

# 2025年2月期 通期決算説明資料

株式会社VRAIN Solution | 2025年4月14日



**VRAIN**  
Solution

<b>2025年 2月期 通期実績</b>	<b>売上高</b> <b>2,144</b> 百万円 <small>前期比+52.0%</small>	<b>売上総利益</b> <b>1,682</b> 百万円 <small>前期比+48.2%</small>	<b>営業利益</b> <b>594</b> 百万円 <small>前期比+17.1%</small>	<b>当期純利益</b> <b>425</b> 百万円 <small>前期比+28.7%</small>
<b>トピックス</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2025年2月期は、過去最高の売上高、営業利益を達成</li> <li>大阪営業所・名古屋営業所を開設し営業基盤の拡充を実施</li> <li>将来の成長に向けた人材基盤構築を優先し、採用活動を強化</li> </ul>			
<b>2026年 2月期 通期予想</b>	<b>売上高</b> <b>3,215</b> 百万円 <small>前期比+50.0%</small>	<b>営業利益</b> <b>890~940</b> 百万円 <small>前期比+49.6~58.0%</small>	<b>当期純利益</b> <b>590~630</b> 百万円 <small>前期比+38.8~48.2%</small>	
<b>トピックス</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2026年2月期は、札幌営業所・仙台営業所・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する見込み(約76百万円)</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 2025年2月期 通期実績
- 2 今後の成長戦略
- 3 2026年2月期 業績予想
- 4 Appendix

1

2025年2月期 通期実績

## 累計取引社数

233社

(前期末より+64社)

食品をはじめ、化学・医薬品、精密機械など  
各業界で新規取引を開始

## 継続顧客売上高 ※1

8.5億円

(売上高全体に占める割合 39.8%)

前期比+56.1%で着地

## 受注残

3.9億円

(前期末より+27.9%)

前期末より+0.9億円

## AIシステム販売単価

21百万円

(前期期中平均より+33.8%)

ワンストップで提供する案件の増加によって、  
案件が大型化、販売単価は増加傾向。

※1 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

## 損益計算書／累計

### 売上高

新規顧客の獲得及び既存顧客のリピート増加に加え、大型案件の受注が寄与し、前期比で売上高は52.0%増加。

### 売上原価／売上総利益

AIシステムにおいては、第1四半期に取り組んだロボット案件の影響により売上総利益率は前期比で2.0%低下。

売上総利益率は依然として78.5%と高水準を維持しており、引き続き堅調な収益性を確保。

### 販管費／営業利益

営業利益は前期比で17.1%増加。

一方で、長期的な成長を見据えた人材関連への積極的な投資により、営業利益率は前期比で8.3%低下。

(百万円)

	2025年2月期			2024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	2,144	2,115	101.4%	1,411	52.0%
売上総利益	1,682	—	—	1,135	48.2%
売上総利益率	78.5%	—	—	80.5%	-2.0%
販管費	1,087	—	—	627	73.4%
営業利益	594	771	77.1%	508	17.1%
営業利益率	27.7%	—	—	36.0%	-8.3%
経常利益	595	771	77.2%	495	20.1%
税前利益	595	—	—	495	20.1%
当期純利益	425	534	79.5%	330	28.7%

# 損益計算書／四半期別

## 売上高

大型案件の獲得が寄与し、前年同四半期比で売上高は163.6%増と大幅な成長を達成。

## 売上原価／売上総利益

売上総利益率は、「Phoenix Edge」の販売増加が奏功し、第4四半期の売上総利益率は目安の80%を超える水準まで改善。

## 販管費／営業利益

人材採用を中心とした成長投資により販管費は前年同四半期比で94.2%増加したものの、営業利益率は43.4%を維持し、高い収益性を確保。

(百万円)

	2025年2月期					2024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	366	442	391	944	141.1%	358	163.6%
売上総利益	262	352	310	757	144.2%	303	149.7%
売上総利益率	71.7%	79.6%	79.2%	80.2%	1.0%	84.7%	-4.5%
販管費	199	225	314	348	10.6%	179	94.2%
営業利益	63	126	-4	409	-	124	229.9%
営業利益率	17.3%	28.6%	-	43.4%	-	34.6%	8.8%
経常利益	63	126	-4	409	-	112	265.1%
税前利益	63	126	-4	409	-	112	265.1%
四半期純利益	43	82	-2	301	-	76	293.3%

# 販管費

中長期の成長基盤構築を目的として、営業拠点の前倒し設置や体制強化を進めた結果、人件費・採用費・研究開発費を中心にコストが増加。

今後も、将来の持続的な成長を見据え、人材を中心とした投資を積極的に継続していく方針。

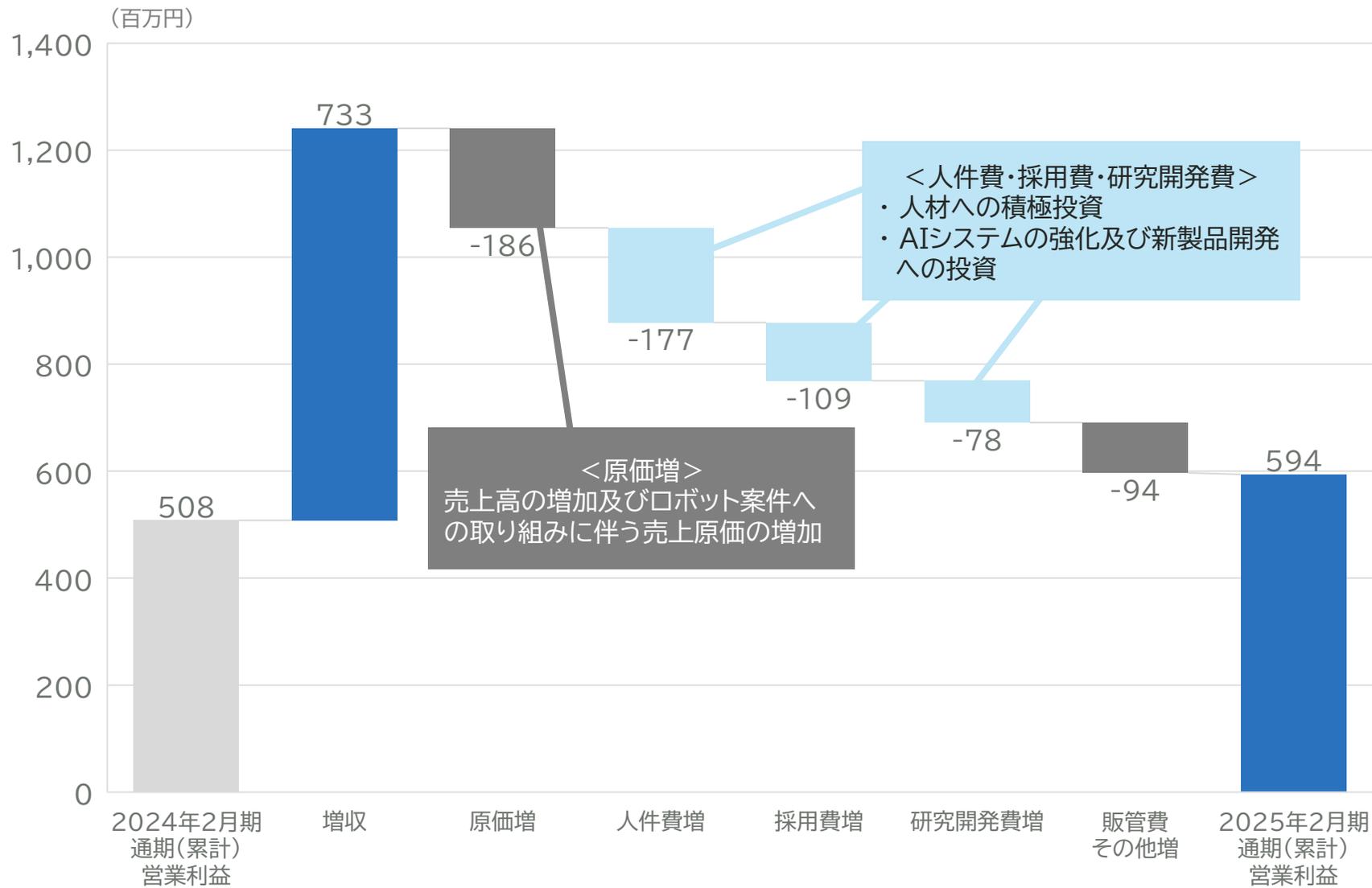
(百万円)

	2025年2月期	2024年2月期		
	通期実績	通期実績	前期比	主な要因
人件費	408	230	+77.1%	従業員の増加
採用費	177	68	+160.5%	採用活動の拡充
研究開発費	232	153	+51.3%	性能向上・新製品開発に伴う開発人員の増加
その他	269	174	+54.0%	営業所開設コスト、人員増加に伴う諸費用の増加
合計	1,087	627	+73.4%	

# 営業利益増減要因

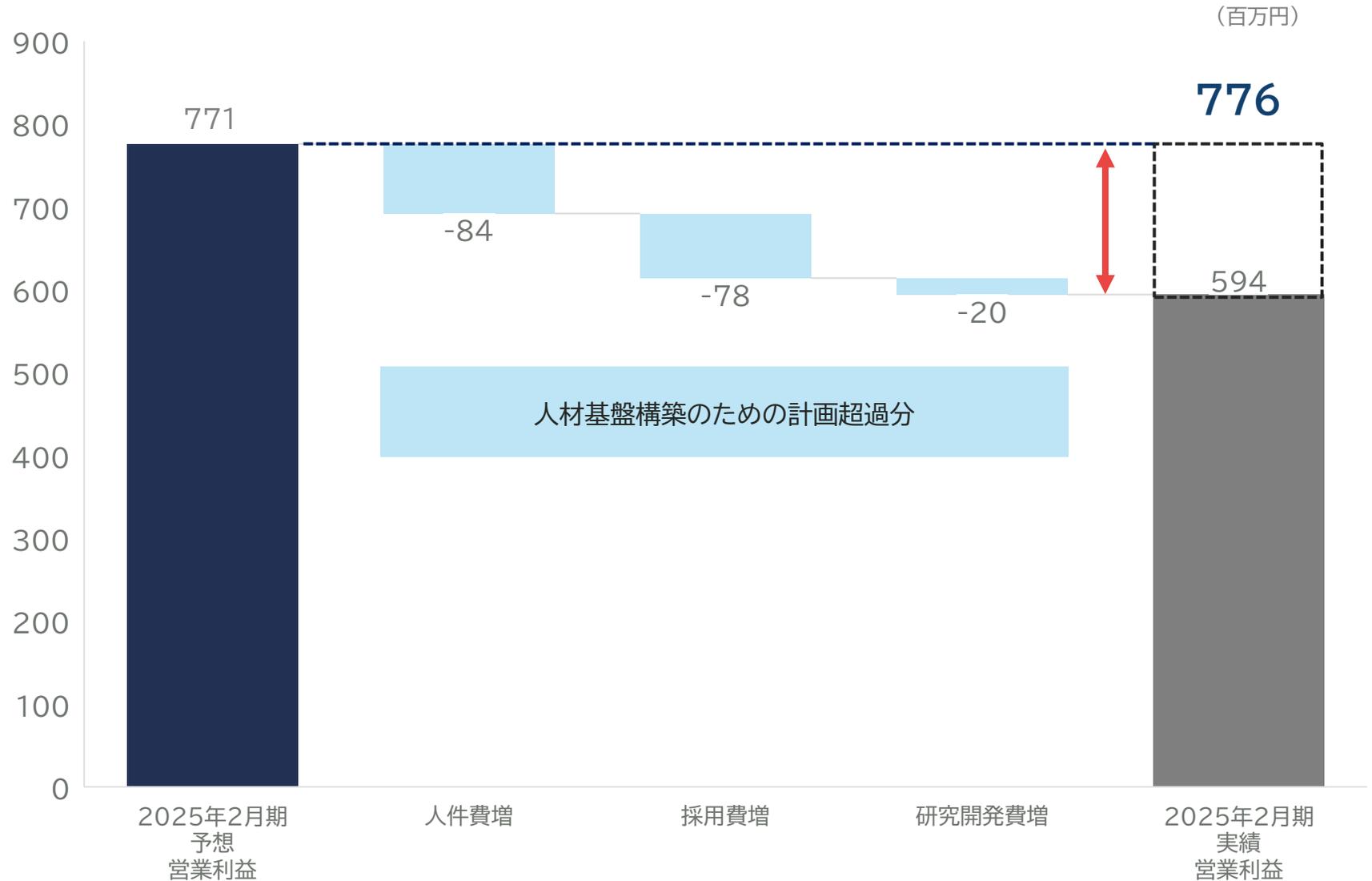
売上原価は、増収に伴う増加に加え、AIシステムでの一過性の要因(第1四半期のロボット活用案件)により一時的に増加。

前期比で364百万円の人材投資を実施しつつも、営業利益は594百万円を確保。将来の成長を見据えた事業基盤の整備を優先的に推進。



# 営業利益の予実分析

中長期の成長のため、人材関連の投資は計画を超過。  
計画内であれば、業績計画は達成。



# 従業員推移

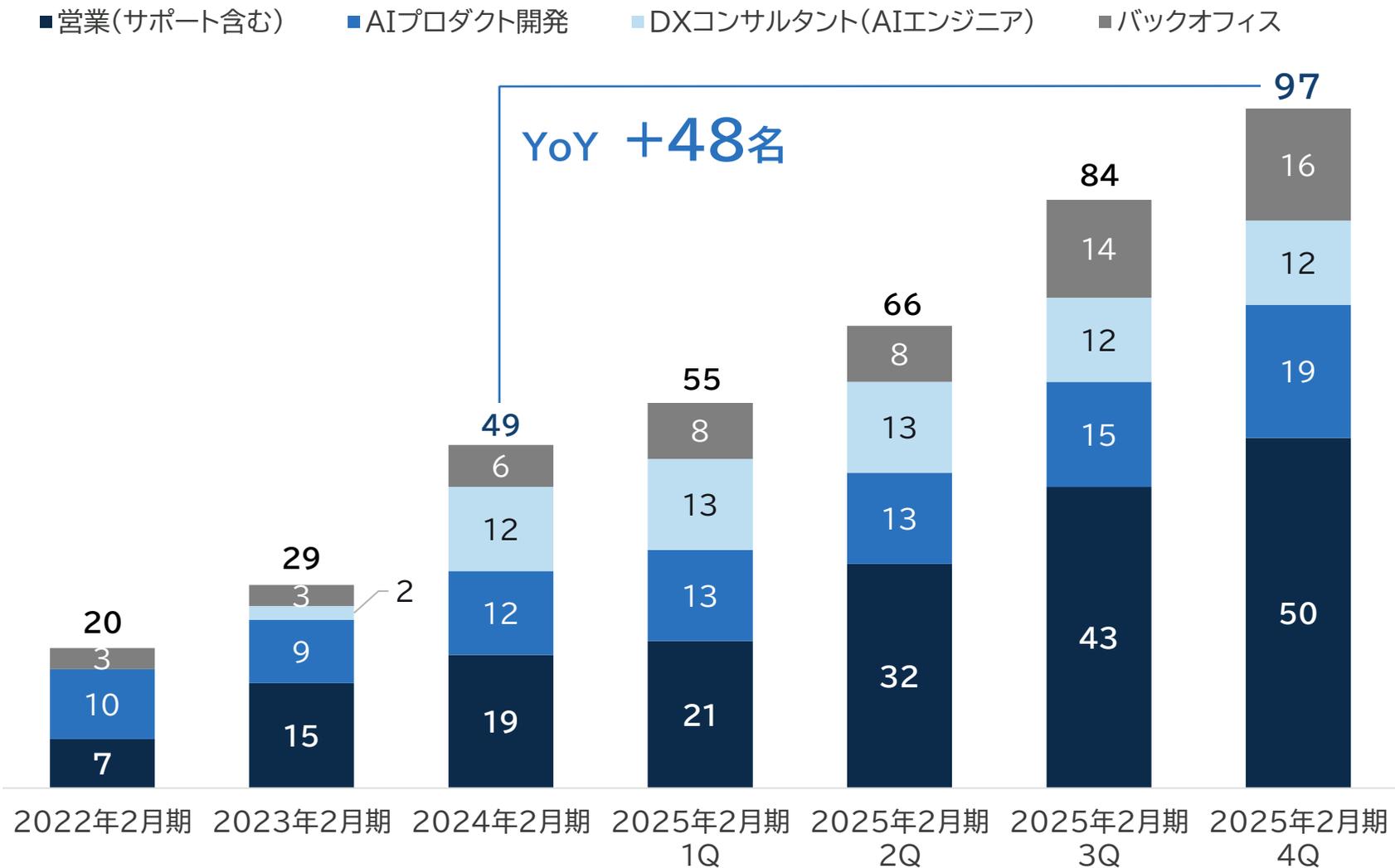
中長期的な成長基盤の構築を目的として、計画を上回るスピードで人材採用を推進。

営業所の前倒し設置や社内体制の強化に伴い前期末比で48名を増員。

営業+31名(サポート人員含む)

AIプロダクト開発+7名

バックオフィス+10名



## 継続顧客売上高の推移

継続顧客売上高は当社戦略のとおり、初回導入で終わらずに、継続した取引につながり前期比56%増加。

### ◆AIシステム

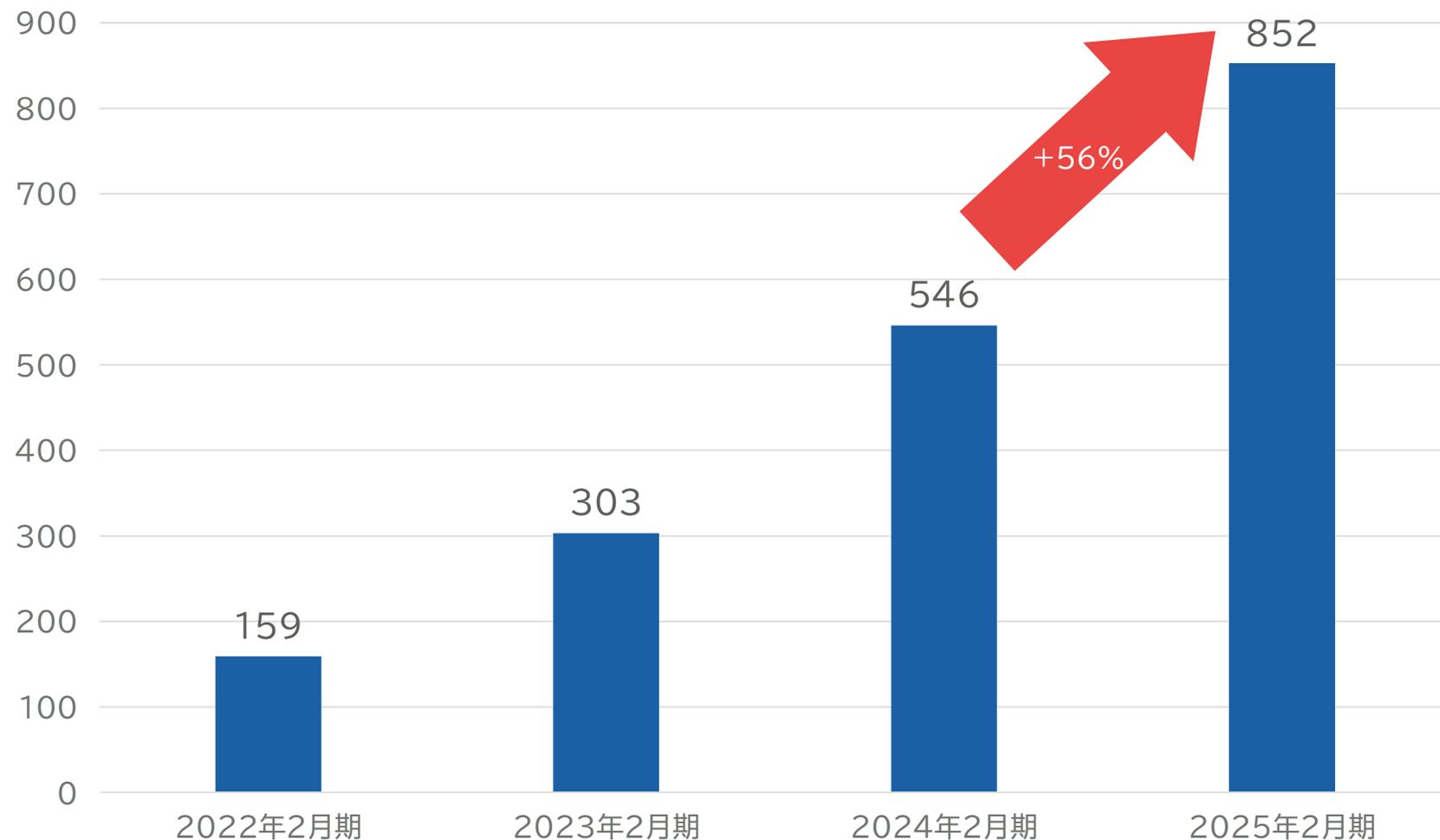
初回導入の結果を踏まえて、複数ラインに一括で導入する事例も増加。同一工場内でのリピート販売が堅調に推移。

### ◆DXコンサルティング

既存顧客と強固な関係を築き、継続的に様々なテーマに取り組み。

継続顧客売上高推移

(百万円)



# 事業別売上高構成比・推移

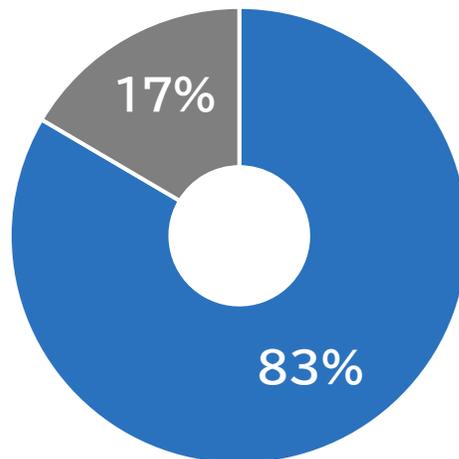
事業別の売上高構成比は、AIシステムが83%を占めるまで成長。

AIシステムは新規獲得に加えて継続顧客売上の伸長により、前期比67.9%増加。

DXコンサルティングは各営業所のAIシステムの立ち上げに注力した結果、前期比2.9%増加。

### 売上高構成比

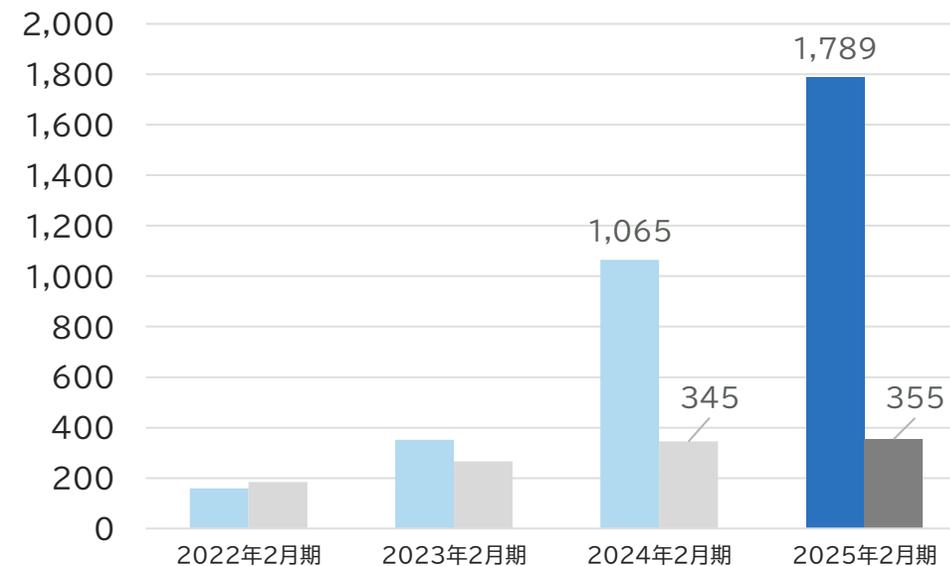
■ DXコンサルティング ■ AIシステム



2025年2月期

### 事業別売上高推移

(百万円) ● AIシステム ● DXコンサルティング



# 貸借対照表

資産合計額は事業の成長に伴い29.2%の増加の一方、負債合計額はほぼ横ばいの0.3%の減少となり、その結果、純資産比率は75.9%に。

(百万円)

	2025年2月期	2024年2月期	増減比	主な増減要因
	通期実績	実績		
流動資産	1,539	1,337	15.1%	運転資金の増加による現預金の減少 売掛金及び契約資産の増加 新本社及び営業所の敷金等の増加
うち現預金	488	962	-49.2%	
固定資産	333	111	198.0%	
資産合計	1,873	1,449	29.2%	
流動負債	451	430	4.8%	大型案件受注に伴う機械装置の外注費 等に係る未払金の増加 納税による未払法人税等の減少 借入金返済による減少
固定負債	0	21	-100.0%	
負債合計	451	452	-0.3%	
純資産合計	1,422	997	42.6%	当期純利益の計上による増加
うち利益剰余金	834	409	103.8%	
純資産比率	75.9%	68.8%	7.1%	上記要因により純資産比率が増加

# 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>									

営業所開設の前倒しにより、期初計画(2025年2月期末人員計画79名)を上回る採用を実施。

各拠点で現地採用を行い、製造業営業経験者を採用。

2024年8月大阪営業所、2025年1月に名古屋営業所を開設。来期以降も主要都市を中心に営業所の開設を予定。

## 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>



名古屋営業所  
所長

大手自動車メーカー、大手商社で製造業の知見を蓄積  
海外製造子会社の立て直し、その後の事業成長を主導



東京本社  
チームリーダー

大手FA機器メーカーのマネージャー経験者

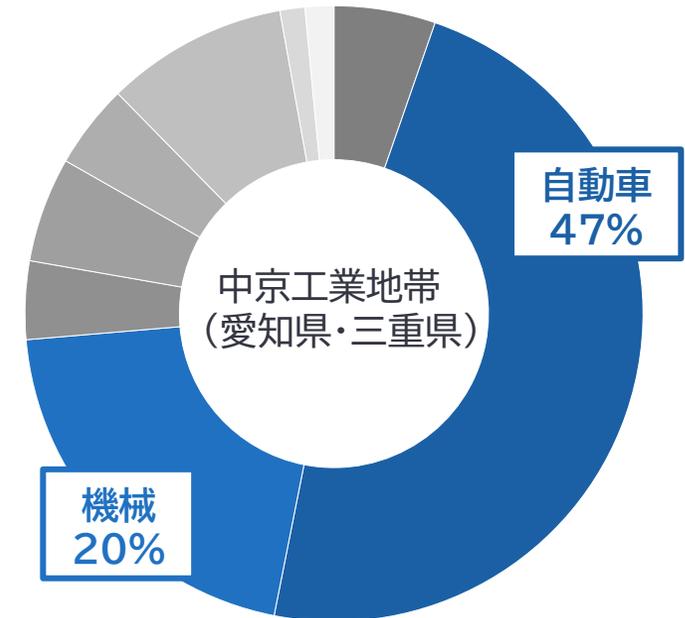
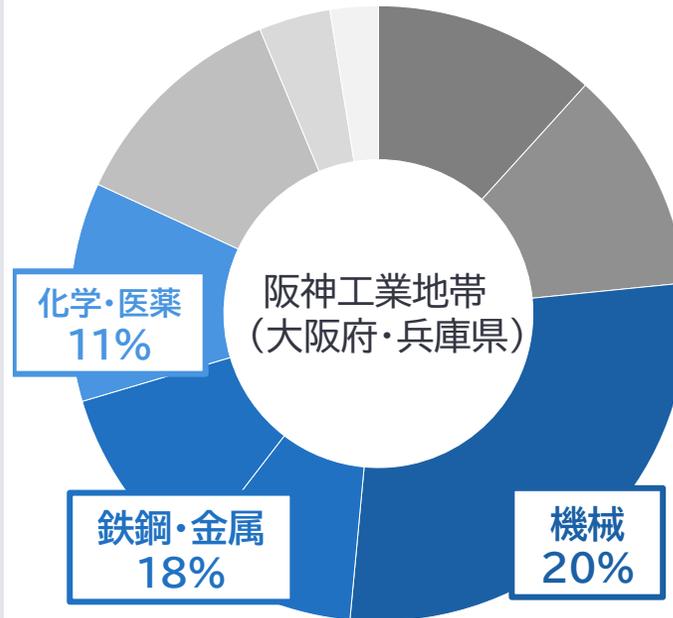
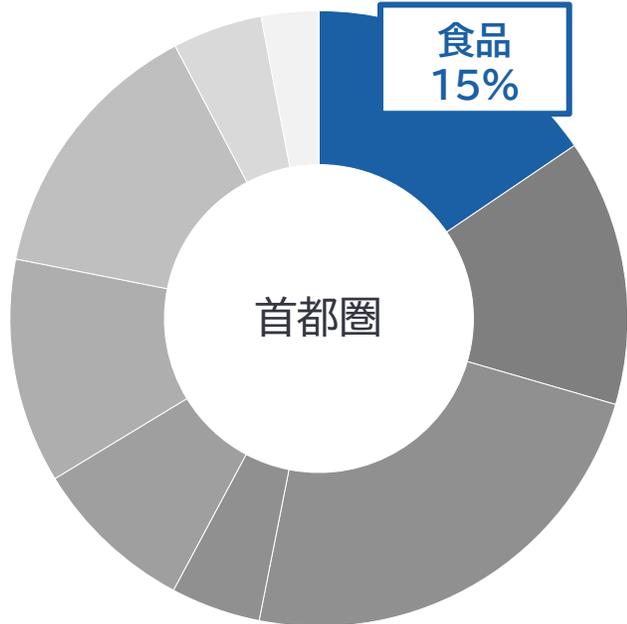
- ✓ メンバークラス  
将来のマネジメント候補・若手とバランス良く採用。  
営業所においては、現地採用も実施。  
同エリアの工場にコネクションを持つ人材を採用し、OJTと組み合わせ、  
早期戦力化を図る。



# AIシステム | 営業所の開設による業界の広がり

大阪営業所及び名古屋営業所の開設により、AIシステム導入数が最も多い食品業界に加えて自動車、機械、鉄鋼・金属、化学、製紙など、地域特性に応じた他業界への導入機会が拡大。他業界におけるAIシステム導入実績の増加により、当社の信頼度や商談の進展スピードが向上。

## 地域別出荷額割合



食品、自動車、機械、鉄鋼、金属、化学・医薬、素材、製紙、その他に分類

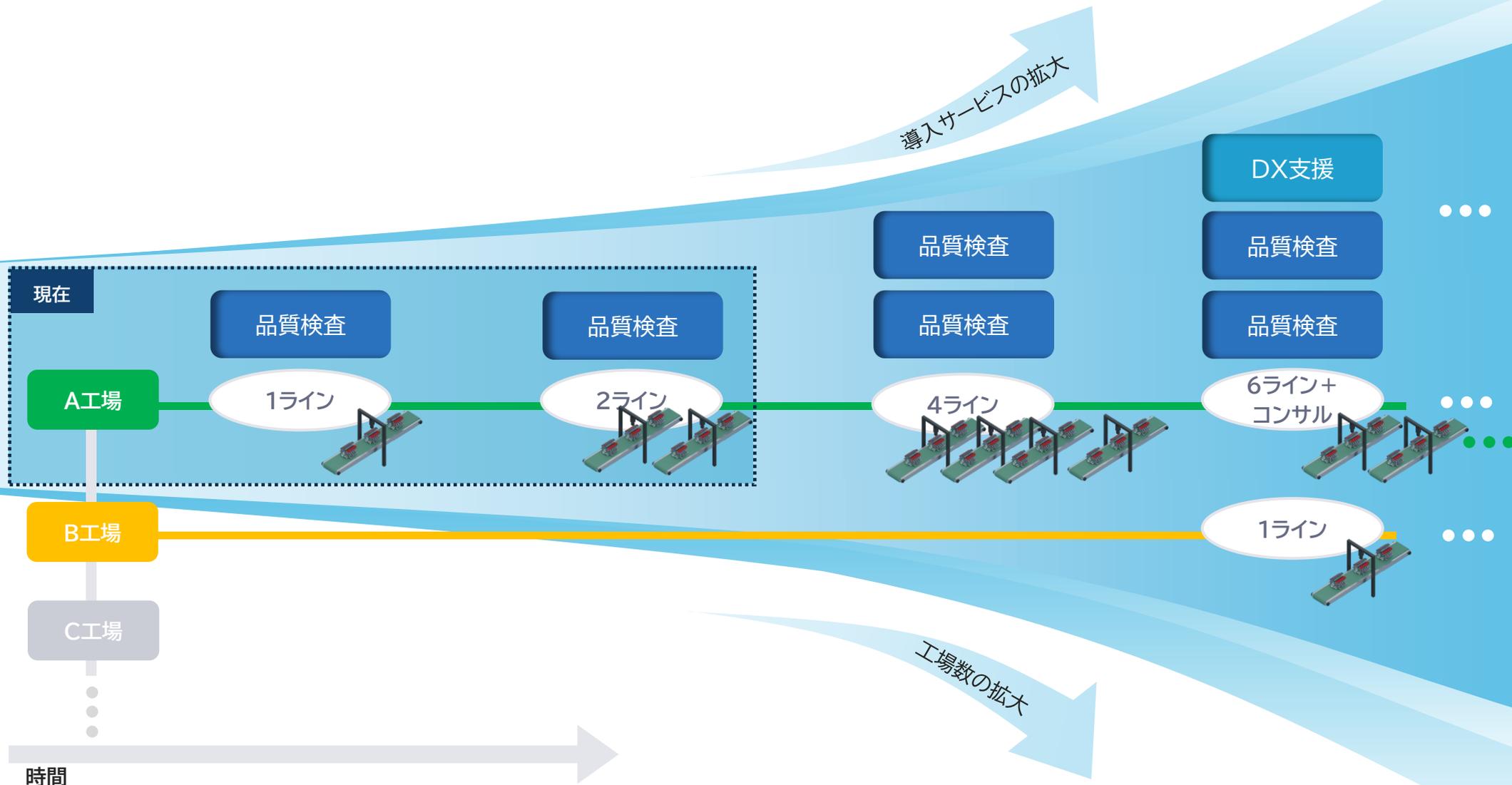
※出典: 令和3年経済センサス活動調査 産業別集計(製造業)「地域編」統計表データをもとに当社が分類

2

## 今後の成長戦略

# 成長戦略(横展開×クロスセル×別工場展開)

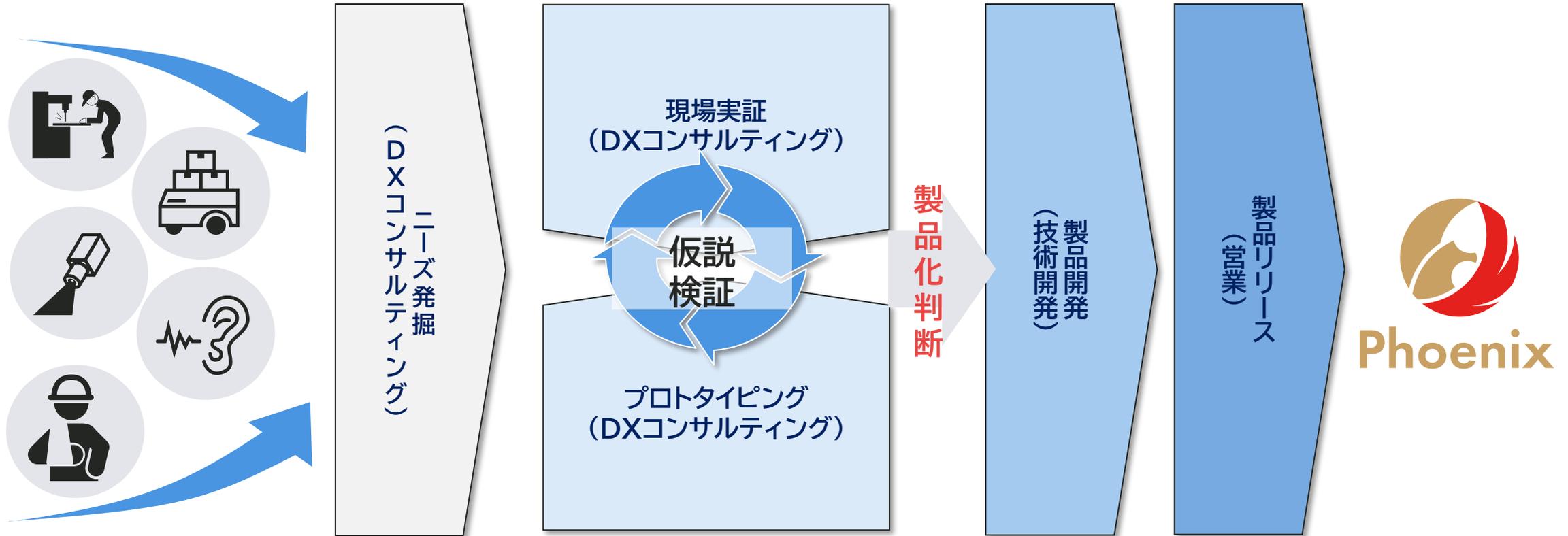
現在の導入実績は、導入期～2ライン展開の顧客が多く、**複数プロダクト・複数工場への拡大期はこれから到来。**



# 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。**

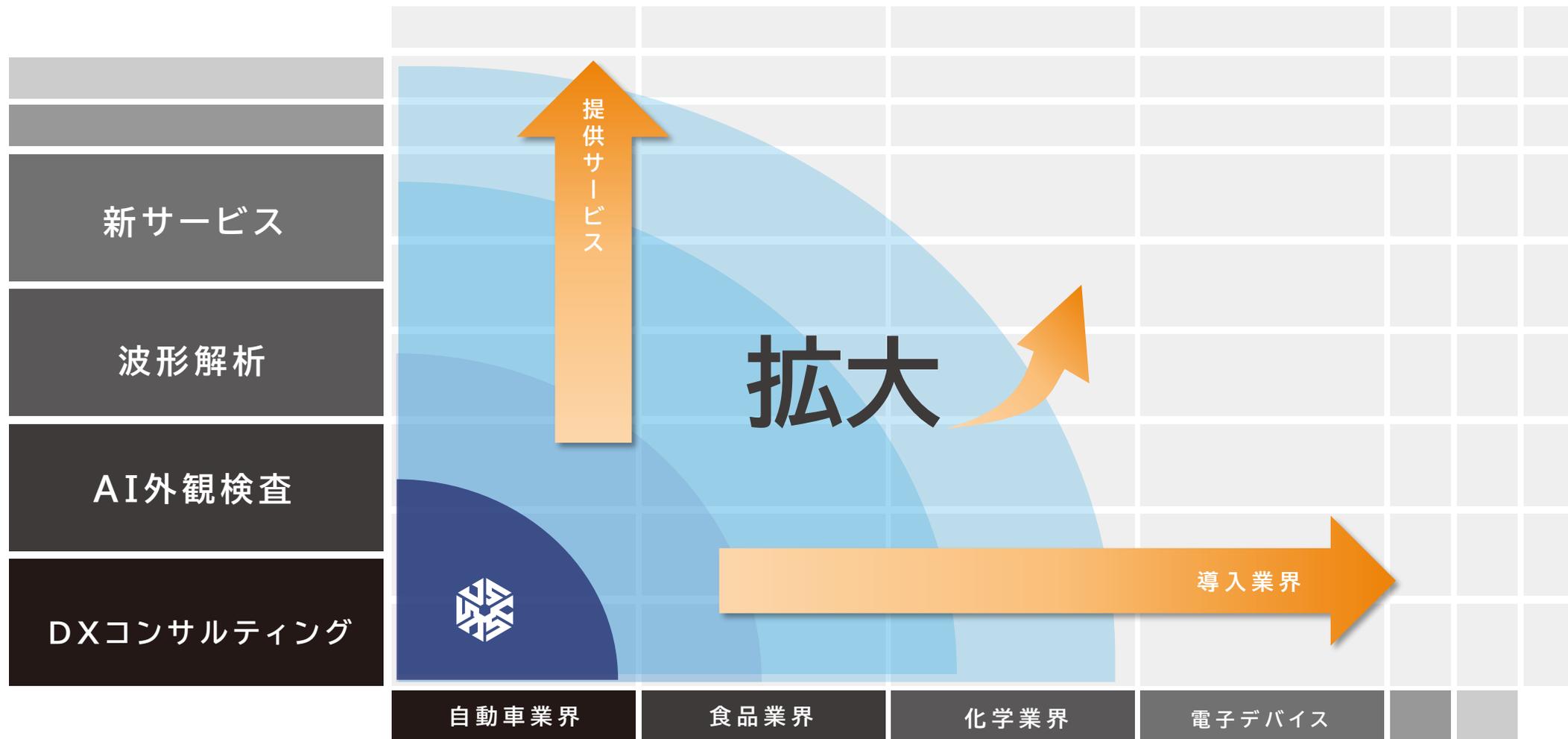
真にニーズを捉えた開発が実現したと判断した場合にのみ、製品化する方針。



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。



1. 総務省・経済産業省「令和3年経済センサスー活動調査 従業員10名以上の事業所数」より引用  
2. 波形解析は開発段階のサービスとなります。

# 成長戦略(継続顧客獲得増の取り組み)

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

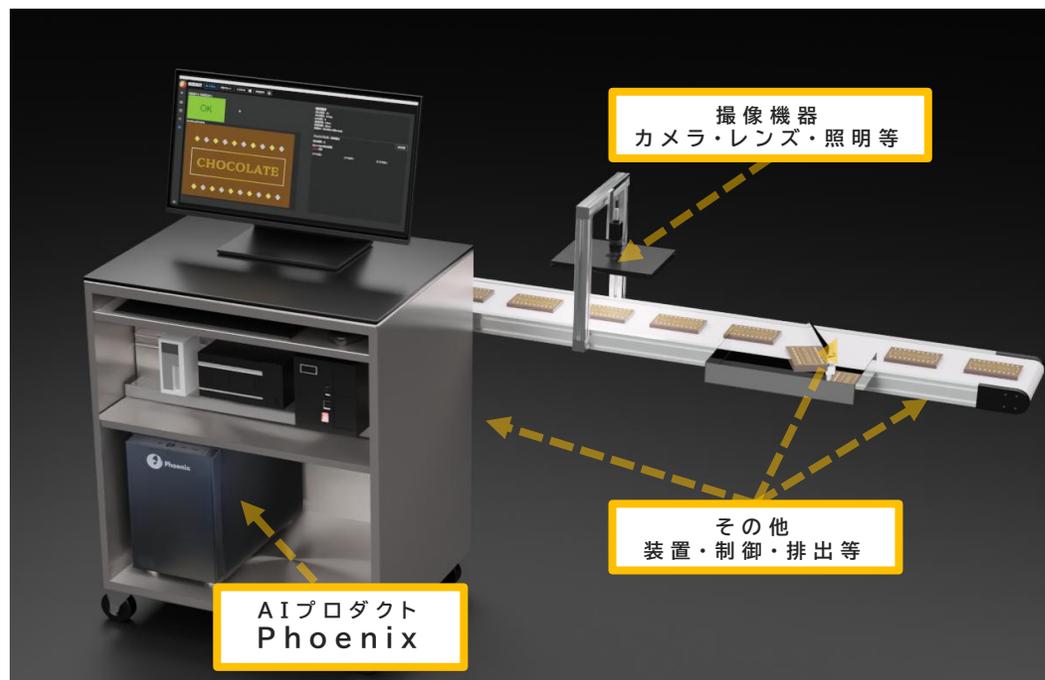
当社はAIシステムの開発・販売だけでなく、企画から撮像機器及び検査装置の製作等の提案、設置、稼働までをワンストップで提供。

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。主要都市を中心に営業所の開設を予定。(札幌、仙台、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>



名古屋営業所  
所長

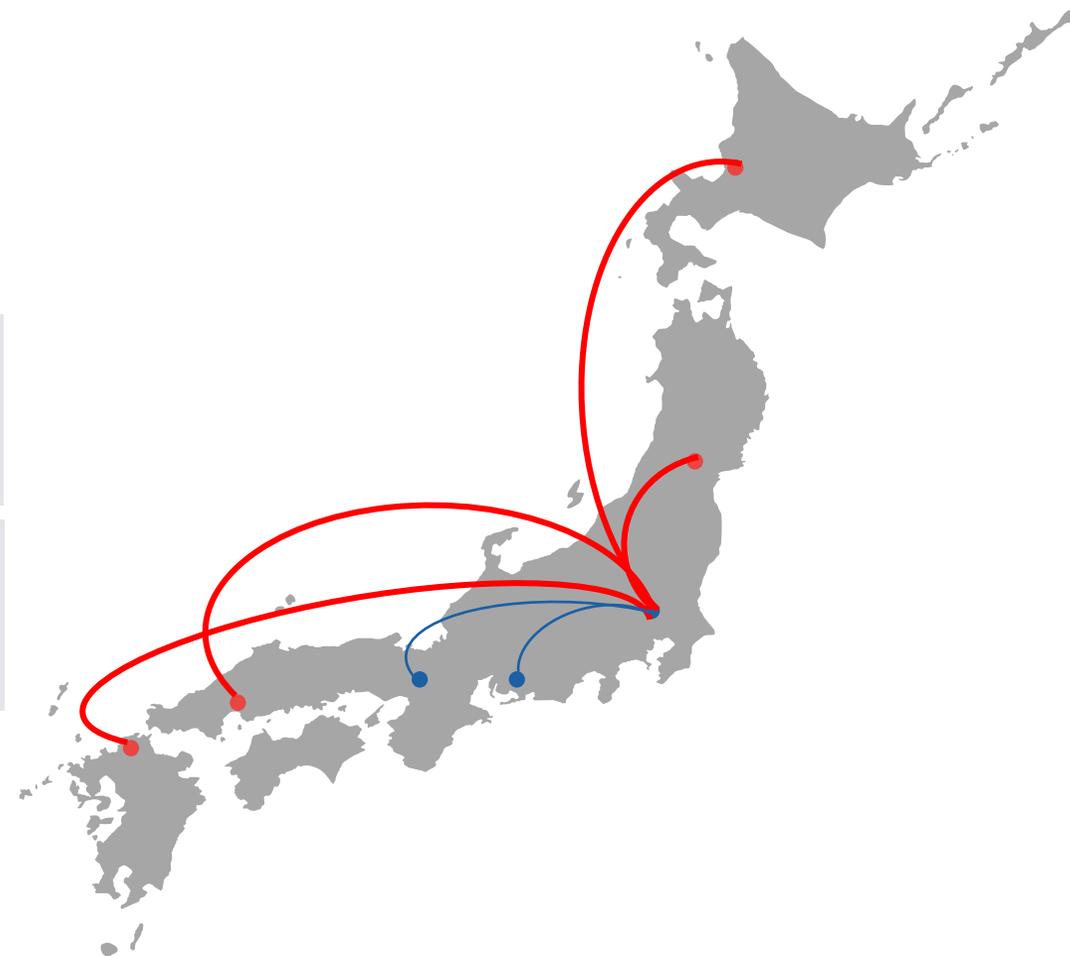
大手自動車メーカー、大手商社で製造業の知見を蓄積  
海外製造子会社の立て直し、その後の事業成長を主導



東京本社  
チームリーダー

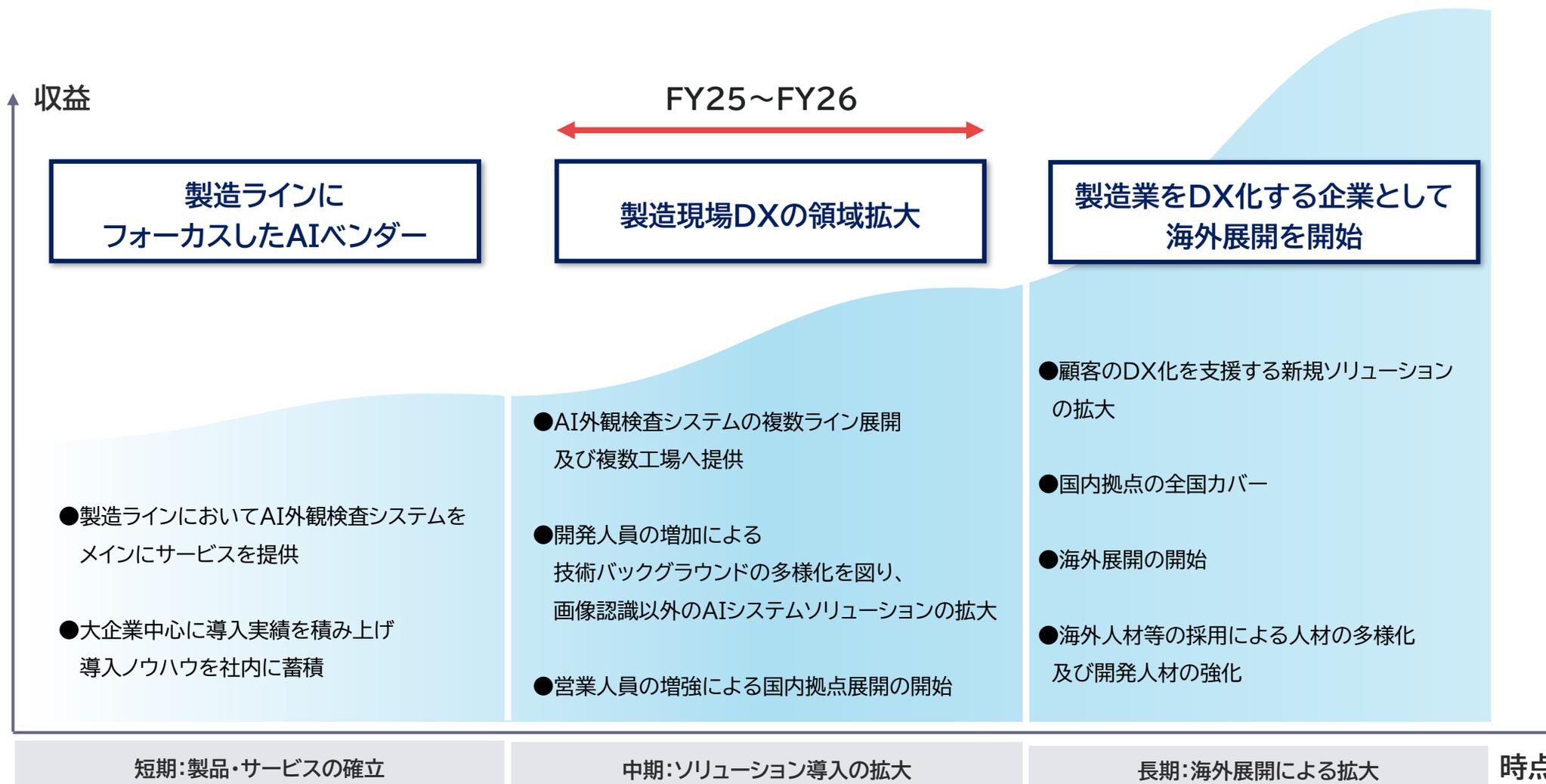
大手FA機器メーカーのマネージャー経験者

- ✓ 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、  
早期戦力化を図る。



# 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。



3

2026年2月期 業績予想

売上高は+50%増を計画。

顧客側の次年度の生産体制に向けて、年度末に合わせて設備導入を完了させたいというニーズが強く、前期に引き続き、売上高は下期偏重を見込む。本社移転に伴う一過性のコストを上期に見込むため、利益は一時的に圧迫される見通し。

将来の成長に向けた人材基盤構築を優先し採用活動の強化は継続。

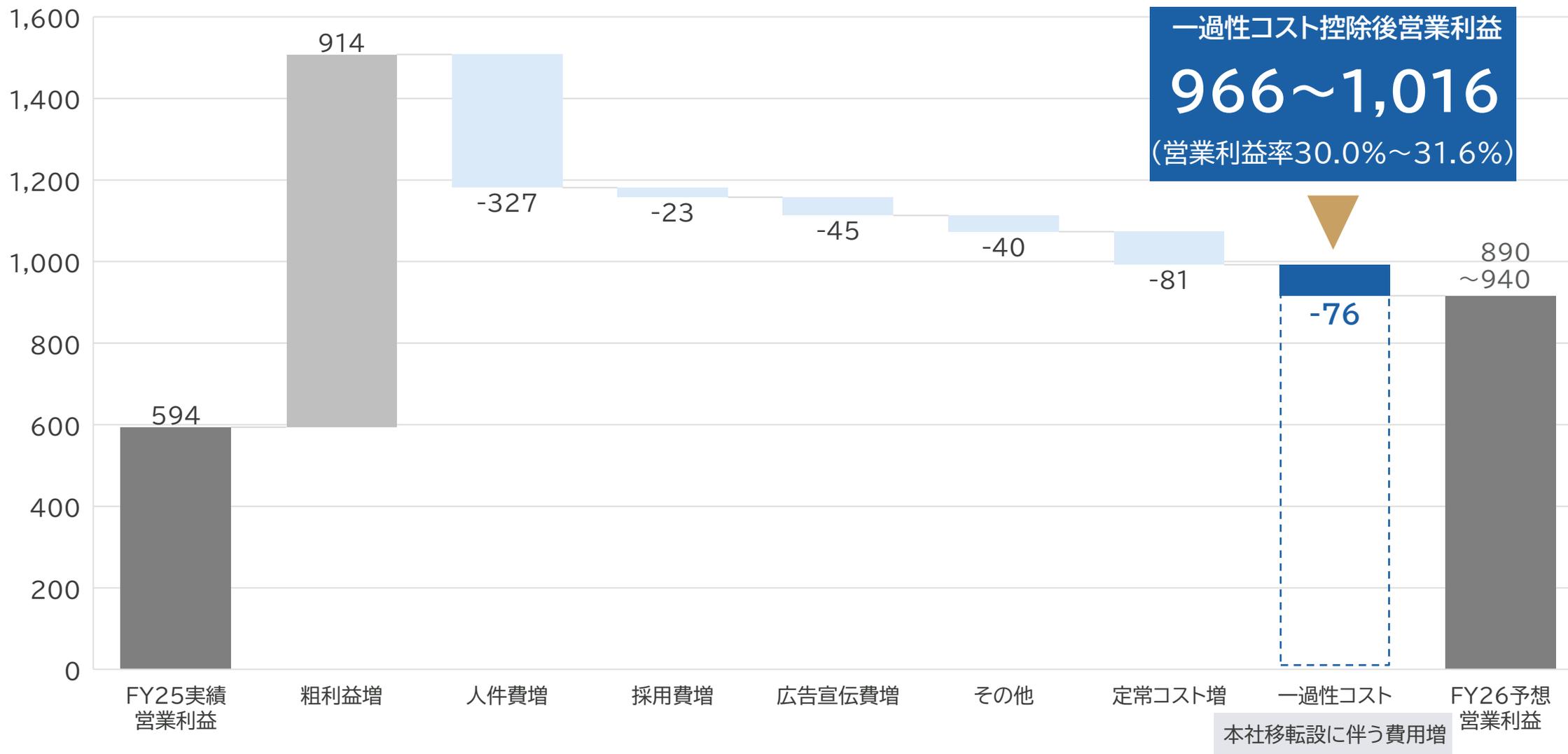
(百万円)

	上半期			通期		
	FY25.2 (実績)	FY26.2 (予想)	前年同期比	FY25.2 (実績)	FY26.2 (予想)	前年同期比
売上高	808	1,100	36.0%	2,144	3,215	50.0%
営業利益	189	90~120	-52.6%~ -36.8%	594	890~940	49.6%~ 58.0%
営業利益率	23.5%	8.2%~10.9%	-	27.7%	27.7%~29.2%	-
経常利益	189	90~120	-52.6%~ -36.8%	595	890~940	49.5%~ 57.9%
四半期(当期)純利益	126	60~80	-52.5%~ -36.6%	425	590~630	38.8%~ 48.2%
従業員数	66	115	74.2%	97	150	67%

# 2026年2月期 業績予想 営業利益分析

本社移転に係る一過性コスト控除後営業利益率は30%を確保

(百万円)



# 売上高/営業利益の半期推移

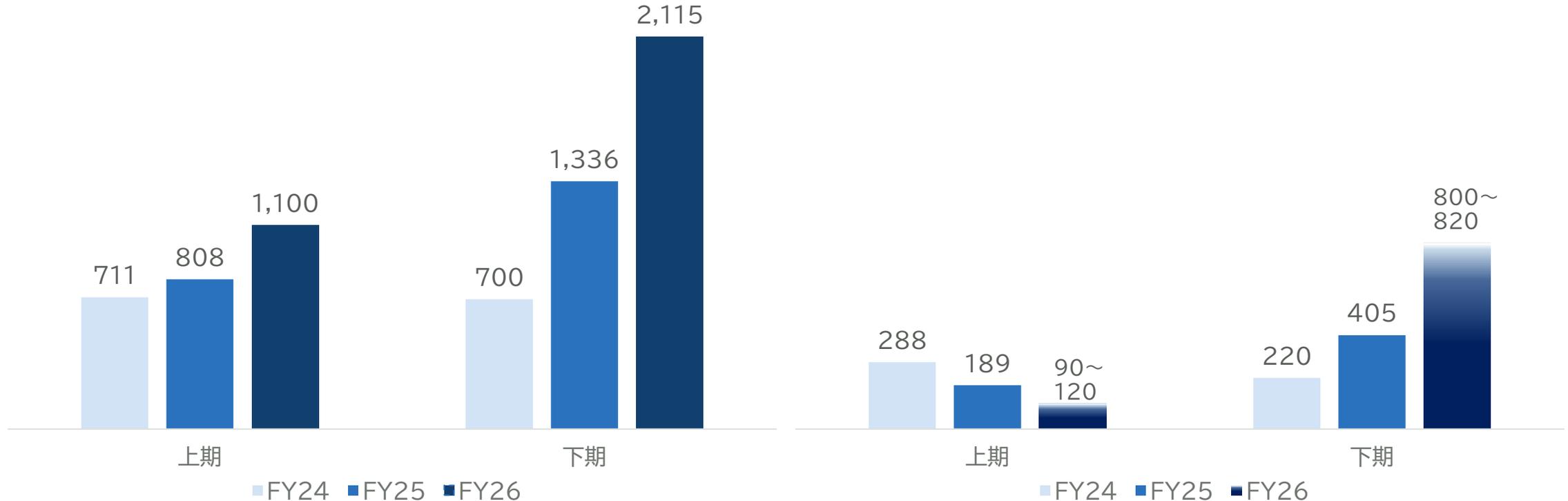
FY25は顧客の次年度の生産体制に向けて、年度末に合わせて設備導入を完了させたいというニーズが強く、売上高は下期偏重を想定。  
FY26も同様、前期に引き続き売上高・営業利益ともに下期偏重を見込む。

(百万円)

(百万円)

## 売上高

## 営業利益



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

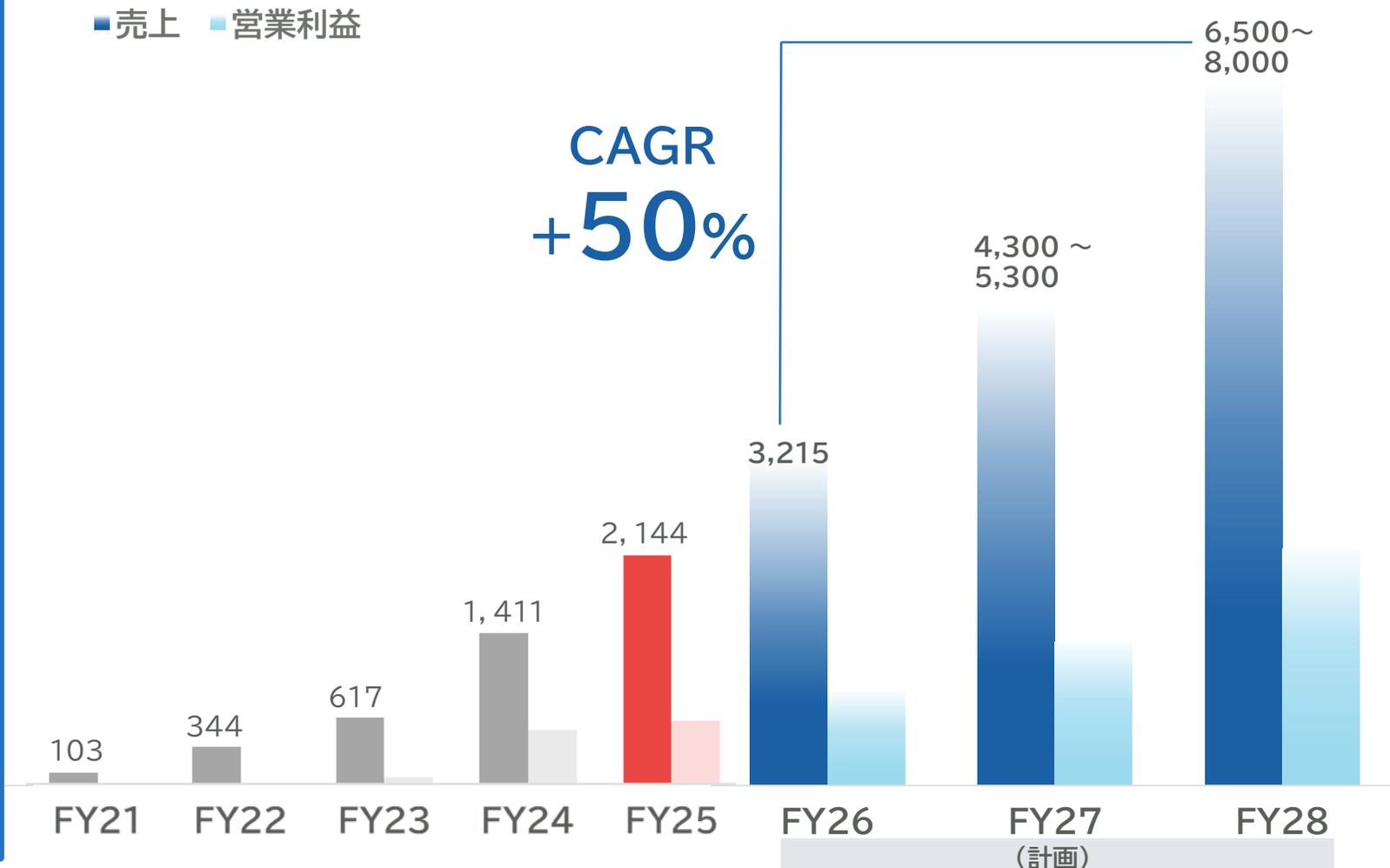
新規取引先拡大  
既存取引先へのリピート販売  
営業所の全国展開  
海外への展開

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

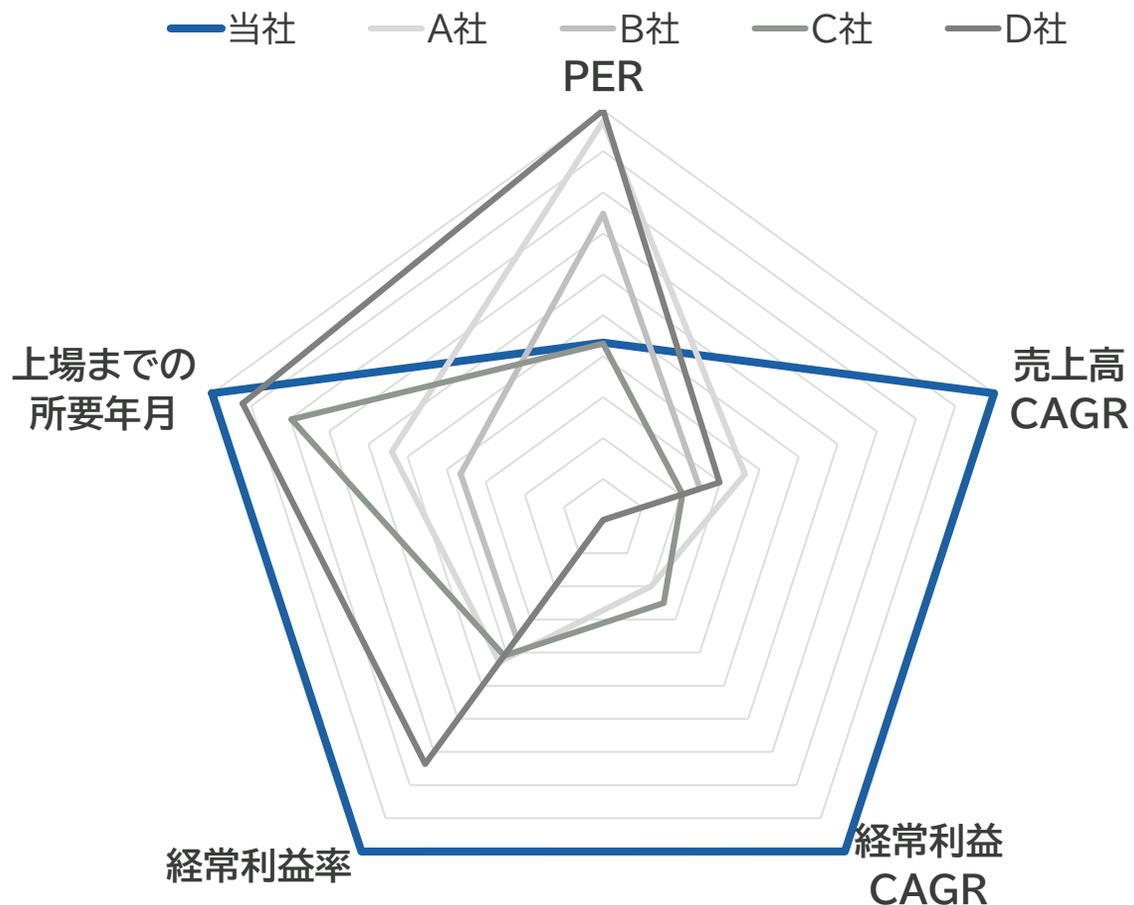
営業利益

コストの大部分が固定費のため  
売上の増加が利益増加に直結



# 当社が上場前からベンチマークとしていたAI企業との比較

- PER及び経常利益率・・・最近本決算時点(出典:各社有価証券報告書)
- 売上高CAGR及び経常利益CAGR・・・最近本決算から過去4年間の年平均成長率
- 会社設立から上場までの所要年月



	PER (倍)	売上高CAGR (4年間)	経常利益CAGR (4年間)	経常利益率	会社設立後上場までの所要年月
当社	50.2	113%	135%	28%	3年11ヶ月
A社	112.9	41%	27%	12%	7年3ヶ月
B社	86.7	28%	-	10%	10年9ヶ月
C社	49.9	23%	34%	11%	4年11ヶ月
D社	115.9	34%	-	21%	4年3ヶ月

※各指標の最上位の数値を元に相対指数としてグラフ化

4

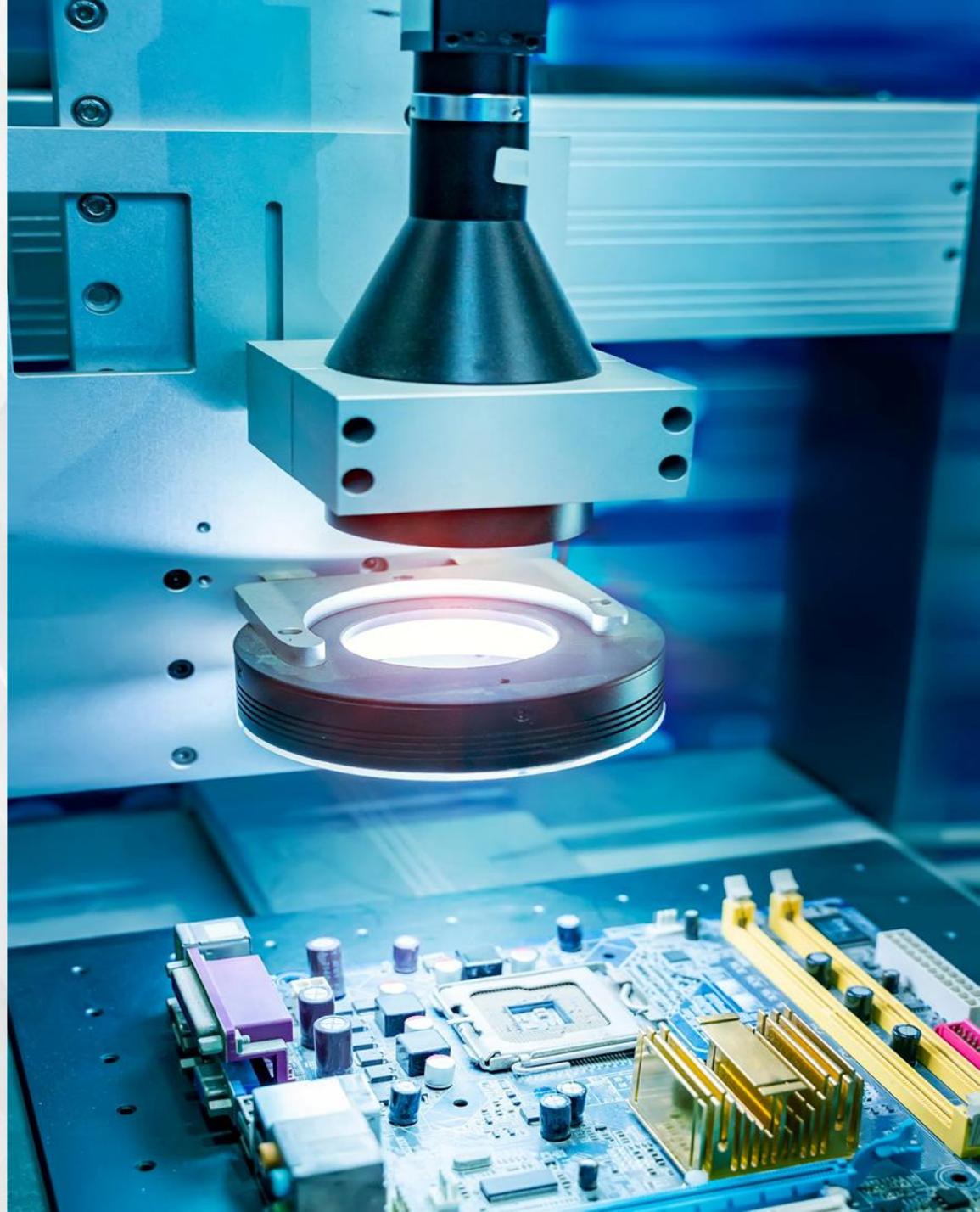
## Appendix



**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1-8-11 晴海アイランドトリトンスクエア オフィスタワーY17階
設立	2020年3月
従業員数	97名(2025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



## 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

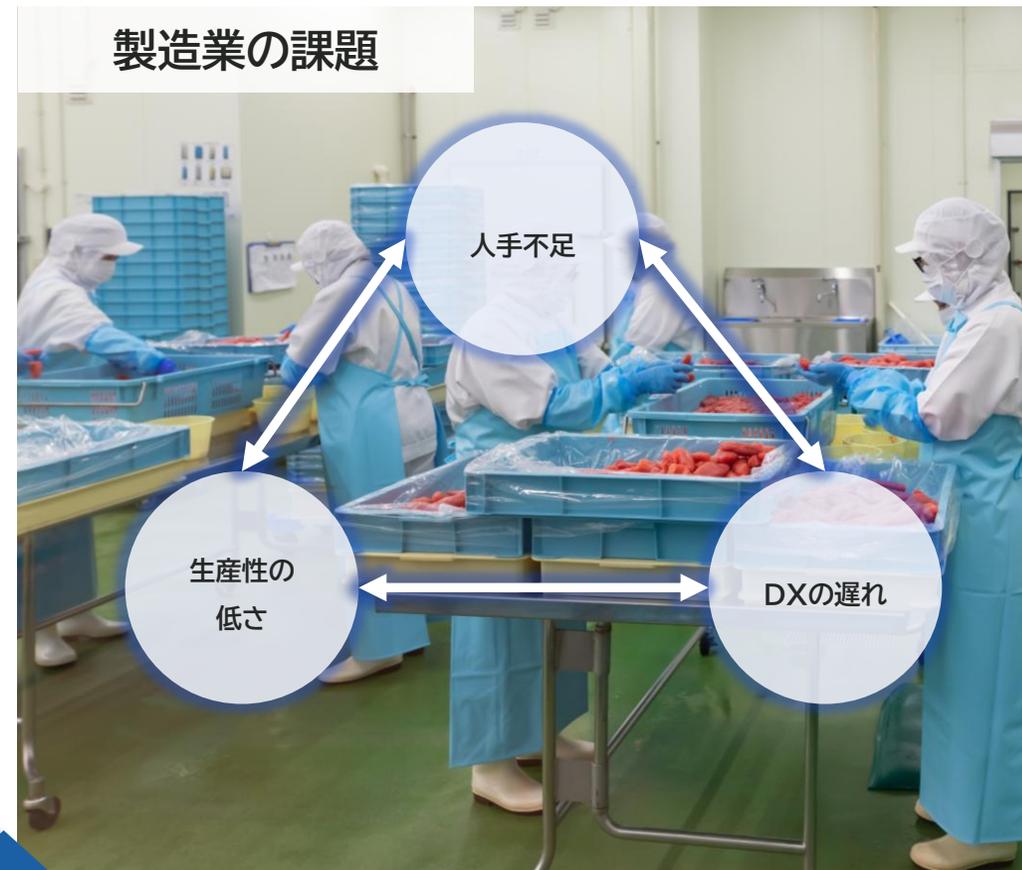
トヨタ自動車 元常務役員  
プライムアースEVエナジー 元代表取締役社長

## 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「2023年度(令和5年度)国民経済計算年次推計」(2024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



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

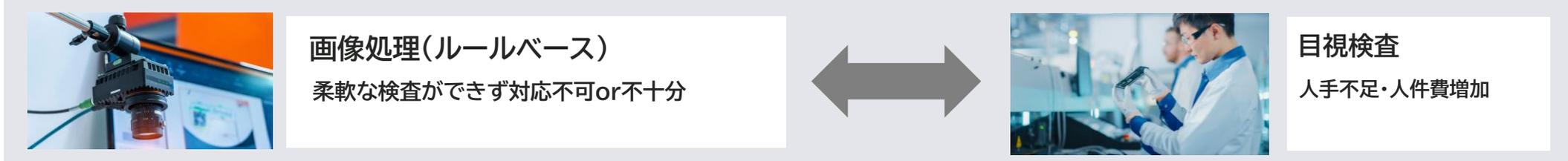


システム開発

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

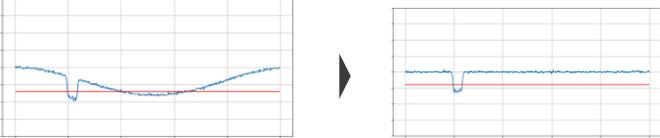
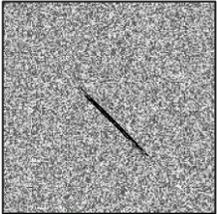
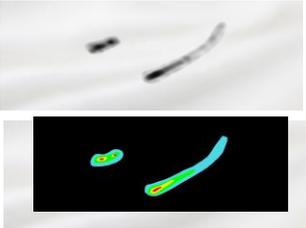
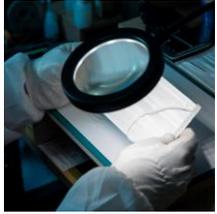
従来、外観検査は画像処理(ルールベース)or目視により対応。



易

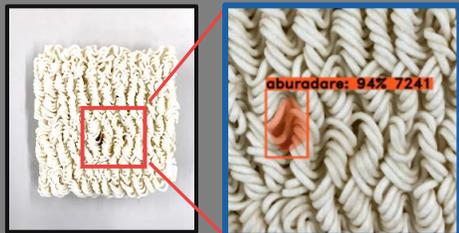
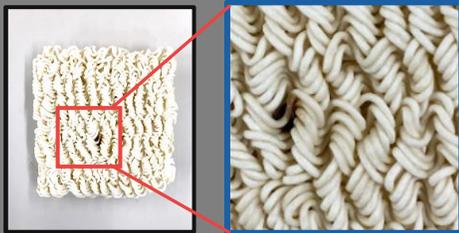
検査難度

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。



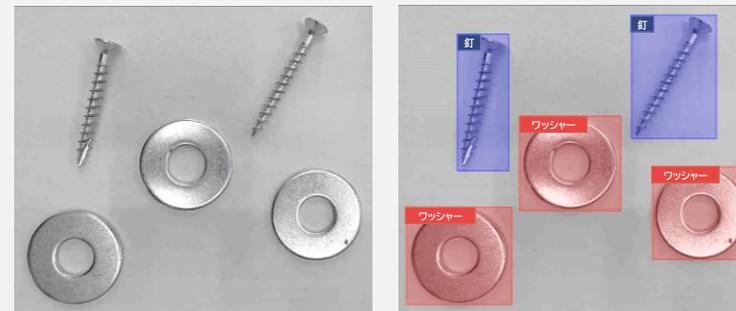
ワッシャー

ナット

釘

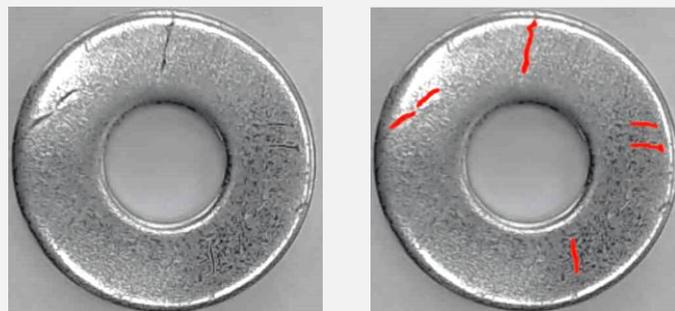
### 検出

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。

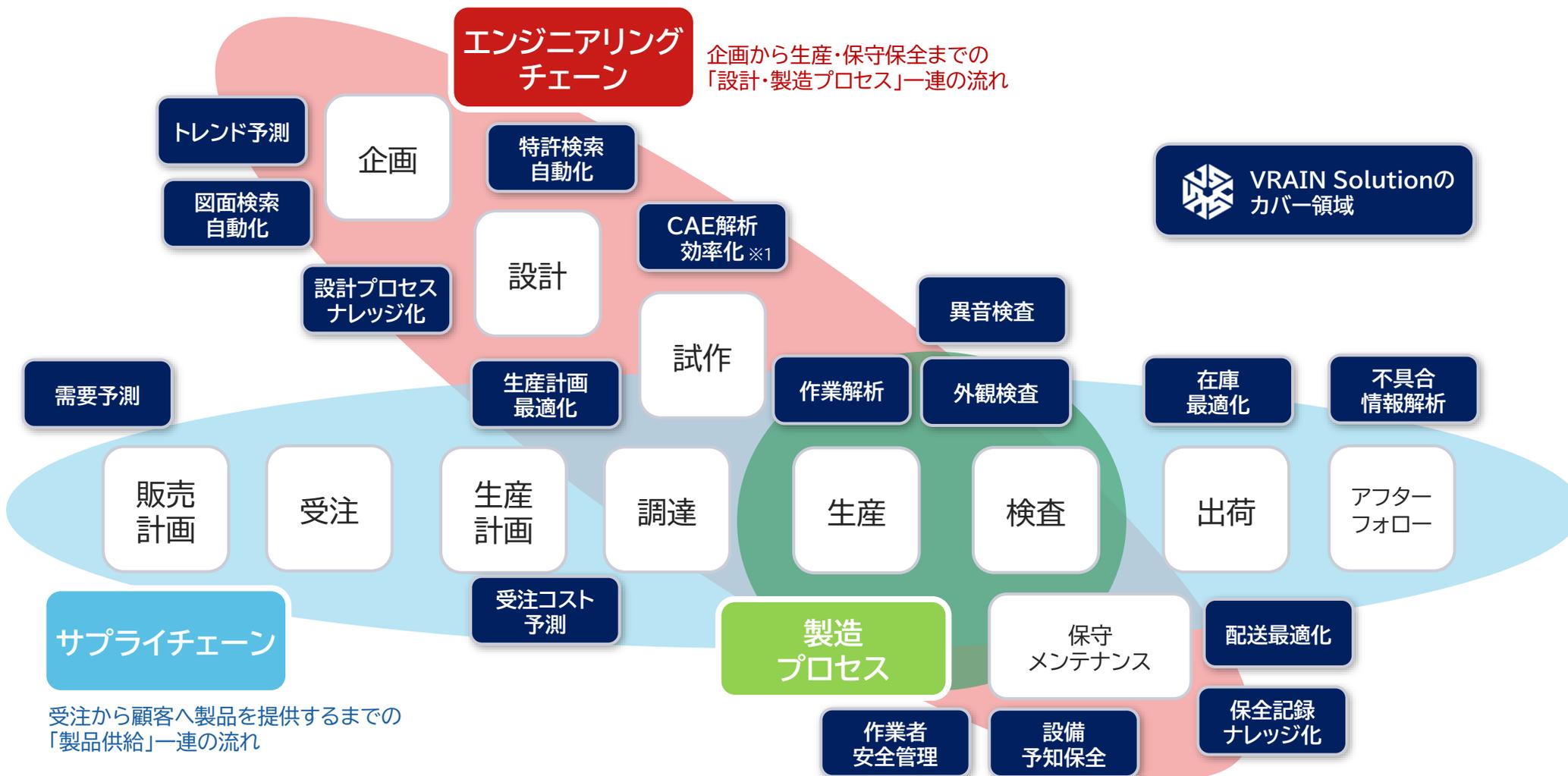


顧客のDXフェーズに合わせた様々な領域・規模のサービスを展開



# 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

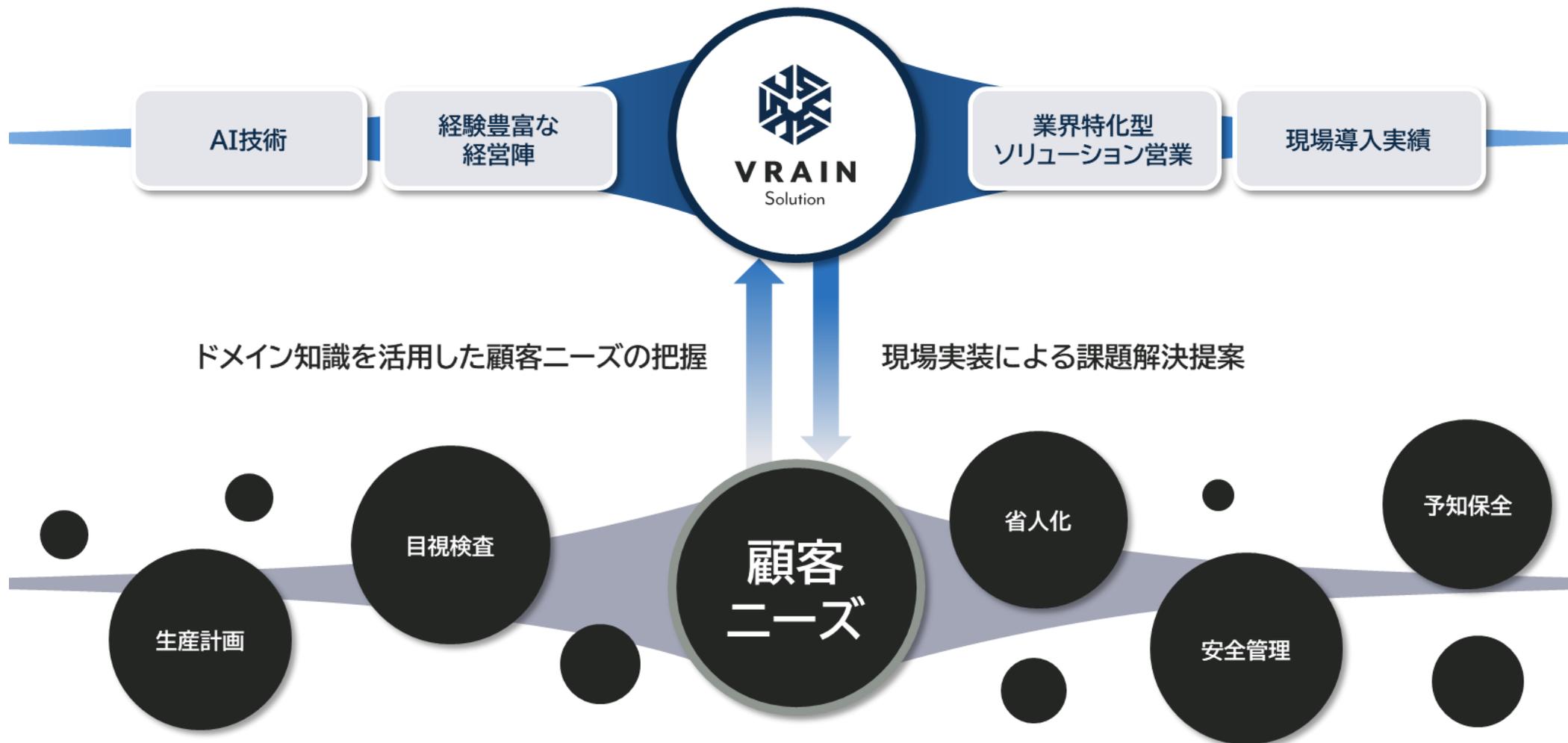
×



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。

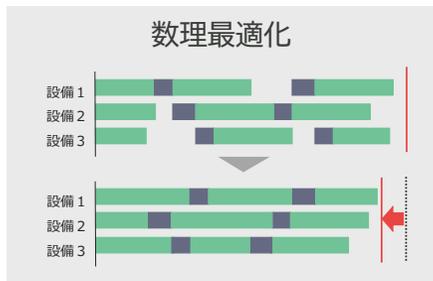
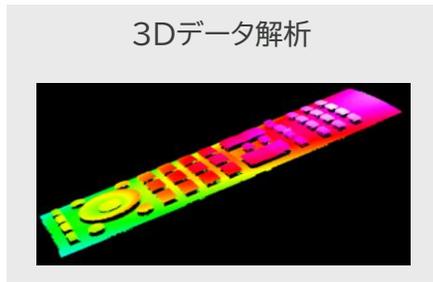
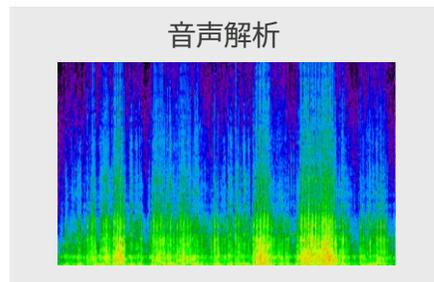
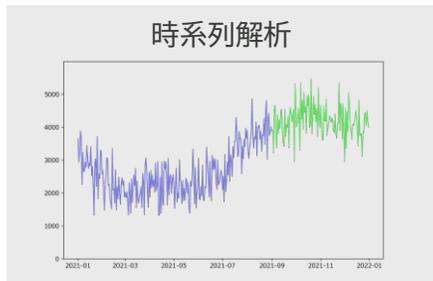
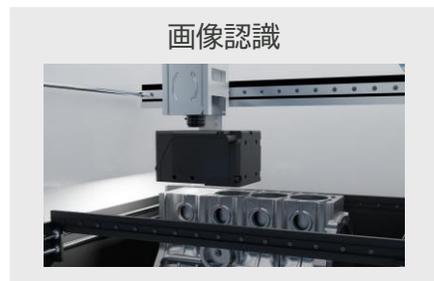
そのノウハウや実績を活かした課題把握と、製造現場の自動化を実現する提案力により顧客課題を解決。



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を活用できるように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

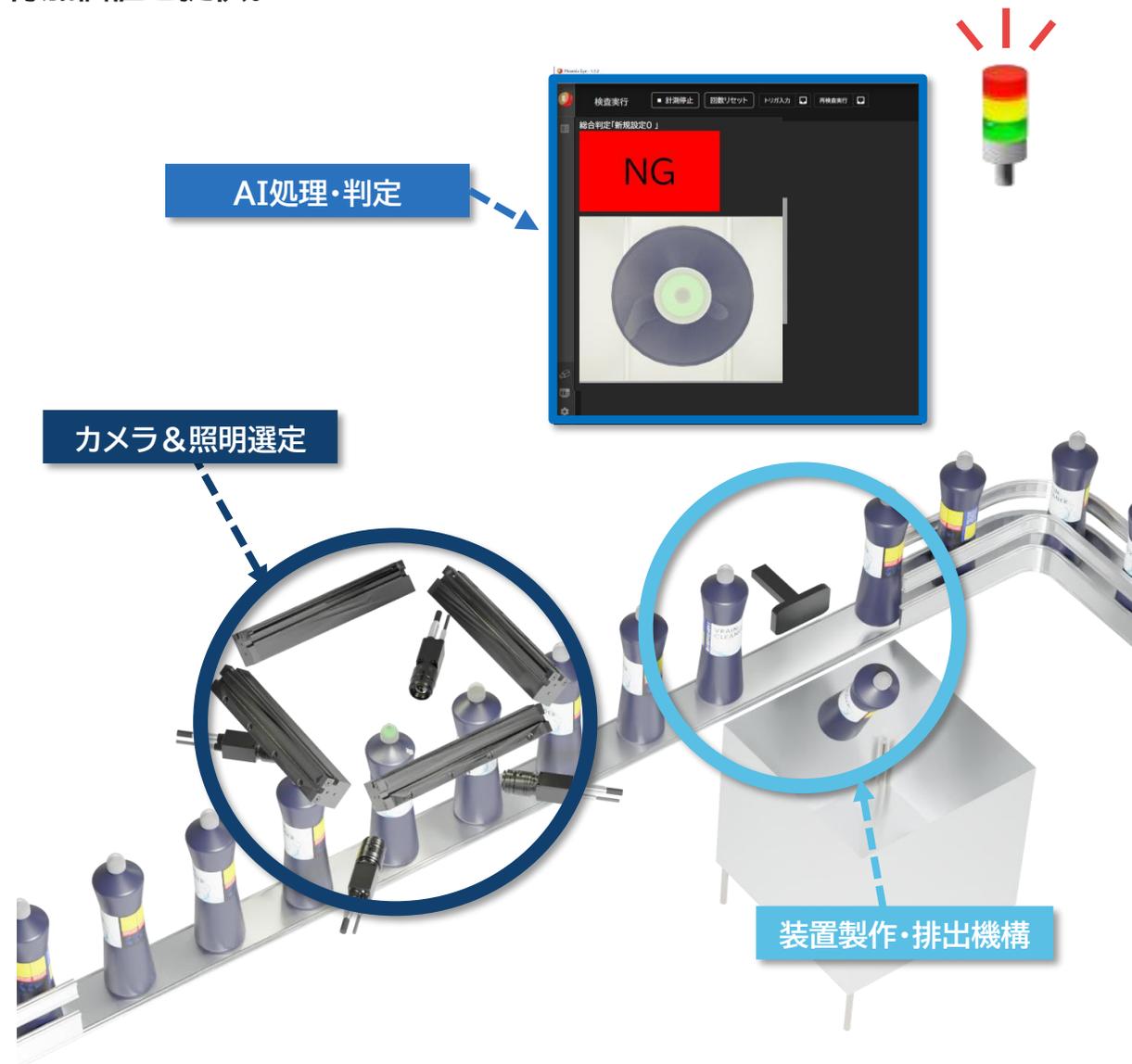
①カメラ&照明の選定

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。



- 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。