



2024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)

2024年6月

## エグゼクティブ・サマリー

## トピック

- 上場来最高の売上高と利益を達成し、通期予想を上方修正。各利益は前期比約2倍で進捗
- 1件目のM&Aを実行。AIと親和性の高く、高成長のデジタルマーケティング事業領域へ進出
- コアであるAI事業の成長と、宇宙・衛星および周辺事業の展開により、来期の連結売上高は30億円規模へ

2024年  
7月期  
3Q業績

四半期として、上場来最高の売上高と利益を達成し、通期利益予想を3Q時点で超過。  
社内人員の稼働率を上げ、営業利益率も向上

- |         |        |               |                     |
|---------|--------|---------------|---------------------|
| • 売上高   | 780百万円 | (前期比 +153百万円) | - 大型案件が増加、特に衛星事業が成長 |
| • 売上総利益 | 541百万円 | (前期比 +152百万円) | - 粗利率68%と高水準を維持     |
| • 営業利益  | 129百万円 | (前期比 +31百万円)  | - 通期予想を3Q時点で超過      |

## AI事業

- 既存顧客とのプロジェクトは順調で、継続受注77%と高い信頼と実績
- 衛星事業の売上高は前年同期比で約4倍と計画を大きく上回るペース
- 営業強化と高付加価値化のため、引き続きコンサルファーム連携と生成AIの施策を加速中

## 組織

- 採用強化施策が奏功し、今期採用目標は達成
- 3Q末時点で社員48名(うち正社員32名)、年度末時点で社員57名(同41名)の見込み
- 育成プログラムも揃え、若手戦力人材を増やす仕組みを構築中

## 今期の方針

- (方針1) 2024年7月期 売上10億円 営業利益1億円
- 全指標が順調に推移。通期業績予想を売上10.6億円、営業利益1.5億円へ上方修正
- (方針2) 中長期で売上高30%成長を実現する基盤の構築
- 今期、AI事業全体の売上高は前期比34%増
  - 1件目のM&Aを実行(詳細はP15~19参照)  
来期の連結売上高は30億円規模へ

## 新商品・サービスなど直近の進捗(2024年1月~2024年6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

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

目的特化型の日本語LLM開発において Llama2に次ぐ精度の検証結果を達成

バルカーとリッジアイ、AI技術を搭載した 設備異常検知システム「VHERME®」の提供を開始

リッジアイ、日本防衛装備工業会へ入会

### メディア露出も拡大中

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紹介

日本経済新聞 NEXT Company「システム・AIで宇宙開拓 セックはJAXAの月探査参画」でRidge-iが紹介

日本経済新聞「ニューズ一言」に、弊社代表 柳原のコメントが掲載

NHK「おはよう日本」とWEB特集「AIが災害発生監視やインフラ劣化診断 新たな防災減災対策とは」で、リッジアイの衛星技術を紹介

「第5回全国高等専門学校ディープラーニングコンテスト2024」で、メンターを務めていた東京都立産業技術高等専門学校品川キャンパスが最優秀賞を受賞



### 好調な衛星事業の加速

内閣府主催 第6回宇宙開発利用大賞において「国土交通大臣賞」を受賞

EY新日本有限監査法人と衛星データを活用した サービス化の検討を開始



## 2024年7月期3Q実績 損益計算書

- 3Q 売上高は前年同期比で24.4%増。年度末案件も多く、3月が大幅に予想を超えた
  - 特に衛星AIサービスが貢献。前年同期比で約4倍に拡大
  - 社内リソースを衛星AI解析サービスに振り向けたため、AIコンサル開発サービスが前期比で微減
- 3Q 粗利率69%。SI企業と比較して高い利益率を継続して達成
- 3Q 営業利益率17%。社内人員の稼働率向上により、高い利益率を維持

(百万円)	2023年7月期 3Q実績	2024年7月期 3Q実績	差額	増減率
売上高計	627	780	+153	+24.4%
AI活用コンサルティング・AI開発サービス	520	477	-43	△8.3%
人工衛星データAI解析サービス	58	242	+184	+317.2%
AIライセンス提供サービス	47	60	+13	+27.7%
売上総利益	389	541	+152	+39.3%
粗利率	62%	69%	+7%	-
営業利益	98	129	+31	+32.3%
営業利益率	16%	17%	+1%	-
税引前当期利益	88	130	+41	+46.5%
当期純利益	64	85	+21	+32.6%
当期純利益率	10%	11%	+1%	-

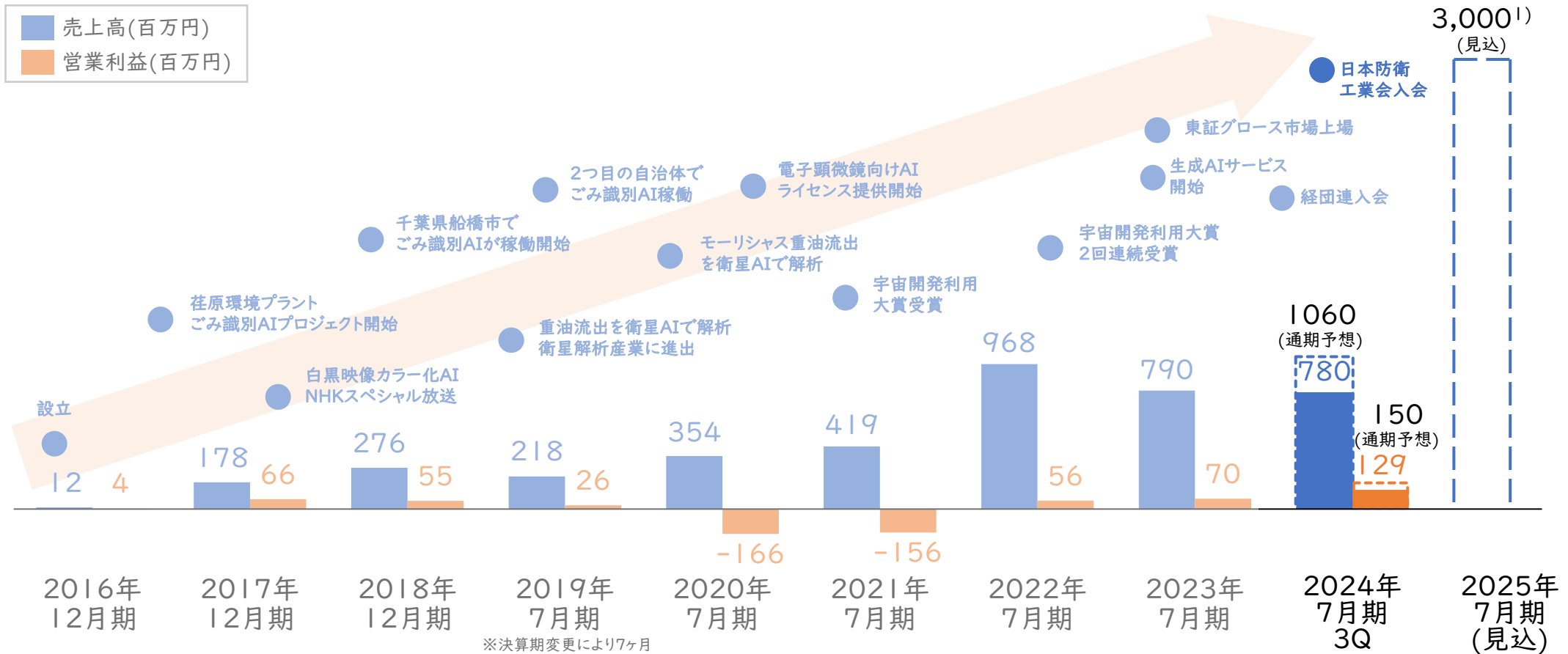
## 2024年7月期 通期業績予想の修正 (本日開示)

- 3Q時点で、売上高及び各利益ともに前回発表予想を上回る見通しとなったため、業績予想を上方修正。  
今期通期、売上高10.6億円 (前期比34%増)、営業利益1.5億円 (前期比2.1倍)、当期純利益1億円を見込む
- 特に好調な人工衛星データAI解析サービスの成長に向けてリソースを投下
- 4Qは社員増加による採用費や人件費の増加について予想に計上済み

(百万円)	2024年7月期 前回発表予想	2024年7月期 今回修正予想	差額	増減率	前期実績比
売上高計	1,000	1,060	+60	+6.0%	+34.1%
AI活用コンサルティング・AI開発サービス	720	633	△87	△12.1%	+2.5%
人工衛星データAI解析サービス	200	340	+140	+70.0%	+231.0%
AIライセンス提供サービス	80	87	+7	+8.8%	+24.3%
営業利益	102	150	+47	+47.0%	+113.2%
営業利益率	10%	14%	+4%	-	-
経常利益	102	150	+47	+47.0%	+146.3%
当期純利益	71	100	+28	+40.0%	+124.4%
1株当たり当期純利益(単位:円)	19.06	26.67	-	-	+112.7%

## 設立からの業績推移と予想

- 2024年7月期の売上高及び営業利益が創業来の最高値を更新予定。特に営業利益は前期比2.1倍予想
- 2024年6月に1件目のM&A実行。2025年7月期より連結開始
- コアであるAI事業の成長と、宇宙・衛星および周辺事業の展開により、**来期の連結売上高は30億円<sup>1)</sup>規模へ**



1. 当該数値は直近業績からの目標であり、業績予想は後日(2024年7月期決算発表時等)開示いたします

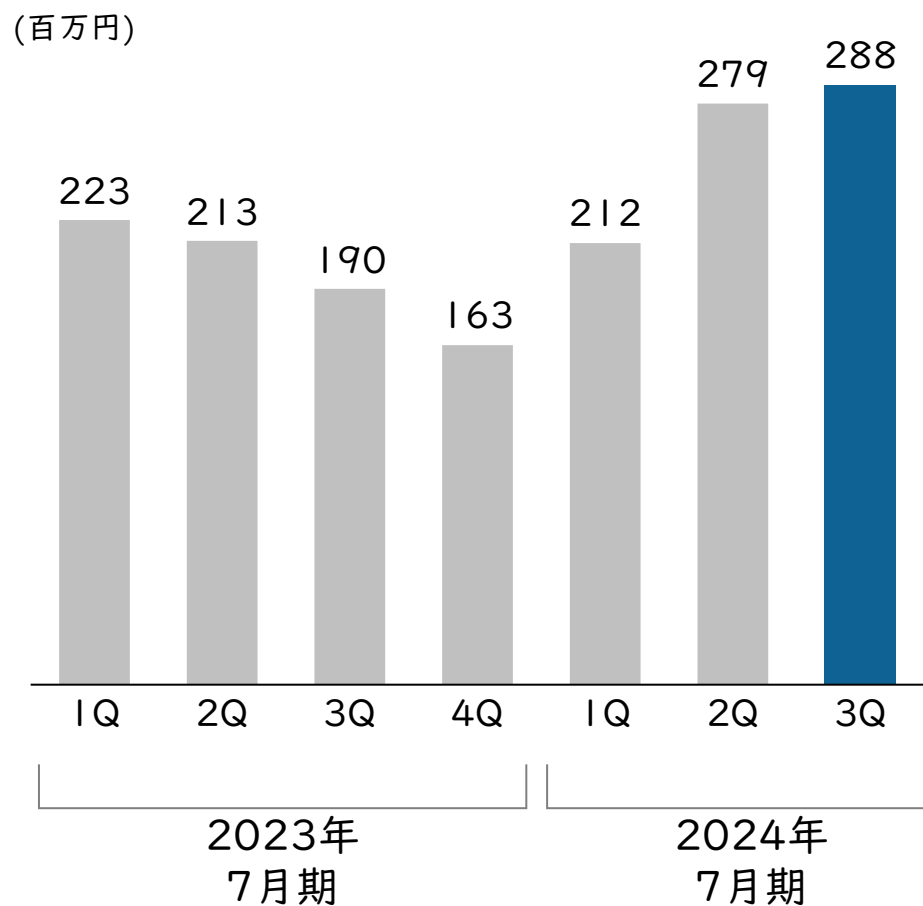
## 2024年7月期 四半期推移(全体)

- 3Qの売上高は288百万円。2Qに引き続き高い水準を継続
  - 大型案件が継続していることと、3月年度末案件が多かったため
- 3Qの営業利益は、81百万円。2Qよりさらに増加
  - 利益率の高い案件獲得の成功および、社内人員の稼働率向上のため

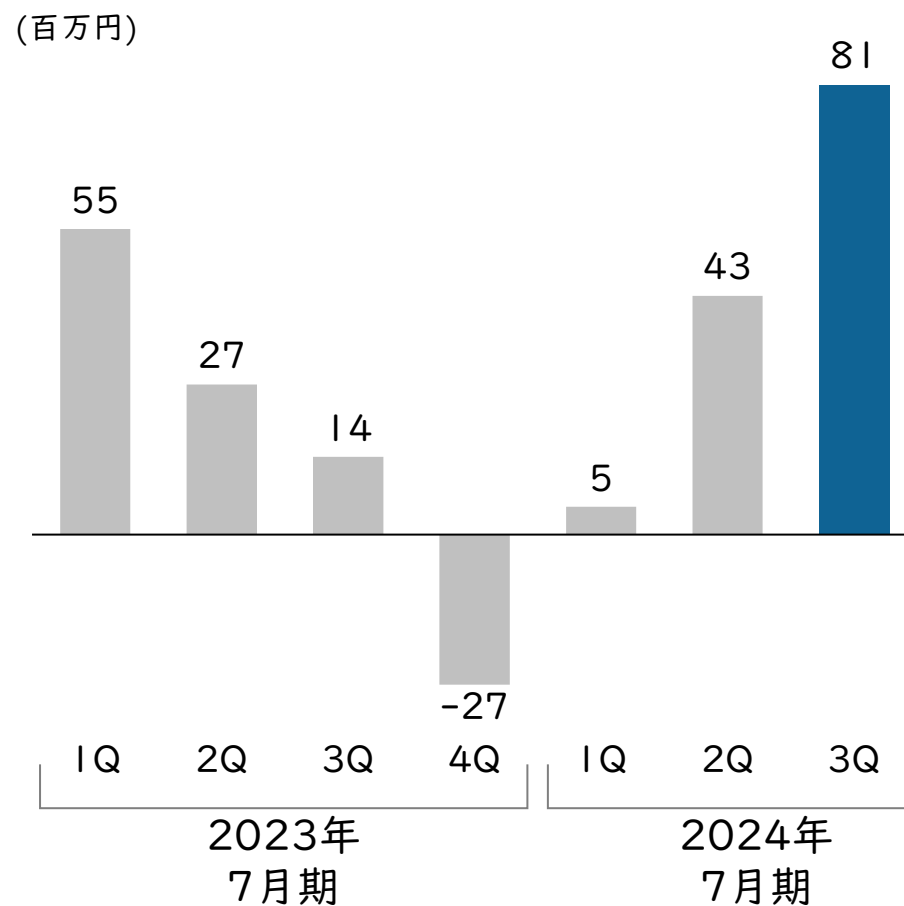
(百万円)	2023年7月期				2024年7月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	223	213	190	163	212	279	288
売上原価	74	79	83	36	75	93	70
売上総利益	149	133	106	126	137	186	218
売上総利益率	66.7%	62.5%	56.0%	77.6%	64.5%	66.6%	75.7%
販管費	93	105	91	154	132	142	137
営業利益	55	27	14	-27	5	43	81
営業利益率	24.8%	13.0%	7.8%	-17.0%	2.4%	15.6%	28.2%
当期純利益	38	19	6	-20	3	29	52

## 2024年7月期 四半期推移(売上高及び営業利益)

売上高



営業利益





## 2024年7月期 貸借対照表

- 2024年7月期3Q末時点で**現預金19億円**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
- 2024年6月に**1件目のM&A**を実行。投資額は7億円で自己資金を活用

資産の部  
(百万円)

	2023年7月期 実績	2024年7月期 3Q実績
流動資産合計	1,950	2,079
└ 現金及び預金	1,720	1,913
固定資産合計	112	83
資産合計	2,062	2,163

負債の部  
(百万円)

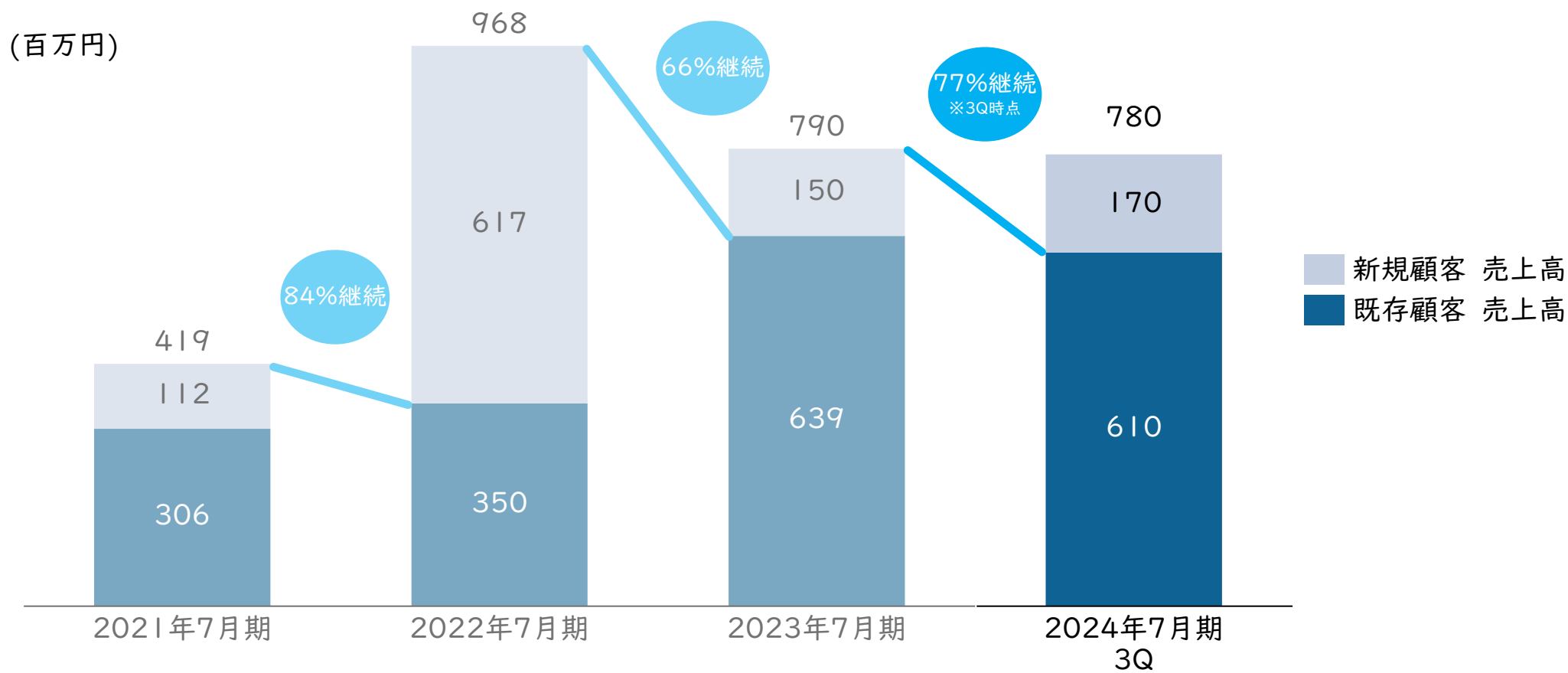
	2023年7月期 実績	2024年7月期 3Q実績
流動負債	73	86
固定負債	-	-
負債合計	73	86

純資産の部  
(百万円)

	2023年7月期 実績	2024年7月期 3Q実績
株主資本	1,989	2,075
└ 資本金	365	10
└ 資本剰余金合計	1,578	1,933
└ 利益剰余金	45	131
└ 自己株式	0	0
新株予約権	-	1
純資産合計	1,989	2,076
負債純資産合計	2,062	2,163

## 既存顧客・新規顧客分析

- 既存顧客のプロジェクト継続および大型化により、3Q時点で継続発注率77%と好調
- 新規顧客も順調に増加し、2024年7月期3Q時点で新規顧客売上は170百万円

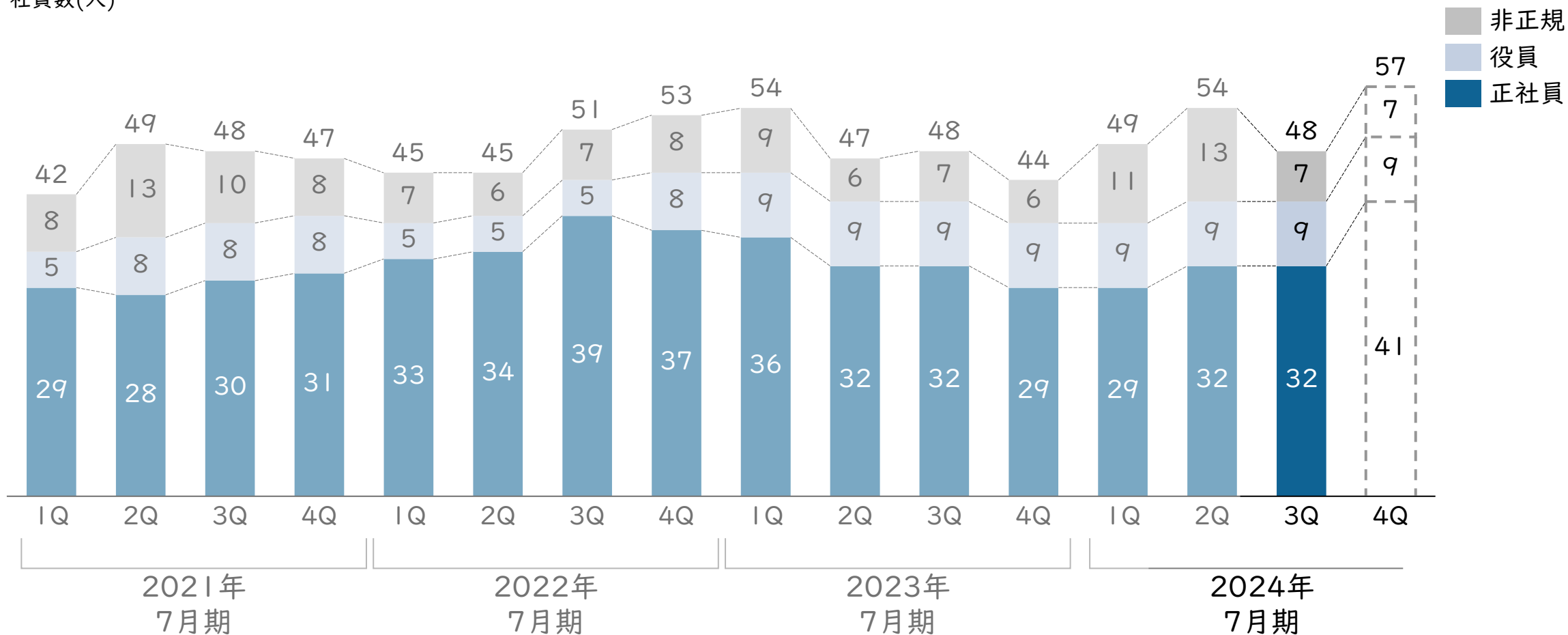


Note: 既存顧客とは、前年度に取引がある顧客と定義

## 人員数の推移

- 今期正社員10名純増の目標に対して、今期末で正社員12名純増と目標達成の見込み
- 非正規のインターンエンジニアは3Qに就職活動により減少。2名は当社の正社員として入社
- 直近売上増により、高負荷稼働になるリスクがあるため、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

- カスタムAIソリューション事業の各サービスはすべて順調に推移。生成AI関連の問い合わせも多い
- 特に衛星データ解析案件は、昨年度4倍の売上成長と、大きく伸ばす
- 組織面も順調。昨年度懸案だった採用も施策が奏功し、4Qで年度目標を達成できる見込み。M&Aも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。さらに3月年度末案件を多く受注。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、売上高は前年同期比で約4倍で好調。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

人員採用が進捗し、年度目標達成見込み（目標：正社員10名純増に対して12名純増）。引き続きエンジニア及びコンサルタントの採用強化を継続。M&Aは事業開発と人材獲得の両面から案件検討をしていたが、2024年6月に1件目のM&Aを実行。

○  
堅調

## 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を組合せることで、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
- 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

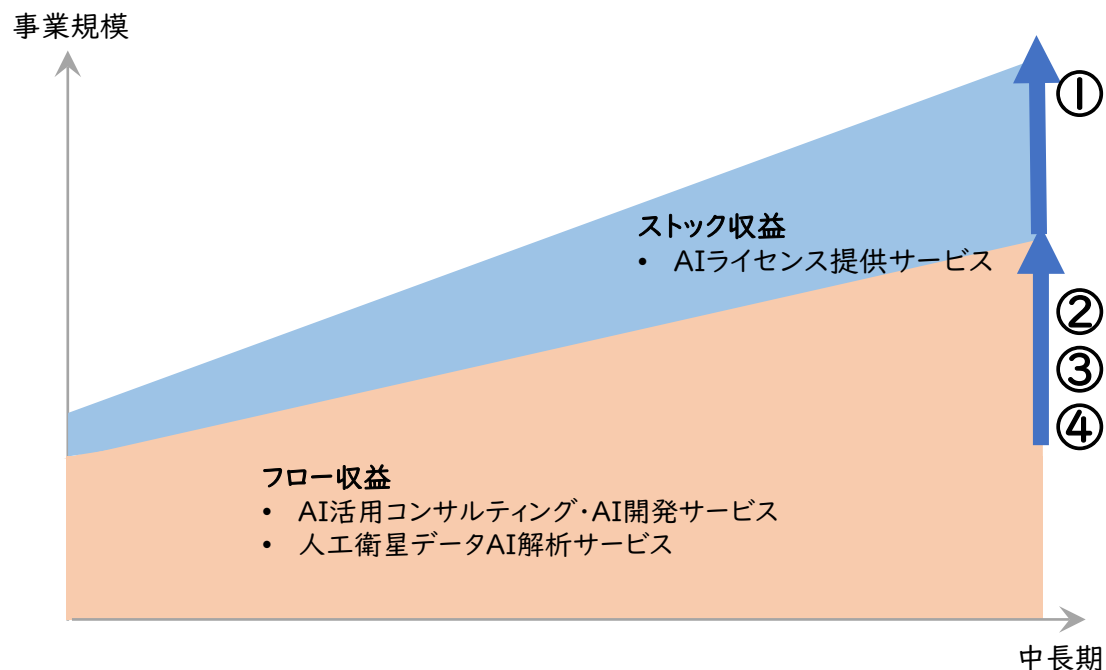
- AIの使用量、利用台数に応じたライセンスフィー
- パートナー企業の事業収益に応じたレベニューシェア

## 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

# 株式会社スターミュージック・エンタテインメントの子会社化について2024年6月6日に適時開示済み



## 案件概要

株式会社スターミュージック・エンタテインメントの株式53.77%取得による子会社化

## 対象会社概要

- 音楽事業（デジタルでの原盤配信、著作権ビジネス）
- ソーシャルメディアマーケティング事業（企業向けマーケティングコンサルティング、広告制作など）

## 2024年3月期 実績

売上高18.9億円、営業利益1.3億円、純資産6.0億円

## クロージング

2024年6月14日（予定）

## 譲受価格

7.0億円

## 資金手当て

手許現金

## 業績への影響

- 2024年7月期の当社業績に与える影響は軽微
- 2025年7月期の業績予想（2024年7月期決算発表時）には連結業績として反映
- 連結会計処理として、2024年7月末の貸借対照表を取り込み、損益計算書への収益貢献は、2025年7月期の第1四半期決算からを予定



補足説明資料

株式会社スターミュージック・エンタテインメントの  
株式の取得（子会社化）に関するお知らせ

株式会社Ridge-i（証券コード: 5572）

2024年6月6日



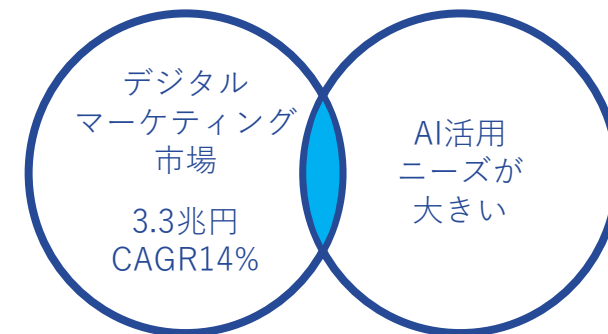
- Ridge-iのカスタムAIソリューション事業は、今期売上・利益共に順調に推移し、2Qに上方修正
- M&A戦略の一つとして、業界知見の獲得と、AIと親和性の高い領域への先行投資を検討
- デジタルマーケティング業界で、優良なコンテンツとアセット収益を持つ高収益企業に着目

## Ridge-iの事業概況とM&A方針

- カスタムAI事業は今期好調。  
第2四半期予算は上方修正し、下期も順調に推移
  - 生成AI 関連プロジェクトの好調な受注
  - 宇宙・衛星解析AIで予想を超える大型受注
- AI開発市場における中長期の成長のために、業界知見の習熟、高付加価値化、アセット収益拡大に向けた投資としてM&Aを検討
- M&A戦略は主に2軸。  
今回①でデジタルマーケティング業界に着目
  - ① AIと親和性が高く、高成長が見込まれる業界の優良企業
  - ② 開発体制補強のためのシステム開発会社など

## デジタルマーケティング市場の伸び

- 市場規模は2023年は3.3兆円<sup>1)</sup>で、ここ10年のCAGRは14%と最も成長している市場の1つ
- 動画、音楽制作などでAI研究が進んでおり、大企業がマーケティング専門のAI開発チームを保有するケースも
- 生成AIの活用、フェイク動画やAIの著作権など課題も多く、AIと業界に精通したコンサルティングニーズが高い



## 会社概要



### 会社名

株式会社スターミュージック・エンタテインメント

### 所在地

東京都渋谷区神南1-12-16 アジアビル4F/B1F

### 代表取締役CEO

渡邊 祐平

### 従業員数

38名 (準社員・アルバイトを含む)

### 事業内容

音楽事業、音楽出版事業、コンテンツクリエイティブ事業、デジタルマーケティング事業、文化教育事業、クリエイタープロダクション事業

### 主要取引先

株式会社博報堂、株式会社ADKホールディングス、エイベックス株式会社、ユニバーサルミュージック合同会社、株式会社ソニー・ミュージックエンタテイメント、大手プラットフォーム 他

## 事業概要

### ソーシャルビジネス マーケティング事業

2018年からショート動画市場に参入しAI市場とともに成長。国内外で**100社**を超える大企業のソーシャルプラットフォーム上での広告・プロモーションを手がけてきたほか、**1000名**を超えるクリエイターネットワークとテクノロジーを活用して、数多くの動画や楽曲制作も請け負い、業界トップクラスの実績を生み出しています。



### 音楽事業

当社が所有する音楽IPをサブスクリプションモデルのストリーミングサービスに配信し、著作権の管理とプロモーションから企業広告用の楽曲制作まで一貫して行います。**200名**以上の音楽クリエイターと提携し、ソーシャルビジネスやAIなどの事業とシナジーを生み、新たなコンテンツを生み出しています。



- 大企業向けマーケティングコンサルティングと広告制作の実績に加え、コンテンツアセット・音楽原盤・出版収益をもつ
- ソーシャルプラットフォーム業界特有のノウハウと、優秀なクリエイターネットワークを保有
- スターミュージック社が保有する業界知見と、Ridge-iのAI技術力で新たなAIソリューションを創出する

狙う協業シナジー

デジタルマーケティング・音楽に  
AIを組み合わせて新しい価値を生み出す



- 大企業へのAI活用コンサルティング・AI開発の実績
- マルチモーダルAI・生成AIの技術力と開発力
- 需要予測、購買予測、最適配信など、マーケティング領域でのAI実績
- 強固な財務基盤と事業



- 大企業へのマーケティングコンサルティングの実績
- 広告クリエイティブ制作での強固な地位
- 1000名を超えるクリエイターネットワーク
- 豊富な広告成果物と業界知見