



2024年10月23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)

2025年2月期第2四半期決算 機関投資家様向け説明会について

当社は、2025年2月期第2四半期決算に関する機関投資家様向け説明会を開催し、以下についてご説明申し上げます。

記

1. 日 時
2024年10月15日(火) 16:30-17:30
2. 説明内容
 - ✓ 2025年2月期 第2四半期実績
 - ✓ 今後の成長戦略
3. 説明者
代表取締役社長 南場 勇佑
取締役コーポレート部部长 菊地 佳宏

質疑応答(要旨)につきましては、添付資料をご参照ください。
当日の説明動画につきましては、下記をご覧ください。

<https://youtu.be/bli6SfwbSYs>

以 上

2025年2月期第2四半期決算説明会 質疑応答（要旨）

質問1. 計画に対する進捗について、通期計画は達成可能か？

回答1. 通期予想に対して上期の売上進捗は40%程度であります。四半期ごとに売上が増加する計画となっており、4Qに大型案件の導入を複数見込んでおります。上期に導入を予定していた大型案件が下期にずれこんだ影響はありますが、案件ストックは十分有しており、現時点において通期業績予想は達成すると判断しております。

質問2. 後ろ倒しとなった大型案件は今期納入可能か？期ずれの要因はなにか。

回答2. 社内の納品体制は整っているため、下期に計上可能と考えております。5,000万円を超える案件が増える等、前期と比較して案件単価が増加しており、当初想定より顧客先の社内決裁に時間がかかってしまったことが大型案件の期ずれの要因であります。今後は顧客のフォロー体制を強化し、案件ごとの進捗管理を徹底してまいります。

質問3. 上期の計画に対して、着地は想定通りか？ロボット案件の影響も計画通りか？

回答3. 上期の計画に対して、質問1～2の通り、大型案件の遅れはあったものの概ね想定通りであります。ロボット活用案件は想定以上に利益を圧迫してしまったものの、第1四半期の1案件のみであり、従来の粗利率の案件が積み重なることによって、粗利率は改善可能であると考えております。

質問4. 累計取引社数197社のうち、食品業界の割合を教えてください。

回答4. 40%程度です。

質問5. 食品以外にも目視検査が多い業界はあるのか。

また、食品以外の業界ではナレッジの蓄積に時間を要し、横展開は難しいのではないかと。

回答5. 自動車部品メーカーは、検査機の導入が進んでおりますが、検知ができず、最終的な不良品の判断は人の目で行われていることも多く、目視検査が多い業界として挙げられます。

自動車部品では、完成車メーカーが異なっても同種の部品を製造していたり、製薬業界においては錠剤、シリンジなど共通する製品があります。各業界で同様の製品を作っている企業が複数存在するため、多くの業界で導入事例を活用した横展開は可能であると考えています。自動車部品メーカーをはじめとし、製薬・電子デバイス・機械・素材産業等、複数の業界に導入いただいております。横展開に時間は要さないと考えております。

質問6. 最もプロダクトを利用している顧客の、導入ライン数やシェアはどの程度か。今後の更なる伸びしろを知りたい。

回答6. 最も導入いただいている企業様につきましては、現時点で10ラインを超える導入をいただいております。

顧客企業には日本国内で100ライン以上を有する大手企業様も多く、加えて、1つの生産ラインに複数の検査工程があるため、最も導入が進んでいる企業様でも導入できる検査ポイントが多く残っており、成長の余地は十分にあると捉えております。

質問7. 1Q、2Qでの新規獲得顧客数は。

回答7. 1Qが11社、2Qが17社となっております。

質問8. 複数ラインを導入する顧客数はどの程度あるのか。

回答8. 現在導入済のお客さまで1ラインしか有していない企業はなく、今後、すべての顧客に導入いただける可能性があると考えております。

質問9. AI 外観検査システムを扱う他社も増えてきたが、今後どのように差別化するのか。

回答9. 現時点でも差別化はできていると考えており、技術力、営業体制、ビジネスモデルの3点で差別化を図っています。

技術面では検査・判定の際にかかる画像処理は、高速かつ高精度であると認識しております。

営業体制においては、これまで東京本社からのWeb会議でのアプローチのみで成長してまいりましたが、今年8月の大阪営業所の設置により、製造現場で顧客課題を把握できる訪問型での営業体制の確立を進めております。これにより、より多くの顧客課題の把握ができると考えております。

ビジネスモデルにおいては、AI 外観検査システムの販売に加え、カメラや排出装置を組み合わせることでラインへの導入までを支援することで、単なる物売りでなく、課題解決を行うことを特徴としております。人員数や製造現場のノウハウを要することから、同じ体制を築ける企業は現在でもほとんどなく、差別化の大きな要因となっております。

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。

2025年2月期第2四半期決算説明会

2024年10月15日実施