



2024年5月13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)

2024年2月期通期決算の説明会を開催いたしました

当社は、機関投資家及びアナリストの皆様向けとして、2024年2月期通期決算に関する説明会を開催し、以下についてご説明申し上げましたので、お知らせいたします。

記

1. 日 時
2024年4月15日（月）16:30-17:30
2. 説明内容
 - ✓ エグゼクティブサマリ
 - ✓ 会社概要
 - ✓ 2024年2月期 通期実績
 - ✓ 今後の成長戦略
 - ✓ 2025年2月期 業績予想
3. 説明者
代表取締役社長 南場 勇佑
取締役コーポレート部部长 菊地 佳宏

質疑応答（要旨）につきましては、添付資料をご参照ください。
当日の説明動画につきましては、下記をご覧ください。

<https://youtu.be/bli6SfwbSYs>

以 上

2024年2月期通期決算説明会 質疑応答（要旨）

質問1. AIシステムの導入により、目視検査が完全に自動化されると検査する人員は不要となるのか？

回答1. 事例として決算説明資料24ページに記載しておりますとおり、ハムの製造工場では、製造ラインに常時必要であった10名～15名の検査員の無人化を実現しました。目視検査を行っていた検査員は、他の人手不足の箇所に変更しており、雇用を維持しながら生産性向上を図っております。

質問2. AIシステムの導入により、どのようなコスト削減ができるのか？

回答2. 検査員を減らせることから人件費の削減や目視検査を外注しているケースにおいては外注費が下がる等のコスト削減に繋がります。また、例えば異物混入といったことが起きた場合には、回収費用等に相当な額の費用が生じたり、売상을毀損するリスクがありますので、単なるコスト削減だけでない効果が得られるメリットもございます。

質問3. AIシステムの販売単価が上がった理由と、今後の販売単価は？

回答3. 創業から4年間で相当数の知見やノウハウが蓄積でき、従来対応できなかった高難易度の検査や装置機構、ロボットとの連携など付加価値のある大型案件が増加したことにより、平均単価が前期より1,000万円→1,600万円となりました。
製造工場では人が介在する工程を無人化されたい要望が強く、1案件で5千万円を超す案件も出てきており、案件単価の上昇余地は、まだまだあるものとみております。

質問4. なぜ高い利益率を実現できているのか？

回答4. 主に2点あり、1点目が案件毎にカスタマイズ等が生じないように汎用性を徹底して高めている点です。2点目が外観検査プロダクトに留まらず、周辺機器も含めてワンストップで提供するソリューションとすることで、高い付加価値が提供できることで高単価に繋がっているためです。

質問5. 新製品「Phoenix Edge」は、ガイダンスの2025年2月期の業績予想に含まれているか？

回答5. 含めておりません。

質問6. 新製品「Phoenix Edge」の有効性は？

回答6. 現行機に対しスペックを維持したまま10分の1サイズとなり、省スペースでご利用いただくことが可能となりました。加えて、製造現場の厳しい環境に耐性があるハードウェアになっており信頼性が高く、製造業でニーズのあるI/O端子制御にも対応しているため、製造現場へのAIプロダクトとして競争力があると考えています。

質問7. AIを搭載したFAメーカーの製品との差別化は？

回答7. 開発に3～5年をかけている大手FAメーカーに対し、当社は最先端のAI技術を絶えずスピーディーに取り入れていることで、差別化を図っています。

質問8. DXコンサルティングの1案件あたりの単価は？

回答8. 内容やプロジェクトの規模によって大きく異なるため一概には言えませんが、平均200万円/人月で算出して全体の金額を決定しております。

質問9. DXコンサルティングに携わっている社員数は？

回答9. 2024年2月期末時点で12名です。

質問 10. PoC(1台目の導入)を終えてから本導入(展開)に至らない事例があれば、その要因は？

回答 10. 現時点で導入している案件において1台目を導入したが他に展開はしないと決定している案件は無いと認識しています。ただ、お客様側の判断基準により横展開の時期に関してはばらつきがあるため、場合によっては翌年以降で実施されるケースがございます。

質問 11. AI システムが伸びている中、DX コンサルティングの位置付けは？

回答 11. AI システムの個別プロダクトでは対応できない顧客の様々な課題に対応しているため、弊社のノウハウ獲得や新領域の導入実績を積上げられています。加えて、顧客から把握した工場で起きる様々な課題の中から、次のプロダクトの種を発見することもできると考えております。本事業だけをみても着実に収益を伸ばしており、今後も当社が事業を拡大していく上で、本事業の必要性は非常に高いものとなります。

質問 12. 自動車業界における外観検査以外の AI や DX の取り組みについては？

回答 12. 事例としては、生産計画の課題解決に取り組んでいます。生産計画は属人化されている傾向があることが分かり、今後、需要の高さからプロダクト化する可能性があります。その他には、オペレーションの自動化や自動運転関連といった分野にも取り組んでいます。

質問 13. 2025 年 2 月期における成長率の考え方は？

回答 13. 3年後、5年後といった将来においても高い成長率を継続できるように、2025 年 2 月期は人材育成を含む組織体制の強化に注力する方針であり、その点を考慮した上で達成しうる数値であると考えております。

質問 14. 今後の採用計画は？

回答 14. 2025 年 2 月末迄に約 30 名の増員を計画しています。

質問 15. 中期経営計画の数値目標等は、開示しないのか？

回答 15. 高い成長率を目指していることから中期経営計画は開示せず適切に単年で評価、開示していく方針です。戦略面は事業計画及び成長可能性に関する事項を更新して開示していく所存です。

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。

2024 年 2 月期通期決算説明会

2024 年 4 月 15 日実施