



2022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

2022年6月10日

- 01 2022年7月期 業績予想の修正
- 02 2022年7月期 第3四半期 決算概要
- 03 2022年7月期 第3四半期 ビジネスハイライト
- 04 参考資料
- 05 Appendix

2022年7月期 業績予想の修正について



- 当期は、主力ソフトウェア製品の機能強化・サービス拡充、顧客数増加等による事業拡大を推進していましたが、3Qの業績動向等を踏まえ通期業績が前回発表を下回る見通しとなったため、以下の通り業績予想を修正いたします

| | 2021年7月期 (前期実績) | 2022年7月期 (今回修正予想) | 2022年7月期 (前回発表予想) | 増減額 | 増減率 |
|--------|--------------------|----------------------|----------------------|------|--------|
| 単位：百万円 | | | | | |
| 売上高 | 854 | 931 | 1,162 | △231 | △19.9% |
| 営業利益 | 158 | 147 | 233 | △86 | △36.9% |
| 経常利益 | 142 | 146 | 231 | △85 | △36.8% |
| 当期純利益 | 110 | 123 | 156 | △33 | △21.2% |

■ 業績予想の修正要因

外的要因：事業環境の変化に伴うライセンス売上の減少

・顧客のビジネス判断の影響（社会情勢による遅延、人材不足などによる計画変更）により、主たる大型案件のライセンス計上に遅延が発生

・顧客のニーズ多様化、リード数増加の一方で緩い見込み案件も増加し、案件リードタイムが伸びた結果、取引顧客数は堅調に増加するも、ライセンス計上の期ズレが発生

⇒少数精鋭型の営業体制で顧客フォローが十分には届かず、営業体制の強化が喫緊の課題

⇒多様なニーズや緩いリードに合わせた販売方法の見直しが必要

内的要因：大型バージョンアップ、新規開発への注力に伴う、導入リソースの不足

・Neuron ESの新バージョン・リリースに伴いエンジニアリングの負荷が発生し、2Qの評価導入が低調となった反動で、3Q売上計上に影響

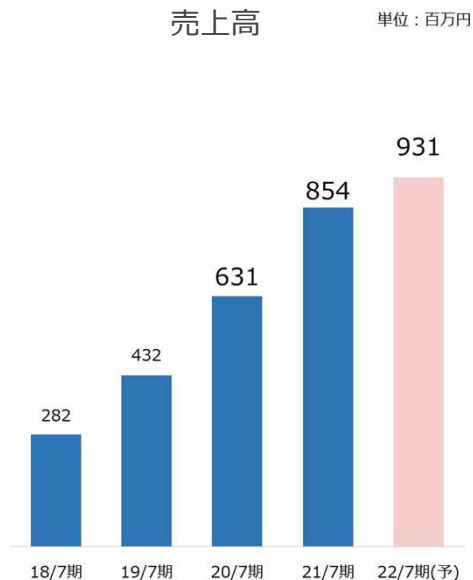
・Impulse第4のアプリケーション「作業分析」の新規性が高く、市場からの高評価を踏まえて、機能拡充（種まき）に注力した結果、顧客への展開サポート（刈り取り）に遅延が発生

⇒更なる成長のために、開発と導入を強力に並行推進できる開発・導入・サポート体制の確立が急務

■ 課題対応策

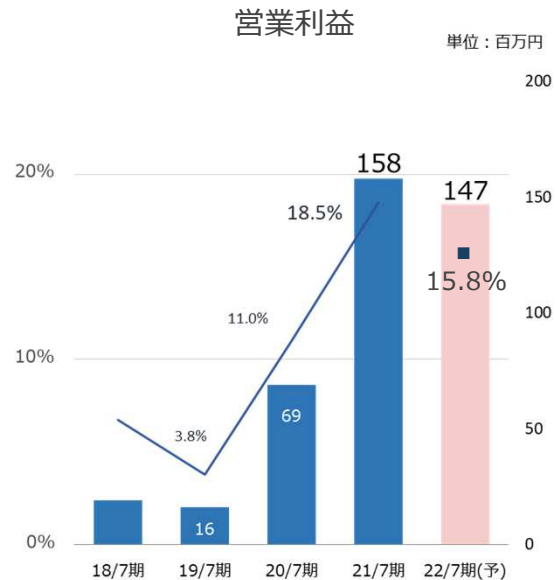
- アプリケーション別にチーム体制を変更（顧客ニーズ把握と計画的な落とし込みを強化）
- エンジニアリーダーの営業活動への参画（技術サポートおよび営業リソースの強化）
- 製品ライセンス体系や販売方法の見直し、ニーズに即した営業コンテンツの強化

- 業績予想修正後も、売上高成長率は+9.0%の931百万円、営業利益率は前年比でやや下回るものの15.8%と高い利益率を維持する予定



売上高成長率

9.0%
21/7期→22/7期 (予想)



営業利益率

15.8%
22/7期 (予想)

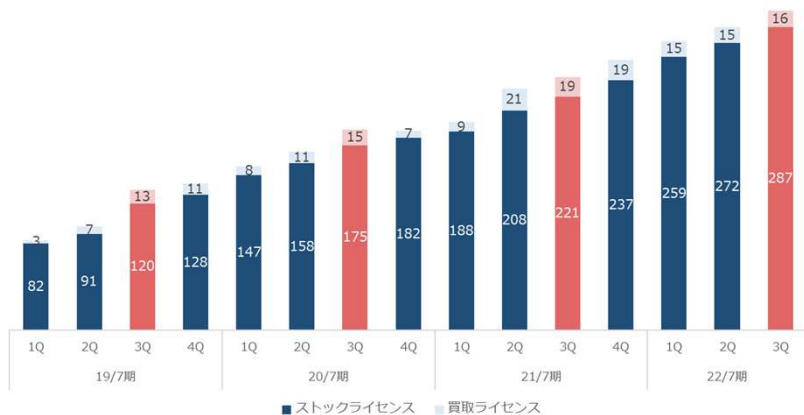
決算概況

- 売上高：685百万円（前年同期比 +6.1%）
内ソフトウェア売上：408百万円（前年同期比△0.5%）
- 営業利益：127百万円（営業利益率 18.7%）
- 当期純利益：90百万円（前年同期比 +4.1%）

事業概況

1. 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287本（前年同期比 +29.9%）に伸長
2. 導入事例を新たに7社公開
3. ITトレンドGood Product賞を2年連続受賞

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31本（買取16本、ストック15本）
- ストックライセンスは前年同期比29.9%増

2. 新規に事例を7社公開

※五十音順



3. ITトレンドGood Product賞受賞



顧客による製品の口コミ評価の点数の高さで選定

2022年7月期 第3四半期 決算概要

- 売上高は堅調に推移し、前年同期比で6.1%増加
- 製品開発へのリソース集中に伴う売上原価の増加により営業利益は前年同期比で4.7%減少するも、繰延税金資産の増加等の影響により純利益は同4.1%増加

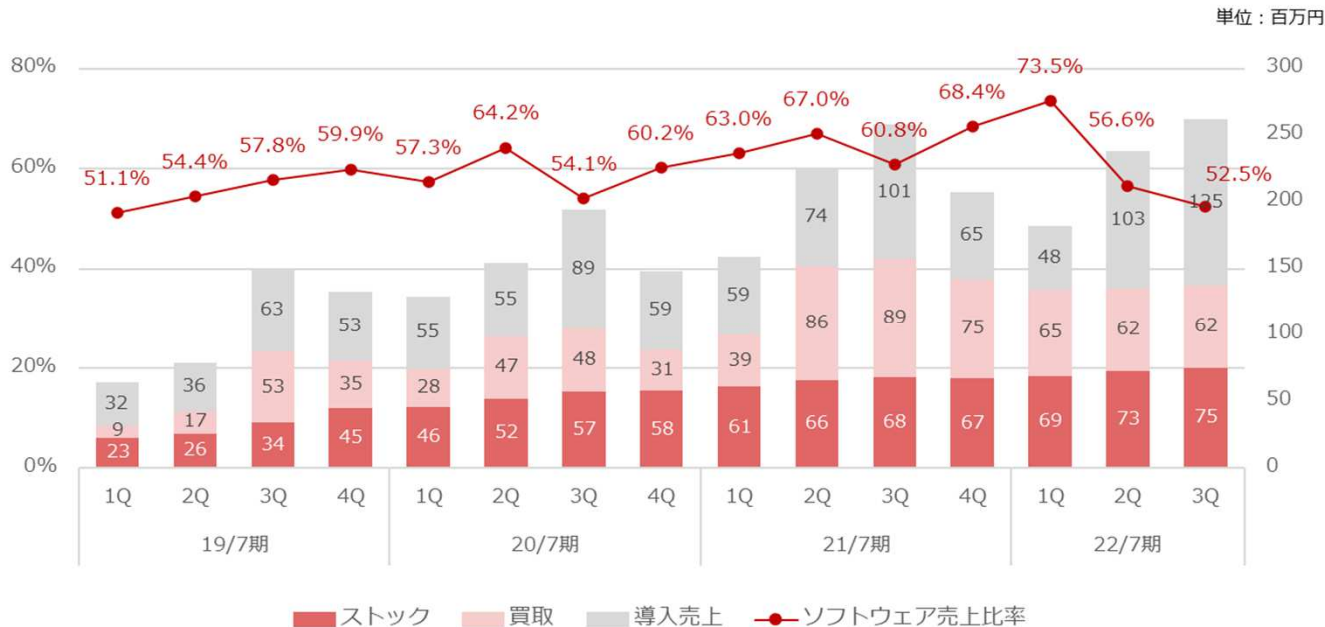
| 単位：百万円 | 2021年7月期 (3Q累計) | 2022年7月期 (3Q累計) | 前年同期比 (増減率) | 2022年7月期 (通期予想※) | 進捗率 ※ |
|--------|--------------------|--------------------|----------------|---------------------|----------|
| 売上高 | 646 | 685 | 6.1% | 931 | 73.6% |
| 売上総利益 | 515 | 504 | -2.1% | 660 | 76.4% |
| 営業利益 | 134 | 127 | -4.7% | 147 | 86.7% |
| 営業利益率 | 20.8% | 18.7% | △2.1pp | 15.8% | — |
| 経常利益 | 130 | 127 | -2.6% | 146 | 86.9% |
| 純利益 | 86 | 90 | 4.1% | 123 | 73.0% |

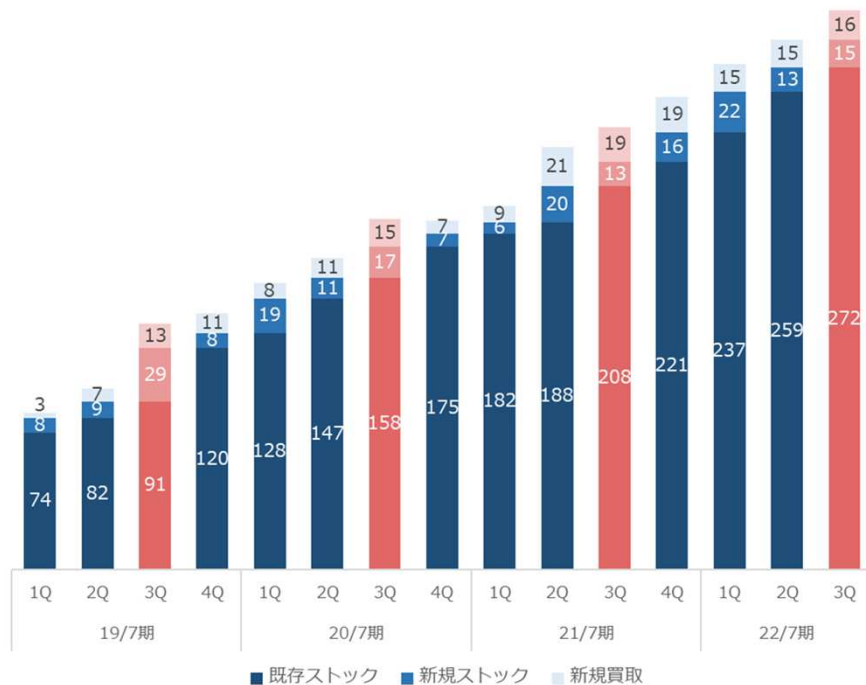
※通期予想、進捗率は業績予想修正後の数値

- 修正後の通期予想に対する3Qの売上比率は28.3%、案件の期ズレ等により例年に比べ3Qへの偏重傾向が弱くなり、4Qの売上比率が上昇する見込み
- 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は今後も継続と想定（季節性）



- データ分析プラットフォーム整備等の中期的な構築案件の増加により、3Qの導入売上が増加（導入売上は前年同期比+22.7%と過去最大）
- 買取ライセンスの伸び悩みがあり、ソフトウェア売上比率は52.5%（138百万円）となったが、ストック売上は着実に増加（前年同期比+11.1%）しており、人に依存しない事業成長を推進

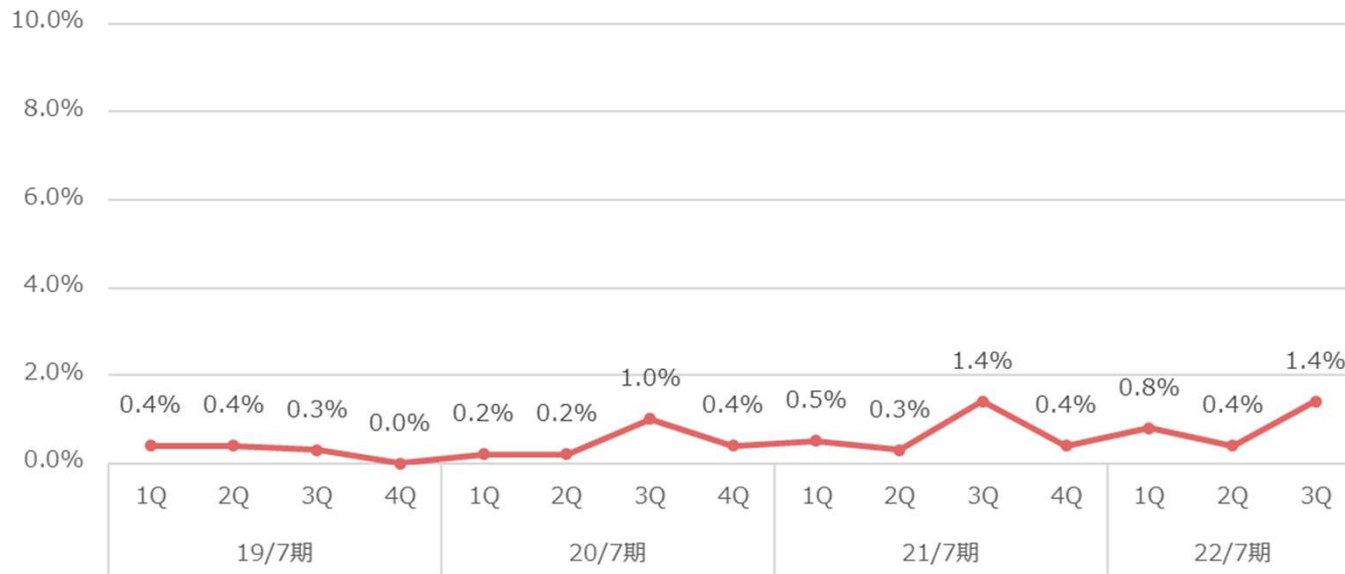




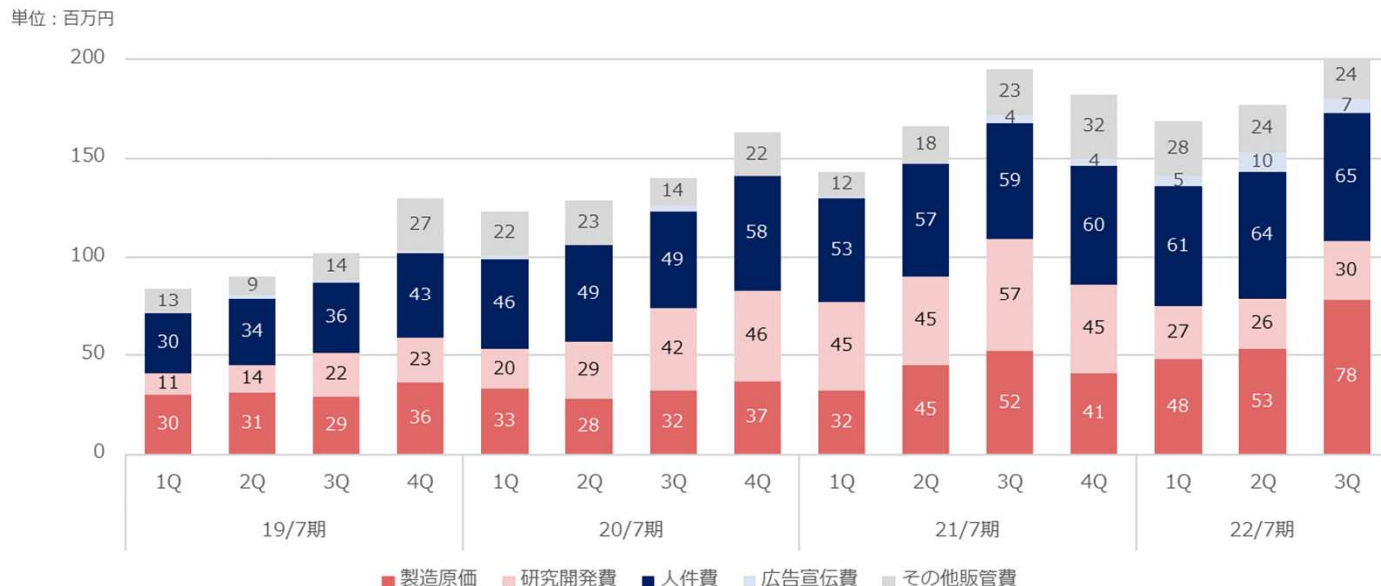
- 3Qの新規ライセンスは合計31本
 - 新規買取16本
 - 新規ストック15本*
- ストックライセンスは合計287本となり、前年同期比29.9%増と堅調に推移

(※) 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:27本 - 解約:12本)

- 常時利用となる製品の特性上解約率は低い傾向であり、3Qの月間解約率の平均は1.4%
- 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



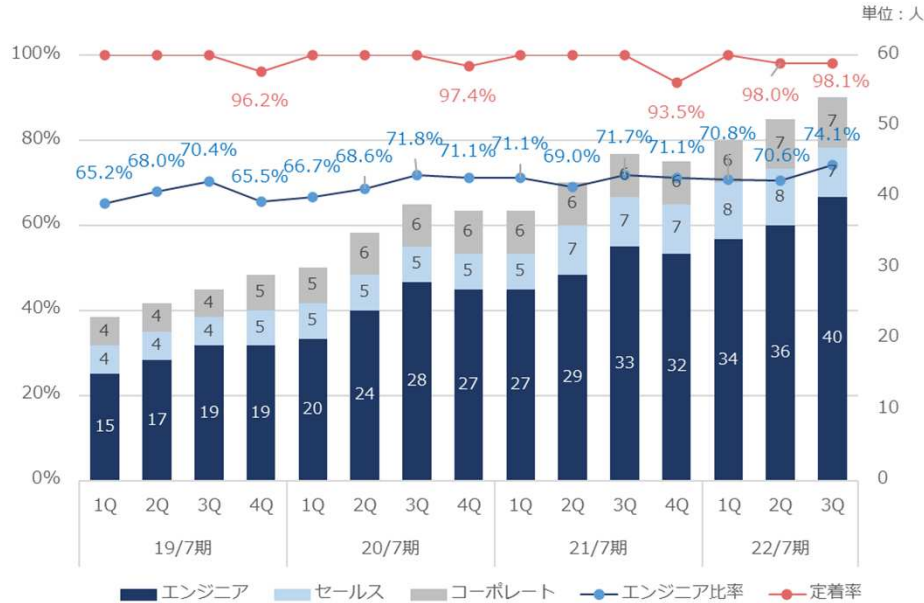
- 組織体制強化に伴い、人的コストを中心に売上原価・販管費が増加（前年同期比で5.3%増）
- 製品開発へのリソース集中に伴い、3Qは前年同期比で製造原価が大きく増加し(※1)、研究開発費は減少(※2)となるも、いずれも自社ソフトウェア製品強化の取り組みによるもの



(※1)22/7期の製造原価増加は、新バージョン提供開始に伴うエンジニアリング負荷、機能拡充の影響

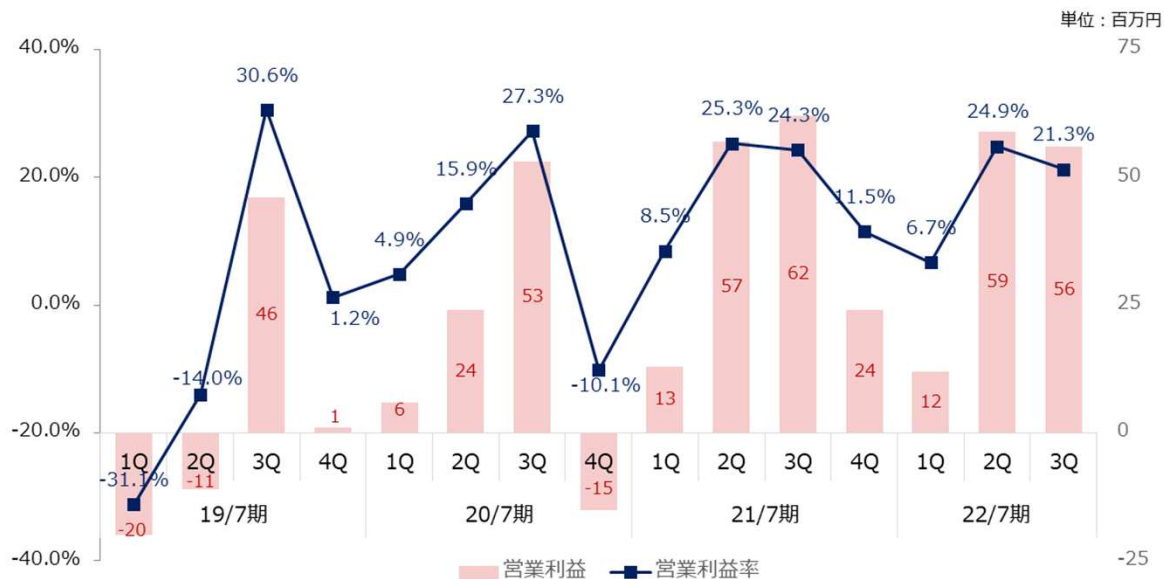
(※2)21/7期の研究開発費増加は、新技術検証、製品メジャーバージョンアップ開発の影響

従業員数の推移



- 事業拡大に必要となる優秀な人材が着実に増加（前年同期比で+8名、+17.4%）するも、未だ営業体制強化は課題
- エンジニア比率は、74.1%
- 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

- 3Qの営業利益は56百万円、3Q累計で127百万円
- 3Qの営業利益率は21.3%と2Qに続けて高水準を維持し、3Q累計で18.7%と堅調に推移



(※)営業利益特殊要因：19/7期4Q、20/7期4Qは業績賞与の影響、21/7期4Qは上場関連費用の影響

2022年7月期 第3四半期 ビジネスハイライト

新規事例公開：7社 (2022年5月末時点)

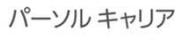
※五十音順



※インタビュー事例



※インタビュー事例



※インタビュー事例

製造業

株式会社IHIエアロスペース



KONICA MINOLTA



再春館製薬所



PASSI★N in Seed



シチズン千葉精密株式会社



CHUO SPRING CO. LTD.



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



丸紅情報システムズ

その他



NEW NATIONAL THEATRE, TOKYO



Hyogo Prefecture



KAWASAKI KISEN KAISHA, LTD.



LIXIL VIVA



明治大学
MEIJI UNIVERSITY



MORI

製品アライアンス事例：Impulse

ソリューション概要

ナブテスコ社は風力発電機の故障回避や長寿命化に向けて、「故障回避機能付き状態監視機器（CMFS）と診断サービス」を開発。診断サービスのデータ分析に「Impulse」を採用し、異常時の警告通知や余寿命予測を可能にすることで、風力発電機の長期にわたる高い信頼性の維持に貢献します。

ナブテスコ株式会社

Nabtesco

独自のモーションコントロール技術によって「鉄道車両用ブレーキシステム」や「ドア開閉装置」、大型船舶の「遠隔制御システム」、航空機の「フライト・コントロール・アクチュエーション・システム」など、乗り物や産業機器など幅広い領域でビジネスを展開。東京証券取引所プライム市場上場企業。

CMFS

(Condition Monitoring with Fail-Safe)

風力発電機向け 故障回避・状態監視 診断サービス



千代田化工建設株式会社



過去プロジェクト資料の有効活用

- 社長直轄の組織横断的な業務改善活動の一環として、ファイルサーバの合理的な管理および、効率良く検索するツールとして導入。
- 3部署での試験運用から開始し、現在主要部署含む12部署に展開。特に若手～中堅社員が利用し、用途も拡大。
- 過去資料の有効活用により業務効率が向上。リモートワーク下での自力での解決にも貢献。

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



従業員の業務効率化を実現

- 情報の電子化が進むとともに社内のデータ量が増大し、必要な情報が素早く・タイムリーに探し出せないという弊害が発生。
- ファイルサーバと社内ポータルサイト（約70TB以上）を検索対象にし、毎月多くの利用者がNeuron ESを利用（利用者1,300人/月、クリック数20,000回/月）。
- 情報を得るための手順が格段に減り、情報収集の効率が向上。リモートワーク下で利用率がさらに高まっている。

Webマーケティングの強化

- オウンドメディアの立ち上げ後、継続的な記事公開により月間約1万PVの流入を継続的に獲得中
- 製品紹介ページの導線改修により、資料請求数が前年同期比で1.8倍に増加
- リスティング広告・ディスプレイ広告の開始により安定的なリードの獲得に寄与
- パートナー共催オンラインセミナーの定期的な開催により、新たな層へのリーチと製品の認知に貢献



オフラインイベントの再開

- 14期に入り、新型コロナウイルス感染症対策を行いながら、オフラインイベントを再開
- 4月開催の「ものづくりAI・IoT展」では、500を超えるマーケティングリードを獲得
- パートナーによるオフライン展示会出展も再開され、パートナーがリードを獲得する機会も増加



成長戦略に基づき、販売パートナーとの連携基盤構築に注力した結果、新たに5社（内3Qで4社）が販売店として参加。既存業界の新規顧客獲得や未開拓業界への進出に加え、パートナー技術と組み合わせたソリューション開発など、広範なパートナーシップ構築で事業拡大を目指す。

■ 新規販売パートナー

※五十音順

kinko's
On Demand Solutions



 株式会社立花エレテック

日本ビジネスシステムズ



NS Solutions

Panasonic

※パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社

■ ITトレンド Good Product賞 2年連続受賞



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」（1,000万人以上が利用する、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2回「ITトレンド Good Productバッジ」のエンタープライズサーチ部門で2年連続受賞。ご利用ユーザー様からの満足度が特に高い製品として認定

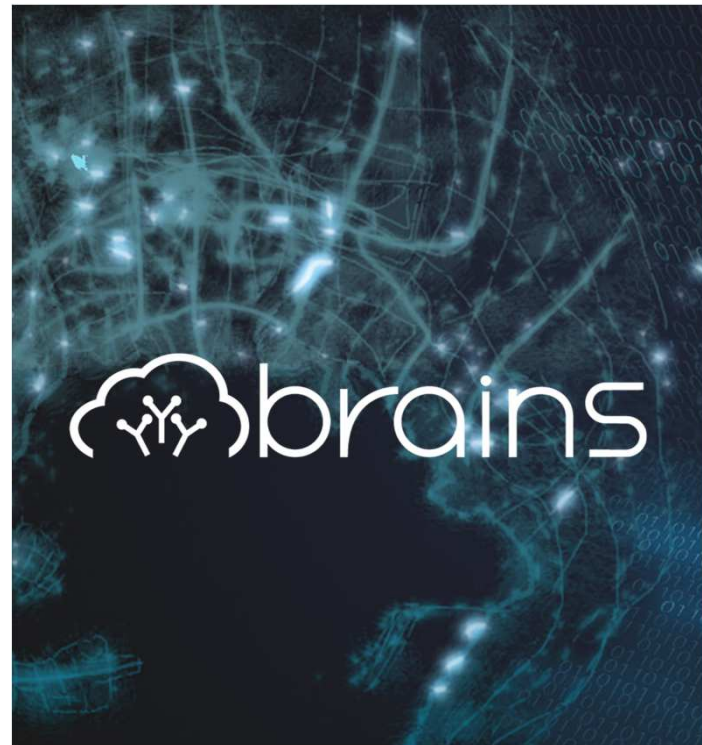


■ AWS 産業用ソフトウェアコンピテンシーのFTR更新

AWSパートナーが提供するソフトウェアが「お客様が不要なリスクを負うことなく安心してビジネス成果に集中できる」ことを目的とした厳しい技術レビュー（AWS ファンデーションアルテクニカルレビュー／FTR）を通過し、今年もImpulseが国内で唯一産業用ソフトウェアコンピテンシーに認定

(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 | 580,851千円 |
| 従業員数 | 54名（2022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。

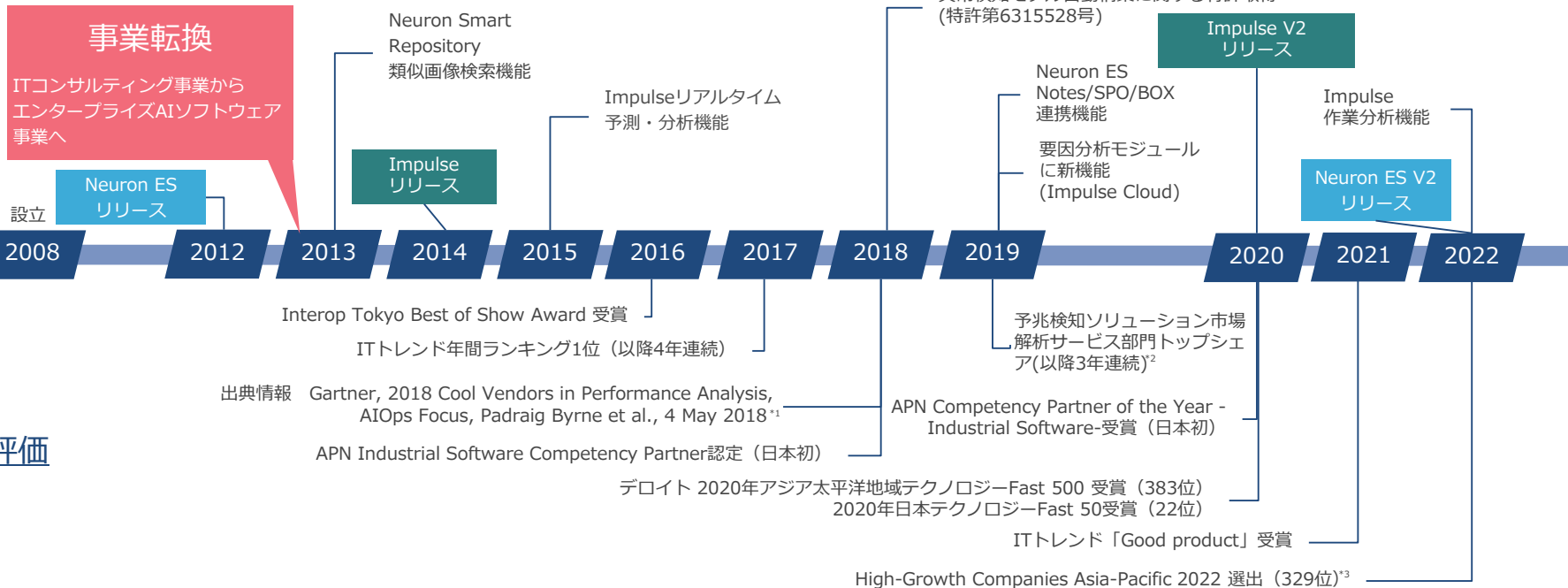


未来
工場

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。

沿革

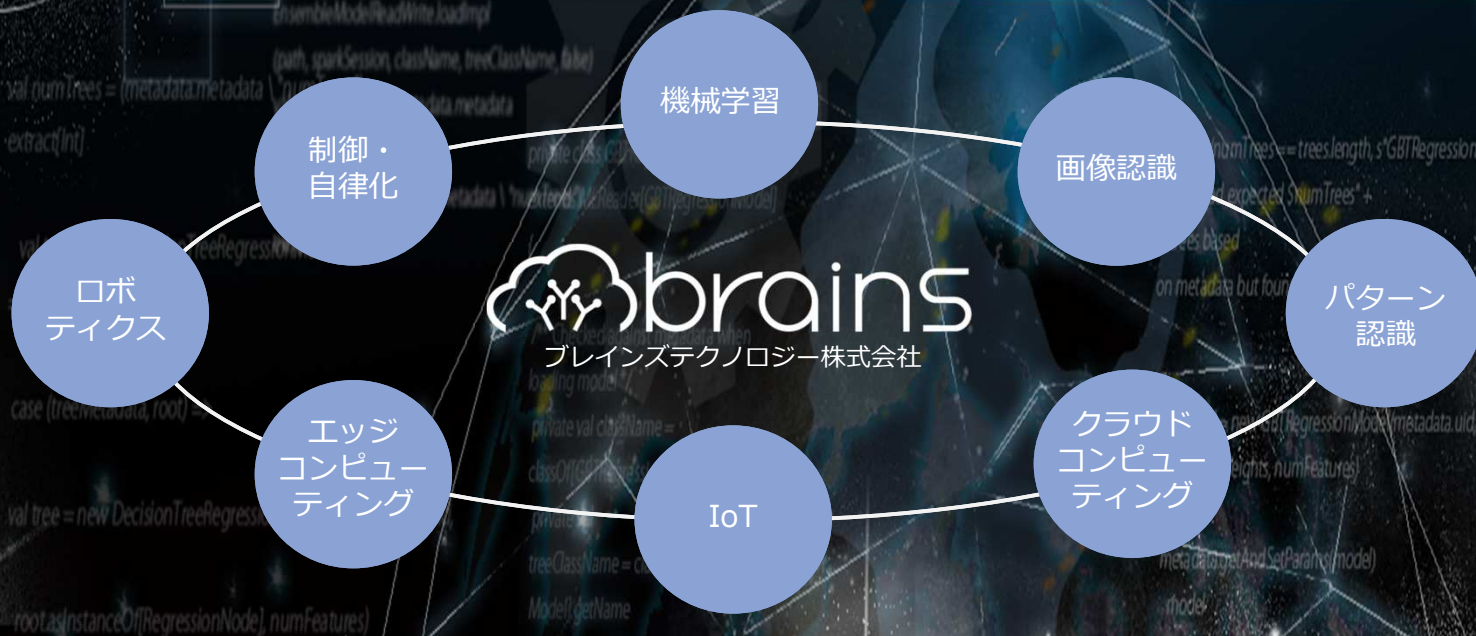


評価

*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.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勧告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。
*2 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/>
*3 出典：FINANCIAL TIMES「FT ranking:Asia-Pacific High-Growth Companies 2022」 <https://www.ft.com/high-growth-asia-pacific-ranking-2022>

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

作業分析

エンタープライズ
サーチ

ファイルサーバ
分析

Enterprise AI FW^{*}
(AIフレームワーク)

Brains ML Framework

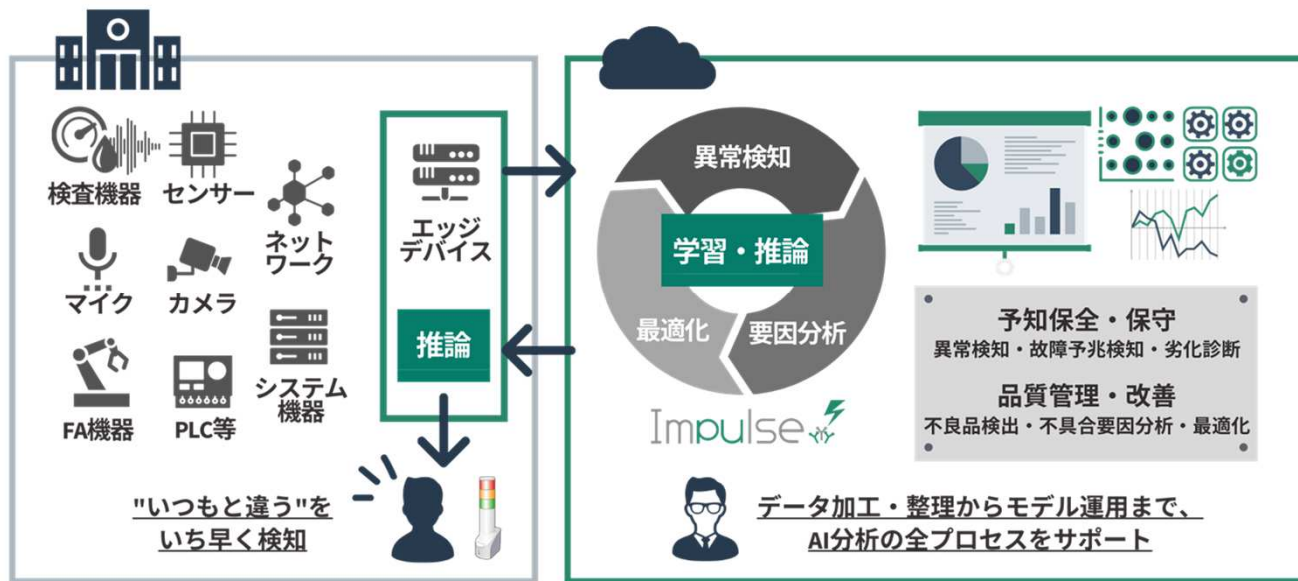
*データ分析プロセスで必要となる機能を特許技術とともに抽象化した形で利用できるフレームワーク

Enterprise AI Core^{**}
(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



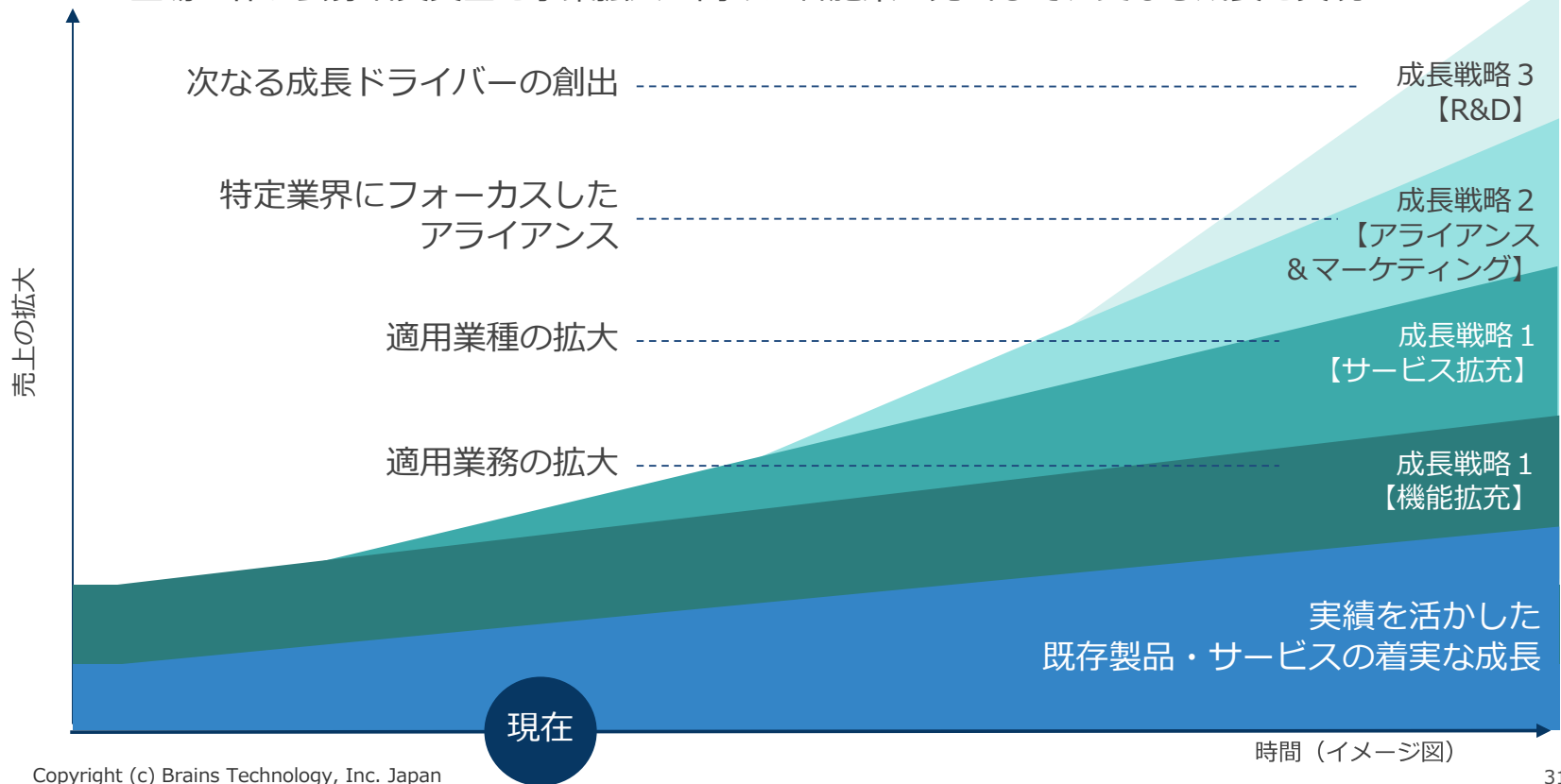
センサーや動画像など企業内に散在する膨大なデータを活用できるようにすべく、収集・加工からモデル構築・運用までのAI分析の一連のプロセスをサポートするプラットフォームを提供

「探す」をもっと身近に、簡単にする、企業内検索エンジン

The diagram illustrates the Neuron Enterprise Search ecosystem. On the left, a light blue circle contains icons for data sources: File Server (ファイルサーバ), Intranet (イントラサイト), box, notes DB, Microsoft, and SharePointOnline. A central laptop displays the Neuron search interface with search results. On the right, a blue box contains the text 「探す」業務の効率化 <ホワイトカラーの生産性向上支援>. Below this, three icons represent industries: Manufacturing (製造業), Construction (建設業), and Information & Communications (情報通信業).

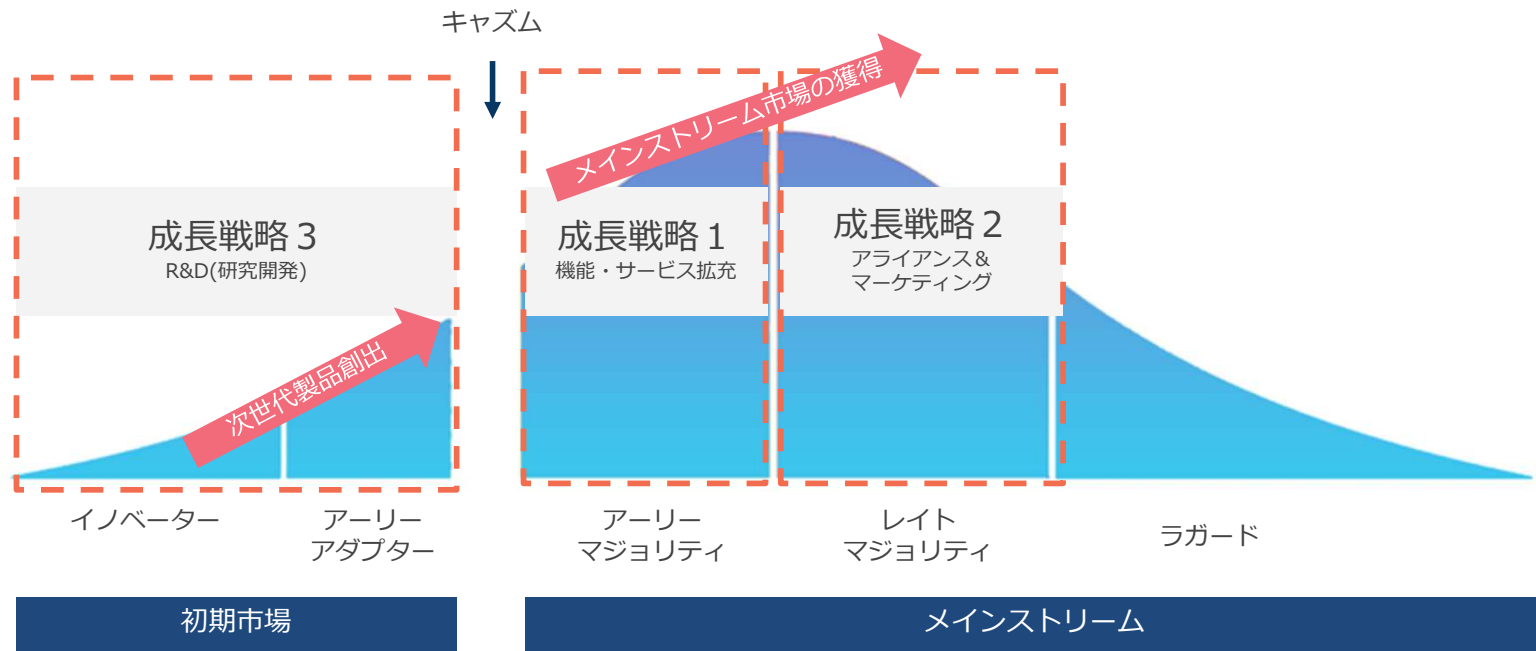
企業内のファイルサーバやポータル、オンラインストレージなどに保存されている文書やデータを横断的に一括検索。自然言語処理やリコメンド機能により精度の高い検索を実現

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



成長戦略：キャズムを意識した事業拡大アプローチ

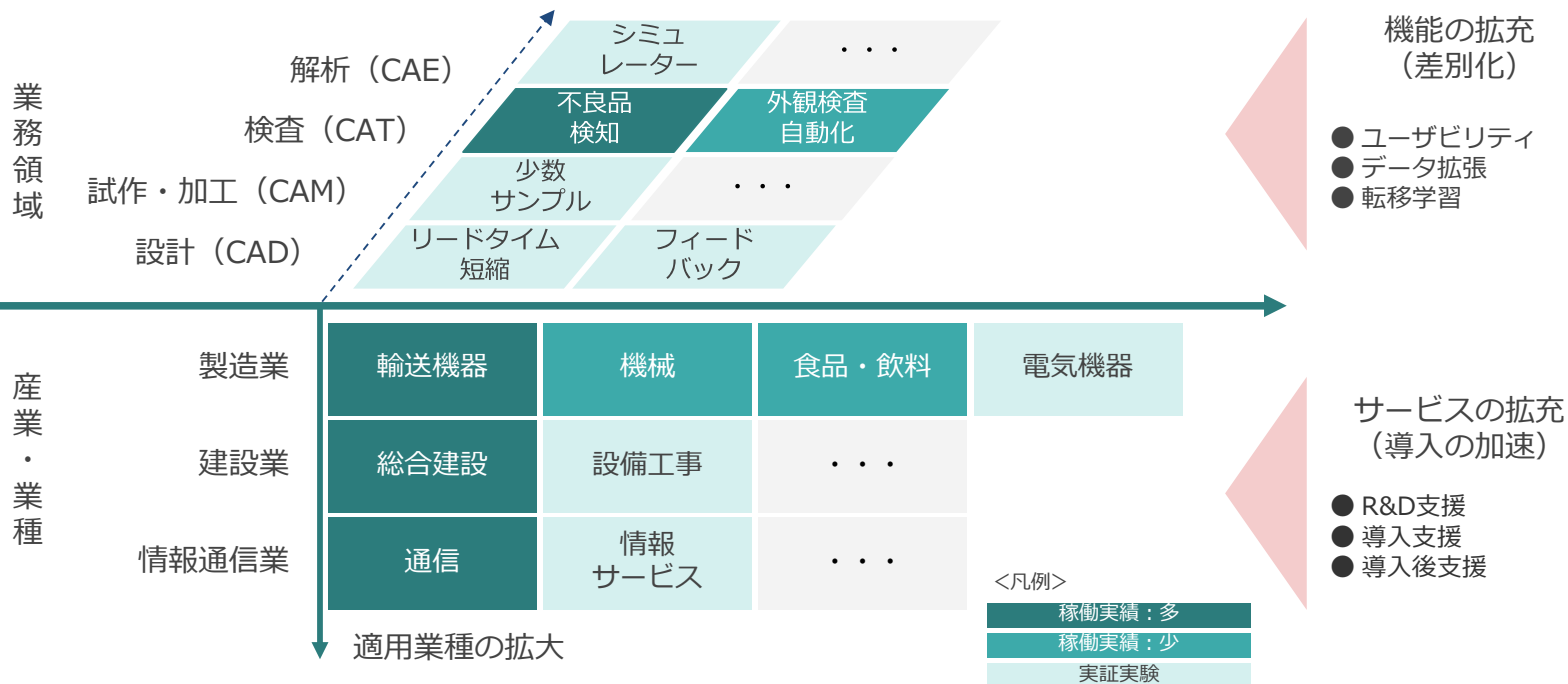
動きの激しいAI市場を牽引するため、キャズムを意識したプロダクト展開を計画



成長戦略 1. 適用領域の拡充

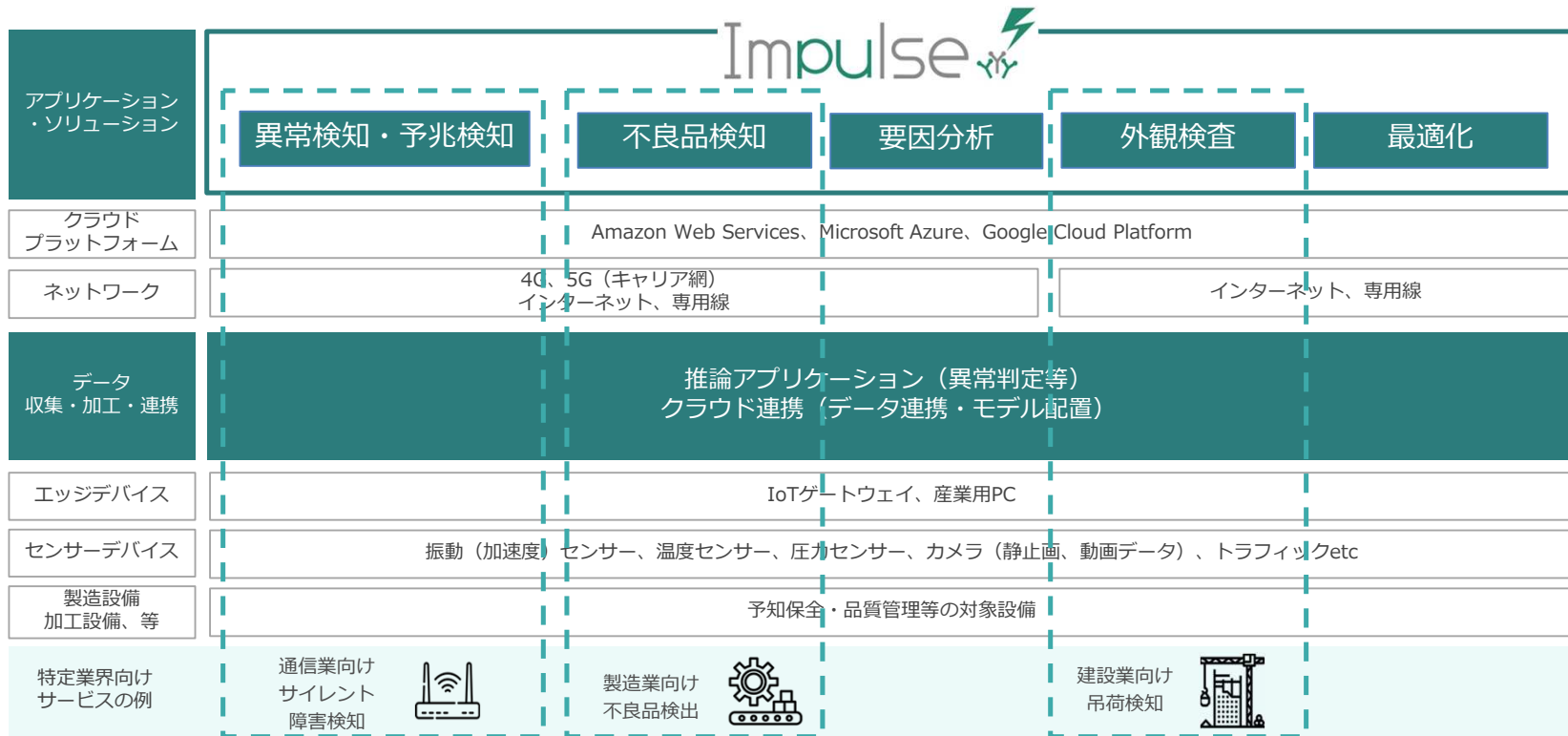
機能の拡充で高度化と差別化をはかり、サービスの拡充で導入を加速することで、適用業種・業務の拡大を目指していく

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



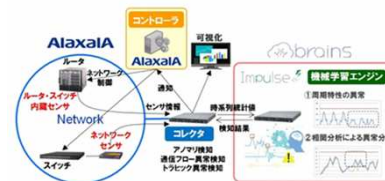
産業機器・通信機器



OKAYA ELECTRONICS CORP.



Impulseとパートナー技術を組み合わせたシンプルパッケージの推進



AlaxaIA



稼働/画像データ等を伝送



NTT 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

成長戦略 1

メインストリーム市場の獲得

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

成長戦略 3

次世代製品の創出

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

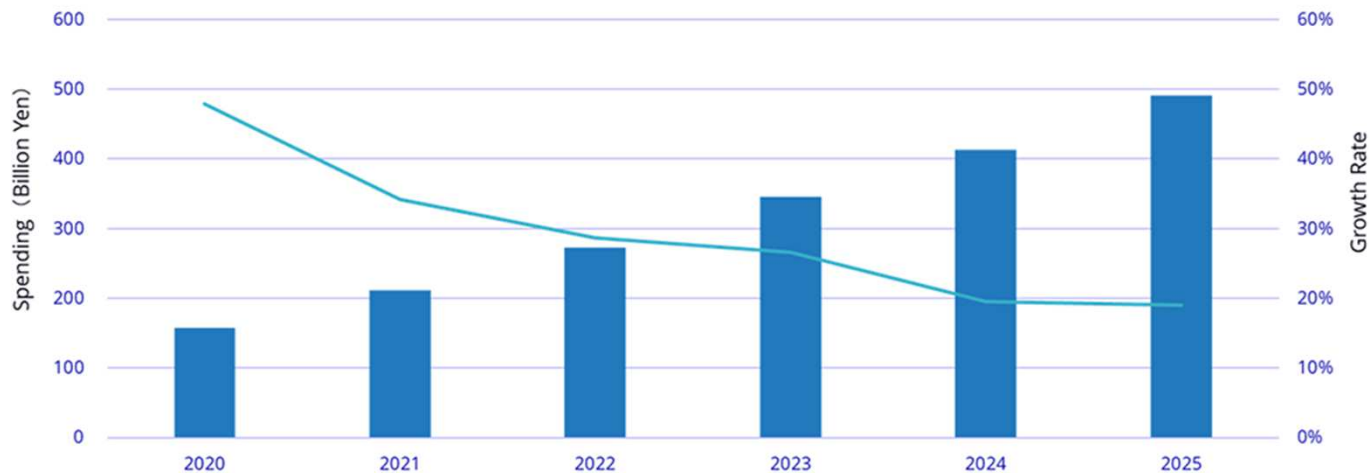
3D

動画解析

画像生成

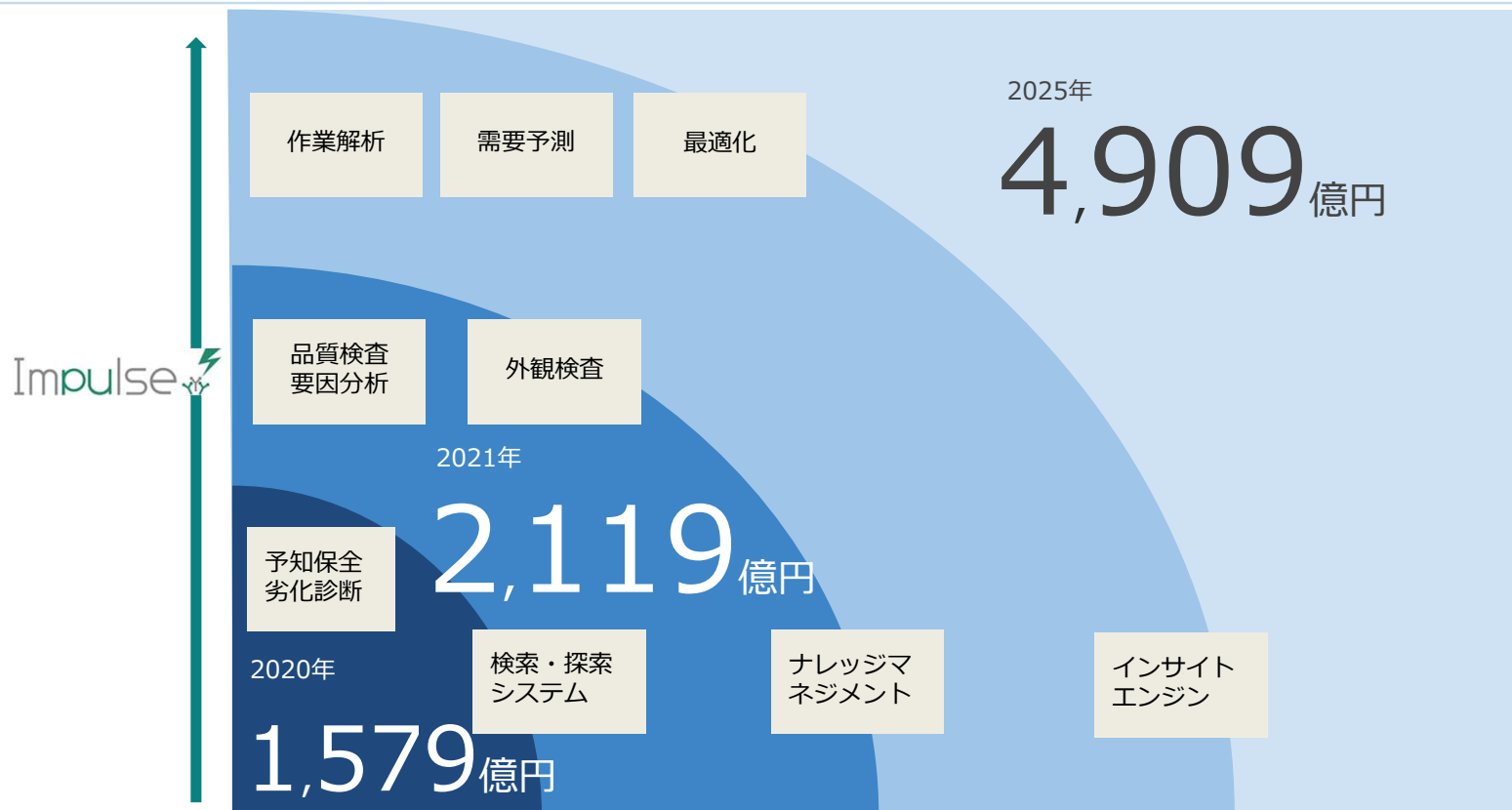
マルチモーダル

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年よりブ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

京大法学部卒業、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、ビルディングシステム(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 本間由美子(弁護士)

(戸籍名：小泉由美子)

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。



- 出典情報 Gartner, 2018 Cool Vendors in Performance Analysis, AIOps Focus, Pdraig 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）のアドバンスド・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誘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。

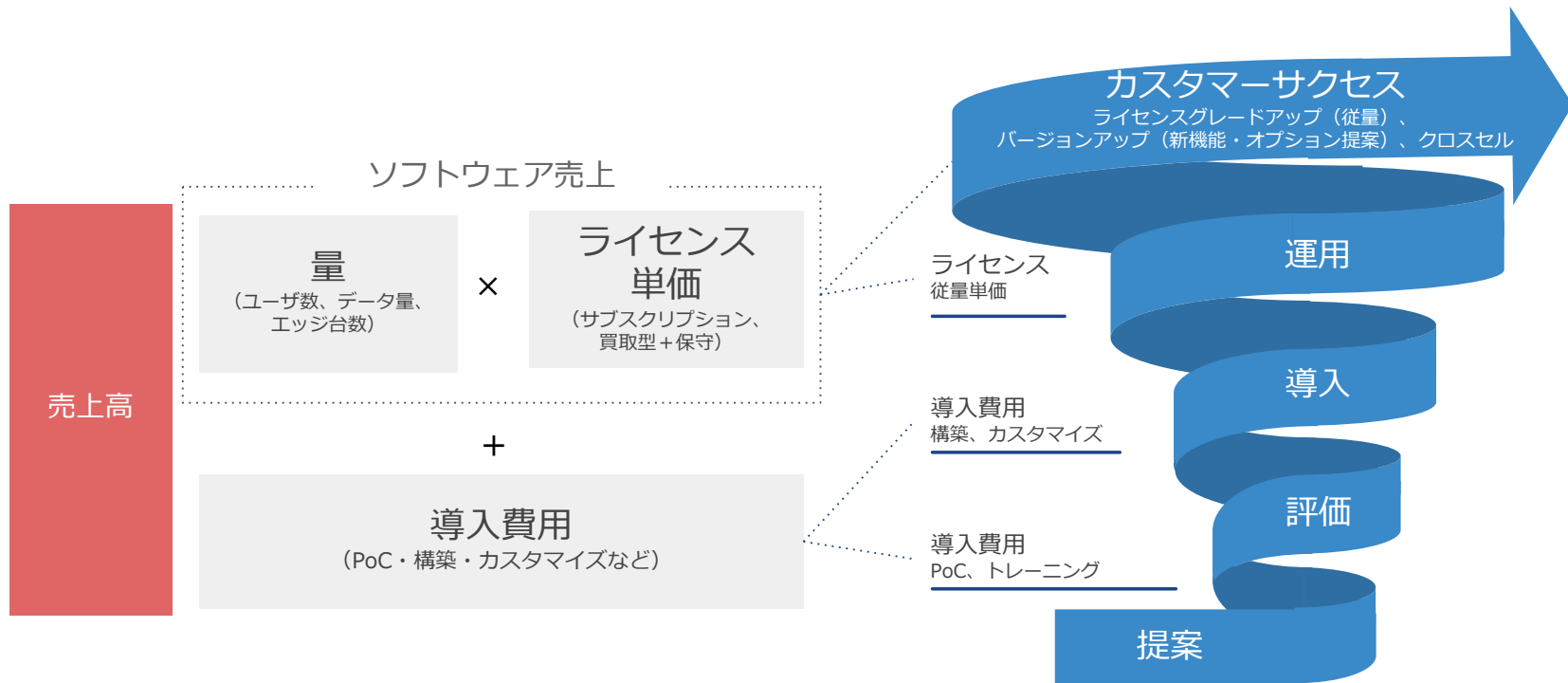


- 「Amazon Partner Network Competency Partner of the Year -Industrial Software-」を受賞
1年を通じて、特に顕著な功績を残したAPNパートナーを表彰する制度。製造業のお客様において品質要因分析や外観検査、生産工程の異常検知など数多くの商談を獲得、Industrial IoT領域でのビジネス功績が認められた。



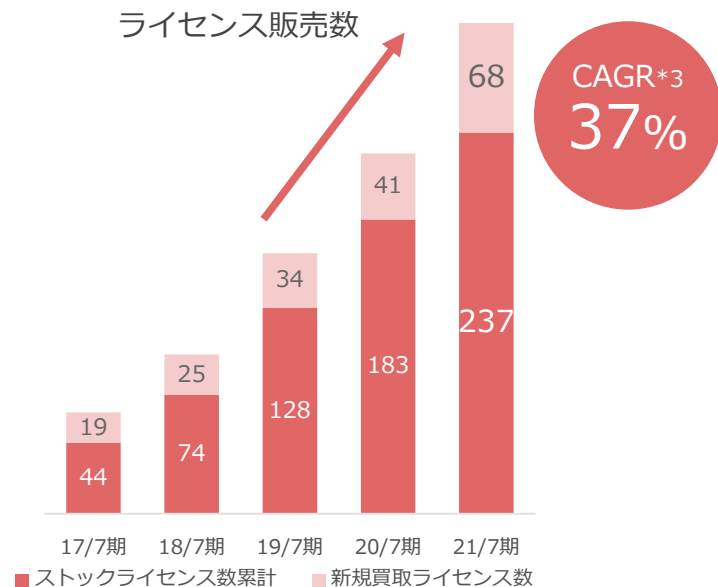
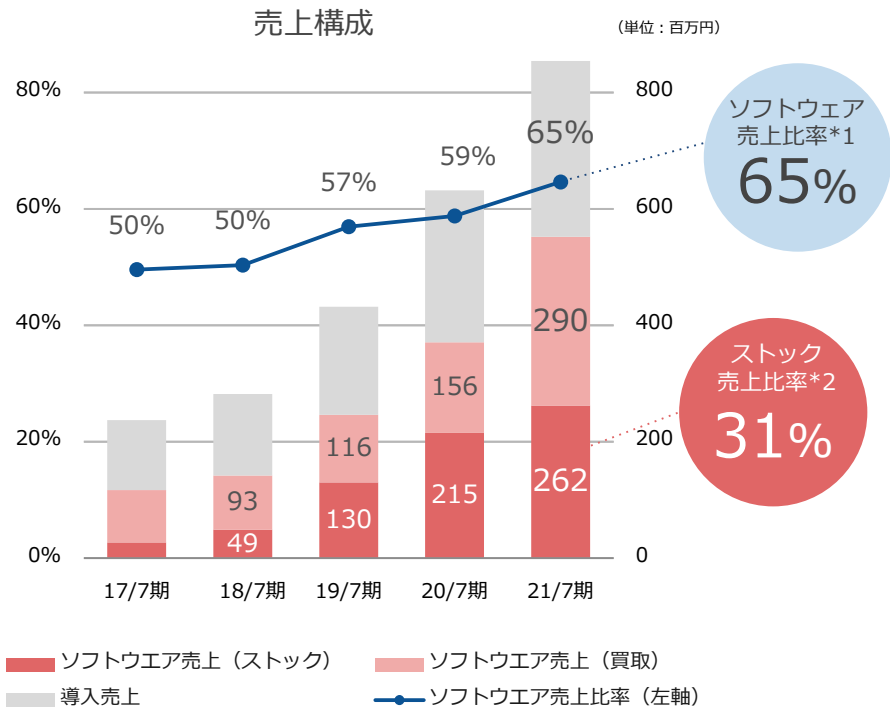
* 出展：デロイト トーマツ ミック経済研究所「予兆検知ソリューション市場の実態と将来展望 2021年度版(2021年6月)」 <https://mic-r.co.jp/mr/02080/>、「予兆検知ソリューション市場の実態と将来展望 2020年度版(2020年3月)」 <https://mic-r.co.jp/mr/01810/>、「予兆検知ソリューション市場の実態と将来展望 2019年度版(2019年2月)」 <https://mic-r.co.jp/mr/01540/>
予兆検知ソリューション市場とは、AIによる予兆検知の手法を用いたソリューションを対象とした市場であり、その中の解析サービス市場とは、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



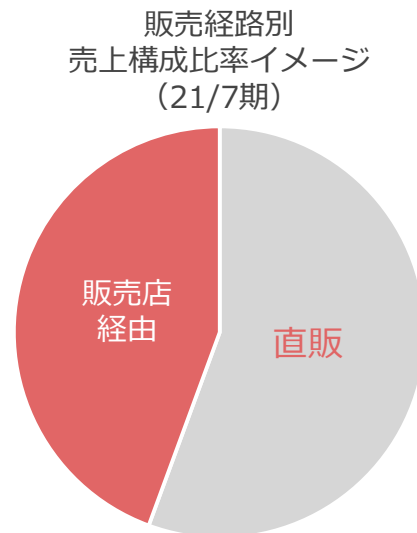
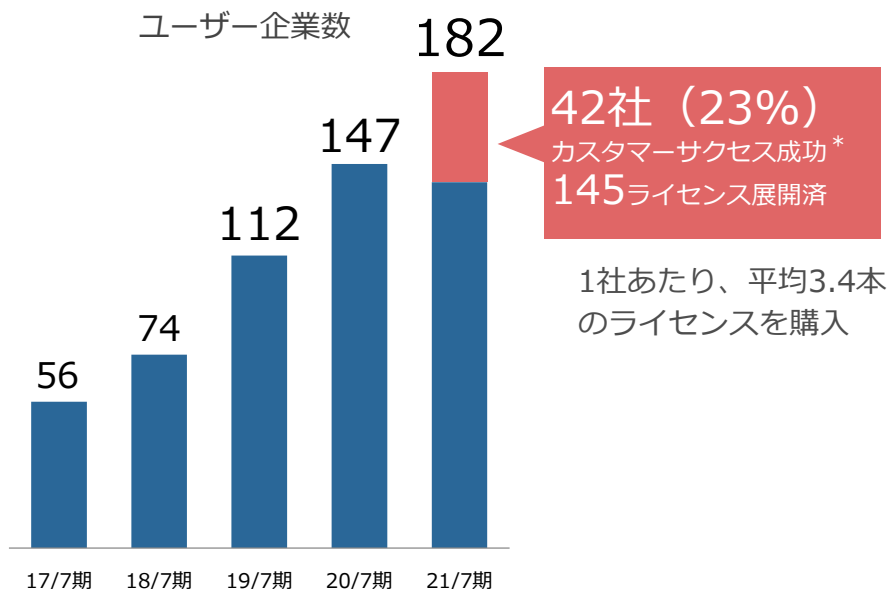
ソフトウェア売上及びライセンス販売数

- 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

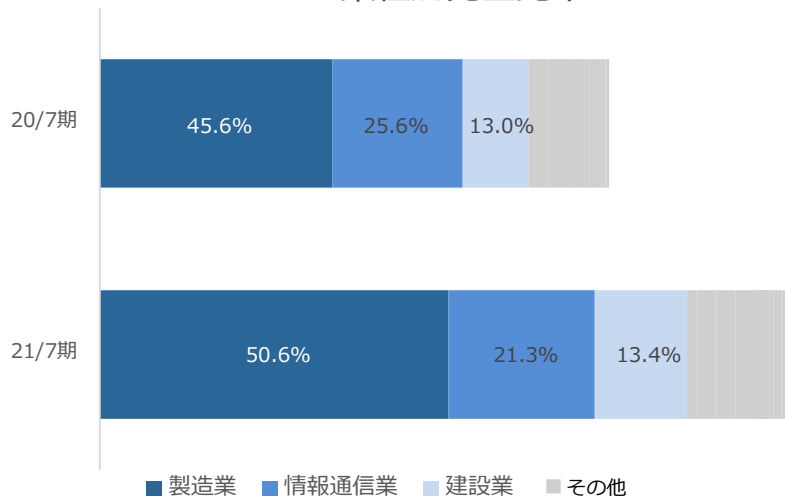
- 新規顧客が順調に増加するとともに、カスタマーサクセスによる複数ライセンス購入が、効率の良い販売活動に繋がっている
- HPへのお問合せや資料請求を中心とした直販に加え、販売店も大きく売上に貢献



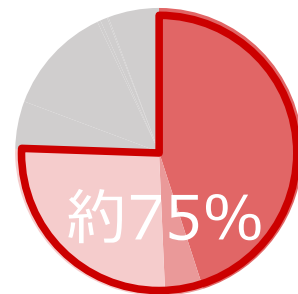
*追加ライセンスの購入

- 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

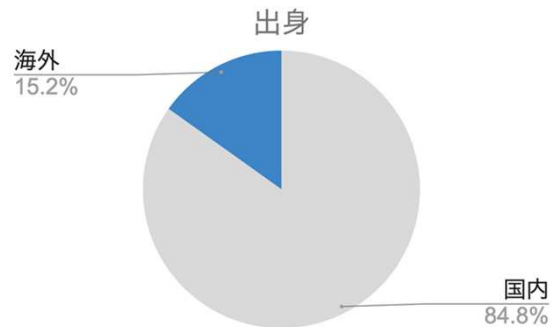
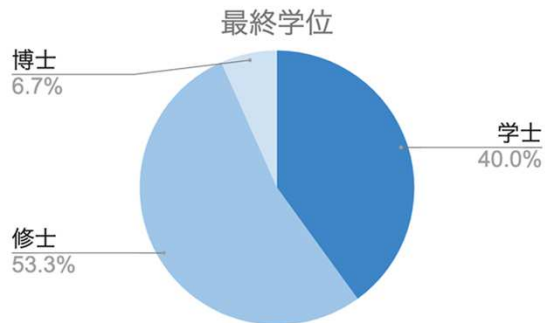
＜機械学習モデルの設計・構築プロセス＞

- ▲ データ整理 : 教師データの準備、収集
- 特許第6315528号
■×
+■ 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：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^{*}
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

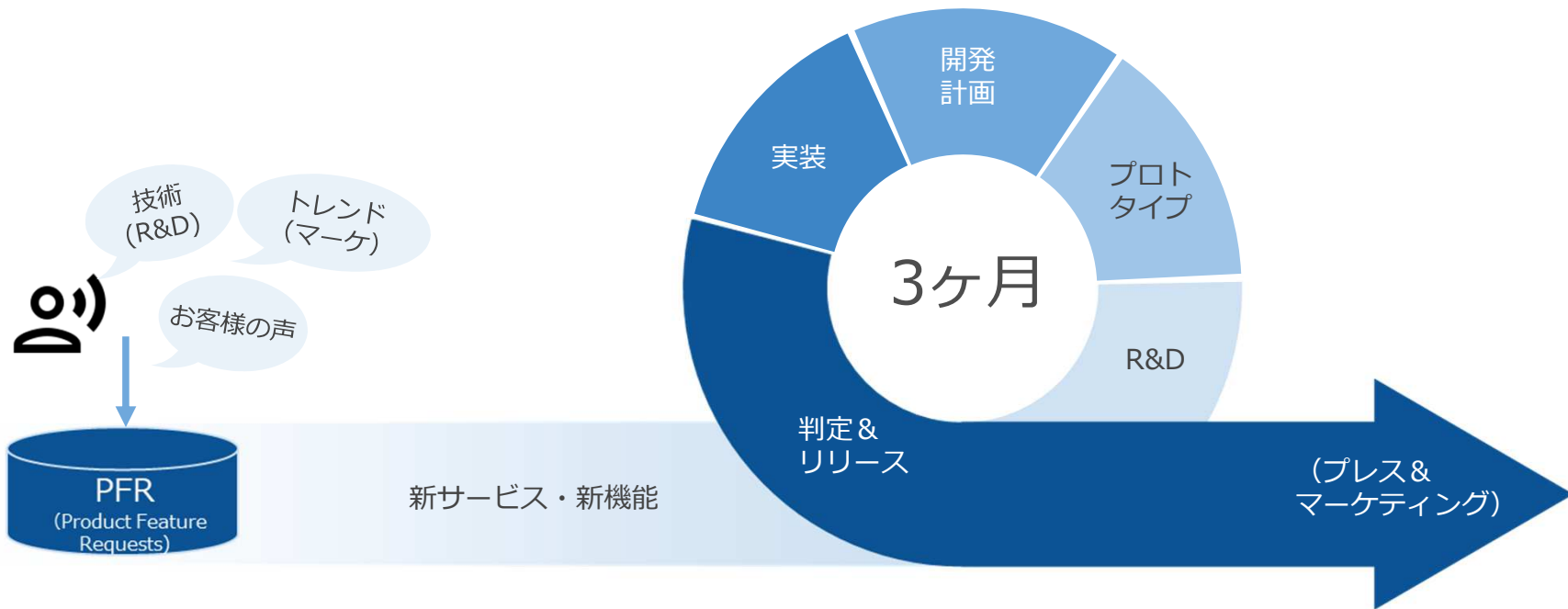
・新製品・新機能の開発、技術調査・研究開発（21名）

製品開発部

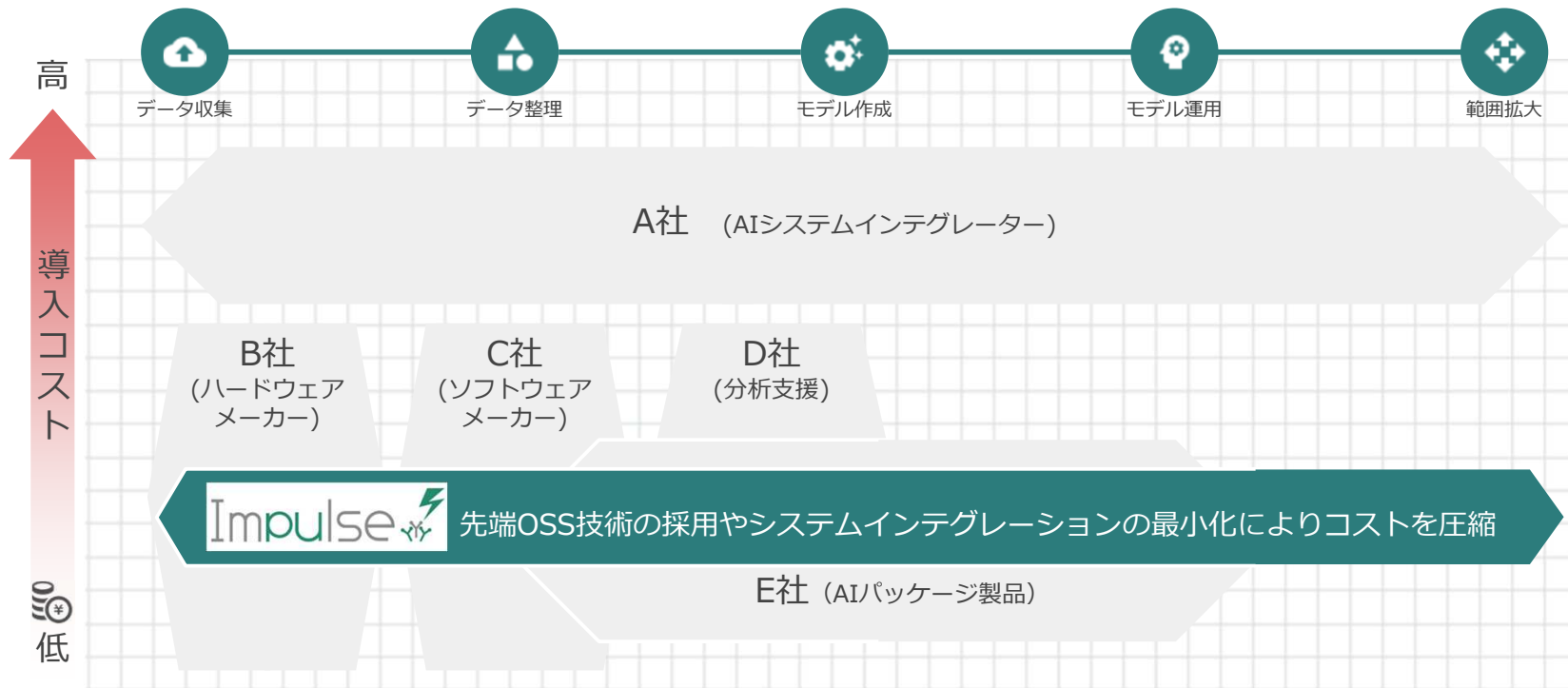
・製品のエンハンス、製品の導入・保守（13名）

*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

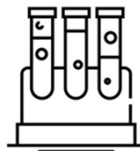

M O R I

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

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。

