

# 2022年6月期 第3四半期 決算補足説明資料

株式会社ブレインパッド  
2022年5月13日

# INDEX

- はじめに … P 2
- 会社概要 … P 3
- 2022年6月期 第3四半期 業績ハイライト … P 11
- 2022年6月期 業績予想および資本政策について … P 27
- 再掲：中期経営計画について … P 36
- APPENDIX … P 46

当社は、2021年12月1日付で当社の完全子会社であるMynd株式会社を吸収合併したことに伴い、当期第1四半期累計期間までは連結決算でありましたが、同第2四半期会計期間より非連結決算へ移行いたしました。

Mynd株式会社による連結業績への影響は僅少であったこともあり、本資料内においては、あくまで参考数値として前連結会計年度との前年比較を行っております。

なお、Mynd株式会社の吸収合併による影響は、プロダクト事業（単体）の業績にのみ発生しており、プロフェッショナルサービス事業（単体）業績については、当該吸収合併による影響はございません。

# 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。

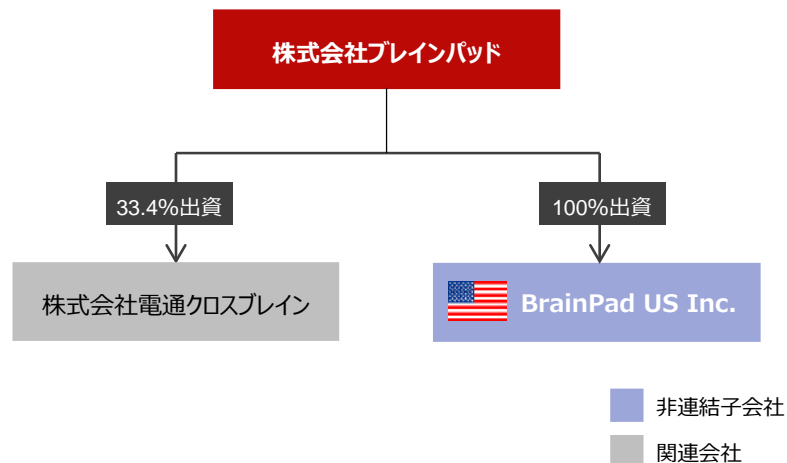
データは蓄積するだけではただのコストです。私たちは、データを価値に変えるために必要な  
分析力（国内随一のデータサイエンティスト数）  
エンジニアリング力（市場No.1製品を自社開発・提供できる技術力）  
ビジネス力（データ活用を支援した企業は業種問わず1,000社超）  
の3つの力を有した、世界でも稀有な企業です。

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	東京都港区六本木三丁目1番1号 六本木ティーキューブ	
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 2022年4月 同 プライム市場上場 (証券コード: 3655)	
資本金	597百万円 (2022年3月31日現在)	
従業員数	449名 (2022年3月31日現在)	
役員	代表取締役会長 (創業者) 代表取締役社長 (創業者) 取締役 取締役 社外取締役 (独立役員) 社外取締役 (独立役員) 社外取締役 (常勤の監査等委員、独立役員) 社外取締役 (監査等委員) 社外取締役 (監査等委員、独立役員)	佐藤 清之輔 草野 隆史 石川 耕 関口 朋宏 佐野 哲哉 牛島 真希子 鈴木 晴夫 山口 勝之 大久保 和孝
主な加入団体	<ul style="list-style-type: none"> <li>一般社団法人データサイエンティスト協会</li> <li>一般社団法人日本ディープラーニング協会</li> </ul>	

## グループ体制



## 認証



JIS Q 15001  
認証番号: 10822646

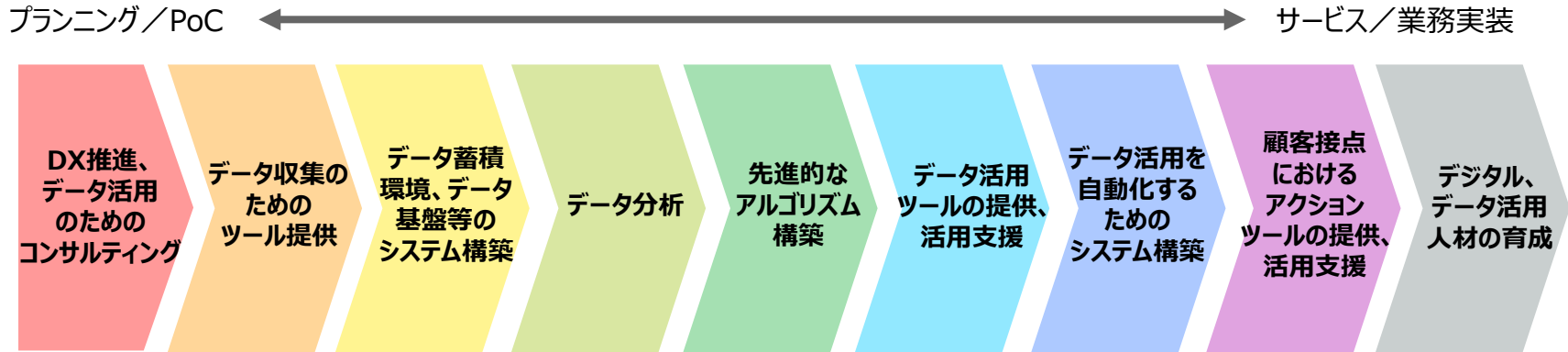


認証・制度  
ISO(JIS Q) 27001

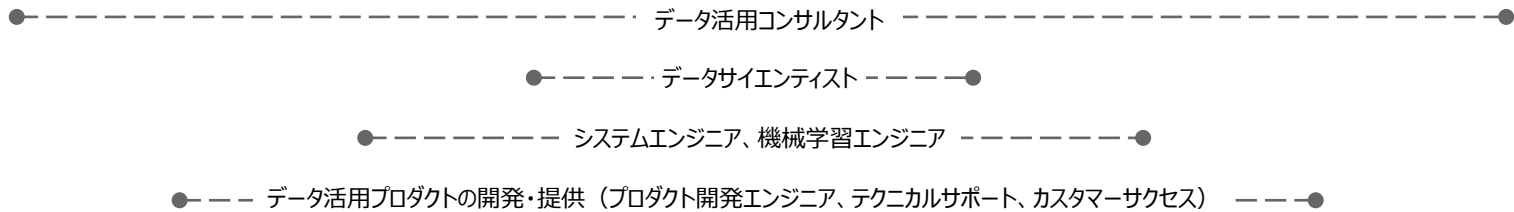
認証の登録範囲は、Webレコメンデーションならびに  
広告配信技術、データ分析技術を利用したSaaS  
サービスです。

# ブレインパッドの強み

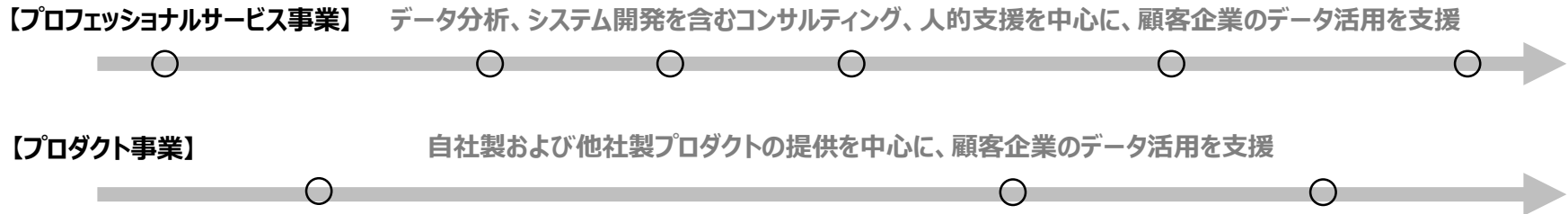
：データ分析力をコアに、データによる価値創造のバリューチェーンを網羅していること



## データ活用人材が活躍する主な領域



## 主な事業領域

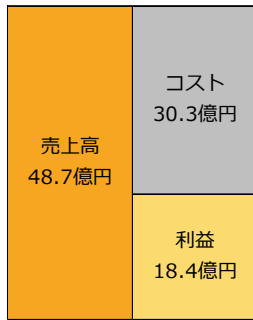


# プロフェッショナルサービス事業

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 (2021年6月期 連結)

- 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60%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37.8%

## 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

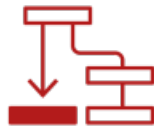
### データ活用コンサルティング



- 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

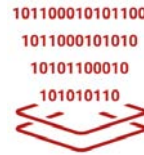
### データ分析、予測、最適化



- 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

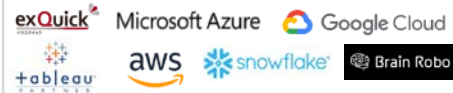
### データ活用・分析基盤の構築



- 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

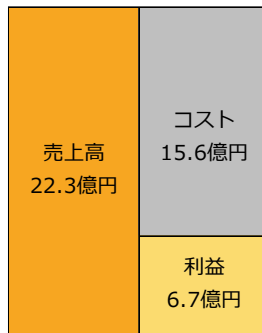
ほか

# 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 (2021年6月期 連結)

- ・売上高の約65%が「Rtoaster」関連の売上
- ・売上高の85%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30.1%

## 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

## 代表的なプロダクト

### 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	機械学習・統計解析・分析・レポートシステム
 <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>スケーラブルなデータ加工と分析ができ、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>

■ 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。

(2022年5月13日現在、敬称略、順不同)

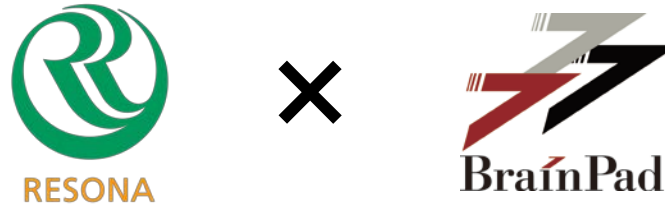
小売・流通・卸売	伊藤忠商事(株)、アスクル(株)、全日空商事(株)、(株)高島屋、(株)ローソン、カルチュア・コンビニエンス・クラブ(株)、(株)I-ne、エノテカ(株)、(株)オークローンマーケティング、(株)オートバックスセブン、国分グループ本社(株)、(株)コナカ、(株)三陽商会、(株)自由が丘フラワーズ、(株)セレクトスクエア、(株)そごう・西武、(株)タイムマシン、(株)セシール、(株)DoCLASSE、(株)ドラマ、パルシステム生活協同組合連合会、(株)バロックジャパンリミテッド、(株)阪急阪神百貨店、(株)フェリシモ
製造	トヨタ自動車(株)、三菱電機(株)、資生堂ジャパン(株)、アサヒグループジャパン(株)、キューピー(株)、(株)キリンホールディングス、コーセープロビジョン(株)、日産自動車(株)、日本コカ・コーラ(株)、日本たばこ産業(株)、(株)ファンケル、(株)明治、(株)オンワードホールディングス、キッコーマン(株)、(株)SABON Japan、サンスター(株)、(株)島津製作所、ディーゼルジャパン(株)、西川(株)、(株)ピーチ・ジョン、(株)富士フイルム ヘルスケア ラボラトリー、UCCホールディングス(株)、ライオン(株)、(株)ワコール
金融	(株)りそな銀行、SMBC日興証券(株)、大和証券(株)、(株)横浜銀行、(株)山口フィナンシャルグループ、(株)ジェーシービー、(株)伊予銀行、(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)、(株)三菱UFJ銀行、松井証券(株)、(株)オリエントコーポレーション、(株)マネースクエア
旅行・航空・運輸	日本航空(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
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)、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、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)、(株)ユニメディア
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)、野村不動産ソリューションズ(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)、農林水産省、国立大学法人大阪大学、(株)MS-Japan、アイティメディア(株)、(株)朝日新聞社、(株)JTBPublishing、スターツ出版(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)マツキャンエリクソン、(株)セガ、(株)ベネッセコーポレーション、(株)エキスパートスタッフ、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、プロファイルズ(株)、(株)マイナビ、(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、(株)カカコム、(株)さとふる、(株)ミクシィ



# 資本業務提携について

2022.2.22発表

## 株式会社りそなホールディングスとの資本業務提携を発表



- りそなホールディングスが、当社に2.5%出資。
- りそなホールディングスとは、2019年より、金融・非金融データの付加価値向上を通じたビジネスモデルの変革に取り組んできた。
- このたびの資本業務提携を機に、高頻度・広範囲のデジタルデータを両社で分析し、消費者の価値観や行動変容を早期に把握し、高い利便性や新しい体験価値を装備した新たなソリューション、サービスを提供する狙い。
- 加えて、りそなグループが提供する金融デジタルプラットフォームを通じて、地域金融機関や一般事業法人等が抱える課題の解決、仮説の検証を可能とするデータ分析・活用サービスの提供を目指す。

# 資本業務提携について

2020.11.20発表

## 伊藤忠商事株式会社との資本業務提携を発表



- 伊藤忠商事が、当社に3%出資。
- 伊藤忠商事とは、2018年より、DX推進のためのデータ活用事例の創出とそのため基盤・体制構築に着手。
- 既に、伊藤忠商事グループの各現場において、サプライチェーン関連のデータを活用した発注・在庫・物流の最適化や、店舗等の消費者接点の強化といったデータ活用の実用化が進む。
- この提携を通じて、伊藤忠商事のグループ企業各社とも連携し、データを活用した既存事業の拡大や、新規事業創出を推進。

2020.7.20設立

## 株式会社電通グループと合併会社を設立



- 合併会社名：株式会社電通クロスブレイン  
(出資比率 電通グループ66.6%、当社33.4%)  
※当社にとっては、持分法適用会社。略称：DXB。
- 電通グループ各社のマーケティング戦略立案力と実行力、当社のデータ分析力を融合。
- マーケティング領域におけるデータの収集、蓄積、分析、分析結果に基づく施策の立案、実行の支援・代行を行う専門会社として、DX時代に求められる企業のマーケティング活動を強力に支援。
- 2020年10月より営業開始。

# 案件規模別の売上構成（期末のみ更新）

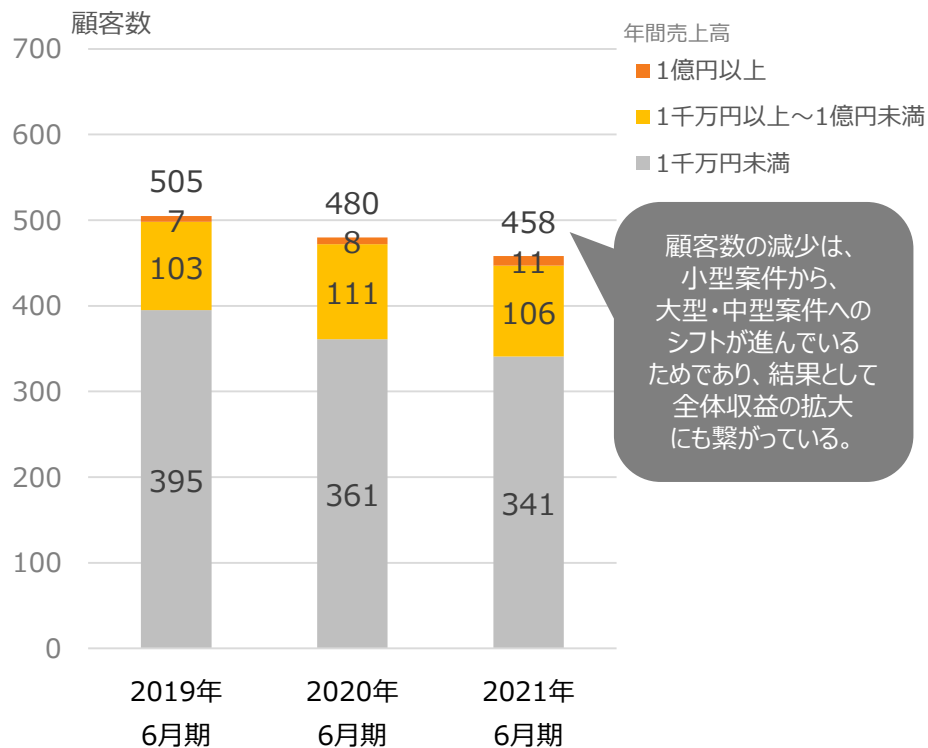
※データ活用の総合力を発揮して案件の大型化を進める、という当社グループの成長方針の進捗を測るための参考指標

再掲

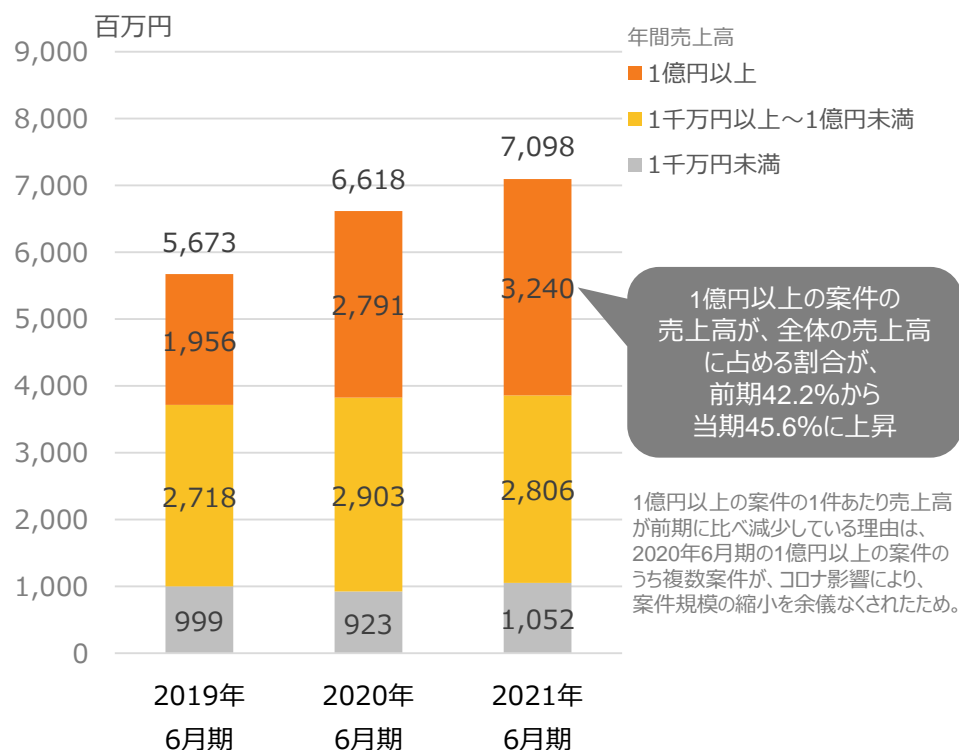
年間売上高1億円以上の顧客件数、売上高ともに増加。

コロナ影響がある中でも、中期経営計画にて推進中の大型案件開拓を進めることができている。

### 案件規模別の顧客数（単体）



### 案件規模別の売上構成（単体）



# 2022年6月期 第3四半期 業績ハイライト



# 3期比較（売上高：四半期別／セグメント別）

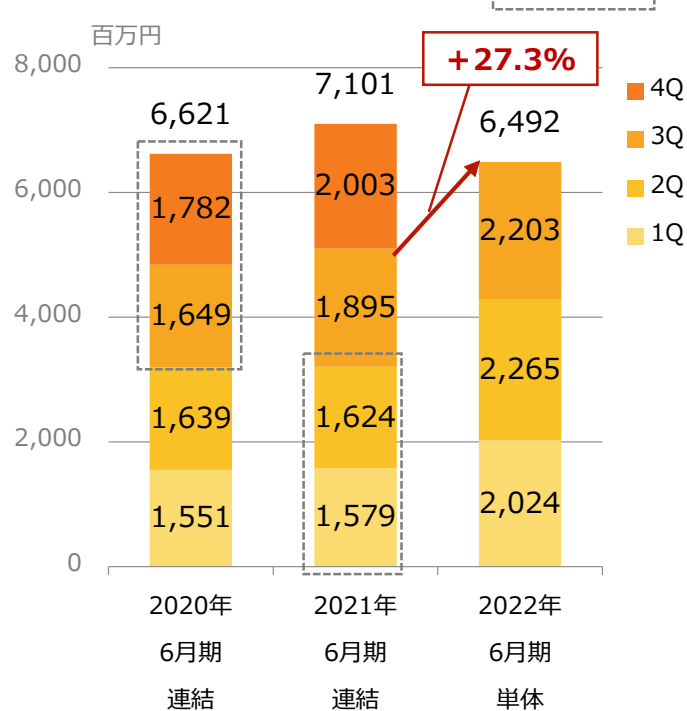
売上高は、プロフェッショナルサービス事業が牽引し、前年同期比+27.3%の高成長となった。

【補足】

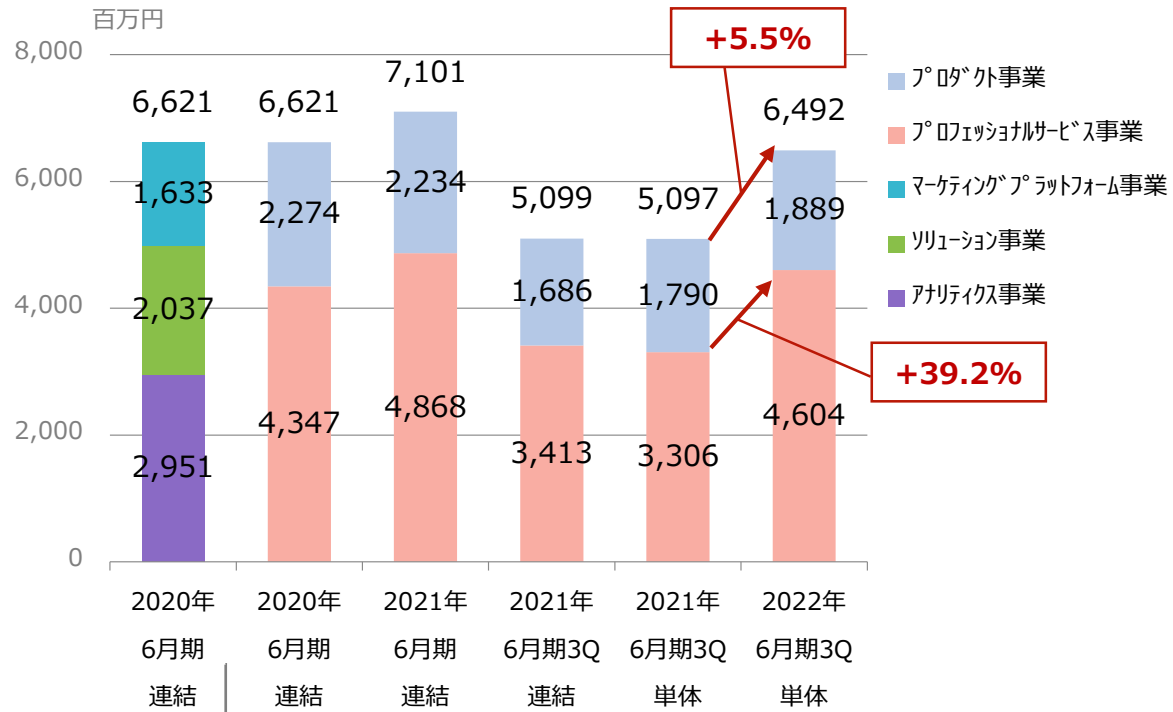
3Q売上高が2Q売上高を下回ったのは、売上計上時期が3Qから2Qに前倒しとなったことや、プロフェッショナルサービス事業にて特定の大型案件に人員を割く必要から新規案件に割り当てる人員が限定されたため。

四半期別売上高

コロナ影響あり



セグメント別売上高



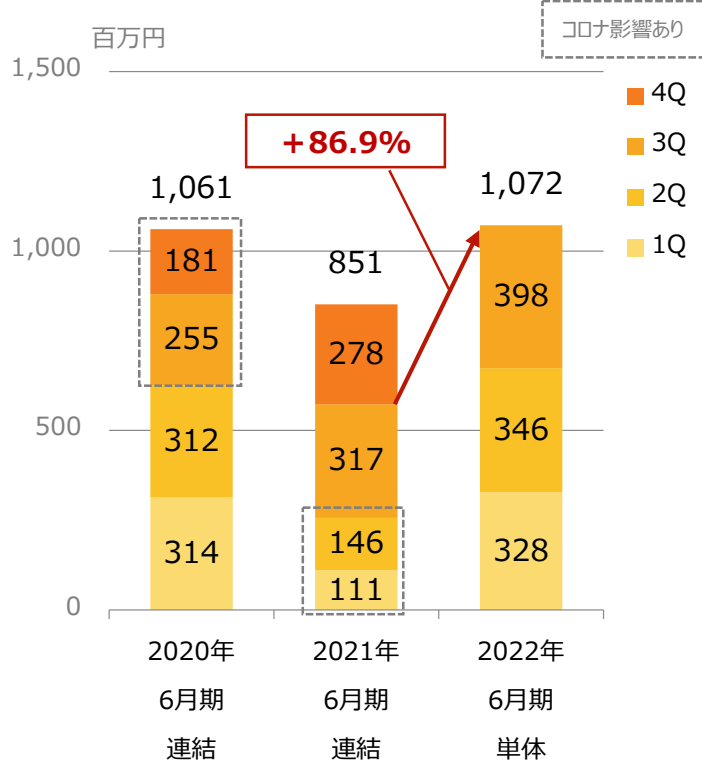
→ 新セグメントにて表示

# 3期比較（営業利益：四半期別／セグメント別）

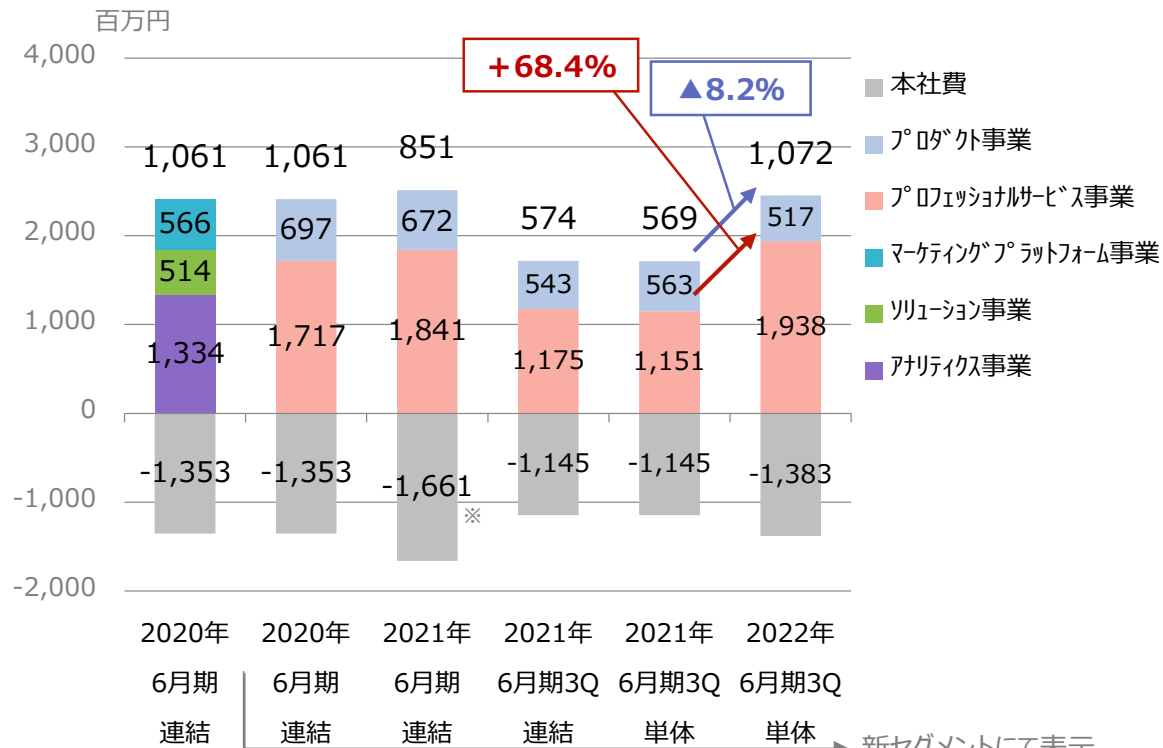
営業利益は、売上高が好調に推移したことに加え、一部費用の支出が想定よりも少なかったことにより、前期3Q累計（連結）との比較では、+86.9%と大きく回復。

当期3Q累計の営業利益率は16.5%となり、目指すべき水準で推移している。

四半期別営業利益



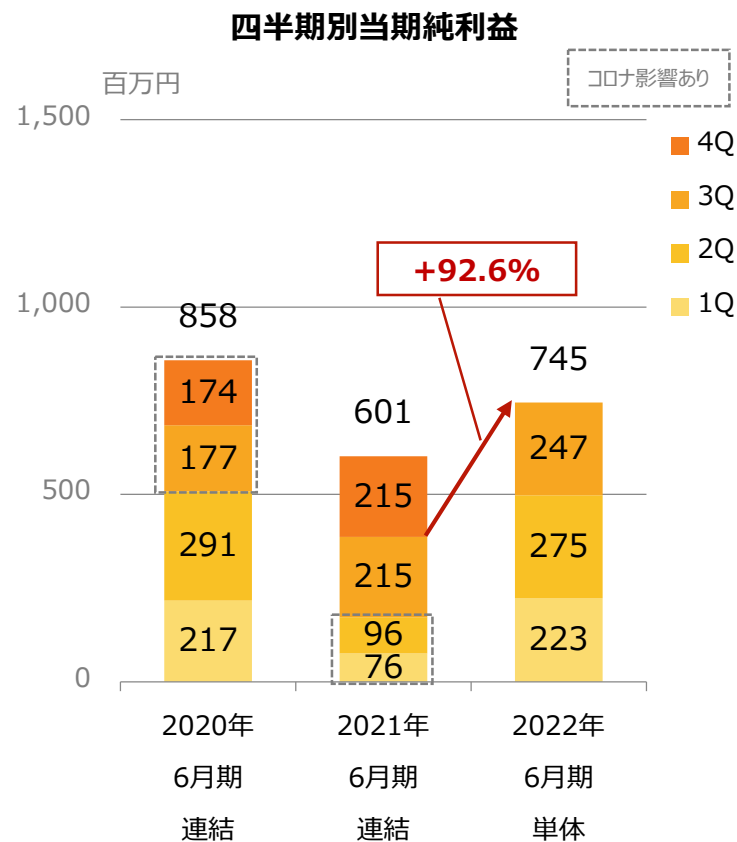
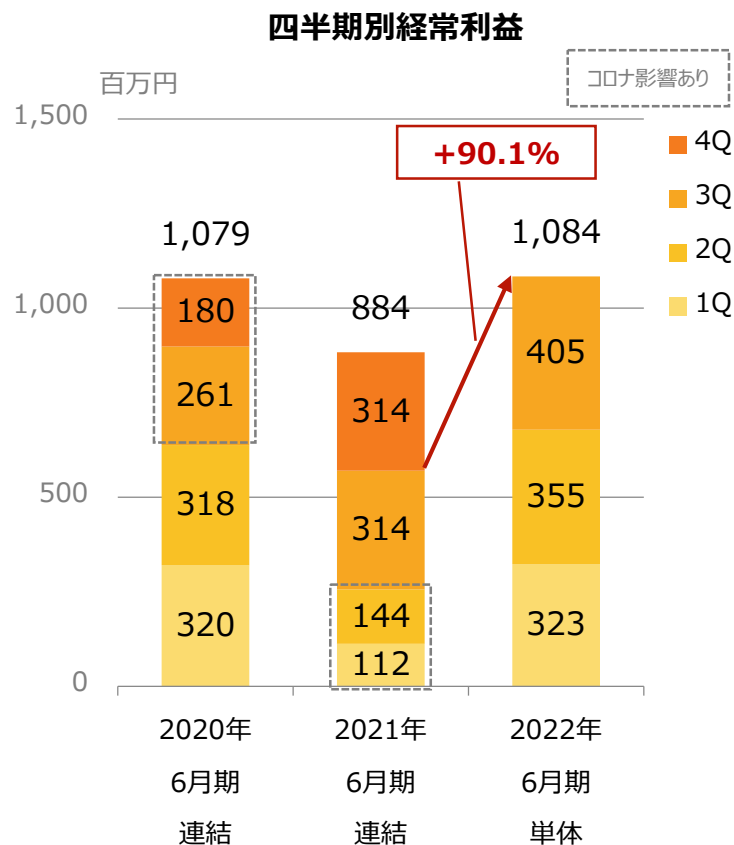
セグメント別利益



※販管部門（営業・マーケティング部門、管理部門）の人材採用を先行して進めたため、本社費の増加も先行。

# 3期比較（経常利益、当期純利益：四半期別）

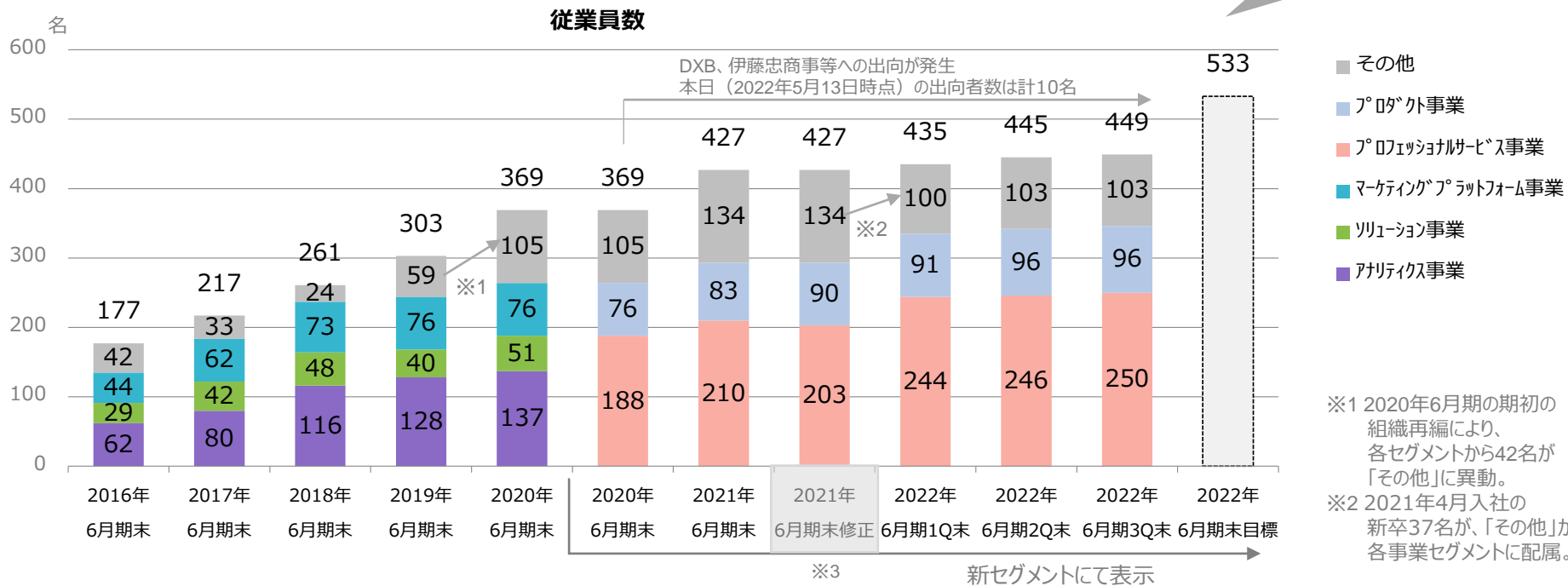
経常利益、当期純利益も、前述の営業利益と同じ傾向で推移している。



# 従業員数の推移

中途採用数を伸ばし切れなかった前期に比べ、当期の中途採用は想定の範囲で進捗しており、本日（2022年5月13日時点）の従業員数は、**498名**（出向者による増減を加味すると**508名**）。退職率は、10%程度で推移している。

22/4/1に、過去最多  
**41名**  
の新卒社員が入社済





# 損益の状況

(単位：百万円)

	2021年 6月期3Q 連結	2022年 6月期3Q 単体	増減額	増減率
売上高	5,099	6,492	1,394	27.3%
売上原価	2,876	3,500	623	21.7%
売上総利益	2,223	2,993	770	34.7%
販管費	1,649	1,921	272	16.5%
営業利益	574	1,072	499	86.9%
営業外収益	7	30	22	310.9%
営業外費用	11	18	7	66.8%
経常利益	570	1,084	514	90.1%
特別利益	0	1	0	600.6%
特別損失	-	49	-	-
税金等調整前当期純利益	570	1,035	465	81.5%
法人税等合計	183	290	107	58.2%
当期純利益	387	745	358	92.6%

コロナ影響で売上高が停滞した前期から一転、従業員の稼働率も上昇しており、売上高の増加率が、売上原価の増加率を上回っている。

販管費の増加が目立った前期から一転し、販管費の増加率も、売上高の増加率を大きく下回っており、売上高と費用のバランスが、正常化してきている。

営業外収益は、受取配当金 2.1百万円  
業務受託料 2.7百万円  
受取販売奨励金 3.4百万円  
補助金収入 7.7百万円など。

事務所移転費用 49.5百万円。

# 貸借対照表

(単位：百万円)

	2021年 6月期末 単体	2022年 6月期3Q末 単体	増減額	増減率	主な増減要因
資産	5,787	5,849	63	1.1%	
流動資産	4,920	4,639	-281	-5.7%	・現金及び預金 -275
固定資産	867	1,210	344	39.7%	・有形固定資産 -34 ・ソフトウェア -48 ・投資その他の資産 426
負債	1,104	1,042	-62	-5.6%	
流動負債	1,104	1,040	-64	-5.8%	・賞与引当金 -57 ・未払法人税等 -40 ・未払費用 19 ・未払金 16
固定負債	0	2	2	1404.3%	・固定負債その他 2
純資産	4,682	4,807	125	2.7%	・利益剰余金 745 ・その他有価証券差額金 31 ・自己株式 -655
自己資本比率	80.9%	82.2%			

自己株式の買付、  
新オフィスの敷金の支払等  
により、現金及び預金が減少。

新オフィスの敷金の支払、  
投資有価証券の取得等により、  
投資その他の資産が増加。

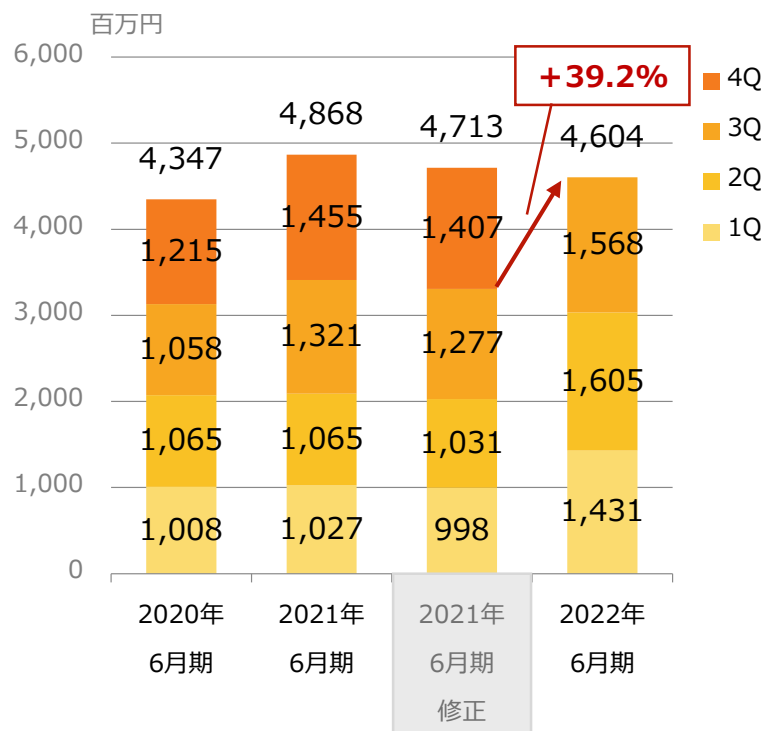
2021年8月12日付  
「自己株式取得に係る事項の  
決定に関するお知らせ」にて  
公表した内容に基づき、  
自己株式 130,000株を取得。

# プロフェッショナルサービス事業 3期比較

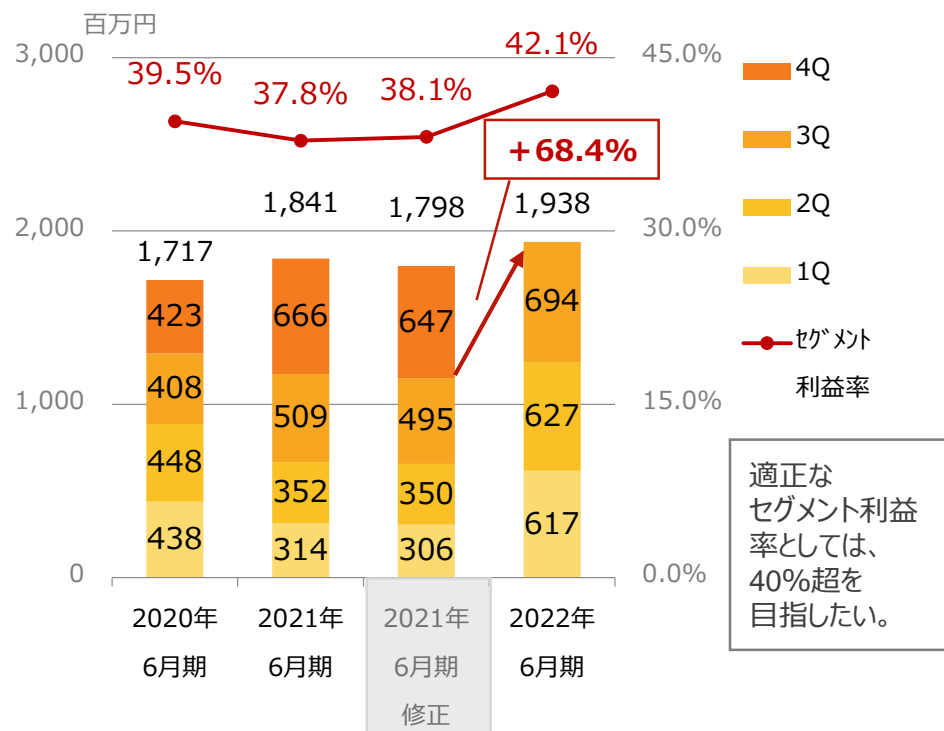
DX・データ活用に対する強い需要をもとに、引き続き、案件が長期化・大型化している。特定の大型案件における損失計上や、新規案件に割り当てる人員が限定される中でも、売上高・利益ともに期初の想定を上回るペースで推移。

セグメント利益率は42.1%となっており、適正な利益率水準にて推移している。

四半期別売上高



四半期別セグメント利益

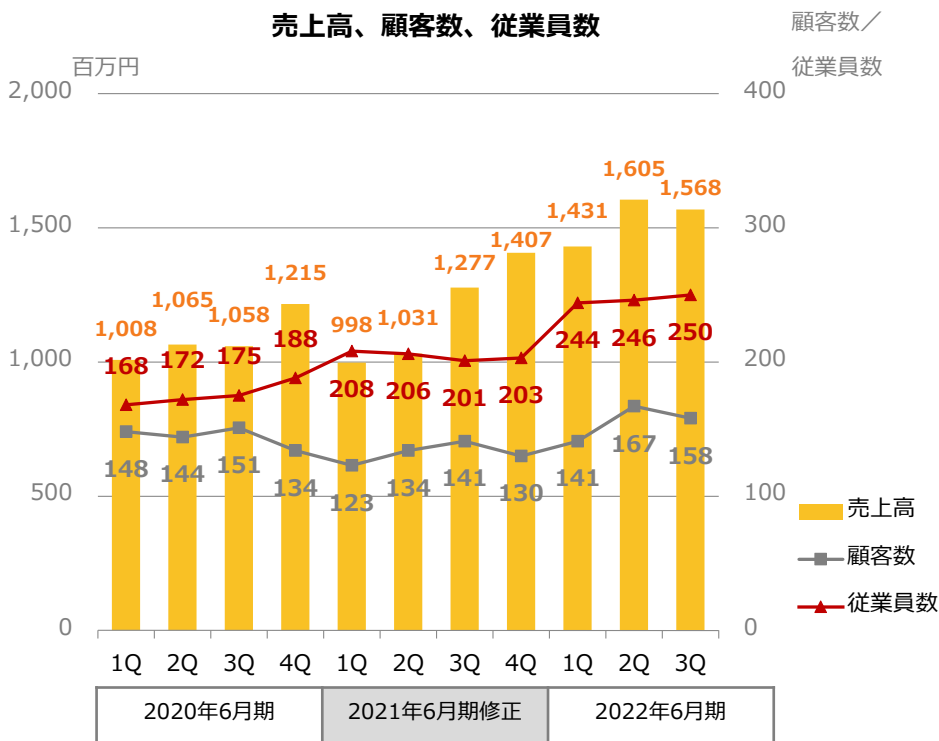


# プロフェッショナルサービス事業 売上高、顧客数、従業員数

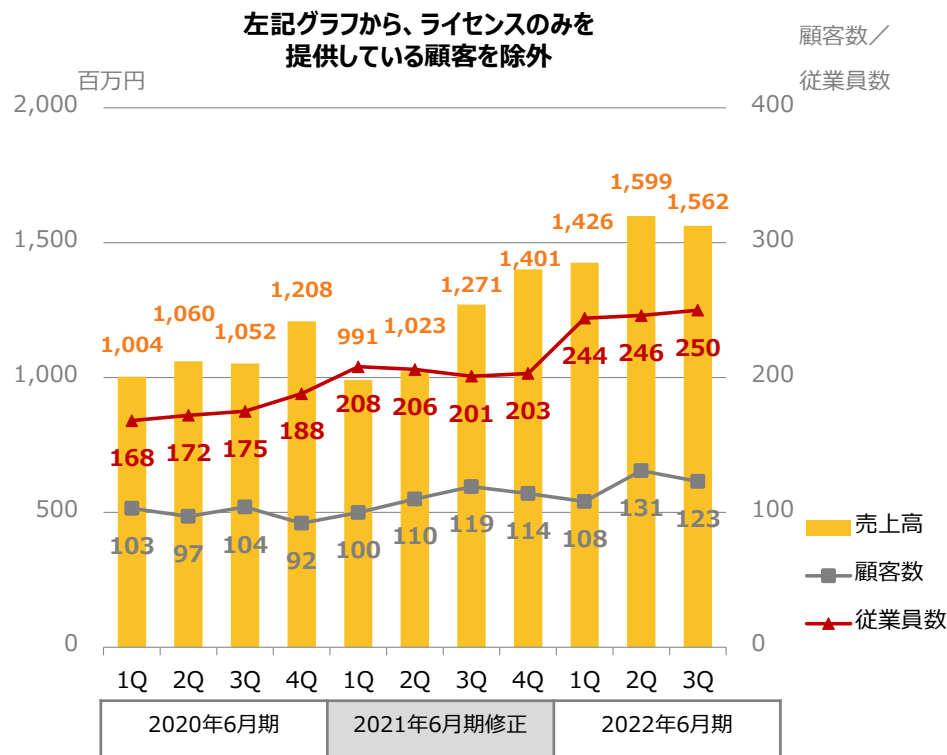
1顧客あたり売上高は過去最高水準が続き、  
1Qで一時的に低下した従業員1名あたり売上高も回復が続く。

3Q売上高が2Q売上高を下回ったのは、売上計上時期が3Qから2Qに前倒しとなったことや、特定の大型案件に人員を割く必要から新規案件に割り当てる人員が限定されたため。

売上高、顧客数、従業員数



左記グラフから、ライセンスのみを提供している顧客を除外

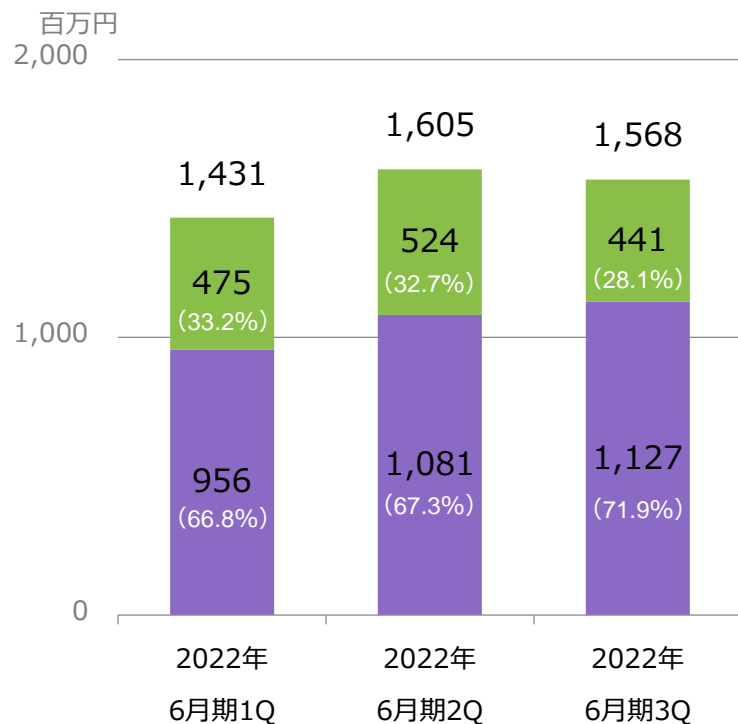


# プロフェッショナルサービス事業の収益分解

当期より、収益認識会計基準を適用。

顧客との契約から生じる収益を分解すると、当事業の収益は大きく2つに分解される。

顧客との契約から生じる収益を分解した情報



- エンジニアリング
- コンサルティング/アナリティクス

(エンジニアリング)

当社のシステムエンジニアによるデータ活用環境等のシステム開発業務を、主に請負契約に基づき成果物の納品をふまえて売上計上するもの

(コンサルティング/アナリティクス)

当社のコンサルタントによるデータ活用コンサルティングや、データサイエンティストによるデータ分析等の業務を、主に準委任契約に基づき履行割合に応じて売上計上するもの

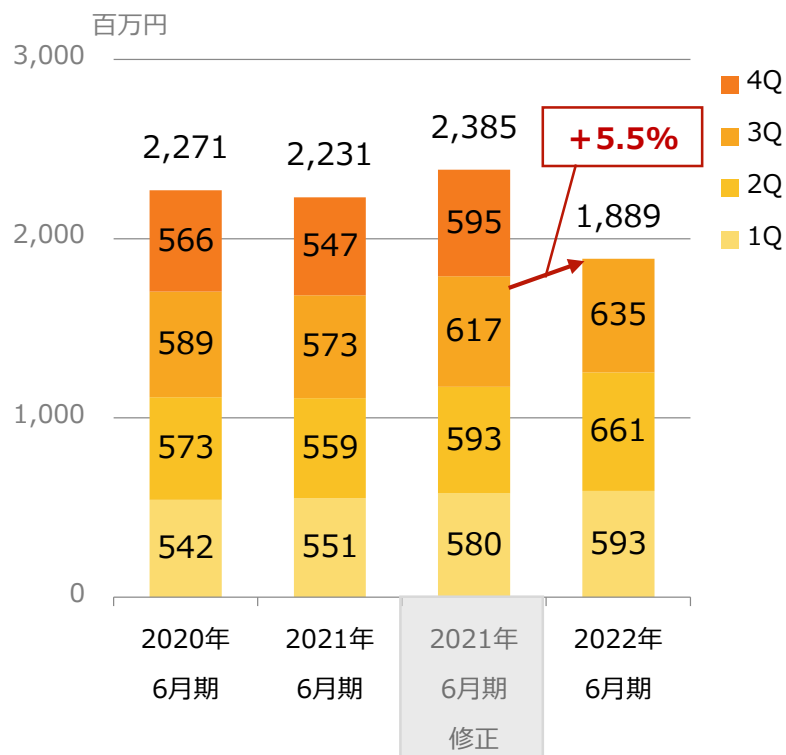
# プロダクト事業 3期比較

プロダクト事業の再成長に向けた取り組みを推進している中、その成果が表れ始めるまでには一定の期間がかかるものと考えており、当期3Q累計の売上高は、前年同期比+5.5%。

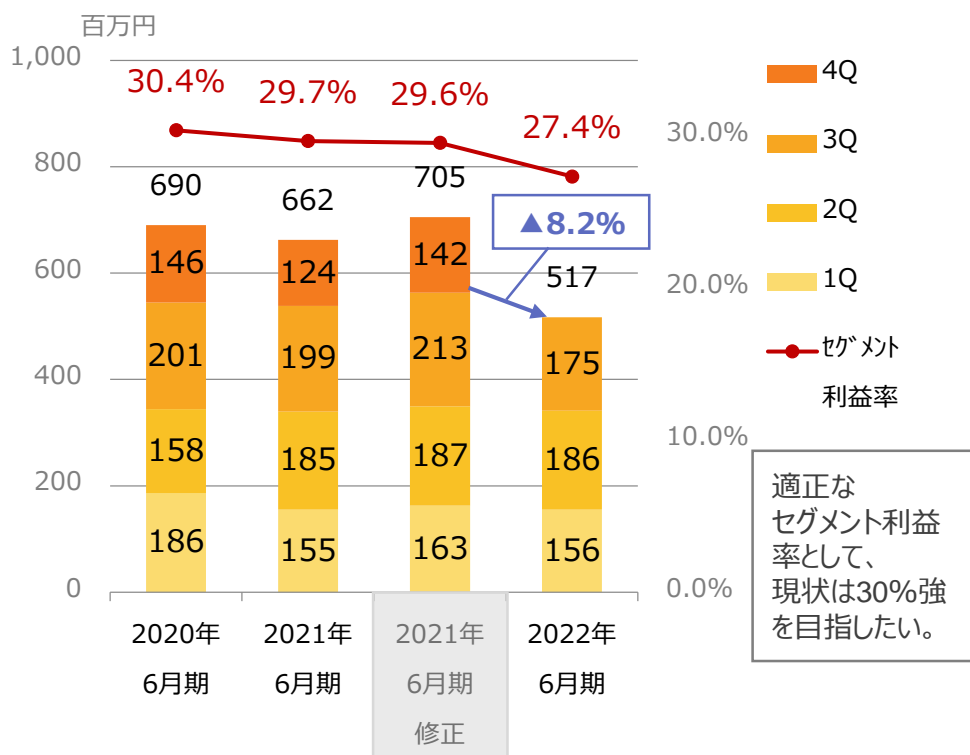
コストの適正化を進めており、当期に入ってから利益率は、ほぼ横ばいで推移している。

<参考> 当期のセグメント利益率 1Q 26.2%、2Q 28.1%、3Q 27.6%

### 四半期別売上高



### 四半期別セグメント利益

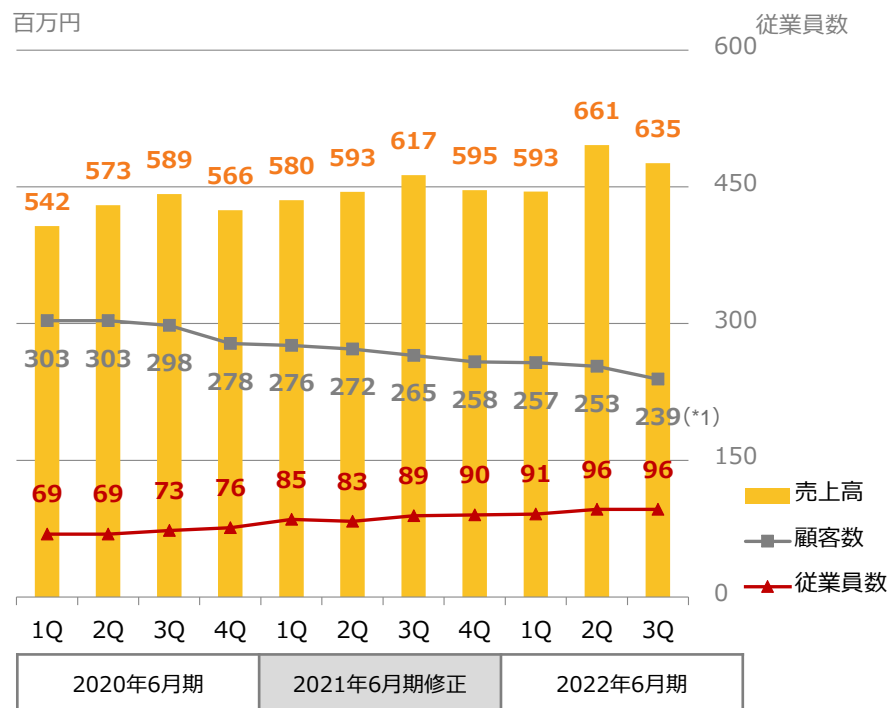


# プロダクト事業 顧客数、従業員数、ストック型売上高

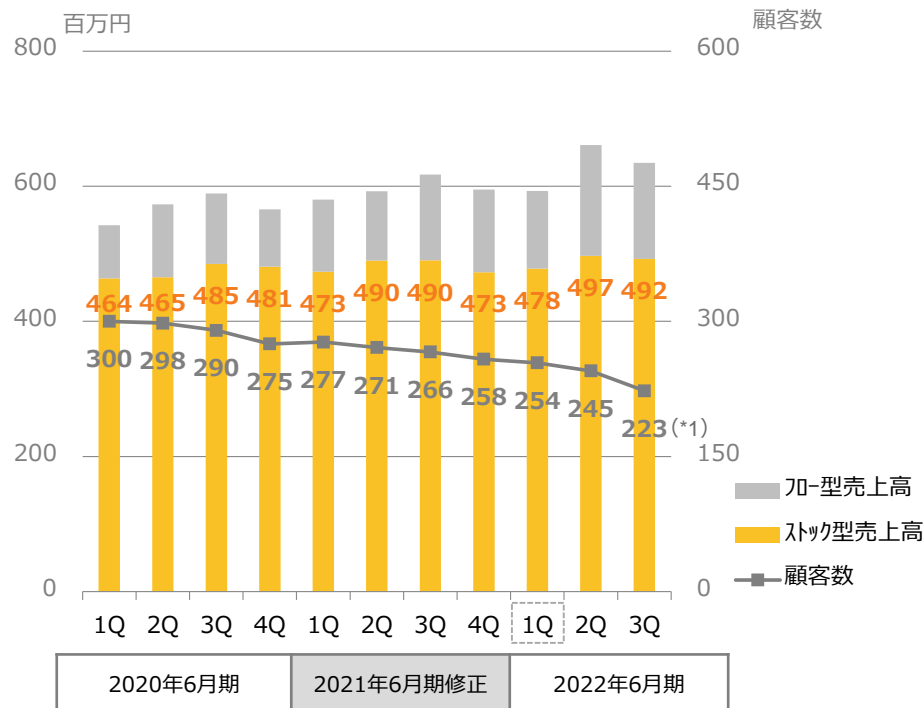
顧客数の減少<sup>(\*)</sup>の理由は、2022年12月末（当期2Q末）で、主力以外のプロダクト、低収益であるプロダクトの販売がひととおり終了となったため。

引き続き、主力プロダクトへリソースを集中して、部門連携の促進による営業プロセス、販売力の強化に取り組み、フロー型よりもストック型売上高の増加に注力していく。

売上高、顧客数、従業員数



ストック型売上高、顧客数



2021年11月12日公表の「2022年6月期 第1四半期決算補足説明資料」において、2022年6月期1Qのストック型売上高、顧客数の集計に誤りがありましたので、修正いたしました。

# 中期経営計画の達成に向けての現時点の考え方

2021年8月13日に発表した以下の考え方について、現時点での変更はなく、2023年6月期の既存事業による売上高のオーガニック成長は、年率20%程度となる見込み。

- 次期（2022年6月期）の売上高の期初予想は85億円。→ 85億円から年率20%成長すると売上高102億円となる。
- そのため、中計達成に向けては、2022年6月期、2023年6月期において、年率20%を超える売上成長を実現していけるかがポイントとなる。

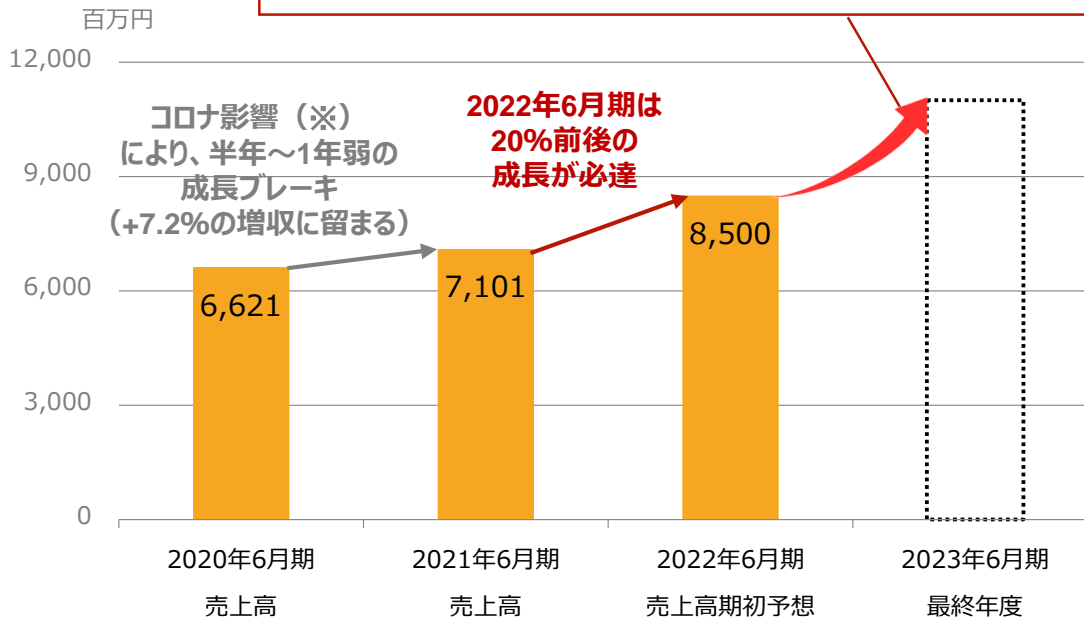
## <年率20%を超える売上成長の要件>

- 切れ目ない売上の確保（=有償稼働率の維持）
- 早期の人員拡充、機動的な外注活用による、人的リソースの強化
- プロダクト事業の再成長

既存事業の  
オーガニック  
成長



M&Aによる  
売上



## <利益面についての考え方>

利益額の達成は、最終年度における投資（人材採用等）の規模感次第となる。

中計前半（2021年6月期まで）において、販管部門への投資（営業マーケティング部門や、管理部門の強化）は先行して進んでいるため、最終年度に向けての売上成長の加速により、確実に利益率を上昇させていきたい。

(※) 2020年6月期の顧客には、旅行・航空・運輸、エンターテインメント、人材関連など、コロナ影響を大きく受けた業界の企業が相当数含まれていたため、これらの業界から受託する案件の規模縮小等により、2021年6月期の当社グループの売上高にもマイナス影響が発生。



# 直近に発表したプレスリリース

## 評価・受賞

「Rtoaster」が、2期連続、  
過去最多9部門にて、  
ITreviewの「Leader」を  
受賞  
(2022.4.20)

- IT製品レビュープラットフォームを運営するアイティクラウド(株)の「ITreview Grid Award 2022 Spring」において、前期(2022 Winter)に続き、過去最多9部門の「Leader」を獲得。
- DMP部門、CDP部門、レコメンドエンジン部門は、6期連続で「Leader」を獲得。



## お客様からのレビュー

「Rtoaster action+に続き、CDPであるRtoaster Insight+も導入しました。連携もスムーズで行動データや購買データを元に、今まで以上に細かなレコメンドを行うことが可能となり、**施策の幅が一気に広がりました。**」  
(1,000人以上、家具・インテリア)

「レコメンド機能はマーケティング初心者でも使いやすく、スタッフの方々の丁寧なサポートもあり、そのおかげで、**バナーのクリック率が、実施前の10倍になりました。**」  
(1,000人以上、銀行)

「**分析機能も豊富**で、マーケティング施策を行う上でネックになる効果測定にかかる時間も短く、施策のPDCAを素早く回すことができます。」  
(100-300人未満、広告・販促)

「**ターゲティングの設定の細かさは本当に優秀だと思います。**」  
(50-100人未満、広告・販促)

# 日経ビジネス（電子版）に、クライアント企業との対談記事が公開

当社が日経ビジネスで展開中の「経営者の隣にデータサイエンスを。」をテーマとする連載にて、当社クライアントとの対談記事が公開。

経営者の隣にデータサイエンスを。

Vol.2 データサイエンスでものづくりの未来を開く

「材料開発のDX」で  
トヨタが  
目指すもの



様々なものづくり産業の基盤を支える材料開発。その革新に向け、データサイエンスを用いる「マテリアルズ・インフォマティクス（MI）」導入の動きが広がっている。中でもトヨタ自動車は、いち早くMIに取り組んできた企業として知られ、現在は、蓄積した知見を基に顧客向けの最新サービスを始動しつつある。その背景や思いを、同社およびパートナーであるブレインパッドのキーパーソンに聞いた。

↑ 「日経ビジネス 電子版 SPECIAL」 Vol.2  
データサイエンスでものづくりの未来を開く

「材料開発のDX」でトヨタが目指すもの

<https://special.nikkeibp.co.jp/atclh/ONB/21/brainpad1210/vol2/>

→ 「日経ビジネス 電子版 SPECIAL」 Vol.3  
地に足をつけ、実益重視の変革を推進

伊藤忠商事が目指す、DXの「その先」

<https://special.nikkeibp.co.jp/atclh/ONB/21/brainpad1210/vol3/>

経営者の隣にデータサイエンスを。

Vol.3 地に足をつけ、実益重視の変革を推進

伊藤忠商事が目指す、  
DXの「その先」

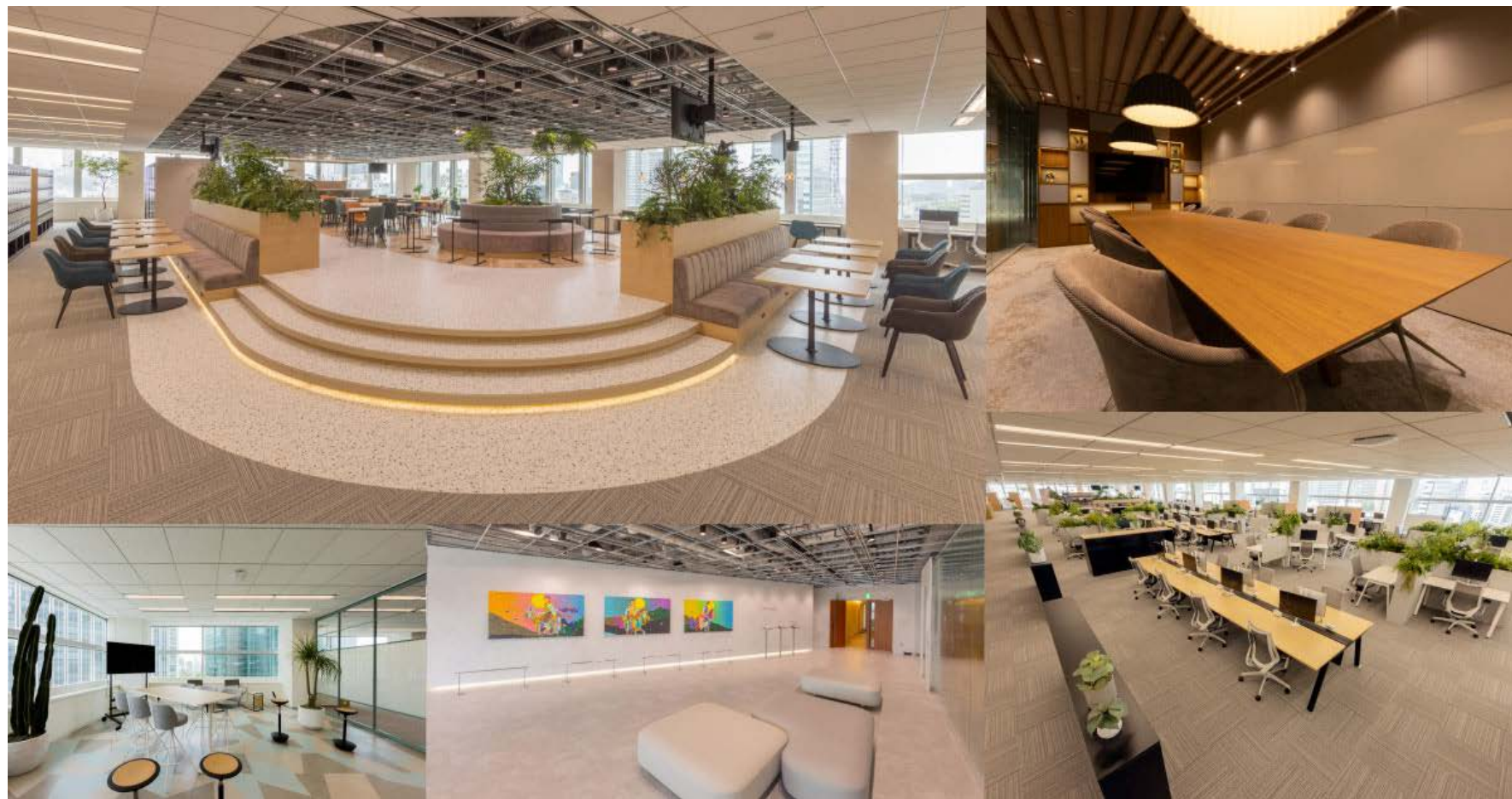


DXを成長戦略に不可欠なものとして位置付け、着実に成果につなげている総合商社の伊藤忠商事。「地に足つけたDX」を基本思想に、ビジネス起点・収益性重視の取り組みを展開している。また、一連の取り組みはブレインパッドというパートナーを育てさらに加速した。同社の連携では、顧客提供価値の一層の増大はもちろん、その先にあるSDG、ESG領域の価値創造も視野に入れている。挑戦の経緯と書く未来像について聞いた。

# Co-Creation型の新オフィスへ本社移転を完了

これまでの白金台本社3フロア、目黒オフィス1フロアの計2拠点・4フロアの分散型から、六本木新オフィス2フロア（オフィスの総面積はほぼ同一）にオフィスを集約。

社員同士およびステークホルダーとの共創が生まれるレイアウトで、事業成長と多様化する働き方へ対応。

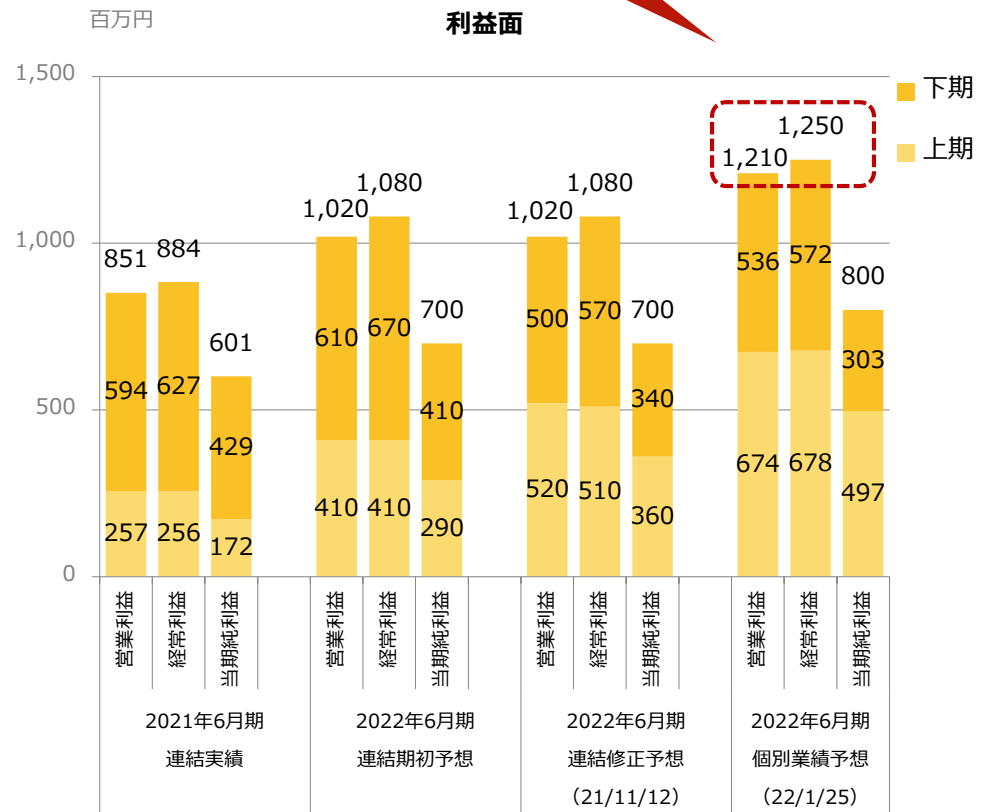


# 2022年6月期 業績予想 および資本政策について

# (1-1) 上期の進捗をふまえた通期業績予想

当期下期は、上期よりは伸び率が小さくなる見込みであるものの、**売上高、営業利益、経常利益が、過去最高となる見込み。**

売上高、利益面ともに過去最高を見込む



## (1-2) 売上高の予想について

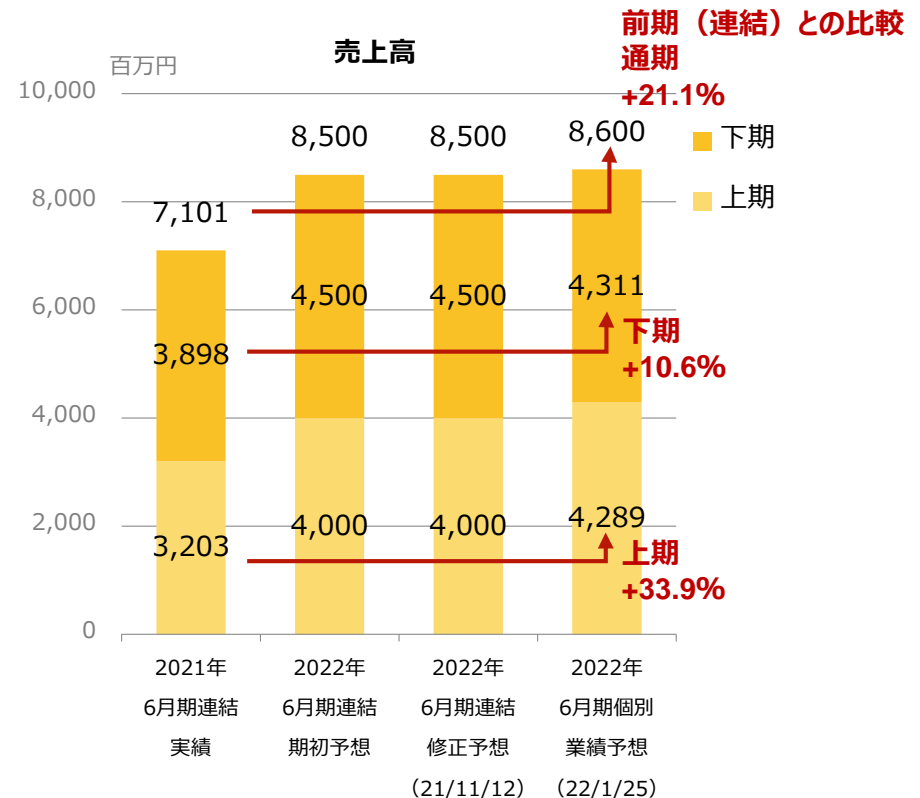
### 【下期売上高の伸びが限定的となる見込みである理由】

#### 【プロフェッショナルサービス事業】

- ・ 収益貢献が限定的な特定の大型案件に人員を割く必要があり、その分、新規案件に割り当てられる人員が限定されるため。
- ・ 同事業において、一部職種の増員が想定よりもやや遅れている。

#### 【プロダクト事業】

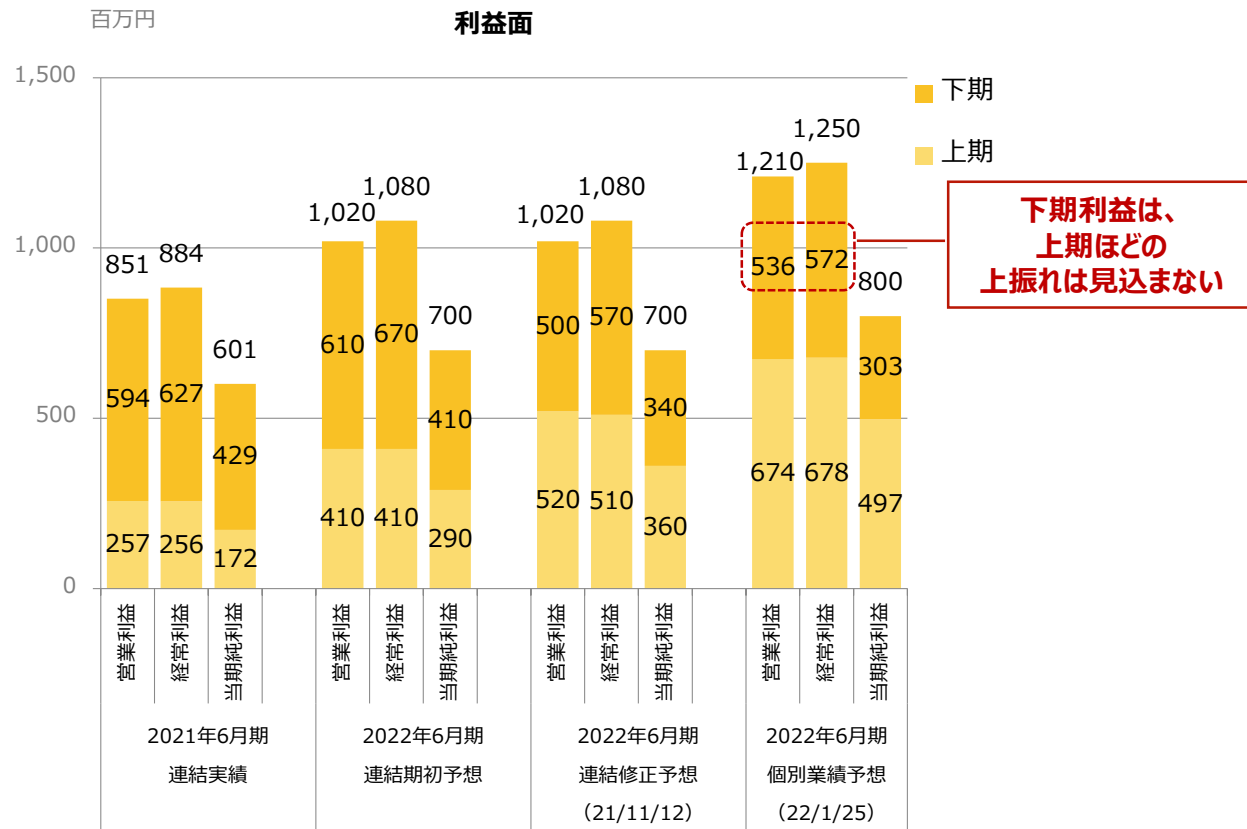
- ・ 成長が限定的となる可能性がある。



# (1-3) 利益面の予想について

## 【下期利益面の伸びが限定的となる見込みである理由】

- ・ プロフェッショナルサービス事業において、特定の大型案件による利益貢献が限定的となる。
- ・ 投資を伴う3つの重点アクション（次頁）は下期も継続。人材の採用・確保のための人材関連費用の増加や、2Qまでに未消化であった費用の支出を見込む。



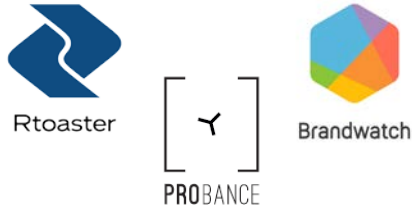
## (2) 投資を伴う、3つの重点アクション



### 積極的な 人材採用の 継続

当社単体で、  
中途・新卒合わせ、**106名**  
(当期末比24.8%増)  
の増員を計画。

5億円程度の費用増  
(社員人件費、人材採用費等)



### プロダクト事業 の再成長

同事業に係る部門を集約する  
組織変更を実施するとともに、  
主力プロダクトに人材をはじめ、  
経営資源を集中させる計画。

従来を大きく上回る支出の  
計画はないものの、セールス・  
マーケティング機能、プロセスを  
強化するための各種取り組み  
に注力。

主力プロダクト以外にかかる  
費用の適正化も図る

組織間の連携促進による  
販売力強化を図る



### 組織力強化の ためのオフィス 集約・移転

2022年5月を目途に、  
東京都港区白金台の本社・  
品川区目黒オフィスの2拠点を、  
新オフィス1拠点へ集約する  
本社移転を計画。

1億円～1.5億円程度の  
費用増  
(うち、特別損失として90百万円  
前後を想定)

人員拡大・事業成長と、  
アフターコロナの働き方の変化に対応

移転先の六本木ティーキューブ (東京都港区六本木)



## (3-1) 資本政策について

### 中計における 前提

資本活用による最優先課題を、  
既存ビジネスの成長を加速させるようなM&Aをはじめとする事業成長投資とし、  
その活用が進まない場合は株主還元の可能性を検討する。

### 中計前半2年 を終えた現状と 次期の見通し

少額出資・投資は実行したものの、  
人材獲得目的のM&Aのような大型の投資はなし。

コロナによる業績へのマイナス影響が甚大なものにはならず済んでいるため、  
手元資金が積み上がる状態が続く。

次期は本社移転を計画しているが、前述の業績予想をふまえると、  
手元資金が大幅に減少していく状況ではないと考えられる。

2021年8月～

### 自己株式取得 を実行

M&Aの準備資金として一定程度の資金を確保したうえで、  
なお余剰となる資金の一部を活用し、本年8月より自己株式の取得を実行。

株主還元と資本効率の向上に加え、役員・従業員への株式報酬への活用、  
自己株式を利用したM&A・資本提携等の遂行への活用などを目的。

その後も、引き続き、配当・自己株式取得等の実施を検討していく予定。

## (3-2) 当期に実施した自己株式の取得結果 および株式分割について

### 自己株式の取得結果

1. 取得期間 2021年8月13日～2021年9月14日（約定日ベース）
2. 取得した株式の総数 130,000株  
→ その後、2021年10月29日付にて、自己株式8,150株を、  
取締役・従業員に対する譲渡制限付株式として処分済
3. 株式の取得価額の総額 698,297,491円

### 株式分割の実施

1. 基準日 2021年12月31日 ※当日は、株主名簿管理人の休業日につき、実質的には2021年12月30日
2. 分割比率 1 : 3（普通株式1株につき、3株の割合をもって分割）
3. 効力発生日 2022年1月1日

## (参考) 直近に開示した事項

市場変更	新市場区分 「プライム市場」に適合	<ul style="list-style-type: none"> <li>2021年7月9日付にて株式会社東京証券取引所より新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果を受領。</li> <li><b>「プライム市場」の上場維持基準に適合</b>している旨を確認。</li> <li>今後、取締役会決議を経て、新市場区分の選択申請に係る所定の手続きを進めていく予定。</li> </ul>
機関設計の移行	監査等委員会設置会社へ移行	<ul style="list-style-type: none"> <li>2021年9月開催の定時株主総会の承認により、監査等委員会設置会社へ移行。</li> <li><b>任意の機関として、指名報酬委員会を設置。</b></li> <li>役員は、取締役（監査等委員であるものを除く）6名、監査等委員である取締役3名。 <b>全9名のうち、4名が独立社外取締役。</b></li> </ul>
株主還元	自己株式の取得	<ul style="list-style-type: none"> <li>前頁に記載の通り。</li> </ul>
流動性向上	株式分割（1:3）	<ul style="list-style-type: none"> <li>前頁に記載の通り。</li> </ul>
組織再編	連結子会社 Mynd株式会社を 吸収合併	<ul style="list-style-type: none"> <li>2021年12月1日を効力発生日として、吸収合併。</li> <li>これに先立ち、当社がMynd株式会社に対して有する債権の一部を放棄。</li> <li>本合併は、当社の完全子会社との合併であるため、当社の連結業績に与える影響は軽微。</li> </ul>

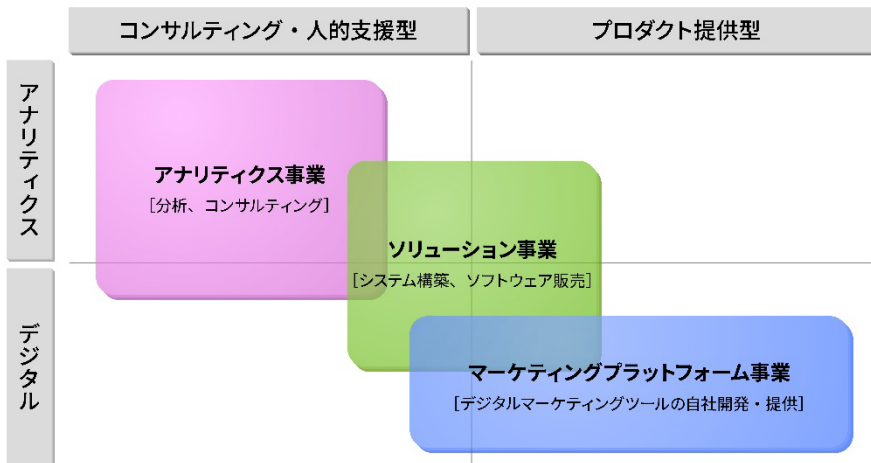
# 2021年6月期からのセグメント変更について

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。

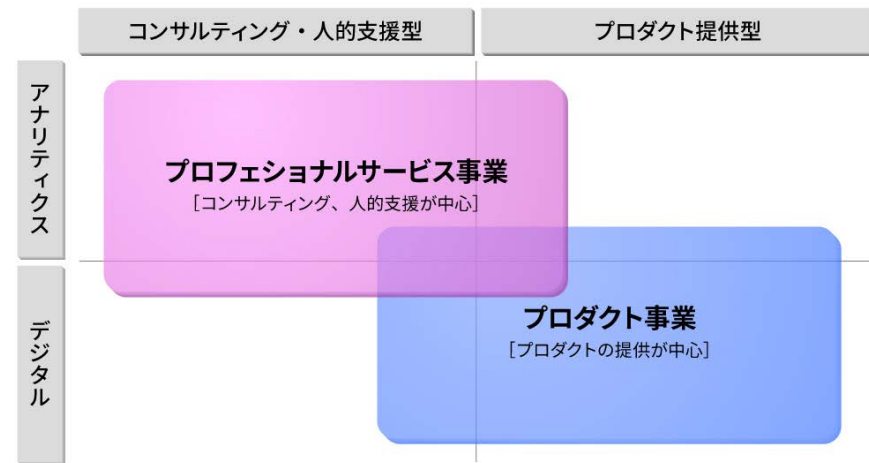
\*デジタルトランスフォーメーション

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）



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。

当社ビジネスの考え方

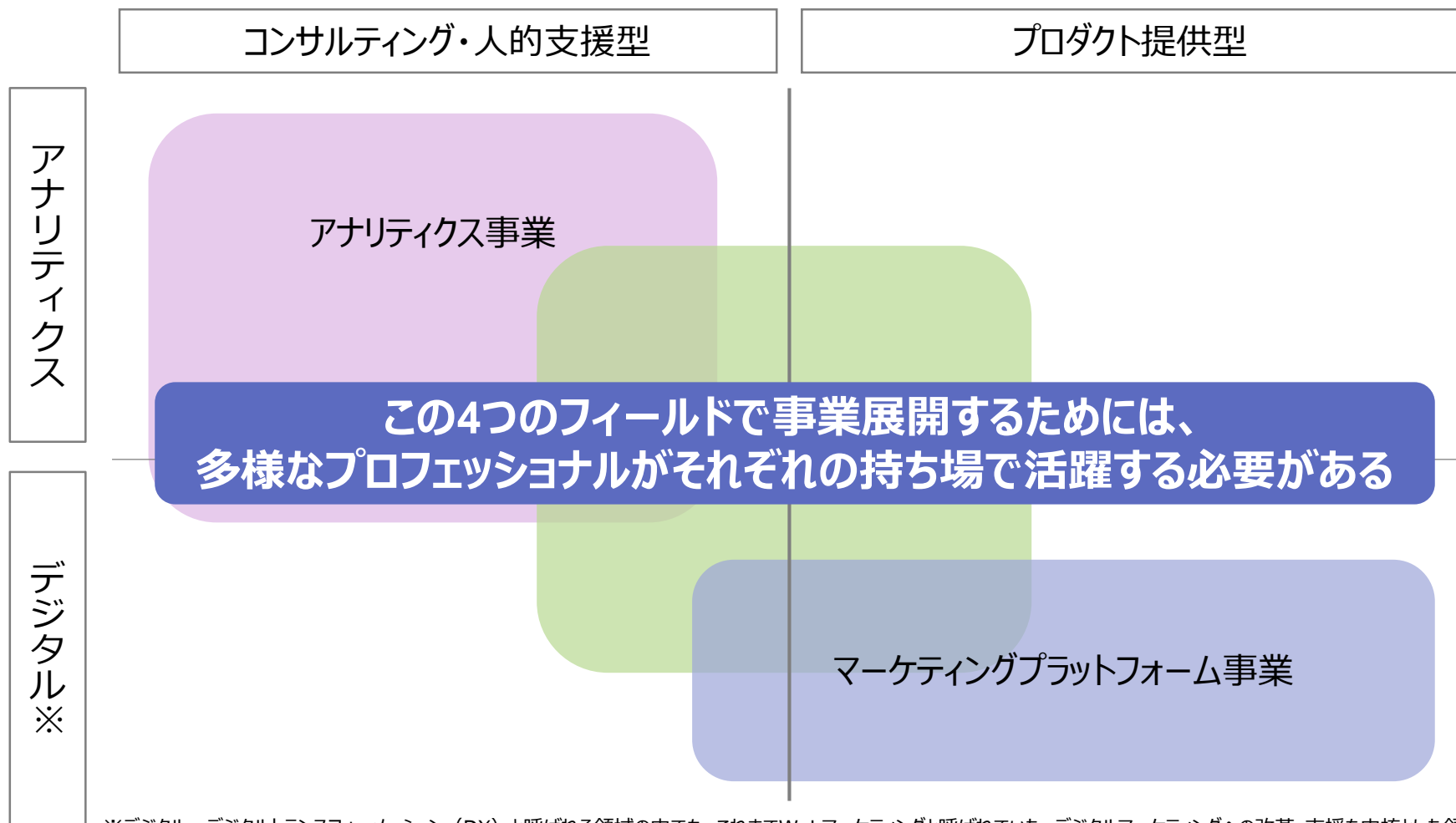
**参入企業も増える中、  
当社は先行したアドバンテージを生かし、  
高いサービス品質を維持しつつ、  
組織規模を拡大することで、需要を取り込む**

**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)**



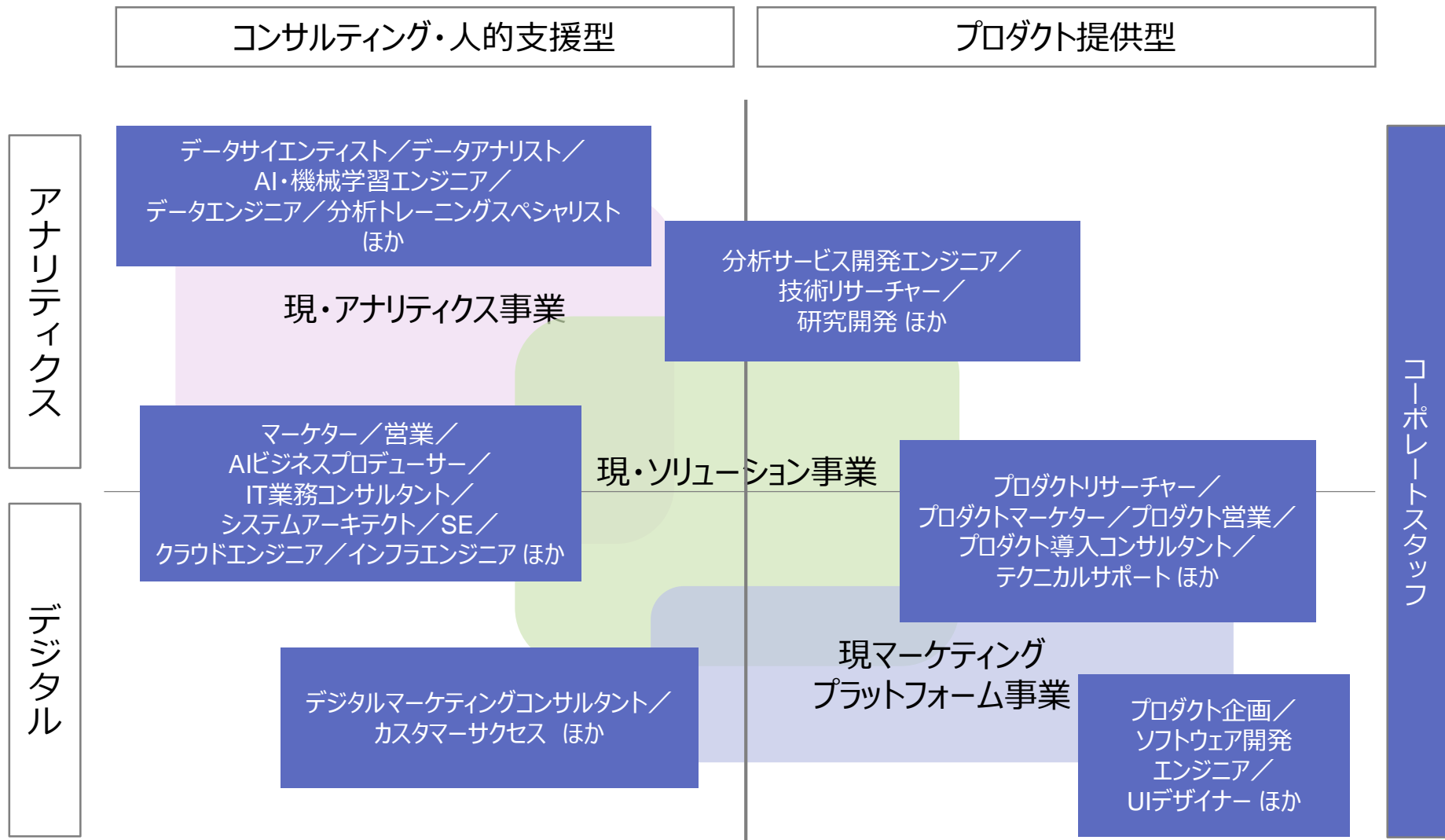
# ブレインパッドのビジネス領域

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。

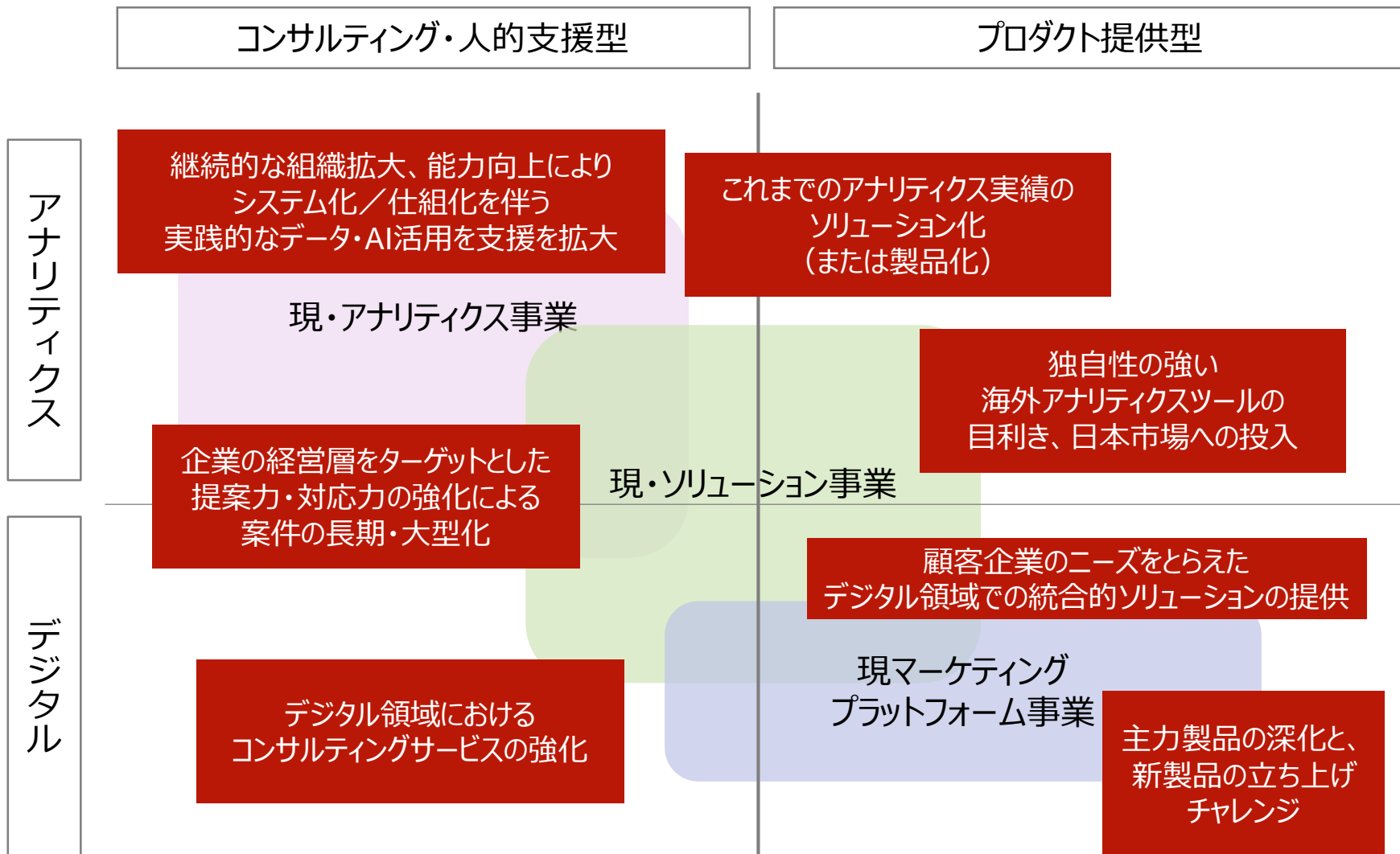


※デジタル：デジタルトランスフォーメーション（DX）と呼ばれる領域の中でも、これまでWebマーケティングと呼ばれていた、デジタルマーケティングへの改革・支援を中核とした領域

## : データ活用の総合力を支える多様なプロフェッショナルを拡充



# 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

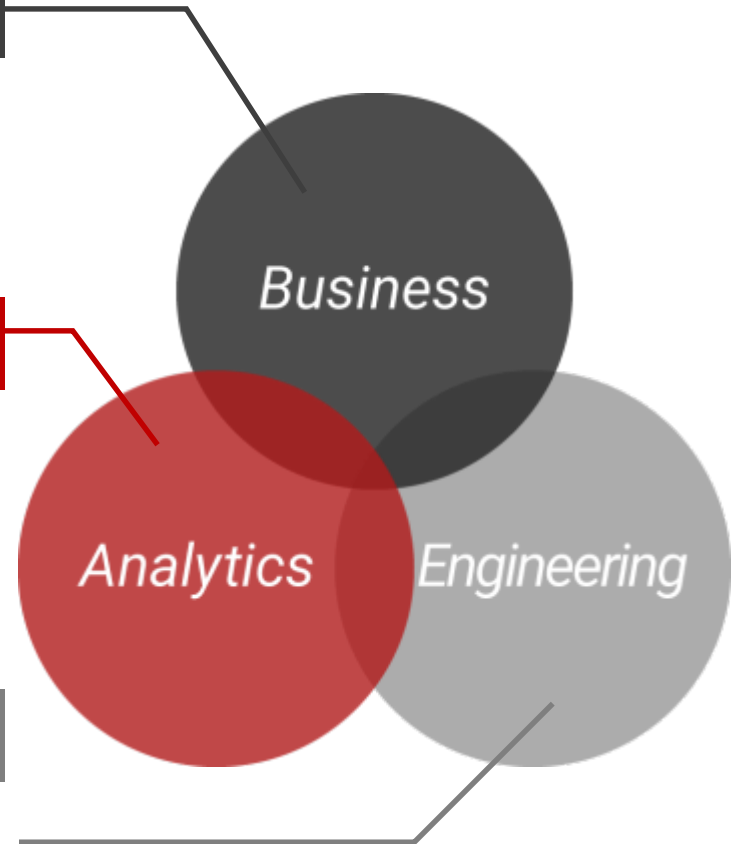
2004年の創業以来、ブレインパッドがデータ活用をお手伝いした企業は1,000社を超えます。幅広い業界を対象として、豊富に積み上げられたナレッジを武器に、お客様の経営課題を解決に導きます。

**150**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、150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：プロフェッショナルサービス

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

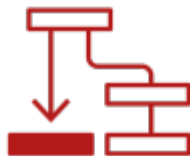
マーケティングのPDCA  
サイクル全体の改善を支援



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：プロダクトサービス

ブレインパッドは、DMP市場のトップクラスプロダクト「Rtoaster」をはじめとするデジタルマーケティングを進化させるプロダクトの提供に加え、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

データビジネスプラットフォーム  
(CDP/プライベートDMP)




**Rtoaster**  
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

マーケティングオートメーションプラットフォーム



**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MA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



**Brandwatch**  
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

マッチングエンジン



**Conomi**  
収集・蓄積したデータを活用して、独自のアルゴリズムでビト・モノを複合的にマッチング

自然言語処理エンジン



**Mynd plus**  
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

# 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

データビジネス・プラットフォーム  
(CDP/プライベートDMP)



**Rtoaster**

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

マーケティングオートメーション  
プラットフォーム



PROBANCE

**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MA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



**Brandwatch**

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

自然言語処理エンジン



**Mynd plus**

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

機械学習  
データマイニング

機械学習・統計解析・分析・  
レポートインクシステム



**WPS Analytics**

スケーラブルなデータ加工と分析ができ、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

マッチングエンジン



Conomi

**Conomi**

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

分析基盤

クラウドプラットフォーム

Microsoft Azure

**Microsoft Azure**

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

クラウドプラットフォーム



**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

クラウドプラットフォーム



**Amazon Web Service**

高い可用性を備え、柔軟なリソース調整が可能

クラウド・  
データウェアハウス



**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DWH

可視化・  
拡張分析

ダイナミックセグメンテーション  
システム



**exQuick**

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

ビジネス・インテリジェンス  
ツール



**Tableau**

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

拡張分析ツール



**BrainPad VizTact**

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

その他

最適化エンジン



**UltiPad**

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

ロボティック・プロセス・  
オートメーション



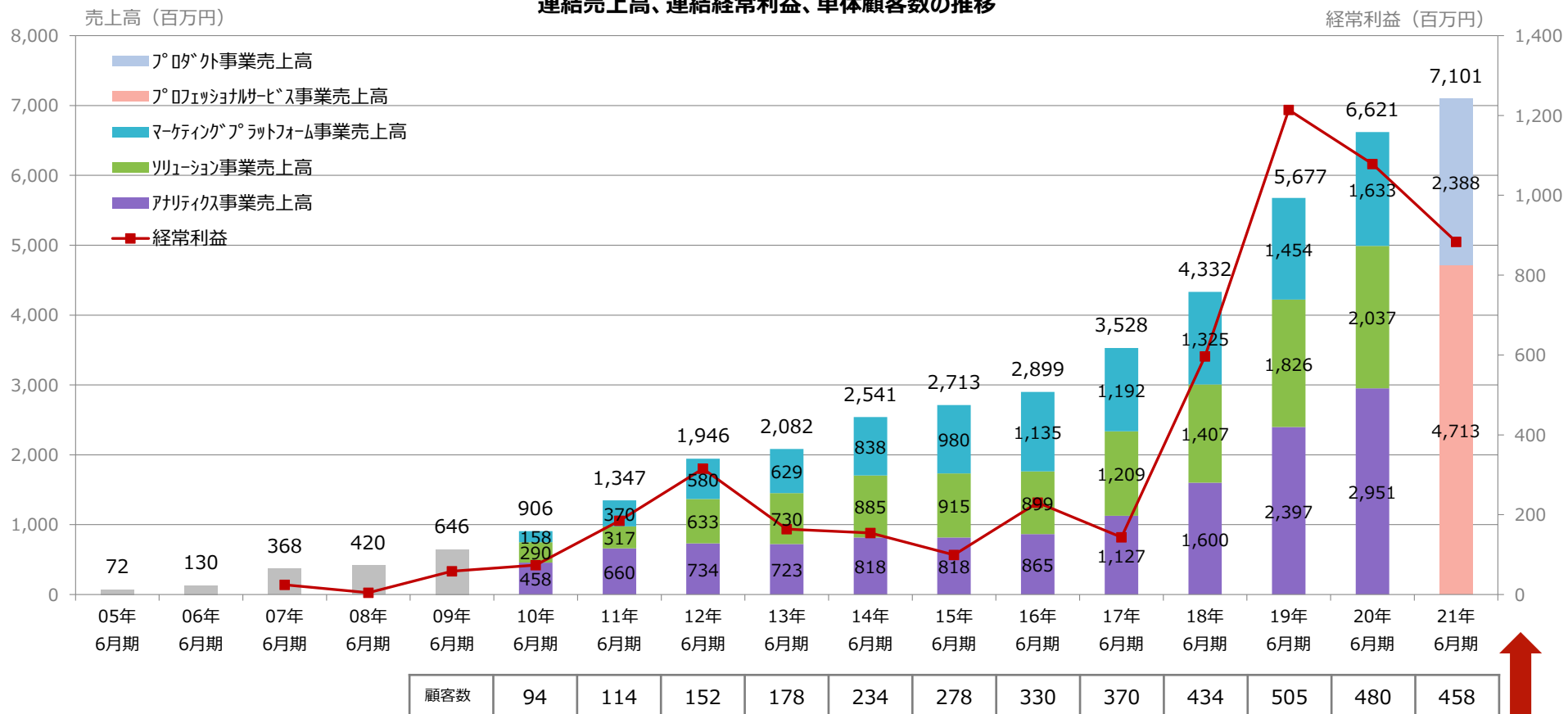
**ブレインロボ (BrainRobo)**

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

■ 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。

22年6月期からは  
単体数値を掲載予定



## 株式会社ブレインパッド

〒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](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。