

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社VRAIN Solution | 2025年5月29日



VRAIN
Solution

2025年 2月期 通期実績	売上高 2,144 百万円 前期比+52.0%	売上総利益 1,682 百万円 前期比+48.2%	営業利益 594 百万円 前期比+17.1%	当期純利益 425 百万円 前期比+28.7%
トピックス	<ul style="list-style-type: none"> 2025年2月期は、過去最高の売上高、営業利益を達成 大阪営業所・名古屋営業所を開設し営業基盤の拡充を実施 将来の成長に向けた人材基盤構築を優先し、採用活動を強化 			
2026年 2月期 通期予想	売上高 3,215 百万円 前期比+50.0%	営業利益 890~940 百万円 前期比+49.6~58.0%	当期純利益 590~630 百万円 前期比+38.8~48.2%	
トピックス	<ul style="list-style-type: none"> 2026年2月期は、札幌営業所・仙台営業所・福岡営業所・広島営業所の開設を計画、工場建設を視野 継続顧客獲得増に向けた営業基盤の更なる拡充、検査装置の内製化&カスタマーサポート専門部署の創設 将来の成長に向けた人材基盤の構築を目的に採用活動は継続 本社移転による一過性の費用が発生する見込み(約76百万円) 			
中期経営方針	売上高CAGR	+50%	営業利益率	30~40%

売上高CAGR+50%、営業利益率30%~40%を中期経営方針に設定

強い市場ニーズを背景に、新規顧客の継続的な獲得と既存顧客の高いリピート率が見込まれることから、来期以降も+50%の成長を目指す

中期経営方針

CAGR

+50%

営業利益率

30~40%

AI
システム

新規取引先拡大

既存取引先へのリピート販売

営業所の全国展開

海外への展開

DX
コンサル

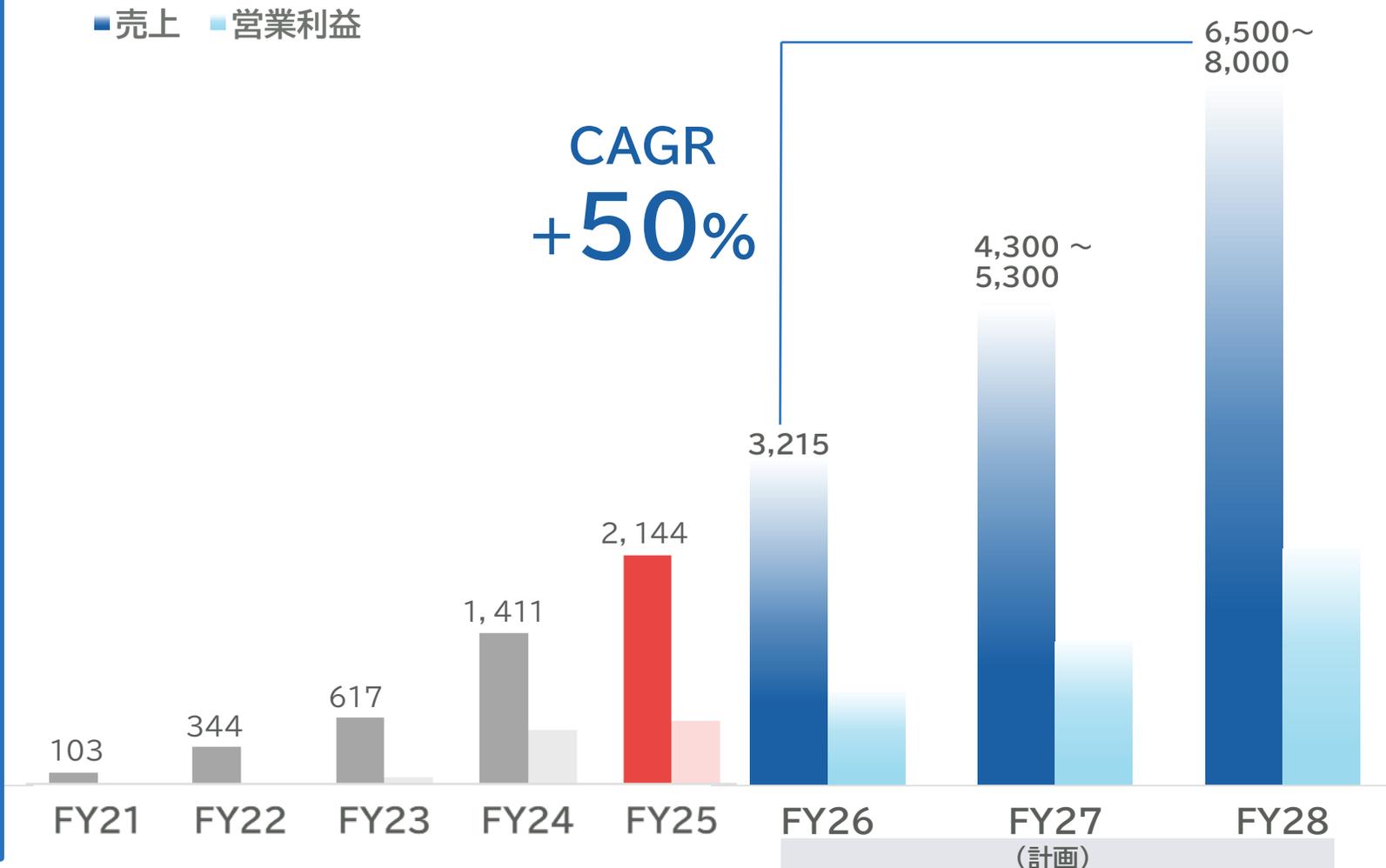
既存案件の深化

新プロダクトの開発

AIシステムとの連携

営業利益

コストの大部分が固定費のため
売上の増加が利益増加に直結



目次

1	ビジネスモデル 事業内容
2	市場環境
3	競争優位性
4	今後の成長戦略
5	2025年2月期 通期実績
6	2026年2月期 業績予想
7	会社概要

1

ビジネスモデル | 事業内容

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システムの開発・販売及びDXコンサルティングの提供により顧客のDXを支援。



AIシステムでは、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

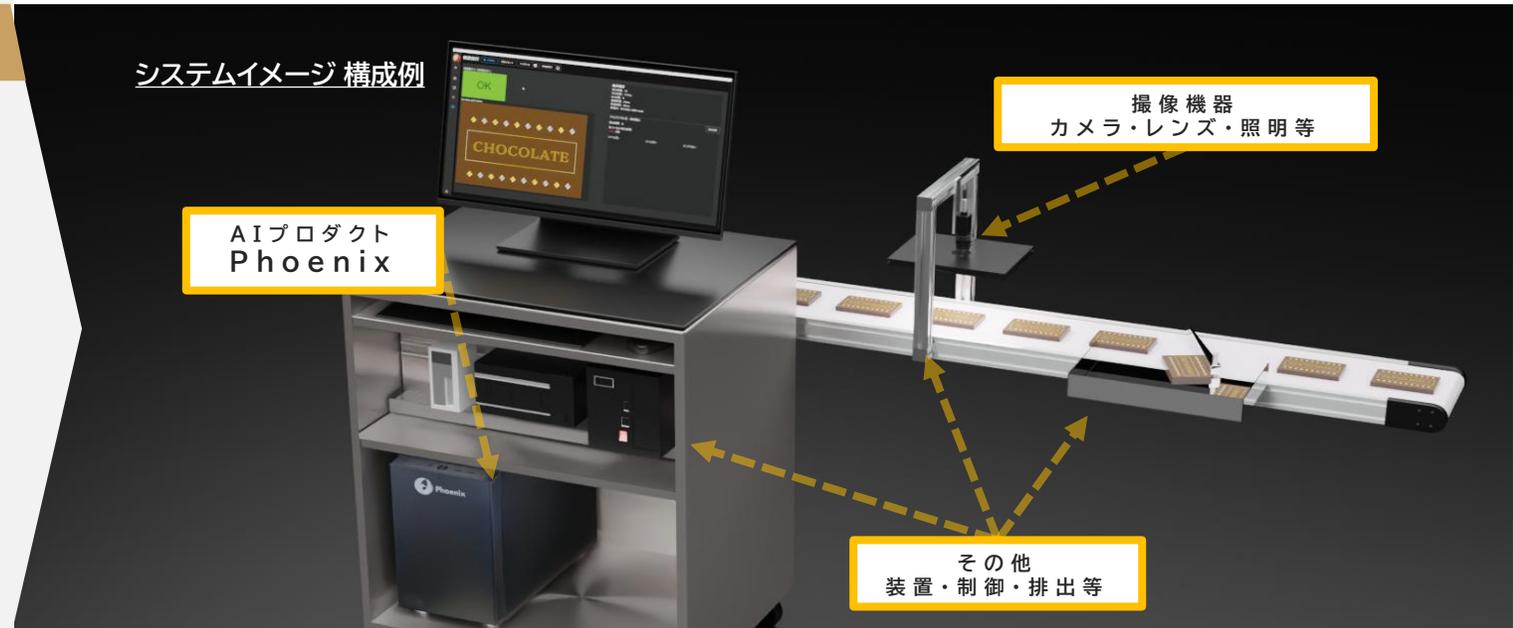
AIプロダクト
Phoenix



撮像機器
カメラ・レンズ・照明等



その他
装置・制御・排出等





Phoenix Vision/Eyeは、AI技術を用いることで
従来の外観検査では難しいとされていた**検査の自動化を実現**。



人の目視判断⇒AI化を
実現する自社開発プロダクト



**Phoenix
Vision**

「学習用」ソフトウェア

- ◇ AI アルゴリズム複数搭載
- ◇ 前処理・ルールベース検査
- ◇ データ拡張機能
- ◇ AI モデル作成 (学習)
- ◇ オフライン検証



**Phoenix
Eye**

「検査用」ソフトウェア

- ◇ カメラ設定・制御
- ◇ 検査設定作成 閾値設定
- ◇ PLC 簡単接続機能
- ◇ リアルタイム検査
- ◇ 結果出力・再テスト機能



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。



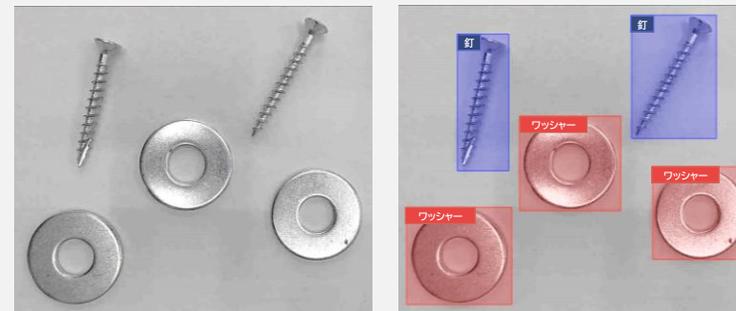
ワッシャー

ナット

釘

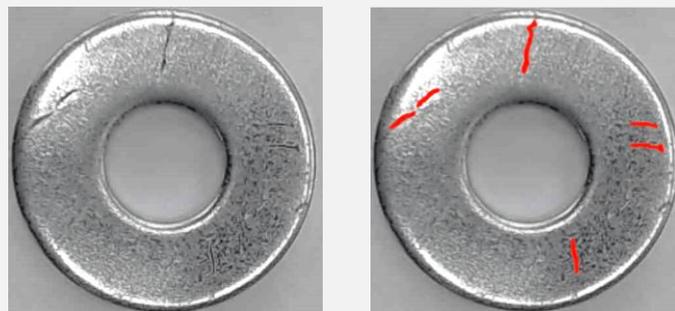
検出

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。



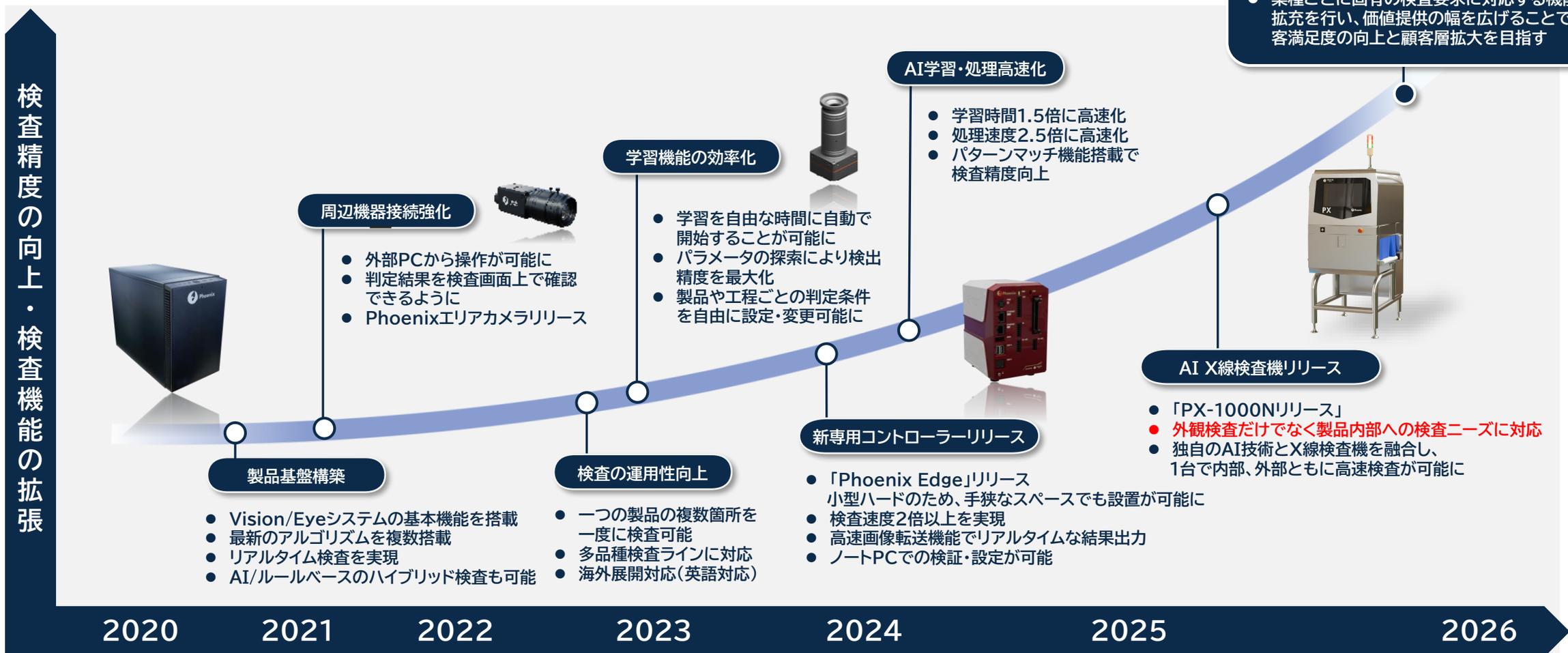
Phoenix Vision/Eye | 連続的なアップデート及び新機能開発

工場現場でのニーズを迅速に取り入れ、1~2カ月ごとの高頻度なアップデートにより検査対象、工程、業界をスピード拡大。

「AI技術の進化による検査精度の向上・検査機能の拡張」、「操作性・利便性の改善による導入障壁の解消」を実現。

アルゴリズム開発に留まらず、**低レイヤー※**や**ハードウェア**も手掛ける**高い開発力**により、AI性能を最大化。

- 機能性、汎用性を高め、AI性能を最大化する開発を継続して実施
- 業種ごとに固有の検査要求に対応する機能拡充を行い、価値提供の幅を広げることで顧客満足度の向上と顧客層拡大を目指す



※1 低レイヤー: CPU、GPU、メモリなどハードウェアを直接操作するソフトウェア

新製品情報(AI X線検査機「PX-1000N」リリース)

新たにAI技術とX線検査技術を融合した新製品「PX-1000N」のリリースを決定。
年々需要が高まる内部欠陥検査に対しても、迅速かつ柔軟な対応が可能に。



【主な特長】

1 高精度な「X線×AI」検査を実現

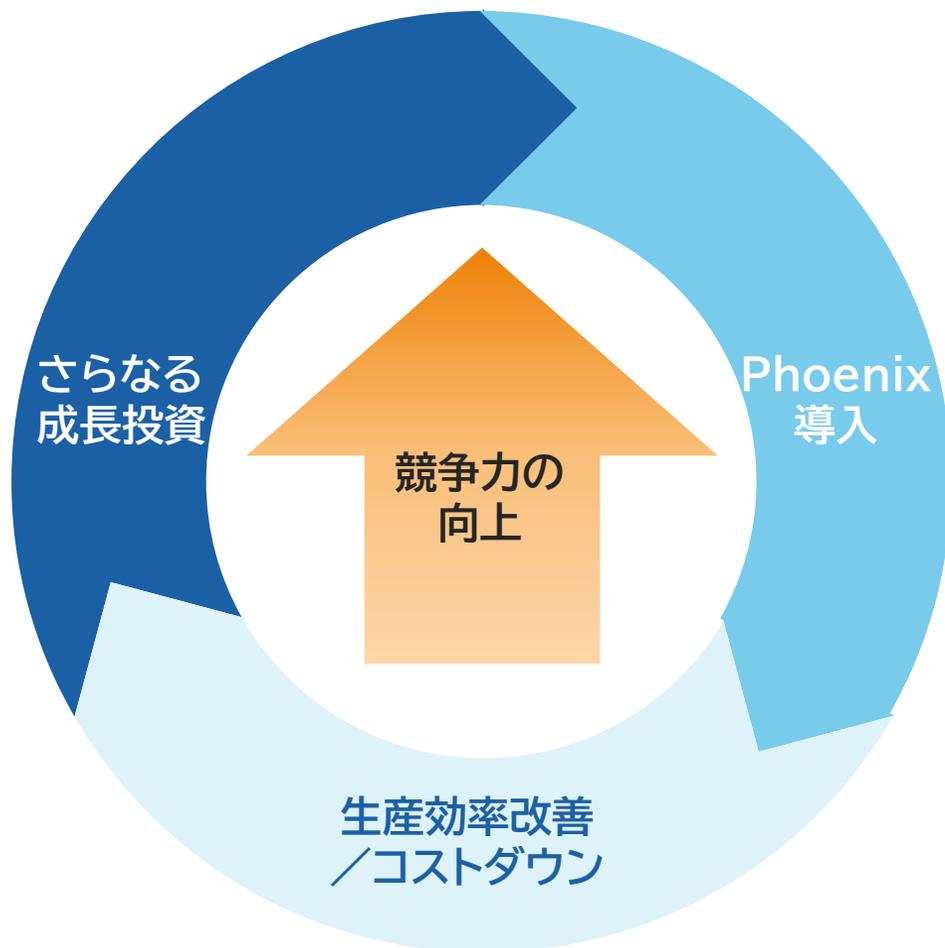
最新のX線センサを採用し、高感度・高解像な撮像が可能
これまでの外観検査で培った技術をX線画像解析に最適化し、異常箇所を的確に検出

2 丈夫設計、最新の高感度センサ搭載により長寿命

防塵・防水性能に優れ、クーラーレス設計により工場の過酷な環境でも安定稼働を実現
最新の高感度センサにより、低負荷・省電力での運用が可能

3 1台で内部も外部も高速検査が可能(オプションにより選択可)

Phoenixカメラとの接続により、製品の外観と内観の一括検査が可能
2つの検査を1つの画面で操作できる統合型インターフェースを搭載
最大90m/分の高速搬送に対応でき、検査処理にかかる時間を大幅に削減



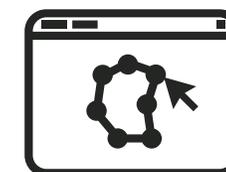
検査の省人化を実現



検査基準の一定化



生産時間の制約なし



直感的な操作性

Phoenixは生産効率改善・製造業の競争力に貢献

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**を展開。

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

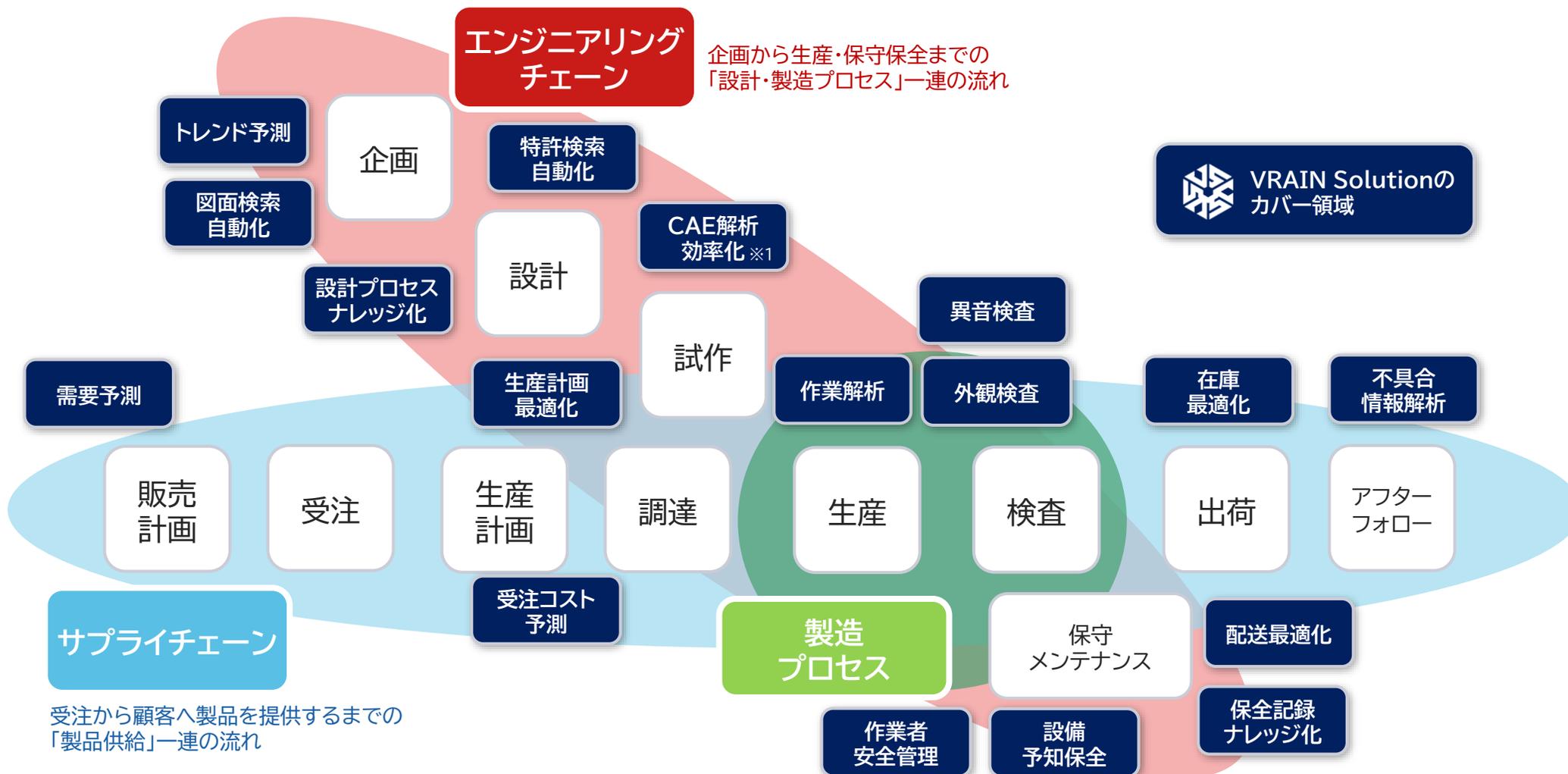
顧客がDX化に向けて抱える様々な困りごとに対して
現場実装を中心とした課題解決を支援

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

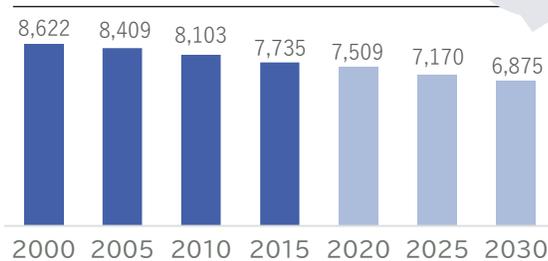
2

市場環境

製造業を取り巻く環境は年々厳しくなっている。
急速に進行する人手不足や高度化する顧客ニーズにより、業務効率化や生産性向上の必要性が高まる中、DX導入が急務となっている。

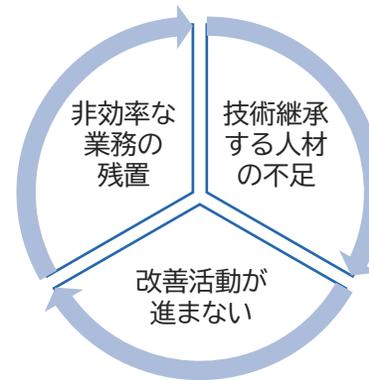
01 深刻化する人手不足

生産年齢人口の推移



生産現場は手作業に支えられているが、日本の労働人口は減少の一途をどっている。2030年には労働人口7,000万人を下回り、2020年比で634万人が減少が見込まれている。

02 逼迫する生産現場



人材の減少を上回るスピードで業務効率化を進める必要があるが、慢性的な人手不足により現場は日常業務に追われているのが現状。このままでは、生産は向上せず、現場環境がさらに悪化する恐れがある。

03 高まる顧客の要望



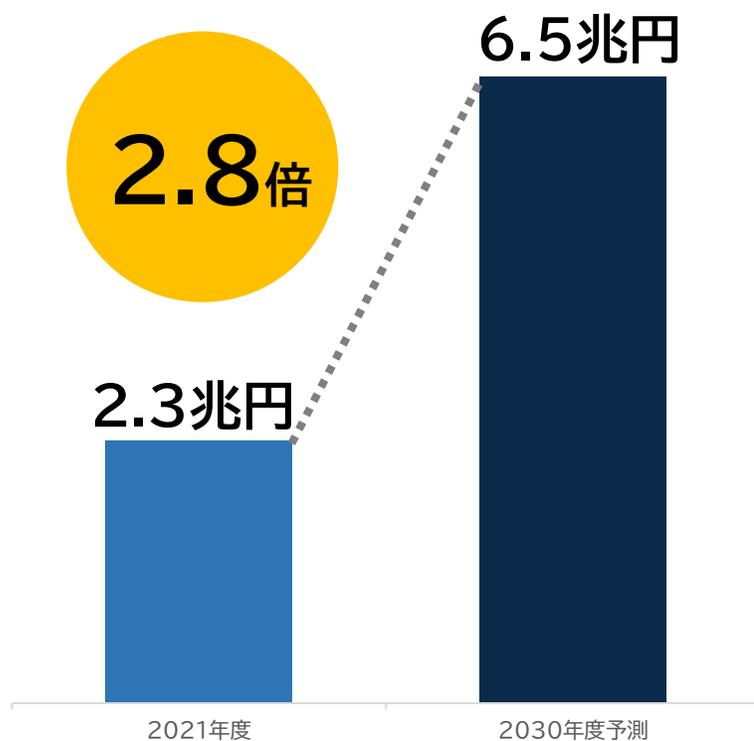
人手に依存した体制は依然として続いている一方で、顧客ニーズは年々高度化している。微細な異常の検知、異物混入ゼロ、生産スピードの向上など、多岐にわたる要求へ対応する必要がある。

生産性の高い現場づくりのためDXの重要性が高まっている

社会全体としてDXは必須となり、国内のDX市場全体は6兆円を超える市場まで拡大。
そのうち製造業のDX市場は、2030年に8,130億円と予想され、2021年度比3.1倍成長を見込む。

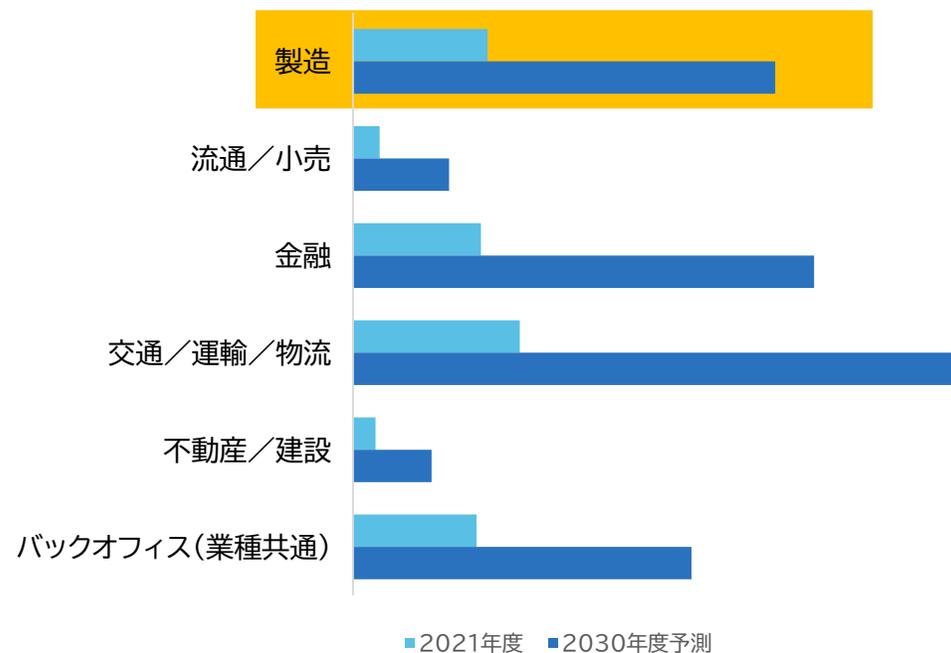
DX国内市場規模

全体



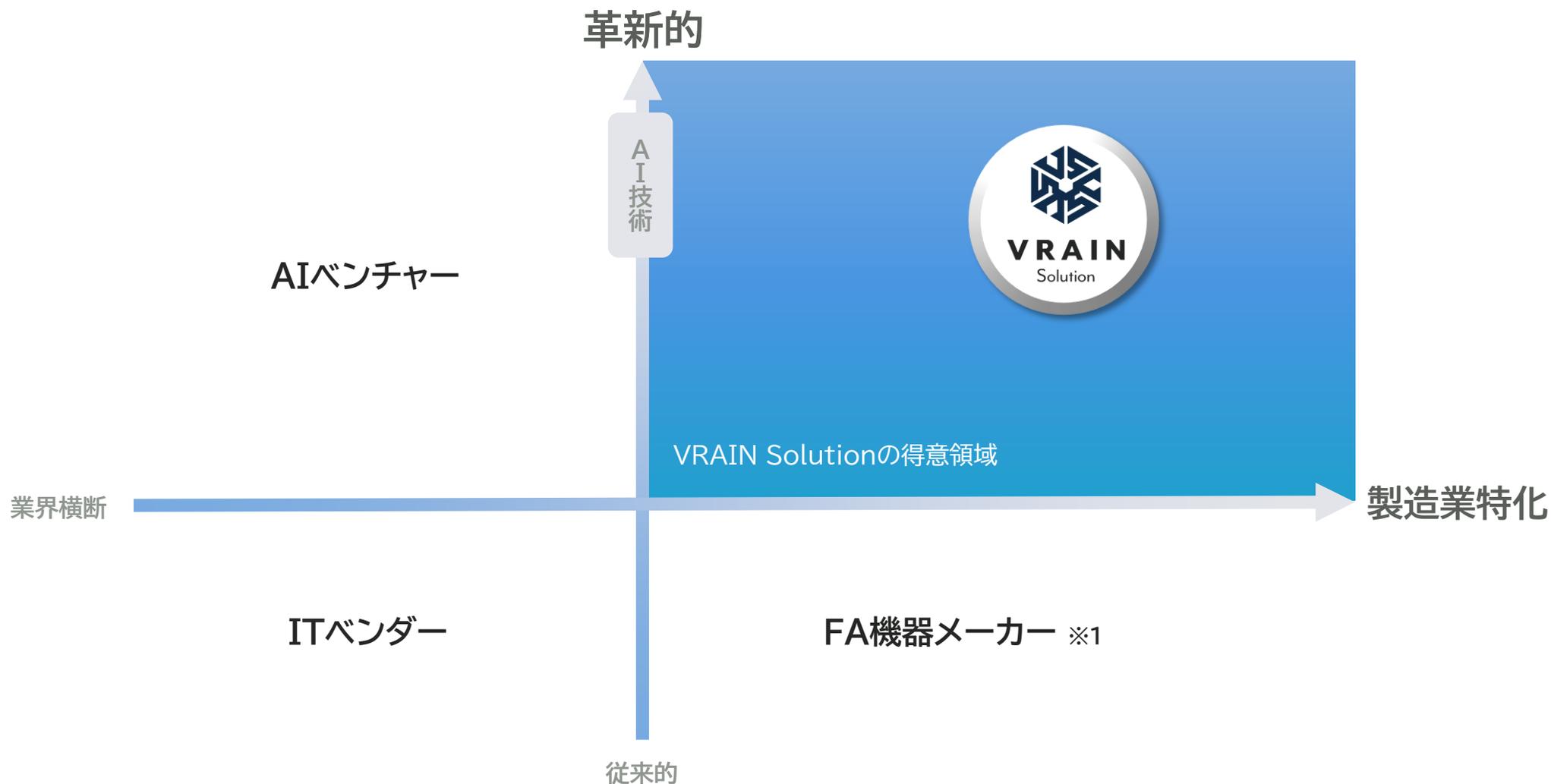
業種別

2021年度比 | 製造業 3.1倍増加予測



※1 出典:㈱富士キメラ総研「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望<市場編>」

自社開発のAI・ソフトウェア×ハードウェアの提供、既存ラインとの連携、現場へのシステムの組込み・実装を包括して行えるプレイヤーは他社になく
当社は特異なポジショニングに位置する。



※1 FA: Factory Automationの略。ファクトリーオートメーションとは、工場における生産工程の自動化を図るシステムのこと。

3

競争優位性



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

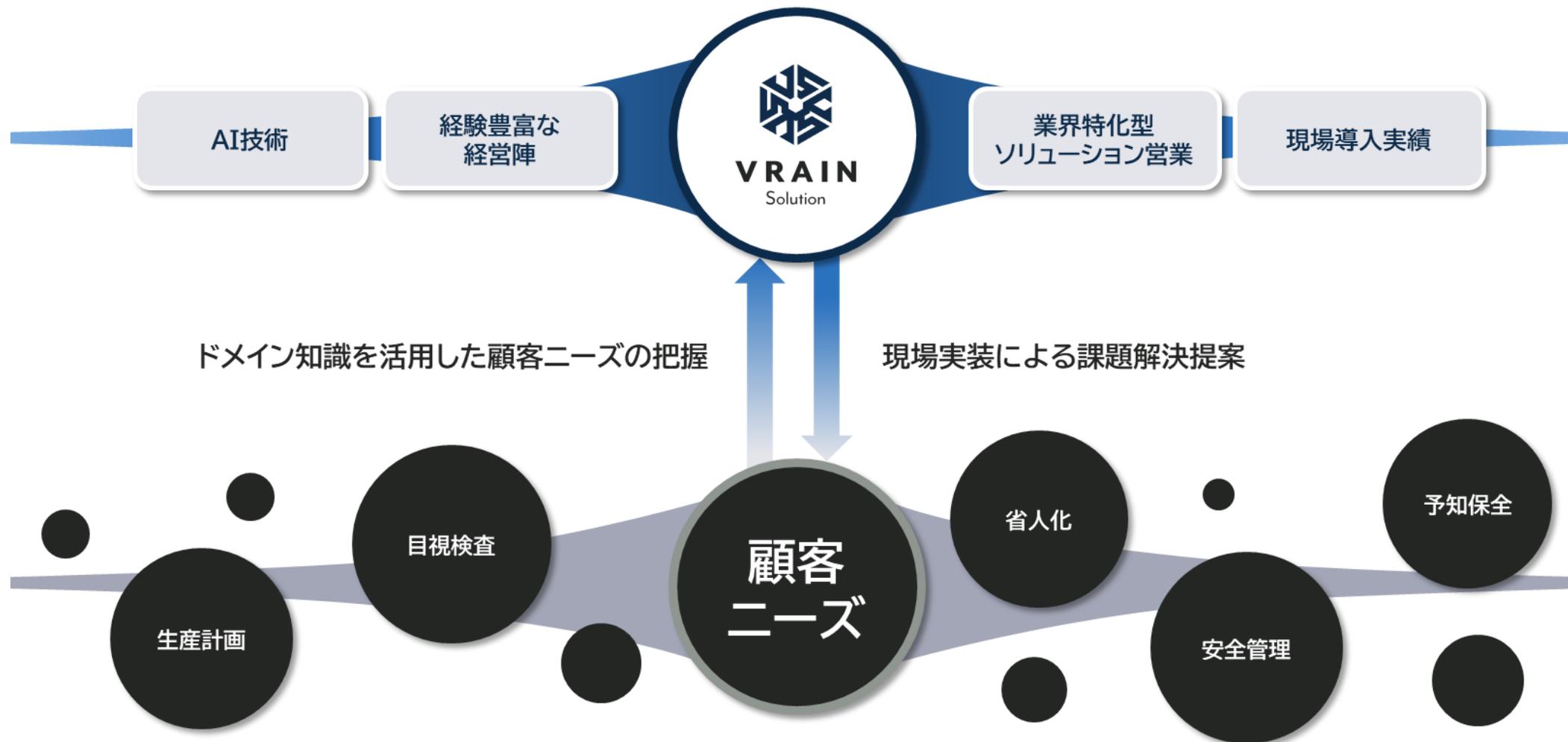
×



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。

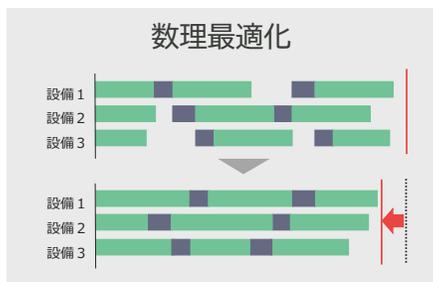
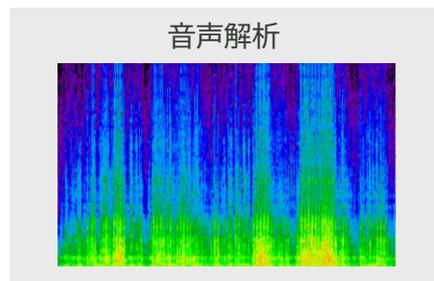
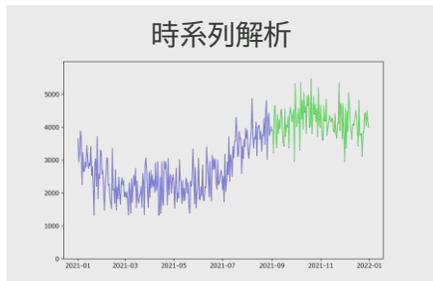
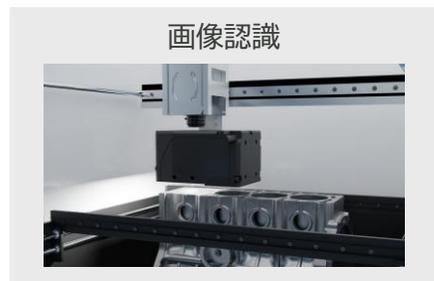
そのノウハウや実績を活かした課題把握と、製造現場の自動化を実現する提案力により顧客課題を解決。



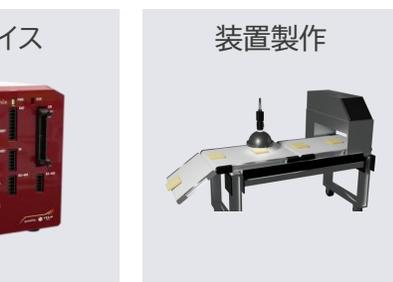
製造現場で課題を解決できるAIの開発力に加え、**実際にAIを活用できるようにハードウェアの提供・実装まで支援可能。**

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



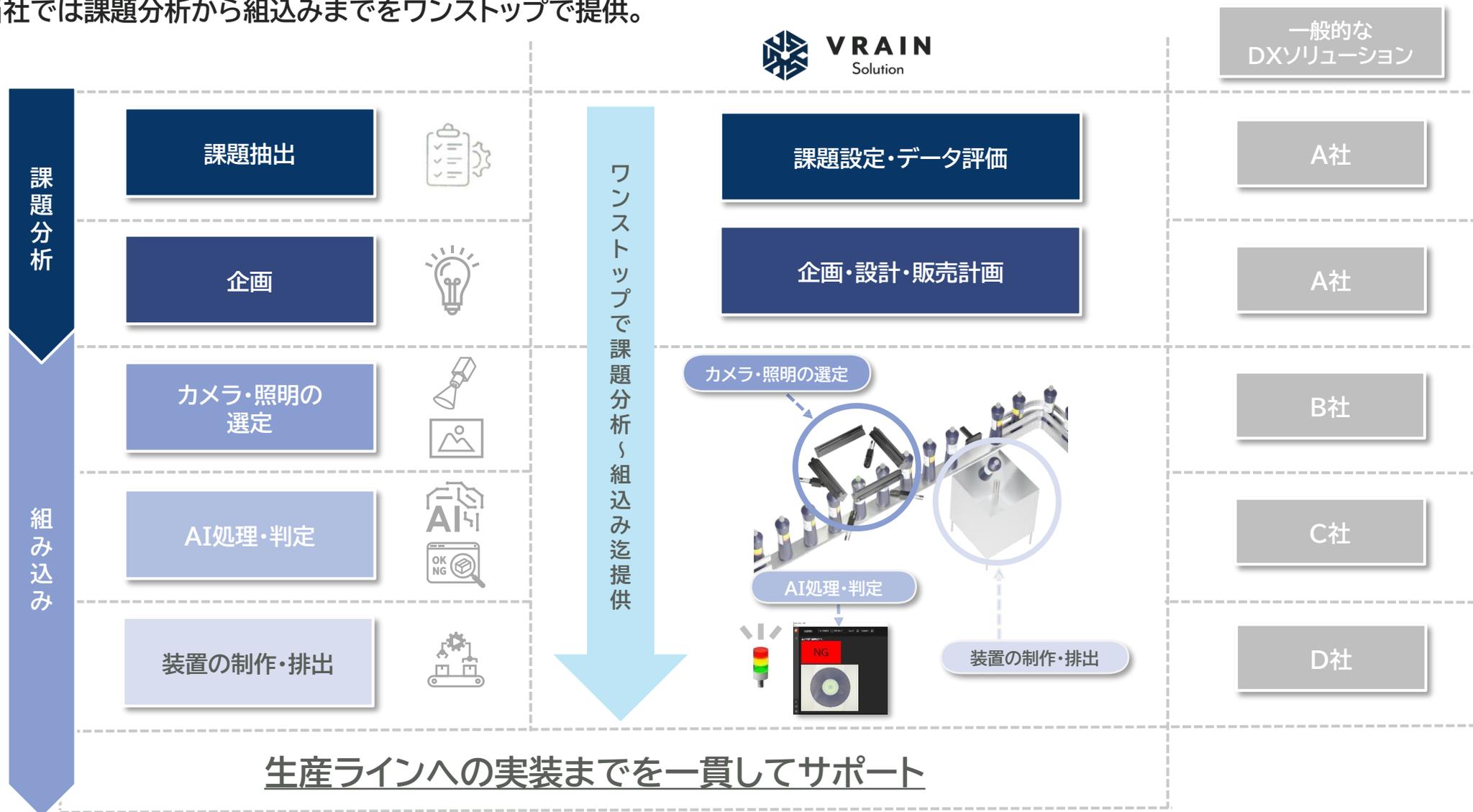
センシング



設計・開発

競争優位性③ | ワンストップ

一般的なDXソリューションではコンサルから実装工程におけるハードは全て別々の会社が提供。
 一方、当社では課題分析から組み込みまでをワンストップで提供。

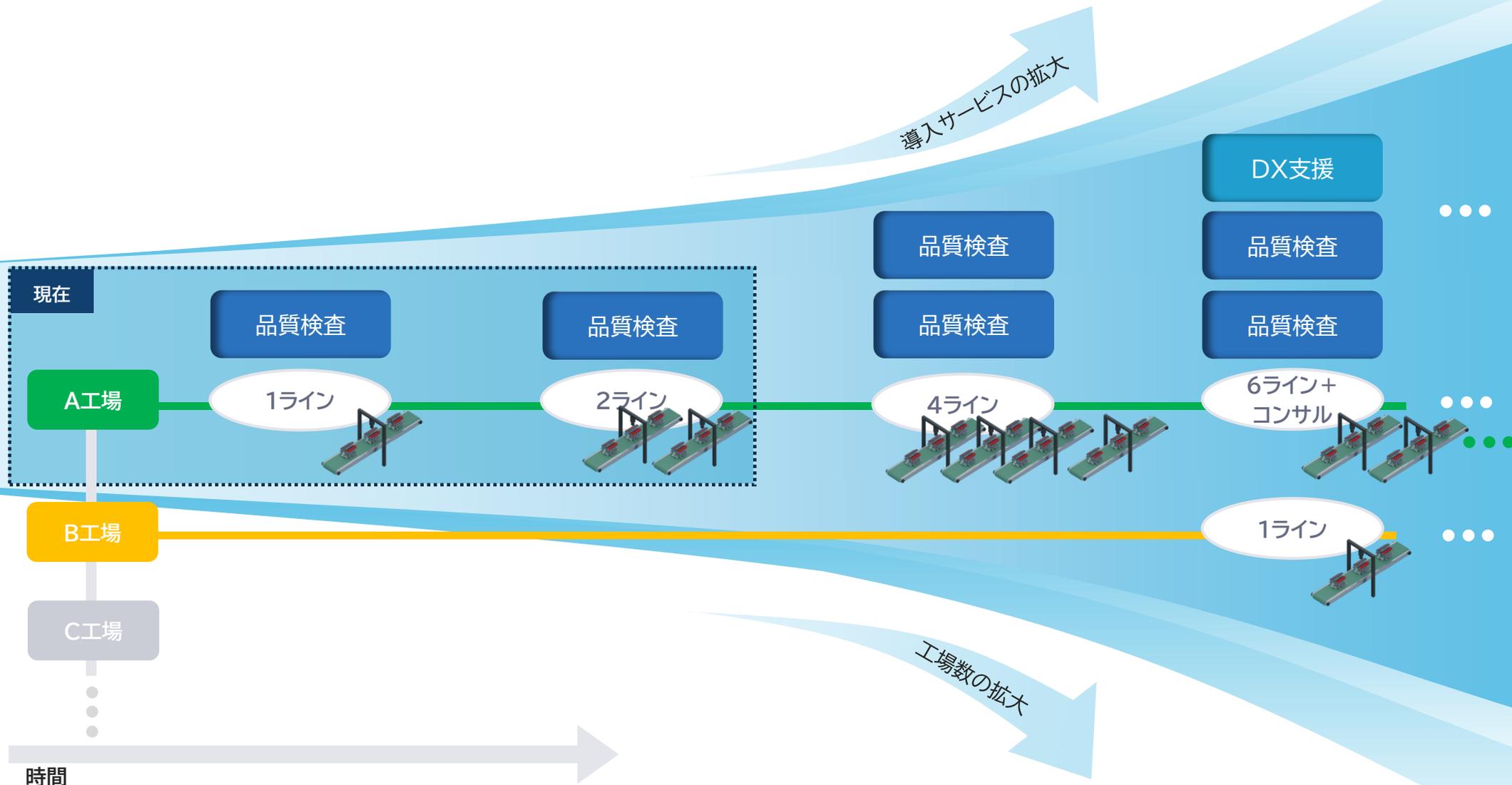


4

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。**



AIシステム | 新規案件獲得後の売上拡大イメージ(勝ちパターン例)

加工食品業の顧客において、A工場の製造工程でFY25/2QにAIシステムを新規導入。

A工場に導入したAIシステムの稼働実績が評価され、FY25/4QにB工場からG工場までの6工場に追加で一括導入。

更に、「別製造工程」「別工場」「同業他社」への展開による拡大余地あり。

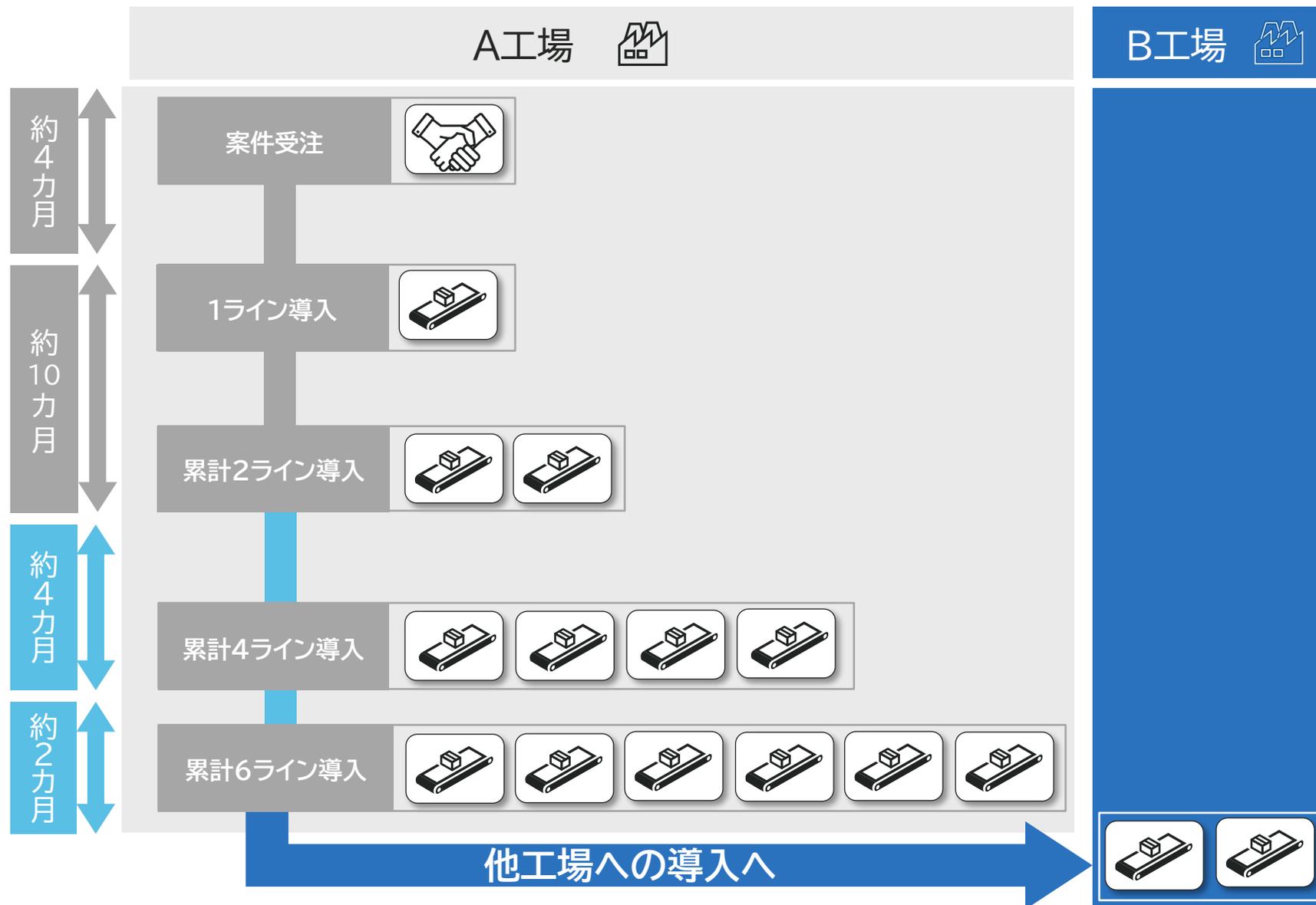
		A社								同業B社
製造工程	検査項目	A工場	B工場	C工場	D工場	E工場	F工場	G工場	H工場	A工場
原料受入	・原料の品質確認 ・異物混入の確認	FY25/2Q 	FY25/4Q 							
前処理	・原料洗浄後の異物確認	導入可能性								
調味・加工	・加工の均一性確認									
成形・充填	・形状・分量の基準確認									
完成品確認	・品質基準、異物確認									
包装・出荷	・パッケージの印字 ・密封、ラベルの適正確認									

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。



AIシステム | ロボットによる自動検査・梱包システム

BEFORE

課題

多くの人手による製品の検査・運搬・梱包

- 国内大手のガス機器メーカーの製造工場では、製品の外観検査や次の工程への運搬、梱包作業に多くの作業員が必要であった。
- 人による外観検査の精度を維持したまま、これ以上の工数を削減することは困難であった。また、製品は重く、落下させた場合に怪我に繋がる危険性があった。
- 人手不足及び作業員の怪我のリスク回避のために、自動化が急務であった。



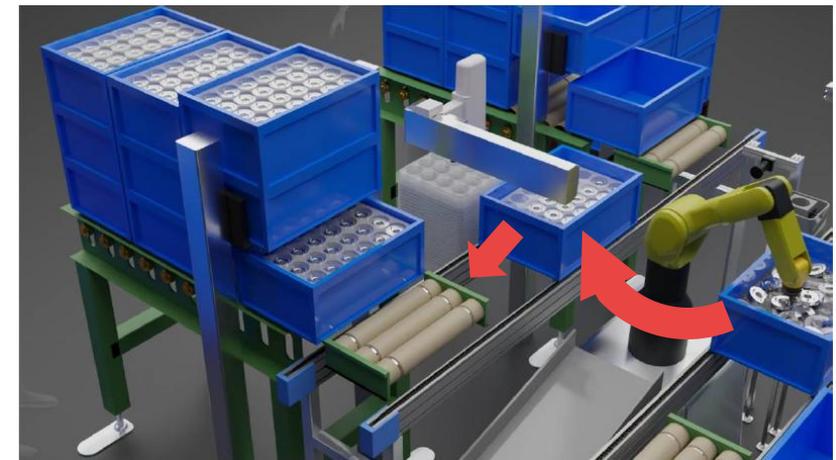
AFTER

導入効果

人手不足の解消・怪我のリスク回避

- 検査から梱包の工程において、バラ積みされた製品をロボットがピッキングして自動検査、梱包まで行う完全自動化システムを提案。
- 当社のAI外観検査システムを用いて、検査精度を維持したまま自動化を実現。
- 多くの作業員が行っていた検査工程の無人化を実現でき、課題であった人手不足が解消され、怪我のリスクが回避できた。

ロボットノウハウは他案件でも活用予定

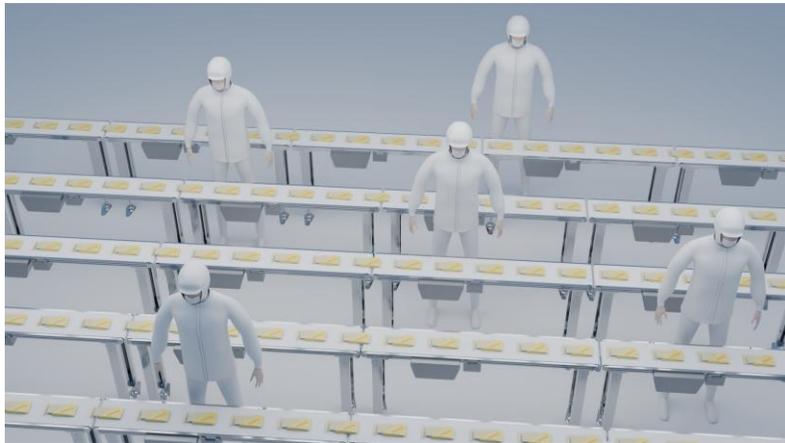


BEFORE

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

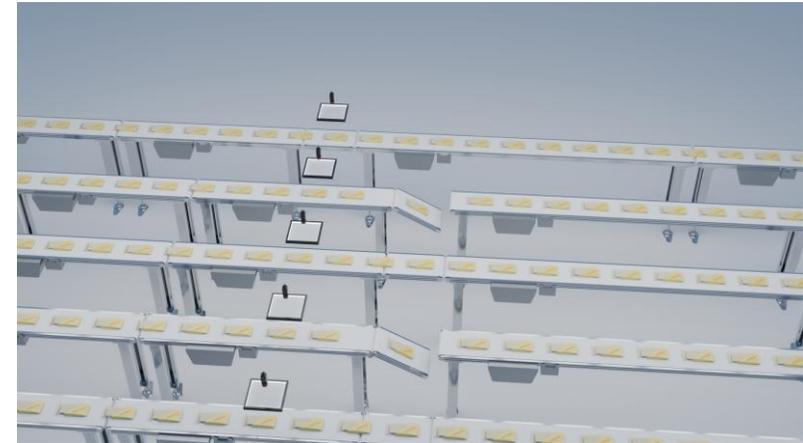
導入効果

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

レポート

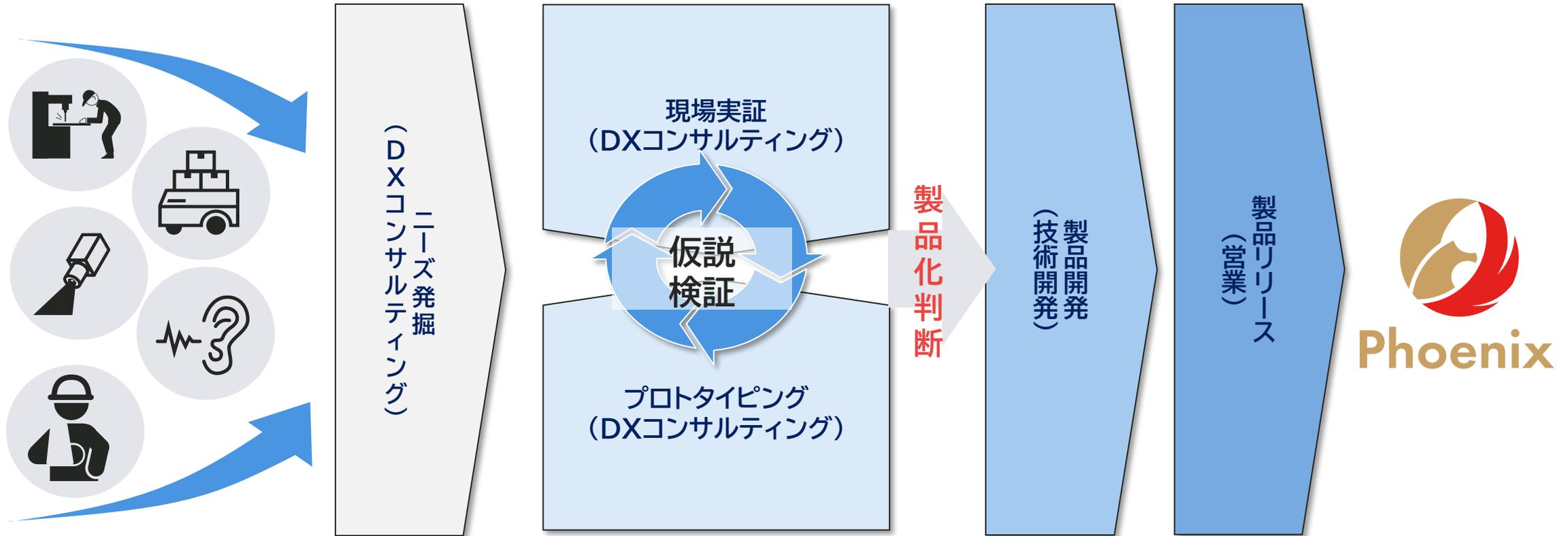
別工場への展開が進行中



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

DXコンサル 生産計画自動化ソリューションの展開

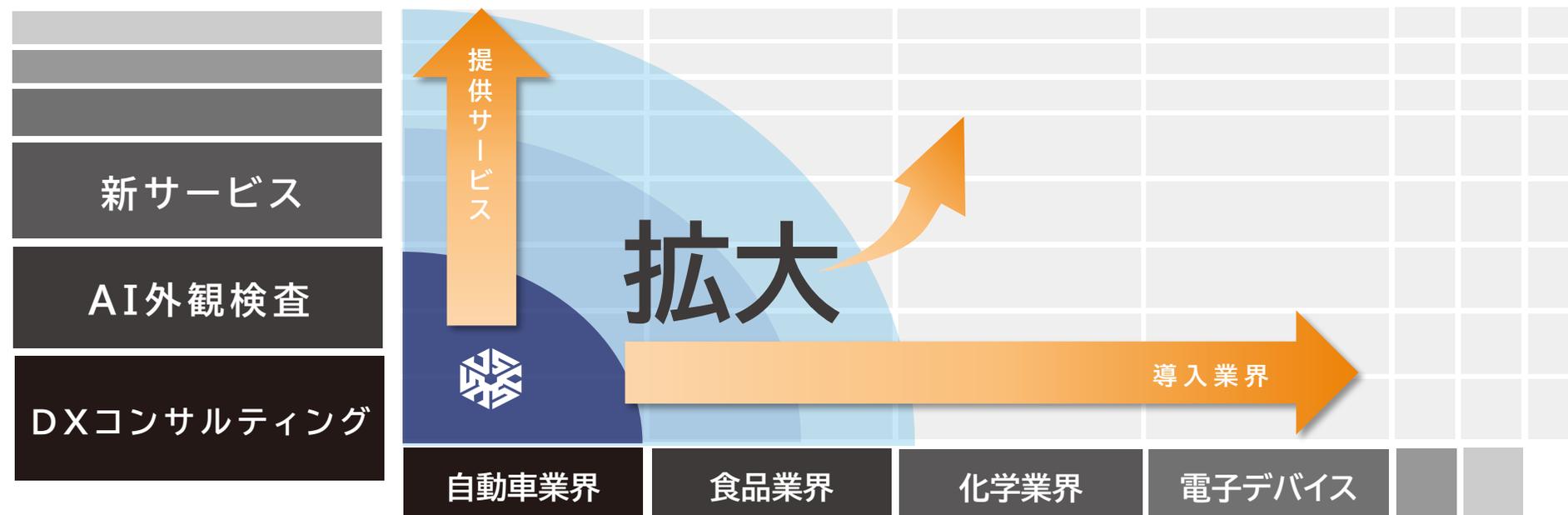
生産計画の自動化実績の業界を横断した展開を実現。

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。



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。



実績

食品業界	食品メーカーA社	AI外観検査システム
化学業界	化学品原料メーカーB社	DXコンサルティング
医薬品業界	医薬品メーカーC社	AI外観検査システム
機械業界	産業用機械メーカーD社	DXコンサルティング

- ・ 目視検査員10名から0名を実現、同社内別ラインへも展開
- ・ 毎週10時間程度かかる生産計画の自動化を実現
- ・ 目視検査員10名の無人化に成功
- ・ エンジン異音検査のPoCを実施

※1 総務省・経済産業省「令和3年経済センサス活動調査 従業員10名以上の事業所数」より引用

中長期戦略(5か年計画)

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。



5

2025年2月期 通期実績

累計取引社数

233社

(前期末より+64社)

食品をはじめ、化学・医薬品、精密機械など
各業界で新規取引を開始

継続顧客売上高 ※1

8.5億円

(売上高全体に占める割合 39.8%)

前期比+56.1%で着地

受注残

3.9億円

(前期末より+27.9%)

前期末より+0.9億円

AIシステム販売単価

21百万円

(前期期中平均より+33.8%)

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

新規顧客の獲得及び既存顧客のリピート増加に加え、大型案件の受注が寄与し、前期比で売上高は52.0%増加。

売上原価／売上総利益

AIシステムにおいては、第1四半期に取り組んだロボット案件の影響により売上総利益率は前期比で2.0%低下。

売上総利益率は依然として78.5%と高水準を維持しており、引き続き堅調な収益性を確保。

販管費／営業利益

営業利益は前期比で17.1%増加。

一方で、長期的な成長を見据えた人材関連への積極的な投資により、営業利益率は前期比で8.3%低下。

(百万円)

	2025年2月期			2024年2月期	
	通期実績	通期業績予想	予想達成率	通期実績	前期比
売上高	2,144	2,115	101.4%	1,411	52.0%
売上総利益	1,682	—	—	1,135	48.2%
売上総利益率	78.5%	—	—	80.5%	-2.0%
販管費	1,087	—	—	627	73.4%
営業利益	594	771	77.1%	508	17.1%
営業利益率	27.7%	—	—	36.0%	-8.3%
経常利益	595	771	77.2%	495	20.1%
税前利益	595	—	—	495	20.1%
当期純利益	425	534	79.5%	330	28.7%

販管費

中長期の成長基盤構築を目的として、営業拠点の前倒し設置や体制強化を進めた結果、人件費・採用費・研究開発費を中心にコストが増加。

今後も、将来の持続的な成長を見据え、人材を中心とした投資を積極的に継続していく方針。

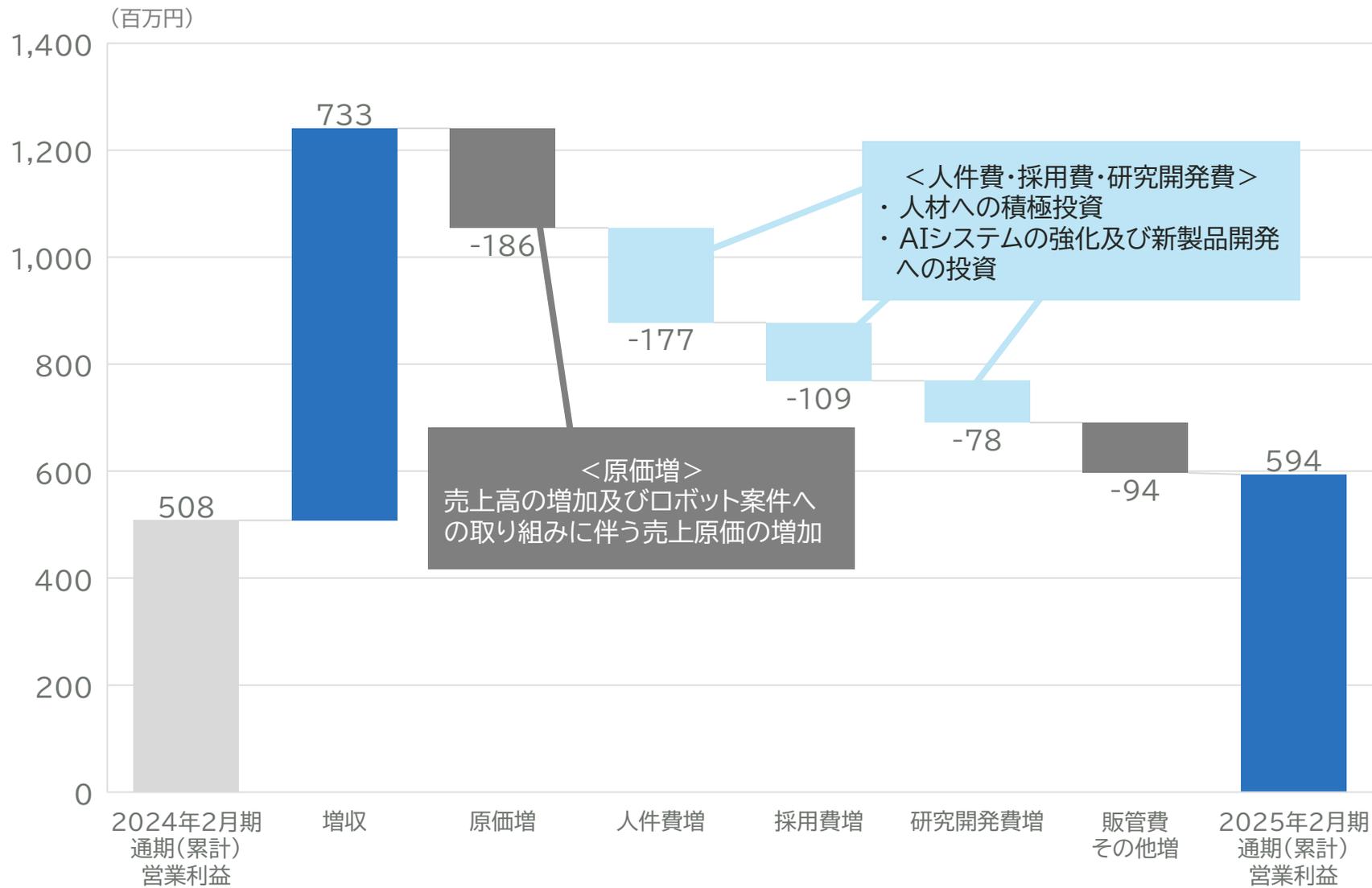
(百万円)

	2025年2月期	2024年2月期		
	通期実績	通期実績	前期比	主な要因
人件費	408	230	+77.1%	従業員の増加
採用費	177	68	+160.5%	採用活動の拡充
研究開発費	232	153	+51.3%	性能向上・新製品開発に伴う開発人員の増加
その他	269	174	+54.0%	営業所開設コスト、人員増加に伴う諸費用の増加
合計	1,087	627	+73.4%	

営業利益増減要因

売上原価は、増収に伴う増加に加え、AIシステムでの一過性の要因(第1四半期のロボット活用案件)により一時的に増加。

前期比で364百万円の人材投資を実施しつつも、営業利益は594百万円を確保。将来の成長を見据えた事業基盤の整備を優先的に推進。

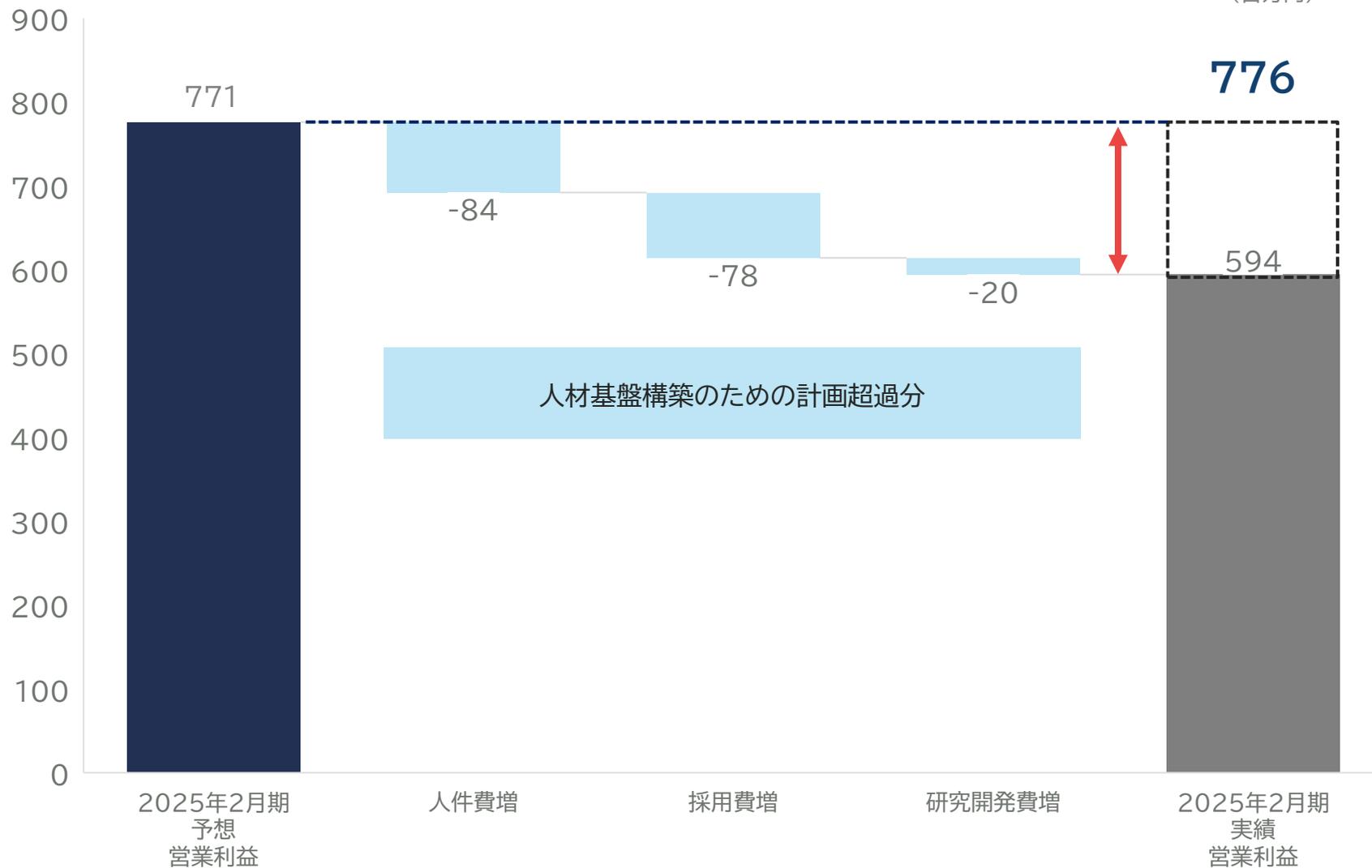


営業利益の予実分析

中長期の成長のため、人材関連の投資は計画を超過。

計画内であれば、業績計画は達成。

(百万円)



事業別売上高構成比・推移

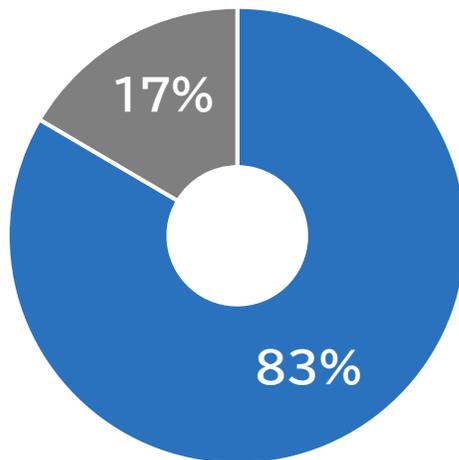
事業別の売上高構成比は、AIシステムが83%を占めるまで成長。

AIシステムは新規獲得に加えて継続顧客売上の伸長により、前期比67.9%増加。

DXコンサルティングは各営業所のAIシステムの立ち上げに注力した結果、前期比2.9%増加。

売上高構成比

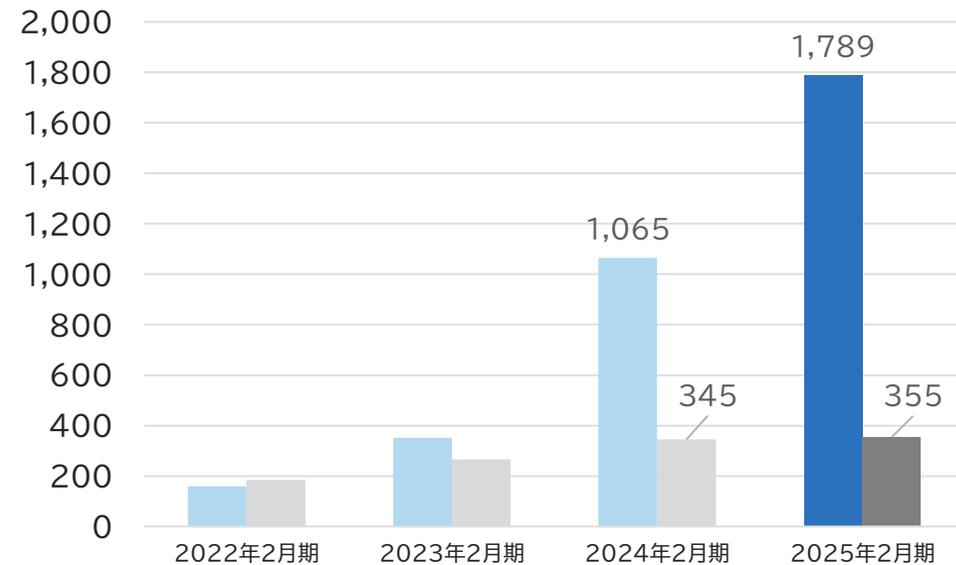
■ DXコンサルティング ■ AIシステム



2025年2月期

事業別売上高推移

(百万円) ● AIシステム ● DXコンサルティング



貸借対照表

資産合計額は事業の成長に伴い29.2%の増加の一方、負債合計額はほぼ横ばいの0.3%の減少となり、その結果、純資産比率は75.9%に。

(百万円)

	2025年2月期	2024年2月期	増減比	主な増減要因
	通期実績	実績		
流動資産	1,539	1,337	15.1%	運転資金の増加による現預金の減少 売掛金及び契約資産の増加 新本社及び営業所の敷金等の増加
うち現預金	488	962	-49.2%	
固定資産	333	111	198.0%	
資産合計	1,873	1,449	29.2%	
流動負債	451	430	4.8%	大型案件受注に伴う機械装置の外注費 等に係る未払金の増加 納税による未払法人税等の減少 借入金返済による減少
固定負債	0	21	-100.0%	
負債合計	451	452	-0.3%	
純資産合計	1,422	997	42.6%	当期純利益の計上による増加
うち利益剰余金	834	409	103.8%	
純資産比率	75.9%	68.8%	7.1%	上記要因により純資産比率が増加

従業員推移

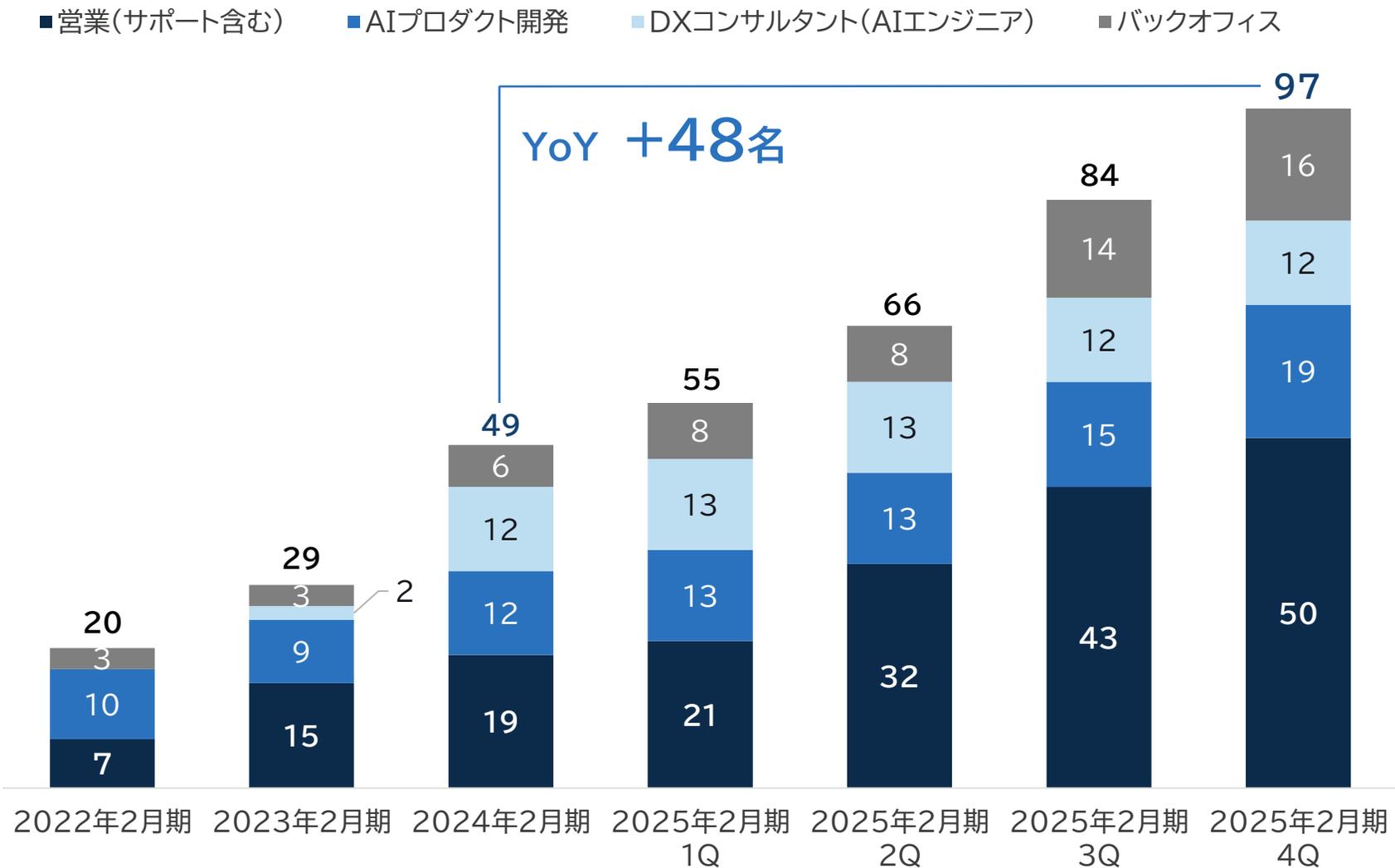
中長期的な成長基盤の構築を目的として、計画を上回るスピードで人材採用を推進。

営業所の前倒し設置や社内体制の強化に伴い前期末比で48名を増員。

営業+31名(サポート人員含む)

AIプロダクト開発+7名

バックオフィス+10名



6

2026年2月期 業績予想

売上高は+50%増を計画。

顧客側の次年度の生産体制に向けて、年度末に合わせて設備導入を完了させたいというニーズが強く、前期に引き続き、売上高は下期偏重を見込む。本社移転に伴う一過性のコストを上期に見込むため、利益は一時的に圧迫される見通し。

将来の成長に向けた人材基盤構築を優先し採用活動の強化は継続。

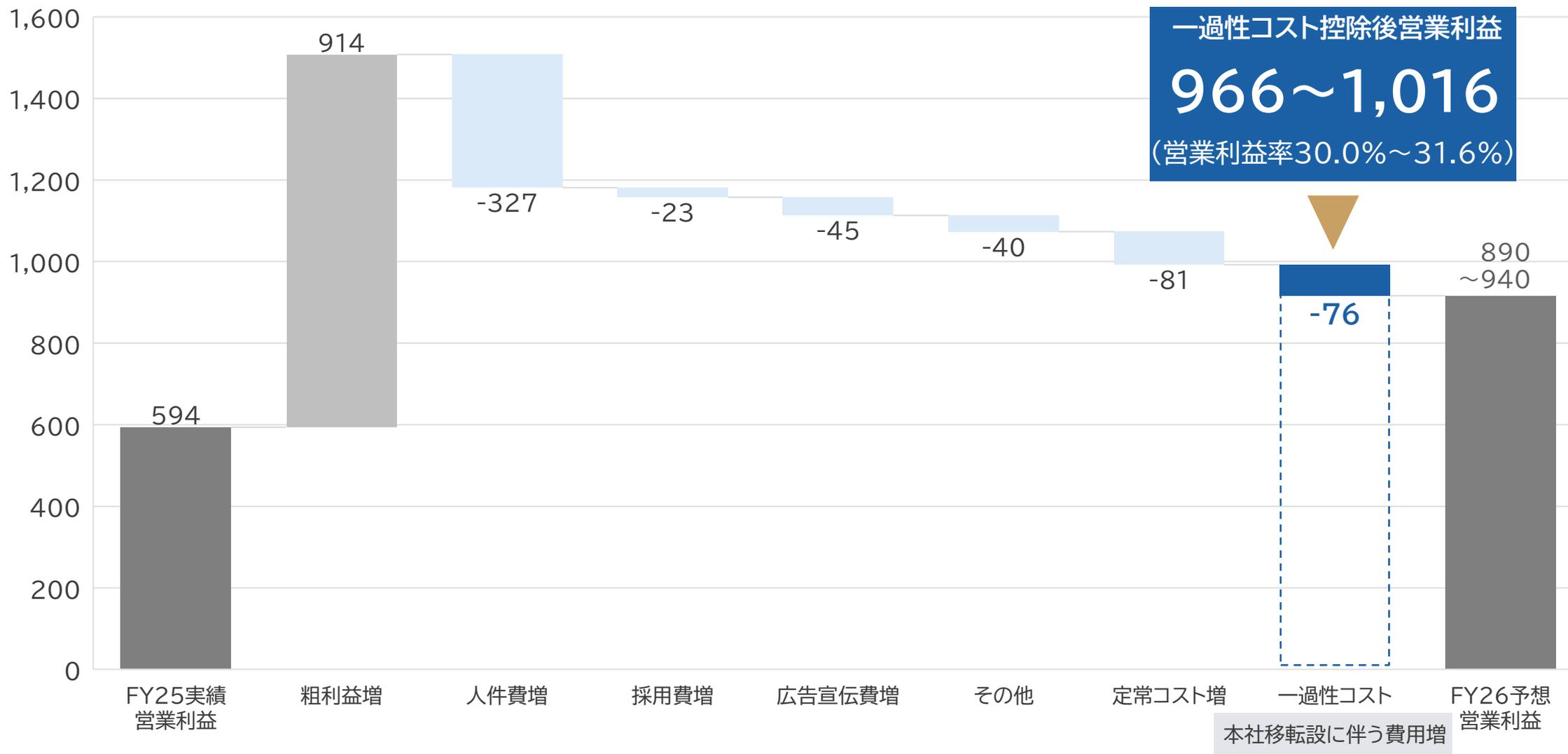
(百万円)

	上半期			通期		
	FY25.2 (実績)	FY26.2 (予想)	前年同期比	FY25.2 (実績)	FY26.2 (予想)	前年同期比
売上高	808	1,100	36.0%	2,144	3,215	50.0%
営業利益	189	90~120	-52.6%~ -36.8%	594	890~940	49.6%~ 58.0%
営業利益率	23.5%	8.2%~10.9%	-	27.7%	27.7%~29.2%	-
経常利益	189	90~120	-52.6%~ -36.8%	595	890~940	49.5%~ 57.9%
四半期(当期)純利益	126	60~80	-52.5%~ -36.6%	425	590~630	38.8%~ 48.2%
従業員数	66	115	74.2%	97	150	67%

2026年2月期 業績予想 営業利益分析

本社移転に係る一過性コスト控除後営業利益率は30%を確保

(百万円)



売上高/営業利益の半期推移

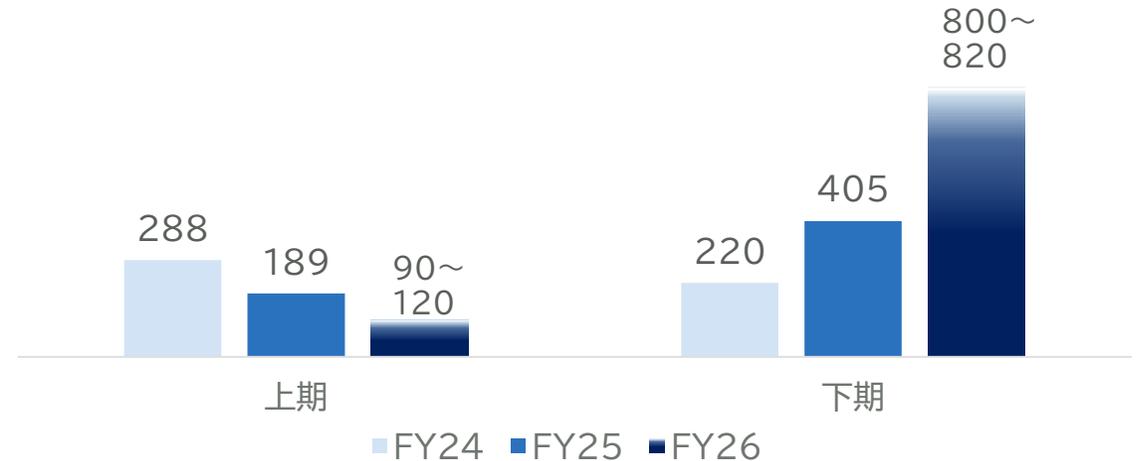
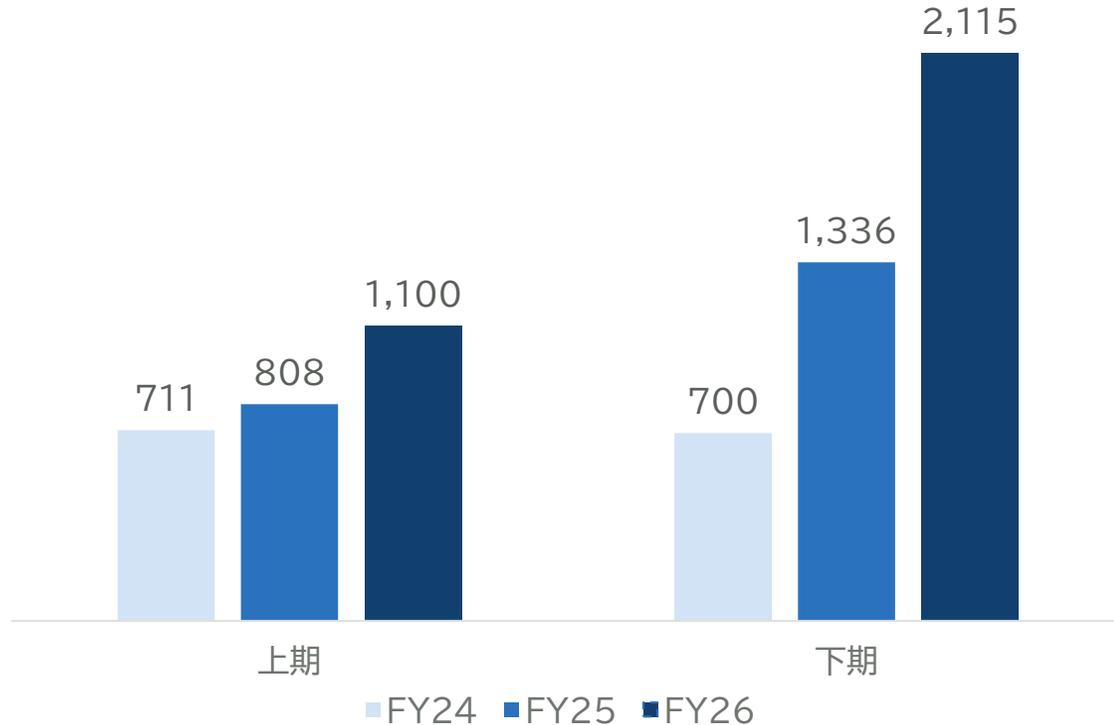
FY25は顧客の次年度の生産体制に向けて、年度末に合わせて設備導入を完了させたいというニーズが強く、売上高は下期偏重を想定。
FY26も同様、前期に引き続き売上高・営業利益ともに下期偏重を見込む。

(百万円)

(百万円)

売上高

営業利益



2024年2月期は、計画通り、研究開発費及び新規人材採用に充当。

2025年2月期は、全国展開のペースを加速させ、新規人材採用及び営業所開設を前倒しで実施したため予算超過。

2026年2月期は、136百万円の使用を計画。

単位:百万円

具体的な目的	3期累計 予算	2024年2月期		2025年2月期		2026年2月期
		予定	実績	予定	実績	予定
Phoenixシリーズ 新商品開発費用及び Phoenix Vision/Eye 機能強化	393	30	31	164	232	130
新規採用コスト	134	11	12	53	122	
営業所展開	40				34	6
合計	567	41	43	217	388	136

※1 2024年2月期及び2025年2月期に予定から超過した合計173百万円は、2026年2月期にて控除することを予定。

事業上のリスクと対応策

以下には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券報告書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

項目	事業等のリスクの概要	可能性	時期	影響度	対応策
技術革新	予想以上の急速なイノベーションにより新規受注の減少や顧客契約継続率の低下	中	常時	大	常に市場動向を注視し技術革新への対応を講じることにより、今後も競争力のあるサービスを提供できるように取り組んでいく
競合他社	資金力・ブランド力を有する大手企業の参入等、当社の競争優位性を上回る競合他社が出現した場合、当社業績に影響を与える	中	常時	大	市場内での地位を早期に確立するとともに、当社の強みを活かした対応によって、競争優位性を築いていく
人材確保	採用市場の競争が激化し、事業規模の拡大に応じた人材採用・確保ができない	中	常時	大	採用力及び社内教育体制の強化、人材流出を防止するための環境整備
情報管理	不測の事態により顧客企業の機密情報が流出した場合、当社業績に影響を与える	低	常時	大	規程の整備、社員等への研修及びセキュリティシステムの継続的な改善等、管理体制の構築
内部管理体制	法令等への抵触や内部関係者による不正行為の発生、事業の急速な拡大に内部管理体制の構築が追い付かない場合、当社業績に影響を与える	低	常時	大	コンプライアンス関連規程を制定するとともに、当社の役職員等が遵守すべき法令・ルールについて、全員に周知する

7

会社概要

会社概要

会社名	株式会社VRAIN Solution
所在地	東京都中央区晴海1-8-10 晴海アイランドトリトンスクエア オフィスタワーX34階
設立	2020年3月
従業員数	97名(2025年2月末時点)
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



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

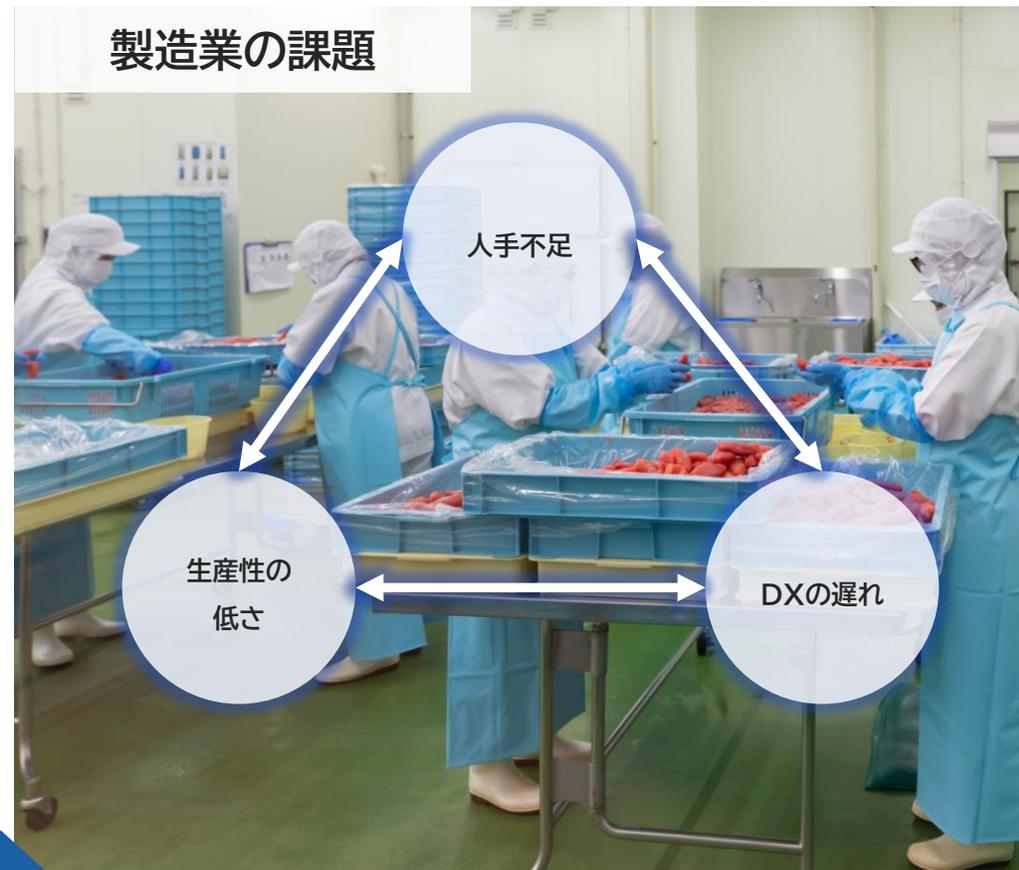


VRAIN
Solution

VRAIN Solutionとは

製造業特化のAIソリューション企業





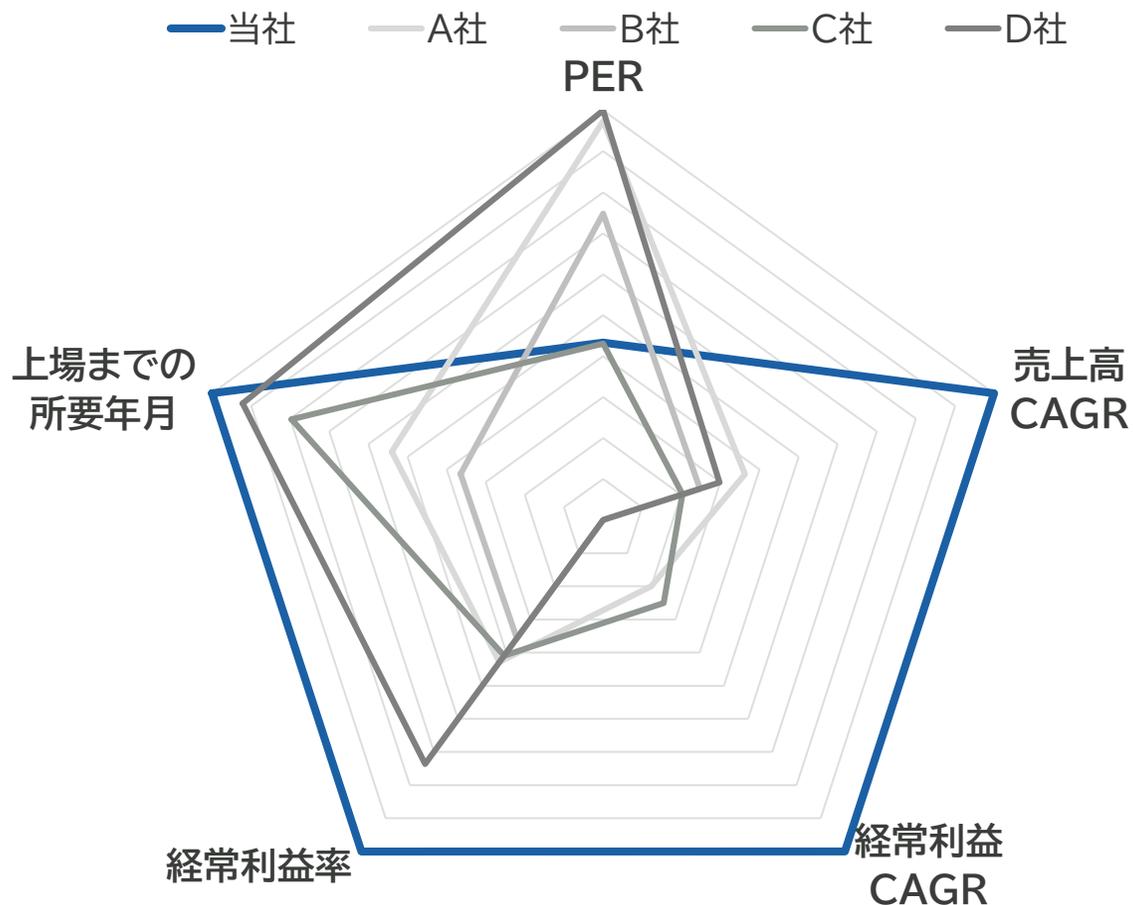
VRAIN
Solution

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「2023年度(令和5年度)国民経済計算年次推計」(2024年12月)

当社が上場前からベンチマークとしていたAI企業との比較

- PER及び経常利益率・・・最近本決算時点(出典:各社有価証券報告書)
- 売上高CAGR及び経常利益CAGR・・・最近本決算から過去4年間の年平均成長率
- 会社設立から上場までの所要年月

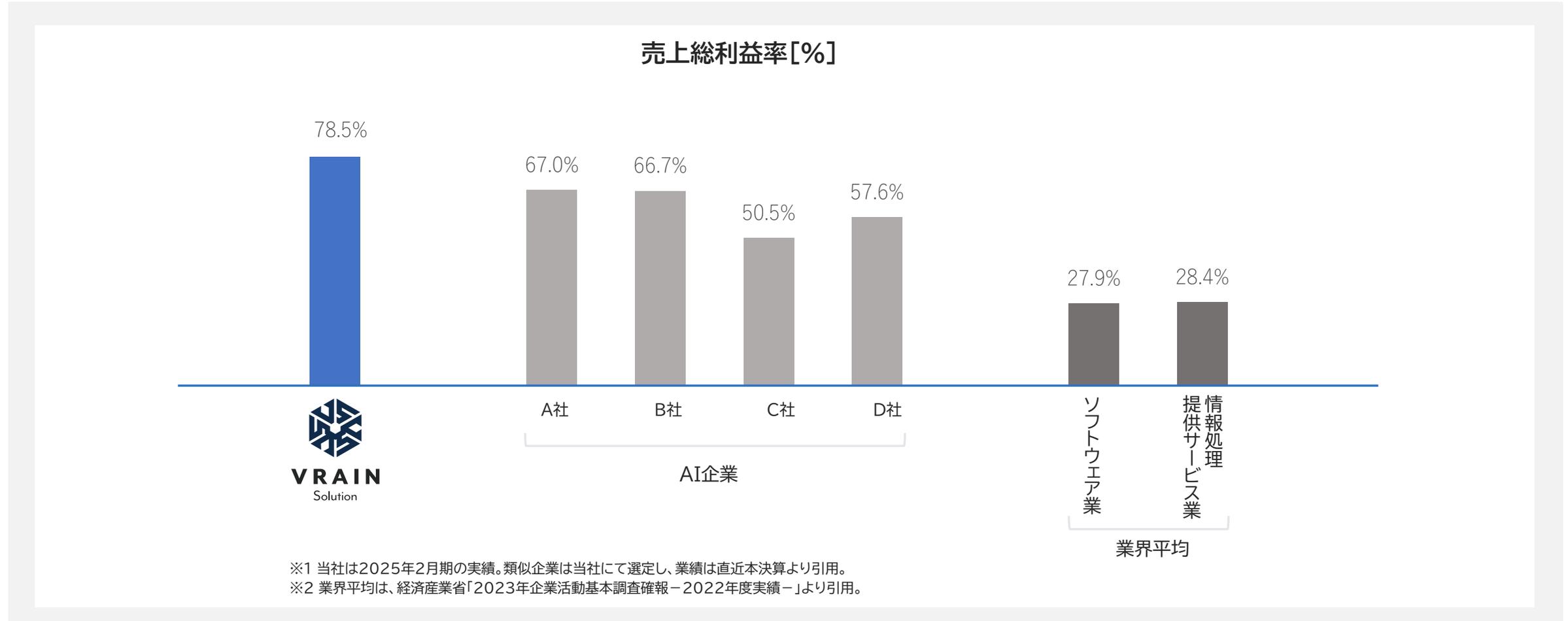


	PER (倍)	売上高CAGR (4年間)	経常利益CAGR (4年間)	経常利益率	会社設立後上場までの所要年月
当社	50.2	113%	135%	28%	3年11ヶ月
A社	112.9	41%	27%	12%	7年3ヶ月
B社	86.7	28%	-	10%	10年9ヶ月
C社	49.9	23%	34%	11%	4年11ヶ月
D社	115.9	34%	-	21%	4年3ヶ月

※各指標の最上位の数値を元に相対指数としてグラフ化

製造業知見を活用して、課題設定・要件定義からシステム設計、製造ラインへの組み込みまでをワンストップで提供。
ワンストップ×自社プロダクトを用いた課題解決により、高い付加価値を実現。

他社・業界平均と比較して高水準の収益性を有する。





自動車・食品・飲料・電子デバイス
化学・電池・鉄鋼・医薬品など

創業から5年で**233**社との取引実績



- 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。
- 本資料のアップデートは定時株主総会後(5月下旬)を目処として開示を行う予定です。