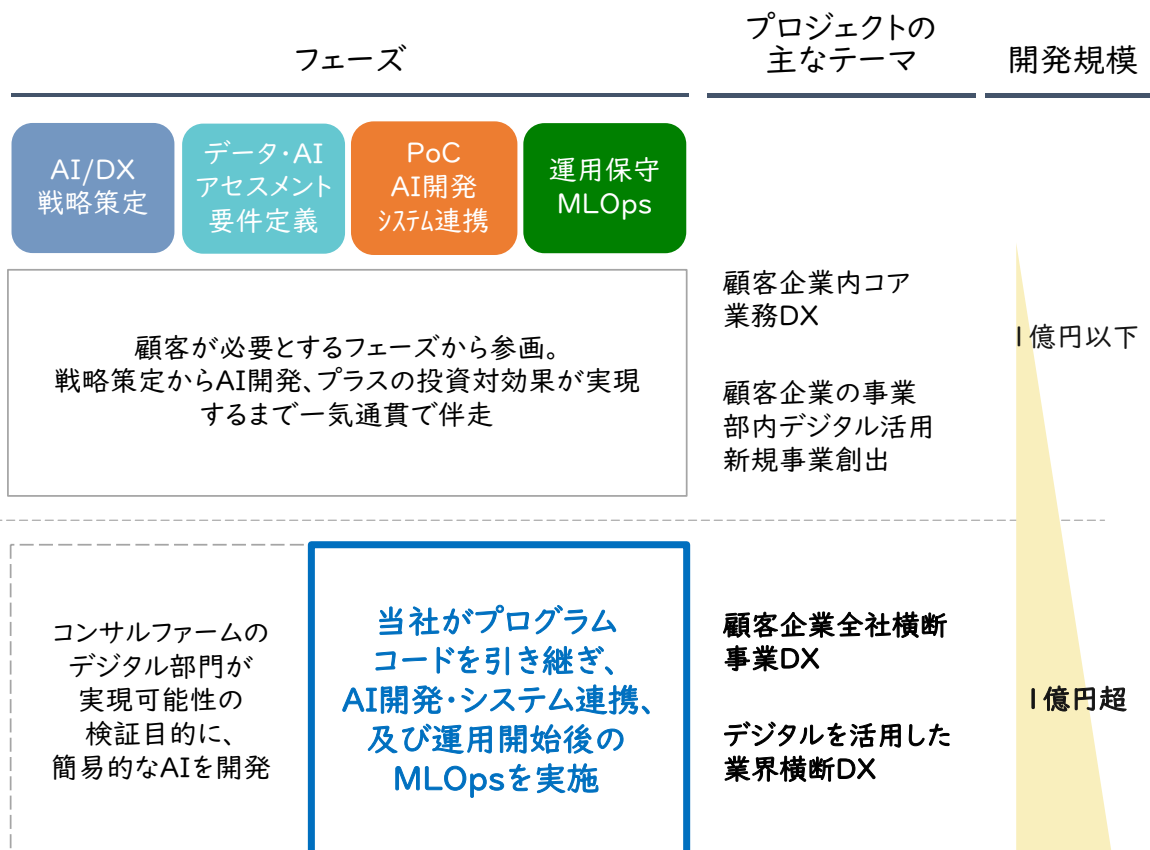


実現しているストック収益の例

- 製造業
 - ー 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
 - ー 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
 - ー 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
- 小売業
 - ー 当社が開発したAIを利用したコンテンツ配信等のソフトウェアの保守運用契約
- 衛星関連
 - ー 当社が開発した人工衛星データAI解析システムの保守

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。



戦略系コンサルファーム連携の背景

<顧客企業・コンサルファームが抱える課題>

- AI知見の不足により、自社でのAI部分のアップデートが困難
- 戦略系コンサルファームの開発・運用リソースが不足
- 引継ぎ先候補の戦略理解・調整力・開発力が不足

<Ridge-iが選定される理由>

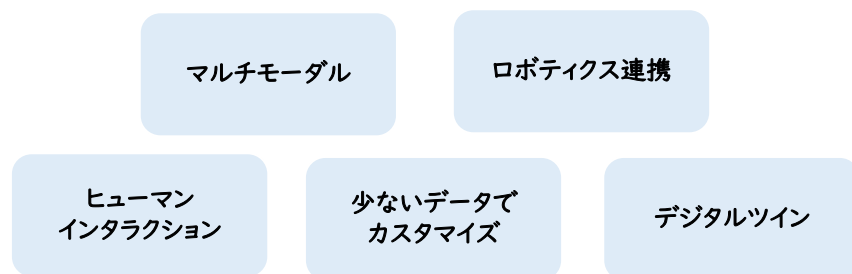
- マルチモーダルのAIエンジンの知見
- コンサルタントとエンジニアがワンチームで取り組むことで、戦略・目的・コードを早期に理解可能
- AI開発からMLOpsまで実施した多数の実績

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エンジニアは継続的に増加を目指す

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

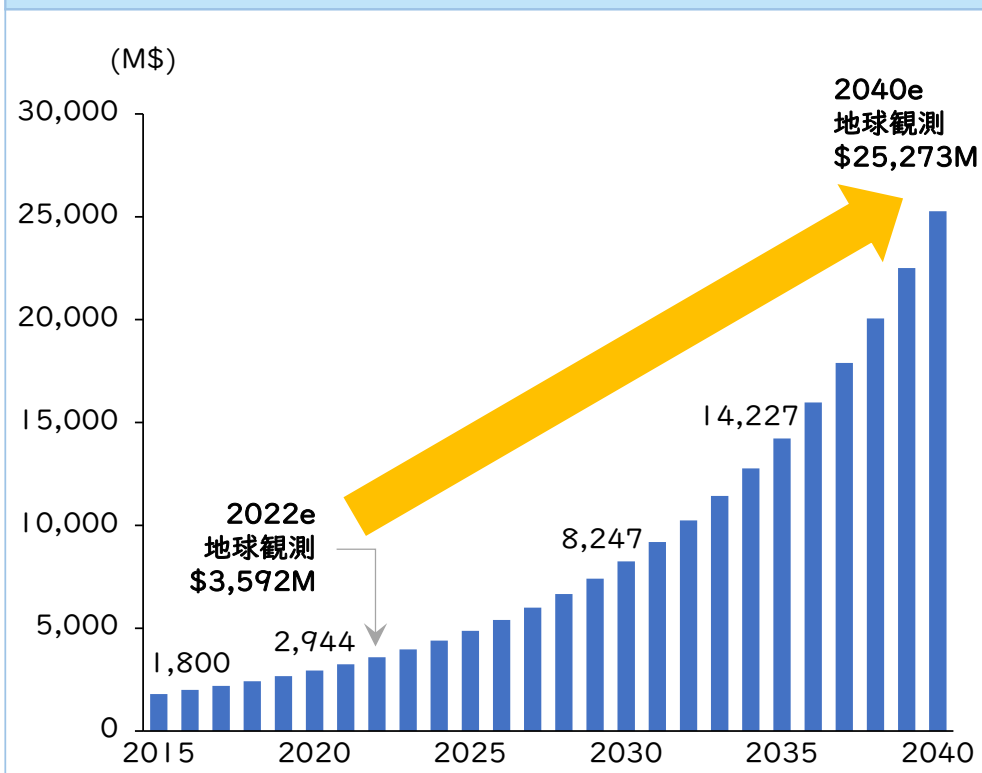
AIを作るチーム

- プロトタイピング発信による、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て研究開発
- 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。宇宙戦略基金等を活用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

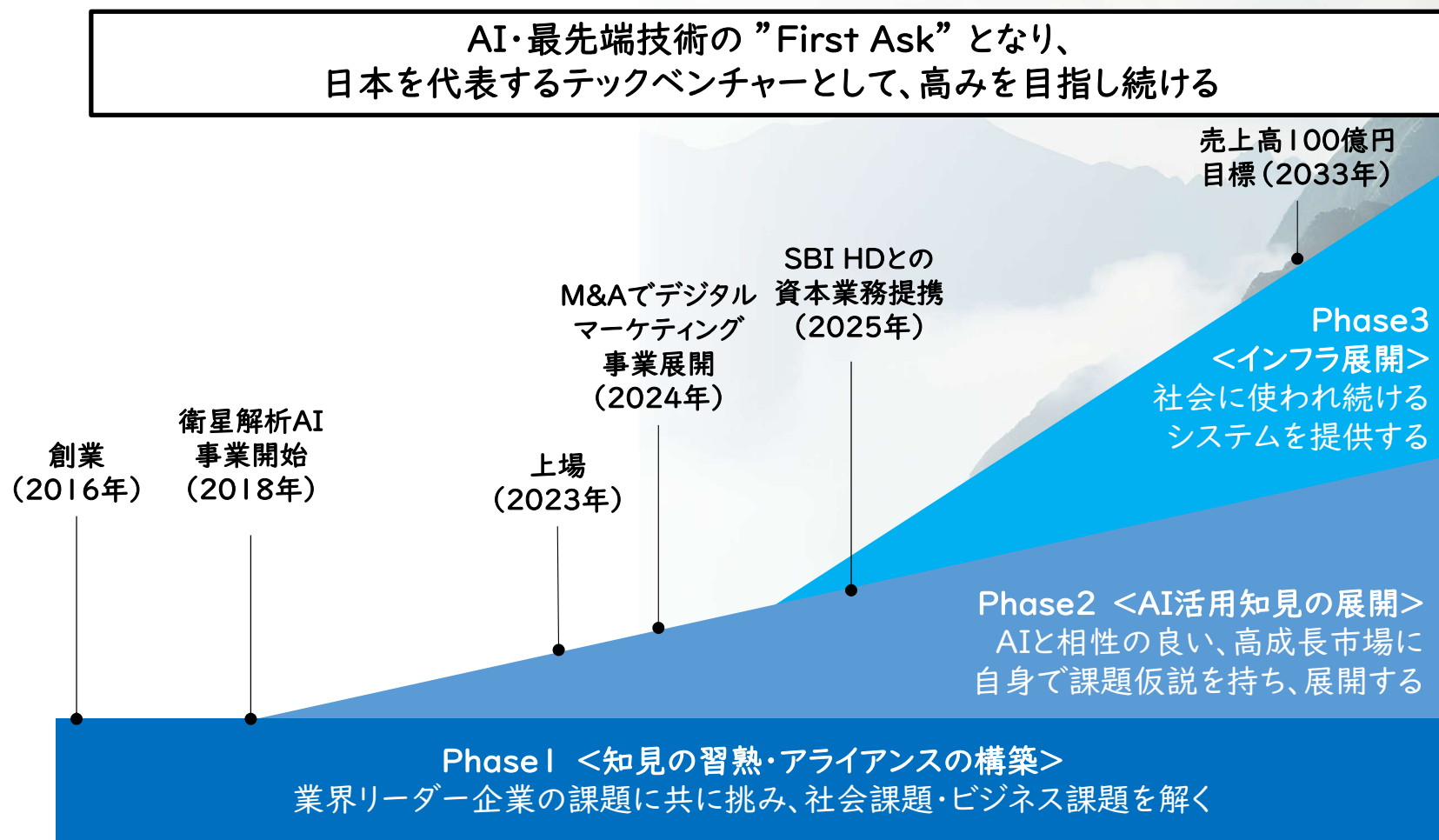
- 光学、SARに対応する高精度な変化・物体検出AIの提供
- Tellusなど宇宙開発・利用プラットフォームへ参画し、イベントや教育プログラムの提供などを行う

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、脱炭素に応え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

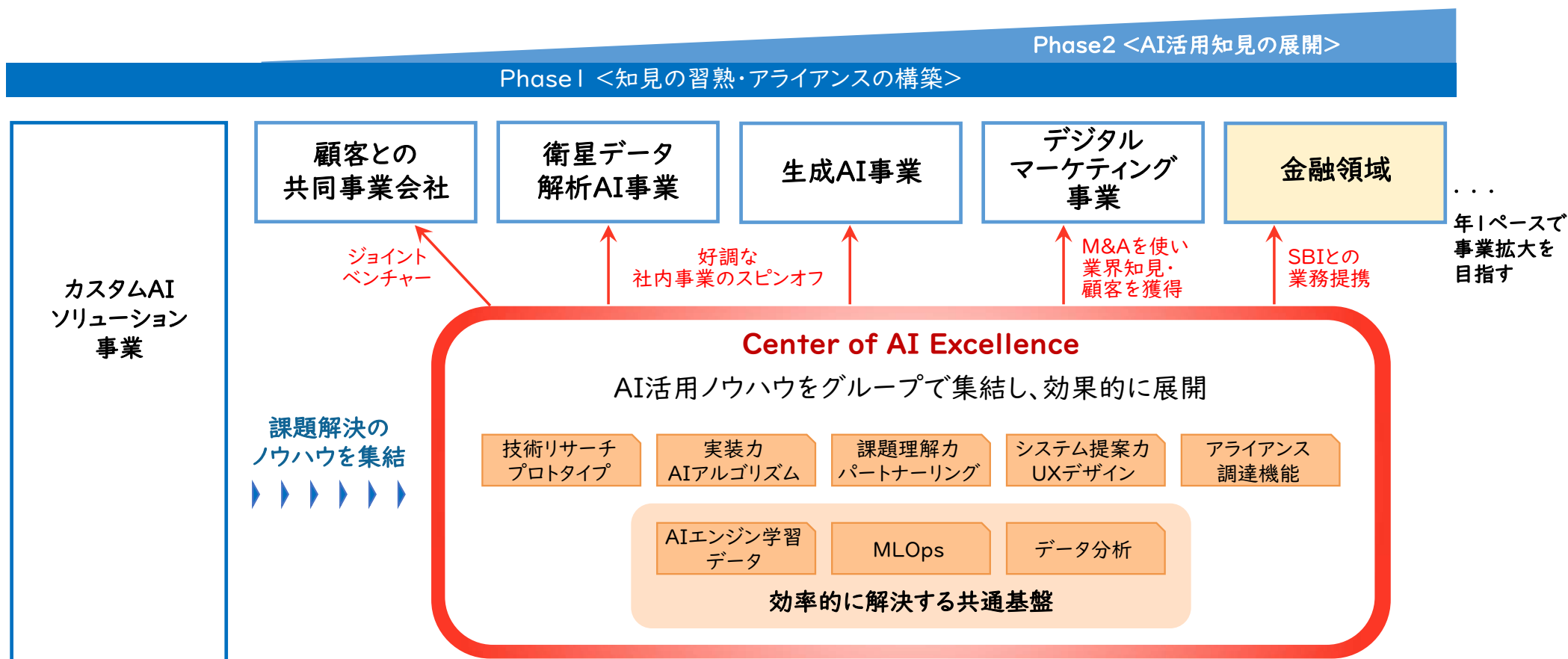
中長期展望 Ridge-i 創業からの流れと未来



(注) 中長期的な成長イメージは、あくまで経営上の目標を示したものであり、その実現を保証するものではなく、また実現の時期を明確に示唆するものでもありません。よって各年度の業績予想や事業計画とは関連しません。

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

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

中長期の成長戦略及び方針

財務情報

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

Note: EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

2025年7月期 連結業績（損益計算書）

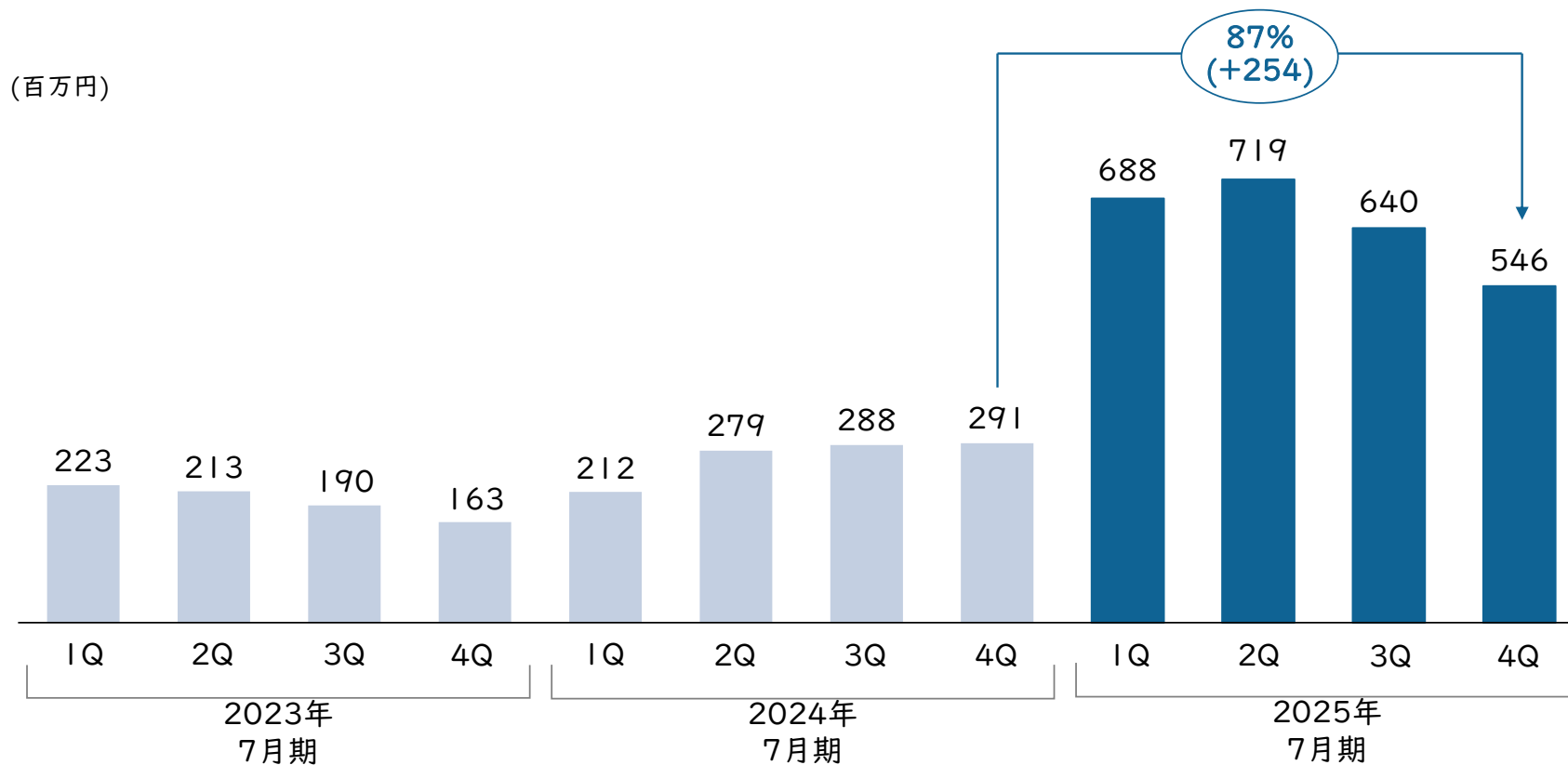
- 売上高 25.9億円 AI事業好調かつM&A効果で、前年同期比+142%の大幅増（P48参照）
- 営業利益 283百万円 2事業とも黒字で、前年同期比+85%と大幅増益（P49参照）
- 当期純利益 139百万円 +15%と大幅増（法人税等102百万円、非支配株主持分48百万円）
- 予算進捗 売上・営業利益99%、当期純利益96%。前回の上方修正予算に対し、ほぼ予想通り
 - カスタムAIソリューション事業 生成AI・衛星解析で大型案件を多く獲得し、全体的に順調に推移
 - デジタルマーケティング事業 ショート動画のブランディング等、高単価化案件の獲得に成功し、営業利益が向上

	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%

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

2025年7月期 連結四半期推移(売上高)

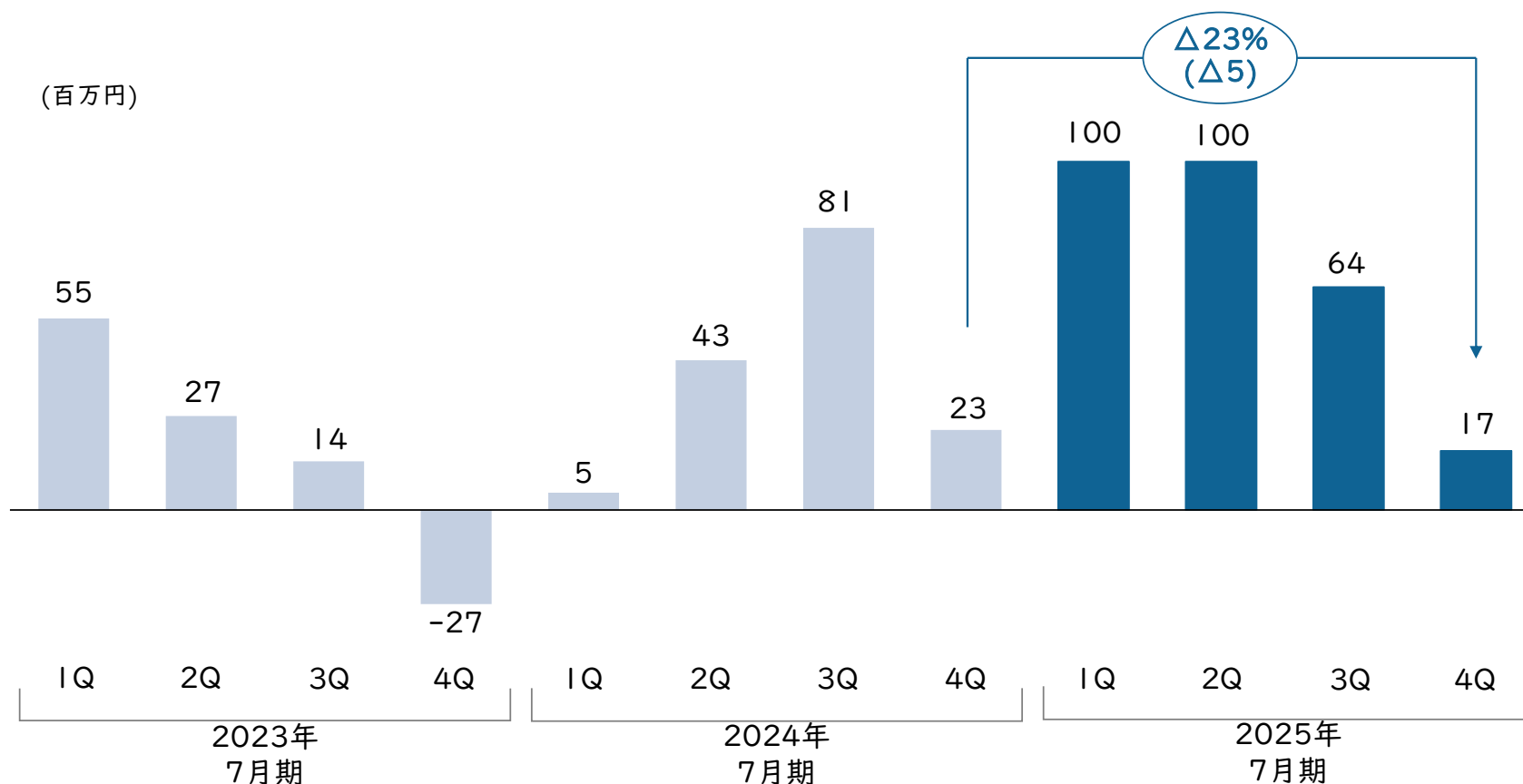
- 4Q売上高 546百万円 前年同期比で**+87%(+254百万円)**の大幅な増収(セグメント別はP52以降参照)
 - カスタムAIソリューション事業の4Q売上高 297百万円と前年対比+2.2%で進捗
 - 4Qは、予想通りではあるが、マーケティングの閑散期と官公庁案件の予算策定期が重なるため、季節性の売上低下



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 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P52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



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 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

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 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

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%	—

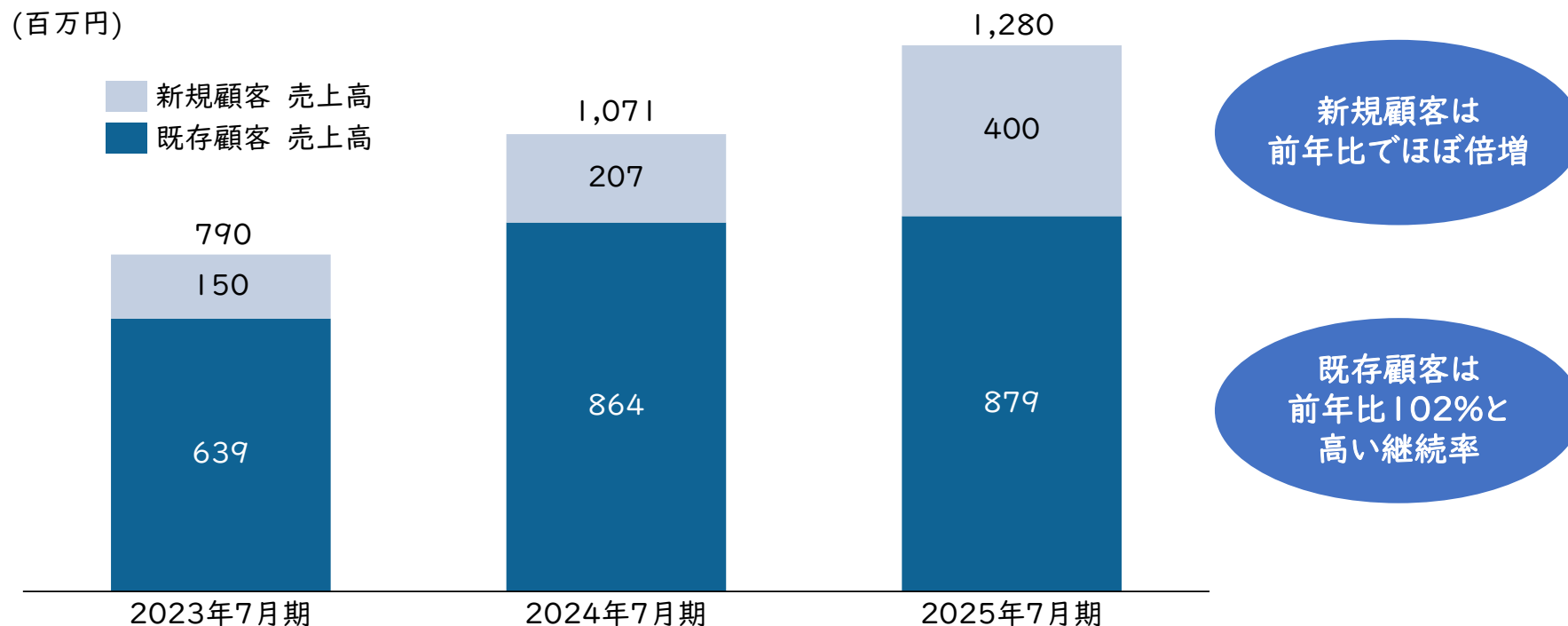
2025年7月期 四半期推移（カスタムAIソリューション事業・詳細）

- 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

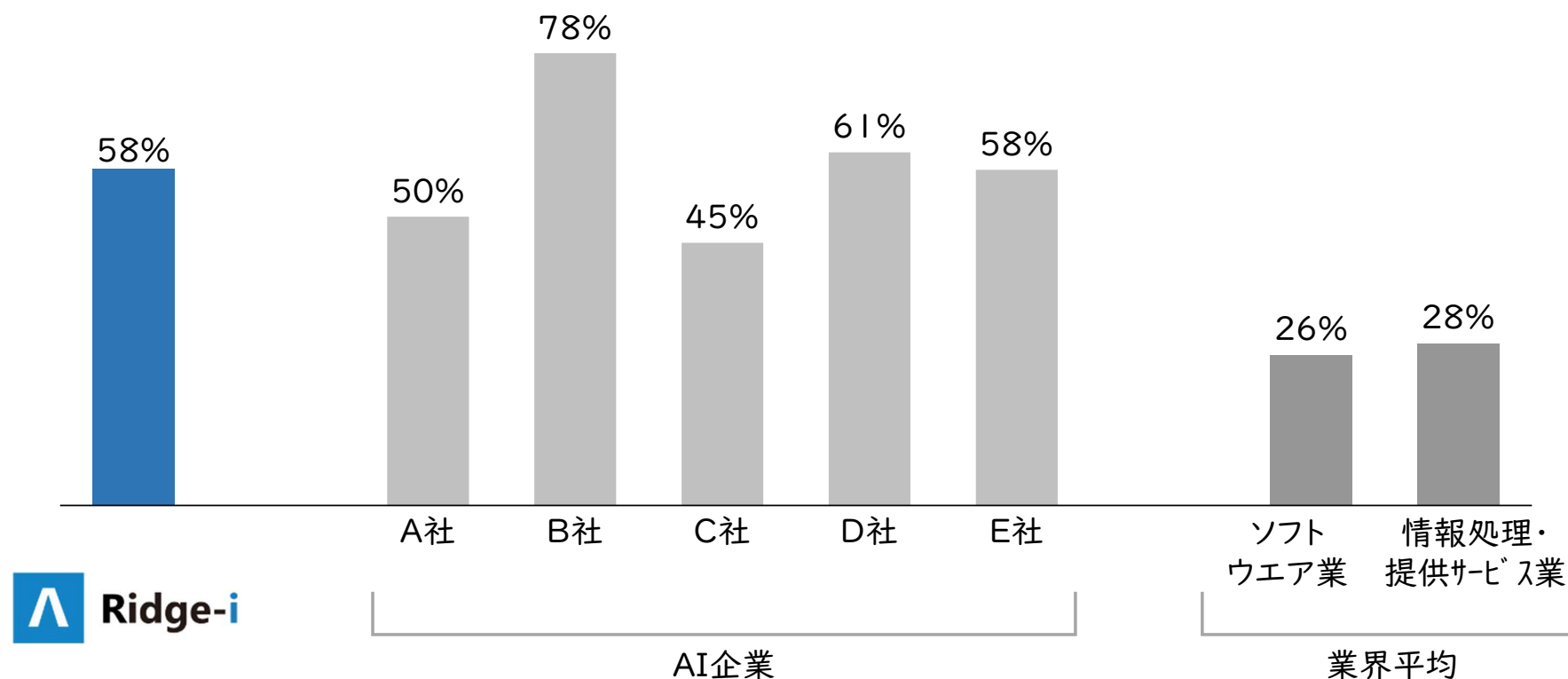
- 新規顧客 400百万円 前年比 ほぼ倍増**
 - 営業力が順調に成長。戦略系コンサルファームからの紹介や共同提案、生成AIテーマのプロジェクトを中心に拡大
- 既存顧客 879百万円 前年比 102%**
 - 引き続き高い信頼とプロジェクト継続率を誇る。また、生成AIテーマ等でのアップセル・クロスセル提案も好調



Note: 既存顧客とは、前年度に取引がある顧客と定義

類似企業・業界平均と比較して高い売上総利益率（単体）

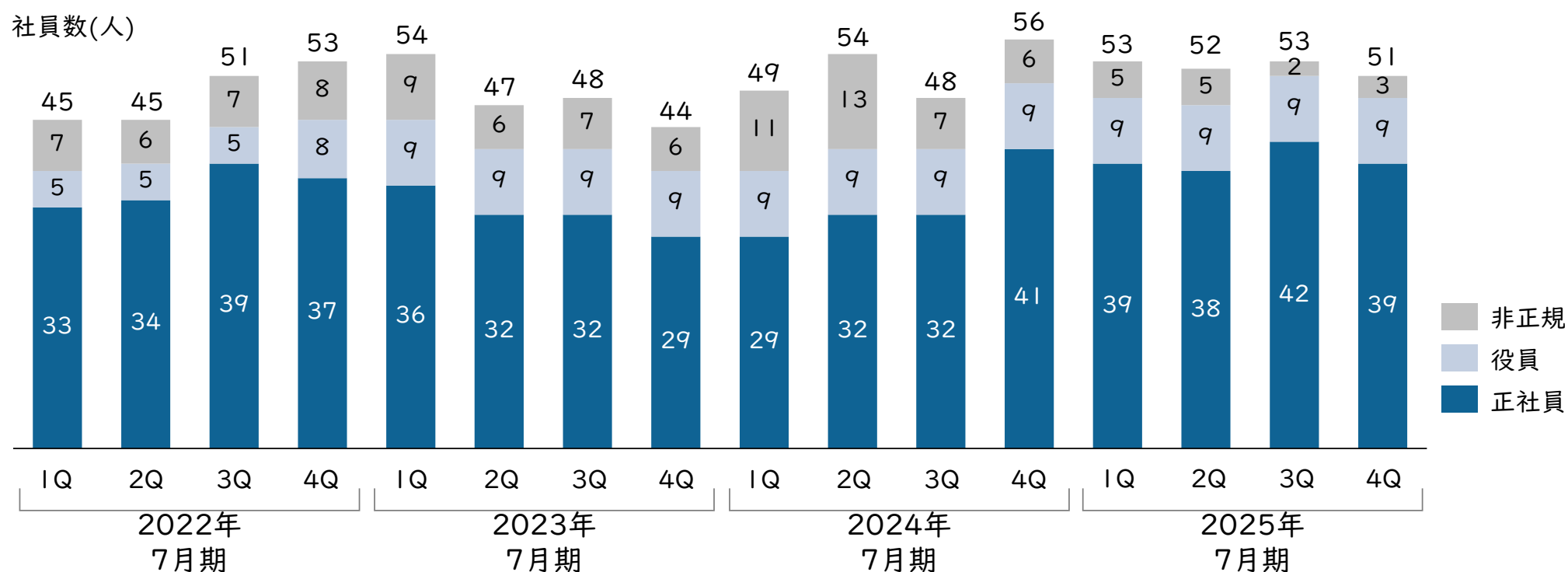
売上のすべてが直取引かつ内製で付加価値の高いソリューションを提供しており、他社・業界平均と比較して高水準の収益性を有する



Note: 当社は2025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-」

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
(百万円)			
売上高計	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

(百万円)	2025年7月期			
	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

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P63参照)

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

	2025年 7月期通期	2026年 7月期通期	前年比
(百万円)			
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%
デジタルマーケティング事業	1,312	1,350	3%
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%

→ 64ページ

→ 65ページ

1. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

2026年7月期 業績予想

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。

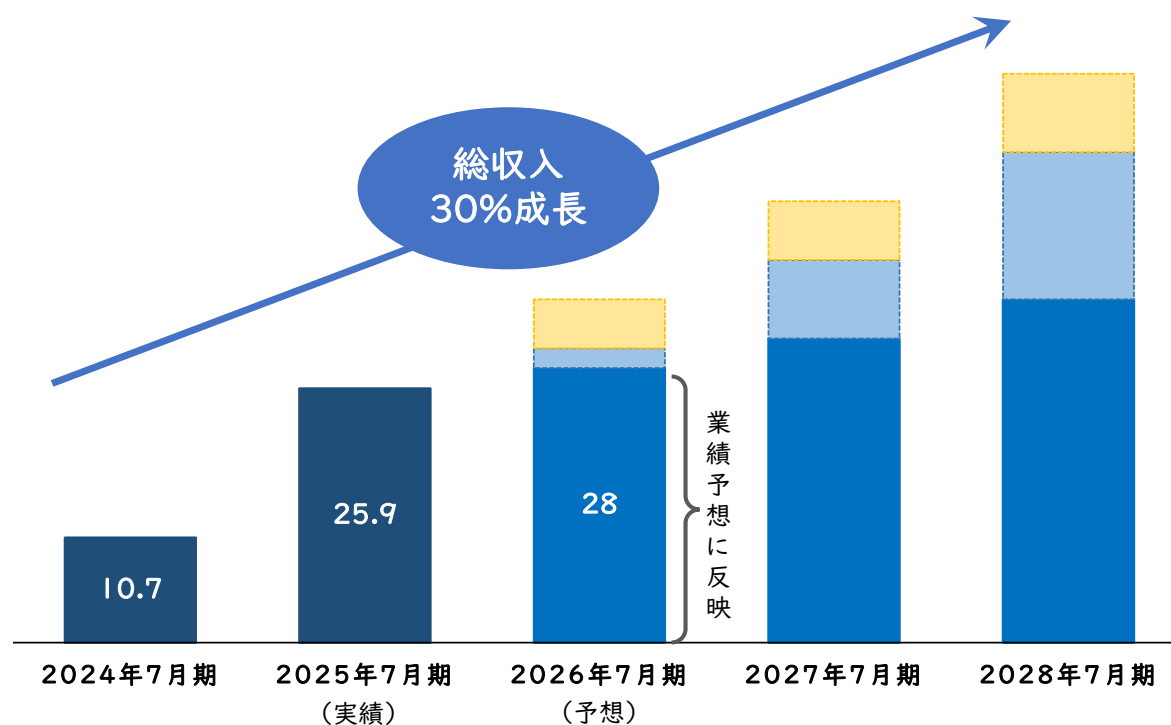
SBI協業効果

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	

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

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

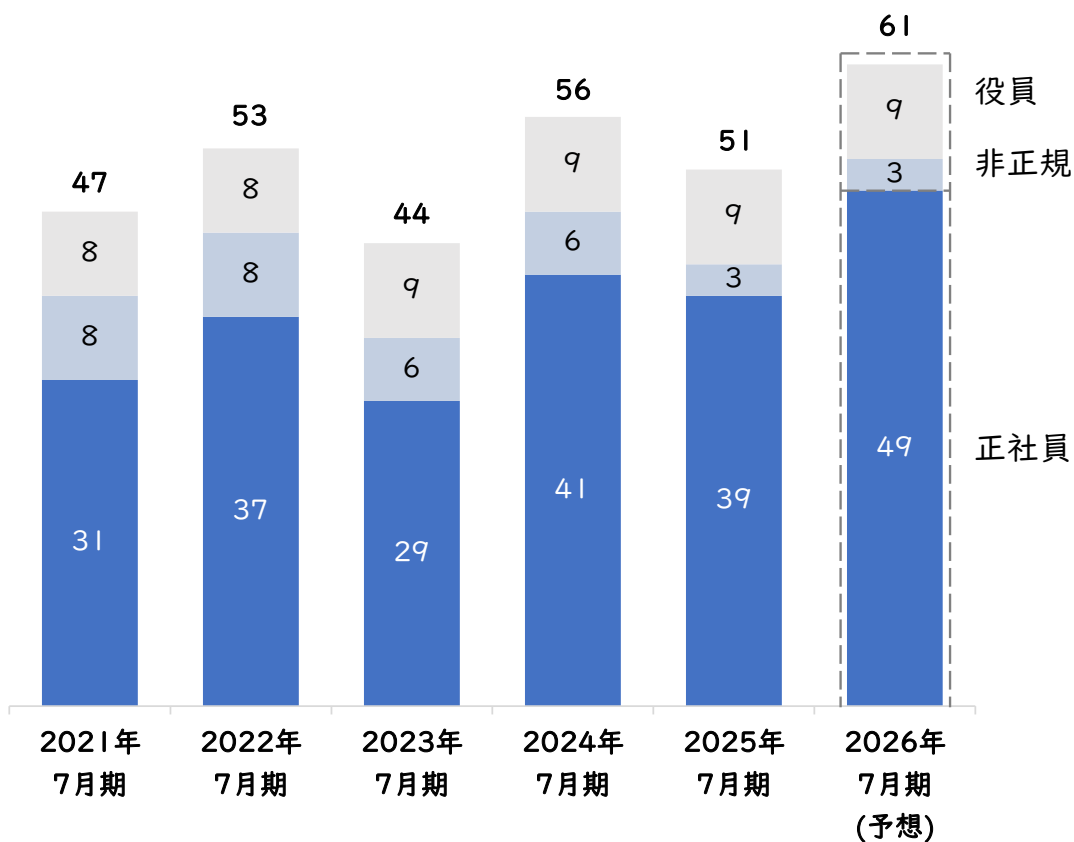
- 広告代理店及びGoogle等プラットフォームと連携した高付加価値提案を加速
- 体制強化を優先し、人員獲得による販管費は増加
- 競合対策のため、データ・AIを活用した新しい営業体制を構築中
- SBIネオメディアホールディングス社や、オプト社等、メディア・広告業界企業との連携を深める

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

2026年7月期 人員数(カスタムAIソリューション事業) 予想

- 前期は正社員2名純減。今期は正社員10名純増を目指す。
- 人事採用強化のために、経験社員増など管理部門も強化を行う。
- 連結ベースでも規模拡大を狙うが子会社での必要人員は検討中。



今期の方針

- **正社員10名採用**し、61名体制を目指す
- 正社員採用の多くはエンジニアの採用を計画、若手経験者を中心に採用していく方針
- **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・育成プランを整備する。

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				
	2023年 7月期予定	2023年 7月期実績	2024年 7月期実績	2025年 7月期実績	2025年8月 以降予定
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	62	64	0
研究開発: AIエンジンの開発費用	6	6	36	36	0
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	36	0	176
合計	67	47	134	100	176

事業上のリスクと対応策

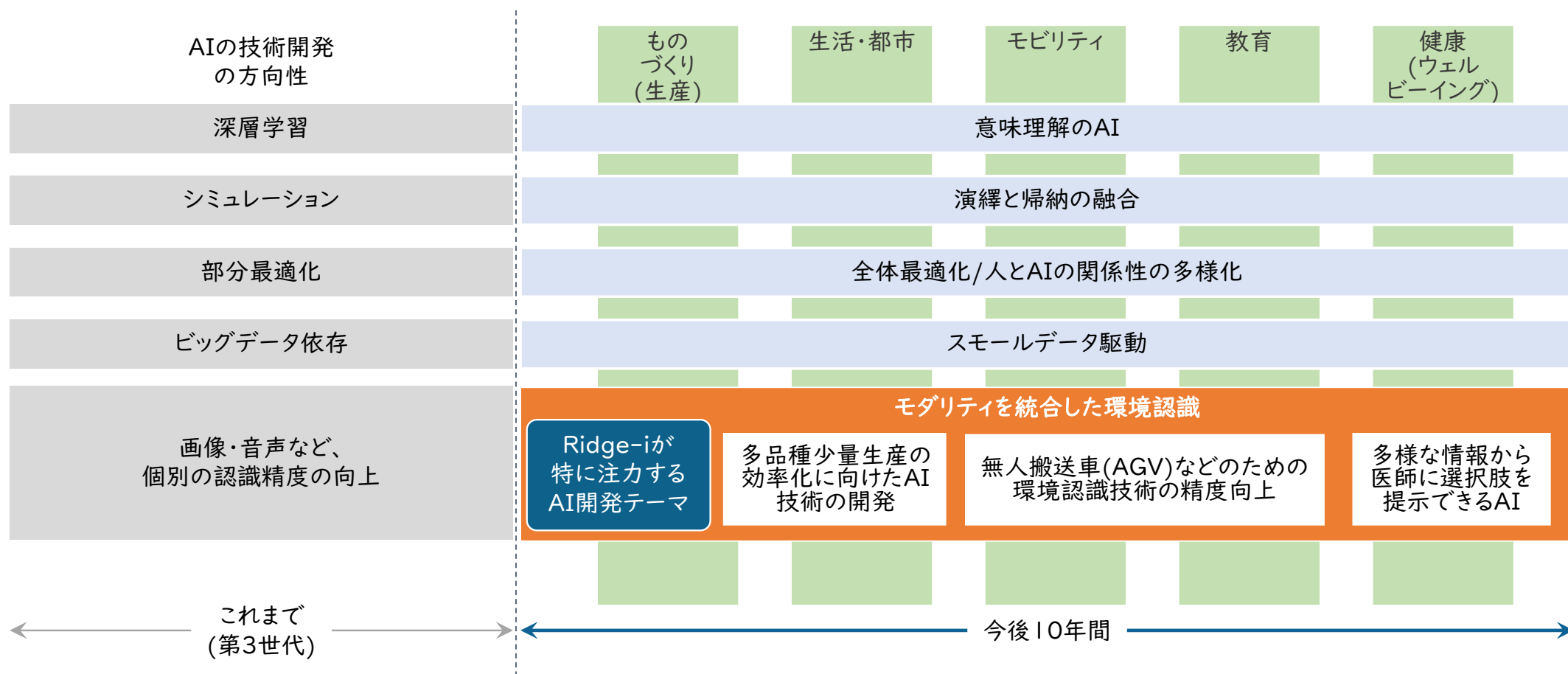
以下には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券報告書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

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ったり、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ったり、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ったり、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ったり、将来にわたって資金調達の使用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

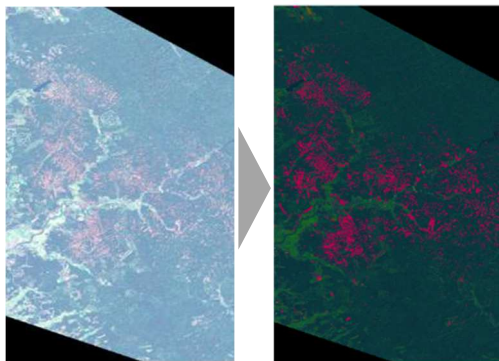
NEDOが発表した、人とAIの共進化に向けた今後10年のAIアクションプラン

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



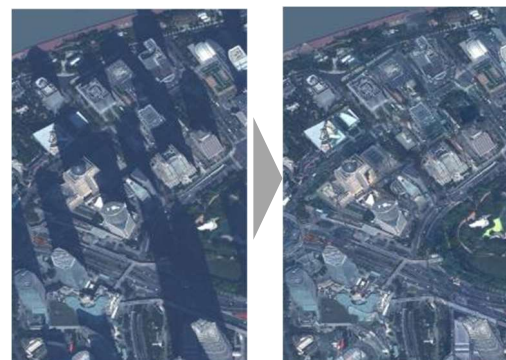
© Airbus DS/Spot Image (2018)

衛星画像 駐車場スペース検知



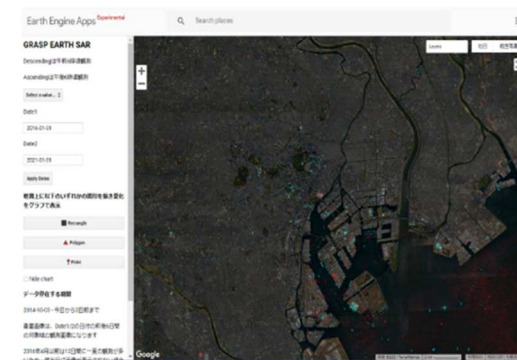
NEC Corporation Distributed by PASCO

衛星画像 影・ノイズ除去

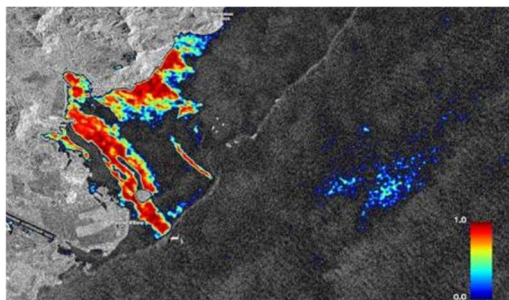


©2020 DigitalGlobe, Inc., a Maxar company.

全球変化検出アプリ GRASP EARTH

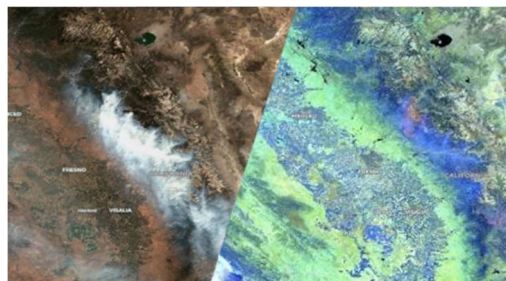


レーダ衛星 (SAR) 重油流出箇所推定

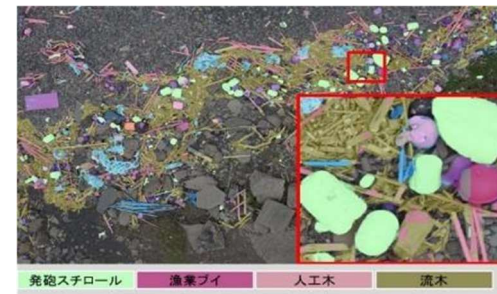


Credit: European Union, contains modified Copernicus Sentinel data 2020
画像作成: Ridge-i

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

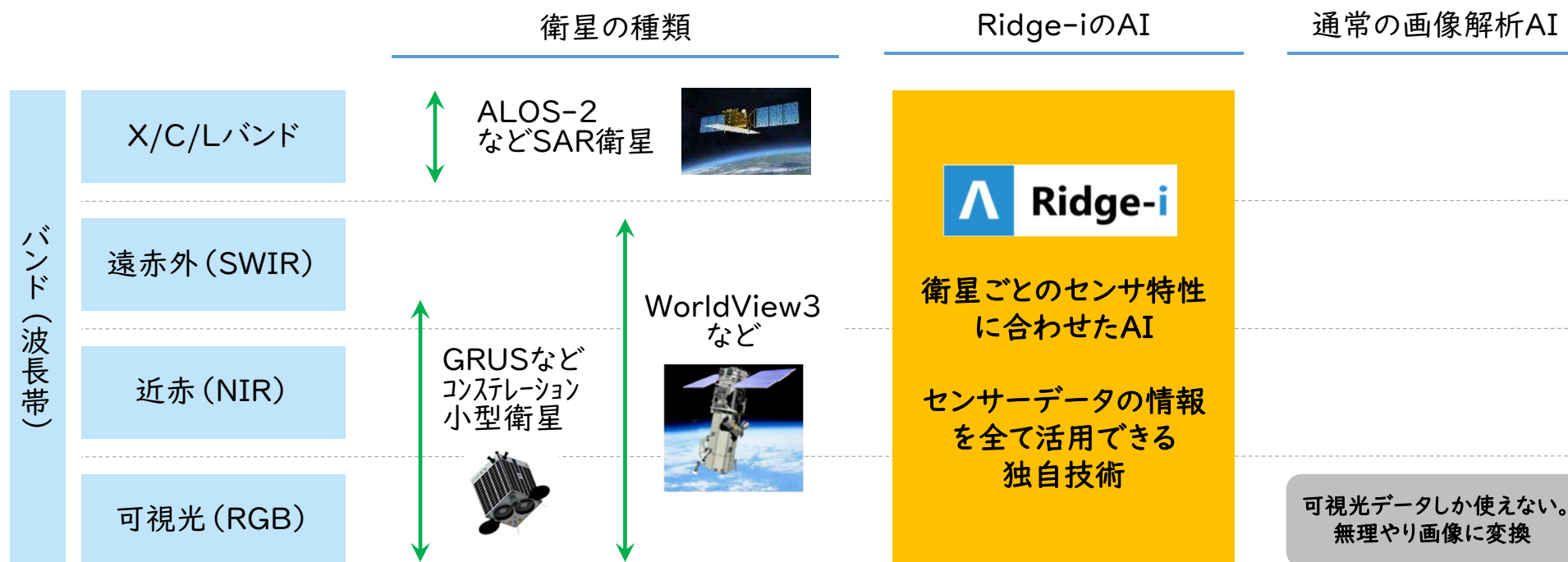


航空写真 駐車台数、輸出台数の計測



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）

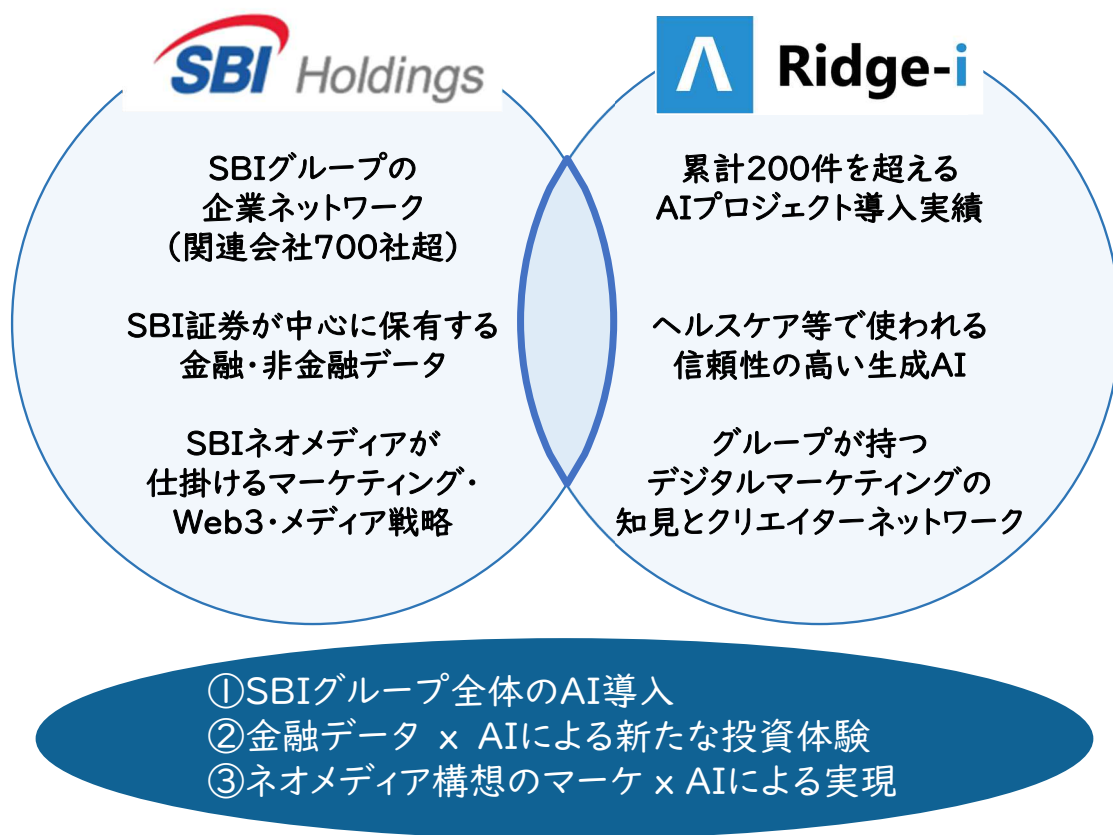
衛星の種別は多く、それぞれの衛星センサが取得できるバンド（波長帯）は異なります。
Ridge-iは、光学・SAR衛星などさまざまな衛星のセンサーごとに対応させたAIを独自開発しました。
通常の画像解析AIでは見落としてしまう情報を捉えることで、高精度な解析を実現します。



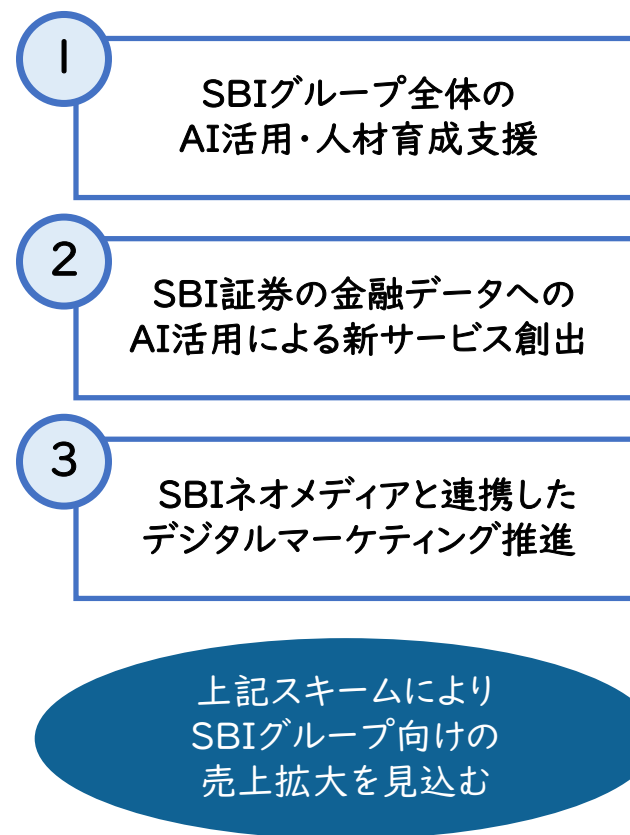
SBIホールディングスとの資本業務提携の狙いと当社への影響

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



3つの協業軸と当社への影響



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2026年7月期の年度決算発表後（2026年10月）に開示を行う予定です。