



事業計画及び成長可能性に関する事項

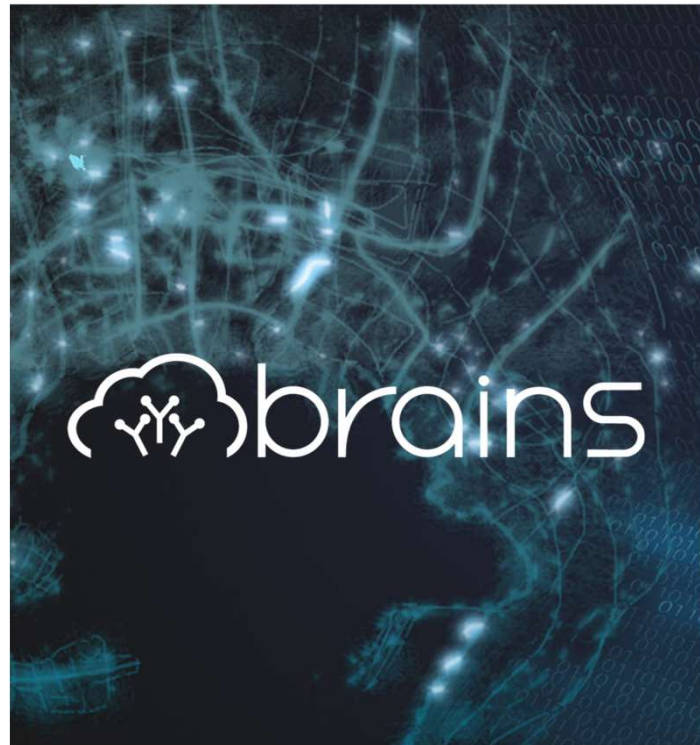
ブレインズテクノロジー株式会社

2025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 2025年7月期 実績
- 06 2026年7月期 業績予想
- 07 APPENDIX

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3-23-17 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。

売上高
1,255百万円



営業利益率
13.2%



自己資本比率
79.9%



ソフトウェア売上比率
66%



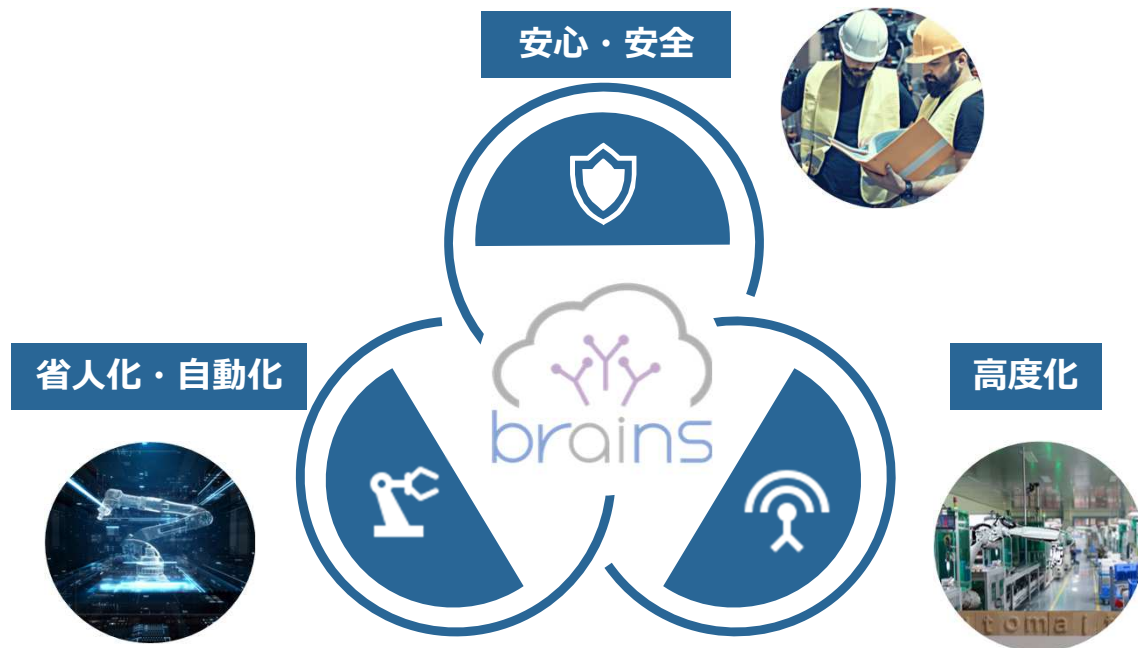
従業員平均年齢
34.1歳



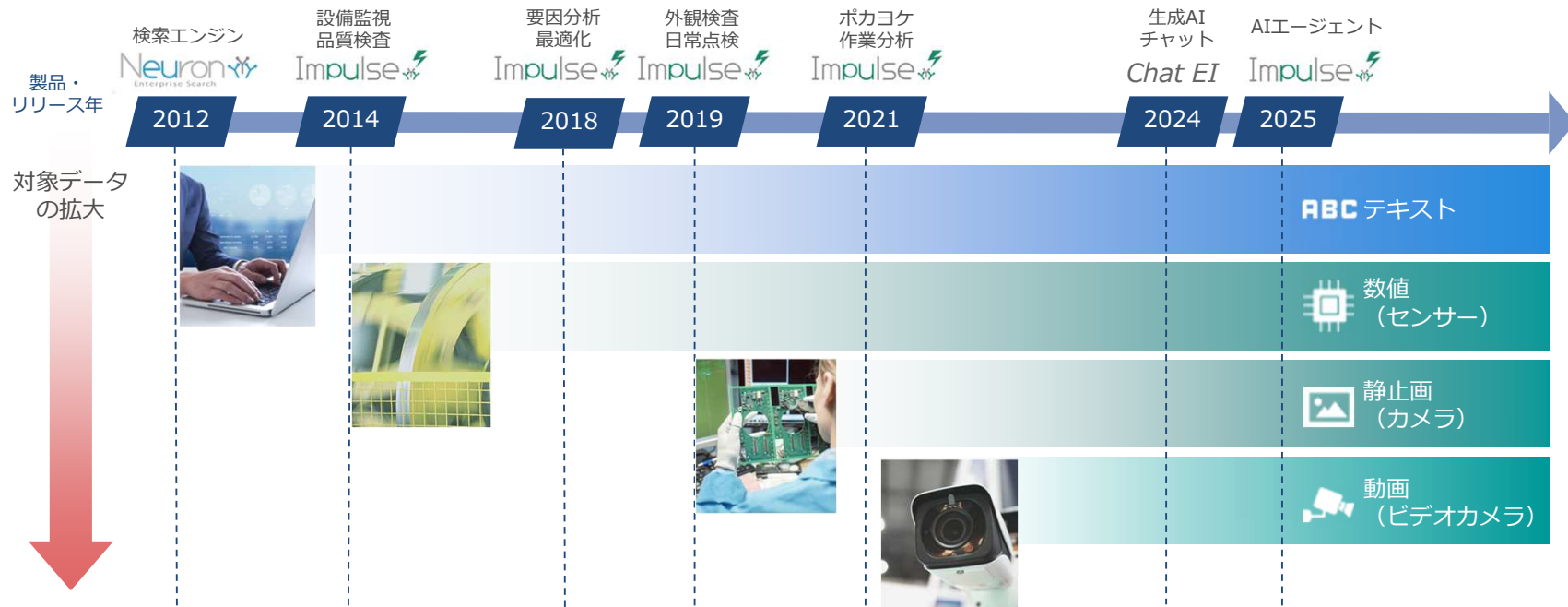
ユーザー企業数
363社



ものづくりや施工現場などの労働集約型の業務や、安心安全を支えるインフラの保全など
「社会を支える業務」に貢献していく

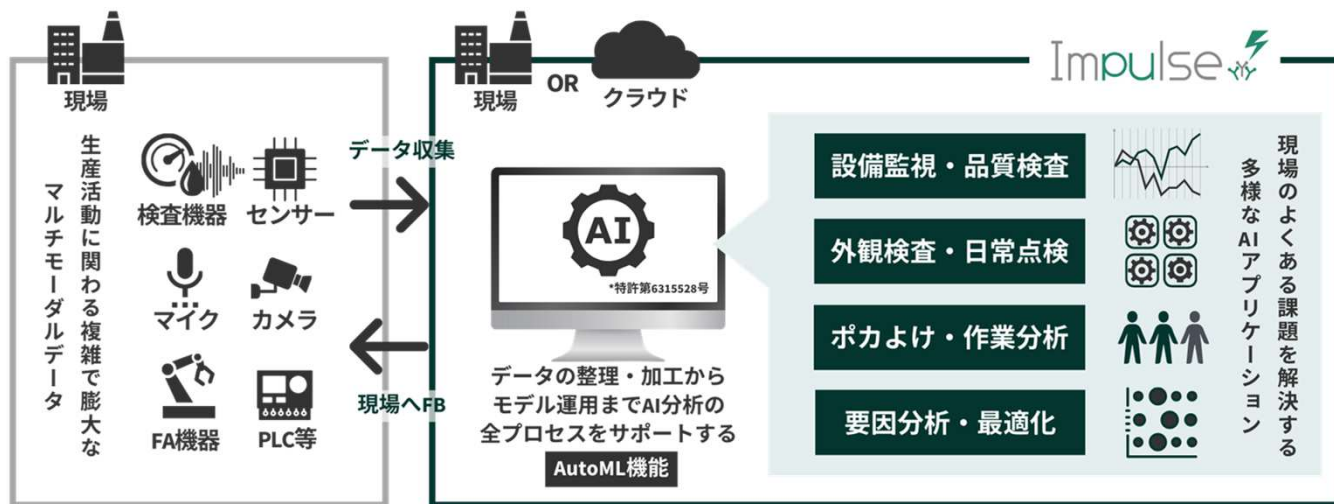


製品は技術シーズと顧客ニーズの融合により創出
対象データの拡充とともに、社会課題の解決範囲の拡大と事業の持続成長へ



製造・保全現場向け
DX製品

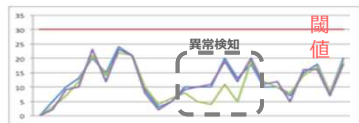
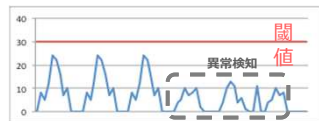
机上での分析に留まらず
業務システムの一部として導入・運用可能なAI分析基盤
35,000以上のAIモデルが稼働中



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、様々な業務に適用可能

設備監視・品質検査



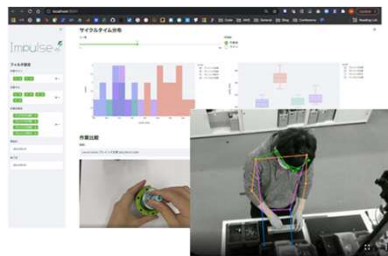
- 設備の予知保全を目的とした故障予兆検知や、製造プロセスの品質監視アプリケーションとして利用可能
- 温度や圧力、振動、音、にのび等の数値データの傾向や関係性をAIによって学習し、その変化を検知

外観検査・日常点検



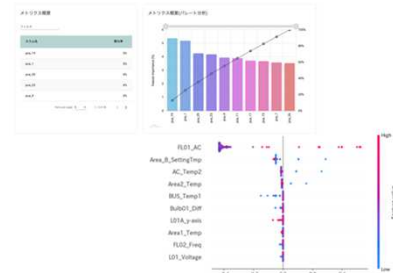
- 製品に対する傷・打痕・汚れ・異物の混入等といった不具合検出や、目視による日常点検を自動化するアプリケーションとして利用可能
- 検査装置カメラや監視カメラ等で取得される静止画像・動画画像データをAIによって学習し、画像内の異常を検出

ポカヨケ・作業分析

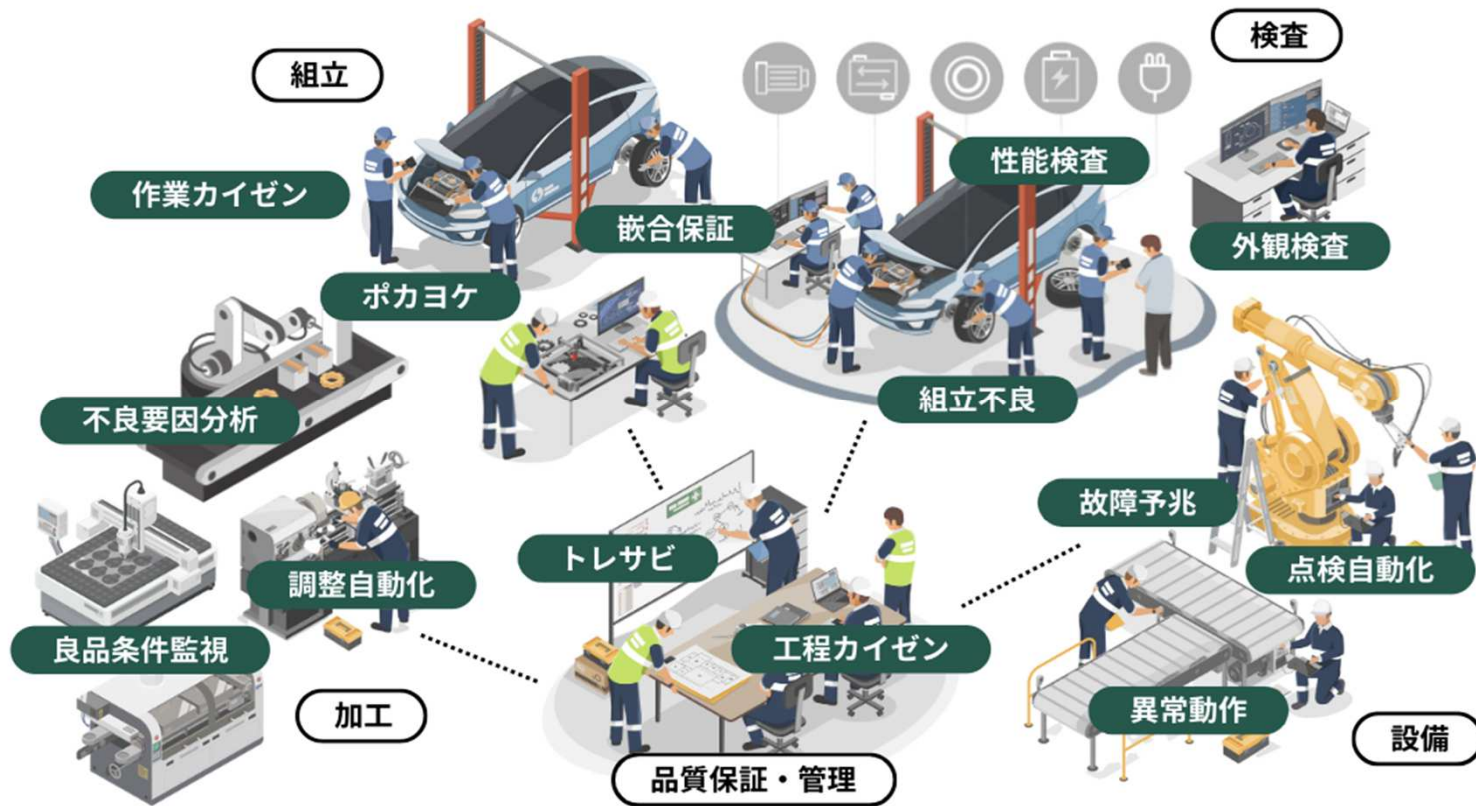


- 作業品質の管理・向上を目的として、作業ミスや手順の漏れの検出や、作業時間の自動計測等を行うアプリケーションとして利用可能
- 作業工程の動画データを利用し、作業分類やキーポイント抽出、物体検出等のAI技術で作業の異常検知や自動計測を実現

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、異常発生の重要要因を特定し、制御条件等も出力



AISIN

株式会社アイシン

人が感じる“いつもと違う”音を検出 徹底した品質保証に貢献

対象
業務

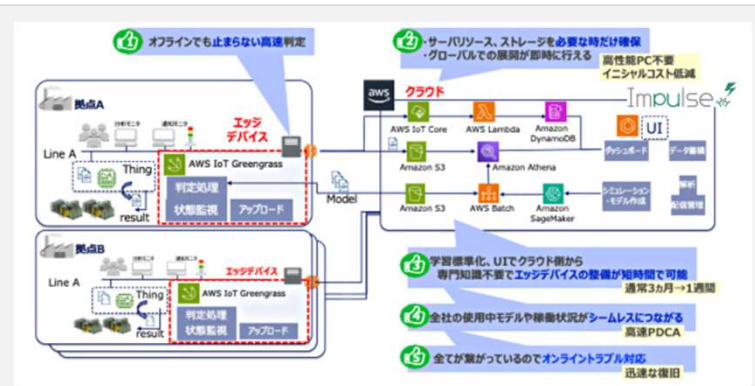
パワートレインユニットの駆動音検査

選定
理由

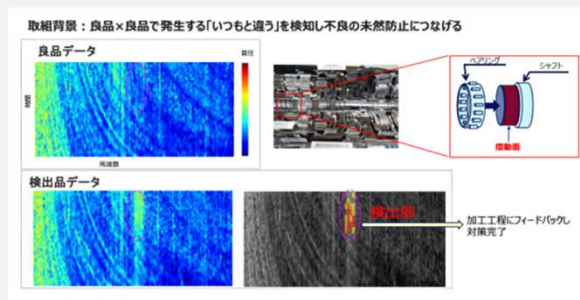
課題把握、理解・決断の早さ、提案力を備え
先進的取り組みを行える頼もしいパートナー

導入
効果

品質保証レベルのステージが上がり、より高
い次元で品質管理された製品の提供が可能に



システム構成図から見るエッジクラウドのメリット



音の周波数から「いつもと違う」状態を検知



東洋製罐株式会社

品質の安定化と製造現場の負荷軽減 省エネルギー化に寄与

対象
業務

缶製造ラインにおける缶ボディ成形工程での
不良品検出

選定
理由

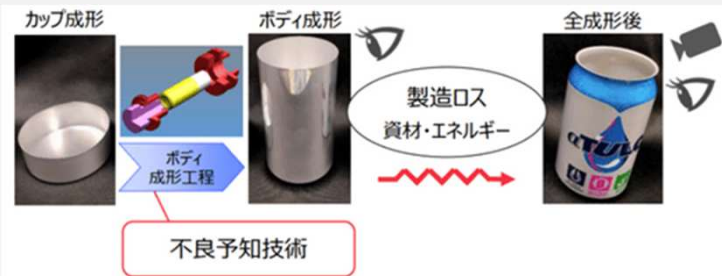
データ分析の敷居の低さ、分析モデルのエッ
ジデバイスへの柔軟な連携などの実運用性

導入
効果

捉えたい事象と関連する分析モデルを構築、
今後は現場での最適化で新たなDX基盤へ



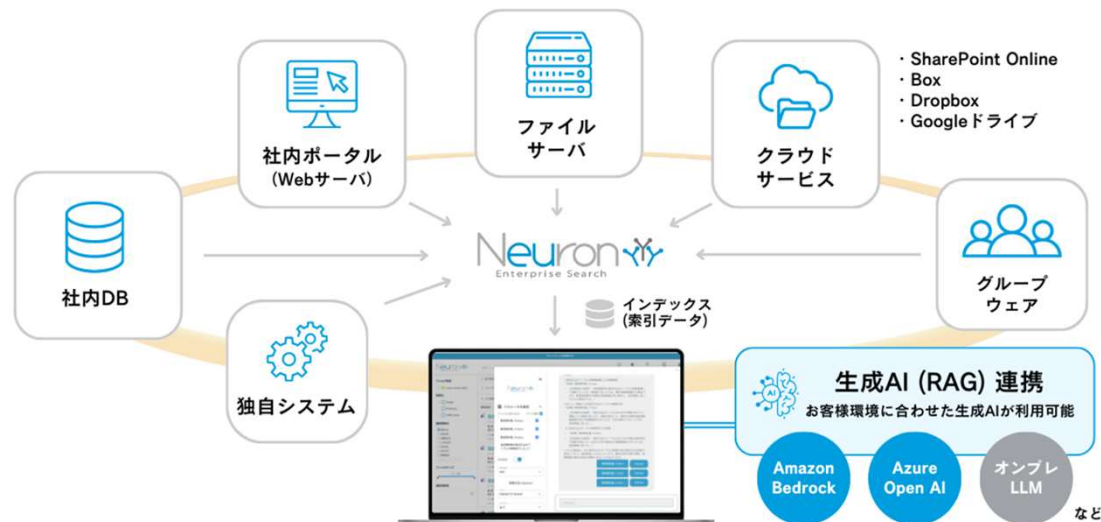
＜缶ボディ成形のイメージ（提供：東洋製罐株式会社）＞



＜製造工程序盤での不良予知により、後工程における様々なロスを無くす
ことができる（提供：東洋製罐株式会社）＞

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

Neuron ES (エンタープライズサーチ)



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

生成AI連携オプション



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

- ・社内規定の問い合わせ効率化
- ・製造現場のトラブル対応



株式会社デンソー
噴射機器技術部、パワトレインシステム統括部

働き方改革推進の一環として導入 様々な働き方との相性も◎

検索
対象

歴史のある部署ならではの、膨大な設計書や
技術レポート

選定
理由

費用対効果が高く、また直感的な検索画面で
定着化が見込まれたため

導入
効果

従業員一人あたり10時間/月以上もの情報収
集のムダ時間を削減



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

従業員の業務効率化を実現 リモートワーク下で利用率も向上

検索
対象

ファイルサーバに保管されている資料やデー
タ

選定
理由

検索スピードの速さとシンプルな操作性で、
必要十分な機能が備わっていることから

導入
効果

必要とする情報を得るための手順が格段に減
り情報収集の効率が上がった



秋田県庁

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



石川県

Ishikawa Prefecture

石川県庁

ペーパーレス化を背景にデジタル文書を 素早く見つけれられる仕組みの整備

検索
対象

ファイルサーバに集約した大量の議会資料、ヒアリング資料、契約書

選定
理由

自治体での十分な実績のほか、導入による検索時間の削減効果は平均約60%と試算できた

導入
効果

スピーディに目的の資料に辿り着けるようになったほか文書管理の重要性も改めて認識



「AWS Manufacturing and Industrial Competency」に認定^{*1}

当社がエンドツーエンドの産業用製造ソフトウェアツールチェーンのためのソフトウェアソリューションと専門サービスをお客様に提供する中で、優れた専門知識を有していることを認めたもので、国内企業発のサービスでは「Impulse」が初めての認定。



^{*1} AWS Industrial Software Competency(2018年9月取得)にコンピテンシーパートナー認定

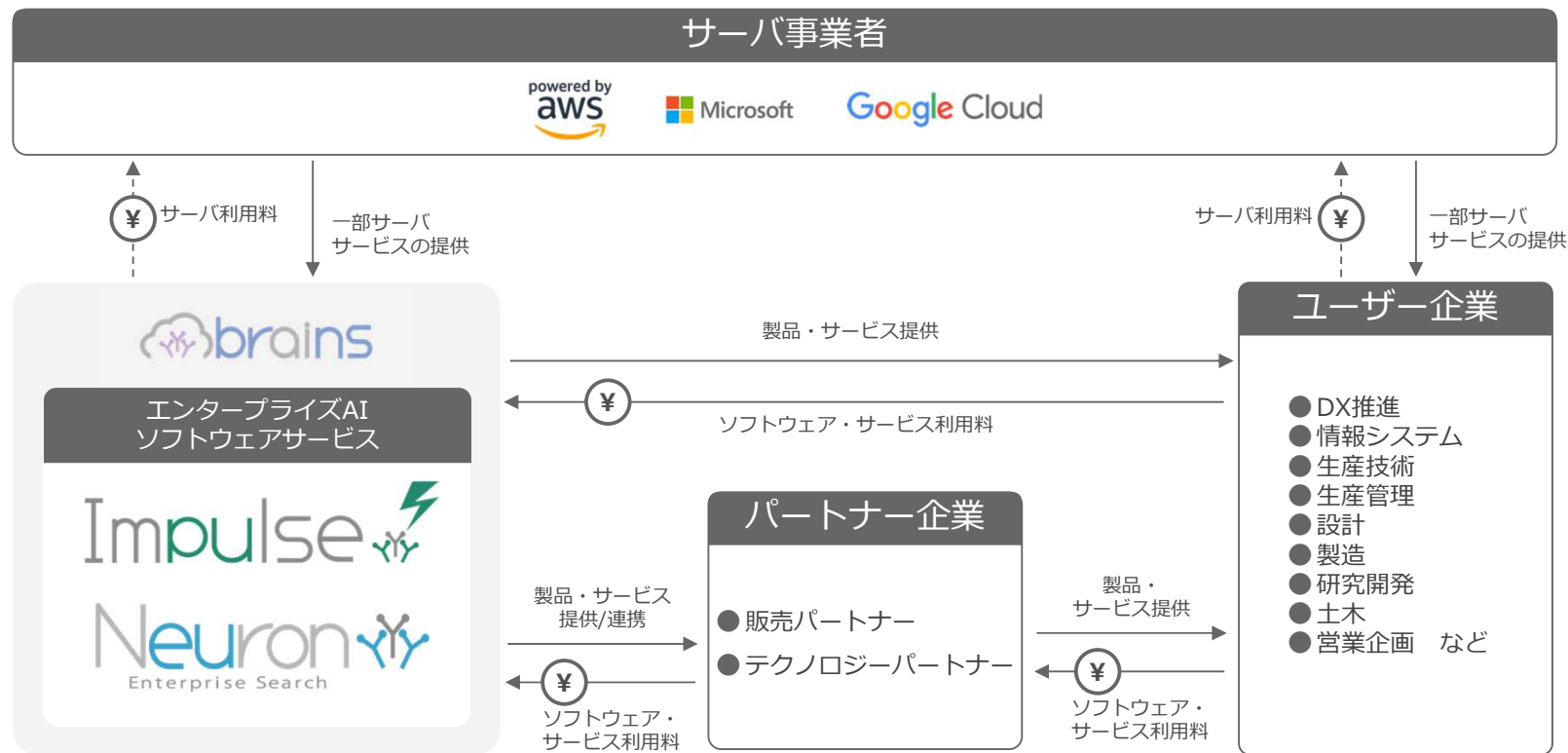


ITトレンド Good Product賞 7回連続受賞 年間ランキング 8年連続1位獲得

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^{*2}」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、ランキング1位を獲得（8年連続受賞）。また、ユーザー評価をもとにした第7回「ITトレンド Good Productバッジ」をエンタープライズサーチ部門において受賞（7回連続受賞）。

^{*2} 1,000万人以上が利用する、国内最大利用経験率No.1サイト





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

特徴・強み

技術力・実装力が支える製品開発

現場に組み込まれ稼働する
AIアプリケーション

AI分析の一連のプロセスを
サポート

現場に
求められる
製品

業界をリードする大手企業が
採用

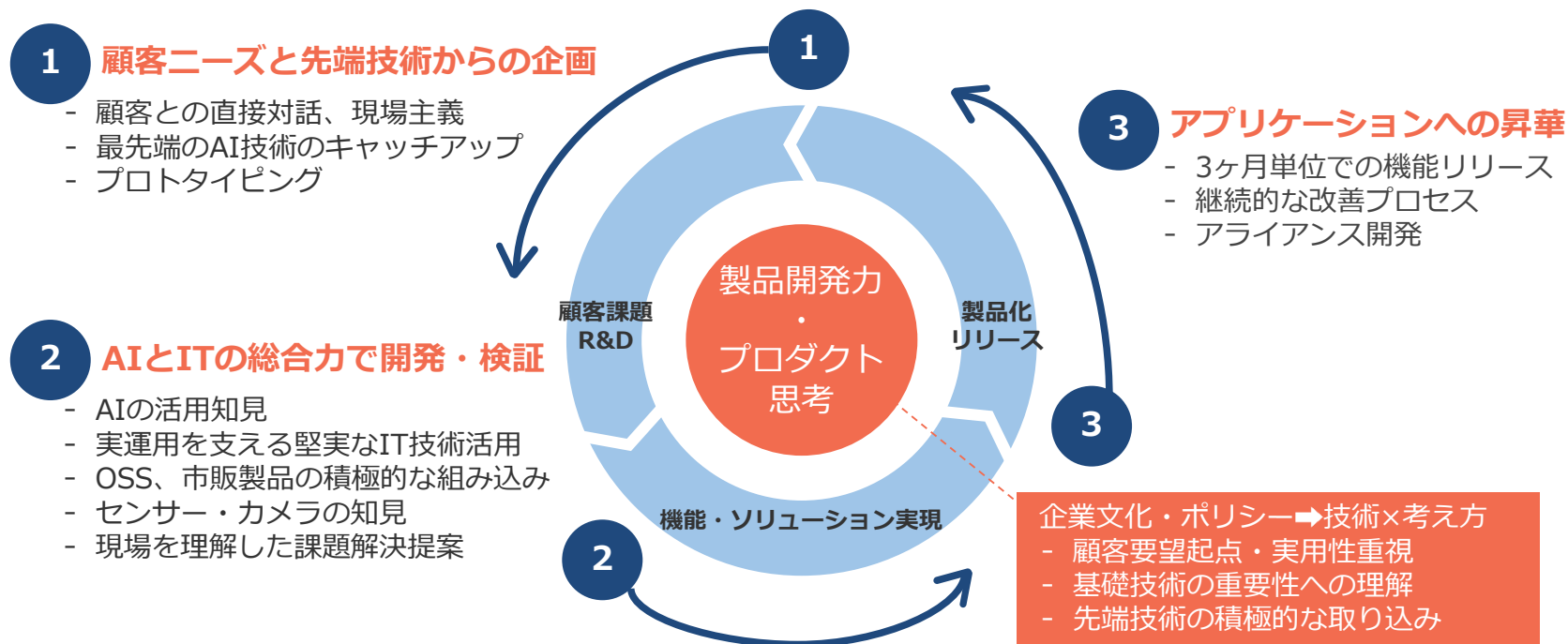
積み上がる導入実績

変動に強い
顧客基盤

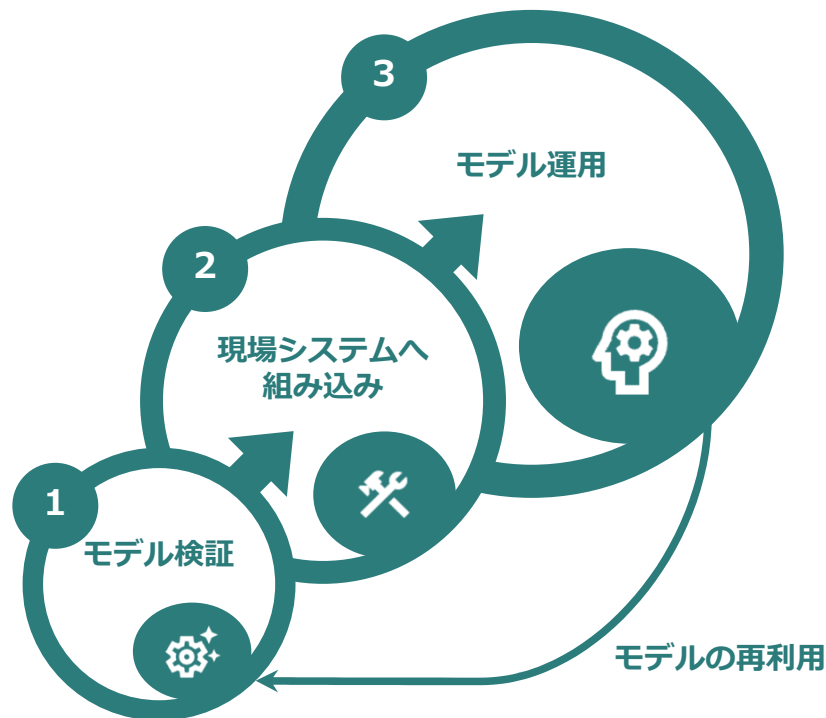
人材

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



製造・保全現場への組み込みと自律的な運用を重視
お客様自身で業務改善ができ、量産・常時稼働に耐えるシステム



1. 高度な分析技術が不要

- 特許取得済みオートモデリング機能*1
- 判定理由の見える化



2. 周辺機器との高い接続性

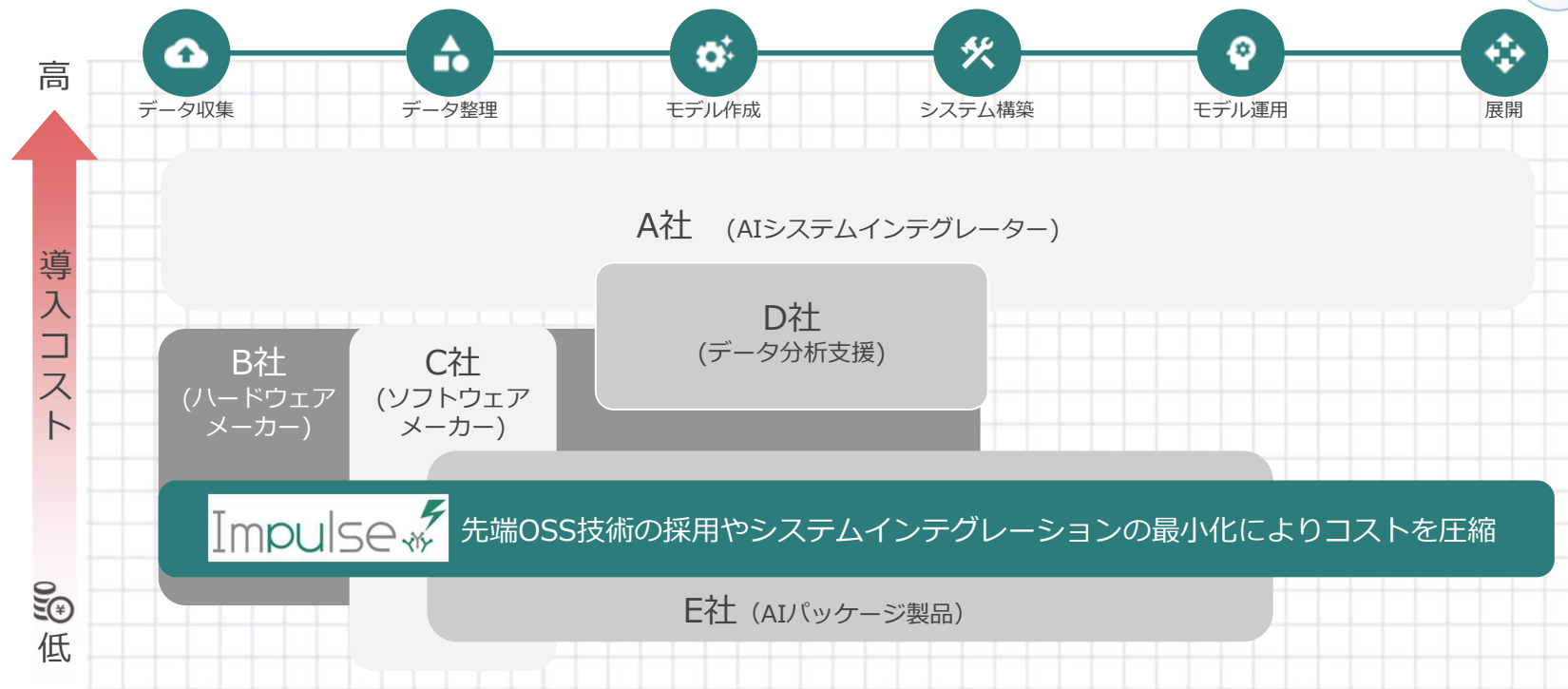
- 複雑で膨大なセンサーデータや音声や画像、動画などのデータに幅広く対応
- 拡張性の高いコンポーネントモデル、API/SDKで、最短1ヶ月で現場システムに組み込み可能

3. お客様自身での運用を実現

- 自社の学習モデルを資産として再利用可能
- 当社実績に基づく学習モデルのチューニングリコmend

*1 特許第6315528号：異常検知モデルの自動構築に関する特許

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性、モデルの運用・展開の容易性が強み



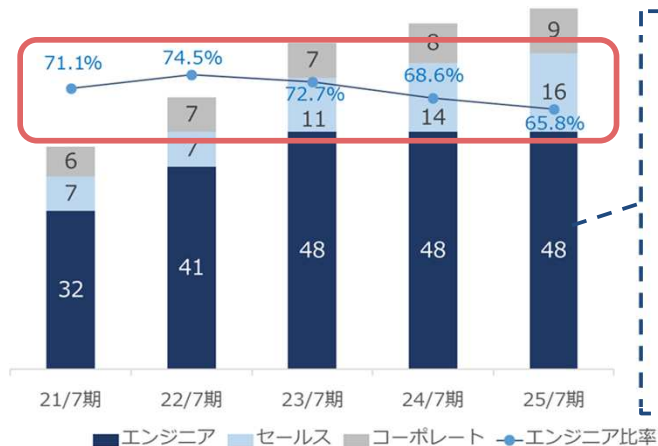
人材（人財）の成長と事業成長が連動する組織を志向

従業員の6割がエンジニア

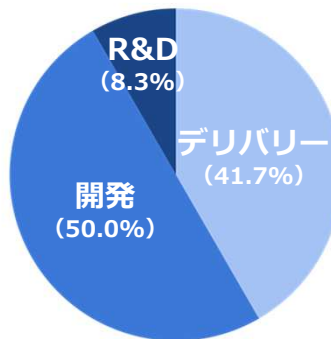
30代以下が全体の7割を占めており、将来の成長の礎に



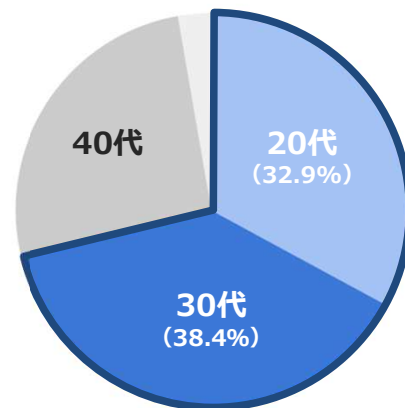
エンジニア比率推移



エンジニア職種構成



従業員年齢構成



*2025年7月末時点



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

その他

建設業、公共など

電気・ガス・水道

水処理施設の維持管理

水処理施設の点検効率化・監視
品質向上・異常時の早期対応に
貢献



電気・ガス・
熱供給・水道業

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



自動車関連

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

製造業



化学製品

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



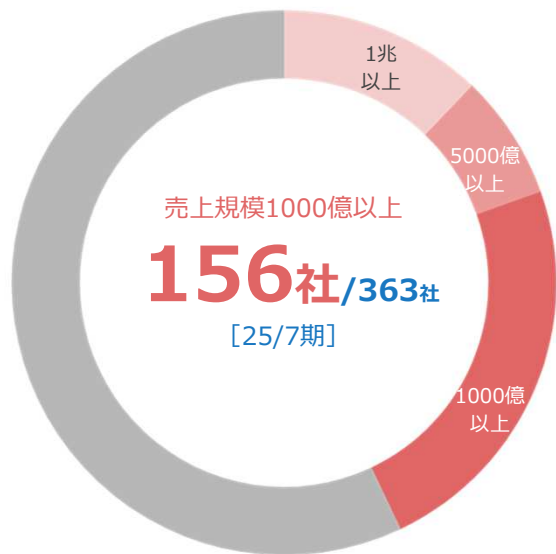
電気機械

機器組立作業の品質保証

作業者ごとのばらつきや、作業漏れ
の可視化により、不良が次工程に流
出するリスクを大幅に低減

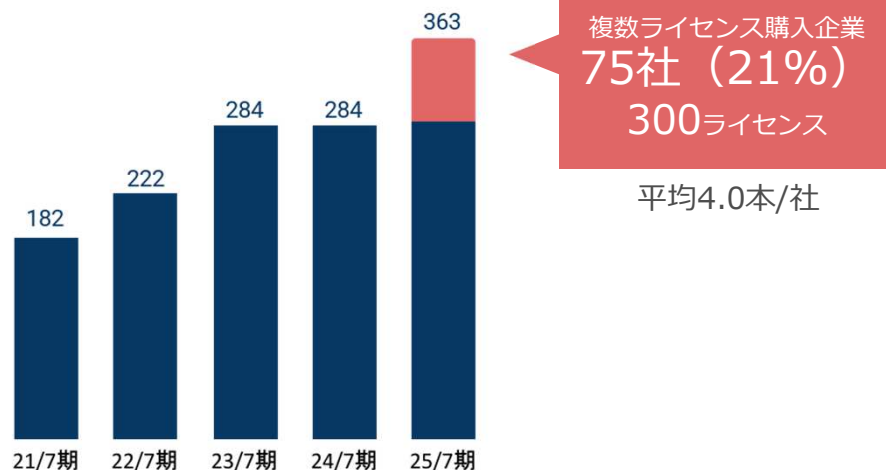
Neuron ESのユースケースは業種業態問わず、
検索時間の削減・業務効率化が中心

ユーザー企業数は363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71社(19.5%)

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



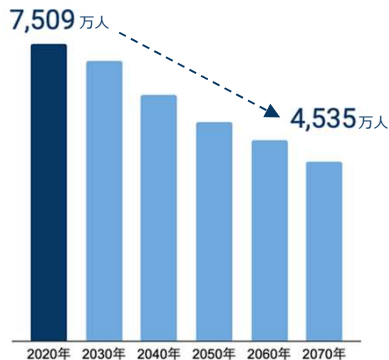
市場環境（当社認識）

日本の労働人口は長期的に減少傾向にあり、日本企業の約3分の2が労働力不足により深刻な業務上の影響を受けると予測されている

生産年齢人口の推移

*1

労働人口は約4割近い減少が見込まれている

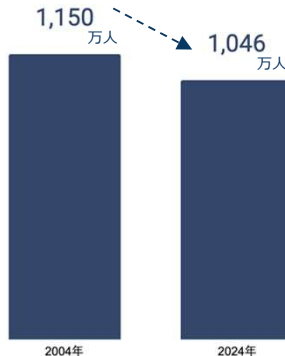


-2,974万人
[2020年→2070年]

製造業の就業者数推移

*2

労働人口の減少に伴い
製造業の就業者数も減少傾向

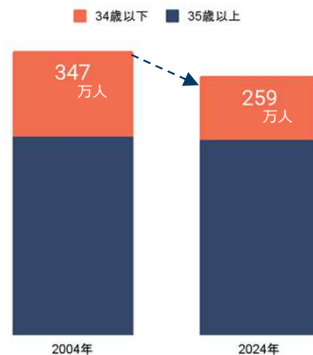


-104万人
[2004年→2024年]

若年層の製造業就業者数推移

*2

34歳以下の労働力も確実に減少
将来的な人材確保が懸念



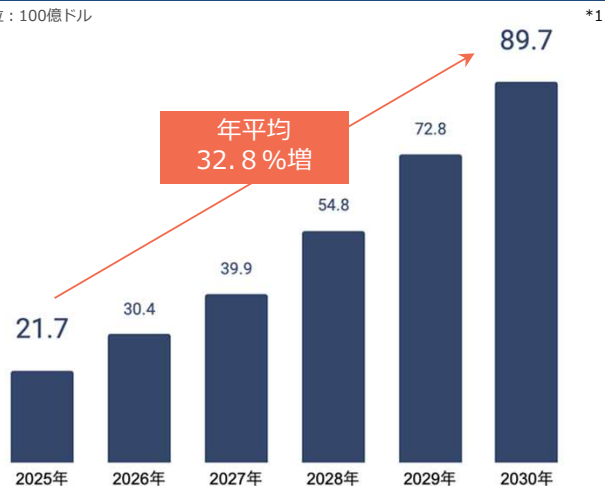
-88万人
[2004年→2024年]

*1 内閣府「令和7年版高齢社会白書」 *2 総務省「労働力調査」2024年12月

世界の生成AI市場は、2025年から2030年にかけて年平均32.8%の成長率が予測されており、日本の生成AI市場の需要額も年平均20.9%の成長率が見込まれている

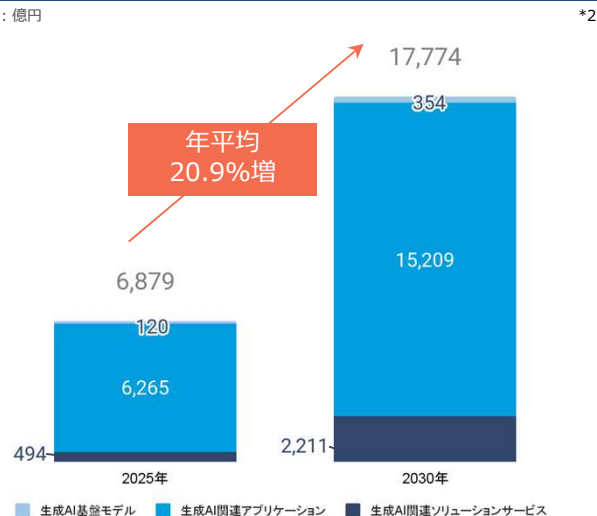
世界の生成AI市場規模の推移及び予測

単位：100億ドル



生成AI市場の需要額見通し（日本）

単位：億円

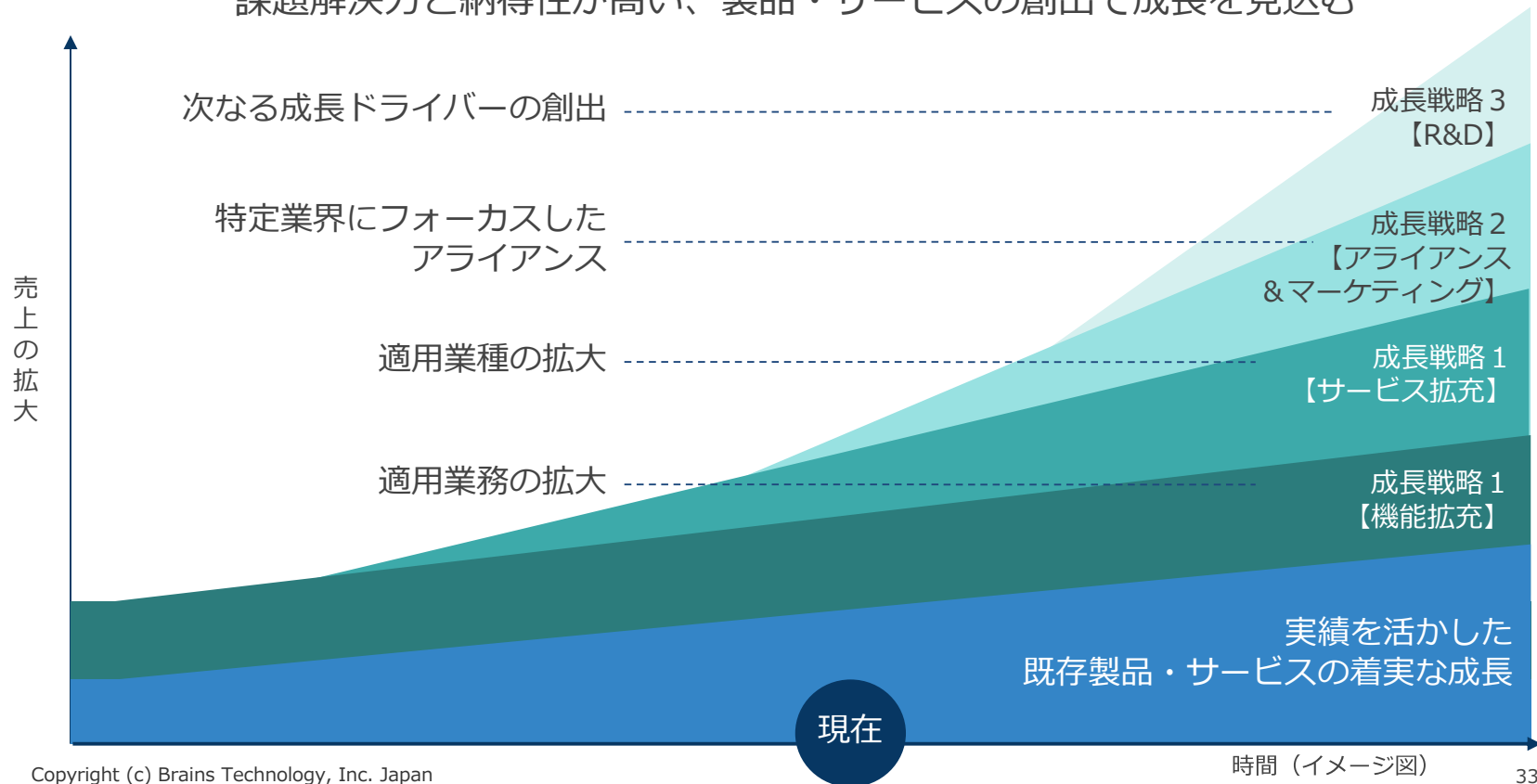


*1 総務省 令和6年情報通信白書

*2 「JEITA、生成AI市場の世界需要額見通しを発表」(2023年12月21日)

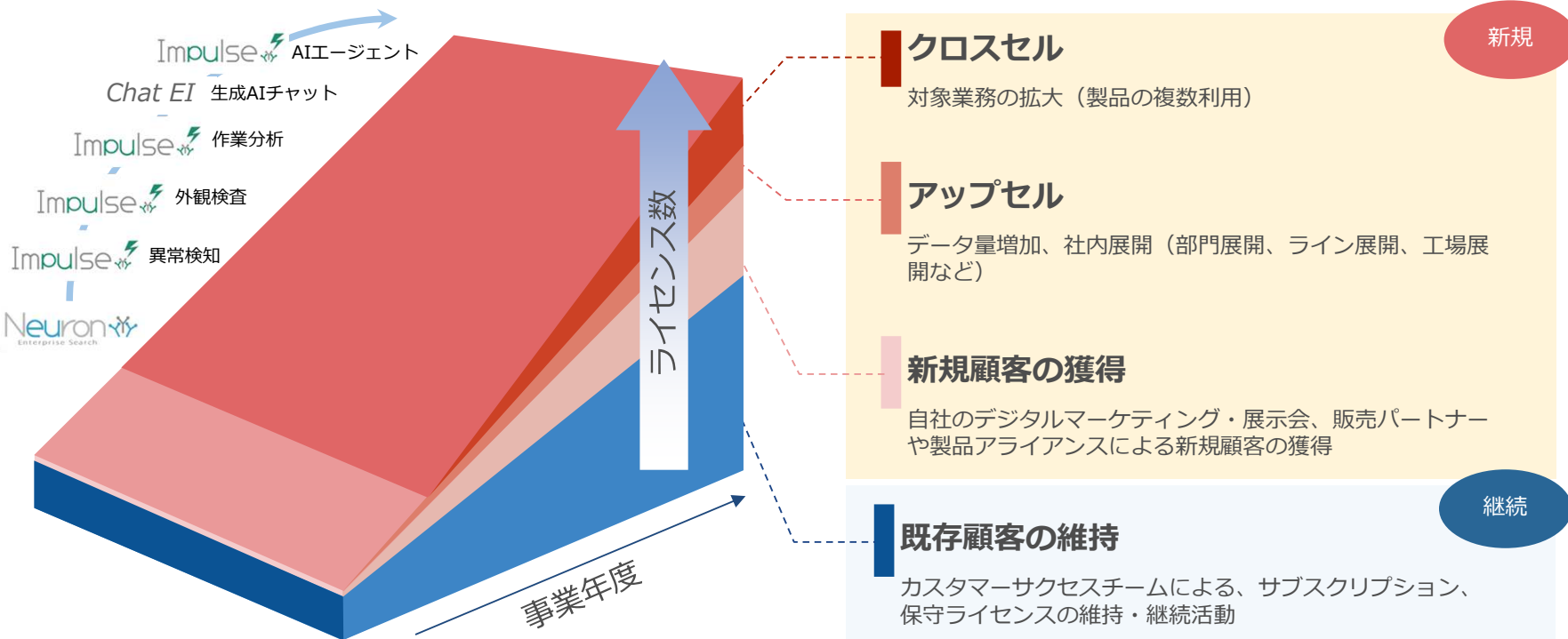
成長戦略

課題解決力と納得性が高い、製品・サービスの創出で成長を見込む

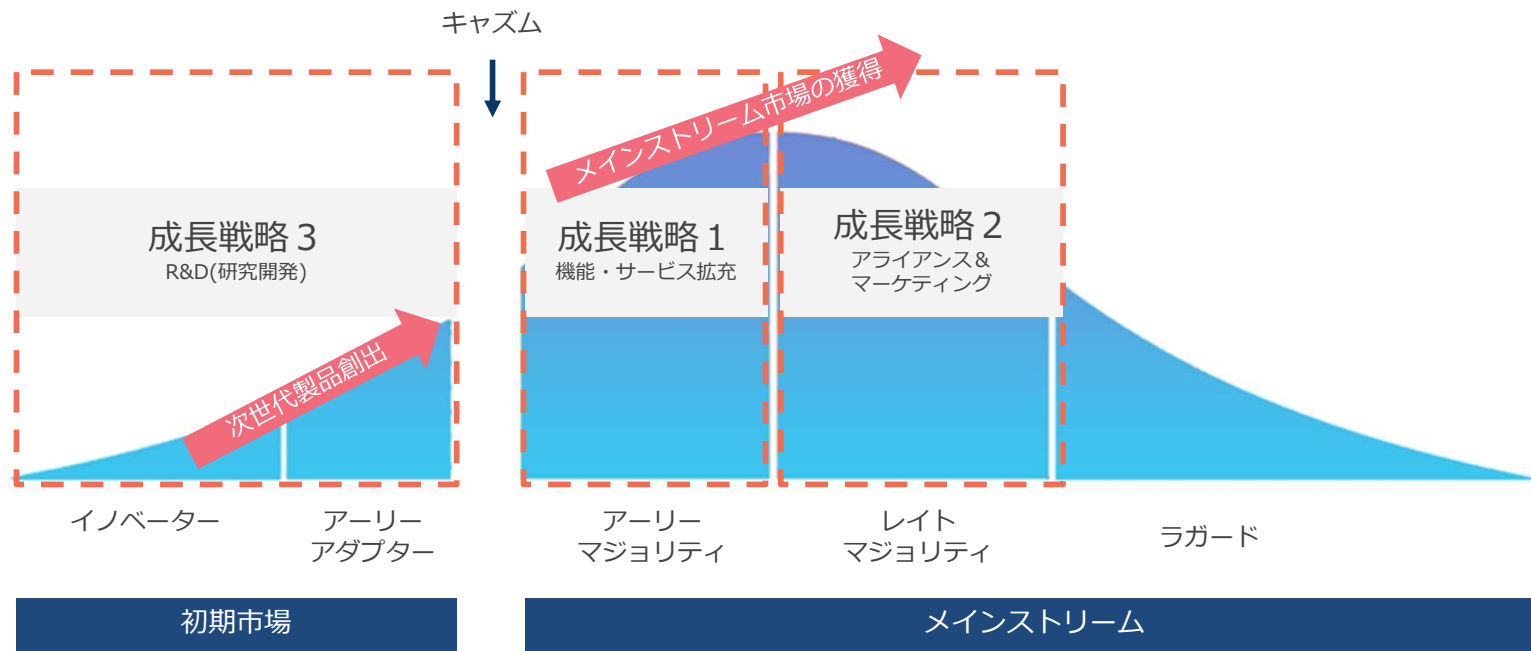


ライセンスの維持・追加により事業拡大をはかる

既存顧客の維持や新規顧客数の増加に加え、アップセルやクロスセルによるライセンス追加を狙う

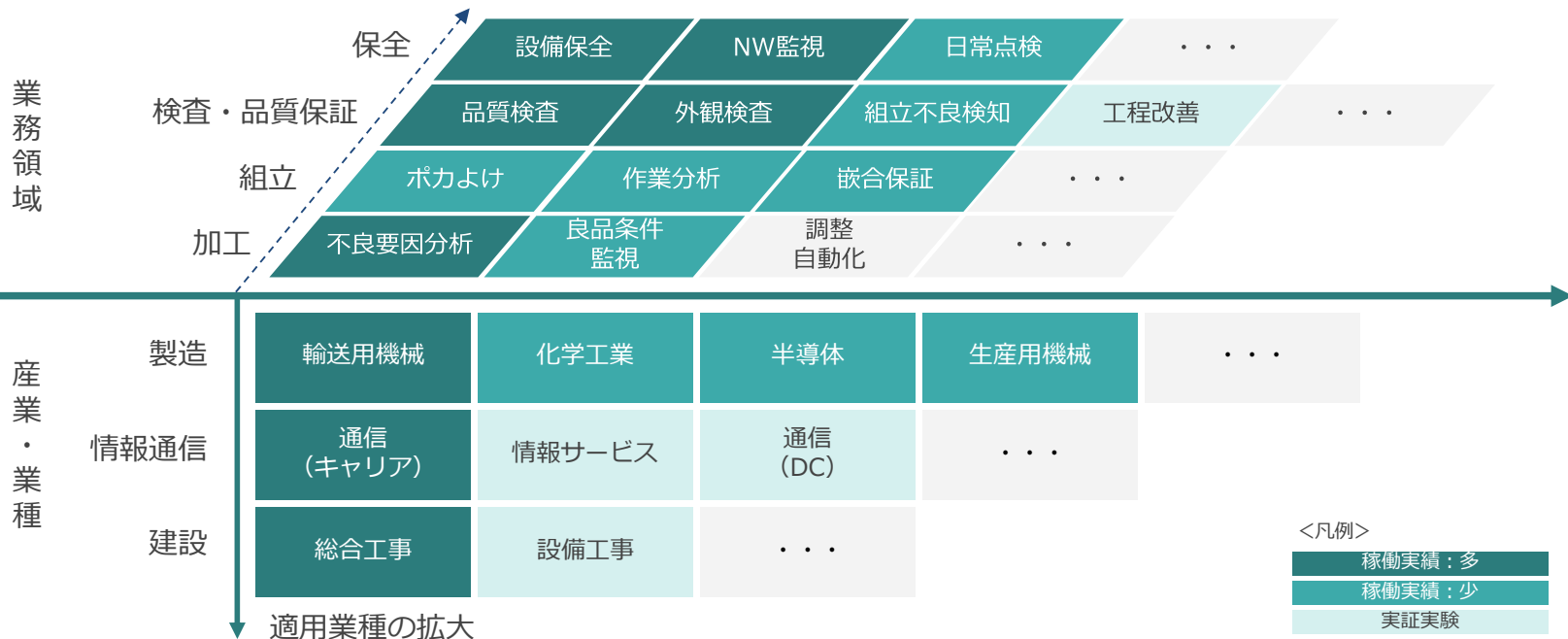


動きの激しいAI市場を牽引するため、キャズムを意識したプロダクト展開を計画

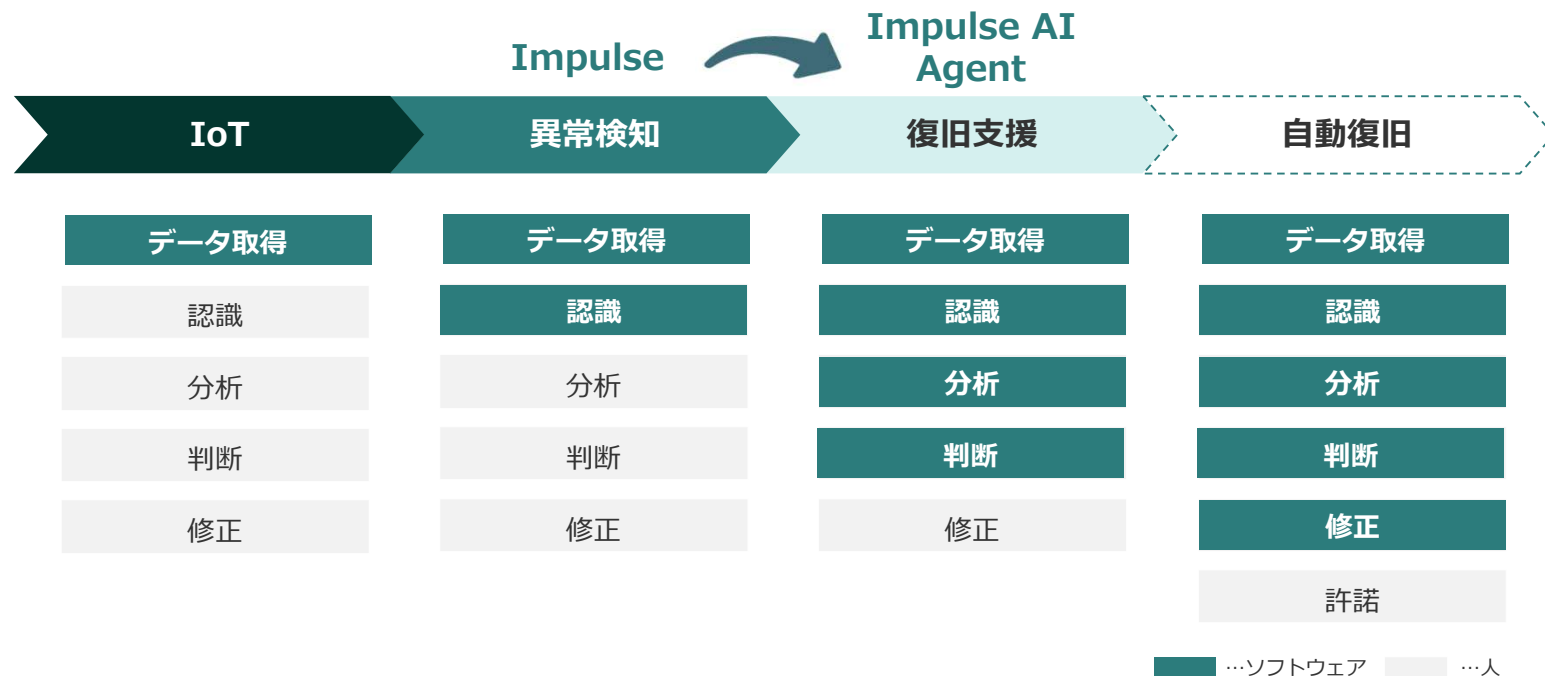


機能の拡充でソフトウェアの高度化と差別化をはかり、適用業務・業種の拡大を目指す

適用業務の拡大（例：製造現場）

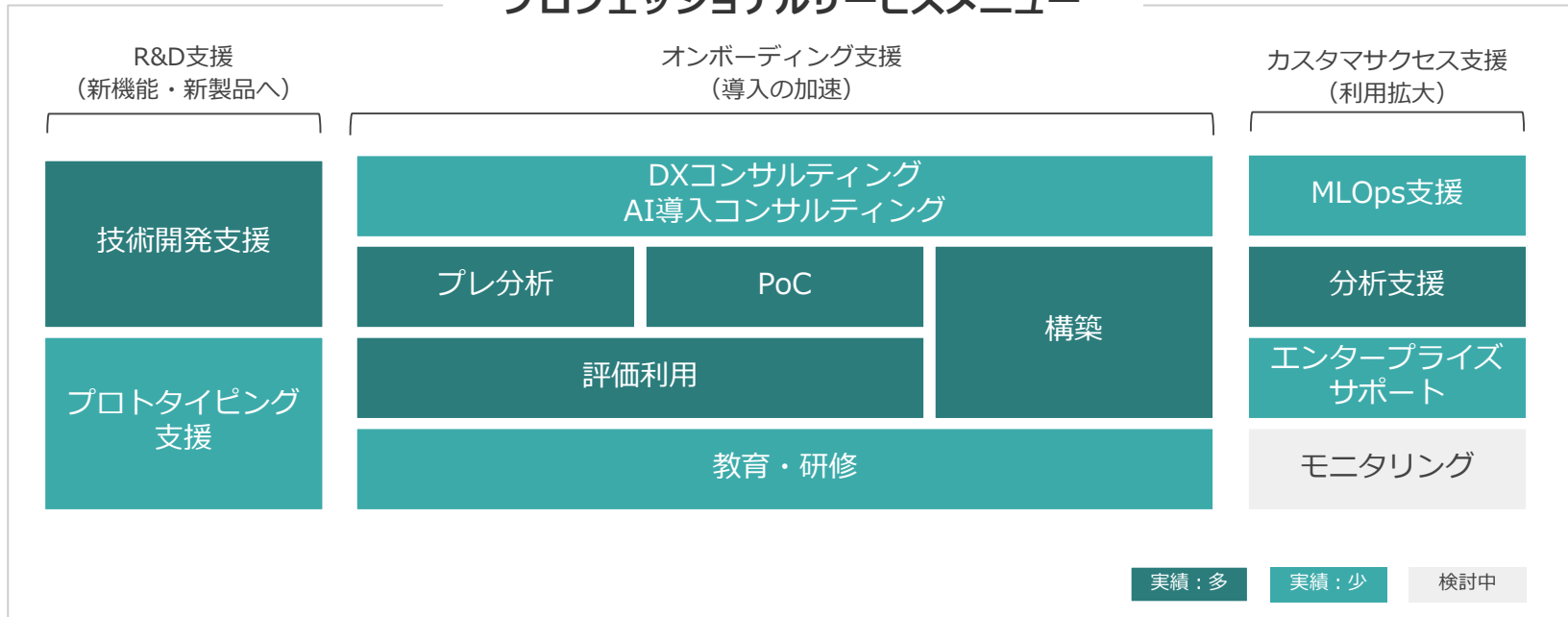


状態の変化を認識・検知するだけに留まらず
迅速な対応と改善を支援し、人と協働するステージへ拡大



サービスのレベルアップとバリエーションの拡充により、
お客様への製品導入の加速と、強いエンゲージメントで利用の展開をはかっていく

プロフェッショナルサービスメニュー



成長戦略 2. 製品アライアンスを通じた拡販



Impulseをシステム実装する上で重要となるテクノロジーアライアンスを推進し、製品開発によって更なる拡販を目指す

Impulse  テクノロジーパートナー

通信



製品アライアンス開発



産業機器・通信機器



ii-PRO



Impulse Ready kit



AlaxaIA



Duetics

SCSK

HinemOS

NTTデータ先端技術株式会社

クラウド

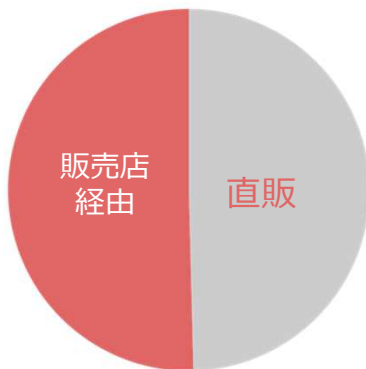


SAKURA internet

SIEMENS

直販比率は維持しつつ、
販売パートナーと連携して顧客の拡大を図る

販売経路別
売上構成比率イメージ
(25/7期)



販売パートナー

*五十音順



岡谷鋼機株式会社



岡谷システム株式会社



kinko's
On Demand Solutions



KONICA MINOLTA



株式会社コムファイ



伊藤忠テクノソリューションズグループ



SHINKAWA



株式会社立花エレクトック

TACHIBANA ELETECH



TRANSNET



未来へアクセス

NICHIDEN

株式会社 日伝



MSYS
丸紅情報システムズ



三谷産業株式会社



UNICIDEX

成長戦略 3. 次なる成長ドライバーの創出

マルチモーダル基盤モデル、AIエージェント、物理AIなどの技術が急速に進化の中で、現実世界の課題解決に結びつける研究開発を推進し、次世代の製品・サービス創出を目指す

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



進捗状況（2025年7月期）

成長戦略1 機能・サービス 拡充

生成AI技術を中心とした機能・サービスを拡充

- 生成AI技術を中心とした新機能・サービスをリリース（「Neuron ES」生成AI連携オプションをリリース、「Neuron ES」「Chat EI」Amazon Bedrock連携をリリース、「Impulse AI Agent Professional Services」をAWS Marketplaceで提供開始）
- 熟練したエンジニアによる顧客対応機会を増やし、顧客ニーズを製品や提案へ迅速に反映
- 差別化につながる機能アップデートや精度改善は継続的に実施（「Impulse」外観検査の精度改善機能など）
- 既存顧客基盤を活かしたアップセル（利用範囲の拡大）により、既存顧客あたりの売上拡大

成長戦略2 アライアンス& マーケティング

自動車業界に軸足をおいたパートナー連携や製品アライアンスを強化

- 業界にフォーカスしたパートナーアプローチ（自動車業界、プラント業界、公共）を実施、特に自動車業界の売上が倍増
- 製品アライアンスを通じた拡販を強化（SCSK社「Duetics」の強化に向けた協業開始、水ing社「SWaC®」内のAIエンジンに「Impulse」採用、さくらインターネット社「さくらの生成AIプラットフォーム」のAIアプリケーション連携パートナーとして参画）
- 協業型、ソリューション型パートナーとの取り組み（プライベート展示会、セミナー共催、勉強会など）から広く案件を獲得し、販売店経由の売上が50%以上に
- プライベートユーザー会による戦略顧客の育成で新たなビジネスチャンスを獲得

成長戦略3 R&D (研究開発)

AIエージェント技術の実用化と次世代技術の検証

- 生成AIを含む製品やサービスの研究・開発を推進し、製品へ組み込み
- 作業分析の機能拡張技術に関して特許を取得し、競合他社との技術を差別化（「Impulse」作業分析の機能拡張に関する特許を取得 特許第7649416号）
- 業務課題解決の鍵となる技術としてAIエージェントを実用化（AIエージェントを活用した研究開発プロジェクトを開始、サービスをリリース）
- 次世代サービスに向けた技術の調査・実現性検証

2025年7月期 実績

2025年7月期 業績概況

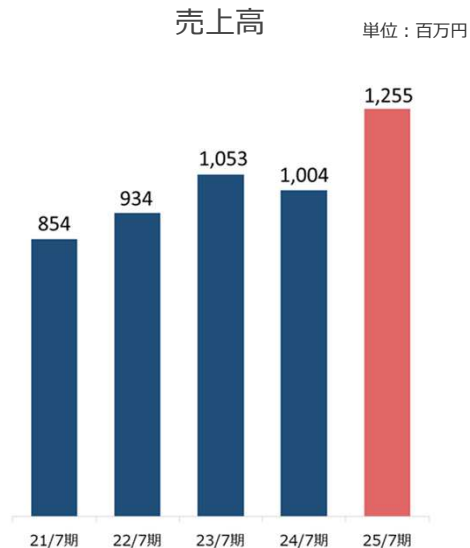


- 売上高は全ての四半期で過去最高を更新し、通期では計画比100.9%で着地
- 採用・オフィス移転の延期で4Q費用は想定を大きく下回り、段階利益は計画を大幅に超過
- EBITDAは前期比+46.3%、EBITDAマージンは30.6%で高水準を維持

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）

- 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%

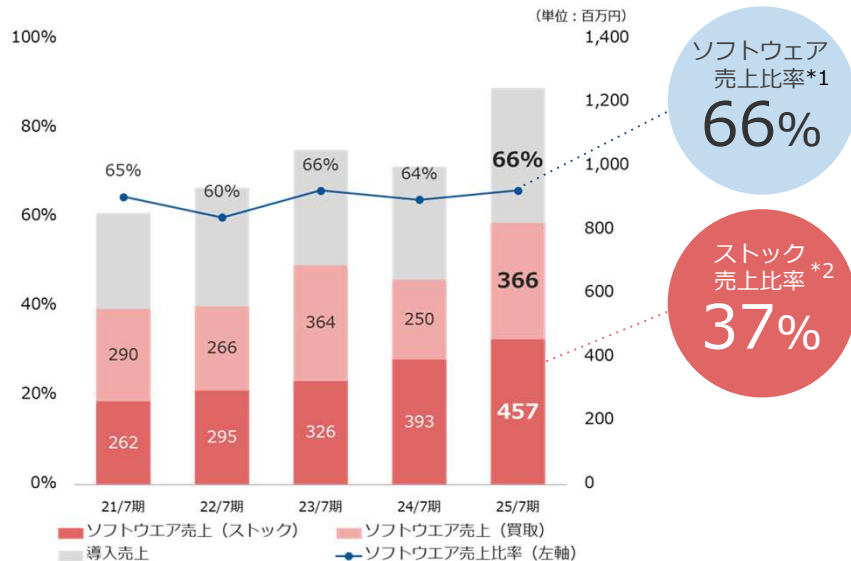


営業利益率

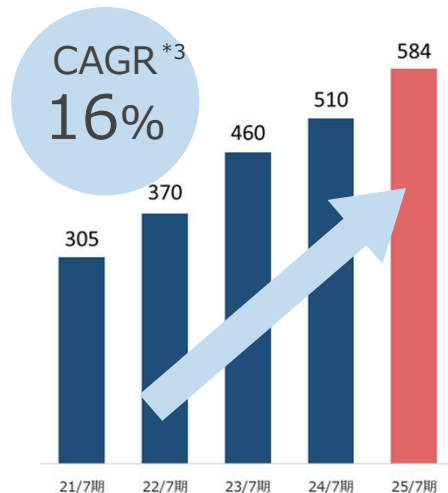
13.2%

- 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tock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

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

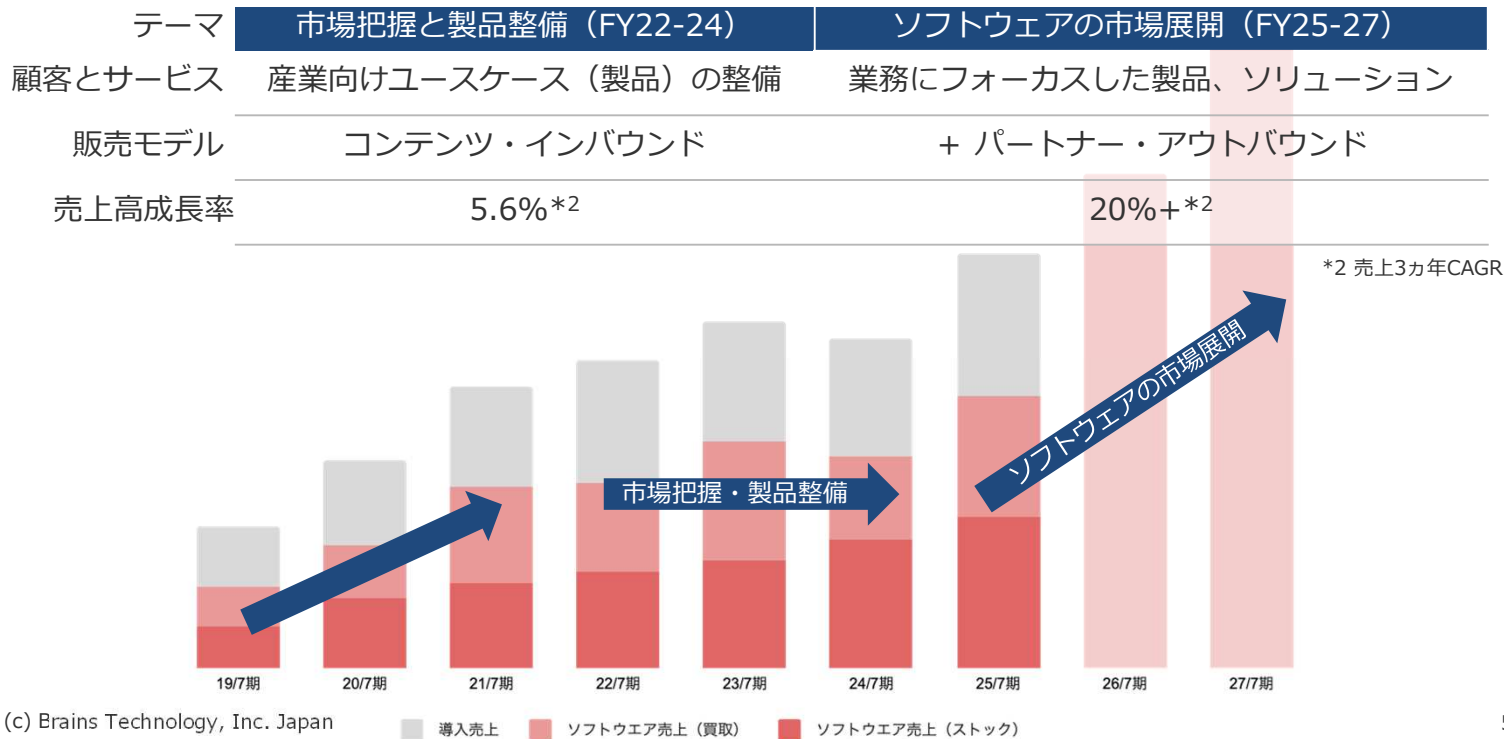
注力ポイント	販売力強化	組織力強化
製品・サービス 深化	- 新技術（生成AI含む）による製品の差別化 - パートナーとの協働によるソリューション開発 - 市場ニーズを捉えた業界特化型機能の創出 - プロフェッショナルサービスの拡充	- R&D、新技術への注力 - 生成AIを組み込んだサポート体制の強化
成長性向上	- 自動車関連産業への更なる適用範囲の拡大 - ロイヤルカスタマー戦略の推進 - 技術優位性を活かした高付加価値案件の獲得 - パートナーチャネルを活用した新規案件創出	- 事業開発体制の強化 - 導入後の定着化・アップセルの標準プロセス化 - エンジニアによるセールス機能の強化 - 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tock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

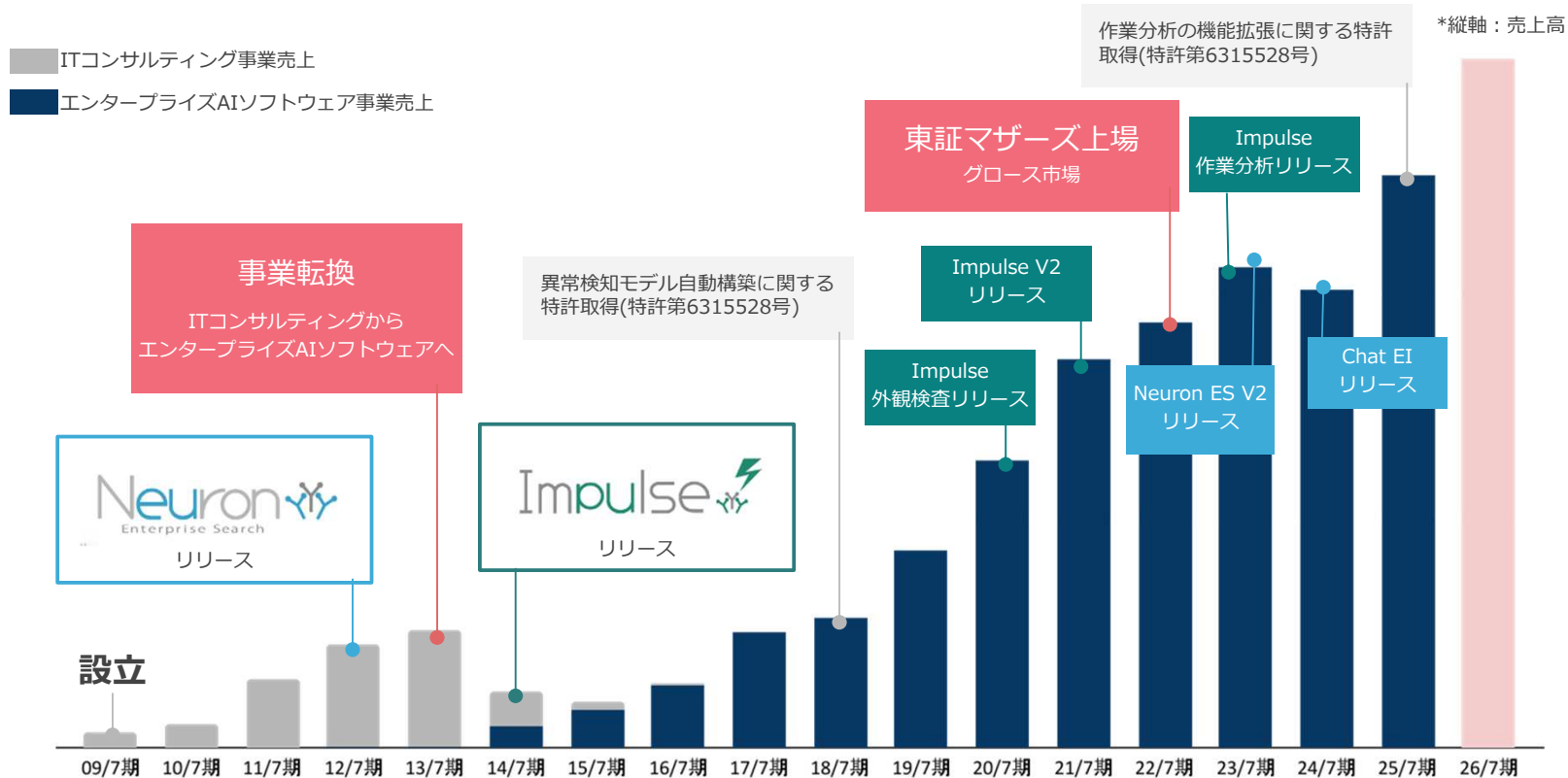


当社が認識する、事業に重要な影響を与える可能性がある主要なリスクとその対応策は、以下の通り

	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、先端のオープン技術(主として機械学習技術/深層学習技術・自然言語処理技術)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>無形固定資産 (ソフトウェア)</u>	市場や競合状況の急激な変化などにより、今後利用が見込めなくなった場合や、収益性の低下により投資額の回収が見込めなくなった場合には、除却あるいは減損の対象となる可能性があり、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/中	当社は、市場競争力を強化・維持するためソフトウェアへの投資を進めておりますが、リスク未然抑止のため、将来の収益獲得又は費用削減が確実であると認められた開発費用のみを無形固定資産へ計上しております。

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。

APPENDIX



豊富なエンジニア経験を活かして事業を牽引する取締役と、豊富な経営経験をもつ社外取締役、
高い専門知識を有する監査役によるガバナンス体制

社内取締役



代表取締役 濱中佐和子（戸籍名：齋藤佐和子）

東京大学大学院修士課程修了。フューチャーアーキテクト(株)で研究開発に従事後、新事業部の立ち上げを経験。2008年に当社を設立。



取締役（CTO） 中澤宣貴

東京工業大学大学院修士課程修了。フューチャーアーキテクト(株)を経て、2009年に当社入社。2013年より現職。



取締役（CFO） 河田哲

神戸大学卒業。日本電信電話（現NTT）、フューチャーアーキテクト(株)を経て、2010年に当社入社。2017年より現職。



取締役（COO） 林琢磨

東京工業大学卒業。フューチャーアーキテクト(株)を経て、2015年に当社入社。2017年より現職。

社外取締役・監査役



社外取締役 日置健二

トーメン（現豊田通商）でキャリアをスタート後、IPSoft Japan(株)代表取締役社長、Coltテクノロジーサービス(株)代表取締役社長兼アジア代表、最高顧問を歴任。2020年に当社社外取締役に就任。



社外常勤監査役 鈴木誠二郎

三井銀行（現三井住友銀行）入行。さくら情報システム(株)代表取締役専務、室町不動産(株)代表取締役専務、ビリングシステム(株)常勤監査役を経て、2017年に当社社外監査役に就任。



社外監査役 前田昌太郎（公認会計士）

有限責任監査法人トーマツ、トーマツベンチャーサポート(株)、(株)アグリメディアを経て、前田昌太郎公認会計士事務所を設立。2019年に当社社外監査役に就任。



社外監査役 本間由美子（弁護士）（戸籍名：小泉由美子）

冬木健太郎法律事務所を経て、GVA法律事務所に入所。2019年に当社社外監査役に就任。

- 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。
- 当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。

