



2023年7月期第2四半期 決算説明資料

ブレインズテクノロジー株式会社

2023年3月10日

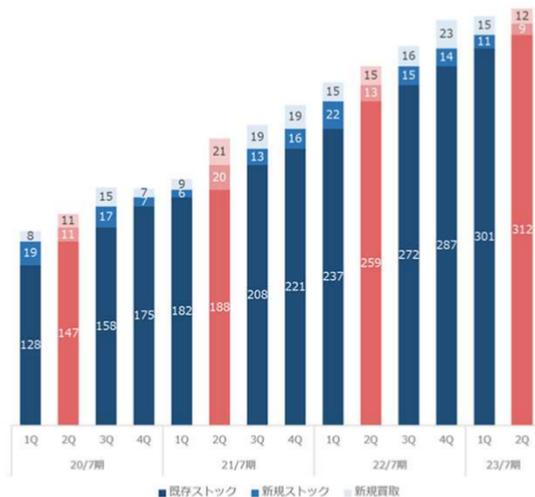
決算概況

- 売上高：418百万円（前年同期比 Δ 0.8%）
- 営業利益： Δ 42百万円（営業利益率 Δ 10.2%）
- 当期純利益： Δ 31百万円

事業概況

- ライセンス販売数は堅調に推移し、ストックライセンス数の合計は321本（前年同期比 +18.0%）に到達
- ソリューション開発を推進（岡谷鋼機株式会社/岡谷機電株式会社/株式会社オプテージ、CData Software Japan 合同会社）
- 「Neuron ES」ITトレンドGood Product賞4回連続受賞、年間ランキング1位を6年連続獲得

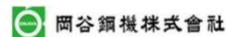
1 ソフトウェアライセンス数の堅調な増加



- 2Qの新規ライセンスは合計21本
(買取12本、ストック9本)
- ストックライセンスは前年同期比18.0%増

2 ソリューション開発を推進

ローカル5Gと外観検査・作業分析を共同実証実験



HERE'S THE SOLUTION

OKAYAKIDEN



OPTAGE
What's next?

CData JDBC Driversと製品連携



3 ITトレンド Good Product賞4回連続受賞・年間ランキング6年連続1位



- 2Qまでの売上状況は、リードタイム長期化とライセンス計上遅延により、厳しい結果と認識

リードタイムの長期化

顧客のニーズ多様化、リード数増加の一方で緩い見込み案件も増えた結果、営業リソースが不足し十分に案件をカバーできていない

ライセンス計上遅延

遅延発生の理由の多くが、顧客都合（予算、優先度）に起因しており、それをフォローする取り組み（営業プロセスにおける予算状況の確認や顧客とのエンゲージ）が不十分

当期注力施策^(※)は計画通り着実に進捗しており、3Q以降の着手済み案件が積み上がっている状況

- ✓ ターゲットに軸足をおいた製品強化や販売方法の見直しにチャレンジし、確かな手応え
- ✓ 営業管理ツールの刷新に加え、採用により営業人材を強化（7→11名）

課題対策として営業リソースの更なる強化、営業プロセスの改善を継続しており、その成果として商談が進んでいる案件も増えていることから、3Q以降はより一層クロージングに注力していく

(※)P.4-5（2023年7月期注カポイント、実施状況）を参照

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

- 各施策は着実に進捗しており、下期も継続して注力していく。営業基盤の強化は進んでいるものの、引き続き採用も強化していく

アプリケーションフォーカスで勝ち筋を獲得

- 解き方のバリエーションを拡大し競争力を強化するとともに、より業務に特化した機能開発を実施
- ターゲット別の販促コンテンツの追加や、わかりやすいライセンス体系の見直しを実施
- 導入プロセス（評価方法や分析前フェーズからの案件化）の見直し
- ターゲットにフォーカスしたイベントやセミナーの実施

営業基盤の強化

- 営業4名採用（カスタマサクセス、営業、アライアンス、SalesOps）7名→11名体制に
- 営業管理ツールを刷新、アプリケーション別に誰でもデータ分析できる環境を整備

更なるカスタマサクセスへ

- 「Impulse 作業分析」ユーザーエクスペリエンス(UX)の大幅刷新
- ユーザーガイドの強化、マニュアル拡充

- 01 2023年7月期 第2四半期 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) 2023年7月期 業績予想
- 05 Appendix

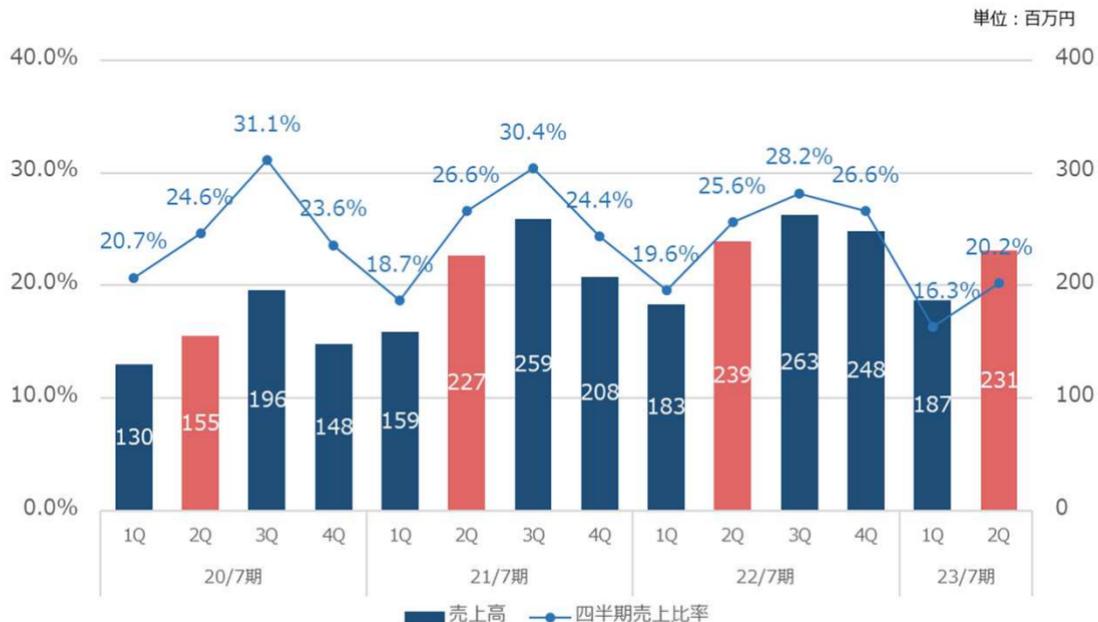
2023年7月期 第2四半期 決算概要

- 案件リードタイムの長期化により、売上高は前年同期比で0.8%減少
- 製造原価及び人件費の増加等^(※)により、営業損益は1Qに引き続き赤字
- 一方、商談が進んでいる案件や着手済みの案件も多く、3Q・4Qでの挽回が見込めるため、通期予想に対する変更は無し

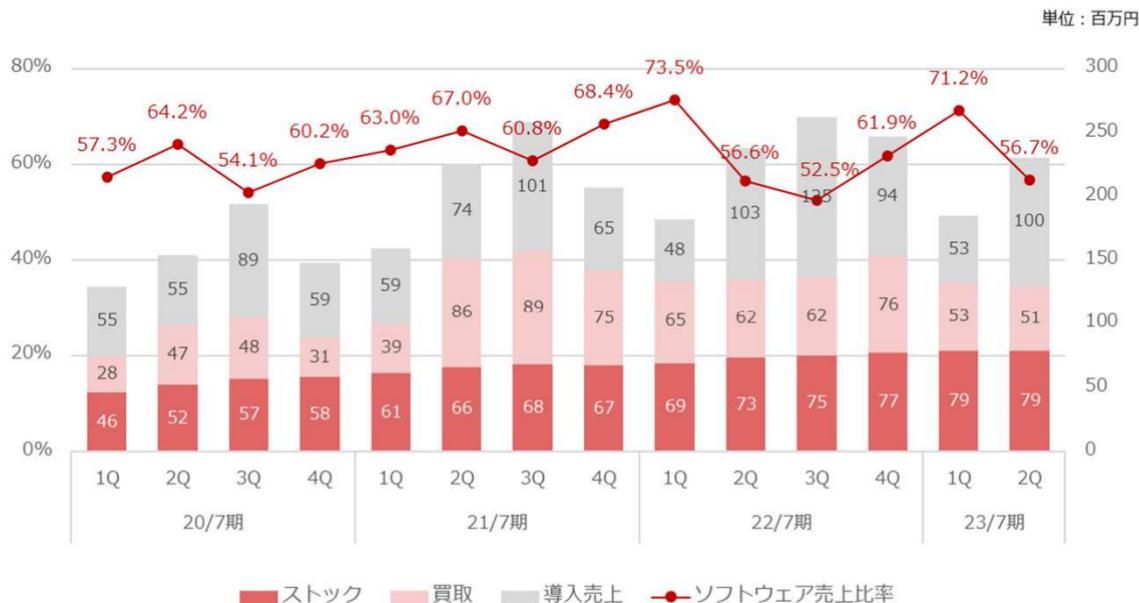
(※)製造原価の増加は製品強化へのリソース集中によるもの、人件費の増加は組織体制強化に伴うもの

単位：百万円	2022年7月期 (2Q)	2023年7月期 (2Q)	前年同期比 (増減率)	2023年7月期 (通期予想)	進捗率
売上高	422	418	△0.8%	1,145	36.6%
売上総利益	320	228	△28.7%	—	—
営業損益	71	△42	—	181	—
営業損益率	17.0%	△10.2%	△27.2pp	15.9%	—
経常損益	71	△43	—	179	—
当期純損益	51	△31	—	134	—

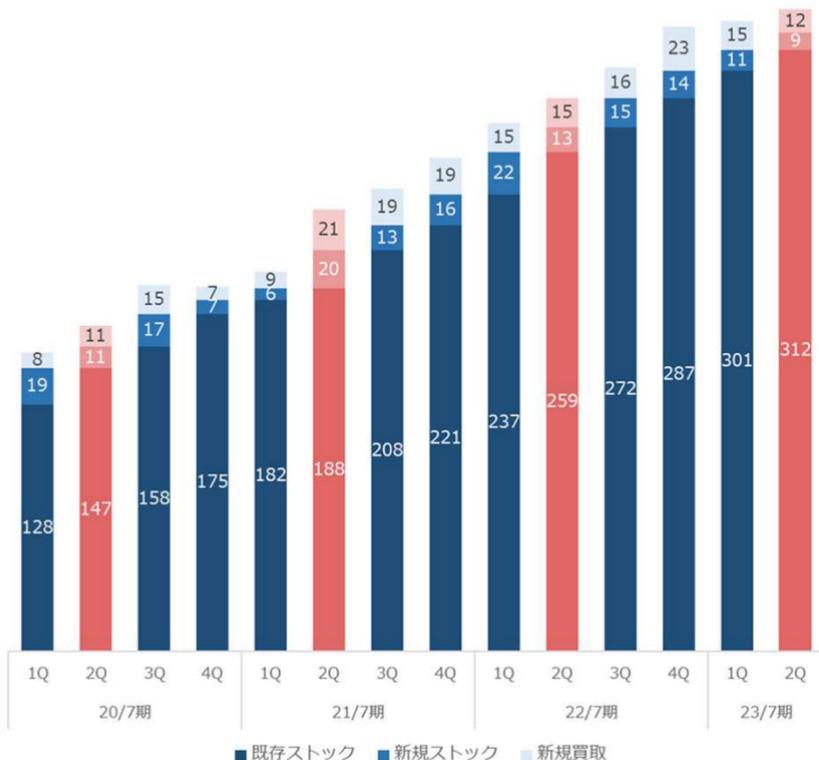
- 通期予想に対する2Qの売上比率は20.2%と低調に推移
- 取引先として大手企業が多く、取引先の決算期の影響から、3Qの売上高が高くなる傾向（季節性）は今期も継続する予定



- 案件リードタイムの長期化により、ライセンス販売が低調となるも、導入売上は前年同期と同水準
- お客様データ環境の統廃合等による解約が生じたことにより、ストック売上も伸び悩むも、一時的なものとの認識。2Qソフトウェア売上比率は56.7%であり、引き続き従業員数に依存しない事業成長モデルを推進



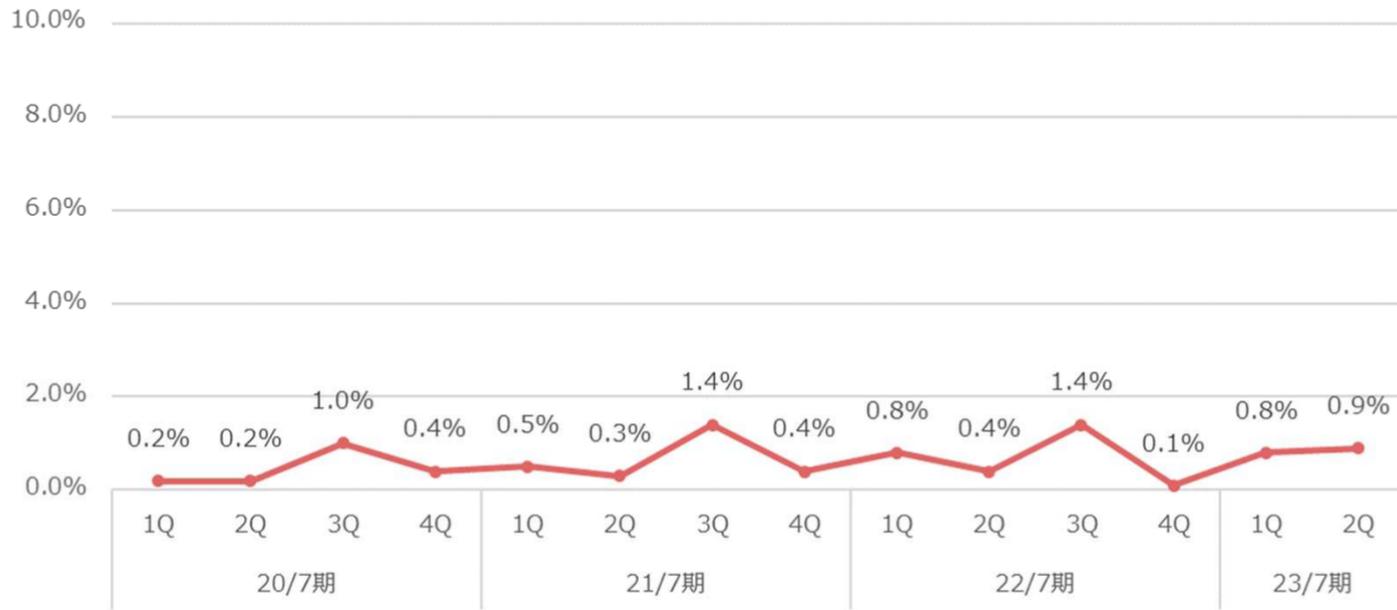
ソフトウェアライセンス数の推移



- 2Qの新規ライセンスは合計21本
 - 新規買取12本 ※1
 - 新規ストック9本
- ストックライセンス数は合計321本となり、前年同期比18.0%増と堅調に推移

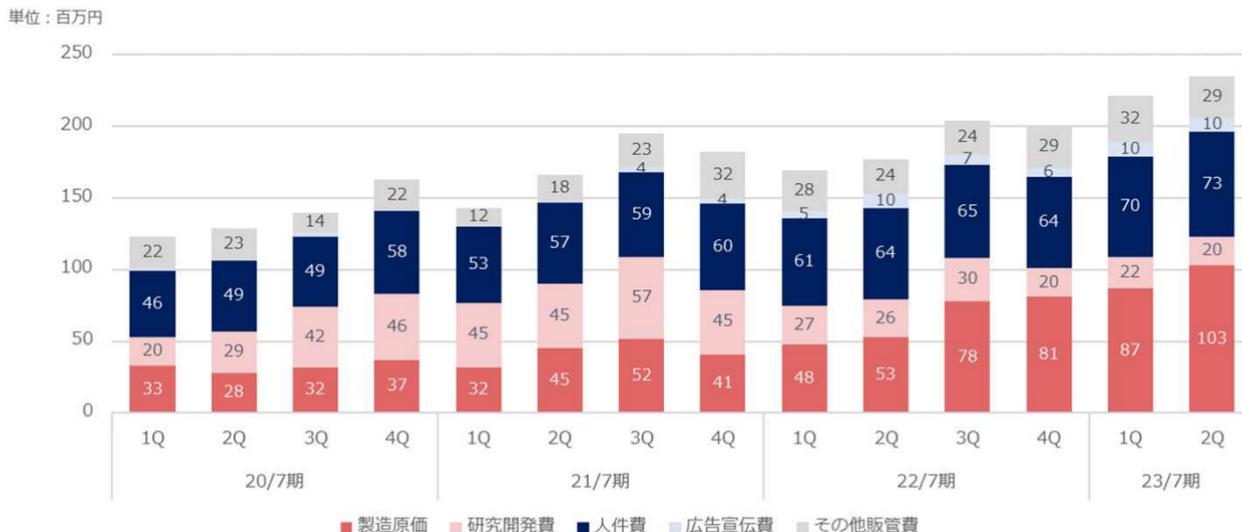
(※1) ストックライセンスはアップグレードまたは買取への切り替えがあるため、新規ストックは純増数で表示 (増加:18本 - 解約:9本※2)
(※2) 解約には買取ライセンスへの移行に伴うサブスク型ライセンスの解約を含む

- お客様データ環境の統廃合、ライセンス切り替え等が影響し、2Qの月間解約率^(※1)の平均は0.9%
- 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



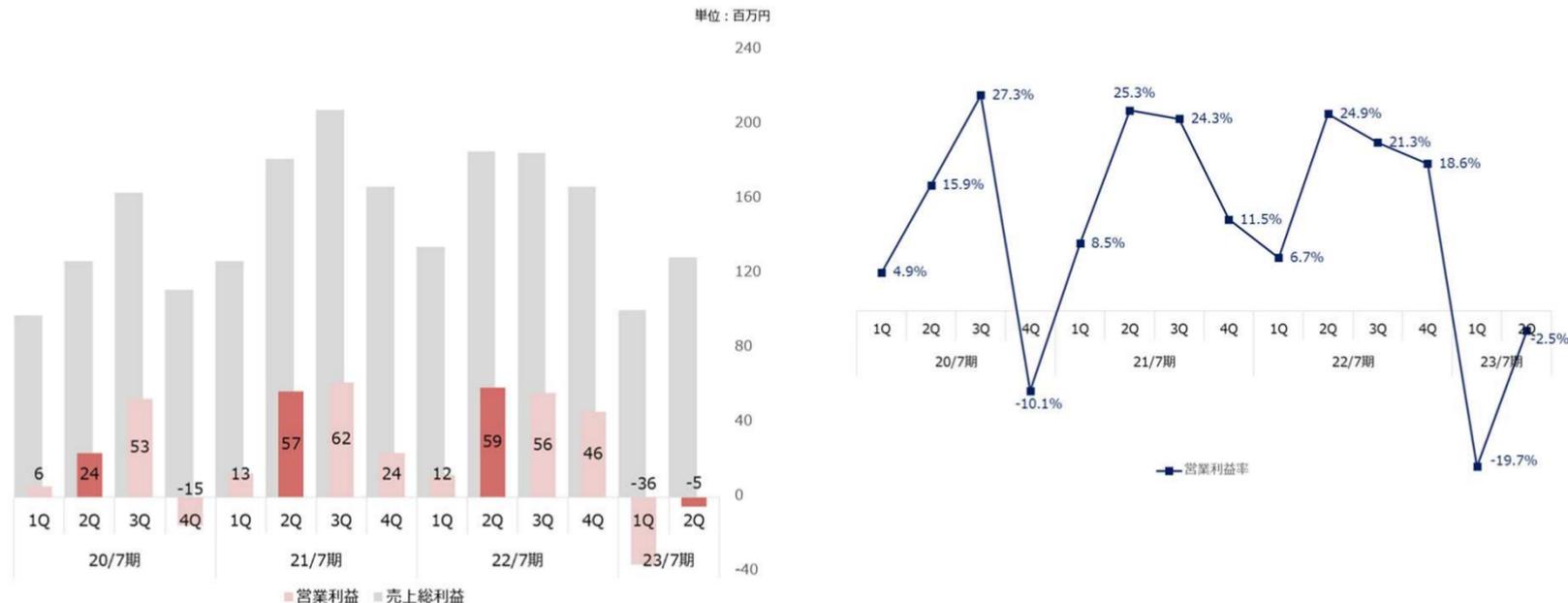
(※1) 月間解約率は、当月のストックライセンス解約数 ÷ 前月のストックライセンス合計数 × 100で算出

- 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（前年同期比で32.1%増）
- 1Qに引き続き先行投資となる製品開発へのリソース集中を継続したため、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



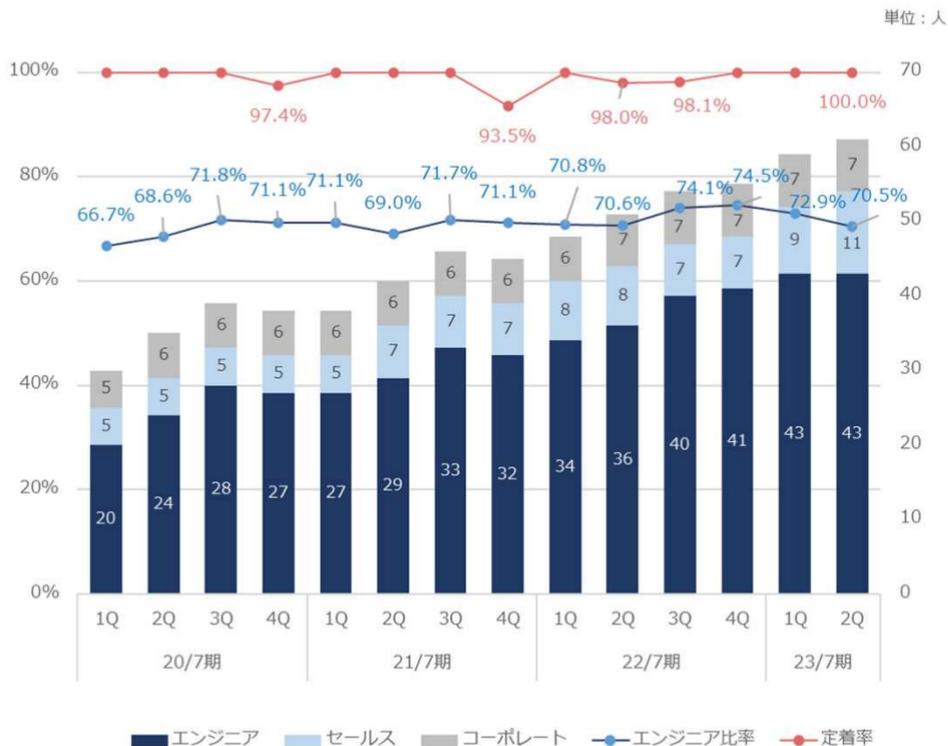
(※1)22/7期の製造原価増加は、製品力強化・維持のためのソフトウェア機能拡充、改修等の影響
 (※2)21/7期の研究開発費増加は、新技術検証、製品メジャーバージョンアップ開発の影響

- 売上連動の変動費が少ない(※)ため、売上総利益に比べて営業損益の変動幅が大きい
- 営業損失は続くも1Q比で損失縮小、3Qで反転見込み。通期で営業利益181百万円、営業利益率15.9%の計画に変更無し



(※)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



- 事業拡大に必要な優秀な人材が着実に増加（前期比で+10名、+19.6%）、課題のセールス人員を2Qで増員し、営業基盤を着実に強化
- エンジニア比率は、70.5%
- 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継続的に連動している認識

ビジネスハイライト



岡谷鋼機株式会社

HERE'S THE SOLUTION

OKAYA KIDEN



Impulse 

OPTAGE
What's next?



実証実験で用いたソリューションは、現在OPTAGE 5G LAB <<https://optage.co.jp/5g/>>にて展示

ローカル5Gと「Impulse」外観検査・作業分析を共同実証実験

- 第5世代移動通信システム(5G)を活用したローカル5GシステムとAI異常検知ソリューション「Impulse」を用いた外観検査、作業分析の共同実証実験
- 大容量の上り通信のトラフィックを必要とするソリューションが、ローカル5G環境下で利用可能であることを確認
- 今後、製造現場を中心としたユースケースにおけるソリューションの企画を推進



Neuron ES でSalesforce やkintone ほか 250種類以上のSaaS のエンタープライズサーチを実現

■CRMの日報、顧客情報など



■社内外のQA、サポート、Wiki など



■マーケティング、広告、ERP、会計など
250種類以上のSaaS / DB



CData JDBC Driversと製品連携

- 製品連携により、「Neuron ES」が未対応であったSalesforce、Jiraなどのクラウドサービスをはじめとする250以上のSaaSデータもノーコードで横断検索が可能に
- SaaS導入によりサービス毎にデータの保存場所が異なっても、従業員はデータの保存場所を意識することなく欲しい情報を瞬時に見つけ出すことができる
- 各システムで管理されている企業の資産というべきナレッジも、Neuron ES で検索を可能にすることでDXを大きく支援

AsahiKASEI

※インタビュー事例

NTT DATA × **ugo**

Trusted Global Innovator

CAC 株式会社 **シー・エー・シー**

Neg GLASS FOR FUTURE
日本電気硝子

富士電子工業株式会社
Fuji Electronics Industry Co., Ltd.

※インタビュー事例

ヤマトプロテック株式会社
YAMATO PROTEC CORPORATION

※2023年2月末時点 累計67社公開

製造業

株式会社 **IHI** エアロスペース

AISIN

AsahiKASEI

ULVAC



Ahresty



EBARA

CASIO

KIOXIA



キッセイ薬品



KONICA MINOLTA



再春館製薬所

サカダのタネ

PASSI★N in Seed

SARAYA

SUNTORY

CITIZEN

シチズン千葉精密株式会社

SHOWA DENKO 昭和電工

DAIKIN

大豊工業株式会社

DENSO

Crafting the Core

CAN 東洋製罐株式会社

Nabtesco

日光ケミカルズ株式会社

NISSHINBO

Nitto

Innovation for Customers

Neg

日本電気硝子

NIPPON STEEL

NOHMI 能美防災

Panasonic

FE 富士電機



HONDA

The Power of Dreams

MITSUBISHI ELECTRIC

Changes for the Better

YANMAR

情報通信業

OPTAGE

What's next?

NTT DATA

Trusted Global Innovator

NTT DATA

株式会社 NTTデータビジネスシステムズ

QES

TRANSNET

NIS

日経情報システム株式会社



MSYS

日経情報システムズ

(株)リクルートコミュニケーションズ

UNIDEX

建設業

JFE

子どもたちに育れるしごと。 SHIMIZU CORPORATION
清水建設

TAKENAKA

CHIYODA CORPORATION

NAKABOHEC

Panasonic

パナソニック建築エンジニアリング株式会社

その他

9大阪ガス

Daigas

K LINE

KAWASUMI KENJI KANZAKI, LTD.

北日本建材リース株式会社

Kita Nihon Construction Material Leasing Co., Ltd.

JAPAN RENEWABLE ENERGY

新国立劇場

NEW NATIONAL THEATRE, TOKYO

WEX 新日本ウエックス株式会社

HIRAKAWA CORPORATION

明治大学

MEIJI UNIVERSITY

MORI

兵庫県

東急不動産SCマネジメント

パーソルキャリア

AsahiKASEI

旭化成株式会社
デジタル共創本部 インフォマティクス推進センター

世代問わず使いやすいDXツールとして
いつでも手軽に目的の情報を検索

検索
対象

ファイルサーバ内の研究資料・企画書

選定
理由

シンプルな検索画面と導入の容易さ

導入
効果

社内ナレッジの発見や過去資料の利活用によ
って生産性向上に貢献



富士電子工業株式会社
Fuji Electronics Industry Co.,Ltd.

富士電子工業株式会社

DX推進の一環として導入
多くの時間をかけていた検索が数秒に

検索
対象

ファイルサーバ内の資料

選定
理由

直感的な検索画面と検索速度

導入
効果

断片的なキーワードからの検索で社内ナレ
ッジの発見・素早い顧客対応を実現

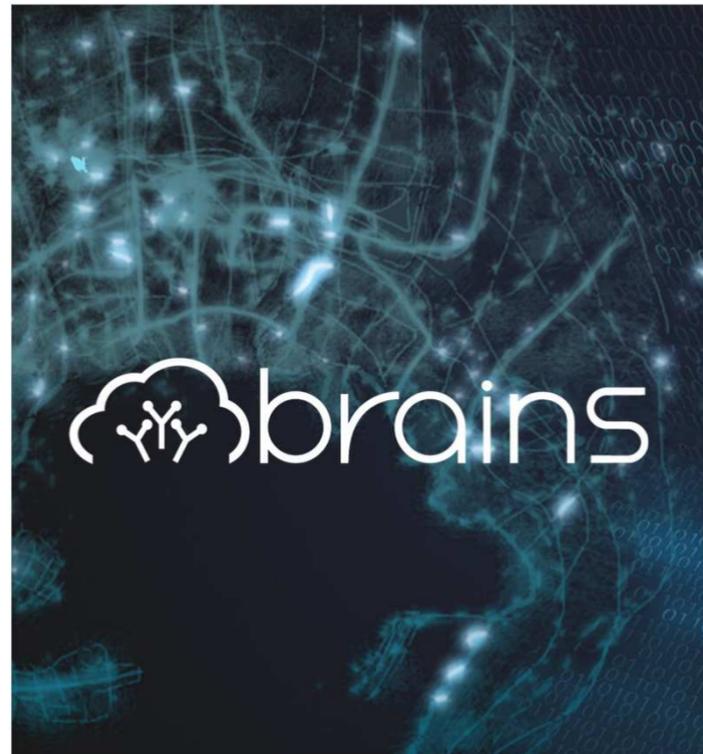


ITトレンド Good Product賞 4回連続受賞 年間ランキング 6年連続1位獲得

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）において、ユーザー評価をもとにした第4回「ITトレンド Good Productバッジ」でエンタープライズサーチ部門とナレッジマネジメント（中規模）部門で同時受賞(エンタープライズサーチ部門で4回連続受賞)
また、エンタープライズサーチ部門において資料請求数1位を6年連続受賞

(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	586,866千円
従業員数	61名（2023年1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)、室町不動産(株)各代表取締役専務、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。

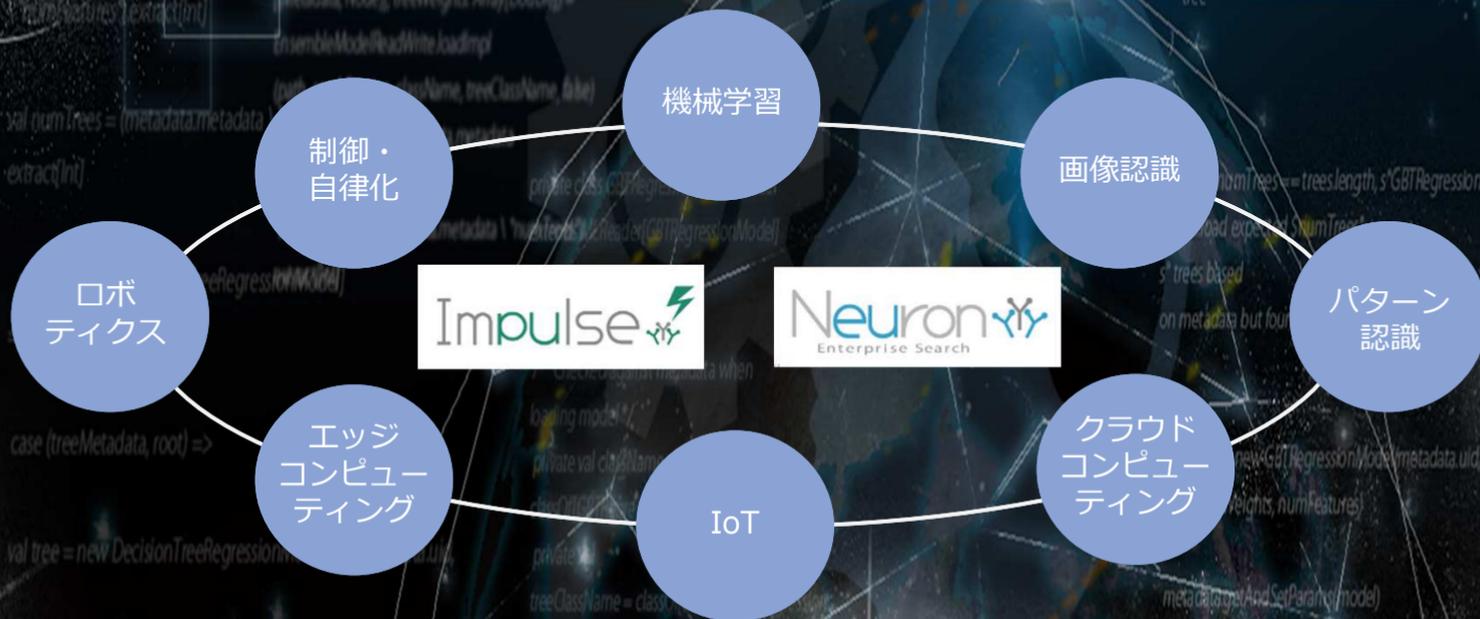


社外監査役 本間由美子 (弁護士) (戸籍名：小泉由美子)

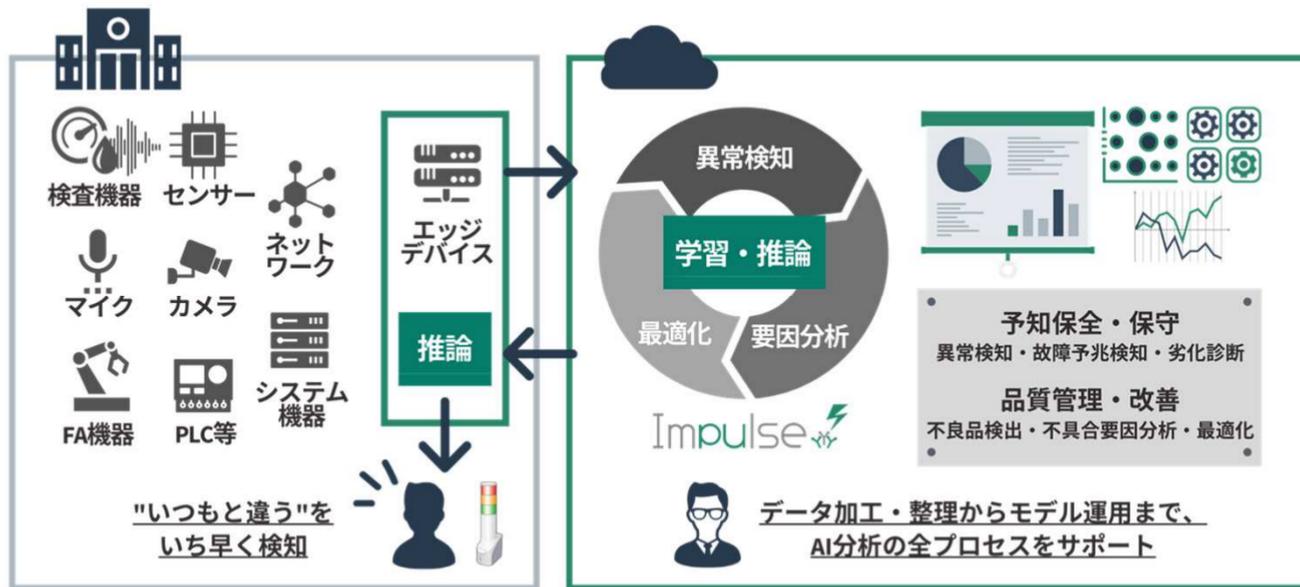
冬木健太郎法律事務所を経て、GVA法律事務所に入所。2019年に当社社外監査役に就任。

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



「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



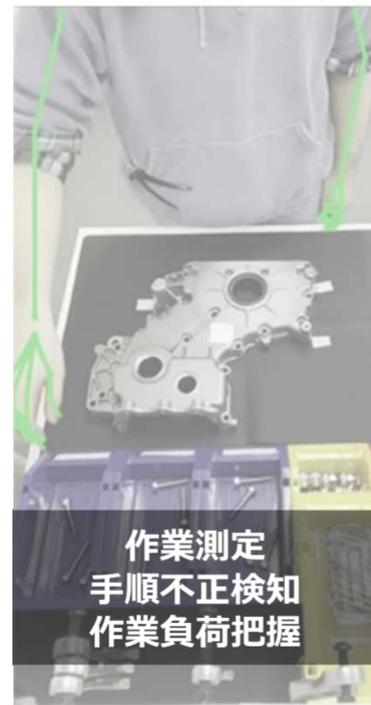
2.要因分析



3.外観検査



4.作業分析



「探す」をもっと身近に、簡単にする、企業内検索エンジン

The diagram illustrates the Neuron ES Enterprise Search system. On the left, a light blue circle contains icons for various data sources: File Server (ファイルサーバ), Intranet (イントラサイト), Box, Notes DB, Microsoft, and SharePoint Online. A central laptop displays the Neuron ES search interface, which shows search results for 'neuron' and 'neuron_effect.co.jp'. On the right, a blue box contains the text 「探す」業務の効率化 (Efficiency of Business Search) and <ホワイトカラーの生産性向上支援> (Support for Improving Productivity of White-collar Workers). Below this, three icons represent industries: Manufacturing (製造業), Construction (建設業), and Information & Communications (情報通信業).

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

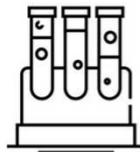


子どもたちに誇れるしごとを。

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



AsahiKASEI

海外製品の検索

 **HCL Notes**

 **Microsoft**

box



Neuron ES
Enterprise Search

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

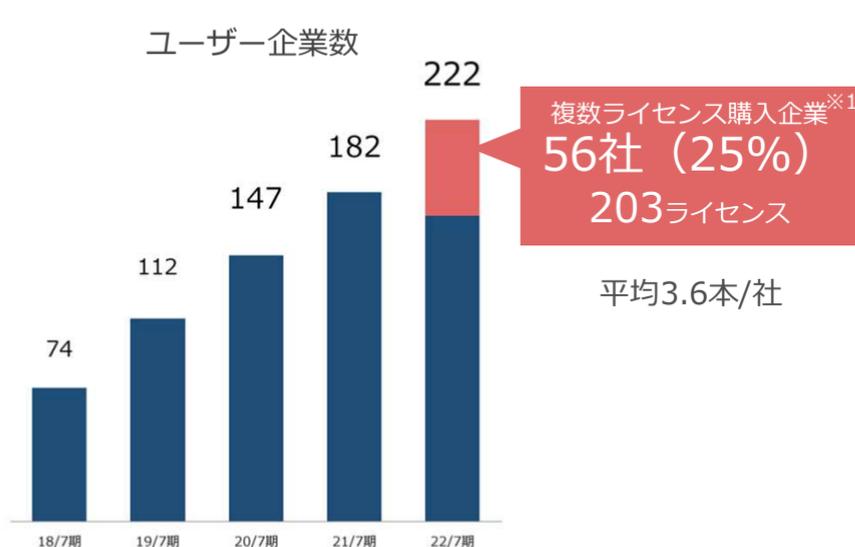


ソフトウェア売上

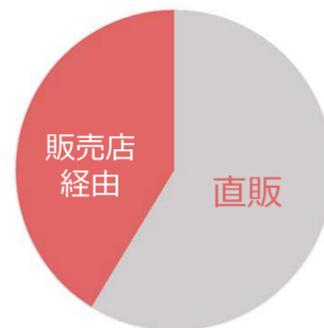


*継続的な売上となるサブスクリプションライセンスと保守ライセンスは、「ストック売上」と区分
*ライセンス価格は、量（ユーザ数、データ量、エッジ台数等）×単価（製品種類、オプション等）で構成

直販を主体に222社の顧客基盤を構築



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、建設業を中心に業界をリードする大手企業が製品を採用

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

22/7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) 2023年7月期 業績予想

2023年7月期業績予想

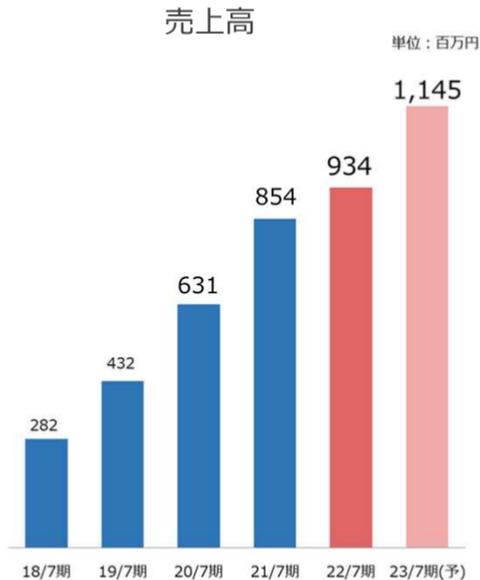
- 2023年7月期は、ライセンス販売の拡大により、7期連続の増収（22.7%増）を見込む
- 一方、更なる事業拡大に備えた体制強化（人材採用等）、自社ソフトウェア製品強化への積極的な投資により、利益計画は前期実績と同等程度を見込む

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*
経常利益	142	173	179	3.8%
当期純利益	110	141	134	△5.1%*
EBITDA*	205	257	315	22.3%
EBITDAマージン	24.0%	27.6%	27.5%	△0.1pt

*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

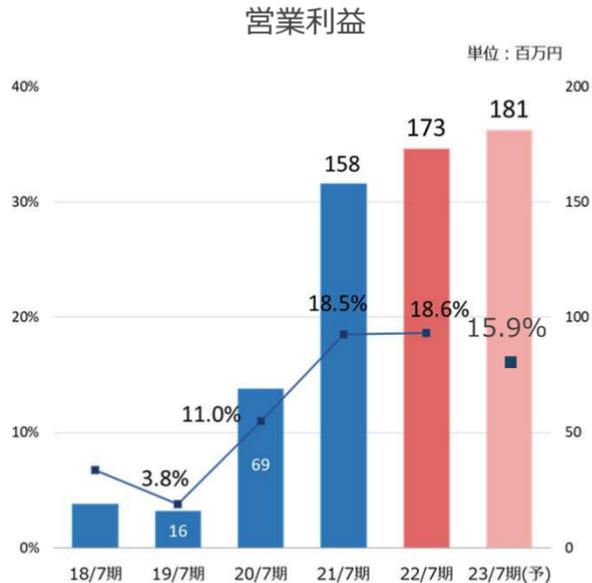
*当期純利益減少の要因は、減税策及び税効果の保守的な計上によるもの

- 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

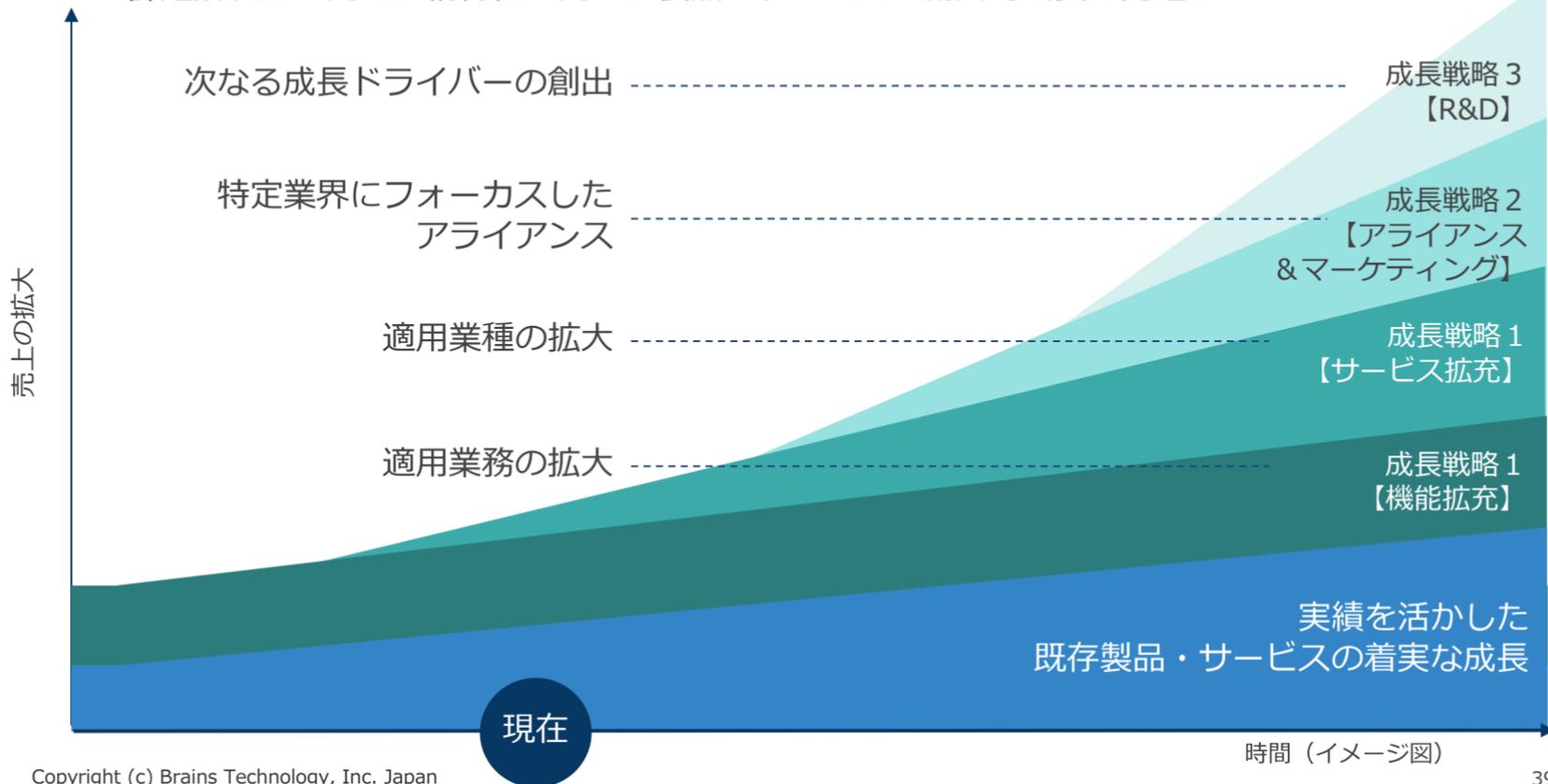
UX・性能

カスタマジャーニー

マニュアル・チュートリアル・ガイド

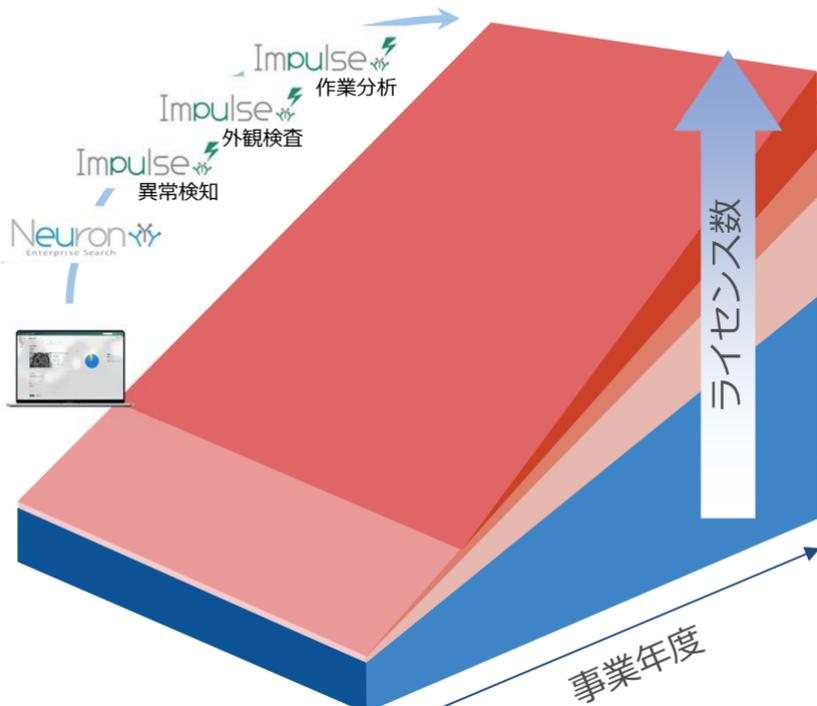
Appendix

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



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

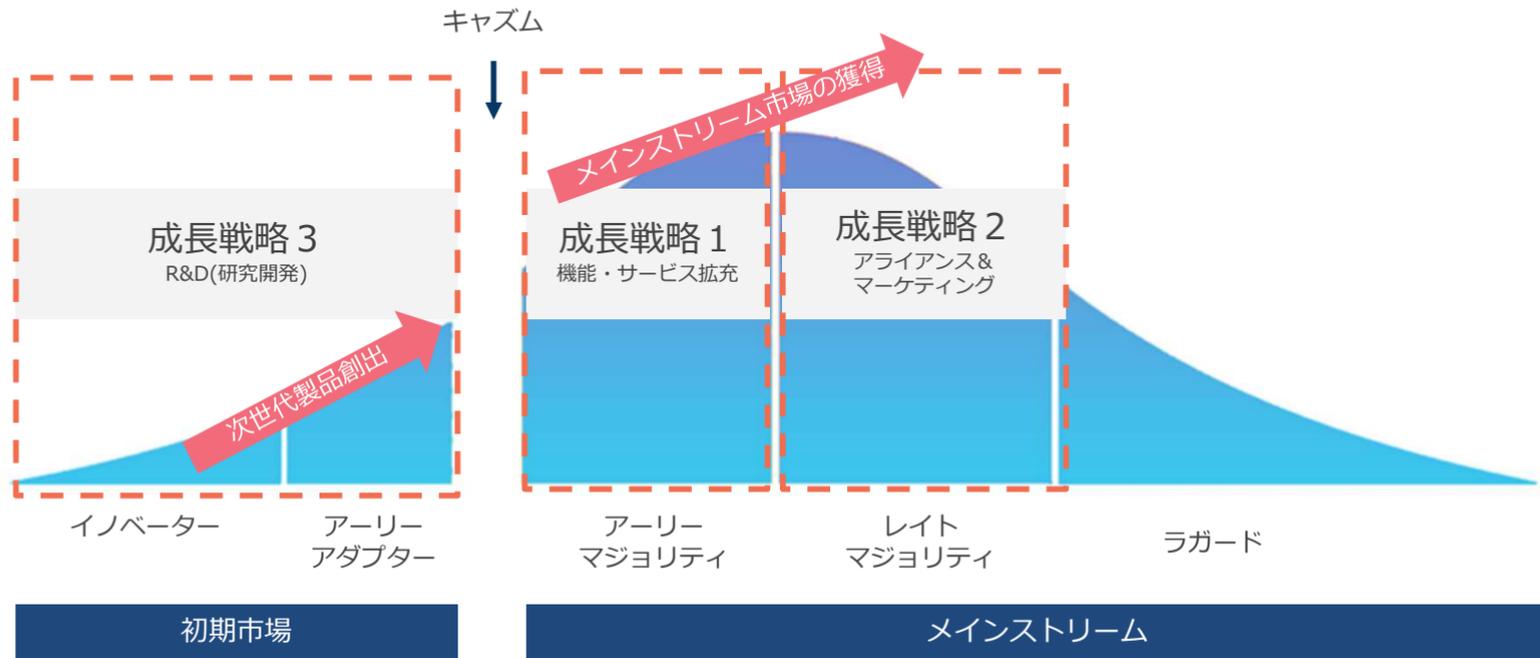
自社のデジタルマーケティング・展示会、販売店や製品アライアンスによる新規顧客の獲得

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

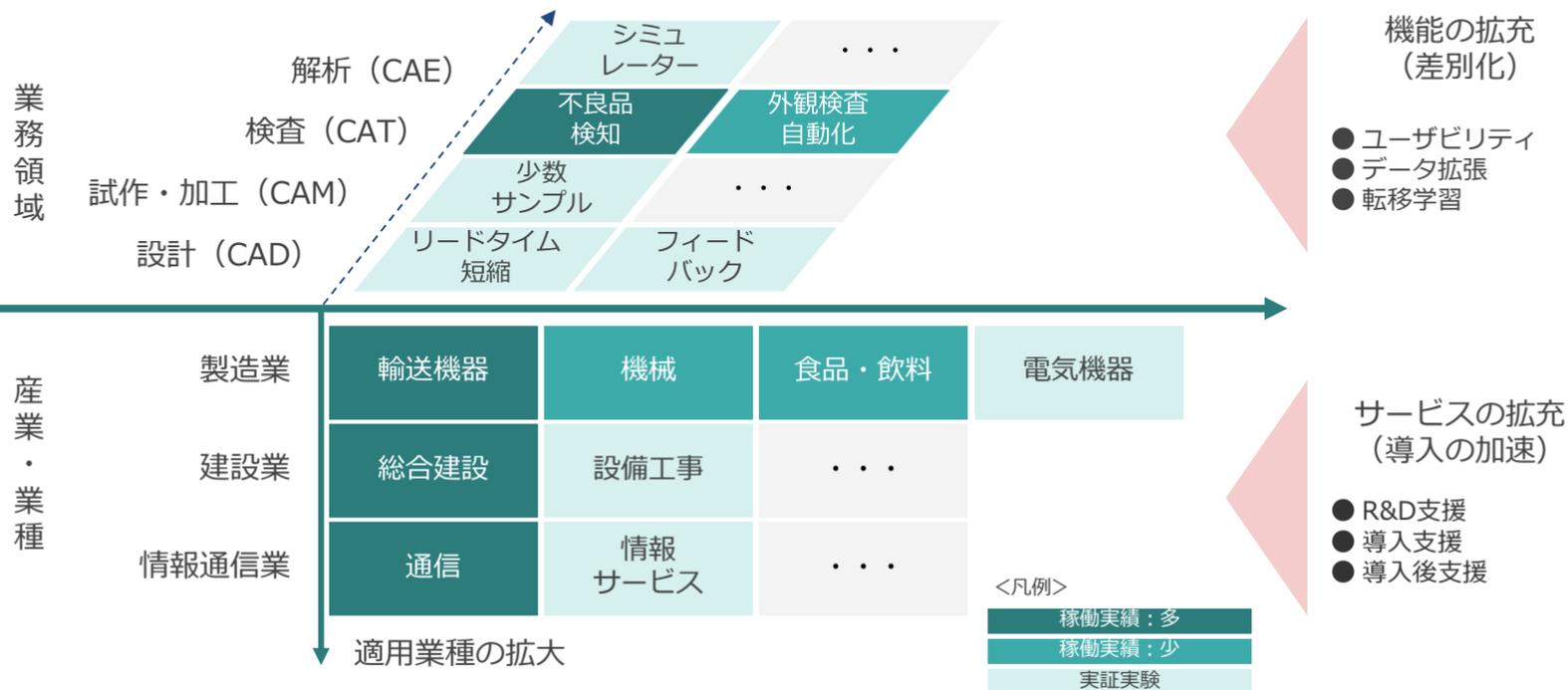
動きの激しいAI市場を牽引するため、キャズムを意識したプロダクト展開を計画



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)



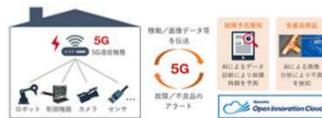
成長戦略 2. 製品アライアンスを通じた拡販

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

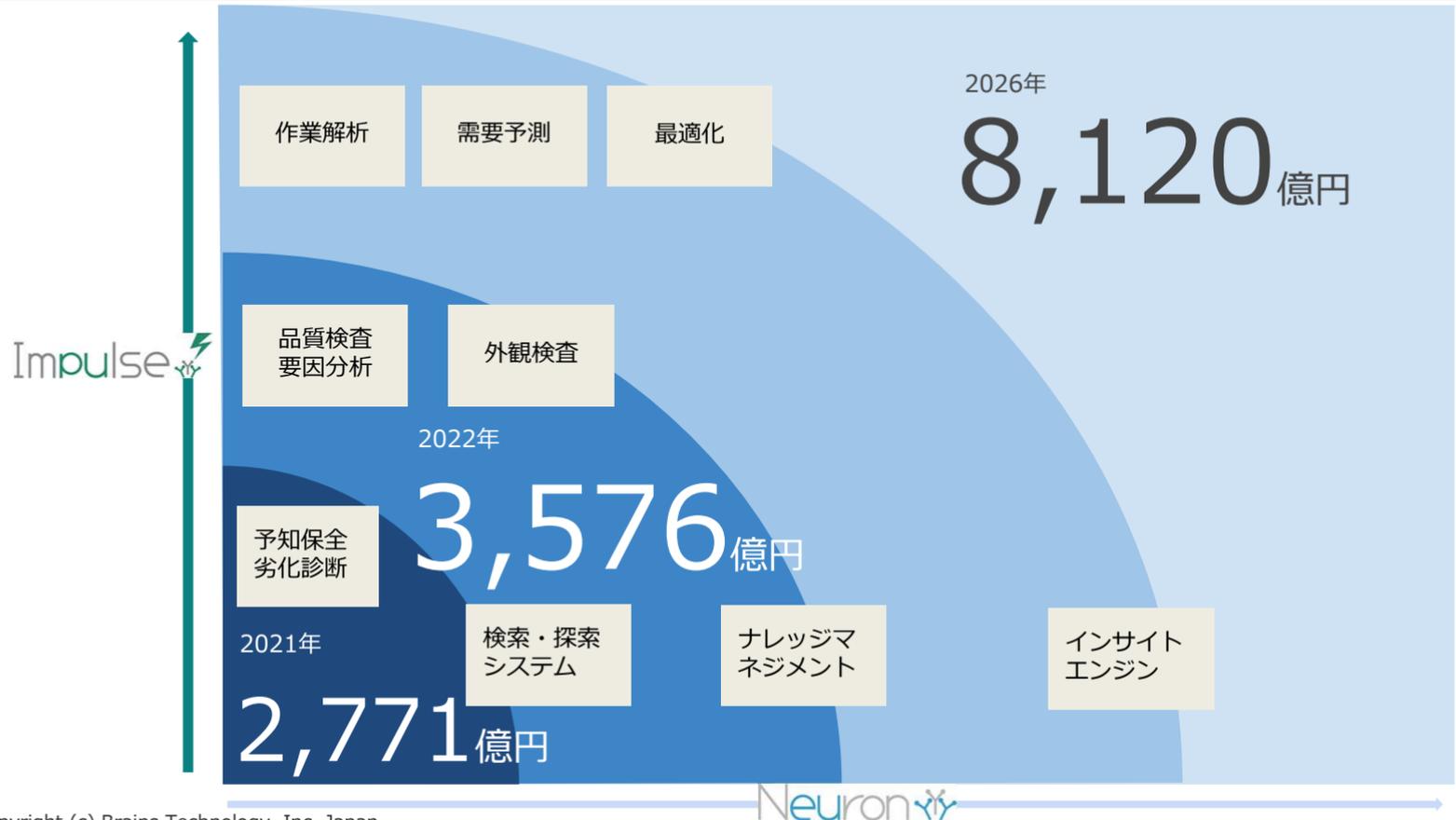


要素技術
キーワード

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

当社の製品開発とAIシステム市場の見通し



- 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。

