



事業計画及び成長可能性に関する事項

ブレインズテクノロジー株式会社

2026年10月

01	事業内容
02	特徴・強み
03	市場環境（当社認識）
04	成長戦略
05	2026年7月期 実績
06	2027年7月期 業績予想

事業内容

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3-25-29 Ave.Takanawa 8F
設立	2008年8月8日
資本金	624,031千円
従業員数	70名（2026年7月末）
事業内容	エンタープライズAIサービス事業 - データ検索製品の開発・提供 - データ分析製品の開発・提供 - AIエージェントの開発・提供 - ロボティクス・フィジカルAIの開発・提供

売上高

1,433百万円

営業利益率

17.5%

自己資本比率

78.2%

ユーザー企業数

372社

従業員平均年齢

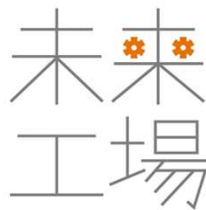
35.0歳

ソフトウェア売上比率

66%

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。

AIが「答える技術」から「業務を動かす技術」へ変わって行く中で、
当社は、その変化に合わせて提供する価値そのものを変えていく

拡張の背景

予告した成長ドライバーの具体化

前回開示*1で示した進化軸が
事業として立ち上がった

技術と市場の変化

生成AIが「答える技術」から
「判断し実行する技術」へ

顧客ニーズ

分析や提案では業務が動かず、
実行まで担う相手が求められる

成長ドライバー

認識

情報を見つける、異常や変化を捉える

モダリティの拡張

思考・判断

考え、最適な行動を決定する

AIエージェント

実行・自律

物理的な行動を制御・実現する

フィジカルAI

新領域への展開は、これまで示してきた成長の延長線上

既存のソフトウェア製品と現場知見を活かし、製品の提供にとどまらず
実装・運用を含む業務成果までを担う企業へ進化する



すべての製品・サービスを支える事業基盤・当社の強み

顧客基盤

AI製品開発力

現場実装

運用・改善

ものづくりやインフラ保全と、それらを支える情報利活用の知識業務を対象に、
安心・安全、省人化・自動化、高度化という3つの価値で「社会を支える業務」に貢献していく



安心・安全

不良や設備停止を未然に防ぐ

外観検査、品質監視
設備の故障予兆検知
トラブル対応の過去事例の検索

対象領域：



省人化・自動化

人手に頼る作業をAIとロボットに移す

搬送と組立のロボット化
日常点検と巡回の自動化
回答と書類作成の自動化



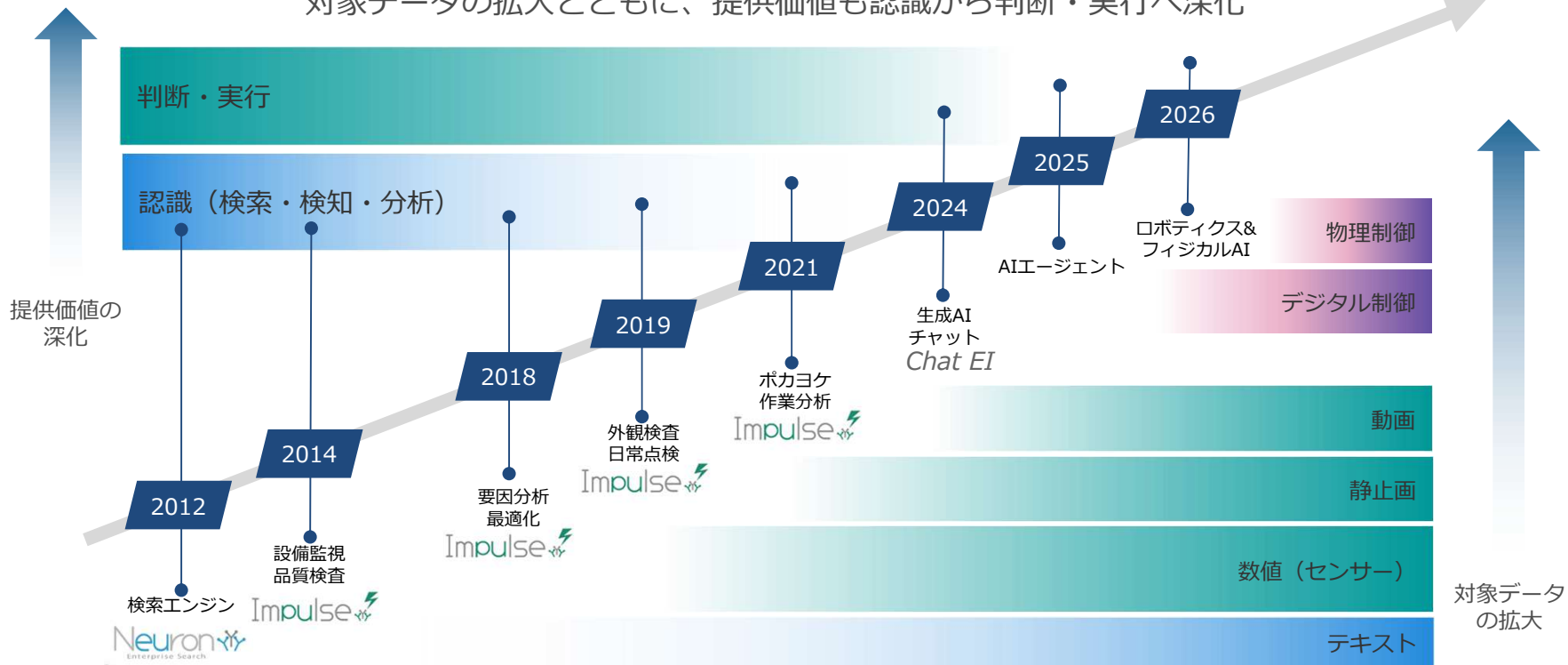
高度化

熟練者の判断を組織の知識にする

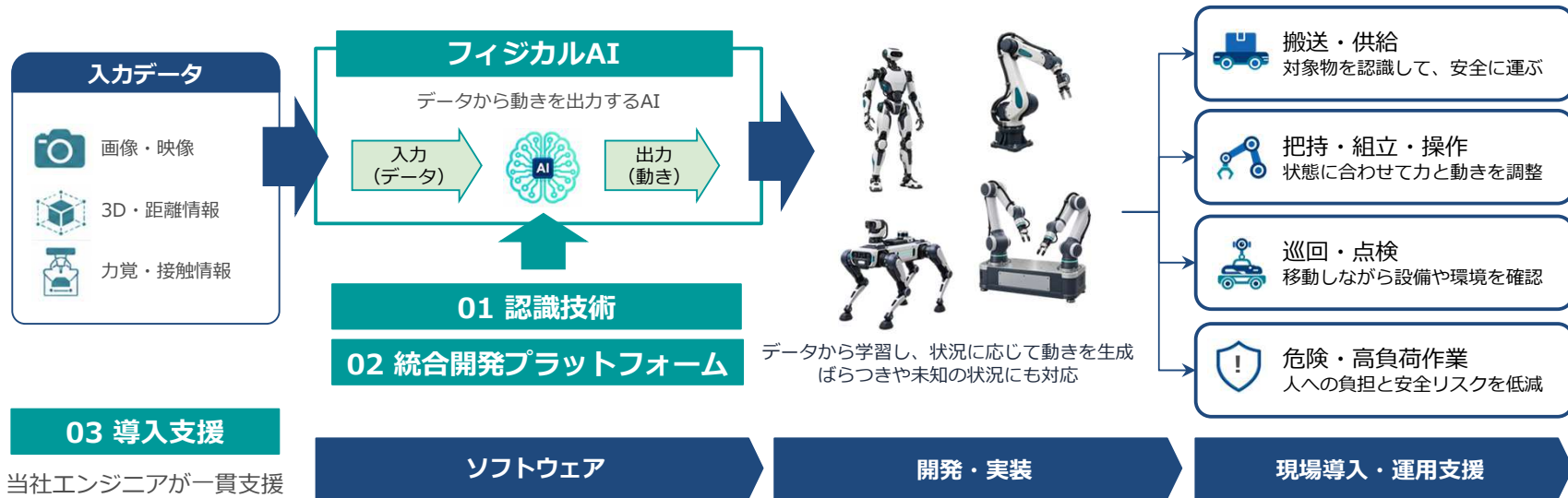
不良要因の分析、良品条件の算出
点検結果の一次判断
ノウハウの検索と活用

ものづくり | インフラ保全 | それらを支える情報利活用の知識業務

製品は技術シーズと顧客ニーズの融合により生まれ、
対象データの拡大とともに、提供価値も認識から判断・実行へ深化



フィジカルAI・ロボットの現場実装を行うインテグレーターとして、
認識・判断・動作制御を担うAIと、現場に合わせた実装力で価値を提供



機種・メーカーに依存しないフィジカルAIを提供し、機体が変わっても動作資産を再利用できる
当社エンジニアが現場に入り込み、実証から量産実装までを一貫して担う

機種・メーカーに非依存な認識・判断・動作制御のAIの提供と、現場実装により、
多様なロボットの現場導入を一貫して支援

01 基盤モデルと認識技術

先端の基盤モデルと現場で鍛えた認識技術を兼備



02 統合開発プラットフォーム

収集から推論まで一気通貫、一度つくった動作ロジックは、別の機体でも応用可能



03 開発・現場実装・導入支援

要件整理から量産実装まで伴走



機種・機体に非依存 ～ 様々なロボットに対応 ～

産業用ロボット



ヒューマノイド



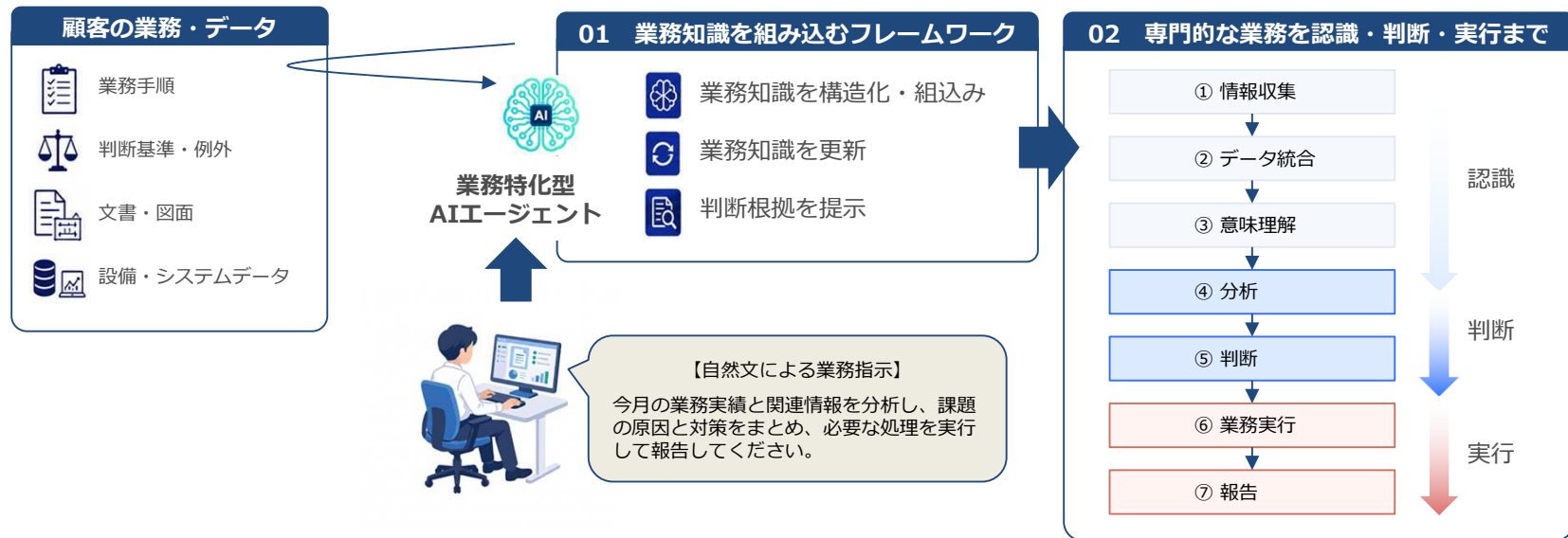
協働・双腕ロボット



四足歩行ロボット



現場の業務知識を組み込んだAIEージェントを構築
専門的で複雑な業務を、認識から判断・実行まで担う



生成AIを「答える道具」から「業務を動かす仕組み」へ
お客様の業務に応じたAIEエージェントの現場実装から業務成果の達成まで伴走

ものづくりやインフラ保全と、それらを支える情報利活用の知識業務を対象に、
生産性の向上、属人化の解消、業務品質の維持・向上に貢献

ものづくり



設備・品質データと過去トラを
横断し、原因特定から対処提示まで

インフラ保全



監視・点検結果を一次判断し、
対応要否と緊急度を切り分け

知識業務



技術文書・規定を横断探索し、
根拠つきで回答・書類作成まで

生産性の向上



一連の業務を自律的に支援し、
専門業務の時間を短縮

属人化の解消



熟練者の手順・判断・
ノウハウを組織の知識として活用

業務品質の維持・向上



根拠に基づく判断で、業務品質
のばらつきを抑制

専門業務の自動化だけでなく、判断ノウハウの組織化と業務品質の標準化まで
AIエージェントが、人と組織の生産性を継続的に高めます

検索エンジンとして出典元の情報に容易に辿り着くための機能は変わらずに提供
AIエージェントのナレッジベースとして利用される業務基盤へ



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
MCP対応したNeuron ESを通じて、生成AIを中心とした社内ナレッジ活用を推進

既存のナレッジ環境を活かし、生成AIの価値を最大限に引き出す

生成AI連携



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提示
- ・データ加工（翻訳・表形式への加工）

MCP



社内情報の権限・鮮度・ 検索品質を保って回答を返す

様々なユースケースで利用

- ・AIEージェントからの社内情報に関する検索リクエスト対応

Chat EI

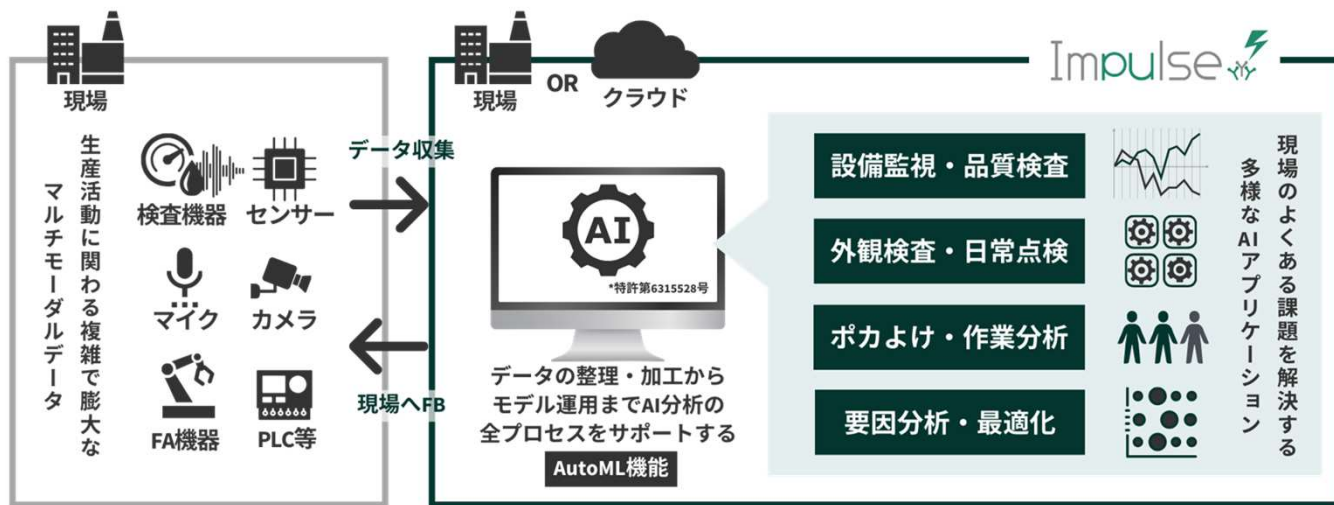


用途を特化した形で 問合せ業務を効率化

ユースケース拡大中

- ・社内規定の問合せ
- ・製造現場のトラブル対応

ものづくりの現場で、業務システムとして組み込まれ、動き続けるAI
設備・品質・作業のデータから「いつもと違う」を捉える



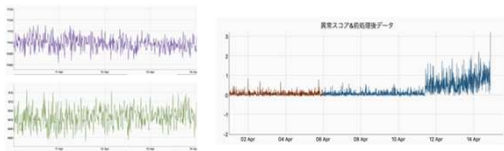
センサー・画像・動画など現場に散在するデータを、収集・加工からモデル構築・運用まで一貫して扱う
高度な分析技術がなくても扱うことができ、お客様自身がモデルを継続的に改善することが可能

現場のデータを使って、品質管理・技術継承・生産性向上の3つに貢献
異常検知・要因分析・外観検査・作業分析を、目的に応じて組み合わせて適用する

品質管理

製造中の設備・工程・検査データから
「いつもと違う」を捉え、
不良の発生と流出を防ぐ

- ・完成品・部品の外観検査
(傷・打痕・汚れ・異物) 〈外観検査〉
- ・工程・設備データによる製造プロセスの
品質監視 〈異常検知〉
- ・不良発生要因の特定と良品条件の算出
〈要因分析〉



技術継承

熟練者の目視・五感による判定基準を
AIモデルとして形にし、
現場自身が育て続けられる状態にする

- ・目視・日常点検の判定基準をモデル化
〈外観検査〉
- ・作業手順・作業時間の可視化と
標準作業への反映 〈作業分析〉
- ・現場担当者自身による
モデルの構築・評価・改善



生産性向上

設備の予兆を捉え、監視・点検・記録
といった人手のかかる業務を自動化する

- ・設備の故障予兆検知による予知保全
〈異常検知〉
- ・遠隔での状態監視と日常点検の自動化
〈異常検知・外観検査〉
- ・作業ミス・手順漏れの検出と
作業時間の自動計測 〈作業分析〉



現場で動き続けることで、品質は安定し、判断は資産となり、人手は次の仕事に戻る

AISIN

株式会社アイシン

ヒューマノイドロボットによる 製造現場自動化の実証



※ 写真はイメージです。

背景

従来の産業用ロボットは専用設備が前提で、
レイアウト変更や多品種生産に対応しにくい

実証の 結果

通箱のピックアップからシュートへの投入まで
を、自律動作で安定して実行できることを
確認

取組 内容

ヒューマノイドロボット「RMC-AIDAL」と
AGVを連携させ、当社の認識技術で動作生
成を支援

今後

実生産ラインへの適用と動作の安定化を進め、
対応できる作業を広げる

Neuron ES 9年連続 1位

ITトレンド 年間ランキング エンタープライズサーチ部門
(株式会社イノベーション)



株式会社イノベーションが運営する法人向けIT製品比較・検討サイト「ITトレンド」の年間ランキングにおいて、エンタープライズサーチ部門で9年連続1位を獲得。製品を検討する企業からの支持が長期にわたり継続している。

Impulse 3年連続 シェアNo.1

予兆検知ソリューション「解析サービス市場」
(デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社)



デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社が発表した『予兆検知ソリューション市場の実態と将来展望 2025年度版』の「解析サービス市場」において、「Impulse」がシェアNo.1を獲得*1。

国内初認定

Amazon Web Services
「Manufacturing and Industrial Competency」



産業用製造ソフトウェアのソリューションと専門サービスの提供で、当社が優れた専門知識を持つことが認められたもの。国内企業発のサービスとしては「Impulse」が初の認定を取得。

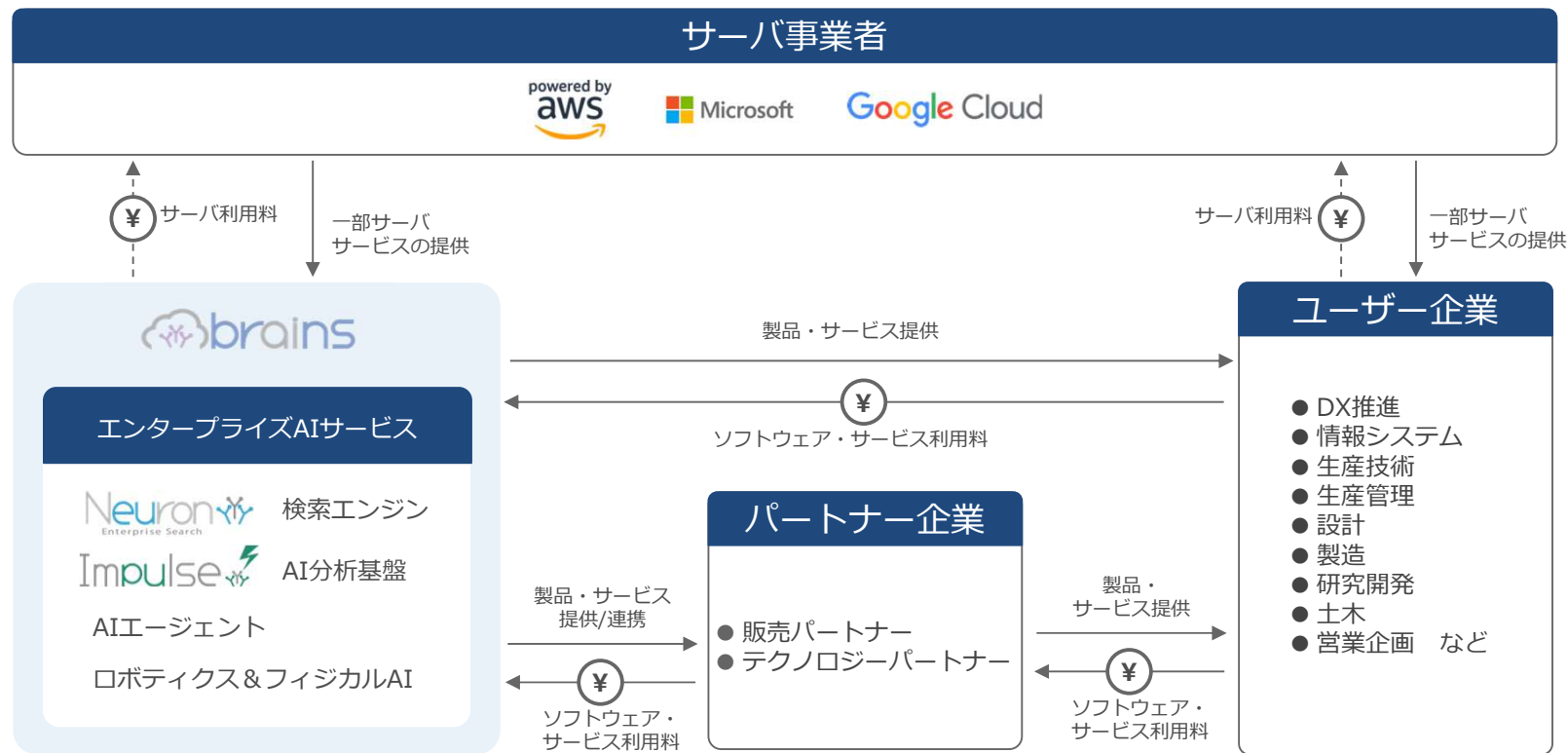
アイシンと共同で採択

AWSジャパン
「フィジカルAI 開発支援プログラム」



株式会社アイシンとの共同提案が、AWSジャパンによる「フィジカルAI 開発支援プログラム」に採択。AIとロボティクスの融合により、複雑化する製造現場の課題解決に取り組む。

*1 デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「予兆検知ソリューション市場の実態と将来展望 2025年度版」<https://mic-r.co.jp/mr/03670/> (発行 : 2026年1月23日)



特徴・強み

大手企業の現場に人材が入り込み、動き続ける製品を実装する
そこで得た知見が次の製品開発に生き、導入実績として積み上がる

技術力・実装力が支える製品開発

現場に組み込まれ
動き続けるAI製品

現場で動く
製品

業界をリードする
大手企業が採用

積み上がる導入実績

現場に
入り込む
人材・組織

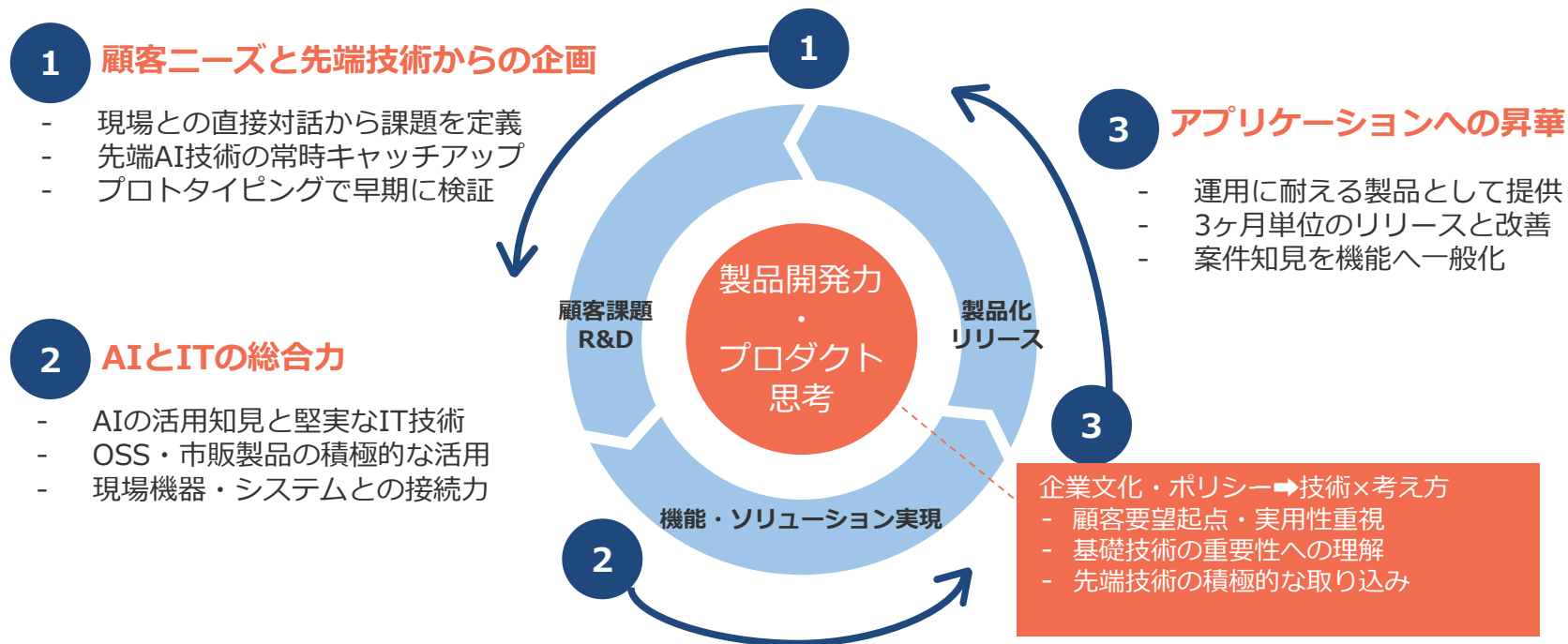
変動に強い
顧客基盤

明るい未来を創造する
エンジニアリング集団

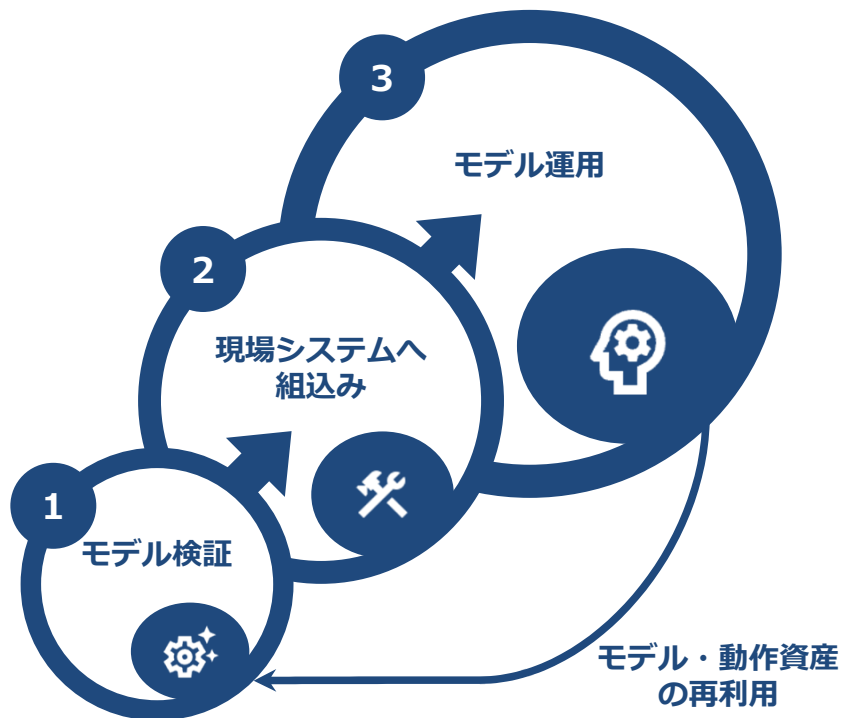




顧客価値に直結するプロダクト思考とAIの実用化を支える技術力
実用化にこだわり、顧客課題を起点に最先端技術を製品化



現場に組み込まれ、顧客の手で動き続けることを前提に設計している
製品は4つに増えたが、実装の考え方は変わらない



既存の現場を変えずに組み込める

- 検索は既存のファイルサーバ・ポータル。オンプレに対応
- AI分析はPLC・MESなど現場システム。API／SDKで接続
- エージェントは既存の設備データ・文書・業務プロセスを活用
- 既存設備を大きく変えずにロボットを現場実装

顧客自身の手で運用できる

- 検索の動線に自然に入り、日常業務の中で使われる
- 高度な分析技術が不要。判定理由が見える
- 判断根拠を提示し、要所で人が承認する
- 教え込みに頼らず、現場で調整できる

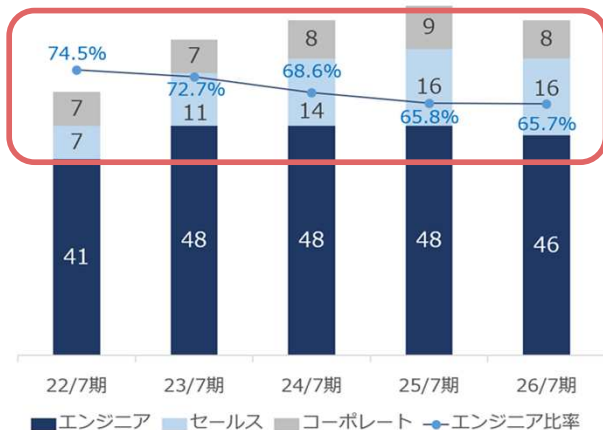
使うほど資産が積み上がる

- 接続したデータソースと検索資産
- 学習モデル（再利用・チューニングリコmend）
- 組み込んだ業務の型（判断ルール・基準やデータの所在）
- ロボットの動作資産（機体が変わっても再利用）

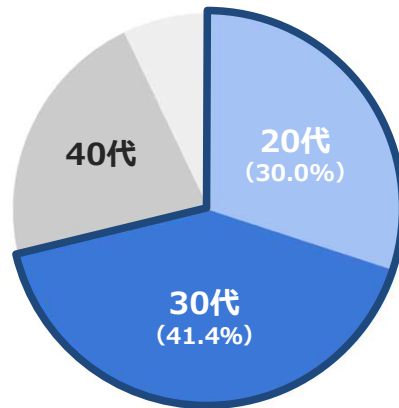


人材（人財）の成長と事業成長が連動する組織を志向
従業員の6割がエンジニア
30代以下が全体の7割を占めており、将来の成長の礎に

エンジニア比率推移

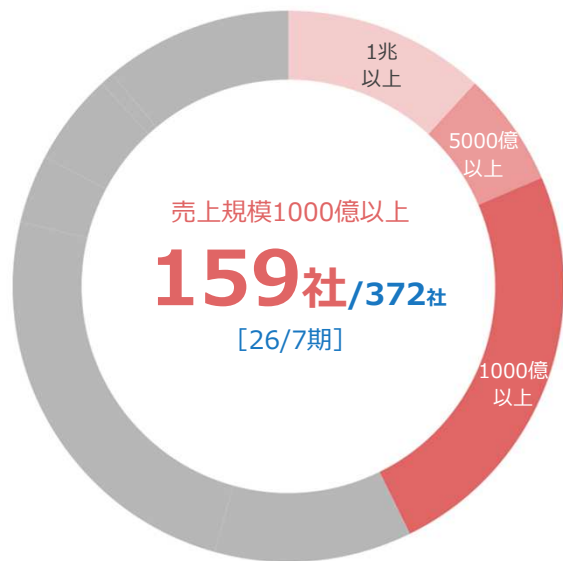


従業員年齢構成



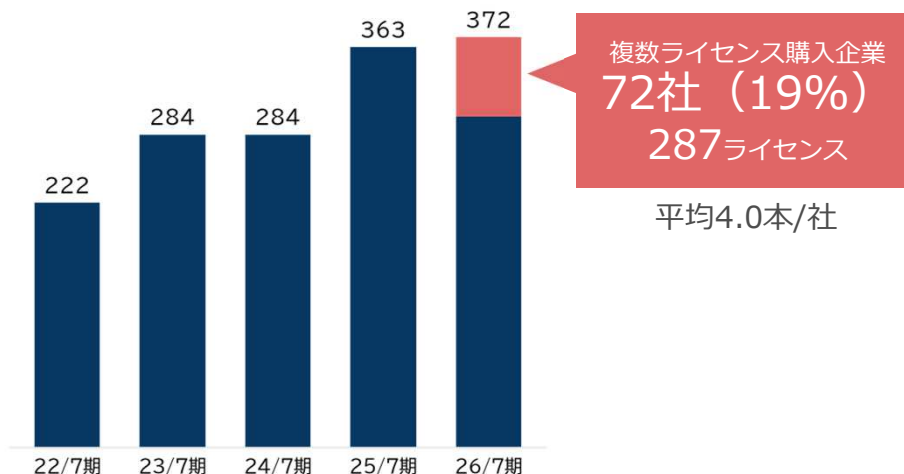
*2026年7月末時点

ユーザー企業数は372社、特定企業に依存しない構造を志向
大手企業を中心に、クロスセル・アップセルでライセンスを展開



5000億以上の企業数は69社(18.5%)

ユーザー企業数



上場企業を中心に、強固な顧客基盤を構築 100社以上の事例をHPに公開



上場企業 (含むグループ企業)



公共系



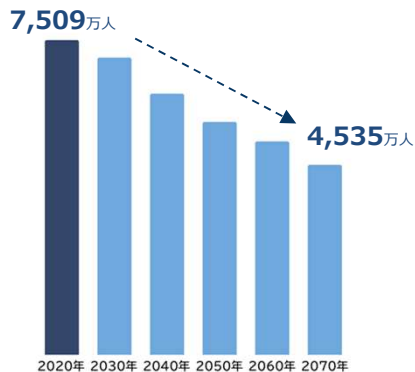
市場環境（当社認識）

日本の労働人口は長期的に減少傾向にあり、製造業の就業者数も減少が続いている
人手不足は景気変動に左右されない構造的な課題である

生産年齢人口の推移

生産年齢人口は4割近い減少
が見込まれている

*1

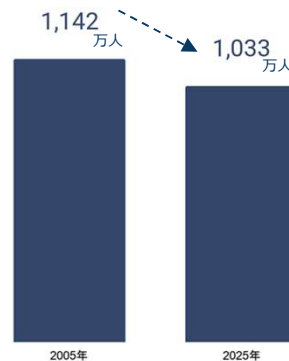


-2,974万人
[2020年→2070年]

製造業の就業者数の推移

労働人口の減少に伴い
製造業の就業者数も減少傾向

*2



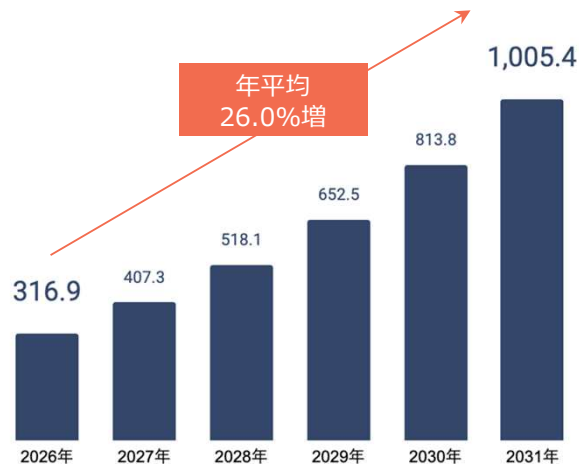
-109万人
[2005年→2025年]

今後、生成AI市場の成長を牽引するのは、フィジカルAIおよびバーティカルAI（業務特化型エージェント）であり、市場規模が加速度的に成長していくことが見込まれている

世界の生成AI市場規模の推移及び予測

単位：10億ドル

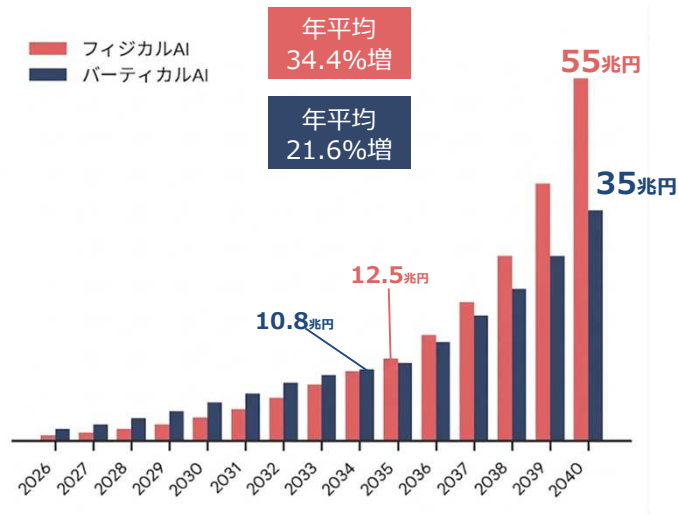
*1



世界のフィジカルAIとバーティカルAIの市場規模

単位：兆円

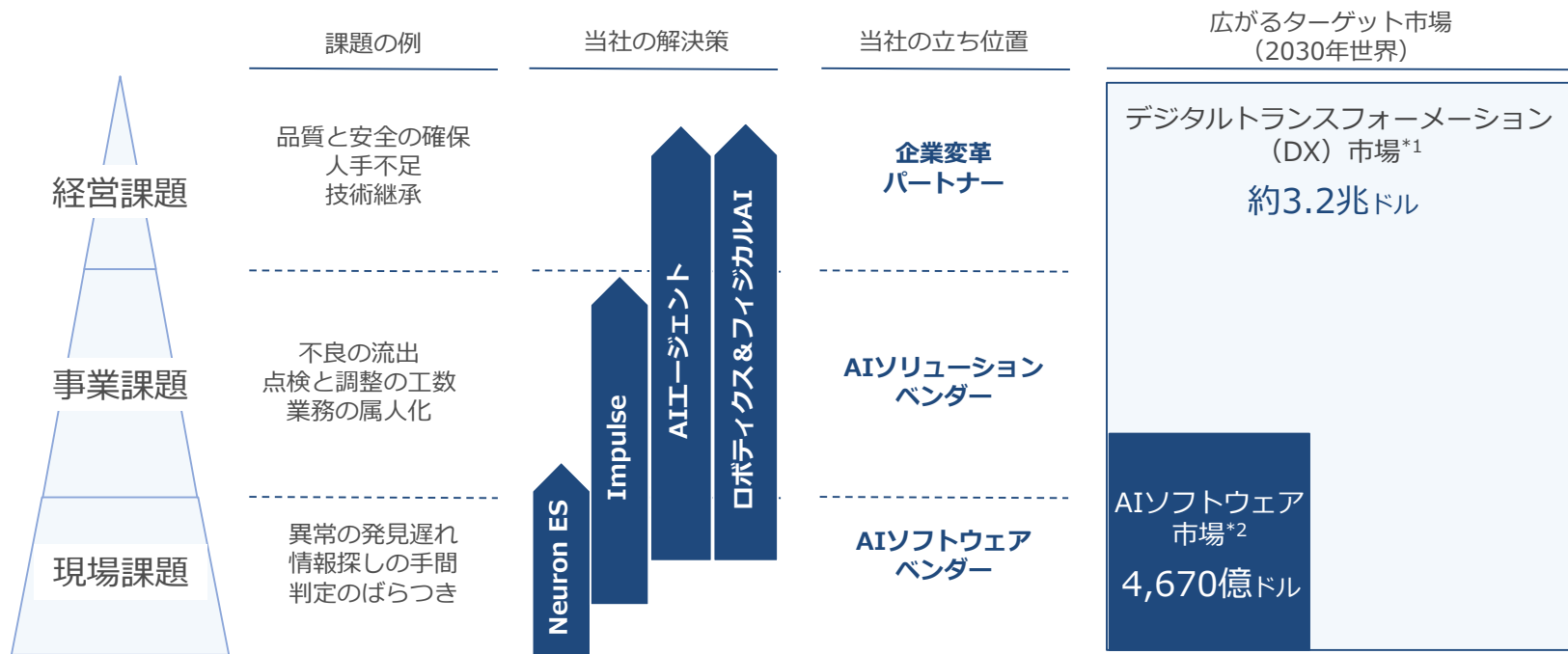
*2



*1 総務省 令和8年情報通信白書

*2 内閣府・経済産業省 第1回AI・半導体WG（2026年2月）

当社は、解決できる課題を現場から事業・経営へと広げることで、
立ち位置を進化させ、ターゲット市場を拡大していく



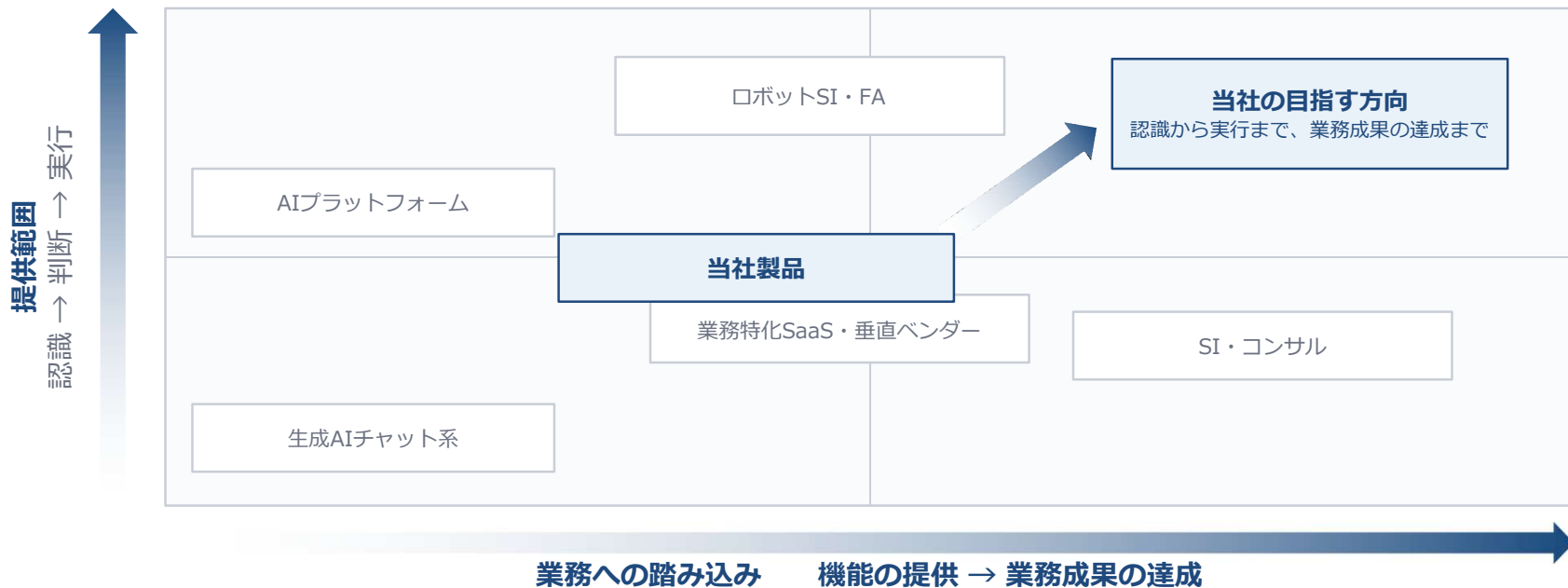
^{*1} Grand View Research 「Digital Transformation Market」 。2030年は当社試算：2026年公表値 × (1+19.4%)^{^4}。2026～33年の年平均成長率を2026～30年に均等に適用 ^{*2} ABI Research 「Artificial Intelligence (AI) Software Market Size: 2024 to 2030」

競合の多くは各領域に特化している

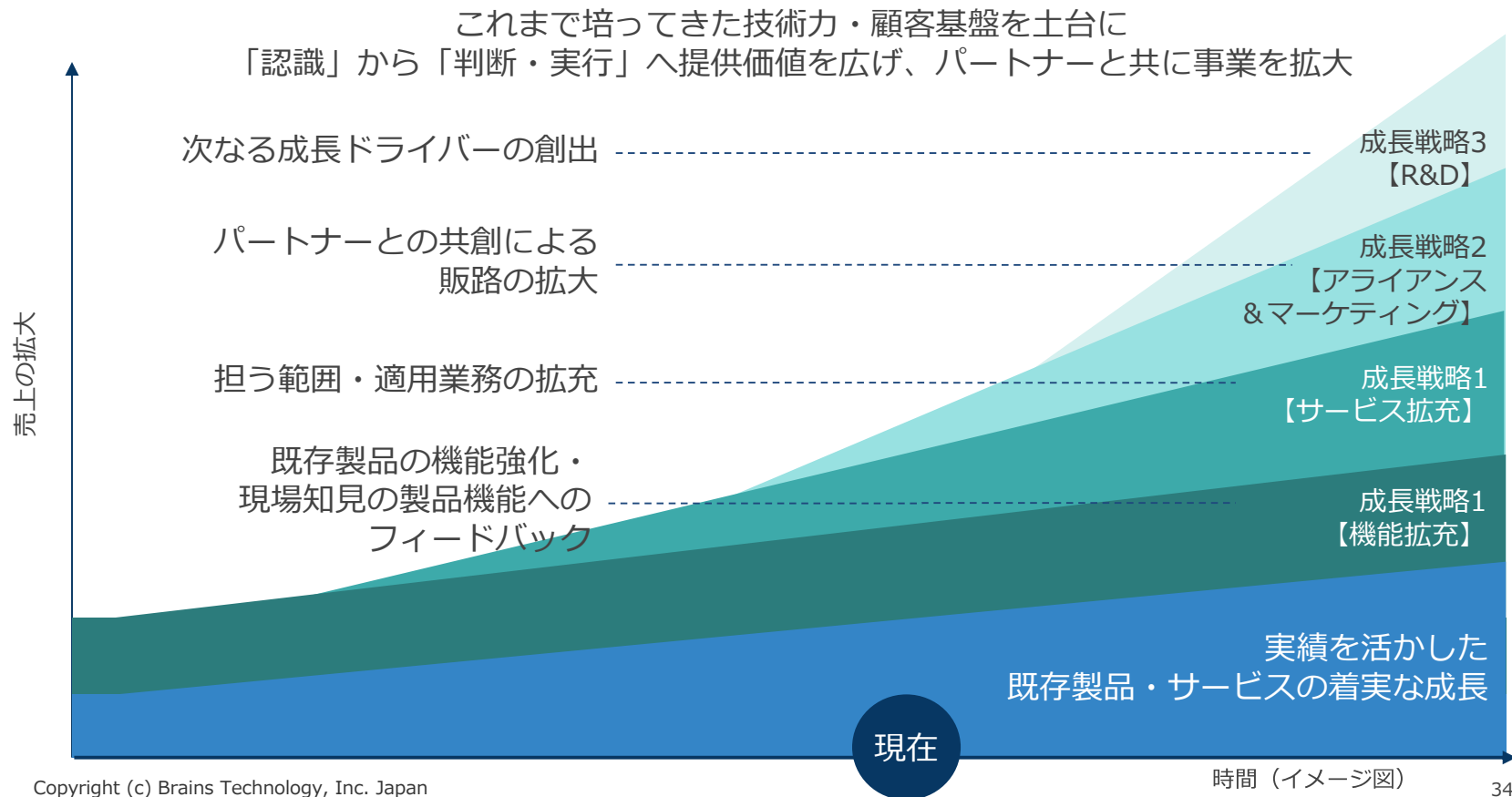
当社は検索から実行まで揃う製品・技術資産の広さと、既存領域で築いた顧客基盤で差別化する

製品	主な競合類型	主な競合軸	当社の位置づけ
ロボティクス& フィジカルAI	ロボットSI FAシステムインテグレーター	機種依存性 認識精度 教示工数	ハードウェアを保有せず機種非依存。 機器メーカー・商社はパートナー
AIエージェント	大手SI・コンサルのエージェント開発 海外プラットフォームのエージェント基盤 業務特化SaaS	業務理解の深さ 成果への関与 データ接続	現場データと業務理解を持ち、成果指標の合意から達成までを担う
AI分析基盤 (Impulse)	AIシステムインテグレーター 設備メーカーの付帯ソフト 海外AIプラットフォーム/パッケージ製品	現場システムへの組み込み性 モデル運用性 導入コスト	予兆検知ソリューションの「解析サービス市場」で3年連続No.1。現場実装と顧客自身の運用を両立
検索エンジン (Neuron ES)	エンタープライズサーチ製品 生成AI検索・RAGサービス グループウェア付属の検索	検索精度・速度 コネクタ対応範囲 価格	ITトレンド9年連続1位。オンプレ・閉域対応とMCP対応で、生成AIから繋がるデータ基盤へ

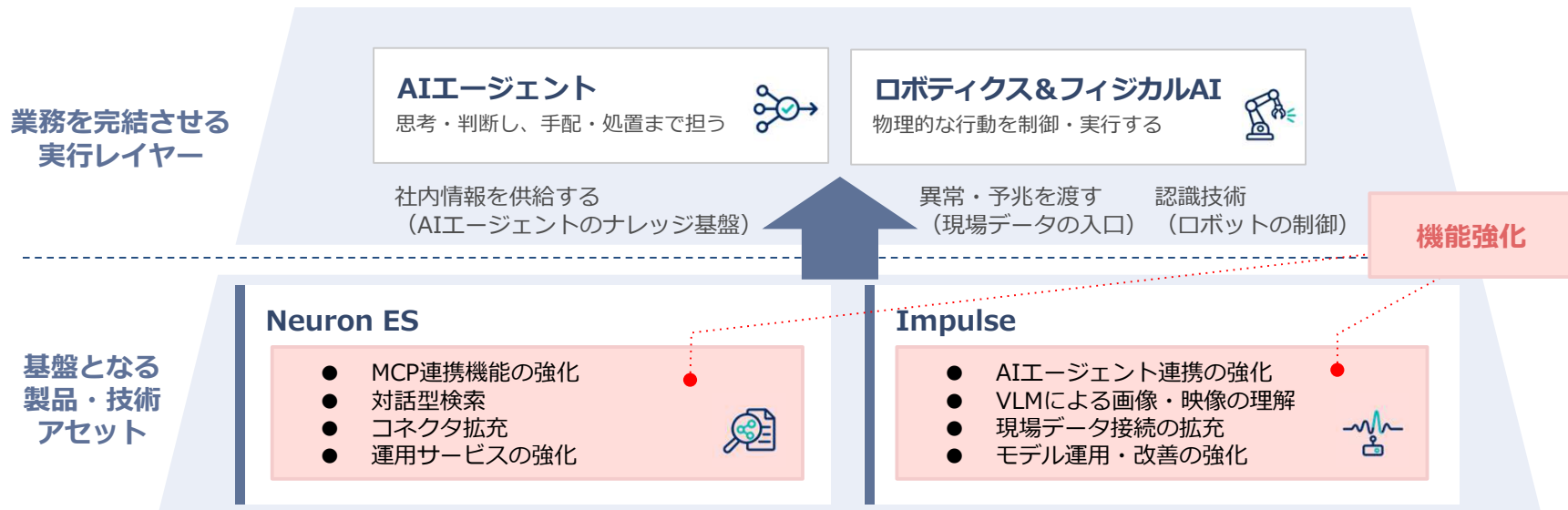
提供範囲（認識→判断→実行）と業務への踏み込み（機能の提供→業務成果の達成）の2軸で見ると、
競合各社は特定の象限に集まる
当社は認識で築いた顧客基盤の上に、判断・実行まで踏み込む位置を狙う



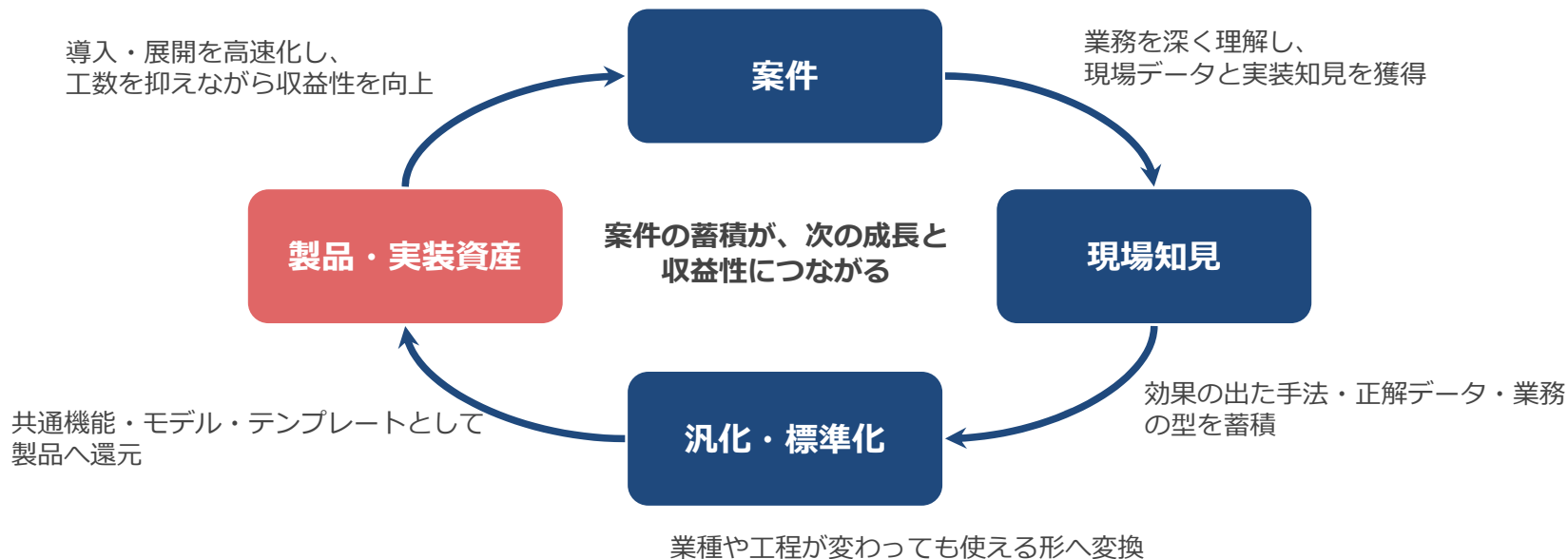
成長戦略



市場で評価を得てきた既存製品をAIエージェントやロボティクス&フィジカルAIとつなぎ
着実に伸ばしながら新領域の基盤にする



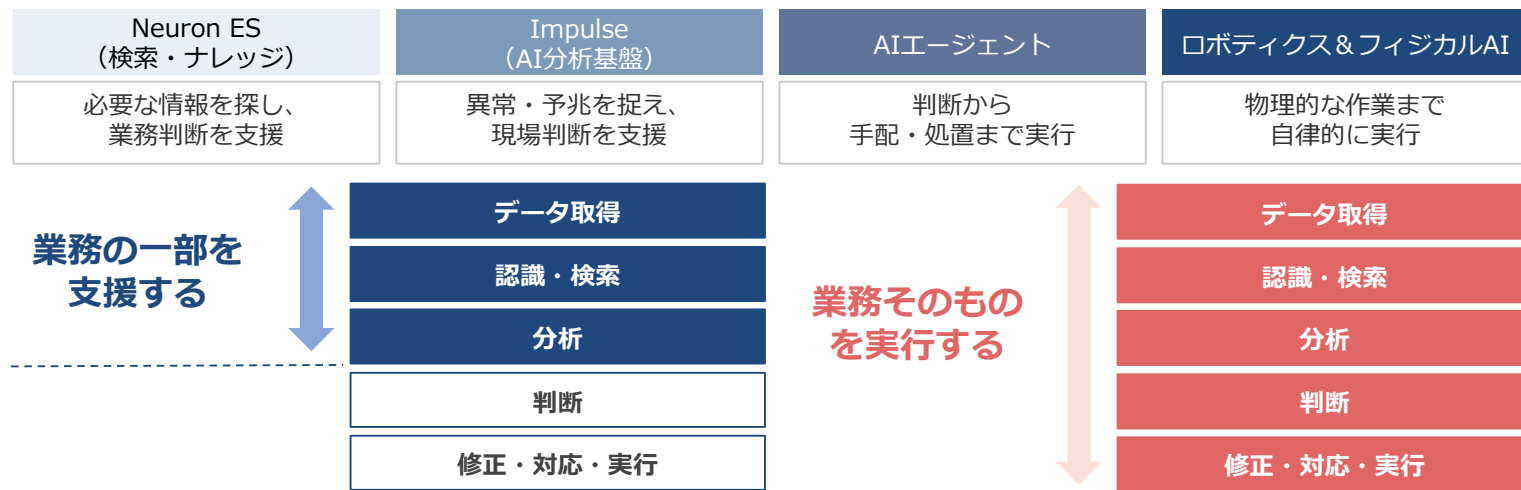
案件ごとの現場知見を汎化して製品・機能に還元し、次の案件の導入を速くする
個別案件の積み重ねを、製品の競争力と収益性に変えていく



Neuron ES・Impulseの顧客基盤と現場知見を起点に、顧客業務へ深く入り込む
検索・検知による「支援」から、判断・実行まで担い、業務成果を生む事業へ広げていく

業務を支援（間接支援）

業務そのもの（直接実行）



重要な判断は要所で人が承認する（Human-in-the-loop）

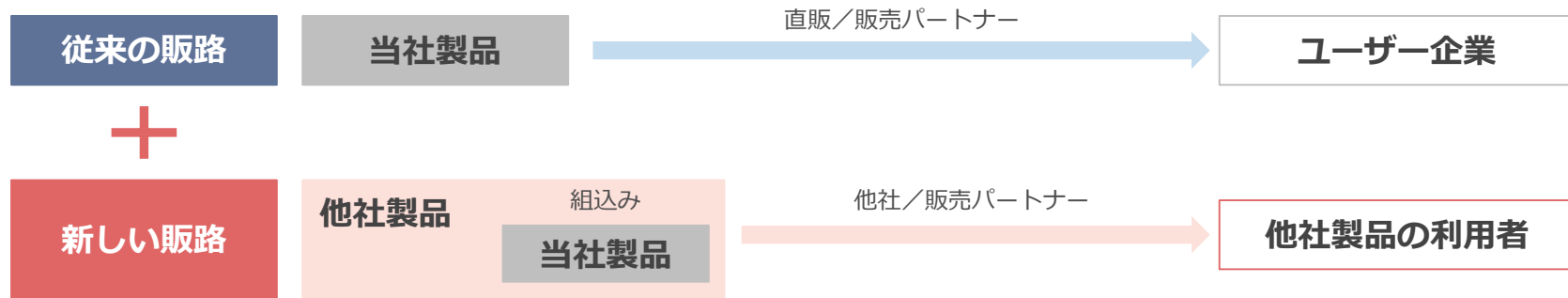
業務の拡張を 実現する技術

業務知識の構造化

判断根拠の提示と承認の設計

現場システム・機器への接続

従来の直販・販売パートナーに加え、
他社の製品やソリューションの中で当社のAIが使われる販路を広げる
当社が直接の接点を持たない利用者にまで、製品が届くようになる



Neuron ES	エンタープライズソフトウェア製品への、 検索エンジンとしての組み込み・製品連携
Impulse	監視・検査システムへの、 AIエンジンとしての組み込み・製品連携
AIエージェント	SI・コンサルティング企業向け ソリューションとしての提供
ロボティクス& フィジカルAI	産業用ロボットメーカーへのフィジカルAIの組み込み

製品アライアンス：
水ing「SWaC®」のAIエンジンに
Impulseを採用、
さくらインターネット「さくらの
生成AIプラットフォーム」との連携

モデル案件の共同創出から横展開、標準搭載・OEM・共同事業化へ協業を発展させ、事業展開の規模とスピードを高める

展開イメージ（例：フィジカルAI領域）

モデル案件の創出



- 重点業界・顧客、高付加価値業務を選定
- パートナーと共同で実装・検証

成果・再現性の確立



- 現場での業務成果とROIを実証
- 導入・運用プロセスを標準化

業界・拠点への横展開



- 同業務を他拠点・同業他社へ展開
- 実績とデータを蓄積し、適用領域を拡大

標準搭載・共同事業化



- 製品への標準搭載・OEM・共同販売により展開
- サービス化により事業規模を拡大

成長戦略3：次なる成長ドライバーの創出

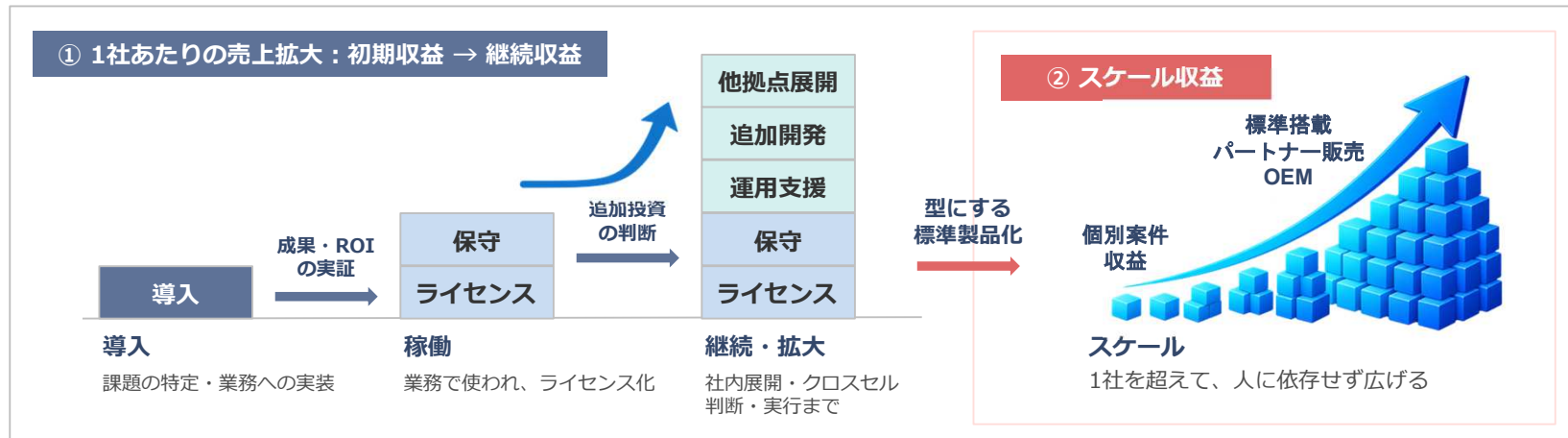
マルチモーダルAIで培った「認識」を基盤に、AIEージェントによる「思考・判断」、フィジカルAIによる「実行・自律」へと事業領域を拡張。現場実装を通じてR&D成果を技術資産化し、既存事業の高度化と新たな市場機会の創出を進める。

より広い業務の自動化
認識の自動化から、知的労働・物理作業の自動化へ

より深い業務の自動化
業界・ユーザーのコンテンツ理解、パーソナライズ



導入で業務に入り込み、成果の実証を起点に1社あたりの売上を初期収益から継続収益へ広げる
その知見を標準製品化し、パートナー販売・OEMを通じて、1社を超えた収益へとスケールさせる



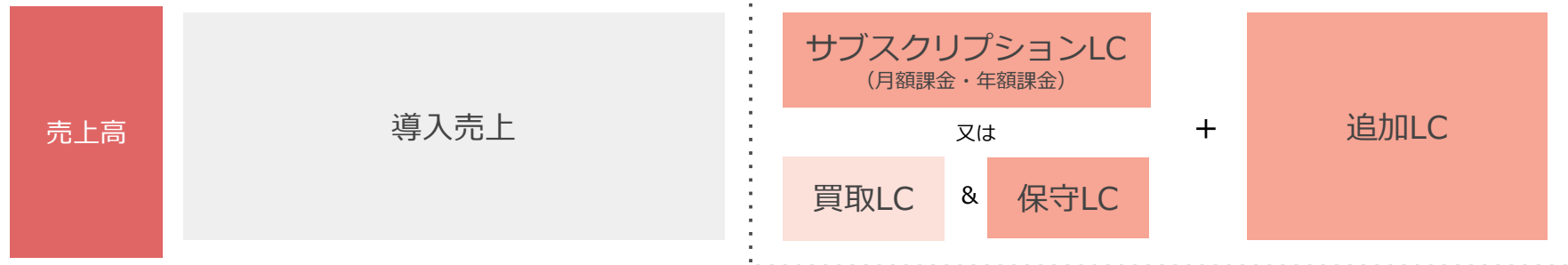
顧客

人件費・損失の大きい業務を対象にするため、
投資対効果を確かめながら段階的に投資を広げられる

当社

顧客のROIが実証されるほど追加投資の判断が進み、
1社あたりの取引が継続的に大きくなる

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（ユーザー数、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

進捗状況（2026年7月期）

成長戦略1 機能・サービス 拡充

判断・実行まで担う新サービスを立ち上げ、提供範囲を「認識」から「判断・実行」へ拡大

- 新サービス「AIエージェント実装サービス」「ロボティクス&フィジカルAI実装サービス」の提供を開始。AIエージェント・フィジカルAI領域の売上は前年比+110百万円
- AIエージェントで設備調整や設備保全の支援などの案件を複数獲得。フィジカルAIでは、自動車業界で現場実装案件を複数獲得
- 「Neuron ES」をMCPに対応させ、生成AI・AIエージェントのナレッジ基盤として利用できる形に拡張
- 既存顧客の深耕で案件が大型化。大型の買取ライセンスを複数計上し、買取平均単価は前年比+49.7%

成長戦略2 アライアンス& マーケティング

パートナーとの共創により新領域を開拓し、外部からの評価も獲得

- 株式会社アイシンと、ヒューマノイドロボットによる製造現場の自動化を実証。既存設備を大きく変えずに、一連の作業を安定して実行できることを確認、加えて同社との共同提案が、AWSジャパン「フィジカルAI 開発支援プログラム」に採択
- 自動車・ロボット関連の商社との協業で新規案件を創出。経営主導でアライアンス活動を開始
- 株式会社ネオジャパンの500万人以上のユーザーが利用する「desknet's NEO」と「Neuron ES」が業務提携を開始
- 新規事例10社を公開し、公開事例は累計109社（2026年8月末時点）。ITトレンド エンタープライズサーチ部門で9年連続1位、予兆検知「解析サービス市場」で3年連続シェアNo.1

成長戦略3 R&D (研究開発)

AIエージェント・フィジカルAIに研究開発資源を集中し、基盤技術を案件で使える段階へ

- 複数のメーカーや機種での利用を前提とした、動作ロジック生成やフィジカルAIモデルの学習と推論が行える統合開発プラットフォームの開発に着手
- AIエージェントに業務知識を構造化して組み込むフレームワークを開発し、判断根拠を提示する仕組みとして実装
- ロボット設備の立ち上げとティーチングのコストを低減する技術や、繊細な接触が必要なタスクを行うための技術、フィジカルAIモデルの適用領域を広げる技術の開発に着手

2026年7月期 実績

2026年7月期 業績概況

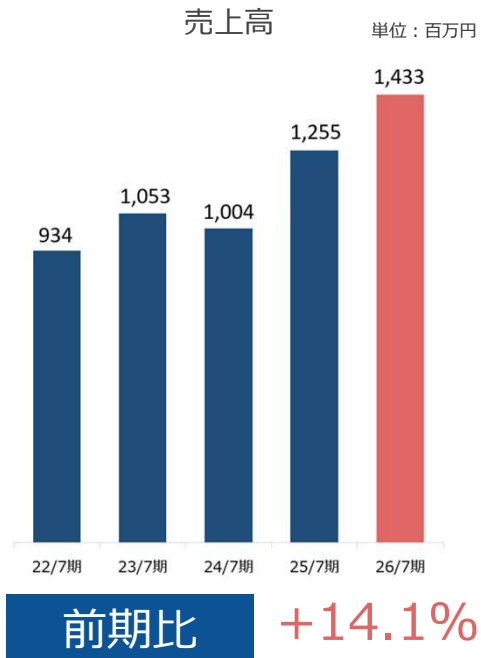


- 通期売上高は計画未達となったものの、2期連続で過去最高売上を更新（前期比+14.1%）
- オフィス移転の延期や従業員数の減少などにより費用は圧縮され、段階利益は計画を上回る着地
- EBITDAは前期比+22.1%、EBITDAマージンは32.8%で高水準を維持

単位：百万円	2025年7月期 (実績)	2026年7月期 (実績)	前期比 (増減率)	2026年7月期 (業績予想)	計画比 (達成率)
売上高	1,255	1,433	+14.1%	1,510	94.9%
営業利益	165	250	+50.9%	224	111.2%
営業利益率	13.2%	17.5%	+4.3pt	14.9%	—
経常利益	166	255	+53.0%	226	112.9%
当期純利益	133	192	+44.2%	161	119.6%
EBITDA ^{*1}	384	469	+22.1%	—	—
EBITDAマージン	30.6%	32.8%	+2.2pt	—	—

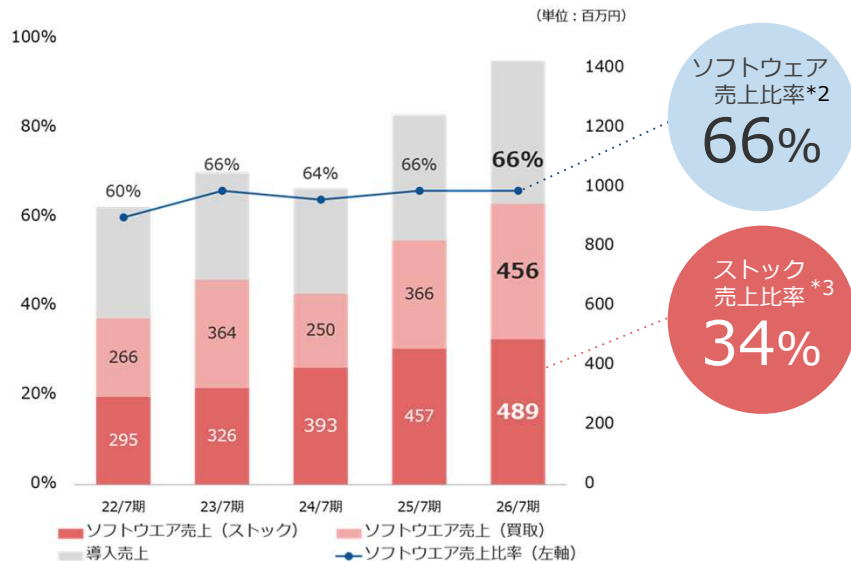
^{*1} EBITDA = 税引前当期純利益 + 特別損益 + 支払利息 + 減価償却費（キャッシュベースの継続的な業績評価指標）

- 売上高は前期比+14.1%で成長、2期連続で過去最高売上を更新
- 売上高の増加に伴い営業利益は250百万円、営業利益率は17.5%となり、収益性も向上

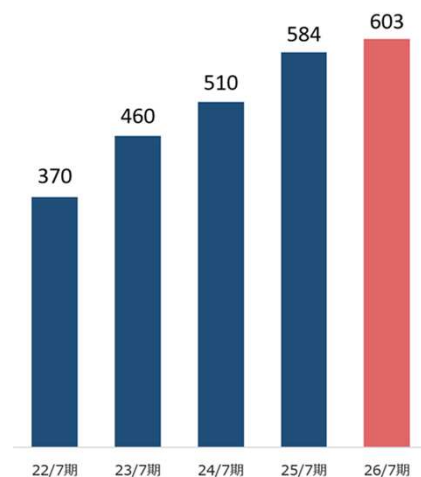


- 通期のソフトウェア売上は945百万円（前期比+14.8%）へ伸長し、売上比率は66%を維持。
従業員数に依存しない事業成長モデルを推進
- ライセンス数*1は微増だが大型ライセンスが多く、ストック売上・買取売上の増加に大きく寄与

売上構成



ライセンス数



*1 ライセンス数；期末ストックライセンス数+通期買取ライセンス販売数

*2 ソフトウェア売上：買取ライセンス+ストック売上

*3 ストック売上：利用料+保守ライセンス売上

- 製造業に強みを持ち、業界をリードする大手企業に強固な顧客基盤を構築
- Impulseは自動車関連に集中、Neuron ESは業種を問わず利用されており、製造業では新サービス領域の取り組みが進んでいる

その他

運輸業、電気・ガス・水道、
建設業など

公務

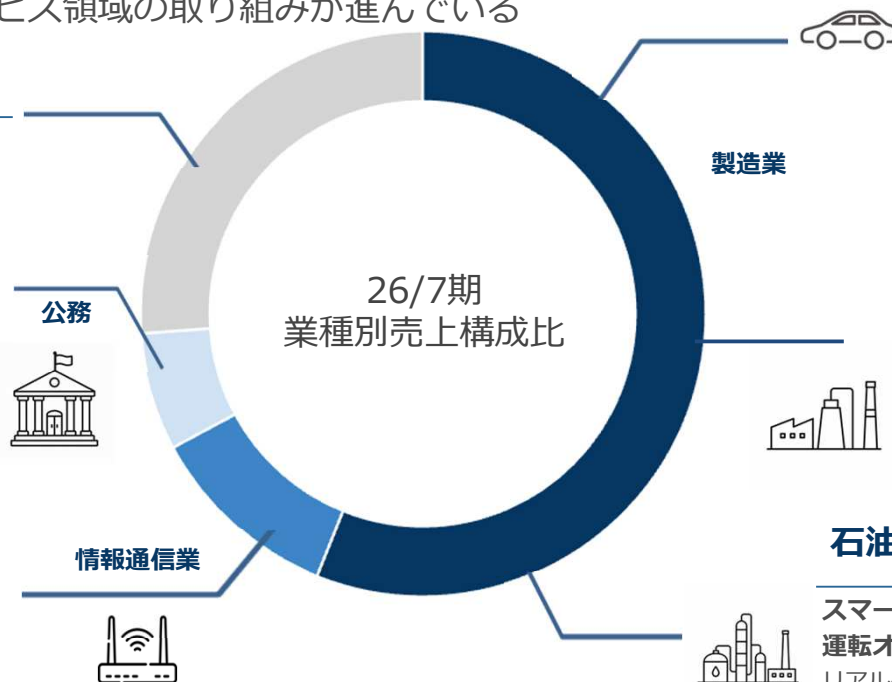
自治体DX推進

ペーパーレス化に伴う電子文書の
横断検索で業務効率化に貢献

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



自動車関連

ヒューマノイドロボットによる
製造現場自動化

人が行う通箱のピッキングおよび
シュートへの投入工程を自律動作で実現

鉄鋼業

AIエージェントを用いた
設備調整自動化

製造時の圧延・品質課題を
スーパーバイザーエージェントで解決

石油製品製造

スマートメンテナンス・
運転オペレーションの高度化

リアルタイム遠隔状態監視とともに、
AI画像解析による予兆保全

注力ポイント	販売力強化	組織力強化
製品・サービス 深化	- 新技術（生成AI含む）による製品の差別化 - パートナーとの協働によるソリューション開発 - 市場ニーズを捉えた業界特化型機能の創出 - プロフェッショナルサービスの拡充	- R&D、新技術への注力 - 生成AIを組み込んだサポート体制の強化
成長性向上	- 自動車関連産業への更なる適用範囲の拡大 - ロイヤルカスタマー戦略の推進 - 技術優位性を活かした高付加価値案件の獲得 - パートナーチャネルを活用した新規案件創出	- 事業開発体制の強化 - 導入後の定着化・アップセルの標準プロセス化 - エンジニアによるセールス機能の強化 - コンテンツ開発力とスピードの向上
収益性向上	- 高収益領域へのターゲティング - 既存顧客からの収益最大化 - 成功モデルの仕組み化 - アップセル・クロスセルの促進 - ユーザー会を通じた顧客深耕	- 需要変動に対応可能な開発・導入体制の確立 - シフトレフトの取り組みによる保守効率化 - ナレッジの蓄積・共有と標準化推進
長期的な 成長に向けて	- 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） - 協業型・ソリューション型パートナーとの連携 - マーケティング手法の検証と評価	- 継続的な事業成長に向けた、採用活動の強化 - 次世代人材育成の推進 - 生産性ツールの徹底活用

既存顧客の深耕で収益性を高め、新領域で成長機会を獲得

買取平均単価は前年比+49.7%、大型買取ライセンスを複数計上
適用領域が、フィジカルAI・ロボット導入支援とAIエージェントへ拡大

既存顧客深耕により案件が大型化

アップセルを中心とした既存顧客の深耕を推進



買取平均単価
前年比

+49.7%

AIエージェント・フィジカルAIの新規案件獲得

現場への入り込みとパートナー連携で、新領域を開拓

AIエージェント

設備調整自動化・スマートメンテナンス案件など複数獲得

フィジカルAI・ロボット導入支援

自動車関連やプラントで現場実装案件を複数獲得、適用範囲が拡大

パートナー

自動車やロボット関連商社との協業で新規案件を創出

成長領域への投資を進めながら、組織全体の生産性を向上

AIエージェント、フィジカルAI領域の売上は前年比110百万円増
生成AIの活用が進み、従業員数が減少する中でも売上高は14.1%伸長

AIエージェント・フィジカルAIへ資源を集中

研究開発資源を集中し、経営主導でアライアンス活動開始



AIエージェント、フィジカルAI・
ロボット領域の売上
前年比 **+110**百万円

アイシンでのフィジカルAIの現場実装の案件化や、AWSジャパンの
開発支援プログラムに採択されたことなど、外部からも評価を獲得

生成AI活用を広げ、生産性を向上

各領域で個人利用から業務プロセスへの組み込みを推進

従業員数（前年比）
△3名

売上高（前年比）
+14.1%

<生成AIの業務実装>

営業：情報収集・案件整理・提案準備を一部自動化
開発：設計・実装・テスト・文書化まで広く活用
全社：ツールの導入とTips共有で活用を標準化

2027年7月期 業績予想

2027年7月期 業績予想



- 売上計画は1,707百万円（前期比+19.1%）、3期連続の増収を見込む
- オフィス移転や給与テーブルの改定を実施。環境・待遇面に投資することで人材の獲得・定着を図る
- 事業面ではAIエージェントやフィジカルAIへの投資拡大に伴い、費用の大幅な増加を想定しており、営業利益は250百万円（前期比±0.0%）、税効果の影響により当期純利益は173百万円（前期比△9.9%）を計画

単位：百万円	2025年7月期 （実績）	2026年7月期 （実績）	2027年7月期 （業績予想）	増減率
売上高	1,255	1,433	1,707	+19.1%
営業利益	165	250	250	±0.0%
営業利益率	13.2%	17.5%	14.7%	△2.8pt
経常利益	166	255	255	±0.0%
当期純利益	133	192	173	△9.9%

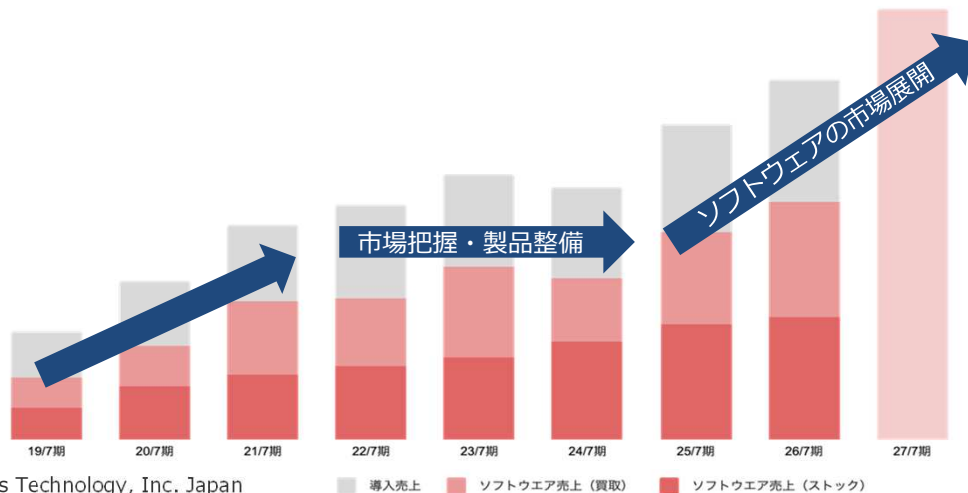
* 「2026年7月期決算説明資料（P.46）」再掲、増収要因は注力ポイント（同資料 P.47-50）参照

中期経営方針



- 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
- 27/7期は既存事業を伸ばしつつ、新領域の事業化と次の成長基盤づくりを推進

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)	新領域の本格展開 (FY28-)
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	判断・実行まで担う業務解決サービス (エージェント/フィジカルAI)
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	共創アライアンス (標準搭載・OEM・共同事業など面展開)
成長の指標	売上高成長率 5.6%*1	売上高成長率 20%+ (見込み 19.4%) *1	次期中期経営方針において設定



*1 売上3カ年CAGR

当社が認識する、事業に重要な影響を与える可能性がある主要なリスクとその対応策は、以下の通り

	主要なリスク	顕在化可能性 /影響度	リスクへの対応策
<u>技術革新への対応</u>	予想以上の急速な技術革新や代替技術・汎用的な競合商品の出現等により、当社のサービスが十分な競争力や付加価値を確保できない場合には、新規受注の減少や契約継続率の低下により当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/低	当社は、先端技術(主として機械学習/深層学習・自然言語処理・生成AI/フィジカルAI)と当社技術を組み合わせることにより、また、常に市場動向を注視し技術革新への対応を講じることにより、今後も競争力のあるサービスを提供できるように取り組んでおります。
<u>人材の確保及び育成</u>	事業規模の拡大に応じた当社内の人材育成、外部からの優秀な人材の採用等が計画どおりに進まず、必要な人材を確保することができない場合、あるいは人材の社外流出等が発生した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/中	積極的に優秀な人材の獲得を進めると共に、社内教育等を通してエンジニアの育成に努めております。また、従業員の働きやすさを重視した業務環境の整備、従業員の処遇・就業環境の充実等を積極的に行うことで、人材の外部流出防止にも努めております。
<u>新規サービス・ソフトウェアの開発</u>	新規サービス・ソフトウェアの開発のため、検証設備・外部サービスへの投資や人件費等、追加的な支出が発生し、利益率が低下する可能性があります。また、新規サービス・ソフトウェアの開発が当初の予測どおりに進まない場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/中	当社のサービス・ソフトウェアは、商品特性ゆえに幅広い産業に対して提供することが可能です。製造業や通信業、公務といった既存顧客の領域だけではなく、今後も引き続き積極的に他の産業への適用を目指すとともに、新たな技術やニーズに基づく新サービス・ソフトウェアの開発に取り組んでまいります。

上記以外のリスク情報については、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照下さい。

- 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。
- 本資料のアップデートは今後、本決算の発表時期（10月）を目途として開示を行う予定です。

