

# 2022年6月期 決算補足説明資料

株式会社ブレインパッド  
2022年8月10日

# INDEX

- はじめに … P 2
- 会社概要 … P 3
- 2022年6月期 業績ハイライト … P 8
- 2023年6月期 連結業績予想および自己株式の取得について … P 28
- 再掲：中期経営計画について … P 33
- APPENDIX … P 44

当社は、2021年12月1日付で当社の完全子会社であるMynd(株)を吸収合併したことに伴い、2022年6月期第1四半期までは連結決算でありましたが、同第2四半期より非連結決算へ移行いたしました。Mynd(株)による連結業績への影響は僅少であったこともあり、本資料においては、前連結会計年度の業績も参考数値として掲載しております。なお、Mynd(株)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。

加えて、当社は、2022年7月29日付にて(株)TimeTechnologiesを子会社化したため、2023年6月期から再び連結決算に移行いたします。

# 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。

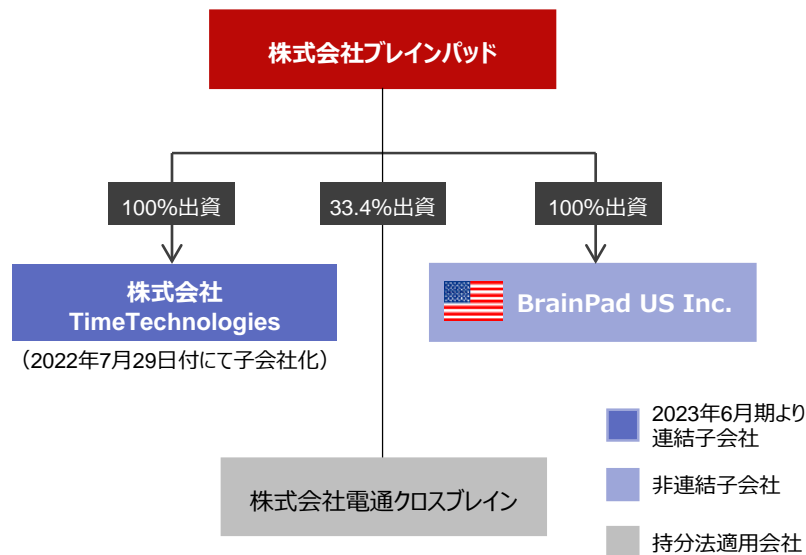
世界的に増え続ける人口（減り続ける日本の人口）と、限られた資源、加速する環境変化の中で  
私たちは「データ活用のプロフェッショナル」として、  
ビジネスに、データに基づく高度化とイノベーションを与え、  
世界の持続可能性の向上に寄与してまいります。



# 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 プライム市場移行 (証券コード: 3655)	
資本金	597百万円 (2022年6月30日現在)	
従業員数	503名 (2022年6月30日現在)	
役員	代表取締役会長 (創業者)	佐藤 清之輔
	代表取締役社長 (創業者)	高橋 隆史 (旧姓:草野)
	取締役	石川 耕
	取締役	関口 朋宏
	社外取締役 (独立役員)	佐野 哲哉
	社外取締役 (独立役員)	牛島 真希子
	社外取締役 (常勤の監査等委員、独立役員)	鈴木 晴夫
	社外取締役 (監査等委員)	山口 勝之
	社外取締役 (監査等委員、独立役員)	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 (2022年7月29日付の株式会社TimeTechnologiesの子会社化を反映済)



## 認証



JIS Q 15001  
認証番号: 10822646

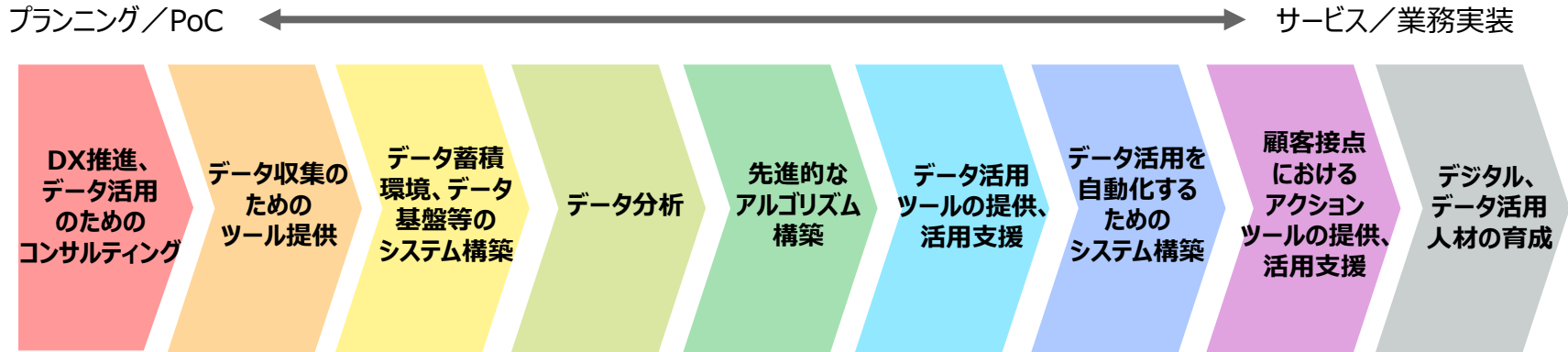


認証・制度  
ISO(JIS Q) 27001

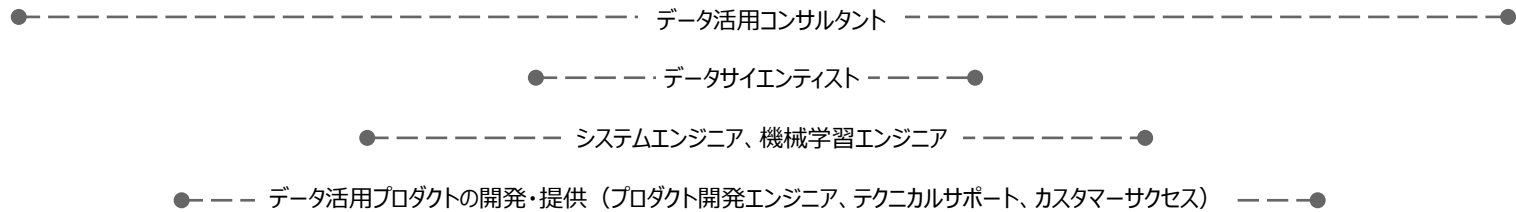
認証の登録範囲は、Webレコメンデーションならびに  
広告配信技術、データ分析技術を利用したSaaS  
サービスです。

# 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 (2022年6月期 単体)

- 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

売上高 60.7億円	コスト 35.3億円
	利益 25.4億円

- 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41.9%

## 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

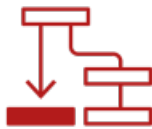
### データ活用コンサルティング



- 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

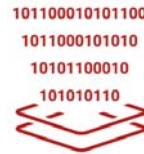
### データ分析、予測、最適化



- 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

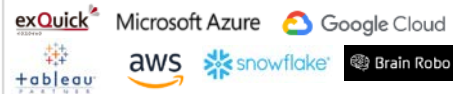
### データ活用・分析基盤の構築



- 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

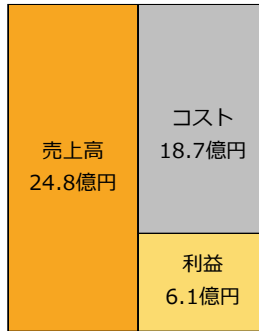
ほか

# 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 (2022年6月期 単体)

- 主力3製品で売上高の90%超を占める。うち、「Rtoaster」関連の売上高は60%弱。
- 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まない



- 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24.6%

## 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8月10日現在、敬称略、順不同)

小売・流通・卸売	伊藤忠商事(株)、カルチュア・コンビニエンス・クラブ(株)、全日空商事(株)、(株)高島屋、(株)I-ne、エノテカ(株)、(株)オークローンマーケティング、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)DINOS CORPORATION、(株)DoCLASSE、(株)ドラマ、(株)パロックジャパンリミテッド、(株)フェリシモ、(株)ローソン、アスクル(株)、(株)オートバックスセブン、(株)阪急阪神百貨店、(株)中川政七商店、パルシステム生活協同組合連合会
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)、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、コーセープロビジョン(株)、(株)SABON Japan、(株)島津製作所、西川(株)、日産自動車(株)、日本たばこ産業(株)、(株)ピーチ・ジョン、(株)ファンケル、キリン(株)、資生堂ジャパン(株)、三菱電機(株)、(株)明治、キッコーマン(株)、サンスター(株)、ディーゼルジャパン(株)、(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)りそなホールディングス、(株)三菱UFJ銀行、(株)山口フィナンシャルグループ、(株)横浜銀行、(株)伊予銀行、松井証券(株)、(株)ゆうちょ銀行、(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、ゆこゆこホールディングス(株)、ヒルトン・ワールドワイド、(株)読売旅行
IT・情報・通信	グーグル合同会社、ヤフー(株)、ソフトバンク(株)、エヌ・ティ・ティ・コムウェア(株)、(株)大塚商会、(株)JR東日本ネットステーション、GMOリサーチ(株)、ニフティ(株)、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、メディカル・データ・ビジョン(株)、(株)アイスタイル、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	NIKKEI STYLE、(株)朝日新聞社、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)JTBPブリッシング、スターツ出版(株)、(株)日本ビジネスプレス、(株)WOWOW、(株)インタースペース、ビーコンコミュニケーションズ(株)、(株)セガ、ぴあ(株)、(株)MS-JAPAN、エン・ジャパン(株)、キャリアス就活 (株)ディスコ)、テクノプロ・ホールディングス(株)、(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)カカコム、(株)さとふる、(株)ミクシィ、(株)ADKマーケティング・ソリューションズ、(株)バンダイナムコネクサス、(株)ビズリーチ、大日本印刷(株)、(株)デルフィス、(株)博報堂プロダクツ、(株)マッキャンエリクソン、(株)エキスパートスタッフ、(株)スタッフブリッジ、(株)日経HR、(株)パソナテック、(株)ベネッセコーポレーション、(株)イタミアート



# 2022年6月期 業績ハイライト

## 2022年6月期を終えて

現・中期経営計画（2020年6月期～2023年6月期）は、コロナ禍により半年～1年程度の進捗遅れがあるものの、同計画3年目となる2022年6月期は、本資料で説明するとおり、前期比+20%超の増収、そして、期末には500名を超える組織規模に達することができました。

プロフェッショナルサービス事業においては、業績伸長に加え、激化する業界内の人材獲得競争の中で、採用力も着実に向上してまいりました。また、業績回復に努めるプロダクト事業においては、プロダクトポートフォリオ強化のための戦略的なM&Aを実現でき、再成長への準備が整いつつあります。

当社に寄せられる幅広い業界からのご相談の状況をふまえると、データ活用のニーズはまだまだ増加していくものと考えます。

当社は、国内随一のデータ活用実績と高い専門性を武器に、この旺盛な需要を捉えるとともに、1,000人、2,000人とさらに組織拡大を続けながら、その規模にふさわしい成長と、社会貢献を実現してまいりたいと考えています。

他方、組織規模が500名を超えたことで、事業・組織運営上の課題も見え始めています。これをふまえ、2023年6月期は、引き続き年率20%超の売上成長を目指しつつ、今後の事業成長・組織拡大に適応できるような、経営体制の強化にも着手してまいります。

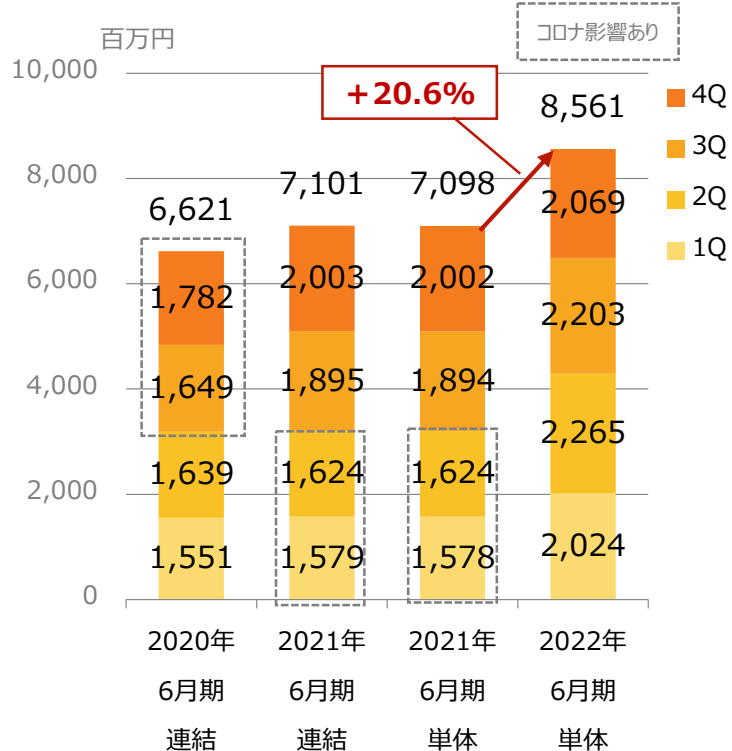
※次期中期経営計画は、2023年6月期中の对外発表を目指し、策定を進めてまいります。

2022年8月10日  
株式会社ブレインパッド 代表取締役社長 高橋 隆史

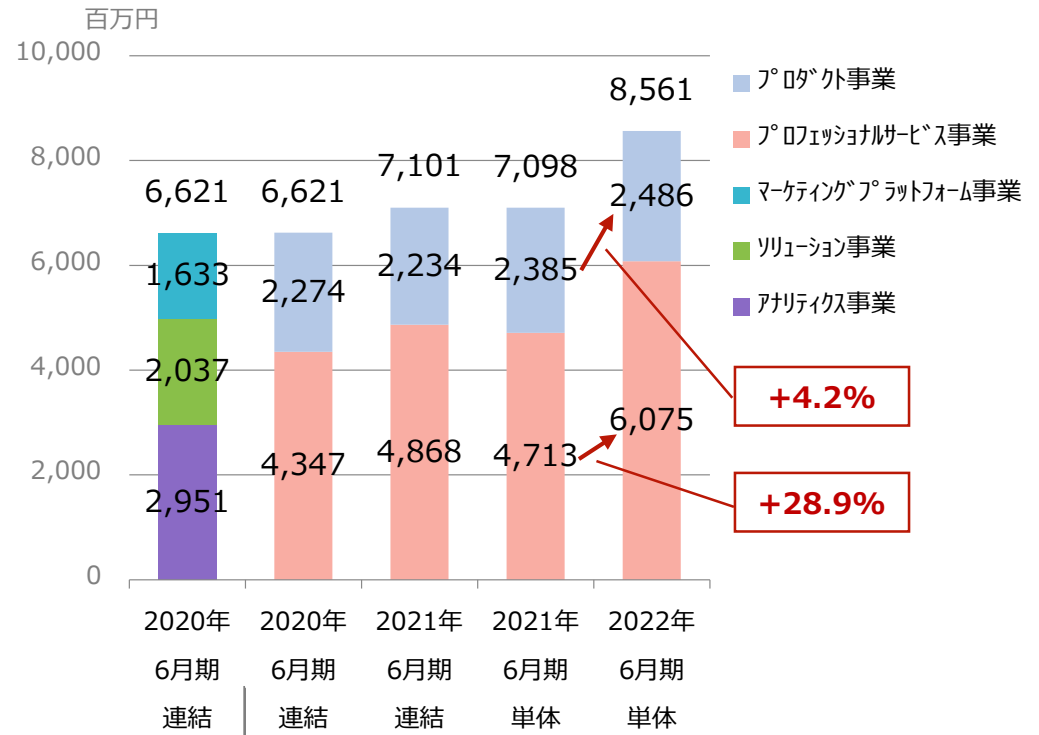
# 3期比較（売上高：四半期別／セグメント別）

売上高は、プロフェッショナルサービス事業が牽引し、前期比+20.6%の成長となった。  
過去最高の売上高を達成、増収は創業来19期連続。

四半期別売上高



セグメント別売上高



→ 新セグメントにて表示

(2020年6月期の旧セグメントによる表示は、次回以降の資料からは削除いたします。以下同じ)

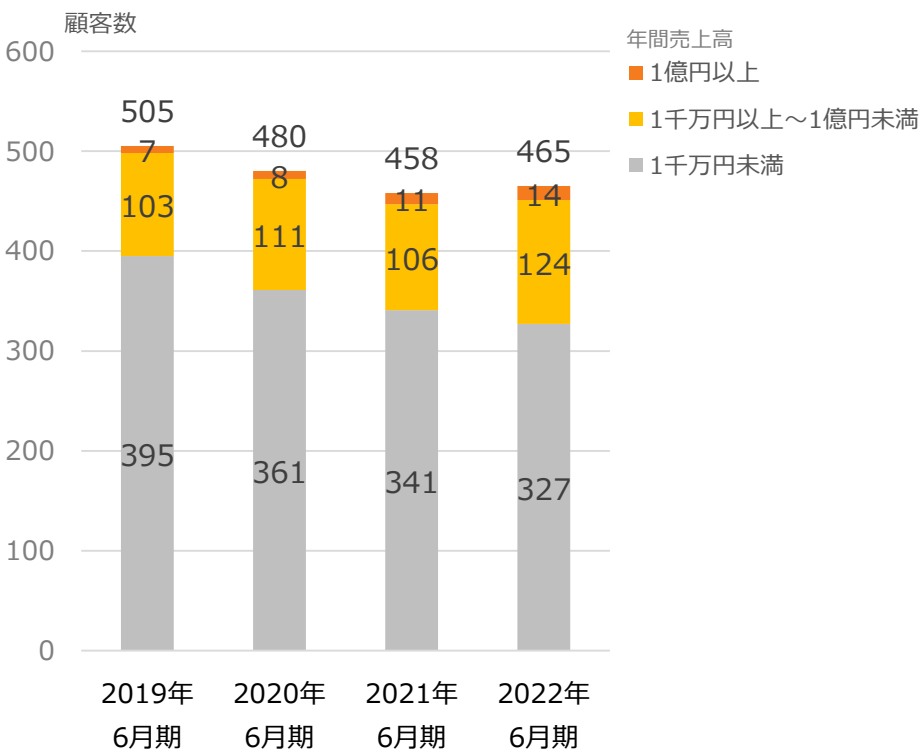
# 案件規模別の売上構成（期末のみ更新）

※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

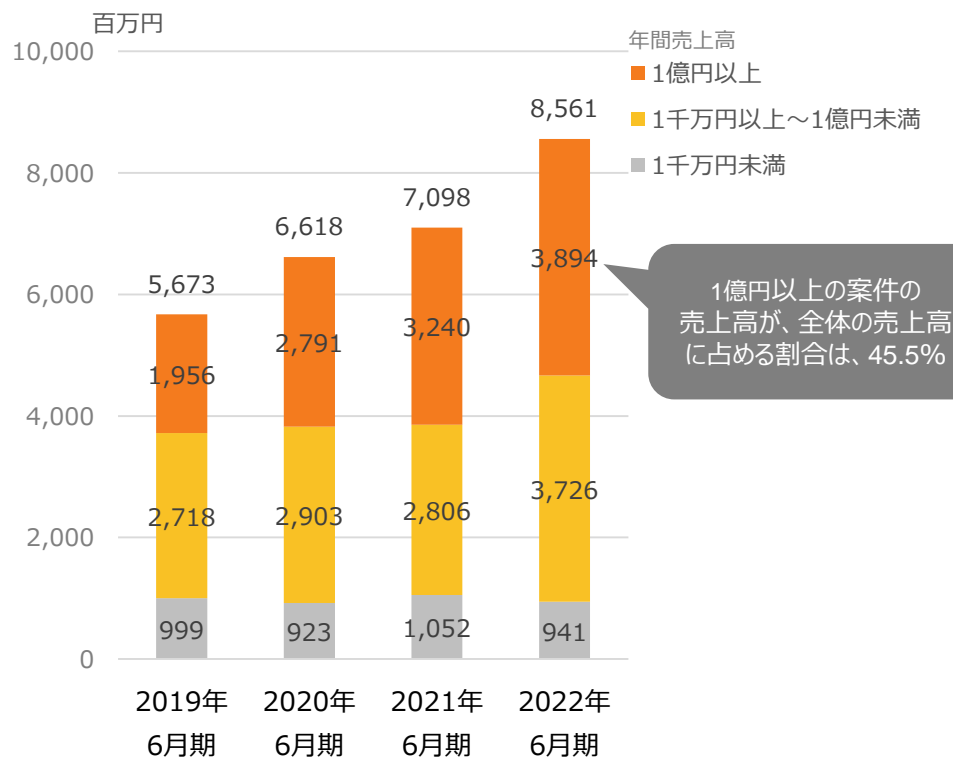
年間売上高1億円以上の顧客件数、売上高は、3期連続で増加。

現・中期経営計画（2020年6月期～）にて重要指標とする大型案件の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）





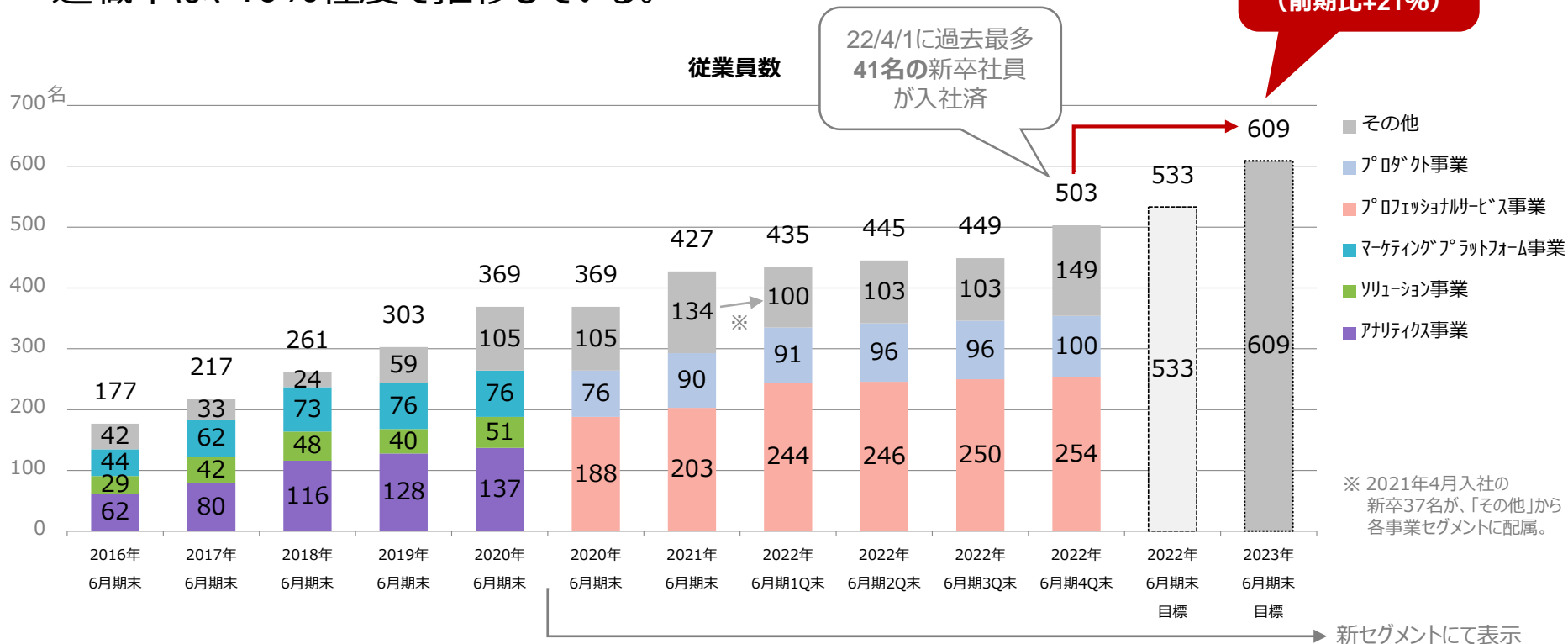
# 従業員数の推移

人事部門の増強、各部門との連携強化の効果が表れ、採用力が向上。  
2022年7月以降の入社も順調。本日（2022年8月10日時点）の従業員数は、**509名**。

（株）TimeTechnologies、伊藤忠商事(株)、(株)電通クロスブレイン等へ出向中の従業員を含めると、**526名**

2023年6月期も、新卒・中途ともに20%超の増員を目指す。

退職率は、10%程度で推移している。

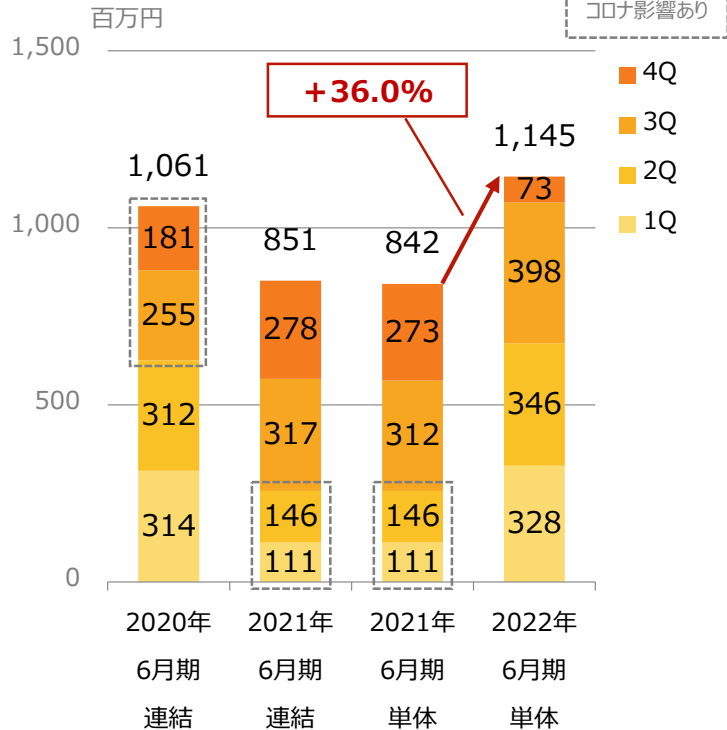


# 3期比較（営業利益：四半期別／セグメント別）

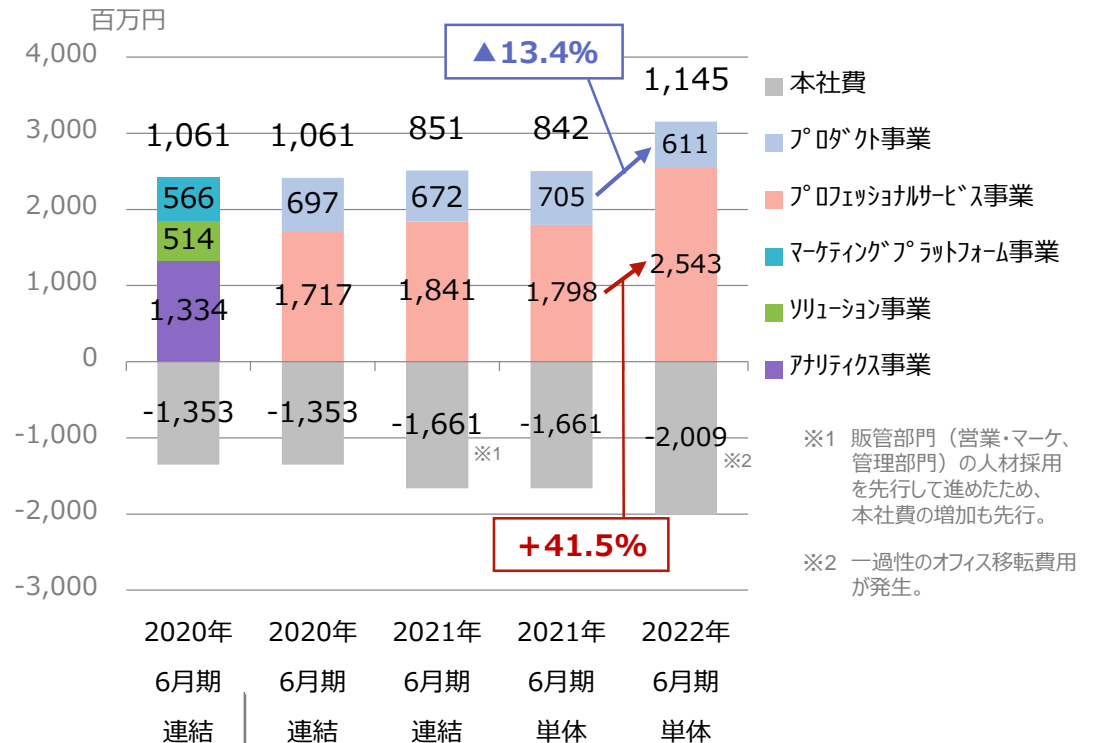
営業利益は、高利益率のプロフェッショナルサービス事業の売上高が伸長したことにより、オフィス移転費用の発生等の特殊要因がある中でも、前期比+36.0%の高成長となった。

（当4Qの利益減少要因については、後述。）

四半期別営業利益



セグメント別利益



※1 販管部門（営業・マーケ、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。

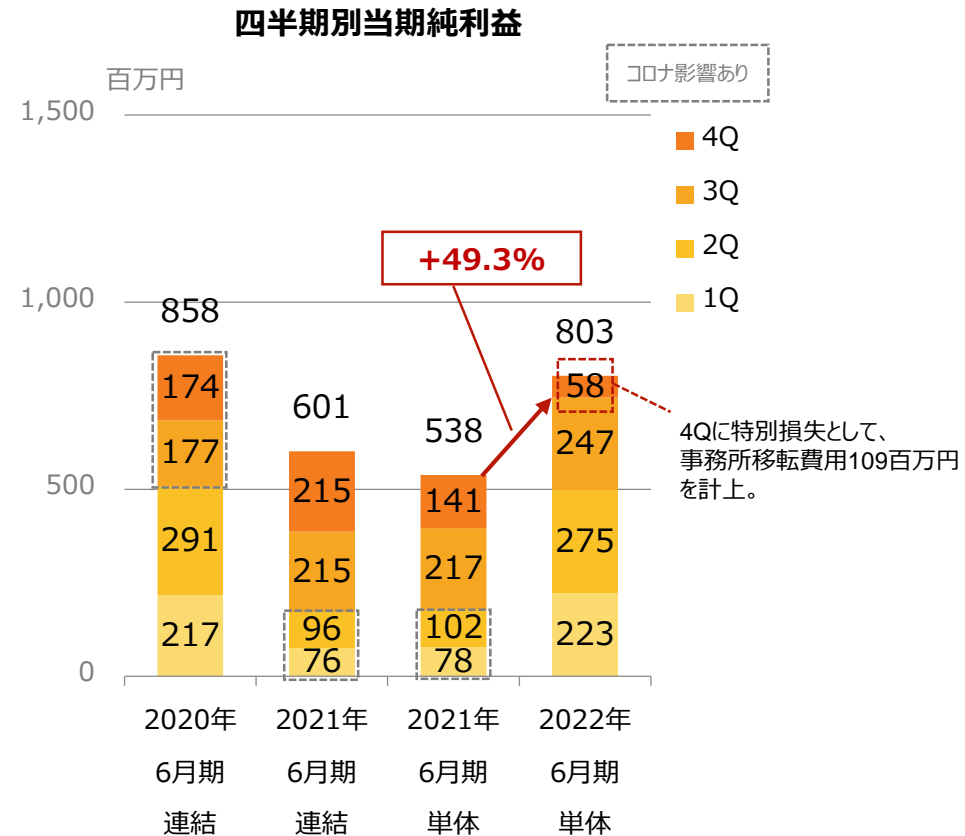
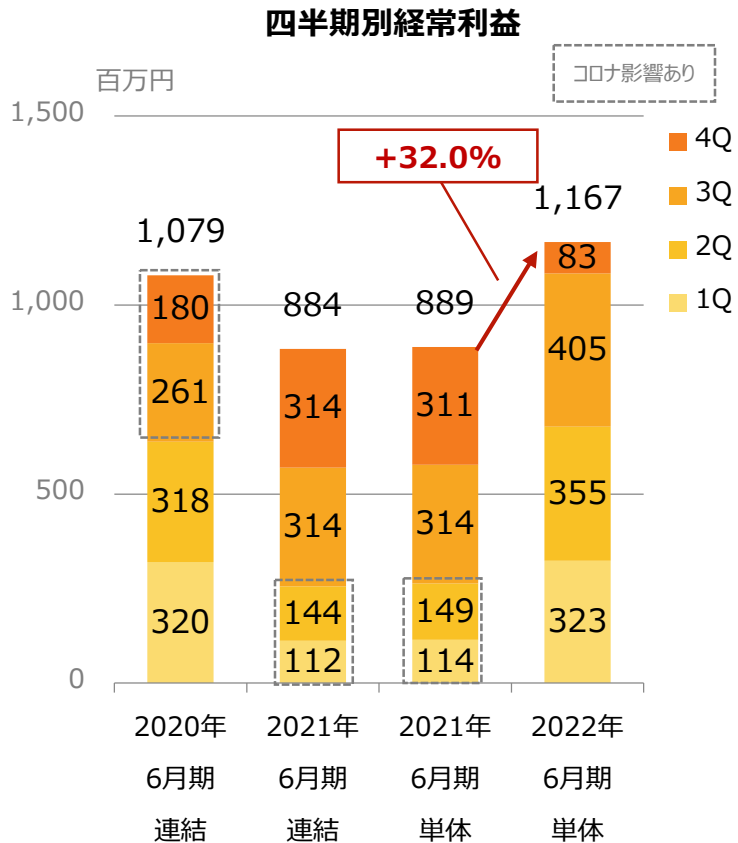
※2 一過性のオフィス移転費用が発生。

→ 新セグメントにて表示

# 3期比較（経常利益、当期純利益：四半期別）

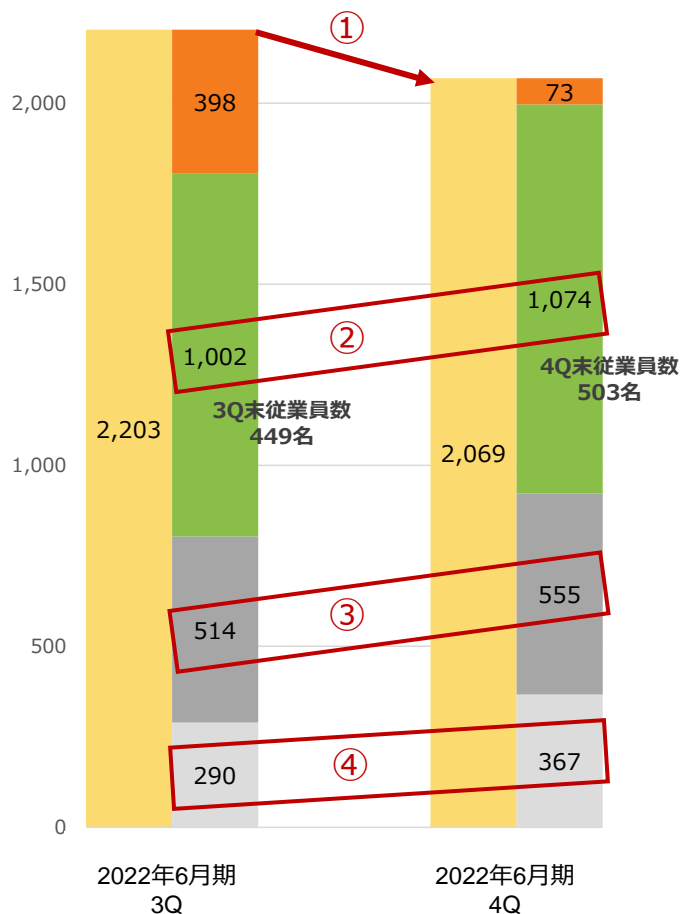
経常利益は、前述の営業利益と同じ傾向で推移。

特別損失として事務所移転費用109百万円を計上。



# (補足) 当期4Qの利益減少要因について

(百万円) 2022年6月期 3Qと4Qの比較



■売上高 ■その他販管費 ■その他売上原価 ■従業員人件費 ■営業利益

(区分) (3Qとの差異) (差異の主な要因)  
単位: 百万円

①売上高 ▲134

- 3Q売上高との差異
  - プロフェッショナルサービス事業 ▲97百万円  
: 4Q末に、案件の期ずれが複数件発生
  - プロダクト事業 ▲37百万円

②従業員人件費 +72

- 4Q (3か月間) で従業員数が54名純増 (うち、新卒41名)

次期の売上高創出につながる

③その他売上原価 +42

- 円安の進行により、海外製品の仕入高やクラウド利用料等の支払手数料を中心に、PD事業のその他売上原価が約25百万円増加

次期も影響継続

- 従前より報告中のプロフェッショナルサービス事業における特定の大型案件における棚卸評価損が10百万円程度発生。

次期には発生しない

④その他販管費 +77

- オフィス移転に伴う一過性の費用として約62百万円が発生

次期には発生しない



# 損益の状況

(単位：百万円)

	2021年 6月期 単体	2022年 6月期 単体	増減額	増減率
売上高	7,098	8,561	1,463	20.6%
売上原価	3,952	4,680	728	18.4%
売上総利益	3,146	3,881	735	23.4%
販管費	2,304	2,736	432	18.8%
営業利益	842	1,145	303	36.0%
営業外収益	48	42	-6	-13.4%
営業外費用	1	20	19	1275.6%
経常利益	889	1,167	278	31.2%
特別利益	0	1	1	828.7%
特別損失	98	109	11	11%
税金等調整前当期純利益	790	1,058	267	33.8%
法人税等合計	253	255	2	0.8%
当期純利益	538	803	265	49.3%
非支配株主利益	-	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益		803	803	-

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。

オフィス移転費用（新規什器購入ほか）の発生等の特殊要因がある中でも、販管費の増加率は、売上高の増加率を下回っており、収支のバランスが、正常化してきている。

2022年6月期の営業外収益は主に、補助金収入 17.4百万円 受取販売奨励金 8.3百万円 など。

同営業外費用は主に、自己株式取得時の支払手数料14.5百万円 など。

2022年6月期の特別損失は、事務所移転費用 109.4百万円。  
(移転前後に重複して発生する新旧オフィス賃料ほか)

# 貸借対照表

(単位：百万円)

	2021年 6月期末 単体	2022年 6月期末 単体	増減額	増減率	主な増減要因
資産	5,787	6,149	362	6.3%	
流動資産	4,920	4,438	-482	-9.8%	・現金及び預金 -482
固定資産	867	1,711	844	97.4%	・有形固定資産 522 ・ソフトウェア -53 ・投資その他の資産 376
負債	1,104	1,301	197	17.8%	
流動負債	1,104	1,151	47	4.3%	・未払金 104 ・未払費用 98 ・未払法人税等 -109 ・資産除去債務（流動） -57
固定負債	0	149	149	105337.7%	・資産除去債務（固定） 148
純資産	4,682	4,848	165	3.5%	・利益剰余金 803 ・その他有価証券差額金 13 ・自己株式 -655
自己資本比率	80.9%	78.8%			

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。

新オフィスへの移転に伴い、  
建物附属設備が増加。

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。

# キャッシュ・フローの状況

※

(単位：百万円)

※ 2021年6月期は連結キャッシュ・フロー計算書のみを作成しております。

	2021年 6月期末 連結	2022年 6月期末 単体	2022年6月期の主な内訳	
営業CF	780	1,125	・税金等調整前純利益	1,058
			・減価償却費	234
			・未払費用の増加	107
			・売上債権の減少	80
			・契約負債の増加	55
			・棚卸資産の増加	-52
			・法人税等の支払	-356
投資CF	-378	-949	・有形固定資産の取得	-408
			・敷金及び保証金の差入	-263
			・投資有価証券の取得	-120
			・無形固定資産の取得	-111
			・資産除去債務の履行による支出	-47
財務CF	44	-699	・自己株式の取得	-699
現金および現金同等物の増減額	446	-522		
現金および現金同等物の残高	3,431	2,908		

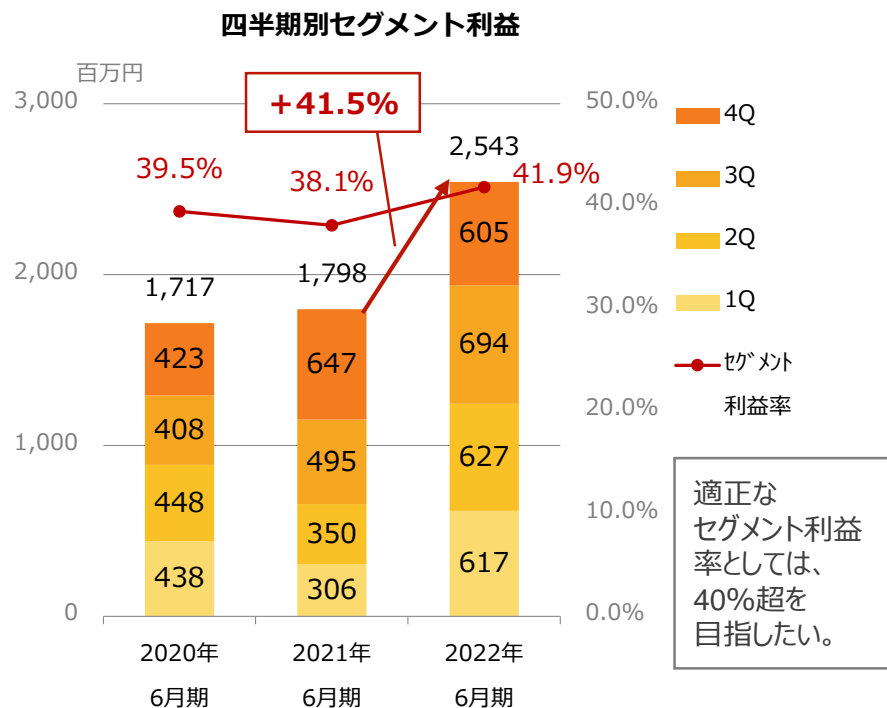
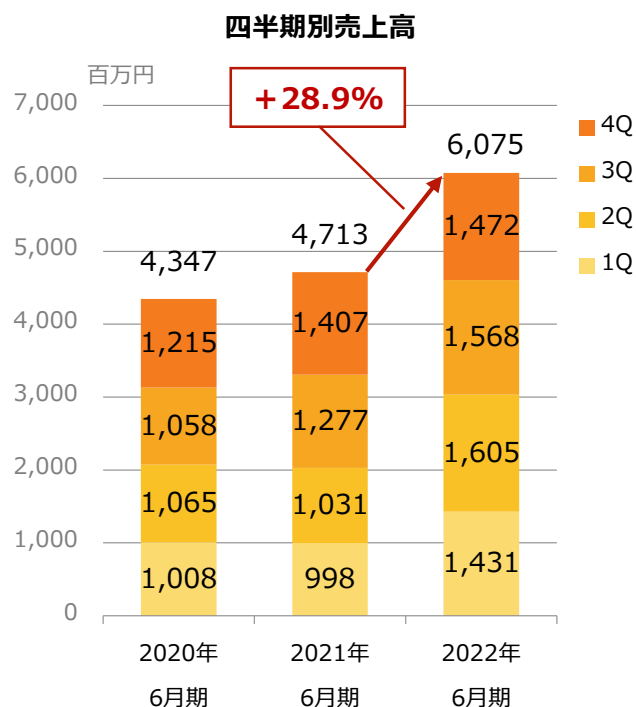
オフィス移転関連による  
有形固定資産の取得、  
敷金の差入。

# プロフェッショナルサービス事業 3期比較

前期と比較すると、**売上高+28.9%、セグメント利益+41.5%** という高成長となった。

└ 3Qまでは、案件の長期化・大型化が進み、期初の想定を上回るペースで好調に推移。

└ 4Qは、案件の期ずれが複数件発生、複数の中型案件が3Q末に区切りを迎えたことに対し、その売上減を補う新規売上を確保できなかったことから、売上高は3Q比▲97百万円（▲6.2%）。  
当事業は固定費割合が大きいいため、売上減が利益減に直結し、セグメント利益は3Q比▲89百万円（▲12.8%）。

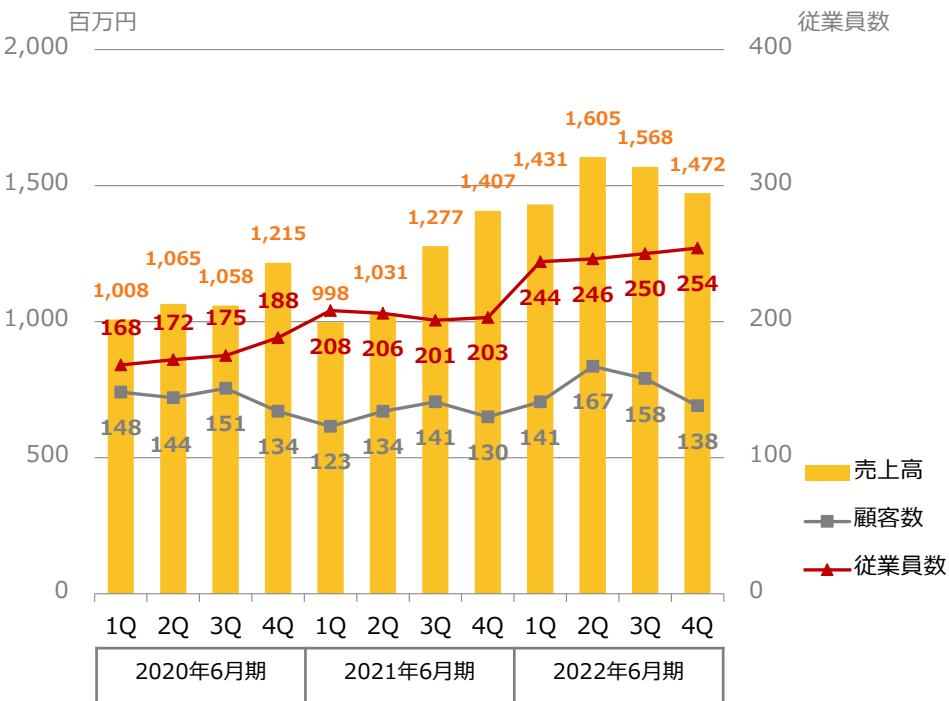




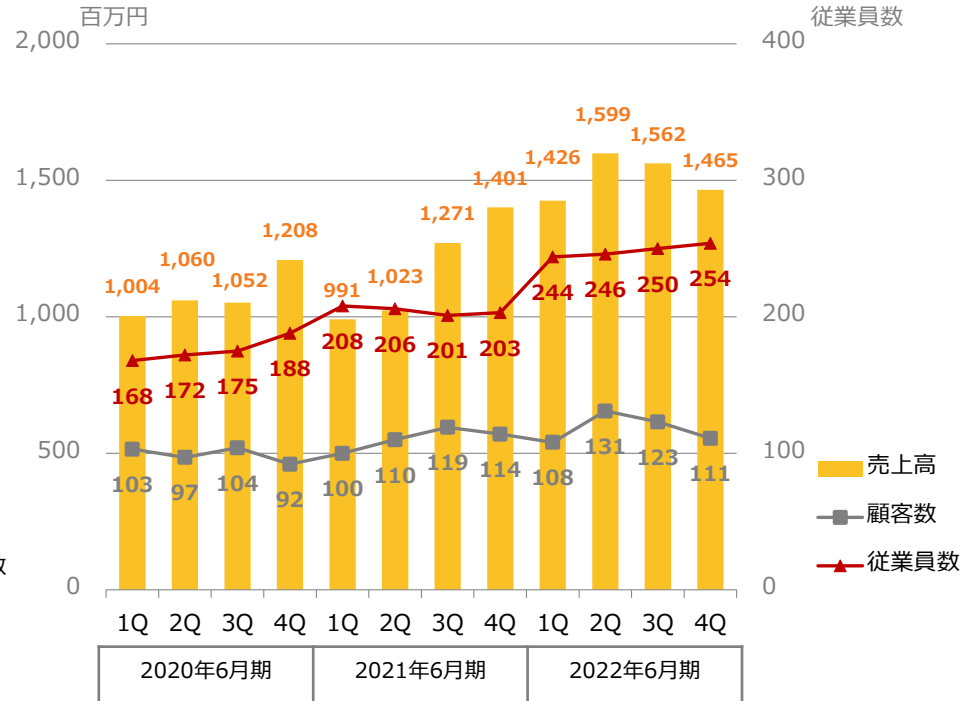
# プロフェッショナルサービス事業 売上高、顧客数、従業員数

1顧客あたりの四半期売上高は、前期3Q以降、90百万円～110百万円の範囲で安定的に推移している。

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

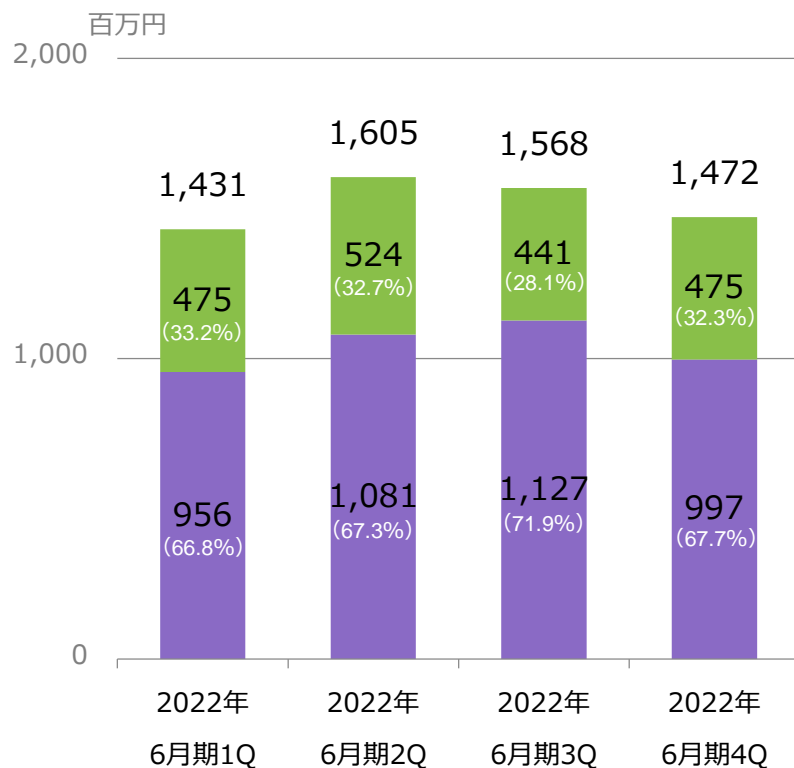


# プロフェッショナルサービス事業の収益分解

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)

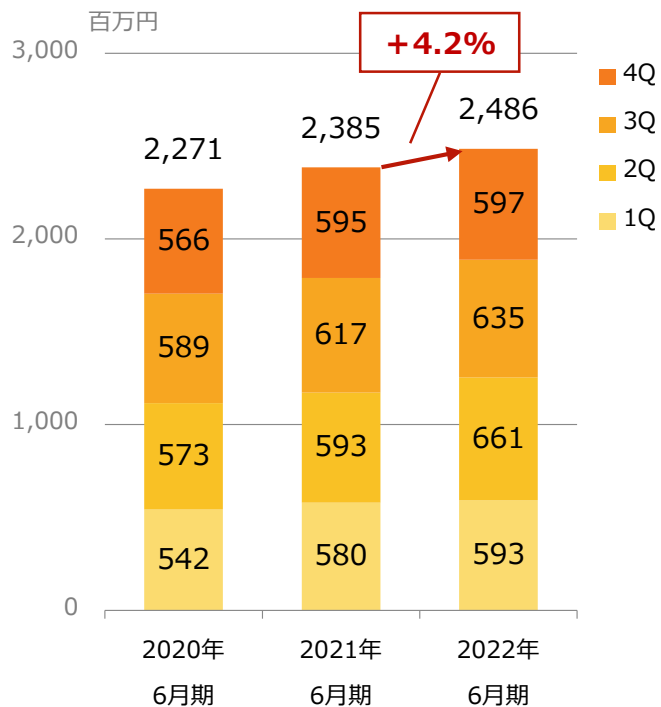
当社のコンサルタントによるデータ活用コンサルティングや、データサイエンティストによるデータ分析等の業務を、主に準委任契約に基づき履行割合に応じて売上計上するもの

# プロダクト事業 3期比較

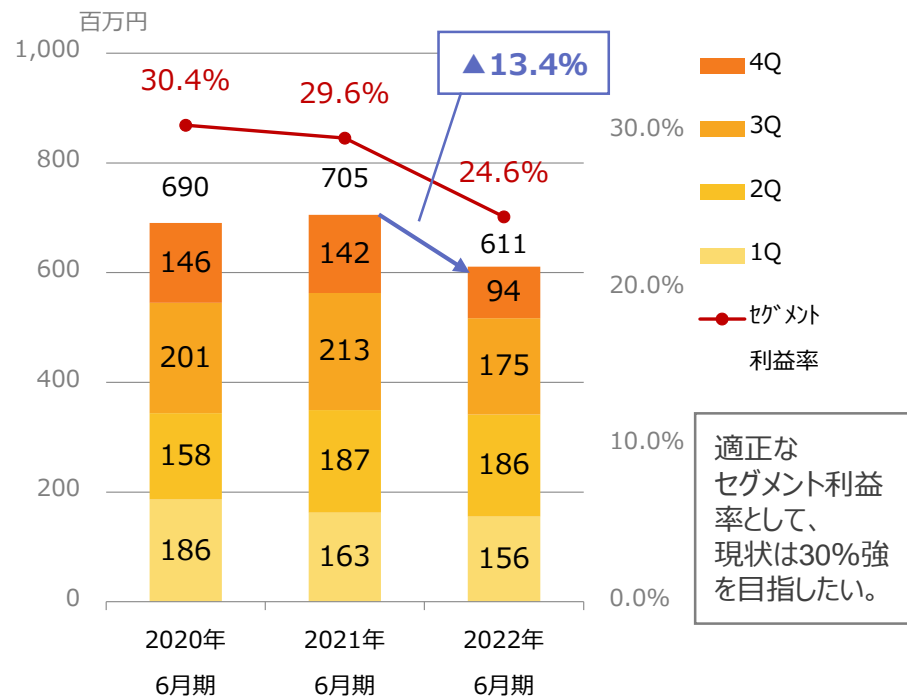
2022年6月期は、4Qの利益減少により、増収減益となった。

- └ 4Qの売上高は、フロー売上高（人的支援サービス）の減少により、3Q比▲37百万円（▲5.9%）。
- └ 円安進行により、海外製品の仕入高やクラウド利用料等を中心に、従業員人件費以外の売上原価が約25百万円増加したことが費用の重しとなり、セグメント利益は、3Q比▲81百万円（▲46.4%）。

四半期別売上高



四半期別セグメント利益



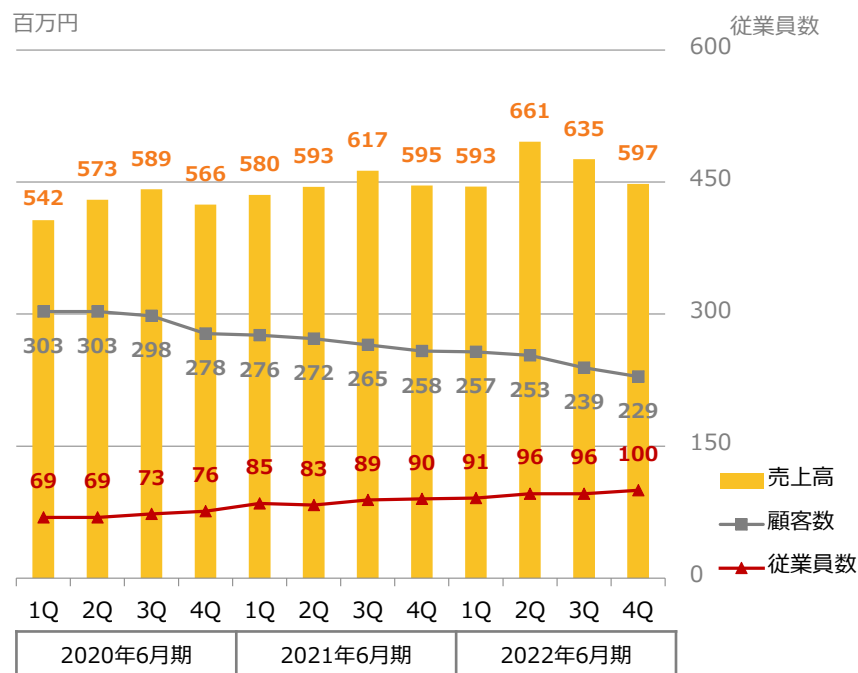
適正なセグメント利益率として、現状は30%強を目指したい。

# プロダクト事業 顧客数、従業員数、ストック型売上高

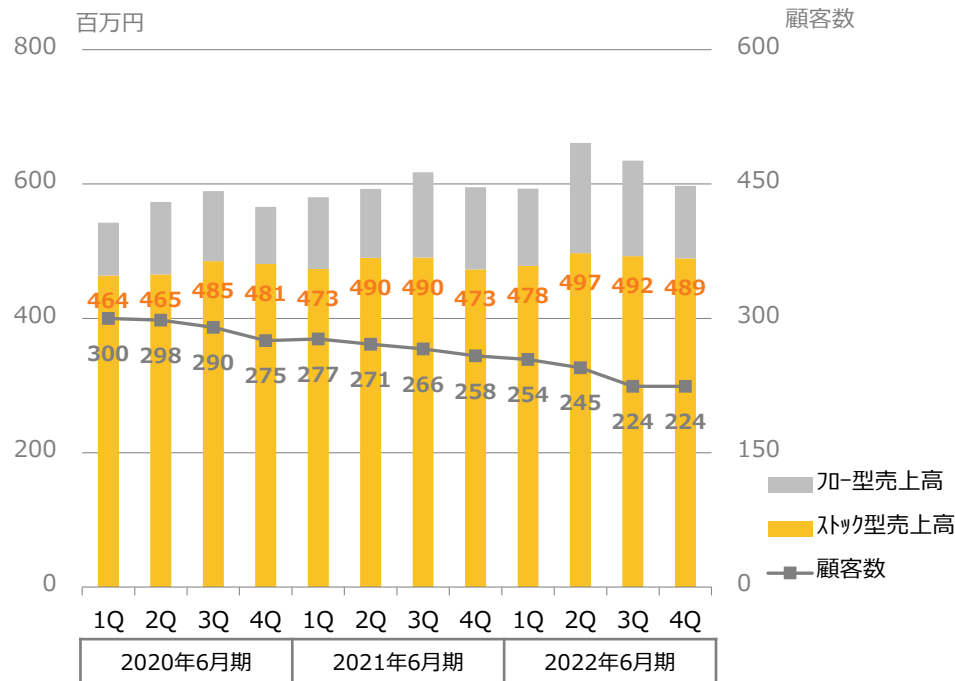
4Qのストック型売上高は、従前から決定していた大型案件の契約終了や、主力ではないプロダクトの販売終了による売上減を、新規案件の獲得で補うことができた。一方で、フロー売上高（人的支援サービスによる）は減少。

今後は、復調してきた新規受注力を活かし、ストック型売上高のコンスタントな積上げと、フロー売上高を伴う戦略的な大型案件獲得のバランスを重視し、売上成長を目指したい。

売上高、顧客数、従業員数



ストック型売上高、顧客数





# 2022年6月期以降に実行したM&A、資本業務提携

2022.7.29完了

NEW

## 株式会社TimeTechnologiesの全株式を取得 (子会社化)



Ligla

- LINE特化型のMA（マーケティングオートメーション）「Ligla」（リグラ、旧称:AutoLine）を開発・提供する(株)TimeTechnologiesを完全子会社化。
- 「Ligla」の年間LINEメッセージ配信数は2.2億通にのぼり、エンタープライズ向けのLINE特化型MAとしては、国内トップクラスのシェアを誇る。
- 日本国内の強力なマーケティングチャネルであるLINEへの対応を拡大するとともに、製品ラインナップを拡充し、顧客の認知・獲得からリテンションまでの全施策をフルカバー。

2022.2.22発表

再掲

## 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。
- 高頻度・広範囲のデジタルデータを両社で分析し、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。
- りそなグループ提供の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向けにデータ分析・活用サービスの提供を目指す。

# (参考) 2021年6月期に実施した資本業務提携

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。

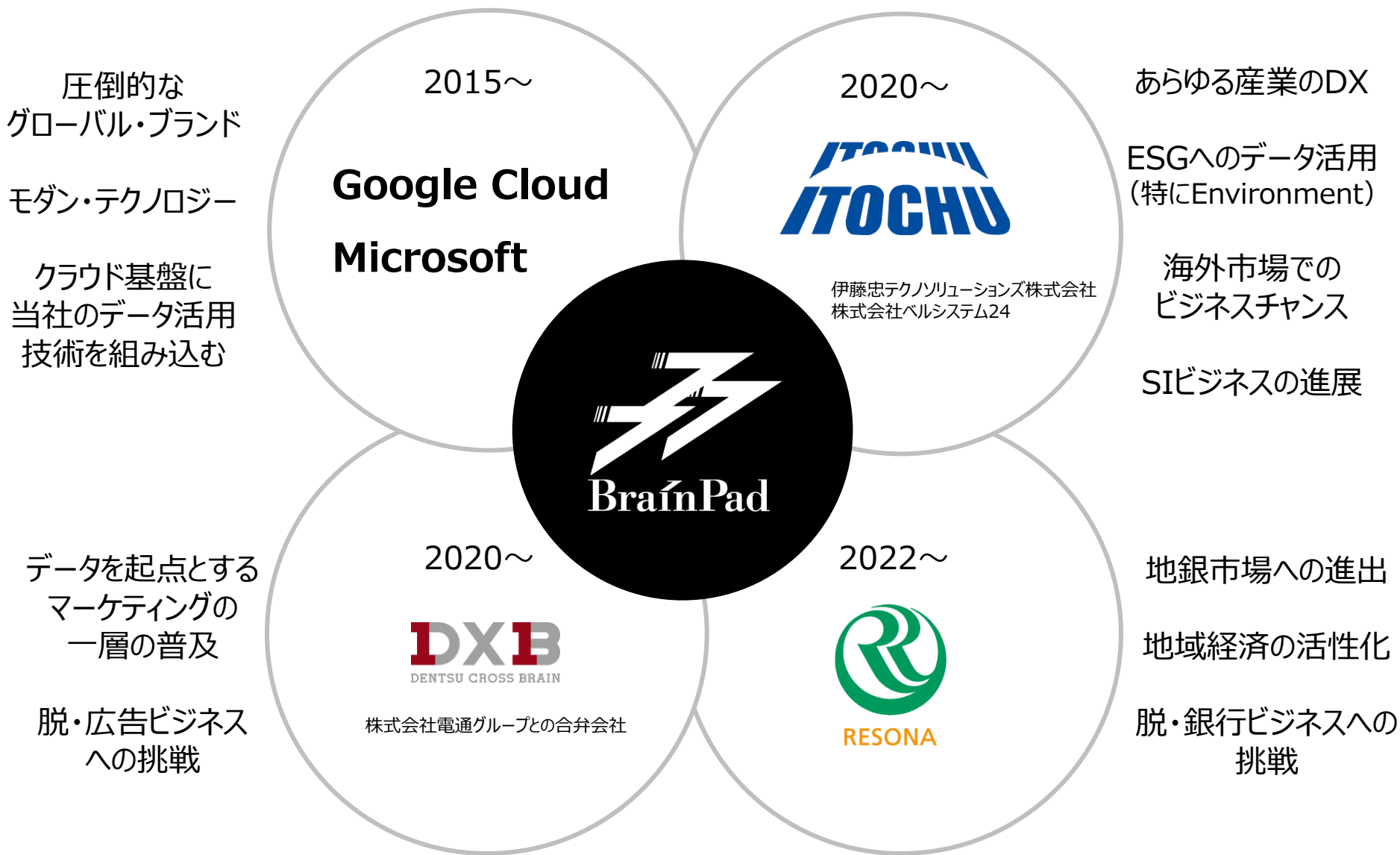
2020.7.20設立

## 株式会社電通グループと合併会社を設立



- 合併会社名：(株)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。

# (参考) 当社が進めてきたビジネス・アライアンス



# 直近に発表したプレスリリース

<p><b>導入事例</b></p> <p>プロフェッショナル サービス事業</p>	<p><b>LPガス業界のDXを実現する ソフトバンクの新サービスの 開発を支援</b> (2022.7.14)</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 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である、「Routify（ルーティファイ）」（LPガス容器の配送を最適化する新サービス）のビジネス実装を、当社が開発パートナーとして支援。</li><li>• 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サービス。</li></ul>
<p><b>アライアンス</b></p>	<p><b>Google Cloud プレミアムパートナーの 認定を取得</b> (2022.7.6)</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sell パートナー、Service パートナーに加え、ISV Solution Connect プログラムによる共同拡販を伴う Build パートナーも含む3つの資格を有するのは、当社が国内初（発表日時点）。</li><li>• Google Cloud の販売からシステム構築、運用までの一連の流れを担うことで、企業内を横断するDX・データ活用プロジェクトを、一層円滑かつ強かに推進。</li></ul>
<p><b>導入事例</b></p> <p>プロフェッショナル サービス事業 + プロダクト事業</p>	<p><b>Google Cloud のプラット フォーム上に、近鉄不動産 のDX基盤を構築</b> (2022.6.3)</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 上記の Google との取り組みの成果（第一弾）として、本事例を発表。</li><li>• 近鉄不動産の新マーケティング基盤として、Google Cloud の「BigQuery」と当社「Rtoaster」「Probance」を連携。</li></ul>
<p><b>評価・受賞</b></p>	<p><b>「Rtoaster」が 3期連続、過去最多9部門 にて、ITreviewの 「Leader」を受賞</b> (2022.7.13)</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 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 Summer」において、3期連続で、過去最多9部門の「Leader」を獲得。</li><li>• DMP部門、CDP部門、レコメンドエンジン部門は、7期連続で「Leader」を獲得。</li></ul>

# 2023年6月期 連結業績予想 および自己株式の取得について

# これまでにお伝えしていた考え方

- 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。

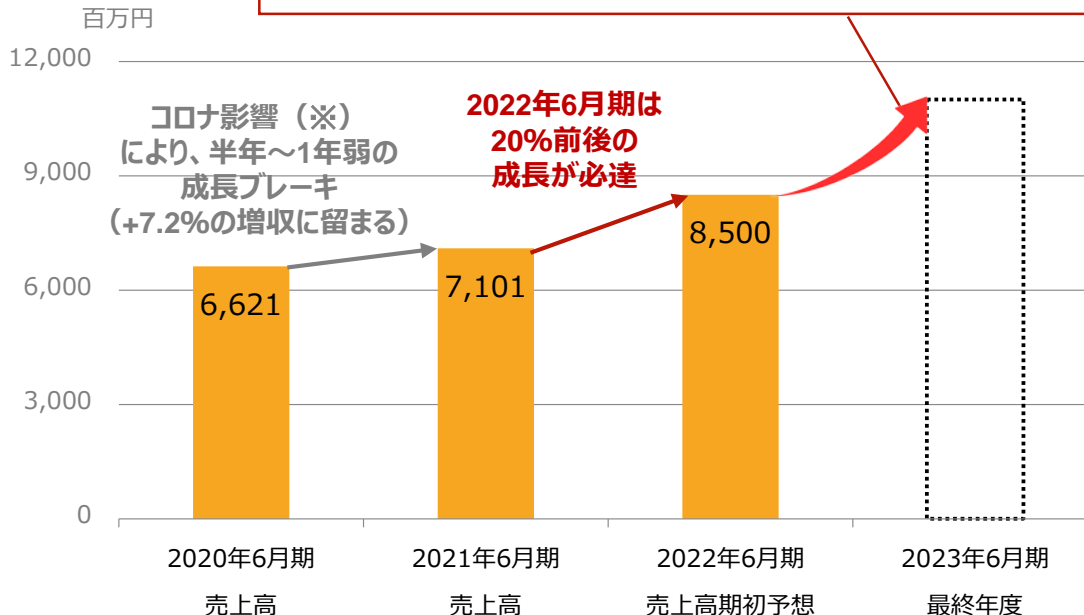
## ＜年率20%を超える売上成長の要件＞

- 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。



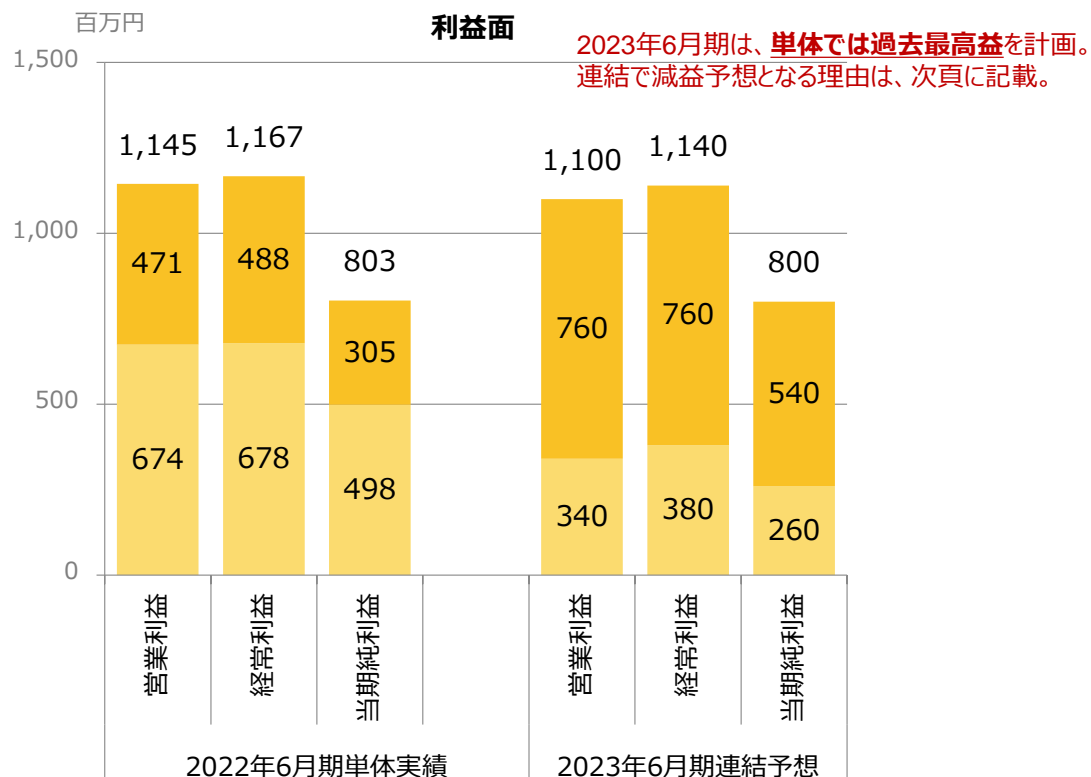
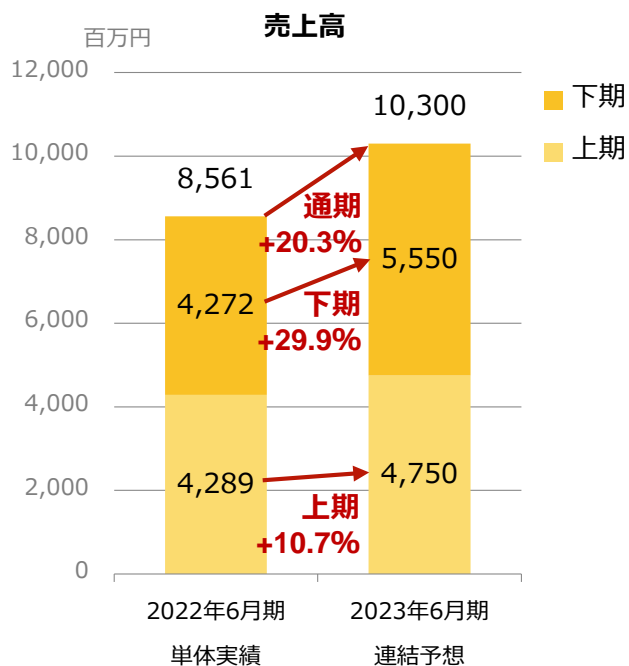
# (1-1) 2023年6月期 連結業績予想

※2022年7月29日付にて、(株)TimeTechnologiesを子会社化したことにより、当社は、2023年6月期より、再び連結決算に移行いたします。

売上面：現・中期経営計画の考え方どおり、年率20%の売上成長を目標とする。

└ プロフェッショナルサービス事業は、2023年6月期の全ての四半期において、直前四半期比で増収となる計画としている。

利益面：単体では過去最高益を計画するが、次頁の要因により連結では若干の減益予想とする。



# (1-2) 2023年6月期 連結業績予想における利益面の補足

連結での利益予想が若干の減益となる主因は、以下の2点。

- ・ (株)TimeTechnologies連結子会社化によるのれん償却 130百万円程度 (算定中)
- ・ 同社が提供する「Ligla」の開発・販売体制の引継に要する費用 90百万円程度

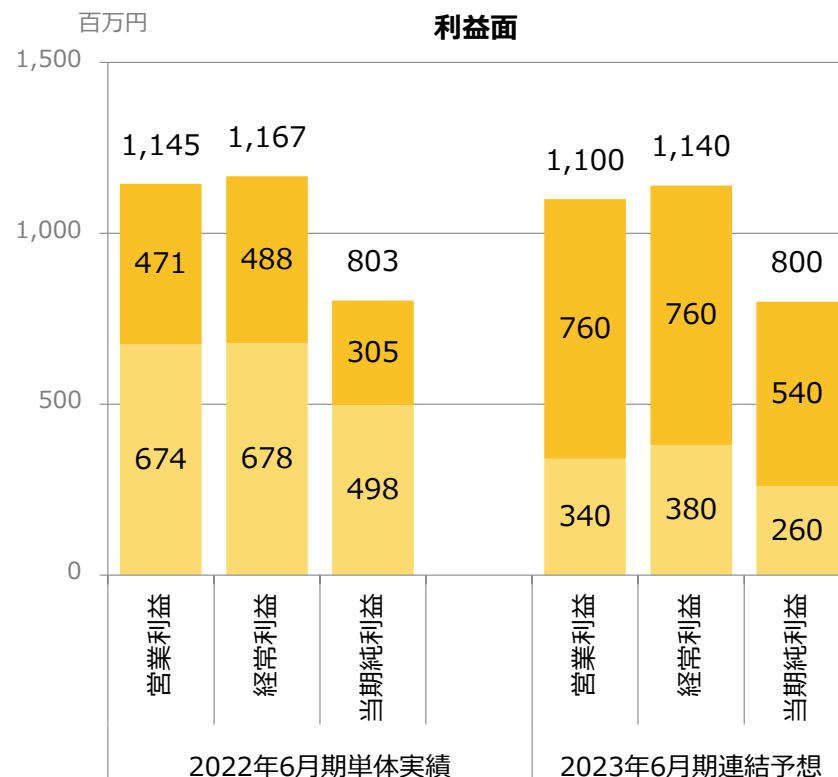
翌期も発生

2023年6月期のみ

※(株)TimeTechnologiesは、2024年6月期以降は、のれん償却額を上回る黒字化を見込む。

## その他補足

- ・ オフィス移転によるコスト増は、年間数百万円程度。
- ・ これまで報告してきたプロフェッショナルサービス事業の特定の大型案件による利益減は発生しない。
- ・ 円安による海外製品の仕入高やクラウド利用料の値上がり影響は続く見込みのため、プロダクト事業において
  - ・ 販売単価の見直し
  - ・ 仕入元との仕入率の交渉
 に努めるものの、利益に与える影響が読み切れない部分が残る。



## (2) 2022年6月期に続き、自己株式の取得を決定

1. 取得期間 2022年8月12日～2022年10月31日
2. 取得し得る株式の総数 300,000株（上限）  
：発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 1.37%
3. 株式の取得価額の総額 3億円（上限）
4. 取得方法 東京証券取引所における市場買付
5. 取得目的 株主の皆さまへの利益還元と資本効率の向上  
役員・従業員に対する株式報酬への活用  
自己株式を利用したM&A・資本提携等への活用など

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

※ 次期中期経営計画は、  
2023年6月期中に発表することを計画中です。

# 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。

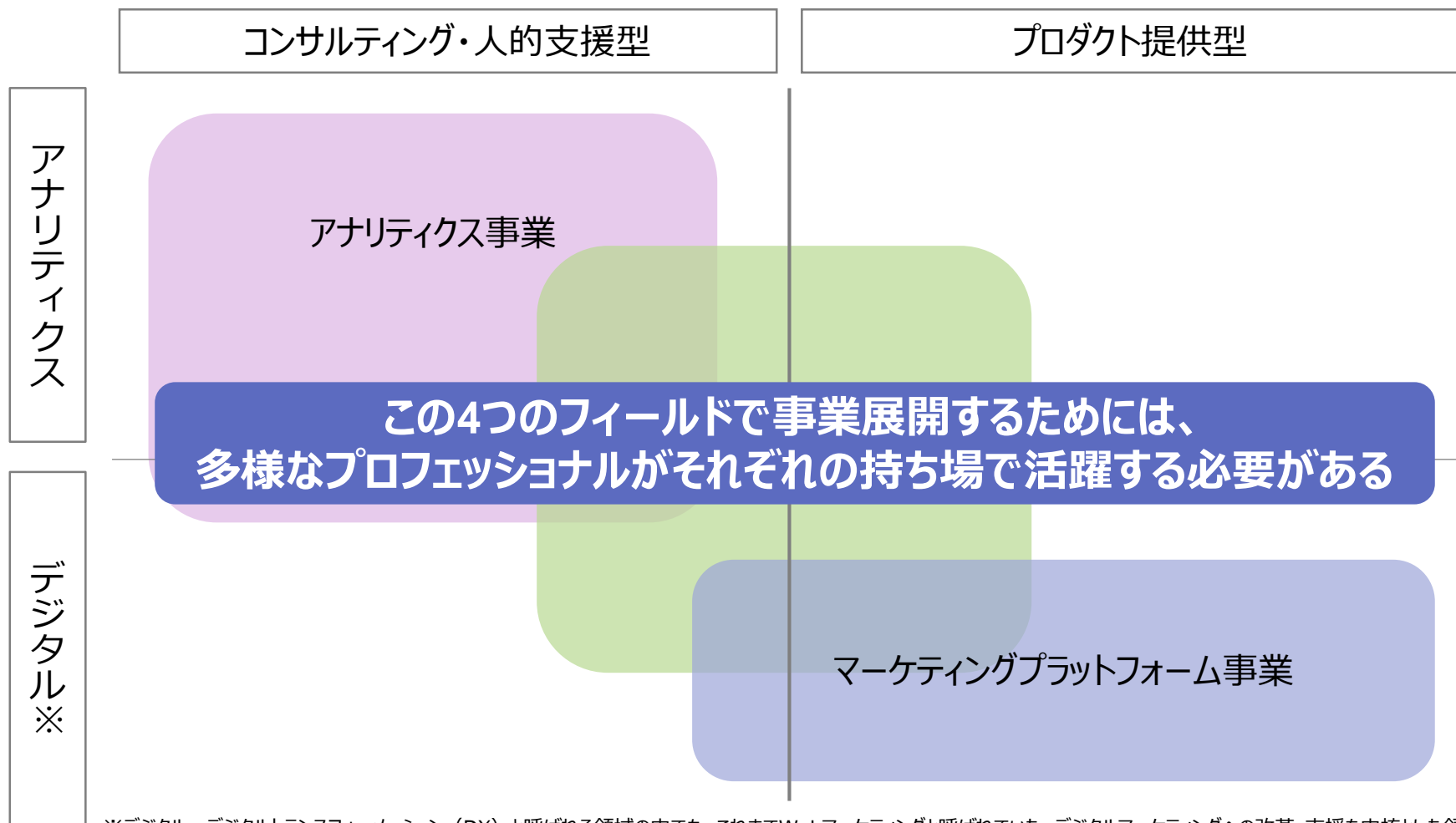
当社ビジネスの考え方

**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)**

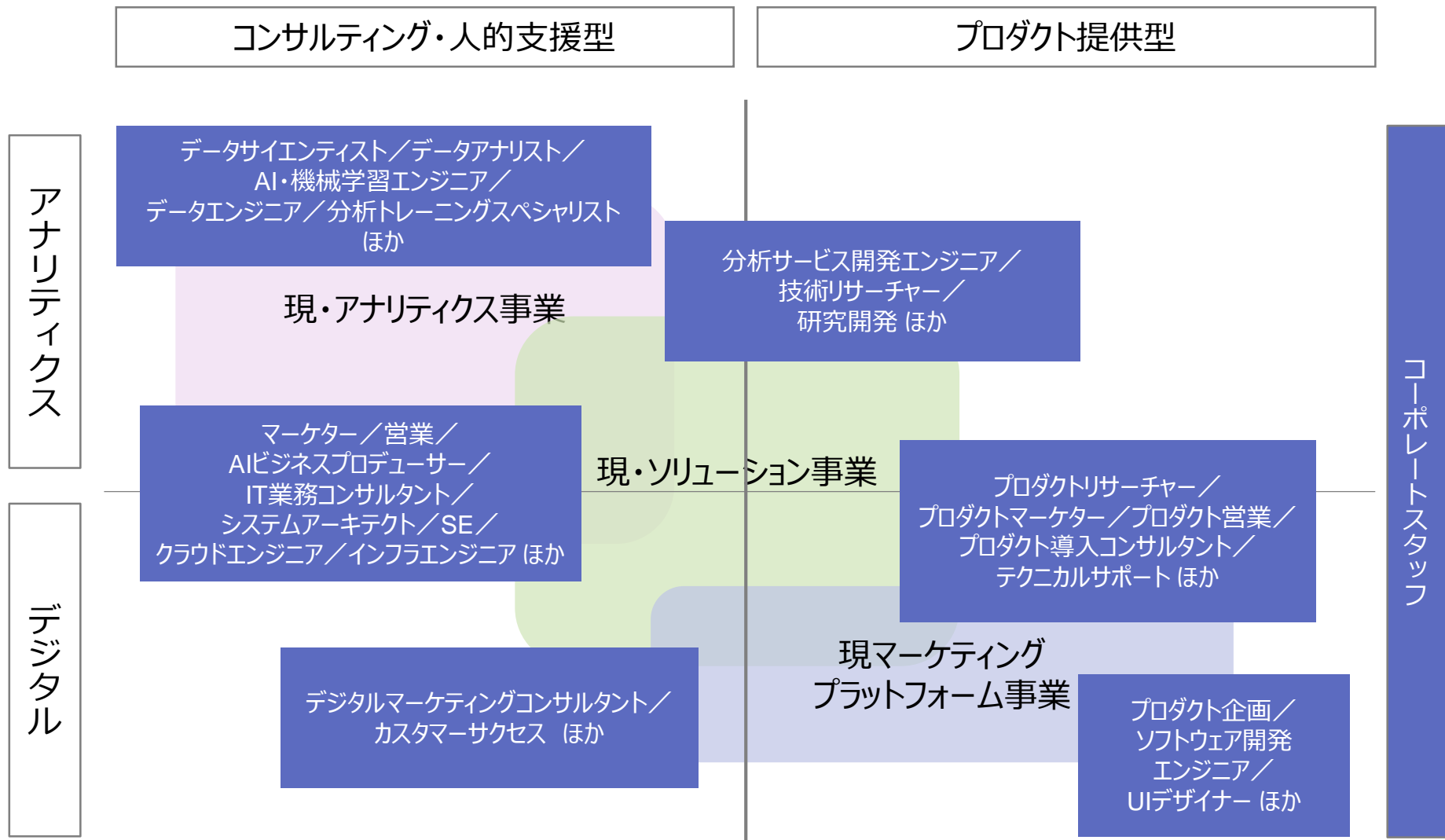
# ブレインパッドのビジネス領域

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。

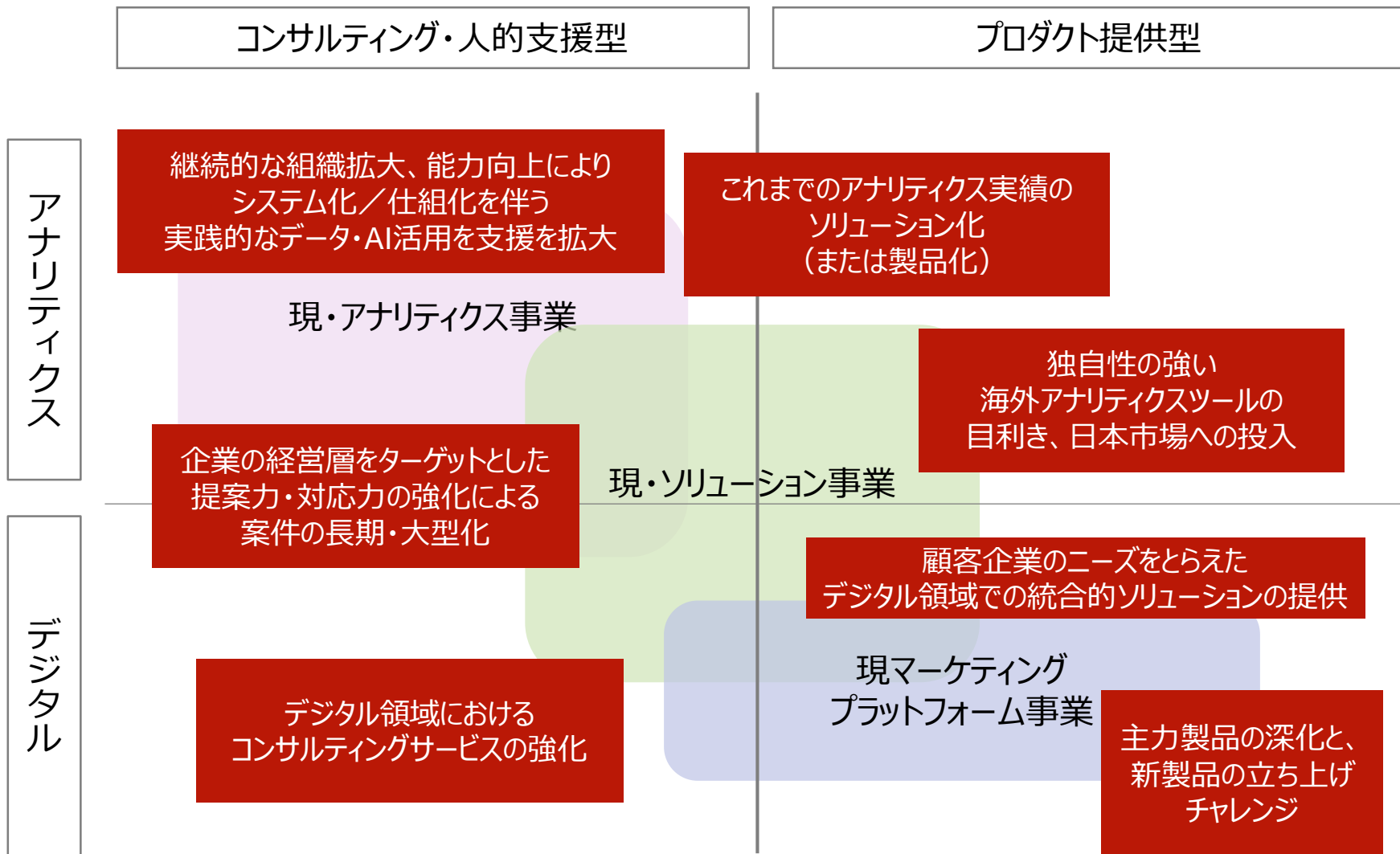


※デジタル：デジタルトランスフォーメーション（DX）と呼ばれる領域の中でも、これまでWebマーケティングと呼ばれていた、デジタルマーケティングへの改革・支援を中核とした領域

## : 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

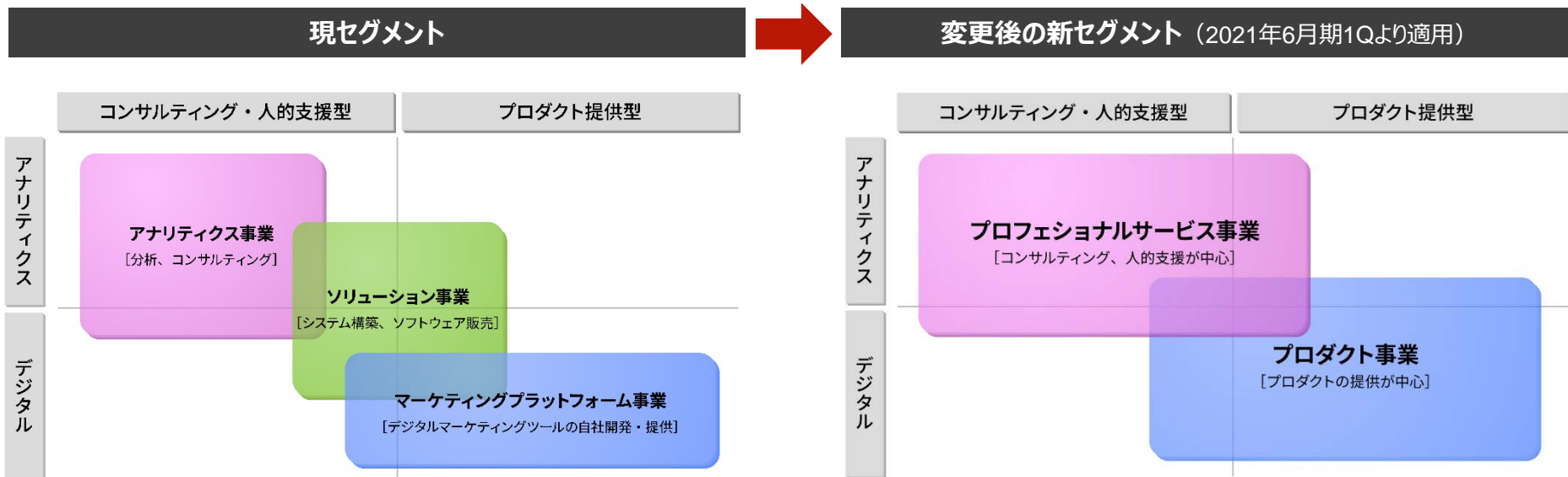
### 2 株主還元の方向性

- 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

# 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。

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。



# 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

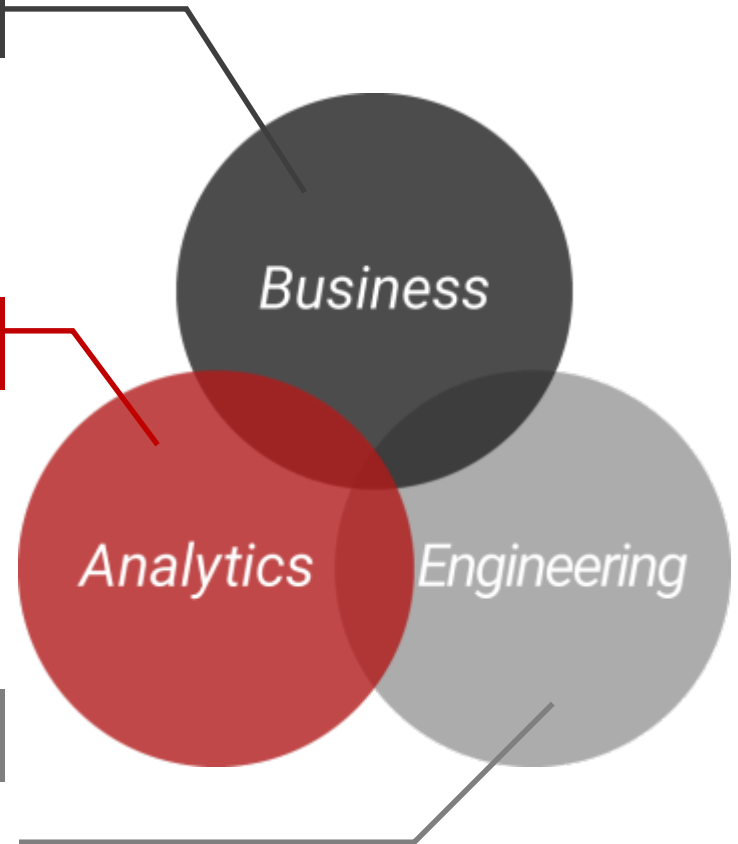
2004年の創業以来、ブレインパッドがデータ活用をお手伝いした企業は1,000社を超えます。幅広い業界を対象として、豊富に積み上げられたナレッジを武器に、お客様の経営課題を解決に導きます。

**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



課題の見える化  
(アセスメント)と  
コンセプトデザイン



トライアル分析による  
プロジェクトの実現可能性や  
投資対効果の検証



経営課題を解決する  
分析アルゴリズムや  
プラットフォームの開発



実際の業務プロセス  
への適用と運用改善  
による継続的な  
ビジネス成果の創出

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)

関連  
プレイヤーの  
事業領域

# 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

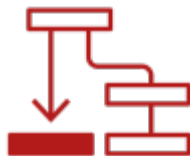
マーケティングのPDCA  
サイクル全体の改善を支援



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的な立場を活かし、  
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



サービス提供にあたる  
スペシャリスト

# 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デジタルマーケティング製品群

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い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

**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



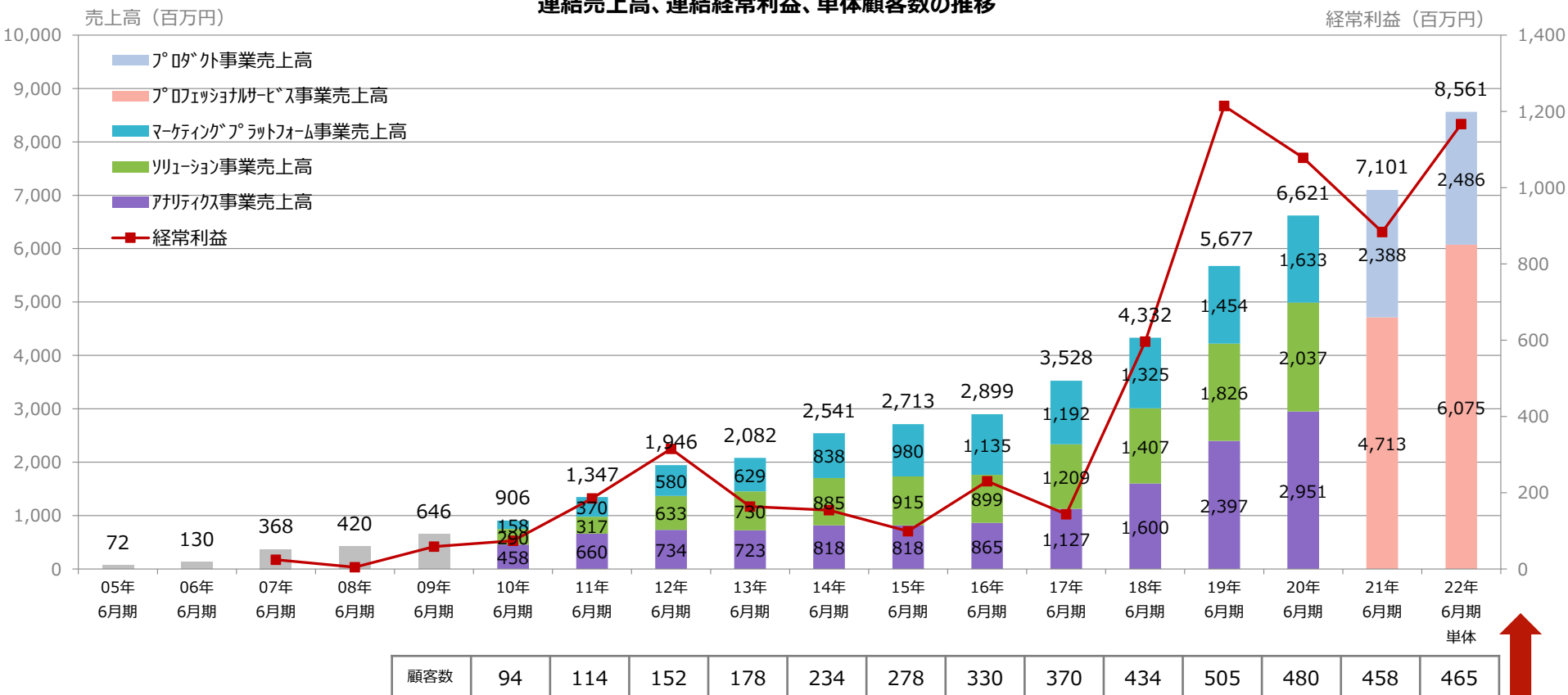
**ブレインロボ (BrainRobo)**

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。

23年6月期からは再び  
 連結数値を掲載予定



## 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](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。