



2026年1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 コーポレート部部長 菊地 佳宏

(TEL 03-6280-4915)

## 2026年2月期 第3四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3四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なります。

### 記

質問1. 当第3四半期決算に対する会社の評価を教えてください。

回答1. 当第3四半期は増収達成となりましたが、お客様都合の仕様変更等により一部期ずれが発生したため、トップラインが想定より伸長しませんでした。一方で成長投資として営業所開設(仙台9/24、札幌12/1)、採用強化等による販管費が増加した結果、営業減益となりました。

質問2. 通期業績予想売上高 3,215 百万円に対して当第3四半期累計期間売上高の進捗率は 50.7% と進捗率が低いですが、変更しない理由を教えてください。

回答2. 通期業績予想売上高については、受注残は着実に積み上がっており、当第3四半期累計期間売上高 1,628 百万円と当第3四半期末時点の受注残 1,262 百万円の合計 2,890 百万円は通期予想売上高の 89.9% となり、第4四半期受注額及び受注見込額を考慮すると需要面は十分達成可能であると判断しております。一方、供給面は前第3四半期末から営業人員 6 名増、サポート人員 27 名増と人員を増強し、万全な体制で納品に臨みますが万一、顧客工場への納品が遅れて売上計上が来期にずれた場合は、判明次第、速やかに業績予想の修正を行う予定です。

質問3. 工場の進捗について

回答3. 東京都内・大阪府内において賃借契約を締結し、一部の案件について稼働を開始しております。各々、本社・大阪営業所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、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、現時点においては賃借による工場運営を選択しております。その結果、一時費用は軽微となりました。

質問4. 当期において仙台営業所、札幌営業所を開設していますが、営業人員総数は増加していません。これは計画どおりでしょうか。

回答4. 営業人員については一定程度の退職者が発生した為、減少となりました。主な退職理由は、成果が見えづらい期間にモチベーションの維持が困難となる為であります。営業人員は入社後にプロダクトや A.I 技術の知識習得にある程度時間を要し、初めて売上を計上するまでに平均で約 1 年かかる傾向にありますが、OJT を中心に動画コンテンツ等を活用して効率的に学べる体制の構築を進めて早期の受注・納品達成に向けて取り組んでおります。また、今期より受注後の仕様設計・納品工程の一部をカスタマーサポート専門部署が担う分業制を導入したことにより、営業社員の

負荷を軽減し早期の売上実績計上及び生産性の向上を行ってまいります。

---

質問5. DXコンサルティングは、売上進捗及び人員も減少傾向となっていますが、今後の展開について教えてください。

回答5. 12月にマネジメント人材2名が入社しており、今後の体制強化を図っております。案件対応できるリソース（量）を増やすとともに、現場知見に基づく高品質なサービス提供体制を維持しつつ、事業規模の拡大に対応できる人材の育成と組織体制の強化を積極的に推し進めてまいります。

---

質問6. 当第2四半期に続き、当第3四半期もさらに売掛金及び契約資産が増加している理由について教えてください。

回答6. 当社の顧客である製造業は、従来からの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7. AI X線検査機「PX-1000N」の販売状況を教えてください。

回答7. 既に受注、納品実績が出てきている状況です。今後は更に実績を積み重ねながら、本格的な拡販を目指してまいります。

---

質問8. 短期借入金が増えている理由について教えてください。

回答8. 売上拡大に伴う運転資金の増加によるものです。

---

質問9. AIシステムの海外展開の進捗について教えてください。

回答9. 2025年11月にタイ・バンコクで開催された機械工具・金属加工分野におけるアジア最大級の展示会「METALEX 2025」に出展し、テストマーケティングを実施しました。引き続き、販売エリアや拠点候補地の選定等の準備を進め、整い次第、海外展開を進めていけるよう取り組んでまいります。

---

#### 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