

Briefing Transcription

|| 2026 年 2 月期第 2 四半期 決算説明会 ||

株式会社 VRAIN Solution

135A 東証グロース市場 情報・通信業

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2025 年 10 月 21 日 (火)



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
■ IR 説明	03

■ 決算説明を受けての FISCO アナリストコメント

- ・ 2026 年 2 月期第 2 四半期（中間期）は、1Q の遅れを取り戻して大幅増収を達成。採用、事業所新設、本社移転などによる減益は期初想定通り。通期では引き続き前期比 5 割の増収、営業利益も前期比 49.6 ～ 58.0% 増と大幅増益を見込む。
- ・ 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。海外展開も視野に入れると尚更である。
- ・ CAGR + 50% の継続で 2028 年 2 月期に売上高 65 ～ 80 億円、営業利益率 30 ～ 40% という中計を掲げる。成長スピードを PER に当てはめ、今期予想 PER50 倍で評価した場合の株価は 2,895 ～ 3,100 円（現在 2,988 円）だが、成長に応じて每期 5 割程度 + α の株価上昇が期待されることになる。
- ・ 同社の今期予想 PER は 50 倍程度であり、上場企業平均と比較して低いとは言い難い。ただし、中期経営方針が達成された場合の予想 PER は 15 倍程度と上場企業平均で評価されており、依然として成長スピードが高い状況であれば、もう一段の PER 切り上がりも想定し得る。
- ・ 類似企業と目される Laboro.AI<5586>、ABEJA<5574>、PKSHA Technology<3993>、pluszero<5132> の今期予想平均 PER は約 70 ～ 80 倍。過去実績および将来の成長力はもちろん、ROE（前期実績 35.1%）でも同社は群を抜く。この点でも、現状株価から +50% は計算できる株価となる。

株式会社 VRAIN Solution
135A 東証グロース市場 情報・通信業

2025 年 10 月 21 日 (火)

■ 出演者

株式会社 VRAIN Solution
代表取締役社長

南場勇佑様

IR 説明

■ VRAIN Solution 南場様



エグゼクティブ・サマリー

2026年 2月期 2Q実績	売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益
	1,047百万円 前期比+29.5%	841百万円 前期比+36.9%	95百万円 前期比+49.7%	61百万円 前期比+51.4%
トピックス	- 売上高は1Qの進捗遅れを2Qで挽回して大幅な増収を達成。利益面では計画どおり進捗 - 採用は順調に進捗し、第2四半期末の従業員数1106名(YoY +40名) - 国内4拠点目となる仙台営業所の開設準備(2025年9月24日営業開始)			

2026年 2月期 通期予想	売上高	営業利益	当期純利益
	3,215百万円 前期比+50.0%	890~940百万円 前期比+49.6~58.0%	590~630百万円 前期比+38.8~48.2%
トピックス	2026年2月期は、仙台営業所・札幌営業所・福岡営業所・広島営業所の開設を計画、工場建設を視野 - 継続顧客獲得増に向けた営業基盤の更なる拡充、検査装置の内製化&カスタマーサポート専門部署の創設 - 将来の成長に向けた人材基盤の構築を目的に採用活動は継続 - 本社移転による一過性の費用が発生する見込み(76百万円)		

中期経営方針	売上高 CAGR	+50%	営業利益率	30~40%
--------	----------	------	-------	--------

© 2025 VRAIN Solutions Inc. All rights reserved.

2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 2

2026 年 2 月期第 2 四半期の決算説明を始めます。

まずはエグゼクティブ・サマリーです。

売上高については、第 1 四半期で進捗が遅れていましたが、第 2 四半期で大きく挽回し、前年同期比で大幅な増収を達成しました。売上高の業績予想に対して若干の未達はありましたが、利益水準については計画通り進捗しています。

採用は順調に推移しており、第 2 四半期末の従業員数は 106 名。前年同期比で 40 名増加しています。

拠点拡大戦略としては、国内 4 拠点目となる仙台営業所の開設を進め、9 月 24 日に予定通り営業開始しました。国内拠点戦略が進展したこともトピックスの一つです。

通期の業績予想はご覧のとおり変更はありません。

通期のトピックスとしては、今期の拠点戦略において、仙台営業所に加え、札幌、福岡、広島の営業所開設を計画しています。同時に AI システムの製作を行う工場開設も進めています。

継続顧客の獲得増に向けて営業基盤のさらなる拡充、検査装置の内製化、カスタマーサポート部署の設立と人員拡大を行っています。

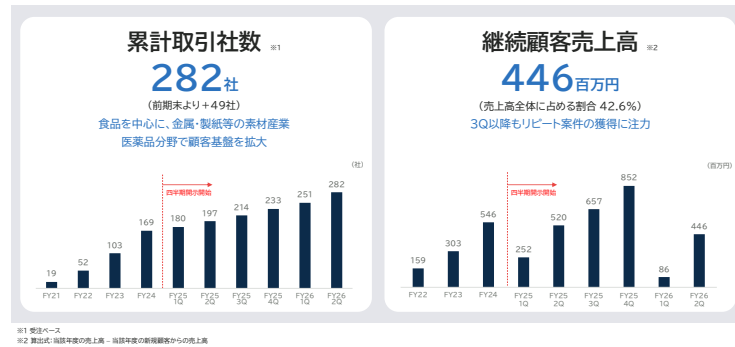
採用については、弊社が求める人材がいれば積極的に採用を進めていく方針に変更はありません。

本社移転に伴い、一時的な費用が発生しています。

中期経営計画についてはご覧のとおり進めております。

IR 説明

主要KPI-① 2026年2月期 第2四半期実績



2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 5

主要 KPI について説明します。

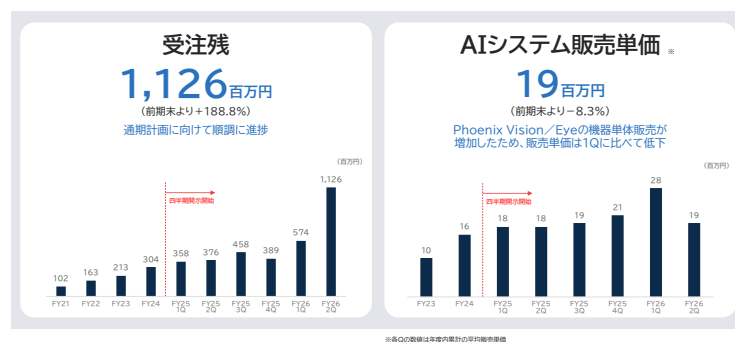
累計取引社数は、前期末比 +49 社（第 2 四半期のみで +31 社）となりました。

第 1 四半期は厳しい状況でしたが、第 2 四半期で売上・新規受注ともに拡大しております。

昨年から進めてきた拠点拡大戦略が実を結び、大阪・名古屋営業所からの受注が拡大しました。その結果、新規業界（鉄鋼、製薬、自動車、製紙）からの受注も増加しました。

継続顧客売上高は 446 百万円で、売上全体の 42.6% を占めています。これは弊社サービスが顧客に評価され、継続的な受注・売上につながっていることを示しています。

主要KPI-② 2026年2月期 第2四半期実績



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

受注残は前期末から 188% の増加となり、第 2 四半期末で 1,126 百万円となっています。第 2 四半期で受注した案件を第 3 四半期でしっかり売上計上につなげて通期業績予想達成を目指していきます。

AI システムの販売単価は 19 百万円となりました。第 1 四半期は大型案件が多く、28 百万円でしたが、上半期全体では従来水準に戻っています。これは大型検査装置だけでなく、「Phoenix Vision / Eye」の機器単体販売が増加したためです。効率的な売上計上・営業活動という観点からも、妥当な水準と評価しています。

株式会社 VRAIN Solution | 2025 年 10 月 21 日 (火)
135A 東証グロース市場 情報・通信業

IR 説明

損益計算書		VRAIN Solution				
売上高		(百万円)				
前期比29.5%の増加。 1Qの進捗の遅れを挽回し、増収を達成。						
売上原価／売上総利益						
売上総利益率は前期比で+4.4%。 案件構成の平準化により売上総利益率は 想定どおりに推移。						
販管費／営業利益						
将来の成長のため、人員増・採用強化・拠 点拡大(本社移転・営業所開設)を行い、 販管費は前期比で75.6%の増加。 営業利益は-49.7%の減益となるも 想定どおりに推移。						
		2026年2月期		2025年2月期		
		2Q実績(累計)	通期業績予想	2Q実績(累計)	前期比	通期実績
売上高		1,047	3,215	808	29.5%	2,144
売上総利益		841	2,596	614	36.9%	1,682
売上総利益率		80.4%	80.7%	76.0%	4.4%	78.5%
販管費		746	-	424	75.6%	1,087
営業利益		95	890~940	189	-49.7%	594
営業利益率		9.1%	27.7%~29.2%	23.5%	-14.4%	27.7%
経常利益		95	890~940	189	-49.5%	595
税引前四半期(当期)利益		95	-	189	-49.5%	595
四半期(当期)純利益		61	590~630	126	-51.4%	425

こちらは損益計算書となります。

上半期は売上高 1,047 百万円と前期比 29.5% の増加となり、売上総利益率は 80.4% と付加価値の高い事業活動ができたと感じています。販管費は採用活動の強化、拠点拡大により前期比 75.6% の増加となりました。その結果、営業利益は減益となっていますが、下半期で大幅な売上増加を計画しているので通期業績予想の達成は可能と考えています。

損益計算書／四半期別		VRAIN Solution				
売上高		(百万円)				
前期比で92.3%の増加。 当期1Q比では335.2%の増加。						
売上原価／売上総利益						
売上総利益率は、 Phoenix Vision／Eyeの単体販売が 増加したため前期比で+2.3%。 当期1Q比では+8.1%。						
販管費／営業利益						
販管費は、前期比で65.3%の増加。 当期1Q比ではほぼ横ばい。						
営業利益率は前期比で+9.5%。						
		2026年2月期			2025年2月期	
		1Q実績	2Q実績	当期1Q比	2Q実績	前期2Q比
売上高		195	851	335.2%	442	92.3%
売上総利益		144	697	382.6%	352	97.9%
売上総利益率		73.8%	81.9%	8.1%	79.6%	2.3%
販管費		373	373	0.0%	225	65.3%
営業利益		-228	324	-	126	156.2%
営業利益率		-	38.1%	-	28.6%	9.5%
経常利益		-228	324	-	126	156.8%
税引前四半期(当期)利益		-228	324	-	126	156.8%
四半期(当期)純利益		-149	210	-	82	154.9%

四半期別の損益計算書になります。

第 1 四半期は売上高 195 百万円と厳しい状況でしたが、第 2 四半期では 851 百万円を計上し、売上総利益率は 81.9% と大幅に改善しました。販管費は同水準で、営業利益率は第 2 四半期で 38.1% となり、挽回できたと評価しています。

株式会社 VRAIN Solution | 2025 年 10 月 21 日 (火)
135A 東証グロース市場 情報・通信業

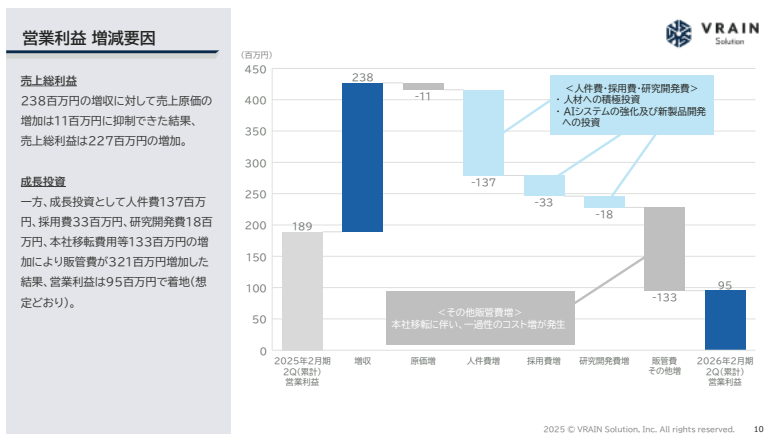
IR 説明

販管費				
前期に引き続き、中長期の成長基盤構築を目的として人材を中心とした投資を継続して実施。 加えて本社移転に伴う一過性のコストが発生。				
(百万円)				
	2026年2月期 2Q実績(累計)	2025年2月期 2Q実績(累計)	前期比	主な要因
人件費	290	153	89.3%	従業員の増加
採用費	95	62	54.1%	採用活動の強化
研究開発費	127	109	16.1%	性能向上・新製品開発に伴う開発人員の増員
その他	232	99	133.2%	本社移転に伴う一過性コストの増加 人員増加に伴う諸費用
合計	746	424	75.6%	

こちらは販管費の説明になります。

販管費は、特に人件費が大きく増加しています。前第2四半期では153百万円でしたが、当第2四半期では290百万円と約1.9倍に増加しました。これは当社が中期経営方針で掲げる「毎年売上高1.5倍成長」に向けて、育成期間や戦略の成果が現れるまでの時間を見越して、先行して人件費や採用費を計上しているためです。

研究開発費は、前期より若干増加しており、既存製品の性能向上や新商品の開発に力を入れています。



こちらは営業利益の増減要因をグラフで示したのになります。

営業利益の増減要因としては、売上増加分が238百万円ある一方で、人件費・採用費・研究開発費に加え、本社移転に伴うコストが発生しており、現時点では営業利益が前期比で減少しています。

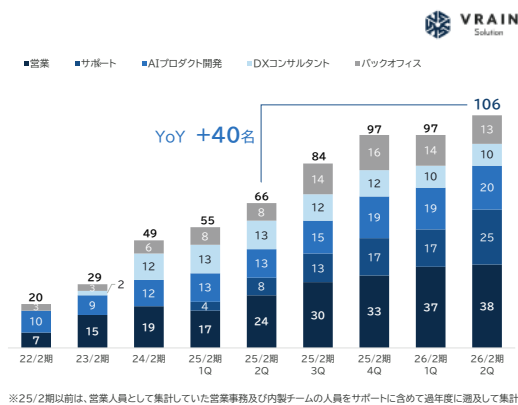
株式会社 VRAIN Solution | 2025 年 10 月 21 日 (火)
135A 東証グロース市場 情報・通信業

IR 説明

従業員推移

総従業員数は前年同四半期末から40名の増加。

既存顧客へのサポート体制強化及び営業員の新規営業体力の検出を目的に、カスタマーサポート専門部署を創設。3Q以降も仙台営業所や札幌営業所の開設もあり、更なる人員拡充が進む見込み。



こちらは従業員数の推移となります。

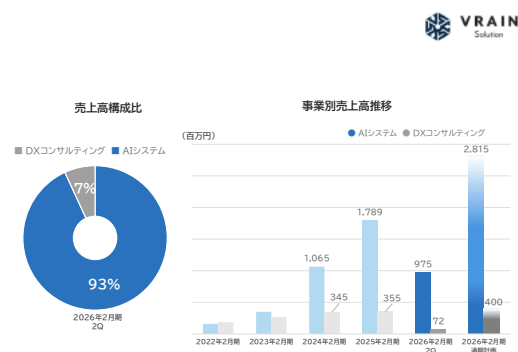
昨年度の上半期終了時点では従業員数は66名でしたが、今期は106名と40名増加しています。採用は計画に沿って進められており、特に営業人員と新設したカスタマーサポート部門を含むサポート人員の増加が顕著です。カスタマーサポート部門は、AI システム導入後の性能維持やアフターフォローを担う重要な部門であり、継続顧客売上高の向上にも寄与していきます。今後の事業拡大に向けて、競争力強化のために急速に人員を増やしています。

また、AI 技術の開発においては厳選した採用を行い、プロダクト開発の技術者も着実に増加しています。

事業別売上高構成比・推移

事業別の売上高構成比は、AIシステムが93%を占める。

引き続き、AIシステムを成長ドライバーとしながら、工場の様々な課題に対応するDXコンサルティングで知見を積み上げることで、ソリューションの多様化を図る方針。



こちらは事業別売上高構成比になります。

当社の事業は「AI システム」と「DX コンサルティング」の2つに分かれています。今期の売上構成比は、AI システムが93%、DX コンサルティングが7%となっています。

通期ではDX コンサルティングの割合も一定程度回復する見込みですが、売上の中心はAI システムになると予想しています。当社がAI をデファクトスタンダードにするため、AI システムの拡販に注力しています。

なお、DX コンサルティング事業は新規サービス開発や高度なオーダーメイドシステムの提供など、顧客の多様なニーズに対応するために重要な位置づけであり、今後も事業として推進していきます。

こちらは貸借対照表であり、記載のとおりです。

株式会社 VRAIN Solution | 2025 年 10 月 21 日 (火)
135A 東証グロース市場 情報・通信業

IR 説明

貸借対照表

資産合計は現預金が減少したものの、売掛金及び契約資産の増加等により、9.4%の増加。

負債合計は短期借入金の増加、未払法人税等減少等により23.9%の増加。

四半期純利益の計上によって純資産合計が増加したものの、負債合計の増加影響もあり、純資産比率は-3.2%減少し、72.7%。



(百万円)

	2026年2月期 2Q実績	2025年2月期 実績	増減比	主な増減要因
流動資産	1,707	1,539	10.9%	上期末に販売が集中したことにより、一時的に売掛金及び契約資産が増加し、現預金が減少
うち現預金	89	488	-81.7%	
固定資産	341	333	2.4%	
資産合計	2,048	1,873	9.4%	
流動負債	559	451	23.9%	短期借入金の増加 納税による未払法人税等の減少
固定負債	0	0	-	
負債合計	559	451	23.9%	
純資産合計	1,489	1,422	4.8%	四半期純利益の計上による増加
うち利益剰余金	895	834	7.3%	
純資産比率	72.7%	75.9%	-3.2%	

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

新製品情報 (AI X線検査機「PX-1000N」リリース)

新たにAI技術とX線検査技術を融合した新製品「PX-1000N」のリリースを決定。
年々需要が高まる内部欠陥検査に対しても、迅速かつ柔軟な対応が可能に。



【主な特長】

1 高精度な「X線×AI」検査を実現

最新のX線センサを採用し、高感度・高解像な撮像が可能
これまでの外観検査で培った技術をX線画像解析に最適化し、異常箇所を的確に検出

2 丈夫設計、最新の高感度センサ搭載により長寿命

防塵・防水性能に優れ、クーラーレス設計により工場の過酷な環境でも安定稼働を実現
最新のX線センサにより、低負荷・省電力での運用が可能

3 1台で内部も外部も高速検査が可能 (オプションにより選択可)

Phoenixカメラとの接続により、製品の外観と内観の一括検査が可能
2つの検査を1つの画面で操作できる統合型インターフェースを搭載
最大90m/分の高速搬送に対応でき、検査処理にかかる時間を大幅に削減

2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 14

こちらは新製品情報です。

当社はこれまで外観検査に特化した AI システムを提供してきましたが、X 線による内観検査へのニーズに応えるため、新たに「AI X 線検査システム」を開発・リリースしました。競合他社と比較して検出能力が非常に高く、今後の売上拡大に貢献するプロダクトとして期待しています。

現在、営業活動を強化しており、来期に向けて本製品の拡販を進めています。

IR 説明

2026年2月期 | 展示会出展情報

各エリアでの認知拡大を図るため、当期は東京、大阪、愛知の展示会(合計11回)に出展を計画。
優良なリードを継続的に獲得し、マーケットシェアの拡大を目指す。

開催時期	展示会名	開催地	リード獲得数
Q1	4月 第10回 ものづくり ワールド	愛知	約1,600
	5月 関西 Factory Innovation Week 2025	大阪	約1,900
Q2	6月 FOOMA JAPAN 2025	東京	約3,300
	7月 第37回 ものづくりワールド	東京	約2,000
	7月 未来モノづくり国際EXPO	大阪	約700
Q3	9月 Factory Innovation Week 秋 2025	東京	—
	10月 第28回 ものづくりワールド	大阪	—
	10月 名古屋 Factory Innovation Week 2025	愛知	—
	11月 ファベックス関西2025	大阪	—
Q4	12月 第6回 フードテック Week 東京	東京	—
	1月 Factory Innovation Week 2026	東京	—



「Factory Innovation Week 秋 2025」にて、外観検査機とX線検査機あわせて4台を展示。
X線検査機では食品の不良検査に加え、電子コンネクターの有無を確認するデモを実施し、工業製品への活用事例も紹介。
多くの来場者から反響がありました。

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

こちらは取り組みとして展示会出展となります。

当社は全国に営業拠点を設け、日本全国の製造業の AI 化を推進しています。各地域での認知向上とソリューション評価を通じて導入・拡大を図る戦略の一環として、展示会への出展を積極的に進めています。

今期は年間 11 回の展示会出展を計画しており、将来の売上拡大に向けた重要な施策として位置づけています。

第 1・第 2 四半期では、愛知・大阪・東京の主要 3 拠点で展示会を実施しました。

展示会の規模に応じてリード獲得数は異なりますが、新規リードの獲得が進んでおり、認知拡大と潜在顧客への紹介が着実に進んでいます。実際に展示会経由で受注・売上につながっている案件も多く、今後も継続的に力を入れて取り組んでいきます。

2026年2月期 | メディア掲載実績

当期第2四半期までに計7件のメディア掲載があり、新聞、業界誌、TV、Webメディアなど幅広い媒体で当社の取り組みが紹介。
外部からの評価・関心の高まりを示すとともに、当社事業の認知度向上に寄与。

新聞
- 日本証券新聞 2025年5月30日 発行 - 循環経済新聞 2025年9月1日 発行
業界誌
「Interface」記事連載 コンピューター・サイエンス & テクノロジー専門誌 (6月号、8月号～11月号)

TV・オンラインイベント
- 東海オンライン合説 学生向けオンライン合説イベント - 情報番組「Digった!」 番組内の名古屋展示会の特集で注目企業として紹介
Webメディア
「Manege」 管理部門と土業のためのビジネスメディア 「ミライのお仕事」 転職・働き方情報発信メディア 「基盤の窓口」製造業特化型Webメディア

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

こちらはメディア掲載の実績となります。

今期上半期には、新聞・業界誌・テレビ・Webなどで計7件のメディア掲載がありました。当社の取り組みに対する社会的評価や関心が高まっていると認識しています。

また、IR 活動にも力を入れており、少しずつ形になってきている状況です。今後も継続的に情報発信を強化していきます。

IR 説明

2026年2月期 | 導入事例(当社がパートナー企業として選定)



国内全工場を対象とした、製品品質のさらなる向上を目的とする大型プロジェクトにおいて、当社がパートナー企業として選定される。
本件受注により、まず7工場・複数ラインへの導入を皮切りに、国内全工場の全ラインへの実装を計画。



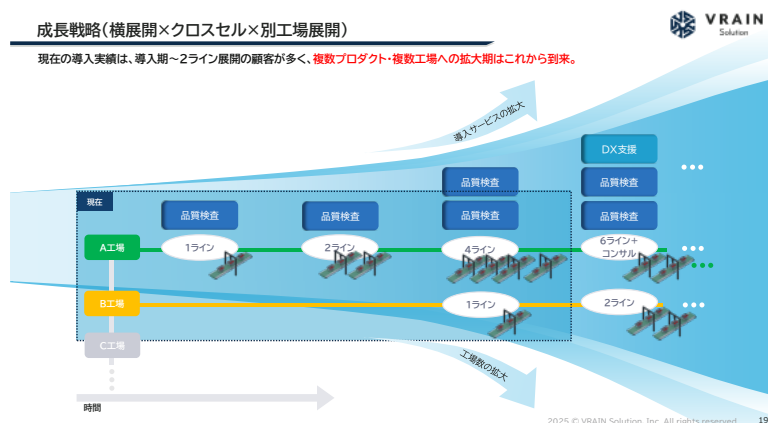
導入事例	飲料大手企業
受注金額	約2.5億円
導入工場	国内7工場 複数ライン
AI外観検査システム + 検査装置一式	

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

こちらは導入事例となります。

製造業は機密性の高い情報を扱うため、これまで導入事例の公開は難しい状況でしたが、顧客からの関心が高まっていることを受け、可能な範囲で事例紹介を進めています。

その一例として、サントリープロダクツ様との取り組みをプレスリリースで発表しました。飲料業界の大手企業において、当社の AI システムの全工場導入の意思決定に至ったことは、競合他社との比較の上で選ばれた実績であり、今後のビジネス拡大に向けた重要な評価材料と捉えています。



次に成長戦略について説明します。

当社の成長戦略は、製造業という巨大市場において、まず1ラインの導入実績を作ることを重視しています。製造業では、1ラインの導入が成功すると、同基準・同品質で他ラインや他工場への展開が進む傾向があります。このように、1つの導入実績がレバレッジの効いたスケール展開につながるため、当社は新規案件獲得に注力してきました。現在は、ライン展開・工場展開が進み、導入実績が広がり始めている状況です。

株式会社 VRAIN Solution | 2025 年 10 月 21 日 (火)
135A 東証グロース市場 情報・通信業

IR 説明

AIシステム | 新規案件獲得後の売上拡大イメージ(勝ちパターン例)



加工食品業の顧客において、A工場の製造工程でFY25/2QにAIシステムを新規導入。
A工場に導入したAIシステムの稼働実績が評価され、FY25/4QにB工場からG工場までの6工場に追加で一括導入。
更に、「別製造工程」「別工場」「同業他社」への展開による拡大余地あり。

製造工程	検査項目	A社								同業B社
		A工場	B工場	C工場	D工場	E工場	F工場	G工場	H工場	
原料受入	・原料の品質確認 ・異物混入の確認	FY25/2Q	FY25/4Q							
前処理	・原料洗浄後の異物確認	導入可能性								
調味・加工	・加工の均一性確認									
成形・充填	・形状・分量の基準確認									
完成品確認	・品質基準、異物確認									
包装・出荷	・パッケージの印字 ・密封、ラベルの適正確認									

2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 20

こちらは新規案件獲得後の売上拡大イメージです。

当社では、1つの工場での導入実績が、他拠点への展開につながる成功事例が複数の案件で確認できています。こうした事例は、当社のAIシステムの拡張性・汎用性の高さを示すものであり、非常に高く評価できると考えています。

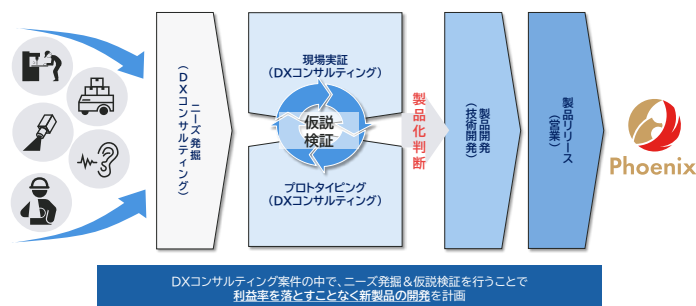
新規導入企業が増加していることから、これらの企業においても半年後、1年後、2年後といったタイムラインで、さらなる拡大が見込まれます。こうした成功パターン・価値パターンを今後も積極的に広げていきたいと考えています。

この拡大戦略を着実に進めるためには、導入後のサポート体制が不可欠です。先に述べたように、カスタマーサポート部門の強化は、こうした展開を支える重要な施策であり、当社の成長戦略に直結するものです。

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、製品化の方針。



2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 21

DX コンサルティング事業の役割

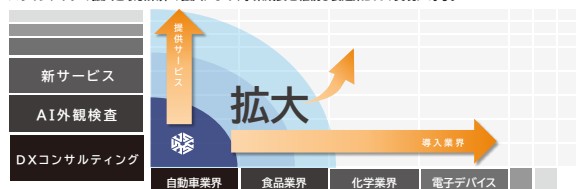
DX コンサルティング事業は、顧客のDX・AIニーズに対してコンサルティングと現場実装を行うもので、当社の新規ソリューションの種を見つけ、プロトタイプ開発につなげる重要な役割を担っています。今後も継続して取り組んでいきます。

株式会社 VRAIN Solution | 2025 年 10 月 21 日 (火)
135A 東証グロース市場 情報・通信業

IR 説明

成長戦略(新規領域×業界)

製造業11万社に対して当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。
当社サービスラインナップの拡大と取引業界の拡大により、事業成長を継続し製造業DXの実現に寄与。



実績			
食品業界	食品メーカーA社	AI外観検査システム	・ 目視検査員10名から0名を実現、同社内別ラインへも展開
化学業界	化学品原料メーカーB社	DXコンサルティング	・ 毎週10時間程度かかる生産計画の自動化を実現
医薬品業界	医薬品メーカーC社	AI外観検査システム	・ 目視検査員10名の無人化に成功
機械業界	産業用機械メーカーD社	DXコンサルティング	・ エンジン異音検査のPoCを実施

※1 検査機・検査装置・検査システム・検査装置 検査機10名以上の導入実績あり

2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 22

市場規模と導入拡大の可能性について説明します。

日本国内には約 11 万社の製造業が存在すると言われており、当社の導入社数は現在約 200 ～ 300 社程度。

これは市場全体の 0.2% に過ぎず、今後の導入拡大の余地は非常に大きいと考えています。

食品・自動車業界に加え、化学・医薬品・製紙業界などへの展開も進んでおり、さらなる拡大が期待しています。

成長戦略(継続顧客獲得増の取り組み)

継続顧客の獲得を増やすために、顧客満足度を高める施策を計画

・検査装置の内製化

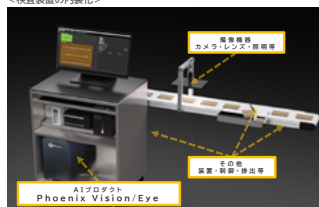
当社はAIシステムの開発・販売だけでなく、企画から撮像機器及び検査装置の製作等の提案、設置、稼働までをワンストップで提供。

従来、装置メーカーに製造委託していた検査装置の内製化により、顧客にあった柔軟な提案(納品タイミング・サポート)が可能。

まずはオフィス内での製作を開始、将来的には工場建設を視野。

・カスタマーサポート専門部署の創設・・・業容の拡大に伴い、増加した顧客に対して手厚いサポートを提供。

<検査装置の内製化>



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

こちらは継続顧客獲得に向けた取り組みとなります。

導入拡大に向けて、品質・納期のコントロールを可能にする自社製造体制の構築と、カスタマーサポート体制の強化を進めています。

株式会社 VRAIN Solution | 2025 年 10 月 21 日 (火)
135A 東証グロース市場 情報・通信業

IR 説明

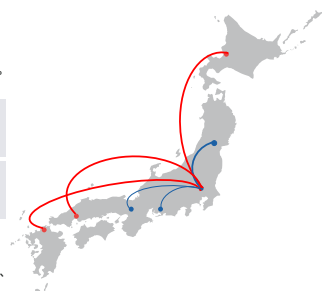
人事戦略 | 国内拠点の更なる拡大



前期に続き、営業基盤の更なる拡充を推進。2025年9月に仙台営業所を開設。今後も主要都市を中心に営業所の開設を予定。(札幌、福岡、広島) 各拠点の現地採用を行い、製造業営業経験者の採用を計画。

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FA機器メーカーのマネージャー経験者
 -  外資系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。



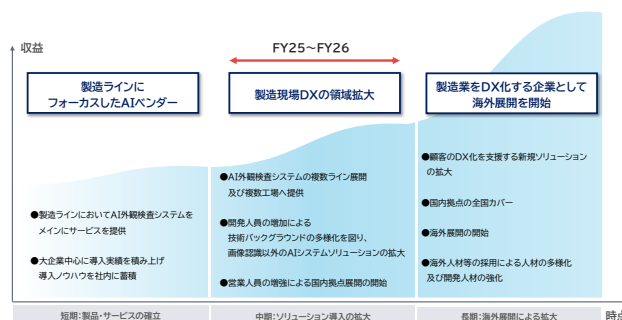
2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 24

こちらで拠点拡大戦略を説明します。
国内主要エリアに拠点を設け、経験者を採用して効率的かつスピーディな拠点拡大を推進しています。

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. 25

中長期戦略（5 か年計画）を説明します。
現在は国内拠点拡大と人員増強を進めております。また、複数ラインへの導入拡大が始まっています。今期は日本全国への展開の足がかりとなるステージと捉えています。

株式会社 VRAIN Solution | 2025 年 10 月 21 日 (火)
135A 東証グロース市場 情報・通信業

IR 説明

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 (実績)	前期比	FY25.2 (実績)	FY26.2 (予想)	前期比
売上高	808	1,047	29.5%	2,144	3,215	50.0%
営業利益	189	95	-49.7%	594	890~940	49.6%~ 58.0%
営業利益率	23.5%	9.1%	-14.4%	27.7%	27.7%~29.2%	-
経常利益	189	95	-49.5%	595	890~940	49.5%~ 57.9%
四半期(当期)純利益	126	61	-51.4%	425	590~630	38.8%~ 48.2%
従業員数	66	106	60.6%	97	150	54.6%

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

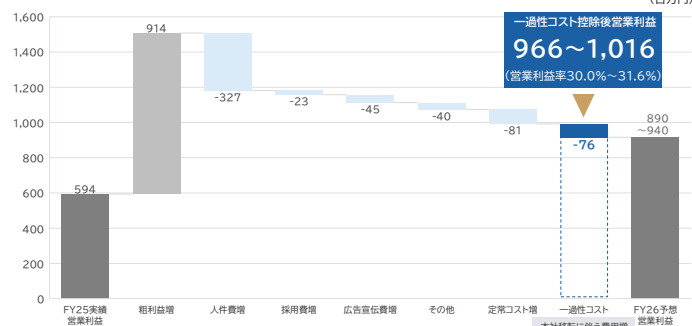
今期業績予想について説明します。

2026 年 2 月期の業績予想は、売上高 3,215 百万円(前期比 1.5 倍)で変更はありません。上半期の売上は 1,047 百万円で、下期に大きく伸ばす計画です。販管費は徐々に増加していますが、売上の伸びにより営業利益率 30% 弱の達成を目指しています。

2026年2月期 業績予想 営業利益分析



本社移転に係る一過性コスト控除後営業利益率は30%を確保



2025 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 28

こちらは営業利益予想の分析となります。

当社の売上に対して、前期と比べてどれだけコストが増加しているかを分析しています。お伝えしたい点は、本社移転に伴う一時的なコストを除けば、通期の営業利益率は 30% を狙える水準であるということです。この水準を目指して、残りの下期も着実に取り組んでいきます。

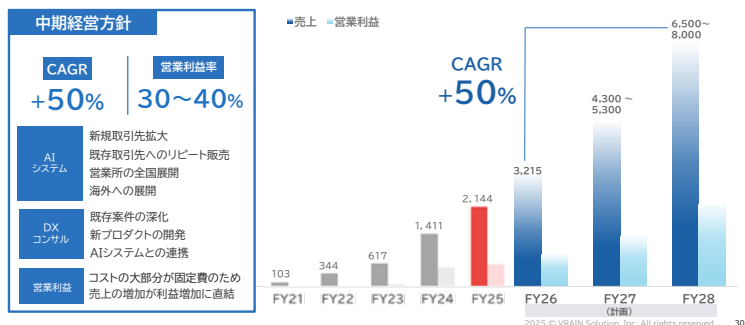
株式会社 VRAIN Solution | 2025 年 10 月 21 日 (火)
135A 東証グロース市場 情報・通信業

IR 説明

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



こちらは中期経営方針の説明となります。

当社は中期経営方針として、売上高 CAGR（年平均成長率）50% の増加、営業利益率 30 ~ 40% を目標としています。今期だけでなく、来期以降も 1.5 倍成長を継続できるよう、成長戦略に取り組んでまいります。以上をもちまして、私からの説明は終了とさせていただきます。

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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