



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社フツパー

東証グロース市場 (478A) 2026.3.25

資料目次

- 1 実績
- 2 会社概要
- 3 事業の概要
- 4 課題解決と市場
- 5 ビジネスモデル
- 6 ユースケース
- 7 競争力の源泉
- 8 成長戦略
- 9 財務情報
- 10 リスク情報・資金使途

エグゼクティブ・サマリー

業績サマリー

- 2025年12月期の実績は、売上高12.56億円（前期比108%）、売上総利益8.16億円（前期比165%）、経常利益3.85億円（前期は▲0.65億円の赤字）で着地
- 営業利益3.96億円（営業利益率32%）、受注残高3.55億円、取引社数147社
- 2026年12月期の予算は、売上高20.00億円、売上総利益13.13億円、経常利益4.81億円

注目ポイント

- 高い売上高成長率（過去4年のCAGRが106%）と高い継続顧客売上高比率（67%）を維持
- 組織全体のエンジニア比率が6割以上を占めるテクノロジー集団であり、確かな技術力に支えられた高い顧客満足度の結果、主力商材であるメキキバイトのサブスク解約率は0.23%と低水準で推移
- 市場は依然としてブルーオーシャン、国内DX市場は9.2兆円規模と巨大な一方、顧客の76%が製造業の当社がターゲットとする製造DX市場1.5兆円に対し、現在の売上浸透率はまだ1%未満に留まり、業績拡大の余地は極めて大きく、競合とのシェア争いのフェーズにはまだ入っていない
- 蓄積される独自データ（インターネット上には存在しない現場起点のデータ）を活用することで、AIの精度は継続的に向上し、他社が模倣できない強固な参入障壁（モート）を築いている状況

2 会社概要

株式会社フツパーについて

- 1 実績
- 2 会社概要**
- 3 事業の概要
- 4 課題解決と市場
- 5 ビジネスモデル
- 6 ユースケース
- 7 競争力の源泉
- 8 成長戦略
- 9 財務情報
- 10 リスク情報・資金使途

創業ストーリー

製造業は国内GDP2割を占める基幹産業
その最大課題である人手不足を
テクノロジーで解決

創業当初の課題感



実社会へのAI導入が進まない
大半がPoC止まり、価格も高額
製造業の人手不足が深刻
人がこない、職人は高齢化
地方、中小企業でDXが進まない
サプライチェーンの維持が困難

世の中の的にはAI技術が注目される中で
実際の現場にはほとんど導入されていない

全ての製造現場で使えるAIサービス（メキキバイト）

いつでも解約可能な月額課金制



PoCで終わらず、費用対効果が見込める

製造業特化のワンストップ支援



必要なハードとソフトに全て対応

現場とクラウドのハイブリッド



機械的制御は現場完結のエッジAI、人が取り扱う情報はクラウド提供

モノづくりシステムのこれまで



MISSION

最新テクノロジーを 確かな労働力に

会社情報



社名	株式会社フツパー（英文名：Hutzper Inc.）
創業日	2020年4月1日
資本金	8.2億円（資本剰余金含む 19.9億円）
代表者	大西 洋
社員数	91名（アルバイト・インターン含む ※2025.12.31時点）
事業概要	製造業向けAIサービスの提供
事務所	大阪本社：大阪府大阪市淀川区西中島1-11-16 関東支社：東京都千代田区一番町19
取得資格	ISO/IEC 27001:2022 および JIS Q 27001:2023（ISMS認証） 認証登録番号：IS 811223 認証事業所：大阪本社および関東支社 認証取得日：2024年10月21日

受賞歴及び最新ニュース

2025 大阪・関西万博 大阪ヘルスケアパビリオン
04/26 リポーンチャレンジ「大阪超越文化横丁」出展

出展テーマ: 10年後の最新テクノロジーを駆使した町工場



大阪・関西万博「大阪ヘルスケアパビリオン リポーンチャレンジ」内、『大阪超越文化横丁』に出展。

当社はCHALLENGE 2〈デジタル・環境〉にて、テーマ「10年後の最新テクノロジーを駆使した町工場」を展示し、AI・ロボットを実装した“使える現場DX”を紹介しました。

2025 Forbes 30 Under 30 Asia 2025 「AI部門」選出
05/16

当社取締役兼CTO 弓場一輝が選出



アジアを代表する若手リーダーを選出するForbes 30 Under 30 Asia 2025 (AI部門) に、当社CTO 弓場一輝が選出されました。

4,500名超の推薦から、Forbes Asia編集部と外部有識者の審査を経て10部門・計300名が選出されています。

受賞コメント

このたび、世界的に名誉ある「Forbes 30 Under 30 Asia 2025」に選出いただき、大変光栄に存じます。これまで共に挑戦を重ねてきた社内の仲間たち、ご支援くださる投資家の皆様、そして私たちのプロダクトをご導入いただいているお客様に、心より感謝申し上げます。

弊社は、「最新テクノロジーを確かな労働力に」というミッションのもと、最先端の技術を現場で本当に使えるかたちに落とし込み、社会の生産性向上に貢献するプロダクトの開発に取り組んできました。

今回の受賞を励みに、これまで以上にプロダクトの品質と実用性を高め、より多くの価値を社会全体に届けられるよう、一層邁進してまいります。

※ 出典: Forbes 30 Under 30 Asia 2025

2025 CEATEC AWARD 2025
10/07 「ネクストジェネレーション部門賞」受賞

ルート製薬・フツパー共同開発 研究開発AI『リアラボAI』



リアラボAI

ルート製薬と共同開発した研究開発AI「リアラボAI」が、CEATEC AWARD 2025 ネクストジェネレーション部門を受賞。

標的探索から解析・処方設計、実験ロボット制御までを一貫支援する統合型AIエージェントとして評価されました。



メンバー紹介

在籍メンバー

(2025.12.31時点)

バックオフィス

ビジネスサイド

エンジニア

91名

※ アルバイト・インターン含む

- AIエンジニア
- 画像処理エンジニア
- 光学エンジニア
- 電気回路/制御エンジニア (PLC等)
- ハードウェア設計エンジニア
- データサイエンティスト
- 現場DX PJマネージャー
- 品質管理部出身メンバー
- 生産技術部出身メンバー
- 戦略コンサルタント

経営メンバー



代表取締役CEO

大西 洋

兵庫県出身。新卒で日東電工に入社。その後イスラエルで起業失敗し、帰国後、工場向けAI/IoTベンチャーの事業開発グループリーダーを経て、弊社設立。

MENSA会員。ソフトバンクアカデミア外部12期生。



取締役COO

黒瀬 康太

大分県出身。在学中には自動車プレス工場での勤務経験あり。前職は日本IBMにて多数のAI導入案件に従事。

お客様満足度調査にて3期連続の最高評価を受賞。後に共同創業。



取締役CTO

弓場 一輝

広島県出身。広島大学大学院先端物質科学研究科修了。研究内容はゲノム編集。新卒で共同創業。NVIDIA「GTC 2020」登壇実績や総務省の案件実績あり。

「Startup CTO of the year 2023」ファイナリスト選出。

「Forbes 30 Under 30 Asia 2025」選出。



取締役CFO

高木 真一郎

京都府出身。在学中に公認会計士試験に合格、新卒であずさ監査法人へ入所。約8年間勤務した後、事業会社にて執行役員経理マネージャーとしてマザーズ上場へ貢献。2022年1月よりフツパーに参画。

02 | 会社概要

メンバー紹介

在籍メンバー

執行役員 / 西日本AIエンジニアリング部 部長

山本 泰弘

新卒で画像検査装置メーカーに入社。

その後製造業に転職、海外拠点でノウハウを伝えながら外観検査自動化チームで勤務、外観検査だけでなく生産管理やIoTシステムの国内外での開発導入に従事、2022年1月よりフツパーに参画。

CSO

杉山 琢哉

東京大学工学部機械工学科卒業。2005年にアクセンチュアに入社。戦略コンサルティング部門でシニアマネージャーとして製造・小売業向けに成長戦略、新規事業、デジタル戦略等を手掛ける。

2018年よりTBMにて新規事業やリサイクルプラントの立ち上げ業務に従事。

2023年12月よりフツパーに参画。

データサイエンス部 部長 / テクノキング・オブ・フツパー

今井 亮太

大阪大学基礎工学部システム科学科卒業後、同大学修士課程を修了。画像生成モデルを用いた自身の研究をコア技術とした大学発ベンチャーの発足に携わる。

新卒でエムスリーにてデータサイエンティストとして入社、製薬マーケティングにおけるデータ分析等に従事。2022年3月よりフツパーに参画。

技術顧問 / カーネギーメロン大学 創始者記念全学教授

金出 武雄

1974年に京都大学 大学院工学研究科 博士課程修了。京都大学助教授を経て、カーネギーメロン大学教授、ロボット研究所所長、現在はカーネギーメロン大学 創始者記念全学教授。

産業技術総合研究所 名誉フェロー、京都大学高等研究院 招聘特別教授。これまでWeRide.ai、Mujin、TELEXISTENCE等で技術顧問。

社外取締役 / 監査等委員

社外取締役

渋谷 順

(株)スマートバリュー取締役兼代表執行役社長。(株)菱和商工に入社後、(株)電機製作所へ入社、2003年より同社の代表取締役。町工場からITサービス業へ事業転換を図り、2015年に株式上場。オープンガバメントやモビリティIoT領域、さらに公共財のプロフィットモデルやスポーツ×ITの事業化等を手掛ける。

社外取締役 (常勤監査等委員)

釜谷 芳充

公認会計士。2006年にEY新日本有限責任監査法人へ入所。

2021年に退所後、非常勤監査役として当社に参画、2023年4月より常勤監査役に就任。

社外取締役 (監査等委員)

廣瀬 雄二郎

新卒でNTTへ入社、NTTソルマール(株)の代表取締役として新事業創出に従事。以降はNTT西日本の常務取締役やNTTビジネスソリューションズ(株)の代表取締役を経て、日本IBMとの合併会社である日本情報通信(株)の代表取締役に就任。

その後、NTT西日本常勤監査役監査役会議長を2022年6月まで務める。

社外取締役 (監査等委員)

氏家 真紀子

弁護士。2011年に梅ヶ枝中央法律事務所に入所。2018年にパートナー就任。

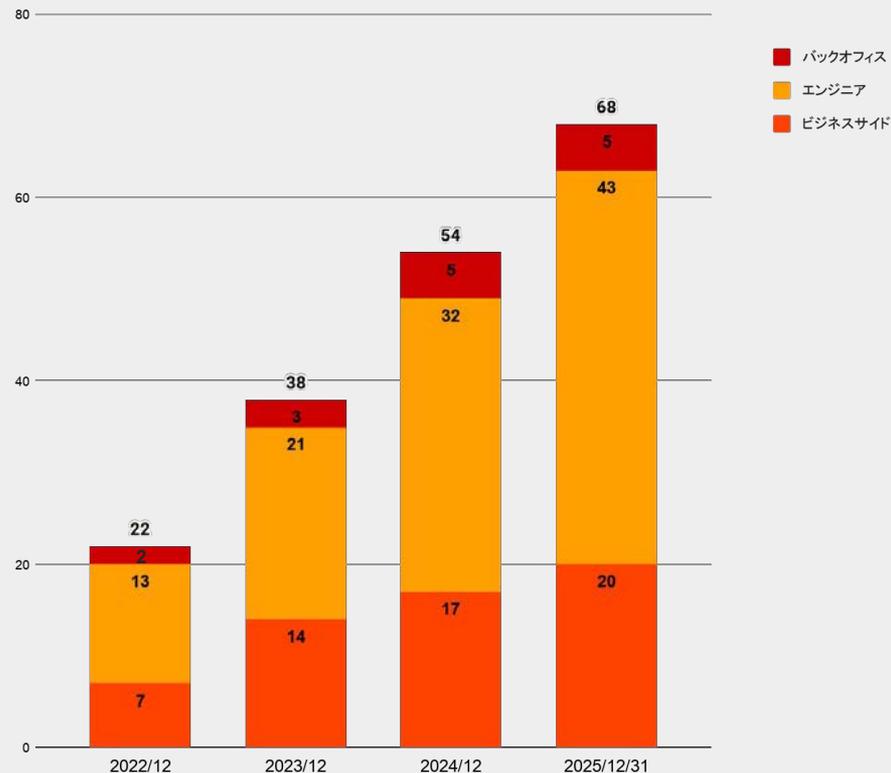
M&A、金融法務、株式に関連する紛争、資本業務提携や公開買付での意見表明、買収防衛策の導入など、幅広い企業法務の案件を取り扱う。

正社員数の推移

POINT

サービスの安定供給および継続的なプロダクト開発のため、エンジニアを中心に各部門バランスよく採用活動を継続。

(単位：人)



※ インターン・アルバイト除く

3 事業の概要

事業成長の軌跡と現状

- 1 実績
- 2 会社概要
- 3 事業の概要**
- 4 課題解決と市場
- 5 ビジネスモデル
- 6 ユースケース
- 7 競争力の源泉
- 8 成長戦略
- 9 財務情報
- 10 リスク情報・資金使途

KPI実績 (2025年12月期)

POINT

売上高は**1,256百万円**（前期比+108%）、営業利益率は**32%**の**396百万円**（前年同期は69百万円の損失）と前期比で**高い成長**を実現。

現場に入り込んだ価値提供により、継続的な取引を実現。継続顧客売上高は**836百万円**に達した。一方で、新規引き合いも強く、当該年度の取引社数は前期比**33社増**の147社となった。

売上高

1,256百万円

前期比+108%

(前期は602百万円)

営業利益

396百万円

営業利益率 32%

(前期は▲69百万円)

受注残高

355百万円

前期比▲9%

(前期は391百万円)

取引社数

※当該年度のみ累計

147社

前期比+33社

(前期は114社)

継続顧客売上高^{※2}

836百万円

前期比+212%

(前期は267百万円)

ライセンス収入^{※1}

88百万円

前期比+32%

(前期は67百万円)

※1 ライセンス収入：AIプロダクトの月額利用料の合計（主にメキキバイトのHutzper Insight、スキルパズルの利用料）

※2 継続顧客売上高：当該年度の売上高 - 当該年度のライセンス収入 - 当該年度の新規顧客売上高

新規顧客売上高は当該年度のライセンス収入を除く新規顧客（過年度に取引のない顧客）からの売上高主として過年度に取引した顧客からの別の製造ラインにかかるAI構築や過去実施した分析案件の次フェーズの売上等より構成される。

KPIの選定理由

持続的な成長と収益性の確保のため、以下の指標を重要視しております。

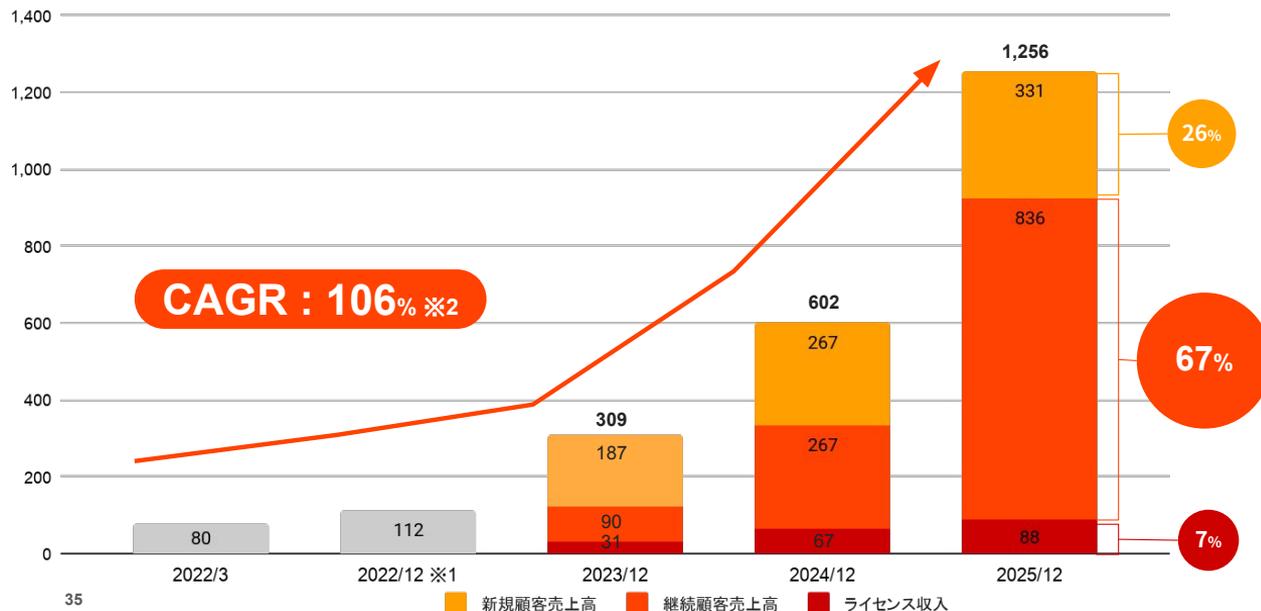
主要な経営指標	目的
売上高	市場への浸透度及びその成長性をモニタリング
営業利益	収益性及び付加価値をモニタリング
受注残高	継続的な事業拡大の観点から、それぞれの指標をモニタリング
取引社数	
継続顧客売上高	
ライセンス収入	
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 将来の成長性及び収益性 ・ 新規顧客の開拓 ・ 継続顧客の深掘 等

なお、当社は現在成長過程にあり、個々のサービス単位ではなく全社的な視点から経営指標を設定・管理しております。そのため、サービス別のKPIを開示することは当社の実態を必ずしも適切に反映しないと判断し、全社ベースでの指標を開示しております。また、事業規模や事業構成の変化に伴い、各種KPIが每期大幅に変動しております。このため、過年度の数値を含めた場合に一時的な変動が過大に強調されるおそれがあることから、直近2期分の数値のみを記載しております。

売上高成長率と継続顧客売上高比率

POINT 現場に入り込んだ価値提供で、高い売上高成長率と継続顧客売上高比率を維持。
新規顧客は引き続き少額からの積み上げによる獲得を継続、安定した収益基盤を形成。

(単位：百万円)



※1 2022/12期は決算期変更につき、9ヶ月間の実績

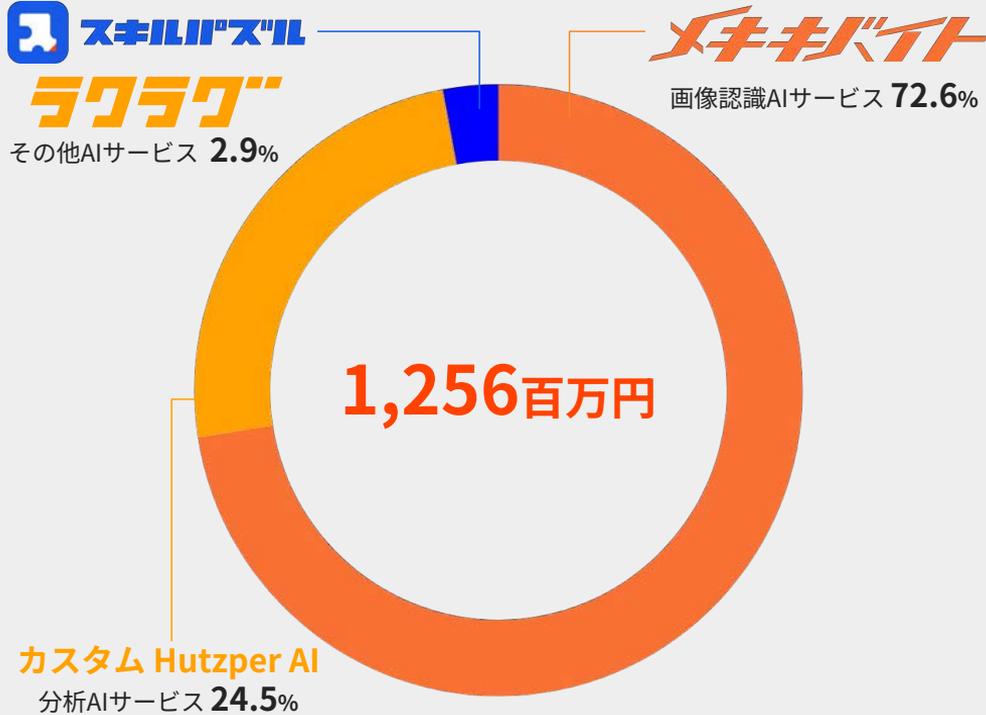
※2 2021年1月から2025年12月までの年平均成長率

※3 2021/3期から2022/12期については、区分別の売上高を記載しておりません。また、会社計算規則の規定に基づき算出した各数値を記載しておりますが、当該数値については、金融商品取引法の規定に準ずる監査を受けておりません。

03 | 事業の概要

売上高のサービス別構成

(2025年12月期3Q実績)

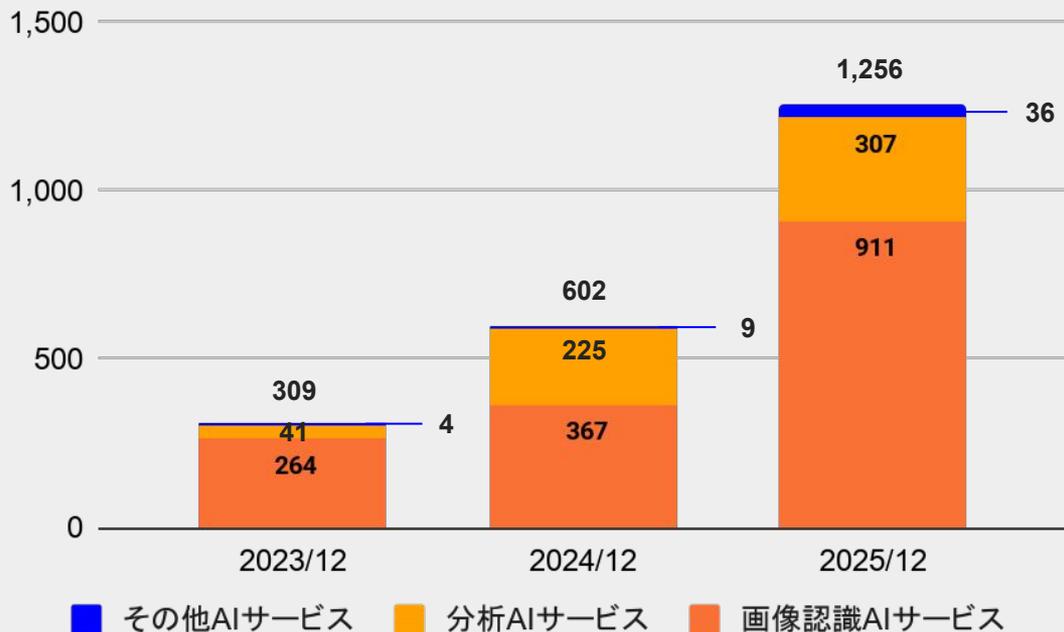


POINT

外観検査AI「メキキバイト」を中心とする画像認識AIサービスが売上高全体の大半を占める。主にエンタープライズ向けのAI構築を行う分析AIサービスが30%弱、残りは新規商材である人員配置AI「スキルパズル」、ローカルLLM「ラクラグ」が占める構成。

サービス別売上高の推移

(単位：百万円)

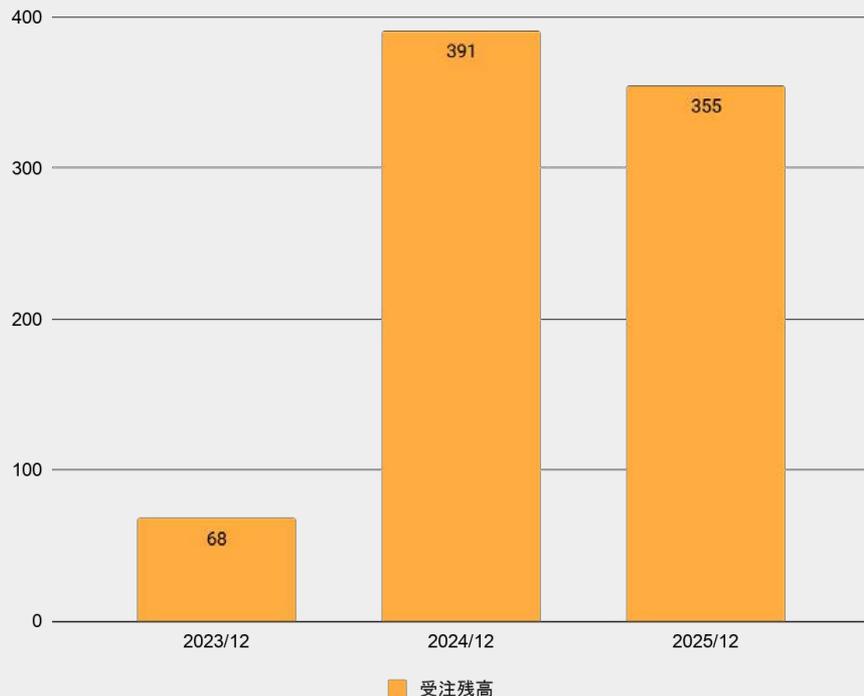


POINT

創業期より**メキキバイト**を中心に事業を展開。2022年の**資金調達**を元に採用・広告等の**先行投資**を実施。2023年からは**分析AIサービス**をはじめとした各サービスで中規模～大規模の顧客が増加傾向に。以降、東京進出や複数プロダクトの開発、**資本業務提携**など、各サービスの業績は**堅調に推移**。

受注残高の推移

(単位：百万円)



POINT

受注残高は35百万円減少の**355百万円**で着地。

大型ハードウェア案件の納品がFY2025Q1に集中した結果、FY2024Q4の受注残高は一時的に高い水準となる。

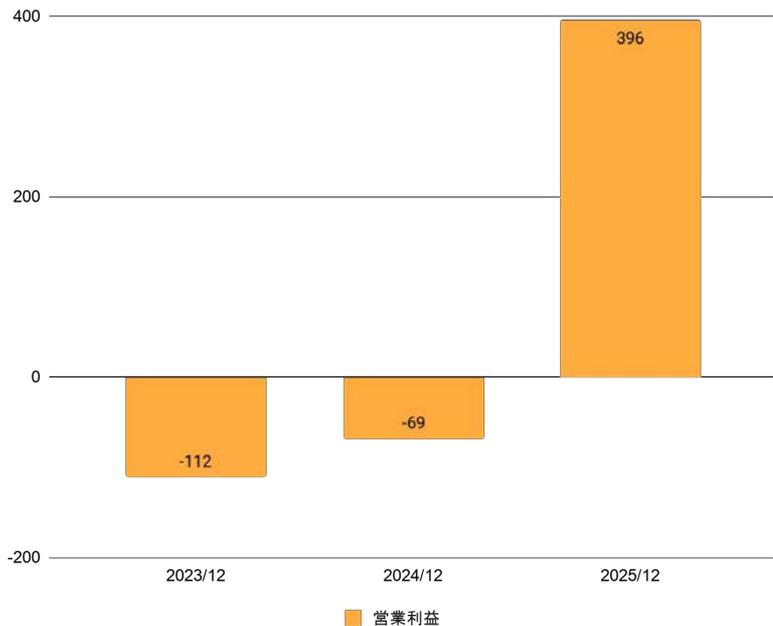
売上高の約70%を占める既存顧客からの案件はリードタイムが比較的短く、期末時点では受注残高に計上されていないものの、第2四半期から第3四半期にかけて受注し、同一年度内に売上計上される傾向。

その他のKPI推移

売上高の増加およびコスト最適化により、2025年12月期より黒字化。2026年12月期以降成長投資を見込むが、引き続き増収増益を計画。

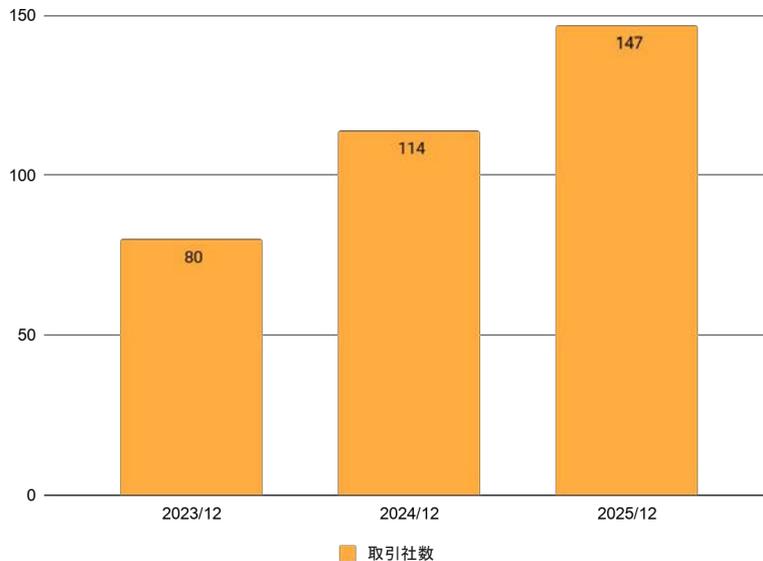
営業利益

(単位：百万円)



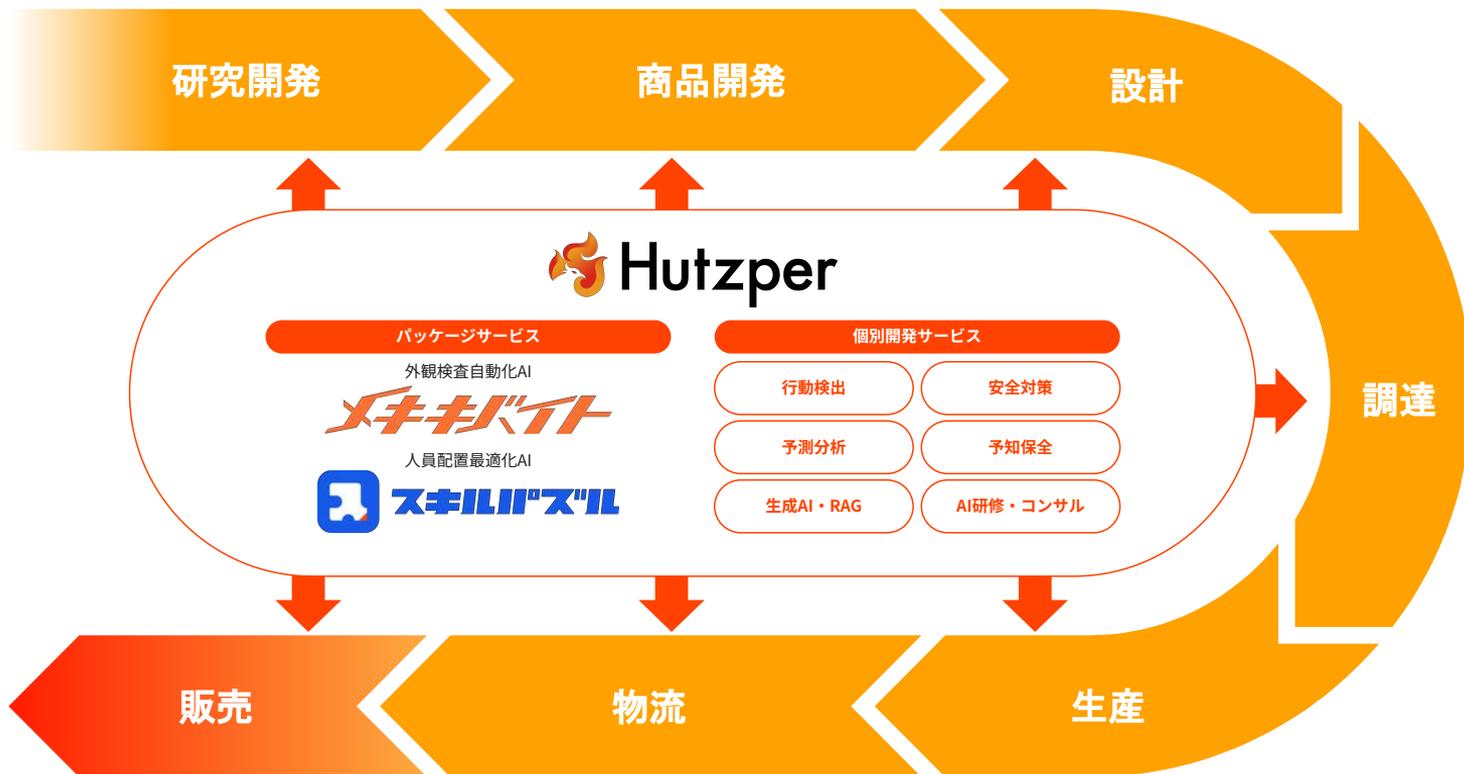
年間の取引社数は年々増加傾向。
製造業を中心に、幅広い業界にサービスを展開。

取引社数



支援領域

パッケージサービスは生産領域を中心に導入、個別開発で周辺領域のニーズにも対応
 製造業DXにおける**個別最適**から、サプライチェーン**全体最適**までを包括的にサポート



4 課題解決と市場

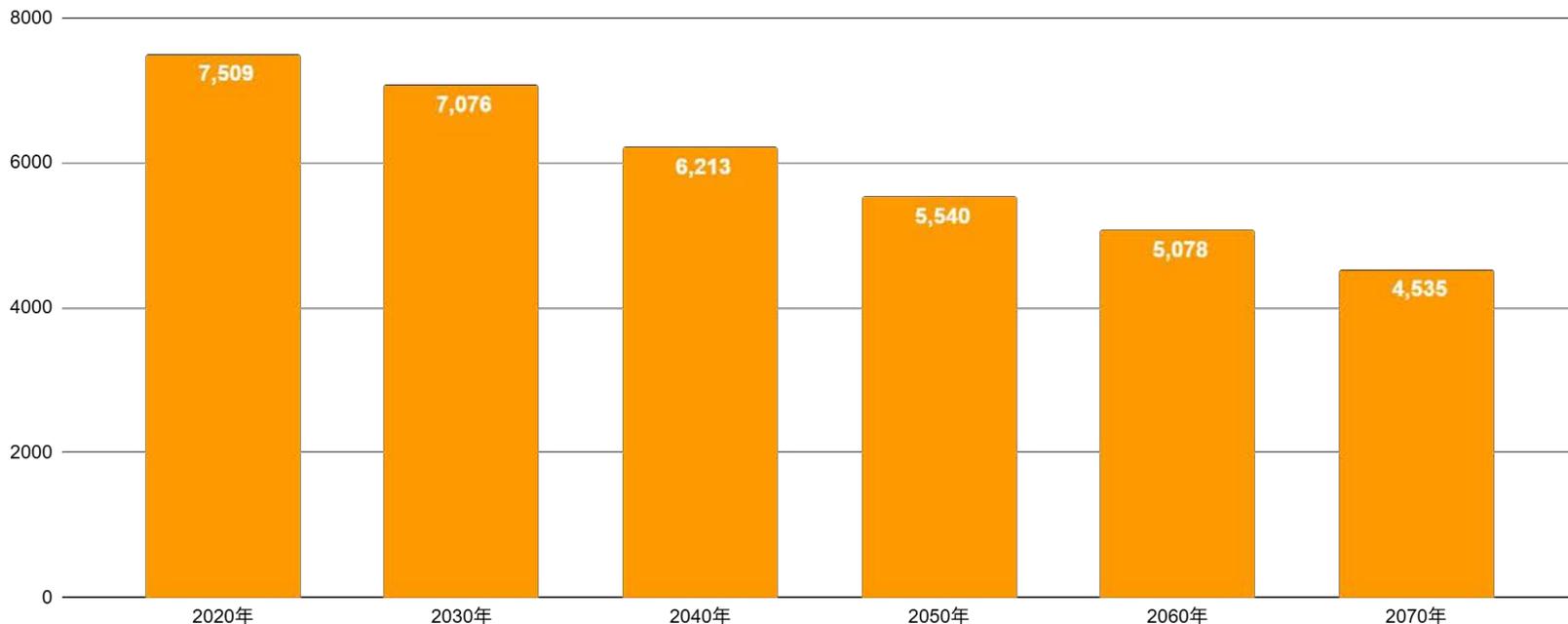
製造DX市場の拡大と課題解決ニーズ

- 1 実績
- 2 会社概要
- 3 事業の概要
- 4 課題解決と市場**
- 5 ビジネスモデル
- 6 ユースケース
- 7 競争力の源泉
- 8 成長戦略
- 9 財務情報
- 10 リスク情報・資金使途

事業環境

少子高齢化により日本の生産人口は減少の一途をたどっており、労働力不足が深刻化

(単位：万人)



(出所) 内閣府「令和7年版高齢社会白書(全体版)」

製造業は国内最大の産業であり、製造業の人手不足の課題をテクノロジーで解決

企業社数

34万社

売上高

387兆円

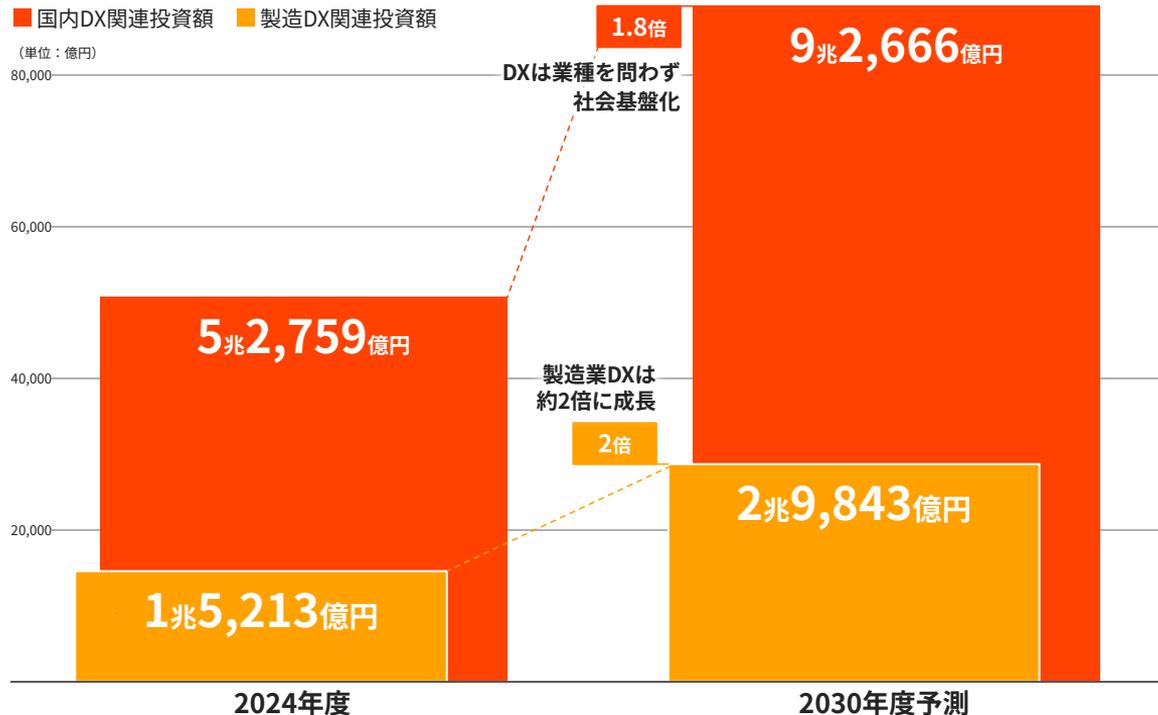
従業者数

880万人

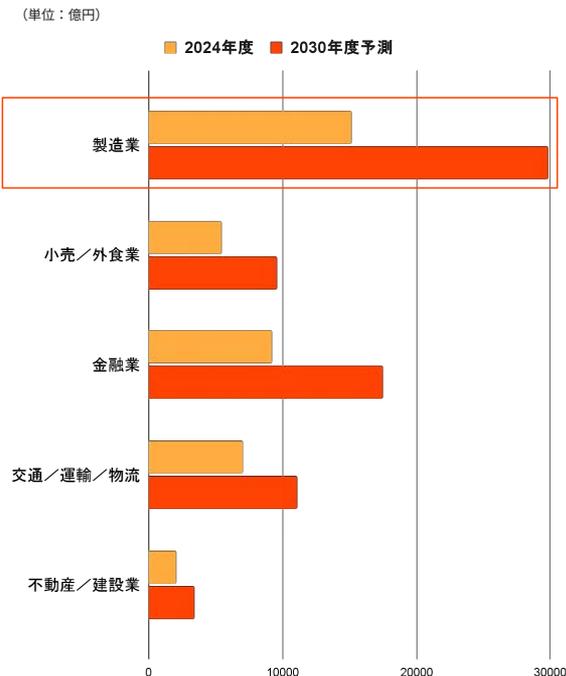
DX市場関連投資額

国内DX市場関連投資額は9兆2,666億円規模へ拡大、2030年には約1.8倍成長見込み

国内DX関連投資額



業種別 2024年度比較 約2倍増加予測



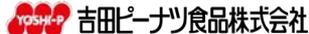
主要取引先一覧

POINT 製造業を中心に特定の業界に偏ることなく、中小から大手まで幅広い顧客層に対してサービス提供ができています。

食品製造



SUZETTE



自動車・機械



KOEI



TOYOTA



TECHPORT



NITTOU



MITANI SEISAKUSHO

運輸・物流



通信・インフラ・その他



化学・繊維・医薬品



電機・電子部品



TOSHIBA

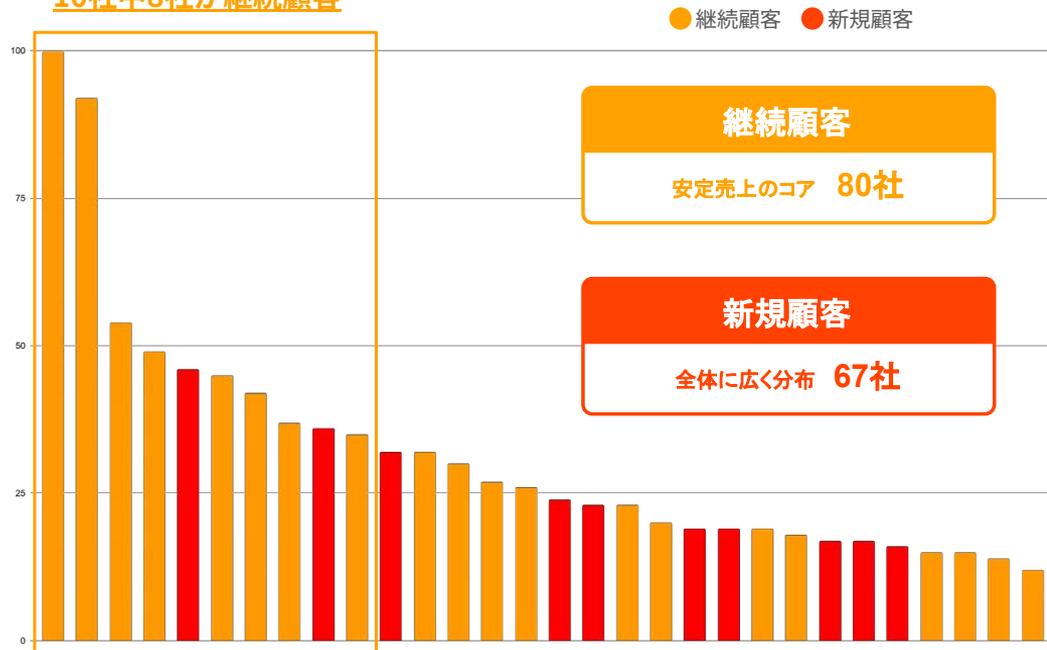
分散された顧客基盤

POINT

特定の得意先に依存することなく、顧客が分散されており、安定した顧客基盤を有している。
売上高上位の取引先は既存顧客中心であり、新規顧客は少額取引から始め、信頼を積み重ねて拡大していく傾向。

(単位：百万円)

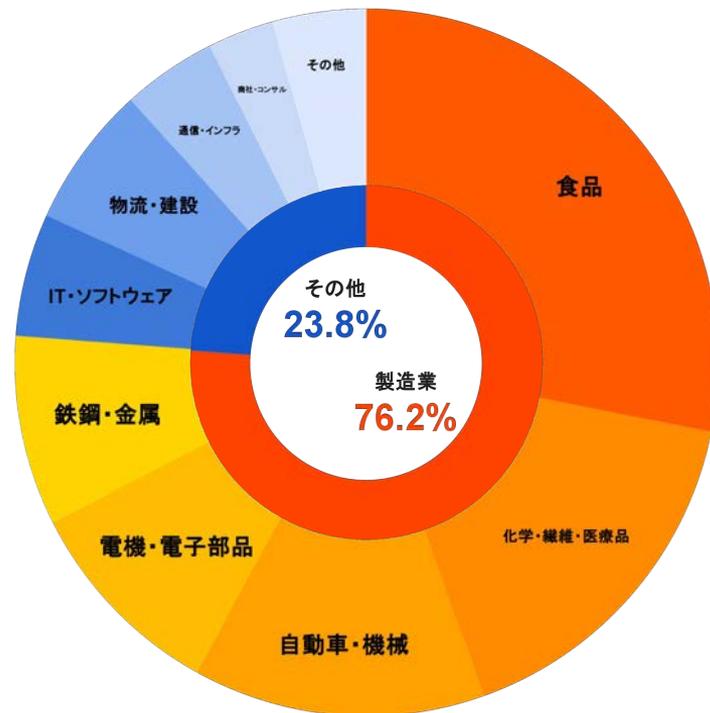
10社中8社が継続顧客



※1 売上高分布は上位30社を記載しております。

※2 2025年12月期の売上高分布、業種内訳を記載しております。

業種内訳



5 ビジネスモデル

取扱製品のご紹介

- 1 実績
- 2 会社概要
- 3 事業の概要
- 4 課題解決と市場
- 5 ビジネスモデル**
- 6 ユースケース
- 7 競争力の源泉
- 8 成長戦略
- 9 財務情報
- 10 リスク情報・資金使途

サービス紹介

画像認識AIサービス

分析AIサービス

その他AIサービス

メキキバイト

カスタムHutzper AI

スキルパズル

ラクラグ



高精度AIの開発はもちろん
撮像や排除までサポート

製造業の外観検査をAIで自動化。撮影→検出→排除→品質管理まで一気通貫で対応し、検査工程の人手不足と品質バラツキの課題を解決。すでに食品・電子部品など複数業界に導入実績あり。



“業務理解”×“最新テクノロジー”で
費用対効果にこだわった伴走支援

最新のAI技術(RAG・生成AI等)を活用し、データ分析からアクション設計まで支援。顧客ごとの業務フローに深く入り込み、事業課題に対して具体的な改善施策を構築。



人的相性や作業負荷まで考慮し
現場が納得感のある計画を実現

工数・スキル・勤怠状況をもとに、最適な人員配置案をAIが即座に提案。工場現場での人材不足と配置の属人化を解消し、生産性を大幅に改善。



セキュリティ対策と精度を両立
様々な業務を安全に効率化

安心のローカル環境で、社内に眠る膨大な資料・ナレッジ・画像データを有効活用。独自の情報抽出技術・クエリ補強技術により、高い回答精度を実現。

サービスごとの収益構造

サービス		内容	主な原価
画像認識AIサービス		<div data-bbox="826 325 1035 358">ハードウェア</div> <div data-bbox="826 380 1035 412">AI構築+ソフトウェア</div> <div data-bbox="826 434 1035 467">Hutzper Insight※</div> <p>買い切り サブスク or 買い切り アプリライセンス ライン数に応じた従量課金制</p>	ハードウェアの材料費 エンジニアの人件費 インフラ維持費 等
	メキキバイト以外の画像認識AIサービス	<div data-bbox="826 527 1035 560">AI構築+ソフトウェア</div> <p>買い切り</p>	エンジニアの人件費 等
分析AIサービス		<div data-bbox="826 636 1035 669">AI構築+ソフトウェア</div> <p>買い切り</p>	エンジニアの人件費 等
その他AIサービス		<div data-bbox="826 773 1035 805">スキルパスル</div> <p>アプリライセンス 利用人数に応じた従量課金制</p>	インフラ維持費 等
		<div data-bbox="826 909 1035 942">ハードウェア ソフトウェア</div> <p>買い切り</p>	ハードウェアの材料費 等

※ 一部、管理アプリケーション「Hutzper Insight」を伴わないソフトウェアを買い切りで販売する場合がございます。

05 | ビジネスモデル

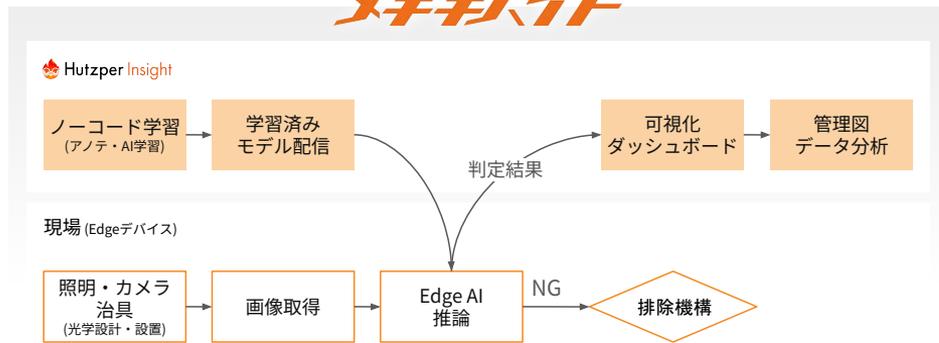
メキキバイト

光学設計からAI構築・運用管理までを包括する 検査自動化プラットフォーム

外観検査自動化AIサービス「メキキバイト」は、製造業の顧客に対し、製造ライン・検査対象に最適化した光学設計（照明・カメラの選定～設置）、不良検出のためのAIモデル構築と排除機構連携、導入後の運用管理までを一気通貫で提供します。

AI判定は現場の産業用PCに搭載したエッジAI※で実行し、高速・安定稼働を担保。運用フェーズではクラウドHutzper Insightを管理アプリとして提供し、顧客自身によるモデル精度向上と品質管理を可能にします。

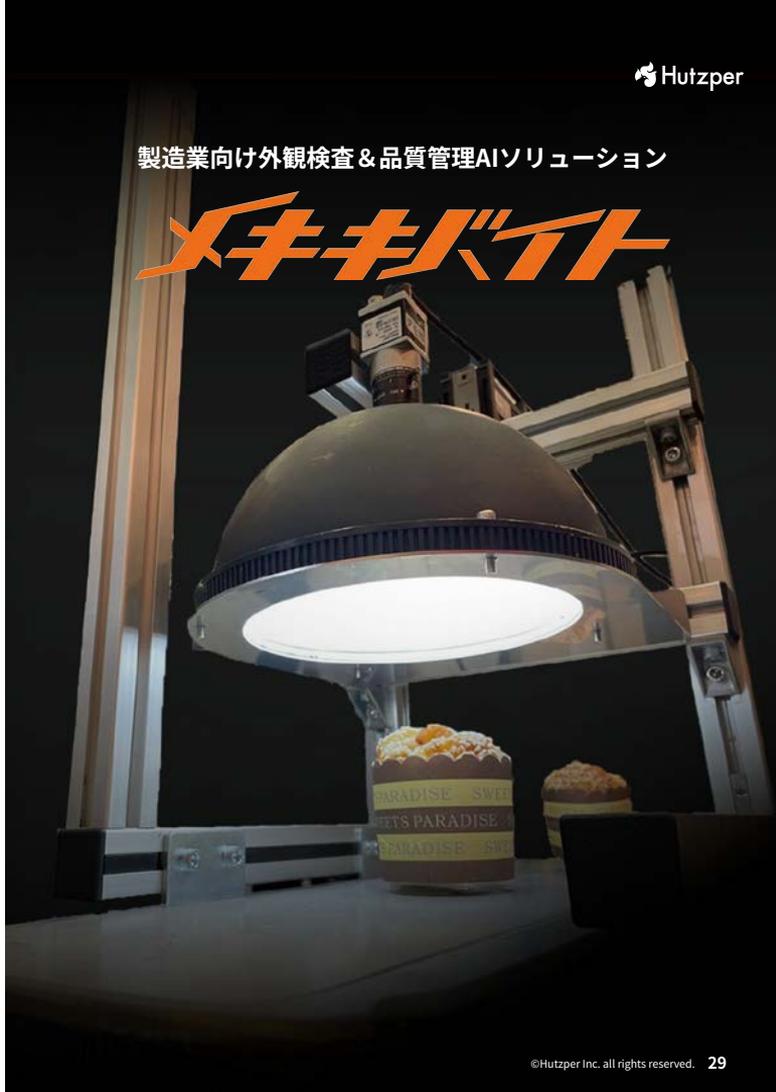
メキキバイト



※ エッジAI：クラウドに依存せず、現場の産業用PC上で推論処理を行う方式。ネットワーク遅延や停止の影響を受けにくく、高速・安定稼働が可能。

製造業向け外観検査 & 品質管理AIソリューション

メキキバイト



導入ステップ毎の強み

“作る・動かす・育てる”の全工程を切れ目なく提供し
導入後も運用定着まで継続伴走

トータルサポート

データ、ノウハウ蓄積と活用

導入相談

ハードウェア
設計

データ収集

AI構築

運用・再学習

要件定義サポート

要件定義を伴走し、目的・評価指標・ROI仮説を明確化。

要件定義サポート

「何を・どれだけ・どの条件で」集めるかを設計し、収集/アノテーションを支援。

品質管理機能搭載

管理アプリケーション

Hutzper Insight



集計・品質管理図 ノーコードAI開発 再学習

同梱の管理アプリケーション
Hutzper Insightで可視化・自動帳票・JIS管理図。ノーコード再学習で継続改善。

高度な光学設計 / 搬送・排除機構を含めた提案



照明／カメラ／治具の光学最適化を実施し、搬送・排除機構まで含めて設計。

最適アルゴリズムの採用 / ルールベース組み合わせも可

画像処理 + ディープラーニング



対象に最適なアルゴリズムを採用ルールベース併用で精度×説明性を両立。

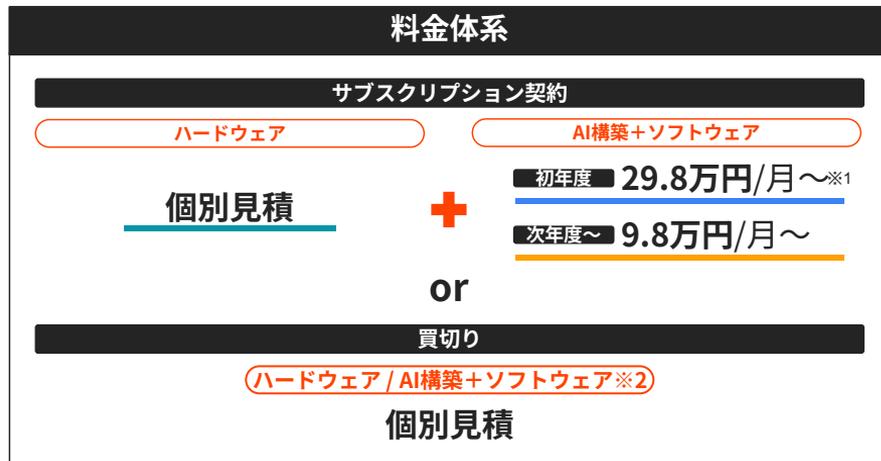
メキキバイトの特徴

顧客の**早期投資回収**を実現

サブスク転換 従来AIの数千万円～1億円規模の初期投資／教育費を、**月額課金**に置換。スモールスタートから拡張可能。

伴走一気通貫 データ収集・アノテーション・AI構築・運用支援までを社内標準プロセス化し、**立ち上げにかかる期間を短縮**。

解約耐性 運用定着まで**継続伴走**し、現場発の改善を回し続ける設計。結果として**乗り換え動機が生じにくい**。



※1 AI構築費20万円、Hutzper Insightのライセンス利用料9.8万円の合計金額(AI構築費は初年度のみ発生)

※2 クラウド管理機能である「Hutzper Insight」を伴わないソフトウェアの販売となります



※1 平均単価＝ハードウェアの平均単価＋初年度のAI構築及びライセンス利用料の平均単価＋2年目以降のライセンス利用料

※2 2年目以降のライセンス利用料＝ライセンス利用料の年間平均単価÷(解約率×12)－ライセンス利用料の年間平均単価
解約率は、直近3年間の平均月次解約率を使用

従来より“ばらつき”を抑え、ライン速度を落とさない**再現性ある検査**を実現

現場の課題

目視検査の現場

- ・日や検査員によって検品精度にムラが出る
- ・生産スピードを落とさない判定できない

画像処理センサを導入している現場

- ・多数ある不良、曖昧な基準をルール化しきれない
- ・誤検出が多く、結局人の目で確認している

AIによって解決

現場でブレない、止まらない運用

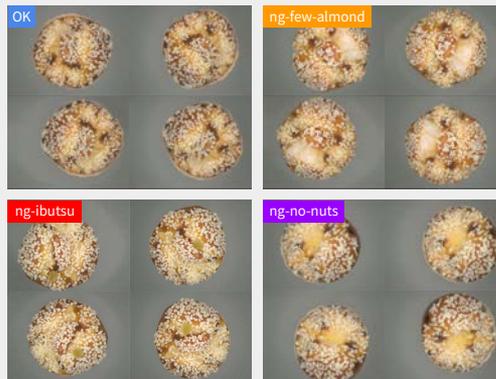
- ・光学最適化+統一基準で日・人差を緩和
- ・エッジ推論でライン追従、再確認回数を低減
- ・AI+ルール併用で“基準の隙間”を補完

運用の見える化と継続改善

- ・クラウド自動蓄積→管理図・自動帳票で変動監視
- ・ノーコード再学習/閾値調整で迅速復帰

※ カップマフィンの検査の例

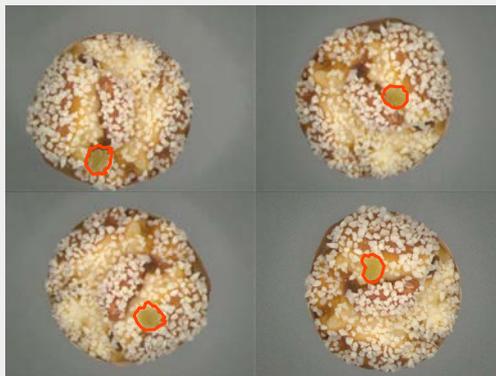
画像分類



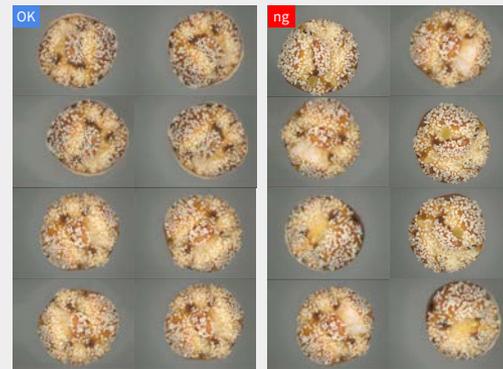
物体検出



セグメンテーション



異常検出



05 | ビジネスモデル

エッジAIとクラウドのハイブリッドによる運用支援

エッジAIで現場を止めずに運用

産業用PC上のエッジAIで外観検査を実行し、ネットワークに依存せず、即時かつ大量処理を実現します。良否の判定基準は現場側で設定・調整でき、ライン条件の変化に合わせた柔軟な運用が可能です。

NGのみを選択同期する特許技術

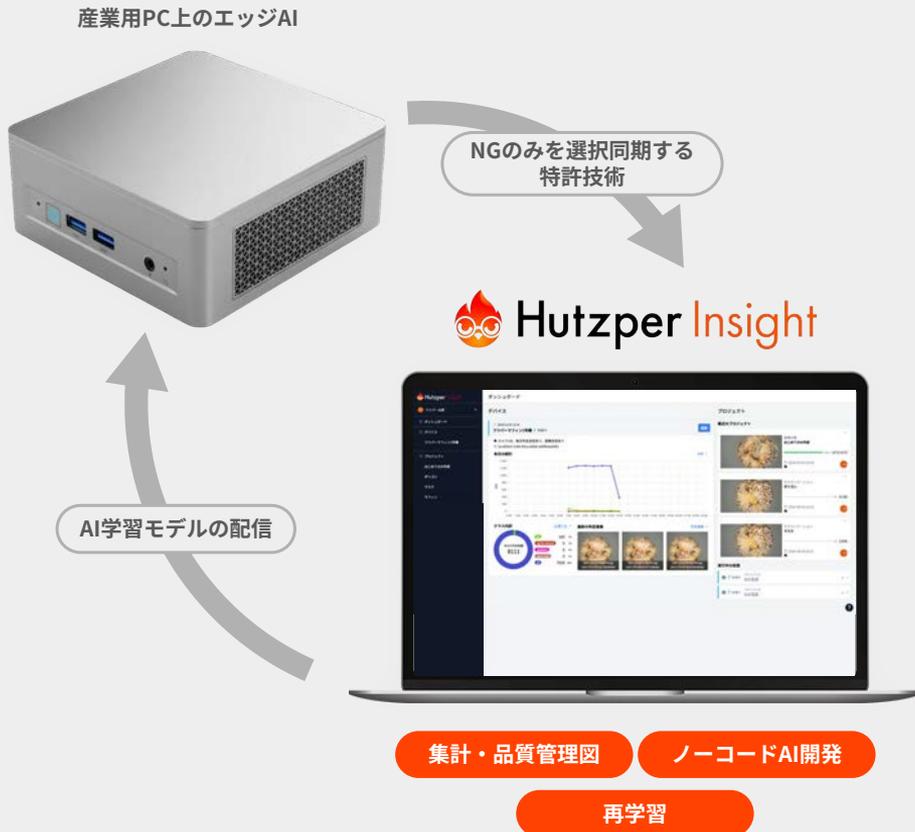
エッジでの検査結果のうち、不良（NG）と判定された画像のみをクラウドへアップロードする特許技術を保有しています。これにより通信・保管負荷と情報リスクを抑えつつ、改善に必要なデータだけを効率的に収集できます。

ノーコードで改善&品質管理

上記技術を用いた外観検査支援アプリケーション「Hutzper Insight」を提供しています。顧客はノーコードで画像の再分類・再学習を行い、AIモデルを自ら改善できます。あわせて、Insight上で品質管理（可視化・帳票・各種管理図）を一元的に実施できます。

一般的な検査サービスとの違い

一般的な検査システムでは、良否判定データが現場ストレージに滞留しやすく、その後の再学習・品質管理への利活用が進まないケースが多いと当社は認識しています。当社はエッジ×クラウドの分担と選択同期+Insightにより、データを継続的な運用改善と品質管理に直結させる点が特徴です。



メキキバイトのサブスク解約率

(単位：%)



市場定着が進み、解約率は**0.75%**
プロダクトへの信頼が拡大

解約率 ※1

0.23%

(2025年12月期の月間平均)

主な解約ケース

- 対象製品の生産終了
- 投資期間の制約や業績悪化に伴う中止
- 特定品種や項目の追加等に伴う計画変更

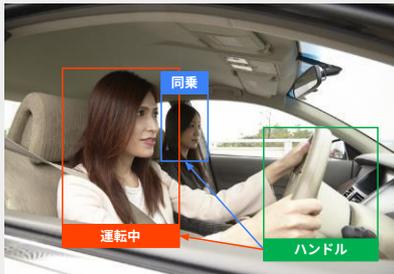
...etc

※1 月中の解約額 ÷ 前月末のライセンス収入 × 100 (%) の対象期間12カ月の平均
 ※2 解約額及びライセンス収入は「Hutzper Insight」の金額を集計しております

05 | ビジネスモデル

メキキバイト以外の画像認識AIサービス

行動検出



人の動きを“可視化”し、リスクを発見

遮蔽物の多い環境でも稼働可能な独自開発の行動検出アルゴリズムを用い、作業姿勢・動線・手順遵守状況を定量把握。IE活動や技能伝承の高度化に寄与。

事例

- ネットワークカメラによる作業時間分析
- 組み立て作業の手順間違い確認

POINT

「メキキバイト」で培った画像認識AIの技術を応用し、現場に設営されたネットワークカメラを活用した、作業員の行動分析や安全対策関連のソリューションを提供。エッジ判定でリアルタイムの現場機器連携が必要なものから、クラウド判定での遠隔監視支援まで幅広く対応。

安全対策



AIで“予防型”の安全管理を実現

侵入・転倒・未装着行動などをリアルタイムに検出するAIを開発。NEDO採択案件でも活用されており、建設・製造現場における導入実績を拡大中。

事例

- ネットワークカメラを利用した建設現場の安全点検
- 危険エリア侵入時の緊急停止
- 避難経路における障害物検知システム

AIスペシャリストによる**現場特化のDX**

顧客ニーズに応じて、現場データの解析からAI実装までを行う**AI構築支援サービス**

現場の**課題解決**へのこだわり

製造現場を中心に多数のAI分析案件を手掛けてきた知見を活かし、課題発見 → 分析設計 → AIモデル構築 → 業務フローへの実装 → 運用・改善までを一貫して行い、PoCで終わらない、実際の業務フローに組み込まれたAIを提供。顧客の現場課題を正しく把握したうえで、コンサルティング、設計、開発、運用、そしてMLOps（AIの継続運用体制）の構築まで支援します。

最新AI技術に精通した専門人材が支える**技術優位性**

当社には、AI・データ解析・ソフトウェア開発の各分野において、最前線の技術を理解し実装できる専門人材が揃っており、組織として最新技術のキャッチアップを体系的に行う体制を整えており、常に変化の早いAI領域に対応できる柔軟性があります。生成AI領域においても、高度なカスタマイズ力と技術実装力を強みに、LLMやRAGを実務レベルで活用できる仕組みづくりを支援しています。これらの技術基盤とチームの総合力により、製造・物流・建設・サービスなど多様な業界に向けて、生成AIを含む技術難易度の高い案件にも対応できる組織力と開発力を有しています。

CUSTOM

Hutzper *Ai*

生成AI・RAG
3D・4D
LLM・LVLM

データ分析
アルゴリズム

企画構想力
現場経験・実装

現場を熟知したAIの専門家チームが
課題解決に繋がるDXをご提案します。

カスタムHutzper AI 導入事例

POINT 製造業で培った知見と実績を基に、分析設計からAIモデル構築まで潜在ニーズに応えるサービスを提供。

データ分析

現場データを**未来の意思決定**へ

在庫・需要・設備データなどを統合し、**業務別の予測モデル**を実装。精度だけでなく運用性を重視した分析設計により、現場実装率の高い**意思決定支援AI**を実現。

事例

- センサデータ解析および排水処理手法の最適化
- 車両走行時データおよびドライバー官能評価結果の相関分析
- 航空写真の解析および遊休地の選定

予測

未来を見通し、**精度の高い意思決定**へ

現場データをもとに、先を見据えた**需要予測**や故障予兆を実現。データ活用により突発的なリスクを最小化し、安定したオペレーションを支援します。

事例

- 港湾コンテナターミナル在庫予測システム
- 輸送機器における交換部品の需要予測
- 車両整備データ実績を元にした車両パーツの故障予測および整備提案最適化

生成AI

生成AIを、ものづくり現場の**武器**に

RAG・LLM・3D/4D生成モデル生成、不良画像教師データ自動生成など、幅広い領域に対応。生成AIの活用研修や業務改善サポートにも提案可能。

事例

- RAGを活用した研究開発アシストシステム
- 外観検査の不良画像生成AI

最適化

現場フローを**最短・最適**に

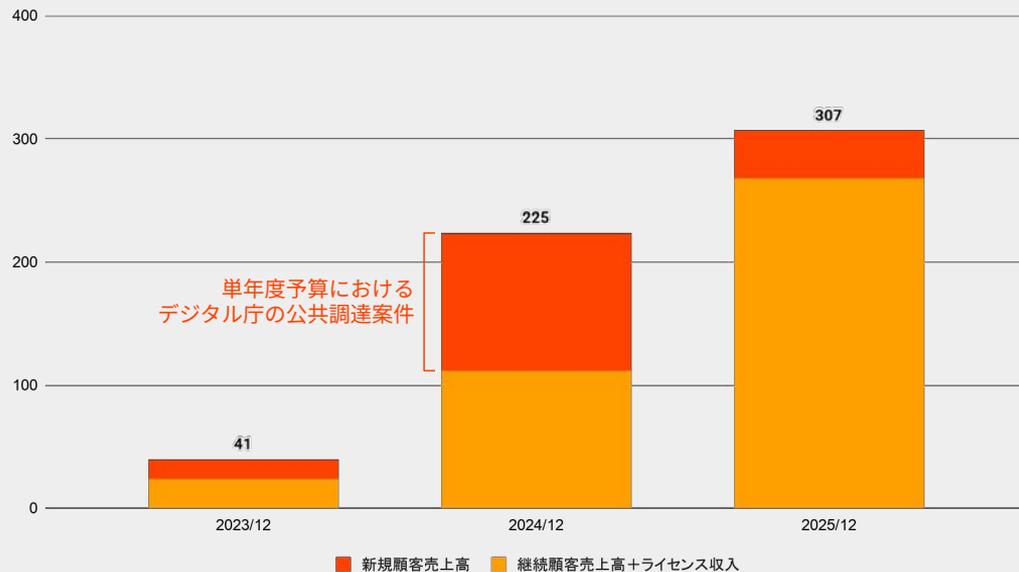
物流や製造工程における動線や配置を最適化。作業効率最大化とコスト削減を実現し、現場の生産性を高めます。属人的な判断に依存せず、持続的な改善を可能にします。

事例

- 物流倉庫における商品配置と歩行距離の最適化
- トレーラーへの建材荷積み最適化システム構築

カスタムHutzper AI のプロジェクト継続状況

(単位：百万円)



POINT

現場起点の提案と成果が評価され、継続プロジェクトが着実に**拡大**。主に大手企業が顧客のエンタープライズ案件を中心に、前期より受注件数が大きく増加中。

ローカルLLM「ラクラグ」(らくらくRAG)

POINT 社内データを外部環境に一切出すことなく専用LLMを構築、あらゆる質問に対して業務に最適化された生成AIと対話が可能

質問入力

このトラブル前にもあった？

この資料に似たやつあったっけ？



ラクラグ



最新GPU搭載
増設も可能



最新AIモデル
常時提供

独自の
情報抽出技術

独自の
クエリ補強

安全・安心
完全ローカル環境
(クラウド等の外部環境への接続なし)

ハードとソフトのワンパッケージ
複雑なセッティング不要で、すぐ使える

回答出力

横断検索
要約/ポイント抽出
整合性チェック
問合せQ&A
ドキュメント自動生成

etc...



パワーポイント、PDF
画像...様々な形式に対応

ビジネス文書

各種企画書
議事録 報告書
見積書 報告書
契約書...

規則・マニュアル

内部マニュアル
就業規則
制度ドキュメント

設計・技術

設計書
設計図面
カタログ
ソースコード

調達・在庫・購買

在庫リスト
購買発注書
トラブル対応履歴

品質改善関連

不具合報告書
改善提案書
品質レポート

研究・調査

研究レポート
過去アンケート

機密データを含む多種多様な社内資料に対応

生産(作業)計画・スキル・勤務状況から 最適な人員配置をAIが提案

計画業務を効率化し付帯業務を削減

複雑な人員配置やシフト調整をAIが自動化。属人化していた業務の時間を削減し、現場の管理負担を軽減。

計画平準化で働きやすい職場を実現

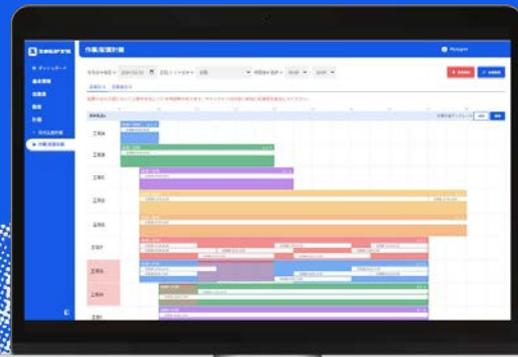
休暇希望や個人条件を踏まえた平等なシフト設計が可能。偏りのない計画で、現場の納得感と定着率の向上を支援。

最適な人員配置で生産性を最大化

スキル・稼働状況・経験をもとに、最適な人材を自動で割り当て。ムダのない人員配置で、作業効率と生産性の向上を実現。

力量に基づく評価で組織力を底上げ

個々のスキルや資格を見える化し、配置と評価に反映。力量に応じた育成計画と適材適所を実現。



6 ユースケース

導入事例

- 1 実績
- 2 会社概要
- 3 事業の概要
- 4 課題解決と市場
- 5 ビジネスモデル
- 6 ユースケース**
- 7 競争力の源泉
- 8 成長戦略
- 9 財務情報
- 10 リスク情報・資金使途

導入事例 手作りお菓子の外観検査



メキキバイト

「何万枚」もの目視検査を、再現性のある運用へ

概要 老舗洋菓子メーカー・銀座ウエスト様にて、包装後製品の目視検査をAI×光学設計で自動化。検査基準の再現性を高めつつ、検査体制の省力化と継続的な運用改善を実装。

開発背景・課題



メキキバイト導入前の目視検査の様子

何万枚もの検査を人の目で対応していた

人員不足と長時間労働 繁忙期は多くの人員が必要となり、担当者が深夜まで残業し、月間の残業時間も相当な時間数に。

生産性の限界 検査に人員を集中させるため、製造から梱包まで全体の生産効率に影響が発生。

検査品質のばらつき 目視ゆえの見落とし、疲労による精度低下、新人育成とスキル平準化も困難になっていた。

機能概要・導入効果



リーフパイのサイズに合わせたガイドをで回転や乱れを防止。広台設置により効率的な作業にも対応

メンテナンス性への配慮

- 片側集約設置でメンテ容易に
- 砂糖・破片対策として照明へ定期エアーブロー機能を設置
- 清掃性を重視し光学機器は上下稼働可能な形式に



昇降コンベア+スライドシュートでワーク損傷を抑えつつ回収性を高め、他工程製造～包装に効率よく連携

導入後のサポート

導入初期の想定外にもウエスト様と二人三脚で日次連絡・週次現地対応を重ね、現場合意の品質管理基準まで併走。その過程で強い信頼関係を築きました。

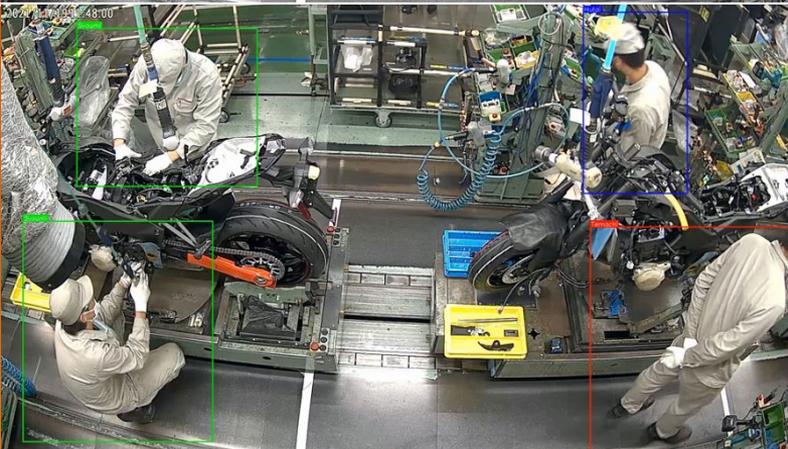
数字で見る導入後の劇的な変化

配置最適化・生産性向上 検査工程に多くの人員を割っていたが、AI導入により同工程をわずかな人数に削減

残業時間の大幅削減 検査工程：繁忙期の22時頃までの残業が、**ほぼ残業なし**に改善
製造工程：月間残業時間が大幅に削減
(約20%減)

検査精度の向上

NG画像の選択同期→Hutzper Insight上での学習・品質管理により、**使うほど精度が向上する**運用へ。



Kawasaki
Powering your potential

川崎重工業株式会社とモビリティ組み立てラインにおける行動分類AIの構築

ビジネスアイデアの概要

AIをはじめとしたテクノロジーの積極的な導入を目指す川崎重工株式会社と弊社は、関連会社であるカワサキモータース株式会社の組み立てラインに設置されたネットワークカメラの動画から、行動(正味/付帯/手待ち作業)を分類するAIモデルを構築。

骨格検出を用いない分析手法を用いることにより、ツールなどの障害物に影響を受けにくい形で行動を分類。動的に各行動の時間を測定可能なシステムを構築することで、さらなる生産性の向上を目指す。

導入事例 研究開発 AIエージェント



ロートは、ハートだ。
Rohto × **Hutzper**

食品製造業

物流

製造業

ゼネコン

一次産業

医薬品

リアラボAI

ロート製薬株式会社との共同開発による 研究開発AI『リアラボAI』



CEATEC AWARD 2025 ネクストジェネレーション部門を受賞

概要 リアラボAIは、当社技術顧問・金出武雄教授（カーネギーメロン大学）の監修のもと開発した統合型AIエージェントです。

開発背景・課題

- 標的探索段階でのデータ探索・解析設計、処方設計→実験実行
- 膨大なデータベースから目的に適したデータを探し出す作業
- 解析のための前処理やパラメータ調整
- 処方設計のための情報収集
- 実験手順の作成や実験ロボットへのプログラム実装

これらの非創造的な作業に**多大な時間**が費やされ、かつプロセスが**属人化**しているため、解析の再現性確保や専門ツールの利用が一部の研究者に限定されていた。

機能概要・導入効果



自然言語対話で**データ探索→解析→処方設計→実験ロボット制御**までを連続実行し、ドライ×ウェットを跨ぐ統合型AIエージェントを開発することにより、**属人作業の標準化と再現性向上**を実現。



開発の様子

今後の展望

CEATEC AWARD 2025 ネクストジェネレーション部門の受賞を機に、医薬・化粧品・食品などヘルスケア/バイオ領域への社会実装を加速し、共創領域の拡張（化学・材料等）と、標準化プロトコル/運用指標の確立を目指します。また、展示・共同実証を通じた導入モデルの磨き込みと横展開を想定しています。

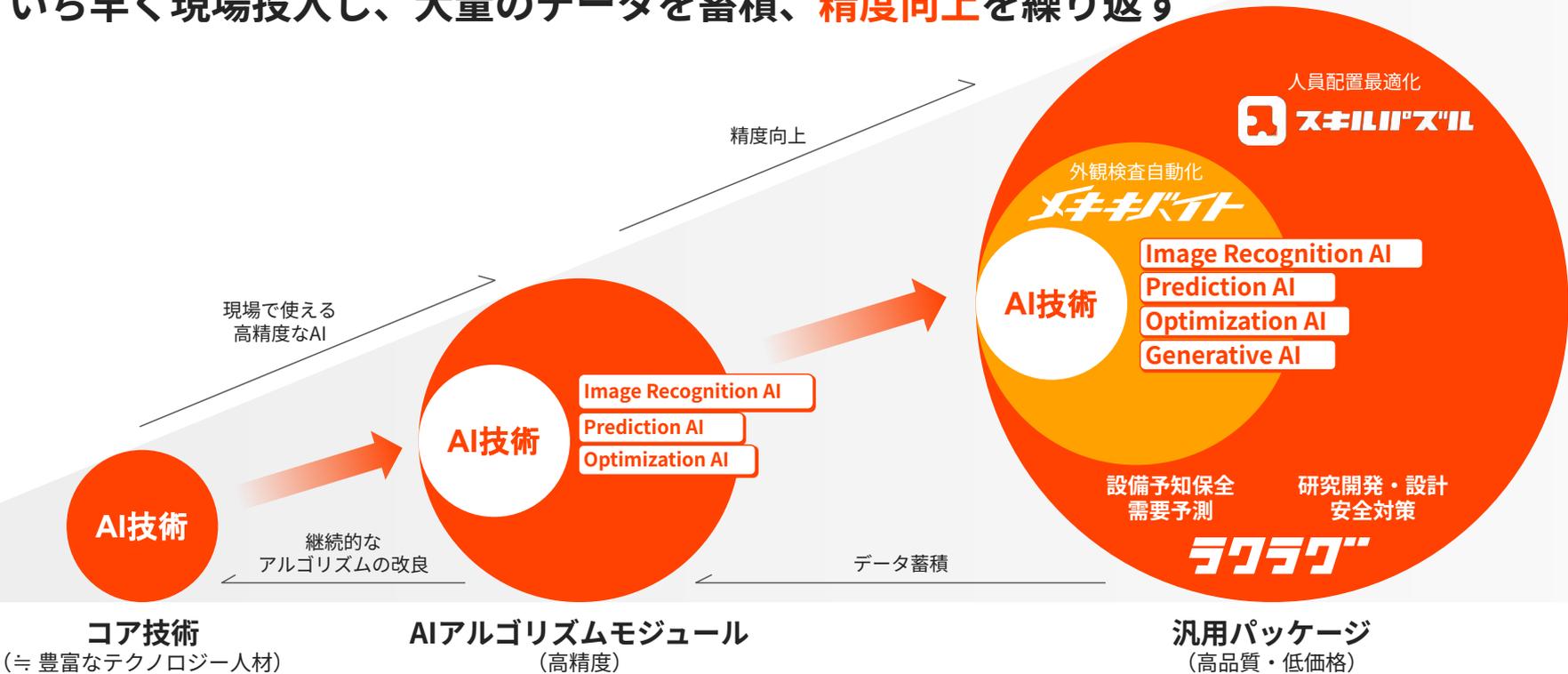
7 競争力の源泉

Hutzperの強み

- 1 実績
- 2 会社概要
- 3 事業の概要
- 4 課題解決と市場
- 5 ビジネスモデル
- 6 ユースケース
- 7 競争力の源泉**
- 8 成長戦略
- 9 財務情報
- 10 リスク情報・資金使途

競争力の源泉

コアテクノロジーは、高品質なAI いち早く現場投入し、大量のデータを蓄積、精度向上を繰り返す



※ Image Recognition AI : 画像認識AI、Prediction AI : 予測AI、Optimization AI : 最適化AI、Generative AI : 生成AI

AI現場実装力

現場に根ざしたAI導入力

必要なハード～ソフトまで、製造現場の課題をワンストップで解決できるAIソリューションを提供
現場のノウハウ、スケール可能なプロダクト、膨大なデータに裏打ちされたAI現場実装力が強み

コアテクノロジー



フツパーの強み



ノウハウ

製造現場にAI技術を導入するためのノウハウ
マニュアルにない≡ネット上にない情報と経験の保有



プロダクト

AI技術を道具として活用してもらうためのプロダクト
特定用途に特化しユーザーへの提供価値を集約・最大化



データ

最大限にAI技術の価値を高めるフィジカルなデータ
インターネットの外の領域にある膨大なデータを蓄積

AI学習用のデータ収集に
関する仕組みで特許取得

テクノロジー人材

現場の課題解決に必要な技術を網羅

エンジニアが正社員全体の6割以上を占め、高い専門性を有したエンジニアが各領域において在籍現場の課題解決に必要な技術を網羅し、総合的なサービス提供ができることが当社独自の強み

6割以上がエンジニア

組織名		役割	保有技術	人員数 (人)
AIエンジニアリング部	PM (プロジェクトマネージャー)	顧客の技術面の課題抽出及びプロジェクト全体のマネジメントを行う。	製造工程、品質管理、生産管理に関する知見	9
	ソフトウェアチーム	製造現場で使用するソフトウェアの開発	プログラミング	9
	ハードウェアチーム	コンベアや排除機構等の製造ラインの設計 ・組立・設置	ハードウェア設計 電気回路構築	6
	AIチーム	顧客の製造現場、製造物に対応した光学設計からAI構築及び学習	光学設計 AI構築	7
プロダクト開発部		Hutzper Insightならびにスキルパズルの開発、ウェブサービスの個別開発。	Webサービス開発 デザイン	6
データサイエンス部		カスタムHutzperAIの提供及びAI技術の調査・研究開発。	AIリサーチ データサイエンス AIを活用したコンサルティング	6

※ 2025年12月31日時点の人員構成を記載しております。

競争優位性

製造業のようなリアルな現場をもつ産業に対して”高度なAIソリューションを提供”



POINT

既存のAIベンダーで当社のように特定業界に特化し、プロダクトを有して課題解決に取り組んでいる会社は少数。

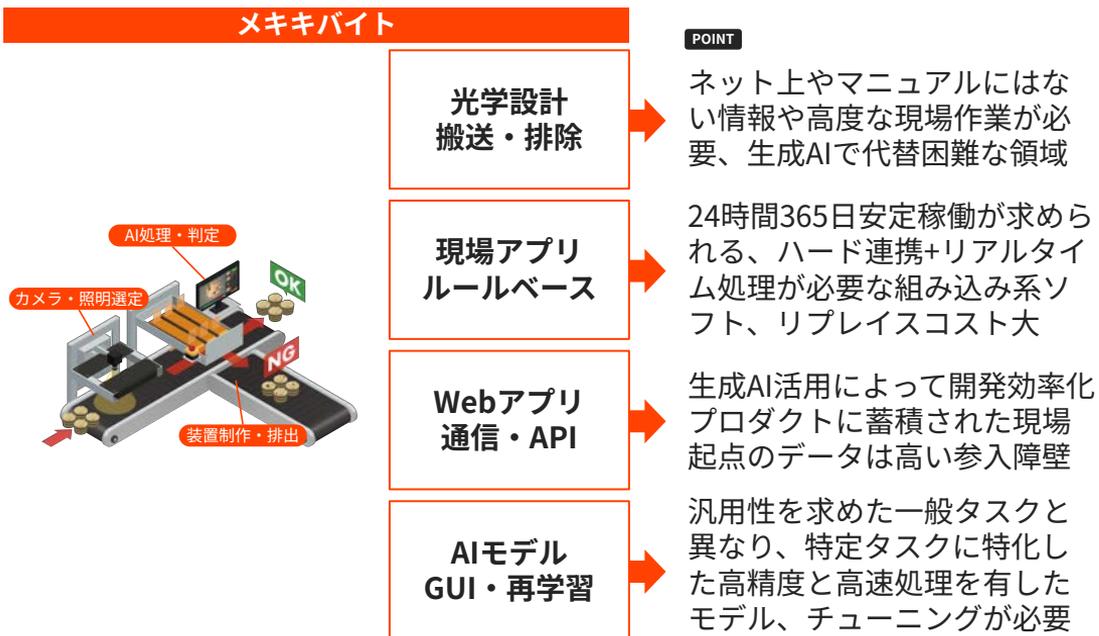
特に外観検査領域においては、導入して終わりのAIセンサ及びAI機能を持つ装置を提供している会社は存在するが、当社のようにクラウド経由で継続的な再学習を支援し、大量の現場データを保有する会社はないと思われる。

生成AI進化下における当社の競争優位性

”一気通貫の技術統合力”でフィジカルAI時代に求められる現場価値創出を実現

生成AIの進化（Anthropic Shock）により、AIモデル単体の提供や汎用SaaSは差別化が難化する一方、AI実装を担うSI(※1)ニーズは拡大
当社が注力するフィジカル領域では、AI・ソフト・ハードの技術統合が不可欠で、需要拡大に対し実装まで担えるプレイヤーは限定的

生成AIでは代替困難な“現場統合型AI”の構造（メキキバイト）



AI価値創出のレイヤー構造と当社のポジション



※1 SI(System Integration):ソフトウェアやハードウェアを組み合わせ、要件定義から実装まで統合的にシステムをに提供すること。

※2 VLM(Vision Language Model):画像や動画(Vision)とテキスト(Language)を同時に理解・処理できるAI技術。

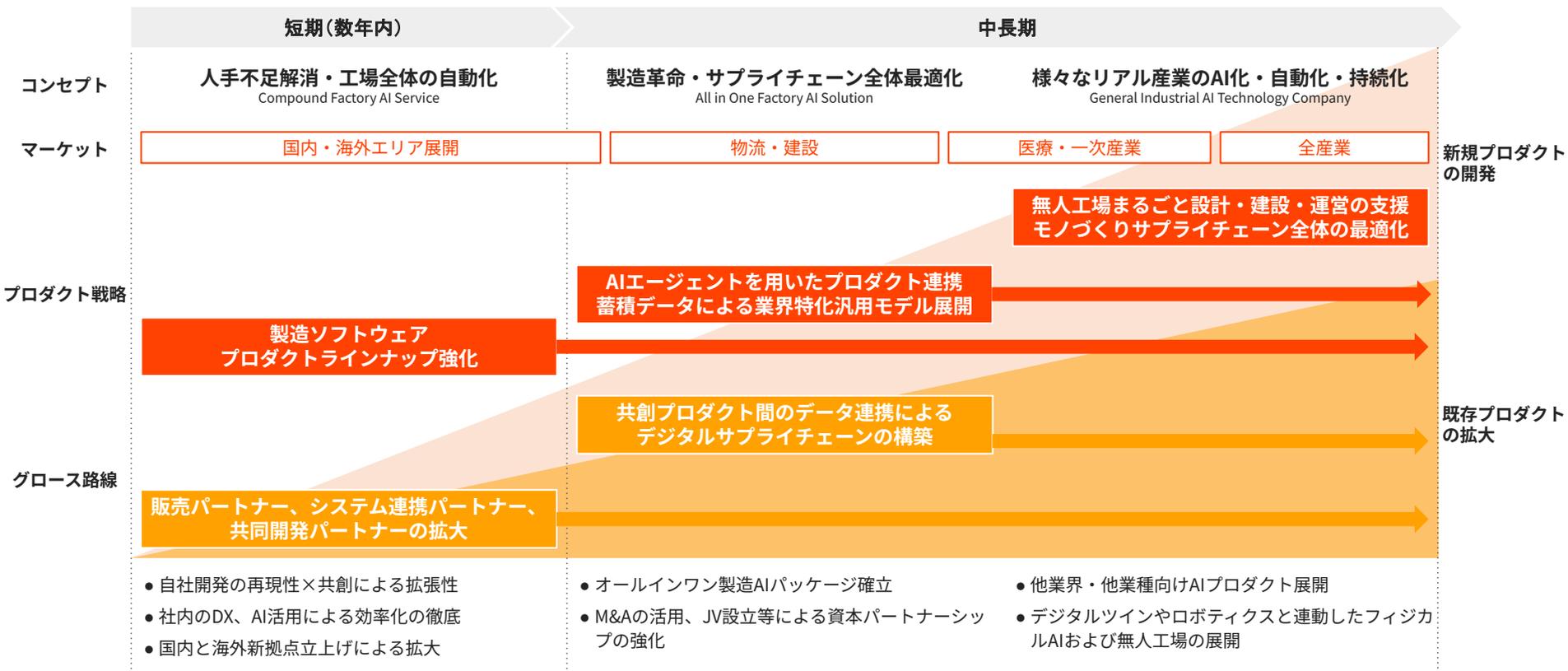
8 成長戦略

今後の戦略

- 1 実績
- 2 会社概要
- 3 事業の概要
- 4 課題解決と市場
- 5 ビジネスモデル
- 6 ユースケース
- 7 競争力の源泉
- 8 成長戦略**
- 9 財務情報
- 10 リスク情報・資金使途

成長戦略

短期的にはプロダクトの強化・開発、複数拠点展開やパートナーを活用した販路拡大を行っていく。その後は、AIエージェントによるプロダクト連携や蓄積されたデータを活用したAIモデル開発等によりサプライチェーン全体の最適化を進める計画。



成長戦略の二軸展開

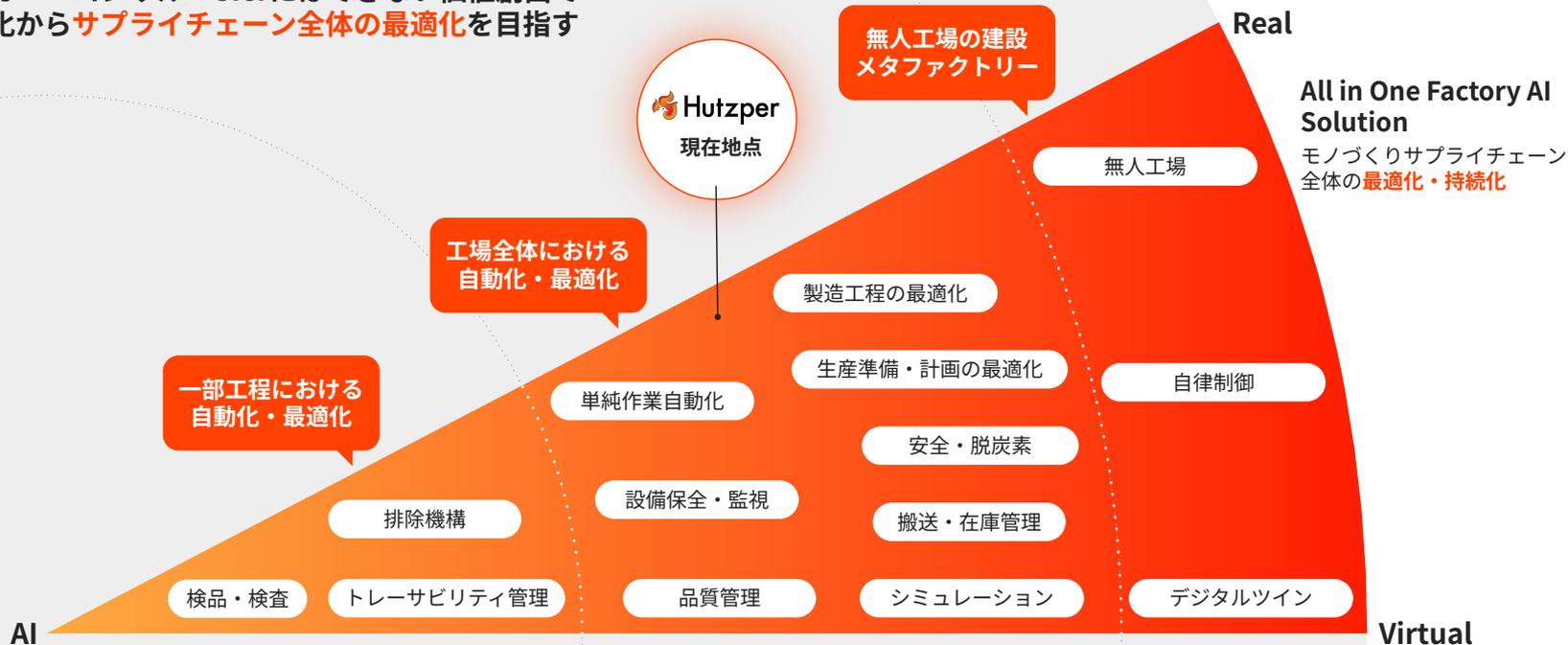
プロダクト展開は製造領域に特化、AI技術提供は業種問わずサポート

製造現場で培ったノウハウや知見、技術・技能だけでなく、モノづくりの誇りや考え方、概念を継承し、他業界の改善に活かすデータとAIの仕組みで次世代に翻訳し、モノづくりの広義化を目指す。



製造領域ロードマップ

ハード+ソフトでリアルな課題解決にこだわり
単体のメーカー・コンサル・SIerにはできない価値創出で
部分の自動化から**サプライチェーン全体の最適化**を目指す



オールインワン製造AIプラットフォーム

サプライチェーン全体の最適化を実現できるよう、既存領域だけでなく、製造分野においてさらなる事業展開を進めていく。

個別AIソリューション

AIエージェントによって適宜活用され、分析結果、実行状況をAIエージェントにフィードバック



AIエージェント

現場作業や管理者が自然言語でシステムに問い合わせ・指示をおこなう。AIが対話形式で提案・応答する。
AIエージェントが各個別AIソリューションを横断的に可なり、設定変更や問い合わせに対して最適解を自動的に実行・回答。

- 既に提供済みの領域
- 今後サービス提供を検討する領域



データ基盤

工場設備・IoTデバイス・管理システムなどからデータを取得

データレイク / DWH

工場内のリアルタイムデータや管理データを統合・蓄積

稼働/状態監視

(リアルタイムデータ)

管理データ

(生産計画/在庫/点検記録/動怠等)

検査/監視

(画像/動画)



PLC



IoT



MES/SCADA



MRP/ERP



労務/保守管理システム等



カメラ



ドローン/AGV

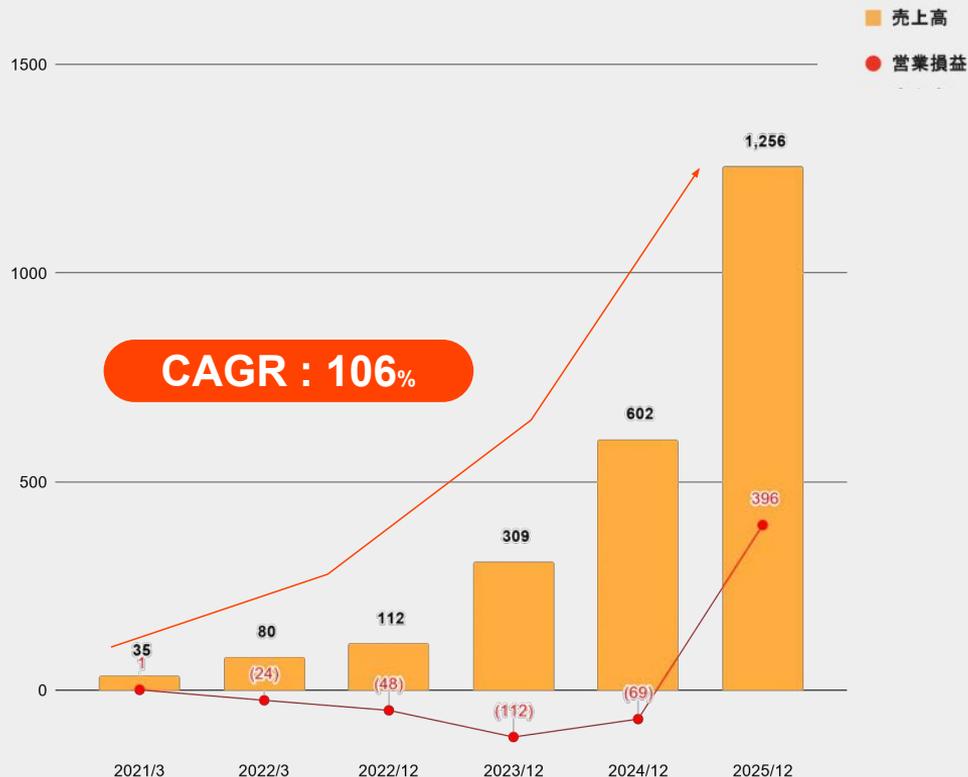
9 財務情報

業績推移・業績予想

- 1 実績
- 2 会社概要
- 3 事業の概要
- 4 課題解決と市場
- 5 ビジネスモデル
- 6 ユースケース
- 7 競争力の源泉
- 8 成長戦略
- 9 財務情報**
- 10 リスク情報・資金使途

業績の推移

(単位：百万円)



POINT

創業期より売上高は**100%成長ペース**を維持、営業損益は既に黒字化。利益面については過去最大のファイナンスを実施した翌年の2023年12月期をピークに赤字幅は減少傾向になり、2025年以降は利益創出フェーズへ。

※1 2022/12期は決算期変更につき、9ヶ月間の実績

※2 2021/3期から2022/12期については、会社計算規則に規定に基づき算出した各数値を記載しておりますが、当該数値については、金融商品取引法の規定に準ずる監査を受けておりません。

2025年12月期 通期実績

既存顧客からの継続受注や業務提携等により、業績は堅調に推移。各段階利益の通期計画を達成。

(単位：百万円)	2024年12月期 通期実績	2025年12月期 通期計画	2025年12月期 通期実績	増減率 (前期比)	達成率 (計画比)
売上高	602	1,269	1,256	+108%	99%
売上原価	294	455	439	+49%	97%
売上総利益	308	814	816	+165%	100%
↳ 売上総利益率	51%	64%	65%	+14pt	+1pt
販売費及び一般管理費	377	455	420	+11%	92%
営業利益	▲69	358	396	—	110%
↳ 営業利益率	—	28%	32%	—	+4pt
経常利益	▲65	346	385	—	111%
当期純利益	▲23	263	304	—	116%

売上高・売上総利益

「メキキバイト」の複数ライン展開や大型案件の受注により画像認識AIサービスは大幅増収。分析AIサービス及びその他AIサービスについても着実に受注を重ね、売上高は堅調に推移（+653百万円）。

売上高の増加により売上総利益は増加（+508百万円）。

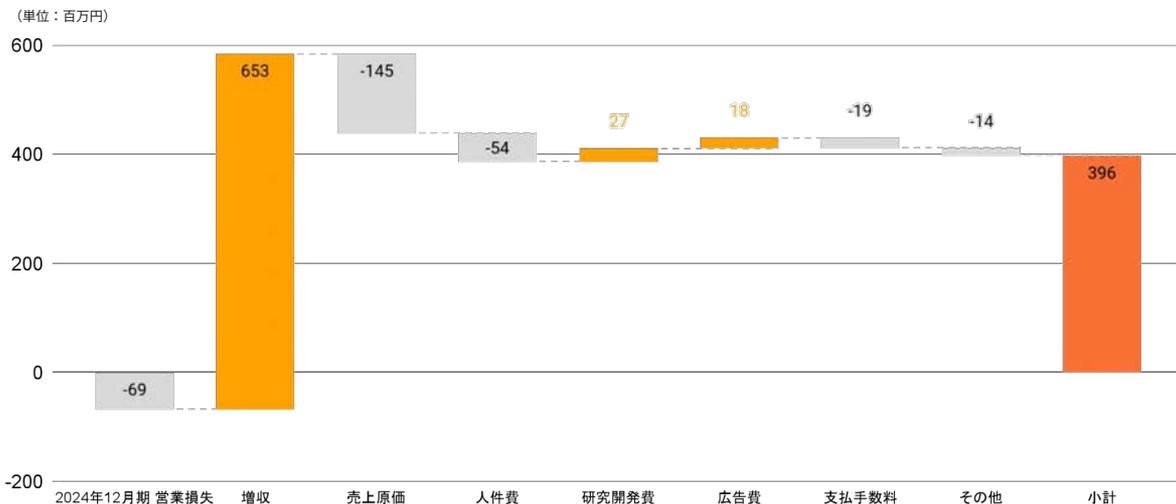
営業利益・経常利益

販売費及び一般管理費は、事業規模拡大の中で適切なコストコントロールを実施し、人件費や成長投資に関する費用を除き全体的に抑制。高い営業利益、経常利益を確保。

当期純利益

売上総利益の増加およびコスト最適化を進めた結果、当期より黒字化。

営業利益の主な増減内訳



(単位：百万円)

	2024年12月期	2025年12月期	前期比	主な要因
売上原価	294	439	+145	案件数及び従業員の増加
人件費	177	232	+54	従業員の増加
研究開発費	62	35	▲27	既存製品の安定稼働に伴うソフトウェア計上により減少
広告費	33	14	▲18	投資対効果の高い展示会に絞り出展
支払手数料	39	58	+19	従業員数の増加、上場準備等に係る費用増加
その他経費	64	78	+14	上場準備に伴うコンサルティング費用等の増加
販売費及び一般管理費 合計	377	420	+42	

売上総利益

653百万円の増収に対して売上原価の増加は145百万円となり売上総利益は508百万円の増加。売上総利益率は14%改善の65%となる。

販売費及び一般管理費

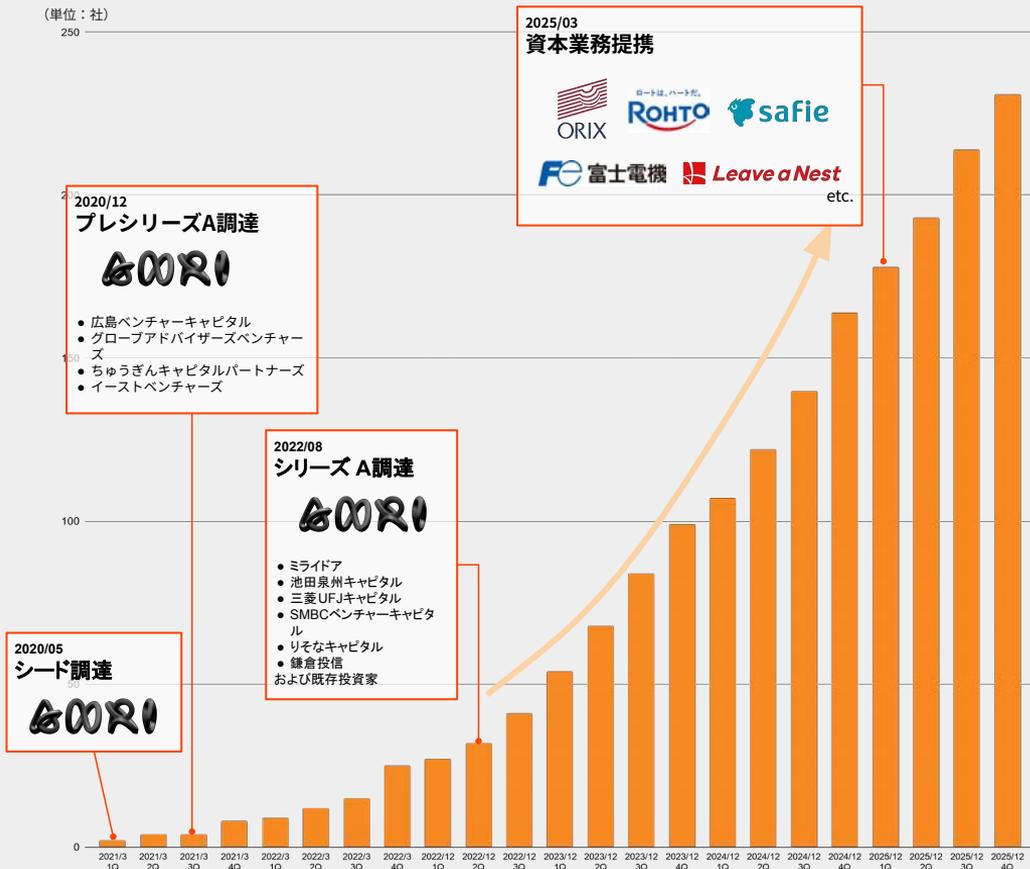
中長期の成長基盤構築のため、人材を中心とした投資を継続。既存製品の安定化に伴う資産計上やマーケティングチャネルの最適化により、研究開発費及び広告費は減少。一方で、新規製品のリリースやリード数の増加など、投資フェーズを維持しながらの黒字化を実現。

資金調達と取引社数の推移

累計取引社数および主な提携実績

(単位：社)

250



POINT

創業期：

ANRIをリード投資家として複数の金融系VCが参画。金融機関からの紹介などを活用し、SMB顧客を中心に案件実績を増やす。

2023年～：

積み重ねた技術力を活かしたエンタープライズ案件が増加。累計取引社数は150社を突破。

2025年～：

2025年3月の資本業務提携で半導体や医薬品等の他業界への足掛かりを作り、累計取引社数は200社を突破。幅広い顧客へ事業展開を狙う。

2026年12月期 業績予想

公募増資で調達した資金をもとに、中長期の事業成長のための積極的な投資を見込む。既存プロダクトの拡販等により売上高の成長を継続し、2026年12月期は増収増益計画。

(単位：百万円)	2025年12月期	2026年12月期	増減額	増減率
売上高	1,256	2,000	+744	+59%
売上原価	439	687	+247	+56%
売上総利益	816	1,313	+496	+61%
↳ 売上総利益率	65%	66%	+1pt	—
販売費及び一般管理費	420	832	+412	+98%
営業利益	396	480	+84	+21%
↳ 営業利益率	32%	24%	▲8pt	—
経常利益	385	481	+96	+25%
当期純利益	304	347	+43	+14%

売上高・売上総利益

業務提携の推進等により、新規案件の獲得に注力。また、継続顧客へのアプローチも継続することで売上高は2,000百万円を見込む。売上総利益率は同水準を維持。

営業利益・経常利益

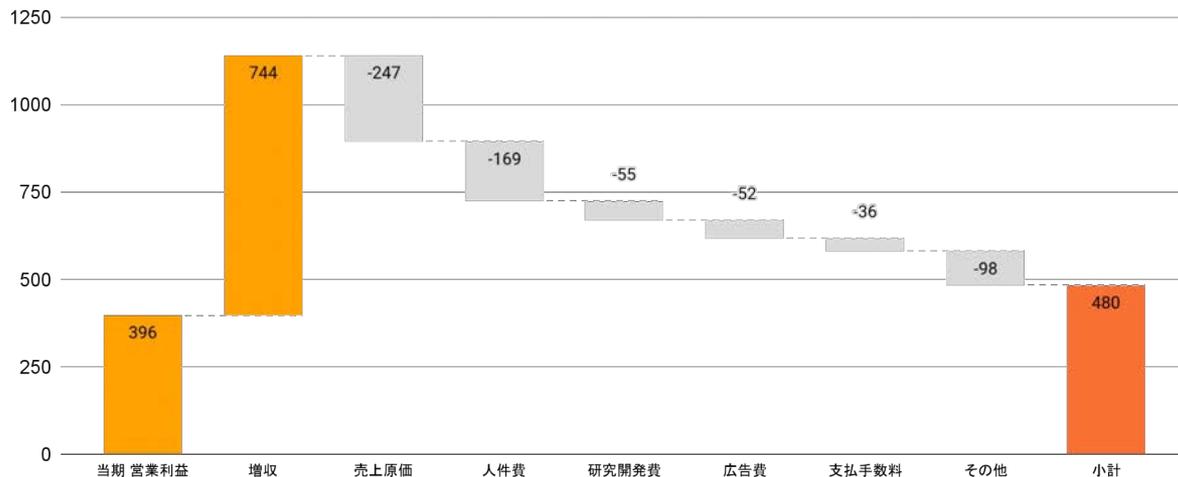
増収の一方で、中長期の事業成長のための投資（人件費、研究開発費、その他諸経費等）による費用増加あるため、営業利益は480百万円（+84百万円）、営業利益率は24%を見込む（▲8pt）。

当期純利益

当期に繰越欠損金を解消したことにより、法人税額が増加すると想定し、当期純利益は347百万円を見込む。

2026年12月期業績予想の営業利益の主な増減内訳

(単位：百万円)



売上総利益

744百万円の増収に対して売上原価の増加は247百万円となり売上総利益は496百万円の増加。

販売費及び一般管理費

公募増資を資金に積極的な成長投資を予定。継続的な人材採用に加え、新規プロダクトの開発や認知度向上・市場拡大のための展示会出展等を計画。その他諸経費では、採用費や支社の移転・設立等の一過性のコストを見込む。

(単位：百万円)

	2025年12月期	2026年12月期	前期比	主な要因
売上原価	439	687	+247	案件数及び従業員の増加
人件費	232	402	+169	従業員の増加
研究開発費	35	91	+55	新規プロダクトの開発
広告費	14	66	+52	展示会出展
支払手数料	58	95	+36	従業員の増加
その他経費	78	177	+98	採用費、関東支社の移転、新たな支社の設立
販売費及び一般管理費 合計	420	832	+412	

10 リスク情報・ 資金使途

リスク対応策・資金使途

- 1 実績
- 2 会社概要
- 3 事業の概要
- 4 課題解決と市場
- 5 ビジネスモデル
- 6 ユースケース
- 7 競争力の源泉
- 8 成長戦略
- 9 財務情報
- 10 リスク情報・資金使途**

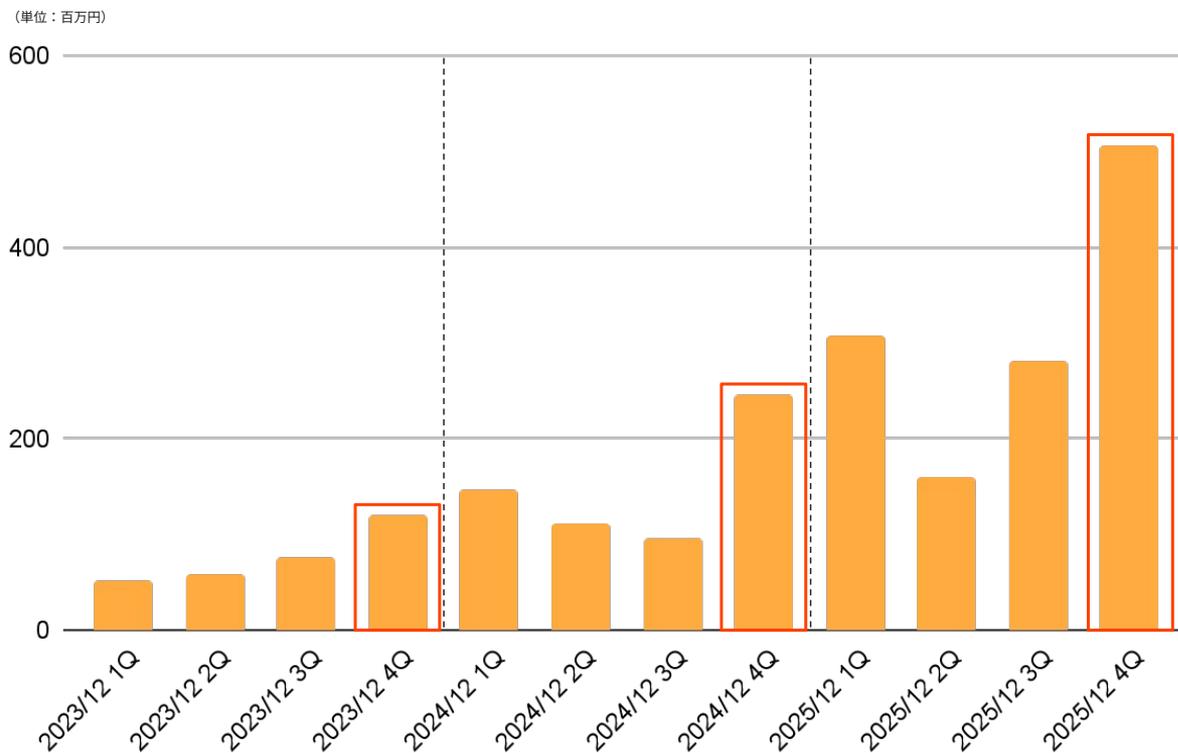
リスク情報

項目	主要なリスク	可能性	時期	影響度	リスク対応策
戦略に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> ・優秀な人材の確保及び育成について IT業界の人材獲得競争が激しく、必要な人材を十分に確保できないリスク	高	常時	低	採用専任者を配置すると共に人事評価制度および教育制度を充実させ、安定した人材採用と人材流出防止の環境を整備する。
経営環境に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> ・技術革新について AIは技術革新のスピードが急速に進んでおり、予想以上の技術革新や非連続的な代替技術の出現により、当社が十分な技術的優位性を維持できなくなるリスク	中	常時	高	多様な人材を確保するとともに、AI技術のモニタリングを強化し、開発体制の構築に努める。
	<ul style="list-style-type: none"> ・競合について 当社の競争優位性を上回る競合他社の算入により、当社の市場シェアを奪われるリスク	中	常時	高	早期の市場シェアの獲得。技術動向や環境変化を把握する体制作りや、優秀な人材の確保及び教育等により、顧客ニーズの変化に迅速に対応できるよう努める。
	<ul style="list-style-type: none"> ・法的規制等について AIに関連する法規制の制定により、事業上の制約を受けるリスク	低	常時	高	継続的な法令および関連規制のモニタリングをおこない、早期の対応を図る。
情報システムに関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> ・情報システムについて 顧客の情報流出による当社の信頼性が低下するリスク	高	常時	高	情報管理に関する規程、マニュアルの整備および継続的な情報セキュリティマネジメント活動による情報管理を徹底する。

※ 主なリスクについて記載しております。その他のリスクについては有価証券報告書をご参照ください。

売上高の偏重に関して

POINT 会社が成長フェーズにあり期末にかけて売上が増加傾向、2026年12月期も同様に下期偏重となる見通し。



資金使途

POINT 主として、事業拡大のための人件費等の投資に充当

項目	主な資金使途	予定金額	2026年12月期	2027年12月期
人件費および採用費	事業規模拡大のためセールス & マーケティング、エンジニア人材の拡充	950百万円	400百万円	550百万円
研究開発費	新規サービス開発や自社独自のAIモデル開発のための研究開発費	116百万円	41百万円	75百万円
広告宣伝費	顧客獲得や当社および当社サービスの認知度向上のための拡販施策の実施	27百万円	27百万円	—

Appendix

導入事例 港湾コンテナターミナル内在庫予測システム

Forbes
Xtreprenur
AWARD
2024

Forbes
Xtreprenur
AWARD
2024

「Forbes JAPAN Xtreprenur AWARD 2024」
ノミネートプロジェクト

Xtreprenur

食品製造業

物流

製造業

ゼネコン

一次産業

医薬品

 Hutzper

CUSTOM
Hutzper Ai

AIを利用した港湾コンテナターミナル内 在庫予測システムの開発

ビジネスアイデアの概要

山九株式会社・株式会社インフォセンスとの三社共同開発プロジェクト

東京港にて、将来1ヶ月間のAIを用いたコンテナ在庫予測を実施。
過去実績データや航路情報、経済指標を活用して予測することで高精度を実現。
本システムを他港の各港湾利用会社にも展開することで、共通の予測結果を元にターミナルオペレーションを効率化し、待機時間やバンプール退避時間の短縮を図り、全体最適を目指す。

導入事例 物流倉庫でのスキルパズル活用



属人化していた人員配置業務をスキルパズルで標準化

開発背景・課題

- シフト取り纏め作業+配置計画作業に時間がかかる (6-7時間/週間+a)
- 毎日のように突発休暇者がいるのでその都度組み換え作業が発生し手間がかかる
- スキルや人的相性を把握している方が1名しかおらず、配置計画作業が属人化している

Before



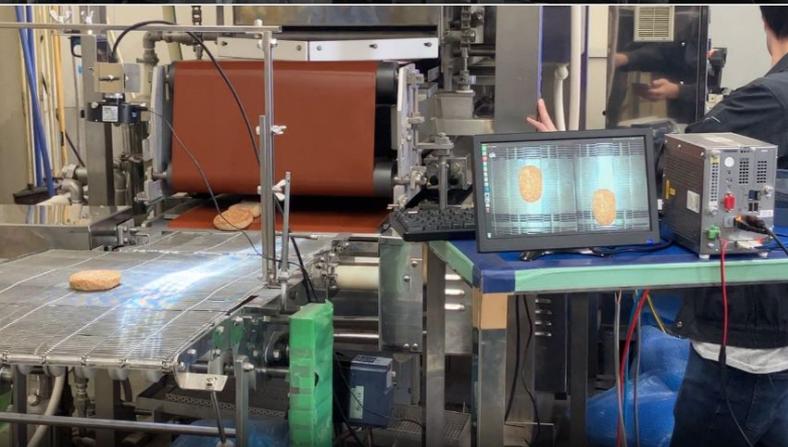
管理者は紙ベースでシフト希望を集約。
 作業員のスキルや相性を考慮し、1週間単
 位で人員配置を計画。
 完成した計画は、紙で日別に掲示し現場へ
 通知していた。

After



- シフト取りまとめ作業+配置計画作業の
 省力 (1時間/週間)
- スキルマップの形式化、配置計画作業の標準化
- 突発休発生時の組み換え作業の迅速化

導入事例 不良ゼロのスマートファクトリー実現を目指した取り組み



TOSHIBA SunMax

クラウド型PLCと外観検査AIを活用した歩留まり改善システムの実証実験

東芝インフラシステムズ株式会社「Meister Controller Cloud™ PLCパッケージ typeN1」と製造業向け外観検査&品質管理AI「メキキバイト」を活用したスマートファクトリーの実現

連携設備：サン・プラント工業株式会社「焼成機/SM-TGC450-2000」

ビジネスアイデアの概要

複数工場/複数機器から収集される大量のデータを利用して、各工場/工程における最適製造条件をAI活用で算出し、クラウド型PLCで一括制御をおこなうことで、工程の省人化・歩留まり改善を図るシステムを構築する。

食品加工機械メーカーのサン・プラント工業株式会社ご協力のもと、上記構想の第一段階として、ハンバーグの焼き具合(生焼け/正常/焦げ)を判定し、ローカルで自動調整するシステム構築の実証実験を実施。

外観検査AIで焼き具合判定・不良品排除→クラウドサーバー上で不良品発生原因をAI分析し、最適条件の算出→オープンの温度・スピードをクラウド型PLCによりコントロール。

今後は工程全体の機器、複数工場にまたがるデータを収集・制御し、そもそも不良を作らない工場、省人化を実現したスマートファクトリーの実現で、食品ロスなど事業系廃棄物の削減を目指す。

導入事例 安全対策

食品製造業

物流

製造業

ゼネコン

一次産業

医薬品

Hutzper

映像 × AI で「現場の危険」を見える化する

概要

クラウド録画サービス国内シェア No.1・セーフイー株式会社との事業連携
建設現場における不安全行動検出 AI の共同開発（NEDO公募採択）



導入事例 3Dアニマルツイン技術を用いた 牛の体重／採食量推定システム



Marubeni × **Hutzper**

食品製造業

物流

製造業

ゼネコン

一次産業

医薬品



一次産業にAIの眼と脳を

概要

- 3D画像解析技術を活用し、カメラ1台から牛の体重および採食量を非接触で推定
- 飼育現場の労働負荷削減・家畜データの可視化を実現

撮影

RGBDカメラで撮影



非接触

各部位の 表面長を計測

表面上での距離を計測



体重/採食量算出

- 140を超える空間特徴量の取得
- 月齢や種別、性別といったメタデータをもとに体重を算出
- 完全ローカルにて高速に判定



データ蓄積

- BeecoProgramプラットフォーム※での管理・運用
- 現場の情報をタイムリーに飼料会社、金融機関等に共有



項目	内容
社会課題	畜産業の人手不足／成長把握が不完全
技術的優位性	周回することなくカメラ1画角から高速に判定／固定式にも対応
将来展望	飼育最適化・疾病予測／他分野(物流・建機)へ展開

※生産者、飼料会社、獣医師等向け丸紅プラットフォーム：<https://beeco.eco/>

免責事項

当社が作成した本資料は、情報提供を目的としており、当社の有価証券の買い付けや売り付け申し込みの勧誘を意図していません。将来予測に関する記述は、当社の見解や仮定、現在利用可能な情報に基づいておりますが、将来予測には多くのリスクや不確定要素が存在し、実際の業績は予測とは大きく異なる可能性があります。

この資料は、当社以外の情報も含まれており、それらは公開情報に基づいていますが、当社はこれらの情報の正確性や適切性について独自の検証を行っておらず、保証していません。

なお、当資料のアップデートは今後定時株主総会後（3月下旬）を目途として開示を行う予定です。