



## 2023年7月期 決算説明資料

---

ブレインズテクノロジー株式会社

2023年9月14日

## 決算概況

- 売上高：1,053百万円（前期比 +12.8%）
- 営業利益：163百万円（営業利益率 15.5%）
- 当期純利益：122百万円（前期比 △13.2%）

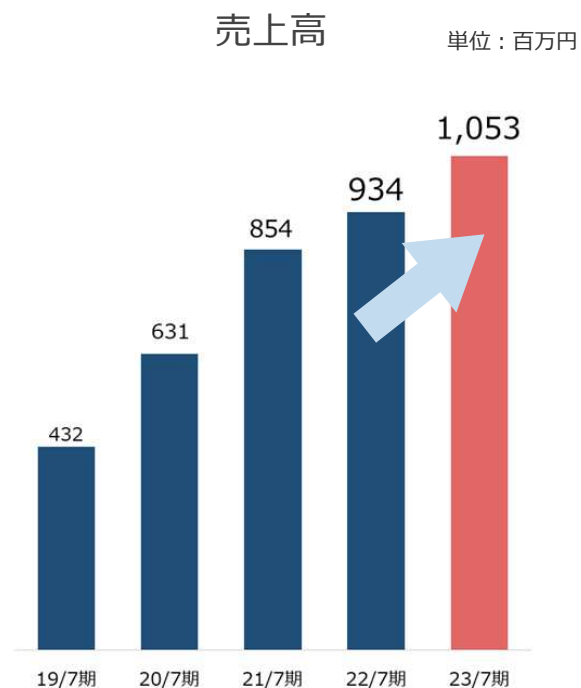
## 事業概況

- 新規顧客への製品導入が進み、新規ライセンスが55本、ストックライセンスは合計で354本（前年同期比+17.6%）
- ユーザー登壇セミナーやイベントによりリード獲得が好調
- 「AWS ISV Accelerate プログラム」に認定、ITトレンド上半期年間ランキング1位

# 業績推移

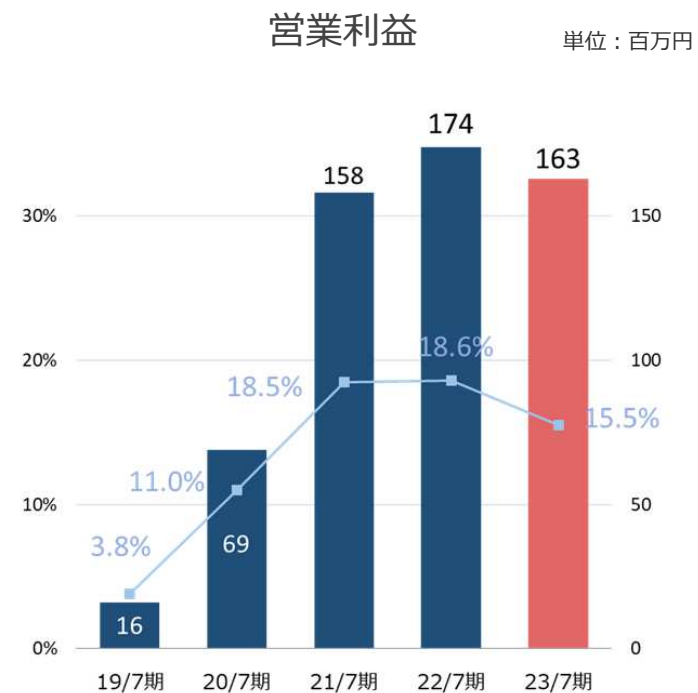


- 事業は成長期を迎え、堅調な売上成長を維持・継続し、7期連続増収
- 営業利益は163百万円、営業利益率は15.5%と高水準を維持



売上高成長率

12.8%  
22/7期→23/7期



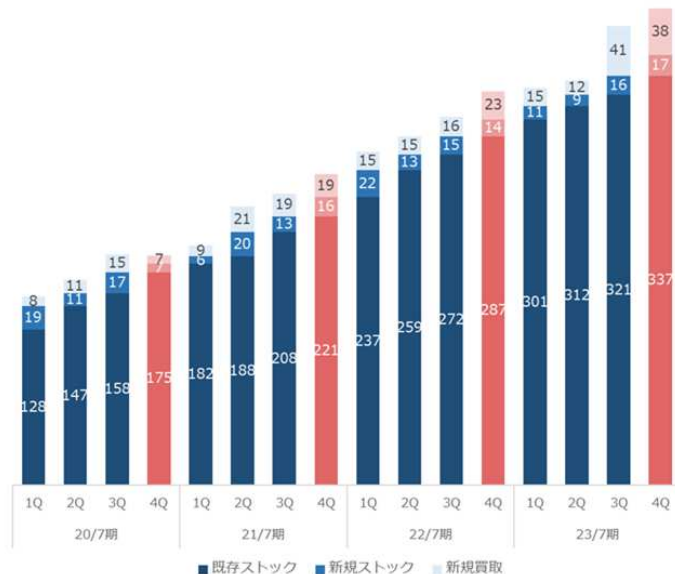
営業利益率

15.5%  
23/7期

# 事業概況（補足）



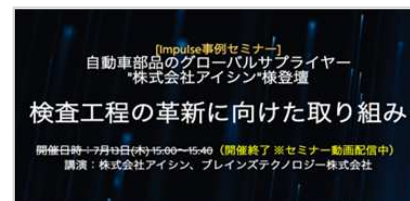
## 1 ソフトウェアライセンス数の堅調な増加



- 4Qの新規ライセンスは合計55本  
(買取38本、ストック17本)
- ストックライセンスは前年同期比+17.6%

## 2 ユーザー登壇セミナーでリード獲得が好調

- ユーザーが直接具体的な取り組みや解決を話すため、興味関心の深い顧客リードを多数獲得



## 3 技術力と実績への評価を獲得



「AWS ISV Accelerate プログラム」に認定



ITトレンド上半期ランキング2023  
エンタープライズサーチ部門1位

- 01 会社概要
- 02 2023年7月期 決算概要
- 03 2023年7月期 事業概況
- 04 2024年7月期 業績予想
- 05 Appendix

# 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。

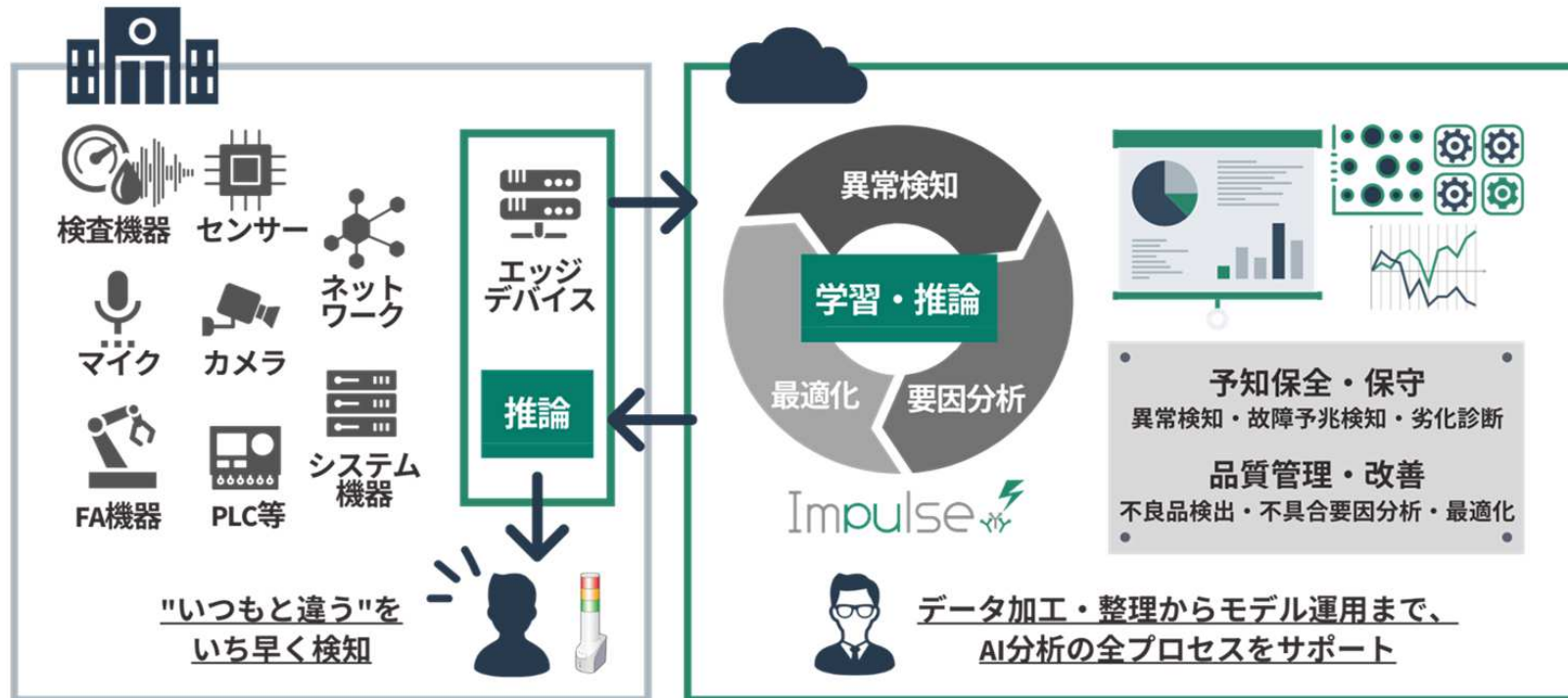


## 明るい未来を創造する技術集団として

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。



「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

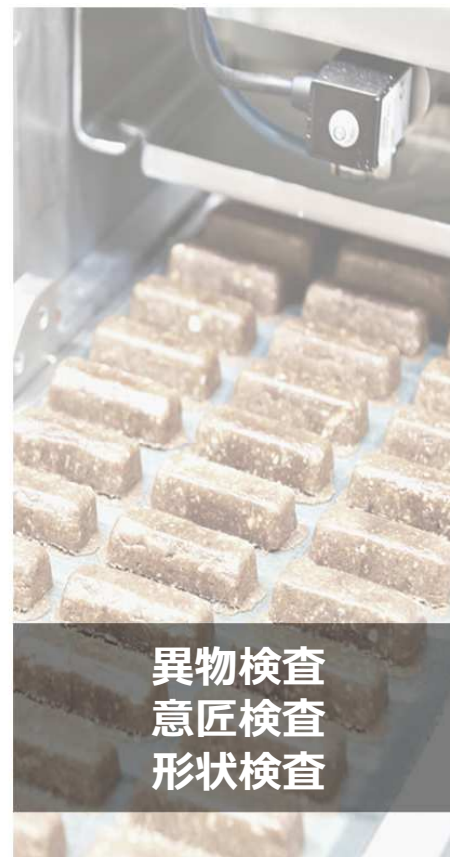
## 1.異常検知



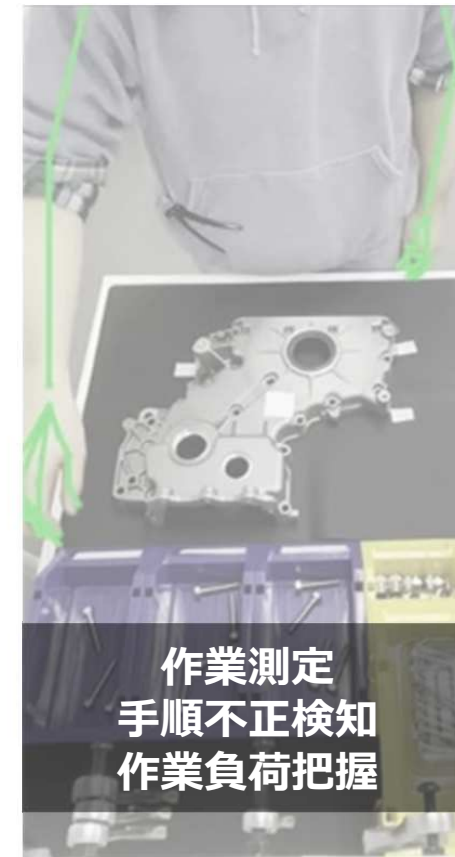
## 2.要因分析



## 3.外観検査



## 4.作業分析



「探す」をもっと身近に、簡単に、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

# 2023年7月期 決算概要

---

## 2023年7月期 業績概況



- 上期の減収影響により業績予想は未達となったものの、売上高は堅調に増加（7期連続増収）
- 営業利益率は前期に引き続き高い水準を維持するも、自社製品及び組織体制強化への先行投資を継続した結果、前期比減益
- EBITDAは前期比+13.7%と伸長、キャッシュベースで稼ぐ力は継続

単位：百万円	2022年7月期 (実績)	2023年7月期 (実績)	前期比 (増減率)	2023年7月期 (業績予想)	計画比 (達成率)
売上高	934	1,053	+12.8%	1,145	92.0%
営業利益	174	163	△6.2%	181	89.8%
営業利益率	18.6%	15.5%	△3.1pt	15.9%	—
経常利益	173	162	△6.3%	179	90.3%
当期純利益	141	122	△13.2%	134	91.5%
EBITDA <sup>※1</sup>	257	293	+13.7%	—	—
EBITDAマージン	27.6%	27.8%	+0.2pt	—	—

※1 EBITDA = 税引前当期純利益 + 特別損益 + 支払利息 + 減価償却費（キャッシュベースの継続的な業績評価指標）

# 売上高の季節性



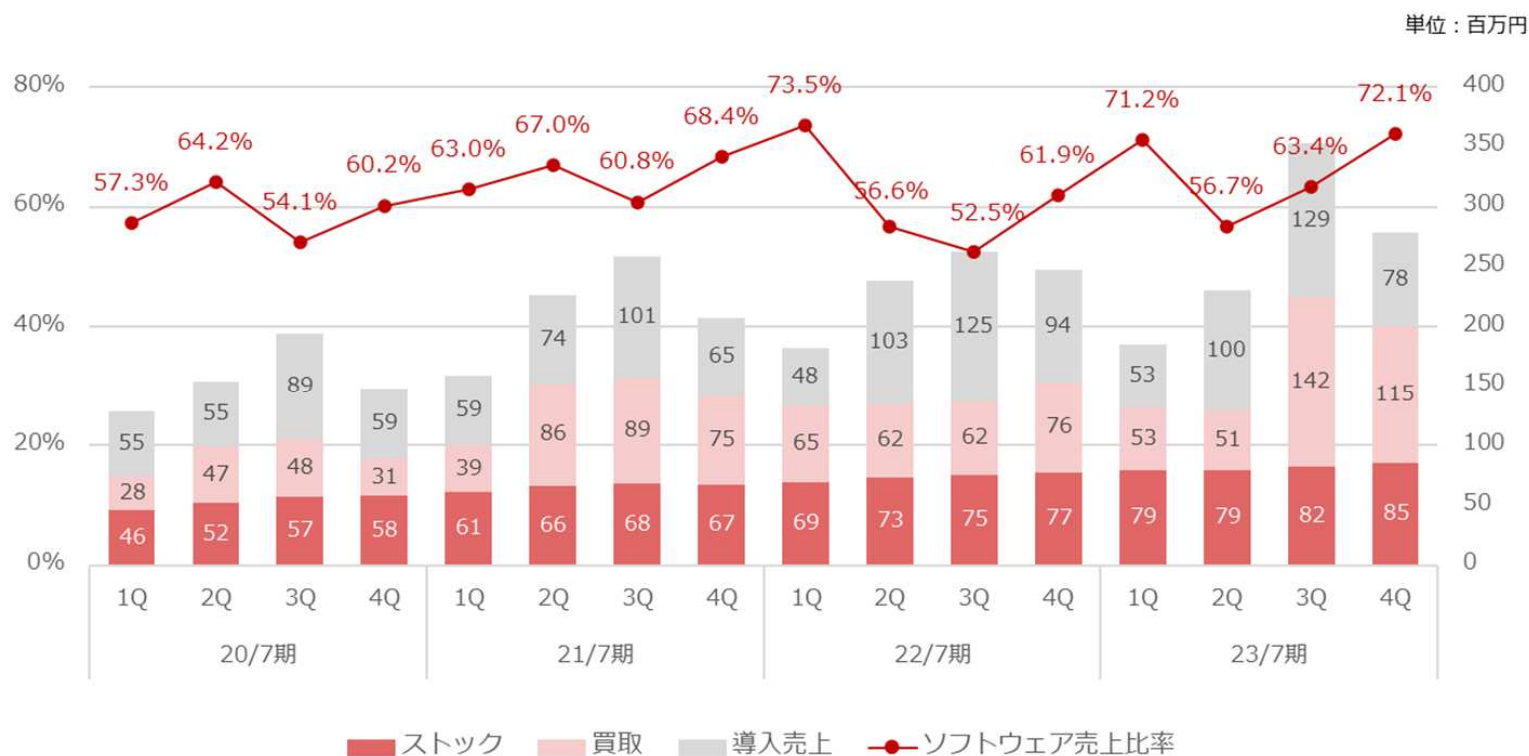
- 4Q単体の売上高は前年同期比+12.6%、通期売上高に対しての割合は26.6%となった
- 取引先として大手企業が多く、取引先の決算期の影響から3Qの売上高が高くなる傾向（季節性）は今後も継続する見込み



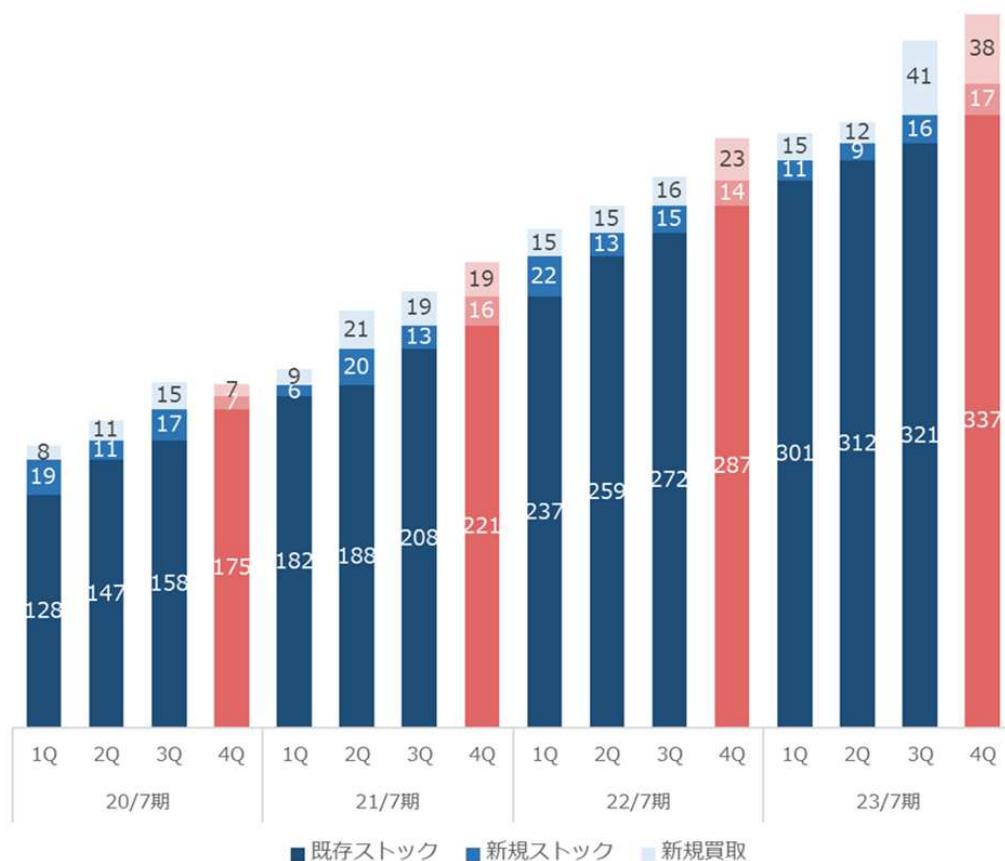
# 売上構成



- ストック売上は着実に増加し、前年同期比+10.9%と堅調に推移
- 4Qのソフトウェア売上比率は72.1%であり、高い水準を維持。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



- 4Qの新規ライセンスは合計55本
  - 新規買取38本
  - 新規ストック17本※1
- 新規顧客への導入が進む
- ストックライセンスは合計354本となり、前年同期比+17.6%と堅調に推移

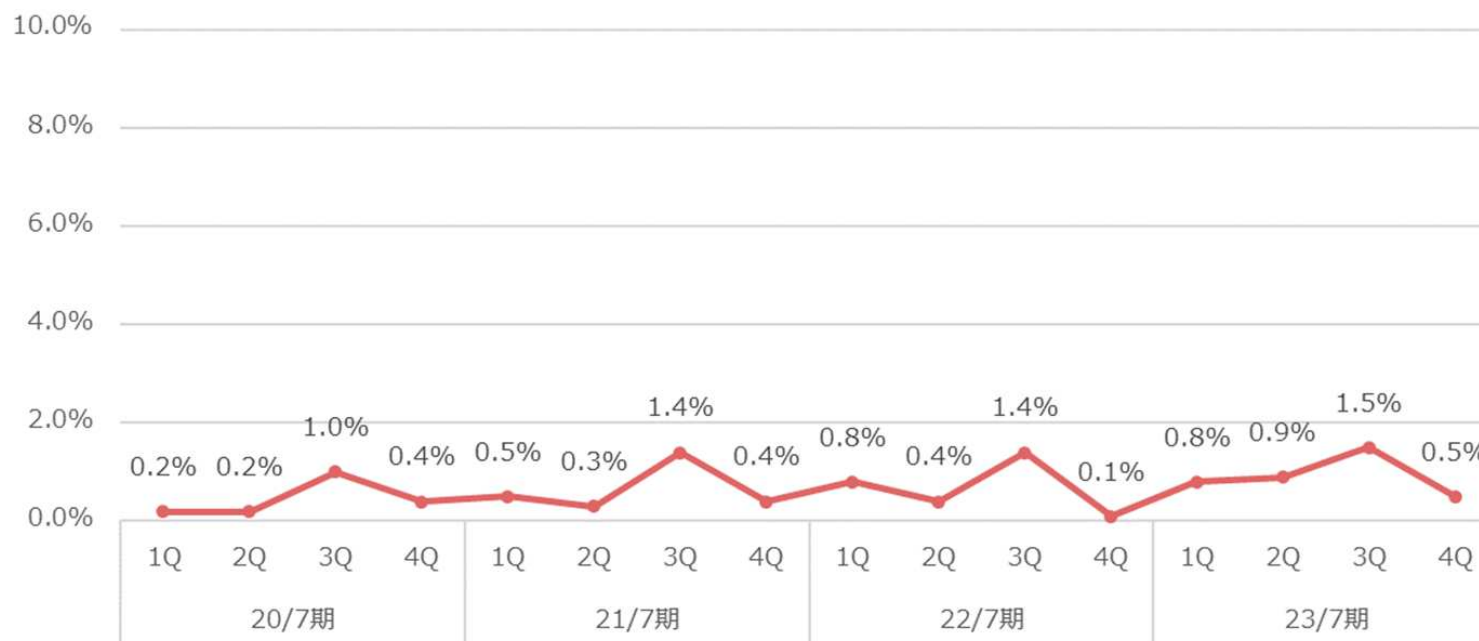
※1 ストックライセンスはアップグレードまたは買取への切り替えがあるため、新規ストックは純増数で表示（増加:21本 - 解約:4本※2）  
 ※2 解約には買取ライセンスへの移行に伴うサブスク型ライセンスの解約等を含む



# 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、4Qの月間解約率<sup>※1</sup>の平均は0.5%
- 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

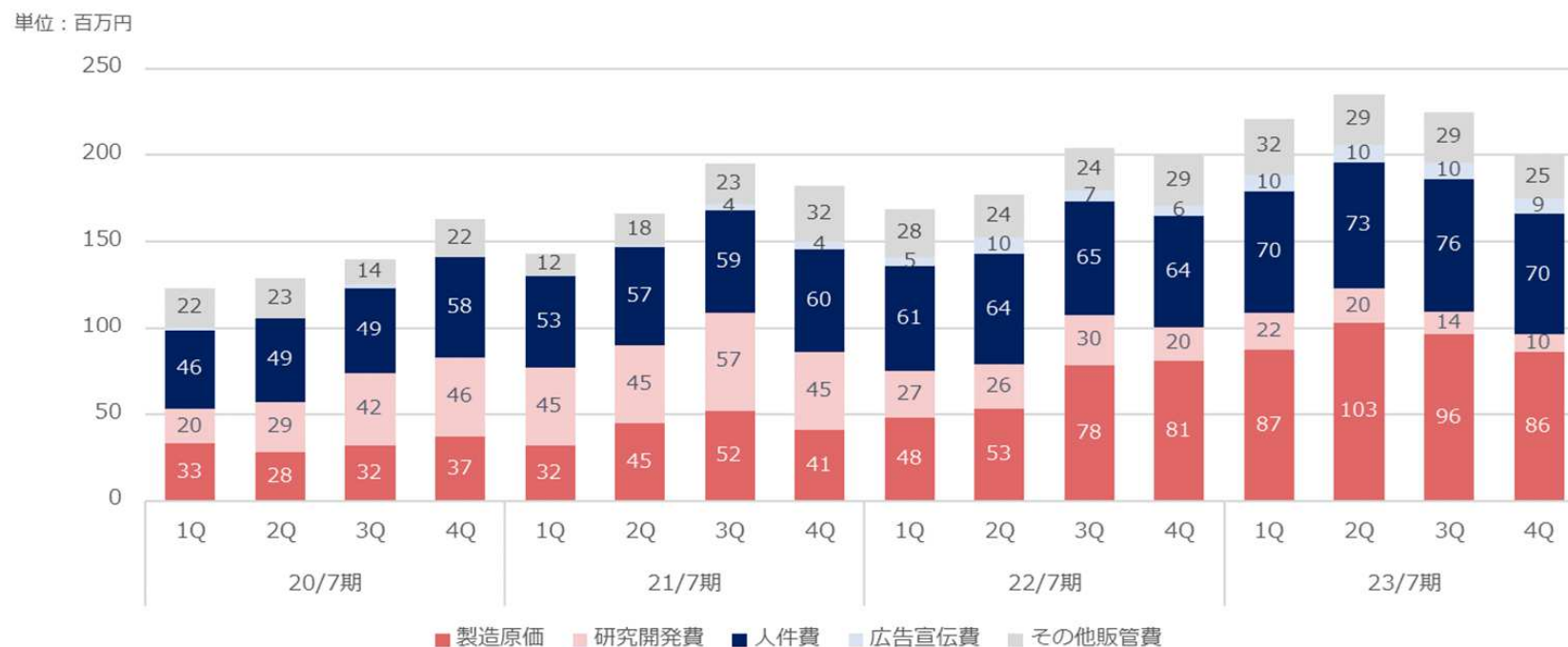


※1 月間解約率は、当月のストックライセンス解約数÷前月のストックライセンス合計数×100で算出

# 売上原価・販管費



- 組織体制強化への投資を継続し、売上原価は前年同期比5.5%増加も、4Qも引き続き外注費や通信費等の抑制・コントロールを継続
- 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

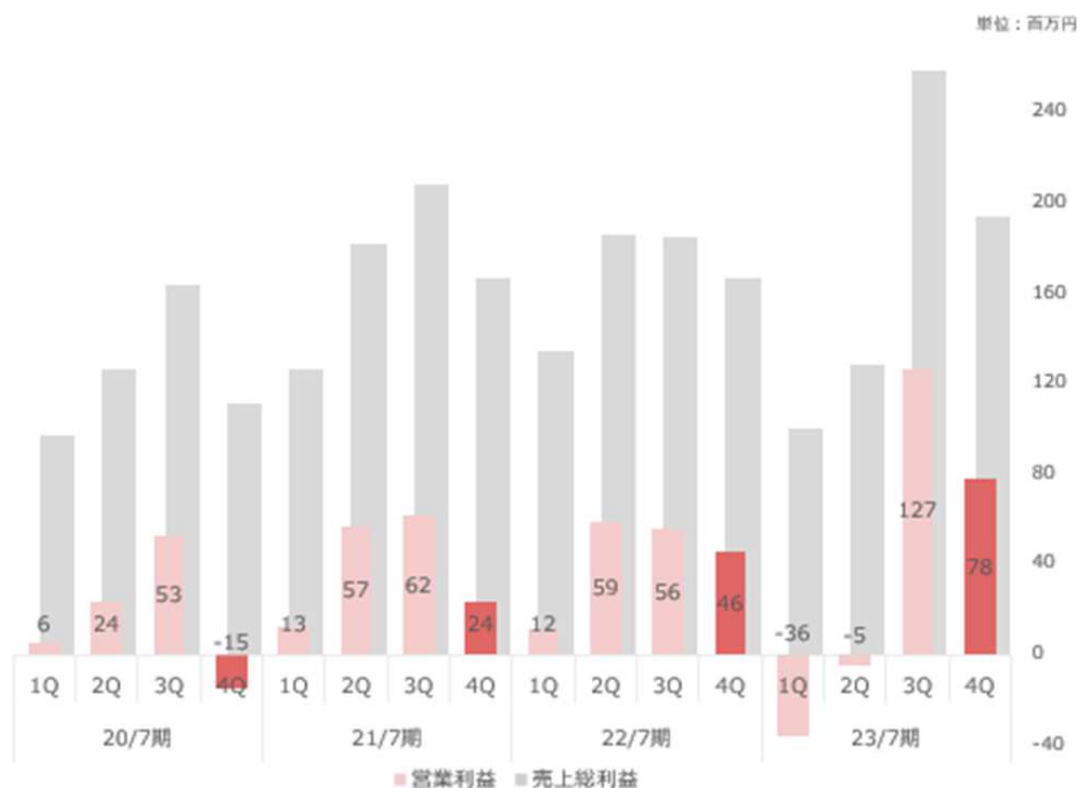


※1 ソフトウェア資産計上、及びソフトウェア改修対応等を含む

# 売上総利益・営業利益

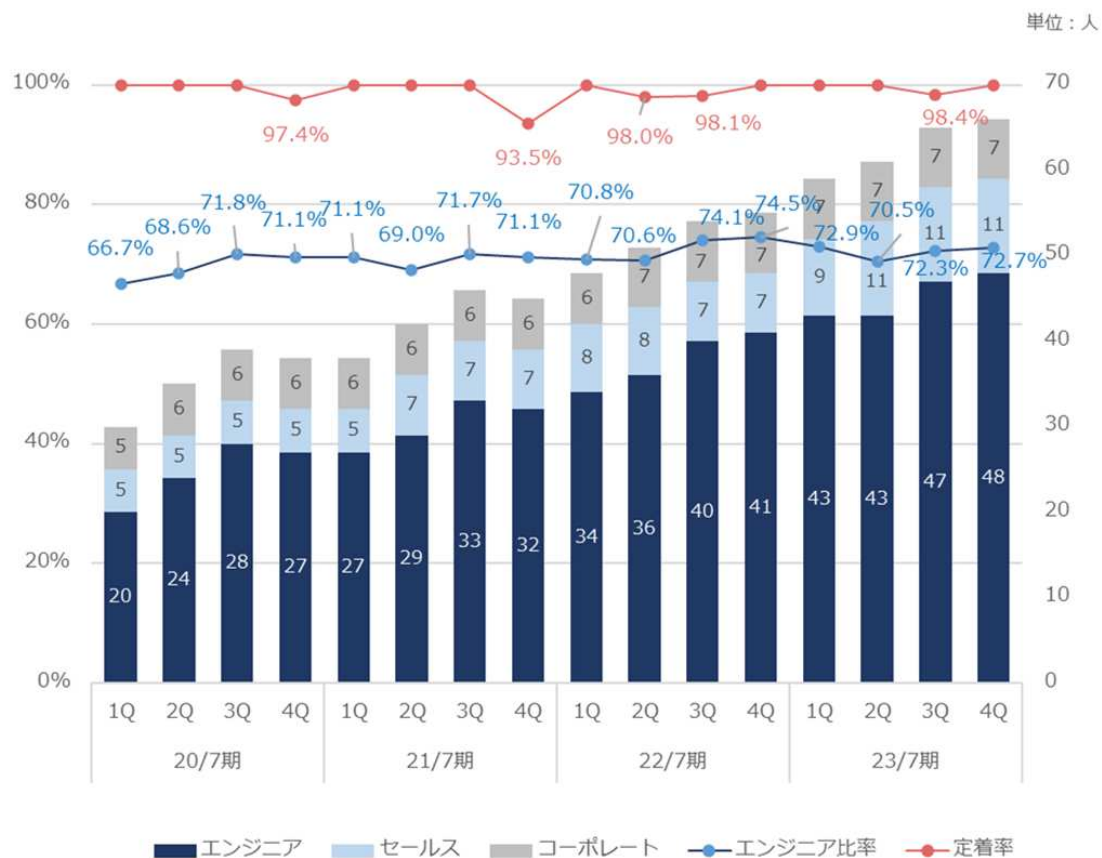


- 売上連動の変動費が少なく※1、売上総利益に比べて営業利益の変動幅が大きい状況は継続
- 4Qの営業利益率は28.0%であり、3Qに続いて高水準で推移



※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



- 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+11名、+20.0%）も、営業人員は未充足
- 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

## 2023年7月期 貸借対照表



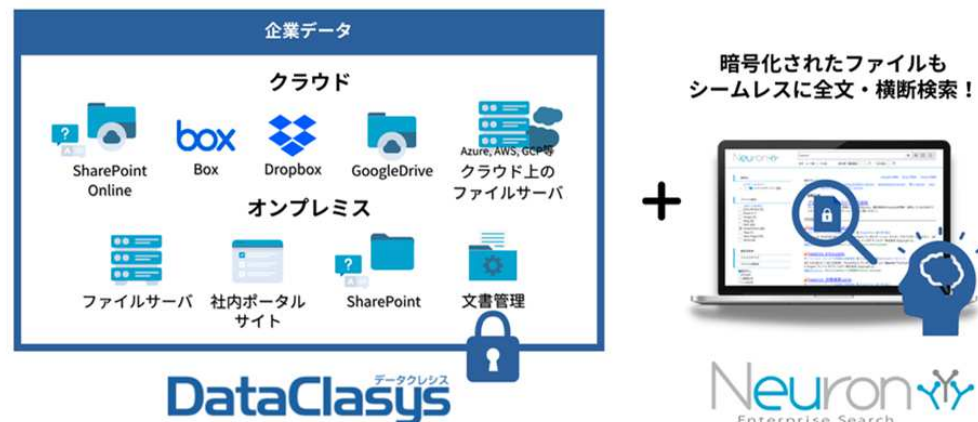
- 当期純利益（122百万円）により純資産が増加、高い財務安全性を維持（自己資本比率：81.1%）
- 翌期以降の売上拡大に向けた機能拡充に伴い、ソフトウェア資産は増加

単位：百万円	2022年7月期	2023年7月期	前期比（増減率）	
流動資産	1,461	1,483	+22	+1.5%
固定資産	252	352	+100	+39.8%
（ソフトウェア）※1	214	301	+87	+40.6%
資産合計	1,713	1,836	+122	+7.2%
流動負債	326	305	△20	△6.3%
固定負債	38	41	+3	+7.9%
負債合計	364	347	△17	△4.8%
純資産合計	1,348	1,489	+140	+10.4%

※1 ソフトウェア仮勘定を含む

# 事業の概況

---



## 「DataClasys」で暗号化された文書をシームレスに全文検索

- ファイルに対して「暗号化」と「利用権限制御」を行うことで機密情報の漏洩を防ぐ、DRM/IRMソリューション「DataClasys」と「Neuron ES」の製品連携
- 従業員はセキュリティリスクから情報を守りながら、データ保存場所を意識することなく、情報を見つけ出し活用することが可能に
- 高いセキュリティを保ちながら、企業の資産であるデジタルデータを活用するツールとして、従業員のナレッジ活用を支援

# 事例公開：新規事例公開5社



※五十音順

まじめに、まっすぐ  
**KONOIKE**

澁谷工業株式会社

**T&K TOKA**

東洋エンジニアリンググループ  
テックプロジェクトサービス株式会社

未来を創る現場力  
 西松建設

※ 2023年8月末時点 累計76社公開

## 製造業



## 情報通信業



## 建設業



## その他







西松建設株式会社

## 「Box」の全文検索に導入 ナレッジを残していく風土の醸成に貢献

検索  
対象

施工計画書や技術論文をはじめとするBox内の  
全文書（部門を問わず幅広く利用）



選定  
理由

Boxの全文検索対応、性能や運用性の高さ、  
導入サポートの柔軟な対応

導入  
効果

部署・職種問わず幅広い社員が共有すべきナ  
レッジにすぐ辿り着けるようになった

## ■ 新規販売パートナー2社追加

<p>北陸通信ネットワーク株式会社</p> 	<p>北陸通信ネットワーク（HTNet）は、電力系通信キャリアとして北陸から全国をカバーする光ファイバーネットワークを基盤に、クラウド・セキュリティ・マネージドを中心としたソリューションの提供で、多様化するお客さまのニーズに、確実に、かつ、柔軟にお応えしてまいります。万全の保守・運用体制のもと、「安全・安定・安心」なネットワーク・ITサービスで、お客様の重要なITインフラを支えています。</p>
<p>三谷産業株式会社 情報システム事業部</p> 	<p>三谷産業株式会社情報システム事業部は『ビジネス環境の変化に対応する、最適なDXを。』をテーマに共創型エンジニアを育成し、あらゆる業種のお客様に最適な基幹システムやネットワークインフラなどのインテグレーションサービス、オリジナル製品などをご提供しています。50年以上にわたり蓄積したノウハウと、IoTやAIなどを駆使した最先端ソリューションを活用し、お客様の経営課題解決と企業価値向上につながるご提案をいたします。</p>

## ■ パートナーサイトへの掲載

- IIJ様 工場設備データ分析による予知保全ソリューション
  - Advantech UNO/WebAccess、本サービスによるデータ収集・Impulse連携  
<https://www.ij.ad.jp/biz/iot/case/case5.html>
- たけびし様 サントリープロダクツ様の導入事例
  - 生産設備とAI異常検知システム間のノーコード連携  
[https://www.faweb.net/solution/Adoption\\_examples/suntoryproducts](https://www.faweb.net/solution/Adoption_examples/suntoryproducts)

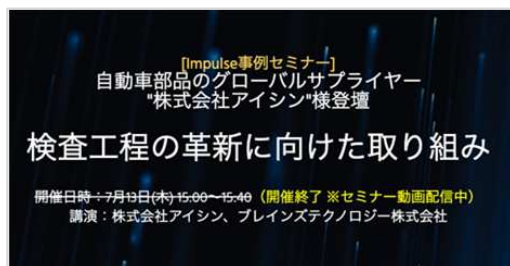
## ■ ユーザー事例登壇

- AWS社主催の製造業セミナー、当社主催のウェビナーにてアイシン様登壇

「Impulse」を採用し、拡張・展開を進めるなかで、最新技術の評価・取り入れ方やクラウド・AIを実用化するためのコツに、多くの製造業関係者の関心が集まった

- 当社主催のウェビナーにて富士フイルムマニュファクチャリング様登壇

安全文化醸成に向けて実践してきた企業内ナレッジの具体的な整理方法から「Neuron ES」による活用方法や得られた効果に、モノづくり現場の安全衛生推進に関わる方から共感が得られた



## ■ 展示会・講演によるリード獲得

- 「ものづくりAI/IoT展」の特別講演に指名いただきCTOが登壇。事前に1,500名の申し込みがあり、1,000名が入る会場も満席に
- 「DX EXPO 2023 夏 東京」では事前ブース訪問予約が全枠（42枠）埋まるほど盛況を博し、今期最高のリード数を獲得





## 「AWS ISV Accelerate プログラム」に認定

本プログラムの認定により、パブリッククラウドの主要ベンダーであるAWSとのパートナーシップを一段と深めながら、エンタープライズ企業の競争力と生産性の向上を強かに支援していく

※AWS ISV Accelerate プログラムとはAWSで実行される、または AWSと統合されるソフトウェアソリューションを提供する組織のための共同販売プログラム



## ITトレンド上半期ランキング2023エンタープライズサーチ部門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、2023年上半期資料請求数1位を受賞

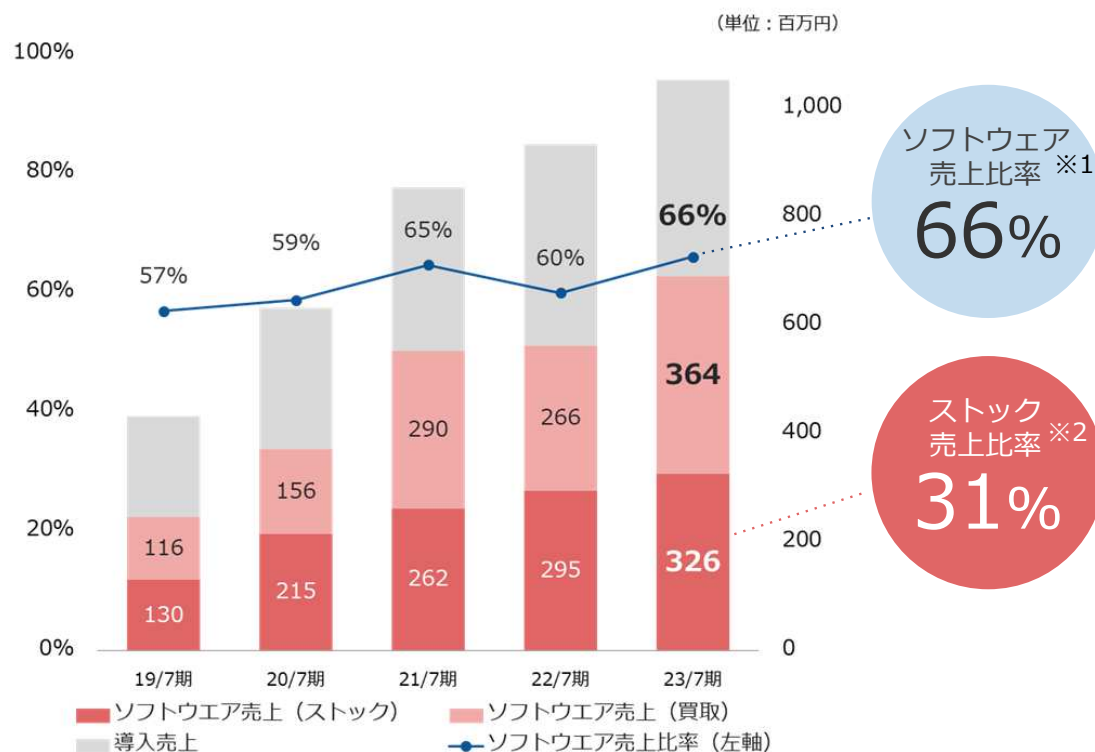


# ソフトウェア売上及びライセンス販売数

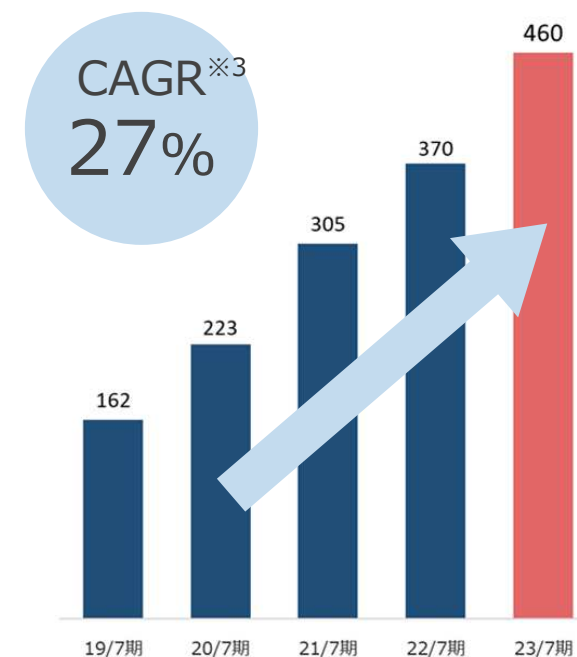


- ソフトウェア売上が全体の66%を占め、人に依存せずに事業成長可能な構造を確立
- ライセンス販売数は高い成長を維持（前期比+24.3%）し、ストック（固定）売上も着実に増加

売上構成



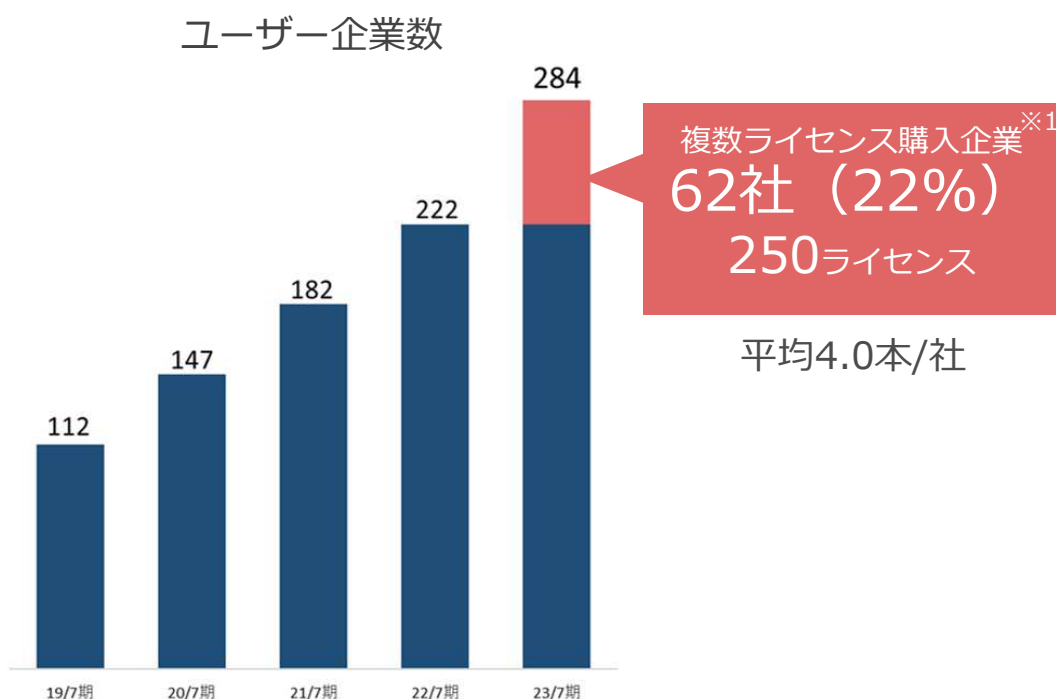
ライセンス販売数



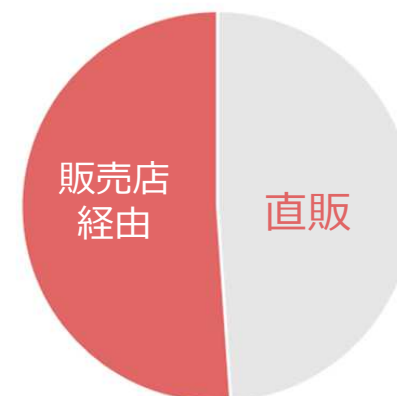
※1 ソフトウェア売上：買取ライセンス+ストック売上    ※3 20/7期から23/7期のライセンス販売数の年平均成長率  
 ※2 ストック売上：利用料+保守ライセンス売上

# ユーザー企業数と販売経路

- 新規顧客が順調に増加。カスタマーサクセス（複数ライセンス購入）による効率的な販売も奏功し、事業拡大を促進
- HPへのお問合せや資料請求、イベントを中心とした直販に加え、販売店も大きく売上に貢献



販売経路別  
売上構成比率イメージ  
(23/7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）

# 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。

## 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

マーケ施策  
好調

事例公開、オウンドメディア、リスティング広告などの各種マーケ施策により認知度が高まり（HP流入数、ユーザー数増）、イベントやセミナーと合わせて多くのリード獲得に繋がった

新規案件  
増加

機能強化やコンテンツによりプロダクトの差別化が進み、特に下期の新規案件やライセンス獲得に繋がった一方で、短期目線の機能開発も増加

成果を伴う良い取り組みは続けつつも、将来の成長への開発投資は十分ではなく対応が必要



# 2023年7月期 注力ポイント進捗状況



## 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

## 更なるカスタマーサクセスへ

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

カスタマージャーニー

マニュアル・チュートリアル・ガイド

### 営業基盤強化

営業人材4名の追加（CS、SalesOps、アライアンス、Impulse営業）に加え、マーケ・営業システムの刷新により、リード状況を分析できる環境が整った

### カスタマーサクセス

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強化などにより、リードタイムの短縮やクロージングの強化につながった

施策は翌期以降も継続、製品担当の営業リソース不足は未解消で更なる強化が必要

# 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。

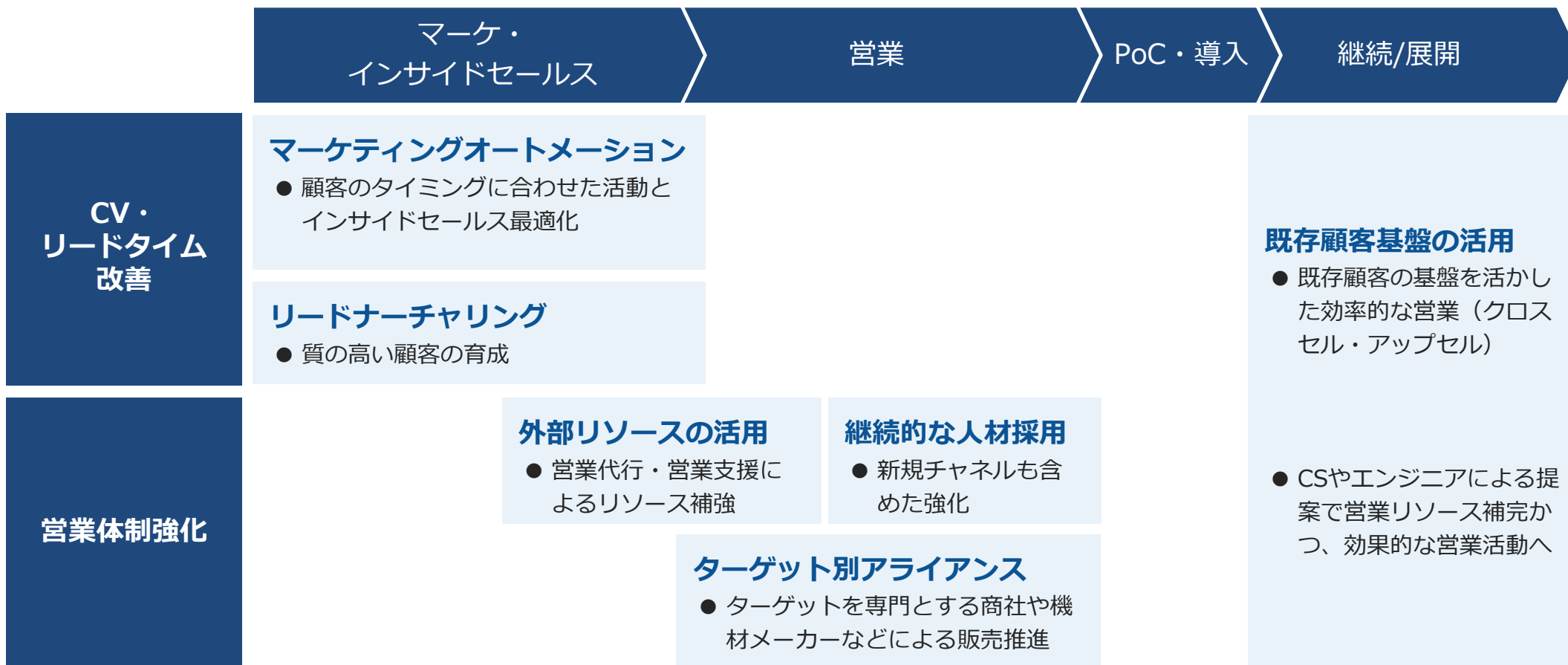
既存資産を再利用した迅速な開発  
マルチモーダルな製品・サービスの研究・開発

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

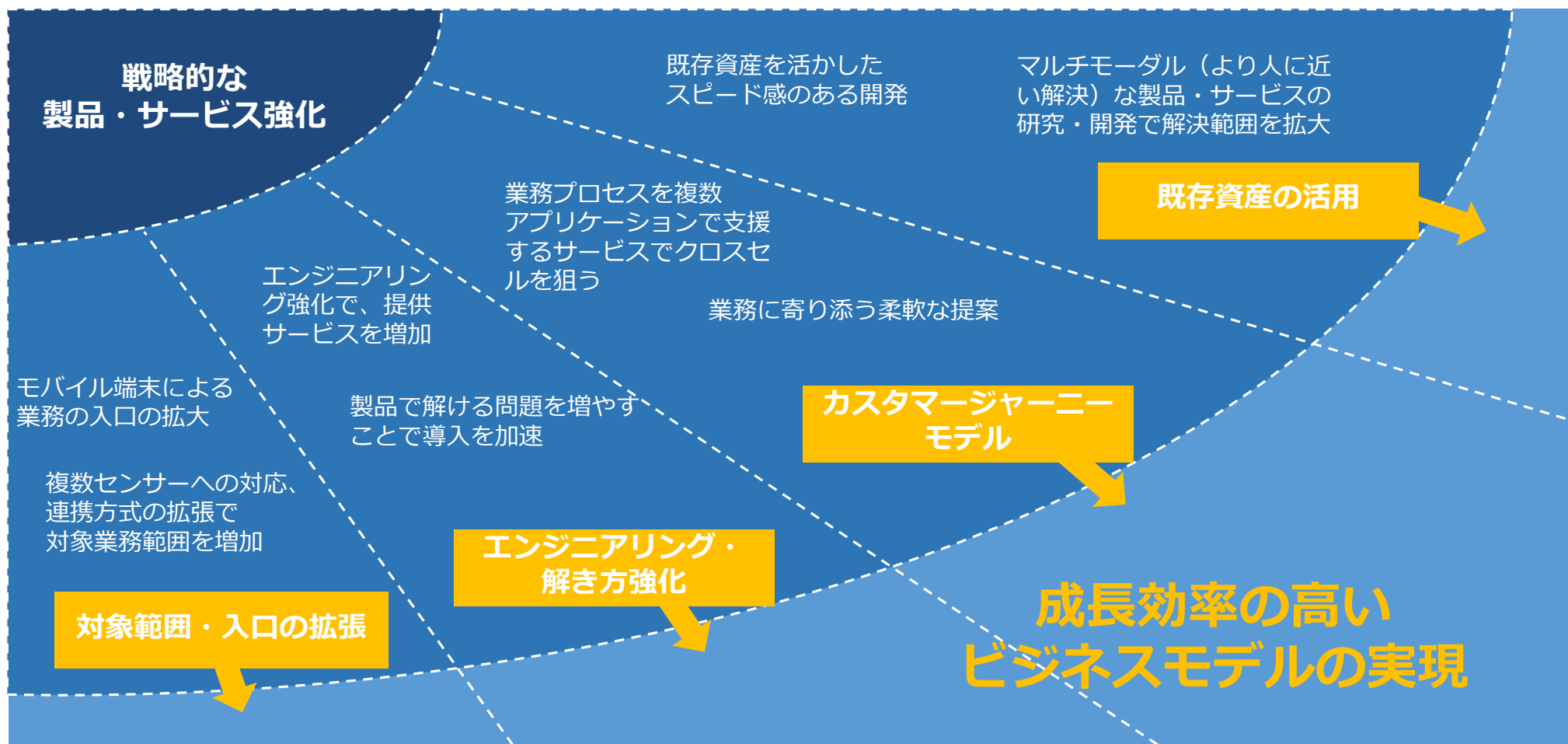
- 営業体制強化、CV・リードタイムの改善により将来的な成長の礎を築く



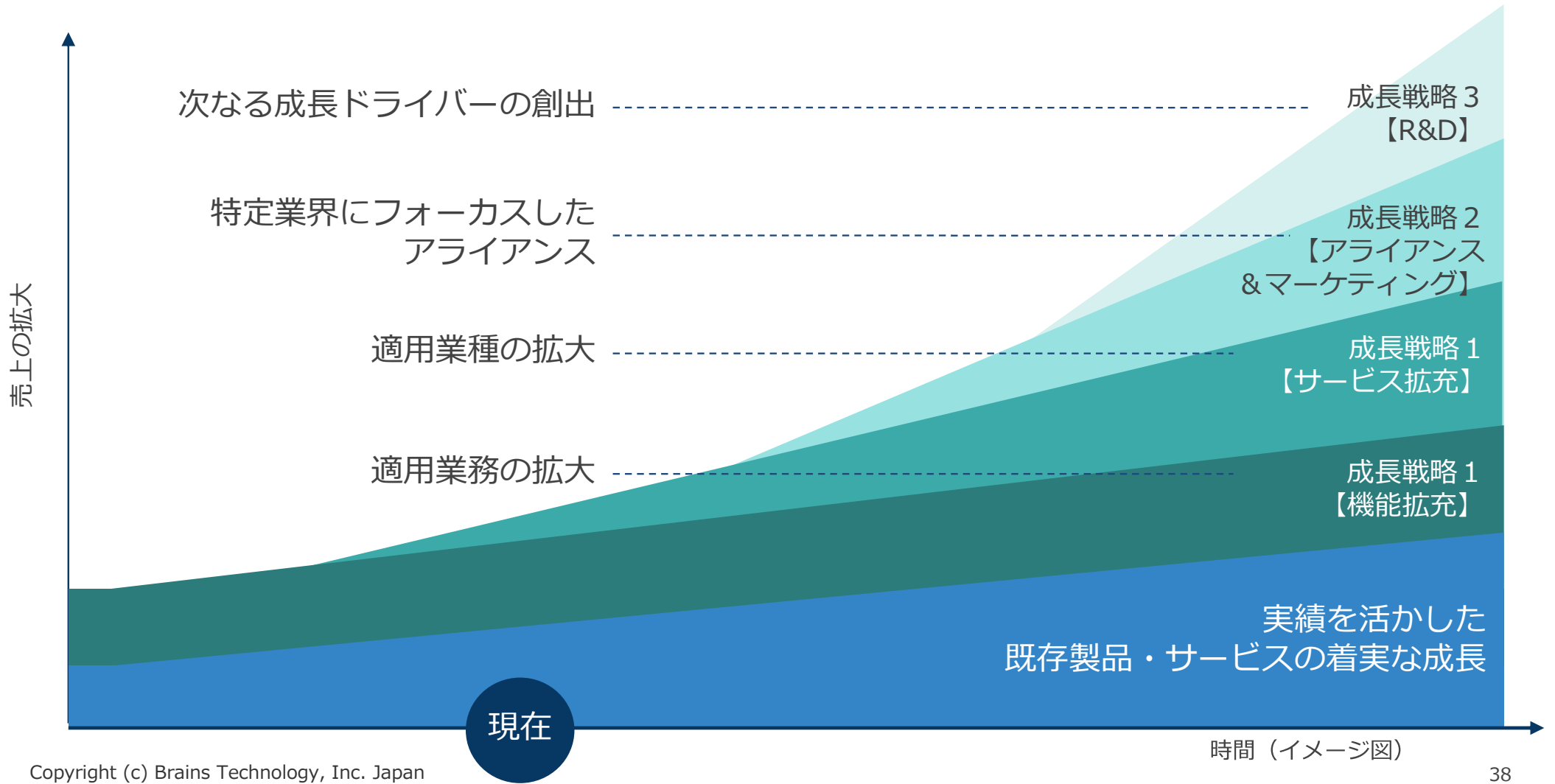
# 戦略的な製品・サービス強化



■ 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

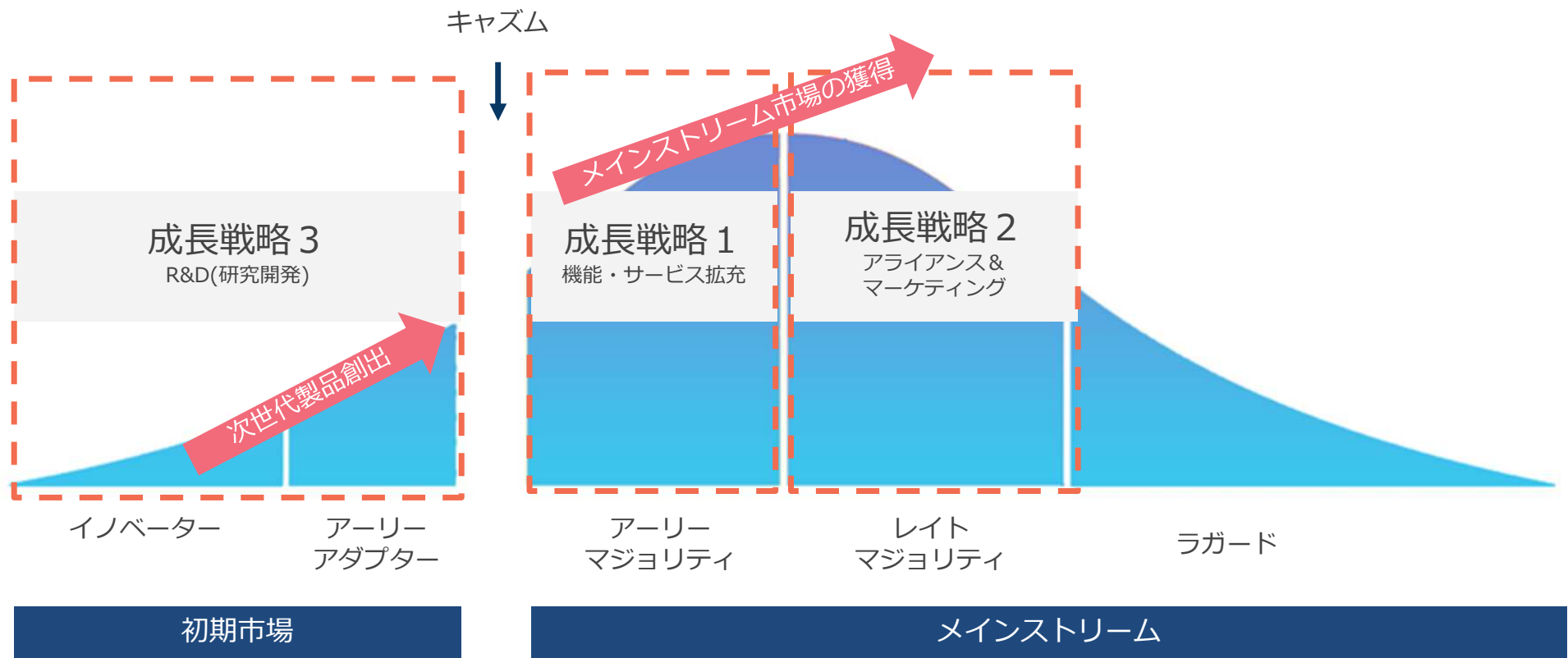


# 成長戦略・事業成長イメージ



# 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

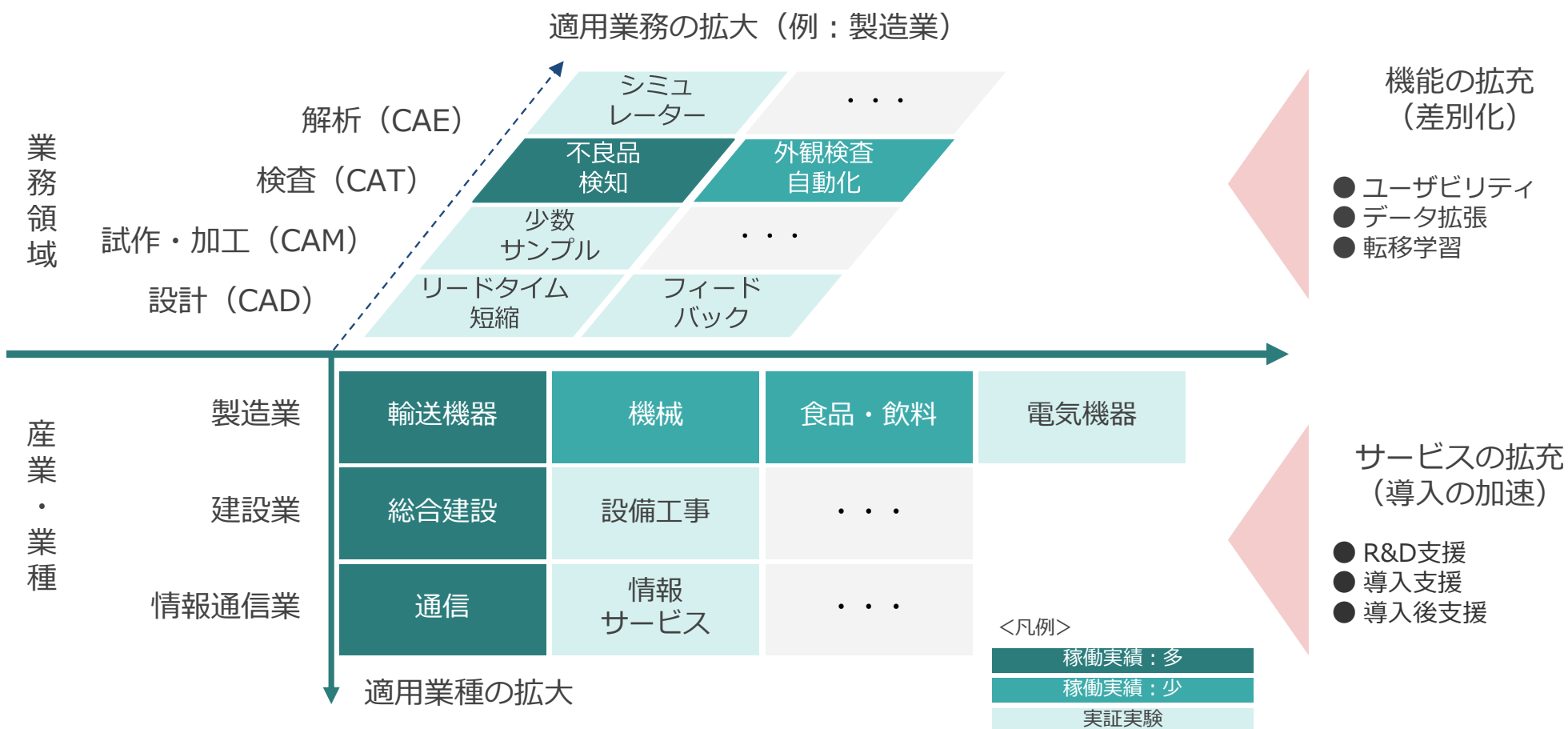




# 成長戦略 1 . 適用領域の拡充



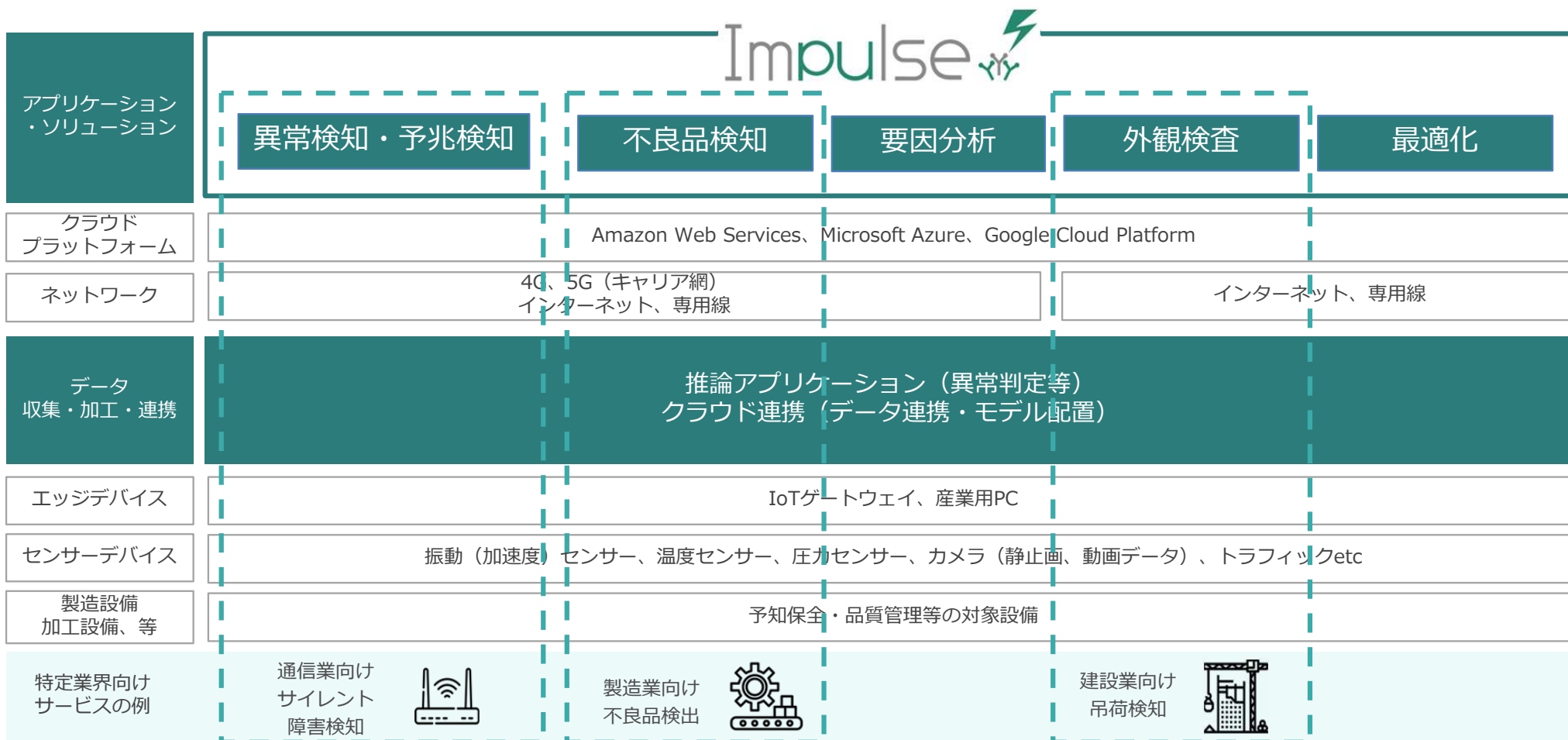
機能の拡充で高度化と差別化をはかり、サービスの拡充で導入を加速することで、適用業種・業務の拡大を目指していく



# 成長戦略 2-1. 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 2-2. 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>Impulse Ready kit</p>	
<p>クラウド</p>		

# 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

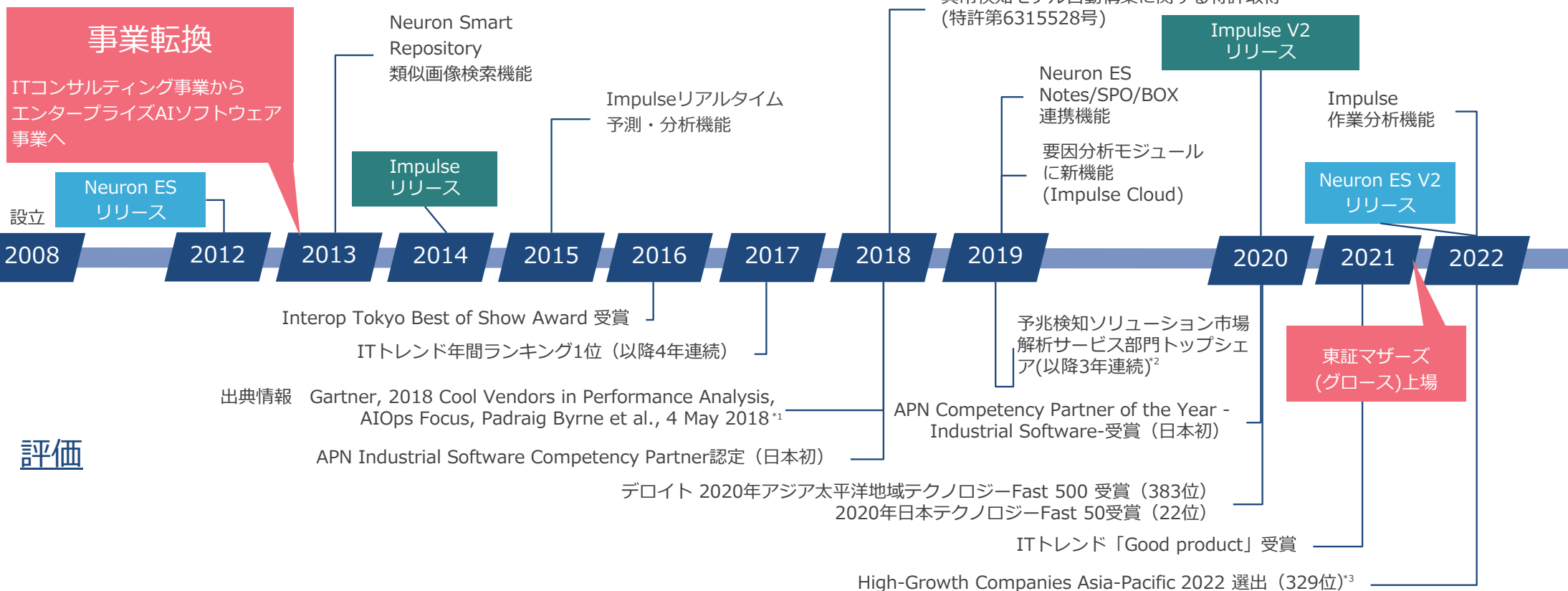
自動化しにくい・人が担当する品質検査



# Appendix

---

## 沿革

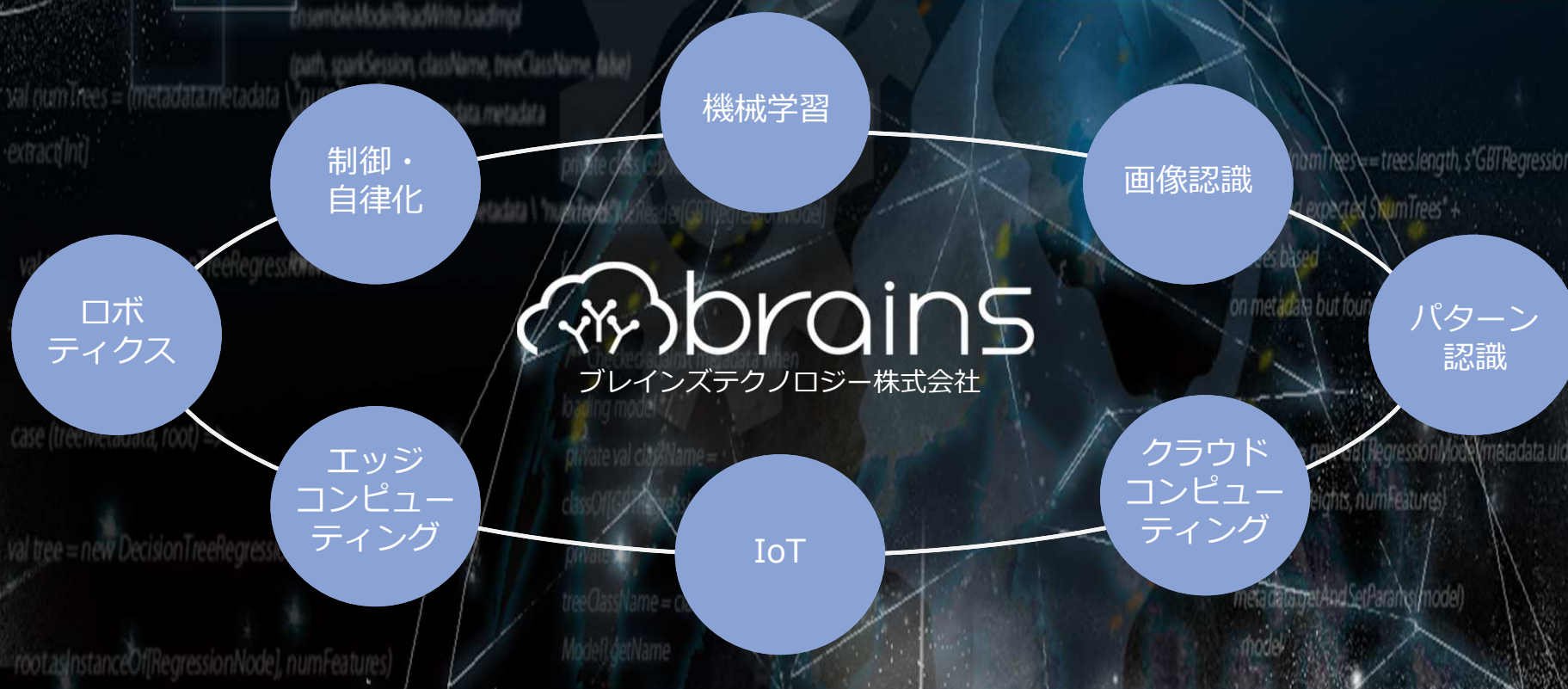


## 評価

\*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。  
\*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



# 提供しているソフトウェア



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



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<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

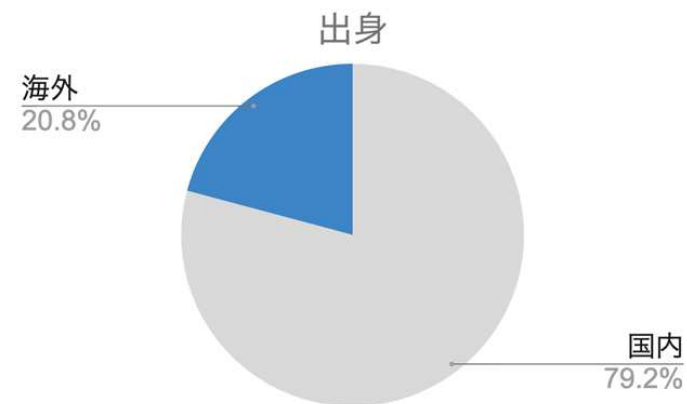
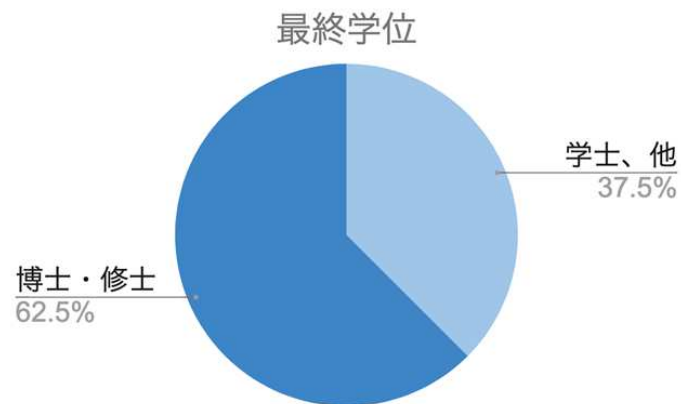
Enterprise AI Core<sup>\*\*</sup>  
(基盤技術)

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



全社のおよそ7割（48名<sup>※1</sup>）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



未来ラボ

・新製品・新機能の開発、技術調査・研究開発（24名）

製品開発部

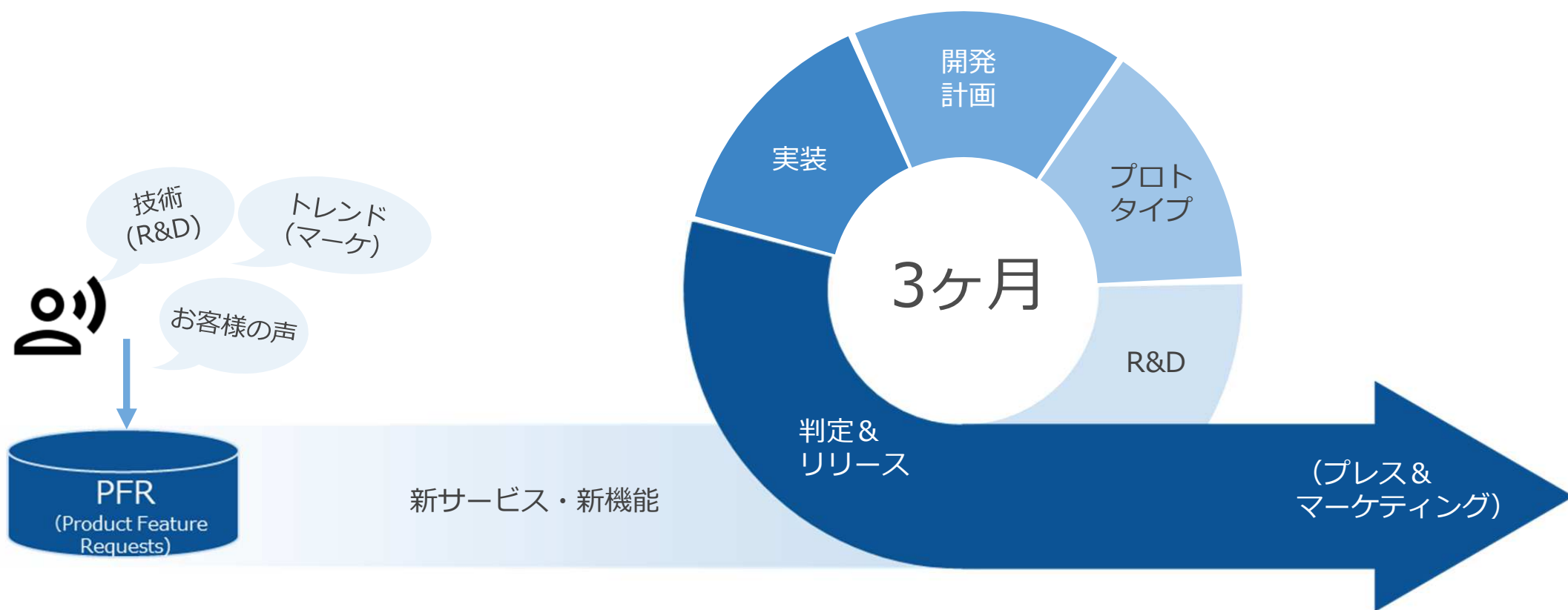
・製品のエンハンス、製品の導入・保守（24名）

※1 2023年7月31日現在

# 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しています



# 「頭脳」を作成する特許

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

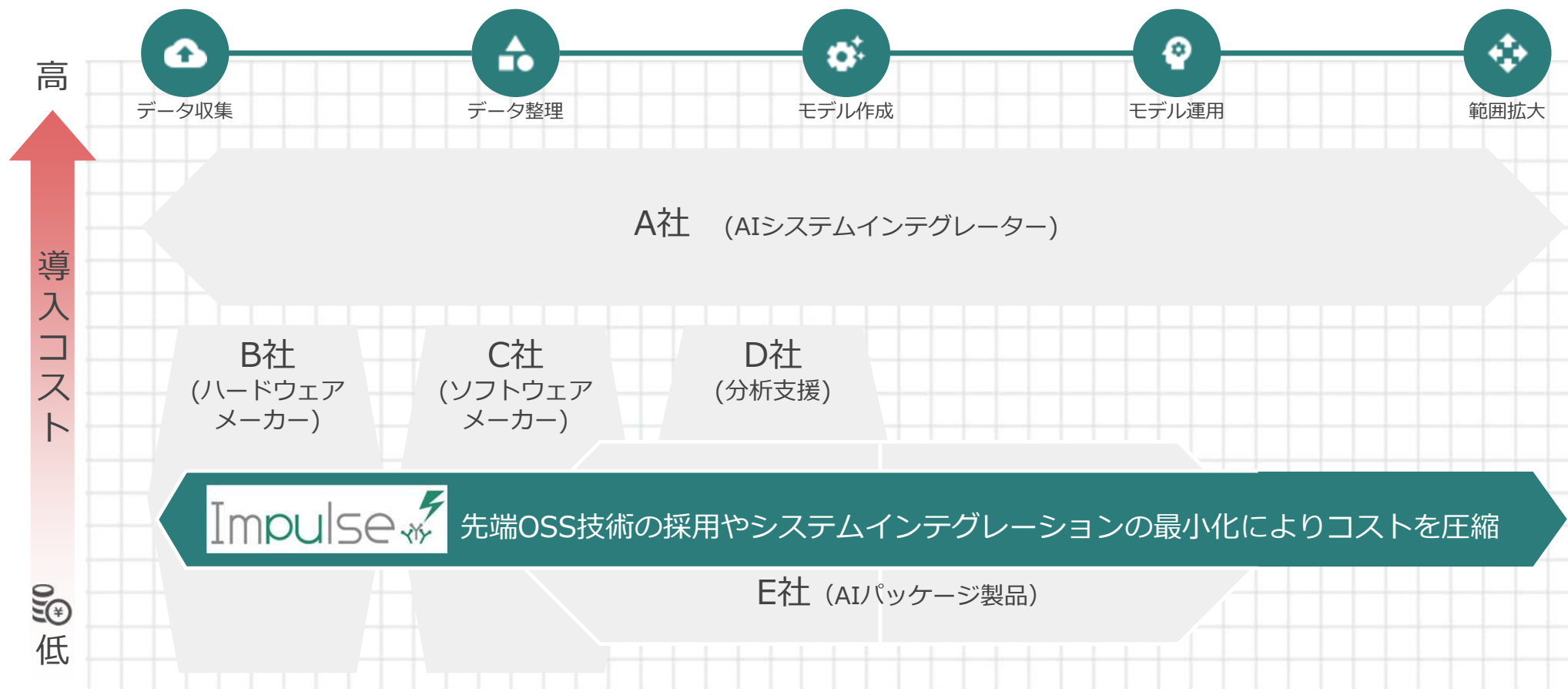
特許第6315528号



(特許第6315528号：異常検知モデルの自動構築に関する特許)

# AI分析の一連のプロセスをサポート

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。

株式会社キッツ

## KITZ

### バルブトラブルの 未然防止ソリューション

- 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。

ナブテスコ株式会社

## Nabtesco

### 風力発電機向け故障回避・ 状態監視診断サービス

- 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。



# Neuron ES - 主な利用シーン

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等、「働き方改革やデジタル変革をテーマとしたお客様の業務改善施策」に貢献

## 全社統一の 検索プラットフォーム



**NTT Data**  
Trusted Global Innovator

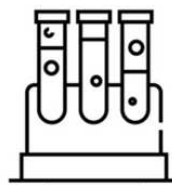
**MORI**

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



### 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き中で、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。

## 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。

