



## 2024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

2024年6月14日

## 決算概況

- 売上高：727百万円（前年同期比  $\Delta$ 6.0%）
- 営業利益：48百万円（営業利益率 6.7%）
- 当期純利益：32百万円（前年同期比  $\Delta$ 43.7%）

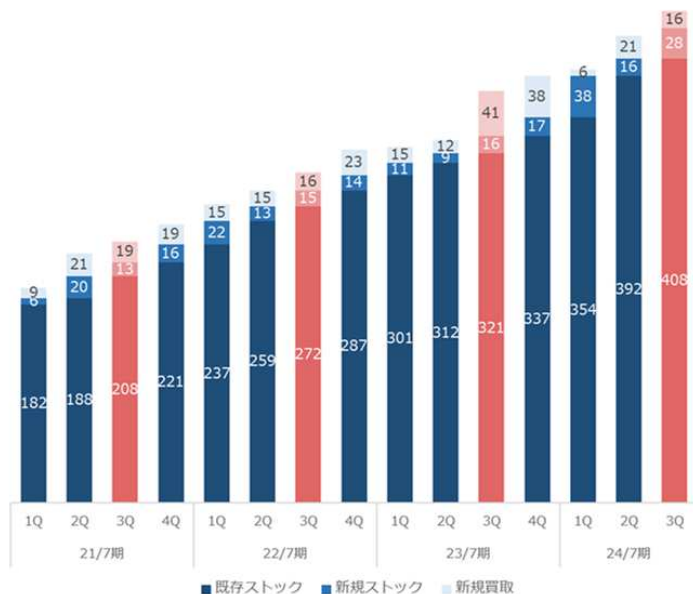
## 事業概況

- 新規ライセンスは44本、ストックライセンスは合計で436本（前年同期比+29.4%）
- 生成AIナレッジチャット「Chat EI」リリース
- Impulse作業分析キット提供開始

# 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



- 3Qの新規ライセンスは合計44本  
(買取16本、ストック28本)
- ストックライセンスは前年同期比+29.4%

## 2 新製品「Chat EI」リリース

企業内検索エンジンで培った技術を応用した  
新しい生成AIチャット

Chat EIの主な特長

- ・社内データの高速インデキシング
- ・ファイル閲覧権限に応じた回答生成
- ・自社に適合したLLMの選択が可能
- ・RAGによる回答精度の向上

Chat EI

画面イメージ

利用イメージ

- 出張時の宿泊費の限度額を教えて
- 都内12,000円、それ以外は一律...
- 限度額を超えた場合の申請方法は?
- 経費精算システムのメニューに...

## 3 Impulse作業分析キット 提供開始

NWカメラ「i-PRO mini」にImpulseの機能を内蔵  
手軽に使えるキットとして提供開始



- 01 2024年7月期 第3四半期 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3四半期 決算概要

---

## 2024年7月期 第3四半期 業績



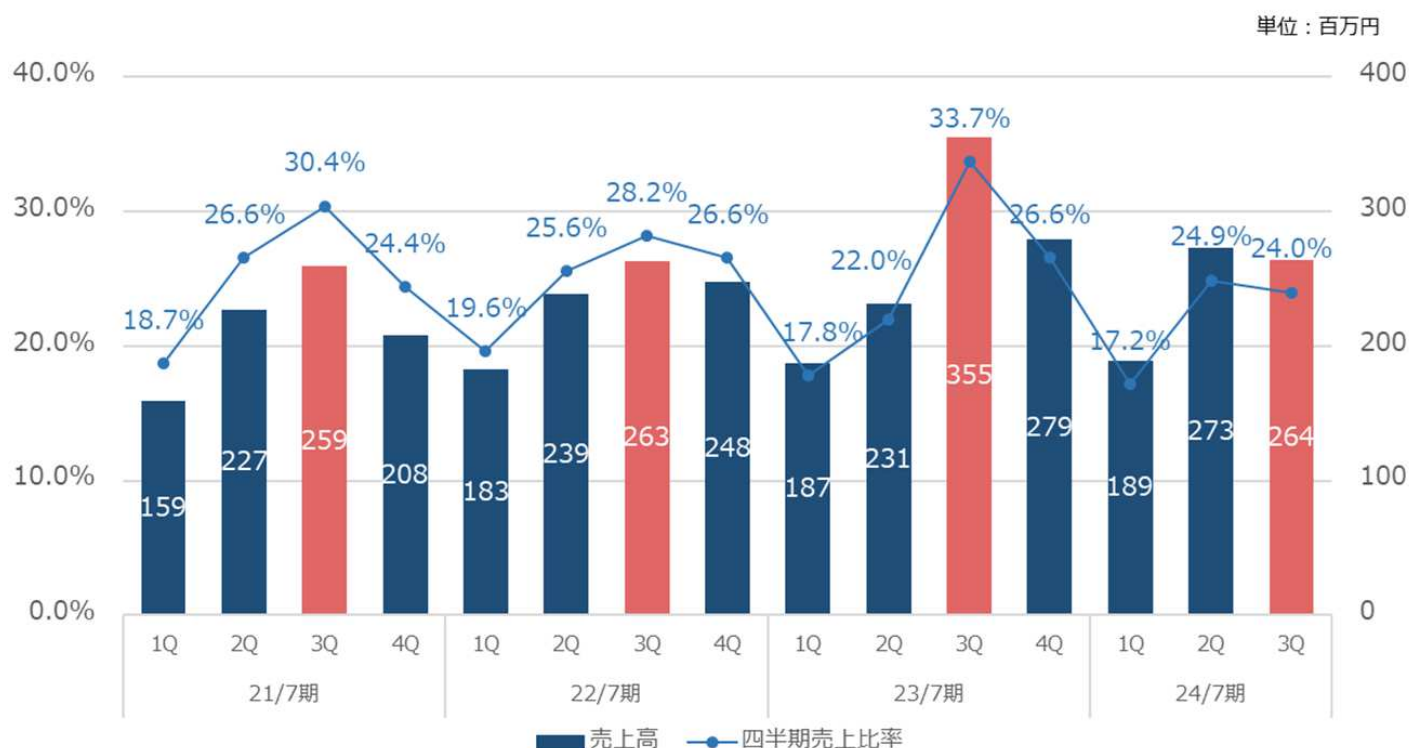
- 大型案件の期ずれ等により、売上高は前年同期比△6.0%
- 売上高減少の影響を受け、段階利益も前年同期比で減少
- 進捗率は厳しい状況も、計画達成に向けてスライドした案件のクロージングに注力、通期予想に対する変更は無し

単位：百万円	2023年7月期 (3Q)	2024年7月期 (3Q)	前年同期比 (増減率)	2024年7月期 (通期予想)	進捗率
売上高	774	727	△6.0%	1,100	66.1%
売上総利益	487	405	△16.8%	—	—
営業利益	84	48	△42.5%	100	48.5%
営業利益率	11.0%	6.7%	△4.3pt	9.1%	—
経常利益	83	48	△42.1%	99	49.0%
当期純利益	56	32	△43.7%	70	45.2%

# 売上高の季節性



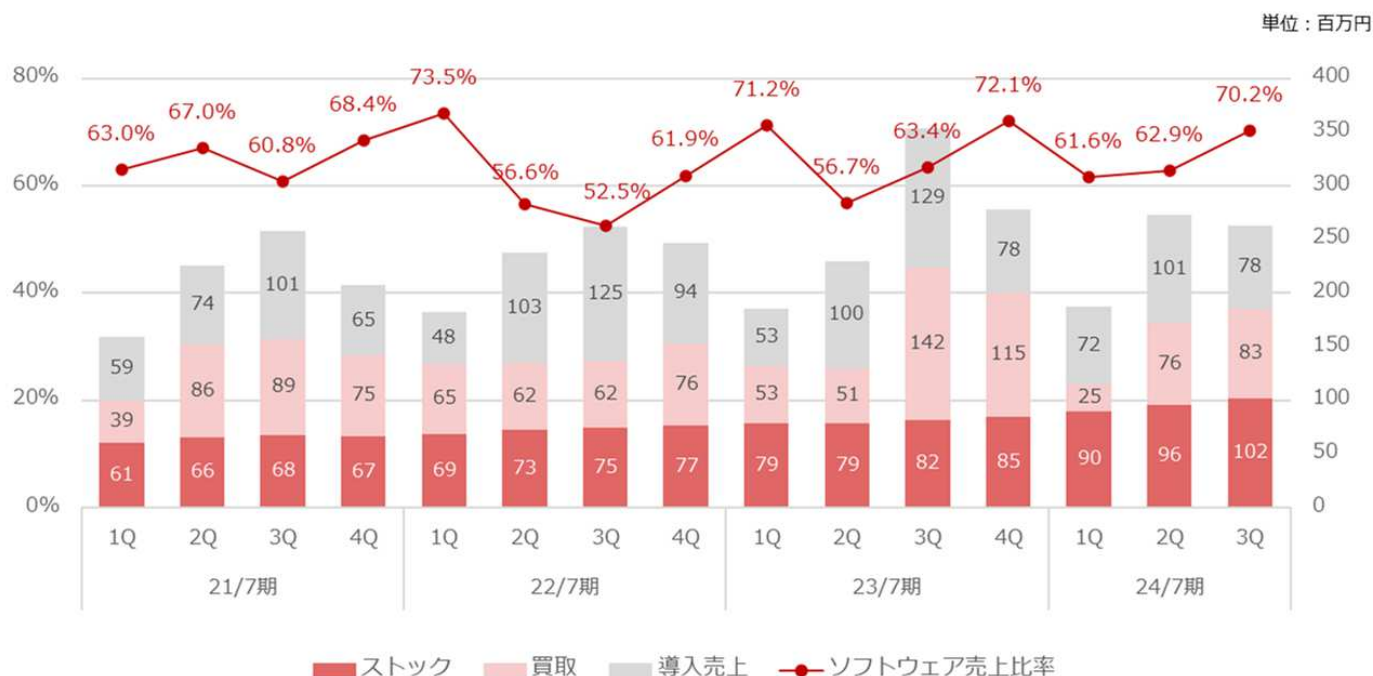
- 最大売上四半期と見込んでいた3Qで、通期予想に対する売上比率が24.0%となり、厳しい進捗
- 当期は大型案件の期ずれ等の影響により、最大売上四半期が3Qから4Qへスライドする見込みとなったが、3Qの売上高が高くなる傾向（季節性）は翌期以降も継続する想定



# 売上構成



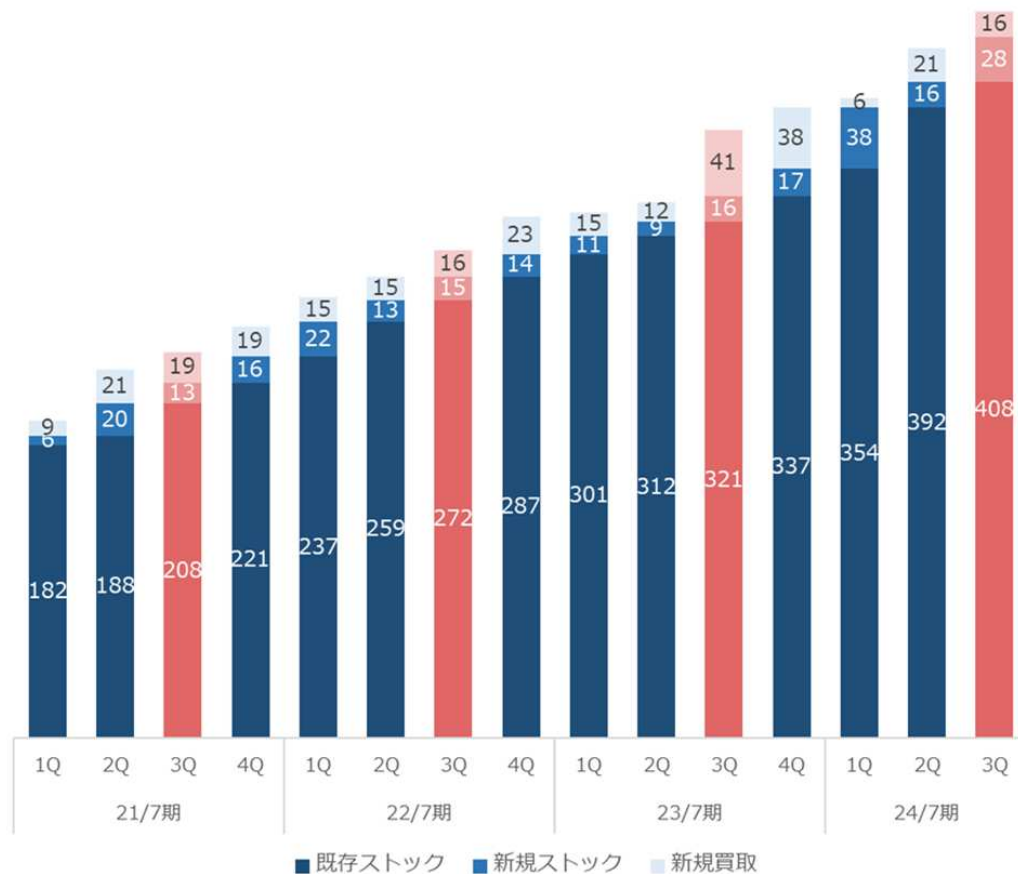
- ストック売上は着実に積み上がり、前年同期比+24.1%と堅調に推移
- 案件の期ずれと販売ライセンス種類の影響\*1等により、買取売上と導入売上が前年同期比で大きくマイナス
- ソフトウェア売上比率は70.2%、引き続き従業員数に依存しない事業成長モデルを推進



\*1 サブスクリプションライセンスの販売比率が相対的に高く、新規販売ライセンス数は44本増加も、短期的な売上トレンドに抑制影響有



# ソフトウェアライセンス数の推移



- 3Qの新規ライセンスは合計44本
  - 新規買取16本
  - 新規ストック28本\*1
- ストックライセンス数は合計436本となり、前年同期比+29.4%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:37本 - 解約:9本）

# 解約率の推移



- 常時利用する製品の特性から解約率は低く、3Qの月間解約率<sup>\*1</sup>の平均は0.6%
- 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



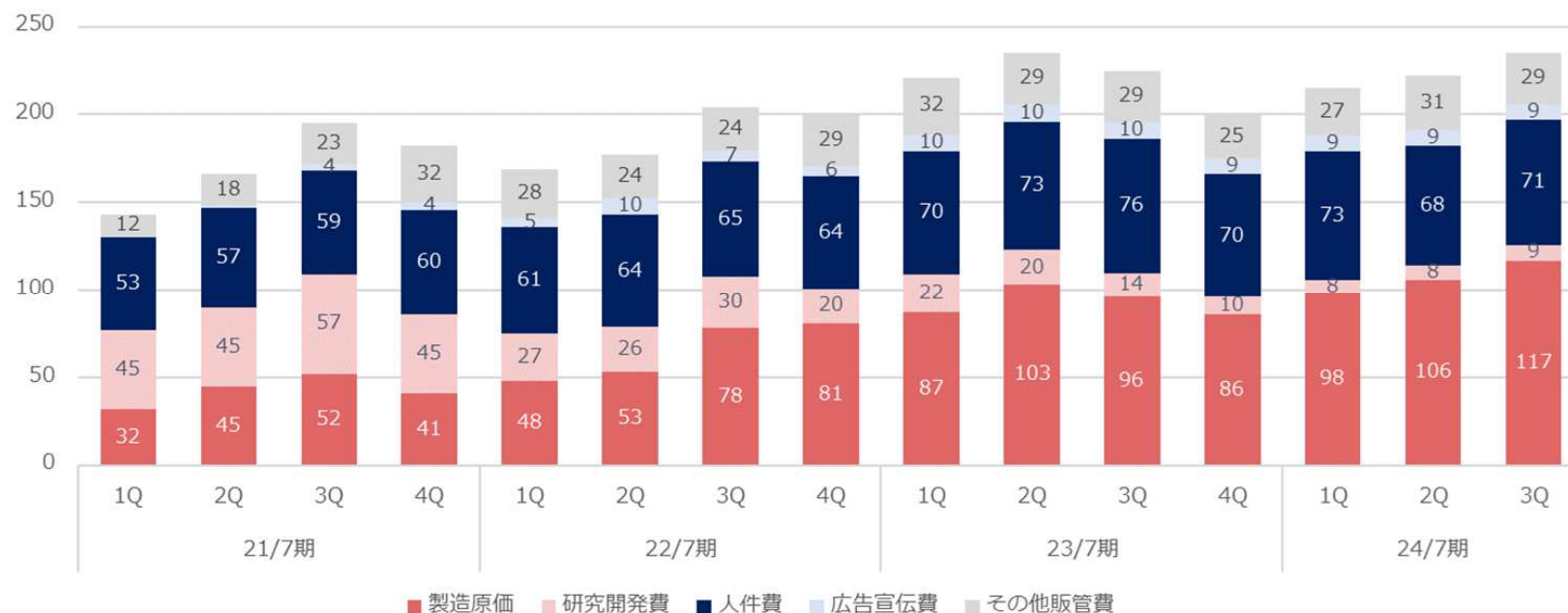
\*1 月間解約率は、当月のストックライセンス解約数÷前月のストックライセンス合計数×100で算出

# 売上原価・販管費



- 積極的な人材採用に伴い人件費\*1が増加し、製品開発への注力からソフトウェア減価償却費も増加。いずれの取り組みも短期的には収益圧迫の要因ながら、中長期の成長に必要な投資として継続
- 研究開発費の減少は、製品開発\*2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



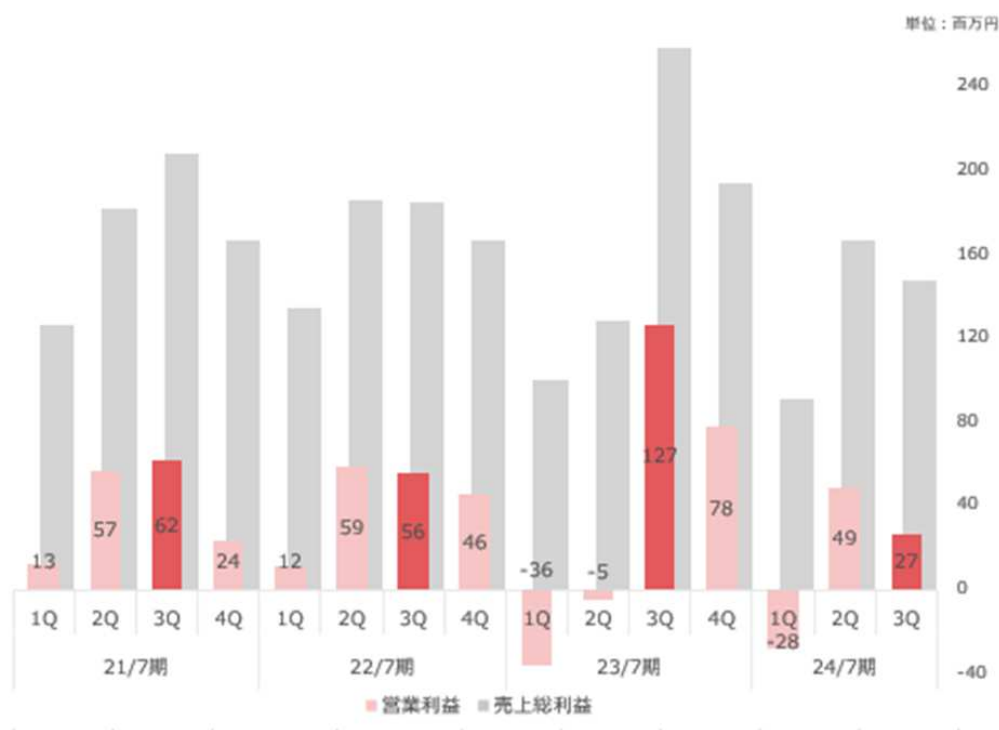
\*1 製造原価に計上するエンジニア人件費を含む

\*2 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

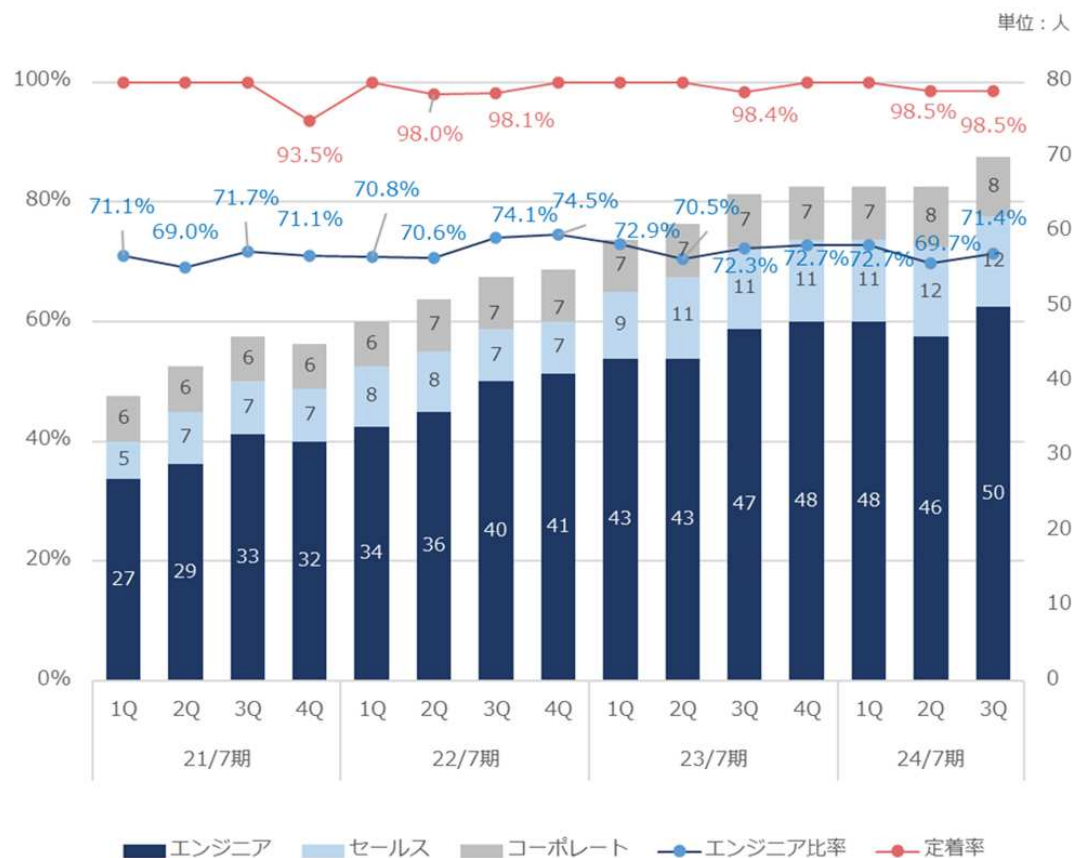


- 売上連動の変動費が少なく\*1、売上総利益に比べて営業利益の変動幅が大きい状況は継続
- 3Q単体の営業利益率は10.4%、売上の伸び悩みに伴い営業利益も例年に比べて低調に推移



\*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



- 新入社員（エンジニア）が5名入社し、開発体制を強化も、課題のセールス人員採用は苦戦、エンジニア比率は71.4%
- 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）の成長と事業成長の連動を志向

\* 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

---

# 生成AIナレッジチャット「Chat EI」リリース



## 企業内検索エンジンで培った技術を応用した生成AIチャット

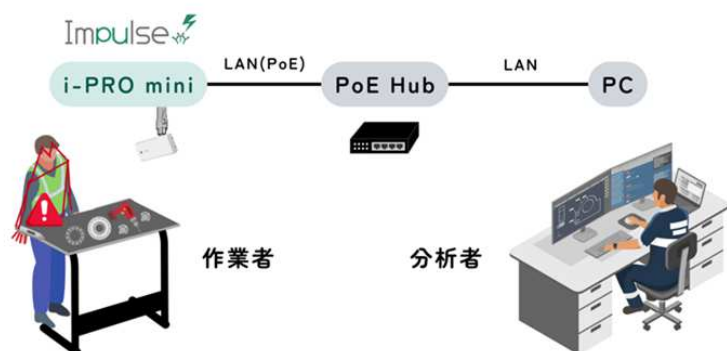
業務中の疑問や課題に対し自然言語での問い合わせを通じて  
社内データを情報基盤としたセキュアで精度の高い回答を提供



- 1 事実とは異なる回答や文脈と無関係な回答（ハルシネーション）への対策
- 2 Microsoft社<sup>\*3</sup>「Azure Open AI」、Amazon Web Services社「AmazonBedrock」、オープンソースなど自社に最適なLLMを選択可能

\*1 RAG : Retrieval-Augmented Generation. テキスト生成に外部情報の検索を組み合わせる技術  
\*2 LLM : Large Language Model. 大規模言語モデル  
\*3 当社は日本Microsoft株式会社「生成AI事業化支援プログラム 第1期」パートナーに登録

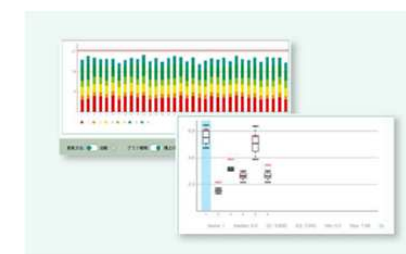
アプリ内蔵カメラにより手軽に作業分析が可能



Step1  
工程にカメラ設置



Step2  
トリガー領域設定



Step3  
専用画面から作業分析

## Impulse作業分析スターターキット (i-PRO mini\*内蔵アプリ)

- 小型ネットワークカメラ「i-PRO mini」に内蔵アプリとして組み込んだ「Impulse作業分析」のスターターキットを提供開始
- 現場に設置するだけで人の作業を簡単に見える化し、作業品質の向上を可能に
- 内蔵アプリとして「i-PRO mini」に組み込まれているので、新たにサーバやネットワークの準備が不要

\* 「i-PRO mini」は、i-PRO株式会社が提供する、小さなボディにハイエンドモデル同等性能のAIプロセッサを搭載した業界最小クラス (i-PRO株式会社調べ) のネットワークカメラ



# 事例公開：新規事例公開3社



\*五十音順



\*インタビュー事例



\*2024年5月末時点 累計83社公開

## 製造業



## 情報通信業



## 建設業



## その他



# 事例ピックアップ（HP掲載インタビュー事例）



神戸市 健康局 食品衛生課

## 資料検索の時間削減率86.6% 行政対応の品質担保に貢献

検索  
対象

過去の類似事案や参考事例、法令通知や疑義  
解釈など150万点以上の情報

選定  
理由

LGWAN環境下での運用実績と大規模自治体  
事例の豊富さ

導入  
効果

最大約400件/日の検索で新しいナレッジを獲  
得、膨大な電子データを活かした資産に

## ■ 本事例は自治体通信 第57号にも掲載



■ 自治体通信（運営会社：イシン株式会社）は「経営感覚をもって課題解決に取り組む自治体と、サポートする民間企業を紹介する情報誌」\*1

■ 全国47都道府県、1,741市町村に配布\*2

\*1 出典：イシン株式会社「自治体通信Onlineとは」<https://www.jt-tsushin.jp/about>

\*2 出典：イシン株式会社「配布について」<https://www.jt-tsushin.jp/distribution>

## CTO中澤による特別講演

- 2024年4月にポートメッセなごやにて開催された「第5回 ものづくりAI/IoT展名古屋」に出展
- 当社CTO中澤が初日の特別講演で登壇。「ものづくり現場における異常検知技術の実用最前線」というタイトルで、ものづくり現場で実際に稼働している事例とAI技術活用ポイントを紹介



## パートナーとの共同出展

- 「DX 総合EXPO 2024 春 東京」（2月）および「第7回 AI・業務自動化展 春」（4月）にパナソニック インフォメーションシステムズ様と共同出展
- 「第7回 AI・業務自動化展 春」では多くの方にご来場いただき、Neuron ESの展示会としては3日間で過去最高となるマーケットリードを獲得したほか、生成AI連携デモ展示を行い、マーケットニーズや課題を確認





## ITトレンド Good Productバッジ 6回連続受賞

株式会社Innovation & Co.が運営する法人向け国内最大級IT製品比較・検討サイト「ITトレンド」が発表した第6回「ITトレンド Good Productバッジ」をエンタープライズサーチ部門において受賞（第1回より6回連続受賞）

## (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	599,276千円
従業員数	70名（2024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。

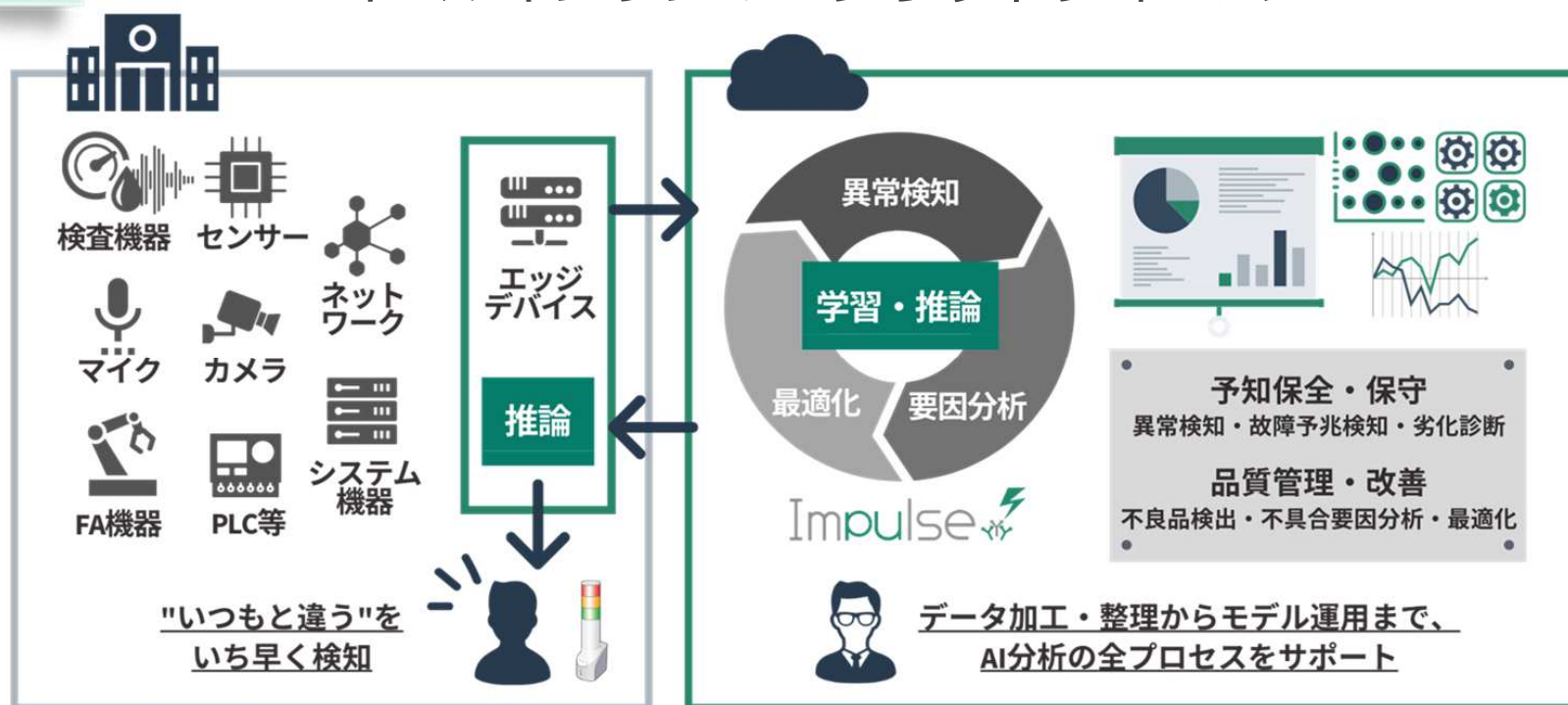


## 明るい未来を創造する技術集団として

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

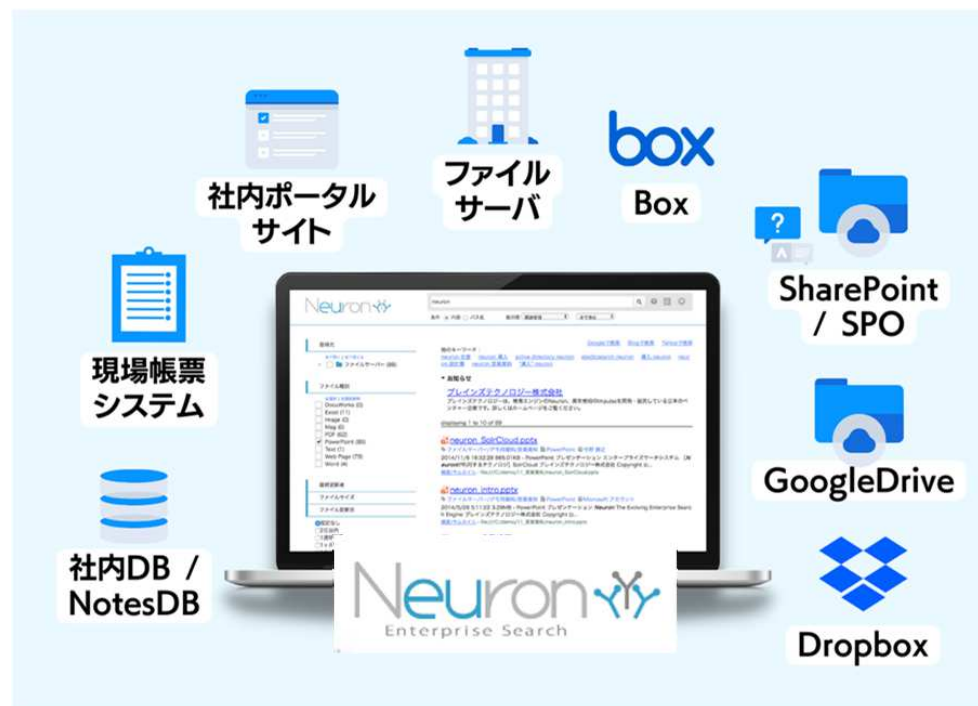
予知保全

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、  
簡単にする企業内全文検索エンジン



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

検索対象



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



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



Sharepoint Online



社内システム

APIの活用

海外製品の検索



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



イントラサイト



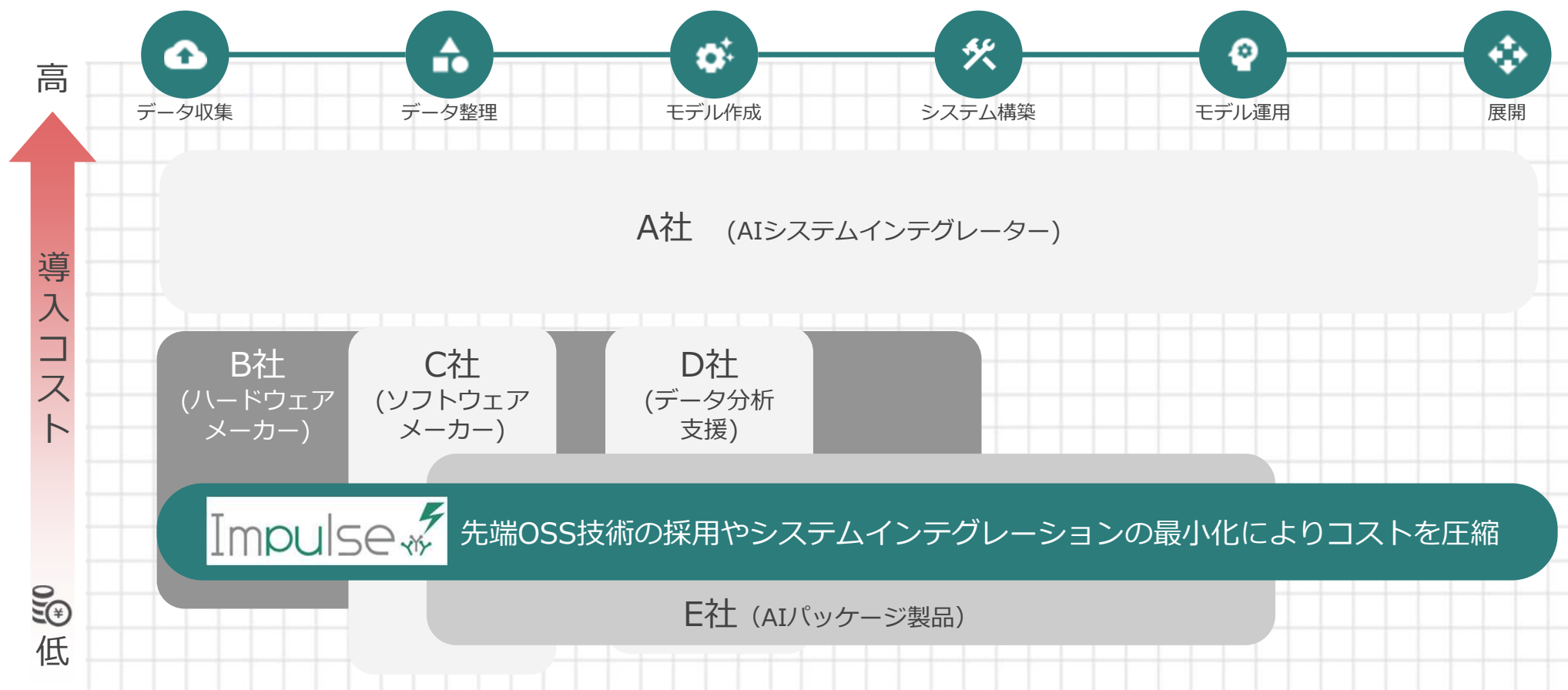
ファイルサーバー

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%

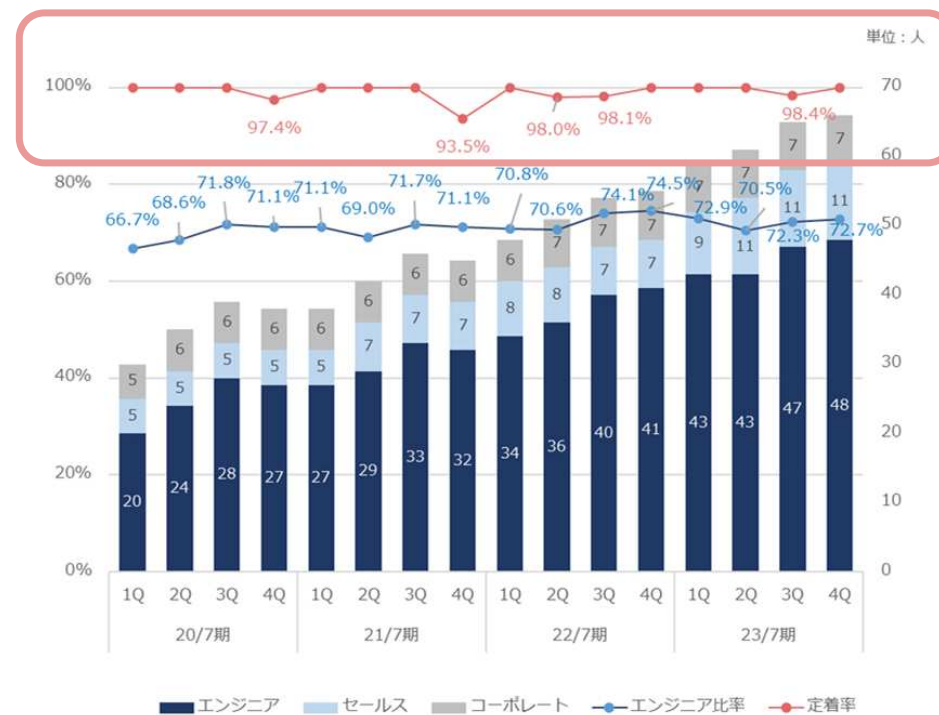
## 62.5%

修士・博士卒

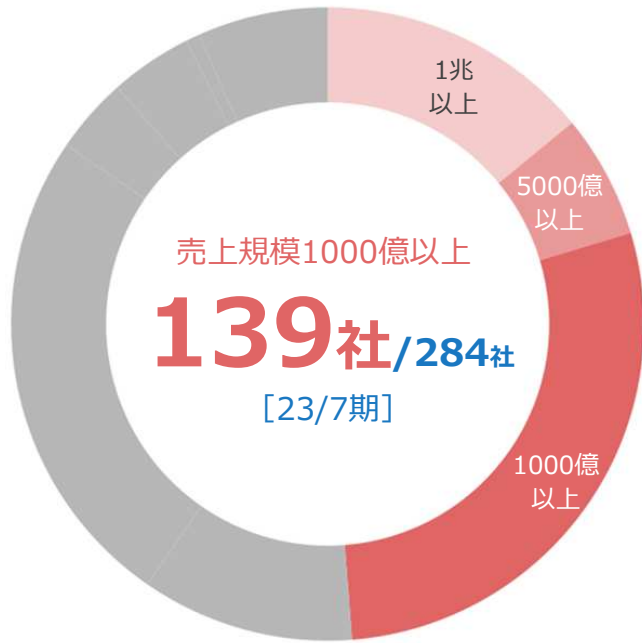
## 20.8%

外国籍

## 90%以上の高い定着率



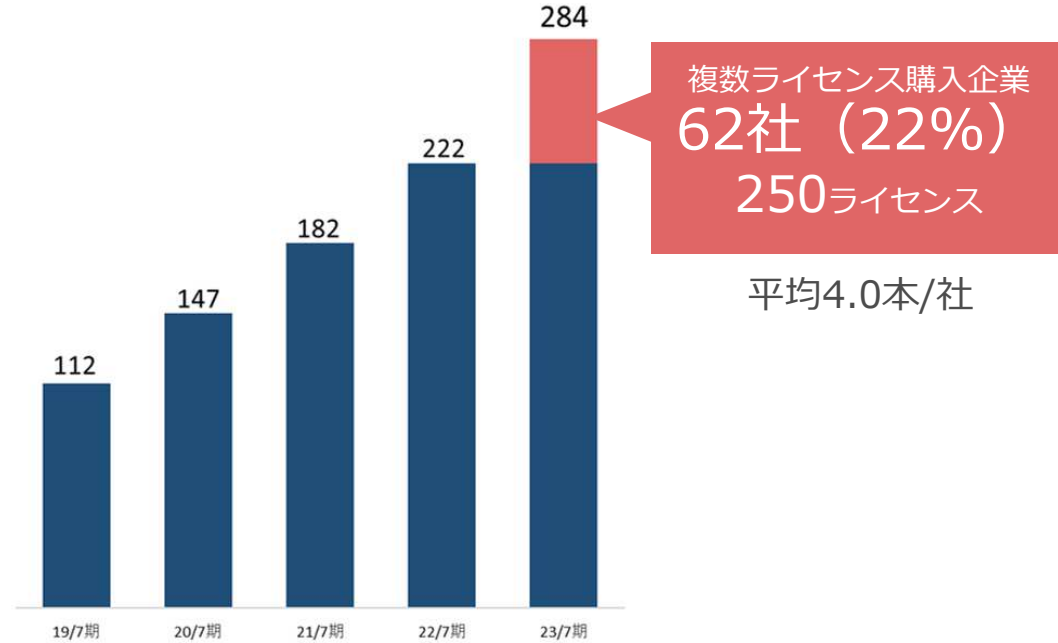
## 特定企業に依存しない 顧客基盤



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



# 導入プロセスと売上構成

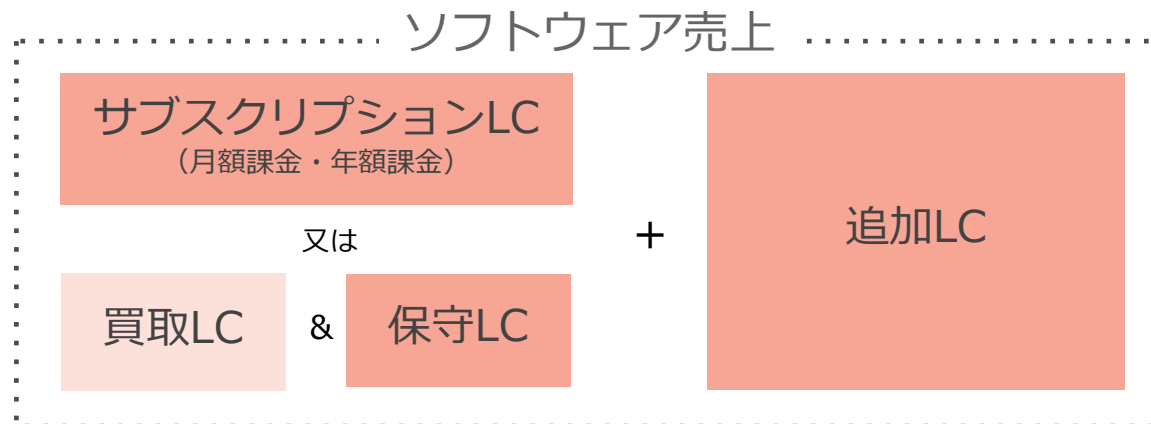


評価利用で効果を確認したのち、画面などの軽微なカスタマイズとシステム構築を経て導入  
利用範囲の拡大や工場・拠点展開によりライセンスが増加



売上高

導入売上



※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

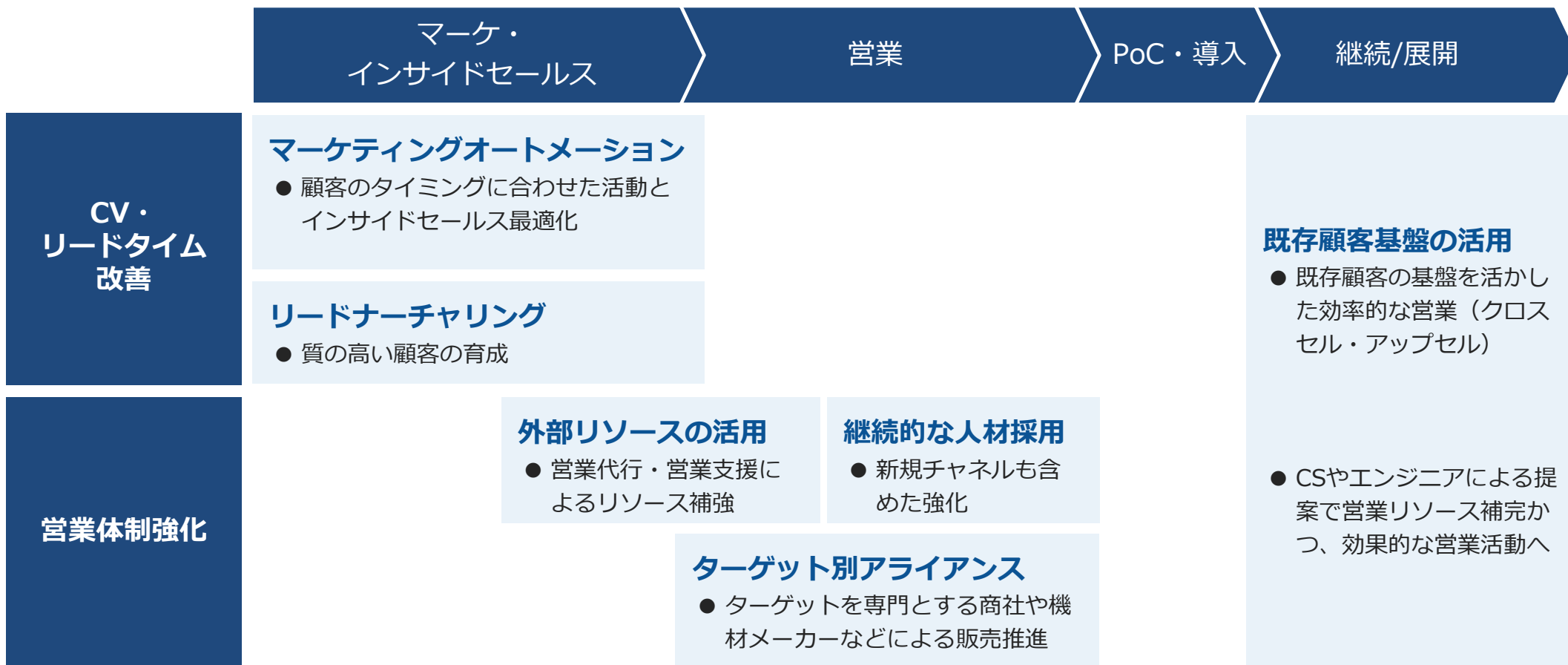
エンジニアリング・  
解き方強化

対象範囲・入り口の拡張

# 営業基盤の強化



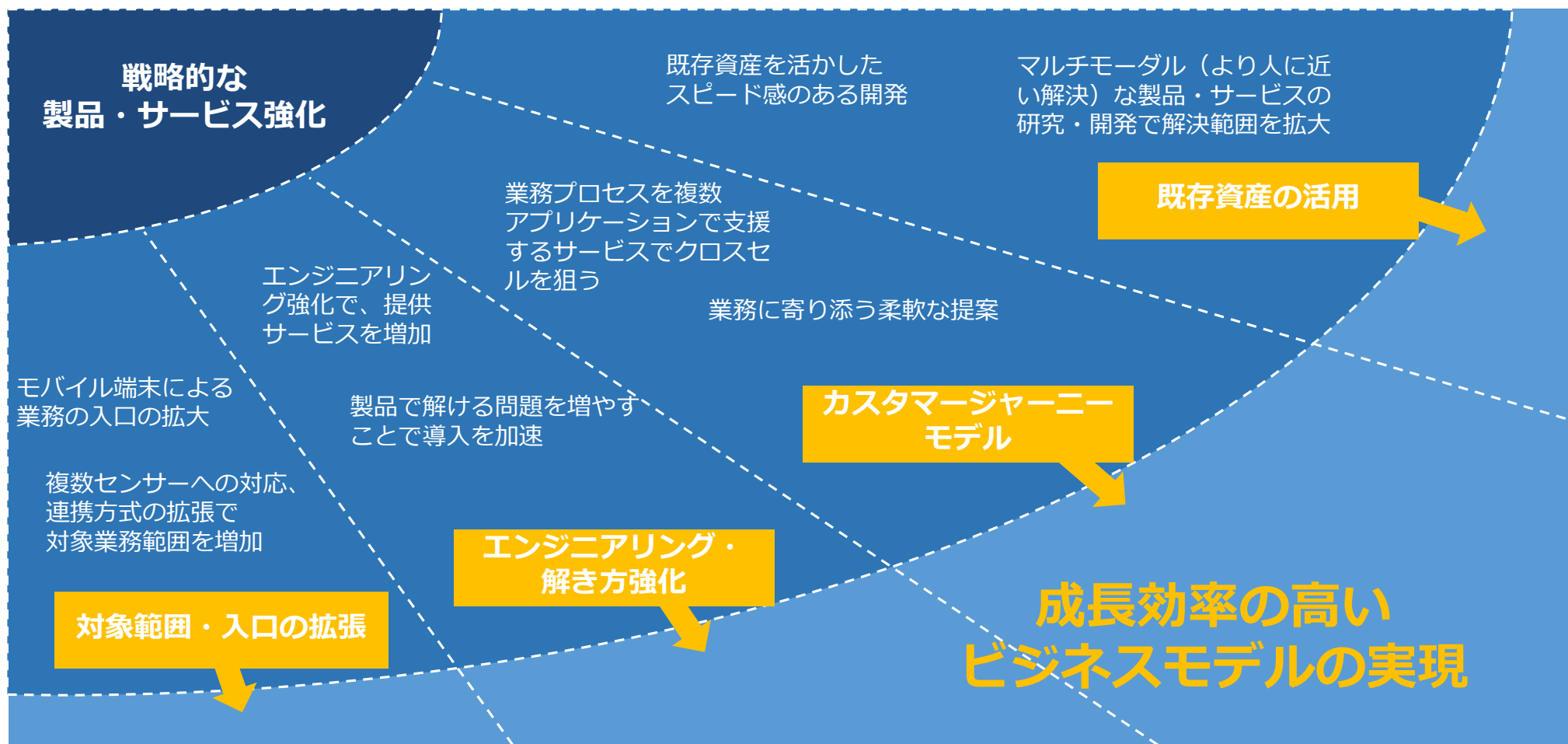
- 営業体制強化、CV・リードタイムの改善により将来的な成長の礎を築く



# 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あります。
- 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。

