



## 2022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

2021年12月10日

## 決算概況

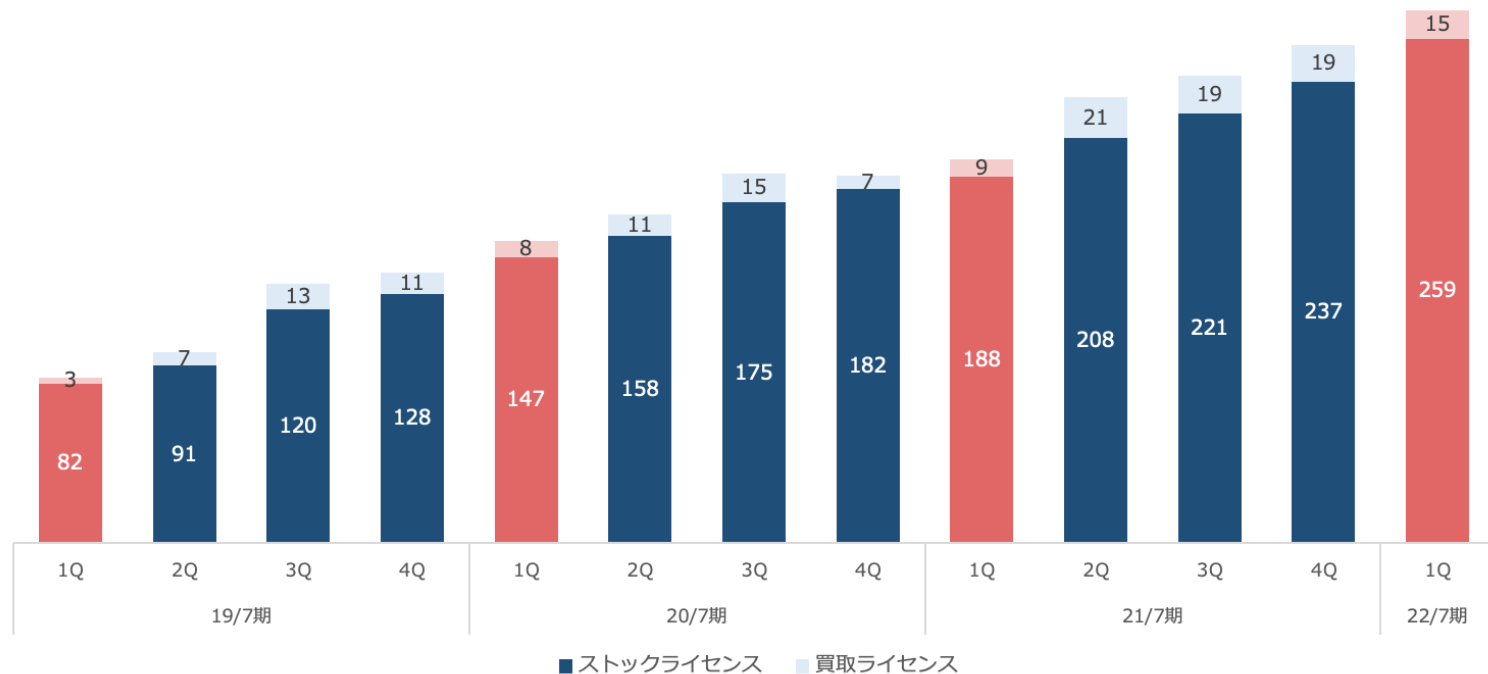
- 売上高：183百万円（前年同期比 +14.8%）  
内ソフトウェア売上：134百万円（前年同期比 +34.0%）
- 営業利益：12百万円（営業利益率 6.7%）
- 当期純利益：13百万円（前年同期比 +27.7%）
- 売上高季節性がある中、計画通りの業績進捗（予想変更無し）

## 事業概況

- ライセンス販売数は堅調に推移、ストックライセンス数は259本（前年同期比 +37.8%）に伸張
- 事業拡大に向け、Impulse SDKライセンスの提供を開始
- お客様とのエンゲージメント強化に向け、カスタマーサクセスチームを発足

# ライセンス数推移

- 事業の軸となるソフトウェアライセンス販売数は、堅調に増加
- 買取ライセンスは15本販売（前年同期比66.7%増）、ストックライセンス数は合計259本（同37.8%増）に伸張



- 01 2022年7月期 第1四半期 決算概要
- 02 2022年7月期 ビジネスハイライト
- 03 参考資料
  - 会社概要
  - 2022年7月期 業績予想
- 04 Appendix

# 2022年7月期 第1四半期 決算概要

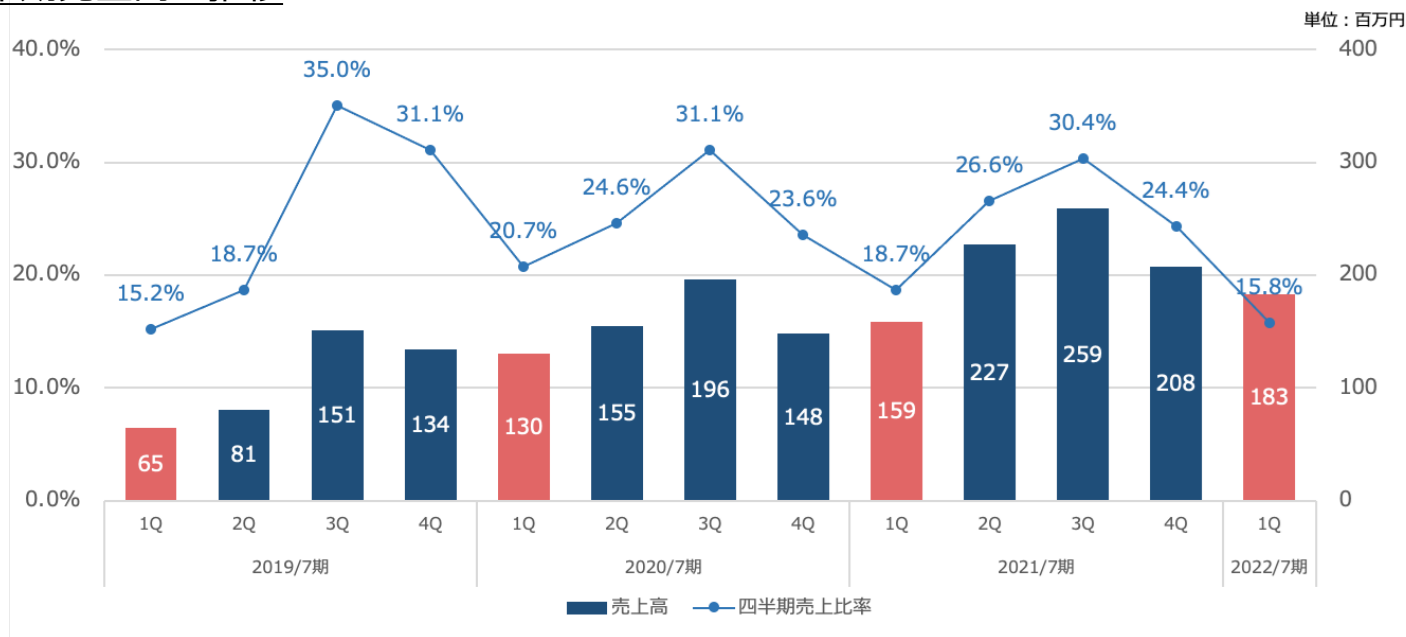
---

- 売上高は堅調に推移し、前年同期比で14.8%の増収
- 組織体制強化に伴う販管費の増加により営業利益は同10.2%減少、純利益は同27.7%の増益
- 売上高の季節性はあるものの、通期予想に対する変更は無く、計画通りで業績は進捗

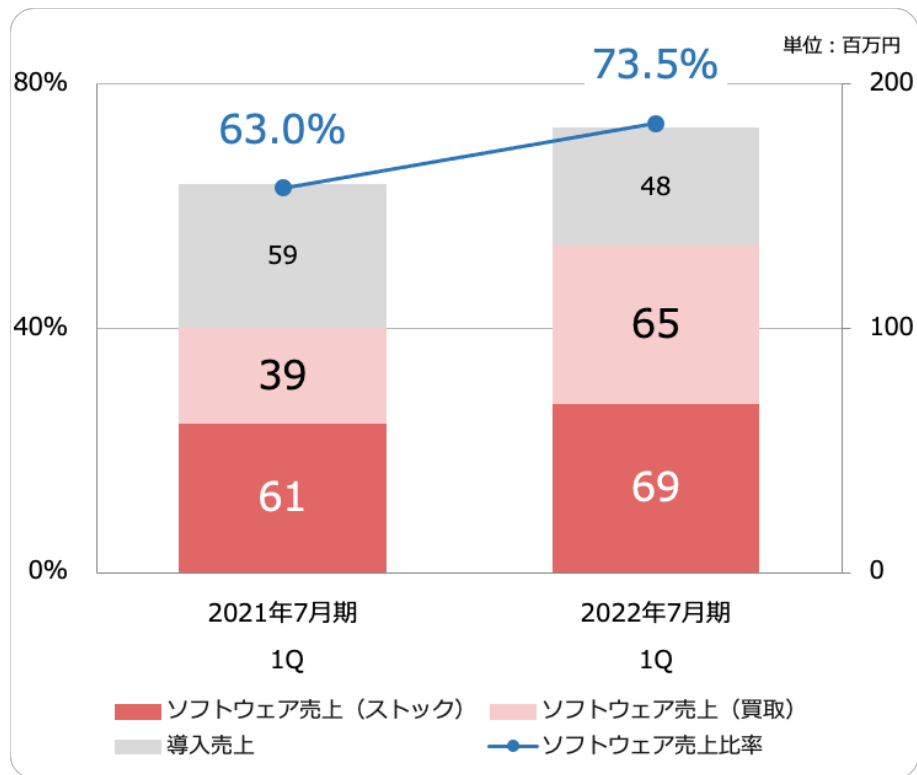
単位：百万円	2021年7月期 (1Q)	2022年7月期 (1Q)	前年同期比 (増減率)	2022年7月期 (通期予想)	進捗率
売上高	159	183	+14.8%	1,162	15.8%
売上総利益	126	134	+6.3%	929	14.5%
営業利益	13	12	△10.2%	233	5.2%
営業利益率	8.5%	6.7%	△1.9pp	20.1%	—
経常利益	12	12	+2.4%	231	5.5%
純利益	10	13	+27.7%	156	8.5%

- 通期予想に対する1Qの売上比率は15.8%、過去3年も同状況（15.2%～20.7%）
- 大手企業への導入が多い中、取引先の決算期（12月、3月）の影響で、売上高は2Qと3Qに偏重する傾向（季節性）

## 四半期売上高の推移



■ 売上高全体に占めるソフトウェア売上が73.5%（134百万円）、前年同期比34.0%増加



■ ソフトウェア売上は、買取、ストック共に堅調に増加

- 買取：+66.7%
- ストック：+12.9%
- ソフトウェア売上合計：+34.0%

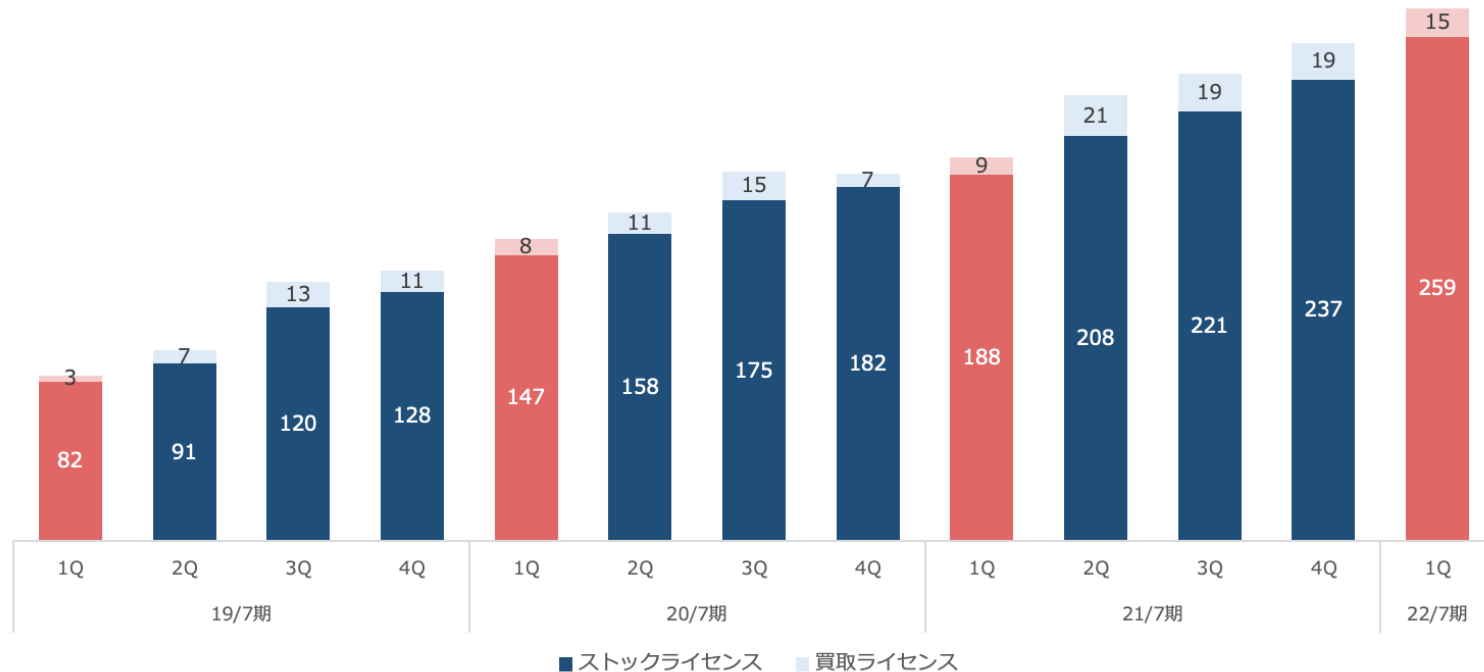
■ 導入案件数は計画通りながら、小型案件の比率が高く、導入売上は17.8%減少



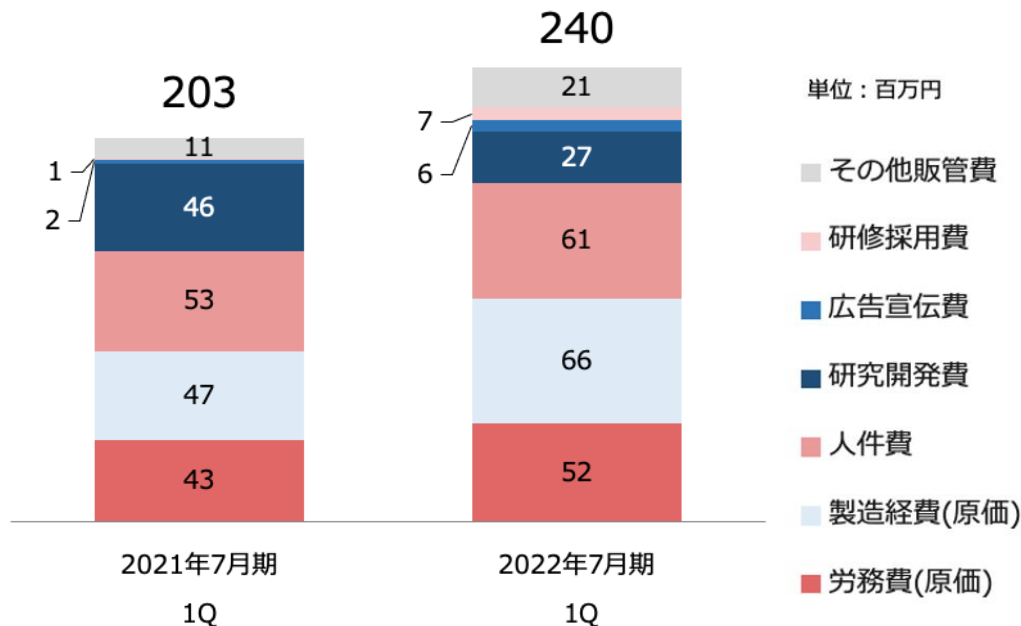
# ソフトウェアライセンス数の推移

- ソフトウェアライセンス数は堅調に推移、1Q合計は274本（買取15本、ストック計259本※）
- 買取ライセンス数は前年同期比で66.7%増、ストックライセンス数は同37.8%増で伸張

（※）259本の内、1Qの新規ストックライセンス数は22本



## ■ 売上原価・販管費は18.4%増加



## ■ 組織体制強化に伴い、労務費(原価)、人件費(販管費)が増加

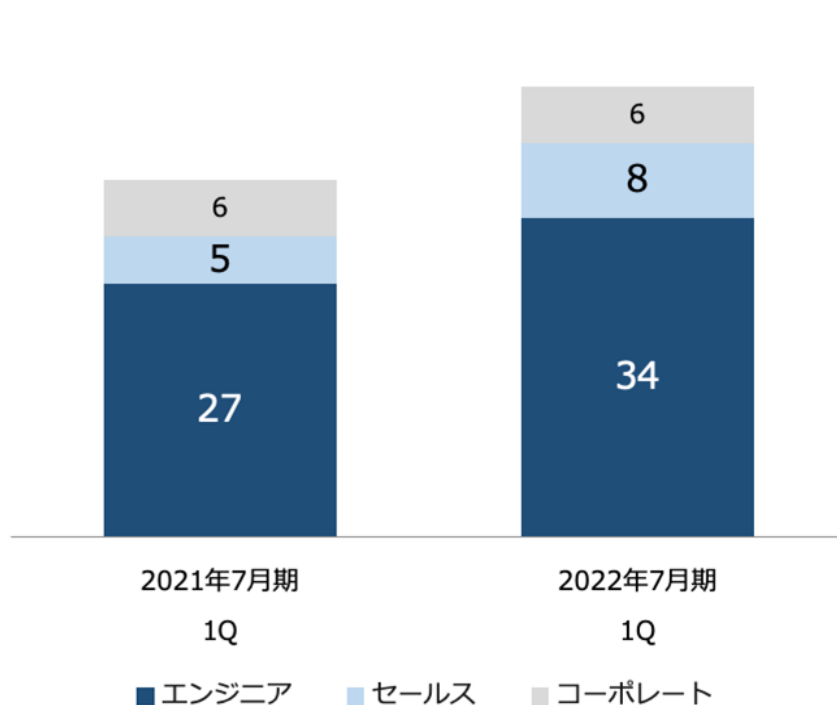
- 労務費：+21.3%
- 人件費：+14.6%
- 研修採用費：+552.9%

## ■ 製品開発へのリソース集中により、研究開発費は40.6%減少(※)

## ■ インバウンド強化により、広告宣伝費は282.7%増加

(※)2021年7月期の研究開発費はImpulse新バージョン開発に伴う影響

■ 従業員数は、前年同期比で+10名（26.3%）増加



■ 事業拡大に必要となる優秀な人材が着実に増加

- エンジニア：+7名
- セールス：+3名

■ 地方採用・勤務も開始、採用を強化

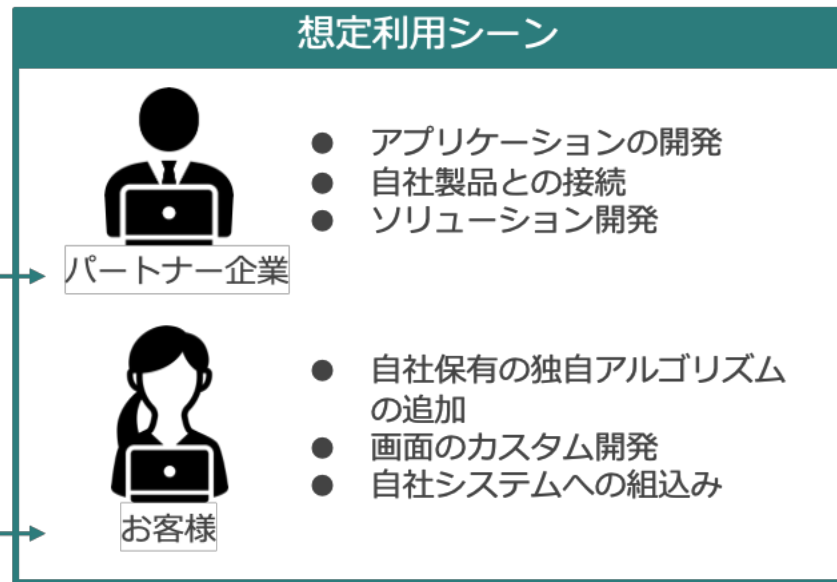
■ エンジニア比率は、70.8%

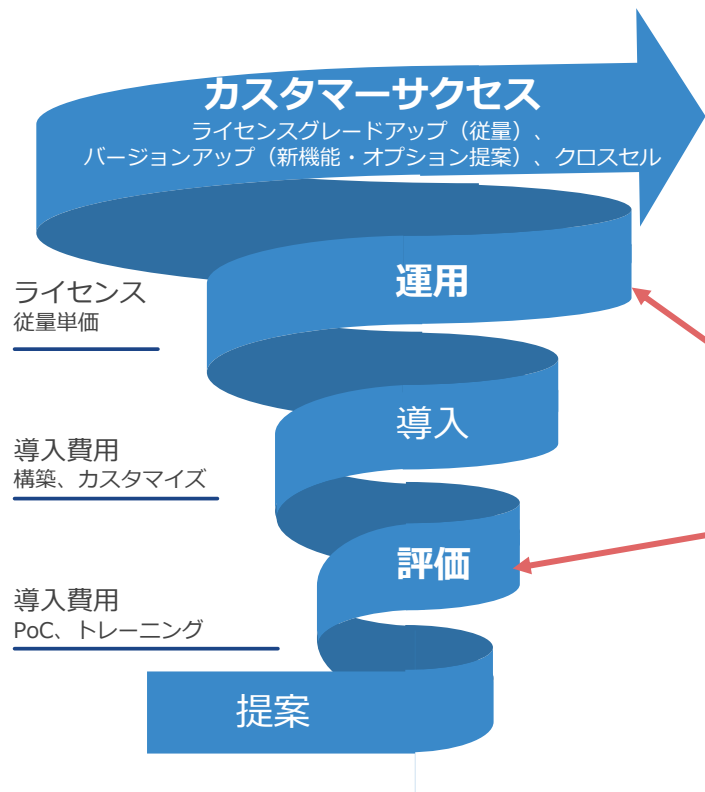
# 2022年7月期 第1四半期 ビジネスハイライト

---

- 多様化するニーズに応えるため、Impulseの「パイプラインSDK※」ライセンスの提供を開始
- パートナー企業やお客様による、ImpulseのAI技術を組込んだ「アプリケーションの開発」や自社保有の「独自アルゴリズムの追加」などを柔軟に行うことが可能に

⇒多くの企業でImpulseの組込・拡張が可能となり、市場のAIニーズに迅速に対応





- 既存のカスタマーサポートチームに、お客様の更なる利用促進を強化する「カスタマーサクセスチーム」を発足
- 評価・運用プロセスの強化による売上拡大（受注促進、アップセル・クロスセル）と継続率の維持向上を支援、カスタマーサクセスを強化

## カスタマーサクセスチーム（新）

### カスタマーサクセス（新）

- 評価導入支援
- 既存ユーザの利用促進
- 導入カスタマへの情報発信とアップセル・クロスセル
- 継続率向上業務全般

### カスタマーサポート

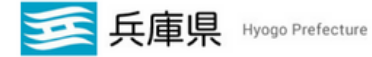
- お問い合わせ対応
- システムサポート
- FAQなど業務効率化
- お客様対応業務を通じた満足度向上

# 製品導入の加速に向けて：事例公開

## ■ 新規事例公開：4社



パナソニック環境エンジニアリング株式会社



### ▼事例公開済企業

#### ■ 製造業

株式会社IHIエアロスペース



PASSION in Seed



シチズン千原精密株式会社



Crafting the Core



Innovation for Customers



The Power of Dreams



#### ■ 情報通信業



What's next?



Trusted Global Innovator



株式会社 NTTデータビジネスシステムズ



(株) リクルートコミュニケーションズ



MSYS 丸紅情報システムズ

#### ■ その他



NEW NATIONAL THEATRE, TOKYO



KAWASAKI KISEN KAISHA, LTD.



東急不動産SCマネジメント



M O R I

事例：Impulse 

## ソリューション開発

### ソリューション概要

IoT/AI技術を活用したバルブトラブルの未然防止ソリューション「KISMOS」（開発中）に異常の予兆を検出するエンジンとしてImpulseを採用。お客様の生産プロセスの安全、生産性の維持に貢献することを目的としている。

### 株式会社キッツ

世界的なバルブメーカーとして、バルブの総合ブランド「KITZ」をワールドワイドに展開。国内ではシェアトップクラス、世界でも有数のシェアを保有している業界のリーディングカンパニー。東京証券取引所第一部上場企業。

**KISMOS**  
KITZ SMART MONITORING SYSTEM

## 明日から始められる バルブトラブルの未然防止ソリューション KISMOSのご紹介



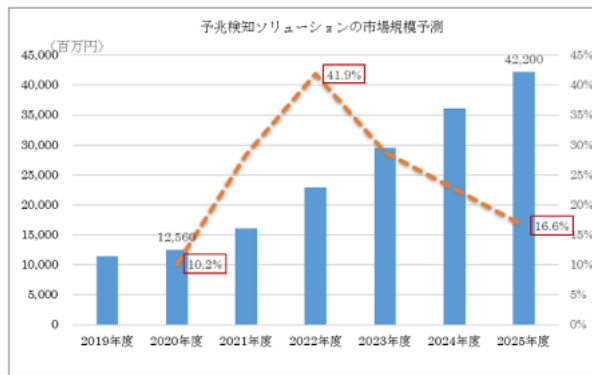


## 予兆検知ソリューション市場の解析サービス市場で 3年連続シェアNo.1



2021年8月25日発表

デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社が発表した『予兆検知ソリューション市場の実態と将来展望 2021年度版』の「解析サービス市場」において「Impulse」が3年連続トップシェアを獲得。



2022年度はコロナ禍による投資抑制の反動から市場は一気に拡大。その結果、AIを利用した予兆検知ソリューション市場は2022年度から本格的な成長期に入り、2025年度で422億円規模(年率24.4%増)に達すると予測。

\* 出典：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 2021年度版(2021年6月)」<https://mic-r.co.jp/mr/02080/>、「予兆検知ソリューション市場の実態と将来展望 2020年度版(2020年3月)」<https://mic-r.co.jp/mr/01810/>、「予兆検知ソリューション市場の実態と将来展望 2019年度版(2019年2月)」<https://mic-r.co.jp/mr/01540/>

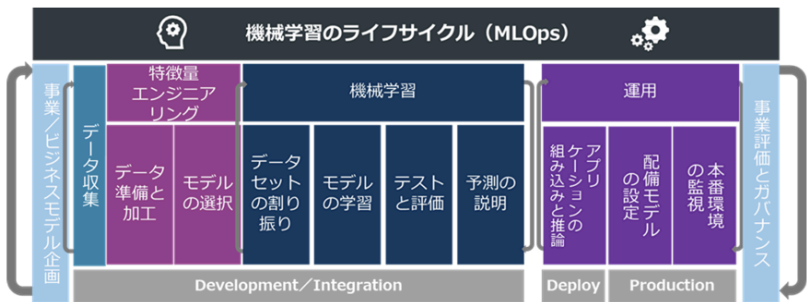
予兆検知ソリューション市場とは、AIによる予兆検知の手法を用いたソリューションを対象とした市場であり、その中の解析サービス市場とは、クラウドで提供される機械学習エンジンやディープラーニングエンジンを使った予測モデルの作成、さらにその予測モデルを使ったサービス市場を指している。

# MLOps市場動向調査で グローバルITベンダーとともにレポート

Impulse

2021年11月18日発表

IDC社が発表した調査レポート2021年10月『2021年 国内MLOps市場動向：ユーザー企業の本格的な導入に向けて』（JPJ47047021）においてMLOpsソフトウェア／サービスを提供するITベンダーの一つとしてレポート選出。



昨年度は国内外のグローバル企業併せて7社が掲載されていたが、本年度は当社を含む国内外のグローバル企業4社が新たに掲載対象へ。

⇒企業のAI活用が本格化、市場のプレイヤーが乱立する中、レポートされたことで今後の市場獲得への弾みに。

(出典: IDC Japan, October 2021)

## (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	586,156千円
従業員数	48名（2021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

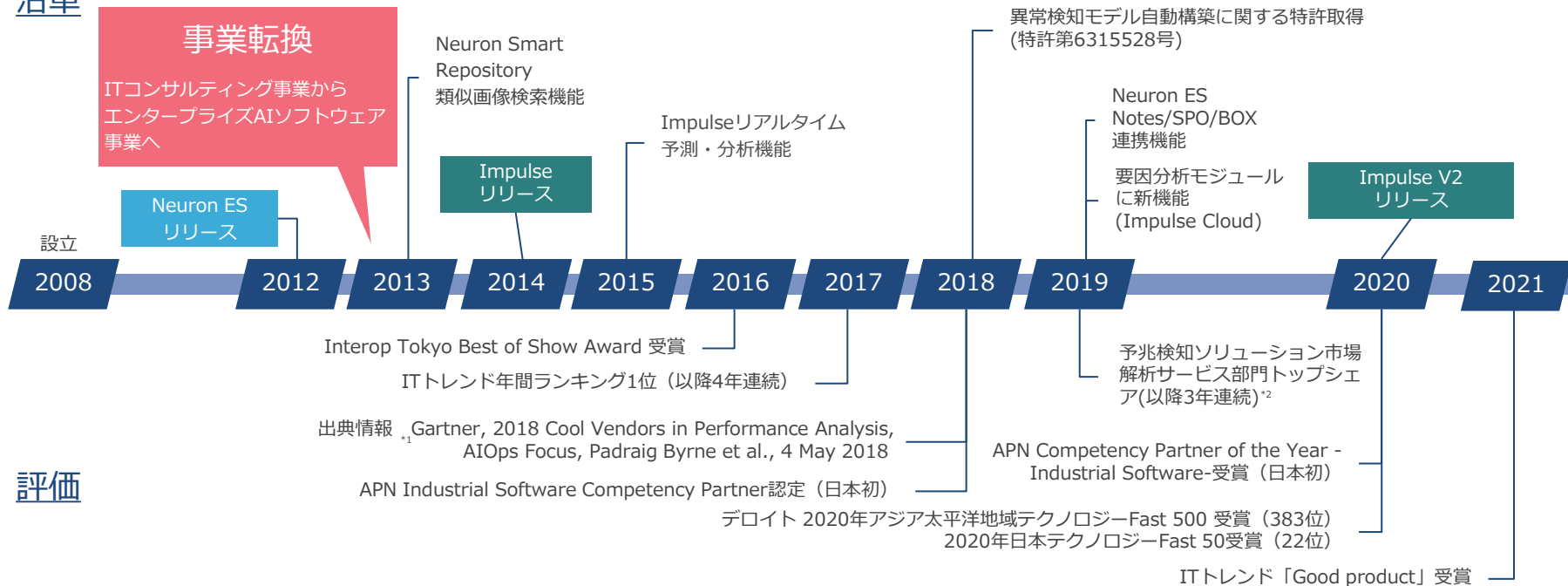
先端技術を活用した実用的なサービスを創り続けています。



## 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。

## 沿革



## 評価

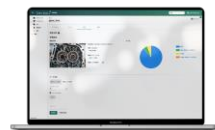
\*1 GARTNER COOL VENDORのバッジは、Gartner Inc.または関連会社の商標およびサービスマークであり、同社の許可に基づいて使用しています。All rights reserved.カートナーは、カートナー・リサーチの発行物に掲載された特定のベンダー、製品またはサービスを推奨するものではありません。また、最高のレーティング又はその他の評価を得たベンダーのみを選択するようテクノロジーユーザーに勧告するものではありません。カートナー・リサーチの発行物は、カートナーのリサーチ&アドバイザーの見解を表したものであり、事実を表現したものではありません。カートナーは、商品性または特定目的への適合性の保証を含む、本リサーチに関する一切の責任を、明示または黙示を問わず負うものではありません。  
\*2 出展：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 2021年度版(2021年6月)」 <https://mic-r.co.jp/mr/02080/>、「予兆検知ソリューション市場の実態と将来展望 2020年度版(2020年3月)」 <https://mic-r.co.jp/mr/01810/>、「予兆検知ソリューション市場の実態と将来展望 2019年度版(2019年2月)」 <https://mic-r.co.jp/mr/01540/>

## 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



## 開発スピードと価格競争力を支える AIフレームワークと基盤技術で創り続けるソフトウェア



Impulse 



Neuron   
Enterprise Search

Enterprise AI Apps  
(ソフトウェア)

異常検知/  
不良品検出

要因分析

外観検査

シミュレー  
ション

エンタープライズ  
サーチ

ファイルサーバ  
分析

Enterprise AI FW<sup>\*</sup>  
(AIフレームワーク)

Brains ML Framework

\*データ分析プロセスで必要となる機能の特許技術とともに抽象化した形で利用できるフレームワーク

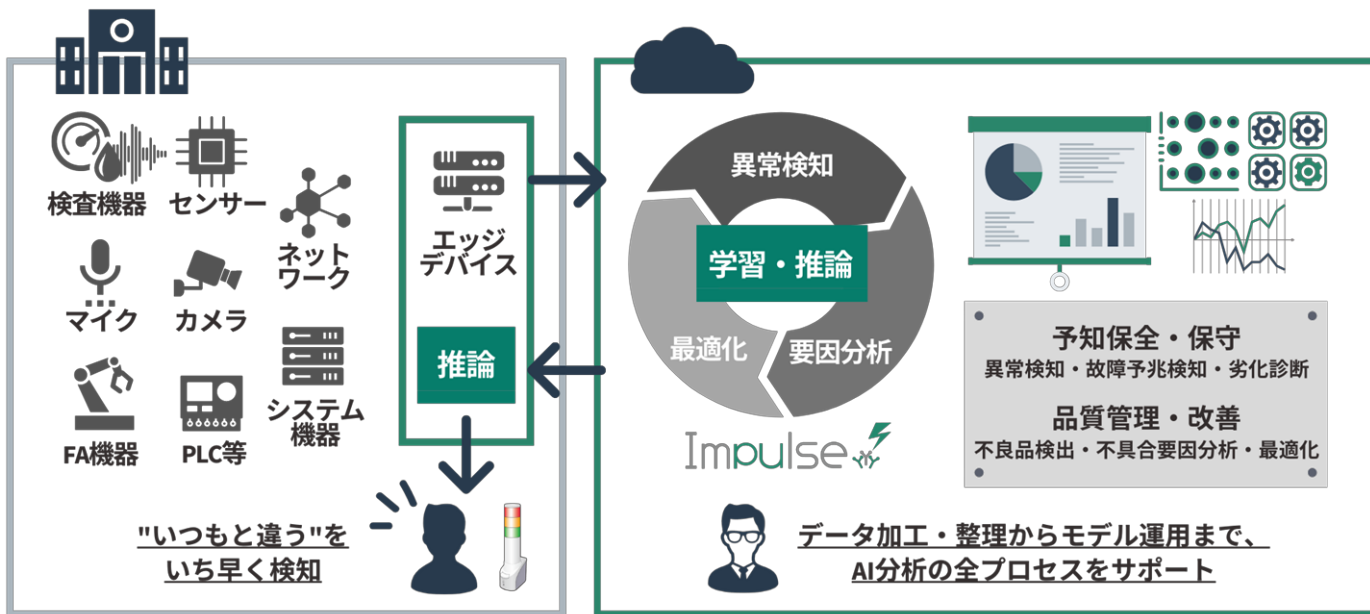
Enterprise AI Core<sup>\*\*</sup>  
(基盤技術)

Brains Core Layer

\*\*クラウドやオンプレ上でAI機能を展開するための抽象化レイヤ。データ管理、ユーザ管理、バッチ処理、クラスタなどの基盤機能を提供



「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

「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

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

# (参考資料) 2022年7月期 業績予想

---

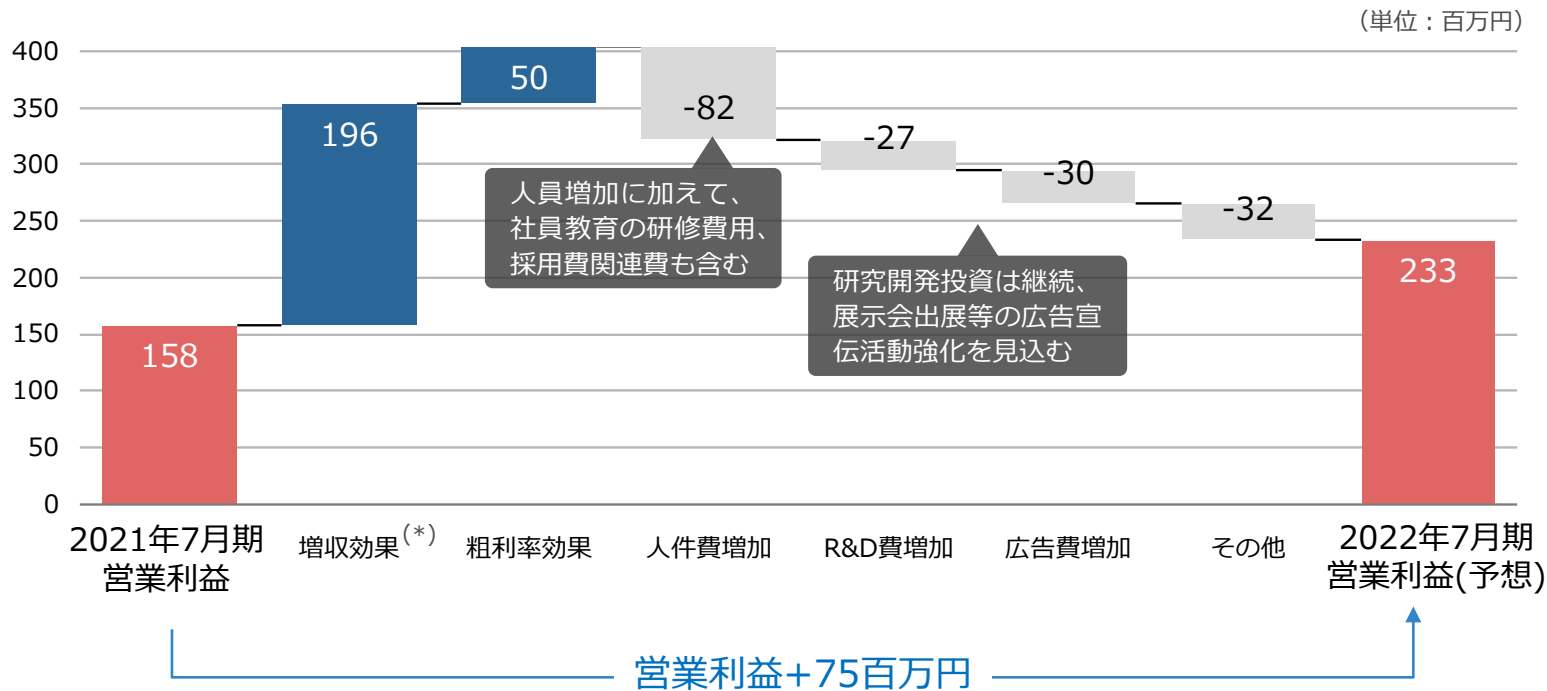
# 2022年7月期業績予想

- 2022年7月期は、Impulse v2の機能強化・サービス拡充、及びNeuron ESの顧客数増加によるソフトウェアライセンスの販売拡大により、6期連続の増収（36.0%増）を見込む
- 事業拡大に伴う体制強化等の投資は継続するものの、営業利益以下の段階利益も着実に伸長し、営業利益233百万円(47.5%増)、当期純利益156百万円（42.0%増）を見込む

単位：百万円	2020年7月期 (実績)	2021年7月期 (実績)	2022年7月期 (業績予想)	増減率
売上高	631	854	1,162	36.0%
営業利益	69	158	233	47.5%
営業利益率	11.0%	18.5%	20.1%	1.6pp
経常利益	65	142	231	62.6%
当期純利益	78	110	156	42.0%

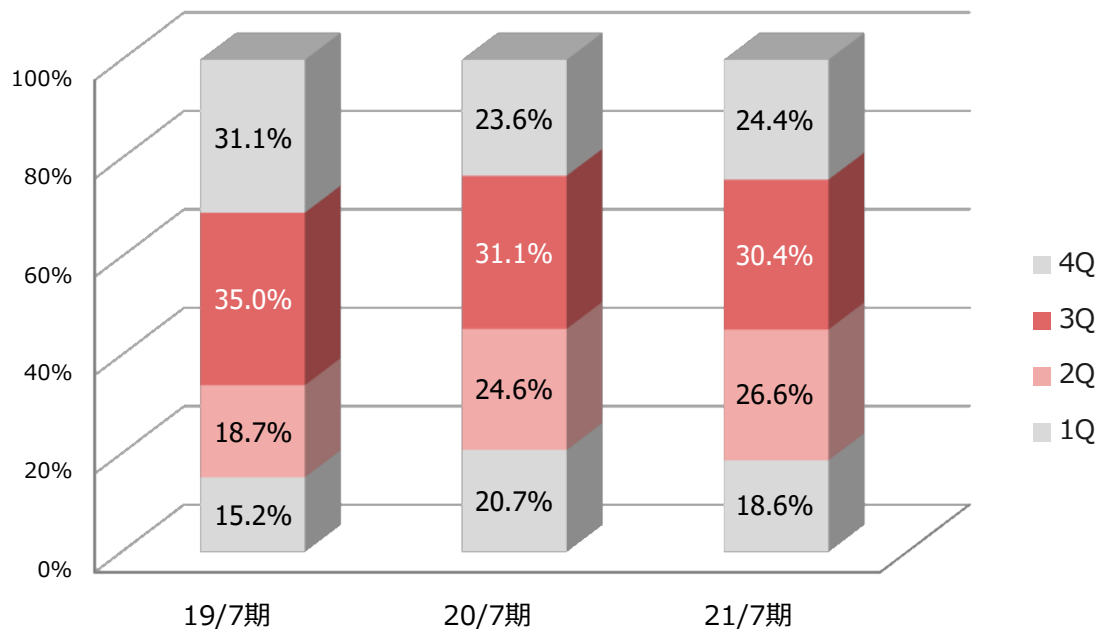
# 営業利益の増減要因見通し

- 売上拡大による増収効果、および粗利率増加が、増益（+75百万円）に寄与する見込み
- 事業拡大に伴う人件費増加に加え、積極的な研究開発、広告宣伝費への投資は継続

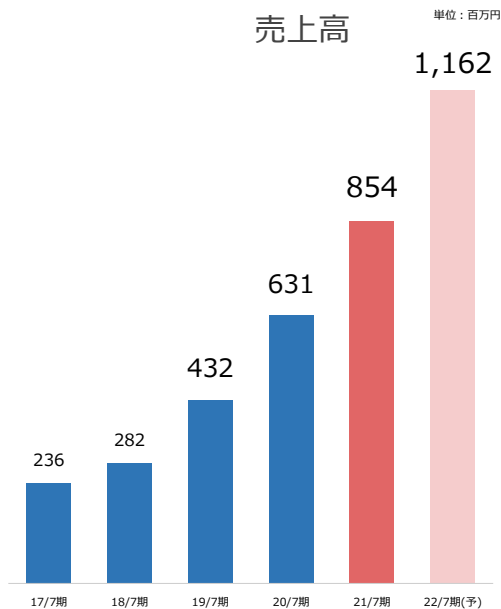


- 大手企業への導入が中心となるため、売上高は取引先の決算期（12月、3月）の影響で、2Qと3Qに偏重する傾向（季節性）
- 売上高の偏重に伴い、営業利益以下の段階利益も季節性が生じる傾向

四半期毎の売上比率（実績）

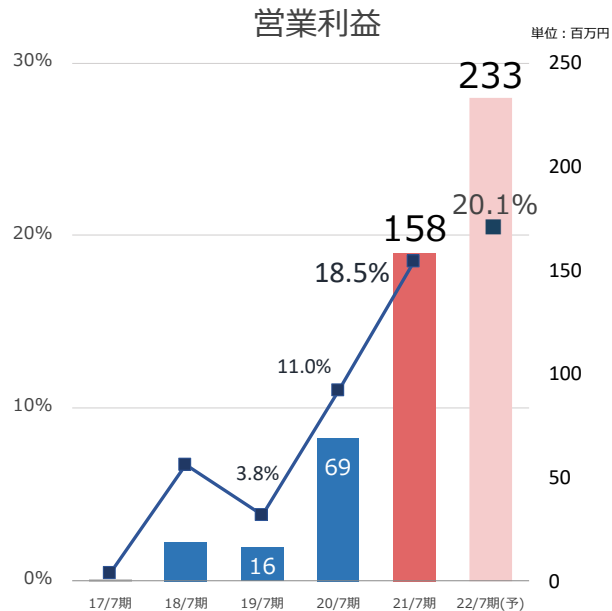


■ 売上高・営業利益ともに、引き続き高い連続成長を見込む



売上前年比

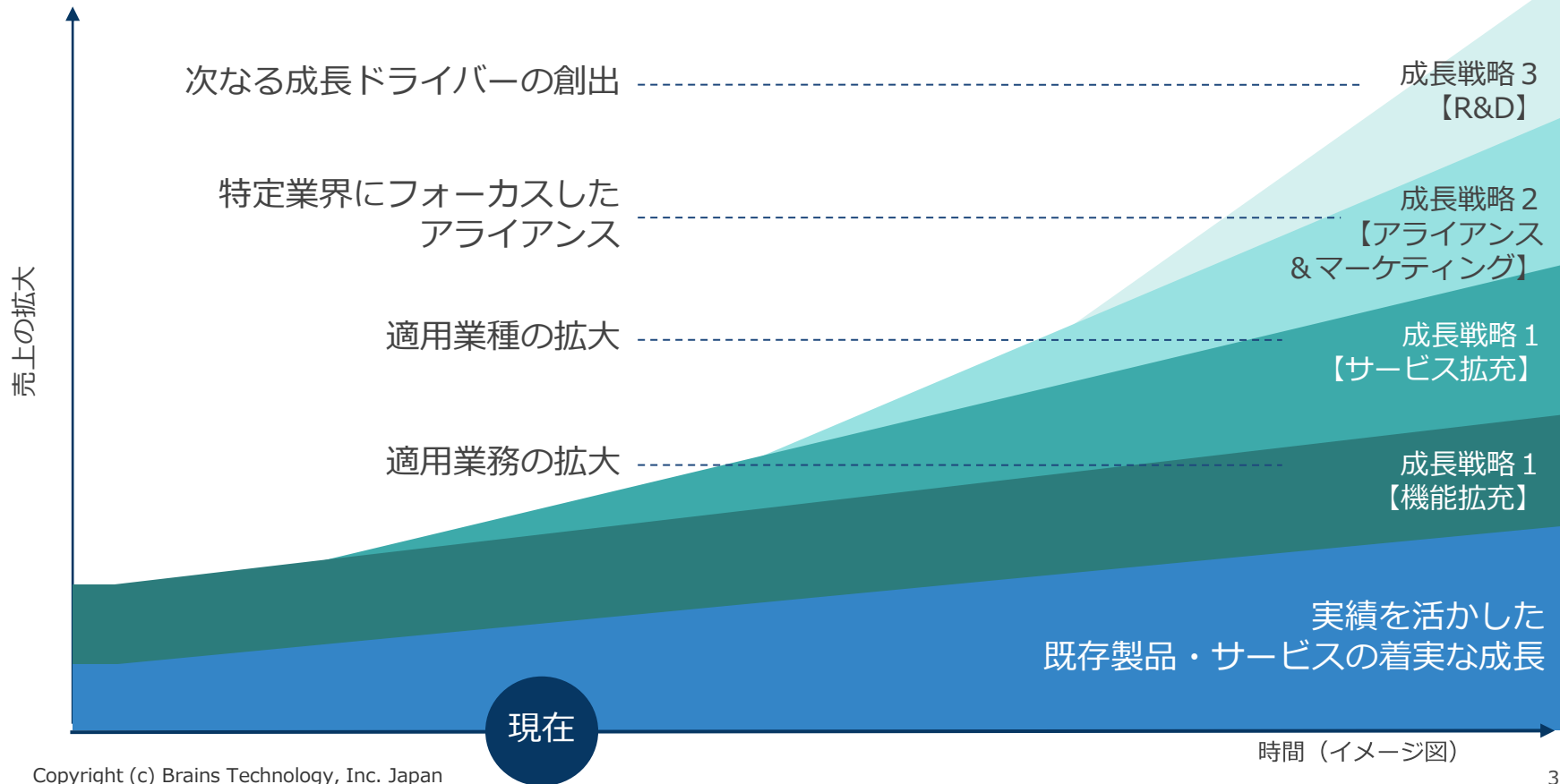
**36.0%**  
21/7期→22/7期 (予想)



営業利益率

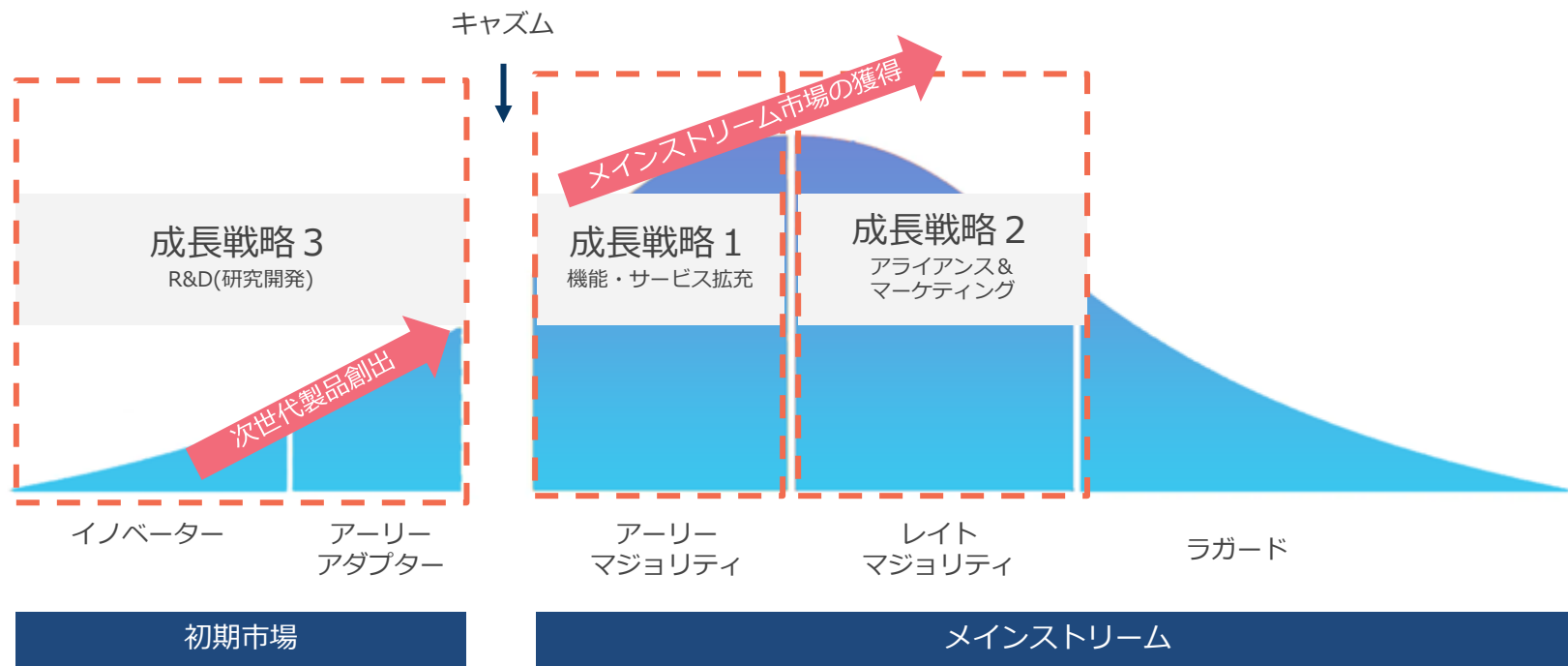
**20.1%**  
22/7期 (予想)

上場に伴う公募増資資金を事業拡大に向けた各施策に充当して、更なる成長を実現





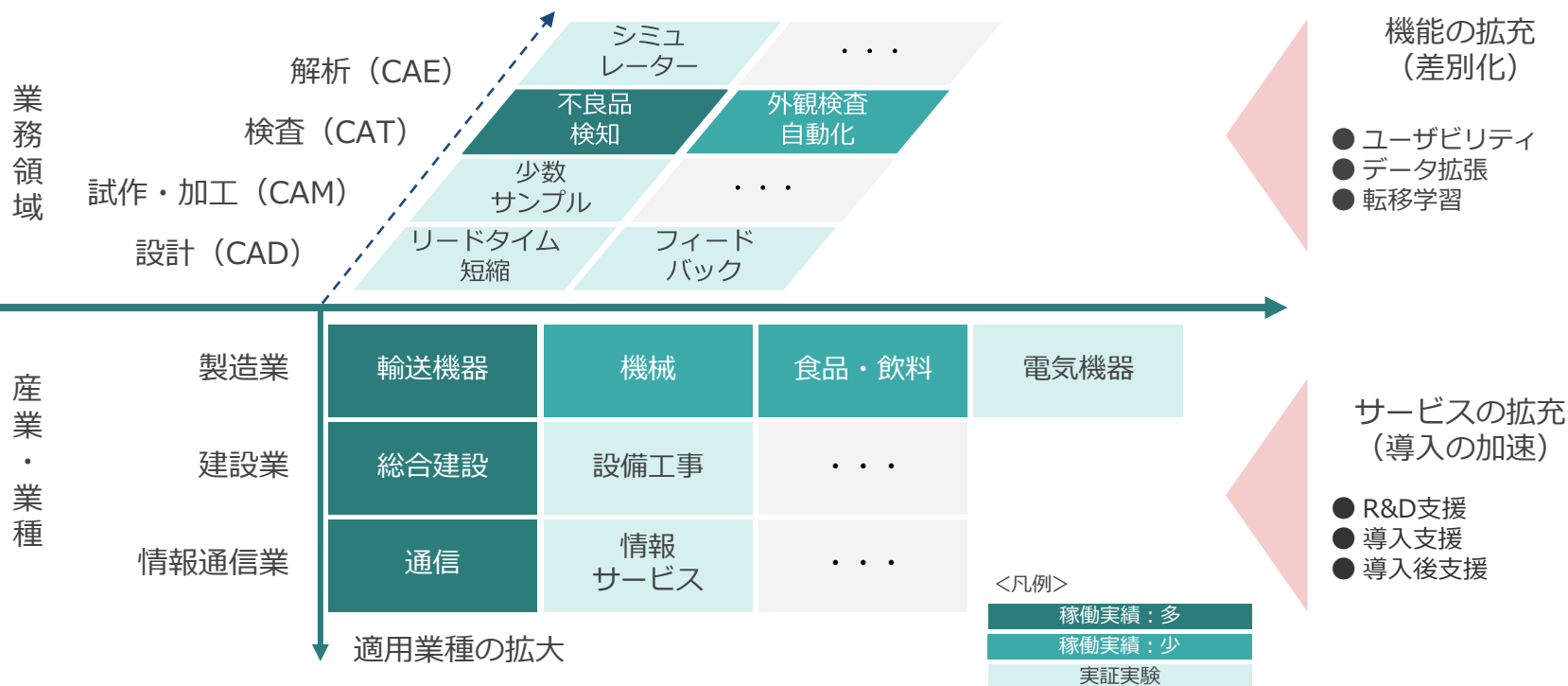
動きの激しいAI市場を牽引するため、キャズムを意識したプロダクト展開を計画



# 成長戦略 1. 適用領域の拡充

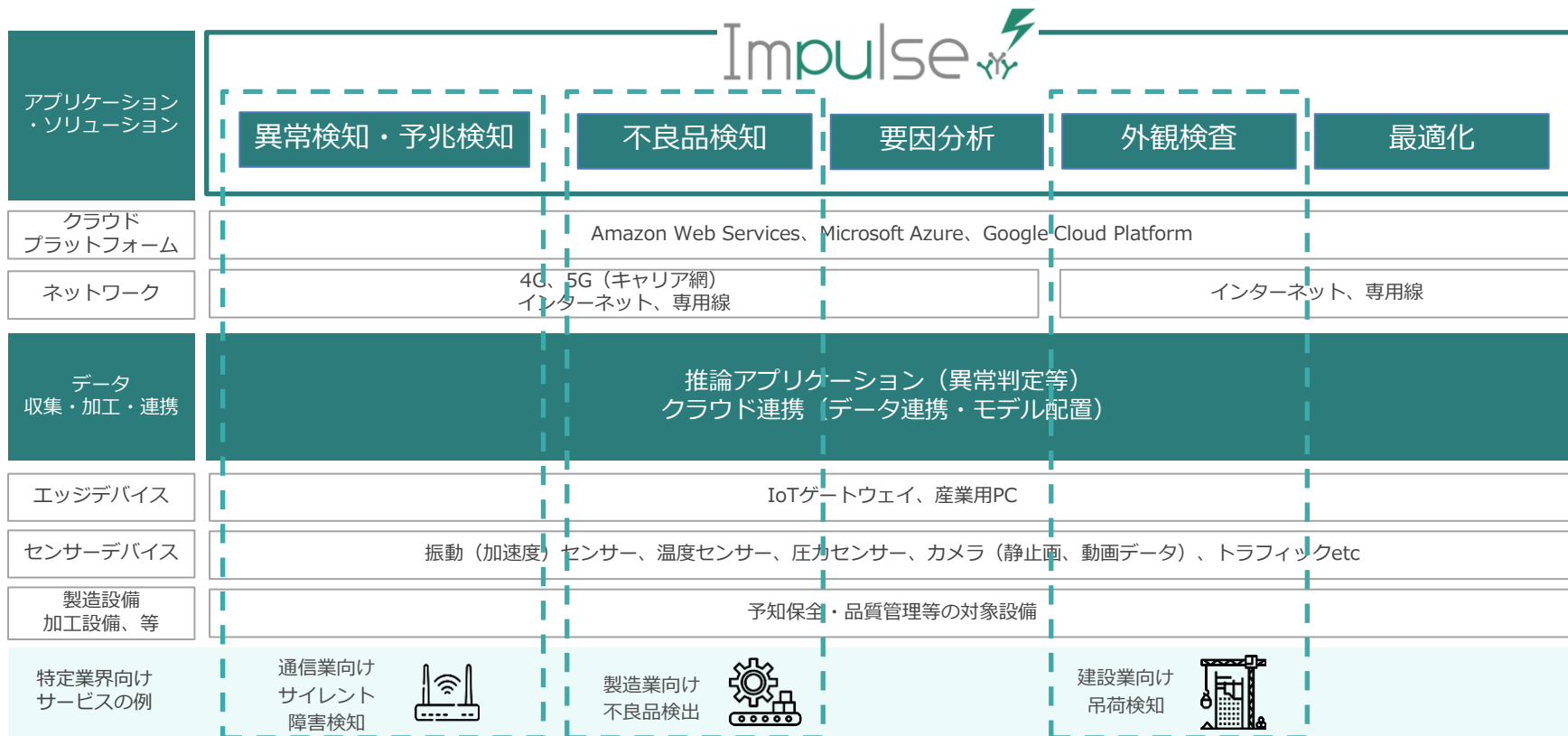
機能の拡充で高度化と差別化をはかり、サービスの拡充で導入を加速することで、適用業種・業務の拡大を目指していく

適用業務の拡大（例：製造業）



# 成長戦略 2. 特定業界にフォーカスしたサービス

より売りやすくするため、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. テクノロジーパートナーを通じた拡販

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と、それに応じたシンプルパッケージ化を推進することで拡販を目指す

Impulse

クラウド



通信



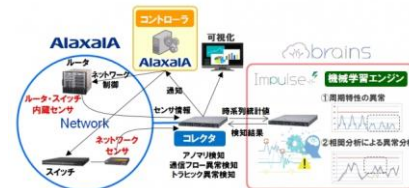
産業機器・通信機器



OKAYA ELECTRONICS CORP.



Impulseとパートナー技術を組み合わせせたシンプルパッケージの推進



AlaxaIA



docomo



Impulse Ready kit

# 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

## メインストリーム市場の獲得

### 成長戦略 1

導入に慎重ではあるが、比較的早く導入する顧客向け

リリースしたV2の機能強化とサービス拡充により、製品の差別化と導入の加速をはかる

Auto ML

API / SDK

Docs / Template

Professional Service Catalogue

### 成長戦略 2

ある程度確証を得るまで、懐疑的な姿勢を持つ顧客向け

パートナーとのソリューション強化

シンプルソリューション

Project Receptor

アンバサダープログラム

## 次世代製品の創出

### 成長戦略 3

情報感度が高く、新しいものを積極的に導入する好奇心を持つ顧客向け

顧客の声と技術シーズをもとに、案件ベースでの次世代製品につながる機能を拡充

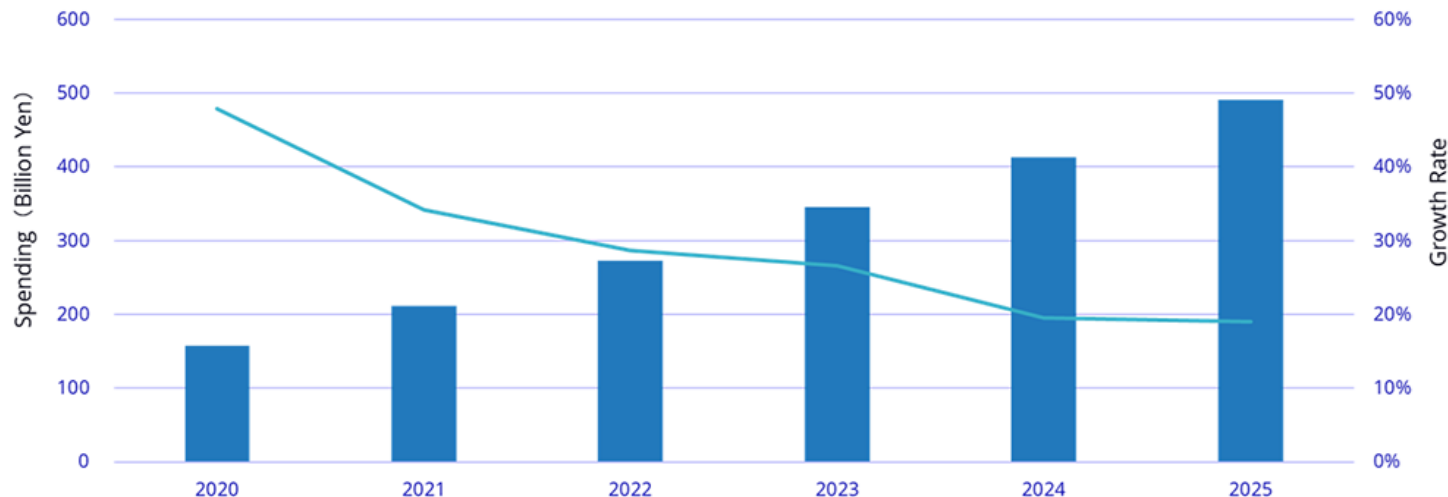
3D

動画解析

画像生成

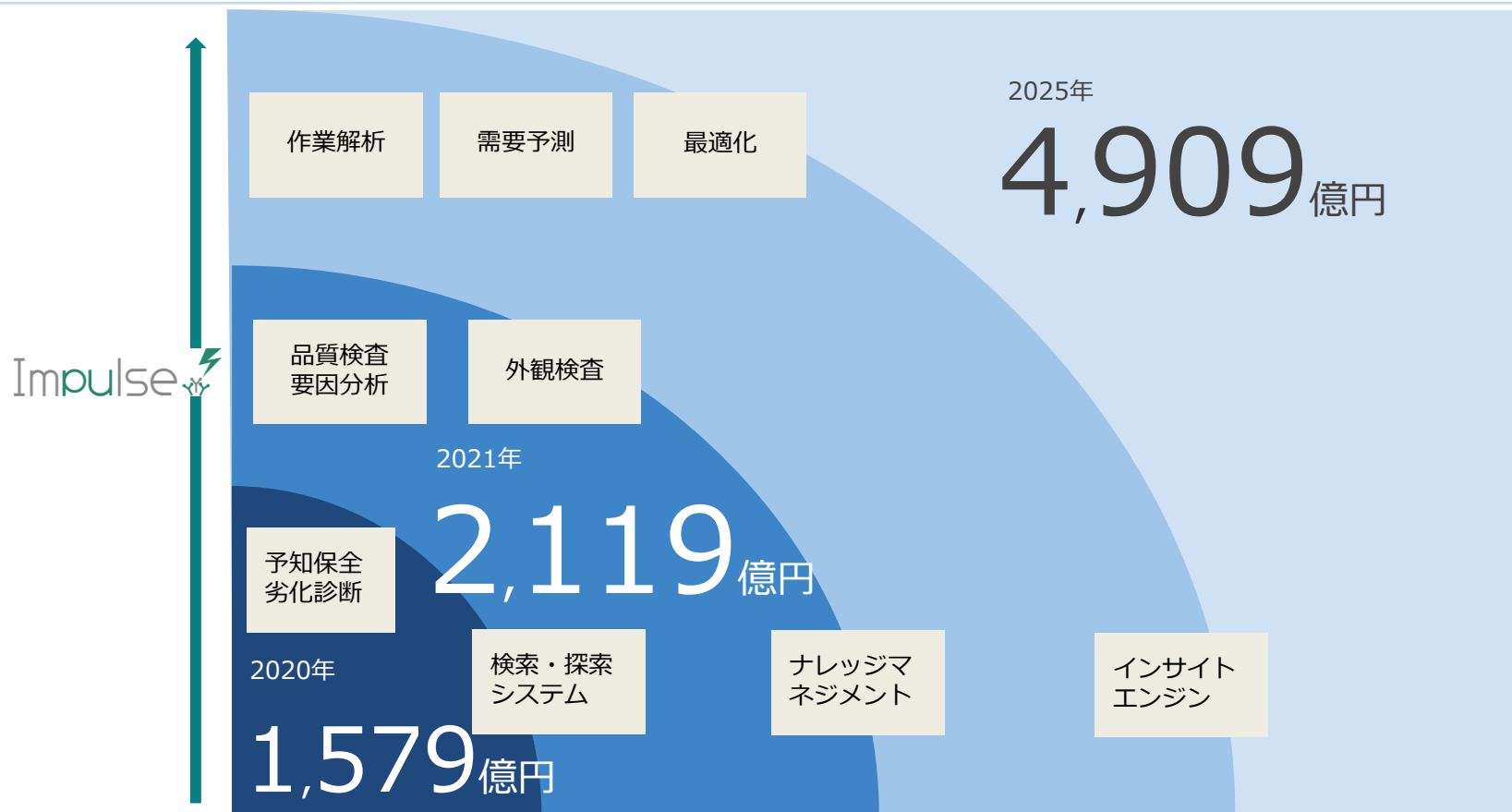
マルチモーダル

国内AIシステム市場は2020年の1,579億円から、2025年には3倍以上の4,909億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と付随するプロセス変革、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」（2021年6月2日）

上図：国内AIシステム市場 支出額予測（2020年～2025年）





生産年齢人口の減少

-1618万人 ↓

[2010年→2040年]

出典：総務省  
「情報通信白書平成30年版」

ICTを活用した  
テレワーカーの増加

2倍 ↑

[2019年→2020年]

出典：国土交通省  
「令和2年度テレワーク人口実態調査結果」

日本政府の  
AI関連予算

+147億円 ↑

[2019年→2020年]

出典：2020年2月2日産経新聞  
「AI関連予算に3900億円  
政府、国家戦略で成長後押し」

- 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。

# Appendix

---

豊富なエンジニア経験を活かし先端技術の実用化を実現する取締役と、グローバル企業での経営経験をもつ社外取締役で事業を牽引



代表取締役 濱中佐和子（戸籍名：齋藤佐和子）

東京大学大学院農学生命科学研究科修士課程修了。フューチャーアーキテクト(株)のR&D部門でミドルウェアの開発に従事後、新事業部を立ち上げ部門運営から案件支援まで幅広く実務をこなす。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土木工学専攻修士課程修了。フューチャーアーキテクト(株)のR&D部門でミドルウェアの開発に従事。2009年に当社入社。2013年より研究開発部門の統括責任者として、検索エンジン、データ分析基盤等の製品群を輩出。



取締役（CFO） 河田哲

神戸大学経営学部卒業。日本電信電話(株)にてシステム設計、R&Dを担当後、フューチャーアーキテクト(株)でシステム設計、IT評価分析に従事。2010年に当社入社、財務・マーケティング担当の執行役員を経て2017年より現職。



取締役（COO） 林琢磨

東京工業大学工学部卒業。フューチャーアーキテクト(株)で数々の大規模システムの構築・運用に携わり、フルスタックエンジニア、アーキテクトとして活躍。2015年に当社入社、データ分析事業の執行役員を経て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)で幅広いシステムの開発・運用を経験後、アマゾンウェブサービスジャパン(株)でIoT・AI分野における事業開発やアライアンスを推進。2019年に当社入社。事業開発やアライアンスの領域で、事業拡大を担う。



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、米国大学院で修士終了（経営学、情報工学）。コンサルティングファーム、投資ファンド、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を経て、同社最高顧問。2020年よりプレインズテクノロジーの社外取締役に就任。

## 上場企業の監査経験と高い専門知識を有するチームによるガバナンス体制



社外常勤監査役 鈴木誠二郎

京都大学法学部卒業、1971年三井銀行（現三井住友銀行）入行、国立支店長、次期システム開発室長、個人統括部長歴任後、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にて、会計監査、IPO支援、スタートアップ・ベンチャー支援業務に従事。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年当社社外監査役に就任。



社外監査役 小泉由美子<sup>\*</sup>(弁護士)

弁護士として冬木健太郎法律事務所にて勤務した後、GVA法律事務所に入所。学生時代にITベンチャー企業に参画して法務部門を担当した経験を持ち、分野にとらわれず、様々な側面と視点から企業の躍進と理念実現をサポート。2019年監査役に就任。

<sup>\*</sup>弁護士職務上の氏名：本間由美子



- 出典情報 Gartner, 2018 Cool Vendors in Performance Analysis, AIOps Focus, Padraig Byrne et al., 4 May 2018 \*



- 国内初「AWS 産業用ソフトウェアコンピテンシーパートナー」に認定  
AWSコンピテンシープログラムはAWSに関する技術的な専門知識・カスタマーサクセスを実証されたAWSパートナーネットワーク（APN）のアドバンスト・プレミアパートナーに提供されるプログラム。「Impulse」の製造業分野での専門技術や市場優位性、顧客成功事例が評価され、産業用ソフトウェアの分野では日本で当社のみが認定。（2021年4月現在）



- デロイト 2020年アジア太平洋地域テクノロジーFast 500 383位  
企業の成長性を知るベンチマークとして世界各国で展開されている成長企業の顕彰プログラム。テクノロジー・メディア・通信業界の企業を対象とし、過去3決算期の売上高に基づく成長率のランキングに基づいて選出（「日本テクノロジーFast 50」では22位を受賞）。

\*GARTNER COOL VENDORのバッジは、Gartner Inc.または関連会社の商標およびサービスマークであり、同社の許可に基づいて使用しています。All rights reserved.ガートナーは、ガートナー・リサーチの発行物に掲載された特定のベンダー、製品またはサービスを推奨するものではありません。また、最高のレーティング又はその他の評価を得たベンダーのみを選択するようテクノロジーユーザーに助言するものではありません。ガートナー・リサーチの発行物は、ガートナーのリサーチ&アドバイザリの見解を表したものであり、事実を表現したものではありません。ガートナーは、商品性または特定目的への適合性の保証を含む、本リサーチに関する一切の責任を、明示または黙示を問わず負うものではありません。



- 予兆検知ソリューション市場の解析サービス市場で3年連続シェア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」（2019年～2021年度版）において、Impulseが3年連続トップシェアを獲得。



- ITトレンド年間ランキング4年連続1位  
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）のエンタープライズサーチ部門において、資料請求数4年連続1位を受賞。製品としての知名度は着実に向上中。

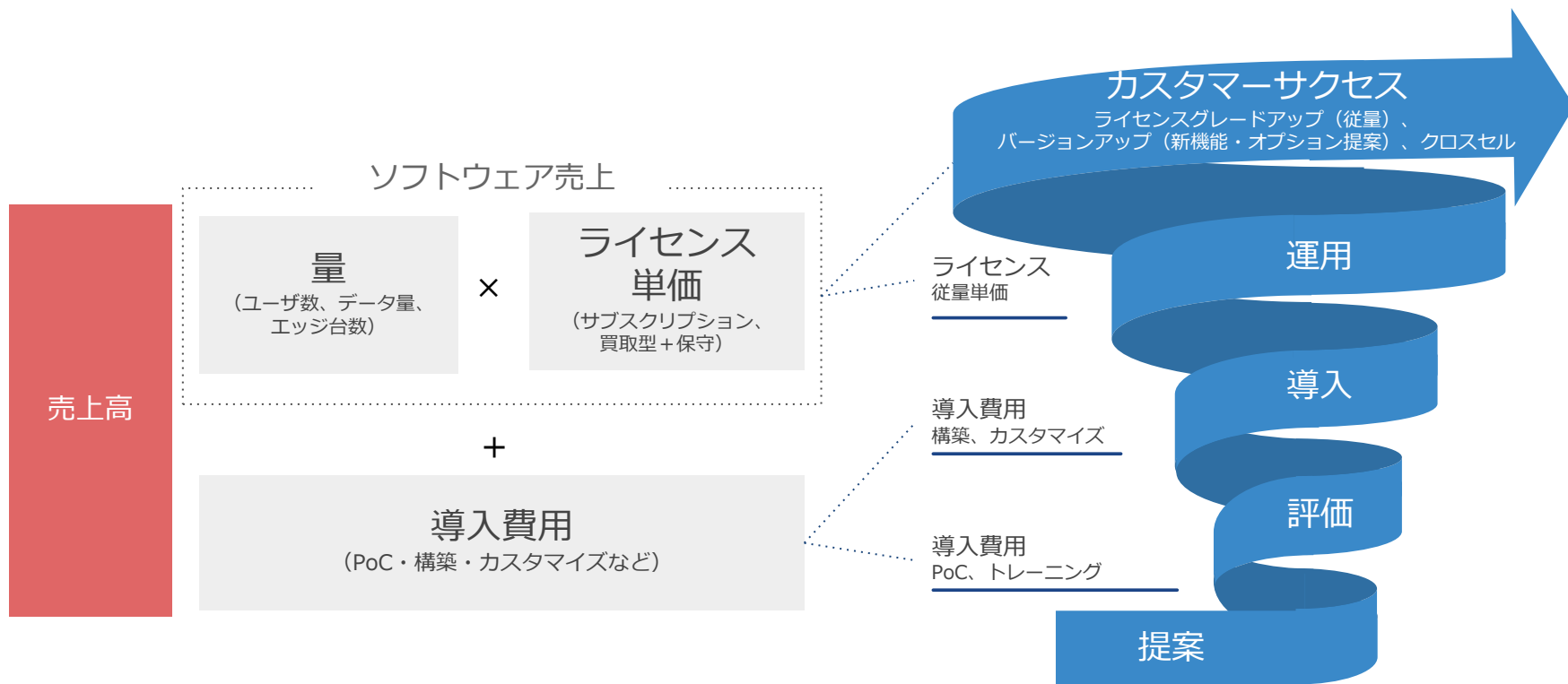


- 「Amazon Partner Network Competency Partner of the Year -Industrial Software-」を受賞  
1年を通じて、特に顕著な功績を残したAPNパートナーを表彰する制度。製造業のお客様において品質要因分析や外観検査、生産工程の異常検知など数多くの商談を獲得、Industrial IoT領域でのビジネス功績が認められた。



\* 出典：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 2021年度版(2021年6月)」 <https://mic-r.co.jp/mr/02080/>、 「予兆検知ソリューション市場の実態と将来展望 2020年度版(2020年3月)」 <https://mic-r.co.jp/mr/01810/>、 「予兆検知ソリューション市場の実態と将来展望 2019年度版(2019年2月)」 <https://mic-r.co.jp/mr/01540/>  
予兆検知ソリューション市場とは、AIによる予兆検知の手法を用いたソリューションを対象とした市場であり、その中の解析サービス市場とは、クラウドで提供される機械学習エンジンやディープラーニングエンジンを使った予測モデルの作成、さらにその予測モデルを使ったサービス市場を指している。

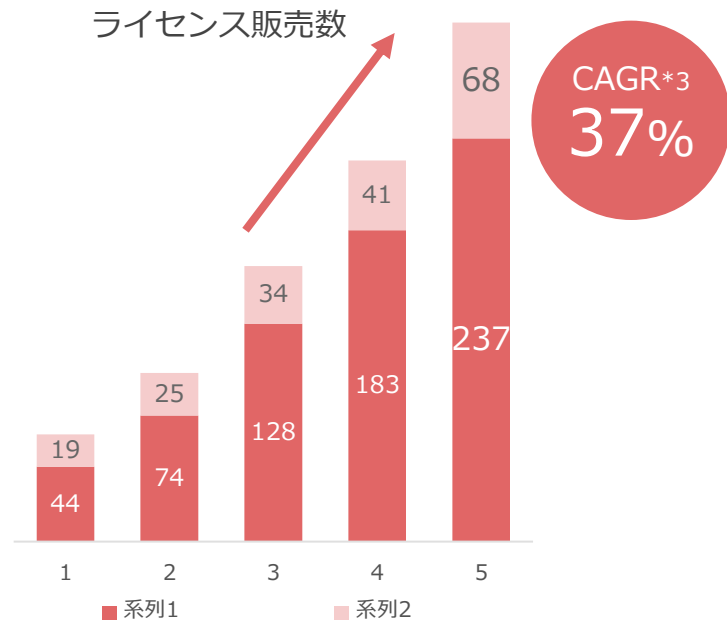
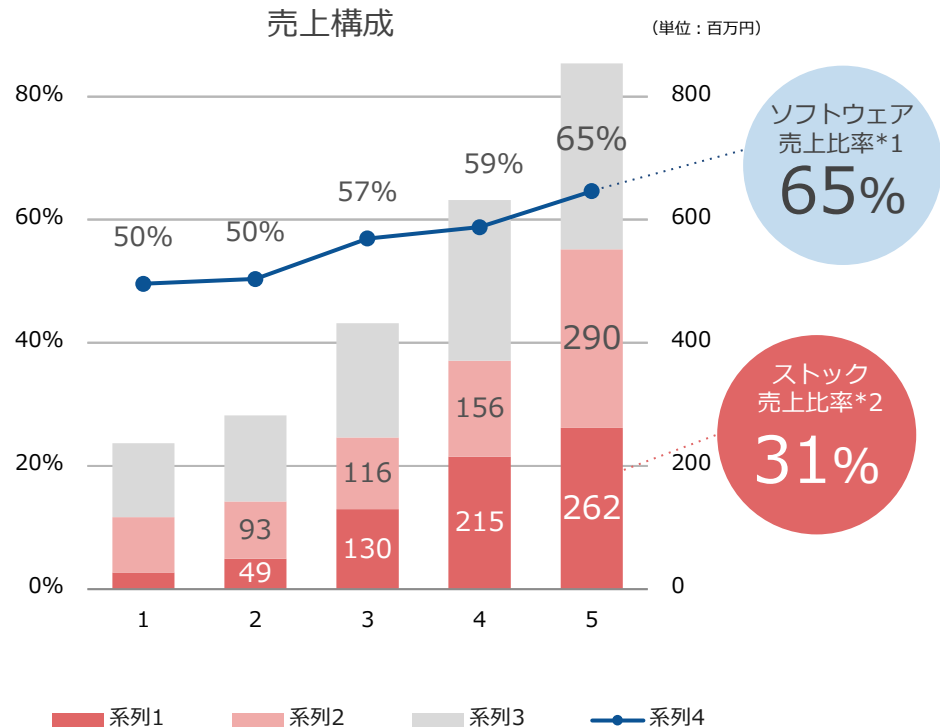
利用範囲の拡大や工場・拠点展開によりライセンスが増加





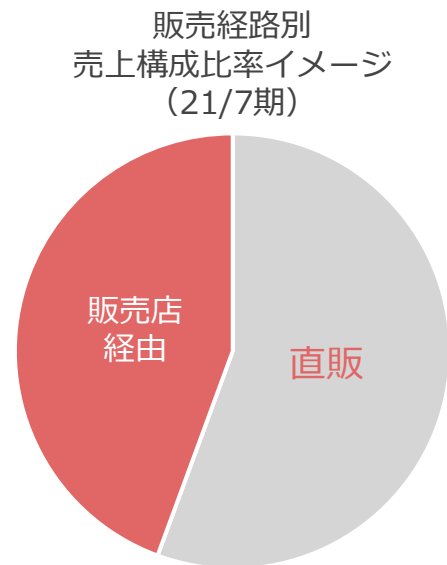
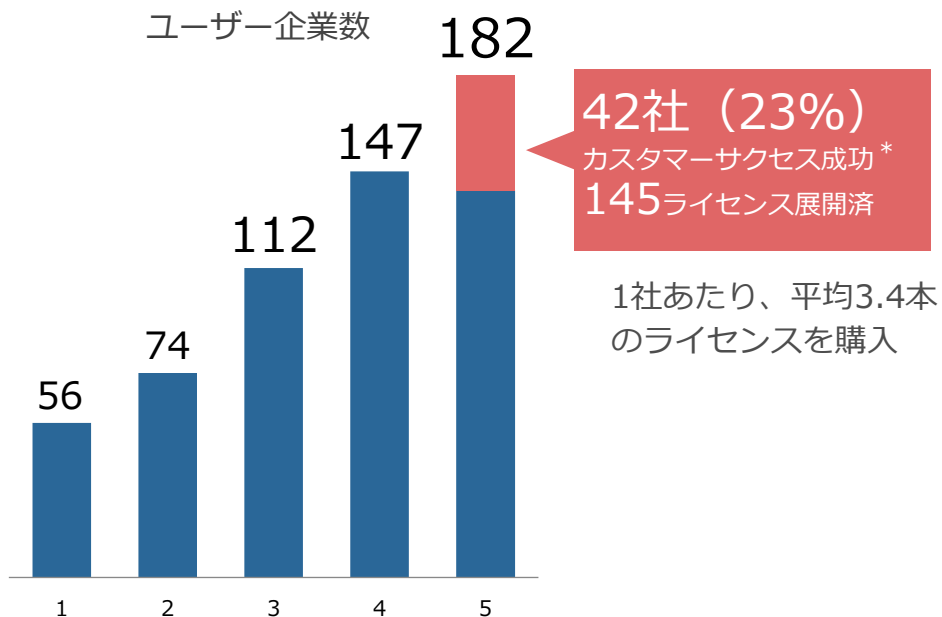
# ソフトウェア売上及びライセンス販売数

- ソフトウェア売上が全体の65%を占め、人に依存せずに事業成長可能な構造が確立
- ライセンス販売数は高い成長を維持し、ストック（固定）売上も着実に増加



\*1 ソフトウェア売上：買取ライセンス+ストック売上  
\*2 ストック売上：利用料+保守ライセンス売上  
\*3 19/7期から21/7期のライセンス販売数の年平均成長率

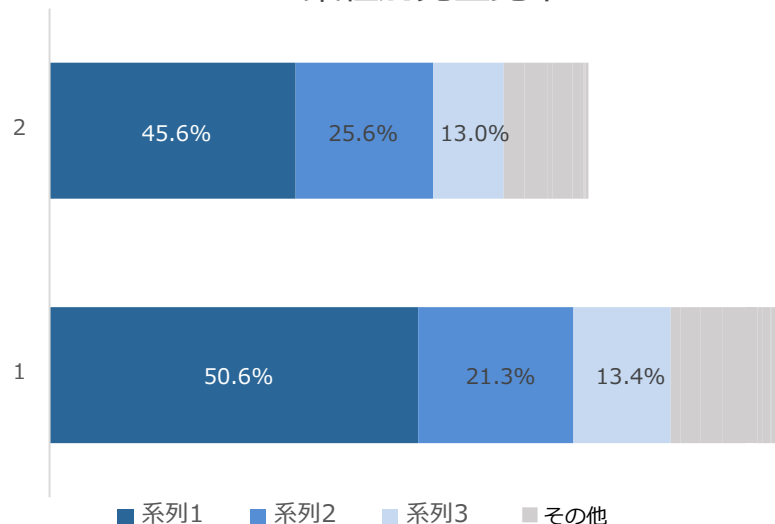
- 新規顧客が順調に増加するとともに、カスタマーサクセスによる複数ライセンス購入が、効率の良い販売活動に繋がっている
- HPへのお問合せや資料請求を中心とした直販に加え、販売店も大きく売上に貢献



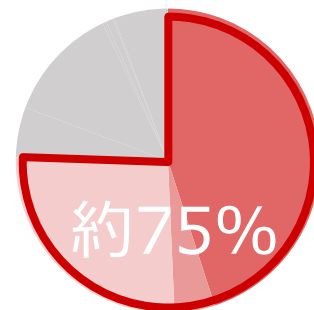
\*追加ライセンスの購入

- 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
- 売上の45%は、年商1兆円以上の企業により構成され、安定した顧客基盤を構築

### 業種別売上比率








### 顧客規模別売上比率 (21/7期)



- 顧客売上規模
- 1兆以上
  - 5,000億以上1兆未満
  - 1,000億以上5,000億未満
  - 1,000億未満

データサイエンティストに限らず、誰でもAI技術を活用するための  
オートモデリングの機能を開発し特許を取得

## <機械学習モデルの設計・構築プロセス>

-  **データ整理** : 教師データの準備、収集
-  **方策決定** : 機械学習のアルゴリズムを選ぶ
-  **特徴量決定** : 必要なデータの選別、整理
-  **チューニング** : パラメータのチューニング
-  **モデル運用** : 推論と最適なモデルの選別

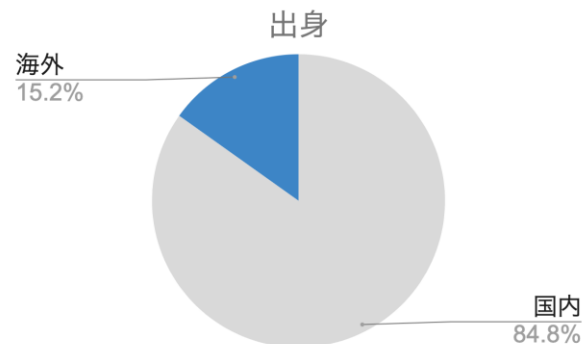
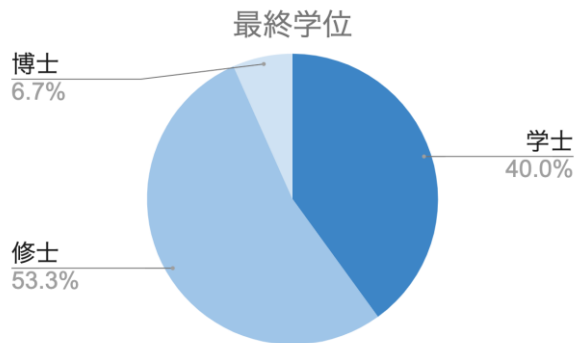
特許第6315528号



(特許第6315528号：異常検知モデルの自動構築に関する特許)

## 全社のおよそ7割（34名）がエンジニア<sup>\*</sup>

研究開発や製品開発に携わる陣営は、海外の大学も含む専門性の高い優秀なメンバーで構成されています。



未来ラボ

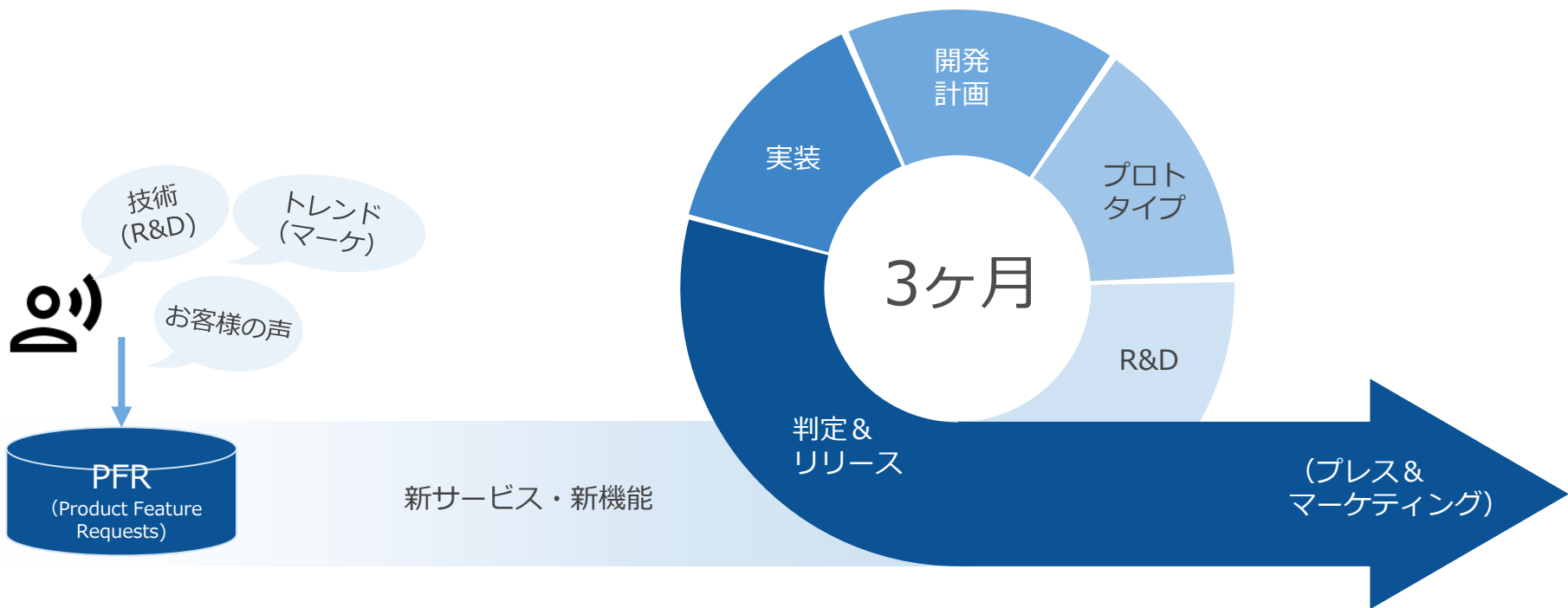
・新製品・新機能の開発、技術調査・研究開発（21名）

製品開発部

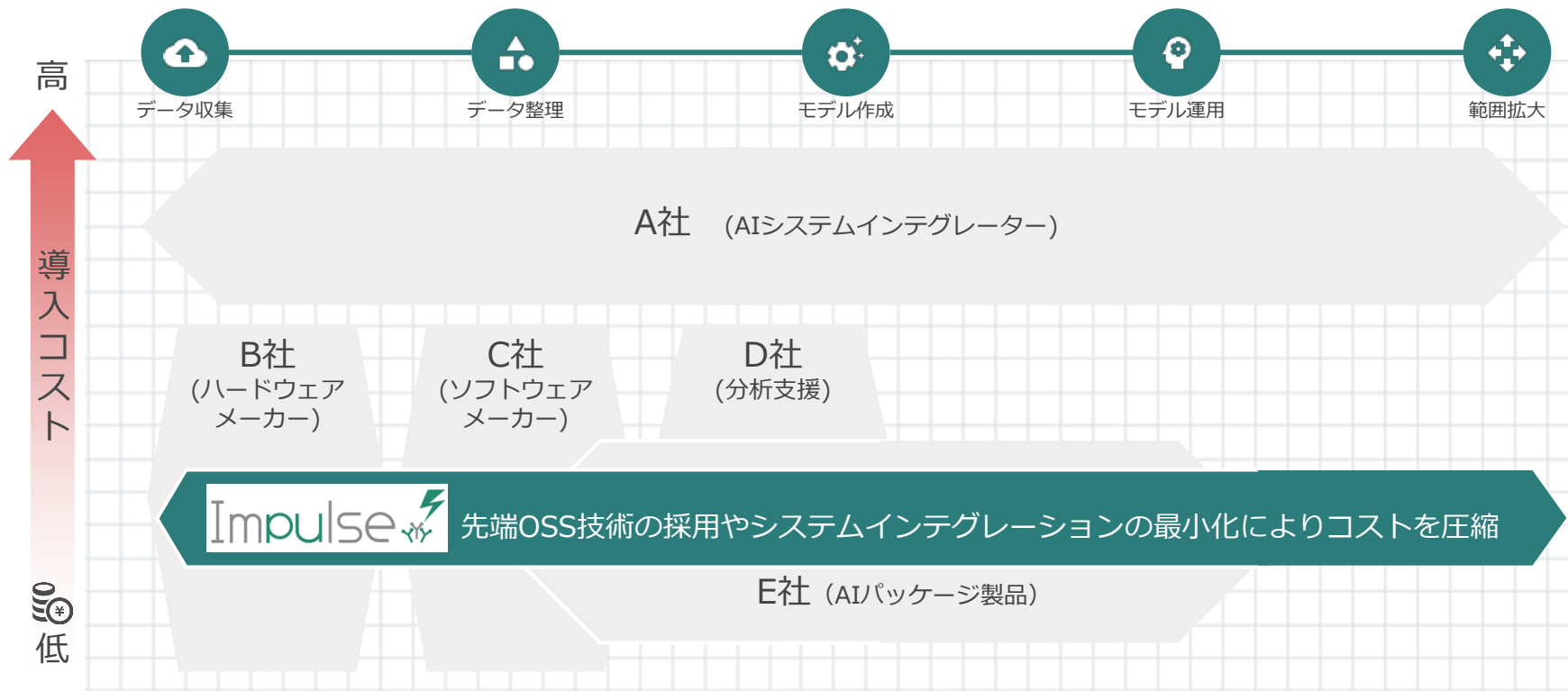
・製品のエンハンス、製品の導入・保守（13名）

\*2021年7月31日現在

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しています。



お客様自身によるAI活用を実現  
モデル運用や展開のしやすさが強み



## 生産現場や製造設備の高度化・省人化に向けた利用



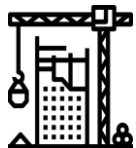
製造業  
プラント

- 生産設備の状態監視基盤として、現状の仕組みで把握できていない異常状態を検出
- カメラを使った検査工程で、画像データから異常を検出
- プラント設備において、操業状態の監視及び異常予兆の検知、要因分析するデータ分析基盤
- AI/IoT 部門に集約される多様な事業データの分析基盤





## 施工現場の高度化・省人化に向けた利用



建設業

- タワークレーンや工事用エレベーターの故障予兆検知基盤
- 施工現場で稼働するロボットの自律走行



## 監視業務の高度化による安心・安全に向けた利用



情報通信業

- ネットワーク機器の故障検知基盤（サイレント障害）
- 大量な情報からの自動的かつ迅速な事象切り分けを行う基盤



株式会社アイシン



## 生産ラインの状態監視

- 生産設備から出力される膨大なデータを活用した状態監視基盤を構築。
- オートモデリング機能によりわずか1週間でモデルを構築し、運用開始から2週間ほどで“いつもと違う”状態を検出。生産ラインの長期停止リスクを回避することに成功。
- 2年以上の本番運用実績と、他ラインへの展開、定着化を達成。

JFEエンジニアリング株式会社



## プラント操業向けデータ解析基盤

- AI・ビッグデータを活用した、運転障害の未然防止やトラブル時のプラント操業支援に向けてデータ分析基盤を構築。
- 3日前に異常予兆を検知し、また要因分析で示された“検知された理由”が実際の運転知識と一致した。
- 今後もAWSにデータを蓄積しながらプラント展開を進めていく。

働き方改革やデジタル変革をテーマに、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社員の生産性向上でご利用いただいています。

全社統一の  
検索プラットフォーム



**NTT Data**  
Trusted Global Innovator

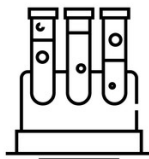
**MORI**

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**



清水建設株式会社

子どもたちに誇れるしごとを。



## 全社横断検索プラットフォーム

- 全社の改善活動の一環として、業務の見直し・効率化活動を行っていく中で、検索時間の効率化に取り組むことに。
- 既存の検索エンジンと比較して2倍近く検索されるように。検索スピードは以前と比較して倍以上の速さで、1,300万件あるDBも1秒以内で検索。
- イン트라ネットやファイルサーバに加えて、支店のファイルも検索し、全社の検索基盤として機能。

カシオ計算機株式会社



## 全社共通エンジン

- 掲載するコンテンツ数の急速な増加により、検索精度が低下。情報に辿り着くのが困難な状況の改善に向けて導入。
- 既存の検索エンジンの性能や検索品質を大幅に改善。検索精度は200%向上（カシオ計算機様検証結果より引用）。
- 数万ページに及ぶポータルサイト、社内公開サイト、ファイルサーバの検索を全てNeuronESで実現。

