



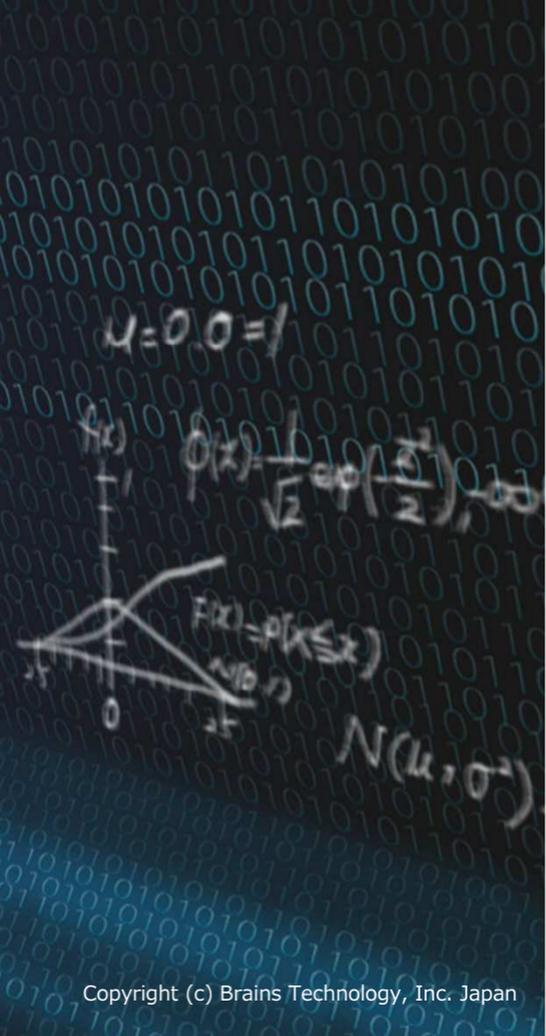
## 事業計画及び成長可能性に関する事項

---

ブレインズテクノロジー株式会社

2022年10月

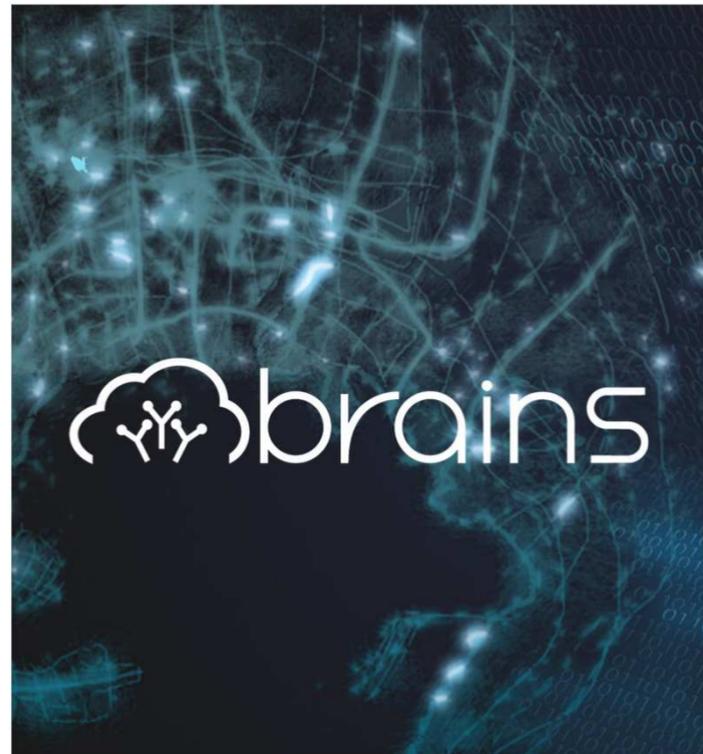
- 01 会社概要
- 02 特徴・強み
- 03 市場動向
- 04 成長戦略



# 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。

## 豊富なエンジニア経験を活かして事業を牽引する取締役と、豊富な経営経験をもつ社外取締役、 高い専門知識を有する監査役によるガバナンス体制

### 社内取締役



#### 代表取締役 濱中佐和子 (戸籍名：齋藤佐和子)

東京大学大学院修士課程修了。フューチャーアーキテクト(株)で研究開発に従事後、新事業部の立ち上げを経験。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修士課程修了。フューチャーアーキテクト(株)を経て、2009年に当社入社。2013年より現職。



#### 取締役 (CFO) 河田哲

神戸大学卒業。日本電信電話(株)、フューチャーアーキテクト(株)を経て、2010年に当社入社。2017年より現職。



#### 取締役 (COO) 林琢磨

東京工業大学卒業。フューチャーアーキテクト(株)を経て、2015年に当社入社、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)、アマゾンウェブサービスジャパン(株)を経て、2019年に当社入社。同年より現職。

### 社外取締役・監査役



#### 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、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年に当社社外取締役に就任。



#### 社外常勤監査役 鈴木誠二郎

三井銀行 (現三井住友銀行) 入行。さくら情報システム(株)代表取締役専務、室町不動産(株)代表取締役専務、ピリングシステム(株)常勤監査役を経て、2017年に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)

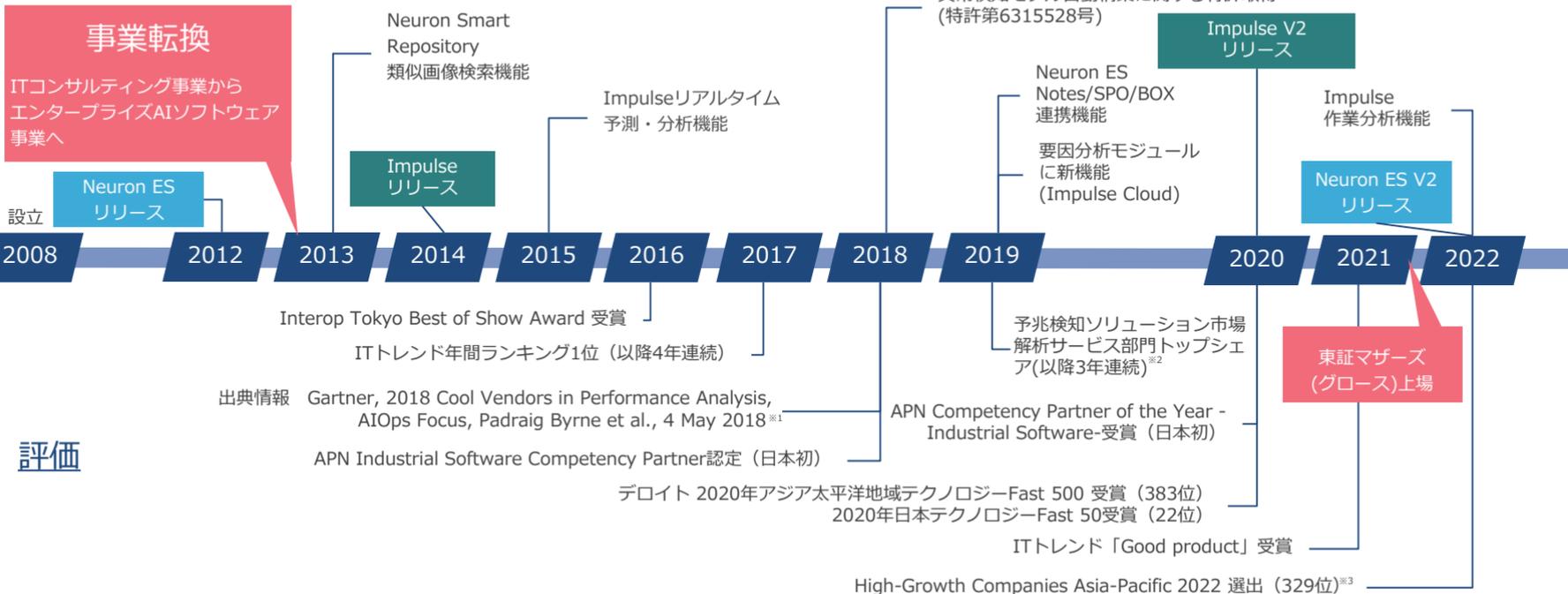
有限責任監査法人トーマツ、トーマツベンチャーサポート(株)、(株)アグリメディアを経て、前田昌太郎公認会計士事務所を設立。2019年に当社社外監査役に就任。



#### 社外監査役 本間由美子 (弁護士) (戸籍名：小泉由美子)

冬木健太郎法律事務所を経て、GVA法律事務所に入所。2019年に当社社外監査役に就任。

## 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 ミック証券研究所「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>



## 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

デロイト トーマツ ミック経済研究所が発表した「予兆検知ソリューション市場の実態と将来展望」（2019年～2021年度版）において、Impulseが3年連続トップシェアを獲得。



## ITトレンド年間ランキング5年連続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、資料請求数5年連続1位を受賞。製品としての知名度は着実に向上中。



## 出典情報 (\*2)

Gartner, 2018 Cool Vendors in Performance Analysis, AIOps Focus, Padraig Byrne et al., 4 May 2018



## 国内初「AWS 産業用ソフトウェアコンピテンシーパートナー (\*3)」に認定

「Impulse」の製造業分野での専門技術や市場優位性、顧客成功事例が評価され、産業用ソフトウェアの分野では日本で当社のみが認定。（2022年7月現在）



\*1 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/>

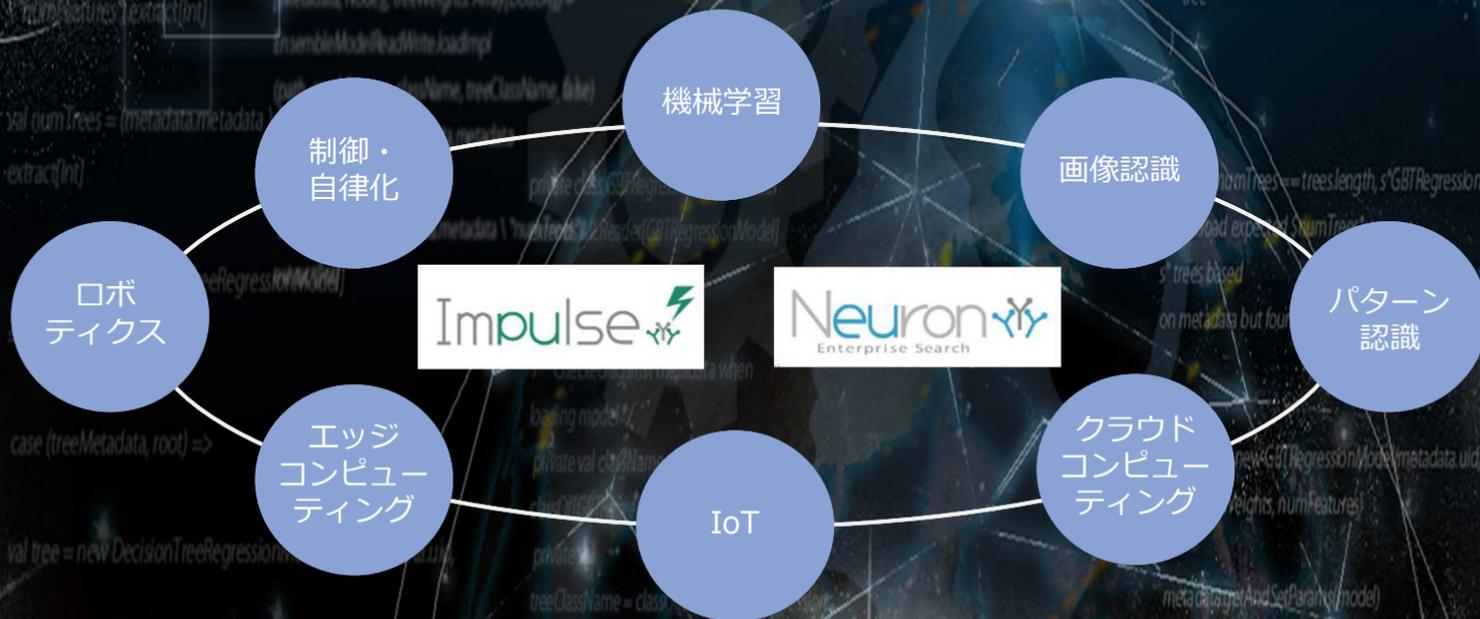
予兆検知ソリューション市場とは、AIによる予兆検知の手法を用いたソリューションを対象とした市場であり、その中の解析サービス市場とは、クラウドで提供される機械学習エンジンやディープラーニングエンジンを使った予測モデルの作成、さらにその予測モデルを使ったサービス市場を指している。

\*2 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. カートナーは、カートナー・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誘するものではありません。カートナー・リサーチの発行物は、カ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。カートナーは、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すべての責任を、明示または黙示を問わず負うものではありません。

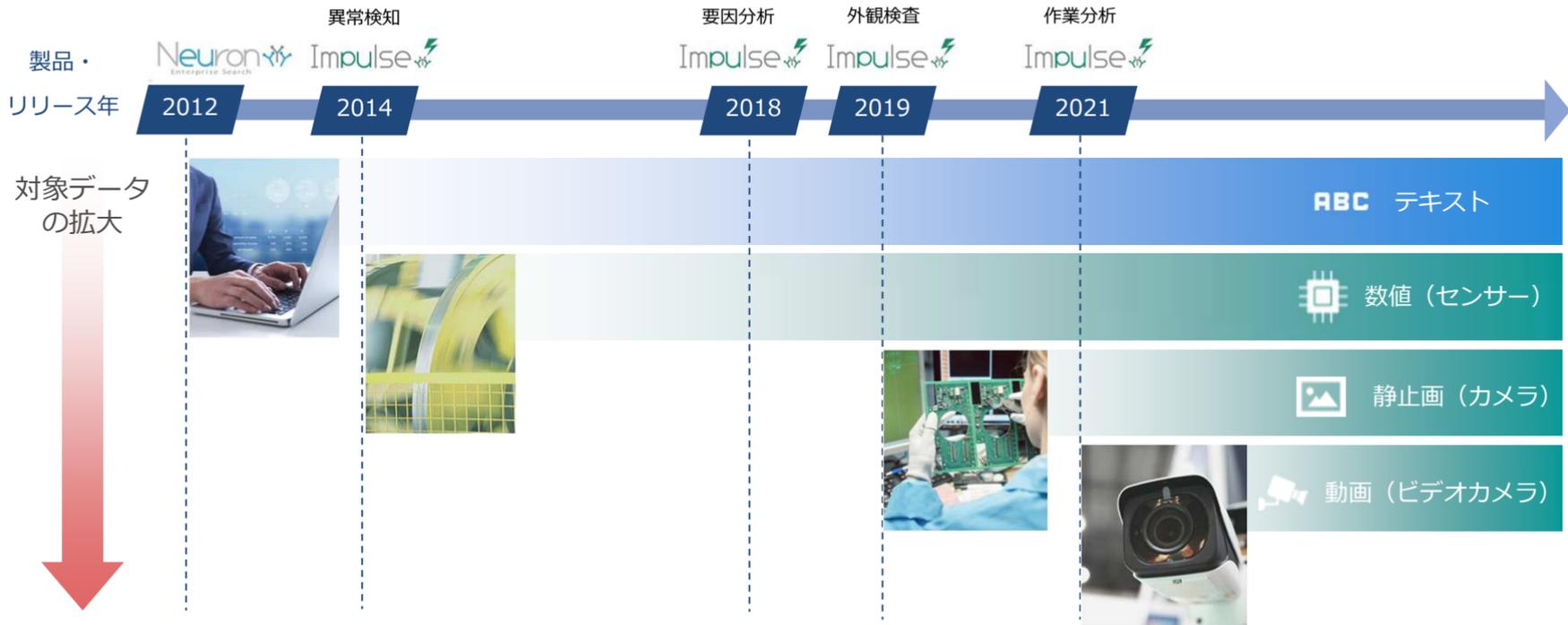
\*3 AWS コンテンダープログラムはAWSに関する技術的な専門知識、カスタマーサクセスを実現されたAWS パートナーネットワーク (APN) のアドバンスト・プレミアムパートナーに提供されるプログラム。

## 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

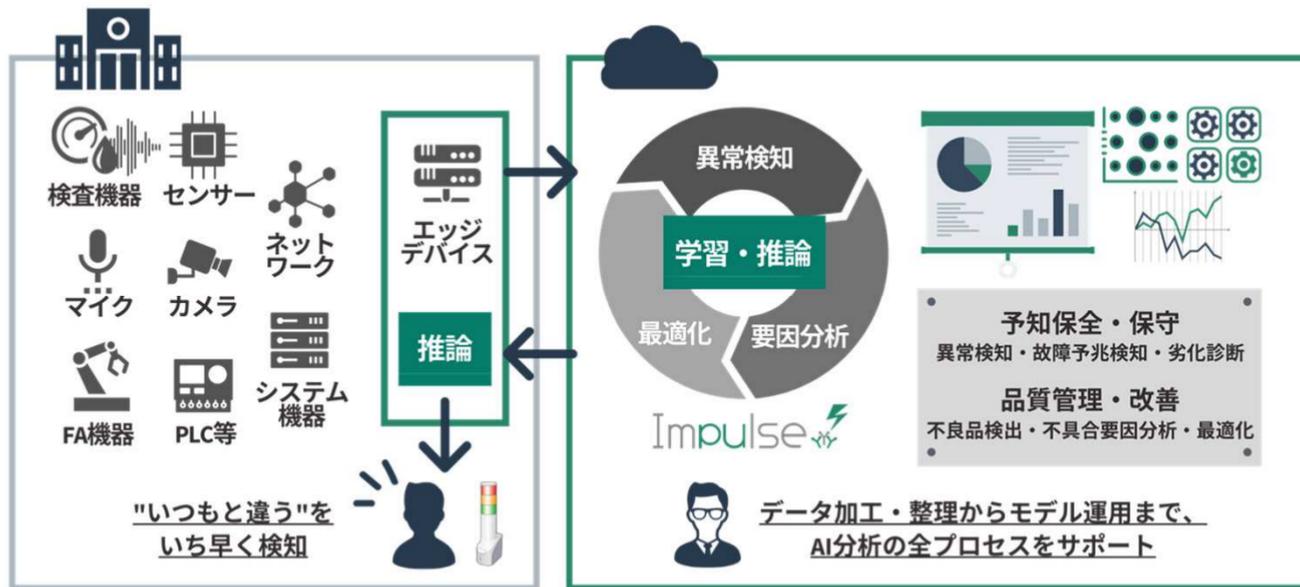
企業が機械学習やAIを内部に組み込み日常業務に実装し「データ活動の機動性を獲得」することが重要と捉える



製品は技術シーズと顧客ニーズの融合により生まれ、  
対象データの拡大とともに、社会課題の解決範囲を広げながら事業拡大



## 「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



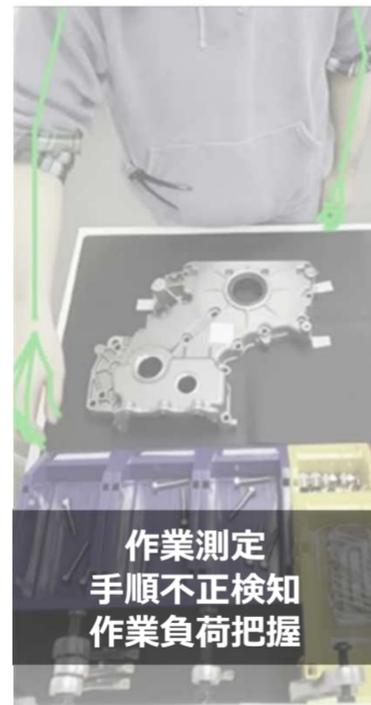
## 2.要因分析



## 3.外観検査



## 4.作業分析



## AISIN

株式会社アイシン



 センサー

1.異常検知

2.要因分析

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

「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    notes DB  
Microsoft  
SharePointOnline

製造業    建設業    情報通信業

The diagram illustrates the Neuron ES Enterprise Search system. A central laptop displays the search interface. To the left, a callout bubble lists various data sources: File Server, Intranet Site, box, notes DB, Microsoft, and 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

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、働き方改革やデジタル変革をテーマとした「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

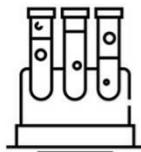
**MORI**

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**



**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

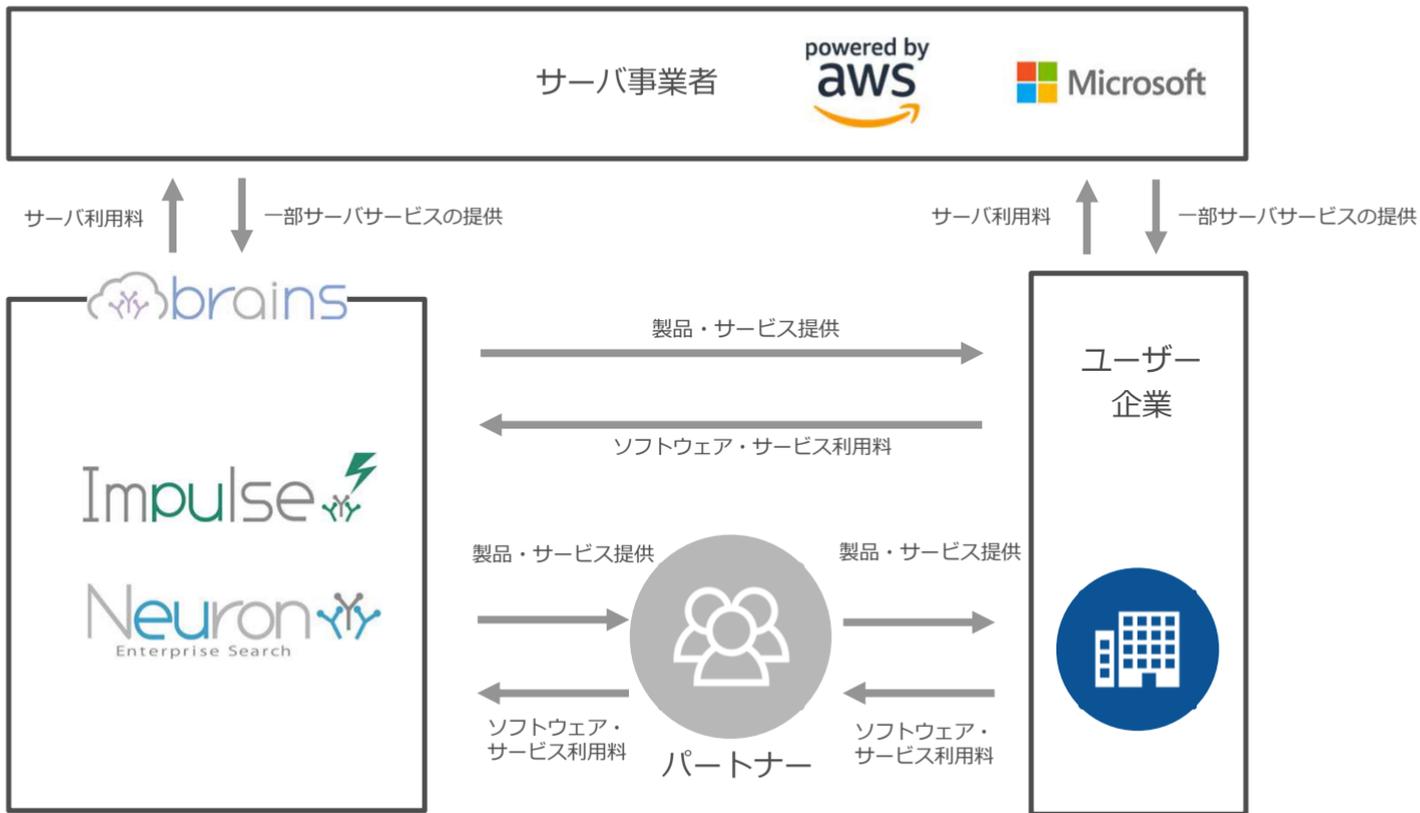
- 全社の改善活動の一環として、業務の見直し・効率化活動を行って行く中で、検索時間の効率化に取り組むことに。
- 既存の検索エンジンと比較して2倍近く検索されるように。検索スピードは以前と比較して倍以上の速さで、1,300万件あるDBも1秒以内で検索。
- イン트라ネットやファイルサーバに加えて、支店のファイルも検索し、全社の検索基盤として機能。

## カシオ計算機株式会社

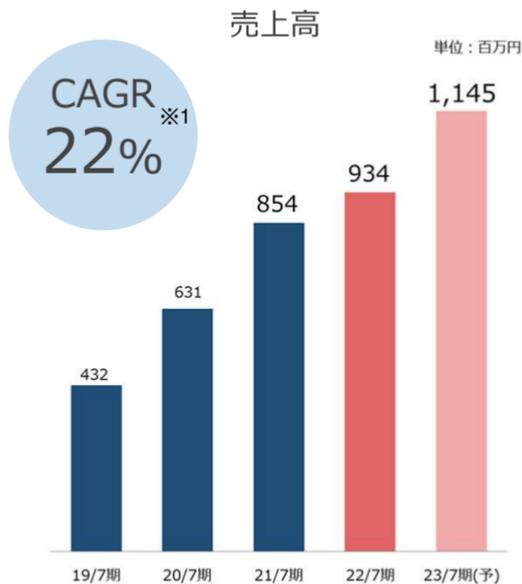


## 全社共通エンジン

- 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。



主な成長性・収益性の指標として、売上高成長率及び営業利益率を重視



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)

※1 20/7期から23/7期の売上高の年平均成長率

※2 当初計画値は売上高:1,162百万円、営業利益:233百万円、2022年6月10日に業績予想修正を発表。修正理由等は同日発表の決算説明資料をご参照下さい。

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



## ソフトウェア売上



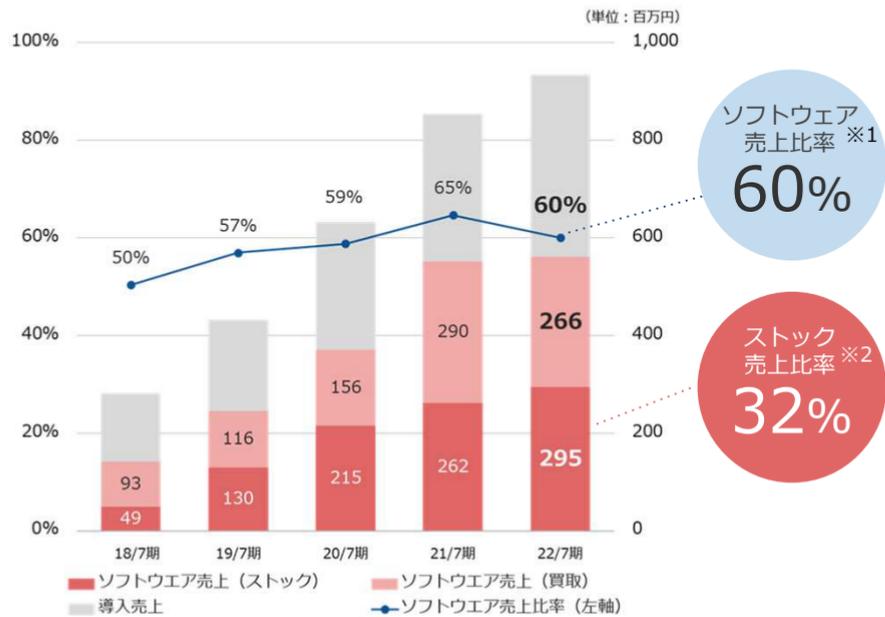
※LCはライセンス (Licence) の略

※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

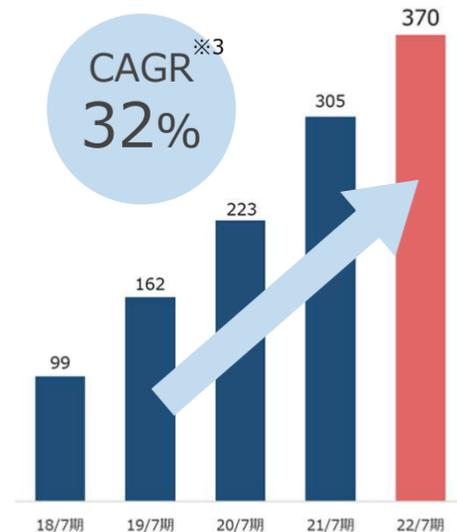
※ライセンス価格は、量 (ユーザ数、データ量、エッジ台数等) ×単価 (製品種類、オプション等) で構成

## 人に依存せずに事業規模の拡大が可能 ストック（固定）売上、ライセンス販売数も着実に伸長

### 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 ストック売上：利用料+保守ライセンス売上

※3 19/7期から22/7期のライセンス販売数の年平均成長率

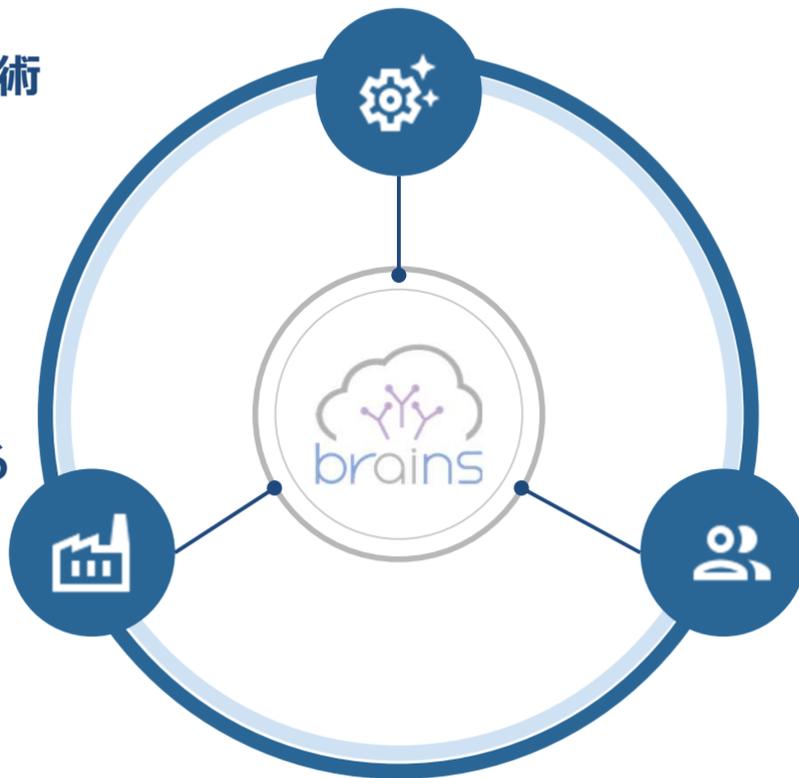
## 特徴・強み

---

## 1. 差別化を支える技術

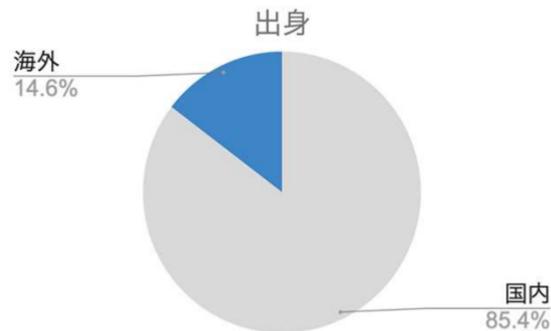
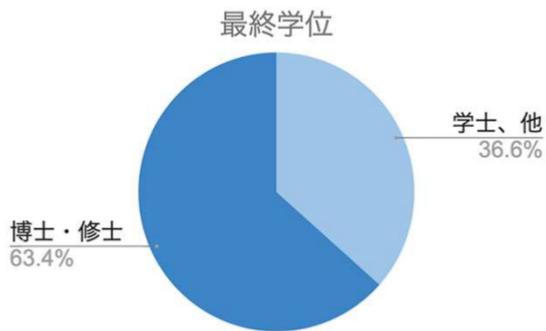
## 2. 現場に求められる 製品

## 3. 変動に強い 顧客基盤



## 全社のおよそ7割（41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  
新卒採用も継続する中、社員の定着率の高さから人の成長が事業成長に繋がっている



未来ラボ

・新製品・新機能の開発、技術調査・研究開発（26名）

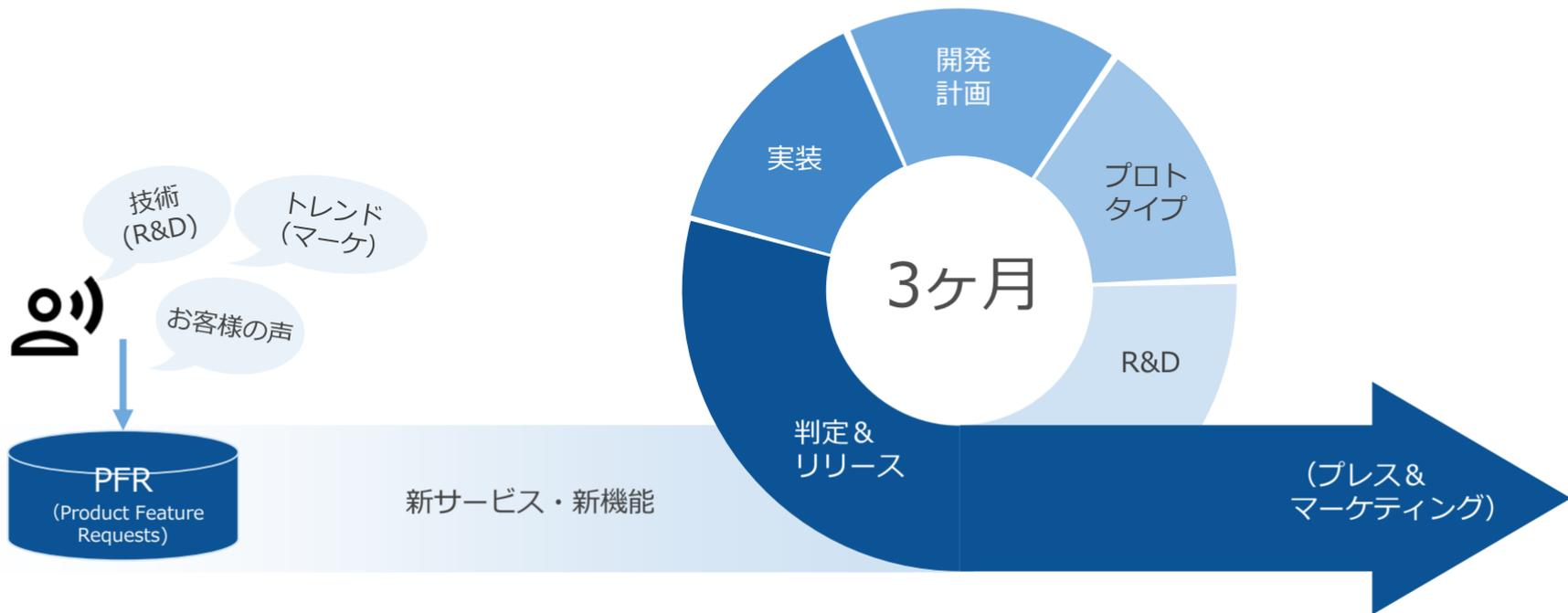
製品開発部

・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

# 1. 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



### モデルの再利用



#### 高度な分析技術が不要<sup>※</sup>

- 特許取得済みのオートモデリング機能で、現場での高度な分析を支援
- アルゴリズムによる判断の見える化により、お客様自身がAI技術を理解して利用

#### AI技術の導入を簡単に

- センサー、機器、動画等多様なデータに対応。一連の操作は設定で可能
- 拡張性の高いコンポーネントモデルや公開されたAPI/SDKで、最短で1ヶ月半で自社システムに組込可能

#### お客様自身での運用を実現

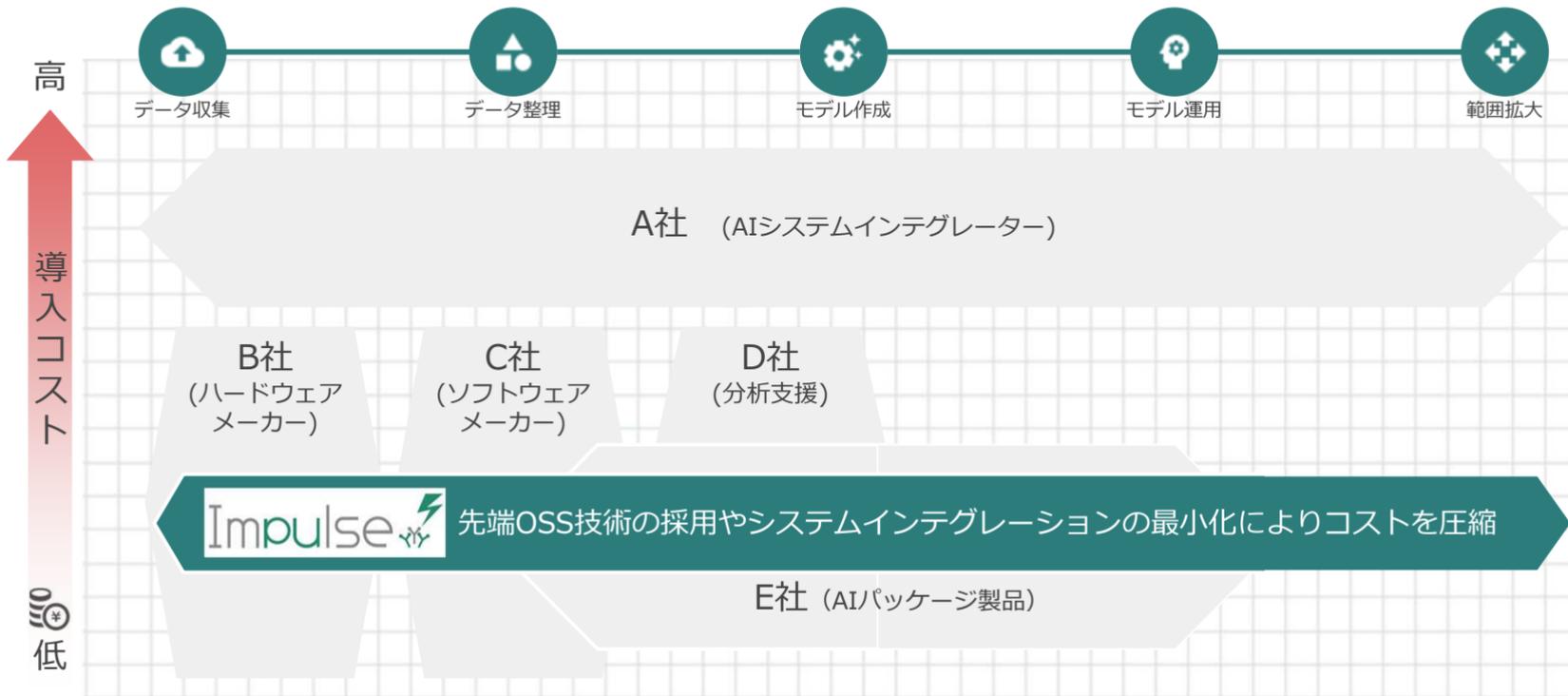
- 当社実績に基づいた、学習モデルのチューニングリコmend
- 分析ノウハウの共有により、自社の学習モデルを資産として再利用



※特許第6315528号：異常検知モデルの自動構築に関する特許

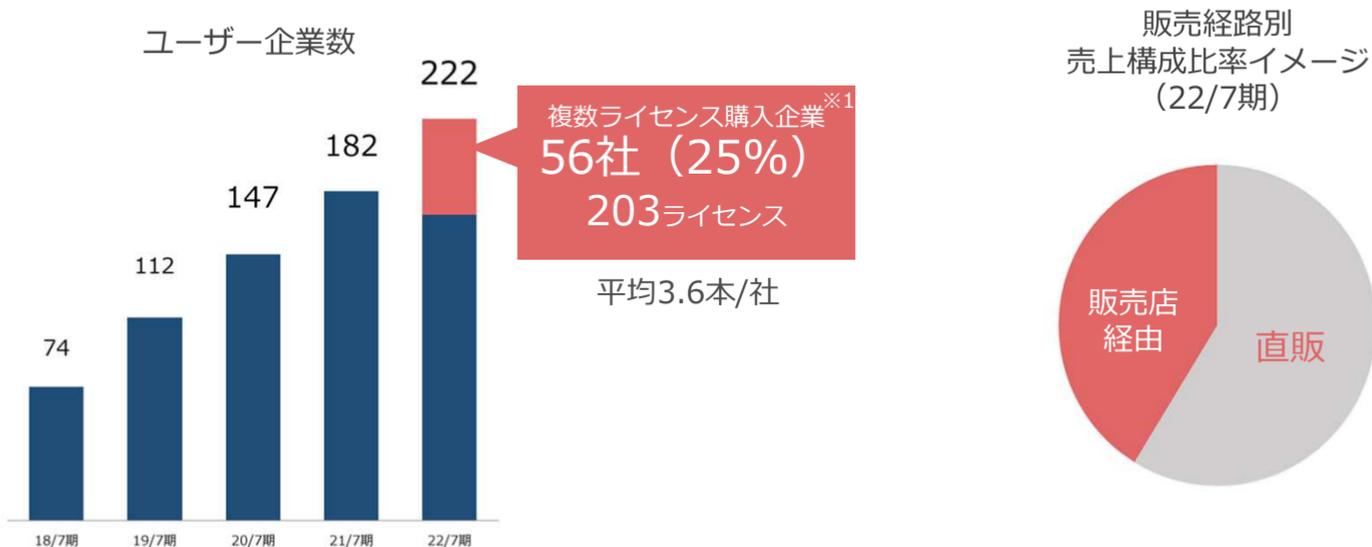
## 2. AI分析の一連のプロセスをサポート

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  
モデル運用や展開のしやすさが強み



### 3. ユーザー企業数と販売経路

#### 直販を主体に222社の顧客基盤を構築



※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）

### 3. パートナー連携による顧客の拡大

#### ■ 製品アライアンス

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

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

ドコモ株式会社

「FAAP」

製造機器一括分析ソリューション

#### ■ 販売パートナー

TIS INTEC Group

岡谷鋼機株式会社

岡谷システム株式会社

On Demand Solutions

KONICA MINOLTA

KONICA MINOLTA

株式会社コムファイ

SHINKAWA

株式会社立花エレクトック

TACHIBANA ELETECH

未来へアクセス

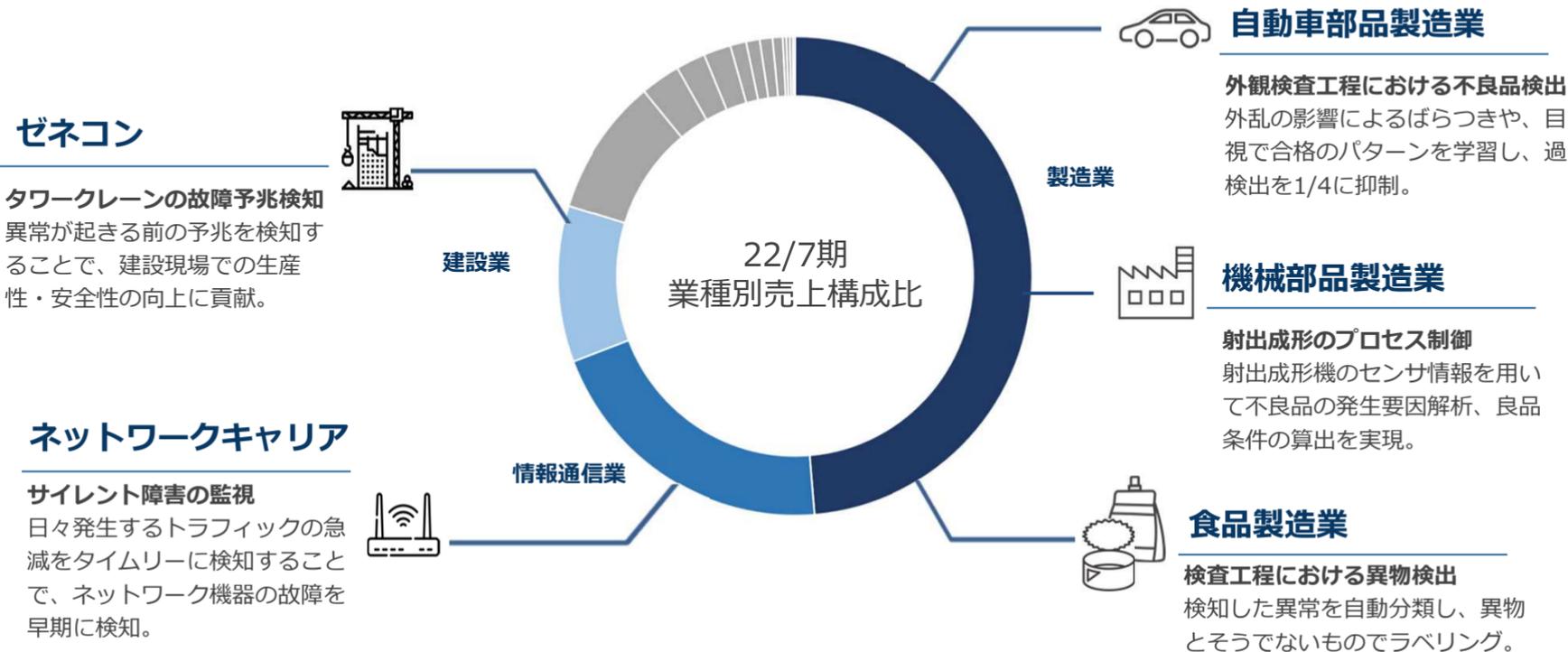
株式会社日伝

MSYS  
丸紅情報システムズ

※五十音順

### 3. 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



# 積み上がる導入実績

■ 22/7期は新たに16社の事例を公開、事例公開社数は合計で60社に (2022年7月末時点)

※五十音順

## ■ 製造業



## ■ 情報通信業



## ■ 建設業



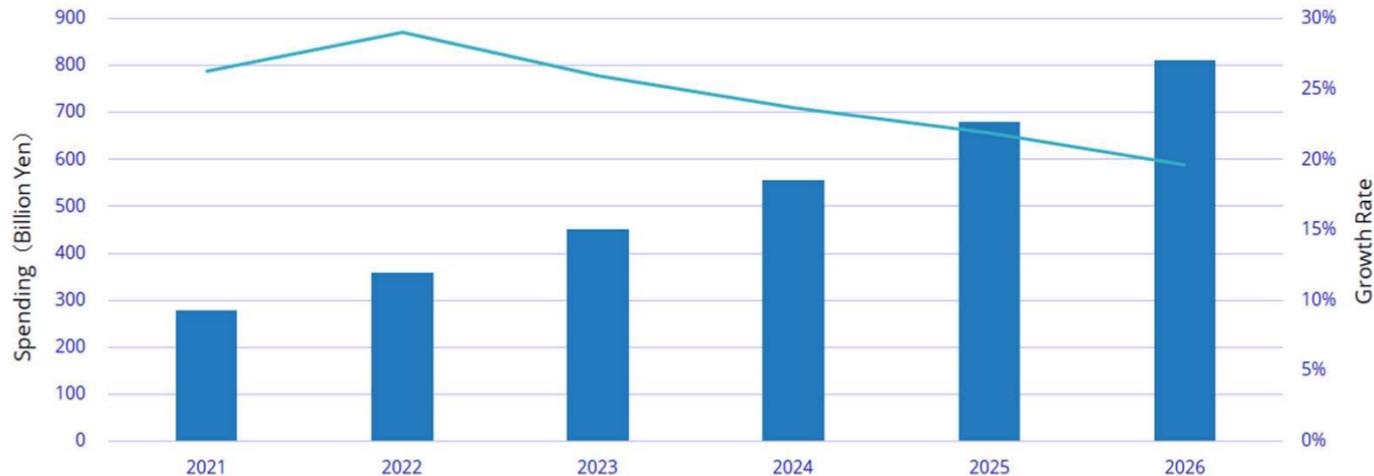
## ■ その他



## 市場環境（弊社認識）

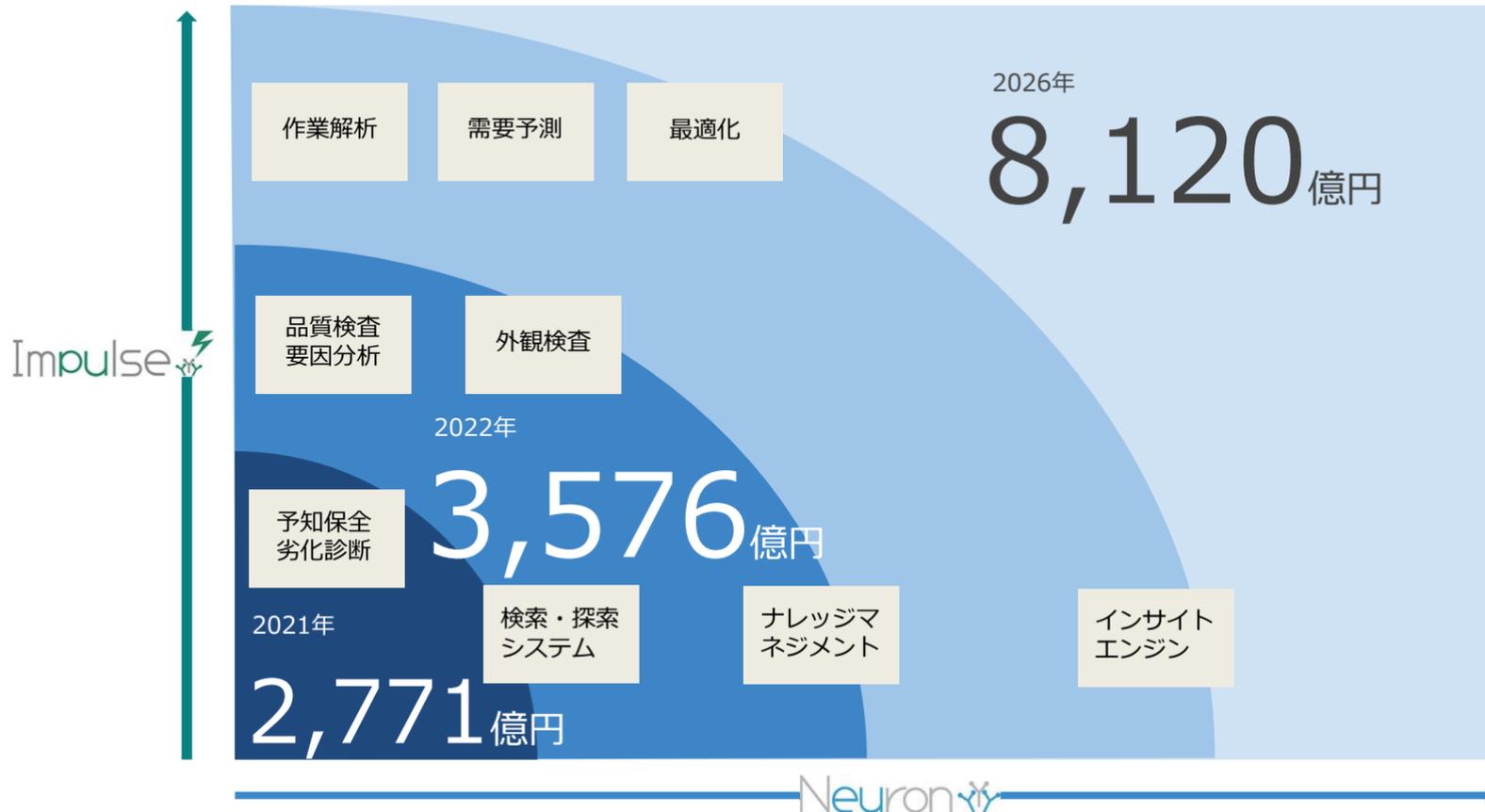
---

国内AIシステム市場は、2026年には2021年の2,771億円から約3倍の8,120億円へと急拡大する見込み。今後企業がさらにAIを活用し、企業内外のビジネスに付随するプロセス変革や業務の自動化が進むと予測されている。



出典：IDC Japanプレスリリース「国内AIシステム市場予測を発表」（2022年5月24日）

上図：国内AIシステム市場 支出額予測（2021年～2026年）



生産年齢人口の減少

**-2,423万人↓**

[2020年→2050年]

出典：総務省  
「情報通信白書令和4年版」

ICTを活用した  
テレワーカーの増加

**2.5倍↑**

[2019年→2021年]

出典：国土交通省  
「令和3年度テレワーク人口実態調査結果」

日本政府の  
デジタル関連予算

**+2,000億円↑**

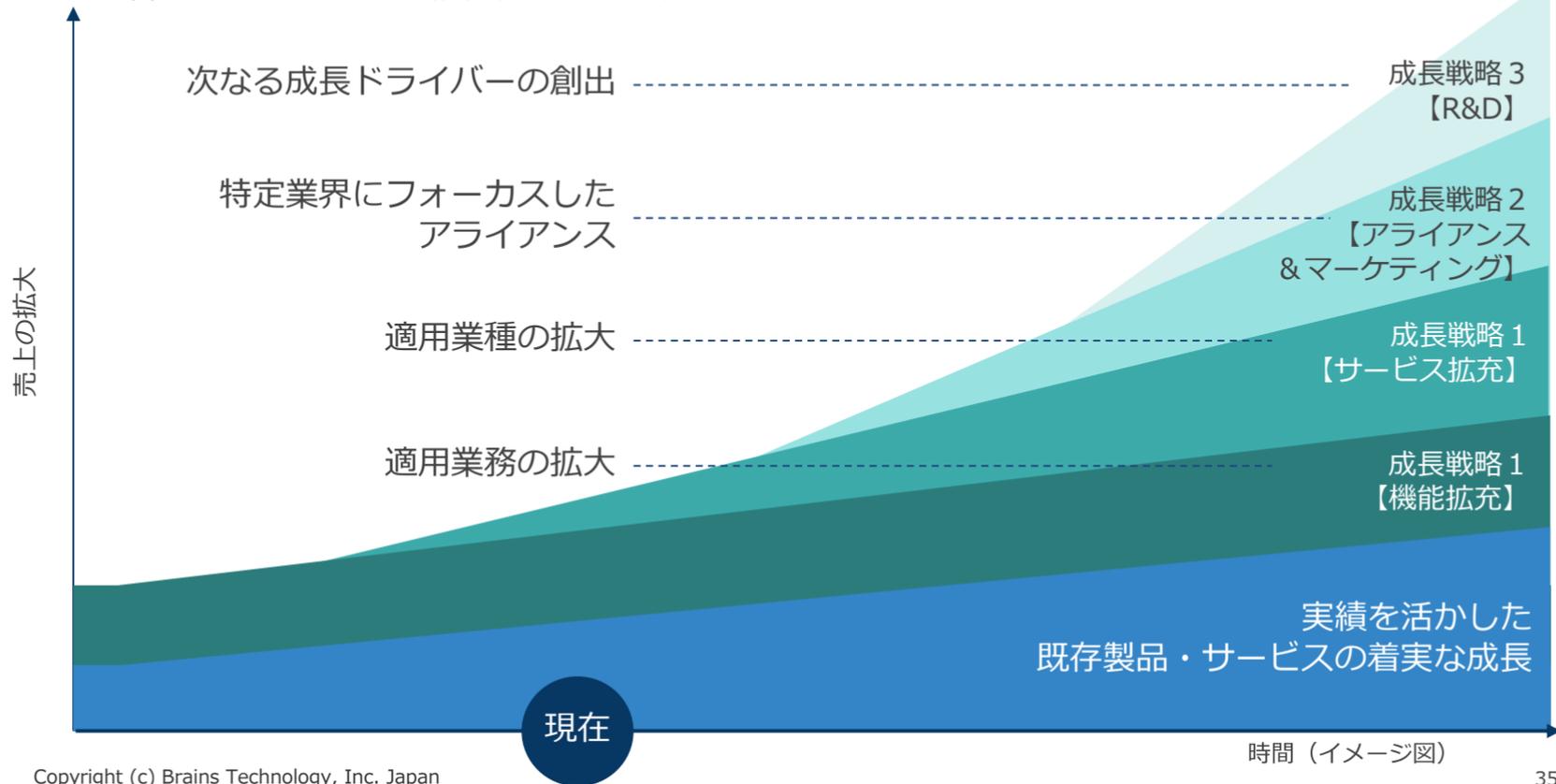
[2021年→2022年]

出典：日経XTECH 2022年1月4日  
「2022年度デジタル予算は過去最大の1.2兆円、地方・人・マイナンバーに重点投資」  
<https://xtech.nikkei.com/atcl/nxt/column/18/00001/06422/>

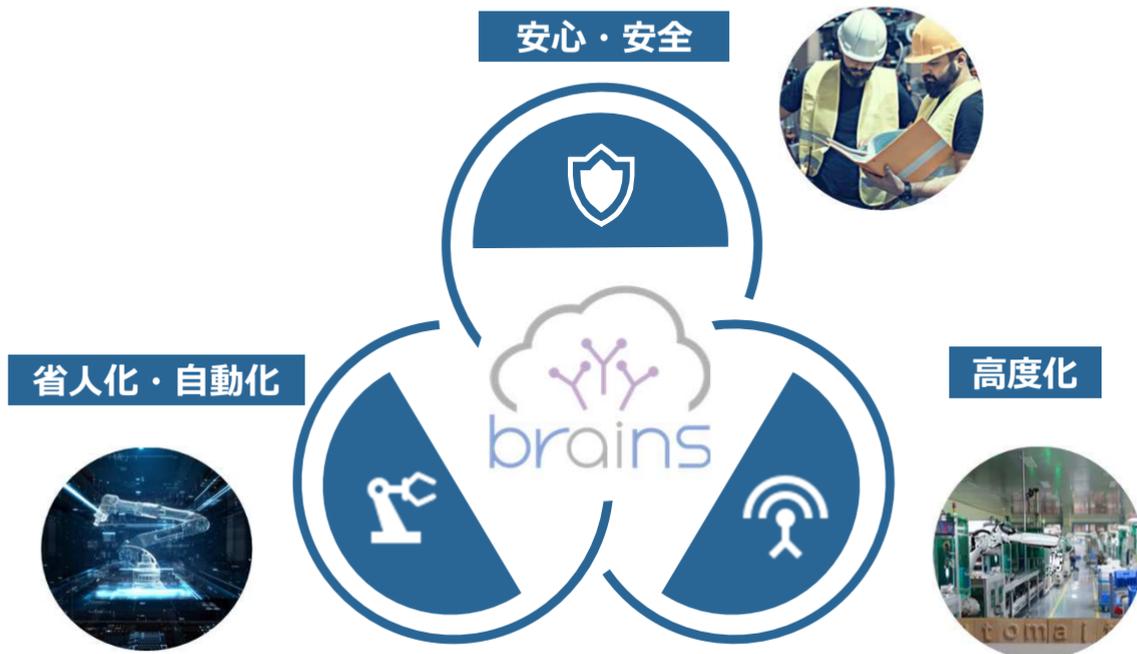
# 成長戦略

---

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

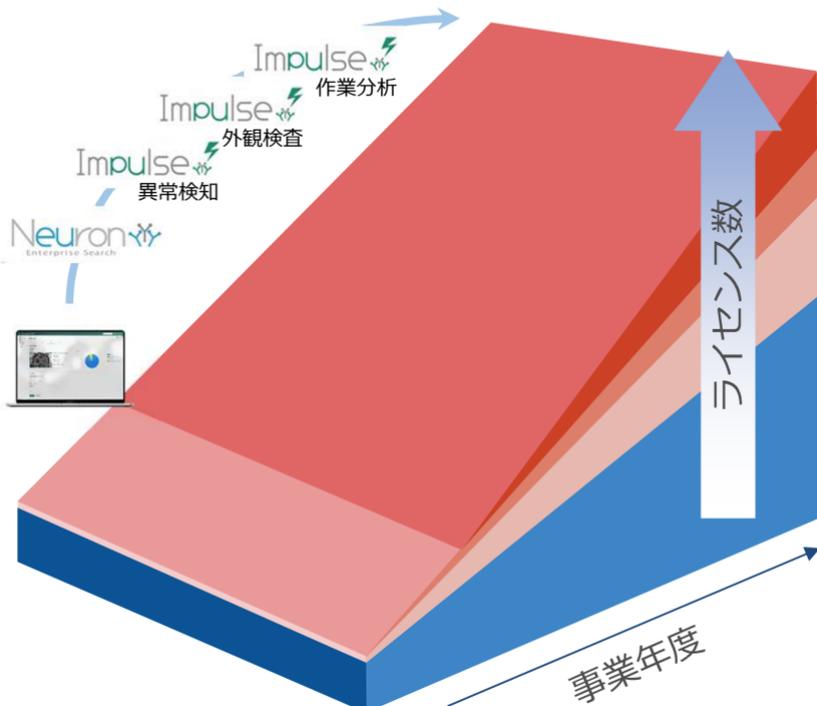


ものづくりや施工現場など労働集約型の業務や、安心安全を支えるインフラの保全など  
「社会を支える業務」に貢献していく



## ライセンスの維持・追加により事業拡大をはかる

既存顧客の維持や新規顧客数の増加に加え、アップセルやクロスセルによるライセンス追加を狙う



### クロスセル

対象業務の拡大（製品の複数利用）

新規

### アップセル

データ量増加、社内展開（部門展開、ライン展開、工場展開など）

### 新規顧客の獲得

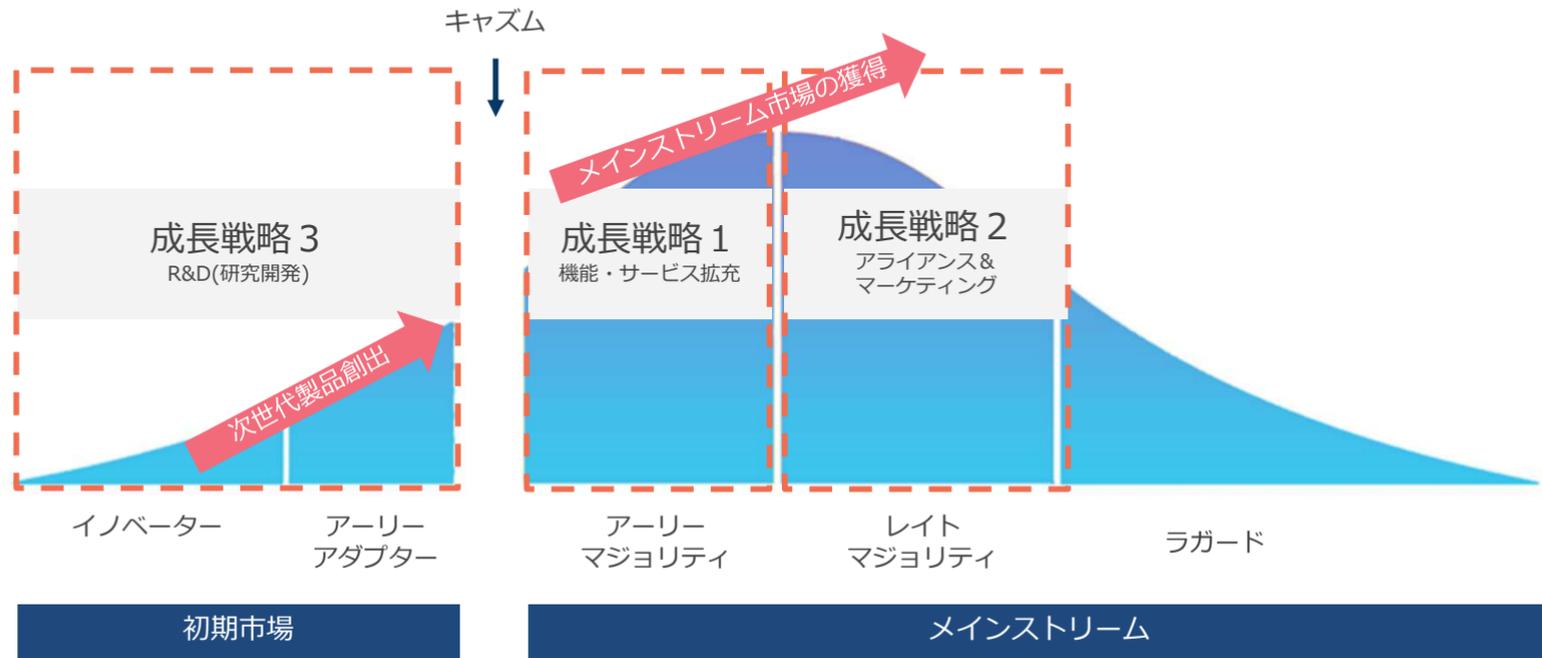
自社のデジタルマーケティング・展示会、販売店や製品アライアンスによる新規顧客の獲得

### 既存顧客の維持

カスタマーサクセスチームによる、サブスクリプション、保守ライセンスの維持・継続活動

継続

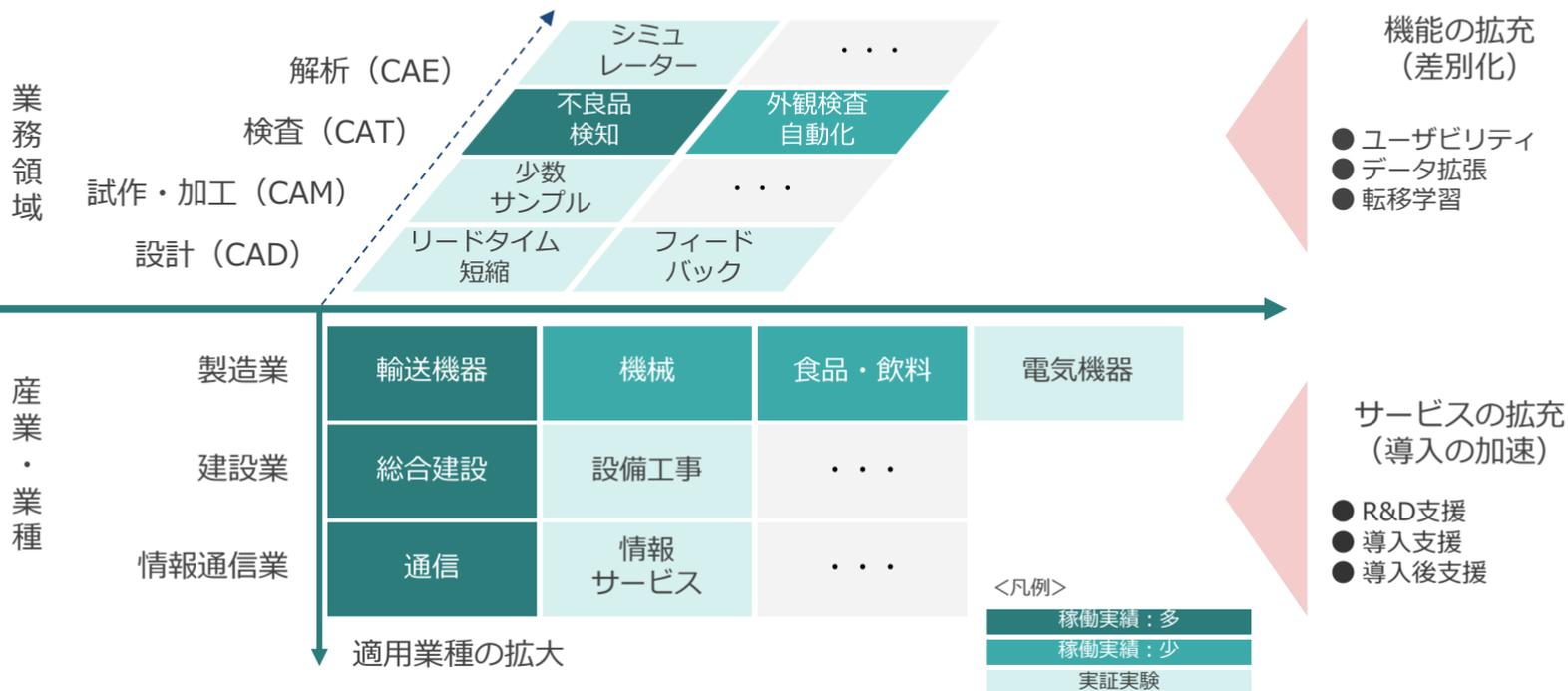
動きの激しいAI市場を牽引するため、キャズムを意識したプロダクト展開を計画



# 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)

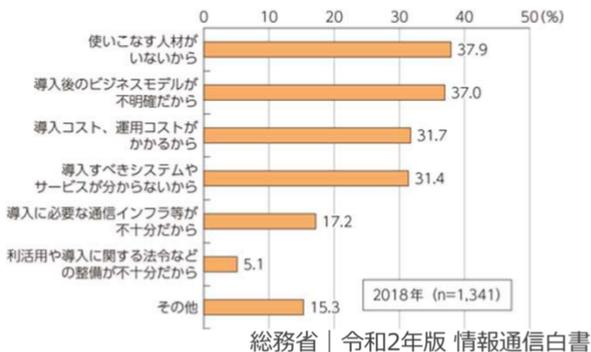


# 成長戦略 1. プロフェッショナルサービスの拡充

製品力で差別化をはかる一方で、サービスのバリエーションを増やすことにより、お客様への導入の加速と強いエンゲージメントをはかっていく

提供予定  
提供中  
※22/7期より

IoT・AI等のシステム・サービスの導入企業・導入予定企業は約2割



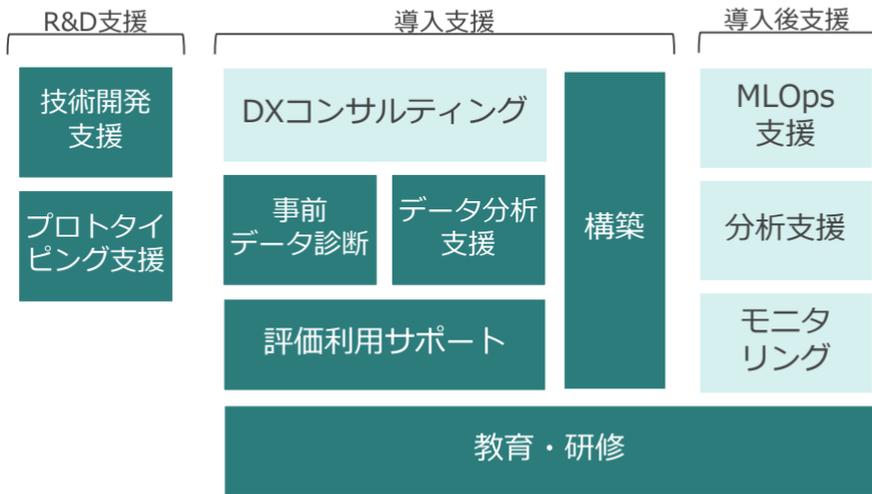
新型コロナウイルス感染症の影響で、AI活用が本格化する反面、企業のAI人材不足の課題も明確に

AI習熟度

高

低

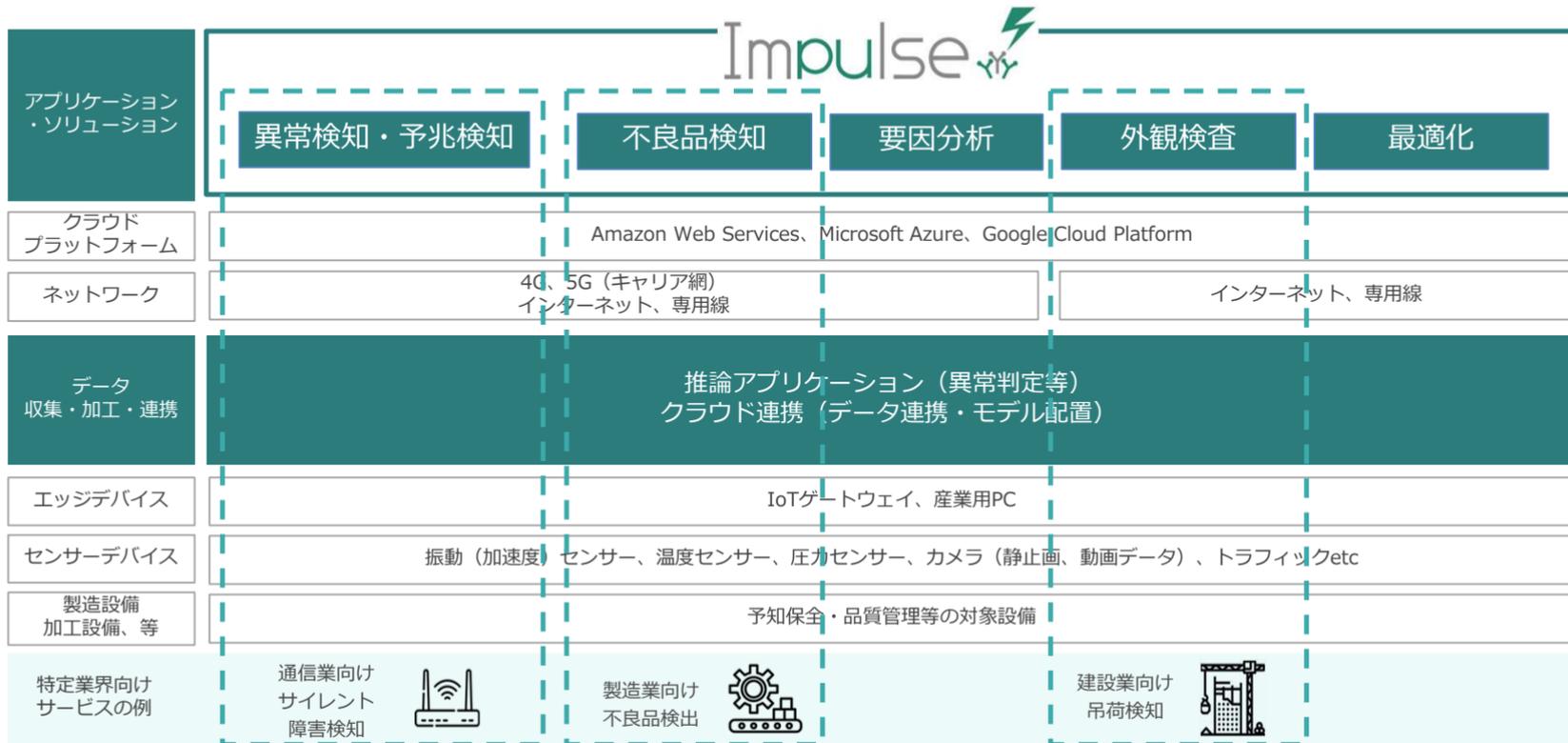
プロフェッショナルサービスメニュー



導入を加速

# 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



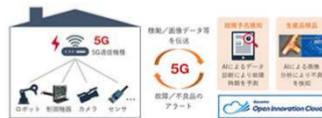
# 成長戦略 2. 製品アライアンスを通じた拡販

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、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

当社が認識する、事業に重要な影響を与える可能性がある主要なリスクとその対応策は、以下の通り

主要なリスク	顕在化可能性 /影響度	リスクへの対応策	
<u>技術革新への対応</u>	予想以上の急速な技術革新や代替技術・汎用的な競合商品の出現等により、当社のサービスが十分な競争力や付加価値を確保できない場合には、新規受注の減少や契約継続率の低下により当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/低	当社は、先端のオープン技術(主として機械学習技術/深層学習技術・自然言語処理技術)と当社技術を組み合わせることにより、また、常に市場動向を注視し技術革新への対応を講じることにより、今後も競争力のあるサービスを提供できるように取り組んでおります。
<u>人材の確保及び育成</u>	事業規模の拡大に応じた当社内の人材育成、外部からの優秀な人材の採用等が計画どおりに進まず、必要な人材を確保することができない場合、あるいは人材の社外流出等が発生した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	低/中	社内教育等を通してエンジニアの育成に努めると共に、積極的に優秀なエンジニアの獲得を進めております。また、従業員の働きやすさを重視した業務環境の整備等を積極的に行うことで、人材の外部流出防止にも努めております。
<u>無形固定資産 (ソフトウェア)</u>	市場や競合状況の急激な変化などにより、今後利用が見込めなくなった場合や、収益性の低下により投資額の回収が見込めなくなった場合には、除却あるいは減損の対象となる可能性があります、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/中	当社は、市場競争力を強化・維持するためソフトウェアへの投資を進めておりますが、リスク未然抑止のため、将来の収益獲得又は費用削減が確実であると認められた開発費用のみを無形固定資産へ計上しております。

上記以外のリスク情報については、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照下さい。

- 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。
- 当資料のアップデートは今後、本決算の発表時期（10月）を目途として開示を行う予定です。

