



2025 年 10 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 コーポレート部部長 菊地 佳宏
(TEL 03-6280-4915)

2026 年 2 月期第 2 四半期決算 説明会動画及び質疑応答（要旨）のお知らせ

当社の 2026 年 2 月期第 2 四半期決算の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 第 2 四半期決算説明会
動画URL：<https://youtu.be/eJG-avwdS-k>
2. 質疑応答（要旨）について
本資料 P 2 以降に掲載しております。

以 上

2026 年 2 月期 第 2 四半期 決算説明会 質疑応答（要旨）

質問 1. 売上債権が増加していますが、回収が遅れているのでしょうか。

回答 1. ご認識のとおり貸借対照表では、売掛金及び契約資産が大きな割合を占めており、これらの増加が営業キャッシュ・フローのマイナス要因の 1 つとなっております。

この理由は、1 点目はお盆・夏季休業等で工場の稼働が止まる時期に納品が集中した結果、8 月の売上が増加し、第 2 四半期末である 8 月末に売上債権が増加した為であります。2 点目は当社の顧客である製造業は、従来手形文化が浸透しており、支払サイトが 100 日超となる商習慣が一般的であります。複数ライン展開等により案件単価が高額となる中で、一部の取引において顧客の支払条件に合わせたことが影響しております。

但し、貸倒引当金の計上はなく、最終的に回収が不能となるリスクはないと判断しております。

質問 2. 米国関税措置による当社への影響を教えてください。

回答 2. 現在、米国関税措置の方向性は見えてきており、顧客が設備投資を控える等の動きは見受けられない状況であります。よって A I システム、D X コンサルティングにおいても米国関税措置により、導入を控えるような動きは特に見受けられない状況であります。

質問 3. 通期業績予想の達成に向けた手応え、自信はどの程度ありますか。

回答 3. 現時点で達成可能であると判断しております。8 月末時点の受注残 1, 126 百万円は、下期中に売上計上される見込みであり、第 3 四半期、第 4 四半期の受注の獲得可能性を考慮すると現実的な数値であると評価しております。

質問 4. 当第 2 四半期の受注が好調だった要因を教えてください。

回答 4. 前期に開設した大阪営業所・名古屋営業所において受注がしっかり計上できたことに加えて、第 1 四半期の売上を見込んでいた案件の一部が第 2 四半期にずれて計上したことによるものであります。

質問 5. A I システムの海外展開の展望について具体的に教えてください。

回答 5. 常に海外展開を見据えて事業活動を行っております。既に海外への導入実績はありますが、海外の製造業の市場規模は、日本の 10 倍以上大きいと認識しております。現在、販売エリアや拠点候補地の選定、A I システムの第三者認証の取得・言語対応の準備を進めており、整い次第、海外展開を進めていけるよう取り組んでおります。

質問 6. 継続顧客売上高が第 1 四半期、第 2 四半期と昨年実績を下回りましたが、複数プロダクト・複数工場への拡大がまだ進んでいないのでしょうか。

回答 6. 昨年の第 1 四半期、第 2 四半期には、複数の顧客において複数ラインへの大型導入案件が含まれていた為、金額ベースでは昨年実績を下回っております。一方、件数ベースでは当第 1 四半期、第 2 四半期の方が上回っており、複数プロダクト・複数工場への拡大は着実に進捗しており、下期以降も伸ばしていけると考えております。

質問7. 工場建設の進捗について教えてください。

回答7. 既に東京都内において賃借契約を締結し、一定規模の工場を確保しております。本社オフィスから近い立地とすることで、事業推進におけるコミュニケーションを円滑に行える点を重視し、都内への設置を決定しました。また、自社建設する場合は用地確保の難しさや完成までの工期に一定期間を要するため、費用対効果を総合的に勘案し、賃借による工場運営を選択しております。現在、稼働開始に向けた準備は順調に進捗しております。

質問8. 工場は2026年2月期中に稼働するのでしょうか。

回答8. 工場の準備は順調に推移しており、今期中の稼働は十分可能と判断しております。来期の本格稼働に向け、スピーディーなシステム開発・装置納品を実現すべく、設備・運用体制の構築を進めてまいります。

質問9. 海外も含めた、競合他社に対する優位性を教えてください。

回答9. 当社のAIシステムは、競合他社と比較して高い汎用性を有していると認識しております。当社のPhoenix Vision/Eyeは創業当初より、自動車業界から製薬業界、食品業界、化学業界とあらゆる業界の顧客ニーズに最適化できるよう、汎用性を重視して開発を進めております。一方、海外製は機能が限定的でかつカスタマイズ対応やサポート体制が十分でないとの評価を顧客から多く聞いており、この点で当社との間に大きな差があると認識しております。また、国内市場においても、検査速度・検査精度等性能面で優位性を有しており、海外製との比較においても当社の性能が高い評価を顧客から得ております。現時点で海外を含む他社を脅威と感じておらず、サービス体制を整備することでPhoenix Vision/Eyeは十分に競合優位性を発揮できると考えております。

質問10. 東証プライム市場を目指す意向は変更ないでしょうか。また、市場区分変更の条件をどの程度満たしているか教えてください。

回答10. 将来的に東証プライム市場を目指す方針に変更はありません。製造業において一定のシェアを獲得し、海外展開を進める上で、東証プライム市場への上場は必要な過程であると考えております。なお現時点で満たしていない条件は、流通株式比率・純資産の額・2年間の利益総額があり、今後事業を推進する中で、これらの条件をクリアするための体制を整備していくことになります。

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。