

# 2026年2月期 通期 決算説明資料

株式会社VRAIN Solution | 2026年4月14日



**VRAIN**  
Solution

<b>2026年 2月期 通期実績</b>	<b>売上高</b> <b>3,278</b> 百万円 前期比+52.9%	<b>売上総利益</b> <b>2,585</b> 百万円 前期比+53.7%	<b>営業利益</b> <b>914</b> 百万円 前期比+53.8%	<b>当期純利益</b> <b>652</b> 百万円 前期比+53.4%
<b>トピックス</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>過去最高の売上高、営業利益を達成</li> <li>仙台営業所・札幌営業所を開設し営業基盤の拡充を実施、東京工場・大阪工場稼働</li> <li>新商品AI X線検査機(PX-1000N)のリリース</li> <li>将来の成長に向けた人材基盤を構築するため、採用活動を強化(サポート専門組織立上げ)</li> </ul>			
<b>2027年 2月期 通期予想</b>	<b>売上高</b> <b>4,823</b> 百万円 前期比+47.1%	<b>営業利益</b> <b>1,449</b> 百万円 前期比+58.5%	<b>当期純利益</b> <b>972</b> 百万円 前期比+49.2%	
<b>トピックス</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</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を加速</li> </ul>			
<b>中期経営方針</b>	<b>売上高CAGR</b>	<b>+50%</b>	<b>営業利益率</b>	<b>30~40%</b>

# 目次

---

1	2026年2月期 通期実績
2	2027年2月期 通期業績予想
3	今後の成長戦略
4	Appendix

1

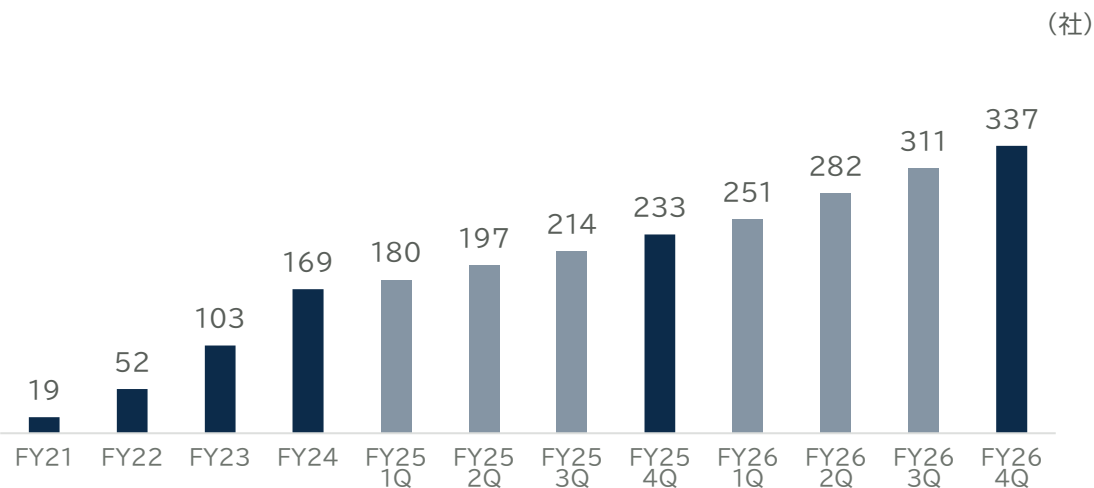
2026年2月期 通期実績

## 累計取引社数 ※1

# 337社

(前期末より+104社)

食品を中心に自動車、機械、化学が伸長  
金属、医薬品、鉄鋼、製紙で顧客基盤を拡大

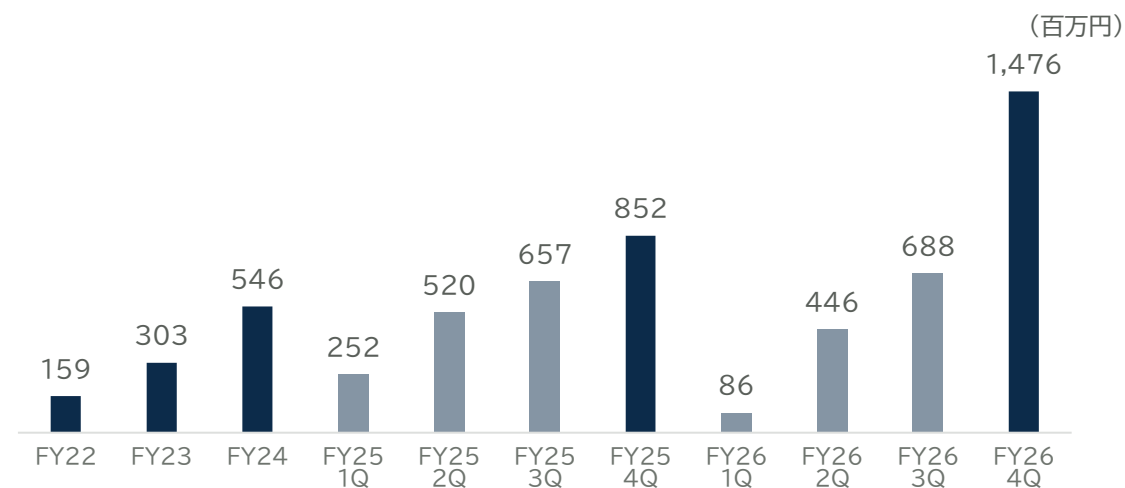


## 継続顧客売上高 ※2

# 1,476百万円

(売上高全体に占める割合 45.0%)

4Q以降もリピート案件の獲得に注力



※1 受注ベース

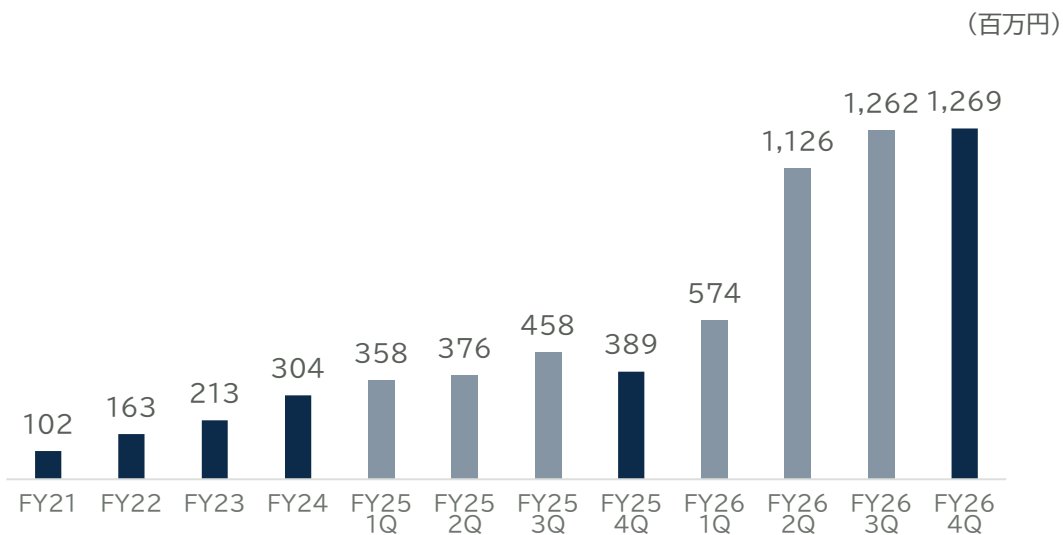
※2 算出式: 当該年度の売上高 - 当該年度の新規顧客からの売上高

## 受注残

1,269百万円

(前期末より+225.5%)

次年度計画に向けて順調に進捗

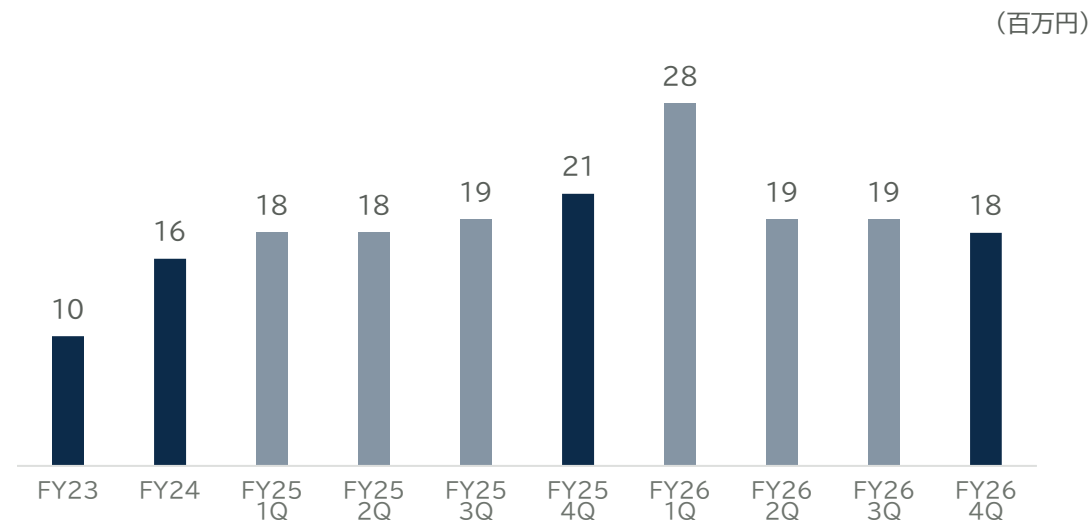


## AIシステム販売単価 ※

18百万円

(前期末より-12.6%)

Phoenix Vision/Eyeの機器単体販売が一定数を占めたため、販売単価は微減



※各Qの数値は年度内累計の平均販売単価

## 売上高

前期比52.9%の増加。  
過去最高の売上高を達成。

## 売上原価／売上総利益

売上総利益率は前期比で+0.4%。

## 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53.6%の増加。  
営業利益率は27.9%と想定どおりに推移。

(百万円)

	2026年2月期			2025年2月期	
	通期実績	通期業績予想	予想達成率	通期実績	前期比
売上高	3,278	3,215	101.9%	2,144	+52.9%
売上総利益	2,585	2,596	99.6%	1,682	+53.7%
売上総利益率	78.9%	80.7%	-1.9%	78.5%	+0.4%
販管費	1,670	-	-	1,087	+53.6%
営業利益	914	890~940	97.3%~102.8%	594	+53.8%
営業利益率	27.9%	27.7~29.2%	-1.3%~+0.2%	27.7%	+0.2%
経常利益	912	890~940	97.1%~102.5%	595	+53.3%
税前利益	912	-	-	595	+53.3%
当期純利益	652	590~630	103.5%~110.5%	425	+53.4%

## 売上高

大型案件及び継続顧客売上が寄与し、前期4Q比で74.7%の増加。

## 売上原価／売上総利益

売上総利益率は、「PhoenixEdge」や「Phoenix Vision/Eye」の単体販売が増加したため、当期3Q比では+4.4%。一方で前期4Q比で-0.9%。

## 販管費／営業利益

販管費は、成長投資に伴い当期3Q比では2.5%の増加。前期4Q比で34.4%の増加。

(百万円)

	2026年2月期					2025年2月期	
	1Q実績	2Q実績	3Q実績	4Q実績	当期3Q比	4Q実績	前期4Q比
売上高	195	851	581	1,649	+183.6%	944	+74.7%
売上総利益	144	697	435	1,308	+200.6%	757	+72.7%
売上総利益率	73.8%	81.9%	74.9%	79.3%	+4.4%	80.2%	-0.9%
販管費	373	373	456	467	+2.5%	348	+34.4%
営業利益	-228	324	-21	840	-	409	+105.3%
営業利益率	-	38.1%	-	51.0%	-	43.4%	+7.6%
経常利益	-228	324	-22	839	-	409	+104.7%
税前四半期利益	-228	324	-22	839	-	409	+104.7%
四半期純利益	-149	210	-11	602	-	301	+99.7%

## 営業利益 増減要因

### 売上総利益

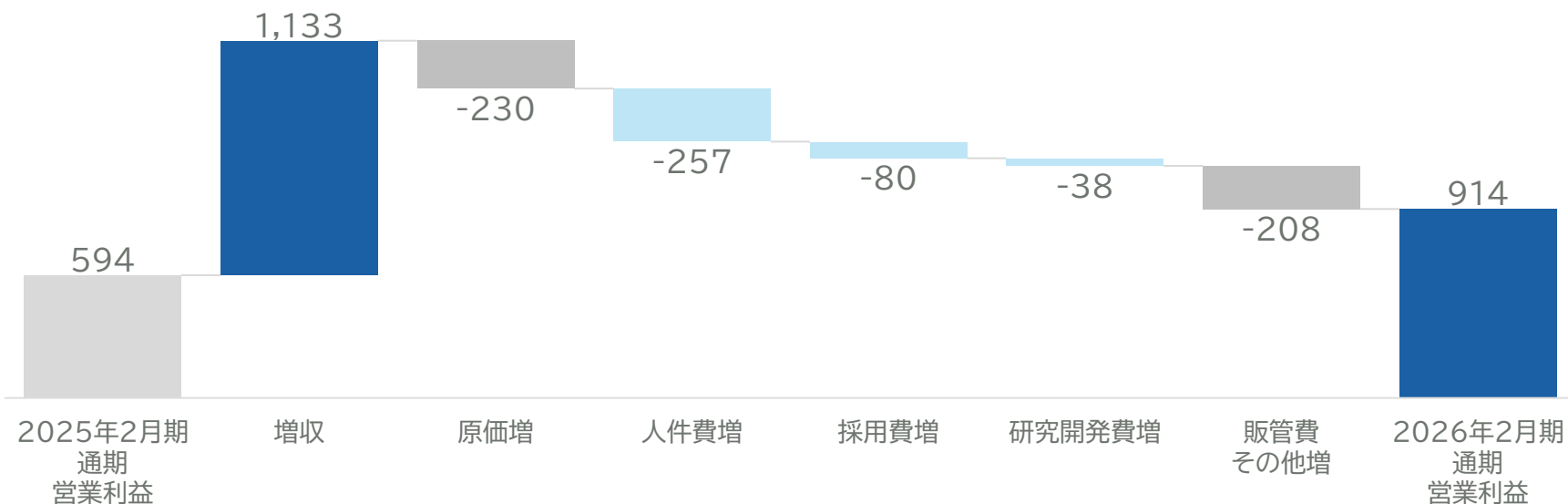
1,133百万円の増収に対して売上原価の増加は230百万円に抑制できた結果、売上総利益は903百万円の増加。

### 成長投資

成長投資として人件費257百万円、採用費80百万円、研究開発費38百万円、販管費その他208百万円増加した結果、営業利益は914百万円で着地。

### 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(約76百万円)。  
 展示会出展等の広告宣伝費増(約32百万円)。

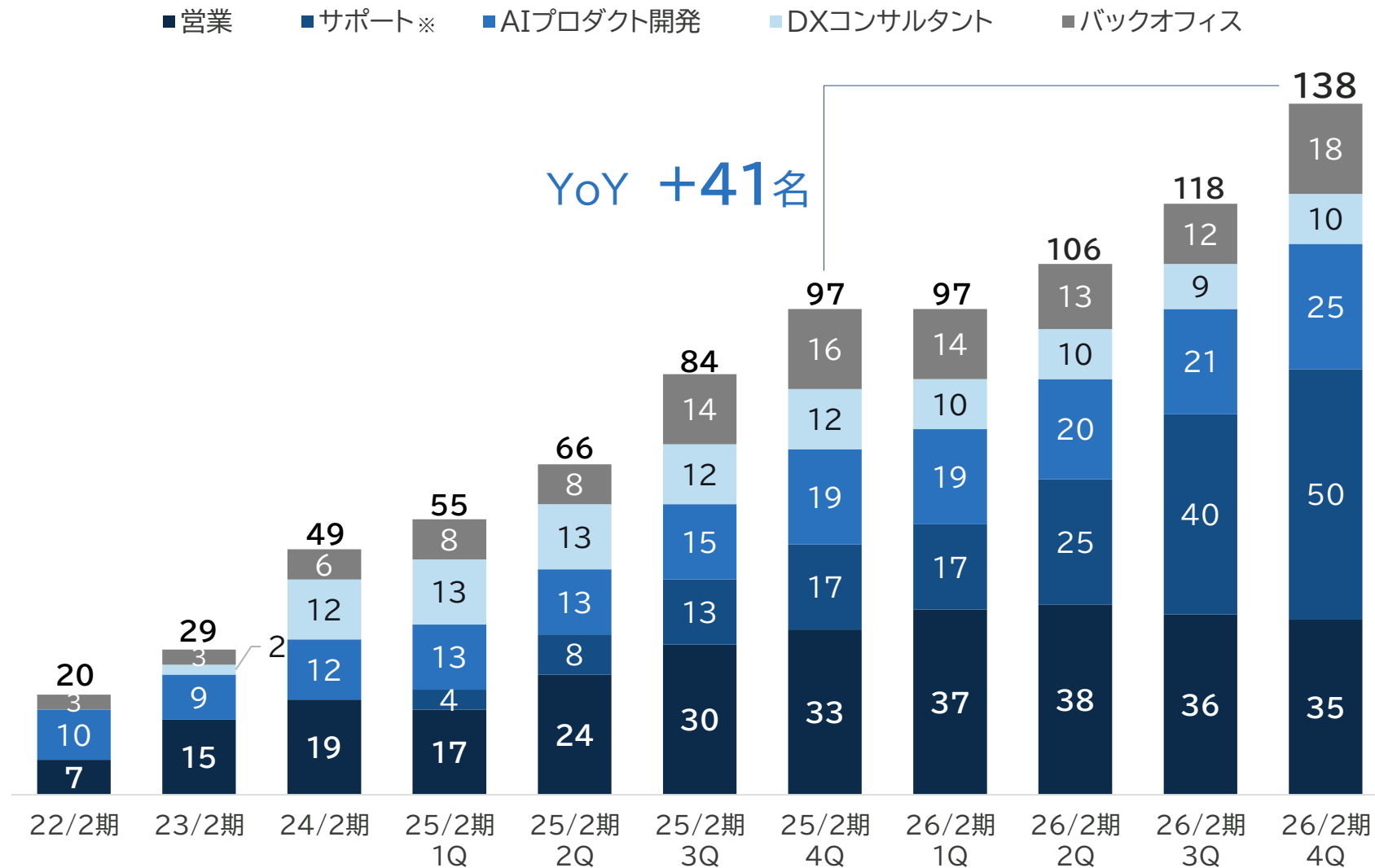


	2026年2月期	2025年2月期		
	通期実績	通期実績	前期比	主な要因
人件費	665	408	+62.9%	従業員の増加
採用費	257	177	+45.1%	採用活動の強化
研究開発費	269	232	+16.1%	性能向上・新製品開発に伴う開発人員の増員
販管費その他	478	269	+77.6%	本社移転に伴う一過性コストの増加 展示会出展等の広告宣伝費の増加
合計	1,670	1,087	+53.6%	

# 従業員推移

総従業員数は前期末から41名の増加。  
 今期より受注後の仕様設計・納品・アフターフォロー業務をサポート組織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。

来期以降も当期以上のペースで人員拡充を進める予定。



※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  
 26/2期以降は、「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

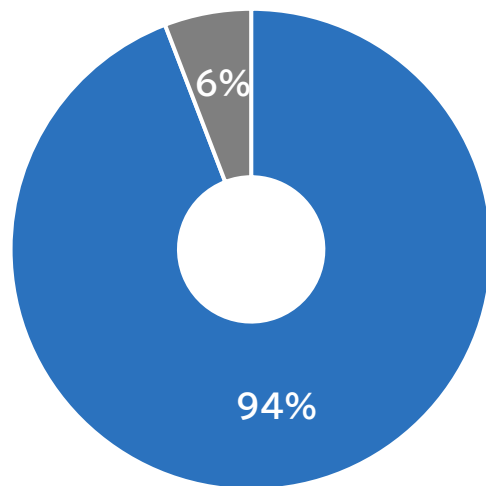
事業別の売上高構成比は、AIシステムが94%を占める。

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。

DXコンサルティングは、マネジメント人材が入社し事業規模の拡大に対応できる人材の育成と組織体制の強化を積極的に推進。

### 売上高構成比

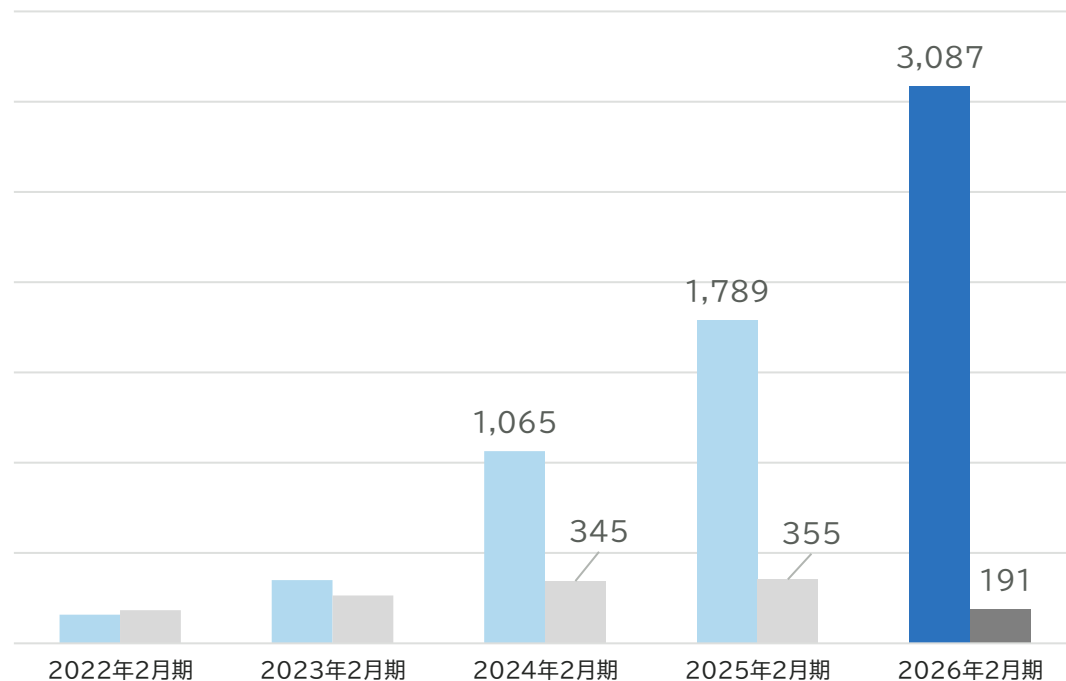
■ DXコンサルティング ■ AIシステム



2026年2月期

### 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、71.6%の増加。

負債合計は買掛金の増加、短期借入金の増加、未払費用の増加、未払法人税等の増加により150.2%の増加。

当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%減少し、64.9%。

(百万円)

	2026年2月期	2025年2月期	前期比	主な増減要因
	通期実績	通期実績		
流動資産	2,746	1,539	+78.4%	期末に販売が集中したことに加えて、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	427	488	-12.6%	
うち売掛金及び契約資産	1,957	838	+133.4%	
固定資産	469	333	+40.6%	
資産合計	3,215	1,873	+71.6%	
流動負債	1,129	451	+150.2%	短期借入金の増加 未払費用の増加
うち短期借入金	400	0	-	
負債合計	1,129	451	+150.2%	
純資産合計	2,086	1,422	+46.7%	当期純利益の計上による増加
うち利益剰余金	1,486	834	+78.1%	
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

# 「JPXスタートアップ急成長100指数」構成銘柄への選定

当社株式は、2026年2月13日付で「JPXスタートアップ急成長100指数」の構成銘柄として選定されました。  
今後も中期経営方針に基づき、引き続き高い成長の実現に向けて取り組んでまいります。



※当社の**経常利益CAGR:約184%**(2022年2月期から2026年2月期までの4年間)は、

JPXスタートアップ急成長100指数構成銘柄中で**No.1の成長率**

(出典:2026年4月13日時点の各社有価証券報告書の最近本決算から過去4年間の経常利益額を元に算出。経常赤字企業は対象外。)

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、11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
	11月 ファバックス関西2025	大阪	約500
Q4	12月 第6回 食品工場 Week 東京	東京	約1,400
	1月 Factory Innovation Week 2026	東京	約1,900



「第6回 食品工場Week」に出展し、AI外観検査のデモンストレーションを実施いたしました。会期中、当社のAIシステム「Phoenix Vision/Eye」が**テレビ東京「WBS(ワールドビジネスサテライト)」の取材**を受け、2025年12月4日の放送回にて紹介されました。

当期は、計12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 食品工場 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&  
テクノロジー専門誌  
(6月号、8月号～11月号)



## Webメディア

- 「High Growth Companies Asia-Pacific 2026」  
アジア太平洋地域における高成長企業として入賞
- 「Manegy」 管理部門と士業の為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
- 「Widge Media」 コーポレートチーム応援メディア



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。



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

国内大手食肉・加工食品メーカーによる当社AIシステムの導入事例を公開



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(宇都宮・長野・金沢・広島・福岡の5営業所を開設予定)
  - ・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

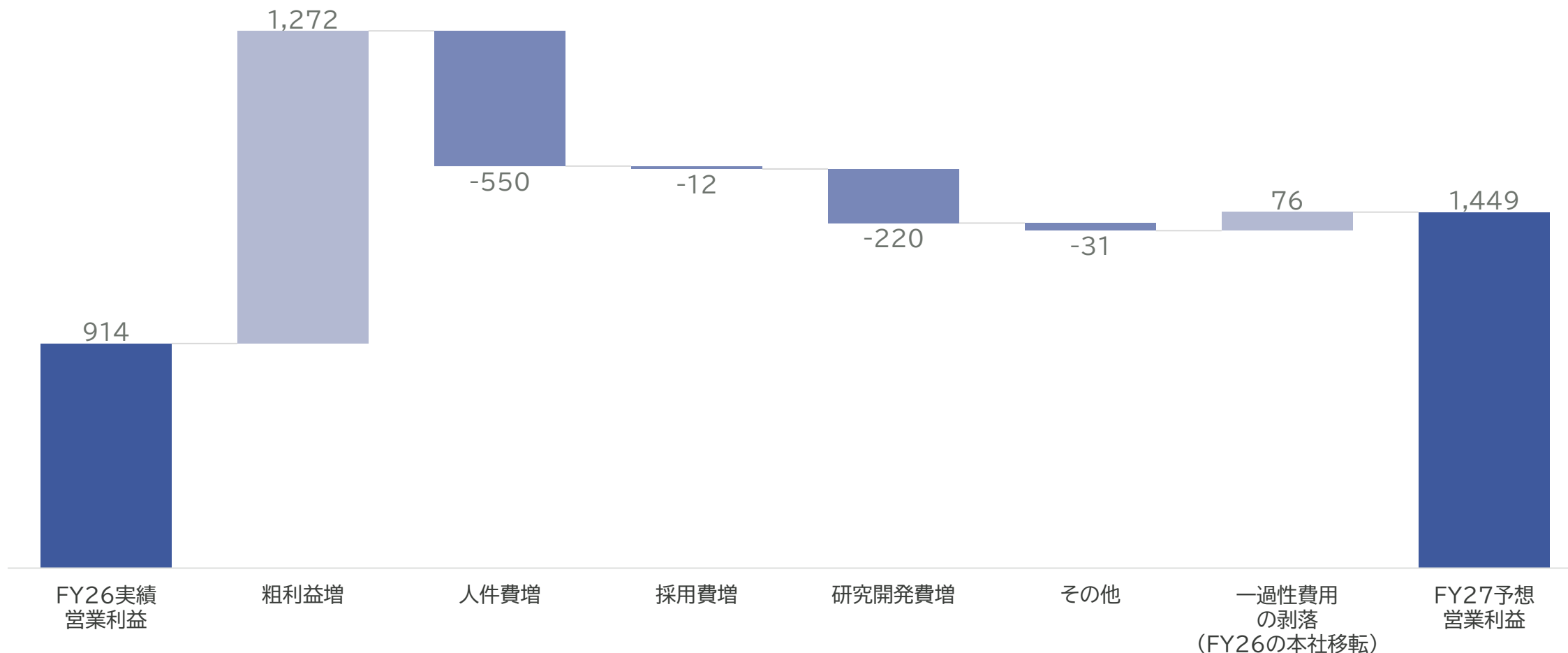
(百万円)

	上半期			通期		
	FY26.2 (実績)	FY27.2 (予想)	前期比	FY26.2 (実績)	FY27.2 (予想)	前期比
売上高	1,047	1,800	+71.9%	3,278	4,823	+47.1%
営業利益	95	326	+241.6%	914	1,449	+58.5%
営業利益率	9.1%	18.1%	+9.0%	27.9%	30.1%	+2.2%
経常利益	95	326	+240.8%	912	1,449	+58.9%
中間(当期)純利益	61	219	+257.6%	652	972	+49.2%
従業員数	106	180	+74	138	210	+72

# 2027年2月期 業績予想 営業利益分析

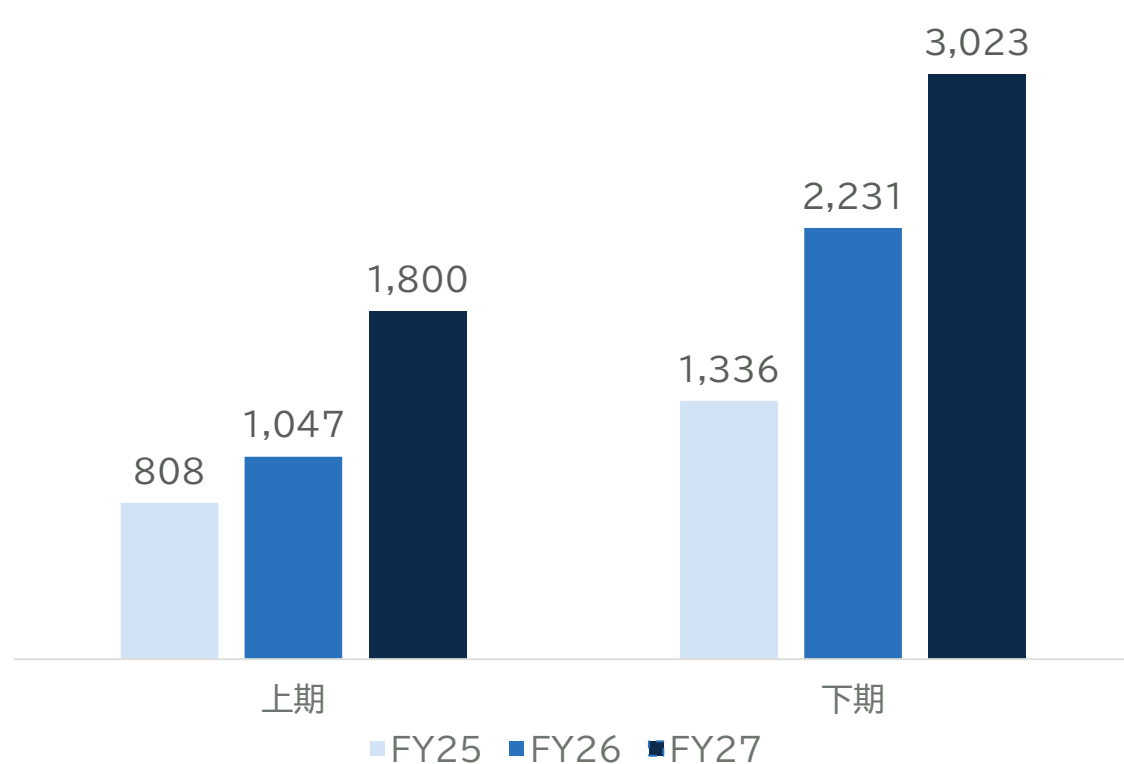
国内5拠点の新設、DX事業推進に伴う採用強化、およびAIシステムの機能拡充に向けた研究開発投資を積極的に実行  
これらの成長投資を吸収し、前期比50%超の営業増益を計画

(百万円)

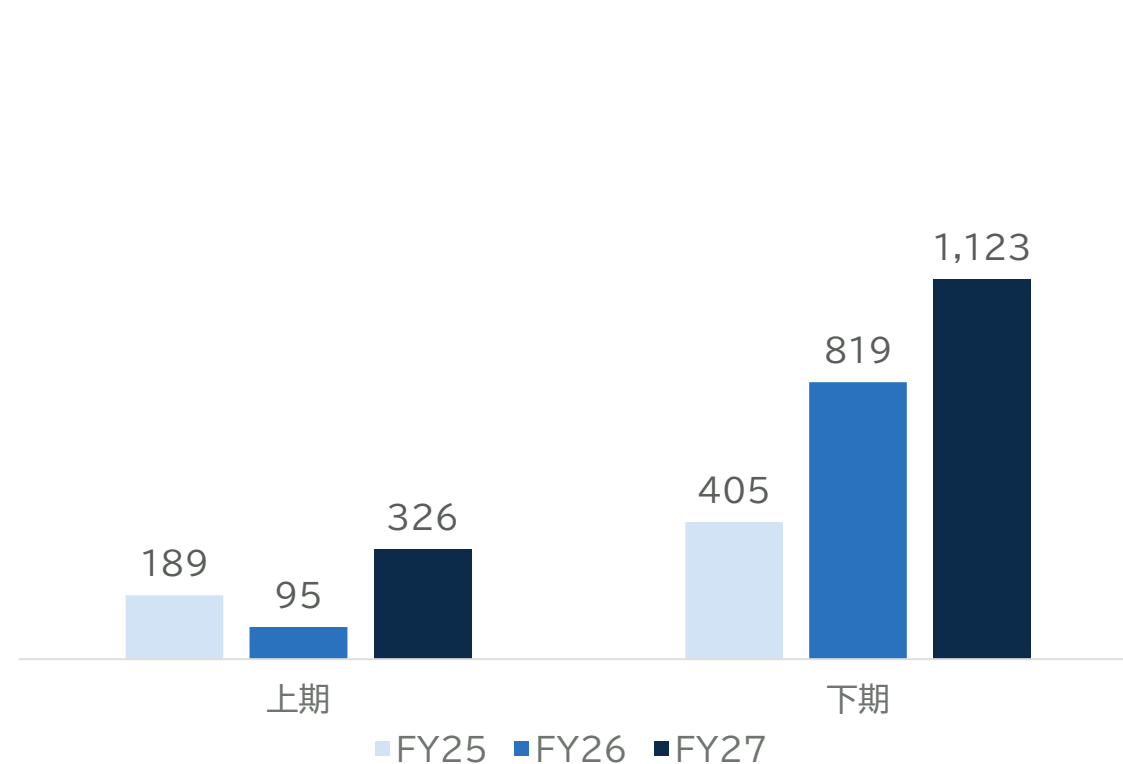


FY26同様、売上高は下期偏重を想定、下期に売上高増加によって利益を確保していく予定

### 売上高 (百万円)



### 営業利益 (百万円)



# 中期経営方針

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

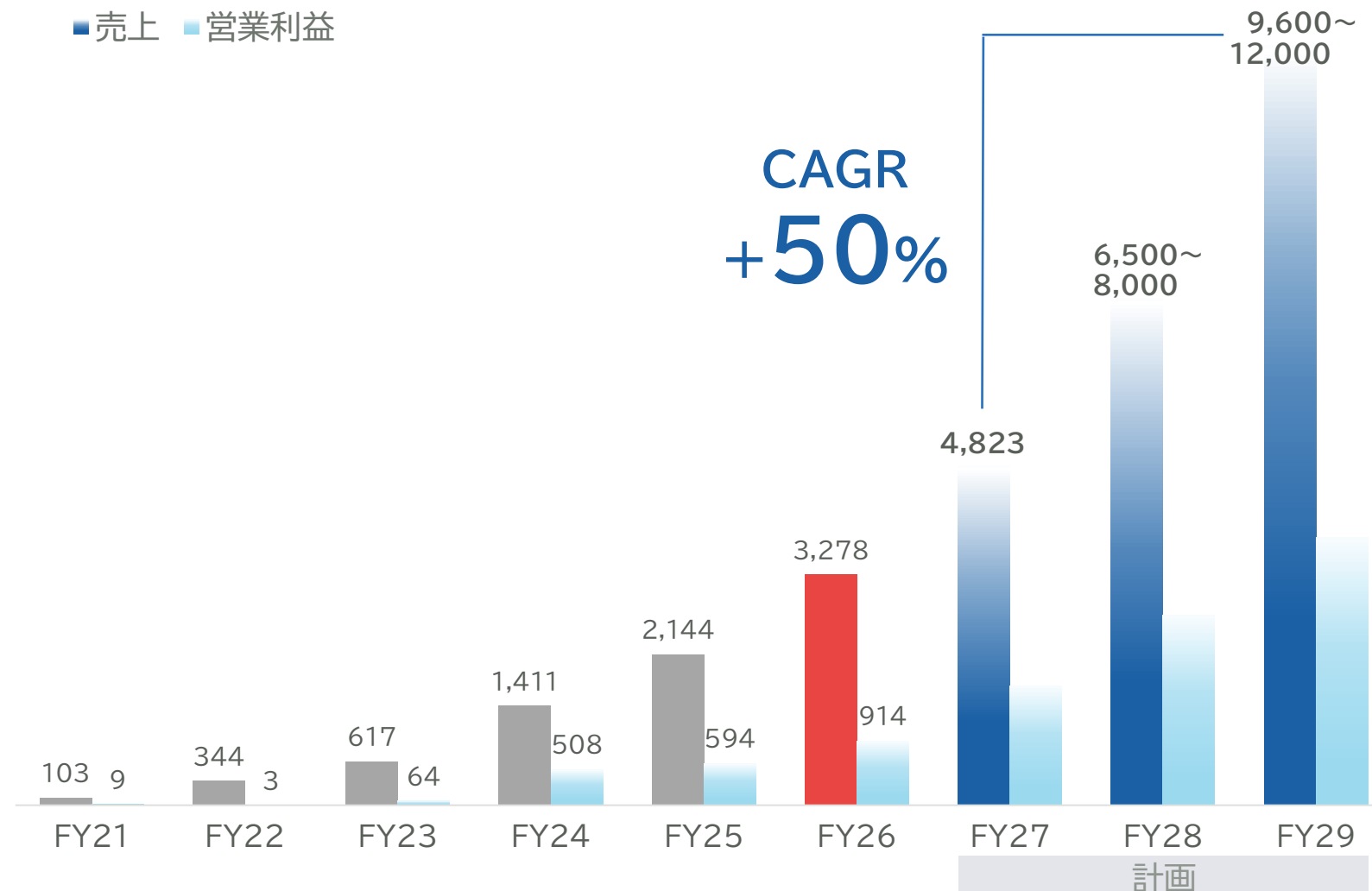
DXコンサル

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

# 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>原料の品質確認</li> <li>異物混入の確認</li> </ul>	FY25/2Q 	FY25/4Q 							
前処理	<ul style="list-style-type: none"> <li>原料洗浄後の異物確認</li> </ul>	導入可能性								
調味・加工	<ul style="list-style-type: none"> <li>加工の均一性確認</li> </ul>									
成形・充填	<ul style="list-style-type: none"> <li>形状・分量の基準確認</li> </ul>									
完成品確認	<ul style="list-style-type: none"> <li>品質基準、異物確認</li> </ul>									
包装・出荷	<ul style="list-style-type: none"> <li>パッケージの印字</li> <li>密封、ラベルの適正確認</li> </ul>									

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

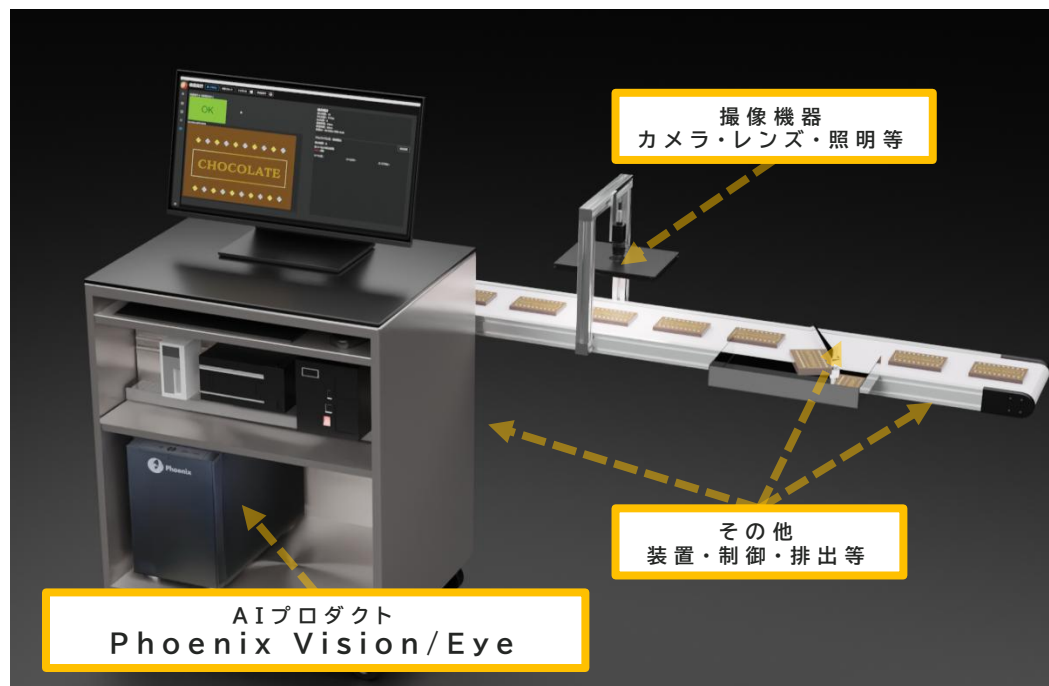
当社はAIシステムの開発・販売だけでなく、企画から撮像機器及び検査装置の製作等の提案、設置、稼働までをワンストップで提供。

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は、東京、大阪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、宇都宮、長野、金沢、広島、福岡の5拠点を開設予定。

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

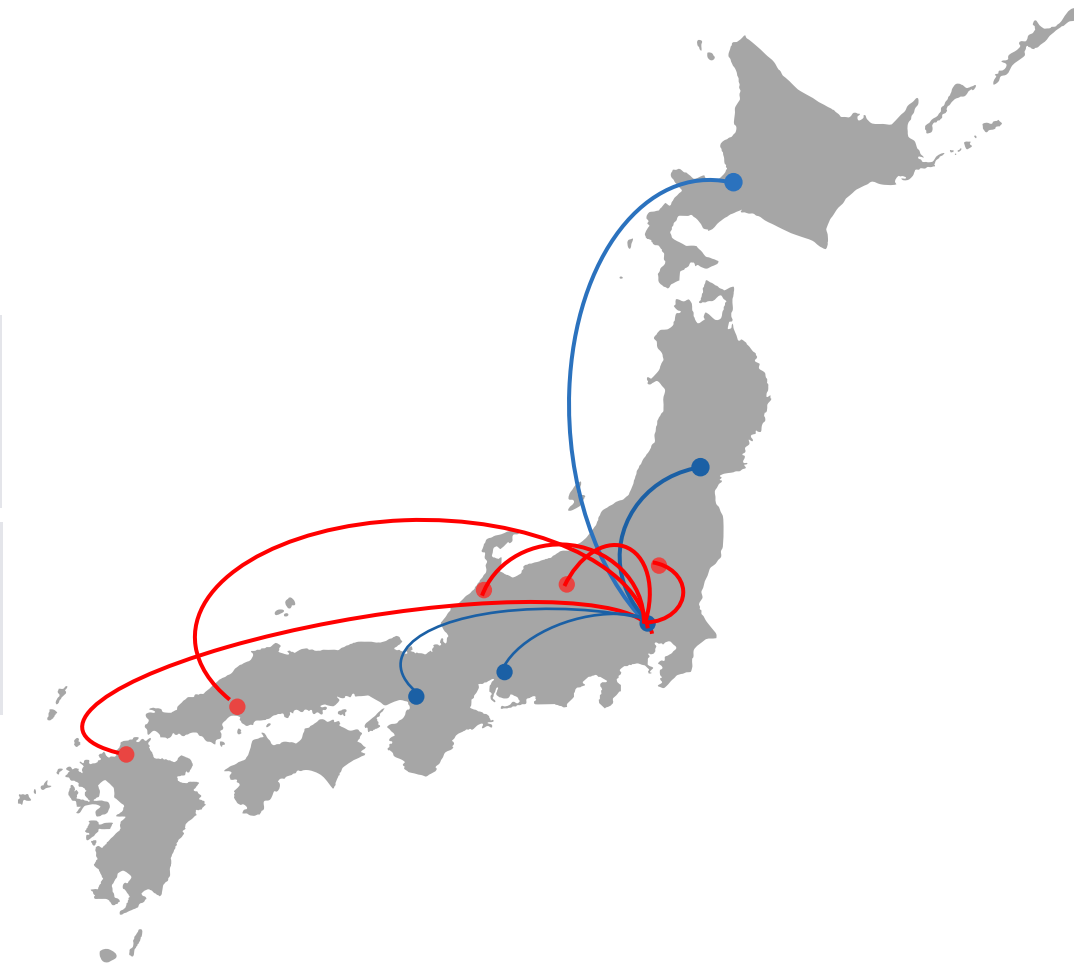
大手FA機器メーカーのマネージャー経験者



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。



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回に出展を計画  
 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

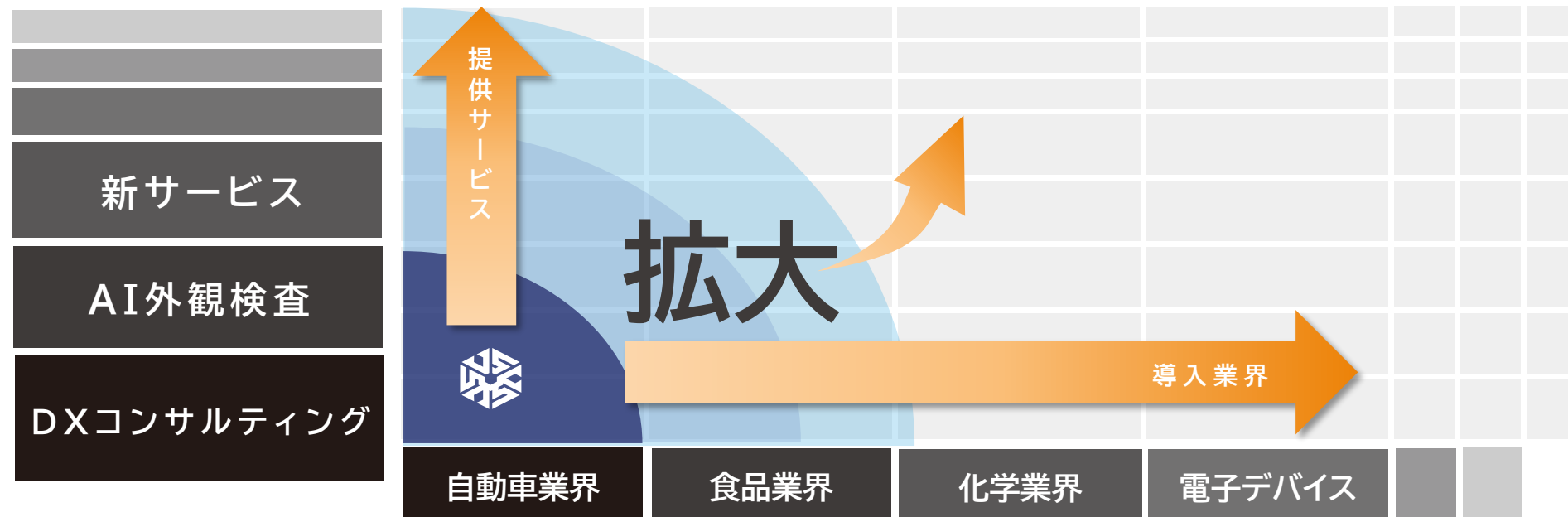
開催時期	開催時期	展示会名	開催地
Q1	4月	第10回 ものづくり ワールド	愛知
	4月	中部パック2026	愛知
	5月	第27回 インターフェックス WEEK 東京	千葉
Q2	6月	FOOMA JAPAN 2026	東京
	6月	画像センシング展 2026	神奈川
	6月	ProPak Asia 2026	バンコク
Q3	9月	Factory Innovation Week 秋 2026	千葉
	10月	第28回 ものづくり ワールド	大阪
	10月	AllPack INDONESIA 2026	ジャカルタ
	11月	スマートファクトリーJapan 2026	東京
	11月	名古屋 Factory Innovation Week 2026	愛知
Q4	12月	第4回 ものづくりワールド 福岡	福岡

## 海外出展予定展示会



# 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0.3%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

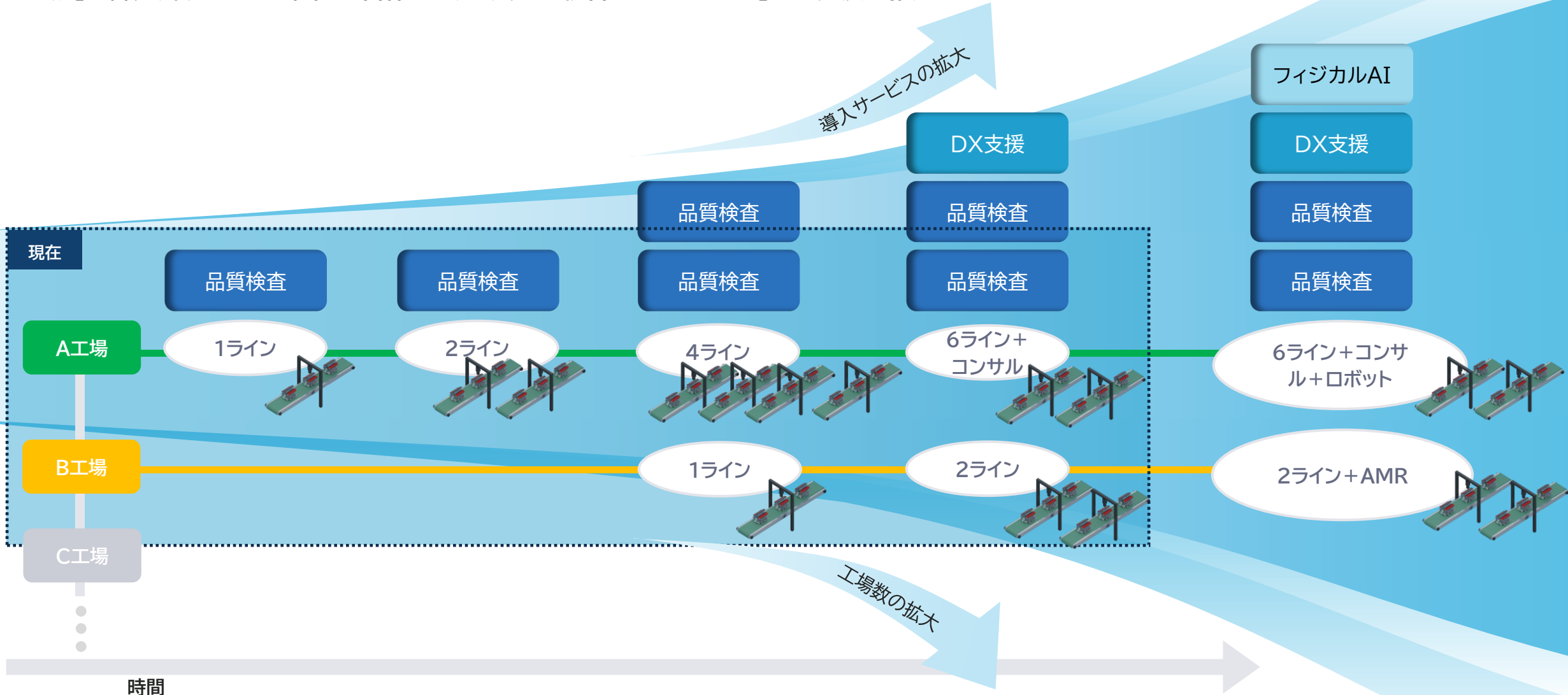
食品業界	食品メーカーA社	AI外観検査システム
化学業界	化学品原料メーカーB社	DXコンサルティング
医薬品業界	医薬品メーカーC社	AI外観検査システム
機械業界	産業用機械メーカーD社	DXコンサルティング

- ・ 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

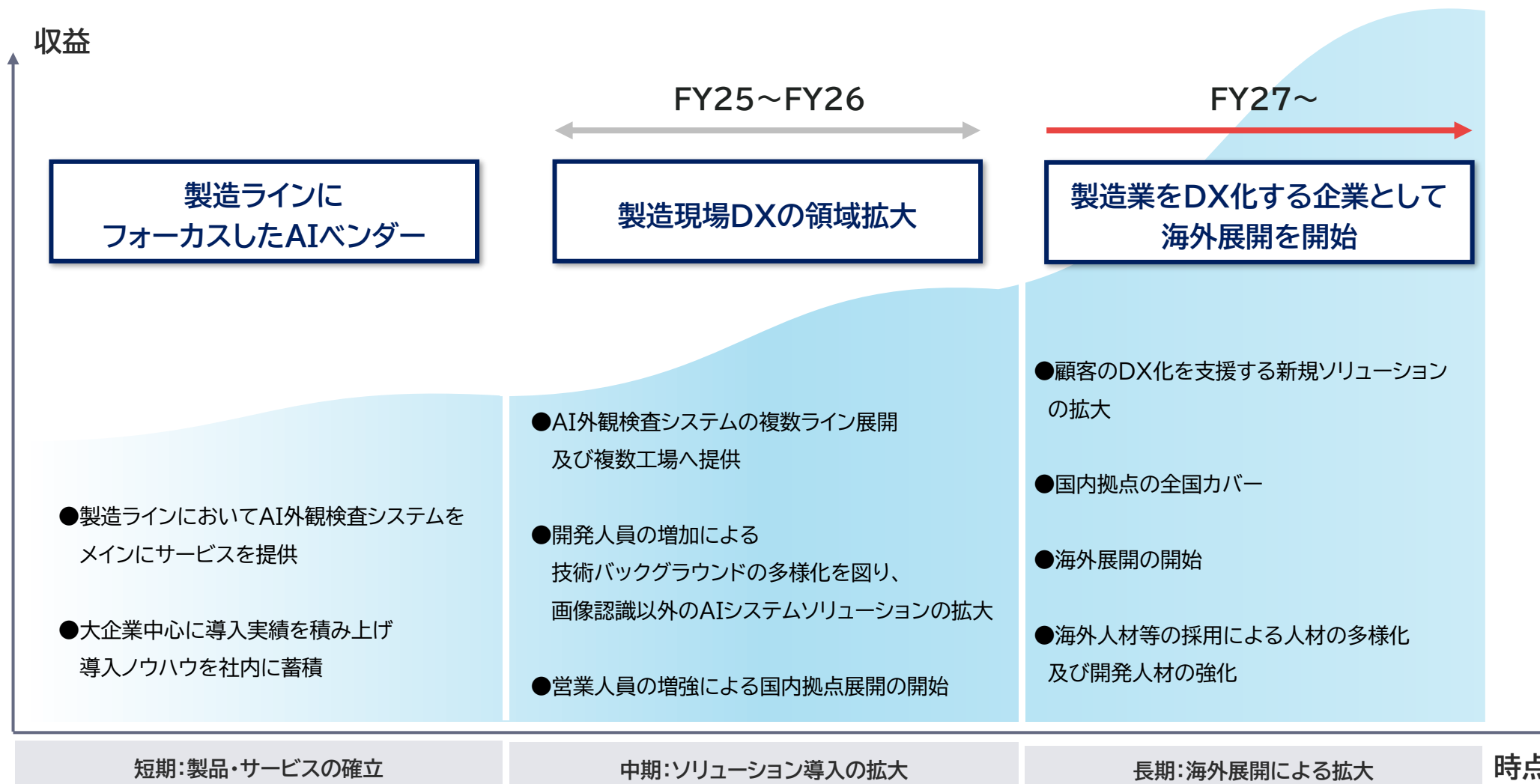
# 成長戦略(横展開×クロスセル×別工場展開×フィジカルAI)

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

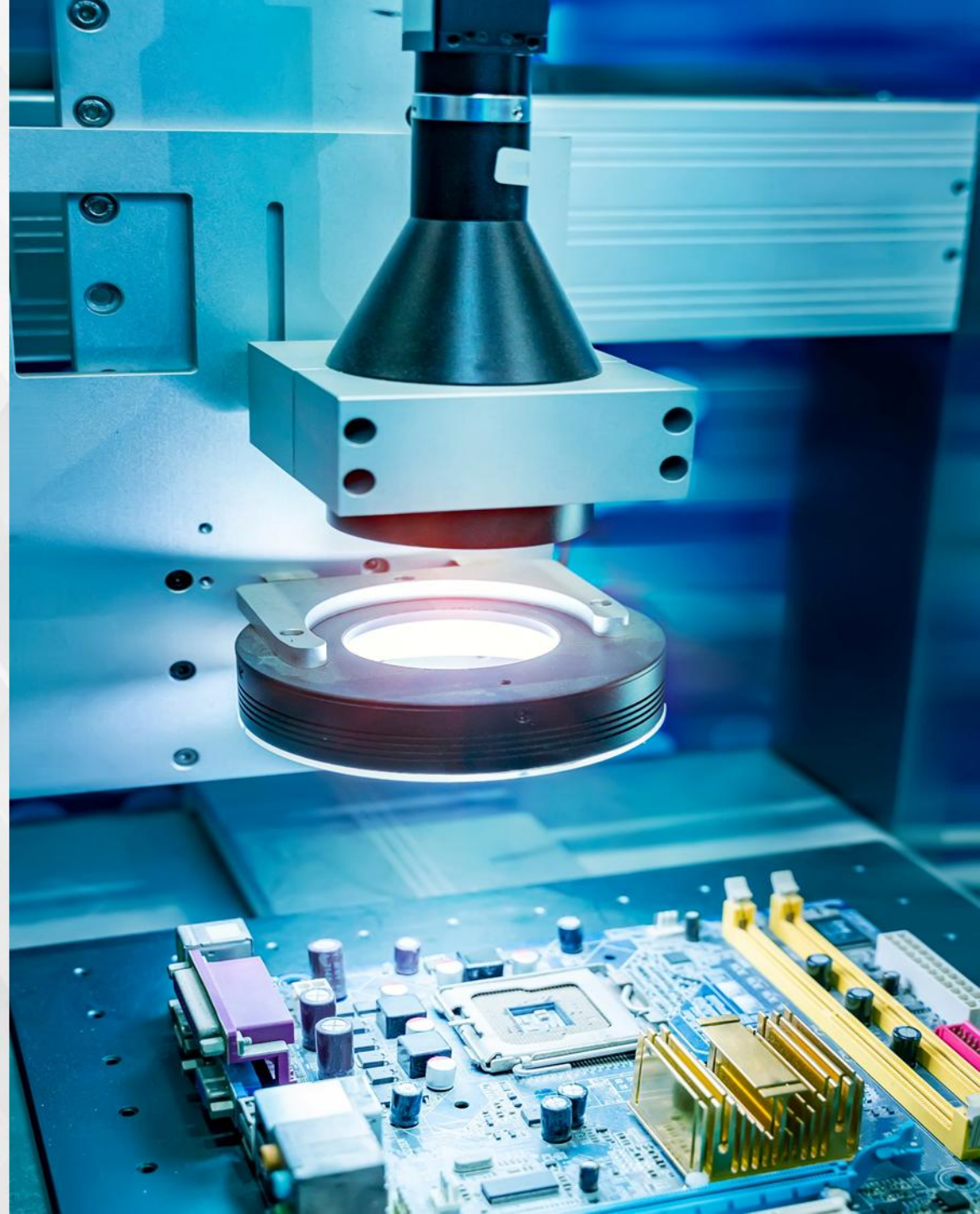
## Appendix



**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	138名(2026年2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

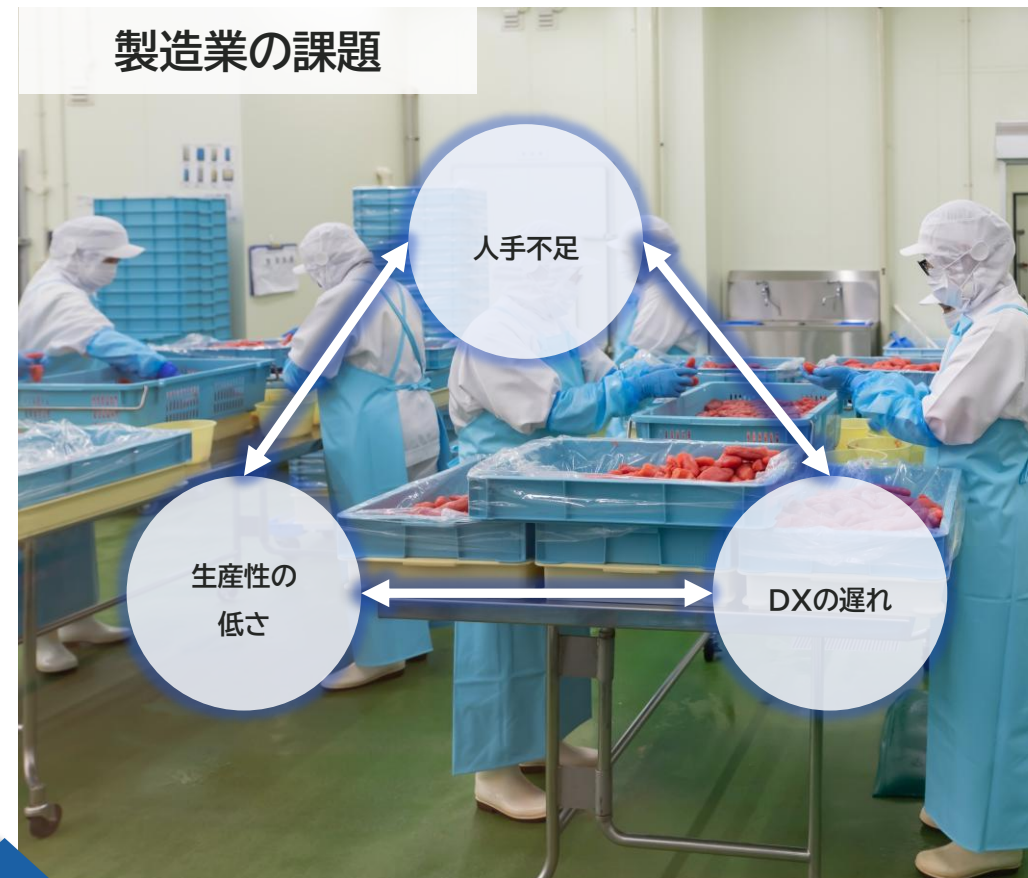
トヨタ自動車 元常務役員  
プライムアースEVエナジー 元代表取締役社長

## 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



Phoenix



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



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

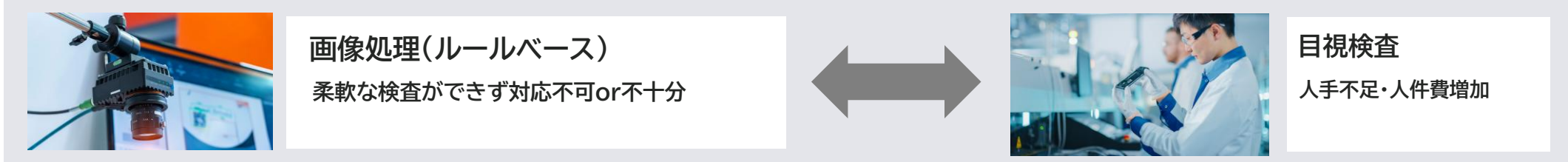


システム開発


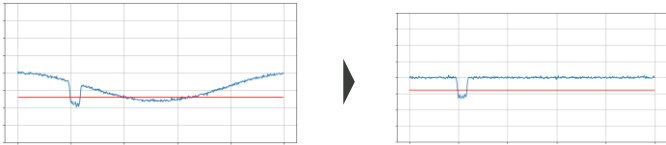


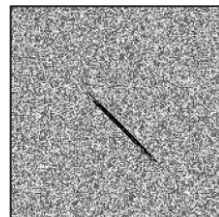
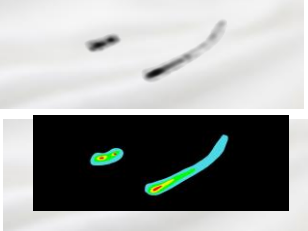



顧客がDX化に向けて抱える様々な困りごとに対して  
現場実装を中心とした課題解決を支援

# 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。

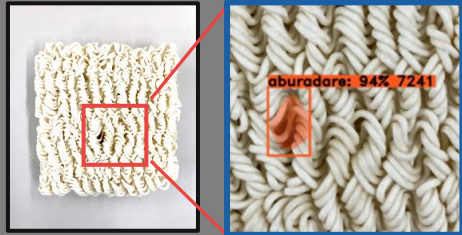
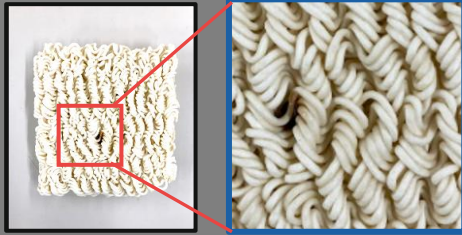



易 ← 検査難度 → 難

ルールベース		目視検査			
<p>単純な画像処理二値化</p> <p>黒 → 白</p>  <p>■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</p>		<p>高度な画像処理アルゴリズム</p> <p>生データ → 処理後</p>  <p>■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</p>		 <p>■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</p>	
メリット	デメリット	メリット	デメリット	メリット	デメリット
 <p>白黒ははっきりしている場合は 検査可能</p>	 <p>少し濃度が近くなると検査不可</p>	 <p>多少の影や濃度が 近い場合でも検査可能</p>	 <p>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</p>	 <p>「官能検査」により難易度が 高い検査でも対応可能</p>	 <p>・検査基準のばらつき ・不良品の見逃し発生</p>

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



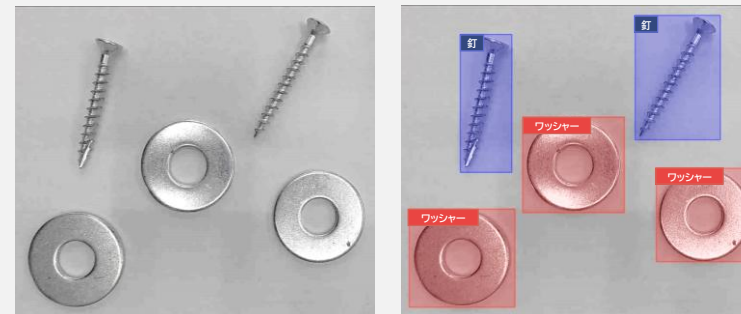
ワッシャー

ナット

釘

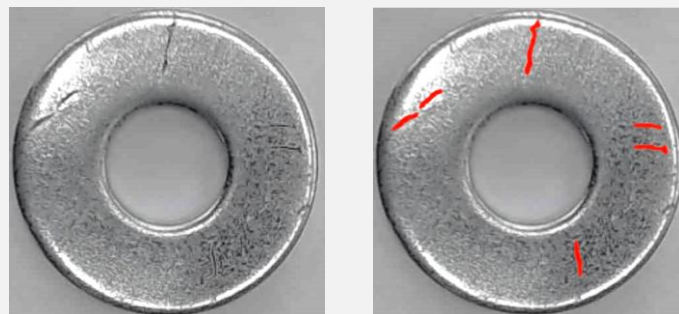
### 検出

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。



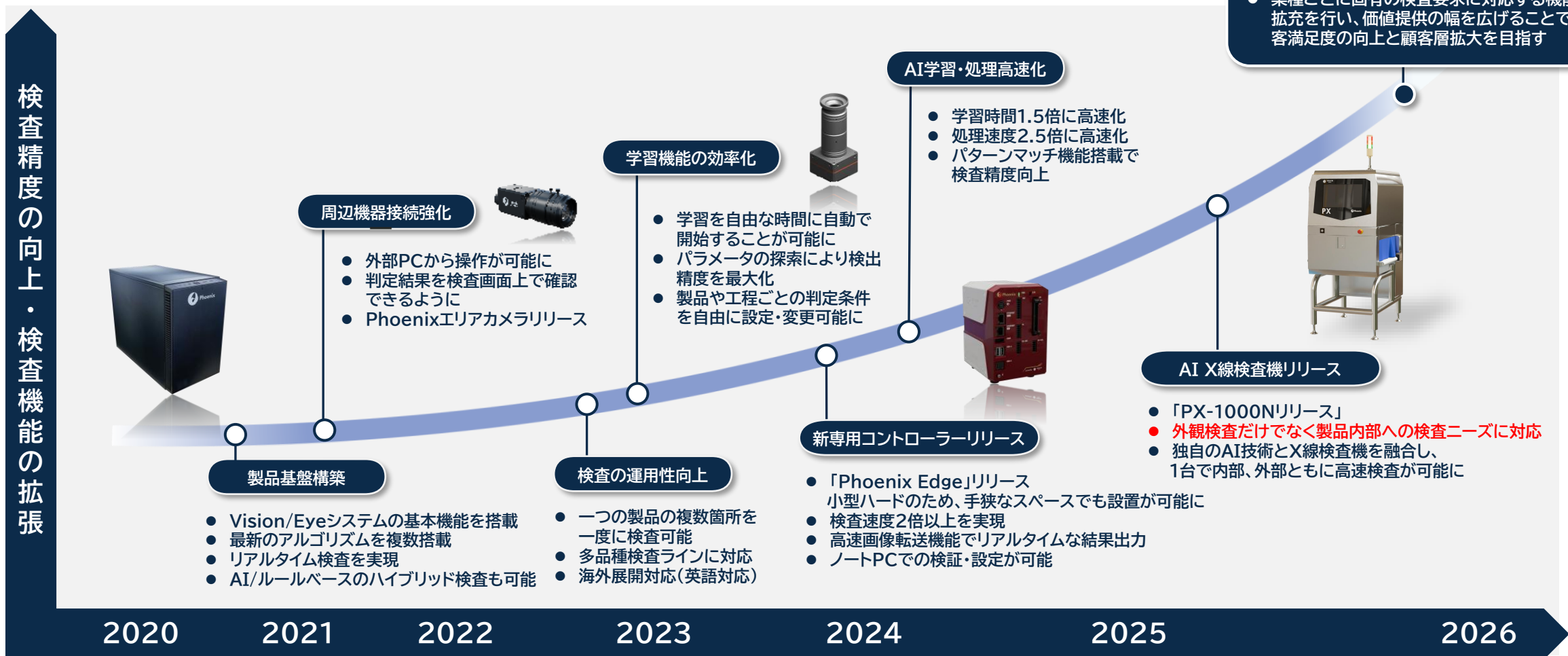
# Phoenix Vision/Eye | 連続的なアップデート及び新機能開発

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。

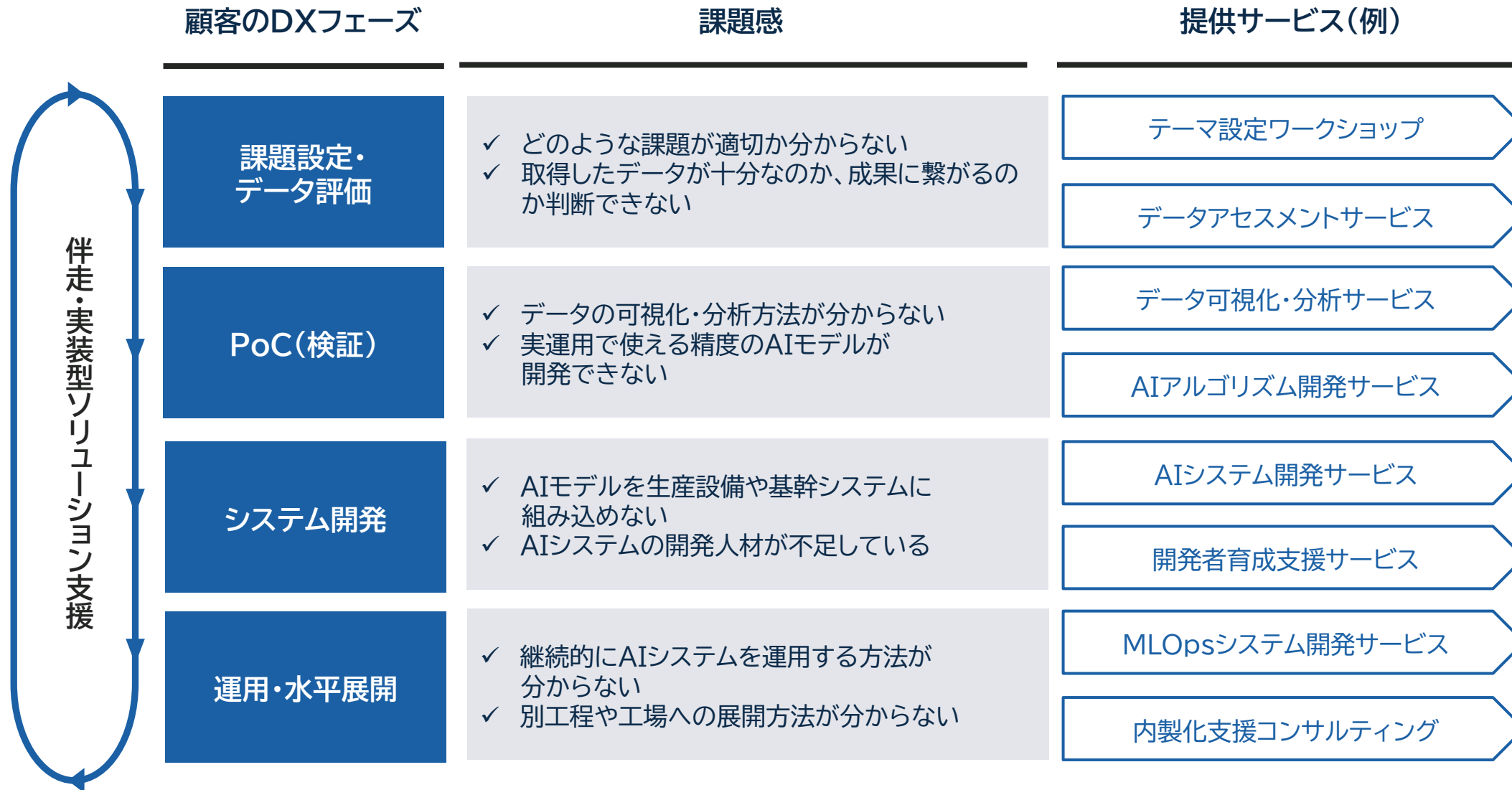
アルゴリズム開発に留まらず、**低レイヤー※**や**ハードウェア**も手掛ける**高い開発力**により、AI性能を最大化。

- 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



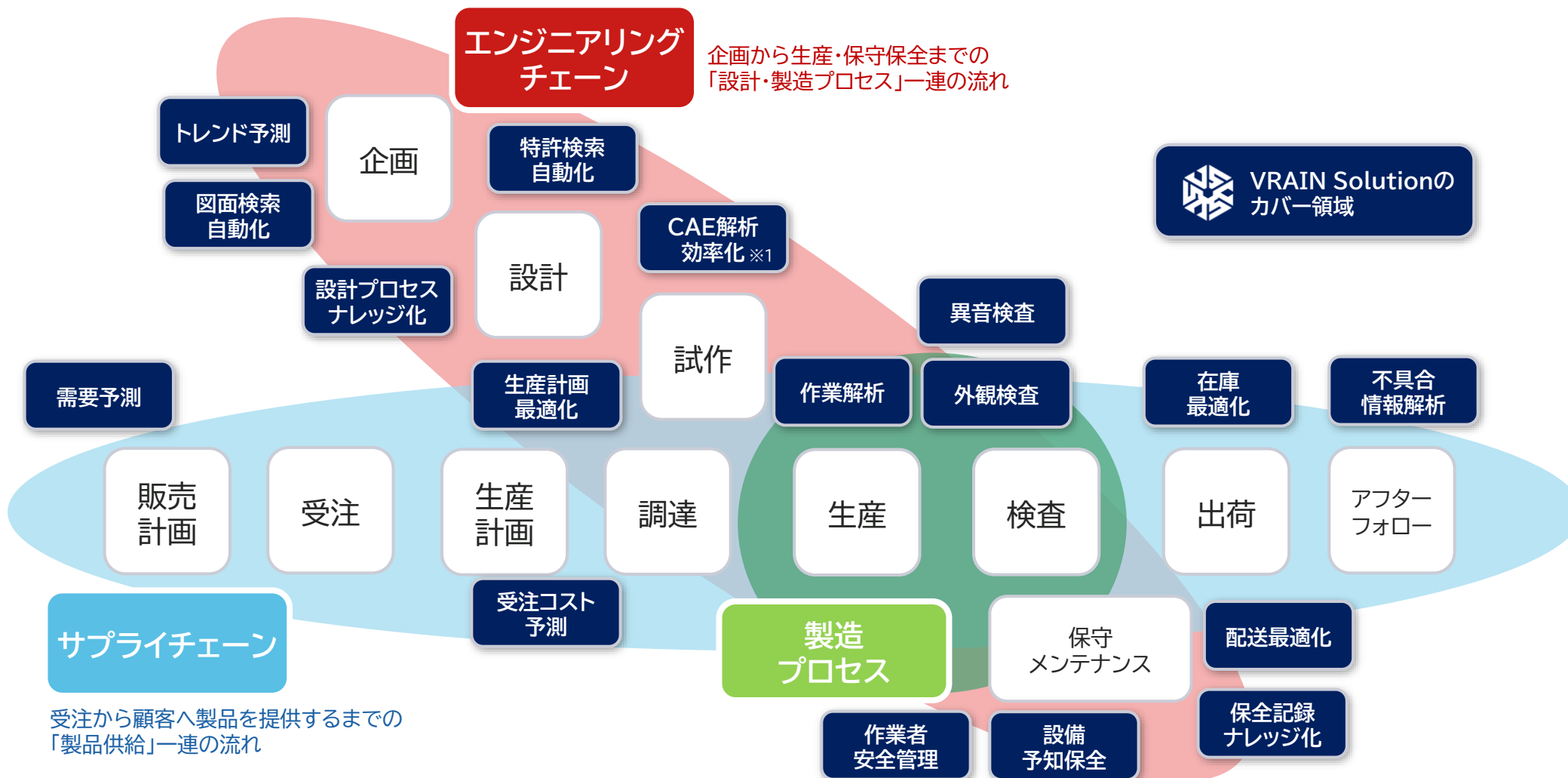
※1 低レイヤー: CPU、GPU、メモリなどハードウェアを直接操作するソフトウェア

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

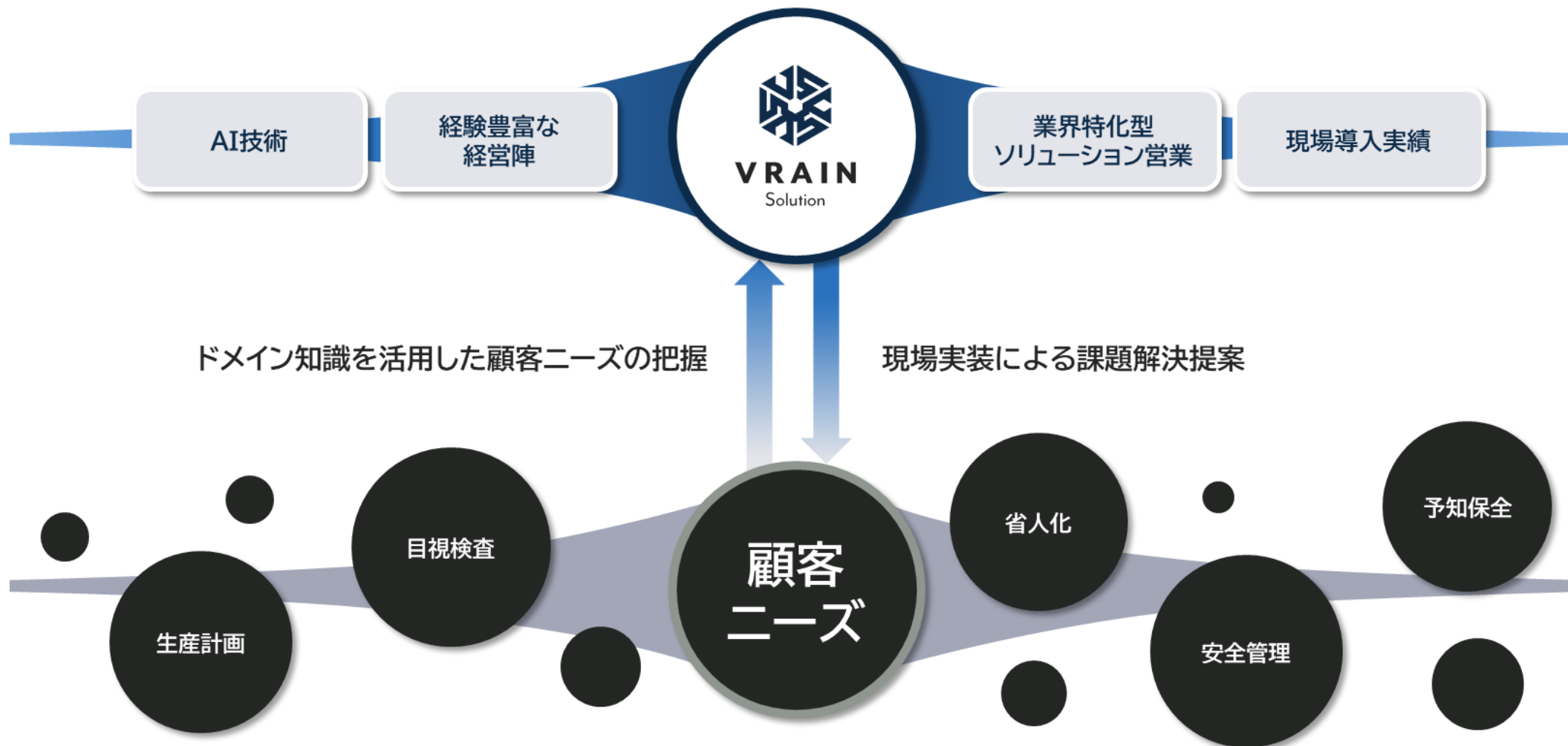
×



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。

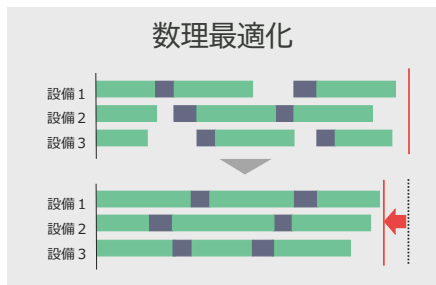
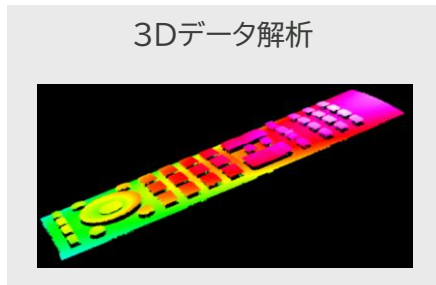
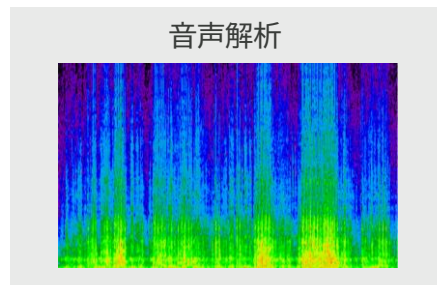
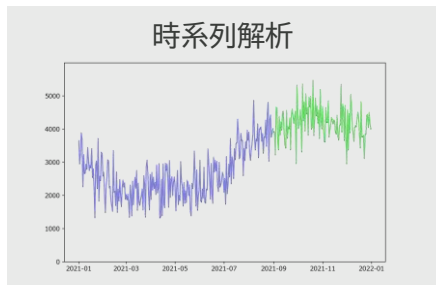
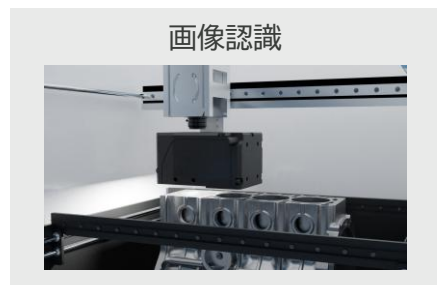
そのノウハウや実績を活かした課題把握と、製造現場の自動化を実現する提案力により顧客課題を解決。



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



## ハードウェア

### センシング



### 設計・開発



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

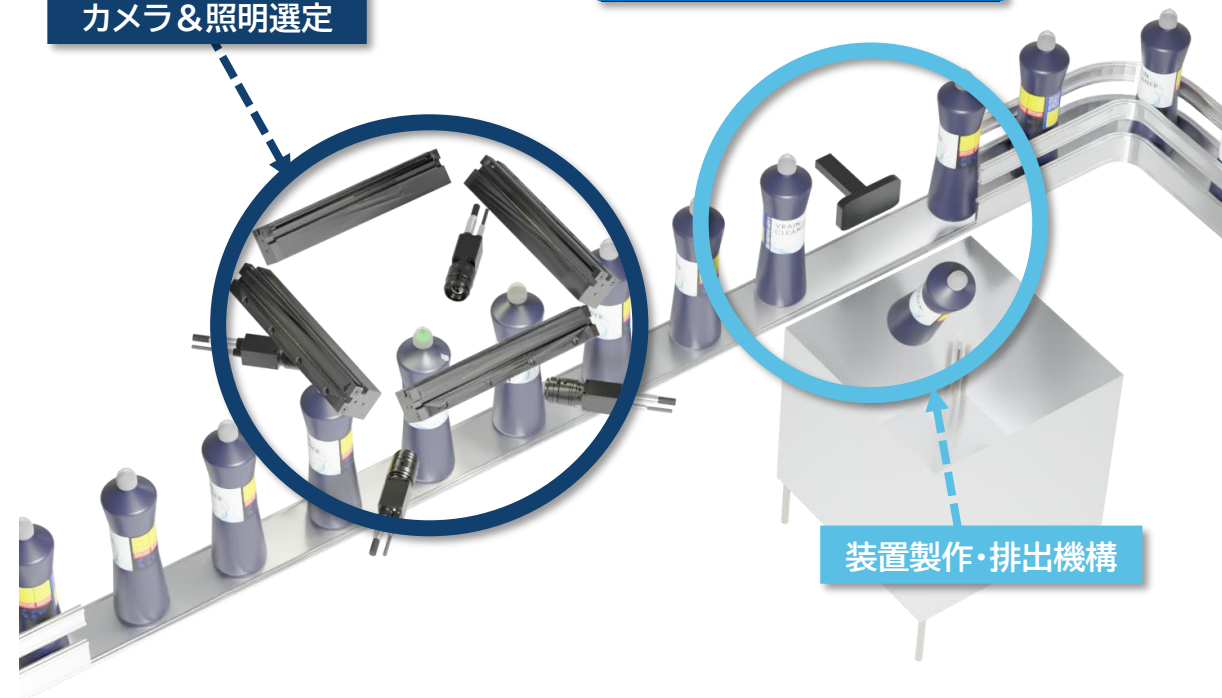


製造業への知見が深く、AIや自動化の技術も備えたVRAINが課題の  
抽出から、実際の撮像機器の選定・設置、AI処理、装置製作(振分け等の  
すべてを自社で提案・提供できるためDX化が加速する。

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。