



Ridge-i

2026年7月期
第Ⅰ四半期決算説明資料

株式会社Ridge-i (証券コード: 5572)

2025年12月

エグゼクティブ・サマリー

2026年
7月期
1Q業績

- 大型の衛星解析AIが運用保守フェーズに入ったこと等により、前年同期比では減収・減益
- 生成AI関連では高利益率の案件獲得により、通期予想に対し、売上高21%、営業利益は27%の進捗
- 2Qより、SBIホールディングスとのビジネス連携と公募案件の取り組みにより業績上振れを目指す

2025年
8~10月

	1Q実績	通期業績予想	予算進捗率	前1Q比増減率
売上高	577百万円	2,800百万円	21%	△ 16%
EBITDA	85百万円	320百万円	27%	△ 28%
営業利益	71百万円	265百万円	27%	△ 29%
当期純利益	37百万円	154百万円	25%	△ 26%

1Q
トピック

- 9月 資本業務提携によりSBIの関係会社に。SBIは総額27億円を出資し、22.6%保有。
 - SBIグループ全体のAI開発のハブとして、十数人規模でのAI人材育成プロジェクトが開始
 - SBI証券向けには、生成AI開発の大型案件に取り掛かり中 (P3参照)
- 10月 設備投資等の費用負担を大幅に軽減できる「中小企業成長加速化補助金」に採択。
2026年1月からの投資開始に向けて手続き中。

SBIホールディングスとの資本業務提携の狙いと当社への影響



下記スキームによる
売上拡大により、
2Q以降の業績予想の
上振れを目指す

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

3つの協業軸

- 1 SBIグループ全体のAI活用・人材育成支援
- 2 SBI証券の金融データへのAI活用による新サービス創出
- 3 SBIネオメディアと連携したデジタルマーケティング推進



12月時点の進捗

- 1 AI人材10~20名をRidge-iに出向し、SBIグループのAI開発機能を強化
- 2 SBI証券の顧客向け生成AIサービスの共同開発を開始
- 3 AI・DXプロジェクトのコンサルティング業務を開始



目次

- I. 2026年7月期1Q 連結業績
2. 2026年7月期1Q 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

2026年7月期 1Q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通期業績予想通りの状況で推移
- ・ 前年同期比では大型の衛星AI案件が終了した影響などで売上利益ともに減少

1Q 売上高577百万円

前年同期比 0.8倍

1Q 営業利益71百万円

前年同期比 0.7倍

1Q 当期純利益37百万円

前年同期比 0.7倍

1Q EBITDA85百万円

前年同期比 0.7倍

1Q 正社員数70名

前年期末比 △4名

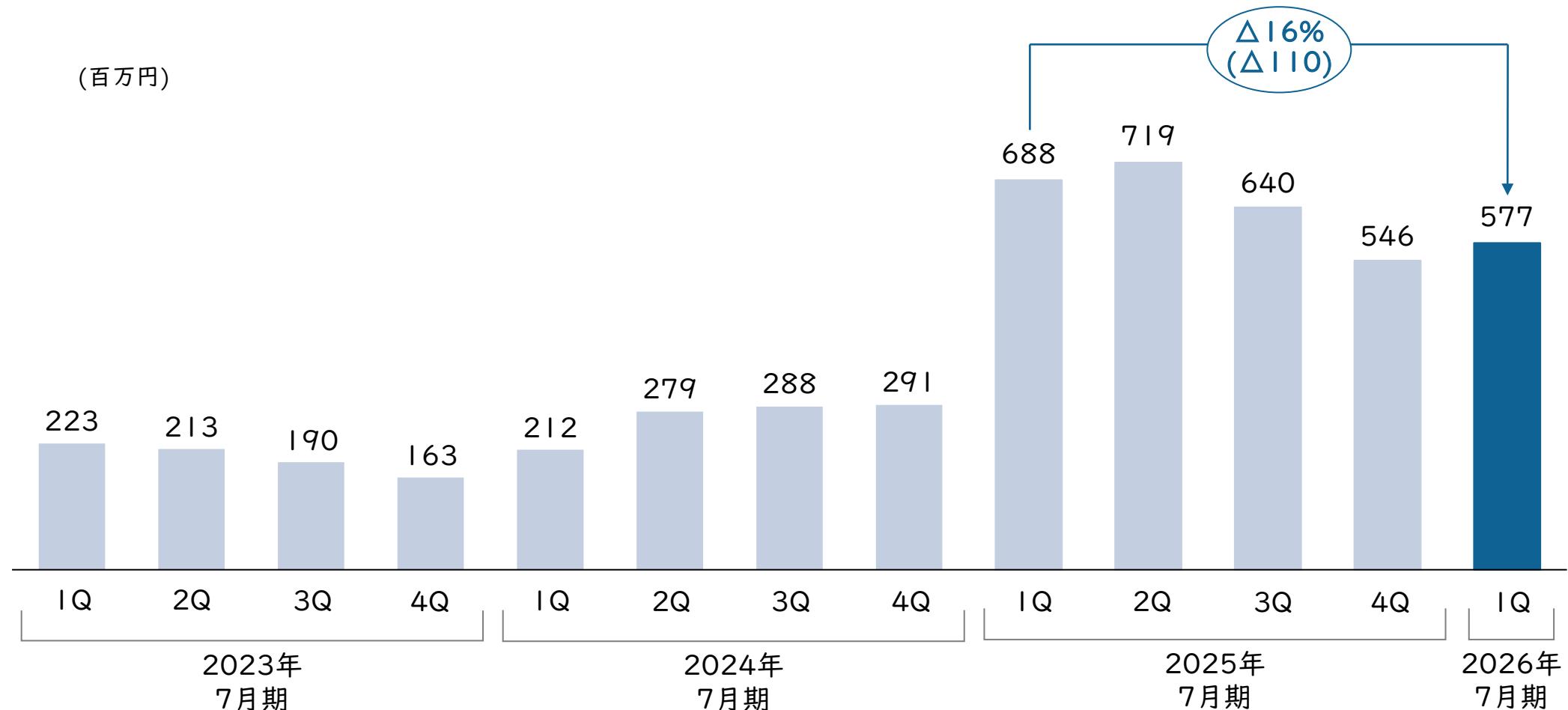
2026年7月期 1Q連結業績（損益計算書）

- ・ 売上高 577百万円 大型の衛星AI案件が完了したため、前年同期比△16%の減少（P7参照）
- ・ 営業利益 71百万円 売上減少で、前年同期比△29%（P8参照）
- ・ 当期純利益 37百万円 売上減少で、前年同期比△26%（法人税等24百万円、非支配株主持分7百万円）
- ・ 予算進捗 衛星AI案件の売上減少は想定通り、一方で本期は生成AI関連での収益率の高い案件を獲得し、営業利益は通期予想を上回る状況で推移、売上高21%に対し、営業利益27%の進捗
 - カスタムAIソリューション事業 生成AI案件を複数獲得し、想定通りの推移。採用状況改善し社員が増加傾向。
 - デジタルマーケティング事業 前四半期比ではLINE等の大型案件獲得し売上利益ともに改善。

	2025年 7月期1Q (百万円)	2026年 7月期1Q	前1Q比 増減額	前1Q比 増減率	通期 業績予想	1Q進捗率
売上高計	688	577	△110	△16%	2,800	21%
カスタムAIソリューション事業	336	290	△45	△14%		
デジタルマーケティング事業	352	286	△65	△19%		
売上総利益	359	314	△45	△13%		
粗利率	52%	54%	+2%			
営業利益	100	71	△29	△29%	265	27%
営業利益率	15%	12%	△2%	△15%		
税引前当期利益	99	69	△30	△30%		
当期純利益	51	37	△13	△26%	154	25%

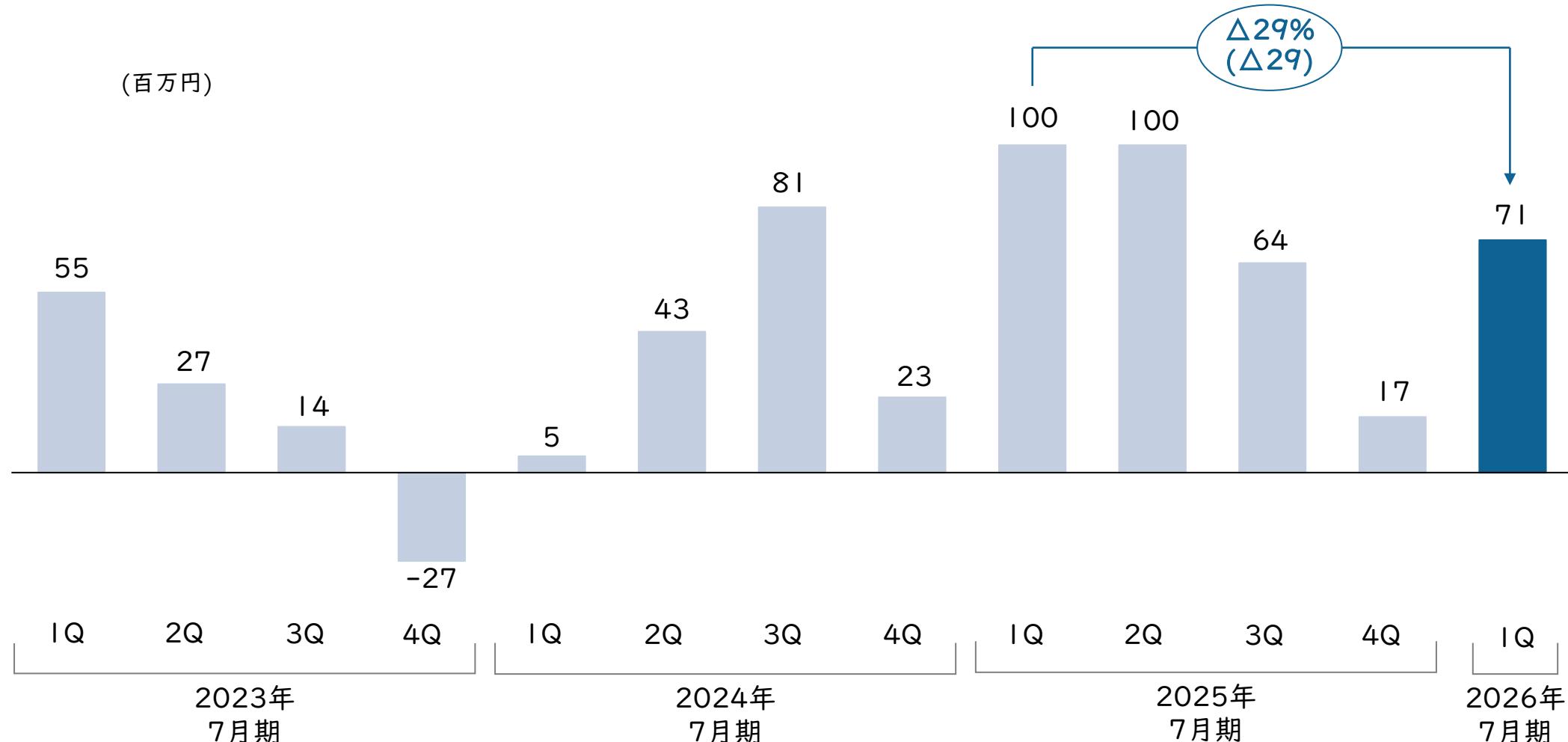
2026年7月期1Q 連結四半期推移(売上高)

- 1Q売上高 577百万円 前年同期比で△16% (△110百万円) (セグメント別はP11以降参照)
 - 前1Q比は、大型の衛星AI案件が完了し、保守運用フェーズに移行したこと等から減収
 - 前期4Q比は、カスタムAIソリューション事業における生成AI案件の拡大とマーケティング事業の売上改善のため増収



2026年7月期1Q 連結四半期推移(営業利益)

- 1Q営業利益 71百万円 前年同期比で△29% (△29百万円) の減益 (セグメント別はP11以降参照)
 - 前1Q比は、大型の衛星AI案件が完了した影響とデジタルマーケティング事業の利益減少の影響で減益
 - 前期4Q比は、カスタムAIソリューション事業の売上増加と収益率向上及び4Q業績賞与負担がない影響で増益



2026年7月期1Q 連結四半期推移(詳細)

- 売上高 577百万円(カスタムAIソリューション事業290百万円+デジタルマーケティング事業286百万円)
- 営業利益 71百万円
- 営業利益率 12%

(百万円)	2023年7月期				2024年7月期				2025年7月期				2026年 7月期 1Q
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	223	213	190	163	212	279	288	291	688	719	640	546	577
売上原価	74	79	83	36	75	93	70	96	328	355	315	269	262
売上総利益	149	133	106	126	137	186	218	195	359	363	325	277	314
売上総利益率	66%	62%	56%	77%	64%	66%	75%	67%	52%	51%	51%	51%	54%
販管費	93	105	91	154	132	142	137	172	259	263	260	260	243
営業利益	55	27	14	△27	5	43	81	23	100	100	64	17	71
営業利益率	24%	13%	7%	△17%	2%	15%	28%	8%	15%	14%	10%	3%	12%
当期純利益	38	19	6	△20	3	29	52	35	51	48	32	7	37

2026年7月期1Q 貸借対照表(連結)

- 1Q末時点で現預金29億円を保有し、純資産は35億円。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1Q中は、大型投資等ではなく、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 1Q実績	負債の部 (百万円)	2025年7月期 実績	2026年7月期 1Q実績
流動資産合計	2,306	3,376	流動負債	369	323
└ 現金及び預金	1,827	2,960	固定負債	17	3
固定資産合計	540	516	負債合計	387	326
└ 有形固定資産	63	48			
└ 無形固定資産	324	314			
└ 投資その他の資産	151	153			
資産合計	2,846	3,893	純資産の部 (百万円)	2025年7月期 実績	2026年7月期 1Q実績
			株主資本	2,190	3,290
			└ 資本金	38	569
			└ 資本余剰金合計	1,857	2,387
			└ 利益余剰金	295	333
			新株予約権	7	8
			非支配株主持分	260	267
			純資産合計	2,458	3,566
			負債純資産合計	2,846	3,893



目次

1. 2026年7月期1Q 連結業績
2. 2026年7月期1Q 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

2026年7月期 1Q業績（カスタムAIソリューション事業）

- ・ 売上高 290百万円 大型の衛星AI案件が完了した影響により、前年同期比で△14%の減収
- ・ 粗利率 65% 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 50百万円 売上減に対し、生成AIで粗利率高い案件が多く利益率は前年と同水準を維持

- コンサル開発サービスは、[生成AI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等からの追加発注もあり、前年同期比で32百万円増加
- 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95百万円減少、宇宙戦略基金案件の獲得活動中

(百万円)	2025年 7月期1Q	2026年 7月期1Q	前1Q比 増減額	前1Q比 増減率
売上高計	336	290	△45	△14%
AI活用コンサルティング・AI開発サービス	196	229	+32	+17%
人工衛星データAI解析サービス	120	25	△95	△79%
AI保守運用サービス	19	36	+16	+89%
売上総利益	208	187	△20	△10%
粗利率	62%	65%	+3%	-
営業利益	59	50	△9	△15%
営業利益率	18%	17%	△0%	-

2026年7月期1Q 四半期推移(カスタムAIソリューション事業・詳細)

- 1Q 売上高 290百万円 生成AI案件の受注継続
- 1Q 営業利益 50百万円 粗利率の良い案件が多く利益率向上により営業利益率は想定より高水準

(百万円)	2024年7月期				2025年7月期				2026年 7月期 1Q
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	212	279	288	291	336	337	308	297	290
売上原価	75	93	70	96	127	152	124	138	102
売上総利益	137	186	218	195	208	184	185	159	187
売上総利益率	64%	66%	75%	67%	62%	55%	60%	54%	65%
販管費	132	142	137	172	148	142	144	142	136
営業利益	5	43	81	23	59	42	41	17	50
営業利益率	2%	15%	28%	8%	18%	13%	14%	6%	17%

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

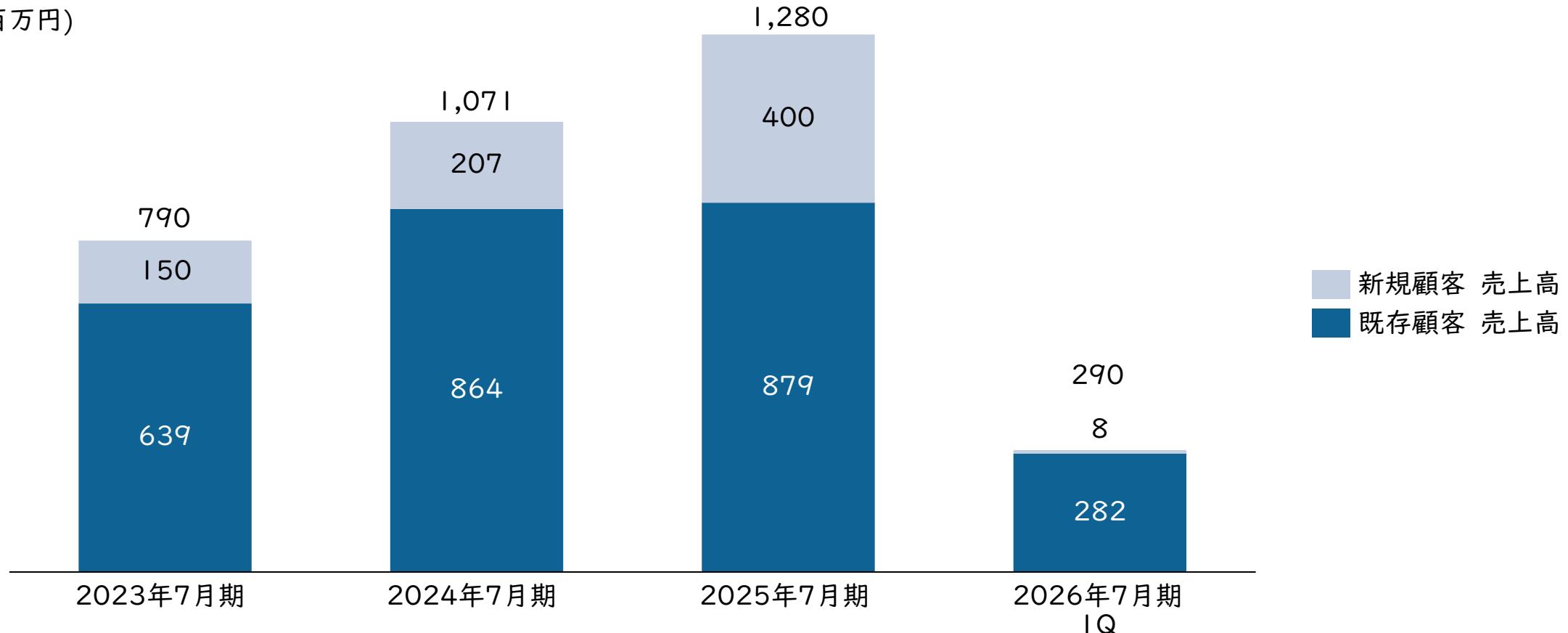
・ 新規顧客 8百万円

- 資本業務提携をしたSBI案件や衛星関連案件は2Q以降での獲得を目指して活動中。

・ 既存顧客 282百万円

- 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)

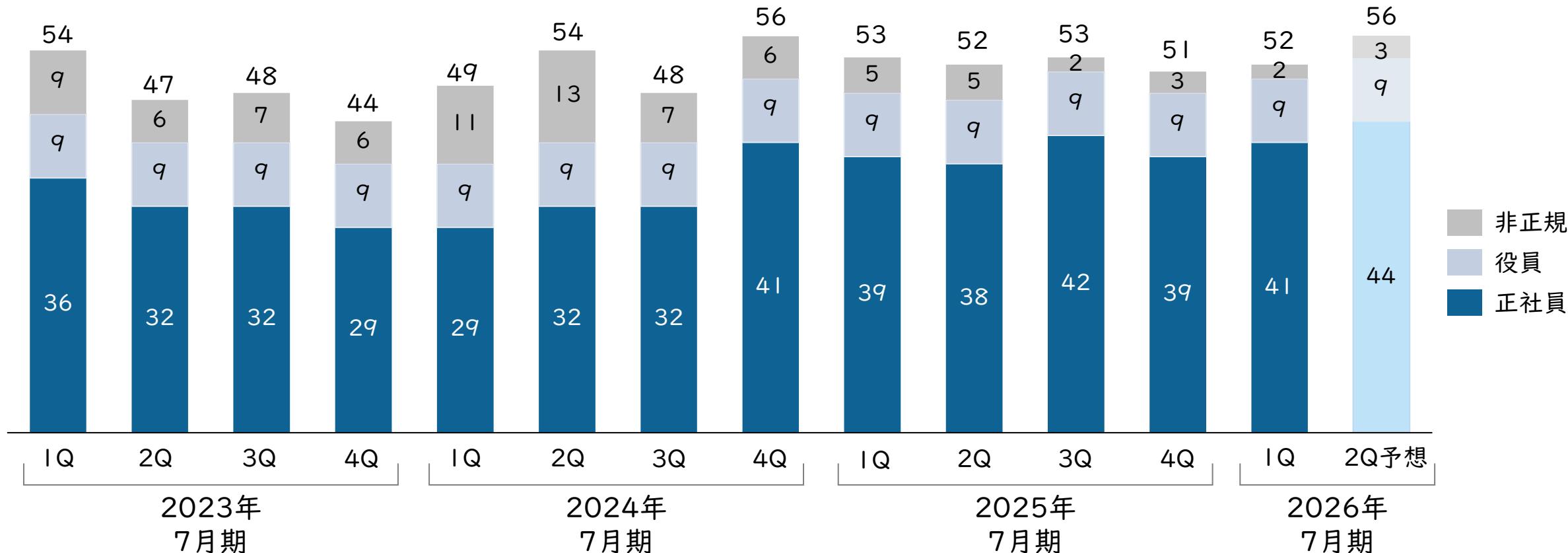


Note: 既存顧客とは、前年度に取引がある顧客と定義

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、現時点では2Q末で5名純増見込みと増加傾向
- 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
- 非正規は大学院生等のパートタイムエンジニアを中心

社員数(人)



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、大型公募に向け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、上期で5名純増見込み

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。GDEP社との連携等、他企業との協業も進捗。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。SBIとの業務提携により、安定した大型収益も狙う。

◎
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、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。

△
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およびM&A案件の開拓を継続。

○
堅調

2026年7月期 1Q業績（デジタルマーケティング事業）

・ 売上高 286百万円 前年比△65

- プラットフォーマーからの売上が減少、なお前年4Q比では大型案件獲得により売上改善。ただし、競合の増加に加えて、YouTubeの単価減等が影響し、昨対比で売上は減少。大手企業との事業提携を模索。
- 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 20百万円 前年比△20

- 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。

	(百万円)	2025年 7月期1Q	2026年 7月期1Q	前1Q比 増減額	前1Q比 増減率
売上高計		352	286	△65	△19%
ソーシャルメディアマーケティングサービス		252	201	△51	△20%
音楽制作配信サービス		99	85	△13	△14%
売上総利益		151	126	△24	△16%
粗利率		43%	44%	+1%	-
営業利益		40	20	△20	△50%
営業利益率		11%	7%	△4%	-

2026年7月期1Q 四半期推移(デジタルマーケティング事業・詳細)

- ・ 売上高 286百万円 マーケ売上が減少傾向だったが、前年4Q比較では大型案件獲得により増加
- ・ 営業利益 20百万円 売上増加により営業利益がプラスへ

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

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利益増加
- ソーシャルメディアマーケティングは、ショート動画中心に市場拡大。ただし、競合も参入し、差別化が必須。Google等プラットフォーマーからの紹介の強化、及び差別化・高単価化施策を実施中
- 上場子会社としての組織連携はスムーズに推移。共同事業推進と採用活動を強化し、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、大手企業からの受注は増加。一方、競合増えて小型案件の受注減少。引き続き大手広告代理店やプラットフォーマーと連携し、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あり。

△
要強化

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強化が必要。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。

△
要強化



目次

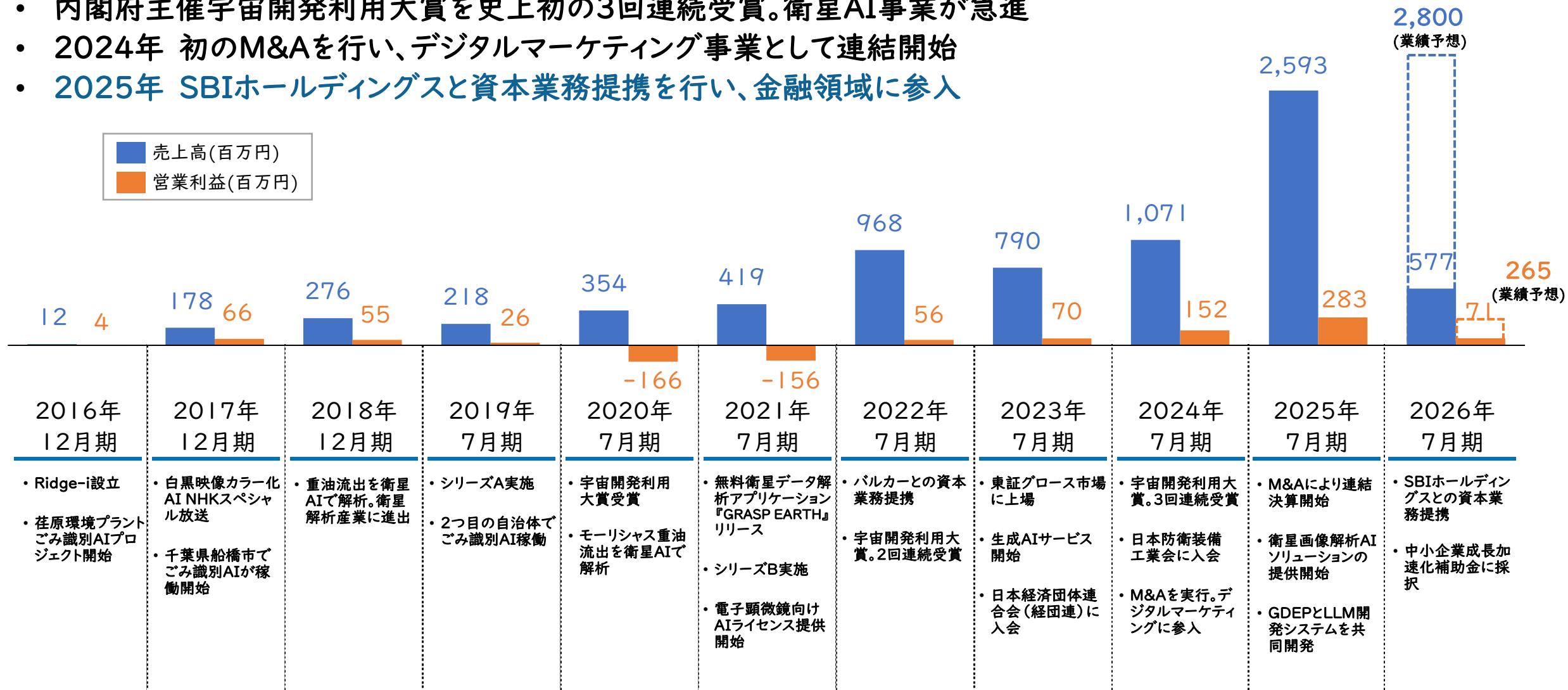
1. 2026年7月期1Q 連結業績
2. 2026年7月期1Q セグメント別業績

(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

- 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
- 2024年初のM&Aを行い、デジタルマーケティング事業として連結開始
- 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7月期 連結業績予想

- 今期 売上高は28億円、営業利益は2.6億円をベースに計画。中長期視点で、総収入の30%成長を目指す
- スターミュージック社のPMIも無事1期完了し、両者協業のシナジー創出(AI活用)を加速する
- 衛星データ開発案件の大型公募、及びSBIグループとの協業効果は、現時点での業績予想に含めない。検討の進捗に応じて業績予想を修正する予定

(百万円)	2025年 7月期通期	2026年 7月期通期	前年比
売上高	2,593	2,800	8%
カスタムAIソリューション事業	1,280	1,450	13%
デジタルマーケティング事業	1,312	1,350	3%
売上総利益	1,325	1,250	△6%
営業利益	283	265	△6%
親会社に帰属する当期純利益	139	154	11%
EBITDA ¹⁾	350	320	△9%

→ 24ページ

→ 25ページ

業績予想補足 総収入を組織成長の主要KPIとし、中長期視点で30%成長を狙う

総収入

総収入 = 売上高 + 政府からの補助金収益

※ 総収入の概念を導入した背景

宇宙戦略基金等の補助金収入は営業外収益として会計処理されるものではあるが、当社規模では、短中期的には金額的な重要性は高く、また業績予想にも大きく影響がある規模であること。また、会計区分に関わらず収入総額は、組織成長を図る重視指標であるため、今後主要な指標とする

補助金収入

宇宙戦略基金や100億宣言(中小企業成長加速化補助金)等に採択された場合、収入は総収入及び営業外収益として計上予定。

なお、採択は未確定のため業績予想には未反映。

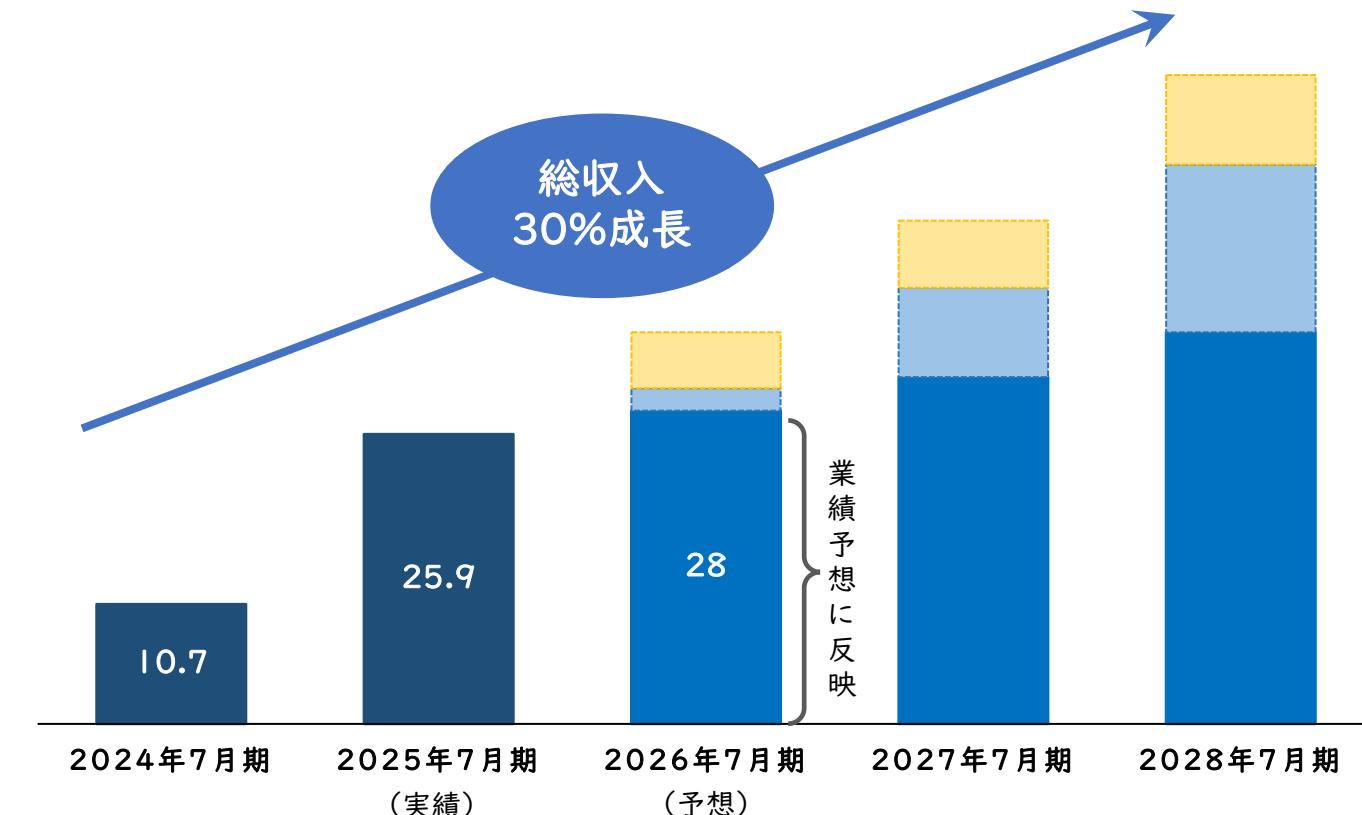
SBI協業効果

現時点で、今期業績予想には未反映。

協業検討の進捗に合わせて予算に反映させる予定。

総収入の成長イメージと今回の業績予想の範囲

■ 売上 ■ SBI協業効果 ■ 補助金事業(宇宙戦略基金、100億宣言等)



2026年7月期 カスタムAIソリューション事業 業績予想

- ・ 総合型カスタムAI開発、生成AI、衛星解析AIの3領域に分けて、高付加価値化と専門性特化を推進
 - 特に、[生成AIの高いニーズ](#)に応えるために、R&D機能と導入チームを拡充
 - 衛星解析AIは、[衛星データ開発案件の獲得に注力](#)。採択された場合は業績予想修正を予定
- ・ 体制の更なる強化に向け、正社員10名の純増、及び新卒・若手人材の獲得と育成を実施

カスタムAIソリューション事業 業績目標

	2025年 7月期通期	2026年 7月期通期 予想	前年比
売上高 (百万円)	1,280	1,450	13%
AI活用コンサルティング・ AI開発サービス	896	1,190	
人工衛星データAI 解析サービス	280	150	
AI保守運用 (MLOps)サービス ¹⁾	102	110	
営業利益 (百万円)	161	180	12%
人員数 (人)	39	49	+10人

サービスごとの主な方針

- ① 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、[SBI連携](#)や[戦略コンサル](#)
[ファーム連携](#)等、大型案件の獲得に注力
 - ・ 生成AIサービス
[ヘルスケア](#)向けアプリで構築した間違えない
[生成AI](#)等、コア業務を支えるAIの実績を
横展開する
- ② 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、及び
安全保障での展開に注力
- ③ AI保守運用(MLOps) サービス
 - ・ 顧客の継続実績をもとに、前年同様を想定

1. 前期までの「AIライセンス提供サービス」の名称を変更

2026年7月期 デジタルマーケティング事業 業績予想

- マーケティングサービスは、市場規模が広がる中での競合差別化戦略を矢継ぎ早に展開する
 - Ridge-iのAI活用ノウハウをもとに、データ・AIを活用した営業施策や、コンテンツ制作の効率化
 - オプト社、及びSBIネオメディアホールディングス社と、マーケティングソリューションでの連携を開始
- 音楽サービスは、リリース数増加とイベント開催を増やし、収益源を増やす

デジタルマーケティング事業 業績目標

	2025年 7月期通期	2026年 7月期通期 予想	前年比
売上高（百万円）	1,312	1,350	3%
ソーシャルメディアマーケティングサービス	954	1,000	
音楽制作配信サービス	358	350	
営業利益（百万円）	121	85	△30%
人員数（人）	35	40	+5人
取扱高（百万円） ¹⁾		1,800	

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サービス

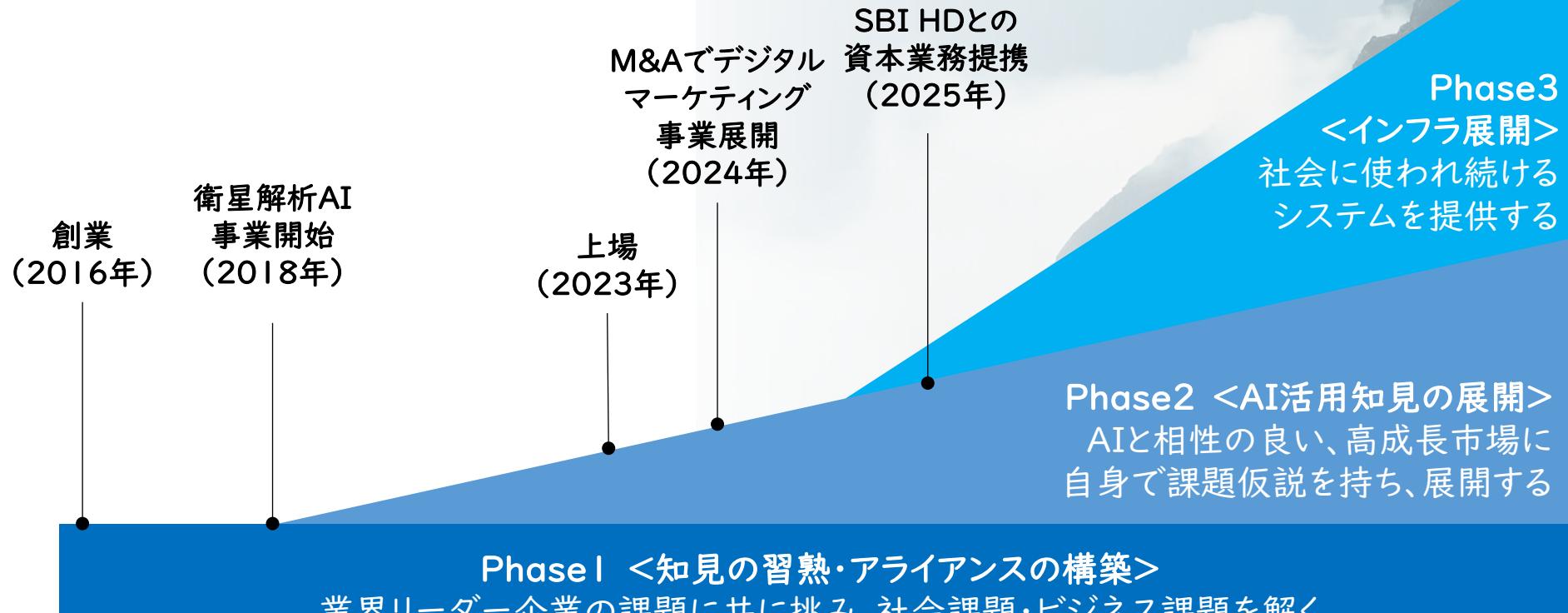
- 広告代理店及びGoogle等プラットフォーマーと連携した高付加価値提案を加速
- 体制強化を優先し、人員獲得による販管費は増加
- 競合対策のため、データ・AIを活用した新しい営業体制を構築中
- SBIネオメディアホールディングス社や、オプト社等、メディア・広告業界企業との連携を深める

② 音楽制作配信サービス

- YouTubeの再生単価下落に備えて、SNS動画で使える高品質BGMの配信数を増やし、またリアルイベントの開催や教育サービス等、収益源を増やす

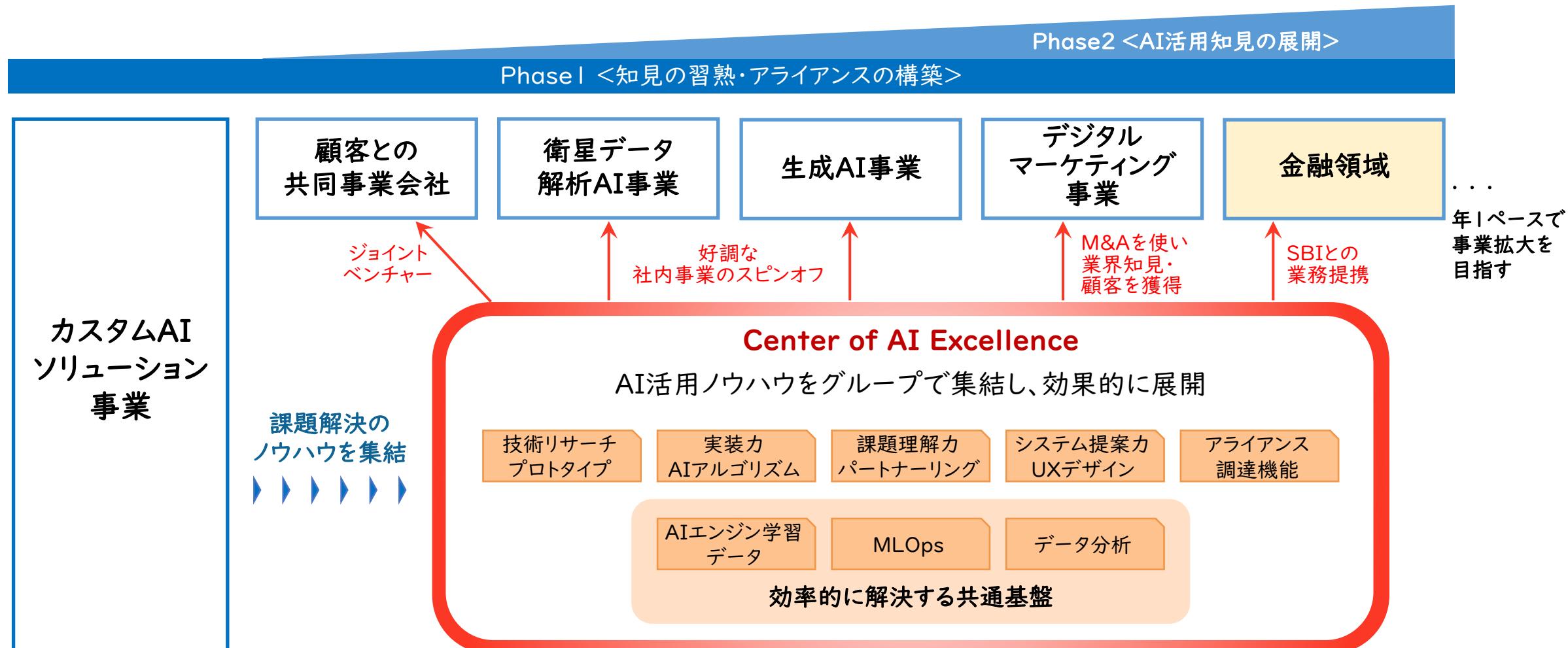
中長期展望 Ridge-i 創業からの流れと未来

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





目次

1. 2026年7月期1Q 連結業績
2. 2026年7月期1Q 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	74名 (連結) 2025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 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 市來 和樹 中井 努 西村 竜彦 木下 祐介 木村 紀義 松本 範平 櫻本 健夫 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

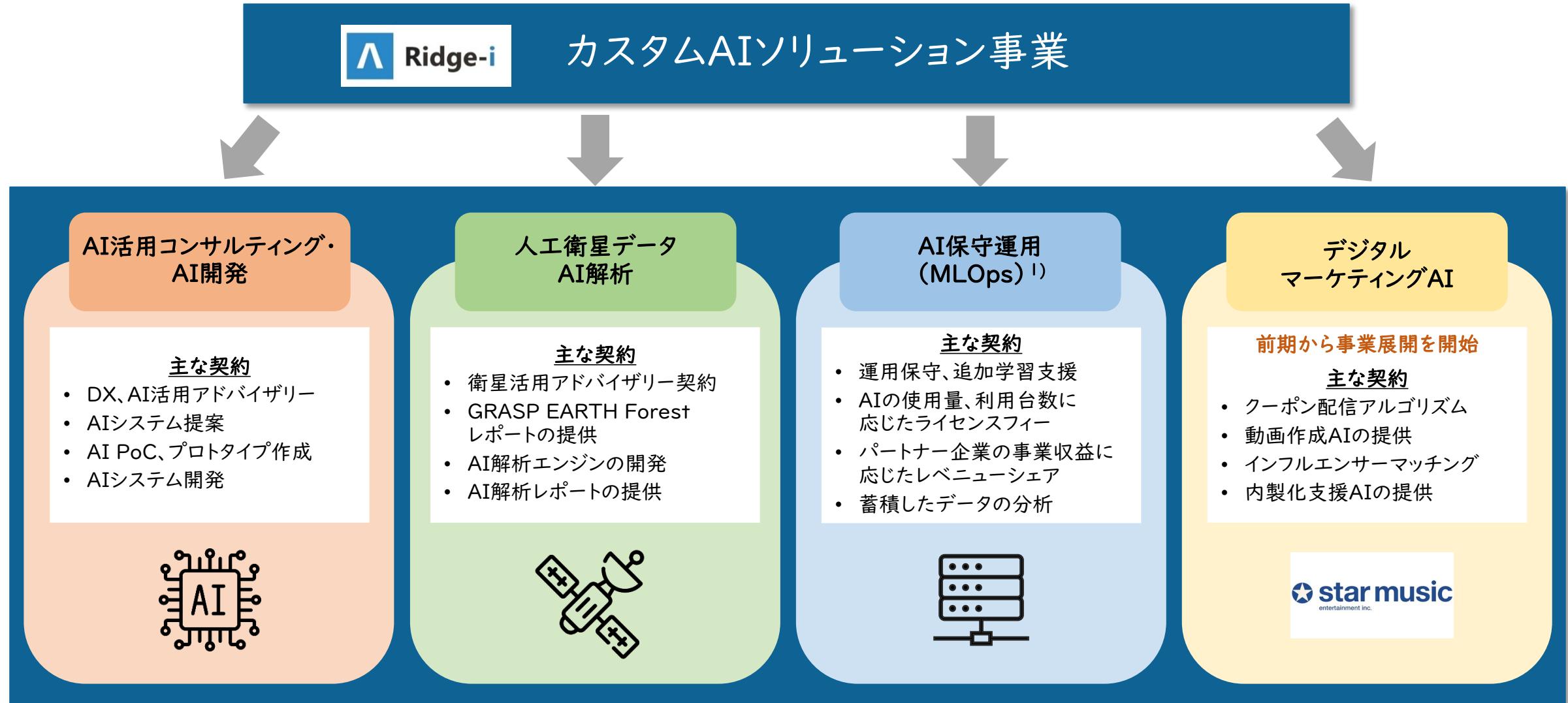
AI・先端技術を用いたソリューションで
ビジネス課題・社会課題を解き、より良い社会を創る。

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



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



SUBARU

NHK



デジタル庁

セブン-イレブン・ジャパン

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



三菱総合研究所

国土交通省

経済産業省

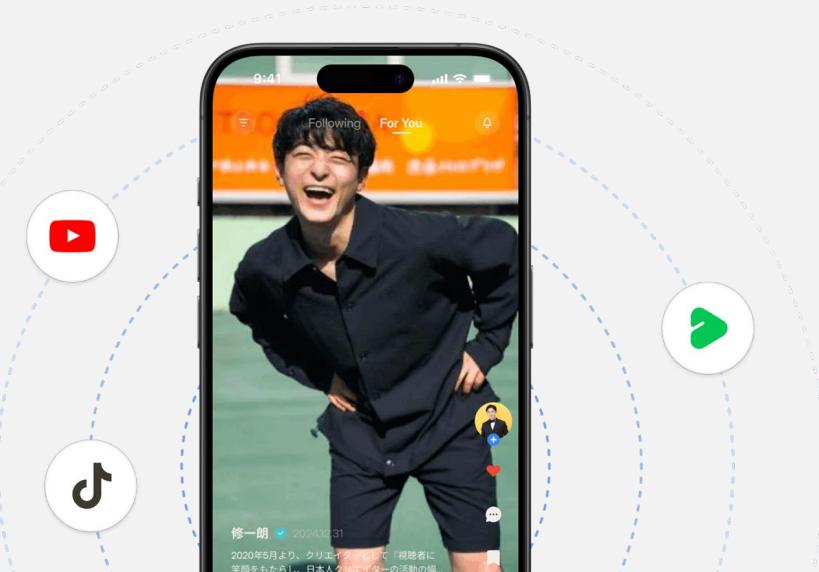
デジタルマーケティング事業 クリエイター・インフルエンサーとデジタル・AIを融合したコンテンツを提供



デジタルマーケティング事業

ショート動画・SNSマーケティング

1000名超のインフルエンサー・総フォロワー3億人を超える
業界最大級のMCN「Star Creation」を運営し、ショート動画
プラットフォームにおけるマーケティング支援を行う



音楽事業

次世代の音楽アーティストの発掘やマネジメント、さらに
200名を超える音楽クリエイターをネットワークした
音楽制作サービスやIP戦略事業を展開しています。



デジタルマーケティング事業

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
代表取締役CEO	渡邊 祐平
事業内容	音楽事業、音楽出版事業、 デジタルマーケティング事業
人員数	35名 2025年7月 時点
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ンメント、大手プラットフォーマー他



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



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。



大手広告代理店
広告主向け
マーケティング
プランニング



ソーシャルプラット
フォーム向け
動画・音楽
コンテンツ提供



クリエイター向け
動画・楽曲制作
配信支援

音楽事業

スター・ミュージックが所有する音楽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。



原盤配信



楽曲制作



音楽著作権

デジタルマーケティング事業

100を超える企業へのマーケティング支援実績

朝日新聞



Benesse



:DeNA

Disney

Pokémon



Google

KADOKAWA

Google、TikTok等、主要プラットフォーム・MCNと連携



LINE VOOM™



Instagram



YouTube MCN

TikTok MCN

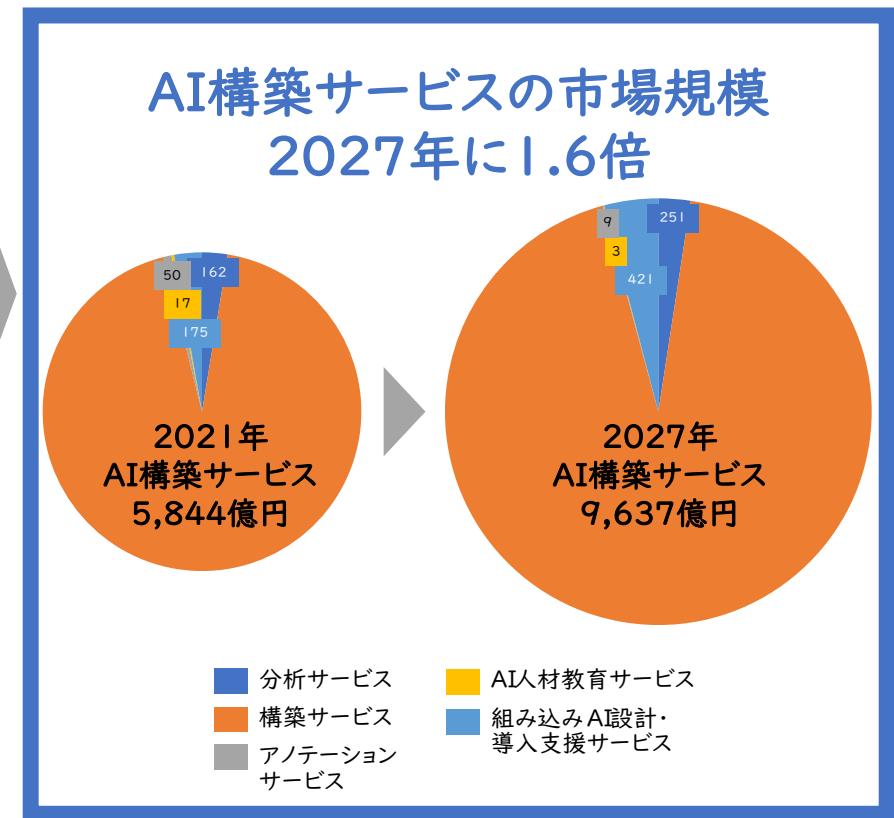
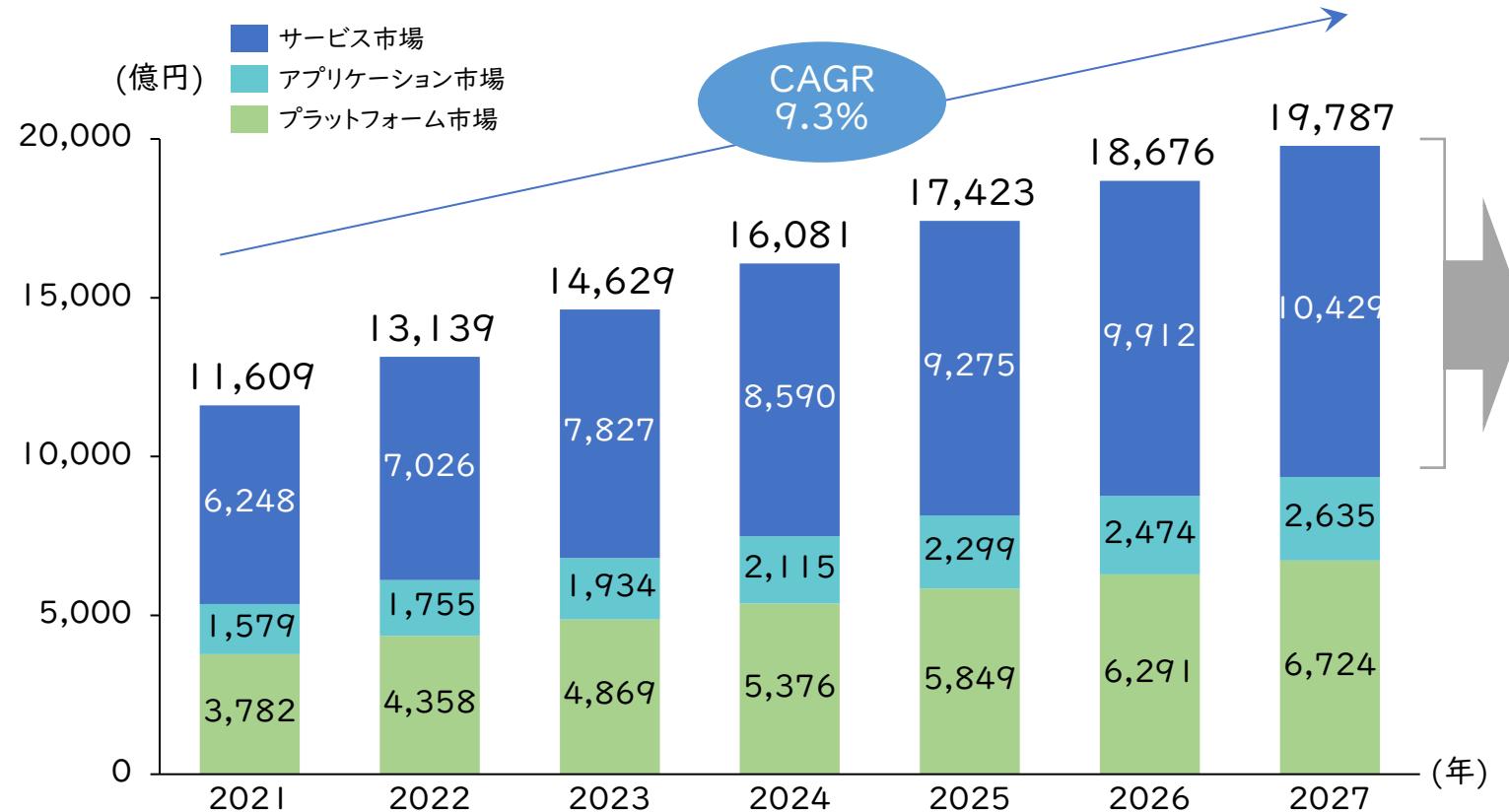
LINEヤフー

Google



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

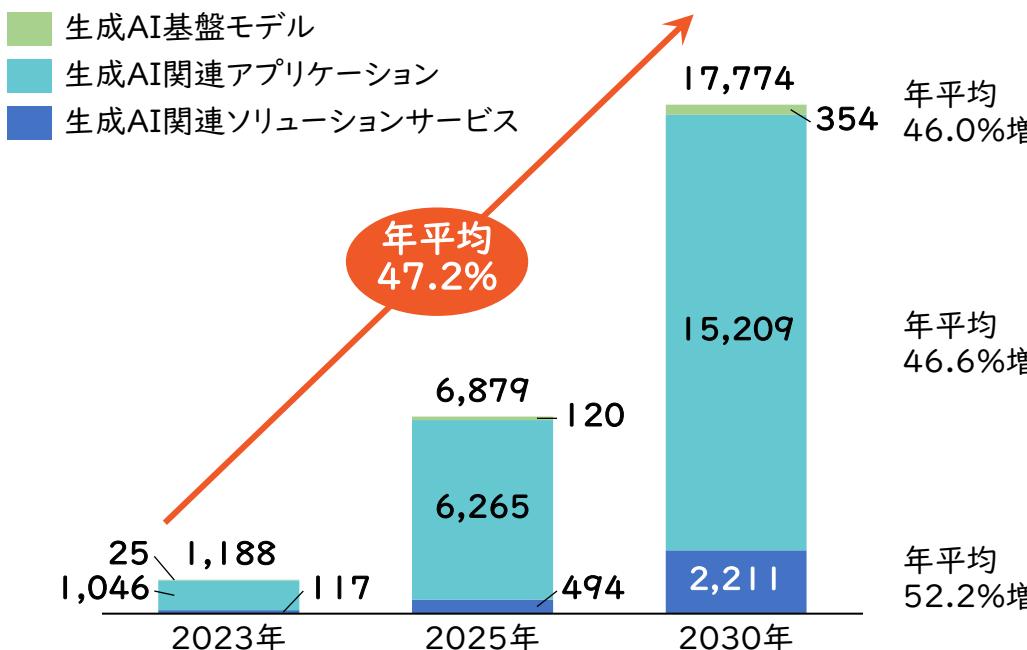
Source: 富士キメラ「2022 人工知能ビジネス総調査」

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

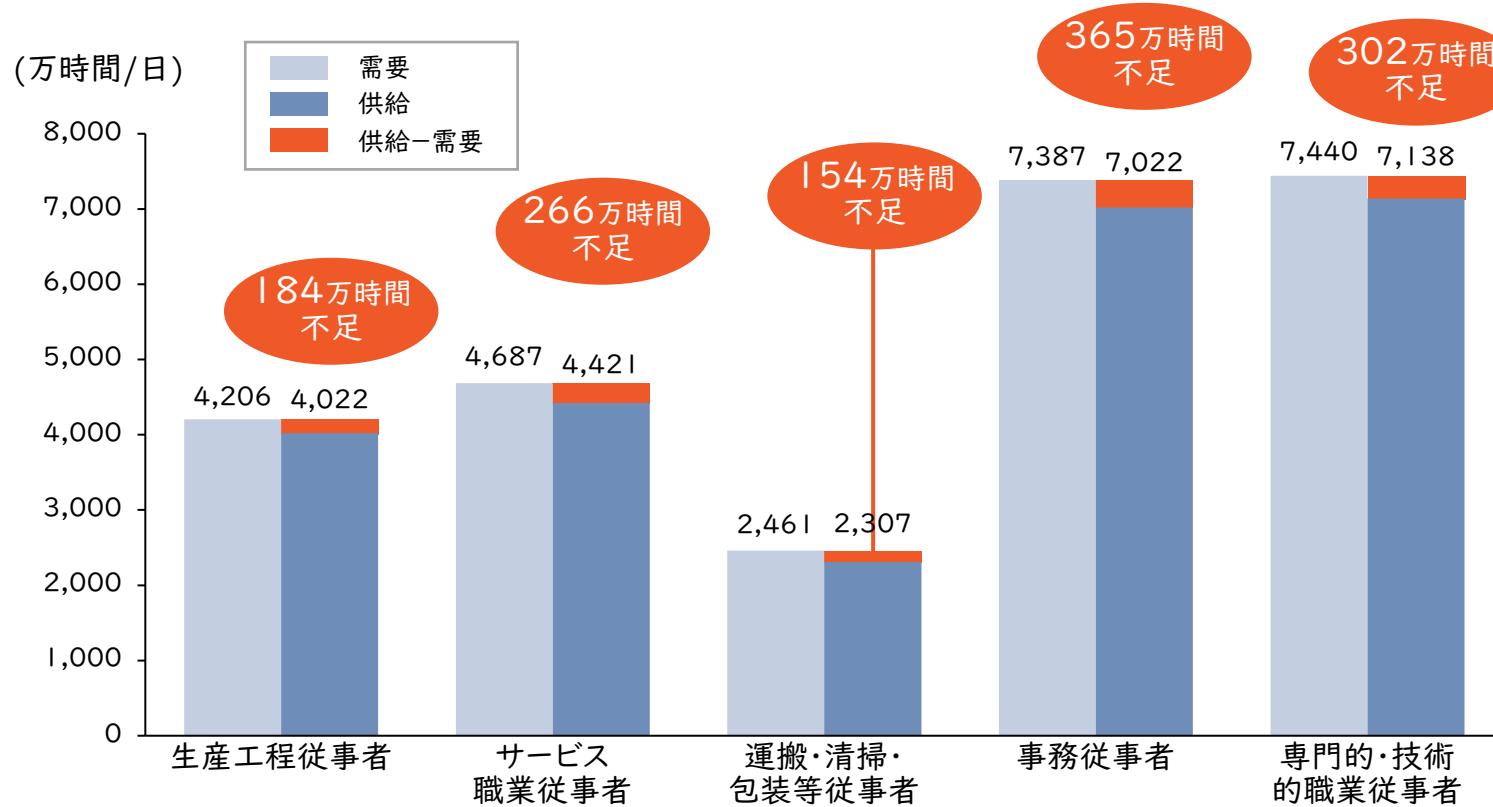
2025年7月期の生成AI関連の取り組み 一例

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



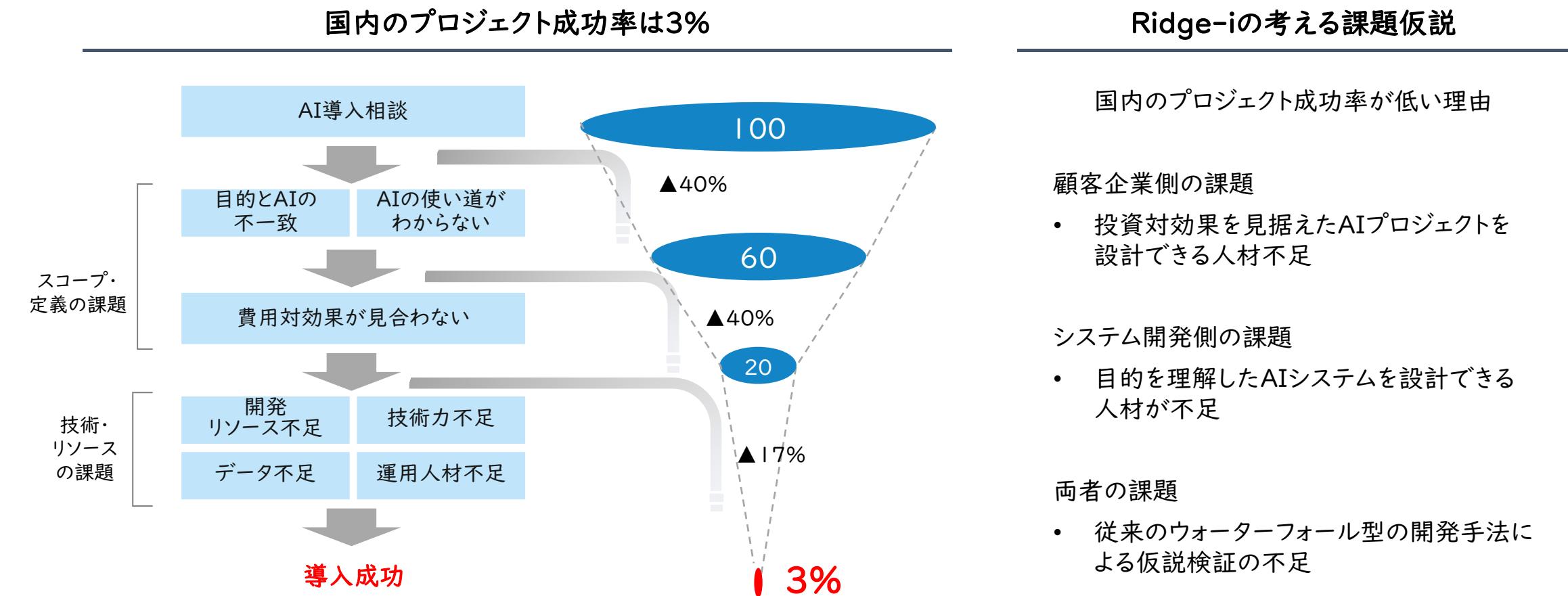
専門的・技術的職業従事者の
人手不足解消の経済効果

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

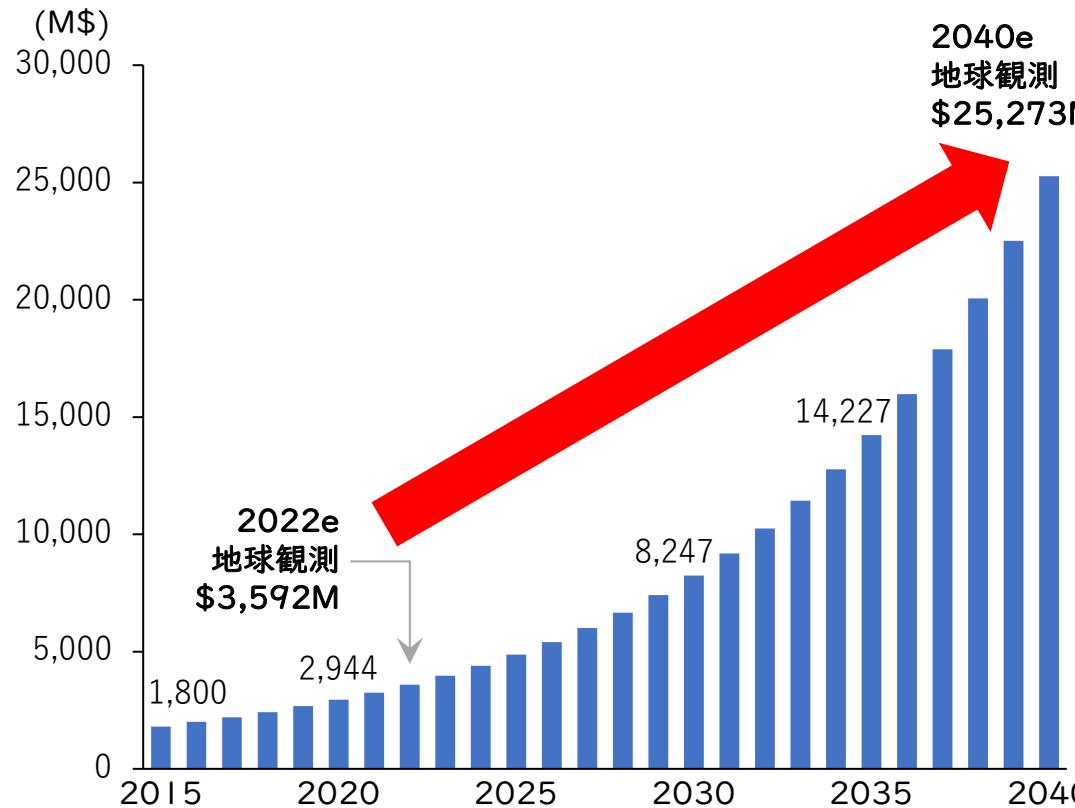
- 日本のAIプロジェクトの成功率は3%と低く、AI導入が実用まで進まないことが課題
- AIプロジェクトの進め方を熟知し、費用対効果を満たすプロジェクトを設計できるプレーヤーが必要



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



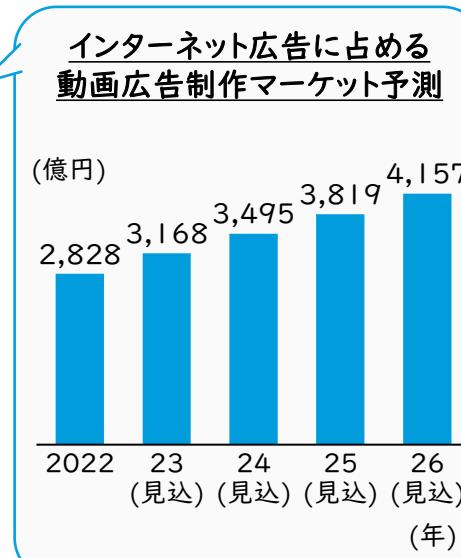
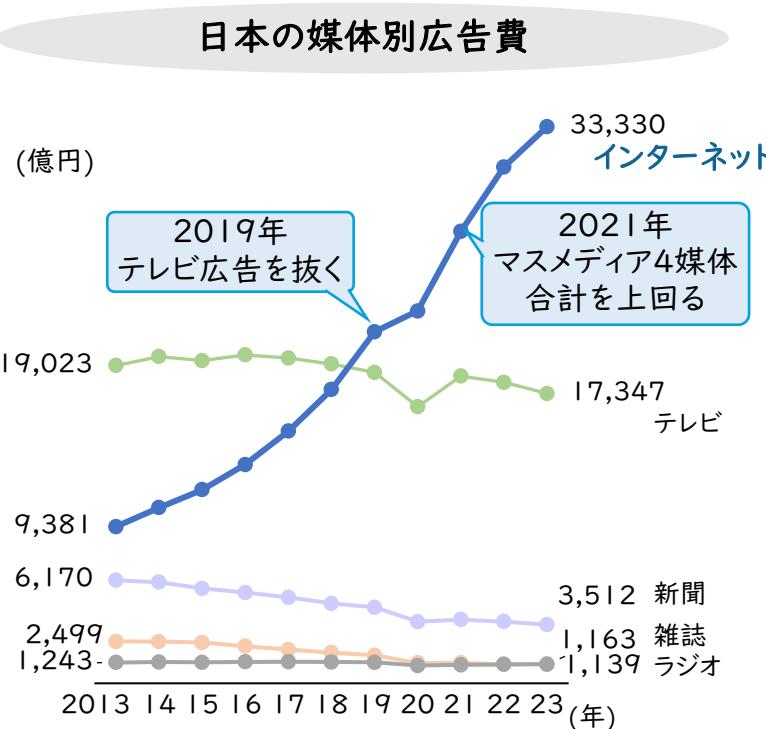
環境、安全保障問題、防災などで利用実績

- 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

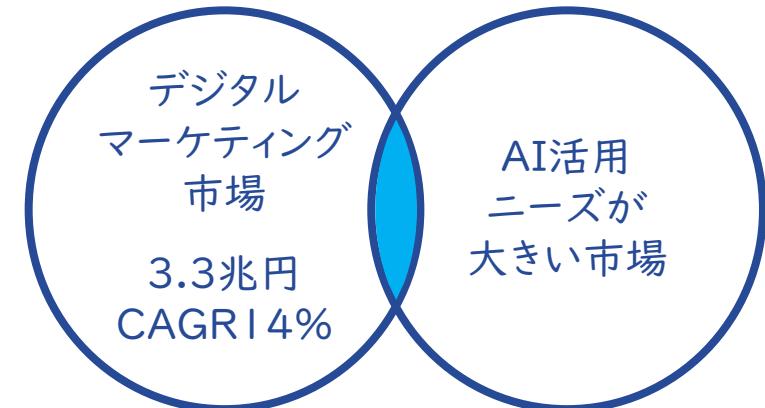
- デジタルマーケティング市場は国内3.3兆円と年10%で成長。中でも縦長ショート動画の認知シェアが急上昇
- AIの研究開発と利用が最も進んでいる業界の1つ。今期からスター・ミュージック社のアセットを活用して本格参入

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、大手広告代理店等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の著作権等課題も多く、AIと業界に精通したコンサルティングニーズが高い



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。

