



2025年7月期第1四半期 決算説明資料

ブレインズテクノロジー株式会社

2024年12月13日

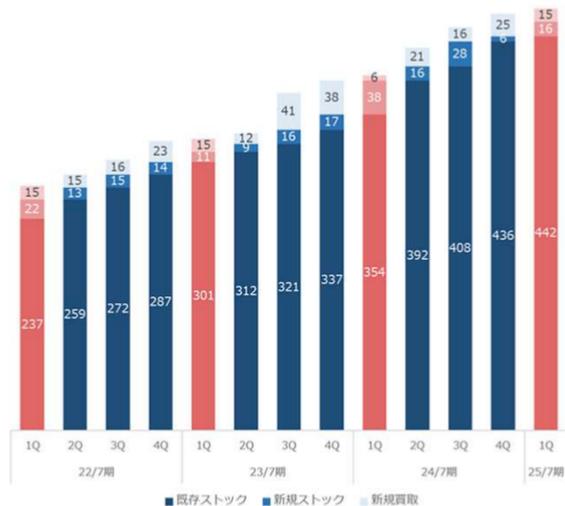
決算概況

- 売上高：202百万円（前年同期比 +6.8%）
- 営業利益：△62百万円（営業利益率 △30.9%）
- 当期純利益：△43百万円

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458本（前年同期比+16.8%）
- 「Neuron ES」生成AI連携オプションの提供を開始
- ソリューション開発を推進（SCSK株式会社、水ing株式会社）

1 ソフトウェアライセンス数の堅調な増加



- 1Qの新規ライセンスは合計31本
（買取15本、ストック16本）
- ストックライセンスは前年同期比+16.8%

2 生成AI連携オプションの提供を開始

「Neuron ES」で生成AIチャットの併用を実現



3 ソリューション開発を推進

各社製品とImpulseが連携



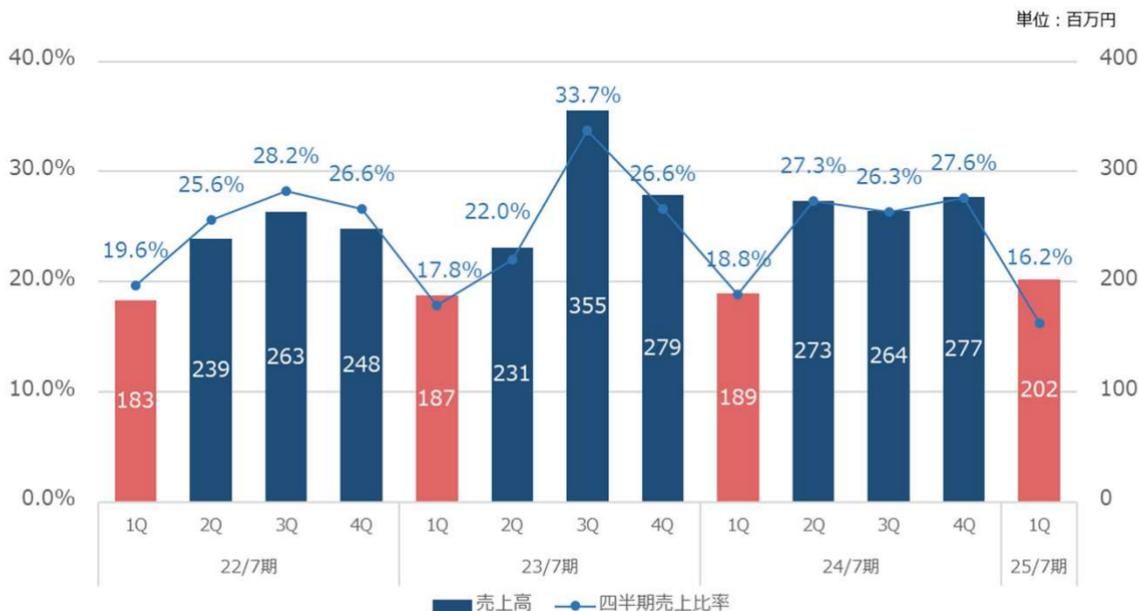
- 01 2025年7月期 第1四半期 決算概要
- 02 ビジネスハイライト
- 03 (参考資料) 会社概要
- 04 (参考資料) 2025年7月期 業績予想

2025年7月期 第1四半期 決算概要

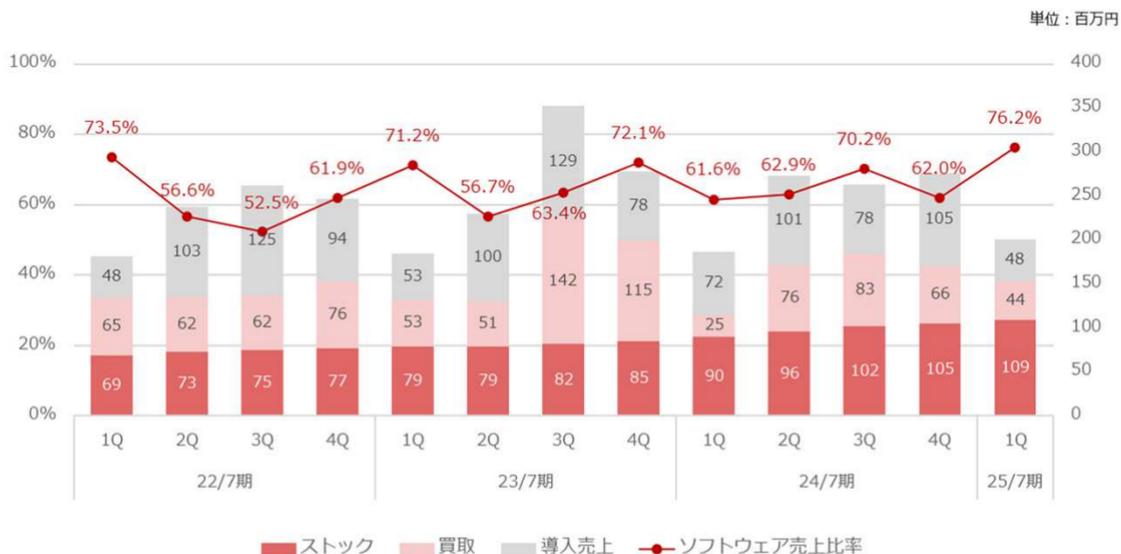
- 1Qの売上高は前年同期比+6.8%。ライセンス数は順調に伸びるも小型案件が多く、微増で推移
- 組織体制強化に伴う原価・人件費等の増加により営業利益以下はマイナスとなるも、事業成長に必要な投資の結果であり、想定内の進捗
- 売上高に季節性があり、通期予想に対する変更は無し

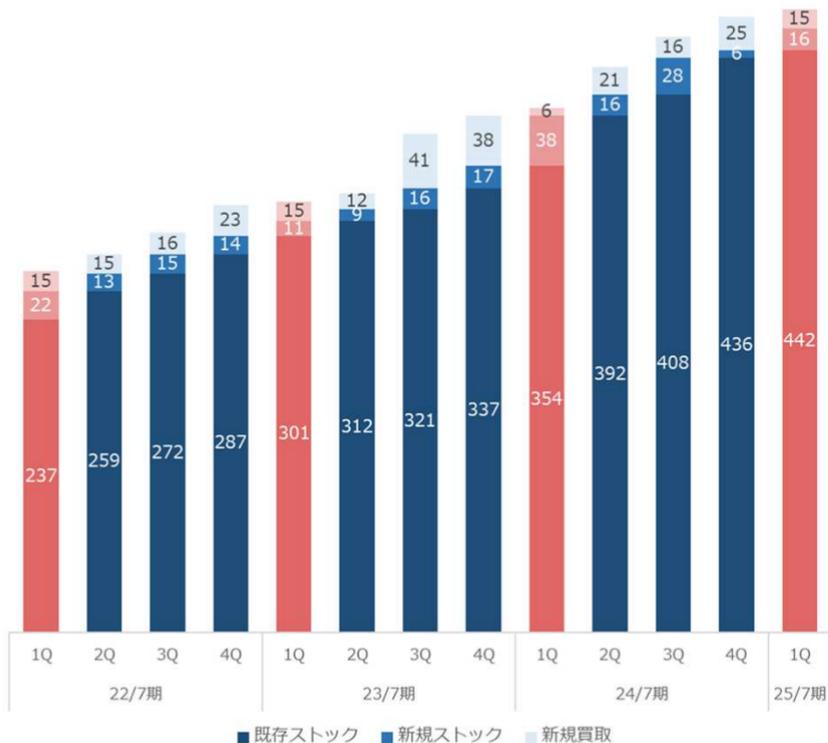
単位：百万円	2024年7月期 (1Q)	2025年7月期 (1Q)	前年同期比 (増減率)	2025年7月期 (通期予想)	進捗率
売上高	189	202	+6.8%	1,244	16.2%
売上総利益	91	79	△12.6%	—	—
営業損益	△28	△62	—	104	—
営業損益率	△14.8%	△30.9%	△16.1pt	8.4%	—
経常損益	△28	△62	—	103	—
当期純損益	△20	△43	—	70	—

- 通期予想に対する1Qの売上比率は16.2%、比率の大きい2Q以降に取りこぼしのないよう、各種施策に取り組んでいく
- 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



- ストック売上は着実に積み上がり、前年同期比+21.1%と順調に増加
- 買取売上は前年同期比で増加も、小型案件が多く導入売上は減少。ソフトウェア売上比率は76.2%
- ストック売上、ソフトウェア売上比率ともに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

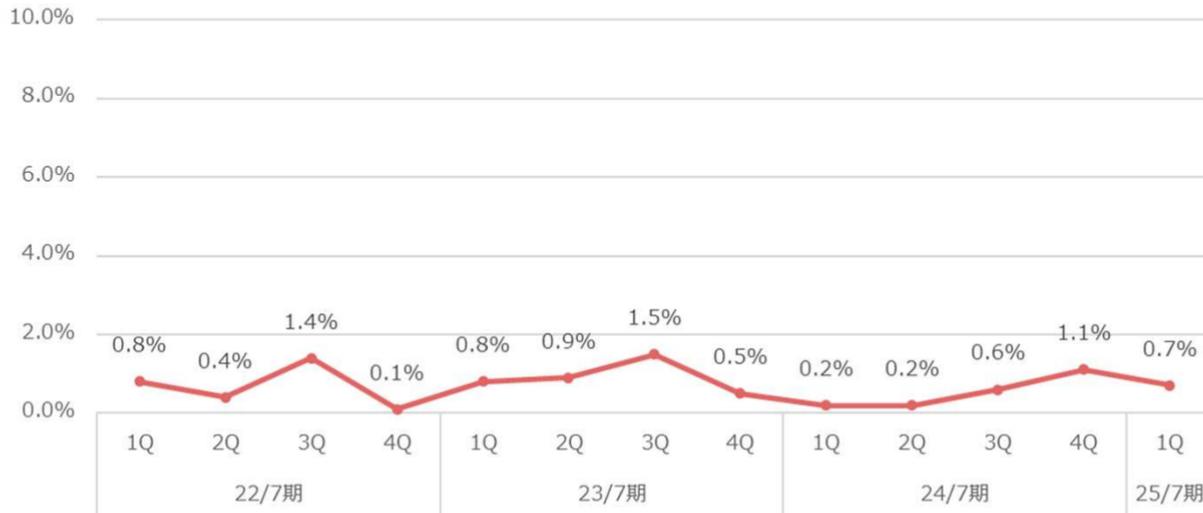




- 1Qの新規ライセンスは合計31本
 - 新規買取15本
 - 新規ストック16本*1
- ストックライセンス数は合計458本となり、前年同期比+16.8%と堅調に推移

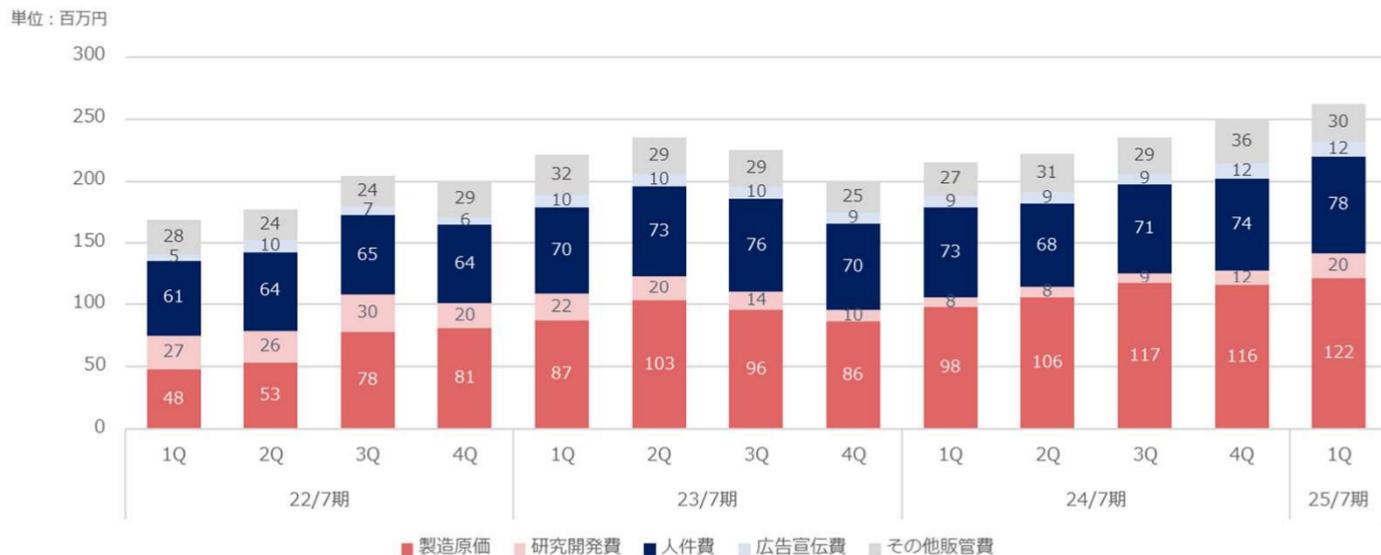
*1 ストックライセンスはアップグレードまたは買取への切り替えがあるため、新規ストックは純増数で表示（増加:25本 - 解約:9本）

- 常時利用する製品の特性から解約率は低く、1Qの月間解約率*1の平均は0.7%
- 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

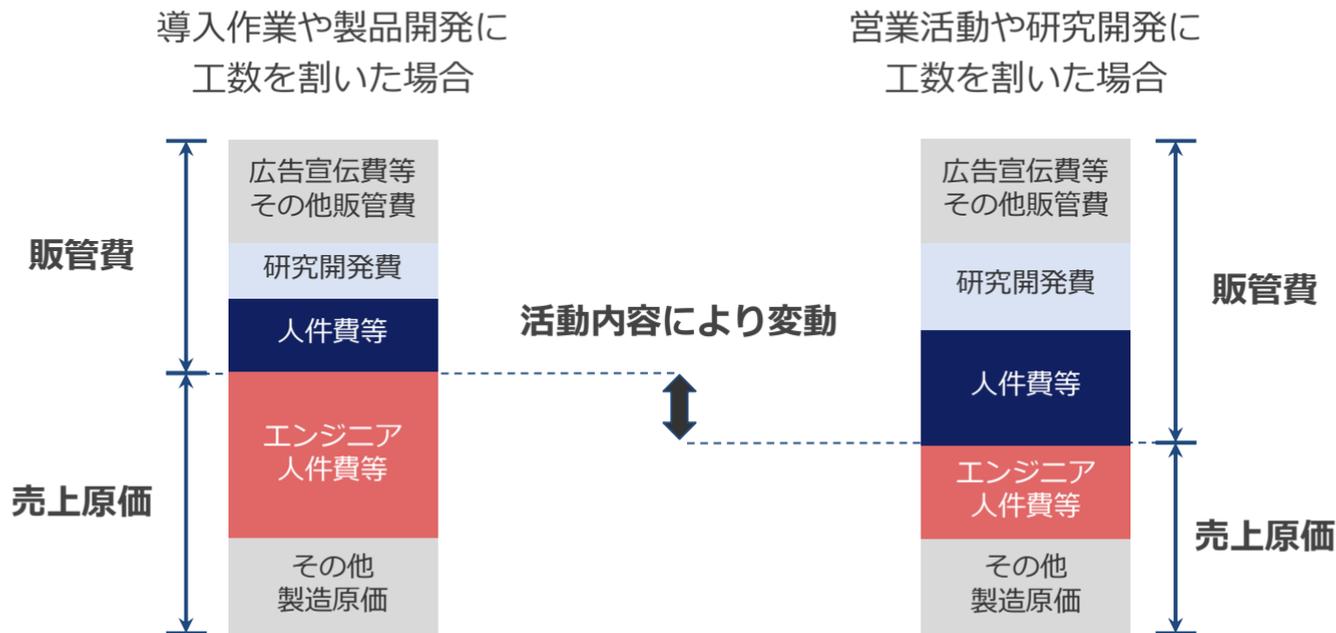


*1 月間解約率は、当月のストックライセンス解約数÷前月のストックライセンス合計数×100で算出

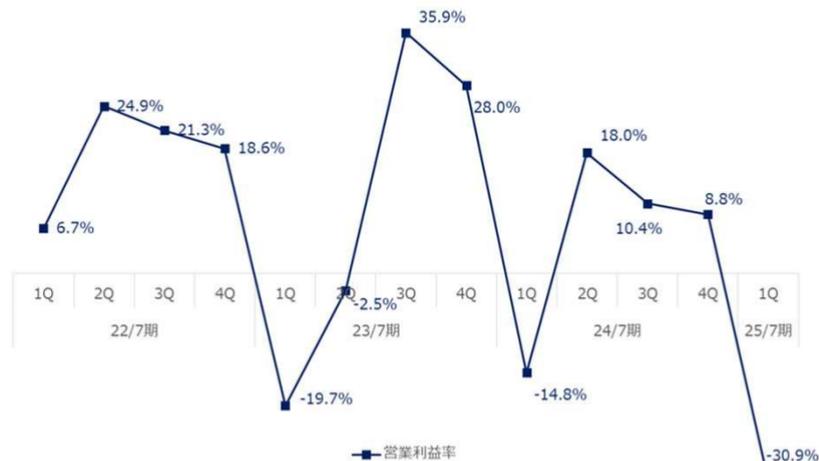
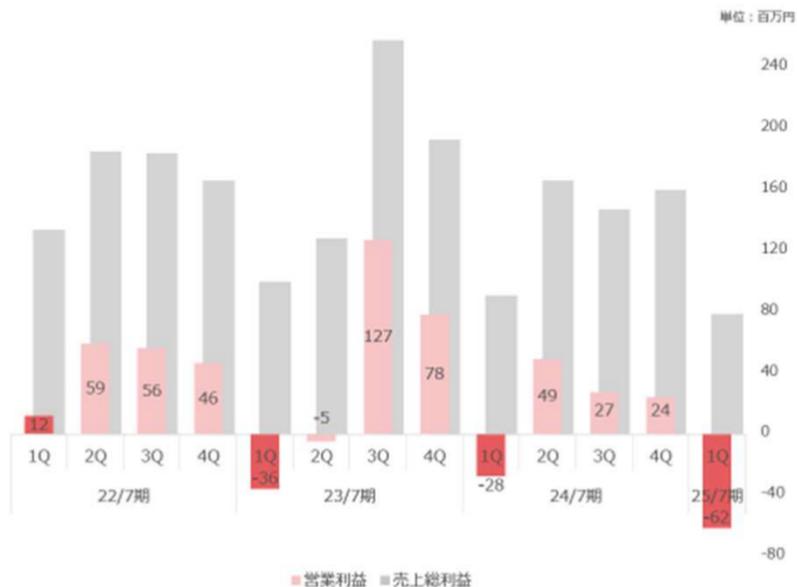
- 組織体制の強化（昇給、営業人員の増加）により、人件費・採用研修費が前年同期比で増加
- 製品開発への注力から研究開発費並びに減価償却費を含む製造原価も増加するも、自社ソフトウェア製品強化の取り組みによるもの



- 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
- 人件費、減価償却費などの固定費の増加により1Q単体の営業利益率は△30.9%となるも、計画に変更なし



*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そのまま利益になる構造

従業員数の推移



- 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

ビジネスハイライト

キーワード検索と生成AIチャットの併用を実現

文章要約、文章整形、翻訳などの情報抽出・加工を対話形式でサポートし、革新的な生産性向上に貢献





*画像はイメージ



SCSK社「Duetics」の強化に向けて協業開始

- SCSK株式会社の製造業デジタル化支援ソリューション「Duetics」*1の異常検知アプリケーションとして「Impulse」が活用可能に
- 設備・機器の異常検知や従業員の作業分析を自動化し、設備の故障停止や異常動作を事前に防ぐプロアクティブな設備保全の実現や、従業員の作業ミス軽減、作業効率の向上による生産性向上を図る

*1 製造業デジタル化支援ソリューション。現場むけエッジソリューションや多変量解析アプリケーションを備え、データの収集・可視化・分析を一気通貫で支援



*画像はイメージ



水ing社「SWaC®」内のAIエンジンに「Impulse」採用

- 水ing株式会社の情報プラットフォーム「Sustainable Water Cloud®」*1（「SWaC®」）内のAIエンジンとして「Impulse」を採用
- SWaC®に集約されたデータを活用し、機械学習を用いて、運転状態の異常や予兆を検知
- 施設運転の高度化や異常時の早期対応を実現
- SWaC®上のAI機能である運転状態異常・予兆検知システム「SaiSense®」にて活用

*1 水処理施設に関する様々なデータを収集・蓄積し、各オペレーション現場で活用できる情報プラットフォーム



生成AI市場へのアプローチ加速

- エンタープライズサーチ「Neuron ES」の生成AI連携オプションを提供開始
- Gen AI Expo 2024に出展（9月）
- オンラインセミナー「DX事例13選：成果の求められるDX時代の企業内検索」盛況につき複数回実施



プラント業界向けの活動を推進

- 公益社団法人日本プラントメンテナンス協会発刊の月刊誌「プラントエンジニア」に「Impulse」掲載（2024年11月号）
- インタビュー事例公開：JFEケミカル様、鹿島石油様
- 水ing様との取り組みが日本経済新聞（2024年10月10日付）に掲載



*画像はイメージ





展示会出展

地方自治体・DX推進企業を対象とした取り組みを継続

- 地方自治情報化推進フェア2024（10月）
- Japan DX Week 社内業務DX EXPO（10月）
- 建設RXコンソーシアム エキシビション2024（11月）



メディア掲載

- 日本プラスチック工業連盟誌「プラスチックス」に掲載（2024年9月号）
- 日刊工業新聞に掲載（2024年9月19日付）

展示会出展

- スマートファクトリーJapan 2024 秋（9月）
- 第7回 ものづくりAI/IoT展大阪（10月）
- 第7回 名古屋スマート工場EXPO（10月）
- JIMTOF 2024（第32回日本国際工作機械見本市）（11月）
- 第29回からくり改善くふう展2024（11月）
- EdgeTech+ 2024 インテルブースにて講演（11月）
- 建設RXコンソーシアム エキシビション2024（11月）

事例公開：新規事例公開5社



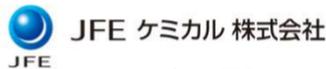
*五十音順



*インタビュー事例



*インタビュー事例



*インタビュー事例



*2024年11月末時点 累計92社公開

製造業



情報通信業



建設業



その他





JFE ケミカル 株式会社

JFE

JFEケミカル株式会社 東日本製造所

事後保全だったトラブルの予兆検知で 生産調整に貢献

対象
業務

蒸留塔の熱交換器（リボイラー）に備え付けられているチューブの閉塞トラブル予兆検知

選定
理由

工場エンジニアにも使いやすい仕様
アルゴリズム（学習モデル）の調整が容易

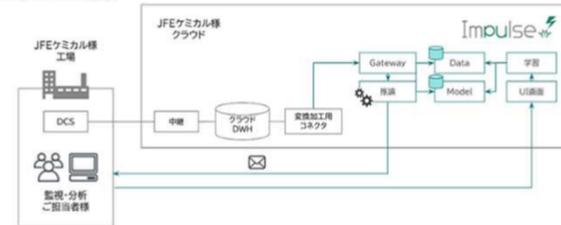
導入
効果

熱交換器の洗浄停止タイミングの明確化により、日々の生産調整が容易に



◀対象設備の蒸留塔
加熱や冷却を行うために数多くのチューブが備え付けられている

システム構成



データソースにクラウドDWHを活用



鹿島石油株式会社

保全業務における対応力の強化や 技術伝承として活用

検索
対象

複数のファイルサーバにある現場の図面データや過去のトラブル報告資料、仕様書など

選定
理由

ENEOSグループをはじめとする豊富な導入実績

導入
効果

時間がかかっていたり、諦めていた資料探しが10秒程度で終わるように



石川県庁

ペーパーレス化を背景にデジタル文書を 素早く見つけれられる仕組みの整備

検索
対象

ファイルサーバに集約した大量の議会資料、ヒアリング資料、契約書

選定
理由

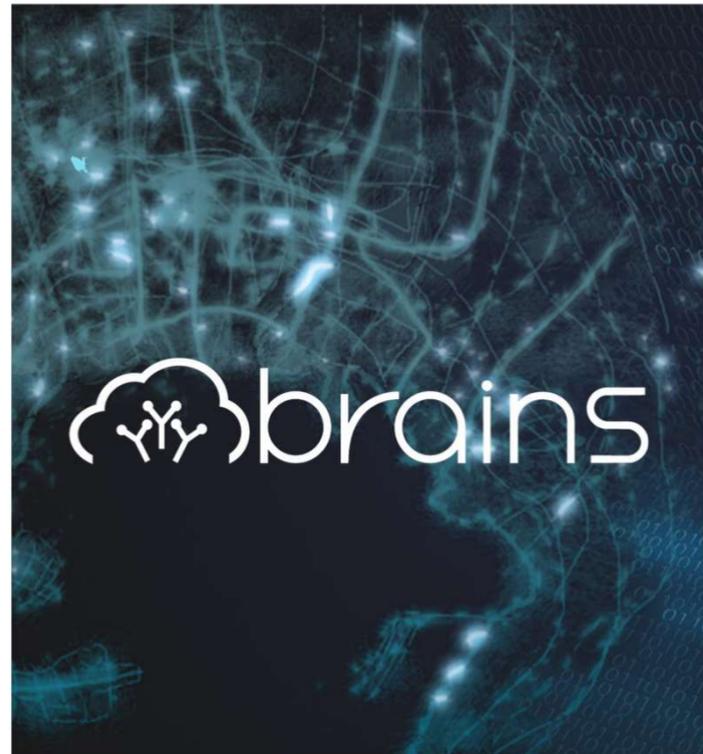
自治体での十分な実績のほか、導入による検索時間の削減効果は平均約60%と試算できた

導入
効果

スピーディに目的の資料に辿り着けるようになったほか文書管理の重要性も改めて認識

(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	600,776千円
従業員数	70名（2024年10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。



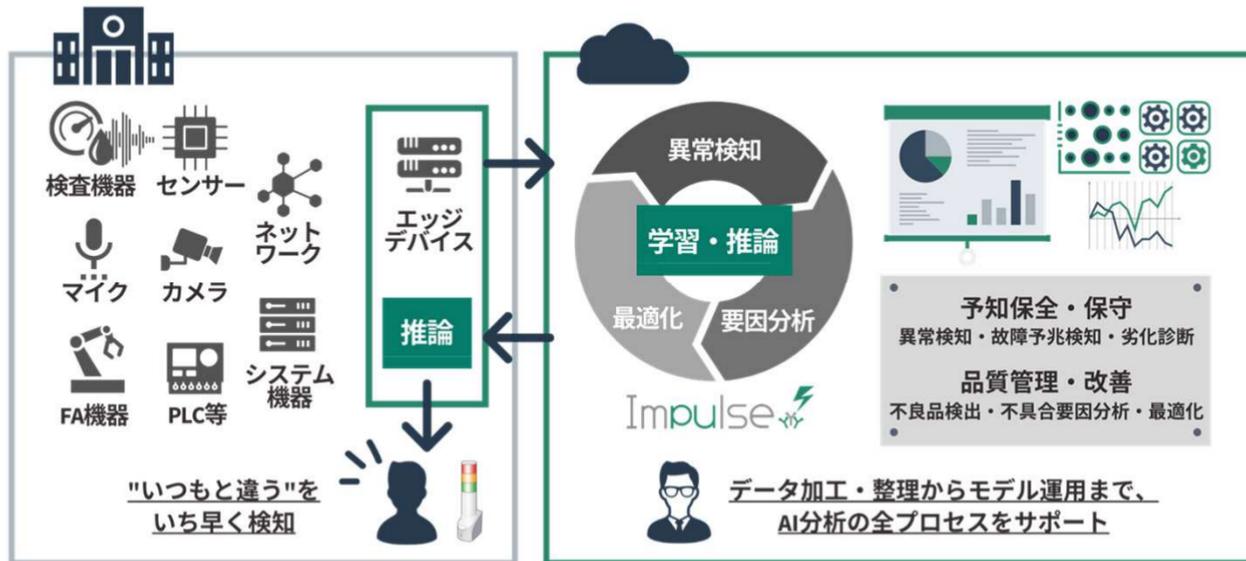
未来工場

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。

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



AISIN

株式会社アイシン



データ種類

📡 センサー

アプリケーション

1.異常検知

2.要因分析

対象業務

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

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

子どもたちに誇れるしごとを。



清水建設株式会社



検索時間の短縮



大和ハウス工業株式会社



検索を軸とした
新たな価値創出



三菱電機株式会社
名古屋製作所・産業メカトロニクス製作所



業務効率化

検索対象



イントラサイト



ファイルサーバー



SharepointOnline



社内システム



イントラサイト



ファイルサーバー

用途

全社利用

CAD・図面検索

APIの活用

海外製品の検索

大規模検索

過去トラ検索

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

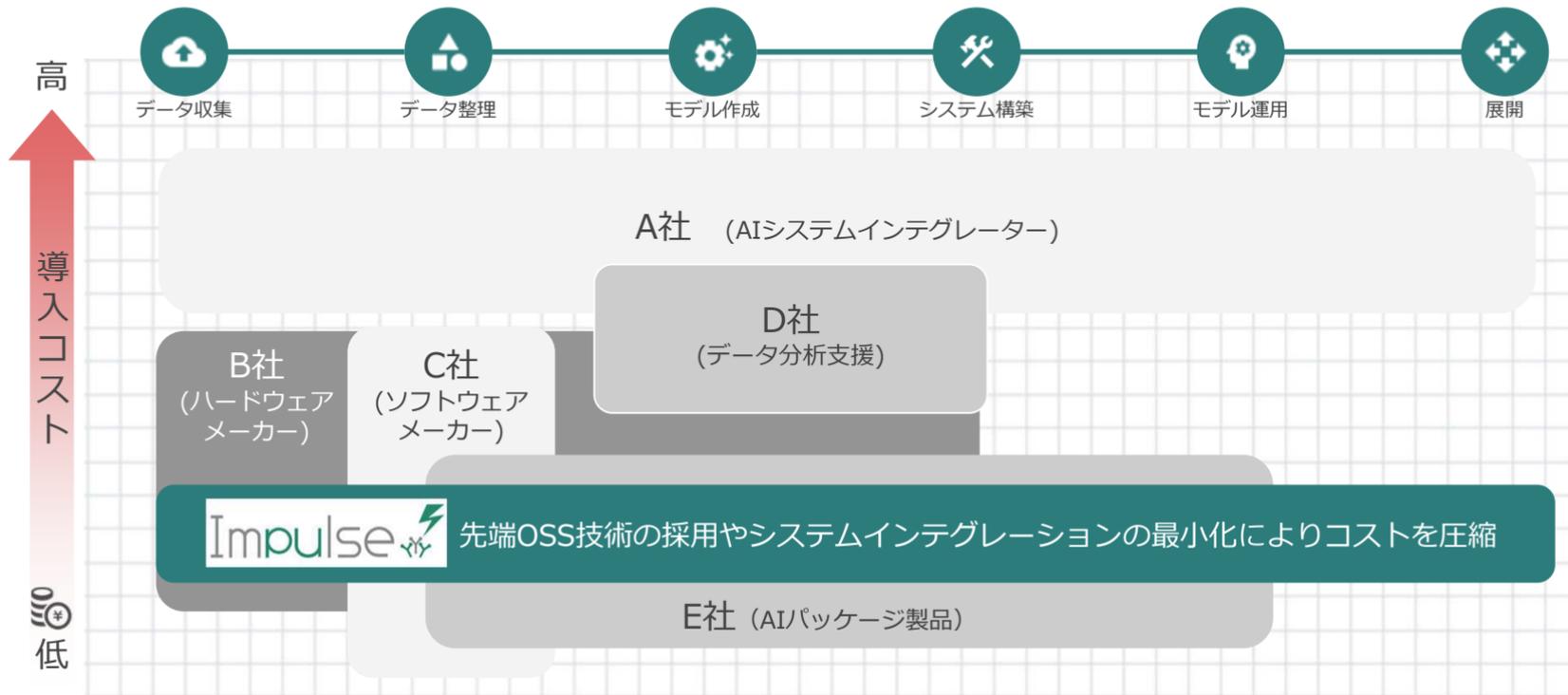


- 1 事実とは異なる回答や文脈と無関係な回答（ハルシネーション）への対策
- 2 Microsoft社^{*3}「Azure Open AI」、Amazon Web Services社「AmazonBedrock」、オープンソースなど自社に最適なLLMを選択可能

*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

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
周辺システムとの接続や、モデル運用と展開のしやすさが強み



専門性が高く 多様性のあるエンジニア

エンジニア比率

68.6%

[24/7期]

60.4%

修士・博士卒

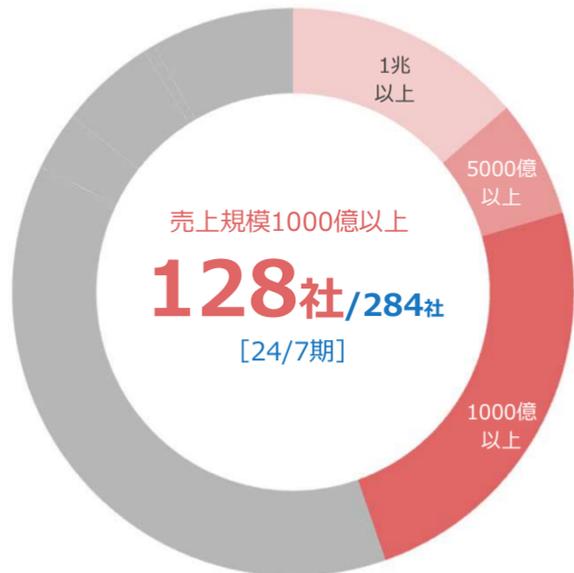
18.8%

外国籍

90%以上の高い定着率

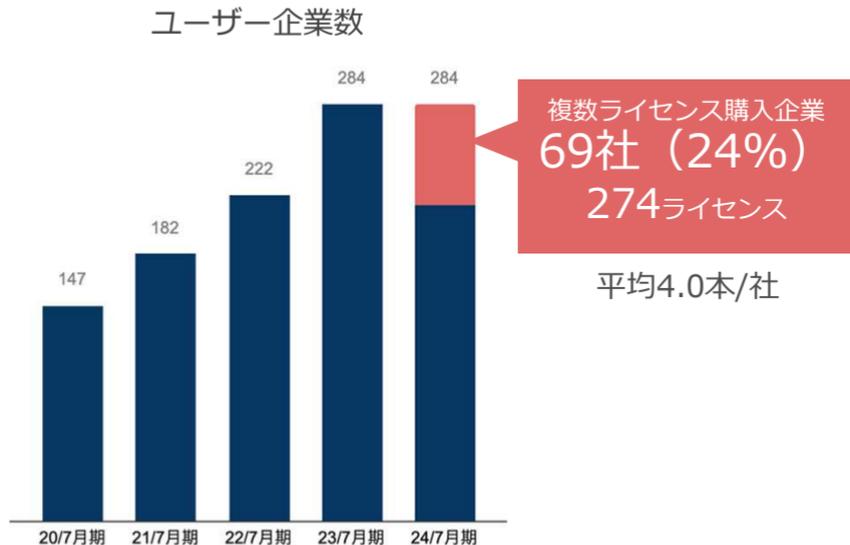


特定企業に依存しない 顧客基盤



5000億以上の企業数は56社(20%)

大手企業を中心に クロスセル・アップセル



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

製造業、情報通信業、建設業を中心に
幅広い業種のユーザーが製品を採用

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



自動車部品製造業

ものづくり現場を広く品質保証
自動化された工程から人の作業に至るまで、広い範囲での品質保証を実現。外観や完成品の検査工程で、量産システムとして実稼働

製造業



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



化学製品製造業

製造工程における設備・品質監視
製造設備の運転状況と製品の検査値から、設備および製品の異常を検知

Neuron ESのユースケースは業種業態問わず、
検索時間の削減・業務効率化が中心

24/7期
業種別売上構成比

(参考資料) 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

- 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

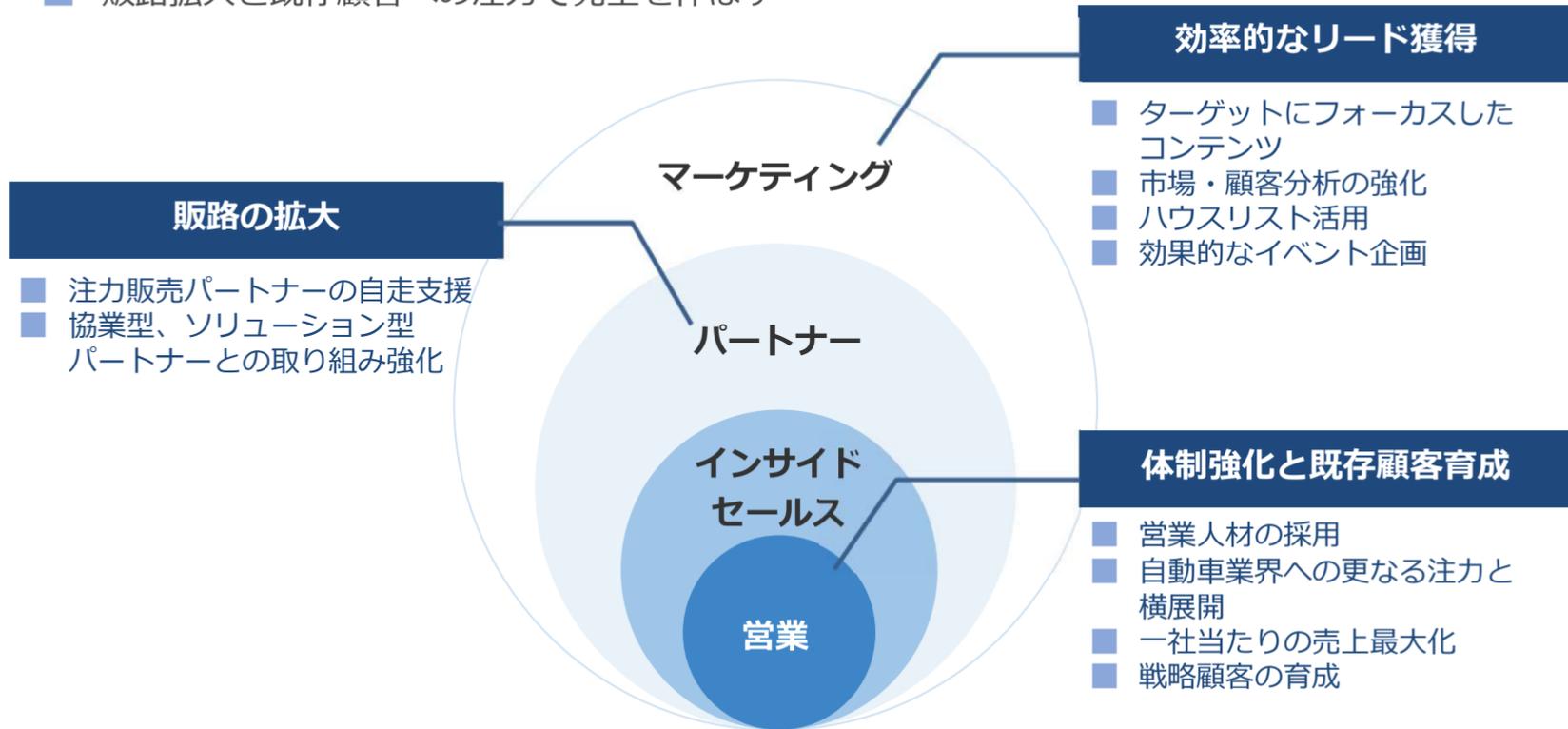
開発部門と営業部門を統合

ビジネスレビュー

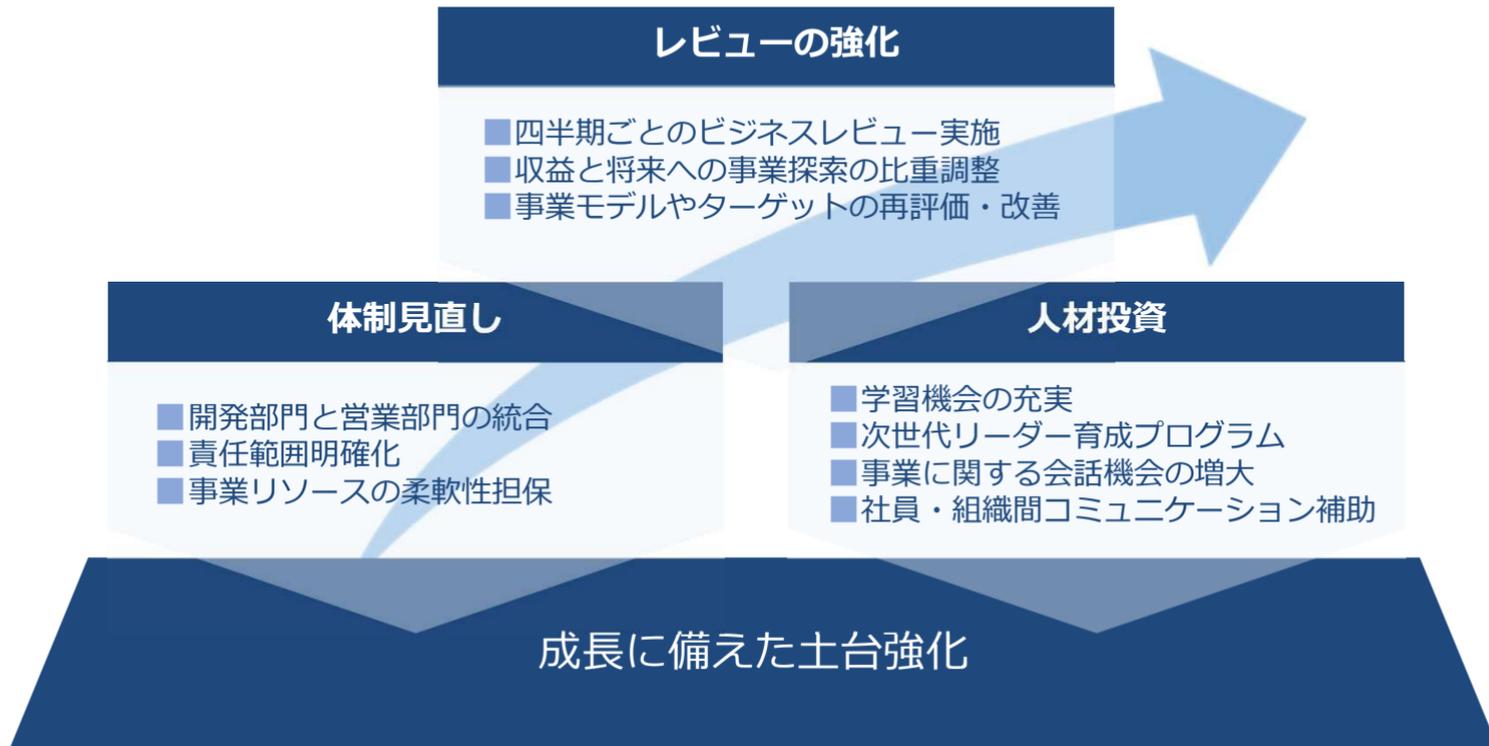
コミュニケーション

次世代リーダーの育成・教育

■ 販路拡大と既存顧客への注力で売上を伸ばす

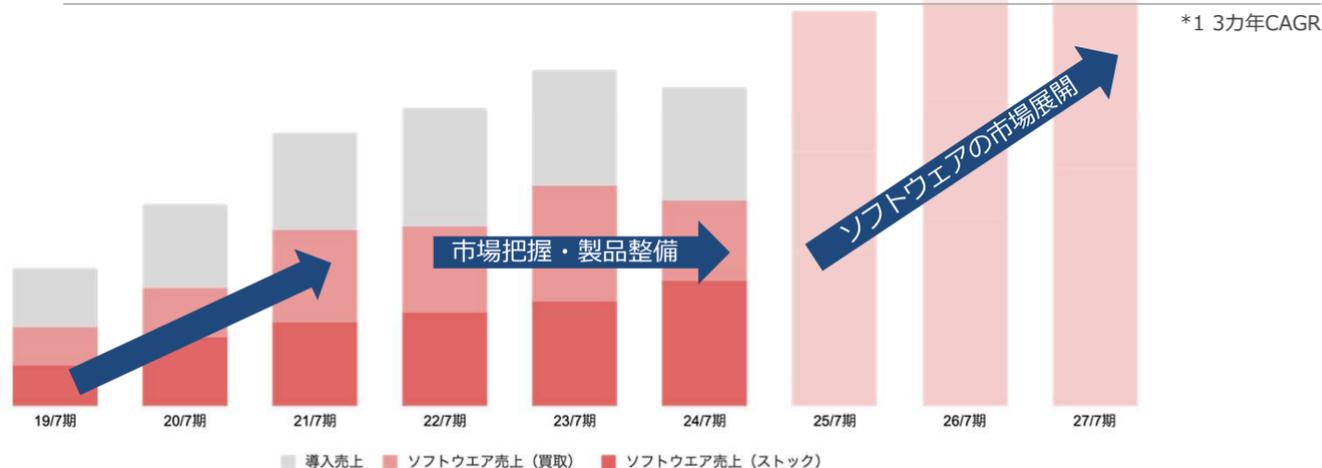


■ 事業体制や仕組みの強化で事業を加速する



■ 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+



- 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。

