



2026年4月28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)

2026年2月期通期 決算説明会動画及び質疑応答（要旨）のお知らせ

当社の2026年2月期通期 決算説明会動画及び質疑応答（要旨）についてお知らせいたします。

記

1. 説明会動画について

動画の内容：2026年2月期 通期決算説明会

動画URL：<https://youtu.be/RLvcdt4sxtk>

2. 質疑応答（要旨）について

本資料P2以降に掲載しております。

以 上

2026年2月期 通期 決算説明会 質疑応答（要旨）

質問1. 継続顧客売上の進捗と評価について、横展開や別工場展開といった取り組みの手応えはいかがでしょうか。また2027年2月期の売上予想における継続顧客売上の構成比見込を教えてください。

回答1. 既存のお客様における他ラインへの横展開や追加発注は堅調です。1案件で1億円を超える複数台発注も出てきており、確かな手応えを感じています。2027年2月期の継続顧客売上高の割合は、新規顧客の獲得も並行して加速するため流動的ではありますが、概ね50%程度を見込んでいます。

質問2. 市場環境と競争状況について、市場は依然としてブルーオーシャンであり、競合とのシェア争いより、各社が拡大余地の大きいフェーズにあると考えて良いでしょうか。競合社数の変化についても教えてください。

回答2. 製造業のマーケットは非常に大きくお客様のニーズや課題も多く存在するため、プレイヤーも多く競争は激しいと捉えています。一方で製造業におけるAI実装はまだ進んでおらず、ご認識のとおり各社が売上を伸ばしていけるフェーズだと理解しています。また、製造業向けAIベンダー、DXベンダーは多数存在しますが、実質的な競合は数社程度に限定されると見ています。

質問3. 食品業界以外のAI外観検査システムの導入見通しについて教えてください。

回答3. 食品業界以外の導入も大きく拡大しております。特に名古屋圏の自動車産業をはじめ、地域特性に応じて製薬、鉄鋼、製紙など幅広い業界で増加傾向にあると認識しています。

質問4. 他社からの参入障壁について教えてください。

回答4. 当社の強みは、AIシステムの現場実装力、技術力、そして営業力の「掛け算の総合力」にあります。AI技術開発だけが得意な会社や、営業だけが得意な会社はありますが、高いレベルでAI技術開発と実装ができ、さらに自社で装置を製作しアフターサポートまで全てやり遂げる会社となると、なかなか他には見受けられません。「掛け算の総合力」が他社の追随を許さない高い参入障壁となり、当社がお客様にとっての唯一無二のパートナーになるものと確信しています。

質問5. 売上の季節性について、従来通り第2・第4四半期に売上が集中する構造に変化はないでしょうか。また、前期の第1四半期は進捗が遅れましたが、今期は社内体制が整い順調な立ち上がりという認識でよいでしょうか。

回答5. お客様の「上期末や期末までに導入したい」というニーズが大きいため、第2・第4四半期に売上が集中する構造に変化はないと考えています。前々期末の売上計上へのリソース集中により、前期第1四半期は進捗が遅れましたが、今期は受注残が積み上がっており、サポート体制も確立できているため、前期の第1四半期のような体制面に起因する停滞はなく、前年比改善を見込んでいます。

質問6. 売上計上の条件について教えてください。また、納品前の受注案件の中で売上計上されることはありますか。

回答6. 当社は「納品・実装」による売上計上を原則としておりますが、納品前の受注案件において個別性や役務提供期間を鑑み、一定の要件を満たす取引については「収益認識に関する会計基準（進行基準）」を適用しております。

質問7. 製造業の成長著しいベトナムやメキシコなどの海外展開について教えてください。

回答7. 海外展開につきましては、まずはアジアから進出していきたいと考えています。すでに日本のお客様の海外工場への導入実績が多く出ており、物理的な距離や文化の面を考慮してタイやベトナムなどのアジアからの展開を考えています。日本国内で拠点を展開し成功の型を作ったように、アジアでの海外展開で実績が出たタイミングで米国や欧州も含めたグローバル展開を加速していく戦略です。なお、今期の業績予想には保守的な観点から海外売上高を算入しておりませんが、将来の成長エンジンとして着実に実績を積み上げてまいります。

質問8. アジアの展示会出展は日系企業の工場ではなく、現地メーカーへの営業を想定していますか。また、継続的な海外拠点の開設は検討していますか。

回答8. 基本的な戦略の中心は、国内での実績を横展開しやすい「日系企業の現地工場」への営業活動となります。次の段階としてその実績をもって、現地のトップメーカーに対しても積極的に営業をかけチャレンジしていきたいと考えています。

質問9. 事業リスクはどのあたりにあると想定していますか。

回答9. 当社のAIシステムの競争力、販売体制、ビジネスモデルなどは非常にユニークなポジションを築けており、大きなリスクはないと捉えています。また重要なポイントになってくるのは「人材の採用と育成」の掛け算です。いかに規模を拡大して採用し、育成した人材が成長してくれるかが会社の成長に直結するため、ここに注力してまいります。

質問10. 配当等の株主還元についての検討状況や方針を教えてください。

回答10. 現時点では、製造業の大きなマーケットを獲得するための成長投資に資金を振り向けることが、将来的な株主様への還元を最大化することにつながると考えています。そのため当面は内部留保を優先いたしますが、将来的なキャッシュポジション等を鑑みて、配当等の還元策を検討してまいります。

質問11. 2027年2月期に増資の計画はありますか。また、フィジカルAI分野で業務提携等の計画はありますか。

回答11. 現時点において増資や業務提携に関する具体的な話はございません。ただし今後の事業拡大やお客様へのソリューション領域拡大の選択肢として否定するものではなく、幅広く検討してまいります。

質問12. 検査装置の内製化における原材料のコスト増や在庫リスクについては、顧客への価格転嫁が可能ですか。

回答12. 当社は高い付加価値を提供していると考えており、お客様にその価値を感じていただいた上で価格を提示させていただいております。今期は内製化をさらに進める計画ではありますが原材料コストが高くなり利益が出なくなる構造ではなく、適正な価格を前提とした付加価値の高い事業としてお客様に評価いただけたと考えています。

質問13. イラン等の中東情勢による現状のビジネスへの影響と今後の対応策について教えてください。

回答13. 現時点において影響は出ておりません。ただ今後長期化した場合、原油高の影響で製造業の生産

コストが増加し、業績悪化による設備投資の抑制やDX予算が絞られる可能性はあると考えています。

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。