

2027年2月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社VRAIN Solution | 2026年10月14日



VRAIN
Solution

2027年 2月期 2Q実績	売上高 1,884百万円 前期比 + 80.0%	売上総利益 1,436百万円 前期比 + 70.6%	営業利益 409百万円 前期比 + 328.1%	当期純利益 267百万円 前期比 + 336.2%
トピックス	・ 大幅な増収・増益を達成しつつ、受注残1,308百万円を確保 ・ 金沢営業所及び名古屋工場の開設 ・ 国内及び海外展示会への出展 ・ 中長期の事業成長を支える人材基盤の構築に向け、採用機能の強化を目的とした人材紹介子会社の設立準備を開始			
2027年 2月期 通期予想	売上高 4,823百万円 前期比 + 47.1%	営業利益 1,449百万円 前期比 + 58.5%	当期純利益 972百万円 前期比 + 49.2%	
トピックス	・ 宇都宮・長野・金沢・広島・福岡の5営業所開設、およびグローバル展開への着手 ・ 継続顧客獲得増に向けた営業基盤の更なる拡大・AI X線検査機(PX-1000N)の販売本格化 ・ 供給能力の強化及び検査装置の内製化比率の向上に向けたサポート組織、装置製作体制の強化 ・ 将来の成長に向けた人材基盤の構築を目的に採用活動を加速			
中期経営方針	売上高CAGR	+50%	営業利益率	30~40%

目次

1	2027年2月期 2Q実績
2	2027年2月期 通期業績予想
3	今後の成長戦略
4	Appendix

1

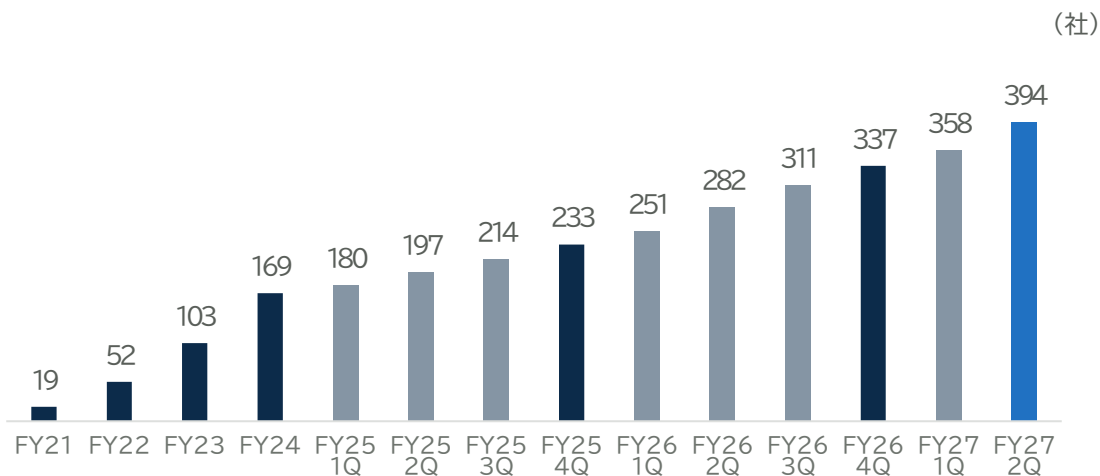
2027年2月期 2Q実績

累計取引社数 ※1

394社

(前期末より+57社)

食品を中心に機械、化学が伸長

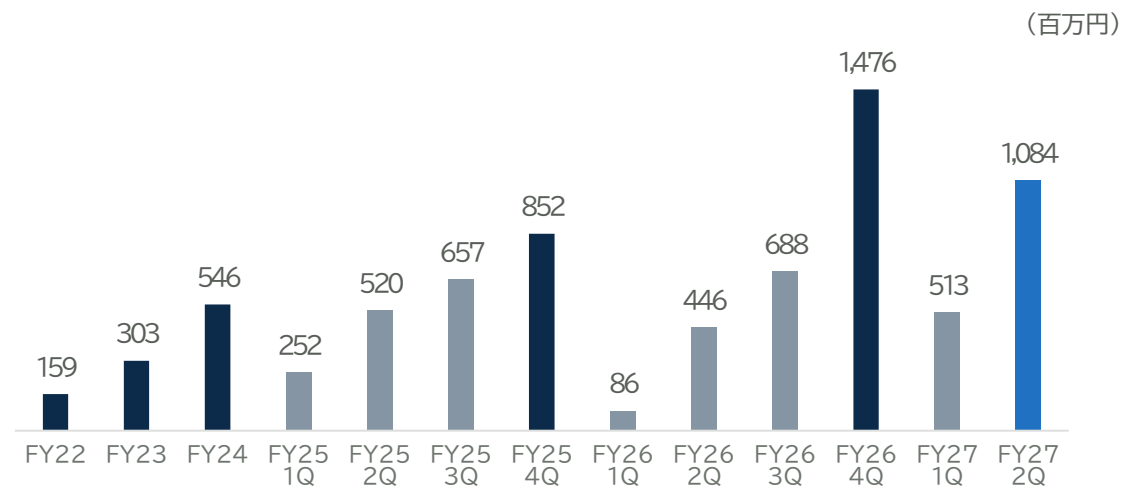


継続顧客売上高 ※2

1,084百万円

(売上高全体に占める割合 57.5%)

当期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

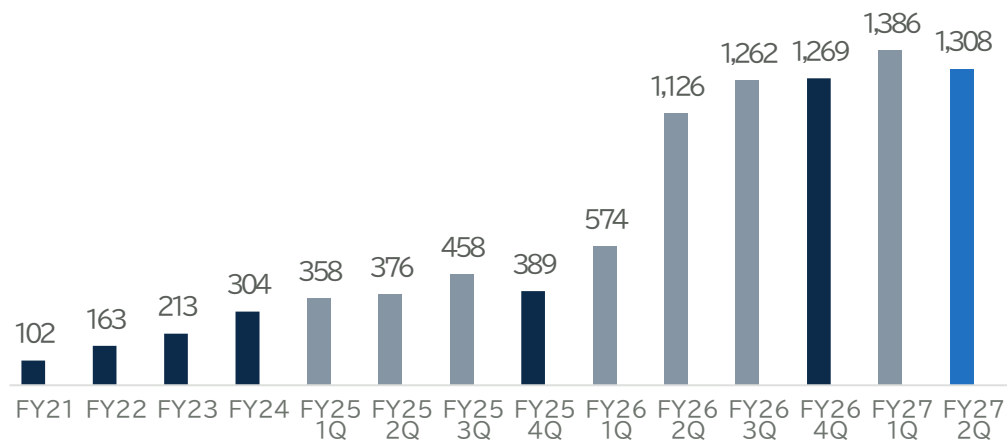
受注残

1,308百万円

(前期末より+3.1%)

今期売上予想に向けて順調に進捗

(百万円)



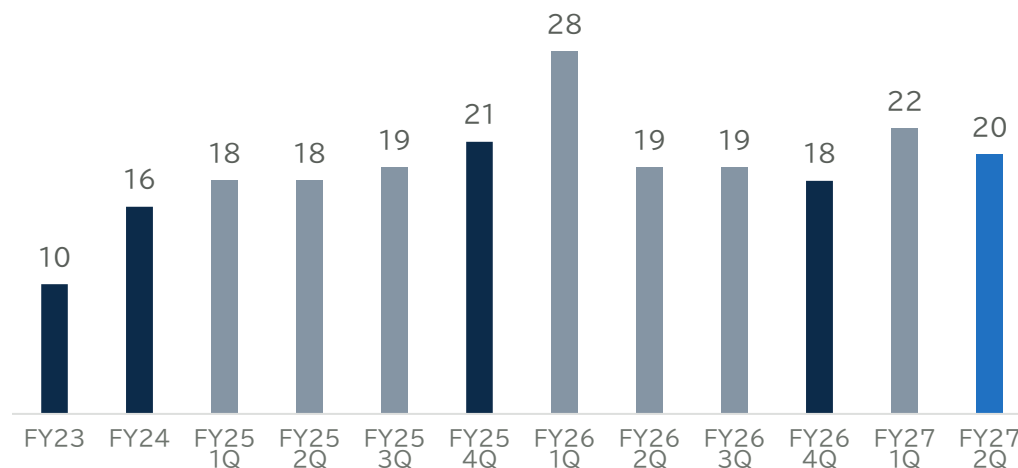
AIシステム販売単価 ※

20百万円

(前期末より+7.5%)

Phoenix Vision／Eyeの機器単体販売が増加したため、販売単価は1Qに比べて低下

(百万円)



※各Qの数値は年度内累計の平均販売単価

売上高

旺盛な需要を背景に、営業プロセスの分業体制が定着・機能したことで、前期比+80.0%と大幅に伸長。

売上原価／売上総利益

フィジカルAI領域向けや大型装置が一定の割合を占める案件構成となり、売上総利益率は前期比で-4.2%となった。
特にフィジカルAI領域においては、中長期的な競争優位性の源泉となる知見・ノウハウの蓄積を優先し、戦略的な受注を推進したことによる低下と位置づけ。

販管費／営業利益

将来の成長に向けた人員増・採用強化・拠点開設(金沢営業所:7/1営業開始)による販管費の増加をこなしつつ、増益を達成。

(百万円)

	2027年2月期		2026年2月期		
	2Q実績(累計)	通期業績予想	2Q実績(累計)	前期比	通期実績
売上高	1,884	4,823	1,047	+80.0%	3,278
売上総利益	1,436	3,858	841	+70.6%	2,585
売上総利益率	76.2%	80.0%	80.4%	-4.2%	78.9%
販管費	1,026	2,408	746	+37.6%	1,670
営業利益	409	1,449	95	+328.1%	914
営業利益率	21.7%	30.1%	9.1%	+12.6%	27.9%
経常利益	409	1,449	95	+327.4%	912
税前中間(当期)純利益	409	-	95	+327.4%	912
中間(当期)純利益	267	972	61	+336.2%	652

損益計算書／四半期別

売上高

前期比で45.2%の増加。
 当期1Q比では90.6%の増加。

売上原価／売上総利益

売上総利益率はフィジカルAI向けや大型装置が一定の割合を占める案件構成となり前期比で-5.9%。
 当期1Q比では-0.5%。

販管費／営業利益

販管費は前期比で33.8%の増加。
 当期1Q比では主に採用効率化により販管費が-5.4%の減少。
 営業利益率は前期比で-2.4%。

(百万円)

	2027年2月期			2026年2月期	
	1Q実績	2Q実績	当期1Q比	2Q実績	前期2Q比
売上高	648	1,236	+90.6%	851	+45.2%
売上総利益	496	940	+89.4%	697	+34.8%
売上総利益率	76.5%	76.0%	-0.5%	81.9%	-5.9%
販管費	527	499	-5.4%	373	+33.8%
営業利益	-31	440	-	324	+35.9%
営業利益率	-	35.7%	-	38.1%	-2.4%
経常利益	-31	441	-	324	+36.1%
税前四半期純利益	-31	441	-	324	+36.1%
四半期純利益	-20	287	-	210	+36.5%

営業利益 増減要因

売上総利益

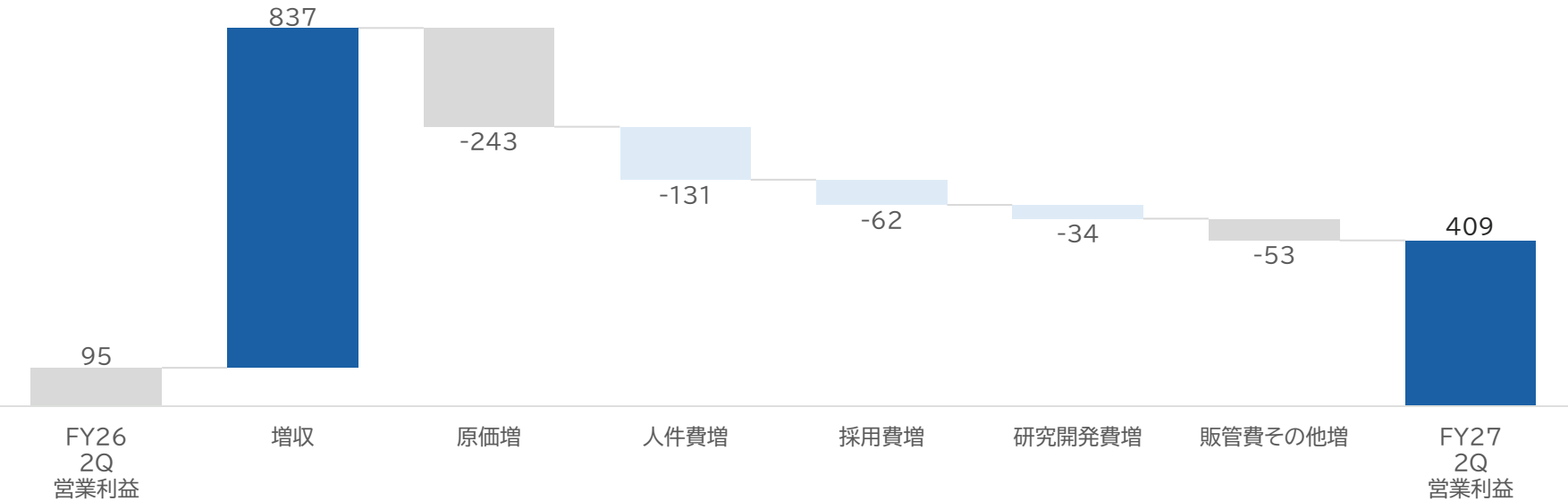
837百万円の増収に対して売上原価の増加は243百万円に抑制できた結果、売上総利益は594百万円の増加。

成長投資

成長投資として人件費131百万円、採用費62百万円、研究開発費34百万円、販管費その他53百万円増加した結果、営業利益は409百万円で着地。

販管費

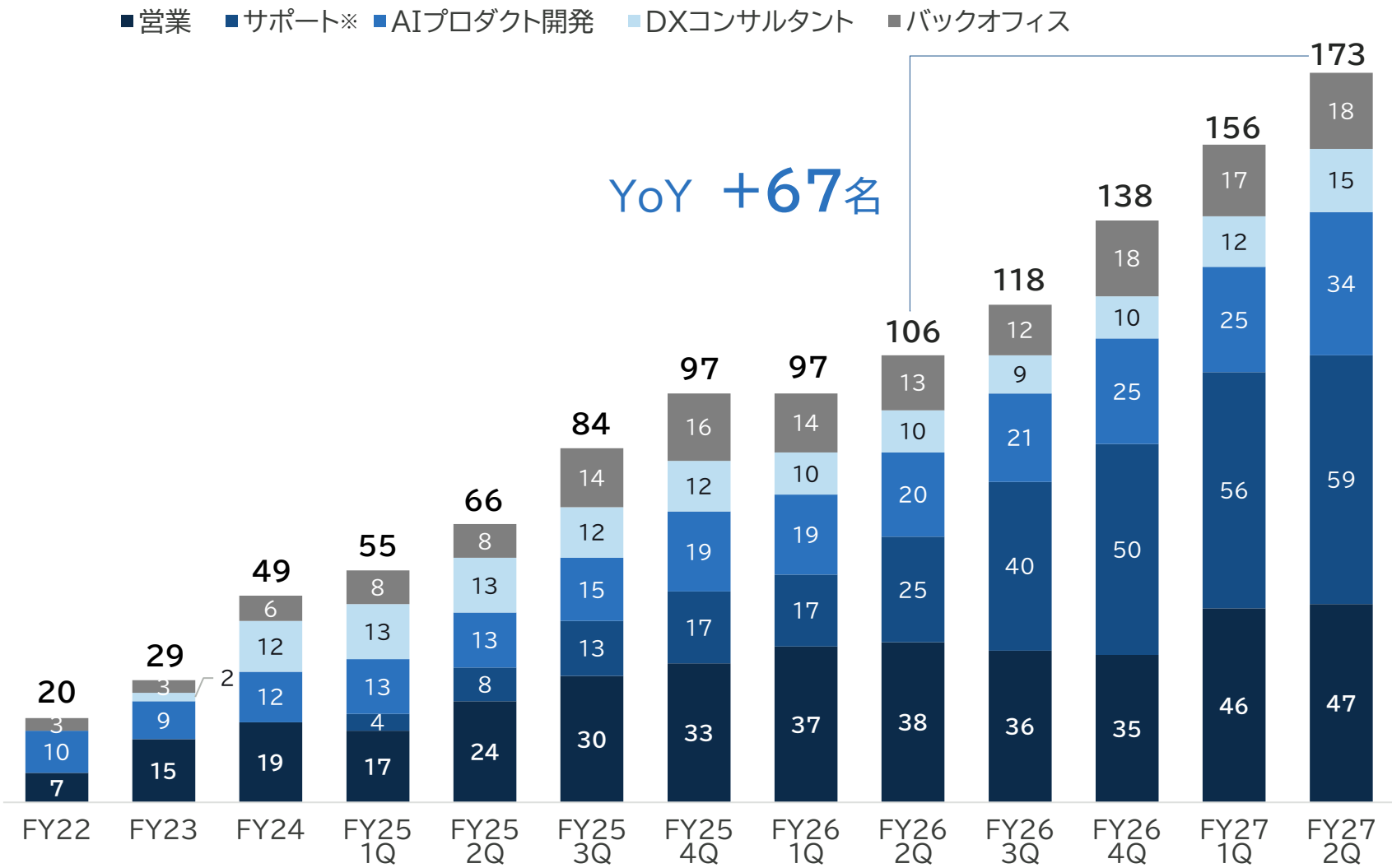
中長期的な成長基盤の確立に向け、人材の獲得・育成を中心とした積極的な投資を継続した結果、販管費全体で280百万円の増加



	2027年2月期	2026年2月期		
	2Q実績	2Q実績	前期比	主な要因
人件費	421	290	+45.1%	従業員の増加
採用費	157	95	+64.8%	採用活動の強化
研究開発費	161	127	+26.7%	性能向上・新製品開発に伴う開発人員の増加
その他	286	232	+23.1%	従業員の増加に伴う費用の増加 (各種サービス支払手数料、旅費交通費、支払社宅費等)
合計	1,026	746	+37.6%	

従業員推移

総従業員数は前期末から35名の増加。
営業及びDXコンサルタントの拡充による提案力の向上、AIプロダクト開発人員の増員によるシステム機能の強化に加え、サービス供給能力を支えるサポート人員やバックオフィスの体制強化も計画通り進んでおり、期末目標である210名に向けて順調に進捗。



※FY25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
FY26以降は、「受注後の仕様設計・納品/アフターフォロー業務」の担当を営業からサポートに変更

事業別売上高構成比・推移

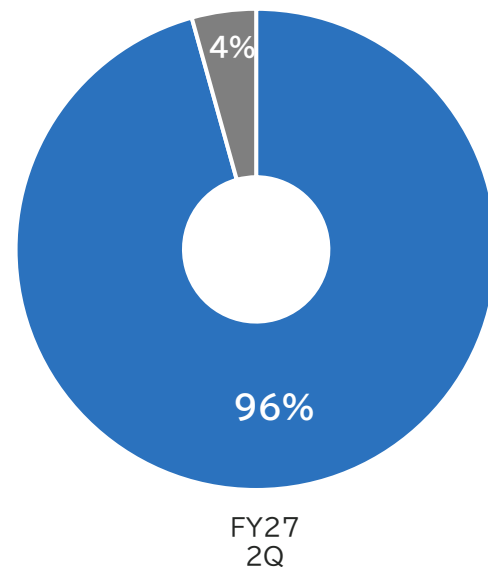
事業別の売上高構成比は、
AIシステムが96%を占める。

AIシステムを引き続きコアな成長ドライバーと位置づけつつ、製造現場におけるDXコンサルティングを通じて「フィジカルAI」の実践的な活用・検証に挑戦し、高度な現場知見やノウハウを蓄積。これにより、多様化するニーズに対応したソリューション展開と高付加価値化を推進していく方針。

DXコンサルティングは、採用を強化した結果、当第2四半期で5名増員。
事業拡大に向けて採用強化及び人材育成を推進。

売上高構成比

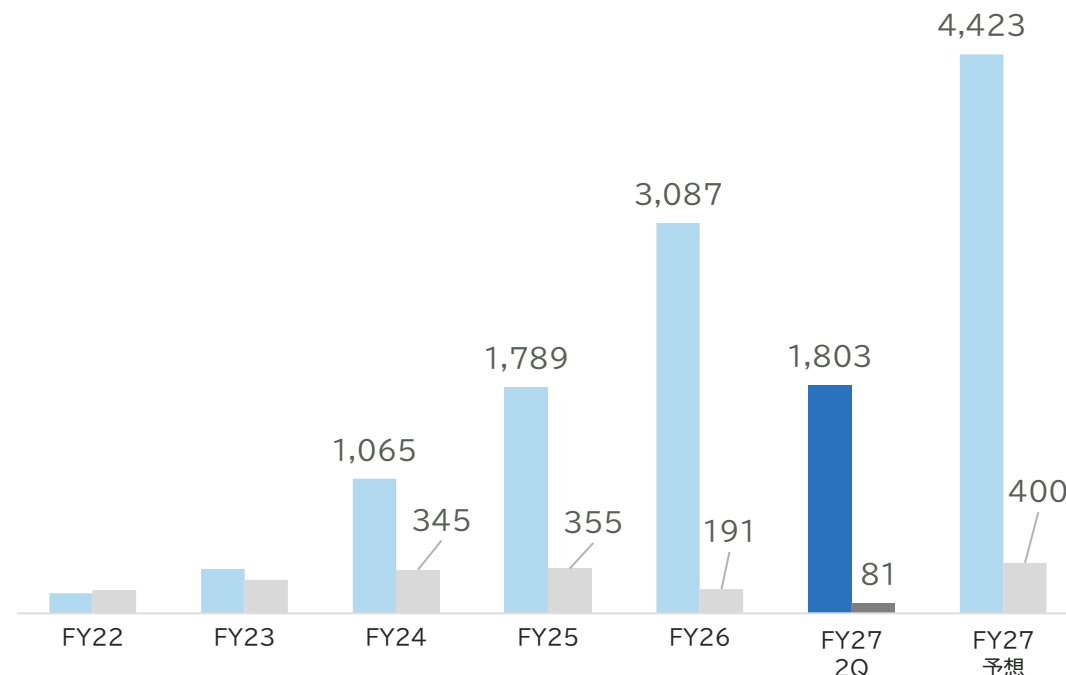
■ DXコンサルティング ■ AIシステム



事業別売上高推移

● AIシステム ● DXコンサルティング

(百万円)



貸借対照表

資産合計は売掛金及び契約資産の減少、現金及び預金の減少により、11.4%の減少。

負債合計は短期借入金の減少、未払法人税等の減少により、56.0%の減少。

四半期純利益の計上によって純資産合計額の増加及び負債合計の減少により、純資産比率は17.7%増加し、82.6%に上昇。

(百万円)

	2027年2月期	2026年2月期		
	2Q実績	通期実績	増減比	主な増減要因
流動資産	2,402	2,747	-12.5%	前期末の売掛金の回収が進捗し、売掛金及び契約資産が減少。 現金及び預金は、法人税等の支払により減少。
└うち現金及び預金	138	427	-67.5%	
└うち売掛金及び契約資産	1,802	1,957	-7.9%	
固定資産	448	468	-4.4%	
資産合計	2,850	3,215	-11.4%	全額返済により短期借入金が減少。 税金納付により未払法人税等が減少。
流動負債	496	1,129	-56.0%	
└うち短期借入金	—	400	-100.0%	
└うち未払法人税等	118	202	-41.3%	
負債合計	496	1,129	-56.0%	四半期純利益の計上による増加。
純資産合計	2,353	2,086	+12.8%	
└うち利益剰余金	1,753	1,486	+18.0%	
純資産比率	82.6%	64.9%	+17.7%	

2027年2月期 | 展示会出展情報

各エリアでの認知拡大を図るため、当期は国内展示会10回、海外展示会2回の出展を計画
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。

開催時期		展示会名	開催地	リード数
1Q	4月	第11回 ものづくり ワールド	愛知	約2,000
	4月	中部パック2026	愛知	約600
	5月	第28回 インターフェックス Week 東京	千葉	約1,500
2Q	6月	FOOMA JAPAN 2026	東京	約5,400
	6月	画像センシング展 2026	神奈川	約500
	6月	ProPak Asia 2026	バンコク	約1,300
3Q	9月	Factory Innovation Week 秋 2026	千葉	—
	10月	第28回 ものづくり ワールド	大阪	—
	10月	AllPack INDONESIA 2026	ジャカルタ	—
	11月	スマートファクトリーJapan 2026	東京	—
	11月	名古屋 Factory Innovation Week 2026	愛知	—
4Q	12月	第4回 ものづくりワールド 福岡	福岡	—



当社は「FOOMA JAPAN 2026」に出展し、AI X線検査機とAI外観検査装置の連携による原料、製造、包装工程までを想定した高速・高精度検査の実演を行いました。

2027年2月期 | メディア掲載実績

オンラインイベント、PR動画、Webメディア、金融情報誌にて当社を紹介。
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。

オンラインイベント

●ものづくり産業向けポータルサイトApérza「Apérza TV」



●画像センシング展2026 PR動画



オンラインイベント

●株式戦隊アガルンジャー



アナリストレポート

●AENTRO Research による当社分析レポート



金融情報誌

●ダイヤモンドZAI(ザイ) 2026年10月号 小型10倍株に当社掲載



●日経マネー 2026年11月号 次の主役は誰だ？ AI・半導体の「意外な伏兵」厳選8銘柄に当社掲載



ダイハツ工業株式会社とのAI外観検査技術に関する特許を共同出願
～熟練者の判断プロセスを再現するAI技術を開発～

PRESS RELEASE

各位

2026 年 6 月 22 日

株式会社 VRAIN Solution

ダイハツ工業株式会社と AI 外観検査技術に関する特許を共同出願 ～熟練者の判断プロセスを再現する AI 技術を開発～

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、ダイハツ工業株式会社（本社：大阪府池田市、代表取締役社長：井上 雅宏、以下「ダイハツ工業」）と共同で AI 開発を推進しており、その成果として、製造工程における AI を用いた外観検査技術に関する特許を共同出願いたしましたので、お知らせいたします。

DAIHATSU

VRAIN
Solution

共同出願の背景

昨今の製造業界において、労働人口の減少に伴う人手不足や、熟練技術の継承は喫緊の課題となっています。

2

2027年2月期 通期業績予想

- ・前期に続き、中期経営方針に基づき売上高50%増を計画
 - ・継続顧客獲得増に向けた営業基盤の更なる拡充(7月に金沢を開設済、宇都宮・長野・広島・福岡の4営業所を今後開設予定)
 - ・提供価値の向上に向けたアフターフォロー体制と内製化の強化、および海外展開を見据えた戦略的採用・拠点準備の本格始動
- ⇒特に地方で顕著な、日本の製造業が抱える「人手不足」、「技能承継」等の社会課題解決に資する事業展開を加速

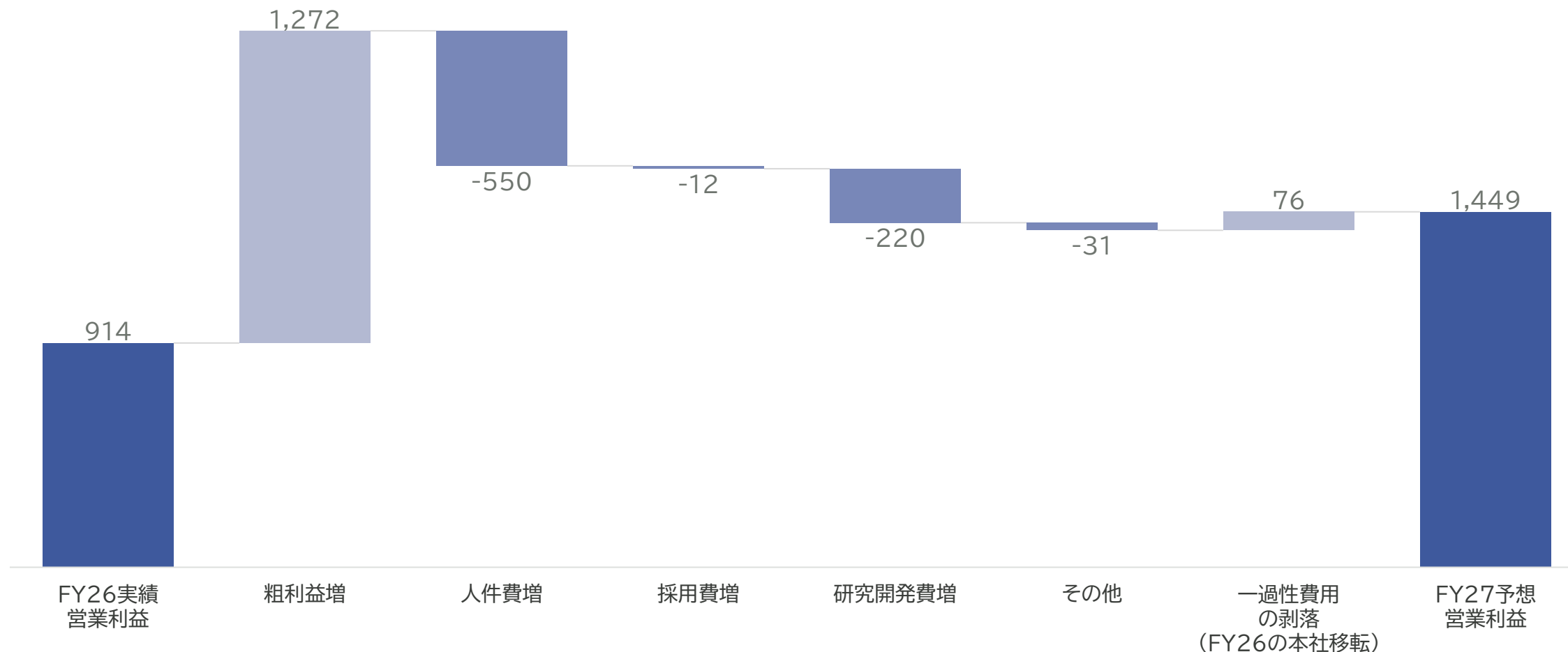
(百万円)

	上半期			通期		
	FY26.2 (実績)	FY27.2 (実績)	前期比	FY26.2 (実績)	FY27.2 (予想)	前期比
売上高	1,047	1,884	+80.0%	3,278	4,823	+47.1%
営業利益	95	409	+328.1%	914	1,449	+58.5%
営業利益率	9.1%	21.7%	+12.6%	27.9%	30.1%	+2.2%
経常利益	95	409	+327.4%	912	1,449	+58.9%
中間(当期)純利益	61	267	+336.2%	652	972	+49.2%
従業員数	106	173	+67	138	210	+72

2027年2月期 業績予想 営業利益分析

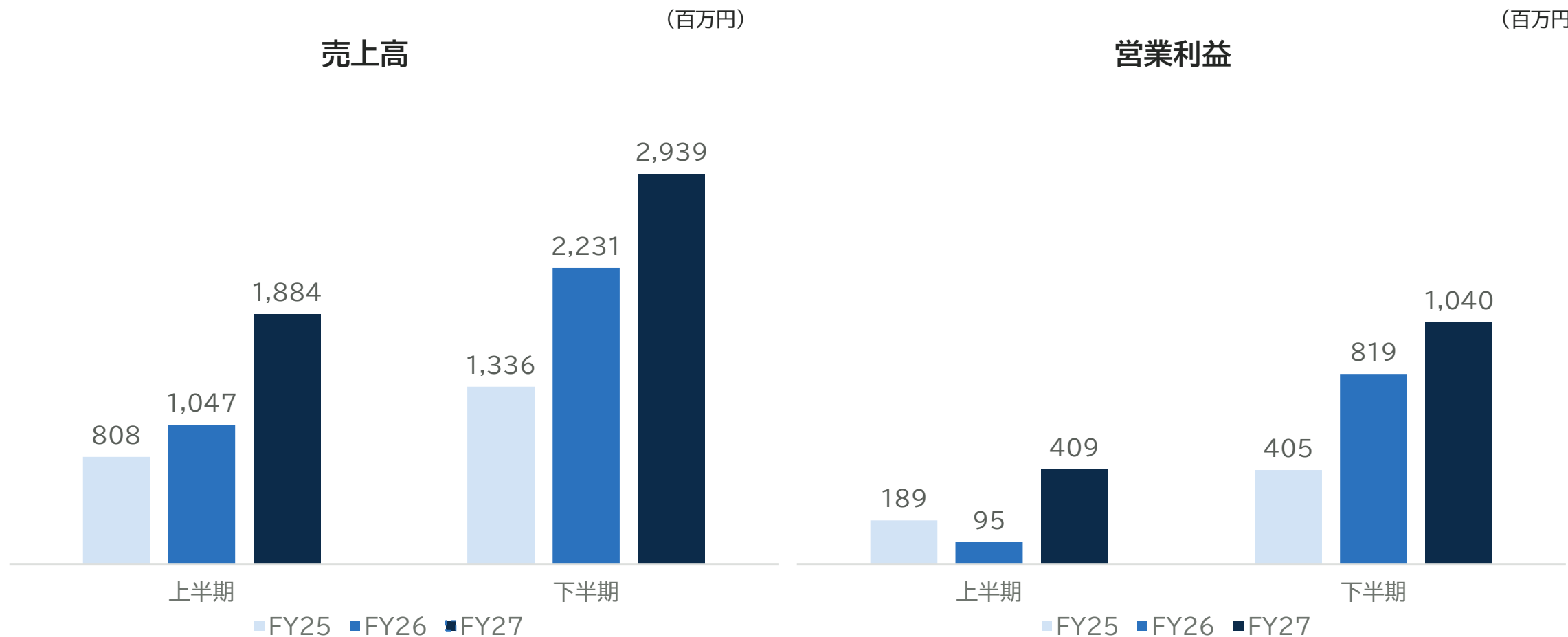
国内5拠点の新設、DX事業推進に伴う採用強化、およびAIシステムの機能拡充に向けた研究開発投資を積極的に実行
これらの成長投資を吸収し、前期比50%超の営業増益を計画

(百万円)



2027年2月期 業績予想 売上高/営業利益の半期推移

上半期は想定どおりに推移、下半期はさらに売上高の伸長によって利益を積み上げていく計画



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

中期経営方針

CAGR

+50%

営業利益率

30～40%

AIシステム

新規取引先拡大
既存取引先へのリピート販売
営業所の全国展開
海外への展開

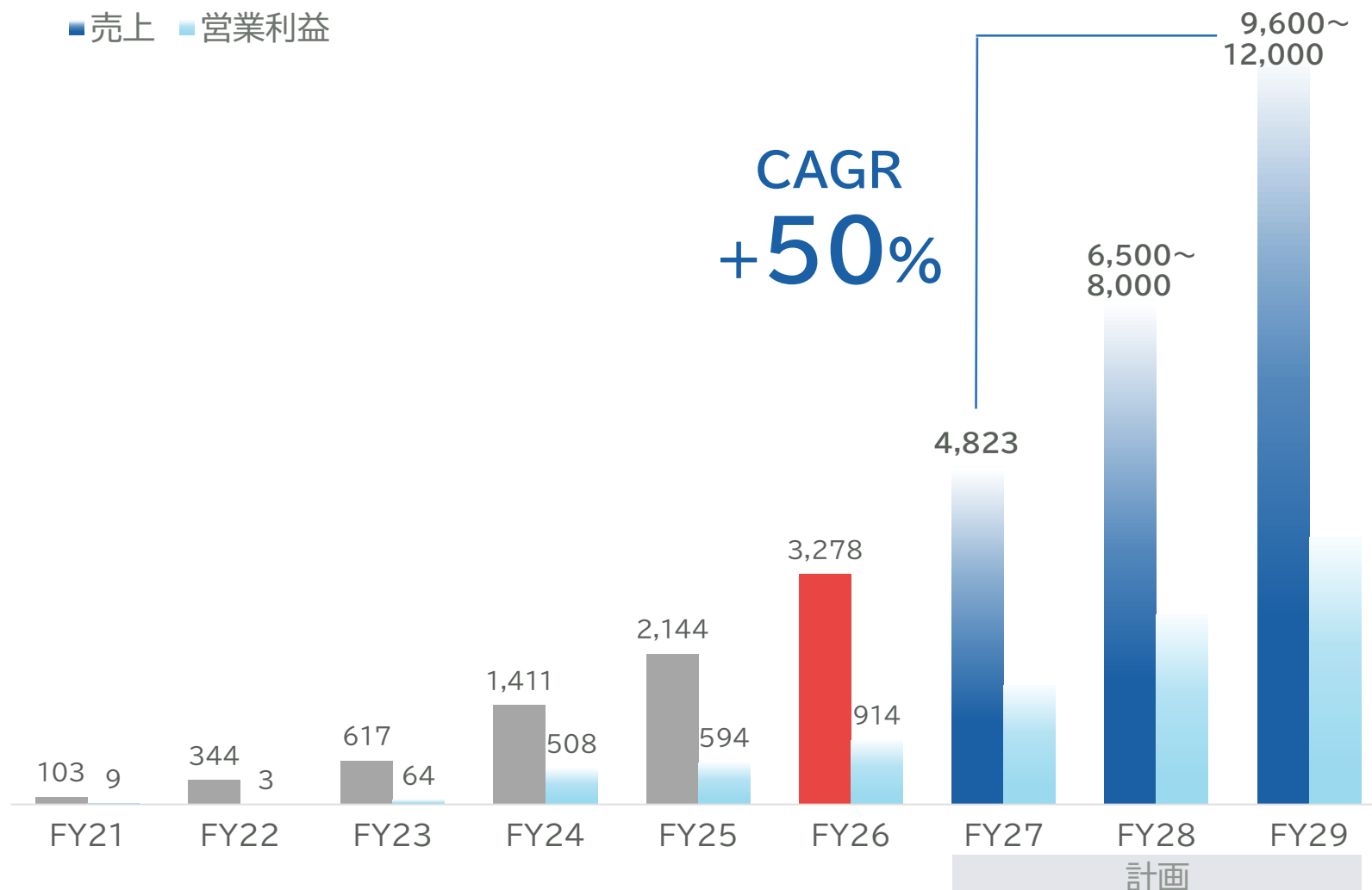
DXコンサル

既存案件の深化
新プロダクトの開発
AIシステムとの連携

営業利益

売上総利益増加額－販管費増加額
＝極大化

■ 売上 ■ 営業利益



3

今後の成長戦略

現地で不足する「ワンストップソリューション」を強みに、タイ・ベトナム市場へ本格参入 | 海外事業の基盤構築

重点市場

製造業規模（付加価値額）

計 約**39兆円**※1

タイ：約20.5兆円 / ベトナム：約18.9兆円



検査工程の自動化需要を開拓

当社の提供価値

ワンストップソリューション

01

装置設計・製作

搬送・撮像条件に合わせた設計

02

製造業特化AI

自社アルゴリズムによる外観検査

03

導入・運用支援

立ち上げから運用まで支援

上期の進捗

ProPak Asia 2026（バンコク）

リード獲得

約**1,300件**

現地企業との顧客接点を獲得

今後、案件化・受注獲得を目指す

今後の展開方針

顧客開拓

日系企業の海外工場

国内実績を活かした横展開

重点企業戦略

現地の財閥系・大手企業

獲得リードを活かした新規開拓

現地体制の整備

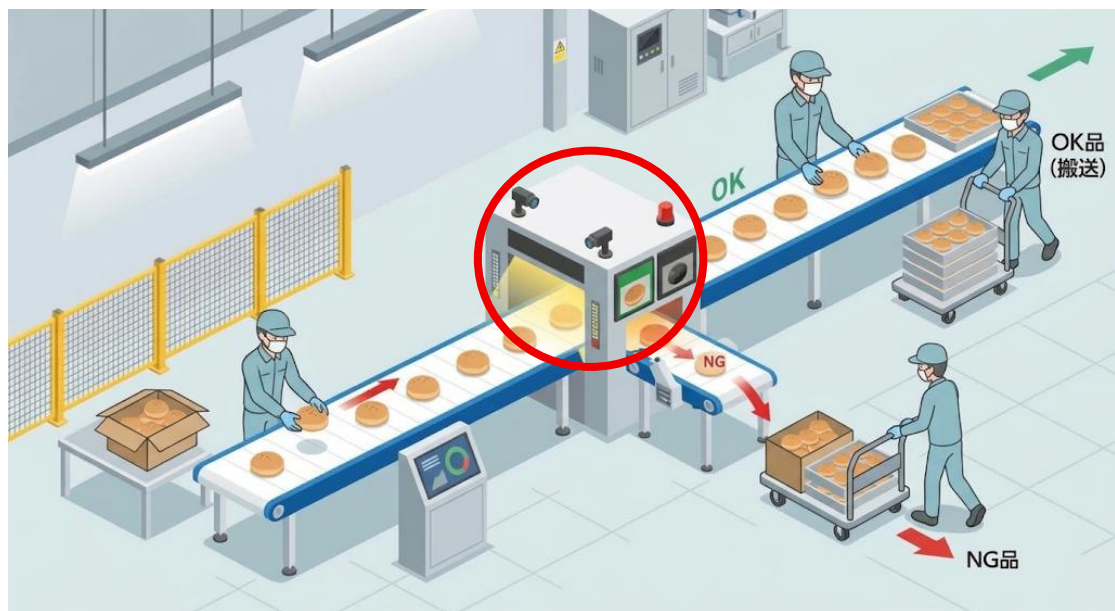
バンコク・ハノイで現地法人の設立準備

直販・導入支援体制を整え、継続受注を目指す

※1 世界銀行「World Development Indicators」2025年データを基に算出
同年の年間平均為替レート（1米ドル＝149.66円）で円換算

- AI外観検査の隣接工程で顧客からの課題解決ニーズが旺盛
AIシステムを提供する中で顧客からの要望が最も多いAI検査の隣接工程であるフィジカルAI領域ソリューションの開発着手
- 検査工程前後の完全無人化の実現に向けて
検査の自動化「見る・判断する」から行動の自動化「つかむ・動かす」まで包括し、検査工程前後の完全無人化の実現を目指す

従来の主力AIシステム



AI 外観検査・AI X線検査

主力AIシステム+今後の注力領域ソリューション



AI 外観検査・AI X線検査

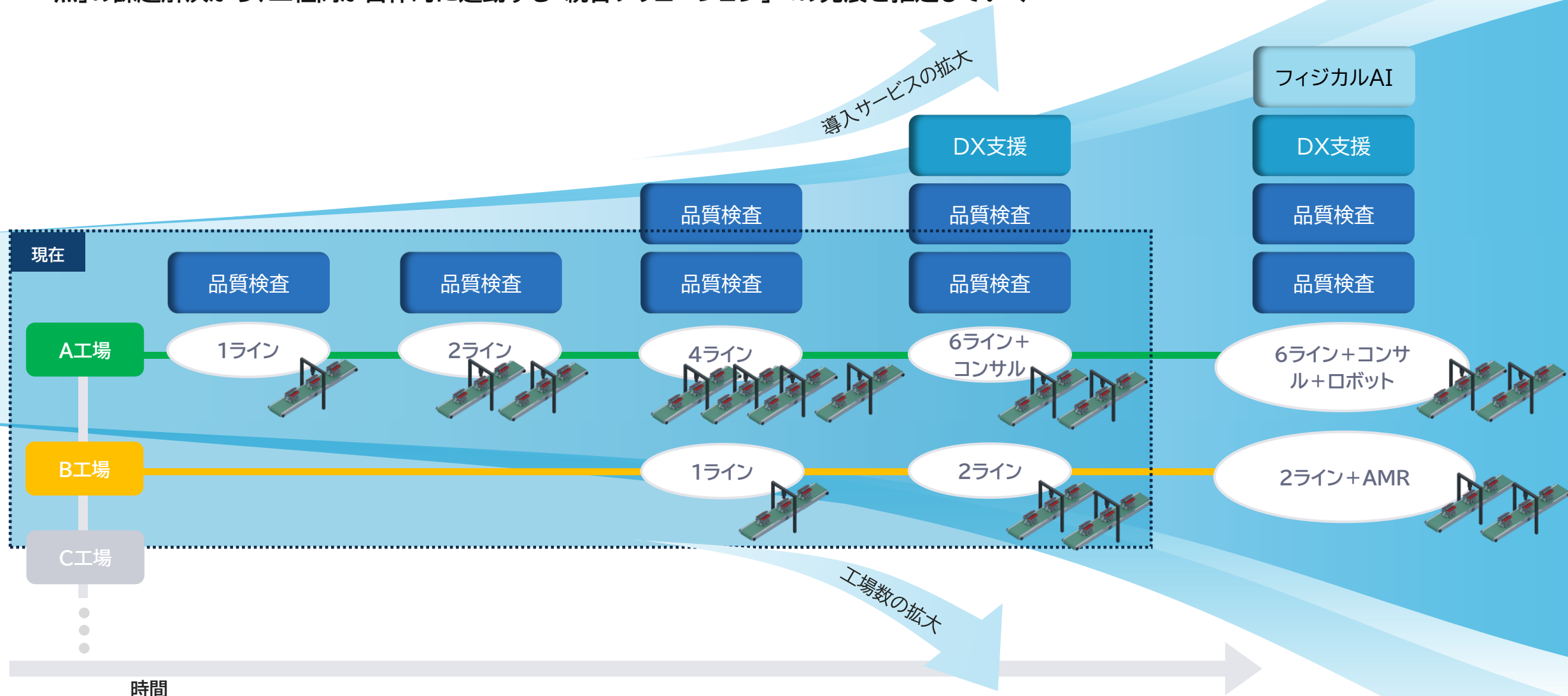
+

ロボットピッキング、AMR(自動搬送)

成長戦略(横展開×クロスセル×別工場展開×フィジカルAI)

これまでの多ライン・多拠点展開による実績を基盤に、フィジカルAI領域へと強化

「点」の課題解決から、工程間が自律的に連動する「統合ソリューション」への発展を推進していく



中長期戦略(5か年計画)

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

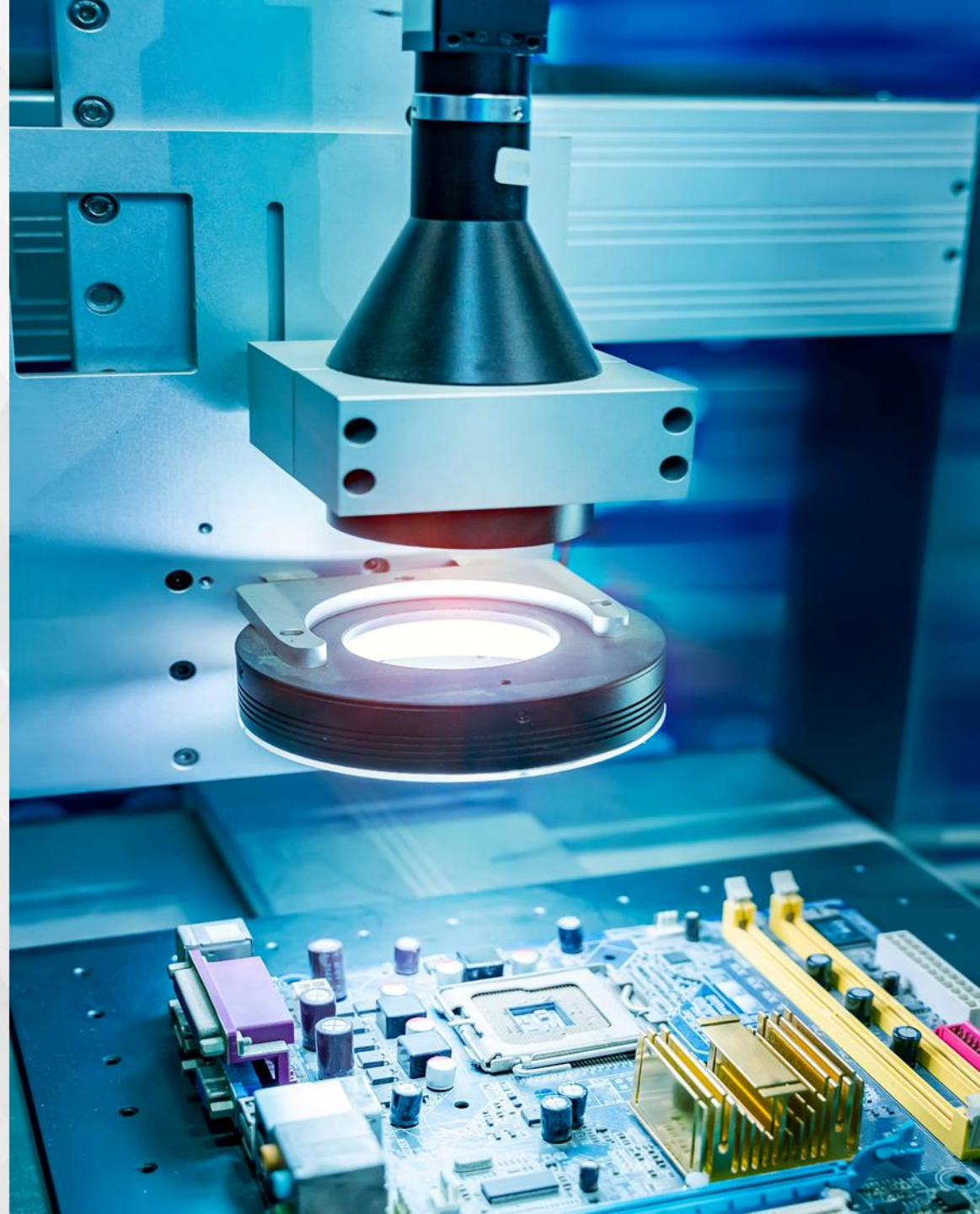
Appendix



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	173名(2026年8月末時点)
代表者	南場 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



VRAIN
Solution

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 荻本 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 眞治

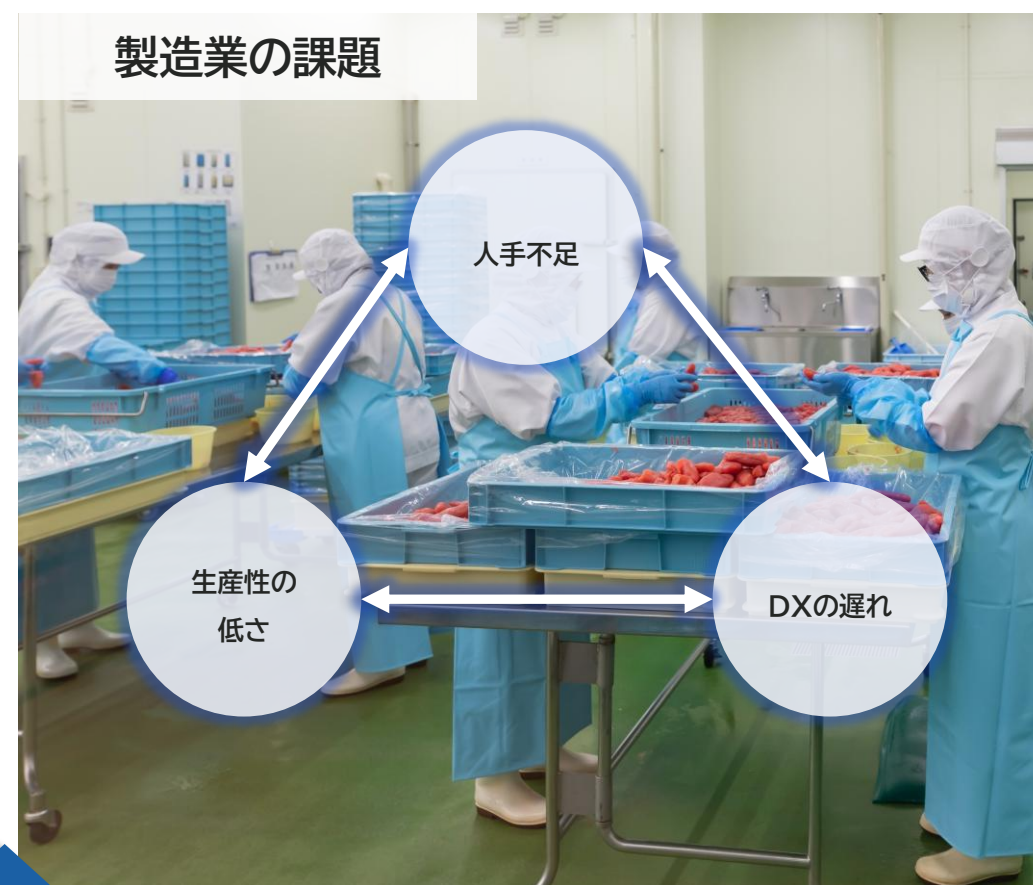
トヨタ自動車 元常務役員
プライムアースEVエナジー 元代表取締役社長

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



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。

※1 内閣府「2024年度(令和6年度)国民経済計算年次推計」(2025年12月)

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



相乗効果

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。

AIシステム

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
単なるプロダクトの販売だけでなく、システムとして導入することで付加価値の高いソリューションが実現

AIプロダクト
Phoenix Vision/Eye

×

撮像機器
カメラ・レンズ・照明等

×

その他
装置・制御・排出等

AI外観検査プロダクト Phoenix Vision/Eye



システムイメージ 構成例

AIプロダクト
Phoenix Vision/Eye

撮像機器
カメラ・レンズ・照明等

その他
装置・制御・排出等

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。

DXへの取組みでよくある課題

製造現場からの
**データの取得方法や
活用方法**が分からない

社内では**精度の高い
アルゴリズム**を
開発することが難しい

社内開発した
AIを製造現場で
実装・運用する方法が
分からない

伴走・実装型ソリューション支援



課題設定・データ評価



PoC(検証)



運用・水平展開



システム開発

顧客がDX化に向けて抱える様々な困りごとに対して
現場実装を中心とした課題解決を支援

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。



易 ← 検査難度 → 難

ルールベース

目視検査

単純な画像処理二値化

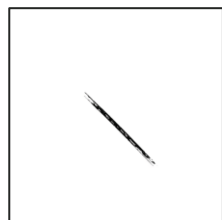
黒 → 白



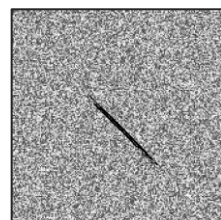
■画像に対して、黒・白の二値化処理をすることで、製品の
外観検査や部品の有無検査など簡易的な検査を自動化

メリット

デメリット



白黒ははっきりしている場合は
検査可能

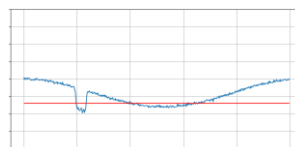


少し濃度が近くなると検査不可

高度な画像処理アルゴリズム

生データ

処理後



■画像に対して、複雑なルール処理や演算によって対象部
分を強調、検出することで難易度が中程度の検査を自動化

メリット

デメリット



多少の影や濃度が
近い場合でも検査可能



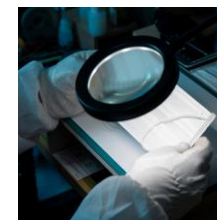
欠陥と同様の汚れや模様がある
場合、誤判定してしまい検査不可



■製造している部品や製品が規格を満たしているか、
外観上の異常がないか(キズ、異物など)人の目によって対応

メリット

デメリット



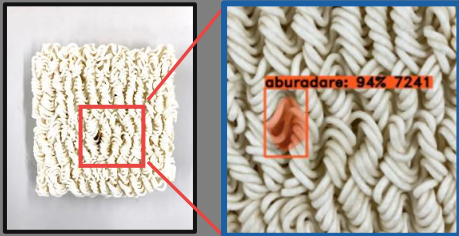
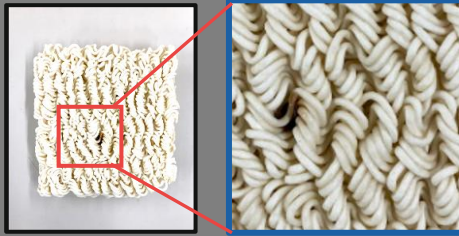
「官能検査」により難易度が
高い検査でも対応可能



・検査基準のばらつき
・不良品の見逃し発生

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	<u>ディープラーニング</u> 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	<u>ルールベース</u> 設定したルール内で良品・不良品判定を行う	<u>官能検査</u> 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。



ワッシャー



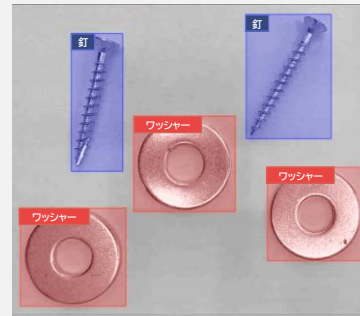
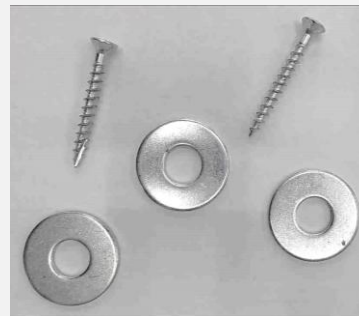
ナット



釘

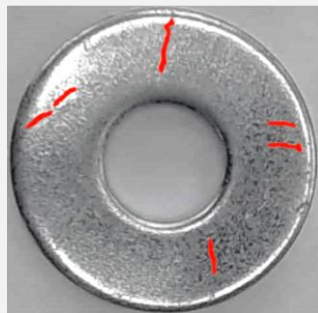
検出

物体のラベル(種類)と位置を予測します。



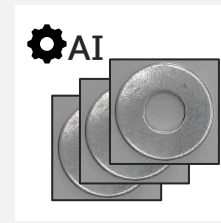
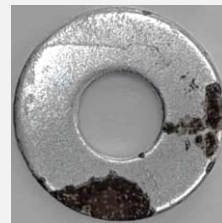
領域抽出(セグメンテーション)

検出したい領域をピクセル単位で予測します。

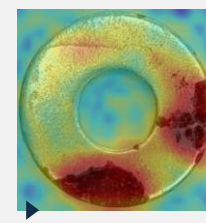


良品学習(異常検知)

正常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**

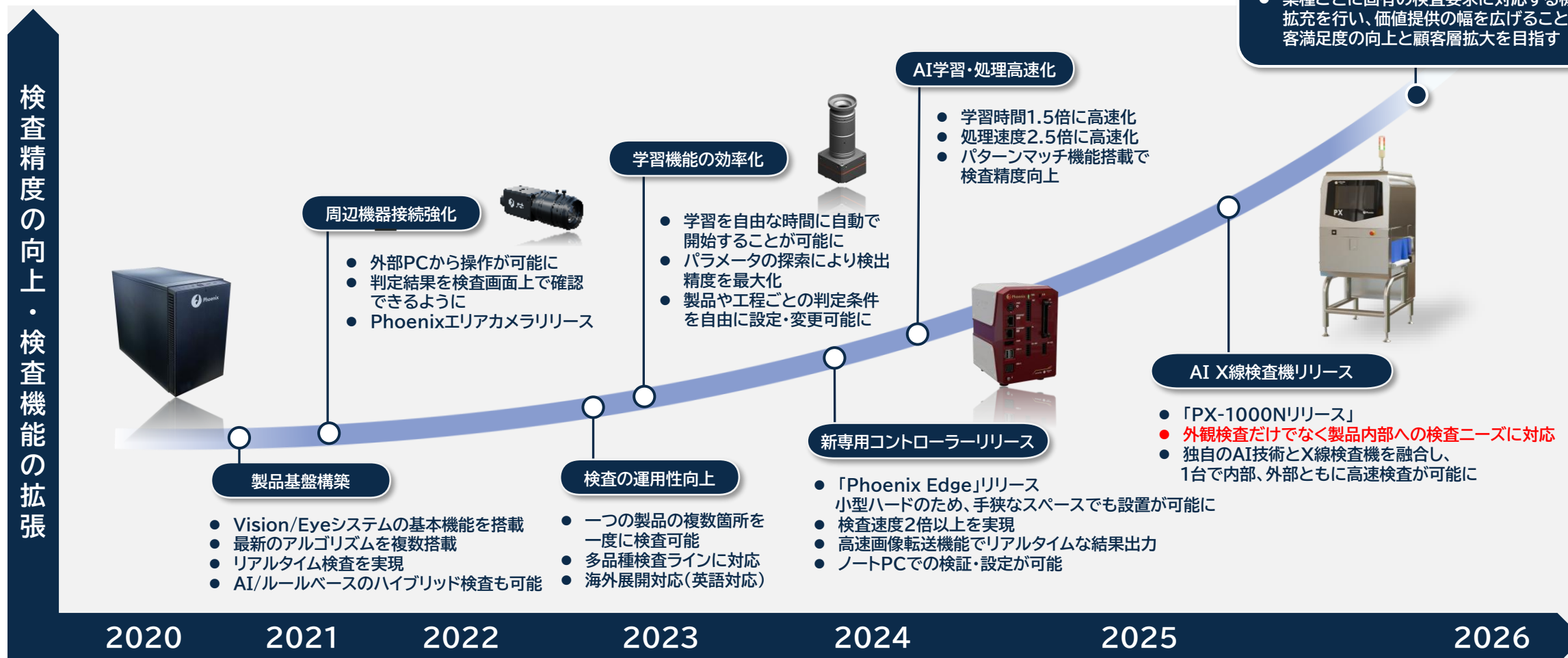
Phoenix Vision/Eye | 連続的なアップデート及び新機能開発

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



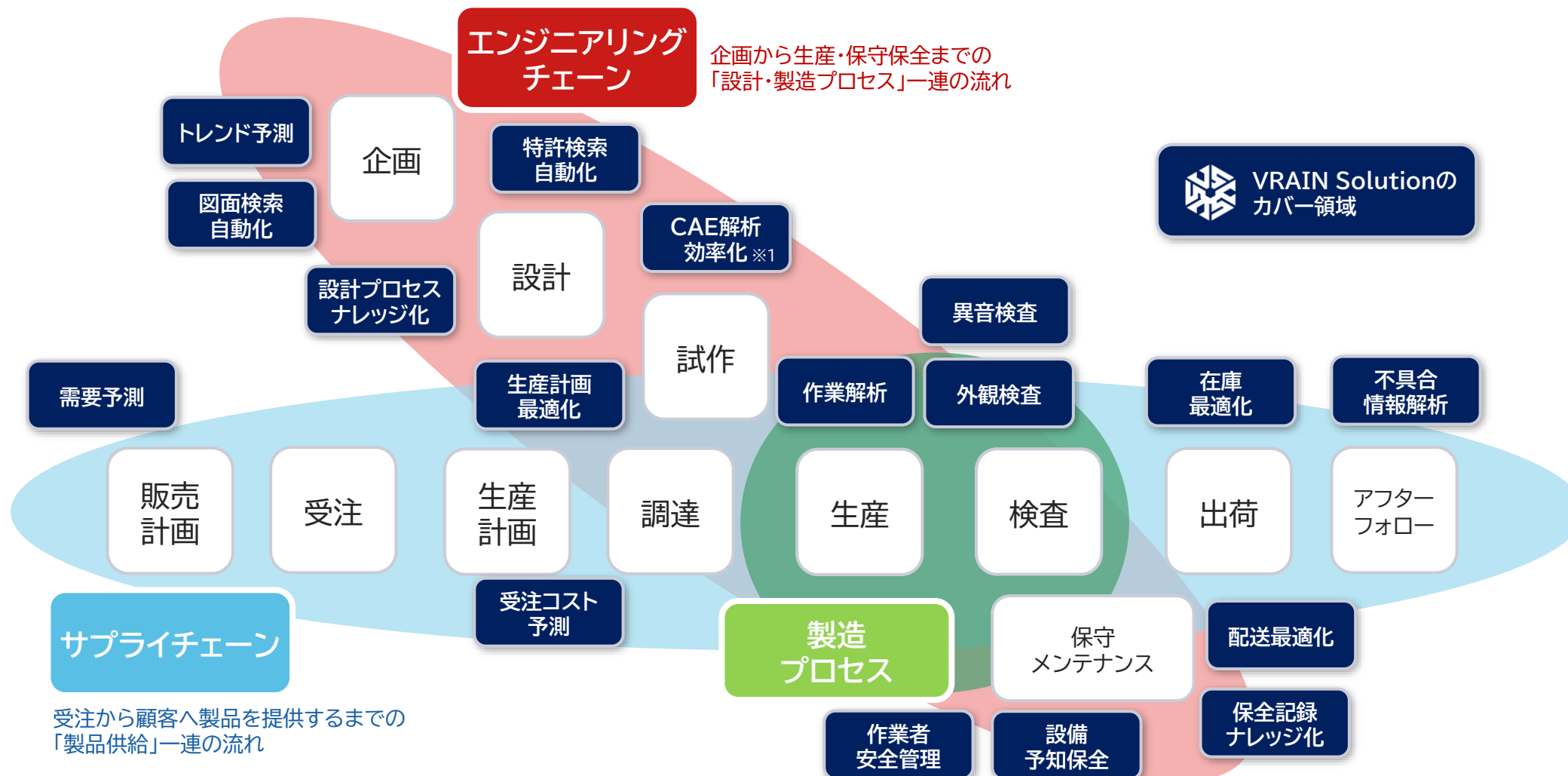
※1 低レイヤー: CPU、GPU、メモリなどハードウェアを直接操作するソフトウェア

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



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

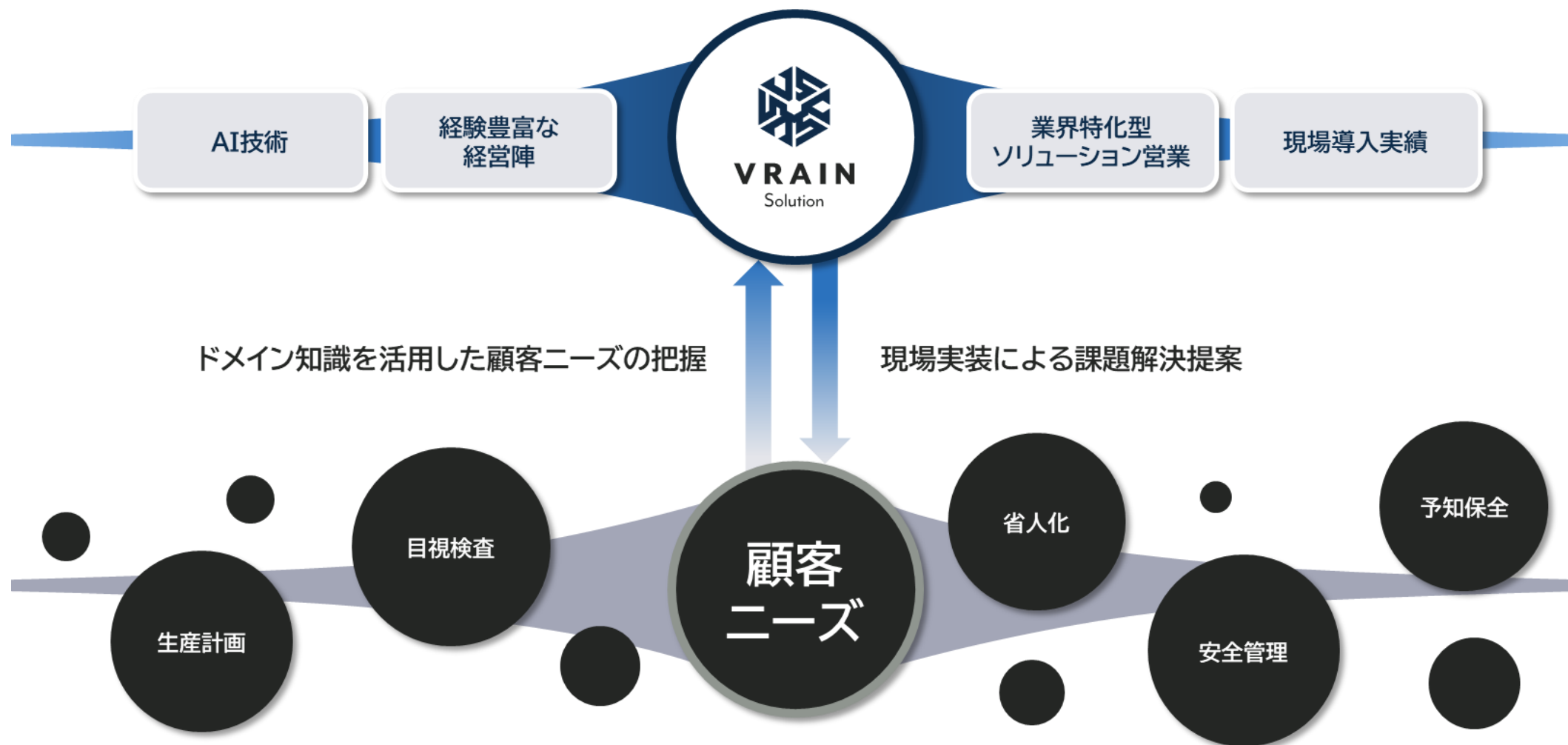
×



ワンストップ

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。

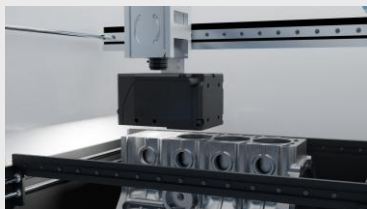


製造現場で課題を解決できるAIの開発力に加え、**実際にAIを活用できるようハードウェアの提供・実装まで支援可能。**

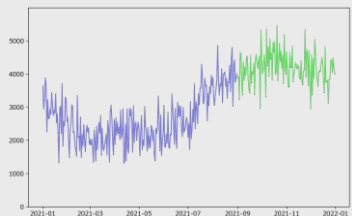
高品質なデータ取得(センシング)⇒AI処理⇒製造ラインへの実装まで行うことで成果に直結。

AI

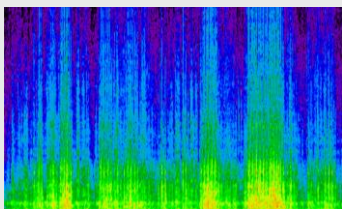
画像認識



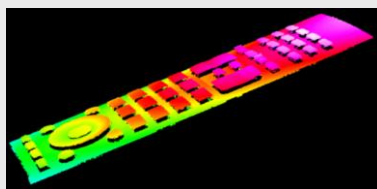
時系列解析



音声解析



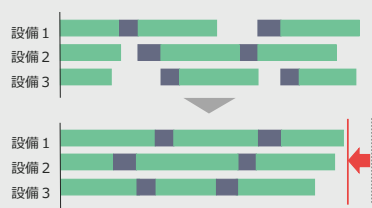
3Dデータ解析



自然言語解析



数値最適化



ハードウェア

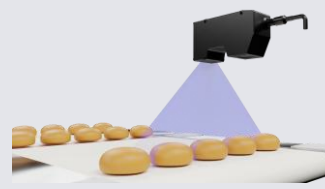
カメラ



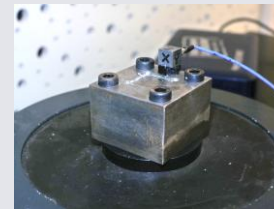
音声計測



3次元計測



アナログセンサ



センシング



設計・開発

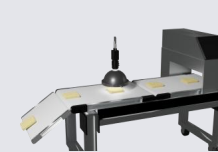
電子回路



デバイス



装置製作



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～組み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

これまでは撮影・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

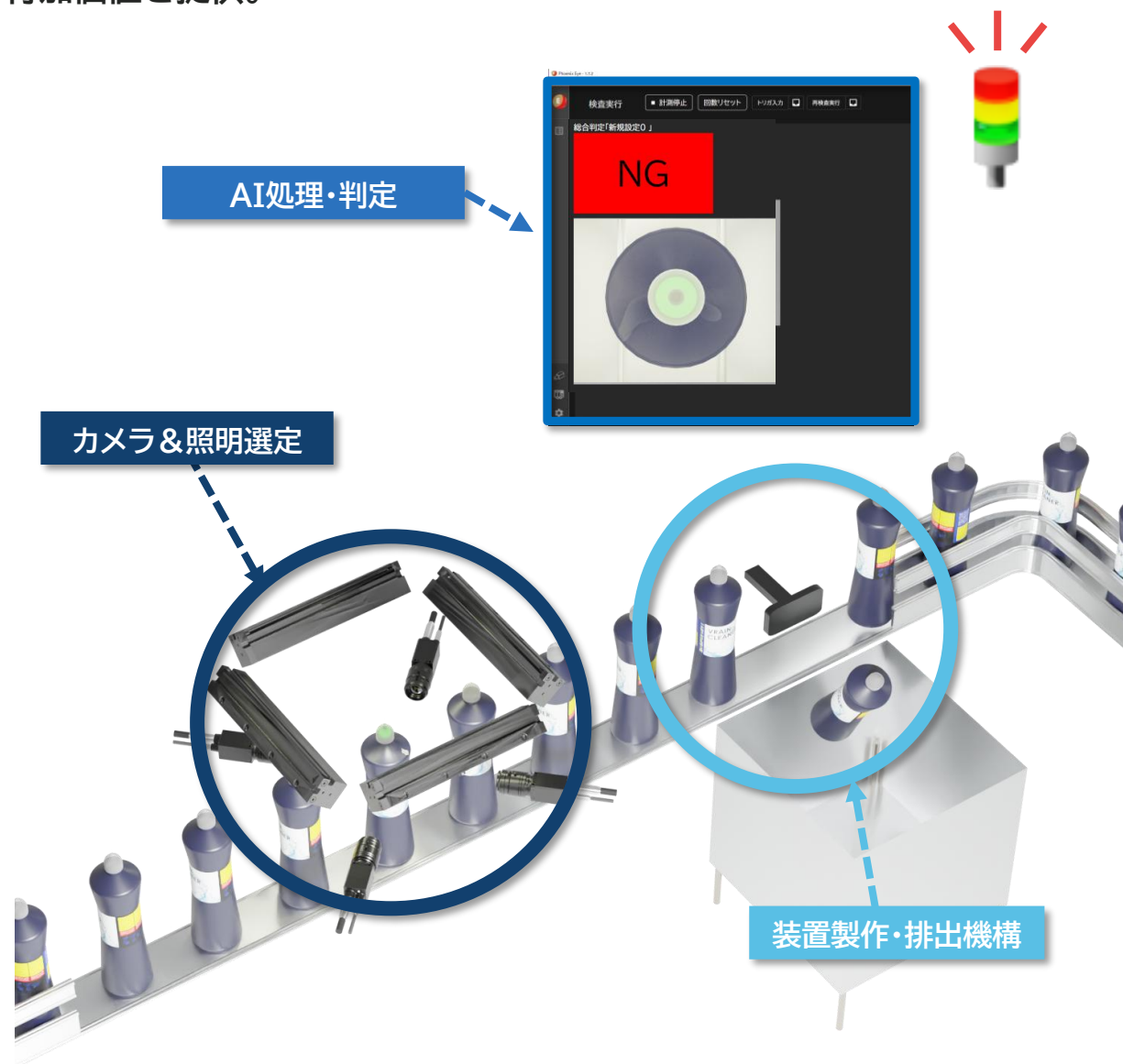
①カメラ&照明の選定

②AI処理・判定

③装置製作・排出

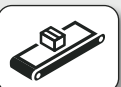
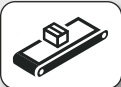


製造業への知見が深く、AIや自動化の技術も備えたVRAINが課題の
抽出から、実際の撮像機器の選定・設置、AI処理、装置製作(振分け等の
すべてを自社で提案・提供できるためDX化が加速する。



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									

継続顧客の獲得を増やすために、顧客満足度向上へ

・検査装置の内製化

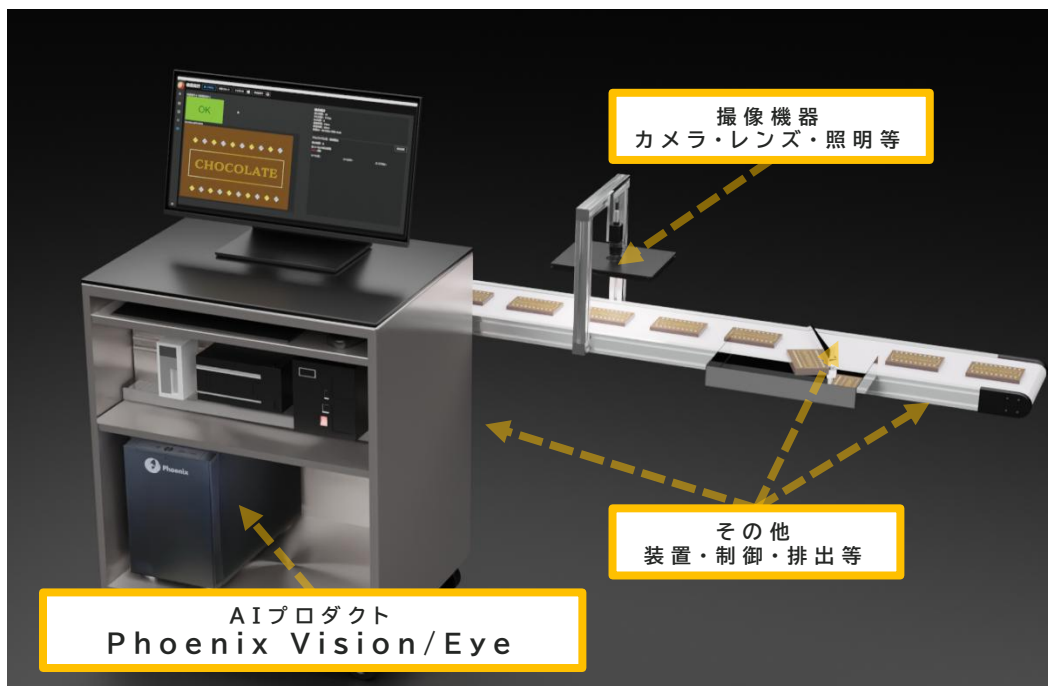
当社はAIシステムの開発・販売だけでなく、企画から撮像機器及び検査装置の製作等の提案、設置、稼働までをワンストップで提供。

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。

FY26に東京、大阪にて組立工場の稼働を開始し、FY27に名古屋にて組立工場の稼働を開始。

・カスタマーサポート専門部署の拡充・・・業容の拡大に伴い、受注後の納品・アフターフォローも担い、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>



FY26は、仙台、札幌の2拠点を開設。FY27は、7月に金沢を開設済、宇都宮・長野・広島・福岡の4営業所を今後開設予定。
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。加えてサポート人員を増やすことで営業効率を向上。

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>



仙台営業所
所長

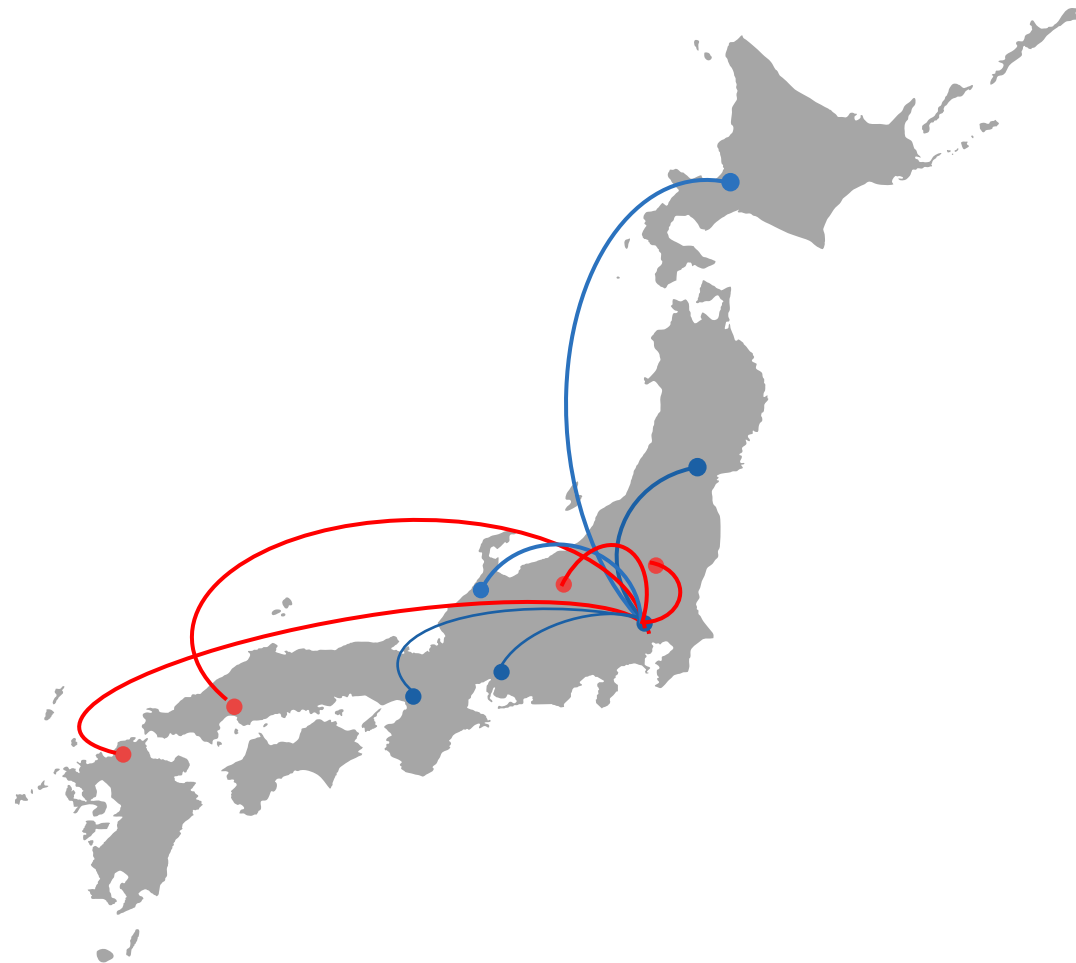
大手FA機器メーカーのマネージャー経験者



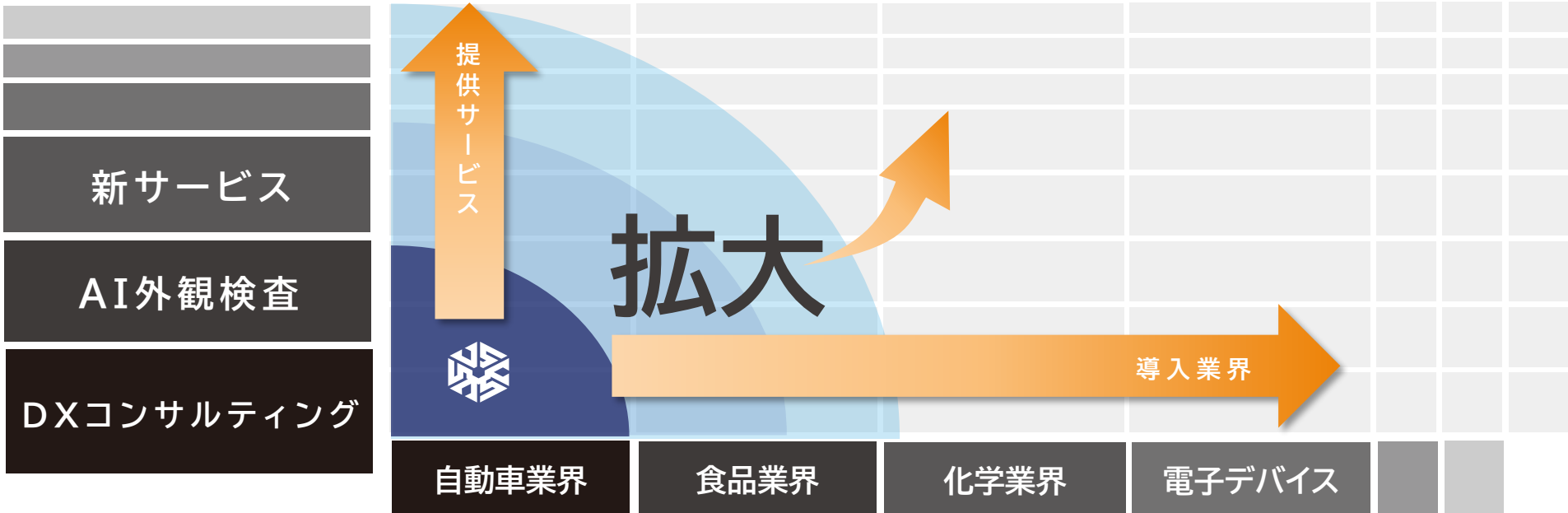
自動車業界
専門チーム

外資系FA機器メーカーのマネージャー経験者

- ✓ 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。



製造業11万社に対して当社の取引社数シェアは約0.4%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。



実績

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

※1 総務省・経済産業省「令和3年経済センサス活動調査 従業員10名以上の事業所数」より引用

- 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黙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。