



2024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

2023年12月14日

決算概況

- 売上高：189百万円（前期比 +1.1%）
- 営業利益：△28百万円（営業利益率 △14.8%）
- 当期純利益：△20百万円

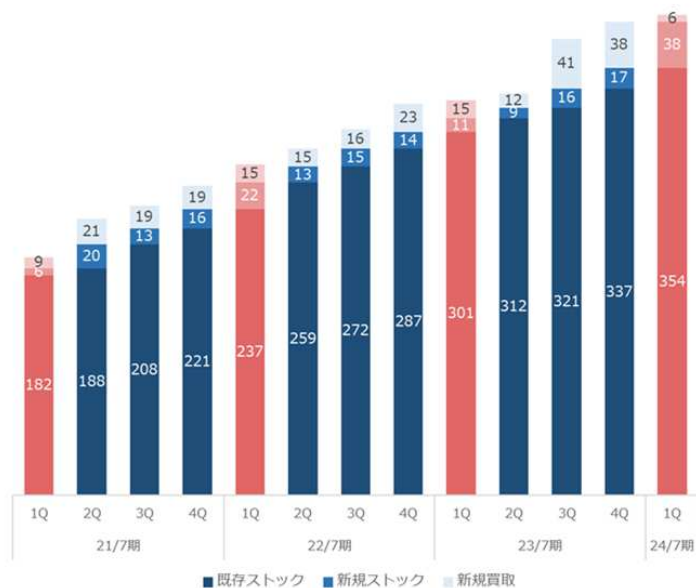
事業概況

- 新規ライセンスは44本、ストックライセンスは合計で392本（前年同期比+25.6%）
- Impulseに新たなユースケースを3つ追加
- 「OPC Spider」にImpulse専用アダプタ追加

事業概況（補足）



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44本
(買取6本、ストック38本)
- ストックライセンスは前年同期比+25.6%

2 製品力強化による適用業務の拡大

Impulseに新たなユースケースを3つ追加

嵌合検査

組立不良
検査

設備監視



3 ソリューション開発を推進

「OPC Spider」にImpulse専用アダプタ追加



+



Impulse

- 01 2024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) 2024年7月期 業績予想

2024年7月期 第1四半期 決算概要

2024年7月期 第1四半期 業績



- 1Qの売上高は前年同期比+1.1%。44本のソフトウェアライセンスを堅調に販売も、ライセンス種類と案件規模の影響※1があり、売上高は伸び悩み
- 人員体制拡充により製造原価は増加したが、適切なコストコントロールにより営業利益及び純利益は赤字縮小。例年同様に売上高の季節性があり、通期予想に対する変更は無し

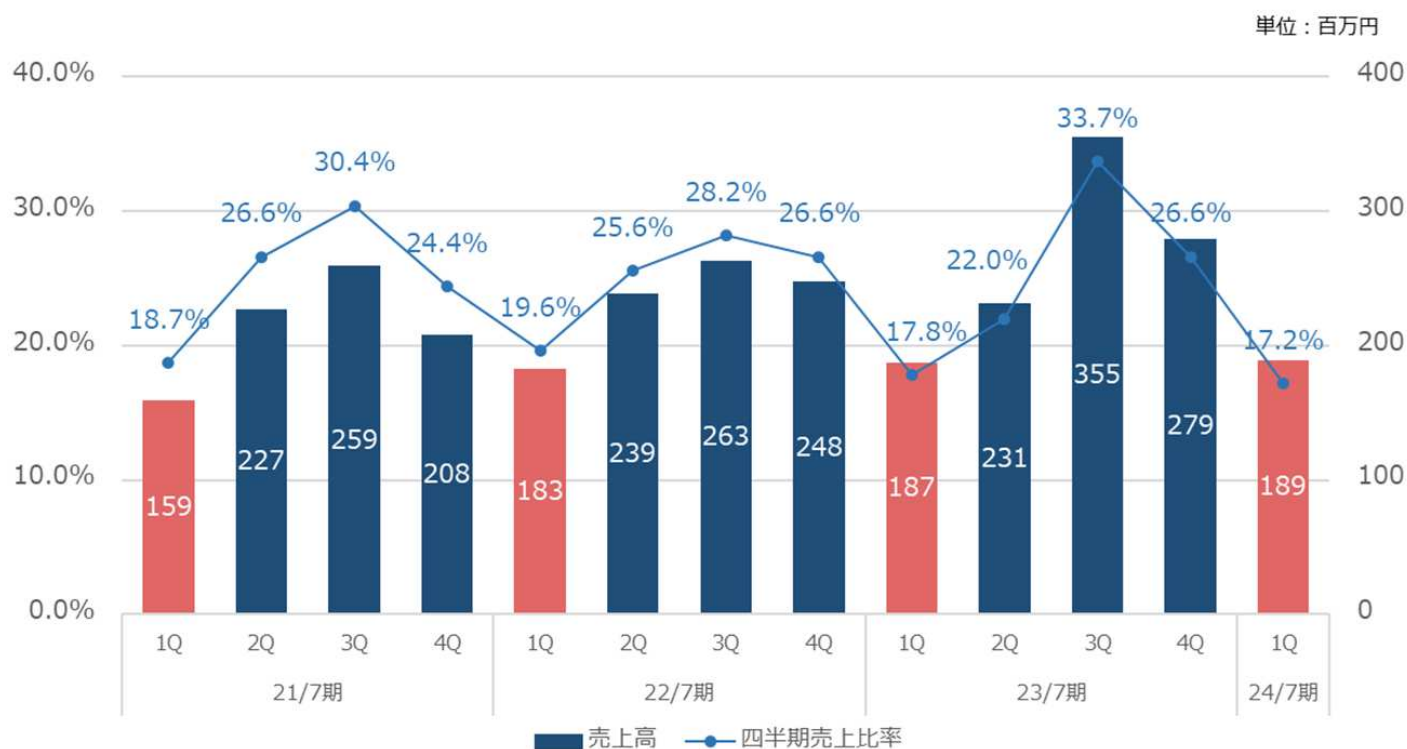
単位：百万円	2023年7月期 (1Q)	2024年7月期 (1Q)	前年同期比 (増減率)	2024年7月期 (通期予想)	進捗率
売上高	187	189	+1.1%	1,100	17.2%
売上総利益	100	91	△9.0%	—	—
営業損益	△36	△28	—	100	—
営業損益率	△19.7%	△14.8%	—	9.1%	—
経常損益	△37	△28	—	99	—
当期純損益	△25	△20	—	70	—

※1 サブスクリプションライセンスが多く買取ライセンスが少ない傾向、かつ案件規模も小型が過半を占めた影響

売上高の季節性



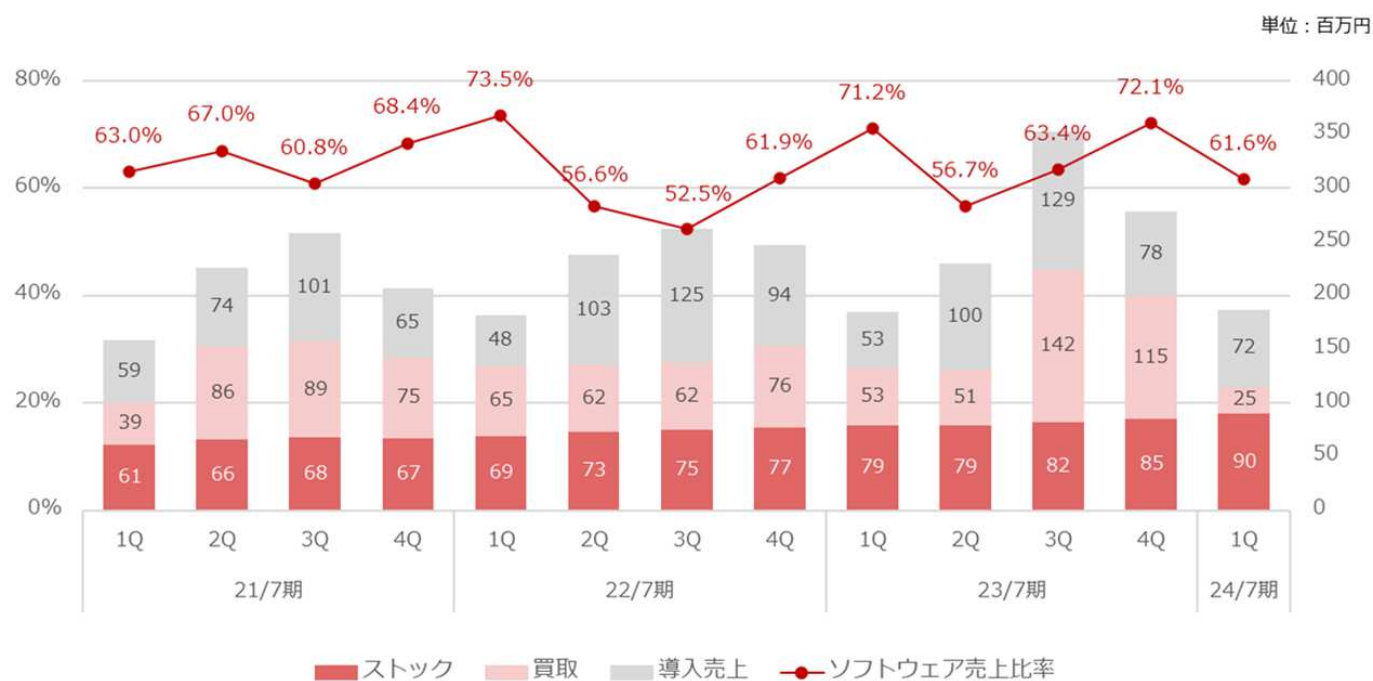
- 1Qの売上比率は17.2%、昨年に続いてやや低調に推移
- 取引先として大手企業が多く、取引先の決算期の影響から3Qの売上高が高くなる傾向（季節性）は今後も継続する見込み



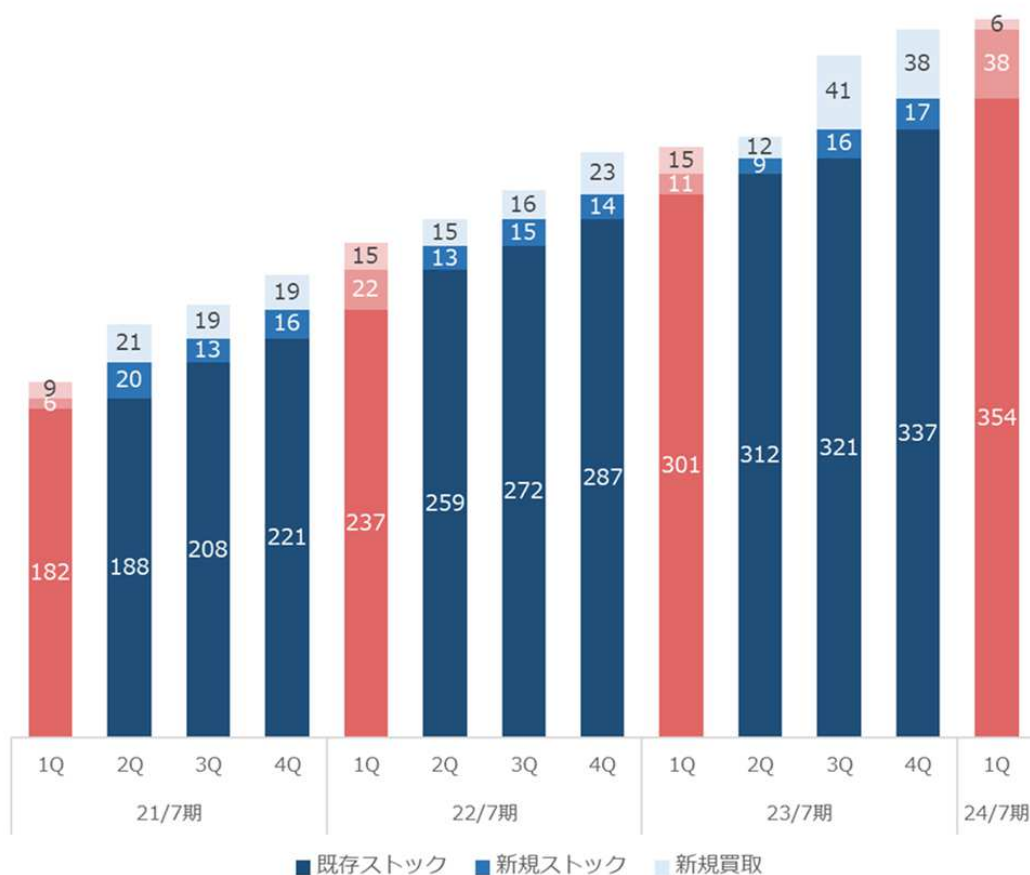
売上構成



- ストック売上は着実に増加し、前年同期比+14.2%と堅調に推移
- 例年に比べサブスクリプションライセンスが増加し、中長期の売上貢献が見込める一方、買取ライセンスによる短期的な売上寄与は限定的
- ソフトウェア売上比率、ストック売上ともに一定の水準を維持しており、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



- 1Qの新規ライセンスは合計44本
 - 新規買取6本
 - 新規ストック38本※1
- サブスクリプションライセンスの好調に加え、前期に計上した買取ライセンス※2の保守ライセンスが計上されたことで、ストックライセンスは大きく伸長し、合計392本（前年同期比+25.6%）となった

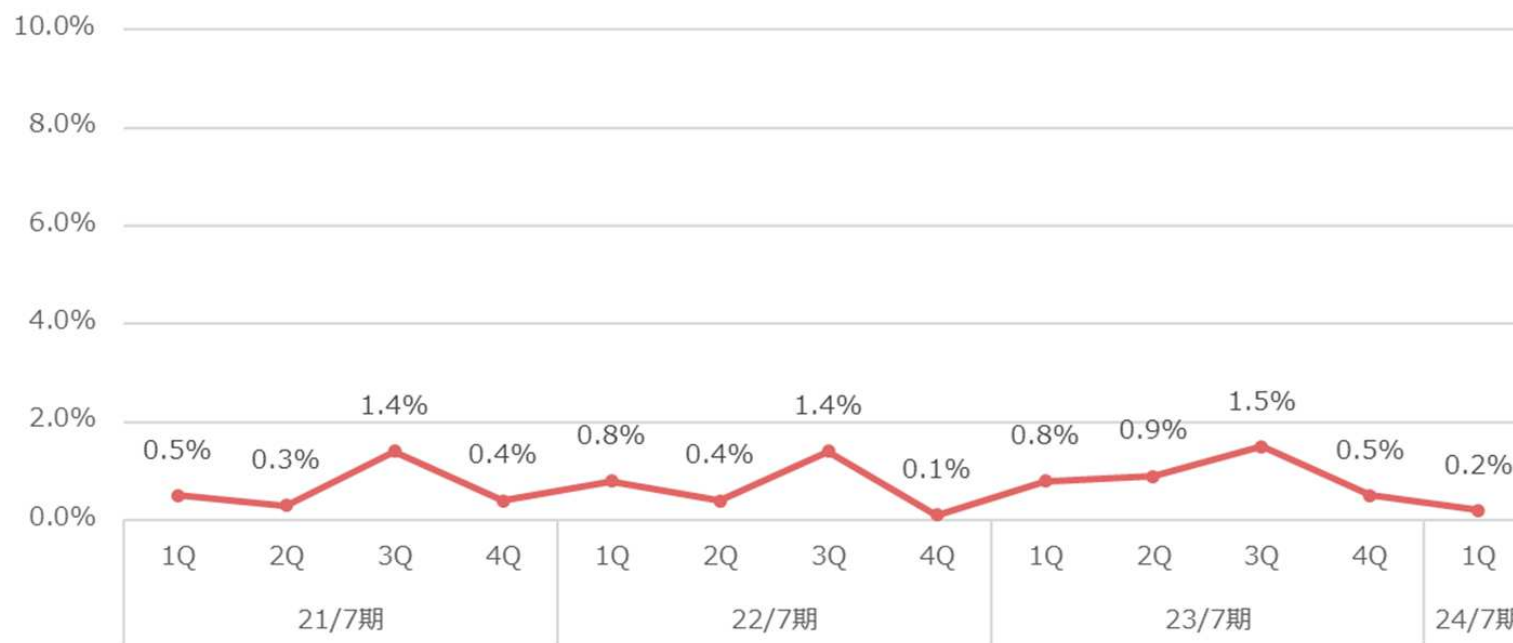
※1 ストックライセンスはアップグレードまたは買取への切り替えがあるため、新規ストックは純増数で表示（増加:40本 - 解約:2本）

※2 「2023年7月期第3四半期 決算説明資料」P8※3をご参照ください

解約率の推移



- 常時利用となる製品の特性から解約率は低く、1Qの月間解約率^{※1}の平均は0.2%
- 企業取引の傾向から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



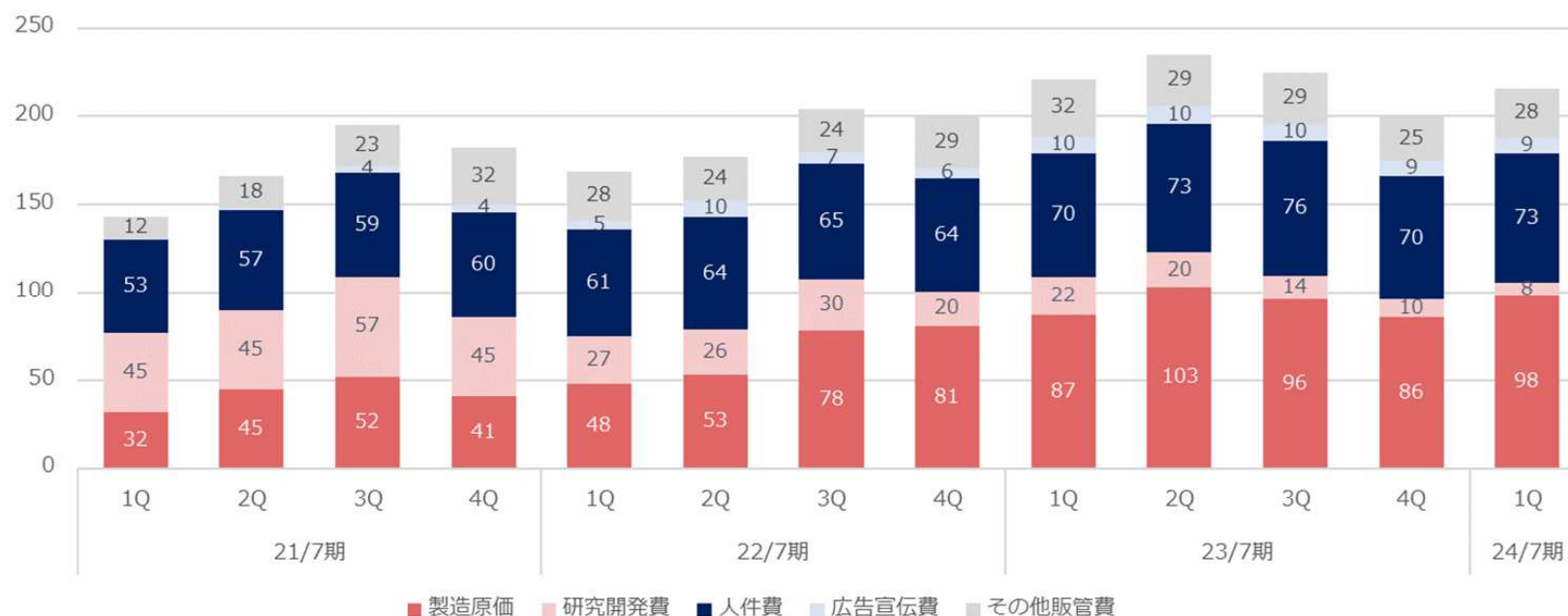
※1 月間解約率は、当月のストックライセンス解約数÷前月のストックライセンス合計数×100で算出

売上原価・販管費



- 前期に引き続き外注費や通信費等の抑制・コントロールを継続。人員体制強化により製造原価は増加（+12.6%）したが、トータルコストは前期比△3.0%に抑制
- 研究開発費の減少は、製品開発※1へのリソース集中に伴うもの。製品ライフサイクル上のリソース配分の影響であり、自社ソフトウェア製品強化の取り組みに変更無し

単位：百万円

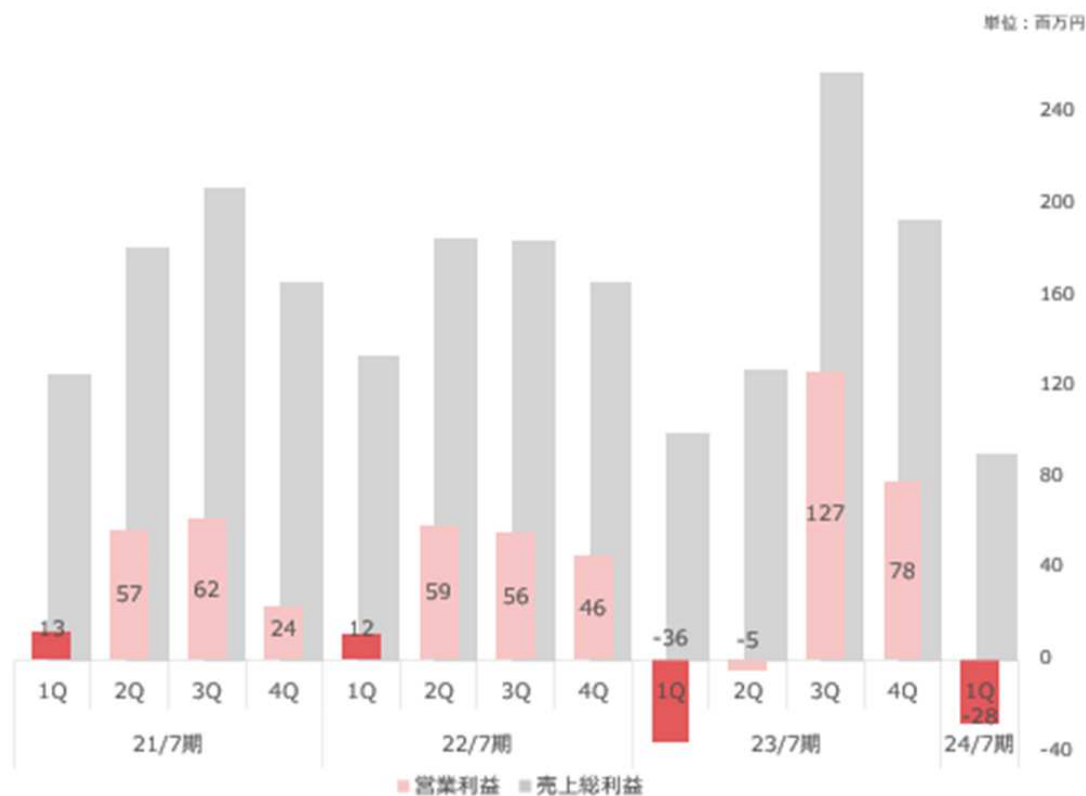


※1 ソフトウェア資産計上、及びソフトウェア改修対応等を含む

売上総利益・営業利益



- 売上連動の変動費が少なく※1、売上総利益に比べて営業利益の変動幅が大きい状況は継続
- 営業損失計上も、売上高の増加と費用の抑制・コントロールにより、前年同期比では赤字幅縮小

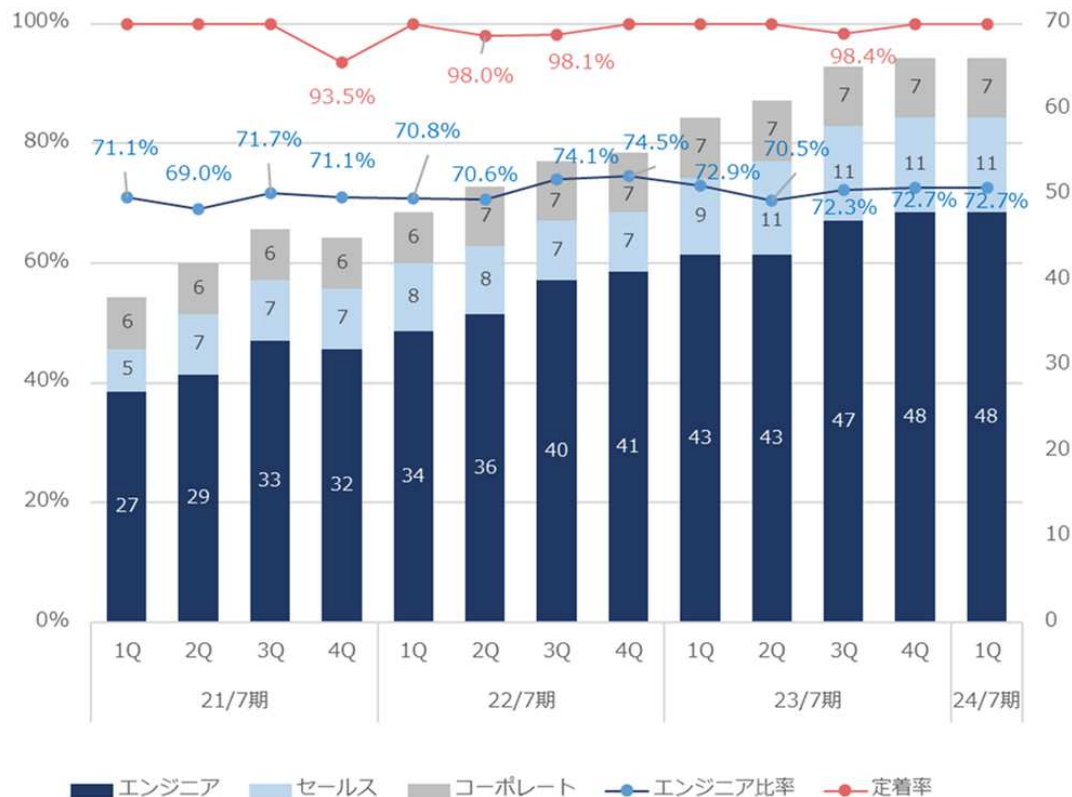


※1 ソフトウェアライセンスビジネスの性質上、売上がコストと連動しておらず、売上から固定費となる人的コストを超過した部分がそのまま利益になる構造

従業員数の推移



単位：人



- 事業拡大への先行投資として優秀な人材の採用を継続（前期比+7名、+11.9%）、四半期では横ばいで推移
- エンジニア比率は、72.7%
- 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

※ 定着率は1-離職率で算出、離職率は離職者数÷各期初在籍従業員数で四半期毎に算出

ビジネスハイライト

製品力強化による適用業務の拡大（1/2）



Impulseに新たなユースケースを3つ追加

特定業務にフォーカスし、機能を拡充。顧客の拡大を見込む

嵌合検査

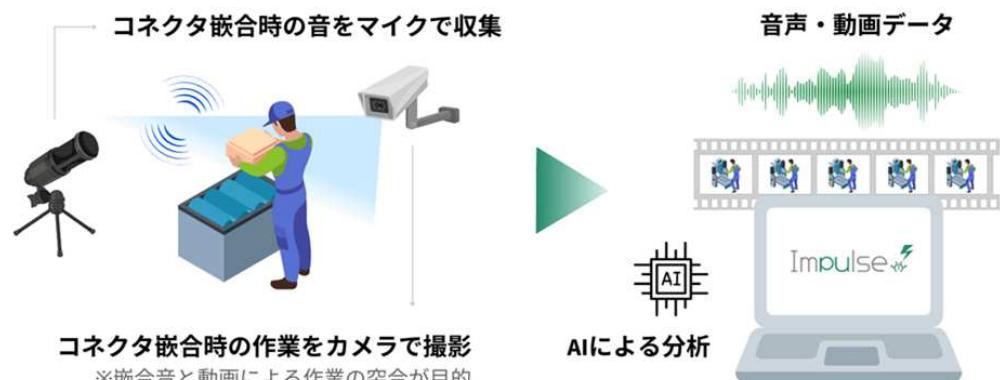
組立不良検査

設備監視



Impulse

ユースケース1：嵌合^{※1}検査



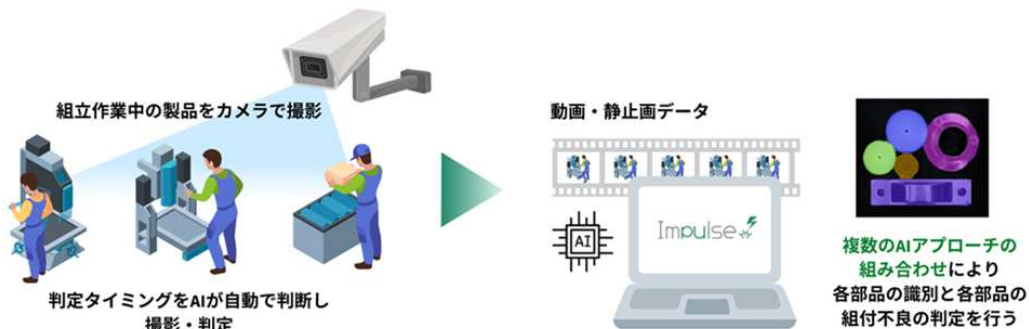
- 嵌合検査は多くの生産現場で作業者の「感覚」に頼っており、合否判定には熟練の技が必要
- マイク等で収集した音のデータから部品やコネクタ類の嵌合をAIによって分析・確認することで判定基準を定量化し、作業品質を向上

※1 機械のいろいろな部分がはまり合う関係

製品力強化による適用業務の拡大 (2/2)

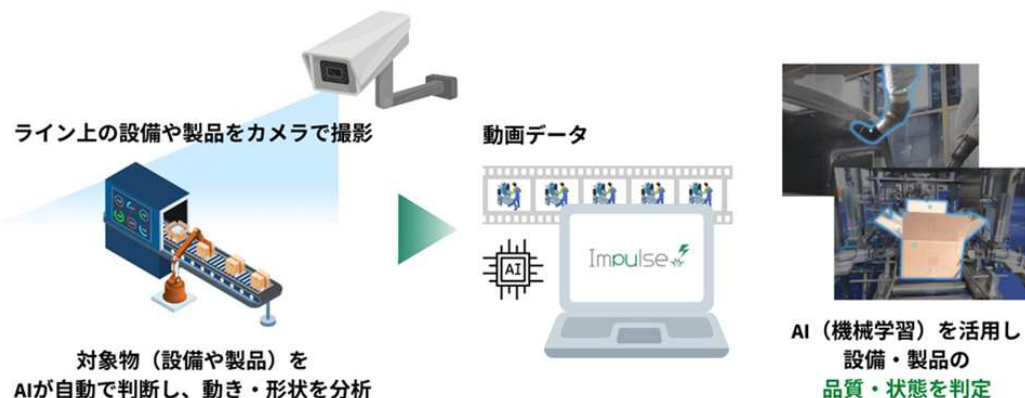


ユースケース2：組立不良検査



- ロボットや作業員による組立・組付の間違いにより不良流出が発生
- AIによる画像認識・分析を行うことで、製造品の組立不良・組付不良の検出および検査の自動化・高度化に貢献

ユースケース3：設備監視



- 自動化された機械による品質のバラつきや設備の停止が発生
- ロボットアーム、ベルトコンベア等の動きをAIによってリアルタイムに監視することで、品質向上へ貢献



「OPC Spider」にImpulse専用アダプタ追加

- 生産設備と上位システムのデータ連携ソフトウェア「OPC Spider※1（株式会社たけびし）」にImpulseアダプタを追加
- 生産現場や工場内の様々な装置・機器から集める多様なデータを「Impulse」に送信し、推論結果を取得して設備にフィードバックすることが可能に
- 生産に関わる業務の高度化や自動化をすばやく実現

※1 複雑で時間と労力を要するシステム間の接続をノンプログラミングで連携し、開発期間の短縮とコスト削減を実現するソフトウェア

事例公開：新規事例公開2社



※五十音順



※インタビュー事例



※インタビュー事例

※ 2023年11月末時点 累計77社公開

製造業



情報通信業



建設業



その他



Impulse

AISIN

株式会社アイシン

人が感じる“いつもと違う”音を検出
徹底した品質保証に貢献

対象
業務

パワートレインユニットの駆動音検査

選定
理由

課題把握、理解・決断の早さ、提案力を備え
先進的取り組みを行える頼もしいパートナー

導入
効果

品質保証レベルのステージ引き上げ、より高
い次元で品質管理された製品の提供が可能に

Neuron
Enterprise Search

TOINX

株式会社トインクス

検索する習慣や文書管理の重要性を確認
業務効率化が促進

検索
対象

ファイルサーバやSharePoint Onlineの提案
書や規定・マニュアル等の書類

選定
理由

既に利用していた営業部門の高評価に加え、
社内DX戦略の取り組みに貢献できるため

導入
効果

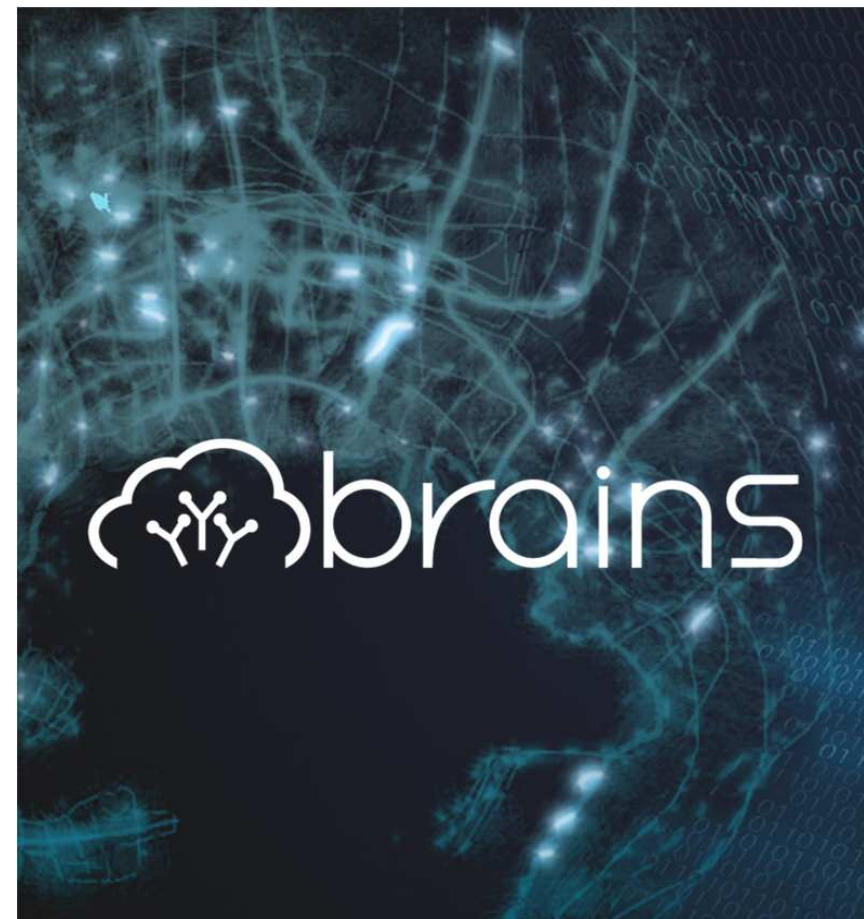
目当ての資料を見つけることができるほか、
過去資料の発見で新たな業務もスムーズに

(参考資料) 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	597,901千円
従業員数	66名（2023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。

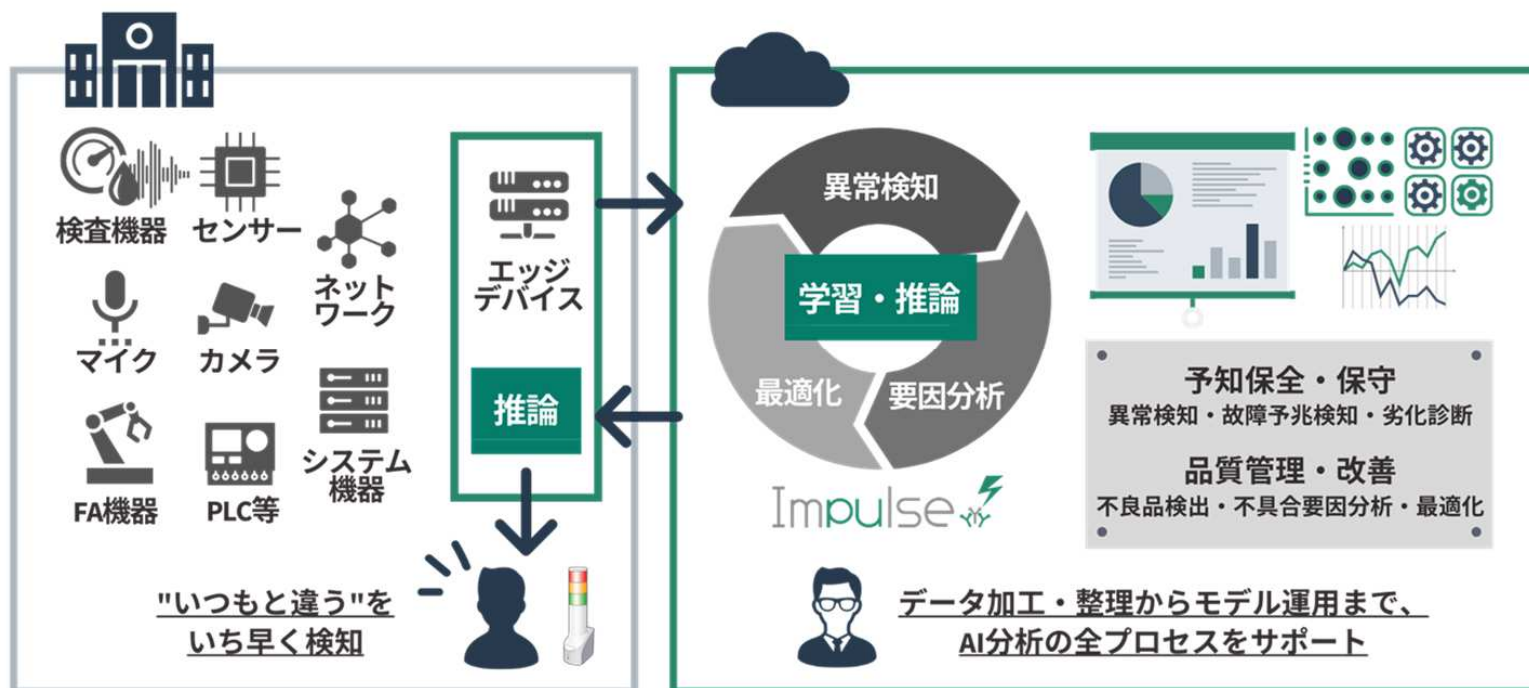


明るい未来を創造する技術集団として

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。

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

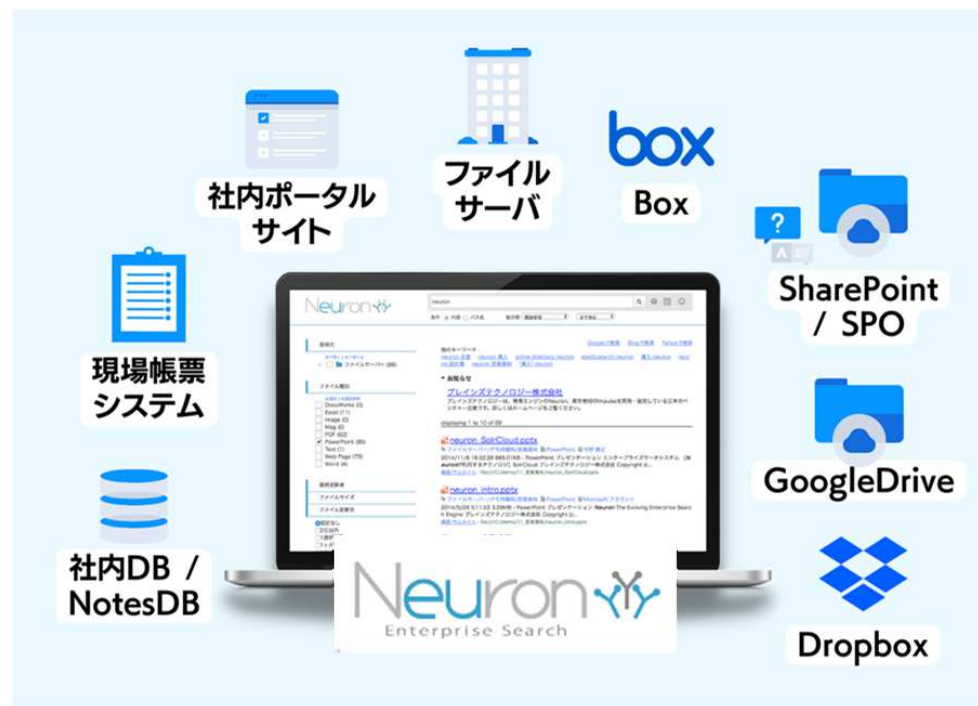
予知保全

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



Sharepoint Online



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

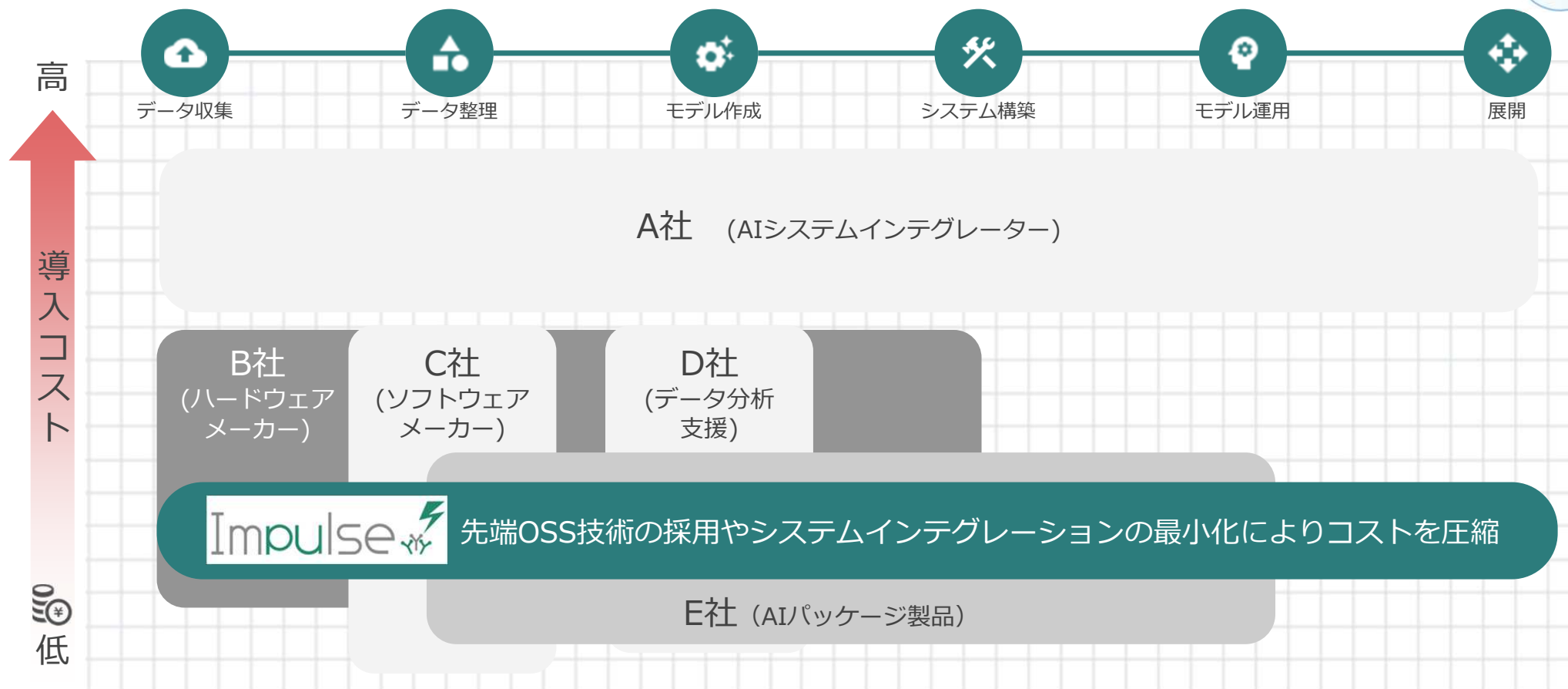
海外製品の検索

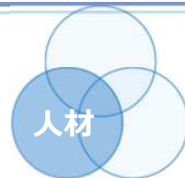
大規模検索

過去トラ検索

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%

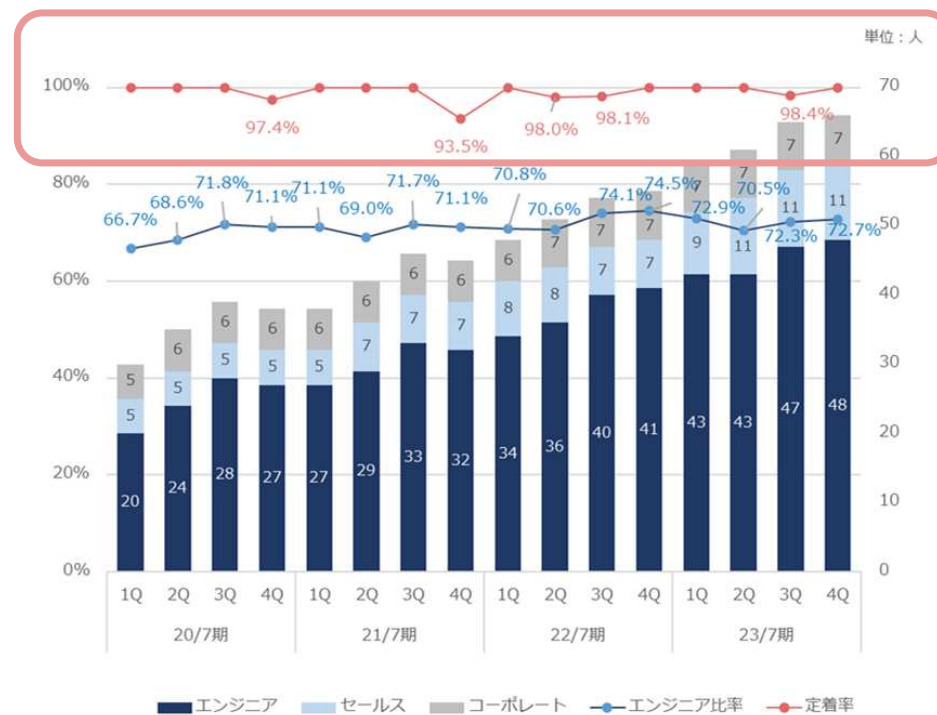
62.5%

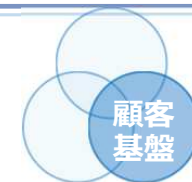
修士・博士卒

20.8%

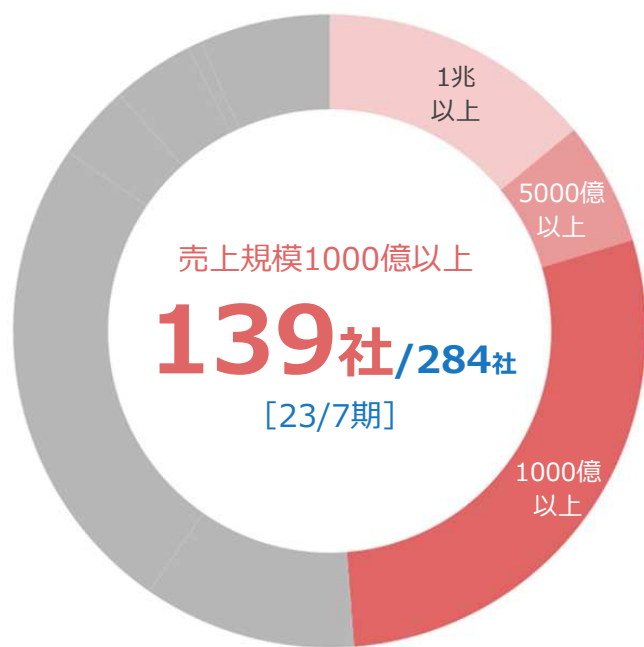
外国籍

90%以上の高い定着率





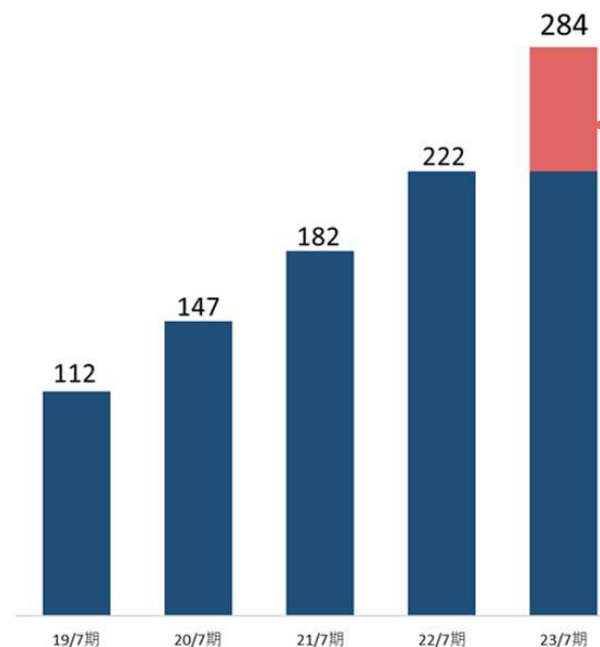
特定企業に依存しない 顧客基盤



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



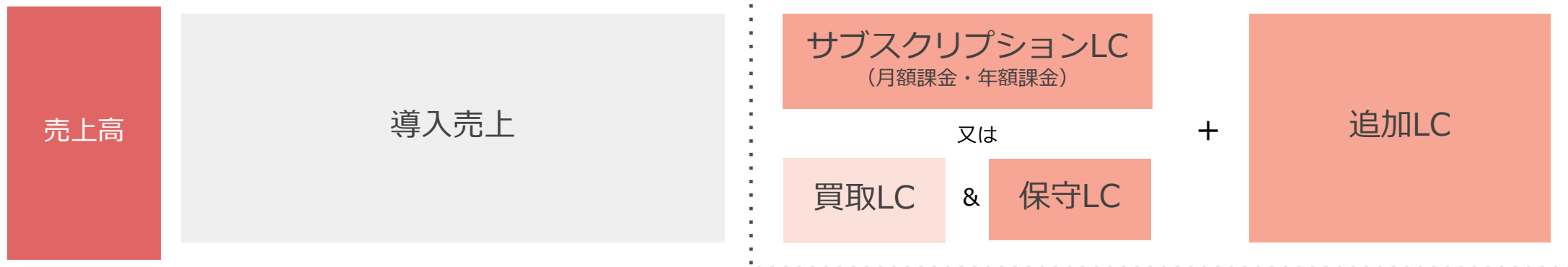
複数ライセンス購入企業
62社 (22%)
250ライセンス

平均4.0本/社

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

ユーザー企業の傾向

- 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
- 新たにImpulseでは製造業の中では化学工業・電子部品・窯業、Neuron ESでは公共の売上が増加

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

23/7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) 2024年7月期 業績予想

2024年7月期業績予想



- 更なる成長への土台作りの一年と位置付け、売上高は1,100百万円を見込む
- 組織体制強化への先行投資は継続。製造原価に係る外注費の抑制等のコストコントロールを行うが、増加分コストを売上でカバーできず、段階利益は前期比でマイナスとなる見込み

単位：百万円	2022年7月期 (実績)	2023年7月期 (実績)	2024年7月期 (業績予想)	増減率
売上高	934	1,053	1,100	+4.4%
営業利益	174	163	100	△38.4%
営業利益率	18.6%	15.5%	9.1%	△6.4pt
経常利益	173	162	99	△38.8%
当期純利益	141	122	70	△42.3%
EBITDA	257	293	285	△2.7%
EBITDAマージン	27.6%	27.8%	25.9%	△1.9pt

2024年7月期 注力ポイント



- リード増加に対して営業リソースが頭打ちとなる状況への対策は急務
- 短期目線の開発増加は、事業戦略上、低効率の成長となる懸念。2023年7月期からターゲットにフォーカスした活動を重点化し、市場理解が深まった2024年7月期は将来に向けた投資を優先

営業基盤の強化

営業体制強化、CV・リードタイムの改善により将来的な成長の礎を築く。

採用

外部リソースの活用

マーケティングオートメーション及び
リードナーチャリング

ターゲット別
アライアンス

既存顧客基盤の
活用

戦略的な製品・サービス強化

将来的に高い成長効率を目指し、ターゲットに則し、更なる差別化に向けた開発に投資。

既存資産を再利用した迅速な開発
マルチモーダルな製品・サービスの研究・開発

カスタマー
ジャーニーモデル

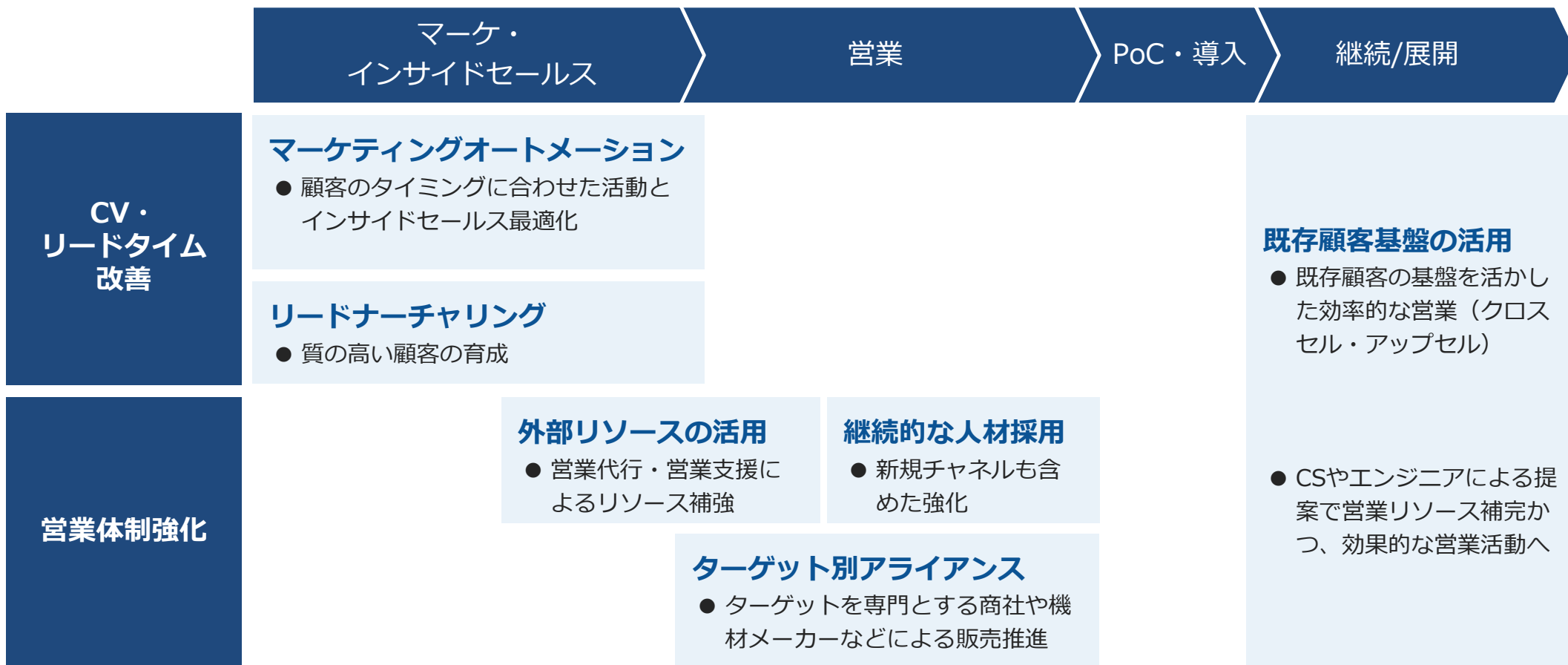
エンジニアリング・
解き方強化

対象範囲・入り口の拡張

営業基盤の強化



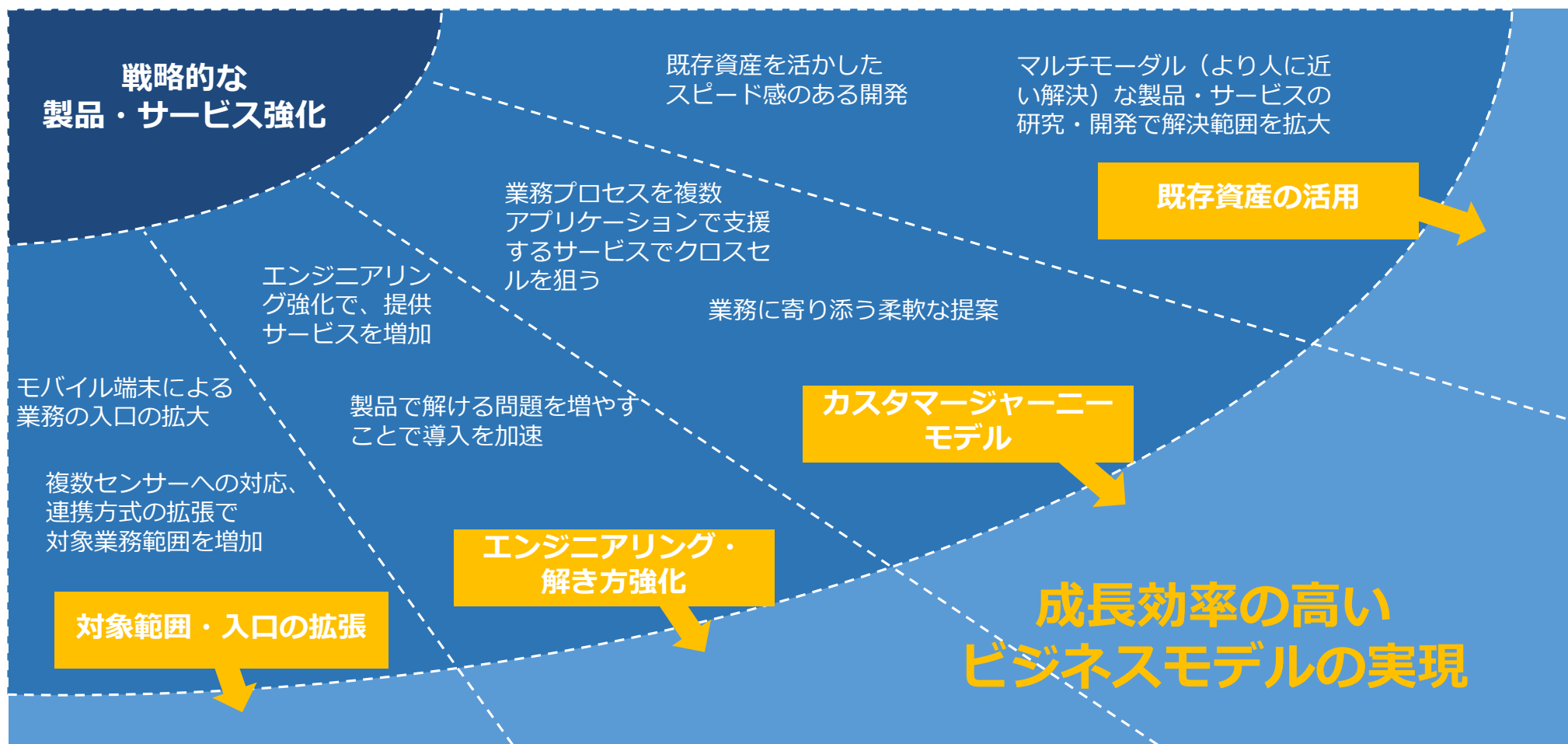
- 営業体制強化、CV・リードタイムの改善により将来的な成長の礎を築く



戦略的な製品・サービス強化



■ 将来的に高い成長効率を目指し、ターゲット別に異なる差別化を実現するための開発に投資



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。

