



2026年7月期

第3四半期決算説明資料

株式会社Ridge-i (証券コード: 5572)

2026年6月

エグゼクティブ・サマリー

2026年
7月期
3Q業績

- 3Q実績(2月~4月)は、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、生成AIの新規テーマ獲得、SBIグループの大型受注により利益率が大幅向上
- 3月12日修正の通期予想利益を上回ったため、再度、**通期業績予想を上方修正** (本日開示)
⇒カスタムAI事業の売上増が想定を超過し、かつ、一時的ではなく継続する見込みのため

2025年8月
~
2026年4月

	3Q実績	前年同期比	修正後 通期業績予想	予想修正比
売上高	2,078百万円	+1.5%	2,900百万円	+ 3.6%
営業利益	401百万円	+51.2%	500百万円	+44.9%
当期純利益	249百万円	+88.2%	370百万円	+76.2%

3Q
トピック

- 3月 SBIグループからAI関連プロジェクト大型受注(415百万円)。
- 5月 システム開発会社(創研情報株式会社)をM&A。
- PM等の人員拡充を図り、AXデリバリー体制を強化していくため
- 6月 **SBIグループとAnthropic(アンソロピック社)**との協業に参画。AIトランスフォーメーションを推進。
- Claude活用による業務改革やAIエージェントの共同実験を行っていく

SBIホールディングスとの資本業務提携が順調に推移



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

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

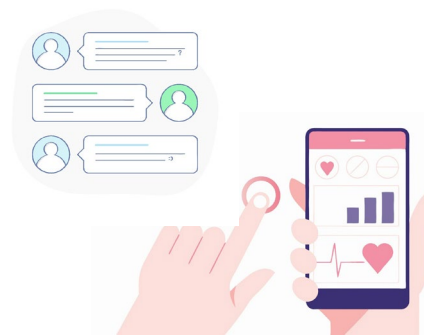
進捗

極めて良好なトップリレーションを実現

- 3月に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
プロジェクトは順調に進捗
- SBIグループと**Anthropicとの協業**にRidge-iが
参画。Claudeの全社導入と、
金融AIエージェントの共同開発を支援
- SBIグループのAX推進者に、Ridge-i代表の柳原
を任命
SBI HDの社外取締役候補にも選任

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3Q 連結業績

2. 2026年7月期3Q セグメント別業績

(参考) 補足情報

2026年7月期 3Q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
- デジタルマーケティング事業は4Q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

3Q 売上高

2,078百万円

前年同期比 1.0倍

3Q 営業利益

401百万円

前年同期比 1.5倍

3Q 当期純利益

249百万円

前年同期比 1.9倍

3Q EBITDA

446百万円

前年同期比 1.4倍

3Q 正社員数

79名

前年期末比 +5名

2026年7月期 3Q連結業績（損益計算書）

- 売上高 2,078百万円 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+2%
 - 営業利益 401百万円 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+51%
 - 当期純利益 249百万円 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+88%
- 予算進捗
- 既存顧客からの案件獲得とSBIグループからの大型受注が想定以上の進捗により、営業利益は3Q業績予想を上回って着地。
 - 3月時点で修正した通期業績予想の営業利益345百万円に対して3Q時点で116%の進捗。
このため、本日再度の上方修正（次頁参照）。

	2025年 7月期3Q	2026年 7月期3Q	前3Q比 増減額	前3Q比 増減率	通期 業績予想	3Q進捗率
(百万円)						
売上高計	2,047	2,078	31	+2%	2,800	74%
カスタムAIソリューション事業	982	1,188	206	+21%	-	-
デジタルマーケティング事業	1,064	889	△174	△16%	-	-
売上総利益	1,048	1,180	132	+13%	-	-
粗利率	51%	57%	+6%	-	-	-
営業利益	265	401	135	+51%	345	116%
営業利益率	13%	19%	+6%	-	-	-
税引前当期利益	272	406	134	+50%	-	-
当期純利益	132	249	116	+88%	210	119%

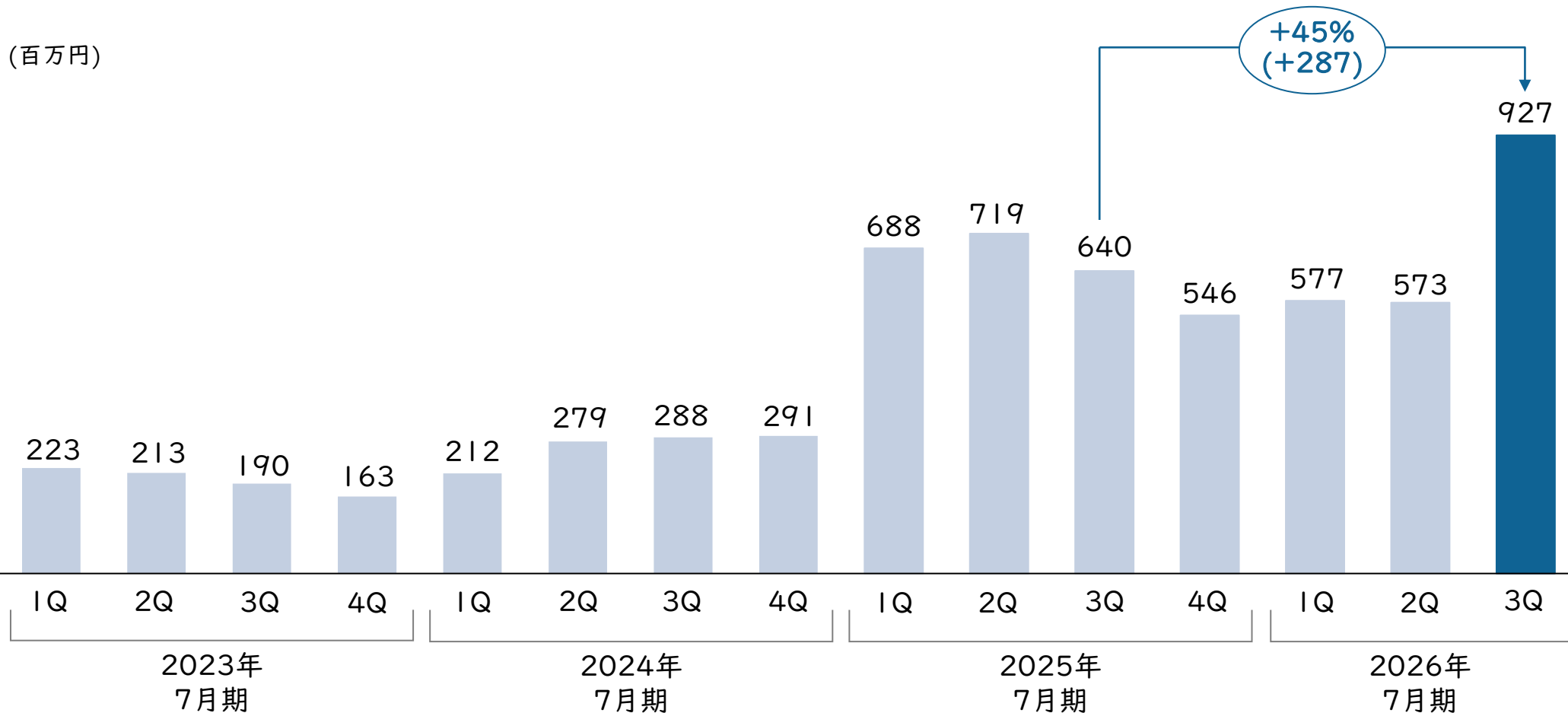
2026年7月期 通期業績予想の上方修正 (本日開示)

- 各利益について、3Q時点で進捗率が100%を超えたことと、カスタムAIソリューション事業は4Q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29億円 (前期比12%増)、営業利益5億円 (前期比77%増)、当期純利益3.7億円を見込む
- デジタルマーケティング事業の子会社譲渡については、7月に手続き完了予定。4Qに関係会社売却益79百万円 (税効果考慮後の影響額50百万円) を見込む
- 今後も、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

	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	2,900	+100	+3.6%	+11.8%
カスタムAIソリューション事業	1,450	1,750	+300	+20.7%	+36.7%
デジタルマーケティング事業	1,350	1,150	△200	△14.8%	△12.4%
営業利益	345	500	+155	+44.9%	+76.6%
営業利益率	12%	17%	+5%	-	-
経常利益	345	500	+155	+44.9%	+71.9%
当期純利益	210	370	+160	+76.2%	+165.0%
1株当たり当期純利益 (単位:円)	48.73	85.85	-	-	+138.5%

2026年7月期3Q 連結四半期推移(売上高)

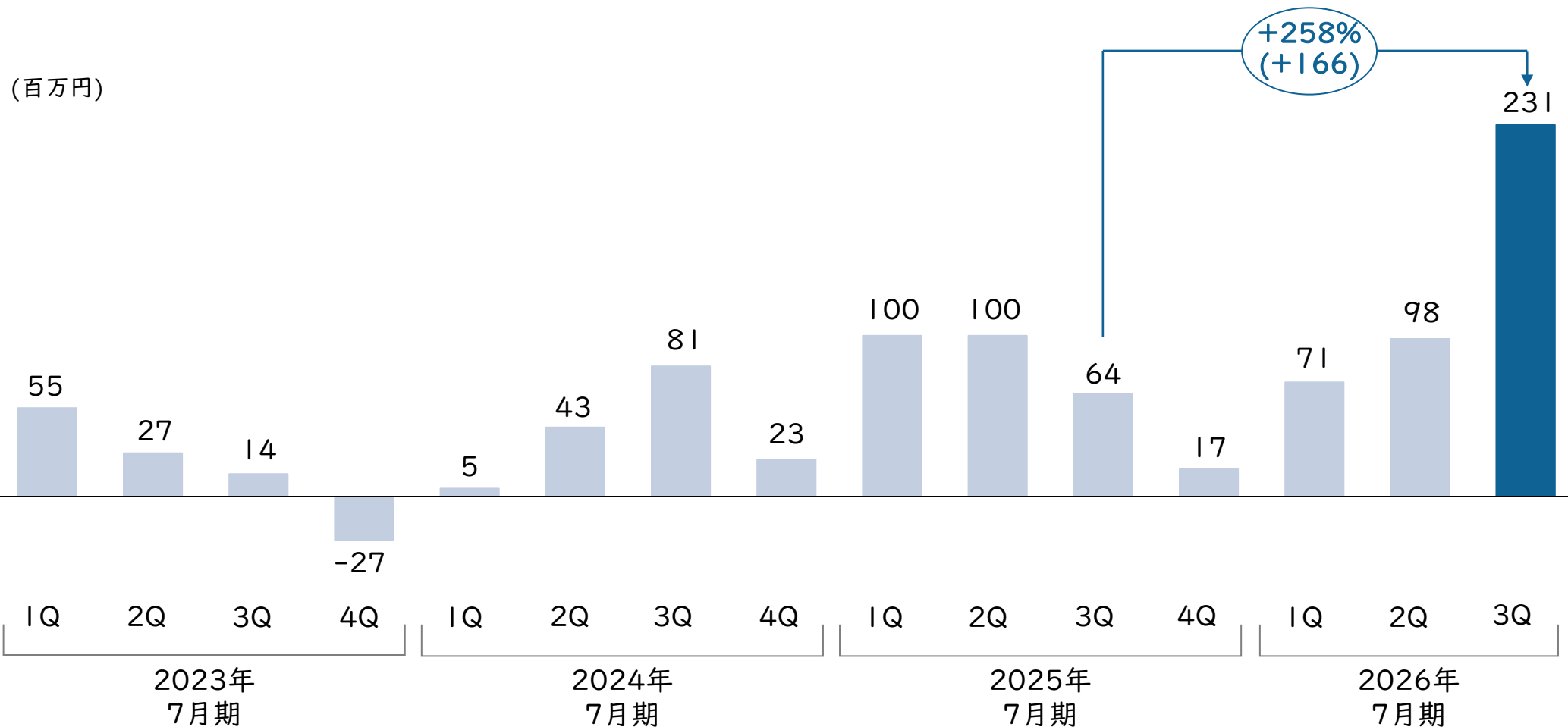
- 3Q売上高 927百万円 前年同期比+45% (+287百万円) (セグメント別はP14以降参照)
 - 前年3Q比は、カスタムAIソリューション事業の売上が、既存顧客の生成AI案件増加とSBIからの大型案件の売上計上により+78%と大幅増加した影響



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3Q 連結四半期推移(営業利益)

- 3Q営業利益 231百万円 前年同期比で**+258% (+166百万円)**の増益(セグメント別はP14以降参照)
 - 前年3Q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大幅に増加
 - 当年2Q比は、カスタムAIソリューション事業で、生成AI案件増加やSBI大型案件による粗利増加により増益



2026年7月期3Q 連結四半期推移(詳細)

- 3Q売上高 927百万円(カスタムAIソリューション事業549百万円+デジタルマーケティング事業378百万円)
- 3Q営業利益 231百万円
- 3Q営業利益率 25%

(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	3Q
売上高	223	213	190	163	212	279	288	291	688	719	640	546	577	573	927
売上原価	74	79	83	36	75	93	70	96	328	355	315	269	262	217	419
売上総利益	149	133	106	126	137	186	218	195	359	363	325	277	314	357	508
売上総利益率	66%	62%	56%	77%	64%	66%	75%	67%	52%	51%	51%	51%	54%	62%	55%
販管費	93	105	91	154	132	142	137	172	259	263	260	260	243	259	278
営業利益	55	27	14	△27	5	43	81	23	100	100	64	17	71	98	231
営業利益率	24%	13%	7%	△17%	2%	15%	28%	8%	15%	14%	10%	3%	12%	17%	25%
当期純利益	38	19	6	△20	3	29	52	35	51	48	32	7	37	67	144

2026年7月期3Q 貸借対照表 (連結)

- 3Q末時点で現預金32億円を保有し、純資産は38億円。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3Q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 3Q実績
流動資産合計	2,306	3,848
└ 現金及び預金	1,827	3,268
固定資産合計	540	513
└ 有形固定資産	63	43
└ 無形固定資産	324	295
└ 投資その他の資産	151	173
資産合計	2,846	4,361

負債の部
(百万円)

	2025年7月期 実績	2026年7月期 3Q実績
流動負債	369	535
固定負債	17	3
負債合計	387	538

純資産の部
(百万円)

	2025年7月期 実績	2026年7月期 3Q実績
株主資本	2,190	3,535
└ 資本金	38	11
└ 資本剰余金合計	1,857	2,978
└ 利益剰余金	295	544
新株予約権	7	8
非支配株主持分	260	279
純資産合計	2,458	3,823
負債純資産合計	2,846	4,361



目次

1. 2026年7月期3Q 連結業績

2. 2026年7月期3Q セグメント別業績

(参考) 補足情報

2026年7月期 3Q業績（カスタムAIソリューション事業）

- 売上高 1,188百万円 生成AI案件増加とSBI大型受注の影響により、前年比で**+21%の増収**
 - 粗利率 67% 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 349百万円 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大型案件開始もあり、前年同期比で280百万円増加
 - 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134百万円減少

	2025年 7月期3Q	2026年 7月期3Q	前3Q比 増減額	前3Q比 増減率
(百万円)				
売上高計	982	1,188	+206	+21%
AI活用コンサルティング・AI開発サービス	665	945	+280	+42%
人工衛星データAI解析サービス	252	118	△134	△53%
AI保守運用サービス	64	124	+60	+94%
売上総利益	578	793	+214	+37%
粗利率	59%	67%	+8%	-
営業利益	144	349	+204	+142%
営業利益率	15%	29%	+15%	-

2026年7月期3Q 四半期推移(カスタムAIソリューション事業・詳細)

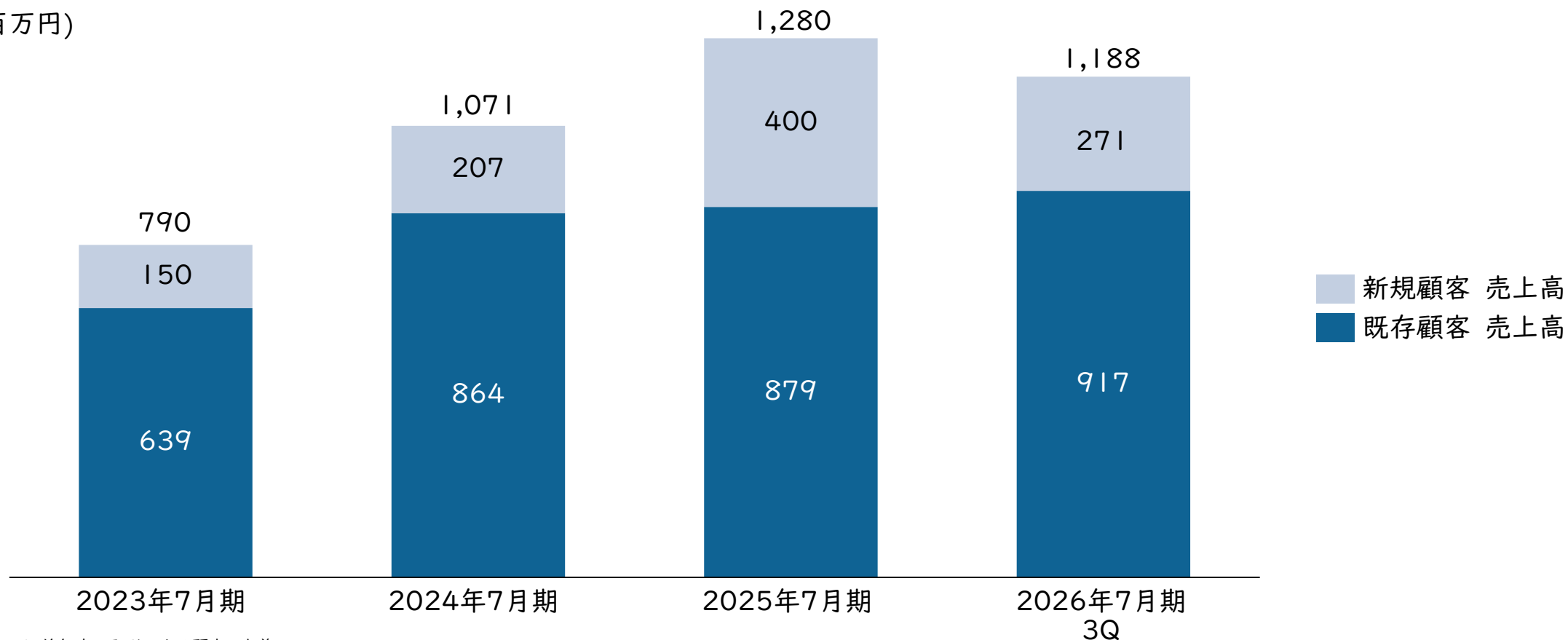
- 3Q 売上高 549百万円 生成AI案件の受注継続
- 3Q 営業利益 195百万円 粗利率の良い案件が多く、営業利益率は35%と想定より高水準

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

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 271百万円**
 - 資本業務提携をしたSBIからの大型案件の貢献により2Q時点より増加
- 既存顧客 917百万円**
 - 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)

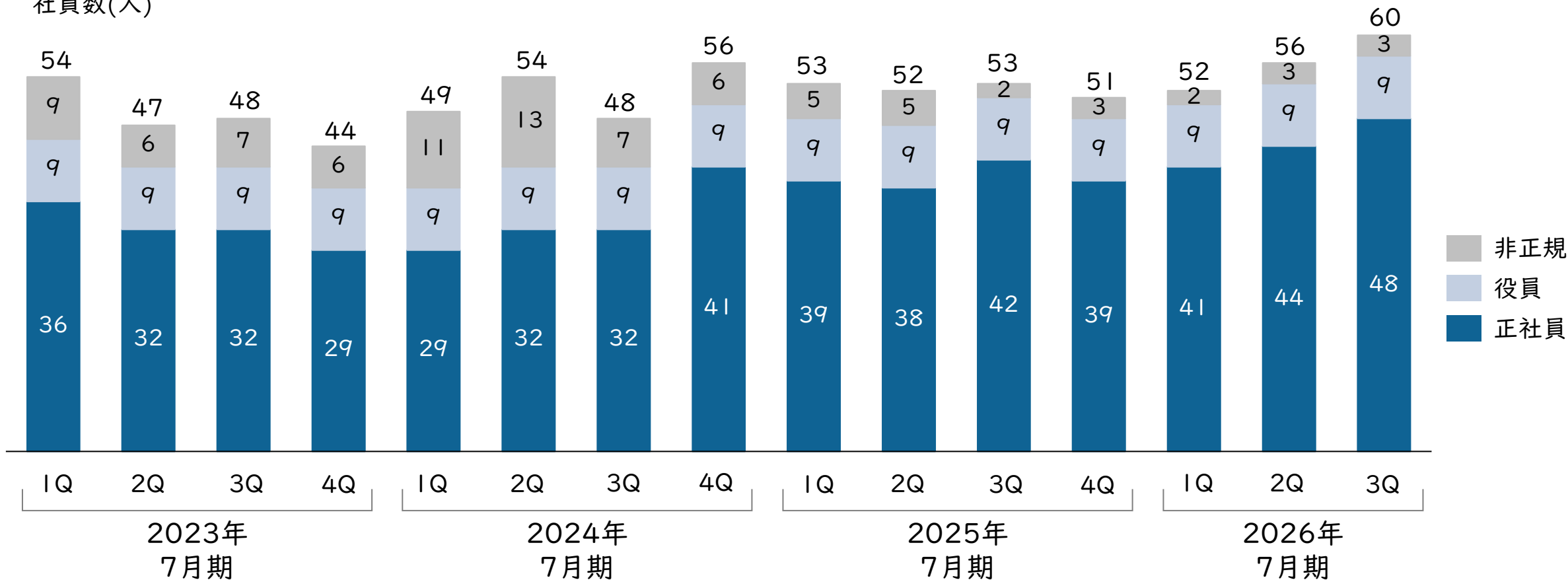


Note: 既存顧客とは、前年度に取引がある顧客と定義

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、3Q末時点では前期末比で9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

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、特定顧客に集中し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、3Qまでで9名純増、システム開発会社のM&Aを1件実行

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。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、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。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、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、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案件はシステム開発会社のM&Aを1件実行。	○ 堅調

2026年7月期 3Q業績（デジタルマーケティング事業）

- 売上高 889百万円 前年比△174百万円**
 - 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 52百万円 前年比△69百万円**
 - 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3Q	2026年 7月期3Q	前3Q比 増減額	前3Q比 増減率
(百万円)				
売上高計	1,064	889	△174	△16%
ソーシャルメディアマーケティングサービス	792	613	△178	△23%
音楽制作配信サービス	272	275	+3	+1%
売上総利益	469	387	△82	△18%
粗利率	44%	44%	△1%	-
営業利益	121	52	△69	△57%
営業利益率	11%	6%	△6%	-

2026年7月期3Q 四半期推移（デジタルマーケティング事業・詳細）

- 売上高 378百万円 マーケ売上が年度末の3月に増加
- 営業利益 36百万円 3Q売上増加の影響で営業利益は改善

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

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) 残念ながら、第2期宇宙戦略基金については採択されませんでした。業績影響はありません。
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。現在手続き中で、来期より連結対象外となる予定です。
7月の臨時株主総会で売却が可決された場合、売却に伴う特別利益79百万円が計上される見込みです。

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

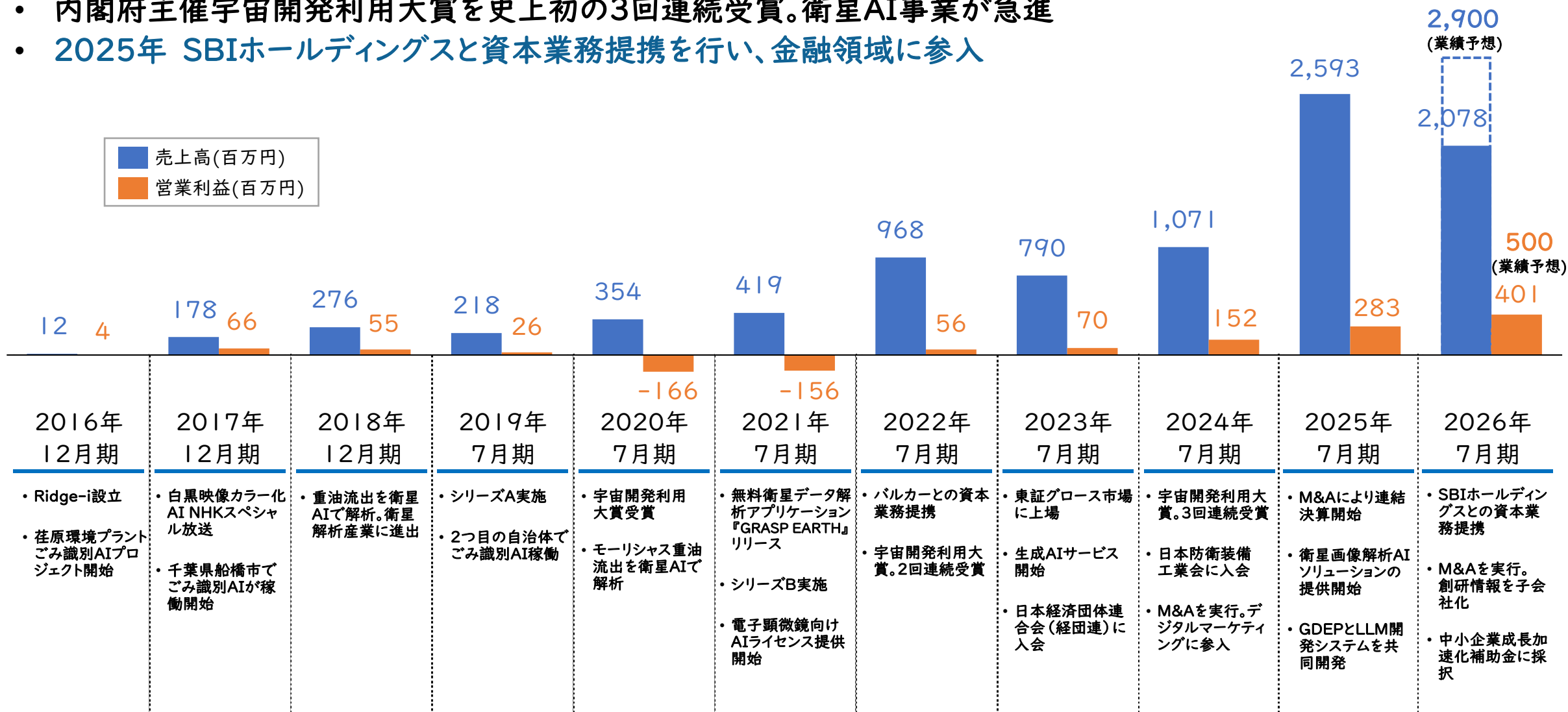
1. 2026年7月期3Q 連結業績

2. 2026年7月期3Q セグメント別業績

(参考) 補足情報

設立からの業績推移

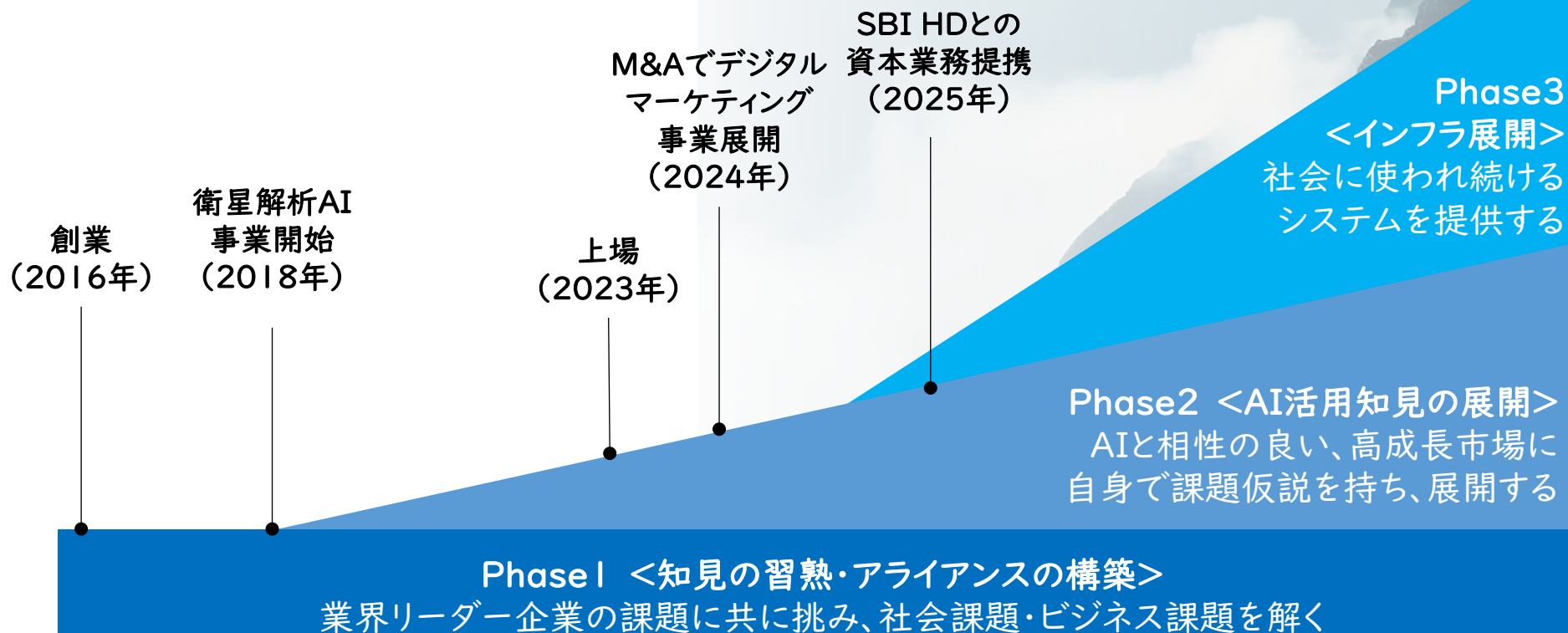
- 創業から10年。売上高及び営業利益が創業来の最高値を更新。営業利益は前期比2倍と大幅増益
- 内閣府主催宇宙開発利用大賞を史上初の3回連続受賞。衛星AI事業が急進
- 2025年 SBIホールディングスと資本業務提携を行い、金融領域に参入



- 2016年12月期
 - 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
- 2017年12月期
 - 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
- 2018年12月期
 - 重油流出を衛星AIで解析。衛星解析産業に進出
- 2019年7月期
 - シリーズA実施
 - 2つ目の自治体でごみ識別AI稼働
- 2020年7月期
 - 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
- 2021年7月期
 - 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
- 2022年7月期
 - 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
- 2023年7月期
 - 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
- 2024年7月期
 - 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
- 2025年7月期
 - 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
- 2026年7月期
 - SBIホールディングスとの資本業務提携
 - M&Aを実行。創研情報を子会社化
 - 中小企業成長加速化補助金に採択

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	101名 (連結) 2026年4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。

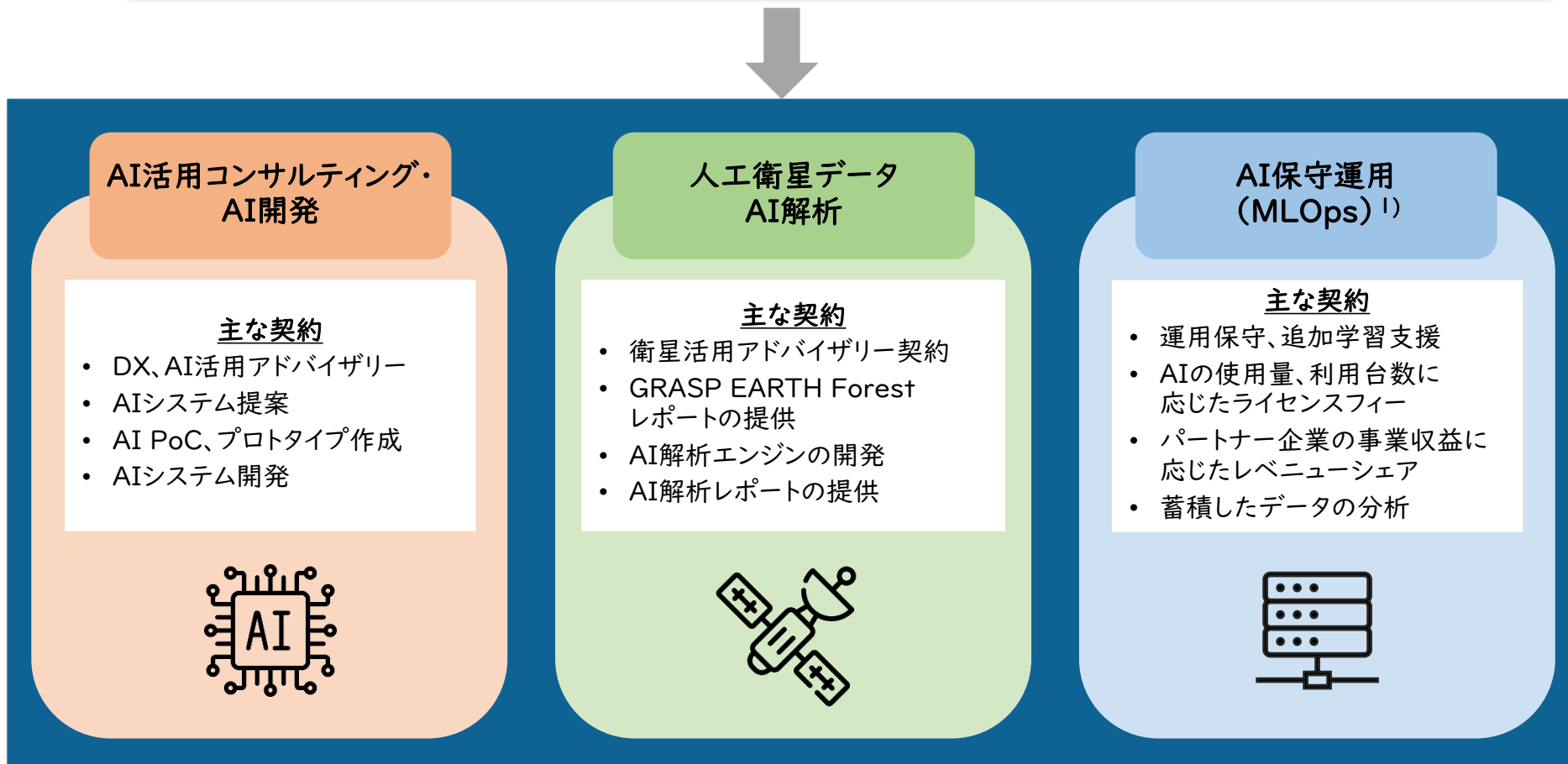
私たちは、パートナー企業との対話を通じ、
さまざまな技術を組み合わせた最適なシステムを提案し、
作り上げることでDXを実現するソリューションカンパニーです。

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

 **カスタムAIソリューション事業**



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



荏原環境プラント株式会社



セブン-イレブン・ジャパン

日鉄エンジニアリング

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

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 進行中
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 進行中
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 進行中
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 進行中
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

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

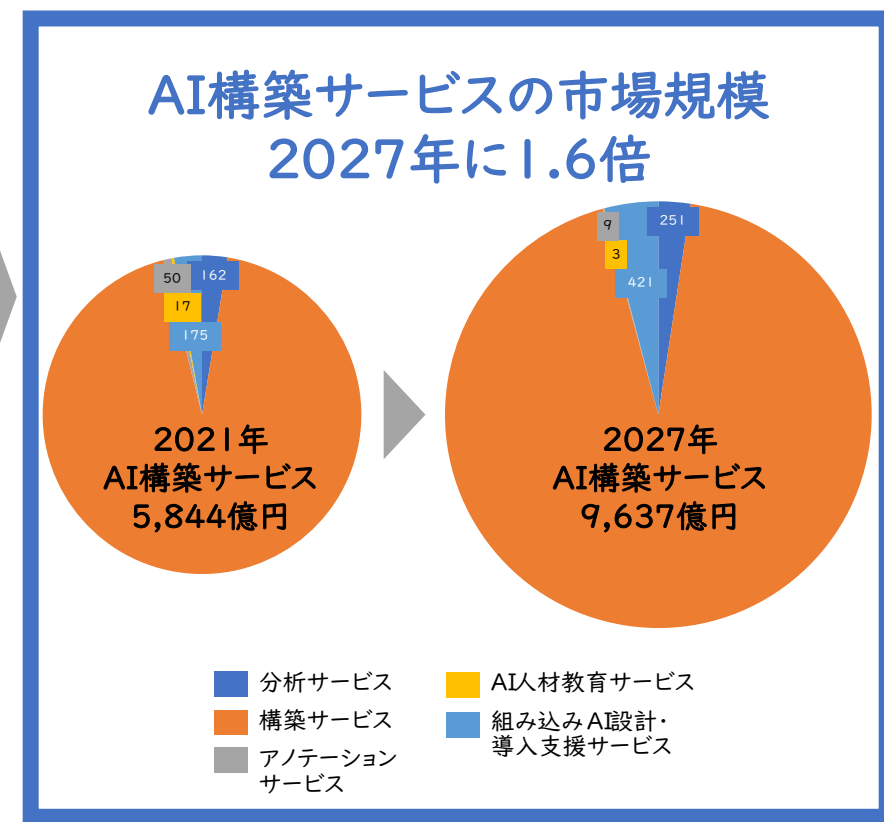
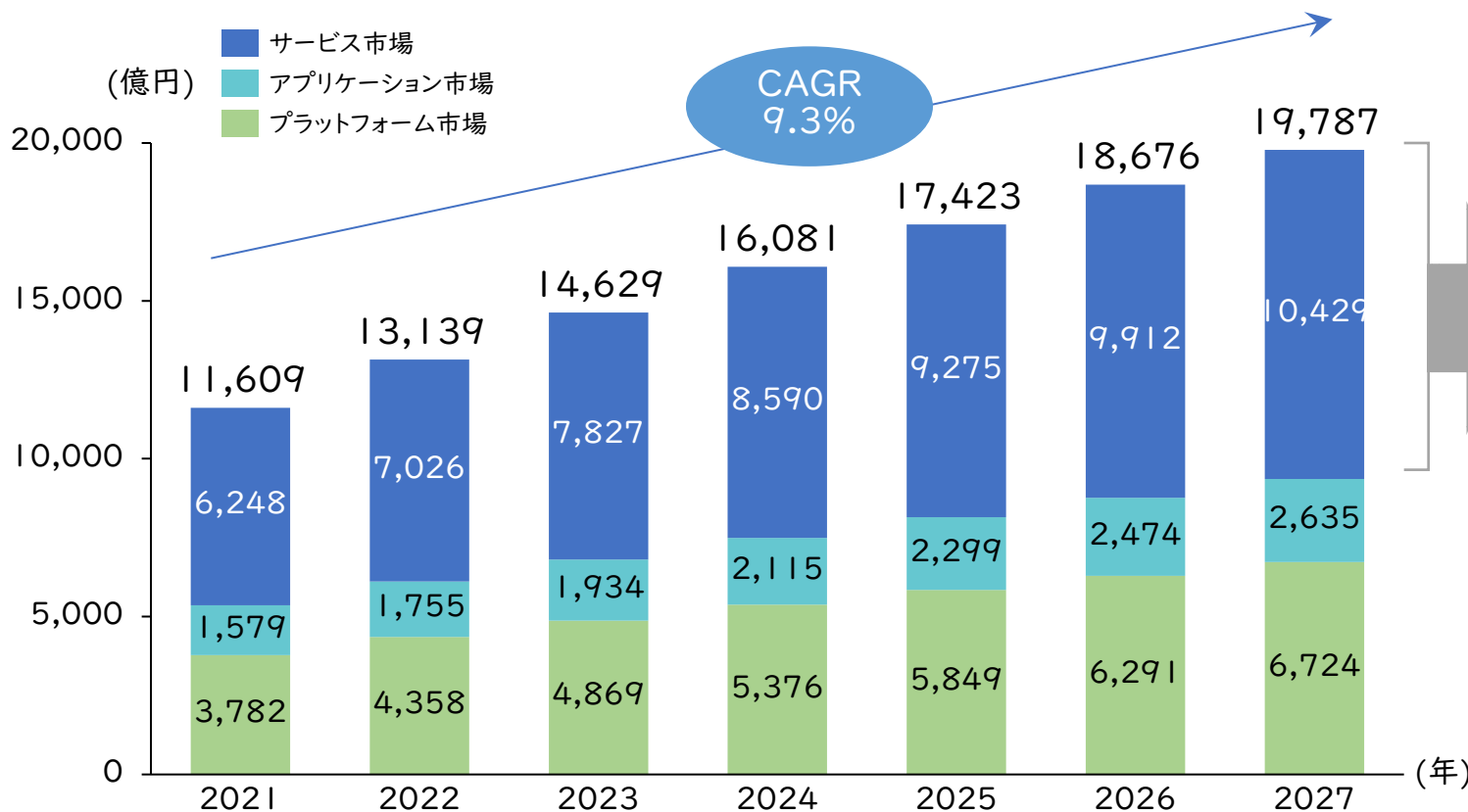
▶ プラント運営事業者

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



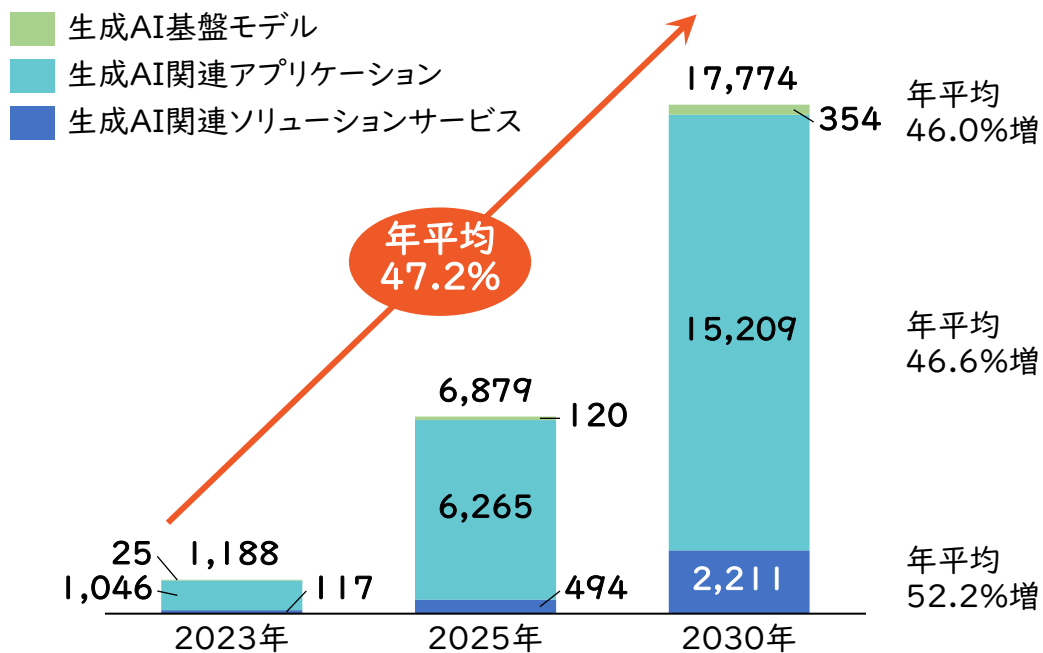
Note: AI構築サービスは、AIに係るコンサルティング企業及びSI（開発・保守・運用を提供する企業）が含まれる
 Source: 富士キメラ「2022 人工知能ビジネス総調査」

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

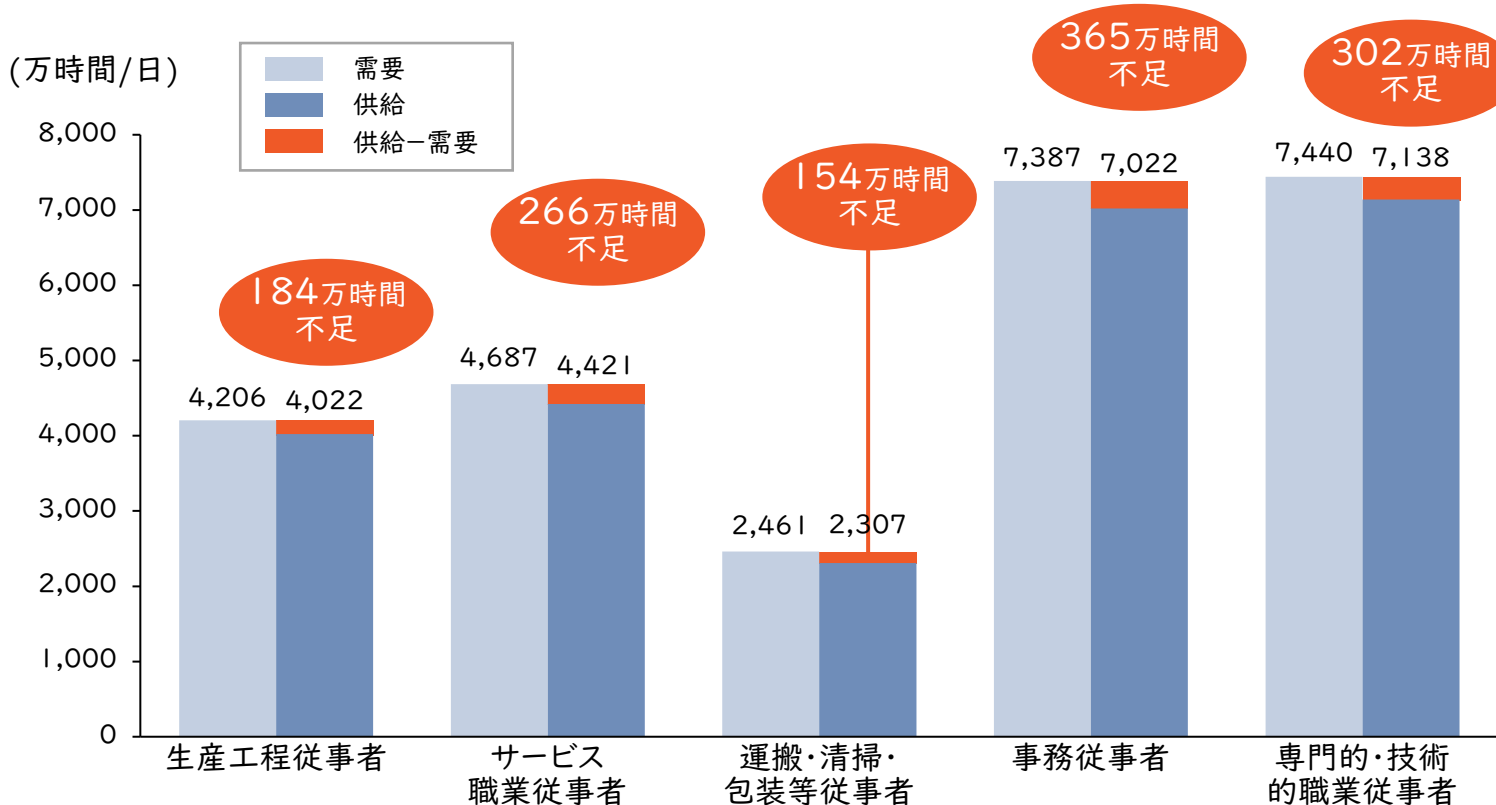
2025年7月期の生成AI関連の取り組み 一例

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

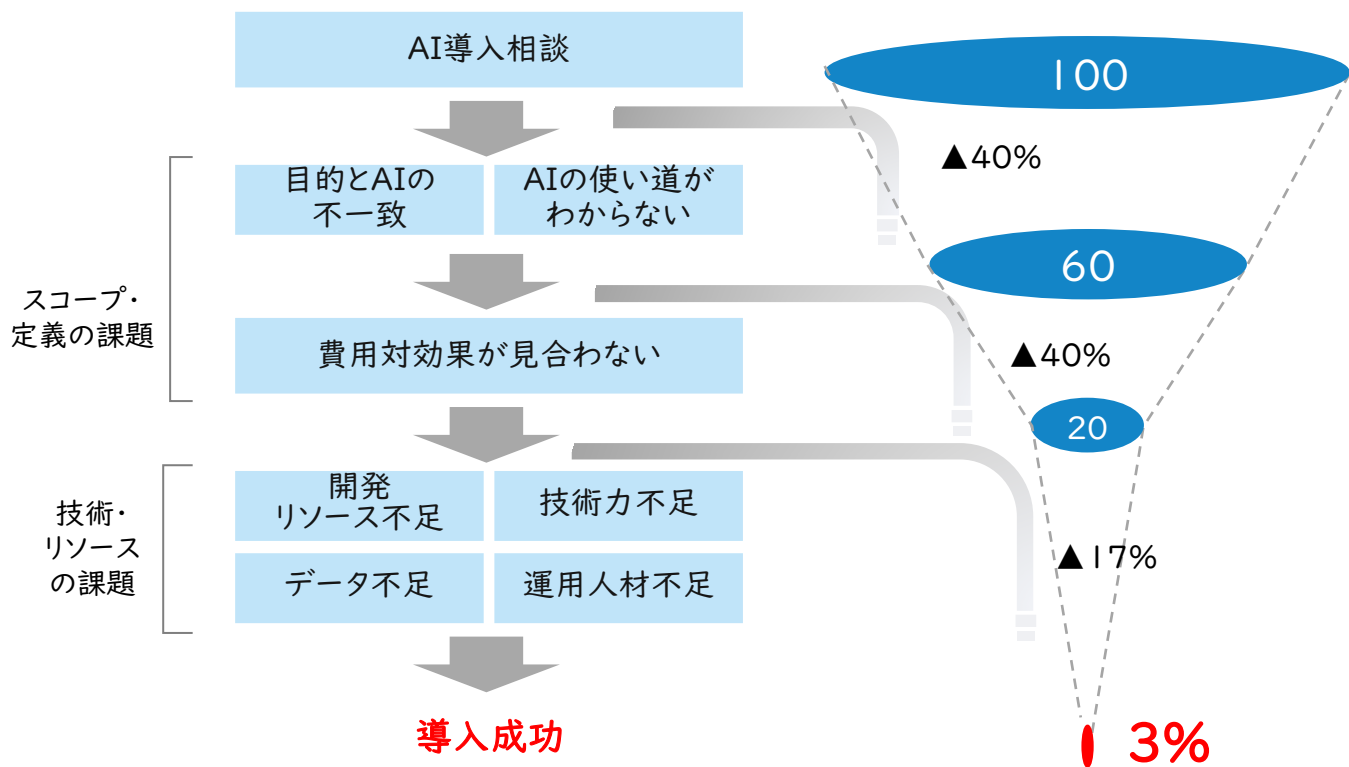
市場規模 2.1兆円

(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

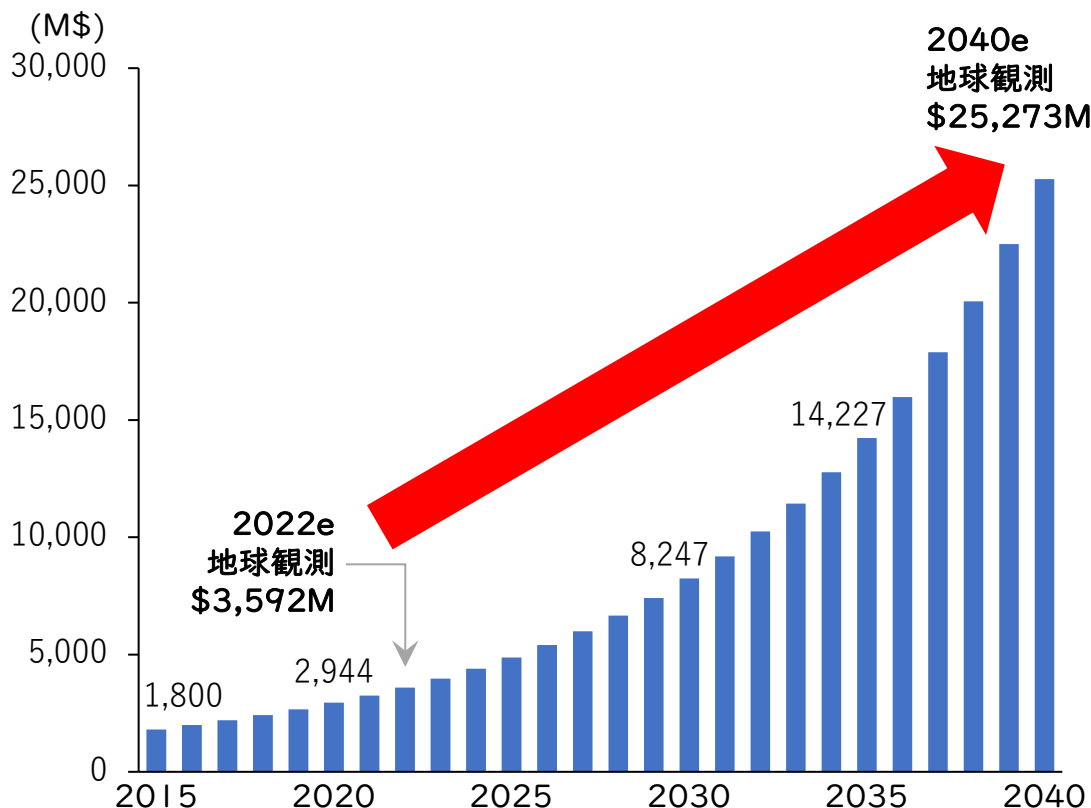
両者の課題

- 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

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協業などを通じた、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によって攪拌状況などを識別し、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

人工衛星データAI解析(事例)

「RIDGE DUAL AI」 大規模地物変化分析AIプロダクト

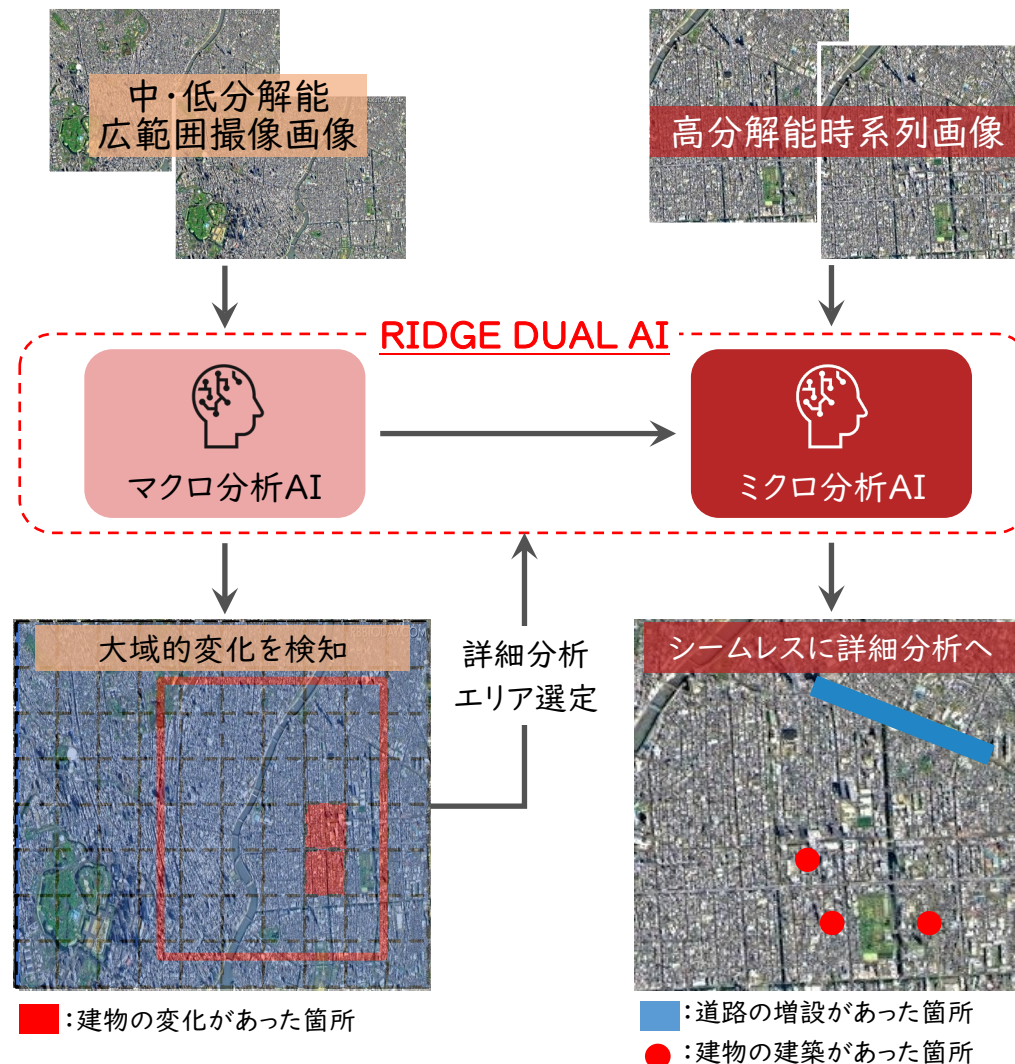
AI × 衛星データ × 地理変化

RIDGE DUAL AIの特徴

- ✓ 安価な中・低分解能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マイクロ分析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、大局的な変化を高速で把握し、かつ詳細な分析も可能。

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運用に継続活用(2023年-)。工数の都合上、地図更新作業に手が届きにくかった箇所への分析などに寄与。

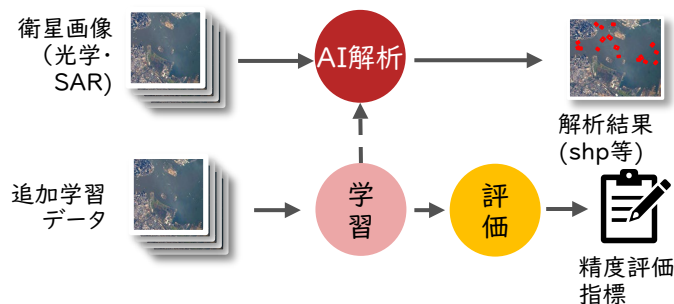


人工衛星データAI解析(事例)

「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

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。
ユーザーの入力に応じて、RSIA内で最適な画像分割や前処理・後処理を選択し、自動実行。
また、ユーザー自身で追加学習、推論も可能で、完全オンプレミス環境でも利用可能。



特徴

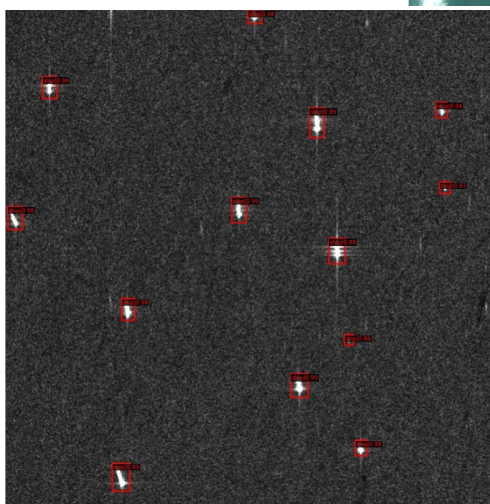
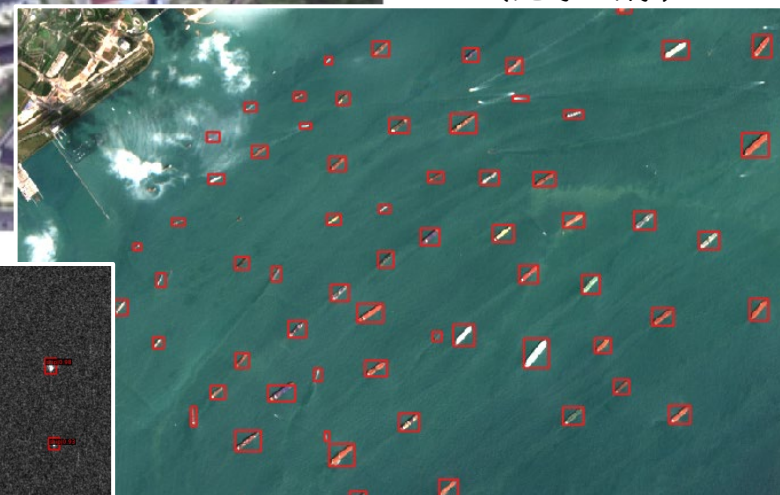
- ✓ **オンプレ環境で学習・推論・評価が可能**
秘匿性が高いデータでも、情報流出することなく完全オンプレミス環境で学習が可能。(官公庁案件にて実績あり)
- ✓ **コマンド一つで動作。出力も柔軟**
コンテナ化し、環境構築から学習・推論・評価までワンコマンドで実施可能。QGISやArcGISといった市販GISソフトとも連携済み。
- ✓ **さまざまな衛星データに対応**
光学画像・SAR画像など様々なフォーマットの画像に対応。衛星ごとのセンサーに合わせたチューニングにより、データに含まれる情報を最大限活用。

▽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)

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

