



2026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

2026年9月11日

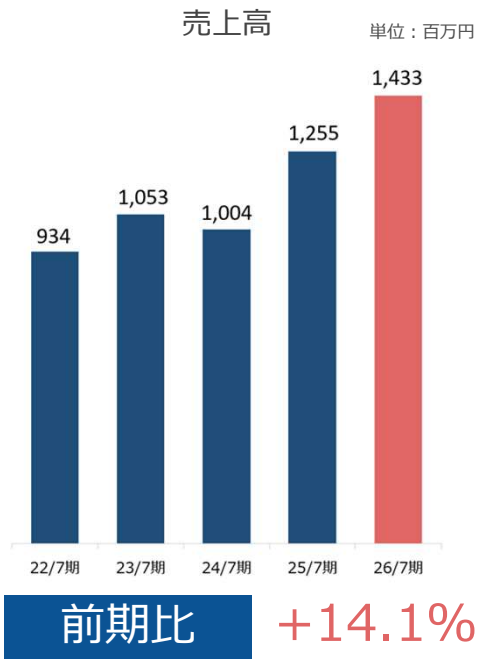
決算概況

- 売上高：1,433百万円（前年同期比 +14.1%）
- 営業利益：250百万円（営業利益率 17.5%）
- 当期純利益：192百万円（前年同期比 +44.2%）

事業概況

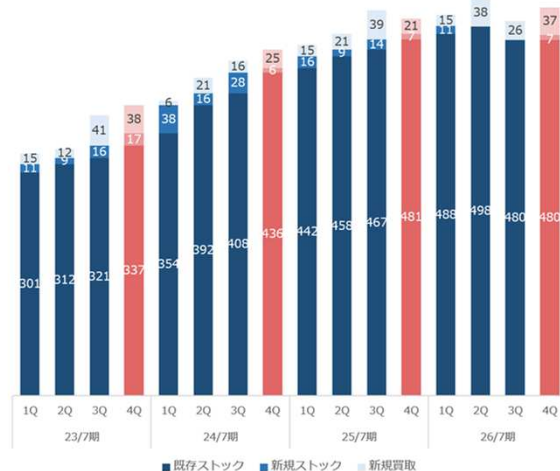
- 新規買取ライセンスは37本、ストックライセンスは7本増加し、合計487本
- フィジカルAI導入支援サービスをリリース
- 業務特化型AIエージェントサイトを公開

- 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



1 ソフトウェアライセンス数の推移

- 4Qの新規買取ライセンスは合計37本
- ストックライセンスも7本増加し、合計487本



2 フィジカルAI導入支援サービスリリース

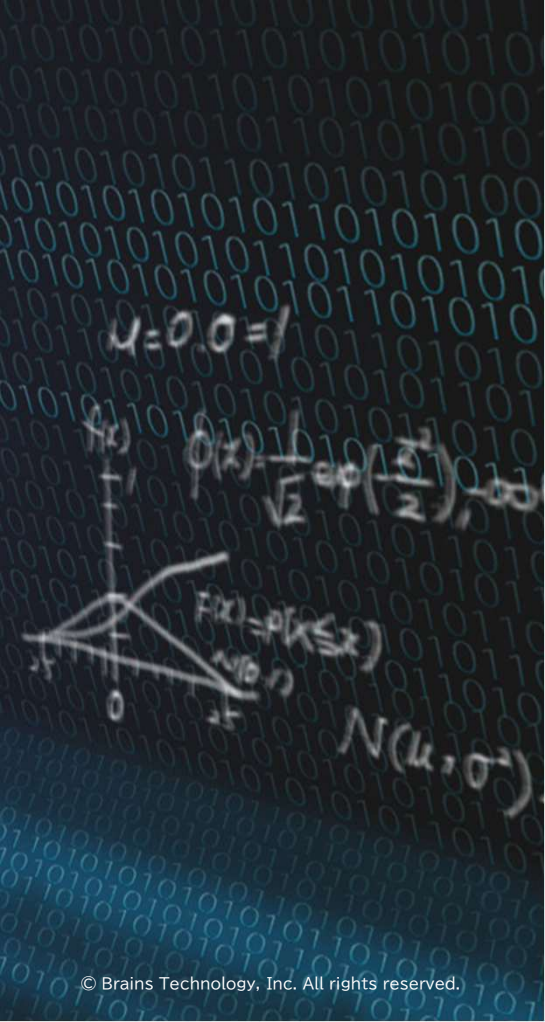
Impulseで培った現場AIの知見を活かし、AIとロボットを活用した現場自動化を構想から導入まで支援



3 業務特化型AIエージェントサイト公開

Neuron ESとImpulseの技術を活かし、業務特化型AIエージェントの構築から運用定着まで一貫して支援





- 01 会社概要
- 02 2026年7月期 決算概要
- 03 2026年7月期 事業概況
- 04 2027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	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

売上高

1433百万円

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

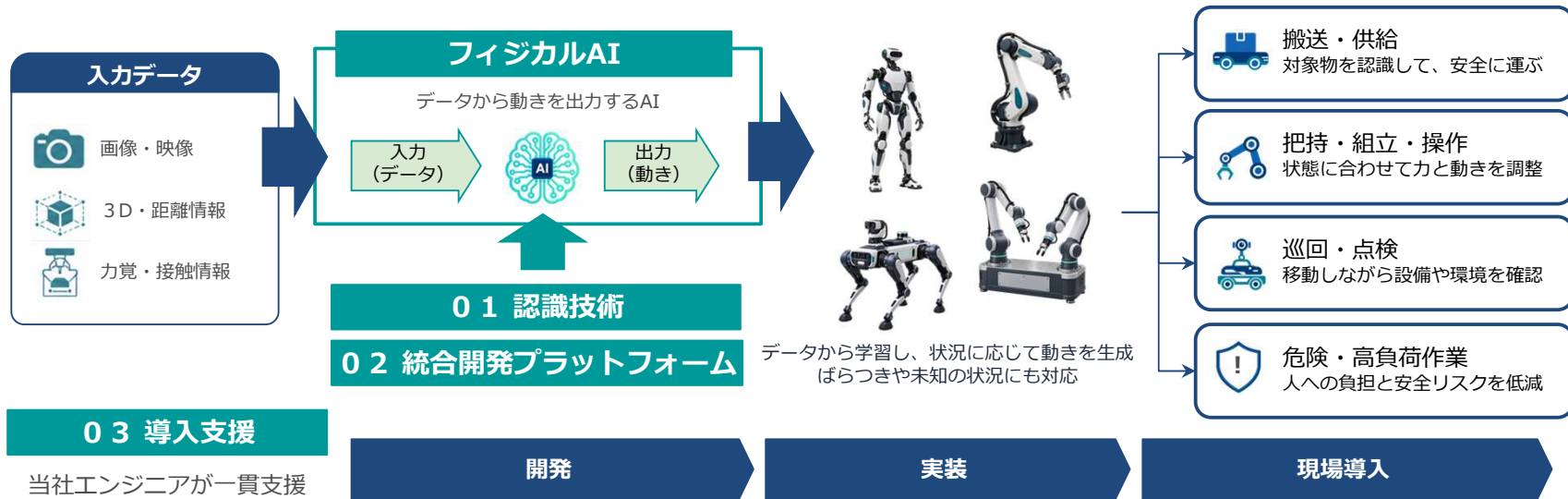
先端技術を活用した実用的なサービスを創り続けています。



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。

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

0 1 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



0 2 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



0 3 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



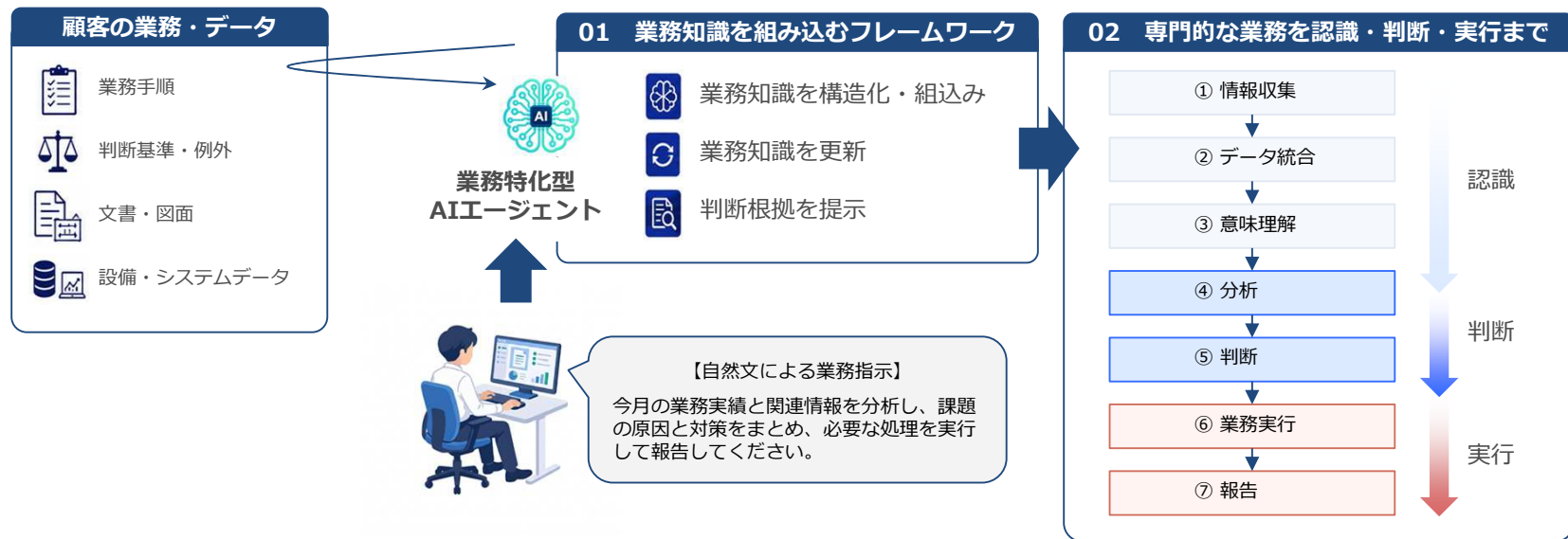
協働・双腕ロボット



四足歩行ロボット



現場の業務知識を組み込んだAIエージェントを構築
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AIエージェントの現場実装から業務成果の達成まで伴走

ものづくりや施工現場、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

施工現場



仕様と現場記録を突き合わせ、
品質・安全の確認と記録・報告
を代行

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揭示
- ・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ご利用

- ・ AIエ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

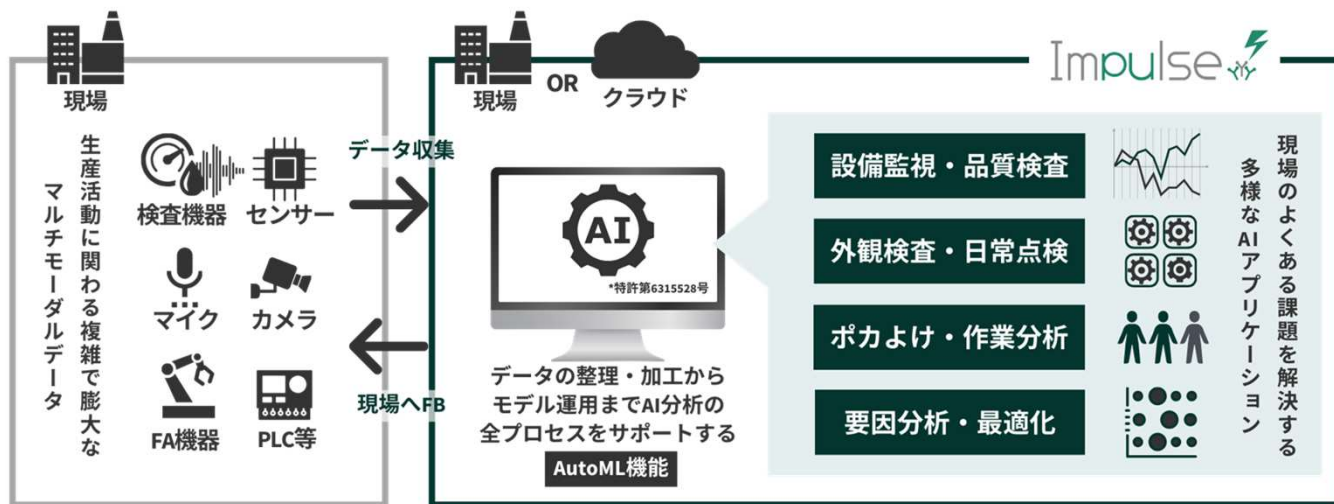


用途を特化した形で 問合せ業務を効率化

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



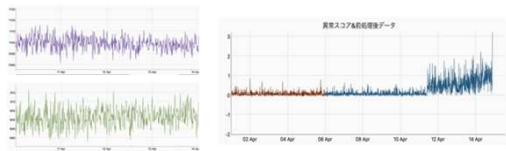
センサー・画像・動画など現場に散在するデータを、収集・加工からモデル構築・運用まで一貫して扱う
高度な分析技術がなくても扱うことができ、お客様自身がモデルを継続的に改善することが可能

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

2026年7月期 決算概要

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

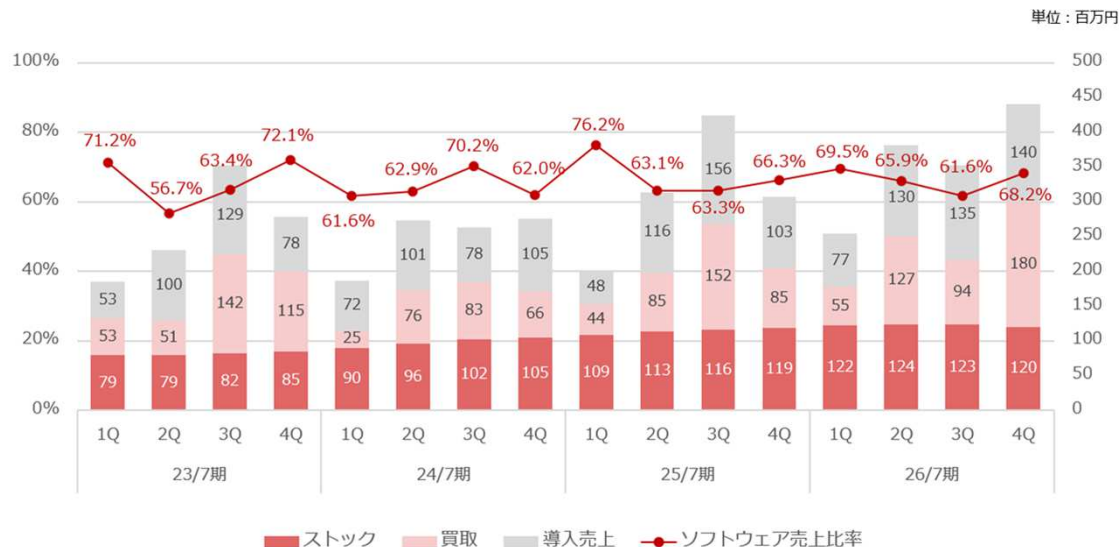
単位：百万円	2025年7月期 (実績)	2026年7月期 (実績)	前期比 (増減率)	2026年7月期 (業績予想)	計画比 (達成率)
売上高	1,255	1,433	+14.1%	1,510	94.9%
営業利益	165	250	+50.9%	224	111.2%
営業利益率	13.2%	17.5%	+4.3pt	14.9%	—
経常利益	166	255	+53.0%	226	112.9%
当期純利益	133	192	+44.2%	161	119.6%
EBITDA ^{*1}	384	469	+22.1%	—	—
EBITDAマージン	30.6%	32.8%	+2.2pt	—	—

^{*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）

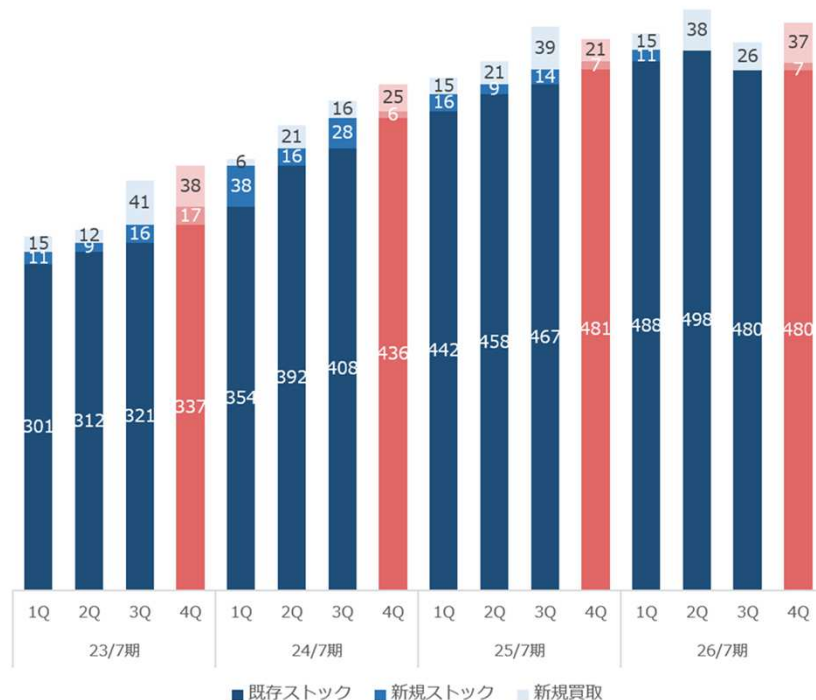
- 期ずれの影響*¹により26/7期は4Qが最大売上四半期となり、前年同期比+41.3%で推移
- 取引先の決算期の影響などにより、今後も下期偏重の傾向が継続する見込み



- 大型の買取ライセンスが売上を牽引し、買取売上は大きく伸長（前年同期比+111.5%）
- ソフトウェア売上比率は68.2%を維持し、従業員数に依存しにくい収益構造を継続
- 2Q・3Qのストックライセンスの減少により、ストック売上は2四半期連続で減少するも、通期では増加。今後は緩やかに上昇していく見込み



ソフトウェアライセンス数の推移



- 4Qのライセンス内訳
 - － 買取ライセンス37本
 - － ストックライセンス7本*1
- 公共・地方自治体への導入が進み、買取ライセンスは高水準で推移
- 既存顧客のアップグレード継続推進により純増は限定的*2、ストックライセンスは期末487本と前期末比横ばい

*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:24本 - 解約等:17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

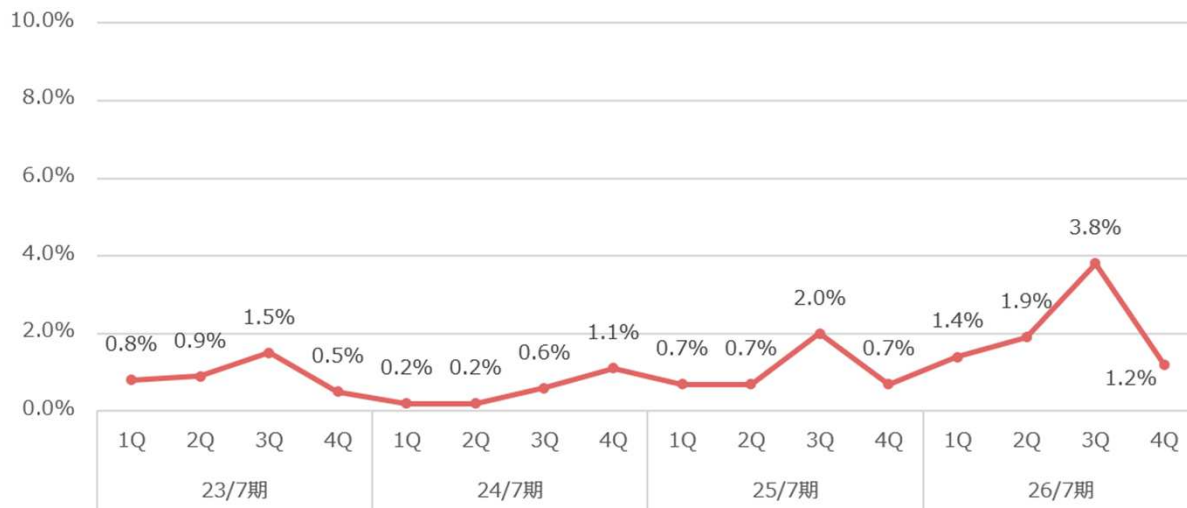
(参考) ライセンス数の考え方

- スtockライセンスは新規導入時のみ計上され、アップグレード・切り替え時には計上されない
- アップグレード時は既存のStocKライセンス単価が上昇する



販売モデル \ イベント	新規導入	アップグレード	切り替え
利用型 (サブスクリプション型)	ストック +1	ストック +0 (単価上昇)	(利用型→買取型) 買取 +1 ストック +0 (単価低下)
買取型	買取 +1 ストック +1	買取 +1 ストック +0 (単価上昇)	(買取型→利用型) ストック +0 (単価上昇)

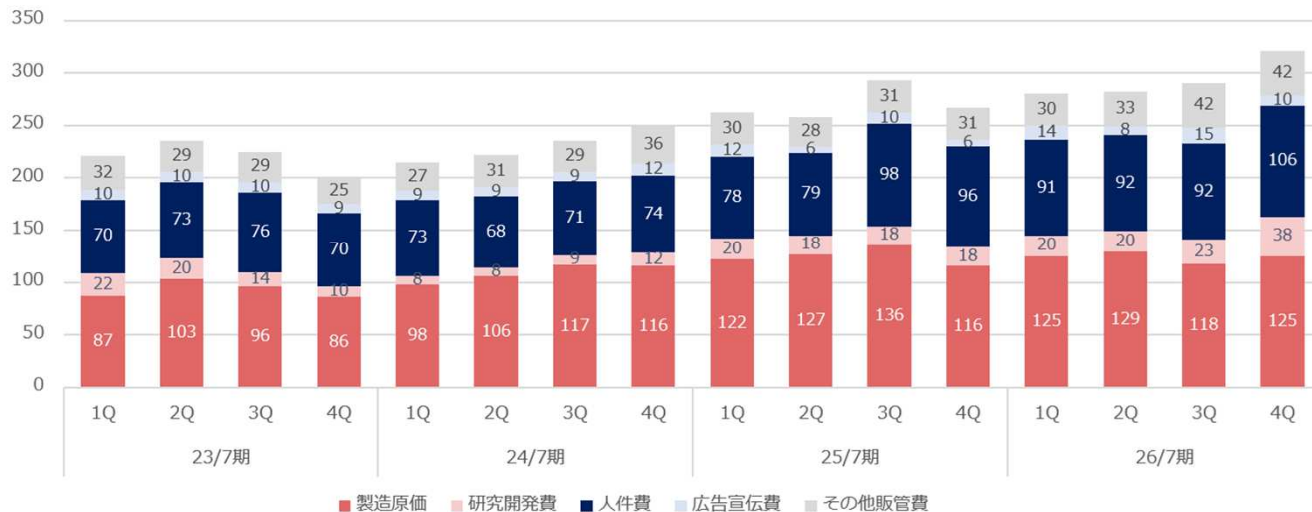
- 4Qの月間解約率^{*1}は、3月期決算企業の解約一巡により1.2%まで低下したものの、市場環境の変化に伴う契約見直しの増加により、通期では前期比で上昇
- 企業取引の傾向から保守の解約タイミングが3月末（当社3Q）に偏る傾向は継続する想定



^{*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

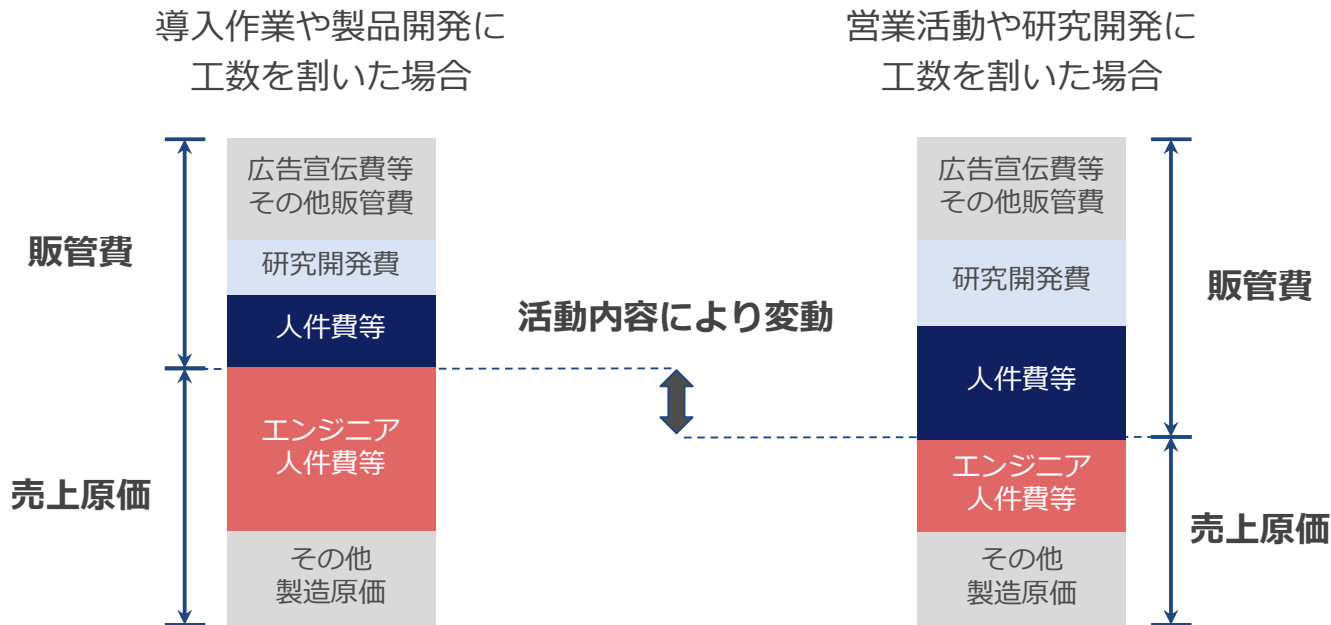
- 4Qの総費用は前年同期比+20.5%。フィジカルAI・AIエージェントへの研究開発投資に加え、生成AIの活用拡大に伴う通信費や、顧客現場での開発・導入活動の拡大に伴う旅費交通費が増加
- 適切なコストコントロールを行いつつ、事業環境の変化を捉え、成長領域への投資を機動的に実施

単位：百万円

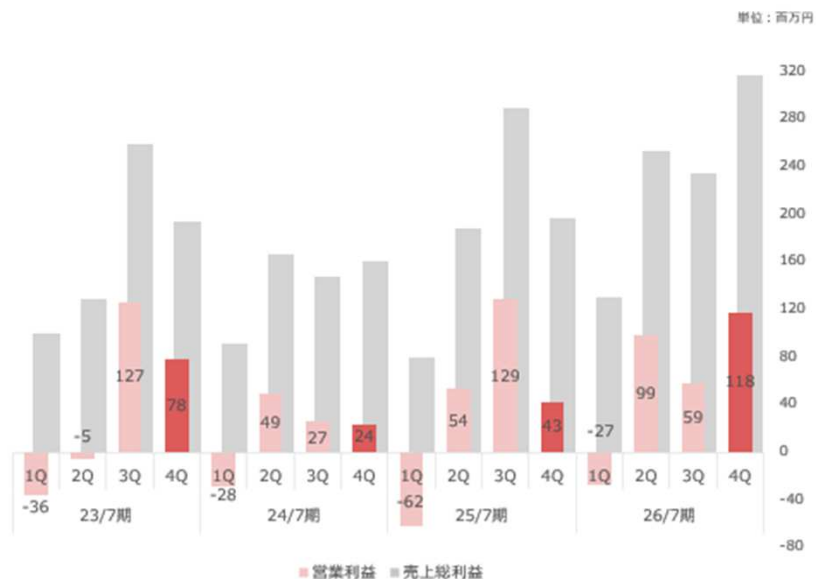


(参考) 売上原価・販管費の考え方

- 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



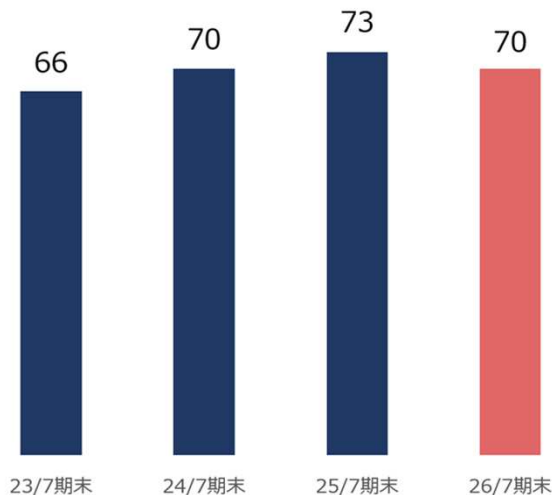
- 売上連動の変動費が少なく*1、売上総利益に比べて営業利益の変動幅が大きい状況は継続
- 4Q単体の営業利益は118百万円（営業利益率26.7%）、前述の理由により費用が大幅に増加する中でも高い利益率を確保



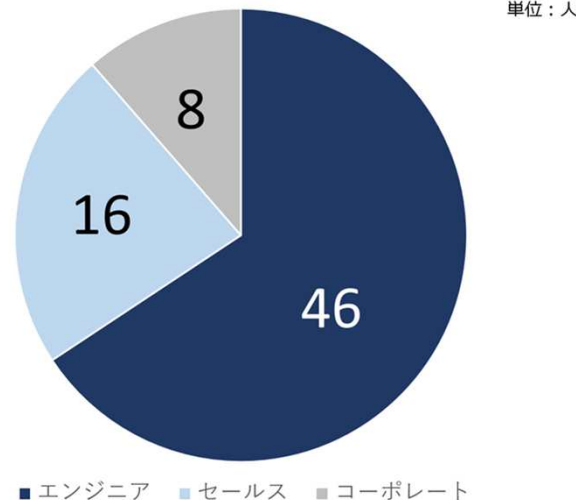
*1 ソフトウェアライセンスビジネスの性質上、売上がコストと連動しておらず、売上から固定費となる人的コストを超過した部分がそのまま利益になる構造

- 26/7期末の従業員数は70人（前期末比△3人）。人員が減少する中でも増収を実現
- 従業員の処遇・就業環境への投資を通じ、採用基準を維持しながら専門人材の採用・定着を推進。継続的に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期末人員構成



- 当期純利益（192百万円）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：78.2%）
- 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	2025年7月期	2026年7月期	前期比（増減率）	
流動資産	1,652	1,919	+267	+16.2%
固定資産	404	441	+36	+9.0%
（ソフトウェア）*1	328	288	△39	△12.1%
資産合計	2,057	2,360	+303	+14.7%
流動負債	356	433	+76	+21.4%
固定負債	57	80	+23	+40.8%
負債合計	413	513	+99	+24.1%
純資産合計	1,643	1,847	+203	+12.4%

*1 ソフトウェア仮勘定を含む

2026年7月期 事業概況

Neuron ESとImpulseの技術を活かした 産業用AIエージェントサービスへ

エンジニアが業務の最前線に入り込み、AIエージェントの実装から業務成果の実現まで担当



Industrial AI Agent

業務特化型 AIエージェント

あらゆる産業における専門的で複雑な業務を、
自律的に認識・判断・実行するAI

業務知識を組み込んだAIエージェントを構築します

製品をお渡しして終わりにはしません。当社のエンジニアが業務に入り込み
(FDE)、業務知識を組み込んだAIエージェントの構築から、業務成果の実現まで
を担当します。

Diagram illustrating the Industrial AI Agent architecture:

- Central component: Industrial AI Agent SUPERVISOR AGENT
- Input/Output components: 図面 (Blueprints), 社内システム (In-house system), PLC, マニュアル (Manuals), 設備データ (Equipment data), 過去トラブル (Past troubles), センサーデータ (Sensor data)
- Processing components: DATA AGENT, ANALYSIS AGENT, DOCUMENT AGENT
- Workflow: 01 認識 (Recognition) → 02 調査 (Investigation) → 03 判断 (Judgment) → 04 実行 (Execution) → 05 記録 (Recording)

<https://www.brains-tech.co.jp/industrial-ai-agent/>

「Impulse」で培った認識技術とロボット基盤モデルを組み合わせ
ロボットが「見て・考えて・動く」仕組みを製造現場へ実装
工程選定から現場実装・運用定着まで伴走

—— フィジカルAI 現場実装・ロボット導入支援サービス

フィジカルAIを、 現場で動かす

私たちは、ロボット＆フィジカルAIの現場実装を支援するインテグレーターです。
ロボット基盤モデルと認識技術を組み合わせ、統合開発アセットを活用しながら、開発・実装・導入までを一気通貫で支援し、ロボットが実際の現場で自律的に稼働する状態まで実現します。

[お問い合わせはこちら→](#) [アライアンスをご検討の方へ→](#)

まずはオンラインで30分から。現場の写真や動画があれば、より具体的な実現性の検討が可能です。



<https://www.brains-tech.co.jp/physical-ai/>

大阪信用金庫、オンプレミス型組織内全文検索システム

『Neuron ES desknet's NEO連携オプション』の導入を決定

株式会社ネオジャパンとの業務提携により、desknet's NEO利用企業へのアプローチが本格化



グループウェア「desknet's NEO」*1と
ファイルサーバーに分散した情報を横断検索

お客様

大阪信用金庫

システム部 調査役 村田 卓也様

「すでに職員に定着しているグループウェアと深く連携することで、情報検索にかかる時間を大幅に短縮し、庫内のナレッジ活用がより一層進むことを大いに期待しております。」

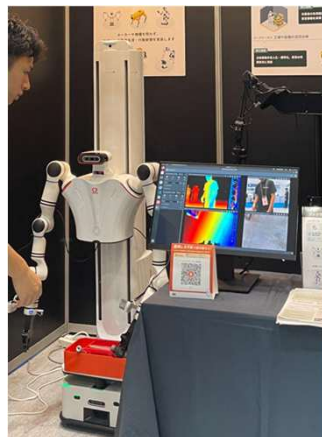
*1 製造業、医療・福祉機関、建設業、サービス業、学校、金融、また地方自治体や官公庁など、540万ユーザー以上の販売実績あり
(2026年3月現在、クラウド版契約+パッケージ版累計)

出典：株式会社ネオジャパン <https://www.desknet.com/neo/features/assessment/>

フィジカルAI展にて実機デモ展示

●フィジカルAI展（7月）

ロボット関連商社と連携し、ヒューマノイドロボットのデモを展示。ピッチセミナーへの登壇で200名以上を集客し、ブース来場者・資料請求者は延べ1,000名を超えた



ものづくりワールド東京特別講演

●ものづくりワールド東京（7月）

約800名の受講者に向け、「製造現場自動化に向けたフィジカルAIの現在地～期待から実装フェーズへの道筋～」のテーマにてCTO中澤が特別講演に登壇



自治体向けセミナー協賛とサイト開設

- ジチタイワークス オンラインセミナー（6月）
「庁内改善を根付かせる | 定着する仕組みの作り方
と、バックヤード改革の自治体事例」に協賛し、自治体におけるNeuron ES導入事例を紹介
- 自治体向けサイト開設（6月）
<https://www.brains-tech.co.jp/neuron/government/>



MCP対応を紹介するセミナー実施

- Microsoft 365 Copilot と Neuron ES による新たなナレッジ活用基盤（7月）
日本マイクロソフトが講演。導入企業3社（東京貿易、キオクシア、ソニー）が登壇し、生成AI活用とナレッジ継承の実践を共有
生成AI活用やナレッジ継承に課題を持つDX・IT責任者へ、Neuron ESを軸としたナレッジ活用基盤を提案



ガートナー ジャパン イベント出展

- ガートナー デジタル・ワークスペース サミット 2026 (8月)
- ビジネスおよびテクノロジーのインサイトを提供するガートナー ジャパン株式会社が開催するイベントに出展
- AIエージェントの活用をはじめ、デジタル従業員エクスペリエンスの向上、テクノロジー活用促進を担うデジタル・ワークスペースのリーダーを支援するコンファレンスにて、展示と講演を実施

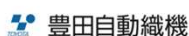
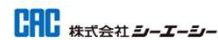
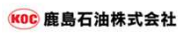


GARTNER is a trademark of Gartner, Inc. and its affiliates. The Gartner content described herein (the "Gartner Content") represents research opinion or viewpoints published, as part of a syndicated subscription service, by Gartner, Inc. ("Gartner"), and is not a representation of fact. Gartner Content speaks as of its original publication date (and not as of the date of this Financial Results Presentation), and the opinions expressed in the Gartner Content are subject to change without notice.

事例公開：新規事例公開4社



*2026年8月末時点 累計109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





小松市役所

検索時間削減で働き方を変え 未来のまちづくりを進める

検索
対象

庁内のファイルサーバーに保管された、ペーパーレス化に伴い増加する電子データ

選定
理由

削減コストの算出が容易に行えたことで費用対効果もしっかりと抑えることができたこと

導入
効果

情報検索に要する時間が約20%削減



DAIKEN株式会社

検索時間を大幅短縮し 社内インフラとして定着

検索
対象

BoxやSharePoint、NASなどに分散した情報

選定
理由

点在するデータの横断検索や、文書の中身まで読み取れる全文検索機能を備えていたこと

導入
効果

PCを利用する従業員のほぼ全員が利用し、年間の検索回数は約15万件となっている

HONDA

本田技研工業株式会社

自動車部品の品質保証にImpulseを採用 五感に頼らないリアルタイムな品質保証を実現

対象
業務

ヒューズBOX結線工程におけるカプラー嵌合^{*1}

選定
理由

既存ラインへの最小限の設備変更で導入・高精度判定・短期間立ち上げが可能であること

導入
効果

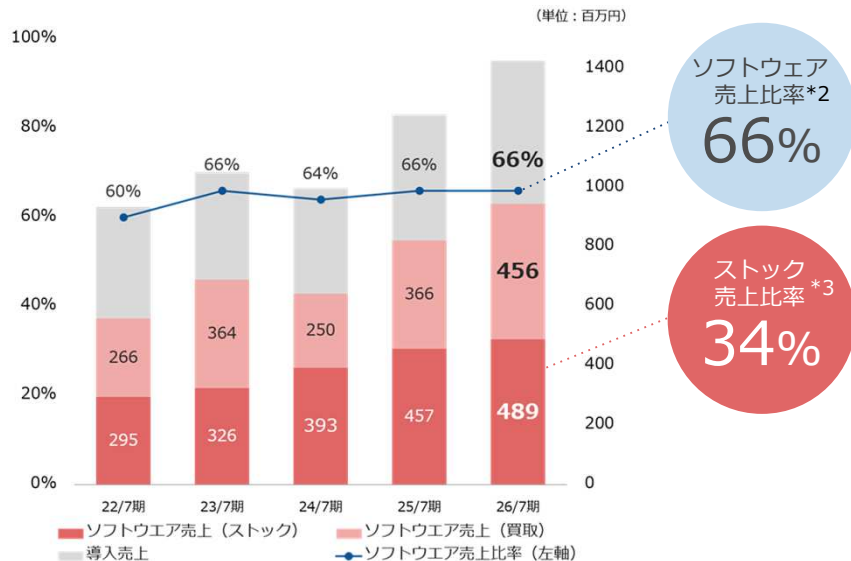
五感依存の嵌合作業を客観的かつリアルタイムに把握する仕組みへ転換



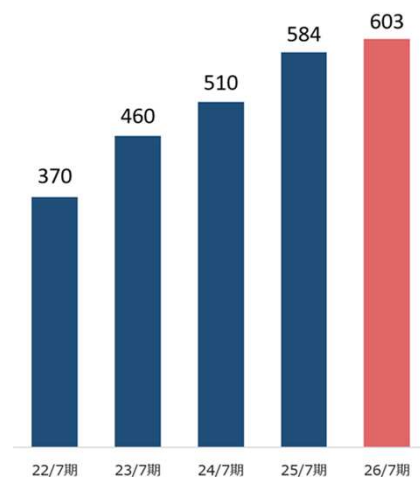
^{*1} 機械のいろいろな部分がかみ合う関係

- 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

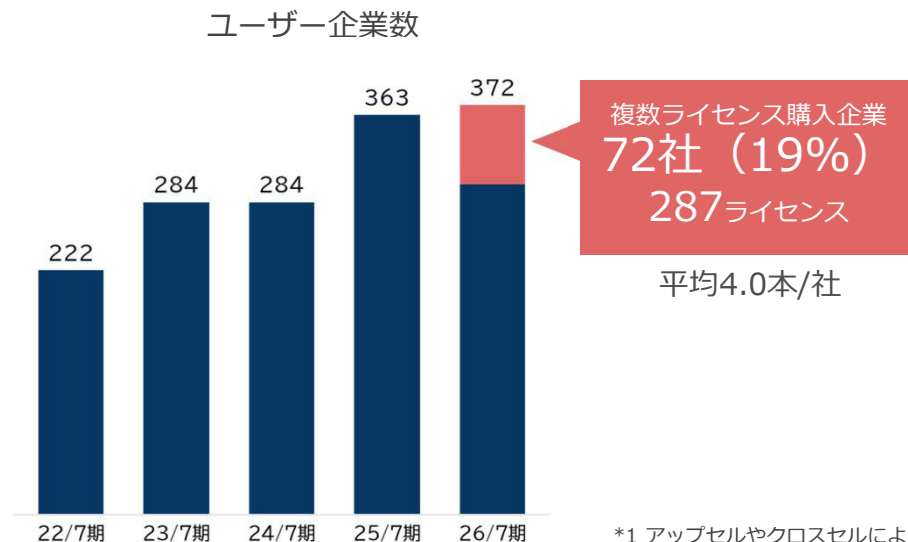


*1 ライセンス数；期末ストックライセンス数+通期買取ライセンス販売数

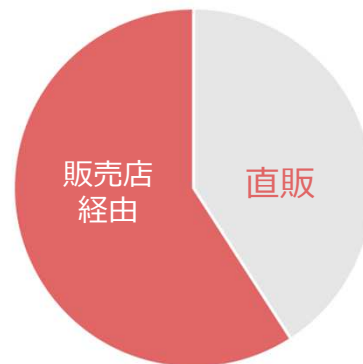
*2 ソフトウェア売上：買取ライセンス+ストック売上

*3 スtock売上：利用料+保守ライセンス売上

- 新規獲得が解約を上回り、ユーザー企業数は372社と前期末から9社増加
- 既存顧客への深耕により1社当たり売上高が上昇。複数ライセンス購入企業*1は72社・287本（平均4.0本/社）
- パートナーとの連携強化が進み、販売店経由の売上比率が拡大



販売経路別
売上構成比率イメージ
(26/7期)



*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

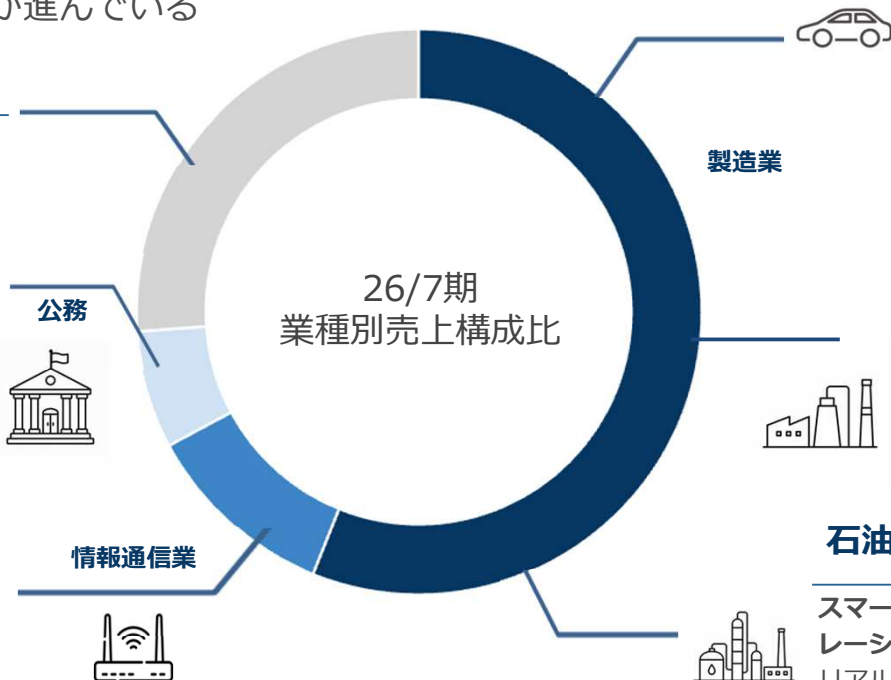
自治体DX推進

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

人が行う通い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

- 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も採択されるなど、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%

顧客の現場に深く入り、知見を型に変え、パートナーと市場へ広げる

1. 深掘る

現場に深く入り
顧客の業務成果を作る

成長の源泉

- 顧客業務・課題・KPIを深く理解
- AIエージェント／フィジカルAIで判断・実行まで担う
- 人件費・損失の大きい業務へ集中

2. 型にする

現場知見を
再現性ある事業に

成長のエンジン

- 業務知識・正解データを蓄積
- 共通機能・テンプレートとして製品へ還元
- 個別案件をライセンス・継続収益へ転換

3. 面をとる

アライアンスを活かした
非連続成長の形

成長の増幅装置

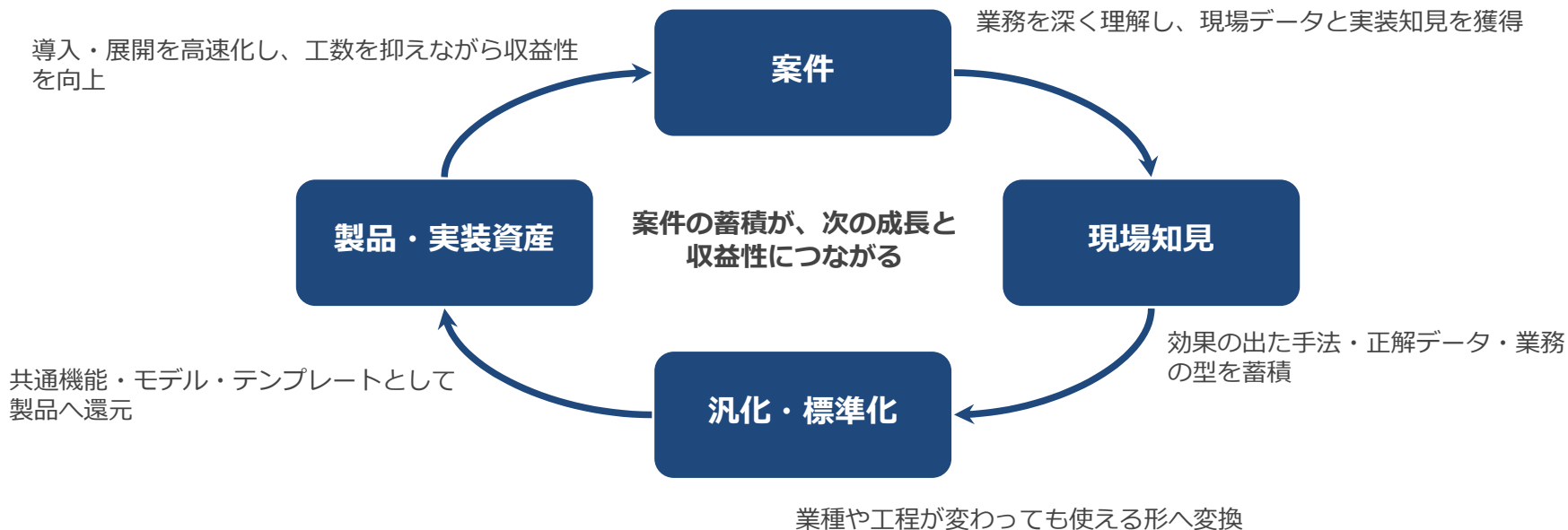
- メーカー・商社・専門企業との共創
- 製品への標準搭載・OEMによる展開
- 国策・業界連携を通じた市場形成

顧客業務に深く入り込み、製品提供から、顧客業務の成果を担う事業へ

Neuron ES・Impulseで築いた顧客基盤と現場知見を起点に、
検索・検知による「支援」から、判断・実行まで担う事業へ拡張



現場知見を再利用可能な資産に変え、案件を重ねるほどに成長速度と収益性を高めていく



パートナーの顧客基盤と販売力を活かし、市場展開を加速 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

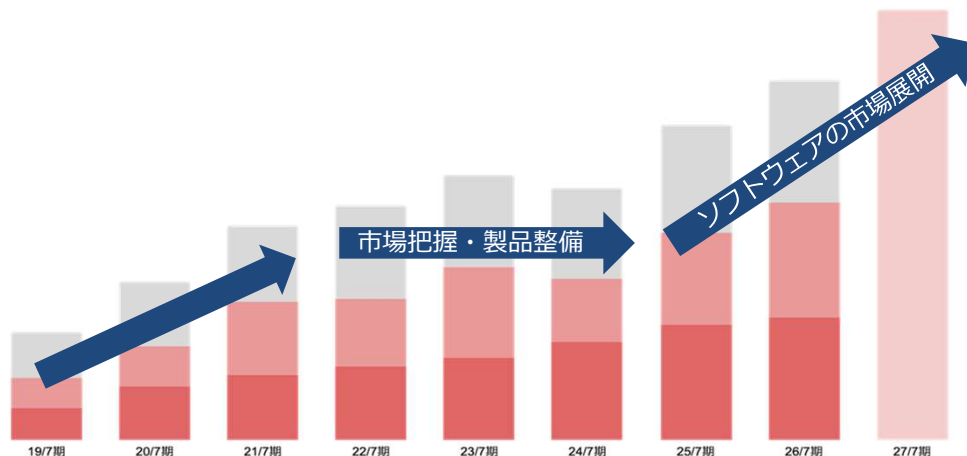


- 製品への標準搭載・OEM・共同販売により展開
- サービス化により事業規模を拡大

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
- 19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



- 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
