



 BLUEDGE

ロボット・フィジカルAI システム開発PMサービス

ビジネスと技術をつなぎ、
プロダクト開発を前に進めます。



こんなお悩みはありませんか

フィジカルAIのプロダクト開発で、よくいただくご相談です。

01 実証止まりで、量産・顧客への提供に進めない

PoCや試作は動いたが、量産や顧客の現場での継続運用に必要な要件・データ基盤・体制が定まらず、次の意思決定ができない。スタートアップや新規事業部門に多いご相談です。

02 ハード・AI・ITがバラバラで、全体をつなぐ人がいない

機構・制御、AI、クラウドやデータ基盤。それぞれの担当はいても、プロダクト全体のあり方と進め方を横断して判断できる人がいない。

03 見積や技術提案の妥当性を判断できない

どこに発注すべきか、見積や技術提案が妥当かを事業側で評価できず、仕様や進捗の主導権を開発会社に預けたままになっている。

04 投資判断の材料がそろわない

技術の成熟度、顧客の現場で得られる効果、量産までの費用と期間が見通せず、参入や次の投資を判断する材料がそろわない。



フィジカルAIプロダクト開発の難しさ

実証止まりは、個社だけの問題ではありません。政府の「AIロボティクス戦略」(2026年3月)も、実証の先に進めない現状を総括し、分野をまたいで統合・運用を設計する能力を求めています。

“

個別の実証や先行事例は生まれたものの、量産・普及・継続運用を伴う形での社会実装は、当初期待されたほどの広がりには至らなかった

“

他のロボットや周辺システム(設備、搬送、在庫、保全、遠隔運用等)との連携を含めて、統合・運用設計する能力(オーケストレーション能力)の確立が求められる



■ PREMISE

フィジカルAIプロダクト開発の難しさ

フィジカルAIのプロダクトは、4つの知識分野を統合して初めて成立します。

THE DIFFICULTY

4分野の統合が、 前提になる

業務要件の整理から、ハードの選定、AIとデータの設計、システム構成までが互いに影響し合う。一つの分野の最適解が、別の分野の制約で成立しないことが繰り返されます。

分野の内側ではなく、分野と分野のつなぎ目にこそ、プロダクトの成否を決める設計判断があります。

BUSINESS

業務要件

顧客が解決したい業務の課題、現場の運用条件と安全、費用対効果。

HARDWARE

ハードウェア

ロボット・センサーの機構と制御の制約、調達性と量産性、実機での検証条件。

AI & DATA

AI・データ

モデルの選択と精度、シミュレーションと実機の差、学習データの収集・蓄積・品質の設計。

SYSTEM

ITシステム

クラウド・データ基盤のアーキテクチャ、既存業務システムや周辺設備との接続。



統合を担うプロジェクトマネージャーが必要になる

各分野に優れたエンジニアや開発会社がいても、分野をまたぐ判断は誰の担当にもなりません。

BLUEDGE

統合を担う プロジェクトマネージャーを、 事業側の視点で引き受ける

4分野を横断して理解し、プロジェクトマネージャーとして分野間の設計判断を決めていく。個別の分野では閉じない判断を、事業の目的に紐づけて引き受けます。

WHAT

「何を作るか」を描く人がいない

各分野の専門家は自分の領域の最適解を出せるが、業務要件を起点にプロダクト全体のあり方を描く役割がなく、部分最適の寄せ集めになる。

WHICH

「どちらを取るか」を裁定できない

精度・コスト・納期・運用性は分野をまたいで衝突する。判断の基準は事業側にあり、どの分野の専門家も自分の領域だけでは決められない。

HOW

「どう進めるか」を揃えられない

ハードは後戻りが難しく、ソフトは反復型、AIは実験的。異なる進み方を一つの計画に統合しないと、待ちと手戻りが生まれる。

■ CONCEPT

ビジネスと技術をつなぎ、 フィジカルAI開発を前に進める

業務要件、ハードウェア、AI・データ、ITシステムのつなぎ目にある判断を、当社がプロジェクトマネージャーとして引き受けます。立場は事業側。個別の分野では閉じない判断を、事業の目的に紐づけて決めていきます。

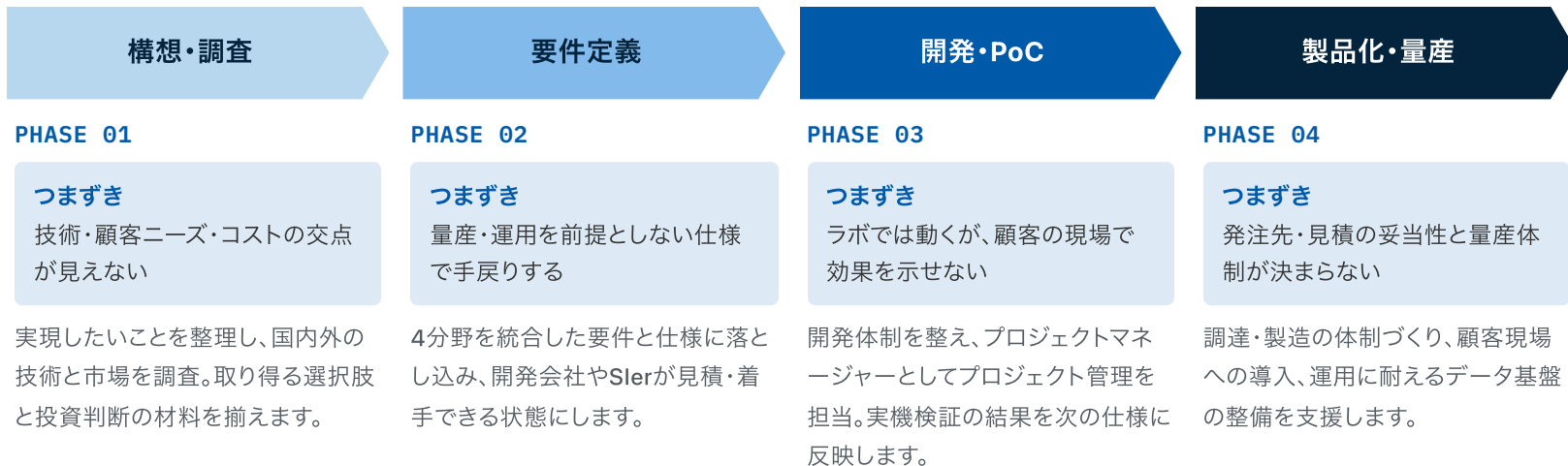
事業として実現したいことを技術の要件に翻訳し、社内の開発チームや外部パートナーとともに開発を進行する。判断の根拠と基準を社内に残し、技術の判断が事業の意思決定につながる状態をつくれます。





支援プロセス

フェーズごとに、つまずきやすい点は変わります。構想から量産まで4つのフェーズで伴走し、途中のフェーズからのご参画も可能です。





支援内容

プロジェクトの状況に応じて、3つの形でご支援します。

01

プロジェクト管理の代行

プロジェクトマネージャーとして、開発計画・進捗・課題のプロジェクト管理を担当。社内チームや外部パートナーの提案や見積を評価し、必要な意思決定を前に進めます。

開発計画・体制設計

体制・パートナー選定・提案評価

プロジェクト管理(進捗・課題)

02

要件定義・仕様策定

業務要件を起点に、ハード・AI・データ・ITシステムに落とし込んだ要件と仕様に翻訳。RFP作成や開発会社の技術提案・見積の評価も含め、発注できる状態まで整えます。

業務・ユースケース整理

アーキテクチャ・データ設計

技術・市場調査

03

PoCから量産までの一貫伴走

構想からPoC、製品化、量産、顧客現場への導入まで同じ担当が伴走。フェーズが変わっても前提の引き継ぎが途切れません。

PoC設計・評価

製品化要件への展開

調達・量産準備の支援

※ 設計・実装そのものの受託開発は担っていません(開発計画に応じた体制構築のご支援は可能です)。



支援実績

創業当初から継続してフィジカルAI領域に取り組んでいます。

CASE 01

物流

ロボット

物流ロボット新規事業 製品開発PMO

構想策定からPMOとして従事。市場・技術調査と製品開発の方針策定を実施。

CASE 02

物流

ロボット

中国製ロボットハンド 調達支援

研究開発に用いる先進的な5指ハンド調達の交渉・輸入を支援。

CASE 03

ロボット

フィジカルAI データ収集機器技術・市場調査

国内外の技術動向と市場を調査し、比較分析を通じて投資判断を支援。

CASE 04

ロボット

クラウド

フィジカルAI データ基盤要件定義

データ基盤の要件定義を、開発会社側のプロジェクトマネージャーとして支援。

COMING SOON

次の実績は、お客様とともに。



他の選択肢との違い

それぞれに適した場面があります。当社は、ビジネスと技術をつなぐ実務を担う立場です。

	コンサルティング会社	BLUEDGE	開発会社・SI
立場	第三者として助言	ビジネスと技術をつないで実務を担う	受注側として開発を担う
得意な領域	事業戦略・業務設計	業務要件・ハード・AI・データ・ITの統合	担当する技術領域の実装
成果物	調査・提言レポート	要件・仕様と、進むプロジェクト	仕様どおりのシステム・機器
技術提案・見積の 評価	選定プロセスの設計まで	技術提案・見積の妥当性を判断	自社の提案が前提
向いているケース	事業構想を固めたい段階	社内に横断できる人材がいない	仕様が固まっている

■ PRICING

料金の考え方

プロジェクトマネージャーとして実務を担うプロジェクト型支援が基本です。まずは顧問契約からお試しいただくこともできます。

PLAN 01 お試し

顧問契約

月1回の定例ミーティングと、メール・チャットでの非同期な対応で論点を整理し、技術活用意思決定を支援。プロジェクトの進め方やプロダクトの評価にも対応。必要に応じてプロジェクト型に切り替えていただけます。

月額

10 万円～

PLAN 02 基本プラン

プロジェクト型支援

プロジェクト管理の代行、要件定義、技術・市場調査など、実務を担うご支援。役割と稼働日数に応じて個別見積。

プロジェクト管理の代行

要件定義・仕様策定

技術・市場調査

個別見積

※ 記載は目安です。支援範囲・稼働日数・期間に応じて個別にお見積りします。

■ EXAMPLE 01



たとえば 顧問契約でフィジカルAI事業参入を検討

フィジカルAI領域への参入を検討する企業が、顧問契約で構想と投資判断を固めていくケースです。

お客様の状況	フィジカルAI新規事業を検討中。技術を評価できる人材がいらない	契約形態	顧問契約
支援内容	月1回の定例で参入の論点を整理し、チャットで随時相談に対応	期間	3ヶ月～
アウトプット	参入シナリオの選択肢、技術・市場調査、投資判断の材料	総額	30万円～
その後の展開	参入判断が固まった段階で、プロジェクト型支援に切り替え		

進め方

月1回の定例 + メール・チャット対応

定例で論点を整理し、メール・チャットで検討を止めずに進めます

得られる状態

参入の可否を自社で判断できる

技術・市場の論点が整理され、投資判断の根拠が揃った状態

※実績ではなく、想定プロジェクトの一例です。

■ EXAMPLE 02

たとえばプロジェクトマネージャーとしてMVP構築を主導

プロジェクト型支援で、フィジカルAIプロダクトのMVP構築をプロジェクトマネージャーとして主導するケースです。

お客様の状況	プロダクト構想はあるが、開発を推進できる人材が社内にはいない	契約形態	プロジェクト型
支援内容	要件定義・開発計画、パートナー選定と見積評価、プロジェクト管理	期間	6ヶ月～
アウトプット	要件・仕様書、開発計画と体制、実機で検証できるMVP	総額	360万円～
その後の展開	MVPの検証結果を製品化要件に展開し、量産までの伴走を継続		

進め方

プロジェクト管理を主導

社内チーム・外部パートナーと一体で、週次で開発を推進します

得られる状態

実機で検証できるMVP

検証結果が製品化・量産の要件につながる状態

※実績ではなく、想定プロジェクトの一例です。



会社概要

法人名	BLUEDGE合同会社 (BLUEDGE LLC.)
代表	代表社員CEO 守谷 祥史 フューチャーアーキテクト、PwCコンサルティング等を経て2023年にBLUEDGE合同会社を設立。テクノロジーコンサルティングで15年以上の支援実績あり。
所在地	〒104-0061 東京都中央区銀座1丁目12番4号 N&E BLD.6F
設立	2023年4月
資本金	1,000万円
事業内容	経営、技術、物流に関するコンサルティング

CONTACT

お問い合わせ・無料相談

初めてお取引いただくお客様には無料相談を提供しております。

プロジェクトの状況の壁打ちから、お気軽にご相談ください。



30分のオンライン無料相談を予約

physical-ai.bluedge.co.jp

相談は無料・売り込みはしません・NDA対応可