



2025年7月期

# 第1四半期決算説明資料

株式会社Ridge-i (証券コード: 5572)

2024年12月

## エグゼクティブ・サマリー

### トピック

**連結業績** 前年1Qと比較して、営業利益が20倍、当期純利益は17倍と大幅成長

**通期業績予想進捗** 1Q時点で売上は26%、営業利益、純利益は40%以上の高進捗

・**カスタムAIソリューション事業** 大型の生成AI案件や人工衛星解析案件を受注し、好調な四半期業績

・**デジタルマーケティング事業** 売上・利益は順調に推移し、のれん償却の影響を大きく上回って業績に貢献

### 2025年 7月期 1Q業績

・ 売上高	688百万円	前1Q対比 +475百万円 (+ 224%)
・ 売上総利益	359百万円	前1Q対比 +222百万円 (+ 162%)
・ 営業利益	100百万円	前1Q対比 + 95百万円 (+1,893%)
・ 当期純利益	51百万円	前1Q対比 + 48百万円 (+1,592%)

※当社は、前連結会計年度末より連結財務諸表を作成しているため、前1Q対比は単体財務諸表との数値比較を記載しております。

### AIの事業環境と進捗

宇宙・衛星関連と生成AIの市場規模が広がる中で、1Qも官公庁や大手企業より新規受注あり。高付加価値化と専門性強化の両軸で、AI市場の中で先進的なポジションを構築中

- ・ 人工衛星データ解析AI解析サービスは、1Qも国土地理院とJAXAのプロジェクト開始
- ・ カスタムAI開発は、既存顧客からの1Q売上が2.8億円あり、プロジェクト継続・拡大が続く
- ・ 新規顧客からは生成AI案件大型化、大手企業からニーズは多いが長期的なテーマを選別
- ・ 1Qの採用は課題、新たに外部の知見を活用し採用活動強化を図る

### M&A

#### M&Aの進捗と方針

- ・ 前期末に子会社化したスターミュージック社の業績は好調。前期比10%程度の成長で推移。のれん償却の影響を上回り、当期純利益に貢献
- ・ AI事業拡大のため、エンジニア獲得目的のM&A案件探索を進める



## 目次

### 1. 2025年7月期IQ 連結業績

### 2. 2025年7月期IQ セグメント別業績

(参考) 創業からの沿革と中長期方針

(参考) 補足情報

## 2025年7月期 IQ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、デジタルマーケティング事業ともに順調に推移し、IQの各指標は大幅に伸長
- のれん償却の影響も小さく、連結業績で当期純利益も17倍と大幅成長

IQ売上高

688百万円

(前年同期比: +224%)

IQ営業利益

100百万円

(前年同期比: +20倍)

IQ当期純利益

51百万円

(前年同期比: +17倍)

IQ EBITDA

65百万円

(前年同期比: +7倍)

IQ 正社員数

76名

(前年期末比: +3名)

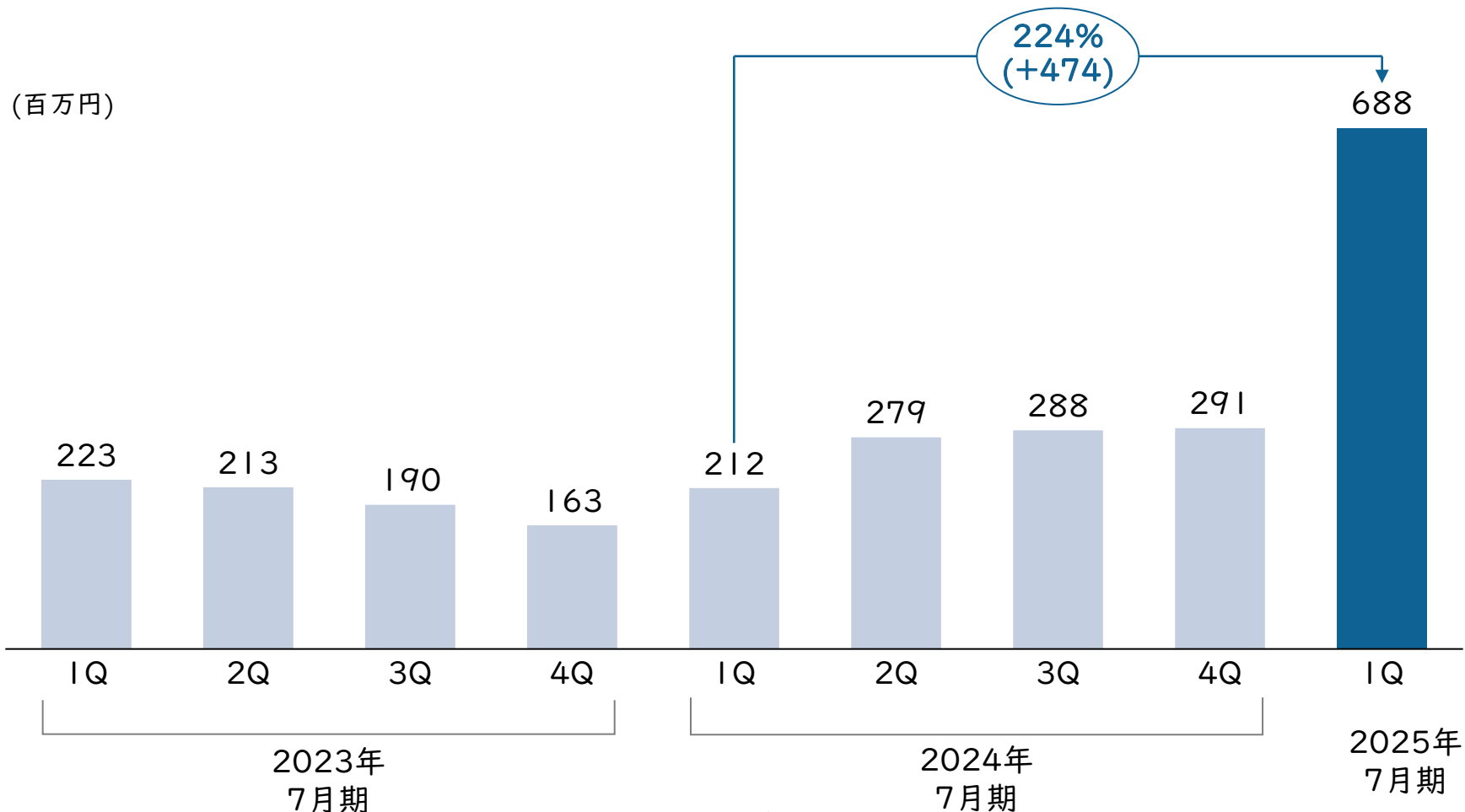
## 2025年7月期 IQ連結業績（損益計算書）

- IQ 売上高 6.8億円と前年同期比で+224%の大幅増（P6参照）
- IQ 営業利益 100百万円（のれん償却後）と大幅増益かつ2つの事業とも黒字で好調（P7参照）
- IQ 当期純利益 51百万円（=税引前利益99百万円-法人税等33百万円-非支配株主持分15百万円）
- IQ 進捗率 営利・当期純利益は40%超  
高進捗の要因 ①カスタムAIソリューション事業 生成AI・衛星解析・既存顧客からの追加大型案件が好調  
②デジタルマーケティング事業 高利益の音楽配信サービスが想定を超えて好調

	2024年 7月期IQ	2025年 7月期IQ	前IQ比 増減額	前IQ比 増減率	通期 業績予想	IQ進捗率
売上高計 (百万円)	212	688	+475	+224%	2,610	26%
カスタムAIソリューション事業	212	336	+123	+58%	—	—
デジタルマーケティング事業	—	352	—	—	—	—
売上総利益	137	359	+222	+162%	—	—
粗利率	65%	52%	△12%	—	—	—
営業利益	5	100	95	+1,893%	230	44%
営業利益率	2%	15%	+12%	—	—	—
税引前当期利益	5	99	94	+1,882%	—	—
当期純利益	3	51	48	+1,592%	115	45%

## 2025年7月期IQ 連結四半期推移(売上高)

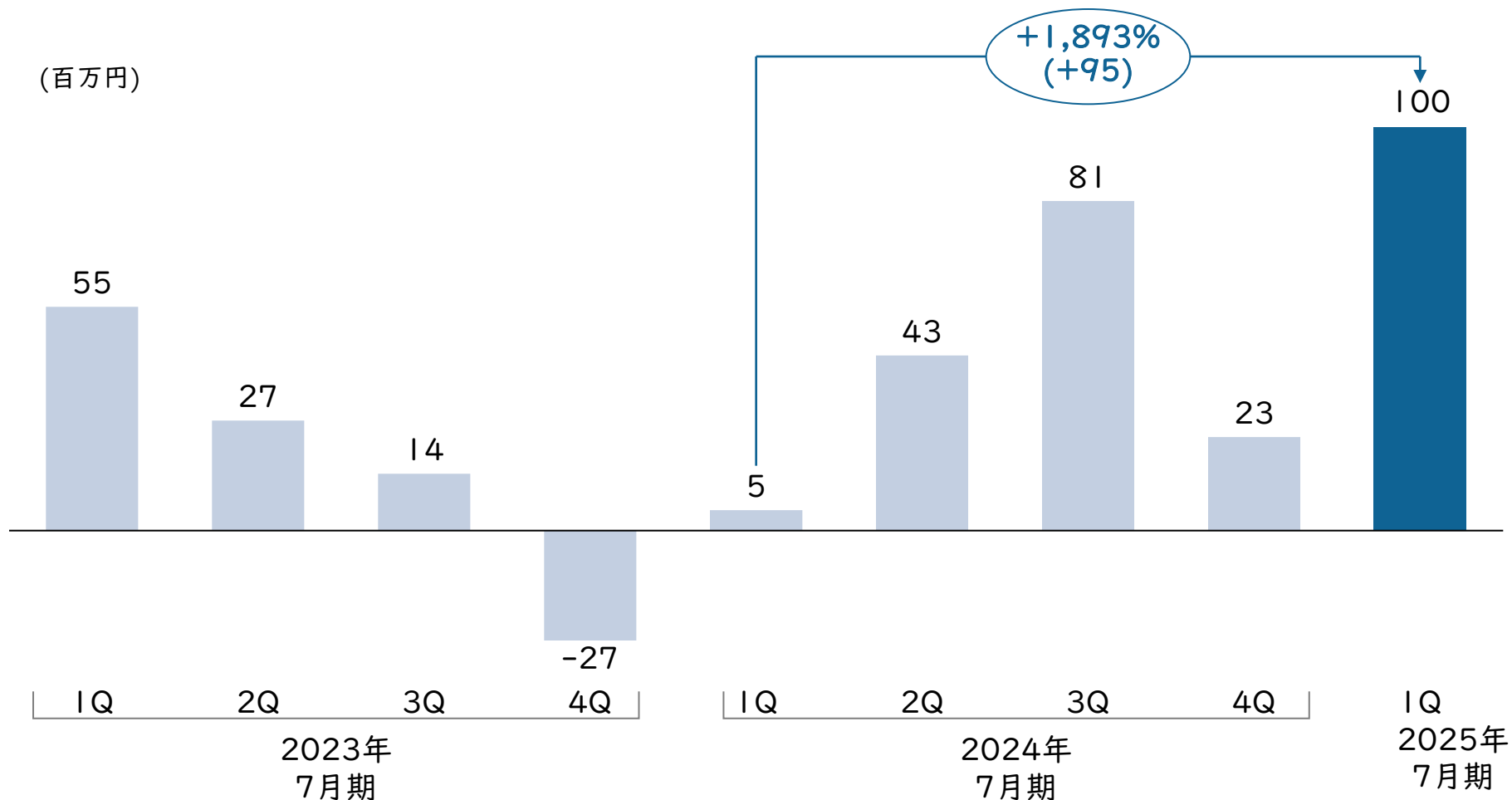
- IQ売上高688百万円と前年同期比で**224% (+474百万円)**の大幅な増収(セグメント別はPIO以降参照)  
 要因1: M&Aにより、デジタルマーケティング事業の売上高が加算(352百万円)  
 要因2: カスタムAIソリューション事業のIQ売上高 336百万円と**好調**(前年同期比+58%)



Note: 当社は、前連結会計年度末より連結財務諸表を作成しているため、前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。

## 2025年7月期IQ 連結四半期推移(営業利益)

- IQ営業利益 100百万円と前年同期比で**1,893% (+95百万円)**の大幅な増益(セグメント別はP10以降参照)  
 要因1: カスタムAIソリューション事業のIQ営業利益59百万円と大幅増益(前年同期比1,089%増加)  
 要因2: デジタルマーケティング事業の営業利益が加算(IQで40百万円)



Note: 当社は、前連結会計年度末より連結財務諸表を作成しているため、前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。

## 2025年7月期IQ 連結四半期推移(詳細)

- 2025年7月期IQより連結。売上高688百万円(カスタムAI事業336百万円+デジタルマーケ事業352百万円)
- IQ営業利益100百万円(カスタムAI事業59百万円+デジタルマーケ事業40百万円)
- IQ売上総利益率は52%。(今後、粗利の推移はカスタムAI事業単体でモニタリングする予定)

(百万円)	2023年7月期				2024年7月期				2025年7月期
	IQ	2Q	3Q	4Q	IQ	2Q	3Q	4Q	IQ
売上高	223	213	190	163	212	279	288	291	688
売上原価	74	79	83	36	75	93	70	96	328
売上総利益	149	133	106	126	137	186	218	195	359
売上総利益率	66%	62%	56%	77%	64%	66%	75%	67%	52%
販管費	93	105	91	154	132	142	137	172	259
営業利益	55	27	14	△27	5	43	81	23	100
営業利益率	24%	13%	7%	△17%	2%	15%	28%	8%	15%
当期純利益	38	19	6	△20	3	29	52	35	51



## 2025年7月期IQ 貸借対照表 (連結)

- IQ末時点で**現預金20億円を保有し、純資産は25億円**。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
- 2025年7月期IQ中は、特に投資等も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)

	2024年7月期 実績	2025年7月期 IQ実績
流動資産合計	2,468	2,452
└ 現金及び預金	2,116	2,096
固定資産合計	574	555
└ 有形固定資産	87	76
└ 無形固定資産	370	364
└ 投資その他の資産	116	114
資産合計	3,043	3,008

負債の部  
(百万円)

	2024年7月期 実績	2025年7月期 IQ実績
流動負債	532	436
固定負債	70	62
負債合計	602	498

純資産の部  
(百万円)

	2024年7月期 実績	2025年7月期 IQ実績
株主資本	2,122	2,175
└ 資本金	21	22
└ 資本剰余金合計	1,945	1,946
└ 利益剰余金	155	207
└ 自己株式	0	0
新株予約権	1	1
純資産合計	2,440	2,509
負債純資産合計	3,043	3,008



## 目次

I. 2025年7月期IQ 連結業績

I. 2025年7月期IQ セグメント別業績

(参考) 創業からの沿革と中長期方針

(参考) 補足情報

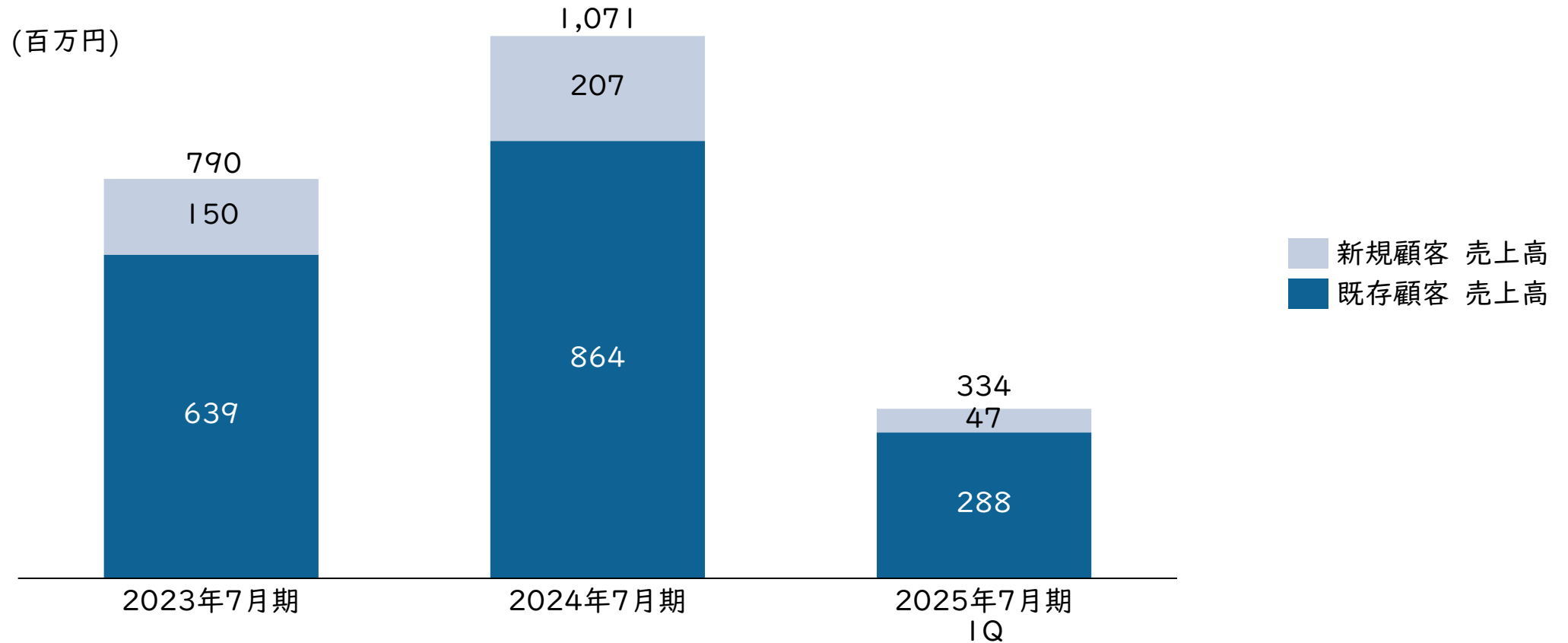
## 2025年7月期 IQ業績（カスタムAIソリューション事業）

- 売上高3.3億円と前年同期比で+58%の増加
  - コンサル開発サービスは、生成AI等の大型案件の追加受注が貢献  
継続顧客である荏原環境プラント社や日本電子社からの継続、新規受注により前年同期比で48百万円増加
  - 人工衛星データAI解析サービスは、国土地理院やJAXA等の官公庁からの新規案件受注で  
前年同期比で74百万円増加
- 粗利率は62% SI企業と比較し高い利益率が継続
- 営業利益は売上増に対して採用費等の投資コストが少なかったことにより大幅に増益

(百万円)	2024年 7月期IQ	2025年 7月期IQ	前IQ比 増減額	前IQ比 増減率
売上高計	212	336	+123	+58%
AI活用コンサルティング・AI開発サービス	147	196	+48	+33%
人工衛星データAI解析サービス	46	120	+74	+160%
AI保守運用サービス	18	19	+0	+4%
売上総利益	137	208	+71	+52%
粗利率	65%	62%	△3%	—
営業利益	5	59	+54	+1,089%
営業利益率	2%	18%	+15%	—

## 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

- 顧客からの高い信頼と実績が積み上がり、既存顧客からの受注額は安定して増加
- 既存顧客のプロジェクト継続および、生成AIテーマ等でのアップセル・クロスセル提案が好調で、既存顧客の売上は288百万円とIQ時点で前年度の33%まで達成
- 新規顧客は、主に生成AIテーマの案件受注し、IQ時点の売上は47百万円

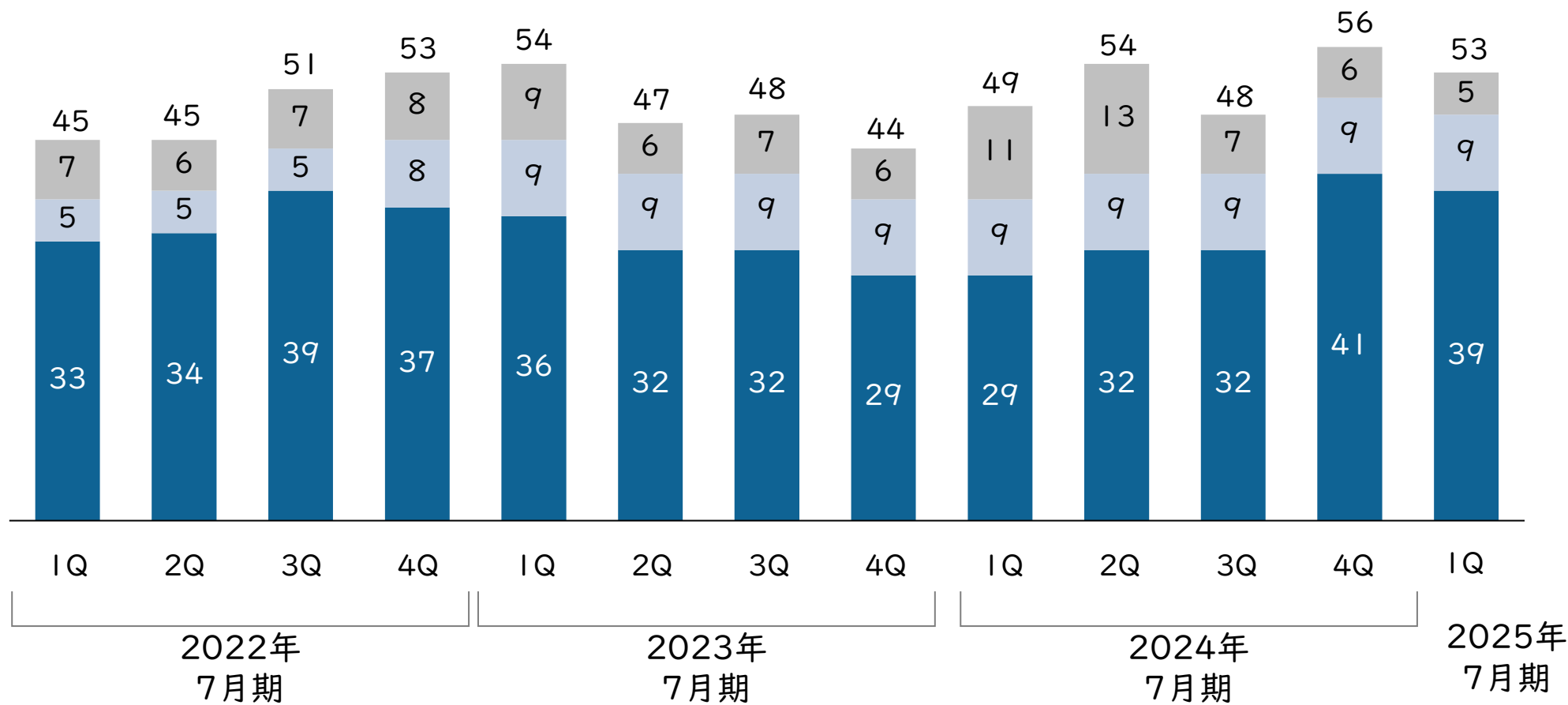


## 人員数(カスタムAIソリューション事業)の推移

- 今期の採用目標は正社員10名純増目標
- 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

■ 非正規  
■ 役員  
■ 正社員

社員数(人)



## 事業評価（カスタムAIソリューション事業）

- 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。
- 特に衛星データ解析案件は、公募案件、安全保障案件など官需を順調に取り込み
- 組織面は、M&Aした子会社業績は順調に推移。採用は苦戦、外部の知見も入れて採用活動強化を図る

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順調に推移。IQではメイン顧客である荏原環境プラント社や日本電子社との新たなプロジェクトも開始。生成AI案件が大型化し長期継続見込み。引き続き、マーケットが拡大している生成AIやデータ活用テーマの受注獲得を目指す。

◎  
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。新規に国土地理院とJAXAの案件開始し高水準の稼働が継続。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保守運用サービス

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&amp;A

前期にM&Aした子会社業績は順調に推移。徐々にAIを活用した共同プロジェクトの立ち上げを推進。採用苦戦し、正社員数は前期末比で2名減少。外部の知見も活用し、引き続きエンジニア及びコンサルタントの採用強化を図る。

△  
要改善

## 2025年7月期 IQ業績（デジタルマーケティング事業）

- 売上高は3.5億円と前年同期比で+12%の増収
  - マーケサービスは、市場拡大だがIQ時点では2.5億円、毎年12月や3月にかけて売上が伸びるサービス
  - 音楽制作配信サービスは、過去制作した音楽ストックの配信等が好調で前年同期比で+35%の増収
- 粗利率43% マーケサービスが競合企業増えて粗利が低下、今後は大手企業開拓と高付加価値化を志向
- 営業利益はコストコントロールをして利益率向上
  - 今後数年間は市場拡大に対応してマーケットシェア獲得を優先し投資増により率よりも金額増を目指す

(百万円)	2024年 7月期IQ	2025年 7月期IQ	前IQ比 増減額	前IQ比 増減率
売上高計	314	352	+37	+12%
ソーシャルメディアマーケティングサービス	240	252	+12	+5%
音楽制作配信サービス	73	99	+25	+35%
売上総利益	147	151	+3	+2%
粗利率	47%	43%	△4%	-
営業利益	27	48	+21	+80%
営業利益率	9%	14%	+5%	-

## 事業評価（デジタルマーケティング事業）

- デジタルマーケティング事業は、特に音楽サービスが好調で前期比で売上利益ともに増加
- ソーシャルメディアマーケティングは市場拡大して売上伸びているが競合増えて粗利率が低下
- 直近は上場子会社として組織体制を整備、今後は採用活動を強化し規模拡大を図る

## デジタルマーケティング事業

## ソーシャルメディアマーケティングサービス

市場拡大に応じて、受注数も増加し売上増加。一方、競合増えて粗利率が低下。1件当たり受注金額が大きい大手顧客案件を重点的に開拓。当サービスは12月の年末と3月の年度末にかけて受注が伸びる傾向にあるため2Q以降の受注拡大に注力。

○  
堅調

## 音楽制作配信サービス

音楽の制作配信サービスは前期比で売上利益ともに大幅増加。特に過去制作音楽の配信等からの収益が好調に推移。今後の収益拡大を目指して新たなクリエイターにより音楽制作への投資も進める。

◎  
好調

## 組織体制

効率化・採用・育成・アライアンス

売上規模に合わせた組織体制を維持。市場拡大に合わせた規模拡大を図るために優秀なプランナー等の採用を進める。大手企業からの収益拡大を図るため、複数の企業とアライアンスを模索。

○  
堅調





## 目次

1. 2025年7月期IQ 連結業績

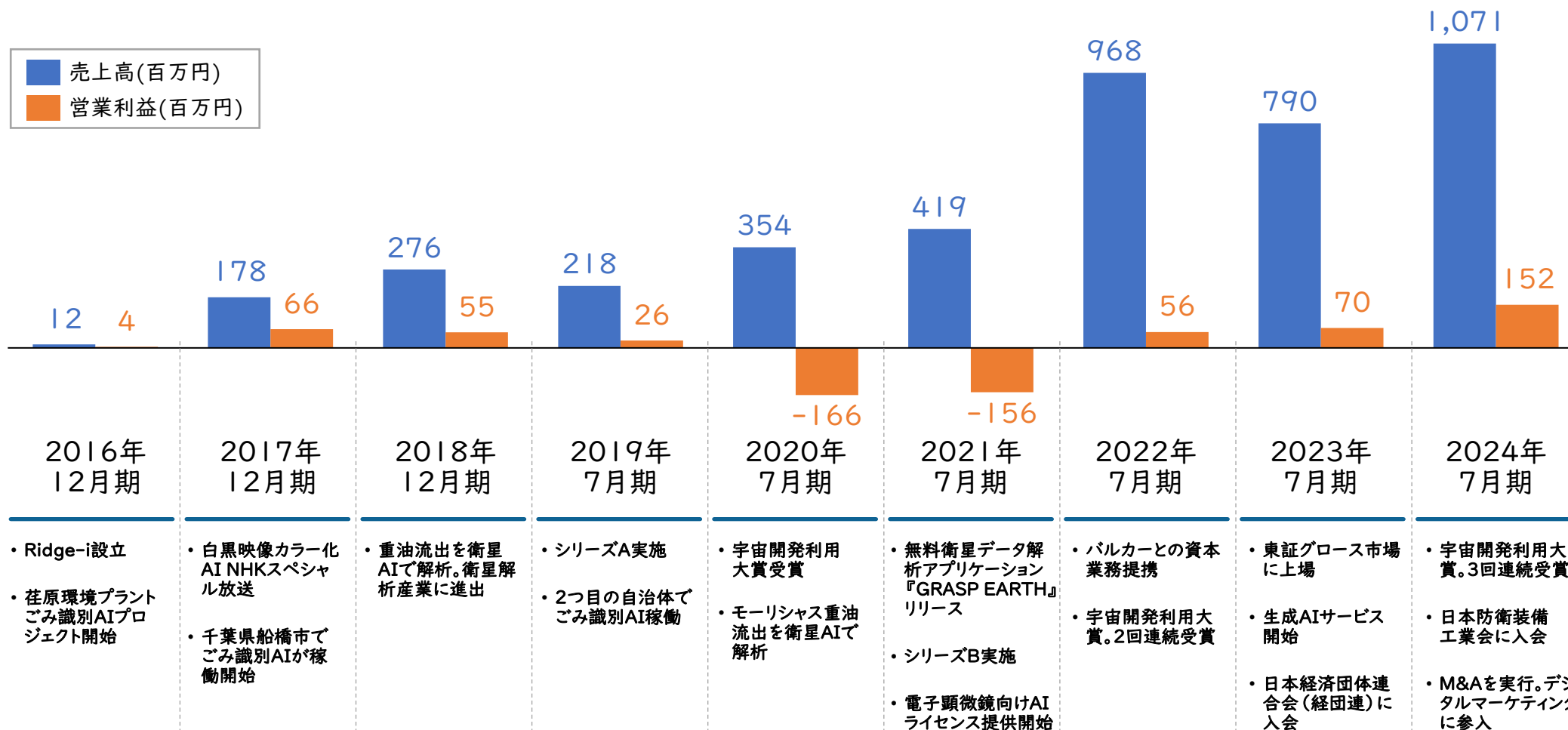
2. 2025年7月期IQ セグメント別業績

(参考) 創業からの沿革と中長期方針

(参考) 補足情報

## 設立からの業績推移(単体)

- 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2.1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
- 2024年6月に1件目のM&Aを実行。2025年7月期よりデジタルマーケティング事業として連結開始



## 2025年7月期 連結業績予想

- 今期 売上高は26億円、営業利益は2.3億円を計画。中長期では継続して前年比30%の売上成長を狙う
- スターミュージックエンタテインメント社の連結決算を今期から開始。デジタルマーケティング事業としてAIを展開
- 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行うため、当期純利益は前年同様を想定

	(単体)	(連結)	前年比	
	2024年 7月期通期	2025年 7月期通期		
売上高 (百万円)	1,071	2,610	+143%	
カスタムAIソリューション事業	1,071	1,180	+10%	→ 20ページ
デジタルマーケティング事業	—	1,430	—	→ 21ページ
売上総利益	737	1,440	+95%	
営業利益	152	230	+50%	
親会社に帰属する 当期純利益	121	115	△5%	
EBITDA <sup>1)</sup>	171	321	+87%	

1. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

Note: 2024年7月期は子会社がないため単体の数値です。2025年7月期よりセグメント情報を開示予定

## 2025年7月期 カスタムAIソリューション事業 業績予想

- AIマーケットが求める専門性に答えるため、カスタムAI、生成AI、人工衛星解析AIの3事業領域に分けて事業戦略を推進。高付加価値化と業界知見の習熟を実現する
- 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、営業利益は微減で計画
- 体制の更なる強化に向け、正社員10名の純増および新卒・若手人材の育成を実施

### カスタムAIソリューション事業 業績目標

	2024年 7月期通期	2025年 7月期通期 予想	前年比
売上高 (百万円)	1,071	1,180	+10.3%
AI活用コンサルティング・AI開発サービス	643	790	
人工衛星データAI解析サービス	340	300	
AI保守運用 (MLOps) サービス <sup>1)</sup>	87	90	
人員数 (人)	56	66	+10人

### サービスごとの主な方針

- AI活用コンサルティング・AI開発サービス
  - 総合型AIシステム開発
    - 既存顧客の継続に加え、データ分析プラットフォームの構築、コンサルファーム連携など高付加価値化に注力
  - 生成AIサービス
    - DX戦略のコンサルテーションを含む一気通貫での開発提案を中心に拡大
- 人工衛星解析AIサービス
 

官公庁を中心とした宇宙戦略基金テーマおよび安全保障での展開。民需の新規事業ニーズも取り込む
- AI保守運用 (MLOps) サービス
 

顧客の継続実績をもとに、前年同様に想定

1. 前期までの「AIライセンス提供サービス」の名称を変更

## 2025年7月期 デジタルマーケティング事業 業績予想

- TikTok、YouTubeショートなど、縦長動画でのマーケティングの重要性が全業種で高まる中で、スターミュージック社のインフルエンサー網・クリエイターネットワークと、Ridge-iのAI活用ノウハウをもとに、マーケティング分野でのAI利用のコンサルテーション、共同サービスの展開を企画

### デジタルマーケティング事業 業績目標

	2025年 7月期通期 予想
売上高 (百万円)	1,430
人員数 (人)	50
取扱高 (百万円) <sup>1)</sup>	1,900

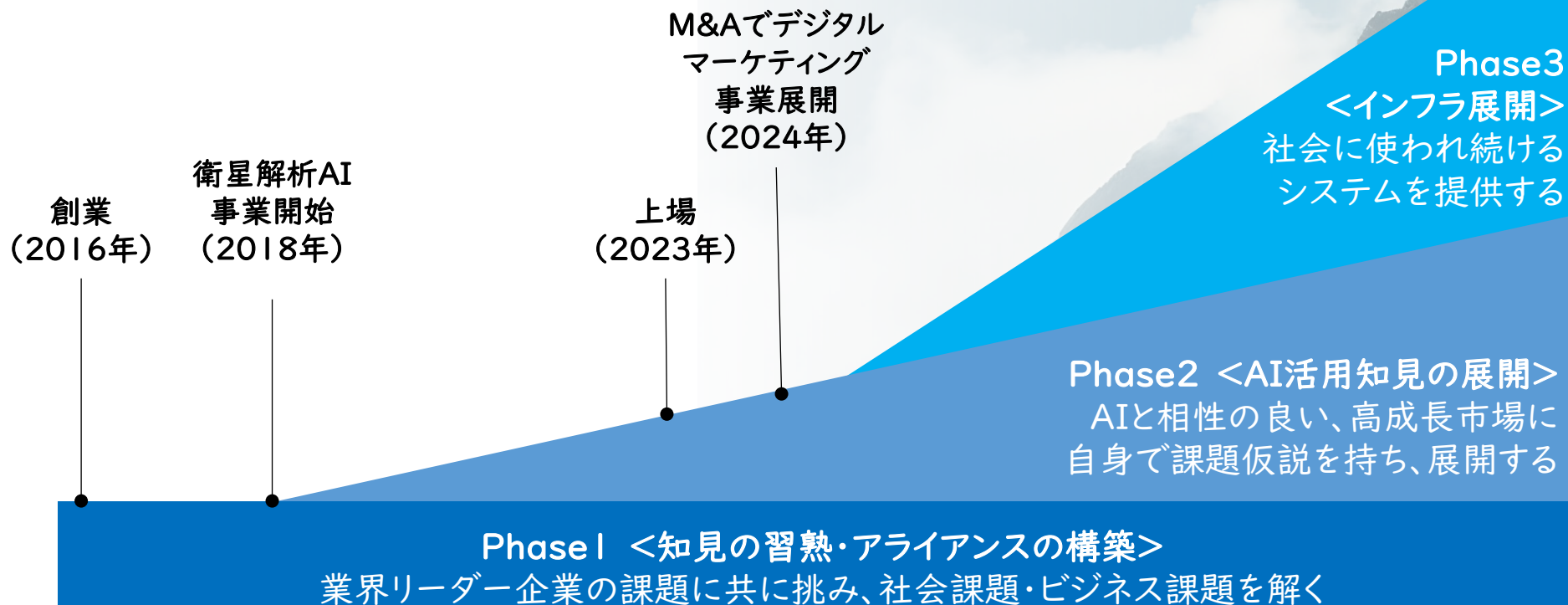
### サービスごとの主な方針

- ① ソーシャルメディアマーケティング  
3億人のフォロワー、1000名超のインフルエンサーネットワークのアセットを活用した縦長ショート動画での認知度と実績をもとに、広告代理店および大企業に対するマーケティング支援を中心とした高付加価値提案を加速
- ② 音楽配信サービス  
制作過程で使える高品質BGMの配信数を増やし、アセット収益の比率を高める

1. 取扱高: YouTubeアドセンスなどの手数料ビジネスに対する流通金額を含むもの

## 中長期展望 Ridge-i 創業から8年までの流れと未来

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

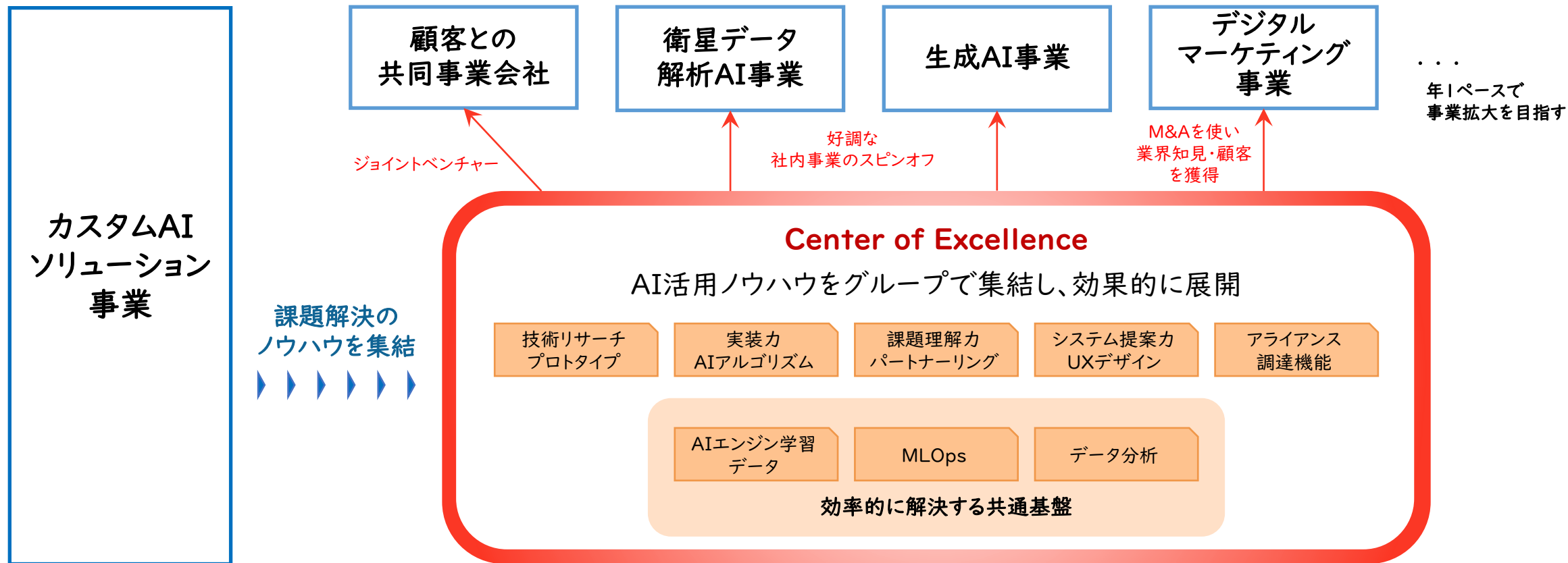


# 中長期展望 Phase2 <AI活用知見の展開>

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>





## 目次

1. 2025年7月期IQ 連結業績

2. 2025年7月期IQ セグメント別業績

(参考) 創業からの沿革と中長期方針

(参考) 補足情報



## 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 デジタルマーケティング事業
人員数	84名 (連結) 2024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	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	小松 平佳
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	椿山 善昭
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

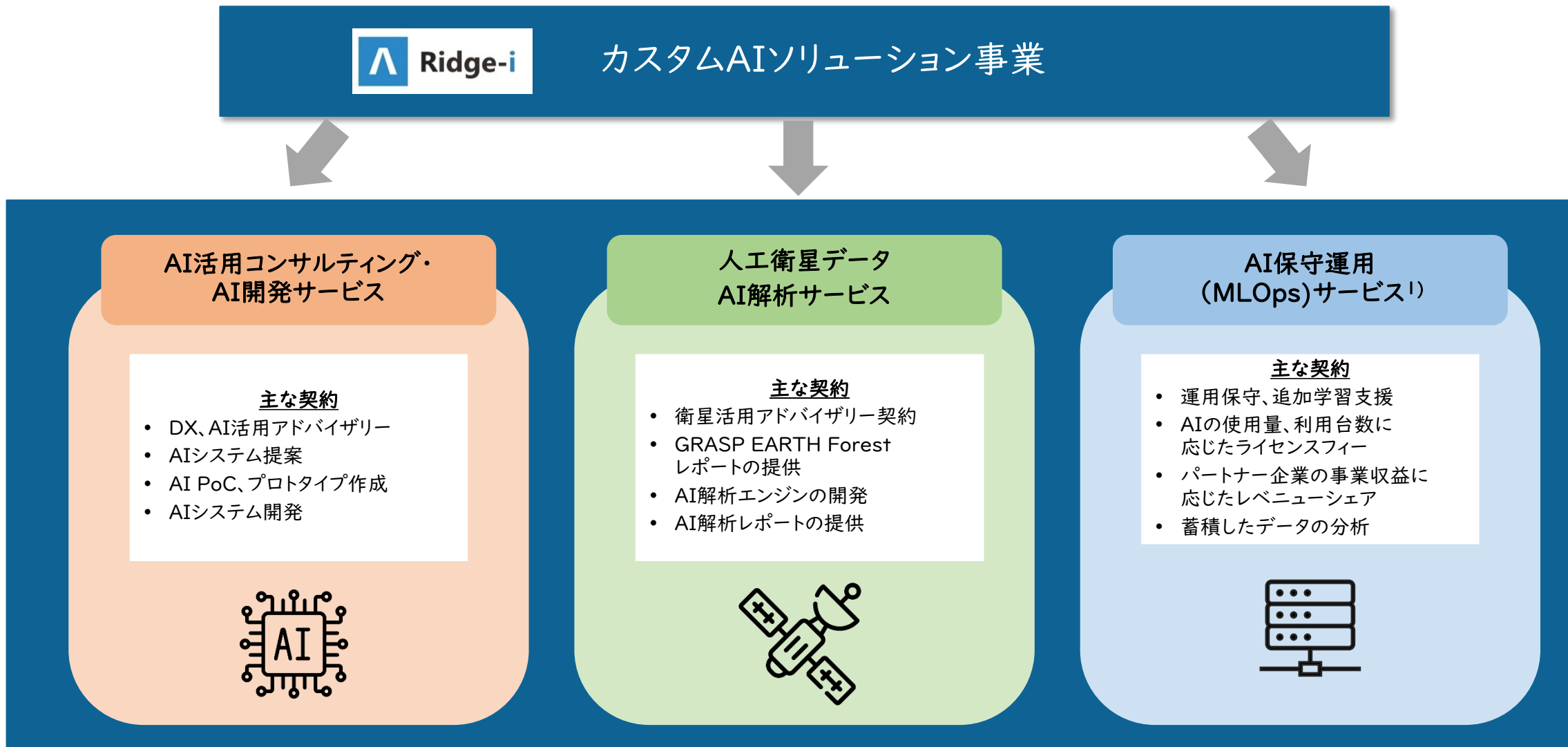
AI・先端技術を用いたソリューションで  
ビジネス課題・社会課題を解き、より良い社会を創る。

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



1. 前期までの「AIライセンス提供サービス」の名称を変更

## 主要顧客

創業から8年で、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



SUBARU

NHK

デジタル庁

セブンイレブン

NHKアート

### 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

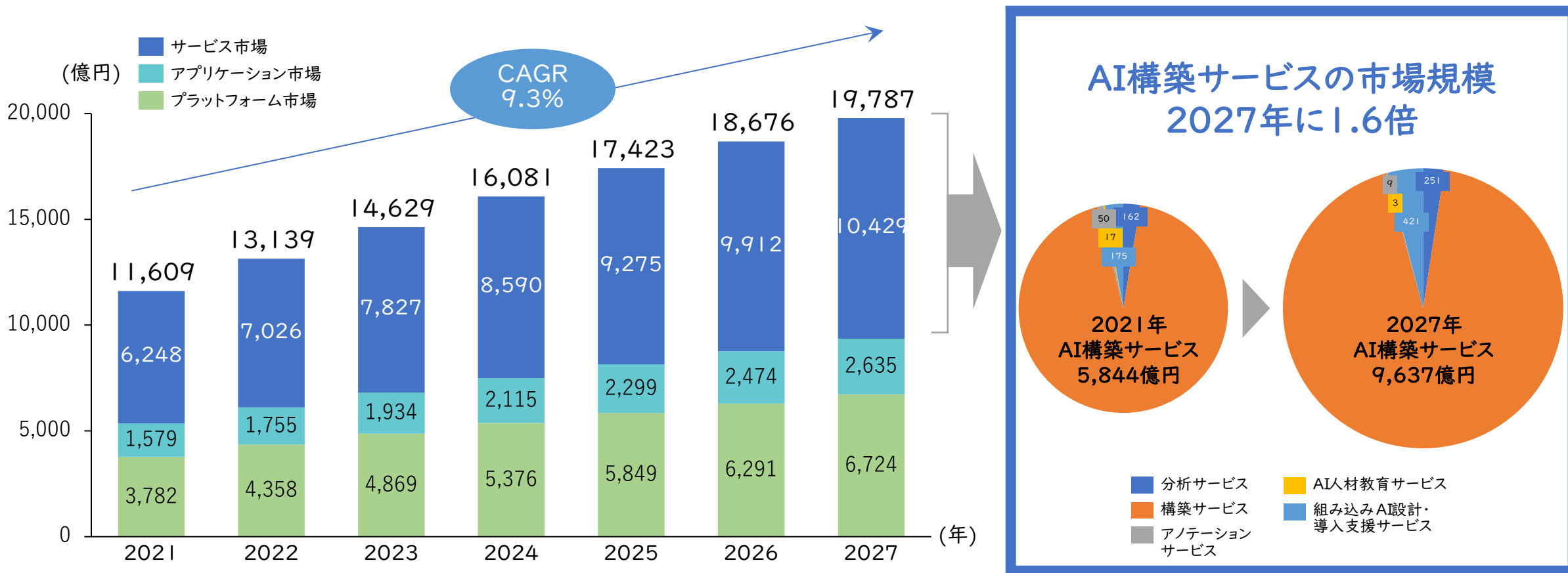


国土交通省

経済産業省

## 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



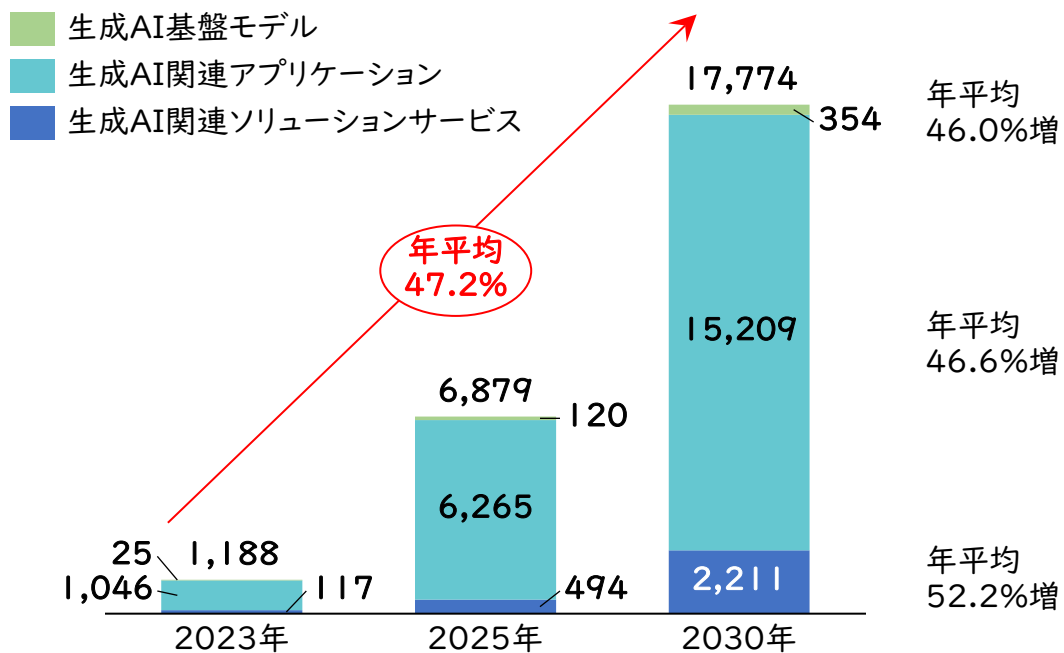
Note: AI構築サービスは、AIに係るコンサルティング企業及びSI（開発・保守・運用を提供する企業）が含まれる  
 Source: 富士キメラ「2022 人工知能ビジネス総調査」

## 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に需要額見通し (日本)



### 当社で生成AI関連プロジェクトは急増中

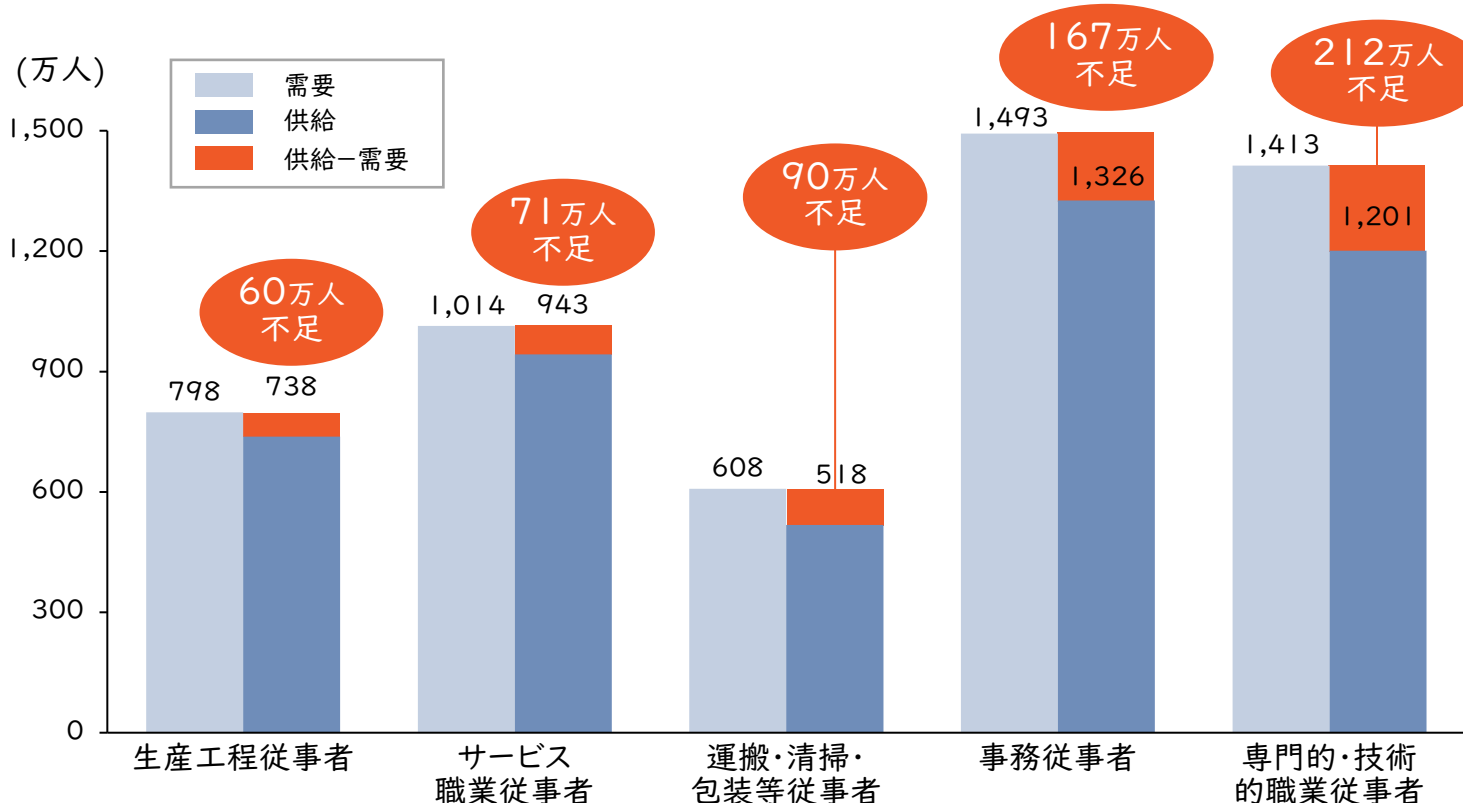
2024年7月期の生成AI関連の取り組み 一例

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、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2030年には660万人と見込まれる。中でも、製造業に多い専門的・技術的職業従事者の不足は212万人となり、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

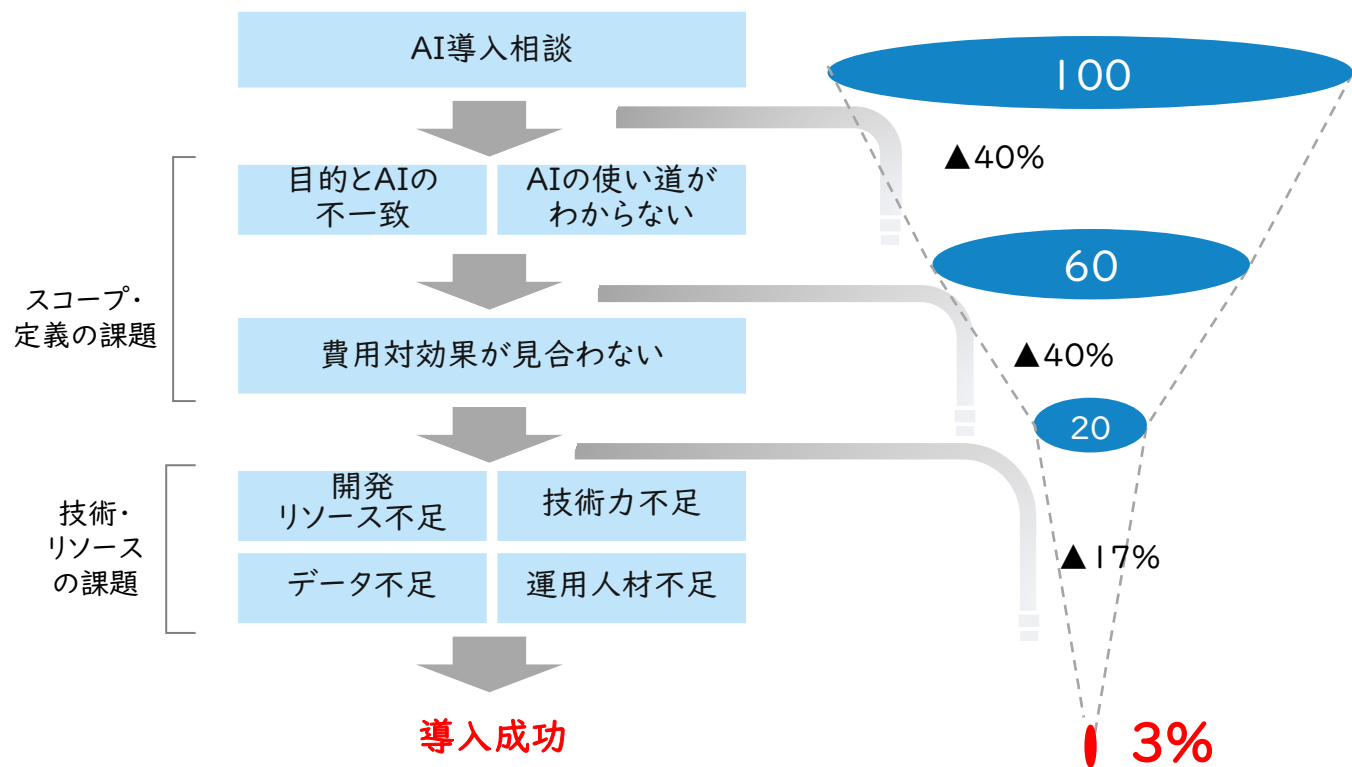
**市場規模 9.3兆円**

(212万人 × 平均給与440万円)

## 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

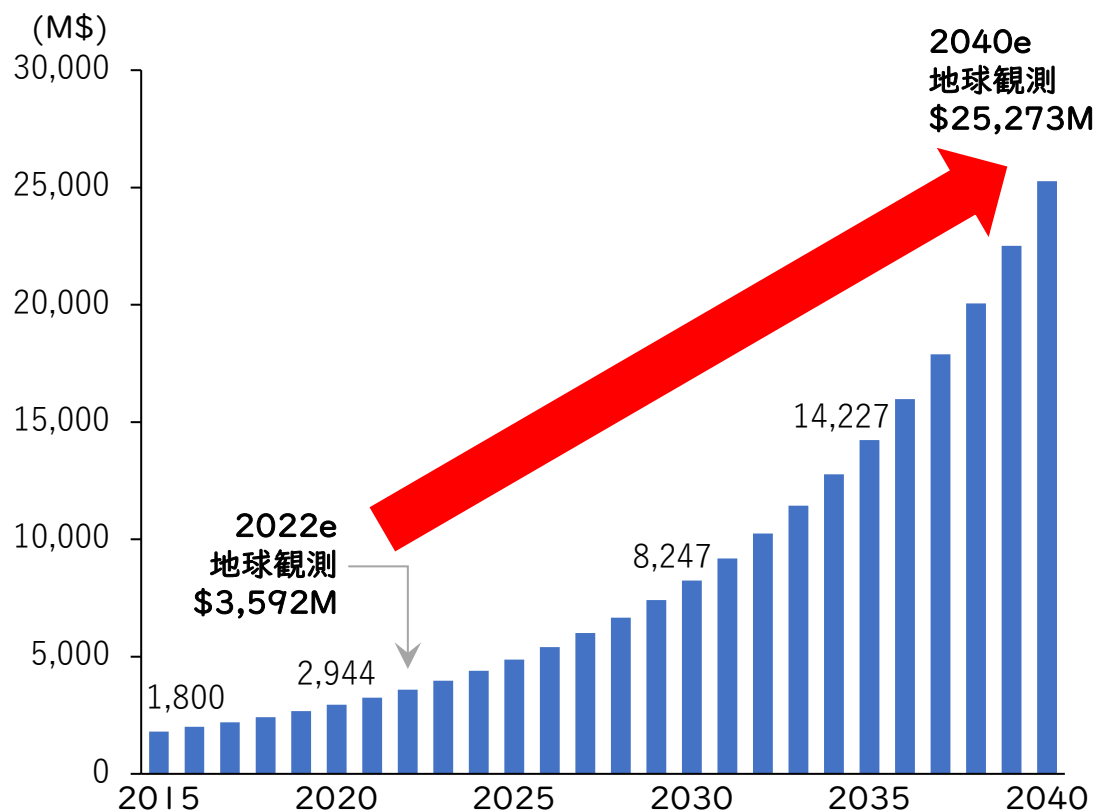
- 従来のウォーターフォール型の開発手法による仮説検証の不足



## 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



内閣府主催  
宇宙開発利用大賞  
日本初の  
3連続受賞

2022年4月17日放映 NHKスペシャル  
「忘れられゆく戦場～ミャンマー 泥沼の内戦～」にて放映

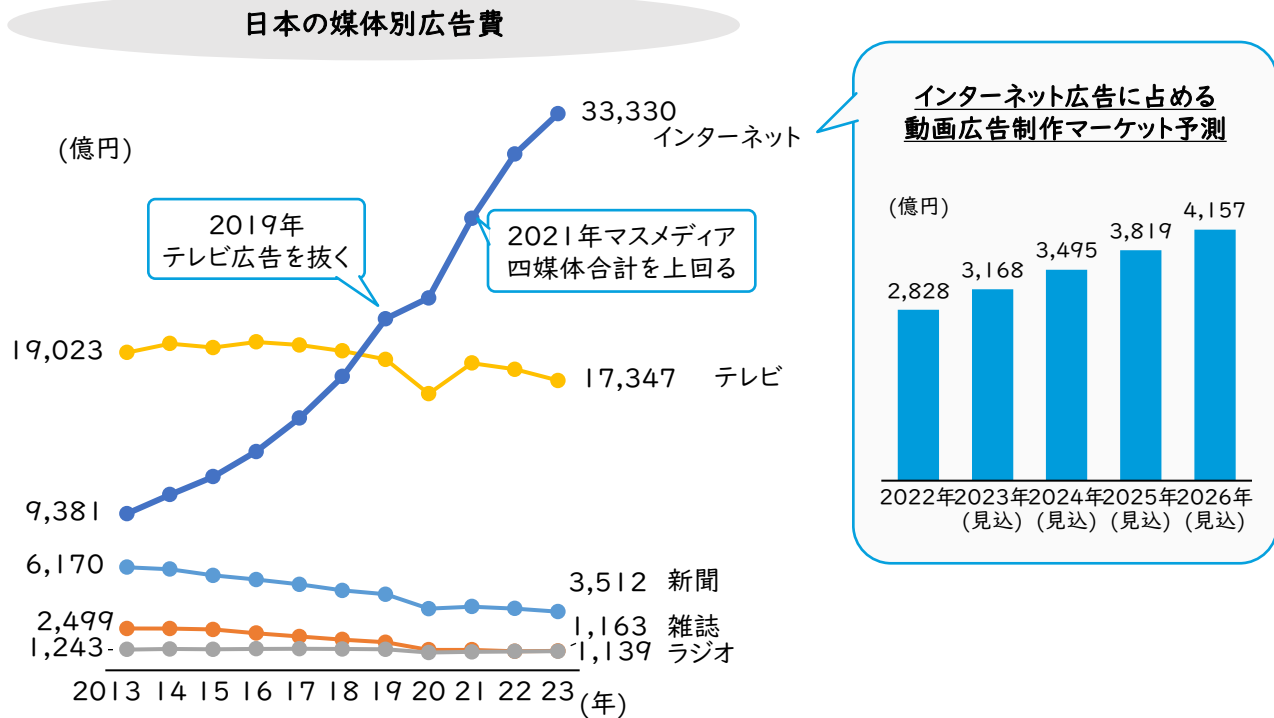
環境、安全保障問題、防災などで利用実績

- 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に利用中。人手不足で調査が難しい地域で高頻度な更新が可能に

## 事業環境⑥ デジタルマーケティング市場でのAI活用

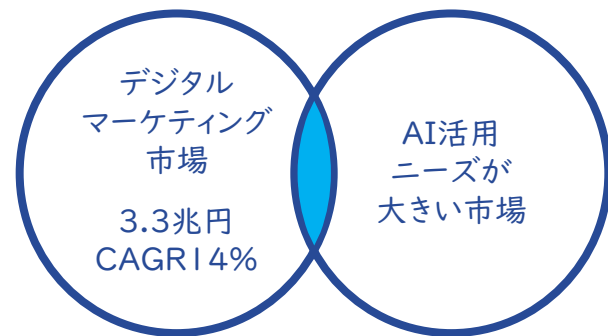
- デジタルマーケティング市場は国内3.3兆円と年10%で成長。中でも縦長ショート動画の認知シェアが急上昇
- AIの研究開発と利用が最も進んでいる業界の一つ。今期からスターミュージック社のアセットを活用して本格参入

### デジタルマーケティング市場の伸び



生成AIを中心にAIニーズが大きく、  
先端研究が進む業界のひとつ

- Google、大手広告代理店などはマーケティング専門のAI開発チームを持ち、最もAIの研究開発が進む業界
- 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



Source:日本のインターネット広告費シェア:「2023年 日本の広告費」(株)電通 (サイバーエージェントホームページより);  
アナリストオピニオン2024.02.21(矢野経済研究所)

## 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。

