



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)

2026年10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

	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**
- ・ **9月 初の株主還元施策を発表（自社株買い 4.5億円上限）**

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
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。



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

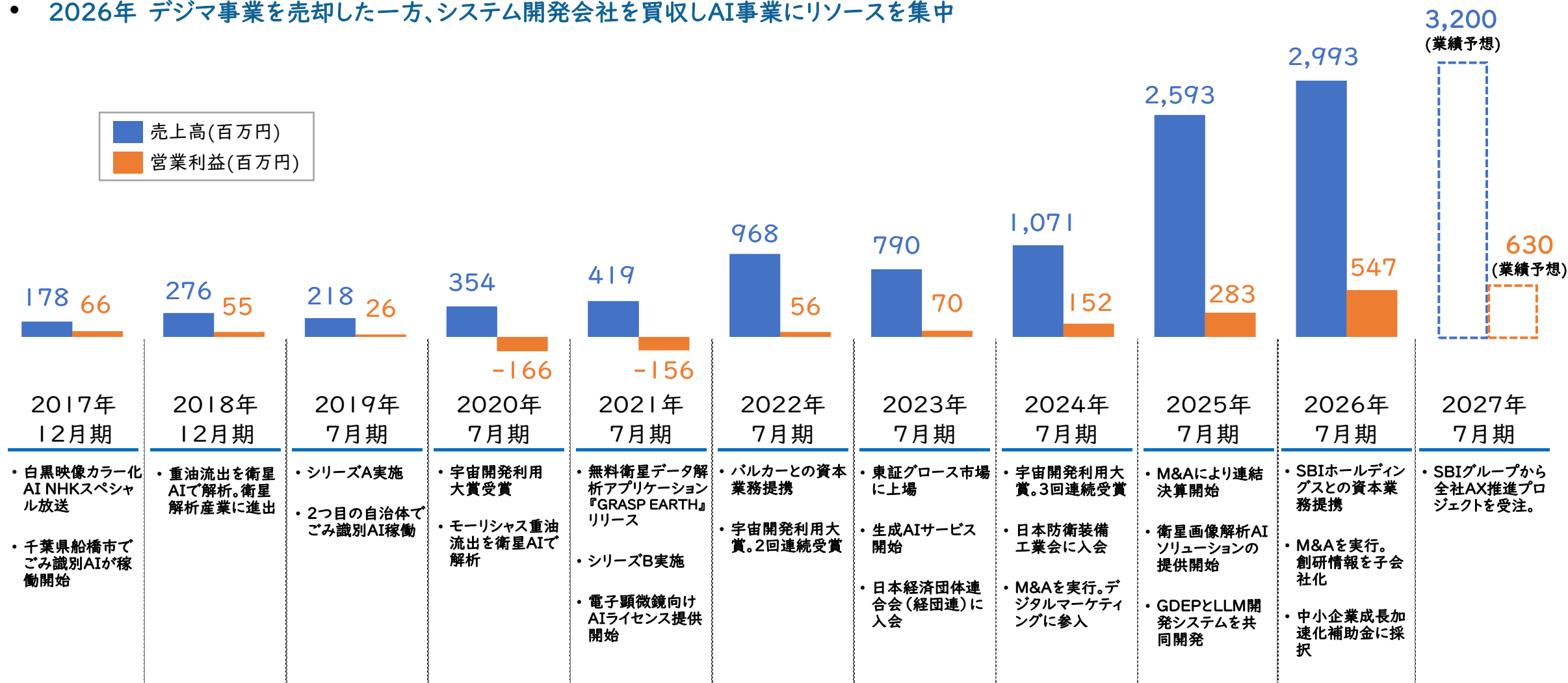
業界のリーディング
カンパニー

- ・ 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

- 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**



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



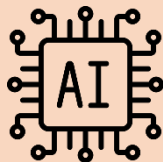
カスタムAIソリューション事業



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

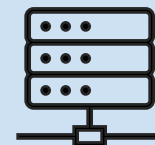
- 衛星活用アドバイザリー契約
- GRASP EARTH Forest レポートの提供
- AI解析エンジンの開発
- AI解析レポートの提供



AI保守運用 (MLOps)

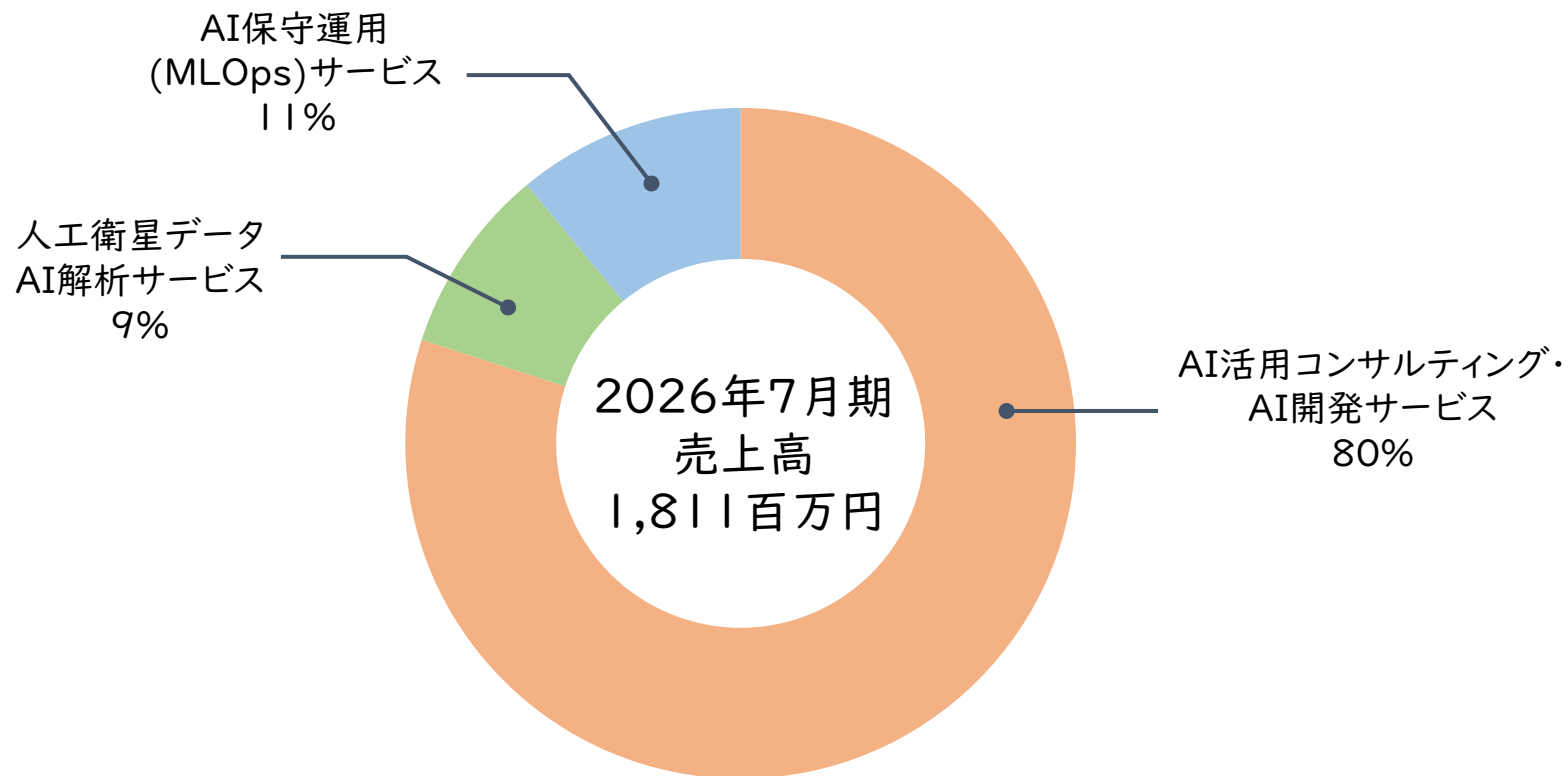
主な契約

- 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



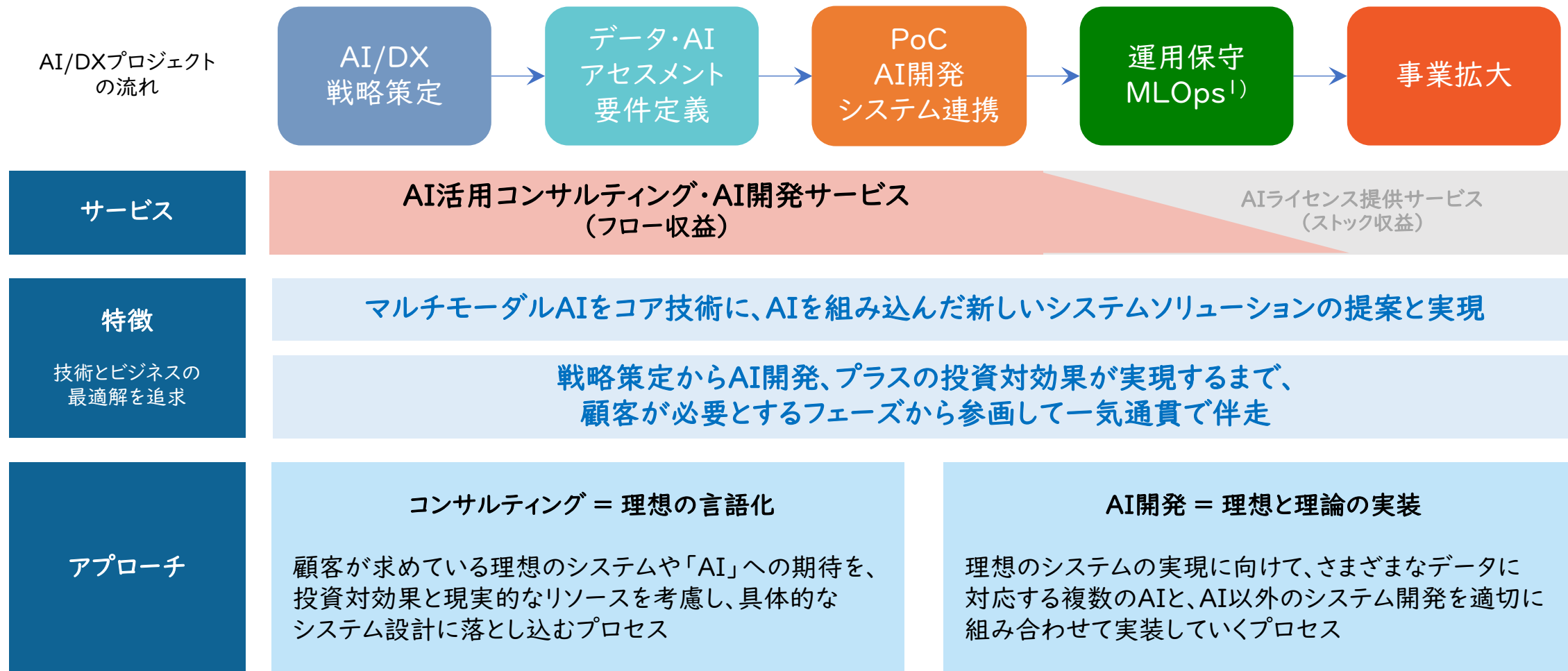
売上構成

2026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80%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SSION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

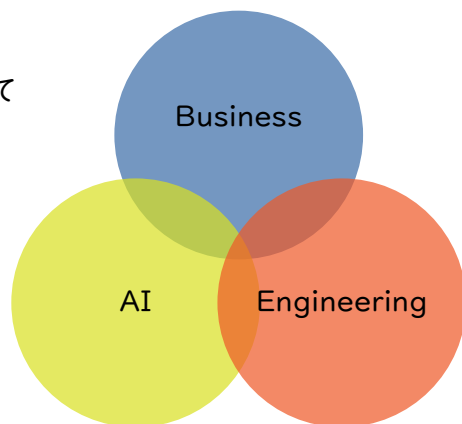
- ディープラーニング・機械学習・最適化など幅広い分野に精通
- 少ないデータで高精度を実現
- ラベルなしデータにも対応できる、独自のAIとノウハウを保有
- 特許、国際学会論文多数

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

エンジニア

(機械学習エキスパート)

- 卓越したエンジニアリングスキル
- 幅広いAIの知見と蓄積された実用的なAI実装ノウハウ

リサーチ エンジニア

- 高いリサーチ能力とエンジニアリング能力
- 最新の研究成果を素早く実用化

研究者

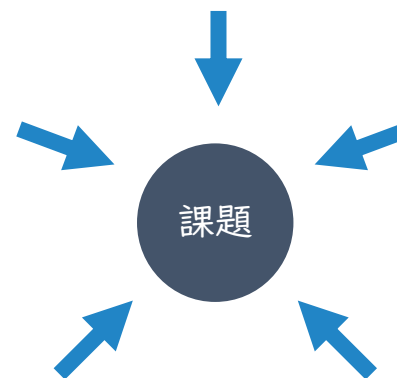
- 情報理論・信号処理・機械学習の研究者
- 難関国際学会での採択経験

テクニカルソリューション アーキテクト

- ビジネスとエンジニアリングの双方を熟知
- 最適な技術を選択し組合せを提案

ビジネスコンサルタント

- お客様の課題を的確に設定
- 技術課題に落とし込む設計力



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

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、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



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

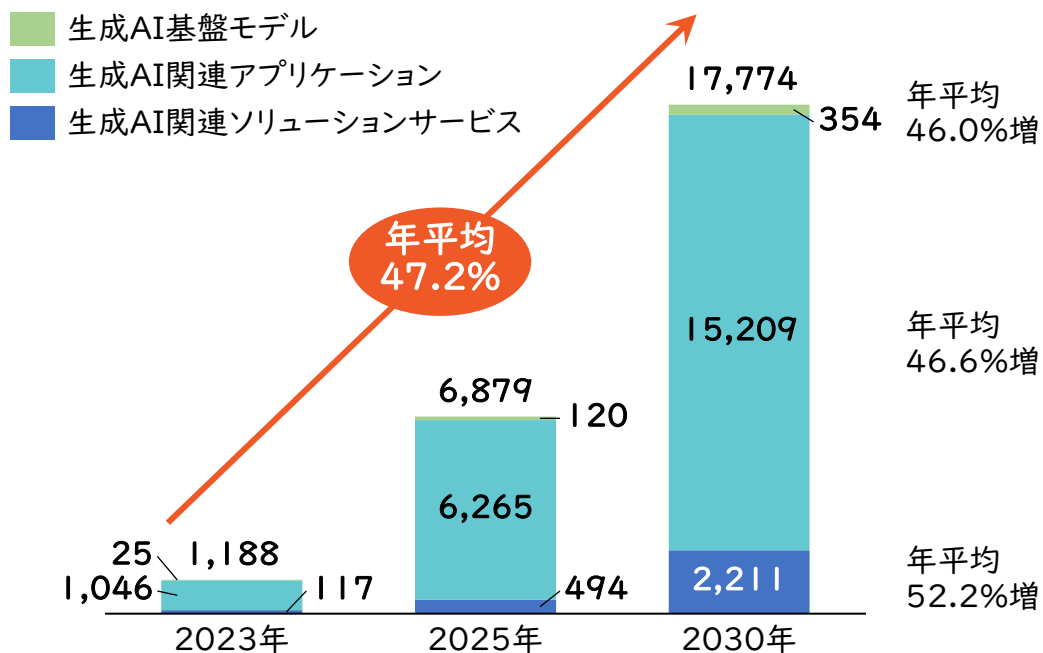
財務情報

事業環境① 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

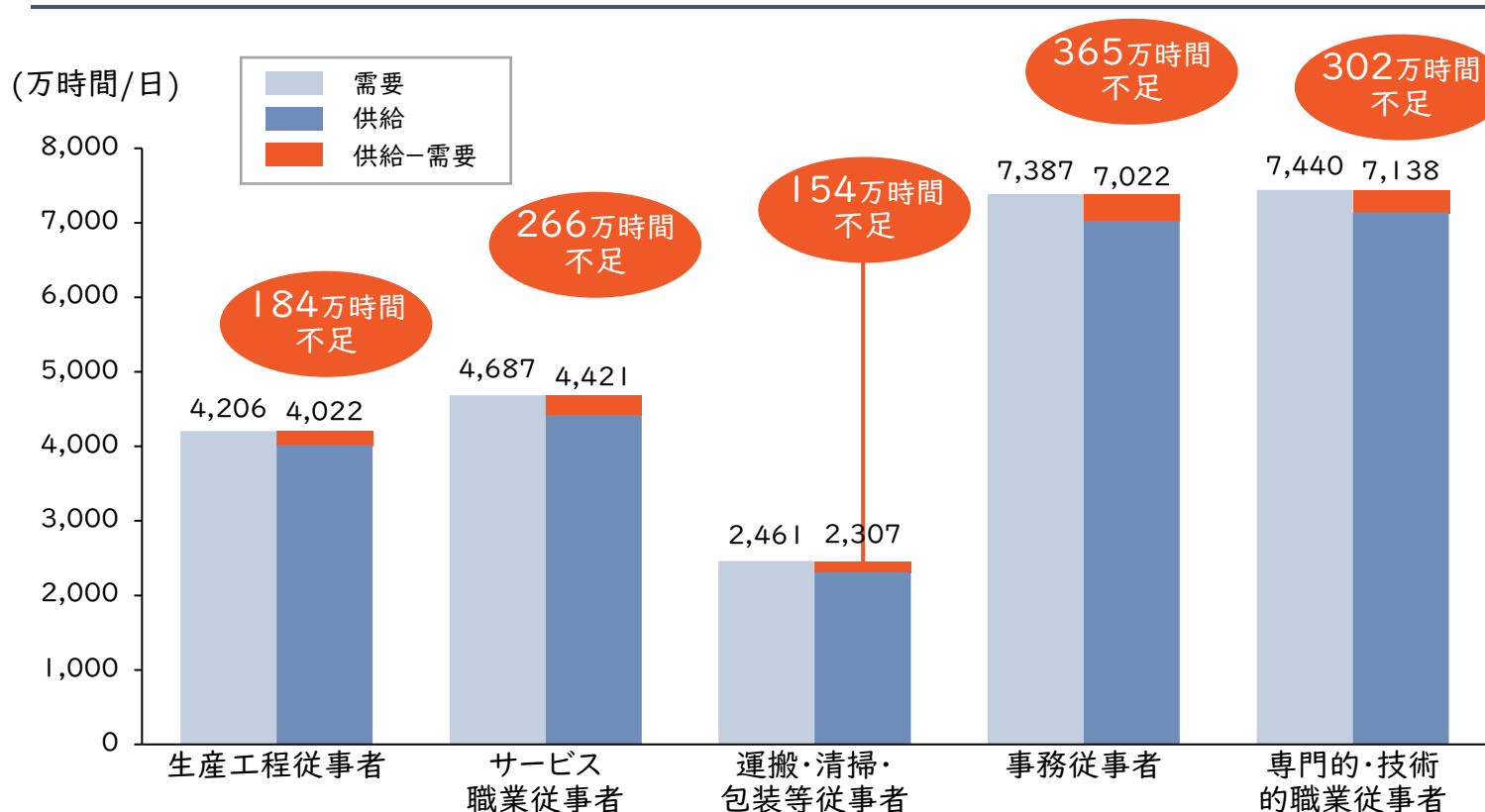
2026年7月期の生成AI関連の取り組み 一例

SBI証券様	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。
ヘルスケア業界 消費者向け アプリ	MLOps (AI運用設計) により、AIモデルの進化と商品変化に対応。“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、パーソナライズ体験を提供。
大手金融 コンシューマー 向けアプリ	業務固有の法規制やノウハウに合わせたモデルを開発、セキュリティ・ガバナンス設計により不適切な回答を徹底的に排除。
JAMSTEC LLM 共同開発	国立研究開発法人海洋研究開発機構 (JAMSTEC)、高知大学と将来の気候予測データと地域の知見を統合し、自治体の意思決定をサポートする大規模言語モデル (LLM) を共同開発。

事業環境② 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

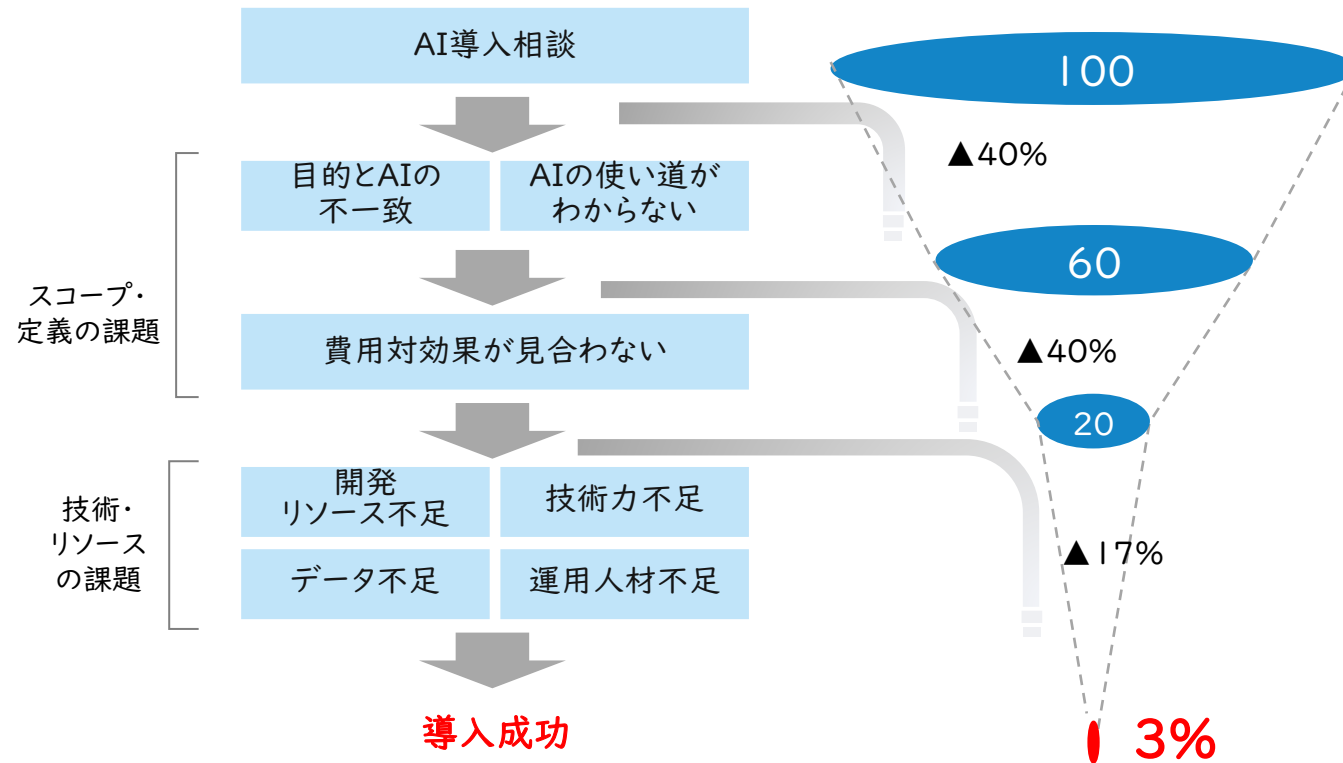
市場規模 2.1兆円

(302万時間/日 × 時給1,917円 × 365日)

事業環境③ 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

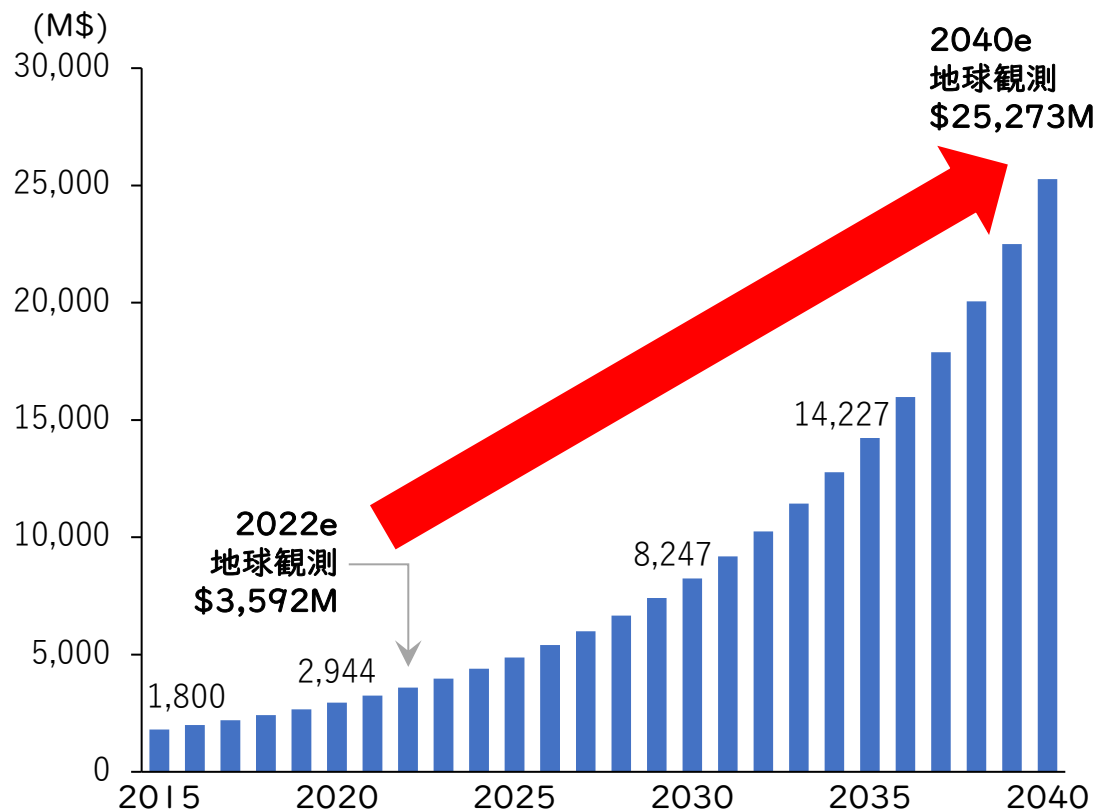
両者の課題

- 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④ 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



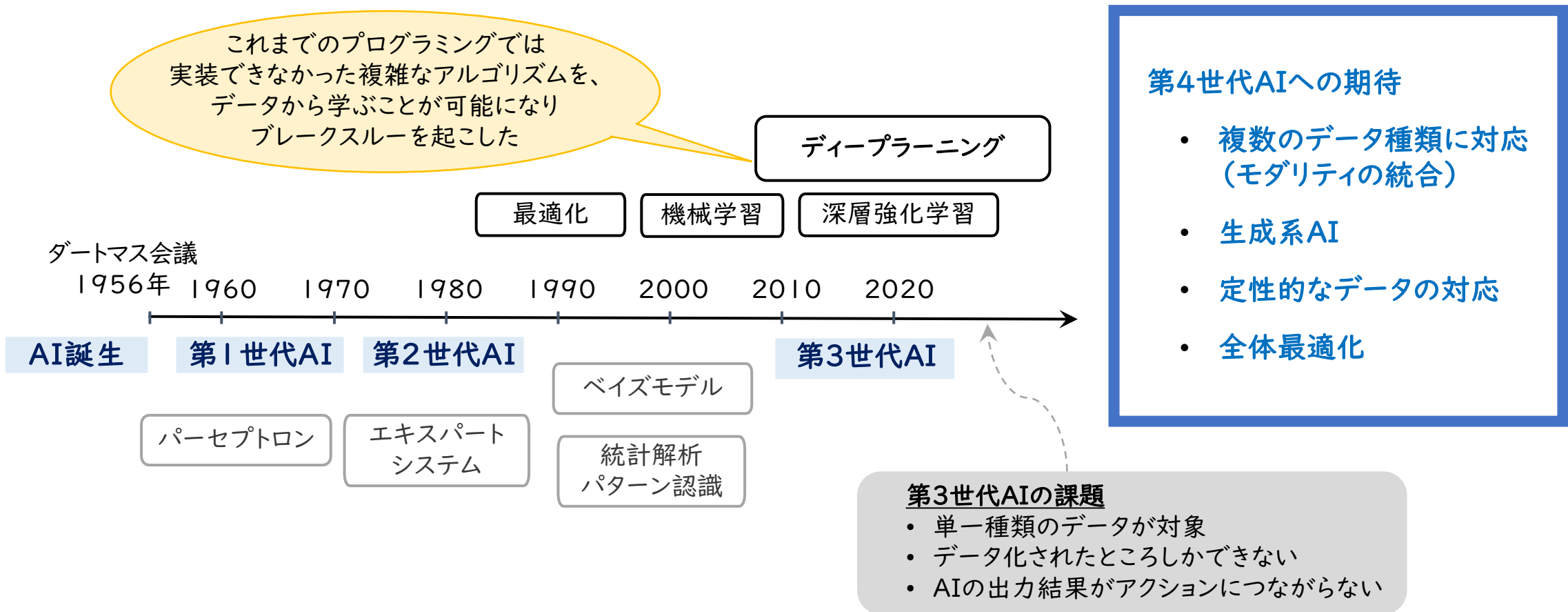
内閣府主催
宇宙開発利用大賞

日本初の
3連続受賞

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





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

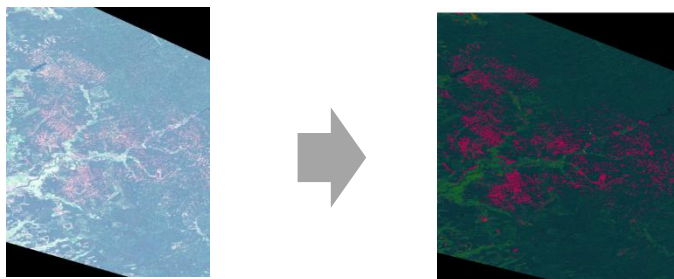
ないものを創る。市場にまだないAIソリューションを生み出す力

地上波放送で初めて使われた 白黒映像カラー化AI



2017年にNHKスペシャルの戦後特集で、地上波でのAI利用として初利用。話題に。

衛星画像からAIで災害分析 土砂崩れ解析AI



©Airbus DS /Spot Image (2018)

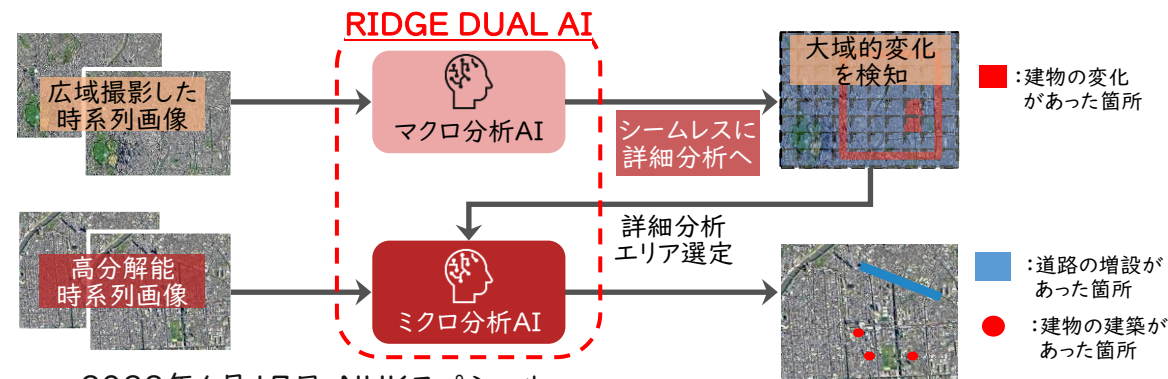
2018年 衛星画像にAIを初めて国内で活用した貢献が認められ、第4回 内閣府 宇宙開発利用大賞 経済産業大臣賞を受賞。
その後も2時点の衛星画像の差分検知技術で、第5回 環境大臣賞、第6回 国土交通大臣賞と宇宙開発利用大賞を3連続受賞。

ごみ焼却運転を完全自動化 AIごみクレーン



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。

衛星画像から世界差分検出 RIDGE DUAL AI



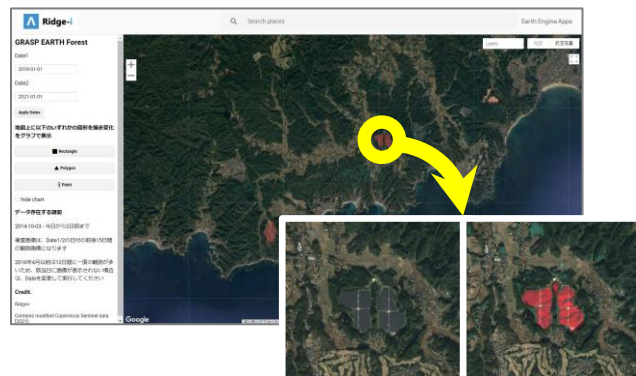
- 2022年4月17日 NHKスペシャル「忘れられゆく戦場～ミャンマー 泥沼の内戦～」にて活用
- 2025年2月1日、8日 テレビ東京「ブレイクスルー」にて2日間にわたり紹介

経営課題を解決する、高度なAIソリューションを創る企業

ごみの焼却運転
完全自動化AI
全国 6自治体に導入済み



人工衛星画像による
全世界 変化検知AI
JAXA・国土地理院



職人の目を再現する
官能評価AIエージェント
自動車製造業 等



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

地図の更新に6ヶ月

更新が2ヶ月で可能+データコスト削減

- 日本中で地形変化を抽出するAI
- 航空写真を取得し統合するAI
- 変化内容を地図情報に変換するAI

品質評価が属人的・定年問題

再現+AIエージェント派遣で現場判断

- 一流評価者のもつ数万軸のAI
- 動画・画像・音のマルチモーダルAI
- 人間のゆらぎを学習する特別なデータ

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	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	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	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	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

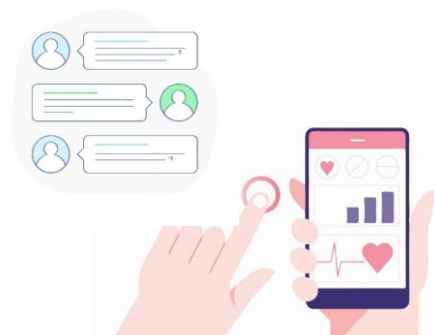
文	独自の日本語LLMのスクラッチ開発 社内R&D	開発/PoC
文 画	VLMのファインチューニング 社内R&D	開発/PoC
文 画	専門業務向けVLMのファインチューニング 大手自動車メーカー	パイロット利用
文	気候・海洋特化型LLMのファインチューニング 国立研究開発法人(JAMSTEC)	パイロット利用

カスタムAIソリューション事例 ヘルスケアチャットサービス

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

カスタムAIソリューション事例 AI活用コンサルティング・AI開発

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

カスタムAIソリューション事例 数理最適化技術の開発・導入

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

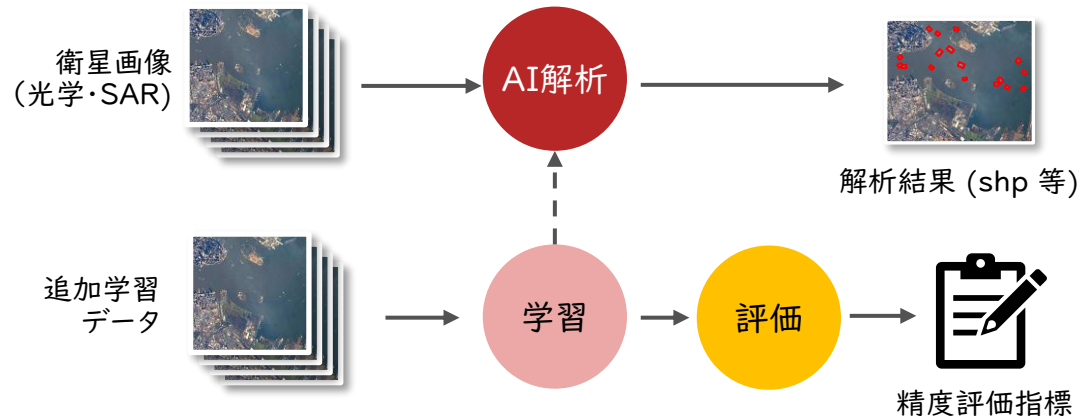
複数機器の協調運用と需要予測の統合運用計画

期待効果: 運営収益 向上 / 計画作成工数 削減

カスタムAIソリューション事例「Ridge SAT Image Analyzer」 ユーザー自身でAIモデルの学習・推論が行える 衛星画像解析AI(官公庁利用実績多数)

Ridge SAT Image Analyzerとは？

衛星画像から、任意の対象物の検知・分類が可能なAI。
AIアルゴリズムは複数の最先端モデルから高精度なものを選択。
ユーザー自身で追加学習、推論も可能で、秘匿データでも利用できます。



Ridge SAT Image Analyzerの特徴

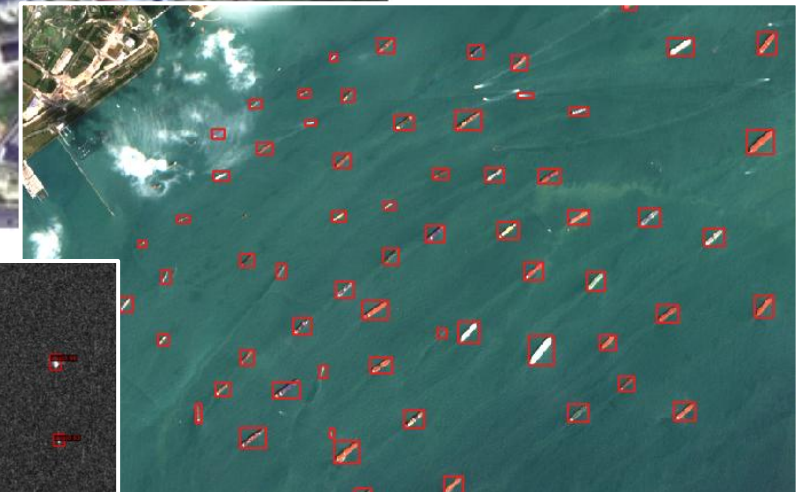
- ✓ **オンプレ環境で学習・推論・評価が可能**
秘匿性が高いデータでも、情報流出することなく完全オンプレミス環境で学習が可能です。(官公庁案件にて実績あり)
- ✓ **コマンド一つで動作。出力も柔軟**
コンテナ化し、環境構築から学習・推論・評価までワンコマンドで実施可能です。QGISやArcGISといった市販GISソフトとも連携済み。
- ✓ **さまざまな衛星データに対応**
光学画像・SAR画像のどちらにも対応。衛星ごとのセンサーに合わせたチューニングにより、データに含まれる情報を最大限活用します。

▽ソーラーパネル検知

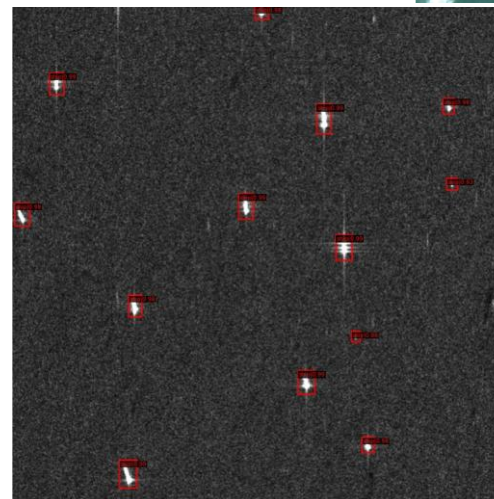


Imagery©Maxar Technologies.
Processed by Ridge-i

▽船舶検知・船種分類 (光学画像)



◁船舶検知・船種分類 (SAR画像)



カスタムAIソリューション事例 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。

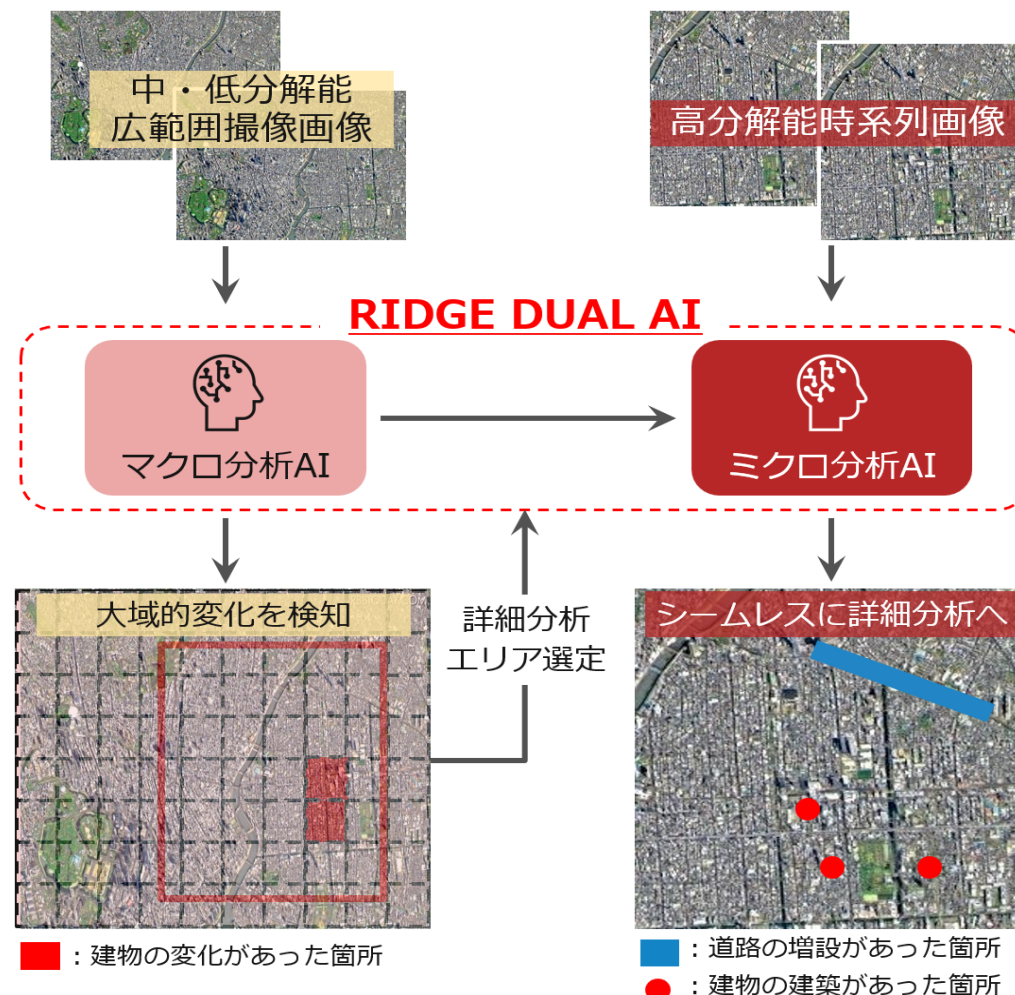
AI × 衛星データ × 地理変化

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。



カスタムAIソリューション事例

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、画像内に写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。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

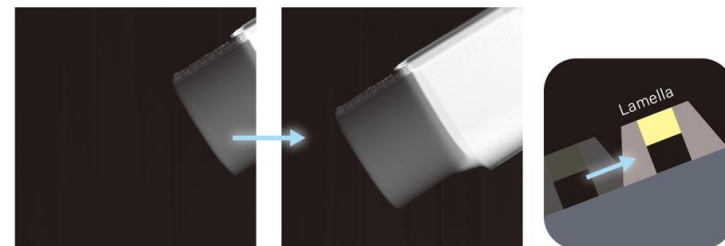
画角外パーツの位置推定により、検査対象の特定を効率化

✓ 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





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 AIプロジェクトの要は ソリューション アーキテクトの存在
- 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



東京大学
THE UNIVERSITY OF TOKYO



北海道大学
HOKKAIDO UNIVERSITY

さまざまなAIに精通した技術顧問



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
東京科学大学
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



久保 幹雄
東京海洋大学
教授

- 早稲田大学大学院にて博士(工学)
- 株式会社 MOAI Lab 取締役 CTO
- 最適化応用分野の第一人者で、数理最適化や機械学習などの数理手法を用いたサプライチェーン最適化の研究と応用の最前線で活躍

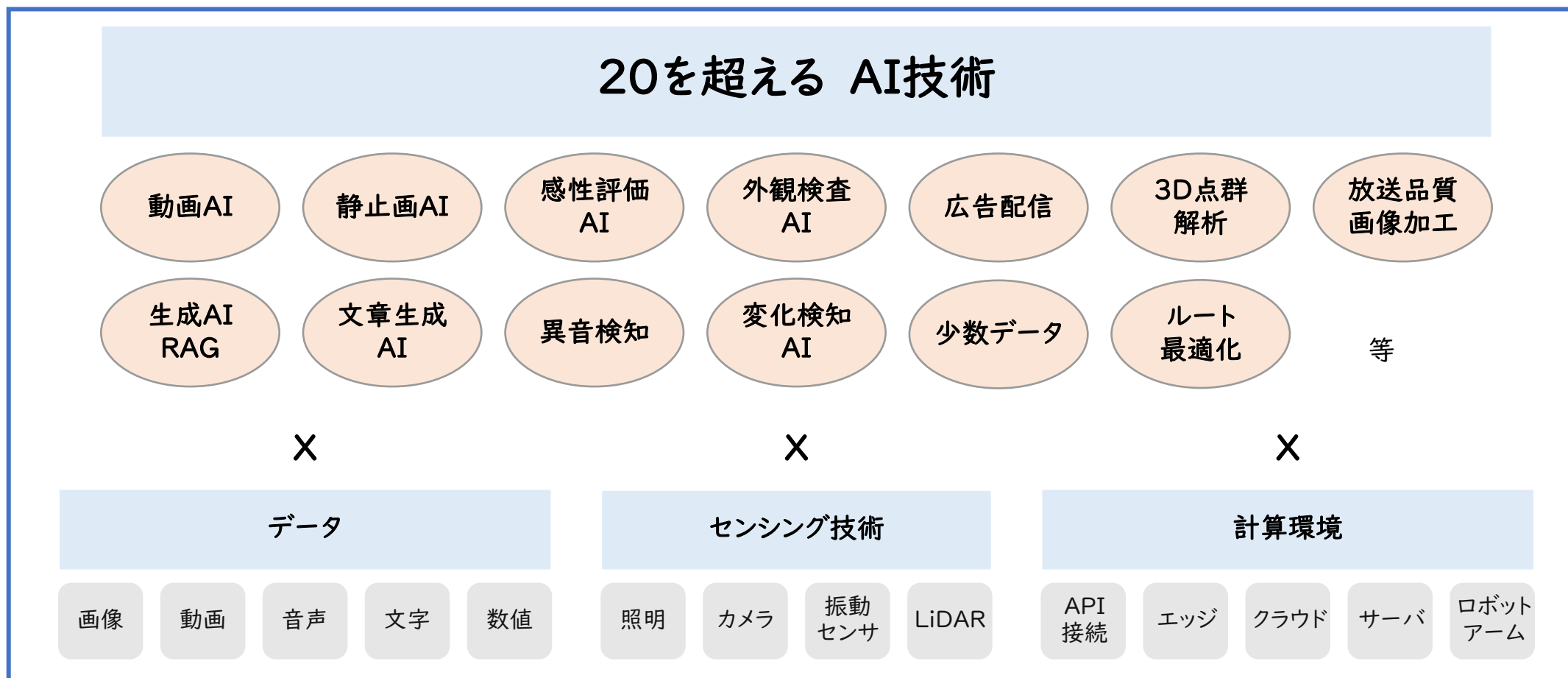
① 高度な要求に応えるAI技術力：4つのコア技術

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

②Ridge-iのコアAI技術 第4世代AI「マルチモーダルAI」

AI・データ・技術を正しく組み合わせ、人間の判断・作業を再現する
1つのAIでは解けない課題を、解決した実績が豊富にあります



②代表的なAI 目的に応じて組み合わせてユニークなソリューションを実現

画像系AI

①

物体検出AI
動画解析AI

車・飛行機等、
学習したものを見つける

②

変化検知AI
感性評価AI

正常状態と比べて、
違いを見つける

③

画像加工AI

傷をなくす、カラーにする
影を消す 等

生成系AI

⑦

マルチモーダル
生成AI

RAG・ガードレール・
LLMファインチューニング
等

実用水準の
生成AIサービス

予測・最適化・スケジューリング系AI

④

最適化AI

数億～数10億の組み合わせ
から高速で選ぶAI

⑤

強化学習AI

シミュレーションによる
複雑なパターンに対応

⑥

需要予測AI

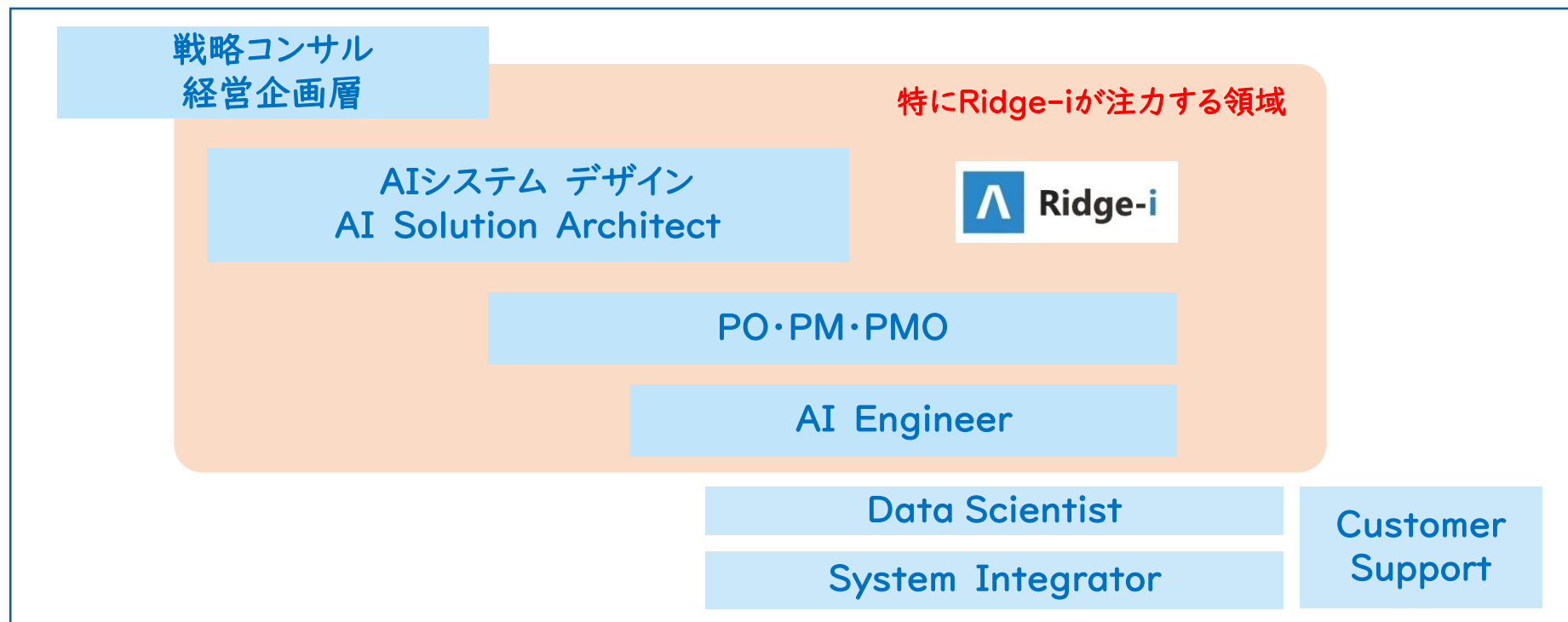
最新の確率モデルを
使った予測モデル

③AIプロジェクトの要は ソリューション アーキテクトの存在

経営層や戦略コンサルファームと伴走し、インパクトの大きいAI変革 (AX)・AI活用を実現



フェーズごとの
主なプレイヤー



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

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

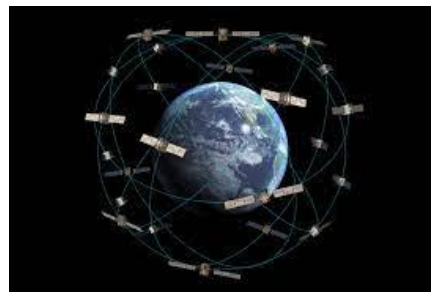
事業拡大

AIが活用される領域への先行投資

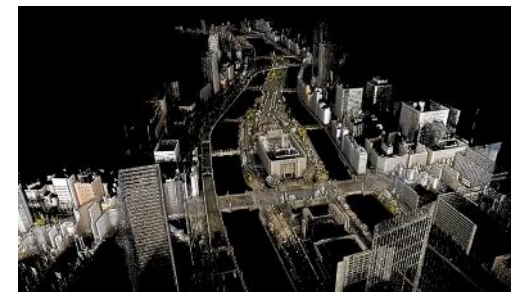


AIが活きる
データ・市場

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



メディア掲載

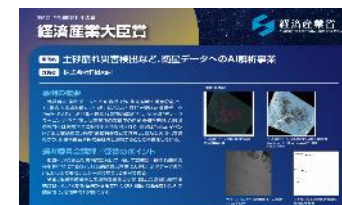
- テレビ東京 ワールドビジネスサテライト
- NHK沖縄
- Yahoo!ニュース
- NHKスペシャル
- BS11「NEXT Company」
- 日本経済新聞
- 日経産業新聞
- 日刊工業新聞

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

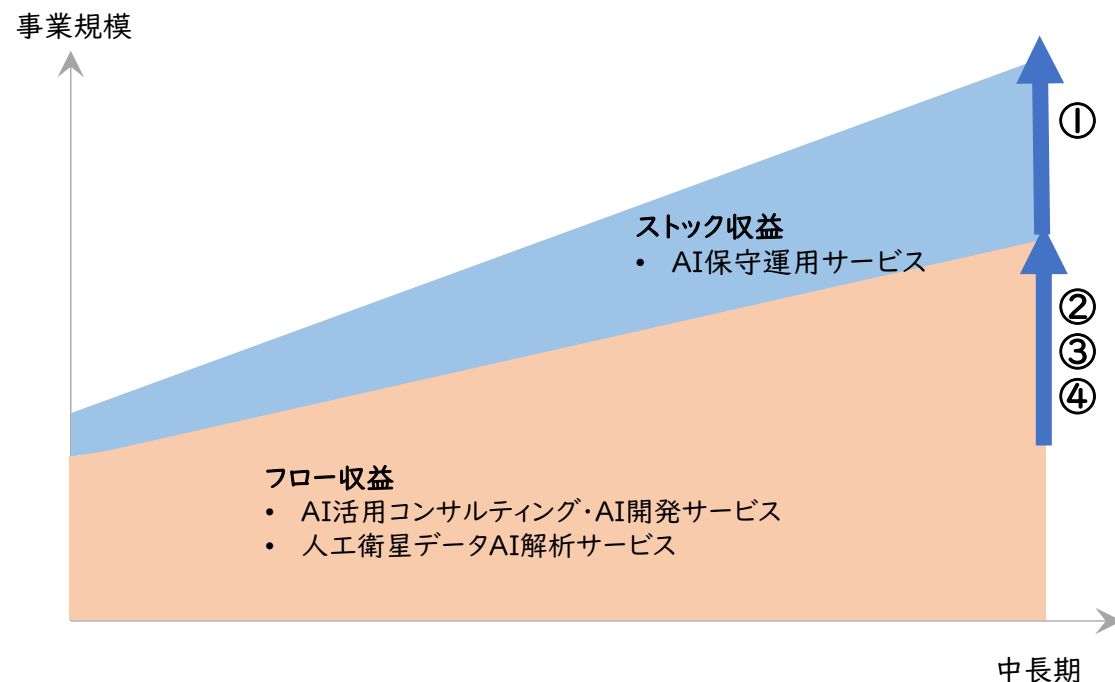
財務情報

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
※2026年7月期実績：11%



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（2025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、具体的な対外発信を強化

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

- 生成AI案件は開発後も機能拡張、精度改善ニーズが継続、ストック収益化の機会拡大
- 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 2に進み、施設での実証実験中

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を中心に、多くの案件が大型化・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の案件も継続
- 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

- 従前からの生成AIの研究開発により、金融、ヘルスケアなど業務固有のロジックやデータ構造に合わせたモデル開発、Fine-tuningやRAGの高度化によるドメイン特化型AIの開発に強みを発揮

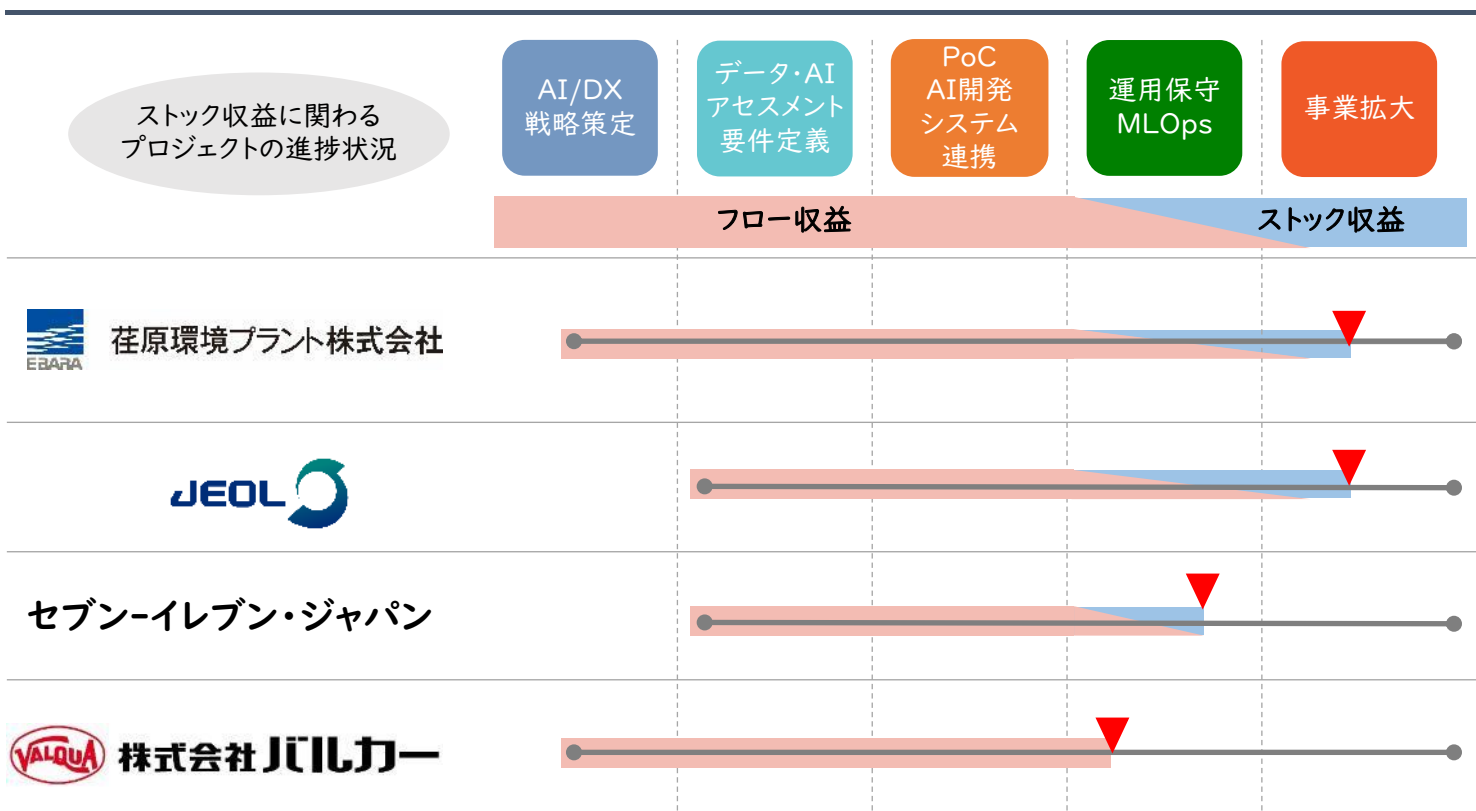
事業加速ドライバー ④ 人工衛星データ解析AIでの国内No.1 ポジションの確立とグローバル展開

- 衛星画像解析案件では、ライセンス保守フェーズへ移行
- 官公庁とのインテリジェンス分野での案件拡大を目指し、安全保障大手企業との連携を強化中

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

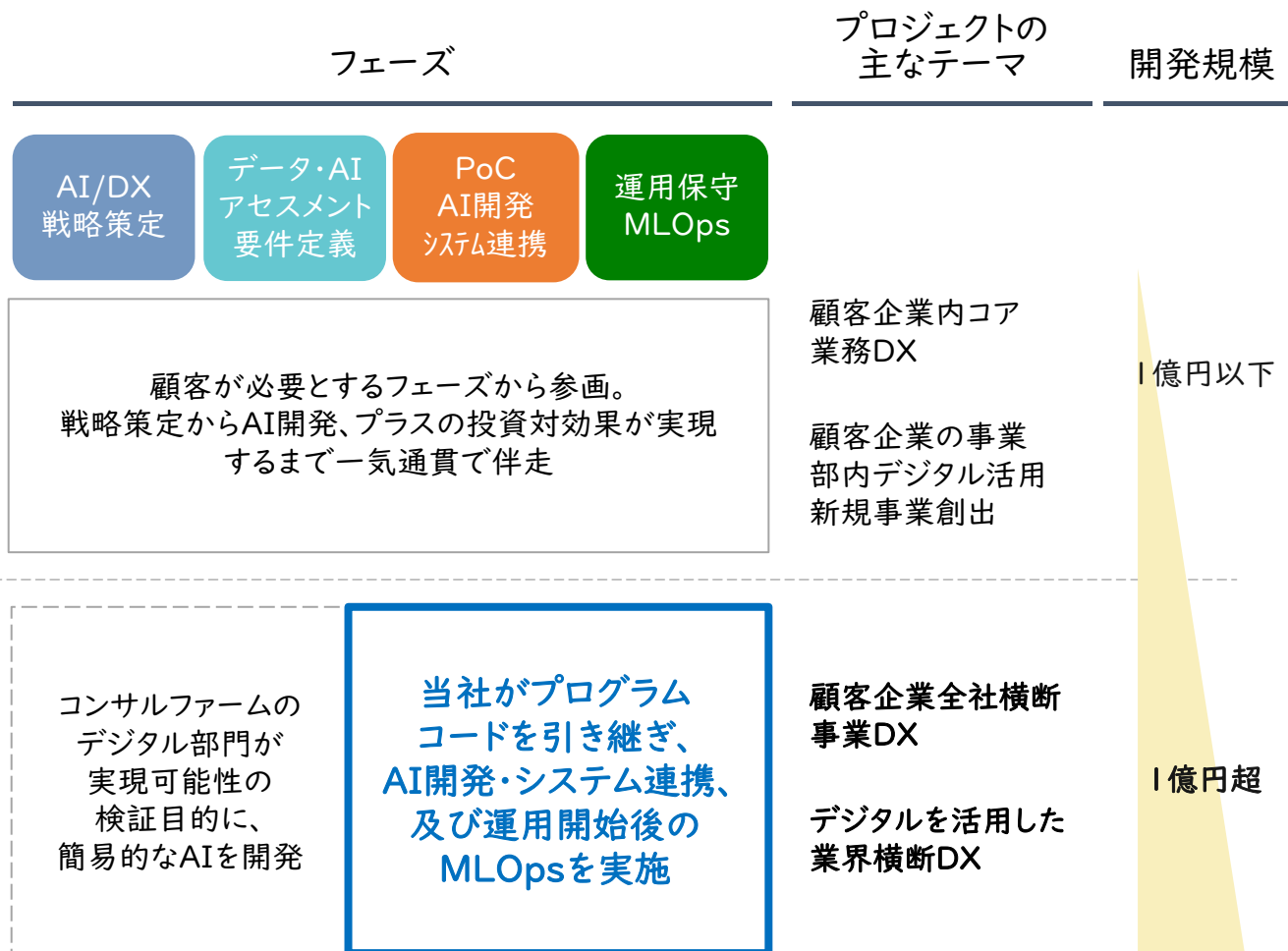


実現しているストック収益の例

- 製造業
 - － 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
 - － 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
 - － 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
 - － 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
 - － 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>

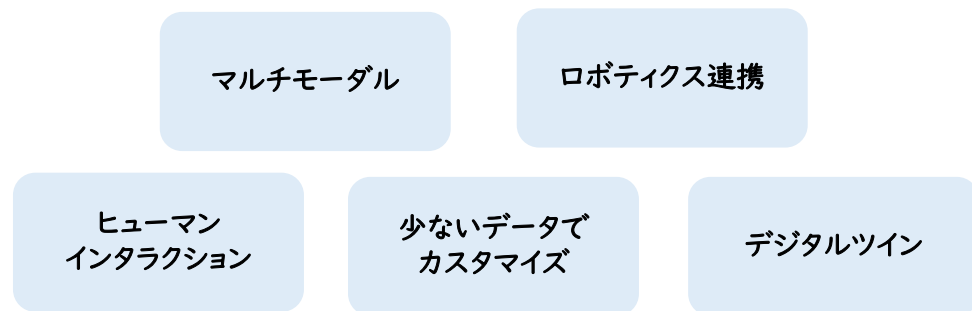
- マルチモーダルのAIエンジンの知見
- コンサルタントとエンジニアがワンチームで取り組むことで、戦略・目的・コードを早期に理解可能
- AI開発からMLOpsまで実施した多数の実績

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

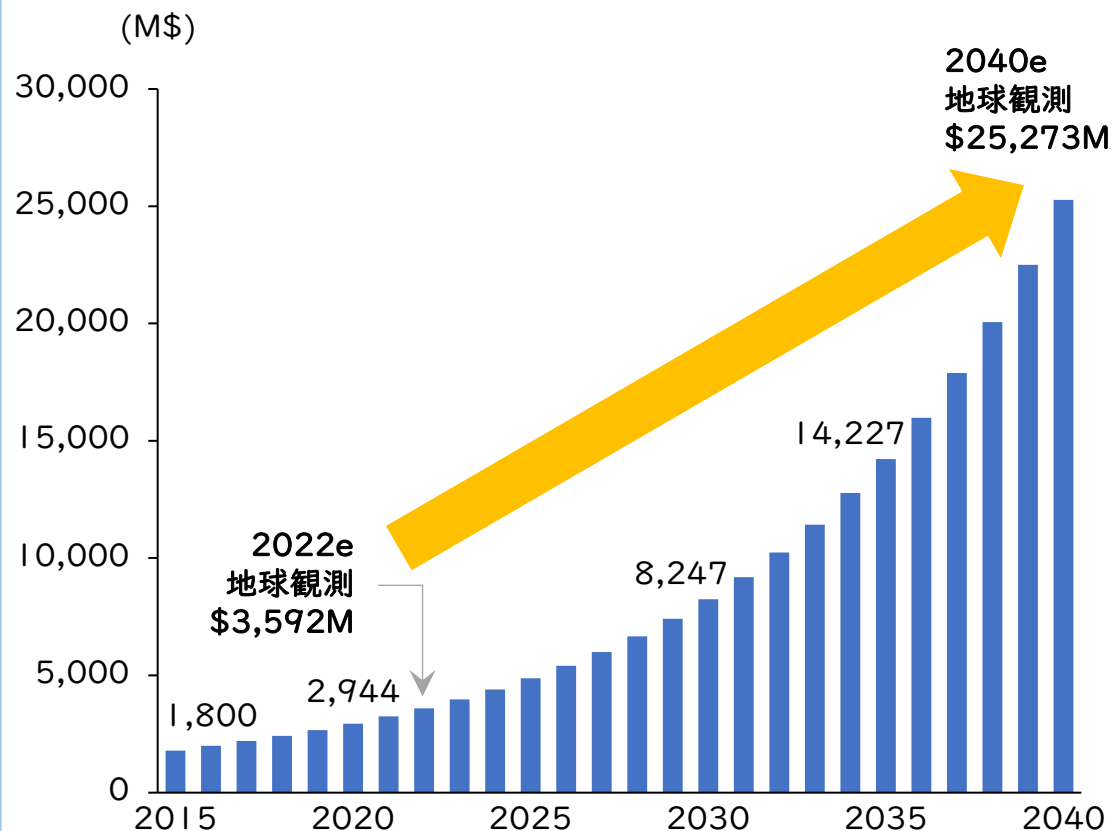
AIを作るチーム

- 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、全地球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

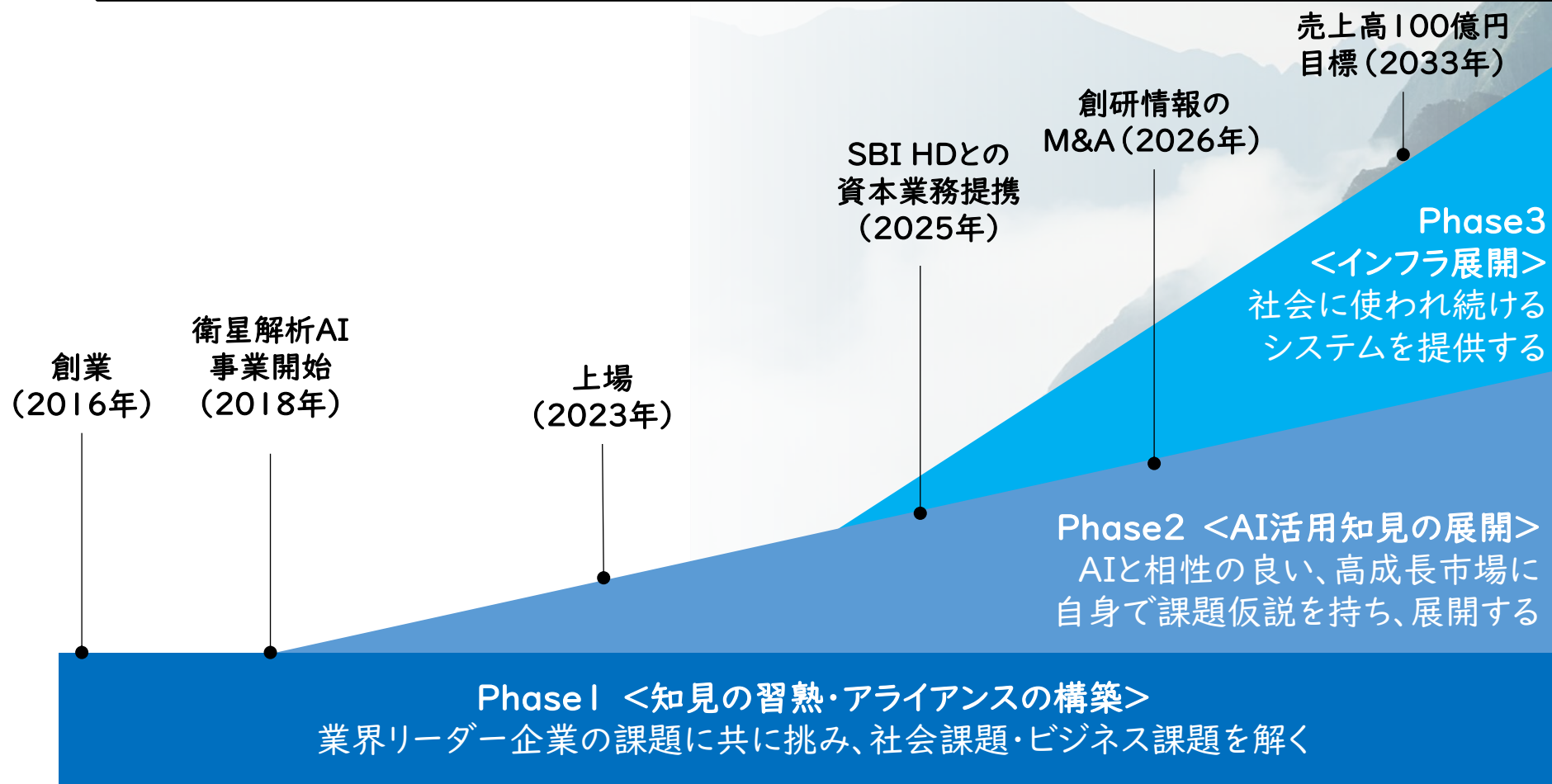
民間向け

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

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



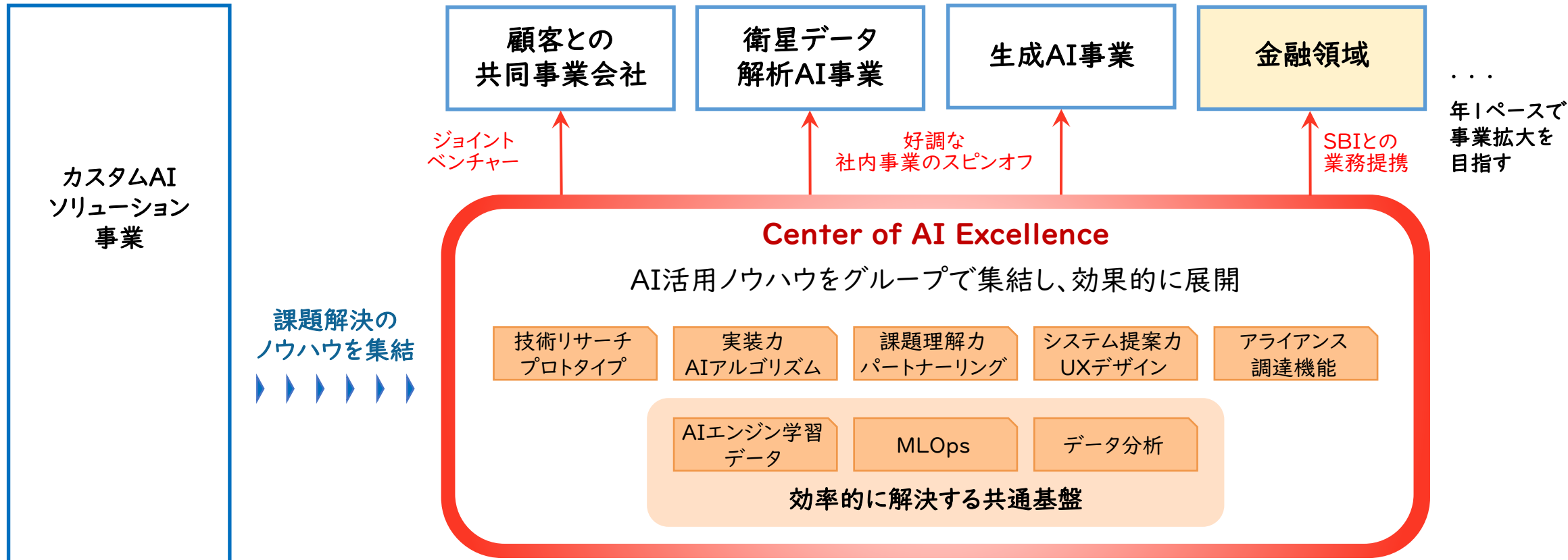
(注) 中長期的な成長イメージは、あくまで経営上の目標を示したものであり、その実現を保証するものではなく、
また実現の時期を明確に示唆するものでもありません。よって各年度の業績予想や事業計画とは関連しません。

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

Phase2 <AI活用知見の展開>

Phase1 <知見の習熟・アライアンスの構築>





目次

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

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

EBITDA607百万円

前年同期比 1.7倍

正社員数128名

前年期末比 +54名

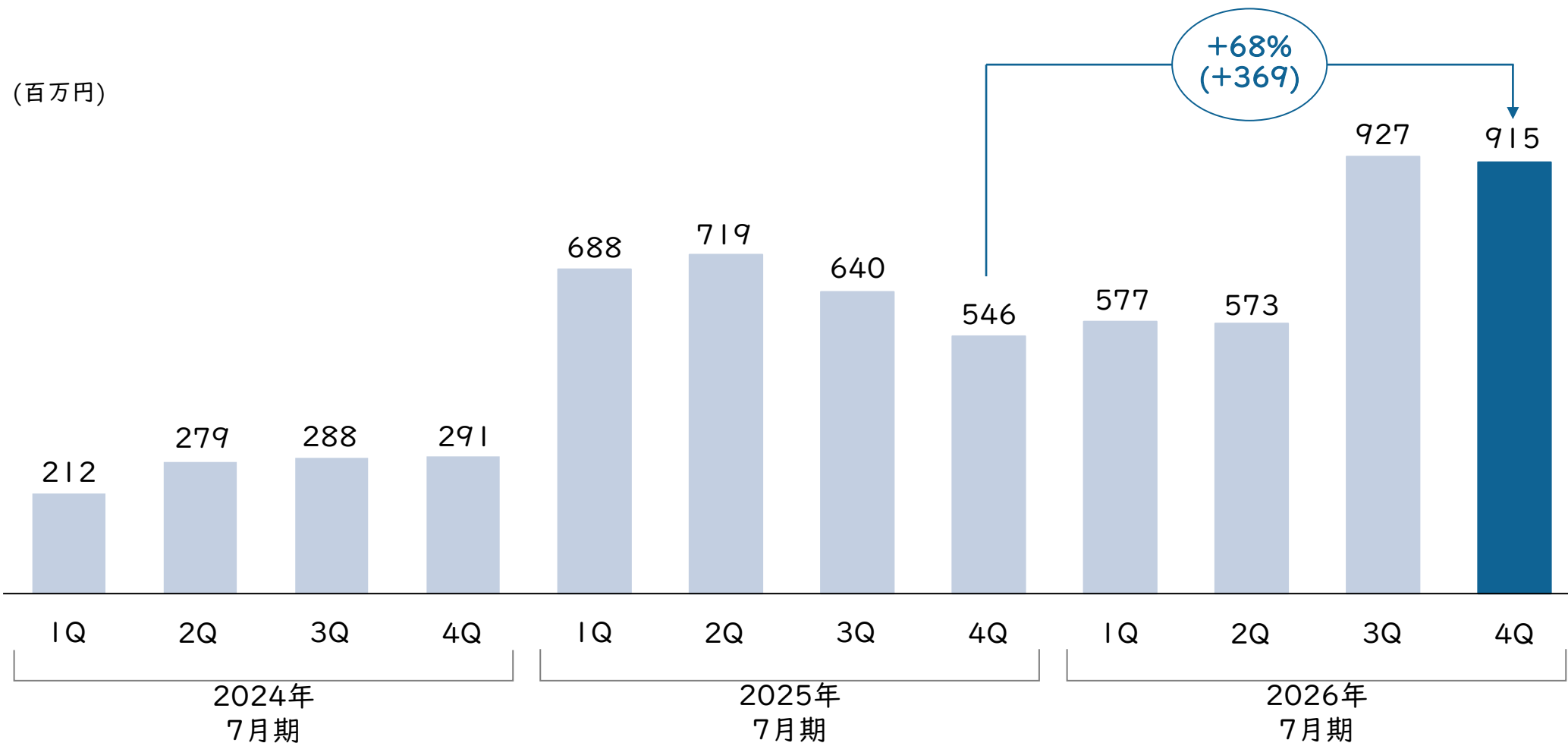
2026年7月期 連結業績（損益計算書）

- 売上高 2,993百万円（前年同期比 +15%） カスタムAIソリューション事業が+43%の大幅増収
- 営業利益 547百万円（前年同期比 +93%） プロジェクト継続&大型契約増加による粗利率向上
- 当期純利益 407百万円（前年同期比 +192%） 増益の影響と関係会社株式売却益88百万円計上
- 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

	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
(百万円)						
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

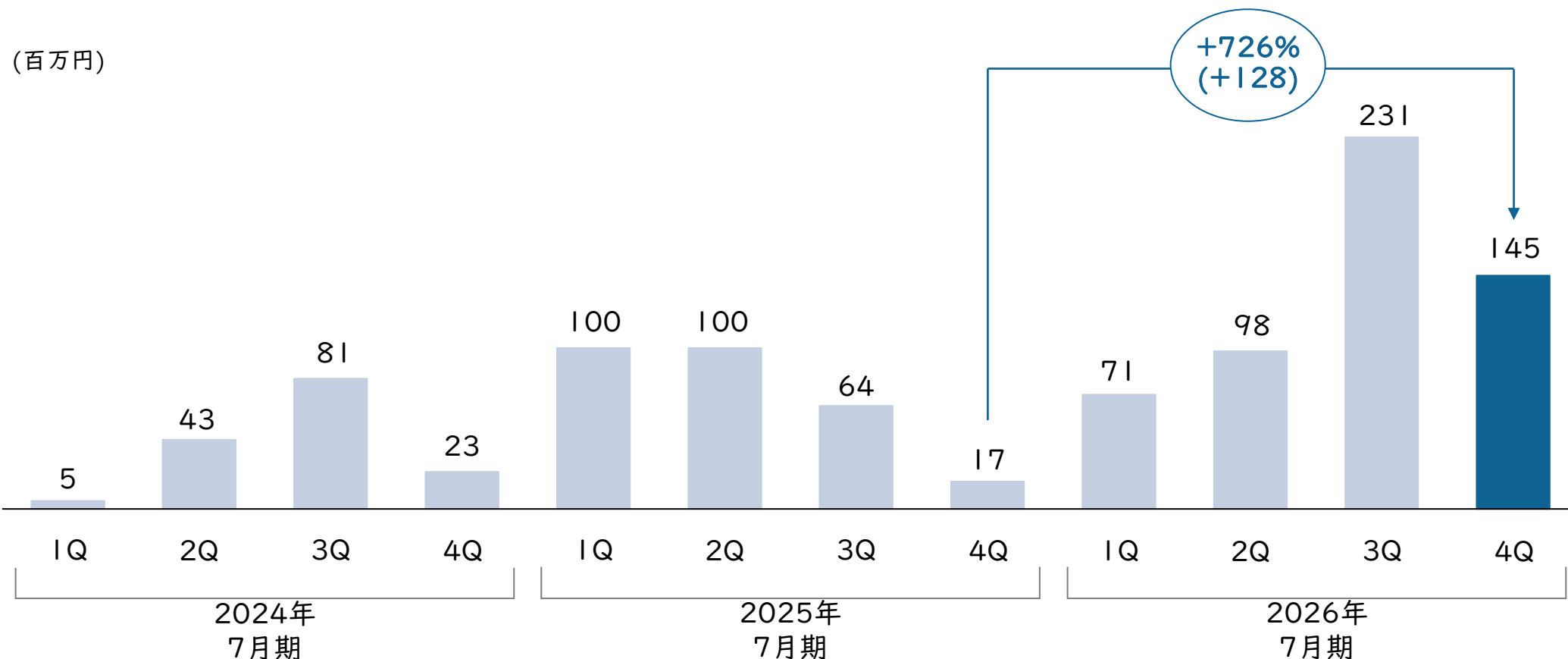
2026年7月期 連結四半期推移(売上高)

- 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P56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+726%(+128百万円)の増益 (セグメント別はP56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

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
 - 営業利益506百万円
 - 粗利率63%
- 前年同期比+42%

前年同期比+213%
- 生成AI案件増加とSBI大型受注の影響

粗利額が大幅に向上し、営業利益も増加

SI企業と比較して、高い利益率で継続

- 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)

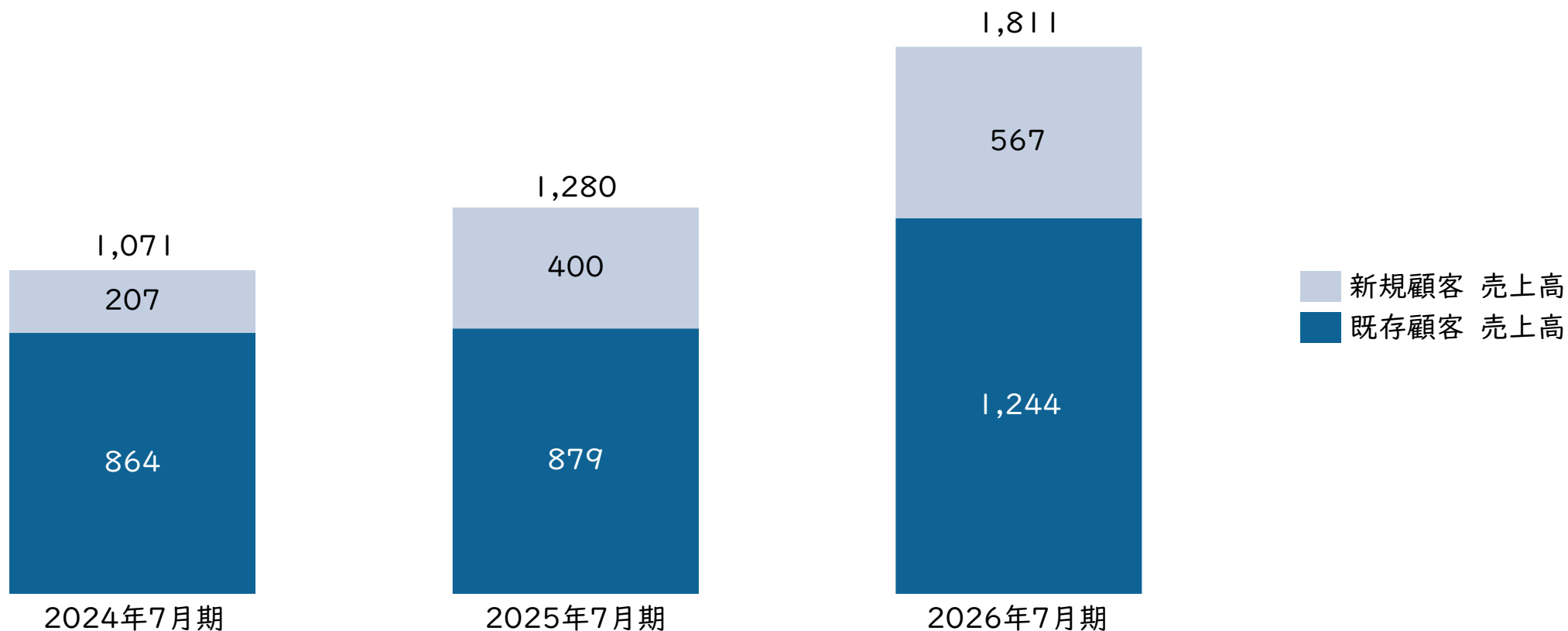
- 4Q 売上高 622百万円 生成AI案件の受注継続
- 4Q 営業利益 157百万円 年間の業績賞与支給があるため、3Q比較で若干利益は減少するもの、
営業利益率 25%と想定より高水準

(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

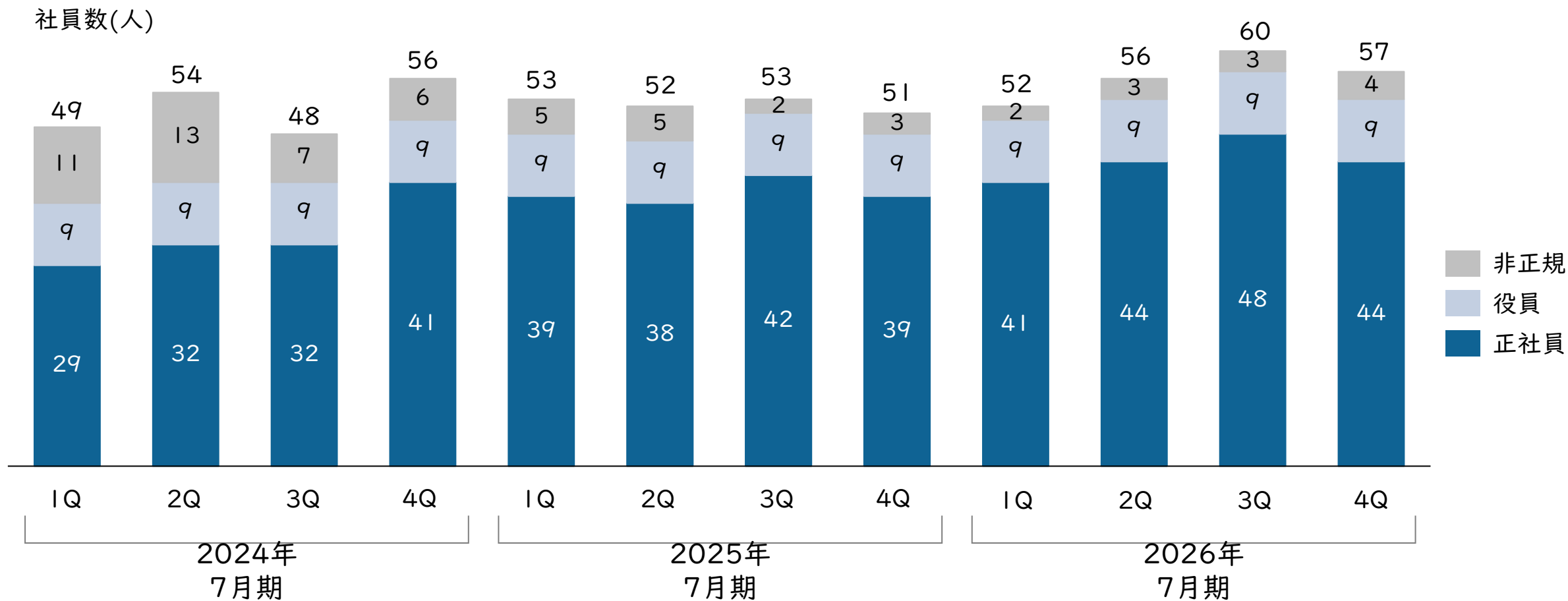
(百万円)



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

- 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%

2027年7月期 連結業績予想 主要指標サマリー

売上高

3,200百万円

前年同期比 1.1倍

営業利益

630百万円

前年同期比 1.2倍

当期純利益

450百万円

前年同期比 1.1倍

EBITDA¹⁾

670百万円

前年同期比 1.1倍

1. EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費
2. 総収入については補助金収入の不確実性があるため、記載を省略しております。
3. 正社員数については連結子会社の異動により比較情報として変化が生じており、記載を省略しております。

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%

→ 67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トランスフォーメーション）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	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. 売上高につきまして9.8億円のAI関連プロジェクト大型受注により2026年7月期を大きく上回ると想定しております。詳細については2026年9月11日に公表いたしました「（開示事項の経過）AI関連プロジェクト大型受注のお知らせ」をご参照ください。

2. 創研情報につきましては、2026年5月18日に公表いたしました「SKコラボレーション株式会社の株式の取得（子会社化）及び創研情報株式会社の孫会社化に関するお知らせ」をご参照ください。

3. 上表の予想は契約済み案件と主な既存顧客の計画及び案件進捗を考慮して案件毎に積み上げた数値です。

主な成長戦略

- ① 既存顧客とのリレーション強化およびFDE提供
- ② 戦略コンサルファームと連携したAXテーマなど、大型かつ上流プロジェクトへの移行
- ③ 生成AIの動向をとらえたR&D強化および、社内知見の顧客提供
- ④ 高難易度・高品質の生成AIサービス（金融向けチャットAI、ヘルスケア向けアプリ、安全保障など）
- ⑤ 人工衛星解析AIの防衛・安全保障への特化と拡大
- ⑥ 体制拡充に向けて、採用強化・外注パートナーリング・M&Aへの資本投下

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%成長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

上場時における調達資金の主な使途用途

2026年8月以降は主に生成AIの利用やクラウドサービス費用に充当する予定

主な資金使途
(百万円)

具体的な目的	使途時期				
	2023年 7月期実績	2024年 7月期実績	2025年 7月期実績	2026年 7月期実績	2026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）	41	62	64	0	0
研究開発:AIエンジンの開発費用	6	36	36	0	0
設備投資:データ分析スピード強化のためのメンテナンス費用	0	36	0	6	27
IT費用:生成AIの利用やクラウドサービス費用	0	0	0	0	209
合計	47	134	100	6	236

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。

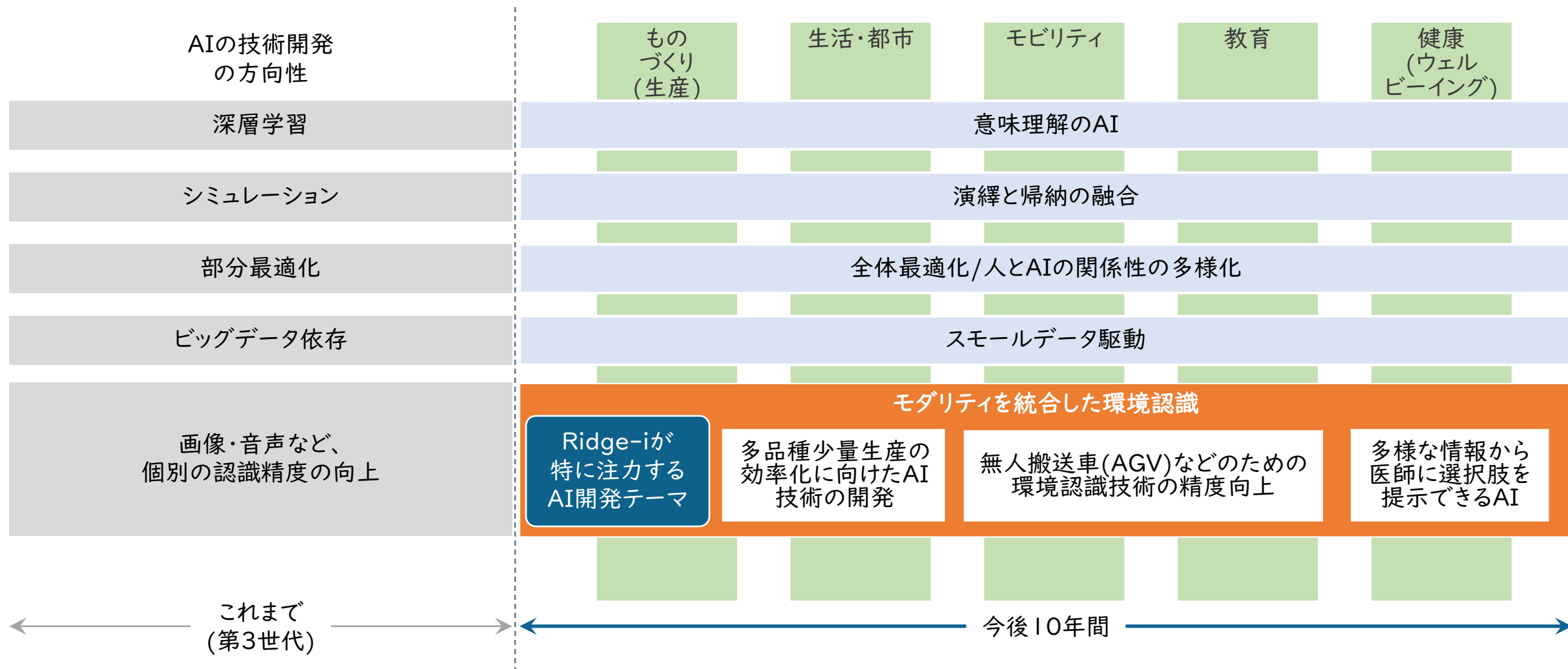
項目	事業等のリスクの概要	可能性	影響度	対応策
人材確保	必要な人材を適時に十分に確保できなかったり、優秀な人材が同業他社に流出するリスク	中	大	対外的な人材獲得及び社内の人材育成に加え、人材流出を防止するための環境整備
情報管理	損害賠償等の金銭補償や企業イメージの悪化等により、当社の事業及び経営成績に影響を及ぼすリスク	低	大	情報セキュリティ基本規程、個人情報保護規程の策定や、社内研修等による周知徹底
技術革新	技術革新に対応できなかったり、対応できないような技術革新が生じることで、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼすリスク	中	大	各種イベントやセミナーへの参加や社内の定期的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
顧客依存	当社売上に一定の割合を占める特定の顧客において、IT投資計画を見直し、競合環境の変化等が生じ、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼすリスク	中	大	特定の顧客に依存しない複数のビジネスパートナーとの協業推進

※従来記載していた資金使途については、可能性・影響度ともに僅少となったため、記載を見送り、重要性が増した顧客依存をあらたに記載しております。

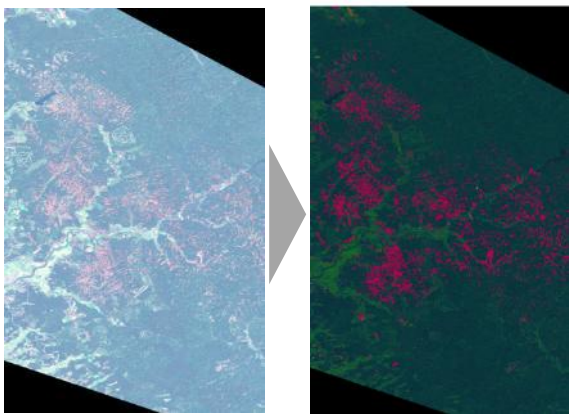
Appendix

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。



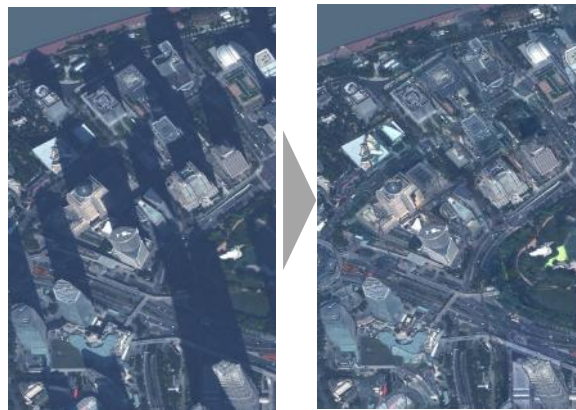
人工衛星画像AI解析 事例

衛星画像
土砂崩れ検出

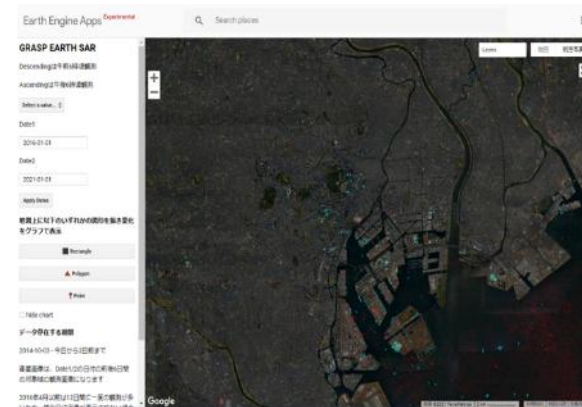
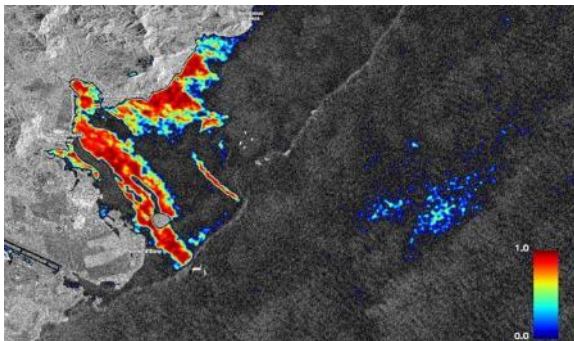
© Airbus DS/Spot Image (2018)

衛星画像
駐車場スペース検知

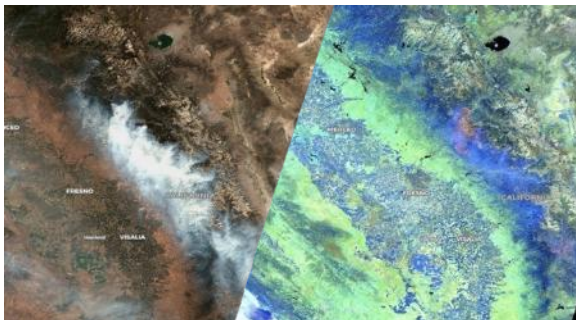
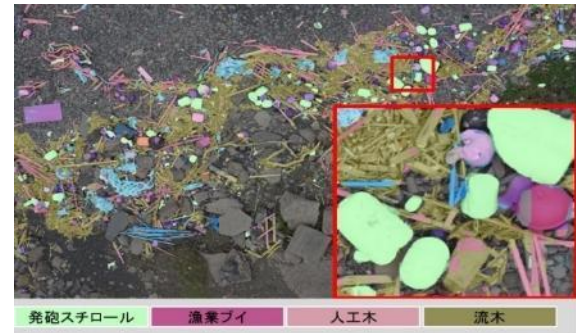
NEC Corporation Distributed by PASCO

衛星画像
影・ノイズ除去

©2020 DigitalGlobe, Inc., a Maxar company.

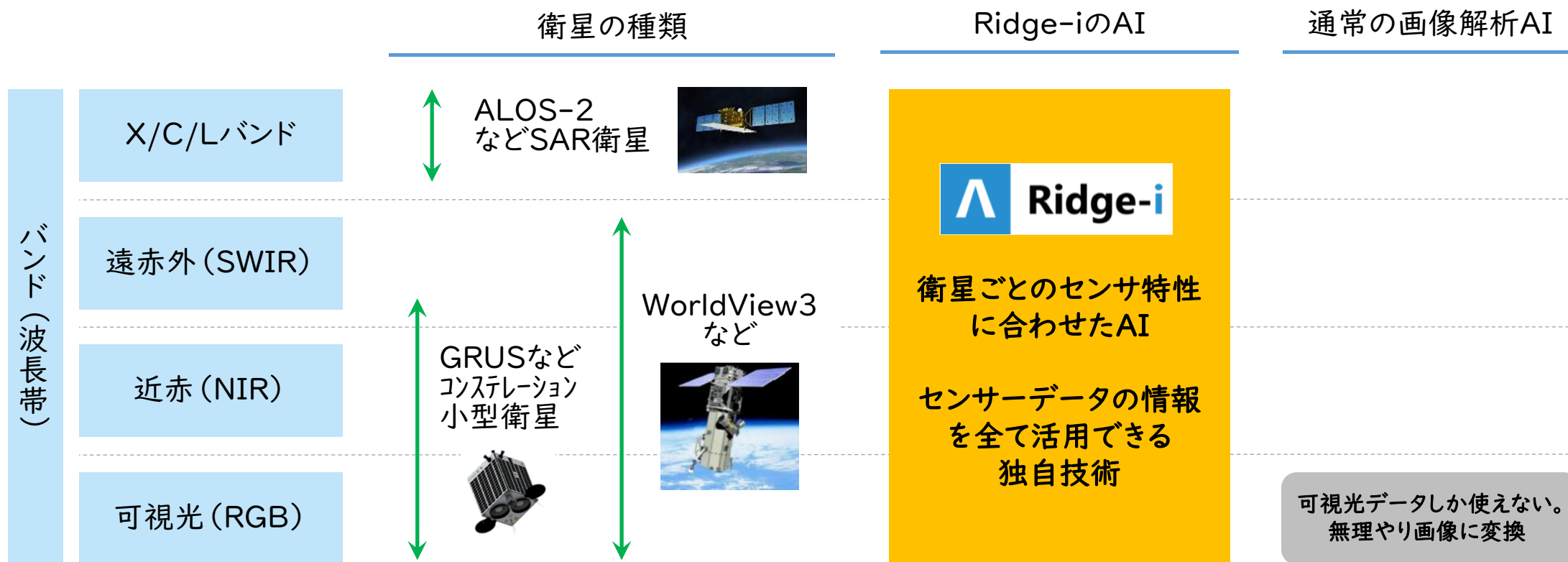
全球変化検出アプリ
GRASP EARTHレーダ衛星 (SAR)
重油流出箇所推定

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。



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2027年7月期の年度決算発表後（2027年10月）に開示を行う予定です。