



2026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

2026年3月16日

決算概況

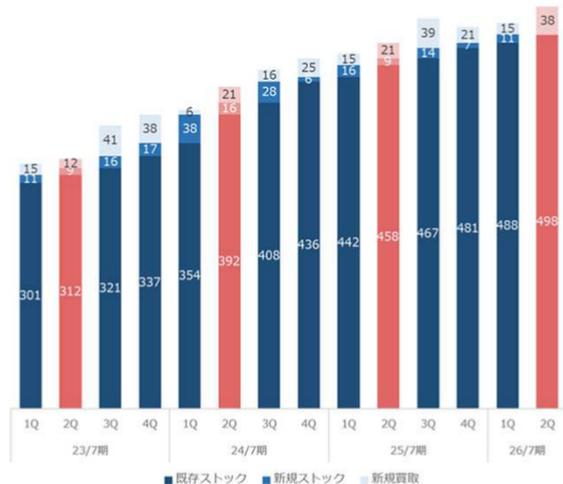
- 売上高：637百万円（前年同期比 +23.4%）
- 営業利益：72百万円（営業利益率 11.4%）
- 当期純利益：47百万円

事業概況

- 新規買取ライセンスは38本、ストックライセンスは1本減少し、合計で498本（前年同期比+6.6%）
- Impulse、予兆検知ソリューションの「解析サービス市場」でシェアNo.1を獲得
- Neuron ES、ユーザー会を初のハイブリッド形式で開催

1 ソフトウェアライセンス数の推移

- 2Qの新規買取ライセンスは合計38本
- ストックライセンスは減少するも前年同期比+6.6%



2 「解析サービス市場」でシェアNo.1を獲得

予兆検知ソリューション市場*1の中でも、成長領域である「解析サービス市場」においてシェアNo.1を獲得

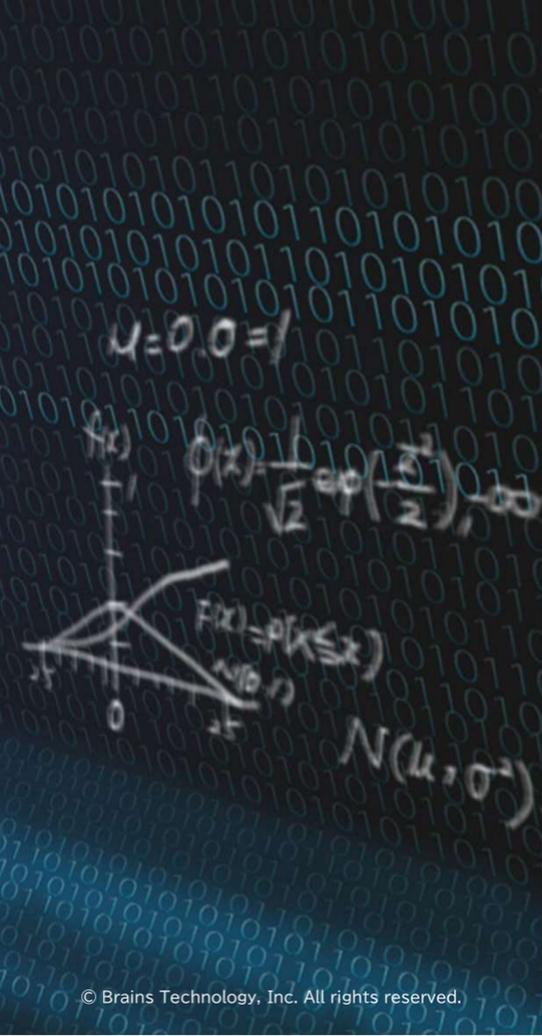


*1 デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「予兆検知ソリューション市場の実態と将来展望 2025年度版」

3 Neuron ES ユーザー会を初開催

顧客満足度向上と利用定着の強化を目的に導入済企業向けのカンファレンスを開催





- 01 2026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) 2026年7月期 業績予想

2026年7月期 第2四半期 決算概要

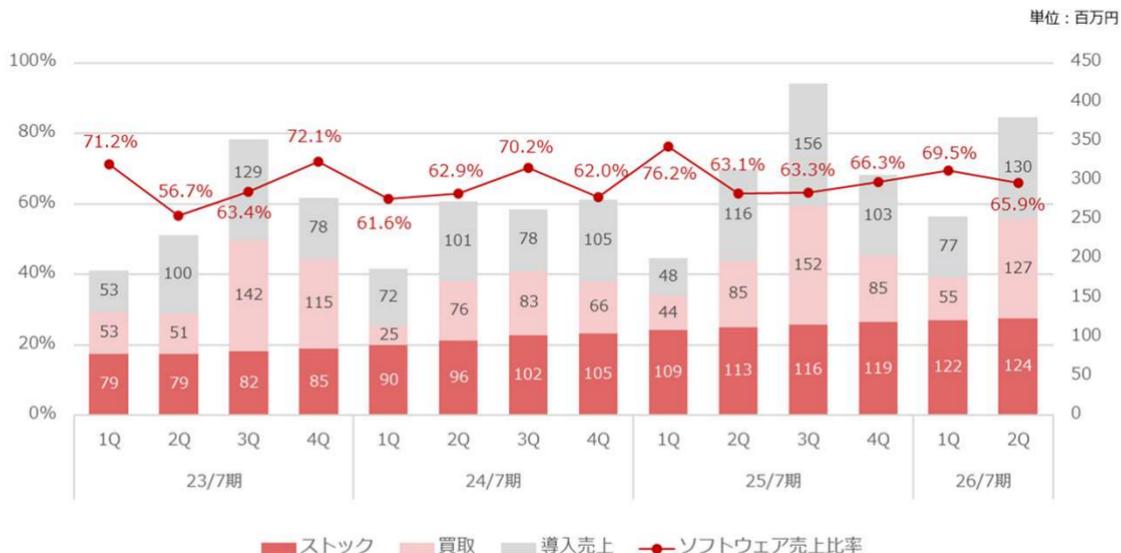
- 2Q累計の売上高は637百万円（前年同期比+23.4%）と堅調に増加
- 売上の増加及びコストコントロールの結果、営業損益は黒字に転換
- 売上高進捗率は42.2%（前年同期比+1.0pt）、例年同様に売上高の季節性があり、通期予想に対する変更はなし

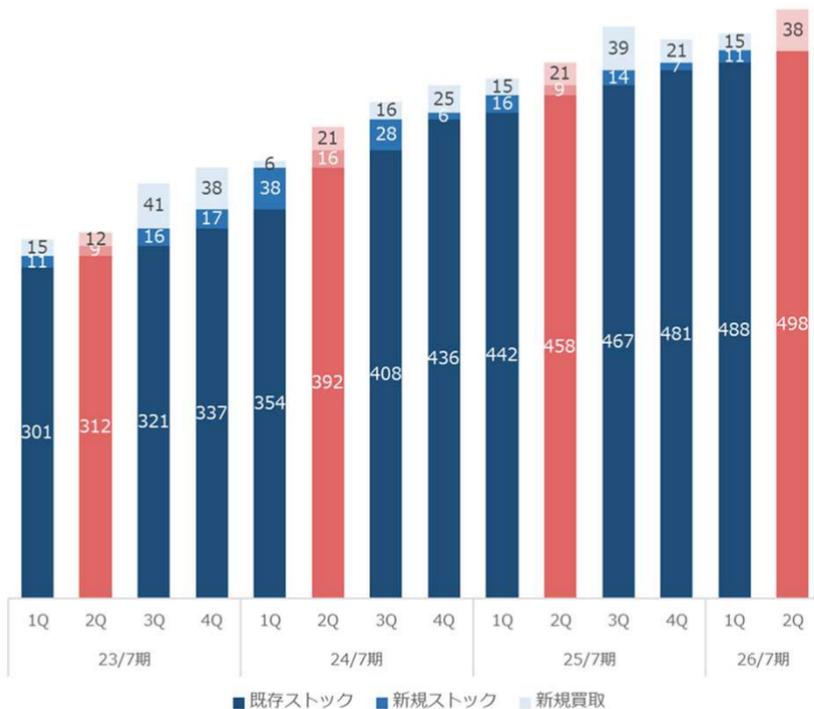
単位：百万円	2025年7月期 (2Q)	2026年7月期 (2Q)	前年同期比 (増減率)	2026年7月期 (通期予想)	進捗率
売上高	517	637	+23.4%	1,510	42.2%
売上総利益	266	383	+43.7%	—	—
営業損益	△7	72	—	224	32.3%
営業損益率	△1.5%	11.4%	—	14.9%	—
経常損益	△7	75	—	226	33.5%
当期純損益	△6	47	—	161	29.3%

- 2Q単体の売上高は382百万円（前年同期比+21.5%）、通期予想に対する売上比率は25.3%であり、堅調に推移
- 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+10.4%と堅調に増加
- 大型ライセンスの計上や大規模な導入・PoC案件なども進み、買取売上及び導入売上も前年同期から大きく増加
- ソフトウェア売上比率は65.9%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





■ 2Qのライセンス内訳

- 買取ライセンス38本
- ストックライセンス△1本*1

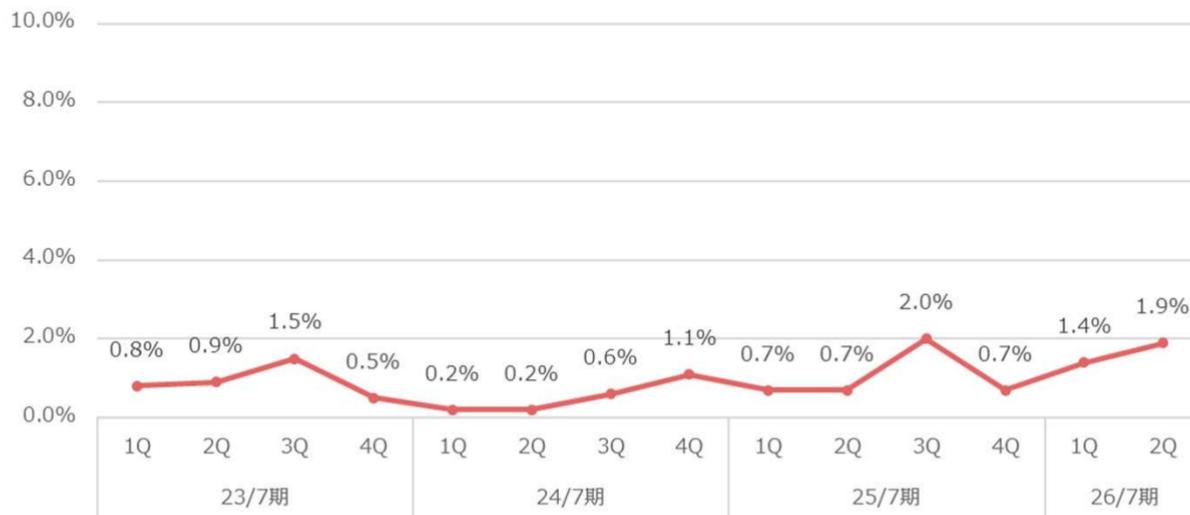
■ 既存顧客へのライセンスのアップグレードを推進

- ライセンスの買取が増加*2
- 一方で解約もあり、ストックライセンス数は微減

*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:27本 - 解約等:28本）

*2 ライセンスのアップグレードでは、保守サポートの契約数は増加しないため、ストックライセンス数は増加しない

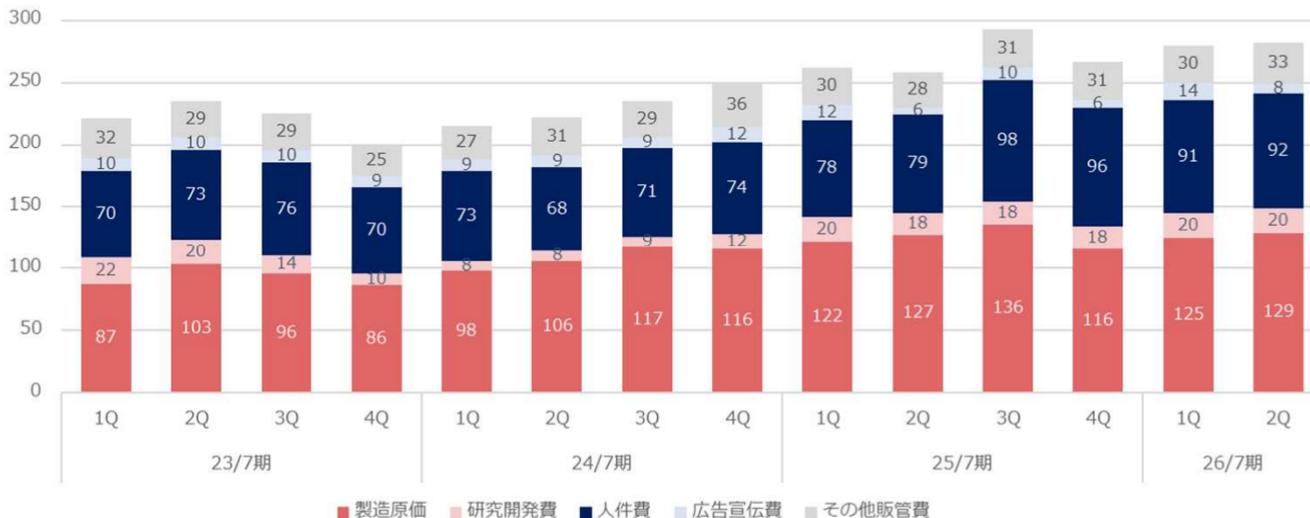
- 2Qの月間解約率^{*1}の平均は1.9%。市場環境の変化により、前期からやや高い水準が継続しているため、リテンション施策を実施
- 企業取引の傾向から保守の解約タイミングが3月末（当社3Q）に偏る傾向は継続する見込み



*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参画*1等により、人件費が前年同期比で増加
- 製品開発及び研究開発への注力は継続しつつ、1Qに続いて適切なコストコントロールを実施した結果、売上原価・販管費の総額は前年同期比+8.8%と微増で推移

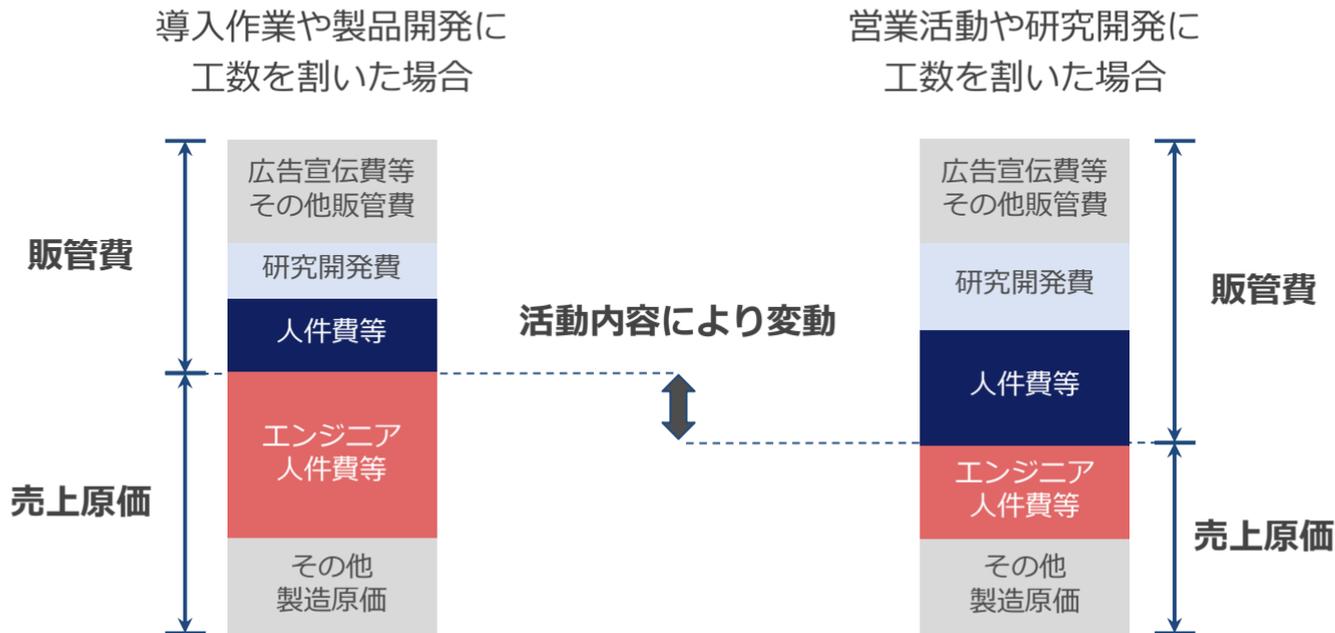
単位：百万円



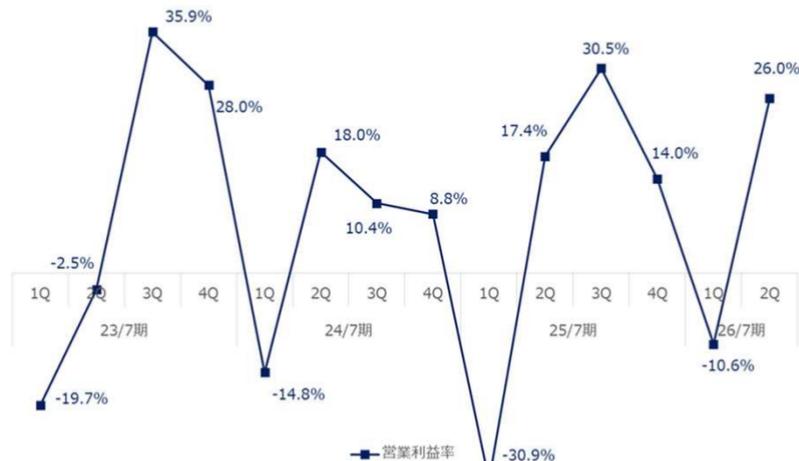
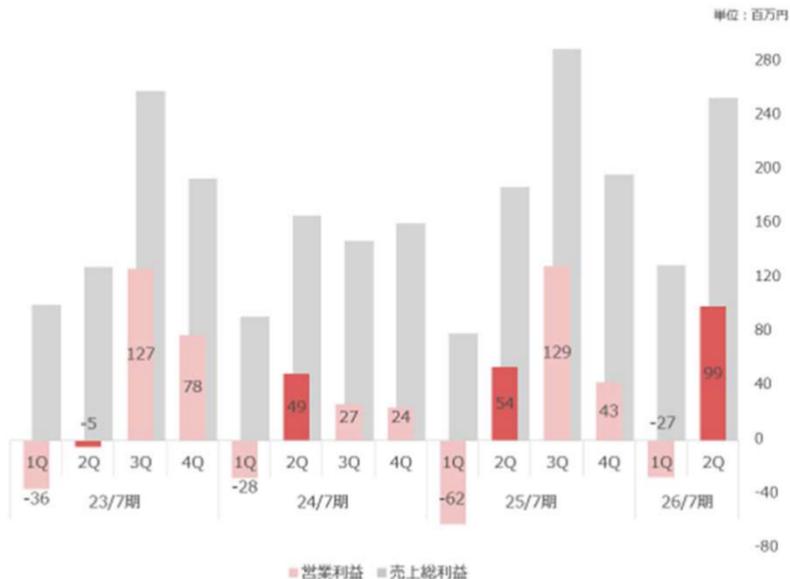
*1 次頁『(参考) 売上原価・販管費の考え方』参照

(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



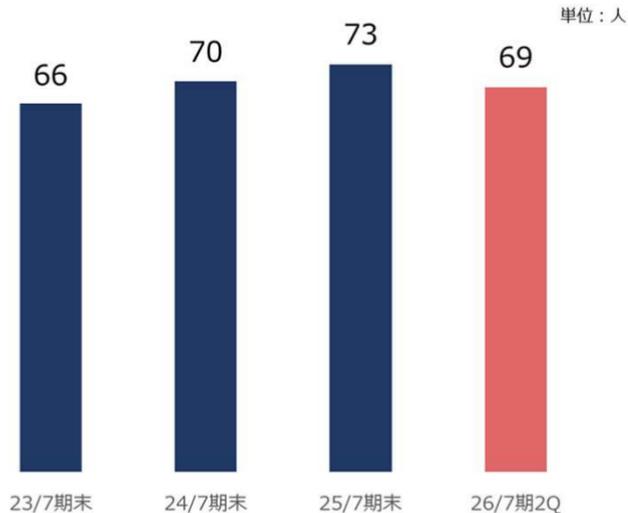
- 売上連動の変動費が少なく*1、売上総利益に比べて営業利益の変動幅が大きい状況は継続
- 2Q単体の営業利益は99百万円（営業利益率26.0%）となり、2Qとして過去最高を更新



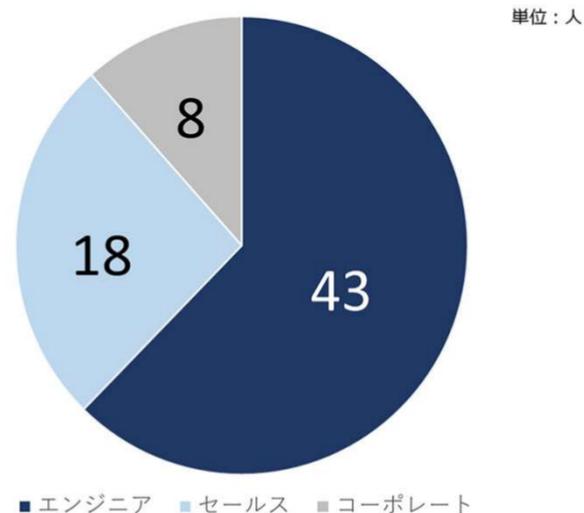
*1 ソフトウェアライセンスビジネスの性質上、売上がコストと連動しておらず、売上から固定費となる人的コストを超過した部分がそのまま利益になる構造

- 一部従業員の離職に伴い、2Q末の従業員数は69人（前年度末比△4人）
- 人材確保は急務と認識する一方、採用基準を維持しつつ専門性の高い人材の採用を継続し、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2Q末人員構成



ビジネスハイライト

- Neuron ES導入済み企業向けにユーザー会を初めて開催。顧客満足度向上と定着化強化の取り組みとして今後も継続していく

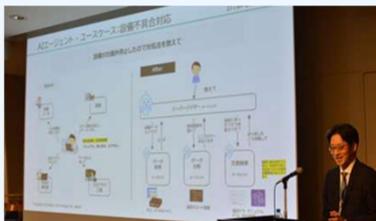
Neuron ES User Conference 2026



導入企業を中心に品川会場とオンラインで約100名の登録



キオクシア様、東急建設様の講演、Q&Aコーナー



生成AI活用の最新情報の提供



ユーザー懇親会

参加者から寄せられた声

DX推進の悩みや苦勞、地道な努力に共感した



堅苦しくない会で楽しく色々な話が聞けた

Chat EIとAIエージェントサーチに期待しています



参加者の80%が継続開催・参加を希望

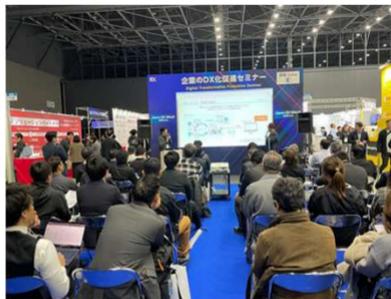


展示会出展

東海地区のターゲット顧客にDX推進や技術伝承をテーマに活用例を紹介

製造業を中心に生成AI×検索を提案

- Japan IT Week 2026 名古屋（2月）



セミナー登壇

設備保全・点検・品質管理の高度化に向けたデジタル・AI技術の活用事例を紹介

- 一般社団法人日本産業機械工業会会員向けセミナー（1月）
- ウイングアーク1st社との共催セミナー（1月）



生成AI活用が可能な全文検索システムの販売・提供に関する業務提携



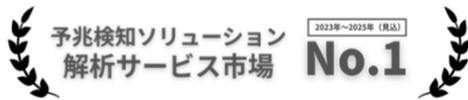
■ 業務提携の意図

■ 製品連携による企業ナレッジ活用基盤の提供

「Neuron ES」と「desknet's NEO」を連携し、分散した企業ナレッジを横断検索・生成AIで活用可能に

■ 共同販売・新サービス開発によるナレッジ活用市場の拡大

「desknet's NEO」の500万を超えるユーザーと、当社の顧客基盤を活かした共同販売・新サービス開発により、ナレッジ活用市場を拡大



予兆検知ソリューションの「解析サービス市場」で3年連続シェアNo.1獲得

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。なお、本市場におけるシェアNo.1の獲得は、2023年度から2025年度（見込）まで、3年連続となる見通し

*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/>（発刊：2026年1月23日）



ITトレンド年間ランキング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」（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）のエンタープライズサーチ部門において、2025年年間資料請求数1位を受賞。2017年より9年連続1位獲得



SOHGO HOUSING 相互住宅

*2026年2月末時点 累計106社公開

上場企業
(含むグループ企業)



公共系





相互住宅

相互住宅株式会社

不動産業務に必要な文書の検索を 「Neuron ES」で効率化

検索
対象

ファイルサーバやNotesに保管している過去の事例資料や契約書など

選定
理由

分かりやすいUIと検索速度の圧倒的な速さ、
他社製品より低コストで利用できる点

導入
効果

社歴や部門在籍期間に差があっても目的の文書
に辿り着け、検索資料が「ない」判断も迅速化

KIOXIA

キオクシア株式会社

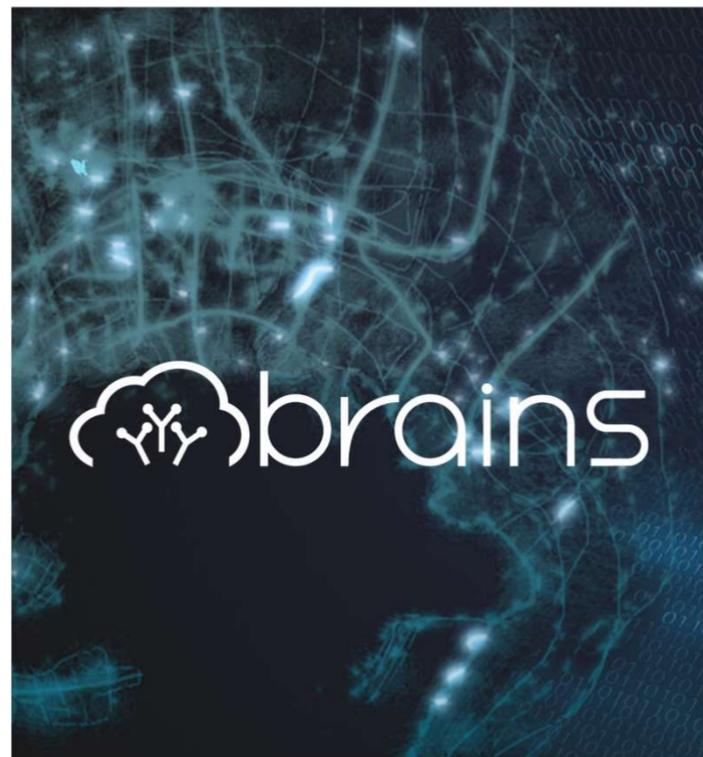
日経ビジネス電子版 事例記事掲載



*日経BPの許可により「日経ビジネス電子版Special 2026年2月27日～3月26日」に掲載された広告を抜粋したものです。無断転載禁止© Nikkei Business Publications, Inc.

(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	69名（2026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。



未来工場

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



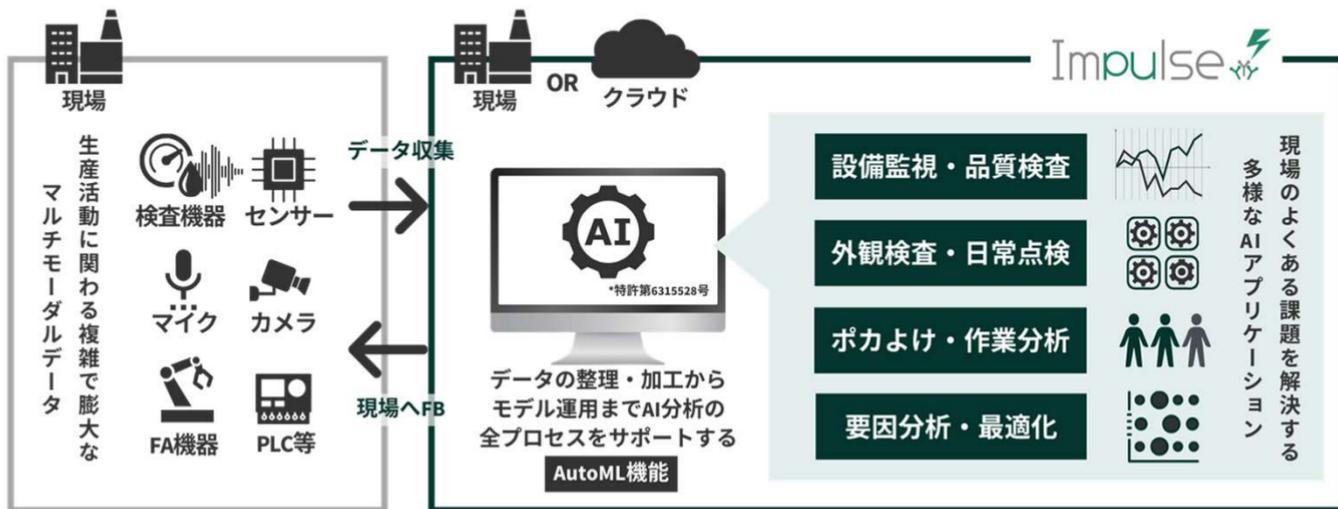
ソフトウェア売上比率
66%



*2025年7月末時点

製造・保全現場向け
DX製品

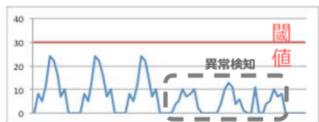
机上での分析に留まらず
業務システムの一部として導入・運用可能なAI分析基盤
35,000以上のAIモデルが稼働中



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、にたい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

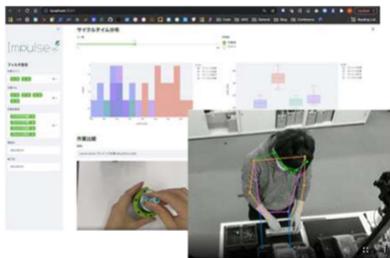
外観検査・日常点検



- 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

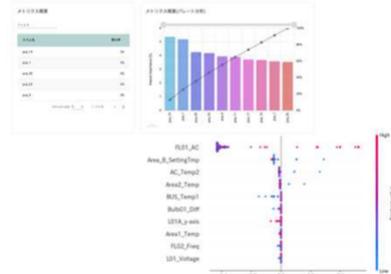
ポカヨケ・作業分析



- 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

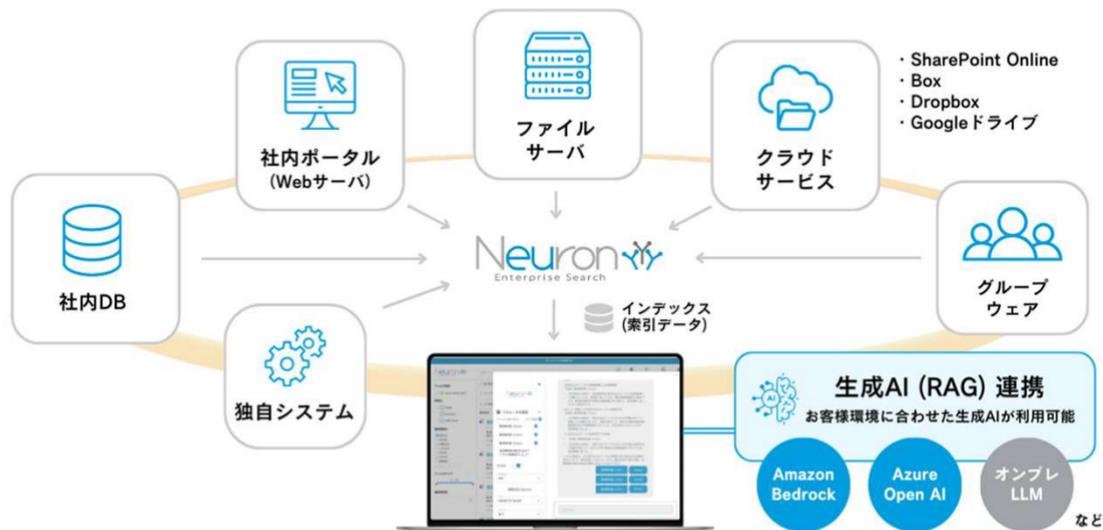


- 品質管理・向上を目的として、製造工程における不良発生要因、製造条件を分析するアプリケーションとして利用可能

- 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

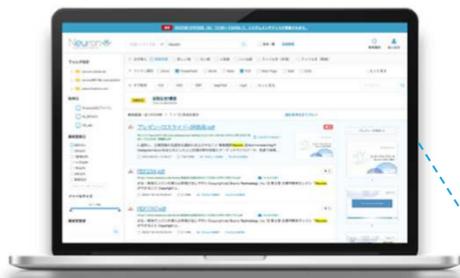
オフィスワーカー向け
DX製品

「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)



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

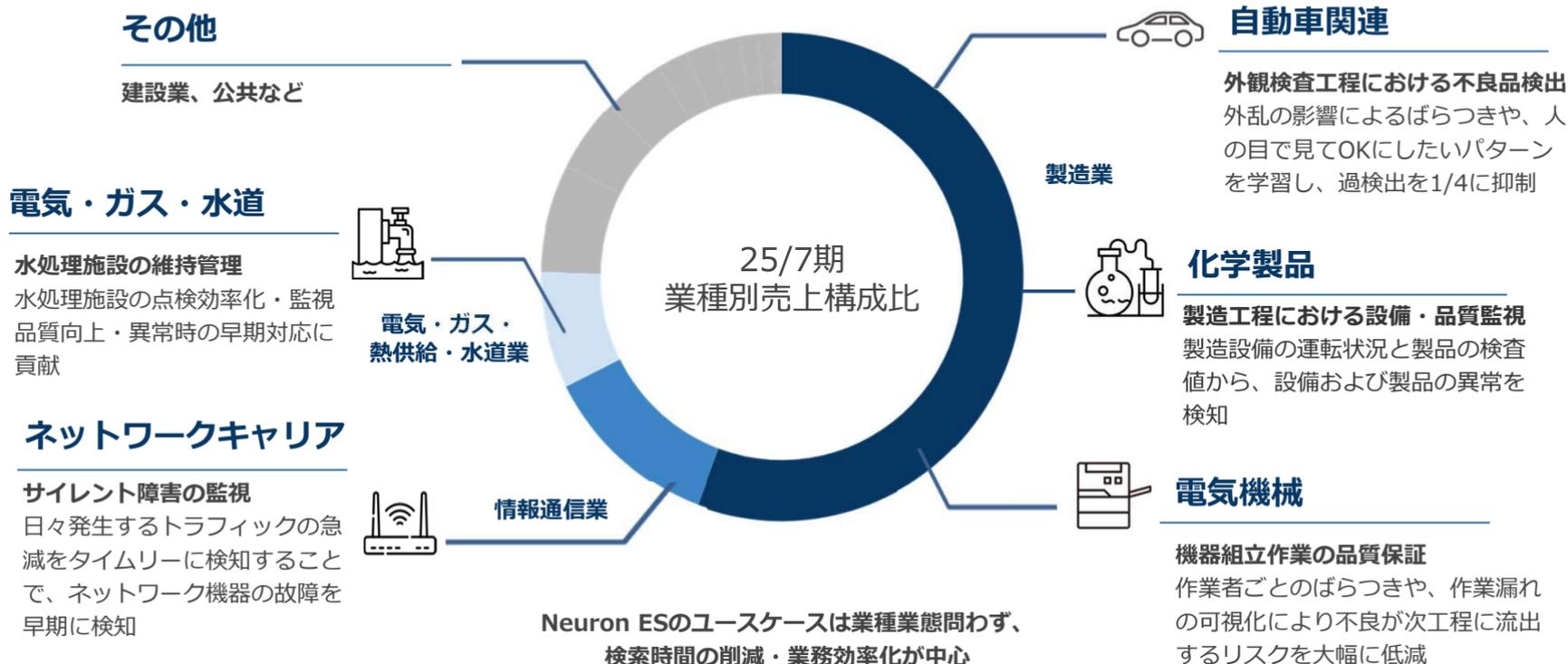


用途を特化した形で 問合せ業務の効率化

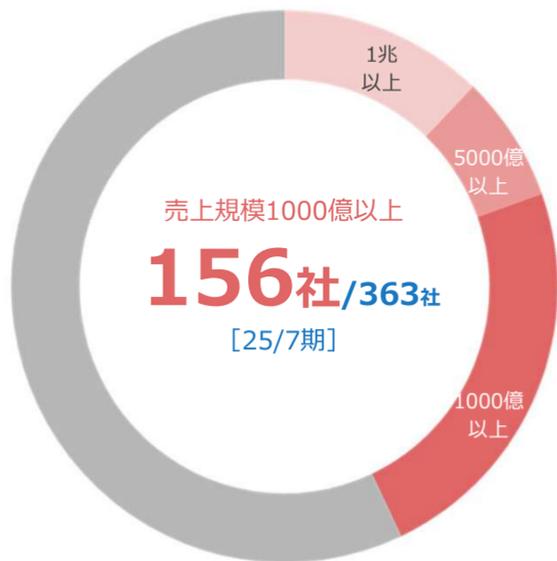
ユースケース拡大中

- ・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



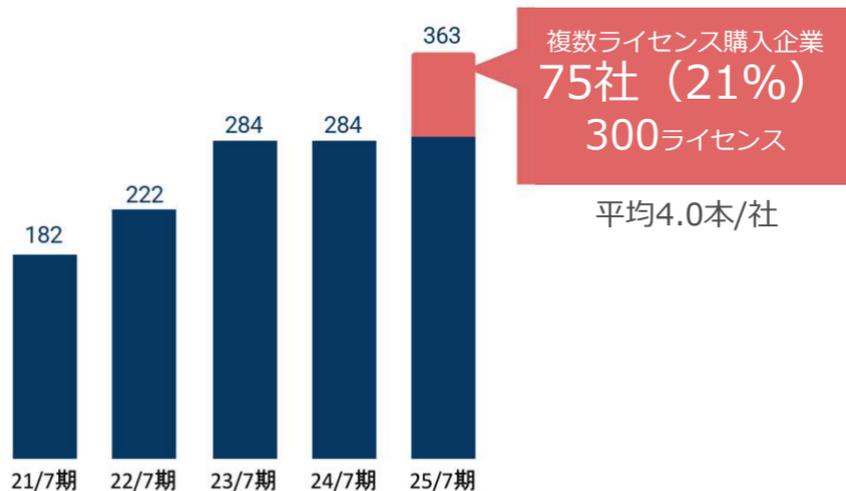
特定企業に依存しない 顧客基盤



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

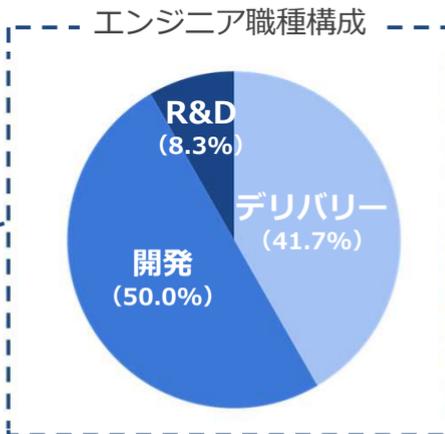
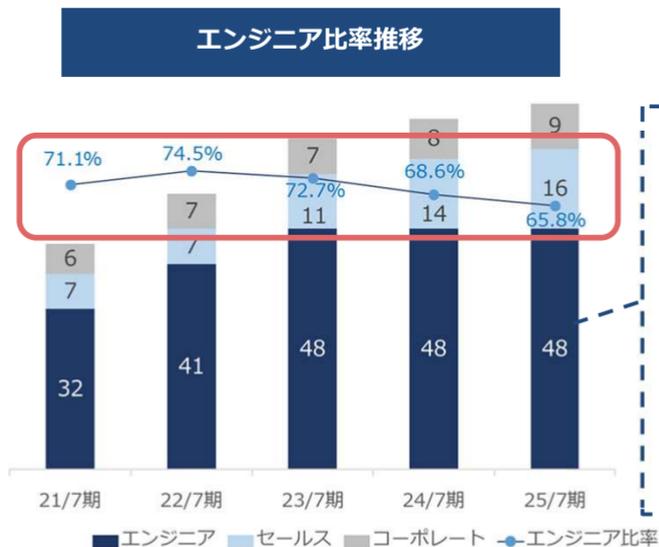
*継続的な売上となるサブスクリプションライセンスと保守ライセンスは、「ストック売上」と区分

*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

- 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

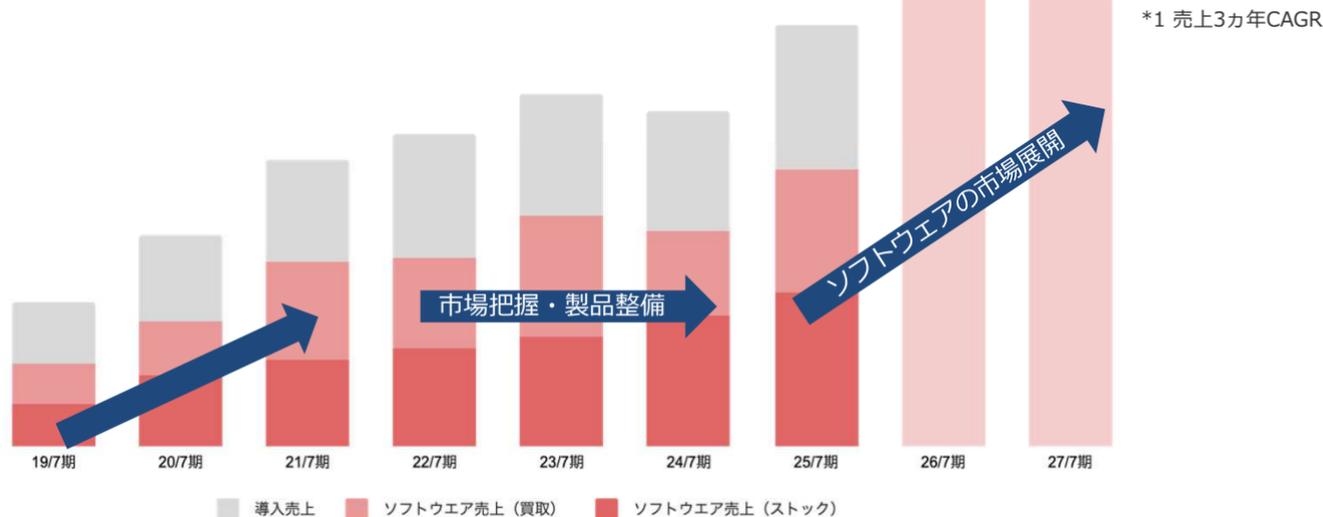
- 生成AIによる業務革新と次世代人材の採用・育成で、継続的な成長に向けた組織力を強化する

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">- 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	<ul style="list-style-type: none">- R&D、新技術への注力- 生成AIを組み込んだサポート体制強化
成長性向上	<ul style="list-style-type: none">- 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	<ul style="list-style-type: none">- 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	<ul style="list-style-type: none">- 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	<ul style="list-style-type: none">- 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	<ul style="list-style-type: none">- 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	<ul style="list-style-type: none">- 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

■ 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



- 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
