

2024年6月期 第3四半期 決算補足説明資料

2024年5月10日
株式会社ブレインパッド



目次

■ エグゼクティブサマリ

- 2024年6月期 第3四半期連結決算の進捗と評価
- セグメント別業績の進捗と評価
- 会社紹介資料および中期経営計画(2024年6月期～2026年6月期)

[本資料について]

- 「20XX年6月期」を「FYXX」、「第X四半期」を「XQ」と記載している箇所があります
- 当社は、FY22の連結財務諸表を作成しておりません。本資料においては、便宜的にFY22の業績として単体数値を用いたうえで、過年度比較を行っております
- 事業セグメント名の略称を、以下のように記載しております
 - ・ プロフェッショナルサービス事業 … PF事業 ※PF事業は、データ分析、システム開発を含むコンサルティング、人的支援を通じて、顧客企業のデータ活用支援を行う事業です
 - ・ プロダクト事業 … PD事業 ※PD事業は、自社製および他社製プロダクトの提供を通じて、顧客企業のデータ活用支援を行う事業です

エグゼクティブサマリ ～概観

【現中期経営計画の位置付けと進捗】

『**構造改革期**』: **株主価値の向上を目指した高利益体質への転換 → 初年度より順調に進捗**

- ・ 創業者が牽引する経営モデルから集団経営体制への転換を図り、機動的かつ精度の高い意思決定を推進
- ・ 従前の成長路線で肥大化したコスト構造の筋肉質化を図るとともに、将来の市場変化を捉えたサービス／製品価値へと進化

【2024年6月期 第3四半期までの概況】

利益面: 昨対比で大幅な改善が見られるため過去最高益を目指しつつ、売上成長に向けた先行投資を加速

- ・ 期初より継続している施策の効果とPF事業の有償稼働率の上昇により、過去最高益の達成が射程圏内となっております
参考) 当第3四半期(累計)のEBITDAマージン = 18.6%、営業利益率 = 14.6% (前年同四半期比 + 6.8pt)
- ・ 過去最高益が射程圏内となる中で、売上拡大へ効果が見込める施策に対する先行投資を加速してまいります

売上高: 四半期最高額を達成し増収は続けているものの、当初計画を下回る進捗 (前年同四半期比 + 8.9%)

- ・ 日本企業の年度末需要の取り込みと、PD事業「Ligla(リグラ)」の成長により、売上高は四半期最高額を達成しました
- ・ 一方で、期初の売上計画が下期に偏重する積極的な数値であったことや、利益率の改善施策や新組織の安定化を優先した影響もあり、売上高は期初計画を下回る見込みのため、通期の売上予想を下方修正いたしました (110億円 → 105億円)

【株主還元について】

- ・ 計画通りに利益率が改善しているため、期初計画通りの普通配当(1株あたり8円)を予定しています
- ・ 加えて、連結総還元性向40%以上の実現に向け、5月10日付にて、**自社株式の取得**(総額2億円を上限)を決議いたしました

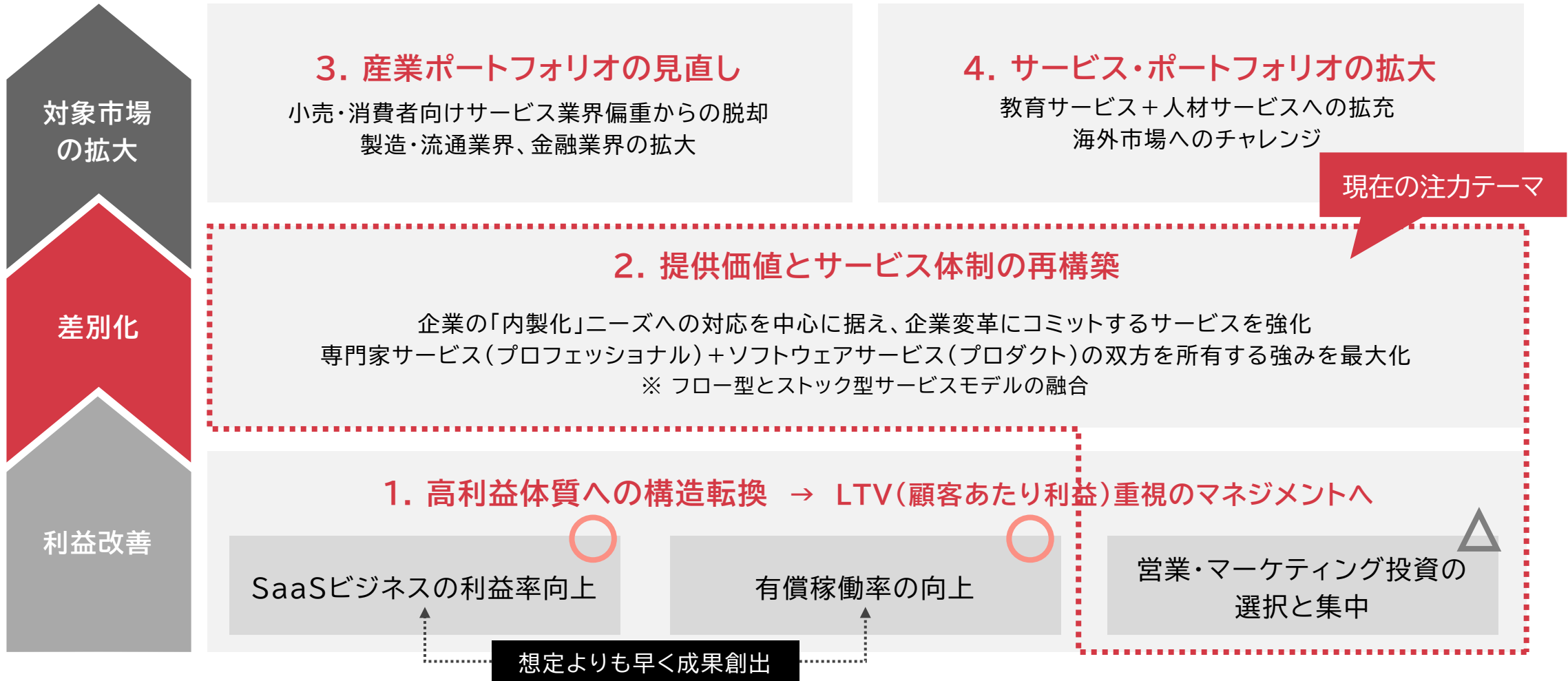
エグゼクティブサマリ ～業績の進捗

- 利益率の改善施策の成果が出ており、特にPD事業の利益率が大きく改善したことで、過去最高益の達成が射程圏内となりました
- PF事業の有償稼働率の改善や「Ligla」の成長は実現できているものの、営業・マーケティング体制を再編した効果の創出がやや遅れており、売上予想の下方修正を行いました。第4四半期から来期に向けてより積極的な販促投資を仕掛けてまいります

2024年6月期 3Q累計実績(連結)				2024年6月期 業績予想(連結・修正後)	進捗率
(セグメント別内訳)					
	合計	PF事業	PD事業		
売上高	7,851 百万円	5,444 百万円	2,407 百万円	10,500 百万円	74.8%
YOY	+8.9%	+9.7%	+7.0%	+7.2%	
EBITDAマージン	18.6%	—	—	15.5~16.4%	—
営業利益	1,147 百万円	—	—	1,300~1,400 百万円	81.9~88.2%
YOY	+104.3%			+91.0~105.7%	
営業利益率	14.6%	—	—	12.4~13.3%	—
YOY	+6.8pt			+5.4~6.4pt	
セグメント利益	—	2,141 百万円	624 百万円		—
YOY		+24.3%	+96.8%		

エグゼクティブサマリ ～成長戦略の進捗

- 本中期経営計画にて掲げている施策を順調に実行しており、緊急性の高かったSaaSビジネス(PD事業)の利益率およびPF事業の有償稼働率の向上は、当初の想定よりも早く進捗し、本年度から成果を上げることができています
- よって、注力する課題の力点を切り替え、事業規模の拡大や売上成長に資する施策へとステージを移行してまいります



目次

- エグゼクティブサマリ
- **2024年6月期 第3四半期連結決算の進捗と評価**
- セグメント別業績の進捗と評価
- 会社紹介資料および中期経営計画(2024年6月期～2026年6月期)

[前期(2023年6月期)の連結営業利益、連結経常利益について]

- 2022年7月29日に行われた株式会社TimeTechnologiesとの企業結合について、前期第1四半期において暫定的な会計処理を行っていましたが、前期第3四半期に確定しております
- この確定処理を反映した結果、前連結会計年度の営業利益、経常利益の四半期別の内訳に、変動が生じております
(前連結会計年度の通期の営業利益、経常利益の総額に変動はありません)

「構造改革期」初年度より大幅に利益率が回復、過去最高益の達成が射程圏内に

【売上高】

- 下期偏重型としていた期初計画を、やや下回るペースで推移しているため、通期売上予想の若干の下方修正を実施

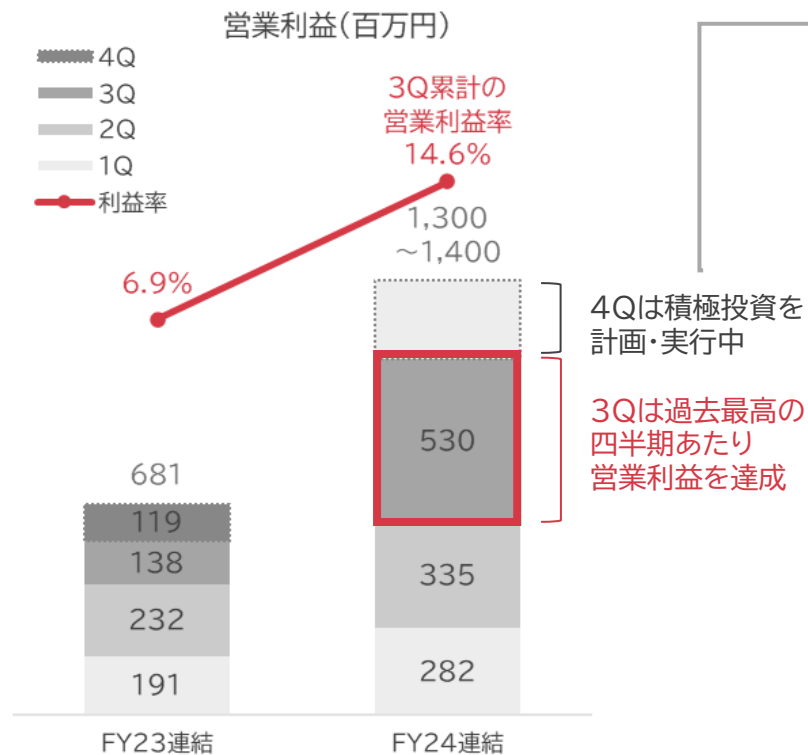
【利益面】

- 当期は売上成長よりも「利益重視のマネジメント」へ舵を切った成果が現れ、四半期ごとに利益率が改善
- 営業利益は前年同期比で倍増（前期3Qに大型顧客の売上縮小や一過性費用の発生があったことも、増益の一因）

	a	b	b/a-1	利益面を上方修正		売上高を下方修正
	FY23-3Q	FY24-3Q	増減率	FY24期初 通期業績予想	24/2/9修正 通期業績予想	24/5/10修正 通期業績予想
売上高	7,211	7,851	8.9%	11,000	11,000	10,500
EBITDAマージン	—	18.6%	—	13.6%	15.5%~16.4%	15.5%~16.4%
営業利益	561	1,147	104.3%	1,100	1,300~1,400	1,300~1,400
[営業利益率]	[7.8%]	[14.6%]	—	[10.0%]	[11.8%~12.7%]	[11.8%~12.7%]
経常利益	621	1,153	85.7%	1,140	1,350~1,450	1,350~1,450
当期純利益	439	773	76.3%	750	860~940	860~940

大幅な利益改善を受け、来期以降の売上成長に向けた先行投資を4Qに実施中

- 当期に入ってから四半期ごとに利益率が改善、当期3Q(24年1月-3月)は過去最高の四半期あたり営業利益を達成
- 利益体質への転換が進んできたことを受け、取り組みの力点を、営業体制・サービス提供体制の強化施策に移行
- 早速、当期4Qは、これまでに創出した利益を先行投資し、来期以降の売上創出に向けた取り組みに注力中



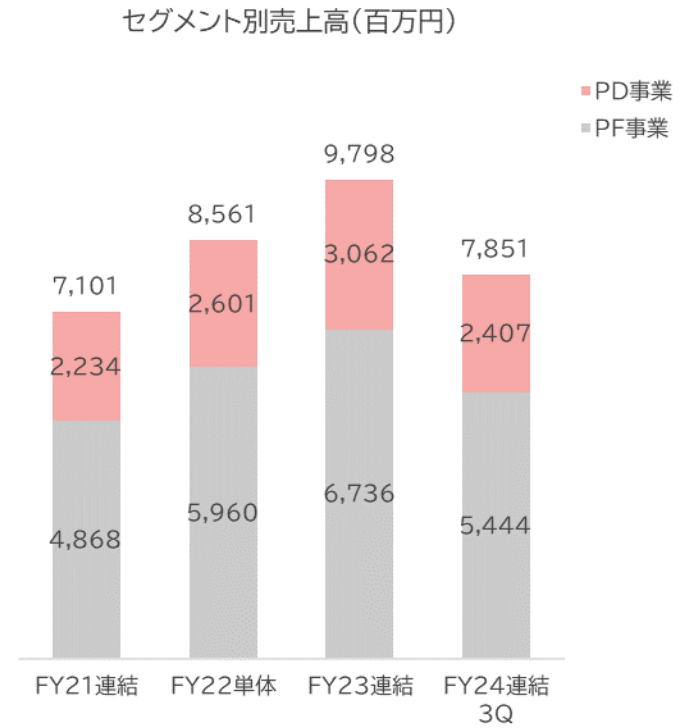
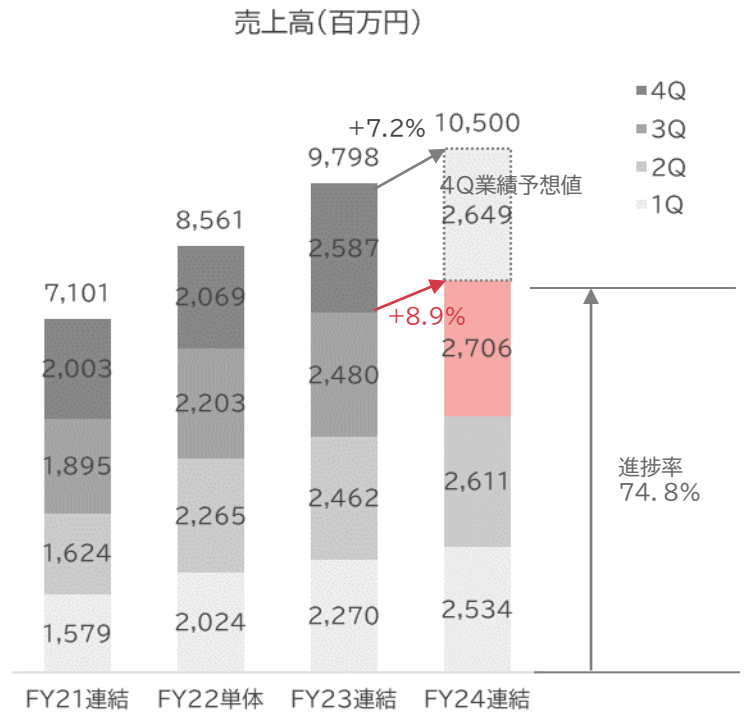
【3Q(1月-3月)に比べて、4Q(4月-6月)に増加する費用】

- 期初計画に盛り込み済みの費用
 - ・ 新卒社員(42名)の入社および各種研修による増加 約100百万円
- 超過利益を用いて計画外に支出する費用
 - ・ 販促活動、マーケティング活動 60百万円～
 - ・ 中途採用活動の強化 (採用エージェントフィー等) 20百万円～
 - ・ その他(オフィス増強など) 30百万円～

以上、総額2億円強～のコスト増を見込む

3Q累計は8.9%の増収も、計画を下回るペースで推移

- 当期3Qの売上高は、過去最高の四半期あたり売上高を達成
- 一方、期初計画では下期から成長が加速する(下期偏重型)としており、その計画に対してはやや下回るペースで推移
- 当期3Qの売上未達を4Qで取り戻すことが難しい見込みであるため、通期の売上予想を、110億円から105億円へ下方修正



金融業界における、データ・AI活用の「内製化支援・人材育成」が拡大

- 株式会社りそなホールディングスにおけるデータ活用人材の育成支援を皮切りに、さまざまな金融機関におけるデータ活用人材の育成や内製化を支援するサービスが拡大
- 特に地域金融機関(例: 株式会社静岡銀行)に向けては、りそなホールディングスとの資本業務提携の取り組みの一環として、これまでの経験値をサービスに転換し、株式会社りそな銀行と共同で地域金融機関のデータ利活用の促進を支援

2024.3.28 発表

ブレインパッド、三菱UFJ銀行のマネジメント層を対象とする「データ活用のリテラシー向上研修」を協働設計
- 三菱UFJ銀行のDXをリードするデジタル人材の育成を支援 -

株式会社ブレインパッドは、株式会社三菱UFJ銀行のマネジメント層を対象とする、DX(デジタル・トランスフォーメーション)・デジタル人材の育成を目的としたデータリテラシー向上研修を、同行と協働設計したことを発表いたします。

本研修メニューの設計・開発にあたっては、ブレインパッドが提供中の「AIビジネスプランナー養成講座(*1)」の研修内容をベースに、デジタルリテラシーの意識改革やマネジメント力等の強化を目的に、コンテンツをカスタマイズいたしました。

2024年度以降、三菱UFJ銀行のマネジメント層を対象に、研修を展開していく予定です。



2024.4.30 発表

静岡銀行におけるデータ利活用の高度化に向けた取り組みについて
- データ利活用がもたらす価値の最大化を図り、地域課題の解決力を強化 -

株式会社静岡銀行、株式会社りそな銀行、株式会社ブレインパッドは本日、静岡銀行における「データ利活用の高度化」に向けた業務委託基本契約書に基づく「個別契約書」を締結しました。

・ 取り組みの概要

静岡銀行では、グループで取り組む第1次中期経営計画「Xover～新時代を拓く」の基本戦略「トランスフォーメーション戦略」において、デジタル技術やデータの利活用を通じて、グループ一体での高付加価値営業の実践、経営・営業管理の高度化、迅速化に取り組んでいます。

また、ブレインパッドとりそなホールディングスは、2022年2月の資本業務提携契約の締結を皮切りに、「データを起点とした新たなサービスの開発」「地域金融機関などへのデータ活用サービスの提供」に取り組んでいます。

こうしたなか静岡銀行では、2023年11月からブレインパッドおよびりそな銀行をはじめとするりそなグループの共同支援を受けて、NISA口座開設ニーズの予測や各種サービスの利用状況の可視化など試験的にデータ利活用に取り組んできました。その結果、営業推進施策やデータサイエンス関連の人材育成等の分野で一定の成果が認められたことから、データ利活用における伴走支援業務に関する契約を両社と締結するとともに、本年4月に実施した本部組織の一部改定により「データサイエンス統括室」を新設し、データ利活用の取り組みの更なる加速を目指します。

本ニュースリリースは、<https://www.brainpad.co.jp/news/news> に掲載

※ 株式会社りそな銀行と共同での支援案件

データ活用人材育成サービスの受講人数が8万人を突破

- データ活用人材育成サービスが、データ人材の内製化ニーズの拡大に合わせて継続的に研修プログラムの拡張を実施してきたことで、企業研修と公開講座の合計受講者が累計で8万人を突破
- 今後も、企業におけるデータ活用人材の内製化を支えるサービスの拡張を推進

2024.5.10 発表

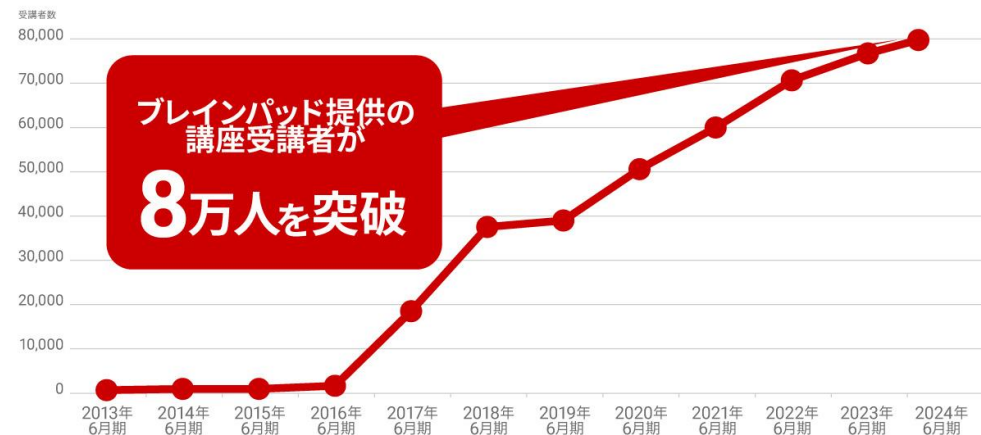
ブレインパッドの「データ活用人材育成サービス」の受講人数が8万人を突破、
日本企業のデータ活用の内製化を推進

— あらゆる業種・職種を対象として、実践型のデータ活用・DX人材の育成需要に対応 —

株式会社ブレインパッドは、当社が開発・提供する「データ活用人材育成サービス」の企業研修と公開講座の合計受講者が、オフライン・オンライン(e-learning含む)講座を合わせて8万人(*1)を突破したことを発表いたします。

ブレインパッドの「データ活用人材育成サービス」では、企業のデジタルトランスフォーメーション(DX)人材やデータ活用人材の育成に対する需要の高まりを背景に、継続して受講者が増加しております。直近では、技術系の専門職に限らず、ビジネス職・営業職などあらゆる職種を対象とする研修の企画・実行をご依頼いただくケースが増加しております。

企業研修・公開講座 受講者数 ※



※2013年4月のサービス開始以降、当社の公開講座および企業研修を受講したのべ人数

■ データ活用人材育成に関するサービスの導入実績(一例)



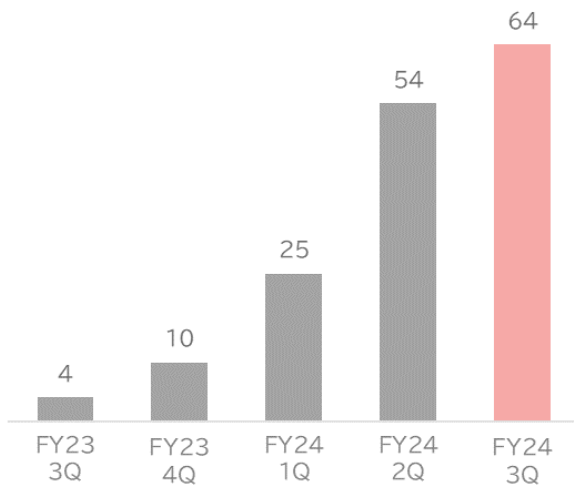
本ニュースリリースは、<https://www.brainpad.co.jp/news/news> に掲載

生成AIに関するビジネスは着実に増加 ～ 業務効率化を実現する具体事例にも着手

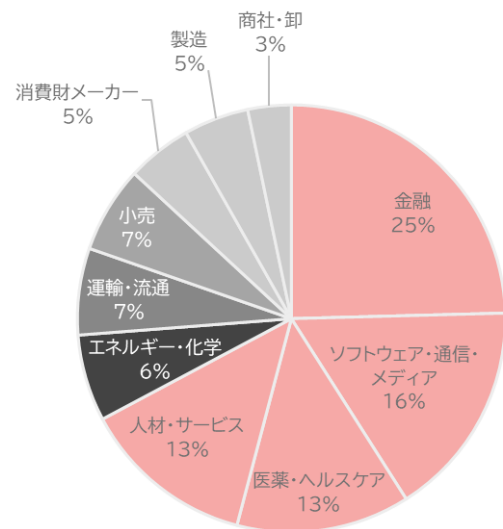
生成AIに関する商談の状況

- 生成AIに関する具体的な商談は、当期2Q、3Qと増加中
- 具体的な業務やサービスへの適用を目指す商談も増加傾向にある

生成AIに関する具体的な商談数(件)



当期3Qの商談(64件)の業種内訳



2024.4.15 発表

- 東京電力エナジーパートナー株式会社における生成AIを活用したアンケート解析業務の効率化事例



https://www.brainpad.co.jp/doors/contents/02_tepco_energy_partner_llm_success_case/

2024.4.23 発表

- 当社データサイエンティストが投稿した記事が「Google Cloud Partner Tech Blog Challenge」を受賞

<https://blog.brainpad.co.jp/entry/2024/04/23/150023>

年間売上高1億円超えを狙える大型案件の予備群が着実に増加中

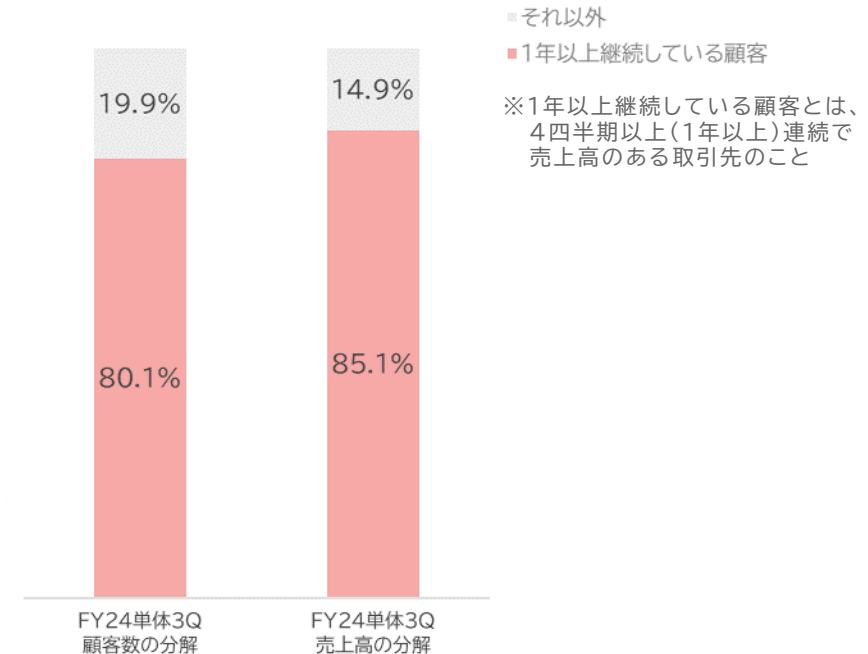
- 当期3Qの累計売上高が1億円を超える顧客が、前期の11社から18社へ増加 (+7社)
- 1年以上取引が継続している顧客が全体の8割強を占めており、売上高の安定性につながっている

案件の大型化傾向を示す指標

売上規模	FY23単体 3Q累計の 顧客数(社)	FY24単体 3Q累計の 顧客数(社)	増減
1億円以上	11	18	7
5千万円以上~1億円未満	15	16	1
1千万円以上~5千万円未満	82	79	-3
1千万円未満	278	264	-14
合計	386	377	-9

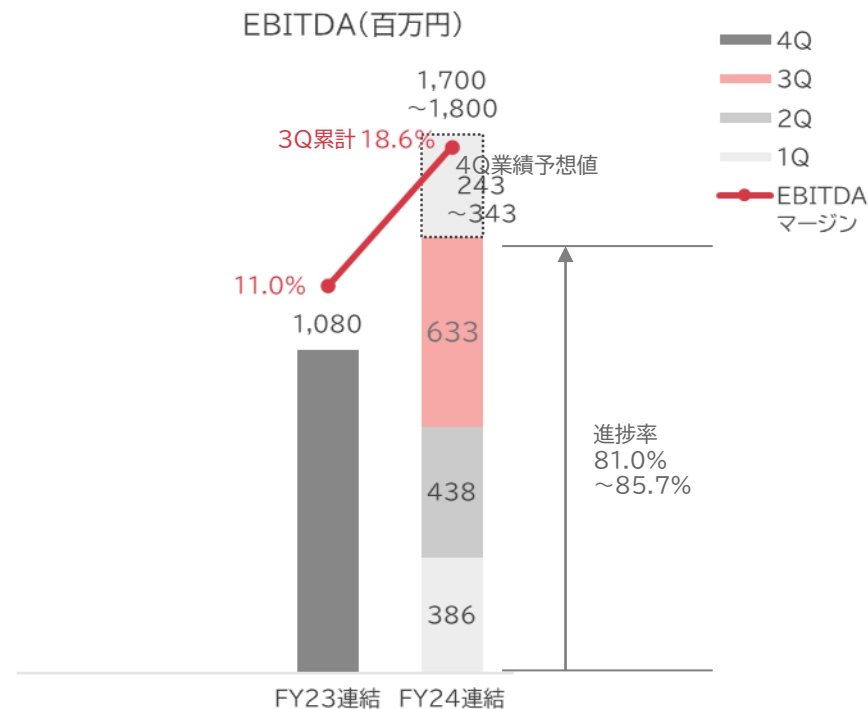
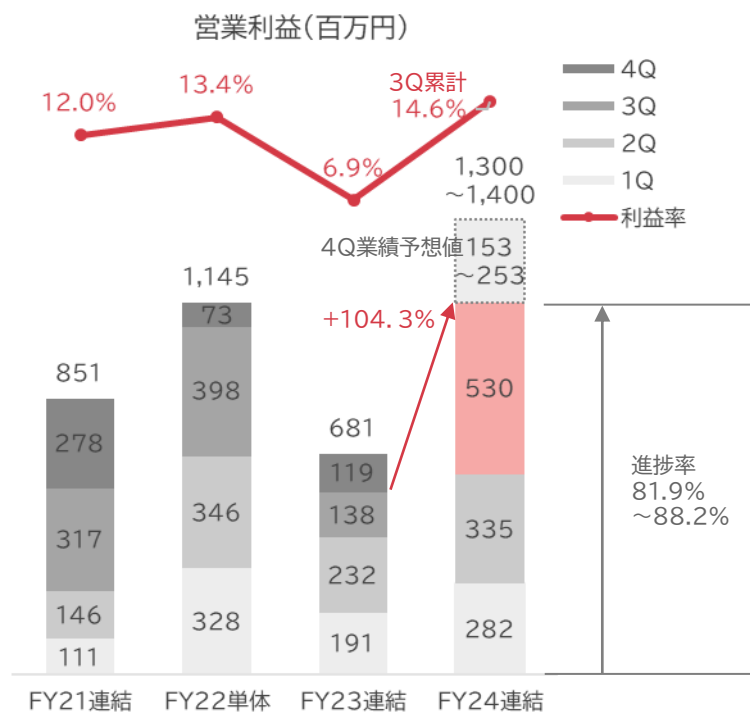
売上高の安定性を示す指標

長期継続顧客割合 (単体)
(顧客数の割合、売上高の割合)



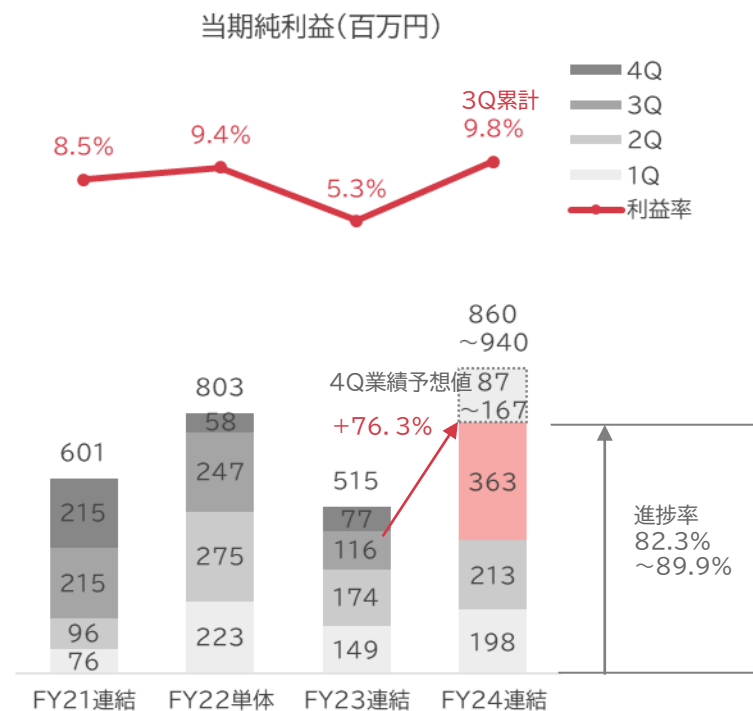
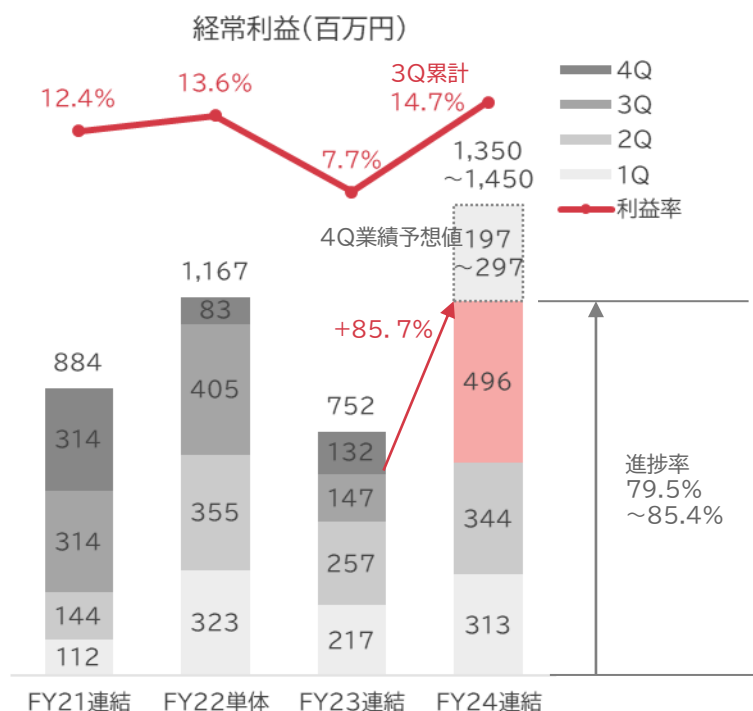
1Qから継続して個々のプロジェクト収支が改善、一過性費用がなくなり大幅増益

- 個々のプロジェクト収支の改善活動をはじめとする利益確保に向けた取り組みの成果が、継続して現れている
- 前期は複数の一過性費用が発生していたが、当期はそれらの発生がなくなったことも、利益率の回復に寄与（前期の一過性の費用の内容については、P22にて後述）



3Qまでに発生した営業外損益、特別損益の補足

- 主な営業外収益 研究開発活動に対する補助金収入 32.3百万円
- 主な営業外費用 投資事業組合運用損 41.1百万円
- 主な特別利益 債務消滅益 35.0百万円
顧客契約譲渡益 19.9百万円（RPAサービスを終了し、その契約譲渡を行ったため）
- 主な特別損失 投資有価証券評価損 19.2百万円



目次

- エグゼクティブサマリ
 - 2024年6月期 第3四半期連結決算の進捗と評価
 - セグメント別業績の進捗と評価
-
- 会社紹介資料および中期経営計画(2024年6月期～2026年6月期)

[前期(2023年6月期)のPD事業の連結セグメント利益について]

- 2022年7月29日に行われた株式会社TimeTechnologiesとの企業結合について、前期第1四半期において暫定的な会計処理を行っていましたが、前期第3四半期に確定しております
- この確定処理を反映した結果、前連結会計年度PD事業のセグメント利益の四半期別の内訳に、変動が生じております
(前連結会計年度の通期のPD事業のセグメント利益の総額に変動はありません)



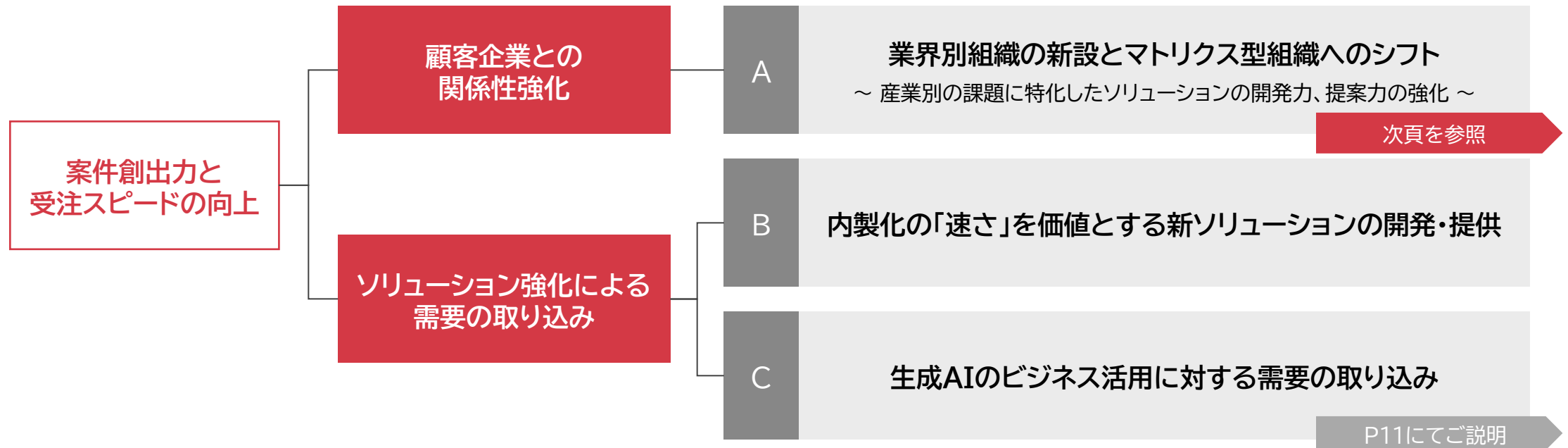
プロフェッショナルサービス事業(PF事業)の進捗と評価

高利益体質への転換に向けて、PF事業の売上成長率の回復を最優先課題とする

- 当社は、PF事業を当社の成長基盤と位置づけており、FY23においても前期比+13.0%の売上成長を実現できた
- 一方で、機会損失を避けるべく大幅に拡充したサービス提供体制(組織規模)に比して、十分な売上成長には至らなかった
- FY24は、FY23の売上成長につながった好案件を業界別ソリューションとして研ぎ澄ましていくことと、売上高の積み上げ速度を増す(=受注スピードを向上させる)ための以下の施策に注力

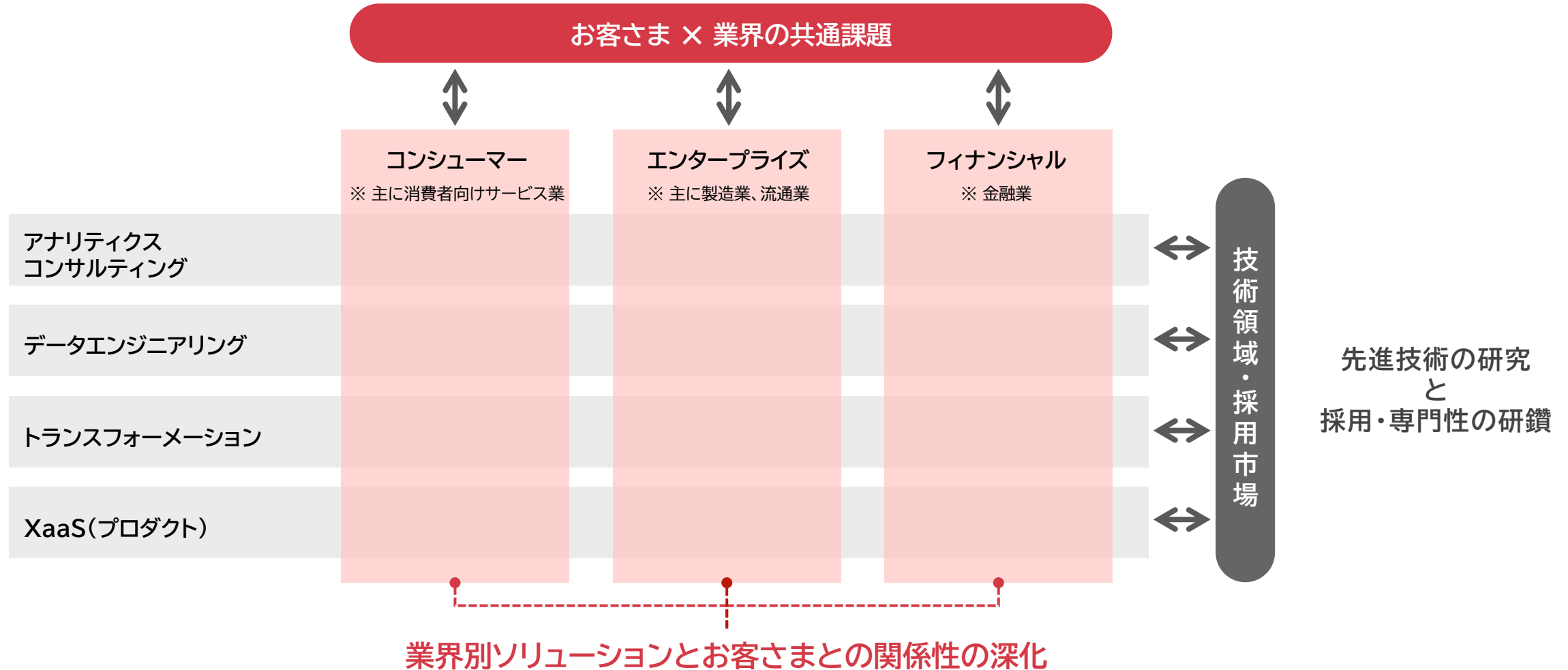
売上成長課題への対応方針

推進中の主な施策



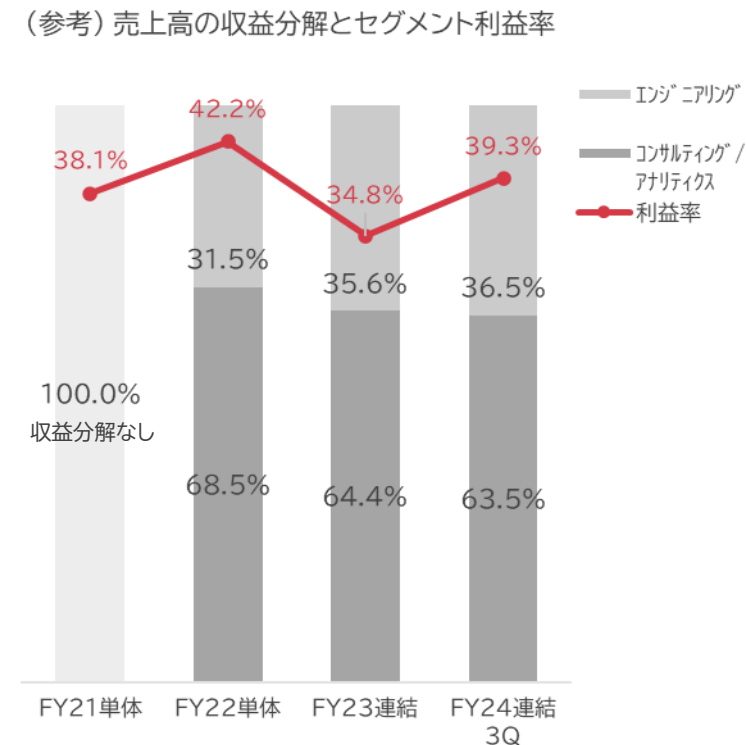
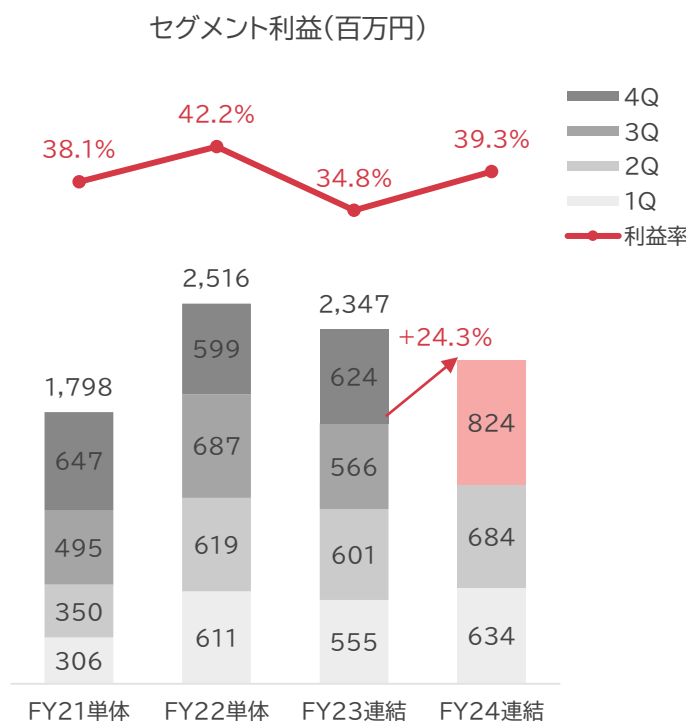
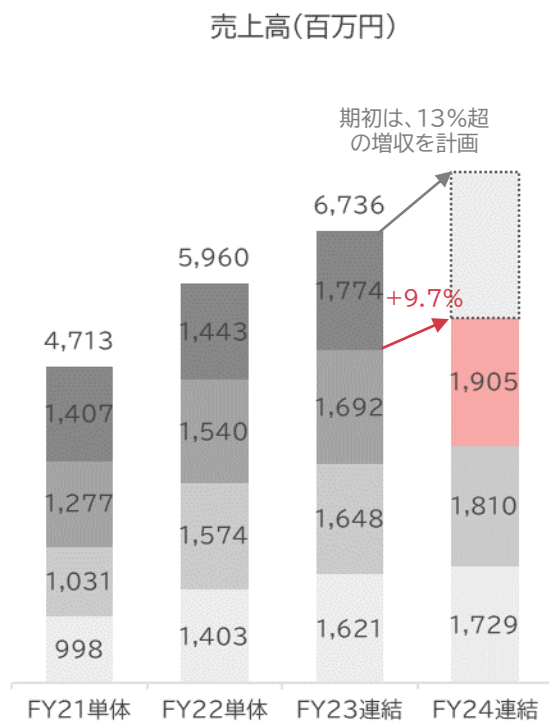
(参考) 施策A: 業界別組織の新設とマトリクス型組織へのシフト

- これまでの技術領域・専門性重視の体制により引き続き専門性と技術力を拡充すると同時に、収益基盤の強化を目的とした顧客接点とソリューションの強化を担う業界別組織を新たに組成し、総合力を活かした事業成長を目指す



年度末需要による有償稼働率の上昇により、3Qの利益率が上昇

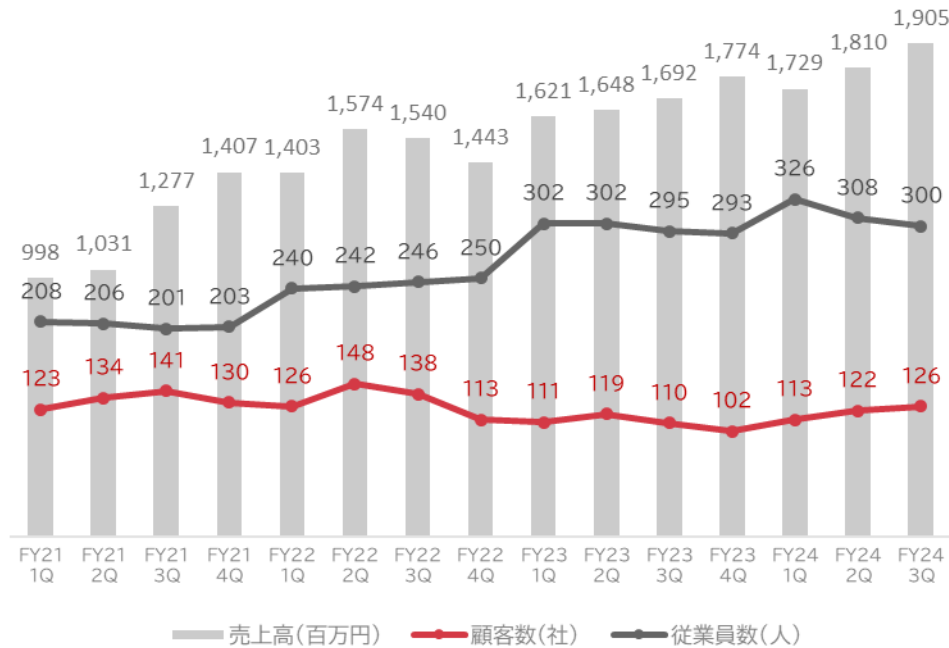
- 当期のPF事業の最優先課題は、売上成長率の回復と、そのための有償稼働率の向上
- 有償稼働率は直前四半期に比べ上昇し、社内の基準値にほぼ到達したが、下期偏重型としていた期初の売上計画に対しては、やや下回って推移
- 増収率は、四半期ごとに上昇中 [1Q 6.6% → 2Q累計 8.3% → 3Q累計 9.7%]



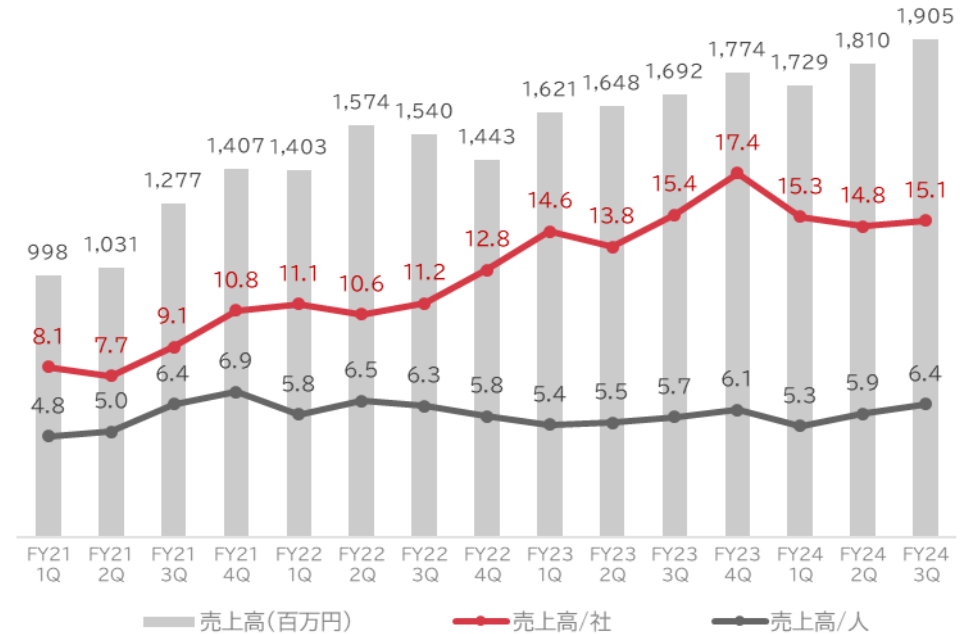
既存案件の大型化と有償稼働率の上昇が進み、人員減でも四半期売上高は伸長

- 生成AI領域などの新規受注により顧客数が増加しているが、生成AI領域は引き続き比較的小規模の案件が多い状況
- 一方、既存案件の大型化が進んでいるため、1社あたりの売上高は上昇
- 例年よりも退職者が増加傾向にある一方で、中途採用は厳選採用によりスローペースで推移していたが、当期4Qより、案件を率いるリーダークラスを中心とした中途採用を再び加速中

売上高、顧客数、従業員数



顧客あたり売上高、従業員1人あたり売上高

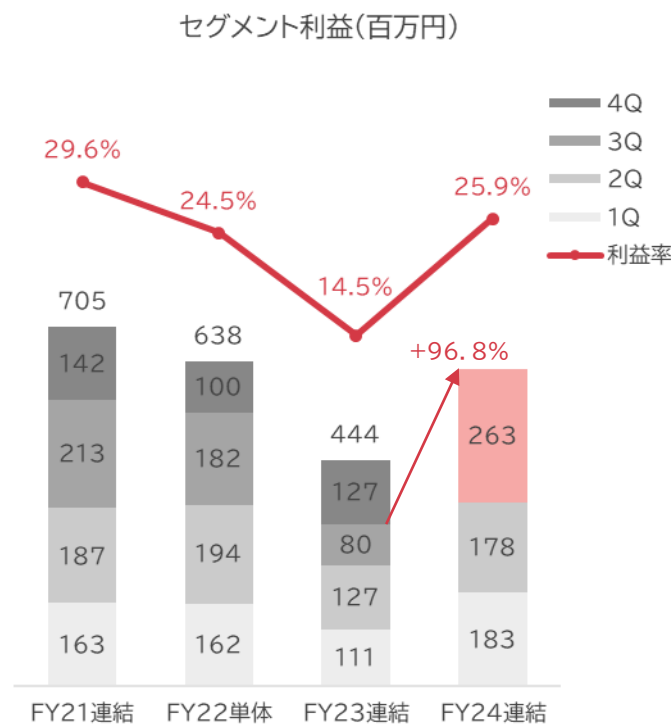
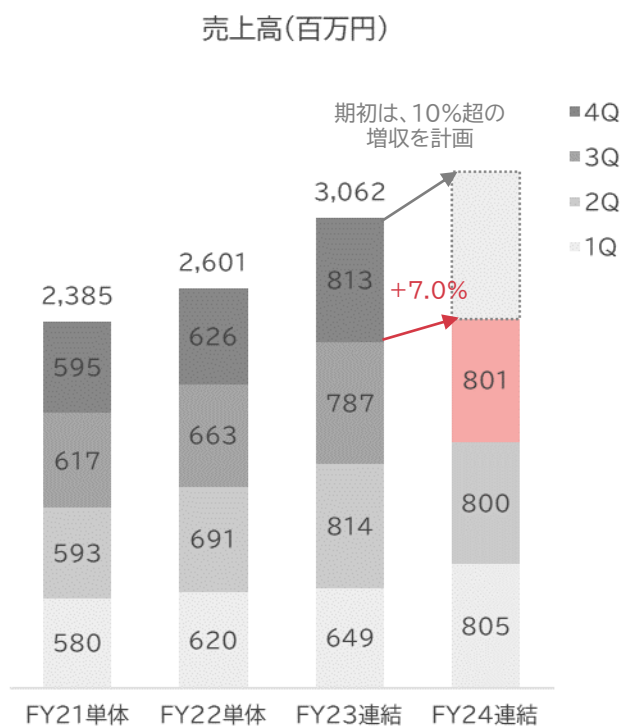


プロダクト事業(PD事業)の進捗と評価



M&Aによる増収効果は1Qにて一巡、コストの最適化が進み利益率が回復

- 当期のPD事業の重点課題は、ブレインパッド単体の利益率の向上と、連結子会社による売上成長
- 当期1Qにて株式会社TimeTechnologiesのM&Aによる売上高の押し上げ効果が一巡、当期3Qまでの売上高は計画をやや下回る
- 前期(FY23)に発生していた以下の一過性費用がなくなったこと、コストの最適化が進んでいることから、利益率が大きく回復
 - 契約損失引当金 (※) FY23への影響額 3Q 49百万円、4Q 15百万円、計 64.7百万円
 - M&Aにかかる経営統合費用(業務委託費) FY23への影響額 約100百万円(2Q~4Qにほぼ均等に発生)



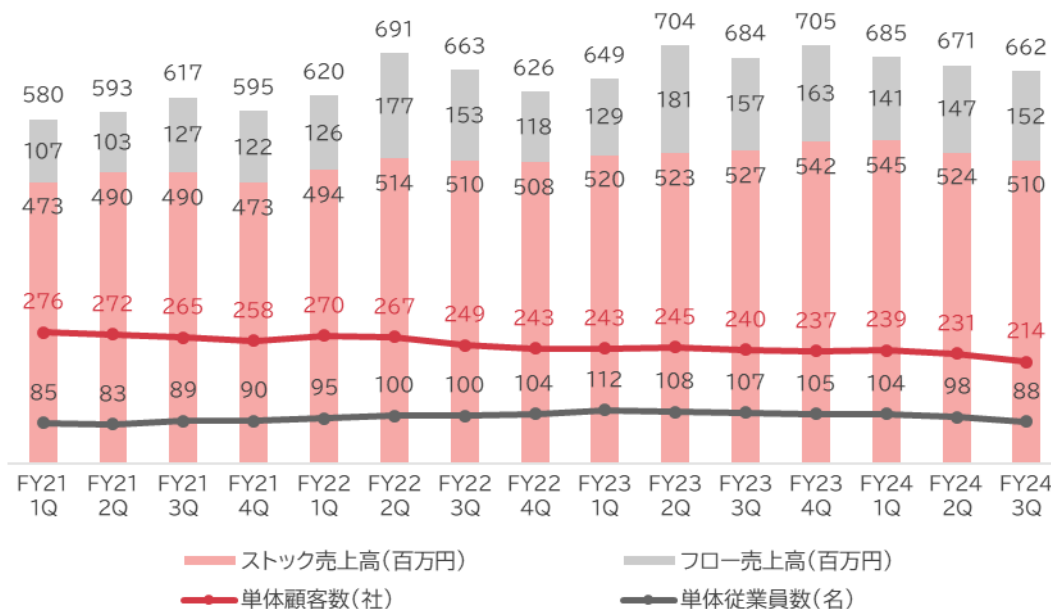
(※) 契約損失引当金

クラウド費用に関する複数年単位での利用金額コミットメント契約において、契約満了日において未利用となり支払い義務が生じる想定金額を引き当てたもの

事業内で各種リソースを有効活用、「Ligla」のアカウント数が伸長

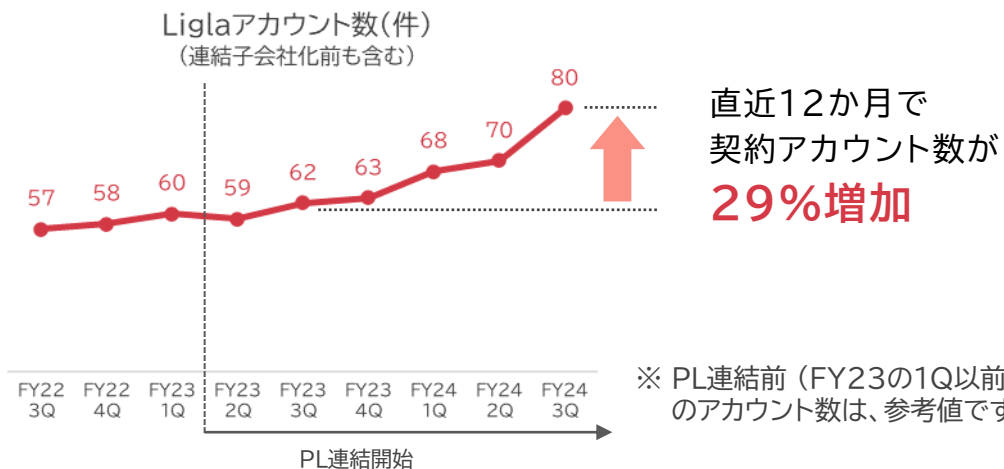
- ブレインパッド単体において、案件の解約・縮小の影響を新規受注では補いきれず、ストック型売上高が減少中
- 株式会社TimeTechnologiesの運営にあたり、当事業内の人員の再配置を行うことで従業員数を大幅に増やすことなく体制構築に成功
 - ・ 同社の営業利益は、のれん償却額、顧客関連資産償却額（四半期あたり約50百万円）を上回り、連結決算に利益貢献
 - ・ 同社が開発・提供するLINE特化型MA「Ligla」のアカウント数も順調に増加中

ブレインパッド単体 売上高、顧客数、従業員数



「Ligla」の3Qトピックス

- ・ 直販による新規契約数の増加と、解約率の改善により、アカウント数が伸長
- ・ 当期4Qは、広告宣伝によるさらなる認知拡大に注力中



「Rtoaster」の受賞 / 「Ligla」は積極的なマーケティング投資を実施

2024.5.1 発表

Rtoaster

- ブレインパッド主力製品の「Rtoaster(アールトースター)」が、「ITreview Grid Award 2024 Spring」にて、レコメンドエンジン部門で「Leader」を単独受賞
- レコメンドエンジン部門、DMPツール部門は、単独での「Leader」獲得に加えて、14期連続での受賞

2024.4.9 発表

Ligla

- 「Ligla」が2024年4月17日(水)から19日(金)に東京ビッグサイトで開催された日本最大級のマーケティング総合展示会「第7回マーケティング Week -春 2024-」にブースに初出展
- 今後も各種展示会への積極的な出展等によるプロモーションを強化



Rtoaster



※「ITreview」は、アイティクラウド株式会社が運営するIT製品レビュープラットフォーム。顧客満足度と認知度の双方が優れた製品を「Leader」として表彰している

<https://www.brainpad.co.jp/news/2024/05/01/21528>



Ligla

【株式会社TimeTechnologies発表】「第7回 マーケティング Week -春 2024-」出展のお知らせ

株式会社ブレインパッドのグループ会社である株式会社TimeTechnologiesは、2024年4月17日(水)から19日(金)に東京ビッグサイト・南展示棟(東京都江東区)で開催される日本最大級のマーケティング総合展示会「第7回 マーケティング Week -春 2024-」にブース出展することを発表いたします。

今回が同展示会への初出展となる当社のブースでは、LINE特化型マーケティングオートメーション「Ligla(リグラ)」の展示に加え、生成AIを用いたチャット機能でユーザーとの対話を促すAIチャットボット「カンパセショナル・コマースサービス」の体験を通じて当社サービスの魅力や活用方法をご紹介します、具体的な商談にも対応いたします。

■ご来場登録:<https://www.marketing-week.jp/spring/ja-jp/register.html?code=1000682098342128-YKP>

消費者の興味関心が多岐にわたり分散が進む現代において、マーケティング担当者が消費者一人ひとりのニーズや課題を適切に読み取り、理解するには限界があります。

当社が提供する「Ligla」は、1対1のコミュニケーションに欠かせないインフラとなった「LINE」を通じて、AIを用いて顧客分析から情報配信までを自動化し、業界別の成功事例を活用して、ヒトでは実現しきれないきめ細やかな消費者とのコミュニケーションを可能とします。

<https://www.brainpad.co.jp/topics/2024/04/09/21444>

「日本一の人材輩出企業」を目指した人事施策を推進し、外部からも高い評価

2024.4.1 開催

- 2024年4月1日に新卒社員の入社式を開催し、新卒社員 42名が新たに入社



<https://blog.brainpad.co.jp/entry/2024/05/08/150122>

2024.4.11 発表

- イノベーションを生み出す人材の育成を目指し、「哲学的思考力」を養う独自の社内研修を開始

ブレインパッド、新人事戦略推進施策として社員の「哲学的思考力」を養う講座を開催
— 新進気鋭の哲学者山野 弘樹氏などを招き、社員の「データ分析力」×「哲学的思考力」×「実践力」を養う独自のカリキュラムを展開 —

株式会社ブレインパッドは、2023年11月に策定した新人事戦略「BrainPad HR Synapse Initiative (*1、以下Synapse)」を推進する施策として、第一期「哲学的思考力開発講座」を開催することを発表いたします。

同講座は、哲学から思考を深化させる手法を学び、データサイエンスの知識とビジネスでの実践との相乗効果を生むことで、イノベーションを生み出す人材の育成を目指します。講師には、哲学研修者の戸谷洋志氏、日仏哲学会若手研究者奨励賞を受賞した山野 弘樹氏を招き、当社社員を対象に実施します。

「Synapse」は、「日本一の人材開発・輩出企業を目指す」ことを根幹とし、人材開発と人材輩出に挑む、ブレインパッドグループ独自の戦略です。「Synapse」は、「本業を極めたければ異分野を学べ」という考えのもと、さまざまな領域について体系的に学ぶための独自のカリキュラムが組み立てられています。

<https://www.brainpad.co.jp/news/2024/04/11/21465>

- 趣向を凝らした採用活動や、積極的な人材育成の取り組みが外部機関から高い評価を獲得
 - 株式会社ワンキャリア主催「就活クチコミアワード 2024」にて、ベンチャー部門のGOLD賞を受賞
 - 個人の自律的なキャリア設計を積極的に支援する企業として、「キャリアオーナーシップ経営AWARD 2024」にて、奨励賞を受賞

(参考) FY24に重視する指標について

- 当社グループの中期経営計画(FY24-FY26)においては、この期間を「構造改革期」と設定し、従来の組織規模の拡大による成長実現から、利益重視へのマネジメントへと舵を切っている
- 初年度となる当期(FY24)は、最重要課題が利益回復であり、そのための最優先課題をPF事業の売上成長率(≡有償稼働率)の回復に置いていることから、以下の指標を重視していく

	重視する指標	当期末の目標	四半期ごとの進捗の開示方法	関連指標として実数で開示するもの
連結	◎ EBITDAマージン	13.6%	実数で開示	<ul style="list-style-type: none"> ・ 売上規模別の顧客数 ※案件の大型化が進むことが、利益率の改善、有償稼働率の改善につながりやすいため ・ 長期継続顧客割合 ※売上高の安定性を示すため
	◎ 営業利益率	10.0%	実数で開示	
	売上高	前期比+12.3% ※利益率回復には、一定の売上成長が必要なため(以下同じ)	実数で開示	
PF事業	売上成長率	前期比+13%超	実数で開示	<ul style="list-style-type: none"> ・ 売上高の収益分解 ※構成比率によって利益率が変動しうるため ・ 顧客数、1社あたり売上高 ・ 従業員数、1人あたり売上高
	有償稼働率	当社の目標水準に回復	当社内の目標値からの乖離と、直前四半期との比較を定性的に説明	
PD事業	売上成長率	前期比+10%超	実数で開示	<ul style="list-style-type: none"> ・ 単体ストック型売上高 ・ 単体顧客数、1社あたり売上高 ・ 単体従業員数、1人あたり売上高
	Liglaアカウント数	右肩上がりに増加	実数で開示	

目次

- エグゼクティブサマリ
- 2024年6月期 第3四半期連結決算の進捗と評価
- セグメント別業績の進捗と評価
- 会社紹介資料および中期経営計画(2024年6月期～2026年6月期)

会社紹介資料および

中期経営計画(2024年6月期～2026年6月期)

2024年5月10日
株式会社ブレインパッド



会社概要

商号	株式会社ブレインパッド(英文 BrainPad Inc.)			
所在地	東京都港区六本木三丁目1番1号 六本木ティーキューブ			
上場市場	東京証券取引所 プライム市場(証券コード:3655)			
設立	2004年3月18日			
資本金	597百万円(2023年6月30日現在)			
従業員数	590名(連結、2023年6月30日現在)			
経営陣	代表取締役社長 CEO	関口 朋宏	常務執行役員 COO(Chief Operating Officer) アカウントユニット統括	西村 順
	取締役会長 Co-Founder	高橋 隆史	常務執行役員 CSO(Chief Solutions Officer) ソリューションユニット統括	安良岡 史行
	取締役 Co-Founder	佐藤 清之輔	常務執行役員 CHRO(Chief Human Resource Officer) 人事ユニット統括	西田 政之
	社外取締役(独立役員)	石井 隆一	上席執行役員 戦略投資担当	狗巻 勝博
	社外取締役(監査等委員、独立役員)	大久保 和孝	上席執行役員 XaaS 担当	山崎 清仁
	社外取締役(監査等委員、独立役員)	牛島 真希子	執行役員 コンシューマーインダストリー担当	藤掛 真太郎
	社外取締役(監査等委員、独立役員)	佐野 哲哉	執行役員 セールス&マーケティング エンタープライズ担当	富樫 尚人
			執行役員 ソリューションユニット副統括	紺谷 幸弘
			執行役員 アナリティクスコンサルティング担当	押川 幹樹
			執行役員 トランスフォーメーション担当	佐藤 洋行
		執行役員 事業企画・管理担当	萩原 匡勝	
		執行役員 CMO(Chief Marketing Officer)	近藤 嘉恒	
		執行役員 CAO(Chief Administrative Officer) コーポレートユニット統括	猪鼻 聡	
		執行役員 IR/ESG 担当 コーポレートユニット副統括	新木 菜月 (ビジネスネーム:藤本)	
グループ会社	【連結子会社】株式会社TimeTechnologies 【非連結子会社】 BrainPad US Inc. 【関連会社】 株式会社電通クロスブレイン(出資比率33.4%)			
認証	一般財団法人日本情報経済社会推進協会(JIPDEC)より、「プライバシーマーク」を取得 「webレコメンデーションならびにデータ分析技術を利用したSaaSサービスの提供」、「データ分析プラットフォームに関する情報システム的设计・開発・導入・保守・運用業務」の範囲において、ISO27001の認証を取得			

ブレインパッドの事業領域

- データにまつわる技術と専門性を駆使した2種類のサービスを組み合わせ、企業のデータ活用、DX課題の解決を支援しています

プロフェッショナルサービス事業

最適なデータ活用を設計し、経営に実装する

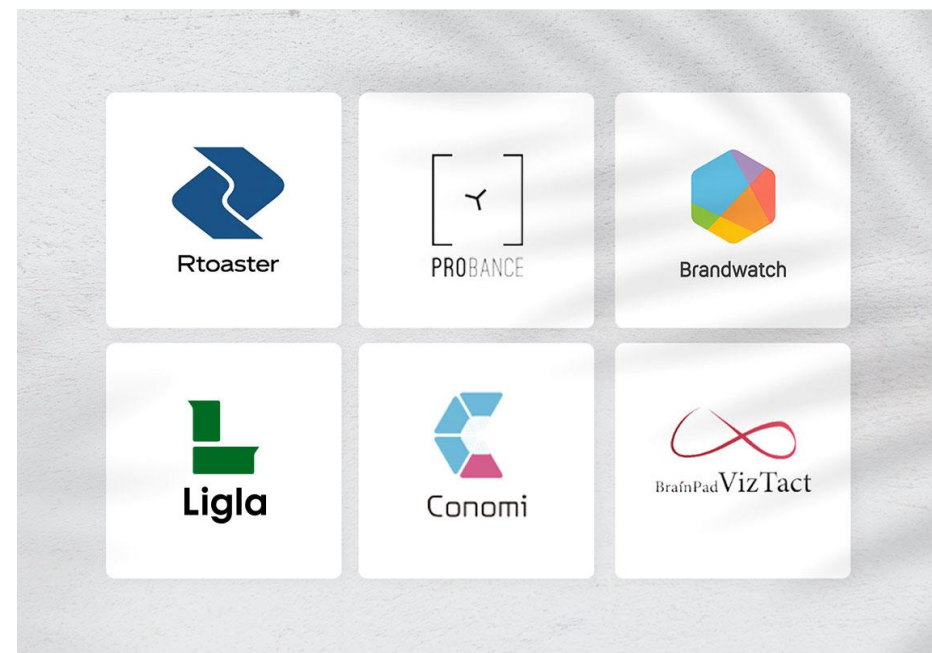
データ活用のさまざまなプロフェッショナルが、多様な視点からアナリティクスとエンジニアリングのスキルを駆使して、その企業に最適なデータ活用を実装します
(データサイエンティスト200名以上、ビジネスコンサルタント50名以上、エンジニア100名以上在籍)



プロダクト事業

実用的なSaaSで、データ活用を日常化する

可視化や効率化、データによる意思決定を日々の業務に落とし込むために、誰もが使いこなせる実用的なプロダクト群で、データ活用の日常化をサポートします



プロフェッショナルサービス事業

- データ分析、システム開発を含むコンサルティング、人的支援を通じて、顧客企業のデータ活用支援を行う事業です
- 売上高の大部分は、業務受託によるフロー型のビジネスモデルです

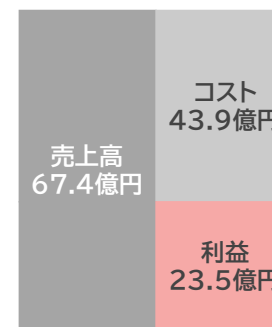
最適なデータ活用を設計し、経営に実装する

データ活用のさまざまなプロフェッショナルが、多様な視点からアナリティクスとエンジニアリングのスキルを駆使して、その企業に最適なデータ活用を実装します
(データサイエンティスト200名以上、ビジネスコンサルタント50名以上、エンジニア100名以上在籍)



直近の収益構造(2023年6月期 連結)

- 顧客企業の経営課題に合わせて、プロジェクト単位で受注
- プロジェクト期間は、数か月～数年まで、プロジェクト体制も数名～数十名までさまざま
- 既存顧客の割合が高く、数年にわたり継続的に支援している顧客も多い



- コストの約6割が従業員人件費
- システム開発案件は、外注を活用し、利益率をコントロール
- セグメント利益率 34.8%

特徴、強み

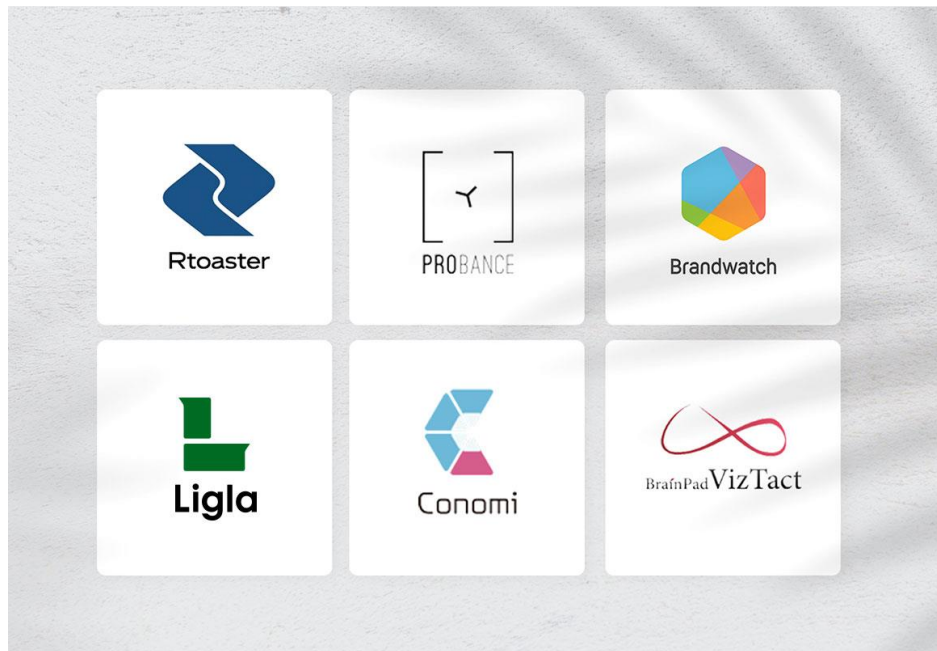
- 業界随一の規模を誇るデータサイエンティスト組織が、多様な分析技術やAIを組み合わせ、顧客ごとに固有の課題に対応
- 業界でもいち早く新卒採用を開始し、毎年数十名単位で新卒を育成し続けることのできる組織力
- 業種に特化せず、幅広い業種に対する支援実績
- バンダーフリーの立場で、顧客課題に合わせたクラウド基盤等の選定力、データやAIの特性を理解したうえでのシステム開発力

プロダクト事業

- 自社製および他社製プロダクトの提供を通じて、顧客企業のデータ活用支援を行う事業です
- 売上高の大部分は月額課金のライセンス収入からなる、ストック型のビジネスモデルです

実用的なSaaSで、データ活用を日常化する

可視化や効率化、データによる意思決定を日々の業務に落とし込むために、誰もが使いこなせる実用的なプロダクト群で、データ活用の日常化をサポートします。



直近の収益構造(2023年6月期 連結)

- 主力製品で売上高の9割超を占める(うち、Rtoasterのライセンス関連売上高が5割弱を占める)
- 売上高の75%以上が、解約が無い限りは積み上がるストック売上(人的サービスは、ストック売上には含まず)



- コストの約4割が従業員人件費
- その他の主要コストは、自社製プロダクト運用のためのクラウド利用料、プロダクト開発・保守のための外注費、他社製プロダクトの仕入等
- セグメント利益率 14.5%

特徴、強み

- 自社製品には、データ分析力を生かした高精度な自社開発アルゴリズムを搭載
- 他社製品は、独自性が強い海外ツールを目利き・選定
- 業界トップクラスのシェアを誇る「Rtoaster(アールトースター)」を中心に、他社製品ともベンダーフリーに連携し、多様なデータを活用した、あらゆる顧客接点をカバーするパーソナライズアクションが可能

ブレインパッドの取り扱いプロダクト

パーソナライズ基盤 施策実行



Rtoaster (自社開発)

あらゆる顧客データを統合・分析し、高度なアルゴリズム・多彩なアクション機能により、精度の高いパーソナライズを実現するトータルソリューション



Ligla (自社開発)

顧客データと機械学習アルゴリズムを用いた配信シナリオ設計で、パーソナライズされたLINEコミュニケーションを自動化するマーケティングオートメーション



Probance

機械学習により顧客ニーズを予測し、パーソナライズコミュニケーションを実現するBtoC向けマーケティングオートメーションプラットフォーム



Conomi (自社開発)

収集・蓄積したデータを活用して、独自のアルゴリズムでヒト・モノを複合的にマッチングでき、組み込み先や利用データを選ばない柔軟なマッチングエンジン



exQuick (自社製品)

異なるデータベース製品やフラットファイルを統合的に管理し、顧客の絞り込みから施策の実行、効果測定レポートの作成までを素早く実行可能なシステム

アナリティクス 予測 機械学習



Brandwatch

デジタルボルテックスの時代に必要なリアルタイム意思決定を支援する、業界最大級のデータとAIを搭載した、次世代マーケティングリサーチプラットフォーム



BrainPad VizTact (自社製品)

さまざまなデータから、機械学習とビジュアル分析を組み合わせるパターンやルールを発見し、意思決定を強力に支援する拡張分析ツール



Tableau

あらゆるデータをビジュアル化し、データの持つメッセージを伝えるビジネス・インテリジェンスツール



Altair Analytics

スケーラブルなデータの加工と分析を可能にする、パワフルで高い汎用性を持つ、分析ソフトウェアプラットフォーム

クラウド プラットフォーム



Microsoft Azure

データの収集・蓄積から、分析、予測、AIを活用したビジネスアクションまで、ビッグデータ活用に必要な一連の機能がクラウド上で提供されるプラットフォーム



Google Cloud

大規模データの分析・解析や、機械学習など先進的なテクノロジーに強みを持つ、Google™ が提供するクラウドプラットフォーム



Amazon Web Service

AWSは「必要な時に、必要なだけ、低価格でITリソースを提供」をコンセプトとし、高い可用性を備え柔軟なリソース調整に優れたクラウドプラットフォーム



Snowflake

従来のDWHとは一線を画す全く新しいクラウドネイティブなアーキテクチャのデータウェアハウス、データシェアリングソリューション

主なクライアント

- 特定の業界に特化せず、各業界において日本を代表する企業のデータ活用・DXを支援
- 以下は、これまでに当社との取引実績があり企業名等の公表を許可いただいている、または、プレスリリースやメディア掲載等で取引実績のあることが公知となっている顧客を抜粋したものです

(2024年5月10日現在、敬称略、順不同)

小売・流通・卸売	伊藤忠商事(株)、全日空商事(株)、(株)高島屋、国分グループ本社(株)、(株)コナカ、(株)三陽商会、(株)自由が丘フラワーズ、(株)セレクトスクエア、(株)そごう・西武、(株)DINOS CORPORATION、(株)パロックジャパンリミテッド、(株)セブン&アイ・ネットメディア、(株)ローソン、スターバックスコーヒージャパン(株)、アスクル(株)、(株)コーエン、(株)そごう・西武、パルシステム生活協同組合連合会、(株)阪急阪神百貨店
製造	トヨタ自動車(株)、アサヒグループジャパン(株)、キューピー(株)、キリンビール(株)、日本コカ・コーラ(株)、(株)オンワードホールディングス、(株)晃祐堂、(株)SABON Japan、資生堂ジャパン(株)、(株)島津製作所、(株)スタイリングライフ・ホールディングス BCLカンパニー、西川(株)、日産自動車(株)、日本たばこ産業(株)、(株)ピーチ・ジョン、(株)ファンケル、(株)ロッテ、三菱電機(株)、資生堂ジャパン(株)、(株)明治、(株)オンデーズ、キッコーマン(株)、サンスター(株)、ディーゼルジャパン(株)、東京シャツ(株)、(株)富士フイルム ヘルスケア ラボラトリー、(株)マウスコンピューター、UCCホールディングス(株)、ライオン(株)
金融	(株)りそなホールディングス、(株)山口フィナンシャルグループ、(株)ゆうちょ銀行、(株)横浜銀行、(株)伊予銀行、(株)三菱UFJ銀行、東海東京証券(株)、松井証券(株)、(株)三井住友フィナンシャルグループ、(株)足利銀行、(株)イオン銀行、(株)新生銀行、(株)百十四銀行、三井住友信託銀行(株)、SMBC日興証券(株)、大和証券(株)、(株)オリエントコーポレーション、(株)ジェーシービー、(株)マネースクエア
旅行・航空・運輸	日本航空(株)、九州旅客鉄道(株)、ヤマト運輸(株)、(株)日本旅行、(株)読売旅行、ヒルトン・ワールドワイド
IT・情報・通信	グーグル合同会社、LINEヤフー(株)、ソフトバンク(株)、エアロセンス(株)、エヌ・ティ・ティ・コムウェア(株)、オーエムネットワーク(株)、(株)大塚商会、(株)クラウドワークス、メディカル・データ・ビジョン(株)、(株)アイスタイル、(株)NTTドコモ、ダイワボウ情報システム(株)、トレンドマイクロ(株)、(株)ユニメディア
電力・エネルギー・建設	大東建託(株)、近鉄不動産(株)、野村不動産ソリューションズ(株)、ミサワホーム(株)、八千代エンジニアリング(株)、積水ハウス(株)、三井不動産レジデンシャルリース(株)
メディア・広告・エンタメ・その他	ぴあ(株)、農林水産省、国立大学法人大阪大学、アイティメディア(株)、(株)日本ビジネスプレス、(株)インタースペース、(株)CyberZ、大日本印刷(株)、(株)セガ、(株)セガ、HRD(株)、エン・ジャパン(株)、キャリアス就活(株)ディスコ)、(株)マイナビ、(株)リクルートスタッフィング、(株)カカコム、(株)さとふる、(株)ミクシィ、(株)ADKマーケティング・ソリューションズ、(株)バンダイナムコネクサス、(株)ビズリーチ、(株)ベネッセコーポレーション、(株)デルフィス、(株)博報堂プロダクツ、(株)マクキャンエリクソン、(株)コナミデジタルエンタテインメント、(株)エキスパートスタッフ、(株)スタッフブリッジ、(株)日経HR、(株)パソナテック、(株)イタミアート、(株)イノベーター・ジャパン、(株)らしんばん

【再掲】

中期経営計画(FY2024～2026)

2023年5月12日
株式会社ブレインパッド



トップメッセージ ～次期中期経営計画の発表にあたり

当社はまもなく創業20周年を迎えることとなります。この大きな節目まで、さまざまな形で支えていただきました皆様に心から感謝の意を表します。データが世の中にもたらす価値と重要性を予見し創業をして以来、データ活用の普及を通じた産業発展や人々の生活を豊かにすることを使命に、少しでも多くの企業を支援するため事業規模を拡大し、データ活用のパイオニアとしての地位を築いてまいりました。

他方、現在の急激な環境変化の中、株主をはじめとするステークホルダーの皆様および市場からの期待には十分に答えられておりません。

この実状を重く受け止め、当社は経営方針と経営体制の転換を決断し、株主価値の向上を経営方針として明確に掲げ、新たな中期経営計画として発表することといたしました。

この20年という歳月を振り返ると、日本経済の国際競争力はかつての輝きを失い、特にデジタル技術やデータの活用という点では海外から大きく劣後し続けているという厳しい現実があります。

この実態からの脱却のため、私たちが企業の競争力向上に貢献する存在としてより一層の役割を果たすには、現状を生んだ従来のIT企業やコンサルティング企業のやり方を超えて、新たな支援の形を創造することが求められていると強く認識しています。

いま、企業はITを活用し時代に応えた新しい価値を創造する「内なる力」を高めることが重要になっています。

その実現のため、私たちは国内のIT人材やデータ活用人材の不足、リスクリング、そして、ITやデータ活用の内製化促進という課題解決に真正面から取り組みます。

すなわち、日々進化するさまざまなテクノロジーを実用的な形に転換し、従来の技術と人材のサプライチェーンを再構築していくことで、企業のデジタルトランスフォーメーションの高度化・高速化に貢献していきます。

この使命を達成する上でも、業績の向上を重視し、高利益体質への構造転換を最優先で取り組むことで、効率性の向上と事業拡大を目的とする積極的な投資に向けた基盤を確立し、持続的な成長を実現してまいります。

以上の考えを、本資料にまとめました。

是非ご一読をいただき、新しいブレインパッドに、ご期待いただければ幸いです。

2023年5月12日

株式会社ブレインパッド 代表取締役社長 執行役員CEO

高橋隆史

取締役 執行役員CGO（次期代表取締役社長）

関口朋宏

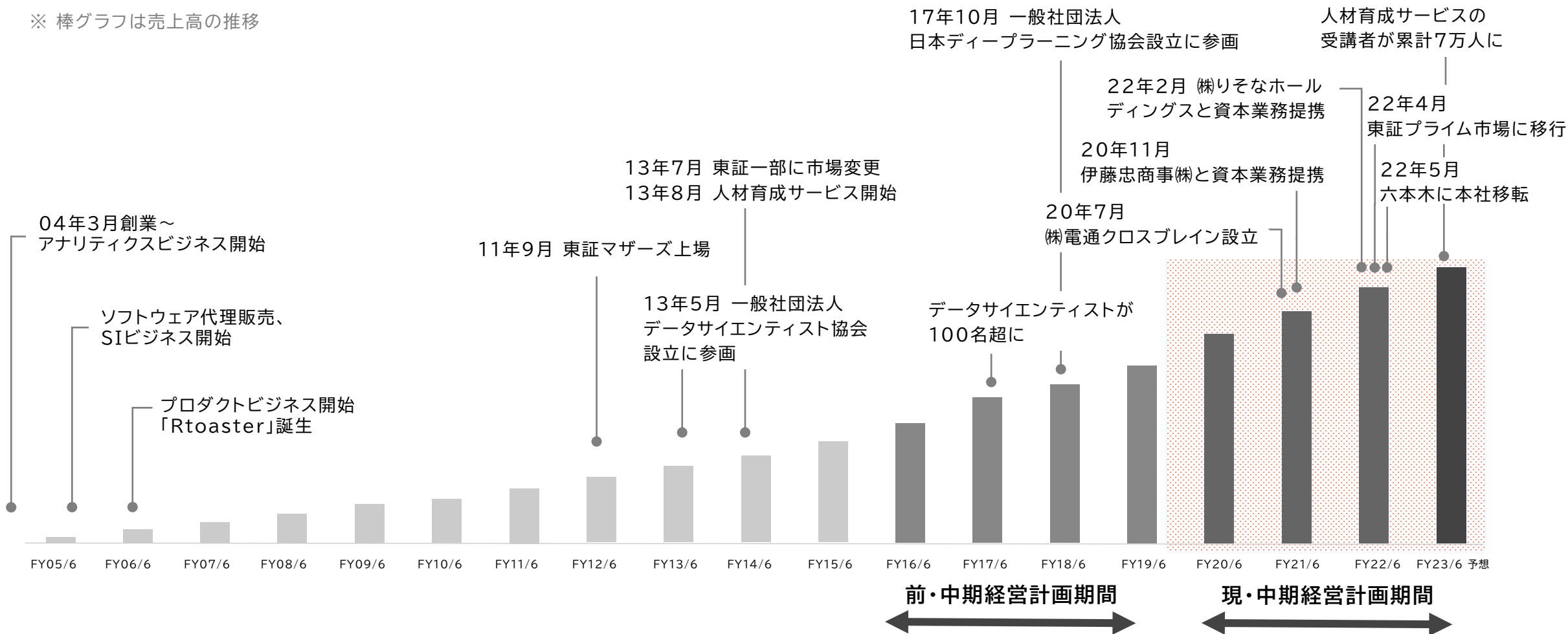
1. 現・中期経営計画の総括

2. 長期ビジョン： BrainPadが向き合う課題と目指す姿
3. 次期中期経営計画の位置づけ
4. 成長戦略および投資方針
5. 財務目標および資本政策

ブレインパッドの歩み ~間もなく創業20周年

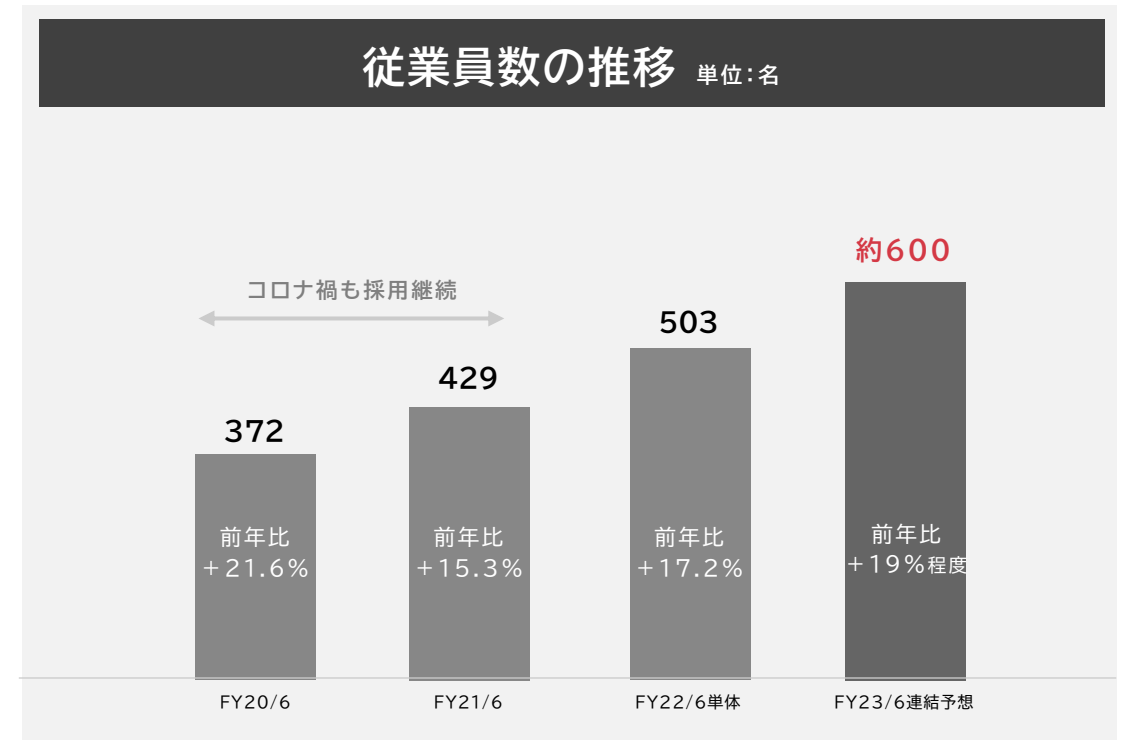
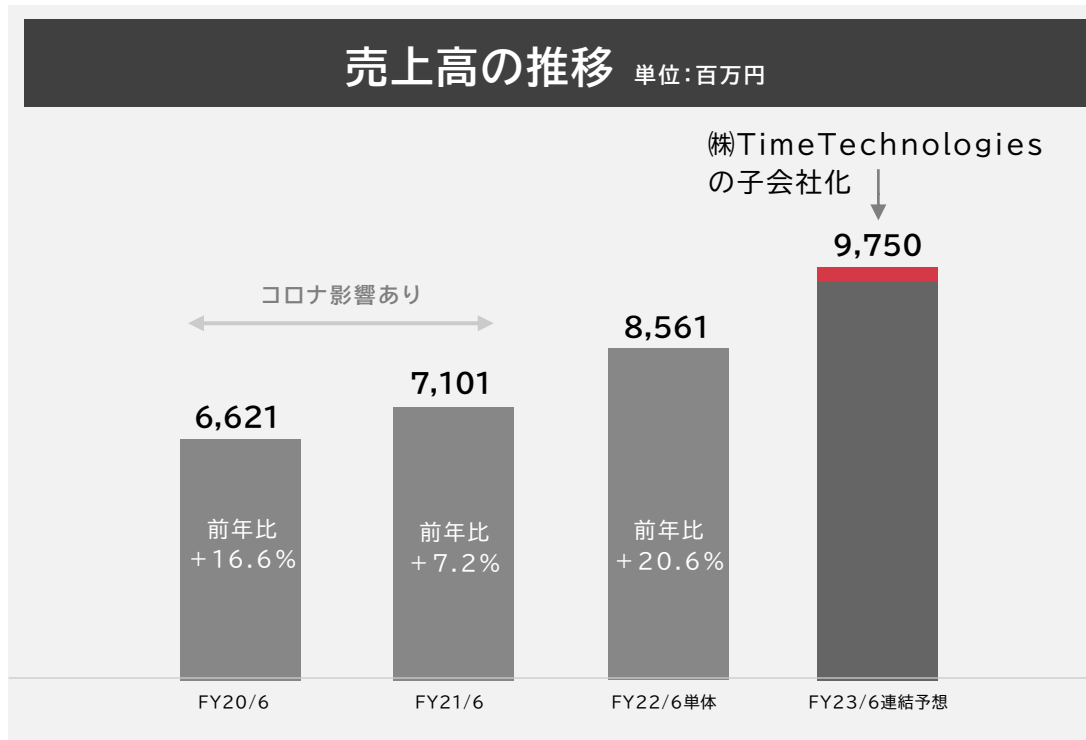
創業来、19期連続増収

※ 棒グラフは売上高の推移



現・中期経営計画の総括 ～ 積極的な組織拡大による事業規模の拡大を実現

- 第三次AIブーム、国内のDX投資の加速に伴うデータ活用の重要性の高まりを受け、プロフェッショナルサービスを中心に需要を取り込み、売上高100億円に迫るまで事業を拡大。
 - ・ FY20、FY21にコロナ影響を受け、売上伸長が一時停滞し、最終年度の売上高目標(115億円)には届かない見込み。
- 一方、需要増加に備え、他社が人材採用を抑制していたコロナ禍においても先行投資的に採用を進め、獲得競争の激しいデータ活用人材の増強に成功。600名規模の組織に拡大した。



現・中期経営計画の総括 ～ 主なできごと

資本業務提携、M&A

資本業務提携



2020年～



2020年～



2022年～

M&A



2022年～

業界トップ企業へのDX・データ活用支援

日系大手企業の重要なデータ活用の取り組みを支援

TOYOTA

材料開発における
新サービス開発

Asahi

データ活用人材の
育成プログラム提供

JP BANK ゆうちょ銀行

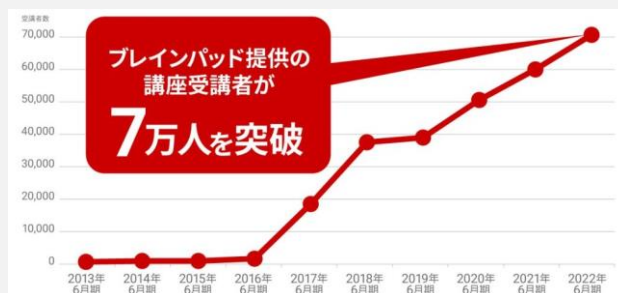
DX推進の戦略パートナー

docomo

データ活用支援

データ活用人材育成サービスの受講実績が7万人を突破

経済産業省「第四次産業革命スキル習得講座」、厚生労働省「教育訓練給付制度」にも認定



クラウドベンダーとのアライアンス強化



国内初のSell・Service・Build*の3分野を網羅したプレミアムパートナー

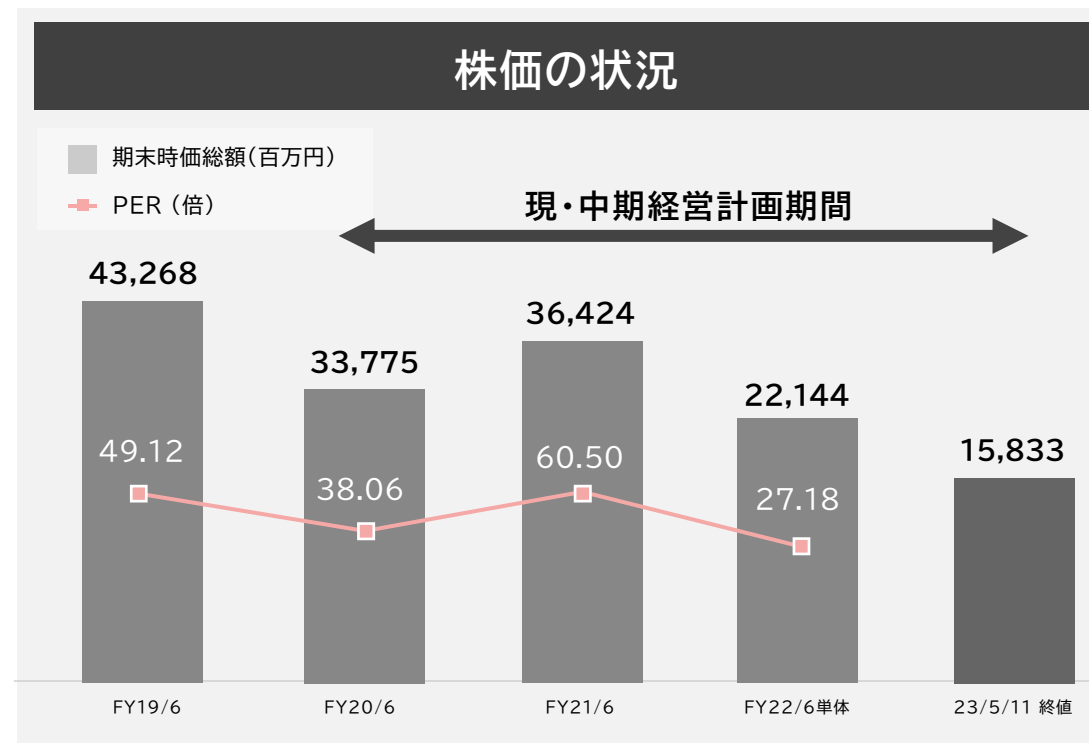
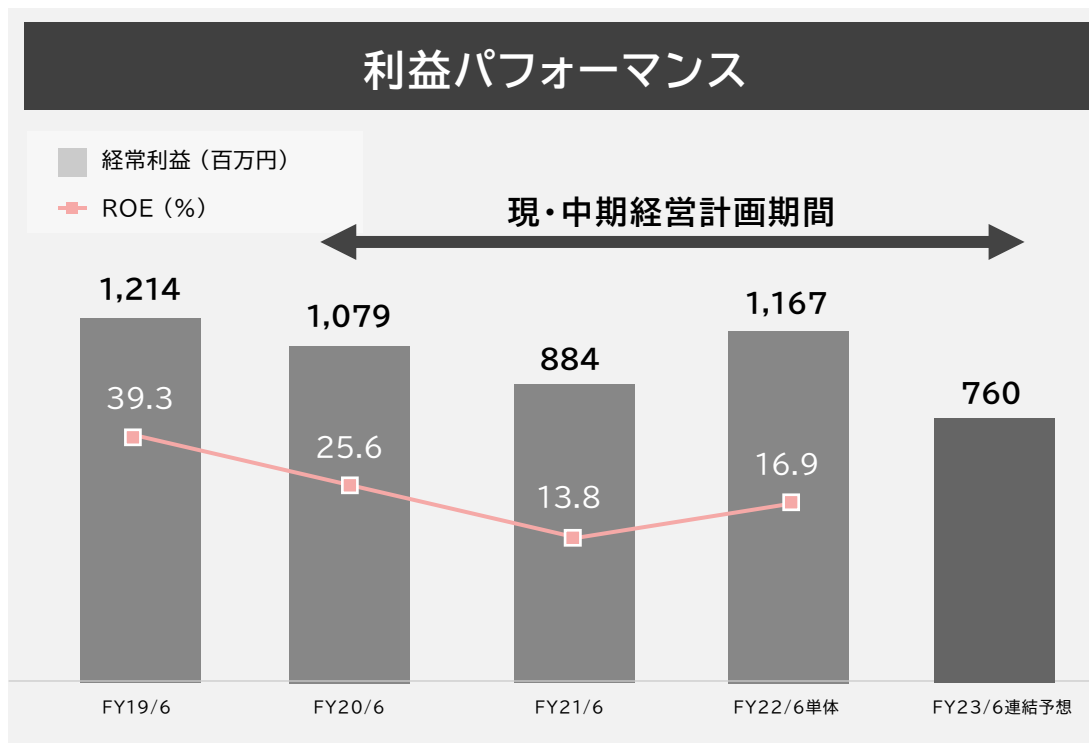
*; ISV Solution Connectプログラムの共同拡販を伴う



2年連続でデータ分析領域にてマイクロソフトジャパン パートナー オブ ザ イヤーを受賞
Azure AIパートナー

現・中期経営計画の総括 ～ 利益水準に課題

- 当社が主力としていた小売・消費者向けサービスに対するマーケティング領域支援がコロナ禍の影響を受け、顧客層の入れ替えが発生。
- 競争環境の激化、プロジェクト難易度の上昇の中で、組織規模拡大による費用増もあり、利益水準の低下を抑えきれず。
- 結果、売上高以外は、前・中計最終年度(FY19)のパフォーマンスを超えることができず、市場の期待に応えることができなかった。



現・中期経営計画の総括 ～ 次期計画に向けて

- 安定的な事業基盤は築けたものの、市場から期待される成長を達成するには、現在の当社のサービス価値を前提とした組織拡大による事業成長や経営モデルからの進化が必要。

総括	達成できたこと	<ul style="list-style-type: none">• データ活用のパイオニアとしての地位の確立と、DXおよびデータ活用需要の安定的な取り込み• 採用体制の強化に伴う人材の充足による、需要の取りこぼしの抑制• 大手企業とのアライアンスやM&Aによる事業機会の拡充
	顕在化した課題	<ul style="list-style-type: none">• 急激な組織拡大とコロナ禍での先行投資(人材採用)に伴い、重たいコスト構造に変化• DX投資にまつわる市場環境やニーズの変化に対して、当社のサービスの進化が遅れた• 短期的な収益改善に注力したために、中長期的な視野に立った投資が限定的になった



次期中期経営計画において考慮すべきこと

- 既存事業のコスト構造の見直し、高収益化
- 市況やニーズを捉えたサービスと提供価値、差別化要素の進化
- 長期的視野に立った積極的な事業投資(M&A、技術探索、ソリューション開発)
- 上記を支える、経営体制の強化とマネジメント手法の高度化

1. 現・中期経営計画の総括

2. 長期ビジョン: BrainPadが向き合う課題と目指す姿

3. 次期中期経営計画の位置づけ

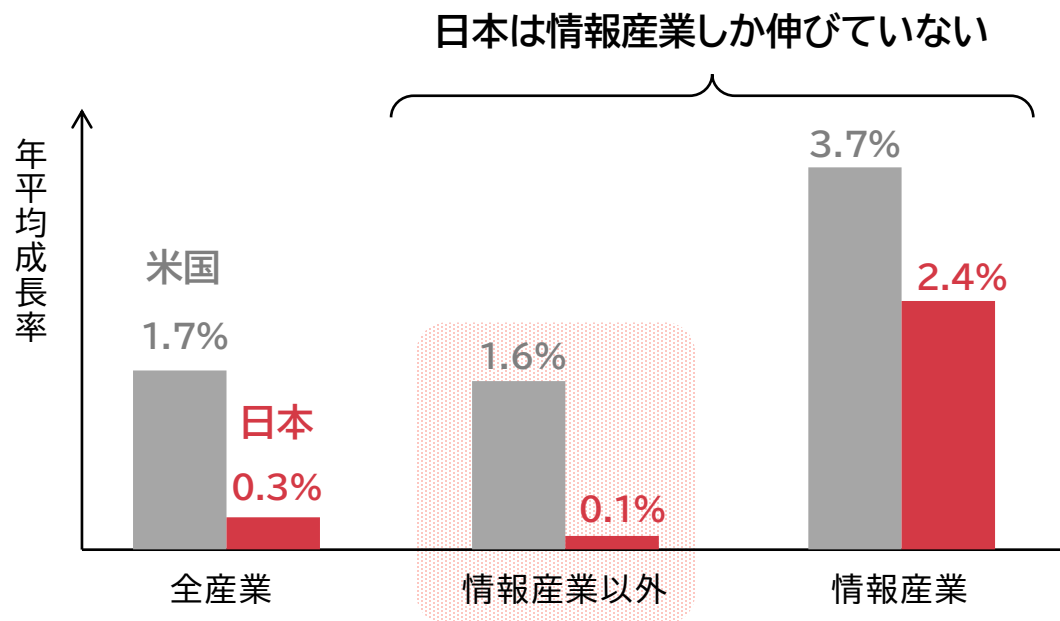
4. 成長戦略および投資方針

5. 財務目標および資本政策

私たちが向き合う課題

- ビジネスにおけるITシステムのあり方と、IT産業側の企業支援のあり方双方の本質的な見直しが必要。
- デジタルとデータを競争力の強化に活かすために、IT産業そのものの変革が求められている。

2000～2020年の市場成長率 日本と米国の比較*



IT技術の進化により、国内のIT産業は大きく伸長
ビジネス・アナリティクス、およびDX投資の市場規模は、
これまでも年率10%近く拡大
今後も年率10%程度は拡大すると予測されている



企業のIT投資は、産業全体の成長に貢献していない
日本のデジタル競争力は年々低下し、
この20年で1%以上の成長を果たした産業はわずか
※ 米国では、IT以外の産業も成長している

*; 米国のデータ=アメリカ合衆国商務省経済分析局(BEA)が公表している産業別実質GDPから集計。「情報産業」の区分はBEA定義の「Information」を利用。
日本のデータ=総務省 令和4年情報通信白書。「情報産業」の区分は白書のなかで定義されている「情報通信業」を利用。

参考)日本のデジタル競争力は低迷しつつづけている

- 当社の支援領域である「経営におけるデータ活用」と「デジタルスキル」が日本の競争力の低迷に大きな影響を及ぼしている。
- つまり、当社の存在意義および事業機会は今後も継続的に増大する見込み。

IMD 世界デジタル競争力ランキング 2022
(調査対象国 63か国)

順位	国名	昨年比
1	デンマーク	↑
2	アメリカ	↓
3	スウェーデン	-
4	シンガポール	↑
5	スイス	↑
6	オランダ	↑
7	フィンランド	↑
8	韓国	↑
9	香港	↓
10	カナダ	↑
⋮		
29	日本	↓
⋮		
63	ベネスエラ	↑



54の客観的指標の合計点で順位が決定

カテゴリ	サブカテゴリ	順位
知識	人材	50
	育成と教育	21
	科学への注力	14

カテゴリ	サブカテゴリ	順位
技術	規制の枠組み	47
	資本	32
	技術の枠組み	8

カテゴリ	サブカテゴリ	順位
未来への備え	適応への姿勢	20
	ビジネスの柔軟性	62
	ITの統合	18

日本が特に順位の低い指標の一例

『デジタル/テクノロジースキル』
62位/63か国中

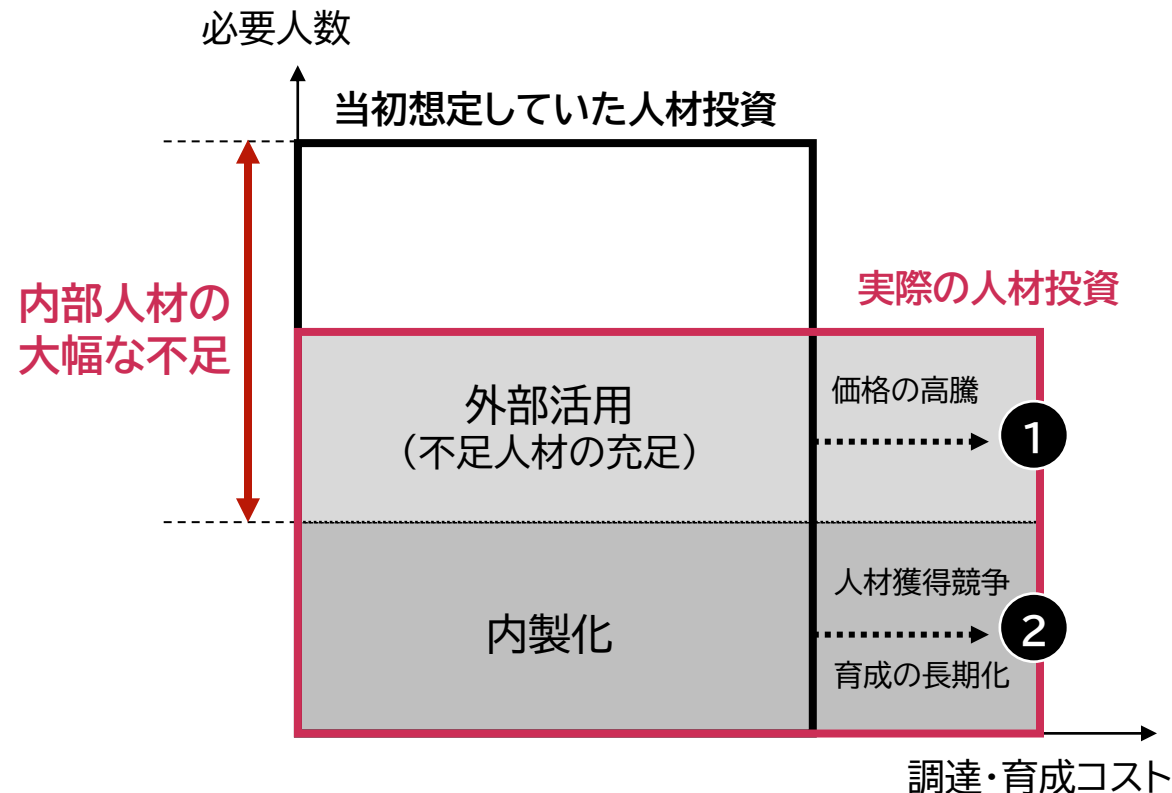
『ビッグデータと分析の活用』
63位/63か国中

出典：IMD, World Digital Competitiveness Ranking 2022. <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-digital-competitiveness-ranking/>

私たちが向き合う課題 ～ 日本企業における“内製化”の壁

- DX推進の加速を優先するために、外部人材による補填を続けた結果、内部人材の補強が進まない。
- 人材不足の環境下において高度な専門人材の獲得と育成は困難を極めており、外部依存体質の早期打破が必要。

デジタル/データ活用人材の確保の実態(イメージ)



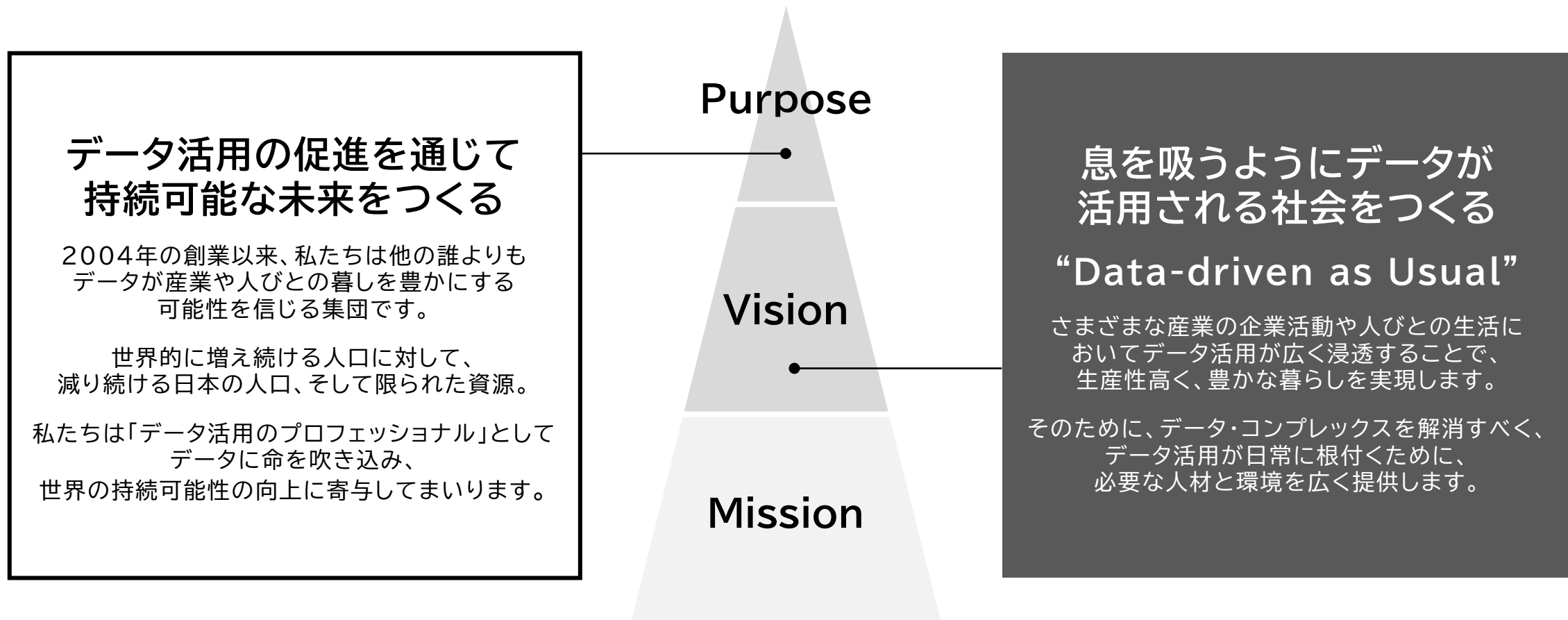
高度な専門人材の確保を目指す
人材獲得競争のなかで想定外の投資が膨らむ
→ IT産業・人材産業のみが成長



- 1 高単価な外部人材による補填
 - 高度な人材は、外部企業が高報酬で確保
 - 業務委託コストは高騰の一途
- 2 採用や内部調達のコストが高騰
 - 高度な人材を求め、採用難易度が上がる
 - 育成手法が確立していないため、育成が長期化

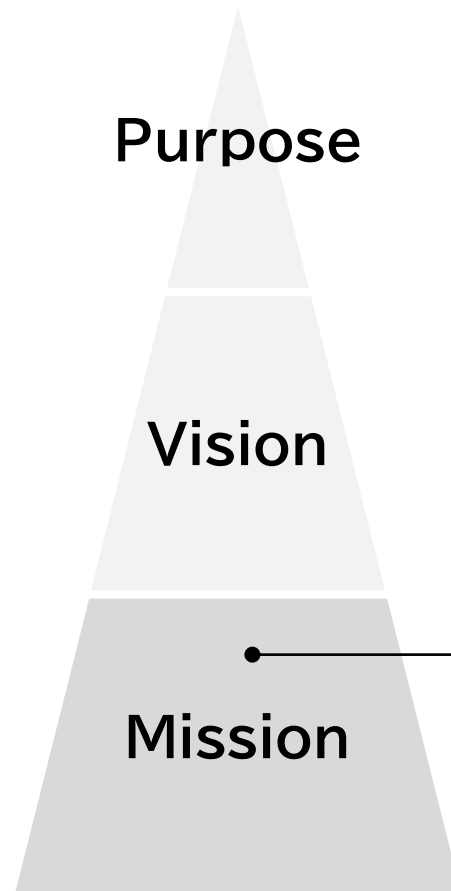
私たちが目指す姿・存在意義 ~Mission/Vision/Purposeの再定義

- 創業時から掲げてきた、データ活用によりサステナブルな社会を創ることを目指し、社会課題の解決に貢献していく。



私たちが目指す姿・存在意義 ~Mission/Vision/Purposeの再定義

- 従来のIT企業やコンサルティング企業とは一線を画し、データ・テクノロジーとそれを使いこなす人材を企業に根付かせることを通じて、これまで解決できていなかった企業内部の本質的な強化、その先にある経済発展に貢献する。



技術と人材のサプライチェーンを再構築し、 国際競争力のある豊かな日本の再生に貢献する

従来のIT企業やコンサルティング企業による高度人材の派遣とは一線を画し、
本質的な企業体質の強化を支えるソリューションを提供します。

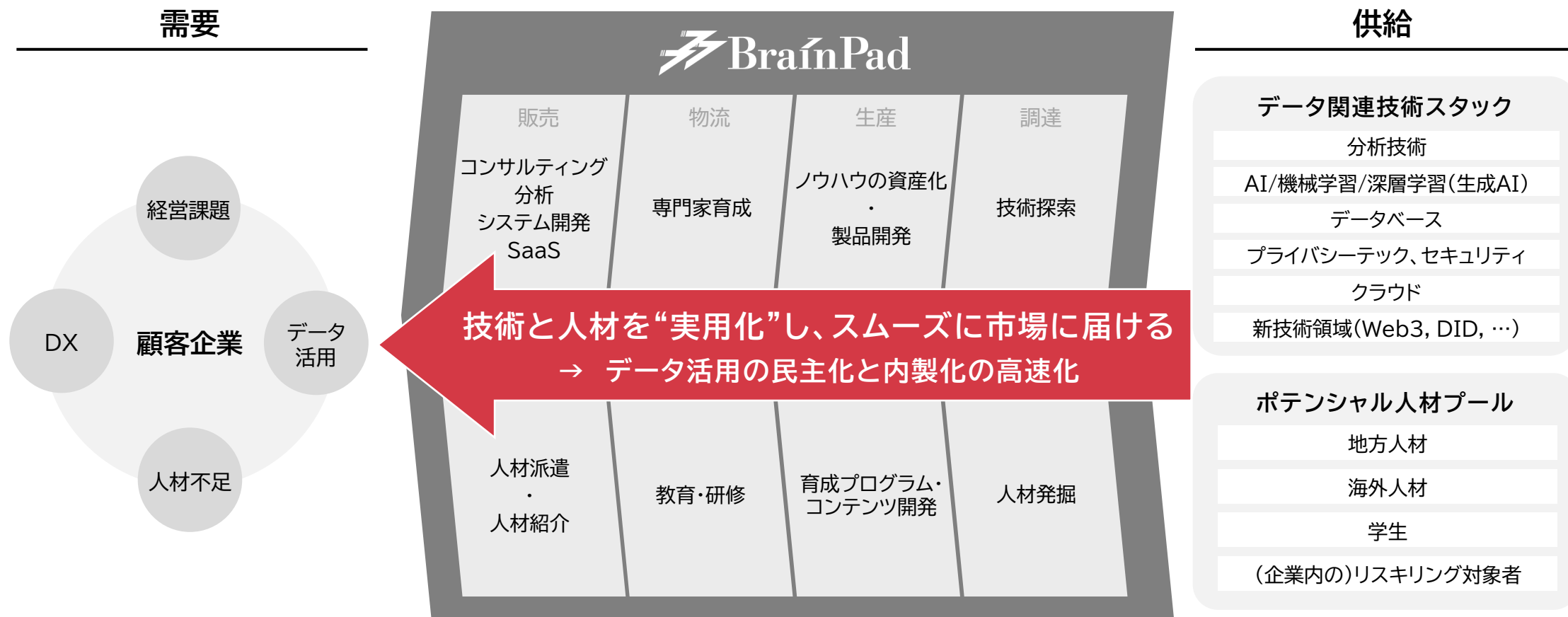
そのために、高度な技術と人材を企業活動に根付かせる環境を整備し、
データ活用の促進を支援します。


データ・テクノロジー × ビジネスの“ハイブリッド人材”
という難易度の高い人材輩出に挑む

高度なテクノロジーの民主化を通じて
人材育成のスピードを超えるデータ活用の普及を促進

私たちの役割 ～ データ活用にあつわる技術と人材のサプライチェーンを再構築

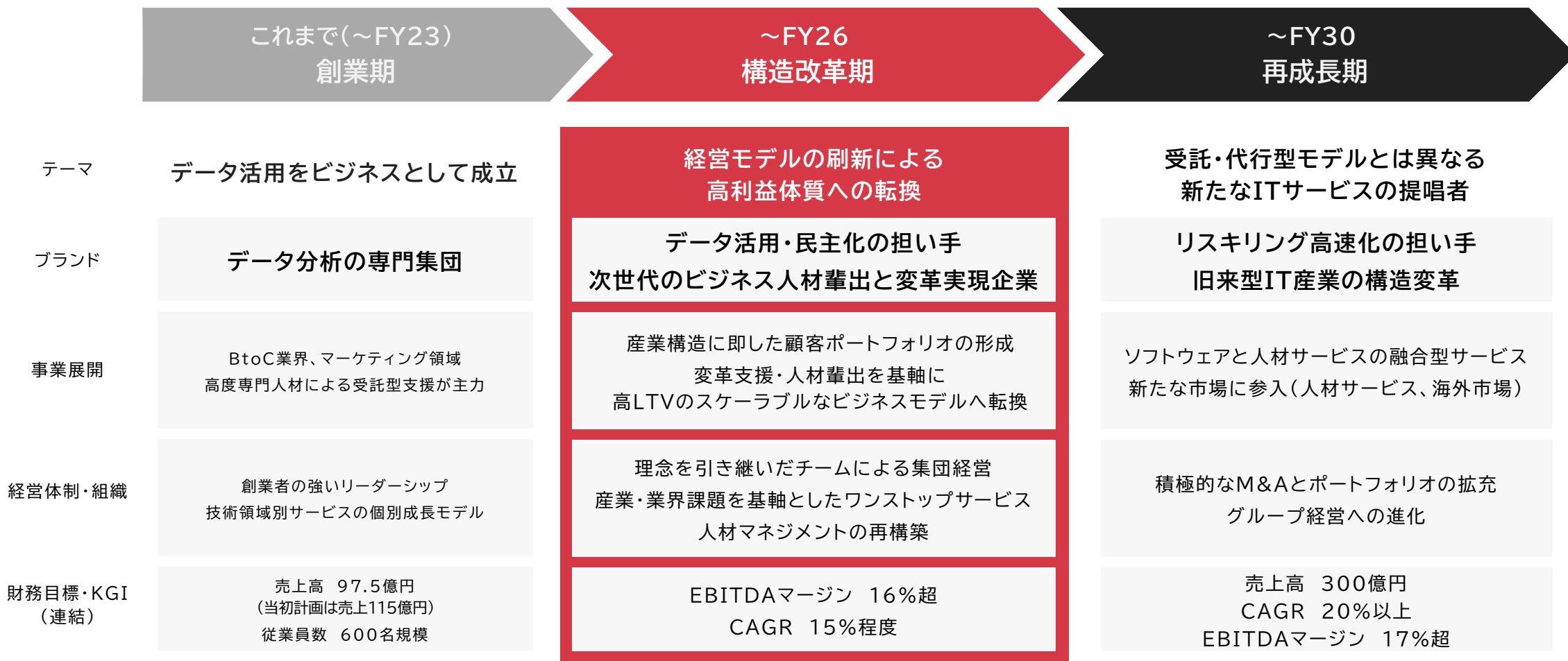
- とめどなく進化するデータ関連技術、そしてポテンシャル人材を、産業にて実用可能な形へと転換する。
- 市場ニーズを汲み取った多様なサービス形態を整備し、企業におけるデータ活用の民主化と内製化の高速化に貢献。



- 
1. 現・中期経営計画の総括
 2. 長期ビジョン： BrainPadが向き合う課題と目指す姿
 - 3. 次期中期経営計画の位置づけ**
 4. 成長戦略および投資方針
 5. 財務目標および資本政策

本中期経営計画の位置づけ

- 本中期経営計画期間を「構造改革期」と位置づけ、大きく拡大してきた事業体制を、今後の環境変化に機動的に対応できる体質へと転換し、さらなる事業成長を目指す。



1. 現・中期経営計画の総括
2. 長期ビジョン： BrainPadが向き合う課題と目指す姿
3. 次期中期経営計画の位置づけ
- 4. 成長戦略および投資方針**
5. 財務目標および資本政策

市場ポテンシャル

- 底堅く成長することが予想される「DX投資、データ活用投資」と、その推進を支える「IT人材不足の解消」という双方の需要が当社のビジネス成長における市場ポテンシャルとなる。

需要サイド

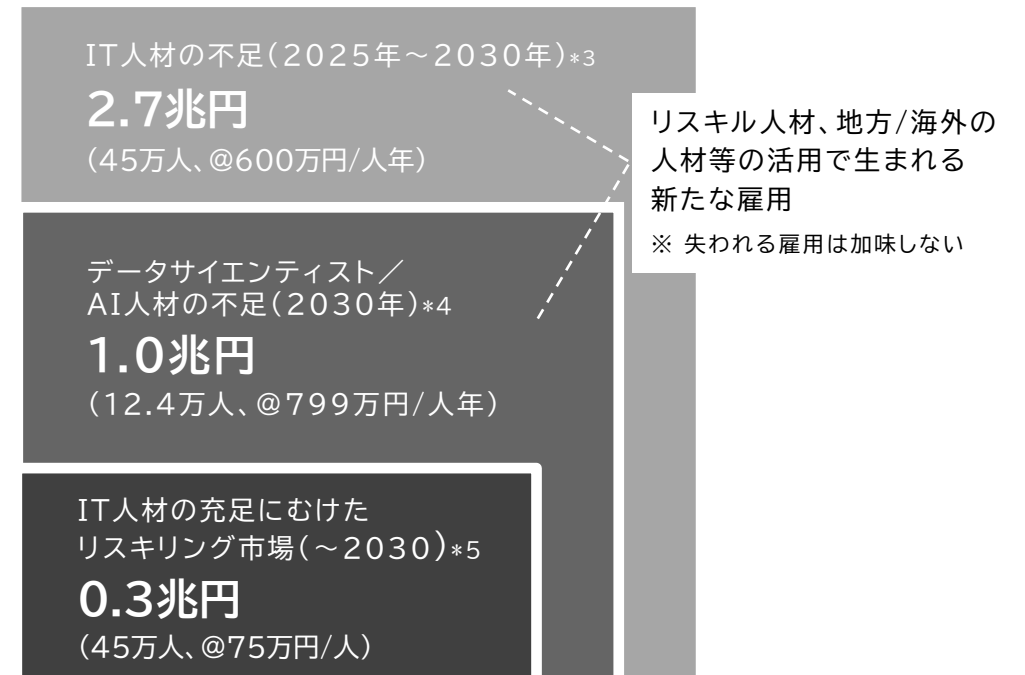
DX投資、データ活用投資に関する市場



*1 株式会社富士キメラ総研「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」
*2 デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「ビジネス・アナリティクス市場展望 2022年版」

供給サイド

人材不足の解消に付随する市場



スキル開発・人材の供給

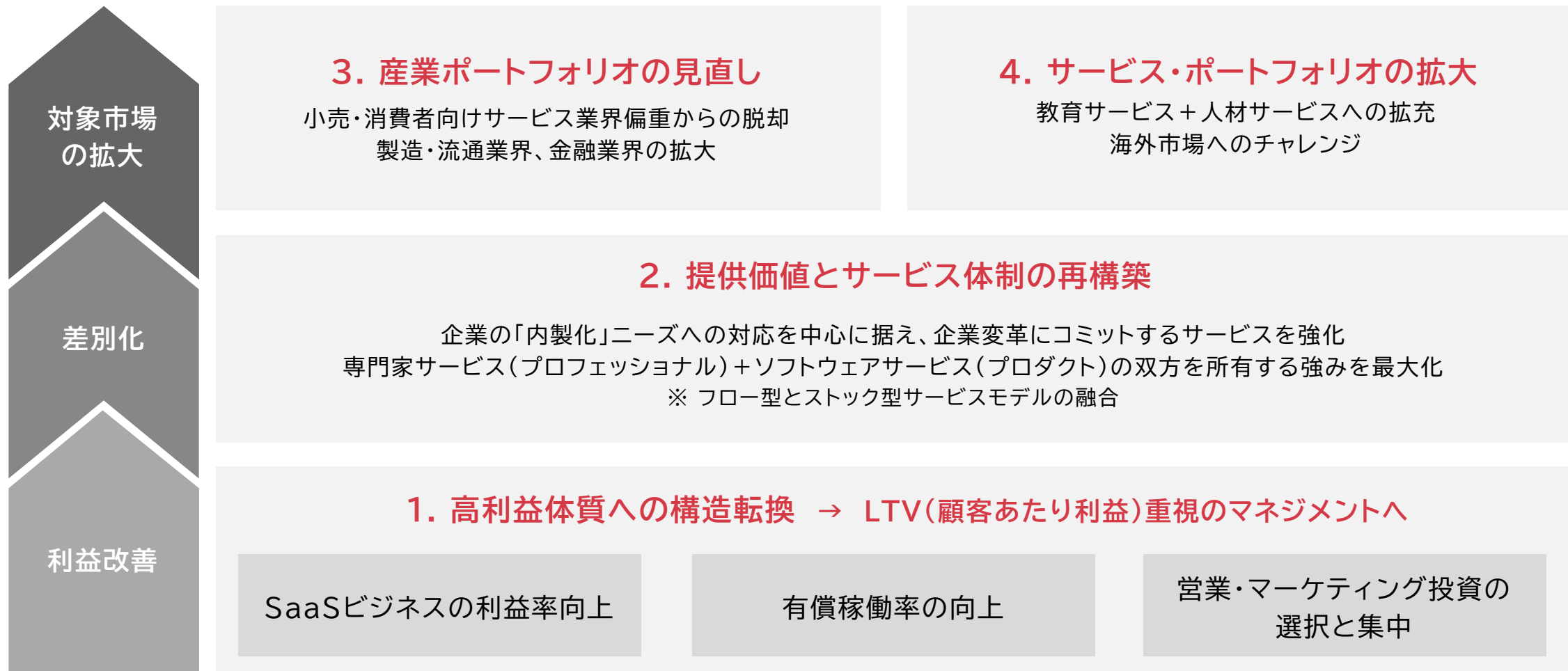


変革を支える人材ニーズ

*3 2019年 経済産業省「IT人材受給に関する調査(概要)」の需要の伸びが中位シナリオの場合のIT人材の不足数、および2017年 経済産業省「IT関連産業の給与等に関する実態調査結果」より当社推計
*4 2019年 経済産業省「IT人材受給に関する調査(概要)」のAI需要の伸びが平均の場合のAI人材受給ギャップ、および2021年 特定非営利法人 ITスキル研究フォーラム「全国スキル調査」より当社推計
*5 2019年 経済産業省「IT人材受給に関する調査(概要)」の需要の伸びが中位シナリオの場合のIT人材の不足数、および2019年 米国アマゾン・ドット・コム社発表のリスキリング予算より当社推計

成長戦略 ～成長に向けた4つの柱

- 組織の拡大に伴う生産性の低下の解消を早期に実現させ、市場ニーズの変化に合わせた事業成長を加速させる。



補足) 成長戦略 ~1. 高利益体質への構造転換

- 急速な需要の拡大に対応するための体制増強から筋肉質な事業運営体制へと転換し、さらなる成長の基盤を整える。

前提となる経営指針

『LTV重視』の事業運営の推進

顧客の課題解決を追求し、
創出する成果(提供価値)を最大化



顧客あたりの利益率を向上

+

顧客に寄り添った深い関係性の
構築による営業生産性の向上

実現に向けた主な施策

有償稼働率の向上

※ プロフェッショナルサービス事業

- 需要に合わせた採用数の適切なコントロール
- 品質管理の強化による不採算案件の防止
- マネジメント人材の育成スピードの向上

SaaSビジネスの 利益率向上

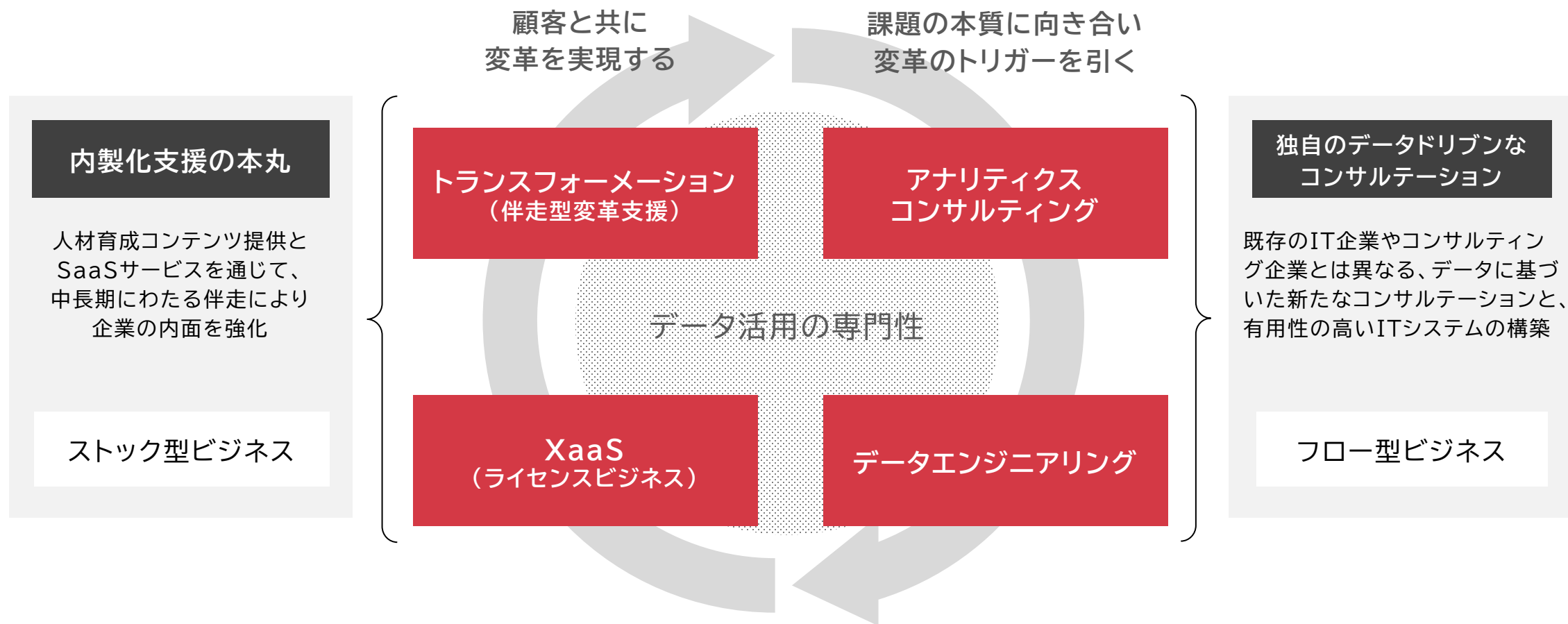
- 市況に合わせた適切な価格改定
- プロダクト別原価管理の徹底
- ポートフォリオマネジメントによる投資領域の選択と集中

営業・マーケティング 投資の選択と集中

- 顧客業界単位での営業体制の整備
- 既存顧客との長期の関係構築、および案件規模の拡充
- アライアンス企業とのさらなる協働

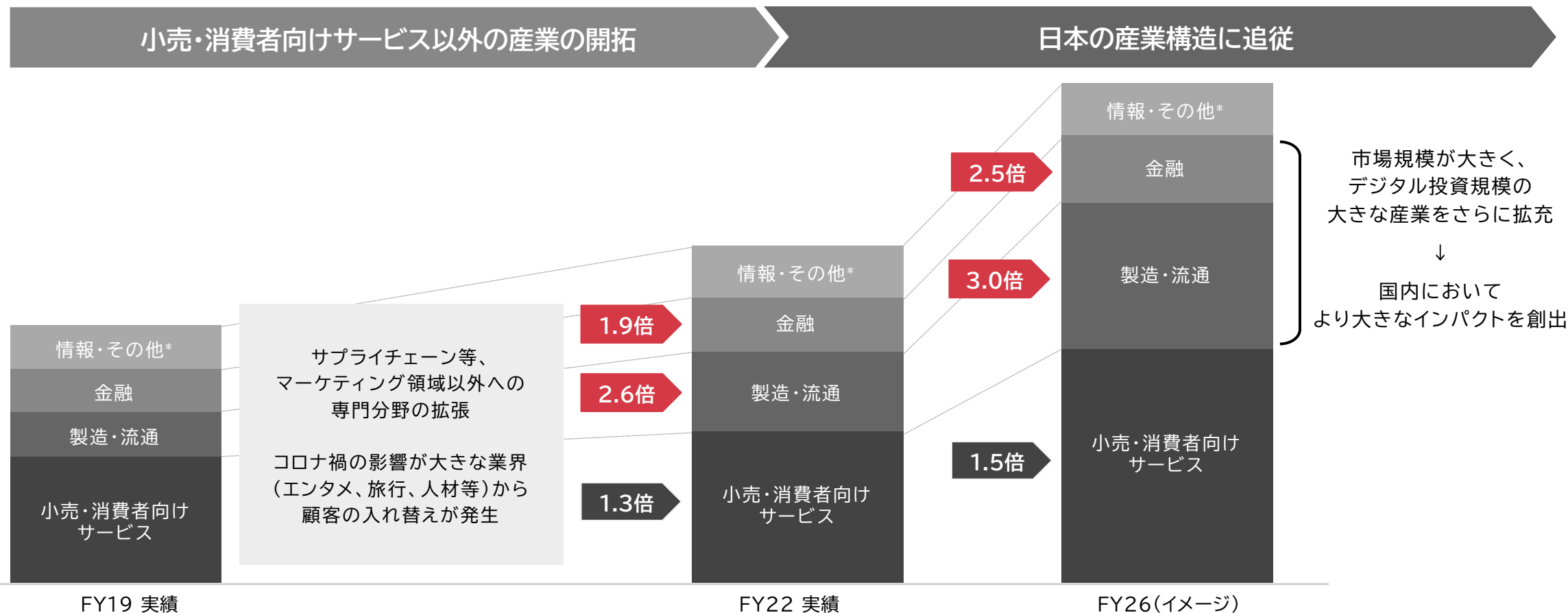
補足) 成長戦略 ~2. 提供価値とサービス体制の再構築

- 経営課題の解決を一気通貫で支援することは一般的になってきており、もはや差別化要素にはなりづらい。
- 人的支援中心のフロー型ビジネスに依存した競合には困難な「顧客企業の内製化が進むこと」と「当社の成長」がリンクするサービス体制に転換する。



補足) 成長戦略 ~3. 産業ポートフォリオの見直し

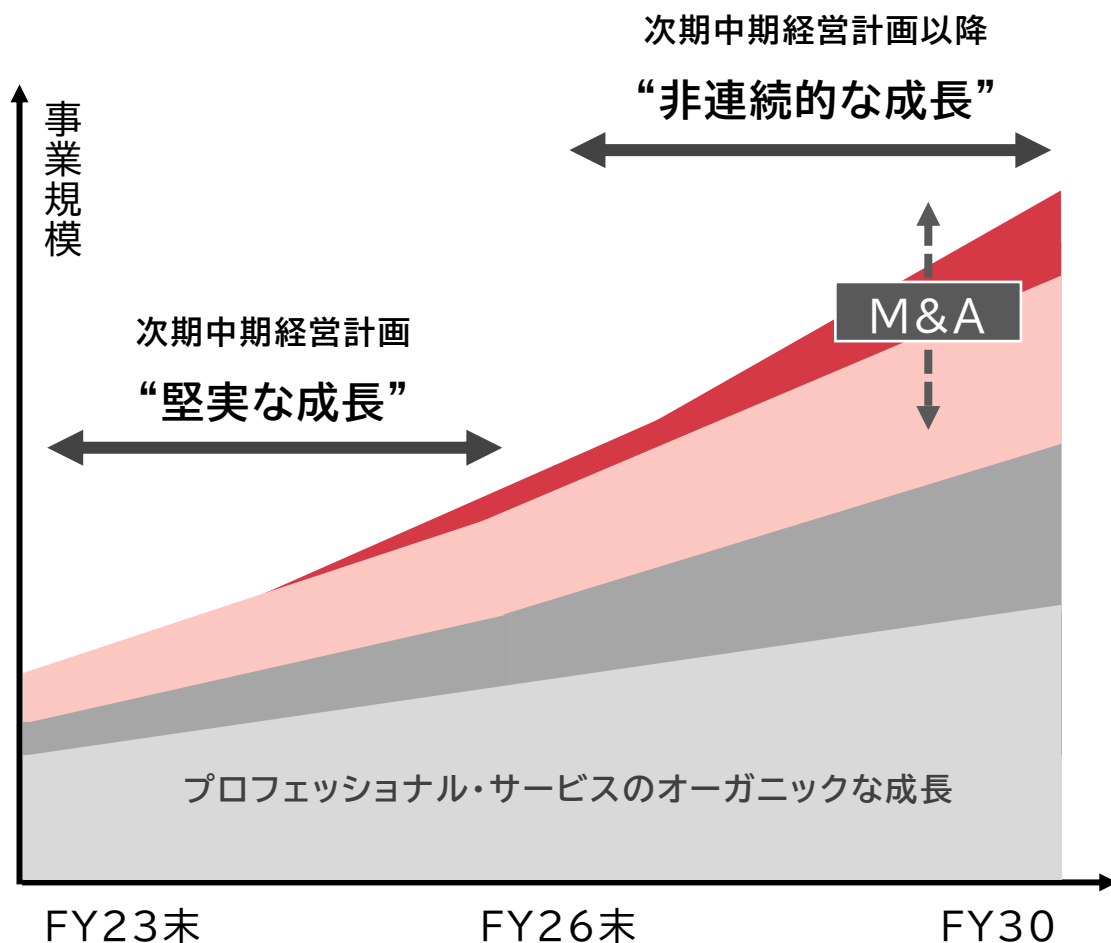
- 日本の産業構造、産業別デジタル/IT投資規模をふまえ、当社の顧客業種のポートフォリオの見直しを図る。
- 「製造・流通」、「金融」に対する売上高の伸長により、顧客基盤をさらに強化。



*「その他」には、当該年度の売上高が一定金額より小さい企業、未上場企業で分類が困難な企業等が含まれます。

成長戦略 ～今後の成長シナリオ(イメージ)

- 当面は顧客企業の本質的な自力の強化(内製化)を提供価値の基軸に据えて、堅実な成長を目指す。
- 当社の変革をスピーディに実行するなかで、その進捗度合いに応じて再成長へと舵を切り、株主価値のさらなる向上を目指す。



3 M&Aやアライアンスを通じた新市場への進出
(新たな人材/ソフトウェアサービス、海外)

2 プロフェッショナルサービスのノウハウを起点とした
ストックモデルへの転換、SaaSサービスの拡張

1 既存の受託業務から
『伴走型・育成型変革支援』サービスへのシフト

高単価・短期間のフロー型ビジネス偏重から脱却し、
持続的な成長モデルを志向

BrainPadが選ばれる理由

- データ活用分野を独自にサービス化してきた経験値に基づくノウハウや技術力に加えて、前例や一般論に流されることなく、顧客企業が抱える課題の本質に向き合い、真摯に解決策を生み出す姿勢が多方面で評価されている。

データ活用人材の
育成ノウハウ

企業の意思決定への
データ活用促進

データ活用起点の
ITシステム開発

データ活用を容易にする
ソフトウェア

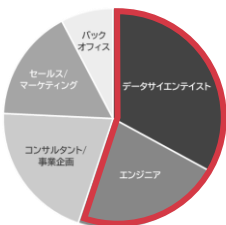
データ活用の「民主化・内製化」を支えるチカラの集積

↑ 人材

↑ 組織力

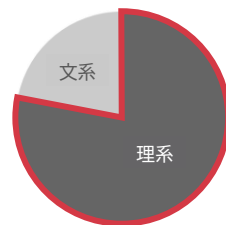
文理融合の多様な人材 + 業界屈指の技術力

従業員の職種分布(23/3/31時点)



技術職が半数以上
文理のバランスが
取れた職種比率

新卒入社者の理系/文系比率(23/4/1時点)



数理能力の高い
理系出身者を惹き
つける採用力

課題の本質に向き合いゼロベースで考え抜くカルチャー

高いミッションへの共感と実直な組織風土 ※2022年 従業員満足度調査結果より

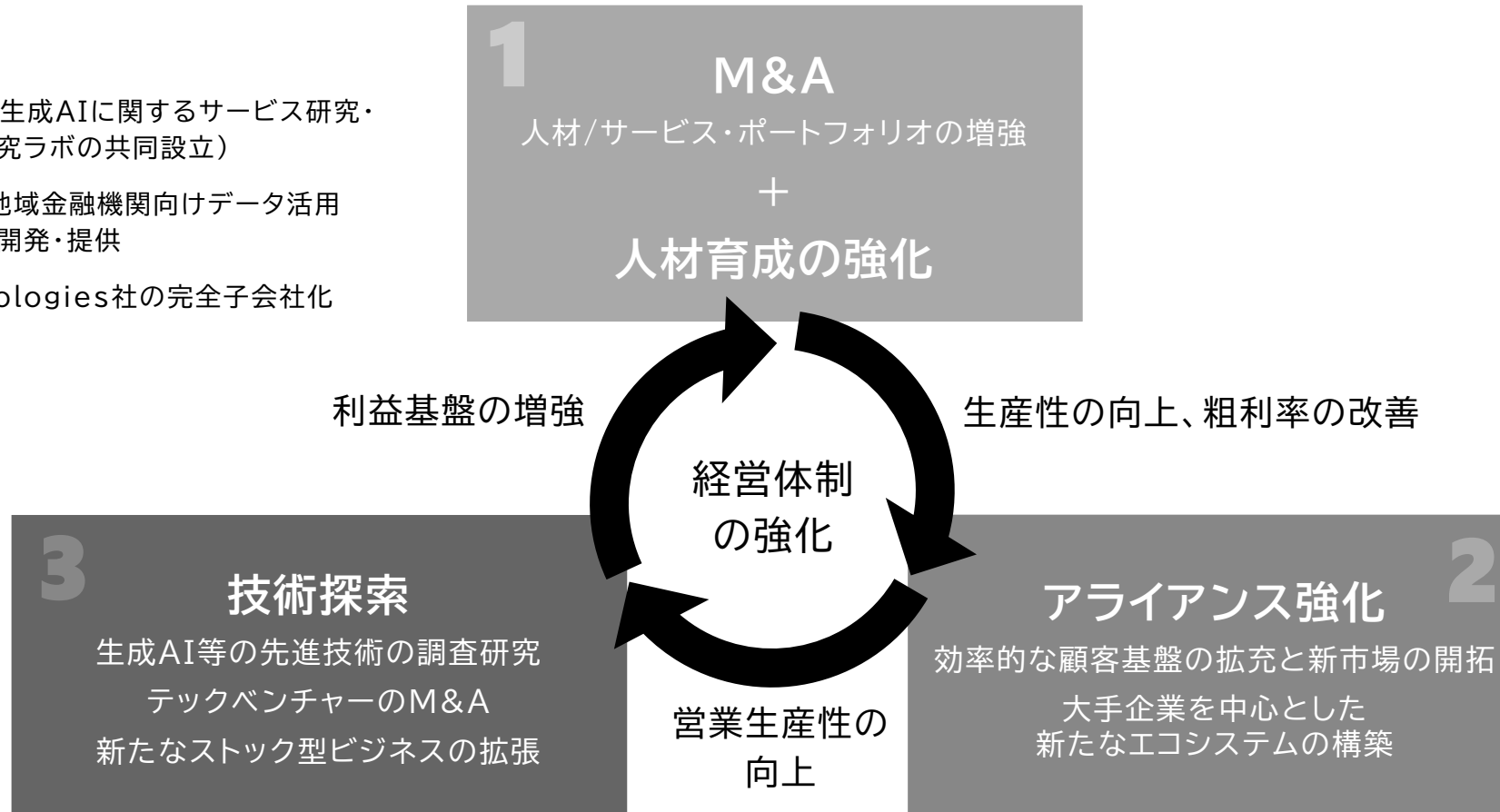
Q. ブレインパッドのミッションに共感している	4.42pt/5pt
Q. 与えられた仕事だけでなく、それ以上の貢献をしようと思う	4.21pt/5pt
Q. 私は、ブレインパッドで働くことに対して誇りを持っている	3.95pt/5pt
Q. ブレインパッドは、日々最高の仕事をしようと思える会社である	3.78pt/5pt

投資方針

- サービス提供と営業生産性の向上に資する施策への投資を優先させ、利益基盤を強化する。
- Time Technologies社と同様に、当社の事業基盤を活用することで成長が可能なベンチャーに対する投資は積極的に実施。

【参考事例】

- 伊藤忠商事との生成AIに関するサービス研究・開発（生成AI研究ラボの共同設立）
- りそなHDとの地域金融機関向けデータ活用サービスの協働開発・提供
- Time Technologies社の完全子会社化



組織戦略・人材投資

- 高度な人材が当社の変わらない競争力の源泉であり、「人材輩出企業」として、これまで以上に人材の育成や高い成果を発揮できる環境の整備を積極的に展開する。

“データ・テクノロジーとビジネスの融合”が価値創造や差別化の源泉となる組織と人材開発を推進

データドリブンな社会や経営を標榜する企業として、BrainPad自身がその牽引役として率先垂範



ガバナンス・モデルの進化

ステークホルダーへの価値創造と
コミットメントを強化

株主や顧客、従業員への期待に応える

取締役会による株主価値向上策の推進や
中長期戦略に基づく投資の強化

業界・顧客企業を基軸とした事業体制

執行役員を中心としたスピーディーな集団経営



次世代ビジネス人材の輩出企業へ

“理系人材から経営人材を生み出す”

技術とビジネスのハイブリッド人材を養成し
産業のデジタル化に貢献

人材マネジメントの再構築

複線型の多様なキャリア設計

次世代経営人材育成プログラムの立ち上げ

“デジタル・ネイティブ世代”の積極登用



データドリブンな事業運営

経営におけるデータ活用の牽引役へ
技術・データを有効活用した組織運営による
高い生産性の実現

事業運営状況のデータ化/可視化の徹底

データに基づく意思決定の高速化

先進技術のビジネス活用

デジタル時代の最適かつ多様な働き方

1. 現・中期経営計画の総括
 2. 長期ビジョン： BrainPadが向き合う課題と目指す姿
 3. 次期中期経営計画の位置づけ
 4. 成長戦略および投資方針
 - 5. 財務目標および資本政策**
-



財務目標(連結ベース)

- 今後はM&Aや子会社/合併会社設立による事業拡大を前提に、利益指標についてはEBITDAをKGIに設定。
- 次期中期経営計画は、高利益体質への転換に力点を置くため、売上高の成長以上にEBITDAマージンの向上を目指す。
 - ※ 早期に構造改革が終了した場合は、速やかに再成長ステージに転換予定。

	今期業績予想(FY23) 23/5/12公表	次期中期経営計画 最終年度目標(FY26)	【参考】FY30
売上高	97.5億円	140~150億円 ※CAGR 15%程度	280~300億円 ※CAGR 20%以上
EBITDA マージン	11%弱	16%超	17%超
ROE	10%	20%	20%

資本政策

- これまでに確立した安定的な財務基盤をさらに強化するとともに、より積極的な成長投資と株主還元を実施する。

収益性の継続改善

- 既に健全な財務体質は確立しており、十分な自己資本を確保
- 利益率の改善を軸にさらなる収益性の向上を目指すとともに、株主価値の向上に向けた施策の強化を図る

成長投資の強化

- 中長期の成長に資する投資は強化
 - ・ M&Aによる大胆なサービス体制強化
 - ・ 新たな市場開拓に向けたソリューションの開発
 - ・ 先進技術の調査については、積極的に実施
- 健全性を損なわない範囲でのレバレッジ活用による大胆な投資の実施
 - ・ 直接的な利益成長に資するM&A等が対象

株主還元の拡充

- 安定的に連結営業利益率10%以上を確保していくことを目標に、連結総還元性向40%以上の株主還元を目指す
 - ・ 剰余金の配当の実施
普通配当は長期安定配当を基本とし、それを上回る株主還元については、市況や事業環境に応じて、記念配当や特別配当を実施していく方針
 - ・ 自己株式の取得
成長投資の原資は確保しつつも、過度なROE低下の抑制を目的に、適切に実施する



(株)ブレインパッド

〒106-0032 東京都港区六本木三丁目1番1号 六本木ティーキューブ

TEL:03-6721-7701(IR直通) FAX:03-6721-7010

www.brainpad.co.jp ir@brainpad.co.jp

本資料に記載されている戦略や計画、見直しなどは、過去の事実を除いて予測であり、現時点において入手可能な情報に依拠し判断された一定の前提条件に基づいております。従って、実際の業績等は今後の様々な要因によって、これら見直しとは乖離する可能性があることを、ご承知おきください。また、グラフ内の数値は端数処理により総和が短信等で開示している合計額と一致しない場合があります。

本資料における情報は、本資料が作成された時点のものです。将来発生する事象などにより内容に変更が生じた場合も、当社が更新や変更の義務を負うものではありません。また、本資料に記載された会社名・商品名・ロゴは、それぞれ各社の商標または登録商標です。