



事業計画及び成長可能性に関する事項

ブレインズテクノロジー株式会社

2023年10月

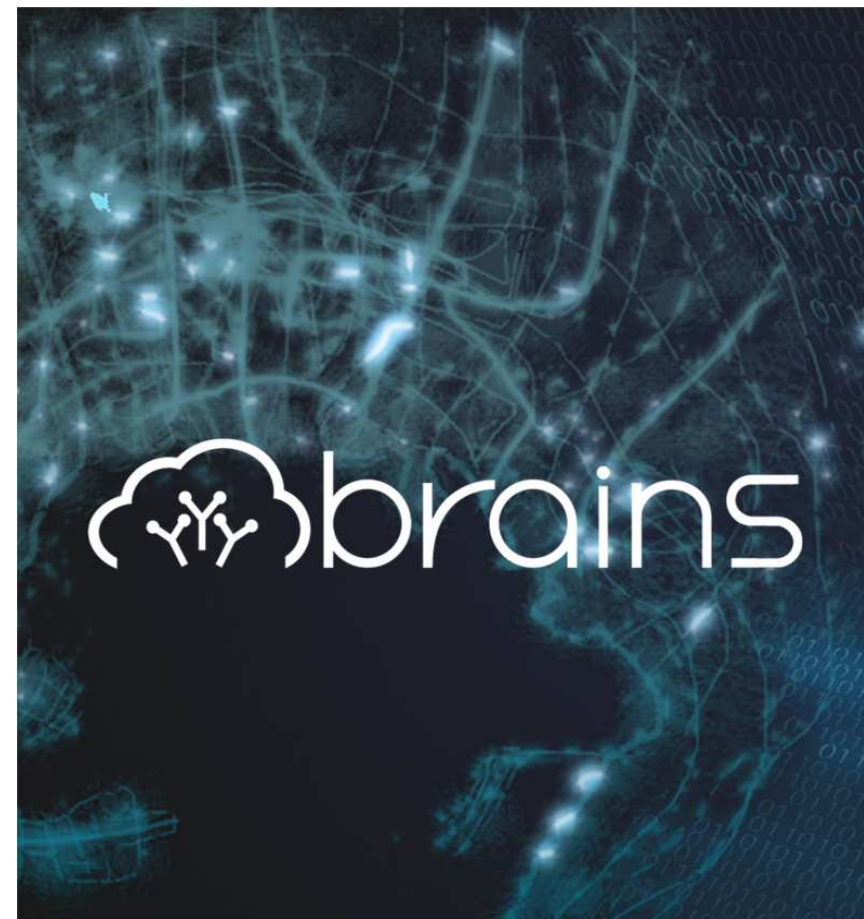
- 01 会社概要
- 02 特徴・強み
- 03 市場環境（当社認識）
- 04 成長戦略

会社概要

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	589,681千円
従業員数	66名（2023年7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。



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。

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)代表取締役専務、室町不動産(株)代表取締役専務、ビルディングシステム(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。

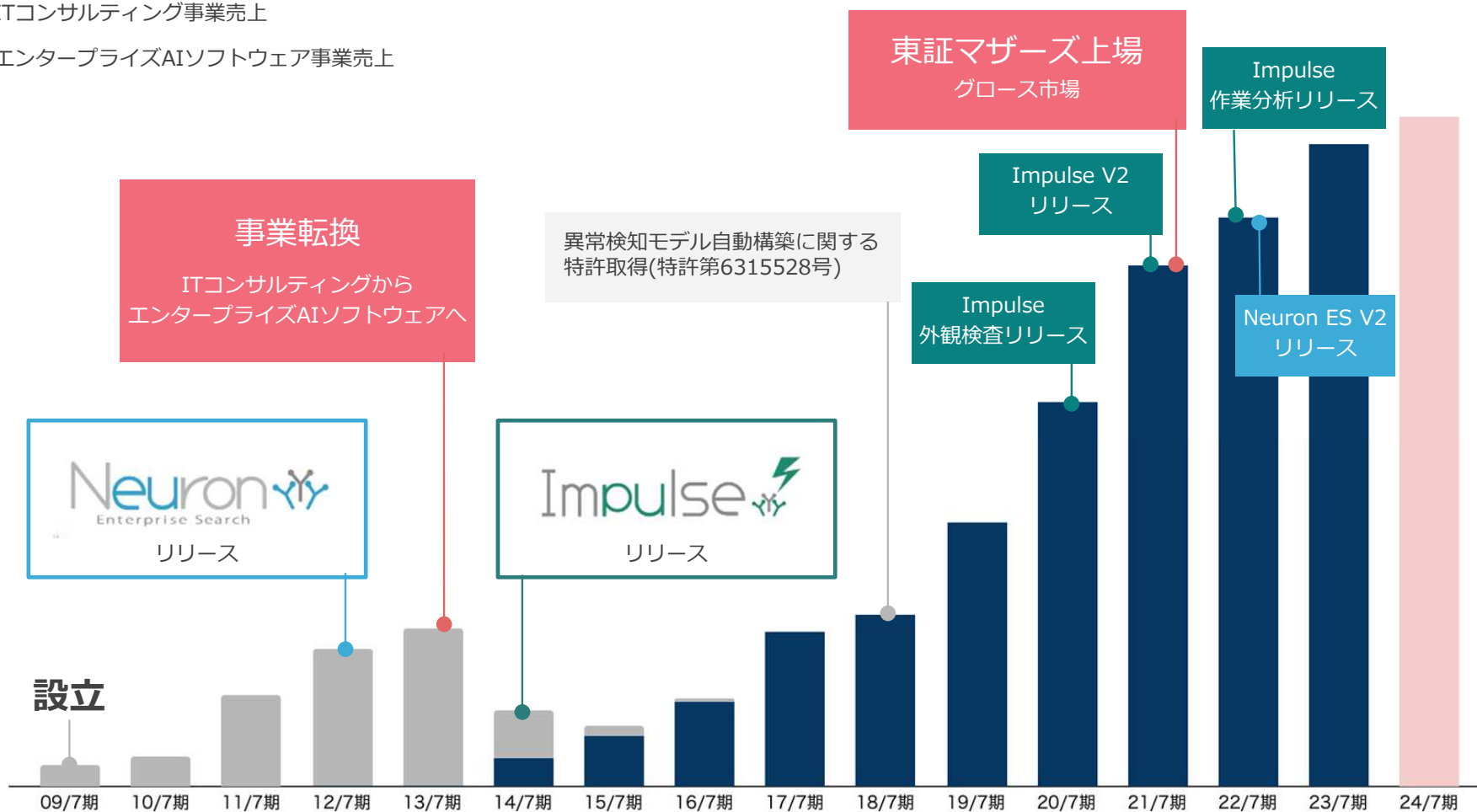
沿革



※縦軸：売上高

■ ITコンサルティング事業売上

■ エンタープライズAIソフトウェア事業売上





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※1

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、解析ソフトウェア市場で「Impulse」がトップシェアを獲得。

※1 「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



ITトレンド Good Product賞 4回連続受賞 年間ランキング 6年連続1位獲得

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」（1,000万人以上が利用する、国内最大利用経験率No.1サイト）において、ユーザー評価をもとにした第4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4回連続受賞)また、エンタープライズサーチ部門において資料請求数1位を6年連続受賞。



出典情報



Gartner, 2018 Cool Vendors in Performance Analysis, AIOps Focus, Padraig Byrne et al., 4 May 2018



「AWS Manufacturing and Industrial Competency」に認定※2

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め、国内企業発のサービスでは「Impulse」が初めての認定。

※2 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



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



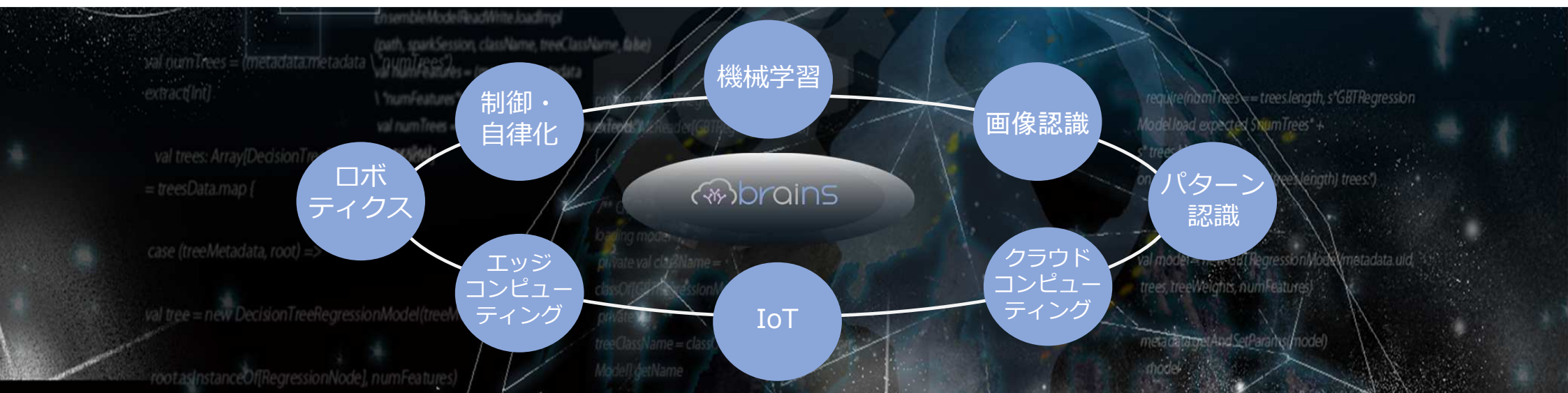
Impulse

異常検知ソリューション



Neuron

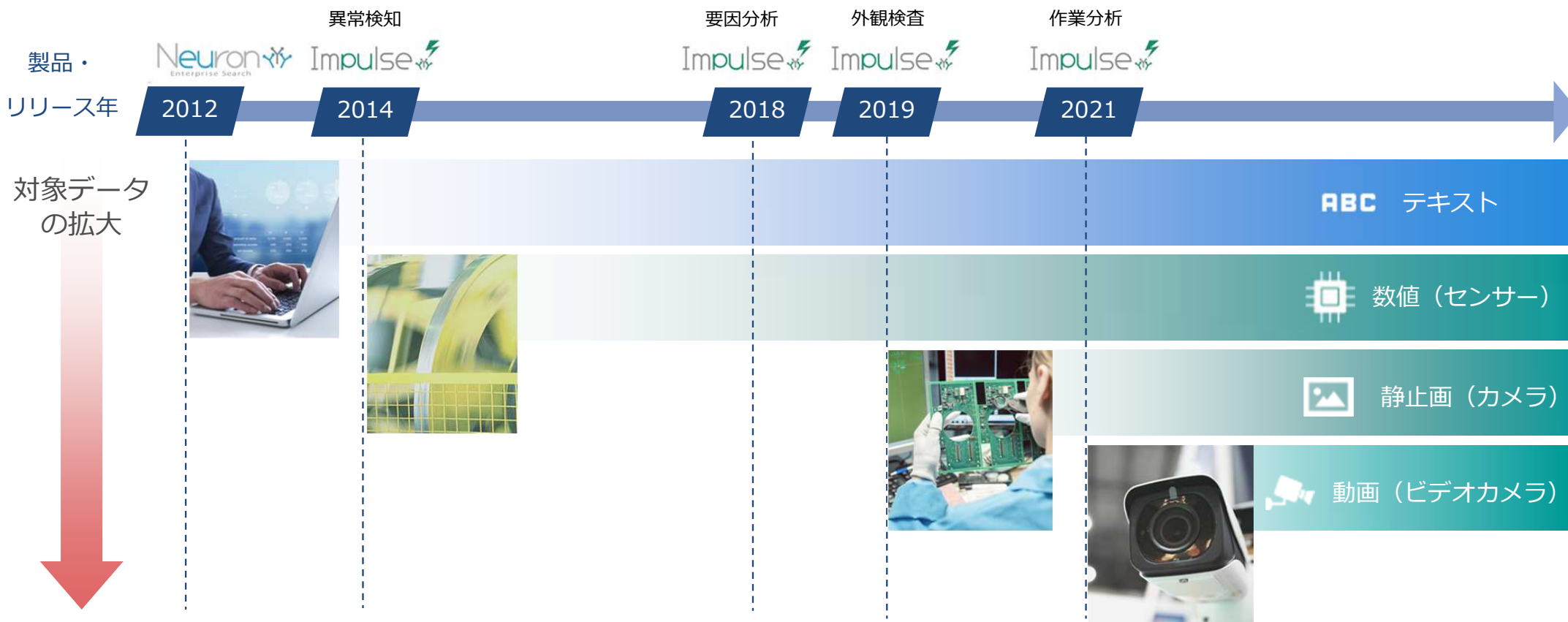
Enterprise Search
企業内全文検索エンジン



製品沿革

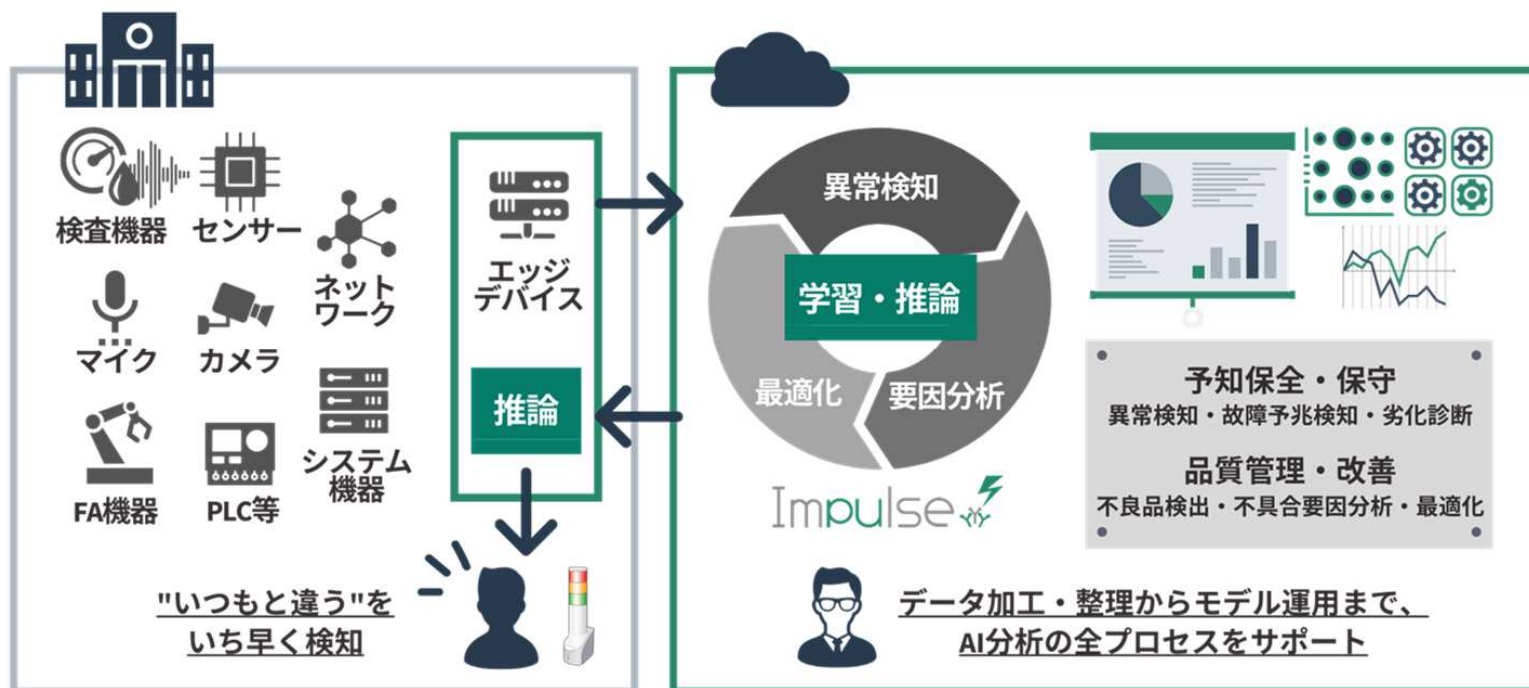


製品は技術シーズと顧客ニーズの融合により生まれ、
対象データの拡大とともに、社会課題の解決範囲を広げながら事業拡大



製造・保全現場向け
DX製品

「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



AISIN

株式会社アイシン



データ種類

センサー

アプリケーション

1.異常検知

2.要因分析

対象業務

設備監視

製造品質管理

DENSO

株式会社デンソー



動画

3.外観検査

品質検査

SUNTORY

サントリープロダクツ株式会社



センサー

1.異常検知

2.要因分析

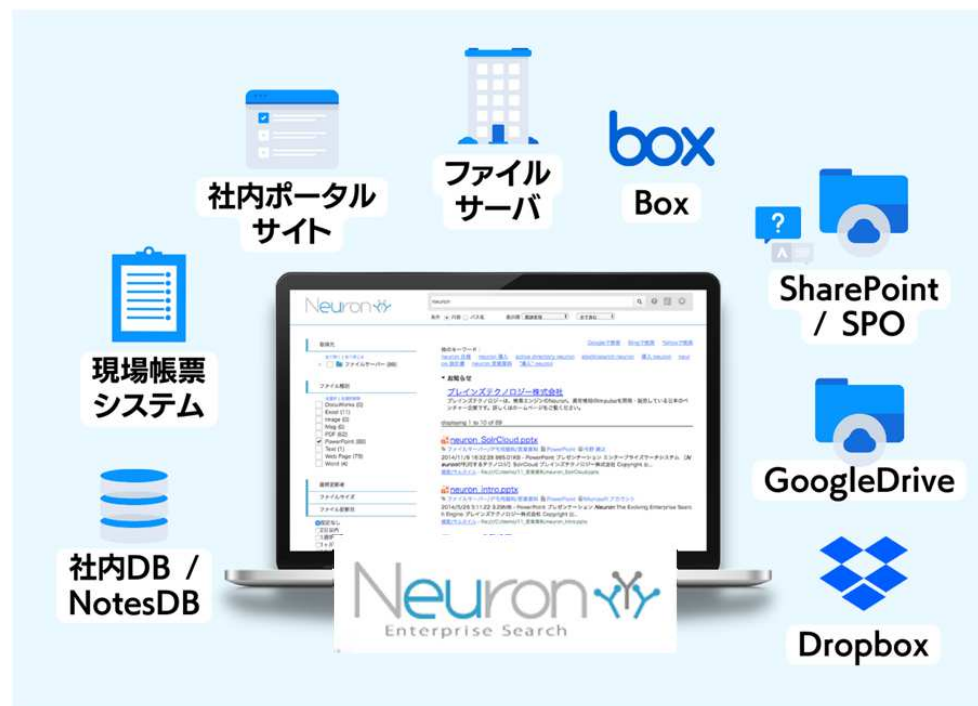
予知保全

製造品質管理

Neuron ES - エンタープライズサーチ

オフィスワーカー向け
DX製品

「探す」をもっと身近に、
簡単にする企業内検索エンジン



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

Neuron ES利用シーン・導入事例

子どもたちに誇れるしごとを。



清水建設株式会社



検索時間の短縮



大和ハウス工業株式会社



検索を軸とした
新たな価値創出



三菱電機株式会社
名古屋製作所・産業メカトロニクス製作所



業務効率化

検索対象



イントラサイト



ファイルサーバー



SharepointOnline



社内システム



イントラサイト



ファイルサーバー

用途

全社利用

CAD・図面検索

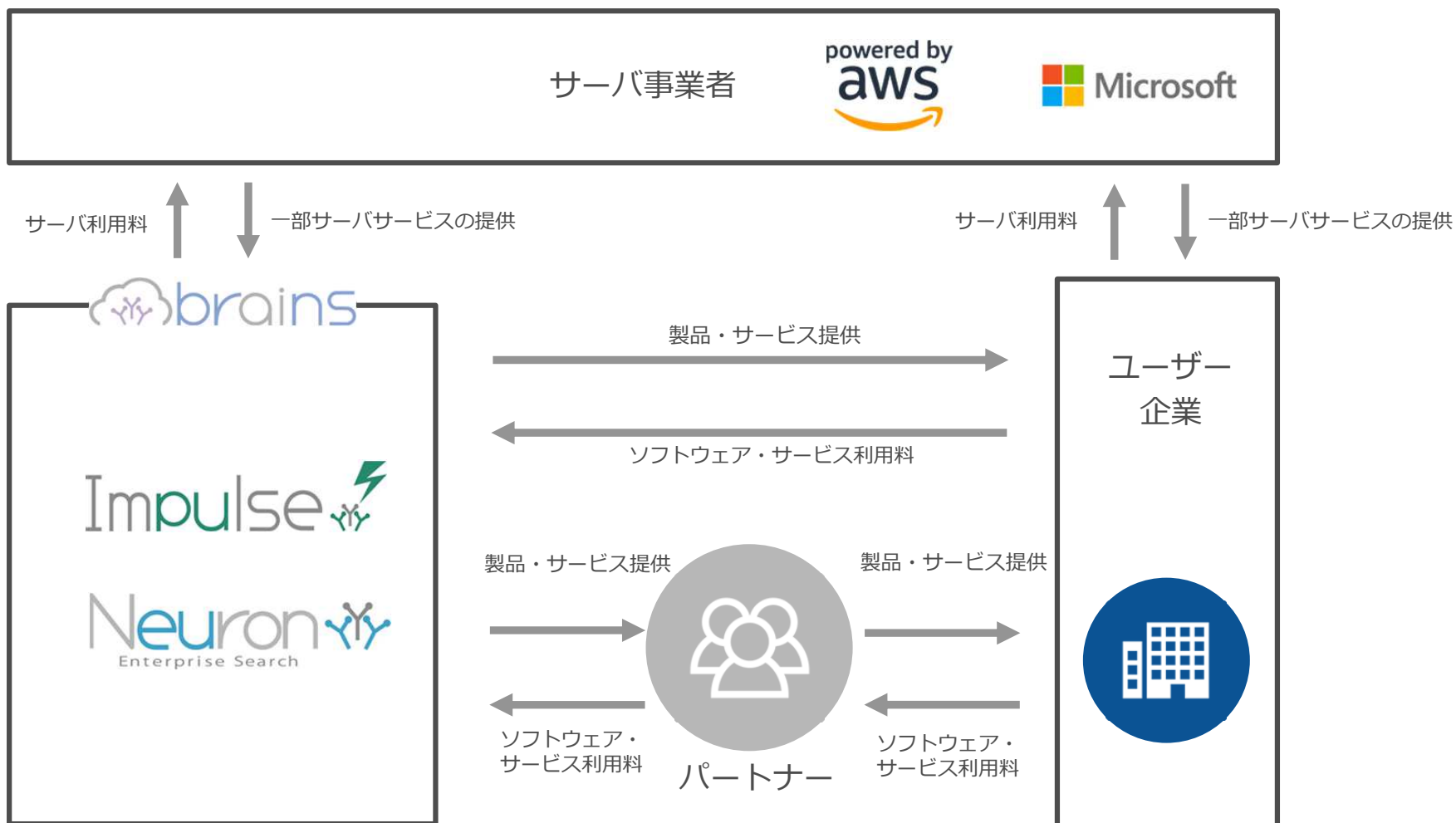
APIの活用

海外製品の検索

大規模検索

過去トラ検索

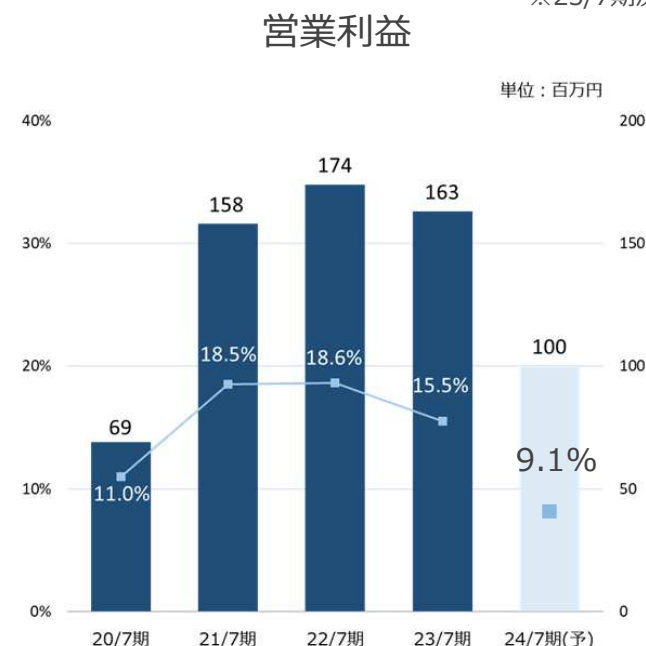
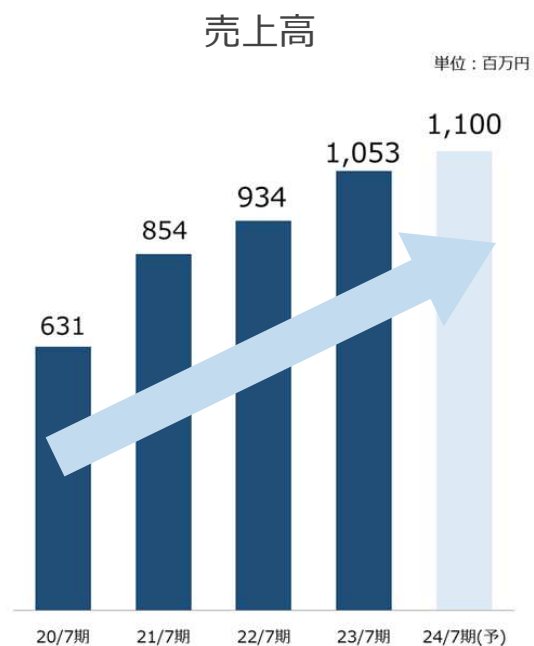
ビジネスモデル



主な成長性・収益性の指標として、売上高成長率及び営業利益率を重視

24/7期は8期連続増収と一定水準の利益を計画しつつ、「将来的に高い成長効率」を目指すための土台作り（投資と利益を両立）の一年と位置付けて活動※

※23/7期決算説明資料（P.34）参照



売上高成長率

15.0%

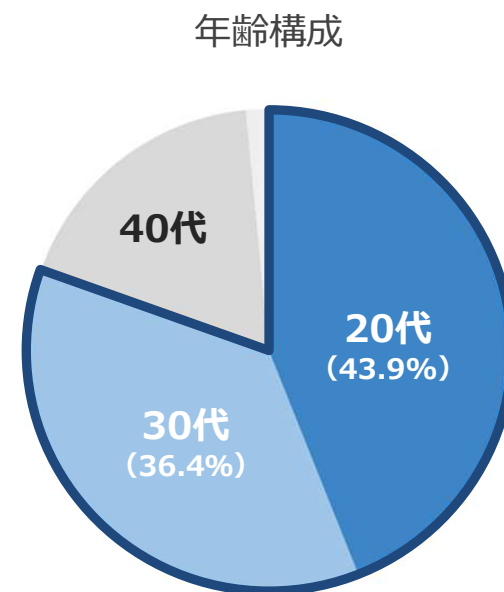
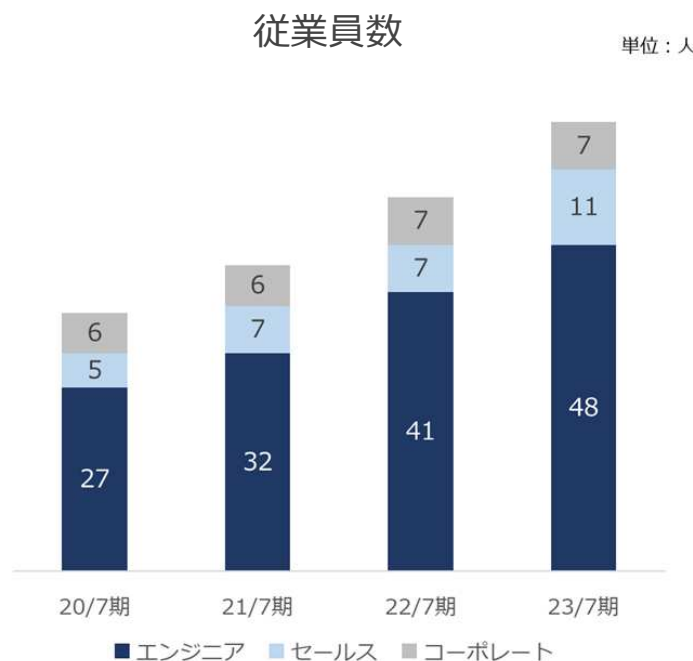
20/7期～24/7期（予想）
の年平均成長率

営業利益率

14.5%

24/7期（予想）を含む
直近5年間の平均

人材（人財）の成長と事業成長が連動する組織を志向
継続的な人材投資により、エンジニアを中心に従業員数は着実に増加
30代以下が全体の8割を占めており、将来の成長の礎に



※ 2023年7月末時点

導入プロセスと売上構成



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



※LCはライセンス (Licence) の略
※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

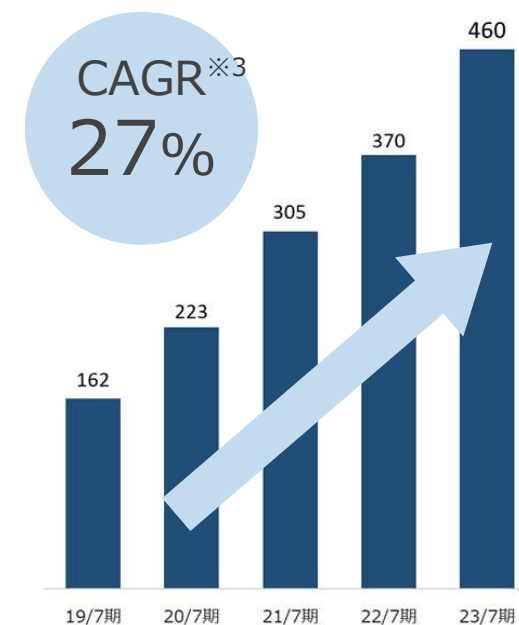
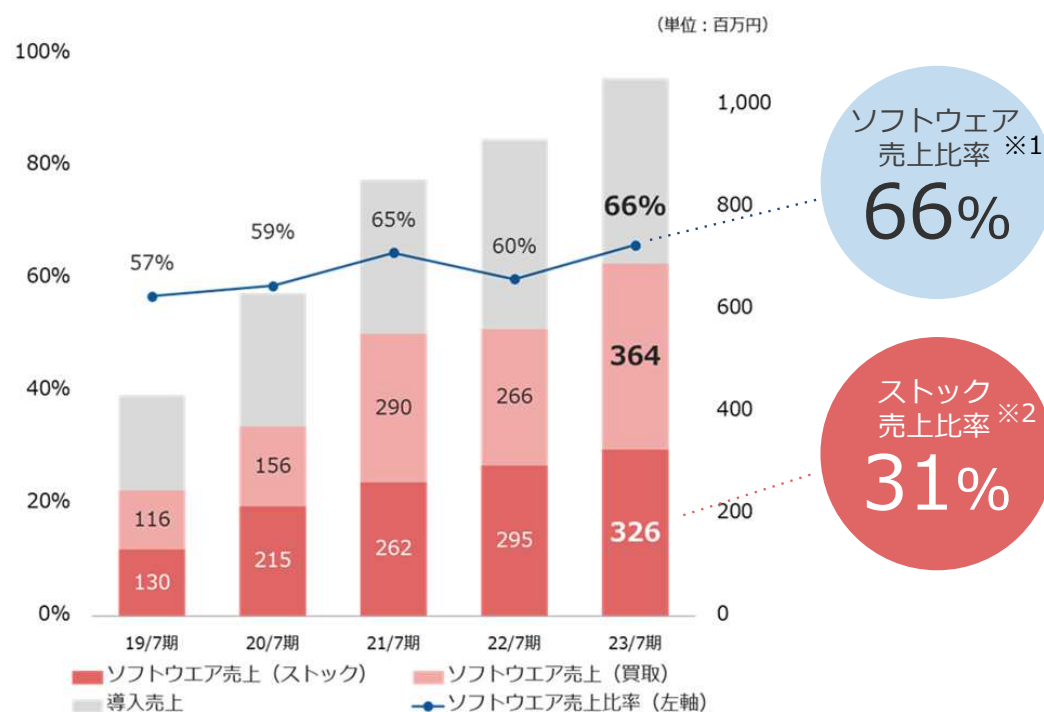
ソフトウェアでの解決を高め、事業成長を推進



人に依存せずに事業規模の拡大が可能
 スtock（固定）売上、ライセンス販売数も着実に伸長

売上構成

ライセンス販売数



※1 ソフトウェア売上：買取ライセンス+ストック売上 ※2 スtock売上：利用料+保守ライセンス売上 ※3 20/7期から23/7期のライセンス販売数の年平均成長率

特徴・強み

プロダクト思考プロセスと
クイックリリース

現場に組込まれ稼働する
AIアプリケーション

AI分析の一連のプロセスを
サポート

現場に
求められる
製品

業界をリードする大手企業が
採用

幅広いユーザー企業の業種

積み上がる導入実績

人材

明るい未来を創造する
エンジニアリング集団

変動に強い
顧客基盤

プロダクト思考プロセスとクイックリリース



顧客価値に直結するプロダクト思考で、3ヶ月サイクルで製品化
顧客ニーズと最先端の技術をいち早く市場に提供

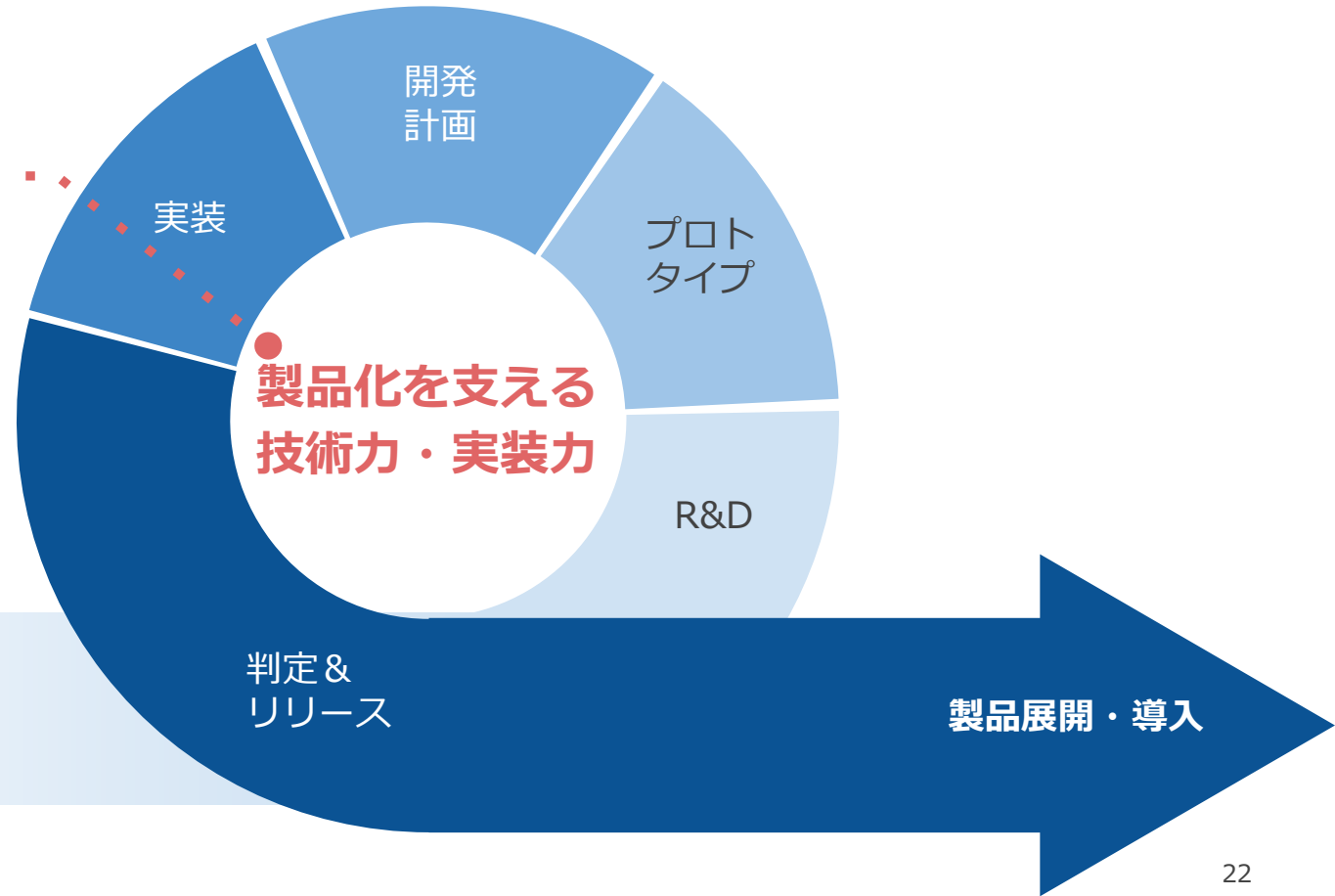


OSSやサービスを組合せる技術
AIとITの総合力
アプリケーションへの昇華

- ・製品ロードマップ
- ・お客様の課題
- ・技術 (R&D)



新サービス・
新機能



現場に組み込まれ稼働する、AIアプリケーション

製造・保全現場に組み込まれ、量産・常時稼働に耐えうるシステムと
お客様自身が業務改善可能な、高いモデル運用性



高度な分析技術が不要[※]

- 特許取得済みのオートモデリング機能で、現場での高度な分析を支援
- アルゴリズムによる判断の見える化により、お客様自身がAI技術を理解して利用

周辺機器との高い接続性

- 複雑で膨大なセンサーデータや音声や画像、動画などのデータに幅広く対応
- 拡張性の高いコンポーネントモデルや公開されたAPI/SDKで、最短1ヶ月半で現場システムに組込可能

お客様自身での運用を実現

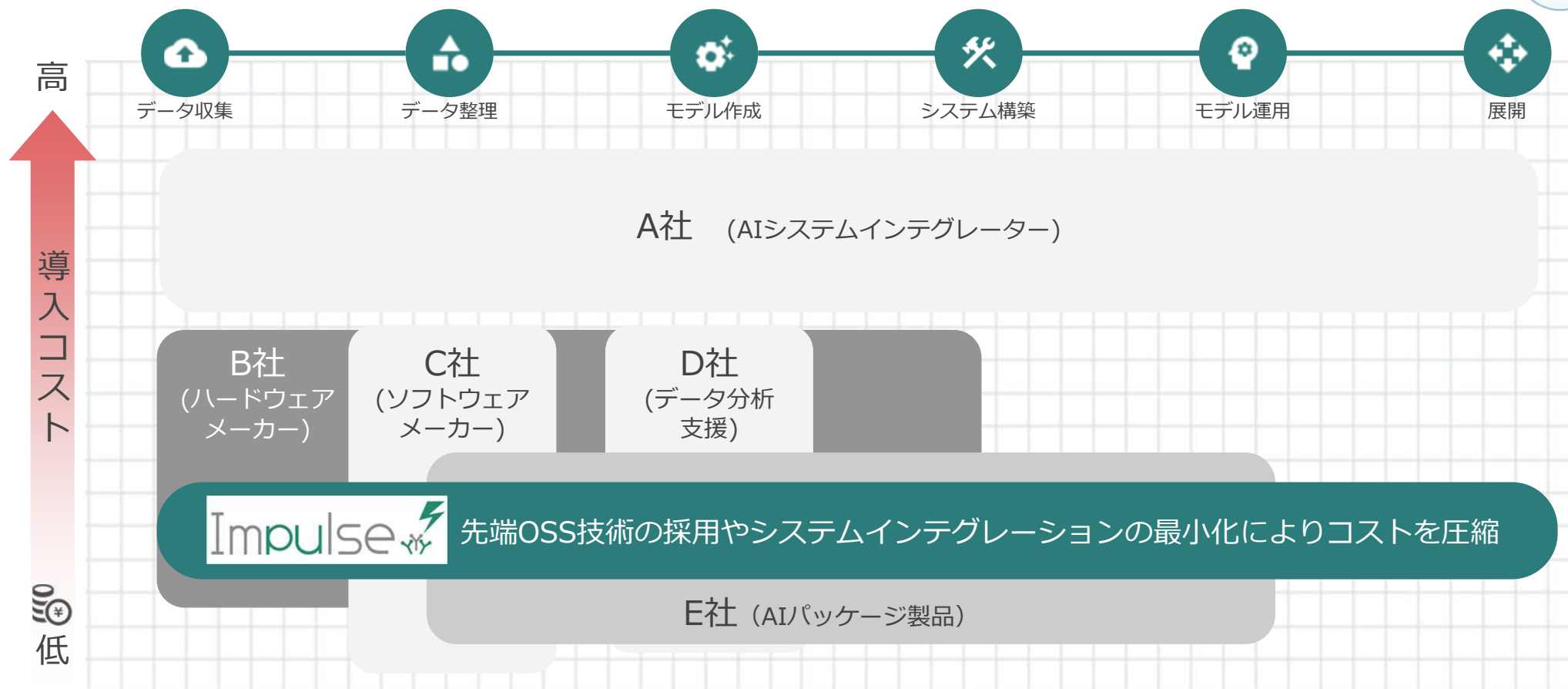
- 当社実績に基づいた、学習モデルのチューニングリコmend
- 分析ノウハウの共有により、自社の学習モデルを資産として再利用

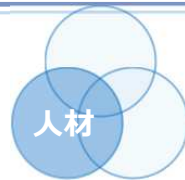
※特許第6315528号：異常検知モデルの自動構築に関する特許



AI分析の一連のプロセスをサポート

実用的であることにこだわり、お客様自身によるAI活用を志向
周辺システムとの接続や、モデル運用と展開のしやすさが強み





専門性が高く 多様性のあるエンジニア

エンジニア比率

72.7%

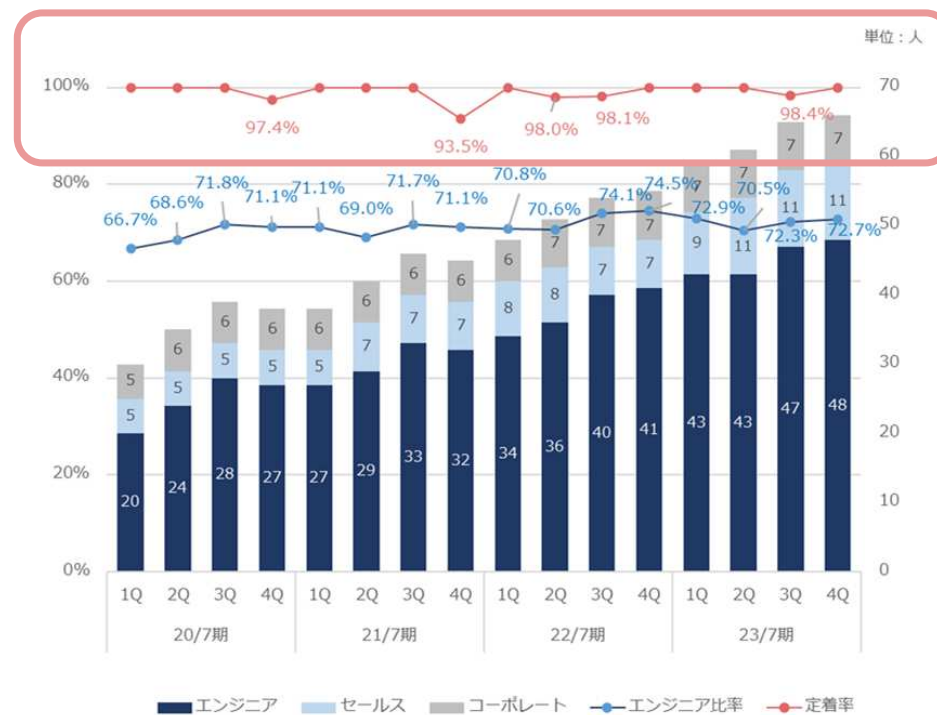
62.5%

修士・博士卒

20.8%

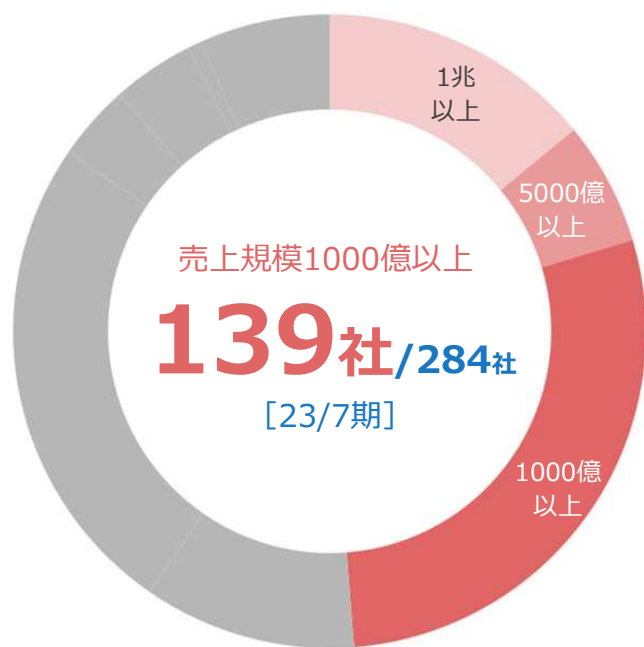
外国籍

90%以上の高い定着率





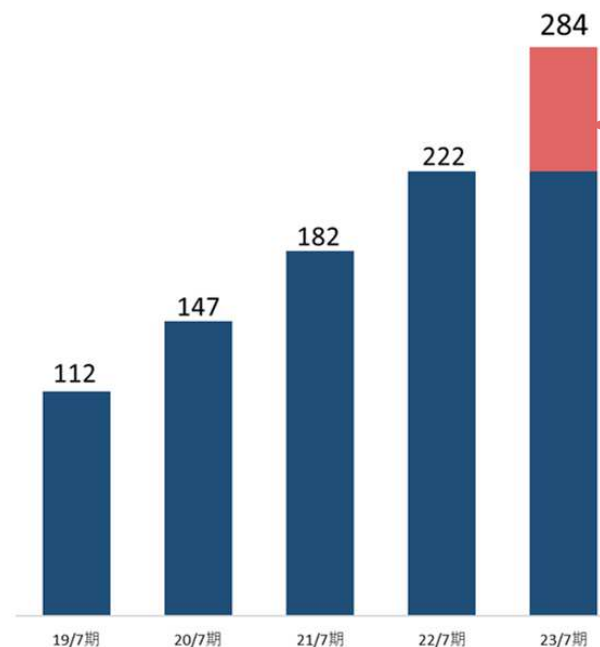
特定企業に依存しない 顧客基盤



5000億以上の企業数は58社(20%)

大手企業を中心に クロスセル・アップセル

ユーザー企業数



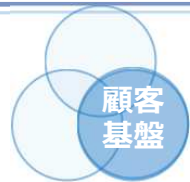
複数ライセンス購入企業
62社 (22%)
250ライセンス

平均4.0本/社

幅広いユーザー企業の業種



製造業を中心に、情報通信業、建設業、電気・ガス・水道、公共など
幅広い業種のユーザーが製品を採用



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



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。

製造業



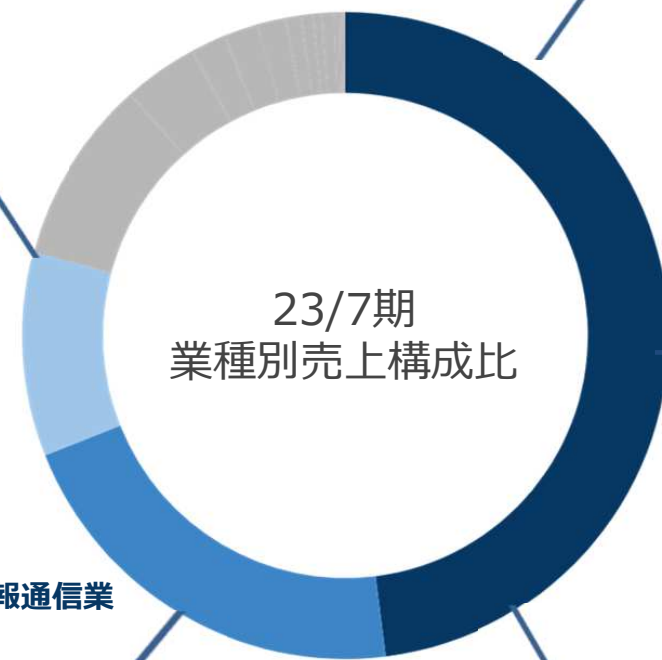
機械部品製造業

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。



積み上がる導入実績 (2023年8月末時点 累計76社)



事例の公開により、利用シーンや導入効果を周知するとともに信頼を獲得



製造業



情報通信業



建設業



その他

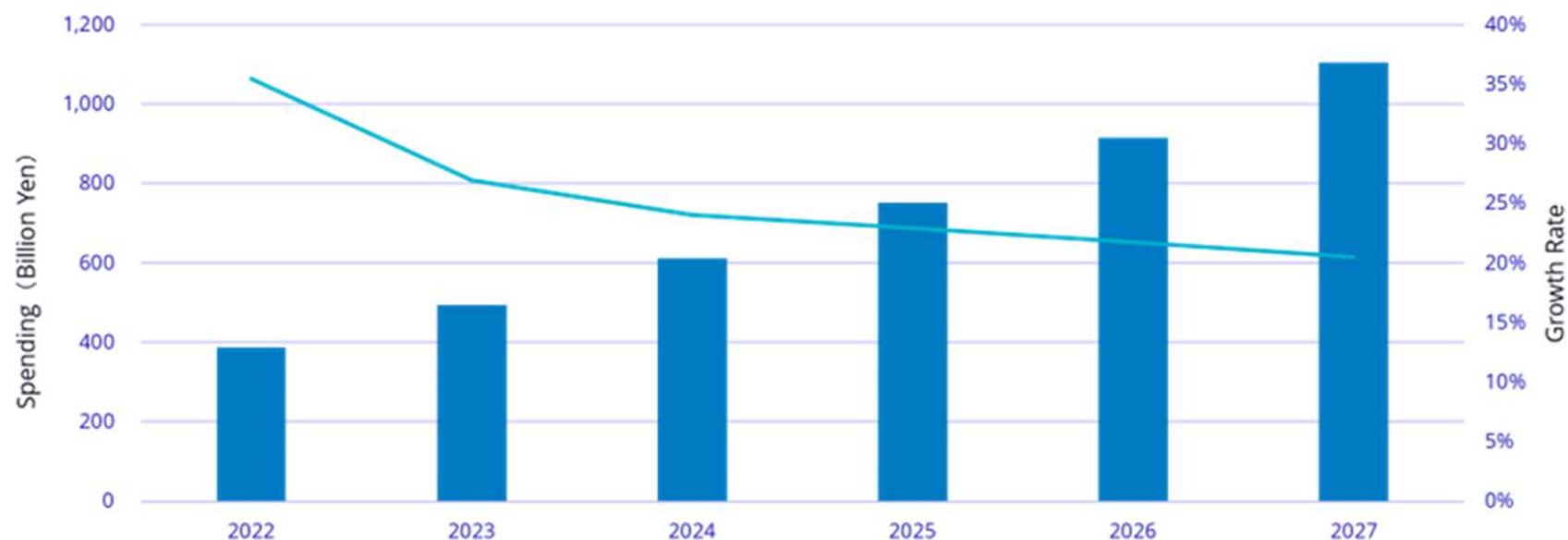


市場環境（当社認識）

加速する企業のAIシステム活用



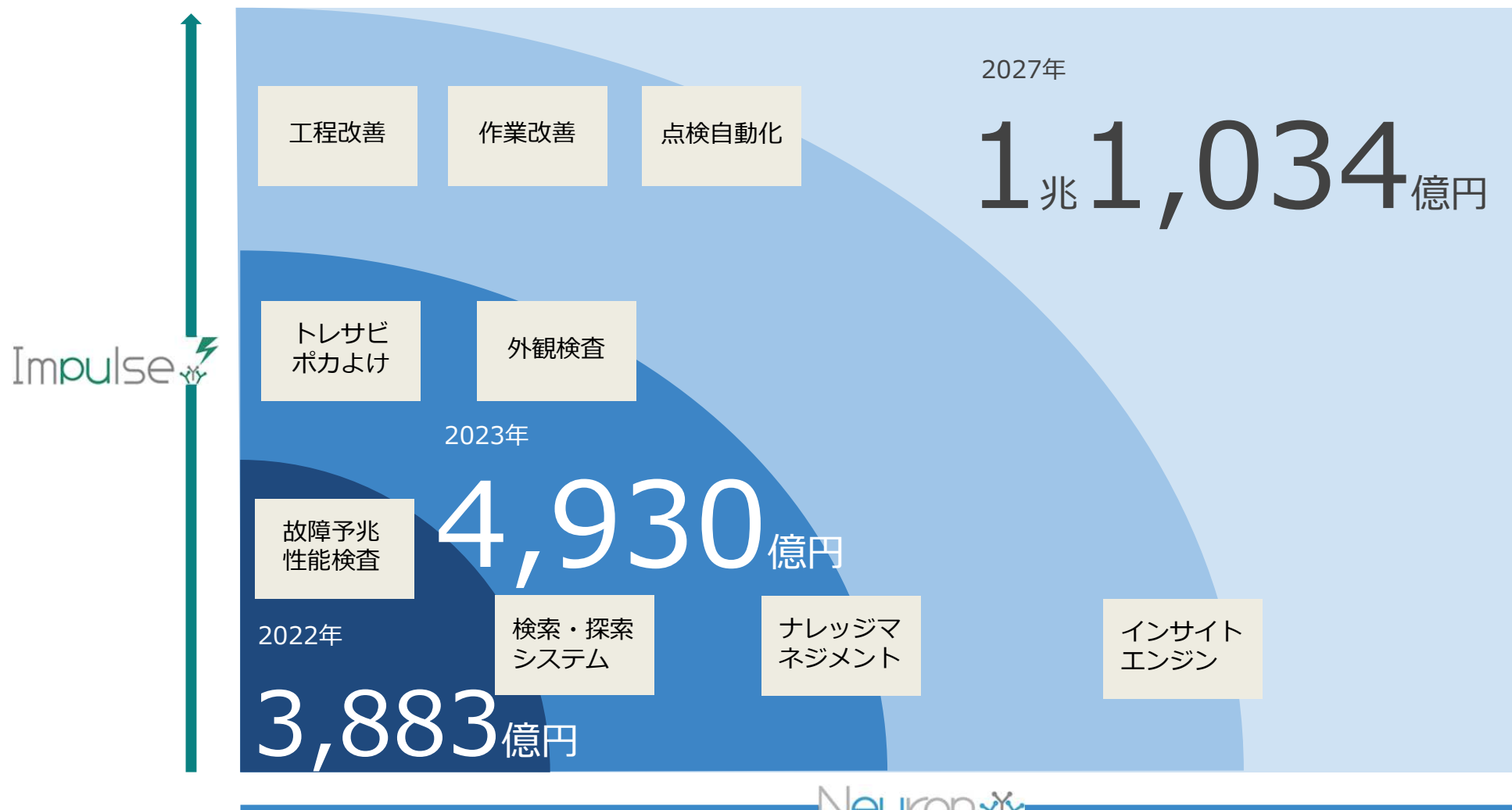
国内AIシステム市場は、2027年には2022年の3,883億円から約3倍の1兆1,034億円へと急拡大する見込み。今後企業がさらにAIを活用し、企業内外のビジネスに付随するプロセス変革や業務の自動化が進むと予測されている。



出典：IDC Japanプレスリリース「国内AIシステム市場予測を発表」（2023年4月27日）

上図：国内AIシステム市場 支出額予測（2022年～2027年）

当社の製品開発とAIシステム市場の見通し

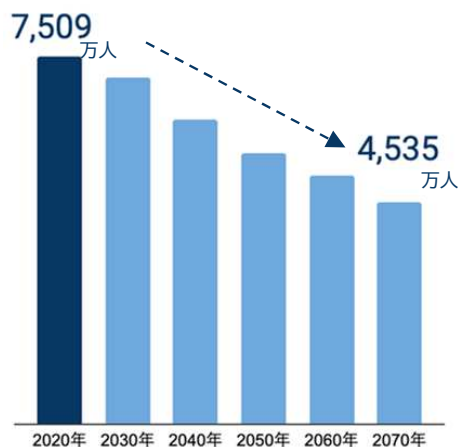


AIシステム導入を加速させる社会環境



生産年齢人口の減少

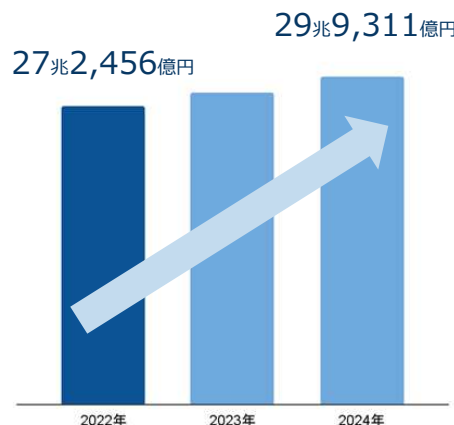
※1



-2,974万人
[2020年→2070年]

国内エンタプライズIT支出額の増加

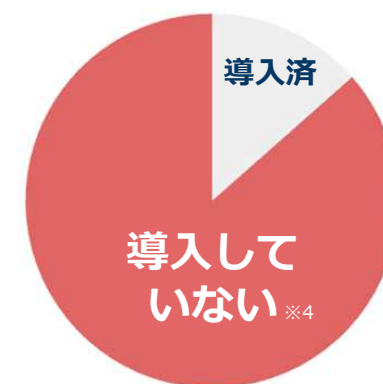
※2



+2兆6,855億円
[2022年→2024年]

IoT・AIシステム・サービス未導入

※3



86.5%
[2022年]

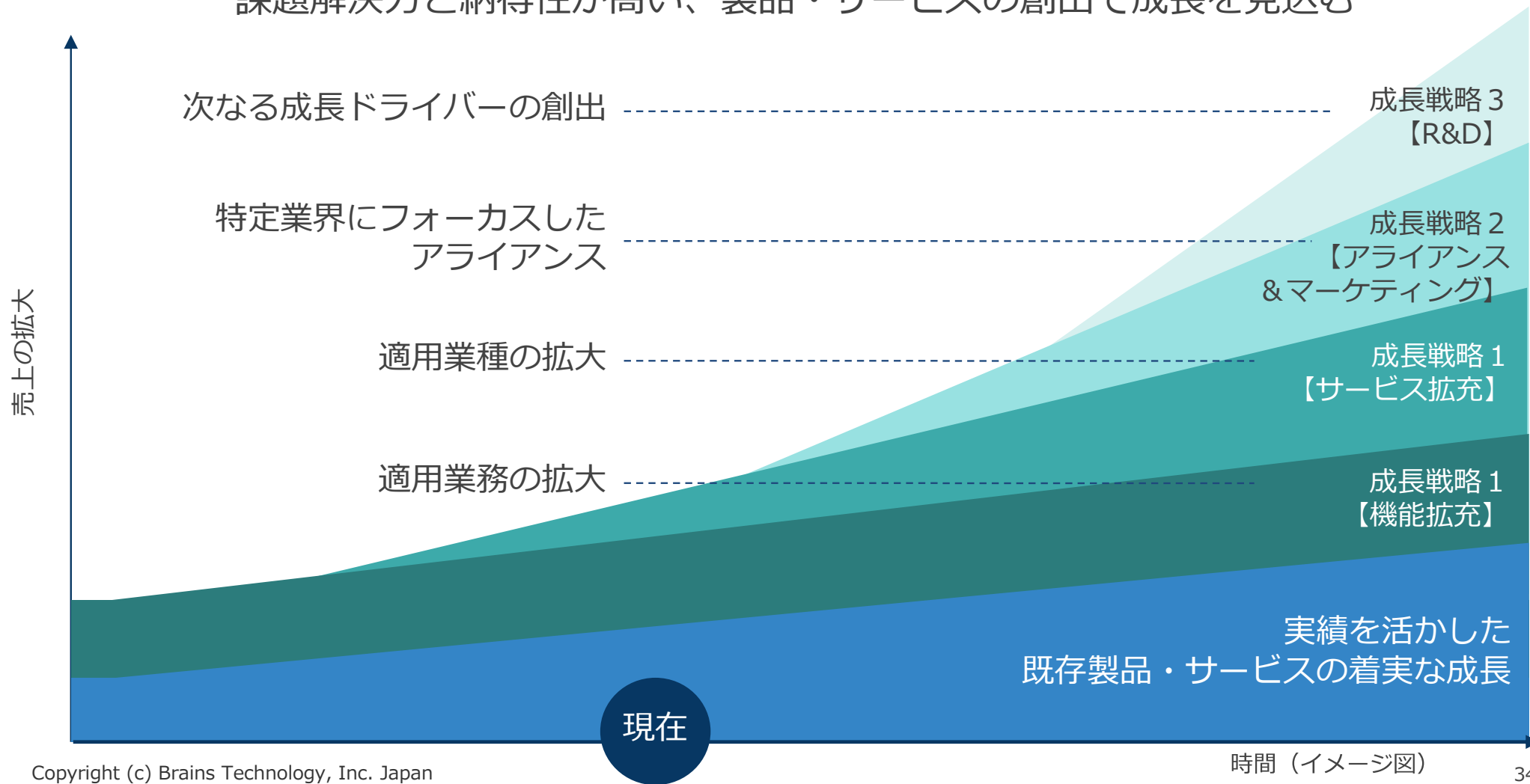
※1内閣府「令和5年版高齢社会白書」※2総務省「令和5年版情報通信白書」※3総務省「令和4年通信利用動向調査」を基に当社作成
※4「導入していない」には「導入していないが導入予定がある」「わからない」を含む

成長戦略

成長戦略・事業成長イメージ



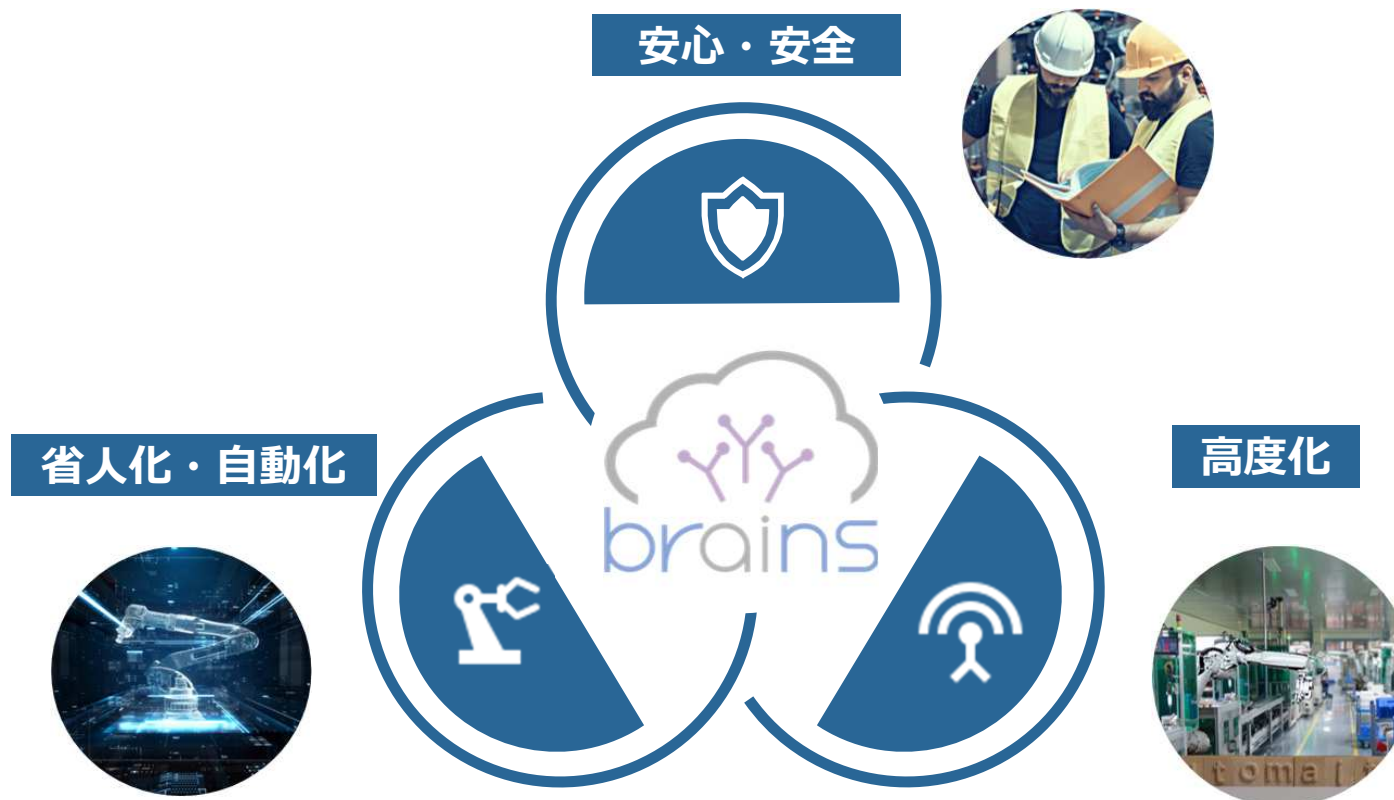
課題解決力と納得性が高い、製品・サービスの創出で成長を見込む



当社が狙う業務領域

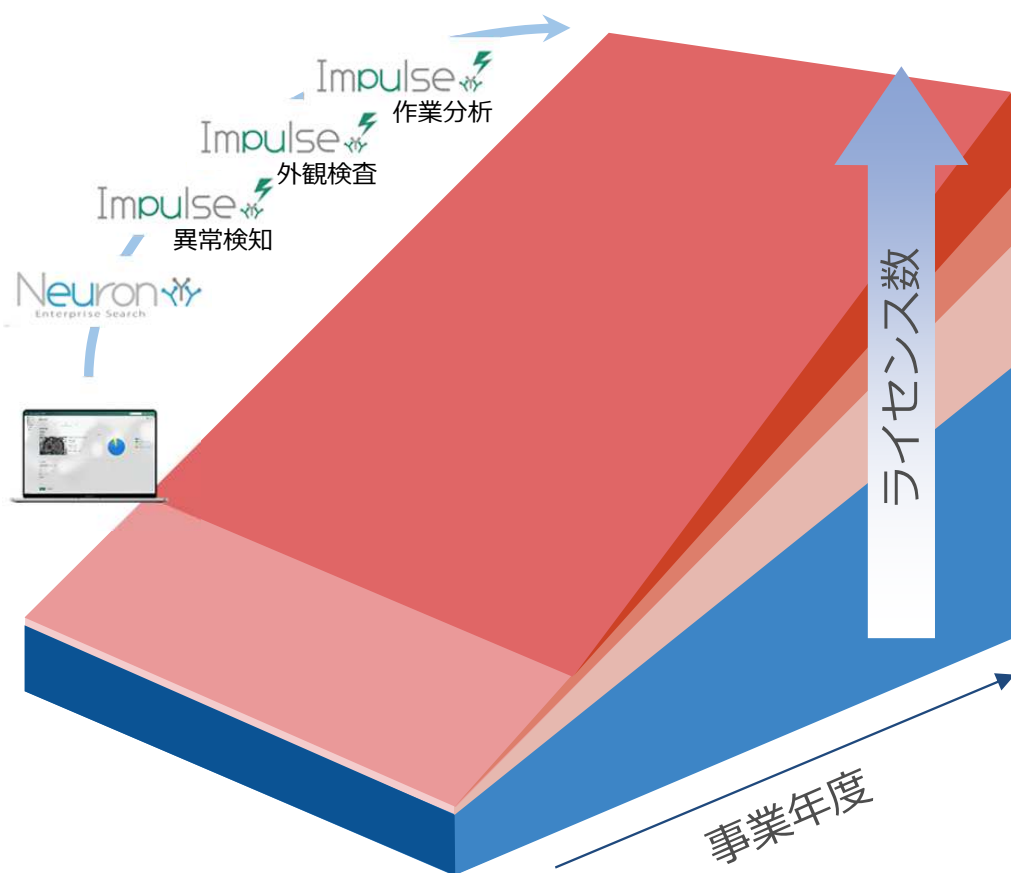


ものづくりや施工現場など労働集約型の業務や、安心安全を支えるインフラの保全など
「社会を支える業務」に貢献していく



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、販売パートナーや製品アライアンスによる新規顧客の獲得

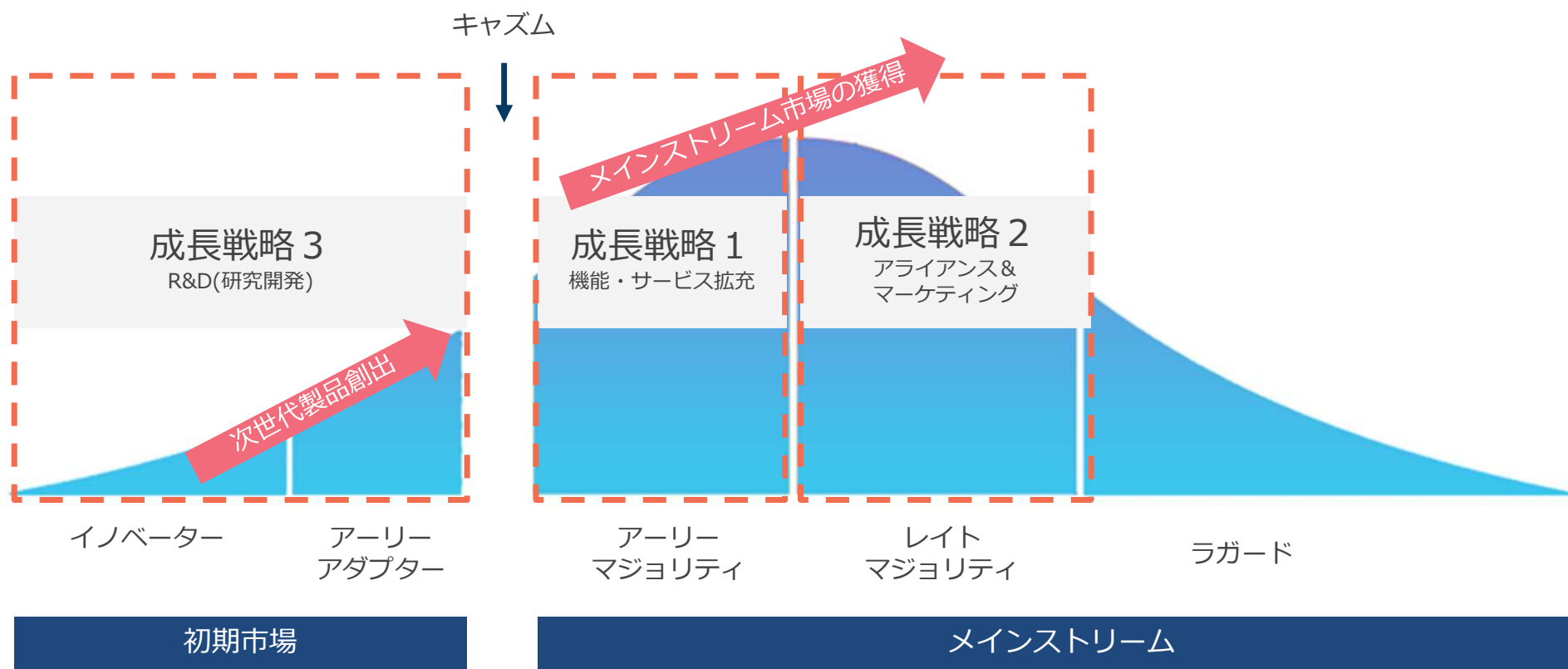
継続

既存顧客の維持

カスタマー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

キャズムを意識した事業拡大アプローチ

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



成長戦略の進捗状況と今後の方針

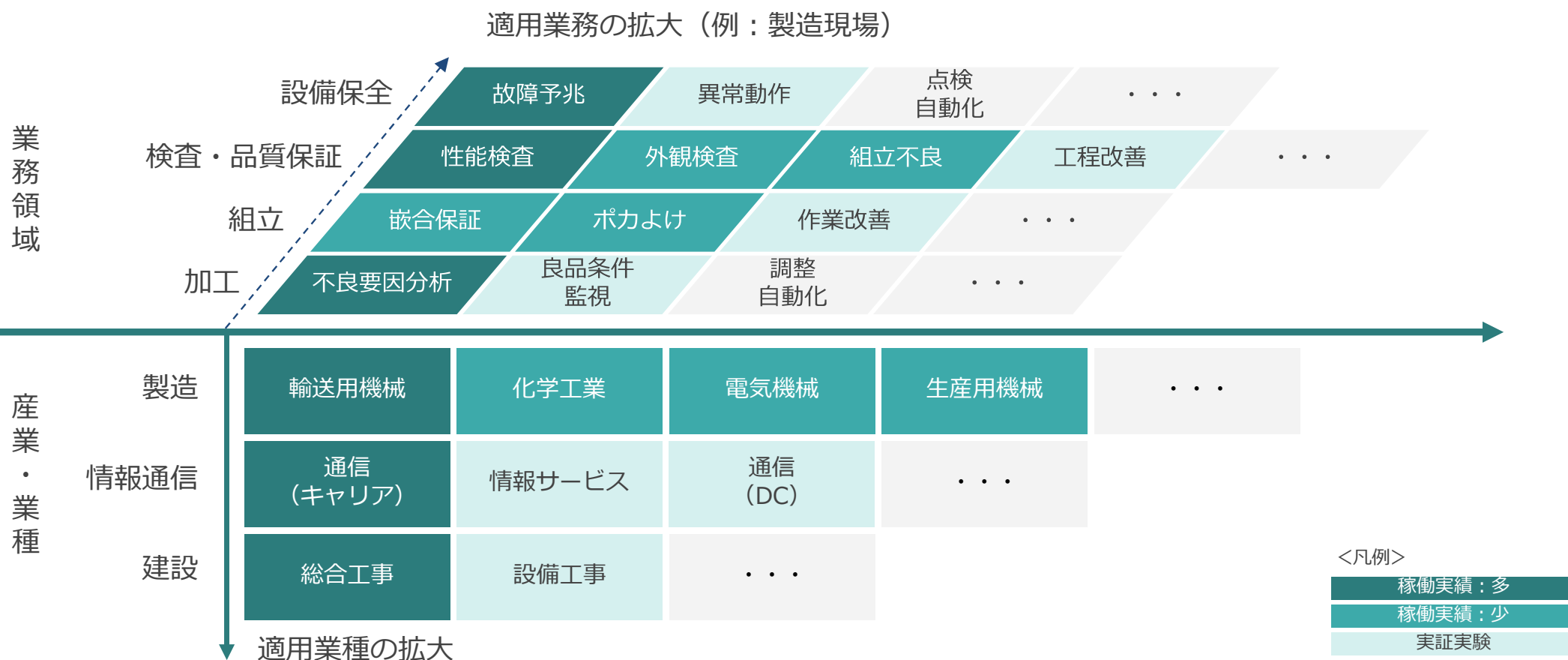


	進捗状況（2023年7月期）	今後の方針
成長戦略1 機能・サービス 拡充	<ul style="list-style-type: none">● 「Impulse」機能強化により、製造現場の検査・保証領域の適用が拡大● 「Neuron ES」連携製品の拡大（CData JDBC Drivers, DataClasys, NetApp ONTAP）● カメラやセンサーの選定・設備全体への提案、自社主体のプレ分析を顧客利用へ誘導、評価版導入時のフォローを強化	<ul style="list-style-type: none">● 更なる機能強化により、業務適用範囲を拡大（嵌合保証、ポカよけ等）● アプリケーションの組み合わせ（カスタマーサービスモデル）による効率の良いサービス提供● エンジニアリング強化によるプロフェッショナルサービスの拡大
成長戦略2 アライアンス& マーケティング	<ul style="list-style-type: none">● 各種マーケティング施策やイベント・セミナーにより、初回訪問数が約50%増加● AWS Manufacturing and Industrial Competencyに認定● 販売パートナーが増加（2社）し、パートナーとの取組みにより「Neuron ES」の公共分野における売上が約50%拡大	<ul style="list-style-type: none">● マーケティングオートメーション（顧客のタイミングに合わせた活動、インサイドセールス最適化）と質の高い顧客の育成強化● ターゲットを専門とする商社や機材メーカーなどによるアライアンスの強化● 販売パートナーや営業専門会社との連携による顧客の拡大
成長戦略3 R&D （研究開発）	<ul style="list-style-type: none">● デバイス（3Dセンサー、カメラ、マイク）ソリューションや設備監視向けアプリケーションの技術検証● 「Impulse」次世代型アバターロボット（ugo社）による設備監視、AI検品システム（NTT東日本社 ギガらく5G）、「Neuron ES」生成系AIサービス（Azure OpenAI Service）の技術検証・デモ展示● 「Impulse」ローカル5G（オプテージ社）での外観検査・作業分析処理、i-PRO mini上でのAI処理の実証実験	<ul style="list-style-type: none">● よりマルチモーダルな製品・サービスの研究・開発● 生成系AIを含めた製品・サービスの研究・開発● お客様、パートナーとの継続的な共同ソリューションの開発

成長戦略 1. 適用領域の拡充



機能の拡充でソフトウェアの高度化と差別化をはかり、適用業務・業種の拡大を目指す

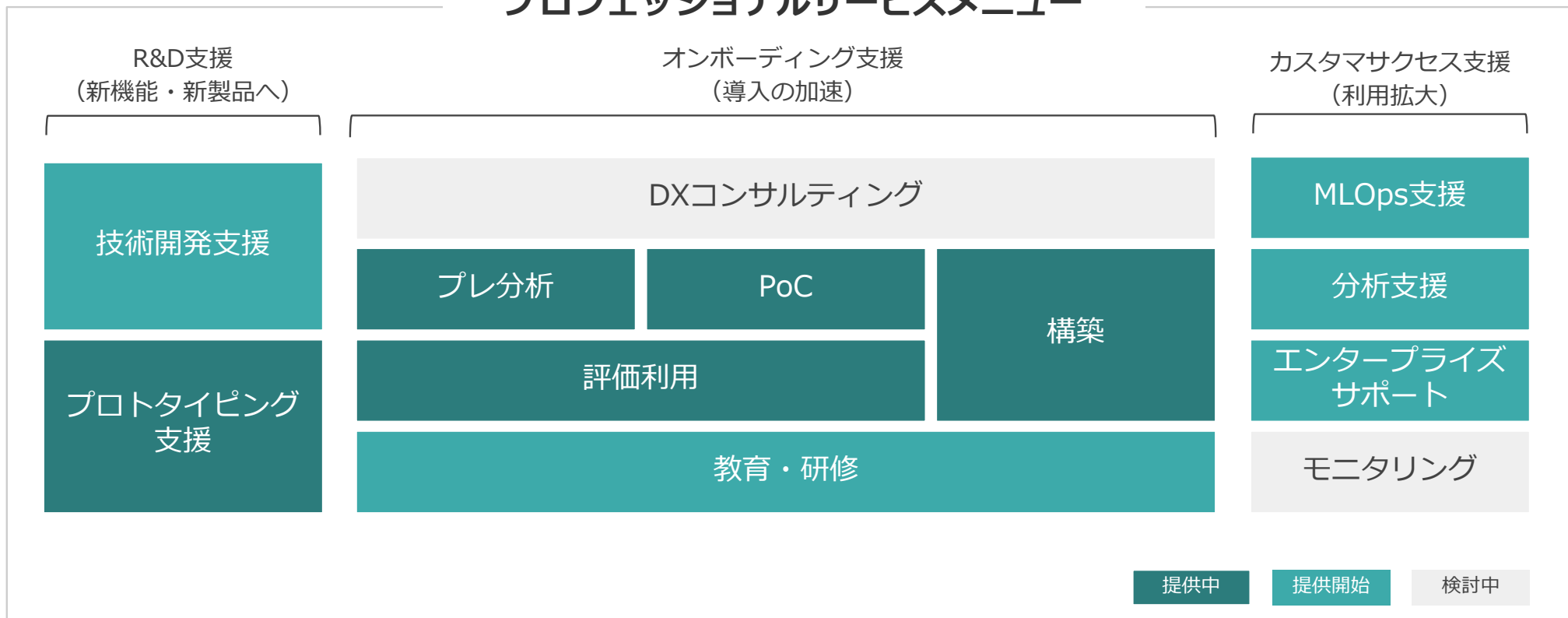


成長戦略 1. プロフェッショナルサービスの拡充



サービスのレベルアップとバリエーションを増やすことにより、
お客様への製品導入の加速と、強いエンゲージメントで利用の展開をはかっていく

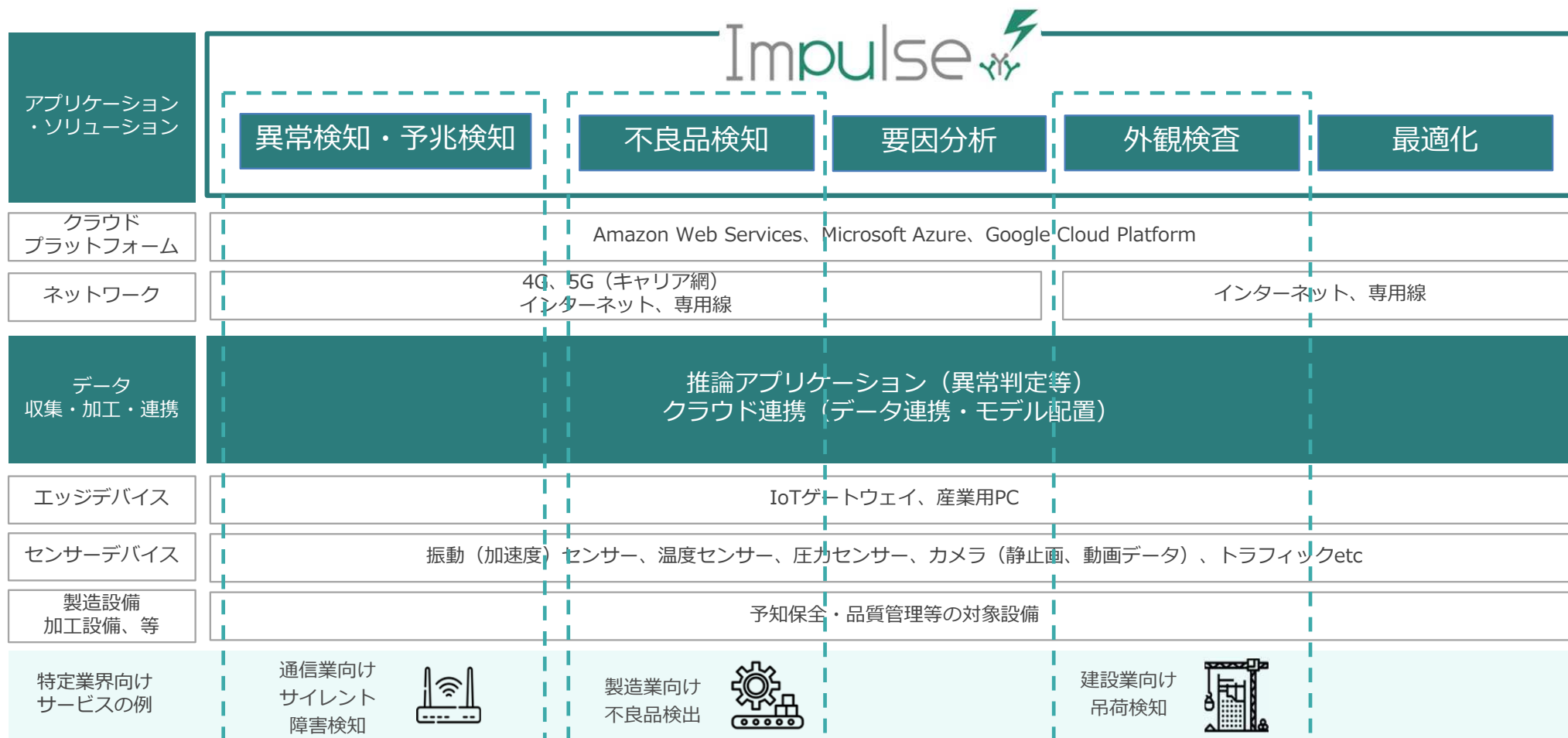
プロフェッショナルサービスメニュー



成長戦略 2. 特定業界にフォーカスしたサービス



訴求力を高めるため、業務や機能を特定したサービスを提供し、市場の獲得を目指す



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

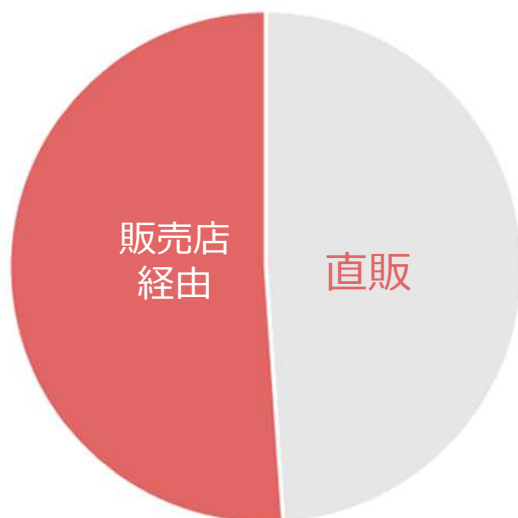
<p>通信</p>		
<p>産業機器・通信機器</p>		
<p>クラウド</p>		

成長戦略 2. 販売パートナー連携による顧客の拡大



直販比率は維持しつつ、
販売パートナーと連携して顧客の拡大を図る

販売経路別
売上構成比率イメージ
(23/7期)



販売パートナー

※五十音順



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、自動化しにくい、人が担当する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



事業等のリスク



当社が認識する、事業に重要な影響を与える可能性がある主要なリスクとその対応策は、以下の通り

主要なリスク	顕在化可能性 /影響度	リスクへの対応策	
<u>技術革新への対応</u>	予想以上の急速な技術革新や代替技術・汎用的な競合商品の出現等により、当社のサービスが十分な競争力や付加価値を確保できない場合には、新規受注の減少や契約継続率の低下により当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/低	当社は、先端のオープン技術(主として機械学習技術/深層学習技術・自然言語処理技術)と当社技術を組み合わせることにより、また、常に市場動向を注視し技術革新への対応を講じることにより、今後も競争力のあるサービスを提供できるように取り組んでおります。
<u>人材の確保及び育成</u>	事業規模の拡大に応じた当社内の人材育成、外部からの優秀な人材の採用等が計画どおりに進まず、必要な人材を確保することができない場合、あるいは人材の社外流出等が発生した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/中	積極的に優秀な人材の獲得を進めると共に、社内教育等を通してエンジニアの育成に努めております。また、従業員の働きやすさを重視した業務環境の整備等を積極的に行うことで、人材の外部流出防止にも努めております。
<u>無形固定資産 (ソフトウェア)</u>	市場や競合状況の急激な変化などにより、今後利用が見込めなくなった場合や、収益性の低下により投資額の回収が見込めなくなった場合には、除却あるいは減損の対象となる可能性があります、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/中	当社は、市場競争力を強化・維持するためソフトウェアへの投資を進めておりますが、リスク未然抑止のため、将来の収益獲得又は費用削減が確実であると認められた開発費用のみを無形固定資産へ計上しております。

上記以外のリスク情報については、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照下さい。

本資料の取り扱いについて



- 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。
- 当資料のアップデートは今後、本決算の発表時期（10月）を目途として開示を行う予定です。

