

# 2025年2月期 第1四半期決算説明資料

株式会社VRAIN Solution | 2024年7月11日



# 目次

---

- 1 エグゼクティブサマリ
- 2 会社概要
- 3 2025年2月期 1Q実績
- 4 今後の成長戦略
- 5 Appendix

## 2025年2月期 事業方針

- AIを活用したソリューション提案により、顧客の自動化やデジタル化を支援する
- AIシステム及びDXコンサルティングの導入事例を積上げ、深掘りを進める
- 将来の更なる成長に向けた人材採用/育成の積極化、営業基盤の拡充

## 2025年2月期 第1四半期業績

売上高	売上総利益	営業利益
366百万円	262百万円	63百万円
前年同期比 +24.5%	前年同期比 +7.8%	前年同期比 -42.0%

- ✓ 売上高は前年同期比24.5%増。継続顧客売上高が売上高全体の68.9%まで伸長。
- ✓ 営業利益は前年同期比42.0%減。売上原価の増加・人材関連に投資したことが要因。

### 事業進捗

- 累計取引社数180社  
(前期末169社)
- 継続顧客売上高252百万円  
(売上に占める割合68.9%)
- AIシステム販売単価18百万円  
(前期期中平均16百万円)

### 組織構築

- 将来の更なる成長に向けた基盤構築のために採用を強化。
- 顧客からの要望も多かったことから、現場訪問の増加による販売強化を目的として、大阪営業所の開設を決定。

### 業績進捗

- 2025年2月期 業績予想  
売上高 2,115百万円  
営業利益 771百万円  
1Qは、概ね計画通り遂行。
- 2Q以降、複数ラインへの一括導入や大型案件等により計画は達成の見込み。

2

## 会社概要



**VRAIN**  
Solution

VRAIN Solutionとは  
製造業特化のAIソリューション企業



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、  
自社開発のプロダクトを活用した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。

AIシステム

DXを加速

DXコンサルティング

自社開発のAIプロダクトを活用することで、  
製造業の課題に対して迅速かつ効果的に解決が可能



AIシステム導入による課題解決

コンサルティングを通じた  
総合的な課題解決

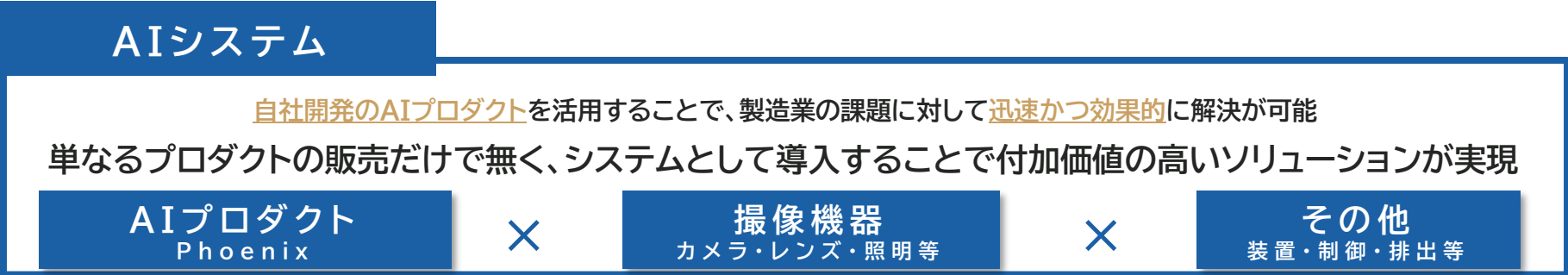
相乗効果

課題抽出から運用まで、ワンストップ体制で支援する  
AI実装&伴走型DXコンサルティング



# 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。



# 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**。

## DXへの取組みでよくある課題

製造現場からの  
データの取得方法や  
活用方法が分からない

社内では精度の高い  
アルゴリズムを  
開発することが難しい

社内開発した  
AIを製造現場で  
実装・運用する方法が  
分からない

## 伴走・実装型ソリューション支援



課題設定・データ評価



PoC(検証)



運用・水平展開



システム開発

顧客がDX化に向けて抱える様々な困りごとに対して  
現場実装を中心とした課題解決を支援



3

## 2025年2月期 1Q実績

## 累計取引社数

**180**社

(前期末より+11社)

## 継続顧客売上高 ※1

**2.5**億円

(1Q売上に占める割合 68.9%)

## 受注残

**3.5**億円

(前期末より+17.5%)

## AIシステム販売単価

**18**百万円

(前期期中平均より+15.1%)

※1 算出式: 当該年度の売上高 - 当該年度の新規顧客からの売上高

売上高は、取引社数・既存顧客へのリピート販売も堅調に推移し、前年同期比24.5%増加となる。  
AIシステムにおいてロボットを活用した新たな案件に取り組んだことで売上原価が増加、  
中長期の成長に向けた人材投資の強化も加わり、営業利益は前年同期比42.0%減少。

(百万円)

	2024年2月期		2025年2月期		
	1Q実績	通期実績	1Q実績	前年同期比	通期業績予想
売上高	293	1,411	366	24.5%	2,115
売上総利益	243	1,135	262	7.8%	
売上総利益率	82.8%	80.5%	71.7%	-13.4%	
販管費	134	627	199	48.4%	
営業利益	109	508	63	-42.0%	771
営業利益率	37.2%	36.0%	17.3%	-53.4%	
経常利益	108	495	63	-41.8%	771
税前利益	108	495	63	-41.8%	
四半期(当期)純利益	71	330	43	-39.4%	534

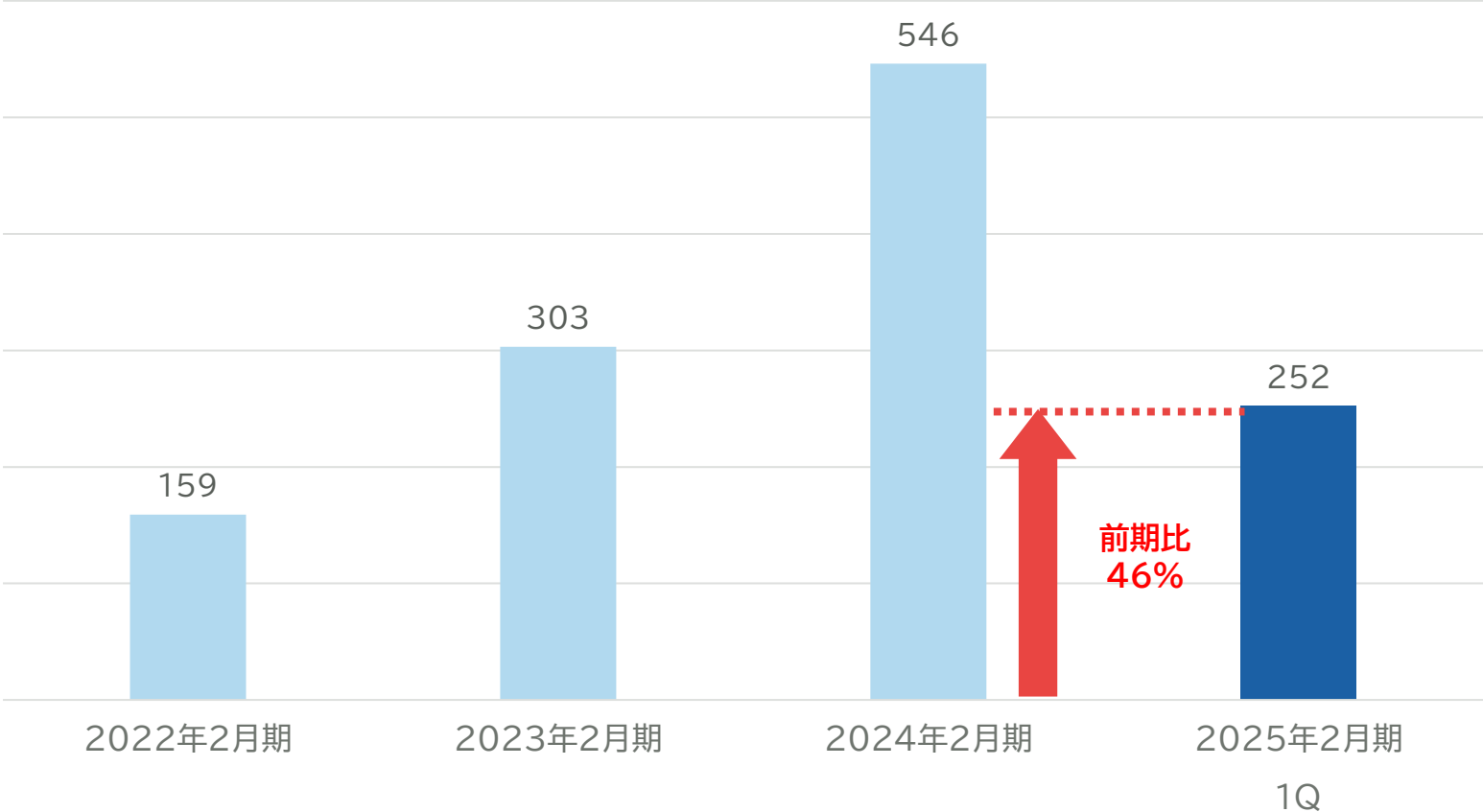
# 継続顧客売上高の推移

既存顧客へのAIシステムのリピート販売、DXコンサルティングのソリューションの多様化が進み、継続顧客売上高は每期増加。

2025年2月期の継続顧客売上高は、1Qの時点で2024年2月期と比較して46%の水準に到達。

継続顧客売上高推移

(百万円)

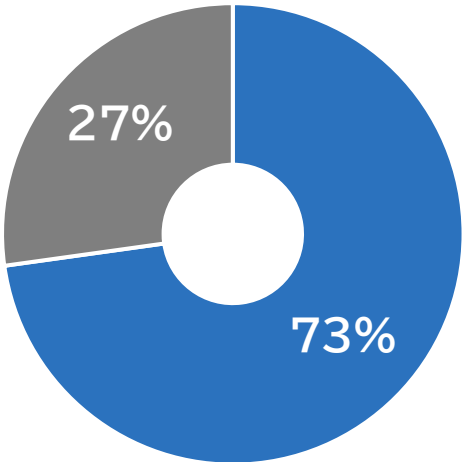


# 事業別売上高構成比・推移

事業別の売上高構成比は、1Q時点でAIシステムが73%を占め、通期計画と同水準で推移。

売上高構成比

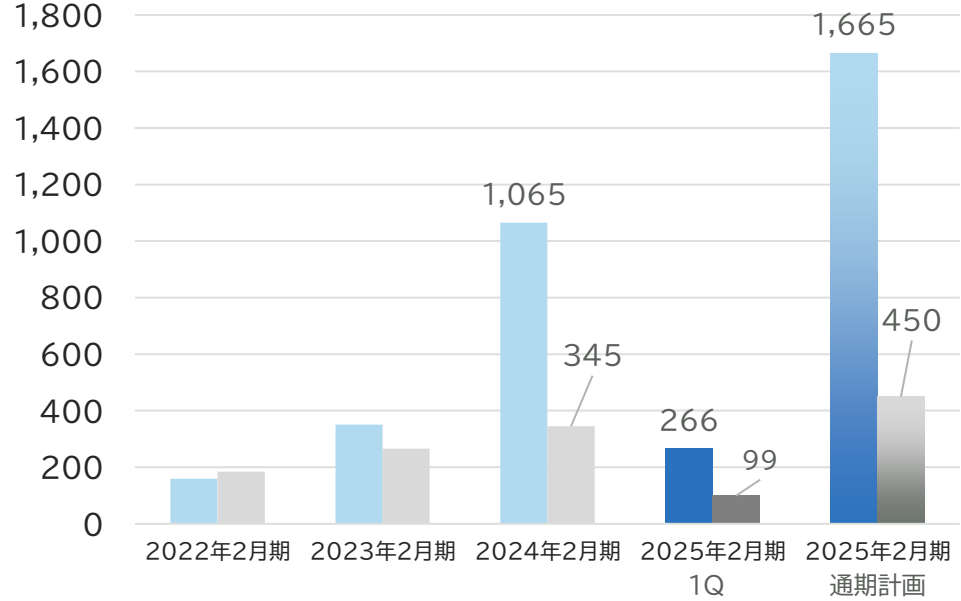
■ DXコンサルティング ■ AIシステム



2025年2月期  
1Q

事業別売上高推移

(百万円) ● DXコンサルティング ● AIシステム



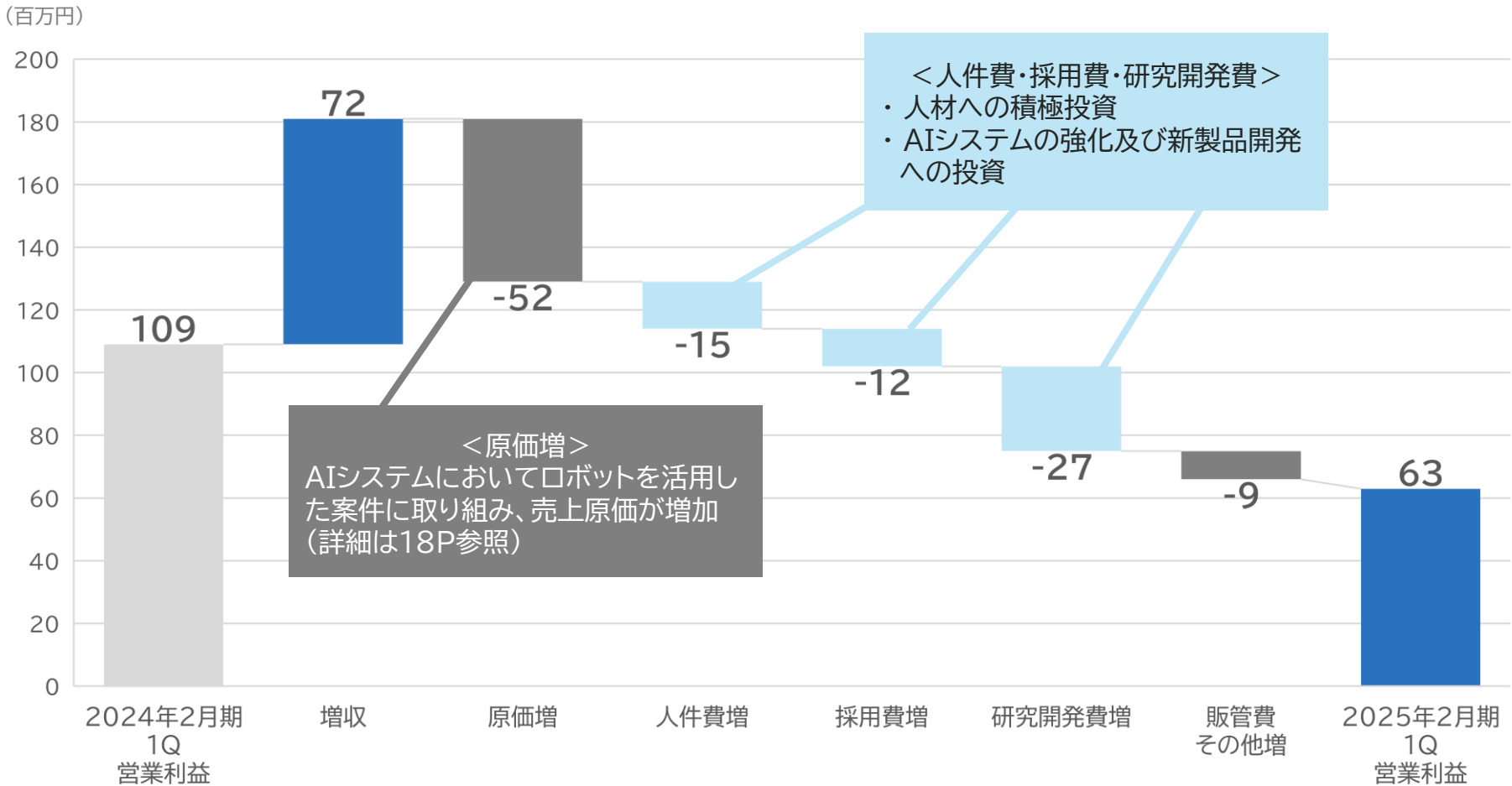
将来の更なる成長を見据えて、人件費・採用費・研究開発費等の人材投資がコスト増加の主要因。

(百万円)

	2024年2月期	2025年2月期		
	1Q実績	1Q実績	前年同期比	主な要因
人件費	52	67	+29.4%	従業員の増加
採用費	9	22	+125.1%	採用活動の拡充
研究開発費	28	56	+97.2%	性能向上・新製品開発 エンジニア人員の増加
その他	43	52	+21.8%	上場関連費用の計上
合計	134	199	+48.4%	

# 営業利益増減要因

AIシステムにおいてロボットを活用した新たな案件に取り組んだことで売上原価が増加。  
 今期の重点方針である人材への積極投資により販管費も増加となり、営業利益は63百万円で着地。



# 貸借対照表

納税等による流動負債の減少及び四半期純利益の計上によって、純資産比率は82.6%。

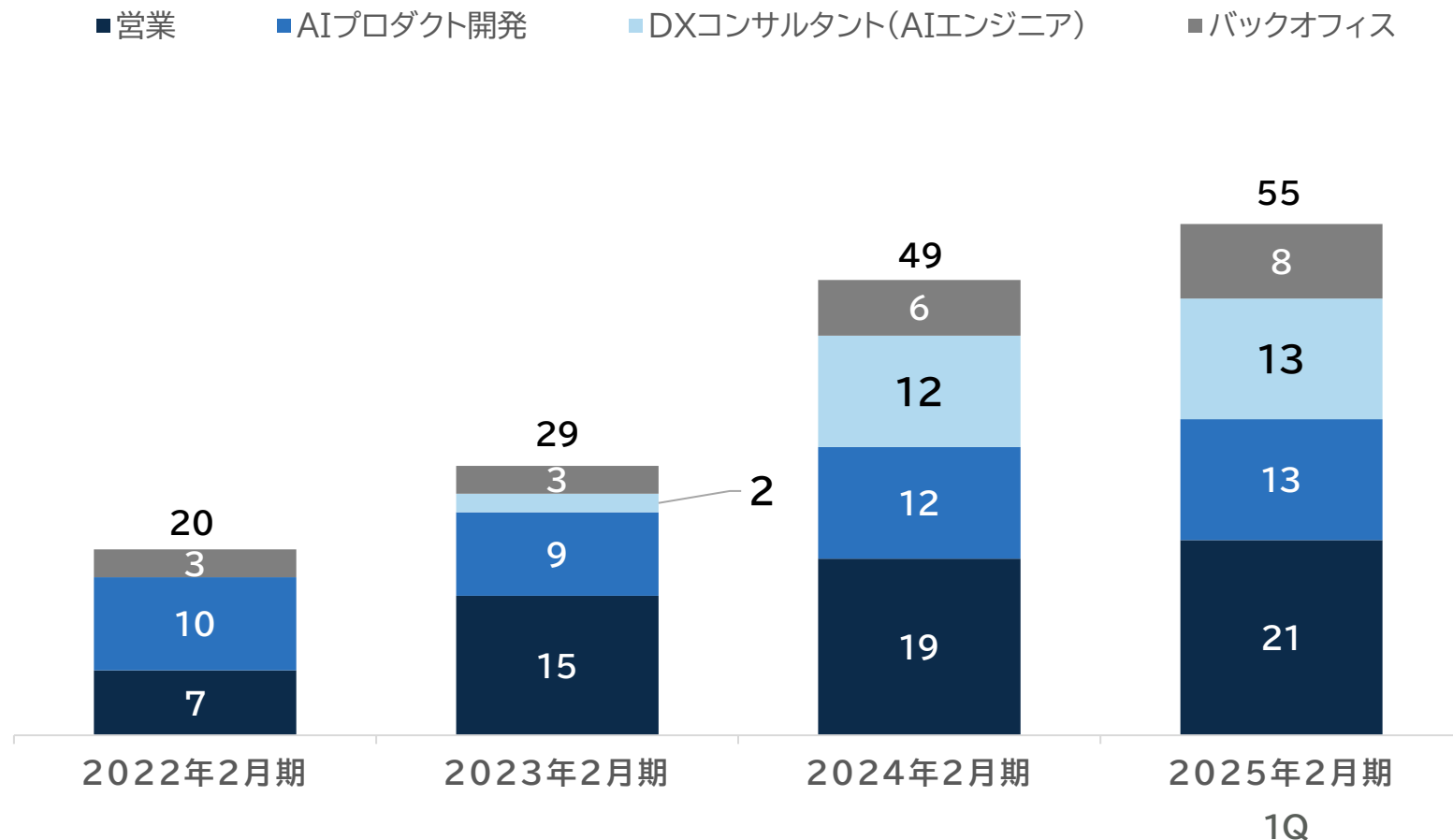
(百万円)

	2024年2月期	2025年2月期		
	実績	1Q実績	増減比	主な増減要因
流動資産	1,337	1,150	-14.0%	納税による減少
うち現預金	962	835	-13.2%	
固定資産	111	110	-1.4%	
資産合計	1,449	1,260	-13.1%	
流動負債	430	202	-53.1%	納税及び借入金返済による減少
固定負債	21	17	-20.1%	
負債合計	452	219	-51.5%	
純資産	997	1,040	4.4%	四半期純利益の計上による増加
うち利益剰余金	409	453	10.6%	
純資産比率	68.8%	82.6%	20.1%	上記要因により純資産比率が増加



# 従業員推移

将来の更なる成長に向けた基盤を作るために人材採用を強化し、前期末より6名増員。  
大阪営業所の設置により、2Qは更なる拡大を見込む。



※1 各会計年度末日に在籍している従業員数。業務委託は含まない

## BEFORE

### 課題

### ／ 多くの人手による製品の検査・運搬・梱包

- 国内大手のガス機器メーカーの製造工場では、製品の外観検査や次の工程への運搬、梱包作業に多くの作業員が必要であった。
- 人による外観検査の精度を維持したまま、これ以上の工数を削減することは困難であった。また、製品は重く、落下させた場合に怪我に繋がる危険性があった。
- 人手不足及び作業員の怪我のリスク回避のために、自動化が急務であった。



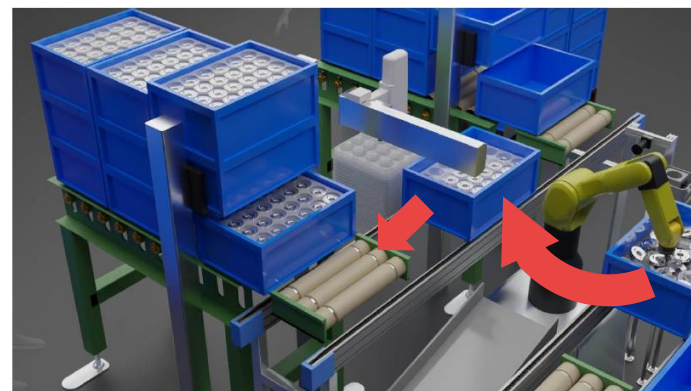
## AFTER

### 導入効果

### ／ 人手不足の解消・怪我のリスク回避

- 検査から梱包の工程において、バラ積みされた製品をロボットがピッキングして自動検査、梱包まで行う完全自動化システムを提案。
- 当社のAI外観検査システムを用いて、検査精度を維持したまま自動化を実現。
- 多くの作業員が行っていた検査工程の無人化を実現でき、課題であった人手不足が解消され、怪我のリスクが回避できた。

### ロボットノウハウは他案件でも活用予定



既存システムの機能拡張により、サービスラインが多角化し、様々な業界での導入を実現。

## 安全・衛生面向上

### AI安全・衛生管理システム

「労働災害および異物混入を防止するためのAIシステム」  
規定に沿った服装・人員配置であるか  
作業開始前に行う衛生対策の実施漏れが無いかを  
製造工場ごとの条件で検知が可能。

#### <製粉メーカー>

高所作業に安全带装着を義務付けていたが、  
装着漏れが発生していた。

↓  
月3件の装着漏れが0件に減少。  
作業中データの録画・解析により、現場の運用改善へ。



## 工数削減

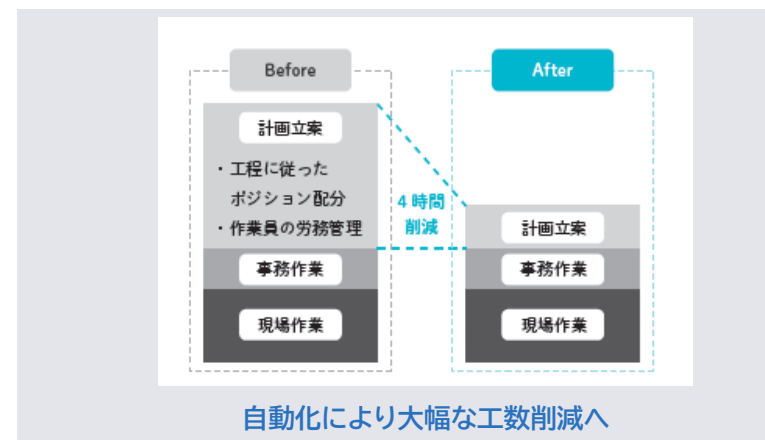
### AIシフト管理システム

「24時間稼働や、工程ラインごとの計画策定など、膨大な工数と特定のスキルを要し、属人化するケースの多いシフト策定業務を自動で行うシステム」  
業務負荷の平準化や個人のスキルに応じた管理等  
製造工場ごとの条件で計画の設定が可能。

#### <パン製造メーカー>

従業員70名、13工程分の人員配置計画を策定

↓  
自動化により1日当たりの工数を4時間削減



# Phoenix Edgeの正式リリース

2024年5月正式リリース。  
 従来機と比較して、AI判定による高機能を維持しながら、コンパクトなサイズを実現。  
 世界最大級の食品製造総合展「FOOMA JAPAN 2024（来場者数11万人超）」にて展示。  
 当社ブースは、来場者が入り切らない程の盛況ぶりで、**3,000件を超すリード(潜在顧客)を獲得。**

第2四半期から顧客へ導入を開始し、Phoenix Vision/Eyeの販売強化に繋げていく。

当社従来機



## コンパクトかつ高い信頼性

- 従来機の1/10の容積
- FA環境に耐える熱設計、ハードウェア耐性

## ハイパフォーマンス

- NVIDIA製高性能GPU搭載プロセッサ
- 汎用GPUと遜色ないAI実行性能(200TOPS)

## 豊富なインターフェイス

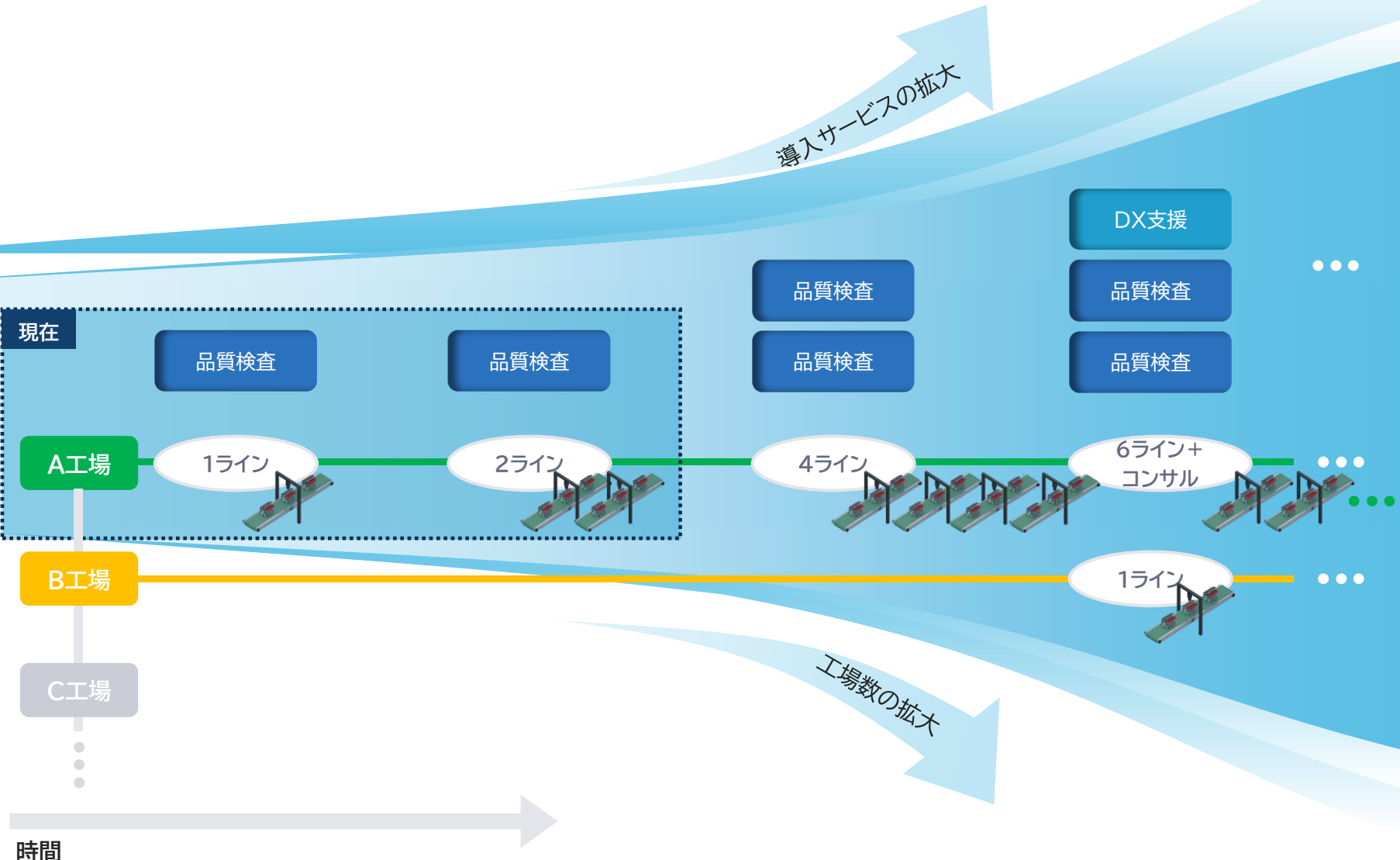
- IO端子によるリアルタイムなカメラや結果出力制御

4

## 今後の成長戦略

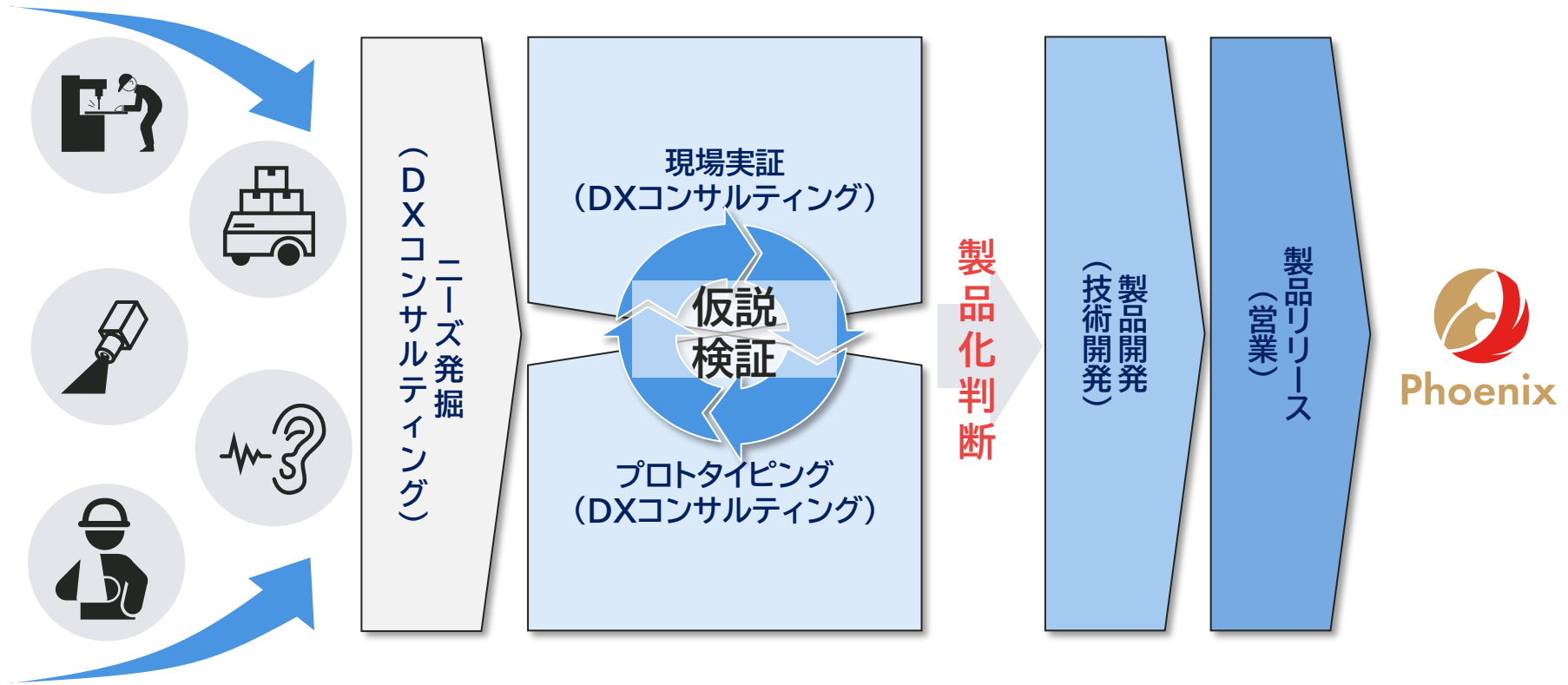
# 成長戦略(横展開×クロスセル×別工場展開)

現在の導入実績は、導入期～2ライン展開の顧客が多く、**複数プロダクト・複数工場への拡大期はこれから到来。**



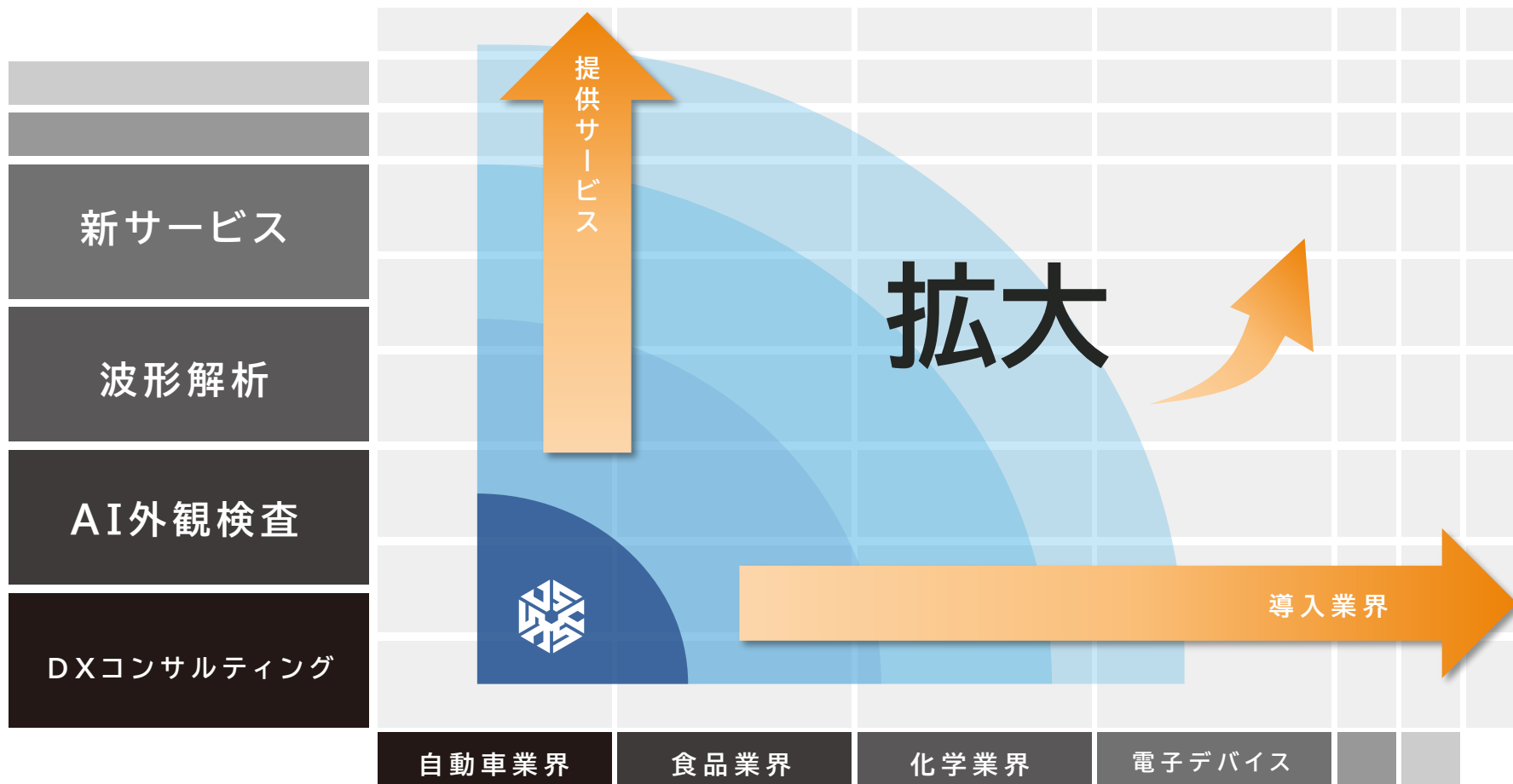
# DXコンサルティングを通じた新規領域の発掘

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を検討**。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。



DXコンサルティング案件の中で、ニーズ発掘 & 仮説検証を行うことで  
利益率を落とすことなく新製品の開発を計画

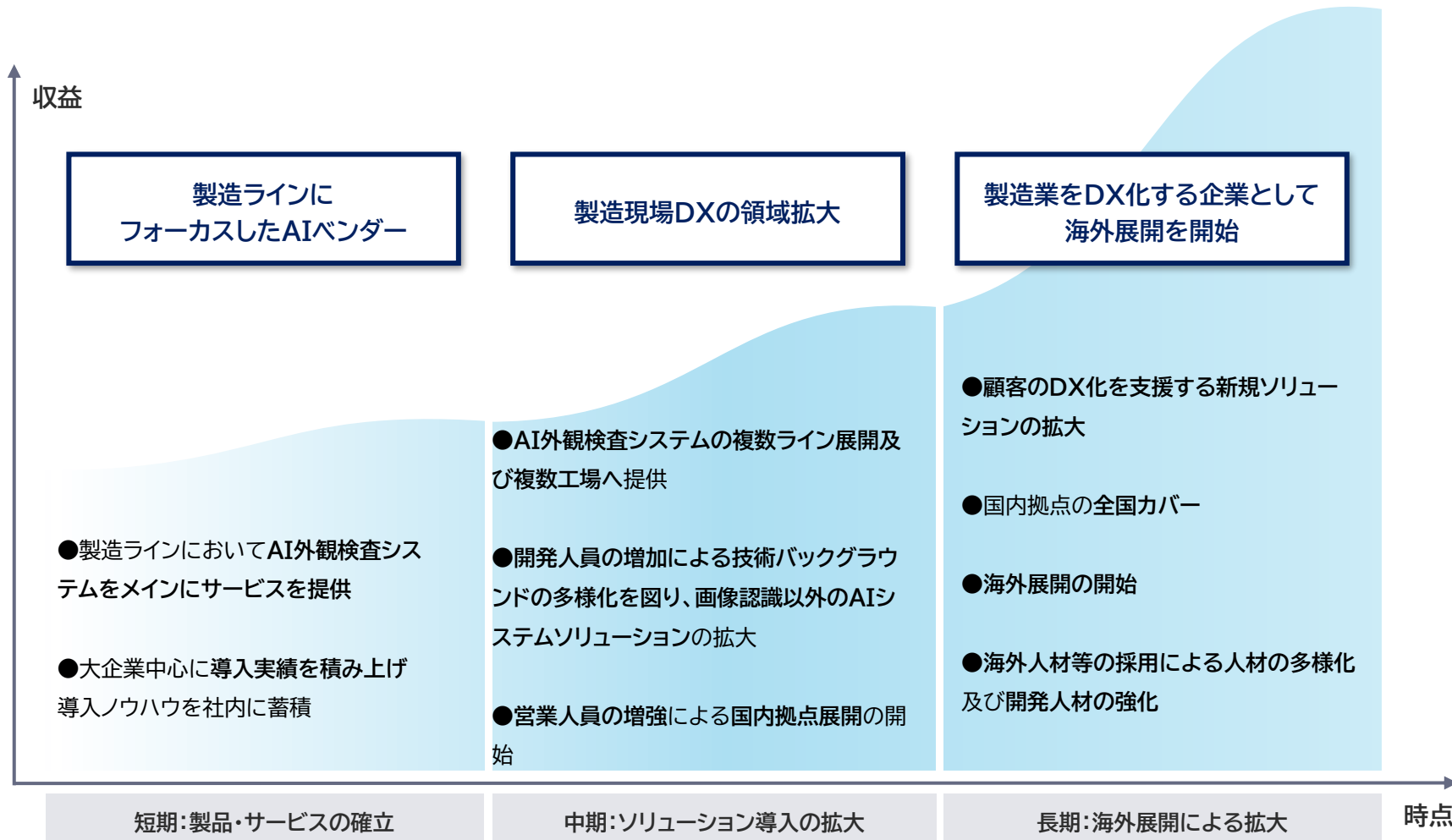
製造業11万社に対して当社の取引社数シェアは約0.2%と今後の取引拡大余地は大きい。  
当社サービスラインナップの拡大と取引業界の拡大により、事業成長を継続し製造業DXの実現に寄与。



1. 総務省・経済産業省「令和3年経済センサスー活動調査 従業員10名以上の事業所数」より引用
2. 波形解析は開発段階のサービスとなります。



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。



# エリア展開 | 国内営業網の強化

中長期成長戦略に掲げていたエリア展開を前倒して実施することを決定。  
 2024年8月に大阪営業所を開設し、国内営業網の強化を開始。

## 目的

- 現場訪問の増加による案件獲得強化
- 潜在的な課題の発見
- 各エリアでの人材採用強化

## 2024年8月

### 関西エリアをカバーする大阪営業所を開設



5

## Appendix

## 会社概要

会社名 株式会社VRAIN Solution

所在地 東京都中央区晴海1-8-11  
晴海アイランドトリトンスクエア オフィスタワーY17階

設立 2020年3月

従業員数 55名(2024年5月時点)

代表者 南場 勇佑

事業内容 製造業向けAIソリューションの提供

MISSION モノづくりのあり方を変え、世界を変えていく

VISION 「最新の技術」と「課題解決力」でデファクトスタンダードを確立する

VALUE 圧倒的「付加価値」を追求する



### 代表取締役

南場 勇佑

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

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

### 取締役

荻本 成基

コンサルティング及び新商品開発

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。

### 取締役

山田 郁生

AIシステムの開発

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ダクトの開発を多く経験。

### 取締役

菊地 佳宏

管理部門全体を管掌

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。

### 社外取締役

北田 眞治

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

### 顧問

伊原 保守

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

### 顧問

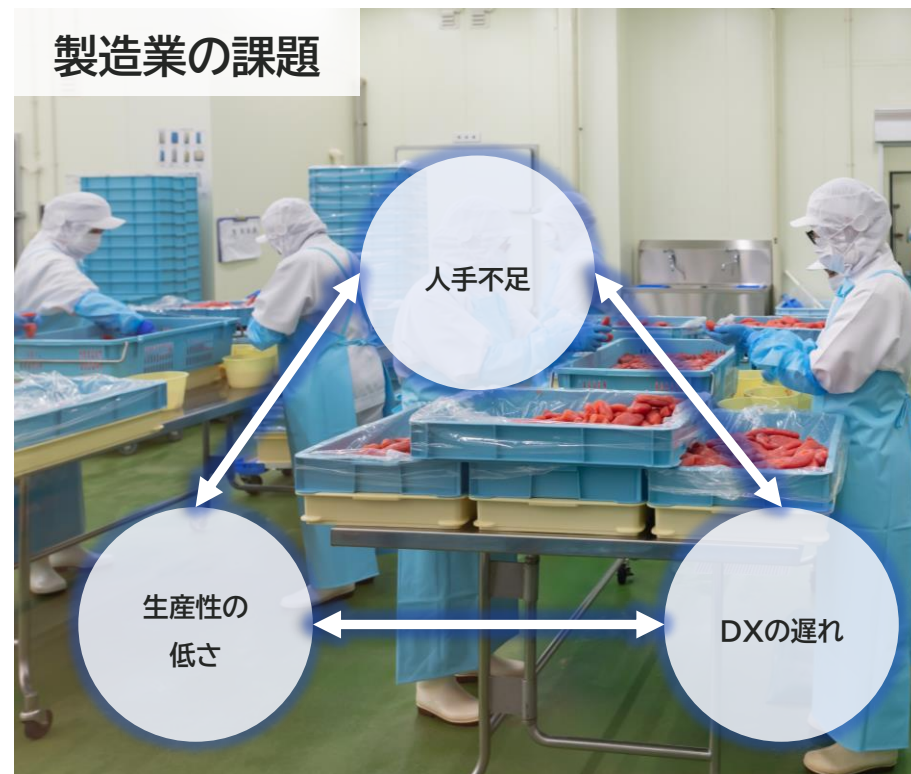
高橋 良定

小松製作所 元副社長執行役員CIO

## 事業ドメイン



## 製造業の課題



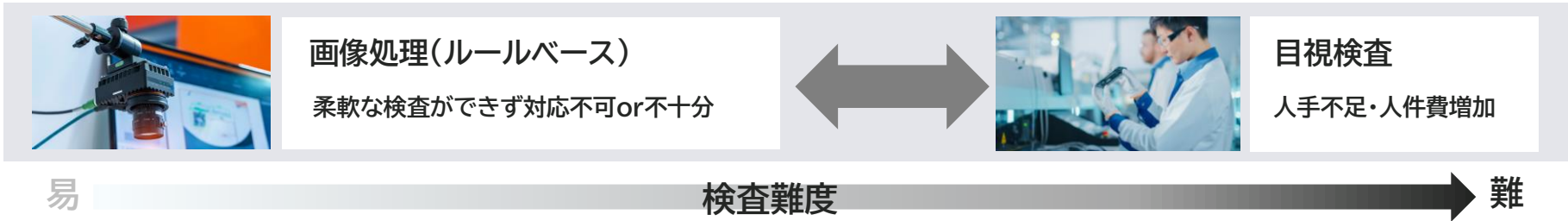
VRAIN  
Solution

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「2022年度(令和4年度)国民経済計算年次推計」(2023年12月)

# これまでの外観検査

従来、外観検査は画像処理(ルールベース)or目視により対応。



ルールベース		目視検査			
<p>単純な画像処理二値化</p> <p>黒 → 白</p> <p>■画像に対して、黒・白の二値化処理をすることで、製品の外観検査や部品の有無検査など簡易的な検査を自動化</p>	<p>高度な画像処理アルゴリズム</p> <p>生データ → 処理後</p> <p>■画像に対して、複雑なルール処理や演算によって対象部分を強調、検出することで難易度が中程度の検査を自動化</p>	<p>■製造している部品や製品が規格を満たしているか、外観上の異常がないか(キズ、異物など)人の目によって対応</p>			
<p><b>メリット</b></p> <p>白黒はっきりしている場合は検査可能</p>	<p><b>デメリット</b></p> <p>少し濃度が近くなると検査不可</p>	<p><b>メリット</b></p> <p>多少の影や濃度が近い場合でも検査可能</p>	<p><b>デメリット</b></p> <p>欠陥と同様の汚れや模様がある場合、誤判定してしまい検査不可</p>	<p><b>メリット</b></p> <p>「官能検査」により難易度が高い検査でも対応可能</p>	<p><b>デメリット</b></p> <p>・検査基準のばらつき ・不良品の見逃し発生</p>

# 当社が主流とするAIの外観検査 | 従来手法との比較

従来、人・目視が必須であった検査においても、**AI技術を活用することで人の判断同等以上の性能×速度で対応可能。**  
 ルールベース検査と比較して、更に高精度な検査が実現するため、今後はAIへの代替が広がる。

手法	AI 外観検査機 正確にコゲや汚れ異物のみ検出 	ルールベース 外観検査機 影とコゲの区別がつかない 	目視検査 
仕組み	<b>ディープラーニング</b> 人間が感覚で行うタスクをコンピュータに学習させ、判定を行う	<b>ルールベース</b> 設定したルール内で良品・不良品判定を行う	<b>官能検査</b> 傷、異物、変色、形状不良などの品質特性を感覚で判定基準と対比して合否を判定する
検査のスピード	○	◎	×
検査の柔軟性	◎	×	◎
基準の安定性	◎	◎	×
ロバスト性 ※1	◎	△	○

※1 ロバスト性:外部要因の影響を受けづらい性質のこと





AIアルゴリズムには主に4つの種類があり、Phoenixでは**そのすべてを搭載**。  
検査に最も適したアルゴリズムを選定or組み合わせすることで高精度かつ柔軟な検査が実現。

ALGORITHM

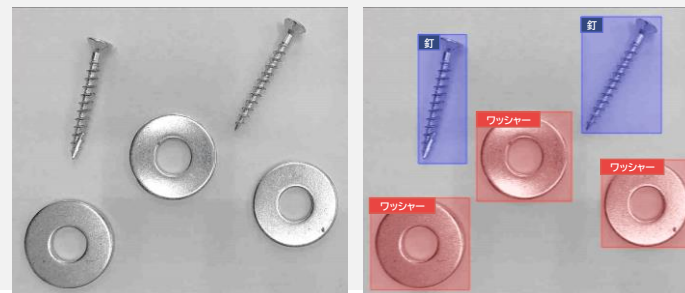
## 分類

物体のラベル(種類)を予測します。



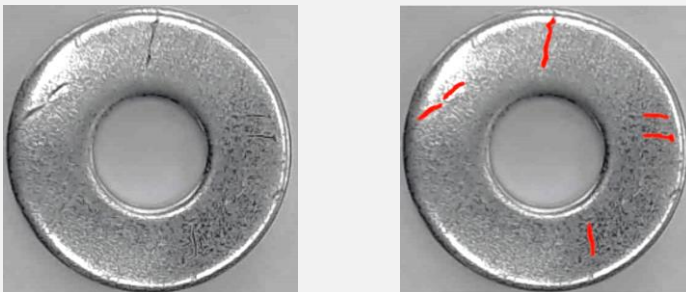
## 検出

物体のラベル(種類)と位置を予測します。



## 領域抽出(セグメンテーション)

検出したい領域をピクセル単位で予測します。

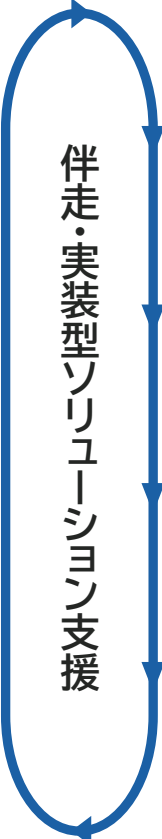


## 良品学習(異常検知)

正常品のみを学習させていつもと違う状態を検知します。

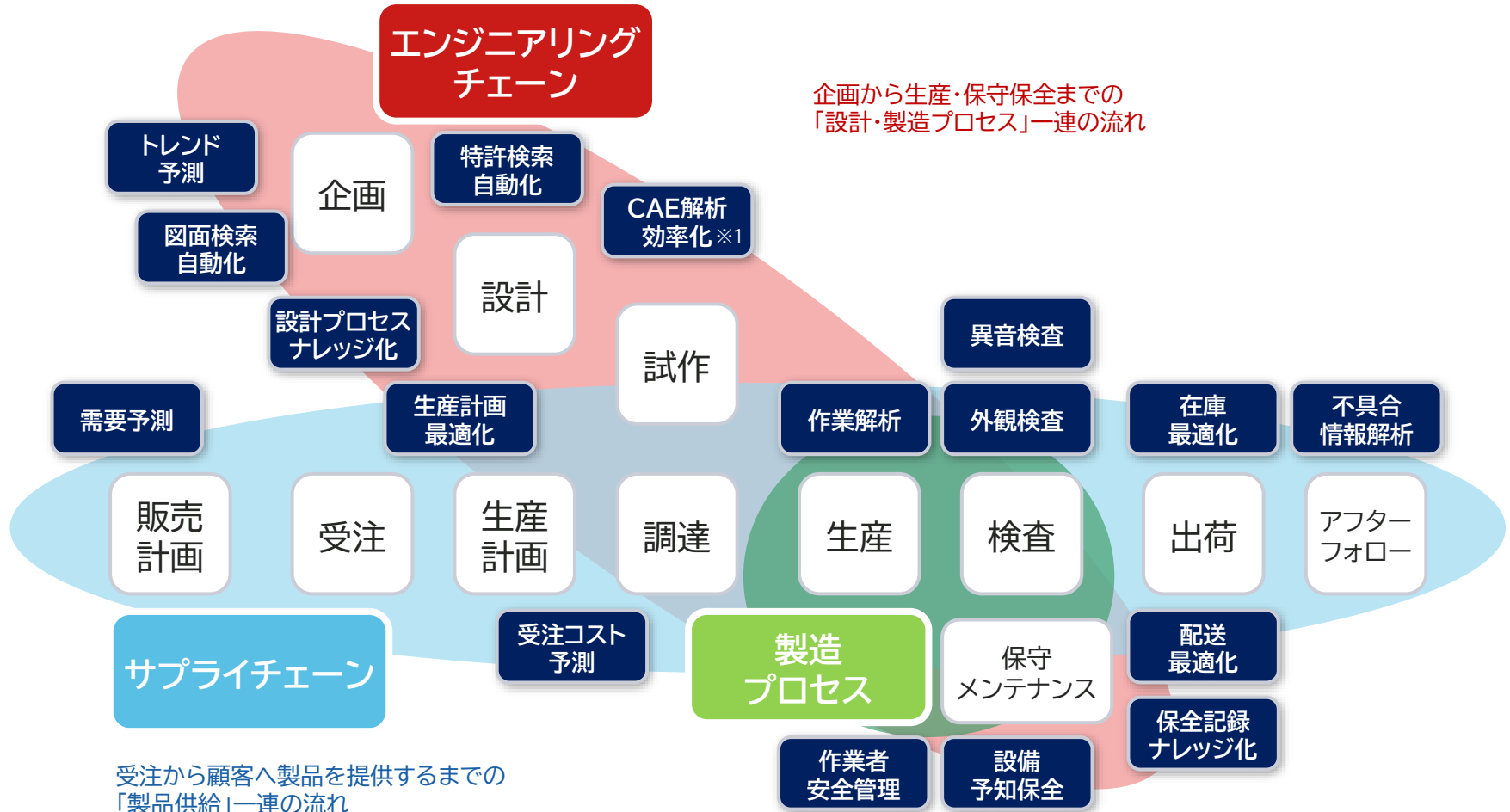


顧客のDXフェーズに合わせた様々な領域・規模のサービスを展開。

	顧客のDXフェーズ	課題感	提供サービス(例)
 伴走・実装型ソリューション支援	課題設定・データ評価	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ どのような課題が適切か分からない</li> <li>✓ 取得したデータが十分なのか、成果に繋がるのか判断できない</li> </ul>	テーマ設定ワークショップ データアセスメントサービス
	PoC(検証)	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ データの可視化・分析方法が分からない</li> <li>✓ 実運用で使える精度のAIモデルが開発できない</li> </ul>	データ可視化・分析サービス AIアルゴリズム開発サービス
	システム開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ AIモデルを生産設備や基幹システムに組み込めない</li> <li>✓ AIシステムの開発人材が不足している</li> </ul>	AIシステム開発サービス 開発者育成支援サービス
	運用・水平展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 継続的にAIシステムを運用する方法が分からない</li> <li>✓ 別工程や工場への展開方法が分からない</li> </ul>	MLOpsシステム開発サービス 内製化支援コンサルティング

# 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ー上で実施すること。

製造業の本社・工場問わず、各部門の様々なAI・DXテーマに対する課題解決実績を有する。

	部門	代表的なソリューション事例		
本社	企画・営業	出荷数予測	トレンド分析・予測	顧客情報分析
	研究開発・設計	設計・特許文書解析	CAE解析効率化	顕微鏡画像解析
	アフターサービス	クレーム自動分類	保守部品需要予測	不具合対応レコメンド
	人事	採用判定自動化	退職者予測	人員配置最適化
	経理・総務	紙文書デジタル化	会計区分予測	問い合わせメール自動仕分け
工場	調達・生産管理	生産計画・在庫最適化	危険調達部品判定	ボトルネック工程解析・予測
	生産技術・製造・品質保証	官能検査自動化	設備制御最適化	作業解析・安全管理
	保守・保全	設備予知保全	設備不具合復旧レコメンド	アナログメータ自動読み取り
	出荷・物流	AGV配送経路最適化	パレタイズ最適化	配送計画最適化



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



製造業知見

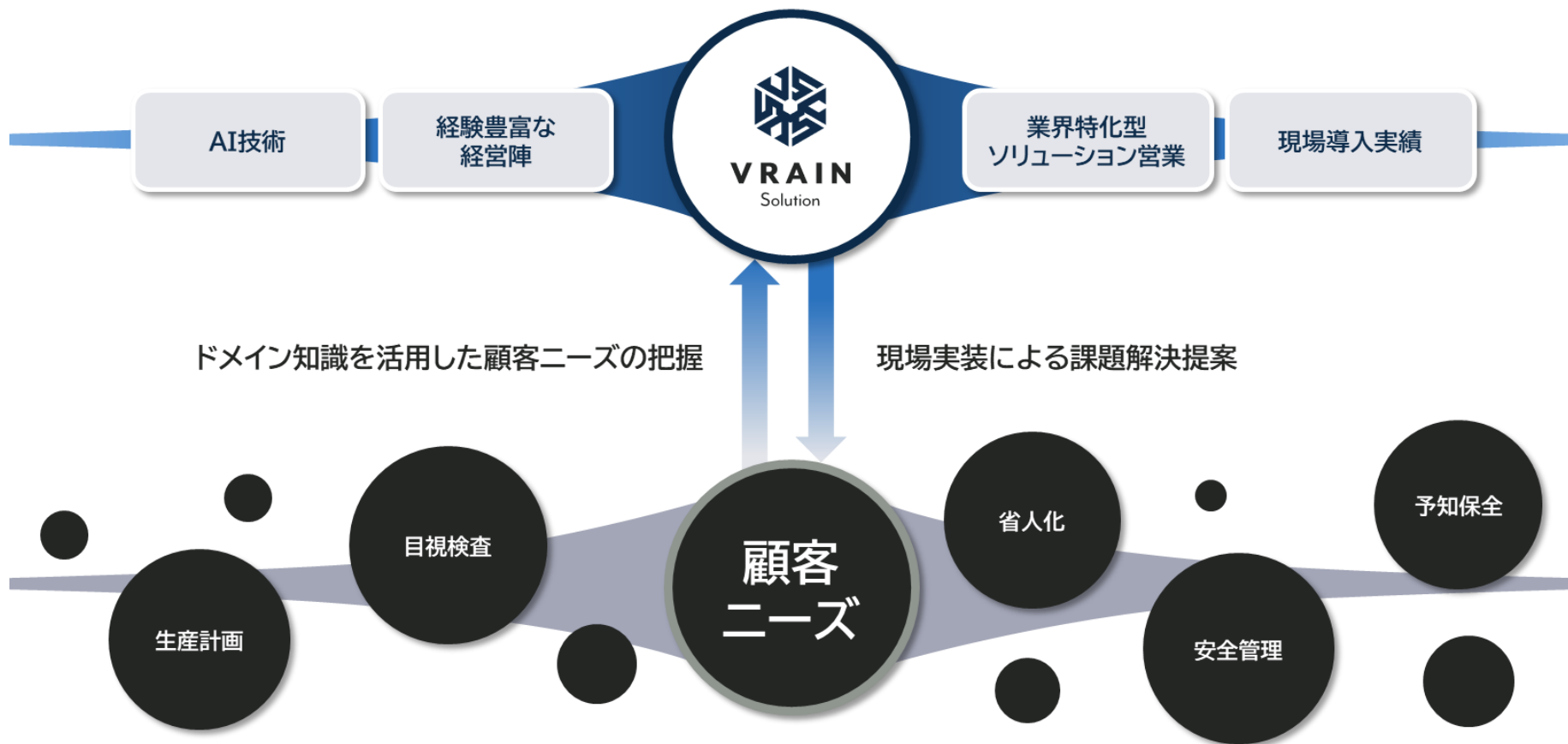


AI・実装力



ワンストップ

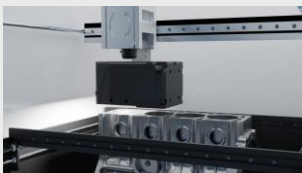
製造業経験豊富な経営陣によるノウハウを活用して、創業期から導入実績を積み上げ。  
そのノウハウや実績を活かした課題把握と、製造現場の自動化を実現する提案力により顧客課題を解決。



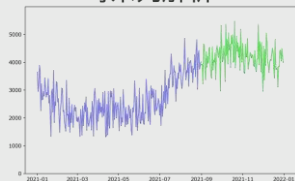
製造現場で課題を解決できるAIの開発力に加え、**実際にAIを活用できるようにハードウェアの提供・実装まで支援可能。**  
 高品質なデータ取得(センシング)⇒AI処理⇒製造ラインへの実装まで行うことで成果に直結。

## AI

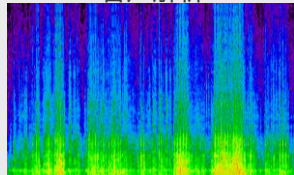
画像認識



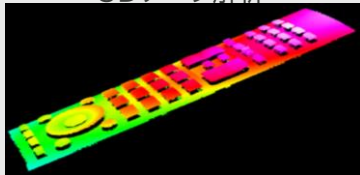
時系列解析



音声解析



3Dデータ解析



## ハードウェア

カメラ



音声計測

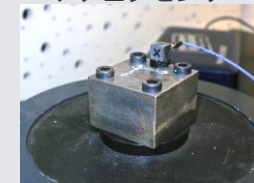


センシング

3次元計測



アナログセンサ



設計・開発

自然言語解析



数理最適化



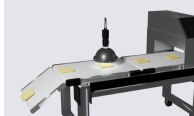
電子回路



デバイス



装置製作



# 競争優位性③ | ワンストップ

顧客の課題に対して、ワンストップで企画～組み込みまで行うことで、高い付加価値を提供。

従来では様々なメーカーと  
相談しながら自動化を模索

これまでは撮影・AI・装置(振分け)すべてを別々の会社が行っていた。  
そのため、自動化や検査に知見がない状態で、機器や機構をすべて  
製造現場の方で選定し、運用しなければならなかった。

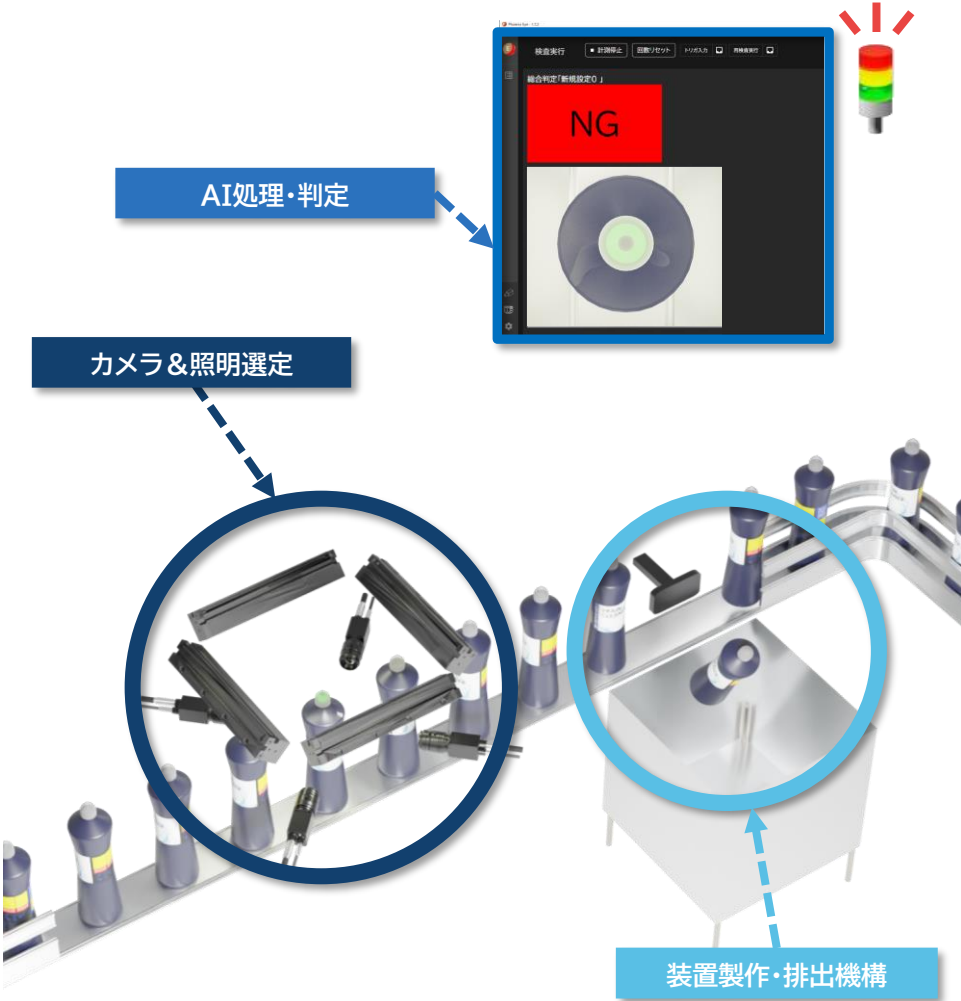


自動検査体制をワンストップで提供

①カメラ&照明の選定 → ②AI処理・判定 → ③装置製作・排出



製造業への知見が深く、AIや自動化の技術も備えたVRainが課題の  
抽出から、実際の撮像機器の選定・設置、AI処理、装置製作(振分け等)  
のすべてを自社で提案・提供できるためDX化が加速する。





- 本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付け又は売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。
- 本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。
- 本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。