

株主・投資家の皆さまへ

2025年6月期 第1四半期 決算補足説明資料

2024年 11月 12日

 BrainPad

目次

■ エグゼクティブサマリ

- 2025年6月期第1四半期連結決算についての補足
- セグメント業績についての補足
- 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 ~当期(FY25)の位置付け

- 中期経営計画(FY24-FY26)の柱である「構造改革」の1年目(前期、FY24)は利益体質への転換を早期に達成し、2年目となる当期(FY25)より、**事業規模(=売上高)の拡大**に舵を切り、成長路線へシフトします
- 売上高の2桁成長の実現を最重要テーマに掲げ、改善した利益体質を維持したうえで**21期連続増収と過去最高益の更新を狙い**、事業規模の大幅な拡大に向けた布石を打ってまいります

	FY24 利益体質へ転換	FY25 再成長	FY26 構造改革の完遂
事業方針	高利益体質への転換による 低迷した利益率のV字回復	事業規模(=売上高)の拡大による 成長路線へのシフト	大胆な投資による成長の加速と 既存IT産業の枠組みからの脱却
重点指標 (連結)	EBITDAマージン (期初計画)13.6% → (実績)16.7%	売上成長率 10%以上 利益率はFY24の水準を維持し 過去最高益の更新を目指す	売上高: 140~150億円 EBITDAマージン: 16%超
重点施策	<ul style="list-style-type: none"> PF事業の有償稼働率の改善 SaaSのコスト構造の見直し マトリクス組織による業界攻略の強化 	<ul style="list-style-type: none"> 営業基盤・体制の増強 『三位一体』の価値提供の強化 生成AI等、新たなソリューション開発 非連続成長(M&A)の布石を打つ 	<ul style="list-style-type: none"> 『三位一体』のビジネスモデルの確立 非連続成長(M&A)の実行 従来のIT企業の枠組みを超えた、 産業へインパクトのある事業の開発・拡充
実績	<ul style="list-style-type: none"> 計画を上回る利益率の達成 創業来、過去最高益の更新 20期連続増収の達成 	<p>【1Q実績】 売上・利益ともに2桁成長を実現</p> <ul style="list-style-type: none"> 売上高 YoY +10.8% └ PF事業は YoY +17.2% 営業利益 YoY +66.2% 	—

エグゼクティブサマリ ~FY25-1Qの進捗と評価

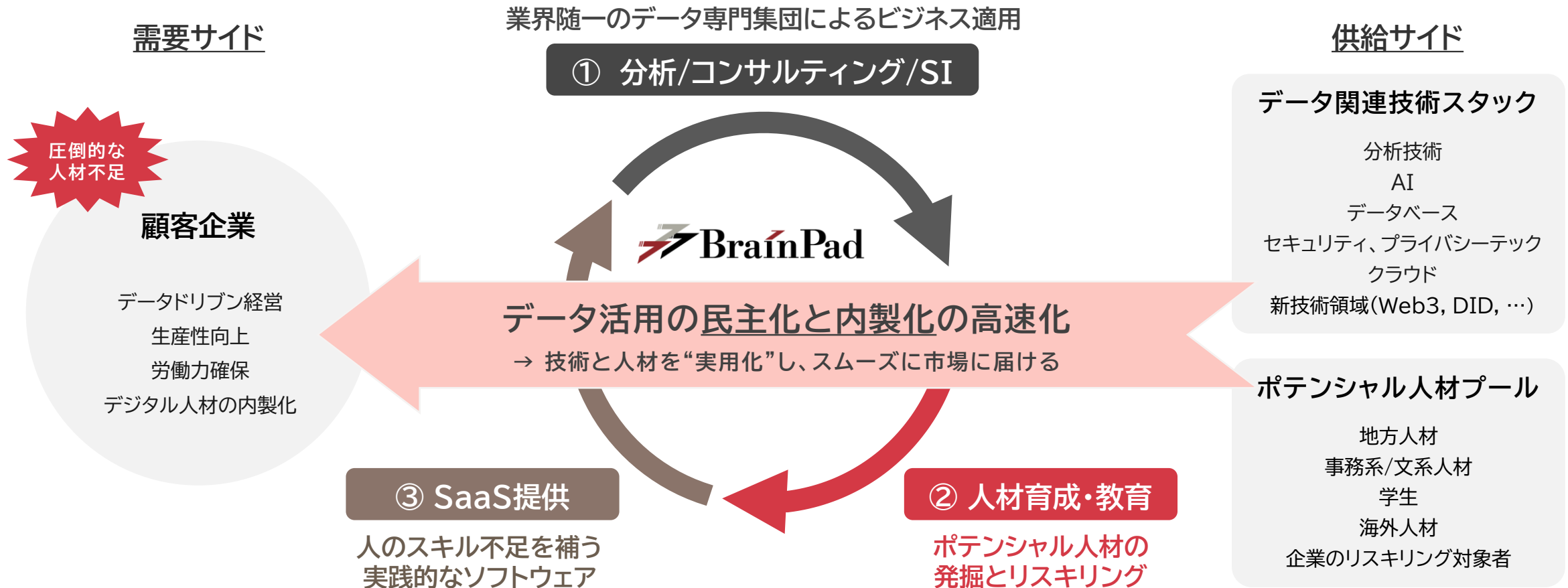
	a FY24-1Q	b FY25-1Q	b/a-1 増減率	c FY25連結予想	b/c 1Qの進捗率	評価
売上高	2,534	過去最高 *1 2,808	10.8%	11,800~12,000	23.4%~23.8%	売上高 ☀️
PF事業	1,729	過去最高 *1 2,026	17.2%	—	—	・PF事業 ☀️
PD事業	805	回復基調 782	-2.8%	—	—	・PD事業 ☁️
EBITDAマージン	15.2%	20.0%	—	15.1%~15.6%	—	
営業利益	282	過去最高 *1 469	66.2%	1,400~1,500	31.3%~33.5%	利益面 ☀️ ・PF事業 ☀️ ・PD事業 ☀️
[営業利益率]	[11.1%]	[16.7%]	—	[11.9%~12.5%]	—	
PF事業	634	907	43.1%	—	—	
PD事業	183	209	14.0%	—	—	
調整額 *2	-535	-647	—	—	—	
経常利益	313	511	63.3%	1,400~1,500	34.1%~36.5%	
当期純利益	198	337	70.1%	910~970	34.7%~37.0%	

*1 四半期あたりの過去最高額の意

*2 調整額・・・各セグメントに配分していない全社費用(主に、報告セグメントに帰属しない営業部門、管理部門等における販売費及び一般管理費)

(参考) FY25の取り組み: 『三位一体』の独自のビジネスモデルによる差別化

- データ/デジタル人材不足という課題解決のために、①専門人材による支援に加えて、スキル不足を補う②人材育成・教育と、③SaaS(PD事業)を三位一体で提供することで、企業のデータ活用の民主化と内製化を強力に支援する
- 「内製化」に力点を置いた三位一体での価値提供という独自のビジネスモデルにて、大手DX支援企業との差別化を促進

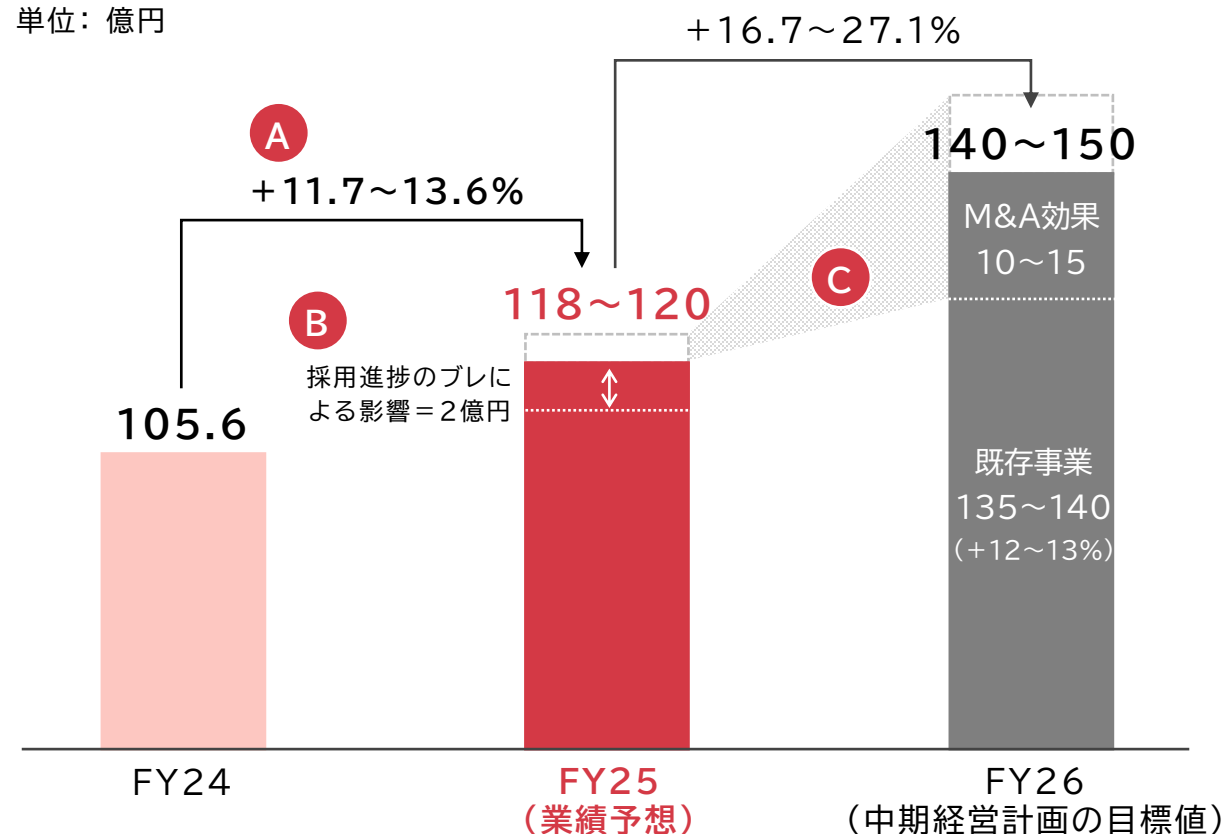


(参考) FY25の取り組み: 中期経営計画の達成に向けた売上成長の考え方

- 事業規模の拡大路線にシフトする中で、成長に向けた投資を着実に実行し、売上高の二桁成長を目指す
- FY26の目標値には既存事業の伸びを超える成長目標を掲げており、FY25中にM&Aによる規模拡大の布石を打つ

FY25の売上予想と中期経営計画の売上目標値

単位: 億円



FY25の売上予想の考え方

A) 二桁成長の復活

- FY26に向けて、着実に成長率を二桁成長に回復させる
- 生成AIの進展、データ/AI人材不足の継続という当社にとっての追い風をつかむ

B) 採用進捗のブレによる影響を考慮 (= 2億円)

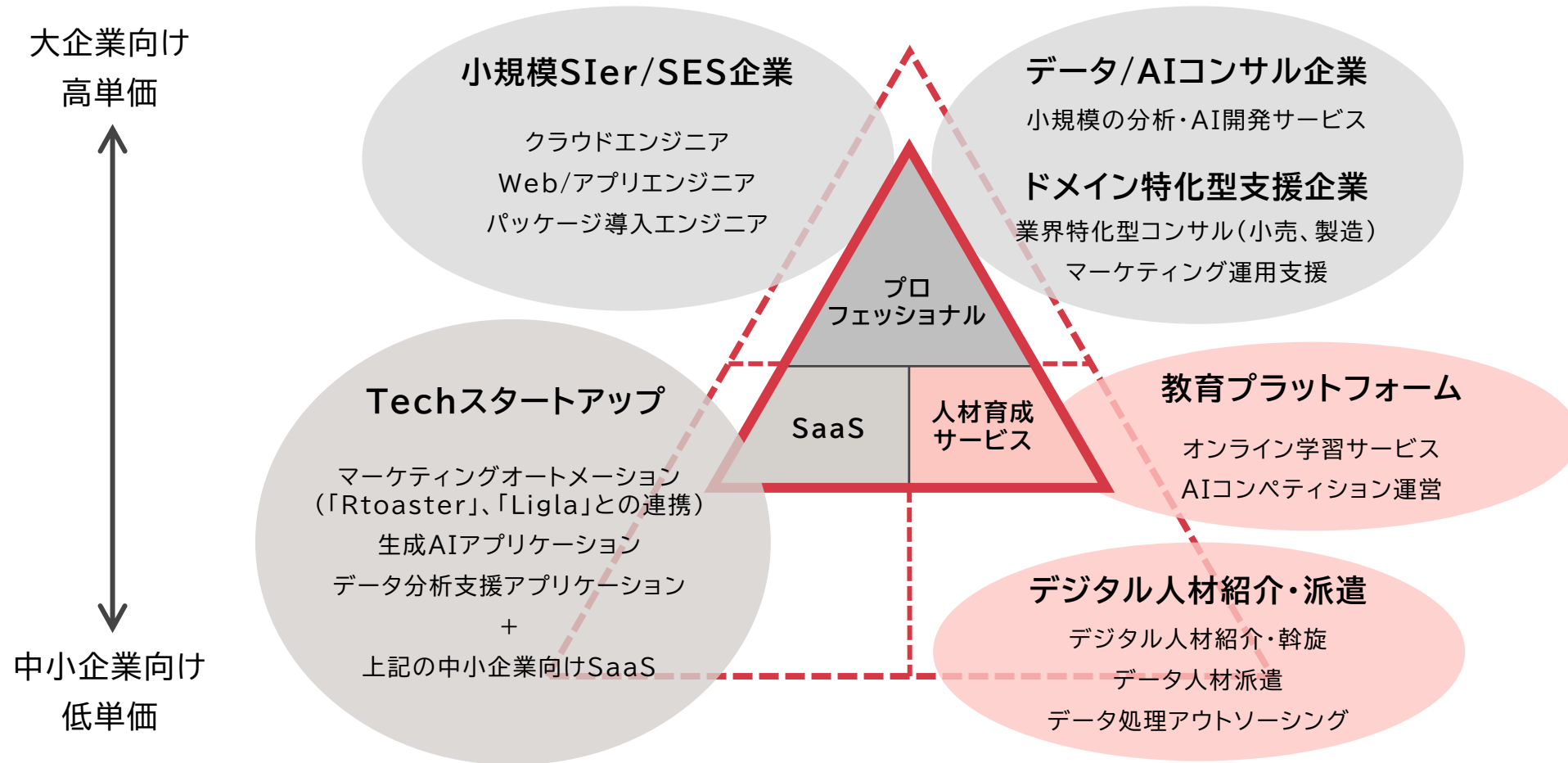
- 中途採用の強化を進めるが、その進捗は、加熱が続く採用市場環境の影響を受けやすい
- 進捗が芳しくない場合には、主にPF事業の売上高の伸びが限定的となる

C) M&Aの布石 ※ 業績予想には折り込まない

- 既存事業のオーガニック成長は、採用と品質維持・向上の両立を果たすうえで12~13%の成長率が妥当
- 本中期経営計画には、M&Aによるインオーガニック成長を盛り込んでおり、FY25に1件以上の実現を目指す
- 採用の不透明さを補うためにもM&Aを積極的に推進

(参考) M&A・資本提携の有望領域

- M&A・資本提携の主な対象は、『三位一体』の事業モデルに関連して、すでに当社が主戦場としている大手企業向けの高単価な類似サービス・周辺サービス
- ターゲット市場の拡大に向け、低単価または中小企業向け支援サービスの提供企業もM&Aや資本提携の対象となりうる



(参考) FY25の取り組み: 成長に向けた投資アクション ~構造改革の前倒し~

- 想定よりも早期に利益体質への転換を果たせたことにより、当初の構造改革プランを前倒しのうえ、成長投資を加速させることにより、中期経営計画の達成確度を上げる

狙い	重点施策	施策の概要
非連続成長の加速	近接業界のM&A・資本提携	<ul style="list-style-type: none"> • FY25より「戦略投資推進室」を新設 • 類似企業や、近接業界の企業に対するM&A、資本参画、スタートアップ投資の推進 • レバレッジ活用による資金調達を前提とした大型投資
	アライアンスによるバリューチェーンの拡張	<ul style="list-style-type: none"> • 近接するサービス領域(低単価の業務支援、人材派遣、教育サービス等)を提供する企業とのアライアンス • 共同提案によるサービスカバレッジの補強
「三位一体」の価値提供の強化	プロダクト事業の再成長	<ul style="list-style-type: none"> • 生成AI等の先進技術を活用した新機能開発の加速 • PF事業・PD事業の垣根を超えたサービスの高付加価値化(SaaSと業務支援の融合)
	営業体制と販促の強化	<ul style="list-style-type: none"> • マトリクス組織による業界別営業体制のさらなる進展 • 広告宣伝、展示会への出展、メディア露出等の認知拡大による案件パイプラインの創出
営業基盤の増強	中途採用活動の再始動	<ul style="list-style-type: none"> • PF事業における高い有償稼働率を実現する中堅層以上の採用を強化 ※新卒採用は例年通りに継続 • 稼働率の状況に鑑みて、採用数は適切にコントロール

販促費、人材採用費など
前期比 +2.5億円超

目次

- エグゼクティブサマリ
- **2025年6月期第1四半期連結決算についての補足**

- セグメント業績についての補足
- 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

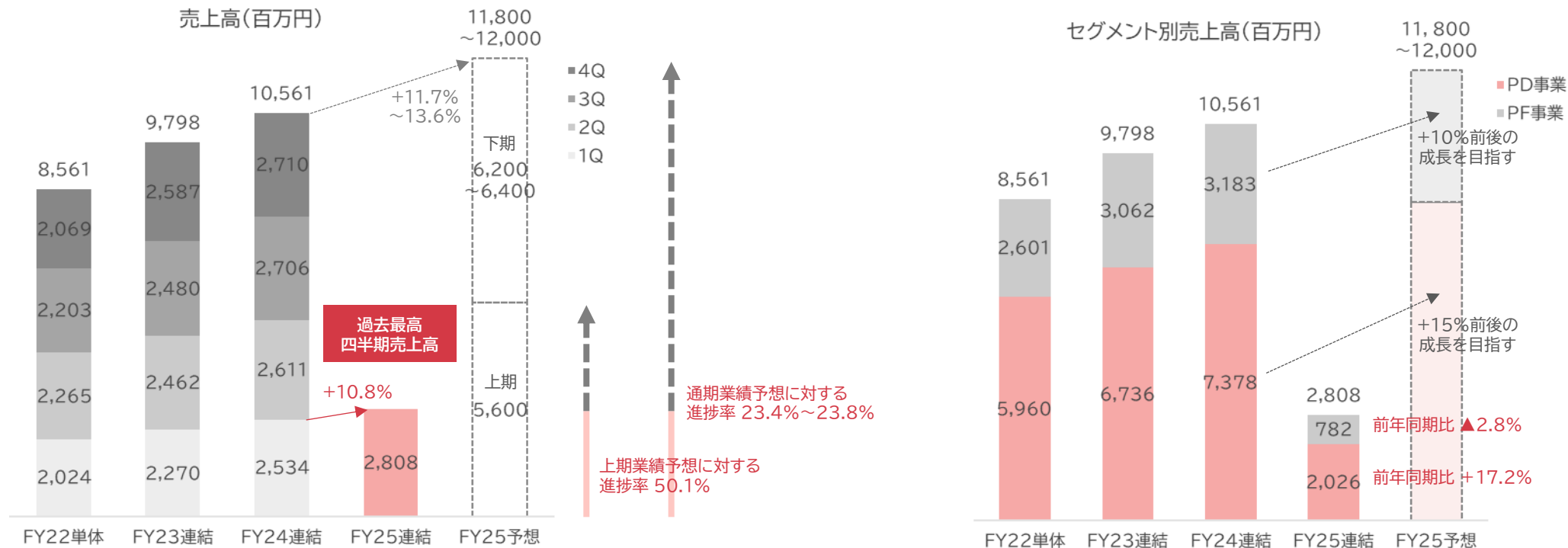
当期(FY25)に重視する指標

- 当社グループの中期経営計画(FY24-FY26)は、この期間を「構造改革期」と定義し、新経営体制による事業運営を推進中
- 初年度となる前期(FY24)は、最重要課題として設定した利益率の回復を想定よりも早く進捗させることができたため、当期(FY25)は最重要課題を事業規模の拡大および売上成長へと切り替え、前期に回復した利益率を維持しながら、既存事業の売上成長率が10%を優に超える水準にまで復活させていくことを目指す

	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	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 売上高 ○ EBITDAマージン ○ 営業利益率 	<p>前期比+11.7%~13.6%、 二桁成長を必達</p> <p>15.1%~15.6%</p> <p>11.9%~12.5%</p>	<p>実数で開示</p> <p>実数で開示</p> <p>実数で開示</p>	<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
PF事業	<p>売上成長率</p> <p>有償稼働率</p>	<p>前期比+15%前後</p> <p>当社の基準値を維持、さらなる向上も目指す</p>	<p>実数で開示</p> <p>当社内の基準値からの乖離と、直前四半期との比較を定性的に説明</p>	<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
PD事業	<p>売上成長率</p> <p>Liglaアカウント数</p>	<p>前期比+10%超</p> <p>右肩上がりに増加</p>	<p>実数で開示</p> <p>実数で開示</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 単体ストック型/フロー型売上高 ・ 「Ligla(リグラ)」の売上高への貢献額 ・ 単体顧客数、「Ligla」アカウント数 ・ 従業員数

売上成長にこだわる当期は、計画を上回る滑り出し(前年同期比+10.8%)

- 1Qは、当社内の期初計画を上回る滑り出しとなり、売上成長率は当期必達目標の10%を超える水準で推移し、**過去最高の四半期売上高**を更新
- 既存案件の拡大、新規案件の開拓が堅調に進んでおり、**上期の売上達成が射程圏内**となる水準まで進捗
- 前年同期比で、PF事業の売上高が+17.2%となり全体の成長を牽引、PD事業の売上高は回復基調(後述)

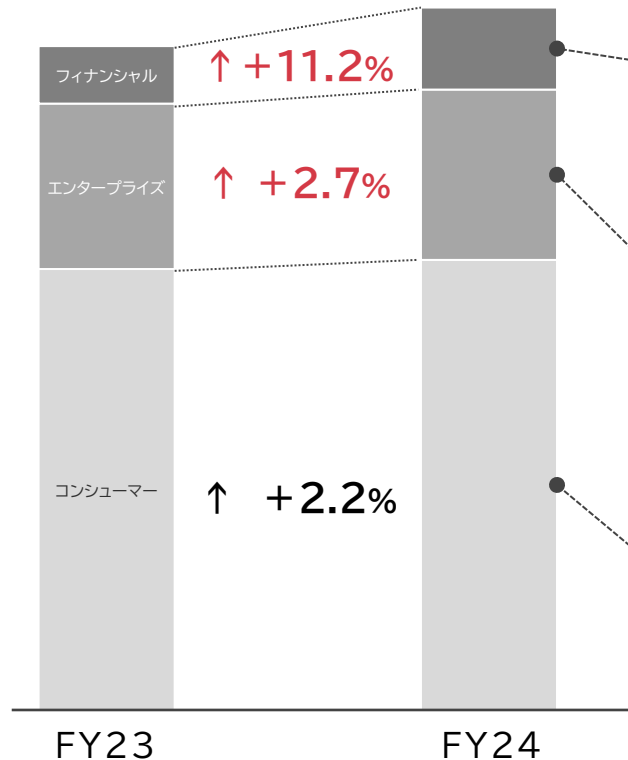


売上成長に向けた業界別の注力領域

- マトリクス組織への移行に伴い、業界別のサービス開発や顧客攻略が進展、特に金融業界は早期にその成果が現れた
- 日本のGDPシェアの大半を占める製造・流通業は、まずは市場認知の獲得に向けた投資段階にある

→ 次頁以降にて事例を紹介

FY23→FY24の売上分布（単体）



業界区分

フィナンシャル
(金融業)

エンタープライズ
(主に製造業、流通業)

コンシューマー
(主に消費者向け
サービス業)

FY24の概観

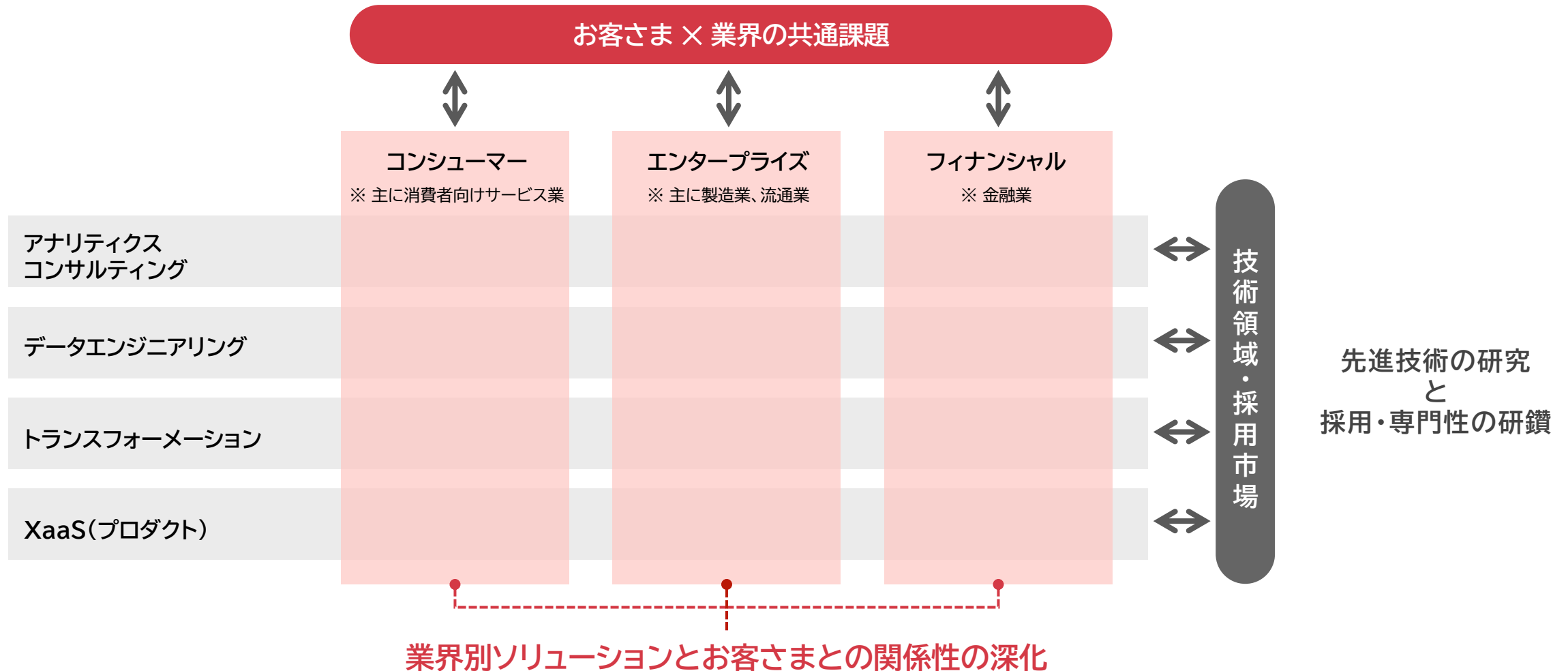
- データ人材の内製化のニーズを汲み取り大きく伸長
- 株式会社りそなホールディングスとの提携を通じた地域金融機関に対する支援案件が増加
- 認知拡大と新規顧客の獲得に向けた投資段階
- 物流課題、サプライチェーン課題を中心にサービスを増強
- 新たにヘルスケア業界を開拓
- 主力領域として安定した顧客基盤を獲得しており、堅調に推移
- マーケティングSaaSの苦戦の影響もあり、売上高は微増

FY25以降の注力領域

- 引き続き、内製化/人材育成のソリューションが主力
- 地域金融機関、銀行向けの顧客獲得をさらに推進
- 食品メーカー/流通業を主軸にサービス開発と認知拡大に注力
- 自動車メーカーからの受注拡大
- クラウドパートナーとの連携による機械/ハイテク産業へ参入
- PF事業+PD事業連携型のサービス強化と「Rtoaster」の再成長
- 株式会社ADKマーケティング・ソリューションズとの連携をはじめコンテンツ/エンタメ業界に注力

(参考) FY24より「マトリクス組織」へ移行し営業体制を抜本的に見直した

- 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



前期に続き大きく伸長、フィナンシャル(金融業)の躍進が1Qの売上増を牽引

- 株式会社りそなホールディングスとの資本業務提携の効果としての株式会社静岡銀行への支援が順調に拡大しており、このたび同行へ導入を支援したSnowflakeの生成AIサービスは、地域金融機関への初の導入事例となった
- 株式会社足利銀行の事例は、当社のこれまでの「Microsoft Azure」の導入実績が同行への支援開始のきっかけになるなど、実績の積み重ねが業績拡大につながっている

2024.10.25 発表



NEWS RELEASE

報道関係者各位

2024年10月25日
株式会社静岡銀行
Snowflake 合同会社
株式会社ブレインパッド

3社連携で営業活動の高度化・効率化をめざす「生成 AI チャットボット」の開発に着手

株式会社静岡銀行(頭取 八木 稔)、Snowflake 合同会社(社長執行役 東條 英俊)および株式会社ブレインパッド(代表取締役社長 CEO 関口 朋宏)の3社では、2024年10月より、静岡銀行における営業活動の高度化・効率化をめざし、新たな「生成 AI チャットボット」の開発に着手しました。

今後は、静岡銀行の新営業支援システム「S-CRM(スクラム)」に蓄積している営業活動の情報や顧客情報をもとに、静岡銀行、ブレインパッド、りそな銀行による「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き構築した「機械学習モデル」や、Snowflake が提供する生成 AI サービス「Snowflake Cortex」と連携することで、静岡銀行のお客さま一人ひとりに寄り添った付加価値の高い営業活動の実践につなげてまいります。

なお、地域金融機関が Snowflake の生成 AI サービス「Snowflake Cortex」を利用するのは、今回が初の事例となります。

2024.9.20 発表

ブレインパッド、足利銀行の「全社データ活用基盤」を構築 — 構想策定から「Microsoft Azure」を活用した開発・保守までをトータルに支援 —

株式会社ブレインパッド(本社:東京都港区、代表取締役社長 CEO 関口 朋宏、以下:ブレインパッド)は、株式会社足利銀行の「全社データ活用基盤」を構築したことを発表します。

この「全社データ活用基盤」の構築は、足利銀行が属する株式会社めぶきフィナンシャルグループが掲げる「DX戦略ロードマップ」に基づき、業務上の判断や意思決定、ビジネス課題の発見・解決をデータドリブンかつアジャイルに行うことを目的とするもので、ブレインパッドは、本件の構想策定コンサルティングから、要件定義・構築・保守までをトータルに支援しました。

導入事例

ブレインパッド、 足利銀行の「全社データ活用基盤」を構築

— 構想策定から「Microsoft Azure」を活用した開発・保守までをトータルに支援 —



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

「Rtoaster」の再成長に向けて、新規大型案件の獲得が進む

- 株式会社ニトリホールディングスの公式ECサイトへの新規導入においては、当社の「Rtoaster（アールトースター）」と従前のレコメンドエンジンの精度比較(A/Bテスト)にて、売上高が103%となる売上改善効果が記録されたことをきっかけに、導入が決定
- レビューサイトでも引き続き、「Rtoaster」のレコメンドエンジンが業界最高峰としての評価を獲得し続けている

2024.10.24 発表

ブレインパッドの「Rtoaster」、Google Cloud Marketplace を通じて
ニトリの公式ECサイト「ニトリネット」に導入決定
- PoC段階で売上高が従来ツールに比べ103%に増加 -

株式会社ブレインパッド(本社:東京都港区、代表取締役社長 CEO 関口 朋宏、以下:ブレインパッド)は、当社が自社開発・提供するレコメンドエンジン搭載プロダクト「Rtoaster(アールトースター)」について、Google Cloud Marketplace を通じ、家具・インテリア用品のリーディングカンパニーである株式会社ニトリホールディングス(以下、ニトリ)への採用が決定したことを発表します。

導入事例

ブレインパッドの「Rtoaster」、
Google Cloud Marketplace を通じて
ニトリの公式ECサイト「ニトリネット」に導入決定
- PoC段階で売上高が従来ツールに比べ103%に増加 -



2024.10.17 発表

ブレインパッドの「Rtoaster」、「ITreview Grid Award 2024 Fall」の
レコメンドエンジン部門にて単独で「Leader」を連続受賞
- ユーザーレビューでは機能やサポート品質への満足度などが高評価 -

株式会社ブレインパッド(本社:東京都港区、代表取締役社長 CEO 関口 朋宏、以下:ブレインパッド)は、当社が自社開発する「Rtoaster(アールトースター)」が、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「ITreview」のアワード「ITreview Grid Award 2024 Fall」にて、レコメンドエンジン部門をはじめ4部門で「Leader」を獲得したことを発表します。

製品の実際の利用者からの口コミやフィードバックに基づき、このたび「Rtoaster」は、製品の実際の利用者からのレビューをもとに顧客満足度と認知度の双方が優れた製品であると評価され、「Leader」の受賞となりました。



「ITreview Grid Award 2024 Fall」にて、
レコメンドエンジン部門などで「Leader」受賞



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

マーケティングDX関連の露出や、「Rtoaster」の既存顧客との関係構築を強化

- 「日経クロストレンド」にて、当社の創業来の強みであるマーケティング・アナリティクスをテーマとする連載を開始するなど、露出を強化
- 「Rtoaster」のユーザー企業を招いた勉強会・交流会を開催するなど、PD事業の既存顧客との関係強化を推進

2024.11.5 より5回連載



株式会社ブレインパッド @BrainPad_PR · 11月5日

《メディア》

日経クロストレンドにて、連載開始！

「1週間で分かる #マーケティング 講座」シリーズにて、当社の上席執行役員による「ゼロから学ぶ #CRM」が、本日から全5回にわたって掲載されます。

成果を出すCRMの極意を、ぜひご覧ください。

xtrend.nikkei.com/atcl/contents/...

#DX #AI #データ活用



xtrend.nikkei.comから

2024.10.10 開催



株式会社ブレインパッド @BrainPad_PR · 10月11日

《イベント》

「Rtoaster」ユーザー会、開催しました！

Rtoasterをご愛顧頂いている（左から2人目より）ファンケル様、ピーチ・ジョン様、日本航空様とのセッションを目玉に、お客様同士の情報交換や交流が図られる場となりました。

ご参加有難うございました！

#デジタルマーケティング



本投稿は、https://twitter.com/BrainPad_PRに掲載

売上成長に向け、業界別・テーマ別ソリューションを開発し、販促活動を強化

- マトリクス組織へ移行してから開発を強化してきた業界別・テーマ別ソリューションを、さまざまなカンファレンス・展示会にて露出

エンタープライズ（主に製造業、流通業）

データ活用人材育成サービス

2024.11.6 開催

2024.11.20～ 開催

2024.11.20～ 開催

物流DXをテーマとするカンファレンスに登壇

SOLUTION 06

現状把握から始める物流革新：データ活用で業務改善を実現



株式会社ブレインパッド
アナリティクスコンサルティングユニット シニアマネジャー
塩見 佳大 氏

CHECK →

<https://landingpage.tebiki.jp/conference2024110>

フードテックをテーマとする展示会に出展

イベント出展



食品・飲料メーカー向けのAIソリューションを展示

大手食品メーカーに導入済の実験計画や生産計画の最適化ソリューションを紹介



<https://www.brainpad.co.jp/topics/2024/10/30/22299>

デジタル人材育成をテーマとする展示会に出展

イベント出展



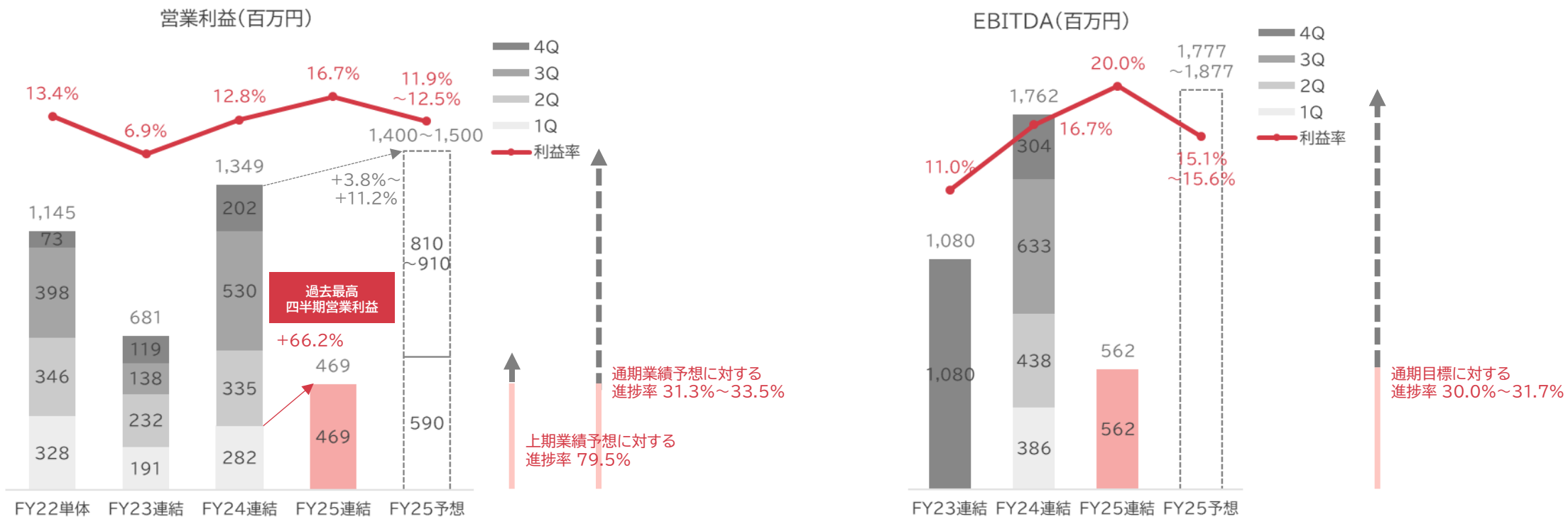
日本のデータ・AI活用を支える人材をつくる「DX/AIデータ活用人材育成サービス」を展示



<https://www.brainpad.co.jp/topics/2024/10/30/22292>

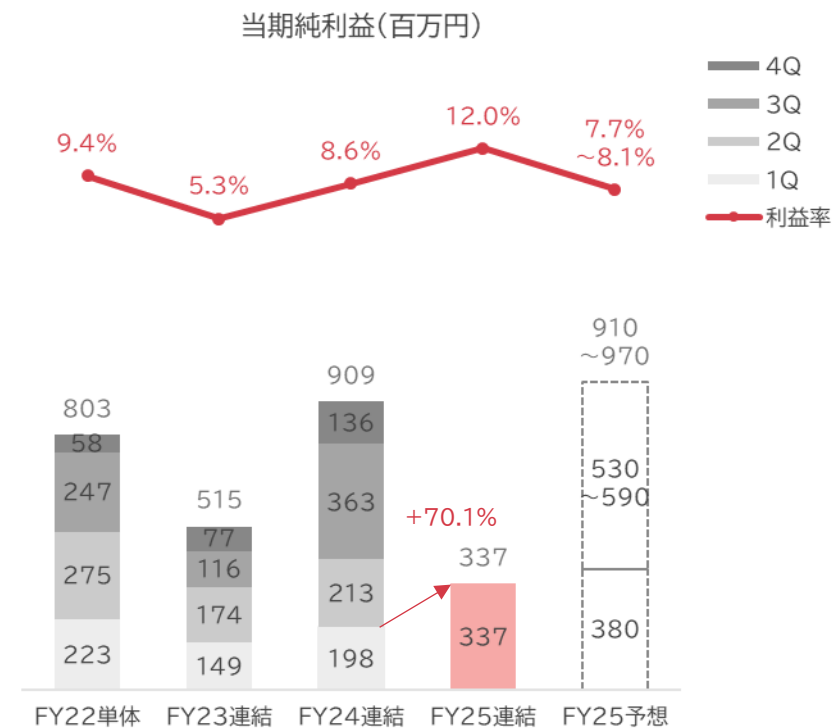
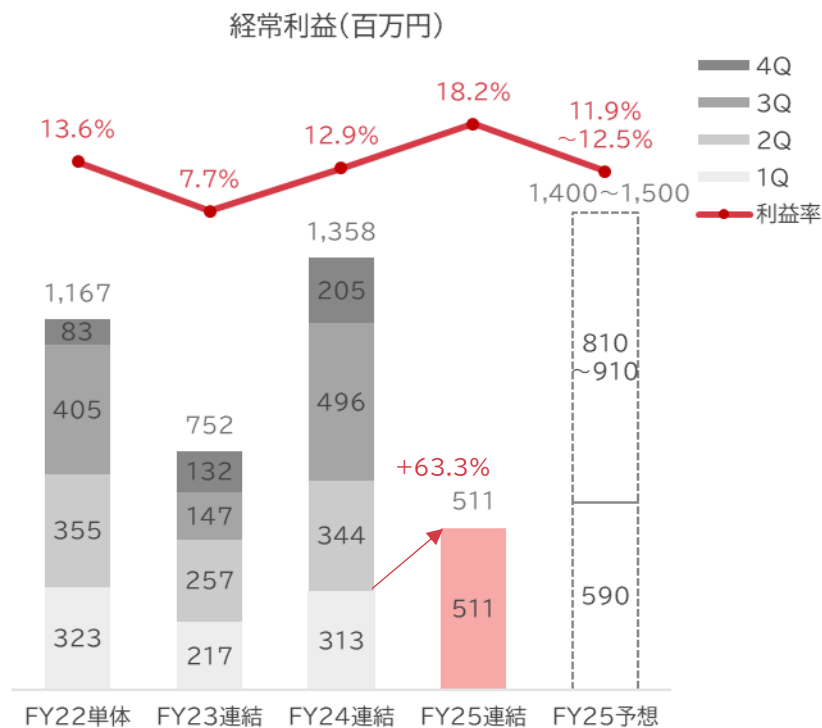
売上拡大に伴い利益好調、1Qで超過した利益を今後の売上拡大に向けた投資へ

- 営業利益の成長率(前年同期比+66.2%)は、売上高の成長率(同+10.8%)を上回るペース
- 当社内の期初計画を上回るペースで売上拡大したことによる利益増に加え、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効果が、前期(FY24)から継続して表れている
- 1Qで超過した利益は、2Q以降の売上拡大に向けて、積極的に販促活動や人材の採用活動に投じていく



1Qに発生した営業外損益は以下のとおり、特別損益は発生なし

- 主な営業外収益
 - 研究開発活動に対する補助金収入 28.1百万円
 - パートナー企業からの受取販売奨励金 8.3百万円
 - 持分法による投資利益 5.1百万円（株式会社電通クロスブレイン）
- 主な営業外費用
 - 投資事業組合運用損 6.6百万円



FY24は年間売上1億円超の大型顧客が9件増加、長期大型化が利益回復に貢献

- FY24の累計売上高が1億円以上の顧客が、FY23の16社から25社へ増加 (+9社)
 - ・ 1億円以上の大型顧客の売上高が、売上高全体に占める割合は、FY23の 49.5% から、FY24は **57.0%** に増加した
- 1年以上取引が継続している顧客が、顧客数および売上金額ともに全体の8割強を占めている

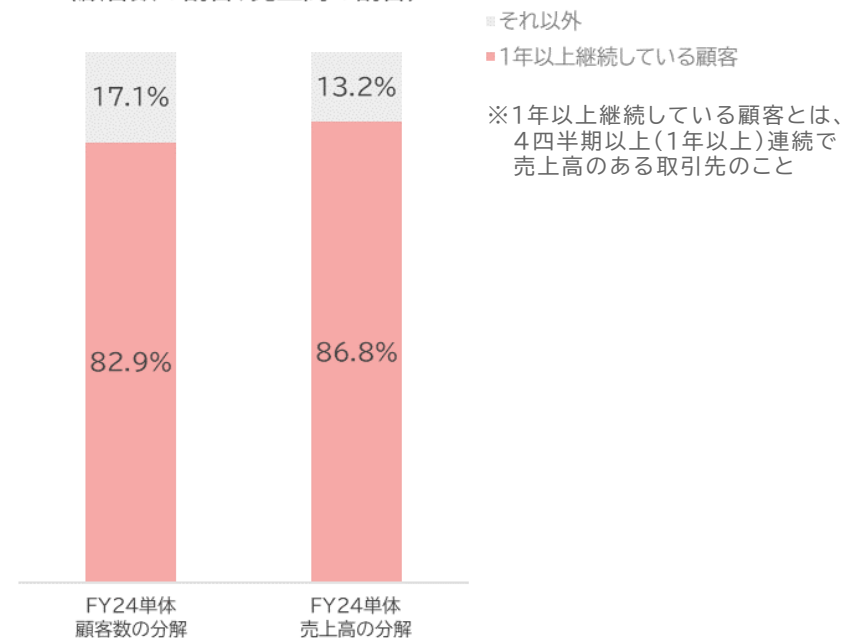
顧客の大型化傾向を示す指標

売上規模別の顧客数 (単体)

売上規模	FY23単体顧客数(社)	FY24単体顧客数(社)	増減
1億円以上	16	25	9
5千万円以上~1億円未満	25	17	-8
1千万円以上~5千万円未満	103	100	-3
1千万円未満	263	251	-12
合計	407	393	-14

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)



目次

- エグゼクティブサマリ
- 2025年6月期第1四半期連結決算についての補足
- **セグメント業績についての補足**
- 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]

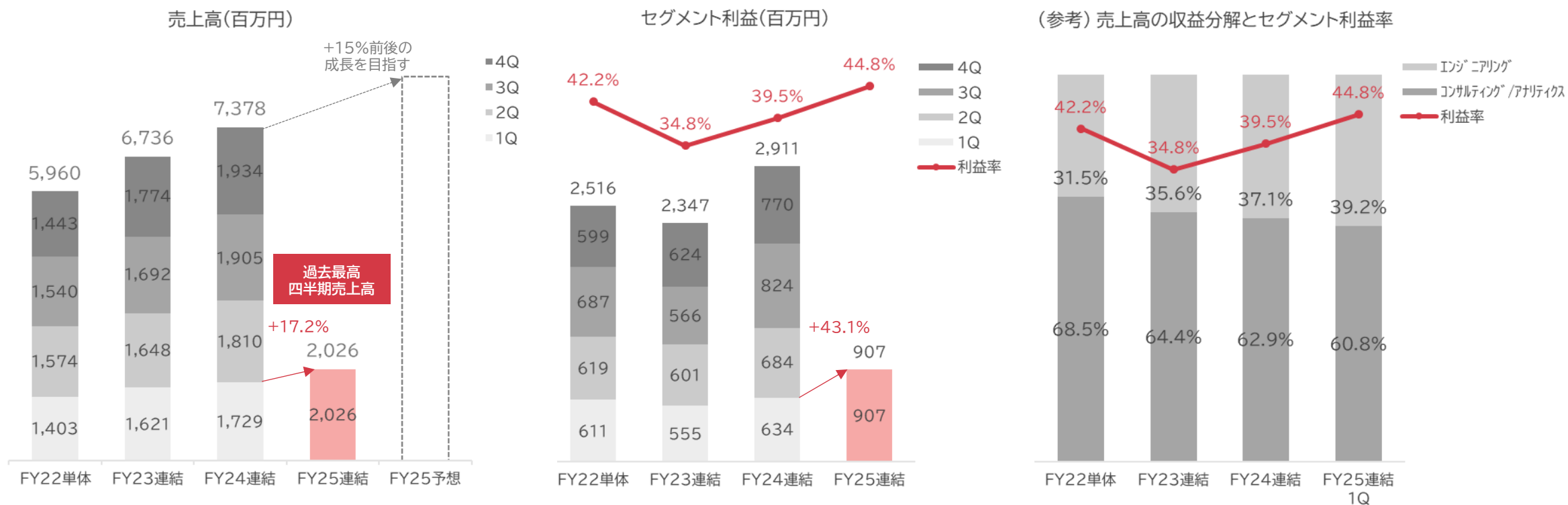
- 「20XX年6月期」を「FYXX」、「第X四半期」を「XQ」と記載している箇所があります
- 当社は、FY22の連結財務諸表を作成しておりません。本資料においては、便宜的にFY22の業績として単体数値を用いたうえで、過年度比較を行っております
- 事業セグメント名の略称を、以下のように記載しております
 - ・ プロフェッショナルサービス事業 … PF事業 ※PF事業は、データ分析、システム開発を含むコンサルティング、人的支援を通じて、顧客企業のデータ活用支援を行う事業です
 - ・ プロダクト事業 … PD事業 ※PD事業は、自社製および他社製プロダクトの提供を通じて、顧客企業のデータ活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



プロフェッショナルサービス事業(PF事業)の進捗と評価

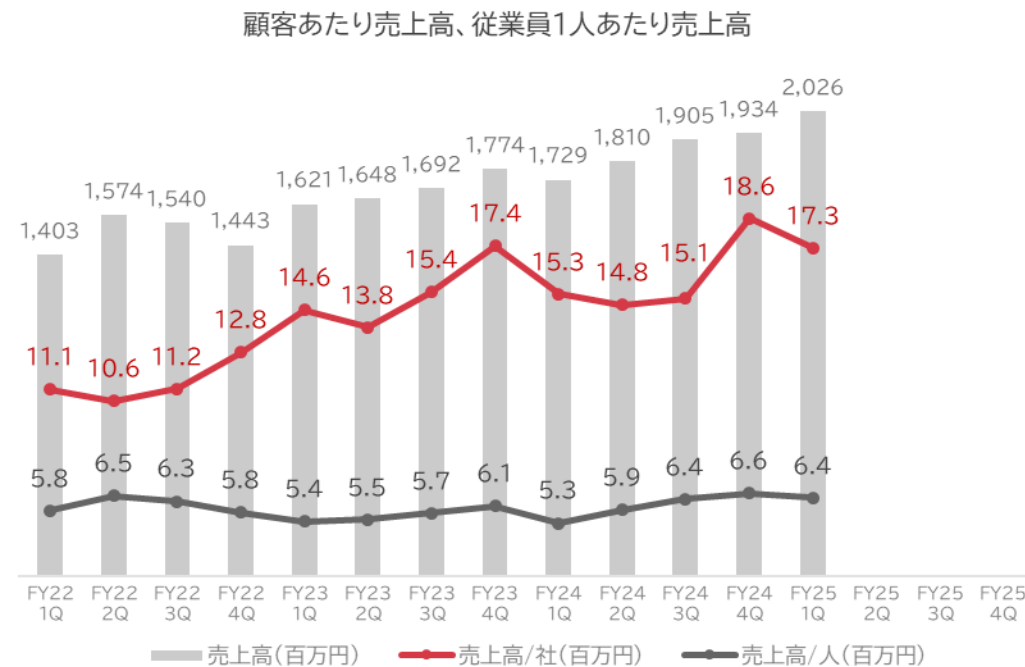
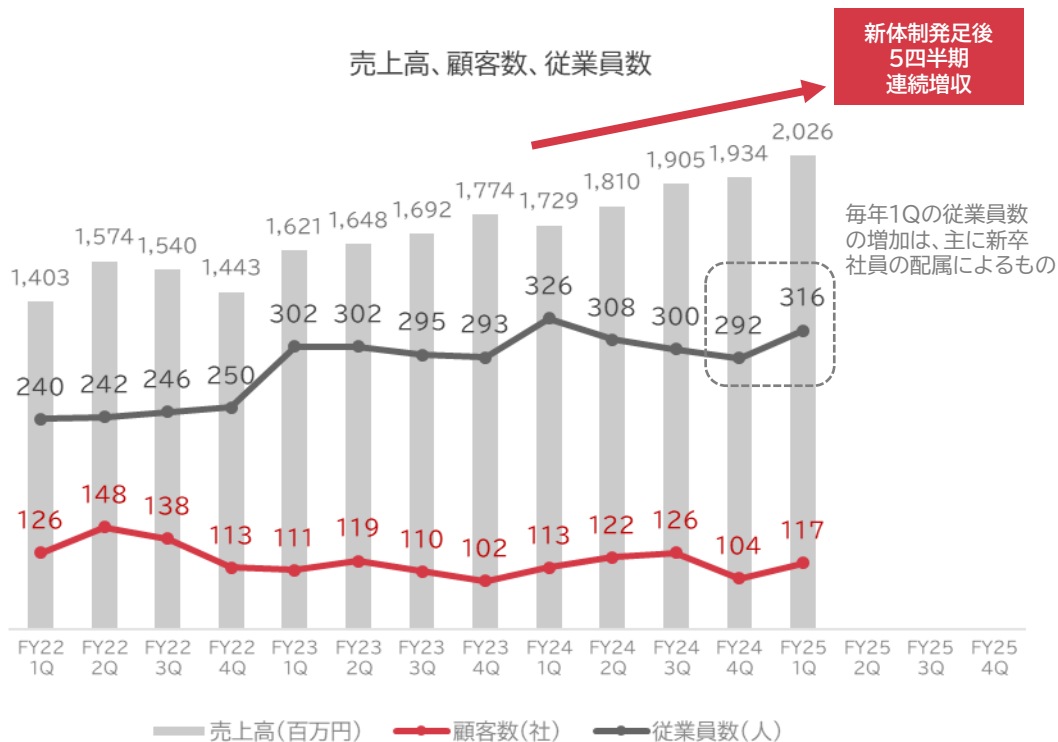
四半期売上高が20億円到達、セグメント利益率が適正水準を上回り投資余力を獲得

- 当期(FY25)は、売上成長率を15%に引き上げることが目標に、有償稼働率の維持・向上と、リーダー層の育成・採用強化を重点課題として運営中
- 売上成長率は、当社内の期初計画および当期目標の15%を超過達成し、**過去最高の四半期売上高**を更新
- かつ、有償稼働率は社内の基準値に対してまだ上昇余地がある状況
- セグメント利益率は当事業で適正とする40%を上回る水準となり、1Qで得られた超過利益を2Q以降の売上拡大に向けて投資予定



既存案件の拡大・新規案件の開拓により売上拡大、従業員数も増加

- 既存案件の拡大のみならず新規案件の開拓も進み顧客数が増加、前期(FY24)の**新体制発足から5四半期連続で増収中**
- 顧客数の増加、新卒社員の配属による従業員数の増加に関わらず、1社あたり/1人あたり売上高は高水準を維持しており、新卒社員の有償稼働率をさらに上昇させることで、**四半期売上高はさらなる上昇を見込める**状況
- 前期(FY24)は体制変更の影響等もあり退職率が上昇していたが、現時点では、例年と同水準(10%前後)に戻ってきている

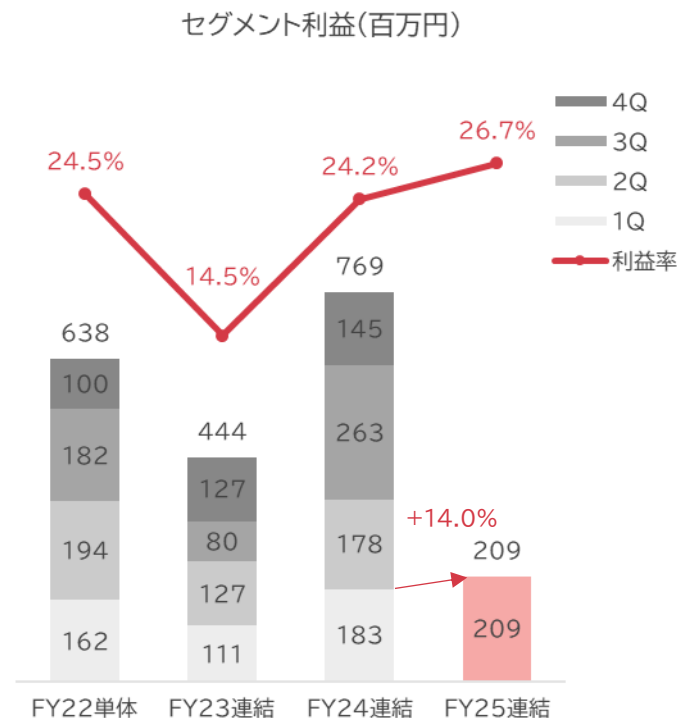
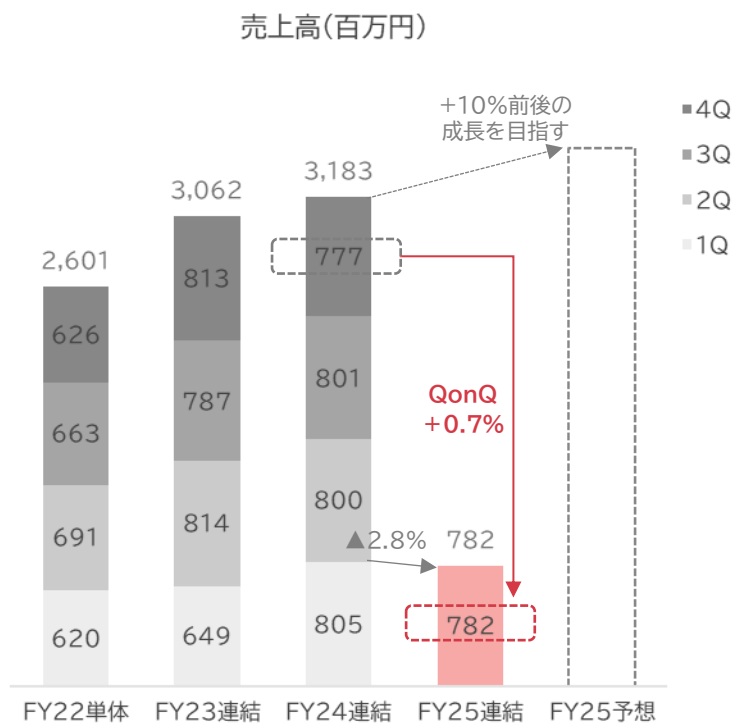


プロダクト事業(PD事業)の進捗と評価



売上高は回復基調、利益も適切なコストコントロールにより増加

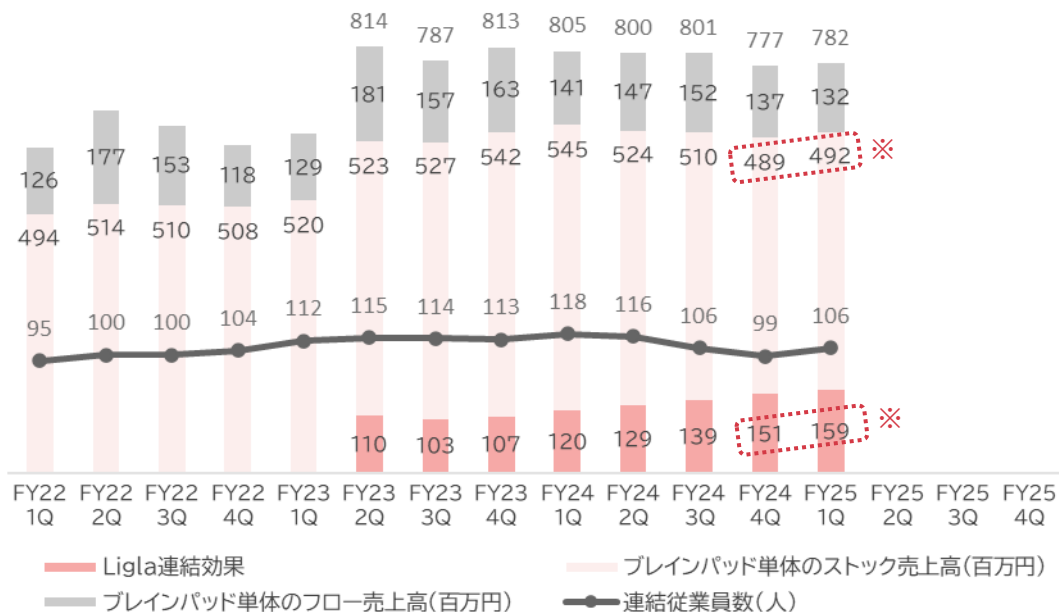
- 当期(FY25)は、売上成長率を10%に引き上げることを目標に、前期(FY24)は漸減が続いたブレインパッド単体の売上高を上昇に転じること、連結子会社 株式会社TimeTechnologies のプロダクト「Ligla(リグラ)」による売上成長を重点課題として運営中
- 1Qは、前年同期比では微減も直前四半期(QonQ)では増収となり、売上高は回復基調
- セグメント利益額およびセグメント利益率は前年同期比で回復、利益率が低下傾向にあったプロダクトの提供を前期から順次終了している効果等が出ている



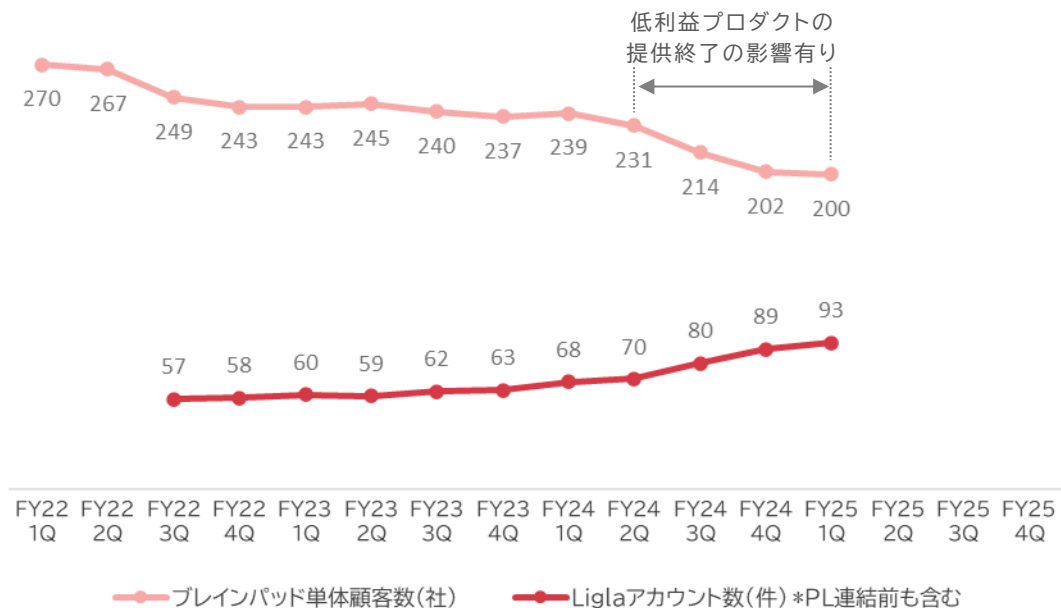
単体のストック売上高も増加に転じ、引き続き好調の「Ligla」とともに成長加速へ

- QonQでは、ブレインパッド単体のストック売上高、「Ligla」の連結効果ともに増加(左側のグラフの※を参照)
- 「Ligla」は、既存顧客の解約率を低く抑えることに成功しながら、新規受注を伸ばし、堅調に売上拡大中
- 懸案のブレインパッド単体は、主力プロダクト「Rtoaster」の売上再成長に向けて、製販一体力を高める組織改編を期初に行うとともに、前期(FY24)の中盤まで停止していた新機能開発を再開し、積極的な販促活動を展開中

売上高、顧客数、従業員数



ブレインパッド単体顧客数、Liglaアカウント数



若年層へのデータサイエンス普及や、当社卒業生との交流を推進

2024.8.8 発表

ブレインパッド、女子中高生の理工系キャリアを支援する
「女子中高生夏の学校2024」に2年連続で参加

－ NPO法人女子中高生理工系キャリアバスプロジェクトが主催するキャリア教育プログラム －

株式会社ブレインパッド(本社:東京都港区、代表取締役社長 CEO 関口 朋宏、以下:ブレインパッド)は、当社のESG活動の一環として、NPO法人女子中高生理工系キャリアバスプロジェクト(所在地:東京都港区、代表理事 永合 由美子、以下:NPO法人GSTEM-CPP)が主催する「女子中高生夏の学校2024(以下:夏学2024)」に2年連続で参加することを発表いたします。

「女子中高生夏の学校(以下:夏学)」は、全国の女子中高生を対象として、科学技術に触れ、同分野で活躍する女性や仲間とともに将来を考える機会を提供するキャリア教育プログラムです。ブレインパッドは、NPO法人GSTEM-CPPを賛助会員として支援しており、「夏学」への参加は2023年に続き、2年連続2回目となります。



2024.10.29 発表

ブレインパッド、スーパーサイエンスハイスクール初芝立命館中学校・高等学校の、
生徒および教職員を対象とするデータ活用プロジェクトに協力

－ ESG活動として、第一弾は高校1年生向けの課題研究「WELL-Beingプロジェクト」に参加 －

株式会社ブレインパッド(本社:東京都港区、代表取締役社長 CEO 関口 朋宏、以下:ブレインパッド)は、スーパーサイエンスハイスクール(*1)の2024年度指定校である学校法人大阪初芝学園 初芝立命館中学校・高等学校(所在地:大阪府堺市、学校長:花上徳明、以下:初芝立命館)による、同校の生徒および教職員を対象とするデータ活用プロジェクトに協力することを発表します。



2024.8.28 発表

ブレインパッド、アルムナイネットワーク「BAG」を設立、第1回交流イベントを開催
－ 人材輩出企業として卒業生を応援、退職後もともにデータ活用の普及を促進 －

株式会社ブレインパッド(本社:東京都港区、代表取締役社長 CEO 関口 朋宏、以下: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)」推進の一環として、アルムナイネットワーク「ブレインパッド アルムナイ・グラフ(略称: BAG)」を設立いたしました。

BAGは、ブレインパッドを退職した社員(以下、卒業生)と在籍中の社員の交流を生む施策を中心に、卒業生同士のつながりの醸成や、社員がキャリアを考える機会を提供することなどを目的に活動してまいります。

「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。アルムナイネットワークである「BAG」の活動を通じて、当社の卒業生の各方面での活躍を応援するとともに、在籍中の社員が刺激を得ることで、社員の成長機会にもつなげてまいります。

加えて、当社は、カムバック入社(退職者の再入社)を歓迎しています。加えて、卒業生が活躍する企業との協業の機会が生まれることも期待しています。



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

目次

- エグゼクティブサマリ
 - 2025年6月期第1四半期連結決算についての補足
 - セグメント業績についての補足
 - **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

株主・投資家の皆さまへ

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 11月 12日

 BrainPad

私たちが向き合う社会課題 : データ/AI活用の内製化による日本の競争力の向上

日本の国際競争力を弱体化させているデジタルスキルの低迷

データ/AI活用を、外注から内製化する必要

IMD 世界デジタル競争力ランキング 2023 (調査対象国 64か国)

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

日本が特に低位の項目
(=日本の弱点)

『ビッグデータと分析の活用』

64位/64か国中

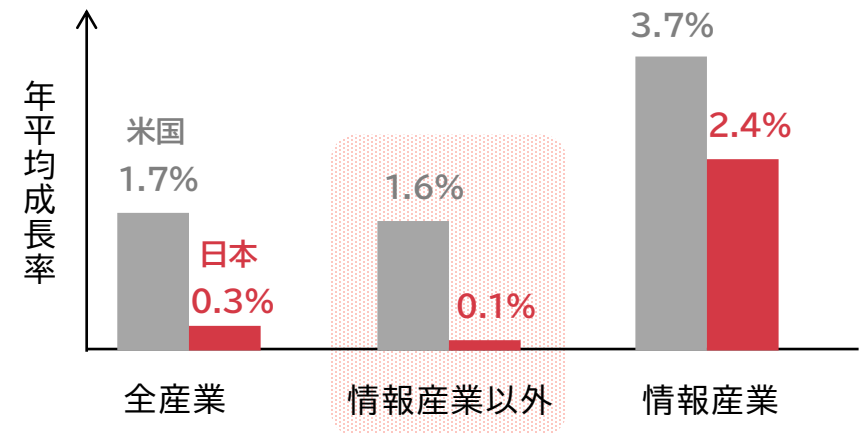
『デジタル/テクノロジースキル』

63位/64か国中

■ 日本では、情報産業以外の企業で働くIT人材が圧倒的に不足しており、これまで、IT業務を外注せざるを得ない産業構造が続いている

■ その結果、日本は情報産業しか成長していない

2000~2020年の市場成長率 日米比較*

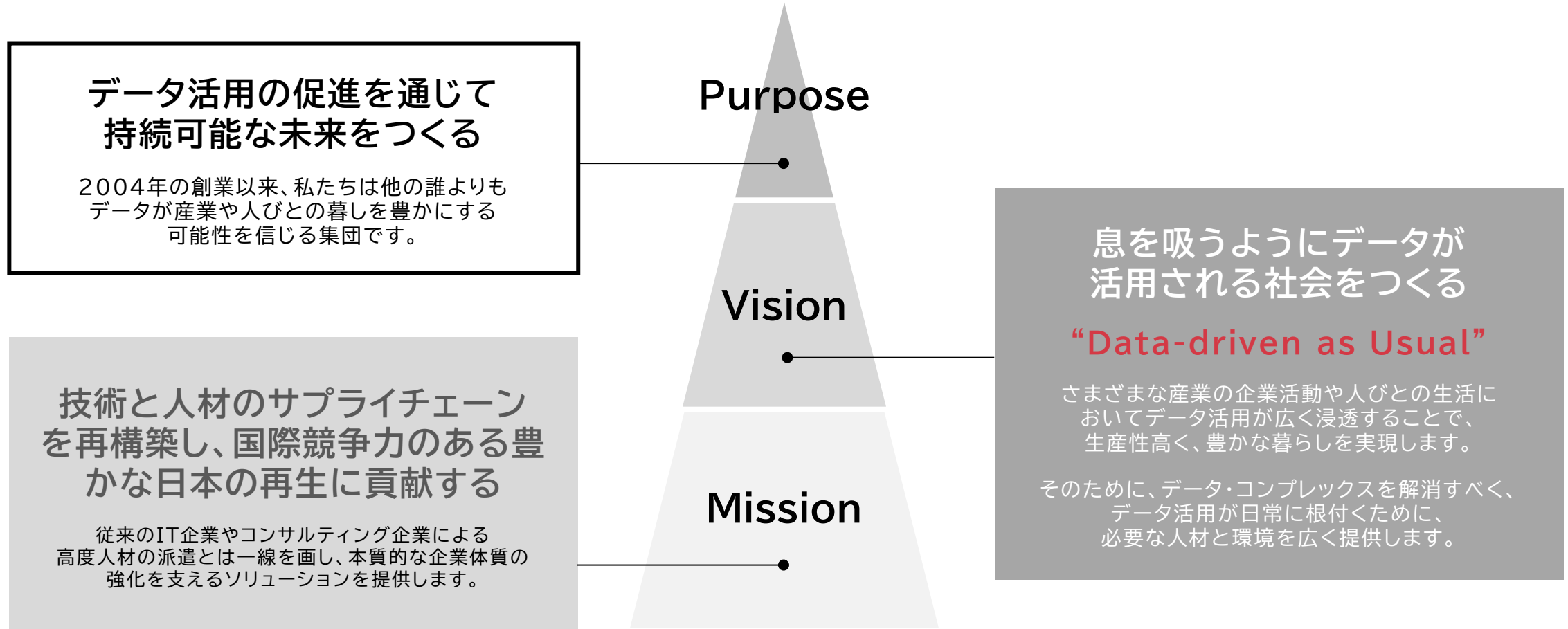


* 米国のデータは、アメリカ合衆国商務省経済分析局(BEA)が公表している産業別実質GDPから集計。「情報産業」の区分はBEA定義の「Information」を利用。
日本のデータは、総務省 令和4年情報通信白書。「情報産業」の区分は白書のなかで定義されている「情報通信業」を利用。

出典：IMD, World Digital Competitiveness Ranking 2023.
<https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-digital-competitiveness-ranking/>

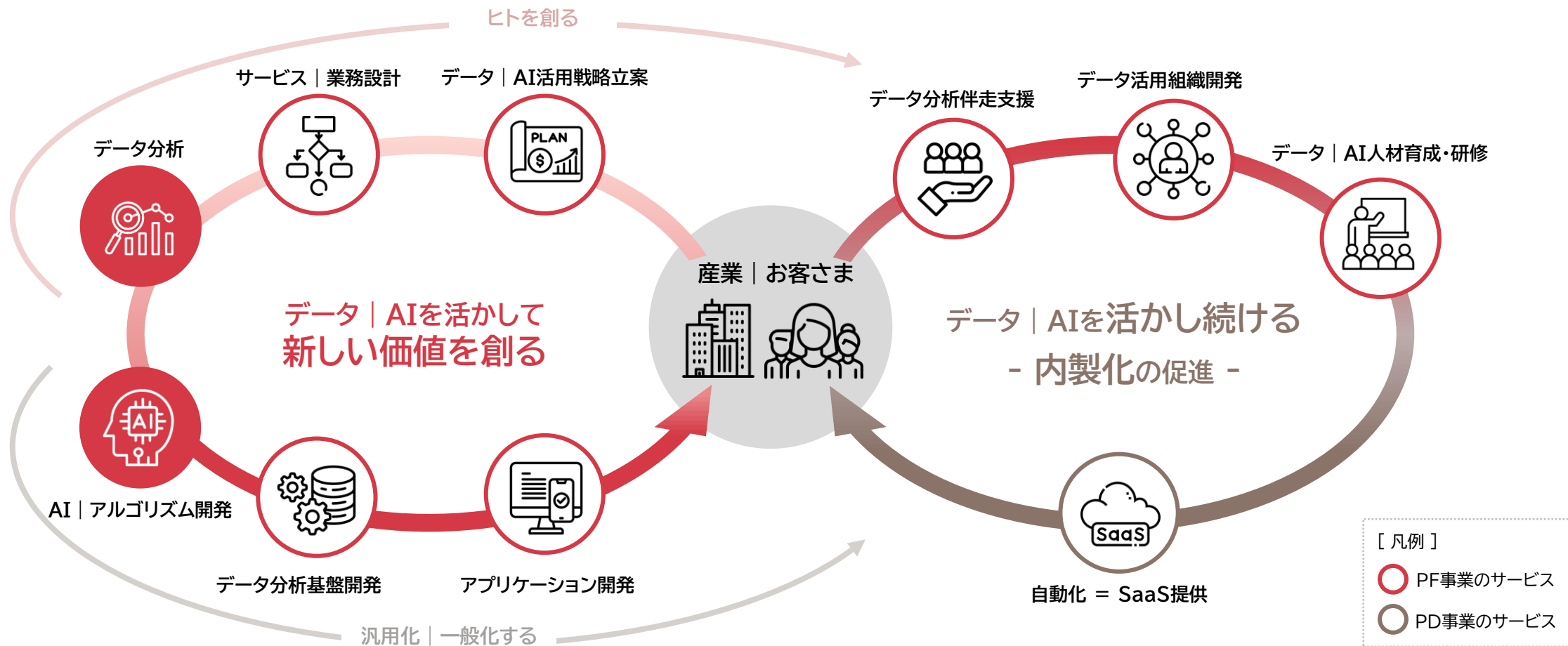
BrainPad Inc. is one of the best Data&AI companies in Japan

ブレインパッドは、日本を代表するデータ/AI活用のリーディングカンパニーです



ケイパビリティ : 一社で完結できる、データ/AIによる価値創造のバリューチェーン

- データ・AI活用による「新しい価値の創造」のみならず、創業来20年間の圧倒的な経験値を糧にしたヒトづくりやモノづくりを通じてデータ・AI活用を「企業・産業に根付かせる」という、これまでにない新しい価値を提供



競合企業

コンサルティング企業

システム開発企業 (= Sier)

SaaS企業

人材サービス企業

模倣困難性 : 三位一体による内製化支援と、それを支える人材力・プロジェクト経験値

模倣困難性

1

三位一体のビジネスモデル

- ①プロフェッショナル支援、②人材育成・教育、③プロダクト提供の3つのビジネスモデルを、一社で組み合わせて提供
- 3つを併せ持つ企業は世界的にも珍しい

模倣困難性

2

業界一のデータサイエンティスト組織

- 業界No.1規模の200名超の人材の量と質
- 創業間もなく他に先駆けて新卒を採用し、組織拡大を続ける採用力・育成力・組織力
- ほぼ全員がプロジェクトワークに従事して収益貢献(稼げる集団)

模倣困難性

3

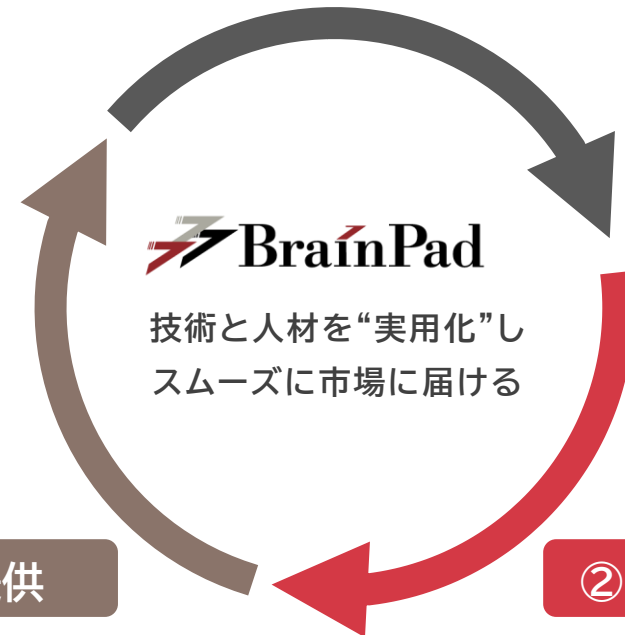
20年のデータ/AIプロジェクト経験

- 創業来20年間、全ての売上が、データ/AI活用をテーマとするもの
- データ/AIを価値に変えるという本質からブレない提案品質とデリバリー能力

三位一体のビジネスモデルによるデータ活用の民主化と内製化支援

業界随一のデータ専門集団によるビジネス適用

① 分析/コンサルティング/SI



③ SaaS提供

人のスキル不足を補う
実践的なソフトウェア

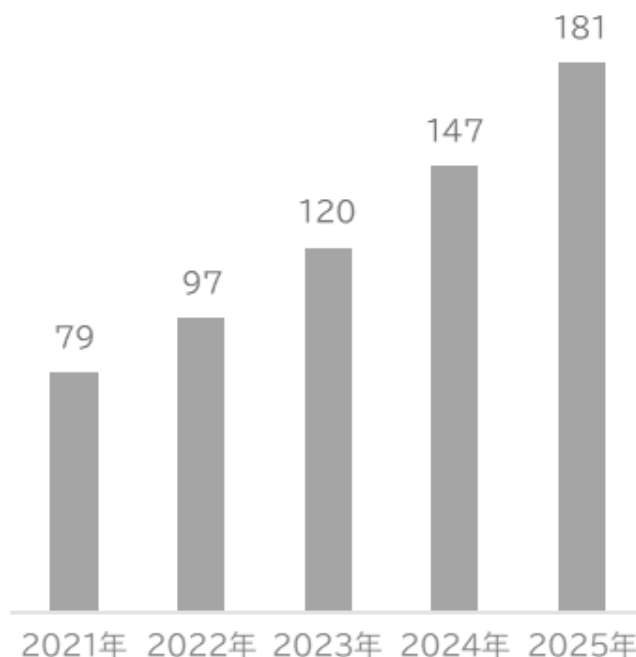
② 人材育成・教育

ポテンシャル人材の
発掘とリスクリング

市場ポテンシャル :ブレインパッドの成長を後押しする市場環境

- 生成・蓄積されていくデータ量が増えていく中で、日本のデータ活用に対する需要は拡大、かつ、人材の供給不足の深刻度は高まることから、この需要と供給の両方が、当社の成長を後押しする要素となる

世界で生成、取得、複製、消費される データ量 (単位:ゼタバイト)*1



*1 Statista Japan「2010年~2020年 世界で生成、取得、複製、消費されるデータ/情報の量と2025年までの予測値」

需要サイド

DX投資、データ活用投資に関する市場



*2 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」

*3 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」

*4 2019年 経済産業省「IT人材供給に関する調査(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

*5 2019年 経済産業省「IT人材供給に関する調査(概要)」のAI需要の伸びが平均の場合のAI人材供給ギャップ、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

*6 2019年 経済産業省「IT人材供給に関する調査(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

供給サイド

人材不足の解消に付随する市場



IT人材の不足(2025年~2030年)*4

2.7兆円

(45万人、@600万円/人年)

データサイエンティスト/
AI人材の不足(2030年)*5

1.0兆円

(12.4万人、@799万円/人年)

IT人材の充足にむけた
リスキリング市場(~2030)*6

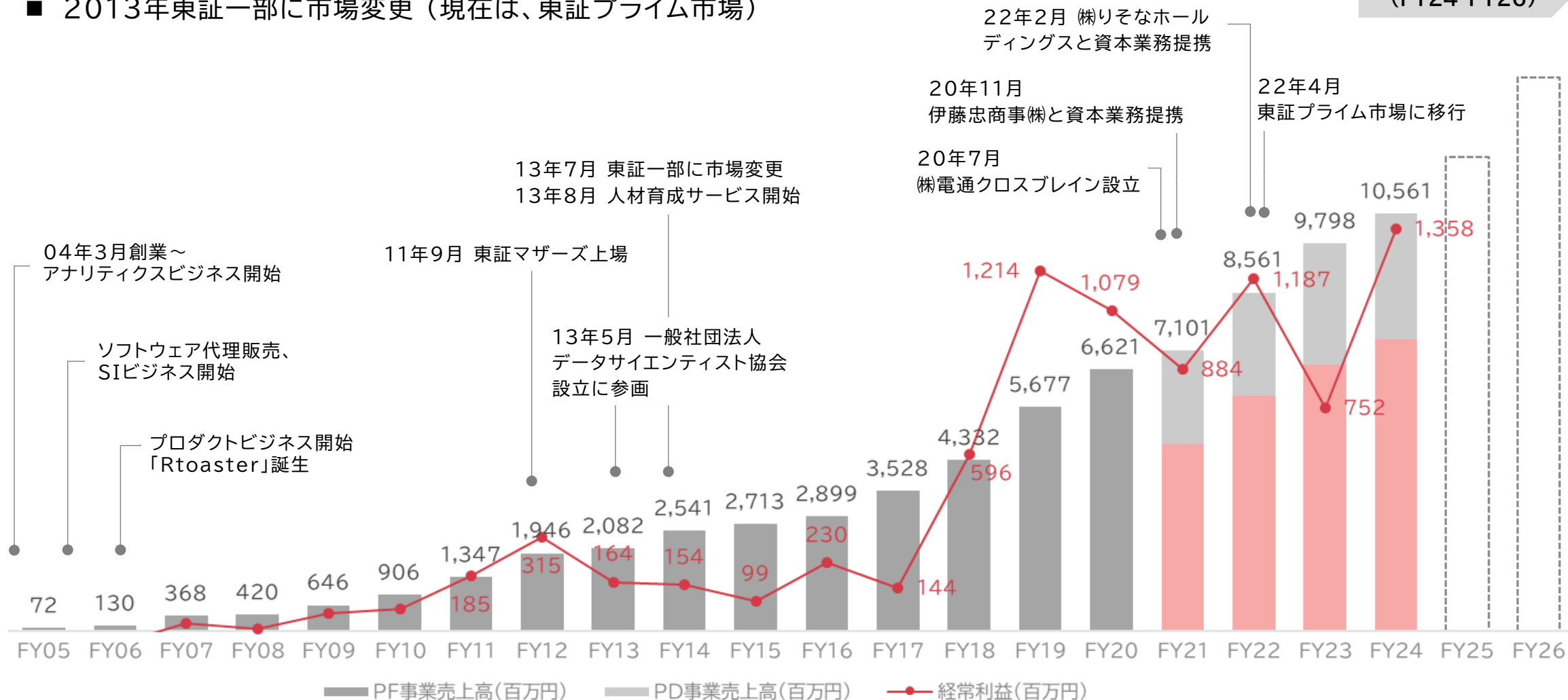
0.3兆円

(45万人、@75万円/人)

成長の軌跡 : データ活用の重要性を予見して2004年創業、20期連続増収

- 2011年9月にデータ分析専業として初の東証マザーズ上場
- 2013年東証一部に市場変更（現在は、東証プライム市場）

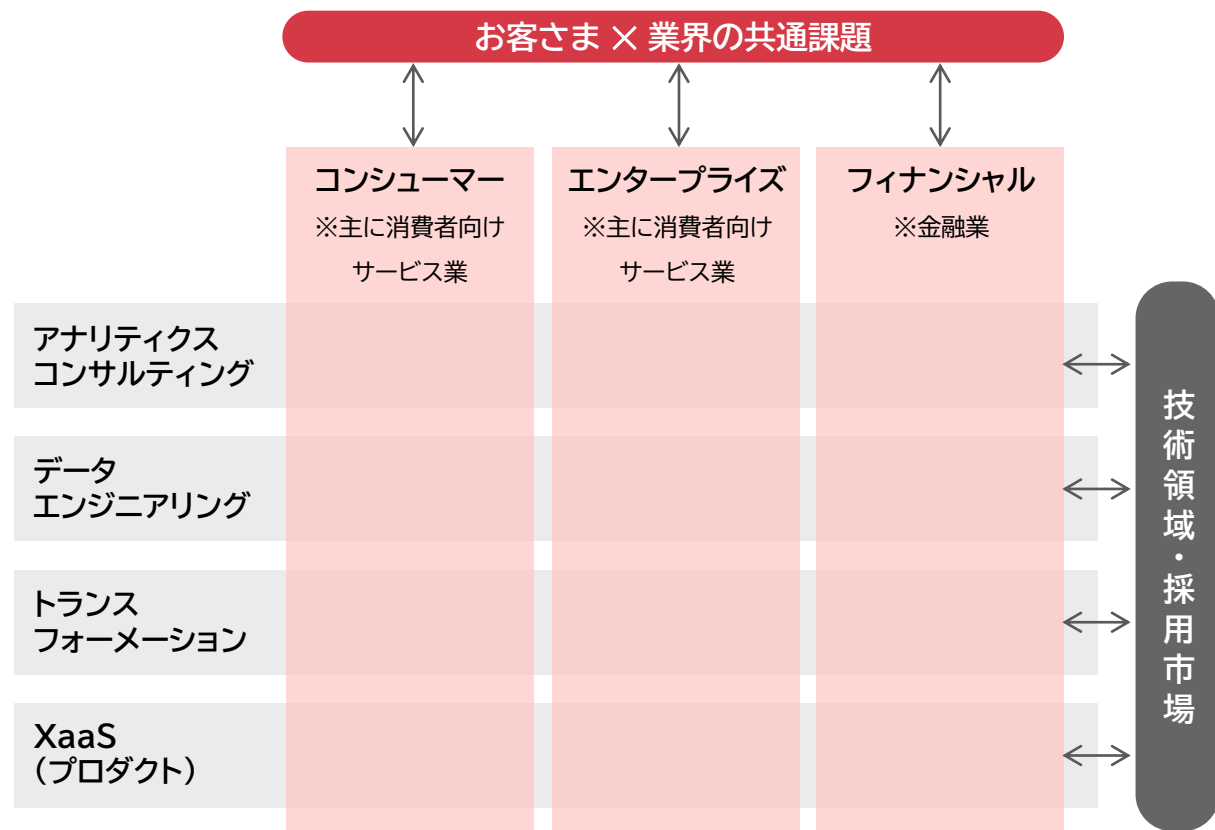
現・中期経営計画
(FY24-FY26)



会社概要、経営陣、組織体制

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(2024年6月30日現在)	
従業員数	545名(連結、2024年6月30日現在)	
経営陣	代表取締役社長 CEO	関口 朋宏
	取締役会長 Co-Founder	高橋 隆史
	取締役 Co-Founder	佐藤 清之輔
	社外取締役(独立役員)	佐野 哲哉
	社外取締役(独立役員)	石井 隆一
	社外取締役(常勤の監査等委員、独立役員)	谷口 卓
	社外取締役(監査等委員、独立役員)	大久保 和孝
	社外取締役(監査等委員、独立役員)	牛島 真希子
	ほか、委任型執行役員4名、雇用型執行役員9名	
グループ会社	【連結子会社】株式会社TimeTechnologies 【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	

- FY24より、「マトリクス組織」に移行
- 技術・専門性重視の体制(横)が、引き続き技術力と専門性を拡充すると同時に、顧客接点とソリューションの強化を担う業界別の組織(縦)を新たに組成し、総合力を活かした事業成長を目指す



主なクライアント : 各業界のトップ企業から指名されてきた実績

- 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



(2024年11月12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、ウエルシア薬局(株)、(株)コナカ、(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)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)、(株)ニトリホールディングス、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、三菱電機(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)、フジッコ(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)三菱UFJ銀行、(株)ゆうちょ銀行、(株)静岡銀行、(株)足利銀行、(株)伊予銀行、(株)山口フィナンシャルグループ、(株)横浜銀行、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)イオン銀行、(株)SBI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、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)カカクコム、(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)マッキャンエリクソン、(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)イノバーター・ジャパン、(株)らしんばん

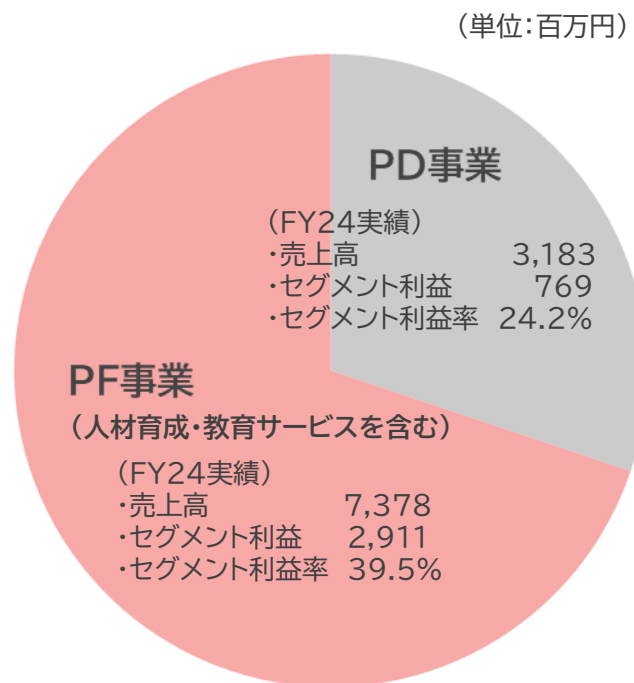
2つの事業セグメント : プロフェッショナルサービス事業 / プロダクト事業

プロフェッショナルサービス事業(PF事業)

事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 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
売上モデル	<ul style="list-style-type: none"> 大部分がフロー型 (業務受託、プロジェクトベース)
プロジェクト	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクトの期間は数か月～数年、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数
コスト構造	<ul style="list-style-type: none"> コストの約6割が従業員人件費 システム開発案件は、外注活用により利益率をコントロール
特徴	<ul style="list-style-type: none"> データ活用のさまざまなプロフェッショナルが、アナリティクスとエンジニアリングを駆使して、最適なデータ活用を実装 業界に特化せず、幅広い業種に対する支援実績を誇る
メンバー構成	<ul style="list-style-type: none"> データサイエンティスト 200名超 ビジネスコンサルタント 50名超 システムエンジニア 50名超
競合	<ul style="list-style-type: none"> 大手コンサルティングファーム 大手SIer <p>※AIベンチャーとは競合しない</p>

プロダクト事業(PD事業)

事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 自社製および他社製プロダクトの提供 ほとんどがSaaSプロダクト
売上モデル	<ul style="list-style-type: none"> 大部分がストック型 (月額ライセンス収入が大半)
プロダクト	<ul style="list-style-type: none"> デジタルマーケティング製品が中心 主力製品で売上高の9割超を占める うち、自社開発の「Rtoaster(アールトースター)」関連の売上高が5割弱を占める
コスト構造	<ul style="list-style-type: none"> コストの約4割が従業員人件費 その他、クラウド利用料、製品開発・保守の外注費、他社製品の仕入など
特徴	<ul style="list-style-type: none"> 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 M&Aにより「Ligla(リグラ)」を獲得
メンバー構成	<ul style="list-style-type: none"> プロダクト企画ほか 20名前後 開発エンジニア 30名超 カスタマーサクセス、保守 40名超
競合	<ul style="list-style-type: none"> プロダクトごとに異なる よく比較されるのは、国内製品ではPLAIDなど、海外製品ではSalesforceなど











売上比 PF事業:PD事業 = 7:3

利益比 PF事業:PD事業 = 8:2

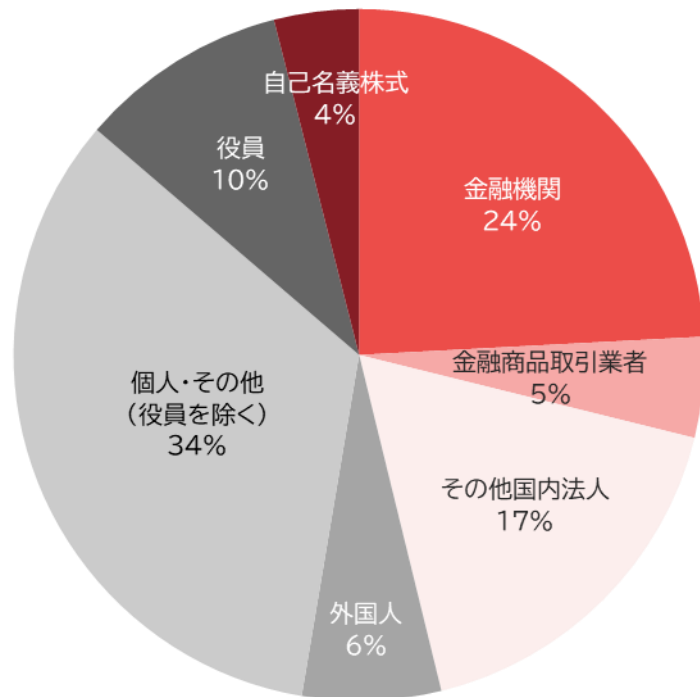
ブレインパッドの取り扱いプロダクト

- PD事業では、デジタルマーケティングを自動化・効率化するプロダクトをはじめとし、主力4製品で売上高の9割超を占める
- PF事業では、大手パブリッククラウド全てを取り扱い、顧客企業のニーズに合わせたシステムインテグレートが可能

パーソナライズ基盤 施策実行	<p>主力製品</p>  <p>Rtoaster (自社開発)</p> <p>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</p>	<p>主力製品</p>  <p>Ligla (自社開発)</p> <p>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</p>	<p>主力製品</p>  <p>Probance</p> <p>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</p>	 <p>Conomi (自社開発)</p> <p>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</p>	 <p>exQuick (自社製品)</p> <p>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</p>
	アナリティクス 予測 機械学習	<p>主力製品</p>  <p>Brandwatch</p> <p>デジタルボルテックスの時代に必要となる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</p>	 <p>Tableau</p> <p>あらゆるデータをビジュアル化し、データを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</p>	 <p>Altair Analytics</p> <p>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</p>	
クラウド プラットフォーム	<p>Microsoft Azure</p> <p>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</p>	<p>Google Cloud</p> <p>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</p>	<p>Amazon Web Service</p> <p>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</p>	<p>Snowflake</p> <p>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</p>	

株主構成、資本政策

■ 株主構成 (2024.6.30時点)



■ 大株主 (2024.6.30時点)

	株主名	持株比率
1	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	15.6%
2	株式会社ディシプリン (当社創業者の資産管理会社)	11.0%
3	佐藤 清之輔 (当社創業者/役員)	7.9%
4	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	7.1%
5	伊藤忠商事株式会社 (資本業務提携先)	3.1%
6	株式会社りそなホールディングス (資本業務提携先)	2.6%
7	丹沢 良太	1.9%
8	株式会社SBI証券	1.6%
9	高橋 隆史 (当社創業者/役員)	1.2%
10	ブレインパッド従業員持株会	0.9%
	上記計	53.0%

持株比率は、自己株式(885,384株)を控除して計算しております

■ 資本政策

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

資金用途① 成長投資の強化

- 中長期の成長に資する投資は強化
- 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

資金用途② 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
- 普通配当は、長期安定配当を基本とする
- 自己株式の取得は、過度なROE低下の抑制を目的に、適切に実施する

【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応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

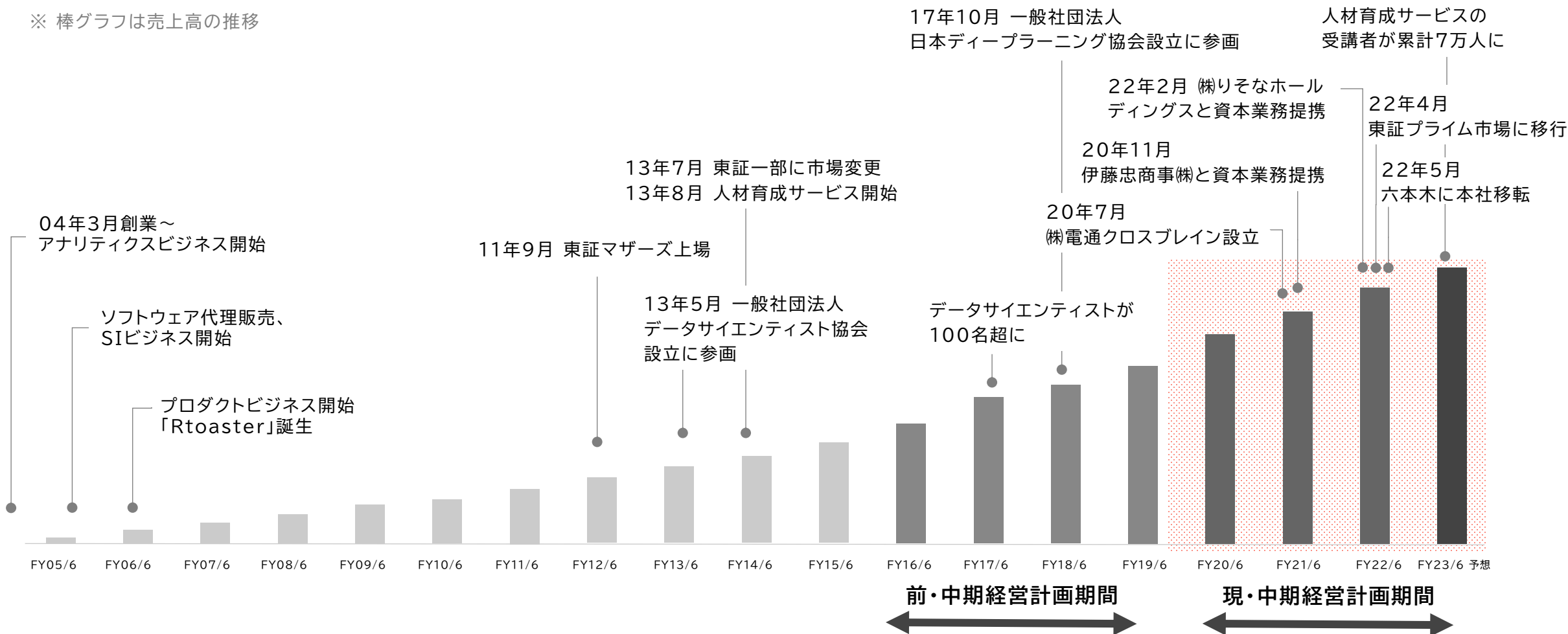
1. 現・中期経営計画の総括

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

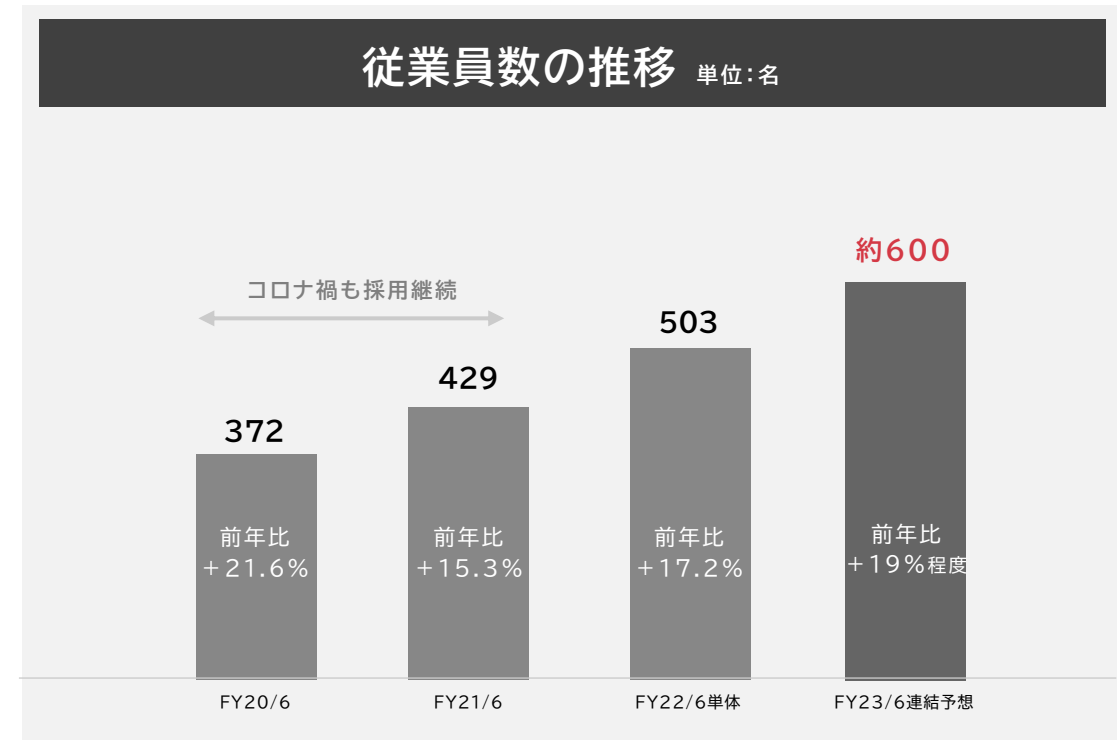
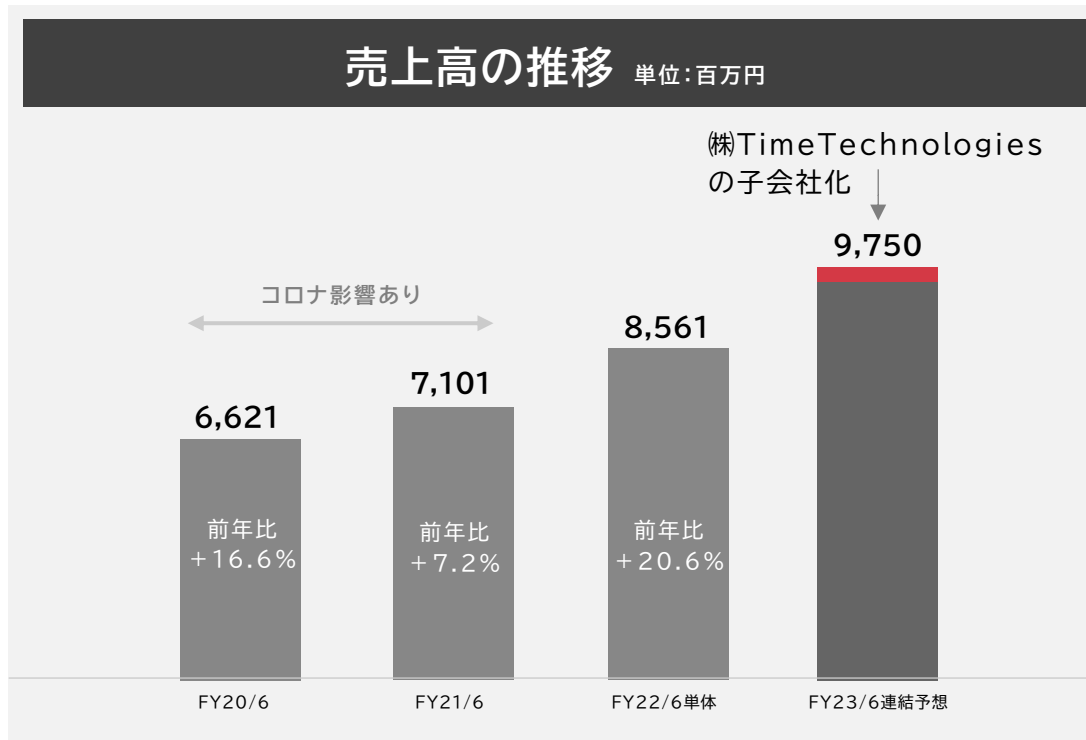
創業来、19期連続増収

※ 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
網羅したプレミアパートナー

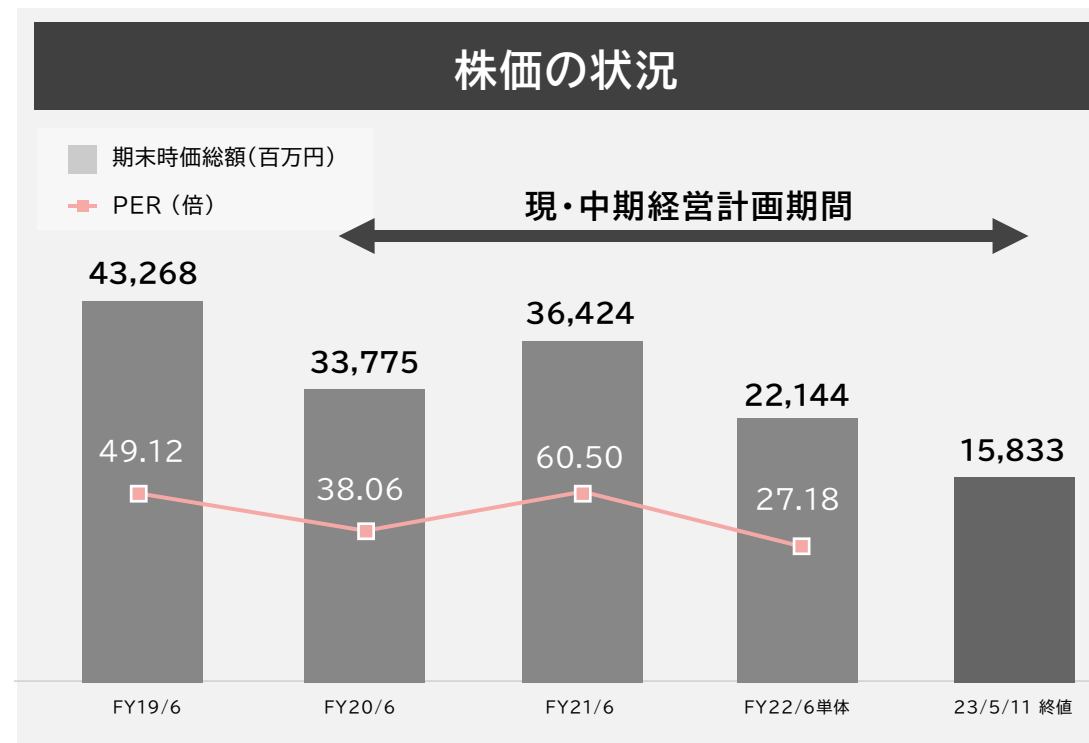
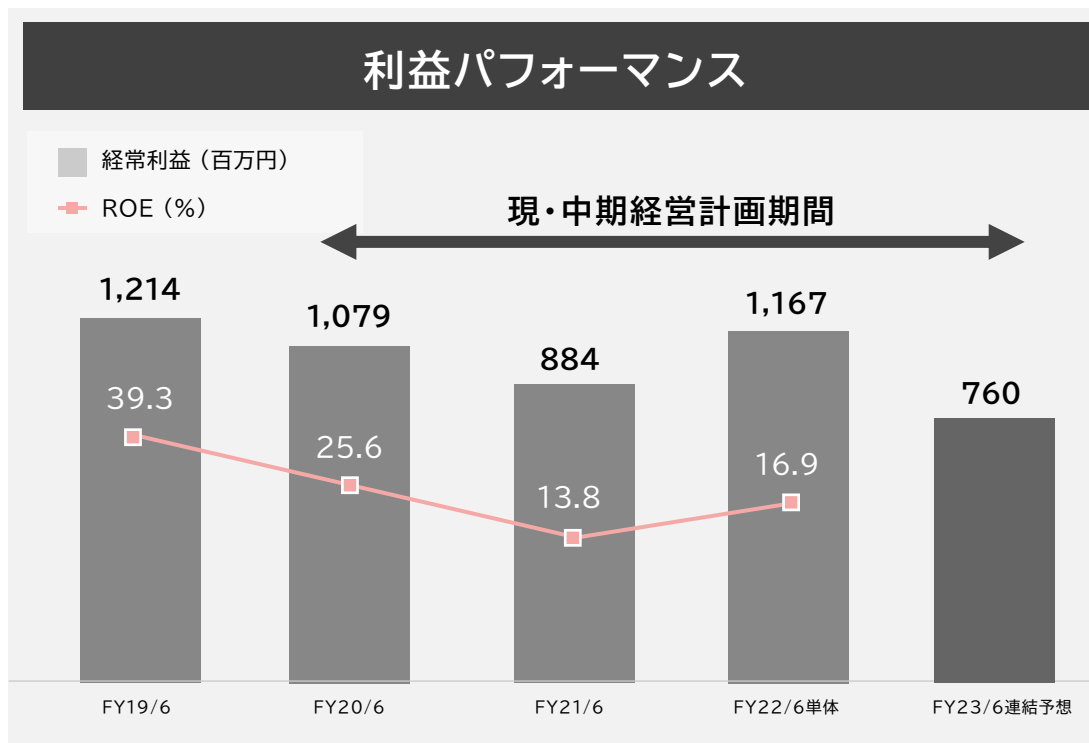


2年連続でデータ分析領域にてマイクロソフト
ジャパン パートナー オブ ザ イヤーを受賞
Azure AIパートナー

*; ISV Solution Connectプログラムの共同拡販を伴う

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

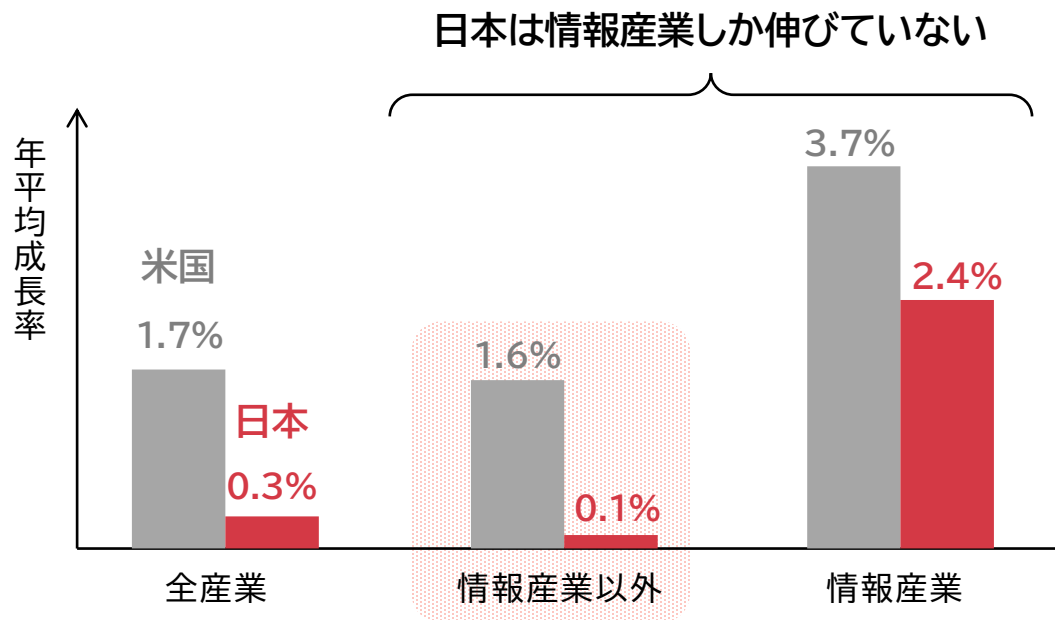
4. 成長戦略および投資方針

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
技術	規制の枠組み	47
	資本	32
	技術の枠組み	8
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

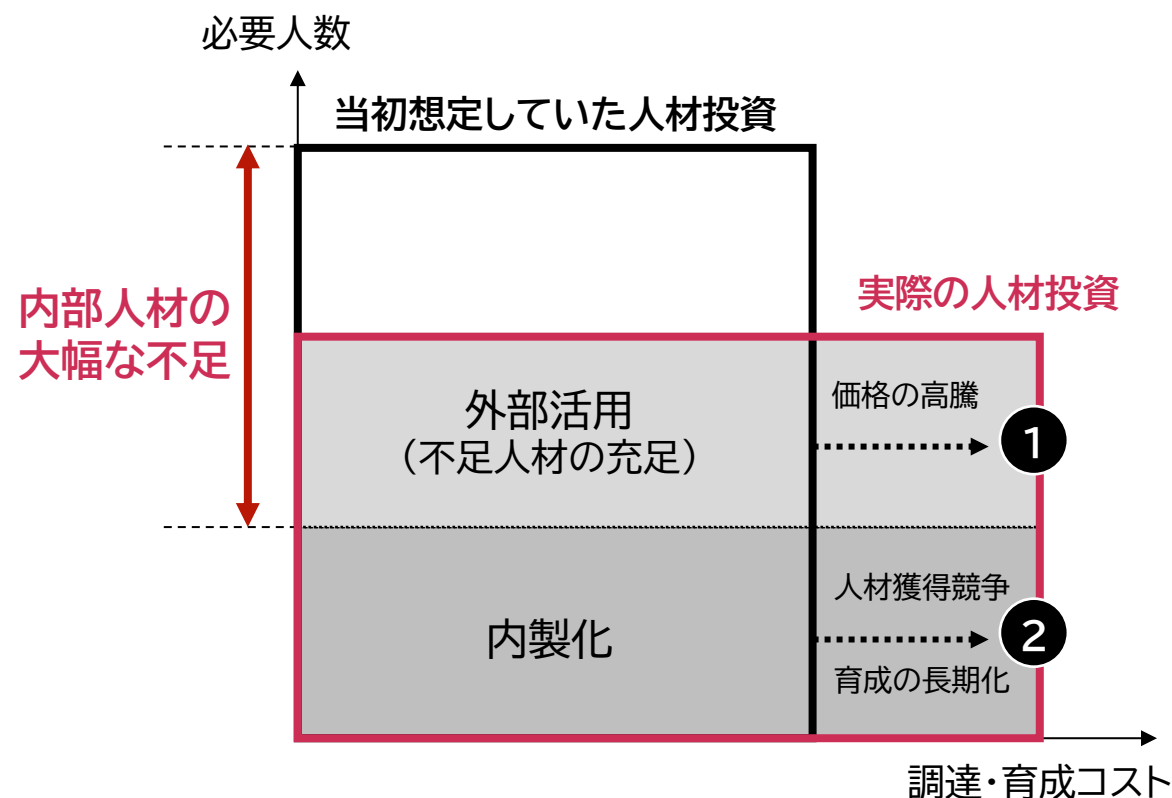
『ビッグデータと分析の活用』
63位/63か国中

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

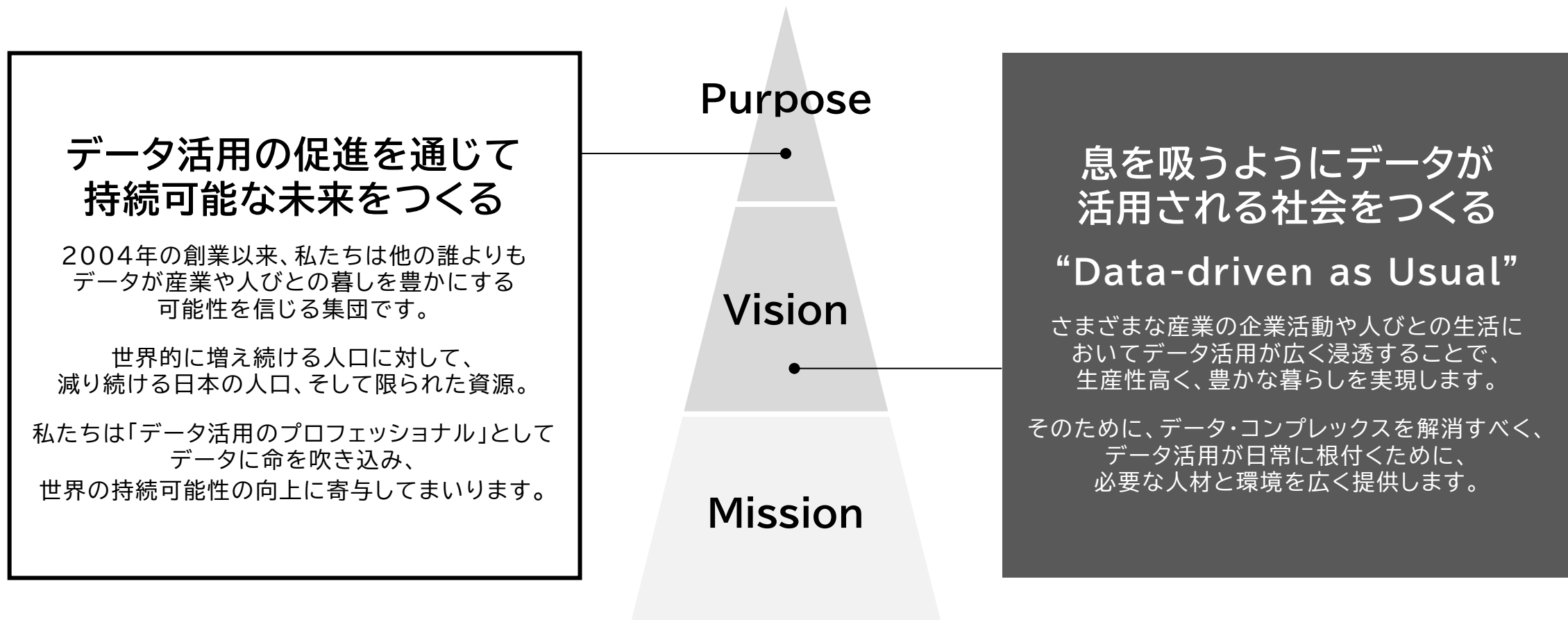
→ IT産業・人材産業のみが成長



- 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

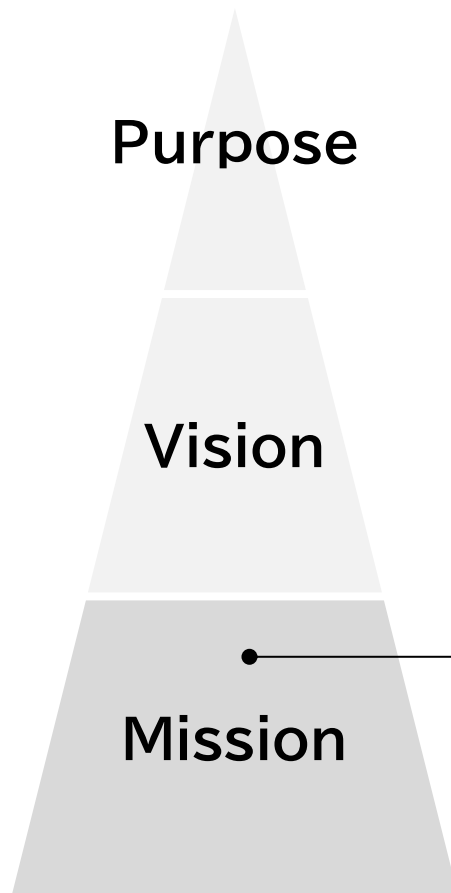
私たちが目指す姿・存在意義 ~Mission/Vision/Purposeの再定義

- 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。

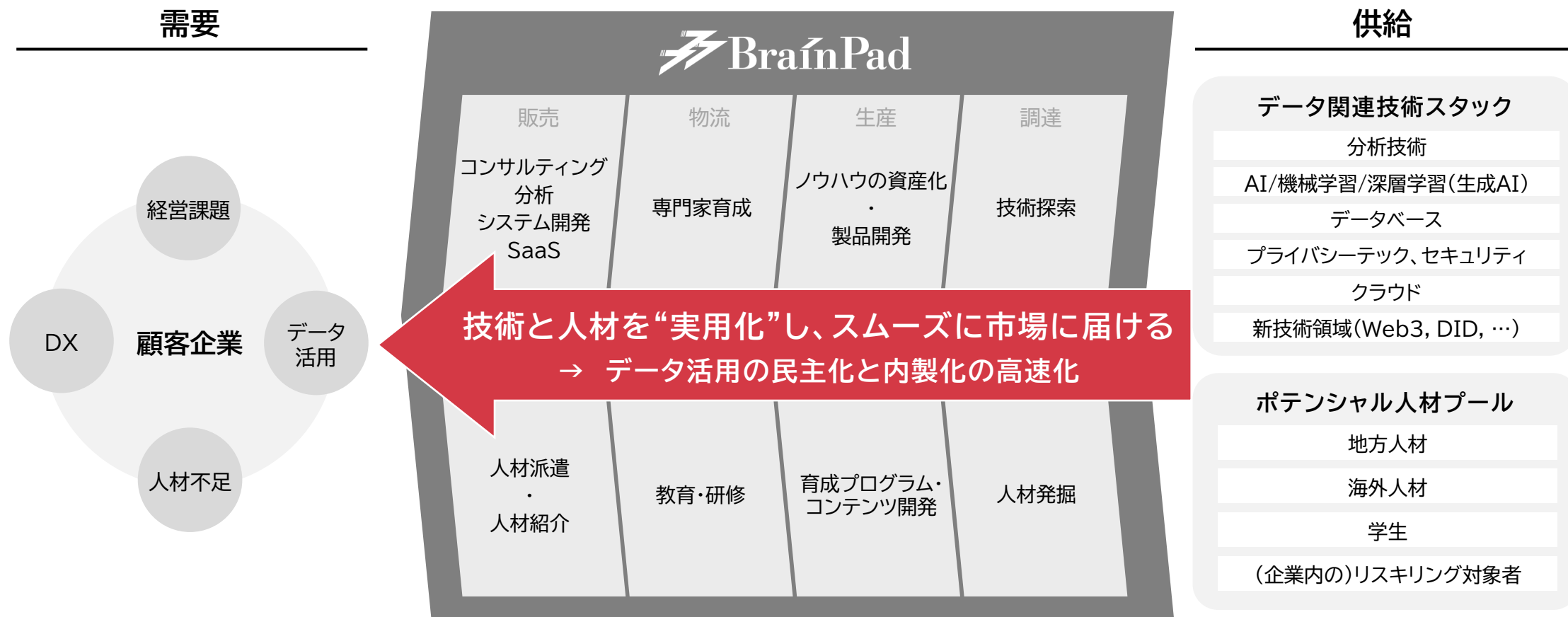
そのために、高度な技術と人材を企業活動に根付かせる環境を整備し、
データ活用の促進を支援します。


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

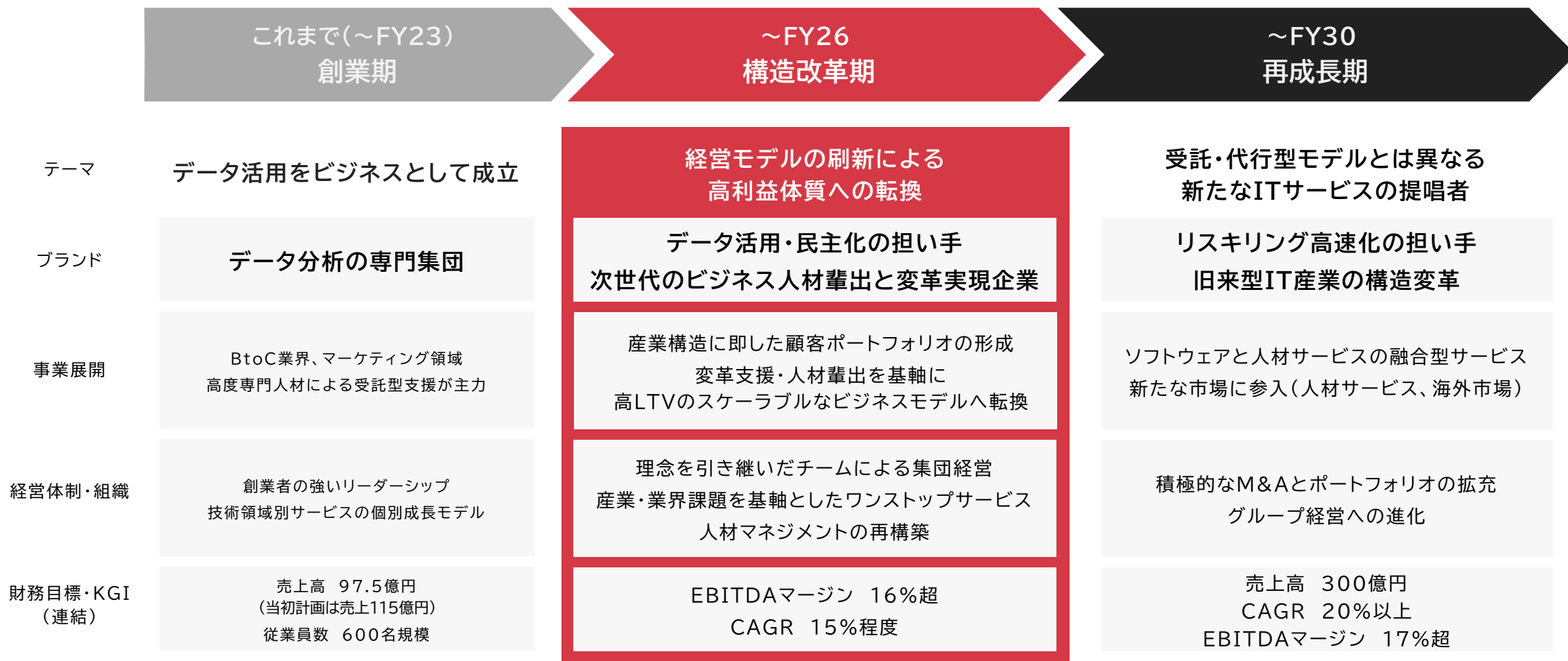
- とめどなく進化するデータ関連技術、そしてポテンシャル人材を、産業にて実用可能な形へと転換する。
- 市場ニーズを汲み取った多様なサービス形態を整備し、企業におけるデータ活用の民主化と内製化の高速化に貢献。




- 
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制へと転換し、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。

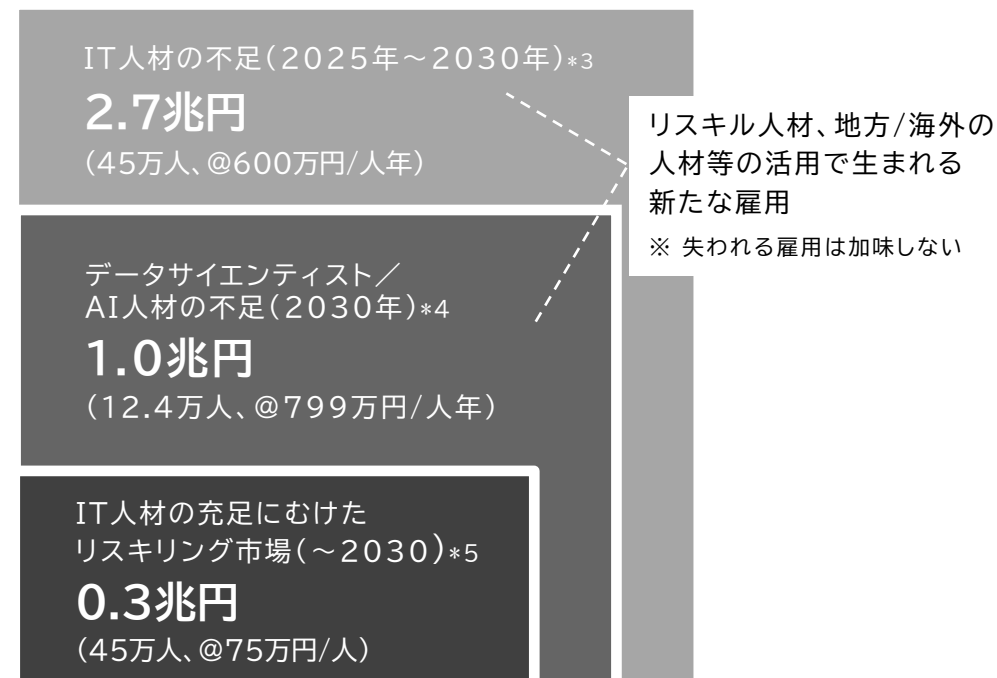
需要サイド

DX投資、データ活用投資に関する市場



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



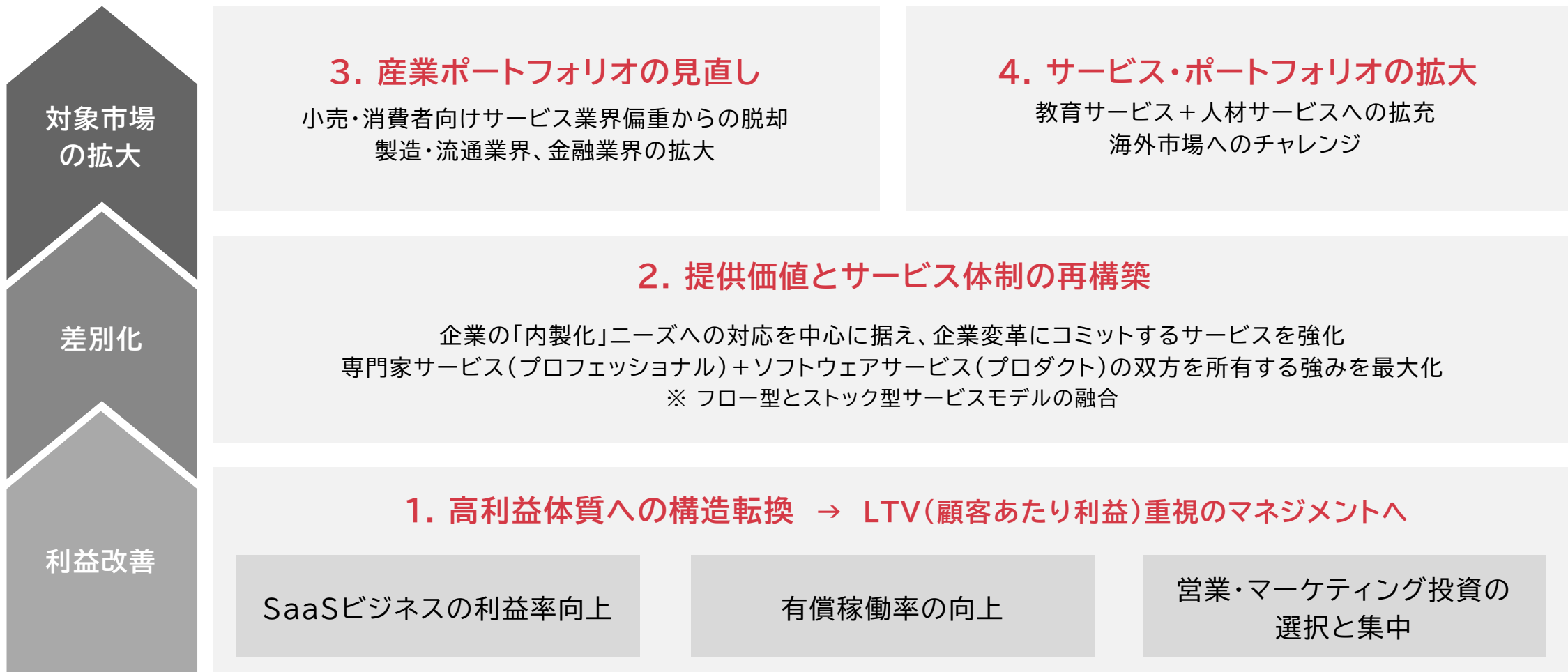
変革を支える人材ニーズ

*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」

*3 2019年 経済産業省「IT人材供給に関する調査(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人材供給に関する調査(概要)」のAI需要の伸びが平均の場合のAI人材供給ギャップ、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人材供給に関する調査(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

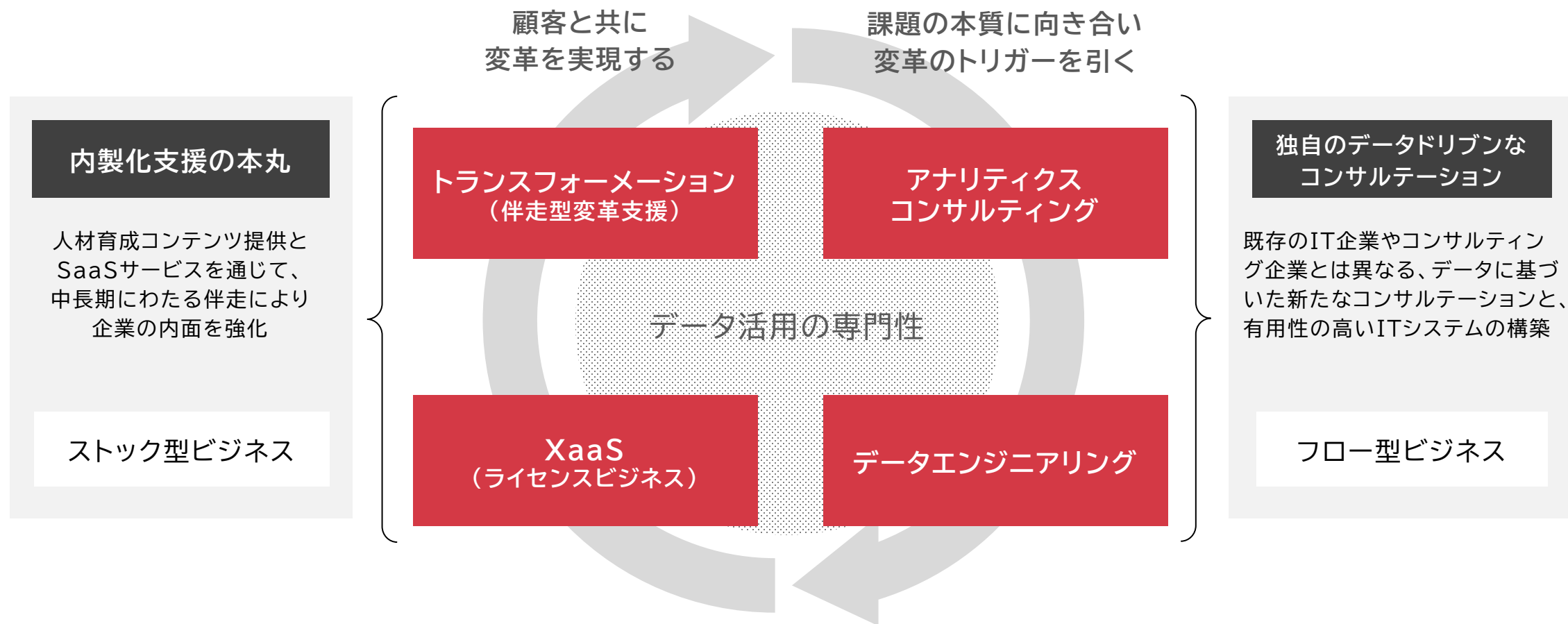
- 市況に合わせた適切な価格改定
- プロダクト別原価管理の徹底
- ポートフォリオマネジメントによる投資領域の選択と集中

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

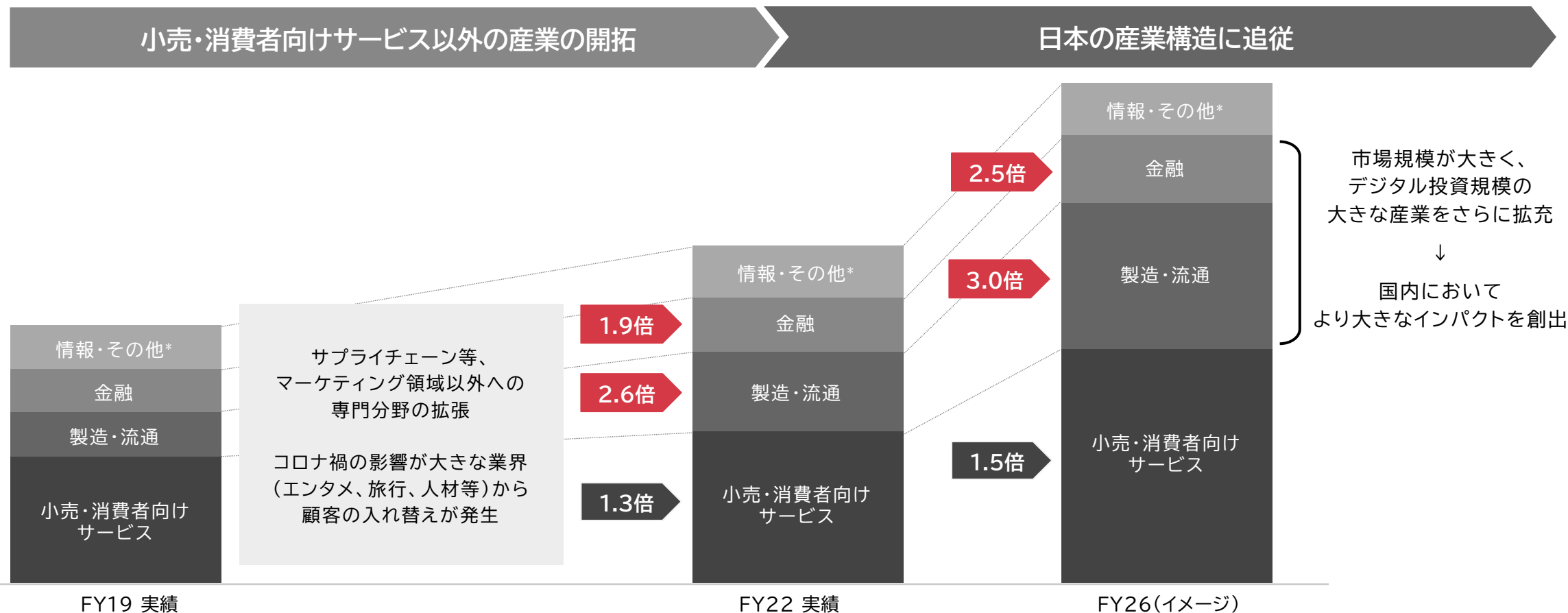
補足) 成長戦略 ~2. 提供価値とサービス体制の再構築

- 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

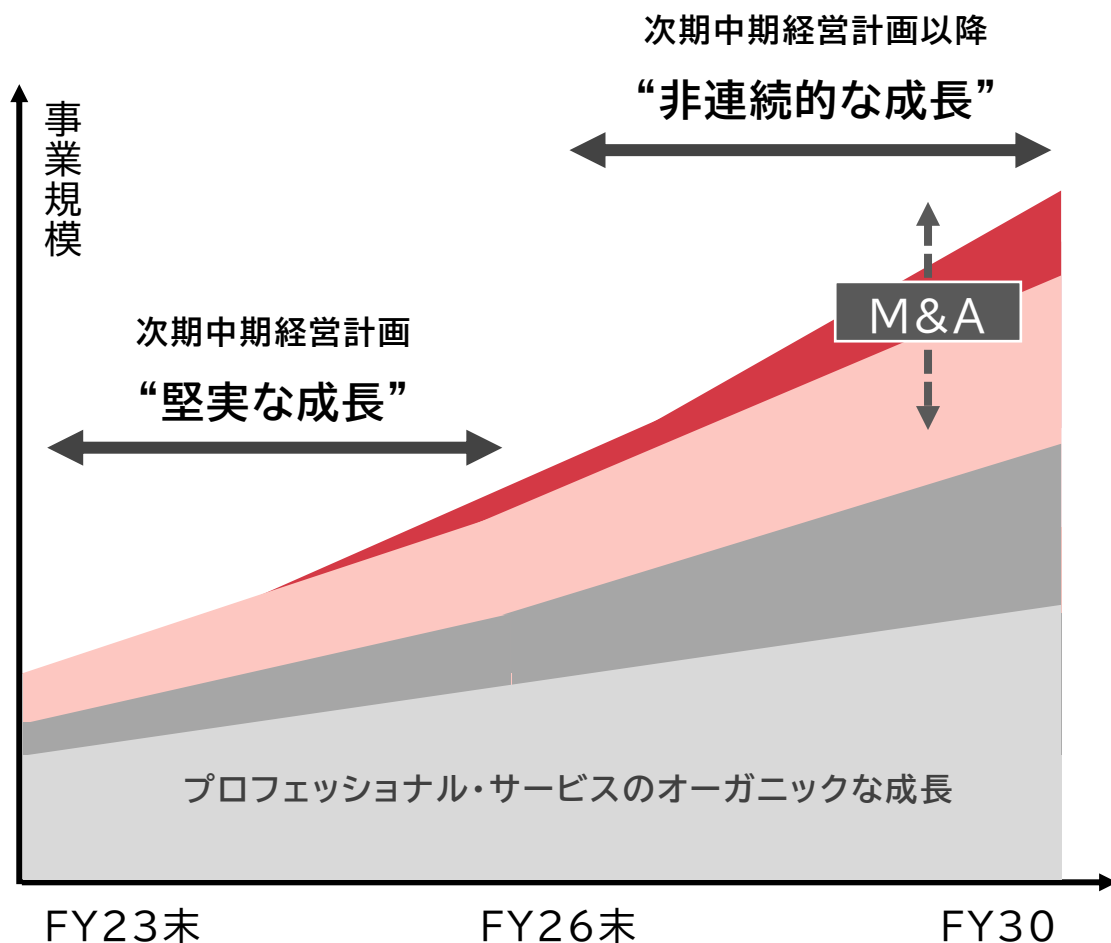
- 日本の産業構造、産業別デジタル/IT投資規模をふまえ、当社の顧客業種のポートフォリオの見直しを図る。
- 「製造・流通」、「金融」に対する売上高の伸長により、顧客基盤をさらに強化。



*「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

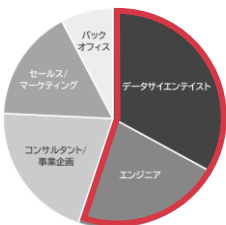
データ活用の「民主化・内製化」を支えるチカラの集積

↑ 人材

↑ 組織力

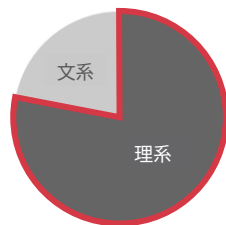
文理融合の多様な人材 + 業界屈指の技術力

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

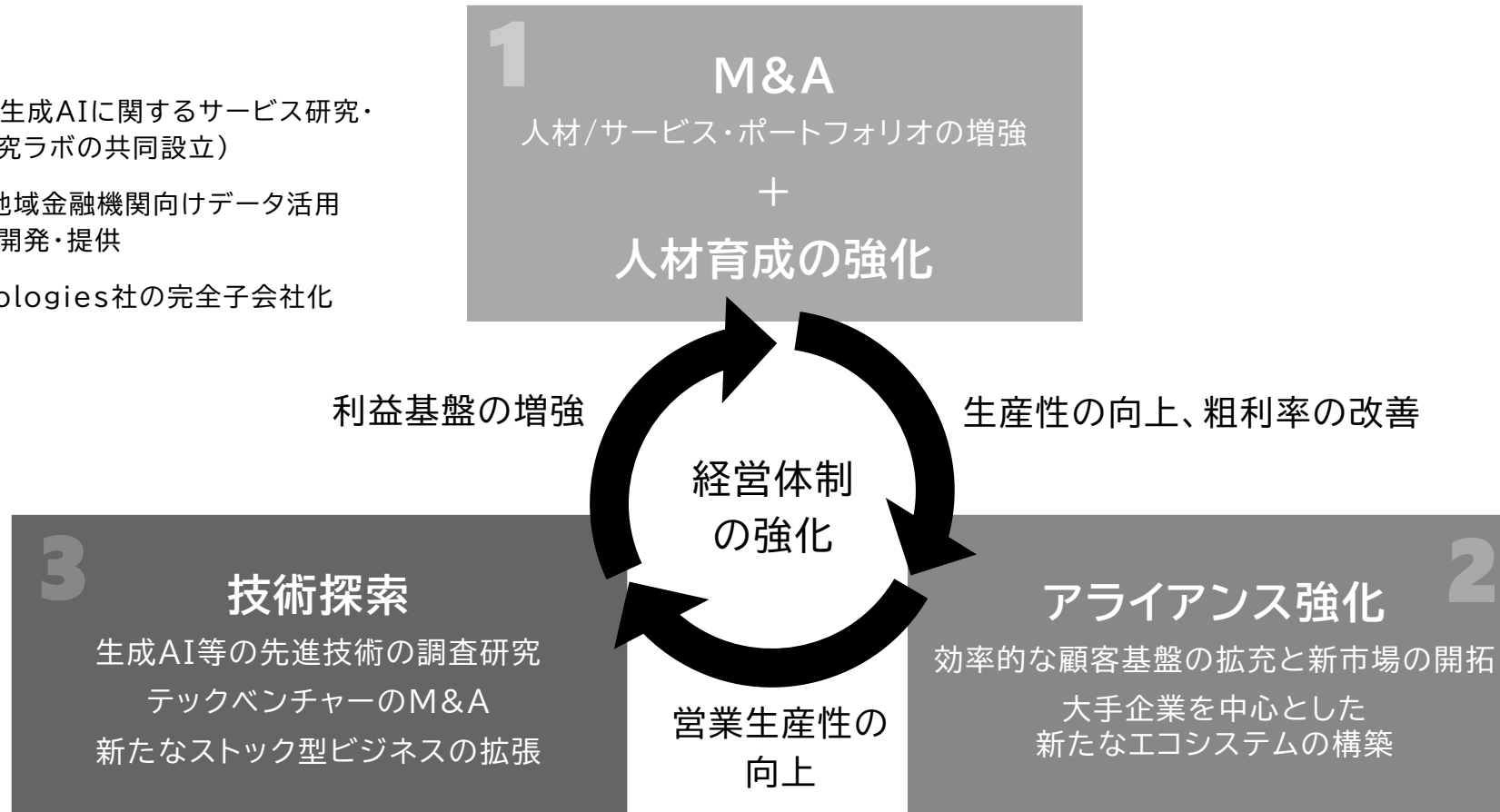
Q. ブレインパッドのミッションに共感している	4.42pt/5pt
Q. 与えられた仕事だけでなく、それ以上の貢献をしようと思う	4.21pt/5pt
Q. 私は、ブレインパッドで働くことに対して誇りを持っている	3.95pt/5pt
Q. ブレインパッドは、日々最高の仕事をしようと思える会社である	3.78pt/5pt

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。