

2026年2月期 第1四半期決算説明資料

株式会社VRAIN Solution | 2025年7月14日



VRAIN
Solution

2026年 2月期 1Q実績	売上高 195百万円 前期比-46.5%	売上総利益 144百万円 前期比-45.0%	営業利益 -228百万円 前期比（-％）	当期純利益 -149百万円 前期比（-％）
トピックス	・ 前期4Qの売上計上を優先した為、当期1Qの売上見込案件の進行が遅れる結果となった。 ・ カスタマーサポート専門部署の創設に向けて始動。新規案件の獲得に注力できる社内リソースの適正化に加え、既存顧客へのフォロー体制の強化、満足度の向上を目指す。 ・ 新製品AI X線検査機「PX-1000N」を開発し、2025年6月リリースを決定。			
2026年 2月期 通期予想	売上高 3,215百万円 前期比+50.0%	営業利益 890～940百万円 前期比+49.6～58.0%	当期純利益 590～630百万円 前期比+38.8～48.2%	
トピックス	・ 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 ・ 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＆カスタマーサポート専門部署の創設 ・ 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 ・ 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）			
中期経営方針	売上高CAGR +50%	営業利益率 30～40%		

目次

1

2026年2月期 1Q実績

2

今後の成長戦略

3

Appendix

1

2026年2月期 1Q実績

累計取引社数

251社

(前期末より+18社)

食品を中心に、金属・製紙等の素材産業
医薬品分野で顧客基盤を拡大

継続顧客売上高 ※1

0.8億円

(売上高全体に占める割合 44.4%)

2Q以降でリピート案件の増加を見込む

受注残

5.7億円

(前期末より+47.3%)

前期末比+1.8億円

AIシステム販売単価

28百万円

(前期末より+33.3%)

大型装置案件が中心の売上構成となり、
販売単価が増加

※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

売上高

前年同期比-46.5%で着地
前期4Qの売上計上を優先した為、当期1Qの売上見込案件の進行が遅れる結果となった。

売上原価／売上総利益

売上総利益率は前年同期比で+2.1%。
売上の多くを大型装置案件が占めたため
通期予想の80.7%を下回るも
2Q以降、案件構成の平常化により売上
総利益率の向上を見込む。

販管費／営業利益

前期に引き続き採用を強化すると共に、
1Qでは本社移転に伴う一過性のコスト
が発生し、営業利益を圧迫。

(百万円)

	2026年2月期		2025年2月期		
	1Q実績	通期業績予想	1Q実績	前年同期比	通期実績
売上高	195	3,215	366	-46.5%	2,144
売上総利益	144	2,596	262	-45.0%	1,682
売上総利益率	73.8%	80.7%	71.7%	2.1%	78.5%
販管費	373	-	199	87.3%	1,087
営業利益	-228	890~940	63	-	594
営業利益率	-	27.7%~29.2%	17.3%	-	27.7%
経常利益	-228	890~940	63	-	595
税前四半期(当期)利益	-228	-	63	-	595
四半期(当期)純利益	-149	590~630	43	-	425

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。

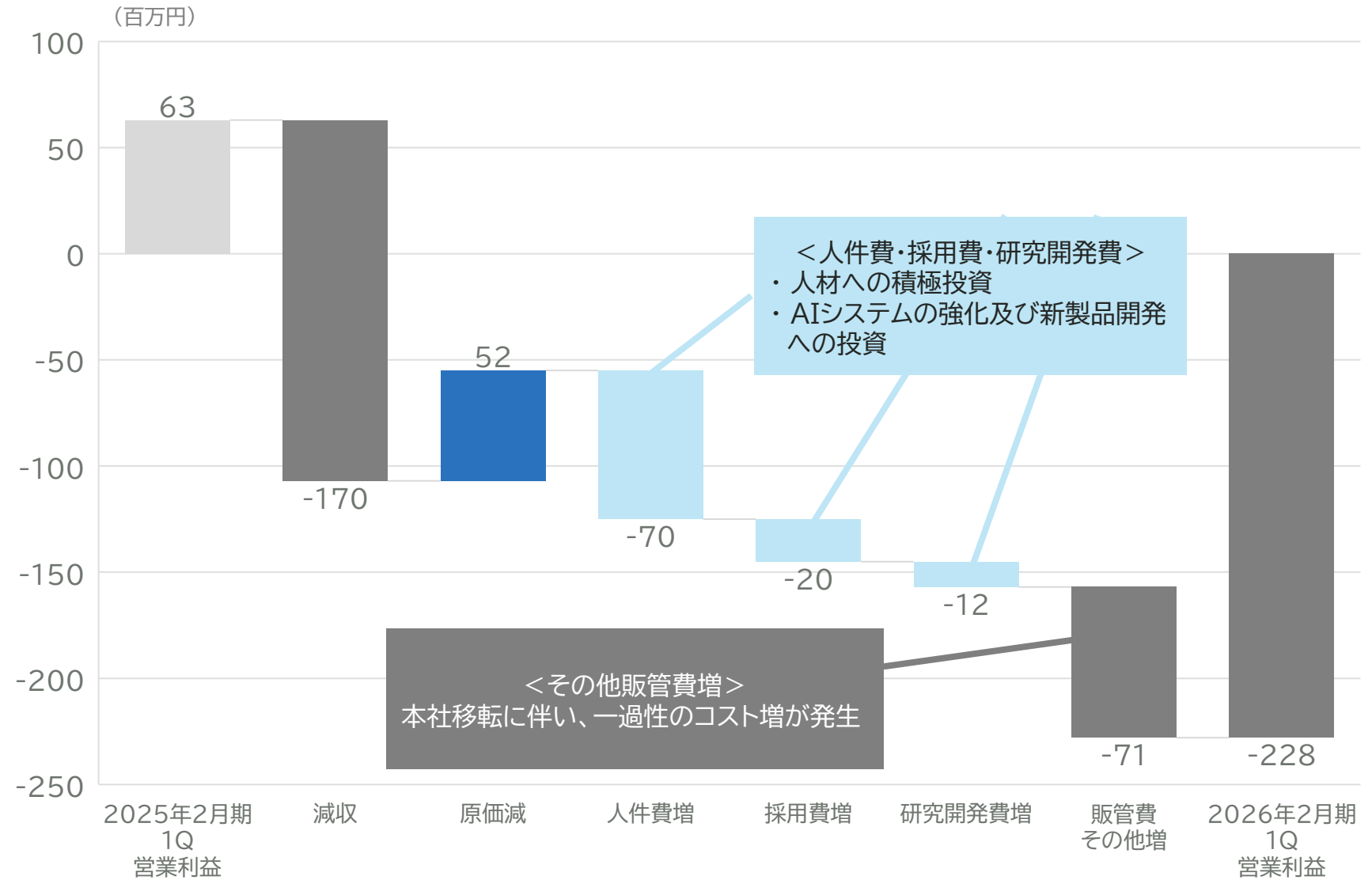
1Q～2Qは本社移転に伴う一過性のコストが発生。

(百万円)

	2026年2月期	2025年2月期		
	1Q実績	1Q実績	前期比	主な要因
人件費	143	73	+95.0%	従業員の増加
採用費	42	22	+92.0%	採用活動の拡充
研究開発費	68	56	+21.9%	性能向上・新製品開発に伴う開発人員の増員
その他	118	47	+150.7%	人員増加に伴う諸費用 本社移転に伴う一過性コストの増加
合計	373	199	+87.3%	

営業利益増減要因

売上原価は、AIシステムでのロボット活用案件により、一時的に増加していた前年同四半期と比較して減少。

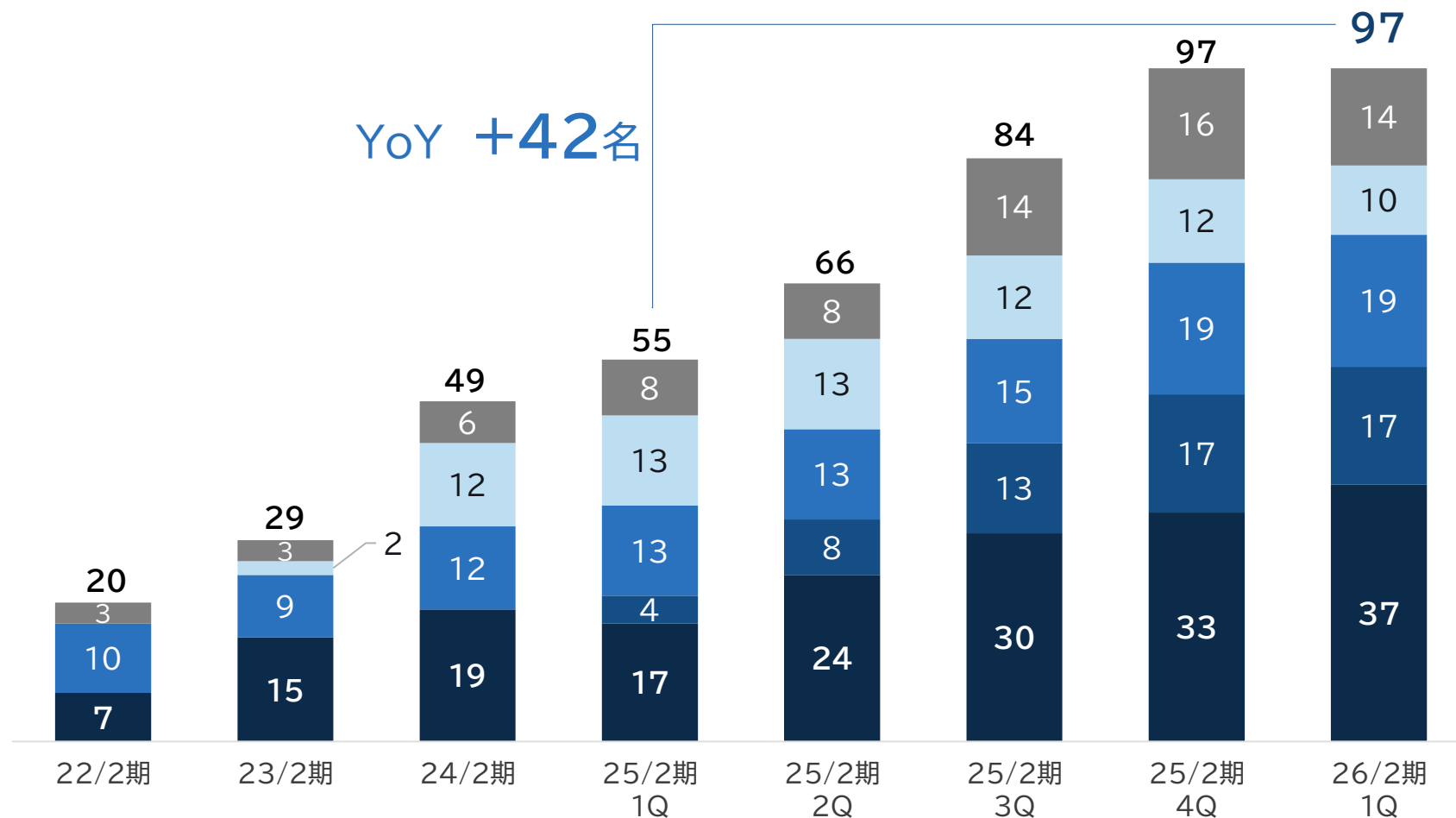


従業員推移

総従業員数は前年同四半期末から42名の増加。

既存顧客への支援強化及び営業員の新規営業体力の捻出を目的に、カスタマーサポート専門部署を創設。
3Qにて札幌営業所、仙台営業所の開設を予定しており、人員拡充が進む見込み。

■営業 ■サポート※ ■AIプロダクト開発 ■DXコンサルタント(AIエンジニア) ■バックオフィス



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

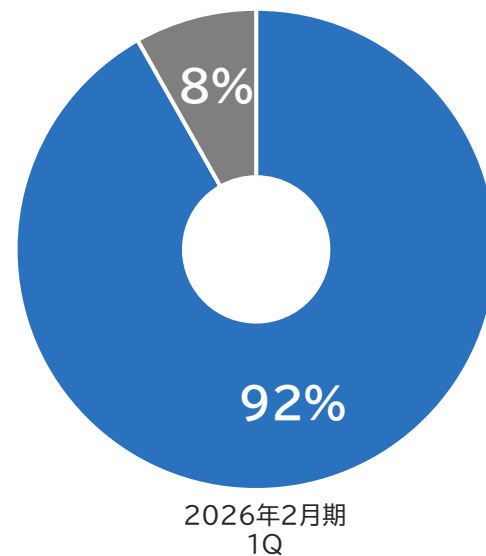
事業別売上高構成比・推移

事業別の売上高構成比は、
AIシステムが92%を占める。

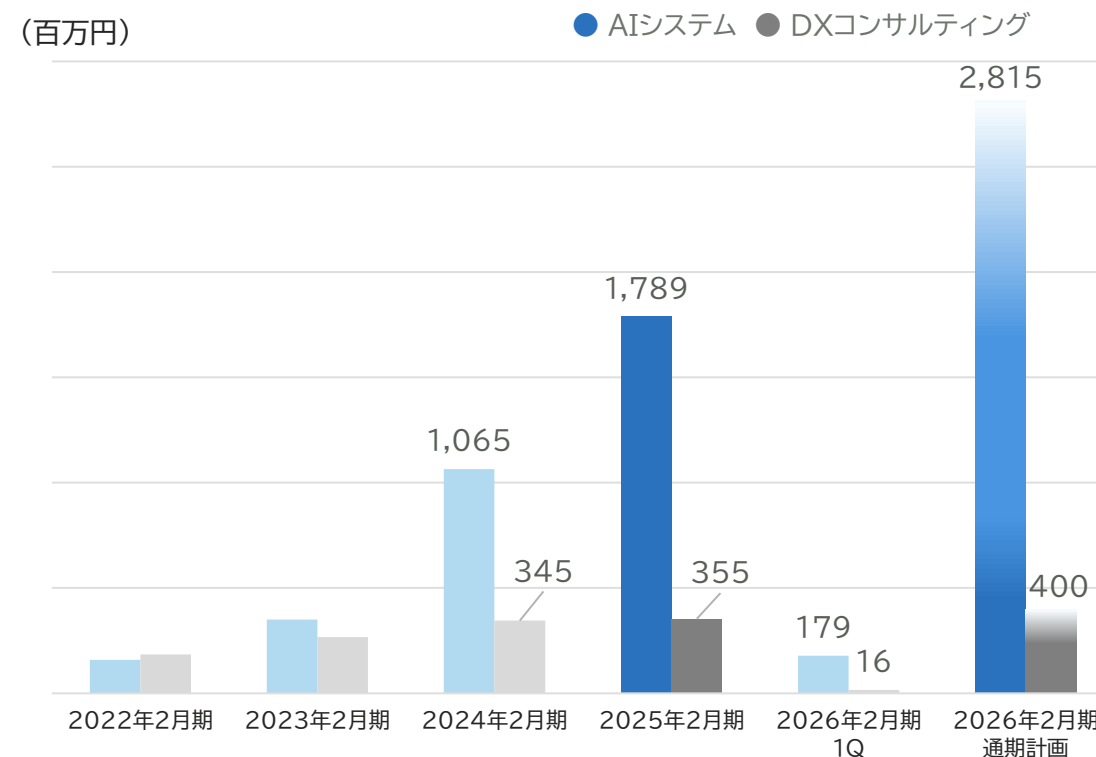
引き続き、AIシステムを成長ドライバー
としながら、工場の様々な課題に対応す
るDXコンサルティングで知見を積み上
げることで、ソリューションの多様化を図
る方針。

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



継続顧客売上高の推移

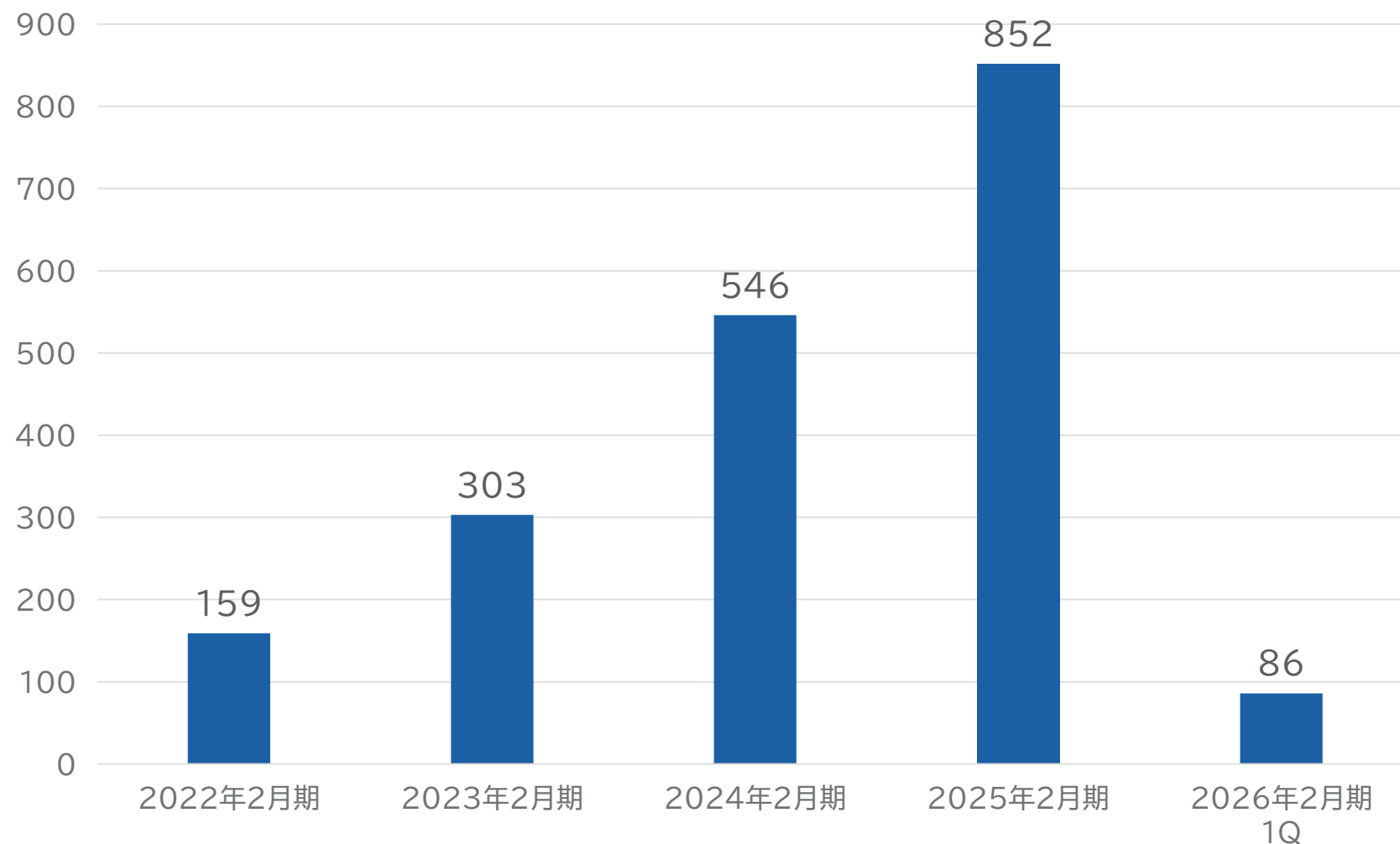
売上高の減少に伴い、継続顧客売上高も減少。

2Q以降、前期に引き続き、「複数ラインの一括導入」「別製品・別製造工程への横展開」等、成長戦略通りのリピート案件を納品予定。

カスタマーサポート部門の創設により、既存顧客との継続的な接点を強化し、リピート率の向上を目指す。

継続顧客売上高推移

(百万円)



貸借対照表

資産合計は本社移転による設備投資の増加の一方で、売掛金の回収や納税により－17.3%の減少。

負債合計は未払法人税等及び未払金の減少により－38.5%の減少。

四半期純損失の計上によって純資産は減少したものの、負債の減少ペースが上回り、純資産比率は6.2%増加し、82.1%に増加。

(百万円)

	2026年2月期	2025年2月期		
	1Q実績	通期実績	増減比	主な増減要因
流動資産	1,099	1,539	-28.6%	納税による現預金の減少 売掛金の回収による減少 本社移転による設備投資の増加
うち現預金	380	488	-22.2%	
固定資産	451	333	35.2%	
資産合計	1,550	1,873	-17.3%	
流動負債	277	451	-38.5%	未払金(機械装置の外注費等)の減少 未払法人税等の減少
固定負債	0	0	-	
負債合計	277	451	-38.5%	
純資産合計	1,272	1,422	-10.5%	四半期純損失の計上により減少
うち利益剰余金	685	834	-17.9%	
純資産比率	82.1%	75.9%	6.2%	負債の減少要因が大きく、 純資産比率は増加

新製品情報(AI X線検査機「PX-1000N」リリース)

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

FY2026 展示会出展情報

当期は各エリアでの認知拡大を図るため、月1回のペースで東京、大阪、愛知の展示会に出展予定。
高確度かつボリュームのあるリードを継続的に創出することで、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
FY26Q1	4月	第10回 ものづくり ワールド	愛知
	5月	関西 Factory Innovation Week 2025	大阪
FY26Q2	6月	FOOMA JAPAN 2025	東京
	7月	第37回 ものづくり ワールド	東京
	7月	未来モノづくり国際EXPO	大阪
FY26Q3	9月	Factory Innovation Week 秋 2025	東京
	10月	第28回 ものづくり ワールド	大阪
	10月	名古屋 Factory Innovation Week 2025	愛知
	11月	ファベックス関西2025	大阪
FY26Q4	12月	第6回 フードテック Week 東京	東京
	1月	Factory Innovation Week 2026	東京



「FOOMA JAPAN 2025」にて
X線検査機を展示。

従来の目視検査では困難な、パン内部の樹脂片
やサケフレークの骨、アルミパウチ内の銅線を
検出するデモを実施し、高評価を集めた。

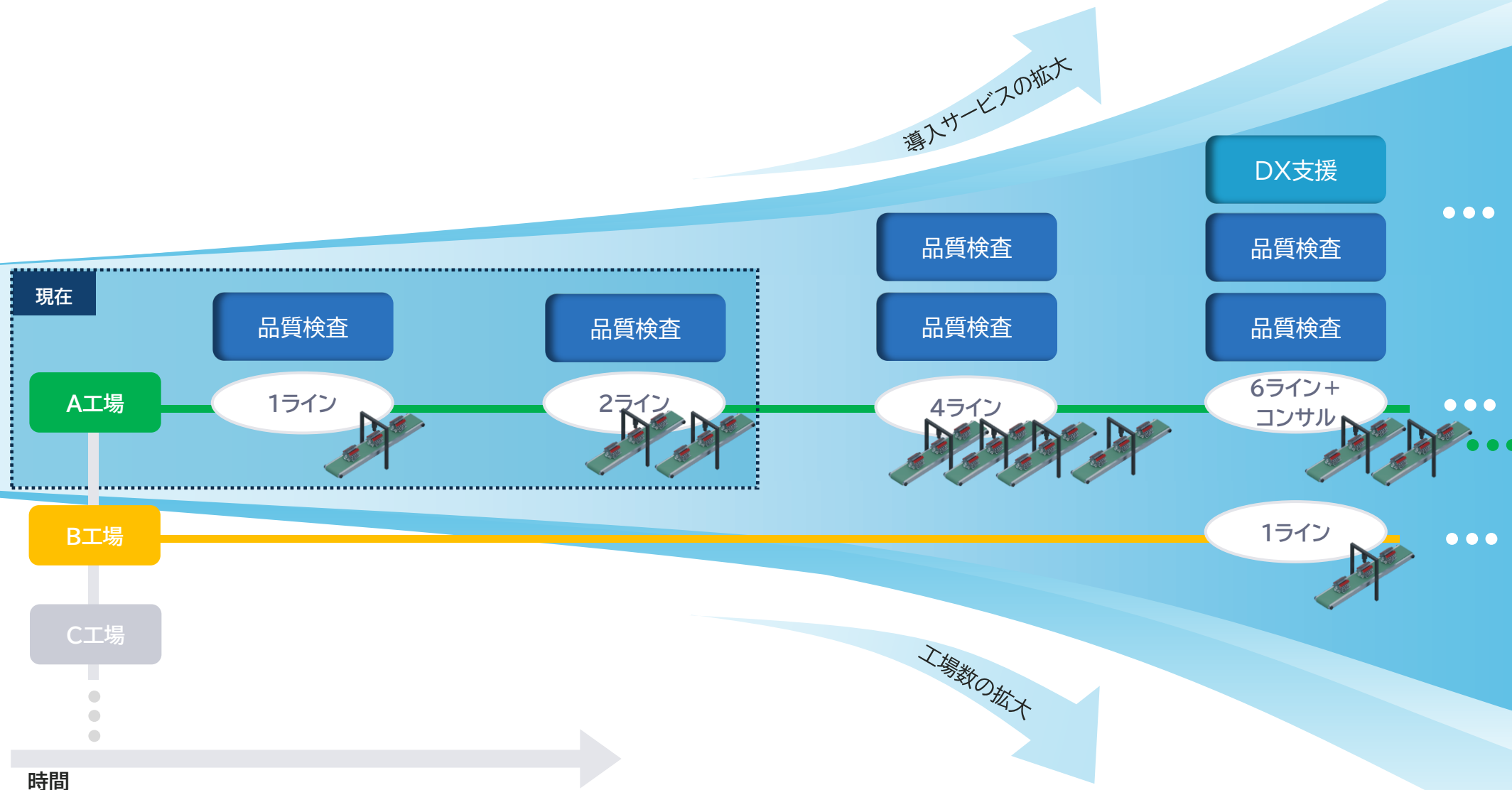
X線検査機は今後の展示会でも出展予定。

2

今後の成長戦略

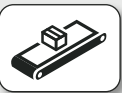
成長戦略(横展開×クロスセル×別工場展開)

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。**



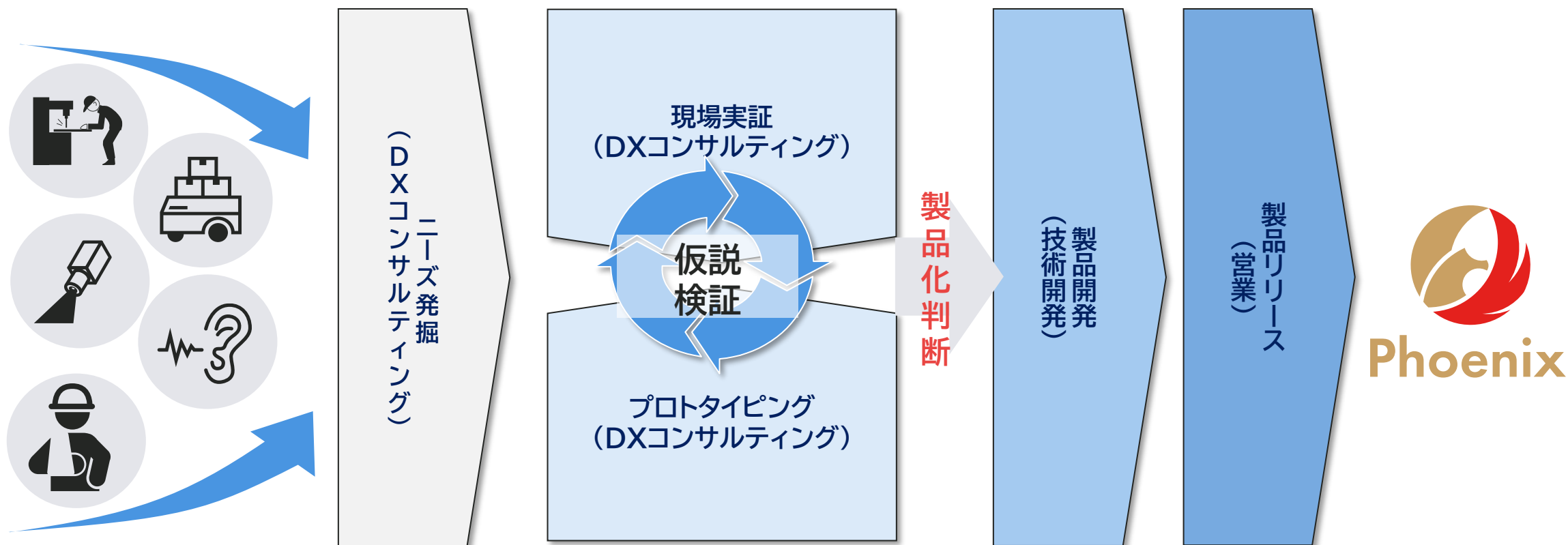
AIシステム | 新規案件獲得後の売上拡大イメージ(勝ちパターン例)

加工食品業の顧客において、A工場の製造工程でFY25/2QにAIシステムを新規導入。
A工場に導入したAIシステムの稼働実績が評価され、FY25/4QにB工場からG工場までの6工場に追加で一括導入。
更に、「別製造工程」「別工場」「同業他社」への展開による拡大余地あり。

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

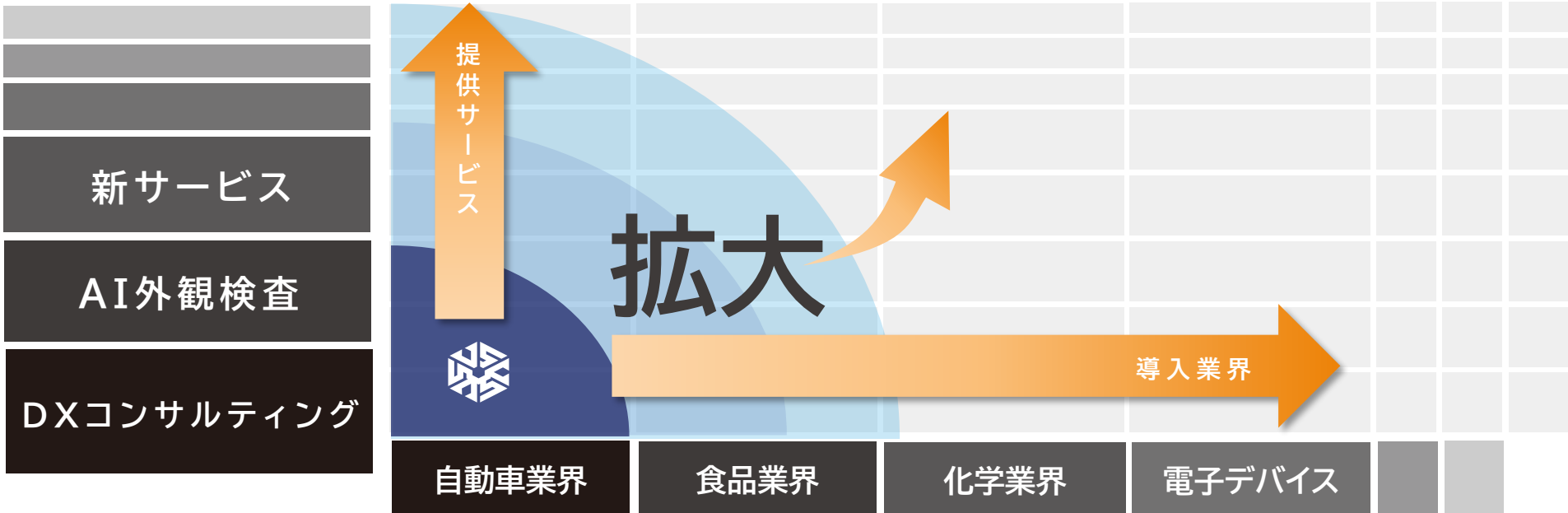
DXコンサルティングを通じた新規領域の発掘

DXコンサルティングにて顧客課題の解決を通じて、**共通する需要が高い課題に対して新たなソリューション検討。**
真にニーズを捉えた開発が実現したと判断した場合にのみ、製品化する方針。



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

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。



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

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

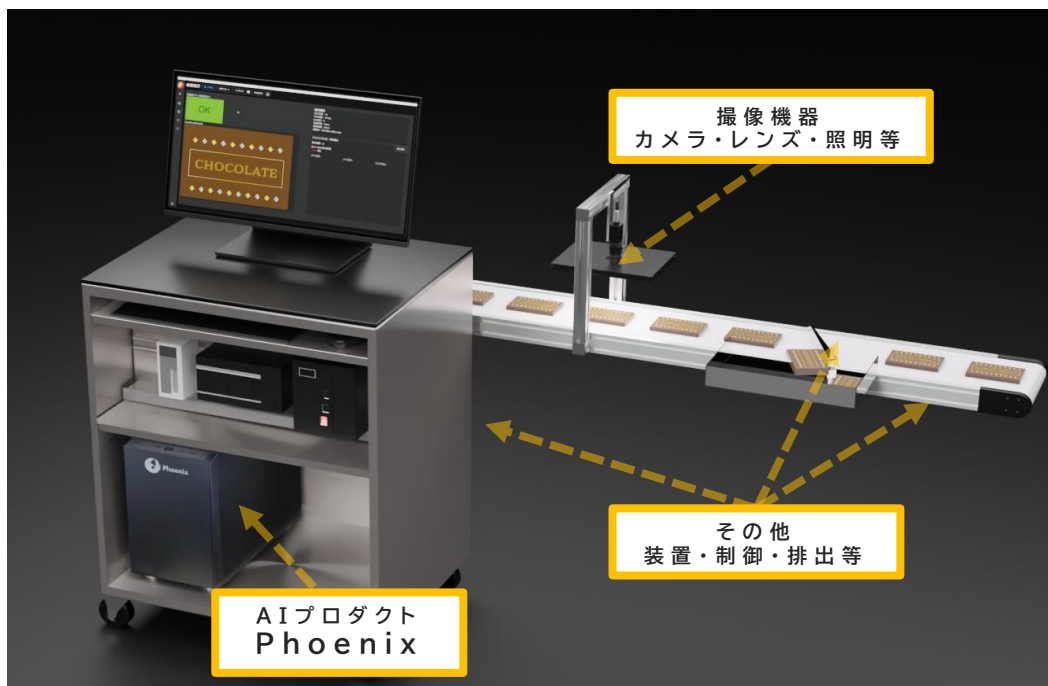
当社はAIシステムの開発・販売だけでなく、企画から撮像機器及び検査装置の製作等の提案、設置、稼働までをワンストップで提供。

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>

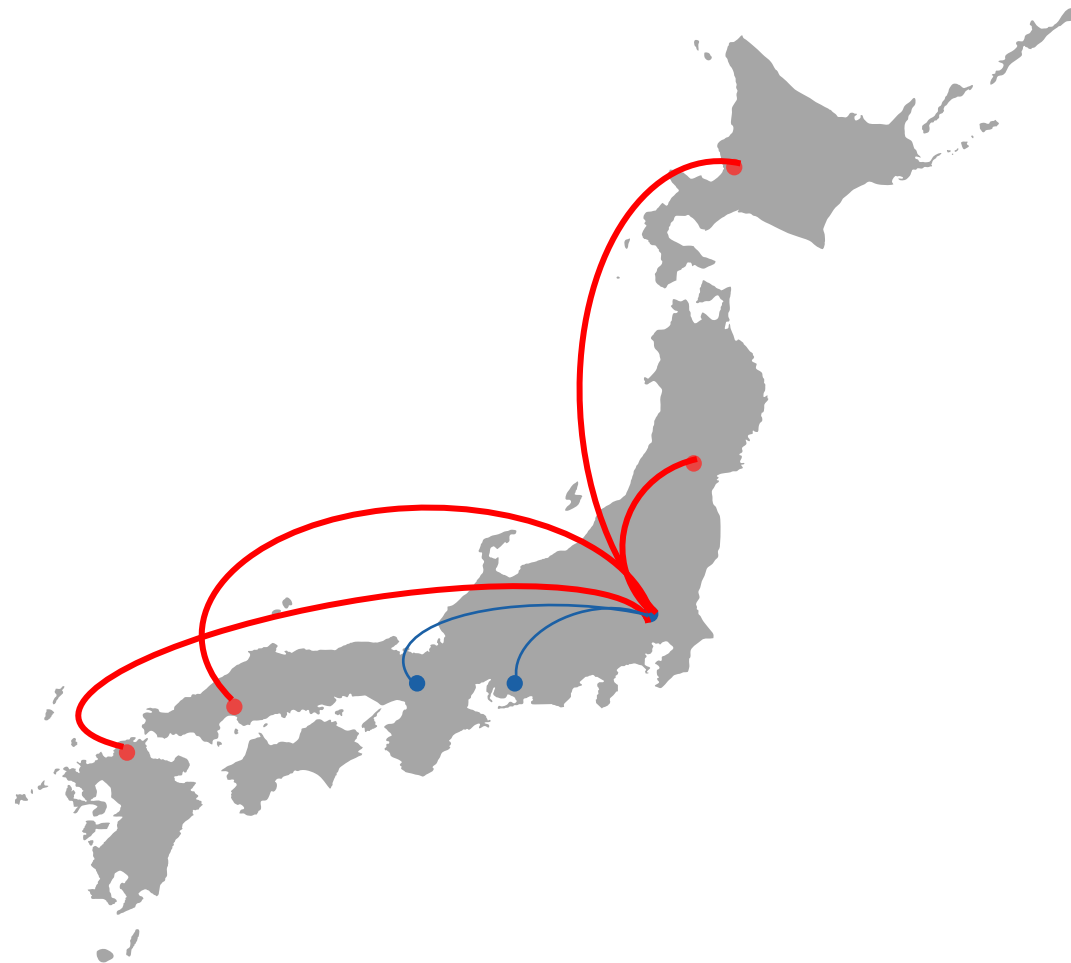


大手自動車メーカー、大手商社で製造業の知見を蓄積
海外製造子会社の立て直し、その後の事業成長を主導



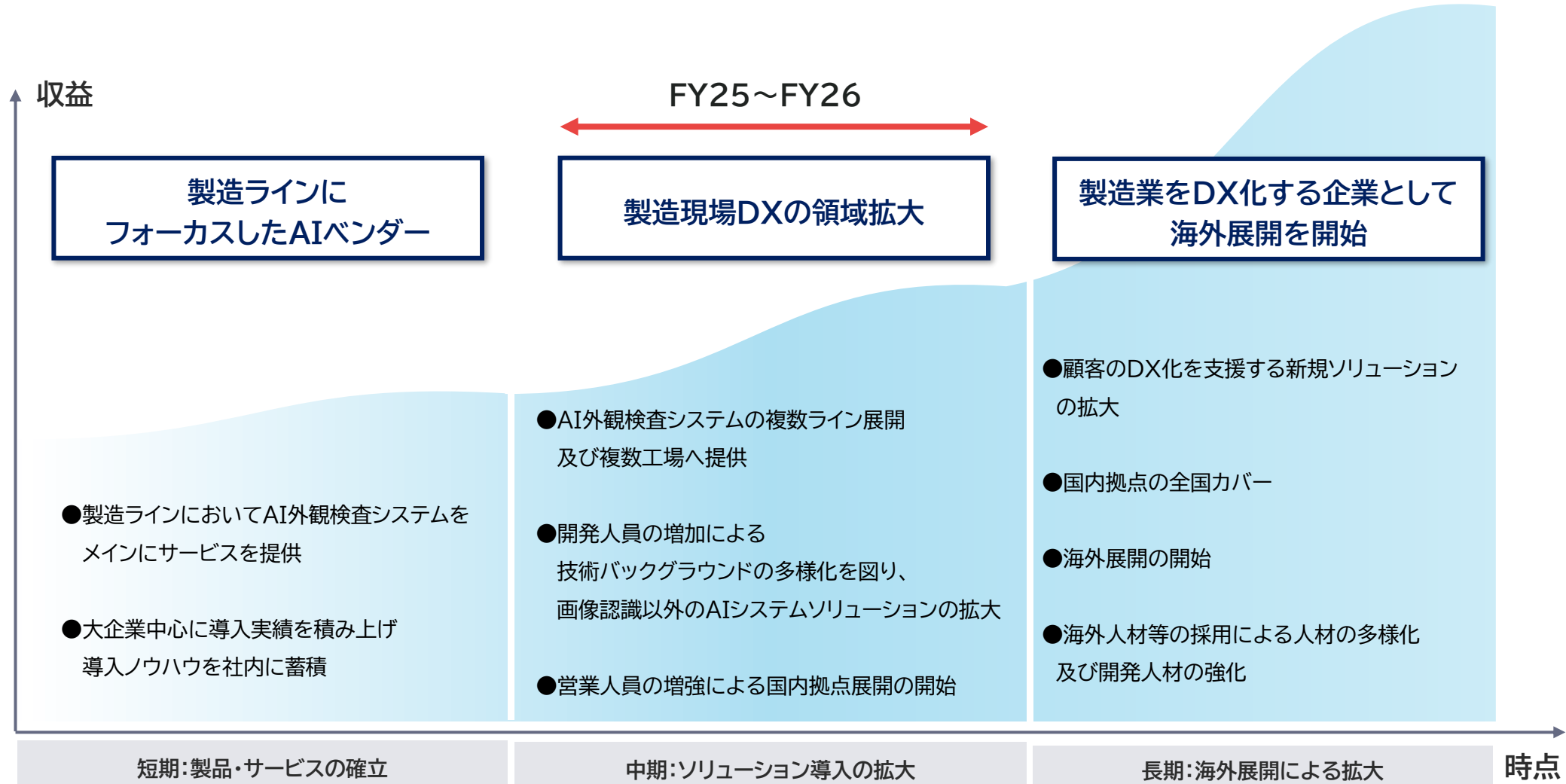
大手FA機器メーカーのマネージャー経験者

- ✓ 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と組み合わせて、
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。

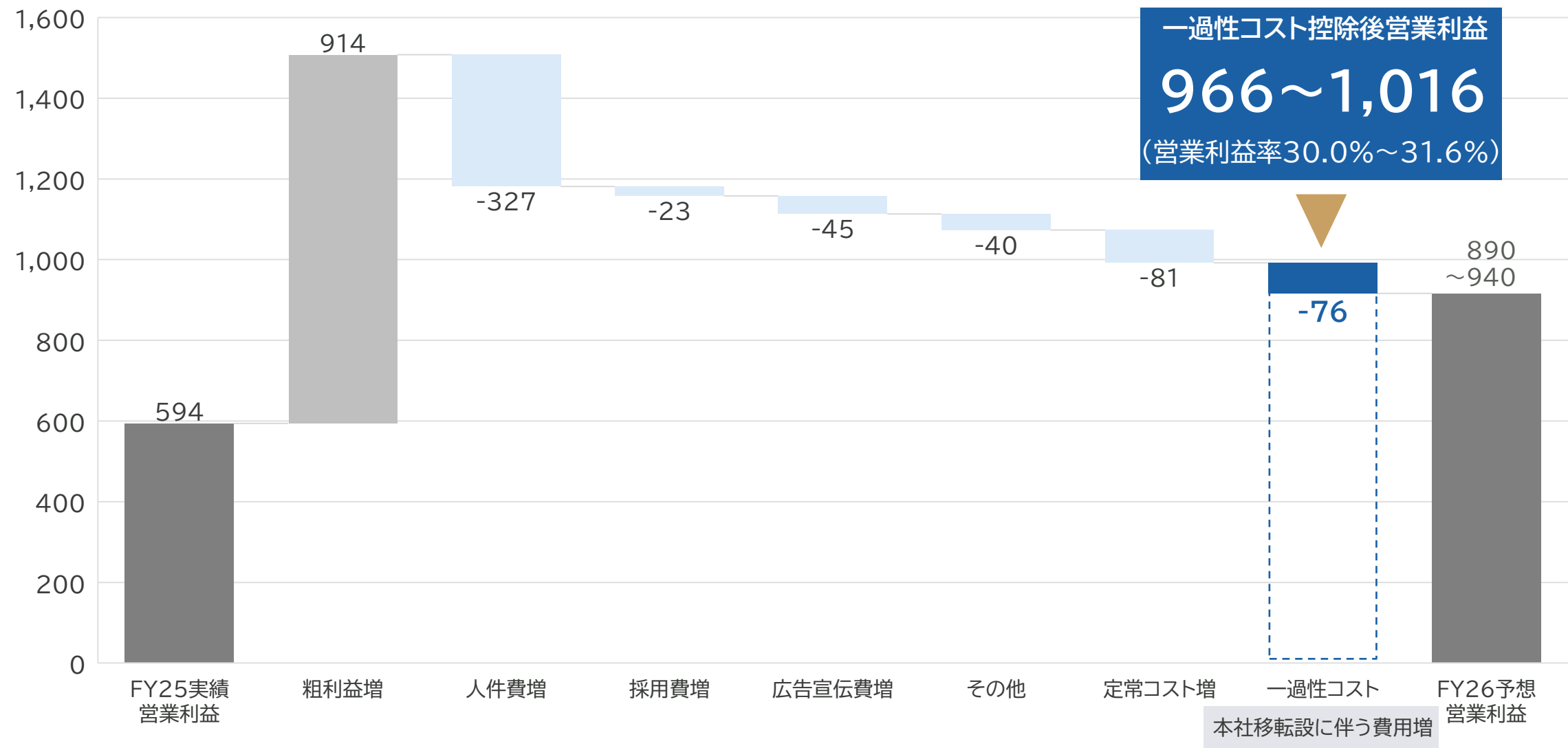
(百万円)

	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)

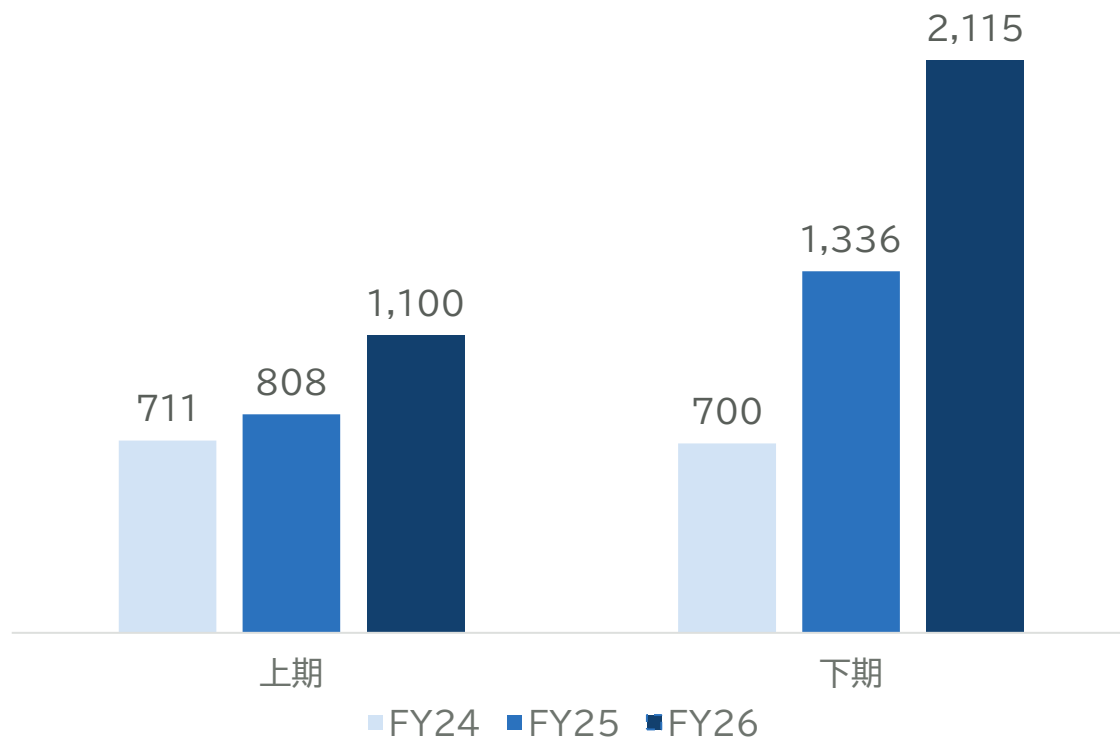


売上高/営業利益の半期推移

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。

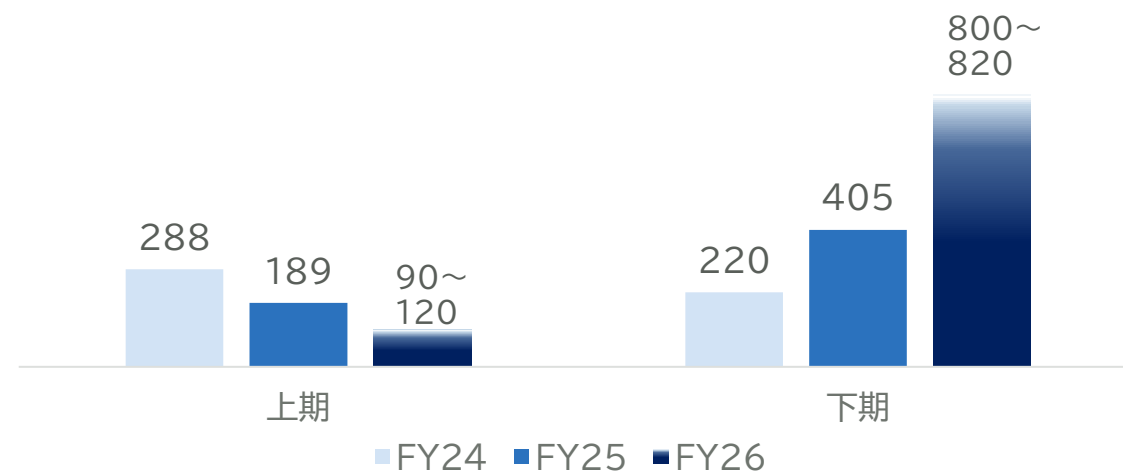
(百万円)

売上高



(百万円)

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

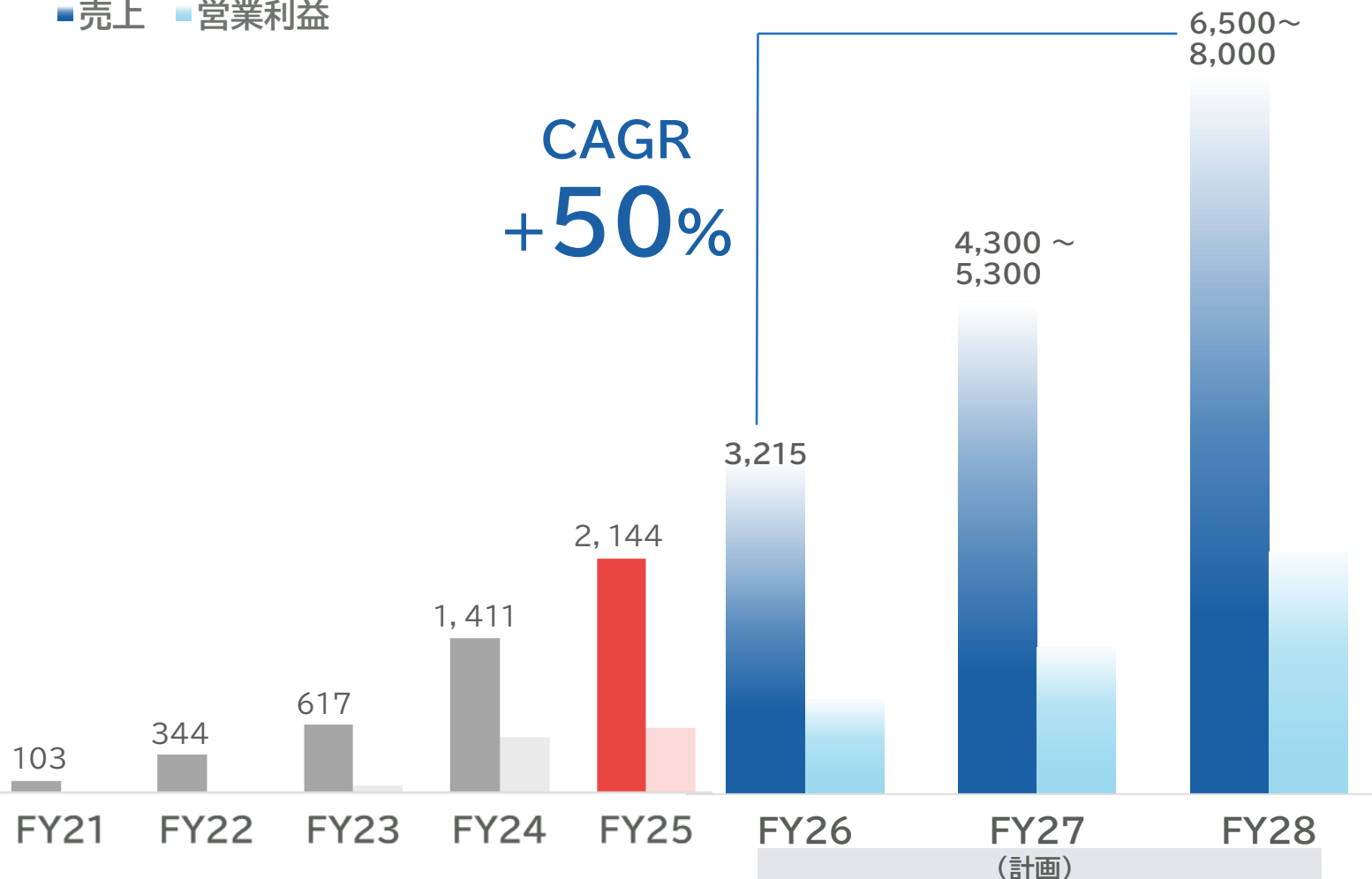
DX
コンサル

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

■ 売上 ■ 営業利益



4

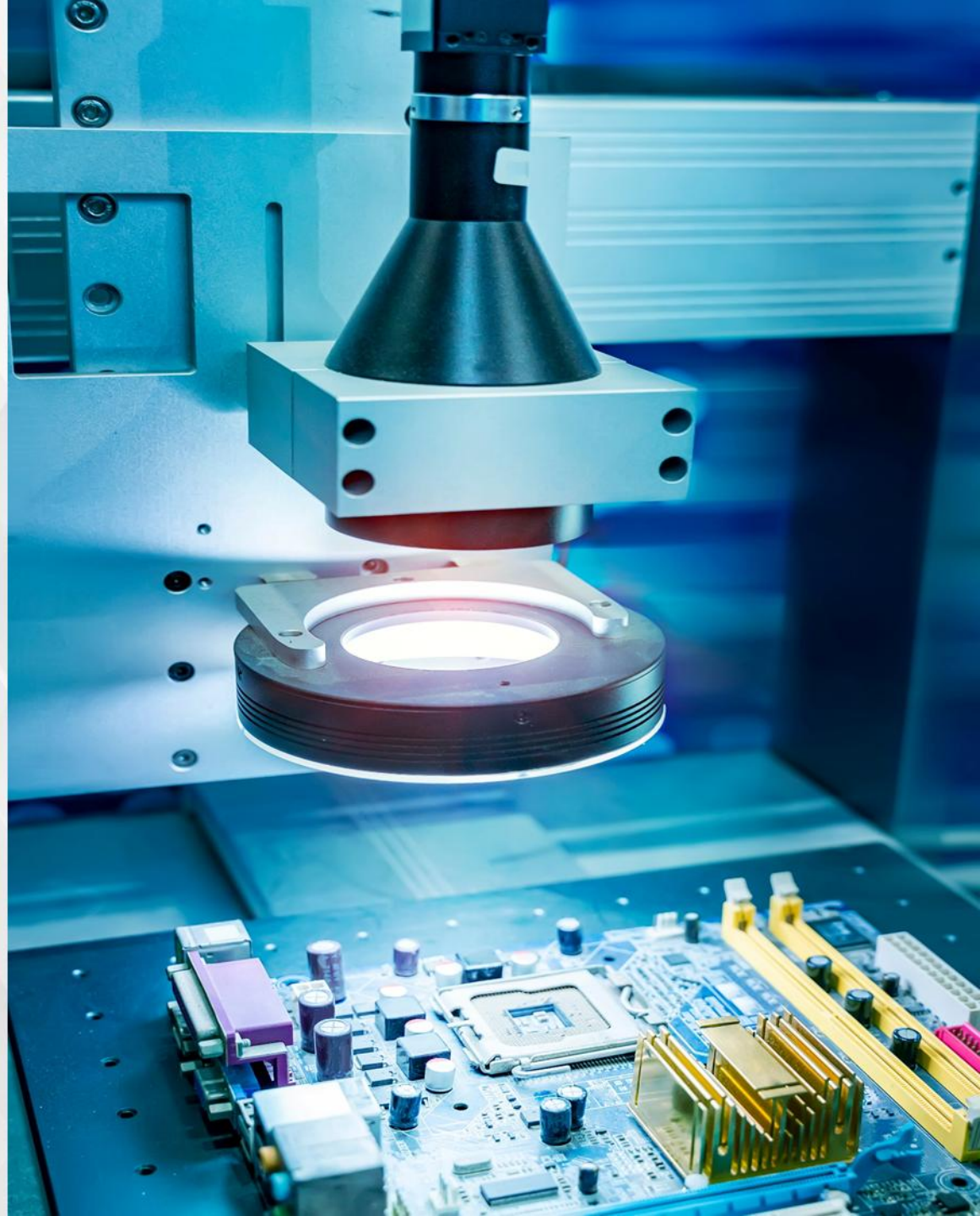
Appendix



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	97名(2025年5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

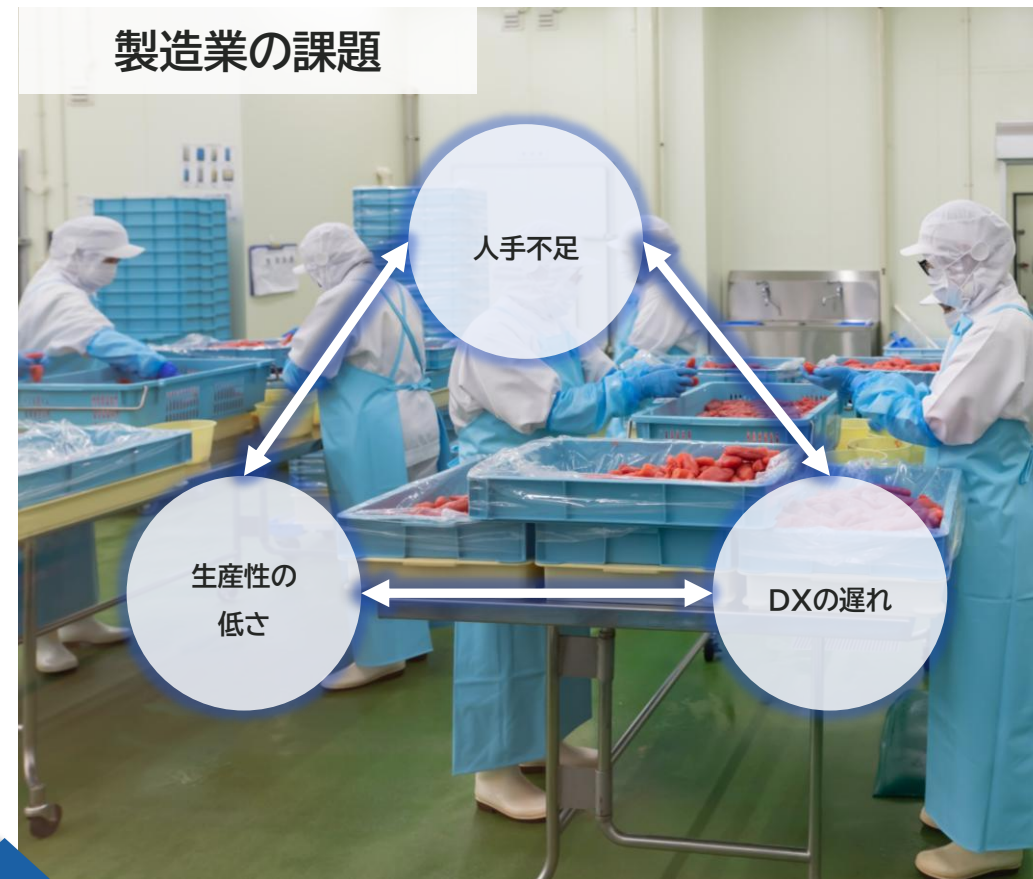
トヨタ自動車 元常務役員
プライムアースEVエナジー 元代表取締役社長

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

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

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

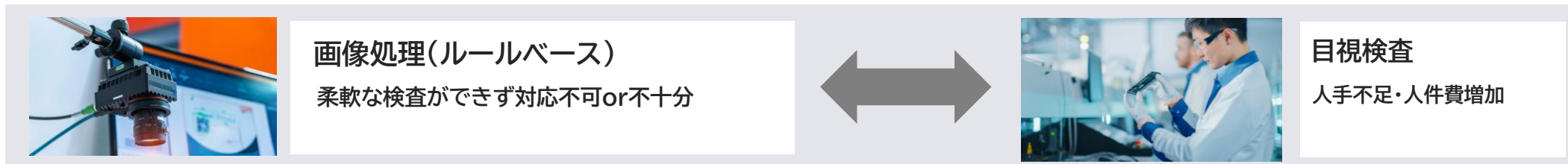


システム開発

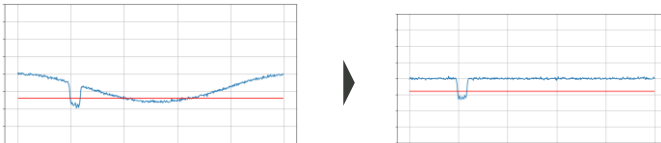
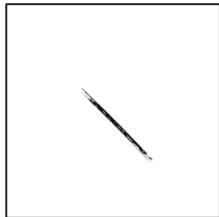
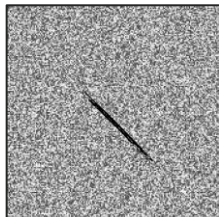
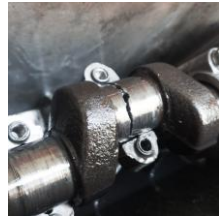
顧客がDX化に向けて抱える様々な困りごとに対して
現場実装を中心とした課題解決を支援

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。

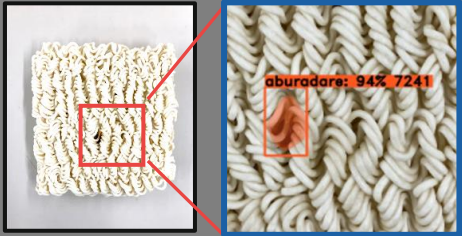
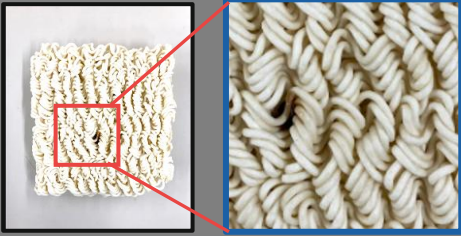


易 ← 検査難度 → 難

ルールベース		目視検査	
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		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	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	 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
		 「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	ルールベース 外観検査機	目視検査
	正確にコゲや汚れ異物のみ検出 	影とコゲの区別がつかない 	
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



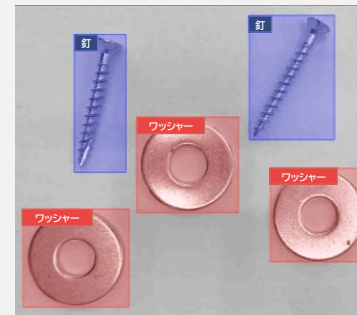
ナット



釘

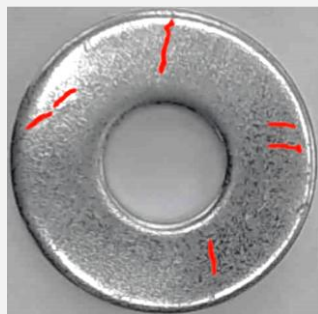
検出

物体のラベル(種類)と位置を予測します。



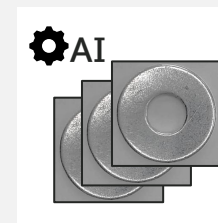
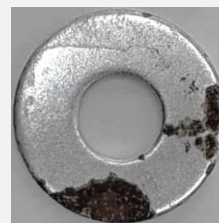
領域抽出(セグメンテーション)

検出したい領域をピクセル単位で予測します。

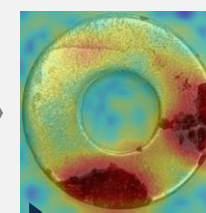


良品学習(異常検知)

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**

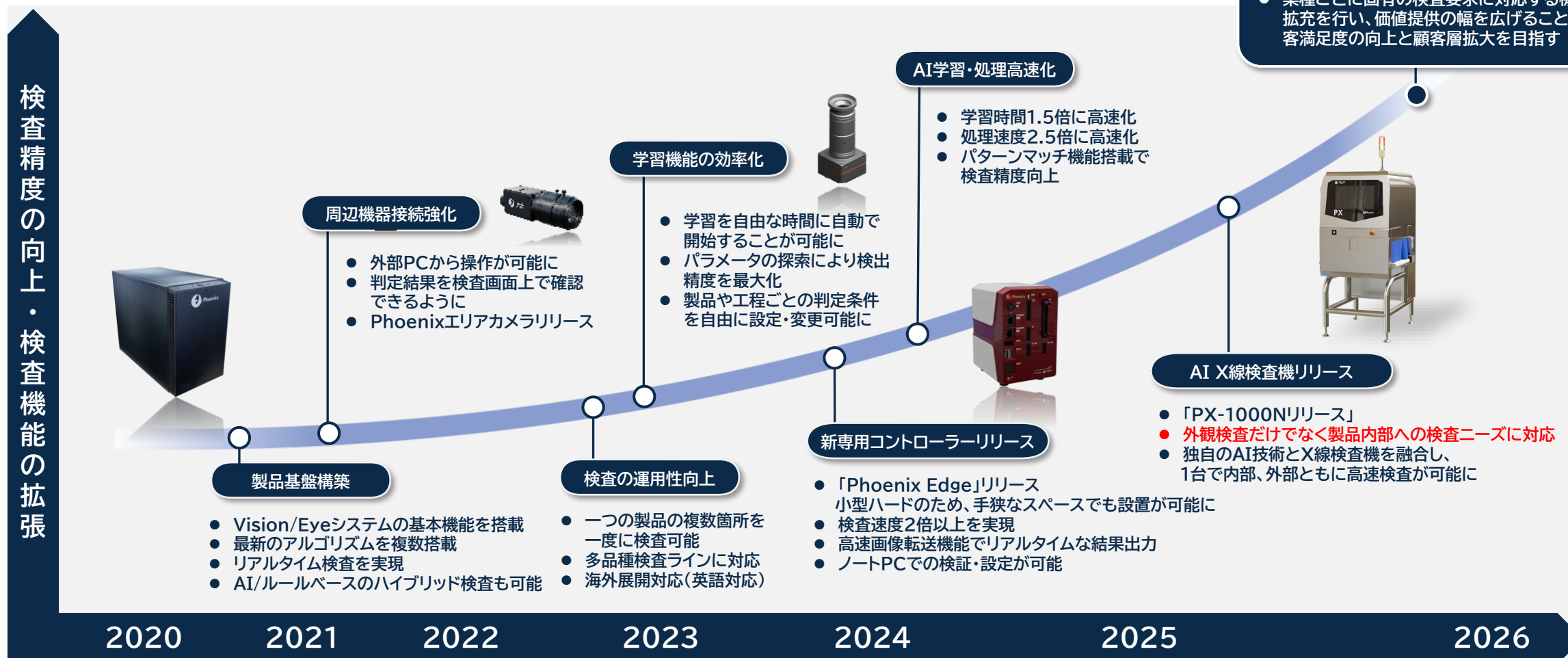
Phoenix Vision/Eye | 連続的なアップデート及び新機能開発

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



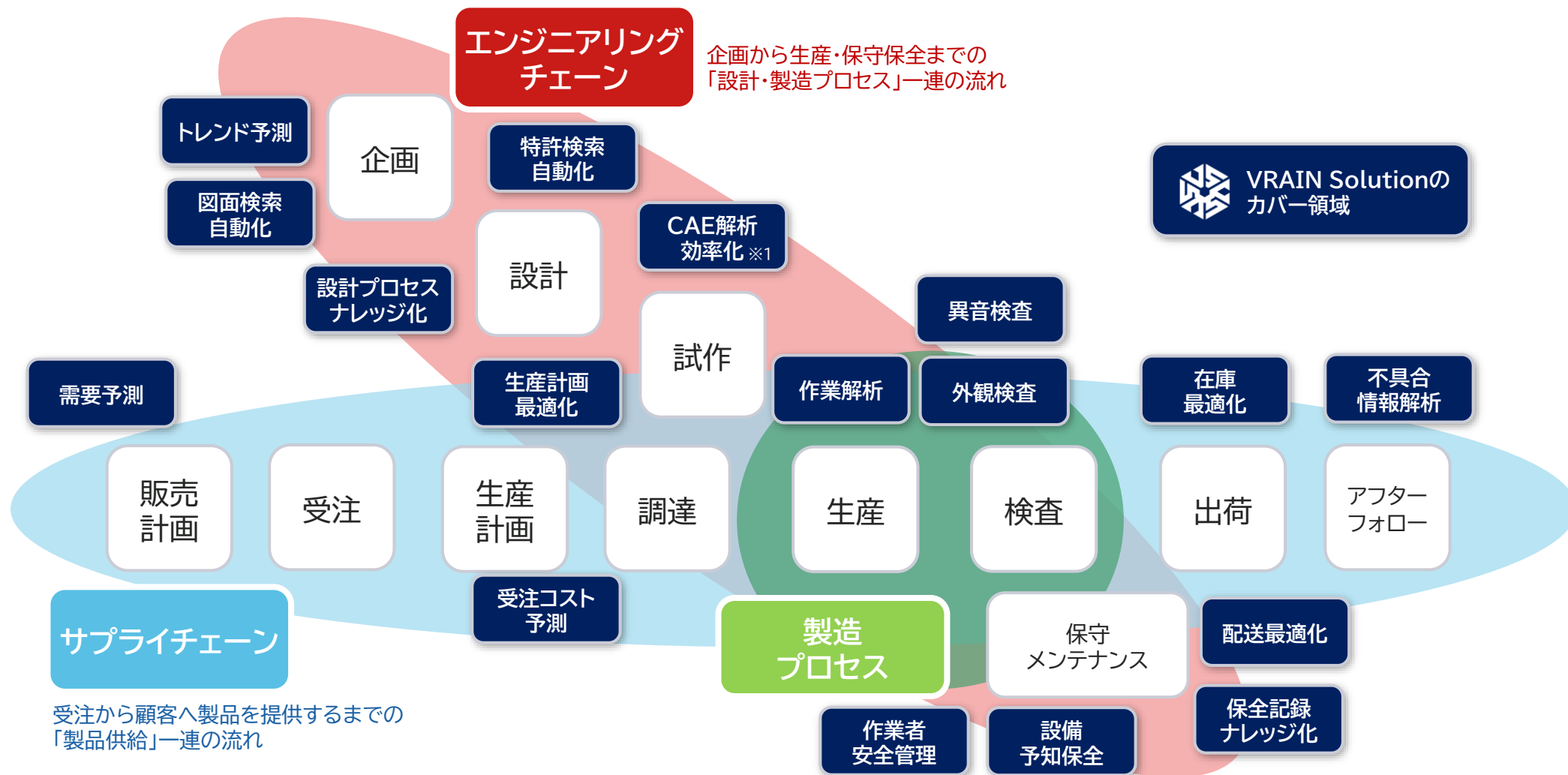
※1 低レイヤー: CPU、GPU、メモリなどハードウェアを直接操作するソフトウェア

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



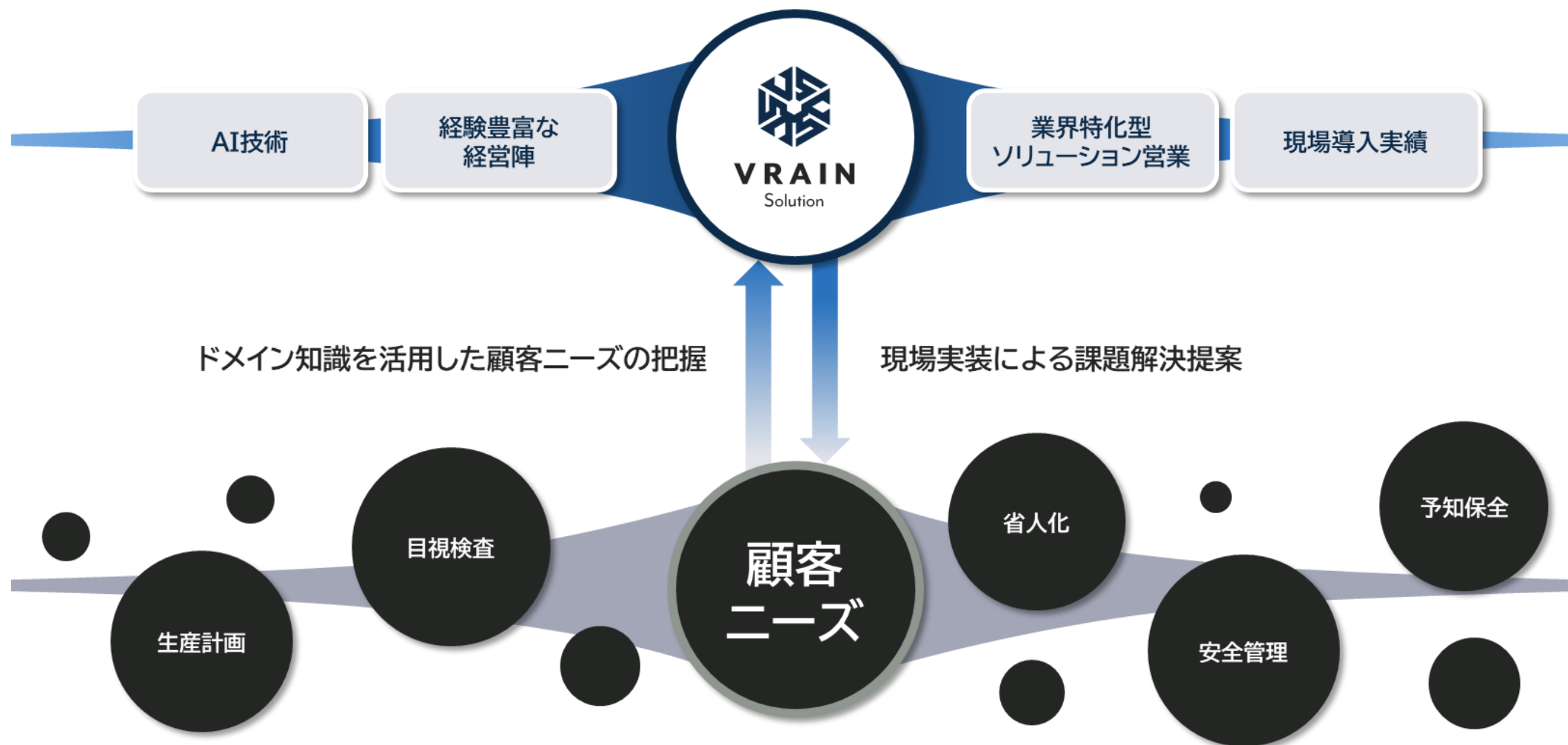
AI・実装力



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。

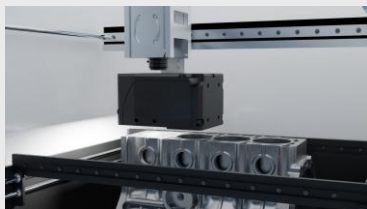


製造現場で課題を解決できるAIの開発力に加え、**実際にAIを活用できるようハードウェアの提供・実装まで支援可能。**

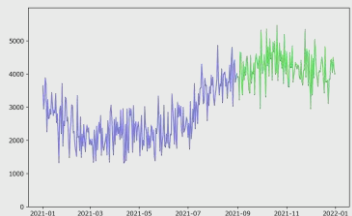
高品質なデータ取得(センシング)⇒AI処理⇒製造ラインへの実装まで行うことで成果に直結。

AI

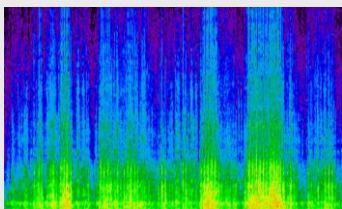
画像認識



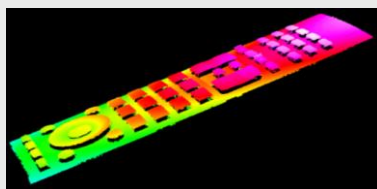
時系列解析



音声解析



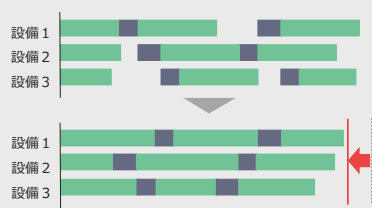
3Dデータ解析



自然言語解析



数理最適化



ハードウェア

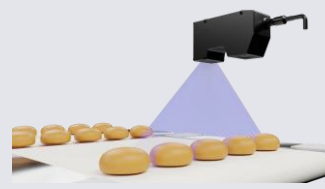
カメラ



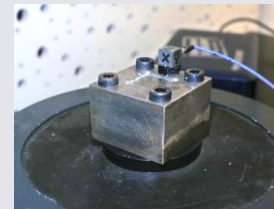
音声計測



3次元計測



アナログセンサ



センシング



設計・開発

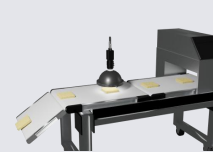
電子回路



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

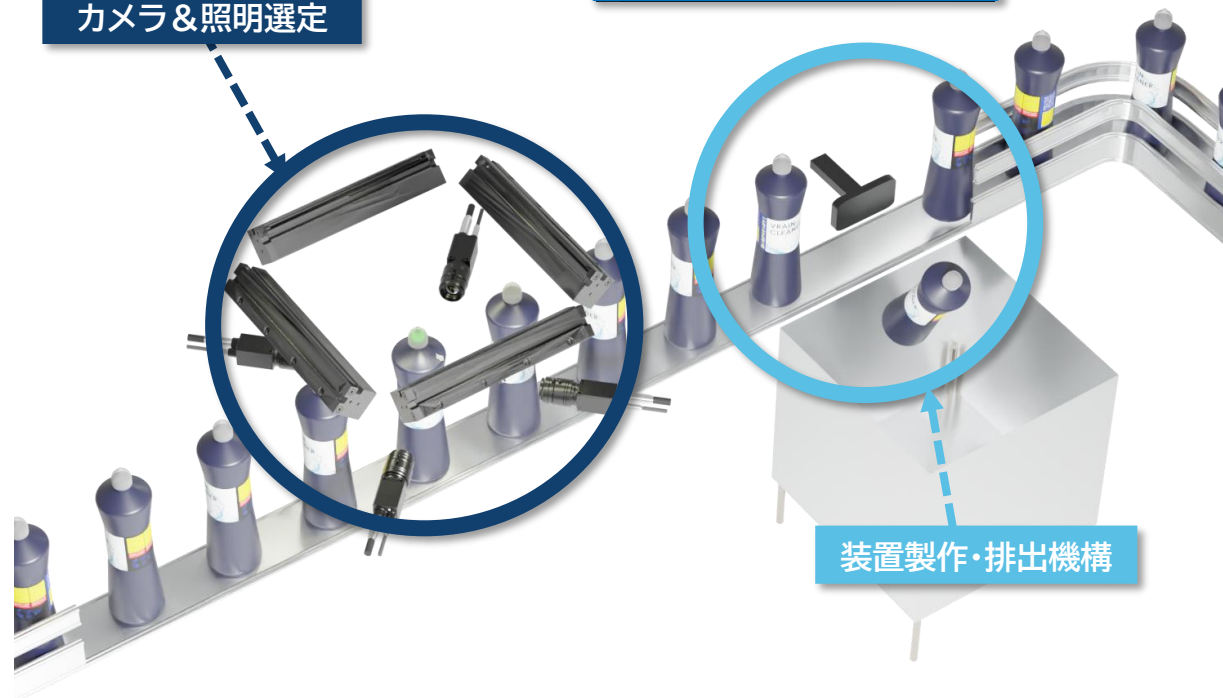


製造業への知見が深く、AIや自動化の技術も備えたVRAINが課題の
抽出から、実際の撮像機器の選定・設置、AI処理、装置製作(振分け等の
すべてを自社で提案・提供できるためDX化が加速する。

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。