

# 独自開発のアルゴリズムを用いたAI検査装置の拡販

会社名 株式会社TOMOMI RESEARCH  
 所在地 神奈川県藤沢市遠藤 4489 番 105  
 従業員 2名  
 資本金 700万円  
 売上高 非公開  
 業種 AI異常検知技術を利用した、外観検査システムおよび設備異常検知システムの設計・製造・販売

# TOMOMI RESEARCH

## 支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 事業戦略の作成により、中小企業や金属製品メーカーを対象とした製品開発(TR-100)に注力し、TR-100の販促、新規顧客獲得及びラインナップの拡充により販売の拡大。
- 事業戦略・開発戦略を踏まえた適切な権利確保と知財戦略の策定。

## 支援を受けてできるようになったこと

After

- 競合に対して差別化した自社技術を生かすことができるターゲットが明確になり、開発の方向性が明確になった。
- 特許・商標の重要性を認識し、商標を取得し、特許も出願中。

## 今後の事業展開の展望

Future

- 同社の技術を必要とする市場があることが明らかになってきている。現状は2名で対応しているが、売上げも伸びているため、企業成長のためには、人材採用を含めた組織の再構築、資金調達が必要となる。今後、会社としての形態を整えることによって、更なる成長が期待できる。

## 加速的支援を受けた事業や商材

株式会社TOMOMI RESEARCHは、先進的なAI外観検査システムを提供する企業です。同社の主要製品である「FORESIGHT STEREO」と「E3 ENGINE」は、製造業における品質管理の課題を解決します。これらのシステムは、特に光沢のある材質で見逃されがちなキズや不具合を高精度に検出する技術を持ち、AIによる迅速な異常検知と検査プロセスの自動化を実現します。E3 ENGINEは、AIモデル構築時間を大幅に短縮し、中小企業でも導入しやすい構造です。TOMOMI RESEARCHの技術は、製品の信頼性と生産効率を向上させ、顧客の競争力を高めることを目指しています。また、同社のシステムは既存の検査機器への統合が可能で、幅広い産業に対応する柔軟性を持っています。

鋼板のAI外観検査システム TR-300  
 東京スチールセンターの長尺レベラーラインに  
 実装  
 (伊藤忠丸紅鉄鋼、東京スチールセンターと  
 共同開発)



## 加速的支援を実施するにあたって整理した課題



取り組んだ課題	課題に取り組んだ背景・理由
AI検査機事業についての事業戦略及び販売戦略の策定	<ul style="list-style-type: none"> <li>・IPランドスケープを用いて、市場全体における事業のポジションの把握と、事業の進め方、販売チャンネルの明確化</li> <li>・経営デザインシート作成による事業構造の整理</li> <li>・開発資金調達方法の検討</li> </ul>
事業戦略に基づいた開発戦略の策定	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業の進め方に即した開発の方向性の決定</li> </ul>
事業戦略・開発戦略を踏まえた知財戦略の策定	<ul style="list-style-type: none"> <li>・開発戦略に即した権利取得計画</li> </ul>
AI検査機事業のマーケティング戦略の策定	<ul style="list-style-type: none"> <li>・金属製品向けマーケティング方法の見直し</li> <li>・新市場向けマーケティング戦略の策定</li> <li>・マーケティング戦略と連動したブランド戦略の検討</li> </ul>
事業展開に則した契約及び知財管理体制の整備、拡充	<ul style="list-style-type: none"> <li>・知財および営業秘密ルール決定と管理体制の構築</li> <li>・体制構築に見合った人材の採用計画策定</li> </ul>



## 加速的支援を通じて受けた支援と支援を通じてできるようになったこと

支援を受けた事項	支援を通じてできるようになったこと	活用専門家
AI検査機事業についての事業戦略及び販売戦略の策定	<ul style="list-style-type: none"> <li>・IPランドスケープによって、市場および競合の状況が把握され、差別化した自社技術を生かすことができるターゲットが明確になった。</li> <li>・同社の事業戦略と営業活動によって売上也向上してきており、資金調達ができれば、会社としての形を作ることができる。</li> </ul>	中小企業診断士 弁理士 経営士
事業戦略に基づいた開発戦略の策定	<ul style="list-style-type: none"> <li>・IPランドスケープによって、市場および競合の状況が把握され、差別化した自社技術を生かすことができる開発の方向性が明確になった。</li> </ul>	弁理士
事業戦略・開発戦略を踏まえた知財戦略の策定	<ul style="list-style-type: none"> <li>・同社独自のコア技術について、特許出願するとともに、商標権を取得する事ができた。</li> </ul>	弁理士
AI検査機事業のマーケティング戦略の策定	<ul style="list-style-type: none"> <li>・BtoBのマーケティングについて助言を受け、PoC段階における対応などが明確になってきている。</li> </ul>	経営士
事業展開に則した契約及び知財管理体制の整備、拡充	<ul style="list-style-type: none"> <li>・契約については、弁護士に依頼することになった。</li> <li>・特許出願についても、弁理士に代理委任するようになった。</li> </ul>	弁護士 弁理士

## 支援チーム紹介

主担当専門家: 弁理士・中小企業診断士、池田清志

活用専門家: 中小企業診断士、弁理士、経営士

知財総合支援窓口担当者: 神奈川県知財総合支援窓口 安食静二

PO(プログラムオフィサー): 石黒一夫