



2026年7月期 通期決算説明資料

株式会社Ridge-i (証券コード: 5572)

2026年9月

エグゼクティブ・サマリー

2026年
7月期
連結業績

- ・ 4Q実績（5月～7月）も3Qに引き続き、カスタムAI事業の大幅な増収増益。連結でも増収増益へ
- ・ 既存案件の継続拡大、SBIグループの大型プロジェクト、戦略コンサル連携等すべて順調に推移
- ・ 6月12日修正の**通期業績予想を上回って着地**。関係会社売却益も88百万円へ上振れ（本日開示）

	通期実績	前年同期比	修正後 通期業績予想	予想比
売上高	2,993百万円	+15.4%	2,900百万円	+ 3.2%
営業利益	547百万円	+93.3%	500百万円	+ 9.4%
当期純利益	407百万円	+191.9%	370百万円	+10.1%

トピック

- ・ 6月 代表の柳原がSBIホールディングス株式会社の社外取締役役に就任、SBIグループとの連携強化
- ・ 7月 スターミュージック・エンタテインメント株式会社の売却完了、関係会社売却益を計上
- ・ 7月 M&Aしたシステム開発会社（創研情報株式会社）と連携開始。システム人材約80名を活用。
※PL連結は2027年7月期期初から開始
- ・ **9月 SBIホールディングスより、9.8億円のAX戦略・推進プロジェクトを受注**（本日開示）

SBIホールディングスとの資本業務提携 年10億円規模の契約を受注。順調かつ拡大傾向で推移



資本業務提携
の状況

年間で10億円超の契約を受注（AX推進プロジェクト、チャットAI開発）
良好なトップリレーションを中心に、グループ全体のAX推進を順調に実施中

大玉1

SBIグループ AX推進支援およびAIエージェント開発業務

証券・銀行・GAM等を含む、SBI全体の大型AIテーマの設計・開発
Anthropic協業を軸に、グループ全社員を対象にAI人材育成も加速

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、チャットAIの共同開発。
AIによる機能拡張も検討開始

2026年5月～9月の進捗

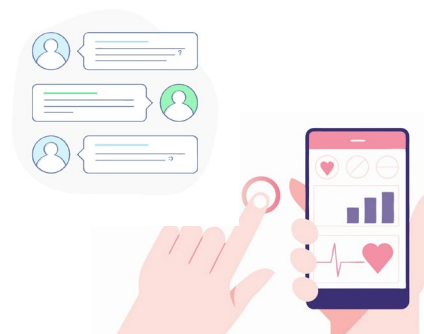
- 9月 SBI HD
全社AX戦略・推進プロジェクト（年9.8億円）を受注。
各グループ会社のAIエージェント開発も複数進行中。
- 7月 SBI 証券
顧客問い合わせ チャットAI開発（2億円）を
追加受注。近日のリリースを目指す。
- 6月 代表の柳原がSBI HD社外取締役役に就任
グローバルも含むSBI役員と連携して、AX推進体制を
確立。
- Anthropicとの協業
継続的にRidge-iが支援。Claude社内活用および
オンライン講座等、グループのAI人材育成を開始

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等、**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は高難易度な生成AIニーズに対応

- 業務特有のロジックが強く、SaaSが適さない課題
業務固有のロジック・データ構造に合わせたモデル開発
- Fine-tuning / RAG 高度化
ドメイン特化モデルで精度・速度を両立
- マルチモーダル対応
文書・画像・音声データを横断した情報処理基盤
- セキュリティ / ガバナンス設計
金融・医療等の厳格な規制環境でも安全に運用できる設計



Ridge-iが手がけるヘルスケアチャットの事例

“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

創研情報株式会社のM&A



- 大企業へのAI導入、AXプロジェクトの実績
- 高度な生成AI、マルチモーダルAI技術
- 戦略企画から現場での導入支援まで一貫で支援

100%
子会社化



- PM10名、エンジニア60名が在籍
- 金融系、業務系システムの開発実績
- 常駐型支援モデルを長年にわたり展開

M&Aの目的

ニーズが急増しているFDE (Forward Deployed Engineer) 人材を確保し、AXデリバリー体制を実現

① AXデリバリー体制強化

- 現場常駐型での運用支援
- エンタープライズシステムの開発力強化

② PM・FDE人員拡充

- PMおよびFDE人材の確保
- Ridge-iのAIトレーニングにより、40名のAI・FDEの育成目標

③ 収益基盤の安定

- 創研情報の長期プロジェクト継続（売上約9億円）
- AX案件の共同開拓



目次

1. 2026年7月期 連結業績

2. 2026年7月期 セグメント別業績

3. 2027年7月期 業績予想

(参考) 補足情報

2026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は前期比で大幅増益のため、6月上方修正の通期業績予想をさらに上振れて着地
- 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。M&Aしたシステム開発会社の社員が約80名追加
- デジタルマーケティング事業は当期まで連結対象、一方、M&Aしたシステム開発会社は来期より連結対象になる予定

売上高

2,993百万円

前年同期比 1.1倍

営業利益

547百万円

前年同期比 1.9倍

当期純利益

407百万円

前年同期比 2.9倍

EBITDA

607百万円

前年同期比 1.7倍

正社員数

128名

前年期末比 +54名

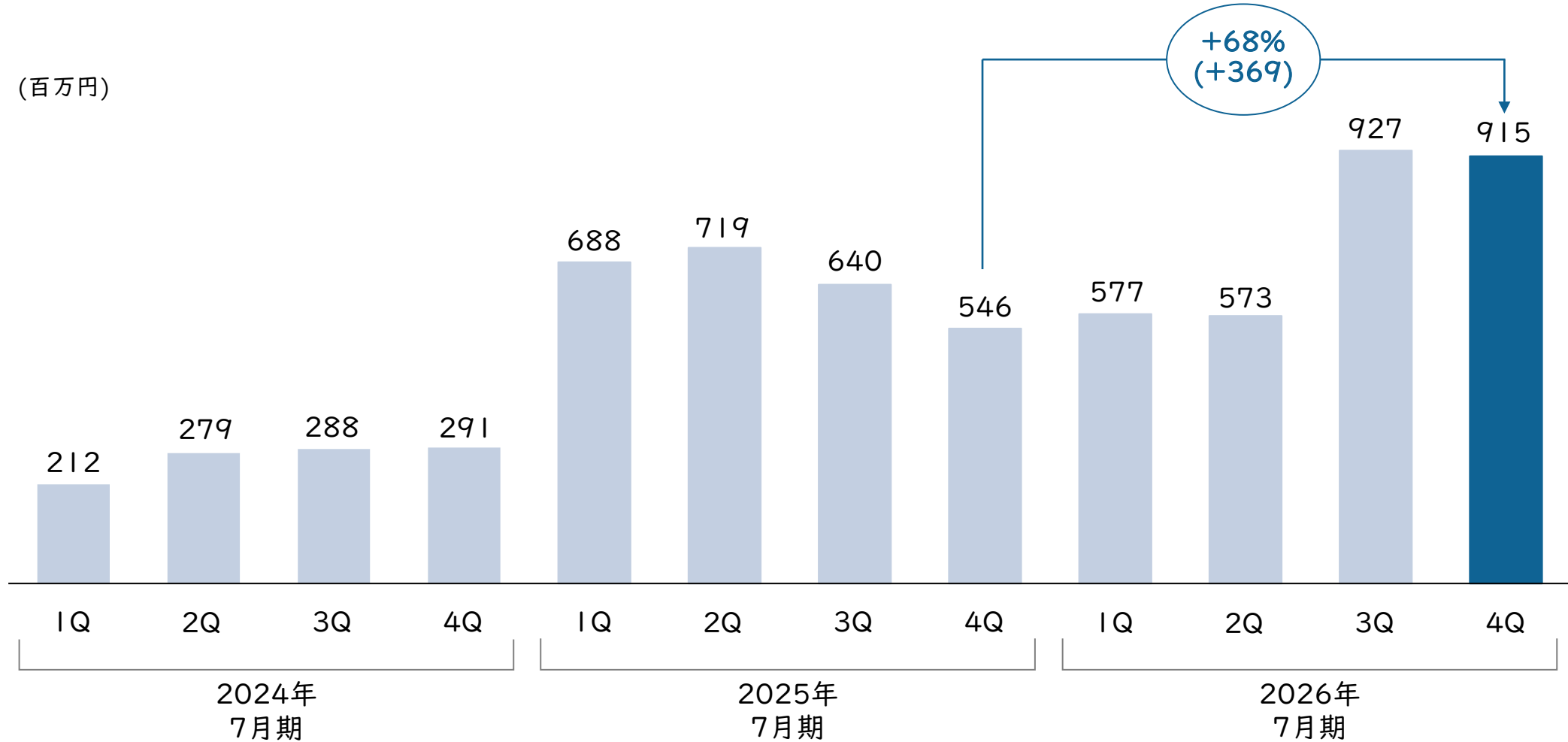
2026年7月期 連結業績（損益計算書）

- 売上高 2,993百万円 カスタムAIソリューション事業が増収の影響で、前年同期比+15%
- 営業利益 547百万円 AI継続&大型契約増加による粗利率向上の影響で、前年同期比+93%
- 当期純利益 407百万円 増益の影響と関係会社株式売却益88百万円計上で、前年同期比+192%
- 予算進捗 4Qも好調。6月に上方修正した通期業績予想の数値を、売上と利益ともにさらに上振れて着地

(百万円)	2025年 7月期	2026年 7月期	前年比 増減額	前年比 増減率	業績予想 (6月修正)	予想比 増減額
売上高計	2,593	2,993	400	+15%	2,900	+93
カスタムAIソリューション事業	1,280	1,811	531	+42%		
デジタルマーケティング事業	1,312	1,182	△130	△10%		
売上総利益	1,325	1,646	320	+24%		
粗利率	51%	55%	+4%	+8%		
営業利益	283	547	264	+93%	500	+47
営業利益率	11%	18%	+7%	+67%		
税引前当期利益	290	647	356	+123%		
当期純利益	139	407	267	+192%	370	+37

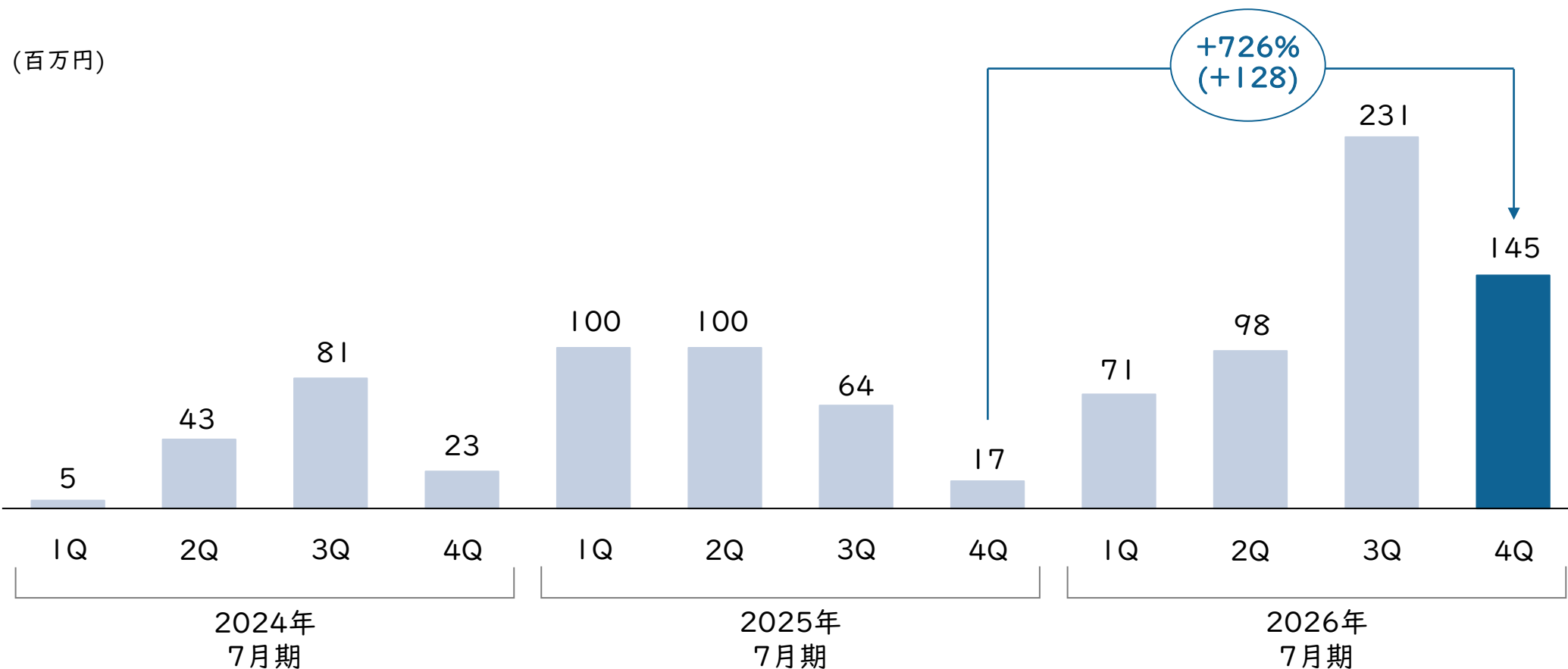
2026年7月期 連結四半期推移(売上高)

- 4Q売上高 915百万円 前年同期比+68%(+369百万円) (セグメント別はP13以降参照)
 - カスタムAIソリューション事業の売上が2倍以上に成長し、デジタルマーケティングの減収を吸収して大幅増収



2026年7月期 連結四半期推移(営業利益)

- 4Q営業利益 145百万円 前年同期比で+726%(+128百万円)の増益 (セグメント別はP13以降参照)
 - 前年対比は、売り上げと同様に、カスタムAIソリューション事業の業績好調で、利益も大幅に増加
 - 例年通り、4Q(7月)は、年間の業績賞与支給があるため、3Q比較で若干利益は減少



2026年7月期 連結四半期推移（詳細）

- 4Q売上高 915百万円（カスタムAIソリューション事業622百万円+デジタルマーケティング事業292百万円）
- 4Q営業利益 145百万円
- 4Q営業利益率 16%

(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	3Q	4Q
売上高	212	279	288	291	688	719	640	546	577	573	927	915
売上原価	75	93	70	96	328	355	315	269	262	217	419	448
売上総利益	137	186	218	195	359	363	325	277	314	357	508	466
売上総利益率	64%	66%	75%	67%	52%	51%	51%	51%	54%	62%	55%	51%
販管費	132	142	137	172	259	263	260	260	243	259	278	320
営業利益	5	43	81	23	100	100	64	17	71	98	231	145
営業利益率	2%	15%	28%	8%	15%	14%	10%	3%	12%	17%	25%	16%
当期純利益	3	29	52	35	51	48	32	7	37	67	144	158

Note: 当社は、2024年7月期連結会計年度末より連結財務諸表を作成しているため、2024年7月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

2026年7月期 貸借対照表 (連結)

- 期末時点で**現預金35億円を保有し、純資産は37億円**。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月期中にシステム開発会社を約2億円でM&A、2026年7月末BSは主に当社とシステム開発会社の合算

資産の部
(百万円)2025年7月期
実績2026年7月期
実績

流動資産合計	2,306	4,090
└ 現金及び預金	1,827	3,558
固定資産合計	540	394
└ 有形固定資産	63	52
└ 無形固定資産	324	142
└ 投資その他の資産	151	198
資産合計	2,846	4,484

負債の部
(百万円)2025年7月期
実績2026年7月期
実績

流動負債	369	581
固定負債	17	181
負債合計	387	763

純資産の部
(百万円)2025年7月期
実績2026年7月期
実績

株主資本	2,190	3,699
└ 資本金	38	12
└ 資本剰余金合計	1,857	2,984
└ 利益剰余金	295	702
新株予約権	7	21
非支配株主持分	260	0
純資産合計	2,458	3,720
負債純資産合計	2,846	4,484



目次

1. 2026年7月期 連結業績

2. 2026年7月期 セグメント別業績

3. 2027年7月期 業績予想

(参考) 補足情報

2026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 1,811百万円 生成AI案件増加とSBI大型受注の影響により、前年比で**+42%の増収**
 - 粗利率 63% 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 506百万円 粗利率が大幅に向上し、営業利益も増加。前年比で**+213%の増益**
- コンサル開発サービスは、**生成AI案件の追加受注および大型化が貢献**
継続顧客である荏原環境プラント社等からの追加発注およびSBI大型案件継続もあり、前年同期比で556百万円増加
 - 人工衛星データAI解析サービスは、**大型案件が保守運用フェーズに移行**。前年同期比で114百万円減少

	2025年 7月期	2026年 7月期	前年比 増減額	前年比 増減率
(百万円)				
売上高計	1,280	1,811	+531	+42%
AI活用コンサルティング・AI開発サービス	896	1,452	+556	+62%
人工衛星データAI解析サービス	280	166	△114	△41%
AI保守運用サービス	102	192	+89	+87%
売上総利益	738	1,146	+408	+55%
粗利率	58%	63%	+6%	
営業利益	161	506	+345	+213%
営業利益率	13%	28%	+15%	

2026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)

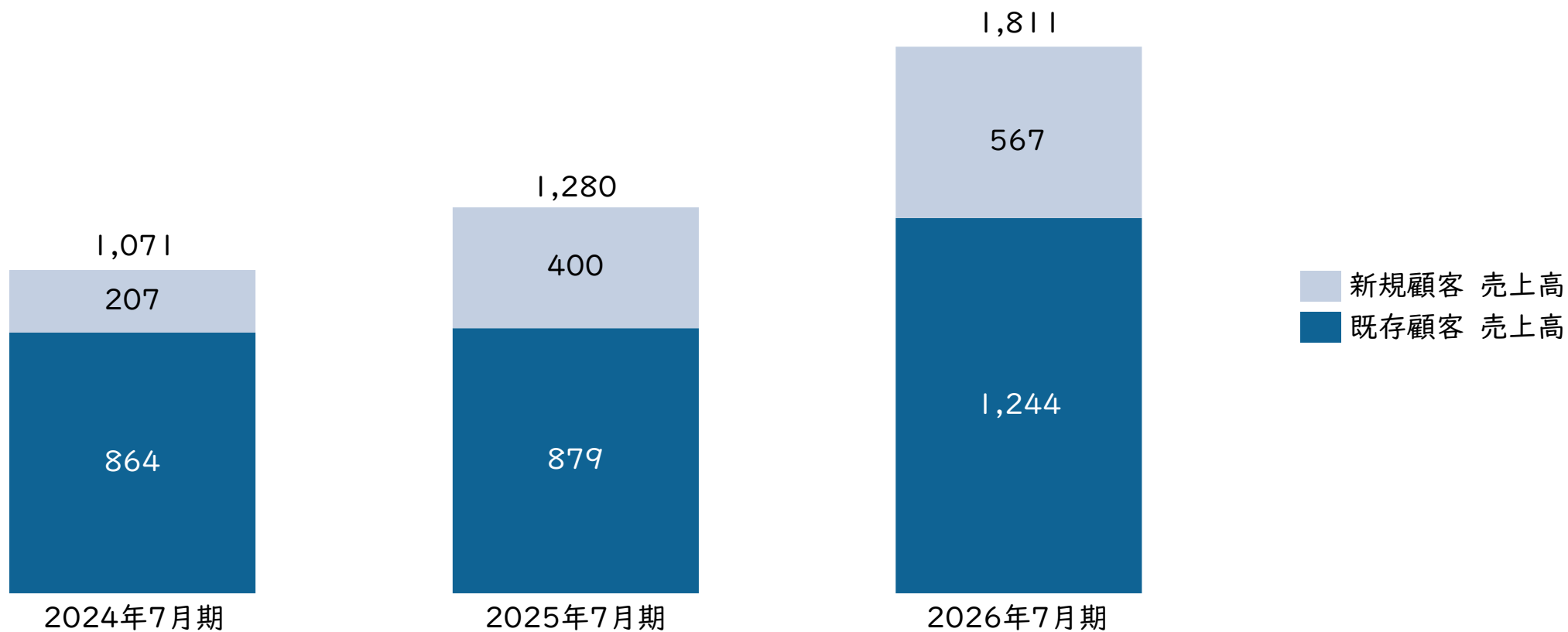
- 4Q 売上高 622百万円 生成AI案件の受注継続
- 4Q 営業利益 157百万円 年間の業績賞与支給があるため、3Q比較で若干利益は減少するもの、
営業利益率 25%と想定より高水準

(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	3Q	4Q
売上高	212	279	288	291	336	337	308	297	290	348	549	622
売上原価	75	93	70	96	127	152	124	138	102	98	195	270
売上総利益	137	186	218	195	208	184	185	159	187	250	355	353
売上総利益率	64%	66%	75%	67%	62%	55%	60%	54%	65%	72%	65%	57%
販管費	132	142	137	172	148	142	144	142	136	146	161	196
営業利益	5	43	81	23	59	42	41	17	50	103	195	157
営業利益率	2%	15%	28%	8%	18%	13%	14%	6%	17%	30%	35%	25%

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

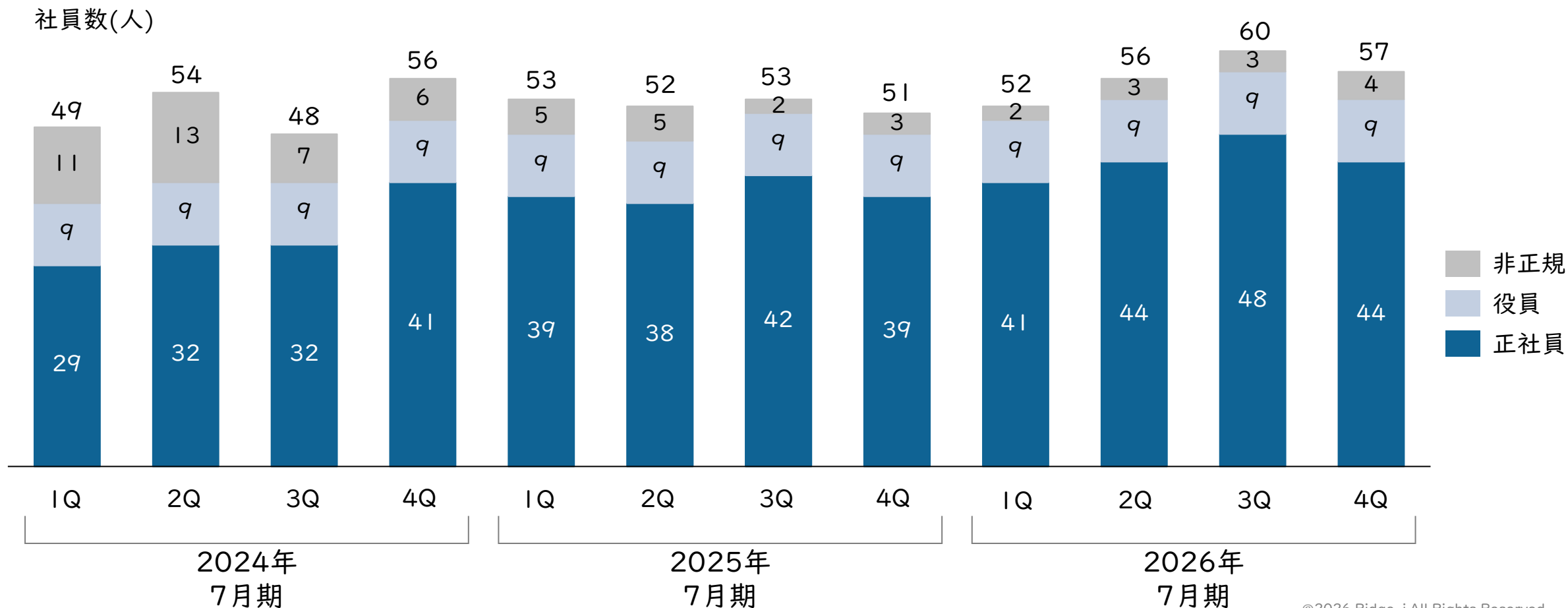
- **新規顧客 567百万円**
 - 資本業務提携をしたSBIグループからの大型案件の貢献により3Q時点よりさらに増加
- **既存顧客 1,244百万円**
 - 引き続き、高い信頼とプロジェクト継続率を誇る。また、生成AIテーマ等でのアップセル・クロスセル提案も好調

(百万円)



人員数(カスタムAIソリューション事業)の推移

- システム開発会社の完全子会社化により、グループのエンジニア社員は約80名増加（下表に含まず）
- Ridge-i単体での2026年7月期の正社員は5名純増と、目標10名には未達
- 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



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
- 中期戦略で掲げていた、コンサルティングファーム連携も順調に展開し、引き合い多数
- 衛星データ解析案件は、特定顧客に集中して仕込み中で来期に拡大目指して活動中

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も順調に拡大。マーケットが拡大している生成AIや、SBIとの業務提携により、継続的に大型案件を獲得。

◎
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。安全保障に特化したHPをリリース。大型案件の獲得に向け、進行中引き続き、マーケットの高い関心と実績を軸に発信を強化しつつ、特定顧客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、3Qまで改善していたが4Qで退職者増加。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およびM&A案件はシステム開発会社のM&Aを1件実行。

○
堅調

2026年7月期 通期業績（デジタルマーケティング事業）

- 売上高 1,182百万円 前年比△130百万円
 - プラットフォームからの売上が減少、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。
 - 競合対策およ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 40百万円 前年比 △80百万円
 - 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	2026年 7月期	前年比 増減額	前年比 増減率
(百万円)				
売上高計	1,312	1,182	△130	△10%
ソーシャルメディアマーケティングサービス	954	811	△143	△15%
音楽制作配信サービス	358	370	+12	+3%
売上総利益	587	500	△87	△15%
粗利率	45%	42%	△2%	
営業利益	121	40	△80	△67%
営業利益率	9%	3%	△6%	

2026年7月期 四半期推移 (デジタルマーケティング事業・詳細)

- 売上高 292百万円 音楽売上の影響により増加
- 営業利益 △11百万円 4Q売上は前年同期比で売上増加だが、新規事業準備のコスト増等で赤字

(百万円)	2025年7月期				2026年7月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	352	381	331	248	286	225	378	292
売上原価	200	203	192	130	159	119	224	179
売上総利益	151	179	139	118	126	106	153	112
売上総利益率	43%	47%	42%	48%	44%	47%	41%	39%
販管費	102	129	117	118	106	112	117	121
営業利益	40	57	22	0	20	△4	36	△11
営業利益率	11%	15%	7%	0%	7%	△2%	10%	△4%

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) 衛星事業の見通しについて

A1) 進行中のプロジェクトは全て順調に推移し、また追加の相談もきております。今後の事業展開に向けては、
安全保障の実績と技術力を公開し、衛星画像AIのインテリジェンスサービスでの利用を訴求開始。
関連パートナー企業とのリレーション構築は順調に推移しており、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について

A2) すでに5月にSBIグループへ当該事業の譲渡契約を締結しております。2026年7月に手続きが完了し、来期より
連結対象外となります。株式売却に伴い特別利益88百万円が2026年7月期に計上されております。

Q3) 生成AIに関しての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エージェント等、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等も含め、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等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 連結業績

2. 2026年7月期 セグメント別業績

3. 2027年7月期 業績予想

(参考) 補足情報

2027年7月期 連結業績予想

- 今期計画は 売上高32億円、営業利益6.3億円
- 生成AIとAXの追い風を活かし、+77%と大幅成長させるためにAI事業にリソース集中する
- 子会社も含めて人員はフル稼働が続いており、採用・外注パートナーリング・M&Aに資本投下する
- 成長戦略は、大型顧客の関係強化、戦略コンサルファーム連携、防衛・安全保障案件の獲得の三軸を引き続き実施

	2026年 7月期通期	2027年 7月期通期	前年比
(百万円)			
売上高	2,993	3,200	+7%
カスタムAIソリューション事業	1,811	3,200	+77%
デジタルマーケティング事業	1,182	—	—
営業利益	547	630	+15%
経常利益	556	630	+13%
親会社に帰属する当期純利益	407	450	+11%
EBITDA ¹⁾	607	670	+10%

→ 24ページ

1. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

2027年7月期 連結業績予想（サービス別）

- ・ コンサル開発サービスでは、AX（AI transformation）戦略テーマへの大型かつ上流プロジェクトへの移行
- ・ 生成AIの早い動向に 대응するためのR&D強化、および FDEと呼ばれる伴走支援・提案機能の強化を実施
- ・ 正社員10名の純増、および新卒・若手人材の獲得と育成を実施

連結業績予想（2026年7月期通期は連結除外となるデジマ事業を除く）

	2026年 7月期通期	2027年 7月期通期 予想	前年比
売上高（百万円）	1,811	3,200	+77%
AI活用コンサルティング・ AI開発サービス	1,452	1,900	+31%
人工衛星データAI 解析サービス	166	250	+51%
AI保守運用 (MLOps)サービス ¹⁾	192	250	+30%
創研情報 (内部売上を除く)	—	800	—
営業利益（百万円）	506	630	+25%
人員数（人）	128	138	+10人

1. 前期までの「AIライセンス提供サービス」の名称を変更

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
 - ・ AXコンサル・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
金融向けチャットAI、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
 - ・ 大手企業との連携強化し事業拡大、および
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、前年から拡大を想定

中期目標 Ridge-i単体事業

- Ridge-i単体の中期目標を設定。(連結業績の大半は、Ridge-i単体の売上および収益性に影響されるため)
- 売上+10%をベースラインとして設定し、それを上回るための経営努力と体制拡充を行う
- 営業利益は25%と昨年度と同様の利益体質を目指す
- 人材採用、外注パートナー、M&A等の体制強化の実現性が高まったタイミングで、目標の引き上げを検討する

Ridge-i単体事業 中期目標(ベースライン)

	2027年 7月期	2028年 7月期	2029年 7月期
売上高(百万円)	2,400	2,600	2,800
営業利益(百万円)	600	650	700
営業利益率	25%	25%	25%

中期目標の考え方

① 2027年7月期

- 業績予想数値(24ページ)に基づくもの
- 前期2026年7月期の業績推移を継続しつつ、既存顧客の想定案件と新規案件獲得目標を集計して目標設定

② 2028年7月期&2029年7月期

- 既存顧客の継続・拡大を最重要目標に設定
- 収益性の高い案件に集中し、営業利益率を維持しつつ業績拡大を目指す

③ 中期方針

- コアのAI事業(単体事業)のみでも、中長期的に継続して年10%を超える売上成長を目指す



目次

1. 2026年7月期 連結業績

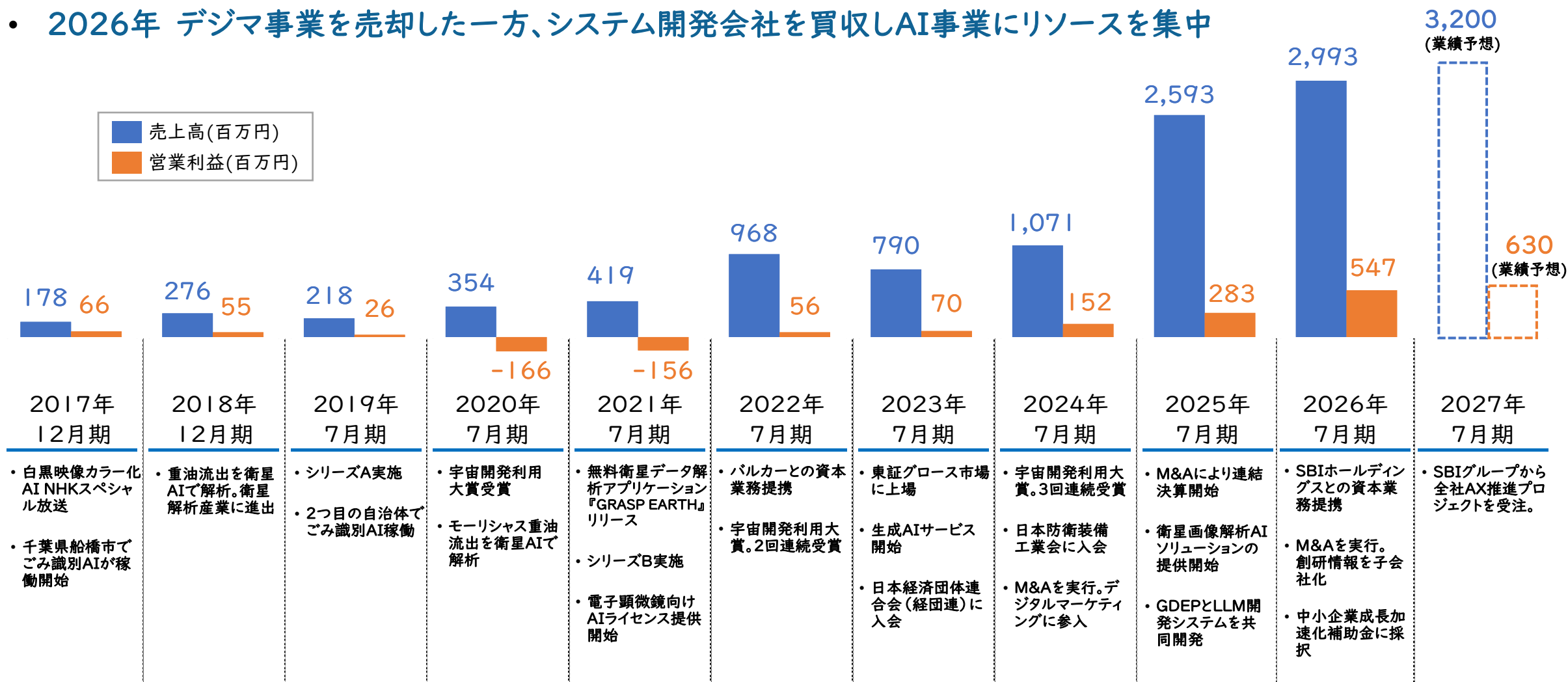
2. 2026年7月期 セグメント別業績

3. 2027年7月期 業績予想

(参考) 補足情報

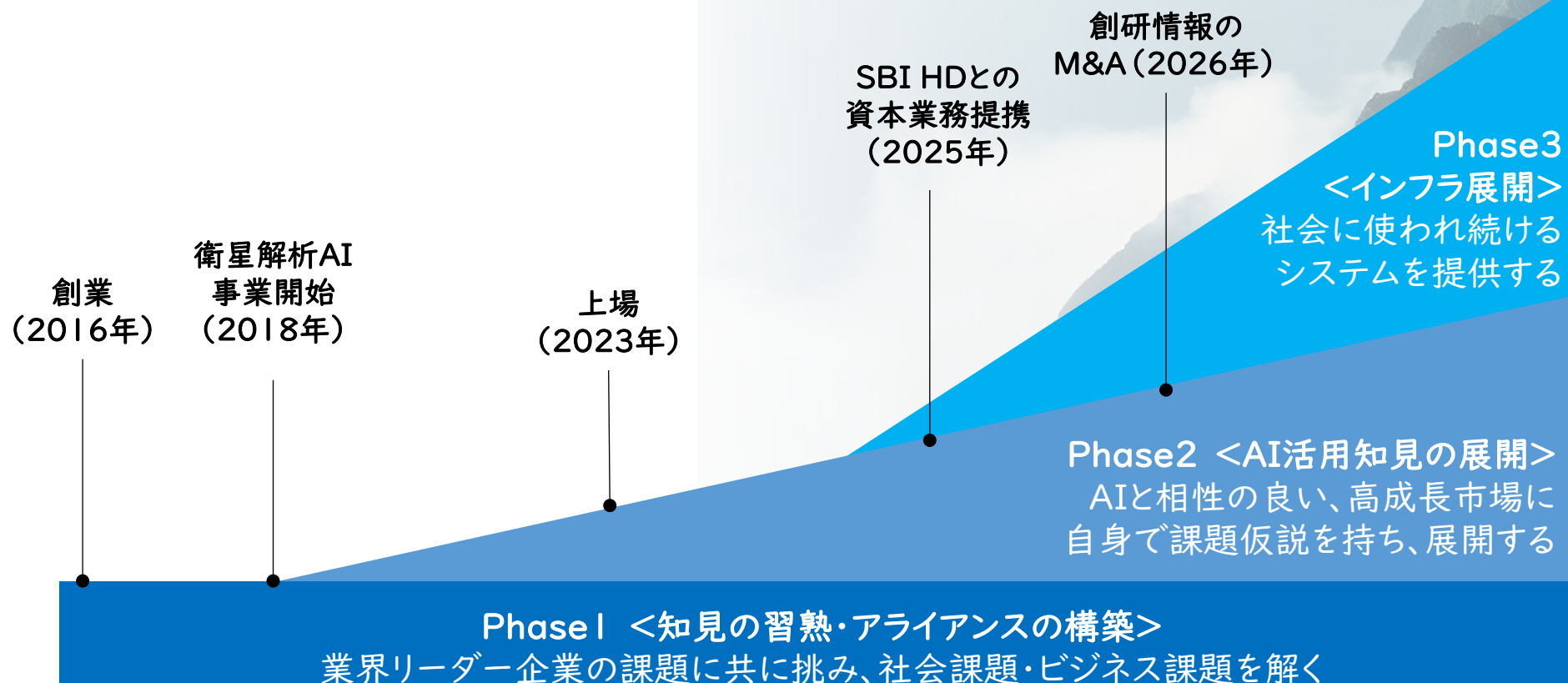
設立からの業績推移

- 創業から10年。売上高およ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
- 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
- 2026年 デジマ事業を売却した一方、システム開発会社を買収しAI事業にリソースを集中



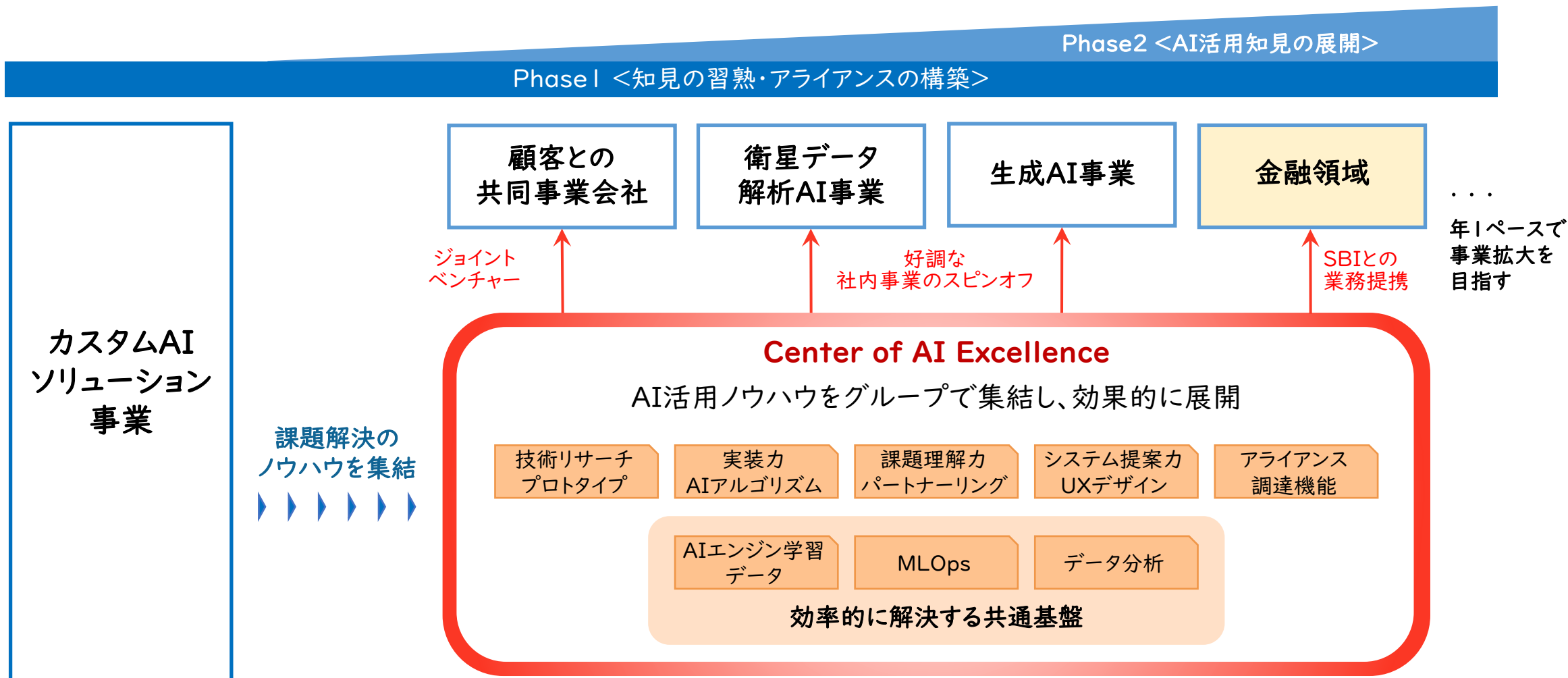
中長期展望 Ridge-i 創業からの流れと未来

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



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
人員数	139名（連結） 2026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	創研情報株式会社

経営陣

代表取締役社長 創業者
常務取締役
取締役
社外取締役
社外取締役
社外取締役
社外取締役（常勤監査等委員）
社外取締役（監査等委員）
社外取締役（監査等委員）

柳原 尚史
市来 和樹
中井 努
西村 竜彦
木下 祐介
木村 紀義
松本 範平
櫟本 健夫
齊藤 友紀



技術顧問

玉木 徹（画像処理）
小野 峻佑（最適化）
小津野 将（強化学習）
久保 幹雄（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



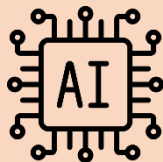
カスタムAIソリューション事業



AI活用コンサルティング・ AI開発

主な契約

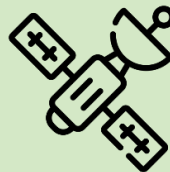
- DX、AI活用アドバイザリー
- AIシステム提案
- AI PoC、プロトタイプ作成
- AIシステム開発



人工衛星データ AI解析

主な契約

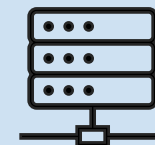
- 衛星活用アドバイザリー契約
- GRASP EARTH Forest レポートの提供
- AI解析エンジンの開発
- AI解析レポートの提供



AI保守運用 (MLOps)

主な契約

- 運用保守、追加学習支援
- AIの使用量、利用台数に応じたライセンスフィー
- パートナー企業の事業収益に応じたレベニューシェア
- 蓄積したデータの分析



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

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



荏原環境プラント株式会社



日鉄エンジニアリング株式会社

セブン-イレブン・ジャパン

JAMSTEC

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

日立製作所

三菱電機

JAXA

国土地理院

経済産業省

生成AI開発プロジェクト実績・進行中一覧

活用モダリティ: 文 テキスト 画 画像 表 テーブル

フェーズ: 構想・企画 開発/PoC パイロット利用 運用・保守・改善

顧客接点・新規事業/サービス創出

文	消費者向けスマホチャットアプリの開発・保守運用 大手消費財メーカー	進行中 運用・保守・改善
文	チャットアプリの会話ログ分析ツール 大手消費財メーカー	進行中 運用・保守・改善
文	Webサービス向けカスタマーサポートChatbot 大手金融関連	進行中 開発/PoC
文	顧客行動変革に向けた会話ログ分析 大手金融関連	進行中 開発/PoC

科学研究・公共領域

文 画 表	気候・海洋分野の物理シミュレーション解析Agent 国立研究開発法人(JAMSTEC)	パイロット利用
文 表	地球デジタルツイン構想の生成AI活用基盤 国立研究開発法人(JAXA)	パイロット利用
文 画 表	数値シミュレーションRAGツールの構築 国立研究開発法人(JAMSTEC)	パイロット利用

設計・エンジニアリング

文	設計品質向上のための社内技術知見検索ツール 大手自動車メーカー	開発/PoC
文 表	FMEA自動生成による部品設計のリスク予測支援 大手自動車メーカー	開発/PoC
文 画	製造分野の物理シミュレーション結果解釈Agent 大手自動車メーカー	パイロット利用
文 画	大規模・高解像度の画像・図面の要素検索基盤 大手自動車メーカー	パイロット利用

AI基盤モデル活用

画	拡散モデル組込みの高精度物体認識AIモデル 国内企業	開発/PoC
画	拡散モデルによる人エデータ増幅・精度検証 社内R&D	運用・保守・改善

業務効率化・ナレッジ活用

文	ブランド関連社内問合せ対応支援ツール 大手電機メーカー	開発/PoC
文	技術部門問合せ効率化のプロトタイプ開発 大手部品メーカー	開発/PoC
文	技術部門への問合せ自動化 大手産業材メーカー	開発/PoC
文	生成AI活用による技術レポート作成の省人化 スタートアップ	構想・企画

AI基盤モデル学習・ファインチューニング

文	独自の日本語LLMのスクラッチ開発 社内R&D	開発/PoC
文 画	VLMのファインチューニング 社内R&D	開発/PoC
文 画	専門業務向けVLMのファインチューニング 大手自動車メーカー	パイロット利用
文	気候・海洋特化型LLMのファインチューニング 国立研究開発法人(JAMSTEC)	パイロット利用

数理最適化技術の開発・導入事例

I. 製造・サプライチェーン



荷積み計画の自動立案

▶ 物流倉庫運営企業

3D Bin-Packing × 自動出荷システム連携で自動化

期待効果: 積載効率 向上 / 輸送回数・燃料費 削減



生産・配送の統合計画

▶ 製造業・素材加工メーカー

川上から川下までの複数工場の加工と配送のコスト最小化

期待効果: リードタイム 短縮 / 総コスト 圧縮



素材の歩留まり最大化

▶ 製造業・素材加工メーカー

材料の最大利用に向けた切断配置+現場運用UI

期待効果: 歩留まり 向上 / 材料費 削減

II. 施設・空間設計



物流倉庫レイアウトの自動生成

▶ 倉庫建設・設計会社

敷地から倉庫の柱割・通路等を自動設計

期待効果: 設計工期 短縮 / 資材コスト 削減



店舗・小規模図面の自動設計

▶ 建築会社・インテリア設計者

動線・安全制約を反映、CAD連携で自動生成

期待効果: スペース活用率 向上 / 顧客満足度 改善



大規模施設の送迎運行計画

▶ 施設管理・運営事業者

需要予測 × ルート × 時刻表の一体設計

期待効果: 待ち時間 短縮 / 運行台数・燃料費 削減

III. 計画・組織オペレーション



保全・工事スケジュールリング

▶ プラント設備保全部門

作業割当と優先度を踏まえた日常保全の計画生成

期待効果: 処理工事件数 増加 / 配置効率 改善



全社の人材配属計画

▶ 大企業・人事部門

スキル・志向・部署ニーズの多目的マッチング

期待効果: 配属満足度 向上 / 早期離職率 低下



大型設備の協調運用計画

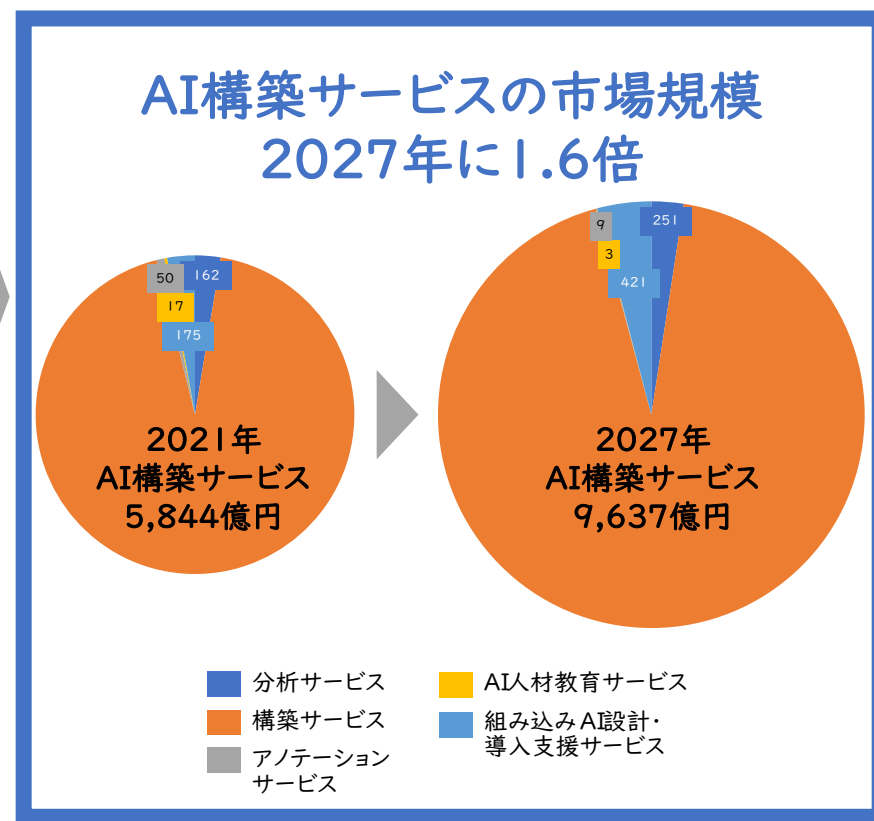
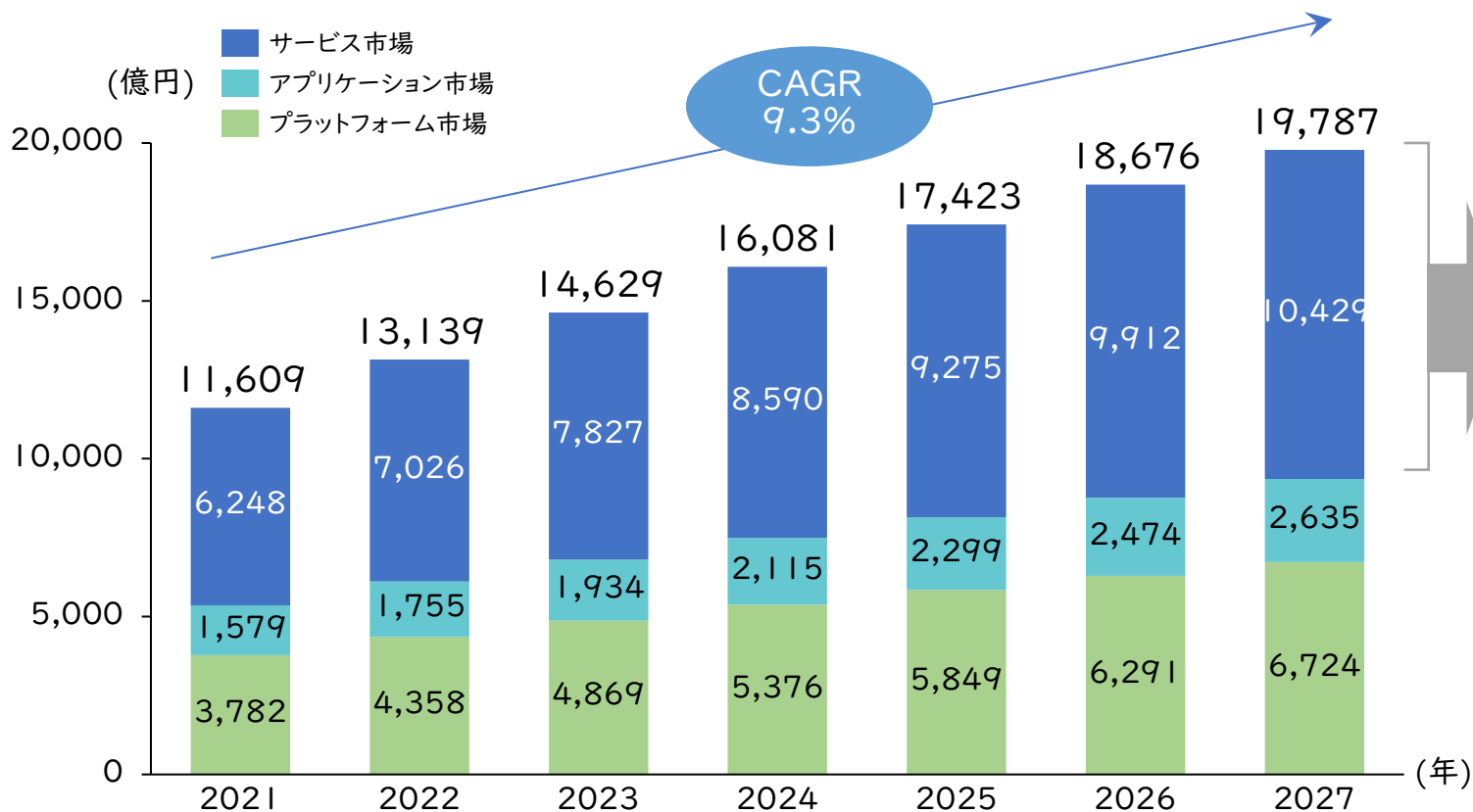
▶ プラント運営事業者

複数機器の協調運用と需要予測の統合運用計画

期待効果: 運営収益 向上 / 計画作成工数 削減

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

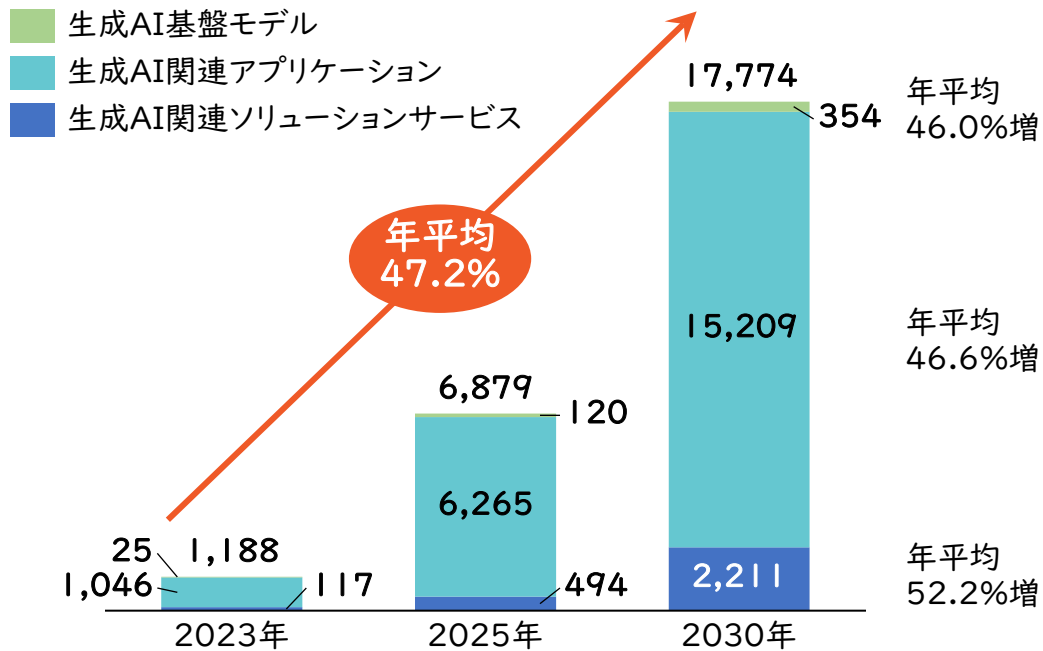


事業環境② 生成AIの誕生により、参入できるマーケットが急速に拡大

- 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

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

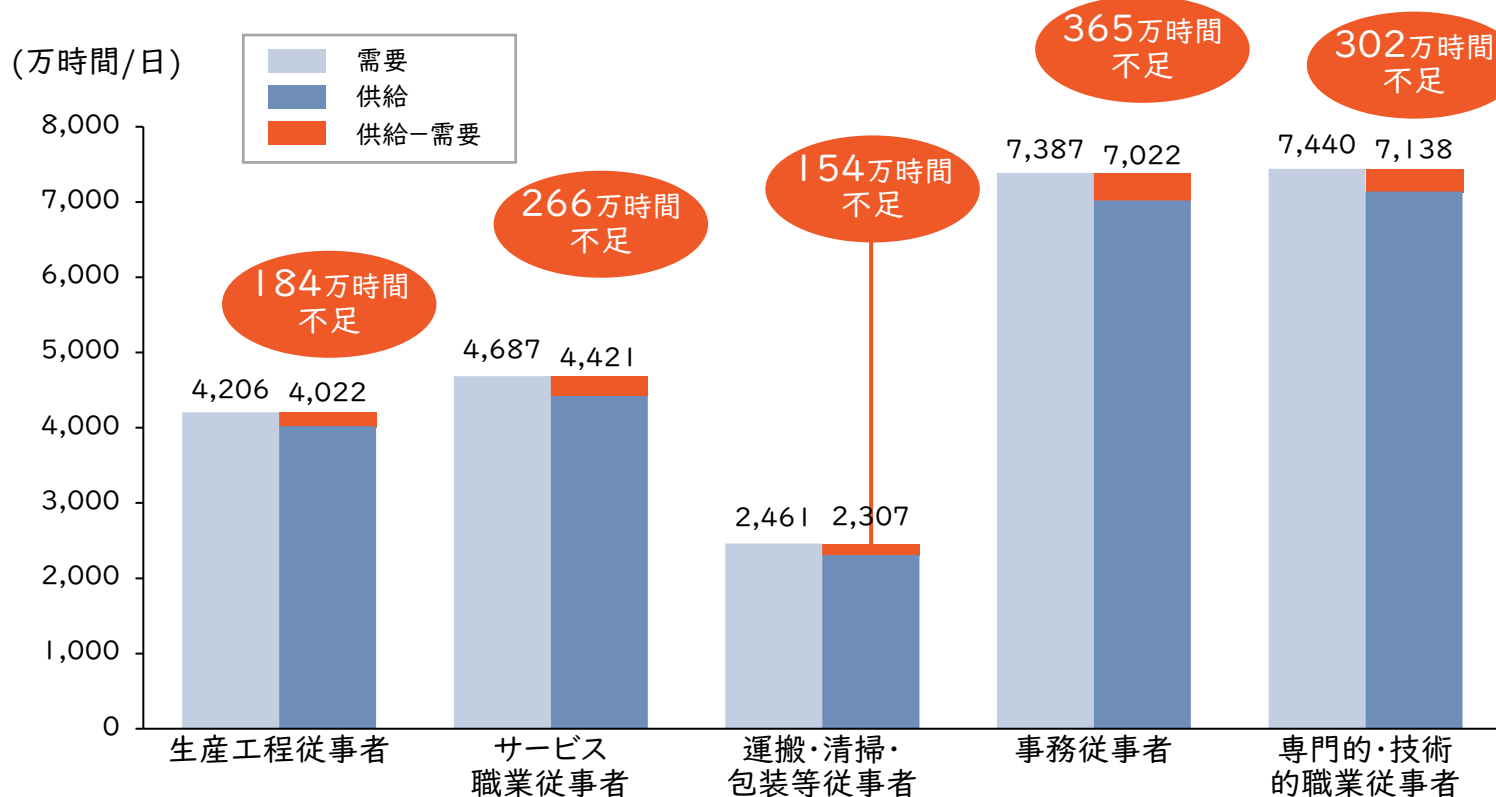
LLM 共同開発

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 人材不足の解消およ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

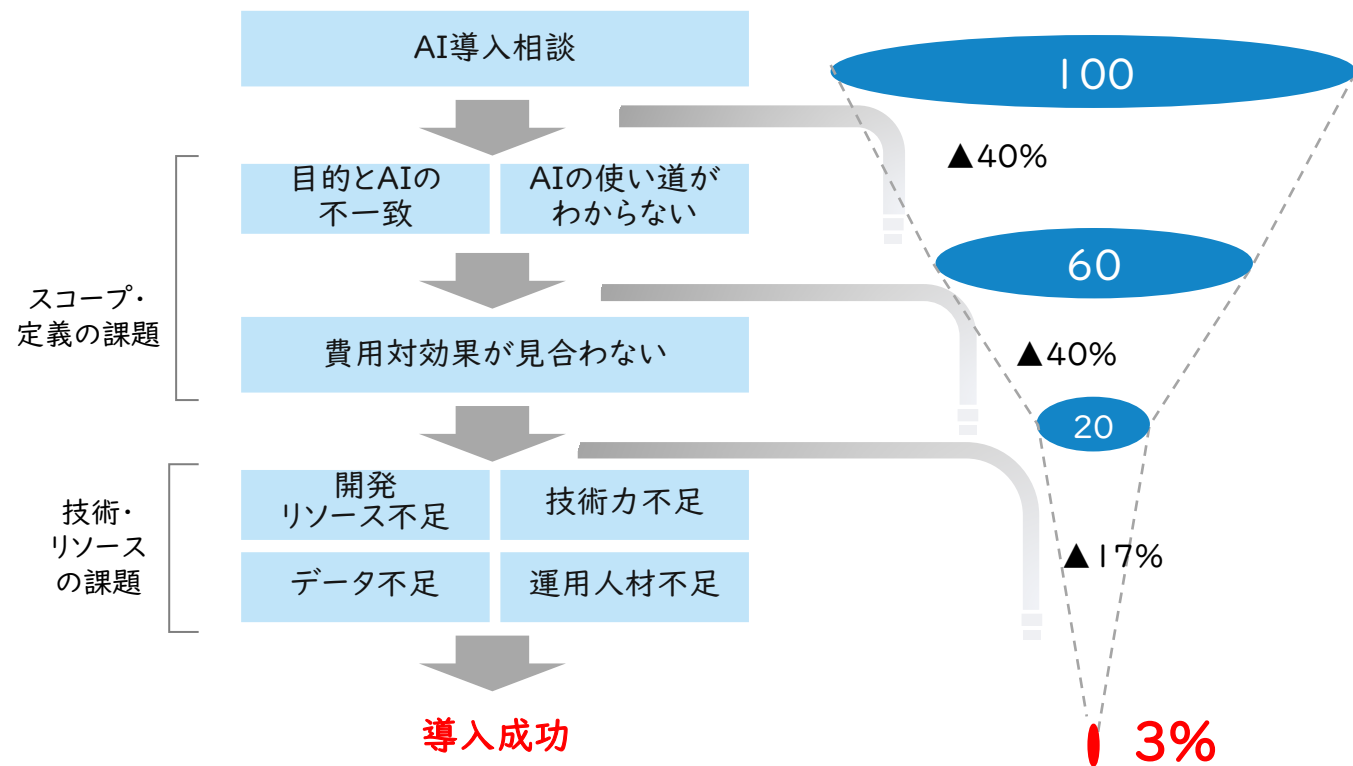
市場規模 2.1兆円

(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

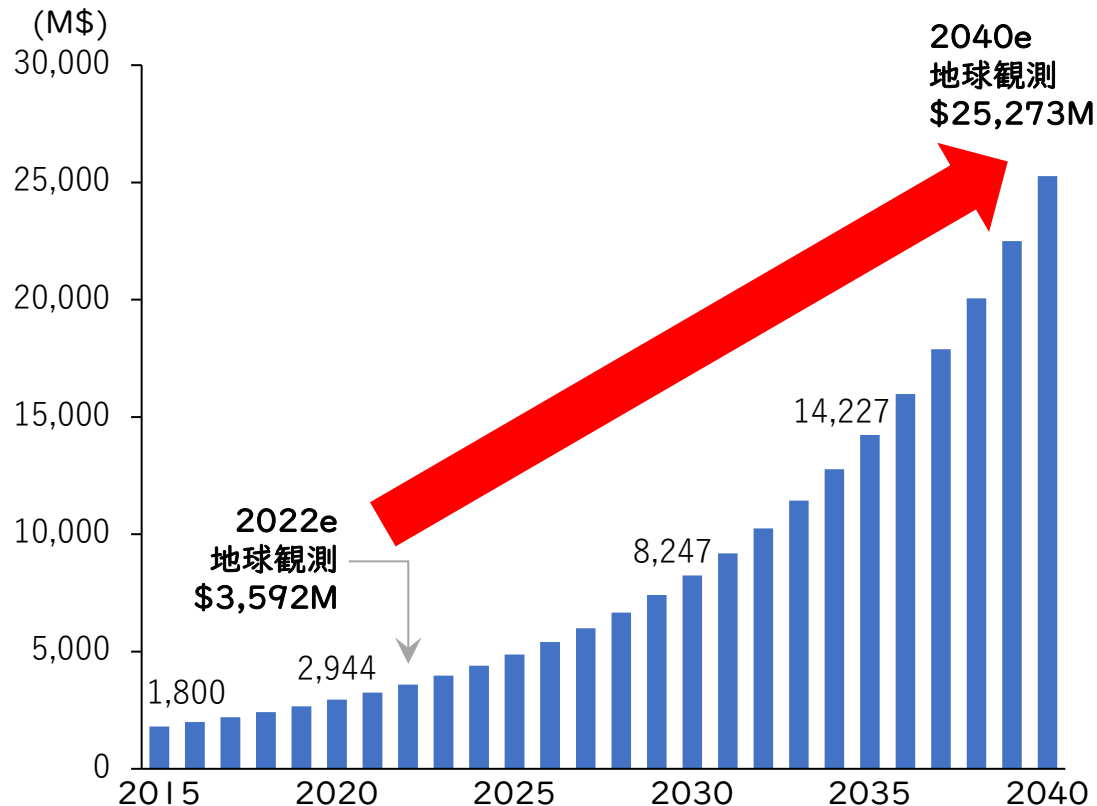
両者の課題

- 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
分析依頼および協業提案が急増

Ridge-iのマルチバンドAI



内閣府主催
宇宙開発利用大賞
日本初の
3連続受賞

AI活用コンサルティング・AI開発（事例）

SBIグループの全体AX戦略の策定から推進までトータルで支援

概要



SBIホールディングス株式会社様と連携し、グループ全体のAX戦略の策定から実行支援までを一体で推進。
AIネイティブ組織変革により、意思決定の質とスピードを高め、全社的なAX推進体制の構築を支援。

取り組み内容

✓ AX戦略策定

経営層と連携し、グループ全体方針と実行計画を策定

✓ AI改革テーマの整理・優先順位付け

グループ横断で施策整理・優先順位付けを実施

✓ グループ全社員へのClaudeの展開・活用支援

✓ AI人材育成・組織強化・組織再編

✓ Anthropic協業等を通じた、 AIエージェントサービスの研究開発



概要



株式会社SBI証券様と連携し、チャット機能をAIエージェントと最新のUX設計で刷新。ユーザーにとって使いやすく分かりやすいサービスの実現を目指す

取り組み内容

✓ 生成AIとユーザー接点を組み合わせたサービス設計

- ・AIチャットボットを組み込み、問い合わせに対して、スムーズな課題解決を支援。
- ・自己解決できる仕組みを構築し、問い合わせ負荷の軽減とユーザー利便性の向上。

✓ 問い合わせデータの分析と継続的な改善

- ・チャットログや問い合わせデータを蓄積・分析し、課題箇所を可視化。
- ・FAQやチャット応答を継続的に改善し、回答精度と解決率を向上。

✓ 業務変革につながる運用設計

- ・問い合わせ件数や対応状況を継続的に確認し、改善サイクルを運用。
- ・チャット対応範囲を拡大し、問い合わせ件数と業務負荷を軽減

AI活用コンサルティング・AI開発（事例）

「AIごみクレーン」 ごみ焼却運転を完全自動化

概要

荏原環境プラント株式会社様との共同プロジェクトにより、AIを活用したごみ質認識技術を開発。

ごみピット内の多種多様なごみをカメラで捉え、AIによって攪拌状況等を識別し、高度制御装置でピット内のクレーン操作を判断、自動運転を実現。

自動化開発において重要課題であった「運転員の眼」の代替に対し、ディープラーニングを用いたごみ識別AIの開発に成功。

プロジェクトの成果

- ✓ ごみ質をピクセル単位で認識し、ごみピット内のクレーン稼働時間の9割を自動化
- ✓ 熟練オペレータのノウハウを再現
- ✓ 複数施設で無事故稼働中

主な実績

2018年、全国初の公共インフラでのAI利用が認められ、ディープラーニング大賞を受賞。



導入前

24時間ほぼ人手で運用

導入後

自動化・発電の安定化

AI

- ごみ種別を分析する画像AI
- 投入タイミングの最適化AI
- 燃焼反応をみる動画AI

防衛・安全保障での実績をHPで公開。衛星AI技術を、インテリジェンスサービスへと展開

- 安全保障テーマで、すでに導入実績のある国内AIベンダー
- 内閣表彰を受けたAI技術を核としたプロダクトと、DX・AXで培った高度なカスタマイズ開発体制

防衛・安全保障 × AIサービス

5 年以上 防衛領域での継続支援	20 以上 関連技術を用いた衛星画像解析 AIプロジェクトの数	3 回 内閣府宇宙開発利用大賞 受賞 関連技術の受賞 (2020/2022/2024)	150 超 AI・DXプロジェクト実績(全社)
----------------------------	--	---	-----------------------------------

株式会社日立製作所

株式会社エム・シー・シー

その他の企業様

安全保障業界特有の課題

01

セキュアな環境でも最新のAIを使いたい

最新のAIサービスはクラウド利用を前提としているものが多く、安全保障の現場では利用が難しい場合があります。オンプレミス環境でAIシステムを構築し、運用するハードルは高く、実装に至らないまま止まってしまうケースが少なくありません。

02

画像・電波・ 文書などマルチモーダルデータを 横断した分析がしたい

安全保障の現場では、衛星画像・電波・文書など多種多様なデータを横断したインテリジェンス抽出が求められます。しかし、日々増え続けるデータ量は人手で確認できる範囲をはるかに超えており、重要な兆候を見逃すリスクが高まっています。

03

安心できる国内ベンダーと連携したい

安全保障の現場では、既存のデータ・業務フローに合わせてカスタムする必要があります。海外製品は経済安全保障上の懸念や国籍の要件により導入・保守が難しいケースがあります。安全保障の現場を理解し、導入・保守まで依頼できる国内ベンダーが限られています。

サービスと強み



APPROACH 01

プロダクトを起点とした素早い現場への導入

Ridge-iが開発したプロダクトを元にシステム設計を行い、検証から導入までの期間を短縮します。改修・保守までRidge-iのエンジニアが伴走し、現場でのAI活用を支援します。

開発例

- Zeusを用いた報告書作成支援ツールの設計・開発支援
- Ridge SAT Image Analyzerを用いた衛星画像システムの設計・開発



APPROACH 02

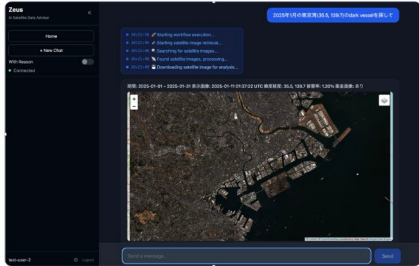
企業ごとのニーズに合わせたカスタマイズのAIシステムの開発

ユーザーの要望、運用状況をヒアリングし、要件にあったAIシステムをオンプレミスで構築します。これまでに安全保障領域に限らず150件以上のDXプロジェクトの実績があります。

開発例

- 衛星画像解析AI (SAR・光学・熱赤外) の開発
- 電波を解析するAIシステムの開発
- オンプレミス環境でのAI運用基盤 (MLOps) 構築
- 大規模言語モデルのファインチューニング

Zeus

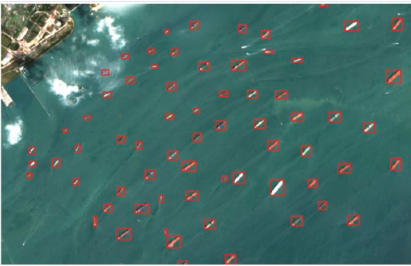


ZeusのGUIの例

Contains modified Copernicus Sentinel data (2026) processed by Ridge-i

チャット形式で、衛星データを含むマルチモーダル解析を実行できる オンプレミス対応可能なAIエージェント

Ridge SAT Image Analyzer



Ridge SAT Image Analyzerを用いて船舶検出を行った例

Contains modified Copernicus Sentinel data (2026) processed by Ridge-i

オンプレミス環境でAIモデルの学習から改善まで MLOpsのサイクルが完結する 衛星画像解析ソリューション

URL: <https://ridge-i.com/business/space-intelligence/>

©2026 Ridge-i All Rights Reserved. 43

AI保守運用（事例）

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AI技術

概要

電子顕微鏡を利用した半導体製造工程における外観検査では、高精度かつ効率的な位置合わせと検査の自動化が求められる。日本電子株式会社様との共同プロジェクトにより、画角内に写っていないパーツの位置を周辺情報から高精度に推定するAI技術を開発。従来、熟練技術者の経験に頼っていた位置合わせ工程を自動化し、検査プロセスの効率化を実現。

技術の特徴

✓ 画角外パーツの高精度推定

対象パーツが画角の外側にある場合でも、画像内に映り込む周辺構造の情報を手がかりに、パーツの現在地を正確に特定。

✓ 自律的なアライメントによる自動化

画角内に周辺情報が一部でも含まれていれば、AIがパーツ位置を推定し、自動的に画角中央へ移動させる制御を実現。これにより、従来は熟練技術者が手動で行っていた位置合わせを不要にし、人手を介さない外観検査を可能に。

✓ 「探す手間」の削減による検査効率の向上

対象を探索する時間を削減することで、検査プロセス全体のスピードを向上。電子顕微鏡画像下でも安定して動作する、実用性の高いAIモデル。

活用シーン

✓ 半導体製造・研究開発における外観検査

画角外パーツの位置推定により、検査対象の特定を効率化

✓ 製造ラインにおける高精度位置合わせ（アライメント）

位置合わせ工程の自動化により、人手作業の削減と作業の標準化を実現

✓ 透過電子顕微鏡（TEM）による自動撮影

位置推定技術を活用し、撮影工程の自動化と連続運用を支援

