

2025年2月期 第2四半期決算説明資料

株式会社VRAIN Solution | 2024年10月15日



VRAIN
Solution

目次

- 1 2025年2月期 2Q実績
- 2 今後の成長戦略
- 3 Appendix

1

2025年2月期 2Q実績

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2四半期業績

売上高

808百万円

前年同期比 +13.7%

売上総利益

614百万円

前年同期比 +8.1%

営業利益

189百万円

前年同期比 -34.2%

- ✓ 売上高は前年同期比13.7%増。四半期売上高は過去最高を更新。
- ✓ 営業利益は前年同期比34.2%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197社
(前期末169社)
- 継続顧客売上高5.2億円
(売上に占める割合64.4%)
- 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、大阪営業所を開設。

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
 2Q時点の売上進捗は40%程度となるも、下期に売上が増加する計画。これまでの導入実績を活かした複数ラインの一括導入を下期に見込む。

累計取引社数

197社

(前期末より+28社)

食品業界を中心に、機械、化学、医薬品、
素材産業等、複数の業界で取引社数が増加

継続顧客売上高 ※1

5.2億円

(2Q累計売上に占める割合 64.4%)

四半期別で過去最高を更新

受注残

3.7億円

(前期末より+23.5%)

顧客の発注が後ろ倒しとなり、
大型案件の受注が9月以降に延期。

AIシステム販売単価

18百万円

(前期期中平均より+13.7%)

ワンストップで提供する案件の増加によって、
案件が大型化、販売単価は増加傾向。

※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

損益計算書／累計

売上高

既存顧客において、複数ラインの一括導入を行ったことで売上を積み上げ。

下期はリピート販売に加え、導入事例の他企業への横展開によって新規先で複数ラインの一括導入を見込む。

売上原価／売上総利益

AIシステムにおいて、原価の高いロボット及び装置案件に取り組んだ結果、前年同期比で売上総利益率は低下。しかしながら、当期1Qの71.7%から76.0%と4.3%改善。下期もさらに改善を見込み、通期予想水準を計画。

販管費／営業利益

営業利益は前年同期比で34.2%減少。中長期の成長に向け、人材関連の投資が増加したことが主要因。

(百万円)

	2025年2月期		2024年2月期		
	2Q実績(累計)	通期業績予想	2Q実績(累計)	前年同期比	通期実績
売上高	808	2,115	711	13.7%	1,411
売上総利益	614		569	8.1%	1,135
売上総利益率	76.0%		80.0%	-4.0%	80.5%
販管費	424		280	51.5%	627
営業利益	189	771	288	-34.2%	508
営業利益率	23.5%		40.6%	-17.1%	36.0%
経常利益	189	771	287	-34.1%	495
税前利益	189		287	-34.1%	495
四半期(当期)純利益	126	534	190	-33.7%	330

損益計算書／四半期別

売上高

前年同四半期と比較し6.1%増、
四半期別で過去最高を更新。
当期1Q比でも21.0%増。

売上原価／売上総利益

売上総利益率は、前年同四半期比で
1.6%増となり、一過性要因(初試行の口
ボット活用案件)で減少した当期1Qと比
較し7.9%増。

販管費／営業利益

営業利益率は前年同四半期比で
14.3%減となるも、売上総利益率の改
善もあり、当期1Q比で11.3%増。

(百万円)

	2025年2月期			2024年2月期	
	1Q実績	2Q実績	当期1Q比	2Q実績	前期2Q比
売上高	366	442	21.0%	417	6.1%
売上総利益	262	352	34.1%	325	8.3%
売上総利益率	71.7%	79.6%	7.9%	78.0%	1.6%
販管費	199	225	13.3%	146	54.3%
営業利益	63	126	99.9%	179	-29.4%
営業利益率	17.3%	28.6%	11.3%	42.9%	-14.3%
経常利益	63	126	99.2%	178	-29.4%
税前利益	63	126	99.2%	178	-29.4%
四半期純利益	43	82	89.5%	118	-30.2%

継続顧客売上高の推移

継続顧客売上高は
2Qの時点で2024年2月期と比較
して95%の水準に到達。

◆AIシステム

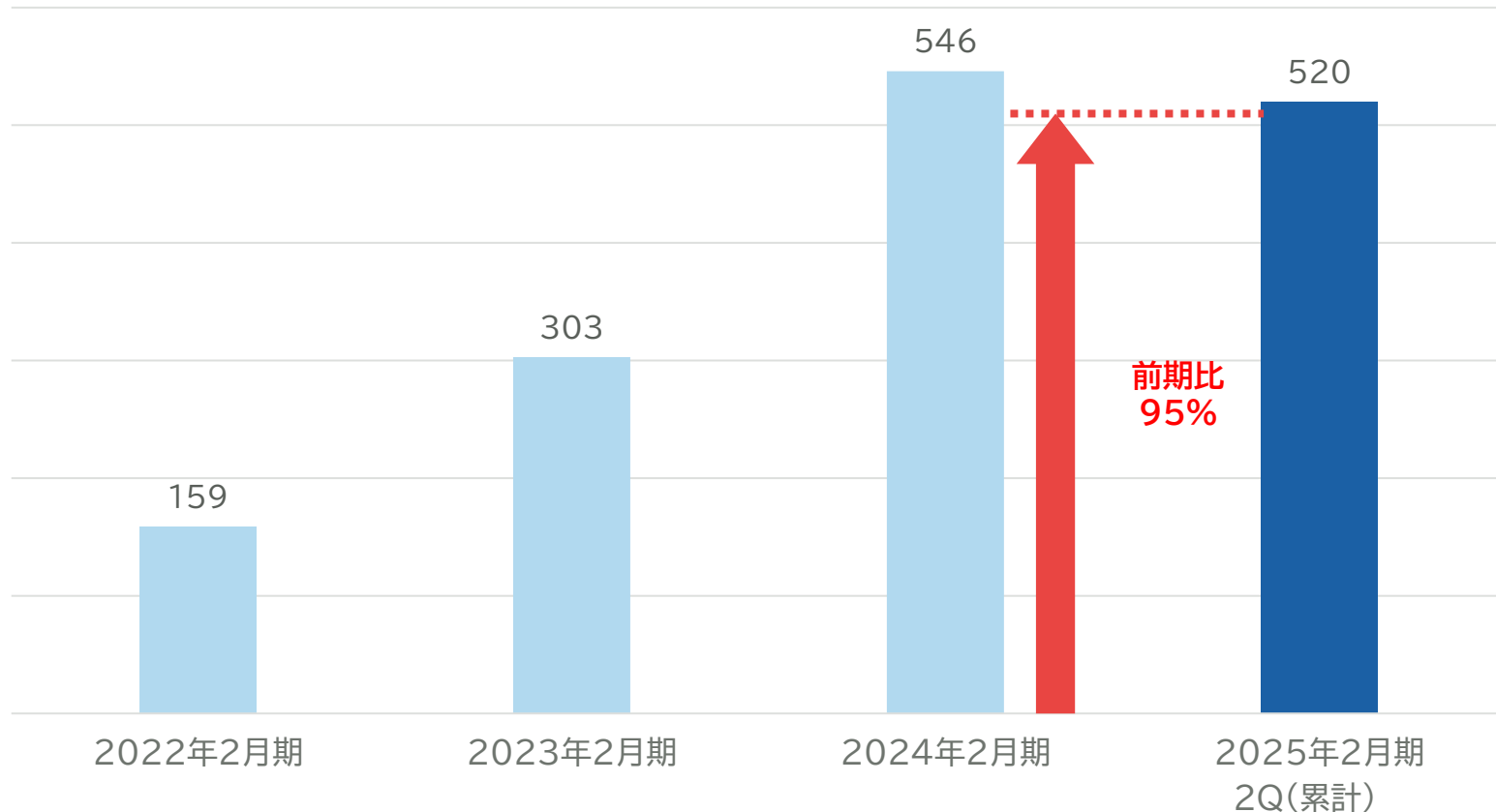
同一工場内でのリピート販売が堅調に推移。初回導入の結果を踏まえて、複数ラインに一括で導入する事例も増加。

◆DXコンサルティング

既存顧客と強固な関係を築き、継続的に様々なテーマに取り組み。

継続顧客売上高推移

(百万円)

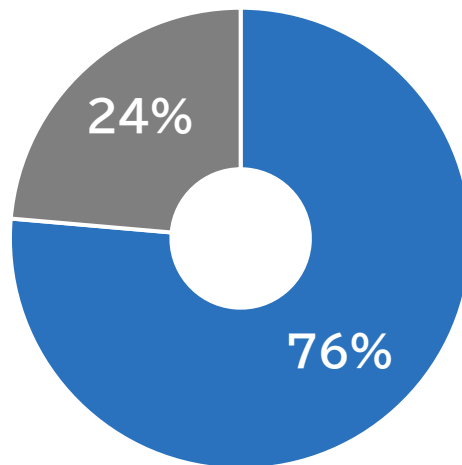


事業別売上高構成比・推移

事業別の売上高構成比は、
2Q時点でAIシステムが76%を占め、
通期計画と同水準で推移。

売上高構成比

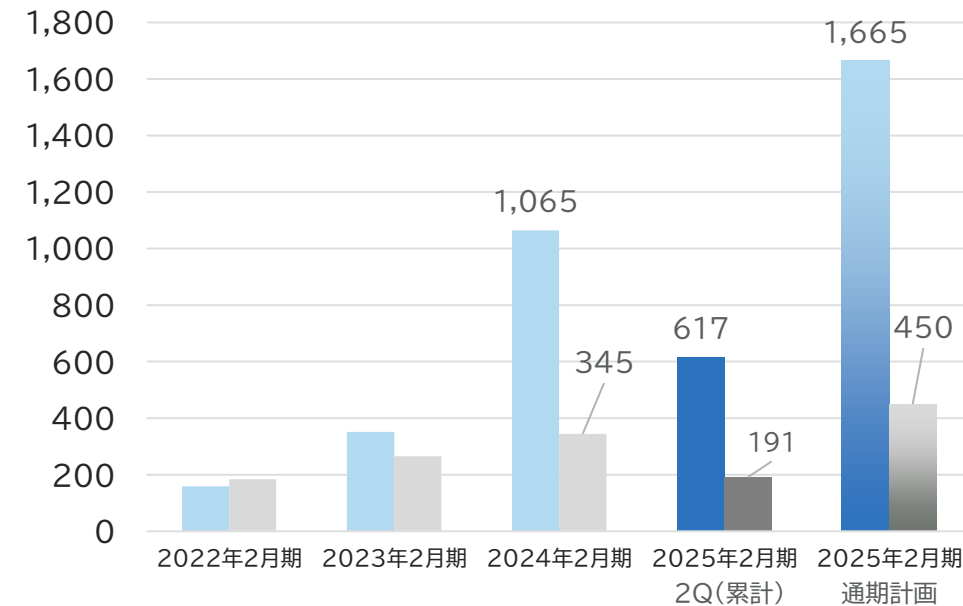
■ DXコンサルティング ■ AIシステム



2025年2月期
2Q(累計)

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



販管費

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、
引き続き人材投資を実施。

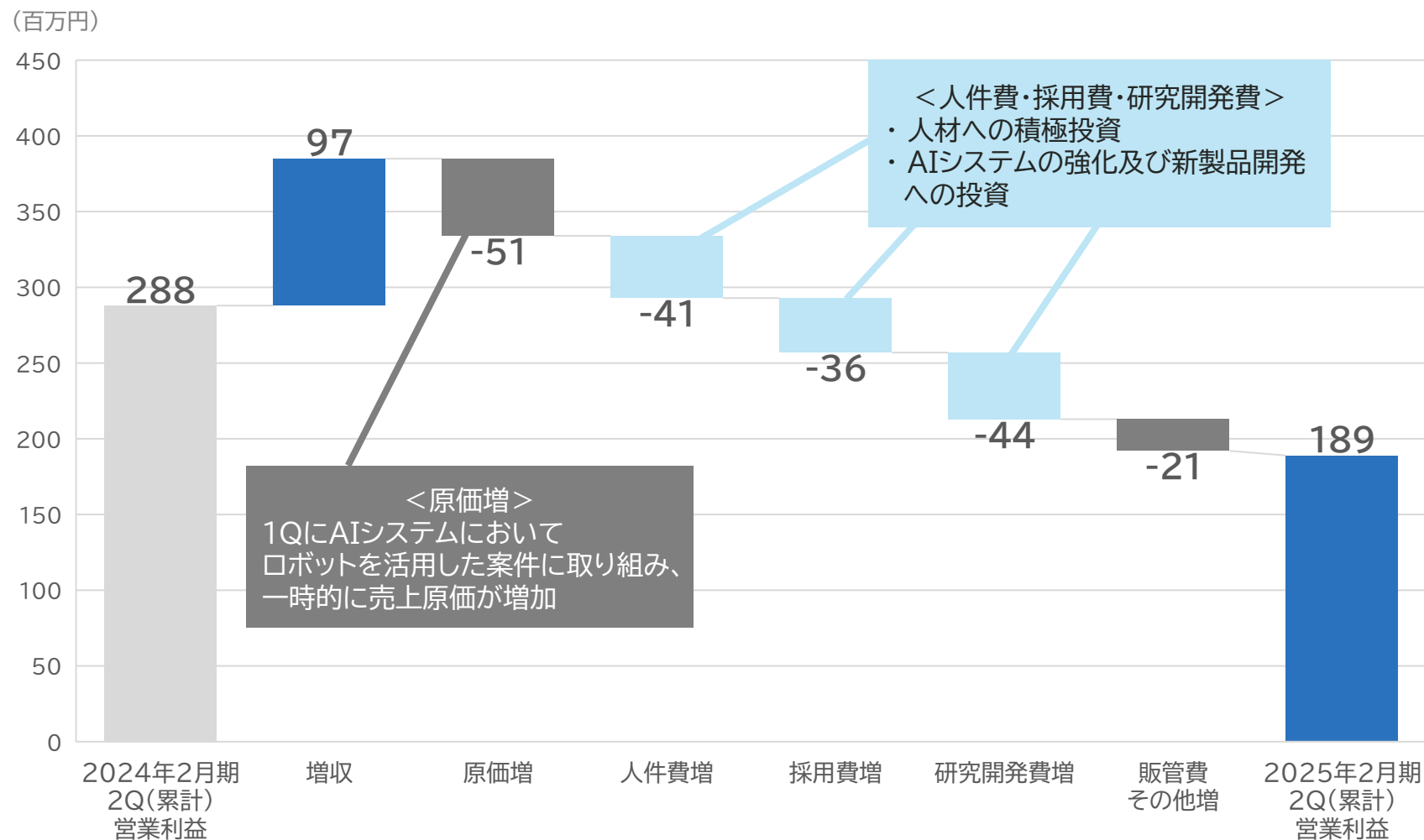
(百万円)

	2025年2月期	2024年2月期		
	2Q実績(累計)	2Q実績(累計)	前年同期比	主な要因
人件費	153	111	+37.3%	従業員の増加
採用費	62	25	+145.8%	採用活動の拡充
研究開発費	109	64	+69.2%	性能向上・新製品開発
その他	99	78	+26.8%	大阪営業所開設費用、 ライセンス費用等の増加
合計	424	280	+51.5%	

営業利益増減要因

AIシステムにおいて
1Qの一過性の要因(初試行のロボット
活用案件)により売上原価が増加。

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189百万円で着地。



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り、
純資産比率は79.0%に。

(百万円)

	2025年2月期	2024年2月期	増減比	主な増減要因
	2Q実績	実績		
流動資産	1,288	1,337	-3.7%	納税による減少
うち現預金	674	962	-29.9%	
固定資産	132	111	18.6%	
資産合計	1,421	1,449	-1.9%	
流動負債	284	430	-33.9%	納税及び借入金返済による減少
固定負債	13	21	-37.6%	
負債合計	298	452	-34.1%	
純資産	1,123	997	12.7%	四半期純利益の計上による増加
うち利益剰余金	535	409	30.8%	
純資産比率	79.0%	68.8%	10.2%	上記要因により純資産比率が増加

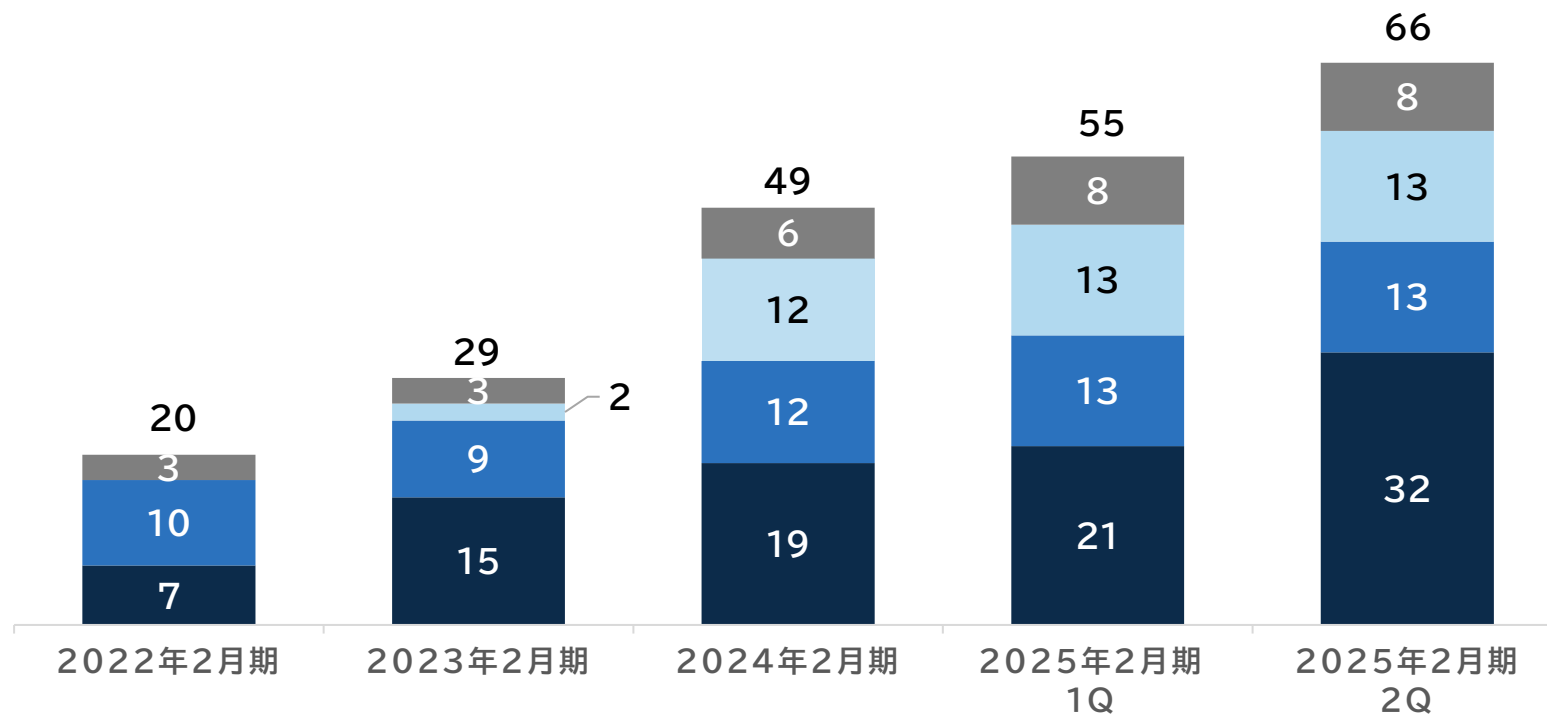
従業員推移

将来の成長に向けた事業基盤を作るために人材採用を強化。

営業人員を中心に前期末より17名増員（うち、東京本社10名、大阪営業所7名）

採用活動は順調であり、通期の採用計画は達成を見込む。

■ 営業 ■ AIプロダクト開発 ■ DXコンサルタント(AIエンジニア) ■ バックオフィス

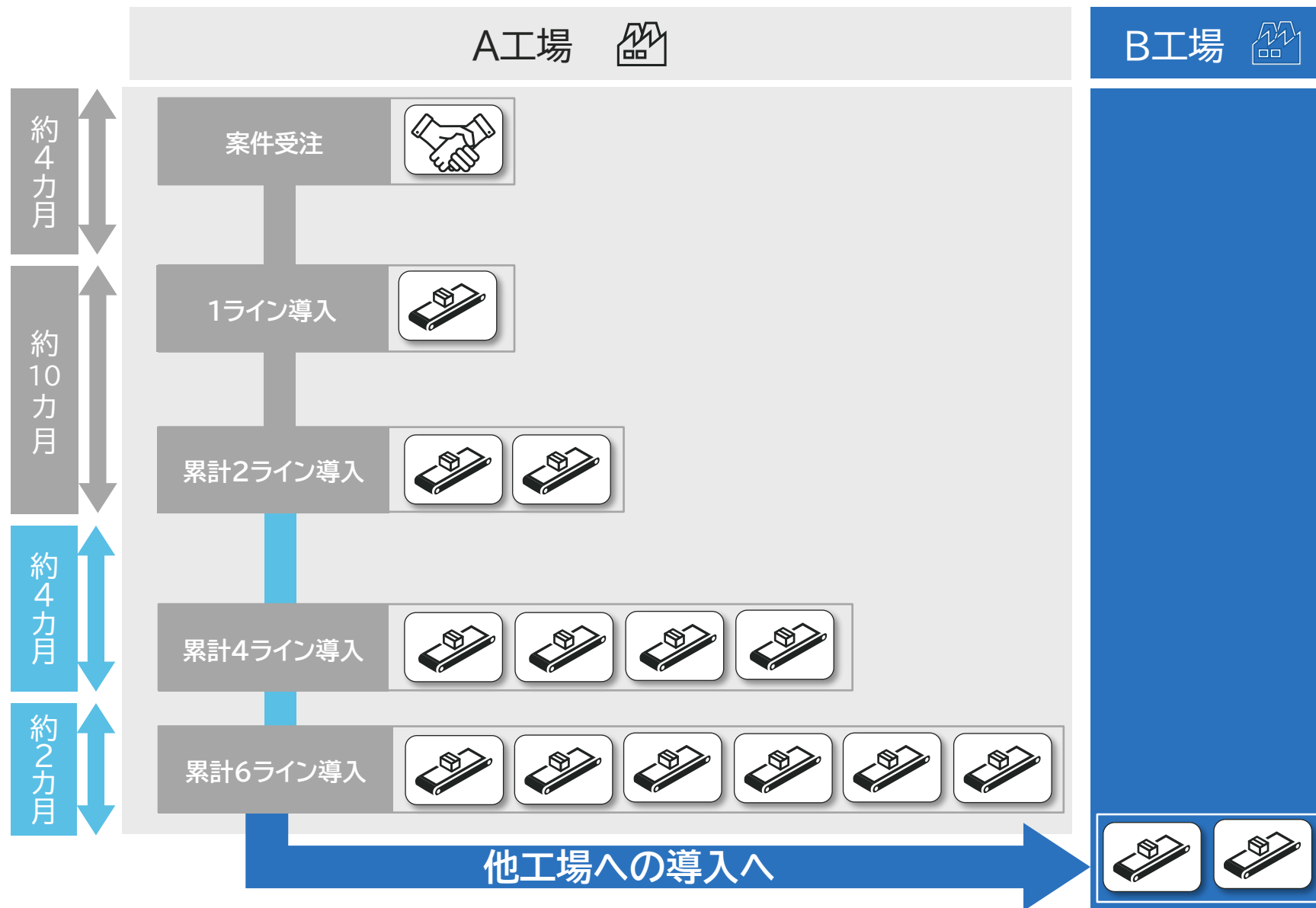


AIシステム 販売モデル

AIシステムは、1ライン導入後、同一顧客の別ラインへのリピート販売を成長戦略に据える。

初回導入後、AIシステムの有効性が確認されると、ライン導入が増加するにつれて、導入ペースが加速。3度目以降の導入では、追加導入までの期間が短縮化していく傾向にあり。

同顧客では、今後全国の複数ある工場への導入を見込む。



生産計画の自動化実績の業界を横断した展開を実現。

加えて、同ソリューションで開発したモデルを活用して、他業界・異なる課題へのソリューションへと発展。

計画立案自動化

AIが効率の良いスケジュールを自動計算

- 独自開発のAIによる精度の高い計画
- 柔軟な条件設定が可能で、企業ごとの課題に対応



生産計画自動化



自動車部品



化学品
原料メーカー



繊維メーカー

シフト計画自動化



食品製造メーカー



人材派遣業

仕入計画自動化



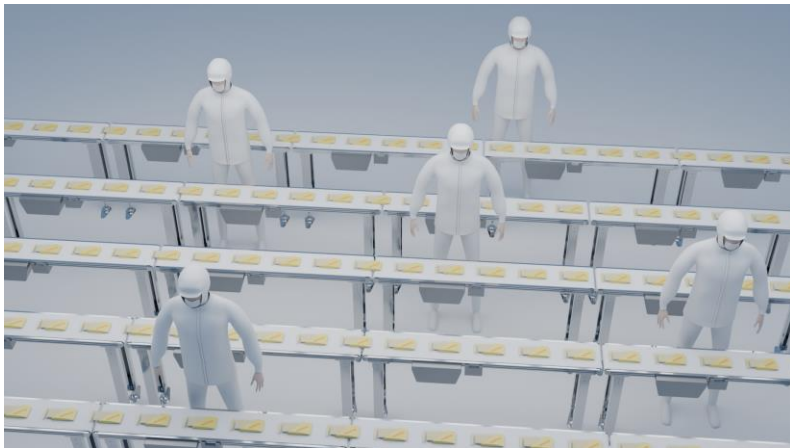
繊維メーカー

BEFORE

課題

10ラインの検査員確保・検査精度のばらつき

- 24時間稼働の10ラインについて、1ラインに3名(1名×3ローテ)の目視検査員を配置、常時30名の人員確保が必要
- 少子高齢化の影響により、常時検査員を確保し続けることが難しく、自動化への対応が急務
- 加えて、検査員のスキルレベルの差によって検査精度のばらつきが発生しており、精度の均一化が課題



AFTER

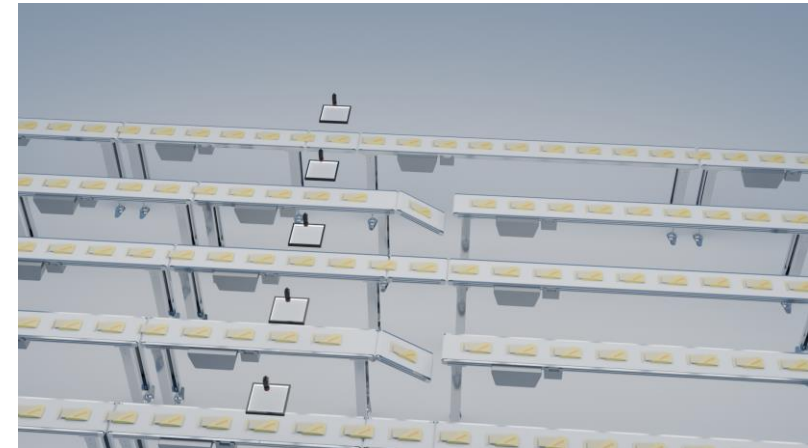
導入効果

目視検査員の無人化・検査の均一化

- 検査工程の無人化を達成し、人員確保の課題を解決
- AIによる判定によって、検査精度の均一化を達成
- 人を前提とした生産体制から脱却し、持続可能な体制を構築

リピート

別工場への展開が進行中

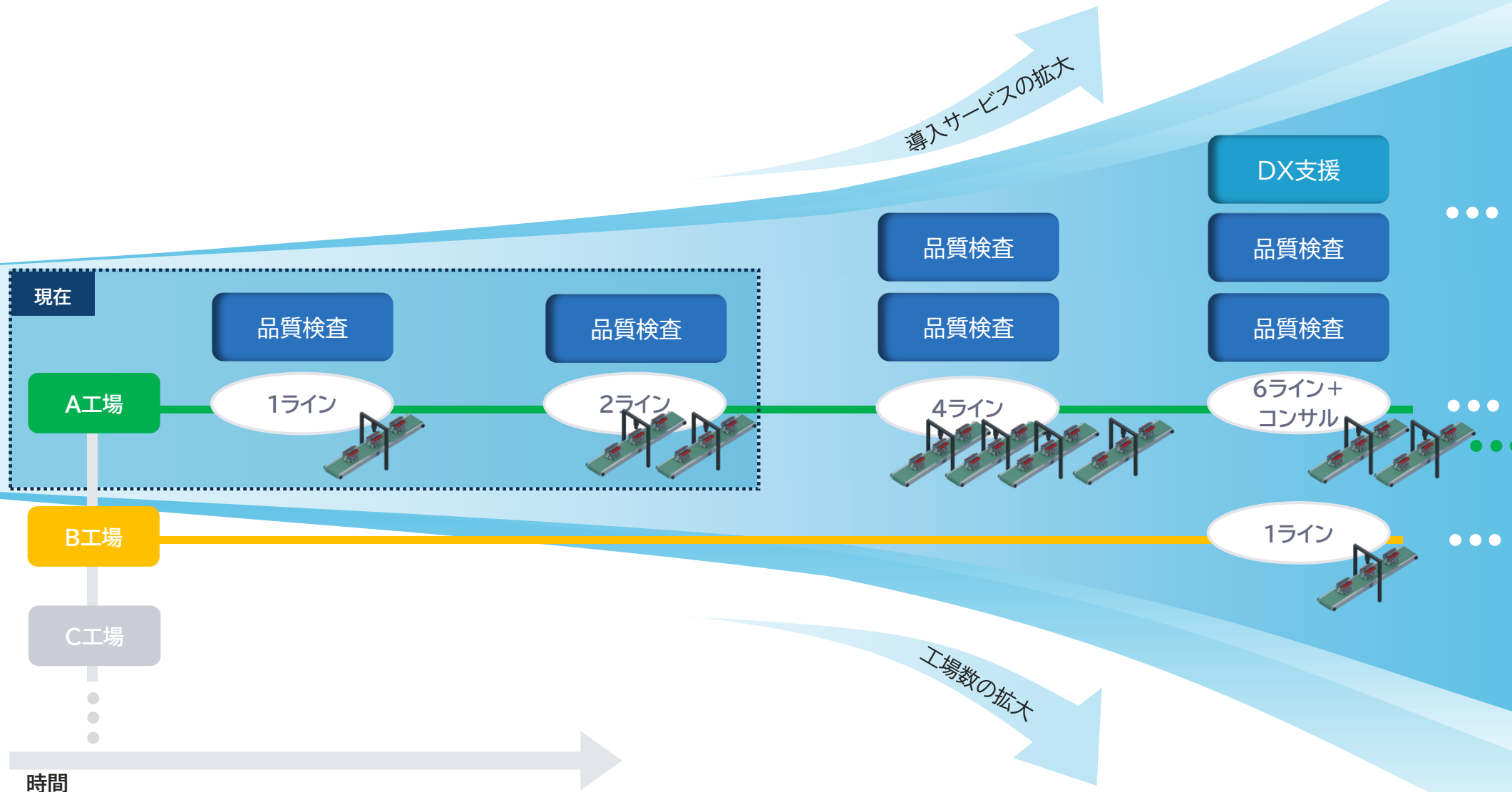


2

今後の成長戦略

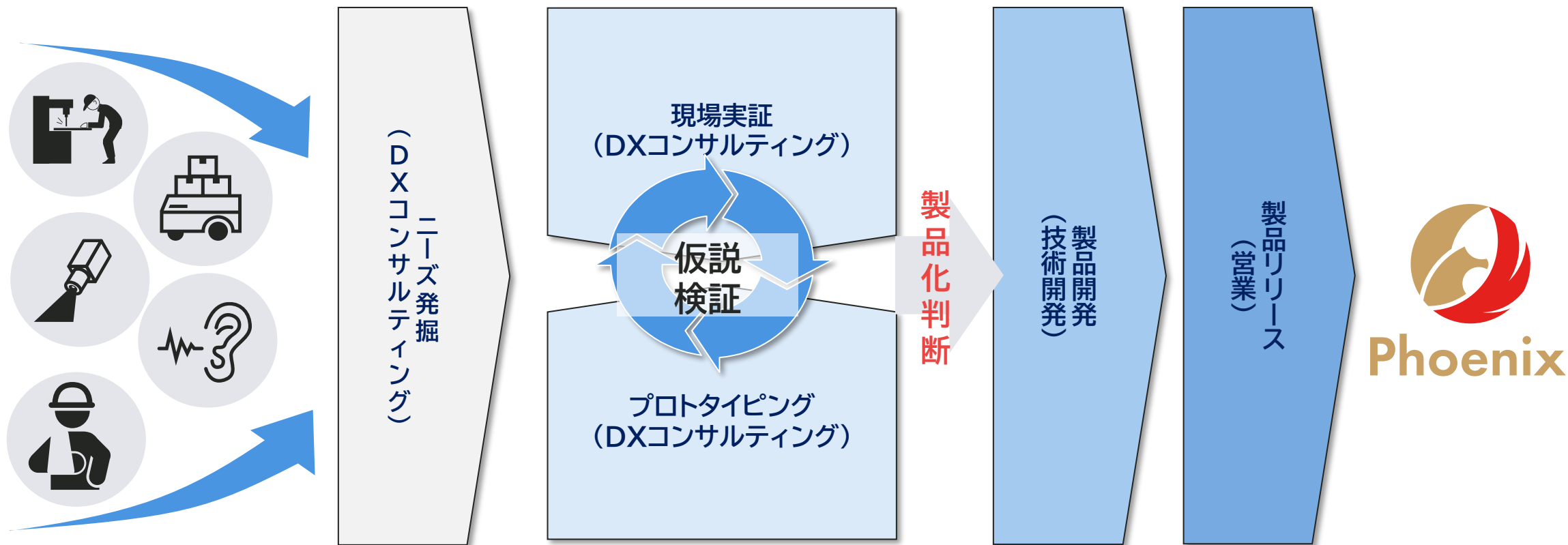
成長戦略(横展開×クロスセル×別工場展開)

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

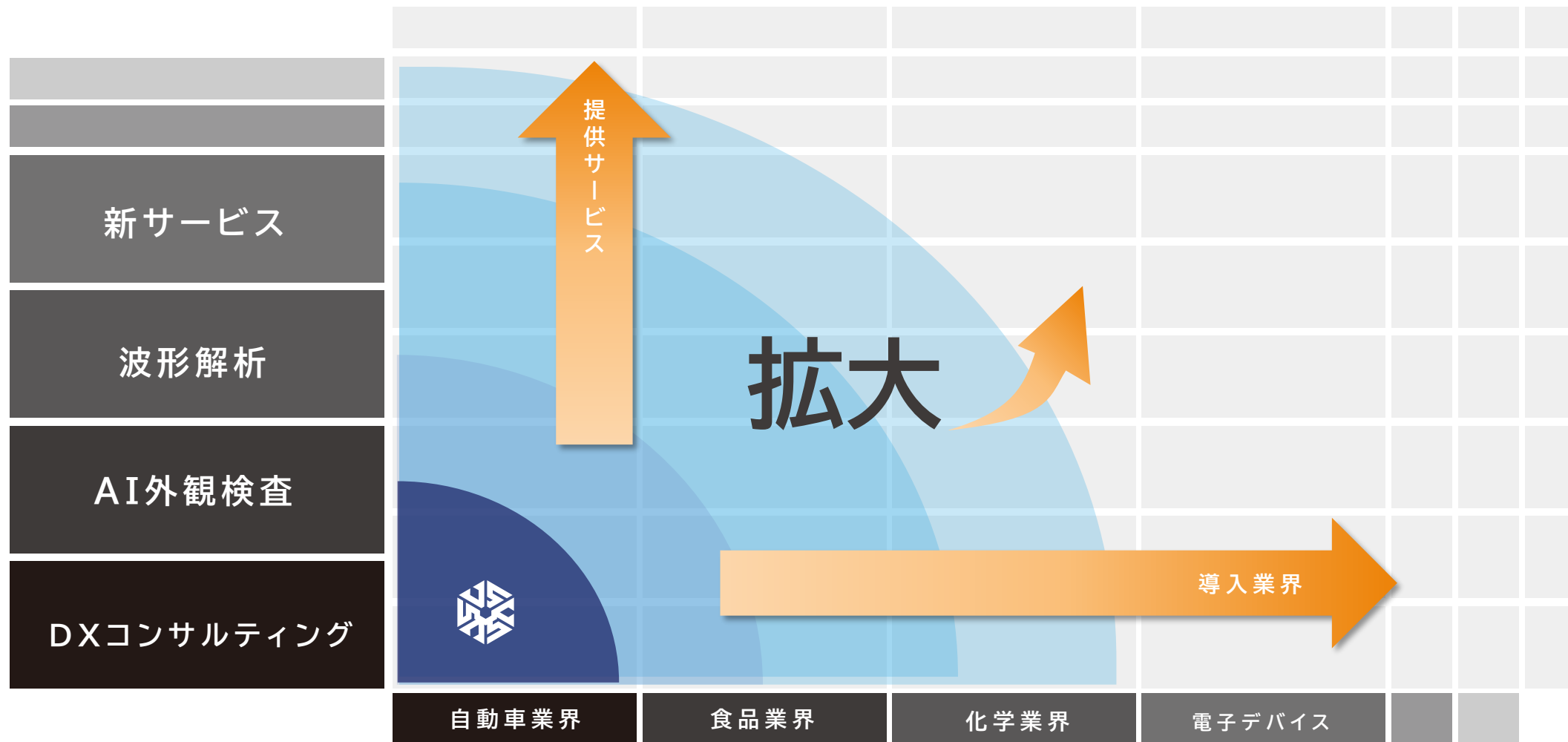
DXコンサルティングにて顧客課題の解決を通じて、**共通する需要が高い課題に対して新たなソリューション検討。**
 真にニーズを捉えた開発が実現したと判断した場合にのみ、製品化する方針。



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

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。



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

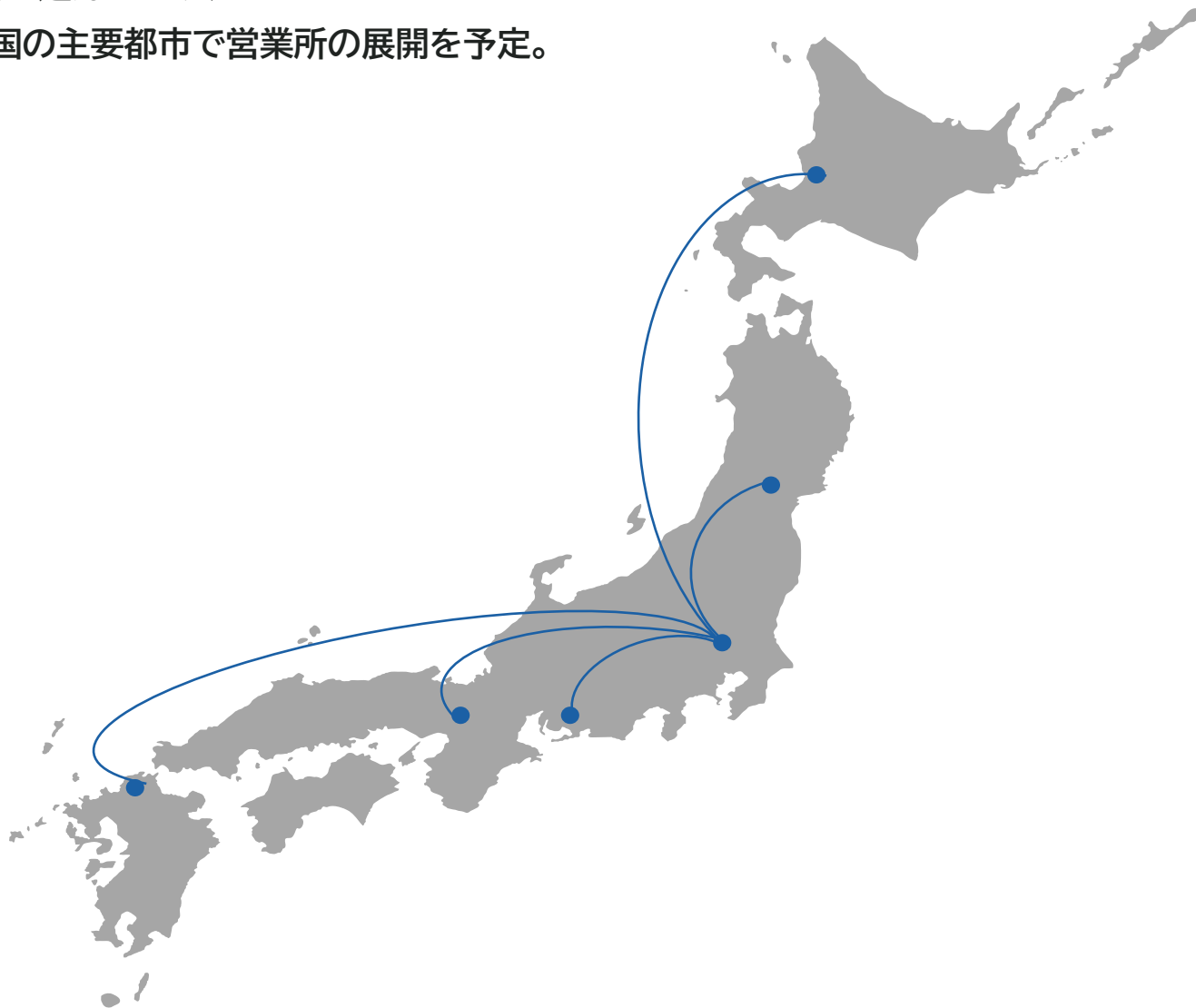
2024年8月に大阪営業所を開設し、国内営業網の強化を開始。

現場訪問の増加による案件獲得の増加、人材採用強化が進んでおり、

中長期成長戦略に掲げているエリア展開を加速し、全国の主要都市で営業所の展開を予定。

営業所展開の目的

- 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



3

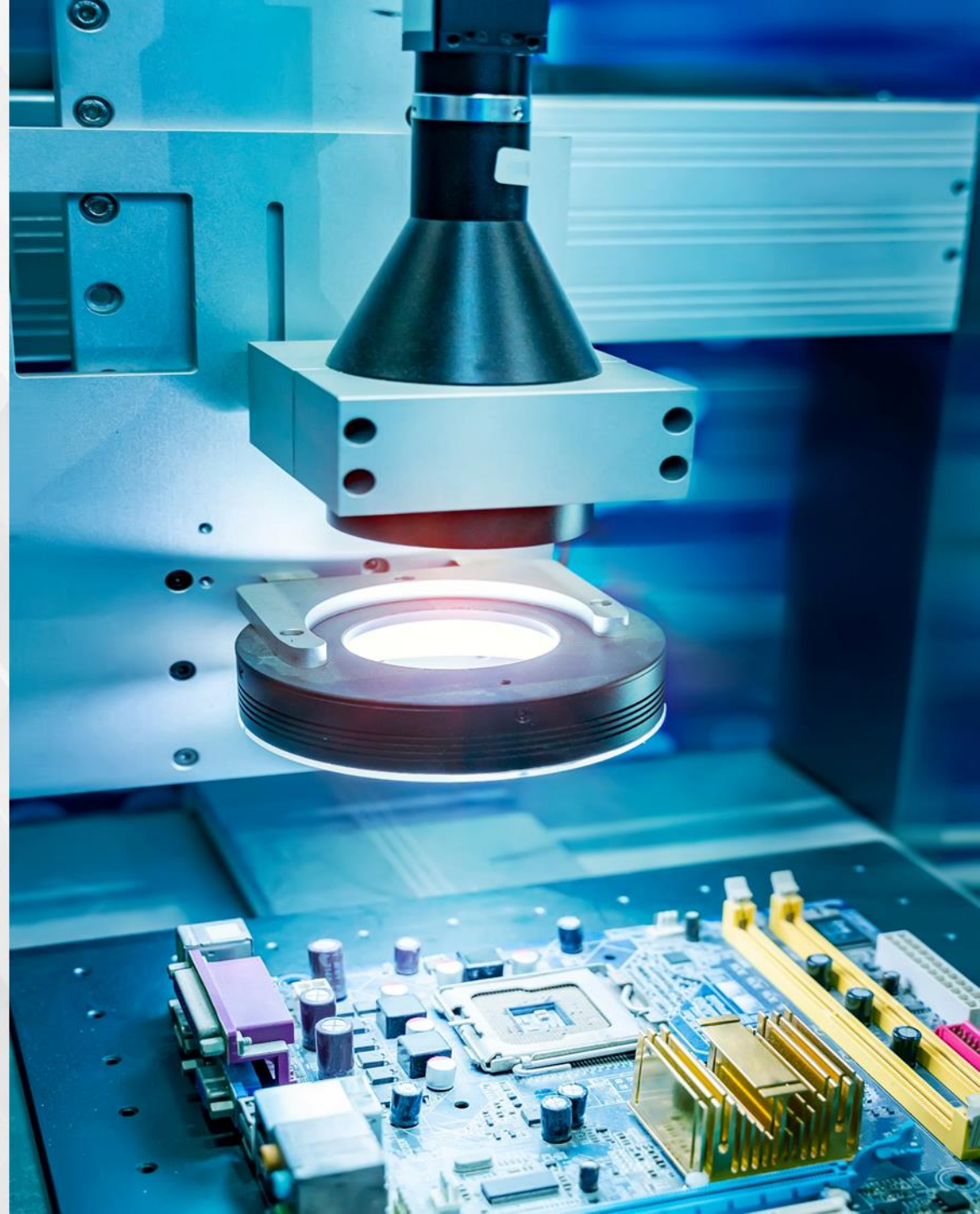
Appendix



VRAIN
Solution

VRAIN Solutionとは

製造業特化のAIソリューション企業



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	66名(2024年8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



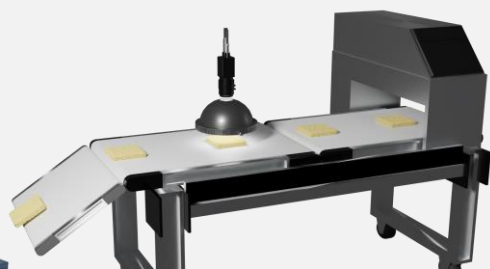
製造業における顧客の様々なニーズ・課題解決に対応するために、
自社開発のプロダクトを活用したAIシステムとDXコンサルティングのソリューションを提供。

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



相乗効果

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

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。

AIシステム

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
単なるプロダクトの販売だけでなく、システムとして導入することで付加価値の高いソリューションが実現

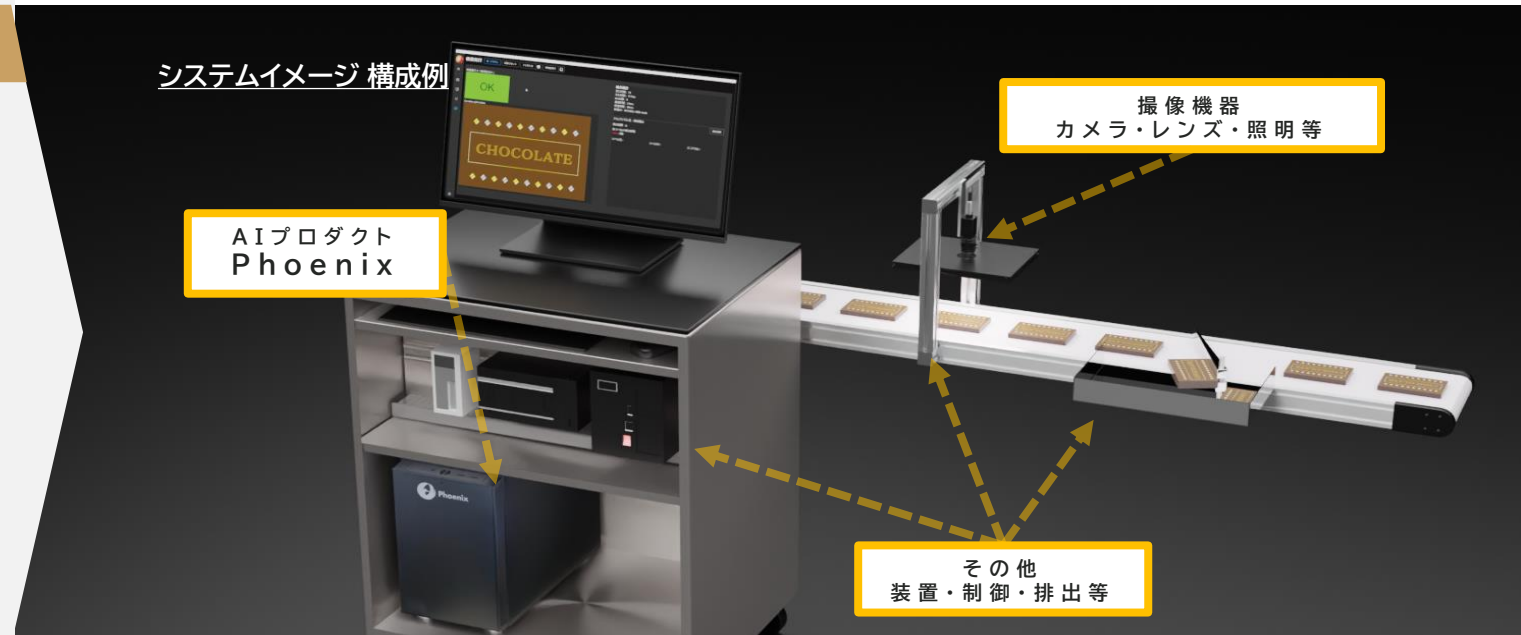
AIプロダクト
Phoenix



撮像機器
カメラ・レンズ・照明等



その他
装置・制御・排出等



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

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

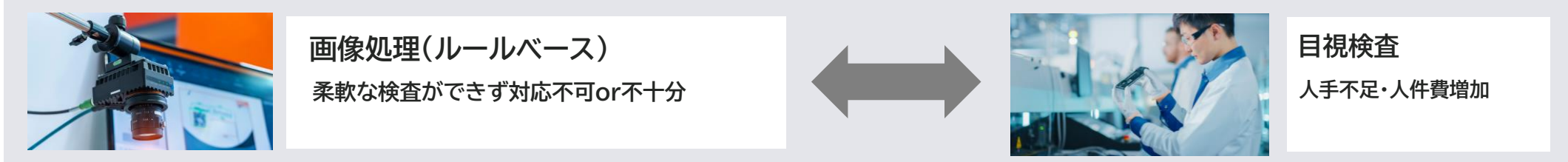


当社は「AI技術」と「業界特化知見」により、この構造的な課題を解決するため、「モノづくりのあり方を変え、世界を変えていく」ことをミッションに事業を展開。

※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


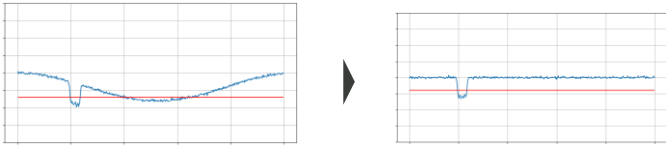


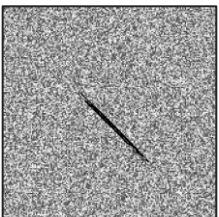
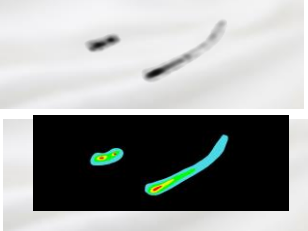



従来、外観検査は画像処理(ルールベース)or目視により対応。



易

検査難度

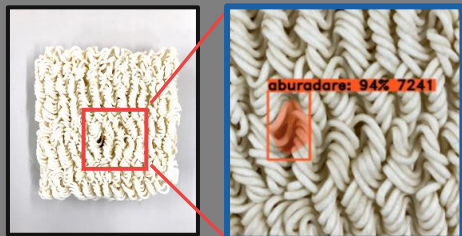
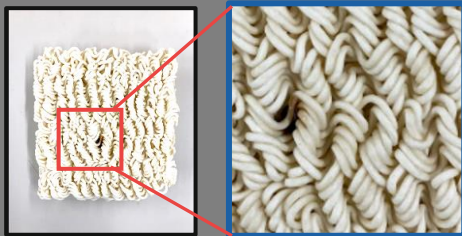

難

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>	
メリット	デメリット	メリット	デメリット	メリット	デメリット
 <p>白黒ははっきりしている場合は 検査可能</p>	 <p>少し濃度が近くなると検査不可</p>	 <p>多少の影や濃度が 近い場合でも検査可能</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>「官能検査」により難易度が 高い検査でも対応可能</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	ディープラーニング 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	ルールベース 設定したルール内で良品・不良品判定を行う	官能検査 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。



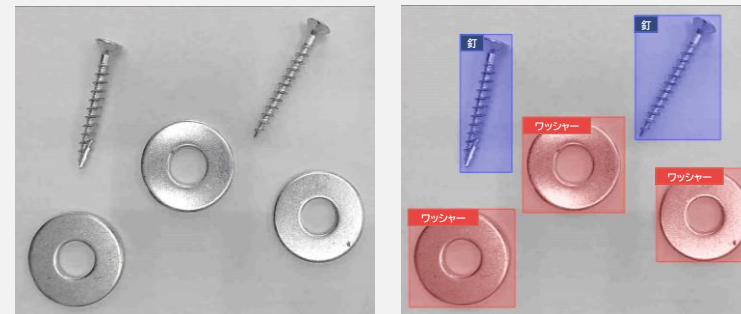
ワッシャー

ナット

釘

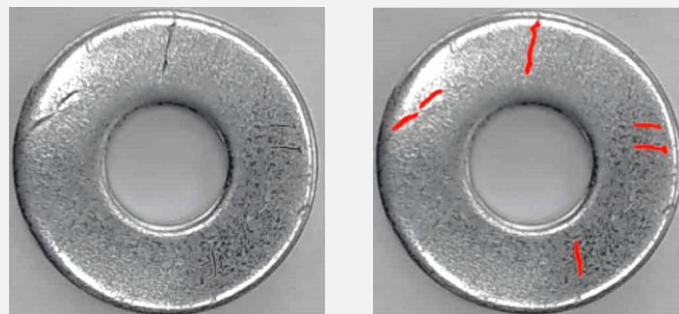
検出

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。

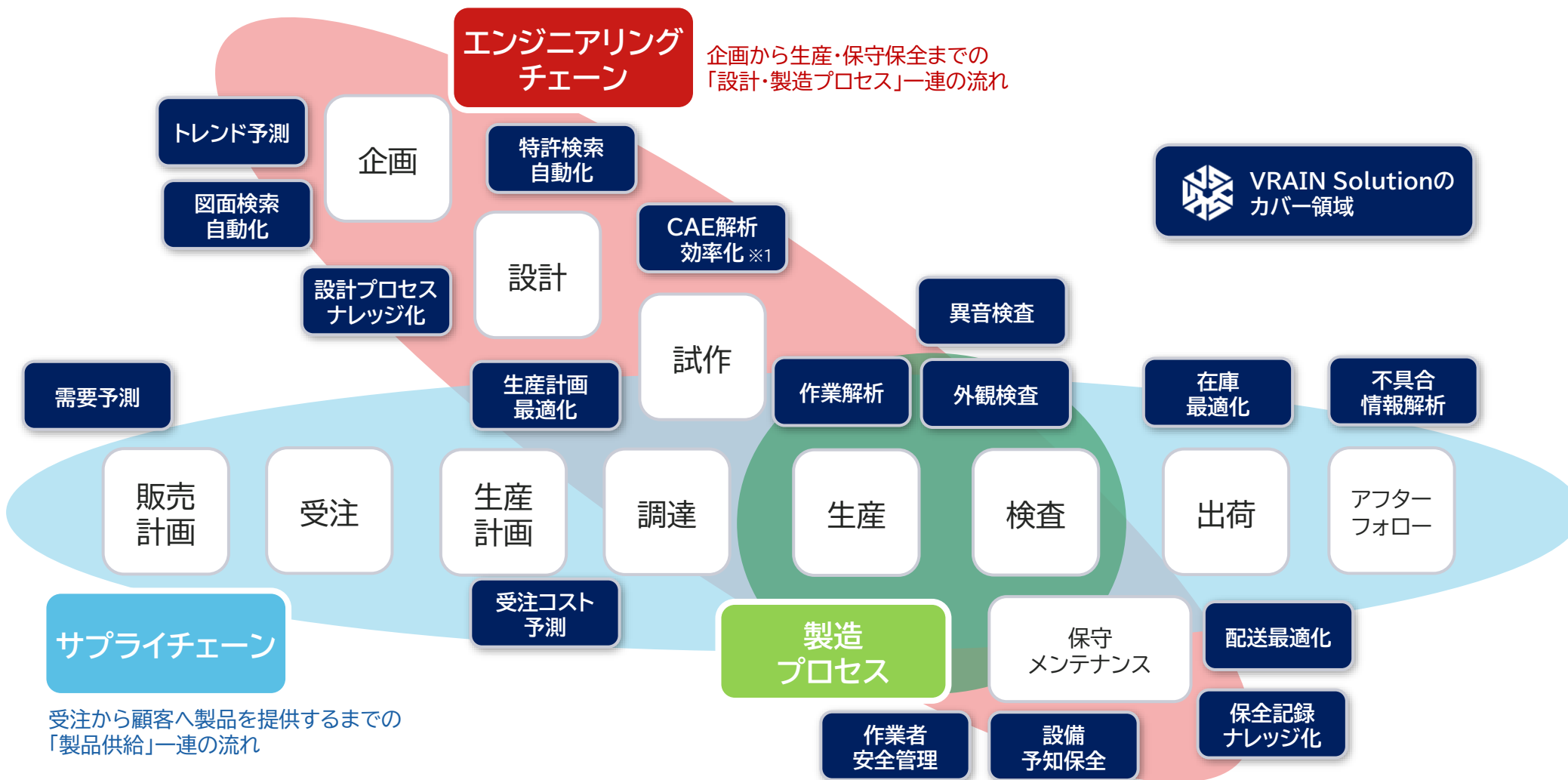


顧客のDXフェーズに合わせた様々な領域・規模のサービスを展開



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。

DXコンサルティング実績 | 部門別 活用事例マップ

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

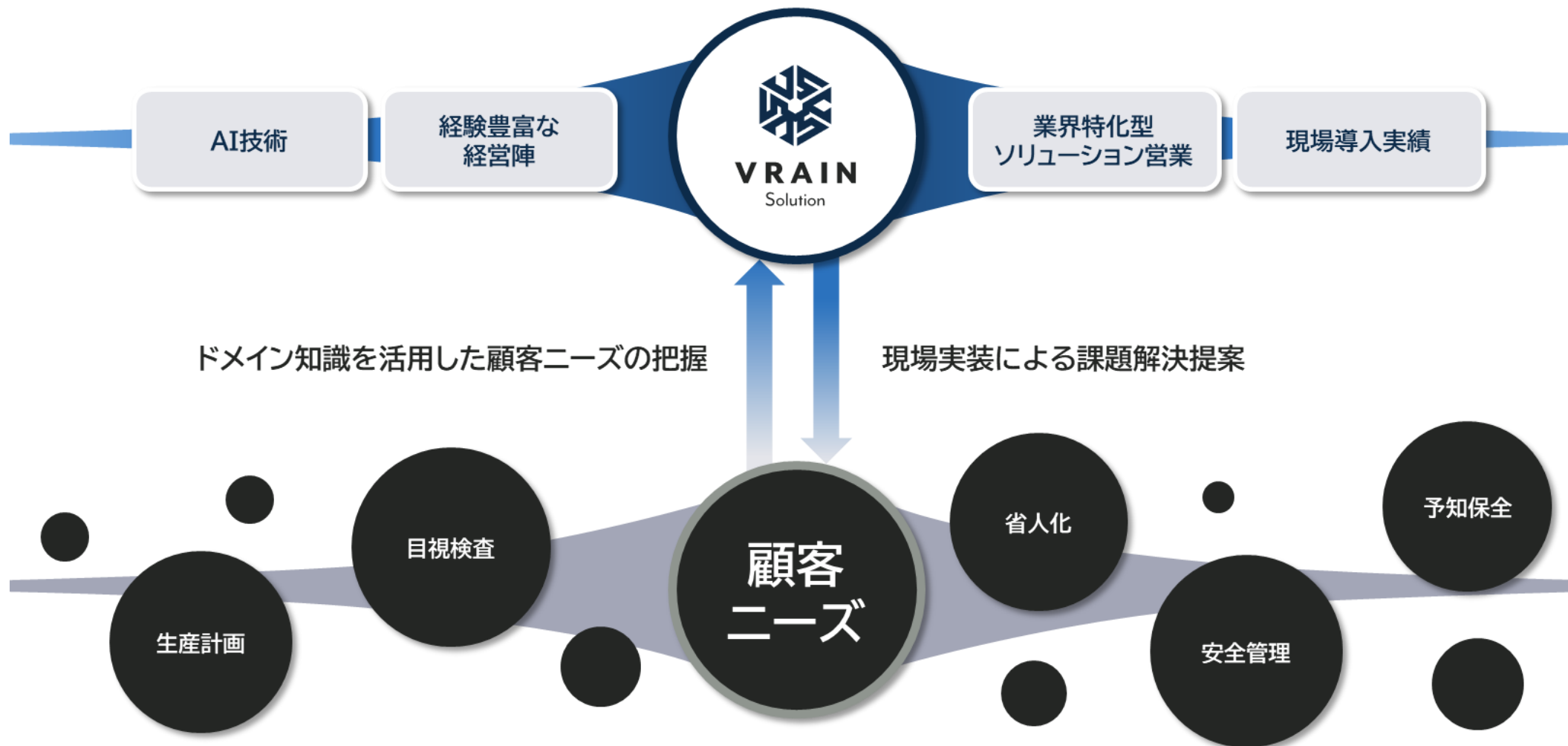
×



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。

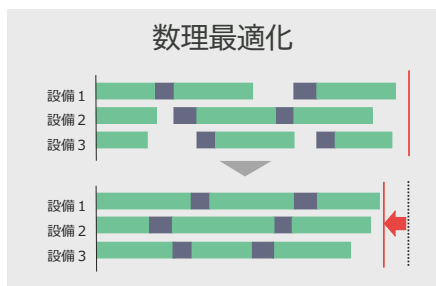
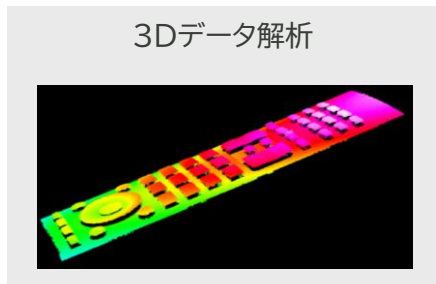
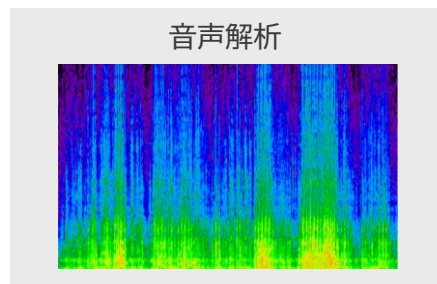
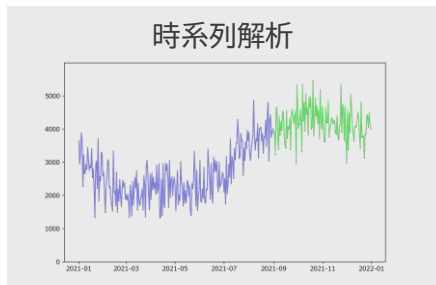
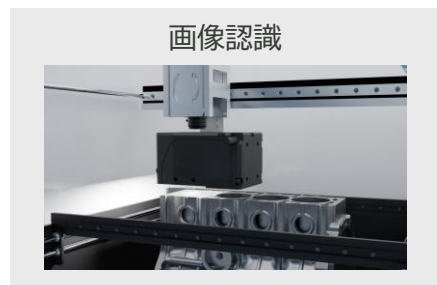
そのノウハウや実績を活かした課題把握と、製造現場の自動化を実現する提案力により顧客課題を解決。



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



ハードウェア

センシング



設計・開発



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

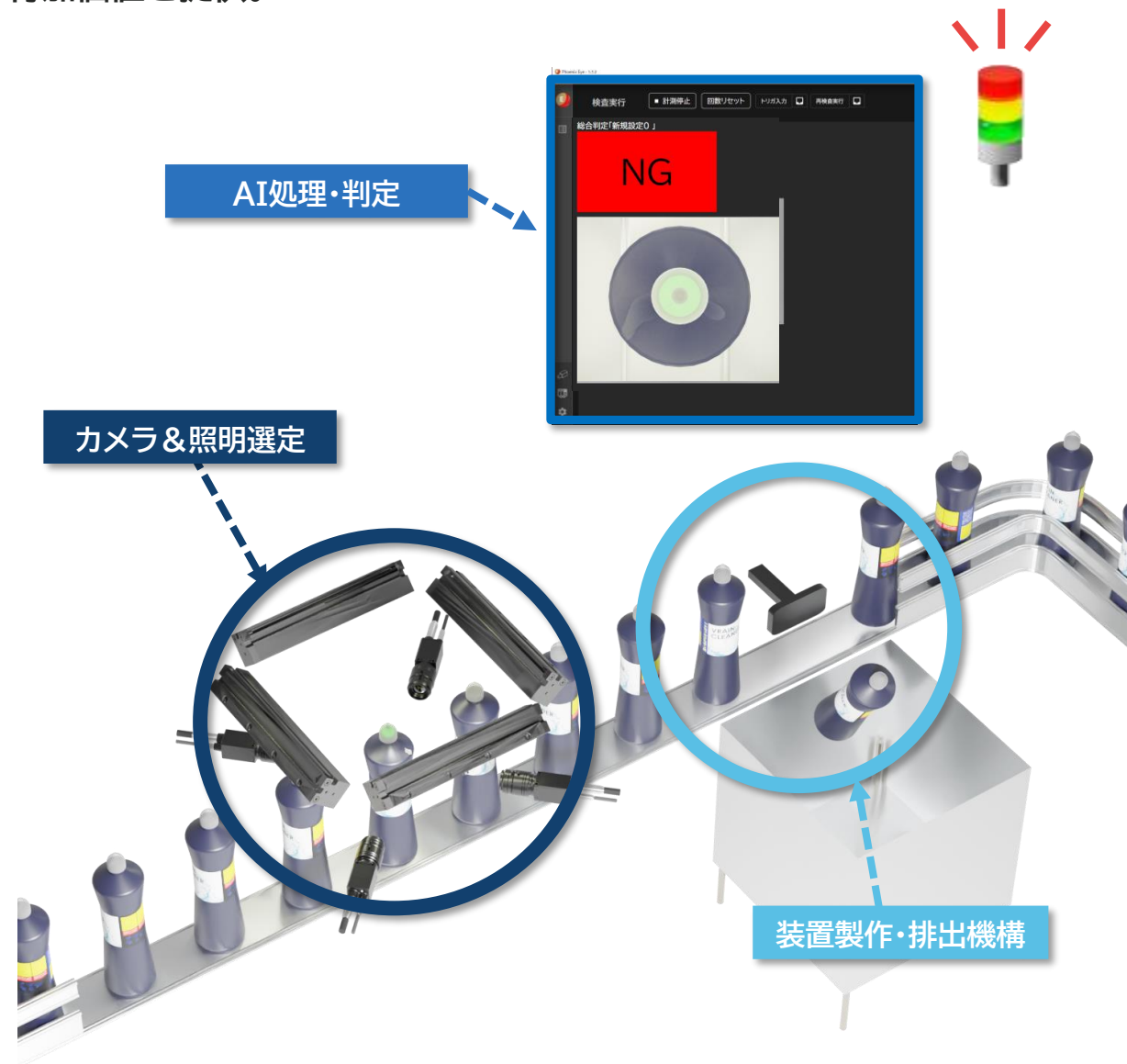
①カメラ&照明の選定

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。