



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)

よくある質問と回答（2025年10月～12月）

本資料は、2025年10月～12月に当社宛に投資家様より頂戴した主な質問と回答について、理解を深めて頂くことを目的として、下記のとおり開示いたします。

記

質問1. 今期、カスタマーサポート専門部署が創設されていますが、保守サービス等のストック収入による売上はありますか。

回答1. 保守サービス等のストック収入はありません。将来、国内営業所の開設を進めて全国エリアを網羅する段階において保守サービスを提供する可能性はありますが、その時期については未定であります。

質問2. 新規顧客の開拓をどのように行っているか教えてください。

回答2. 新規顧客の開拓は、テアポ、展示会、顧問・提携企業からの紹介となります。

質問3. AIシステムは直販が中心だと思いますが、代理店経由での販売が難しい理由を教えてください。

将来、代理店販売の可能性も教えてください。

回答3. 当社のAIシステム「Phoenix Vision/Eye」は、AI画像検査の理解が必要でかつ、ワンストップソリューションを提供する場合は、仕様設計等の製造業の知見が必要となります。その結果、代理店のみで販売が完結することが困難な為、直販が中心となっております。

質問4. AIシステム販売単価は約20百万円程度と高額ですが、顧客は大企業が多いのですか。

回答4. 当社は大企業から中小企業まで幅広くAIシステムを販売しており、どちらも重要であります。確かに価格面では中小企業にとってハードルが高いと想定されますが、費用対効果の観点から導入いただいた中小企業の実績は数多くあります。一方で大企業の方が、ライン数や工場数が多く、複数ライン展開や他工場への展開が見込まれるため、中小企業より案件数は多くなる傾向にあります。

質問5. AIシステムを初回に導入する場合と追加で導入する場合で、単価は変わりますか。

回答5. 単価の変動につきましては、初回導入か追加導入によっては変わらず、案件構成により異なります。「Phoenix Vision/Eye」の機器単体販売のみであると単価は低くなり、装置・制御・排出機構を含むと単価が大きくなります。

質問6. AIシステムにおいて商談開始から受注に至るまでの平均期間及び初回契約後の継続受注に至るまでの平均期間を教えてください。

回答6. 各期間は顧客毎に様々であり、非開示とさせていただいております。

質問7. AIシステムにおいて受注から納品に至るまでの平均期間を教えてください。

回答7. 約3ヶ月となります。

質問8. 競合はどこになりますか。また競合に対する強みを教えてください。

回答8. AIシステムでの競合は、「グローバルFAメーカー様（東証プライム市場）」や「製造業向けAIサービス提供会社様（東証グロース市場）」等です。競合会社に対する強みは、両社がプロダクト販売に特化していることに対して、当社はAIソフトウェアだけでなく、外観検査に必要な撮像機器（カメラ・ライト）や検査装置（制御・排出機構等）まで提供することでソリューションをワンストップで提供している点であると考えております。当社が事業ドメインとしている製造業では新たなソフトウェアを導入しても工場現場で実装するためのリソースが不足するケースが多く、当社のように工場現場での実装化まで提供可能なワンストップソリューションが評価されていると認識しております。加えて、プロダクトの比較においても精度は当社の方が高いと自負しております。

DXコンサルティングの競合は、「大手総合コンサルティング企業様」や、「専門的なDX関連企業様」等です。競争環境下において、当社が有する「現場知見」こそが、最大の競争優位性であると認識しております。他社様は、戦略策定や技術導入においては高い能力を有するものの、工場のオペレーションや日々の業務プロセスといった現場の細部にわたる具体的な知見が不足しがちであると認識しております。このため、提案されたソリューションがお客様の導入努力に過度に依存してしまい、実際のプロジェクトにおいて現場での定着や成果創出が困難になるケースが受けられます。一方、当社は創業以来、一貫して現場起点での課題解決を強みとして事業を展開してまいりました。これにより培われた深い現場理解に基づき、ソリューションの導入から、現場へのスマーズな組み込み、さらには導入後のPDCA（計画・実行・評価・改善）サイクルの伴走支援までを一気通貫で提供できることが、競合他社にはない明確な差別化要素となっております。この徹底した現場志向により、お客様のDXを真の事業成果に結びつけることが可能です。

質問9. AIシステム顧客の業界比率を教えてください。

回答9. AIシステム顧客の中で最も件数が多いのは食品業界となりますが、他にも自動車、化学、機械、金属等幅広い業界に導入実績があります。なお業界比率は非開示とさせていただいております。

質問10. AIシステムの実物を見ることができる機会・方法はありますか。

回答10. 当社は、製造業のお客様向けに製品を実際にご覧いただける機会として1年を通じて展示会に出展しております。展示会への出展情報は、[当社ホームページの「お知らせ」](#)にて随時ご案内しておりますのでご覧ください。

質問11. 本社移転のメリット及び業績に寄与する可能性について教えてください。

回答11. 当社は中長期の成長に向けた基盤構築のために営業・カスタマーサポート人員社員を中心に採用活動を積極的に行い、順調に人員数が増加しております。本社移転の理由は、事業成長に伴う将来的な増員に対応した執務スペースの確保が必要であった為であります。また、社員の増加は将来的には売上成長に寄与するものと考えております。

質問12. 新たにAI技術とX線検査技術を融合した新製品「PX-1000N」をリリースしています。同様な技術を保有する会社はどの程度あるのでしょうか？

回答12. 海外市場動向は存じ上げませんが、国内市場では「グローバル電子計測器メーカー様（東証プライム市場）」・「グローバル秤メーカー様（非上場会社）」2社の寡占市場と認識しております。

質問 13. AI システムの複数ラインや別工場への展開のためには何が必要でしょうか。

回答 13. 既存顧客への成功体験が複数ライン展開、別工場への展開に繋がるものと想定しております。そのために営業人員・カスタマーサポート人員を増やして導入からアフターフォローまでシームレスなサービス提供に注力しております。

質問 14. 検査装置（制御、排出機構など）の内製化の目的とそれによる業績に与える効果を教えてください。

回答 14. 検査装置の内製化の目的は、顧客ニーズに合わせて納期を柔軟にコントロールし、顧客満足度の向上に繋げるためであります。また、内製化により外注費を削減することで粗利率の改善の効果を期待しております。

質問 15. AI システムにおいて、食品と精密部品のように製品の外観が大きく異なる場合、AI を都度学習する必要があるのでしょうか。

回答 15. AI 外観検査システム「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しており、業種が変わっても使用可能ですが、検査対象が異なる場合はそれぞれ学習する必要があります。

質問 16. 原価率を 20%程度に抑えられる理由を教えてください。

回答 16. 原価率を 20%程度に抑えられる理由は、AI システムソフトウェア「Phoenix Vision／Eye」、専用ハードウェアを自社で開発しているためです。

質問 17. 採用方法について教えてください。また、新卒や中途採用の割合、年齢層、学歴等どのような人材を獲得しようとしているか教えてください。

回答 17. 主に中途採用及び新卒採用共に採用エージェントを利用しておられます。中途採用については当社が求めるスキルセットに合致するかどうか、当社のカルチャーに共感をいただけるかを重視しております。新卒採用については当社のカルチャーに共感いただけるかどうか、自分を成長させたい意欲の有無を重視しております。年齢・学歴は特にこだわりはありません。

質問 18. 採用ウェブサイトの口コミでは「意欲のある人にはチャンスが与えられ、裁量の大きい仕事ができる」という声が多い一方で、「研修体制に課題を感じる」との意見もあり成長段階にある企業としてスピードを重視する中で、教育体制の整備が追いついていない側面があるようと思われます。今後、挑戦できる風土を活かしながら、育成・サポート体制を強化することが重要だと思われますがどのように考えていますか。

回答 18. 当社は、現状の教育体制が最適とは考えておりません。採用人員数が増加する中でスピードを重視しつつ、業容を拡大し続けるためには、社員の教育・サポート体制を強化していくことが重要であると認識しております。新入社員の業務理解や社内文化への適応を促進する仕組みづくりに取り組んでおります。

質問 19. 人材の確保のために、何か工夫していることはありますか。

回答 19. エージェントとの関係性強化等の採用活動に注力しております。その結果、前第 3 四半期から 1 年間で従業員数は 34 名増員しております。

質問 20. 従業員の採用について新規従業員を採用した場合、仕事を任せられるレベルになるまでにどれくらいの期間がかかりますか。

回答 20. 営業社員の場合、これまでに獲得した製造業の知見・営業スキルに加えて AI 外観検査プロダクト「Phoenix Vision／Eye」に対する理解や製造ラインへの実装の提案力を備える必要があるため、

初めて売上を上げるまでに平均で約1年かかります。他の職種はスキルセットで採用しておりますので早期に活躍いただいております。

質問21. 円安進行、对中国関係の悪化による業績影響について教えてください。

回答21. 円安は、物価高による原価の上昇に繋がる可能性がありますが、当社は円建て取引が多数のため、影響は限定的です。また、対中関係悪化として、現状部材調達に影響は及ぼしておりませんが、今後の動向は注視して参ります。

質問22. AIシステムの国内シェアはどれ位ですか。

回答22. 2026年2月期第3四半期末時点で約0.28%であります。（累計取引社数311社÷従業員10名以上の事業所数11万社）

質問23. 当社のサービスにおいて、これまでに不具合あるいは失敗例等があれば教えてください。

回答23. 重大な不具合や検査ミスの発生はありませんが、取引先の操作ミスや想定していない動作等によってまれに装置が停止してしまうことがございました。その際は営業担当者がWeb面談もしくは訪問で即時に操作方法をサポートしております。また、取引先の意見は技術開発部へフィードバックし、ソフトウェアの機能性・操作性向上のためのアップデートを頻繁に実施しております。

質問24. AIシステムにおいて他社からのリプレイスと新規採用のどちらのニーズが多いか教えてください。

回答24. リプレイスと新規の件数はほぼ半々の割合となります。

質問25. 今期稼働予定の工場は「何を」「何台」生産できる能力があるか教えてください。

回答25. 工場は定型の商品を生産する場所ではなく、顧客毎に異なる検査装置を組み上げるスペースとなります。

質問26. 工場開設にかかる一時費用は、いつ計上するか、通期業績予想に織り込み済みかどうか教えてください。

回答26. 工場開設にかかる一時費用は軽微であり、通期計画に織り込み済みです。

質問27. 貸借対照表の仕掛品・商品及び製品について金額が少なく、どのようなものになりますか。

回答27. 主に製造途中で完成していない検査装置となります。金額が少ない理由は、通常検査装置は受注後に製作するためです。

質問28. 機関投資家とのコミュニケーションの実施状況について教えてください。

回答28. 機関投資家様及び個人投資家様合同のオンラインによる決算説明会を年に2回開催する他、機関投資家との1on1Mtgを四半期毎に30~40回実施しております。現在、アナリストカバレッジはありませんが、引き続きIR活動に注力してまいります。

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