



## 2024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

2024年3月14日

## 決算概況

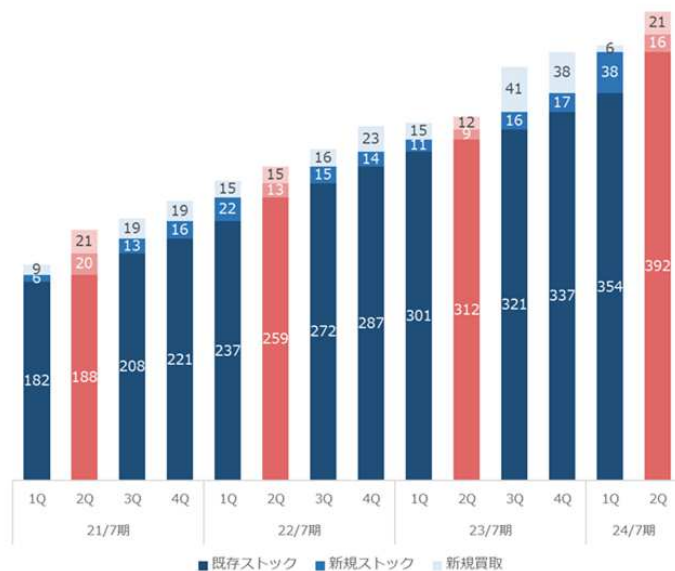
- 売上高：463百万円（前年同期比 +10.5%）
- 営業利益：21百万円（営業利益率 4.6%）
- 当期純利益：13百万円

## 事業概況

- 新規ライセンスは37本、ストックライセンスは合計で408本（前年同期比+27.1%）
- Neuron ES ユーザーインターフェース刷新
- Impulse 画像・動画分野での取り組み拡大

# 事業概況（補足）

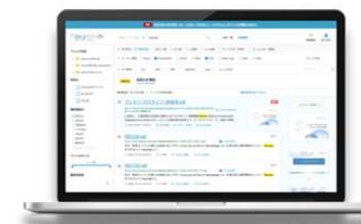
## 1 ソフトウェアライセンス数の堅調な増加



- 2Qの新規ライセンスは合計37本  
(買取21本、ストック16本)
- ストックライセンスは前年同期比+27.1%

## 2 製品力強化（機能拡充）

Neuron ES ユーザーインターフェースの刷新



## 3 画像・動画分野での取り組み拡大

Impulseでの取り組みを3件公開  
適用業務拡大に向けて着実に前進

- 作業分析 産業技術総合研究所様
- 設備監視 さくらインターネット様
- 外観検査 東日本電信電話様

- 01 2024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) 2024年7月期 業績予想

# 2024年7月期 第2四半期 決算概要

---

## 2024年7月期 第2四半期 業績



- 売上高は前年同期比+10.5%と堅調に増加
- 研究開発費等の販管費の減少※1により、営業損益は1Qマイナスをカバーして黒字転換
- 進捗率は42.1%とやや弱いですが、例年同様に売上高の季節性があり、通期予想に対する変更は無し

単位：百万円	2023年7月期 (2Q)	2024年7月期 (2Q)	前年同期比 (増減率)	2024年7月期 (通期予想)	進捗率
売上高	418	463	+10.5%	1,100	42.1%
売上総利益	228	258	+13.0%	—	—
営業損益	△42	21	—	100	21.2%
営業損益率	△10.2%	4.6%	—	9.1%	—
経常損益	△43	21	—	99	21.3%
当期純損益	△31	13	—	70	19.1%

※1 研究開発費の抑制は製品開発へのリソース集中に伴うもの (P.10参照)

# 売上高の季節性



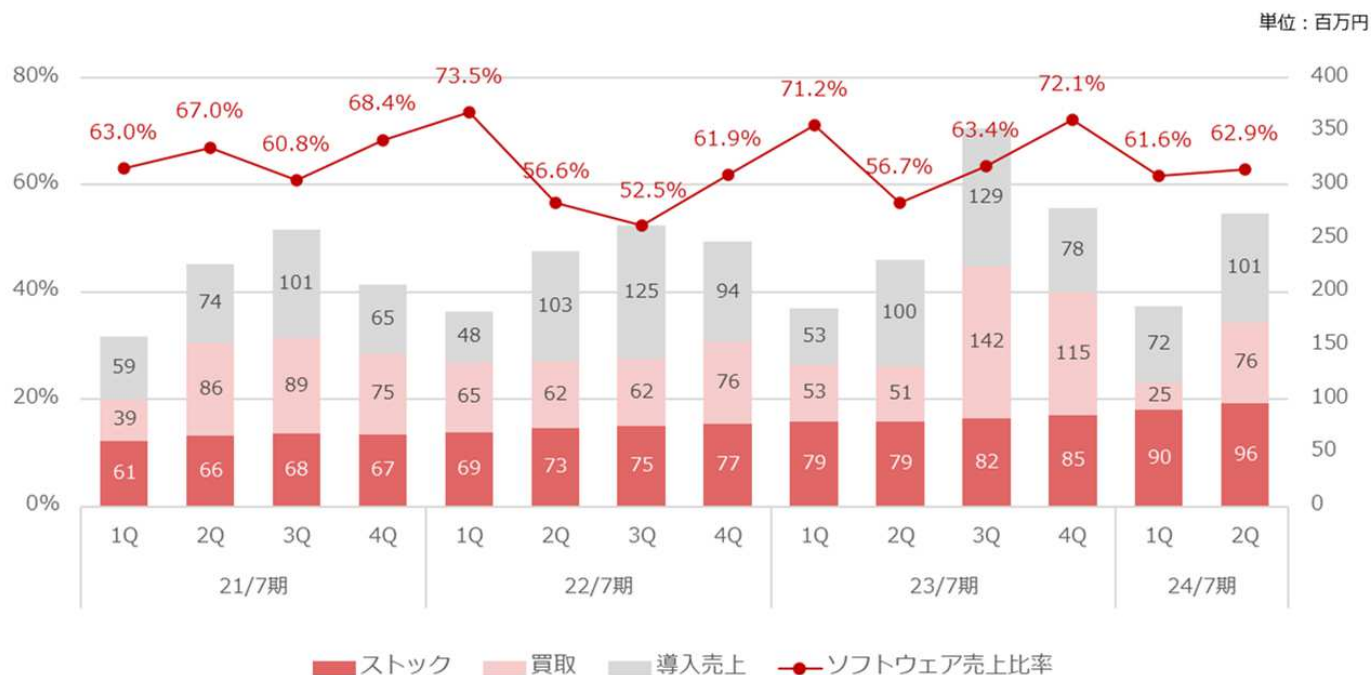
- 通期予想に対する2Q売上比率は24.9%で、過去3年と同程度の水準（22.0～26.6%）
- 取引先として大手企業が多く、取引先の決算期の影響から3Qの売上高が高くなる傾向（季節性）は今後も継続する見込み



# 売上構成

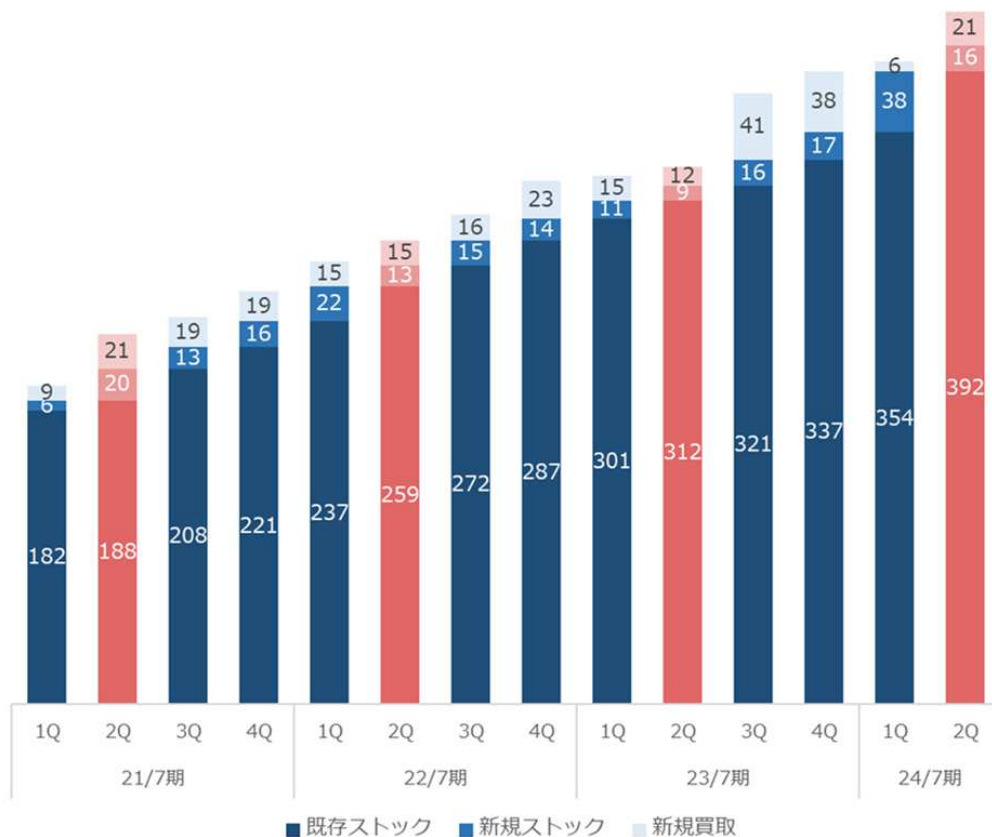


- ストック売上は着実に積み上がり、前年同期比+21.1%と堅調に推移
- 買取売上也2Qで増加し、ソフトウェア売上比率は62.9%
- ストック売上、ソフトウェア売上比率ともに一定の水準を維持しており、引き続き従業員数に依存しない事業成長モデルを継続





# ソフトウェアライセンス数の推移



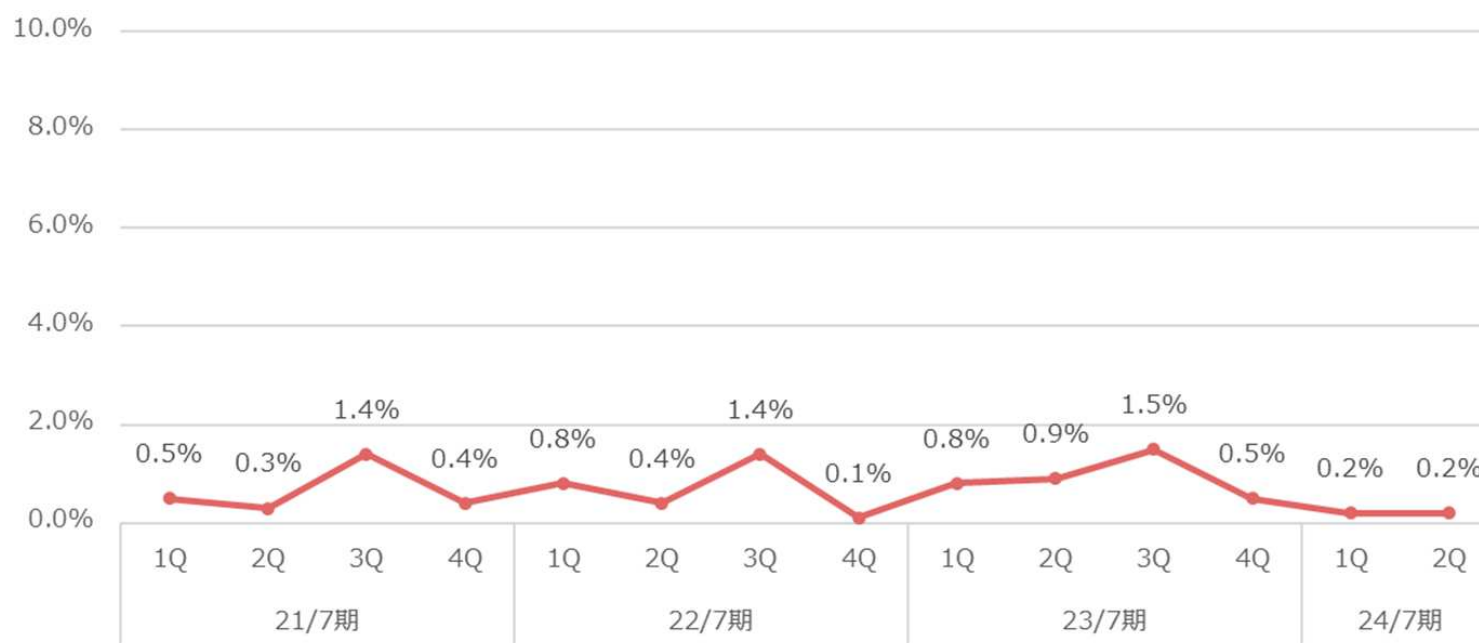
- 2Qの新規ライセンスは合計37本
  - 新規買取21本
  - 新規ストック16本※1
- ストックライセンス数は合計408本となり、前年同期比+27.1%と堅調に推移

※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:2本）

# 解約率の推移



- 常時利用する製品の特性から解約率は低く、2Qの月間解約率<sup>※1</sup>の平均は0.2%
- 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



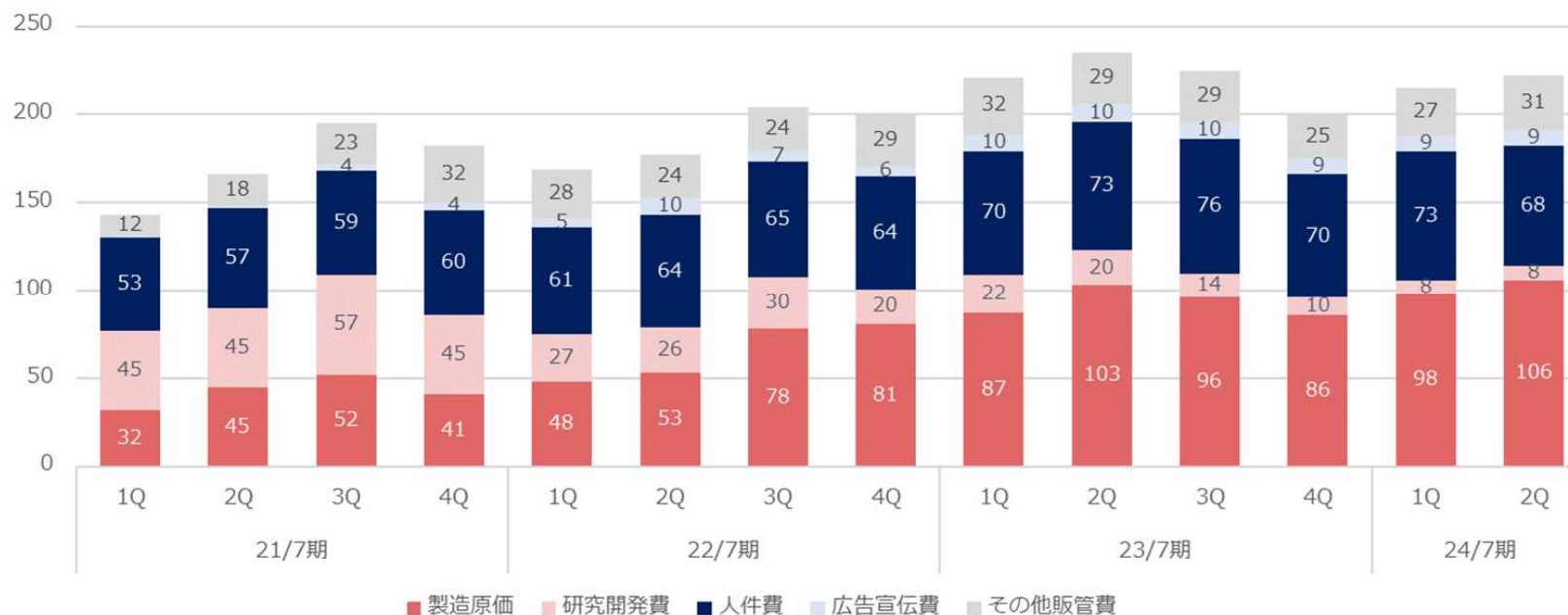
※1 月間解約率は、当月のストックライセンス解約数÷前月のストックライセンス合計数×100で算出

# 売上原価・販管費



- 人件費が緩やかに増加する中、引き続き外注費や通信費等を抑制・コントロールしたことで、2Qのトータルコストは前年同期比△5.4%に抑制
- 研究開発費の減少は、1Qに引き続き製品開発※1へのリソース集中に伴うもの。製品ライフサイクル上のリソース配分の影響であり、自社ソフトウェア製品強化の取り組みに変更無し

単位：百万円

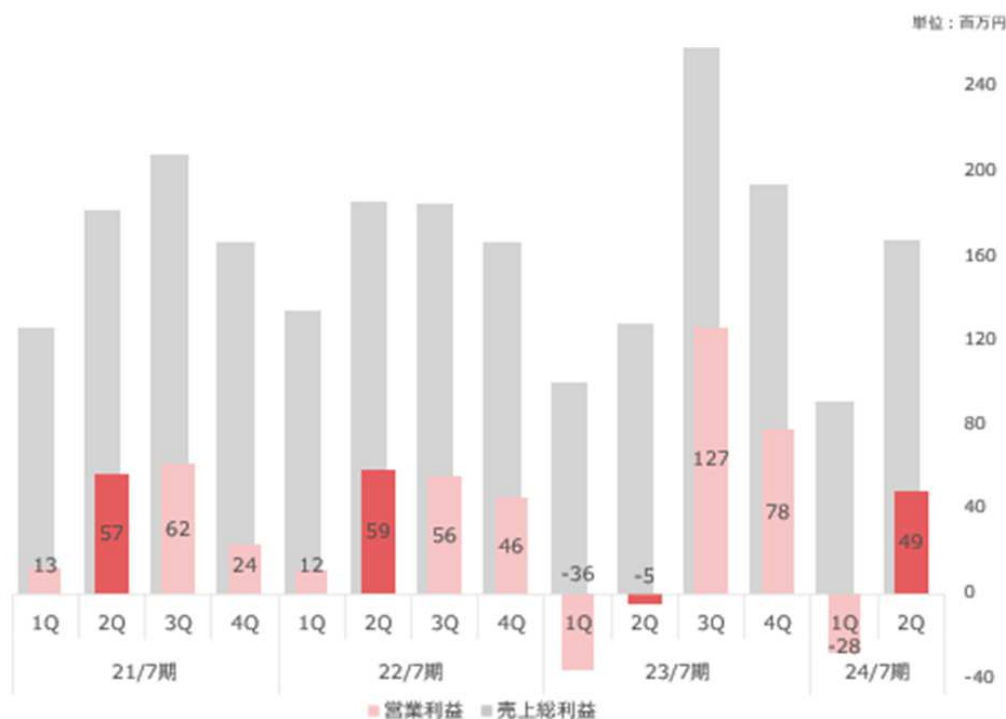


※1 ソフトウェア資産計上、及びソフトウェア改修対応等を含む

# 売上総利益・営業利益

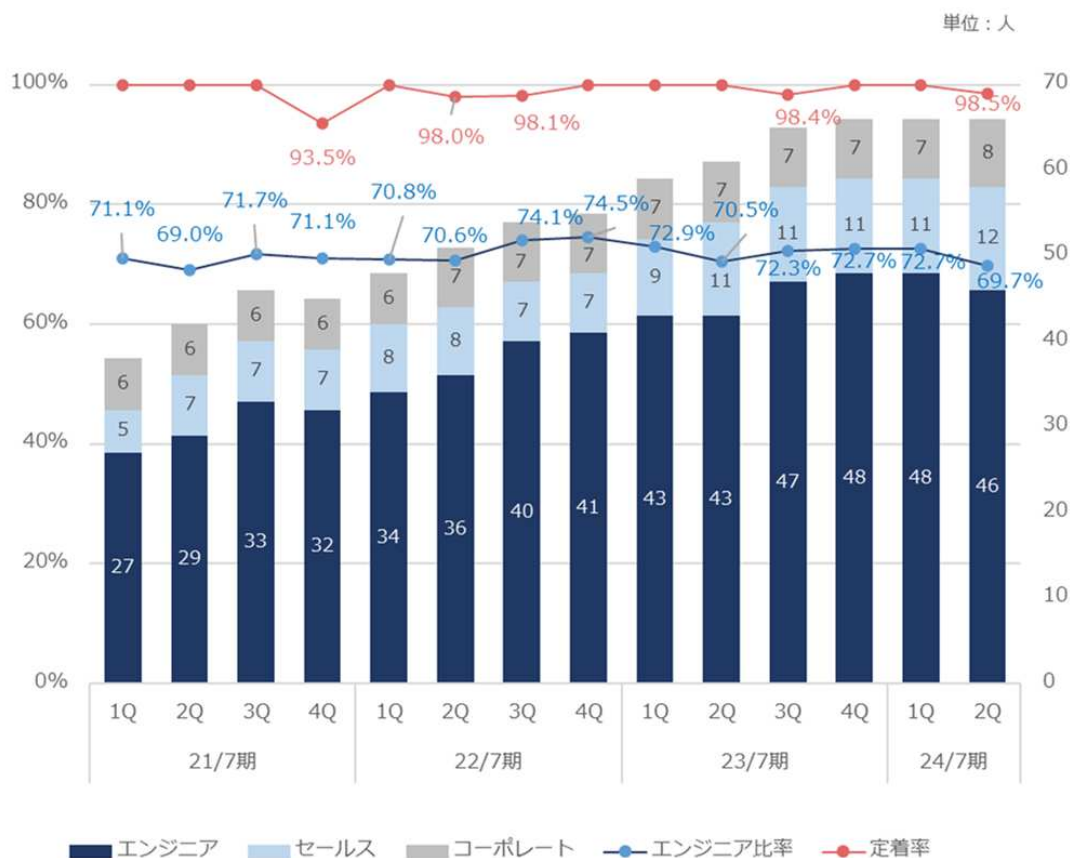


- 売上連動の変動費が少なく※1、売上総利益に比べて営業利益の変動幅が大きい状況は継続
- 2Q単体の営業利益率は18.0%、前年同期比では営業損失から黒字転換



※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



- 課題のセールス人員を1名増員も、全体としては横ばいで推移しており、採用は依然として苦戦
- エンジニア比率は、69.7%
- 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）の成長と事業成長が継続的に連動している認識

※ 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

---

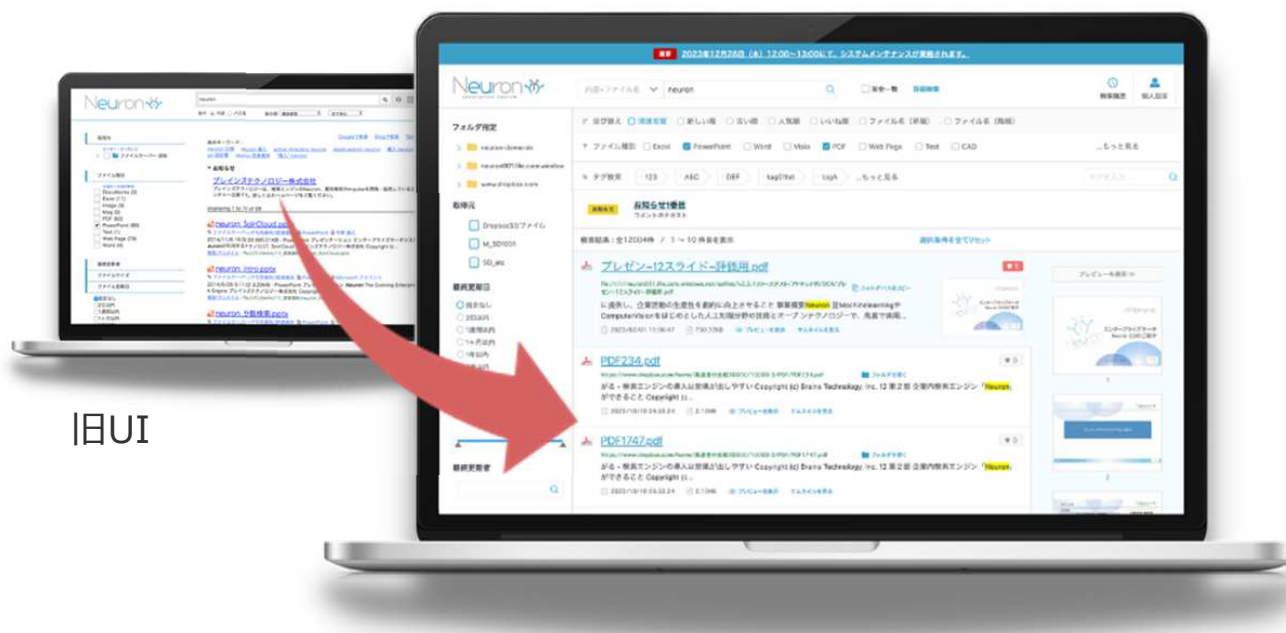
# Neuron ES 製品力の強化（機能拡充）

## Neuron ES ユーザーインターフェースの刷新

ユーザーからの声に応え、より直感的な画面へ進化

「毎日利用したくなる検索システムへ」

新UI



旧UI

# Impulse 動画・画像分野での取り組み拡大



Impulseの動画分析・外観検査アプリケーションでお客様との取り組みを3件公開  
実証実験を通じて得られた知見を製品に還元し、更なる適用業務拡大を目指す

## 作業分析

産業技術総合研究所様

バイオ実験工程自動識別用  
ソフトウェア案件を落札



バイオ実験工程映像から骨格・姿勢情報及び  
物体認識を用いて実験工程を自動識別。実験  
者の作業時間・パフォーマンスを計測

## 設備監視

さくらインターネット様

DC日常点検業務の自動化  
実証実験を開始



データセンター（DC）内のラックの施錠確  
認や汚損破損などの日常点検業務をAIで自動  
化するための実証実験を開始

## 外観検査

東日本電信電話様

接続検証製品として  
AI検品システムを導入



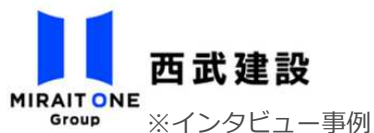
2024年1月24日開設の「ローカル5Gスマー  
トファクトリー&ロジスティクスラボ」にロ  
ーカル5G接続検証済みのAI検品システムと  
して「Impulse」を導入



# 事例公開：新規事例公開3社



※五十音順



※ 2024年2月末時点 累計80社公開

## 製造業



## 情報通信業



## 建設業



## その他



# 事例ピックアップ（HP掲載インタビュー事例）



西武建設株式会社

## 業務効率化と品質向上に貢献 今では必要不可欠なツールに

検索  
対象

過去の技術提案書や工事の技術根拠となる資料・データおよび積算資料

選定  
理由

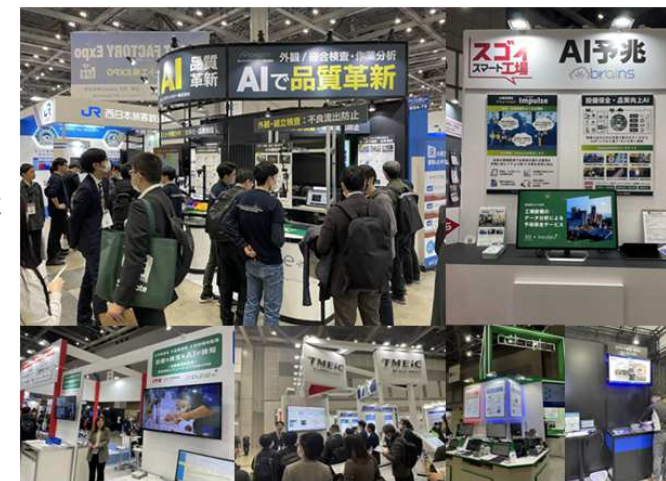
圧倒的にスピーディーに検索でき、目的の資料が見つかったため

導入  
効果

埋もれていた資料やデータの利活用が可能となり、共有フォルダへ保管するようになった

## ■ イベント出展

- 2024年1月24日～26日 スマート工場EXPO東京
  - パートナー様5社でImpulseを展示。弊社含め6箇所での同時展示 (IIJ様・i-PRO様・伊東商会様・NSW様・NTT東日本様)
- 2024年1月31日～2月2日 IIFES
  - たけびし様、TMEIC様の2社がImpulseを展示



## ■ パートナーサイトへの掲載

- パナソニック インフォメーションシステムズ様
  - Neuron ES 新Webサイト公開

<https://service.is-c.jpn.panasonic.com/neuron-es>



## ITトレンド 年間ランキング 7年連続1位獲得 Good Productバッジ 5回連続受賞

株式会社Innovation & Co.が運営する法人向け国内最大級IT製品比較・検討サイト「ITトレンド」が発表する「ITトレンド年間ランキング」のエンタープライズサーチ部門において、Neuron ESが2023年もランキング1位を獲得（2017年より7年連続1位）

2023年9月には同サイトがユーザー評価をもとに発表した、第5回「ITトレンド Good Productバッジ」をエンタープライズサービス部門において受賞（第1回より5回連続受賞）

## (参考資料) 会社概要

---

# 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	597,961千円
従業員数	66名（2024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。

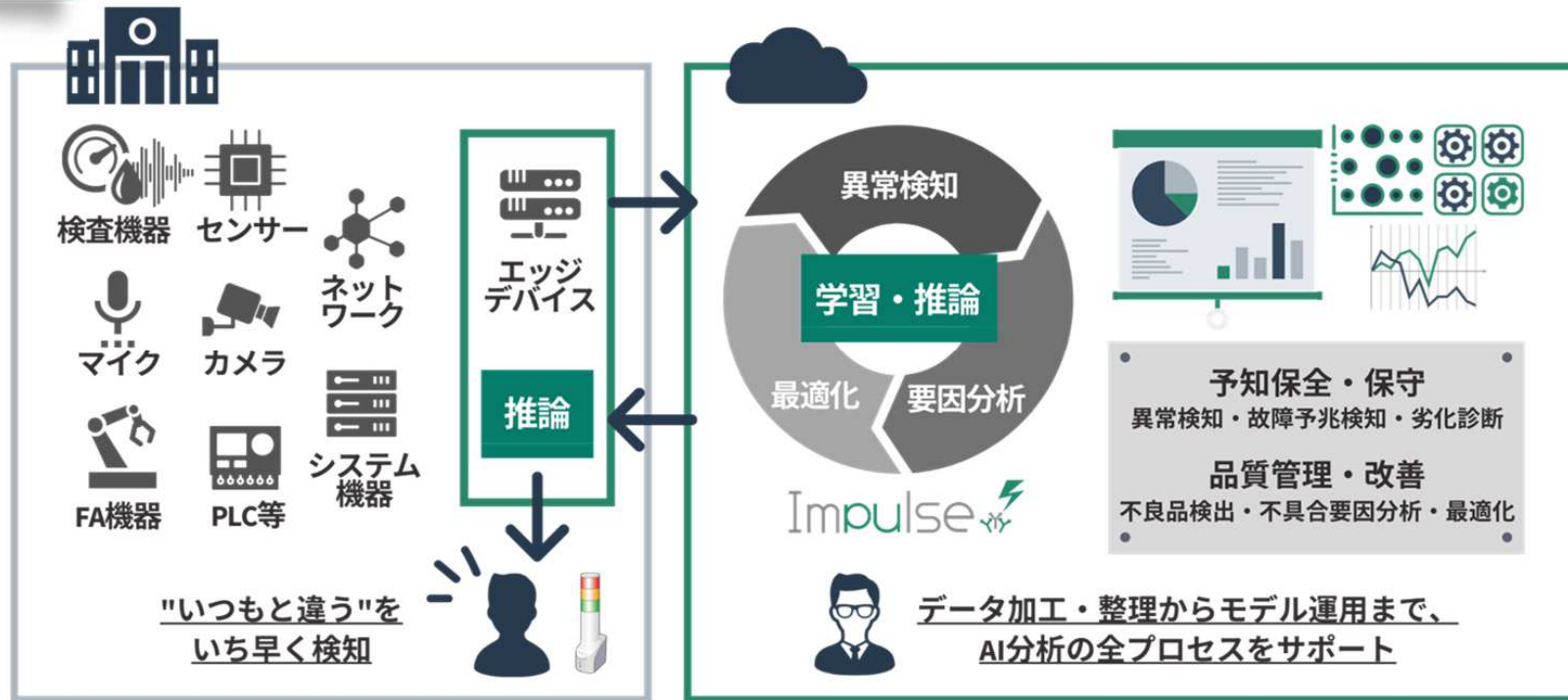


## 明るい未来を創造する技術集団として

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

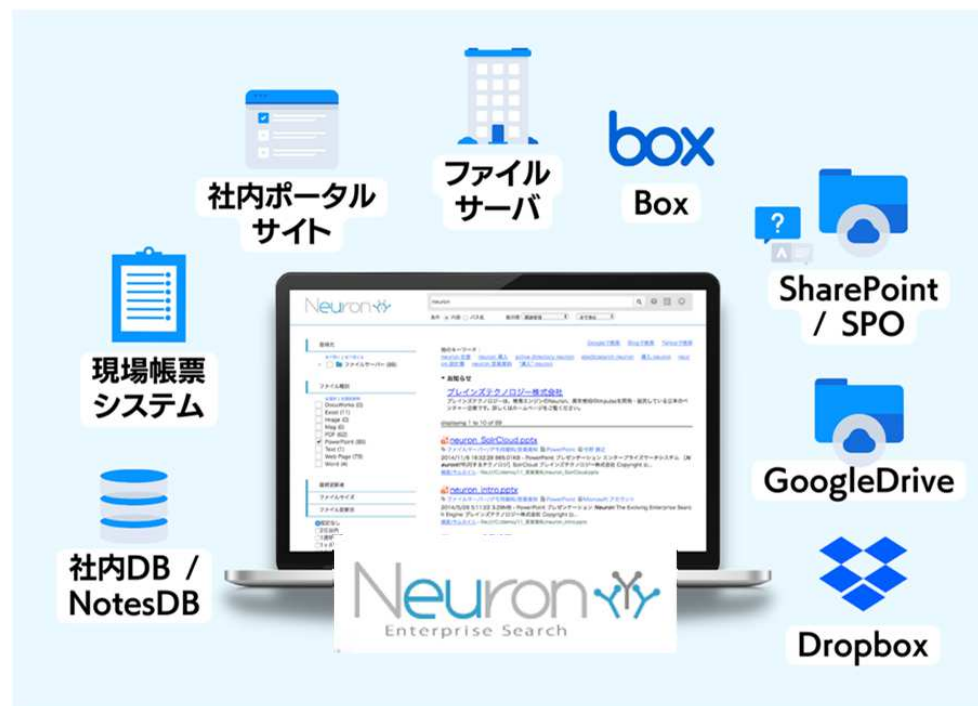
予知保全

製造品質管理

# Neuron ES - エンタープライズサーチ

オフィスワーカー向け  
DX製品

「探す」をもっと身近に、  
簡単にする企業内全文検索エンジン



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

# Neuron ES利用シーン・導入事例

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

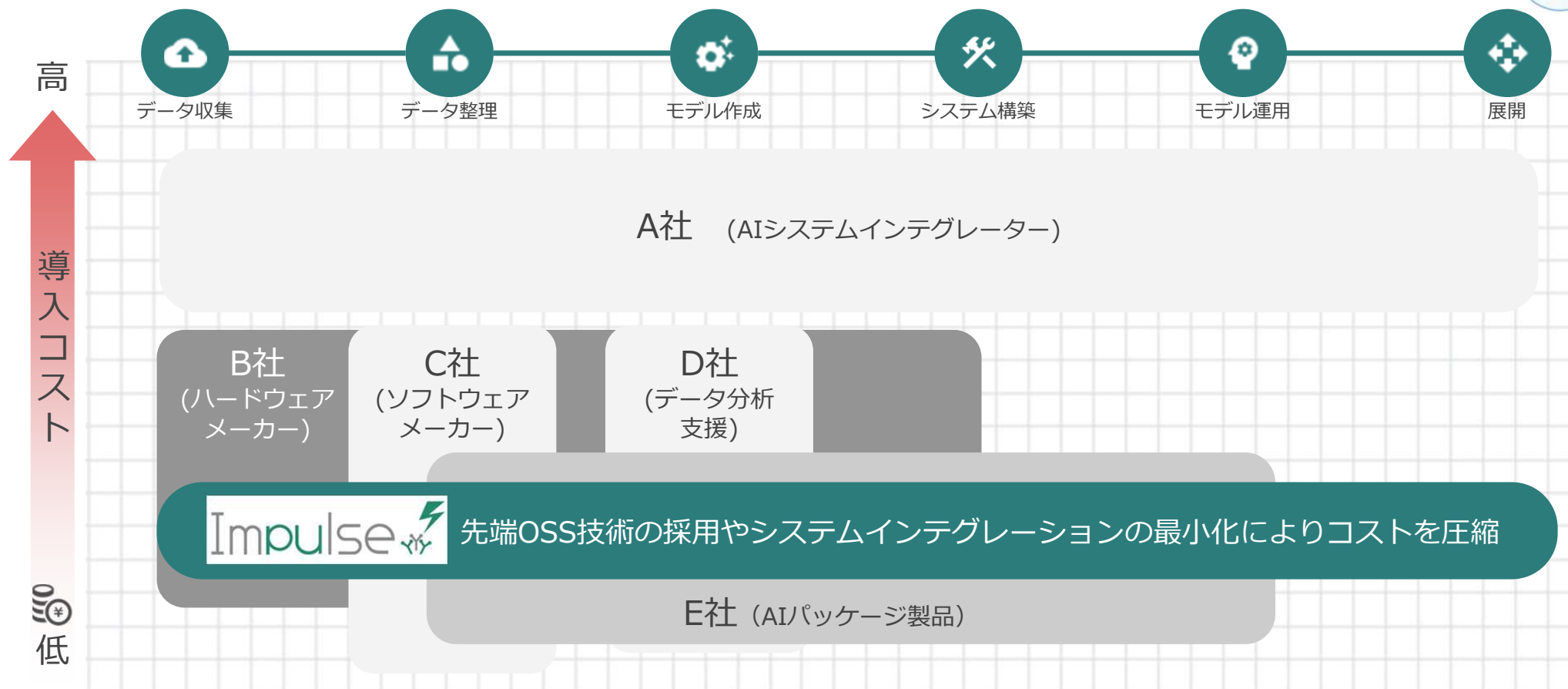
海外製品の検索

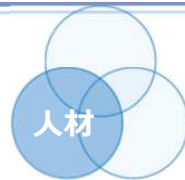
大規模検索

過去トラ検索

# 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  
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

# 72.7%

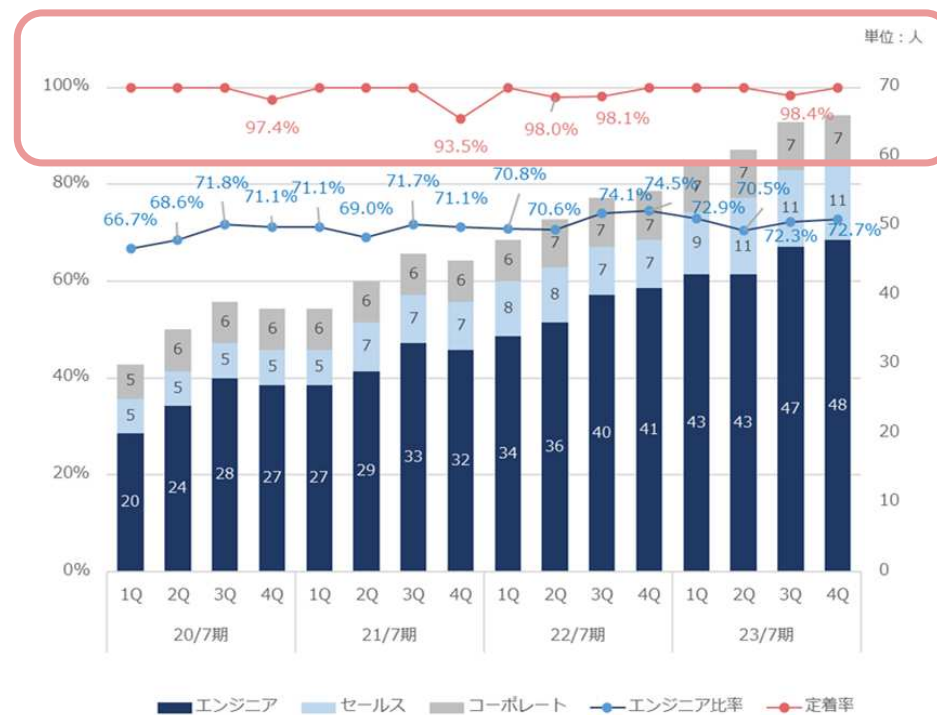
## 62.5%

修士・博士卒

## 20.8%

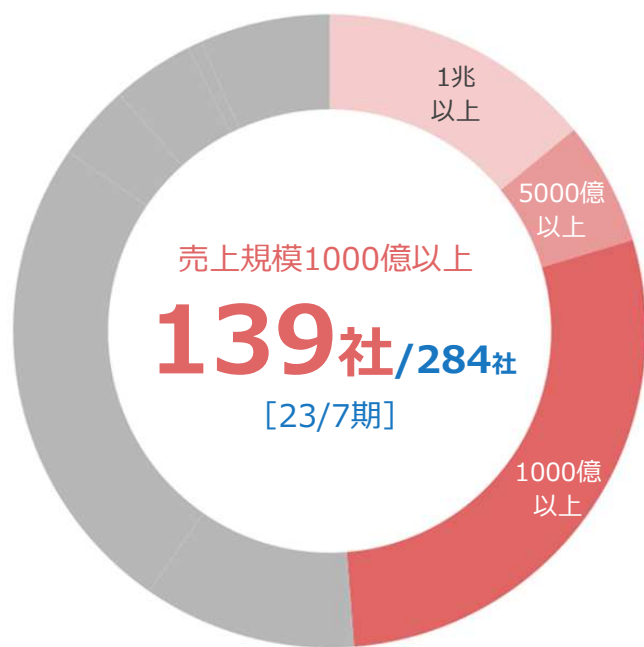
外国籍

## 90%以上の高い定着率





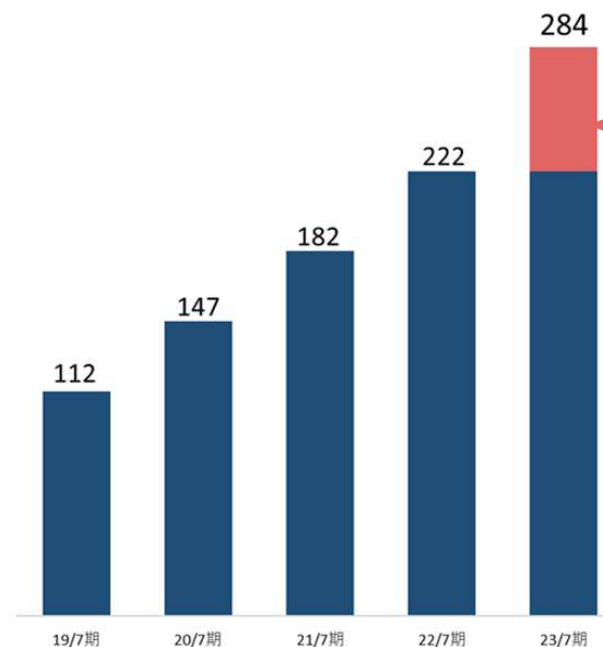
## 特定企業に依存しない 顧客基盤



5000億以上の企業数は58社(20%)

## 大手企業を中心に クロスセル・アップセル

ユーザー企業数



複数ライセンス購入企業  
**62社 (22%)**  
250ライセンス

平均4.0本/社

# 導入プロセスと売上構成



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



# 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
- 新たにImpulseでは製造業の中では化学工業・電子部品・窯業、Neuron ESでは公共の売上が増加

## 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

23/7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) 2024年7月期 業績予想

---

## 2024年7月期業績予想



- 更なる成長への土台作りの一年と位置付け、売上高は1,100百万円を見込む
- 組織体制強化への先行投資は継続。製造原価に係る外注費の抑制等のコストコントロールを行うが、増加分コストを売上でカバーできず、段階利益は前期比でマイナスとなる見込み

単位：百万円	2022年7月期 (実績)	2023年7月期 (実績)	2024年7月期 (業績予想)	増減率
売上高	934	1,053	1,100	+4.4%
営業利益	174	163	100	△38.4%
営業利益率	18.6%	15.5%	9.1%	△6.4pt
経常利益	173	162	99	△38.8%
当期純利益	141	122	70	△42.3%
EBITDA	257	293	285	△2.7%
EBITDAマージン	27.6%	27.8%	25.9%	△1.9pt

# 2024年7月期 注力ポイント



- リード増加に対して営業リソースが頭打ちとなる状況への対策は急務
- 短期目線の開発増加は、事業戦略上、低効率の成長となる懸念。2023年7月期からターゲットにフォーカスした活動を重点化し、市場理解が深まった2024年7月期は将来に向けた投資を優先

## 営業基盤の強化

営業体制強化、CV・リードタイムの改善により将来的な成長の礎を築く。

採用

外部リソースの活用

マーケティングオートメーション及び  
リードナーチャリング

ターゲット別  
アライアンス

既存顧客基盤の  
活用

## 戦略的な製品・サービス強化

将来的に高い成長効率を目指し、ターゲットに則し、更なる差別化に向けた開発に投資。

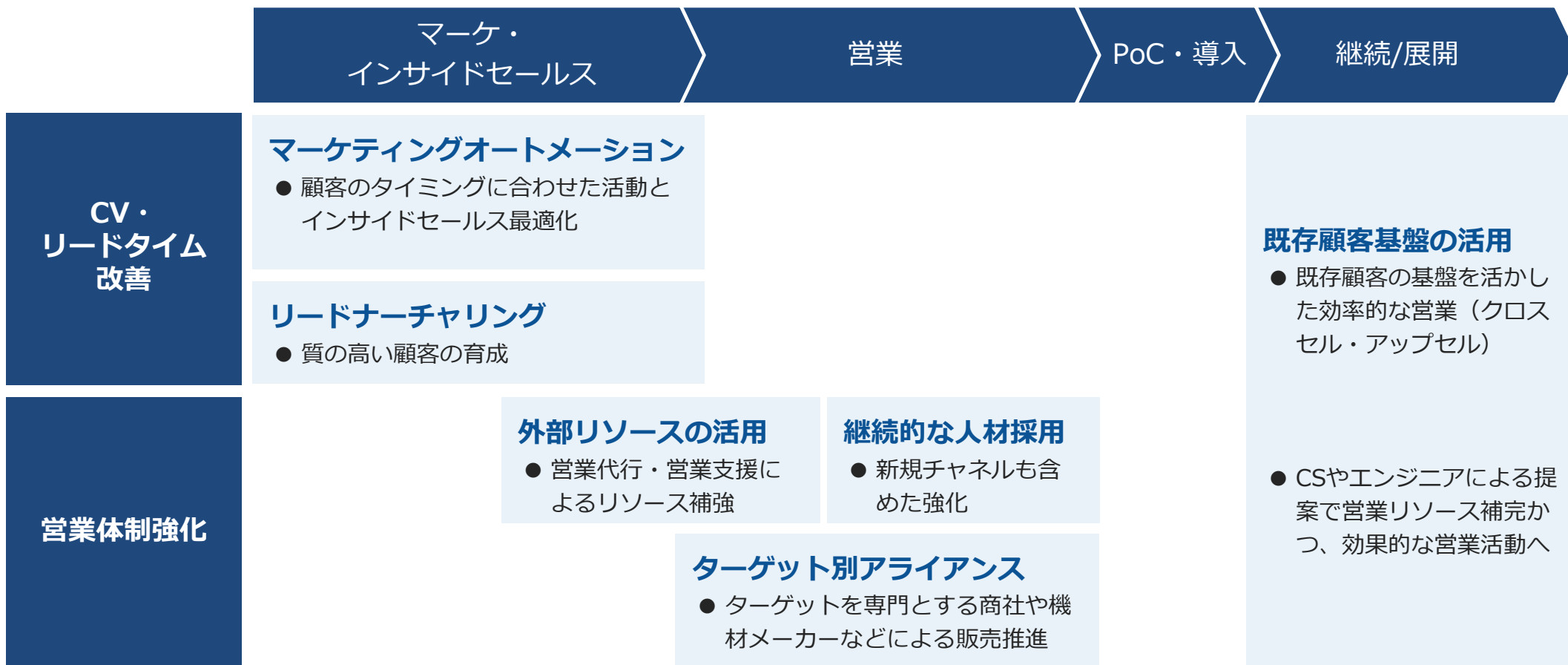
既存資産を再利用した迅速な開発  
マルチモーダルな製品・サービスの研究・開発

カスタマー  
ジャーニーモデル

エンジニアリング・  
解き方強化

対象範囲・入り口の拡張

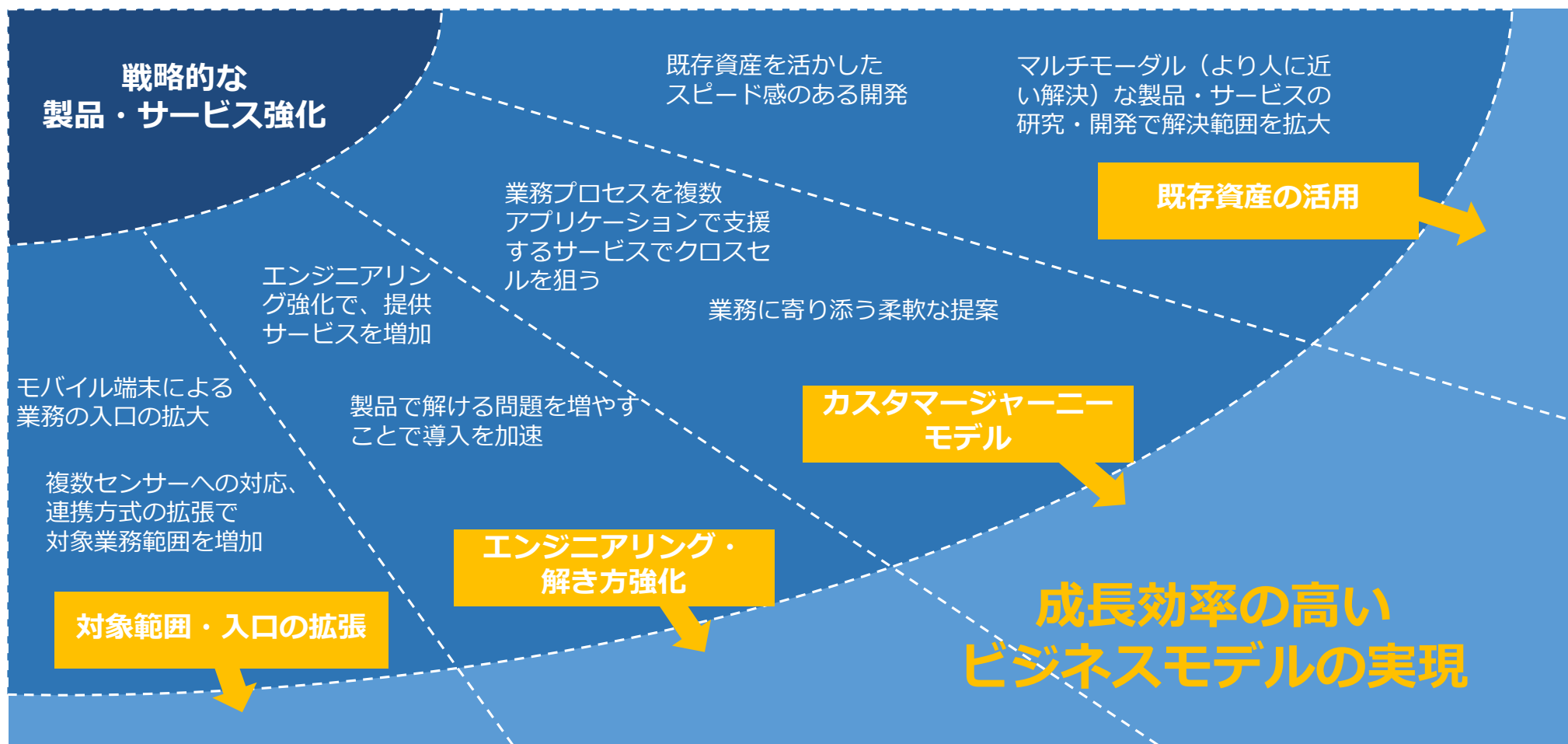
- 営業体制強化、CV・リードタイムの改善により将来的な成長の礎を築く



# 戦略的な製品・サービス強化



■ 将来的に高い成長効率を目指し、ターゲット別に異なる差別化を実現するための開発に投資



## 本資料の取り扱いについて



- 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あります。
- 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。

