



2024年7月11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2025年2月期第1四半期（以下「1Q」と言います）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. 売上総利益が前年同期比で増益になってはいるものの、売上総利益率が低下した理由は？

回答1. 2024年2月期（以下「前期」と言います）通期決算の質疑応答でも記載しておりますが、当社は、創業から4年間で導入実績を積み上げ、製造業の知見やノウハウを蓄積し、従来対応できなかった高難易度の検査や装置機構にも対応できるようになりました。その中、1Qでは国内大手ガス機器メーカーの製造工場において、当社製のAI外観検査システムの導入に加え、検査から運搬、梱包まですべてを人の手に代わってロボットアームが行うソリューションを提供いたしました。これにより、人の関与が不可欠だった検査工程の完全自動化を実現できました。ロボットアームを活用したノウハウは、今後、別の案件でも活用が見込め、当社のソリューション力の向上に繋がると考えております。

ただし、3Dロボットビジョン×ロボットの使用やロボットハンドの開発、完全自動化装置の開発に通常の案件と比較してコストがかかったことから1Qに占める売上原価の割合が高くなり、売上総利益率は前期に比べて低下しております。今後は、今回のノウハウを元に効率化される想定です。なお、1QのAIシステムの平均販売単価は本件の導入等により、前期期中平均の16百万円から18百万円となりました。

質問2. 営業利益が前年同期比で減益となった理由は？

回答2. 質問1の回答のとおり、売上原価が増加したことに加え、2025年2月期は将来の成長のための基盤作りとして人材に投資していること、また、製品の機能向上及び新製品の開発によって研究開発費が増加したことにより、営業利益は前年同期に比べて減少しております。

質問3. 2Q以降も1Qの売上総利益率や営業利益率で推移した場合、通期着地が減益となるのでは？

回答3. 2025年2月期業績予想では、売上総利益の金額について開示しておりませんが、2Q以降に利益率の改善が見込まれていること、当社プロダクトまたはソリューションの付加価値を高める努力を継続することで、前期と同程度の売上総利益率を目指していきます。

また、販管費についても必要な投資を見極めてコントロールしていくことで、業績予想の達成を図る所存です。

質問4. 四半期でみると前期は2Qが最も良い業績であったが、今期も同様に2Qの計画値が高いのか？

回答4. 今期の当社計画は、四半期毎に売上が増加していく計画としているため、下期に売上高が増加す

る計画となっています。ただし、顧客の納期の前倒しや新規案件の獲得によって、2Qの売上が想定を上回る水準となる可能性もあります。

質問5. 利益率の低い案件を避け、利益率の高い案件に特化すべきでは？

回答5. 当社の今のフェーズでは、高利益率の案件に特化するだけでなく、多くの導入実績を積み上げることで、知見やノウハウを獲得していくことが重要であると考えております。様々な知見やノウハウを有することで、今後顧客に提供するサービスの向上及び競争力の強化に繋げてまいります。

その結果、当社は様々な課題に対応できるソリューション力を有することになり、自動化を推進するためのパートナーとして、当社をご選択いただけるものと確信しております。

質問6. 本1Q発表後に個人投資家向け説明会やアナリスト・機関投資家向け説明会は開催しないのか？

回答6. 今回の1Q発表後に個人投資家向け説明会及びアナリスト・機関投資家向け説明会は開催いたしません。開示しております「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」にも記載しておりますが、アナリスト・機関投資家向け説明会は第2四半期決算及び年度決算後、個人投資家説明会についても定期的な開催を検討しております。

質問7. 大阪営業所を開設する理由は？

回答7. 本日開示しております「2025年2月期 第1四半期決算説明資料」及び「大阪営業所開設に関するお知らせ」に記載のとおり、製造工場において「人手不足」や「後継者不在」により、自動化に向けた顧客の設備投資ニーズは増加しています。

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いたしました。具体的には、①現場訪問の増加による案件獲得強化、②顧客の潜在的な課題の発見、③人材採用の3つの効果を見込んでおります。

大阪営業所の開設を始まりとして、今後国内営業網の強化に取り組んでいく予定です。

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