



2025年12月期 通期決算説明資料

株式会社フツパー

東証グロース市場 (478A) 2026.2.12

業績ハイライト

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 ※3

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 新規顧客売上高：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

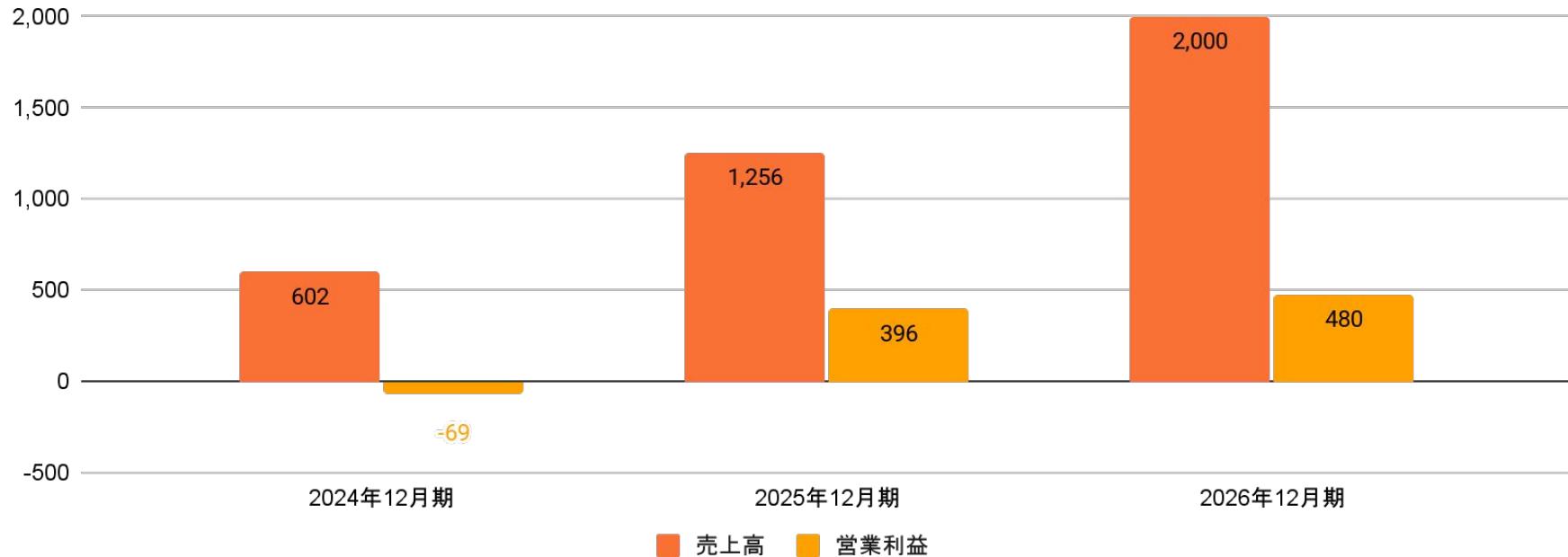
※3 継続顧客売上高：当該年度の売上高 - 当該年度のライセンス収入 - 当該年度の新規顧客売上高

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。

2026年12月期 業績予想

2026年12月期は中長期の事業成長に向けた投資を予定しており、
前期比では営業利益率は減少を見込むも、引き続き**增收増益**を計画。

(単位：百万円)



資料目次

- 1 事業概要**
- 2 2025年12月期 通期実績**
- 3 2026年12月期 業績予想**
- 4 成長戦略**
- 5 Appendix**

1 事業概要

事業概要について

- 1 事業概要
- 2 2025年12月期 通期実績
- 3 2026年12月期 業績予想
- 4 成長戦略
- 5 Appendix

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（1月末に移転）
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

画像認識AIサービス

分析AIサービス

その他AIサービス

メリキバイト



驚くのは安さではない その精度だ

メリキバイト
製造業向け外観検査AI

カスタムHutzper AI



AIスペシャリストによる
最高のDX

CUSTOM
Hutzper Ai
カスタムHutzper AI

スキルパズル



作業効率を最大化する人員配置を自動作成!

スキルパズル

ラクラグ



口が堅くて、話がわかる、対話型生成AI

ラクラグ

社外秘
機密情報も
安全活用

高精度AIの開発はもちろん
撮像や排除までサポート

“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

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

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

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。

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。

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。

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。

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る。

食品製造



SUZETTE



IP niSSU! group



ファイン
FINE JAPAN



吉田ピーナツ食品株式会社

化学・繊維・医薬品



錦城護謨株式会社
KINJO RUBBER CO., LTD.

Nitto
Innovation for Customers

ロートは、ハートだ。



TAIYO YUSHI



自動車・機械



Kawasaki
Powering your potential

技 NWK
NANIWA KOUZAKUSHO



KOEI

SunMax

TOYOTA



鉄鋼・金属

NK工業株式会社

ナミティイ株式会社

JFE 住友商事
JFE 住友商事

クローバーメタルズ
Global Metals

電機・電子部品

COLOR
KINETICS
JAPAN

CCS
CREATING CUSTOMER SATISFACTION

clc
長州産業



TOSHIBA

運輸・物流

ANA
Inspiration of JAPAN

M Osaka Metro

Sgh | **SAGAWA**

物流業の枠を超える
郵全株式会社

通信・インフラ・その他

NTT西日本

SoftBank

Tomorrow, Together



あなたの「いつものつなぐ」を創る。



ENEOS

Iwatani

Marubeni



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

■ 国内DX関連投資額 ■ 製造DX関連投資額

(単位：億円)

80,000-

60,000-

40,000-

20,000-

5兆2,759億円
1兆5,213億円

2024年度

1.8倍

9兆2,666億円

製造業DXは
約2倍に成長

2倍

2兆9,843億円

2030年度予測

業種別 2024年度比較 約2倍増加予測

(単位：億円)

■ 2024年度 ■ 2030年度予測

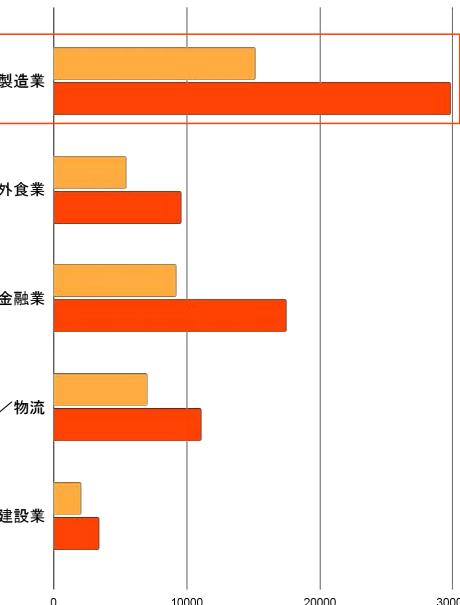
製造業

小売／外食業

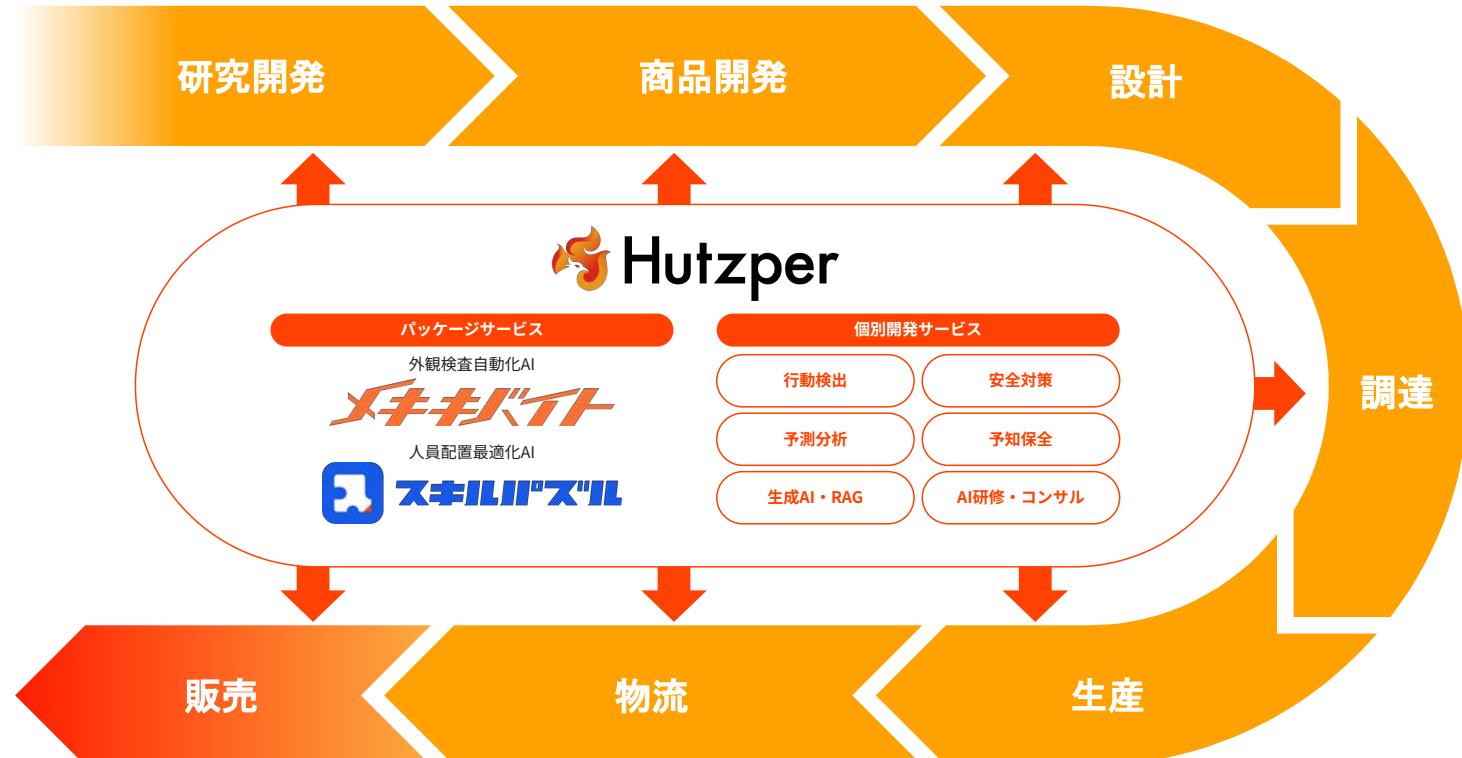
金融業

交通／運輸／物流

不動産／建設業



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



2 2025年12月期 業績予想

2025年12月期の予想について

1 事業概要

2 2025年12月期 通期実績

3 2026年12月期 業績予想

4 成長戦略

5 Appendix

2025年12月期 損益計算書

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	436	+48%	96%
売上総利益	308	814	819	+166%	101%
△ 売上総利益率	51%	64%	65%	+14pt	+1pt
販売費及び一般管理費	377	455	423	+12%	93%
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サービスは大幅增收。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 (+511百万円)。

営業利益・経常利益

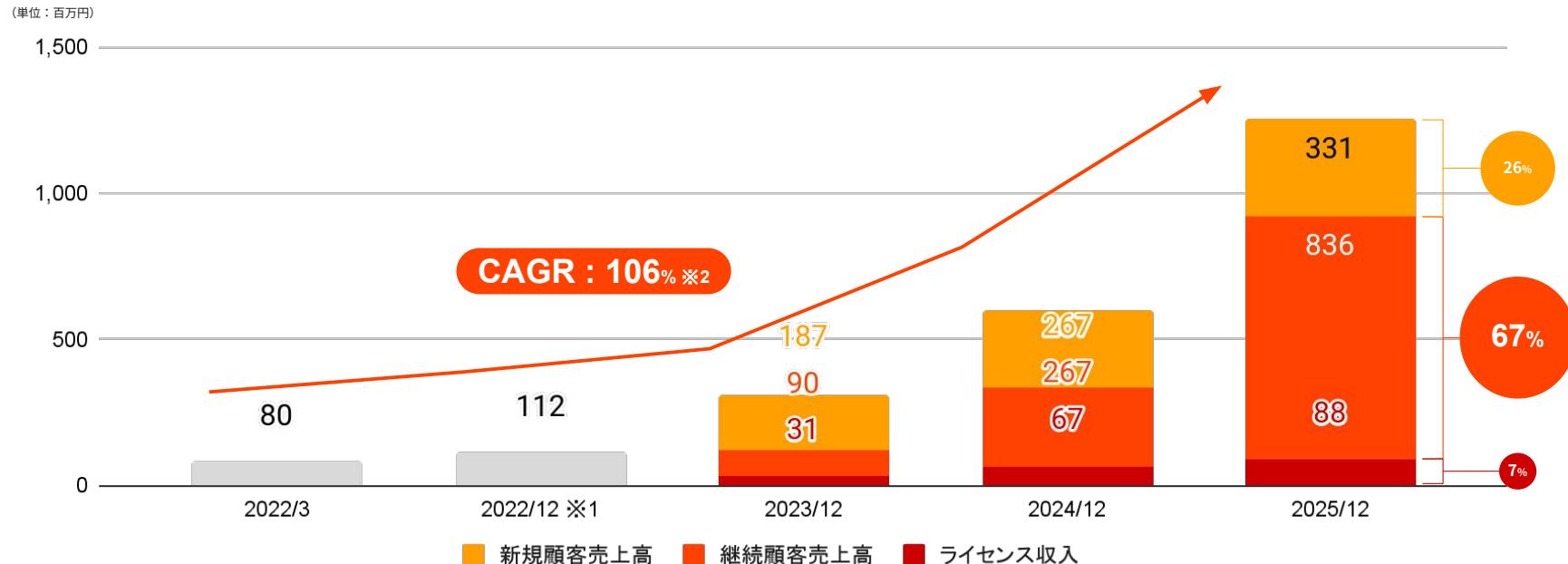
販売費及び一般管理費は、事業規模拡大の中で適切なコストコントロールを実施し、人件費や成長投資に関する費用を除き全体的に抑制。高い営業利益、経常利益を確保。

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。

売上高の推移

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上げによる獲得を継続、安定した収益基盤を形成。



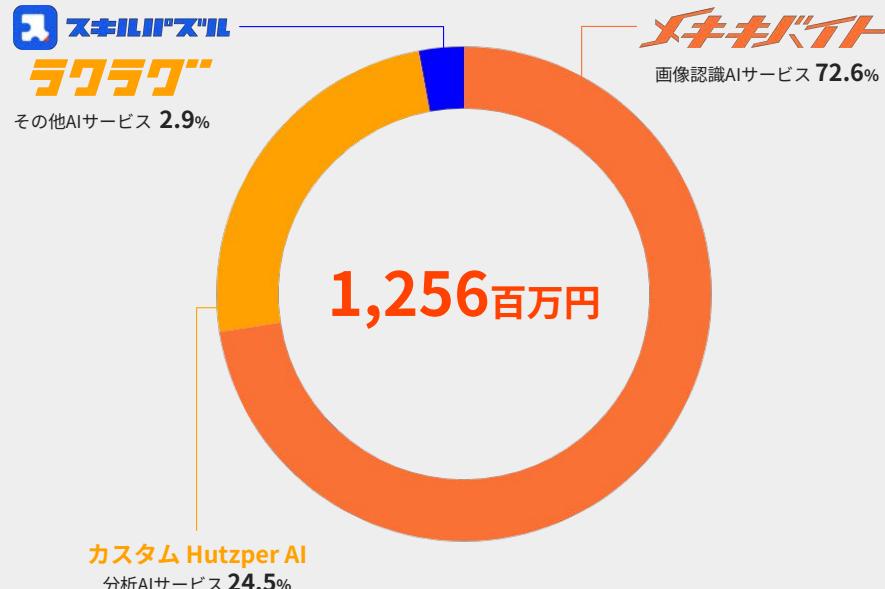
※1 2022/12期は決算期変更につき、9ヶ月間の実績

※2 2021年1月から2025年12月までの1年間の暦年の成長率

※3 2022/3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。

売上高のサービス別構成

(2025年12月期 通期実績)



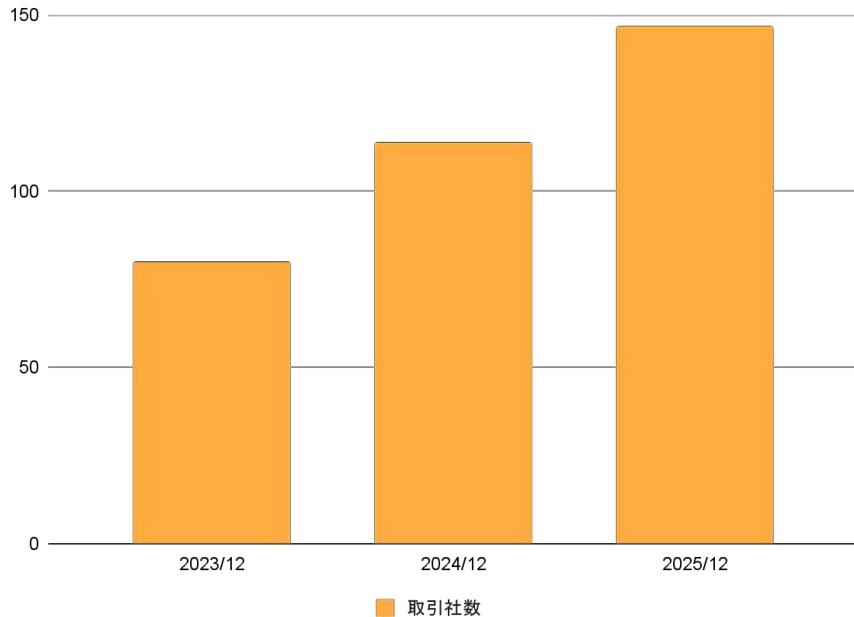
POINT

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。

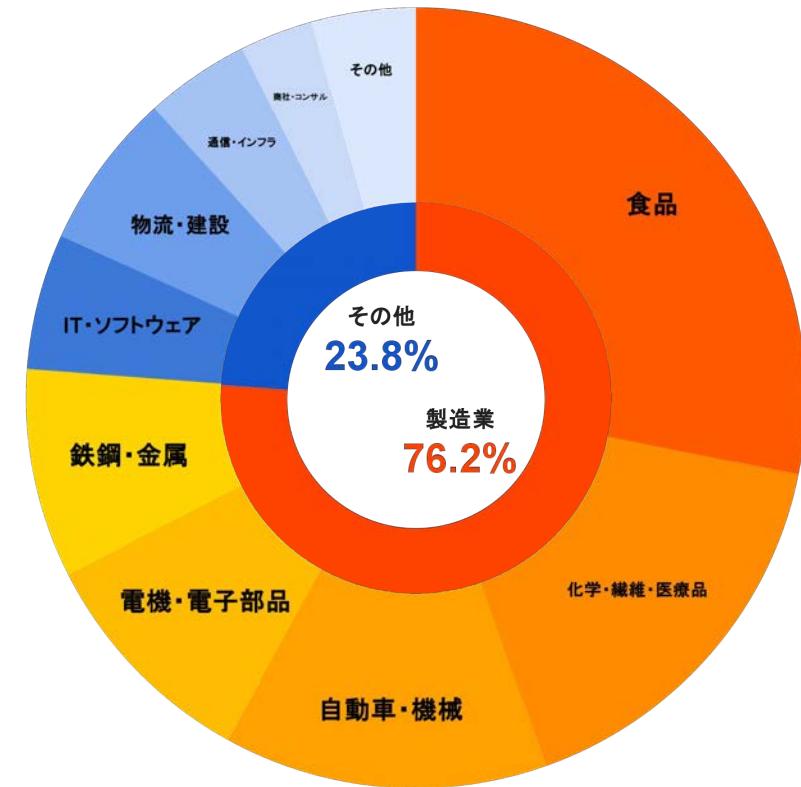
取引社数の推移

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。

取引社数推移



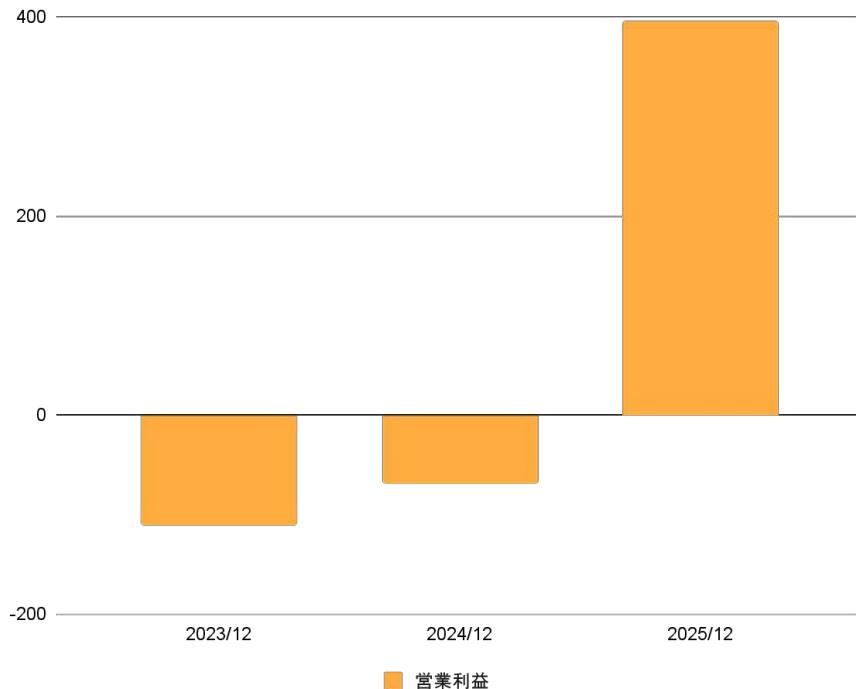
取引社数の業界別内訳



他のKPI推移

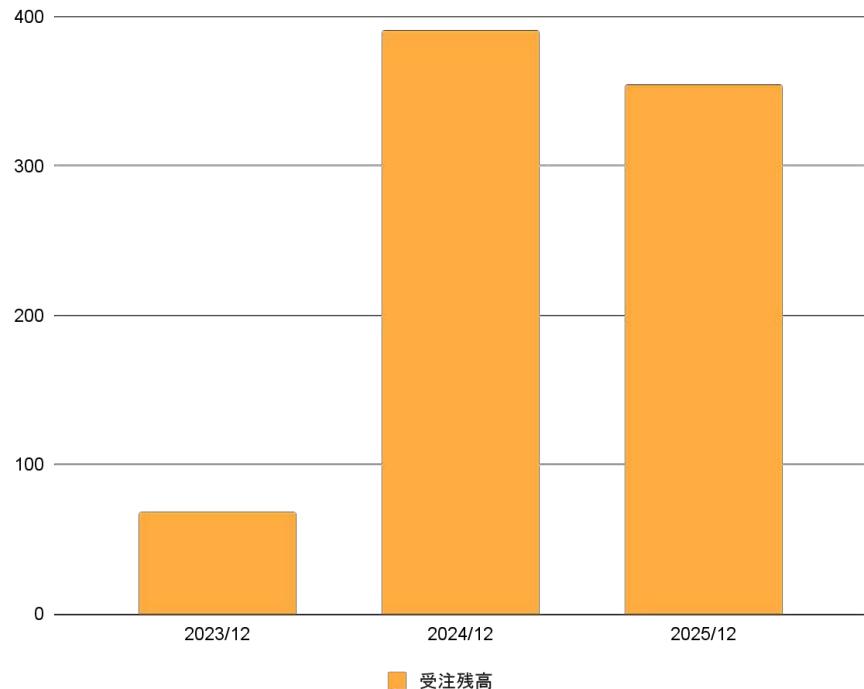
売上高の増加およびコスト最適化により、当期より黒字化。
翌期以降成長投資を見込むが、引き続き增收増益を計画。

(単位：百万円)



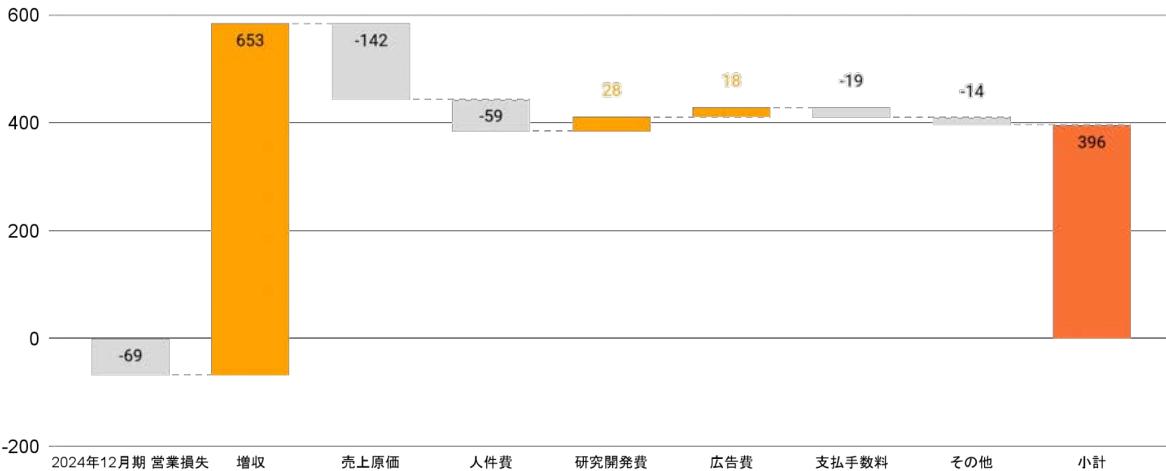
大型ハードウェア案件の納品がFY2025Q1に多かったため、
12月末時点の受注残高は35百万円減少の355百万円となる。
一方で、サブスク契約の増加により、安定収益は増加傾向。

(単位：百万円)



営業利益の主な増減内訳

(単位：百万円)



(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	436	+142	案件数及び従業員の増加
人件費	177	237	+59	従業員の増加
研究開発費	62	33	▲28	既存プロダクト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	423	+45	

売上総利益

653百万円の増収に対して売上原価の増加は142百万円となり売上総利益は511百万円の増加。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。

既存プロダクト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。

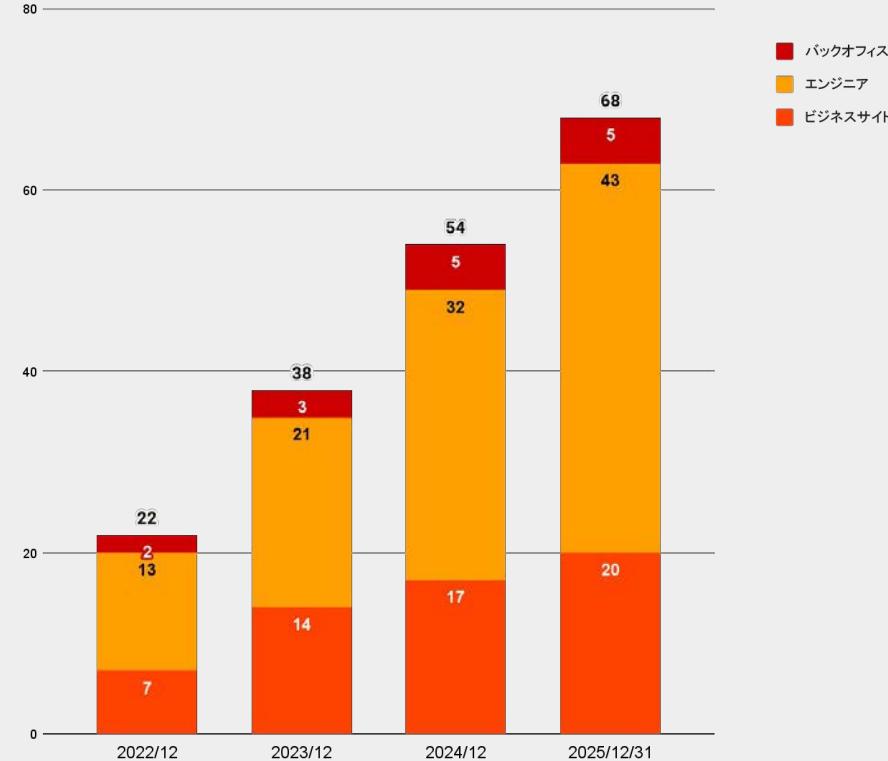
一方で、新規プロダクトのリリースやリード数の増加など、投資フェーズを維持しながらの黒字化を実現。

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。今後も積極採用を継続予定。

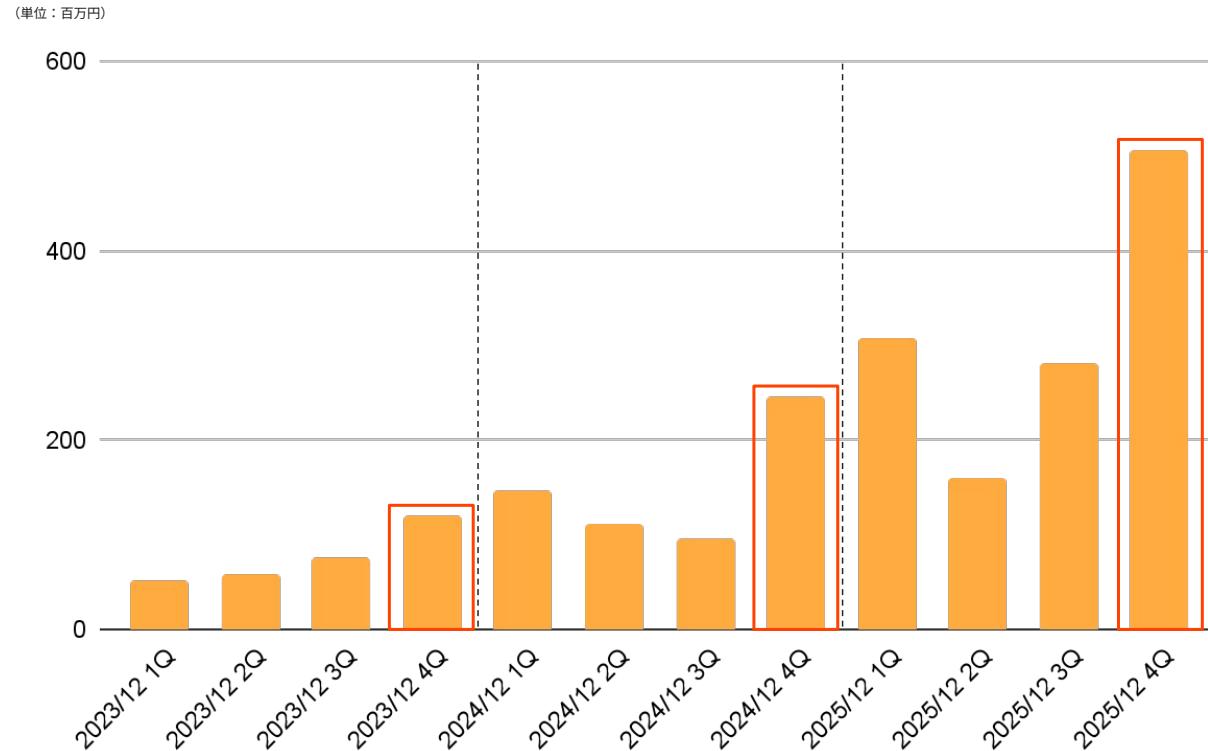
(単位：人)



※ インターン・アルバイト除く

売上高の偏重について

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



2025年12月期 貸借対照表

公募増資により現金及び預金は1,895百万円、自己資本比率は88%。
今後の事業成長を見据え十分な財務健全性を確保。

(単位：百万円)	2024年12月期	2025年12月期	前期比
流動資産			
現金及び預金	418	2,305	+1,887
売掛金	277	1,895	+1,617
その他	103	364	+260
その他	37	46	+9
固定資産			
資産合計	58	49	▲8
流動負債			
買掛金	477	2,355	+1,878
1年以内返済予定の長期借入金	94	227	+132
未払法人税等	44	4	▲39
未払消費税等	—	11	+11
未払消費税等	0	70	+69
その他	18	67	+48
その他	31	73	+42
固定負債			
長期借入金	68	57	▲10
資産除去債務	58	46	▲11
負債合計	10	10	+0
純資産合計			
負債・純資産合計	163	284	+121
純資産合計	313	2,070	+1,756
負債・純資産合計	477	2,355	+1,878

資産

現金及び預金は1,895百万円となり、上場後の事業展開に向けた資金を確保。
増収に合わせて売掛金が増加 (+260百万円)。固定資産の増加は、主に業務用パソコンの購入と敷金の増加による。

負債

大型案件の仕入が減少したため買掛金が減少 (▲39百万円)。増収増益により未払法人税等 (+69百万円) 及び未払消費税等 (+48百万円) が増加。

純資産

当期純利益の計上 (+304百万円) 及び株式上場による資本金・資本準備金の増加 (+1,452百万円) により、純資産は大幅に増加。

3 2026年12月期 業績予想

2026年12月期の予想について

- 1 事業概要
- 2 2025年12月期 通期実績
- 3 2026年12月期 業績予想
- 4 成長戦略
- 5 Appendix

2026年12月期 損益計算書（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、翌期は增收増益計画。

(単位：百万円)	当期実績 2025年12月期	翌期予想 2026年12月期	増減額	増減率
売上高	1,256	2,000	+744	+59%
売上原価	436	687	+250	+57%
売上総利益	819	1,313	+493	+60%
「売上総利益率」	65%	66%	+1pt	—
販売費及び一般管理費	423	832	+409	+97%
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

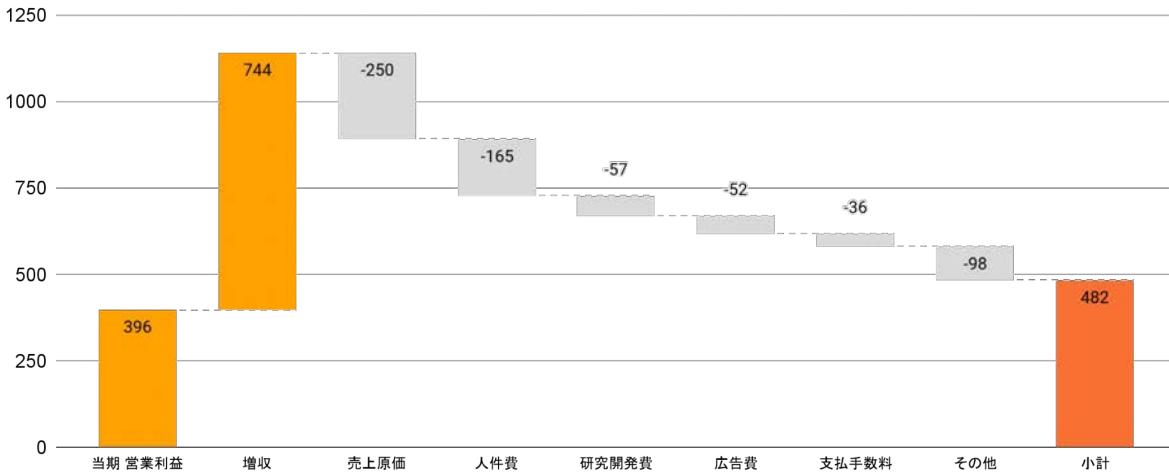
增收の一方で、中長期の事業成長のための投資（人件費、研究開発費、その他諸経費等）による費用増加あるため、営業利益は480百万円（+84百万円）、営業利益率は24%を見込む（▲8pt）。

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月期営業利益予想の主な増減内訳

(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250百万円となり売上総利益は493百万円の増加。

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、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)

	2024年12月期	2025年12月期	前期比	主な要因
売上原価	436	687	+250	案件数及び従業員の増加
人件費	237	402	+165	従業員の増加
研究開発費	33	91	+57	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	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	423	832	+409	

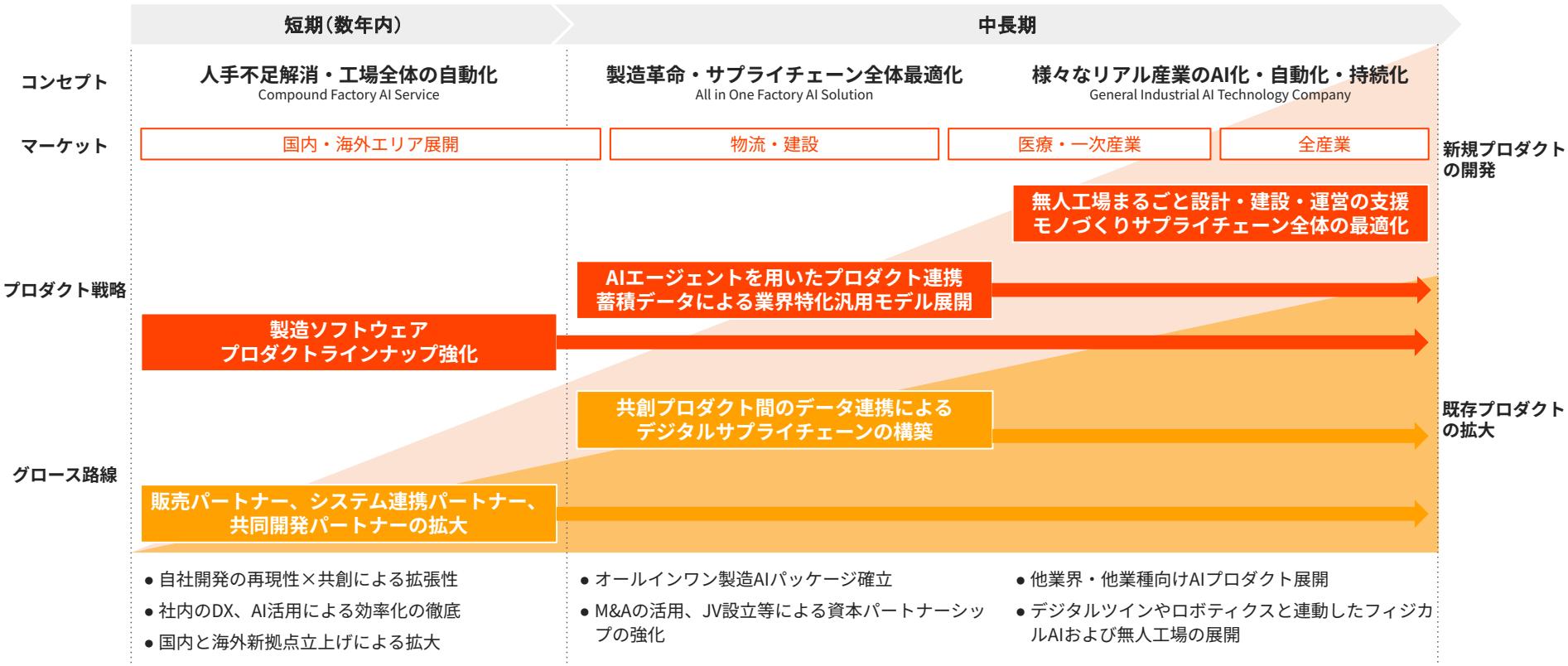
4 成長戦略

成長戦略について

- 1 事業概要
- 2 2025年12月期 通期実績
- 3 2026年12月期 業績予想
- 4 成長戦略
- 5 Appendix

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。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ていく計画。



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。

全てのリアル産業

製造領域

AIアルゴリズム提供

メキシバイト



スキルアップstar

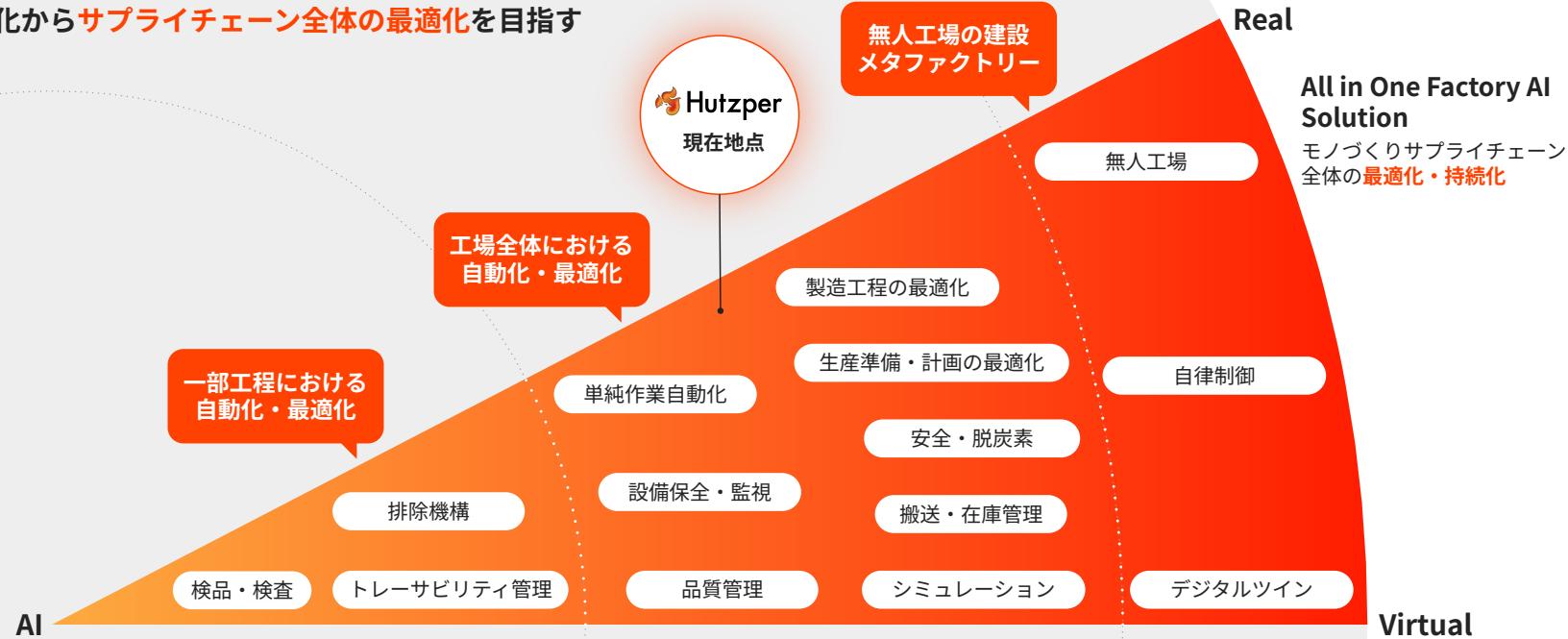
プロダクト展開

All in One Factory AI Solution

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

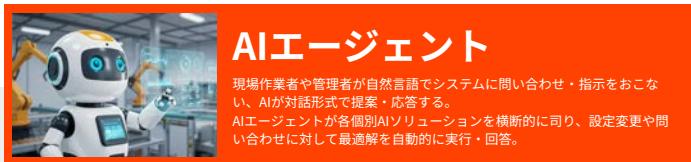


オールインワン製造AIプラットフォーム

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



■ 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



5 Appendix

その他参考資料

- 1 事業概要
- 2 2025年12月期 通期実績
- 3 2026年12月期 業績予想
- 4 成長戦略
- 5 Appendix

メンバー紹介

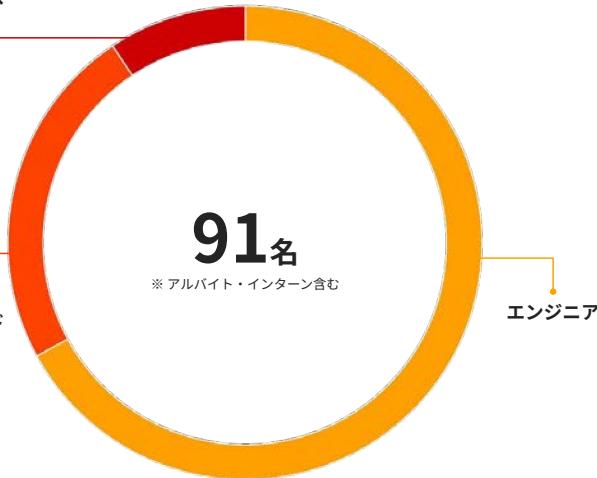
在籍メンバー

(2025.12.31時点)

バックオフィス

ビジネスサイド

エンジニア



- 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。新卒で日東电工に入社。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卒業。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に貢献。2022年1月よりフツパーに参画。

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)堺電機製作所へ入社、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ソルマーレ(株)の代表取締役として新事業創出に従事。以降はNTT西日本の常勤取締役や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との合弁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。

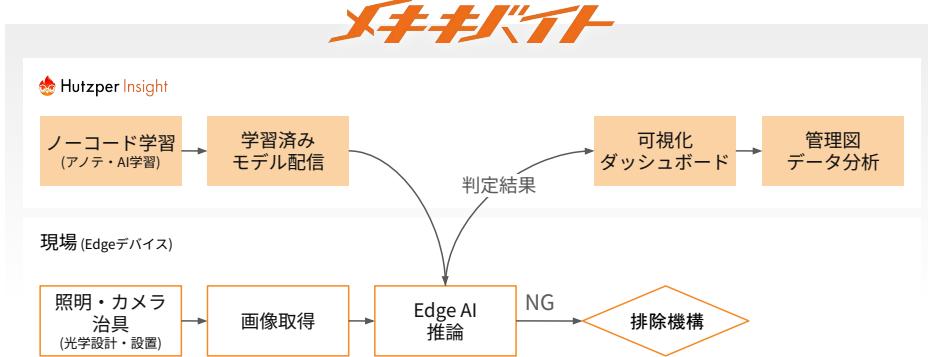
M&A、金融法務、株式に関する紛争、資本業務提携や公開買付での意見表明、買収防衛策の導入など、幅広い企業法務の案件を取り扱う。

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。

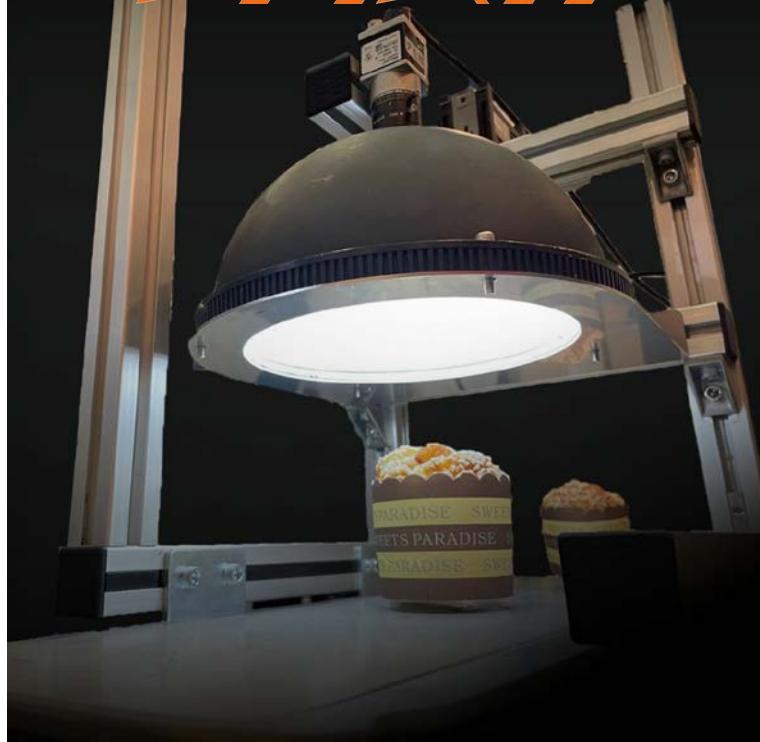
AI判定は現場の産業用PCに搭載したエッジAI※で実行し、高速・安定稼働を担保。運用フェーズではクラウドHutzper Insightを管理アプリとして提供し、顧客自身によるモデル精度向上と品質管理を可能にします。



※ 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

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。

ハードウェア設計

高度な光学設計／搬送・排除機構を含めた提案



データ収集

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/アナリティクションを支援。

AI構築

最適アルゴリズムの採用／ルールベース組み合わせも可

ソフトウェア

画像処理

(ルールベース)

c

d

画像処理 + ディープラーニング

AI

(ディープラーニング)

a

b

ok

異物

形

?



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。

運用・再学習

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。

メキキバイトの再現性

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と判定できない

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



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

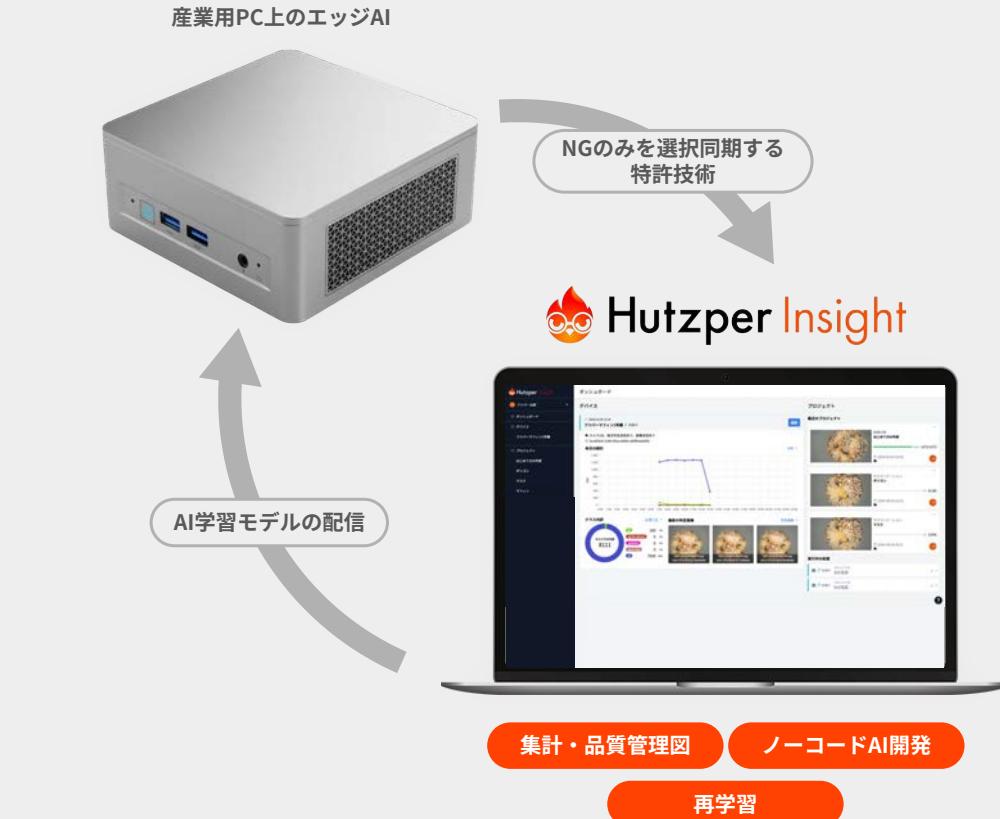
エッジでの検査結果のうち、不良(NG)と判定された画像のみをクラウドへアップロードする特許技術を保有しています。これにより通信・保管負荷と情報リスクを抑えつつ、改善に必要なデータだけを効率的に収集できます。

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

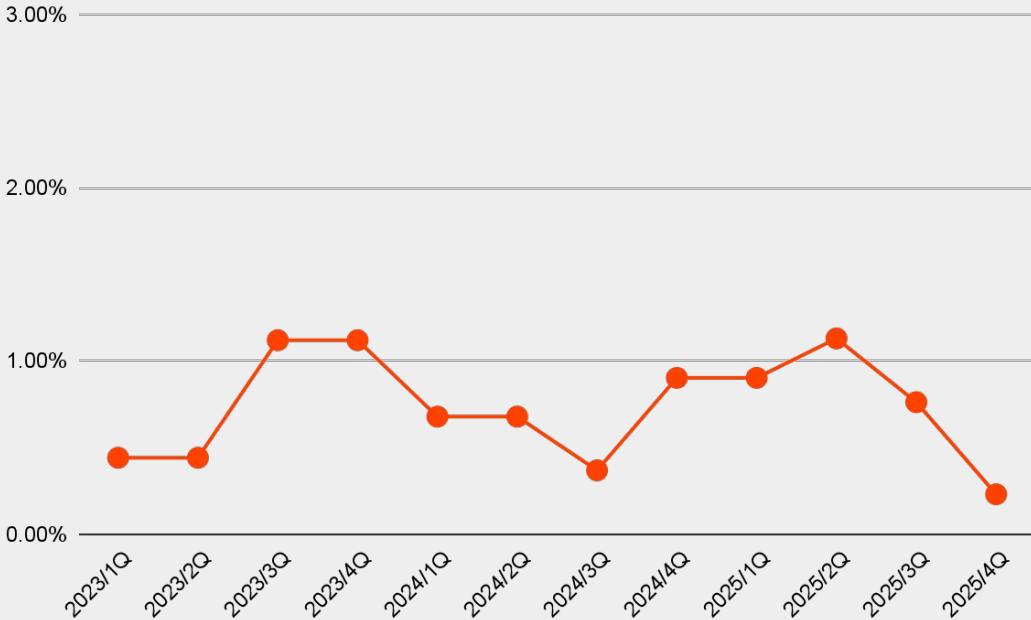
一般的な検査システムでは、良否判定データが現場ストレージに滞留しやすく、その後の再学習・品質管理への利活用が進まないケースが多いと当社は認識しています。当社はエッジ×クラウドの分担と選択同期+Insightにより、データを継続的な運用改善と品質管理に直結させる点が特徴です。



メキキバイトのサブスク解約率

創業以来低いチャーンレートを維持
直近3年間の平均月次解約率は**0.75%**

(単位: %)



市場定着が進み、解約率は**0.23%**
プロダクトへの信頼が拡大

解約率 ※1

0.23%

(直近12ヶ月の平均)

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

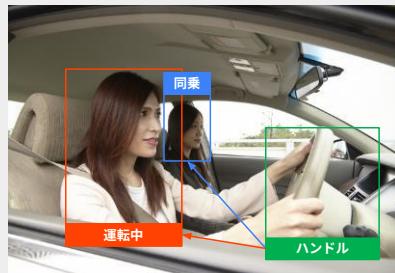
...etc

※1 解約率：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

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。

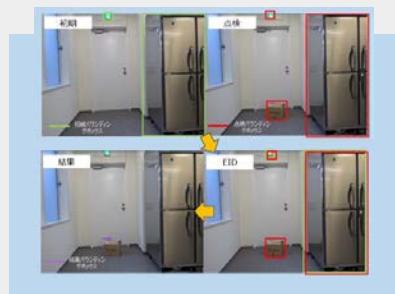
事例

- 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。



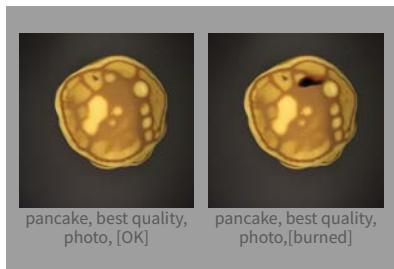
カスタムHutzper AI 導入事例

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



生成AI



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
- 航空写真的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りスクを最小化し、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内在庫予測システム
- 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バーツの故障予測および整備提案最適化

最適化



現場フローを最短・最適に

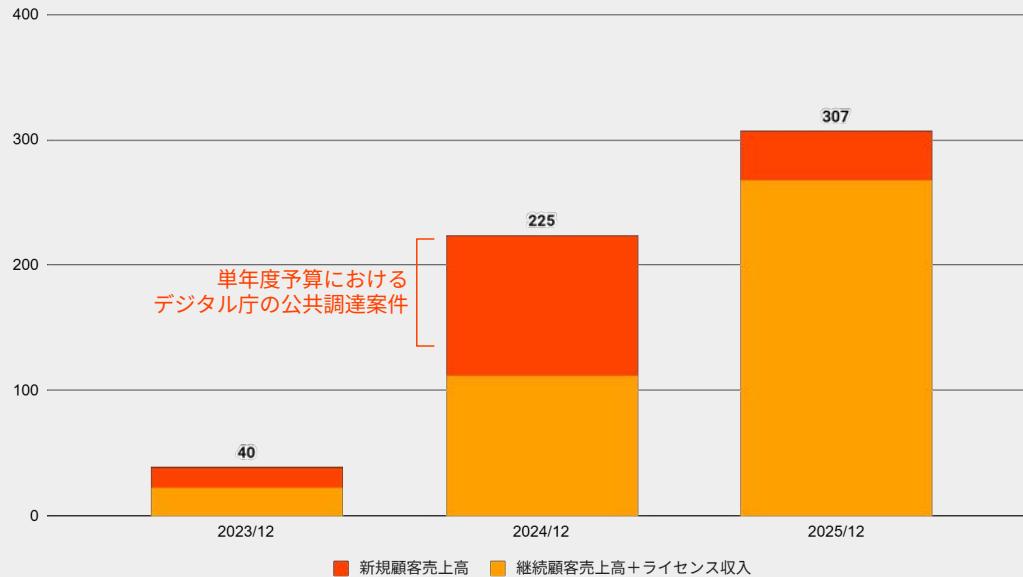
物流や製造工程における動線や配置を最適化。作業効率最大化とコスト削減を実現し、現場の生産性を高めます。属人的な判断に依存せず、持続的な改善を可能にします。

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



ラクラグ



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

人員配置最適化システム「スキルパズル」

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。

人員配置最適化AIシステム



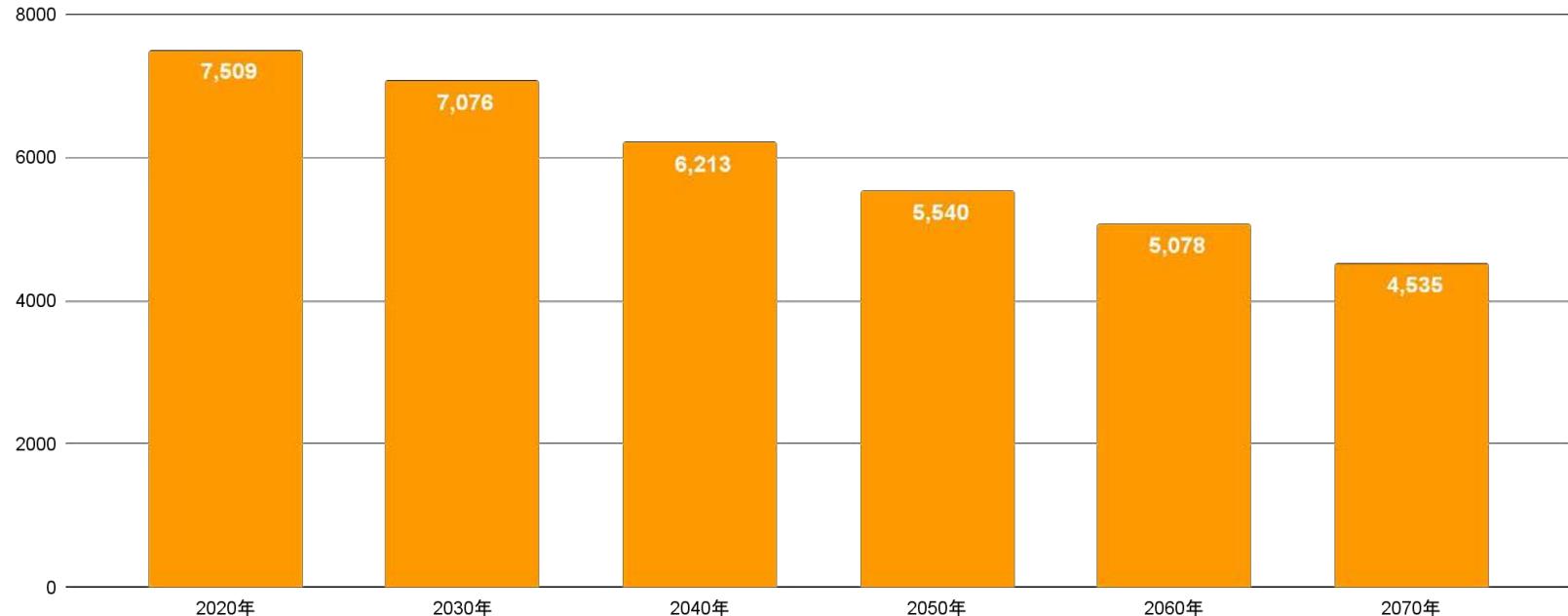
SkillPuzzle



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

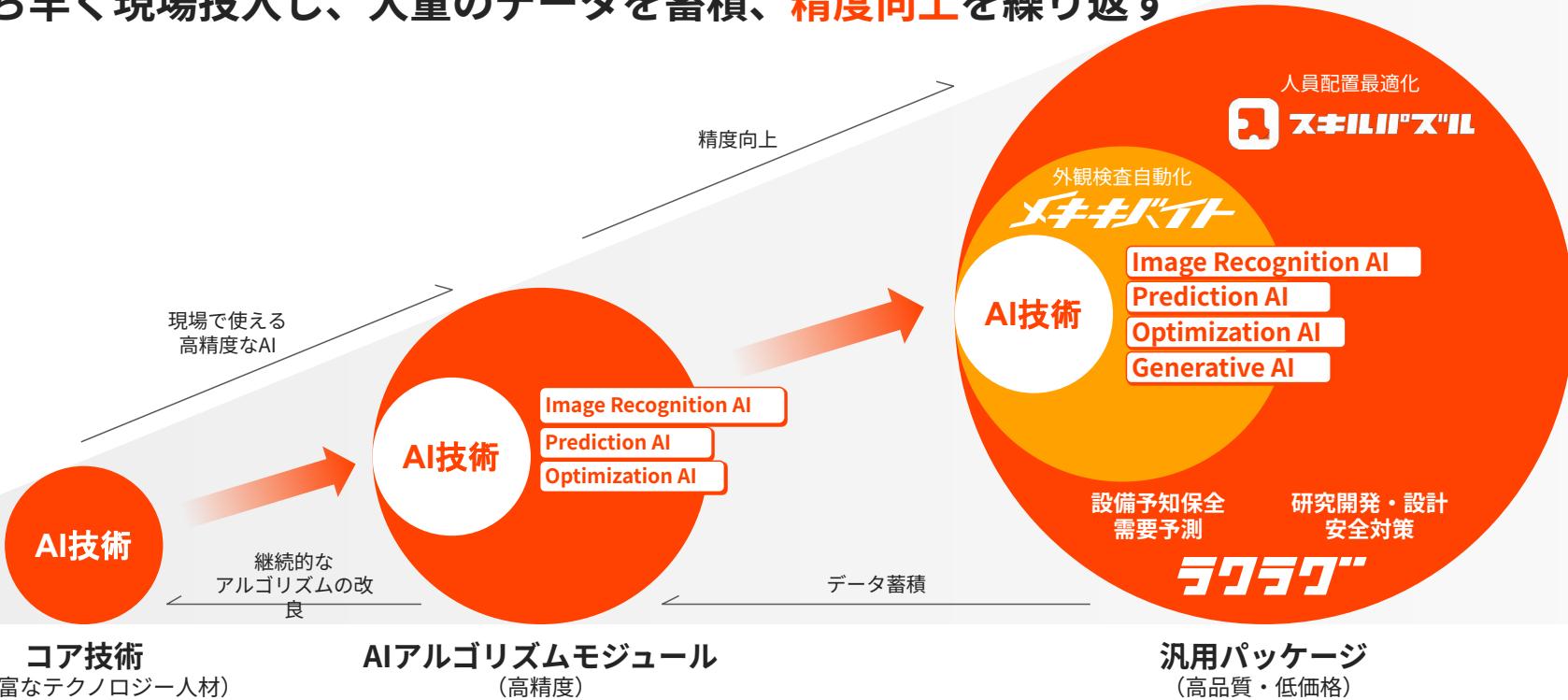
従業者数

880万人

(出所)総務省統計局「令和3年経済センサス-活動調査」

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



コア技術
(= 豊富なテクノロジー人材)

AIアルゴリズムモジュール
(高精度)

汎用パッケージ
(高品質・低価格)

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

現場で使える高価値なAI

可視化
センサ・ハードウェア

デジタル化
ソフトウェア・システム

IoT化
クラウド・データベース

AI化
アルゴリズム・自律制御



光学設計
搬送・排除



現場アプリ
ルールベース



Webアプリ
通信・API



AIモデル
GUI・再学習

ツツパーの強み

**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

メキキバイト

テクノロジ一人材

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。	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	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	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	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

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。

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。