



2025年7月14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 第1四半期決算内容に関する質疑応答

本資料は、当社が本日発表いたしました2026年2月期 第1四半期決算内容に関し理解を深めて頂くことを目的として、当社が質問内容を想定して作成したものととなります。

記

質問1. 1Q決算の結果に対する会社の評価を教えてください。

回答1. 想定よりもトップラインが伸長せず営業利益以下が赤字となりました。これは前期4Qに通期売上予想達成に注力した結果、受注済案件の立ち上げ業務、仕様決定等の納品業務及び納品案件数増加に比例した多くの問い合わせ対応業務が営業担当に集中し、一時的に新規案件の獲得に注力することが困難な状況になったことによるものであります。従来は営業担当が問い合わせ対応を行っても新規案件獲得に影響を及ぼすことはありませんが、担当案件の件数増加や大型化により問い合わせ対応が負担となる事象が発生しておりました。今回の事象を受けて、カスタマーサポート専門部署（CS部署）の早期新設を進めることとなりました。6月の正式稼働により2Q決算でトップラインのキャッチアップを図るとともに、次年度以降も同様な事象が発生しないようにCS部署によるバックアップ体制を強化してまいります。

質問2. 前期4Qの売上計上を優先した為、当期1Qの売上見込案件の進行が遅れたと説明がありますが、事前に想定できなかった理由を教えてください。

回答2. 当期1Qの売上見込案件の進行の遅れは一定水準見込んでいたものの、当期1Q納品予定分の準備対応（装置の仕様決定、顧客との最終調整）を前期4Qで行えず、結果として納品が期ずれしたことによるものであります。

質問3. 当期1Qの進捗が悪いように見える中で、2025年4月14日公表の業績予想（第2四半期累計：売上高1,100百万円、営業利益90~120百万円、経常利益90~120百万円、当期純利益：60~80百万円、通期：売上高3,215百万円、営業利益890~940百万円、経常利益890~940百万円、当期純利益：590~630百万円）を変更しない理由を教えてください。

回答3. 当期に入り、問い合わせ対応業務が営業社員の新規案件獲得の負担となる事象は解消されており、2Q以降の案件積み上げが図れているため、業績予想を変更する必要はないものと判断しております。

質問4. 当期1Qが減収となった理由として前期4Qの反動以外にあれば教えてください。

回答4. 特にはありません。引き続き強い需要に対応できる営業体制の拡充を図ってまいります。

質問 5. 新製品 AI X 線検査機「PX-1000N」の反響を教えてください。

回答 5. 展示会「FOOMA JAPAN 2025」(2025 年 6 月開催)の出展時にデモ機を展示し、従来の目視検査、外観検査では検出困難な、パン内部の樹脂片やサケフレークの骨、アルミパウチ内の銅線を検出するデモを実施しました。AI と X 線の組み合わせにより 1 台で内外観の検査が可能な点が、多くの来場者より高くご評価いただきました。

質問 6. AI システム販売単価が増加した理由を教えてください。

回答 6. 当期 1Q は売上計上額が少なく、構成としても大型装置案件が中心であったため、増加いたしました。当社の AI システムは「AI プロダクト」「撮像機器」「検査装置」の 3 つのプロダクトをあわせて販売しており、1 ラインごとの単価については、排出装置の大きさにより異なる他、AI プロダクトのみを導入する高収益な販売ケースもあり、案件の構成によって単価が変動いたします。

質問 7. 当期 1Q における本社移転に伴う一過性コストはどれくらいか教えてください。

回答 7. 64 百万円程度となりました。
なお、2Q は 12 百万円程度を見込んでおり、3Q 以降の費用計上はございません。

質問 8. 従業員総数が前期末から増加していない理由を教えてください。

回答 8. 当期 1Q の従業員数が前期 4Q と同数となっている理由は、6 月の組織変更、3Q での札幌・仙台営業所の開設に向けて、2Q 以降に採用活動の本格化を見込んでいたこと、年度末にあたり一部従業員が退職したことが要因です。

質問 9. DX コンサルティング事業の進捗が悪い理由を教えてください。

回答 9. DX 事業開発部部長である荻本が、AI システム事業の大阪営業所を兼務しており、営業所の立上げ及び AI システム案件に注力したことにより、同事業の進行が遅れたことによるものです。また、前期末から DX コンサルタントが 2 名減員となり厳しい状況が続きますが、採用を強化して回復に努めてまいります。

免責事項

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。

以 上