

# Briefing Transcription

|| 2026年2月期通期 決算説明会文字起こし ||

## 株式会社 VRAIN Solution

135A 東証グロース市場 情報・通信業

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2026年4月28日(火)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## ■ 目次

■ 決算説明を受けての FISCO アナリストコメント	01
■ 出演者	02
■ IR 説明	03

## ■ 決算説明を受けての FISCO アナリストコメント

- ・ 2026 年 2 月期通期決算は、売上高で前期比 52.9% 増の 3,278 百万円、営業利益で同 53.8% 増の 514 百万円と大幅増収増益、かつ事前予想（売上高 3,215 百万円、営業利益 890 ～ 940 百万円）に対して順調な着地となった。過去最高の売上高、営業利益となる。
- ・ 2027 年 2 月期も、売上高で前期比 47.1% 増の 4,823 百万円、営業利益で同 58.5% 増の 1,449 百万円と 5 割以上の増益を見込む。宇都宮・長野・金沢・広島・福岡の 5 営業所を開設予定であり、特に地方で顕著な、日本の製造業が抱える「人手不足」、「技能承継」等の社会課題解決に資する事業展開を加速させる。
- ・ 現在の導入実績は、導入期～2 ライン展開の顧客が多く、今後複数プロダクト・複数工場への拡大期が到来することが期待され、また製造業 11 万社に対して同社の取引社数シェアは約 0.3% と今後の取引拡大余地は大きい。海外展開も視野に入れると尚更である。
- ・ CAGR + 50% の継続で 2029 年 2 月期に売上高 96 ～ 120 億円、営業利益率 30 ～ 40% という中計を掲げる。成長スピードを PER に当てはめ、今期予想 PER50 倍で評価した場合の株価は約 4,740 円（現在 3,415 円）と上値余地があり、成長に応じて每期 5 割程度 +  $\alpha$  の株価上昇が期待されることになる。
- ・ 類似企業と目される Laboro.AI <5586>、ABEJA <5574>、PKSHA Technology <3993>、pluszero <5132> の今期予想平均 PER は、調整したとはいえ平均で約 50 倍。過去実績および将来の成長力はもちろん、ROE（前期実績 37.2%）でも同社は群を抜く。この点でも、株価に上値余地を見いだせる。

## ■ 出演者

株式会社 VRAIN Solution  
代表取締役社長

南場 勇佑様

## IR 説明

### ■ VRAIN Solution 南場様

直近決算の実績と業績予想				
2026年 2月期 通期実績	売上高 3,278百万円 前期比+52.9%	売上総利益 2,585百万円 前期比+53.7%	営業利益 914百万円 前期比+53.8%	当期純利益 652百万円 前期比+53.4%
トピックス	<ul style="list-style-type: none"> <li>過去最高の売上高、営業利益を達成</li> <li>仙台営業所・札幌営業所を開設し営業基盤の拡充を実施、東京工場・大阪工場稼働</li> <li>新商品AI X線検査機(PX-1000N)のリリース</li> <li>将来の成長に向けた人材基盤を構築するため、採用活動を強化(サポート専門組織立上げ)</li> </ul>			
2027年 2月期 通期予想	売上高 4,823百万円 前期比+47.1%	営業利益 1,449百万円 前期比+58.5%	当期純利益 972百万円 前期比+49.2%	
トピックス	<ul style="list-style-type: none"> <li>宇都宮・長野・金沢・広島・福岡の5営業所開設、およびグローバル展開への着手</li> <li>継続顧客獲得増に向けた営業基盤の更なる拡大・AI X線検査機(PX-1000N)の販売本格化</li> <li>供給能力の強化及び検査装置の内製化比率の向上に向けたサポート組織、装置製作体制の強化</li> <li>将来の成長に向けた人材基盤の構築を目的に採用活動を加速</li> </ul>			
中期経営方針	売上高 CAGR	+50%	営業利益率	30~40%

2026 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 2

2026年2月期通期決算説明資料に基づき、説明を始めさせていただきます。

まずはエグゼクティブ・サマリーです。

2026年2月期の通期業績は、売上高、売上総利益、営業利益ともに過去最高の実績を達成しました。売上高は3,278百万円(前期比+52.9%)、売上総利益は2,585百万円(前期比+53.7%)、営業利益は914百万円(前期比+53.8%)、当期純利益は652百万円(前期比+53.4%)となっております。

2026年2月期決算のトピックスをご説明します。

当期は仙台営業所および札幌営業所を開設し、東日本の営業体制・サポート体制の拡充を行いました。また、当社のAIシステムをよりスピーディに、かつ高品質で現場実装していくために東京と大阪に工場を作り稼働させたことが昨年度の実績です。加えて新商品として人の目には見えない内部の検査ができる「AI X線検査機」をリリースいたしました。

成長に向けた人材基盤の構築としては、採用活動を強化しております。とりわけサポート専門組織を立ち上げることで、当社のシステムをお客様に満足度高く使っていただき、営業メンバーがより販売活動に集中できる体制を構築いたしました。

次に、2027年2月期の通期予想をご説明します。

売上高は4,823百万円、営業利益は1,449百万円、当期純利益は972百万円を見込んでおります。当初から中期経営方針で掲げている「売上高CAGR50%」という目標どおり、1.5倍の成長を目指してまいります。

2027年2月期のトピックスをご説明します。

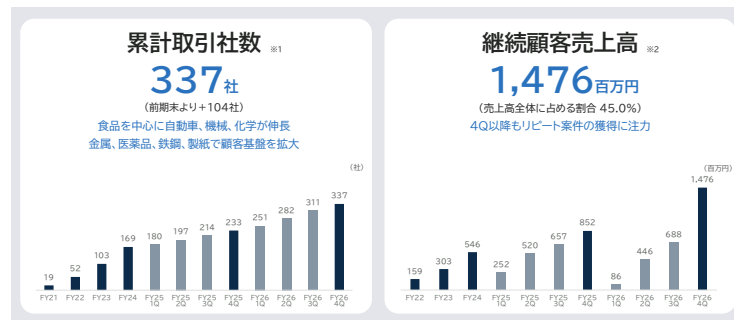
株式会社 VRAIN Solution | 2026年4月28日(火)  
135A 東証グロース市場 情報・通信業

IR 説明

現時点では全国に5拠点ございますが、今期は宇都宮、長野、金沢、広島、福岡の5拠点を1年間で立ち上げる計画です。これにより北海道から九州まで主要拠点を網羅することになります。製造業 AI に特化した企業において、全国の主要拠点すべてをカバーしているというのは、非常にユニークな立ち位置であると考えており、当社が日本全国へ AI 実装を進めていくための基盤を作る1年になります。国内拠点の土台ができることを見越し、今期からグローバル展開に着手します。こちらは、実績が出次第開示させていただきます。また、引き続き全国の営業基盤を強化していくことに加え、昨年度リリースした AI X 線検査機の販売を本格化させるため、専門のセールス部隊を設置して営業活動を開始しております。さらに、当社 AI システムの供給能力および品質を向上させるため、自社で AI システムを内製化していく体制（サポート組織や装置製作体制）の強化にも取り組んでまいります。

人材採用については変わらず全方位で加速していく方針です。

主要KPI-① 2026年2月期 通期実績



※1 業注ベース  
※2 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

2026 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 5

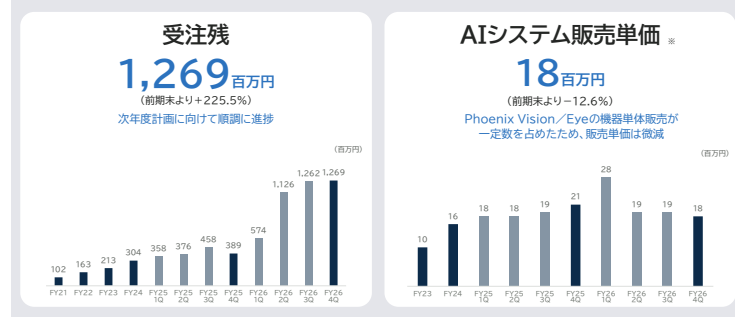
2026年2月期 通期実績の主要 KPI をご説明します。

累計取引社数は337社となり、前期末から104社増加しました。この1年で新規顧客を100社以上獲得できております。北海道、仙台、名古屋、大阪といった各拠点での営業活動の成果が出始めており、鉄鋼、製紙、製薬、自動車など幅広い産業において導入実績が拡大しています。継続顧客からの売上高は1,476百万円となり、売上高全体に占める割合は45%に達しています。この比率は年々上昇しており、金額ベースでも546百万円、852百万円、1,476百万円と着実に積み上がってきています。顧客企業様に AI を実装し、その企業の各工程、別工場、グループ会社へと横展開していくことでレバレッジが効いてくるという、当初から掲げていた成長戦略の実績が出てきていると捉えています。

株式会社 VRAIN Solution | 2026年4月28日(火)  
135A 東証グロース市場 情報・通信業

IR 説明

主要KPI-② 2026年2月期 通期実績



2026 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 6

期末時点の受注残は1,269百万円となっております。前期末(389百万円)と比較して+225.5%、約3.3倍の受注残が積み上がっており、今期の滑り出しとしても順調です。  
AIシステムの平均販売単価は18百万円です。機器販売の割合が多くなれば平均単価は少し調整がかかりますが、許容範囲内と捉えています。

**損益計算書**

**売上高**  
前期比52.9%の増加。  
過去最高の売上高を達成。

**売上原価/売上総利益**  
売上総利益率は前期比で+0.4%。

**販管費/営業利益**  
将来の成長のため、  
人員増・採用強化・拠点拡大(本社移転5/19・仙台9/24・札幌12/1)を行い、  
販管費は前期比で53.6%の増加。  
営業利益率は27.9%と想定どおりに推移。



(百万円)

	2026年2月期			2025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	3,278	3,215	101.9%	2,144	+52.9%
売上総利益	2,585	2,596	99.6%	1,682	+53.7%
売上総利益率	78.9%	80.7%	-1.9%	78.5%	+0.4%
販管費	1,670	-	-	1,087	+53.6%
営業利益	914	890~940	97.3%~102.8%	594	+53.8%
営業利益率	27.9%	27.7~29.2%	-1.3%~+0.2%	27.7%	+0.2%
経常利益	912	890~940	97.1%~102.5%	595	+53.3%
税引前利益	912	-	-	595	+53.3%
当期純利益	652	590~630	103.5%~110.5%	425	+53.4%

2026 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 7

損益計算書についてご説明します。  
売上高は、業績予想の3,215百万円に対し、最終着地は3,278百万円(達成率101.9%)となり、1.5倍成長という高い目標を達成いたしました。売上総利益率は80%前後を掲げていましたが、着地は78.9%となりました。前期が78.5%でしたので、+0.4%となっております許容範囲内です。営業利益率は27.9%でした。本社移転に伴う一過性のコストや仙台・札幌への拠点拡大、採用強化、展示会出展など将来へ向けた投資が発生する中で、この利益率を残せたことは一定の成果であると捉えています。

株式会社 VRAIN Solution | 2026年4月28日(火)  
135A 東証グロース市場 情報・通信業

IR 説明

**損益計算書／四半期別**

**売上高**  
大型案件及び継続顧客売上が寄与し、前期4Q比で74.7%の増加。

**売上原価／売上総利益**  
売上総利益率は、「PhoenixEdge」や「Phoenix Vision/Eye」の単体販売が増加したため、当期3Q比では+4.4%。一方で前期4Q比で-0.9%。

**販管費／営業利益**  
販管費は、成長投資に伴い当期3Q比では2.5%の増加。前期4Q比で34.4%の増加。



(百万円)

	2026年2月期				当期3Q比	2025年2月期	
	1Q実績	2Q実績	3Q実績	4Q実績		4Q実績	前期4Q比
売上高	195	851	581	1,649	+183.6%	944	+74.7%
売上総利益	144	697	435	1,308	+200.6%	757	+72.7%
売上総利益率	73.8%	81.9%	74.9%	79.3%	+4.4%	80.2%	-0.9%
販管費	373	373	456	467	+2.5%	348	+34.4%
営業利益	-228	324	-21	840	-	409	+105.3%
営業利益率	-	38.1%	-	51.0%	-	43.4%	+7.6%
経常利益	-228	324	-22	839	-	409	+104.7%
税引前四半期利益	-228	324	-22	839	-	409	+104.7%
四半期純利益	-149	210	-11	602	-	301	+99.7%

2026 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 8

四半期別実績についてご説明します。

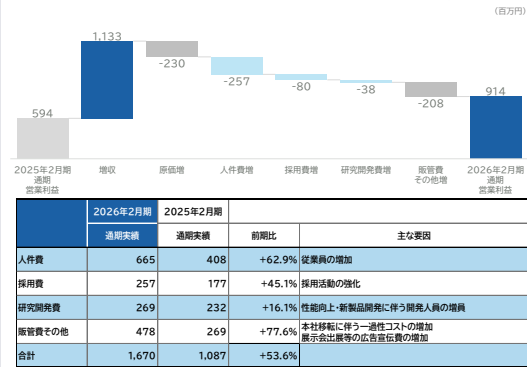
第4四半期(3カ月間)の売上実績は1,649百万円となり、前年同期比+74.7%(1.7倍)の成長を遂げました。第3四半期(581百万円)と比較しても約3倍に伸びています。当社は年度末に売上が集中する傾向があり、なるべく平準化していきたいと考えておりますが、一方で3カ月で約16億円の売上を計上できる体制が構築できているとも言えます。今期はさらに人員増、サポート体制・装置製作組織の構築を進め、規模の拡大を狙っていきます。

**営業利益 増減要因**

**売上総利益**  
1,133百万円の増収に対して売上原価の増加は230百万円に抑制できた結果、売上総利益は903百万円の増加。

**成長投資**  
成長投資として人件費257百万円、採用費80百万円、研究開発費38百万円、販管費その他208百万円増加した結果、営業利益は914百万円で着地。

**販管費**  
前期に引き続き、中長期の成長基盤構築を目的として人材を中心とした投資を継続して実施。加えて本社移転に伴う一過性のコストが発生(約76百万円)。展示会出展等の広告宣伝費増(約32百万円)。



2026 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 9

営業利益の増減要因をご説明します。

売上の伸びに伴い原価が増加し、さらに本社移転による一過性のコストや展示会出展などの将来に向けた広告宣伝費をかけた上で、最終着地として営業利益914百万円と大きく伸ばすことができました。多くの投資を行いながら30%弱の営業利益率を出しており、今後も継続的な利益を出せる体制を作っていくと考えています。



株式会社 VRAIN Solution | 2026年4月28日(火)  
135A 東証グロース市場 情報・通信業

IR 説明

**貸借対照表**

資産合計は現金及び預金が減少したものの、売掛金及び契約資産の増加等により、71.6%の増加。

負債合計は買掛金の増加、短期借入金の増加、未払費用の増加、未払法人税等の増加により150.2%の増加。

当期純利益の計上によって純資産合計が増加したものの、負債合計の増加影響により、純資産比率は-11.0%減少し、64.9%。



(百万円)

	2026年2月期		2025年2月期		主な増減要因
	通期実績	通期実績	前期末		
流動資産	2,746	1,539	+78.4%		期末に販売が集中したことに加えて、単価が高額となる一部の取引において顧客の支払条件に合わせたことにより、売掛金及び契約資産が増加し、現預金が減少
しうち現金及び預金	427	488	-12.6%		
しうち売掛金及び契約資産	1,957	838	+133.4%		
固定資産	469	333	+40.6%		
資産合計	3,215	1,873	+71.6%		
流動負債	1,129	451	+150.2%		短期借入金の増加 未払費用の増加
しうち短期借入金	400	0	-		
負債合計	1,129	451	+150.2%		
純資産合計	2,086	1,422	+46.7%		当期純利益の計上による増加
しうち利益剰余金	1,486	834	+78.1%		
純資産比率	64.9%	75.9%	-11.0%		

2026 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 12

貸借対照表についてご説明します。

売上の増加に伴い、売掛金や契約資産が増加しています。一方で負債（借入金や未払費用等）も増加していますが、純資産比率は64.9%であり、急速な成長においては許容範囲と捉えており、財務体質は今後改善していきます。

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

2026 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 13

新商品についてご説明します。

新商品「AI X線システム」は、目に見えない内部の欠陥をAIで検出するシステムです。競合他社に比べ最新のセンサーを用い、当社の強みであるAI技術を掛け合わせることで、業界でも圧倒的な精度を出しています。お客様から外観だけでなく内部も検査してほしいというニーズがあった際、外観検査と内部検査をワンパッケージで提供できる企業は非常に稀有であり、この圧倒的な強みを武器にX線検査市場でもシェアを拡大していきます。

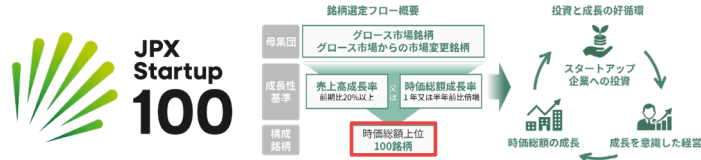
株式会社 VRAIN Solution | 2026年4月28日(火)  
135A 東証グロース市場 情報・通信業

IR 説明

「JPXスタートアップ急成長100指数」構成銘柄への選定



当社株式は、2026年2月13日付で「JPXスタートアップ急成長100指数」の構成銘柄として選定されました。  
今後も中期経営方針に基づき、引き続き高い成長の実現に向けて取り組んでまいります。



※当社の**経常利益CAGR:約184%**(2022年2月期から2026年2月期までの4年間)は、  
JPXスタートアップ急成長100指数構成銘柄中で**No.1の成長率**  
(出典:2026年4月13日時点の各社有価証券報告書の最近本決算から過去4年間の経常利益額を元に算出。経常赤字企業は対象外。)

2026 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 14

先日発表された「JPX スタートアップ急成長 100 指数」に当社が選定されました。過去 4 年間の経常利益の CAGR (平均成長率) が + 184% であり、同指数の中でナンバー 1 の成長率を記録しました。成長性が著しい企業の中で、稼ぐ力においてナンバー 1 の実績を出していることは当社の大きな強みです。

2026年2月期 | 展示会出展情報



各エリアでの認知拡大を図るため、当期は東京、大阪、愛知の展示会(国内合計11回)に出展を計画し、11回実施済。  
優良なリードを継続的に獲得し、マーケットシェアの拡大を目指す。  
また、バンコクの展示会に出展しテストマーケティングを実施。

開催時期	展示会名	開催地	リード獲得数
Q1	4月 第10回ものづくりワールド	愛知	約1,600
	5月 関西 Factory Innovation Week 2025	大阪	約1,900
Q2	6月 FOOMA JAPAN 2025	東京	約3,300
	7月 第37回ものづくりワールド	東京	約2,000
Q3	7月 未来モノづくり国際EXPO	大阪	約700
	9月 Factory Innovation Week 秋 2025	東京	約1,400
	10月 第28回ものづくりワールド	大阪	約1,100
	10月 名古屋 Factory Innovation Week 2025	愛知	約1,400
Q4	11月 METALEX 2025	バンコク	テストマーケティング
	11月 ファベックス関西2025	大阪	約500
	12月 第6回 食品工場 Week 東京	東京	約1,400
1月 Factory Innovation Week 2026	東京	約1,900	



「第6回 食品工場Week」に出展し、AI外観検査のデモンストレーションを実施しました。会期中、当社のAIシステム「Phoenix Vision/Eye」がテレビ東京「WBS(ワールドビジネスサテライト)」の取材を受け、2025年12月4日の放送回にて紹介されました。

2026 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 15

2026年2月期の展示会出展情報をご説明します。

国内で11回、海外でも展示会に出展し、多くのお客様のリードを獲得しています。人手不足という顧客課題を背景に、テレビ番組の取材を受けたことも大きな広告効果となりました。

株式会社 VRAIN Solution | 2026年4月28日(火)  
135A 東証グロース市場 情報・通信業

IR 説明

2026年2月期 | メディア掲載実績



当期は、計12件のメディア掲載があり、新聞、業界誌、TV、Webメディアなど幅広い媒体で当社の取り組みが紹介。外部からの評価・関心の高まりを示すとともに、当社事業の認知度向上に寄与。

新聞	TV・オンラインイベント
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 日本証券新聞 2025年5月30日 発行</li> <li>● 循環経済新聞 2025年9月1日 発行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 報道番組WBS「ワールドビジネスサテライト」 第6回 食品工場 Week 東京の当社ブースを取材</li> <li>● 東海オンライン合説 学生向けオンライン合説イベント</li> <li>● 情報番組「Diga」 展示会特集で注目企業として紹介</li> </ul>
金融情報誌/業界誌	Webメディア
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「日経マネー」11月号 大化け期待の特選グロース株</li> <li>● 「Interface」記事連載 コンピューター・サイエンス&amp;テクノロジー専門誌 (6月号、8月号～11月号)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「High Growth Companies Asia-Pacific 2026」 アジア太平洋地域における高成長企業として入賞</li> <li>● 「Maneaj」 管理部門と土業の為のビジネスメディア</li> <li>● 「ミライのお仕事」 転職・働き方情報発信メディア</li> <li>● 「基礎の窓口」 製造業特化型Webメディア</li> <li>● 「Wide Media」 コーポレートチーム応援メディア</li> </ul>

2026 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 16

2026年2月期のメディア掲載実績をご説明します。

IR、技術、営業、新卒採用など幅広い領域で約12件のメディア掲載を実現しました。

IRに注力した結果であると評価しております。

2026年2月期 | 導入事例(当社がパートナー企業として選定)



国内全工場を対象とした、製品品質のさらなる向上を目的とする大型プロジェクトにおいて、当社がパートナー企業として選定される。本件受注により、まず7工場・複数ラインへの導入を皮切りに、国内全工場の全ラインへの実装を計画。

	<table border="1"> <tr> <td>導入事例</td> <td>飲料大手企業</td> </tr> <tr> <td>受注金額</td> <td>約2.5億円</td> </tr> <tr> <td>導入工場</td> <td>国内7工場 複数ライン</td> </tr> </table>	導入事例	飲料大手企業	受注金額	約2.5億円	導入工場	国内7工場 複数ライン
導入事例	飲料大手企業						
受注金額	約2.5億円						
導入工場	国内7工場 複数ライン						

2026 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 17

2026年2月期の導入事例をご説明します。

製造業は非常に機密性が高く工場の中の情報は企業の競争力に直結するため、導入事例の開示が難しい中、お客様とコンタクトを取り、サントリープロダクツ様の国内全工場へのAI実装プロジェクト(受注金額約2.5億円)を開示することができました。競合他社が多くいる中で最終的に当社が選定された実績としても大きいと評価しております。

株式会社 VRAIN Solution | 2026年4月28日(火)  
135A 東証グロース市場 情報・通信業

IR 説明

2026年2月期 | 導入事例(伊藤ハム米久ホールディングス株式会社)



国内大手食肉・加工食品メーカーによる当社AIシステムの導入事例を公開



2026 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 18

導入企業へのインタビュー形式での事例紹介も進めています。

2027年2月期 通期業績予想



- ・前期に続き、中期経営方針に基づき売上高50%増を計画
  - ・継続顧客獲得増に向けた営業基盤の更なる拡充(宇都宮・長野・金沢・広島・福岡の5営業所を開設予定)
  - ・提供価値の向上に向けたアフターフォロー体制と内製化の強化、および海外展開を見据えた戦略的採用・拠点準備の本格始動
- ⇒特に地方で顕著な、日本の製造業が抱える「人手不足」、「技能継承」等の社会課題解決に資する事業展開を加速

(百万円)

	上半期			通期		
	FY26.2 (実績)	FY27.2 (予想)	前期比	FY26.2 (実績)	FY27.2 (予想)	前期比
売上高	1,047	1,800	+71.9%	3,278	4,823	+47.1%
営業利益	95	326	+241.6%	914	1,449	+58.5%
営業利益率	9.1%	18.1%	+9.0%	27.9%	30.1%	+2.2%
経常利益	95	326	+240.8%	912	1,449	+58.9%
中間(当期)純利益	61	219	+257.6%	652	972	+49.2%
従業員数	106	180	+74	138	210	+72

2026 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 20

2027年2月期 通期業績予想をご説明します。

今期も中期経営計画に基づき、+50%成長を計画しています。国内5拠点(宇都宮、長野、金沢、広島、福岡)を拡大し、AIシステムの装置製作部隊およびサポート部隊の強化による提供価値の向上、そして海外での営業・採用活動を開始しています。今期は西日本や北陸を含めて拠点展開することで、地方で顕著な製造業の人手不足や技術継承といった社会課題の解決に貢献していきます。

季節性として下半期に売上が大きくなる傾向を踏まえ、上半期は18億円、下半期は30億円、通期で48億円という売上目標を掲げています。前期の実績が上半期約10億円、下半期約20億円であったことを考えますと、現実的な数値であると捉えています。

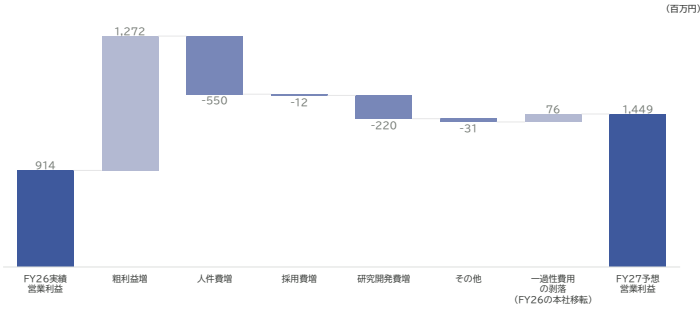
株式会社 VRAIN Solution | 2026年4月28日(火)  
135A 東証グロース市場 情報・通信業

IR 説明

2027年2月期 業績予想 営業利益分析



国内5拠点の新設、DX事業推進に伴う採用強化、およびAIシステムの機能拡充に向けた研究開発投資を積極的に実行  
これらの成長投資を吸収し、前期比50%超の営業増益を計画



2026 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 21

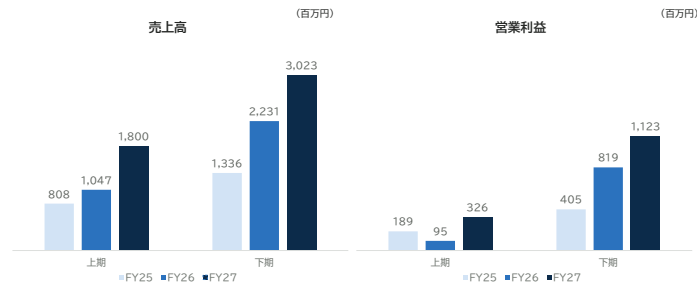
2027年2月期 営業利益予想をご説明します。

一過性費用の剥落もあり、通期の営業利益予想は1,449百万円を予想しています。

2027年2月期 業績予想 営業利益分析



FY26同様、売上高は下期偏重を想定、下期に売上高増加によって利益を確保していく予定



2026 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 22

こちらは2027年2月期 通期業績予想の詳細となります。

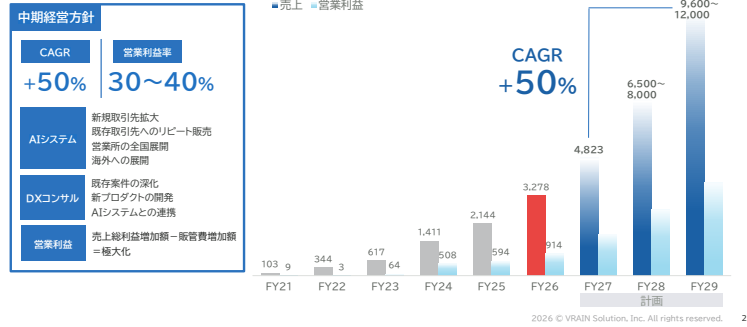
上期、下期の過去3年間の推移を見ても下期偏重の傾向が見えますのでご認識いただければと存じます。

株式会社 VRAIN Solution | 2026年4月28日(火)  
135A 東証グロース市場 情報・通信業

IR 説明

中期経営方針

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



中期経営方針をご説明します。

今後も売上高 CAGR + 50%、営業利益率 30 ~ 40% を継続的に目指します。

以上が 2027 年 2 月期の業績予想のご説明となります。

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

製造工程	検査項目	A社								同業B社 A工場
		A工場	B工場	C工場	D工場	E工場	F工場	G工場	H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									

2026 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 25

今後の成長戦略としては、まず一社目に導入いただいたお客様から、別ライン・別工場へ一気に横展開していくレバレッジの効いた戦略により、継続顧客売上高を着実に積み上げていきます。

株式会社 VRAIN Solution | 2026年4月28日(火)  
135A 東証グロース市場 情報・通信業

IR 説明

成長戦略(継続顧客獲得増の取り組み)



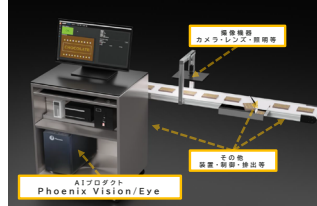
継続顧客の獲得を増やすために、顧客満足度向上へ

・検査装置の内製化

当社はAIシステムの開発・販売だけでなく、企画から撮像機器及び検査装置の製作等の提案、設置、稼働までをワンストップで提供。  
従来、装置メーカーに製造委託していた検査装置の内製化により、顧客にあった柔軟な提案(納品タイミング・サポート)が可能。  
FY26は、東京、大阪にて組立工場の稼働を開始。

・カスタマーサポート専門部署の拡充・・・業容の拡大に伴い、受注後の納品・アフターフォローも担い、増加した顧客に対して手厚いサポートを提供。

<検査装置の内製化>



2026 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 26

また、AI技術の開発だけでなく、それをシステムとして製作し、現場に実装してサポートするところまでを自社でやり遂げる「唯一無二の体制」を強みとして成長を続けます。

人事戦略 | 国内拠点の更なる拡大



FY26は、仙台、札幌の2拠点を開設。FY27は、宇都宮、長野、金沢、広島、福岡の5拠点を開設予定。  
各拠点の現地採用を行い、製造業営業経験者の採用を計画。加えてサポート人員を増やすことで営業効率を向上。

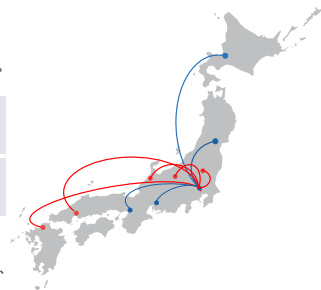
拠点拡大による営業体制の確立

✓ マネジメント人材採用  
製造業知見を有するマネジメント人材を採用。  
営業所を統括する人材の強化を図り、全国展開を可能にする体制を構築。

<採用例>

- 大手FA機器メーカーのマネージャー経験者  
山口営業所 採用
- 外資系FA機器メーカーのマネージャー経験者  
白河営業所 採用予定

✓ メンバークラス  
将来のマネジメント候補・若手とバランス良く採用。  
営業所においては、現地採用も実施。  
同工場の工場にコネクションを持つ人材を採用し、OJTと組み合わせて、早期戦力化を図る。



2026 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 27

今期は前期に培った拠点展開ノウハウを基礎として5拠点の開設に加えて既存拠点の規模の拡大を計画しています。またマネージャークラスの採用、新卒採用も含めて良い組織づくりに取り組んでまいります。

株式会社 VRAIN Solution | 2026年4月28日(火)  
135A 東証グロース市場 情報・通信業

IR 説明

2027年2月期 | 展示会出展情報



各エリアでの認知拡大を図るため、当期は国内展示会10回、海外展示会2回に出展を計画  
優良なリードを継続的に獲得し、マーケットシェアの拡大を目指す

開催時期	展示会名	開催地
Q1	4月 第10回 ものづくりワールド	愛知
	4月 中経/パック2026	愛知
	5月 第27回 インターフェックス WEEK 東京	千葉
Q2	6月 FOOMA JAPAN 2026	東京
	6月 高確センシング展 2026	神奈川
	6月 ProPak Asia 2026	バンコク
Q3	9月 Factory Innovation Week 秋 2026	千葉
	10月 第28回 ものづくりワールド	大阪
	10月 AllPack INDONESIA 2026	ジャカルタ
	11月 スマートファクトリーJapan 2026	東京
Q4	11月 名古屋 Factory Innovation Week 2026	愛知
	12月 第4回 ものづくりワールド 福岡	福岡

海外出展予定展示会



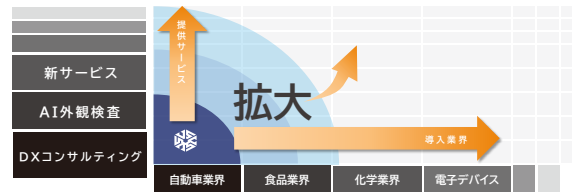
2026 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 28

今期は国内の展示会 10 回を計画しています。海外の展示会はタイ・バンコク、インドネシア・ジャカルタへの出展を通じてアジアへの海外展開を狙います。

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0.3%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。



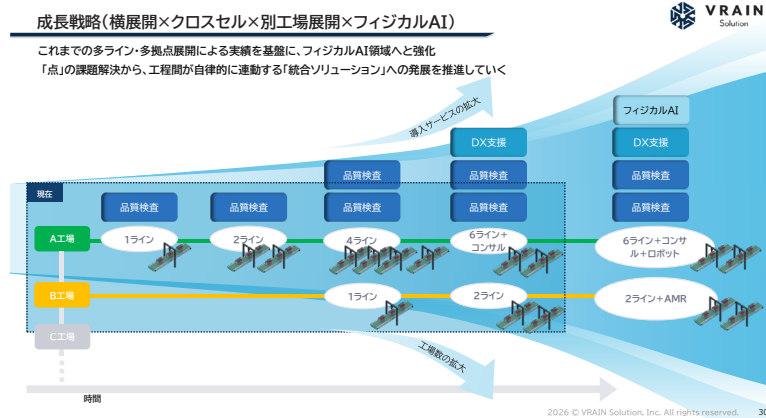
実績	
食品業界	食品メーカーA社 AI外観検査システム ・ 目視検査員10名から0名を実現、同社内別ラインへも展開
化学業界	化学原料メーカーB社 DXコンサルティング ・ 毎週10時間程度かかる生産計画の自動化を実現
医薬品業界	医薬品メーカーC社 AI外観検査システム ・ 目視検査員10名の無人化に成功
機械業界	産業用機械メーカーD社 DXコンサルティング ・ エンジン異音検査のPoCを実施

※1 数値は「経済産業省」が2023年4月1日現在に公表している製造業の企業数(10名以上の従業員数)より算出 2026 © VRAIN Solution, Inc. All rights reserved. 29

こちらは業界の横展開として、地域ごとに強みを持つ業界特性がありますので全国の拠点展開を通じて幅広い業界の顧客の支援ができる体制ができると考えています。一方で現在の 337 社という導入実績は、製造業全体の約 11 万社と比較するとまだまだ成長余地が大きく、業界展開とソリューション展開をさらに進めていきます。

株式会社 VRAIN Solution | 2026年4月28日(火)  
135A 東証グロース市場 情報・通信業

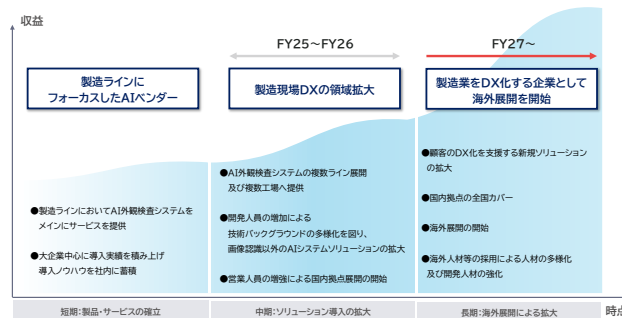
IR 説明



工場全体の AI 実装、すなわち人の代わりにするフィジカル AI や AI ロボットのニーズが非常に拡大しています。これまでの AI 品質検査の実績を元に、DX コンサルやフィジカル AI を掛け合わせることで、他社にはできないソリューション展開を進めます。

**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。



中長期戦略となります。

製造業を DX 化する企業として全国展開に加えて海外展開も開始し、圧倒的ナンバー 1 を取りに行きたいと考えております。

私からの説明は以上となります。ありがとうございました。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp