株式会社Qeight

製造業の部品在庫を
棚が重量で自動管理

IoT在庫管理システム「はかれるくん」



Confidential 2026 Qeight

About CEO



Before

「失われた30年・落ちていく日本」
少子化・人口減少で縮む国内市場

After

40カ国の旅で見たのは、
世界を支える日本の製造業の姿

旅・海外生活による日本への考え方の変化：製造業・ものづくり業界への興味



代表取締役

内田 将悟

- 早稲田航空宇宙・Septeni Global(Webマーケティング)・フリーランス(新規事業・Web3)
- 世界40カ国渡航・製造業の現場を肌で経験
- 英語・日本語・中国語 (OEM交渉) ・韓国語
- 1996年生まれ、27歳で創業

Facebook LinkedIn

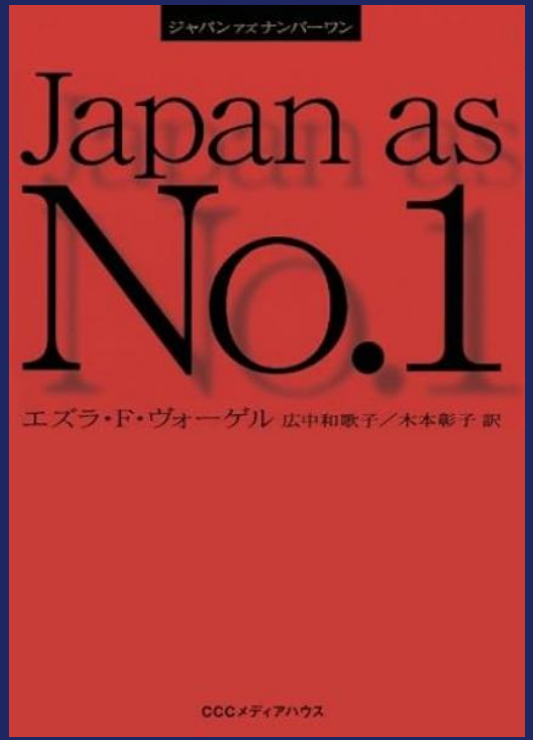
Confidential 2026 Qeight

Mission

日本の製造業を、
もう一度世界 No.1 へ。

私たちが「製造業」を選んだ理由

世界で最も信頼される日本の産業



Qeightのミッション

日本の製造現場をIoTで、先人が築いた製造業の誇りをデジタルで取り戻す。

Confidential 2026 Qeight

Our Story

現場の声を聞き続けた結果、「棚」にたどり着いた

01

開発

DX開発からスタート
ソフトウェアからIoT領域へのシフトを意識

02

ヒアリング

製造業300社を訪問。
購買・製造・DX推進・工場長の声を収集

03

ペインの発見

在庫管理が今もアナログ。既存製品は工数削減に直結していない

04

プロトタイプ→棚

単体計量器の販売→棚への発展

棚ごと重量で数える「はかれるくん」を中国工場とOEM開発



300社のヒアリングで、在庫管理の省力化は製造業において強く求められており、
課題解決により業界全体に大きな影響を与えると確信

Confidential 2026 Qeight

顧客の課題

1・在庫管理の膨大な作業工数

- 【棚卸】部署内の数十人が数日かけてカウント
- 【欠品チェック】常駐して対応、カウント・管理はアナログ作業

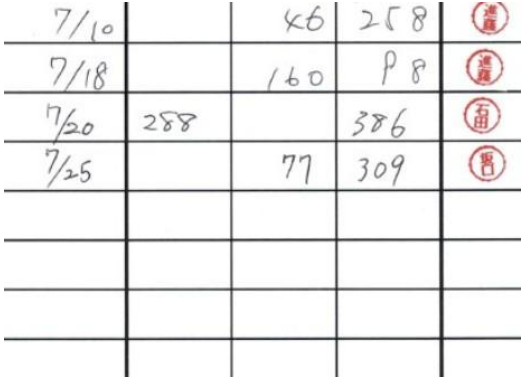
2．機会損失

- 【生産ライン停止】欠品発覚・ピッキングミスによる生産ライン停止
- 【完成品管理漏れ】顧客への納期遅れ

3．セキュリティ

- 【トレーサビリティ】高価格帯のものに対する管理の不透明さ
- 【盗難】東南アジア圏にて物の盗難防止・抑止力

アナログ作業では管理に限界が来ており、
製造業全体に共通する大きな課題となっている



従来の台帳管理



棚卸のイメージ図

Confidential 2026 Qeight

重量棚「はかれるくん」：棚に置くだけで在庫をリアルタイムで可視化





製品デモ動画

Youtube動画

1 データ

リアルタイム × ヒストリー

1．リアルタイムデータ：「今」どこになにが何個あるか
2．ヒストリーデータ：ICカード・指紋・顔認証で開錠
「誰が」「いつ」「なにが」「どれくらい」「取った/補充した」
※セキュリティ対策

2 アラート

欠品・発注漏れを予防

・閾値を下回ると棚パネル・PC・メールで即時通知
・発注漏れによるライン停止をゼロへ

3 ピッキング

取り間違いをなくす

・PCで指示→棚パネルに「何を・何個」を表示
・現場で「何を」「いくつ」取るべきか+「いくつ」実際に取れたか
・取り過ぎ・取り間違いは色でその場で通知

Confidential 2026 Qeight

類似製品との比較

方式	メリット	デメリット
はかれるくん（重量棚）	置くだけで自動計量・リアルタイム 確認作業ゼロで省人化	導入時に初期投資が必要
ERP/WMS（理論値）	全社在庫を一元管理	理論値のみ。現物と乖離し、実棚は人手
RFIDハンディ	タグで個体管理・一括読取	読み取り作業が残る。
QR・バーコード	低コスト・導入が容易	1点ずつ人がスキャン。手間・入力ミス
自動開閉棚	取り間違いのポカヨケが可能	リアルタイムでの在庫把握が不可
タグ式ピッキング	ピッキング指示が明確	在庫数の自動把握は不可。確認作業が残る

Confidential 2026 Qeight

競合比較と優位性

競合は国内に2社のみ

製品名	はかれるくん（棚）	類似製品（S社）	類似製品（Z社）
形状	**棚丸ごと（国内初）**	計量器単体	計量器単体
同期頻度	**5秒ごと（有線のため）**	1日2～3回（無線のため）	1日2～3回（無線のため）
サーバー	**オンプレ・クラウド・スタンドアロン**	クラウドのみ	クラウドのみ
料金形態	**買い切り**	サブスク	サブスク
計量誤差	**0.25g～**	1～100g（5タイプから選択）	10g
計量上限	～100kg	2～500kg（5タイプ）	10～50kg（2タイプ）
主な機能	リアルタイム計量・重量/数量表示 デジタル板による現場表示・ランプ点灯 計量データのファイル出力 閾値アラート機能 有線・無線・オフライン全対応 電源必須 HW/SWのカスタマイズ対応	リアルタイム計量・重量/数量表示 複数台で1対象物の計量可能 閾値アラート機能 計量頻度に制限あり 無線接続のみ バッテリー駆動 **資金調達36億・時価総額150億** **【市場の認知は10%程度】**	リアルタイム計量・重量/数量表示 閾値アラート機能 スマホで在庫状況確認可能 無線接続のみ バッテリー駆動 **資金調達6億**

商流

中国ハードウェア製造工場

②要件を基にハード設計、
中国工場に製造委託

③仕様に基づいた
ハードを納品

Qeight

①直接または商社を介して
製品の要件定義

商社

④客先にハード・ソフトを
納品

顧客（製造業）





ファブレスで展開しており利益率が落ちにくい構造

Confidential 2026 Qeight

Go-to-Market｜営業チャネル・戦略

中小企業からエンプラへ戦略転換

STEP：中小 → 大企業

Phase 1　中小製造業（2024〜2025）

・決裁が速く、現場課題が明確 → 短期間で導入まで到達
・導入事例・運用ノウハウ・製品改善を蓄積

Phase 2　大企業（2026〜）

・1社で複数拠点・数十台規模 → 水平展開でLTVが大きい
・大企業は「導入実績」を重視 → Phase1の実績が武器に

エンプラ攻略(2026~)：

① 外部チャネルの顧客基盤を活用

大手系商社 8社：
公社・JETRO：大企業・海外日系企業のリード紹介
→ 大企業への入口は外部の信用力・顧客基盤に頼る→2026年パイプライン増大

② 海外支店から攻める

・日系大企業のベトナム・タイ・台湾拠点へ現地で提案
・進出企業のエンプラ率高・日系コミュニティが狭い・決裁者とすぐ打ち合わせ
・400-500万の決済は日本を通さない
・ベトナム現地日系法人 4社・台湾代理店 2社・タイ現地法人 6社＋海外展示会
→ 海外拠点の成功事例を日本本社・他拠点へ逆輸入

自社営業（営業統括1名＋営業2名）は商談クロージングと導入支援に集中 ／ 商社・公社・JETROがリードを供給する分業体制

Confidential 2026 Qeight

Traction｜牽引力・実績

展示会を中心とした営業活動で大手を中心に実績あり

展示会出展

累計 **23** 回

展示会で大手のリードを獲得
→ 商談・導入へ
※ 出展詳細はAppendix









導入済み企業

- ✓ **製造業E**　計量器 33台導入済み・量産200台検討中
- ✓ **製造業N**　重量棚 Q3で3台→同エリア30台予定
- ✓ **製造業Z**　重量棚 導入済み　1エリアで重量棚2台導入
- ✓ **K鋳造所**　計量器 導入済み　2エリアで計量器25台導入
- ✓ **Y製作所**　重量棚 導入済み　1エリアで重量棚2台導入

Confidential 2026 Qeight

活用事例およびターゲット企業像





活用される Use Cases
（＝特にニーズが強いターゲット企業像）

例① 高価格帯の商品管理
単価の高い部品・材料を自動計量で正確に管理。紛失・横領リスク低減。
例：精密セラミック部品、電子デバイス・半導体部品

例② 発注漏れで生産が止まる部品管理
閾値アラートで欠品を事前に検知。発注漏れによるライン停止ゼロへ。
例：ネジ・ボルト類、包装資材

例③ 完成在庫の管理→顧客への信頼
出荷前の完成品在庫をリアルタイム管理→納期遵守・顧客信頼の向上。
例：包装材出荷管理・鋳造品出荷

例④ 在庫リアルタイム管理を義務化する大企業
グループ全体でリアルタイム在庫管理を方針化する企業が増加。
現場・担当者層がリアルタイムの在庫管理を模索するが、
国内マーケットにプロダクトが少ない。

Confidential 2026 Qeight

Market Size｜市場規模

＜TAM＞国内製造業：3.8兆円

38万社×1000万円と仮定

＜SAM＞ターゲット製造業：3,800億円

300社ヒアリングの論拠より、少なくとも全体の10%は活用ケースに該当すると推察

＜SOM＞現実的な短期獲得先：2億円

300社のヒアリング・展示会出展による引き合いより、新規で15社×1,000万円を想定
＋既存顧客のアップセルにより5,000万円は見えている状況

マーケット：日本国内＋ベトナム日系企業工場
企業規模例：大手企業（従業員連結1000名以上）
企業業種　：自動車・電機・精密機器・医薬品メーカー
リーチ層　：購買担当者 / 製造部長 / DX推進部 / 工場長

水平展開で伸ばす

1拠点/海外拠点で1～3台導入

↓

同エリアで数十台

↓

他工場・グループ会社

Confidential 2026 Qeight

Future Expansion｜将来展開

重量棚で築いた顧客基盤とプロダクトを軸に、隣接領域へ「面」を広げる

① 医療（SPD）連携
※ 現在進行中

日本4大SPD企業のうち2社とPJ進行中
RFID棚で院内消耗品を個別トラッキング
SPD大手経由で病院への一括導入



② RFID サブスク レンタル事業
※ 現在進行中

RFID棚を月額課金モデルで提供
不動産ビル管理・物流センター
ストック収益の第3軸



なぜ他業種展開なのか

・強みを顧客基盤でなくプロダクトにしっかり寄せる方針

・同じハードウェアの規格でソフトウェアやサービスを工夫することで横展開が可能

・製造業の景気変動リスクを医療で分散

リカーリング収益へ

・現在：ハード売切り＋保守・ソフト利用料

・RFIDサブスクで月額課金モデルを確立

Confidential 2026 Qeight

チーム



代表取締役　内田将悟

全体統括・技術担当

1996年東京生まれ。好奇心と行動力が強み。早稲田大学卒業後、1年間世界一周を経験。
Septeni Globalで1年目から新規事業としてDSPプロダクトのシステム開発に従事、ベトナムオフショアとの開発PMとして貢献し4人で4憶の売上達成。
その後海外ノマドワーカーとしてWeb新規事業立ち上げやDAOメンバーに従事。
世界40カ国を旅する中で日本のものづくりへの信頼を再認識、製造業の領域で起業を決意。Qeightでは3言語を操りOEMプロダクト開発・海外営業を担当。



営業統括　小木大知

営業統括

1996年東京生まれ。堅実で社交的な性格。東京都立大学で機械工学を専攻した後、浜銀総合研究所で5年間中小企業向けのコンサルタントを経験。京浜地区の製造業経営者を相手に30社以上のコンサルティング支援を担当し、製造業の現場の悩みや業界構造を熟知。
地道な積み重ねと粘り強さで担当の経営者の信頼を積み重ね、創業者の内田から直接オファーを受けて独立。
Qeightでは国内製造業の営業を統括。

現体制：正社員3名 / 契約社員7名　｜　調達後採用：営業3名 / エンジニア1名

Confidential 2026 Qeight