



## 2025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

2025年6月13日

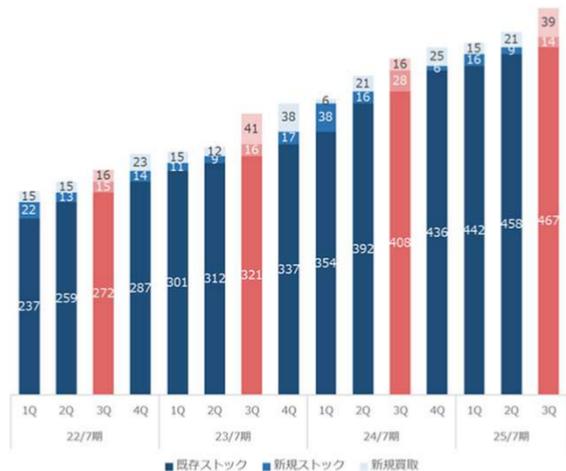
## 決算概況

- 売上高：942百万円（前年同期比 +29.6%）
- 営業利益：121百万円（営業利益率 12.9%）
- 当期純利益：84百万円（前年同期比 +164.1%）

## 事業概況

- 新規ライセンスは53本、ストックライセンスは合計で481本（前年同期比+10.3%）
- 「Neuron ES 生成AI連携オプション」と「Chat EI」が「Amazon Bedrock」に対応
- 「さくらの生成AIプラットフォーム」におけるAIアプリケーション連携パートナーに決定

## 1 ソフトウェアライセンス数の堅調な増加



- 3Qの新規ライセンスは合計53本  
（買取39本、ストック14本）
- ストックライセンスは前年同期比+10.3%

## 2 「Amazon Bedrock」連携の提供を開始

「Neuron ES 生成AI連携オプション」と「Chat EI」が「Amazon Bedrock\*1」に対応



\*1 Amazon Web Services, Inc.が提供する生成AI基盤モデルのフルマネージドサービス

## 3 「さくらの生成AIプラットフォーム」に対応

「さくらの生成AIプラットフォーム\*2」におけるAIアプリケーション連携パートナーに決定



Chat EI

\*2 さくらインターネット株式会社が提供するフルマネージド型生成AI向け実行基盤

- 01 2025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) 2025年7月期 業績予想

# 2025年7月期 第3四半期 決算概要

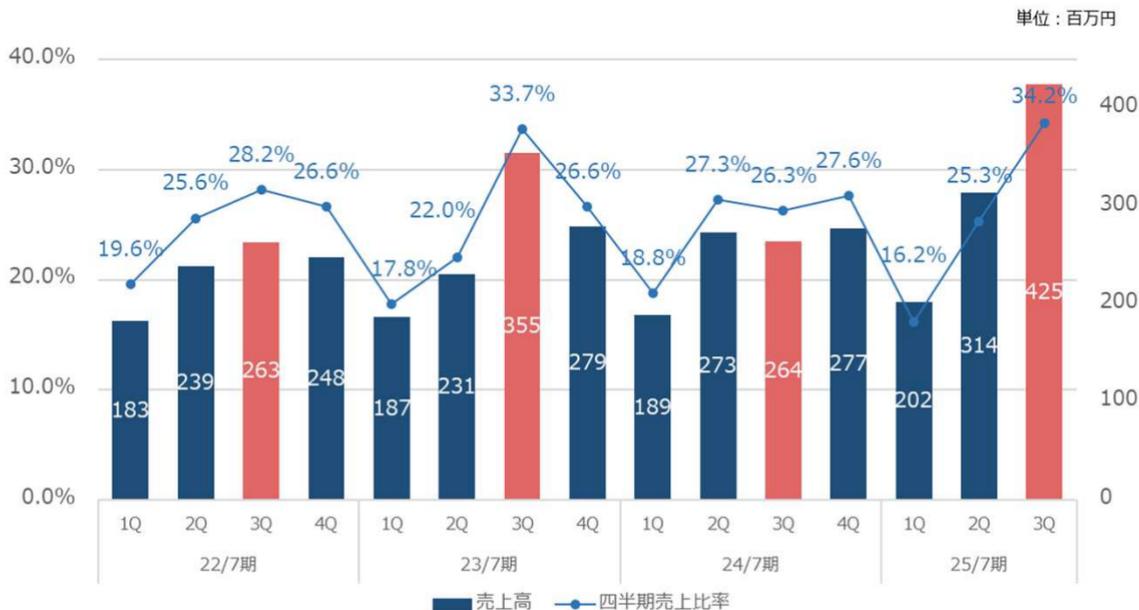
---

- 当期の注カポイントとして掲げていた販売力強化施策が功を奏し\*1、大型案件が複数計上された結果、3Q累計の売上高は前年同期比+29.6%で推移
- 段階利益は3Q時点で通期予想を超過するも、4Qでの執行予定費用等があり、通期予想の変更はなし

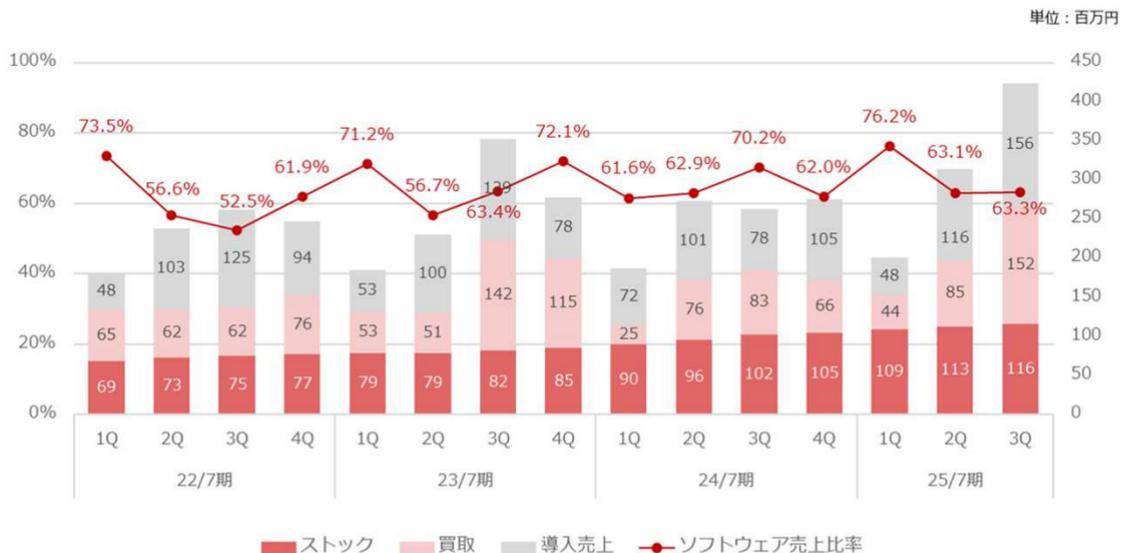
単位：百万円	2024年7月期 (3Q)	2025年7月期 (3Q)	前年同期比 (増減率)	2025年7月期 (通期予想)	進捗率
売上高	727	942	+29.6%	1,244	75.8%
売上総利益	405	555	+37.2%	—	—
営業利益	48	121	+150.0%	104	116.3%
営業利益率	6.7%	12.9%	+6.2pt	8.4%	—
経常利益	48	122	+152.6%	103	118.3%
当期純利益	32	84	+164.1%	70	119.2%

\*1 P.39「2025年7月期 注カポイント - 販売力の強化」参照

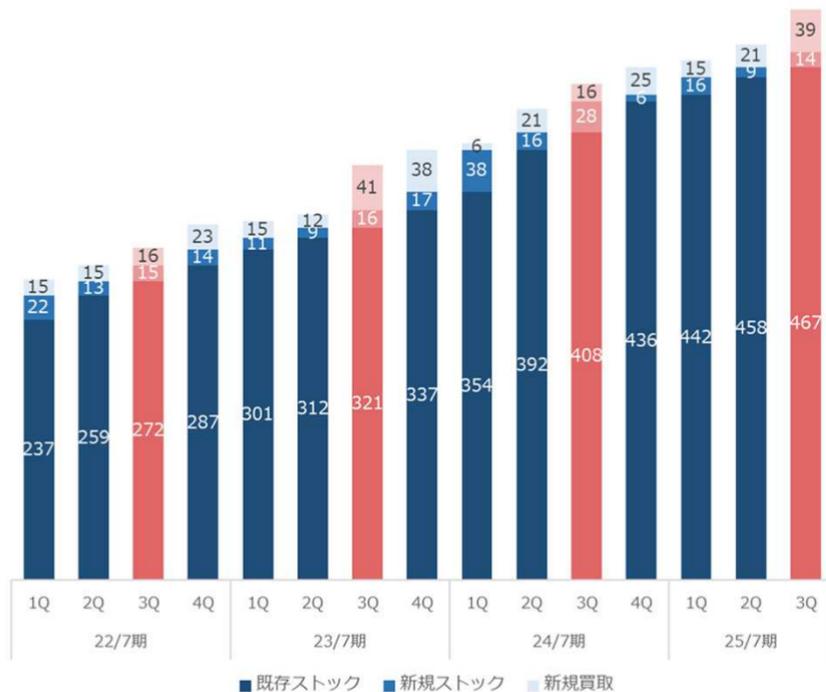
- 3Q単体の売上高は前年同期比+61.0%の425百万円と大きく伸長、四半期売上としては過去最高を更新。通期予想に対する売上比率も34.2%と例年を上回る進捗
- 取引先として大手企業が多く、取引先の決算期の影響から3Qの売上高が高くなる傾向（季節性）は今後も継続する見込み



- 大型ライセンスの計上及び買取ライセンスの好調により、買取売上が大きく増加
- それに伴う導入単価上昇・案件増加に加え、PoC等も複数進行しており、導入売上も増加
- ストック売上は着実に成長しており、ソフトウェア売上比率は一定水準を維持。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の新規ライセンスは合計53本
  - 新規買取39本
  - 新規ストック14本\*1
- 自動車業界・公共への展開、また既存顧客のアップグレード切り替えが増加
- ストックライセンス数は合計481本となり、前年同期比+10.3%と堅調に推移

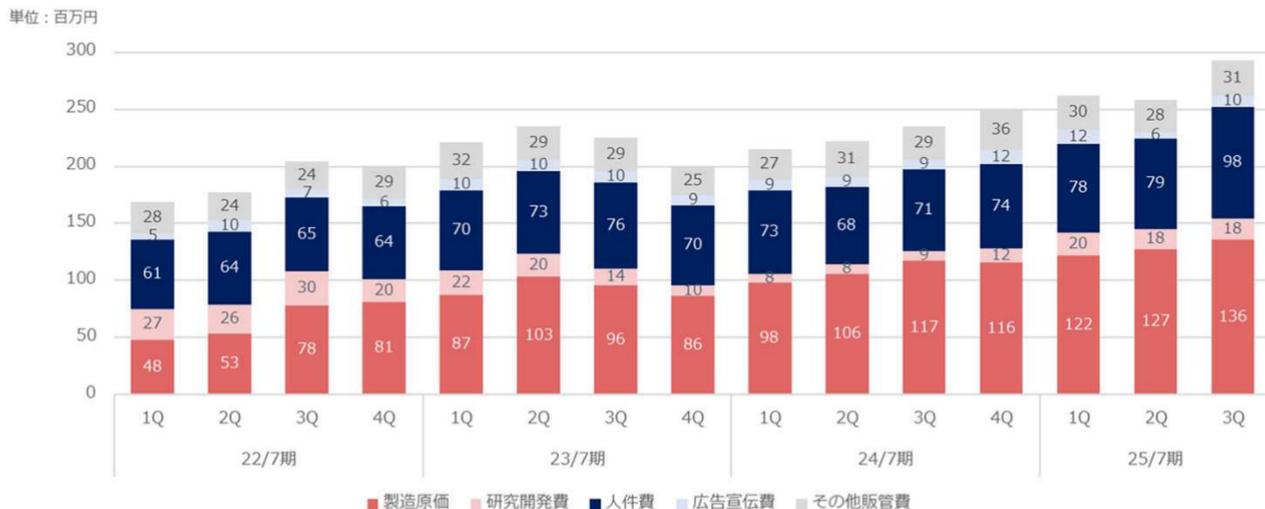
\*1 ストックライセンスはアップグレードまたは買取への切り替えがあるため、新規ストックは純増数で表示（増加:42本 - 解約:28本）

- 3Qの月間解約率\*1の平均は2.0%、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）に偏り、25/7期は例年よりやや高い状況
- 市場環境の変化により、今後も同程度の水準で推移すると想定。導入数を増やすことでストックライセンス数の増加を目指す



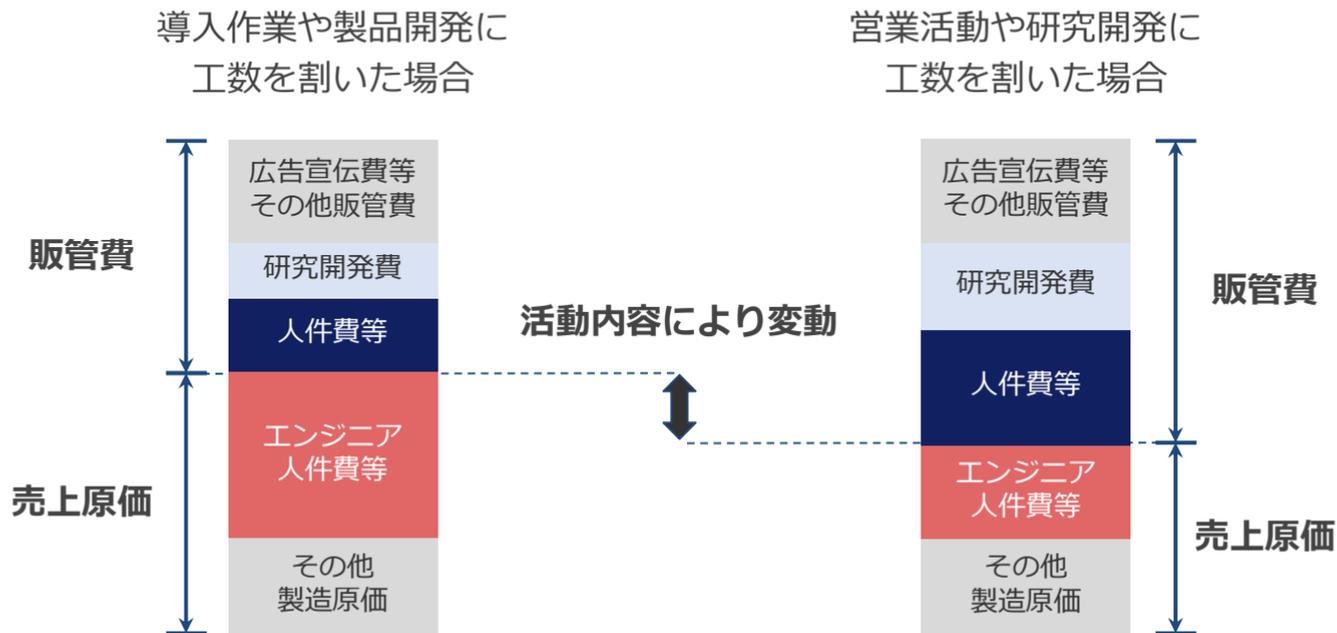
\*1 月間解約率は、当月のストックライセンス解約数÷前月のストックライセンス合計数×100で算出

- 中途・新卒の入社に係る給与・採用費、賞与引当金の計上により、人的コスト（原価・販管費）が前年同期比で増加
- 生成AI等に係る研究開発活動及び製品開発への注力により、研究開発費並びに減価償却費を含む製造原価が増加\*1するも、適切なリソース配分であると認識

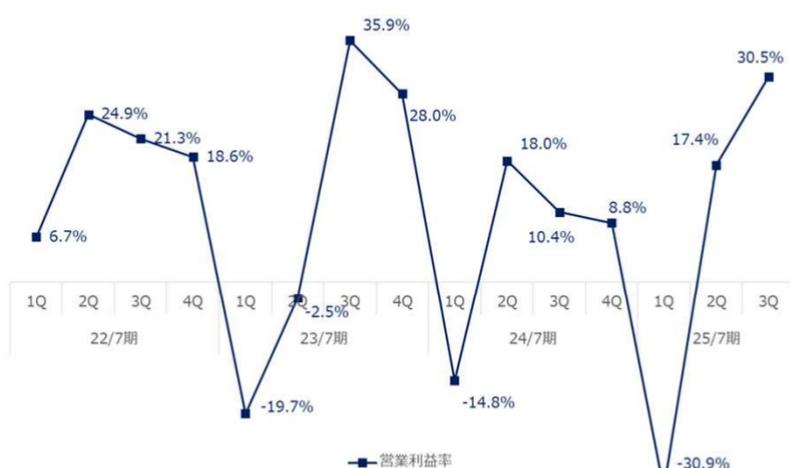
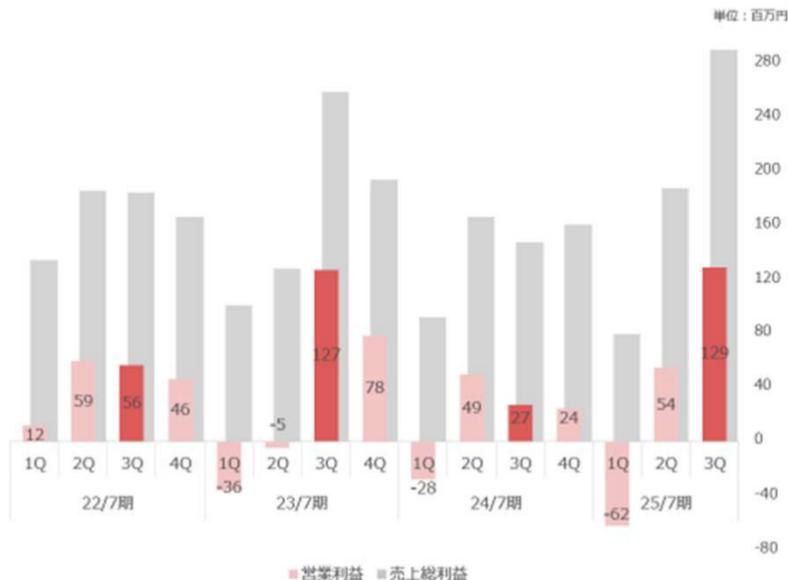


\*1 次頁「(参考) 売上原価・販管費の考え方」参照

- 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

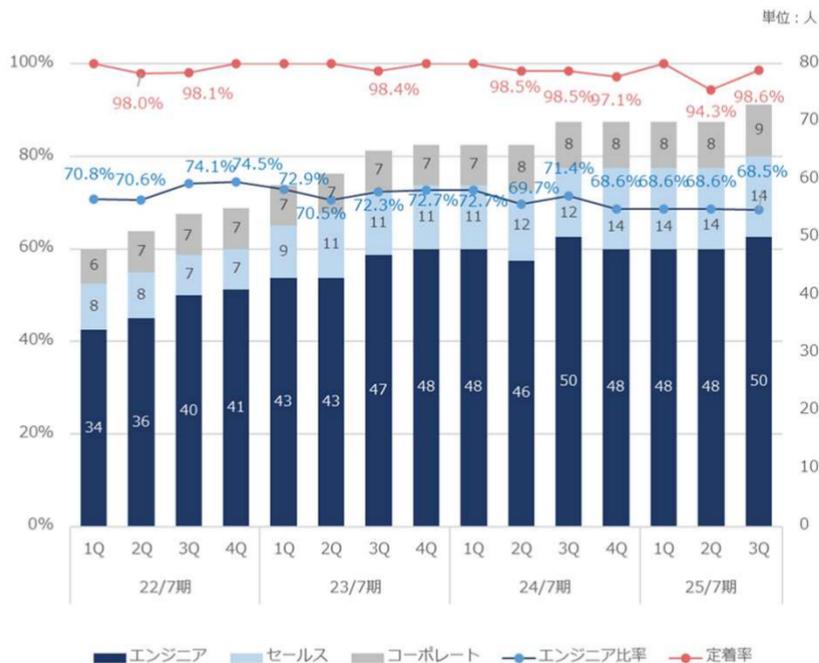


- 売上連動の変動費が少なく\*1、売上総利益に比べて営業利益の変動幅が大きい状況は継続
- 人件費、減価償却費等の固定費が増加するも、損益分岐を大きく上回る売上高の増加により3Q単体の営業利益率は30.5%と高水準で推移



\*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

# 従業員数の推移



- エンジニア比率は68.5%
- 積極的に採用活動を推進し、新卒・中途社員の増加があった一方、退職による減少も生じたため、従業員数は微増で推移
- セールスの採用には苦戦も、獲得する人材（人財）水準に妥協することなく、引き続き採用活動に注力

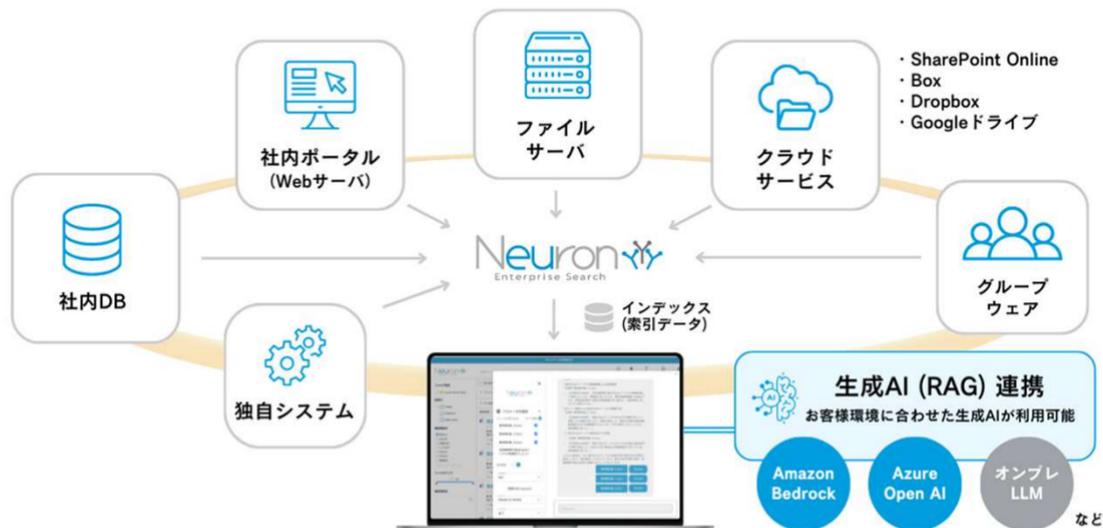
\* 定着率は1-離職率で算出、離職率は離職者数÷前四半期末在籍従業員数で四半期毎に算出

# ビジネスハイライト

---

## 「Neuron ES<sup>\*1</sup> 生成AI連携オプション」と「Chat EI<sup>\*2</sup>」が 新たに「Amazon Bedrock<sup>\*3</sup>」に対応

大規模言語モデル（LLM）の選択肢を拡大し、企業内データを対象とした生成AI活用をサポート



\*1 ブレインズテクノロジー株式会社が提供する企業内検索システム「Neuron Enterprise Search」の略称

\*2 ブレインズテクノロジー株式会社が提供する生成AIナレッジチャット

\*3 Amazon Web Services, Inc.が提供する様々な生成AIの基盤モデルをAPI経由で利用できるフルマネージドサービス

## パートナー連携



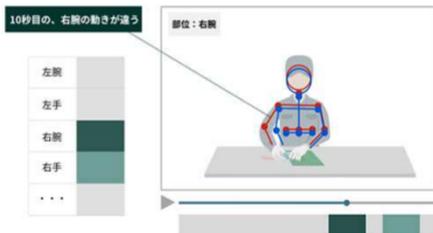
### Chat EI

## さくらインターネット株式会社「さくらの生成AIプラットフォーム\*1」にAIアプリケーション連携パートナーとして参画

当社の企業内検索エンジン「Neuron ES+生成AI連携オプション」と生成AIナレッジチャット「Chat EI」が「さくらの生成AIプラットフォーム」に対応。国産サービスの強みを活かした協業を進め、生成AIの継続的な発展への貢献を目指す。

\*1 さくらインターネット株式会社が提供するフルマネージド型生成AI向け実行基盤

## 特許取得



## 「Impulse」作業分析の機能拡張に関する特許\*2を取得

AI異常検知ソリューション「Impulse」で用いられている作業分析の機能拡張技術に関する特許を取得。標準作業の動作と分析対象の動作をAIが自動で比較し、教育・カイゼン対象を動作レベルで特定が可能に。問題箇所を即座に把握して、客観的かつ定量的に改善指示を出せるようになることが期待される。

\*2 特許第7649416号：「プログラム、情報処理装置、及び方法」



## 展示会出展

- Japan DX Week (春) AI・業務自動化展 (4月)

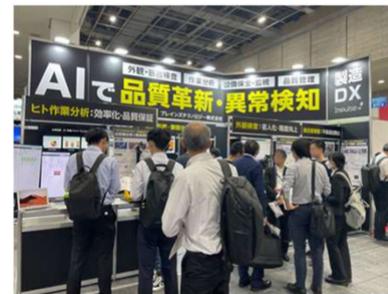
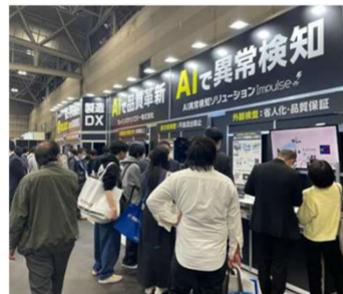
## メディア掲載

- 電波新聞に掲載 (2025年4月24日付)



## 展示会出展

- 第3回 製造業DX展 [名古屋] (4月)
- 第1回 [関西] スマート工場 EXPO (5月)



# 事例公開：新規公開 7事例



\*五十音順



\*2025年5月末時点 累計100社公開

## 製造業



## 情報通信業



## 建設業



## その他



## 水ing

水ing株式会社

### 運転状態異常・予兆検知システム 「SaiSense®」

### AIエンジンに「Impulse」を採用

対象  
業務

水処理施設の維持管理業務

選定  
理由

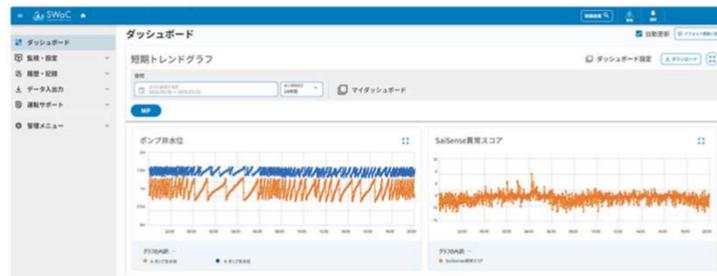
産業界での実績に加え、事前検証でマンホールポンプの不具合を早期検出できたため

導入  
効果

巡回点検の削減など、人口減少や技術職員の不足に直面する水処理施設の維持管理現場の業務効率化への寄与を目指す



「SaiSense®」の概要図



「SaiSense®」のダッシュボード

## 京都市役所

庁内の情報収集を圧倒的に高速化  
ペーパーレス化によるファイル増加にも対応

検索  
対象

ファイルサーバ内の過去事例資料や職員向けポータル内にある内部規定等様々なファイル

選定  
理由

大容量・大規模での導入実績、幅広いファイル形式への対応、運用・保守面とコスト面

導入  
効果

検索速度・精度の強化により、職員全体の生産性が向上



シンク・エンジニアリング株式会社

過去事例をナレッジとして活かし  
工事写真の黒板まで検索対象に

検索  
対象

図面や記録資料、申請書類、工事写真など450万以上のファイル

選定  
理由

画像内の文字を検索対象にできるOCR機能とオンプレミス型でも現実的なコスト

導入  
効果

導入前は15～30分要していたファイル検索時間が導入後は数分に



高千穂交易株式会社

## 社内DB・外部コマンド連携も活用 社内に散在するデータの横断検索を実現

検索  
対象

ファイルサーバーやクラウド上に分散した発注関連資料、取引実績、図面、社内規定など

選定  
理由

多様なデータ領域をひとつの検索窓から横断的に検索できること

導入  
効果

社内アンケートで検索スピードが高く評価、フォルダのアクセス権管理も簡単に



田島ルーフィング株式会社

## 働き方改革の一環で資料探しの課題に着目 横断検索で情報収集を効率化

検索  
対象

建築や防水に関する技術資料、セミナー資料、企画書、調査写真など

選定  
理由

データ移行不要で横断的に資料検索が可能  
直感的で使いやすいインターフェース

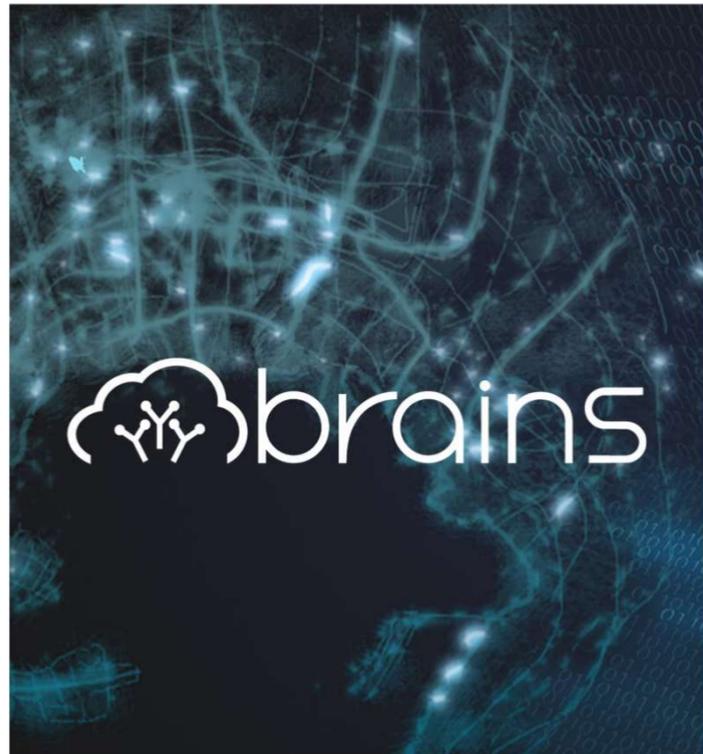
導入  
効果

利用者アンケートで90%以上が効果を実感  
横断検索機能の有効性を評価する声も

## (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	605,026千円
従業員数	73名（2025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。



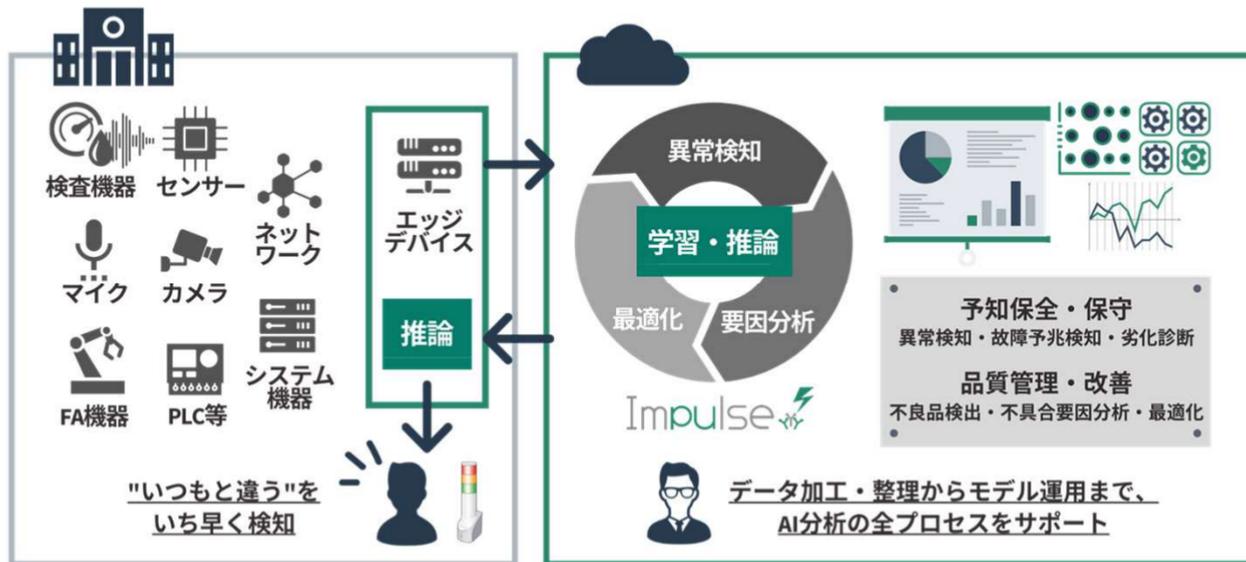
未来  
工場

## 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。

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

検索対象



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



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



SharepointOnline



社内システム

APIの活用

海外製品の検索



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



イントラサイト



ファイルサーバー

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<sup>\*3</sup>「Azure Open AI」、Amazon Web Services社「Amazon Bedrock」、オープンソースなど自社に最適なLLMを選択可能

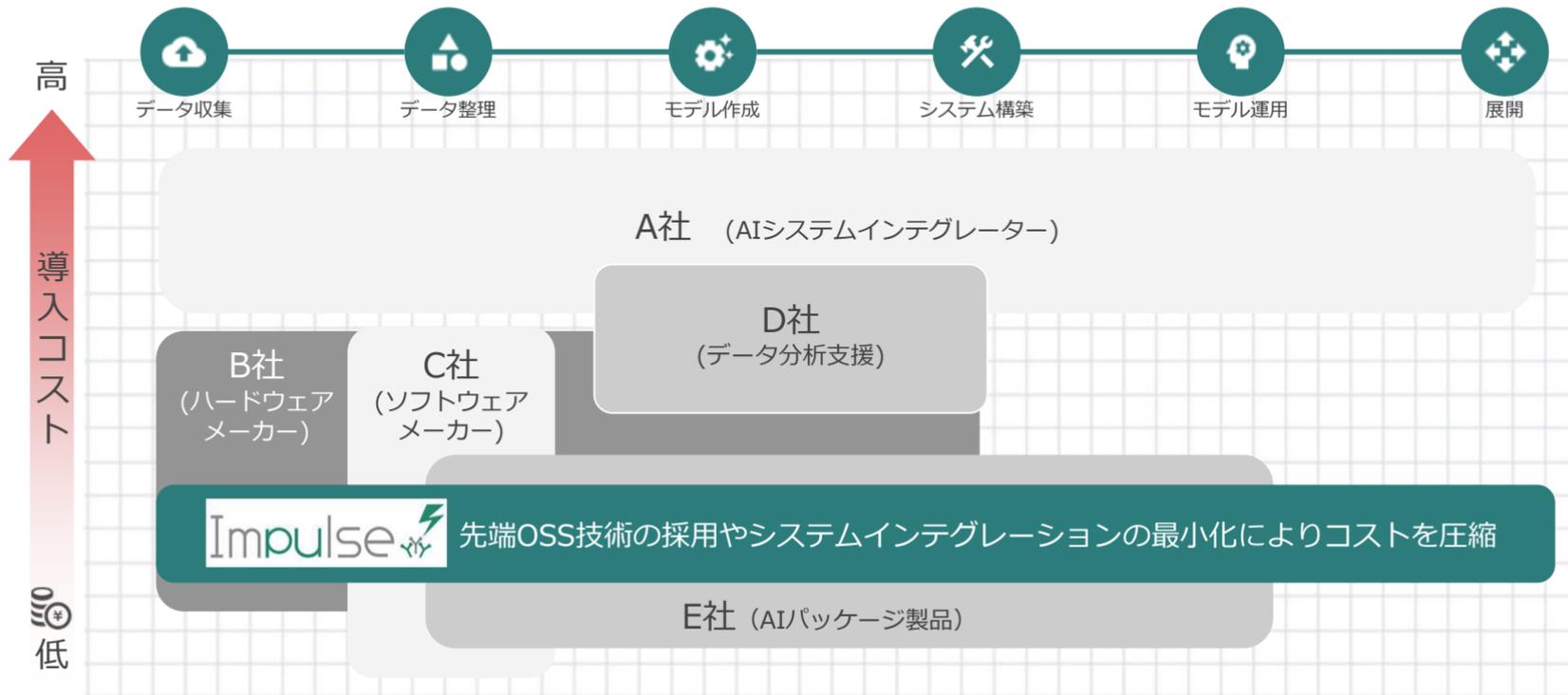
\*1 RAG : Retrieval-Augmented Generation. テキスト生成に外部情報の検索を組み合わせる技術

\*2 LLM : Large Language Model. 大規模言語モデル

\*3 当社は日本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

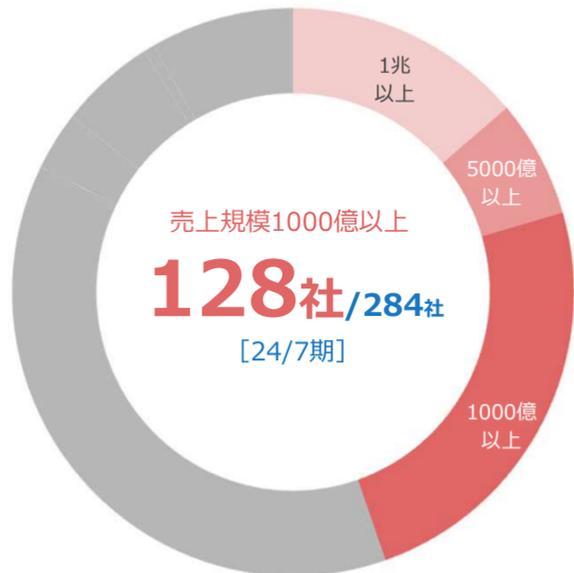
**18.8%**

外国籍

## 90%以上の高い定着率

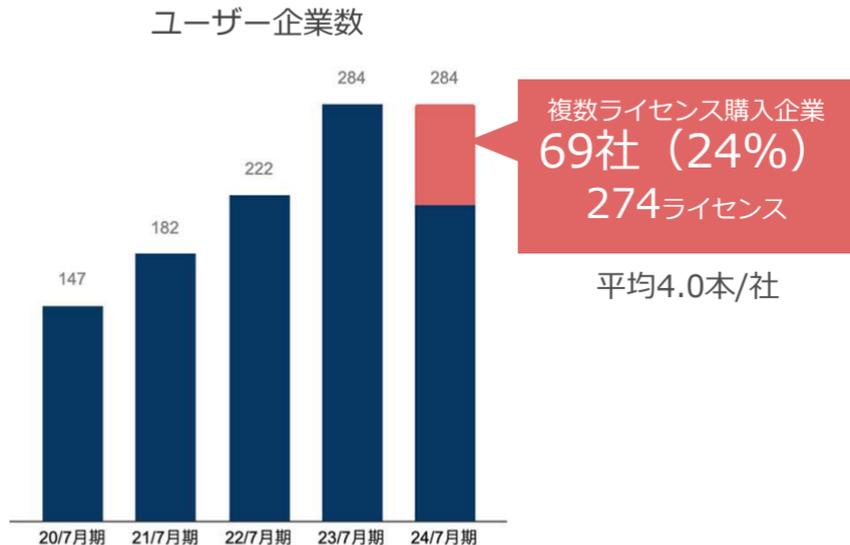


## 特定企業に依存しない 顧客基盤



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

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

製造業



## 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



## 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

# (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

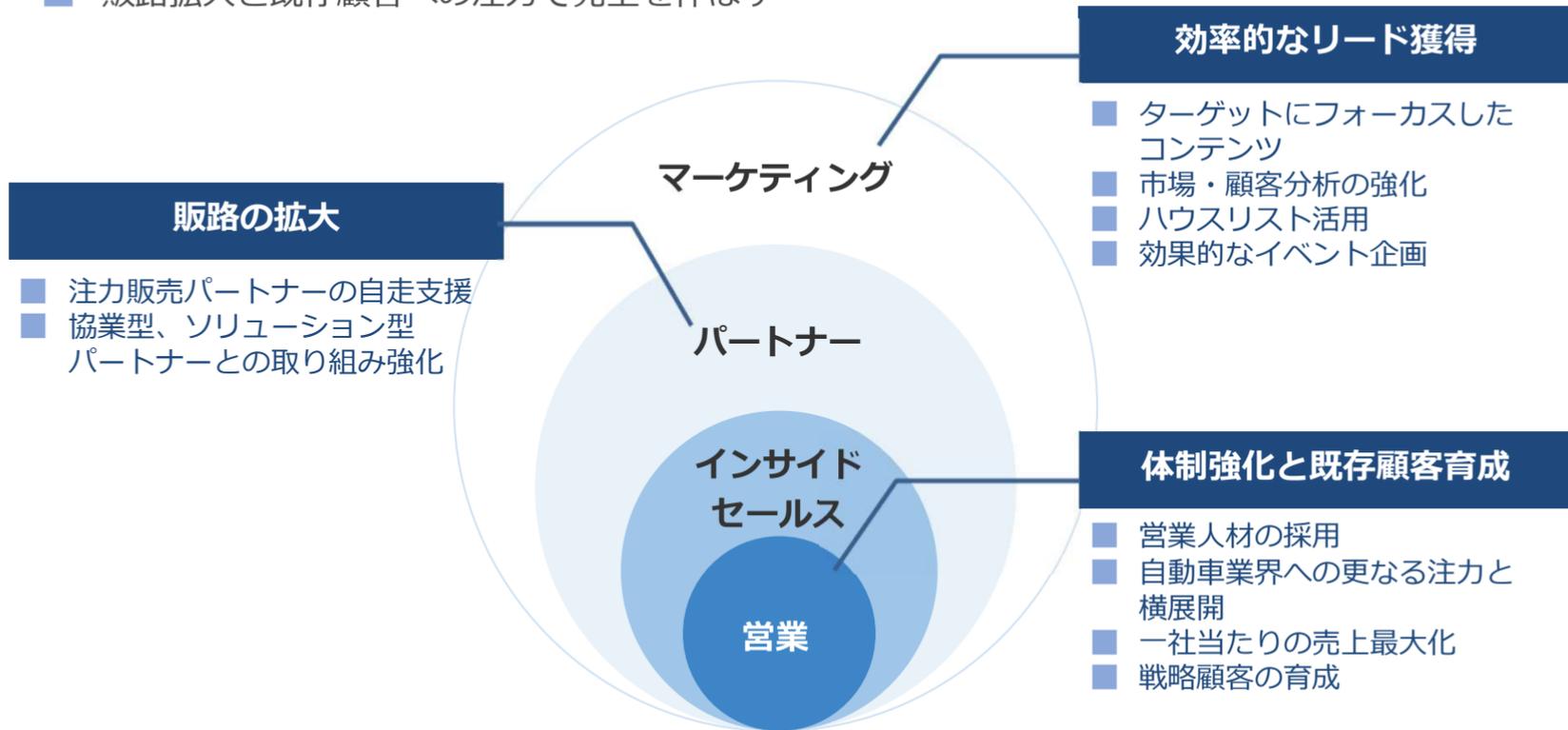
開発部門と営業部門を統合

ビジネスレビュー

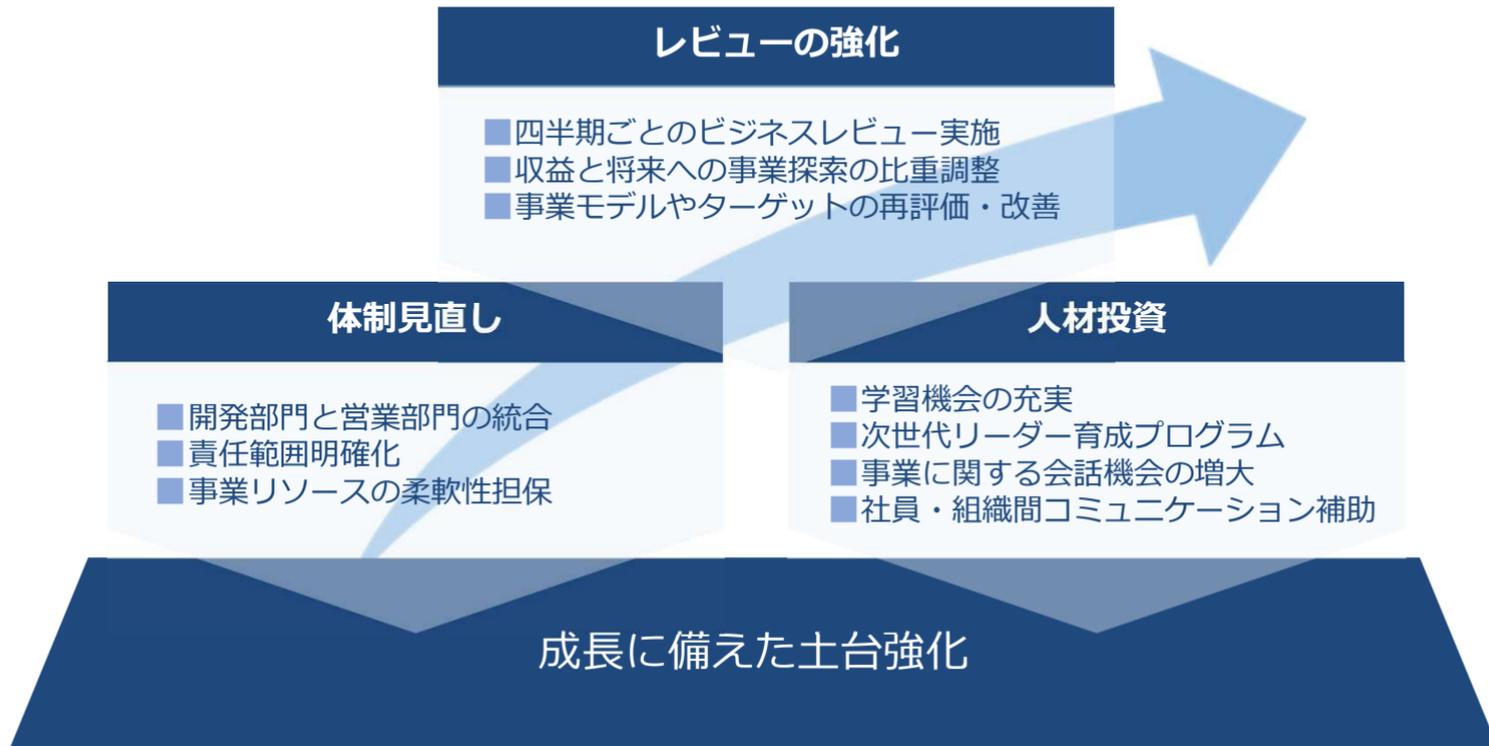
コミュニケーション

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

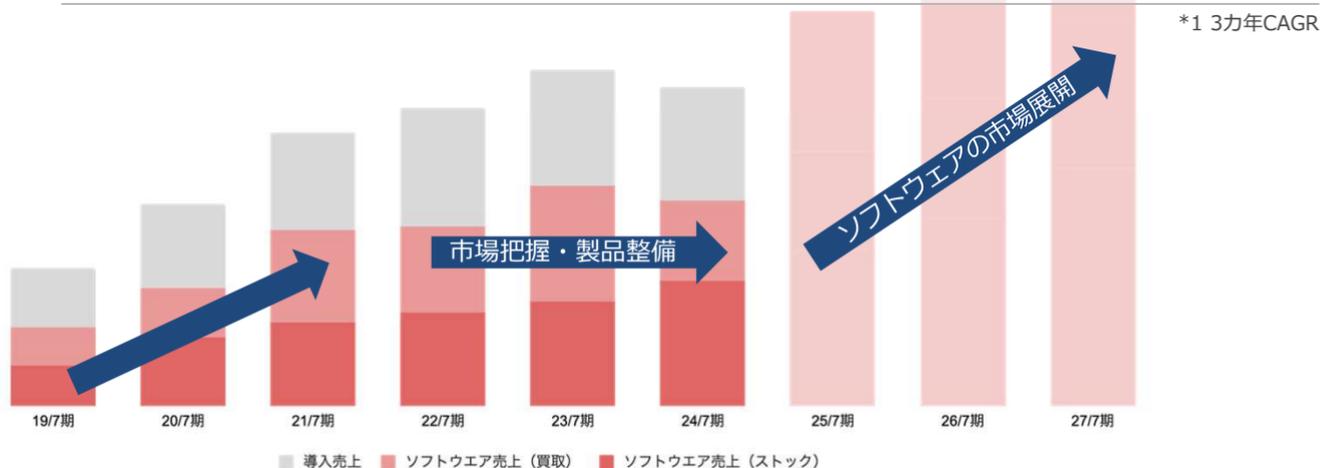


## ■ 事業体制や仕組みの強化で事業を加速する



■ 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。

