



2025年4月22日

各 位

会 社 名 株式会社VRAIN Solution
代表者名 代表取締役社長 南場 勇佑
(コード番号：135A 東証グロース市場)
問合せ先 取締役 コーポレート部部长 菊地 佳宏
(TEL 03-6280-4915)

2025年2月期 決算説明会動画および質疑応答書き起こしの掲載について

当社は、2025年2月期通期決算に関する投資家様向け説明会を開催し、以下についてご説明申し上げましたので、お知らせいたします。

記

1. 日 時
2025年4月14日(月) 17:00-18:00
2. 説明内容
 - ✓ 2025年2月期 通期実績
 - ✓ 今後の成長戦略
 - ✓ 2026年2月期 業績予想
3. 説明者
代表取締役社長 南場 勇佑
取締役コーポレート部部长 菊地 佳宏

質疑応答(要旨)につきましては、添付資料をご参照ください。
当日の説明動画につきましては、下記をご覧ください。

<https://www.youtube.com/watch?v=NzwpBFYoxUE>

以 上

2025年2月期通期決算説明会 質疑応答（要旨）

質問1. 米国の関税措置について、事業への影響は？

回答1. 現時点では影響はないと判断しております。

質問2. FY25 決算の業績予想に含まれていた案件で失注となったものと FY26 業績予想に期ずれして含まれた案件はあるか？

回答2. 大型案件の多くを4Qに受注した中で、期初の想定どおりFY25の売上計上となる案件もあれば、期ずれしてFY26業績予想に含まれることになる案件もありました。一方で、失注となった案件も一定数ありました。

質問3. FY24 決算ではお盆休みやGWに工場を停止しての導入が多く、2Q、4Qに売上が偏っていたが、売上が4Qに偏重するようになった要因は？

回答3. 主に以下の理由から、FY25の実績及びFY26の予想の売上は下期偏重となっております。

①翌期の生産体制の構築に向け、期末までに導入を行いたいという顧客意向が強いこと。

②決算説明資料の15ページに記載の「勝ちパターン例」に見られるように、複数工場への横展開によって案件が大型化し、顧客の意思決定に時間がかかる傾向があります。特に新年度が始まる4～5月は、人事異動などの影響もあり、案件の進行が停滞しやすくなっています。結果として、仕様の検討及び決定が上期後半から下期になされ、現場への導入が期末になる案件が増加しています。

質問4. FY26において採用スピードが早まり、FY25と同様に期初計画を上回る採用を実施する可能性はあるか？

回答4. FY26も優秀な人材の採用を優先し、計画を上回る採用を実施する可能性はあります。

仮に計画を上回る採用を実施する場合には、営業利益予想達成に向けて、計画を上回る案件の獲得を目指します。

質問5. FY26業績予想の50%増収は、FY25の営業人員2.5倍以上の増員に対して保守的な数字に見えるが、その背景は。

回答5. 増員の内訳の中には、営業人員の他に装置内製化に向けた装置開発担当者、カスタマーサポート人員も含まれております。

AI×製造業領域における新市場の開拓を進めていることから、採用後すぐに活躍できる人員はおりません。入社後は一定の教育期間が必要なため、現時点では先行投資の側面が強く、既存人員の教育への配分を踏まえると、50%成長が妥当であると判断しております。ただ、想定を上回る受注や人員の成長があれば、当期業績に寄与すると考えています。

質問6. FY24と比較し従業員数は大幅な増員となったが、営業の研修体制と現状の課題について聞きたい。

回答6. 営業拠点の開設と採用強化に合わせ、教育体制の整備も進行中です。営業人材が成果を出すまでの育成期間が重要なテーマであり、現在はその期間短縮に注力しています。教育コンテンツのパッケージ化、チーム内でのナレッジ共有、インセンティブ制度の整備など、複数のアプローチを通じて、営業人材の早期戦力化を目指しています。

質問7. 検査装置の内製化はどのように行っていますか？今期の設備投資の予定は？

回答7. 自社で設計を行い、必要なコンベアや部品、機器を仕入れ、オフィスの一角で組み上げることで製作を行っております。大規模な装置は外注しており、小規模で利益率の高いものは内製化を始めています。検査装置製作用の設備投資は予定しておりませんが、今後、対応できる案件の幅を

広げるために、組み上げ工場のような広い空間を有する工場の建設を視野に物件候補を探している状況です。

質問 8. 工場建設の時期的な見通しは？

回答 8. 現時点では確定した時期はありません。物件候補の状況や内容によって異なり、土地からの取得となる場合は建設期間が発生するため、稼働開始には一定の期間を要すると考えています。

質問 9. 検査装置の内製化にあたって M&A は選択肢にあるか？

回答 9. 基本的には、装置開発担当者の採用によるオーガニックな構築をベースと考えていますが、中長期的な成長に寄与する企業があれば M&A も選択肢として検討します。

質問 10. FY26 はロボット案件の取り組みに伴う原価増の影響はあるか？

回答 10. FY26 においてもロボット案件は既に予定されており、若干原価増となる可能性はあります。しかし、FY25 と比較して売上全体に占めるロボット案件の割合は少ないため、FY25 ほどの影響はございません。

質問 11. AI プロダクト開発人員の増員が少ないように思いますが、案件の増加に対応できますか？

回答 11. 当社が提供する AI システム「Phoenix」は、汎用化された製品となっており、個別案件毎の追加開発が不要な設計となっています。よって、案件が増加しても、顧客への納品に影響は及ぼさないと考えております。また、現行製品であっても機能性の観点から他社に負けない競争力を有しており、仮に開発を止めて機能拡充を行わなくても、販売可能であると認識しています。一方、当社は3年後、5年後、10年後を見据え、グローバルスタンダードを目指すなか、エンジニアは数多く採用する方針ではなく、スキルと技能を有する優秀な方を最大限採用する方針であることから、相対的に営業人員より少ない結果となっています。

上記の質疑応答の内容は、よりご理解を頂けるように実際の内容から、一部加筆及び修正を加えております。ご了承ください。

2025 年 2 月期通期決算説明会

2025 年 4 月 14 日実施