

# 2026年2月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社VRAIN Solution | 2026年1月14日



2026年 2月期 3Q実績	売上高 1,628百万円 前期比+35.7%	売上総利益 1,277百万円 前期比+38.1%	営業利益 74百万円 前期比-59.9%	当期純利益 49百万円 前期比-59.9%
トピックス	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高は增收を達成。一方、成長投資としての拠点拡大・人員増強による販管費増により3Q末時点では営業減益。</li> <li>対通期予想売上高の進捗率は50.7%であるが、需要面・供給面を考慮すると達成可能と判断(詳細はP.18参照)</li> <li>採用は順調に進捗し、第3四半期末の従業員数は118名(YoY +34名)</li> <li>国内5拠点目となる札幌営業所の開設準備(2025年12月1日営業開始)</li> </ul>			
2026年 2月期 通期予想	売上高 3,215百万円 前期比+50.0%	営業利益 890～940百万円 前期比+49.6～58.0%	当期純利益 590～630百万円 前期比+38.8～48.2%	
トピックス	<ul style="list-style-type: none"> <li>2026年2月期は、仙台営業所・札幌営業所・福岡営業所・広島営業所の開設を計画、工場建設を視野</li> <li>継続顧客獲得増に向けた営業基盤の更なる拡充、検査装置の内製化&amp;カスタマーサポート専門部署の創設</li> <li>将来の成長に向けた人材基盤の構築を目的に採用活動は継続</li> <li>本社移転による一過性の費用が発生(76百万円)</li> </ul>			
中期経営方針	売上高CAGR +50%	営業利益率 30～40%		

# 目次

---

- 1 2026年2月期 第3四半期実績**
- 2 2026年2月期 通期業績予想**
- 3 今後の成長戦略**
- 4 Appendix**

1

2026年2月期 第3四半期実績

## 累計取引社数

※1

# 311 社

(前期末より+78社)

食品を中心に、金属・製紙等の素材産業

医薬品分野で顧客基盤を拡大



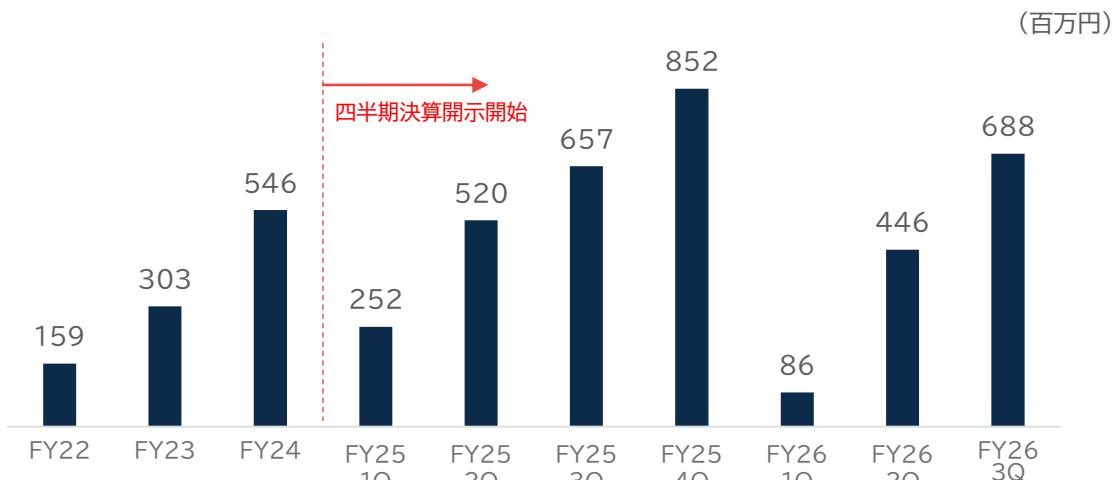
## 継続顧客売上高

※2

# 688 百万円

(売上高全体に占める割合 42.3%)

4Q以降もリピート案件の獲得に注力



※1 受注ベース

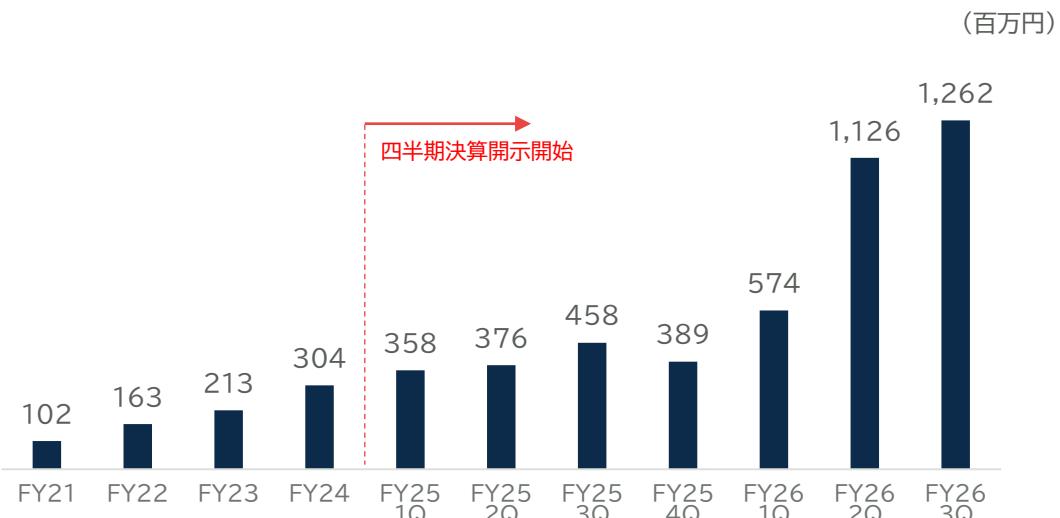
※2 算出式:当該年度の売上高 - 当該年度の新規顧客からの売上高

## 受注残

**1,262** 百万円

(前期末より+223.9%)

通期計画に向けて順調に進捗

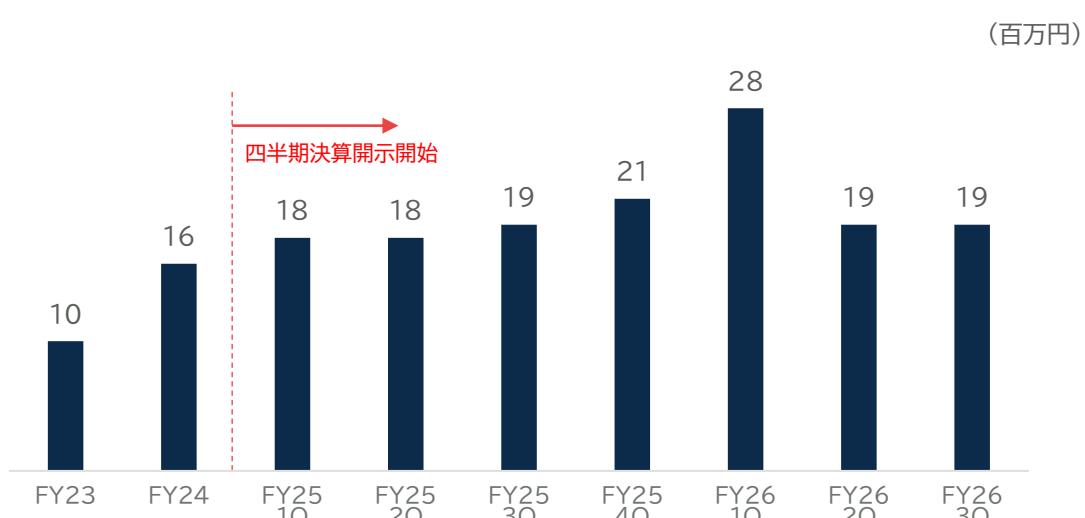


## AIシステム販売単価

**19** 百万円

(前期末より-9.8%)

Phoenix Vision／Eyeの機器単体販売が一定数を占めたため、販売単価は横ばいで推移



※各Qの数値は年度内累計の平均販売単価

売上高

前期比35.7%の増加。  
増収を達成。

売上原価／売上総利益

売上総利益率は前期比で+1.3%。  
案件構成の平準化により売上総利益率は  
想定どおりに推移。

販管費／営業利益

将来の成長のため、人員増・採用強化・拠  
点拡大(本社移転5/19・仙台9/24・札  
幌12/1)を行い、販管費は前期比で  
62.7%の増加。  
営業利益は-59.9%の減益となるも  
先行投資として想定どおりに推移。

(百万円)

	2026年2月期		2025年2月期		
	3Q実績(累計)	通期業績予想	3Q実績(累計)	前期比	通期実績
売上高	1,628	3,215	1,200	35.7%	2,144
売上総利益	1,277	2,596	925	38.1%	1,682
売上総利益率	78.4%	80.7%	77.1%	1.3%	78.5%
販管費	1,202	-	739	62.7%	1,087
営業利益	74	890~940	185	-59.9%	594
営業利益率	4.6%	27.7%~29.2%	15.5%	-10.9%	27.7%
経常利益	73	890~940	185	-60.4%	595
税前四半期(当期)利益	73	-	185	-60.4%	595
四半期(当期)純利益	49	590~630	123	-59.9%	425

## 売上高

前期比で48.5%の増加。

当期2Q比では31.7%の減少。

(百万円)

## 売上原価／売上総利益

売上総利益率は、前期比で-4.3%。

当期2Q比では-7.0%。

## 販管費／営業利益

販管費は、前期比で45.2%の増加。

当期2Q比では22.4%の増加。

販管費の増加に伴い、3Qでは営業損失の着地。

	2026年2月期				2025年2月期	
	1Q実績	2Q実績	3Q実績	当期2Q比	3Q実績	前期3Q比
売上高	195	851	581	-31.7%	391	48.5%
売上総利益	144	697	435	-37.6%	310	40.4%
売上総利益率	73.8%	81.9%	74.9%	-7.0%	79.2%	-4.3%
販管費	373	373	456	22.4%	314	45.2%
営業利益	-228	324	-21	-	-4	-
営業利益率	-	38.1%	-	-	-	-
経常利益	-228	324	-22	-	-4	-
税前四半期利益	-228	324	-22	-	-4	-
四半期純利益	-149	210	-11	-	-2	-

# 営業利益 増減要因

## 売上総利益

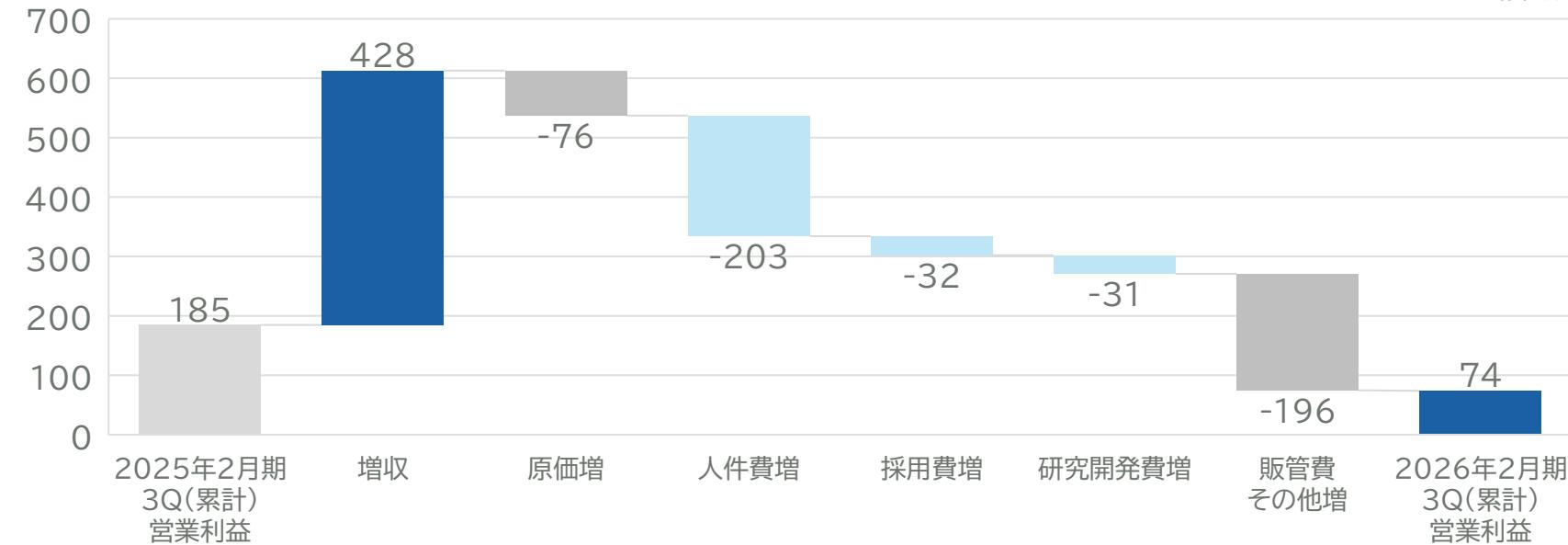
428百万円の増収に対して売上原価の増加は76百万円に抑制できた結果、売上総利益は352百万円の増加。

## 成長投資

成長投資として人件費203百万円、採用費32百万円、研究開発費31百万円、販管費その他(本社移転費用等76百万円、広告宣伝費増37百万円)を含む196百万円増加した結果、営業利益は74百万円で着地。

## 販管費

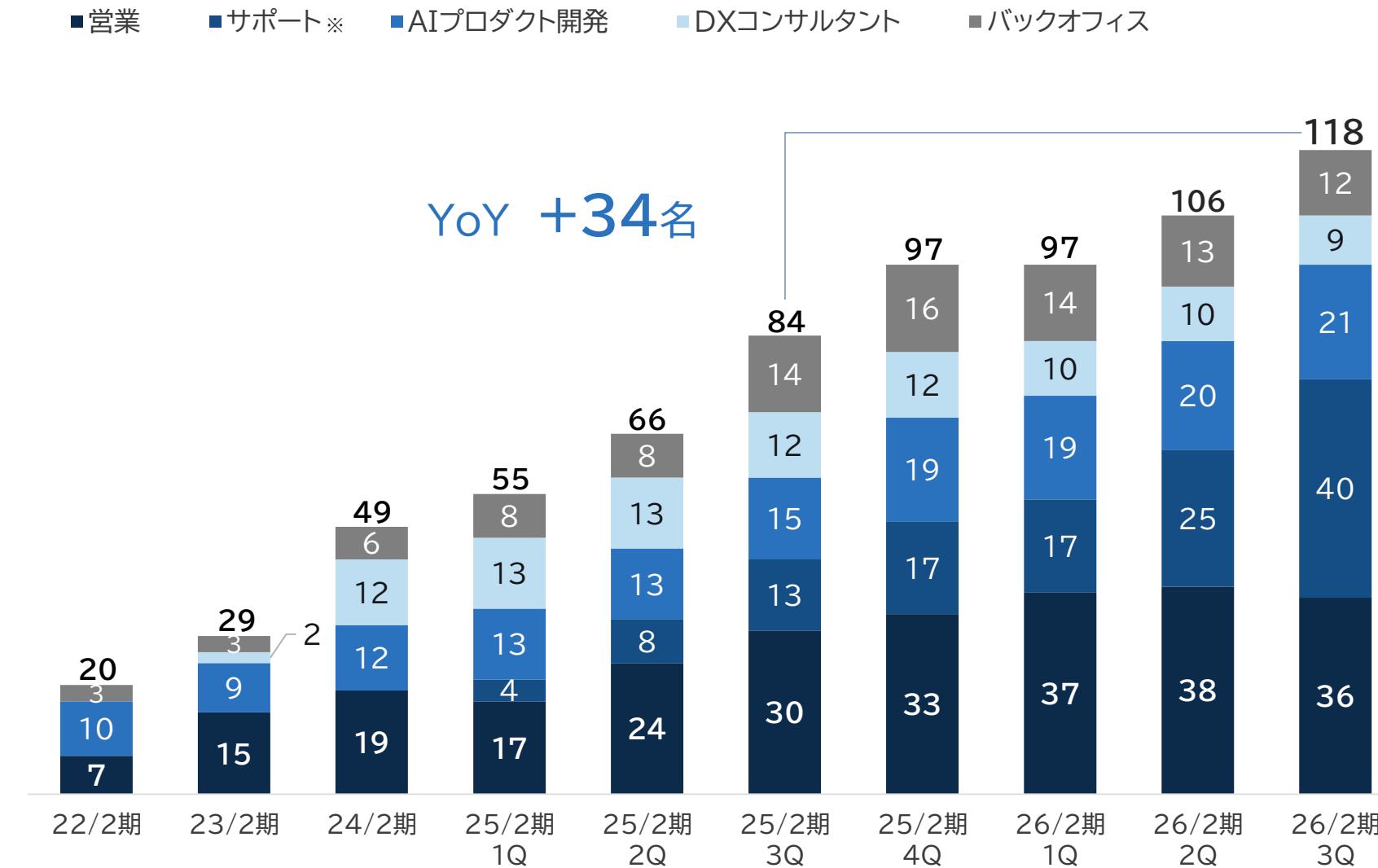
前期に引き続き、中長期の成長基盤構築を目的として人材を中心とした投資を継続して実施。加えて本社移転に伴う一過性のコストが発生(2Q累計で約76百万円)。



	2026年2月期 3Q実績(累計)	2025年2月期 3Q実績(累計)	前期比	主な要因
	2026年2月期 3Q実績(累計)	2025年2月期 3Q実績(累計)		
人件費	471	268	75.8%	従業員の増加
採用費	169	137	23.3%	採用活動の強化
研究開発費	203	172	18.4%	性能向上・新製品開発に伴う開発人員の増員
販管費その他	358	161	121.3%	本社移転に伴う一過性コストの増加 展示会出展等の広告宣伝費の増加
合計	1,202	739	62.7%	

総従業員数は前年同四半期末から34名の増加。

今期より受注後の仕様設計・納品工程の一部をサポートが担う分業制を導入したことにより、営業の負荷を軽減し早期の売上実績計上及び生産性の向上に取り組む。その結果、サポートは大幅に増加。4Q以降も札幌営業所等の開設もあり、更なる人員拡充が進む見込み。

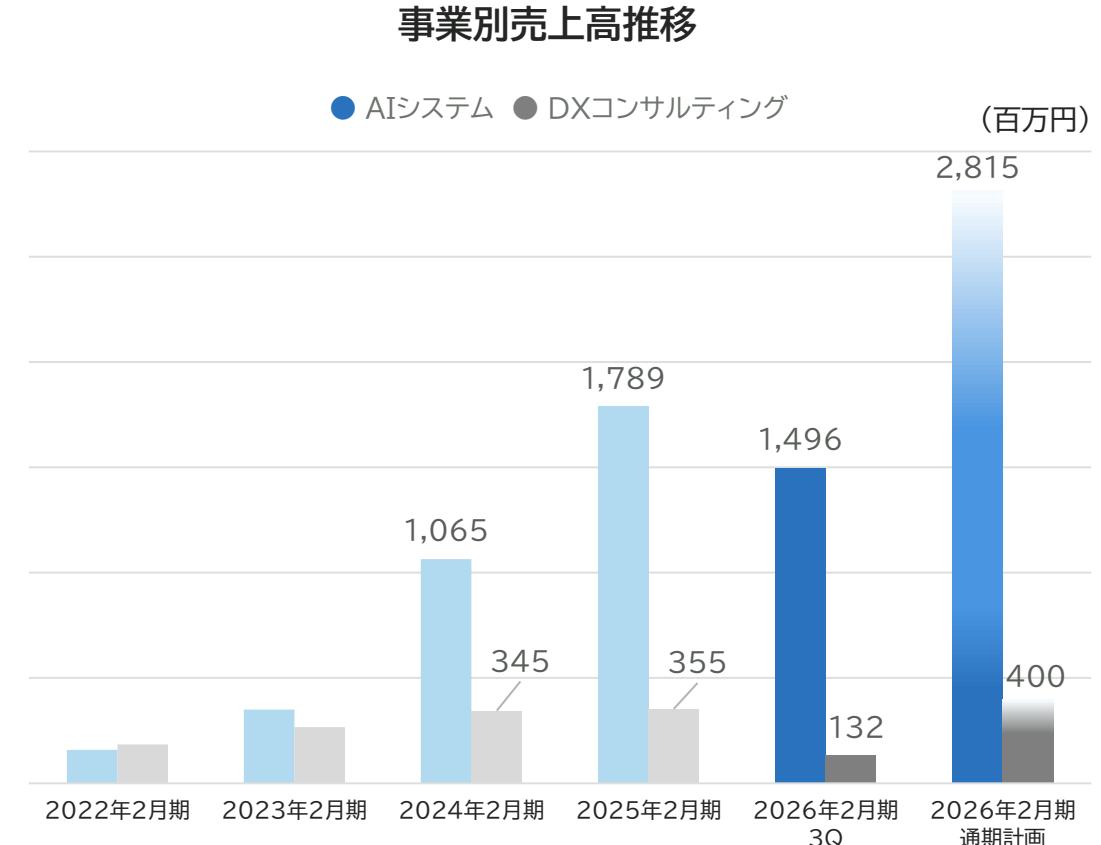
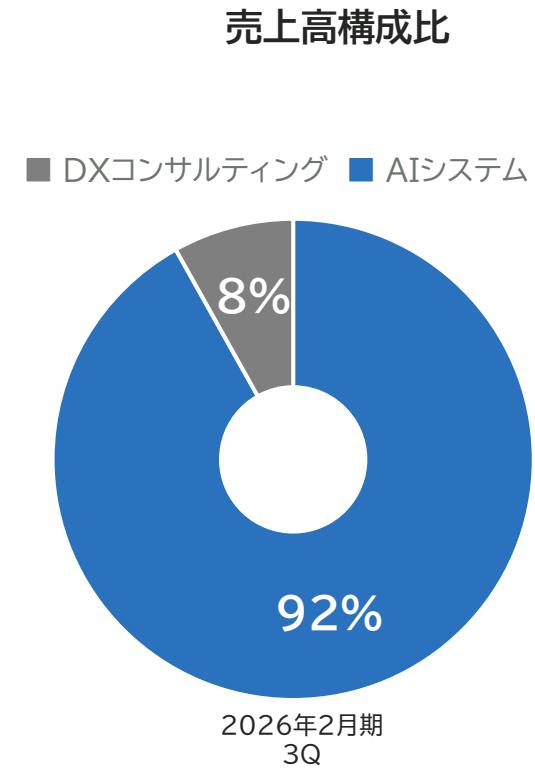


※25/2期以前は、営業人員として集計していた営業事務及び内製チームの人員をサポートに含めて過年度に遡及して集計

# 事業別売上高構成比・推移

事業別の売上高構成比は、  
AIシステムが92%を占める。

引き続き、AIシステムを成長ドライバー  
としながら、工場の様々な課題に対応す  
るDXコンサルティングで知見を積み上  
げることで、ソリューションの多様化を図  
る方針。



# 貸借対照表

資産合計は現金及び預金が減少したものの、売掛金及び契約資産の増加等により、21.5%の増加。

負債合計は短期借入金の増加、未払法人税等減少等により77.0%の増加。

四半期純利益の計上によって純資産合計が増加したものの、負債合計の増加影響により、純資産比率は-11.0%の減少。

(百万円)

	2026年2月期	2025年2月期	増減比	主な増減要因
	3Q実績	実績		
流動資産	1,916	1,539	24.5%	案件単価が高額となる一部の取引において顧客の支払条件に合わせたことにより、売掛金及び契約資産が増加し、現預金が減少
うち現金及び預金	74	488	-84.8%	
うち売掛金及び契約資産	1,358	838	62.0%	
固定資産	359	333	7.9%	
資産合計	2,276	1,873	21.5%	
流動負債	798	451	77.0%	
うち短期借入金	400	0	-	
負債合計	798	451	77.0%	
純資産合計	1,477	1,422	3.9%	四半期純利益の計上による増加
うち利益剰余金	884	834	5.9%	
純資産比率	64.9%	75.9%	-11.0%	

新たにAI技術とX線検査技術を融合した新製品「PX-1000N」のリリースを決定。

年々需要が高まる内部欠陥検査に対しても、迅速かつ柔軟な対応が可能に。



## 【主な特長】

1

### 高精度な「X線×AI」検査を実現

最新のX線センサを採用し、高感度・高解像な撮像が可能

これまでの外観検査で培った技術をX線画像解析に最適化し、異常箇所を的確に検出

2

### 丈夫設計、最新の高感度センサ搭載により長寿命

防塵・防水性能に優れ、クーラーレス設計により工場の過酷な環境でも安定稼働を実現

最新の高感度センサにより、低負荷・省電力での運用が可能

3

### 1台で内部も外部も高速検査が可能(オプションにより選択可)

Phoenixカメラとの接続により、製品の外観と内観の一括検査が可能

2つの検査を1つの画面で操作できる統合型インターフェースを搭載

最大90m/分の高速搬送に対応でき、検査処理にかかる時間を大幅に削減

各エリアでの認知拡大を図るため、当期は東京、大阪、愛知の展示会(国内合計11回)に出展を計画し、10回実施済。

優良なリードを継続的に獲得し、マーケットシェアの拡大を目指す。

また、バンコクの展示会に出展しテストマーケティングを実施。

開催時期	展示会名		開催地	リード獲得数
Q1	4月	第10回 ものづくり ワールド	愛知	約1,600
	5月	関西 Factory Innovation Week 2025	大阪	約1,900
Q2	6月	FOOMA JAPAN 2025	東京	約3,300
	7月	第37回 ものづくり ワールド	東京	約2,000
	7月	未来モノづくり国際EXPO	大阪	約700
Q3	9月	Factory Innovation Week 秋 2025	東京	約1,400
	10月	第28回 ものづくり ワールド	大阪	約1,100
	10月	名古屋 Factory Innovation Week 2025	愛知	約1,400
	11月	METALEX 2025	バンコク	テストマーケティング
Q4	11月	ファベックス関西2025	大阪	約500
	12月	第6回 フードテック Week 東京	東京	—
1月	Factory Innovation Week 2026		東京	—



「第28回 ものづくり ワールド 大阪」にて、AI外観検査機3台、AIX線検査機1台、DXブースを設置して展示を行いました。また、当社執行役員石原より「製造業におけるAI外観検査の導入と課題への対応～省人化と品質向上を実現するAIソリューション～」をテーマとした特別講演を行い、多くの来場者にご参加いただきました。

当期第3四半期までに計10件のメディア掲載があり、新聞、業界誌、TV、Webメディアなど幅広い媒体で当社の取り組みが紹介。

外部からの評価・関心の高まりを示すとともに、当社事業の認知度向上に寄与。

## 新聞

- 日本証券新聞  
2025年5月30日 発行
- 循環経済新聞  
2025年9月1日 発行



## TV・オンラインイベント

- 報道番組WBS「ワールドビジネスサテライト」  
第6回フードテックWeek東京の当社ブースを取材
- 東海オンライン合説  
学生向けオンライン合説イベント
- 情報番組「Digった!」  
展示会特集で注目企業として紹介



## 金融情報誌／業界誌

- 「日経マネー」11月号  
大化け期待の特選グロース株
- 「Interface」記事連載  
コンピューター・サイエンス＆  
テクノロジ専門誌  
(6月号、8月号～11月号)



## Webメディア

- 「Manegy」  
管理部門と土業のための  
ビジネスメディア
- 「ミライのお仕事」  
転職・働き方情報発信メディア
- 「基盤の窓口」 製造業特化型Webメディア



国内全工場を対象とした、製品品質のさらなる向上を目的とする大型プロジェクトにおいて、当社がパートナー企業として選定される。本件受注により、まず7工場・複数ラインへの導入を皮切りに、国内全工場の全ラインへの実装を計画。



PRESS RELEASE

各位

2025年8月29日

株式会社VRAIN Solution

**AI外観検査システム「Phoenix」の大型受注に関するお知らせ**

製造業に特化したAIソリューションを提供する株式会社VRAIN Solution（本社：東京都中央区、代表取締役社長：南場勇佑、以下「当社」）は、サントリーホールディングス株式会社のグループ会社であるサントリープロダクツ株式会社（以下、「サントリープロダクツ（株）」）より、AI外観検査システムを受注いたしましたので、お知らせいたします。なお、2026年2月期業績予想には織り込んでおります。

**SUNTORY**  **VRAIN**  
Solution

導入事例	飲料大手企業
受注金額	約2.5億円
導入工場	国内7工場 複数ライン

AI外観検査システム  
+ 検査装置一式

2

## 2026年2月期 通期業績予想

通期業績予想は据え置き。需要面は第3四半期累計期間売上高と第3四半期末時点受注残合計額で通期予想売上高の89.9%をカバーしており、

決算発表日時点の第4四半期受注額及び受注見込を考慮すると、通期予想売上高は達成可能と判断。

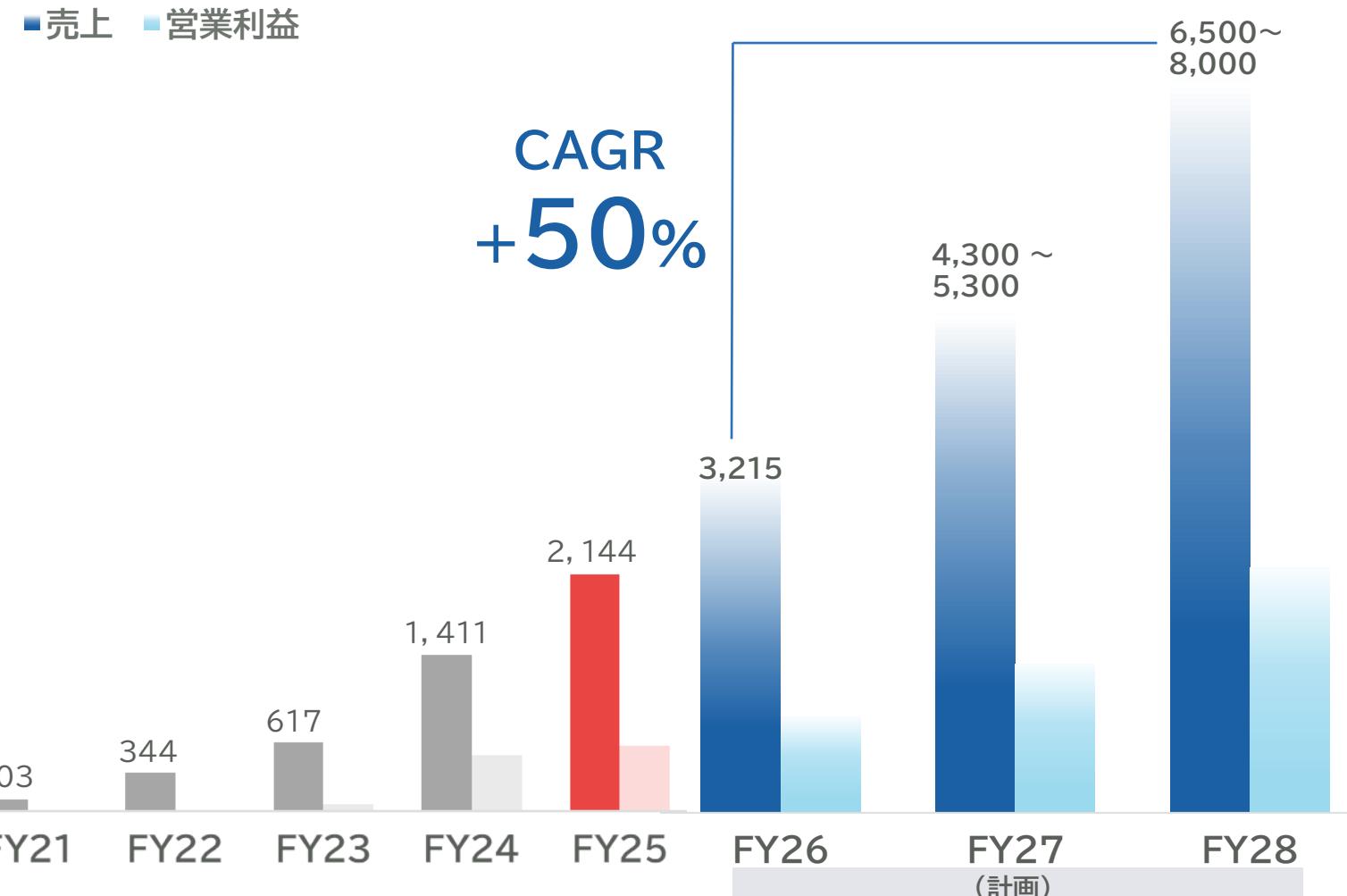
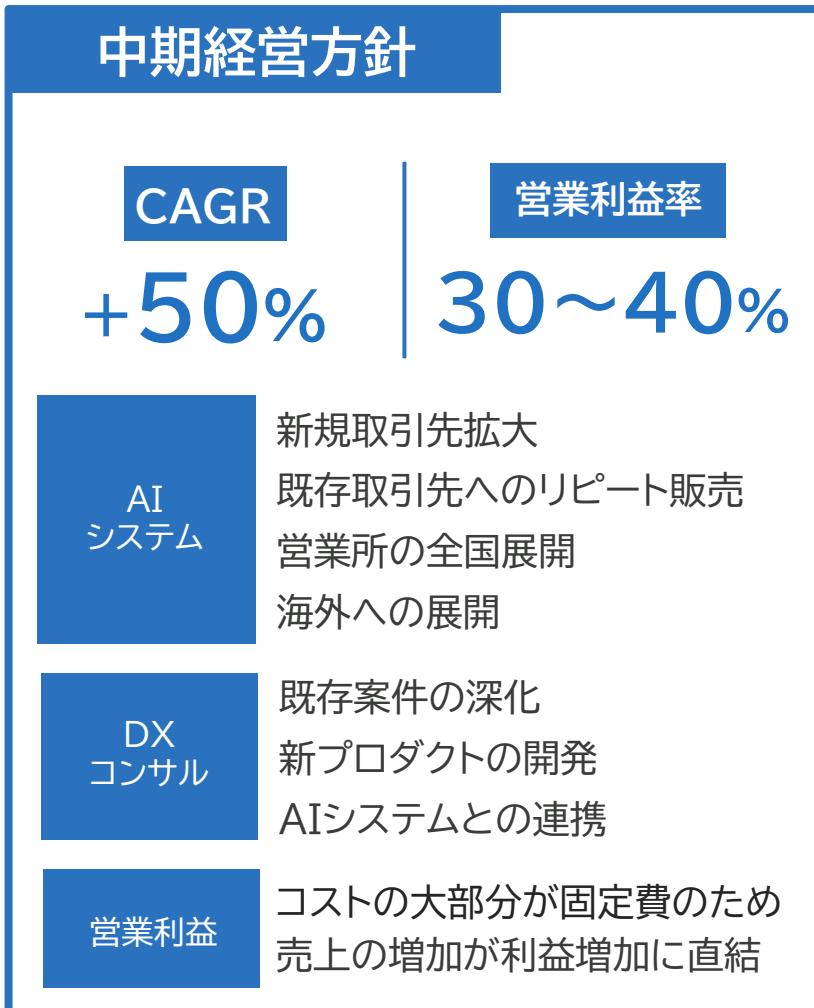
一方、供給面は昨年から従業員数+33名(うち、営業人員+6名、サポート人員+27名)の増強を行っており、万全な体制で納品に臨むが、  
万一、顧客工場への納品が遅れて売上計上が来期にずれた場合は、判明次第、速やかに業績予想の修正を行う予定。



	第3四半期				通期		
	FY25.2 (実績)	FY26.2 (実績)	前期比	進捗率	FY25.2 (実績)	FY26.2 (予想)	前期比
売上高	1,200	1,628	35.7%	50.7%	2,144	3,215	50.0%
営業利益	185	74	38.1%	7.9%~8.4%	594	890~940	49.6%~58.0%
営業利益率	15.5%	4.6%	-10.9%	-	27.7%	27.7%~29.2%	-
経常利益	185	73	-60.4%	7.8%~8.3%	595	890~940	49.5%~57.9%
四半期(当期)純利益	123	49	-59.9%	7.9%~8.4%	425	590~630	38.8%~48.2%
従業員数	84	118	+34	78.7%	97	150	54.6%

売上高CAGR+50%、営業利益率30%~40%を中期経営方針に設定

強い市場ニーズを背景に、新規顧客の継続的な獲得と既存顧客の高いリピート率が見込まれることから、来期以降も+50%の成長を目指す

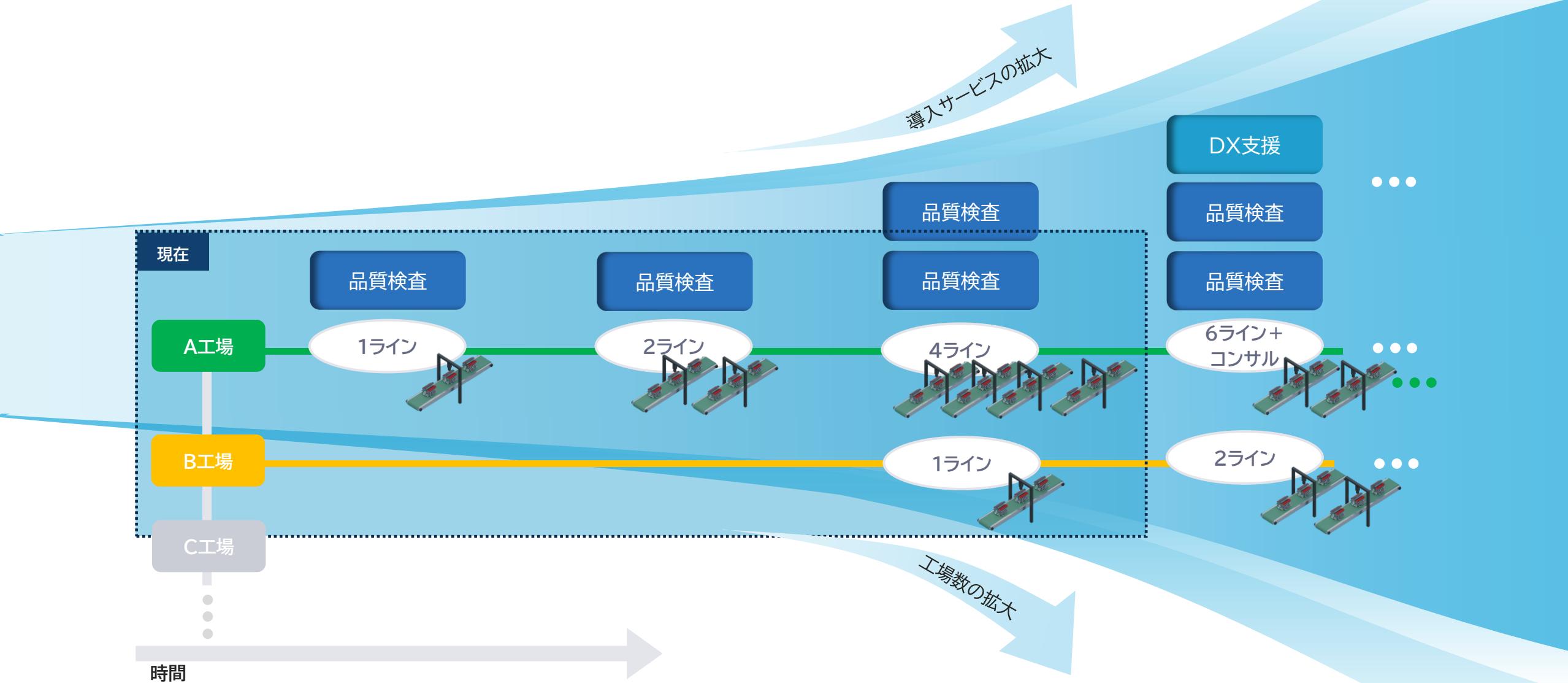


3

## 今後の成長戦略

# 成長戦略(横展開×クロスセル×別工場展開)

現在の導入実績は、導入期～2ライン展開の顧客が多く、**複数プロダクト・複数工場への拡大期はこれから到来。**



# AIシステム | 新規案件獲得後の売上拡大イメージ(勝ちパターン例)

加工食品業の顧客において、A工場の製造工程でFY25/2QにAIシステムを新規導入。

A工場に導入したAIシステムの稼働実績が評価され、FY25/4QにB工場からG工場までの6工場に追加で一括導入。

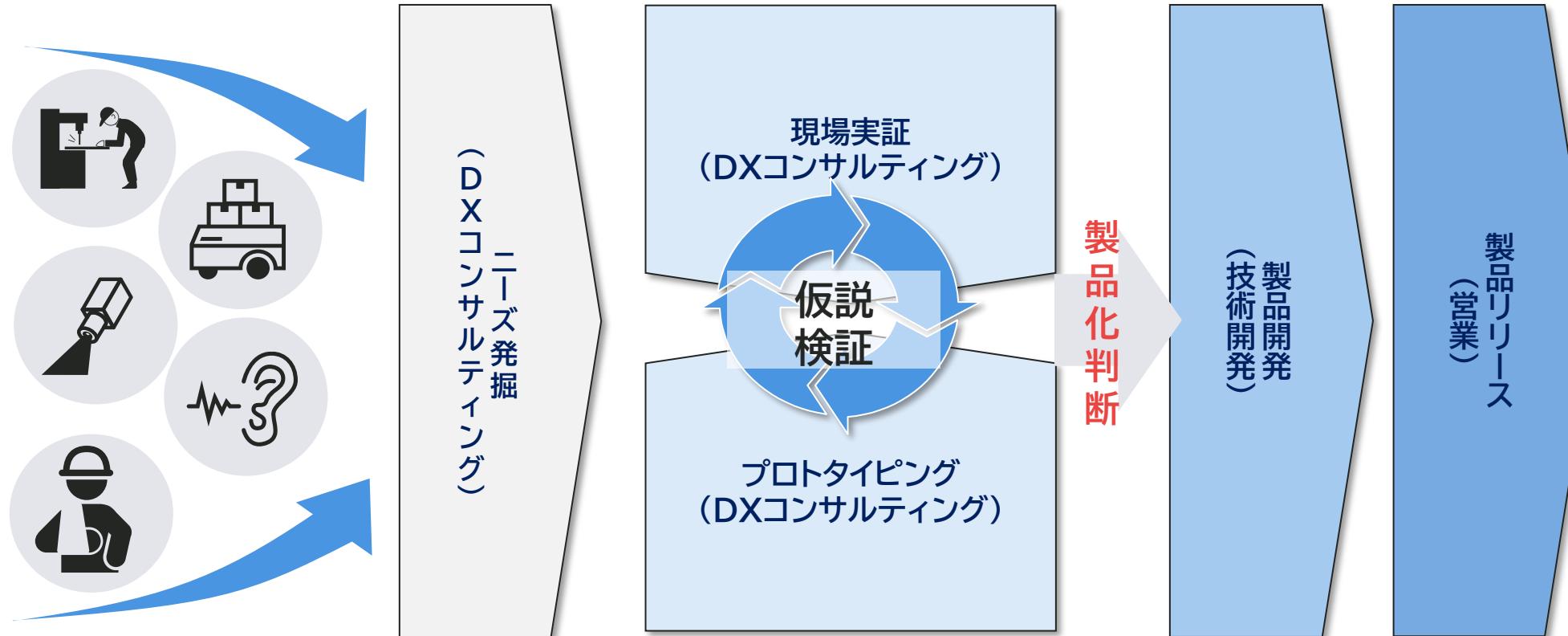
更に、「別製造工程」「別工場」「同業他社」への展開による拡大余地あり。

		A社							同業B社	
製造工程	検査項目	A工場	B工場	C工場	D工場	E工場	F工場	G工場	H工場	A工場
原料受入	・原料の品質確認 ・異物混入の確認	FY25/2Q 	FY25/4Q 							
前処理	・原料洗浄後の異物確認		導入可能性							
調味・加工	・加工の均一性確認									
成形・充填	・形状・分量の基準確認									
完成品確認	・品質基準、異物確認									
包装・出荷	・パッケージの印字 ・密封、ラベルの適正確認									

# DXコンサルティングを通じた新規領域の発掘

DXコンサルティングにて顧客課題の解決を通じて、**共通する需要が高い課題**に対して新たなソリューション検討。

真にニーズを捉えた開発が実現したと判断した場合にのみ、製品化する方針。



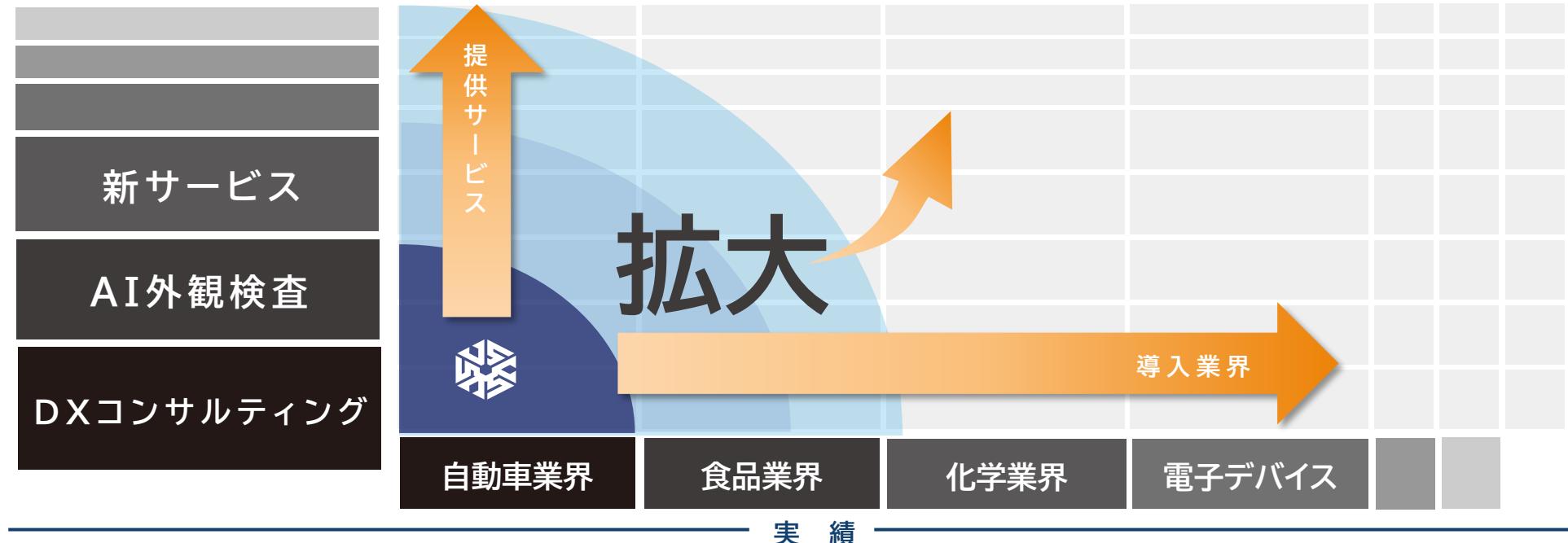
DXコンサルティング案件の中で、ニーズ発掘 & 仮説検証を行うことで  
利益率を落とすことなく新製品の開発を計画



## 成長戦略(新規領域×業界)

製造業11万社に対して当社の取引社数シェアは約0.2%と今後の取引拡大余地は大きい。

当社サービスラインナップの拡大と取引業界の拡大により、事業成長を継続し製造業DXの実現に寄与。



食品業界	食品メーカーA社	AI外観検査システム
化学業界	化学品原料メーカーB社	DXコンサルティング
医薬品業界	医薬品メーカーC社	AI外観検査システム
機械業界	産業用機械メーカーD社	DXコンサルティング

- ・ 目視検査員10名から0名を実現、同社内別ラインへも展開
- ・ 毎週10時間程度かかる生産計画の自動化を実現
- ・ 目視検査員10名の無人化に成功
- ・ エンジン異音検査のPoCを実施

継続顧客の獲得を増やすために、顧客満足度を高める施策を計画

## ・検査装置の内製化

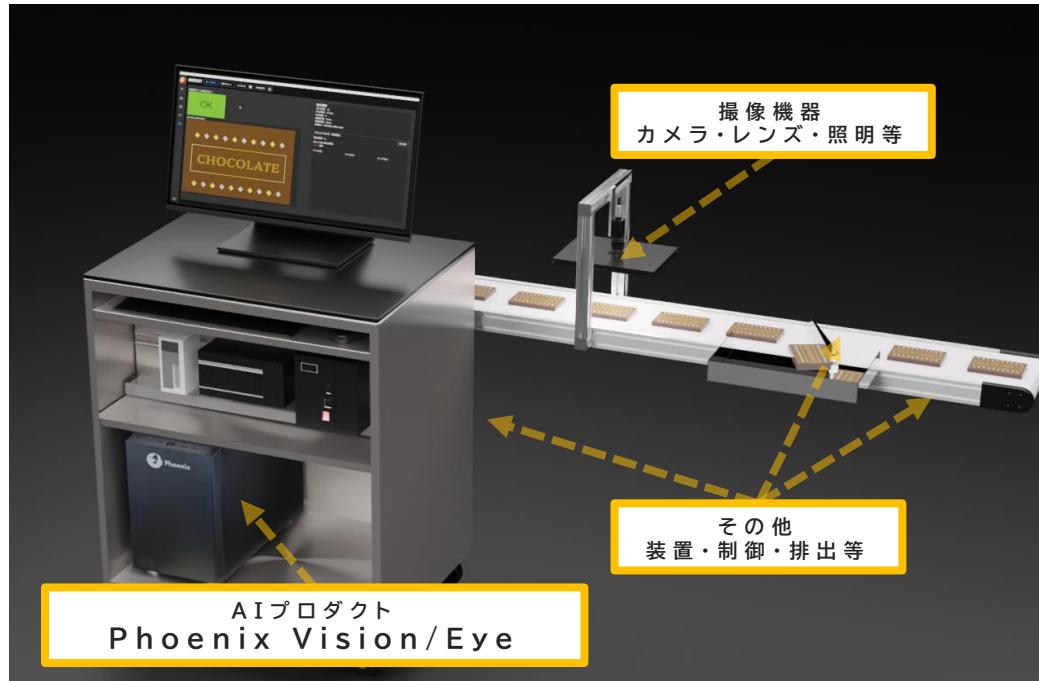
当社はAIシステムの開発・販売だけでなく、企画から撮像機器及び検査装置の製作等の提案、設置、稼働までをワンストップで提供。

従来、装置メーカーに製造委託していた検査装置の内製化により、顧客にあった柔軟な提案(納品タイミング・サポート)が可能。

まずはオフィス内での製作を開始、将来的には工場建設を視野。

## ・カスタマーサポート専門部署の創設…業容の拡大に伴い、増加した顧客に対して手厚いサポートを提供。

<検査装置の内製化>



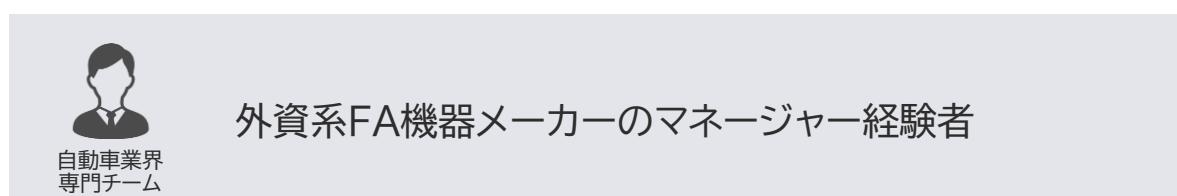
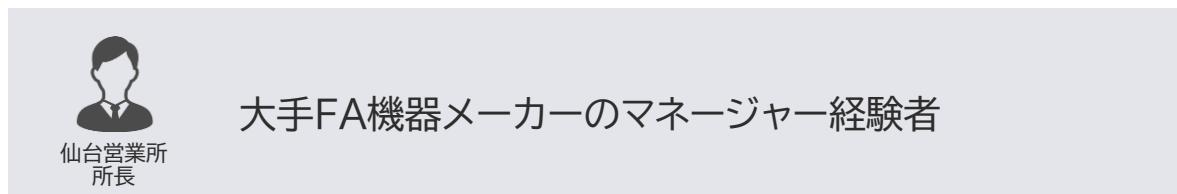
前期に続き、営業基盤の更なる拡充を推進。2025年9月に仙台営業所、12月に札幌営業所を開設。今後も主要都市を中心に営業所の開設を予定。  
(福岡、広島)

各拠点の現地採用を行い、製造業営業経験者の採用を計画。

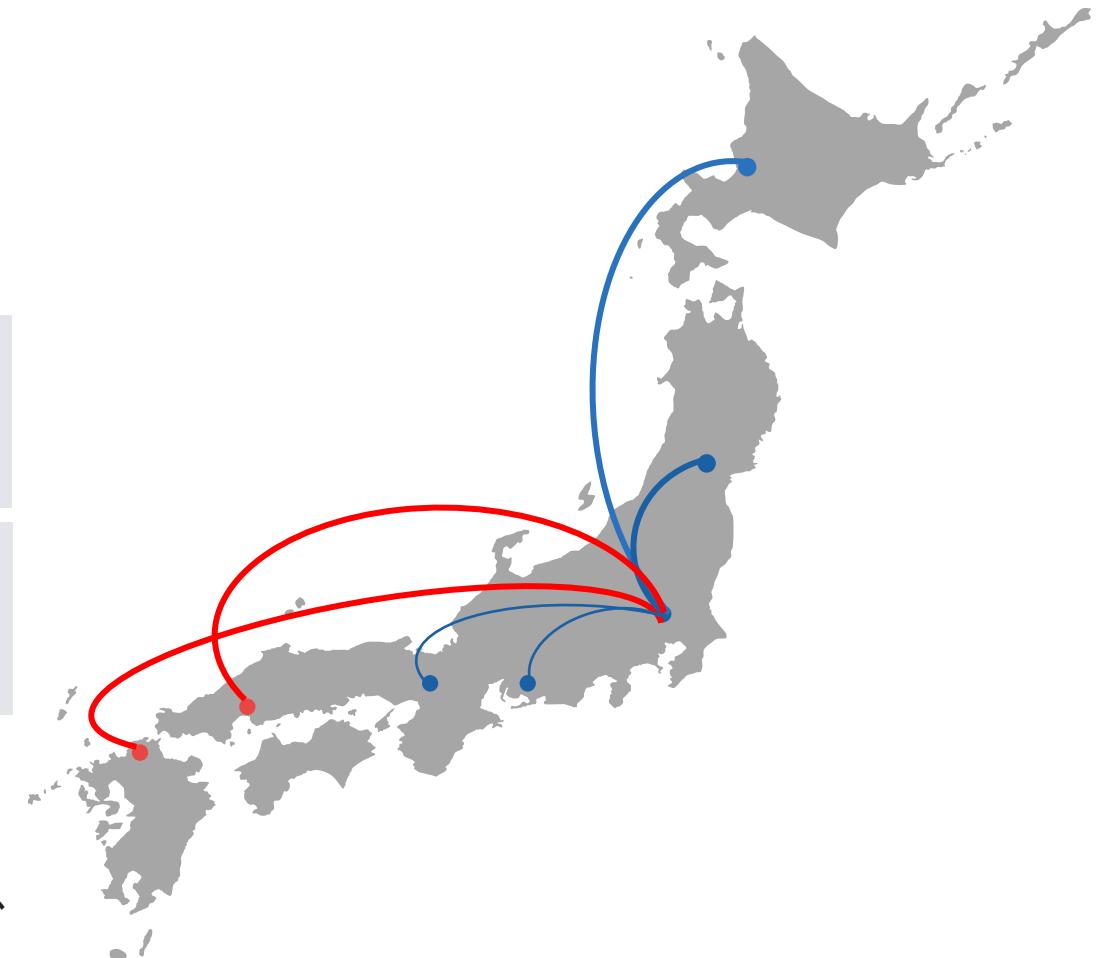
## 拠点拡大による営業体制の確立

- ✓ マネジメント人材採用  
製造業知見を有するマネジメント人材を採用。  
営業所を統括する人材の強化を図り、全国展開を可能にする体制を構築。

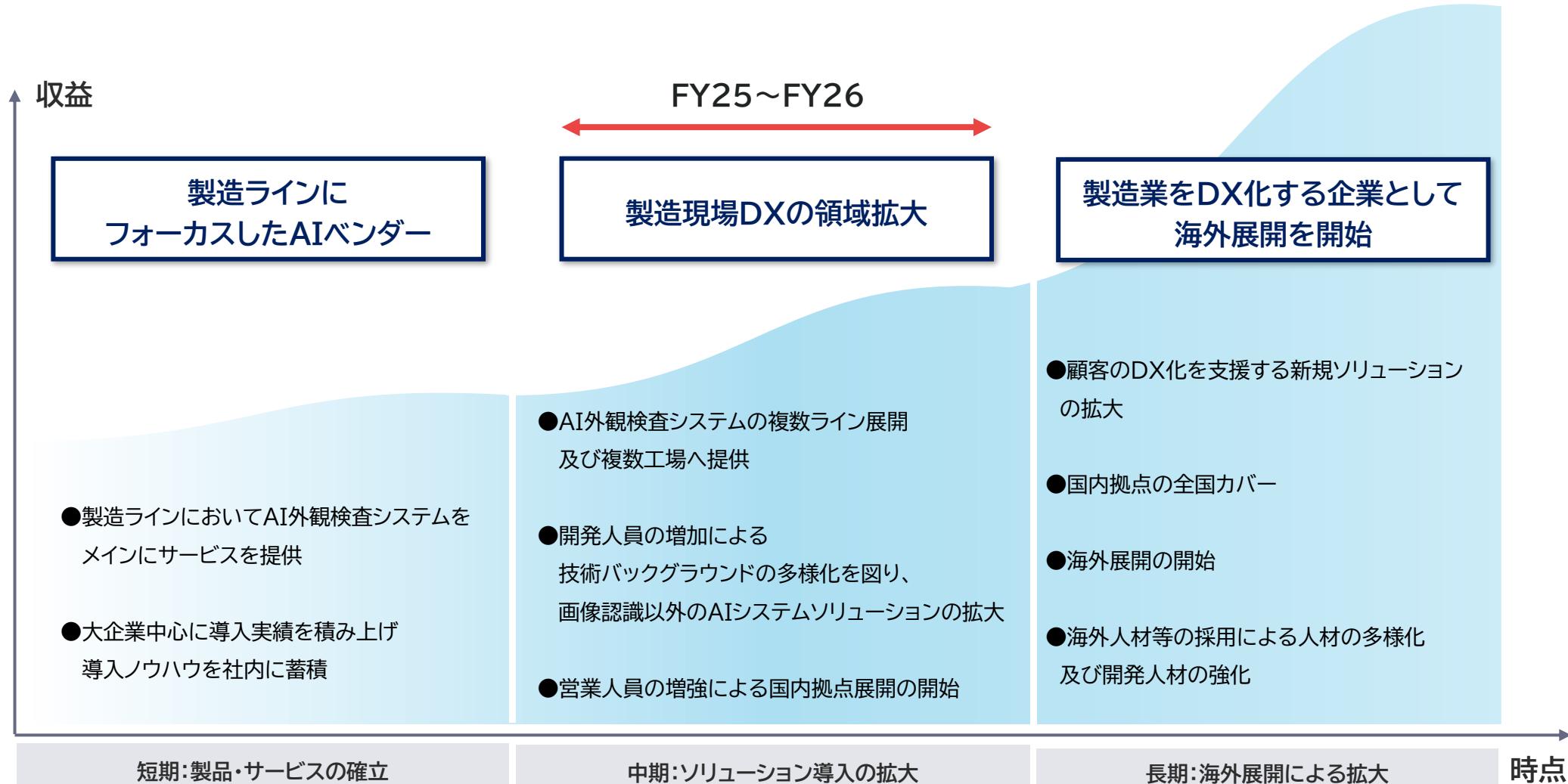
<採用例>



- ✓ メンバークラス  
将来のマネジメント候補・若手とバランス良く採用。  
営業所においては、現地採用も実施。  
同エリアの工場にコネクションを持つ人材を採用し、OJTと組み合わせて、  
早期戦力化を図る。



製造現場DX化を支援するプレイヤーとして、国内に留まらず、グローバル企業への成長を図る。



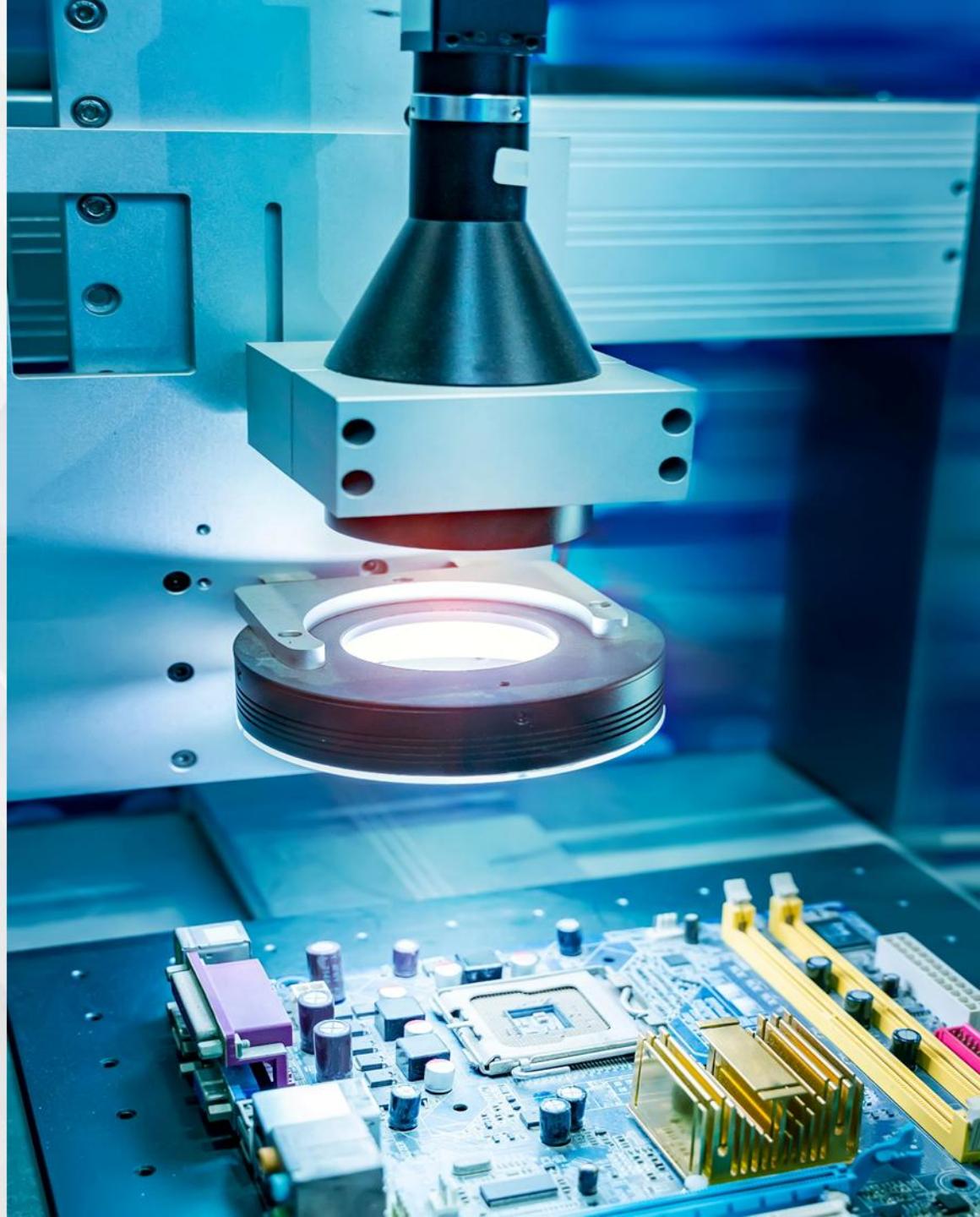
# 4

## Appendix



**VRAIN**  
Solution

VRAIN Solutionとは  
製造業特化のAIソリューション企業



## 会社概要

会社名	株式会社VRAIN Solution
所在地	東京都中央区晴海1-8-10 晴海アイランドトリトンスクエア オフィスタワーX34階
設立	2020年3月
従業員数	118名(2025年11月末時点)
代表者	南塙 勇佑
事業内容	製造業向けAIソリューションの提供

### MISSION

モノづくりのあり方を変え、世界を変えていく

### VISION

「最新の技術」と「課題解決力」で  
デファクトスタンダードを確立する

### VALUE

圧倒的「付加価値」を追求する



## 代表取締役 南場 勇佑

製造業とAIの組み合わせによる新たなソリューションの提供を実現するべく、2020年3月当社創業

慶應義塾大学卒業後、キーエンスに入社  
食品・自動車部品等の生産ラインの省人化を多数経験

## 取締役 萩本 成基

コンサルティング及び新商品開発

東京大学卒業  
大学在学中より、複数の企業にてAIを活用した効率化支援のプロジェクトを経験。

## 取締役 山田 郁生

AIシステムの開発

東京大学卒業後、キーエンスに入社  
製造業の現場を理解し、現場で活用できる商品プロダクトの開発を多く経験。

## 取締役 菊地 佳宏

管理部門全体を管掌

早稲田大学卒業後、みずほ銀行に入行。  
資金調達業務の他、資本政策や事業再編、国内外のM&A等の提案による顧客の成長戦略支援を多数実施。

## 社外取締役 北田 真治

トヨタ自動車 元常務役員  
プライムアースEVエナジー 元代表取締役社長

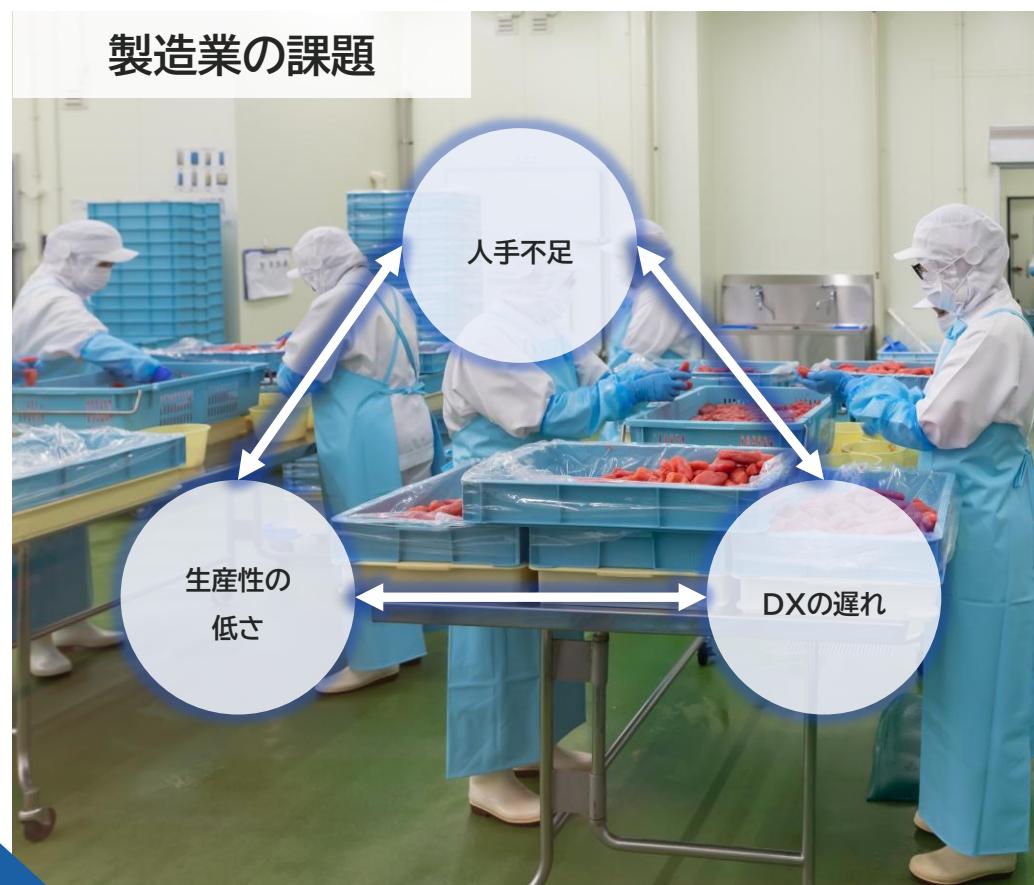
## 顧問 伊原 保守

トヨタ自動車 元取締役副社長  
アイシン精機(現アイシン) 元代表取締役社長

## 顧問 高橋 良定

小松製作所 元副社長執行役員CIO

## 当社事業の領域・目的



**VRAIN**  
Solution

当社は「AI技術」と「業界特化知見」により、この構造的な課題を解決するため、  
「モノづくりのあり方を変え、世界を変えていく」ことをミッションに事業を展開。

製造業における顧客の様々なニーズ・課題解決に対応するために、  
自社開発のプロダクトを活用したAIシステムとDXコンサルティングのソリューションを提供。

AIシステム

DXを加速

DXコンサルティング

自社開発のAIプロダクトを活用することで、  
製造業の課題に対して迅速かつ効果的に解決が可能

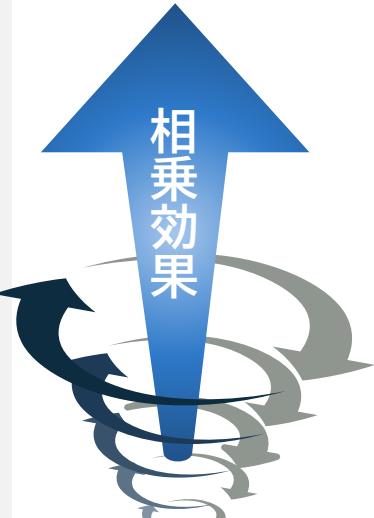


Phoenix



AIシステム導入による課題解決

コンサルティングを通じた  
総合的な課題解決



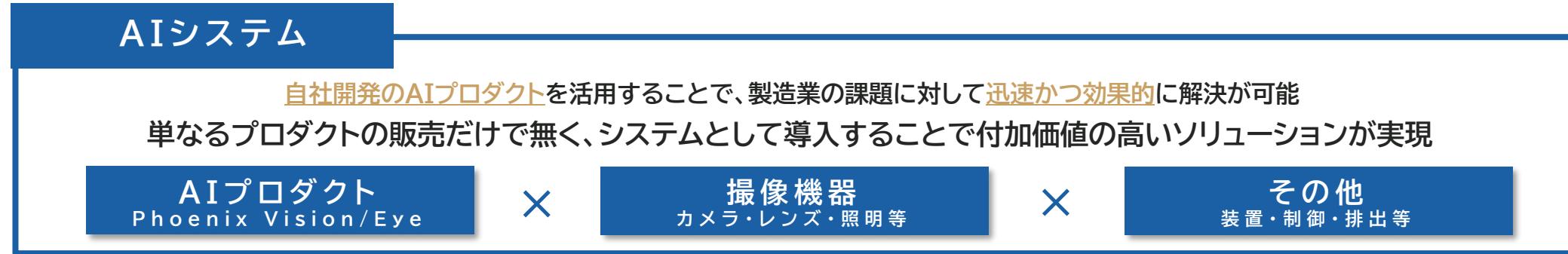
課題抽出から運用まで、ワンストップ体制で支援する  
AI実装＆伴走型DXコンサルティング



# AIシステムの概要

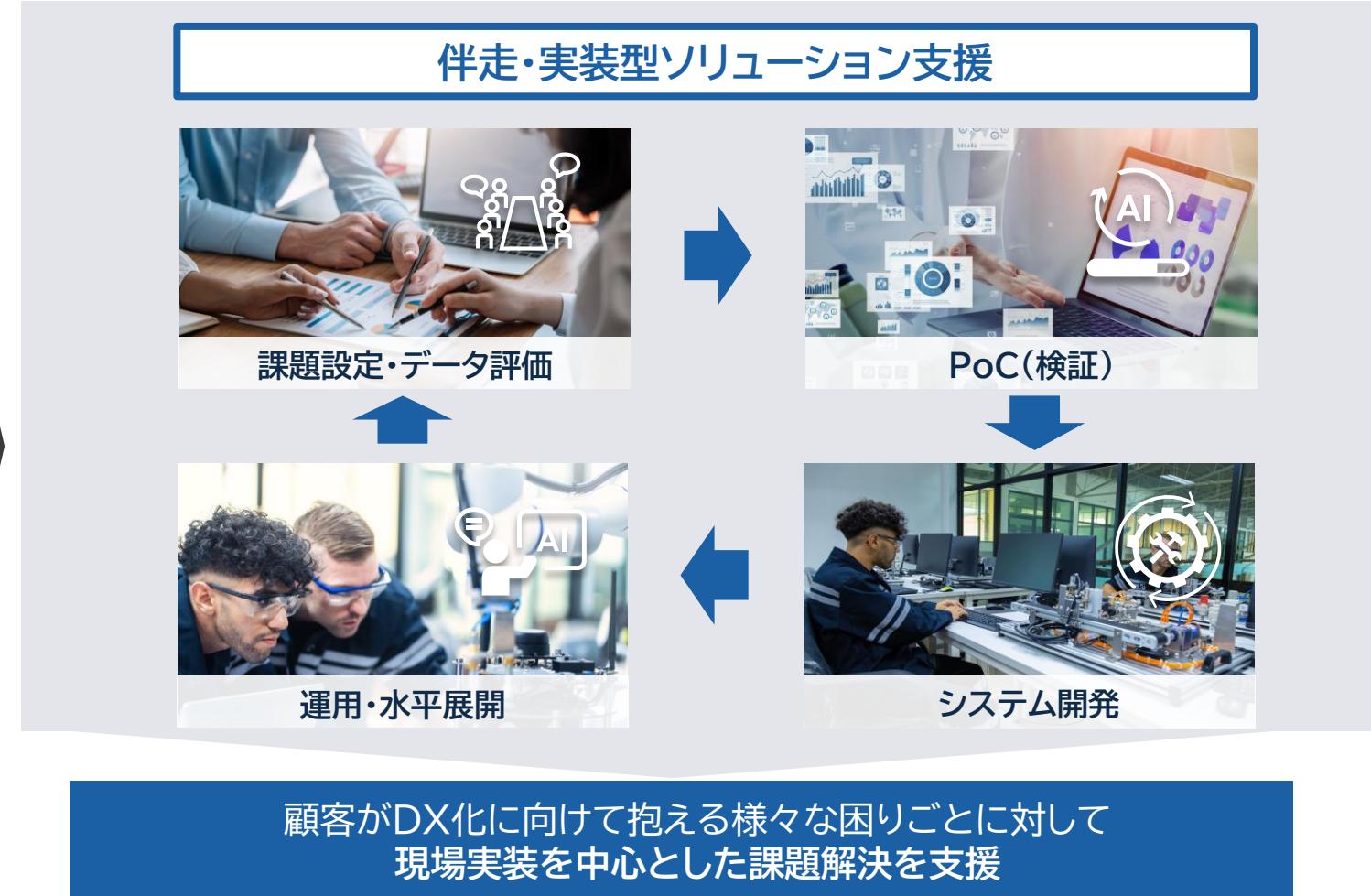
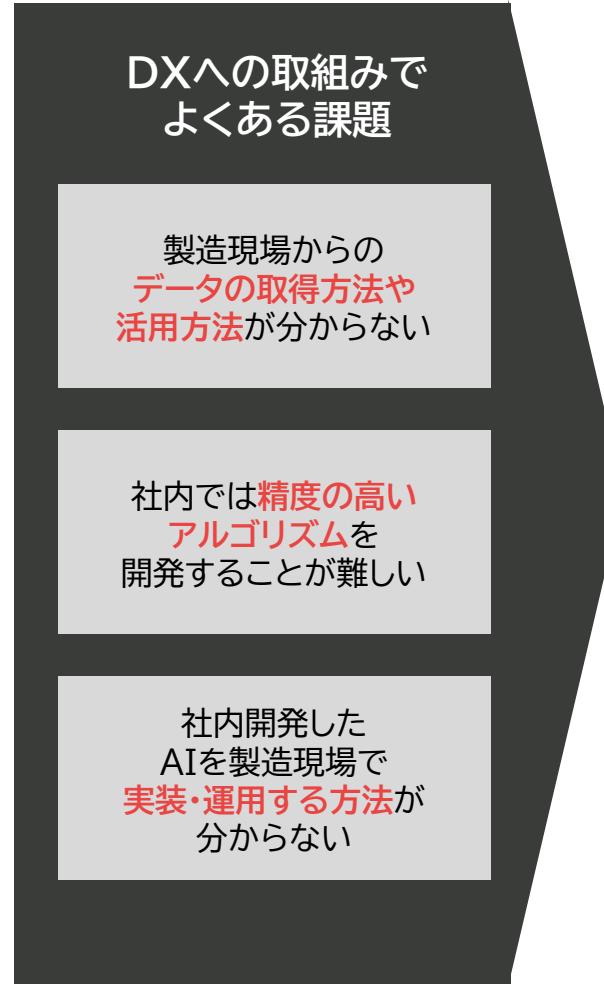
AIシステム事業では、自社開発のAIプロダクトを活用しシステムとして製造ラインへ導入。

現在、Phoenix Vision/Eyeをリリース、**人の目視による判断及び排除作業の自動化システム**として提供。



# DXコンサルティングの概要

DXコンサルティング事業では、顧客のDX実現に向けて、課題設定から検証(PoC)、システム開発、運用・水平展開に至るまでワンストップで支援する伴走型のサービスを展開。



# これまでの外観検査

従来、外観検査は画像処理(ルールベース)or目視により対応。



# 当社が主流とするAIの外観検査 | 従来手法との比較

従来、人・目視が必須であった検査においても、**AI技術を活用することで人の判断同等以上の性能×速度で対応可能。**

ルールベース検査と比較して、更に高精度な検査が実現するため、今後はAIへの代替が広がる。

手法	AI 外観検査機  正確にコゲや汚れ異物のみ検出	ルールベース 外観検査機  影とコゲの区別がつかない	目視検査
仕組み	ディープラーニング 人間が感覚で行うタスクをコンピュータに学習させ、判定を行う	ルールベース 設定したルール内で良品・不良品判定を行う	官能検査 傷、異物、変色、形状不良などの品質特性を感覚で判定基準と対比して合否を判定する
検査のスピード	○	○	×
検査の柔軟性	○	×	○
基準の安定性	○	○	×
ロバスト性 ※1	○	△	○

※1 ロバスト性:外部要因の影響を受けづらい性質のこと



AIアルゴリズムには主に4つの種類があり、Phoenixではそのすべてを搭載。  
検査に最も適したアルゴリズムを選定or組み合わせすることで高精度かつ柔軟な検査が実現。

## ALGORITHM

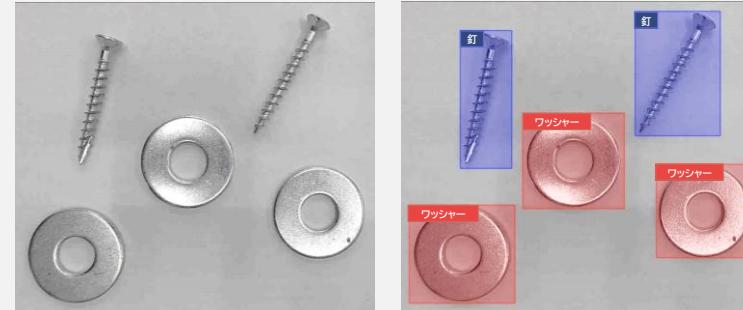
### 分類

物体のラベル(種類)を予測します。



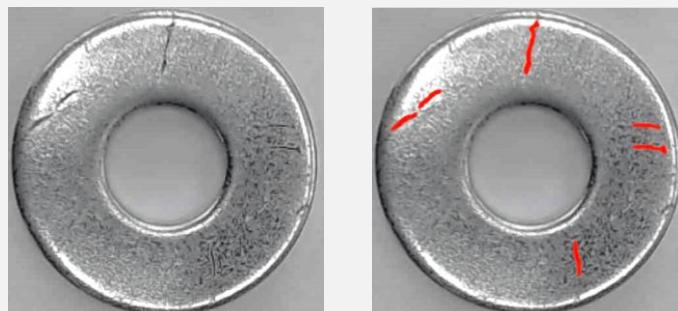
### 検出

物体のラベル(種類)と位置を予測します。



### 領域抽出(セグメンテーション)

検出したい領域をピクセル単位で予測します。



### 良品学習(異常検知)

正品のみを学習させていつもと違う状態を検知します。



良品データのみを学  
習したモデル

異常度  
92.7 NG

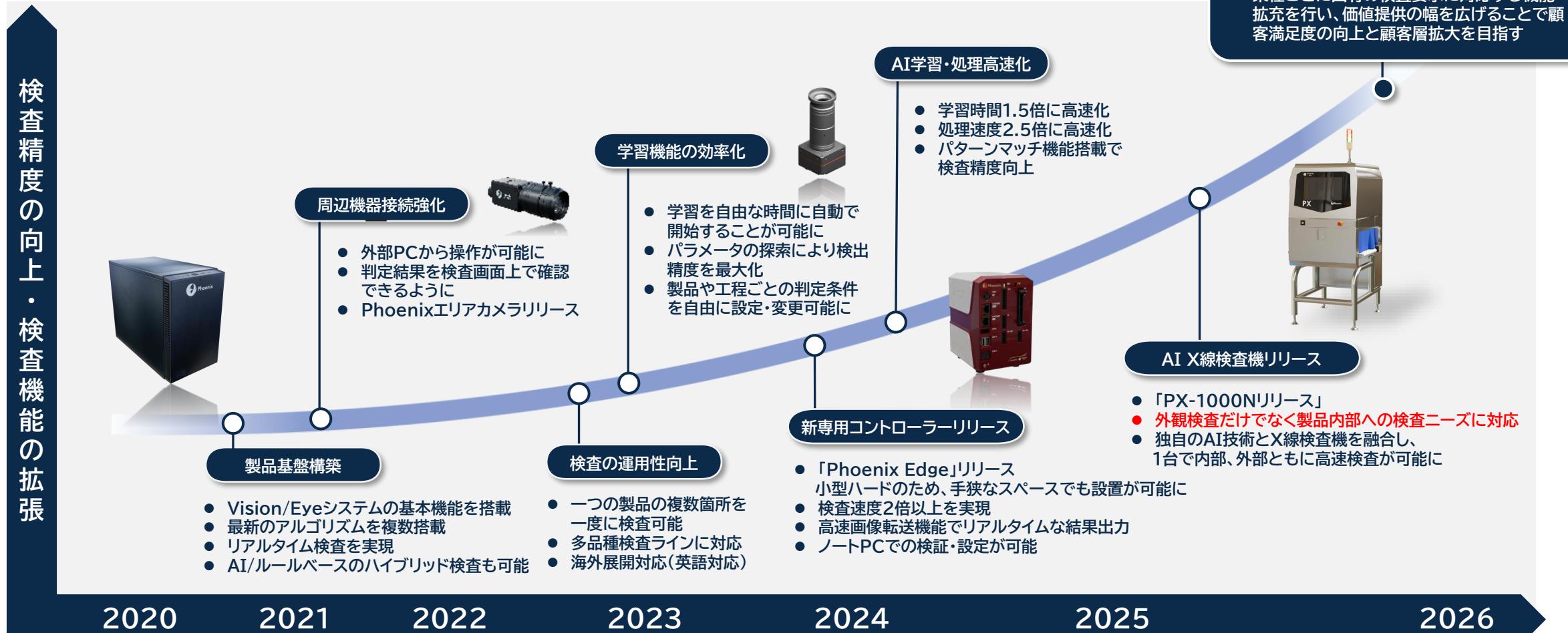
# Phoenix Vision/Eye | 連続的なアップデート及び新機能開発

工場現場でのニーズを迅速に取り入れ、1~2カ月ごとの高頻度なアップデートにより検査対象、工程、業界をスピード拡大。

「AI技術の進化による検査精度の向上・検査機能の拡張」、「操作性・利便性の改善による導入障壁の解消」を実現。

アルゴリズム開発に留まらず、**低レイヤー※**やハードウェアも手掛ける高い開発力により、AI性能を最大化。

- 機能性、汎用性を高め、AI性能を最大化する開発を継続して実施
- 業種ごとに固有の検査要求に対応する機能拡充を行い、価値提供の幅を広げることで顧客満足度の向上と顧客層拡大を目指す



※1 低レイヤー:CPU、GPU、メモリなどハードウェアを直接操作するソフトウェア

顧客のDXフェーズに合わせた様々な領域・規模のサービスを展開

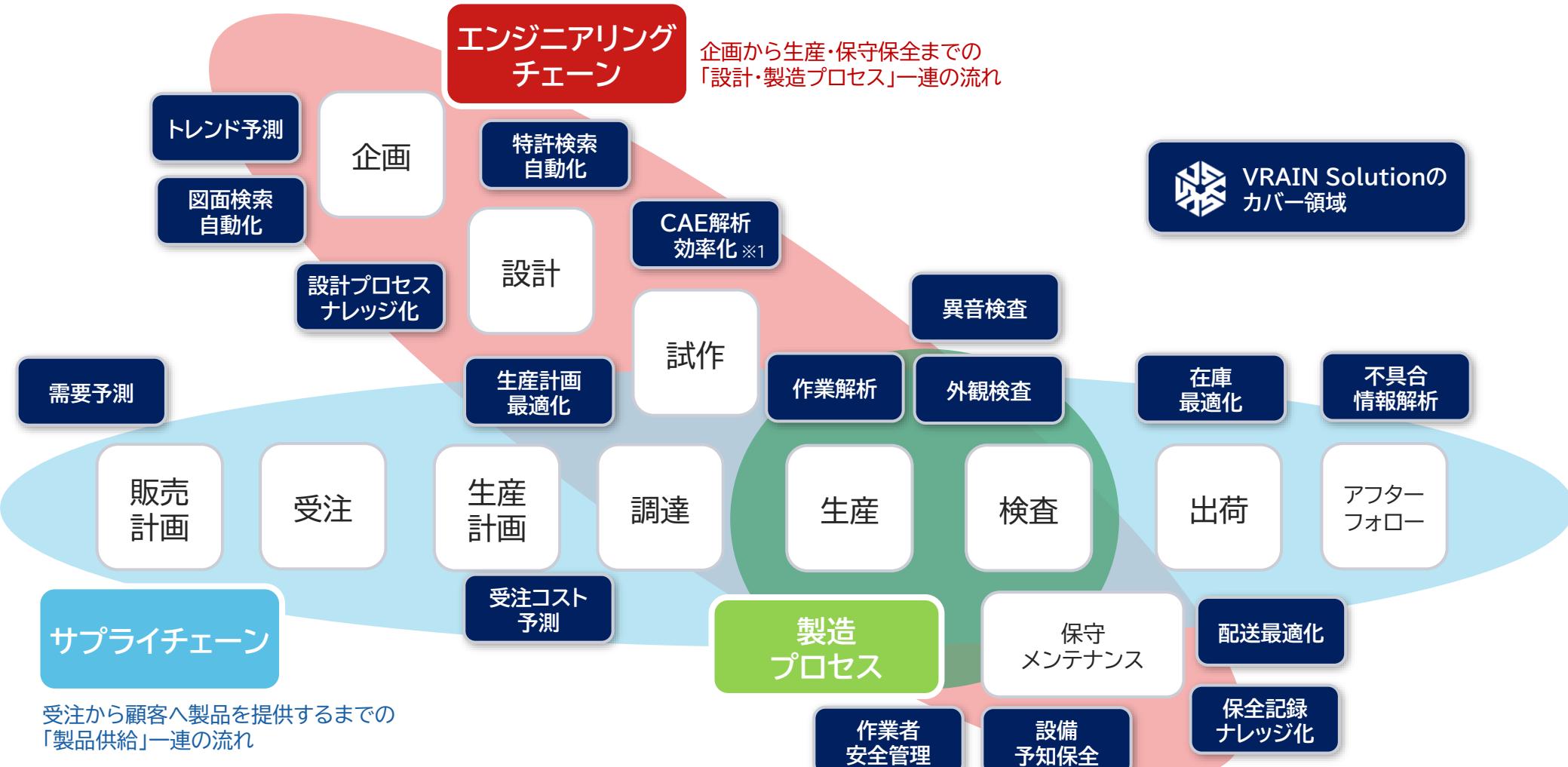
顧客のDXフェーズ	課題感	提供サービス(例)
課題設定・データ評価	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ どのような課題が適切か分からず</li> <li>✓ 取得したデータが十分なのか、成果に繋がるのか判断できない</li> </ul>	テーマ設定ワークショップ データアセスメントサービス データ可視化・分析サービス AIアルゴリズム開発サービス AIシステム開発サービス 開発者育成支援サービス MLOpsシステム開発サービス 内製化支援コンサルティング
PoC(検証)	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ データの可視化・分析方法が分からず</li> <li>✓ 実運用で使える精度のAIモデルが開発できない</li> </ul>	
システム開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ AIモデルを生産設備や基幹システムに組み込めない</li> <li>✓ AIシステムの開発人材が不足している</li> </ul>	
運用・水平展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 継続的にAIシステムを運用する方法が分からず</li> <li>✓ 別工程や工場への展開方法が分からず</li> </ul>	

伴走・実装型ソリューション支援

# DXコンサルティング実績 | バリューチェーン事例マップ

製造業における重要なバリューチェーン(エンジニアリングチェーン/サプライチェーン)において、幅広い支援が可能。

その結果、同一企業から幅広い課題に対する相談を受け、複数回の成約・リピートが実現。



※1 CAE解析: Computer Aided Engineeringの略。設計した製品のシミュレーションや解析をコンピューター上で実施すること。

# DXコンサルティング実績 | 部門別 活用事例マップ

製造業の本社・工場問わず、各部門の様々なAI・DXテーマに対する課題解決実績を有する。

部門		代表的なソリューション事例			
本社	企画・営業	出荷数予測	トレンド分析・予測	顧客情報分析	
	研究開発・設計	設計・特許文書解析	CAE解析効率化	顕微鏡画像解析	
	アフターサービス	クレーム自動分類	保守部品需要予測	不具合対応レコメンド	
	人事	採用判定自動化	退職者予測	人員配置最適化	
	経理・総務	紙文書デジタル化	会計区分予測	問い合わせメール自動仕分け	
工場	調達・生産管理	生産計画・在庫最適化	危険調達部品判定	ボトルネック工程解析・予測	
	生産技術・製造・品質保証	官能検査自動化	設備制御最適化	作業解析・安全管理	
	保守・保全	設備予知保全	設備不具合復旧レコメンド	アナログメータ自動読み取り	
	出荷・物流	AGV配送経路最適化	パレタイズ最適化	配送計画最適化	



製造業が抱える様々な課題に対して、  
業界知見を用いた提案力とAI技術・  
実装力によりワンストップで解決

製造業知見

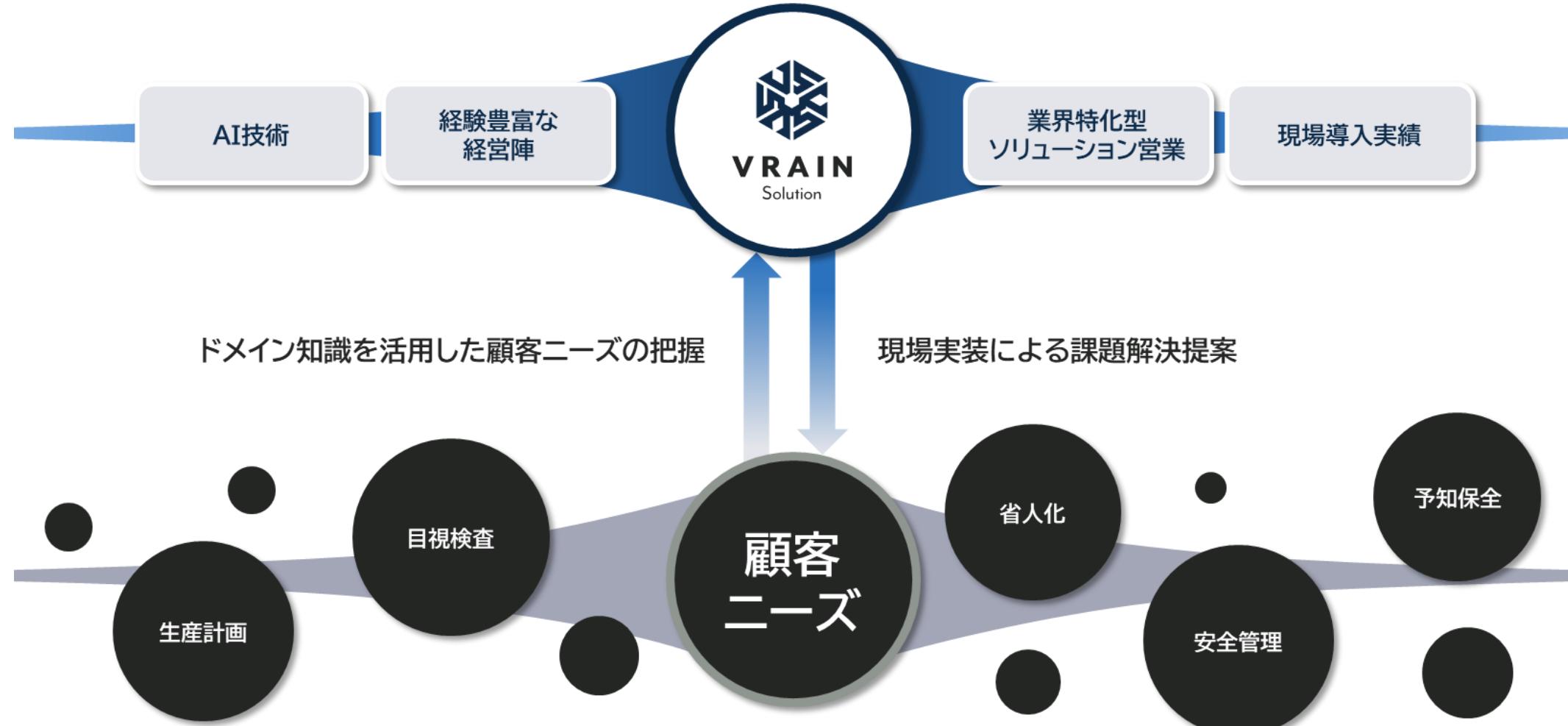
AI・実装力

ワンストップ

## 競争優位性① | 製造業知見

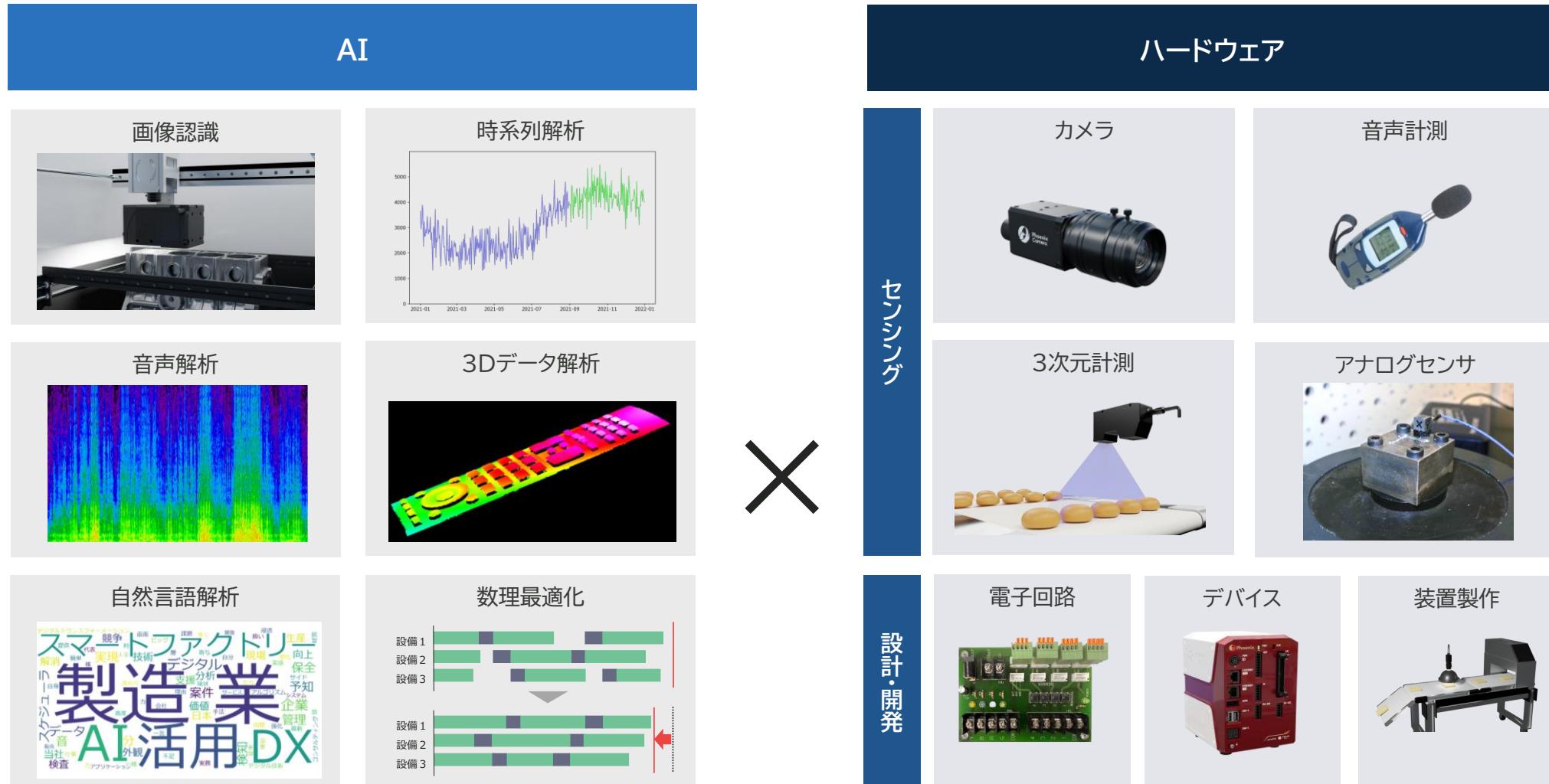
製造業経験豊富な経営陣によるノウハウを活用して、創業期から導入実績を積み上げ。

そのノウハウや実績を活かした課題把握と、製造現場の自動化を実現する提案力により顧客課題を解決。



製造現場で課題を解決できるAIの開発力に加え、実際にAIを活用できるようハードウェアの提供・実装まで支援可能。

高品質なデータ取得(センシング)⇒AI処理⇒製造ラインへの実装まで行うことで成果に直結。



## 競争優位性③ | ワンストップ

顧客の課題に対して、ワンストップで企画～組込みまで行うことで、高い付加価値を提供。

### 従来では様々なメーカーと 相談しながら自動化を模索

これまで撮影・AI・装置(振分け)すべてを別々の会社が行っていた。そのため、自動化や検査に知見がない状態で、機器や機構をすべて製造現場の方で選定し、運用しなければならなかった。



### 自動検査体制をワンストップで提供

- ①カメラ&照明の選定    ②AI処理・判定    ③装置製作・排出

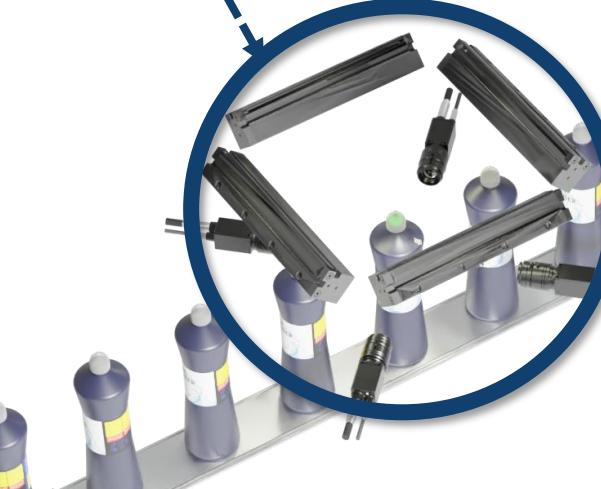


製造業への知見が深く、AIや自動化の技術も備えたVRAINが課題の抽出から、実際の撮像機器の選定・設置、AI処理、装置製作(振分け等のすべてを自社で提案・提供できるためDX化が加速する。

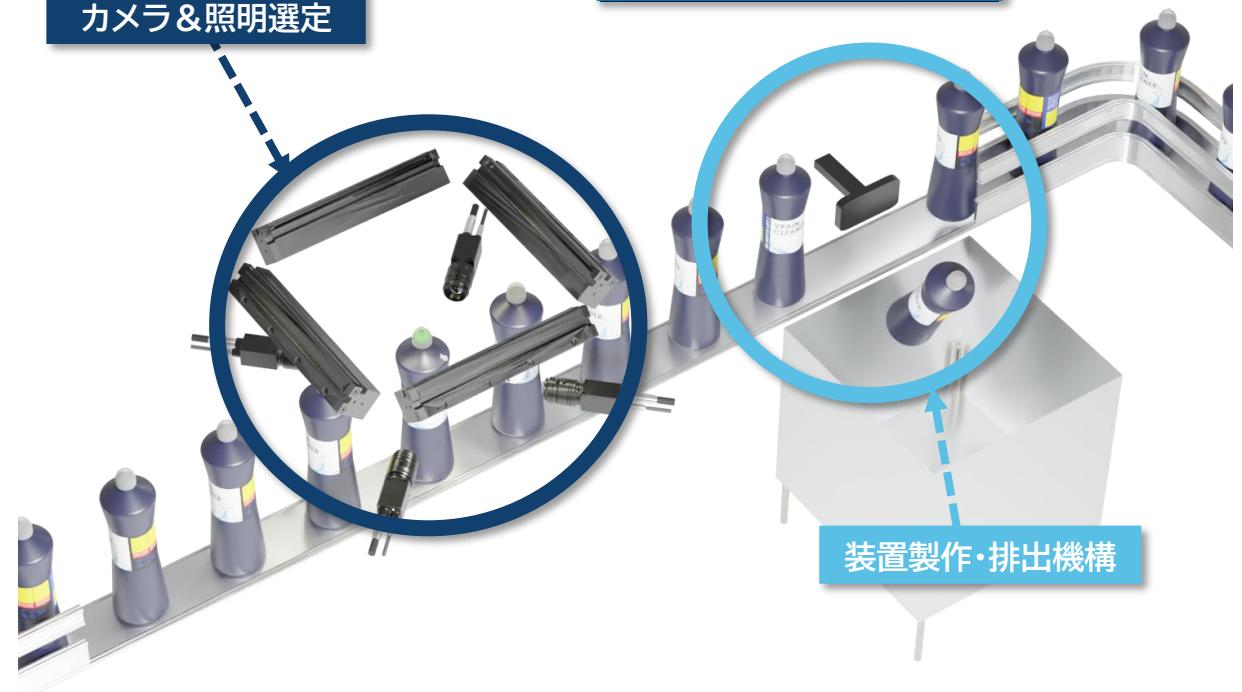
### AI処理・判定



### カメラ&照明選定



### 装置製作・排出機構



- ・本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付け又は売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。
- ・本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示又は默示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。
- ・本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。