



2026年7月期

# 第2四半期決算説明資料

株式会社Ridge-i (証券コード: 5572)

2026年3月

## エグゼクティブ・サマリー

2026年  
7月期  
2Q業績

- 2Q実績の利益が期初計画より大幅上振れのため、上方修正（3月9日開示）  
⇒ 想定以上に既存案件が継続&大型化し、SBIグループ案件も早期に立ち上がり、利益率が大幅向上
- 実績に応じて、通期業績予想も上方修正（本日開示）  
⇒ 拡大した2Q顧客案件の多くは、3Q&4Qも継続予定のためその前提で数値を上方修正

2025年8月  
～  
2026年1月

	2Q実績	期初予想比	修正後 通期業績予想	予想修正比
売上高	1,150百万円	△8.7%	2,800百万円	－
営業利益	169百万円	+40.8%	345百万円	+30.2%
当期純利益	105百万円	+50.0%	210百万円	+36.4%

2Q  
トピック

- 11月 9月に資本業務提携を行ったSBIHD及びSBI証券からプロジェクト受注。
  - － SBIグループ全体のAI戦略のハブとして、Ridge-iが位置付け
  - － SBI証券向けに、生成AIのチャットサービス開発の大型案件受注
- 1月 エンジニア社員数は増加傾向。
  - － 2026年4月1日時点でリッジアイ単体の社員数は47名（期末比+8名）予定

## 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



### 資本業務提携 の狙い

SBI HDの金融データ・企業ネットワークと、Ridge-iのAI活用知見を掛け合わせた価値創造

SBI HDの全社AX戦略の中心的ハブとして、トップ経営層と密に連携。  
第1弾として、SBI HDおよびSBI証券から総額4億円のプロジェクトを受注。

#### 大玉1

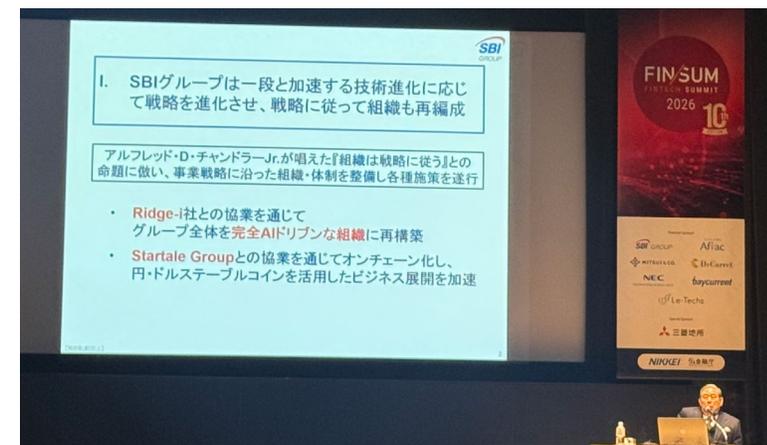
### SBIグループ AX戦略プランニング・推進支援業務

証券・銀行などを含む、SBI全体の大型AI投資テーマの策定  
および AIネイティブの組織化に向けたブループリントの作成と推進

#### 大玉2

### SBI証券 顧客問い合わせ対応 生成AIエージェントの開発

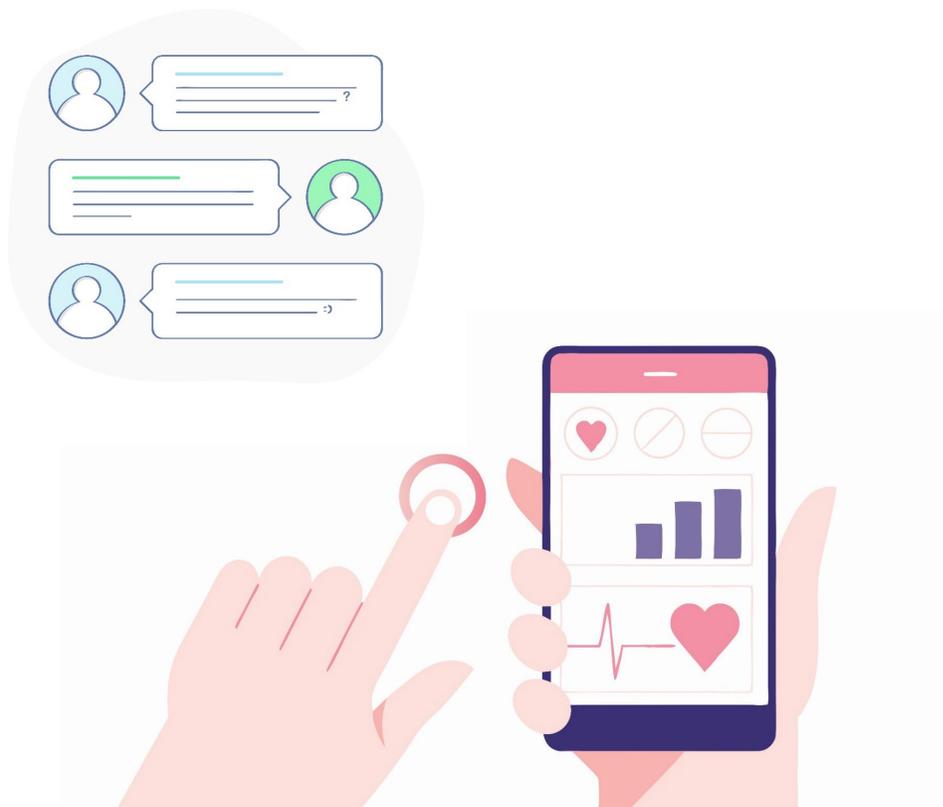
SBI証券のUX（顧客体験）向上を目指した、新たなチャットAIの共同開発



FIN/SUM 2026 イベントおよびSBI決算説明資料にて、Ridge-iをAXの戦略パートナーとして発表。

## 生成AIサービスの相談が順調に増加

ヘルスケア用途や金融向け顧客対応チャットAIなど、高品質かつ間違えない生成AIの引き合いが多数。10万人以上のユーザーがアクセスするサービスや、基幹システムとの連携の実績。



### Ridge-iが提供する 生成AIチャットサービスの強み

“親しみやすい自然な会話”とリスクマネジメントを両立したLLM

MLOps (AI運用設計)により、AIモデルの進化と商品変化に対応

パーソナライズ体験の充実。自分だけのエージェントとして信頼

ユーザーインサイトの深掘りと分析基盤の提供で潜在ニーズを把握



# 目次

1. 2026年7月期2Q 連結業績

2. 2026年7月期2Q セグメント別業績

(参考) 補足情報

## 2026年7月期 2Q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は前期比で大幅増益のため、連結で2Qおよび通期業績予想を上方修正
- カスタムAIソリューション事業でエンジニア社員数が増加傾向
- 前年比では、デジタルマーケティング事業が黒字運営するものの売上・利益ともに縮小し、減収減益

2Q 売上高

1,150百万円

前年同期比 0.8倍

2Q 営業利益

169百万円

前年同期比 0.8倍

2Q 当期純利益

105百万円

前年同期比 1.0倍

2Q EBITDA

199百万円

前年同期比 0.8倍

2Q 正社員数

77名

前年期末比 +3名

## 2026年7月期 2Q連結業績（損益計算書）

- 売上高 1,150百万円 デジタルマーケティング事業が減収の影響で、前年同期比 $\Delta 18\%$ の減少
- 営業利益 169百万円 前期比で売上減少の影響で、前年同期比 $\Delta 15\%$
- 当期純利益 105百万円 カスタムAIソリューション事業が増益の影響で、前年同期比 $+5\%$

## 予算進捗

- 生成AI関連での収益率の高い案件を獲得し、営業利益は2Q業績予想を上回って着地。
- 期初の通期業績予想の営業利益265百万円に対して2Q時点で64%の進捗。本日上方修正（次頁参照）。

	2025年 7月期2Q	2026年 7月期2Q	前2Q比 増減額	前2Q比 増減率	通期 業績予想	2Q進捗率
(百万円)						
売上高計	1,407	1,150	$\Delta 256$	$\Delta 18\%$	2,800	41%
カスタムAIソリューション事業	673	638	$\Delta 34$	$\Delta 5\%$	-	-
デジタルマーケティング事業	733	511	$\Delta 221$	$\Delta 30\%$	-	-
売上総利益	723	671	$\Delta 51$	$\Delta 7\%$	-	-
粗利率	51%	58%	+7%	-	-	-
営業利益	200	169	$\Delta 31$	$\Delta 15\%$	265	64%
営業利益率	14%	15%	+0%	-	-	-
税引前当期利益	202	170	$\Delta 31$	$\Delta 16\%$	-	-
当期純利益	99	105	5	+5%	154	68%

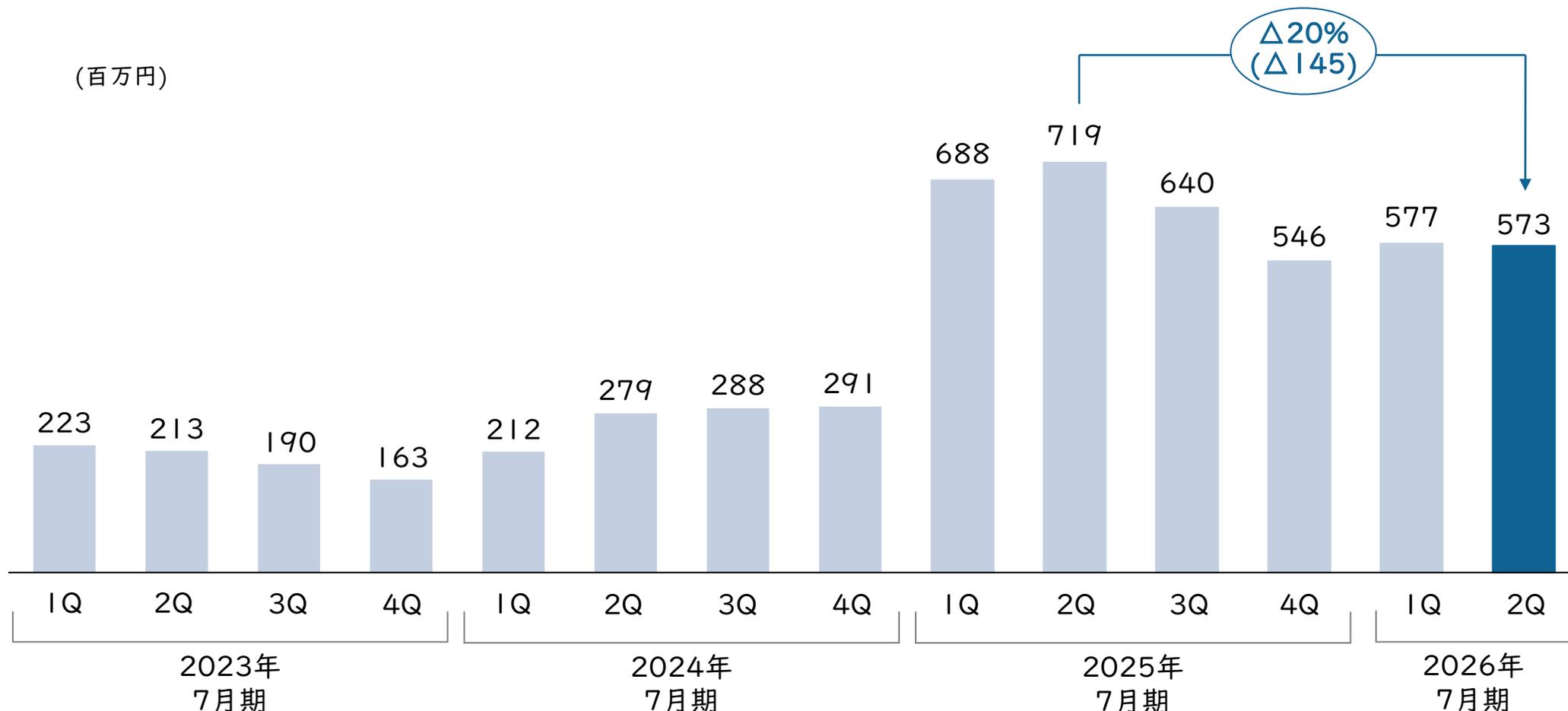
## 2026年7月期 通期業績予想の上方修正 (本日開示)

- 各利益について、2Q時点で進捗率が60%を超えたことと、カスタムAIソリューション事業は下期も受注好調が継続する見込みのため、通期業績予想を上方修正
- 通期で、売上高28億円 (前期比8%増)、営業利益3.4億円 (前期比22%増)、当期純利益2.1億円を見込む
- 特に好調な生成AI案件の獲得と遂行に向けて、リソースを集中投下
- 売上高は、下期にかけてのSBIとの共同事業と生成AI案件の増加傾向を見込み、期初計画に据え置き

	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
(百万円)					
売上高計	2,800	2,800	0	—	+8.0%
カスタムAIソリューション事業	1,450	1,450	0	—	+13.3%
デジタルマーケティング事業	1,350	1,350	0	—	+2.8%
営業利益	265	345	+80	+30.2%	+21.8%
営業利益率	9%	12%	+3%	—	—
経常利益	265	345	+80	+30.2%	+18.6%
当期純利益	154	210	+56	+36.4%	+50.4%
1株当たり当期純利益 (単位:円)	39.40	48.73	—	—	+23.7%

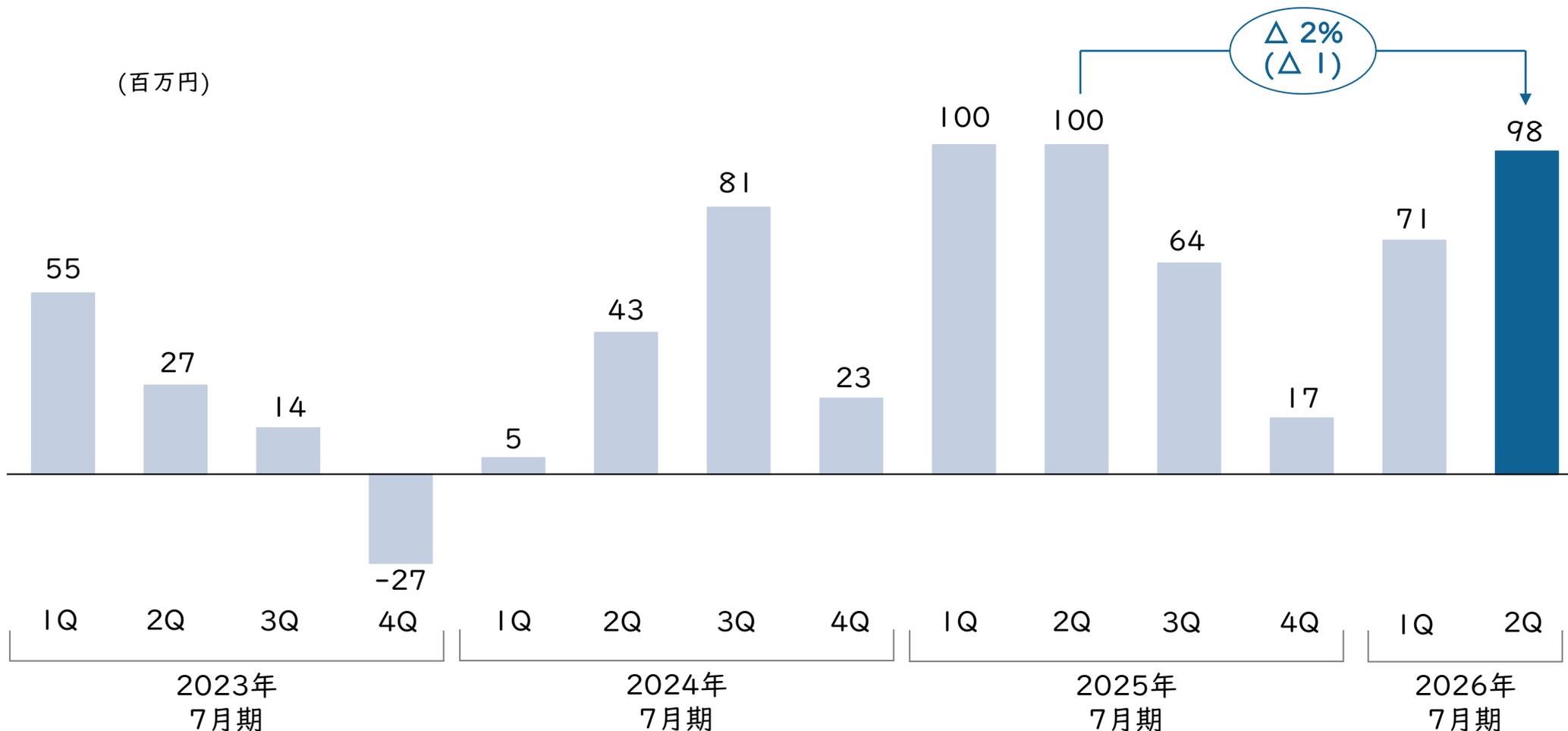
## 2026年7月期2Q 連結四半期推移(売上高)

- 2Q売上高 573百万円 前年同期比 $\Delta 20\%$ ( $\Delta 145$ 百万円) (セグメント別はP12以降参照)
  - 前年2Q比は、デジタルマーケティング事業におけるプラットフォームからの受注減少により減収
  - 当年1Q比は、カスタムAIソリューション事業における生成AI案件の拡大により売上維持



## 2026年7月期2Q 連結四半期推移(営業利益)

- 2Q営業利益 98百万円 前年同期比で $\Delta 2\%$ ( $\Delta 1$ 百万円)の減益(セグメント別はP12以降参照)
  - 前年2Q比は、デジタルマーケティング事業の利益減少の一方で、カスタムAIソリューション事業の利益が増加
  - 当年1Q比は、カスタムAIソリューション事業で、大型案件増加やSBI案件開始による粗利率向上により増益



## 2026年7月期2Q 連結四半期推移(詳細)

- 2Q売上高 573百万円(カスタムAIソリューション事業348百万円+デジタルマーケティング事業225百万円)
- 2Q営業利益 98百万円
- 2Q営業利益率 17%

(百万円)	2023年7月期				2024年7月期				2025年7月期				2026年7月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	223	213	190	163	212	279	288	291	688	719	640	546	577	573
売上原価	74	79	83	36	75	93	70	96	328	355	315	269	262	217
売上総利益	149	133	106	126	137	186	218	195	359	363	325	277	314	357
売上総利益率	66%	62%	56%	77%	64%	66%	75%	67%	52%	51%	51%	51%	54%	62%
販管費	93	105	91	154	132	142	137	172	259	263	260	260	243	259
営業利益	55	27	14	△27	5	43	81	23	100	100	64	17	71	98
営業利益率	24%	13%	7%	△17%	2%	15%	28%	8%	15%	14%	10%	3%	12%	17%
当期純利益	38	19	6	△20	3	29	52	35	51	48	32	7	37	67

## 2026年7月期2Q 貸借対照表 (連結)

- 2Q末時点で現預金29億円を保有し、純資産は36億円。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
- 2026年7月期2Q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)

	2025年7月期 実績	2026年7月期 2Q実績
流動資産合計	2,306	3,463
└ 現金及び預金	1,827	2,951
固定資産合計	540	503
└ 有形固定資産	63	46
└ 無形固定資産	324	306
└ 投資その他の資産	151	150
資産合計	2,846	3,966

負債の部  
(百万円)

	2025年7月期 実績	2026年7月期 2Q実績
流動負債	369	326
固定負債	17	3
負債合計	387	329

純資産の部  
(百万円)

	2025年7月期 実績	2026年7月期 2Q実績
株主資本	2,190	3,359
└ 資本金	38	11
└ 資本剰余金合計	1,857	2,947
└ 利益剰余金	295	400
新株予約権	7	8
非支配株主持分	260	269
純資産合計	2,458	3,636
負債純資産合計	2,846	3,966



## 目次

1. 2026年7月期2Q 連結業績

2. 2026年7月期2Q セグメント別業績

(参考) 補足情報

## 2026年7月期 2Q業績（カスタムAIソリューション事業）

- 売上高 638百万円 大型の衛星AI案件が保守フェーズに移行した影響により、前年比で△5%の減収
  - 粗利率 69% SI企業と比較して、高い利益率で継続。粗利率高い案件多く高水準
  - 営業利益 154百万円 生成AIの需要増で大型案件多く、粗利率が大幅に向上し営業利益も増加
- コンサル開発サービスは、生成AI案件の追加受注及び大型化が貢献  
継続顧客である荏原環境プラント社等からの追加発注及びSBI案件開始もあり、前年同期比で81百万円増加
  - 人工衛星データAI解析サービスは、大型案件完了で前年同期比で144百万円減少

	2025年 7月期2Q	2026年 7月期2Q	前2Q比 増減額	前2Q比 増減率
(百万円)				
売上高計	673	638	△34	△5%
AI活用コンサルティング・AI開発サービス	426	507	+81	+19%
人工衛星データAI解析サービス	209	64	△144	△69%
AI保守運用サービス	37	66	+29	+78%
売上総利益	393	437	+44	+11%
粗利率	58%	69%	+10%	-
営業利益	102	154	+51	+51%
営業利益率	15%	24%	+9%	-

## 2026年7月期2Q 四半期推移(カスタムAIソリューション事業・詳細)

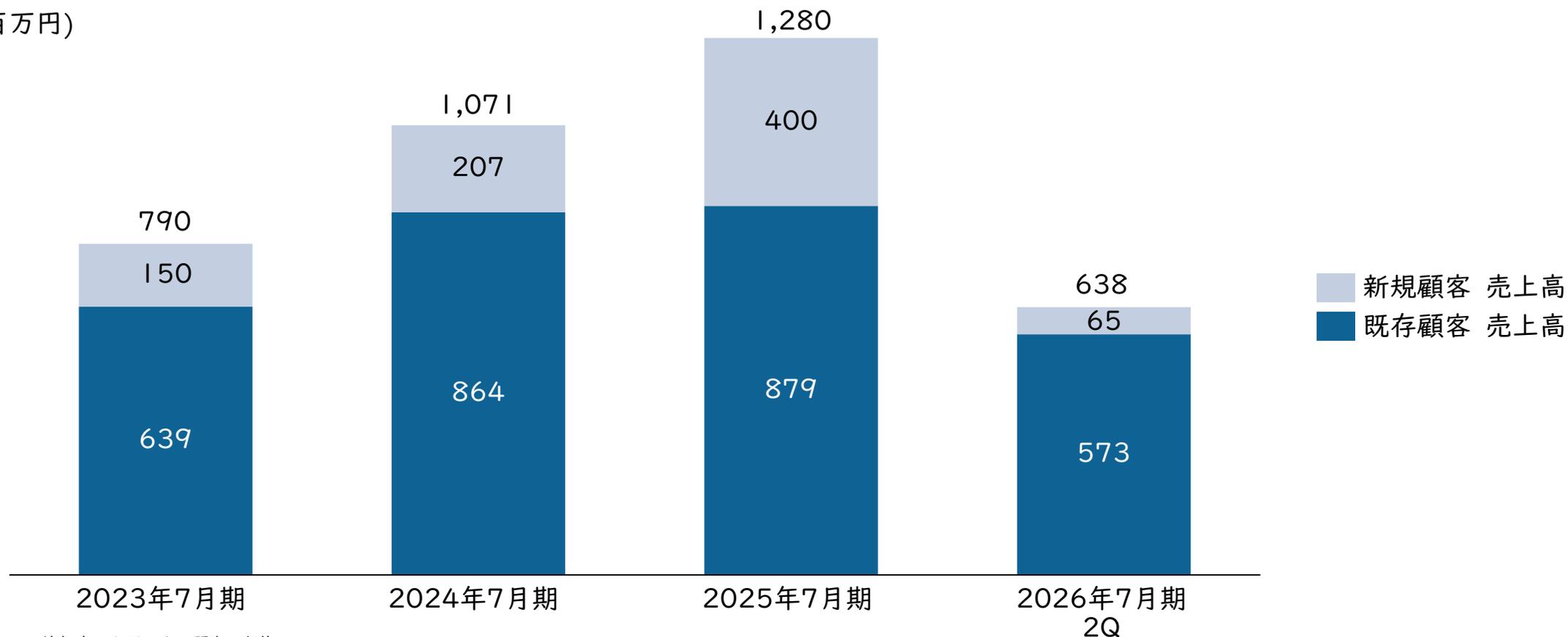
- 2Q 売上高 348百万円 生成AI案件の受注継続
- 2Q 営業利益 103百万円 粗利率の良い案件が多く、営業利益率は30%と想定より高水準

(百万円)	2024年7月期				2025年7月期				2026年 7月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	212	279	288	291	336	337	308	297	290	348
売上原価	75	93	70	96	127	152	124	138	102	98
売上総利益	137	186	218	195	208	184	185	159	187	250
売上総利益率	64%	66%	75%	67%	62%	55%	60%	54%	65%	72%
販管費	132	142	137	172	148	142	144	142	136	146
営業利益	5	43	81	23	59	42	41	17	50	103
営業利益率	2%	15%	28%	8%	18%	13%	14%	6%	17%	30%

## 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 65百万円**
  - 資本業務提携をしたSBI案件は3Q以降に大きく計上予定
- 既存顧客 573百万円**
  - 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

(百万円)

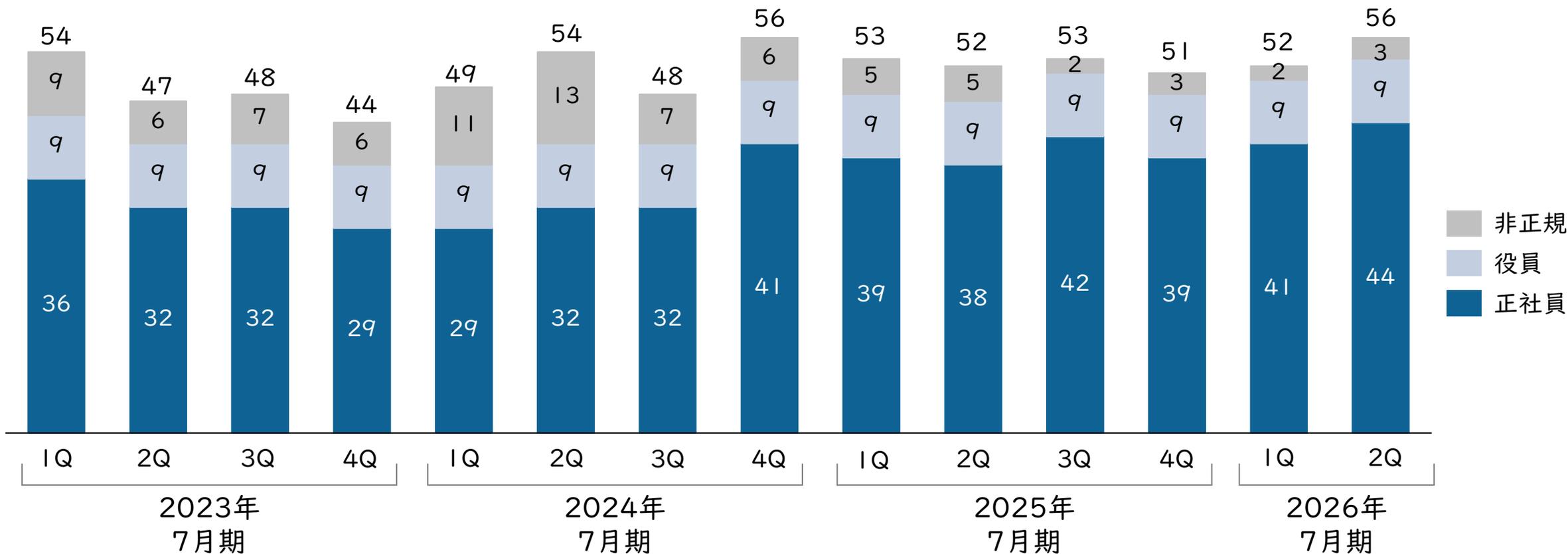


Note: 既存顧客とは、前年度に取引がある顧客と定義

## 人員数(カスタムAIソリューション事業)の推移

- 2026年7月期の採用は正社員数が10名純増目標、2Q末時点では前期末比で5名純増と増加傾向
- 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
  - 採用だけでなく、事業提携やM&Aによる人員獲得活動も行う
- 非正規は新卒採用を視野に入れた大学院生等のパートタイムエンジニアが中心(3Qに新卒社員3名増加予定)

社員数(人)



## 全体事業評価(カスタムAIソリューション事業)

- AIコンサル開発が既存顧客からの継続やアップセル受注で好調に推移
- 衛星データ解析案件は、大型公募に向けて仕込み中で下期に拡大目指して活動中
- 組織面では、エンジニアの採用状況が改善し、上期で5名純増

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。コンサルファームとの連携等、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。新たな大型案件の獲得に時間がかかっている。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。	△ 要改善
	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	正社員数の増加目標に対して、前期苦戦していたが今期に入り改善。今後も引き続きエンジニア採用の強化を図る。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及びM&A案件の開拓を継続。	○ 堅調

## 2026年7月期 2Q業績（デジタルマーケティング事業）

- **売上高**            **511百万円**            **前年比△221百万円**
  - プラットフォーマーからの売上が減少、受注回復に時間を要している。  
直近の営業状況では、Googleや広告代理店との事業提携による受注獲得の効果が出つつある。
  - 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**            **15百万円**            **前年比△ 82百万円**
  - 粗利率は維持しているが、売上減少の影響で営業利益が減少。

	2025年 7月期2Q	2026年 7月期2Q	前2Q比 増減額	前2Q比 増減率
売上高計 (百万円)	733	511	△221	△30%
ソーシャルメディアマーケティングサービス	547	352	△195	△36%
音楽制作配信サービス	185	159	△26	△14%
売上総利益	330	233	△96	△29%
粗利率	45%	46%	+1%	-
営業利益	98	15	△82	△84%
営業利益率	13%	3%	△10%	-

## 2026年7月期2Q 四半期推移（デジタルマーケティング事業・詳細）

- 売上高 225百万円 マーケ売上が減少傾向が継続
- 営業利益  $\Delta$ 4百万円 売上減少の影響で営業利益も低い状況が続く

(百万円)	2025年7月期				2026年 7月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	352	381	331	248	286	225
売上原価	200	203	192	130	159	119
売上総利益	151	179	139	118	126	106
売上総利益率	43%	47%	42%	48%	44%	47%
販管費	102	129	117	118	106	112
営業利益	40	57	22	0	20	$\Delta$ 4
営業利益率	11%	15%	7%	0%	7%	$\Delta$ 2%

## 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、受注回復に時間を要しており、売上・利益ともに前年比で軟調。
- 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。
- 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。それに加えて連携企業との共同受注活動を開始。

△  
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ほぼ横ばい。過去制作音楽の配信等からの収益が継続。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

## 参考 質疑応答

### ・ 投資家の皆様から寄せられる代表的な質問について、ご回答します

Q1) 宇宙戦略基金についての結果はどうだったか？ 予算および今後の事業展開への影響は？

A1) 残念ながら、第2期では最終選考過程で落選し、採択されませんでした。ただし、当初予算には組み込んでいないため、今期の予算への影響はありません。今後の事業展開に向けては、安全保障関係のプロジェクトが順調に推移しており、引き続き同分野に注力し、次期の大型開発案件の獲得に向けて動いています。

Q2) デジタルマーケティング事業の回復に向けて

A2) 黒字運営は維持できているものの、競合の増加やプラットフォームの支援金縮小などにより、昨対比で苦戦しています。現在、AI・データを活用した差別化や、Googleや大手代理店との営業連携などの施策を打っており、その効果が出始めています。

Q3) 生成AIに関する取り組み状況はどうか？

A3) SBI様からの顧客対応AIエージェントや、ヘルスケア向けのAIエージェントなど、信頼性の高いAI開発案件を順調に獲得できており、カスタムAI事業全体の追い風となっています。引き続き、戦略コンサルティングファームとの連携なども含め、大型かつ高難易度なプロジェクトの獲得に向けて連携を進めています。

Q4) 配当、自社株買いについて

A4) 現時点では、人材獲得やM&Aなどの飛躍的な成長投資に振り向け、企業価値を最大化していくフェーズであると考えております。ただし、資本効率の向上も重要と認識しており、市場動向を見据えながら機動的な株主還元策（自社株買い等）も並行して検討してまいります。



## 目次

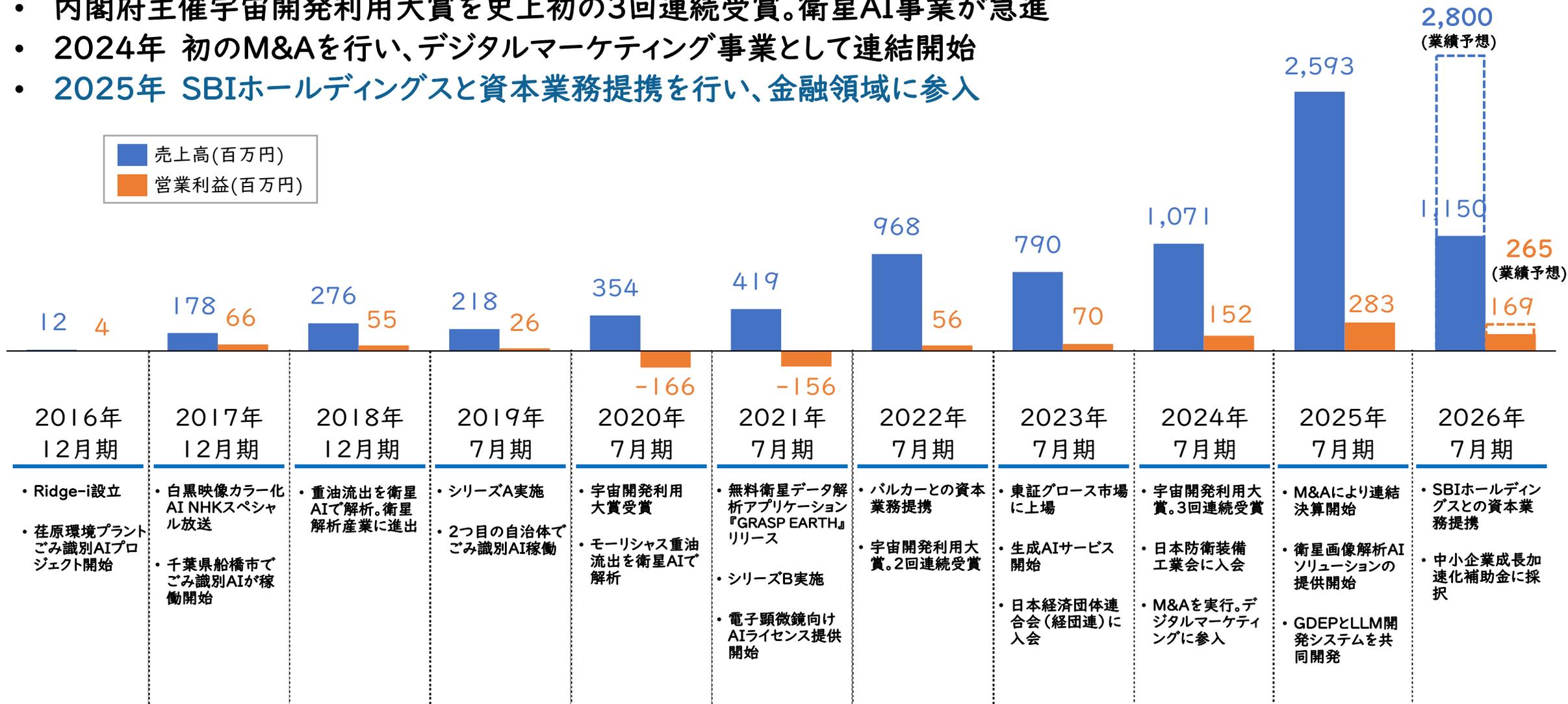
1. 2026年7月期2Q 連結業績

2. 2026年7月期2Q セグメント別業績

(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



- 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が稼働開始
- 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
- バ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
- 東証グロース市場に上場
- 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
- GDEPとLLM開発システムを共同開発
- SBIホールディングスとの資本業務提携
- 中小企業成長加速化補助金に採択

## 2026年7月期 連結業績予想

- 下表は期初の通期予想、2026年3月12日に上方修正（7頁参照）
- 今期 売上高は28億円、営業利益は2.6億円に拡大見込み。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受注回復を模索、両者協業のシナジー創出（AI活用）を加速する

	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% → 26ページ
デジタルマーケティング事業	1,312	1,350	3% → 27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 <sup>1)</sup>	350	320	△9%

1. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

## 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、衛星データ開発案件の獲得に注力。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 <sup>1)</sup>	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) <sup>1)</sup>			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

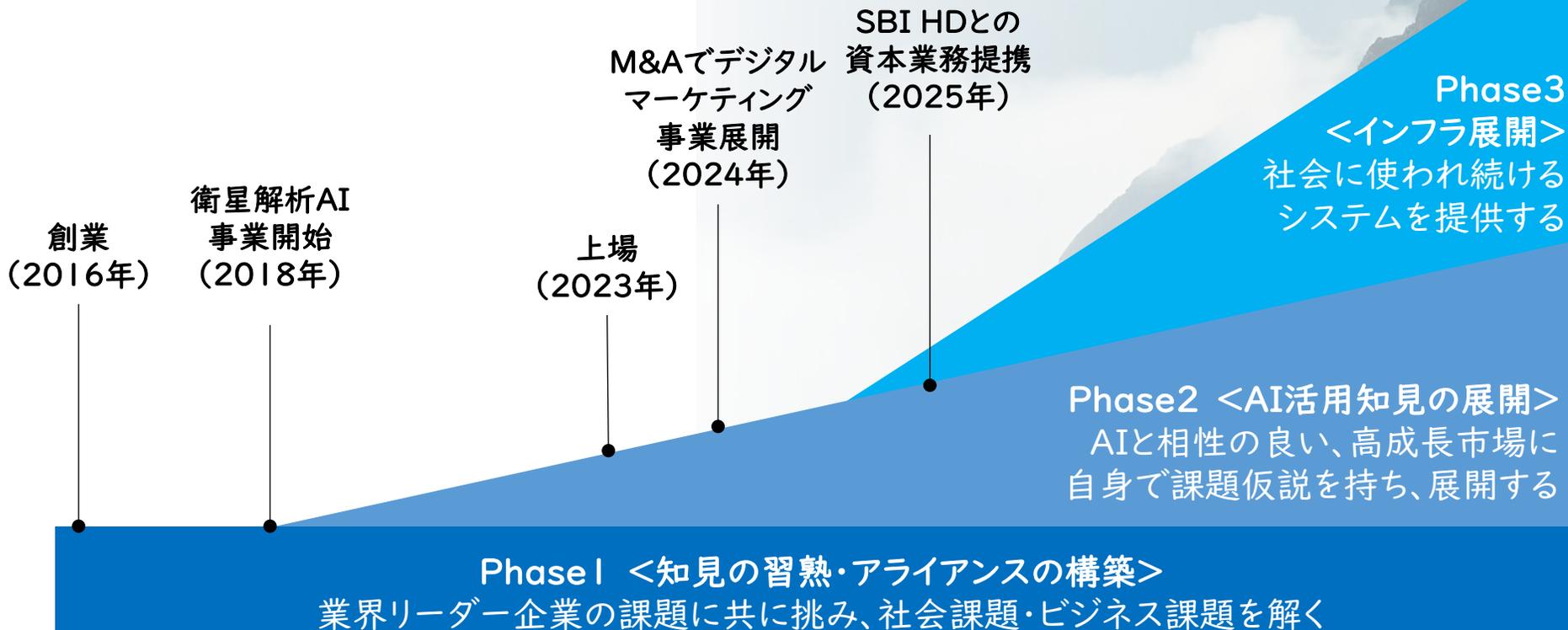
#### ② 音楽制作配信サービス

- 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

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

## 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

Phase2 <AI活用知見の展開>

Phase1 <知見の習熟・アライアンスの構築>

カスタムAIソリューション事業

顧客との共同事業会社

ジョイントベンチャー

衛星データ解析AI事業

好調な社内事業のスピノフ

生成AI事業

デジタルマーケティング事業

M&Aを使い業界知見・顧客を獲得

金融領域

SBIとの業務提携

...年1ペースで事業拡大を目指す

課題解決のノウハウを集結

## Center of AI Excellence

AI活用ノウハウをグループで集結し、効果的に展開

- 技術リサーチプロトタイプ
- 実装力 AIアルゴリズム
- 課題理解力 パートナーリング
- システム提案力 UXデザイン
- アライアンス 調達機能

- AIエンジン学習データ
- MLOps
- データ分析

効率的に解決する共通基盤

## 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	市來 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

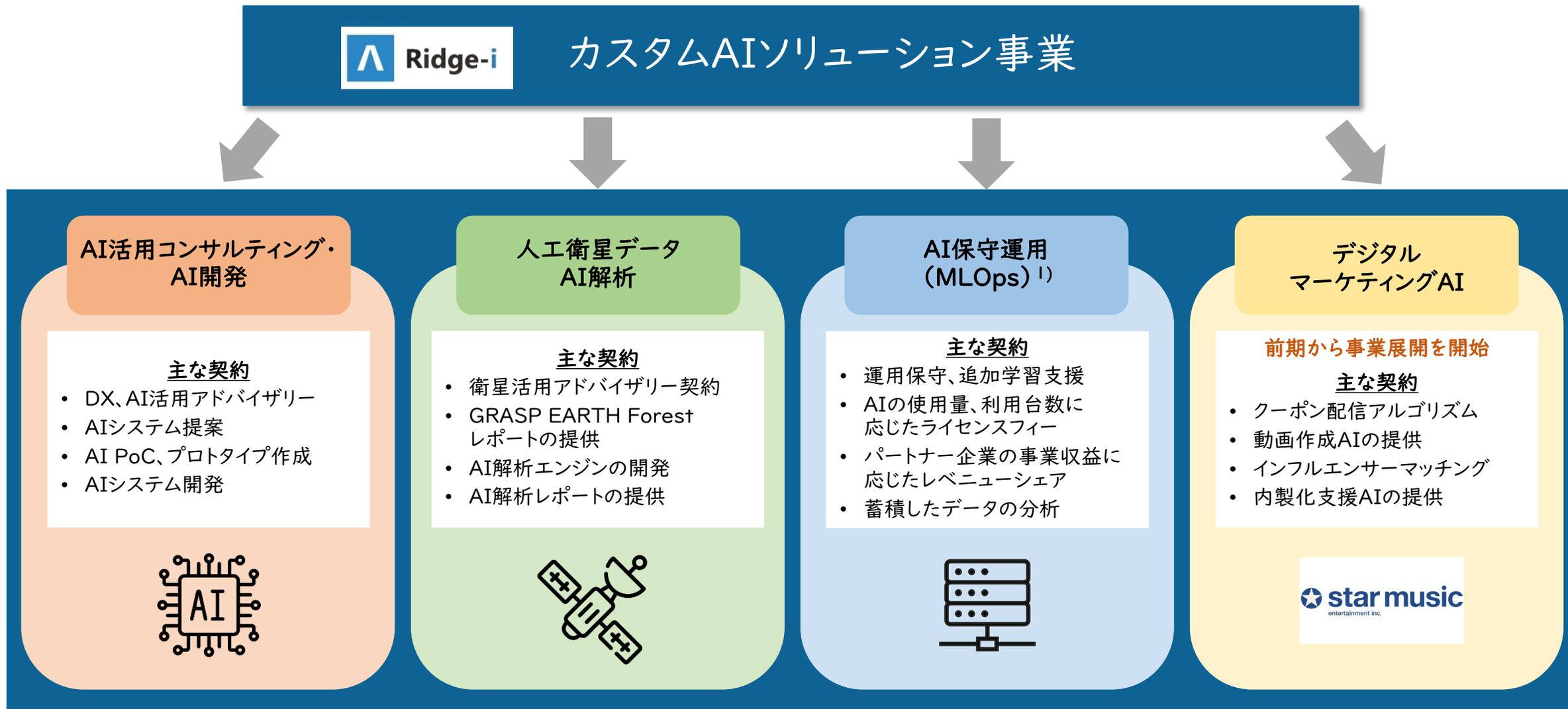
AI・先端技術を用いたソリューションで  
ビジネス課題・社会課題を解き、より良い社会を創る。

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。



# 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

## 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



国土地理院

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



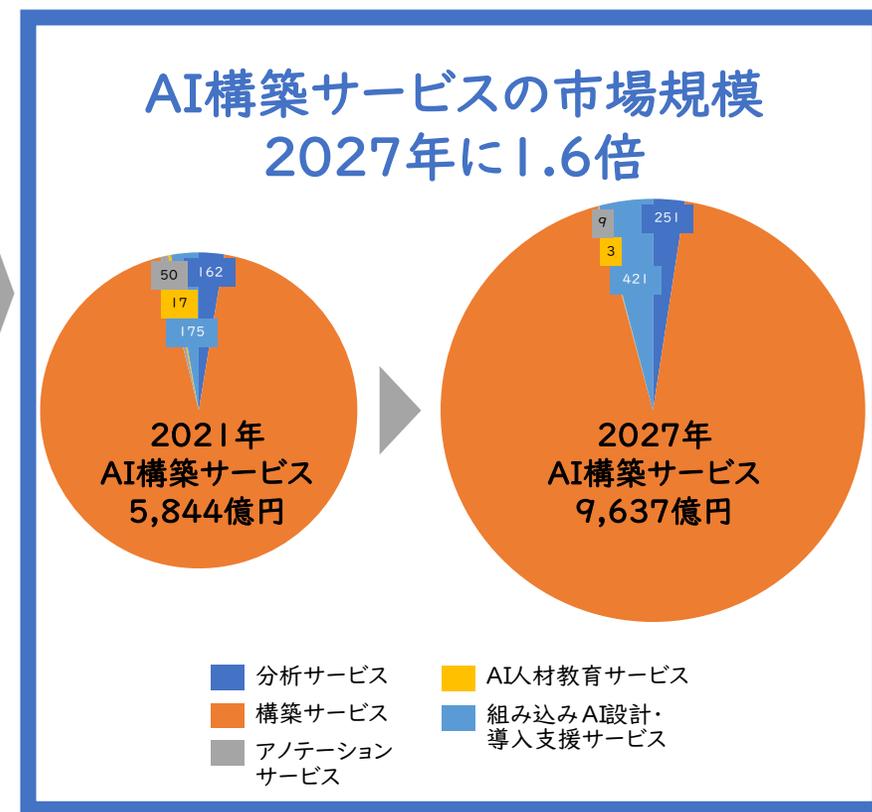
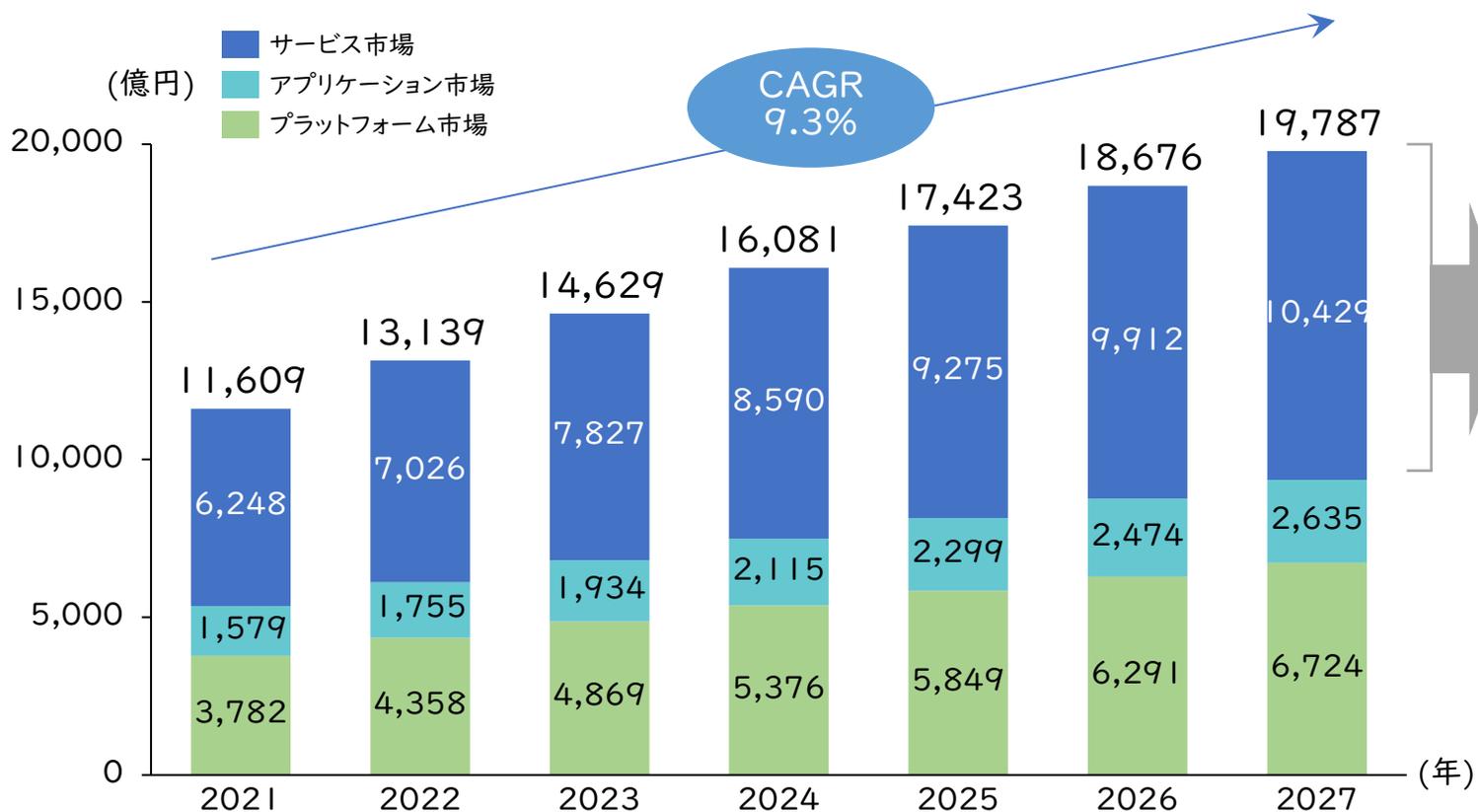
### 音楽事業

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。



## 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



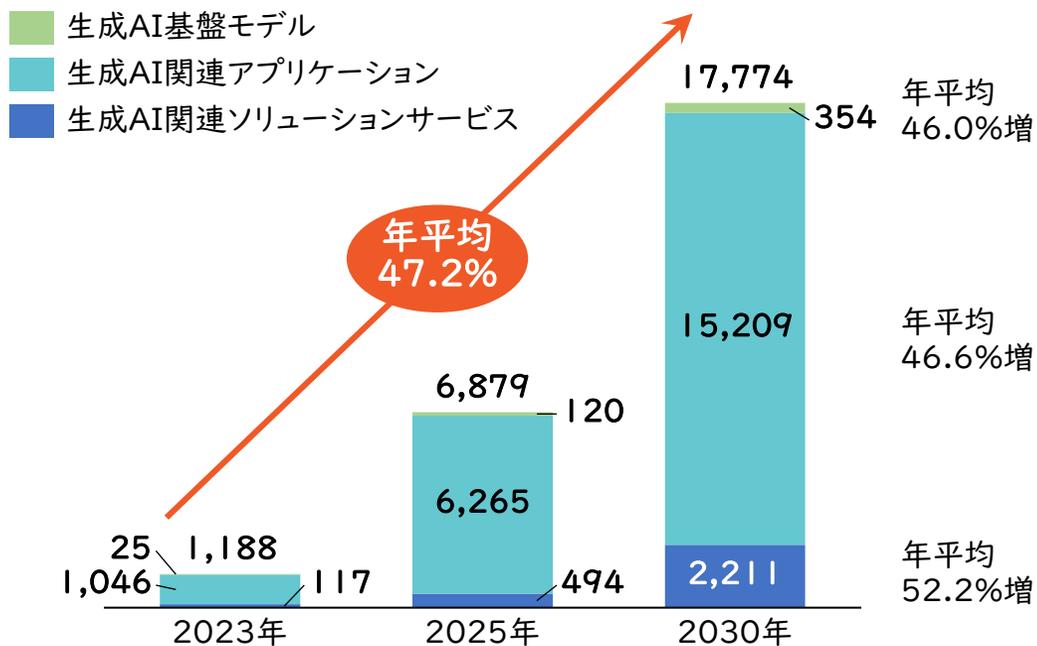
Note: AI構築サービスは、AIに係るコンサルティング企業及びSI（開発・保守・運用を提供する企業）が含まれる  
 Source: 富士キメラ「2022 人工知能ビジネス総調査」

## 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

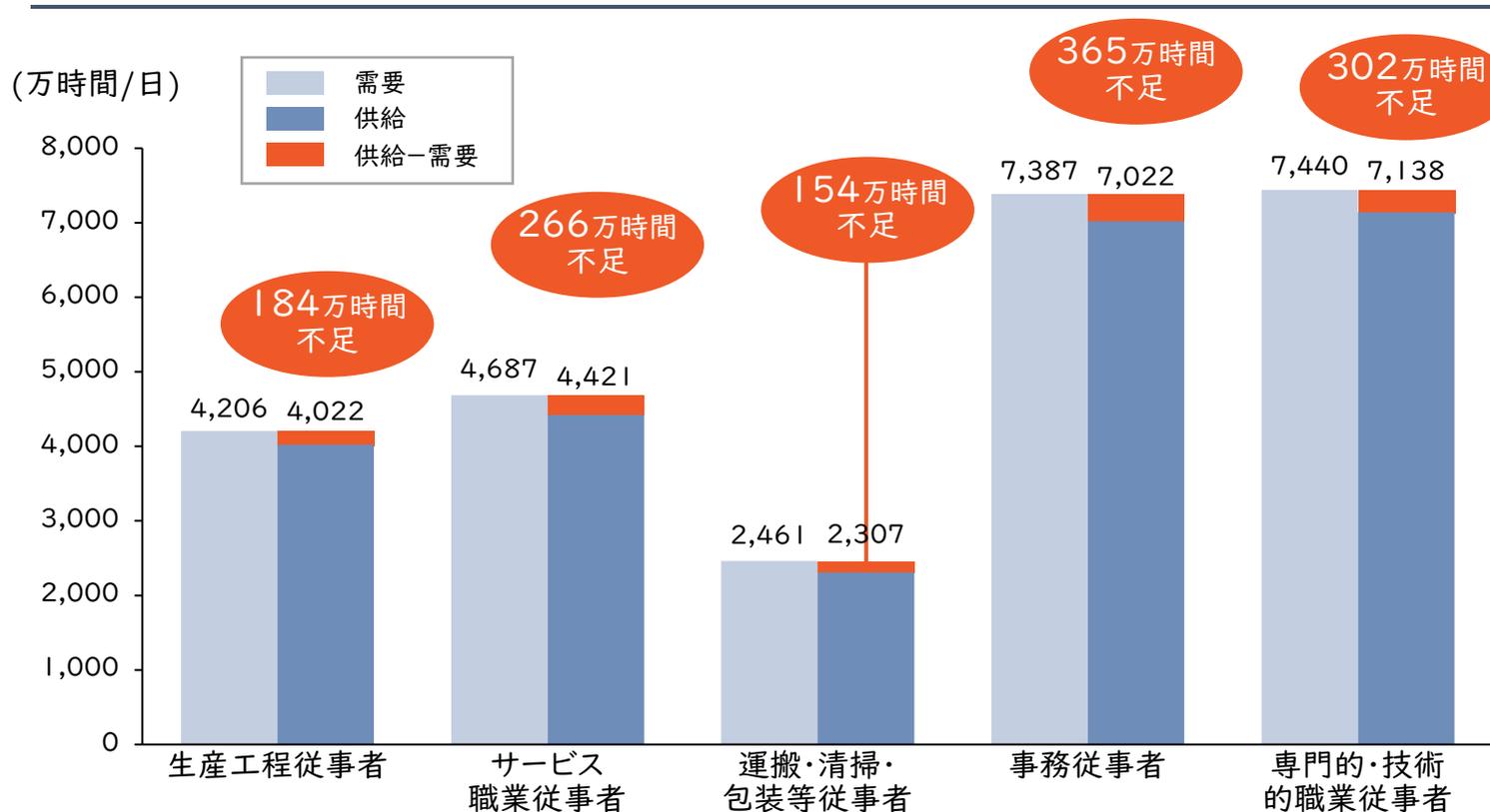
2025年7月期の生成AI関連の取り組み 一例

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

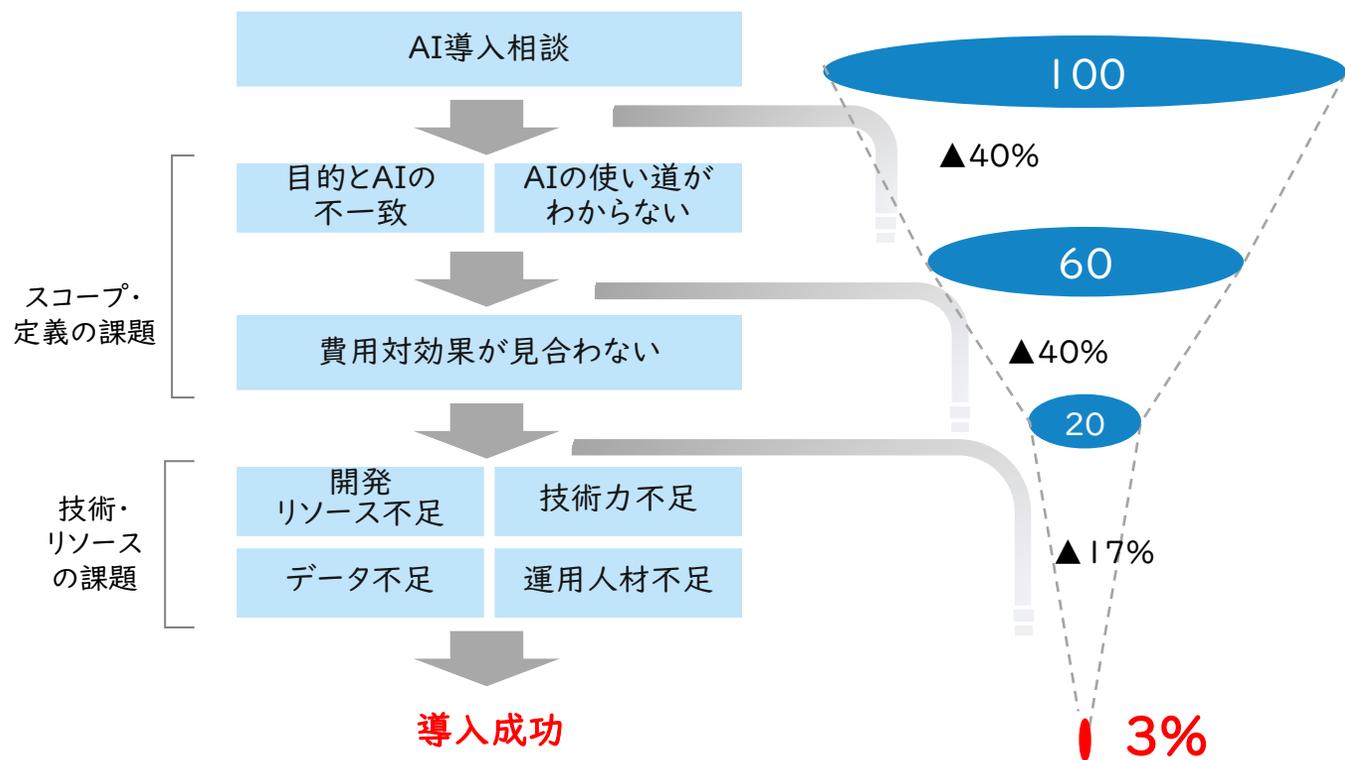
**市場規模 2.1兆円**

(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

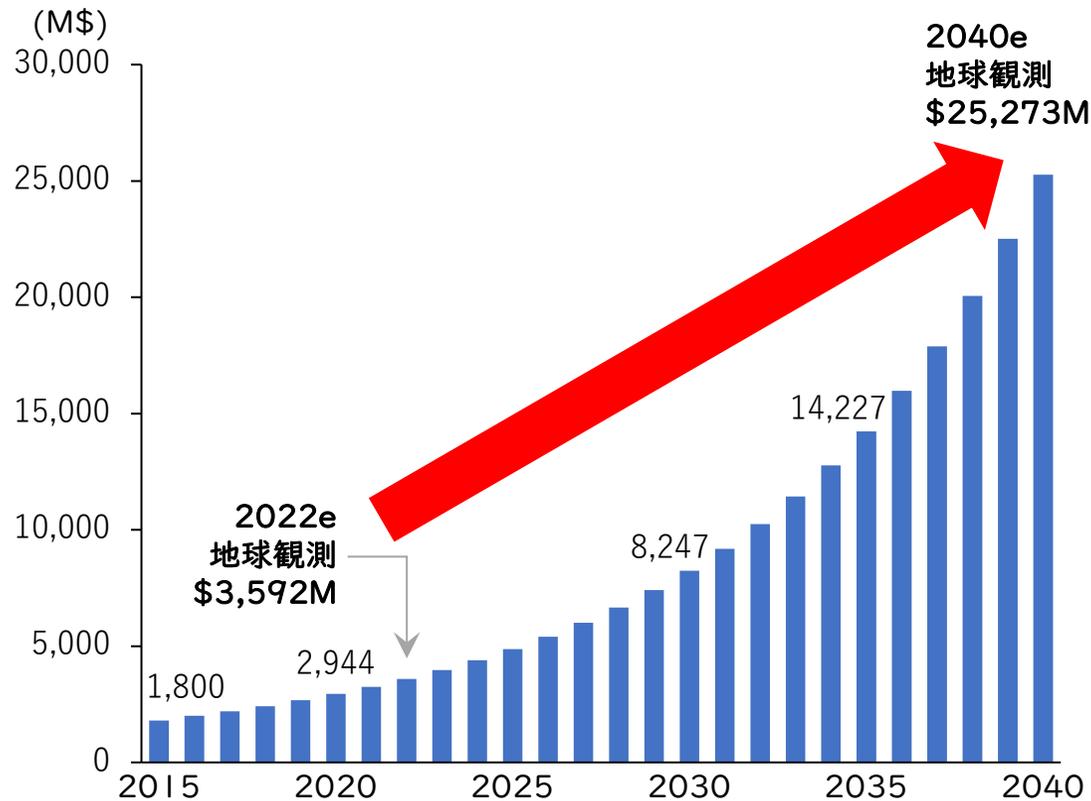
両者の課題

- 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

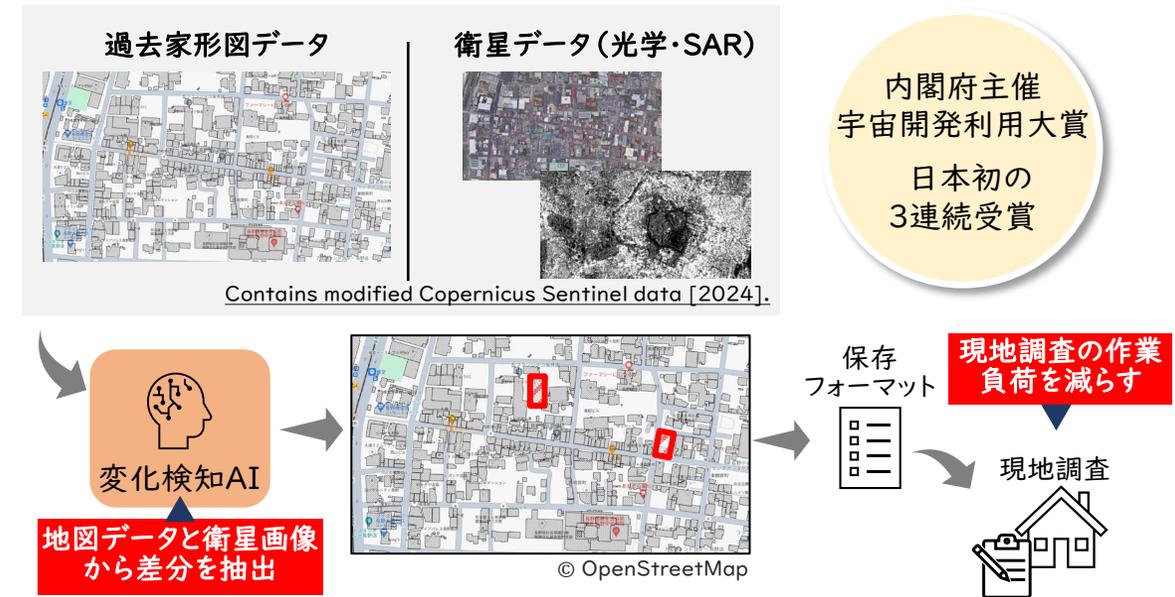
## 事業環境⑤ 人工衛星データ解析AI市場で、国内のリーディングポジションを狙う

- 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



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



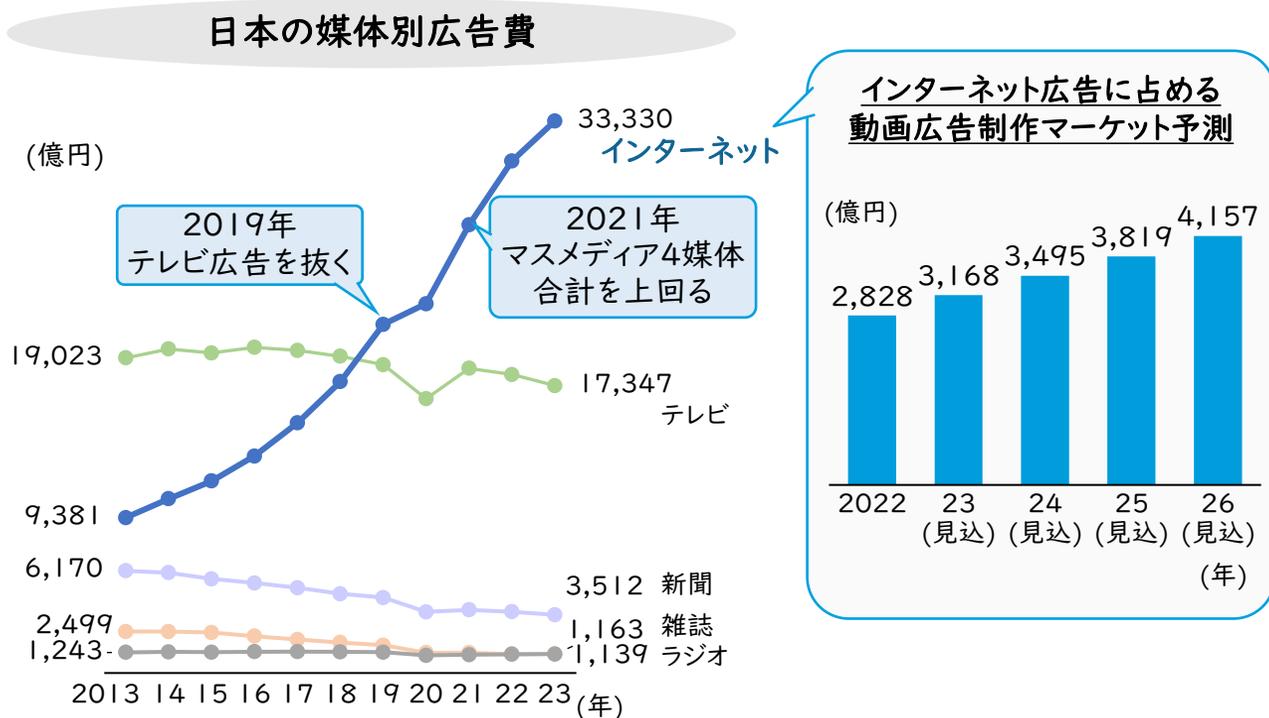
### 環境、安全保障問題、防災等で利用実績

- 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)
- 林野庁にてAIによる山地災害の被害状況把握の実証を実施
- 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

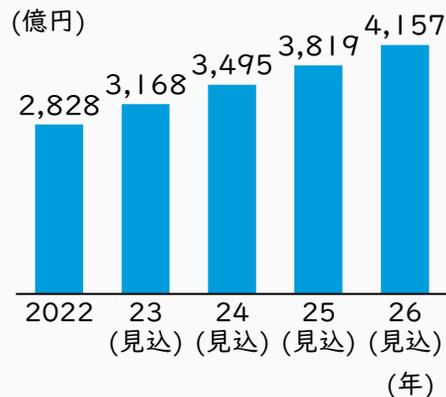
## 事業環境⑥ デジタルマーケティング市場でのAI活用

- 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

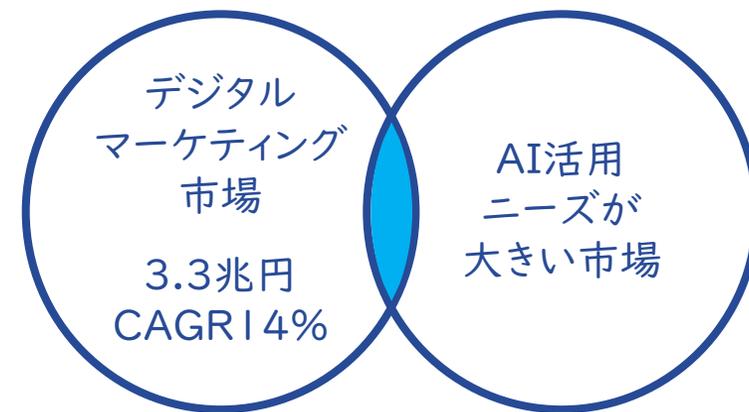


### インターネット広告に占める動画広告制作マーケット予測



### 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



## 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。

