



## 2024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

2024年9月13日

## 決算概況

- 売上高：1,004百万円（前年同期比  $\Delta$ 4.7%）
- 営業利益：73百万円（営業利益率 7.3%）
- 当期純利益：48百万円（前年同期比  $\Delta$ 60.3%）

## 事業概況

- 新規ライセンスは31本、ストックライセンスは合計で442本（前年同期比+24.9%）
- Impulseリアルタイム異常要因分析機能リリース
- Intel AI SummitにCTOが登壇

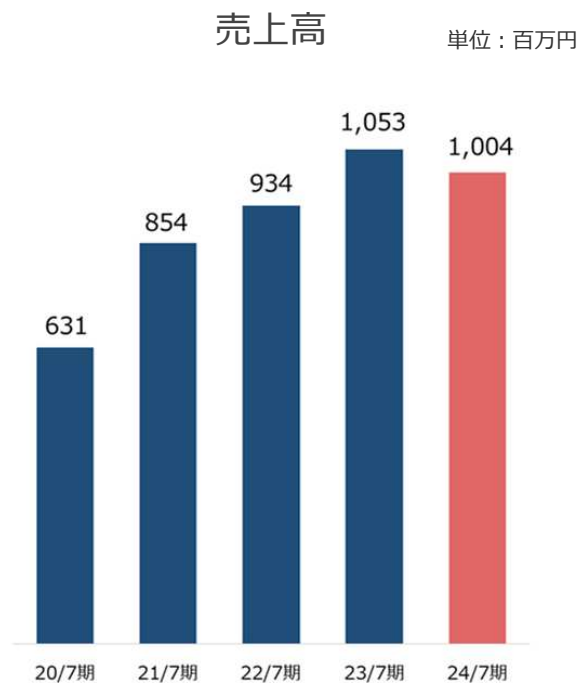
## 後発事象

- 自己株式の取得を決議（9/13開催 取締役会）

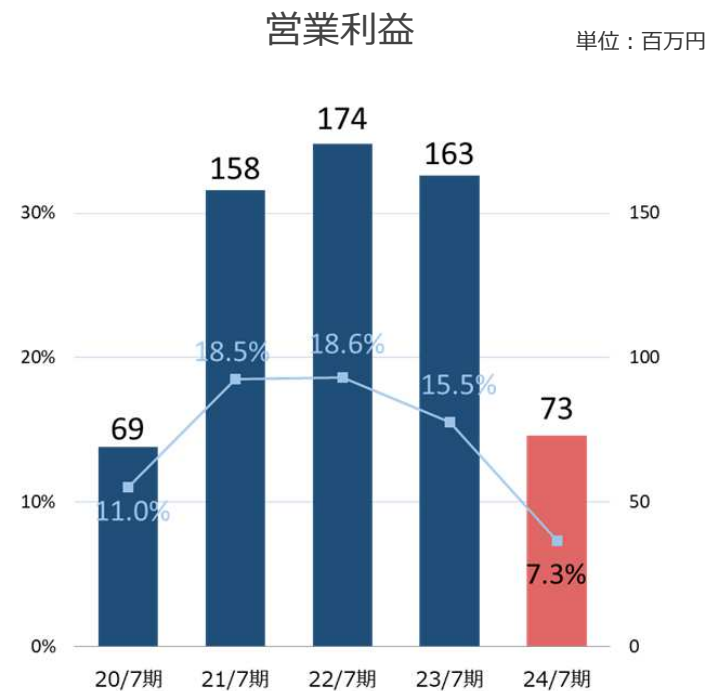
# 業績推移



- 案件の期ずれ等の影響により、売上高は前期比 $\Delta$ 4.7% (1,004百万円)
- 営業利益は73百万円、営業利益率は7.3%となり、減収減益の厳しい着地



前期比  $\Delta$ 4.7%

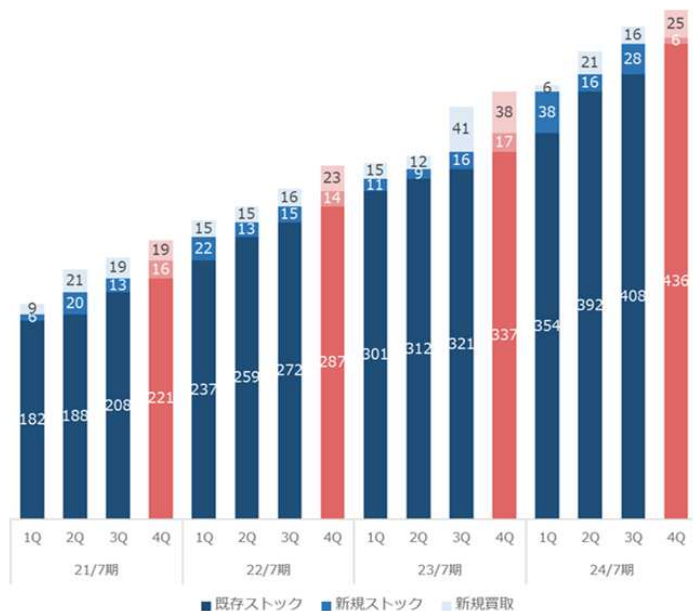


営業利益率 7.3%

# 事業概況（補足）



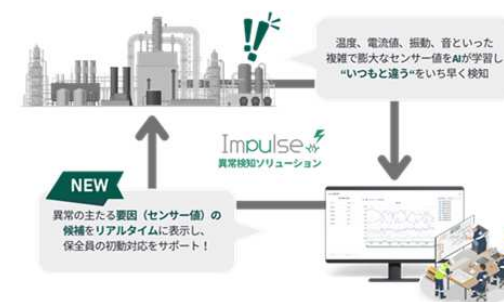
## 1 ソフトウェアライセンス数の堅調な増加



- 4Qの新規ライセンスは合計31本  
（買取25本、ストック6本）
- ストックライセンスは前年同期比+24.9%

## 2 リアルタイム異常要因分析機能リリース

異常要因候補を可視化し初動対応を支援



## 3 Intel AI SummitにCTOが登壇

現場での運用事例や実運用時のポイントを紹介  
パートナー様とともにAI技術の活用機会拡大を推進



# 自己株式の取得について



- 取得対象株式の種類
  - 当社普通株式
- 取得し得る株式の総数（上限）
  - 120,000株（発行済み株式総数（自己株式を除く）に対する割合 2.15%）
- 株式取得価額の総額（上限）
  - 110,000,000円
- 取得期間
  - 2024年9月17日～2025年3月31日
- 取得方法
  - 東京証券取引所における市場買付
- 取得理由
  - 経営環境の変化に応じた機動的な資本政策の遂行を可能とするため

- 01 会社概要
- 02 2024年7月期 決算概要
- 03 2024年7月期 事業概況
- 04 2025年7月期 業績予想

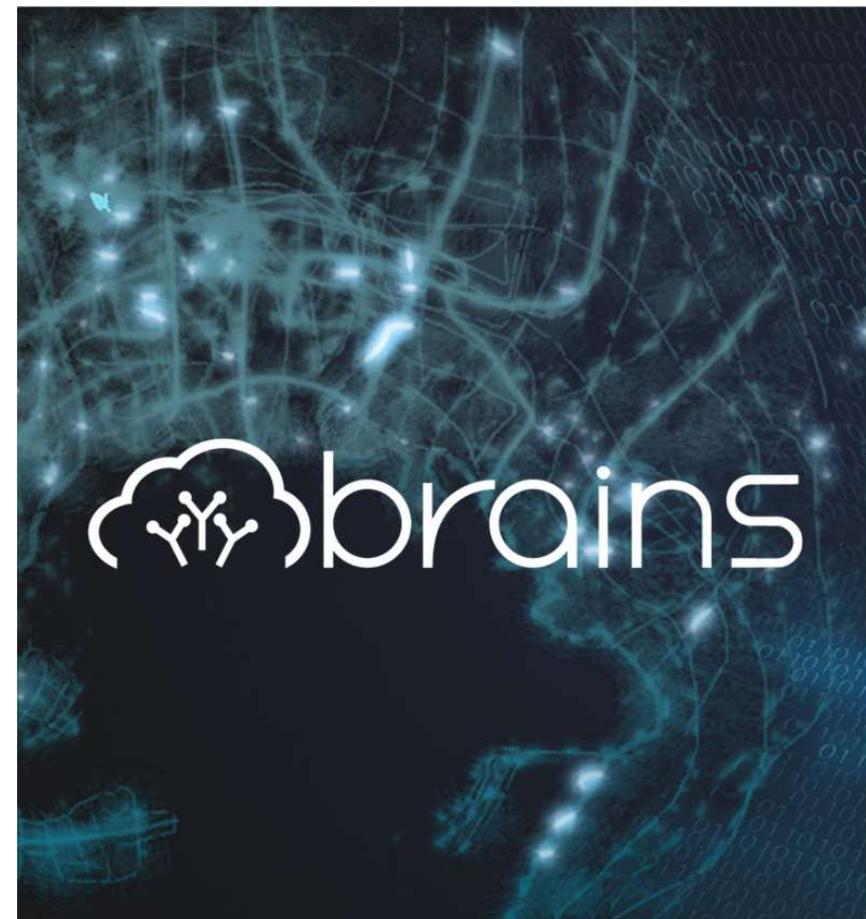
# 会社概要

---

# 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。

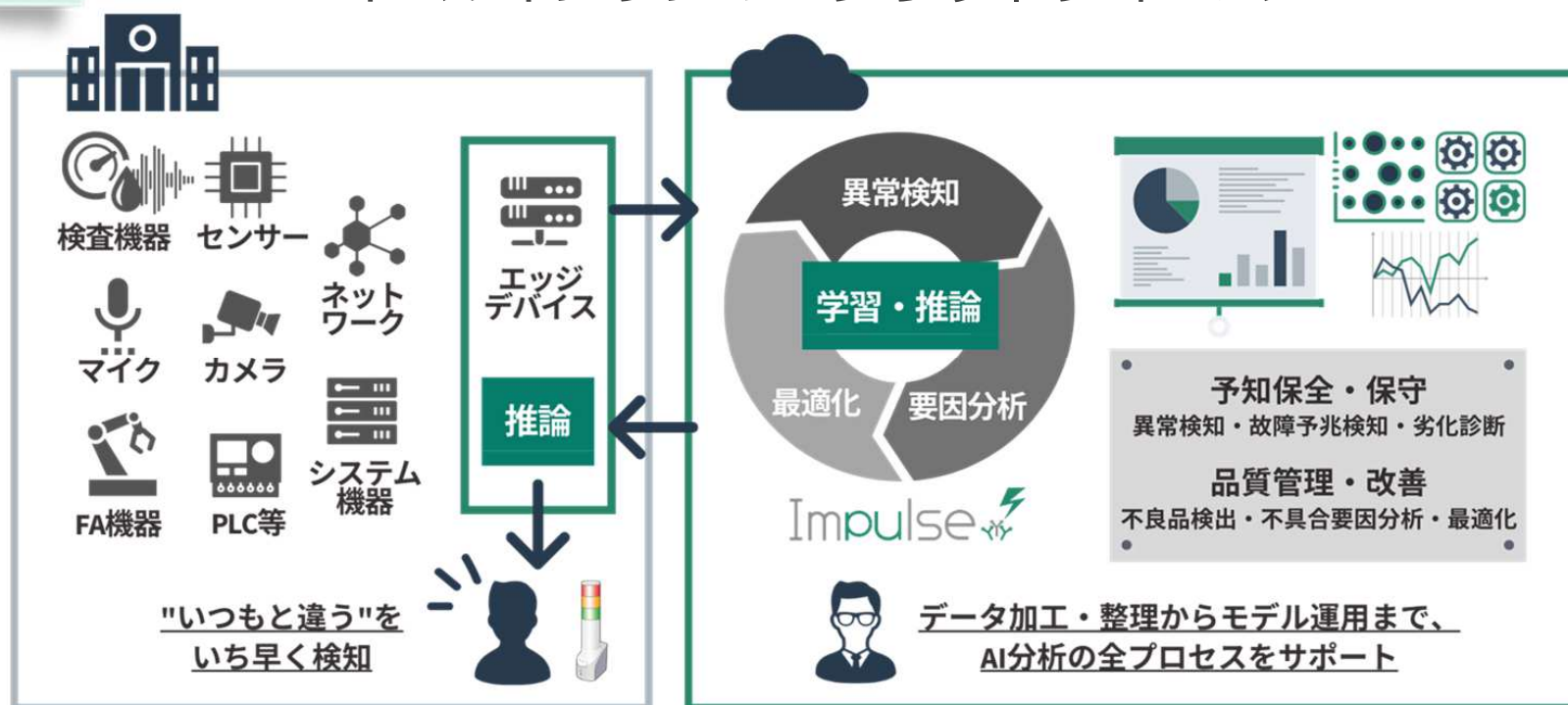


## 明るい未来を創造する技術集団として

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。

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



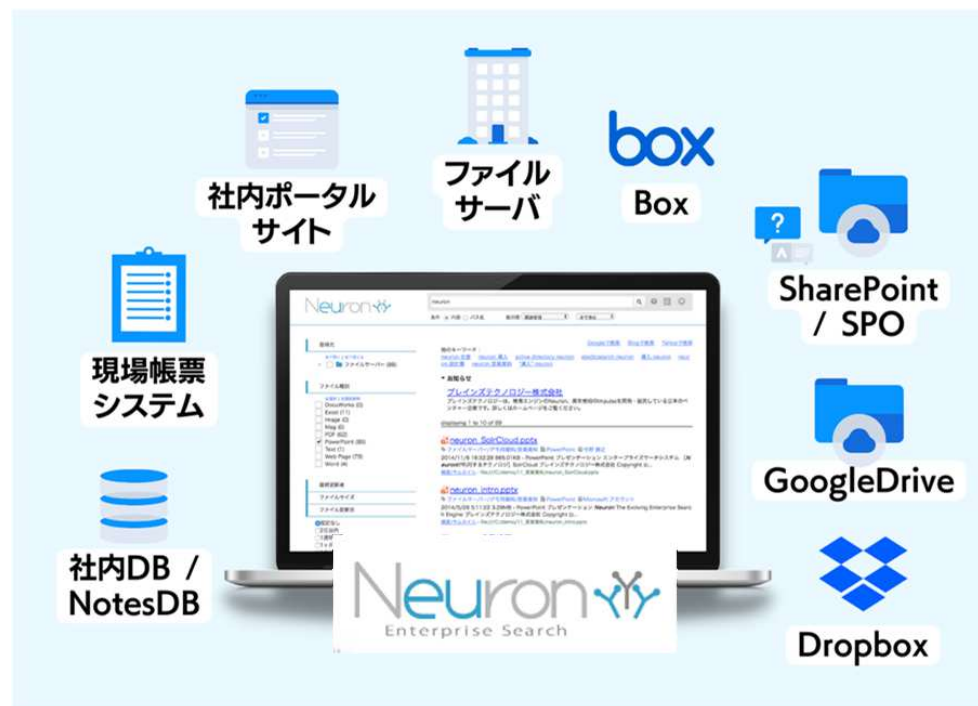
## 4.作業分析



# 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

## 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



- 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\*3「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 弊社は日本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

業務中の疑問や課題に対して、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、将来的にマルチモーダルなデータを活用した取り組みも視野に当社製品との連携をはかっていく

# 2024年7月期 決算概要

---

## 2024年7月期 業績概況



- 4Qは最大売上四半期となるも、3Qまでの遅れを取り戻すには至らず、売上高は計画比91.3%
- 自社製品及び組織体制強化への先行投資を継続、減収影響が大きく段階利益も計画未達
- EBITDAは前期比△10.3%も、EBITDAマージンは26.2%で高水準を維持

単位：百万円	2023年7月期 (実績)	2024年7月期 (実績)	前期比 (増減率)	2024年7月期 (業績予想)	計画比 (達成率)
売上高	1,053	1,004	△4.7%	1,100	91.3%
営業利益	163	73	△55.1%	100	72.9%
営業利益率	15.5%	7.3%	△8.2pt	9.1%	—
経常利益	162	73	△55.0%	99	73.6%
当期純利益	122	48	△60.3%	70	68.7%
EBITDA <sup>*1</sup>	293	263	△10.3%	—	—
EBITDAマージン	27.8%	26.2%	△1.6pt	—	—

\*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



- 2024年7月期は期ずれ等の影響から3Q売上が伸びず、2～4Qが同程度の売上となった
- 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

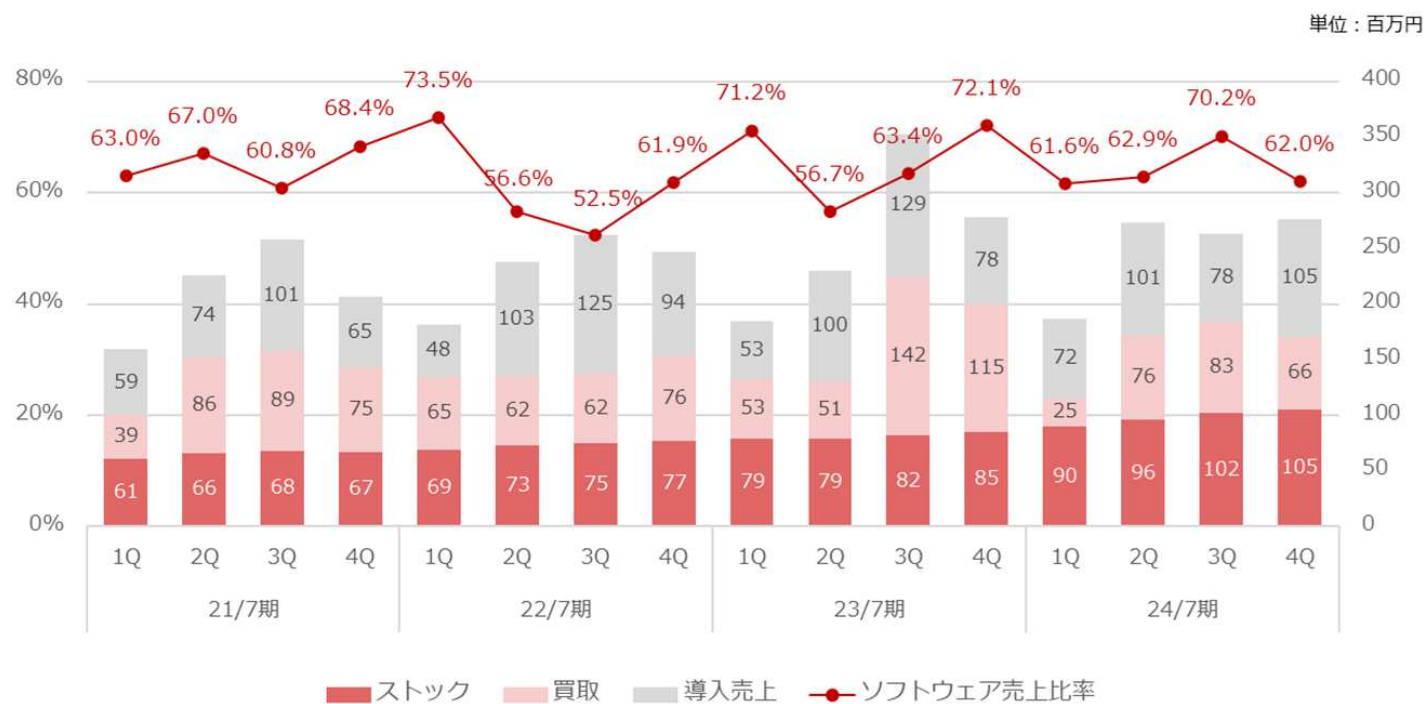




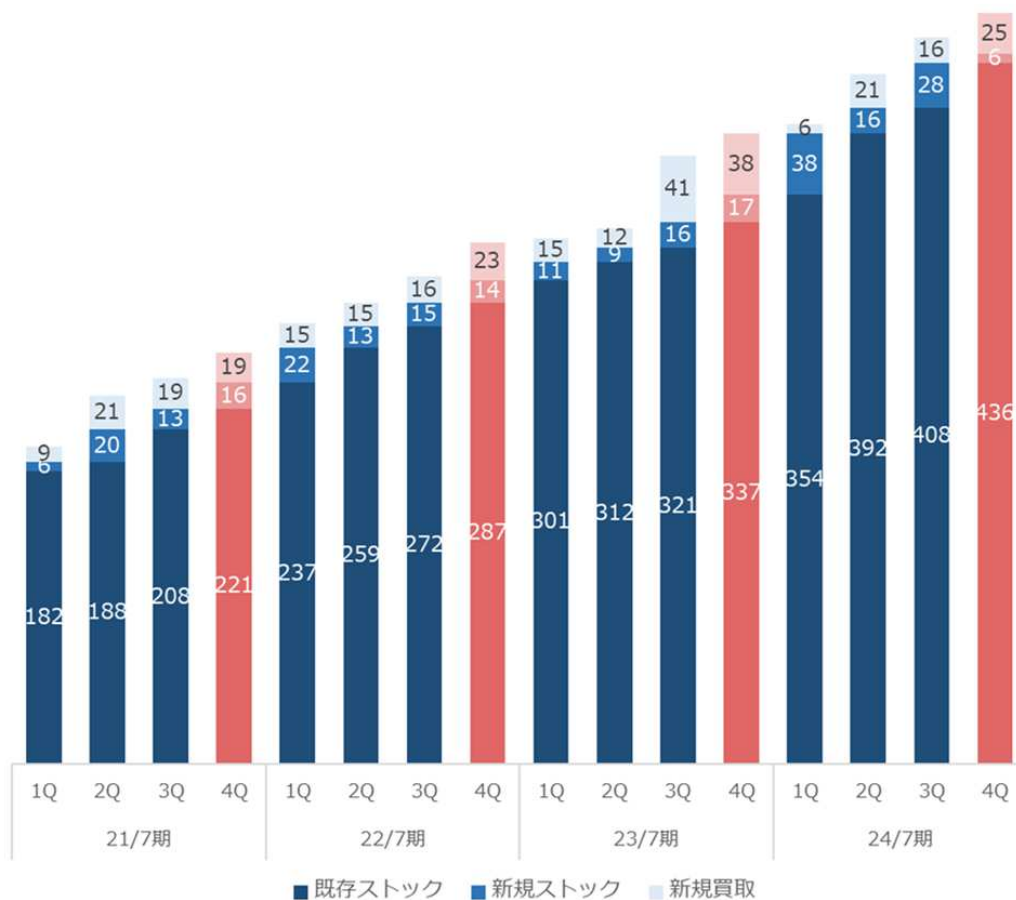
# 売上構成



- ストック売上は着実に積み上がり、前年同期比+22.8%と堅調に推移
- ソフトウェア売上比率は62.0%、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



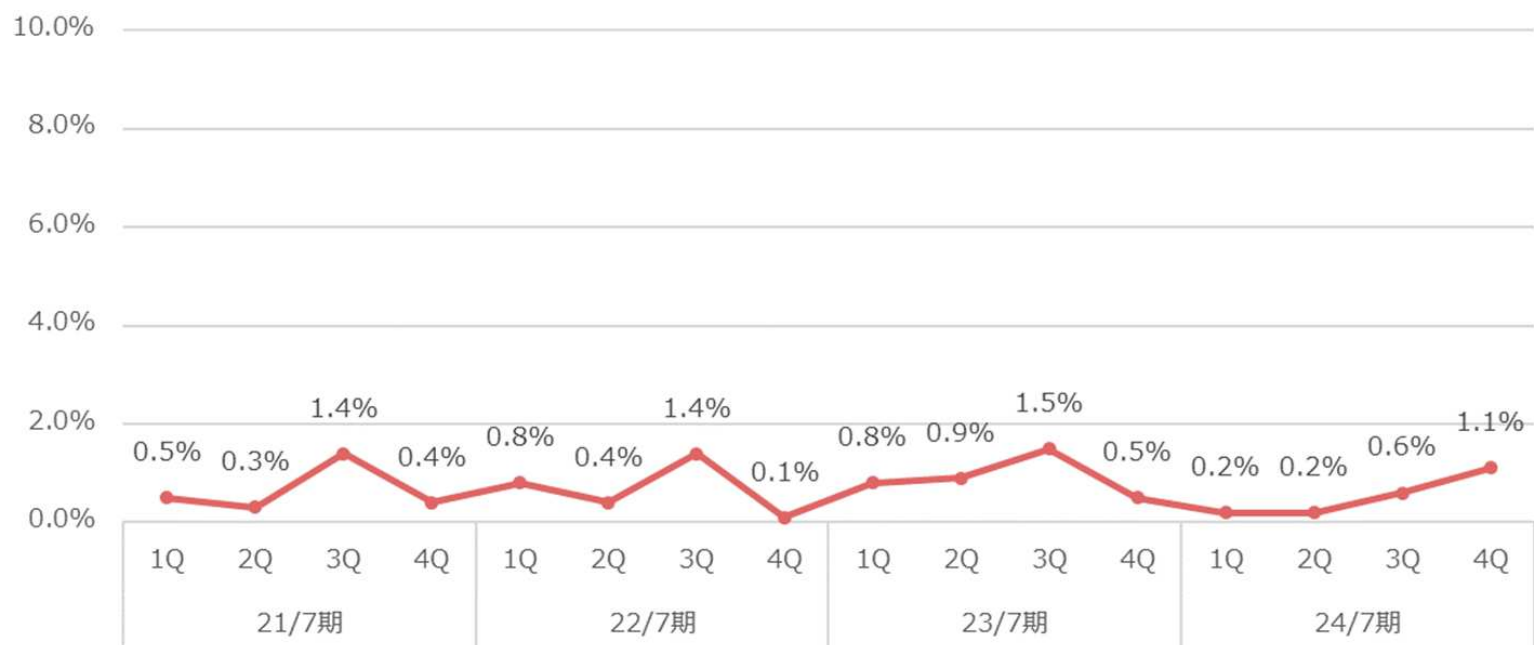
- 4Qの新規ライセンスは合計31本
  - 新規買取25本
  - 新規ストック6本\*1
- ストックライセンス数は合計442本となり、前年同期比+24.9%と堅調に推移

\*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:15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、4Qの月間解約率<sup>\*1</sup>の平均は1.1%
- 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）に偏ることが多いものの、1年を通して低水準を維持

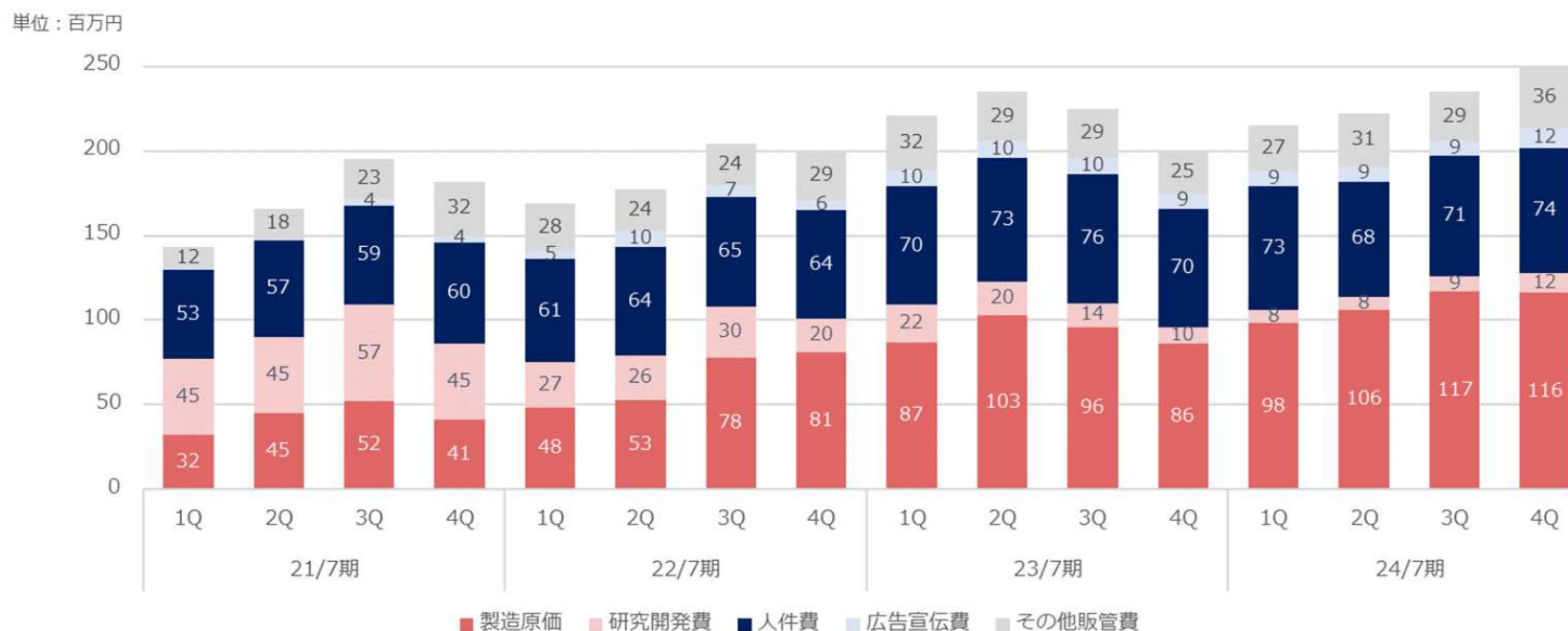


\*1 月間解約率は、当月のストックライセンス解約数÷前月のストックライセンス合計数×100で算出

# 売上原価・販管費



- 採用による人件費\*1の増加、開発注力に伴うソフトウェア減価償却費の増加により、売上原価・販管費は前年同期比で+25.4%。いずれの取り組みも、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

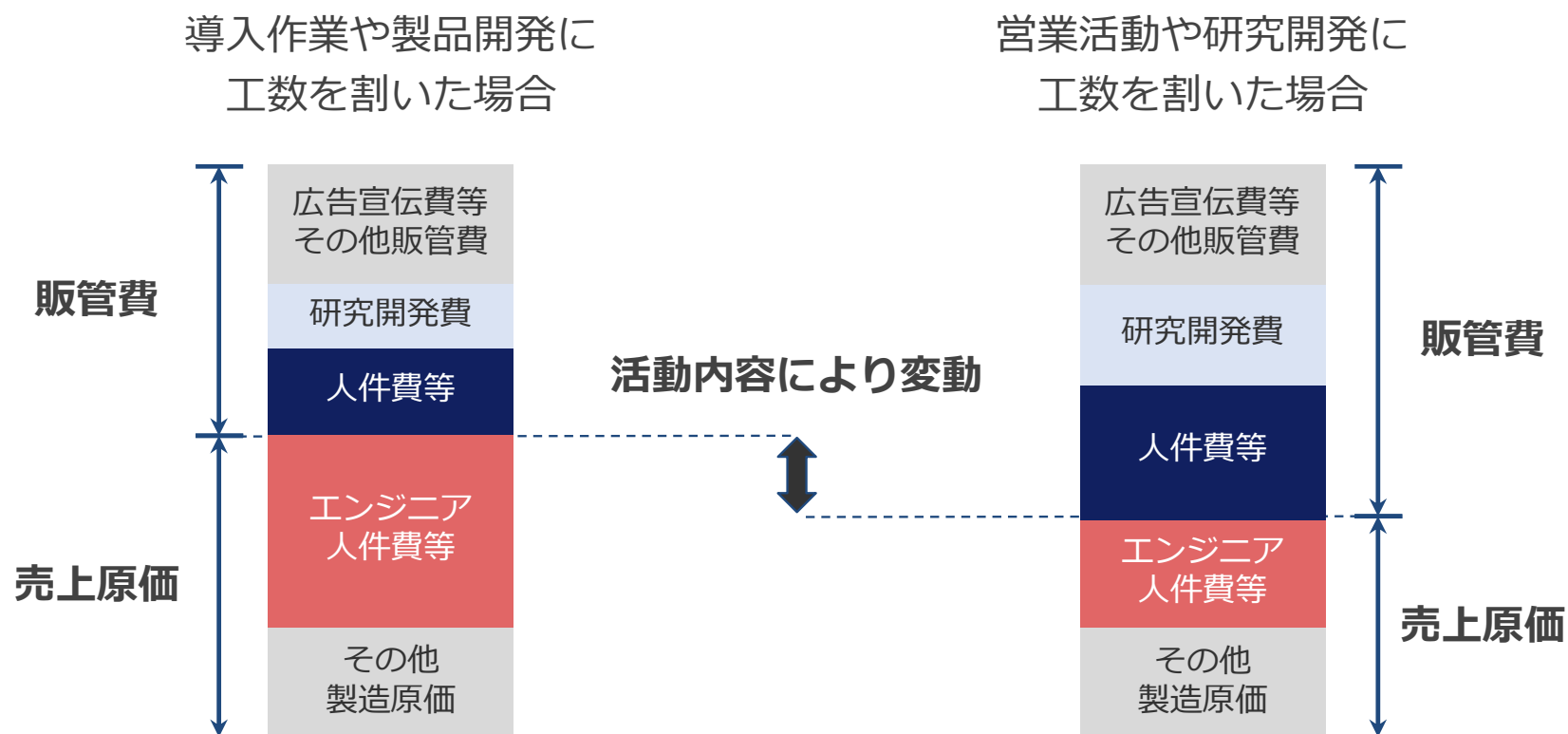


\*1 製造原価に計上するエンジニア人件費を含む

\*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

## (参考) 売上原価・販管費の考え方

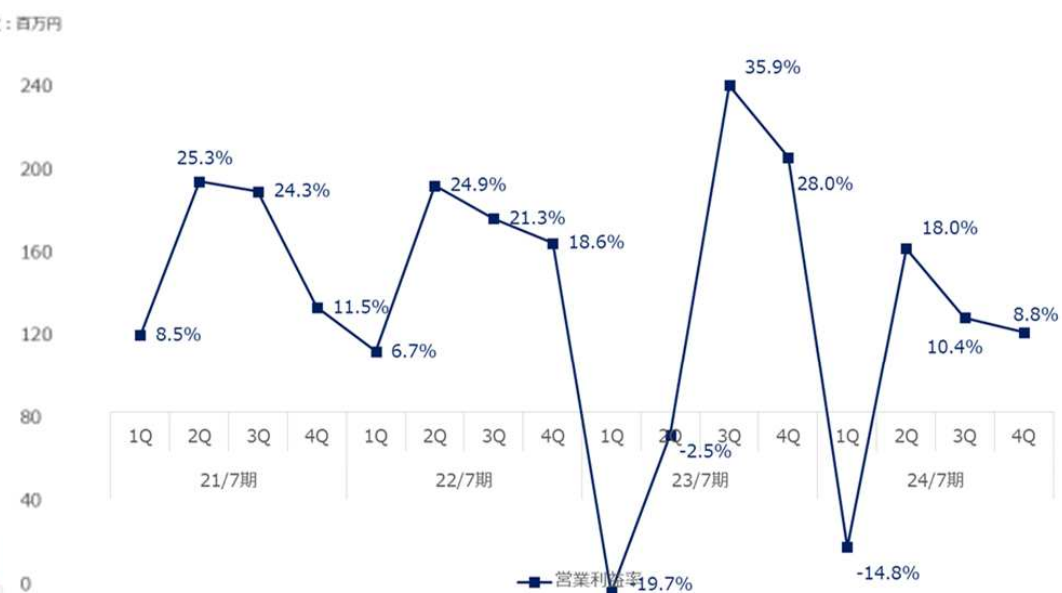
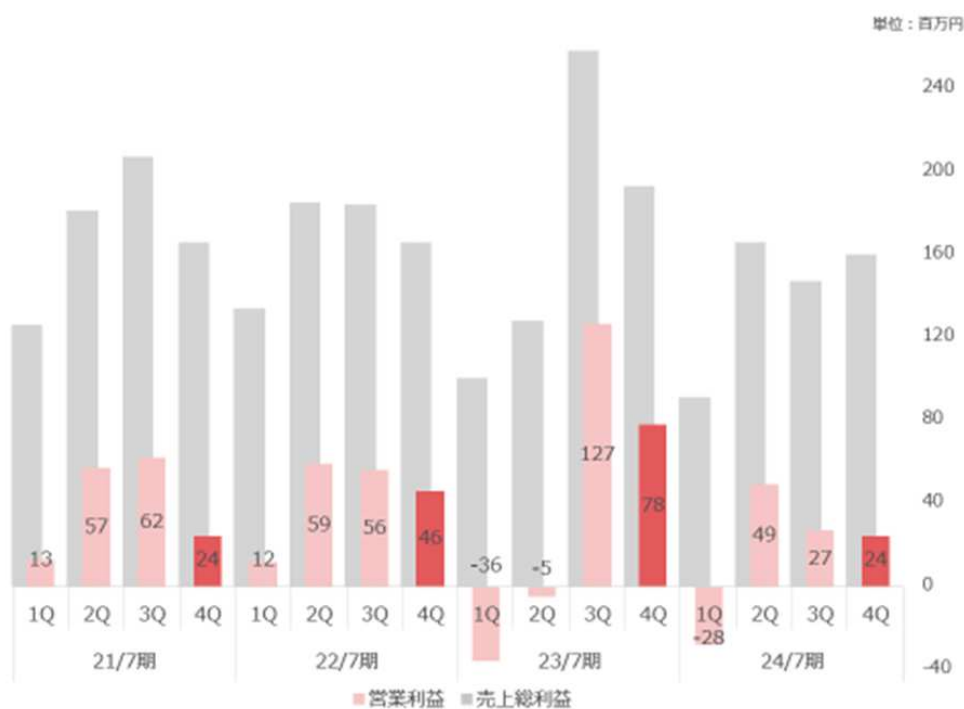
- エンジニアの活動内容によって売上原価・販管費への配賦額が変動するため、売上総利益ではなく営業利益を重視



# 売上総利益・営業利益

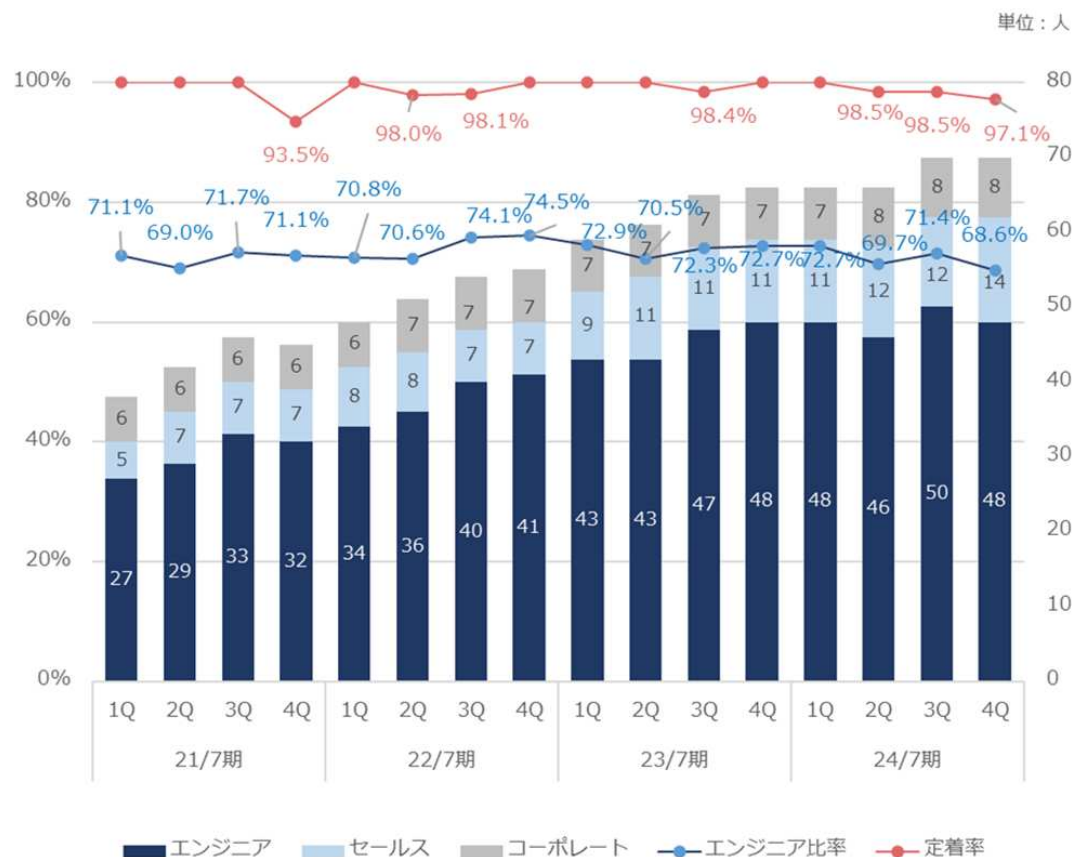


- 売上連動の変動費が少なく\*1、売上総利益に比べて営業利益の変動幅が大きい状況は継続
- 4Q単体の営業利益率は8.8%、採用等による固定費増加の影響で四半期営業利益が伸び悩み



\*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



- 課題のセールス人員が2名増加、エンジニア比率は68.6%
- 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

## 2024年7月期 貸借対照表



- 当期純利益（48百万円）等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：83.7%）
- 製品強化の開発に注力したことで、ソフトウェア資産は増加

単位：百万円	2023年7月期	2024年7月期	前期比（増減率）	
流動資産	1,483	1,449	△34	△2.3%
固定資産	352	411	+58	+16.7%
（ソフトウェア）*1	301	350	+49	+16.3%
資産合計	1,836	1,860	+24	+1.3%
流動負債	305	277	△27	△9.1%
固定負債	41	25	△15	△37.7%
負債合計	347	303	△43	△12.5%
純資産合計	1,489	1,556	+67	+4.6%

\*1 ソフトウェア仮勘定を含む

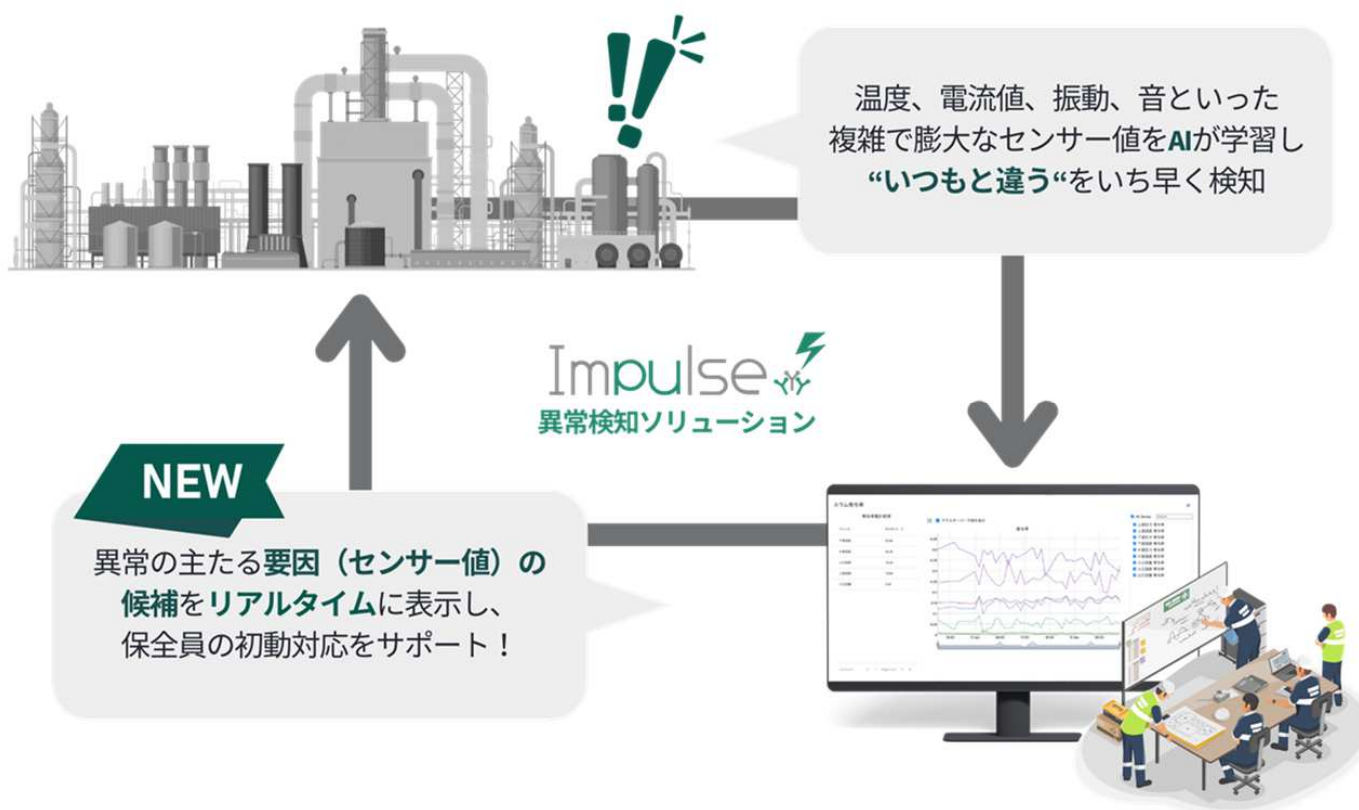


# 2024年7月期 事業の概況

---

## 異常判定要因をリアルタイムで可視化する新機能を実装

判定原因となったセンサー値の候補を提示し、迅速な初動対応を支援



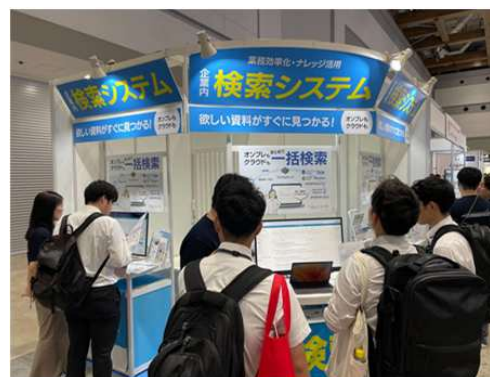
## パートナーアライアンス活動

- 「Intel AI Summit」にてAIリーディングカンパニーとして当社CTOが登壇
- Edgexcross会員とFOOMA JAPAN2024共同出展
- たけびし様、hapi-robo st様とのメンテナンス・レジリエンス TOKYO 2024共同出展
- インターネットイニシアティブ様と共催セミナー



## 認知拡大と事業機会の模索

- 日本プラントメンテナンス協会入会（8月）
- Neuron ES 展示会出展
  - DX 総合EXPO 2024 夏 東京（6月）
  - 自治体・公共Week 自治体DX展（6月）
- Impulse 展示会出展
  - 第7回ものづくりAI/IoT展東京（6月）



# 事例公開：新規事例公開4社



\*五十音順



\*2024年8月末時点 累計87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掲載事例）



## インタビュー事例



三建産業株式会社

積算業務や提案作成の効率化に貢献  
過去トラの検索や社内FAQとしても活用

検索  
対象

ファイルサーバにある過去の類似案件の資料  
やCADデータ

選定  
理由

類似製品と機能面で差がなく、コストパフ  
ーマンスに優れていたため

導入  
効果

月間230時間以上の業務時間削減  
若手社員の自己解決にも繋がっている



一般社団法人パブリックサービス

業務における効率化・成果の質向上のため  
Neuron ESを導入



水ing株式会社

運転維持管理プラットフォームの  
異常検知技術としてImpulseを採用



日本車輛製造株式会社

8割以上の利用者がNeuron ESを高評価

### Impulse提供10周年 30,000を超えるAIモデルが稼働中



2014年に市場に先駆け本サービスをリリース。当初はセンサー・ログデータを対象とした革新的なデータ分析基盤として注目を集めました。

お客様とともに製品を鍛え上げ、現在は動画、静止画、音、テキストといったマルチモーダルなデータの取り扱い、そして幅広い業務に対応しています。

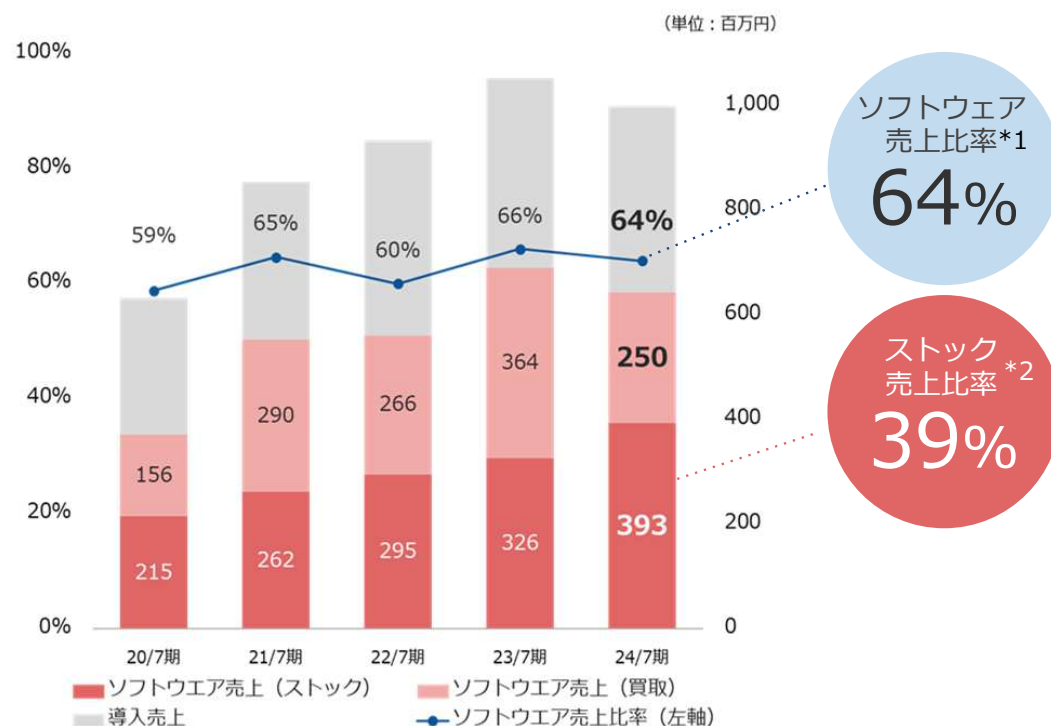
2024年現在、30,000を超えるAIモデルが実際の現場で稼働しています。

# ソフトウェア売上及びライセンス販売数

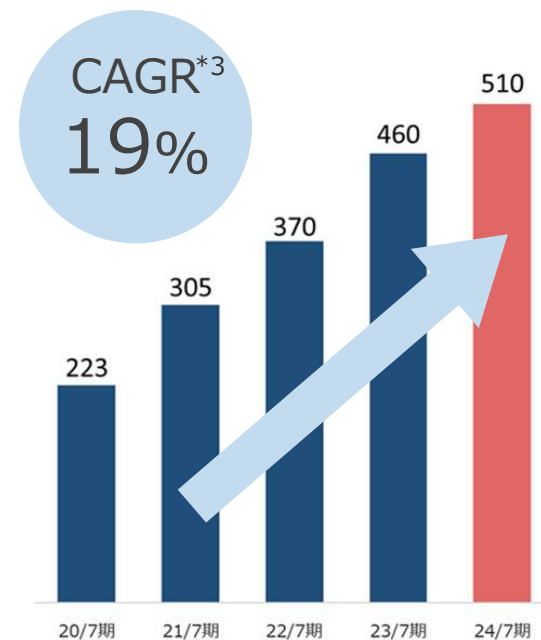


- ソフトウェア売上が全体の64%を占め、従業員数に依存せずに事業成長可能な構造を確立
- ライセンス販売数は高い成長を維持（前期比+10.9%）し、ストック（固定）売上も着実に増加

売上構成



ライセンス販売数



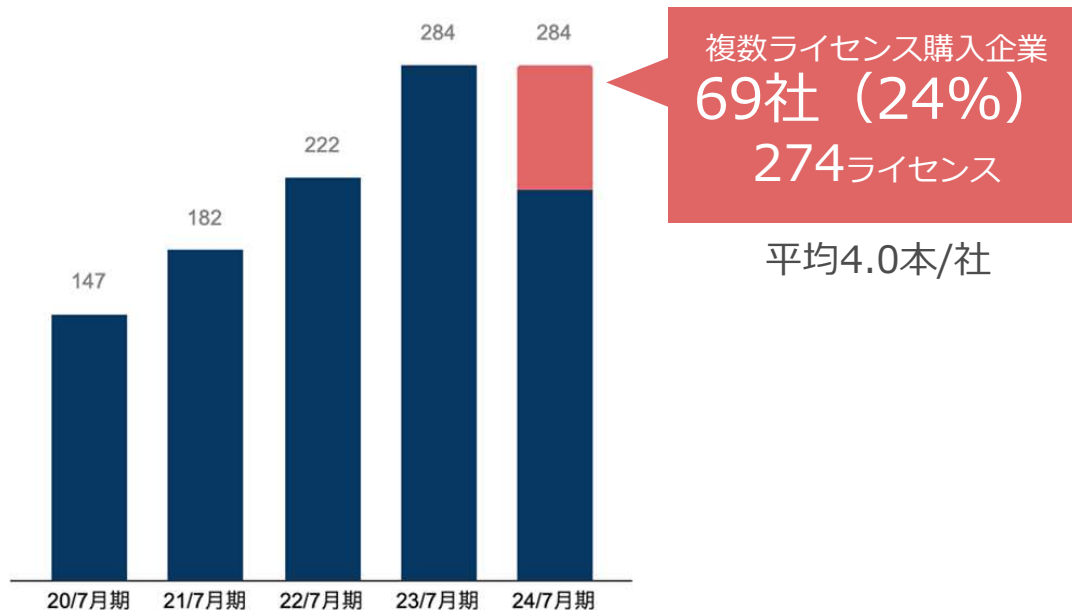
\*1 ソフトウェア売上：買取ライセンス+ストック売上  
 \*2 スtock売上：利用料+保守ライセンス売上  
 \*3 21/7期から24/7期のライセンス販売数の年平均成長率

# ユーザー企業数と販売経路

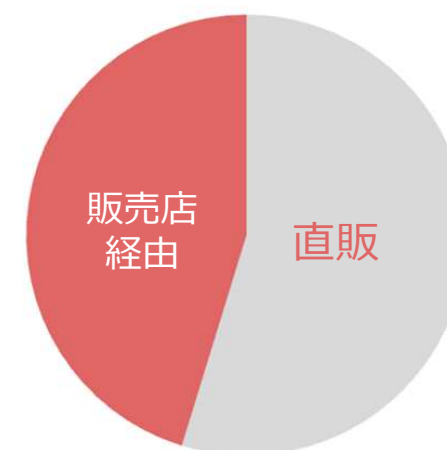


- 売上の伸び悩みに伴い、ユーザー企業数は横ばい。カスタマーサクセスにより、複数ライセンス購入企業\*1は7社、24ライセンス増加
- HPへのお問合せや資料請求、イベントを中心とした直販に加え、販売店も売上に貢献

ユーザー企業数



販売経路別  
売上構成比率イメージ  
(24/7期)



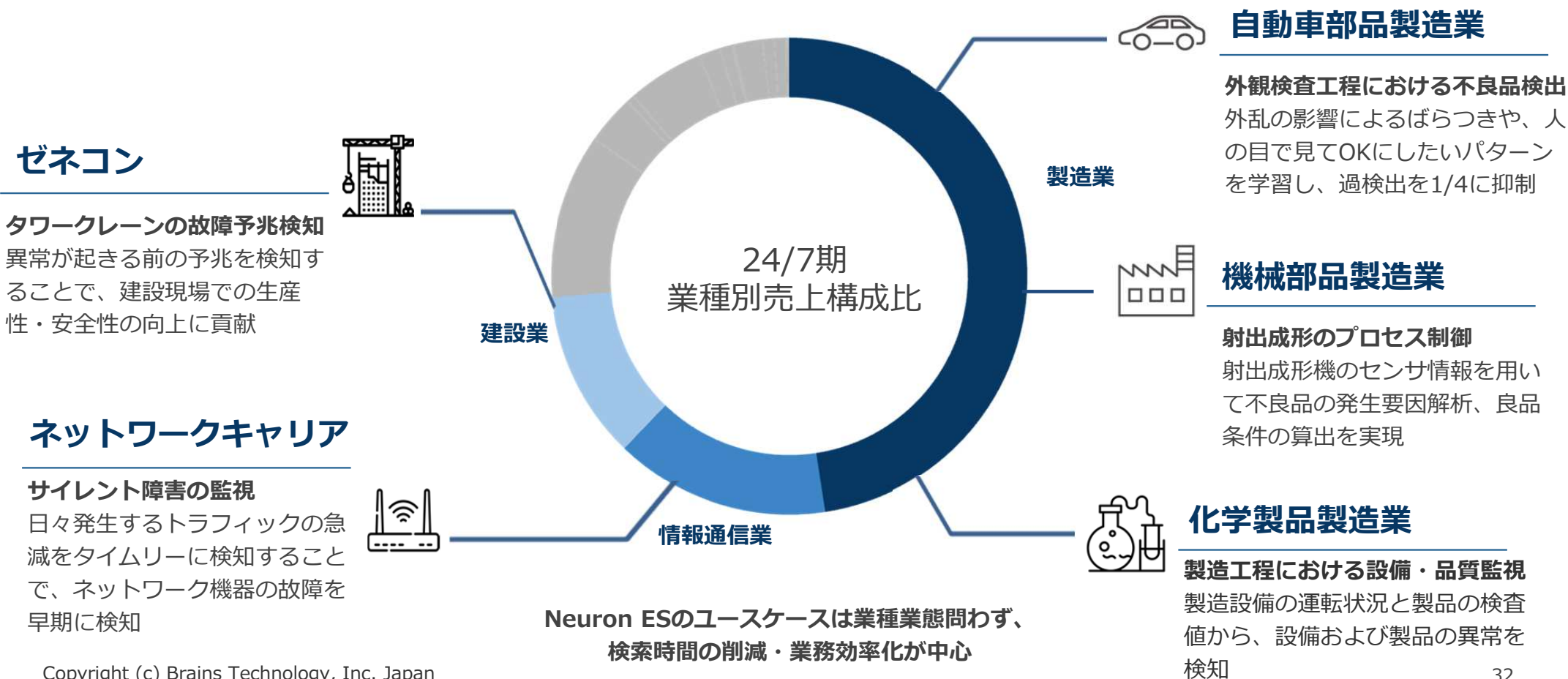
\*1 アップセルやクロスセルにより複数ライセンスを購入した企業（買取と保守のセット購入はカウント除外）



# 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では製造業の中で化学製品、Neuron ESでは建設業の売上が増加



## (再掲) 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

## 注カポイント

## 進捗状況

### 営業体制強化

営業体制が11名→14名に（製品担当営業+3名）、エンジニアも含めた社内トレーニングにより広く営業スキルを強化、採用活動は今後も継続していく

販売パートナーが13社増え、公共にフォーカスした活動や製造業に向けた協業型の取り組みが増加

### CV・リードタイムの改善

外部リソースによる自動車業界のTier1へのアウトバウンド施策では、認知とリードの獲得につながった。今後のターゲット業界として育てていく

有望な見込み客の育成施策により、商談数を減らし有効取引数を増やす効果が検証され、リードタイムとコンバージョンの改善につながった

**短期的な成果には結び付かなかったが、2025年7月期以降の成長に向けた営業体制の強化・プロセスの効率化が着実に進んだ**

## 既存資産の再利用による迅速な製品開発

「Neuron ES」と生成AI技術を  
を組み合わせた「Chat EI」を  
リリース

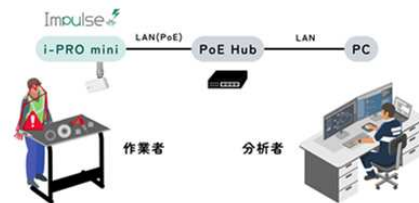


「Impulse」に「嵌合検査」、「組立不良検査」、「設備監視」が新たにラインナップされ、顧客業務への製品カバー範囲を拡大



## 導入ハードルを下げる 入り口の拡張

生産設備との連携を容易にする「OPC Spider」へのアダプタ追加や作業分析スターターキット(i-PRO mini内蔵アプリ)のリリース



## ターゲットに即し、 差別化に向けた製品強化

カスタマージャーニーを意識した顧客案件ベースでの機能拡張に加え、ターゲットに向けた（差別化）製品機能を強化



## 成長ドライバーとしての製品・サービス力を鍛えた1年

# 2025年7月期 業績予想

---

## 2025年7月期 業績予想



- 2024年7月期に強化した製品の販売に注力、売上計画は1,244百万円（前期比+23.9%）
- 人材、ソフトウェアへの投資を継続することで人件費や減価償却費が増加。営業利益は104百万円（前期比+43.1%）、当期純利益は70百万円（前期比+45.8%）を見込む

単位：百万円	2023年7月期 (実績)	2024年7月期 (実績)	2025年7月期 (業績予想)	増減率
売上高	1,053	1,004	1,244	+23.9%
営業利益	163	73	104	+43.1%
営業利益率	15.5%	7.3%	8.4%	+1.1pt
経常利益	162	73	103	+42.1%
当期純利益	122	48	70	+45.8%
EBITDA	293	263	328	24.8%
EBITDAマージン	27.8%	26.2%	26.4%	+0.2pt

# 2025年7月期 注力ポイント



- 2024年7月期までの取り組みで、製品はさらに強化され、営業の素地が整った
- 課題である売上成長と事業加速にむけ、販売力と組織力の強化に注力
- 新たに生成AI技術をドライバーに、使ってもらえる製品を届ける技術への取り組みは継続

## 販売力強化

販路拡大と既存顧客への注力で売上を伸ばす

営業採用

パートナー強化

自動車業界への更なる注力と横展開

ターゲット別  
コンテンツ

既存顧客の  
売上拡大

## 組織力強化

事業体制や仕組みの強化で事業を加速する

開発部門と営業部門を統合

ビジネスレビュー

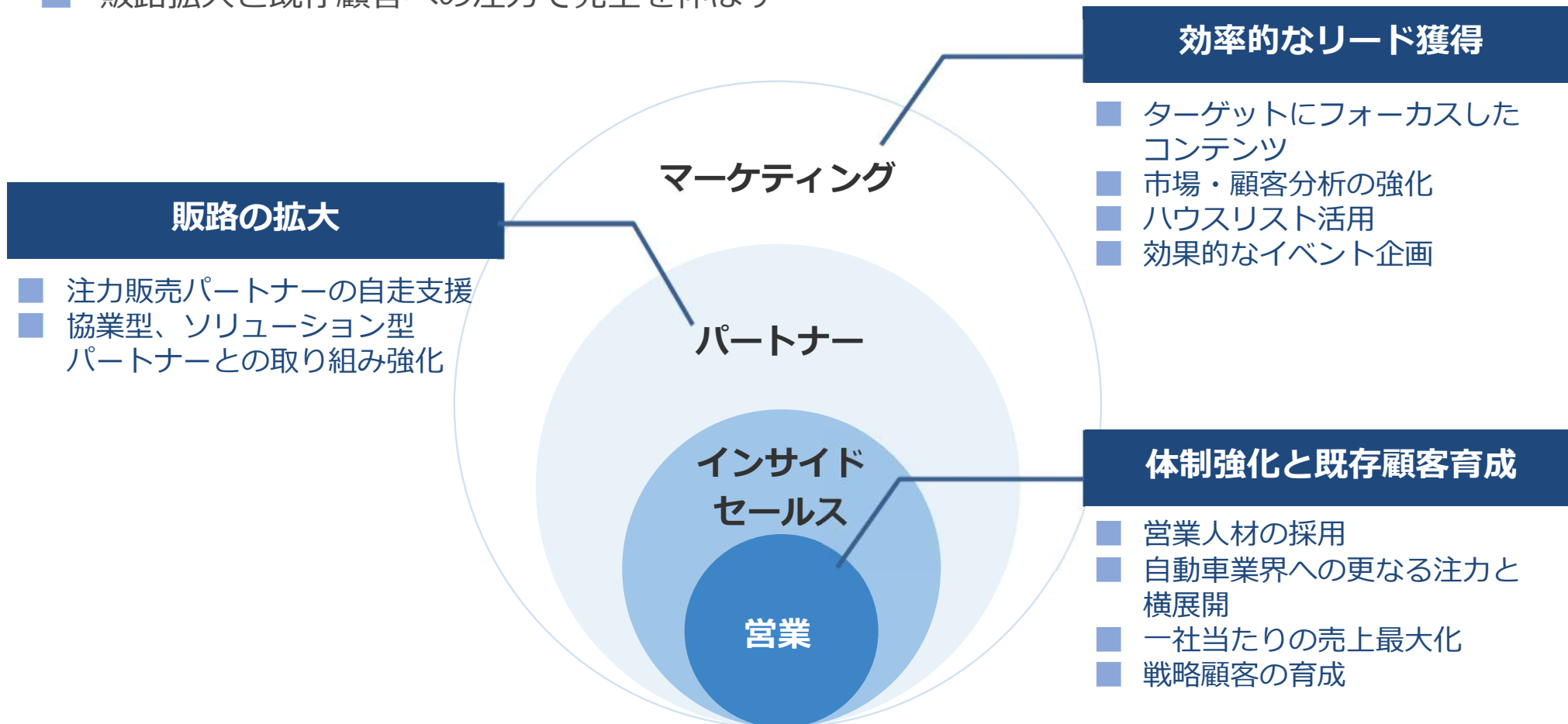
コミュニケーション

次世代リーダーの育成・教育

# 2025年7月期 注力ポイント - 販売力の強化

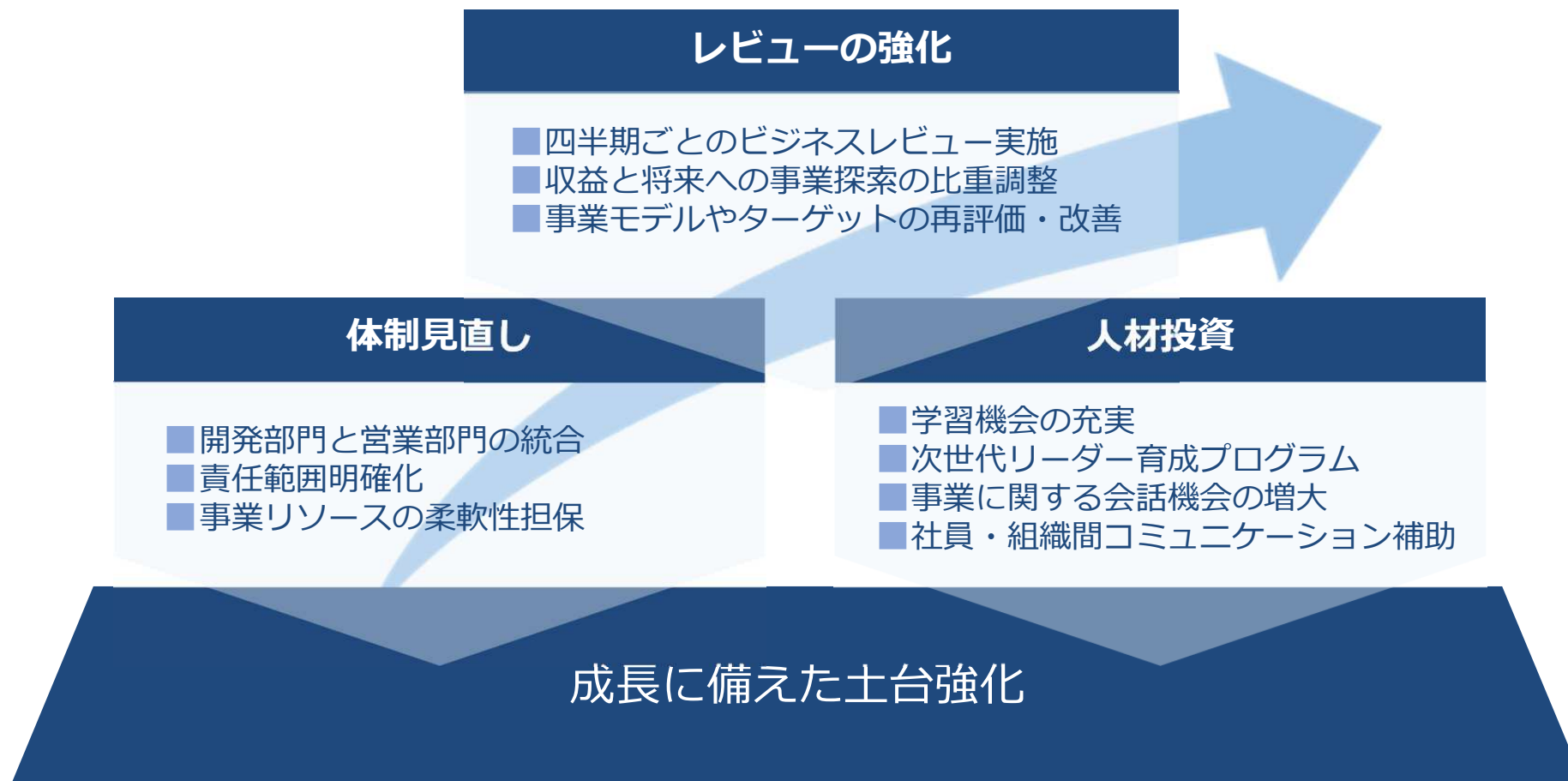


## ■ 販路拡大と既存顧客への注力で売上を伸ばす





## ■ 事業体制や仕組みの強化で事業を加速する

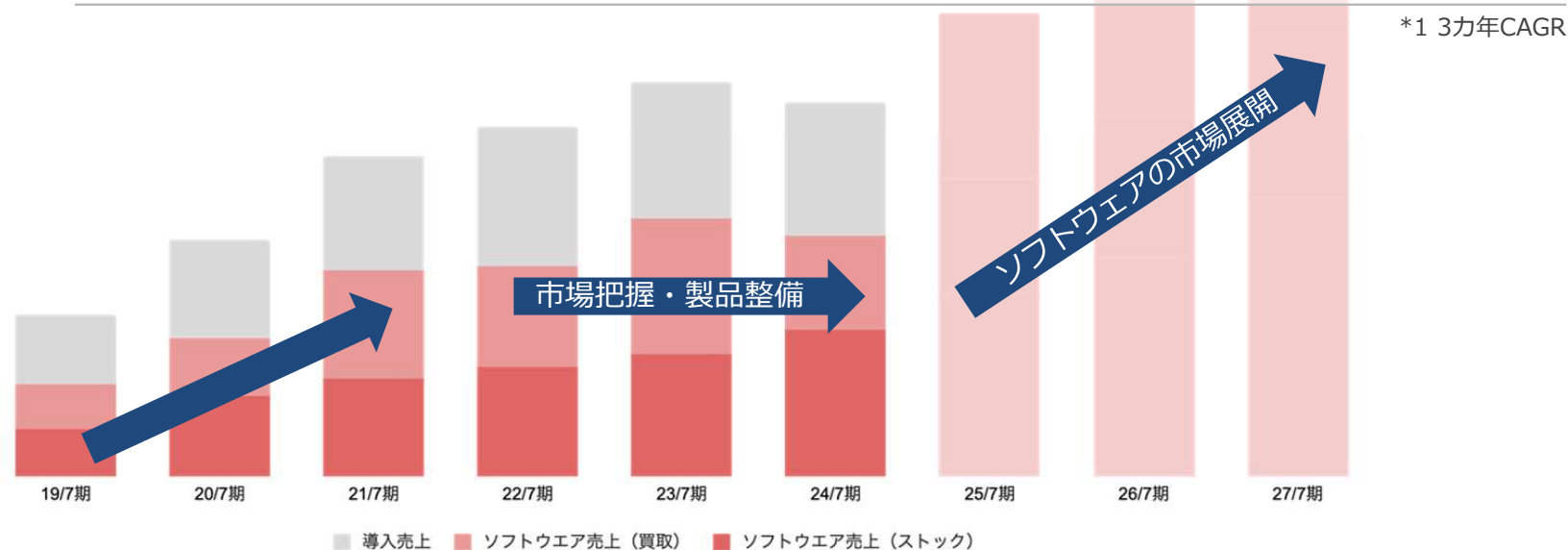


# 中期経営方針



■ 強化されたプロダクトを武器に販売力強化で成長路線にのせ、組織力で事業を加速

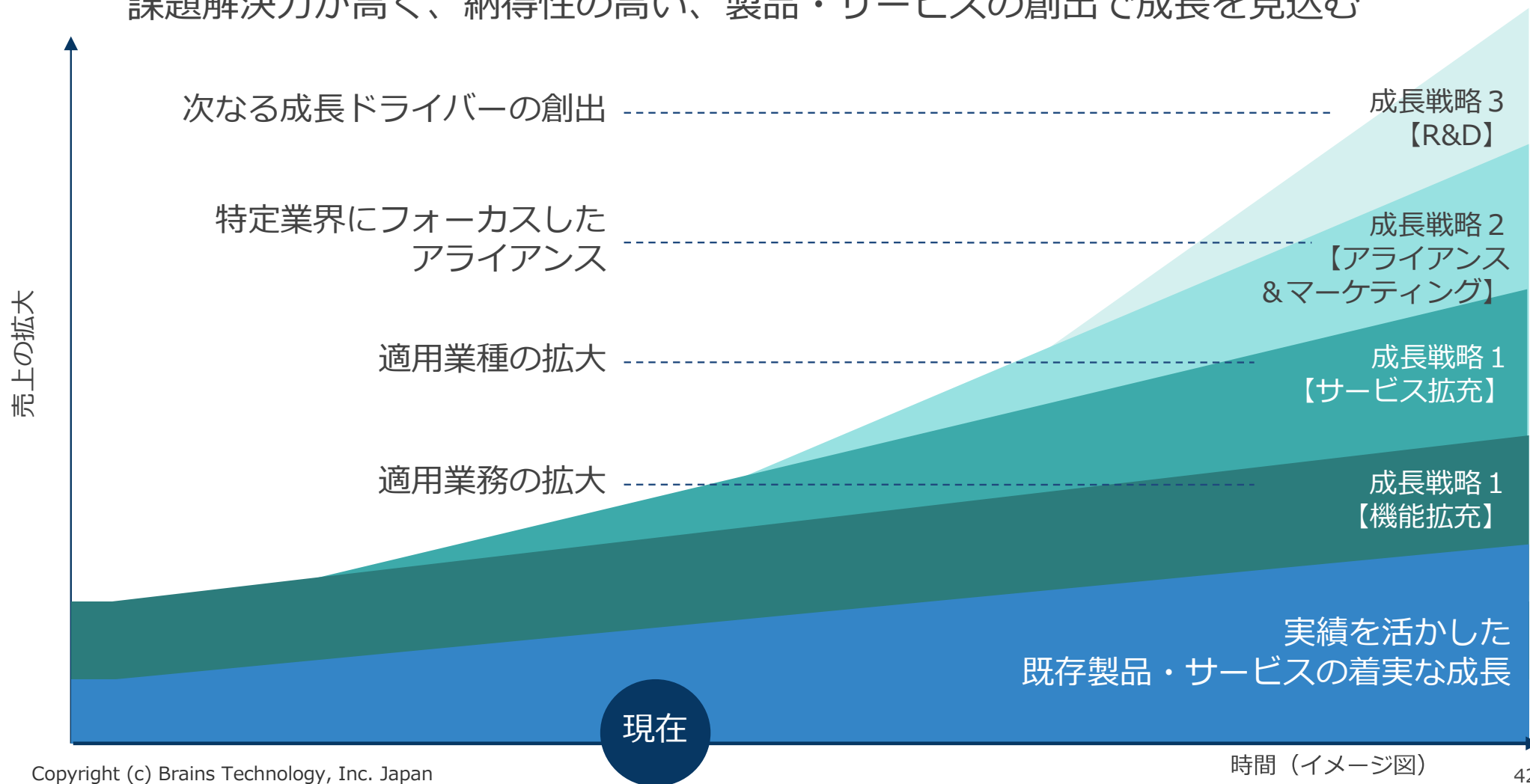
テーマ	市場把握と製品整備 (FY22-24)	ソフトウェアの市場展開 (FY25-27)
顧客とサービス	産業向けユースケース (製品) の整備	業務にフォーカスした製品、ソリューション
販売モデル	コンテンツ・インバウンド	+ パートナー・アウトバウンド
ストック売上成長率*1	14.5%	20%+
ライセンス販売数	510	900+



# 成長戦略・事業成長イメージ



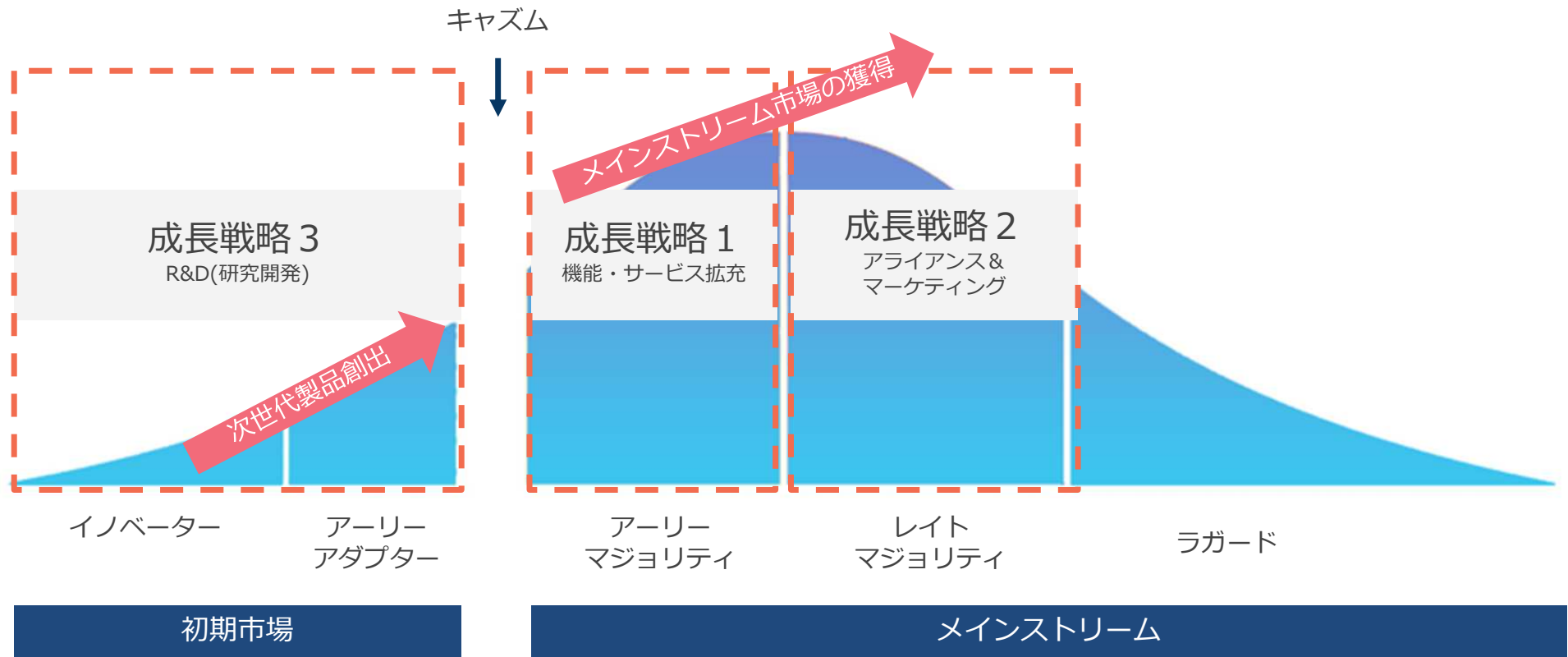
課題解決力が高く、納得性の高い、製品・サービスの創出で成長を見込む



# 成長戦略：キャズムを意識した事業拡大アプローチ



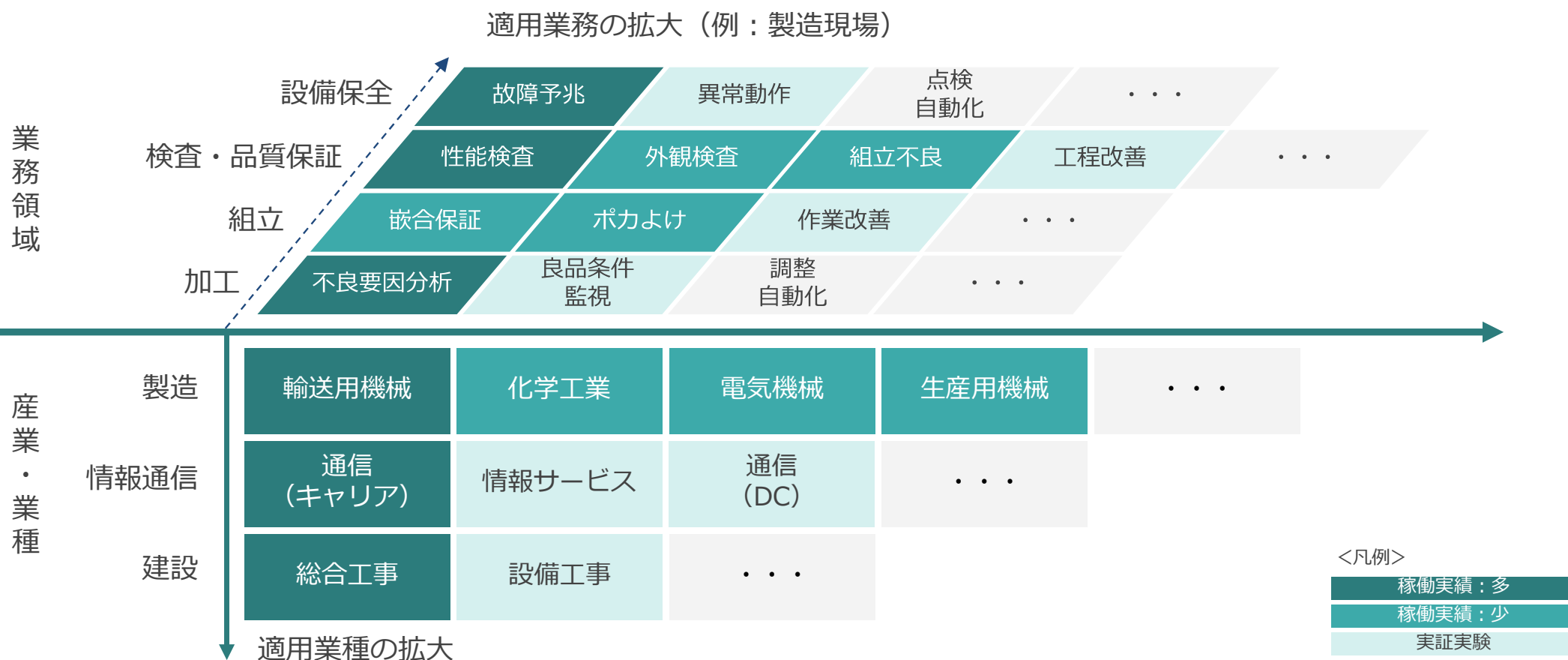
動きの激しいAI市場を牽引するため、キャズムを意識したプロダクト展開を計画



# 成長戦略 1. 適用領域の拡充



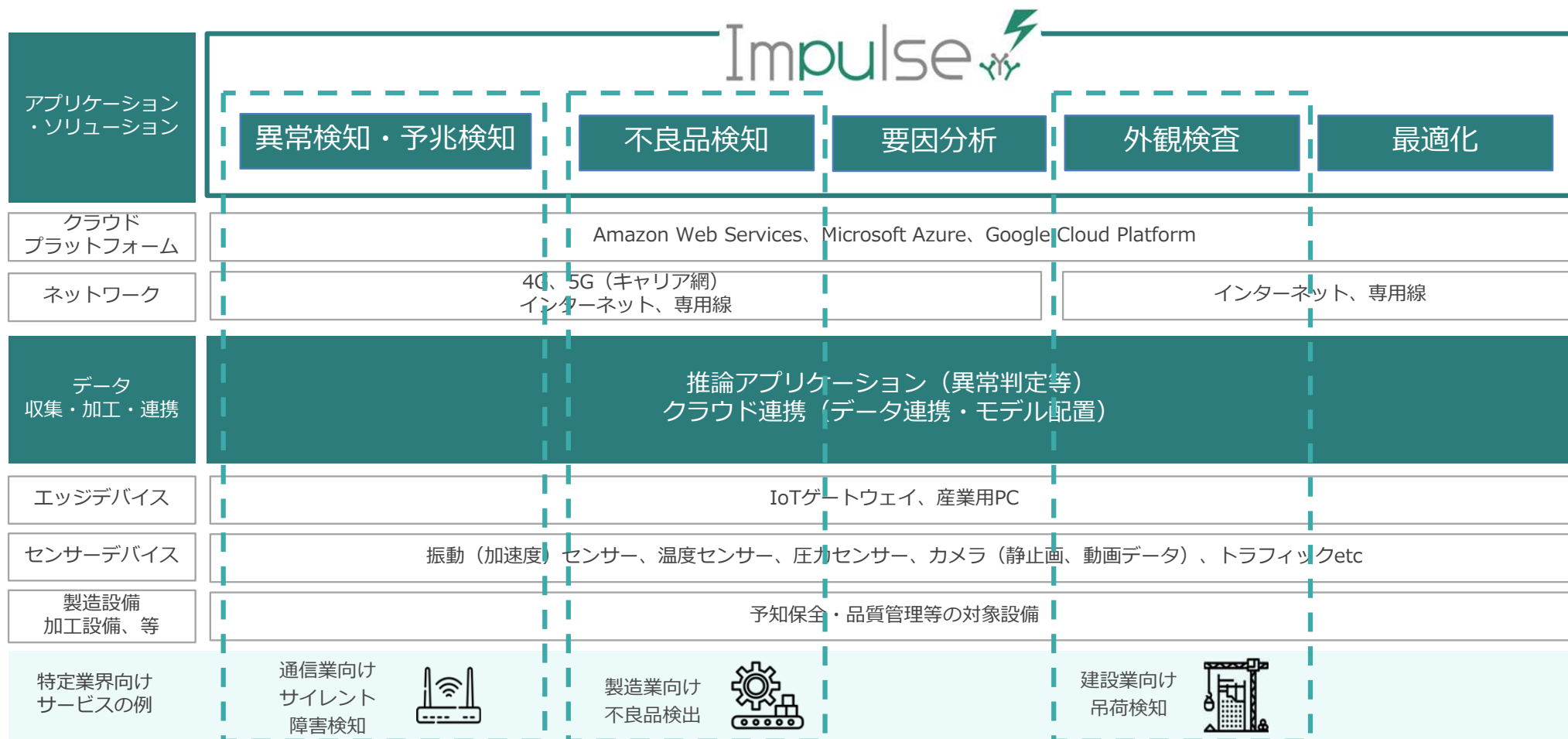
機能の拡充でソフトウェアの高度化と差別化をはかり、適用業務・業種の拡大を目指す



# 成長戦略 2. 特定業界にフォーカスしたサービス



訴求力を高めるため、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. 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、自動化しにくい、人が担当する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



## 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。

