

# 2021年6月期 第1四半期 決算補足説明資料

株式会社ブレインパッド  
2020年11月12日

# INDEX

- はじめに … P 2
- 会社概要 … P 3
- 中期経営計画および当期業績の前提について … P 9
- 2021年6月期 第1四半期 連結業績ハイライト … P 14
- 2021年6月期 連結業績予想の修正について … P 21
- 2021年6月期 第1四半期 単体業績/単体セグメント業績ハイライト … P 24
- 再掲：中期経営計画について … P 31
- APPENDIX … P 41

# はじめに ～当社が目指すもの～

## 創業以来の変わらぬミッション

### “データ活用の促進を通じて持続可能な未来をつくる”

ブレインパッドは、2004年の創業当時から、顧客企業のデータを活用した経営改善を支援してきました。  
ビッグデータ、AI、IoTなど、時代ごとにキーワードは違えど、  
その根底はデータを分析・活用して価値に変え、企業活動に変化と改善をもたらすことです。

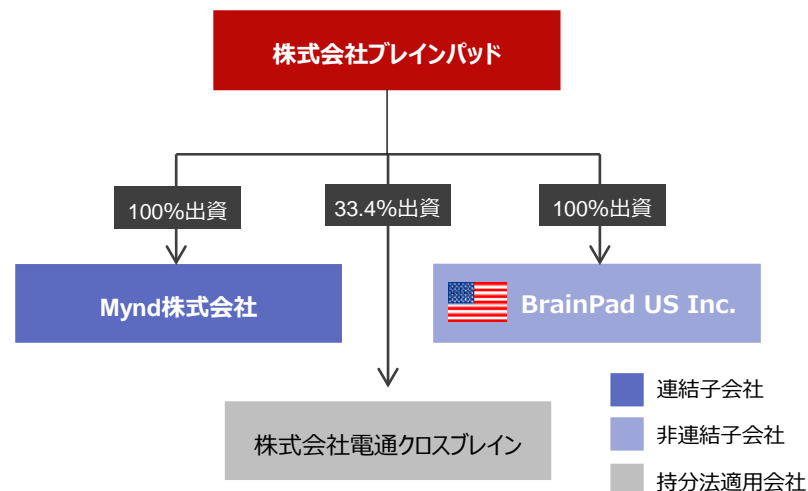
データは蓄積するだけではただのコストです。私たちは、データを価値に変えるために必要な  
分析力（国内随一のデータサイエンティスト数）  
エンジニアリング力（市場No.1製品を自社開発・提供できる技術力）  
ビジネス力（データ活用を支援した企業は業種問わず1,000社超）  
の3つの力を有した、世界でも稀有な企業です。

世界的に増え続ける人口（減り続ける日本の人口）と、限られた資源、加速する環境変化の中で  
私たちは「データ活用のプロフェッショナル」として、  
ビジネスに、データに基づく高度化とイノベーションを与え、  
世界の持続可能性の向上に寄与してまいります。

# 会社概要

商号	株式会社ブレインパッド (英文 BrainPad Inc.)
本社所在地	東京都港区白金台3-2-10 白金台ビル
電話番号	03-6721-7001 (代表)
設立	2004年3月18日
上場	2011年9月 東京証券取引所 マザーズ上場 2013年7月 同 市場第一部上場 (証券コード: 3655)
資本金	597百万円 (2020年9月30日現在)
従業員数	383名 (連結、2020年9月30日現在)
役員	代表取締役会長 佐藤 清之輔 (創業者) 代表取締役社長 草野 隆史 (創業者) 取締役 安田 誠 取締役 石川 耕 取締役 塩澤 洋一郎 取締役 関口 朋宏 社外取締役 佐野 哲哉 社外取締役 牛島 真希子 常勤社外監査役 鈴木 晴夫 社外監査役 山口 勝之 社外監査役 大久保 和孝
主な加入団体	・一般社団法人データサイエンティスト協会 ・一般社団法人日本ディープラーニング協会

## グループ体制



## 認証



JIS Q 15001  
認証番号: 10822646



認証・制度  
ISO(JIS Q) 27001

認証の登録範囲は、Webレコメンデーションならびに  
広告配信技術、データ分析技術を利用したSaaS  
サービスです。

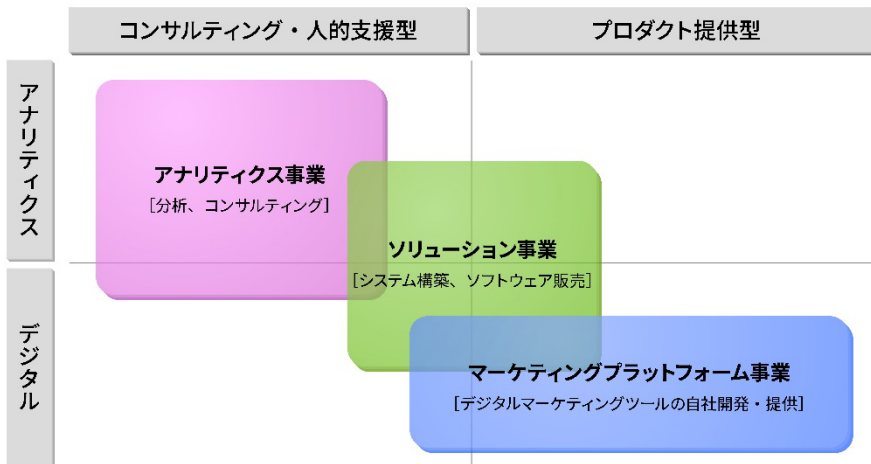
# 当期（2021年6月期）からのセグメント変更について

DX\*投資、データ活用投資に関する需要に応えるためには、単一のサービス提供ではなく、当社グループのさまざまなサービスを組み合わせた総合提案を行うことが重要と認識。

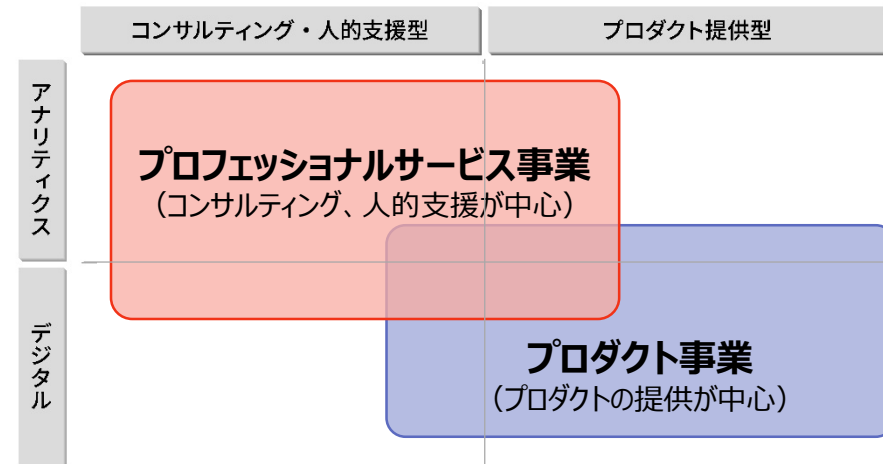
\*デジタルトランスフォーメーション

各サービスを強化しながら、より相互の連携に取り組むことで一層の成長を実現するべく、2021年6月期より報告セグメントを変更し、経営管理のより一層の強化を行う。

## 現セグメント

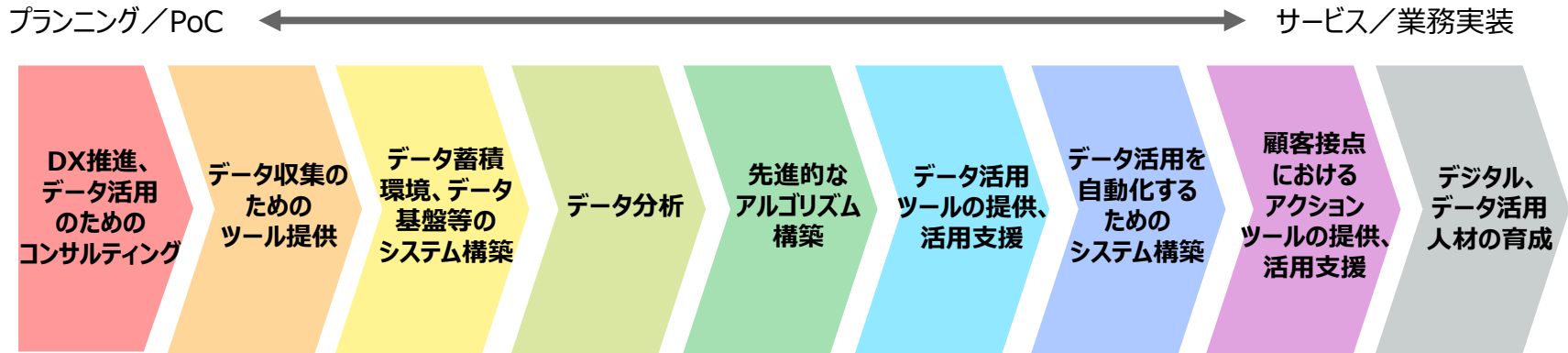


## 変更後の新セグメント（2021年6月期1Qより適用）

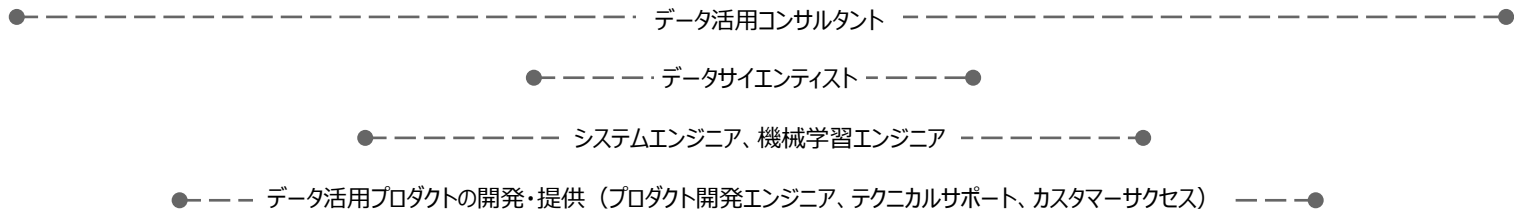


# ブレインパッドの強み

：データ分析力をコアに、データによる価値創造のバリューチェーンを網羅していること



## データ活用人材が活躍する主な領域



## 主な事業領域

【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、人的支援を中心に、顧客企業のデータ活用を支援



【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中心に、顧客企業のデータ活用を支援

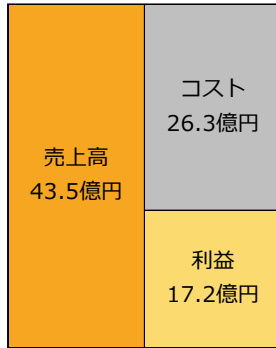


# プロフェッショナルサービス事業

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。

## 直近の収益構造 (2020年6月期 \*新セグメント組換後)

- 顧客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～数年まで様々、プロジェクト体制も、数名～10名近くまで様々
- 数か月ごとに契約更新し、数年にわたり支援している企業も多い



- コストの約53%が社員人件費
- 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
- その他は、他社クラウドサービスやソフトウェア利用料等
- セグメント利益率39.5%

## 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、毎年数十名の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
- ベンダーフリーの立場で、課題に合わせたクラウド等の選定力、データやAIの特性を理解したうえでのシステム開発力

## 代表的なサービス

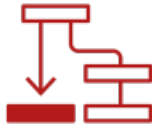
### データ活用コンサルティング



- データ活用テーマの選定
- データ活用の適用領域の見極め
- データ活用の戦略立案・実行計画の策定支援
- データ活用投資に対する経営者の意思決定支援

ほか

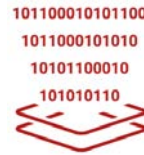
### データ分析、予測、最適化



- 需要予測・販売数予測
- 価格最適化
- 配送ルート・車両配置の最適化
- 故障予知・不良品検知
- 顧客構造分析
- 解約要因分析・解約予測
- SNS分析
- 広告投資の最適化

ほか

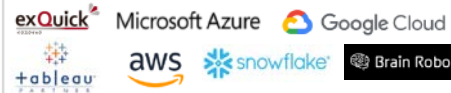
### データ活用・分析基盤の構築



- 最適なハードウェア/ソフトウェアを組み合わせたデータ基盤の構築 (SI)
- 機械学習等のアルゴリズムのシステム組み込み開発

ほか

【主な利用製品】



### データ活用人材の育成、組織・体制の整備



- データ活用組織・体制の整備や立ち上げ
- データ活用人材やデータサイエンティストの育成
- メソッドを組み合わせたカスタマイズプログラム提供
- 公開講座 (データ活用人材育成サービス) 提供

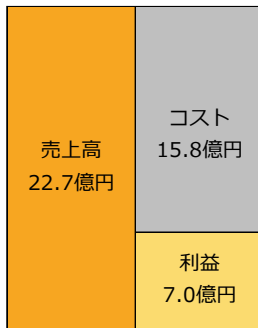
ほか

# 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。

## 直近の収益構造 (2020年6月期 \*新セグメント組換後)

- 売上高の約65%が「Rtoaster」関連の売上
- 売上高の8割以上が、解約が無い限りは積み上がるストック型売上高
- カスタマイズ開発やライセンス収入を維持・拡大するための、人的サービスは、ストック売上高には含めない



- コストの約40%が社員人件費
- その他は、自社製プロダクト運用のためのデータセンター費用、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30.6%

## 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」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

## 代表的なサービス

### 主力製品

データビジネス・プラットフォーム (CDP/プライベートDMP)	マーケティングオートメーションプラットフォーム	デジタルコンシューマー・インテリジェンス	自然言語処理エンジン	マッチングエンジン	拡張分析ツール	統計解析・ビッグデータ加工システム	運用型広告支援ツール
 <p><b>Rtoaster</b> (アールトースター)</p> <p>顧客データを統合・分析し、高精度な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><b>Probance</b> (プロバンス)</p> <p>機械学習で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</p>	 <p><b>Brandwatch</b> (ブランドウォッチ)</p> <p>業界最大級のデータとAIを搭載したマーケティングリサーチプラットフォーム</p>	 <p><b>Mynd plus</b> (マインドプラス)</p> <p>人工知能・機械学習・統計学技術を駆使してテキストデータを解析</p>	 <p><b>Conomi</b> (コノミ)</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</p>	 <p><b>BrainPad VizTact</b></p> <p>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、意思決定をサポート</p>	 <p><b>WPS Analytics</b></p> <p>SAS言語で記述されたプログラム実行とデータ操作が可能</p>	 <p><b>AdPencil</b> <b>AdNote</b></p>

■ 自社開発製品 ■ 自社製品 ■ 当社が国内唯一の販売代理店である製品 ■ その他



# 主なクライアント

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。

(2020年11月12日現在、敬称略、順不同)

小売・流通・卸売	(株)すかいらくホールディングス、(株)ゲオ、(株)高島屋、(株)ローソン、(株)TSUTAYA、アスクル(株)、(株)I-ne、エノテカ(株)、(株)オークローンマーケティング、(株)オートバックスセブン、(株)コナカ、三陽商会(株)、(株)自由が丘フラワーズ、(株)セレクトスクエア、全日空商事(株)、(株)そごう・西武、(株)タイムマシン、(株)ディノス・セシール、(株)ドラマ、パルシステム生活協同組合連合会、(株)パロックジャパンリミテッド、(株)B4F、(株)フェリシモ、(株)ロッピングライフ
製造	トヨタ自動車(株)、三菱電機(株)、ライオン(株)、キューピー(株)、キリン(株)、コーセープロビジョン(株)、日本コカ・コーラ(株)、バイエル薬品(株)、(株)ファンケル、(株)富士フイルム ヘルスクエア ラボラトリー、(株)明治、森永乳業(株)、アサヒビール(株)、キッコーマン(株)、貝印(株)、(株)SABON Japan、サンスター(株)、タビオ(株)、ディーゼルジャパン(株)、西川(株)、日本たばこ産業(株)、(株)ピーチ・ジョン、UCCホールディングス(株)、(株)ワコール
金融	SMBC日興証券(株)、(株)りそな銀行、(株)山口フィナンシャルグループ、みずほ証券(株)、(株)ジェーシービー、(株)伊予銀行、(株)新生銀行、三井住友信託銀行(株)、(株)三菱UFJ銀行、(株)横浜銀行、大和証券(株)、松井証券(株)、(株)オリエントコーポレーション、ポケットカード(株)、(株)マネースクエア
旅行・航空・運輸	日本航空(株)、全日本空輸(株)、(株)日本旅行、九州旅客鉄道(株)、ヤマト運輸(株)、ゆこゆこホールディングス(株)、(株)読売旅行、ヒルトン・ワールドワイド、(株)プリンスホテル
IT・情報・通信	グーグル合同会社、ヤフー(株)、(株)大塚商会、GMOリサーチ(株)、ニフティ(株)、(株)アイスタイル、エアロセンス(株)、(株)エイトレッド、オーエムネットワーク(株)、(株)クラウドワークス、(株)JR東日本ネットステーション、CCCマーケティング(株)、スターフェスティバル(株)、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)、メディカル・データ・ビジョン(株)
電力・エネルギー・建設	大東建託(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)、野村不動産アーバンネット(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	NIKKEI STYLE、(株)WOWOW、ぴあ(株)、国立大学法人大阪大学、パーソルキャリア(株)、(株)マイナビ、(株)朝日新聞社、(株)読売新聞東京本社、(株)フジテレビジョン、(株)J-WAVE i、(株)JTBパブリッシング、スタート出版(株)、(株)日本ビジネスプレス、大日本印刷(株)、(株)デルフィス、(株)博報堂プロダクツ、ビーコンコミュニケーションズ(株)、(株)セガホールディングス、(株)セガゲームス、学校法人河合塾、(株)Z会、(株)ベネッセコーポレーション、(株)エキスパートスタッフ、(株)MS-Japan、エン・ジャパン(株)、(株)スタッフブリッジ、(株)ディスコ、テクノプロ・ホールディングス(株)、(株)日経HR、(株)パソナテック、(株)ビズリーチ、(株)ビーネックステクノロジーズ、(株)リクルートスタッフィング、(株)イタミアート、(株)インタースペース、クックパッド(株)、(株)さとふる、シタックス(株)

# 中期経営計画および 当期業績の前提について



# (1) 中期経営計画について

現中期経営計画の最終年度（2023年6月期）の計画は、変更なし。  
3つの基本方針に対する、前期（2020年6月期）までの進捗は以下の通り。

現・中期経営計画			
	2019年6月期実績	現・中計最終年度 (2023年6月期)	成長率
売上高	5,676	11,500	CAGR 19.3%
経常利益	1,213	2,000	CAGR 13.3%
経常利益率	21.4%	17.4%	—
ROE	前・中計4年間の平均ROE 21.2%	新・中計4年間の平均ROE 20%程度	—
従業員数	306名	580～650名	4年間で約2倍の 規模を目指す

## 変更なし

変わらず、2023年6月期に

- ・ **連結売上高 115億円**
- ・ **連結経常利益 20億円** を目指す。

基本方針  
1

ビジネスにインパクトを与える、先進的で実践的なデータ活用の実績を増やすため、データ活用に必要な総合力を提供・発揮していく体制（事業間連携）の強化



総合力を提供・発揮するためのステップとして、同種の機能・職種を同一部門に集約する大規模な組織再編とその定着化を実施。2021年6月期より、「総合力」発揮のステージへ。



2

データ活用に不可欠となる人的サービス、ソリューション提供需要に応えるための多様な人材の採用・育成を含む組織規模の拡大



2020年6月期は、期初目標を上回る66名（前期比+21.8%）の増員に成功。2021年6月期はその育成とさらなる採用を進める。また、デジタルマーケティング領域の強化として、(株)電通グループと合弁会社「(株)電通クロスブレイン」を設立。



3

先進的な技術を用いたデータ活用を加速するために、自社でのR&Dは当然として、国内外Tech企業との業務提携・投資等による連携の強化



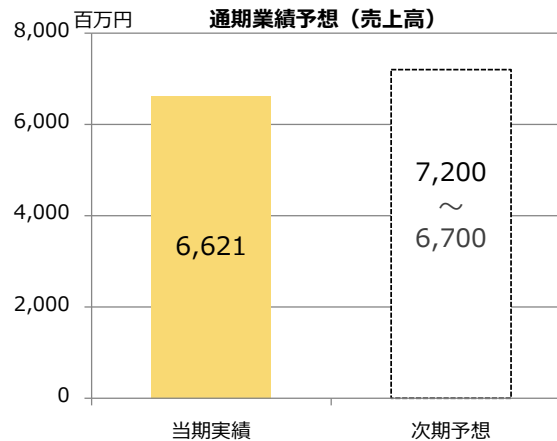
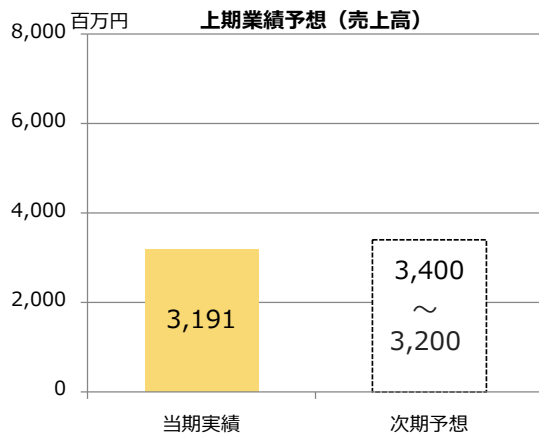
監視カメラシステムや入退室システム等のセキュリティソリューションを提供する株式会社セキュアにマイナー出資するなど、Tech企業との連携も進めている。



2020年6月期  
の進捗状況

## (2) 当期の前提、期初の連結業績予想（売上高）について

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、  
売上高が当期並みに留まる場合を Worst Case とする。



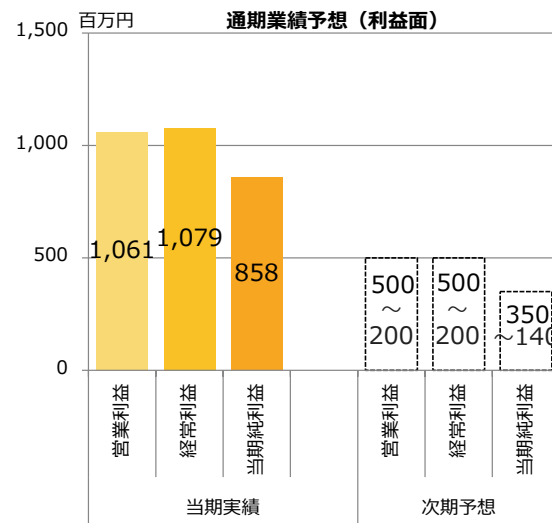
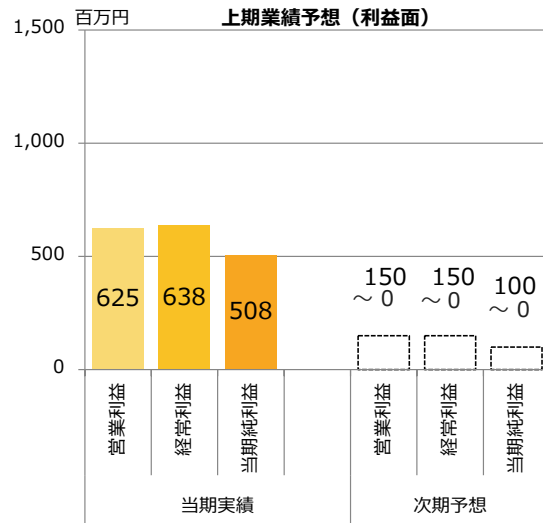
通期売上高**67～72億円**は、現時点の不透明な状況に基づいた予想値であり、会社内部においては、この予想を上回る水準を目指している。

### 期初に公表した上記業績予想の前提

- ✓ 同感染症拡大の影響を強く受ける業界から受託する既存案件において、案件規模の縮小が生じている。
- ✓ 受注活動は正常に戻っておらず、1Q売上高は前年同四半期比横ばいでの着地となる可能性が高い。
- ✓ 日本企業のDXへの投資意欲の高まりにより新規の引き合いは増えているが、受注時期、プロジェクト開始時期が不透明な状況が続いている。

### (3) 当期の前提、期初の連結業績予想（利益面）について

売上高が2020年6月期並みに留まる場合をワーストケースとした場合の、利益予想は以下の通り。



#### 期初に公表した上記業績予想の前提

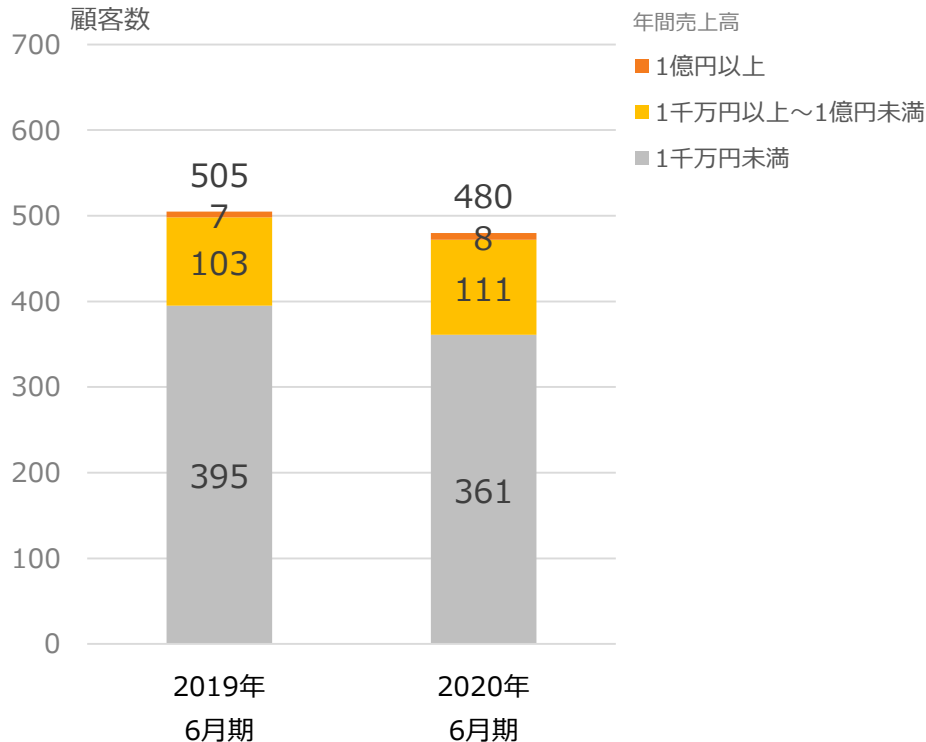
- ✓ アンダー／アフターコロナにおいて、DX投資、データ活用投資が回復・増大するという前提に立ち、優秀な人材の採用・育成は、当期においても継続。
- ✓ 現時点で、2020年6月期実績を超える86名の増員が、上記の利益予想に加味されている。
- ✓ なお、新規採用に伴う社員人件費・人材採用費以外は、特殊なコスト増を計画していない。

# 【新指標】案件規模別の売上構成（期末のみ更新）

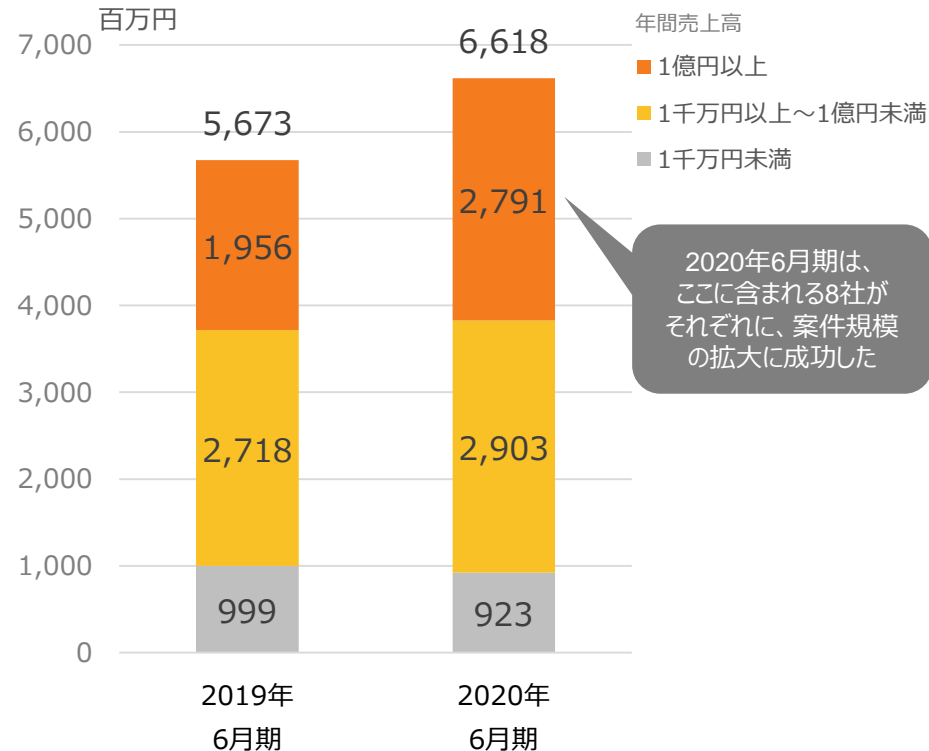
データ活用の総合力を発揮して案件の大型化を進める、という当社グループの成長方針をふまえ、その進捗を測る新指標として、案件規模別の顧客数、売上構成の公表を開始。

以下の通り、直近2年で、年間売上高1億円以上の顧客の売上が増加。この中計期間は、引き続き1億円以上の顧客数の増加に注力。そのためには総合提案の推進が重要。

案件規模別の顧客数（単体）



案件規模別の売上構成（単体）

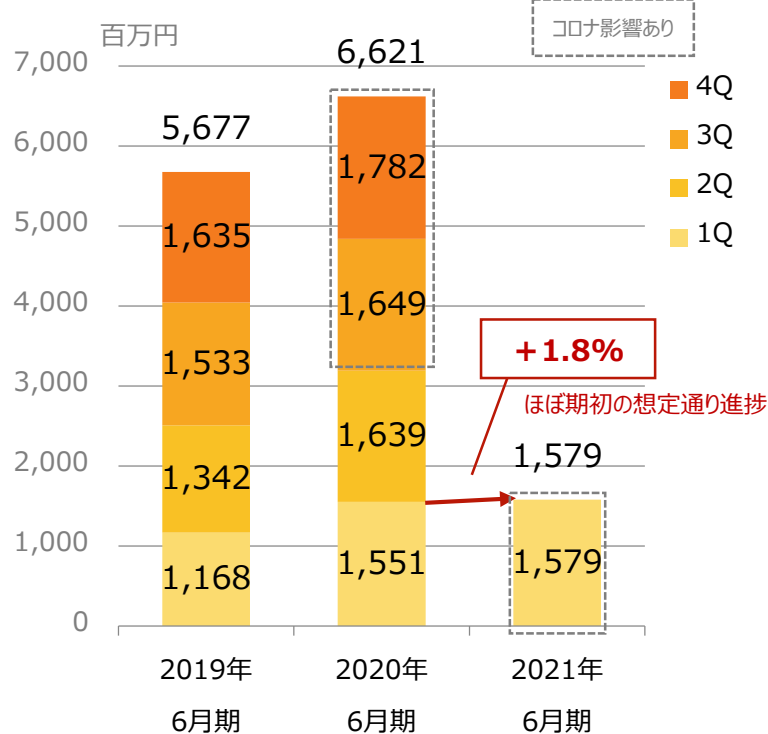


# 2021年6月期 第1四半期 連結業績ハイライト

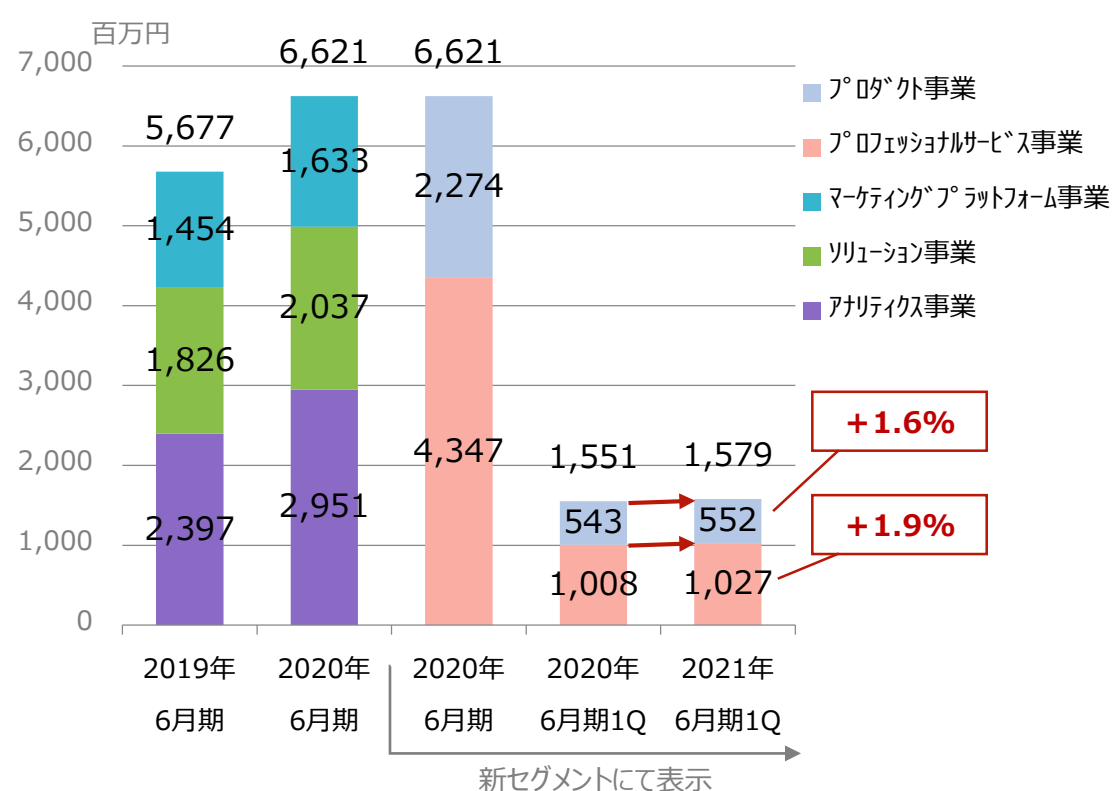
# 3期比較（連結売上高：四半期別／セグメント別）

売上高は、コロナ影響を強く受ける業界から受託する既存案件の規模縮小と、営業活動の制限により前期下期において新規案件の受注が想定通りに進まなかったことにより、前年同四半期並みに留まる。なお、この1Q売上高の進捗は、ほぼ期初の想定どおり。

四半期別売上高



セグメント別売上高

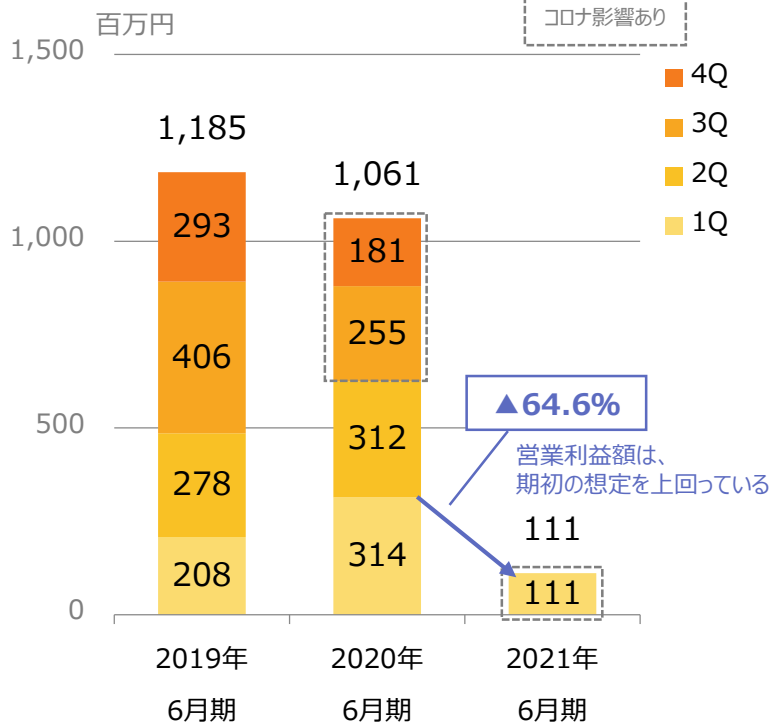




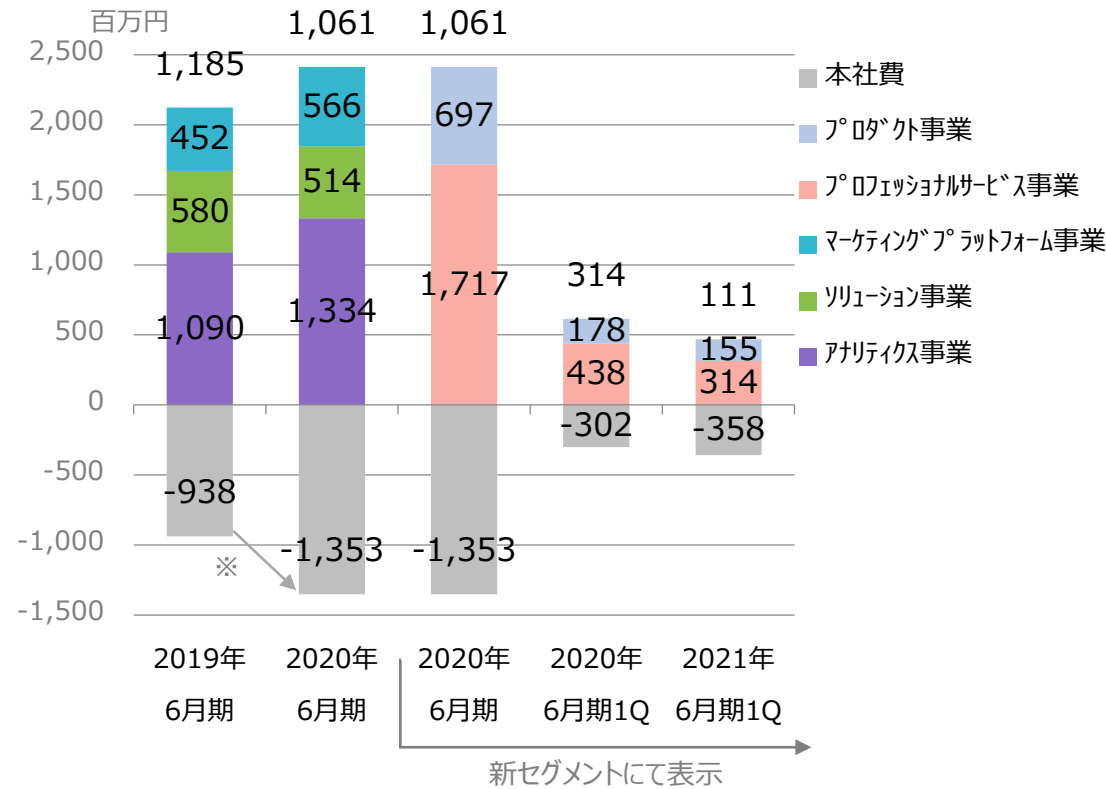
# 3期比較（連結営業利益：四半期別／セグメント別）

売上高が前年並みに留まった一方で、前期の増員と給与体系見直しにより社員人件費が増加しているため、営業利益は減益となったが、コストの節減・適正化を進めた結果、営業利益額は、期初の想定を上回っている。（→これをふまえた業績予想の修正はP21以降）

四半期別営業利益



セグメント別利益

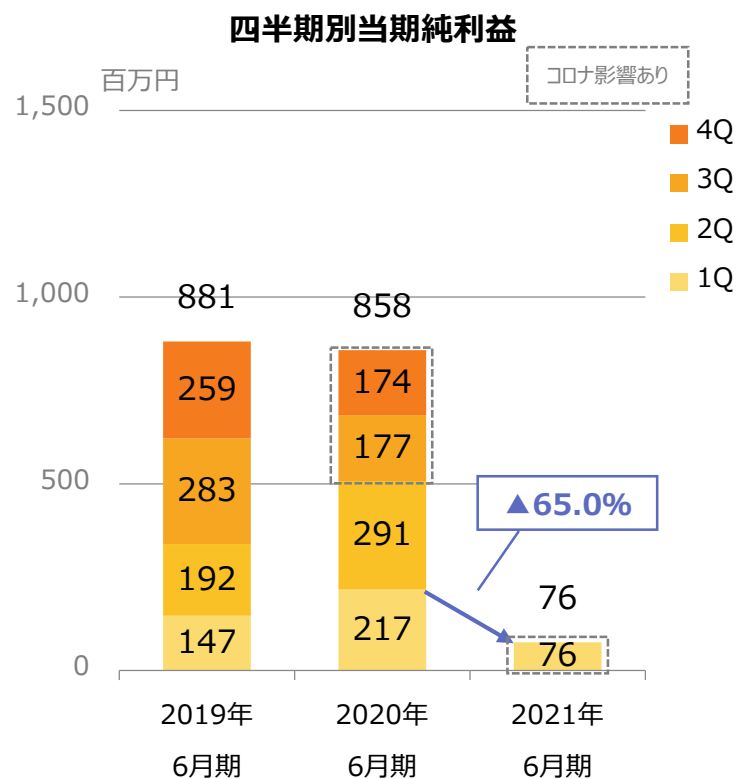
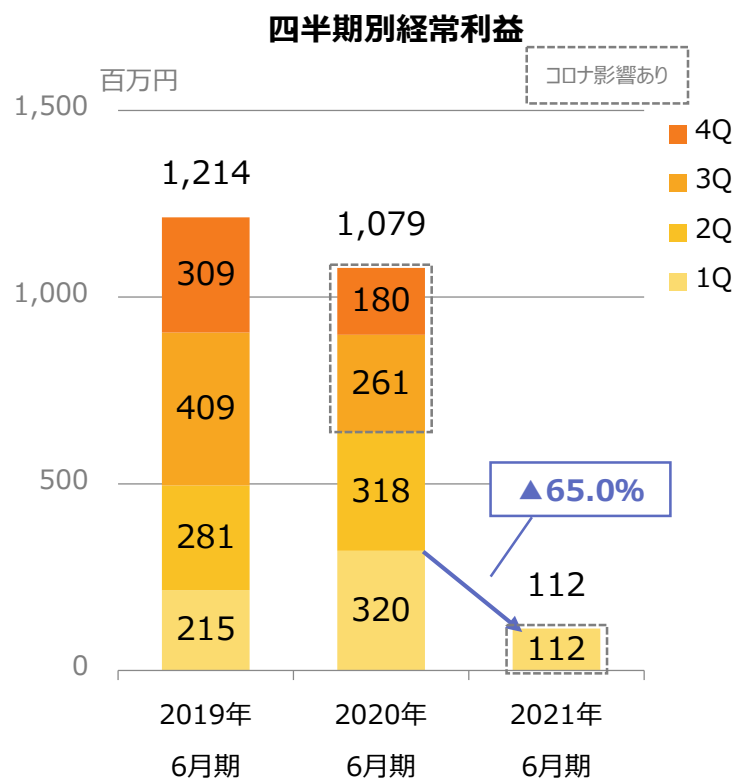


※営業・マーケティング人員を、各事業セグメントから本社費に集約する組織変更を行ったこと、今後の組織規模拡大を見据え、販管部門を積極増員したため。

## 3期比較（連結経常利益、当期純利益：四半期別）

前述の営業利益と同じく、経常利益、当期純利益も減益となった。

なお、当期より、株式会社電通クロスブレイン（株式会社電通グループとの合併会社）の持分法による投資損失が営業外費用に計上されているが、当1Qは合併会社の営業活動の開始前であるため、当社グループの業績に与えた影響は軽微。

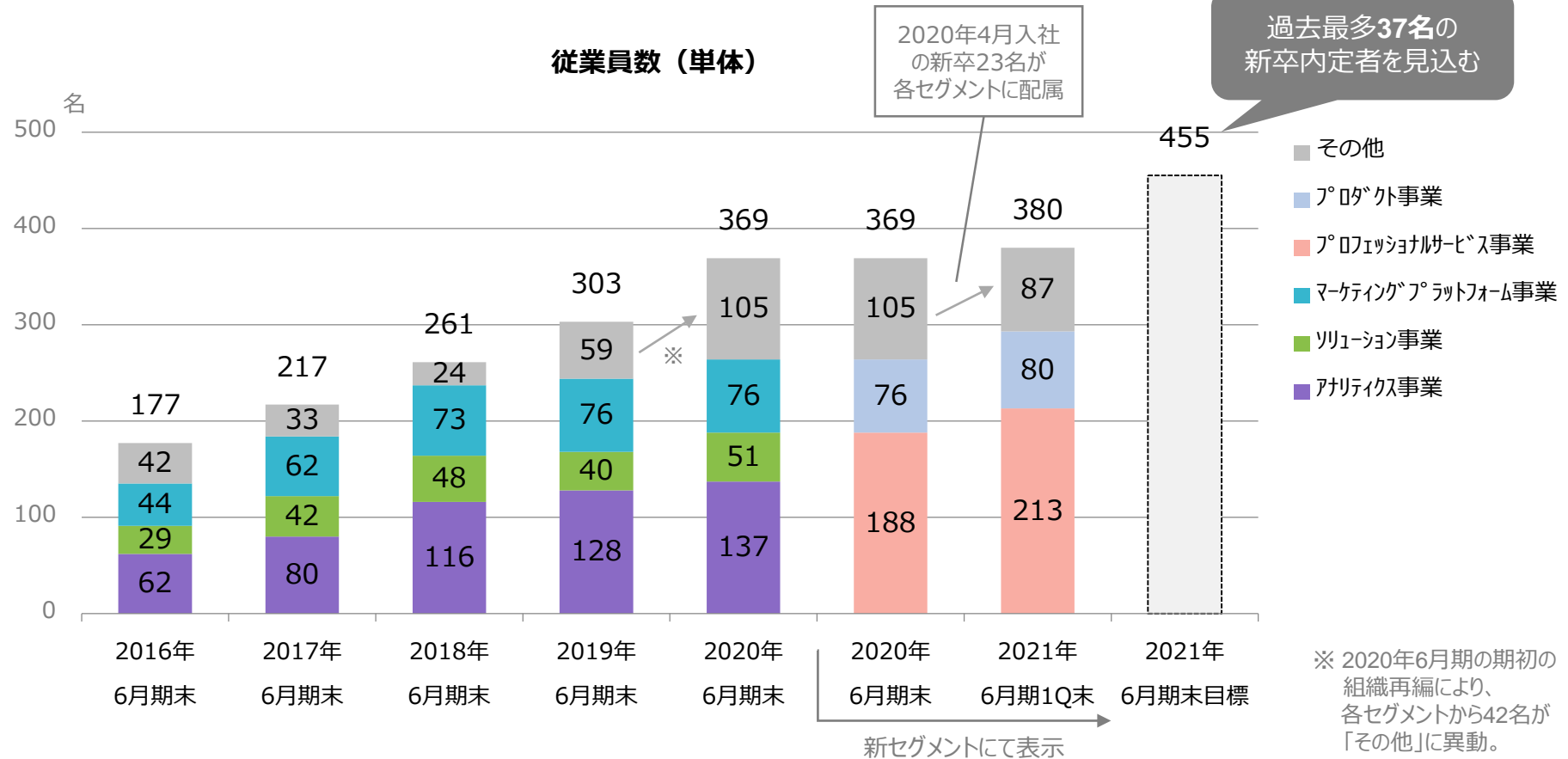


# 従業員数の推移（単体）

期末目標の455名に向けて、採用進捗中。

当期は、リーダー層以上の採用に注力しているため、前期よりも採用難易度が上がっており、引き続き全社をあげて採用活動に注力している。

退職率は、これまでと同程度で推移している。



# 連結損益の状況

(単位：百万円)

	2020年 6月期1Q	2021年 6月期1Q	増減額	増減率
売上高	1,551	1,579	28	1.8%
売上原価	829	944	115	13.8%
売上総利益	722	635	-87	-12.0%
販管費	408	524	116	28.4%
営業利益	314	111	-203	-64.6%
営業外収益	7	2	-5	-66.9%
営業外費用	1	1	1	124.5%
経常利益	320	112	-208	-65.0%
特別利益	0	0	0	380.0%
特別損失	-	-	-	-
税金等調整前当期純利益	320	112	-208	-65.0%
法人税等合計	104	36	-67	-64.9%
当期純利益	217	76	-141	-65.0%
非支配株主利益	-	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	217	76	-141	-65.0%

昇給および増員による社員人件費の増加により、売上高の増加率に比べ、売上原価の増加率が高くなっている。

昇給および販管部門の積極増員による社員人件費の増加、売上高が前年同四半期並みに留まっていることによる原価稼働の一部低下により、売上高・売上原価の増加率に比べ、販管費の増加率が高くなっている。

合併会社 株式会社電通クロスブレインによる連結を開始。同社の営業活動の開始前のため、持分法による投資損失は、約1百万円と軽微。

# 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2020年 6月期末	2021年 6月期1Q末	増減額	増減率	主な増減要因
資産	4,984	4,849	-135	-2.7%	
流動資産	4,109	3,906	-203	-4.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受取手形・売掛金 -147</li> <li>・流動資産その他 -33</li> <li>・現金及び預金 -24</li> </ul>
固定資産	875	943	68	7.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・投資その他の資産 74</li> <li>・ソフトウェア 14</li> <li>・無形固定資産その他 -10</li> <li>・有形固定資産 -10</li> </ul>
負債	955	700	-255	-26.7%	
流動負債	873	619	-254	-29.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・未払法人税 -109</li> <li>・前受収益 -55</li> <li>・流動負債その他 -36</li> <li>・未払金 -31</li> <li>・未払費用 -15</li> </ul>
固定負債	82	81	-1	-1.8%	
純資産	4,029	4,149	120	3.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・利益剰余金 76</li> <li>・資本金、資本剰余金 45</li> </ul>
自己資本比率	80.8%	85.6%			

合併会社  
株式会社電通クロスブレイン  
への出資を含む。

ストックオプションの行使が  
進んだことによる。

(なお、本年9月30日を以て、  
発行済のストックオプションの  
行使期間が終了)

2021年6月期

連結業績予想の修正について

# (1) 業績予想に対する1Qの進捗

当期1Qは、売上高はほぼ想定どおりであったが、利益面は想定を上回って進捗した。

これは、売上成長が限定的になると見込まれる当期の前提をふまえ、期初より人材投資以外のコストの節減・適正化を進めたため。

(単位：百万円)

		売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する四半期純利益
A	期初公表の2Q（累計）業績予想 下限	3,200	0	0	0
	上限	3,400	150	150	100

B	1Qの結果	1,579	111	112	76
B/A	2Q（累計）業績予想の上限に対する進捗	46.4%	74.1%	74.8%	75.8%

売上高は、  
想定どおりに進捗

利益面は、想定を上回って進捗



利益の上方修正を実施（次頁参照）

## (2) 1Qの業績進捗をふまえた、連結業績予想の修正

現状、案件の大型化に伴う提案活動の長期化、受注決定時期の遅れが発生しているため、売上高の見通しは、期初の想定を上回る状況ではない。

そのため、売上高予想は2Q累計のみを修正し、利益予想を以下の通り修正。

<修正前>

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
2Q (累計) 業績予想	3,200~3,400	0~150	0~150	0~100
通期業績予想	6,700~7,200	200~500	200~500	140~350



<修正後>

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
2Q (累計) 業績予想	3,200~3,300	200~300	200~300	130~200
通期業績予想	6,700~7,200	300~500	300~500	210~350

1Qの利益進捗をふまえ、上方修正



2021年6月期 第1四半期

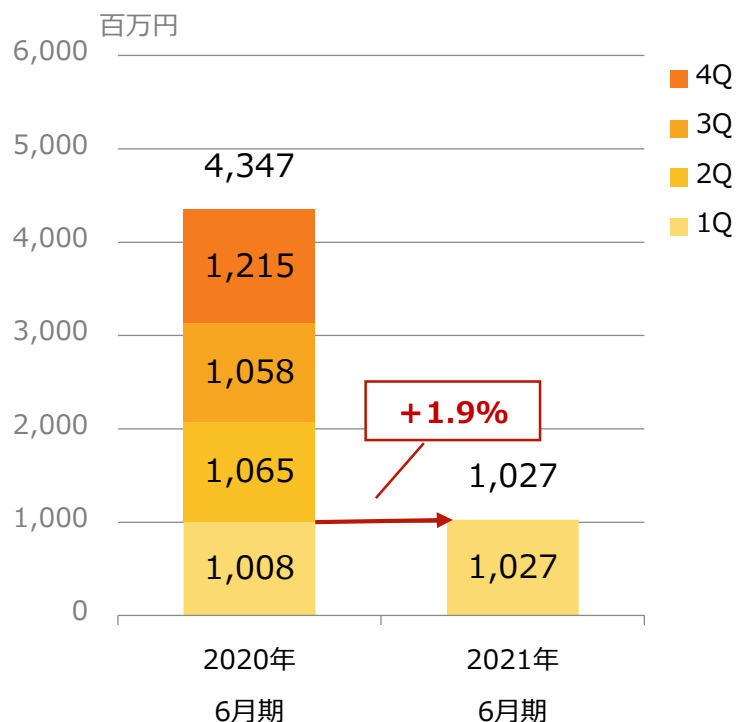
単体業績/単体セグメント業績ハイライト

# プロフェッショナルサービス事業（単体）2期比較

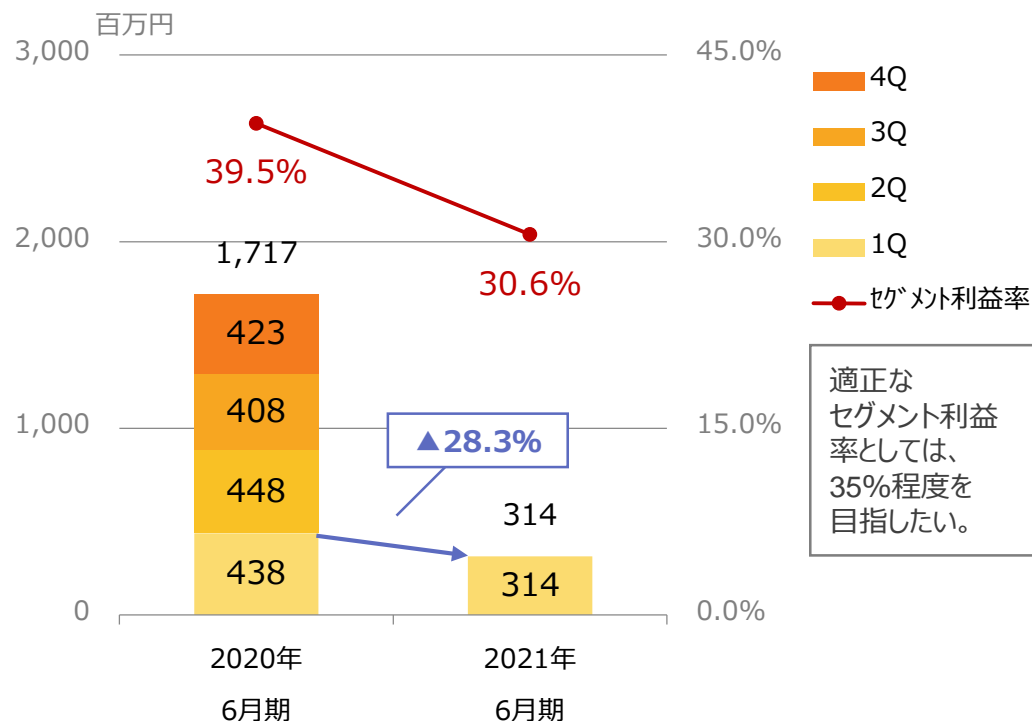
データ活用環境の構築を目的とするシステムインテグレーション案件が堅調。しかし、コロナ影響を強く受ける業界から受託する既存のデータ分析案件の縮小の影響が大きく、売上高は前年並みに留まる。

従業員数の増加、前期に実施した給与体系の見直しの影響により、セグメント利益は減少。

### 四半期別売上高

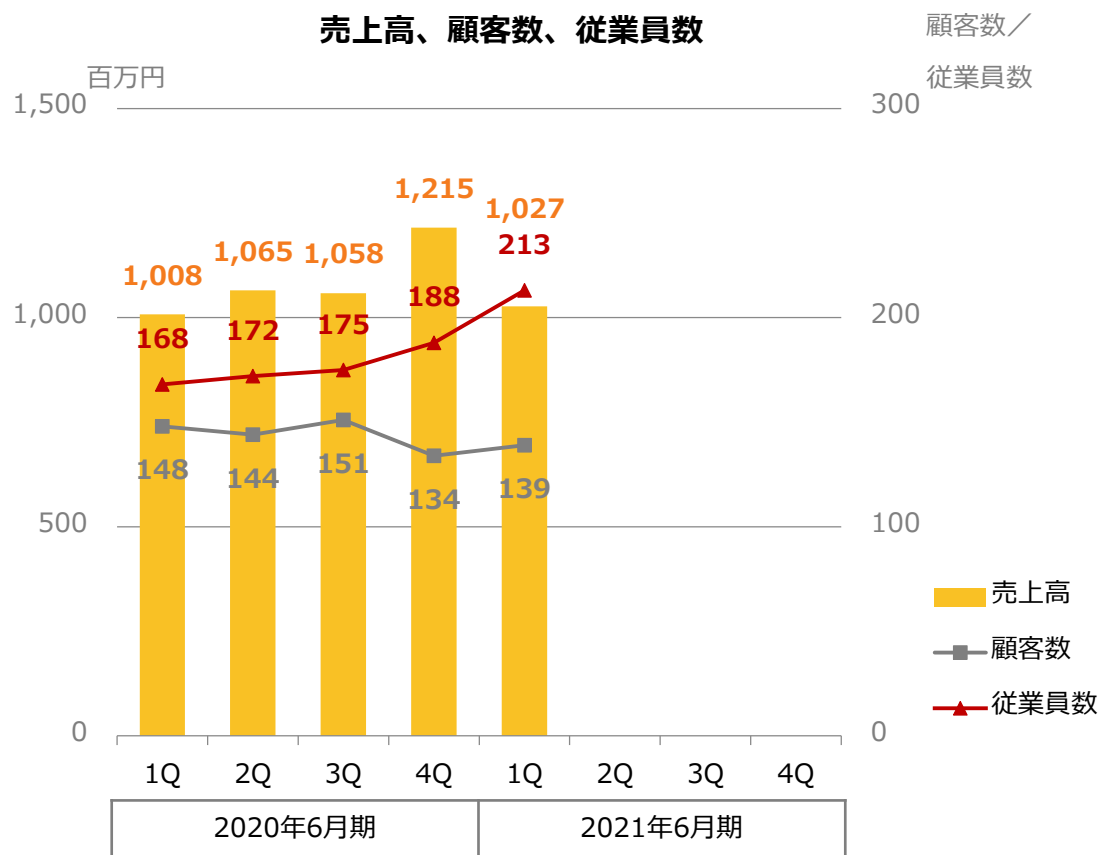


### 四半期別セグメント利益



# プロフェッショナルサービス事業（単体）売上高、顧客数、従業員数

従業員1人あたり売上高は、前期4Qをピークに、当期1Qは下落。  
旧アナリティクス事業の大型案件にて、コロナ影響による売上縮小が発生していることが主因。  
代わりの大型案件の新規受注には時間を要するため、当面は、この水準が続く見込み。  
顧客数には小規模なライセンスのみを提供している顧客も含まれるため、参考値とする。

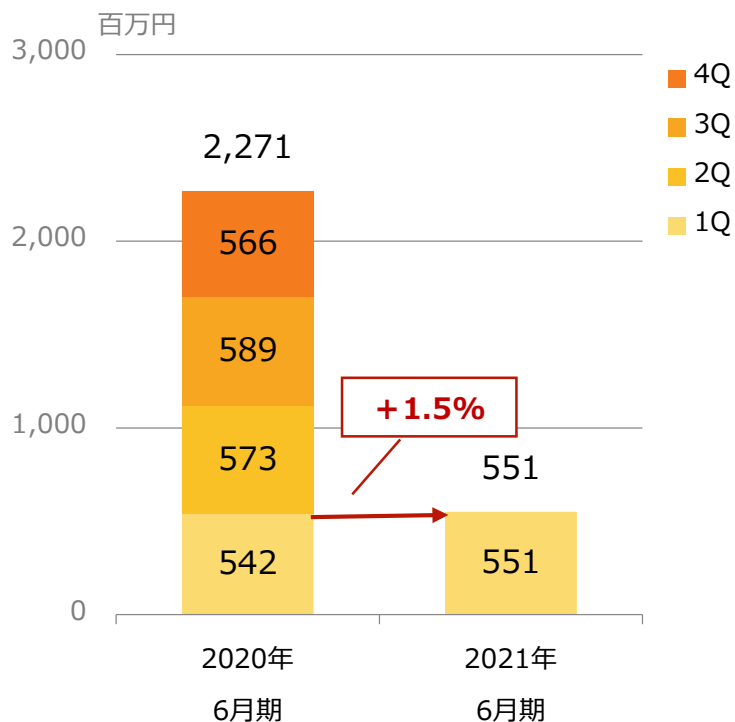


# プロダクト事業（単体）2期比較

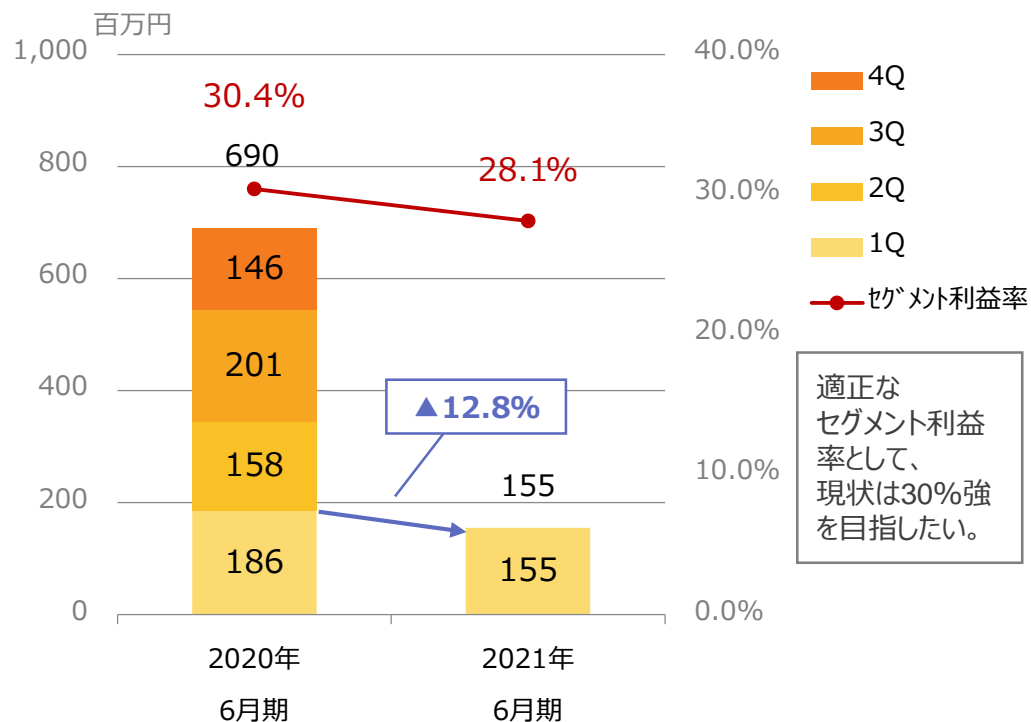
コロナ影響が比較的小さいEC事業者等に向けたプロダクト導入、アップセルが堅調だった一方で、同影響を強く受ける業界から受託する運用支援案件等の規模縮小があり、売上高は前年並みに留まる。

従業員数の増加、前期に実施した給与体系の見直しの影響により、セグメント利益は減少。

### 四半期別売上高



### 四半期別セグメント利益

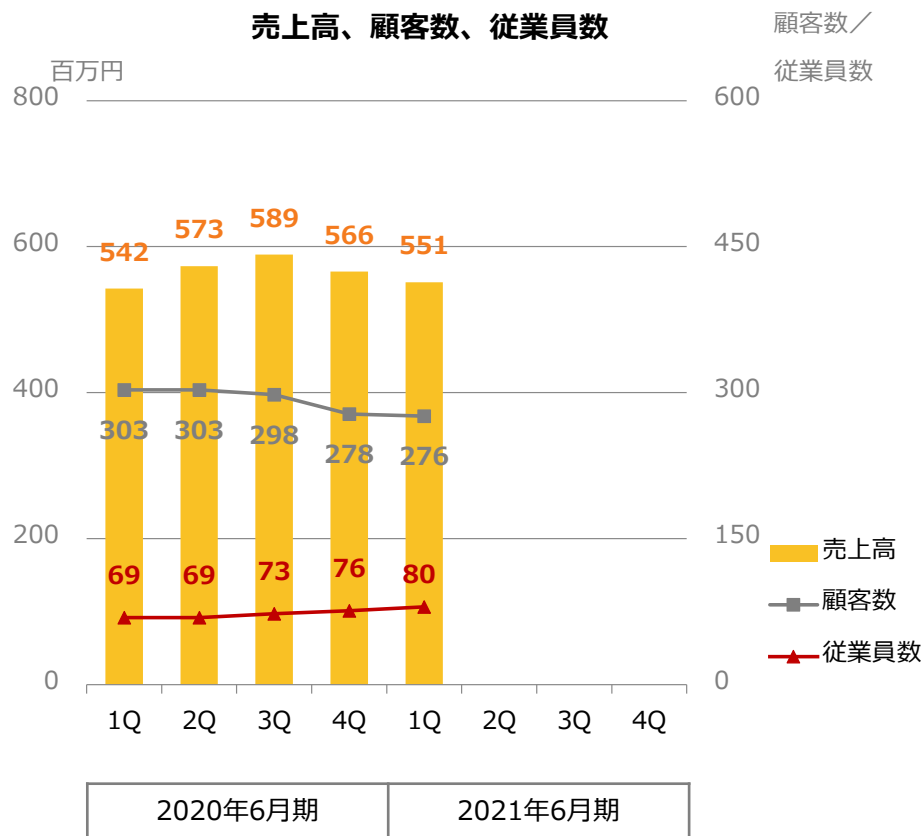


# プロダクト事業（単体）顧客数、従業員数、ストック型売上高

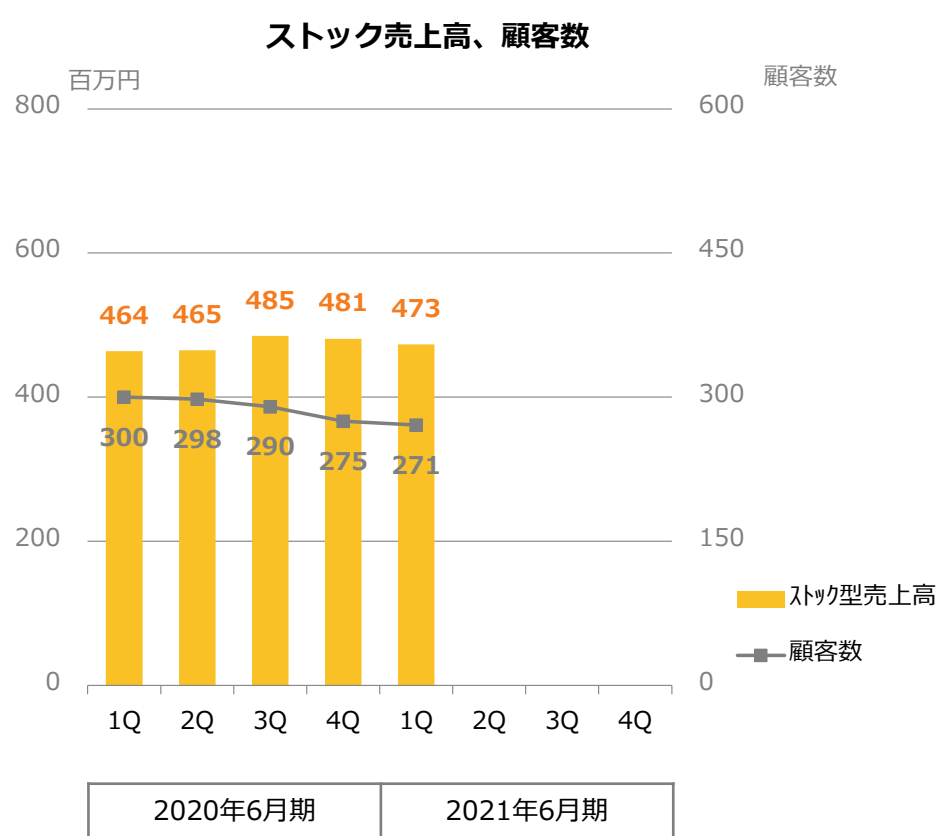
1顧客あたり売上高は、前期の水準を維持。

マーケティングツール関連市場の競争環境の激化の中、より大型の案件へ注力しており、顧客数は減少しているが、1顧客あたりのストック型売上高は増加している。

売上高、顧客数、従業員数



ストック売上高、顧客数



# 直近に発表したプレスリリース

Rtoaster リブランド	主力製品「Rtoaster」がリブランド 大幅に機能強化 (2020.10.05)	<ul style="list-style-type: none"><li>データの収集・統合、分析、アクションを一元に繋いでデータから価値を引き出し、企業のマーケティングDXを実現するプラットフォームとしてリブランド。</li><li>スモールスタートできるCDPの追加、チャンネル横断でパーソナルメッセージを配信できるメッセージ機能の追加など、大幅な機能強化を実施。</li></ul>
Rtoaster ×リアル店舗	リテール領域のDXを進化、店舗 連動型データ活用ソリューション (2020.10.28)	<ul style="list-style-type: none"><li>当社の出資先でもある(株)セキュアとの協業プロジェクト。</li><li>(株)セキュアの未来型無人化店舗「SECURE AI STORE LAB™」との連携により、デジタル／リアルデータを統合・活用することで、デジタル／リアルを横断したシームレスな消費者体験の実現を目指す。</li></ul>
Rtoaster ×アパレルEC	アパレルECを進化させる 新ソリューションを共同開発開始 (2020.09.10)	<ul style="list-style-type: none"><li>オンライン試着サービスの「unysize」と連携。</li><li>「unysize」の洋服のサイズ推奨技術と、「Rtoaster」のレコメンドアルゴリズムを組み合わせ、試着行動から得られたデータを、チャンネル横断でのパーソナライズへ活かすことを皮切りに、アパレルECの進化を目指す。</li></ul>
Rtoaster ×データ統合 サービス	データ統合自動化サービス 「trocco®」とプロダクト連携 (2020.10.14)	<ul style="list-style-type: none"><li>この連携で、「Rtoaster」で50以上のデータソースがシームレスに利用可能に。</li><li>データの統合や更新作業のたびに多大な工数をかけずに済むため、データを活用した意思決定や施策実行に多くの時間を割くことができるようになる。</li></ul>

# 直近に発表したプレスリリース

官公庁の人材育成	農林水産省の「データサイエンティスト育成プログラム」を支援 (2020.10.27)	<ul style="list-style-type: none"><li>アカデミック領域の講義を東京大学・横浜市立大学等が務めるとともに、AI・機械学習などの先進技術やデータサイエンスを実務に応用するための実践領域のカリキュラム監修と講義をブレインパッドが担当。</li></ul>
大阪大学との取り組み	当社の寄付により、大阪大学に「数理最適化寄附講座」が開設 (2020.10.01)	<ul style="list-style-type: none"><li>機械学習アルゴリズムのコモディティ化・実用化が進む中、機械学習による予測結果をアクションにつなげることができる数理最適化技術に着目し、そのビジネス実装への貢献と基盤技術の開発に取り組む。</li></ul>
受賞・採択	キューピーとともに、イノベーション創出強化研究推進事業に採択 (2020.10.22)	<ul style="list-style-type: none"><li>キューピー(株)と取り組むAI原料検査装置に関する研究開発が、「令和2年度 イノベーション創出強化研究推進事業」に採択。</li><li>外観だけでなく内部も検査可能、かつ、低価格・高精度・高速な原料検査装置の開発を目指す。</li></ul>
受賞・採択	2年連続、データ分析領域にてパートナーアワードを受賞 (2020.09.01)	<ul style="list-style-type: none"><li>日本マイクロソフト(株)主催の「マイクロソフト ジャパン パートナー オブ ザ イヤー 2020」にて、「Analytics &amp; Artificial Intelligence (AI) アワード」を受賞。</li><li>前年度は、「Data Analytics アワード」を受賞しており、2年連続でのデータ分析関連分野での受賞となる。</li></ul>
新・オウンドメディアの運営開始	DX・データ活用に関する情報を発信する専門メディアを運営開始 (2020.11.02)	<ul style="list-style-type: none"><li>メディア名は、「DOORS -BrainPad DX Media-」。</li><li>「DXの核心はデータ活用にある」というメッセージで、データ活用を核としたDXの実践経験から培った考え、ノウハウ、ベストプラクティスをさまざまな角度から発信していくオウンドメディア。</li></ul>

再掲：

中期経営計画 (2020年6月期～2023年6月期の4年間)

について





# ブレインパッドのミッション、中期ビジョン

**MISSION** 創業来変わらぬ使命

---

データ活用の促進を通じて持続可能な未来をつくる

**Corporate Vision** 中計において目指す姿（これまでのものをUpdate）

---

## *Analytics Innovation Company*

ビジネス・顧客体験・オペレーションにおいて  
先進的で実践的なデータ活用の実績を生み出し続け、  
世の中にインパクトを与えるデータ資本社会のリーディングカンパニー

# ブレインパッドが捉える市場機会

経済産業省の調査によると、日本のIT先端人材は2020年には約4.8万人が不足する（※）。そのような中で日本の多くの企業は、以下のような課題に直面すると考えられる。

技術だけを開発・提供しても  
顧客企業は選べない、  
使いこなせない

特定の技術だけでは  
顧客企業の課題は  
解消しない

※出典：経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」

本質的な当社の提供価値

**「世界の使える優れた技術」と  
「日本の現場のニーズ」をつないで、  
変える人・挑む人をデータの手で支える**

# IT業界における価値提供の形態と、ブレインパッドのスタンス

## コンサルティング・人的支援型

日本のデータ活用人材不足の状況をふまえると、データ活用に関するコンサルティング、人的支援サービスへの需要は拡大する一方である。

ツール導入の際にも、人的サポートを求める傾向が一層強まっている。

いま起きていること

## プロダクト提供型

グローバルベンダーやオープンソースにより、次々と良いプロダクトが生まれ続けている。

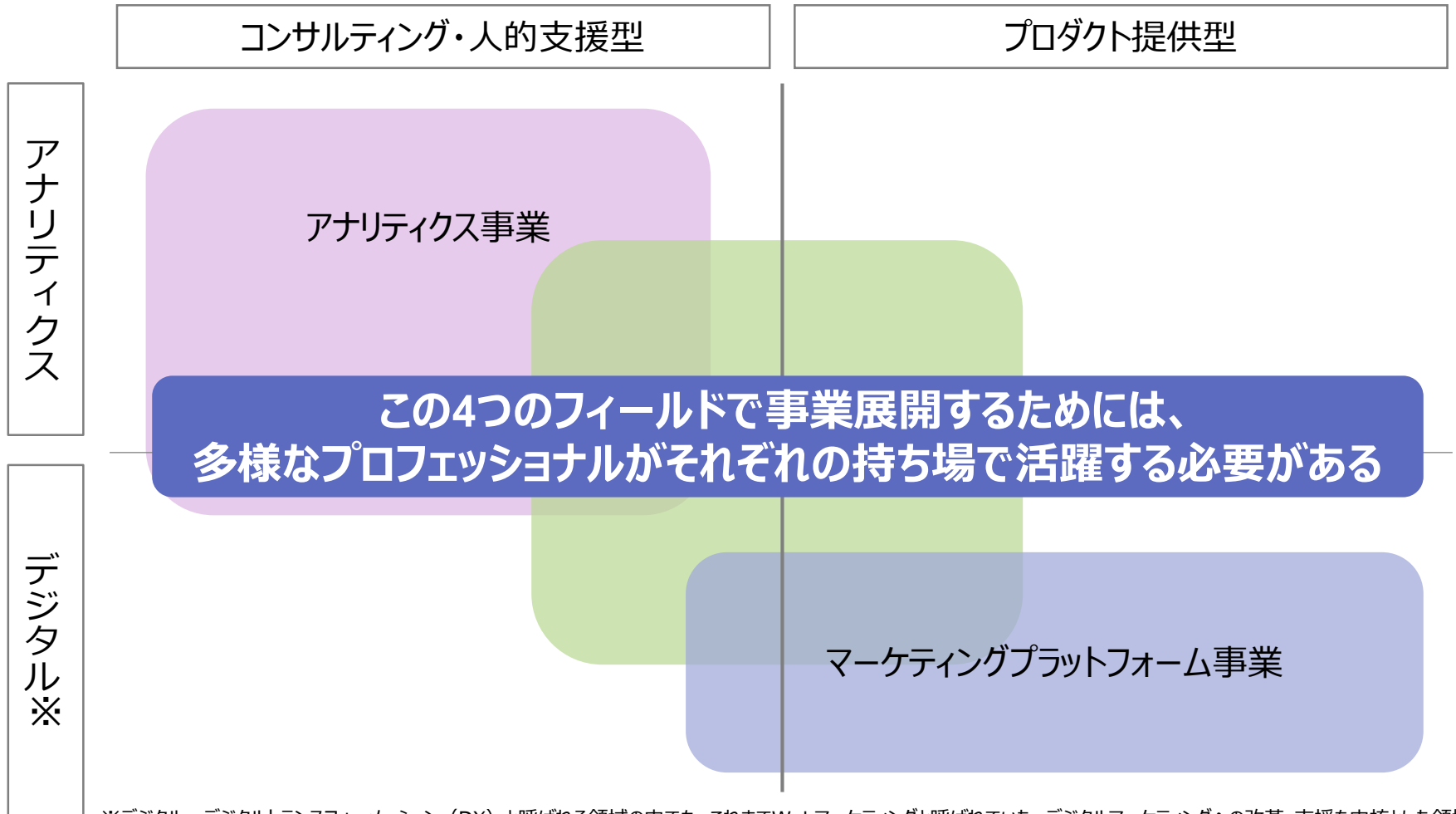
**参入企業も増える中、  
当社は先行したアドバンテージを生かし、  
高いサービス品質を維持しつつ、  
組織規模を拡大することで、需要を取り込む**

当社ビジネスの考え方

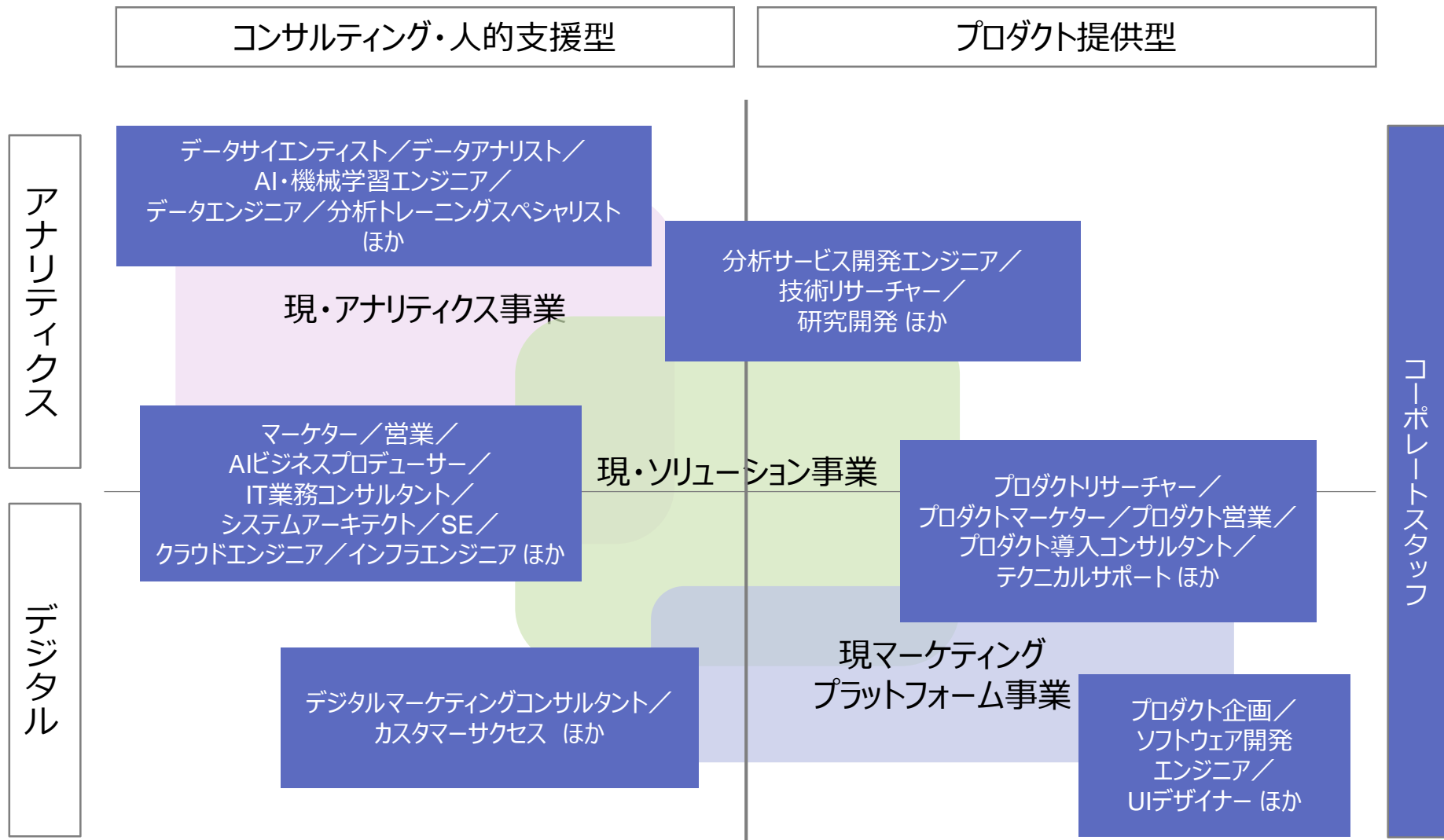
**自社開発に過度にこだわらず  
当社はそれらプロダクト群から顧客企業の  
ニーズに合わせて最適なものを選定し、  
使いこなす側の立場をとる。  
(世の中にはないものは自社開発する)**

# ブレインパッドのビジネス領域

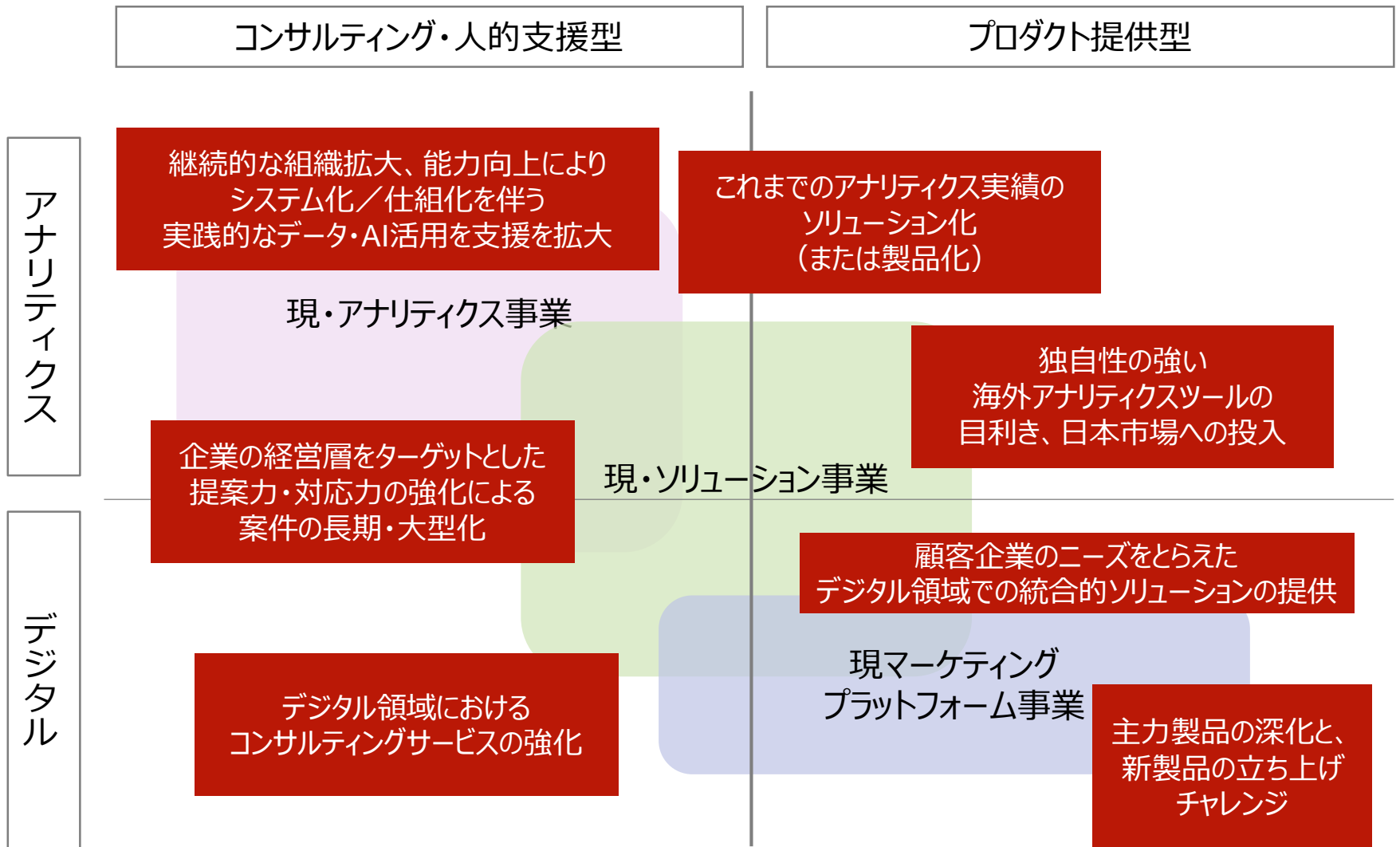
データを活用して顧客企業の経営改善を支援する当社の事業領域は、以下の4つのフィールド（象限）で表すことができ、その中で、3つのタイプの事業を展開。



※デジタル：デジタルトランスフォーメーション（DX）と呼ばれる領域の中でも、これまでWebマーケティングと呼ばれていた、デジタルマーケティングへの改革・支援を中核とした領域



# 事業戦略：インパクトを生み出すデータ活用の総合力を磨く



# 中期経営計画の基本方針

## 中計における事業環境の前提

- データ活用関連ビジネスを取り巻く市場（AI、データアナリティクス、デジタルマーケティング等）は、周辺領域を巻き込みながら、年率20%を超える成長を続けるものと認識。（\*1）
- 市場の拡大が見込まれることから、新興企業および隣接業界からの参入も想定される中、データ活用を支援する人材・人的サービスへの需要は、今後も継続して高まっていく。

## 中期経営計画の基本方針

- 1 ビジネスにインパクトを与える、先進的で実践的なデータ活用の実績を増やすため、データ活用に必要な総合力を提供・発揮していく体制（事業間連携）の強化
- 2 データ活用に必要な人的サービス、ソリューション提供需要に応えるための多様な人材の採用・育成を含む組織規模の拡大 ※当社に必要な多様な人材は前述
- 3 先進的な技術を用いたデータ活用を加速するために、自社でのR&Dは当然として、国内外Tech企業との業務提携・投資等による連携の強化

(\*1) 参考文献：2019/3月 ㈱富士キメラ総研「2019人工知能ビジネス総調査」、2018/12月 ㈱ミック経済研究所「ビジネス・アナリティクス市場展望 2019年版」  
2019/2月「ITR Market View：メール/Webマーケティング市場2019」、「ITR Market View：SFA/統合型マーケティング支援市場2019」

# 中期経営計画の数値目標（連結）

（百万円未満切り捨て）

	2019年6月期実績	中計最終年度 (2023年6月期)	成長率
売上高	5,676	11,500	CAGR 19.3%
経常利益	1,213	2,000	CAGR 13.3%
経常利益率	21.4%	17.4%	—
ROE	前・中計4年間の平均ROE 21.2%	新・中計4年間の平均ROE 20%程度	—
従業員数	306名	580～650名	4年間で約2倍の 規模を目指す

上記には、後述するM&A等の投資による影響は織り込んでおりません。

数値目標の超過達成に向けて、M&Aや事業提携などさまざまな検討を進めてまいります。



# 資本政策：投資（M&Aを含む）および株主還元の方向性

新型コロナウイルス感染症拡大による業績悪化リスクがあるだけでなく、これまで以上にさまざまな投資機会が増大する可能性をふまえ、当面の方針として、手元資金を手厚く確保しておくことを重視。

今後、世の中の経済情勢をはじめ同感染症拡大の影響が安定するなどの変化があり次第、改めて資本活用の方針を再検討。

## 従来の方針

### 1 投資（M&Aを含む）の考え方

- 既存ビジネスのオーガニック成長を加速させるような、人材獲得目的のM&Aを検討
- 先進技術の調査・実用化目的の投資・M&Aについても、中長期の成長に資するものとして検討 ※社外への投資以外にも、合理性のある範囲で社内における先進技術の実用化、新プロダクト開発も検討・実施
- 当初は、投資・M&A推進の専門人材の設置も視野に、リサーチおよび検討に注力

### 2 株主還元の方向性

- 上記の投資をはじめ、事業成長のために資本を有効活用することが、株主の皆様から期待される企業価値向上のための最優先課題であると認識
- しかし、資本の有効活用が進まない場合には、ROEの不用意な低下を避ける観点でも、自社株買い、配当などの株主還元を検討していく

# APPENDIX

CORPORATE VISION

# Analytics Innovation Company

ビジネス・顧客体験・オペレーションにおいて  
先進的で実践的なデータ活用の実績を生み出し続け、  
世の中にインパクトを与えるデータ資本社会のリーディングカンパニー

# ブレインパッドが生み出す価値

世の中では様々なキーワードが注目されていますが、これらは全て、  
**“データを価値に変えて企業活動に変化と改善をもたらすもの”**です。

ビッグデータ Big Data	機械学習 Machine Learning	IoT/loE Internet of Things Internet of Everything	AI Artificial Intelligence 人工知能	予測・最適化
データサイエンティスト	深層学習 Deep Learning	データ分析 データ活用	フィンテック FinTech	マーケティング オートメーション MA (Marketing Automation)

- ブレインパッドは、2004年の創業以来、データによるビジネス創造と経営改善に向き合ってきたデータ活用のリーディングカンパニーです。
- アナリティクスとエンジニアリングを駆使し、データを価値に変えることで、企業のビジネス創造と経営改善をお手伝いしています。

# 最高の価値提供を可能にする3つの力

創業以来、データ活用を支援した企業は**1,000**社以上

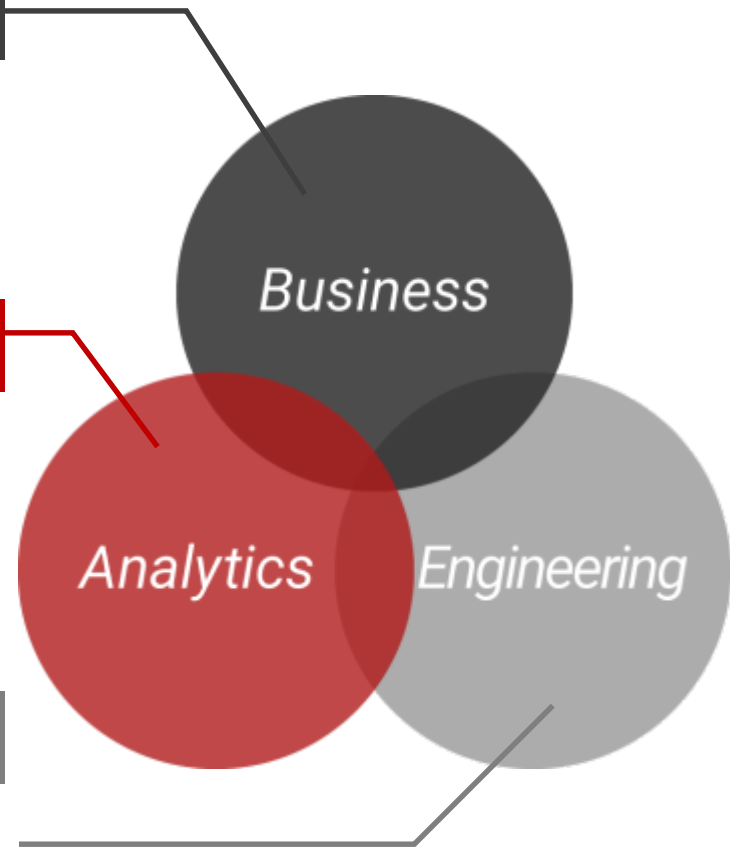
2004年の創業以来、ブレインパッドがデータ活用をお手伝いした企業は1,000社を超えます。幅広い業界を対象として、豊富に積み上げられたナレッジを武器に、お客様の経営課題を解決に導きます。

**130**名を超えるデータサイエンティストは国内随一

ブレインパッドは、130名を超えるデータサイエンティスト集団を有します。この規模は国内随一です。技術的な専門分野、得意とする顧客業界、豊富な分析経験など、様々な強みを持つデータサイエンティストがお客様のニーズに合わせてチームを組成し、最高レベルのアナリティクスサービスを提供します。

DMP領域 **No.1** プロダクトで培ったエンジニアリング力

上記の2つの力を、最先端のテクノロジーを用いて、システムやソフトウェアなどの“形”にできるのが、ブレインパッドが誇るエンジニア力です。その高い技術と先進性は、デジタルマーケティング領域でのNo.1プロダクト「Rtoaster」を生み出したことでも証明されています。



# 業界内での際立ったポジション

データを用いた、経営課題を解決するためのコンセプトデザインから運用まで、  
一貫したサービスを提供できるという業界内でも際立った強みがあります。

## ブレインパッドのサービス提供領域



関連  
プレイヤーの  
事業領域

戦略的コンサルティング  
ファーム

デジタルマーケティング特化や  
分析特化の関連製品ベンダー

大手SIer (ただし、分析の専門人材はまだ不足していると認識)

総合系コンサルティングファーム  
(ただし、専門性の高い分析部隊はまだ小規模であり、知見を蓄積中の段階であると認識)

# ブレインパッドのサービス①：ビッグデータ活用サービス

ブレインパッドは、ビッグデータ活用を専門とする多数のプロフェッショナルの力を活かし、  
以下のような課題を解決するサービスを提供しています。

データや事実に基づいて  
マーケティングやCRMを  
改善したい

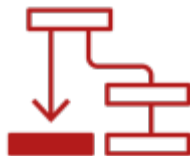
マーケティングのPDCA  
サイクル全体の改善を支援



データによる顧客理解や顧客育成施策  
の立案、施策の効果測定や最適化ま  
で、PDCAサイクル全体を支援します。

機械学習やAIを用いて  
業務改革や高度化を行いたい

アナリティクスを用いた  
業務プロセスの最適化支援



最新技術を駆使し、営業、製造、サブ  
ライチェーンマネジメント、新規事業など、  
様々な業務プロセスの改革や効率化を  
実現します。

ビッグデータ分析のための  
プラットフォームを  
構築したい

データ活用のための  
インフラ構築全体を支援



ベンダーフリーで中立な立場を活かし、  
データ活用計画の立案から、分析基盤  
の構築、運用支援までを、トータルに支  
援します。

データ活用人材を育てたい、  
組織・体制を構築したい

人材育成、  
専門組織や体制の構築を支援



自立的なデータ活用に向けたロードマッ  
プを策定し、データ活用人材の育成や、  
専門組織・体制の整備を支援します。

マーケティングアナリティクスの

専門家

- コンサルタント
- データサイエンティスト

最新の機械学習/深層学習、

IoT、AI技術を習得した専門家

- データサイエンティスト
- エンジニア

分析環境の構築や製品選定の

ノウハウを持つ専門家

- 製品コンサルタント
- システムエンジニア

「ブレインパッド教育講座」の運営

実績を持つ、データ活用人材育

成の専門家

- コンサルタント
- 講師

# ブレインパッドのサービス②：デジタルマーケティングサービス

ブレインパッドは、DMP市場のトップクラス製品「Rtoaster」を中心に、デジタルマーケティングを進化させる分析・システム構築・導入コンサルティングも提供しています。





## 高品質のサービス提供を可能とする製品群




<p>データビジネス・プラットフォーム (CDP/プライベート DMP)</p>  <p><b>Rtoaster</b></p> <p>顧客データを統合・分析し、高精度な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>運用型広告入稿支援ツール</p>  <p><b>AdPencil</b></p> <p>手間のかかるウェブ広告の入稿作業を、AI技術を用いて簡単な操作での自動化を実現</p>	<p>広告運用支援ツール</p>  <p><b>AdNote</b></p> <p>約20種類のレポートを自動作成する機能や、広告予算配分のシミュレーション機能を搭載したツール</p>	<p>自然言語処理エンジン</p>  <p><b>Mynd plus</b></p> <p>人工知能・機械学習・統計学技術を駆使してテキストデータを解析</p>	<p>マッチングエンジン</p>  <p><b>Conomi</b></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</p>	<p>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><b>Probanse</b></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MAプラットフォーム</p>	<p>デジタルコンシューマー・インテリジェンス</p>  <p><b>Brandwatch</b></p> <p>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>
---	---	---	--	--	---	---



# データ活用のプロフェッショナルが提供する製品群

マーケティング

<p>データビジネス・プラットフォーム (CDP/プライベートDMP)</p>  <p><b>Rtoaster</b></p> <p>顧客データを統合・分析し、高精度な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>運用型広告入稿支援ツール</p>  <p><b>AdPencil</b></p> <p>手間のかかるウェブ広告の入稿作業を、AI技術を用いて簡単な操作での自動化を実現</p>	<p>広告運用支援ツール</p>  <p><b>AdNote</b></p> <p>約20種類のレポートを自動作成する機能や、広告予算配分のシミュレーション機能を搭載したツール</p>
--	---	---

<p>自然言語処理エンジン</p>  <p><b>Mynd plus</b></p> <p>人工知能・機械学習・統計学技術を駆使してテキストデータを解析</p>	<p>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><b>Probance</b></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MAプラットフォーム</p>	<p>デジタルコンシューマー・インテリジェンス</p>  <p><b>Brandwatch</b></p> <p>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>オールインワン機械学習プラットフォーム</p>  <p><b>SAP® Data Intelligence</b></p> <p>データの管理・収集・加工、機械学習モデルの作成・管理・運用の機能を全て搭載したプラットフォーム</p>	<p>統計解析・ビッグデータ加工システム</p>  <p><b>WPS Analytics</b></p> <p>SAS言語で記述されたプログラム実行とデータ操作が可能</p>	<p>マッチングエンジン</p>  <p><b>Conomi</b></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</p>
--	---	--



可視化・拡張分析

<p>ダイナミックセグメンテーションシステム</p>  <p><b>exQuick</b></p> <p>データやファイルを統合的に管理し、データ抽出やレポート生成を得意とするシステム</p>	<p>ビジネス・インテリジェンスツール</p>  <p><b>Tableau</b></p> <p>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ことが可能</p>	<p>拡張分析ツール</p>  <p><b>BrainPad VizTact</b></p> <p>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、意思決定をサポート</p>
--	---	---

分析基盤

<p>クラウドプラットフォーム</p>  <p><b>Microsoft Azure</b></p> <p>ビッグデータ活用に必要な一連の機能をクラウド上で提供</p>	<p>クラウドプラットフォーム</p>  <p><b>Google Cloud™</b></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</p>	<p>クラウドプラットフォーム</p>  <p><b>Amazon Web Service</b></p> <p>高い可用性を備え、柔軟なリソース調整が可能</p>	<p>クラウド・データウェアハウス</p>  <p><b>Snowflake</b></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DWH</p>
--	--	---	--

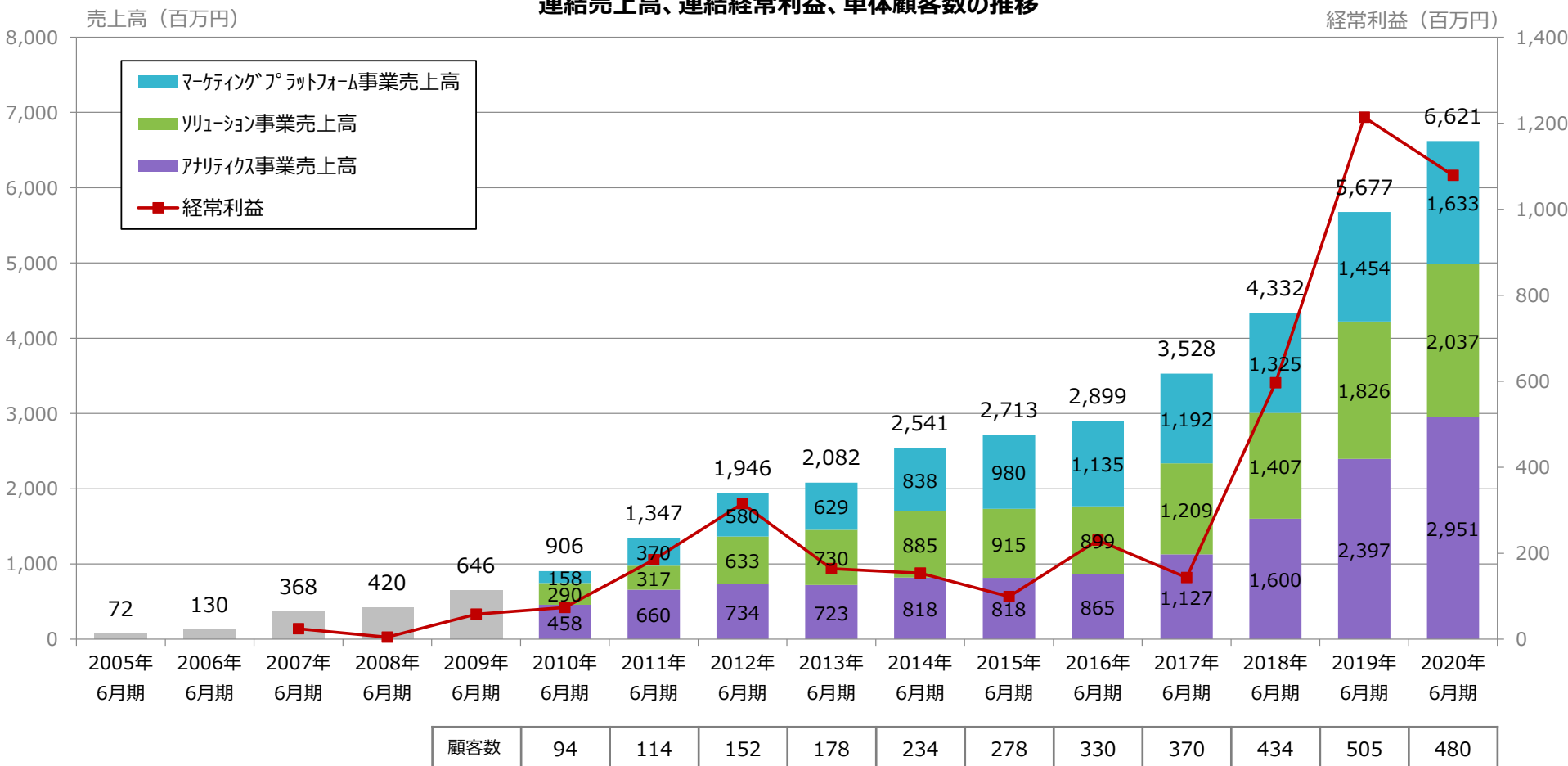
その他

<p>最適化エンジン</p>  <p><b>UltiPad</b></p> <p>予測モデルの構築後に、膨大な組み合わせの中から最適解を導くことが可能</p>	<p>ロボティック・プロセス・オートメーション</p>  <p><b>ブレインロボ (BrainRobo)</b></p> <p>人が行う業務を自動化・効率化するロボティック・プロセス・オートメーション</p>
--	--

■ 自社開発製品 ■ 自社製品 ■ 当社が国内唯一の販売代理店である製品 ■ その他

# 当社グループ創業からの歩み

## 連結売上高、連結経常利益、単体顧客数の推移



2009年以前のセグメント別の売上高、2006年6月期以前の経常利益は未公表です。  
 また、2011年6月期2Q以前の数値は未監査であるため、当該期の数値は参考資料となります。



## 株式会社ブレインパッド

〒108-0071 東京都港区白金台3-2-10 白金台ビル

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

[www.brainpad.co.jp](http://www.brainpad.co.jp) [ir@brainpad.co.jp](mailto: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場合があります。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。