

2024年6月期 第2四半期 決算補足説明資料

2024年2月9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2四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

【現中期経営計画の位置付け】

『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

- ・ 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2四半期までの概況】

利益面: 計画を上回るペースで進捗しているため通期の利益予想を上方修正し、過去最高益を目指す

- ・ 当第2四半期は、期初より継続している利益マネジメント強化の効果に加え、PF事業の有償稼働率が直前四半期よりも上昇傾向にあるため、利益率のさらなる改善が実現できております。

参考) 当第2四半期(累計)のEBITDAマージン = 16.0%、営業利益率 = 12.0% (前年同四半期比 + 3.1pt)

- ・ 利益水準の維持に向けて、PF事業における有償稼働率のさらなる改善を目指すとともに、案件の低利益化や一過性費用の発生を抑制するよう進めてまいります。

売上高: ほぼ計画どおりに推移 (前年同四半期比 + 8.7%)

- ・ 期初より、市場ニーズに合わせたサービス価値の転換、業界別ソリューションの開発や『生成AI』を中心とした新たな顧客開拓に積極的に取り組んでおり、その効果は、下期以降に現れてくることを見込んでおります。

前四半期から継続して構造改革の効果が出ていますが、当社が目標とする高い業績パフォーマンスと企業価値には遠く及びません。当期は過去最高益の達成を目指し、それを弾みに、今後の事業規模の大幅成長に向けた積極的な投資を進めてまいります。

エグゼクティブサマリ

- 期初より推進している各種施策の効果が早期に現れ、上期を通じて当初目標の利益水準を超過達成することができました
- 第2四半期までは新体制の安定稼働と利益改善策の実行に全社的に注力してまいりましたが、今後は売上高の計画達成に向けて、営業体制およびサービス提供体制の強化施策に重心を移行してまいります

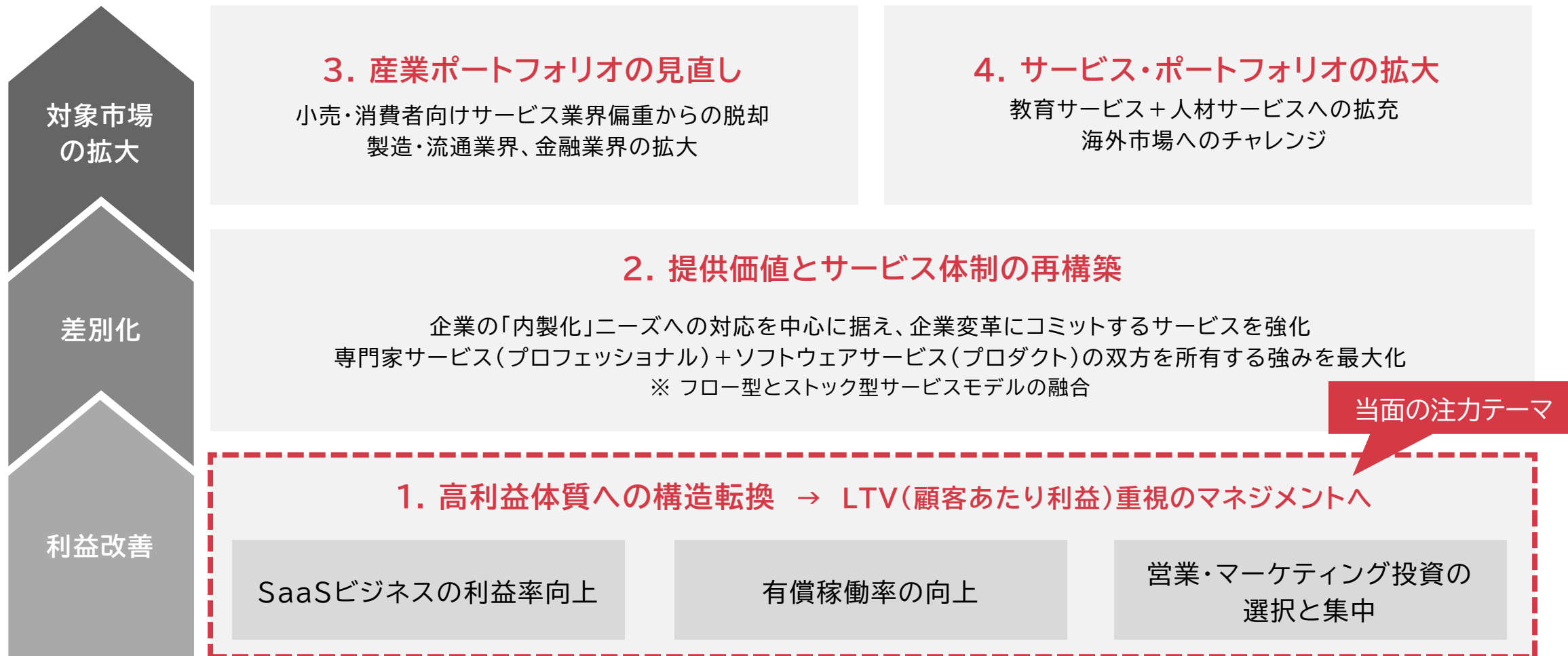
	2024年6月期 2Q累計実績(連結)	2024年6月期 業績予想(連結・修正後)	進捗率
売上高	5,145百万円 YoY +8.7%	11,000百万円 YoY +12.3%	46.8%
EBITDA マージン	16.0%	15.5~16.4%	—
営業利益	617百万円 YoY +45.9%	1,300~1,400百万円 YoY +91.0~105.7%	44.1~ 47.5%
営業利益率	12.0% YoY +3.1pt	11.8~12.7% YoY +4.9~5.8pt	—

- ・ 利益改善策と並行して、営業力、商品/サービス力の強化を実施中
- ・ 生成AI領域の案件は増加傾向

- ・ PF事業の有償稼働率が上昇傾向にあることと、PD事業の利益改善施策が順調に進んでおり、利益面の改善に貢献
- ・ 利益率は既に当期の目標水準に到達できているため、下期もこの利益マネジメントの維持・継続を図る

(参考) 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



目次

- エグゼクティブサマリ
- **2024年6月期 第2四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」の順調な滑り出しに伴い、利益予想を上方修正し、過去最高益を目指す

【売上高】

- ほぼ計画どおりに進捗

【利益面】

- 当期より「利益重視のマネジメント」へ舵を切った成果が現れており、上期を通じて利益回復が実現
- 上期に上振れた利益額程度には通期利益も上振れる見込みとして、通期利益予想を上方修正 → 過去最高益を目指す水準に
- 下期は、受注拡大に向けた広告宣伝、中途採用、入社率の増加に伴う什器・備品の購入等に、先行投資を行う予定

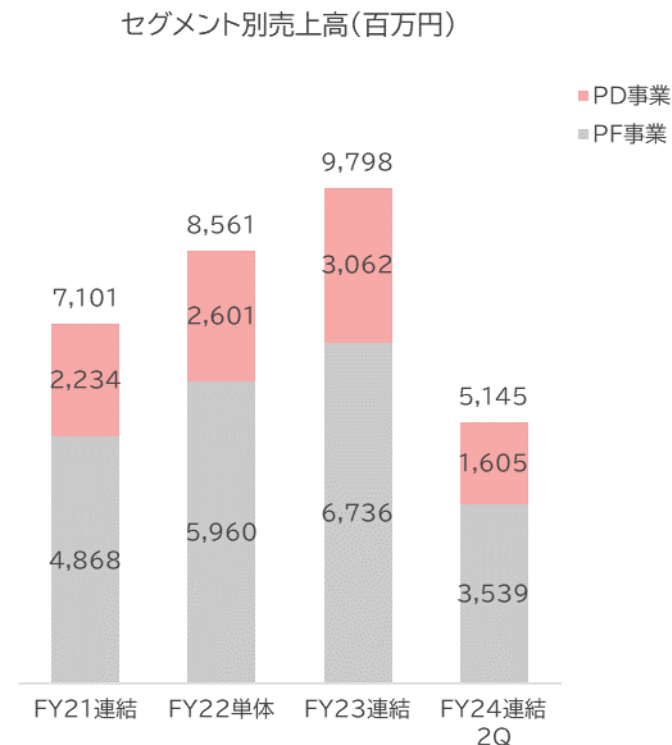
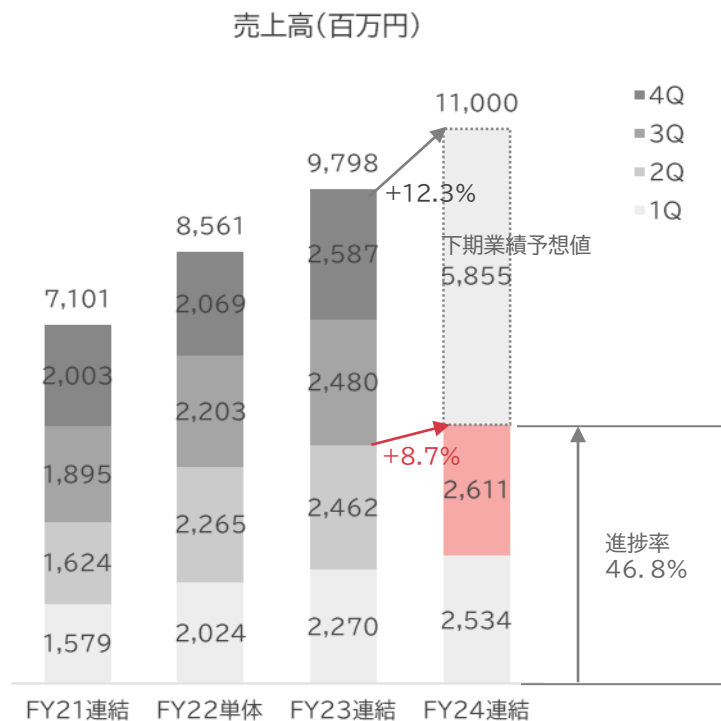
	a FY23-2Q	b FY24-2Q	b/a-1 増減率
売上高	4,732	5,145	8.7%
EBITDAマージン	—	16.0%	—
営業利益	423	617	45.9%
[営業利益率]	[8.9%]	[12.0%]	—
経常利益	474	657	38.7%
当期純利益	323	411	27.2%

	c FY24期初 上期業績予想	b/c-1 増減率
	5,200	-1.1%
	—	—
	400	54.2%
	[7.7%]	—
	430	52.8%
	280	46.6%

利益面を上方修正	
FY24期初 通期業績予想	修正後の 通期業績予想
11,000	11,000
13.6%	15.5%~16.4%
1,100 [10.0%]	1,300~1,400 [11.8%~12.7%]
1,140	1,350~1,450
750	860~940

上期は8.7%の増収、当期の最優先課題であるPF事業の有償稼働率は上昇中

- 上期の売上高は、ほぼ計画どおりに推移、下期からは売上拡大に向けた施策に重心を移していく
- 当期の最優先課題であるPF事業の有償稼働率が上昇中であることと、現状の営業パイプラインの状況をふまえて、通期の売上予想は据え置き
- 将来の案件創出力の強化に向けたアライアンスの強化、生成AIの検証・開発活動に先行投資中（取り組み内容を次頁以降に記載）



ソフトバンクの法人顧客向けに、データ・AI活用支援コンサルティングを提供開始

- ソフトバンク株式会社と連携し、同社の法人顧客向けに、データ・AI活用支援コンサルティングサービスを共同提供
- 生成AIを注力領域に設定、ソフトバンクが有する法人顧客基盤と多様なITソリューションに、当社の専門性・技術力を掛け合わせ、営業力の強化による長期安定顧客の創出および案件規模の拡充を狙う

2024.2.9 発表

ブレインパッド、ソフトバンクの法人顧客向けに、 データ・AI活用支援コンサルティングサービスを提供開始

株式会社ブレインパッドは、ソフトバンク株式会社と連携し、同社の法人顧客向けにデータ・AI活用支援コンサルティングサービスを提供していくことを発表いたします。

本連携を通じて法人顧客のデータ・AI活用促進を支援することにより、日本企業のDXを加速してまいります。

ブレインパッドは、2024年6月期を初年度とする中期経営計画(*1)における成長戦略のひとつである「高利益体質への構造転換」に向けて「営業・マーケティング投資の選択と集中」に注力しており、その施策として「アライアンス企業とのさらなる協働」を進めております。ソフトバンクとのアライアンスは、当社にとって、効率的な顧客基盤の拡充と新市場の開拓につながるものであり、これにより、営業力の強化による長期安定顧客の創出および案件規模の拡充を進めていきたいと考えております。

本連携は、ソフトバンクが展開するLPガス配送最適化サービス「Routify」を、ブレインパッドが開発パートナーとして支援した実績(*2)がきっかけとなりました。

ソフトバンクは、自社の法人向け通信サービスおよび各種ソリューションサービスに、ブレインパッドのデータ活用コンサルティング、データ分析・AI活用支援を組み合わせ、顧客に共同で提案することで、法人向けサービスの付加価値を一層高めていく方針です。

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

(参考)

本アライアンスのきっかけとなった LPガス配送最適化サービス「Routify」への開発支援

<https://www.brainpad.co.jp/news/2022/07/14/17569>

- 「Routify (ルーティファイ)」
 - ソフトバンクがLPガス業界のDXを目指すために発表したサービスの一つ
 - LPガス事業者が保有するデータ(検針データ、車両・配送員データなど)と、道路情報や天候などの外部データを活用し、AIがLPガス容器内の残量を予測することで、その予測に基づいた最適な配送計画・配送ルートを自動で策定する
- ブレインパッドは、開発パートナーとして、インプット、配送最適化システム(残量予測・配送計画)、アウトプット(業務アプリケーション)からなる「Routify」のビジネス実装に向けた支援を実施

生成AIを用いて、Google Cloud の旗艦イベントのデモ開発に協力

- 2023年11月に開催された Google Cloud の旗艦イベント「Google Cloud Next Tokyo '23」にて Google Cloud ブースに展示された、生成AI(マルチモーダルAI)デモの開発に協力
- Google から公開された直後の新技术を1週間で実装

2024.2.9 発表

ブレインパッド、マルチモーダルAIを用いて「Google Cloud Next Tokyo '23」向けに開発・展示したデモの技術解説を公開

— 「視覚を持ったLLM」が画像の意味を理解して、瞬時に意味の近い画像を検索 —

株式会社ブレインパッドは、2023年11月に開催された Google Cloud の旗艦イベント「Google Cloud Next Tokyo '23」にて、Google Cloud デモブースに展示されたデモの開発に協力いたしました。本日は、当社のオウンドメディアにおいて、このデモに関する技術解説ブログを公開したことを発表いたします。

当社が開発に協力したこのデモは、「視覚を持った LLM (*1)」を用いたマルチモーダルAI (*2)に関するもので、「集英社『ONE PIECE』で体験するマルチモーダルAI」と銘打たれて展示されました。

●「集英社『ONE PIECE』で体験するマルチモーダルAI」のデモの様子は、Google Cloud Japan から公開されている以下の動画をご覧ください。



Google Cloud Japan 公式 YouTube「集英社『ONE PIECE』で体験するマルチモーダル AI」(2023/12/11 公開)

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

集英社「ONE PIECE」で体験するマルチモーダルAI

<https://www.youtube.com/watch?v=Qi40Qc9GLmo>

- カメラで人間の写真を撮ると、予め登録された数万点に及ぶマンガの画像データから、その写真と意味の近い画像を瞬時に検索することができる
- デモは、画像の意味を文章で表現する Vertex AI Imagen 2 と、数字の羅列で画像の意味を表現する Vertex AI Embedding for Multimodal、Vertex AI Vector Search の機能を用いて開発されており、AIが、写真が表すものを人間のように理解して、似ている画像を検索できる

※ マルチモーダルAIとは

異なる種類の情報をまとめて扱うAIのこと。画像・音・テキストなど単一種類の情報から学習するのではなく、複数の種類の情報を一緒に学習して、より高度な情報処理を行う

生成AIの銀行業務における適応領域を探索／生成AI領域の受注・引き合いが増加中

2024.1.9 発表

フィナンシャル

- 資本業務提携先である株式会社りそなホールディングスと、「LLM共同研究プロジェクト」を立ち上げ
- 利用部門に技術的負担をかけずに、LLMを業務上の課題解決に活用・浸透させていく取り組みを推進中

Interview
銀行業務での適応領域を探索

りそな×ブレインパッドの
LLM共同研究プロジェクトで見えてきた世界観とは？

銀行業務での適応領域を探索。りそな×ブレインパッドのLLM共同研究プロジェクトで見えてきた世界観とは？

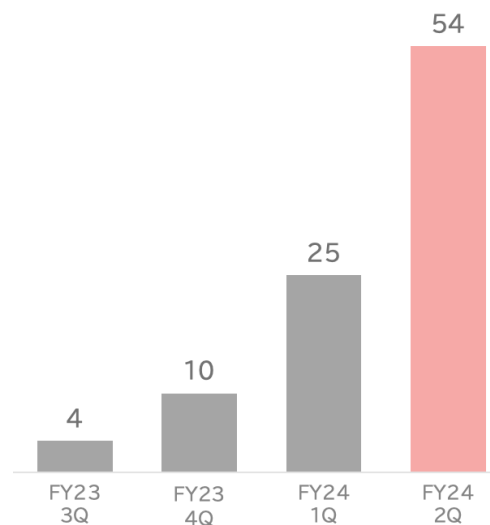
2024.01.09 [執筆者] DOORS編集部 #事例 #生成AI/LLM #金融

https://www.brainpad.co.jp/doors/feature/02.resona_llm_joint_research/

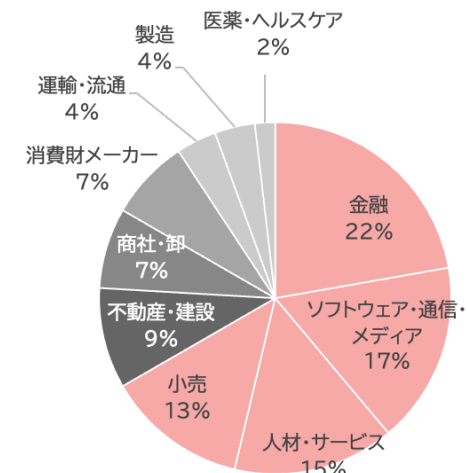
生成AIに関する商談の状況

- 生成AIに関する具体的な商談は増加中、当期2Qは直前四半期に比べて倍増の50件超
- 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2Qの商談(54件)の業種内訳



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

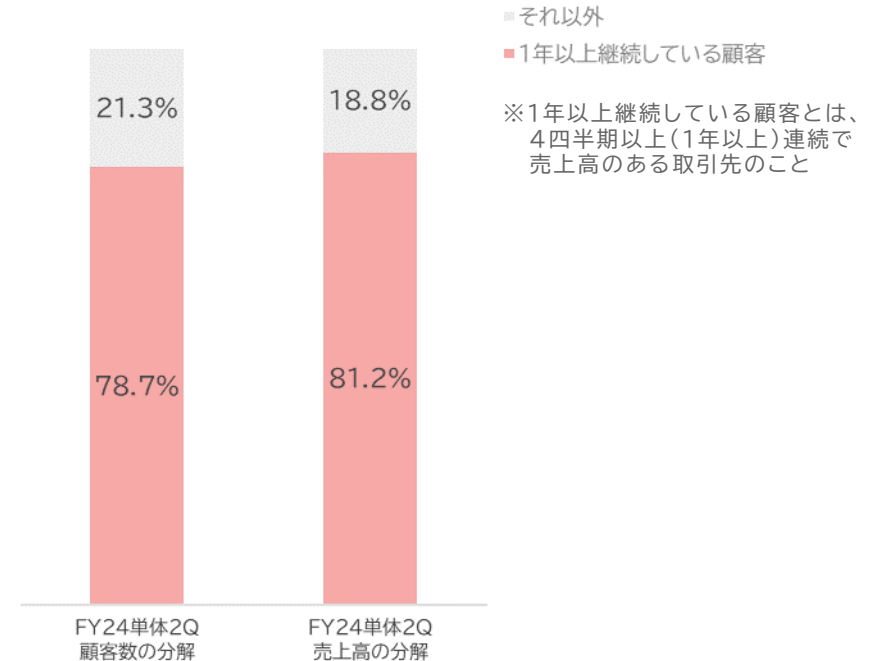
- 当期上期の累計売上高が50百万円を超える顧客が、前期上期の14社から20社へ (+6社)
- 1年以上取引が継続している顧客が全体の約8割を占めており、売上高の安定性につながっている

案件の大型化傾向を示す指標

売上規模	FY23単体 2Q累計の 顧客数(社)	FY24単体 2Q累計の 顧客数(社)	増減
1億円以上	7	9	2
5千万円以上~1億円未満	7	11	4
1千万円以上~5千万円未満	65	60	-5
1千万円未満	281	273	-8
合計	360	353	-7

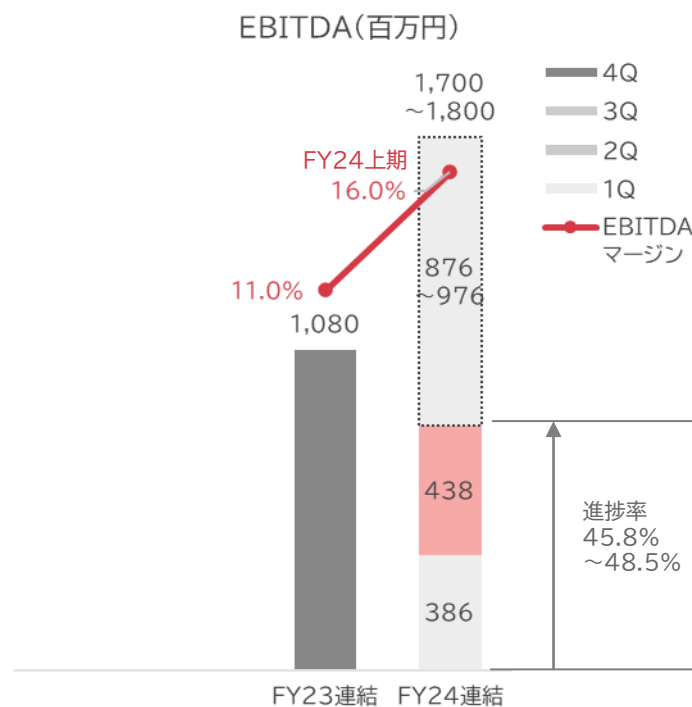
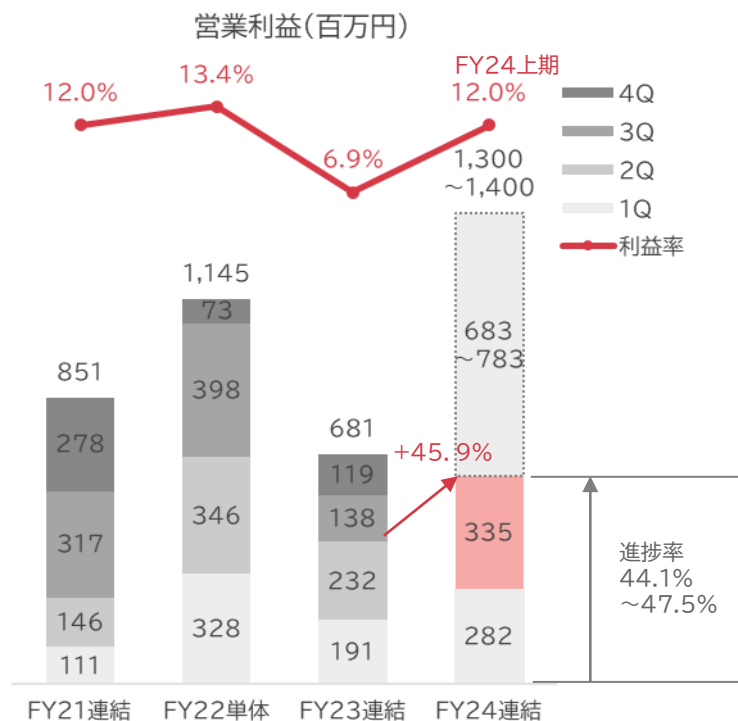
売上高の安定性を示す指標

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、高利益体質への構造転換が進む

- 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、利益率回復に寄与（前期の一過性の費用の内容については、P23にて後述）



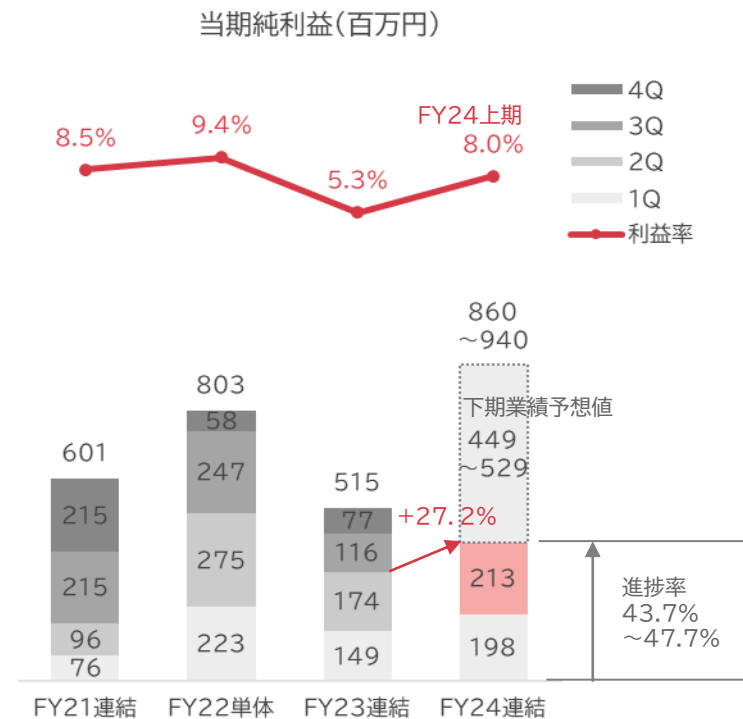
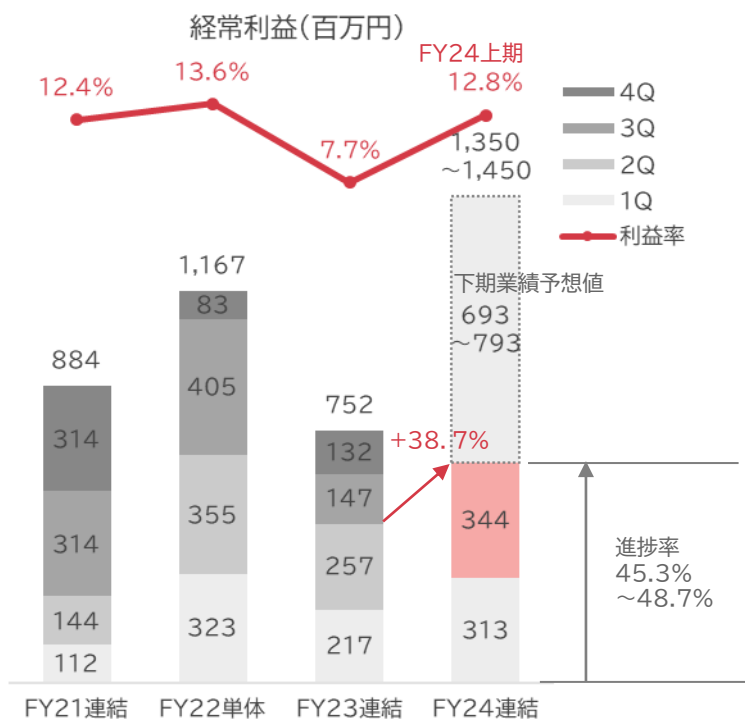
上期に発生した営業外損益、特別損益の補足

■ 主な営業外収益

- 研究開発活動に対する補助金収入 32.2百万円

■ 主な特別損失

- 投資有価証券評価損 19.1百万円



目次

- エグゼクティブサマリ
- 2024年6月期 第2四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)



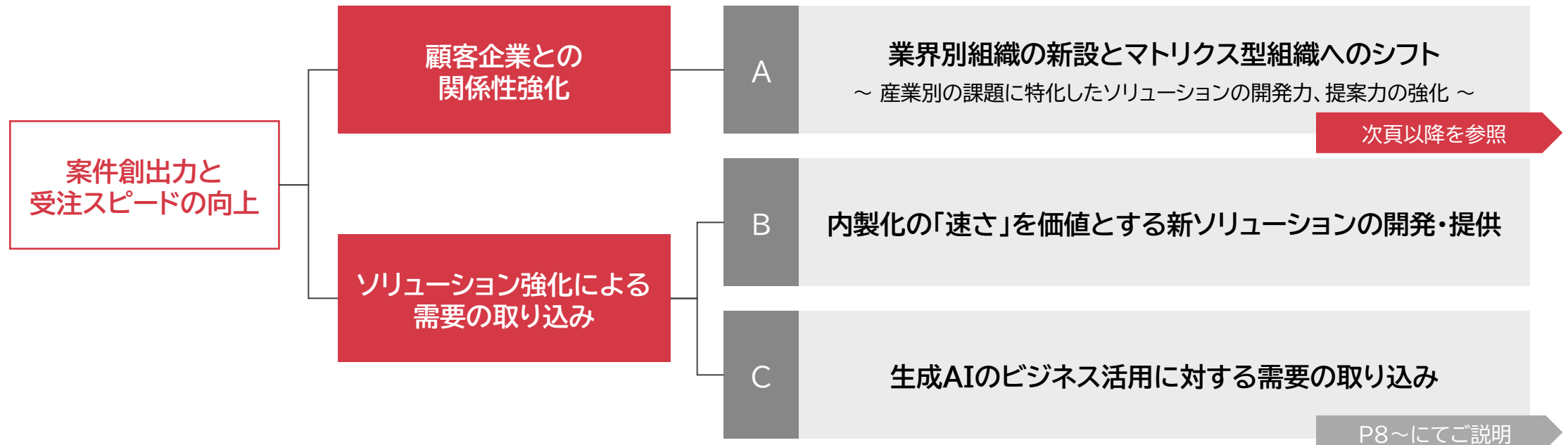
プロフェッショナルサービス事業(PF事業)の進捗と評価

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

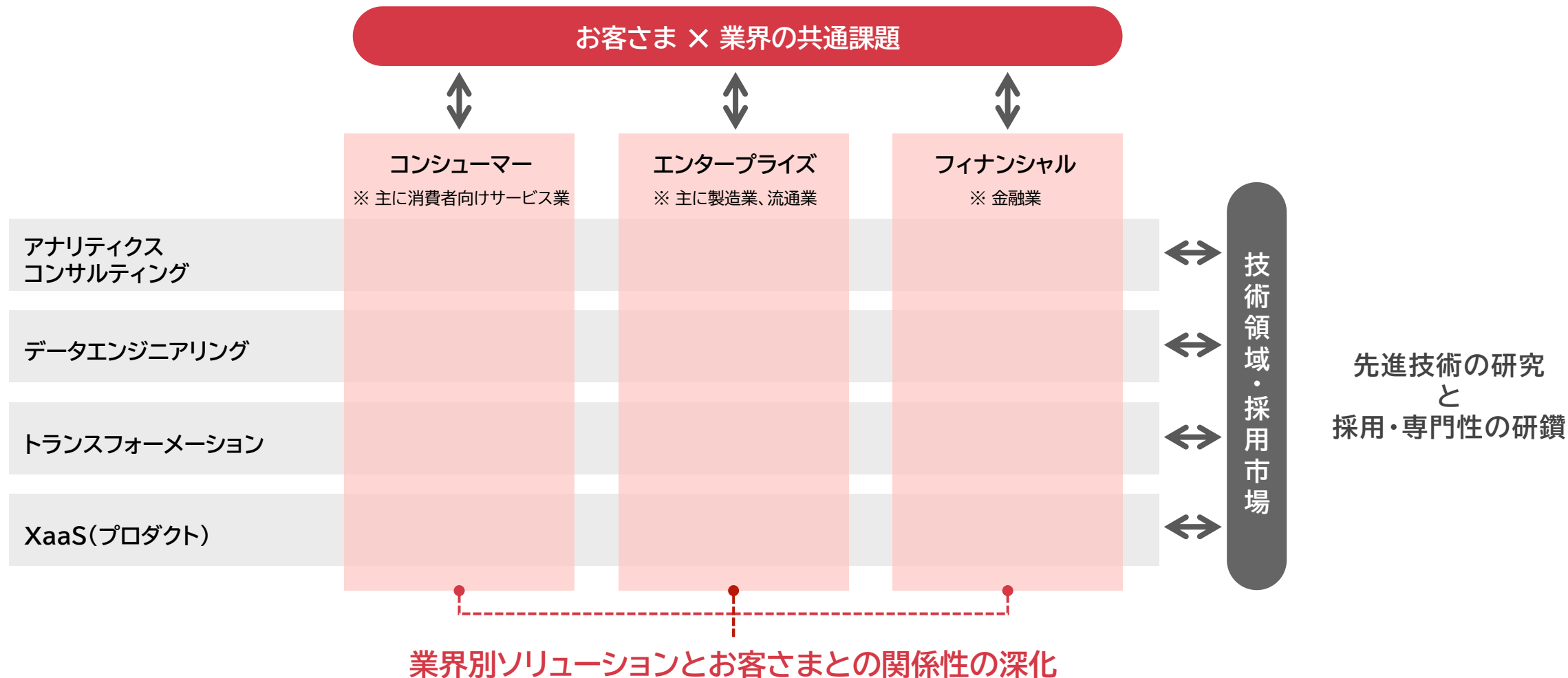
売上成長課題への対応方針

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



(参考) 施策A: 業界別ソリューションの開発に注力

2023.10.5 発表

コンシューマー

直前四半期
資料より再掲

- 顧客コミュニケーション・CRM戦略を描き直すシリーズセミナーを開催
- BtoC企業のブランドマネージャーやCRM責任者や、マーケティング責任者向けに、実践的な内容を提供

BrainPad

☎️オンラインセミナー・シリーズ
データの専門家による差別化に向けたCRMの見直し方

- #01 CRM全体像の描き直しとは?
- #02 KPIマネジメントの描き直しとは?
- #03 施策改善PDCAの描き直しとは?

The image shows a promotional graphic for a webinar. It features three people (two men and one woman) in professional attire. The text is in Japanese and includes the BrainPad logo, the webinar title, and three numbered topics.

<https://www.brainpad.co.jp/news/2023/10/05/20526>

2023.12.12 発表

コンシューマー

- マーケティングツールの運用代行支援サービス「ブレインパッドマーテックサポート(運用代行支援)」の提供を開始
- 単なる運用代行に留まらず、専門性が求められる業務領域を含め、企業のマーケティング活動をトータルに支援

マーケティングツール導入実績数350社超の専門性を活かした
マーケティング運用の高度化・効率化と、迅速な定着化を実現する
ブレインパッドマーテックサポート (運用代行支援)

運用代行に閉じない +αのご支援	プロダクト提供開始から 一貫した自社提供での運用支援	ツール提供企業による 直接の運用代行
単純なツールの設定代行だけではなく、 データ活用支援で培ってきた ノウハウを合わせてご提供可能なため 多様な課題解決を実現。	ツールの運用支援は18年間 全て当社がご提供。 数多くの施策実行をご支援してきた 経験を基に運用を実施。	RtoasterやProbanceなど 専門ツールを取り扱っている 当社が行うため、品質の担保、 利用方法が不明などの懸念が不要。

BrainPad

The image shows a promotional graphic for a new service. It features a dark red header with white text, followed by three columns of benefits and details. The BrainPad logo is at the bottom right.

<https://www.brainpad.co.jp/news/2023/12/12/21032>

(参考) 施策A: 業界別ソリューションの開発に注力

2023.9.13 発表

エンタープライズ

直前四半期
資料より再掲

- 運輸業向けの「配車・配送ルートの最適化サービス」を、伊藤忠テクノソリューションズ株式会社と共同提供
- データとAIを用いて配送計画を最適化し、車両台数、CO2排出量の抑制を促進

ブレインパッド、CTCが提供する運輸業向けGXサービスのパートナーとして、「配車・配送ルートの最適化サービス」を
共同提供

ー 温室効果ガスの削減、カーボンニュートラルの推進に貢献 ー

株式会社ブレインパッドは、伊藤忠テクノソリューションズ株式会社(略称:CTC)が提供する、企業の温室効果ガス(Greenhouse Gas、以下:GHG)排出量の可視化や排出量の削減を支援する「GXソリューション」の一つとして、両社共同にて運輸業向けの「配車・配送ルートの最適化サービス」を提供開始することを発表いたします。

この新サービスにおいて、両社は、各種データから配車数が最小となる配送ルート算出することで、車両数の低減をGHGの削減につなげる「配車・配送ルートの最適化」を支援いたします。



<https://www.brainpad.co.jp/news/2023/09/13/20408>

2023.11.30 発表

エンタープライズ

- 食品業界向けの「第4回 フードテックジャパン東京 ー食品工場の自動化・DX展ー」(於:東京ビッグサイト)に出展
- 需要予測、生産計画、配送計画等のアプリケーションがプリセットされた自社サービス「BrainPad FAST」を紹介

食品業界のDXをテーマとする



「第4回 フードテックジャパン東京」に出展

食品の製品開発・生産計画の最適化を支援する

データアプリケーション提供サービス

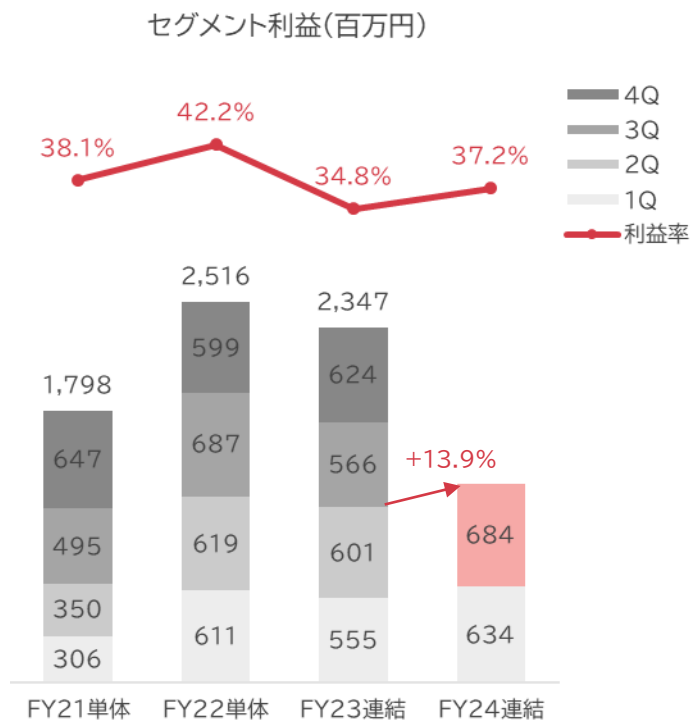
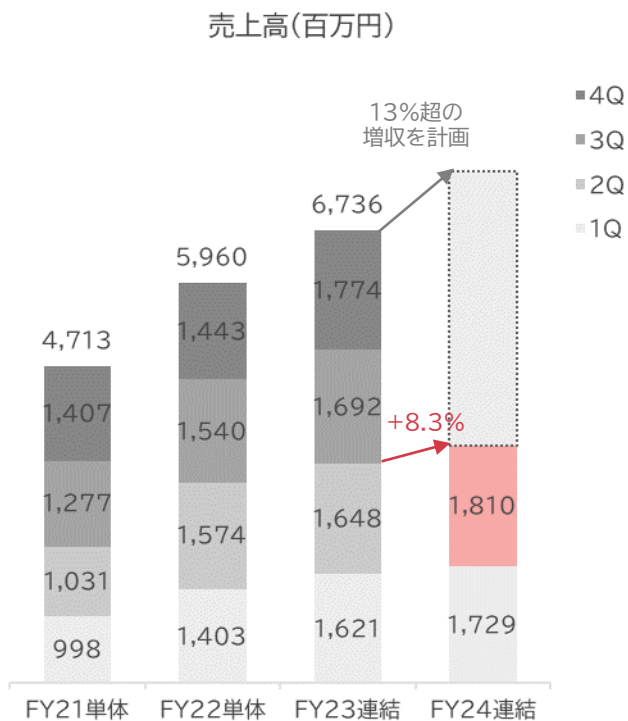
BrainPad FASTをデモ展示



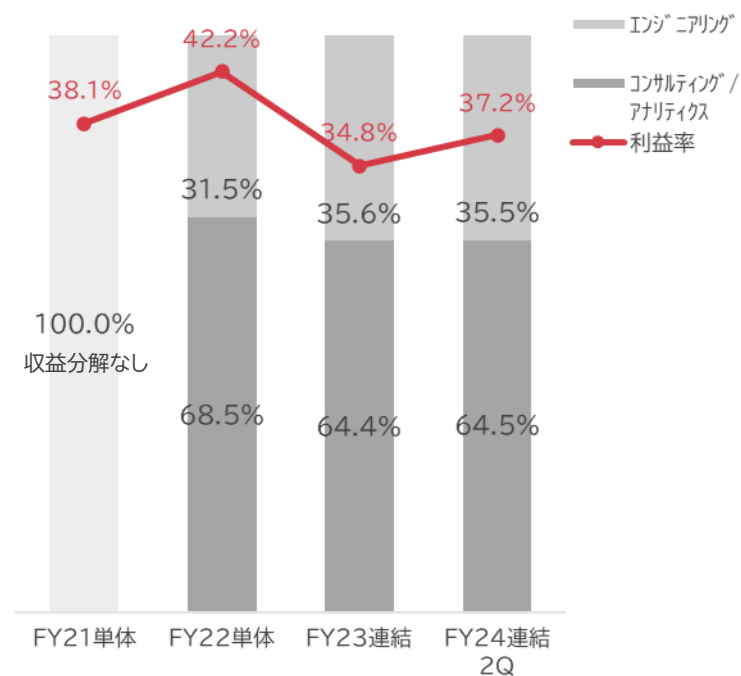
<https://www.brainpad.co.jp/news/2023/11/30/20943>

個々のプロジェクト収支の改善、有償稼働率の上昇が進み、利益率を押し上げ

- 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
- 売上高は計画通りに推移、有償稼働率は直前四半期に比べて上昇傾向にある（社内の基準値に対しては、5pt強の未達）
 - ・ 翌3Qは、さらなる上昇が見込まれる



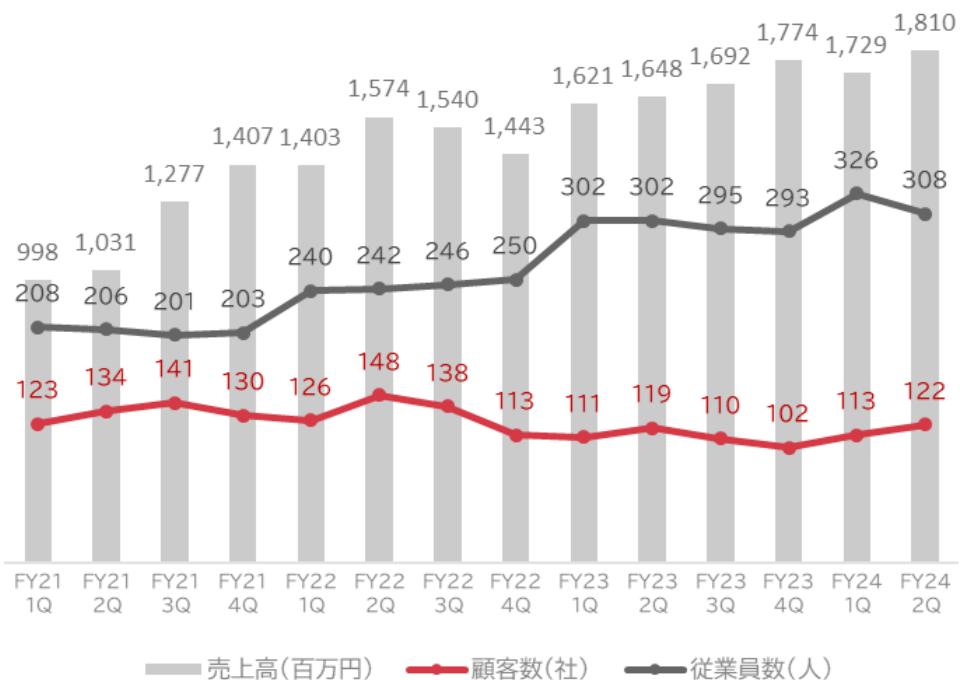
(参考) 売上高の収益分解とセグメント利益率



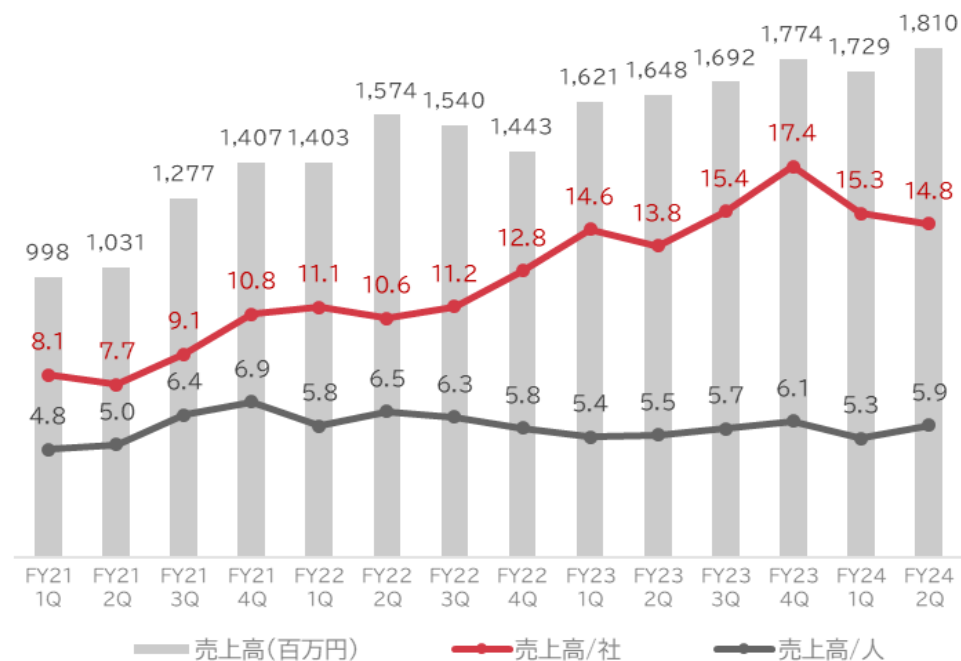
生成AI領域の新規受注により顧客数増加、人員減でも四半期売上高は伸長

- 生成AI領域をはじめとする新規受注により顧客数は増加しているが、案件の初期段階のため売上規模がまだ小さい案件も多く、顧客あたり売上高は減少
- 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るため、従業員数が減少

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

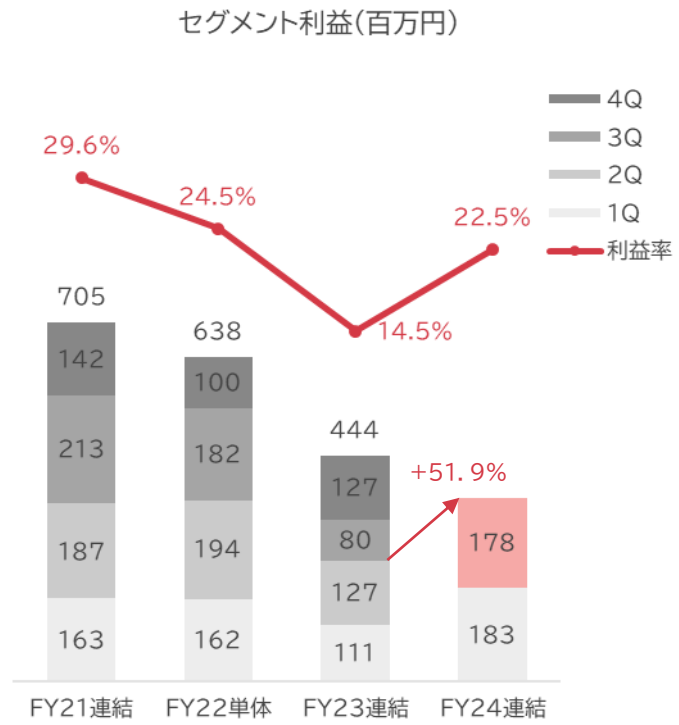
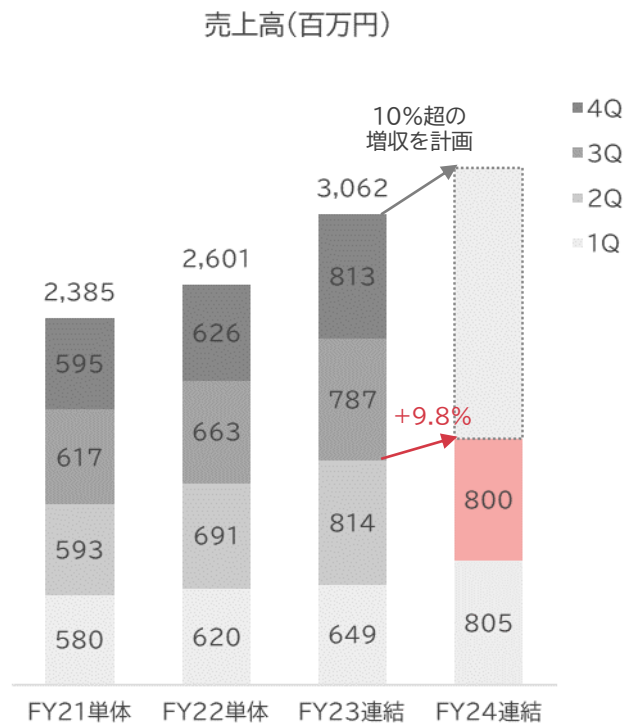


プロダクト事業(PD事業)の進捗と評価



M&Aによる増収効果は一巡、一過性費用がなくなり利益率が大きく回復

- 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、2Qの売上高は計画通りに推移
- 前期(FY23)に発生していた以下の一過性費用がなくなり、当期の四半期あたりセグメント利益は、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)を除けば、FY21水準まで回復してきている
 - ・ 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)



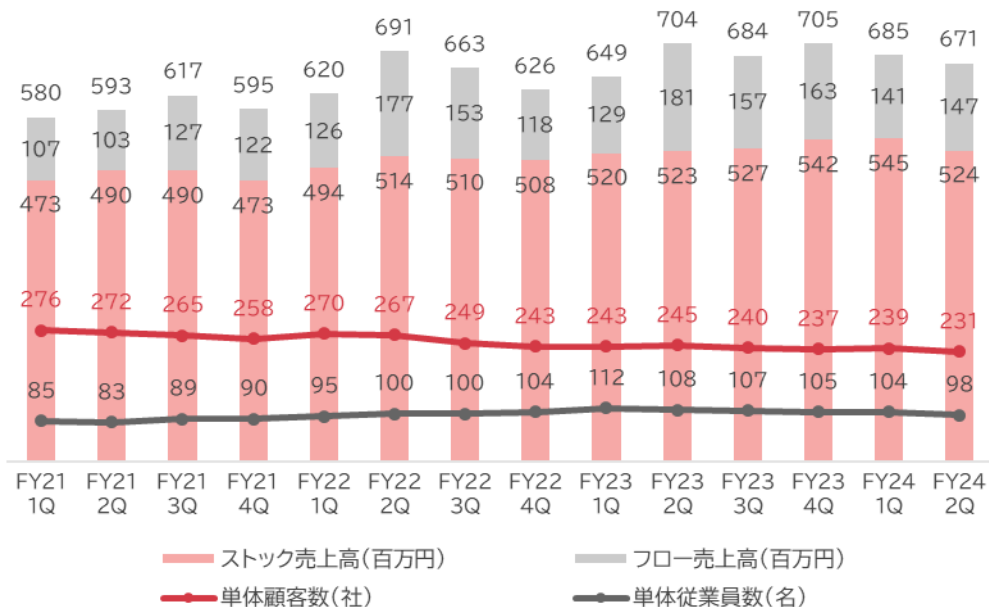
(※) 契約損失引当金

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」のアカウント数も堅調に増加

- ブ레인パッド単体において、中型案件の解約・縮小の影響を新規受注では補いきれず、6四半期ぶりにストック型売上高が減少
- 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(リグラ)」のアカウント数も順調に増加中

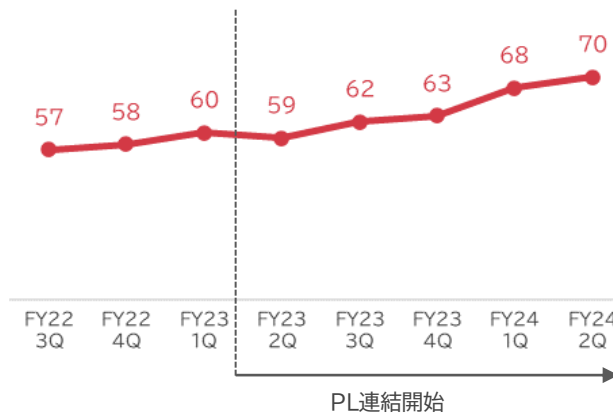
ブレインパッド単体 売上高、顧客数、従業員数



「Ligla」の上期トピックス

- ・ ブ레인パッドとのクロスセルによりアカウント拡大中
- ・ 情報セキュリティ強化の一環として、ISMS取得

Liglaアカウント数(件)
(連結子会社化前も含む)



※ PL連結前 (FY23の1Q以前) のアカウント数は、参考値です

「Rtoaster」の受賞 / 「Brandwatch」のマーケティング成果創出事例を発表

2024.1.19 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 Winter」にて、9期連続9部門で「Leader」を受賞
- レコメンドエンジン、DMP、CDPの3部門は、13期連続の受賞

2024.1.23 発表

Brandwatch

- 株式会社スタイリングライフ・ホールディングス BCLカンパニーにおける「Brandwatch(ブランドウォッチ)」活用事例
- SNSデータからトレンドを読み、POSデータだけではわからない顧客心理や競合分析の結果を商品開発・販売戦略に活用





**「ITreview Grid Award 2024 Winter」にて、
9期連続9部門で「Leader」受賞**

マーケティング: サイト構築・改善		マーケティング: 広告最適化
アクセス解析ツール部門	レコメンドエンジン部門	DMP (データマネジメントプラットフォーム) 部門
Web接客ツール部門	ABテストツール部門	CDP (カスタマーデータプラットフォーム) 部門
アプリ解析部門	プッシュ通知部門	EC
		カゴ落ち対策部門

※「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/2024/01/19/21141>



Brandwatch



株式会社スタイリングライフ・ホールディングス BCLカンパニー

販売・小売 流通業 | 商品開発 | ブランド調査 | マーケティング | 消費者の動向検知



株式会社スタイリングライフ・ホールディングス BCLカンパニー
商品開発本部企画2部 部長 兼 ブランド戦略部
ブランドマネージャー 齊藤 久美子 氏
商品開発本部企画2部 課長 西村 都美 氏

株式会社ブレインパッド
DXオファリング推進 副リード 小堺 秀真
カスタマーエンゲージメントグループ
グループリーダー 新谷 照信

スタイリングライフ・ホールディングス BCLカンパニー

事例のポイント

- ・「Brandwatch」を活用した高度分析への挑戦の背景と決断、社内の活用浸透について
- ・「サボリーノ」商品のリニューアルにおいて、利用シーンと消費者心理に基づく意思決定のポイント
- ・「クレンジングリサーチ」の商品改良において、低減していたシリーズをソーシャルデータを駆使して復活に至る過程の詳細
- ・成功と失敗の原因を振り返ることで次の成長につなげる、レベルアップしていくためのWhyの導き方

<https://www.brainpad.co.jp/news/2024/01/23/21153>

(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2四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2月9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)	佐野 哲哉	上席執行役員 戦略投資担当	狗巻 勝博
	社外取締役(独立役員)	石井 隆一	上席執行役員 XaaS 担当	山崎 清仁
	社外取締役(常勤の監査等委員、独立役員)	鈴木 晴夫	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)	大久保 和孝	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
	社外取締役(監査等委員、独立役員)	牛島 真希子	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

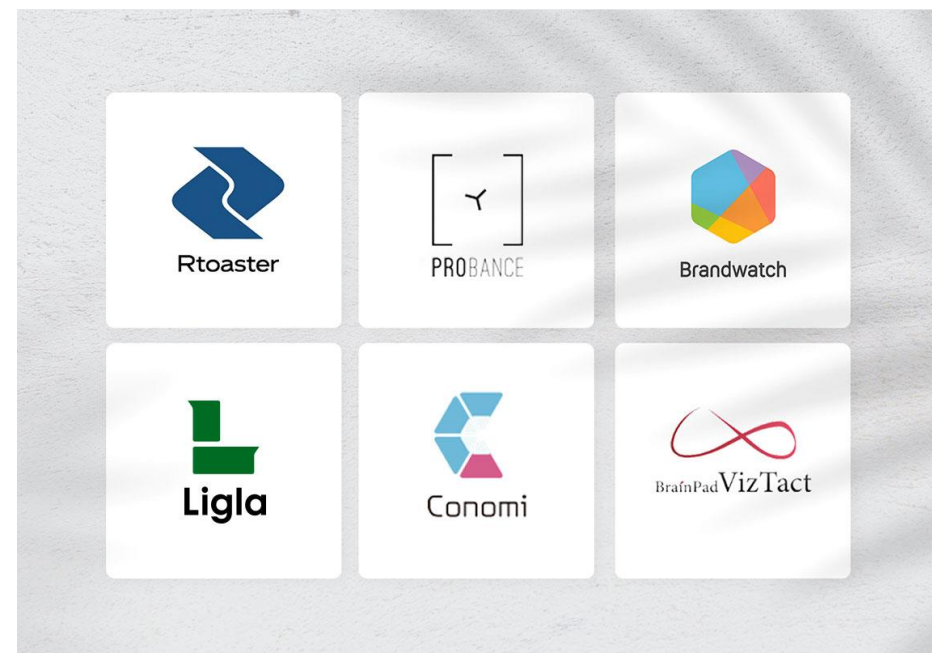
データ活用のさまざまなプロフェッショナルが、多様な視点からアナリティクスとエンジニアリングのスキルを駆使して、その企業に最適なデータ活用を実装します
(データサイエンティスト200名以上、ビジネスコンサルタント50名以上、エンジニア100名以上在籍)



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

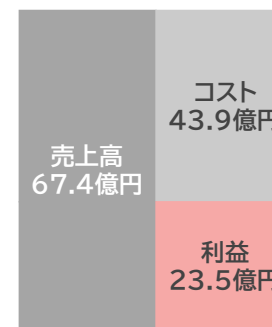
最適なデータ活用を設計し、経営に実装する

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

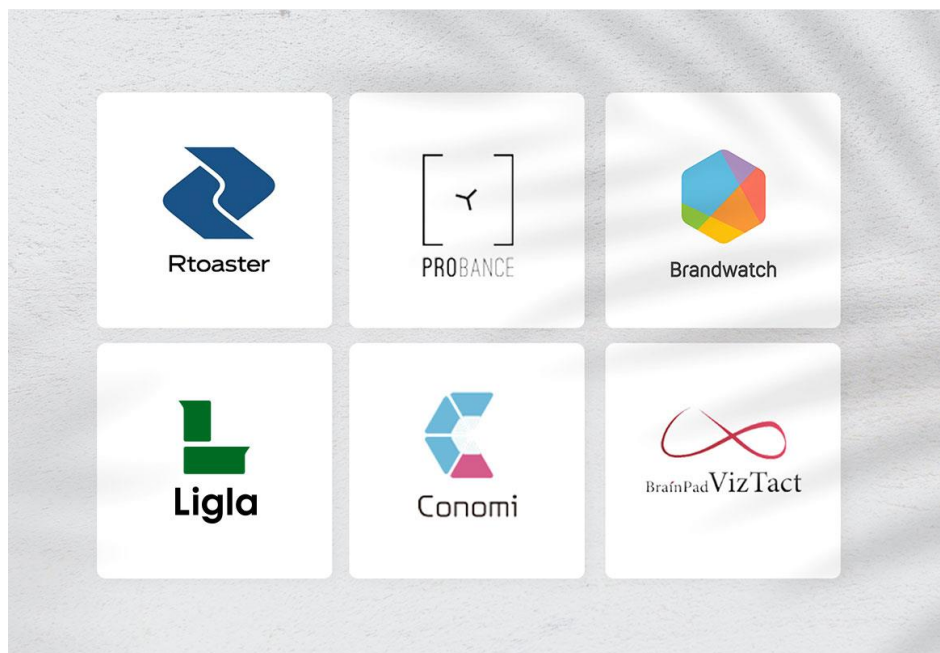
- 業界随一の規模を誇るデータサイエンティスト組織が、多様な分析技術やAIを組み合わせ、顧客ごとに固有の課題に対応
- 業界でもいち早く新卒採用を開始し、毎年数十名単位で新卒を育成し続けることのできる組織力
- 業種に特化せず、幅広い業種に対する支援実績
- バンダーフリーの立場で、顧客課題に合わせたクラウド基盤等の選定力、データやAIの特性を理解したうえでのシステム開発力

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

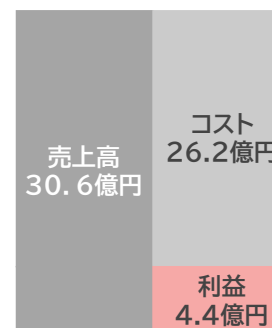
実用的なSaaSで、データ活用を日常化する

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



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ことで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2月9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)、(株)オートバックスセブン、アスクル(株)、(株)エドウィン直営店、(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)ビーチ・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、ニフティ(株)、メディカル・データ・ビジョン(株)、(株)アイススタイル、(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)、富士通クラウドテクノロジーズ(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	(株)WOWOW、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)力カクコム、(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スス、(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)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

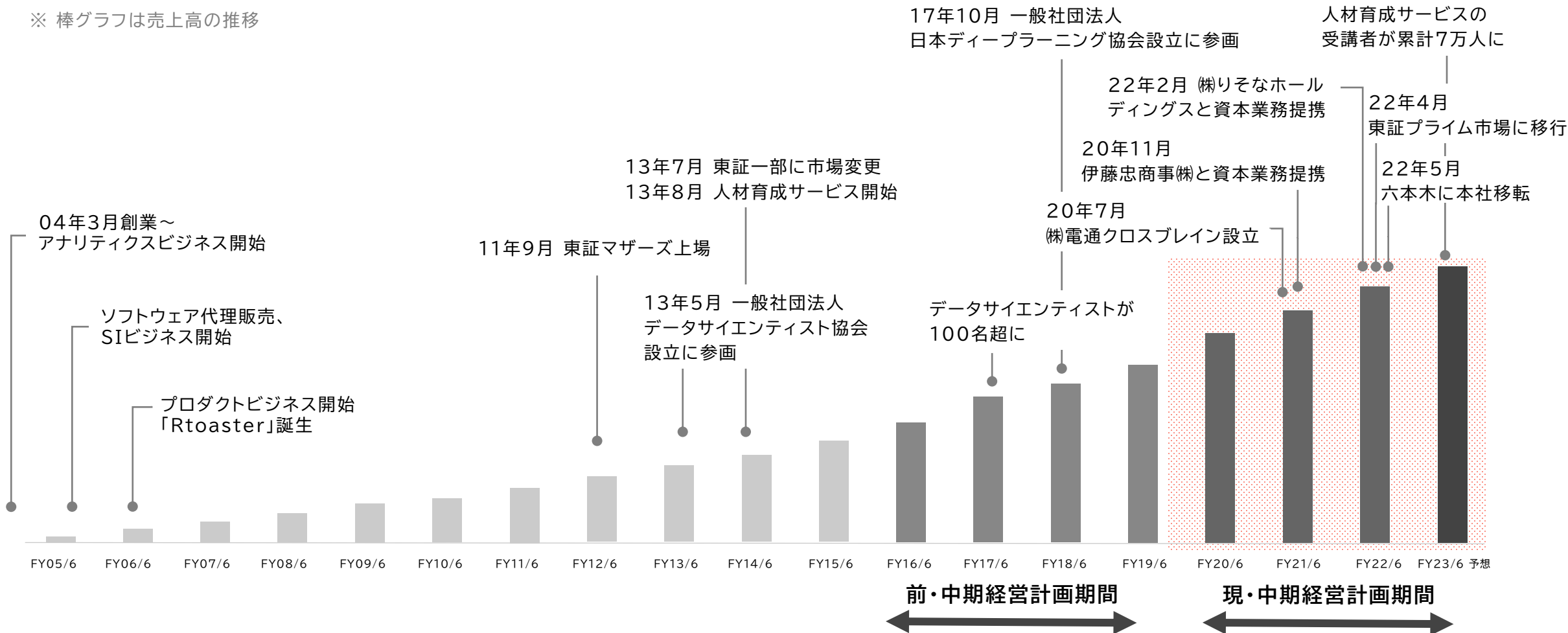
1. 現・中期経営計画の総括

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

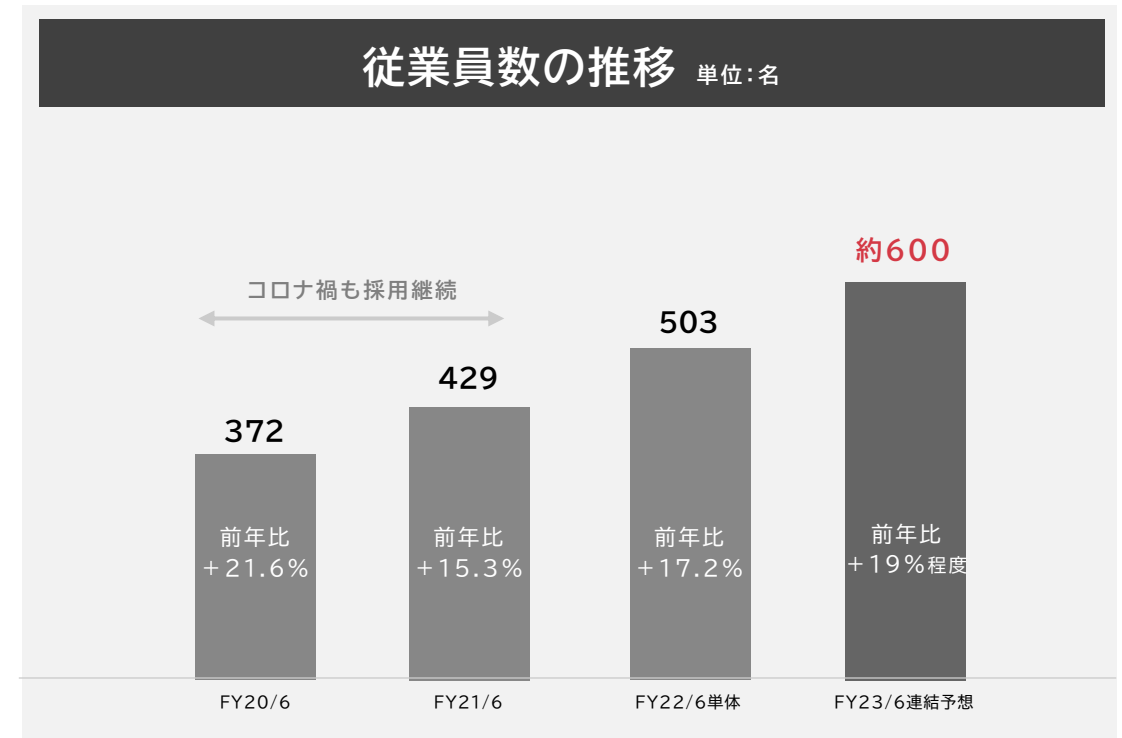
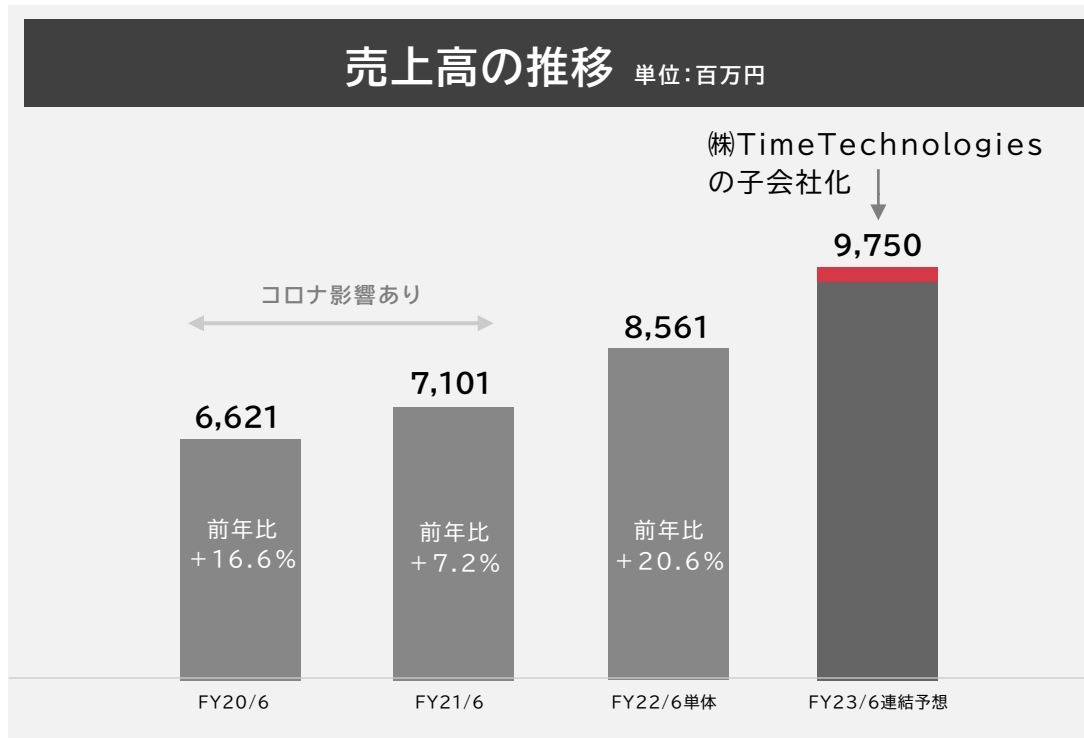
創業来、19期連続増収

※ 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



材料開発における
新サービス開発



データ活用人材の
育成プログラム提供



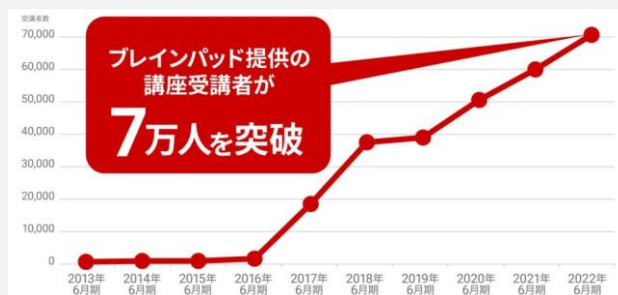
DX推進の戦略パートナー



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

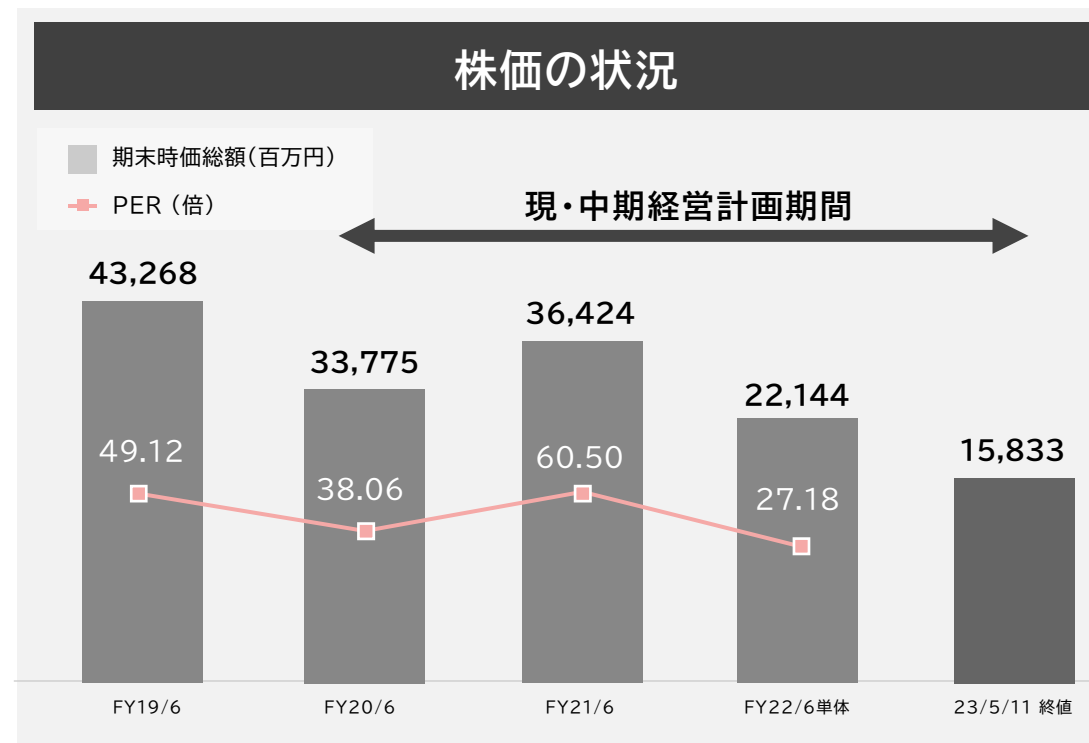
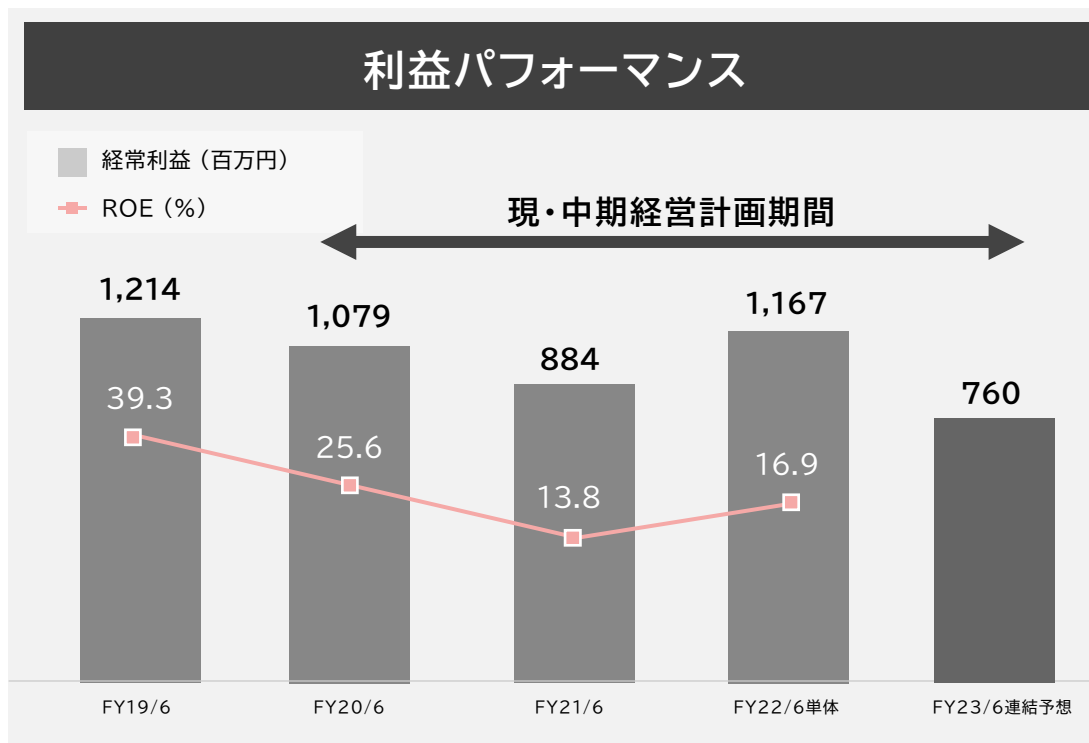


2年連続でデータ分析領域にてマイクロソフト
ジャパン パートナー オブ ザ イヤーを受賞
Azure AIパートナー

*; 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

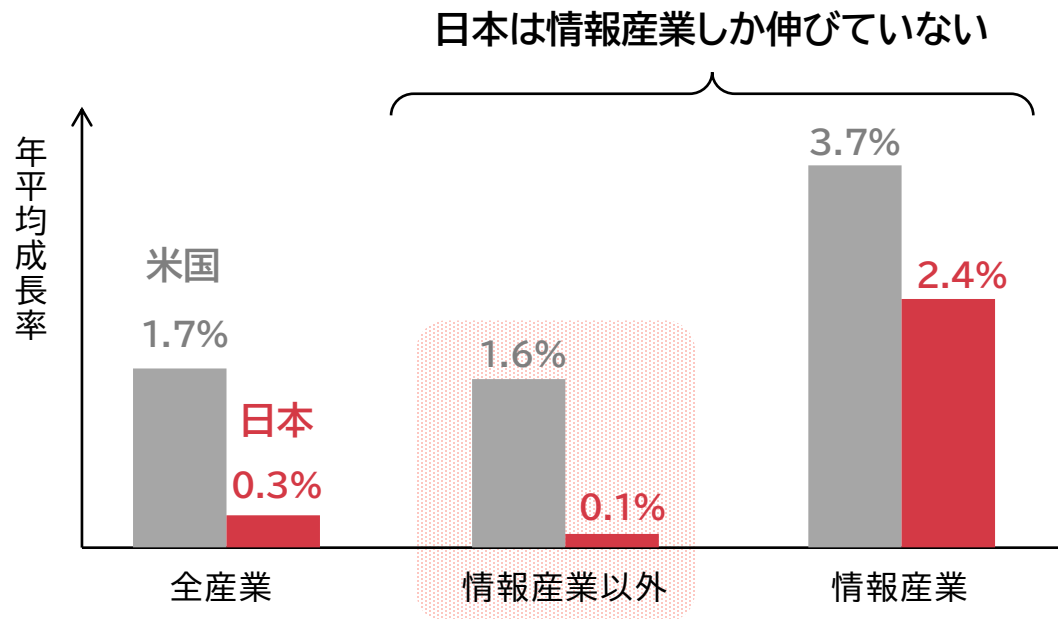
4. 成長戦略および投資方針

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

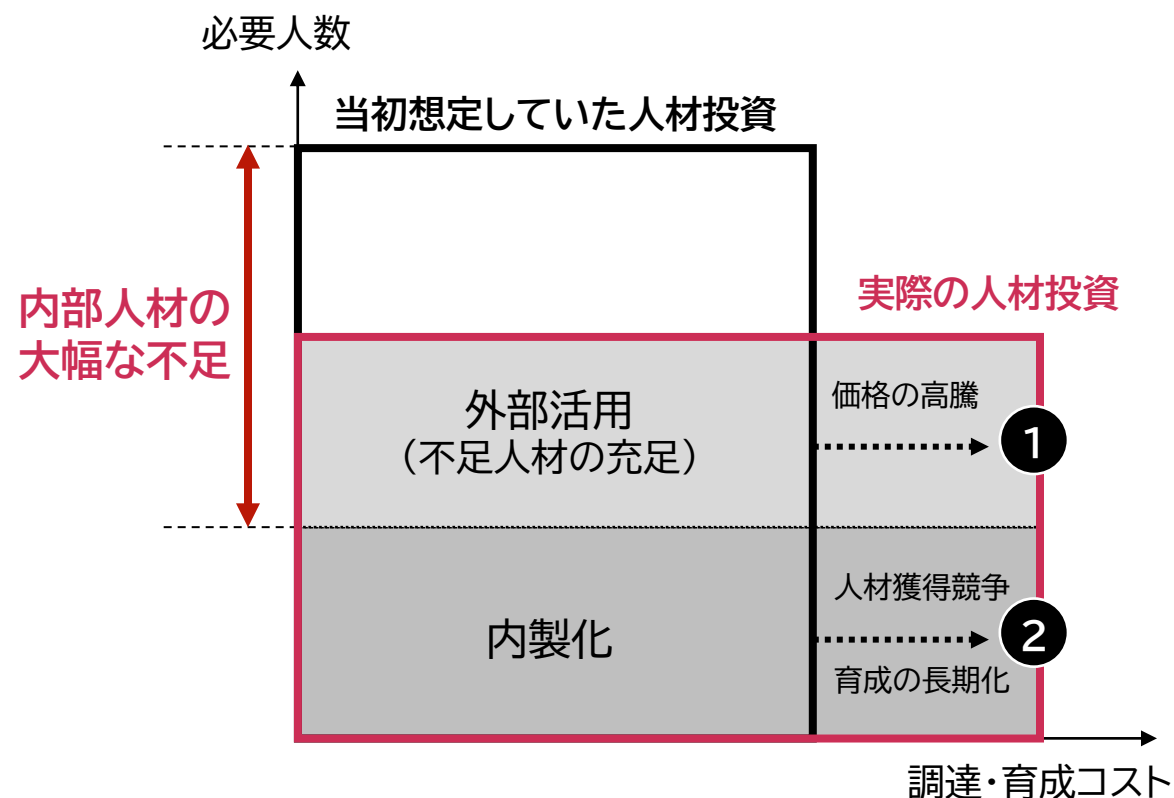
『ビッグデータと分析の活用』
63位/63か国中

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

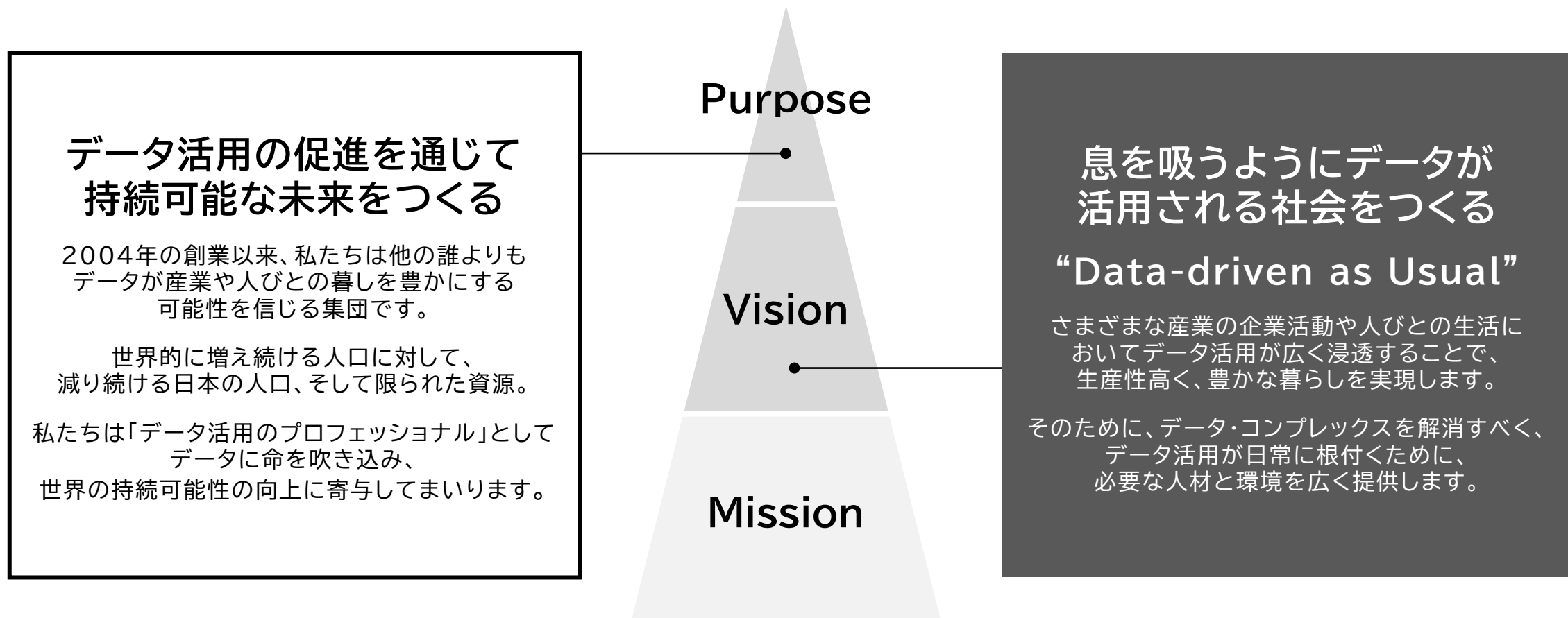
→ IT産業・人材産業のみが成長



- 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

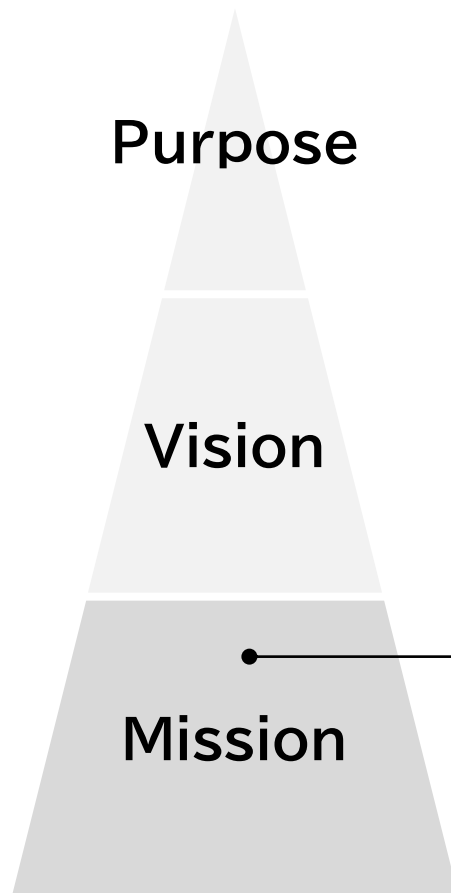
私たちが目指す姿・存在意義 ~Mission/Vision/Purposeの再定義

- 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。

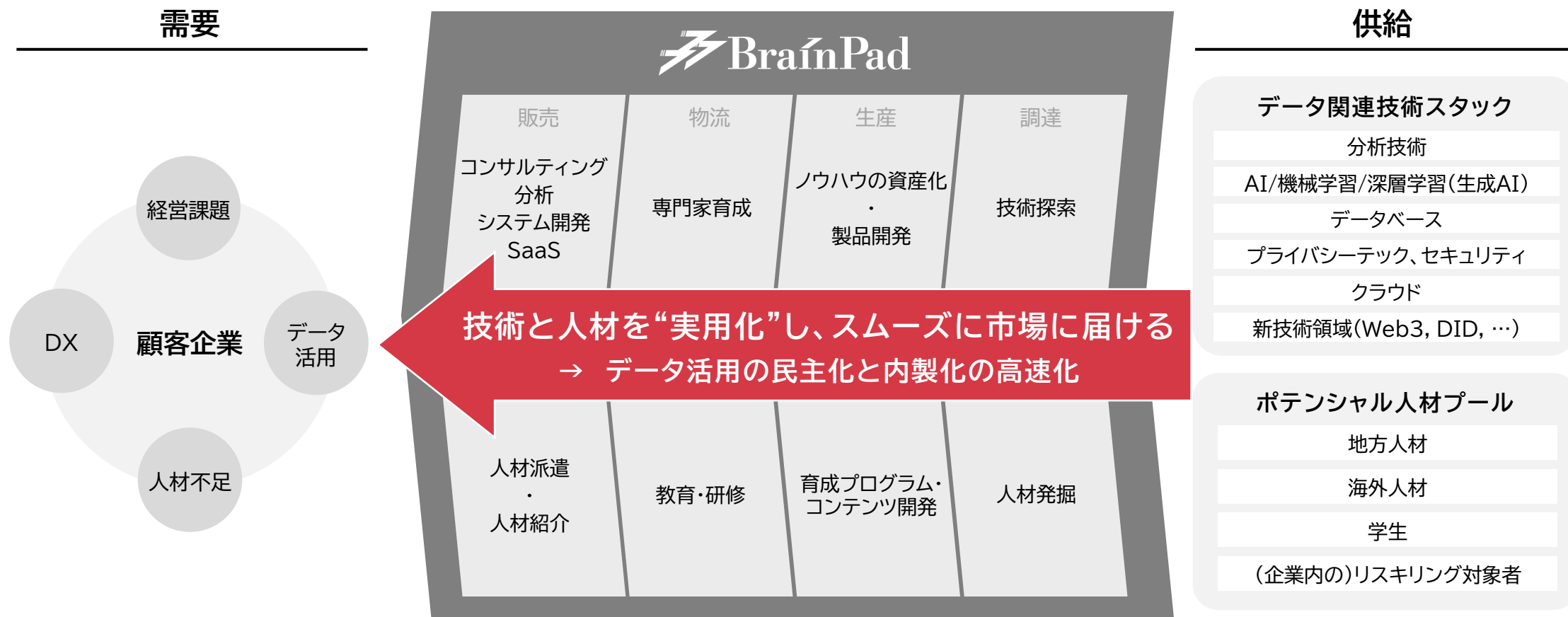
そのために、高度な技術と人材を企業活動に根付かせる環境を整備し、
データ活用の促進を支援します。


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

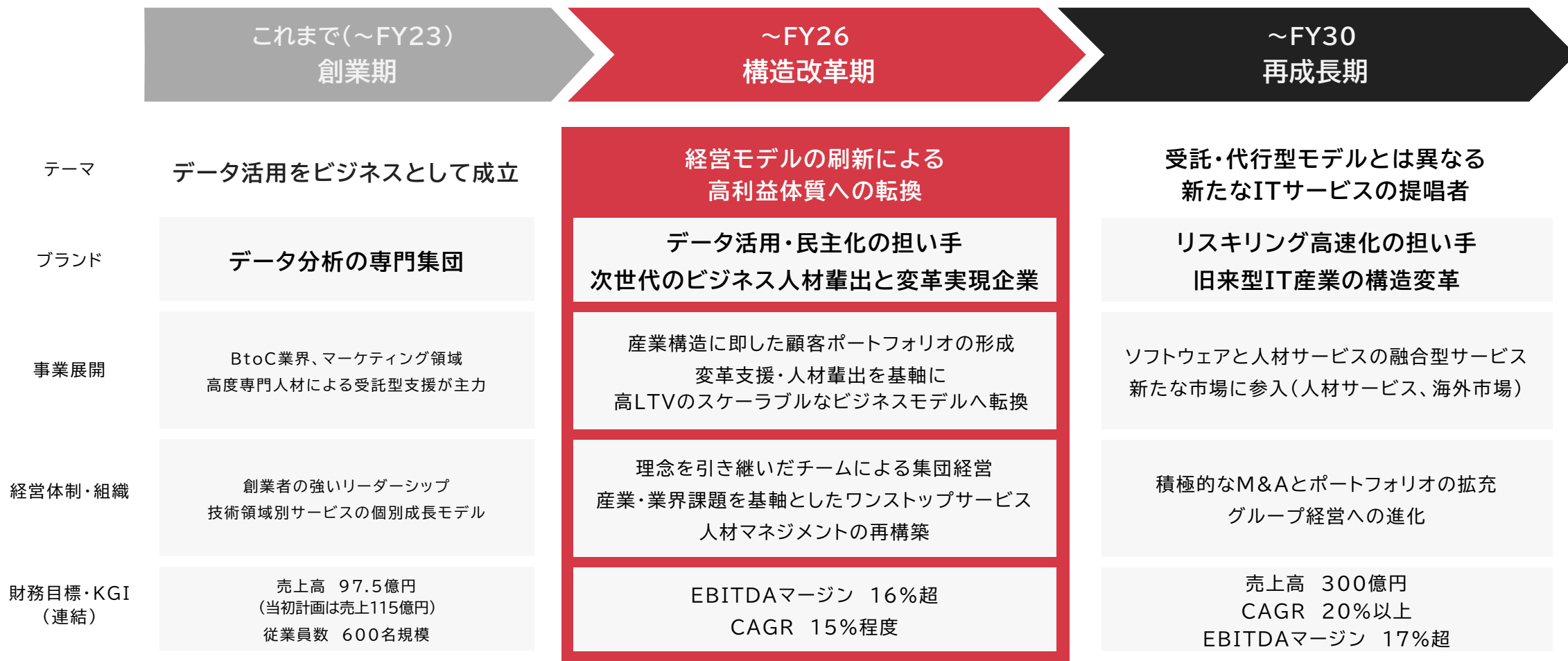
- とめどなく進化するデータ関連技術、そしてポテンシャル人材を、産業にて実用可能な形へと転換する。
- 市場ニーズを汲み取った多様なサービス形態を整備し、企業におけるデータ活用の民主化と内製化の高速化に貢献。



- 
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



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



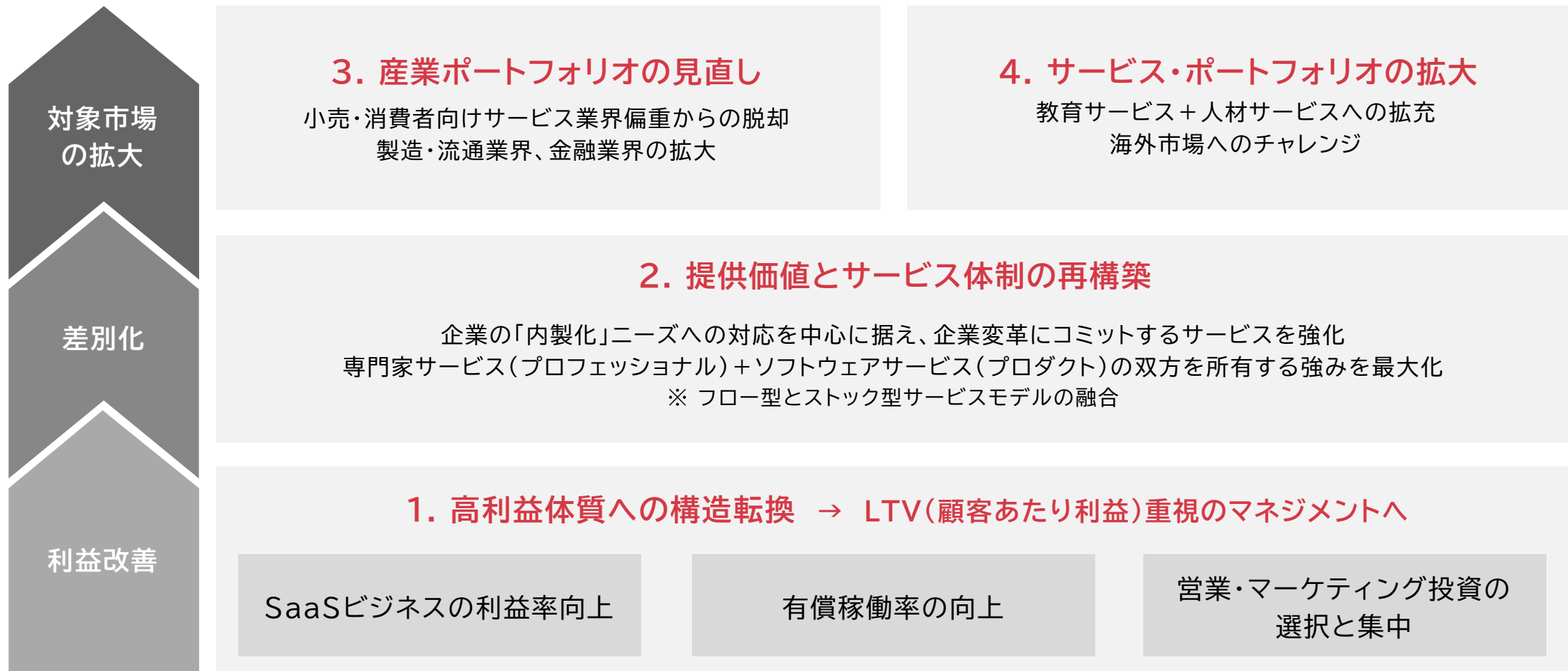
変革を支える人材ニーズ

*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

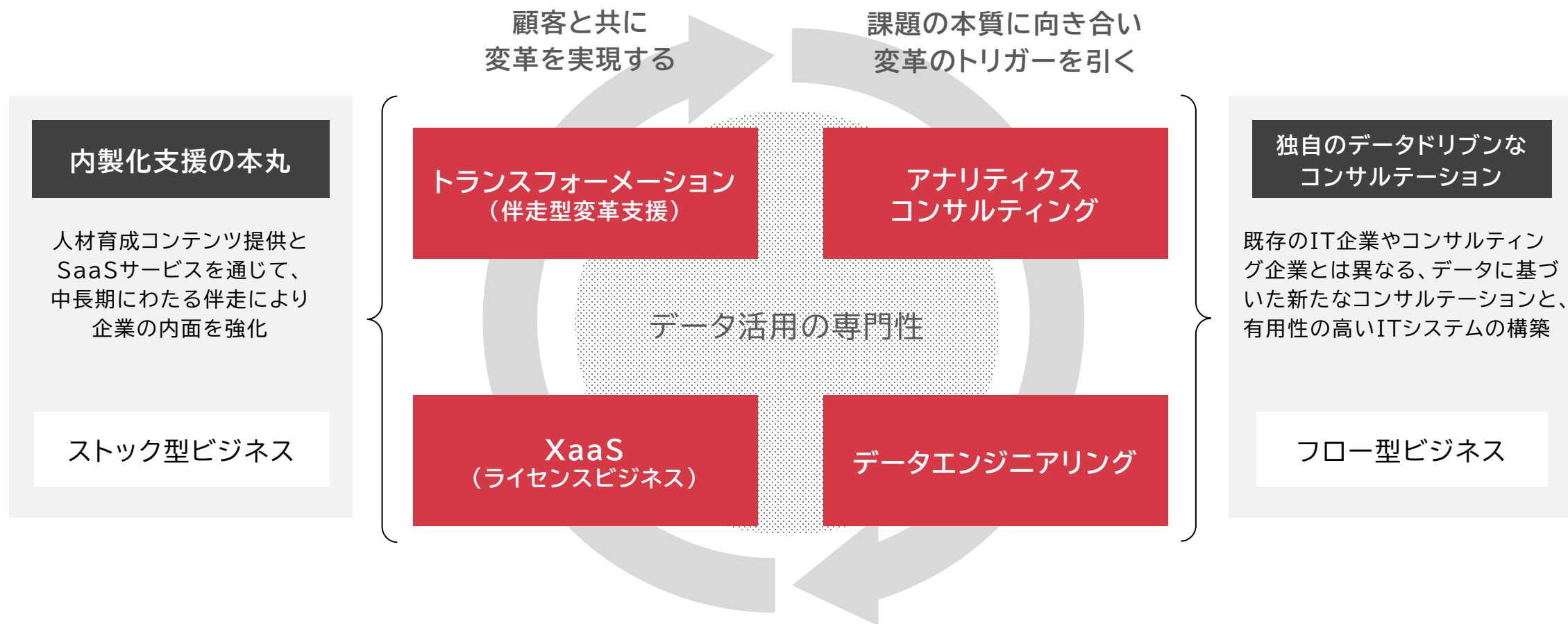
- 市況に合わせた適切な価格改定
- プロダクト別原価管理の徹底
- ポートフォリオマネジメントによる投資領域の選択と集中

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

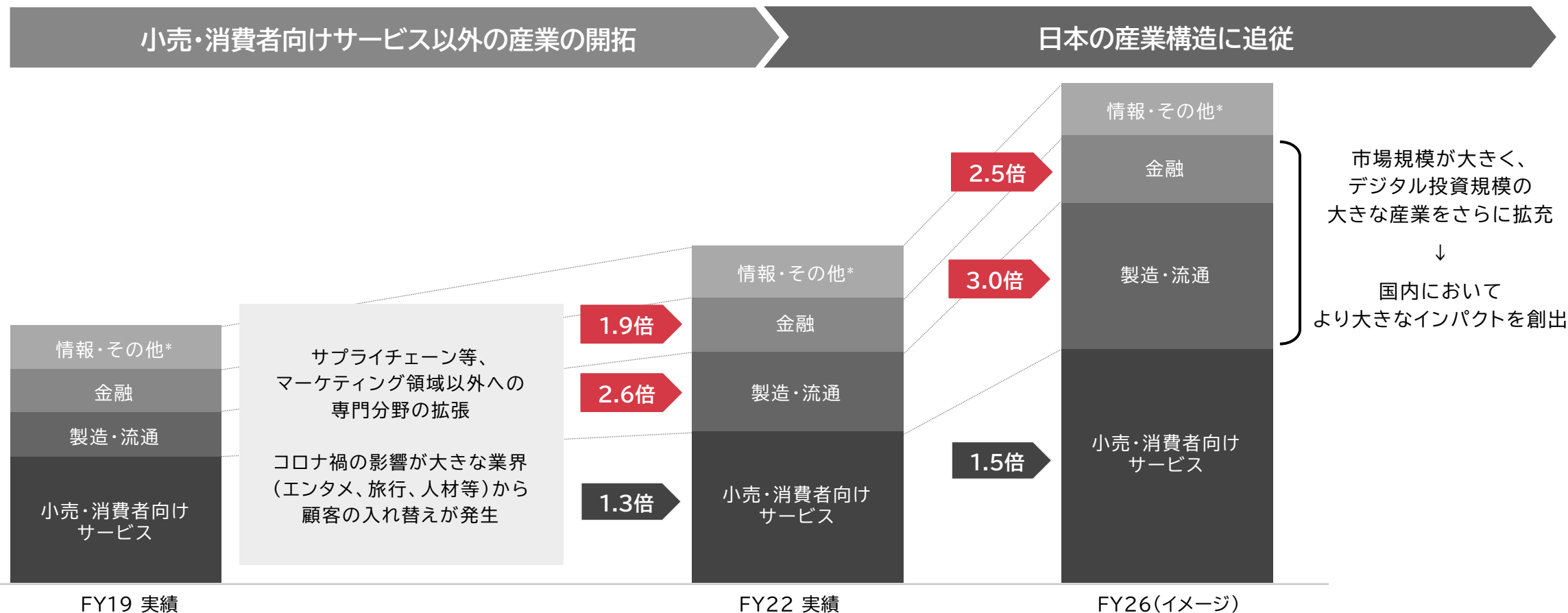
補足) 成長戦略 ~2. 提供価値とサービス体制の再構築

- 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

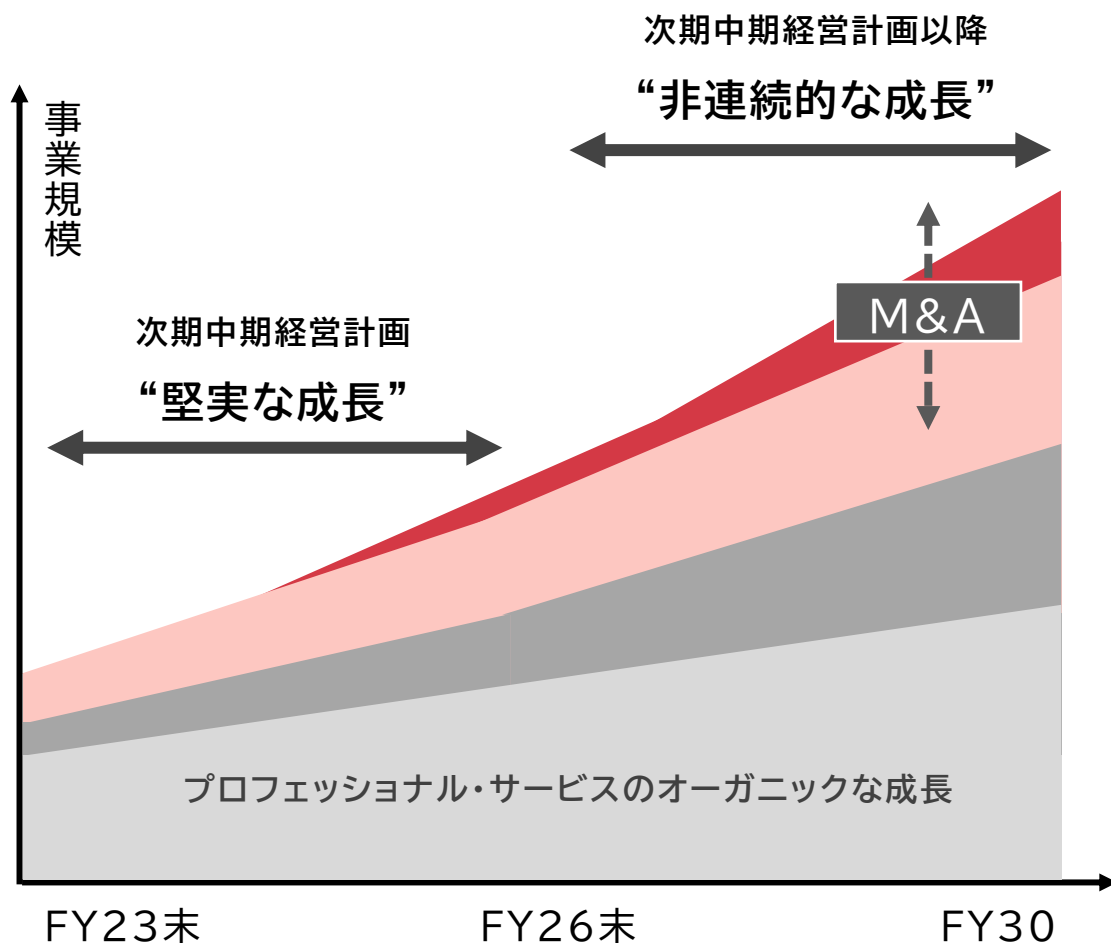
- 日本の産業構造、産業別デジタル/IT投資規模をふまえ、当社の顧客業種のポートフォリオの見直しを図る。
- 「製造・流通」、「金融」に対する売上高の伸長により、顧客基盤をさらに強化。



*「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

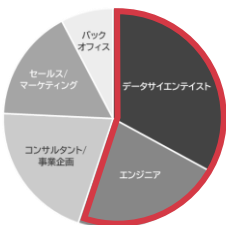
データ活用の「民主化・内製化」を支えるチカラの集積

↑ 人材

↑ 組織力

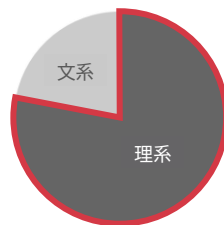
文理融合の多様な人材 + 業界屈指の技術力

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

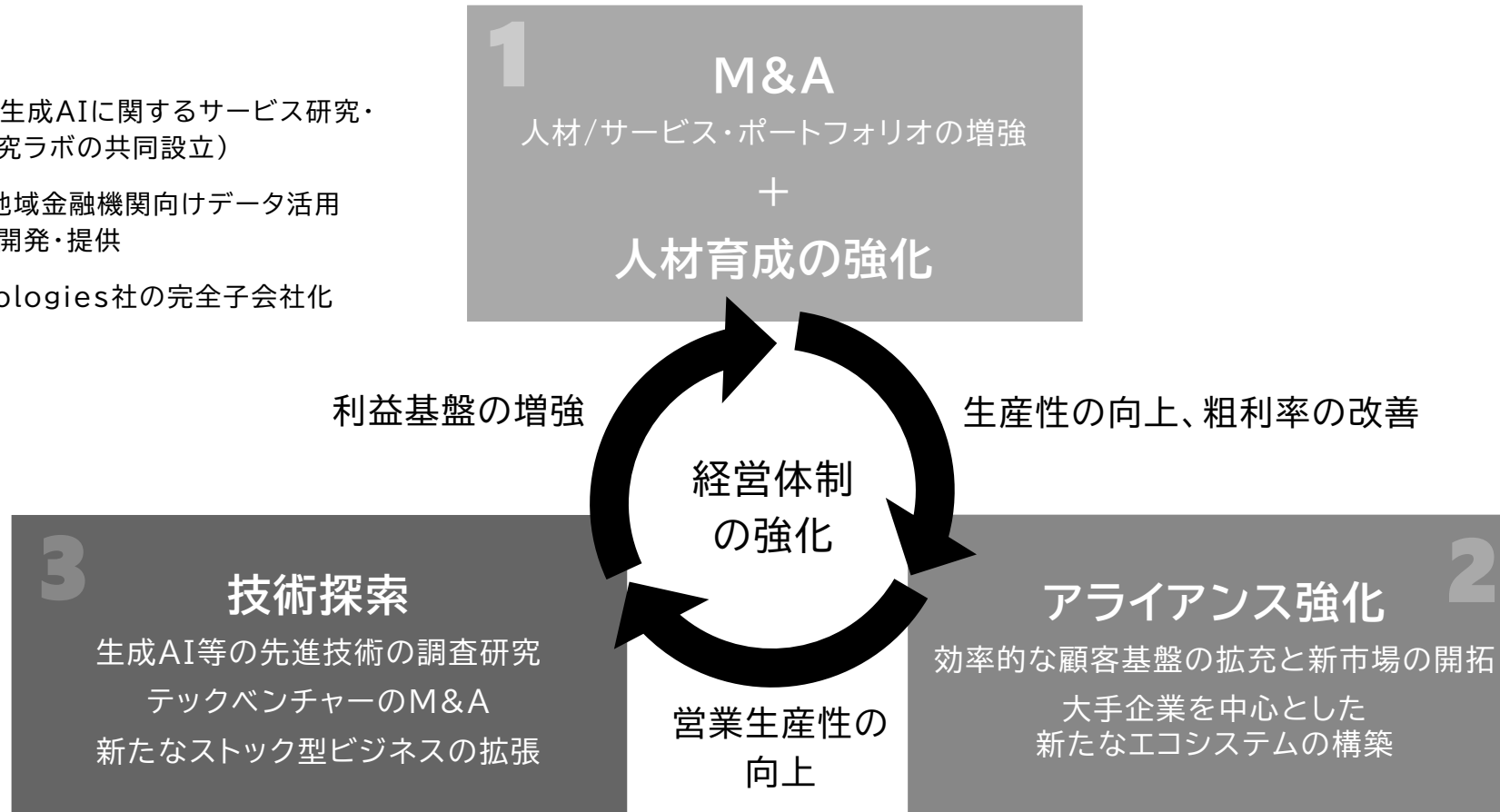
Q. ブレインパッドのミッションに共感している	4.42pt/5pt
Q. 与えられた仕事だけでなく、それ以上の貢献をしようと思う	4.21pt/5pt
Q. 私は、ブレインパッドで働くことに対して誇りを持っている	3.95pt/5pt
Q. ブレインパッドは、日々最高の仕事をしようと思える会社である	3.78pt/5pt

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、見通しなどは、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、これら見通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。