



2023年7月期第3四半期 決算説明資料

ブレインズテクノロジー株式会社

2023年6月9日

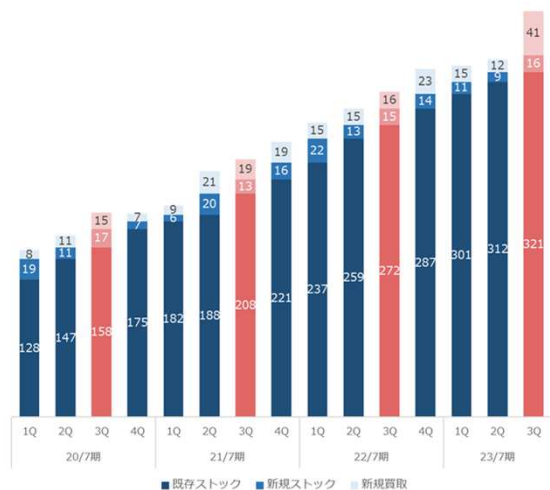
決算概況

- 売上高：774百万円（前年同期比 +12.9%）
- 営業利益：84百万円（営業利益率 11.0%）
- 当期純利益：56百万円

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337本（前年同期比 +17.4%）に到達
- リード獲得と新しい取組みのニーズ確認のため、オフラインイベントに積極的に参加
- AWS社「AWS Manufacturing and Industrial Competency」に認定
- デロイト トーマツ ミック経済研究所「予兆検知ソリューション市場の実態と将来展望」でトップシェア獲得

1 ソフトウェアライセンス数の堅調な増加



- 3Qの新規ライセンスは合計57本
（買取41本、ストック16本）
- ストックライセンスは前年同期比17.4%増

2 リード獲得やニーズ把握の活動に注力

- リード獲得が好調なオンラインイベントに積極的に参加
- Neuron ESはAzure OpenAI Serviceの連携、Impulseはアバターロボット「ugo」での設備監視やローカル5Gでの外観検査など、新しい取り組みを披露しマーケットニーズを模索

3 技術力と実績への評価を獲得



「AWS Manufacturing and Industrial Competency」獲得



予兆検知ソリューション市場の解析ソフトウェア部門でシェアNo.1獲得

デロイト トーマツ ミック経済研究所「予兆検知ソリューション市場の実態と将来展望」（2023年度版）

- 01 2023年7月期 第3四半期 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

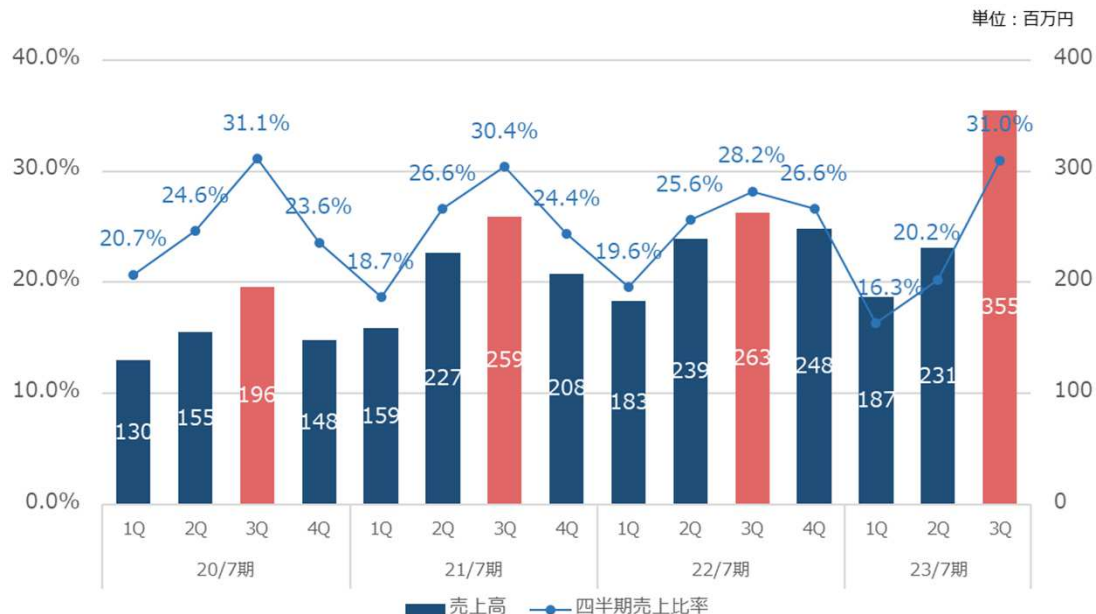
2023年7月期 第3四半期 決算概要

- 営業プロセスの改善施策等の効果が徐々に現れ、売上高は前年同期比で12.9%増
- 製造原価及び人件費の増加等^(※)により営業利益は前年同期比で33.6%減少したものの、2Q迄の厳しい業績をリカバリーして黒字に転換
- 進捗率は予断を許さない状況が続くが、見込み案件も積み上がっており、通期予想の変更は無し

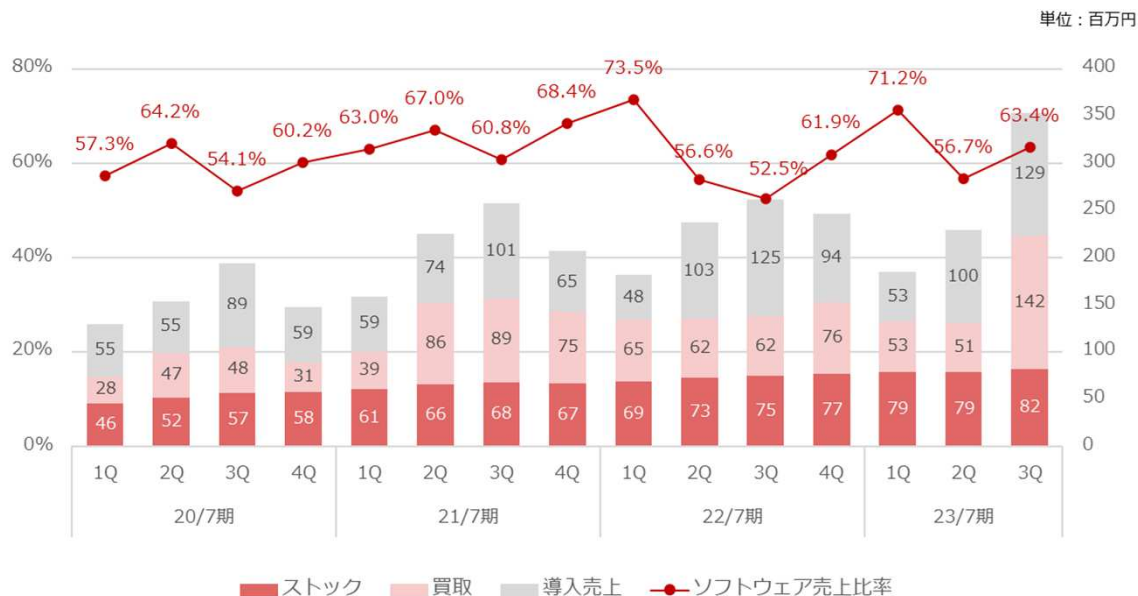
(※)製造原価の増加は製品強化へのリソース集中によるもの、人件費の増加は組織体制強化に伴うもの

単位：百万円	2022年7月期 (3Q累計)	2023年7月期 (3Q累計)	前年同期比 (増減率)	2023年7月期 (通期予想)	進捗率
売上高	685	774	12.9%	1,145	67.5%
売上総利益	504	487	△3.5%	—	—
営業利益	127	84	△33.6%	181	46.7%
営業利益率	18.7%	11.0%	△7.7pp	15.9%	—
経常利益	127	83	△34.1%	179	46.7%
当期純利益	90	56	△37.0%	134	42.4%

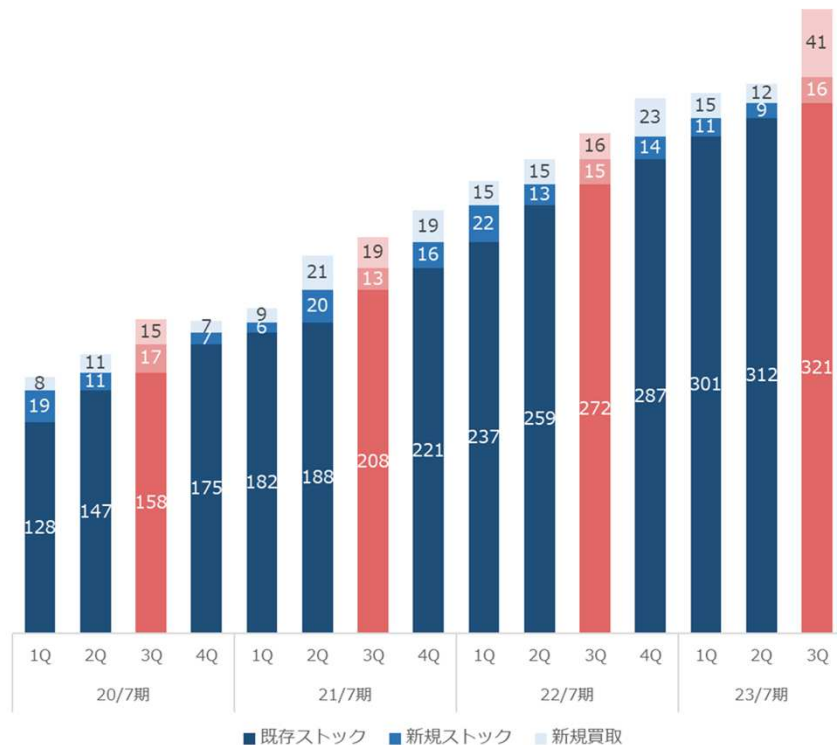
- 通期予想に対する3Qの売上比率は31.0%ながら、3Q単体の売上高は過去最高を大きく更新
- 取引先として大手企業が多く、取引先の決算期の影響から、3Qの売上高が高くなる傾向（季節性）は継続している。更に今期は3Qに引き続き4Qの売上比率も高くなる見込み



- ストック売上は前年同期比8.4%増と堅調に推移。既存顧客の利用展開に伴う複数ライセンス計上があり、3Q買取ライセンス売上が大きく伸長
- 3Qソフトウェア売上比率は63.4%であり、引き続き従業員数に依存しない事業成長モデルを推進



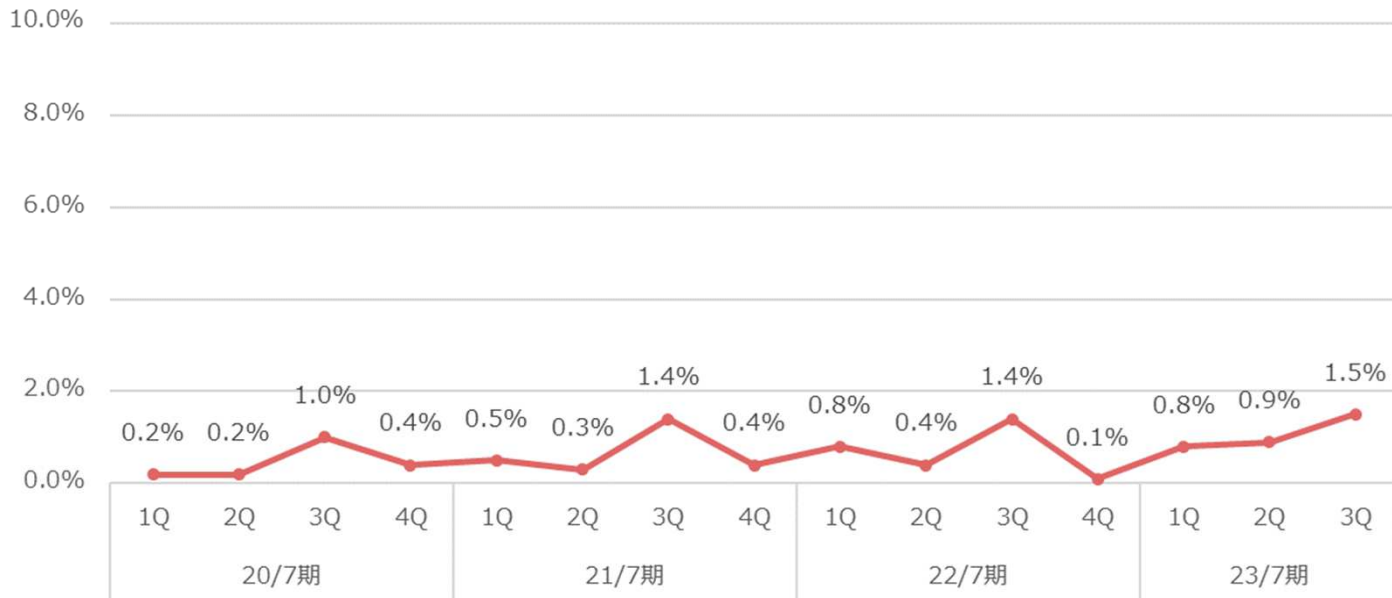
ソフトウェアライセンス数の推移



- 3Qの新規ライセンスは合計57本
 - 新規買取41本
 - 新規ストック^{※1}16本
- 既存顧客の利用展開により、複数ライセンスを計上^{※3}
- ストックライセンス数は合計337本となり、前年同期比17.4%増と堅調に推移

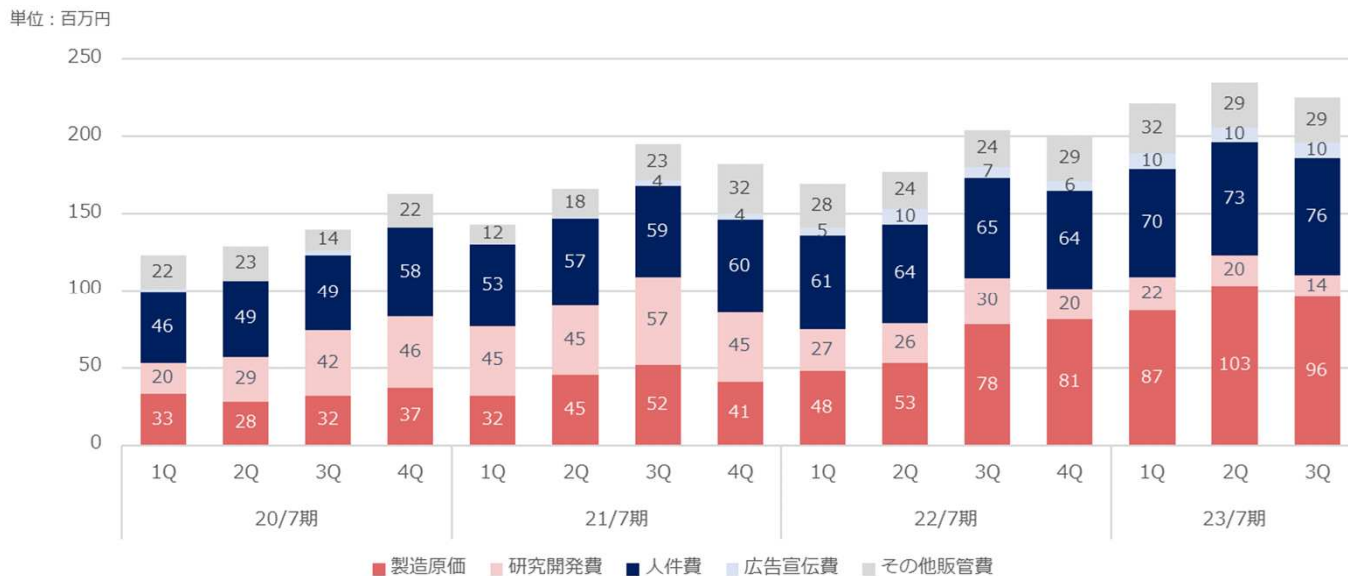
(※1) ストックライセンスはアップグレードまたは買取への切り替えがあるため、新規ストックは純増数で表示 (増加:31本 - 解約:15本※2)
 (※2) 解約には買取ライセンスへの移行に伴うサブスク型ライセンスの解約を含む
 (※3) 展開拡大の買取ライセンスは、ストックライセンスの計上タイミングが段階的となるケース有

- 常時利用となる製品の特性上解約率は低い傾向にあり、3Qの月間解約率^(※1)の平均は1.5%
- 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）に偏る傾向はあるものの、1年を通して低水準を維持

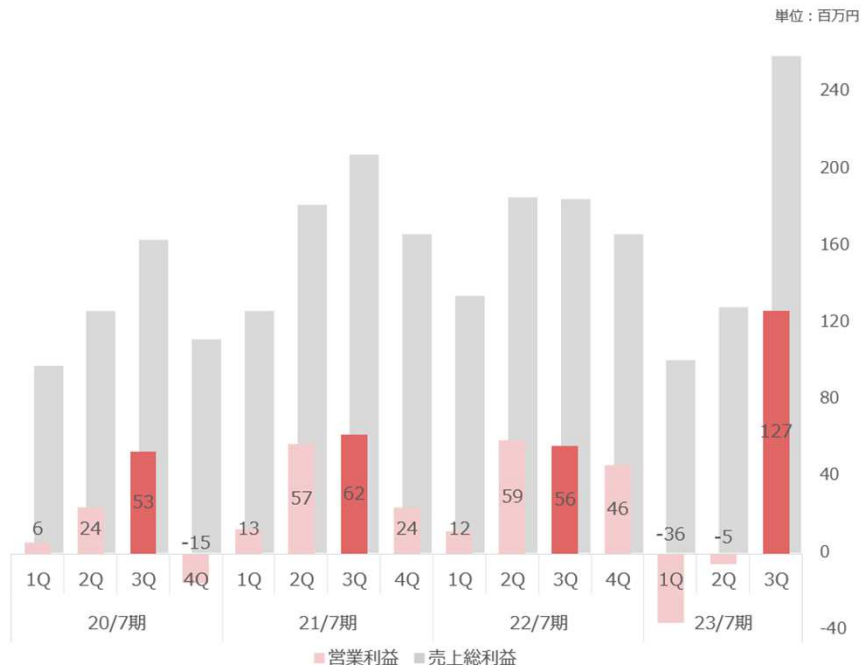


(※1) 月間解約率は、当月のストックライセンス解約数 ÷ 前月のストックライセンス合計数 × 100で算出

- 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9.9%増）したが、外注費、通信費等の抑制で製造原価に係るコストをコントロール
- 前年同期比で研究開発費は減少したものの、先行投資となる製品開発へのリソース集中は継続

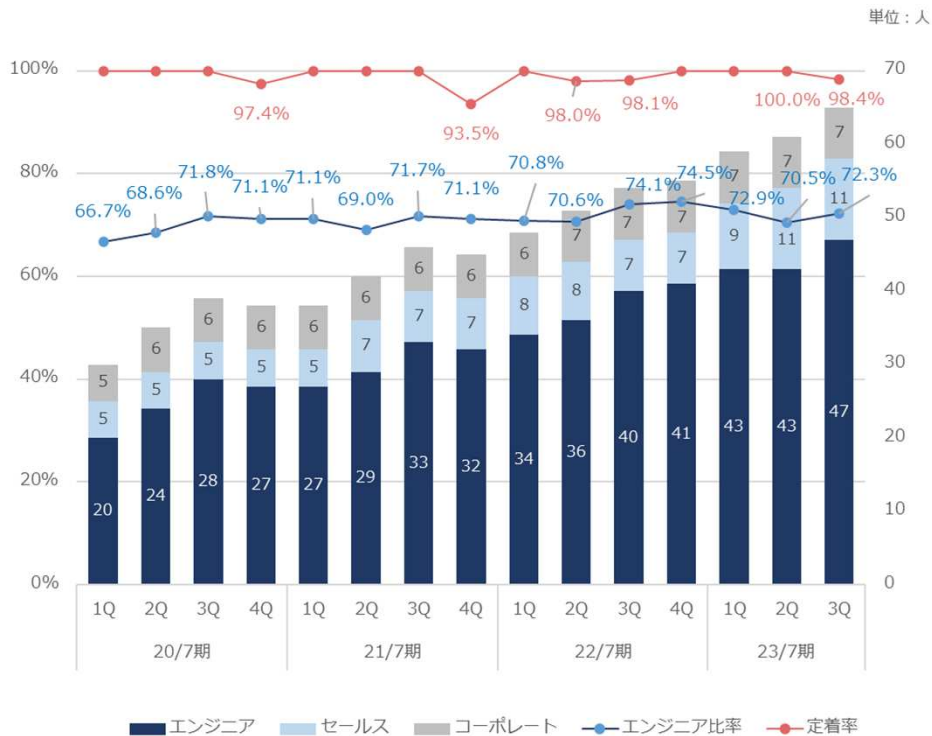


- 売上連動の変動費が少ない(※)ため、売上総利益に比べて営業損益の変動幅が大きい
- 3Qの営業利益率は35.9%と大きく伸長、3Q累計の営業利益は84百万円、営業利益率11.0%に進捗し、通期計画（営業利益181百万円、営業利益率15.9%）の変更無し



(※)ソフトウェアライセンスビジネスの性質上、売上がコストと連動しておらず、売上から固定費となる人的コストを超過した部分がそのまま利益になる構造

従業員数の推移



- 事業拡大への先行投資として優秀な人材の採用継続（前年同期比+11名、+20.4%）
- エンジニア比率は、72.3%
- 従業員定着率は継続して高い状況を維持しており、人材（人財）の成長と事業成長が継続的に連動している認識

ビジネスハイライト

事例公開：新規事例公開5社



※五十音順



※インタビュー事例



※インタビュー事例



※インタビュー事例



※2023年5月末時点 累計71社公開

製造業

株式会社IHIエアロスペース



AsahiKASEI

ULVAC



Ahresty



EBARA

CASIO

KIOXIA



キッセイ薬品



SUNTORY



再春館製薬所



PASSION in Seed

SARAYA

SUNTORY

CITIZEN

シズン千葉精密株式会社



大豊工業株式会社

DENSO

Crafting the Core

東洋製罐株式会社

Nabtesco

日光ケミカルズ株式会社

NISSHINBO

Nitto

Innovation for Customers

Neg

NIPPON STEEL

NOHMI 能美防災

Panasonic

富士電機

富士電子工業株式会社



HONDA

The Power of Dreams



ヤマトプロテック株式会社

YANMAR

RESONAC

情報通信業

NTT DATA

Trusted Global Innovator

NTT DATA

株式会社 NTTデータビジネスシステムズ

OPTAGE

What's next?

RES

CRC

株式会社シーエーシー

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

UNICIDEX

建設業



子どもたちに買われることも。

清水建設

TAKENAKA

CHIYODA CORPORATION



パナソニック東洋エンジニアリング株式会社

その他

大阪ガス

Daigas

K LINE

KAWASUMI KENKI KANSAI, LTD.

北日本建材リース株式会社

Kita Nihon Construction Material Leasing Co., Ltd.

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

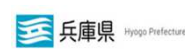
キレイも、健康に

CHUHATSU

CHUO SPRING CO., LTD.

東急不動産SCマネジメント

パーソルキャリア





株式会社たけびし

ペーパーレス化に向け導入 本来業務に集中できる環境に

検索
対象

提案書や設計書など、部署毎に異なる多様な
文書

選定
理由

処理性能が高く、必要十分な機能が揃っており、かつコスト面でもメリットを感じたため

導入
効果

検索時間の短縮、資料の再利用に加え、従業員同士のナレッジシェアにも貢献



株式会社デンソー

噴射機器技術部、パワトレインシステム統括部

働き方改革推進の一環として導入 様々な働き方との相性も◎

検索
対象

歴史のある部署ならではの、膨大な設計書や
技術レポート

選定
理由

費用対効果が高く、また直感的な検索画面で
定着化が見込まれたため

導入
効果

従業員一人あたり10時間/月以上もの情報収
集のムダ時間を削減



大和ハウス工業株式会社

既存業務システムとのAPI連携によって 新たな利用価値を創出

検索
対象

クラウドとファイルサーバに分散する文書や
社内業務システム

選定
理由

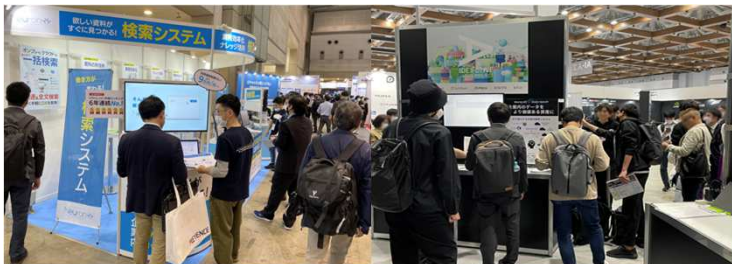
検索結果のスピード・精度・ユーザビリティ
が優れていたため

導入
効果

部署・職種問わず幅広い従業員の検索利便性
が向上、社内システムにも組み込み利用

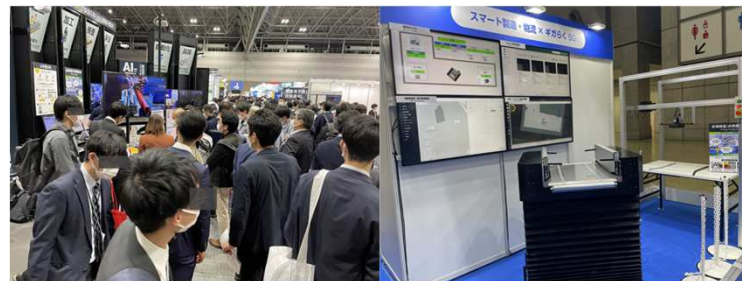
「Neuron ES」 イベントリード獲得好調

- 「業務自動化展」や自治体向けの「デジタル化・DX推進展」などのオフラインイベントに出展し、リードの獲得に繋げている
- 「AI・人工知能EXPO」では、特別企画「AI Table 2023」の「IDEACTIVE JAPAN PROJECT」エリアで、生成系AIサービス「Azure OpenAI Service」と連動させた新しい企業内検索システムの在り方をデモ展示し、マーケットニーズを模索



パートナーとの取り組み披露

- NTTデータ様との取り組みである、4Kカメラ・センサーを搭載したアバターロボット「ugo」 × 「Impulse」による設備監視デモを展示（名古屋ものづくり AI/IoT展）
- フレキシブルな製造・物流工程の実現に向けて「ギガらく5G」対応検証機器の1つとして、AI検品システム「Impulse」を展示（ワイヤレスジャパンにてNTT東日本様出展）





「AWS Manufacturing and Industrial Competency」^{*}に認定

この認定は、当社がエンドツーエンドの産業用製造ソフトウェアツールチェーンのためのソフトウェアソリューションと専門サービスをお客様に提供する中で、優れた専門知識を有していることを認めたもの。国内企業発のサービスでは「Impulse」が初めての認定。



※AWS Industrial Software Competency(2018年9月取得)にコンピテンシーパートナー認定



予兆検知ソリューション市場の解析ソフトウェア部門で シェアNo.1獲得^{*}

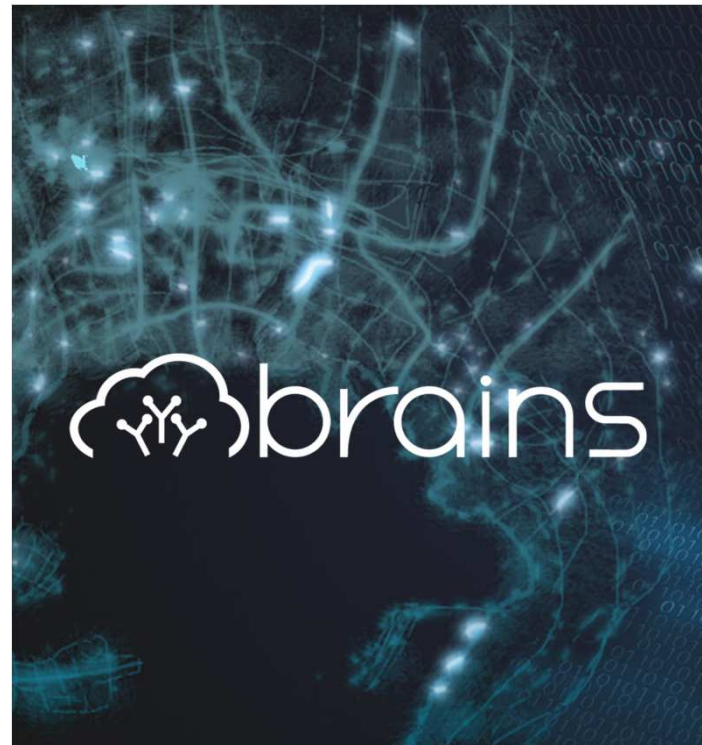
デロイト トーマツ ミック経済研究所が発表した「予兆検知ソリューション市場の実態と将来展望」（2023年度版）において、解析ソフトウェア部門で「Impulse」がトップシェアを獲得。



※「予兆検知ソリューション市場の実態と将来展望」（2019～2021年度版）においてもシェアNo.1を獲得

(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	588,926千円
従業員数	65名（2023年4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。

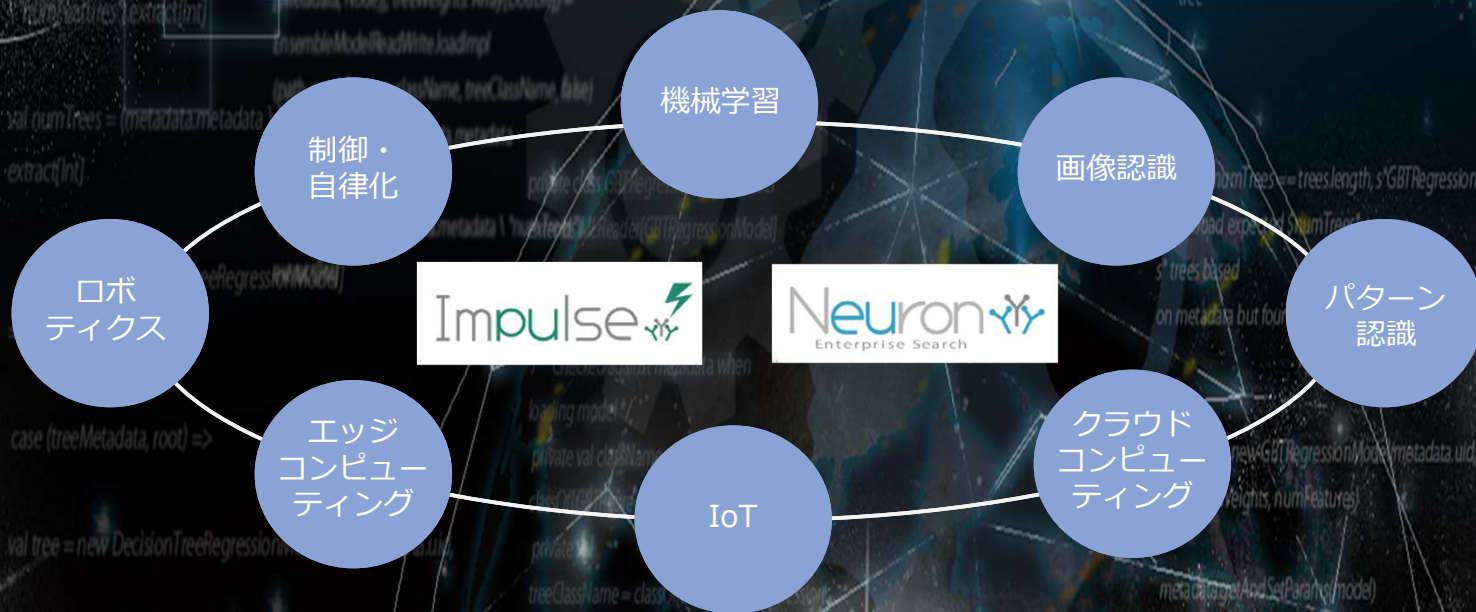


社外監査役 本間由美子 (弁護士) (戸籍名：小泉由美子)

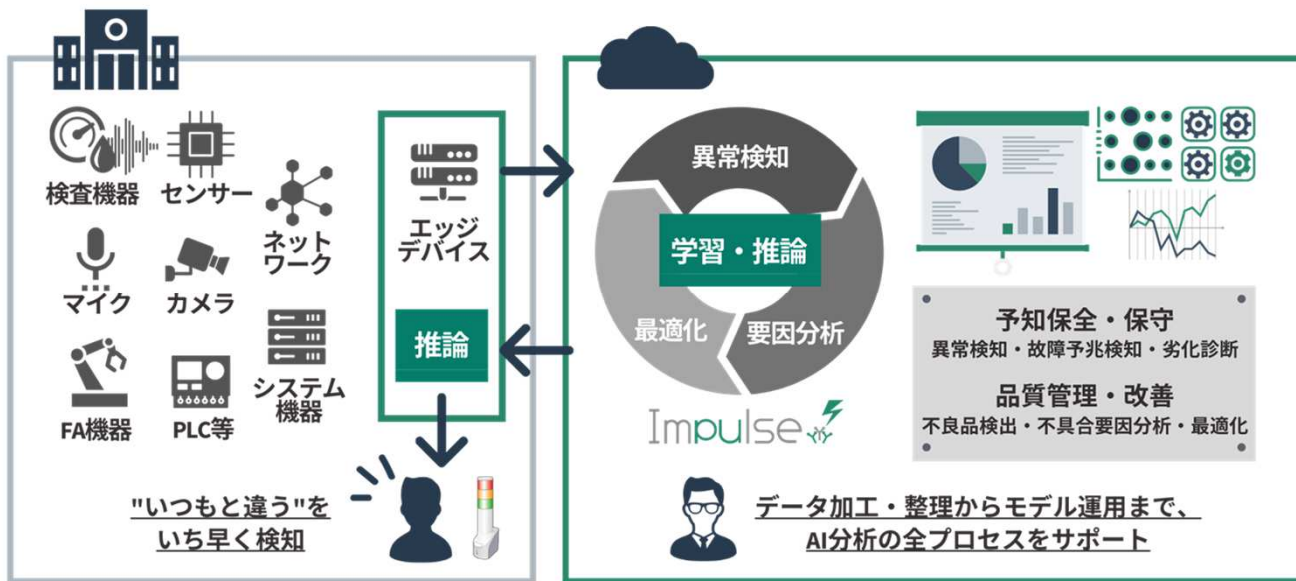
冬木健太郎法律事務所を経て、GVA法律事務所に入所。2019年に当社社外監査役に就任。

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트라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 Site, box, notes DB, Microsoft, and SharePoint Online. To the right, a blue box highlights the goal of business efficiency for white-collar workers. Below this, three icons represent the target 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

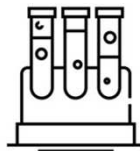


子どもたちに誇れるしごとを。

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



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

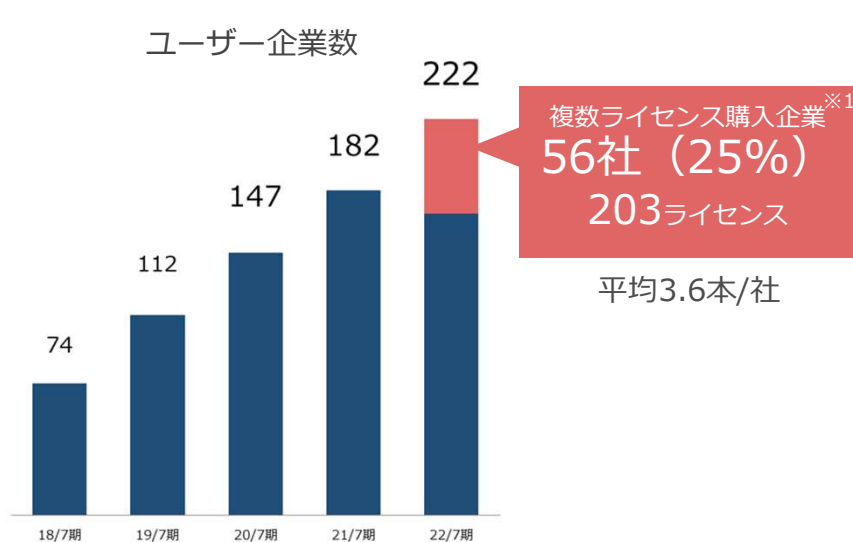


ソフトウェア売上

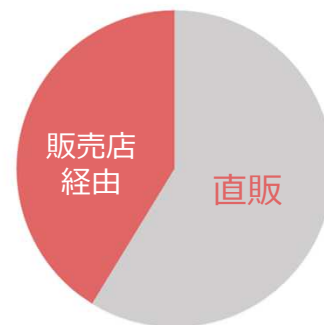


*継続的な売上となるサブスクリプションライセンスと保守ライセンスは、「ストック売上」と区分
*ライセンス価格は、量（ユーザ数、データ量、エッジ台数等）×単価（製品種類、オプション等）で構成

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) 2023年7月期 業績予想

2022年7月期 決算説明資料 (2022.09.09開示)

2023年7月期業績予想

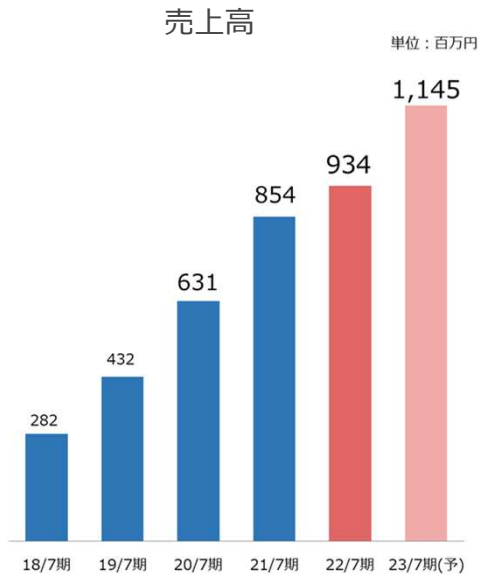
- 2023年7月期は、ライセンス販売の拡大により、7期連続の増収（22.7%増）を見込む。
- 一方、更なる事業拡大に備えた体制強化（人材採用等）、自社ソフトウェア製品強化への積極的な投資により、利益計画は前期実績と同等程度を見込む。

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

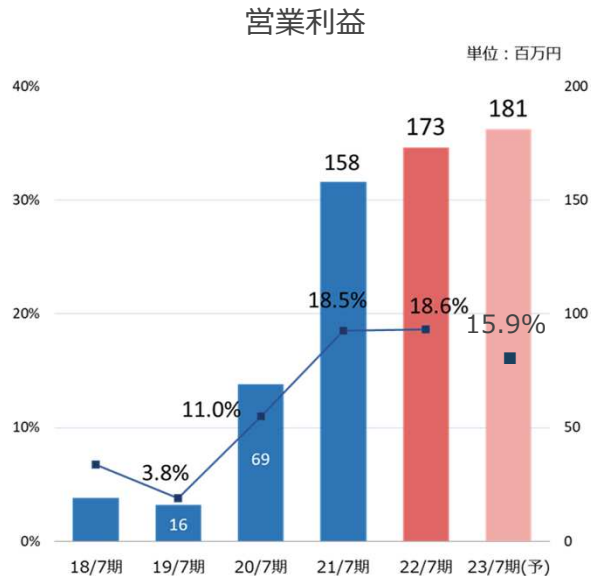
*当期純利益減少の要因は、減税策及び税効果の保守的な計上によるもの

- 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

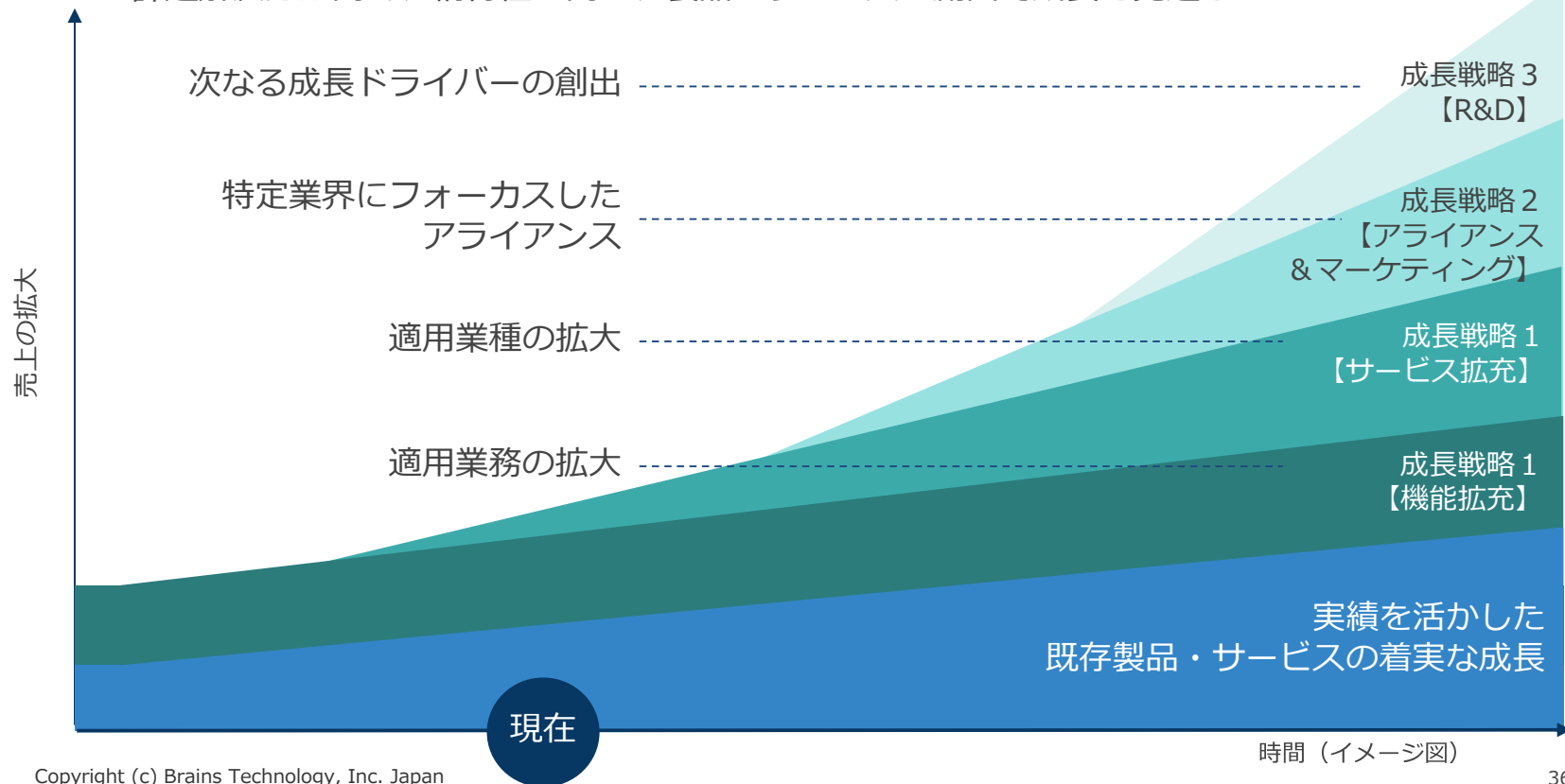
UX・性能

カスタマジャーニー

マニュアル・チュートリアル・ガイド

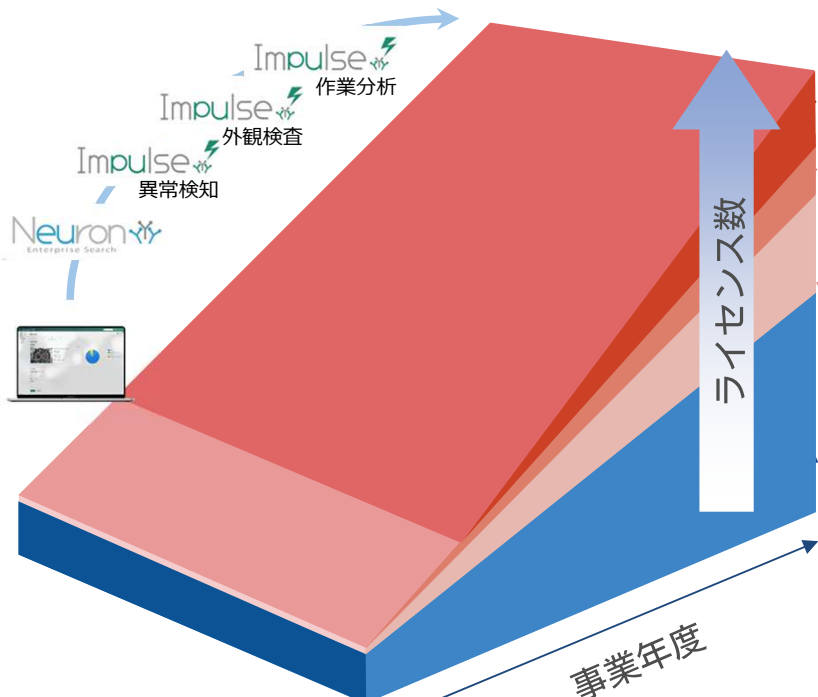
Appendix

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

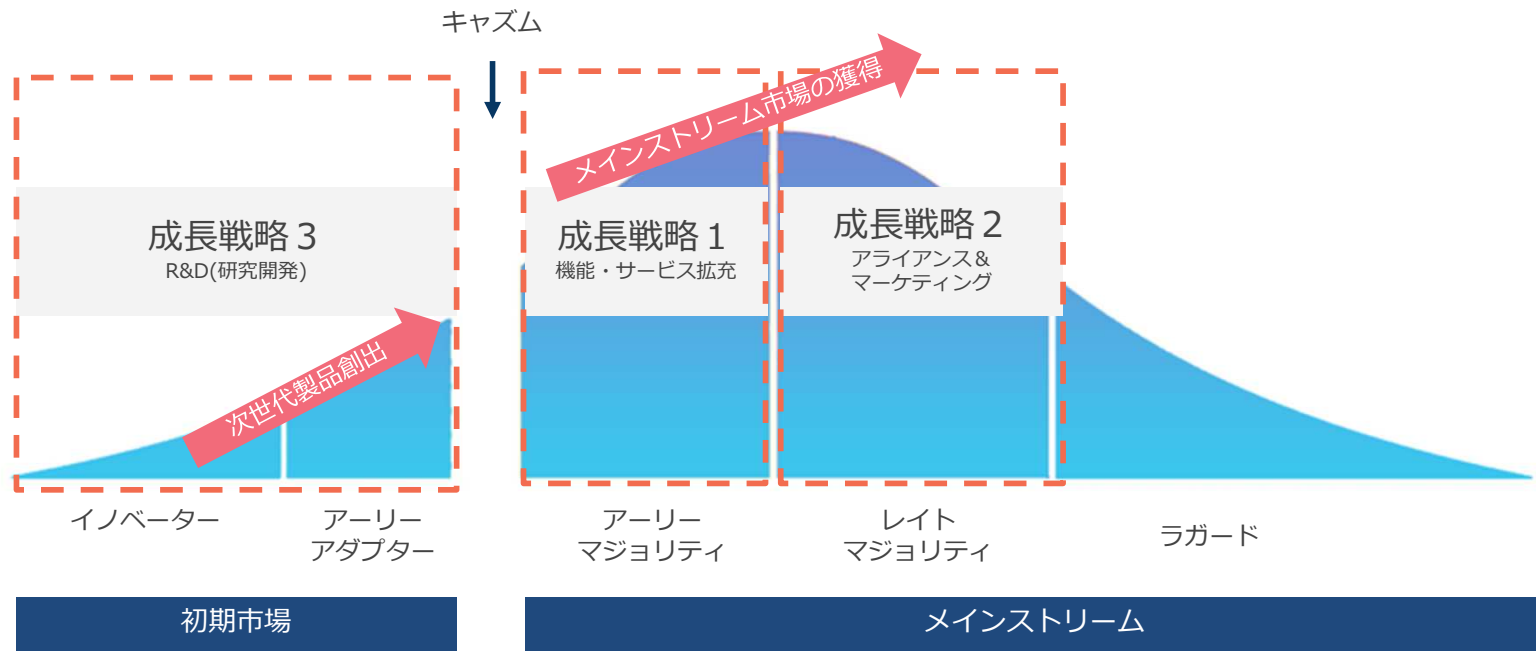
自社のデジタルマーケティング・展示会、販売店や製品アライアンスによる新規顧客の獲得

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

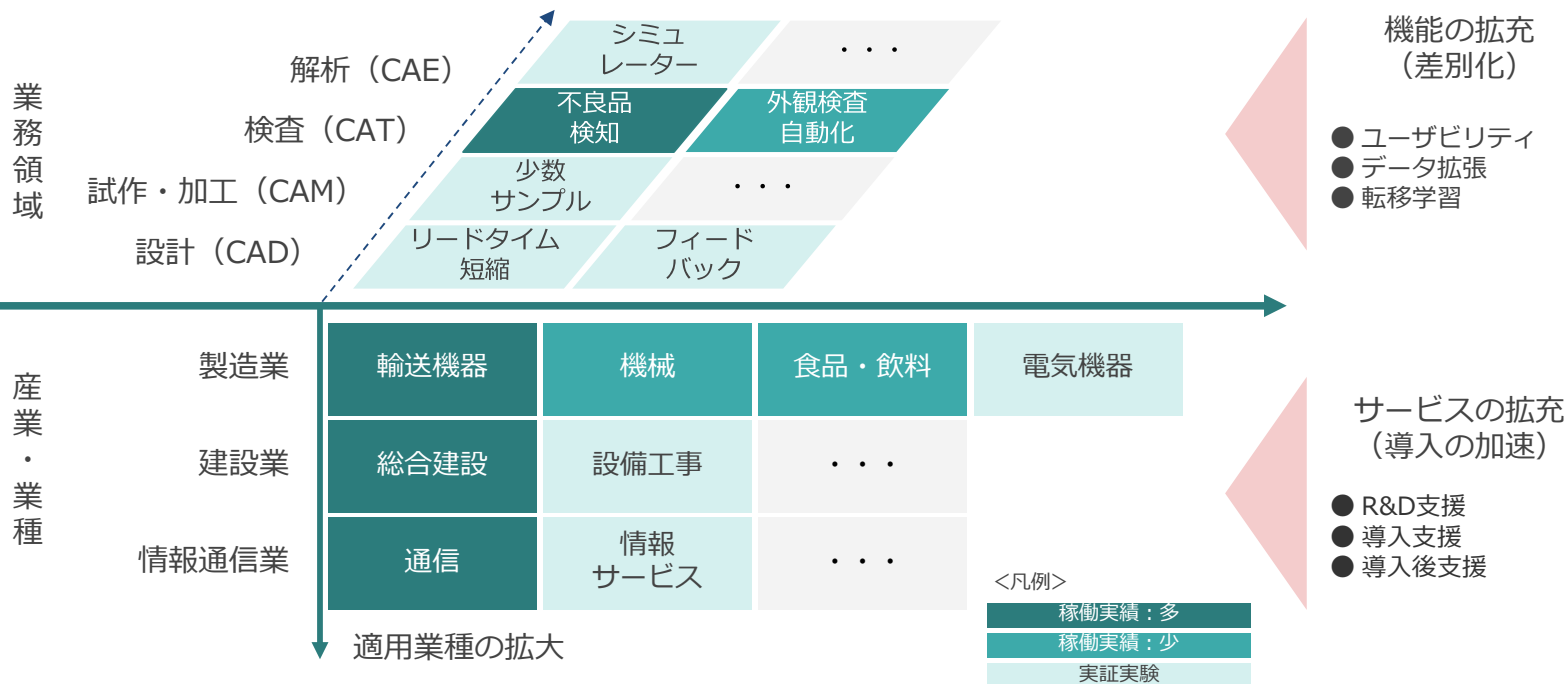
動きの激しいAI市場を牽引するため、キャズムを意識したプロダクト展開を計画



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)



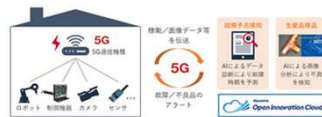
成長戦略 2. 製品アライアンスを通じた拡販

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

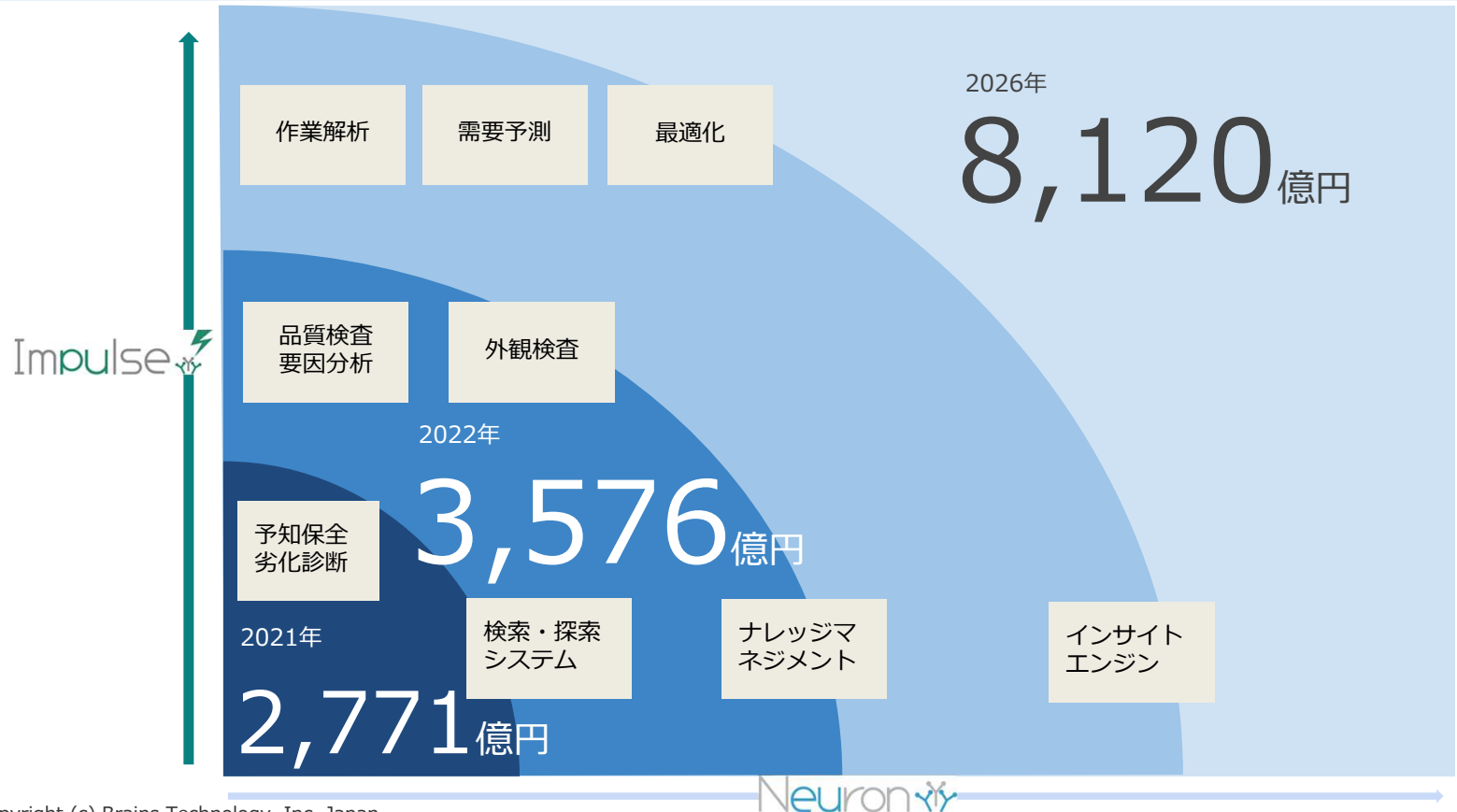


要素技術
キーワード

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。

