



2025年7月期 決算説明資料

ブレインズテクノロジー株式会社

2025年9月12日

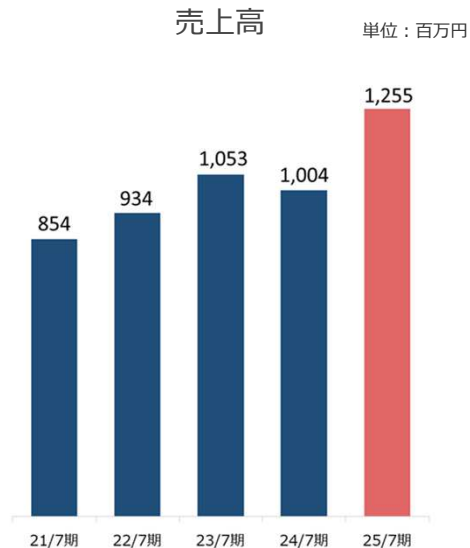
決算概況

- 売上高：1,255百万円（前年同期比 +25.0%）
- 営業利益：165百万円（営業利益率 13.2%）
- 当期純利益：133百万円（前年同期比 +174.8%）

事業概況

- 新規ライセンスは28本、ストックライセンスは合計で488本（前年同期比+10.4%）
- AWS Marketplaceにて「Impulse AI Agent Professional Services」を提供開始
- ITトレンド上半期ランキング2025「エンタープライズサーチ部門」1位獲得

- 売上高は前期比+25.0%で成長、2期振りに過去最高売上を更新
- 営業利益は165百万円、営業利益率は13.2%となり、前期から収益性が大きく改善



前期比

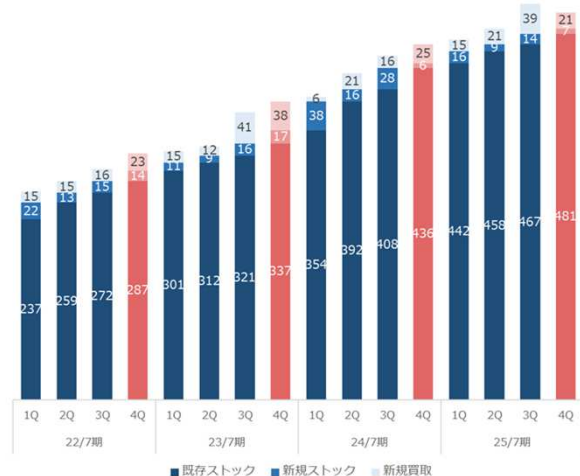
+25.0%



営業利益率

13.2%

1 ソフトウェアライセンス数の堅調な増加



■ 4Qの新規ライセンスは合計28本
（買取21本、ストック7本）

■ ストックライセンスは前年同期比+10.4%

2 Impulse AI Agent Professional Services提供開始

AWS Marketplaceにて
製造業向けAIエージェントの提供開始



3 ITトレンド上半期ランキング1位

IT製品比較サイト「ITトレンド」
エンタープライズサーチ部門上半期1位獲得



ITトレンド上半期ランキング
エンタープライズサーチ 第1位



Neuron
Enterprise Search

01 会社概要

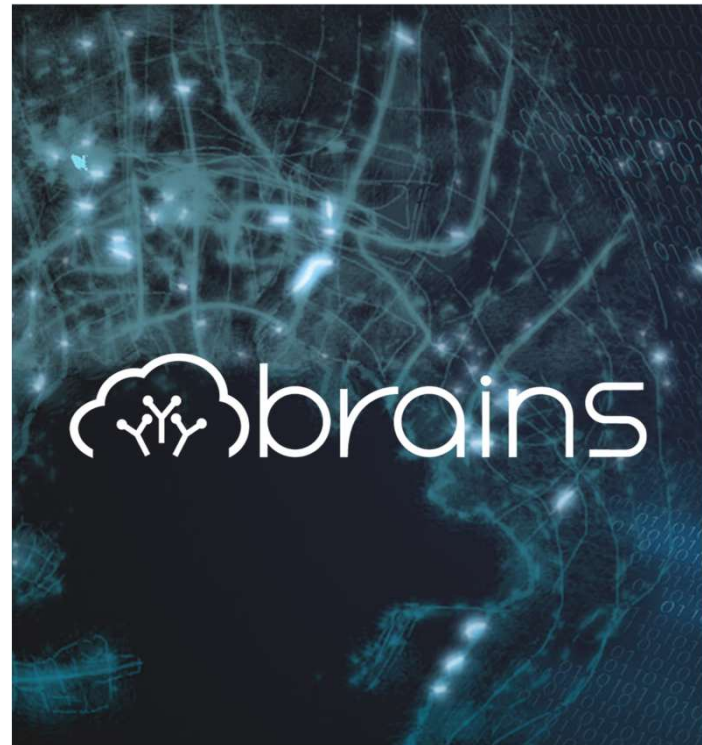
02 2025年7月期 決算概要

03 2025年7月期 事業概況

04 2026年7月期 業績予想

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	618,526千円
従業員数	73名（2025年7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。

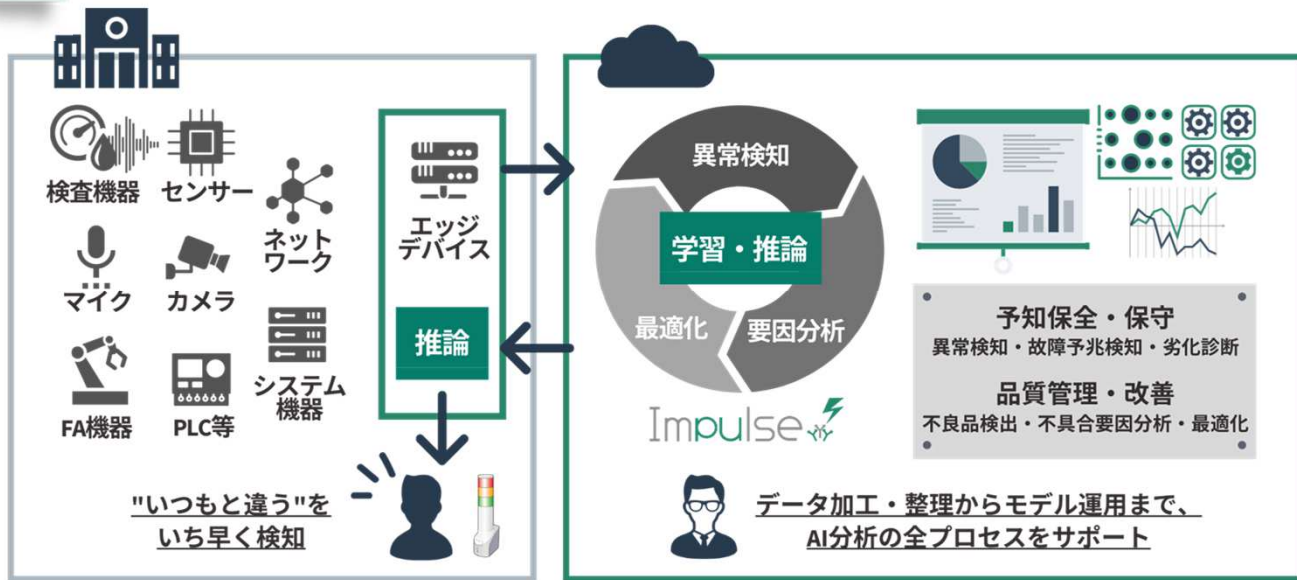


明るい未来を創造する技術集団として

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

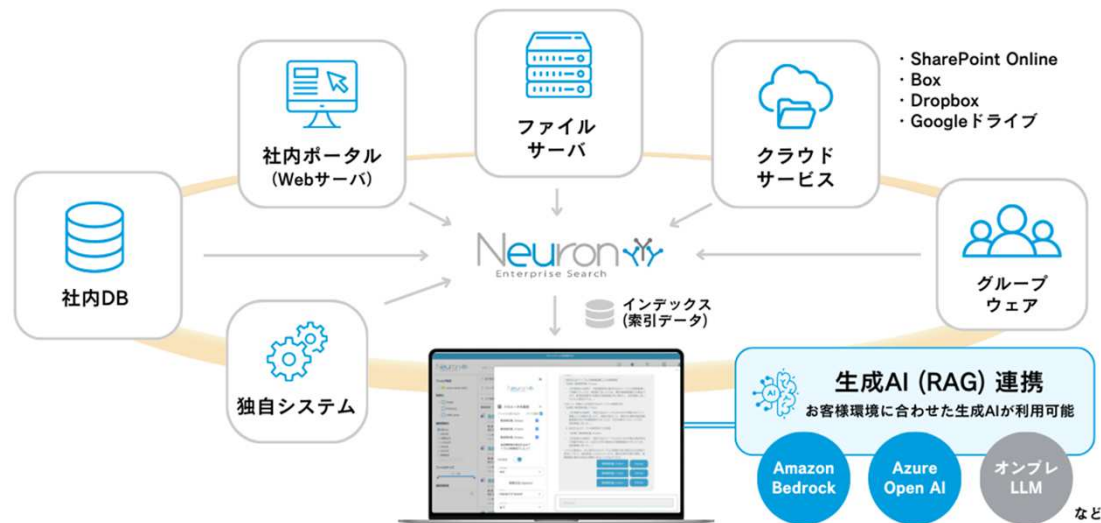


4.作業分析



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mend機能により精度の高い検索を実現

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

2025年7月期 決算概要

2025年7月期 業績概況



- 売上高は全ての四半期で過去最高を更新し、通期では計画比100.9%で着地
- 採用・オフィス移転の延期で4Q費用は想定を大きく下回り、段階利益は計画を大幅に超過
- EBITDAは前期比+46.3%、EBITDAマージンは30.6%で高水準を維持

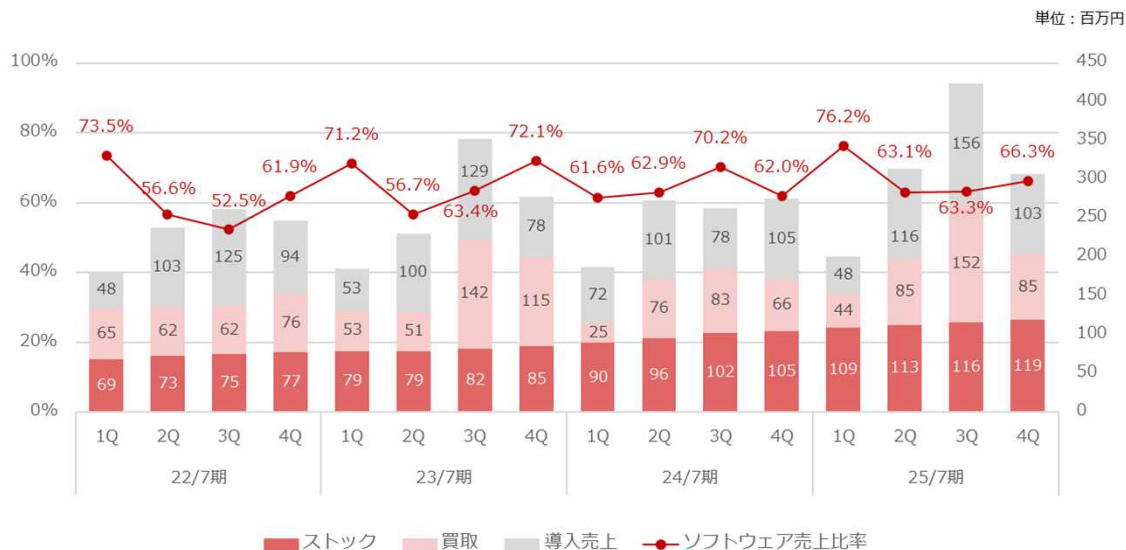
単位：百万円	2024年7月期 (実績)	2025年7月期 (実績)	前期比 (増減率)	2025年7月期 (業績予想)	計画比 (達成率)
売上高	1,004	1,255	+25.0%	1,244	100.9%
営業利益	73	165	+126.4%	104	158.2%
営業利益率	7.3%	13.2%	+5.9pt	8.4%	—
経常利益	73	166	+128.4%	103	160.7%
当期純利益	48	133	+174.8%	70	188.5%
EBITDA ^{*1}	263	384	+46.3%	—	—
EBITDAマージン	26.2%	30.6%	+4.4pt	—	—

^{*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）

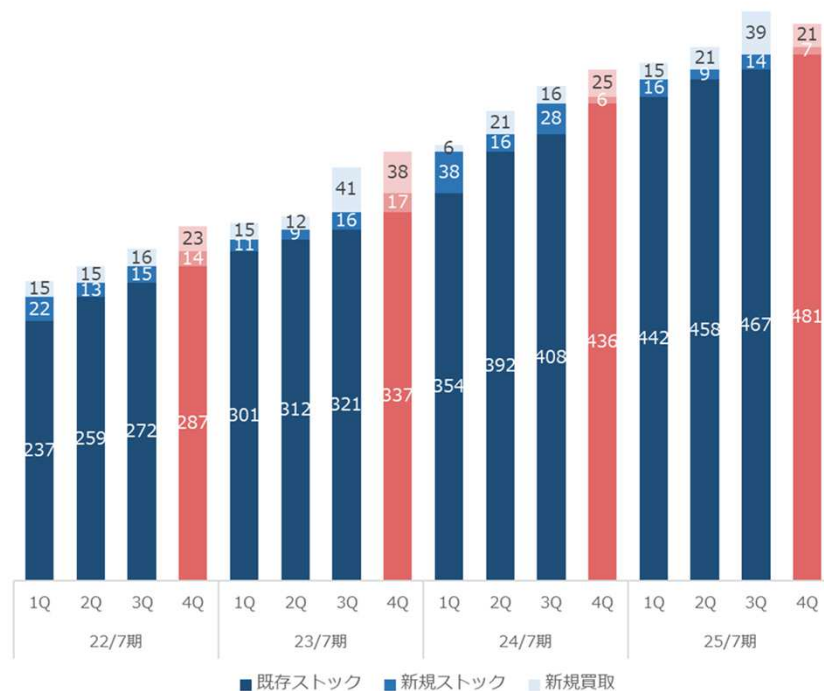
- 4Q単体の売上高は前年同期比+12.9%と堅調に推移、通期売上高の24.9%を構成
- 取引先として大手企業が多く、取引先の決算期の影響から3Qの売上高が高くなる傾向（季節性）は今後も継続する見込み



- 案件規模にバラつきはあるものの件数は十分に確保できており、買取・導入売上ともに堅調に推移
- 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



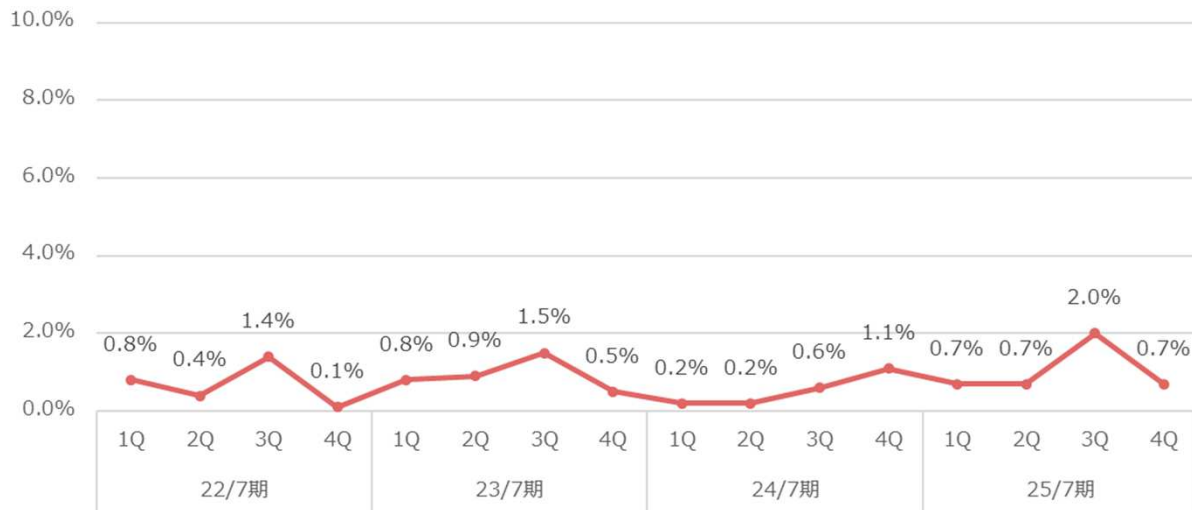
ソフトウェアライセンス数の推移



- 4Qの新規ライセンスは合計28本
 - 新規買取21本
 - 新規ストック7本*1
- 中型・小型の買取ライセンス販売や既存顧客のアップグレード切り替えが好調
- ストックライセンス数は合計488本となり、前年同期比+10.4%と堅調に推移

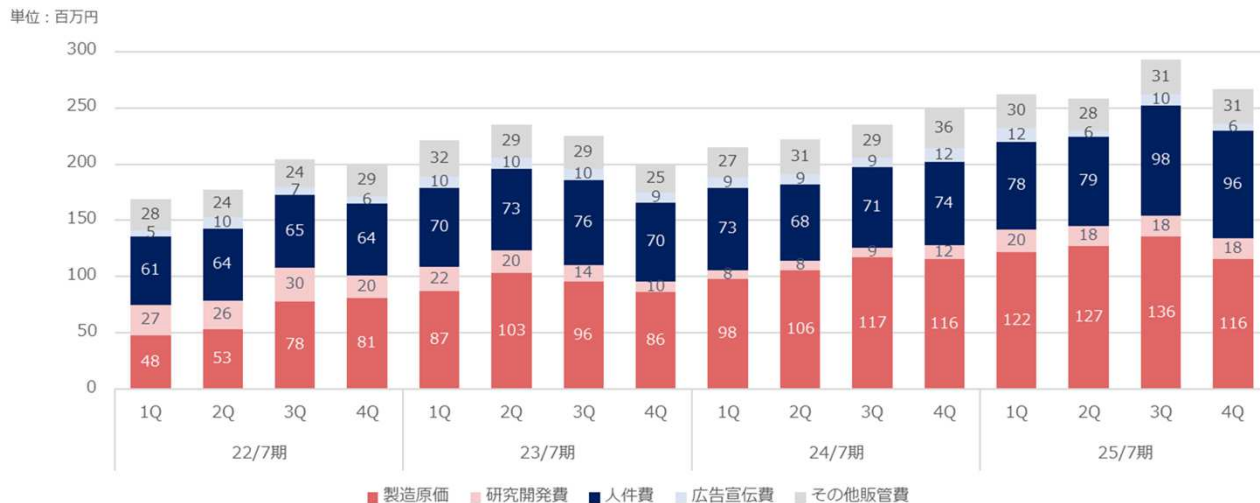
*1 ストックライセンスはアップグレードまたは買取への切り替えがあるため、新規ストックは純増数で表示（増加:17本 - 解約:10本）

- 4Qの月間解約率*1の平均は0.7%。25/7期は例年より解約率がやや高い状況
- 解約率は今後も同程度の水準で推移すると想定、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



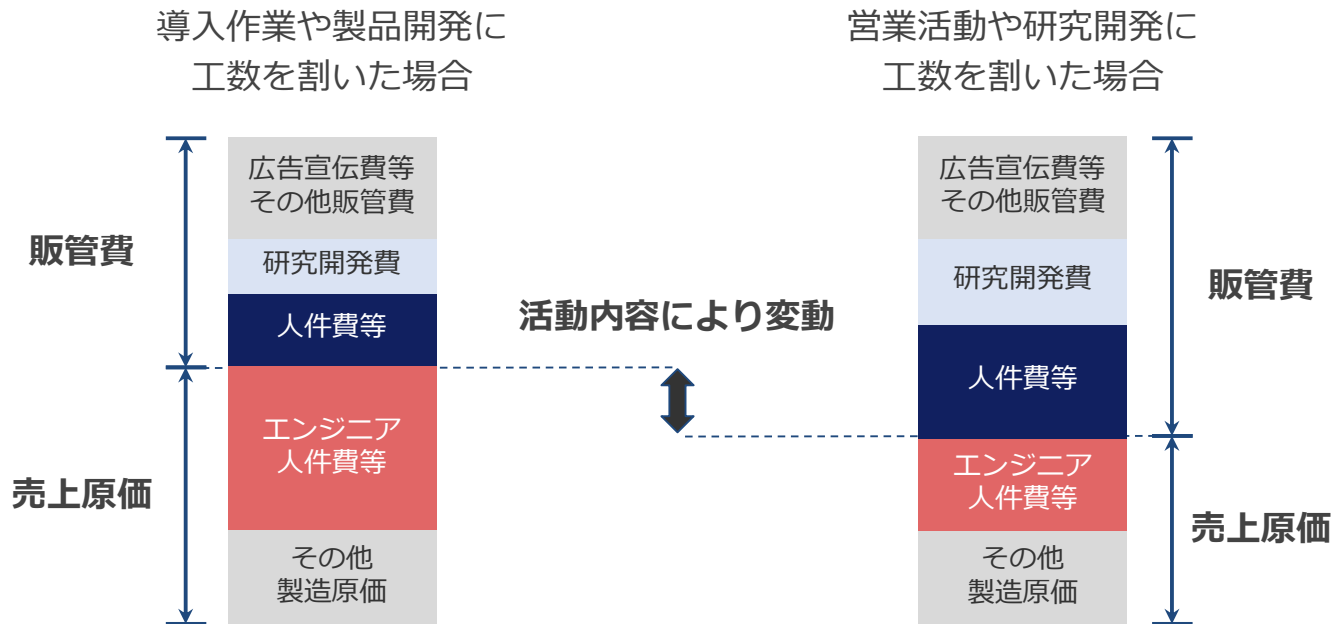
*1 月間解約率は、当月のストックライセンス解約数÷前月のストックライセンス合計数×100で算出

- セールスの増加や一部エンジニアの営業活動参画*1等により、人件費が前年同期比で増加
- 外注費を中心にコストコントロールが進んだことで、製造原価は横ばいで推移
- 生成AI等に係る研究開発活動への注力により、研究開発費が増加*1するも、適切なリソース配分であると認識

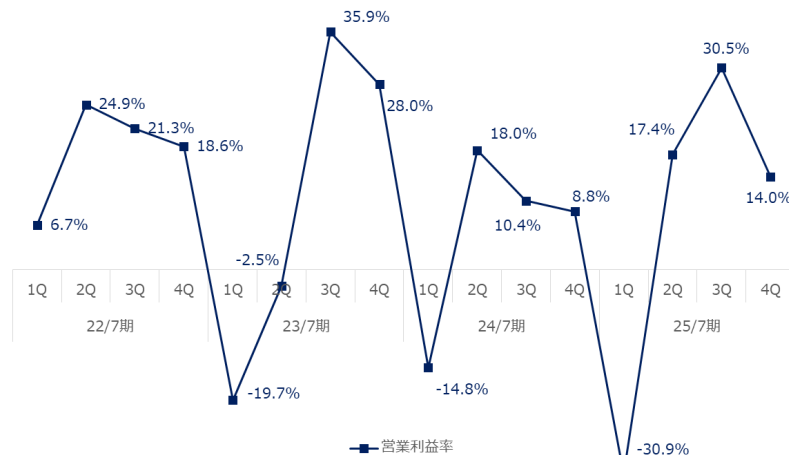
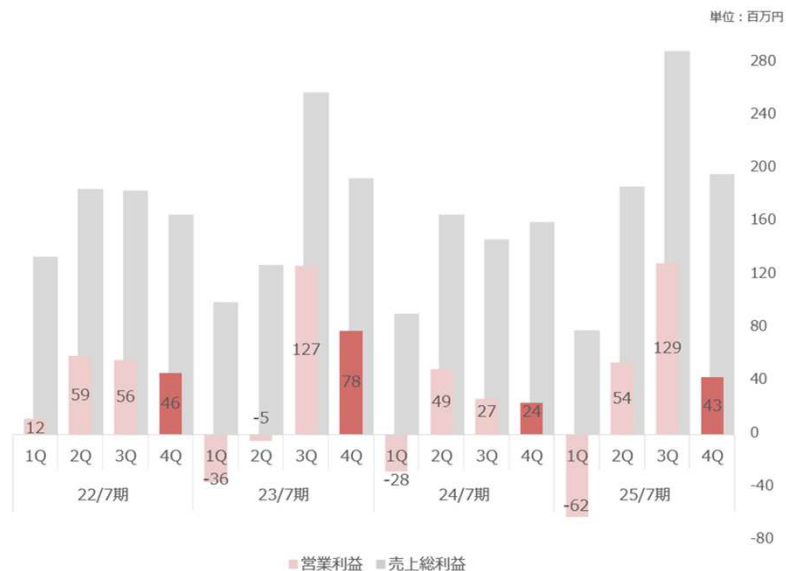


*1 次頁「（参考）売上原価・販管費の考え方」参照

- 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

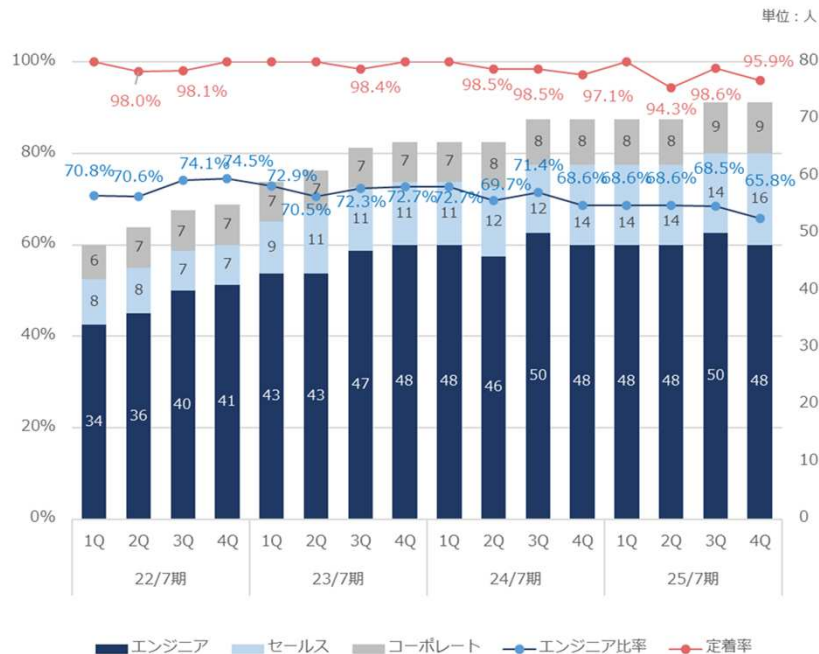


- 売上連動の変動費が少なく*1、売上総利益に比べて営業利益の変動割合が大きい状況は継続
- 人件費を中心に費用が増加する中、売上高の増加により4Q単体の営業利益率は14.0%と一定水準を維持



*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65.8%
- セールスが2名増加した一方で、一部退職が発生したため、従業員数は前年同期から微増で推移
- 事業成長を加速させるため、26/7期は引き続き人財に拘りながら、積極的な採用活動に注力

* 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

2025年7月期 貸借対照表

- 当期純利益（133百万円）等により純資産が増加、高い財務安全性を維持（自己資本比率：79.9%）
- 減価償却が進みソフトウェア資産が減少したものの、製品開発への注力は継続

単位：百万円	2024年7月期	2025年7月期	前期比（増減率）	
流動資産	1,449	1,652	+203	+14.0%
固定資産	411	404	△6	△1.6%
（ソフトウェア）*1	350	328	△22	△6.4%
資産合計	1,860	2,057	+196	+10.6%
流動負債	277	356	+79	+28.5%
固定負債	25	57	+31	+119.8%
負債合計	303	413	+110	+36.3%
純資産合計	1,556	1,643	+86	+5.5%

*1 ソフトウェア仮勘定を含む

2025年7月期 事業概況

「Impulse AI Agent Professional Services」提供開始 製造業の現場に根ざしたAIエージェントサービスを、AWS上でいち早く展開



The screenshot shows the AWS Marketplace product page for 'Impulse AI Agent Professional Services'. The breadcrumb trail at the top reads: AWS Marketplace > 品質保証 > プロフェッショナルサービス > Impulse AI Agent Professional Services. The product title is 'Impulse AI Agent Professional Services' with a link to the seller 'Brains Technology, Inc.'. A yellow button says 'プライベートオファーをリクエスト'. Below the title, a short description states that the service is a practical AI solution based on real-world knowledge, leveraging AWS Bedrock and managed services. A 'さらに表示' (Show more) link is present. Navigation tabs include '概要' (Overview), '料金' (Pricing), '法的' (Legal), and 'サポート' (Support). The '概要' (Overview) tab is active, showing a 'ハイライト' (Highlights) section with a bullet point about Brains Technology's expertise in manufacturing and production environments. Below this is a '詳細' (Details) section with a table of attributes: Seller (Brains Technology, Inc.), Category (Quality Assurance, then Professional Services), Billing method (Professional Services), and AWS deployment (Yes).

AWS Marketplace > 品質保証 > プロフェッショナルサービス > Impulse AI Agent Professional Services

Impulse AI Agent Professional Services 情報

販売元: [Brains Technology, Inc.](#)

プライベートオファーをリクエスト

Impulse AI Agent Professional Servicesは、現実世界の専門知識に根ざした実用的な製品ベースのAIソリューションを提供します。AWS Bedrockとマネージドサービスを活用して、実現可能性の検証から産業環境でのインテ...

[さらに表示](#)

概要 | 料金 | 法的 | サポート

概要

ブレインズテクノロジーのImpulse AIエージェントプロフェッショナルサービスは、実用的で製品中心のAIソリューションを提供します。AWS Bedrockとマネージドサービスを活用して、実現可能性の検証やデプロイからインテリジェントな運用まで、すべてをサポートします。これらのエージェントは、Impulseが独自の研究開発、検証、産業環境における視覚的品質保証などの実際のアプリケーションを通じて開発してきた実証済みのノウハウに基づいています。このサービスは、顧客のニーズ、現場の状況、ジェネレーティブAIとエージェント技術の最新の進歩についての深い理解を反映しています。

ハイライト

- BrainsTechnologyは、製造現場や生産環境を含む産業部門向けに調整された、エンドツーエンドのソフトウェアソリューションと機械学習主導のサービスを提供することに強みがあることで知られています。AWS製造および産業能力認定を受けています。

詳細

販売元	Brains Technology, Inc.
カテゴリ	品質保証 評価 実装
配信方法	プロフェッショナルサービス
AWS にデプロイ済み	いいえ

AWS Marketplace URL: <https://aws.amazon.com/marketplace/pp/prodview-qwpmxvedczuli>

ITトレンド上半期ランキング2025エンタープライズサーチ部門1位



株式会社イノベーションが運営する法人向けのIT製品比較検討サイト「ITトレンド」（認知度・利用経験率No.1）のエンタープライズサーチ部門において、2025年上半期資料請求数1位を受賞。



SCSK「製造業DXコラボレーションパートナー」を受賞



SCSK株式会社が主催する「2025年パートナーカンファレンス」において「製造業DXコラボレーションパートナー」を受賞。製造業DXの主要領域である異常検知分野において、SCSK株式会社が提供する製造業向けデジタル化支援ソリューション「Duetics」の訴求に「Impulse」が貢献。



販売パートナーとの取り組みを強化し、リードジェネレーションを実施



展示会出展

- パナソニック インフォメーションシステムズ
日本DX大賞2025 サミット&アワード

セミナー共催

- さくらインターネット
国産生成AI基盤×検索システムによる自治体DX
- CTCSP
Box活用の課題に答える1時間
- 日鉄ソリューションズ
庁内検索システムの導入効果と活用事例



展示会出展

- SORACOM
SORACOM Discovery
- 伊東商会
インターフェックスWeek東京
- たけびし
たけびしソリューションフェア2025





*2025年8月末時点 累計102社公開

製造業



情報通信業



建設業



その他





庁内検索システム「Neuron ES」で 住民対応も迅速化

検索
対象

全庁で導入されているファイルサーバやWebサーバ、各課で使用されているNAS内の文書

選定
理由

「高速で使いやすい」という職員からの評価と自治体での導入実績・サポート体制の充実

導入
効果

30分かかっていた情報収集が10秒に短縮、若手職員の生産性向上やスキルアップにも貢献



株式会社コベルコE&M

ベテラン社員のノウハウ活用で 若手社員の技術力・生産性向上を実現

検索
対象

ファイルサーバーに保管された既設図面や過去の技術資料等

選定
理由

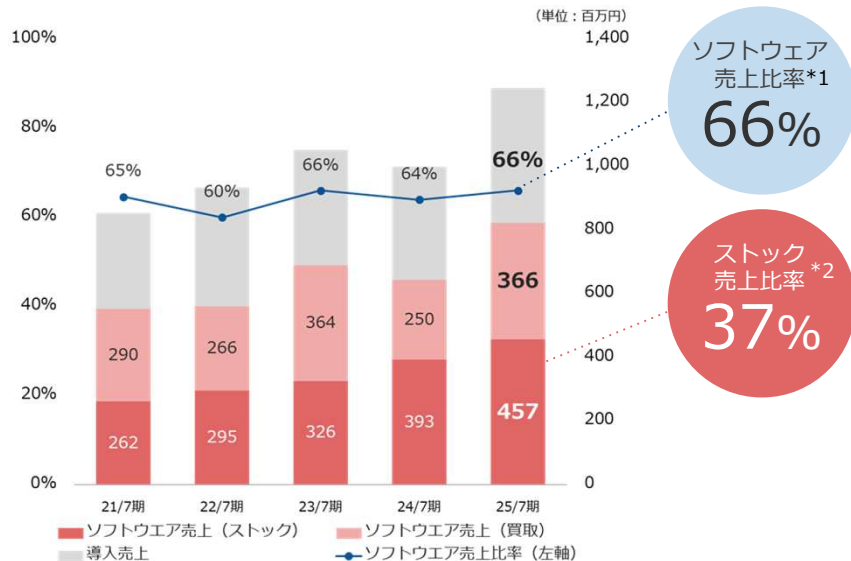
「自動でインデックスを作成できる機能」と直感的に操作できる「シンプルなUI」

導入
効果

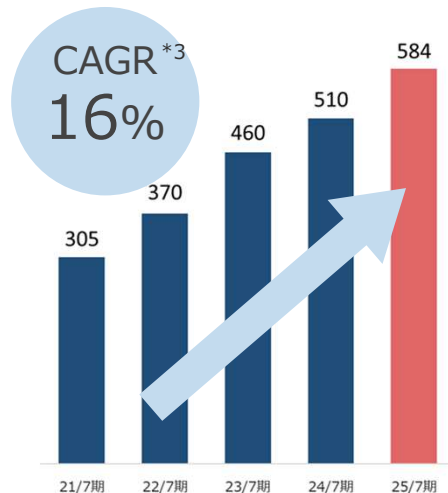
1人あたり月間5時間以上の工数削減を実現

- 事業規模が拡大する中、ソフトウェア売上が全体の66%を占めており、従業員数に依存せずに事業成長可能な構造を確立
- ライセンス販売数は成長を維持（前期比+14.5%）し、ストック（固定）売上も着実に増加

売上構成



ライセンス販売数

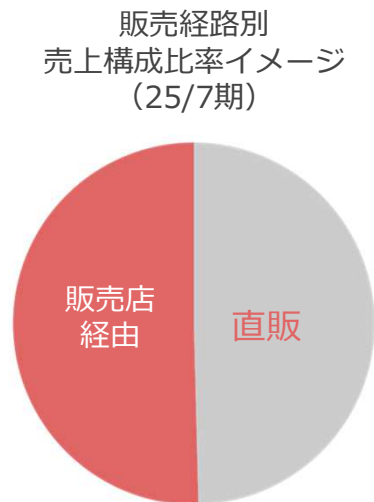
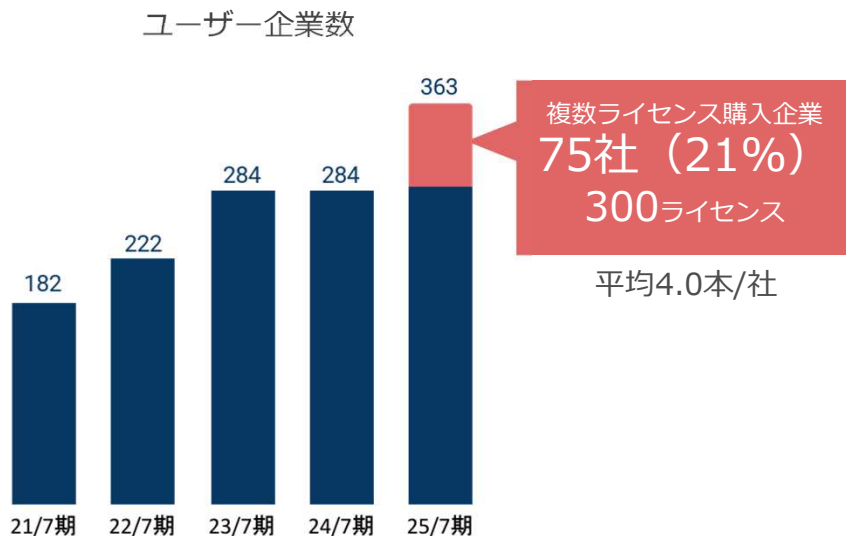


*1 ソフトウェア売上：買取ライセンス+ストック売上

*2 ストック売上：利用料+保守ライセンス売上

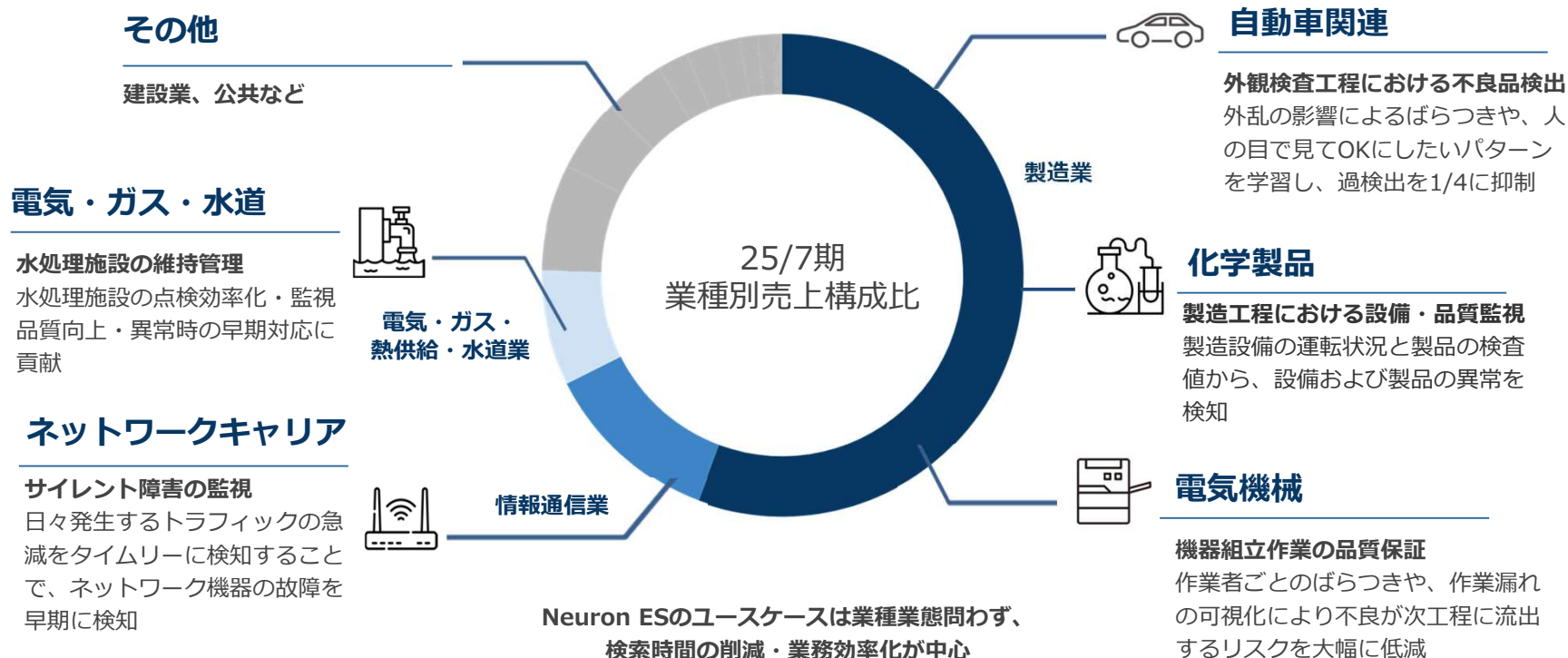
*3 22/7期から25/7期のライセンス販売数の年平均成長率

- 売上の増加に伴い、ユーザー企業数も拡大。カスタマーサクセスにより複数ライセンス購入企業*1は75社、300ライセンスに増加
- パートナーとの取り組み強化により、販売店経由での売上比率も増加



*1 アップセルやクロスセルにより複数ライセンスを購入した企業（買取と保守のセット購入はカウント除外）

- 製造業に強い基盤を持ち、業界をリードする大手企業での採用が拡大
- 製造業の中でも特にImpulseは自動車関連、Neuron ESは化学・電気機械の分野で着実に成長



- 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

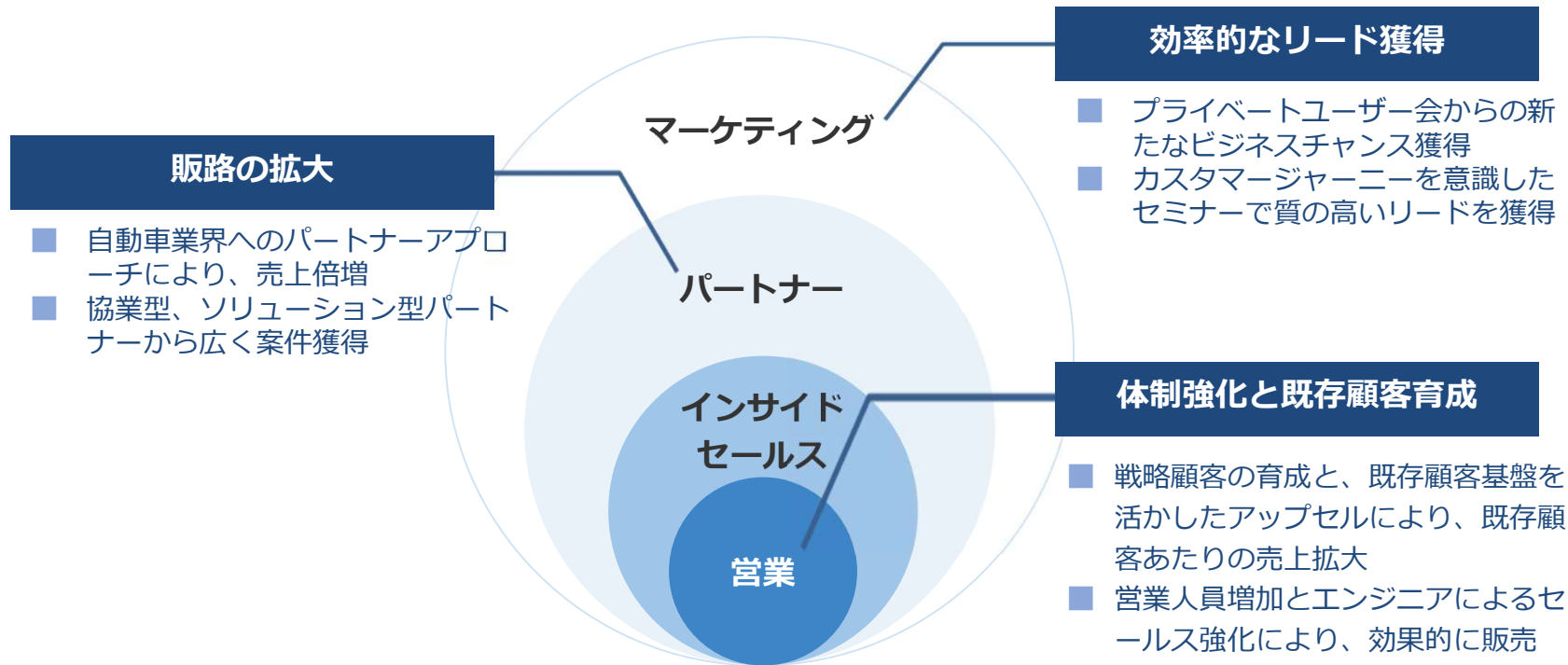
開発部門と営業部門を統合

ビジネスレビュー

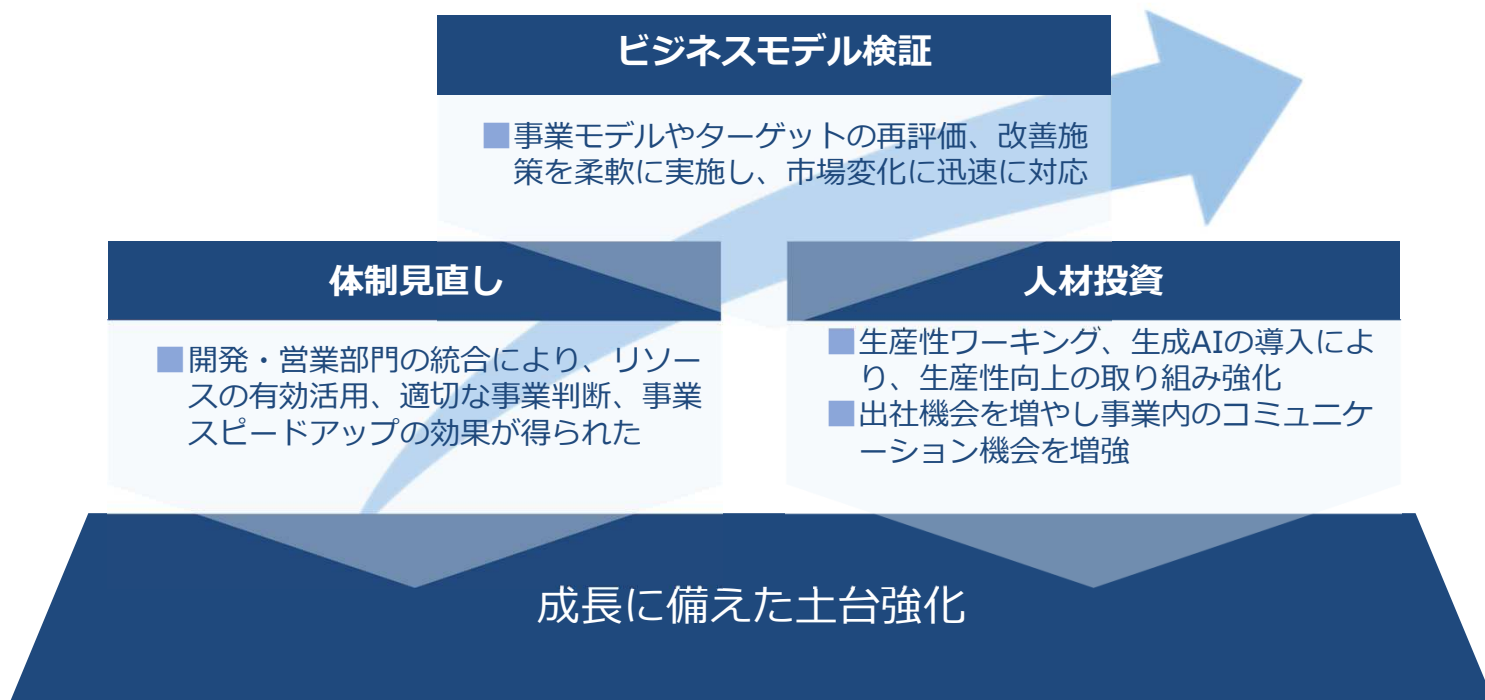
コミュニケーション

次世代リーダーの育成・教育

■ パートナー連携で自動車業界に軸を置いた新規案件開拓と、既存顧客育成で売上を伸ばした



- 各種施策が功を奏し、事業がスピードアップ。継続的な価値を創造できる組織を目指して、引き続き基盤強化に取り組む



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%

- 強化したプロダクトを武器に販売力を高め、成長軌道に。さらに組織力で事業を加速

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

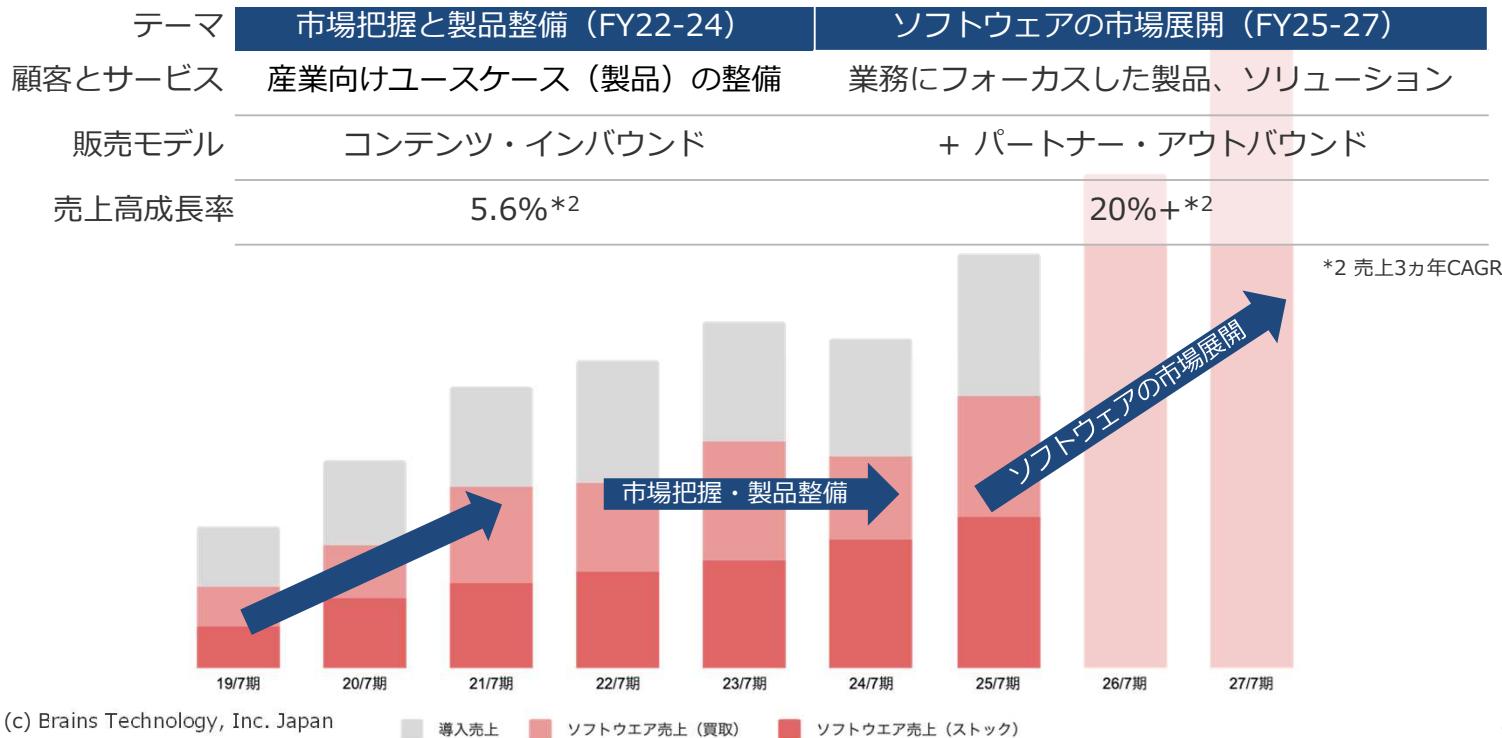
生成AIを活用した生産性の劇的向上

注力ポイント	販売力強化	組織力強化
製品・サービス 深化	- 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

中期経営方針（再掲：実績更新）

- 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
- 更新：市場の変化に合わせ、ビジネスモデルを柔軟に対応させることを前提にKPIを整理^{*1}

^{*1} ストック売上成長率、ライセンス販売数を売上高成長率に統合する形に見直し



- 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。

