



2024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)

2024年

## 事業内容

### 事業内容 カスタムAIソリューション事業に含まれる3つのサービス

データ・AIを活用した最先端技術により、未解決の経営課題・社会課題を解き、新しい社会を実現する

#### 目指すポジション

コンサルでも、SIerでもない。  
AIソリューションを共創するパートナー



業界のリーディング  
カンパニー

- 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

#### 提供事業

##### 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

###### 主な契約

- DX、AI活用アドバイザー
- AIシステム提案
- AI PoC、プロトタイプ作成
- AIシステム開発
- 運用保守、追加学習支援

###### 人工衛星データ AI解析サービス

###### 主な契約

- 衛星活用アドバイザー契約
- 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ライセンス提供サービス

- 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

## 2024年7月期 損益計算書

- 2Qは売上利益ともに事前予想を上方修正で着地(2024年3月8日開示)
- 2Q予実比で売上高は25百万円増加。特に、衛星AIプロジェクトの大型化が貢献
- 2Q粗利率は66%と、SI企業と比較して高い利益率を継続して達成
- 2Q営業利益率は10%と、売上増が貢献し研究開発や広報活動強化のための費用を吸収して利益率上昇

(百万円)	2024年7月期 2Q予想	2024年7月期 2Q実績	差額	2024年7月期 通期予想
売上高計	466	491	+25	1,000
AI活用コンサルティング・AI開発サービス	305	308	+3	720
人工衛星データAI解析サービス	127	142	+15	200
AIライセンス提供サービス	34	41	+7	80
売上総利益	288	323	+35	612
粗利率	61%	66%	+5%	61%
営業利益	29	48	+19	102
営業利益率	6%	10%	+4%	10%
税引前当期利益	29	48	+19	102
当期純利益	20	32	+12	71
当期純利益率	4%	7%	+2%	7%

## 新商品・サービスなど直近の進捗(2023年10月~2024年1月)

### AIコンサルティング開発案件の拡大策として活動強化中

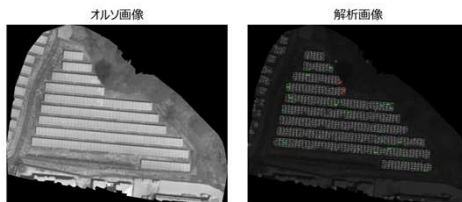
SUBARU社にリッジアイが生成AI活用コンサルティングサービスの提供を開始

デジタル庁「テクノロジーマップの整備に向けた調査研究」における技術実証事業者として採択

GPT実践活用: 次世代の業務プロセスを手に入れるワークショップ開催

AIを活用した画像検出技術に関する特許を取得

リッジアイとバオバブ、AIとドローンを活用したソーラーパネル外観検査サービス『Ridge Inspection for Solar Panel』を共同開発



画像提供: WorldLink & Company

### 経営層の強化

ソニー元副社長兼CTO 勝本 徹氏が経営顧問に就任

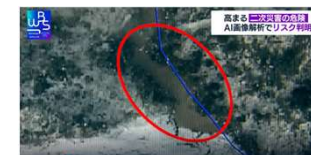


### 好調な衛星事業の加速

JAXAの「地球デジタルツイン研究に向けたAIの予備検討」に採択

衛星画像解析に必要な前処理技術に関する特許を取得(特許第7360115号)

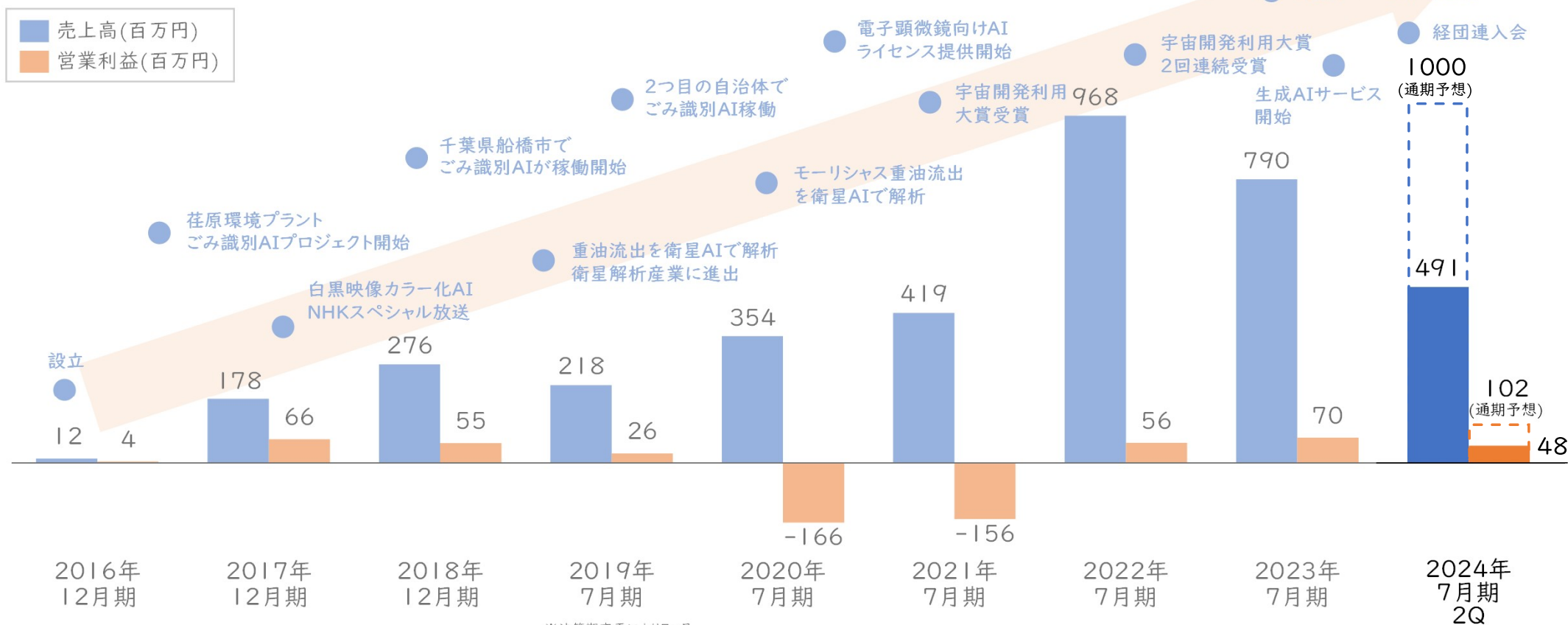
テレビ東京「WBS(ワールドビジネスサテライト)」で、能登半島地震におけるの2次災害につながる自然ダム監視に向けてのアプローチが放映



NIHONBAHI SPACE WEEK 2024イベントにおいて、パネルディスカッションに登壇

## 設立からの業績推移

- 2024年7月期の売上は2Qまで予想通り順調に推移
- 大型案件が増えて営業利益率も10%程度をキープ



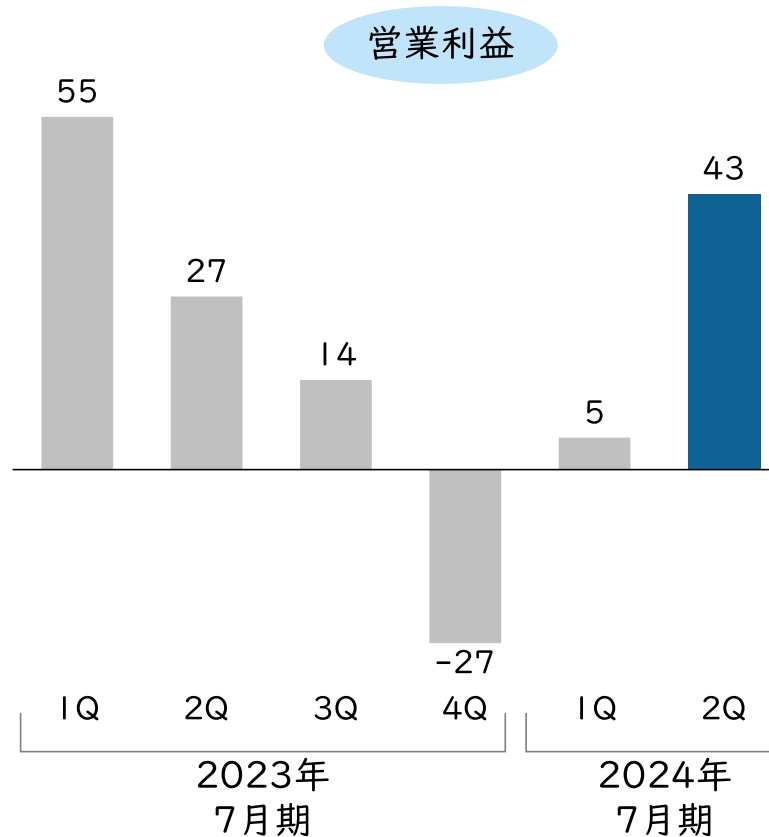
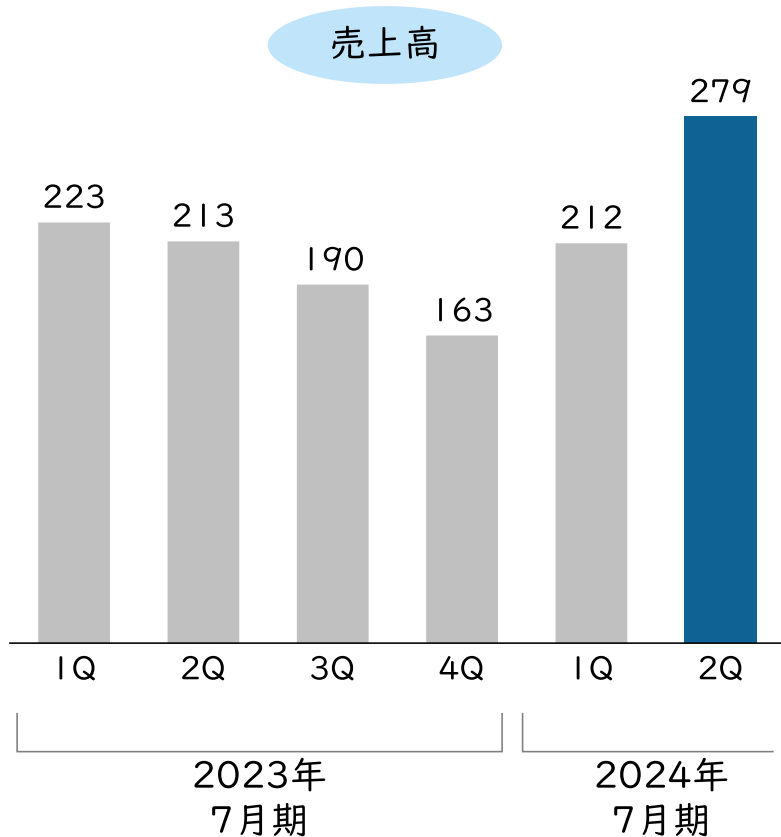
## 2024年7月期 四半期推移

- 四半期(3カ月)ごとの決算数値の推移は下表のとおり
- 2024年7月期2Qの売上高は279百万円と1Q比で+66百万円(31%増)となり増加傾向
- 四半期営業利益は売上高の増減に連動する傾向がある

(百万円)	2023年7月期				2024年7月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	223	213	190	163	212	279
売上原価	74	79	83	36	75	93
売上総利益	149	133	106	126	137	186
売上総利益率	66.7%	62.5%	56.0%	77.6%	64.5%	66.6%
販管費	93	105	91	154	132	142
営業利益	55	27	14	-27	5	43
営業利益率	24.8%	13.0%	7.8%	-17.0%	2.4%	15.6%
当期純利益	38	19	6	-20	3	29

## 2024年7月期 売上高及び営業利益推移

- 四半期売上高は、2023年7月期4Qに大型プロジェクト開始が後ろ倒しになった等により売上が減少しているが、2024年7月期1Qから2Qにかけてプロジェクト開始となったことにより売上が増加傾向
- 四半期営業利益について、上場後の2023年7月期3Q以降は研究開発や広報活動強化のための投資をしておりますが、投資よりも主には売上高の増減に連動して営業利益も増減



## 2024年7月期 貸借対照表

- 2024年7月期2Q末時点で現預金16億円を保有し、純資産は20億円。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の大型投資を想定

資産の部  
(百万円)

	2023年7月期 実績	2024年7月期 2Q実績
流動資産合計	1,950	2,056
└ 現金及び預金	1,720	1,668
固定資産合計	112	95
資産合計	2,062	2,151

負債の部  
(百万円)

	2023年7月期 実績	2024年7月期 2Q実績
流動負債	73	129
固定負債	-	-
負債合計	73	129

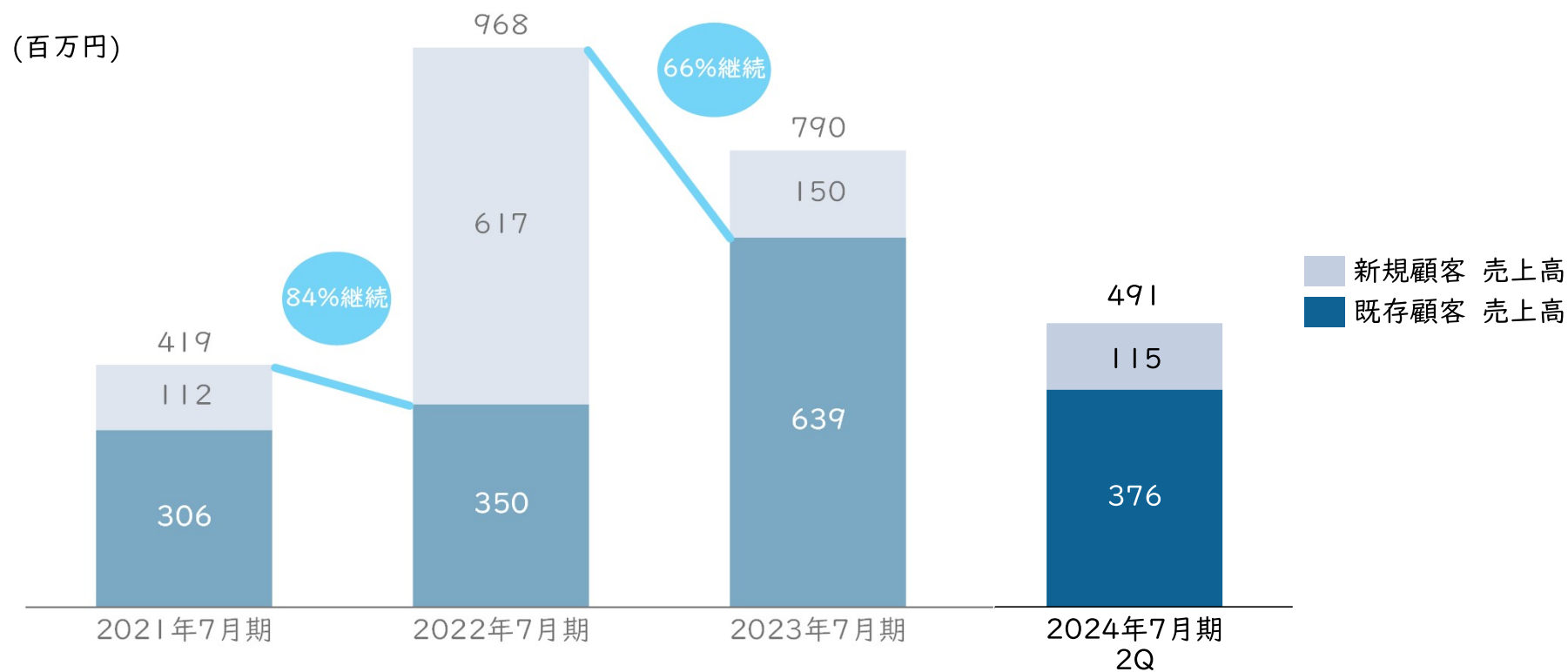
純資産の部  
(百万円)

	2023年7月期 実績	2024年7月期 2Q実績
株主資本	1,989	2,022
└ 資本金	365	10
└ 資本剰余金合計	1,578	1,933
└ 利益剰余金	45	78
└ 自己株式	0	0
純資産合計	1,989	2,022
負債純資産合計	2,062	2,151



## 既存顧客・新規顧客分析

- 既存顧客のプロジェクトは順調に進んでおり継続発注が続いている。また一部は大型化
- 新規顧客に、前期から開始が遅れていた戦略コンサルファームの連携案件と官公庁案件があるが、10月開始となっており2Qの売上に貢献

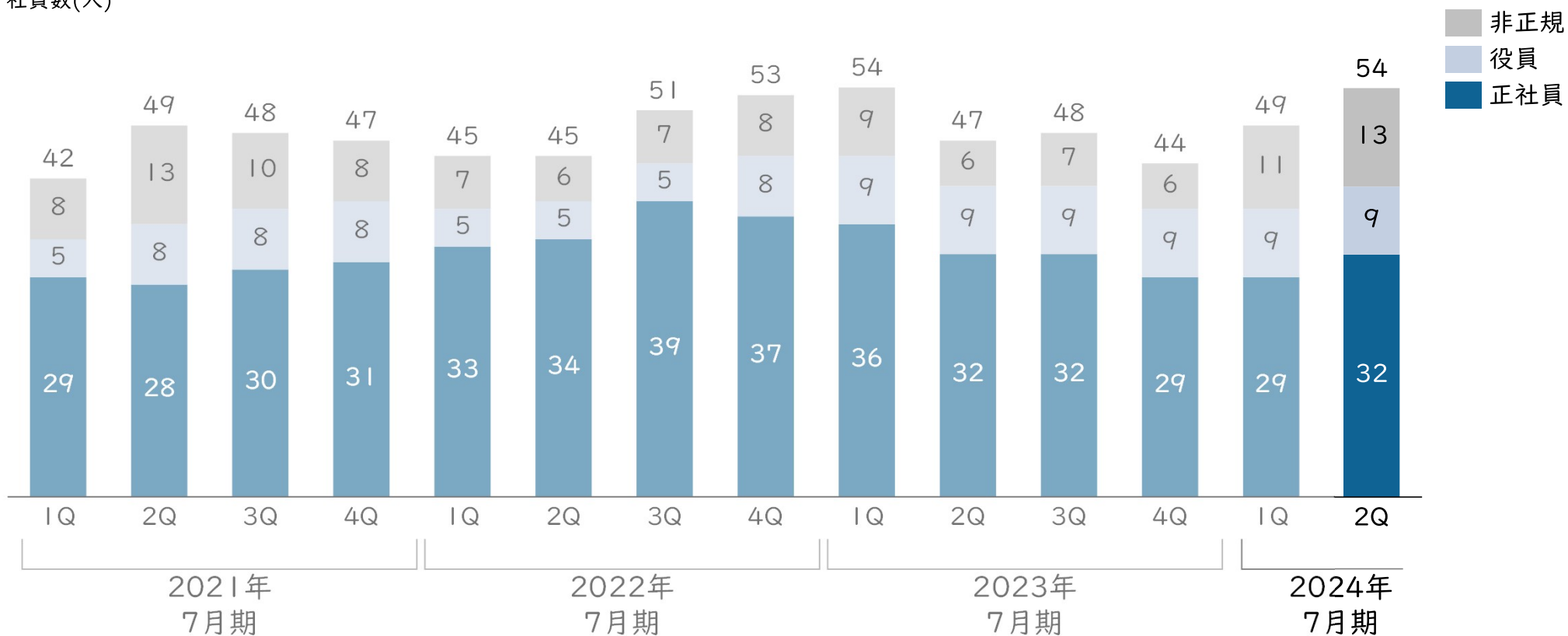


Note: 既存顧客とは、前年度に取引がある顧客と定義

## 人員数の推移

- 前期末からエンジニアのパートタイム社員（大学院生）増加、また内定者は増えており3Q以降エンジニア社員が増加見込み
- 直近売上増により、高負荷と売上成長リスクがあるため、引き続き**人材獲得と新卒人材の育成に注力**

社員数(人)



## 全体評価

- 2024年7月期2Qは、衛星データ解析案件が大型化しており売上増加傾向。またAIコンサル開発サービスも生成AI利用の案件など増加
- 特に2Q(12月~1月)は大型案件が多く利益率が上昇
- 組織体制は、人材採用強化を優先し、売上成長を図る

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の進捗となった。前期から開始が遅れていた案件が売上貢献。引き続き問い合わせが多い生成AIサービスによる案件獲得に注力していく。また、戦略系コンサルファームとの連携強化を進める。

○  
堅調

### 人工衛星データ AI解析サービス

公募案件に加えて大手企業からの案件も大型化し、売上高は前期比で約2倍のペースで好調。当社売上高の30%近くを占めるまで成長。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。

◎  
好調

### AIライセンス提供サービス

日本電子社、荏原環境プラント社、セブンイレブン社とのAI保守運用案件継続。ライセンスに加えてAI開発したシステムの保守運用や追加開発の獲得を狙う。

○  
堅調

### 組織体制

効率化・採用・育成・アライアンス・M&A

採用強化により内定者増加傾向。売上増加しているため引き続き採用活動に注力していく。採用は率先力だけでなく、将来の正社員候補(大学院生)をパートタイムエンジニアとして採用し増加中。M&Aは事業開発と人材獲得の両面から案件検討を継続。

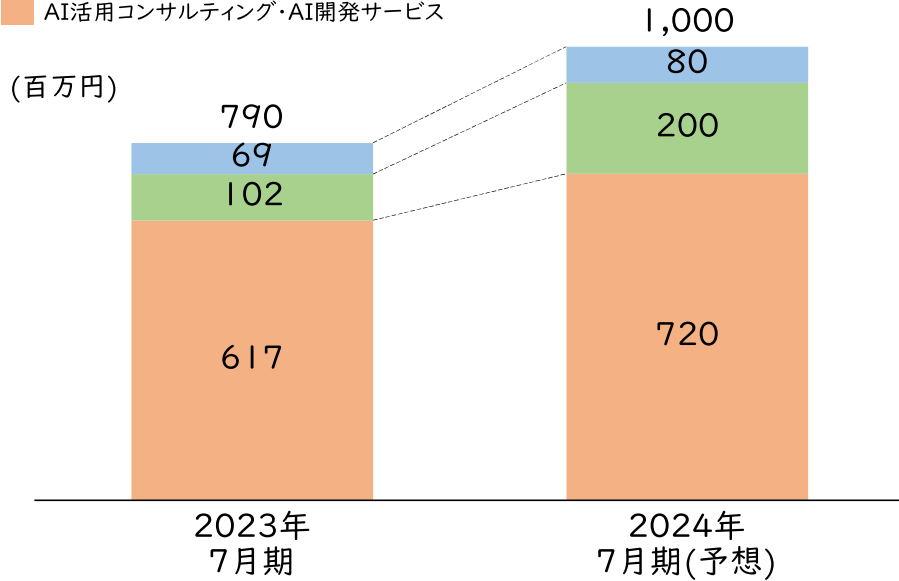
△  
要改善

## 2024年7月期 事業別売上予想

- AIコンサル開発サービスは、既存顧客からの継続受注を70%とし、新規受注は戦略系コンサルファーム連携と、関心の高い生成AIサービスを中心にテコ入れし、+103百万円の720百万円を狙う
- 衛星AI解析サービスは、受注済みの契約も多く+98百万の200百万円に倍増。公募案件の入札を継続し、伸長を狙う
- AIライセンスは、現在進行中のプロジェクト数の規模から、+11百万円の80百万円を計画

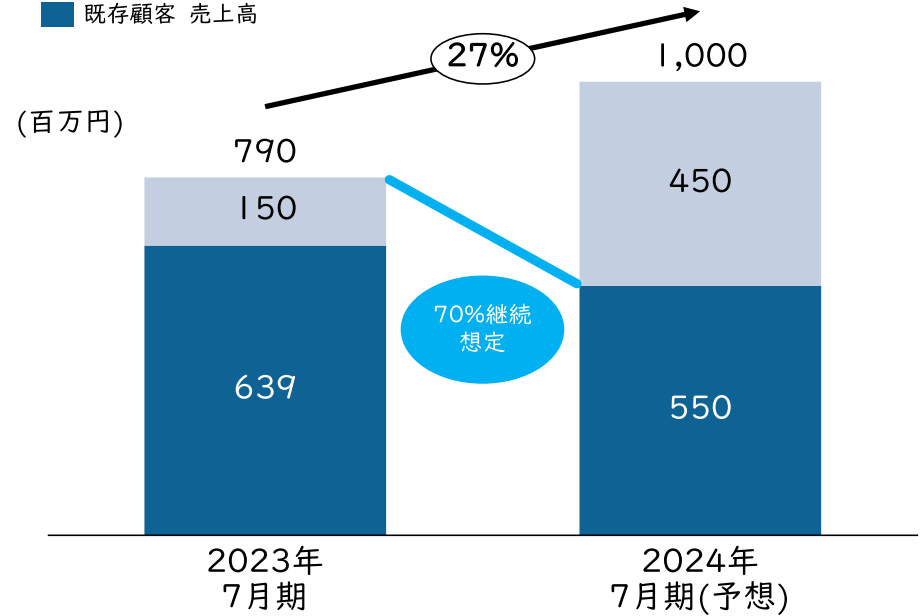
### サービス別 売上高

- AIライセンス提供サービス
- 人工衛星データAI解析サービス
- AI活用コンサルティング・AI開発サービス



### 既存・新規顧客別 売上高

- 新規顧客 売上高
- 既存顧客 売上高



## 2024年7月期 全体業績予想

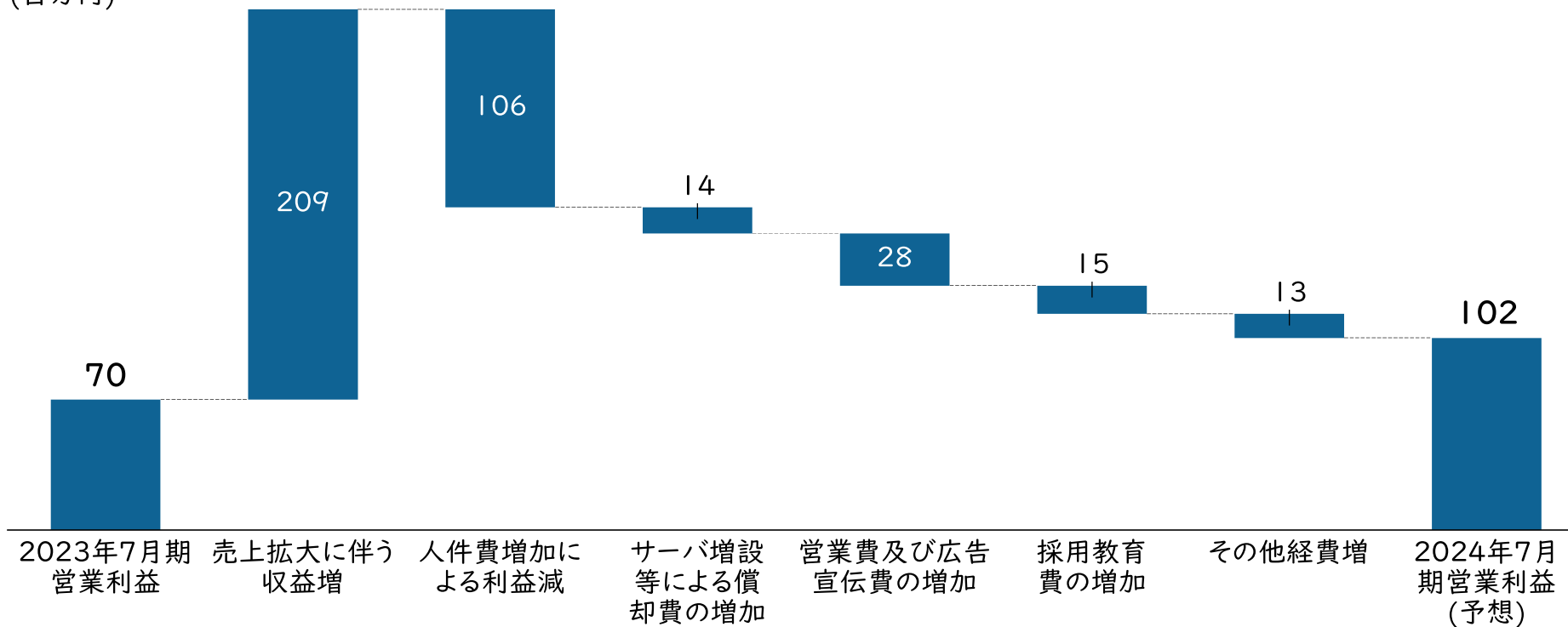
- 売上高は、改善施策の効果と現状の人員数を考慮し、+26.5%の10億円を目指す
- 粗利率は、前年同様に60%台をベースとし、採算性のあう案件の受注と、適切なリソース配分を継続
- 営業利益率は、事業投資とのバランスをとりながら、2023年7月期と同水準を維持し10%を狙う

(百万円)	2021年7月期	2022年7月期	2023年7月期	2024年7月期	
	実績	実績	実績	予想	前年対比
売上高計	419	968	790	1,000	126.5%
AI活用コンサルティング・AI開発サービス	373	921	617	720	116.6%
人工衛星データAI解析サービス	34	33	102	200	194.7%
AIライセンス提供サービス	11	13	69	80	114.3%
売上総利益	191	612	515	612	118.7%
粗利率	46%	63%	65%	61%	94%
営業利益	-156	56	70	102	145.1%
営業利益率	-37%	6%	9%	10%	115%
税引前当期利益	-147	109	60	102	167.6%
当期純利益	-148	150	44	71	160.3%
当期純利益率	-35%	15%	6%	7%	127%

## 2024年7月期 営業利益構成

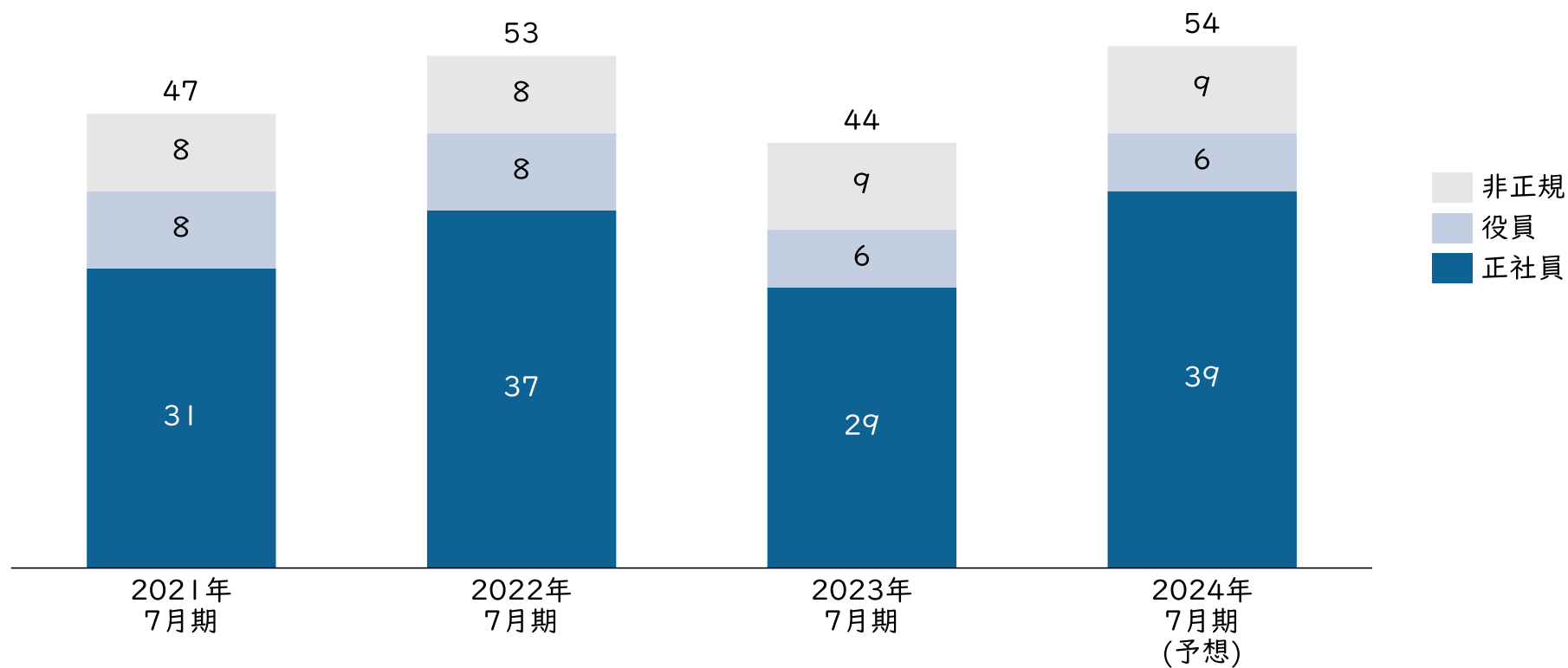
- これまでに培った高い採算性を維持した事業拡大の下、人材獲得およびサーバー費用に投資することで、**営業利益は+32百万円の102百万円を予想**
- 2024年7月期は売上成長の優先度を高め、期中にM&Aの実施や、サーバ購入の前倒しなど、追加の成長投資を加速する可能性がある

(百万円)



## 2024年7月期 人員構成目標

- 採用強化のために、採用専門部隊を前期末に新設。採用責任者として事業会社社長経験者を1名採用済み。
- すでに前期末の倍のペースで応募があり、採用と育成による高付加価値人材の確保を加速中

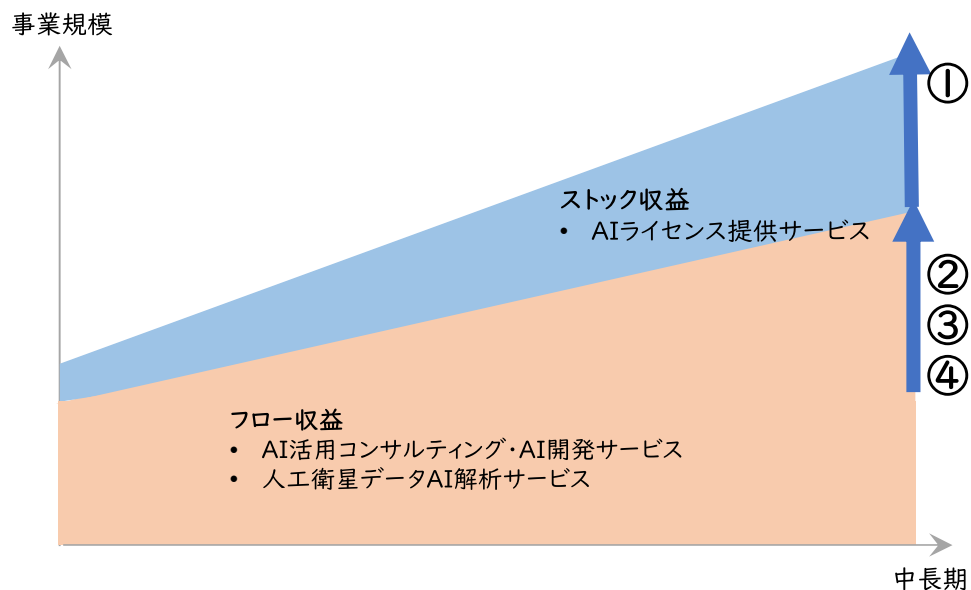


## 付加価値の最大化を追求し、技術力と収益構造を磨き続ける

プロジェクト推進とAIライセンス提供の拡大を通じ、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、2023年7月期のストック収益率を上昇させ、安定した収益構造を目指す



成長に向けたアクションプラン(3か年計画)

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、プラットフォームへのAIライセンス提供加速の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。中長期テーマを共同展開

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

官能検査・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。事業化を目指す