



## 2026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

2025年12月12日

## 決算概況

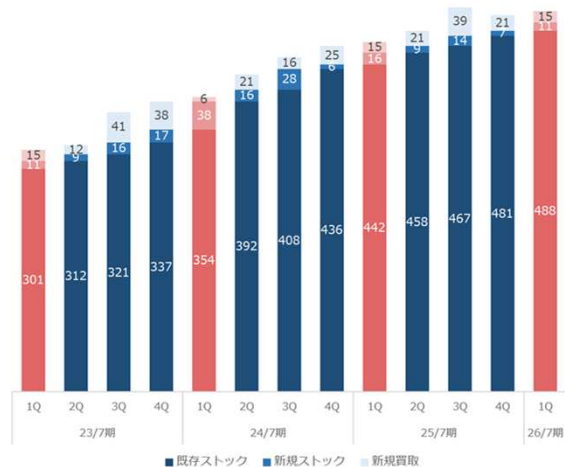
- 売上高：255百万円（前年同期比 +26.2%）
- 営業利益：△27百万円
- 当期純利益：△17百万円

## 事業概況

- 新規ライセンスは26本、ストックライセンスは合計で499本（前年同期比+9.0%）
- 国土交通省「インフラ施設管理AI協議会」にAI開発ベンダーとして参画
- 「Neuron ES」、事例化に至る導入が着実に増加（HP導入事例3社公開）

## 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26本  
(買取15本、ストック11本)
- ストックライセンスは前年同期比+9.0%



## 2 インフラ施設管理AI協議会への参画

河川排水機場の安定稼働と社会インフラの課題解決

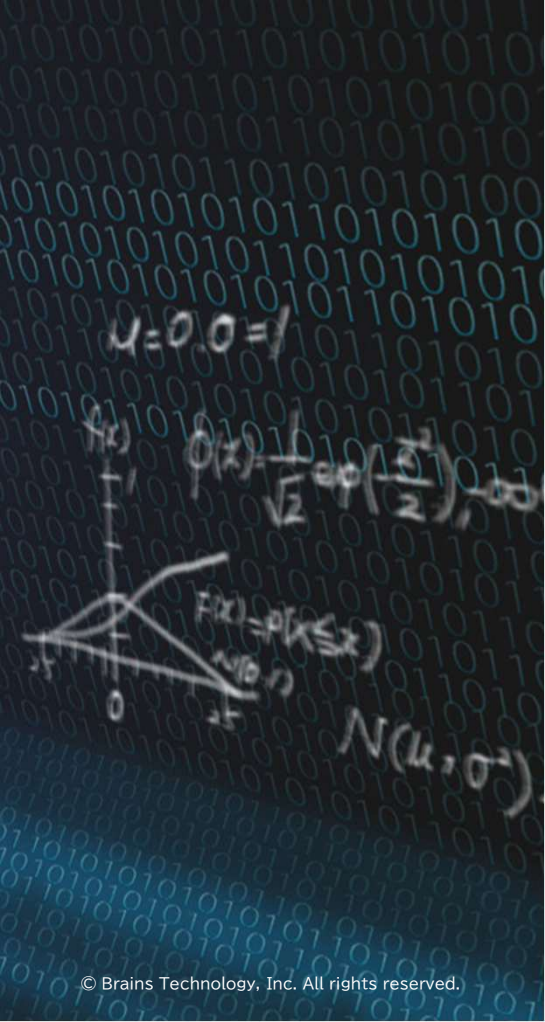


## 3 Neuron ES 新規事例公開 3社

KIOXIA

九州大学





- 01 2026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) 2026年7月期 業績予想

## 2026年7月期 第1四半期 決算概要

---

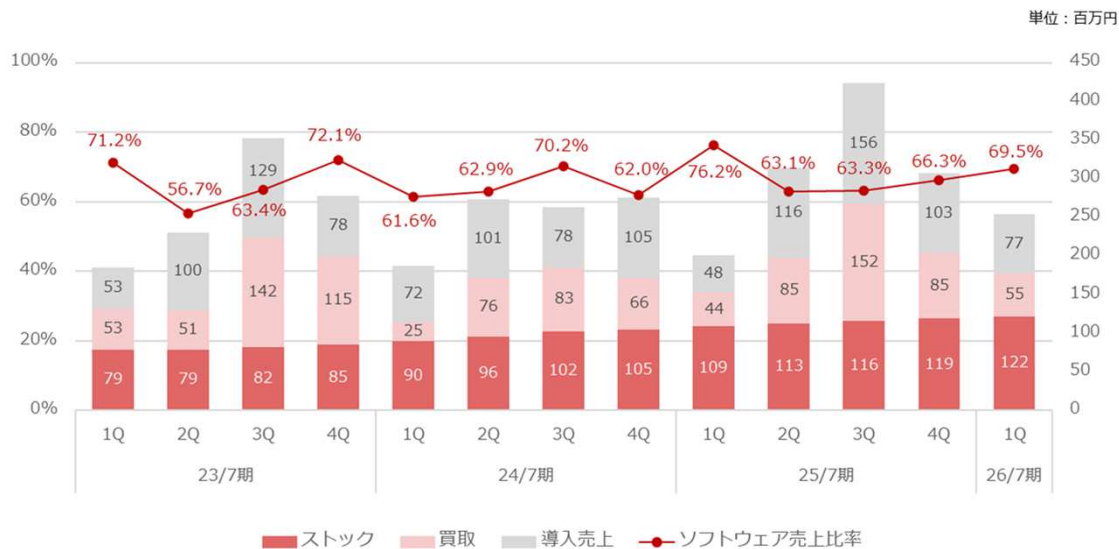
- ソフトウェア売上、導入売上ともに増加し、1Qの売上高は前年同期比+26.2%と堅調に推移
- 成長への投資を継続しながらも、売上高の伸長により段階利益の赤字は縮小
- 後述の売上高の季節性から、通期予想に対する変更はなし

単位：百万円	2025年7月期 (1Q)	2026年7月期 (1Q)	前年同期比 (増減率)	2026年7月期 (通期予想)	進捗率
売上高	202	255	+26.2%	1,510	16.9%
売上総利益	79	129	+63.2%	—	—
営業損益	△62	△27	—	224	—
営業損益率	△30.9%	△10.6%	—	14.9%	—
経常損益	△62	△24	—	226	—
当期純損益	△43	△17	—	161	—

- 通期予想に対する1Qの売上比率は16.9%であり、例年と同程度の水準で推移
- 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

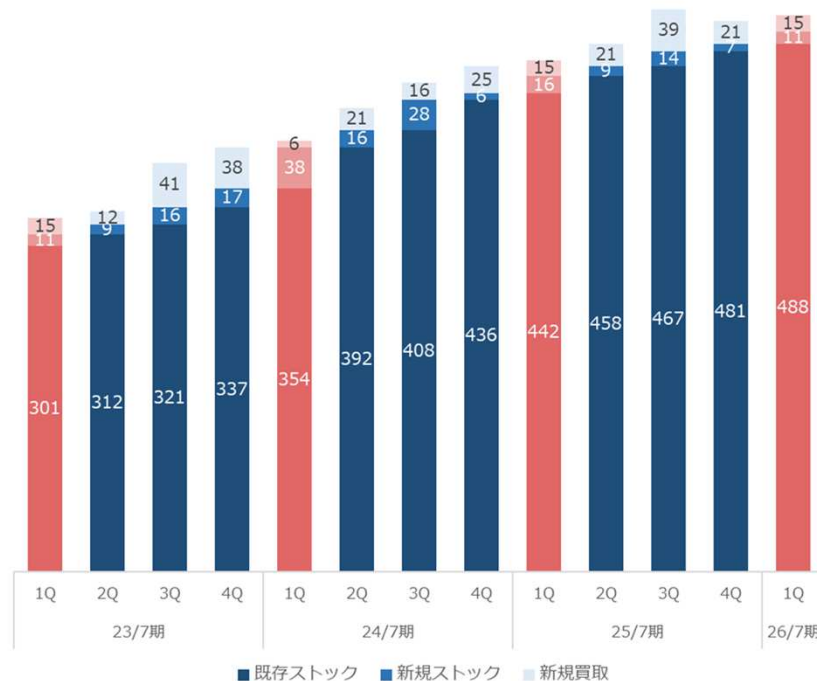


- ストック売上は着実に積み上がり、前年同期比+11.4%と堅調に増加
- 案件の増加・単価上昇により、導入売上は前年同期比+61.9%と大きく伸長
- ソフトウェア売上比率は69.5%と一定水準を維持しており、引き続き従業員数に依存しない事業成長モデルを推進





# ソフトウェアライセンス数の推移



- 1Qの新規ライセンスは合計26本
  - － 新規買取15本
  - － 新規ストック11本\*1
- 買取ライセンス数は例年並みである一方、複数の大型ライセンスを計上
- ストックライセンス数は合計499本となり、前年同期比+9.0%と堅調に推移

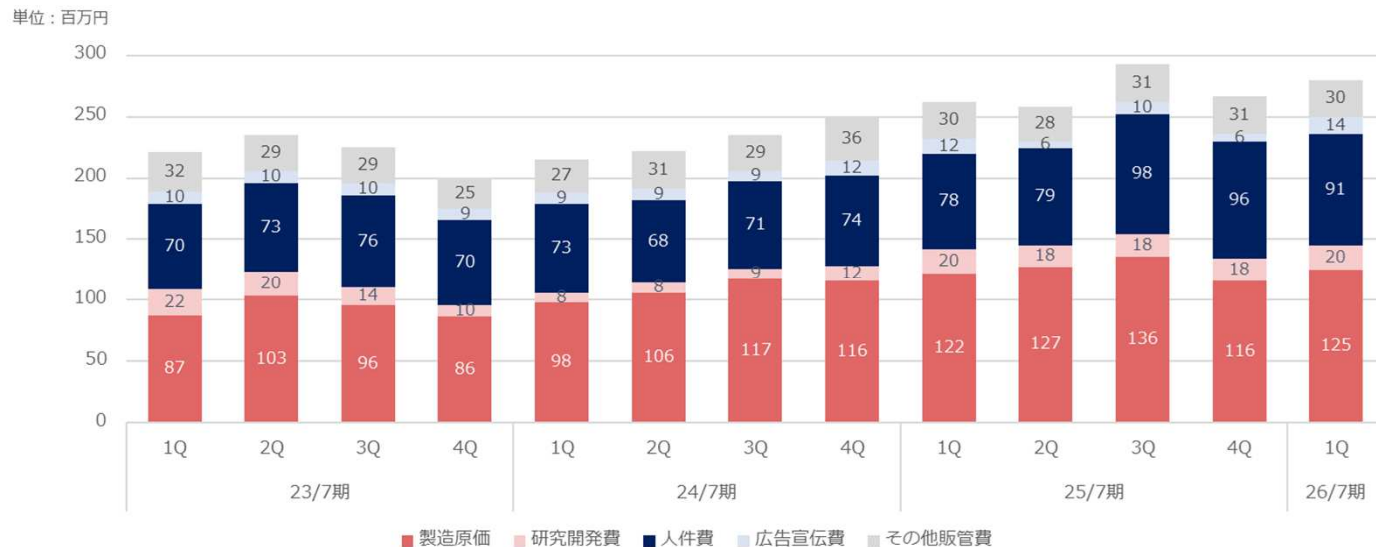
\*1 ストックライセンスはアップグレードまたは買取への切り替えや一時停止があるため、新規ストックは純増数で表示（増加:34本 - 解約等:23本）

- 1Qの月間解約率<sup>\*1</sup>の平均は1.4%。市場環境の変化により、前期からやや高い状況が継続しているものの想定範囲内
- 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）に偏る傾向は継続する見込み



\*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

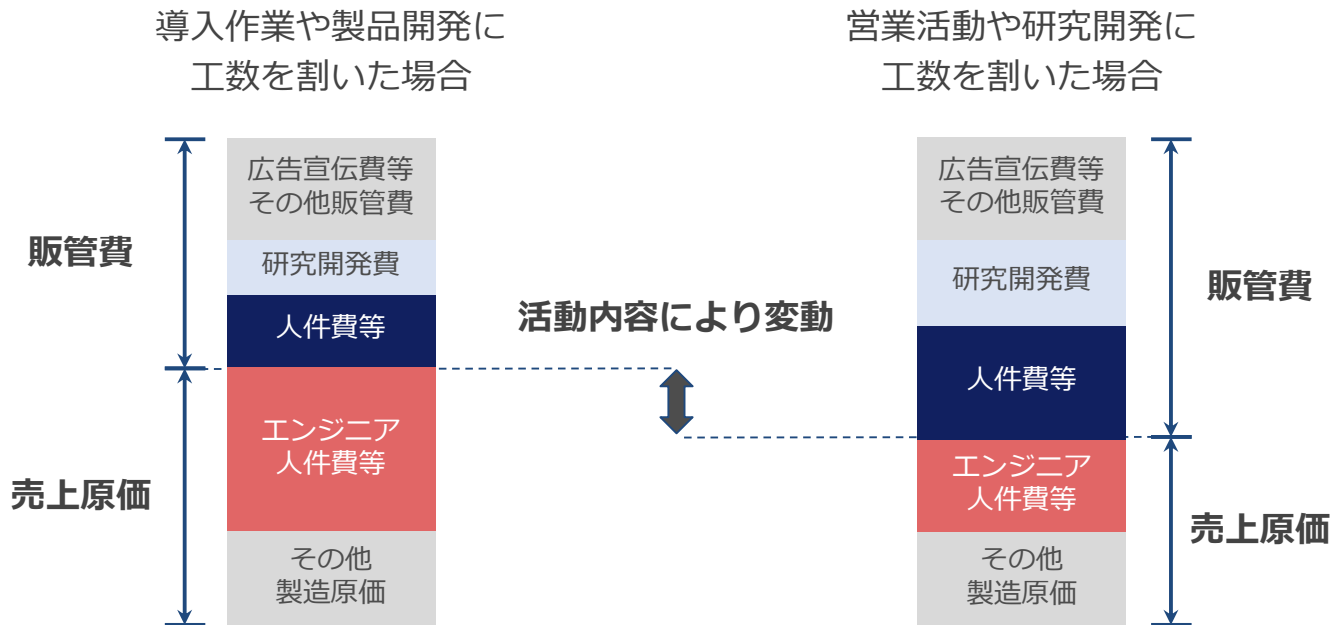
- セールの増加や一部エンジニアの営業参画<sup>\*1</sup>等により、人件費が前年同期比で増加
- 製品及び研究開発への注力は継続する一方で適切なコストコントロールにより、売上原価・販管費の総額は前年同期比+6.7%と微増で推移



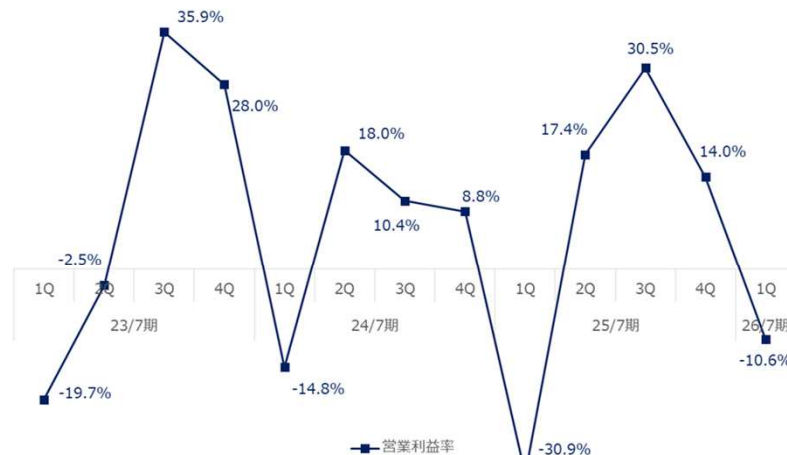
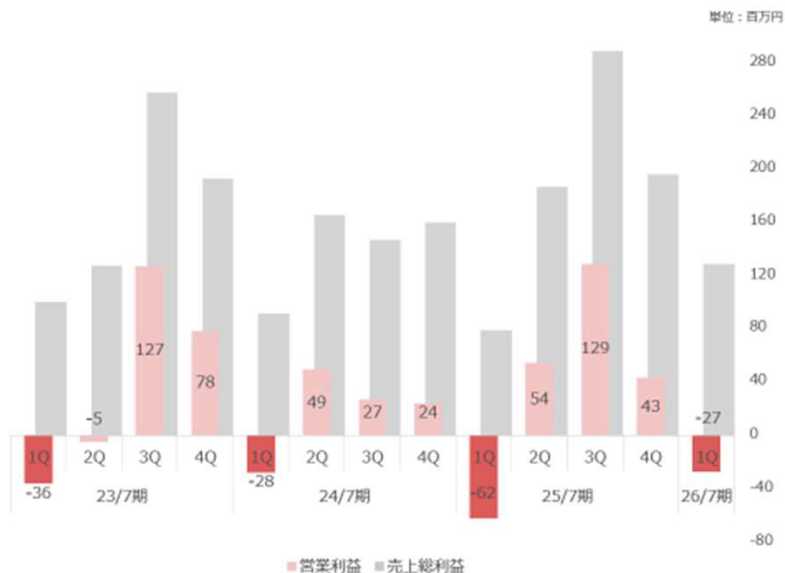
\*1 次頁『（参考）売上原価・販管費の考え方』参照

## (参考) 売上原価・販管費の考え方

- 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



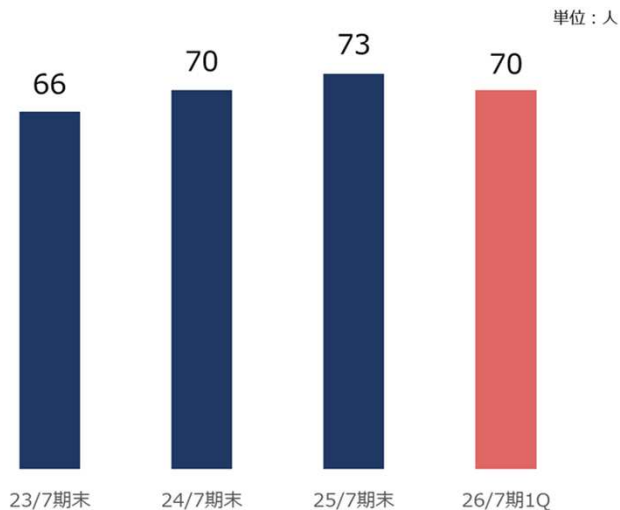
- 売上連動の変動費が少なく\*1、売上総利益に比べて営業利益の変動幅が大きい状況は継続
- 営業損失を計上するも、損失幅は過去3期と比較して最小となった



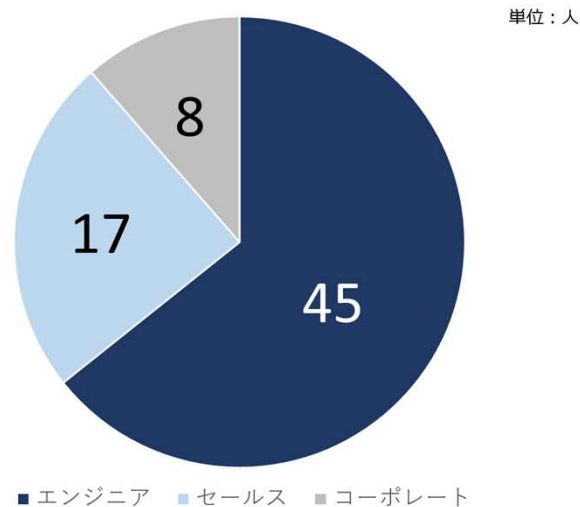
\*1 ソフトウェアライセンスビジネスの性質上、売上がコストと連動しておらず、売上から固定費となる人的コストを超過した部分がそのまま利益になる構造

- 一部従業員の離職に伴い、1Q末の従業員数は70人（前年度末比△3人）
- 当社の基準をクリアした高度専門人材の選抜採用を継続し、事業成長と人財成長が連動する体制づくりに取り組む

## 従業員数の推移



## 2026/7期1Q末人員構成



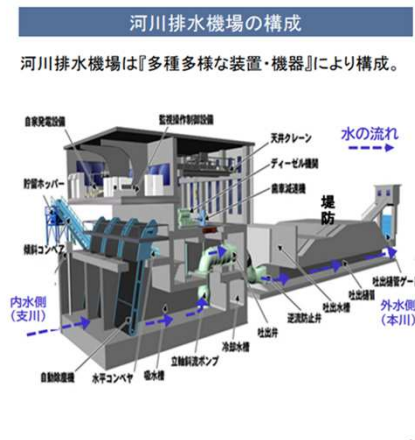
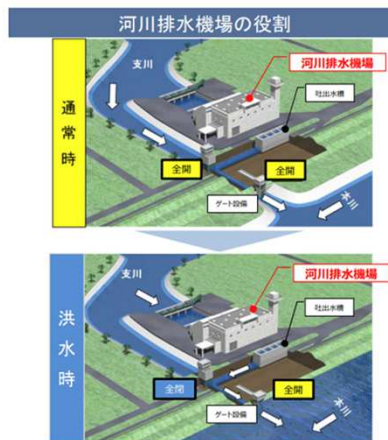
## ビジネスハイライト

---

河川排水機場\*<sup>1</sup>の安定稼働と社会インフラの課題解決に向け  
国土交通省「インフラ施設管理AI協議会」にAI開発ベンダーとして参画

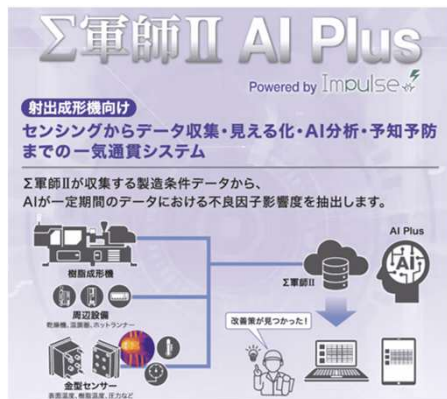
「Impulse」の開発・提供で培った技術・ノウハウを活かし、「AIモニタリングシステム（AI異常検知システム）」の研究開発・社会実装に向けた活動を開始

\*1 台風や集中豪雨時に支川の水を本川へ強制排水することで内水被害を防ぐ重要なインフラ。整備後40年以上を経過した施設が4割を占め、老朽化と維持管理コストの増大、点検に従事する専門技術者の減少といった課題が顕在化している



Impulse 





KMC  
Knowledge Manufacturing Company



電承FACTORY  
「Σ軍師II」



## KMC社「Σ軍師II AI Plus」リリース

- 株式会社KMC「電承FACTORY」\*1の設備IoTソリューション「Σ軍師II」\*2の異常検知アプリケーションとして「Impulse」が活用可能に

\*1 製造業の次世代Smart工場化に向け、「デジタル情報戦略」データを見る・分析・生かす・取る」仕組みを一気通貫で支援

\*2 設備稼働率の見える化から成形・加工条件の収集など、生産設備の様々な状態を可視化するマルチデータロガーシステム

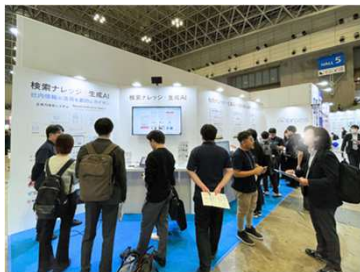
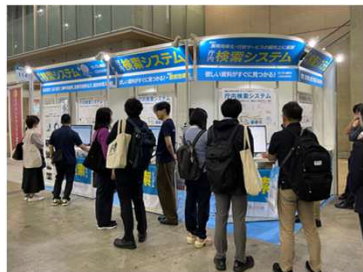
- センシングからデータ収集・見える化・AI分析・予知予防までの一気通貫システム
- Σ軍師IIが収集する製造条件データから、AIが一定期間のデータにおける不良因子影響度を抽出し、目的的不良削減、設備停止時間を削減



## 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

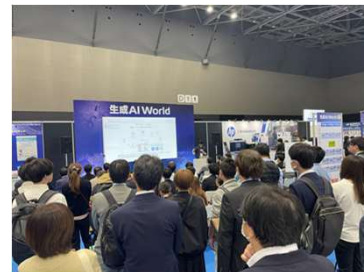
- 地方自治情報化推進フェア2025（10月）
- Japan DX Week 社内業務DX EXPO（10月）
- 建設RXコンソーシアム エキシビション2025（11月）



## 展示会出展

ものづくり現場における生成AI及びAIエージェントの活用事例をご紹介

- ものづくりワールド大阪（10月）
- 名古屋オートモーティブワールド  
生成AIワールドエリアにてセミナー講師（10月）



KIOXIA

九州大学

豊田自動織機



\*2025年11月末時点 累計105社公開

上場企業  
(含むグループ企業)



公共系



九州大学



京都市役所



## 豊田自動織機

### エンジン組み立てラインの AIポカヨケシステムで品質を担保

対象  
業務

最終外観検査時に目視できない、内蔵部品の  
品質保証

選定  
理由

人骨格の検出精度やUIの使いやすさ、汎用性  
の高さなどの性能とエンジニア力

導入  
効果

作業者の主観的な確認からAIを用いた定量的  
な判断・確認で、作業者の心理的負担も軽減



▲実際の組立作業の様子

## KIOXIA

キオクシア株式会社

### DXを通じた全社的な業務効率化を Neuron ESで実現

検索  
対象

ファイルサーバーやSharePoint、社内ポータル上の日報や社内規程など

選定  
理由

半導体業界の厳しい情報セキュリティに要件を満たす信頼できる製品

導入  
効果

資料探しにおいて1件あたり30分～2時間の工数削減を実現

## 九州大学

### 検索時間の短縮と古い資料の発見で 事務職員の働き方が変化

検索  
対象

ファイルサーバーに保管されている約3,700万件のファイルや大学のWebサイト

選定  
理由

内製も検討したが、横断検索やプレビューなどの機能や保守の観点から選定

導入  
効果

年間6,000時間の削減効果の見込み



Matsumura 株式会社 松村組

株式会社松村組

## 4,000万ファイル、45TBにおよぶデータの 高速検索を実現

検索  
対象

「Box」に集約された、各工事事務所や部署  
で個別にサーバ運用していた情報

選定  
理由

「Box」の標準検索機能の課題解決と、手厚  
いサポート

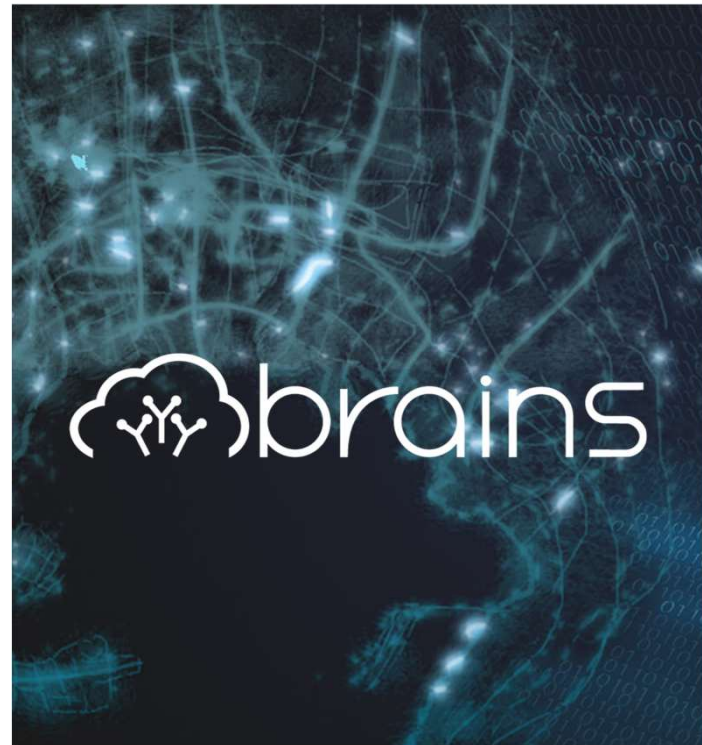
導入  
効果

「とにかく検索速度が速い」「ファイルの中  
身まで全文検索できる」等、検索負荷が軽減

## (参考資料) 会社概要

---

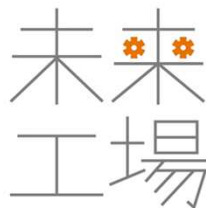
社名	ブレインズテクノロジー株式会社 Brains Technology, Inc.
所在地	東京都港区高輪3-23-17 品川センタービルディング 4F
設立	2008年8月8日
資本金	621,031千円
従業員数	70名（2025年10月末）
事業内容	エンタープライズAIソフトウェア事業 - データ検索製品の開発・提供 - データ分析製品の開発・提供





# 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。



## 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。

売上高  
**1,255**百万円



営業利益率  
**13.2%**



自己資本比率  
**79.9%**



ユーザー企業数  
**363**社



従業員平均年齢  
**34.1**歳



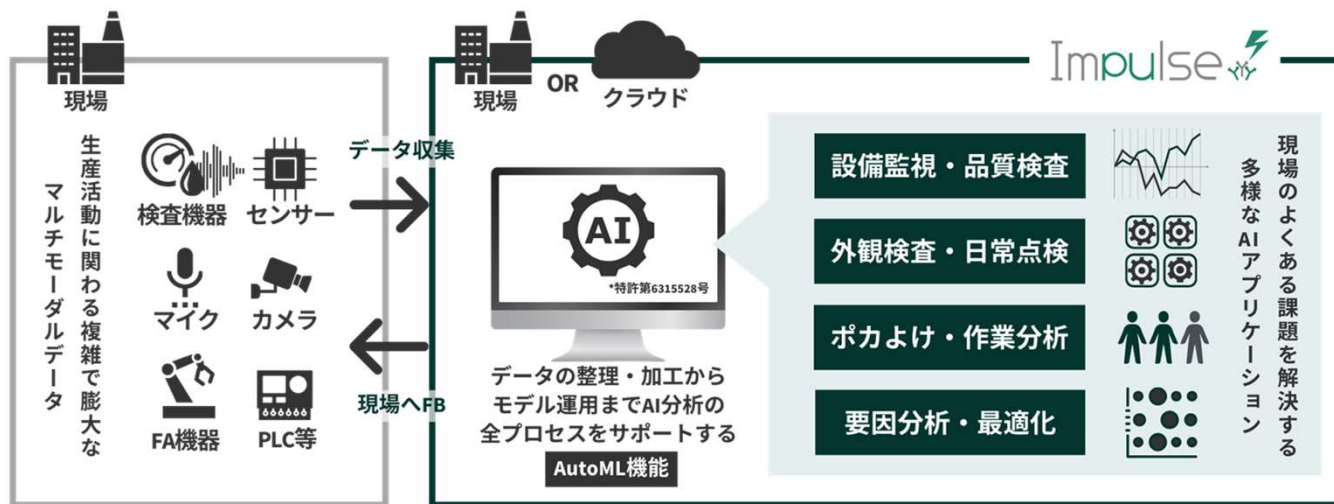
ソフトウェア売上比率  
**66%**



\*2025年7月末時点

製造・保全現場向け  
DX製品

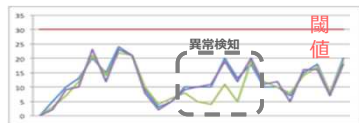
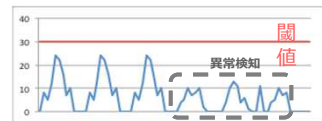
机上での分析に留まらず  
業務システムの一部として導入・運用可能なAI分析基盤  
35,000以上のAIモデルが稼働中



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

アプリケーションを組み合わせ、嵌合保証や設備点検の自動化など、様々な業務にも適用

## 設備監視・品質検査



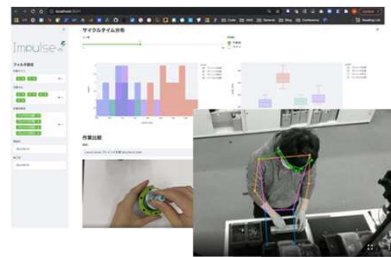
- 設備の予知保全を目的とした故障予兆検知や、製造プロセスの品質監視アプリケーションとして利用可能
- 温度や圧力、振動、音、にといった数値データの傾向や関係性をAIによって学習し、その変化を検知

## 外観検査・日常点検



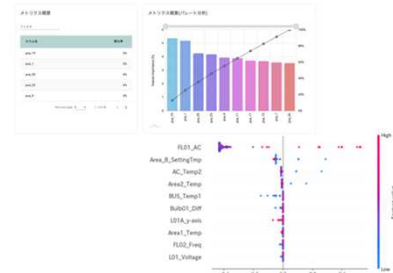
- 製品に対する傷・打痕・汚れ・異物の混入等といった不具合検出や、目視日常点検の自動化アプリケーションとして利用可能
- 検査装置カメラや監視カメラ等で取得される静止画像・動画画像データをAIによって学習し、画像内の異常を検出

## ポカヨケ・作業分析



- 作業品質の管理・向上を目的として、作業ミスや手順の漏れを検出したり、作業時間の自動計測等を行うアプリケーションとして利用可能
- 作業工程の動画データを利用し、作業分類やキーポイント抽出、物体検出等のAI技術で作業の異常検知や自動計測を実現

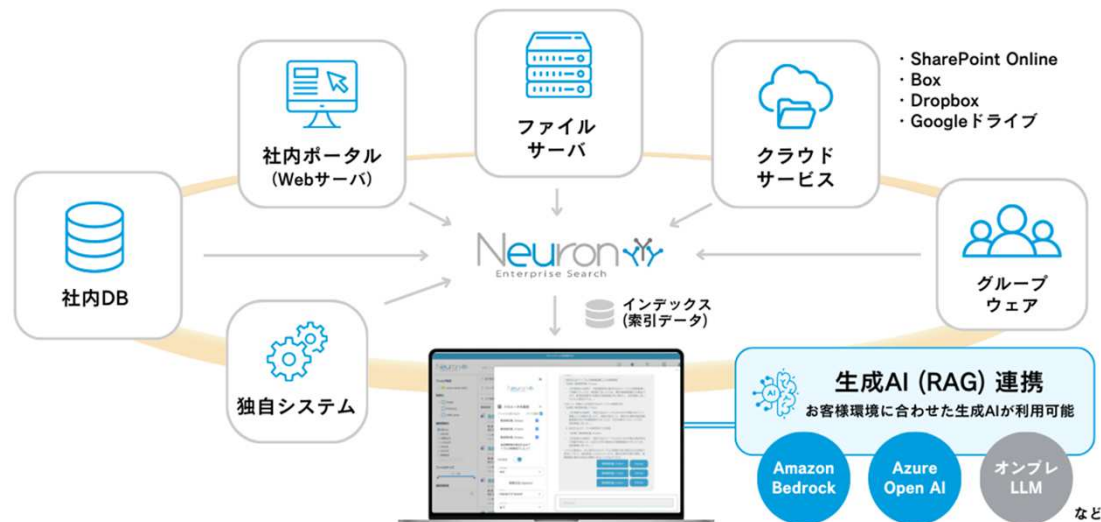
## 要因分析・最適化



- 品質管理・向上を目的として、製造工程における不良発生要因、製造条件を分析するアプリケーションとして利用可能
- 工程で取得される様々な数値データの正常・異常の違いに着目し、異常発生に重要な要因を特定、制御条件等も出力

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mend機能により精度の高い検索を実現

## Neuron ES (エンタープライズサーチ)

### 生成AI連携オプション



### 大量のデータから 情報の探索 (横断検索)

様々なユースケースで利用

- ・ポータルサイトのコンテンツ探索
- ・問い合わせ業務の効率化
- ・技術文書の探索の効率化

### 検索結果に対して 生成AIでの思考のサポート

情報探索後の情報理解を支援

- ・ドキュメント情報の要約
- ・トラブル対応に対する対処法の揭示
- ・データ加工 (翻訳・表形式への加工)

## Chat EI



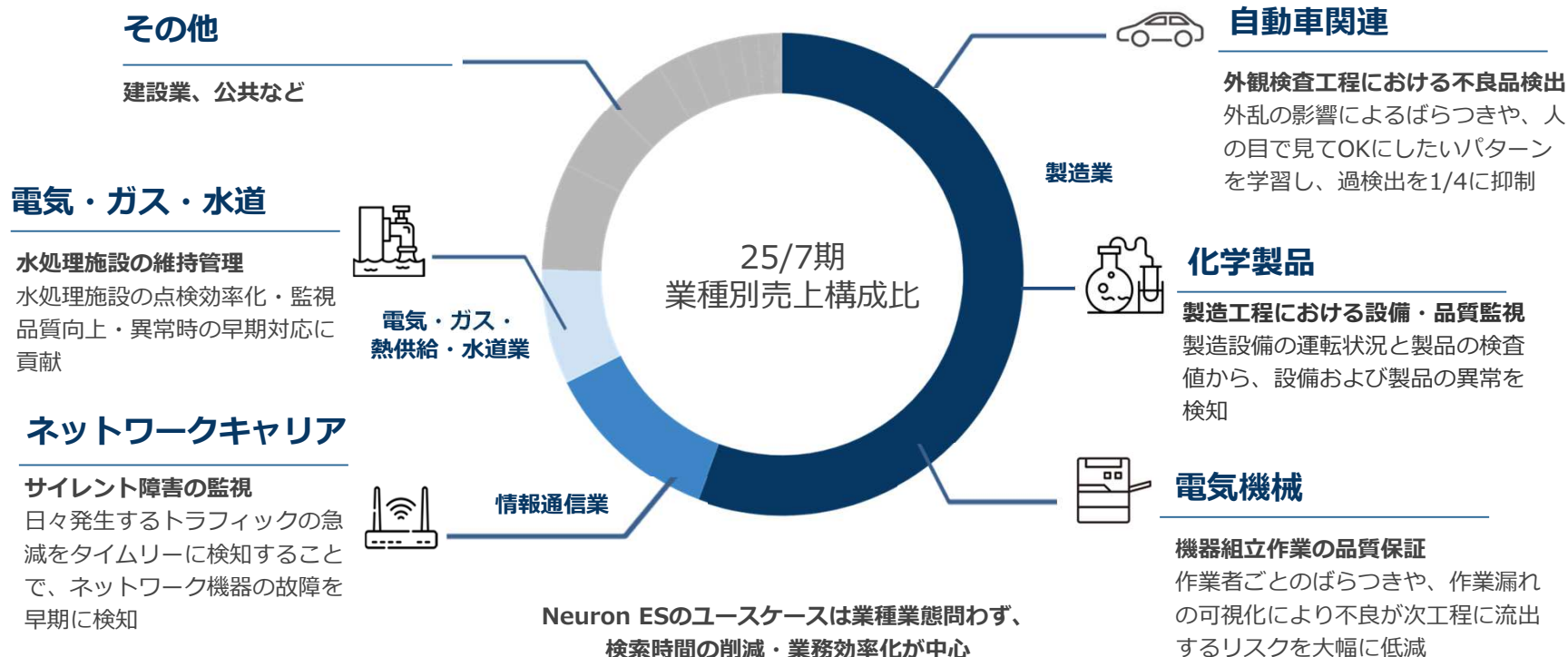
### 用途を特化した形で 問合せ業務の効率化

ユースケース拡大中

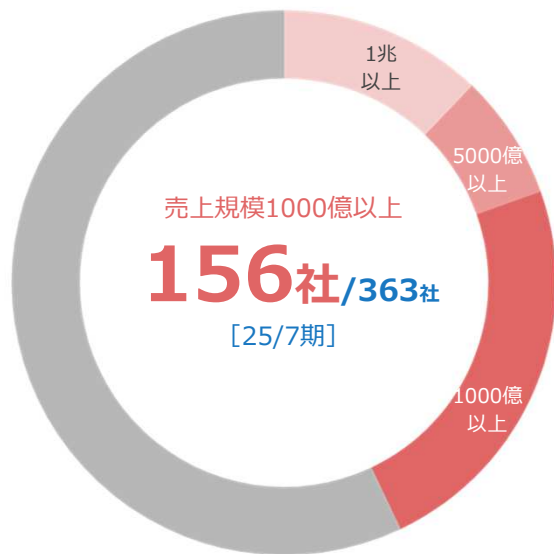
- ・社内規定の問合せ効率化
- ・製造現場のトラブル対応



製造業に強い基盤を持ち、  
社会インフラを支える大手企業での採用が拡大



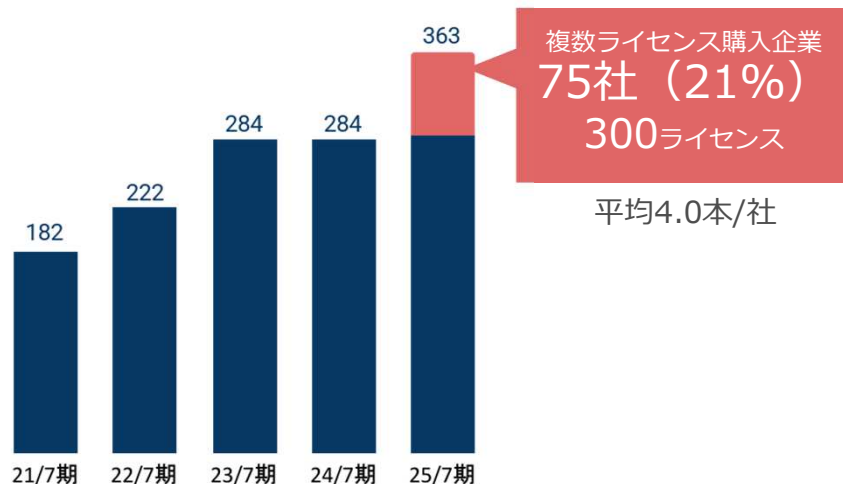
## 特定企業に依存しない 顧客基盤



5000億以上の企業数は71社(19.5%)

## 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





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

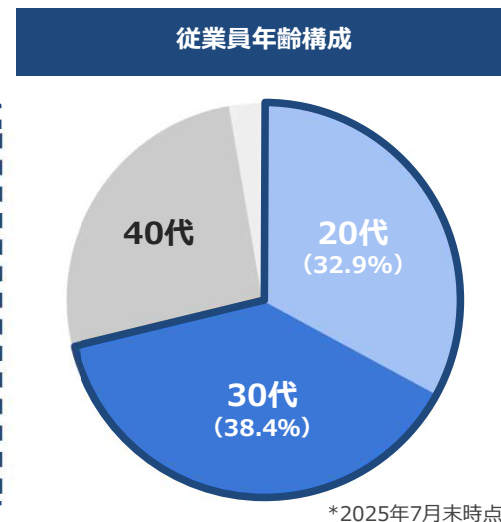
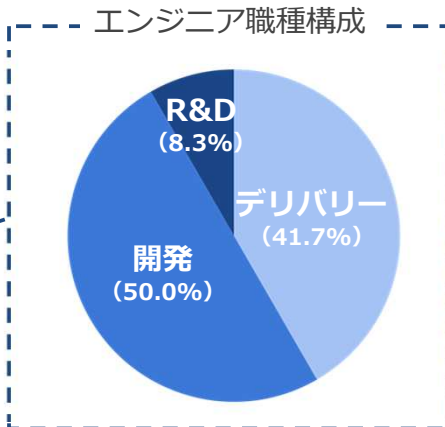
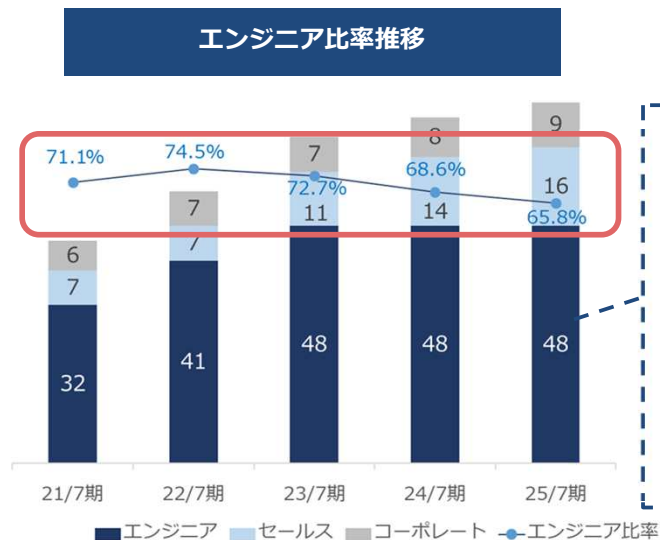
\*継続的な売上となるサブスクリプションライセンスと保守ライセンスは、「ストック売上」と区分

\*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

## 人材（人財）の成長と事業成長が連動する組織を志向

従業員の6割がエンジニア

30代以下が全体の7割を占めており、将来の成長の礎に



## (参考資料) 2026年7月期 業績予想

---

# 2026年7月期 業績予想

- 売上計画は1,510百万円（前期比+20.3%）、2期連続で過去最高の更新を目指す
- 人材、ソフトウェアへの投資は継続し、事業拡大を見据えたオフィス移転も予定。費用増加を想定する一方で、営業利益224百万円（前期比+35.7%）、当期純利益161百万円（前期比+20.5%）と、堅調な利益拡大を見込む

単位：百万円	2024年7月期 （実績）	2025年7月期 （実績）	2026年7月期 （業績予想）	増減率
売上高	1,004	1,255	1,510	+20.3%
営業利益	73	165	224	+35.7%
営業利益率	7.3%	13.2%	14.9%	+1.7pt
経常利益	73	166	226	+35.4%
当期純利益	48	133	161	+20.5%
EBITDA	263	384	450	+17.1%
EBITDAマージン	26.2%	30.6%	29.8%	△0.8pt

- 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

## 販売力強化

## 組織力強化

製品・サービス  
深化

- 新技術（生成AIを含む）による製品差別化を図り、サービスの拡充により顧客エンゲージを高める

成長性向上

- 売上成長と事業加速に向け取り組んだ施策を仕組み化し、再現性を確認するとともに、成長に向けた事業開発力を向上する

収益性向上

- 高収益構造に向けた取り組みを強化し、モデルとして確立する

長期的な  
成長に向けて

- 生成AIによる業務革新と次世代人材の採用・育成で、継続的な成長に向けた組織力を強化する

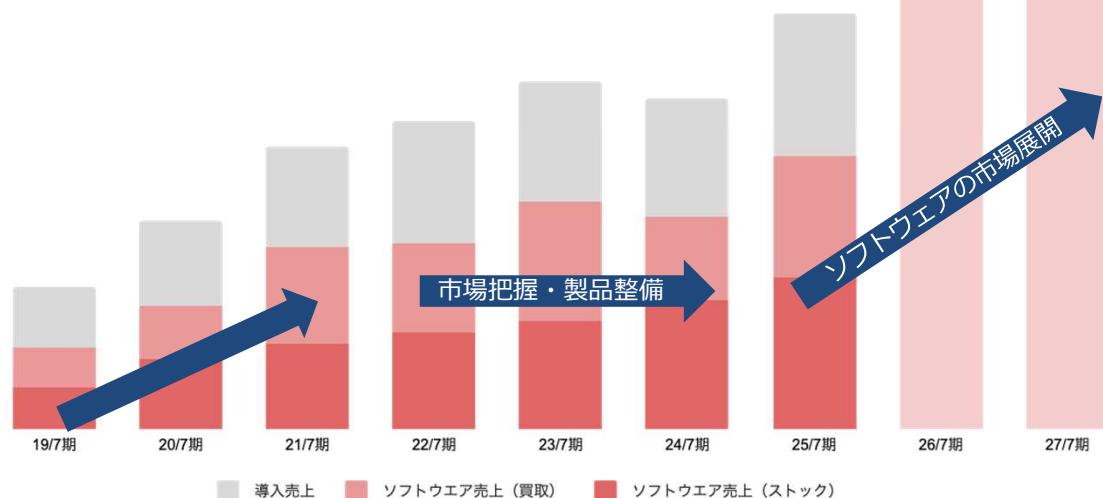
生成AIを活用した生産性の劇的向上

注力ポイント	販売力強化	組織力強化
製品・サービス 深化	<ul style="list-style-type: none"><li>- 新技術（生成AI含む）による製品の差別化</li><li>- パートナーとの協働によるソリューション開発</li><li>- 市場ニーズを捉えた業界特化型機能の創出</li><li>- プロフェッショナルサービスの拡充</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- R&amp;D、新技術への注力</li><li>- 生成AIを組み込んだサポート体制強化</li></ul>
成長性向上	<ul style="list-style-type: none"><li>- 自動車関連産業への更なる適用範囲の拡大</li><li>- ロイヤルカスタマー戦略の推進</li><li>- 技術優位性を活かした高付加価値案件の獲得</li><li>- パートナーチャネルを活用した新規案件創出</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 事業開発体制の強化</li><li>- 導入後の定着化・アップセルの標準プロセス化</li><li>- エンジニアによるセールス機能の強化</li><li>- コンテンツ開発力とスピードの向上</li></ul>
収益性向上	<ul style="list-style-type: none"><li>- 高収益領域へのターゲティング</li><li>- 既存顧客からの収益最大化</li><li>- 成功モデルの仕組み化</li><li>- アップセル・クロスセルの促進</li><li>- ユーザ会を通じた顧客深耕</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 需要変動に対応可能な開発・導入体制の確立</li><li>- シフトレフトの取り組みによる保守効率化</li><li>- ナレッジの蓄積・共有と標準化推進</li></ul>
長期的な 成長に向けて	<ul style="list-style-type: none"><li>- 営業体制拡充（営業人材の採用、社内テクニカルセールスの強化）</li><li>- 協業型・ソリューション型パートナーとの連携</li><li>- マーケティング手法の検証と評価</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 継続的な事業成長に向けた、採用活動の強化</li><li>- 次世代人材育成の推進</li><li>- 生産性ツールの徹底活用</li></ul>

## ■ 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
売上高成長率	5.6%*1	20%+*1

\*1 売上3カ年CAGR



- 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。





ブレインズテクノロジー株式会社

---