

Briefing Transcription

|| 個人投資家向け会社説明会文字起こし ||

株式会社 VRAIN Solution

135A 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2025 年 5 月 2 日 (金)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 決算説明を受けての FISCO アナリストコメント	01
■ 出演者	02
■ 会社概要	03
■ 事業内容	08
■ 2025 年 2 月期実績	15
■ 今後の成長戦略	20
■ 2026 年 2 月期業績予想	22

■ 決算説明を受けての FISCO アナリストコメント

- ・ 2025 年 2 月期は、継続顧客、販売単価が増加、先行投資をこなして、過去最高の売上高、営業利益を達成。
- ・ 2026 年 2 月期は本社移転による一過性の費用が発生する見込みだが、引き続き前期比 5 割の増収、営業利益も前期比 49.6 ~ 58.0% 増と大幅増益。
- ・ 現在の導入実績は、導入期~ 2 ライン展開の顧客が多く、今後複数プロダクト・複数工場への拡大期が到来することが期待され、また製造業 11 万社に対して同社の取引社数シェアは約 0.2% と今後の取引拡大余地は大きい。
- ・ CAGR + 50% の継続で 2028 年 2 月期で売上高 65 ~ 80 億円、営業利益率 30 ~ 40% という中計を前提にすれば、利益成長に応じた株価上昇が期待できる。

■ 出演者

株式会社 VRAIN Solution
代表取締役社長

南場 勇佑様

会社概要



VRAIN Solution 南場

これより、個人投資家向け会社説明会を開始いたします。

本日の説明会の流れですが、まずは当社についてまだご存じない方にも理解を深めていただきたいという思いから、会社概要および事業内容についてご説明いたします。そのうえで、業績の状況・予想、そして今後の成長戦略について順を追ってお話する予定です。



会社概要についてご紹介します。

当社は「VRAIN Solution」という社名で、製造業に特化した AI ソリューションの開発・提供を行っている企業です。本社は東京にあり、2020年3月に創業し、現在は第6期目を迎えています。


2025年2月末時点での従業員数は97名です。

株式会社 VRAIN Solution | 2025 年 5 月 2 日 (金)
135A 東証グロース市場

会社概要

「モノづくりのあり方を変え、世界を変えていく」というミッションのもと、AI などの最新の技術と課題解決力を活かし、製造業の新たなデファクトスタンダードを確立していくというビジョンを掲げて事業を展開しています。

経営陣一覧 製造業知見・AI技術を有した経営陣



<p>代表取締役 南場 勇佑</p> <p>製造業とAIの組み合わせによる新たなソリューションの提供を実現するべく、2020年3月当社創業</p> <p>慶應義塾大学卒業後、キーエンスに入社 食品・自動車部品等の生産ラインの省人化を多数経験</p>	<p>社外取締役 北田 真治</p> <p>トヨタ自動車 元常務役員 プライムアースEVエナジー 元代表取締役社長</p>
<p>取締役 萩本 成基</p> <p>コンサルティング及び新商品開発</p> <p>東京大学卒業 大学在学中より、複数の企業にてAIを活用した効率化支援のプロジェクトを経験。</p>	<p>顧問 伊原 保守</p> <p>トヨタ自動車 元取締役副社長 アイシン精機(現アイシン) 元代表取締役社長</p>
<p>取締役 山田 郁生</p> <p>AIシステムの開発</p> <p>東京大学卒業後、キーエンスに入社 製造業の現場を理解し、現場で活用できる商品・プログラムの開発を多く経験。</p>	<p>顧問 高橋 良定</p> <p>小松製作所 元副社長執行役員CIO</p>
<p>取締役 菊地 佳宏</p> <p>管理部門全体を管理</p> <p>早稲田大学卒業後、みずほ銀行に入行。 資金調達業務の他、資本政策や事業再編、国内外のM&A等の提案による顧客の成長戦略支援を多数実施。</p>	

2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 6

こちらは当社の経営陣の紹介です。

当社の経営陣は、製造業界の知見と AI 技術に強みを持つメンバーで構成されています。私自身は、かつてキーエンスに在籍し、新素材分野を中心に、さまざまな製造業におけるファクトリーオートメーションに従事してきました。

当社を創業した 2020 年は、いわゆる AI ブームの時期であり、ディープラーニング技術が急速に進化し、技術革新によって産業や社会が大きく変わると言われていた時代でした。そうした背景の中で、これまでの製造業界での経験を活かし、AI によって製造業を変革したいという思いから、当社を立ち上げました。

さらに、AI の研究者や、私と同じくキーエンスで開発に携わっていたメンバーも加わり、体制を構築しています。また、創業初期からトヨタ自動車の元副社長や元常務といった、製造業界の第一線で活躍されてきた方々にも参画いただき、多様な知見と経験をもとに、製造業を本質的に変えていくための事業運営を行っています。

株式会社 VRAIN Solution | 2025年5月2日(金)
135A 東証グロース市場

会社概要

当事業の領域・目的



事業ドメイン

製造業
GDP121兆円の市場

製造業の課題

当社は「AI技術」と「業界特化知見」により、この構造的な課題を解決するため、「モノづくりのあり方を変え、世界を変えていく」ことをミッションに事業を展開。

※1 内閣府「2023年度（令和5年度）国際経済計算本誌集計」（2024年12月）

2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 7

当社が事業を展開している製造業は、日本において非常に大きな産業のひとつです。しかし現在、この業界では急速に人手不足が進行しています。

人手不足が深刻化すると、現場業務の属人化が進み、製造現場でのDX（デジタルトランスフォーメーション）がなかなか進まないという課題が生じます。その結果、生産性の向上も難しくなり、構造的な問題として業界全体に影響を及ぼしています。

また、円安の影響や外国人労働者の確保が難しくなっていることもあり、日本人労働者の減少に加えて、海外からの人材も集まりにくくなっています。こうした状況の中で、日本の製造業を持続的に成長させていくには、極めて大きな課題を抱えているのが現実です。

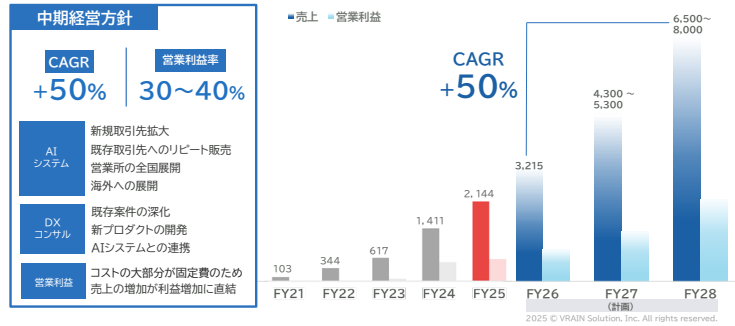
このように巨大でありながら深刻なペインを抱える産業に対して、当社はAIを活用することで、製造業のあり方そのものを変えていくという思いをもって事業を推進しています。

株式会社 VRAIN Solution | 2025 年 5 月 2 日 (金)
135A 東証グロース市場

会社概要

中期経営方針

売上高CAGR+50%、営業利益率30%~40%を中期経営方針に設定
強い市場ニーズを背景に、新規顧客の継続的な獲得と既存顧客の高いリピート率が見込まれることから、来期以降も+50%の成長を目指す



このような思いのもと、当社は創業以来、一貫して事業を推進してきました。こちらに示している「FY21」は、当社の創業1期目にあたります。

創業1期目の売上高は1億円でしたが、2期目には3億円、3期目に6億円、4期目に14億円、そして5期目には21億円と、毎年売上を大きく伸ばしてきたと考えています。

今後の成長に関しては、平均成長率を50%と見込んでおり、売上規模を毎年1.5倍に拡大していくという目標を掲げています。

また、当社はAI企業としては珍しく、創業以来黒字経営を継続しており、FY24およびFY25といった直近2期においては、営業利益率も平均30%を記録しています。今後も営業利益率は30~40%を目標水準として事業運営を進めていく方針です。

そのためには、新規顧客の開拓に加え、既存のお客様からのリピート受注を増やしていくことが不可欠です。また、創業当初から掲げている戦略として、全国への営業所・拠点の展開を進めており、今後は海外への展開も視野に入れています。こうしたさまざまな施策を通じて、さらなる成長と付加価値の創出を目指しています。

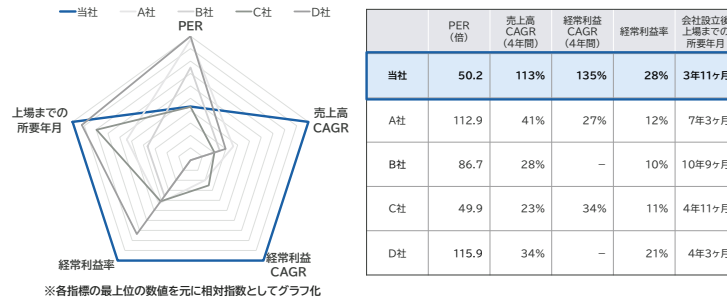
株式会社 VRAIN Solution | 2025年5月2日(金)
135A 東証グロース市場

会社概要

当社が上場前からベンチマークとしていたAI企業との比較



- PER及び経常利益率…最近本決算時点(出典:各社有価証券報告書)
- 売上高CAGR及び経常利益CAGR…最近本決算から過去4年間の年平均成長率
- 会社設立から上場までの所要年月



2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 9

こちらのスライドでは、いわゆる AI 企業とされる上場企業との比較を行っております。

結論から申し上げますと、当社は「これから市場からの評価が本格化していく段階」にあると考えております。というのも、AI 企業は一般的に世の中を大きく変革する可能性を持つ産業として注目されており、比較的高い評価を受けやすいセクターです。

その中で、当社の立ち位置を明確にするために、いくつかの主要指標で他社と比較を行っています。

たとえば、「経常利益率」については、当社が約 30% 近い水準を誇る一方で、他社はその半分、もしくはそれ以下の水準であるケースが大半です。当社は競合他社の 2 倍以上の高い収益性を実現しています。

また、「売上高の CAGR (年平均成長率)」についても、過去 4 年間で 113% と非常に高い水準となっており、平均して毎年 2 倍以上の成長を実現しています。こうした成長スピードも、他社を大きく上回る結果となっています。

さらに、「上場までの期間」においても、当社は創業から 3 年 11 ヶ月というスピードで上場を果たしており、これは他の AI 企業と比較しても最速クラスです。次に速い企業でも 4 年 3 ヶ月、それ以外は 7 年、10 年と時間を要している中で、当社の成長性と実行力が際立っていることが分かります。

これらの実績を左側のグラフにまとめると、CAGR および経常利益率において当社は他社を圧倒するスコアを出している一方で、PER (株価収益率) においては、まだ相対的に低い水準にとどまっている状況です。

この点については、今後の当社の努力次第だと捉えております。実績の積み上げはもちろんのこと、IR 活動を強化し、より多くの方々に当社をご認知いただくことで、市場からの評価も徐々に反映されていくと考えております。

今後も、当社の他社と一線を画す成長性・収益性をご理解いただけるよう、積極的な情報発信に取り組んでまいります。

事業内容

事業概要

製造業における顧客の様々なニーズ・課題解決に対応するために、
自社開発のプログラムを活用したAIシステムとDXコンサルティングのソリューションを提供。



2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 11

ここからは具体的な事業内容についてご説明します。

当社では、製造業のお客様が抱えるさまざまなニーズや課題を解決するために、「AI システム事業」と「DX コンサルティング事業」の2つを展開しています。

AI システム事業では、当社が自社開発した AI プロダクトを活用し、お客様の課題をシステムとして解決しています。言い換えれば、当社の AI システムを導入することで、スピーディーに、かつ効果が見える形で課題解決が可能となるのが特徴です。

一方、DX コンサルティング事業は、単にシステムを導入するだけでなく、より広範な DX や AI に関するニーズに対応しています。お客様の課題の発掘から評価、導入に至るまで、伴走型で支援を行いながら最終的な実装までをサポートする事業です。

株式会社 VRAIN Solution | 2025年5月2日(金)
135A 東証グロース市場

事業内容

AIシステムの概要



AIシステム事業では、自社開発のAIプロダクトを活用しシステムとして製造ラインへ導入。
現在、Phoenix Vision/Eyeをリリース、人の目視による判断及び排除作業の自動化システムとして提供。



2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 12

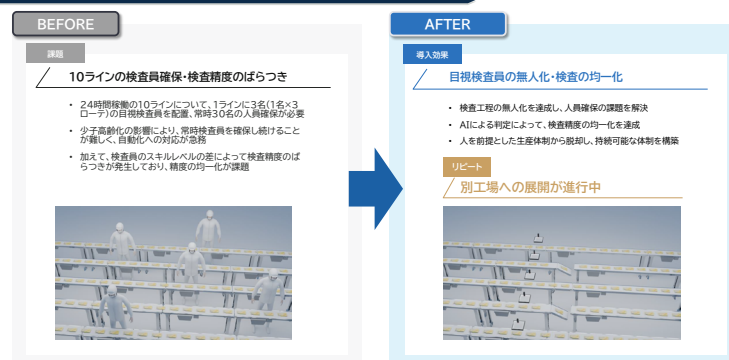
こちらは、AI システムの詳細です。

当社が現在主に提供しているのが「Phoenix Vision/Eye」という AI システムで、いわゆる外観検査向けのプロダクトです。

外観検査とは、製造業において製品を製造した際に、それに問題がないかを確認する検査を指します。従来は人の目による目視で行われていたこの工程を、自動化するのが本システムの役割です。

当社の特徴は、AI 単体の提供にとどまらない点にあります。センシングや撮像の部分を含め、AI と、それらを統合した全体のシステムを一括で提供しています。単なる AI の導入ではなく、システム全体としてお客様に価値を感じていただける形で導入できることが、当社の強みであり、大きな差別化ポイントとなっています。

伊藤ハム米久ホールディングス株式会社 導入事例



2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 13

こちらは、当社の実績の一例です。

株式会社 VRAIN Solution | 2025 年 5 月 2 日 (金)
135A 東証グロース市場

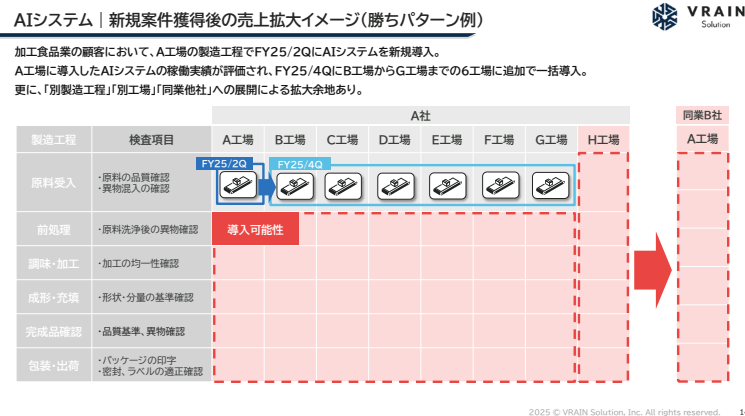
事業内容

製造業では、現在でも人の手によって行われている作業が多く残っています。これは大手企業であっても例外ではなく、多くの工程で人に依存しているのが現状です。たとえば、ある企業では1つの製造ラインに1人が常駐しており、そのラインが10本ある場合、10人が必要になります。さらに、工場が24時間稼働している場合は3交代制となるため、1ラインあたり3人、10ラインで計30人が必要になります。

こうした人材を、少子高齢化が進む中で今後も確保し続けるのは非常に困難です。加えて、人の作業には感覚や疲労によるバラつきがあり、検査の見逃しといったリスクも伴います。

これに対して、当社のAIシステムは、高精度かつ高速で一定の判断基準による自動検査を実現します。これにより無人化が可能となり、人に依存せずに生産体制を維持できるだけでなく、大幅な人件費の削減にもつながります。結果として、製造業がこれからも持続可能な体制を築いていくための有効な手段となっています。

こうした導入が成功すると、他のラインや別の工場にもAIを導入したいというニーズが生まれ、リピートにつながるケースも多くあります。これこそが、当社のビジネスの面白さでもありと考えています。



こちらは、昨年度の成功事例の一つです。

ある食品企業において異物混入が課題となっており、その解決手段としてAIの活用をご提案しました。昨年度第2四半期に、まず1つのシステムを導入いただきましたが、このシステムが非常に高い効果を発揮したことで高く評価されました。

この企業は全国に8つの工場を展開していますが、1工場で成果が確認されたことを受け、同じ年の第4四半期にはB工場からG工場まで、合計6ラインへの一括導入を決定されました。1つの成功事例が、その期うちに大規模展開へとつながった好例です。

一見すると、当社のビジネスはシステム販売の「売り切り型」に見えるかもしれませんが、しかし、製造業の構造上、1つの導入成功が、追加導入や別拠点への展開に直結するケースが多く、結果として数台から数十台規模に広がる可能性を持っています。そういった意味でも、非常に拡張性の高い事業といえます。

株式会社 VRAIN Solution | 2025年5月2日(金)
135A 東証グロース市場

事業内容

さらに、工場単位での展開に加え、1つの工場内でも複数の工程にニーズが存在します。たとえば、原料段階での異物検査にとどまらず、洗浄後の品質確認、加工工程の検査、そして最終的なパッケージ後の検査など、多様な場面で活用が可能です。このように、縦の工程にも横の拠点にも、掛け算的に展開できるのが当社システムの強みです。

加えて、業界内には共通の課題が多く存在するため、1社で成功した事例は、同業他社や類似企業への横展開にもつながります。こうした広がりを持つことから、当社のシステムと事業は、今後さらに拡大していく可能性を大いに秘めていると考えています。

DXコンサルティングの概要



DXコンサルティング事業では、顧客のDX実現に向けて、課題設定から検証(PoC)、システム開発、運用・水平展開に至るまでワンストップで支援する伴走型のサービスを展開。



2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 15

DX コンサルティング事業についてご説明します。

近年、多くの企業が「AI や DX を推進しなければ事業の成長が見込めない」という危機感を持つようになり、そのニーズは非常に高まっています。一方で、実際にどこから手をつければよいのか、どのように進めればよいかわからないという課題を抱える企業も少なくありません。

そうした課題に対し、当社では「課題設定からデータ取得」、「PoC（概念実証）」、「開発」、そして最終的な「実装」に至るまでを一貫してサポートできる体制を整えています。これが当社の大きな強みです。

一般的には、DXを進めるにあたって複数の企業が関与するケースが多く見られます。たとえば、上流の企画やプロジェクトマネジメントを担うコンサルティング企業、システム開発を担う企業、そしてAIの分析のみを行う企業など、3社～4社が連携して対応することになります。こうした体制にも良い点はありますが、企業が変わるごとにコストが膨らみ、結果としてDXを導入しても費用対効果が見合わないという事例も多く見受けられます。

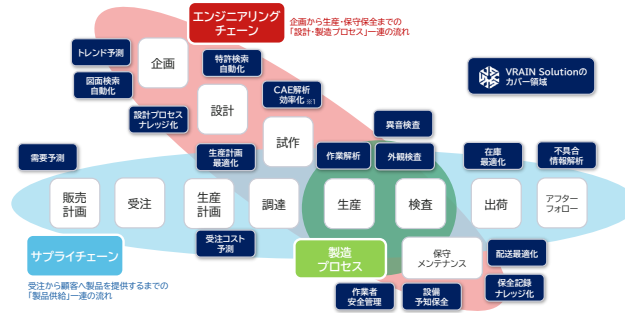
当社は、課題の発掘からAIを活用した開発・実装までをワンストップで対応可能な体制を構築しています。そのため、お客様と伴走しながら、パートナーとして継続的にご支援できる点が当社ならではの価値であり、差別化ポイントと考えています。

株式会社 VRAIN Solution | 2025年5月2日(金)
135A 東証グロース市場

事業内容

DXコンサルティング実績 | バリューチェーン事例マップ

製造業における重要なバリューチェーン(エンジニアリングチェーン/サプライチェーン)において、幅広い支援が可能。その結果、同一企業から幅広い課題に対する相談を受け、複数回の成約・リピートが実現。



※1 CAE解析=Computer Aided Engineeringの略。設計した製品のシミュレーションや解析をコンピュータ上で実施すること。

2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 16

当社は、支援領域においても非常に幅広い実績を有しています。

DXの一部分に限らず、製造業に関わる多様なニーズに対して柔軟に対応してきた実績があり、今後も引き続き対応していけると考えています。こうした包括的な支援体制こそが、当社のDX事業が今後さらに拡大していくといえる根拠であると捉えています。

当社の競争優位性



製造業が抱える様々な課題に対して、業界知見を用いた提案力とAI技術・実装力によりワンストップで解決



2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 17

最後に、当社の競争優位性についてご説明します。

当社は他の企業、特にAI関連企業との違いを明確にするポイントとして、以下の3点に集約できると考えています。

1点目は「製造業の知見」、2点目は「AIの実装力」、3点目は「ワンストップ対応」です。

これら3つの要素こそが、当社ならではの強みであり、他社との差別化につながっていると捉えています。

株式会社 VRAIN Solution | 2025年5月2日(金)
135A 東証グロース市場

事業内容

競争優位性① | 製造業知見

製造業経験豊富な経営陣によるノウハウを活用して、創業期から導入実績を積み上げ。そのノウハウや実績を活かした課題把握と、製造現場の自動化を実現する提案力により顧客課題を解決。



2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 18

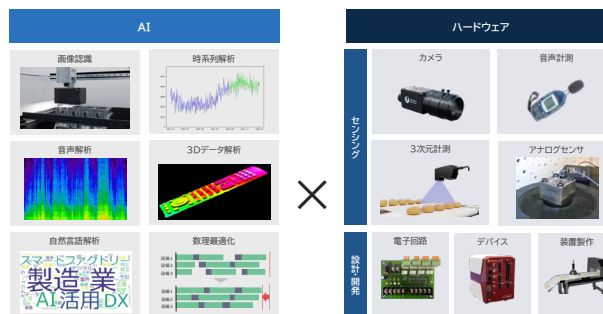
まず「製造業知見」についてですが、当社は製造業界に豊富な経験を持つボードメンバーによって立ち上げられたという背景があります。そのため、単に AI 技術に特化するのではなく、お客様のニーズに対して最先端の AI を活用し、実効性のある課題解決を図ることを重視しています。

実際に、他の AI 企業と比較しても導入スピードは圧倒的で、多くの導入実績を積み重ねてきました。さらに、お客様からのニーズやシーズを丁寧にくみ取り、より多くの経験とデータを蓄積しています。

現在、AI 導入における競争力の鍵は、「どれだけ実践経験を持ち」「どれだけデータを保有しているか」にあります。当社は創業以来、こうした業界知見を武器に製造業向け AI 事業に注力し、確かな実績を築いてきました。今後もこの分野での経験が、当社の大きな強みになっていくと考えています。

競争優位性② | AI・実装力

製造現場で課題を解決できるAIの開発力に加え、実際にAIを活用できるようハードウェアの提供・実装まで支援可能。高品質なデータ取得(センシング)⇒AI処理⇒製造ラインへの実装まで行うことで成果に直結。



2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 19

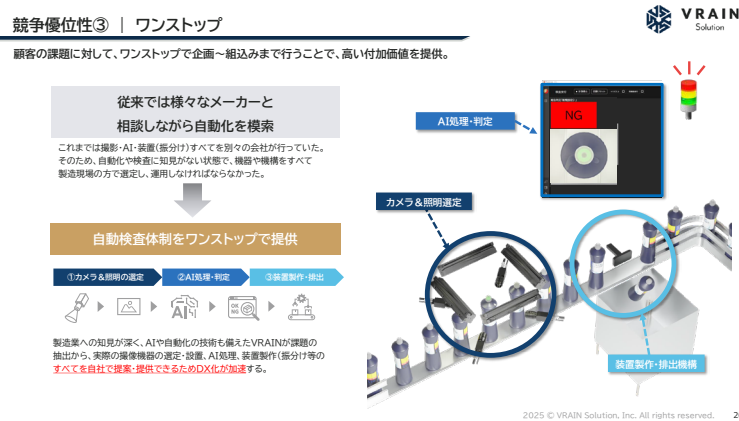
2つ目の「AI・実装力」についてですが、当社の強みは AI のソフトウェアにとどまらず、ハードウェアも含めてお客様に最適な導入ができる点にあります。

AI プロジェクトを成功させるためには、高品質なデータの取得が不可欠です。そのため、データの収集方法から対応できるかどうか非常に重要です。しかし、一般的な AI 企業では、この“データをどう取るか”という部分、つまりセンシングやハードウェアの領域に不慣れなケースも多く見受けられます。

株式会社 VRAIN Solution | 2025年5月2日(金)
135A 東証グロース市場

事業内容

当社では、センシングやハードウェアに強いメンバーが在籍しており、私自身も前職でメーカーに所属していたことから、こうした領域に精通しています。センシングから AI 開発、そしてシステムとしての構築まで一貫して対応できる開発力は、当社ならではの大きな特長だと考えています。

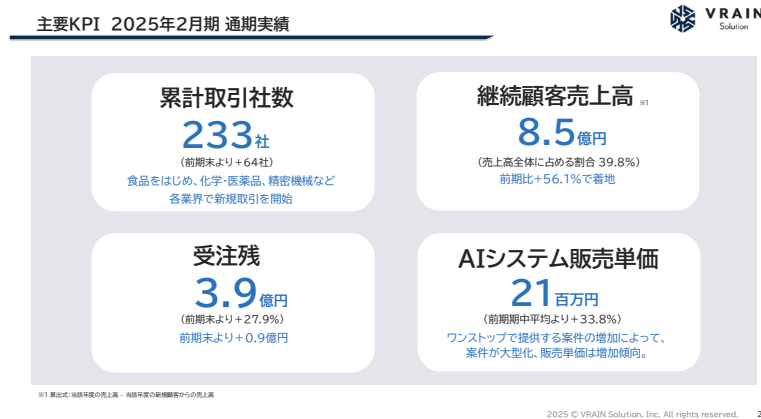


最後に「ワンストップ」についてご説明いたします。

従来、製造業の現場では業界構造が縦割りになっており、たとえば外観検査システムを導入する場合、複数の企業が関与する必要がありました。カメラや照明、センサーといったセンシングデバイスはカメラメーカー、AI 部分は AI ベンダー、全体の設備構築は Sier (システムインテグレーター) や設備メーカーが担当するという形で、1つのプロジェクトに2～4社関わるのが一般的です。その結果、お客様にとってはプロジェクトの進行が複雑になり、責任の所在が不明確になったり、コストが膨らんだり、多くの課題が発生しておりました。

それに対して当社は、AI 企業でありながらカメラや照明といったハードウェアも自社でラインナップしており、さらに AI システムの開発から設備製作まで一貫して対応できる体制を整えています。つまり、お客様にとっては、従来であれば複数社に依頼しなければならなかったことを、当社1社にお任せいただくだけで完結できる。そしてそれぞれの領域において深い知見を持っている。これこそが、当社の大きな競争優位性であり、高い付加価値を提供できる理由だと考えております。

2025 年 2 月期実績



当社が主要な KPI として掲げているのは、以下の 4 点です。

1 つ目は累計取引社数になります。当社は現在 6 期目に入っており、5 期目までの実績としては、前年比プラス 64 社となり、累計 233 社に AI を導入いただいています。トピックとしては、これまでは食品産業や自動車業界に取引が偏っていましたが、昨年度は化学メーカー、医薬品・製薬、精密機械、金属など、多岐にわたる業界で取引が拡大しました。これは大きな変化のひとつだと捉えています。

2 つ目は継続顧客売上高です。当社の事業をさらに拡大していくうえで、導入いただいたお客様がどれだけ満足し、継続的にご利用いただけるかが重要な指標になるという点です。このリピート率は、事業の拡大性に大きく寄与します。昨年度、継続顧客からの売上高は 8.5 億円となり、売上全体の約 40% を構成することができました。この数値は、当社の取り組みに対してしっかりと評価をいただいている証であり、満足度の高さを示すものと捉えています。こうした観点から、継続顧客売上高を重要な指標として見えています。

3 つ目の受注残については、前期末と比較して約 28% の増加となっており、受注が着実に積み上がっているかを確認するための指標としています。

4 つ目は当社 AI システムの販売単価です。当社のシステムは、さまざまな外観検査の課題を解決するもので、単なる検査機能にとどまらず、ロボットなどを含めた対応が可能かどうかによって、平均単価にも大きな差が出てきます。年々、当社が対応できるサービスの幅や領域が拡大しており、それに伴って案件も大型化しています。昨年度の平均単価は前年比 33.8% 増の 2,100 万円となり、1 件あたりの単価が 2,000 万円を超える水準となっています。今後もこの傾向は続き、さらに増加していくと見込んでいます。

株式会社 VRAIN Solution | 2025年5月2日(金)
135A 東証グロース市場

2025年2月期実績

損益計算書／累計

売上高
新規顧客の獲得及び既存顧客のリピーター増加に加え、大型案件の受注が寄与し、前期比で売上高は52.0%増加。

売上原価／売上総利益
AIシステムにおいては、第1四半期に取り組んだロボット案件の影響により売上総利益率は前期比で2.0%低下。売上総利益率は依然として78.5%と高水準を維持しており、引き続き堅調な収益性を確保。

販管費／営業利益
営業利益は前期比で17.1%増加。一方で、長期的な成長を見据えた人材関連への積極的な投資により、営業利益率は前期比で8.3%低下。



(百万円)

	2025年2月期			2024年2月期	
	通期実績	通期業績予想	予想達成率	通期実績	前期比
売上高	2,144	2,115	101.4%	1,411	52.0%
売上総利益	1,682	-	-	1,135	48.2%
売上総利益率	78.5%	-	-	80.5%	-2.0%
販管費	1,087	-	-	627	73.4%
営業利益	594	771	77.1%	508	17.1%
営業利益率	27.7%	-	-	36.0%	-8.3%
経常利益	595	771	77.2%	495	20.1%
税引前利益	595	-	-	495	20.1%
当期純利益	425	534	79.5%	330	28.7%

2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 23

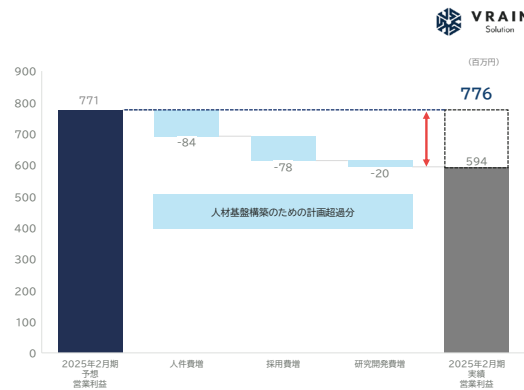
こちらは損益計算書になります。

まず、売上高については、当初の業績予想に対して101.4%を達成しました。前年同期比ではプラス52%となり、1.5倍成長という高い目標を掲げた中で、それをしっかりと達成できた点を評価しています。

粗利については、通期予想は開示していませんが、目安としていた80%に対し、実績は78.5%となりました。わずかに届かなかった要因としては、ロボット案件への新規取り組みが挙げられます。研究開発を兼ねた案件のため、粗利率が低くなる傾向があり、その影響が出た形です。ただし、第2四半期および第3四半期以降、ロボット案件がなかった期間では、8割近い粗利率を維持できており、今後もこの水準を継続できると見込んでいます。

営業利益の予実分析

中長期的成長のため、人材関連の投資は計画を超過。計画内であれば、業績計画は達成。



2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 24

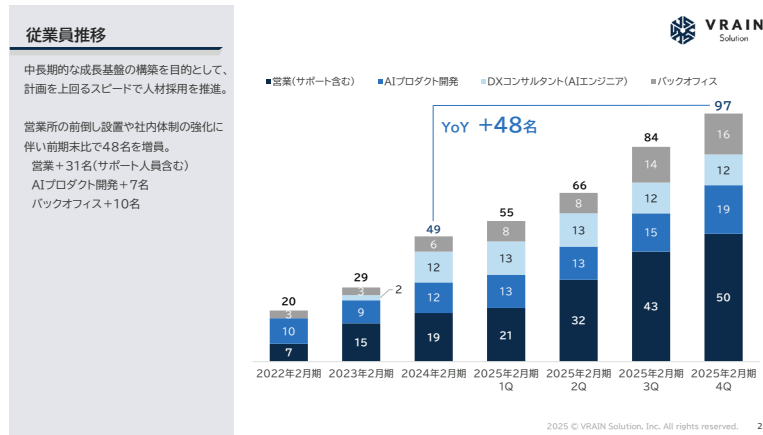
営業利益につきましては、目標業績に対して未達という結果となりました。

その主な要因は、当初の想定以上に人材採用を行ったことにあります。もし予定通りの採用数にとどめていれば、営業利益の目標は十分に達成可能であったという試算も出ており、事業の収益性そのものには問題がないことが明確になっています。

株式会社 VRAIN Solution | 2025年5月2日(金)
135A 東証グロース市場

2025年2月期実績

しかしながら、当社は中長期的な成長を見据え、優秀な人材を採用できるチャンスがあるのであれば積極的に投資していくという方針を掲げております。そのため、昨年度は当初想定よりも約20名多い採用を行いました。現在の売上規模から見ると、こうした人員追加は一時的に営業利益に影響を及ぼすこととなりますが、将来的な提供価値の拡大、事業成長に直結する重要な戦略的判断であったと考えております。



こちらは従業員の推移となります。

2024年2月期の従業員数は期初49名からスタートし、2025年2月期末には97名と約2倍に増加いたしました。当初の見込み(70名台後半)を大きく上回る形で、採用は非常に順調に推移しております。

特に力を入れたのが、高スキル人材の獲得であり、AI開発者やエンジニアについてはヘッドハンティングを活用し、即戦力人材を積極的に採用しております。また、組織規模の拡大に伴い、バックオフィス体制の強化も並行して行いました。中でも重点的に増強したのが、技術営業およびサポート部門であり、こちらには31名の人材を新規採用しております。なお、全員が営業職というわけではなく、導入後のフォローを担うサポート人員の比率も高く、顧客満足度の向上とリピート率の拡大を目的とした体制づくりを進めております。

このように、採用は単なる人数増ではなく、戦略的な組織拡大であり、今後の売上拡大や顧客基盤の強化に直結するものと考えております。

株式会社 VRAIN Solution | 2025 年 5 月 2 日 (金)
135A 東証グロース市場

2025 年 2 月期実績

人事戦略 | 国内拠点の拡大を強化



営業所開設の前倒しにより、期初計画(2025年2月期末人員計画79名)を上回る採用を実施。
各拠点で現地採用を行い、製造業営業経験者を採用。
2024年8月大阪営業所、2025年1月に名古屋営業所を開設。来期以降も主要都市を中心に営業所の開設を予定。

拠点拡大による営業体制の確立

- ✓ マネジメント人材採用
製造業知見を有するマネジメント人材を採用。
営業所を統括する人材の強化を図り、全国展開を可能にする体制を構築。

<採用例>



大手自動車メーカー、大手商社で製造業の知見を蓄積
海外製造子会社の立て直し、その後の事業成長を主導



大手FA機器メーカーのマネージャー経験者

- ✓ メンバークラス
将来のマネジメント候補・若手とバランス良く採用。
営業所においては、現地採用も実施。
同エリアの工場にコネクションを持つ人材を採用し、OJTと組み合わせ、早期戦力化を図る。



2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 26

当社は昨年度より、国内拠点の全国展開を本格的に開始いたしました。これまでの東京本社単独体制から、2024年8月に大阪営業所を開設、さらにそのわずか約5ヶ月後の2025年1月には名古屋営業所も開設し、急ピッチで拠点の拡大を進めております。

製造業向けのDX・AI支援という事業特性上、各地域の工場に実際に足を運び、現場に密着したサポート体制を構築することが非常に重要となります。単にオンラインでの支援ではなく、工場現場に近い距離で伴走支援を提供できることが競争優位性につながると捉えており、今後もこのような地方拠点の開設を積極的に進めてまいります。

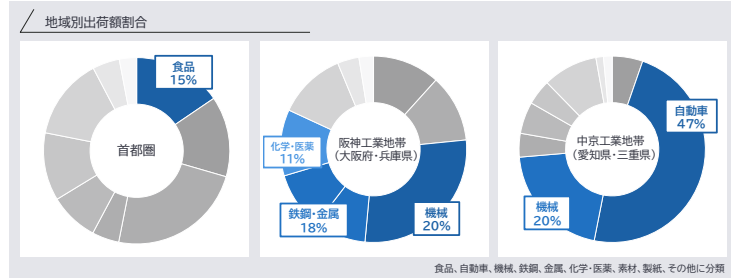
採用面においても、各拠点の開設に伴い、製造業に精通した即戦力のマネジメント人材をヘッドハンティングで確保。同時に、若手の営業・技術メンバーも積極採用し、現場訪問から提案まで対応可能な体制を整えております。

株式会社 VRAIN Solution | 2025 年 5 月 2 日 (金)
135A 東証グロース市場

2025 年 2 月期実績

AIシステム | 営業所の開設による業界の広がり

大阪営業所及び名古屋営業所の開設により、AIシステム導入数が最も多い食品業界に加えて自動車、機械、鉄鋼・金属、化学、製紙など、地域特性に応じた他業界への導入機会が拡大。他業界におけるAIシステム導入実績の増加により、当社の信頼度や商談の進展スピードが向上。



※出典：令和3年経済センサス-活動調査、産業別集計(製造業)「地域編」統計表データをもとに当社が分類

2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 27

営業所を開設することで得られるメリットは、地域ごとに特有の業界があり、その特徴を活かせる点です。

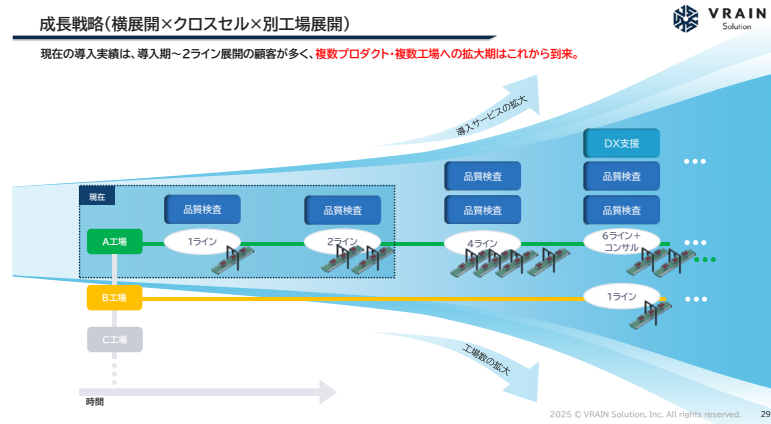
例えば、愛知県エリアは中京工業地帯として知られており、自動車産業が47%を占めています。自動車関連の企業が多く集まるこのエリアに拠点を設けると、自動車メーカーの案件が増え、結果として会社のノウハウもこの業界で一気に広がります。

一方、大阪エリアは阪神工業地帯として、機械や金属、鉄鋼業界に加えて、化学や製薬などの業界も盛んです。

こうした地域ごとの特性に合わせた拠点設置により、その地域に多くのある業界に関わることができ、全国的に事業を拡大していけば、あらゆる産業に対応できるようになり、実績を積み上げていけるのです。このような副次的な効果も大きなメリットとなります。

以上が2025年度2月期の実績です。

■ 今後の成長戦略

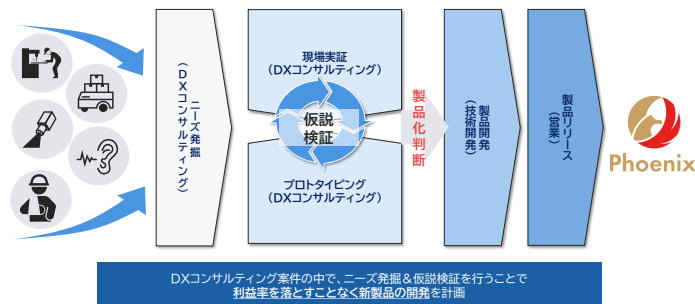


今後の成長戦略についてご説明いたします。

当社の成長戦略は、製造業の業界特性を踏まえ、まずは実績を作ることを最優先にしています。この実績を基に、さまざまな工場やラインへと広げていくことが可能で、さらに DX（デジタルトランスフォーメーション）へのクロスセルも視野に入れた非常に拡大性のあるビジネスモデルです。まずは1台目を導入し、その後、横展開を進めていくというのが当社の成長戦略です。

DXコンサルティングを通じた新規領域の発掘

DXコンサルティングにて顧客課題の解決を通じて、共通する需要が高い課題に対して新たなソリューション検討。
真にニーズを捉えた開発が実現したと判断した場合にのみ、製品化する方針。



別の観点として、当社が DX コンサルティング事業を展開している理由についてご説明いたします。もちろん、幅広いニーズに応えたい、DX を推進したいという思いもありますが、もう一つの大きな目的は、DX コンサルティングを通じてお客様のニーズを深くヒアリングし、発掘できる点です。

株式会社 VRAIN Solution | 2025年5月2日(金)
135A 東証グロース市場

今後の成長戦略

このプロセスを通じて、PoC（概念実証）や検証、実装を進める中で、業界やお客様に共通する課題を見つけ、それに対する解決策を提供できるソリューションを新たに開発します。その後、当社の強力な営業組織を活用して全国に販売を展開すれば、製品やサービスが増え、さらに売上を伸ばしていきます。

重要なのは、最初に大きな研究開発を行って赤字を出し、売れるかどうか分からない方法を取らないことです。事業を進めながらしっかりと技術検証ができ、利益率を落とさずに進められます。そして、売れると分かればその製品を速やかに商品化し、全国の営業組織を使って販売することで、利益率を保ちながら新商品を次々と開発していくのが当社の特徴です。

中長期戦略(5か年計画)

製造現場DX化を支援するプレイヤーとして、国内に留まらず、グローバル企業への成長を図る。



2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 32

当社の5か年計画についてご説明いたします。

現在のフェーズとしては、全国に拠点を拡大し、日本全国でAI化やDXの推進を行っているところです。この取り組みは今期も引き続き進めていき、今後は、これまでの日本国内での高い品質要求や課題解決の実績を活かし、海外展開を急速に進めていきたいと考えています。

2026 年 2 月期業績予想

2026年2月期 業績予想



売上高は+50%増を計画。
顧客側の次年度の生産体制に向けて、年度末に合わせて設備導入を完了させたいというニーズが強く、前期に引き続き、売上高は下期偏重を見込む。
本社移転に伴う一過性のコストを上期に見込むため、利益は一時的に圧迫される見通し。
将来の成長に向けた人材基盤構築を優先し採用活動の強化は継続。

(百万円)

	上半期			通期		
	FY25.2 (実績)	FY26.2 (予想)	前年同期比	FY25.2 (実績)	FY26.2 (予想)	前年同期比
売上高	808	1,100	36.0%	2,144	3,215	50.0%
営業利益	189	90~120	-52.6%~ -36.6%	594	890~940	49.6%~ 58.0%
営業利益率	23.5%	8.2%~10.9%	-	27.7%	27.7%~29.2%	-
経常利益	189	90~120	-52.6%~ -36.6%	595	890~940	49.5%~ 57.9%
四半期(当期)純利益	126	60~80	-52.5%~ -36.6%	425	590~630	38.8%~ 48.2%
従業員数	66	115	74.2%	97	150	67%

2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 34

最後に、今期（2026 年 2 月期）の業績予想についてご説明いたします。

中期経営計画でもお伝えしたとおり、昨年度に対して売上高を 50% 増、つまり 1.5 倍の規模に拡大する計画で進めています。

上期と下期、通期の比較についても触れておきます。当社のビジネスは、お客様が年度末までにシステムを導入したいというニーズが非常に強いいため、事業の特性上、売上が下期に偏る傾向があります。そのため、来期の売上目標 32 億円に対して、上期は 11 億円、下期は 21 億円を見込んでおり、下期に大きく売上が集中する見込みで、今後とも事前に開示させて頂く所存です。

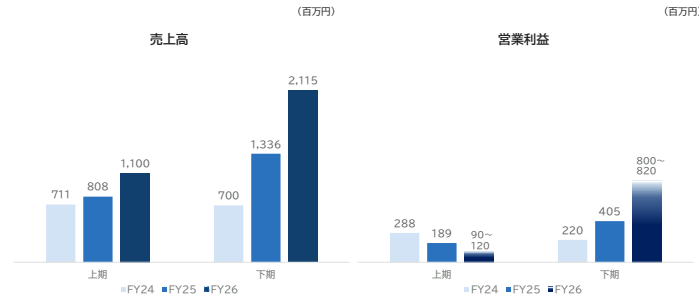
株式会社 VRAIN Solution | 2025 年 5 月 2 日 (金)
135A 東証グロース市場

2026 年 2 月期業績予想

売上高/営業利益の半期推移



FY25は顧客の次年度の生産体制に向けて、年度末に合わせて設備導入を完了させたいというニーズが強く、売上高は下期偏重を想定。FY26も同様、前期に引き続き売上高・営業利益ともに下期偏重を見込む。



2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 35

こちらが、売上高および営業利益の上期・下期の内訳を示した表になります。売上高については、下期に 21 億円を見込んでおり、上期と合わせて通期で 32 億円の達成を目指しています。営業利益についても、事業の特性上、下期に大きく偏る傾向があるため、同様に下期に比重を置いた業績予想となっています。

以上で、2026 年 2 月期の業績予想についてのご説明を終わります。

本日の説明会はこれにて終了とさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp