



2026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

2026年6月12日

決算概況

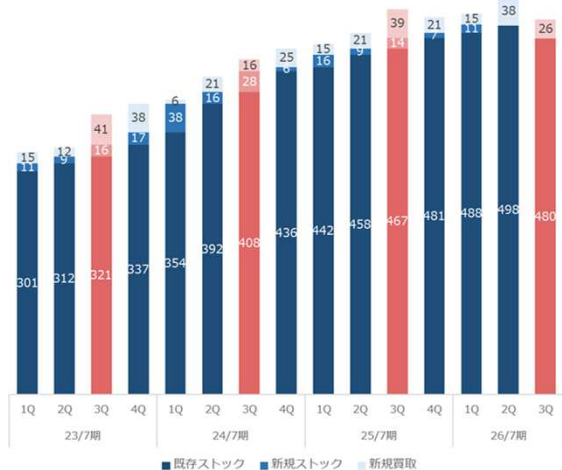
- 売上高：990百万円（前年同期比 +5.1%）
- 営業利益：132百万円（営業利益率 13.3%）
- 当期純利益：93百万円（前年同期比 +11.0%）

事業概況

- 新規買取ライセンスは26本。ストックライセンスは18本減少し、合計480本
- ヒューマノイドロボットによる、製造現場自動化の実証結果を公表
- Neuron ES、MCPサーバー機能の提供を開始

1 ソフトウェアライセンス数の推移

- 3Qの新規買取ライセンスは合計26本
- ストックライセンスは減少し、合計480本



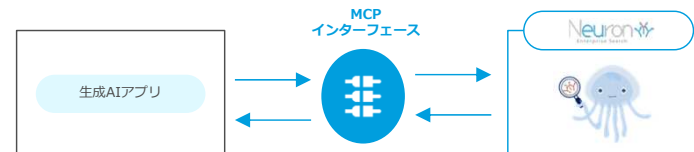
2 ヒューマノイドロボットの実証結果を公表

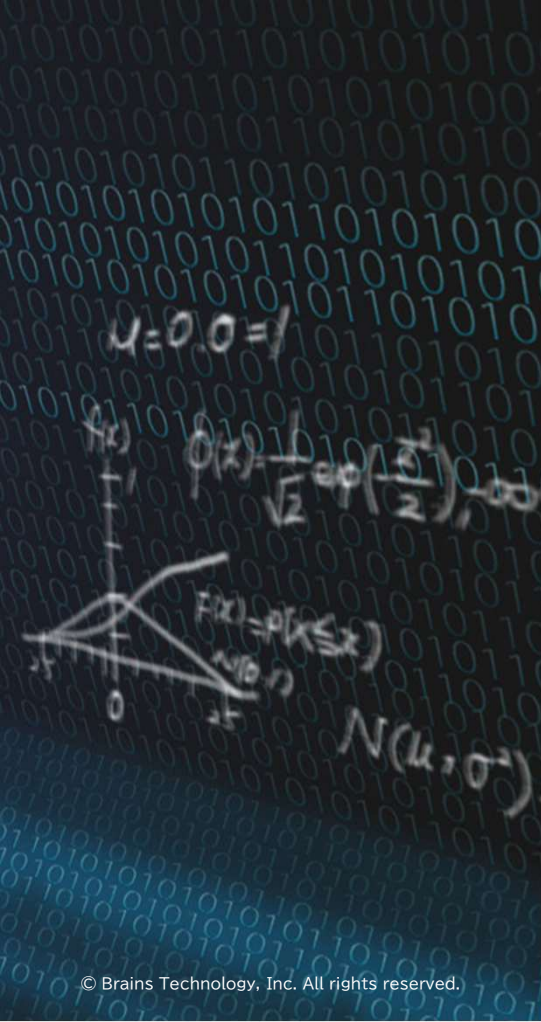
ヒューマノイドロボットによる製造現場自動化の実証結果を公表



3 Neuron ES、MCPサーバー機能を提供開始

MCPサーバー対応によりオンプレ・クラウド問わず“AI検索”を可能に





- 01 2026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) 2026年7月期 業績予想

2026年7月期 第3四半期 決算概要

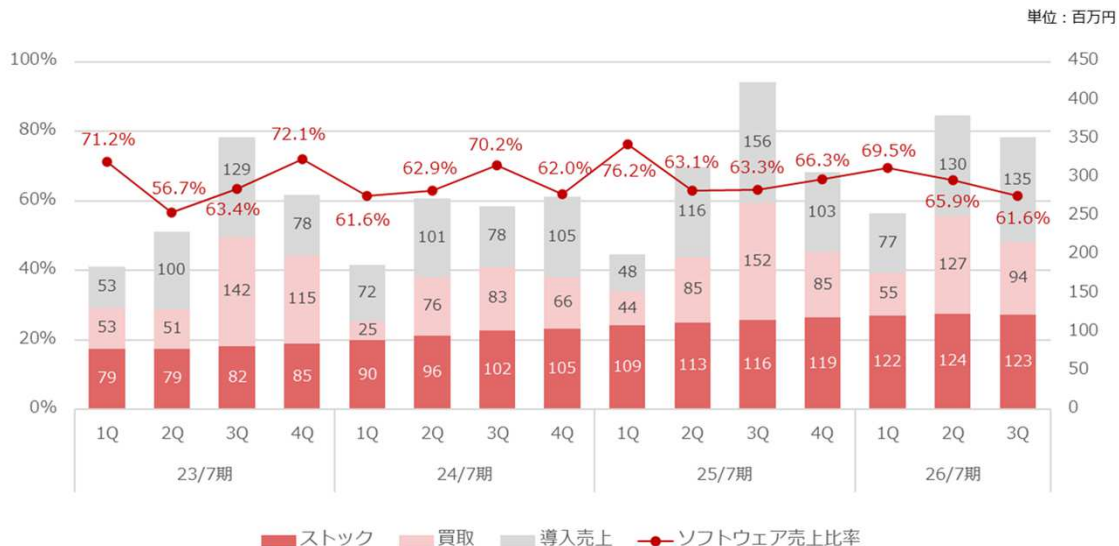
- 3Q累計の売上高は990百万円（前年同期比+5.1%）、売上高進捗率は65.6%
- 複数案件の期ずれにより売上高進捗率は想定を下回るも、費用の圧縮により段階利益は堅調に推移
- 期ずれ案件のクロージングを4Qで見込んでいるため、通期予想に対する変更はなし

| 単位：百万円 | 2025年7月期 (3Q) | 2026年7月期 (3Q) | 前年同期比 (増減率) | 2026年7月期 (通期予想) | 進捗率 |
|--------|------------------|------------------|----------------|--------------------|-------|
| 売上高 | 942 | 990 | +5.1% | 1,510 | 65.6% |
| 売上総利益 | 555 | 617 | +11.1% | — | — |
| 営業利益 | 121 | 132 | +8.4% | 224 | 58.7% |
| 営業利益率 | 12.9% | 13.3% | +0.4pt | 14.9% | — |
| 経常利益 | 122 | 137 | 11.6% | 226 | 60.6% |
| 当期純利益 | 84 | 93 | 11.0% | 161 | 58.3% |

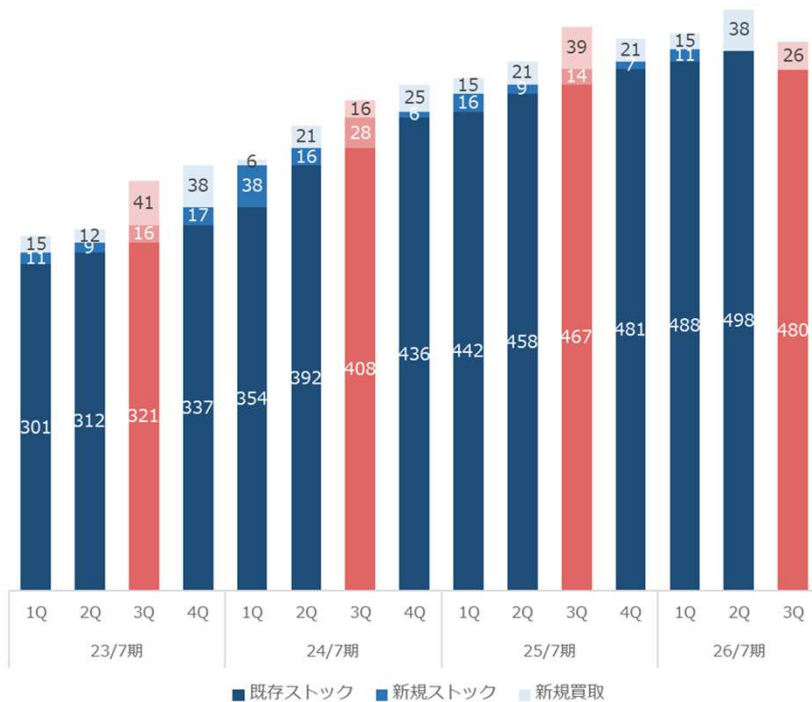
- 社会情勢に起因した突発的な納期変更*1と顧客の予算執行方針の見直しより、複数案件で期ずれが生じたため、3Q単体の通期予想に対する売上比率は23.4%と低調に推移
- 当該遅延は4Qで解消見込みのため、26/7期は24/7期と同様に4Qが最大売上四半期となる予定
- 取引先の決算期の影響から、基本的には当社3Qの売上高が高くなる（季節性）ものの、大型案件の進捗次第で最大売上四半期が変動する可能性有



- ストックライセンスの減少により、ストック売上は前四半期比で減少するも、前年同期比では+5.5%と増加を維持
- 前述の期ずれ影響により、買取売上及び導入売上も前年同期比で大きく減少
- ソフトウェア売上比率は61.6%と一定水準を維持しており、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



- 3Qのライセンス内訳
 - 買取ライセンス26本
 - ストックライセンス△18本*1
- 2Qに続き、既存顧客へのライセンスのアップグレードを推進*2するも大型の解約及び新規顧客獲得の苦戦によりストックライセンスは減少

*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や一時停止があるため、新規ストックは純増数で表示（増加:41本 - 解約等:59本）

*2 ライセンスのアップグレードでは、保守サポートの契約数は増加しないため、ストックライセンス数は増加しない

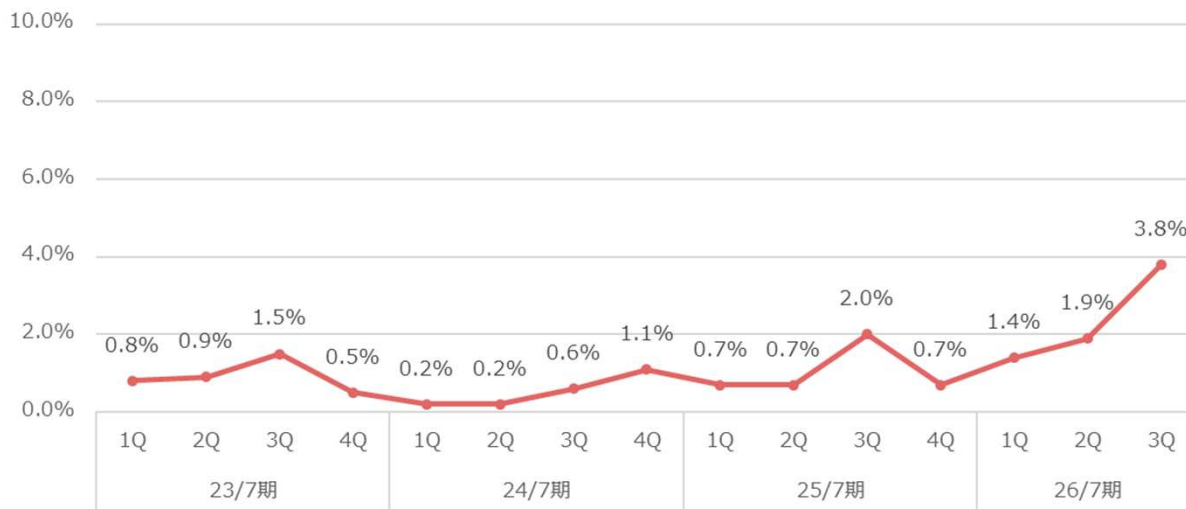
(参考) ライセンス数の考え方

- ストックライセンスは新規導入時のみ計上され、アップグレード・切り替え時には計上されない
- アップグレード時は既存のストックライセンス単価が上昇する



| 販売モデル \ イベント | 新規導入 | アップグレード | 切り替え |
|---------------------|------------------|----------------------------|---|
| 利用型 (サブスクリプション型) | ストック +1 | ストック +0 (単価上昇) | (利用型→買取型) 買取 +1 ストック +0 (単価低下) |
| 買取型 | 買取 +1 ストック +1 | 買取 +1 ストック +0 (単価上昇) | (買取型→利用型) ストック +0 (単価上昇) |

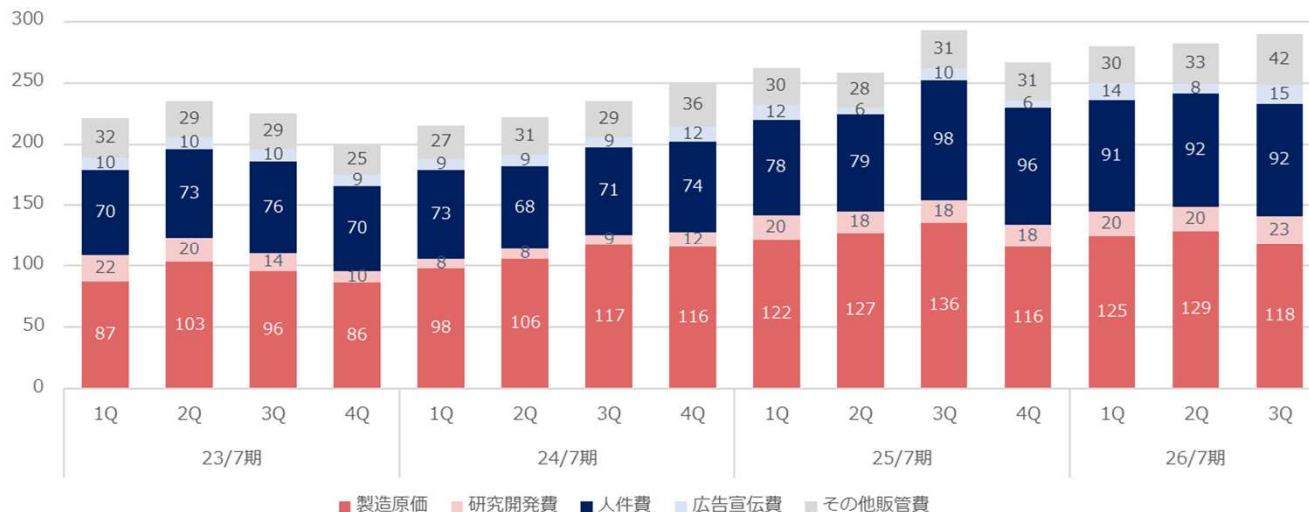
- 大型解約の影響により、3Qの月間解約率*1の平均は3.8%。各種リテンション施策の実施により、4Qの平均は1%台に抑制できる見込み
- 企業取引の傾向から保守の解約タイミングが3月末（当社3Q）に偏る傾向は継続する想定



*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

- オフィス移転タイミングの変更、複数案件の期ずれ、ならびに従業員数の減少による人件費（原価・販管費）*1の減少といった複合的な要因により、総費用は圧縮され前年同期比△0.9%で推移
- 適切なコストコントロールを行いつつ、製品開発及び研究開発への注力を継続。変化の早い事業環境を踏まえ、メリハリのある投資を実施していく

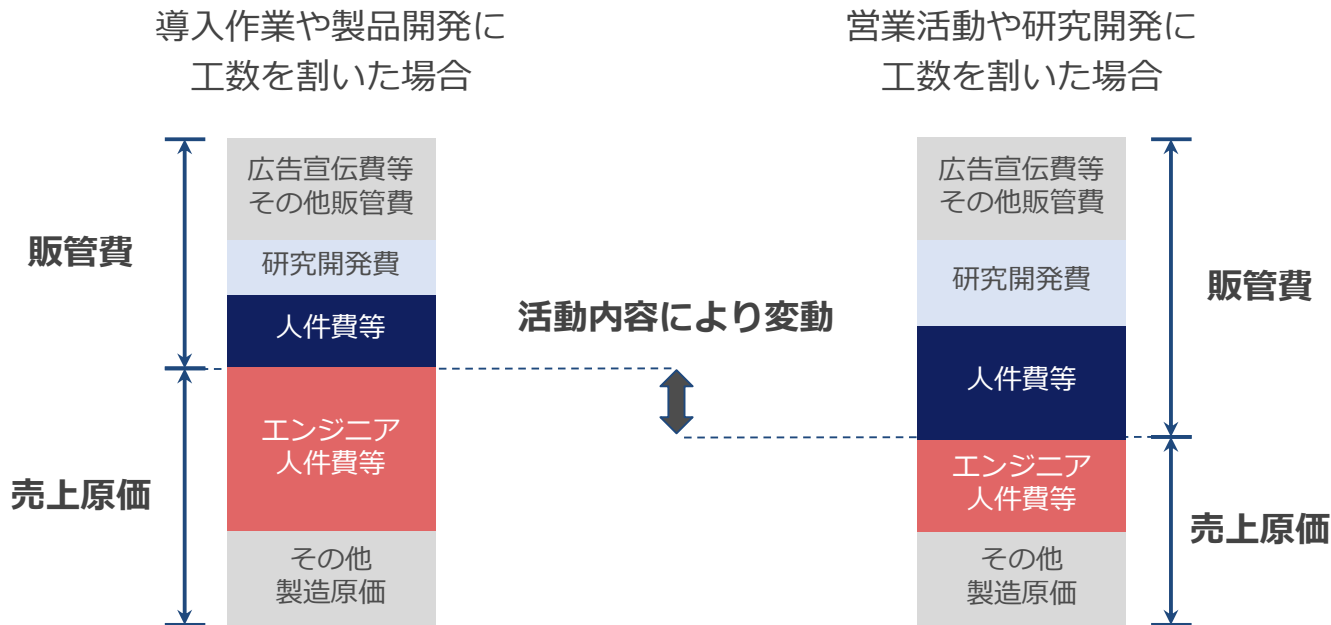
単位：百万円



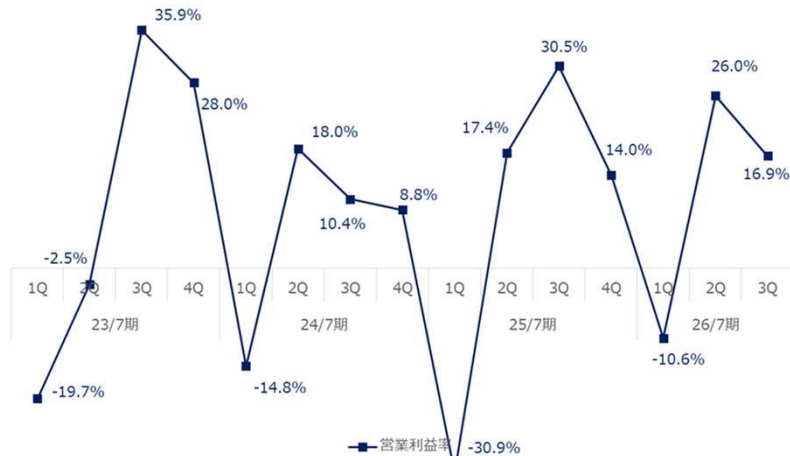
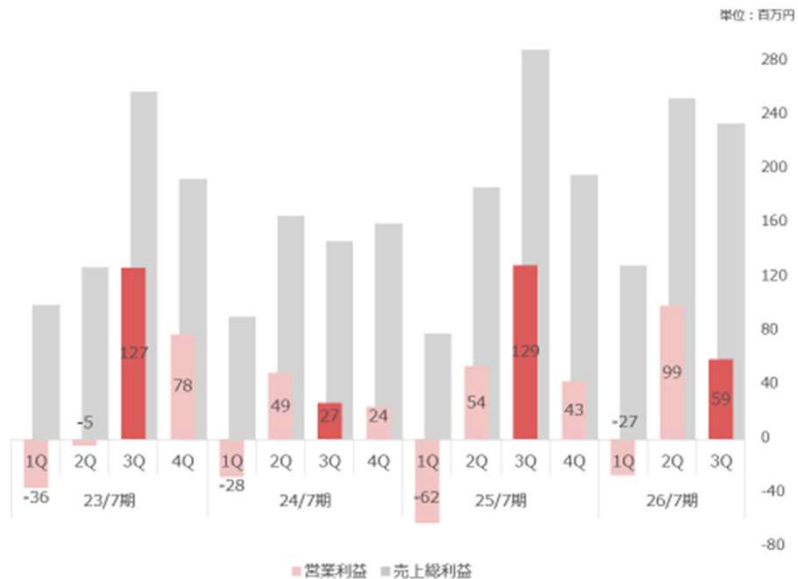
*1 次頁『（参考）売上原価・販管費の考え方』参照

(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



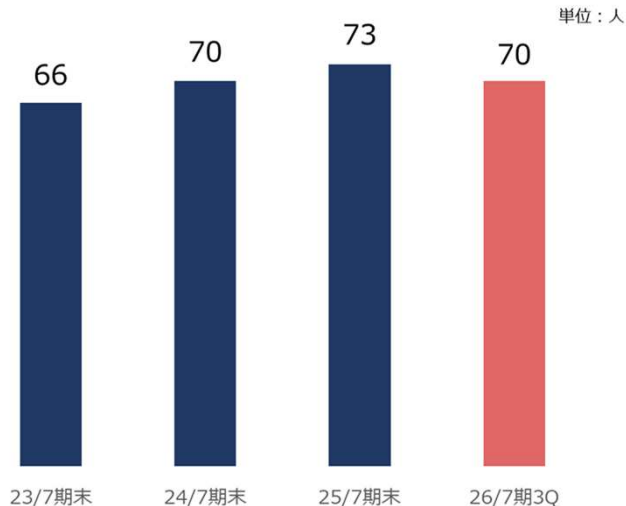
- 売上連動の変動費が少なく*1、売上総利益に比べて営業利益の変動幅が大きい状況は継続
- 3Q単体の営業利益は59百万円（営業利益率16.9%）、売上高の伸び悩みが影響し、やや低調に推移



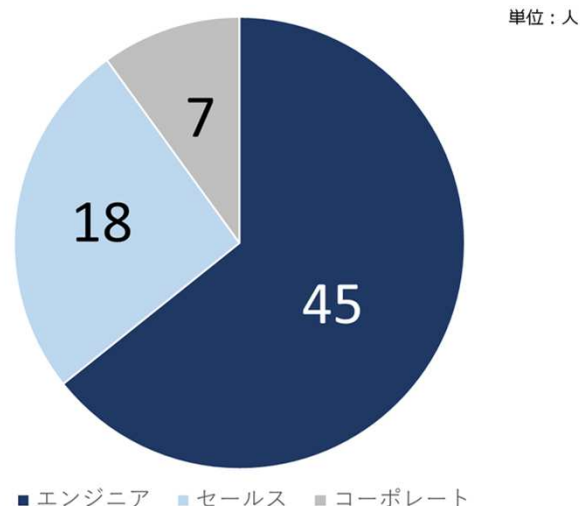
*1 ソフトウェアライセンスビジネスの性質上、売上がコストと連動しておらず、売上から固定費となる人的コストを超過した部分がそのまま利益になる構造

- 2Q末から1名増員となり、3Q末の従業員数は70人（前年度末比△3人）
- 人材確保は急務と認識する一方、採用基準を維持しつつ専門性の高い人材の採用を継続し、事業成長と人財成長が連動する体制づくりに取り組む

従業員数の推移



2026/7期3Q末人員構成



ビジネスハイライト



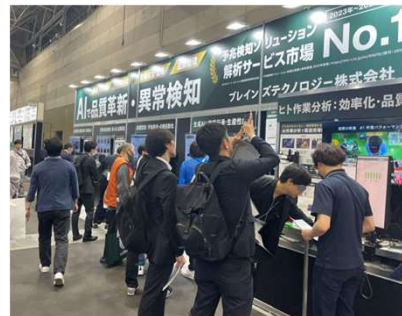
展示会出展

- Japan IT Week 2026 東京（4月）
東京ビッグサイトにて、DX推進やナレッジ継承をテーマに活用例を紹介。desknet'sNEOやGaroonの検索、Microsoft 365 Copilot連携やDify連携をデモ展示



展示会出展・共催セミナー開催

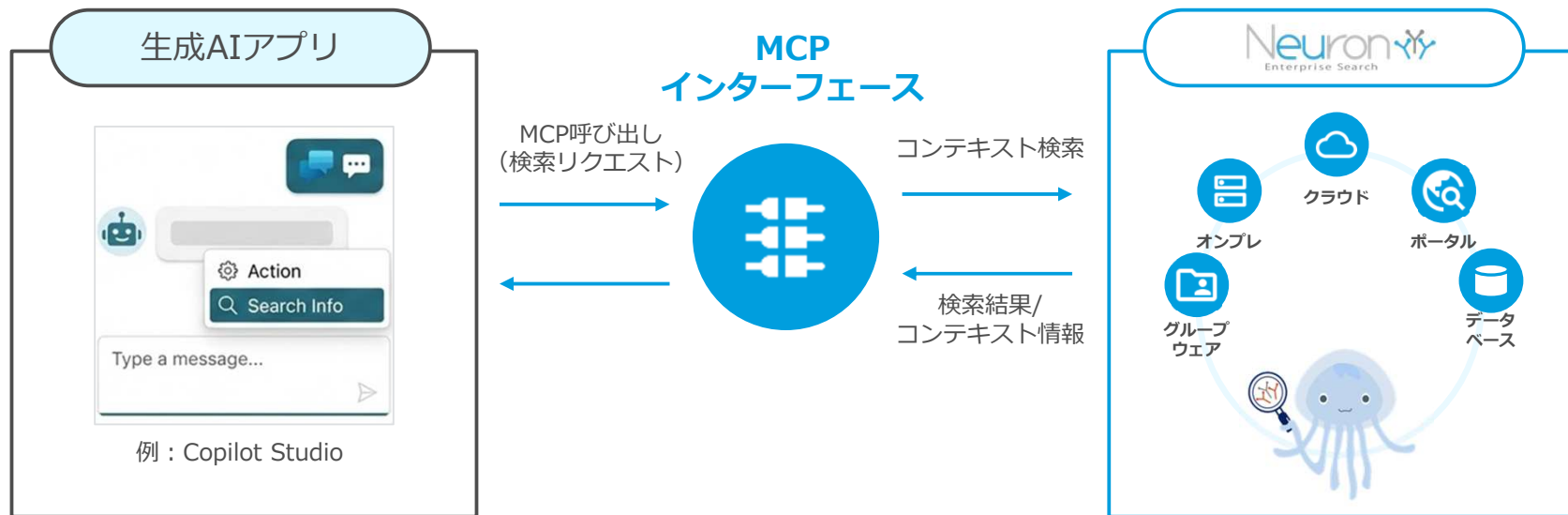
- ものづくりワールド 名古屋（4月）
ものづくり現場で品質向上、技術伝承、自動化に貢献している各種アプリケーションをデモ展示
- tebiki共催セミナー（4月）
「現場教育×AIで実現する作業品質底上げの手立て」のテーマにて共催セミナーを開催



MCPサーバー機能の提供を開始

Microsoft 365 Copilotからオンプレ・クラウド問わず“AI検索”を可能に

Neuron ESを、既存IT資産を活かした企業全体のナレッジ基盤へ



実証結果



ヒューマノイドロボットによる製造現場自動化の実証結果を公表 ～RealMan製ヒューマノイドロボットによる単純繰り返し作業からの解放～

株式会社アイシンと共同で進めている実証において、RealMan Intelligent Technology社のヒューマノイドロボット「RMC-AIDAL」とAGVを連携させ、製造現場で人が行っている通箱のピッキングおよびシュートへの投入といった工程を、既存設備を大きく変えることなく自律動作で実現できることを発表

市場評価



「フィジカルAI 開発支援プログラム by AWSジャパン」に採択 ～AIとロボティクスの融合により、複雑化する製造現場の課題解決を加速～

株式会社アイシンと共同で申請したプロジェクトが、アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社が実施する「フィジカルAI 開発支援プログラム by AWSジャパン」に採択
動作生成技術にロボット基盤モデルを取り入れることで、複雑で動的な製造環境下でも柔軟に動作する次世代の生産システムの構築を推進

特別講演

第38回 ものづくり ワールド [東京] の特別講演に登壇します ～製造現場自動化に向けたフィジカルAIの現在地を解説～

第38回 ものづくりワールド [東京] 建設DX展+ 物流DX展 **Jul.1 (Wed.) ~3 (Fri.), 2026**
Manufacturing World 2026 [Tokyo] **Tokyo Big Sight, Japan**

2026年07月01日 (水) | 15:15 ~16:00

MWT-10 製造現場自動化に向けたフィジカルAIの現在地～期待から実装フェーズへの道筋～

ものづくりワールド 生産・製造 生成AI・AI活用 フィジカルAI ロボット・自動化
AI同時通訳システム

 **ブレインズテクノロジー (株)**
取締役/技術責任者 (CTO) 工場長
中澤 宣貴



講演内容
ヒューマノイド等ロボットの進化を認識・判断・制御から分解。基盤モデルの可能性と、号口運用に向けた精度・性能・運用のリアルな課題を提示し、概念実証から見てきた現場要件をもとに、製造現場自動化に向けたフィジカルAIの現在地と今後の展望を解説する。

■ カタログ掲載

国土交通省 上下水道DXカタログに当社製品「Impulse」が掲載



国土交通省が公開する「上下水道DXカタログ」において、水ing株式会社の情報プラットフォーム「SWaC®」と、そのAIエンジンとして「Impulse」が掲載

本カタログは、上下水道施設のメンテナンスの高度化・効率化に向けたデジタル技術の推進を目的として、各種DX技術を取りまとめたもので、今回の掲載では水処理施設における運用効率化や予防保全の高度化に貢献するソリューションとして、「SWaC®」および「Impulse」の活用を紹介



*2026年5月末時点 累計107社公開

上場企業
(含むグループ企業)



公共系





株式会社関電エネルギーソリューション

業務効率化・過去トラの共有化により、 若手社員の育成も加速

検索
対象

「Box」に集約された設計資料やトラブル事例、
技術ノウハウ、教育資料などのナレッジ資産

選定
理由

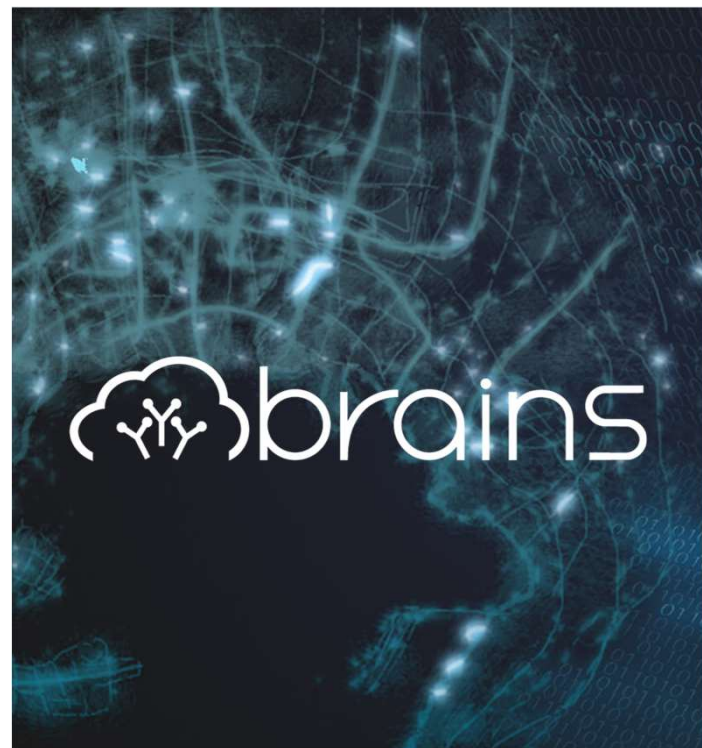
4社製品との比較評価・検証の結果、機能面と
コスト面から「Neuron ES」に決定

導入
効果

簡単かつ迅速に検索できるようになり、業務効
率化に加えナレッジ活用もより一層促進

(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 | 622,231千円 |
| 従業員数 | 70名（2026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。

売上高
1,255百万円



営業利益率
13.2%



自己資本比率
79.9%



ユーザー企業数
363社



従業員平均年齢
34.1歳



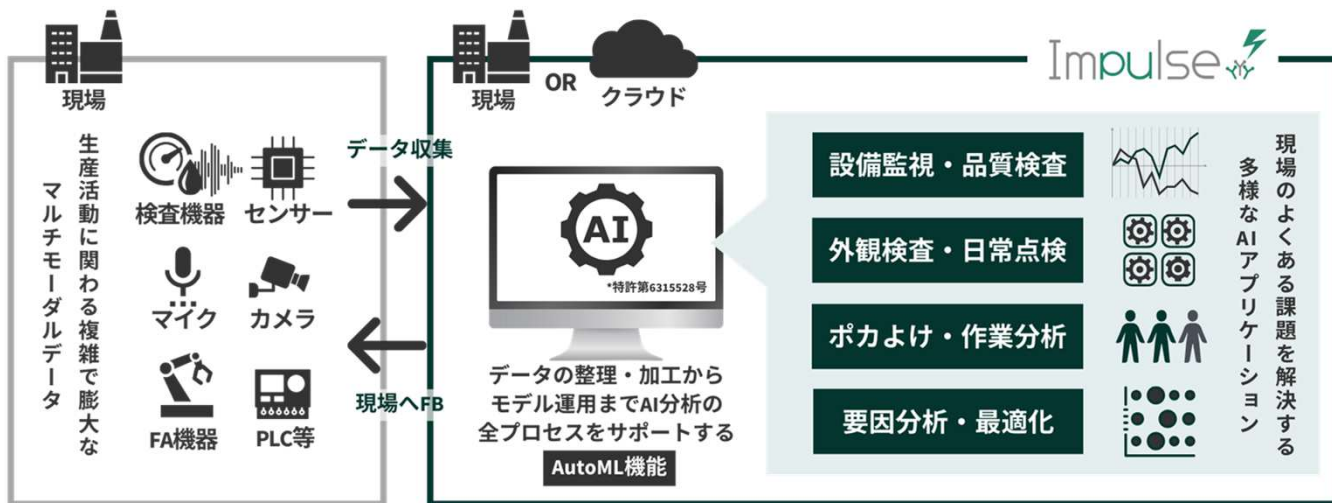
ソフトウェア売上比率
66%



*2025年7月末時点

製造・保全現場向け
DX製品

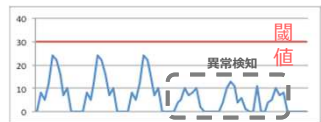
机上での分析に留まらず
業務システムの一部として導入・運用可能なAI分析基盤
35,000以上のAIモデルが稼働中



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

アプリケーションを組み合わせ、嵌合保証や設備点検の自動化など、様々な業務にも適用

設備監視・品質検査



- 設備の予知保全を目的とした故障予兆検知や、製造プロセスの品質監視アプリケーションとして利用可能

- 温度や圧力、振動、音、にたい等の数値データの傾向や関係性をAIによって学習し、その変化を検知

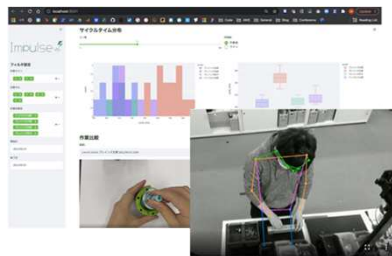
外観検査・日常点検



- 製品に対する傷・打痕・汚れ・異物の混入等といった不具合検出や、目視日常点検の自動化アプリケーションとして利用可能

- 検査装置カメラや監視カメラ等で取得される静止画像・動画データをAIによって学習し、画像内の異常を検出

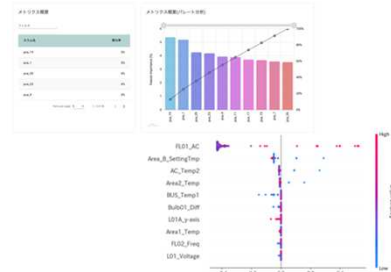
ポカヨケ・作業分析



- 作業品質の管理・向上を目的として、作業ミスや手順の漏れを検出したり、作業時間の自動計測等を行うアプリケーションとして利用可能

- 作業工程の動画データを利用し、作業分類やキーポイント抽出、物体検出等のAI技術で作業の異常検知や自動計測を実現

要因分析・最適化

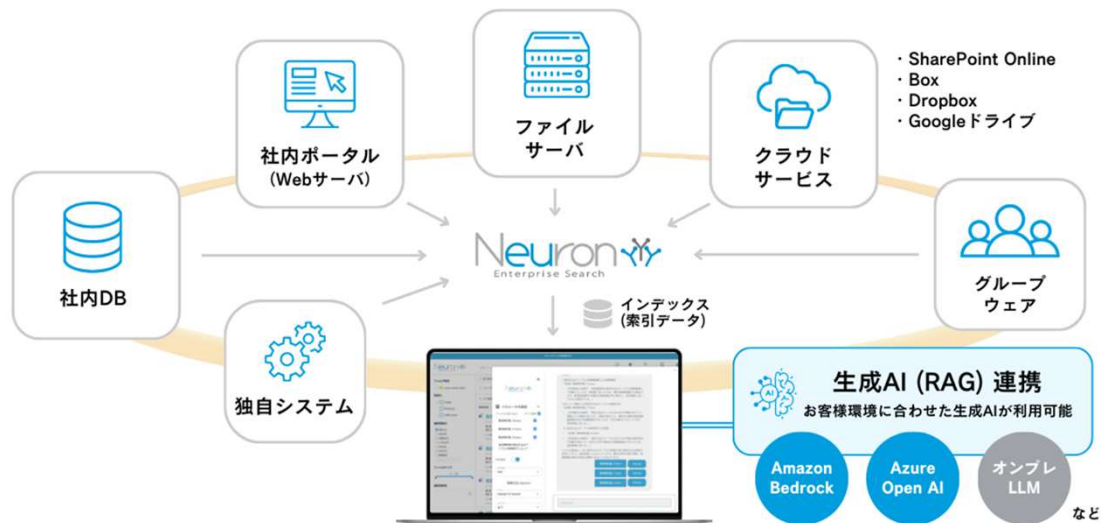


- 品質管理・向上を目的として、製造工程における不良発生要因、製造条件を分析するアプリケーションとして利用可能

- 工程で取得される様々な数値データの正常・異常の違いに着目し、異常発生に重要な要因を特定、制御条件等も出力

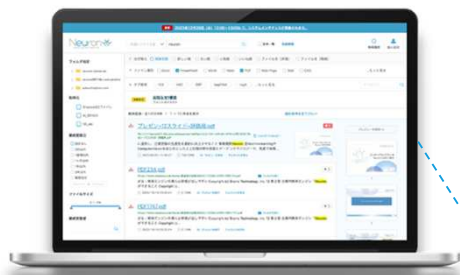
オフィスワーカー向け
DX製品

「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 (エンタープライズサーチ)



生成AI連携オプション



キーワード検索時の検索結果画面

大量のデータから 情報の探索 (横断検索)

様々なユースケースで利用

- ・ポータルサイトのコンテンツ探索
- ・問い合わせ業務の効率化
- ・技術文書の探索の効率化

検索結果に対して 生成AIでの思考のサポート

情報探索後の情報理解を支援

- ・ドキュメント情報の要約
- ・トラブル対応に対する対処法の掲示
- ・データ加工 (翻訳・表形式への加工)

Chat EI

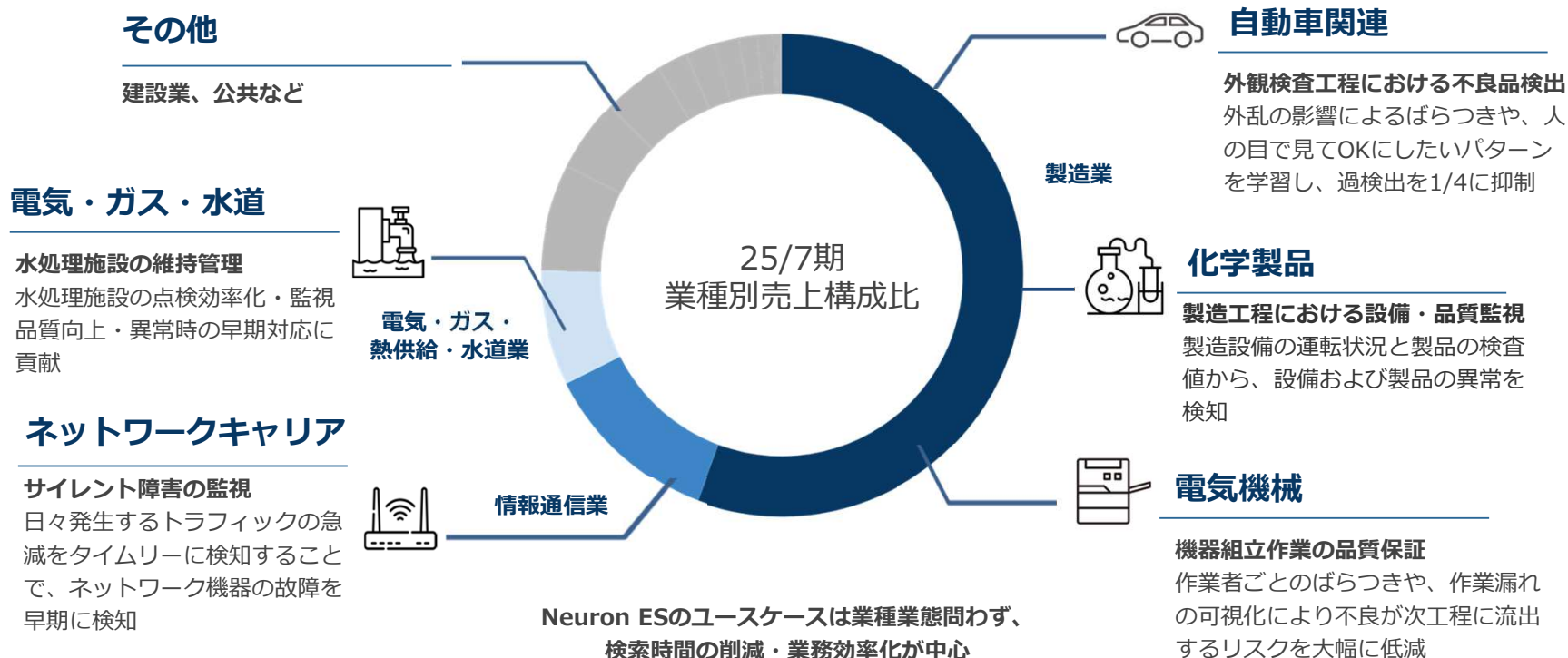


用途を特化した形で 問合せ業務の効率化

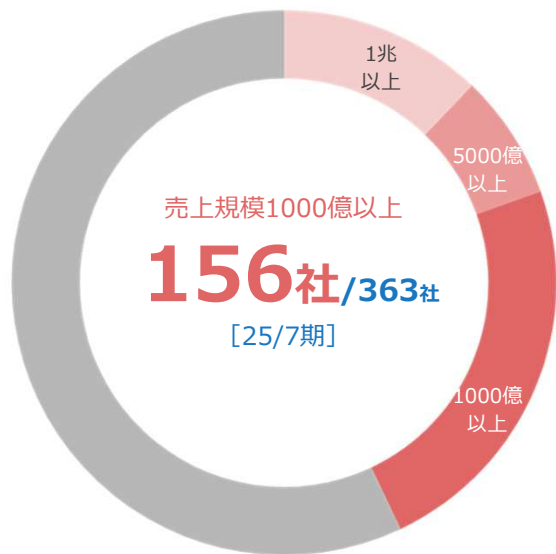
ユースケース拡大中

- ・社内規定の問合せ効率化
- ・製造現場のトラブル対応

製造業に強い基盤を持ち、
社会インフラを支える大手企業での採用が拡大



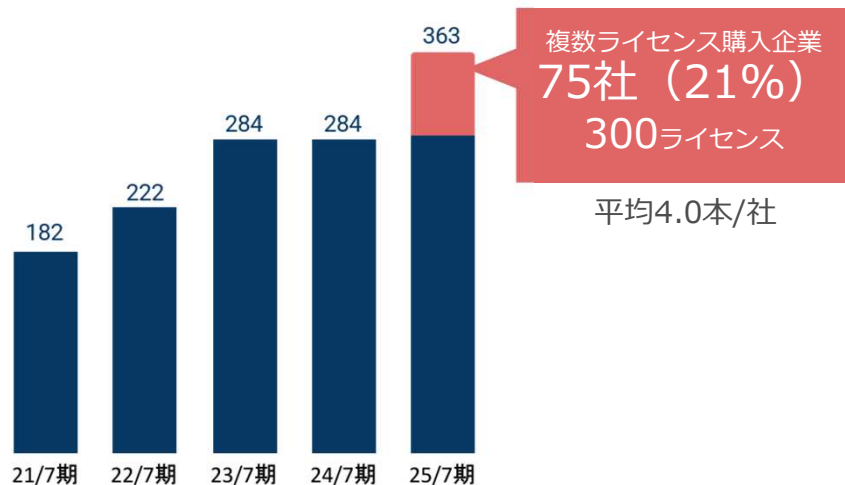
特定企業に依存しない 顧客基盤



5000億以上の企業数は71社(19.5%)

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



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



*LCはライセンス (Licence) の略

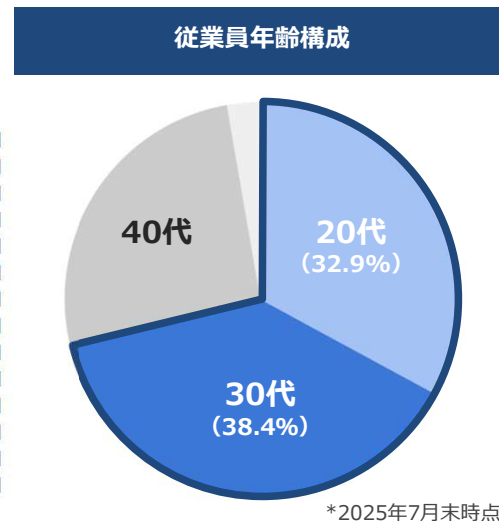
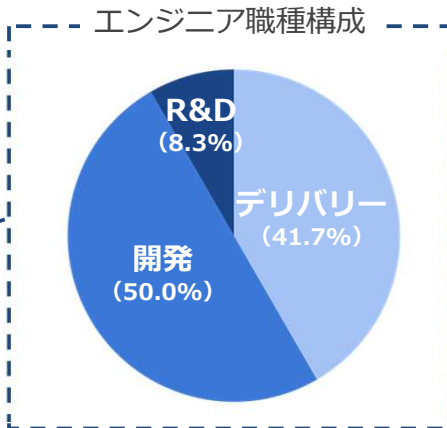
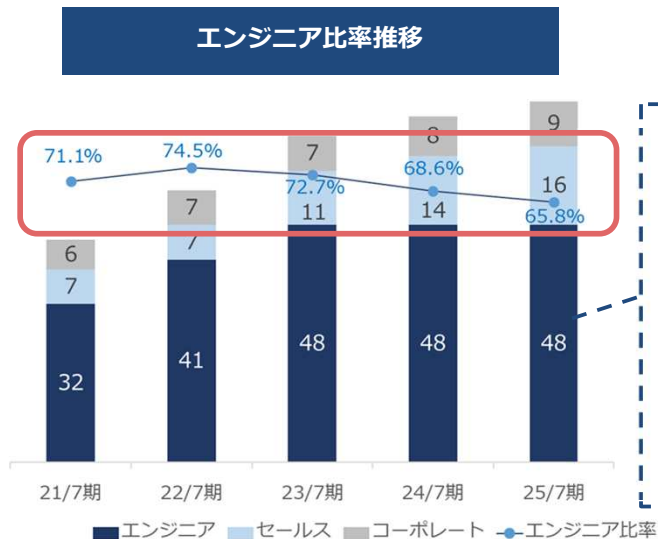
*継続的な売上となるサブスクリプションライセンスと保守ライセンスは、「ストック売上」と区分

*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

人材（人財）の成長と事業成長が連動する組織を志向

従業員の6割がエンジニア

30代以下が全体の7割を占めており、将来の成長の礎に



(参考資料) 2026年7月期 業績予想

- 売上計画は1,510百万円（前期比+20.3%）、2期連続で過去最高の更新を目指す
- 人材、ソフトウェアへの投資は継続し、事業拡大を見据えたオフィス移転も予定。費用増加を想定する一方で、営業利益224百万円（前期比+35.7%）、当期純利益161百万円（前期比+20.5%）と、堅調な利益拡大を見込む

| 単位：百万円 | 2024年7月期 (実績) | 2025年7月期 (実績) | 2026年7月期 (業績予想) | 増減率 |
|------------|------------------|------------------|--------------------|--------|
| 売上高 | 1,004 | 1,255 | 1,510 | +20.3% |
| 営業利益 | 73 | 165 | 224 | +35.7% |
| 営業利益率 | 7.3% | 13.2% | 14.9% | +1.7pt |
| 経常利益 | 73 | 166 | 226 | +35.4% |
| 当期純利益 | 48 | 133 | 161 | +20.5% |
| EBITDA | 263 | 384 | 450 | +17.1% |
| EBITDAマージン | 26.2% | 30.6% | 29.8% | △0.8pt |

- 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

販売力強化

組織力強化

製品・サービス
深化

- 新技術（生成AIを含む）による製品差別化を図り、サービスの拡充により顧客エンゲージを高める

成長性向上

- 売上成長と事業加速に向け取り組んだ施策を仕組み化し、再現性を確認するとともに、成長に向けた事業開発力を向上する

収益性向上

- 高収益構造に向けた取り組みを強化し、モデルとして確立する

長期的な
成長に向けて

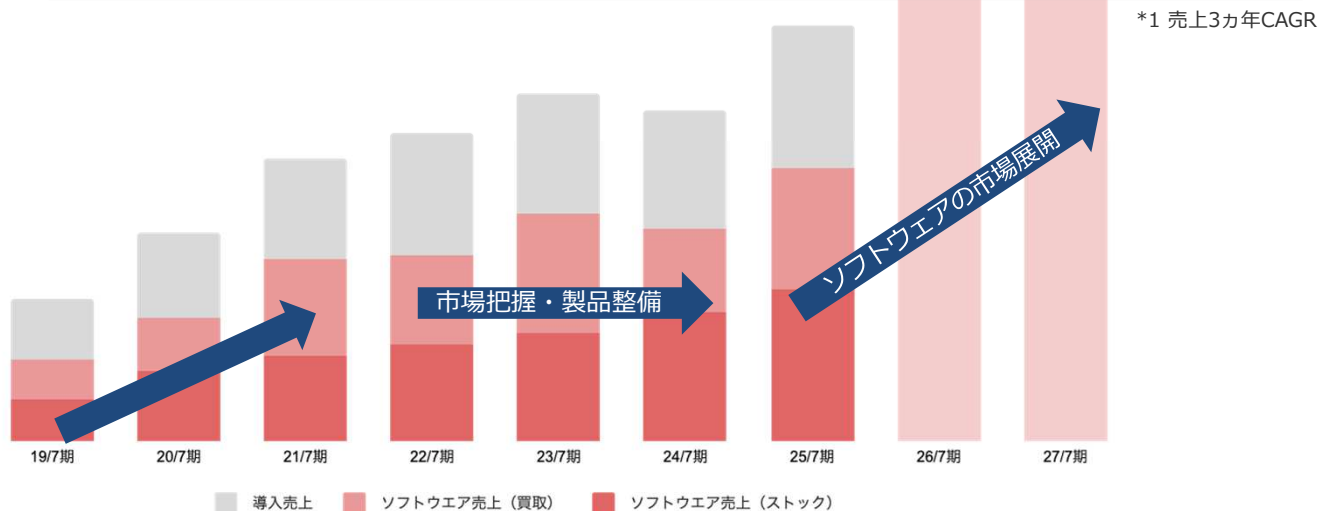
- 生成AIによる業務革新と次世代人材の採用・育成で、継続的な成長に向けた組織力を強化する

生成AIを活用した生産性の劇的向上

| 注力ポイント | 販売力強化 | 組織力強化 |
|----------------|---|--|
| 製品・サービス 深化 | <ul style="list-style-type: none">- 新技術（生成AI含む）による製品の差別化- パートナーとの協働によるソリューション開発- 市場ニーズを捉えた業界特化型機能の創出- プロフェッショナルサービスの拡充 | <ul style="list-style-type: none">- R&D、新技術への注力- 生成AIを組み込んだサポート体制強化 |
| 成長性向上 | <ul style="list-style-type: none">- 自動車関連産業への更なる適用範囲の拡大- ロイヤルカスタマー戦略の推進- 技術優位性を活かした高付加価値案件の獲得- パートナーチャネルを活用した新規案件創出 | <ul style="list-style-type: none">- 事業開発体制の強化- 導入後の定着化・アップセルの標準プロセス化- エンジニアによるセールス機能の強化- コンテンツ開発力とスピードの向上 |
| 収益性向上 | <ul style="list-style-type: none">- 高収益領域へのターゲティング- 既存顧客からの収益最大化- 成功モデルの仕組み化- アップセル・クロスセルの促進- ユーザ会を通じた顧客深耕 | <ul style="list-style-type: none">- 需要変動に対応可能な開発・導入体制の確立- シフトレフトの取り組みによる保守効率化- ナレッジの蓄積・共有と標準化推進 |
| 長期的な 成長に向けて | <ul style="list-style-type: none">- 営業体制拡充（営業人材の採用、社内テクニカルセールスの強化）- 協業型・ソリューション型パートナーとの連携- マーケティング手法の検証と評価 | <ul style="list-style-type: none">- 継続的な事業成長に向けた、採用活動の強化- 次世代人材育成の推進- 生産性ツールの徹底活用 |

■ 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 |
| 売上高成長率 | 5.6%*1 | 20%+*1 |



- 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。



ブレインズテクノロジー株式会社
