



## 2023年7月期第1四半期 決算説明資料

---

ブレインズテクノロジー株式会社

2022年12月9日

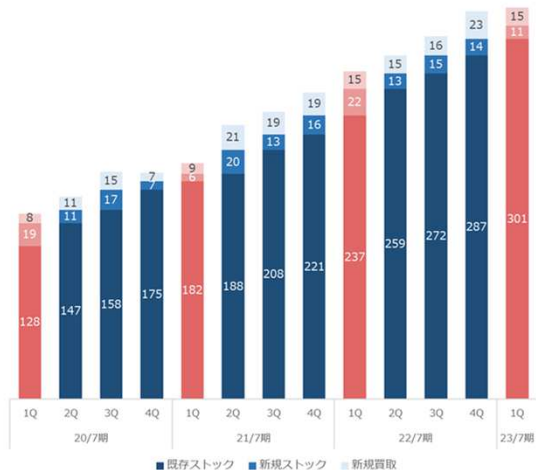
## 決算概況

- 売上高：187百万円（前年同期比 +2.2%）
- 営業利益：△36百万円（営業利益率 △19.7%）
- 当期純利益：△25百万円

## 事業概況

- ライセンス販売数は堅調に推移し、ストックライセンス数の合計は312本（前年同期比 +20.5%）に到達
- ソリューション開発を推進（ネットアップ合同会社、i-PRO株式会社）
- 「Neuron ES」 ITトレンドにて顧客の口コミ評価の高さからGood Productを2部門同時受賞

## 1 ソフトウェアライセンス数の堅調な増加



- 1Qの新規ライセンスは合計26本  
（買取15本、ストック11本）
- ストックライセンスは前年同期比20.5%増

## 2 ソリューション開発を推進

クラウドネイティブな次世代型データ活用基盤の提供



外観検査工程でのAI活用検証実験開始



## 3 ITトレンドGood Product 3回連続受賞

顧客による製品の口コミ評価の点数の高さで選定



- 01 2023年7月期 第1四半期 決算概要
- 02 ビジネスハイライト
- 03 (参考資料) 会社概要
- 04 (参考資料) 2023年7月期 業績予想
- 05 Appendix

# 2023年7月期 第1四半期 決算概要

---

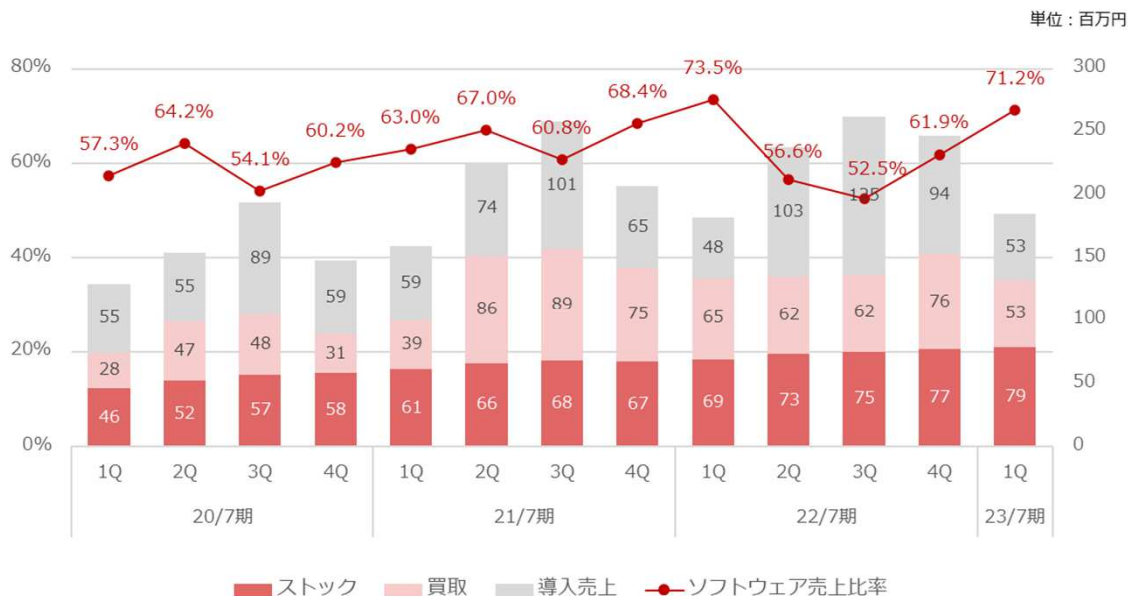
- 大型案件が少なく売上成長は限定的ながら堅調に推移したため、売上高は前年同期比で2.2%増加
- 製品強化へのリソース集中による製造原価の増加、組織体制強化に伴う人件費の増加により、営業利益及び純利益は赤字となるも、売上高の季節性があり、通期予想に対する変更は無し

単位：百万円	2022年7月期 (1Q)	2023年7月期 (1Q)	前年同期比 (増減率)	2023年7月期 (通期予想)	進捗率
売上高	183	187	+2.2%	1,145	16.3%
売上総利益	134	100	△25.7%	—	—
営業利益	12	△36	—	181	—
営業利益率	6.7%	△19.7%	△26.4pp	15.9%	—
経常利益	12	△37	—	179	—
純利益	13	△25	—	134	—

- 通期予想に対する1Qの売上比率は16.3%、前期比でやや遅延ペースの推移
- 取引先として大手企業が多く、取引先の決算期の影響から、3Qの売上高が高くなる傾向（季節性）は今期も継続する見込み

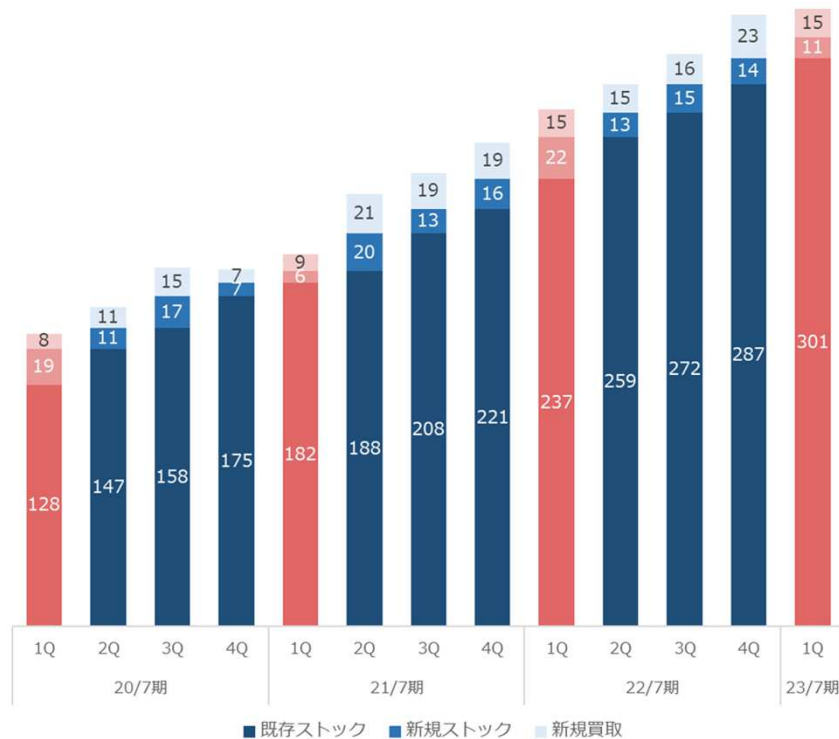


- 大型案件が少なく、買取ライセンス及び導入売上がやや低調となるも、ストック売上は前年同期比15.0%増で着実に増加
- ストック売上比率、ストック売上は一定の水準を維持・継続しており、従業員数に依存しない、ソフトウェアライセンス・サービスを収益源とする事業成長モデルを推進





# ソフトウェアライセンス数の推移

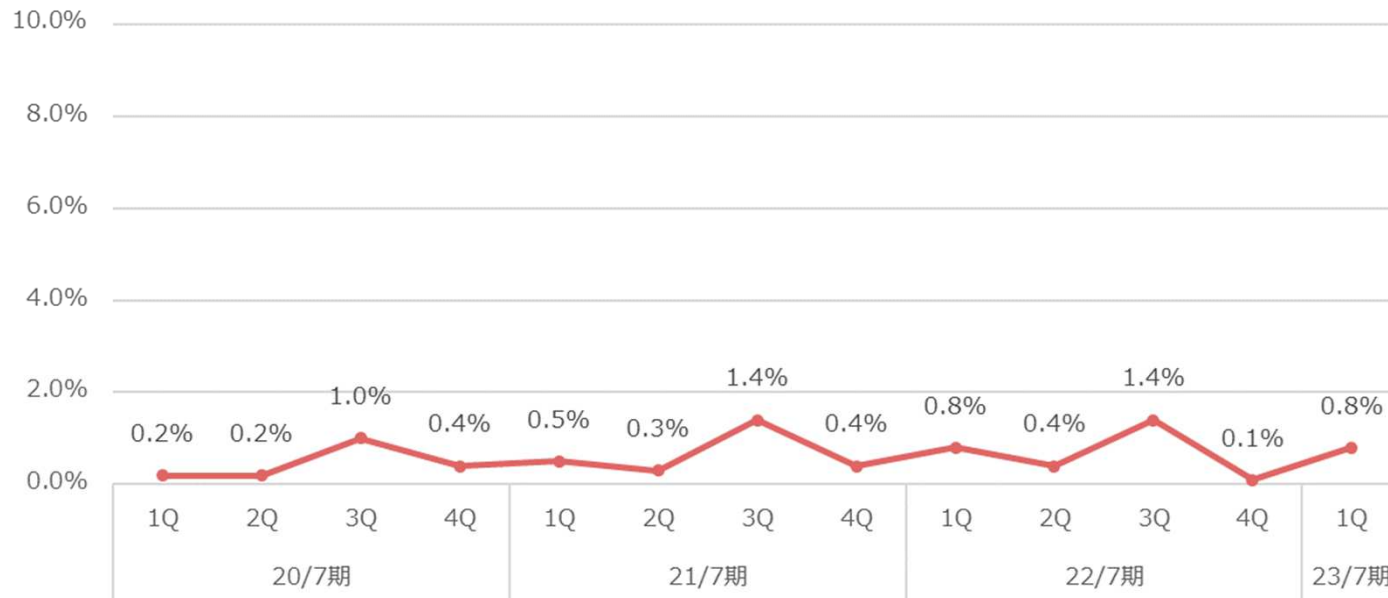


- 1Qの新規ライセンスは合計26本
  - 新規買取15本
  - 新規ストック11本(※1)
- 新規ストック純増数がやや少ないのは、アップグレードライセンス購入の影響(※2)
- ストックライセンス数は合計312本となり、前年同期比20.5%増と堅調に推移

(※1) ストックライセンスはアップグレードまたは買取への切り替えがあるため、新規ストックは純増数で表示(増加:18本 - 解約:7本)

(※2) アップグレードライセンス購入時、新規買取ライセンス数は増加するが、ストックライセンス数は変化しないため

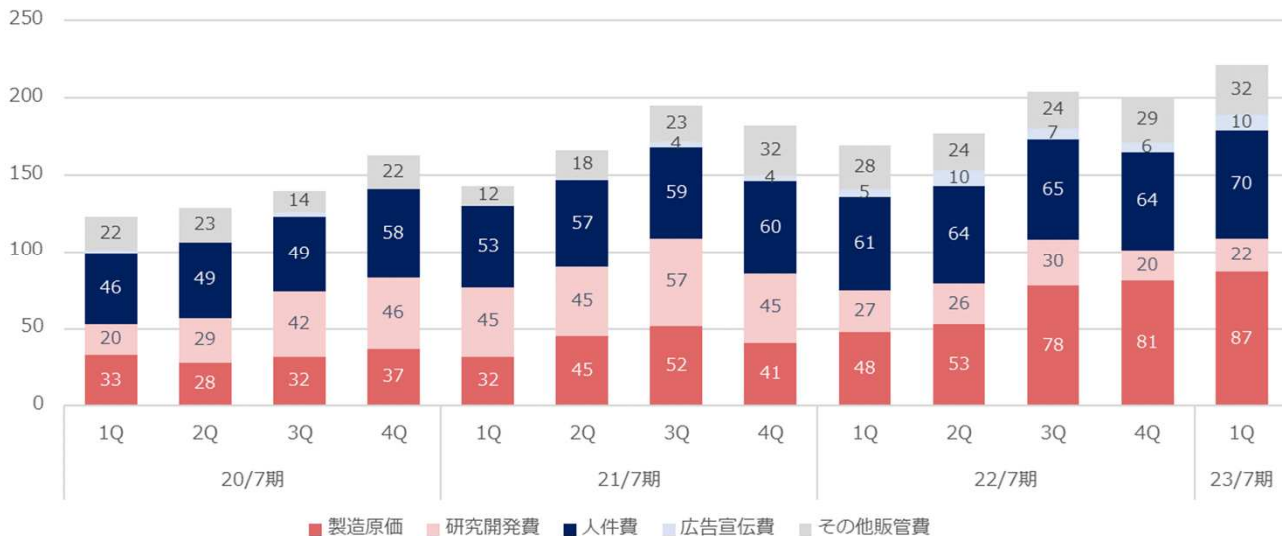
- 常時利用となる製品の特性上解約率は低い傾向であり、1Qの月間解約率<sup>(※1)</sup>の平均は0.8%
- 企業取引の傾向として、保守の解約タイミングが3月末（当社3Q）に偏るものの、1年を通して低水準を維持



(※1) 月間解約率は、当月のストックライセンス解約数 ÷ 前月のストックライセンス合計数 × 100で算出

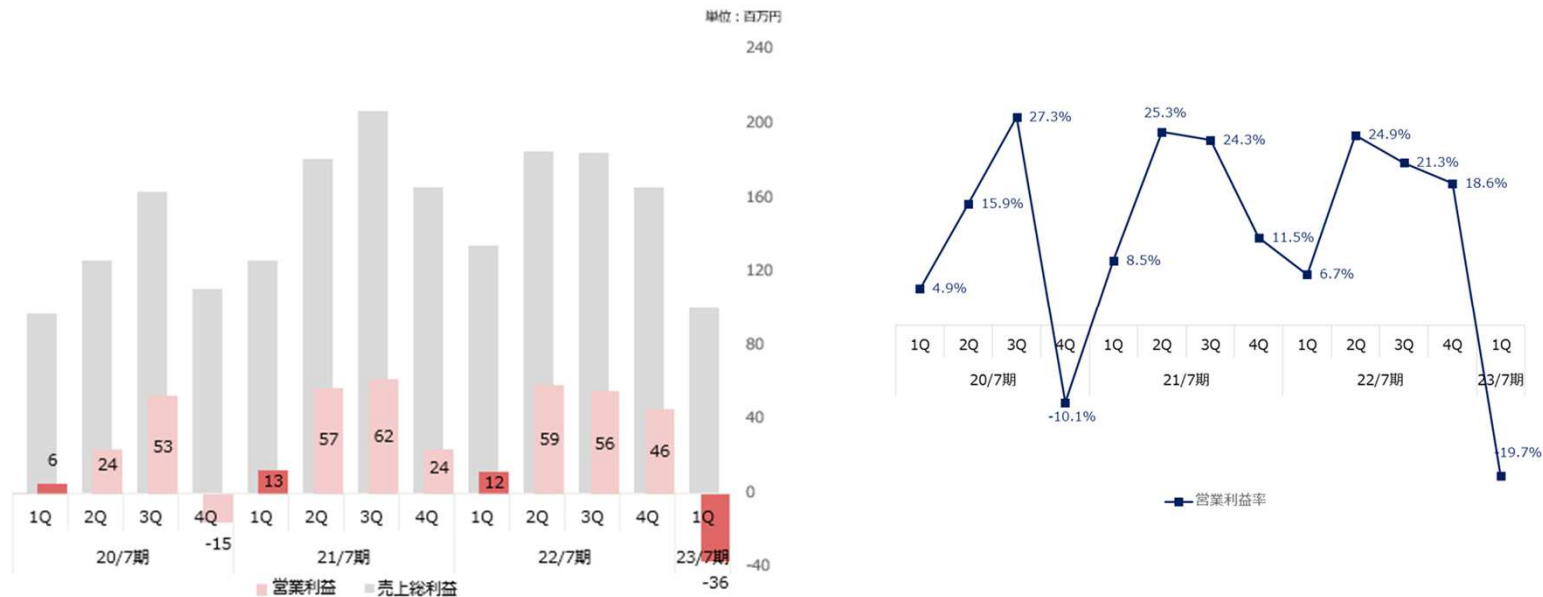
- 組織体制強化に伴い、人的コストを中心に売上原価・販管費が増加（前年同期比で31.1%増）
- 先行投資となる製品開発へのリソース集中を継続したため、前年同期比で製造原価が大きく増加<sup>(※1)</sup>し、研究開発費は減少<sup>(※2)</sup>となるも、いずれも自社ソフトウェア製品強化の取り組みによるもの

単位：百万円

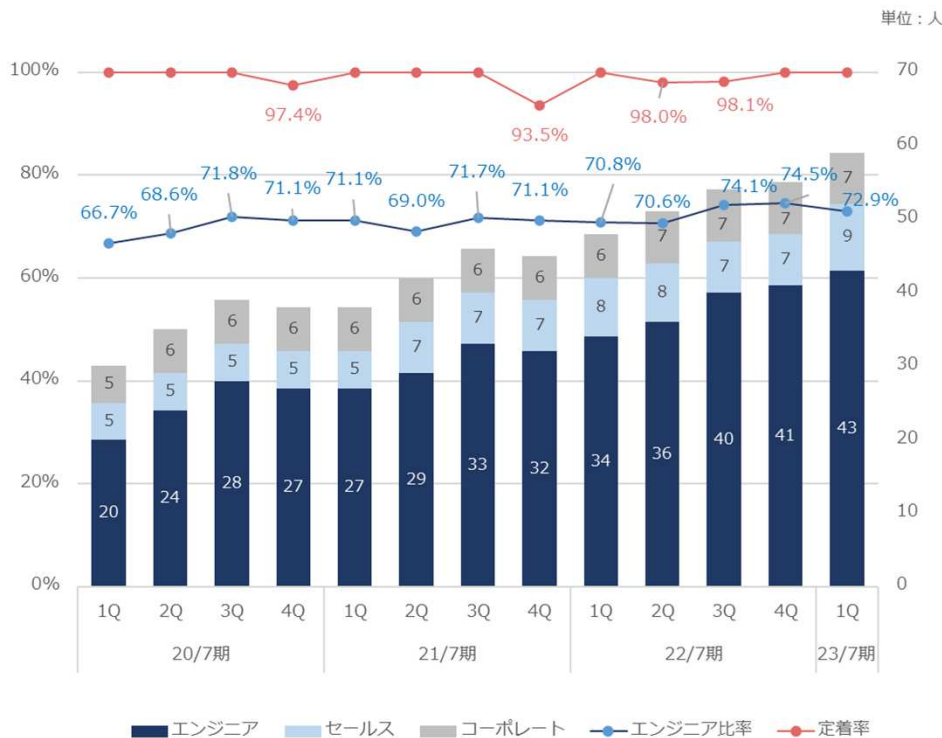


(※1)22/7期の製造原価増加は、製品力強化・維持のためのソフトウェア機能拡充、改修等の影響  
 (※2)21/7期の研究開発費増加は、新技術検証、製品メジャーバージョンアップ開発の影響

- 売上連動の変動費が少ない<sup>(※1)</sup>ため、売上総利益に比べて営業損益の変動幅が大きく、1Qで営業損失を計上するも、通期で営業利益181百万円、営業利益率15.9%の計画に変更無し



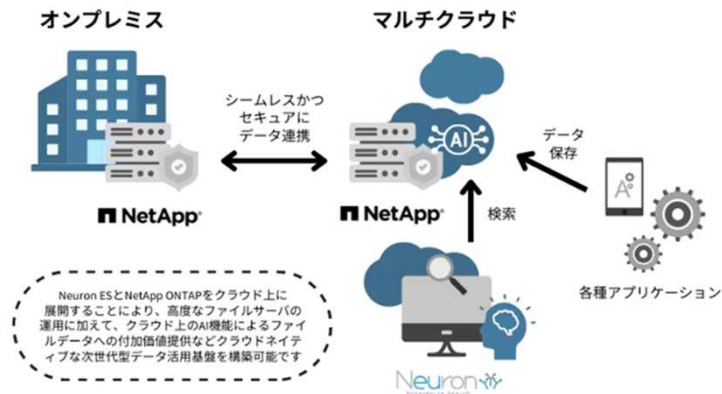
# 従業員数の推移



- 事業拡大に必要な優秀な人材が着実に増加（前期比で+11名、22.9%増）、課題のセールスを1Qで2名採用し、営業基盤を強化
- エンジニア比率は、72.9%
- 従業員定着率は継続して高く、離職率が低い状況を維持しており、人材（人財）の成長と事業成長が連動している認識

# ビジネスハイライト

---

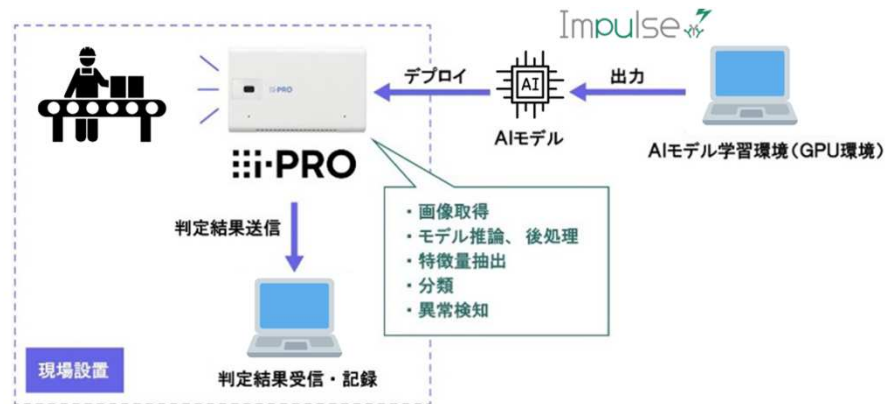


## クラウドネイティブな次世代型データ活用基盤を提供

- ブレイズテクノロジーのインテリジェントサーチ「Neuron ES」とネットアップ社のストレージOS「ONTAP」を組み合わせた、クラウドデザインパターンの提供を開始
- ファイルサーバを中心としたデータ活用基盤をクラウドへシフトしようと考えているお客様へ、ハイブリッドマルチクラウド環境での検索を提供
- セキュアにデータをストレージし検索するとともに、クラウドの先進的な機能の取り込みによる、次世代型データ活用基盤の構築を支援

**i-PRO** × Impulse

**DENSO**  
Crafting the Core



## 外観検査工程でのAI活用検証実験開始

- デンソーにて、外観検査工程における作業のばらつきの低減や作業品質の向上を目的とした実証実験を開始
- i-PRO社が提供する小型カメラ「i-PRO mini」のデバイス上で「Impulse作業分析アプリケーション」のAI処理を実行
- AIによる処理をGPUサーバからエッジカメラに移譲することにより、サーバの費用とスペースが不要となる、構成がシンプルとなり様々な場所で展開しやすい、複数セルに設置されたカメラの統合管理が行いやすいなどのメリットに期待



# 事例公開：新規事例公開5社



※五十音順



※インタビュー事例



※2022年11月末時点 累計63社公開

## 製造業

株式会社IHIエアロスペース



AsahiKASEI



Ahresty



EBARA



KIOXIA



キッセイ薬品



KONICA MINOLTA



再春館製薬所



PASSI★N in Seed

SARAYA

SUNTORY

CITIZEN

シチズン千葉精密株式会社

SHOWA DENKO 昭和電工



大豊工業株式会社

DENSO

Crafting the Core

Nabtesco

NISSHINBO

Nitto

Innovation for Customers

NIPPON STEEL

NOHMI 能美防災

FE 富士電機

HONDA

The Power of Dreams

MITSUBISHI ELECTRIC

Changes for the Better



## 情報通信業

OPTAGE

What's next?

NTT DATA

Trusted Global Innovator

NTT DATA

株式会社 NTTデータビジネスシステムズ

QES

TRANSNET

NIS 日経情報システム株式会社



MSYS

日経情報システムズ

(株)リクルートコミュニケーションズ

UNIDEX

## 建設業



子どもたちに買われることも。

SHIMIZU CORPORATION

清水建設

TAKENAKA

CHIYODA CORPORATION



NAKABOHEC

Panasonic

パナソニック建築エンジニアリング株式会社

## その他

大阪ガス

Daigas

K LINE

KAWASUMI KENYU KANSAI, LTD.

北日本建材リース株式会社

Kita Nihon Construction Material Leasing Co., Ltd.

JAPAN RENEWABLE ENERGY

JAPAN RENEWABLE ENERGY

新国立劇場

NEW NATIONAL THEATRE, TOKYO

WEX 新日本ウエックス株式会社

WEX 新日本ウエックス株式会社

CHUHATSU

CHUO SPRING CO., LTD.

東急不動産SCマネジメント

東急不動産SCマネジメント

パーソルキャリア

パーソルキャリア



HIRAKAWA CORPORATION



明治大学

MEIJI UNIVERSITY



MORI



兵庫県

Hyogo Prefecture

## DENSO

Crafting the Core

株式会社デンソー

従来の目視検査をAIで自動化し  
量産設備での安定稼働を実現

対象  
業務

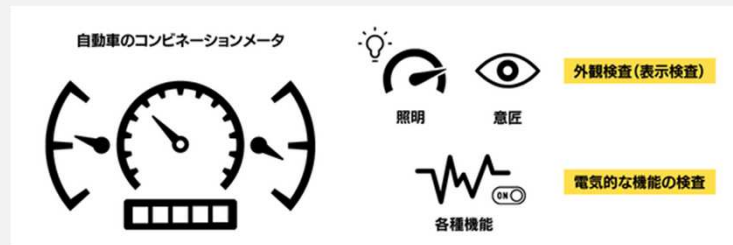
複雑化する自動車メータの表示検査

選定  
理由

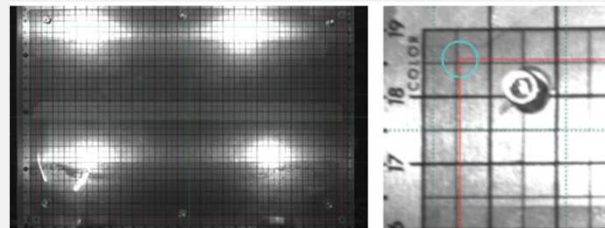
大規模でリアルタイム分析、数少ない動画での異常検知が可能であることを評価

導入  
効果

業務効率化・品質の安定化に貢献、今後は他品番や他検査へも展開していきたい



<自動車メータの表示検査における今回の取り組みイメージ>



## 東洋製罐株式会社

東洋製罐株式会社

### 品質の安定化と製造現場の負荷軽減 省エネルギー化に寄与

対象  
業務

缶製造ラインにおける缶ボディ成形工程での  
不良品検出

選定  
理由

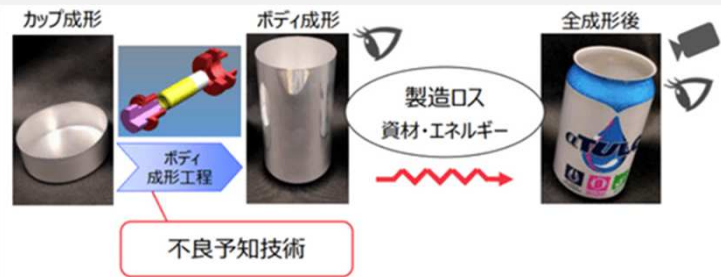
データ分析の敷居の低さ、分析モデルのエッ  
ジデバイスへの柔軟な連携などの実運用性

導入  
効果

捉えたい事象と関連する分析モデルを構築、  
今後は現場での最適化で新たなDX基盤へ



<缶ボディ成型のイメージ (提供：東洋製罐株式会社) >



<製造工程序盤での不良予知により、後工程における様々なロスを無くす  
ことができる (提供：東洋製罐株式会社) >

## Panasonic

パナソニックグループ

### 事業会社ごとの推進力強化に向けて ポータルサイトの検索性を向上

検索  
対象

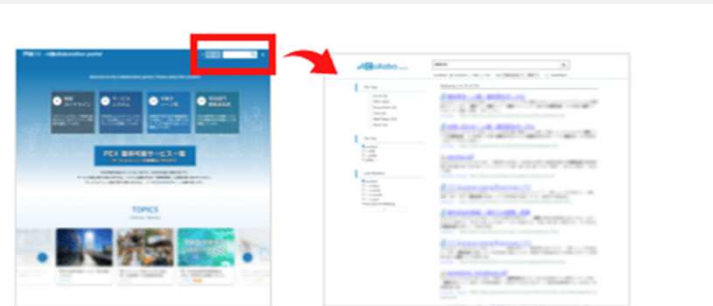
グループ会社共通ポータルの検索

選定  
理由

膨大な情報量や検索対象でも素早く結果を表示、管理者機能も充実

導入  
効果

欲しい情報に辿り着くまでの時間短縮だけでなく、新たなナレッジの発見にも貢献



グループ会社共通ポータル  
(右上の検索窓を活用)

検索結果  
(下記をまとめて検索)

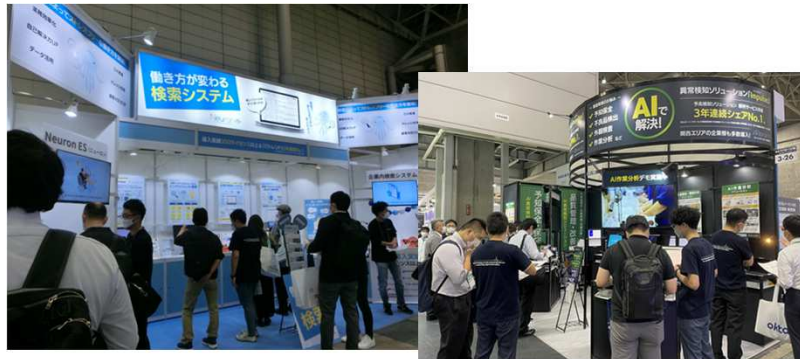


約100サイト存在するコンテンツ

<Neuron利用イメージ (提供 : パナソニックグループ) >

## イベントラッシュ

- 「Neuron ES」単独として「バックオフィスDXPO 東京'22」、「AI業務自動化展」に出展。これまでオンラインセミナーが中心であったが、オフラインの展示会でのリード獲得が有効であることを確認
- イベントでのリード獲得が堅調な「Impulse」については、8-11月に3回の単独を含む合計13回のイベントに出展



## 「METALEX 2022」バンコク

- ASEAN諸国から2,500ブランド、85,000人以上が参加するASEAN最大級の工作機械・金属加工関連見本市
- アライアンスパートナーであるKDDI (THAILAND) 社ブース内で、Impulseの「作業分析アプリケーション」を展示
- 製品の周知とともに、人手による作業の多いタイにおける課題やニーズを調査



Neuron  
Enterprise Search



## ■ ITトレンド Good Product 3回連続受賞

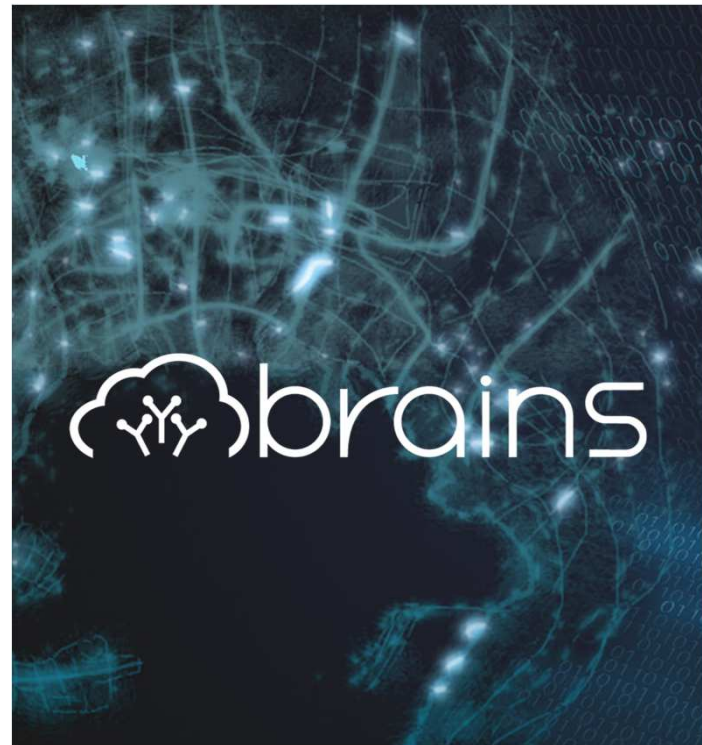
株式会社イノベーションが運営する法人向けのIT製品比較・検討サイト「ITトレンド(※1)」において、ユーザー評価をもとにした第3回「ITトレンド Good Productバッジ」でエンタープライズサーチ部門とナレッジマネジメント（中規模）部門で同時受賞(エンタープライズサーチ部門で3回連続受賞)

(※1) 1,000万人以上が利用する、国内最大利用経験率No.1サイト

## (参考資料) 会社概要

---

社名	ブレインズテクノロジー株式会社 Brains Technology, Inc.
所在地	東京都港区高輪3-23-17 品川センタービルディング 4F
設立	2008年8月8日
資本金	585,146千円
従業員数	59名（2022年10月末）
事業内容	エンタープライズAIソフトウェア事業 - データ検索製品の開発・提供 - データ分析製品の開発・提供





# 企業活動の継続性と生産性の劇的な向上に貢献する

先端技術を活用した実用的なサービスを創り続けています。



未来  
工場

## 明るい未来を創造する技術集団として

先端技術の恩恵を、いち早く・より多くのお客様に提供するために、  
製品・サービスとして出荷することにこだわります。

豊富なエンジニア経験を活かして事業を牽引する取締役と、豊富な経営経験をもつ社外取締役、  
高い専門知識を有する監査役によるガバナンス体制

## 社内取締役



### 代表取締役 濱中佐和子 (戸籍名：齋藤佐和子)

東京大学大学院修士課程修了。フューチャーアーキテクト(株)で研究開発に従事後、新事業部の立ち上げを経験。2008年に当社を設立。



### 取締役 (CTO) 中澤宣貴

東京工業大学大学院修士課程修了。フューチャーアーキテクト(株)を経て、2009年に当社入社。2013年より現職。



### 取締役 (CFO) 河田哲

神戸大学卒業。日本電信電話(株)、フューチャーアーキテクト(株)を経て、2010年に当社入社。2017年より現職。



### 取締役 (COO) 林琢磨

東京工業大学卒業。フューチャーアーキテクト(株)を経て、2015年に当社入社、2017年より現職。



### 取締役 (CPO) 榎並利晃

武蔵工業大学卒業。日本電信電話(株)、ソニー(株)、アマゾンウェブサービスジャパン(株)を経て、2019年に当社入社。同年より現職。

## 社外取締役・監査役



### 社外取締役 日置健二

トーマン(現豊田通商)でキャリアをスタート後、IPSoft Japan(株)代表取締役社長、Coltテクノロジーサービス(株)代表取締役社長兼アジア代表、最高顧問を歴任。2020年に当社社外取締役に就任。



### 社外常勤監査役 鈴木誠二郎

三井銀行(現三井住友銀行)入行。さくら情報システム(株)、室町不動産(株)各代表取締役専務、ピリングシステム(株)常勤監査役を経て、2017年に当社社外監査役に就任。



### 社外監査役 前田昌太郎 (公認会計士)

有限責任監査法人トーマツ、トーマツベンチャーサポート(株)、(株)アグリメディアを経て、前田昌太郎公認会計士事務所を設立。2019年に当社社外監査役に就任。

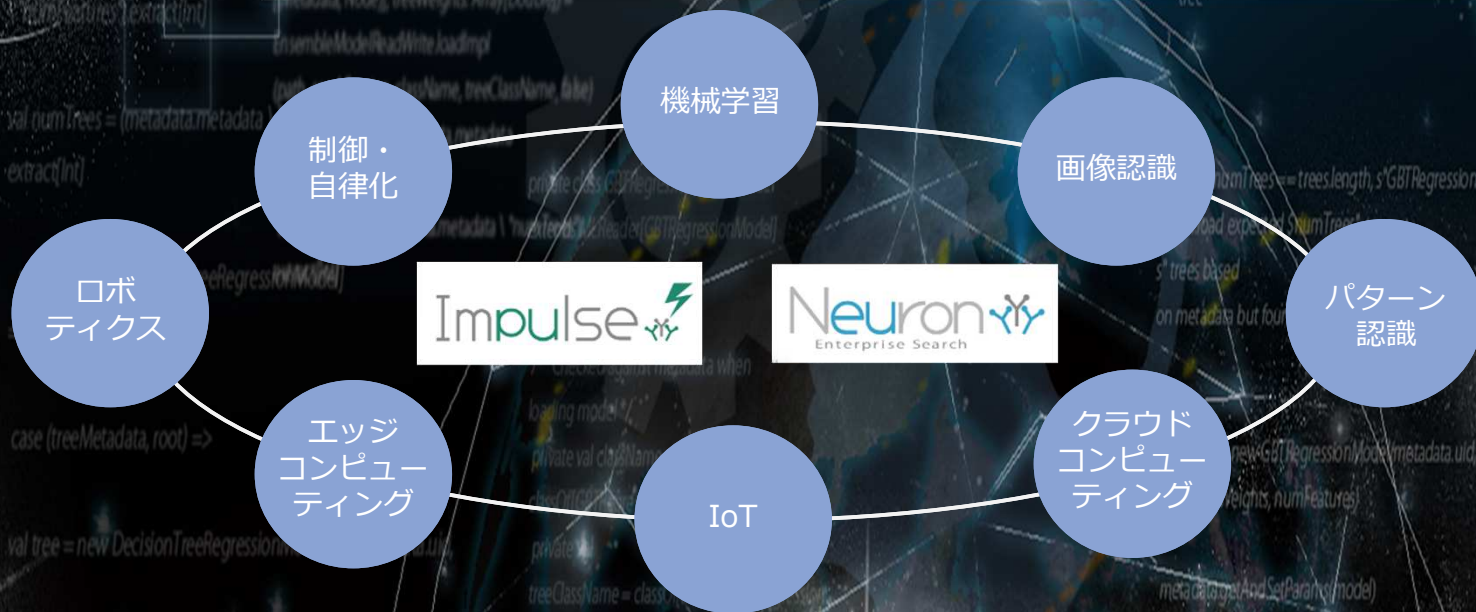


### 社外監査役 本間由美子 (弁護士) (戸籍名：小泉由美子)

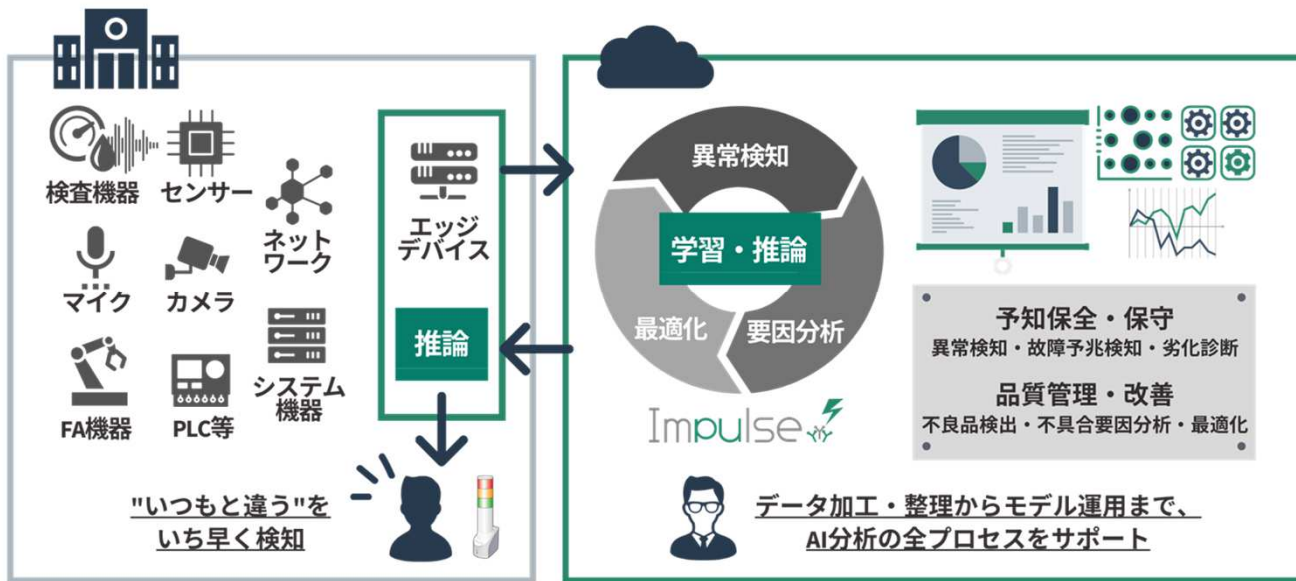
冬木健太郎法律事務所を経て、GVA法律事務所に入所。2019年に当社社外監査役に就任。

## 企業がデジタル変革を加速するための「AI」を実装するソフトウェア

企業が機械学習やAIを内部に組み込み日常業務に実装し「データ活動の機動性を獲得」することが重要と捉える



## 「いつもと違う」を検知する、オールインワンのAIプラットフォーム



センサーや動画像など企業内に散在する膨大なデータを活用できるようにすべく、収集・加工からモデル構築・運用までのAI分析の一連のプロセスをサポートするプラットフォームを提供

## 1.異常検知



## 2.要因分析



## 3.外観検査



## 4.作業分析



「探す」をもっと身近に、簡単にする、企業内検索エンジン

「探す」業務の効率化  
＜ホワイトカラーの生産性向上支援＞

ファイルサーバ    イントラサイト  
box    notes DB  
Microsoft  
SharePointOnline

製造業    建設業    情報通信業

The diagram illustrates the Neuron Enterprise Search system. A central laptop displays the search interface. To the left, a callout bubble lists various data sources: File Server, Intranet, box, notes DB, Microsoft, and SharePointOnline. To the right, a blue box highlights the goal of business efficiency for white-collar workers. Below this, three icons represent the industries: Manufacturing (gears), Construction (crane), and Information & Communications (Wi-Fi router).

企業内のファイルサーバやポータル、オンラインストレージなどに保存されている文書やデータを横断的に一括検索。自然言語処理やリコメンド機能により精度の高い検索を実現

検索時間の短縮や記憶に依存しない新たな情報の発見による、  
働き方改革やデジタル変革をテーマとした「業務改善施策」に貢献

## 全社統一の 検索プラットフォーム



**NTT Data**  
Trusted Global Innovator

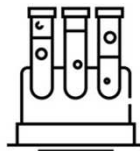
**M O R I**

子どもたちに誇れるしごとを。

SHIMIZU CORPORATION  
**清水建設**

**CASIO**

## 検索時間の多い部門 (研究開発、システム開発、 メンテナンス他)



**DENSO**  
Crafting the Core

**CHIYODA**  
CORPORATION

**AsahiKASEI**

## 海外製品の検索

 **HCL Notes**

 **Microsoft**

**box**



**Neuron ES**  
Enterprise Search

評価利用で効果を確認したのち、画面などの軽微なカスタマイズとシステム構築を経て導入  
利用範囲の拡大や工場・拠点展開によりライセンスが増加



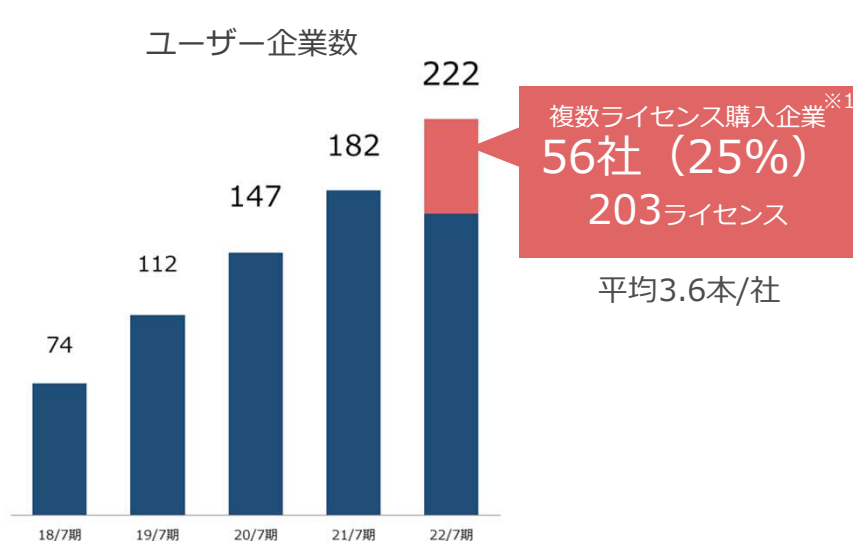
## ソフトウェア売上



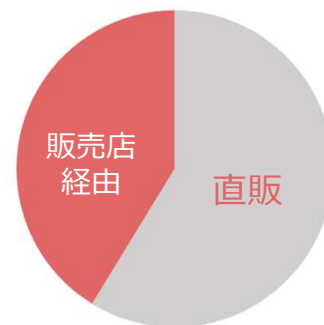
\*継続的な売上となるサブスクリプションライセンスと保守ライセンスは、「ストック売上」と区分  
\*ライセンス価格は、量（ユーザ数、データ量、エッジ台数等）×単価（製品種類、オプション等）で構成



## 直販を主体に222社の顧客基盤を構築



販売経路別  
売上構成比率イメージ  
(22/7期)



※1 アップセルやクロスセルにより複数ライセンスを購入した企業（買取と保守のセット購入はカウント除外）

製造業、情報通信業、建設業を中心に業界をリードする大手企業が製品を採用

## ゼネコン

**タワークレーンの故障予兆検知**  
異常が起きる前の予兆を検知することで、建設現場での生産性・安全性の向上に貢献。



建設業

## ネットワークキャリア

**サイレント障害の監視**  
日々発生するトラフィックの急減をタイムリーに検知することで、ネットワーク機器の故障を早期に検知。



情報通信業

22/7期  
業種別売上構成比

製造業



## 自動車部品製造業

**外観検査工程における不良品検出**  
外乱の影響によるばらつきや、人の目で見てOKにしたいパターンを学習し、過検出を1/4に抑制。



## 機械部品製造業

**射出成形のプロセス制御**  
射出成形機のセンサ情報を用いて不良品の発生要因解析、良品条件の算出を実現。



## 食品製造業

**検査工程における異物検出**  
検知した異常を自動分類し、異物とそうでないものでラベリング。

# (参考資料) 2022年7月期 業績予想

---

# 2023年7月期業績予想

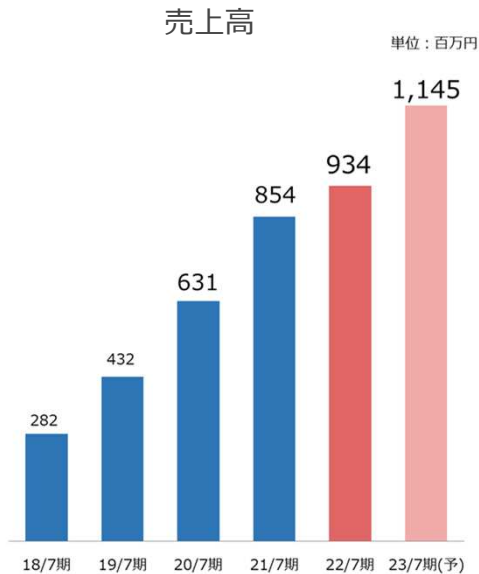
- 2023年7月期は、ライセンス販売の拡大により、7期連続の増収（22.7%増）を見込む。
- 一方、更なる事業拡大に備えた体制強化（人材採用等）、自社ソフトウェア製品強化への積極的な投資により、利益計画は前期実績と同等程度を見込む。

単位：百万円	2021年7月期 (実績)	2022年7月期 (実績)	2023年7月期 (業績予想)	増減率
売上高	854	934	1,145	22.7%
営業利益	158	174	181	4.5%
営業利益率	18.5%	18.6%	15.9%	△2.8pt*
経常利益	142	173	179	3.8%
当期純利益	110	141	134	△5.1%*
EBITDA*	205	257	315	22.3%
EBITDAマージン	24.0%	27.6%	27.5%	△0.1pt

\*営業利益率の抑制要因は、主として製造原価:116百万円、人件費:57百万円の増加計画によるもの

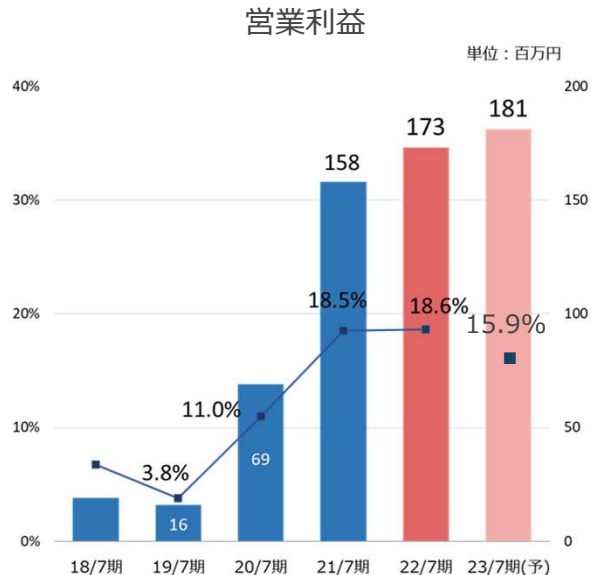
\*当期純利益減少の要因は、減税策及び税効果の保守的な計上によるもの

- 売上高は、成長率22.7%で再び高成長路線への回帰を見込む
- 更なる成長への投資のため、営業利益率はやや抑制も、営業利益は堅調な拡大を見込む



売上高成長率

22.7%  
22/7期→23/7期（予想）



営業利益率

15.9%  
23/7期（予想）

## アプリケーションフォーカスで勝ち筋を獲得

アプリケーション別ターゲット（業界・業務）に軸足を置いた、プロダクトの差別化や販売方法や顧客体験にチャレンジし、営業・マーケ・技術の三位一体で勝ち筋を獲得する

業界フォーカス

機能開発（差別化）

販売方法

価格体系

販促コンテンツ

導入プロセス

事業開発

アライアンス

## 営業基盤の強化

営業の採用強化とパートナー連携、プロアクティブな活動を支える営業管理基盤の整備

採用

販売代理店

数値管理

SalesOps

## 更なるカスタマサクセスへ

顧客がより直感的に快適に製品を利用し、課題解決に注力できる製品へ

UX・性能

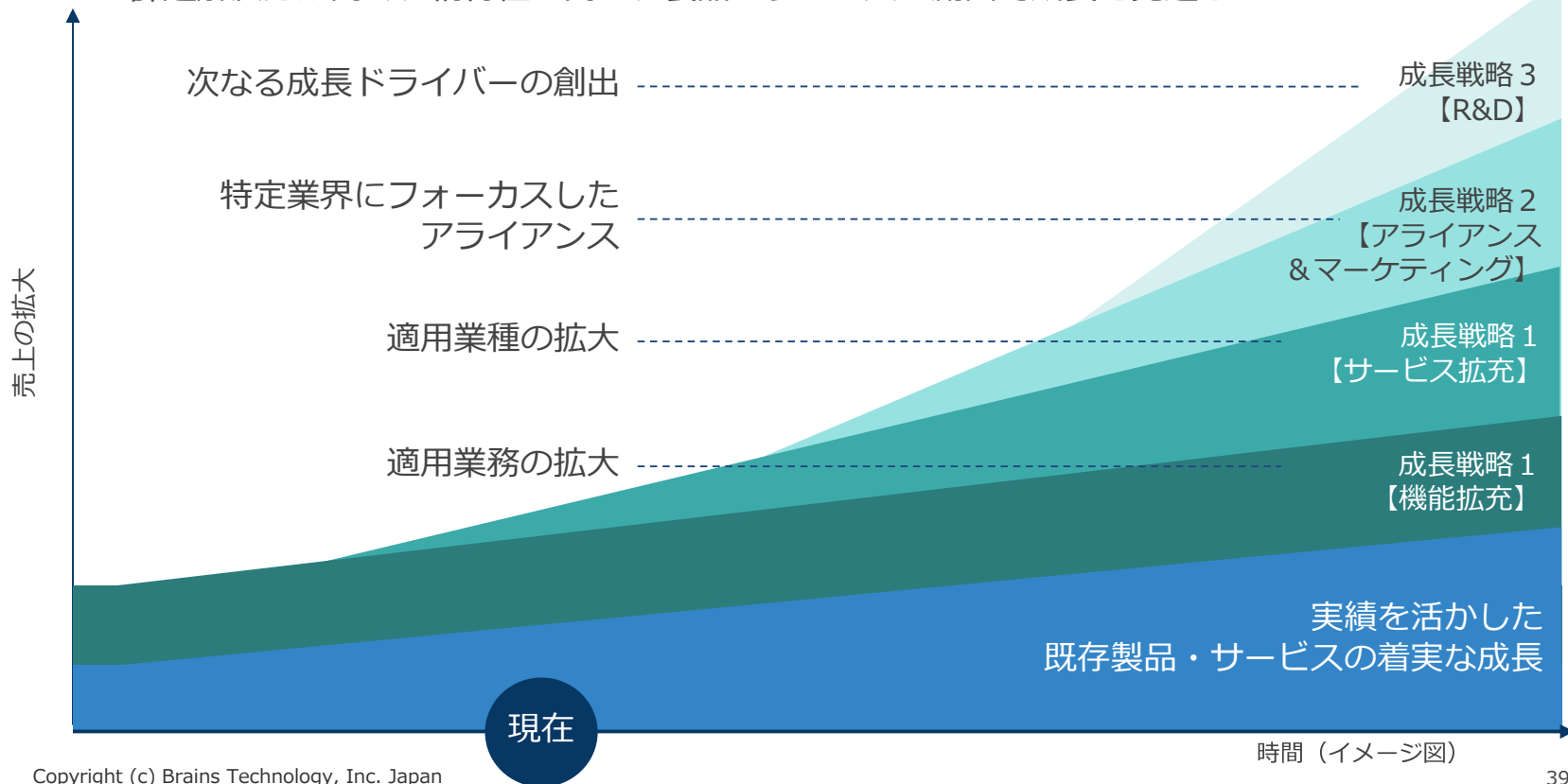
カスタマジャーニー

マニュアル・チュートリアル・ガイド

# Appendix

---

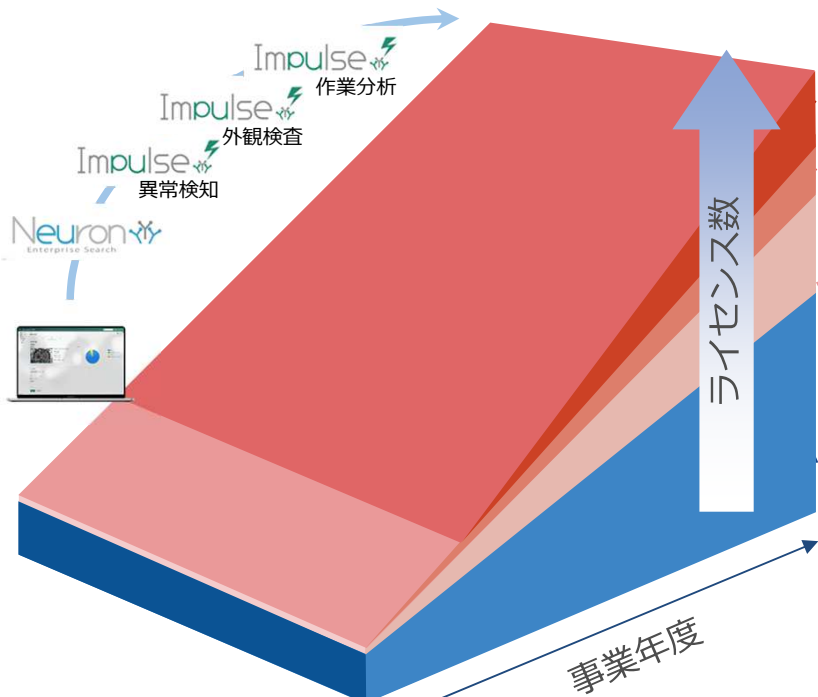
課題解決力が高く、納得性の高い、製品・サービスの創出で成長を見込む





## ライセンスの維持・追加により事業拡大をはかる

既存顧客の維持や新規顧客数の増加に加え、アップセルやクロスセルによるライセンス追加を狙う



### クロスセル

対象業務の拡大（製品の複数利用）

新規

### アップセル

データ量増加、社内展開（部門展開、ライン展開、工場展開など）

### 新規顧客の獲得

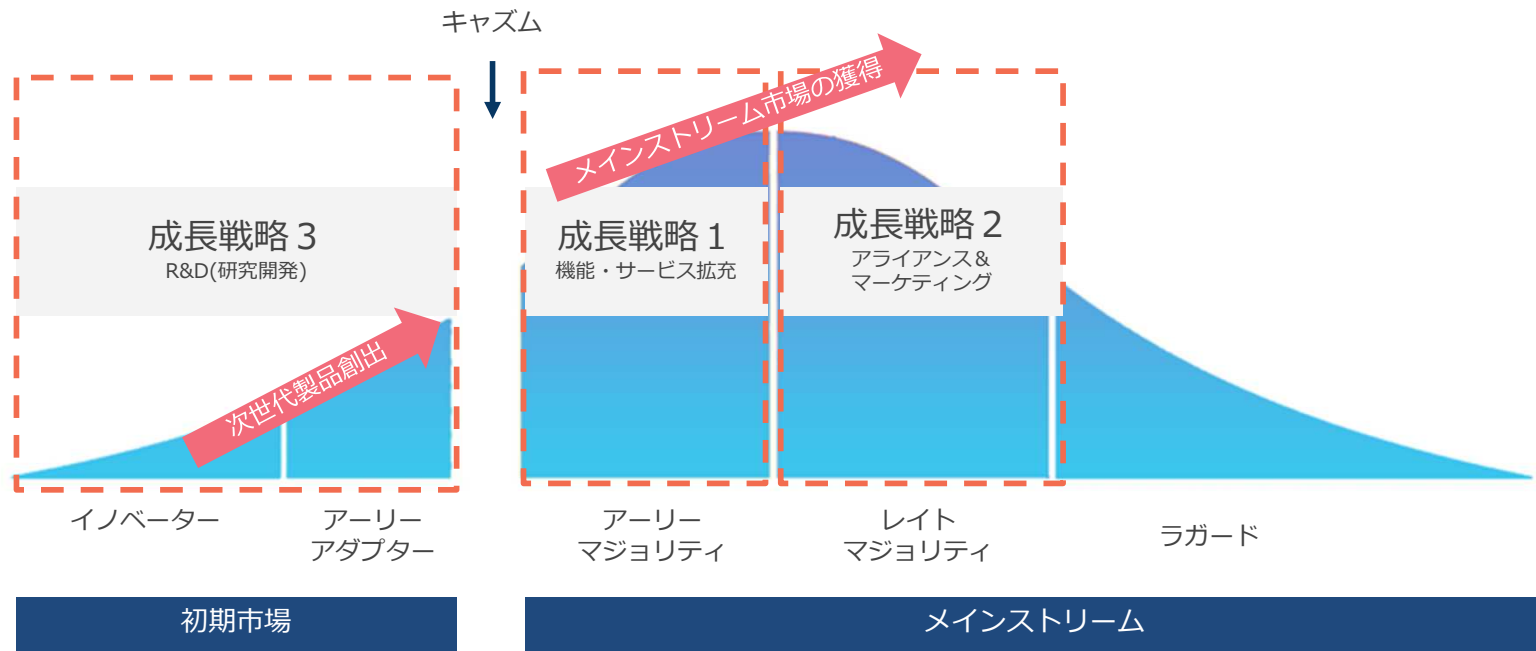
自社のデジタルマーケティング・展示会、販売店や製品アライアンスによる新規顧客の獲得

### 既存顧客の維持

カスタマサクセスチームによる、サブスクリプション、保守ライセンスの維持・継続活動

継続

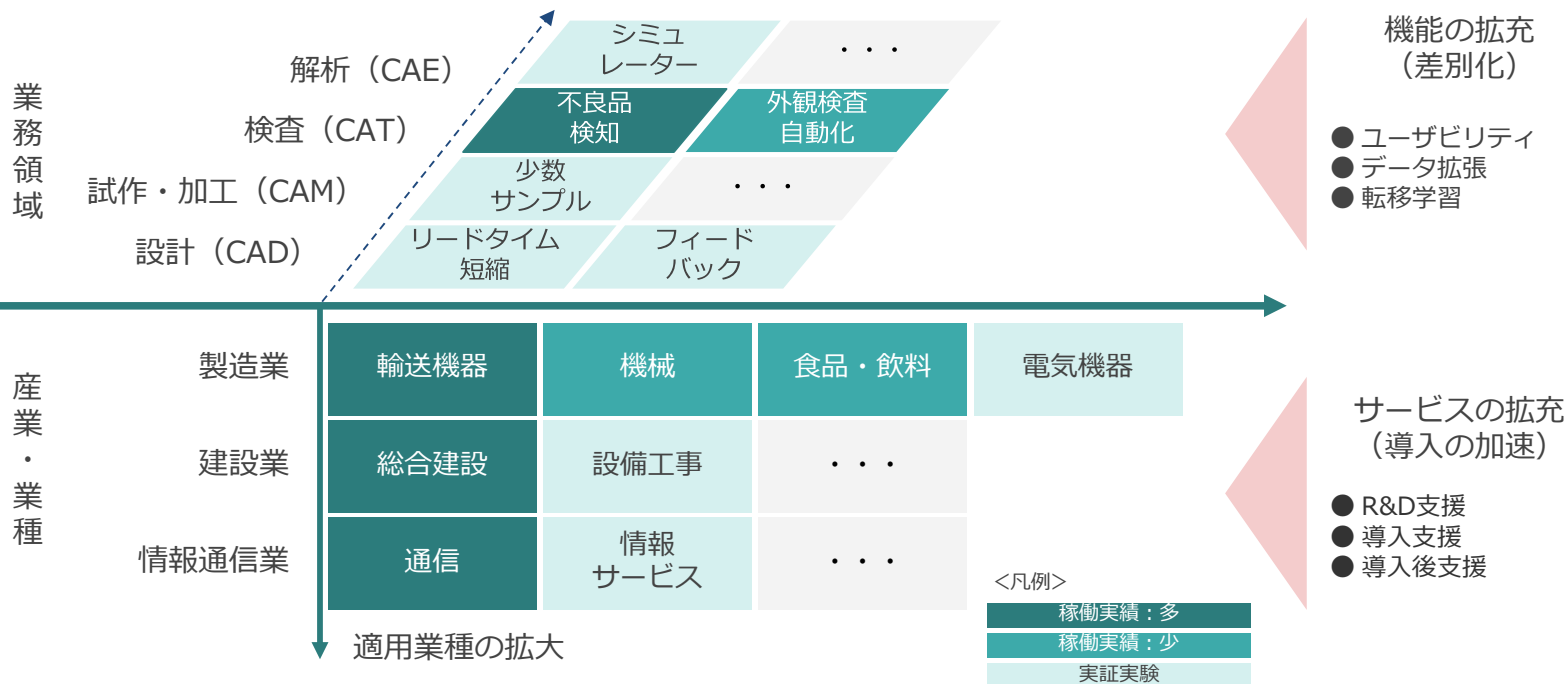
動きの激しいAI市場を牽引するため、キャズムを意識したプロダクト展開を計画



# 成長戦略 1. 適用領域の拡充

機能の拡充で高度化と差別化をはかり、サービスの拡充で導入を加速することで、適用業種・業務の拡大を目指していく

適用業務の拡大 (例：製造業)



# 成長戦略 2. 製品アライアンスを通じた拡販

Impulseをシステム実装する上で重要となるテクノロジーアライアンスを推進し、製品開発によって更なる拡販を目指す

Impulse テクノロジーパートナー

## 製品アライアンス開発

### 通信



### 産業機器・通信機器



Impulse Ready kit



### クラウド



# 成長戦略3. 次なる成長ドライバーの創出

事業が継続的に成長するために、人が担当する自動化が困難な業務領域に焦点を当てた研究開発を進め、次なる製品・サービスのリリースを進めていく

定量化・自動化が進んだ品質検査

自動化しにくい・人が担当する品質検査

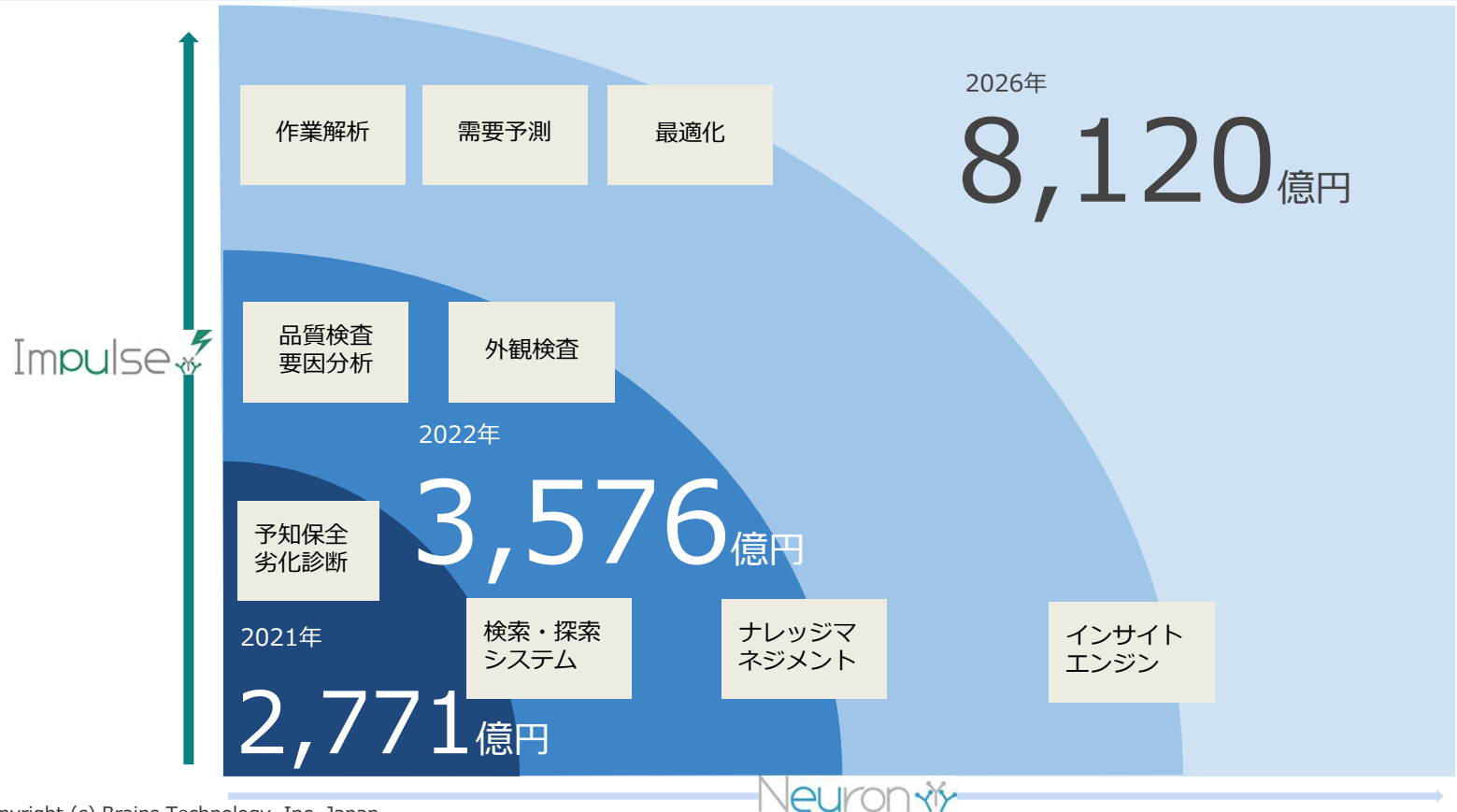


要素技術  
キーワード

マルチモーダル データ拡張、転移学習

教師なし生成モデル 2.5次元 / 3次元 動画ニューラルネット 仮想学習環境

# 当社の製品開発とAIシステム市場の見通し



- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

