



2022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

2022年9月9日

- ライセンス売上が順調に進捗、最高売上高を更新し最高益で着地

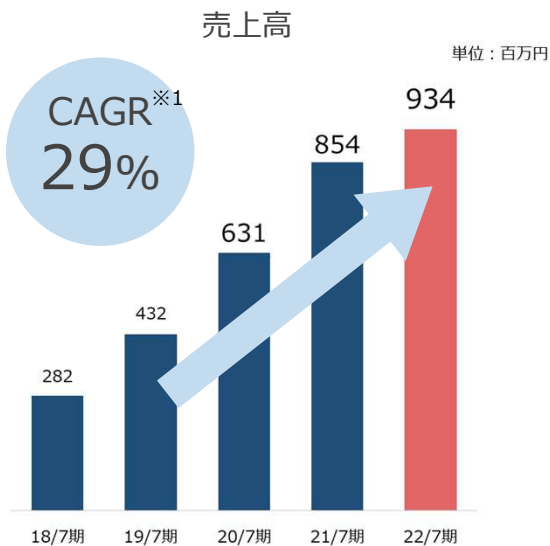
決算概況

- 売上高：934百万円（前期比+9.3%）
- 営業利益：174百万円（営業利益率18.6%）
- 当期純利益：141百万円（前期比+28.2%）

事業概況

- 顧客数の増加とカスタマーサクセスにより、ライセンス販売数が前期比+21.3%と順調に増加
- 製品力強化に向けたNeuron ES「ver2.0」、新しい市場への挑戦となるImpulse「作業分析アプリケーション」をリリース
- マーケティングやアライアンス施策により顧客接点が増加

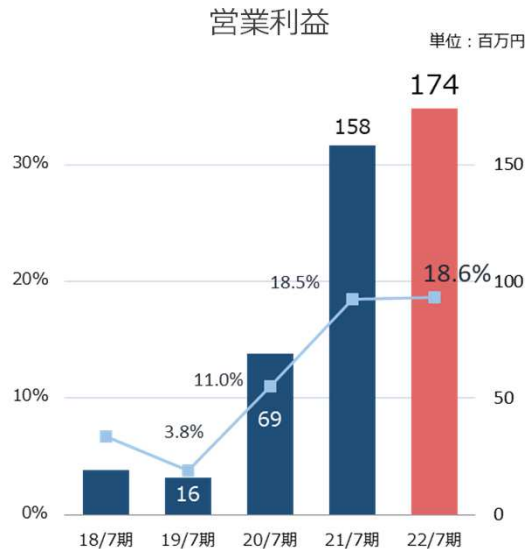
- 事業は成長期を迎え、堅調な売上成長を維持・継続し、6期連続増収
- 営業利益は174百万円、営業利益率は18.6%と高い利益率を維持



売上高成長率

9.3%
21/7期→22/7期

※1 19/7期から22/7期の売上高の年平均成長率



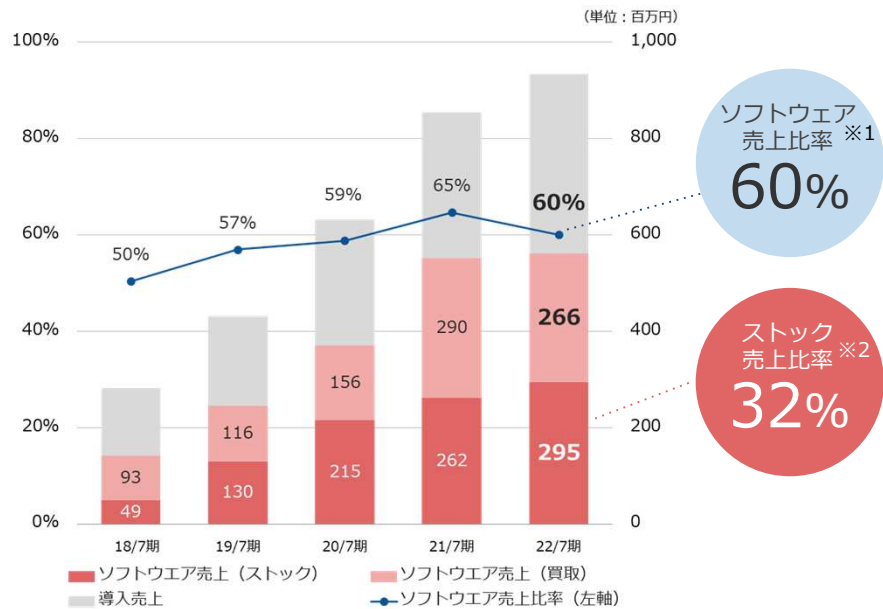
営業利益率

18.6%
22/7期

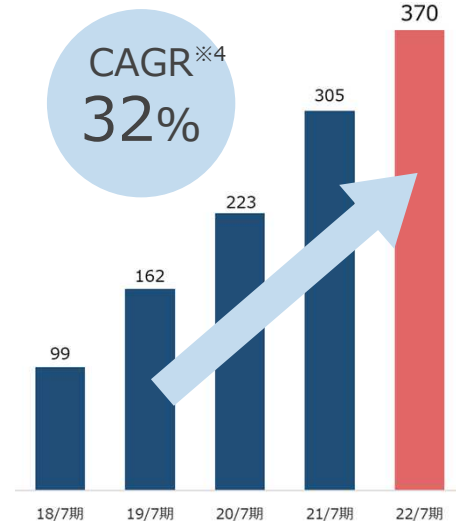
ソフトウェア売上及びライセンス販売数

- ソフトウェア売上が全体の60%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+21.3%）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^{※3}



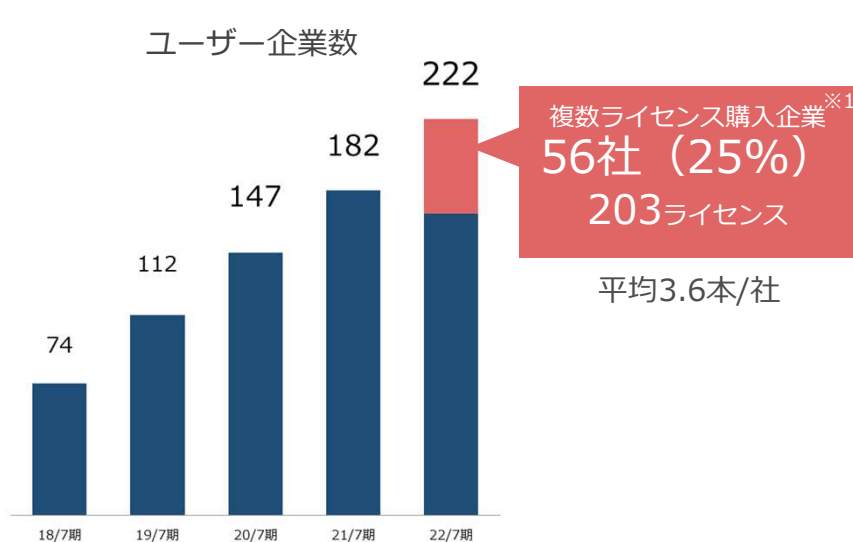
※1 ソフトウェア売上：買取ライセンス+ストック売上

※2 ストック売上：利用料+保守ライセンス売上

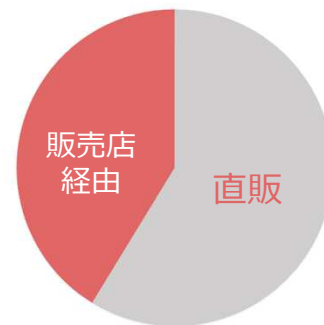
※3 全ライセンスの販売総数、区分内訳はP17参照

※4 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。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



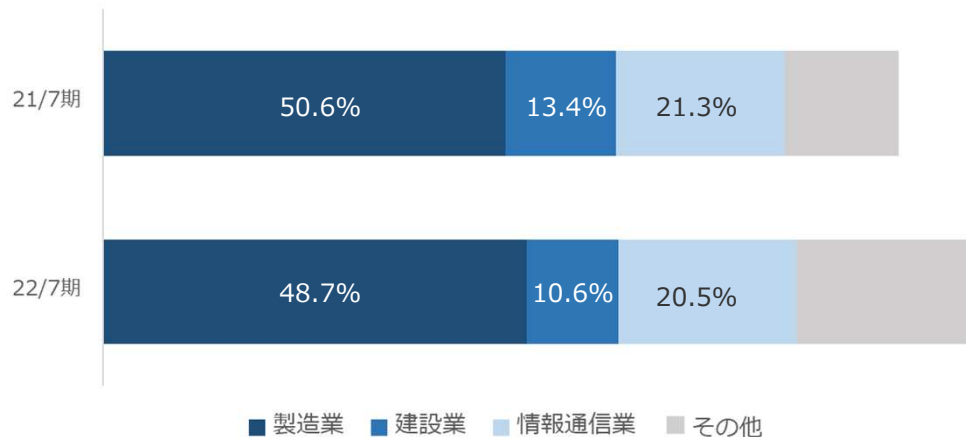
販売経路別
売上構成比率イメージ
(22/7期)



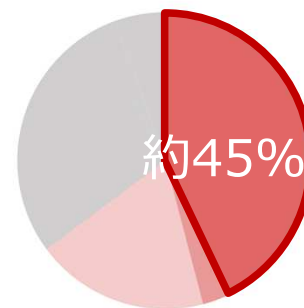
※1 アップセルやクロスセルにより複数ライセンスを購入した企業（買取と保守のセット購入はカウント除外）

- 製造業、情報通信業、建設業を中心に売上を構成。主力業種の売上を継続しつつ、その他業種の売上も着実に増加
- 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

業種別売上構成



顧客規模別売上比率
(22/7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

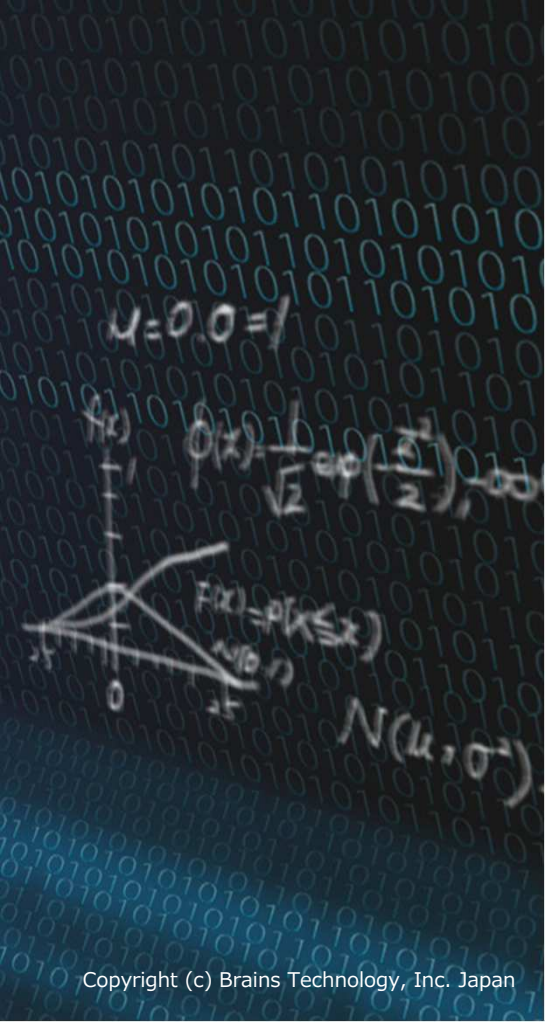
01 会社概要

02 2022年7月期 決算概要

03 2022年7月期 事業概況

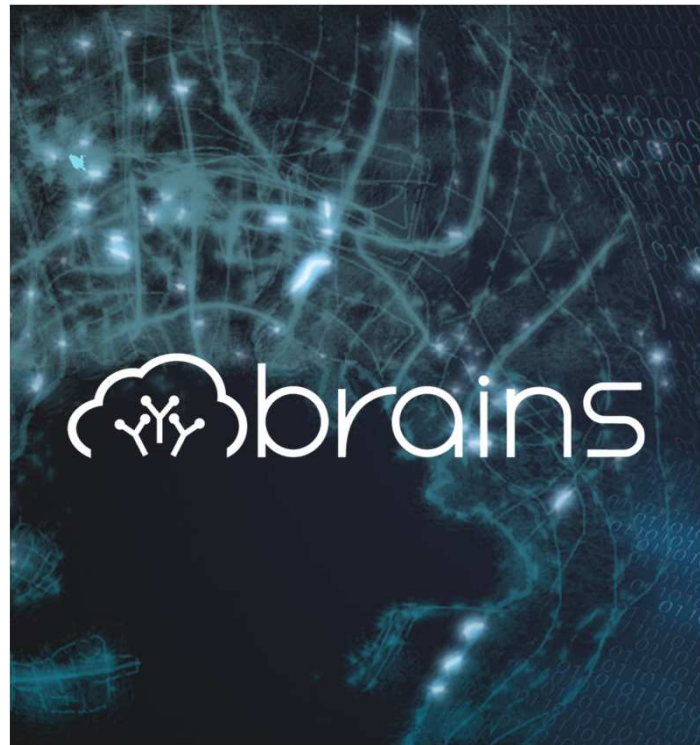
04 2023年7月期 業績予想

05 Appendix



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	55名（2022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。

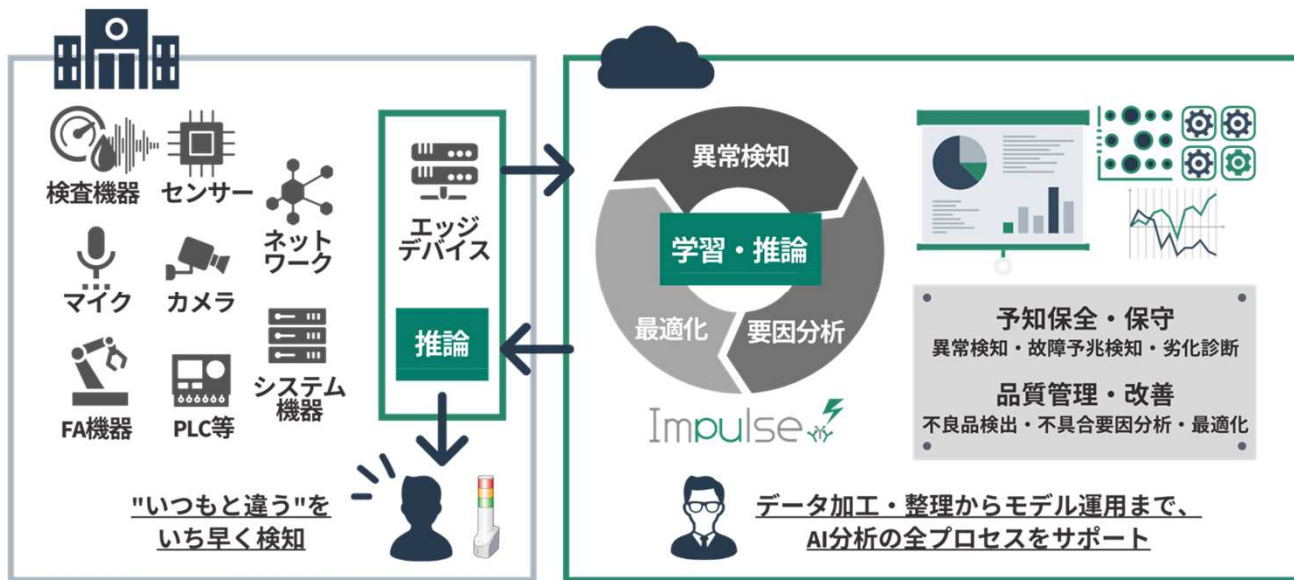


未来工場

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。

「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

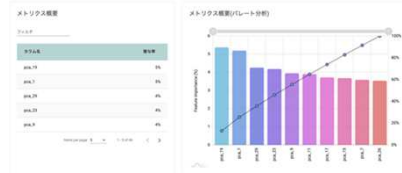
1.異常検知



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傾向の監視アプリケーションとして利用可能

温度や圧力、振動、音等の時系列で記録される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

2.要因分析



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

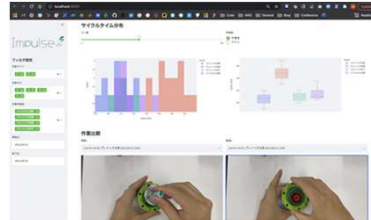
3.外観検査



外観検査の自動化・省人化を目的として、製品に対する傷・打痕・汚れ・異物の混入等といった不具合を検出する検査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

4.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

「探す」をもっと身近に、簡単にする、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
box

notes DB

Microsoft
SharePointOnline

製造業 建設業 情報通信業

The diagram illustrates the Neuron Enterprise Search system. A central laptop displays the search interface. To the left, a callout bubble lists data sources: File Server, Intranet, box, and notes DB, all connected to Microsoft SharePoint Online. To the right, a blue box highlights the goal of business efficiency for white-collar workers. Below this, three icons represent the target industries: Manufacturing (gears), Construction (crane), and Information & Communications (Wi-Fi router).

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

2022年7月期 決算概要

- 社会情勢が不安定な中、売上高は堅調に増加。営業利益率も前期に引き続き高い水準を維持し、当期純利益は前期比+28.2%の増益
- 効率的な事業推進により、各段階の利益は各々直近計画を上回り、過去最高益を更新
- EBITDAも前期比+25.7%と伸長し、キャッシュベースで稼ぐ力も向上

単位：百万円	2021年7月期 (実績)	2022年7月期 (実績)	前期比 (増減率)	2022年7月期 (業績予想) ^{※1}	計画比 (達成率)
売上高	854	934	+9.3%	931	100.3%
営業利益	158	174	+10.0%	147	118.4%
営業利益率	18.5%	18.6%	+0.1pt	15.8%	—
経常利益	142	173	+21.5%	146	118.5%
当期純利益	110	141	+28.2%	123	114.6%
EBITDA ^{※2}	205	257	+25.7%	—	—
EBITDAマージン	24.0%	27.6%	+3.6pt	—	—

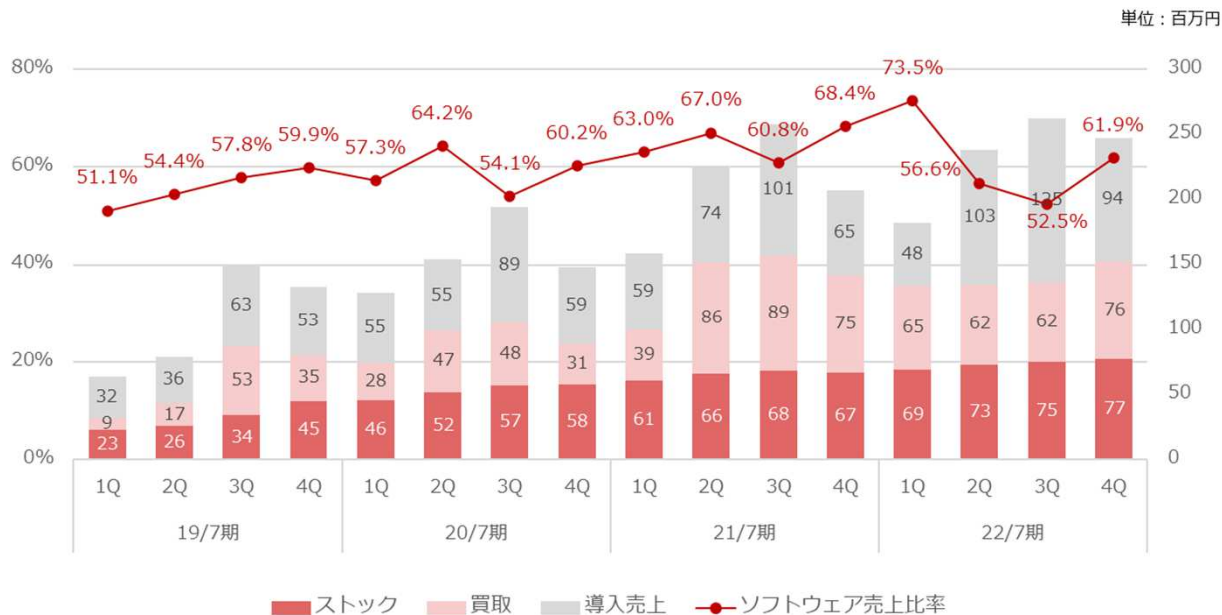
※1 業績予想は2022年6月10日に修正開示

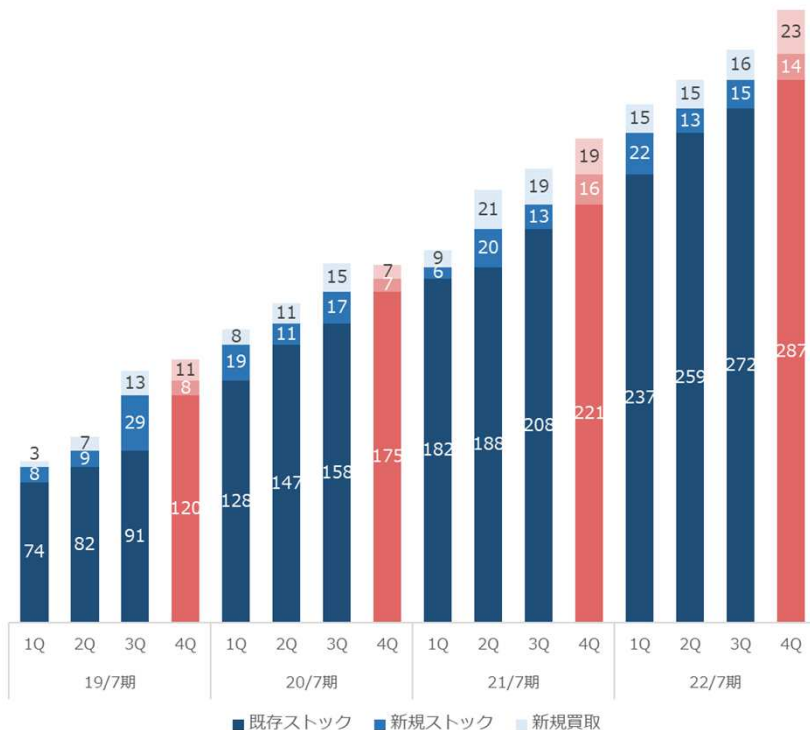
※2 EBITDA = 税引前当期純利益 + 特別損益 + 支払利息 + 減価償却費 (キャッシュベースの継続的な業績評価指標)

- 一部の案件で3Qから4Qへ売上スライドが生じたため、4Q単体の売上高は前年同期比+19.4%、例年に比べ3Qへの偏重傾向がやや弱くなった状況
- 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



- 4Qのソフトウェア売上は増加（ソフトウェア売上比率：61.9%）し、ストック売上も着実に増加
- ソフトウェア売上比率、ストック売上は高い水準を維持・継続しており、従業員数に依存しないソフトウェアライセンス・サービスを収益源とする事業成長モデルを推進

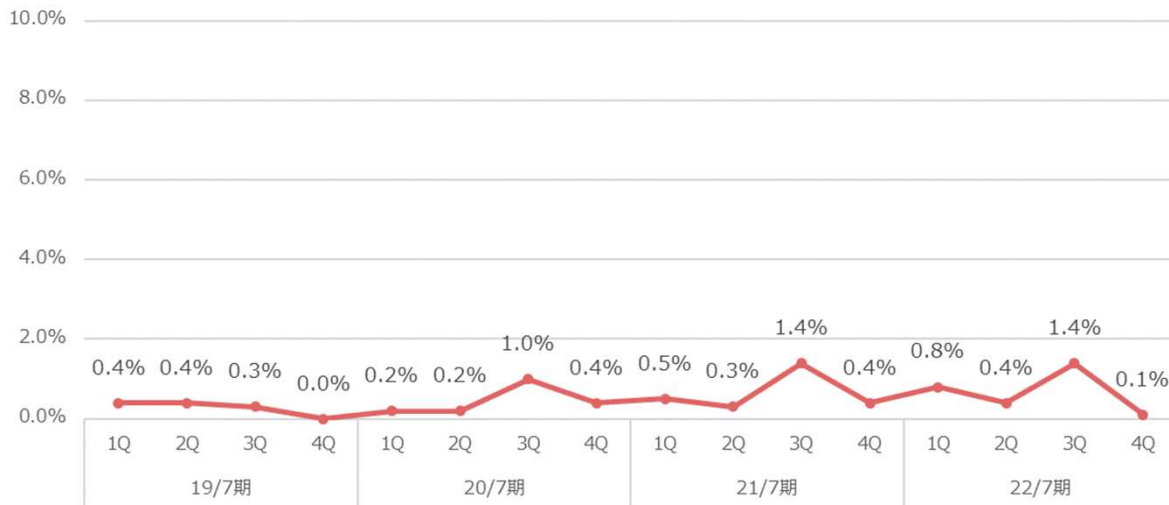




- 4Qの新規ライセンスは合計37本
 - 新規買取23本
 - 新規ストック14本^{※1}
- ストックライセンスは合計301本となり、前年同期比+27.0%と堅調に推移

※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:15本 - 解約:1本）

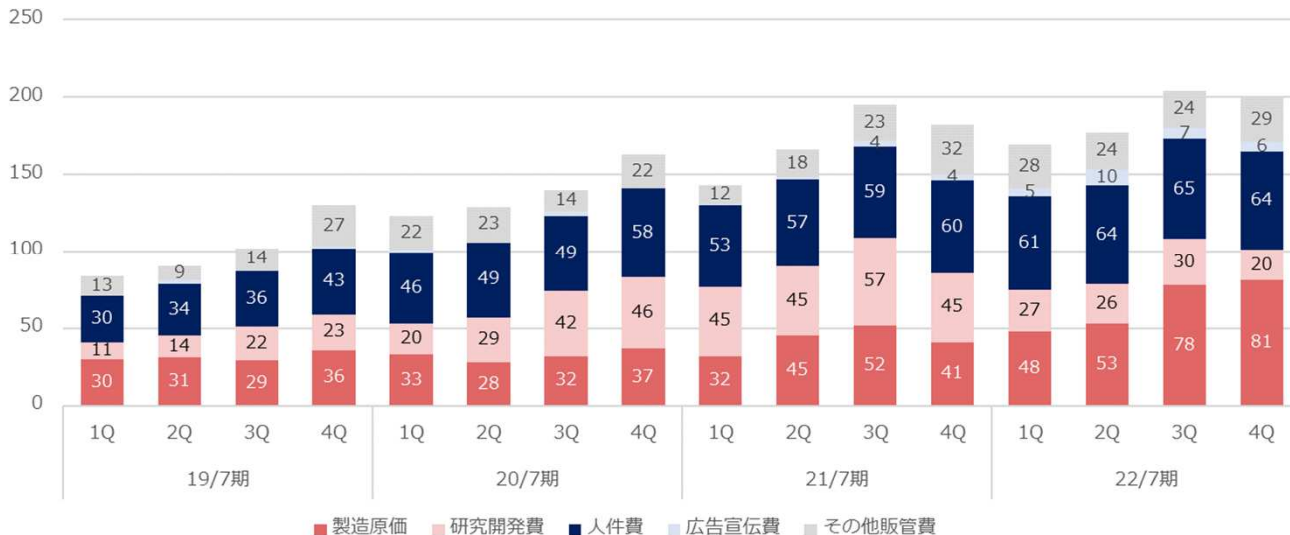
- 常時利用となる製品の特性上解約率は低い傾向であり、4Qの月間解約率の平均は0.1%^{※1}
- 企業取引の傾向として、保守の解約タイミングが3月末（当社3Q）に偏るものの、1年を通して低水準を維持



※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

- 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（前期比+9.2%）
- 製品開発へのリソース集中に伴い、4Qは3Qに引き続き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

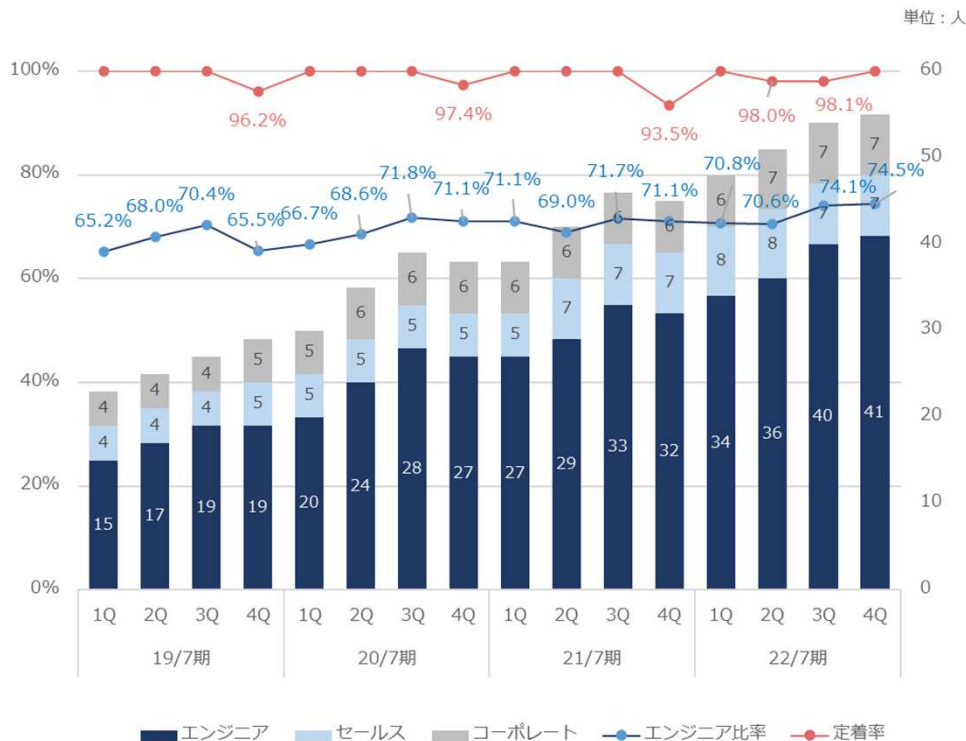
単位：百万円



※1 製品力強化・維持のためのソフトウェア機能拡充、改修等による製造原価増加

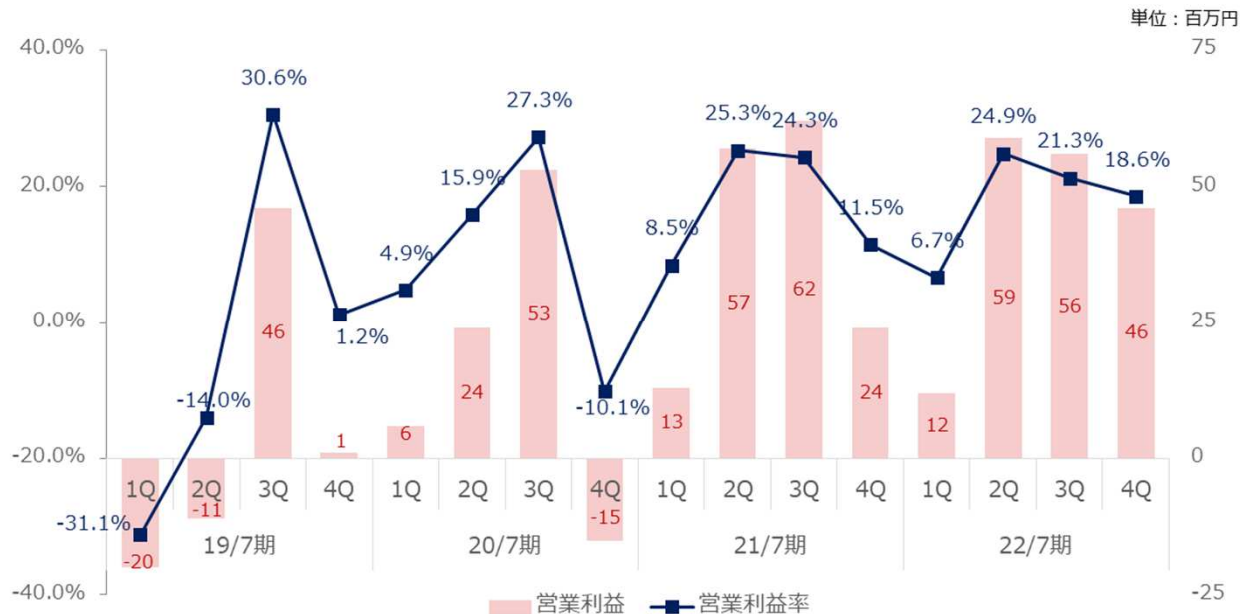
※2 20/7-21/7期の大規模開発（製品メジャーバージョンアップ）による研究開発費の相対的な反動減

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（前期比で+10名、+22.2%）するも、未だ営業体制強化は課題
- エンジニア比率は、74.5%
- 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

- 4Qの営業利益は46百万円、通期で174百万円
- 4Qの営業利益率は18.6%と高水準を維持し、通期も前年同様に18.6%と高水準で事業運営



(※)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

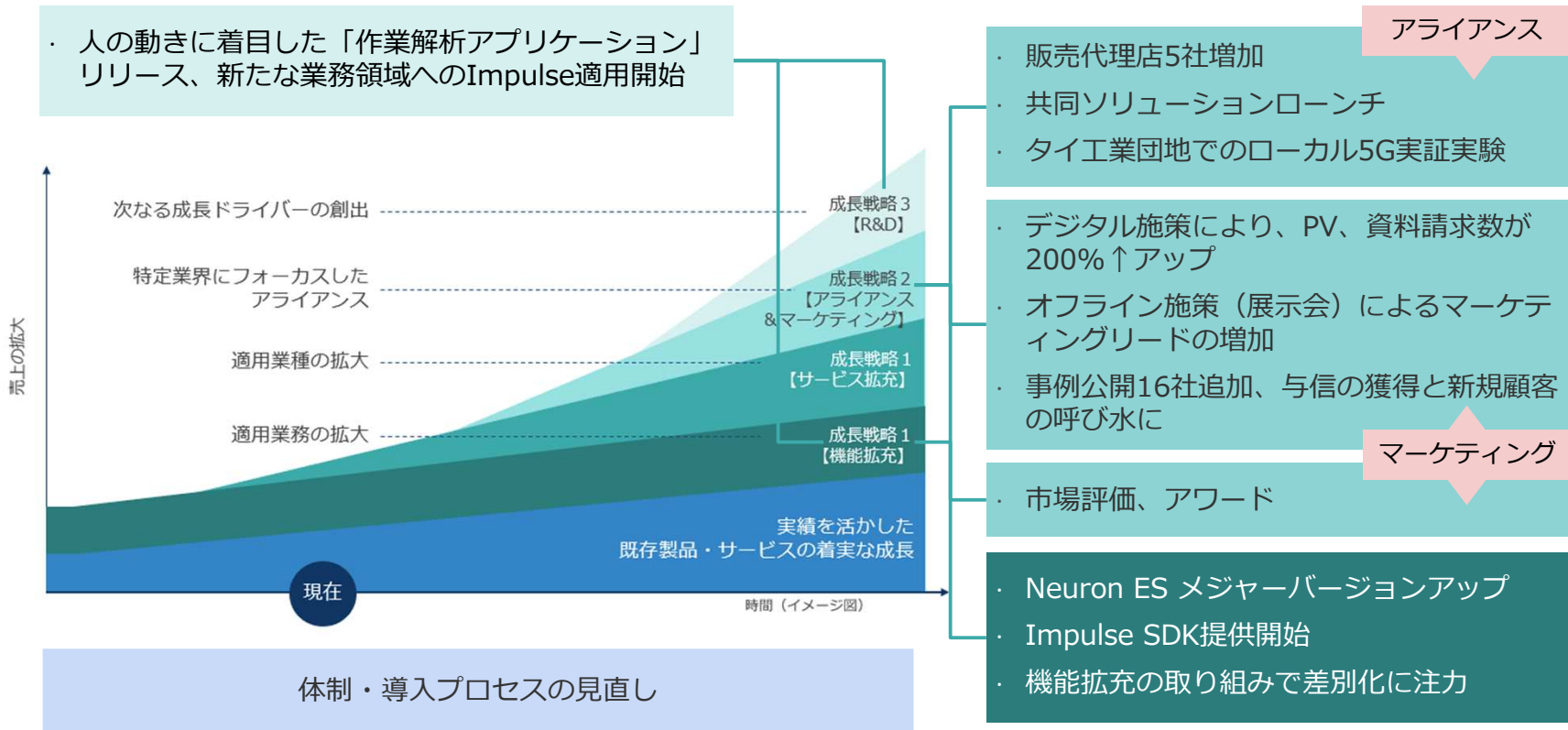
2022年7月期 貸借対照表

- 当期純利益（+141百万円）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：78.7%）
- 固定資産の大半を占めるソフトウェア資産が大きく増加し、翌期以降の収益を下支え

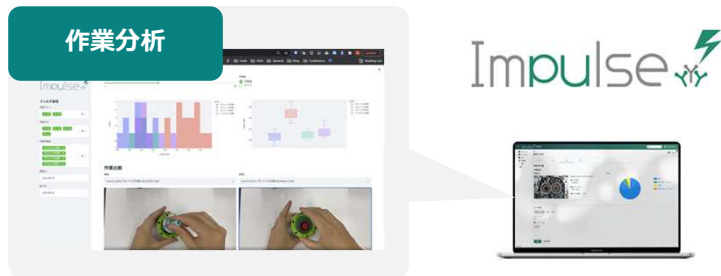
単位：百万円	2021年7月期	2022年7月期	前期比（増減率）	
流動資産	1,507	1,461	△45	△3.0%
固定資産	133	252	+119	+89.5%
（ソフトウェア）※1	107	214	+107	+99.6%
資産合計	1,640	1,713	+73	+4.5%
流動負債	331	326	△5	△1.6%
固定負債	102	38	△64	△62.5%
負債合計	434	364	△69	△16.0%
純資産合計	1,206	1,348	+142	+11.8%

※1 ソフトウェア仮勘定を含む

事業の概況



■ Impulse 人の動きに着目した「作業分析アプリケーション」リリース

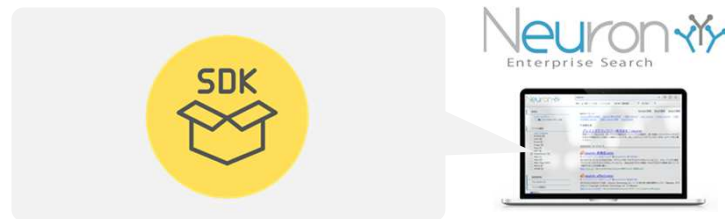


- 撮影動画の分析を機械学習により自動化することで、作業効率・作業品質の継続的な分析とそれらに要する時間を大幅に削減
- 現場の生産効率向上や作業負荷低減への貢献

サービスラインの拡充による対象領域の拡大

■ Neuron ES メジャーバージョンアップ

- アーキテクチャを大幅刷新。パートナー企業様やお客様が自由に拡張できるよう、プラグインアーキテクチャの採用とSDKの提供を開始
- 自然言語解析、翻訳、音声解析などのAI機能や、新しいデータソースとの連携が容易に



ターゲット業務拡大とユーザーへの新しい価値貢献

製品アライアンス

KITZ

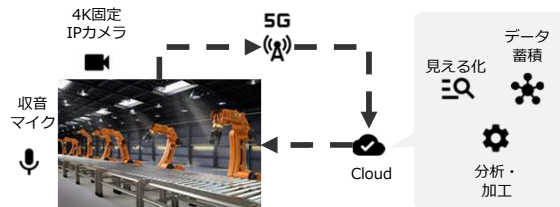
株式会社キッツ

「KISMOS」
バルブトラブルの未然防止
ソリューション

Nabtesco

ナブテスコ株式会社

「CMFS」
風力発電機向け故障回避・
状態監視診断サービス



日本工営株式会社／KDDI株式会社

タイ王国工業団地内における
ローカル5Gを活用した
アプリケーションの実証試験

販売パートナーが新たに5社参画

kinko's
On Demand Solutions



NS Solutions

株式会社 立花エレテック

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

JBS

※日本ビジネスシステムズ株式会社

16社の新規事例公開 (成長戦略2：マーケティング)

■ 新規事例公開：16社 (2022年7月末時点)



■ 製造業



■ 情報通信業



■ 建設業



■ その他



リードジェネレーション（見込み顧客獲得）施策



- オウンドメディアの立ち上げ、製品紹介ページの導線改修、リスティング広告・ディスプレイ広告の開始により、PV、資料請求数ともに前期比で2倍以上に増加
- オフラインイベントを再開、4月開催「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

市場評価・アワード



- 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（※1）



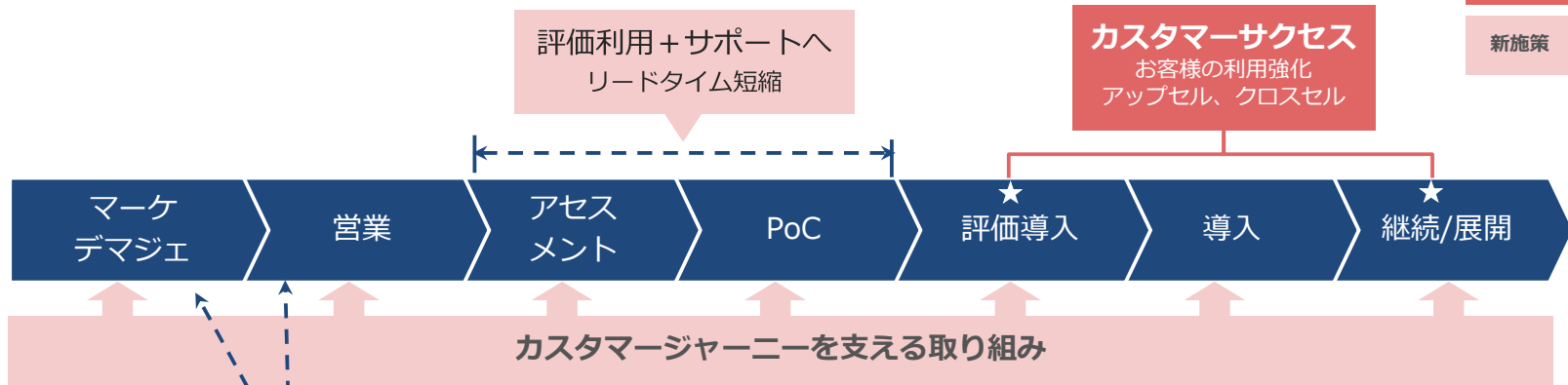
- 5年連続、ITトレンド年間ランキング1位を獲得



- ITトレンド Good Product賞 2年連続受賞

*1・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』（発刊2021年6月21日）
<https://mic-r.co.jp/mr/02080/>

■ リードタイム短縮、カスタマサクセスに向けた施策



Impulse

- ① 異常検知
- ② 外観検査
- ③ 作業分析

■ アプリケーションにフォーカスした体制変更

- ① アプリケーション別のチーム体制へ変更
- ② よりユースケースや業界にフォーカスしたアプローチ（ニーズに則したコンテンツ、販売方法）へ
- ③ エンジニアの営業参加により、製品へのフィードバックや営業体制強化に期待

2023年7月期 業績予想

2023年7月期業績予想



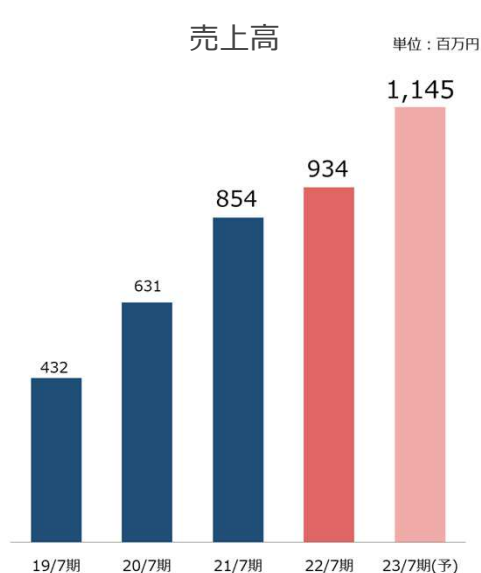
- 2023年7月期は、ライセンス販売の拡大により、7期連続の増収（+22.7%）を見込む
- 更なる事業拡大に備えた先行投資として、自社ソフトウェア製品強化及び組織体制強化への投資を優先。利益計画は、前期実績と同等程度を見込む

単位：百万円	2021年7月期 (実績)	2022年7月期 (実績)	2023年7月期 (業績予想)	増減率
売上高	854	934	1,145	+22.7%
営業利益	158	174	181	+4.5%
営業利益率	18.5%	18.6%	15.9%	△2.8pt ※1
経常利益	142	173	179	+3.8%
当期純利益	110	141	134	△5.1% ※2
EBITDA	205	257	315	+22.3%
EBITDAマージン	24.0%	27.6%	27.5%	△0.1pt

※1 営業利益率の抑制要因は、主として製造原価：116百万円、人件費57百万円の増加計画によるもの

※2 当期純利益減少の要因は、研究開発減税等の法人減税効果の減少（減税効果の反動減）によるもの

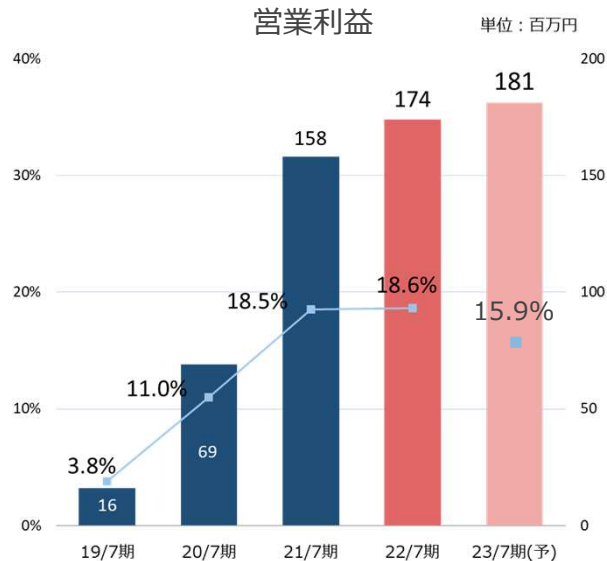
- 売上高は、成長率22.7%で再び高成長路線への回帰を見込む
- 更なる成長への投資のため、営業利益率はやや抑制も、営業利益は堅調な拡大を見込む



売上高成長率

22.7%

22/7期→23/7期 (予想)



営業利益率

15.9%

23/7期 (予想)

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

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

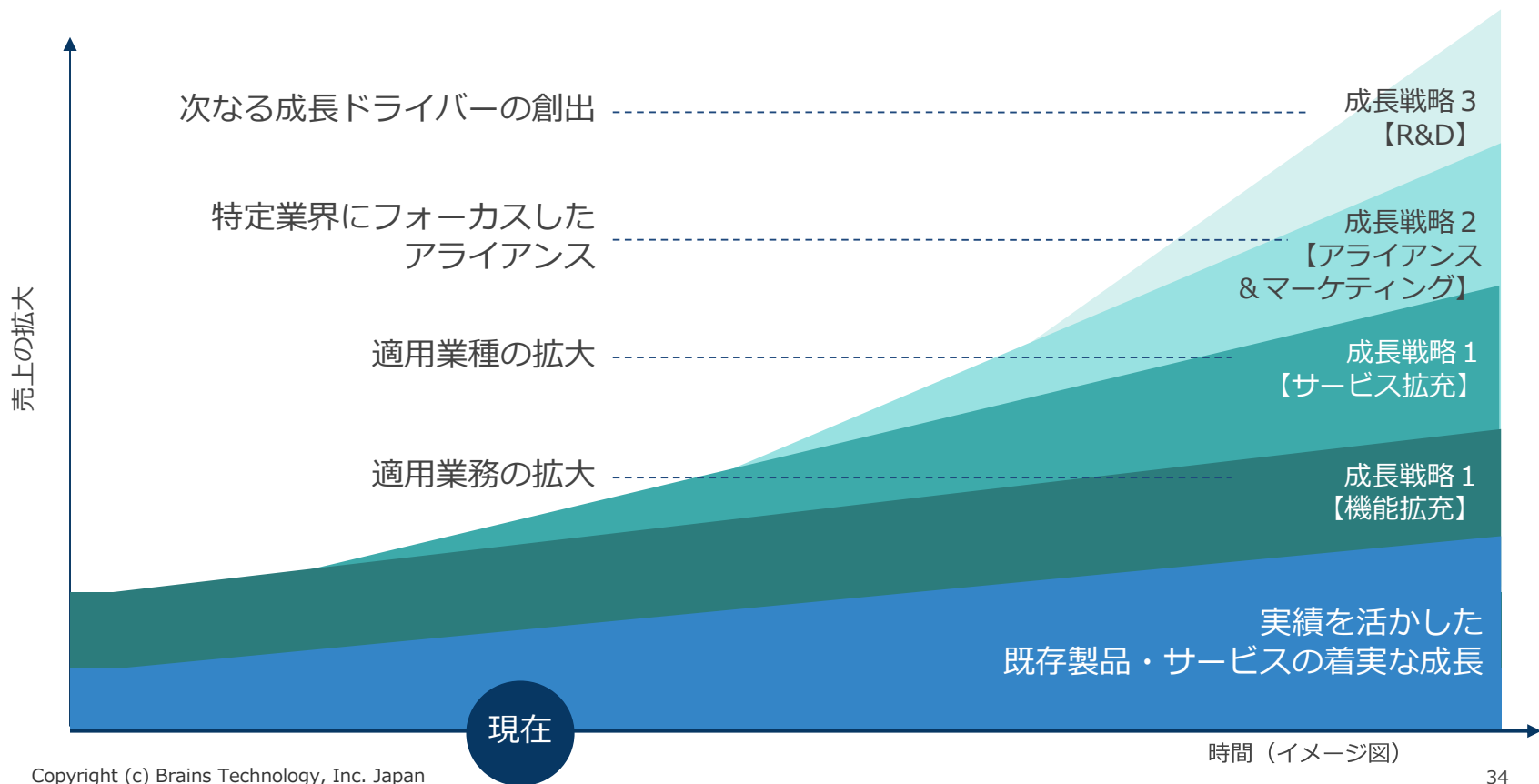
更なるカスタマーサクセスへ

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

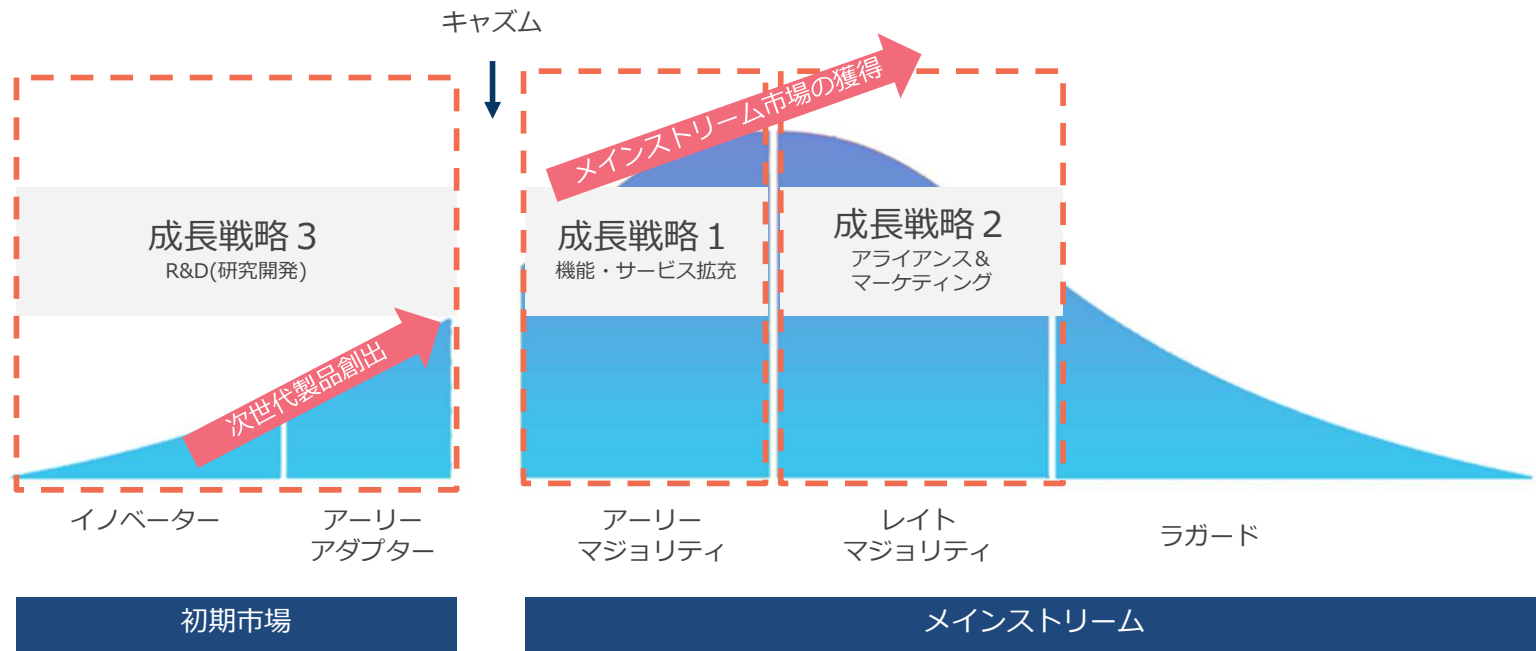
UX・性能

カスタマジャーニー

マニュアル・チュートリアル・ガイド



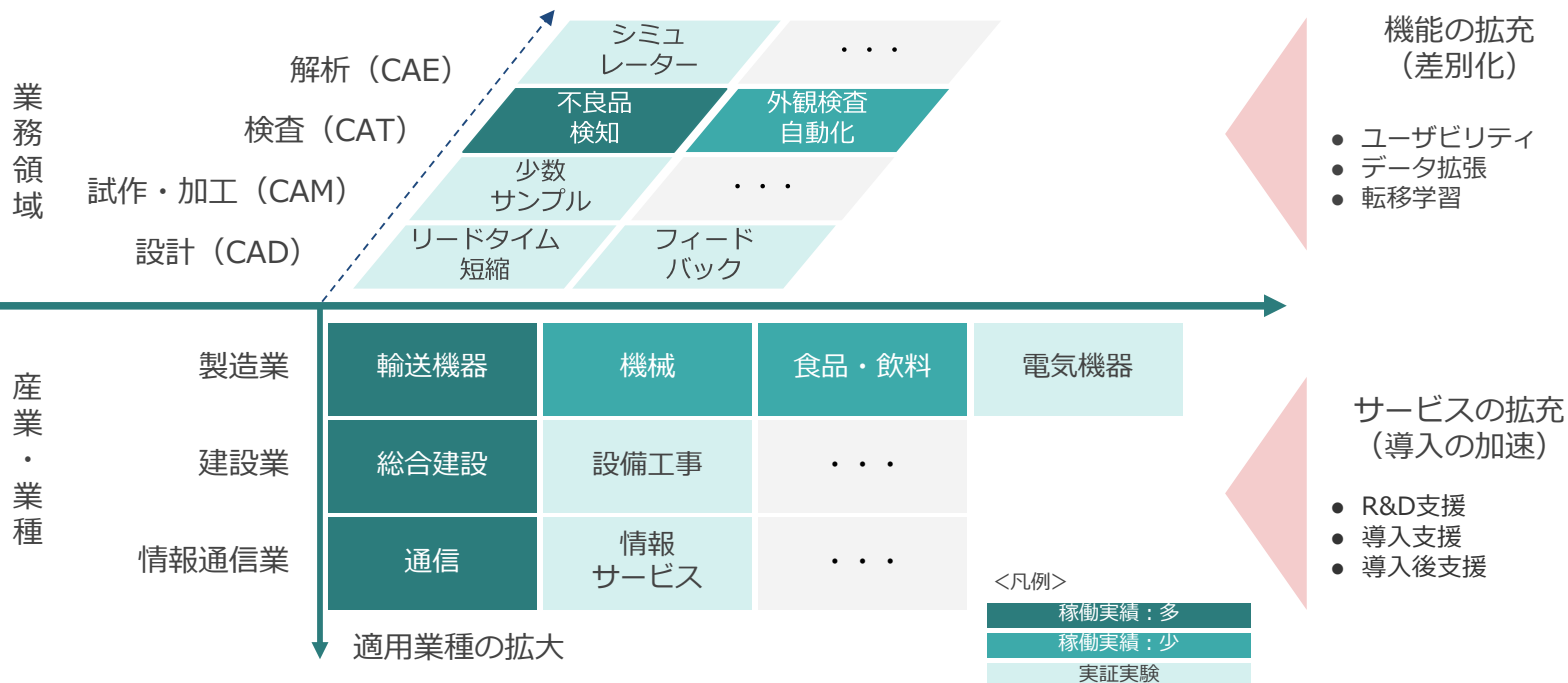
動きの激しいAI市場を牽引するため、キャズムを意識したプロダクト展開を計画



成長戦略 1. 適用領域の拡充

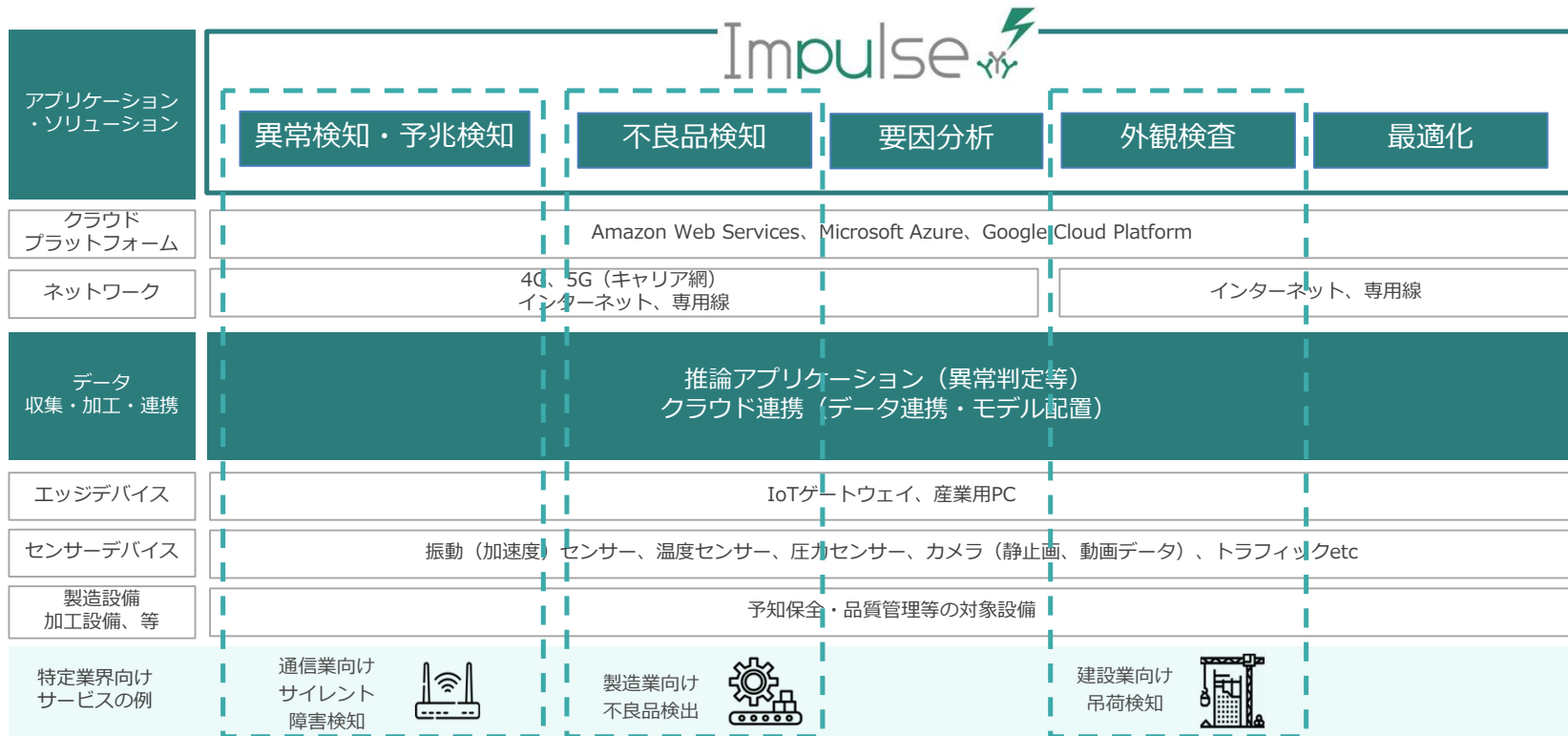
機能の拡充で高度化と差別化をはかり、サービスの拡充で導入を加速することで、適用業種・業務の拡大を目指していく

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. 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

通信



産業機器・通信機器



Impulse Ready kit



クラウド



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

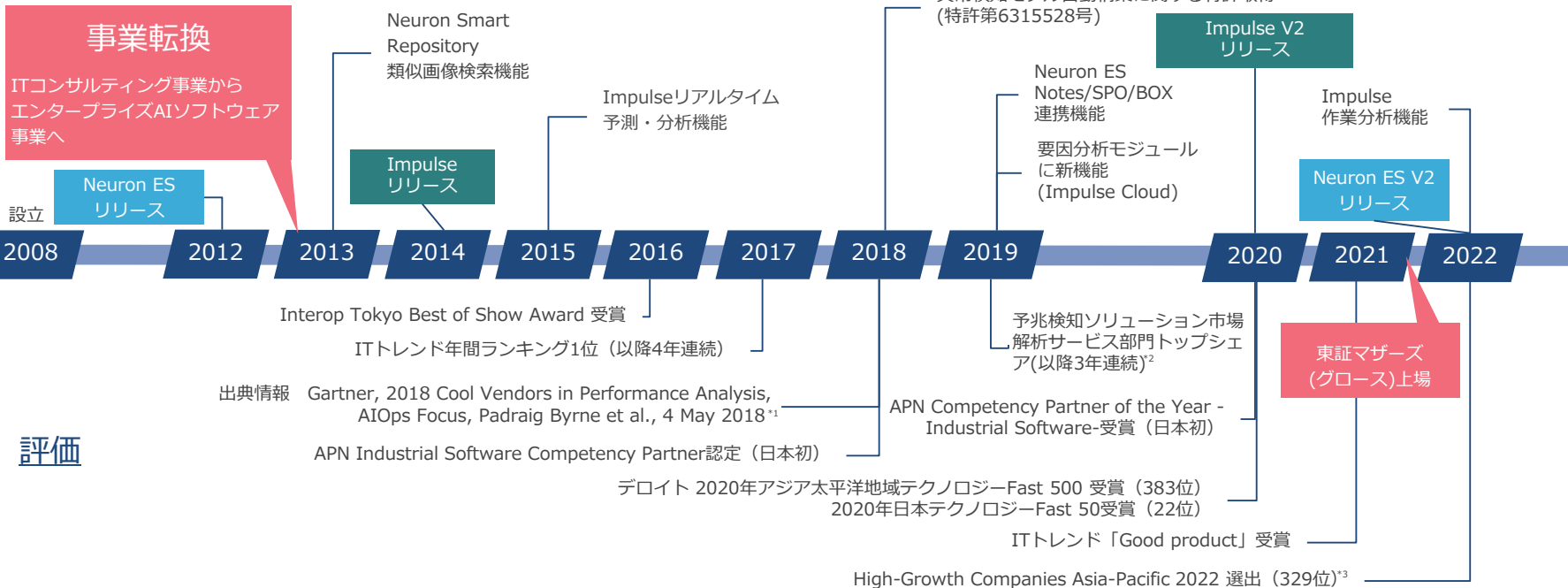
マルチモーダル データ拡張、転移学習

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

- 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

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>

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、最高顧問を歴任。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。



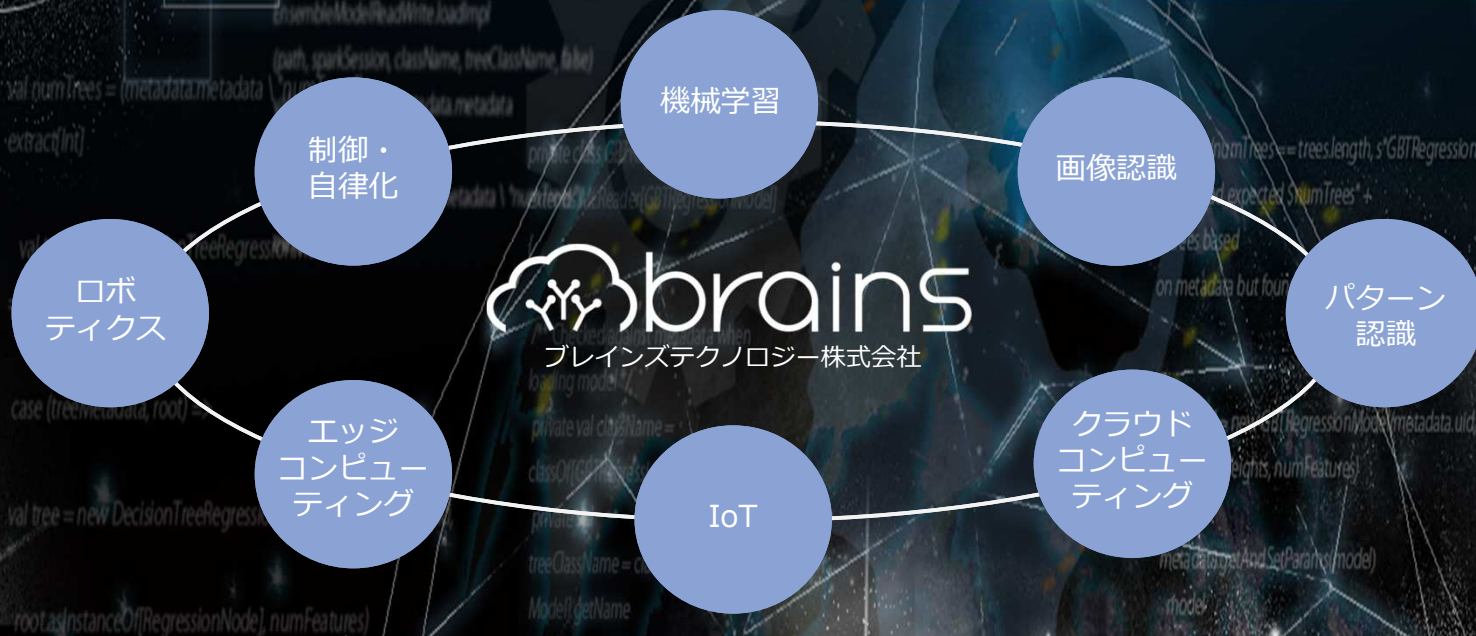
社外監査役 本間由美子(弁護士)

(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。

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



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

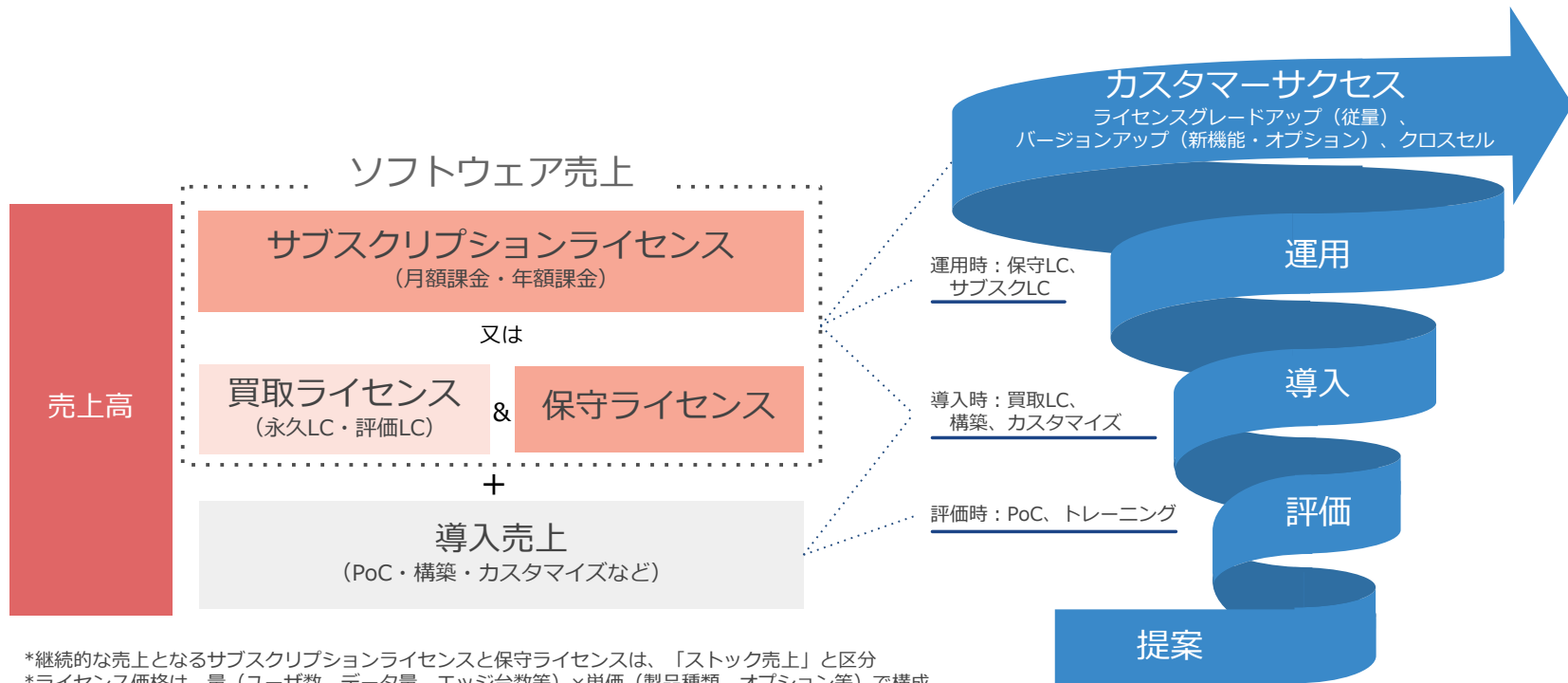
*データ分析プロセスで必要となる機能を特許技術とともに抽象化した形で利用できるフレームワーク

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

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

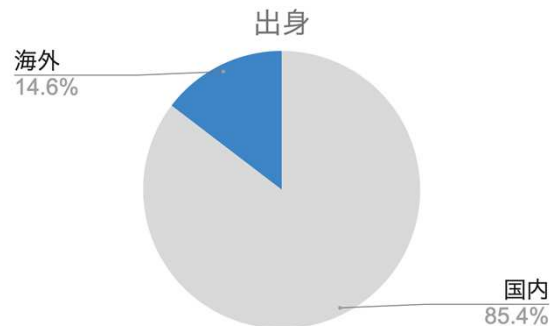
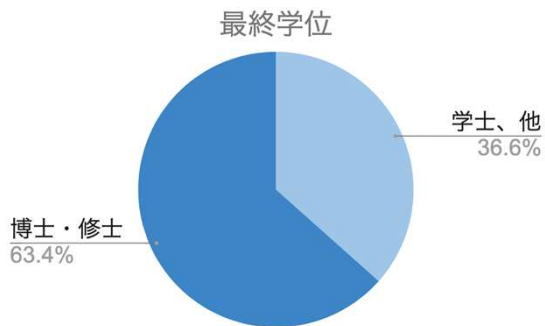


*継続的な売上となるサブスクリプションライセンスと保守ライセンスは、「ストック売上」と区分

*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

全社のおよそ7割（41名）^{※1}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

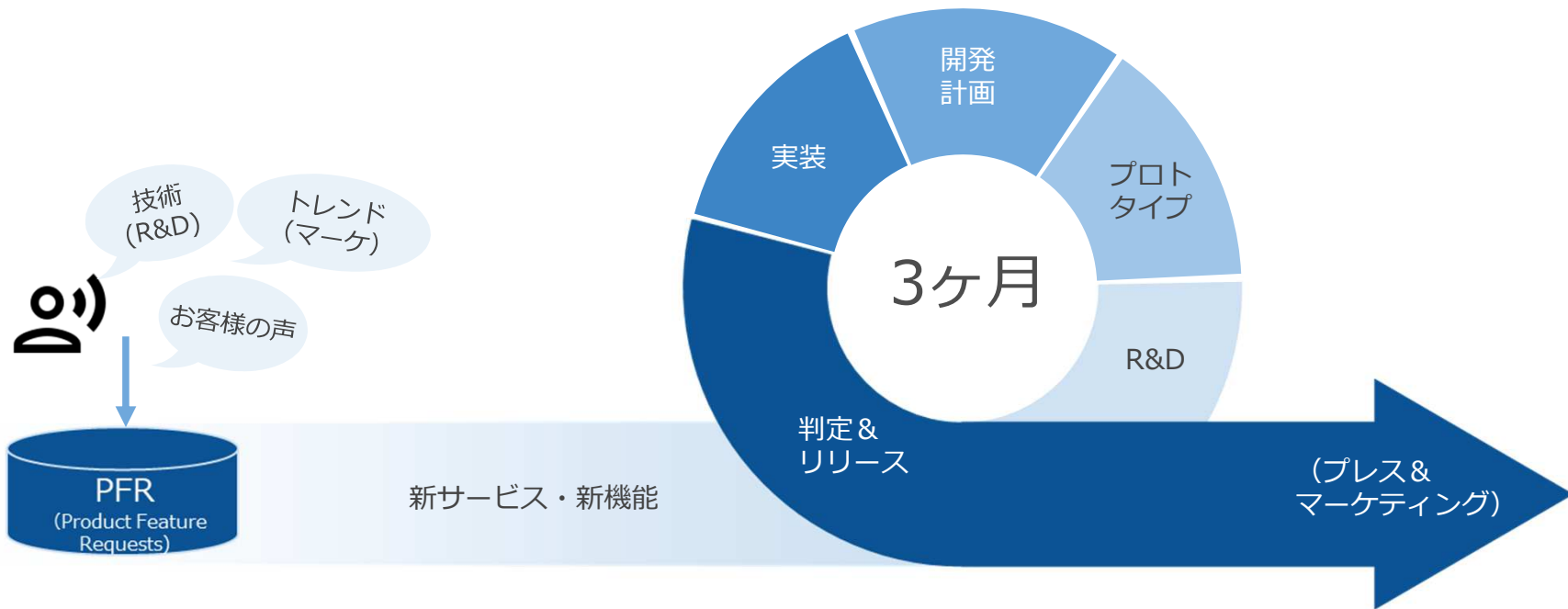
・新製品・新機能の開発、技術調査・研究開発（26名）

製品開発部

・製品のエンハンス、製品の導入・保守（15名）






※1 2022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



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＞

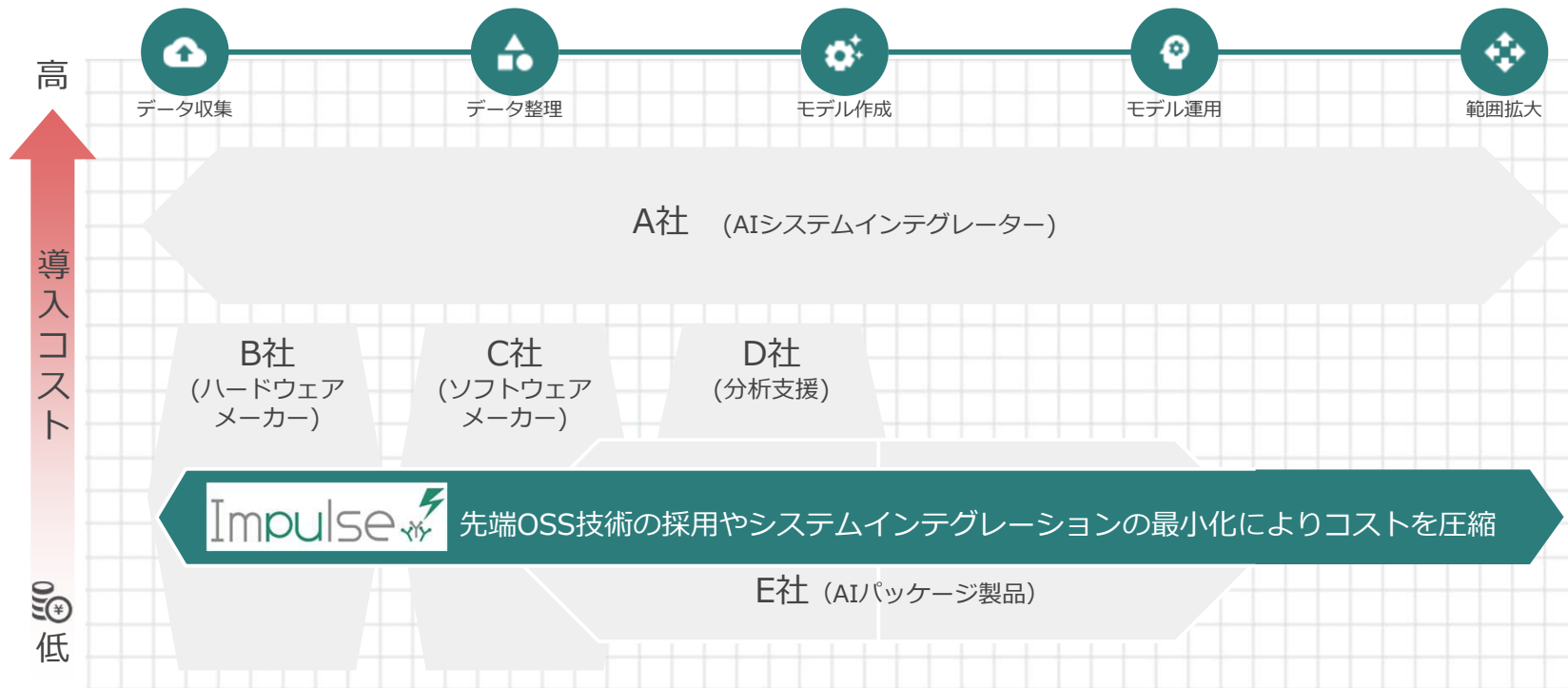
-  **データ整理** : 教師データの準備、収集
-  **方策決定** : 機械学習のアルゴリズムを選ぶ
-  **特徴量決定** : 必要なデータの選別、整理
-  **チューニング** : パラメータのチューニング
-  **モデル運用** : 推論と最適なモデルの選別

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)

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。

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

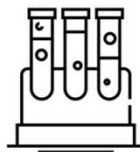
M O R I

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。

