

2023年6月期 第2四半期 決算補足説明資料

株式会社ブレインパッド
2023年2月10日

INDEX

- はじめに … P 2
- 会社概要 … P 3
- 2023年6月期 第2四半期 業績ハイライト … P 9
- ニュース&トピックス … P 23
- 再掲：中期経営計画について … P 31
- APPENDIX … P 42

当社は、2022年7月29日付で株式会社TimeTechnologiesの株式を取得し、連結子会社化したことに伴い、当期の第1四半期より四半期連結財務諸表を作成しております。

なお、第1四半期は貸借対照表のみ連結しており、連結損益計算書は当第2四半期より作成しております。

本資料内においては、あくまで参考数値として前事業年度（単体）との前年比較を行っております。

株式会社TimeTechnologiesの業績影響は、プロダクト事業にのみ発生しており、プロフェッショナルサービス事業の業績については、当該連結子会社化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。

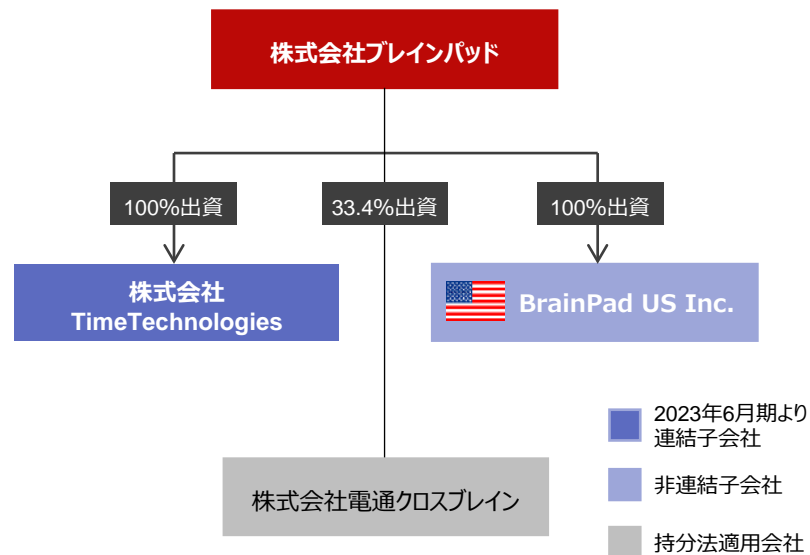
データは蓄積するだけではただのコストです。私たちは、データを価値に変えるために必要な
分析力（国内随一のデータサイエンティスト数）
エンジニアリング力（市場No.1製品を自社開発・提供できる技術力）
ビジネス力（データ活用を支援した企業は業種問わず1,300社超）
の3つの力を有した、世界でも稀有な企業です。

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 (連結、2022年12月31日現在)	
従業員数	533名 (連結、2022年12月31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 執行役員CEO (創業者)	高橋 隆史
	取締役 執行役員CFO	石川 耕
	取締役 執行役員CGO	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"> 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

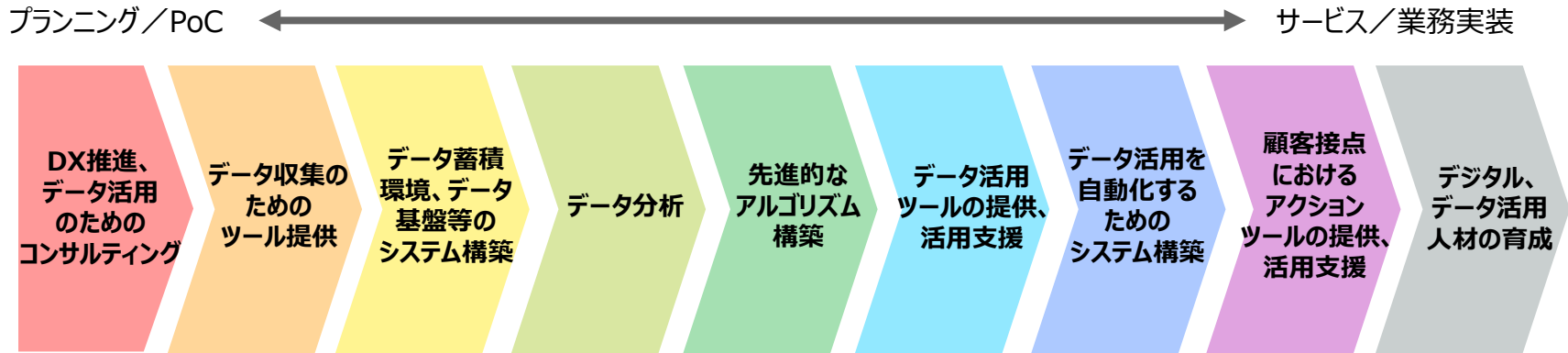


認証・制度
ISO(JIS Q) 27001

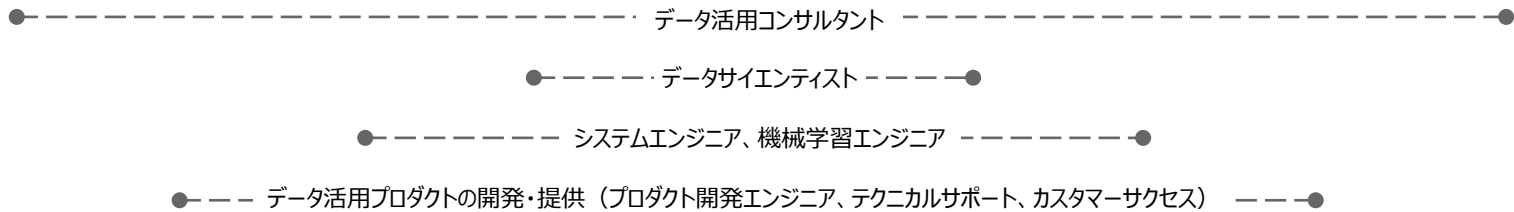
認証の登録範囲は、webレコメンデーションならびにデータ分析技術を利用したSaaSサービスです。

ブレインパッドの強み

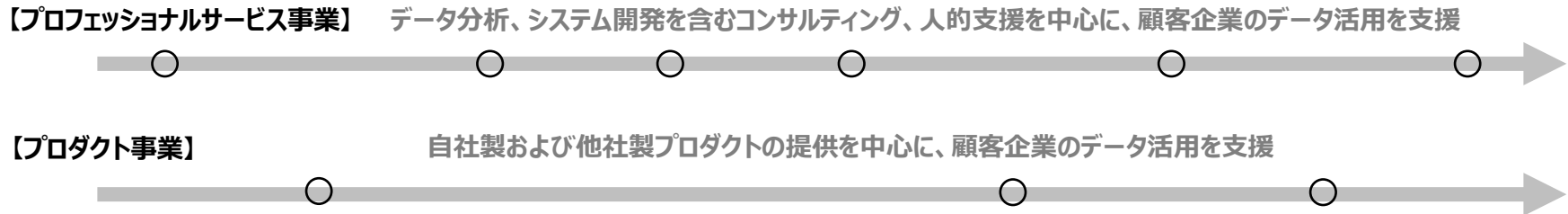
：データ分析力をコアに、データによる価値創造のバリューチェーンを網羅していること



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 (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 59.5億円	コスト 34.4億円
	利益 25.1億円

- 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42.2%

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

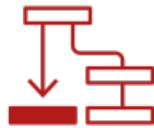
データ活用コンサルティング



- 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

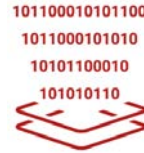
データ分析、予測、最適化



- 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

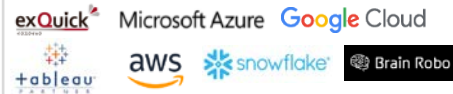
データ活用・分析基盤の構築



- 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

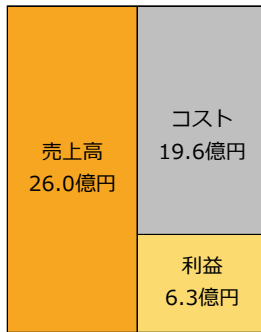
ほか

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24.5%

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」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	LINE特化型マーケティングオートメーション	デジタルコンシューマー・インテリジェンス	マッチングエンジン	拡張分析ツール	機械学習・ビッグデータ加工システム
 <p>Rtoaster (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>Probance (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>Ligla</p> <p>顧客データと機械学習を用いたシナリオ設計で、パーソナライズされたLINEコミュニケーションを自動化</p>	 <p>Brandwatch (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>Conomi (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>BrainPad VizTact</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>Altair Analytics</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。

(2023年2月10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、カルチュア・コンビニエンス・クラブ(株)、(株)I-ne、(株)オークローンマーケティング、(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)ドラマ、(株)バロックジャパンリミテッド、(株)フェリシモ、国分グループ本社(株)、(株)ローソン、アスクル(株)、(株)オートバックスセブン、スターバックスコーヒージャパン(株)、(株)エドウィン直営店、(株)中川政七商店、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)、日本コカ・コーラ(株)、(株)オンワードホールディングス、コーセープロビジョン(株)、(株)晃祐堂、(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、三菱電機(株)、資生堂ジャパン(株)、キリン(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、(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、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)、ゆこゆこホールディングス(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、ヤフー(株)、(株)JR東日本ネットステーション、GMOリサーチ(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지니어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、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)朝日新聞社、(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)インタースペース、大日本印刷(株)、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)、キャリアタス就活 (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)カカココム、(株)さとふる、(株)ミクシィ、(株)ADKマーケティング・ソリューションズ、(株)バンダイナムコネクサス、(株)ビズリーチ、(株)ベネッセコーポレーション、(株)デルフィス、(株)博報堂プロダクツ、(株)マックヤンエリクソン、(株)エキスパートスタッフ、(株)スタッフブリッジ、(株)日経HR、(株)パソナテック、(株)イタミアート、(株)イノベーター・ジャパン

案件規模別の売上構成（期末のみ更新）

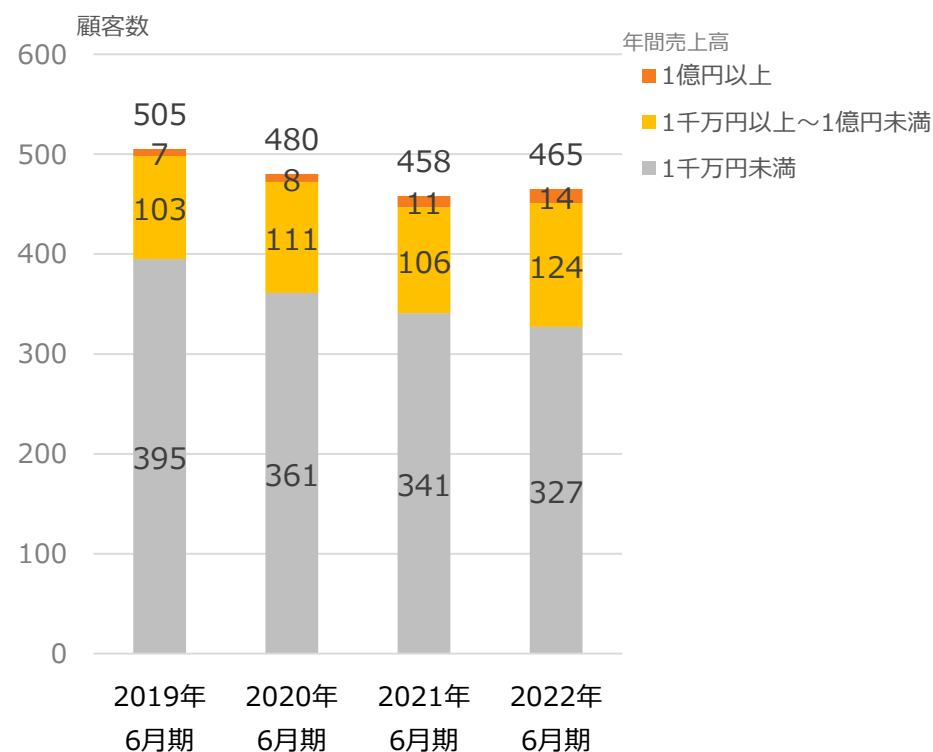
※データ活用の総合力を発揮して案件の大型化を進める、という当社グループの成長方針の進捗を測るための参考指標

再掲

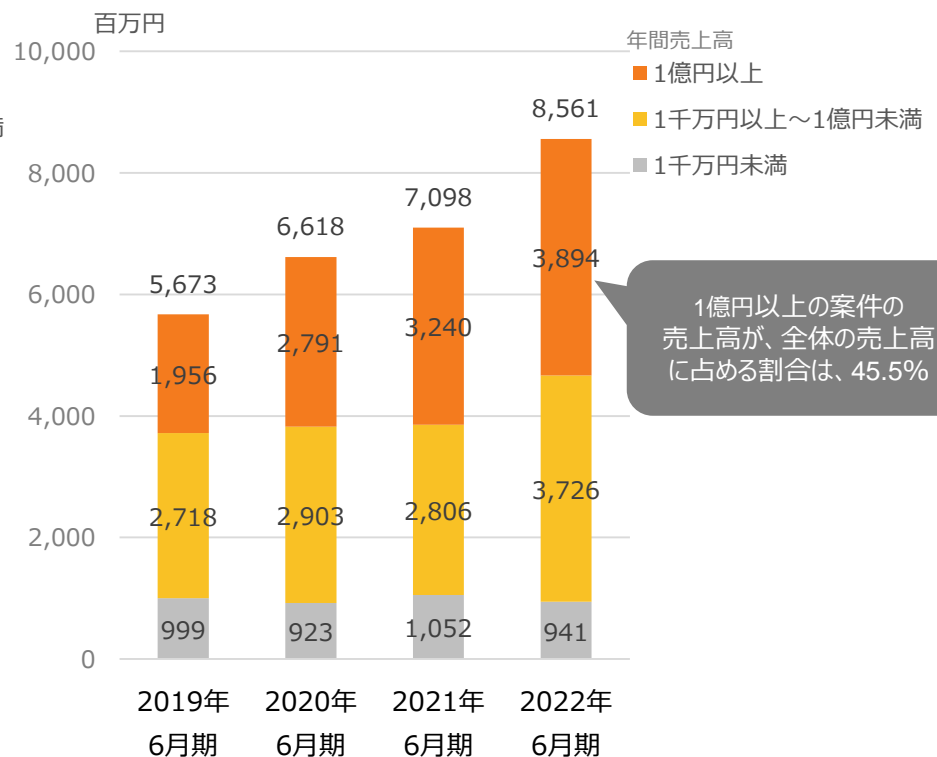
年間売上高1億円以上の顧客件数、売上高は、3期連続で増加。

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る。

案件規模別の顧客数（単体）



案件規模別の売上構成（単体）



2023年6月期 第2四半期 業績ハイライト



連結業績サマリ

: 上期の売上高は想定通り。利益面は予想を上回る

(単位：百万円)

	a	b	(b-a) / a	c	b/c		
	2022年6月期 2Q累計 (単体)	2023年6月期 2Q累計 (連結)	前年同四半期比	上期業績予想	上期業績予想 に対する進捗率 ①	通期業績予想	通期業績予想 に対する進捗率
売上高	4,289	4,732	10.3% ②	4,750	99.6%	10,300	45.9%
営業利益	674	428	▲36.5%	340	125.9%	1,100	38.9%
経常利益	678	479	▲29.4%	380	126.0%	1,140	42.0%
当期純利益	498	323	▲35.2%	260	124.1%	800	40.3%

- 当期は、売上高・利益面ともに下期偏重の業績予想としている中、**2Q累計の売上高は想定通りに推移し、利益面は想定を上回る**進捗となった。①
- 売上高の成長率は、前年同四半期比+10.3%となった。②
前期4Qにて新規受注が想定に届かなかった影響が、まだ続いている。
- 費用面は、主に以下のコストコントロールにより、想定をやや下回って推移した。
 - 売上高の進捗に応じて、一部の職種の中途社員の採用ペースを鈍化させたこと。
 - プロダクト事業の利益率改善のためのコストの適正化を押し進めていること。
- 通期業績予想の修正は、なし。

連結セグメント業績サマリ

- 両事業ともに、**2Qの売上高は想定通り**。
- プロフェッショナルサービス事業の当期2Q（3か月間）の利益は、前四半期に比べ回復傾向。
- プロダクト事業が、(株)TimeTechnologiesの連結効果もあり、前年同四半期比+11.5%の増収。減益である一因は、のれん償却額（2Q計上額は44.8百万円）の計上を開始されたため。

※のれんの金額は、現時点では暫定的に算定された金額です。

		a	b	(b-a) / a	(単位：百万円) b-a
		2022年6月期 修正 2Q累計 (単体)	2023年6月期 2Q累計 (連結)	前年同四半期比	増減額
プロフェッショナル サービス事業	売上高	2,977	3,269	9.8%	292
	セグメント利益	1,230	1,157	▲5.9%	▲73
	セグメント利益率	41.3%	35.4%	▲5.9%	-
プロダクト事業	売上高	1,312	1,462	11.5%	151
	セグメント利益	356	243	▲31.8%	▲113
	セグメント利益率	27.1%	16.6%	▲10.5%	-
調整額（本社費）		▲912	▲971	-	▲60

※当期1Qより、2022年7月1日付組織変更に伴って事業セグメントの区分方法を見直し、従来のプロフェッショナルサービス事業の一部をプロダクト事業に変更しております。そのため、前年同四半期比較については、前年同四半期の数値を変更後の区分に組み替えた数値で比較分析しております。（以降の頁における、「2022年6月期修正」とは、上記組み替えを反映した後の数値です）

株式会社TimeTechnologiesの連結子会社化の効果

(2022年7月29日付にて全株式取得。当期1QはBSのみ連結、連結PLは当期2Qより作成)

■ (株)TimeTechnologies の事業内容

- 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) を開発・提供。
- 「Ligla」の年間LINEメッセージ配信数は**2.2億通**、累計アカウント数は**100件を超え**、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。

■ 当期2Qの「Ligla」事業の売上高は、113百万円。

- 想定通りに進捗中。
- ブレインパッドの「Rtoaster」導入企業への「Ligla」の追加導入など、相互送客が進んでいる。



■ (株)TimeTechnologiesの当期2Qは、当期限りの経営統合費用 (以下①) の発生があるものの、営業黒字。

- | | |
|-----------------------------|---------------|
| ① 当期限りの経営統合費用 (開発・販売体制の引継等) | 100百万円程度 |
| ② 当期のれん償却額 | 130百万円程度 (暫定) |
- (※次期のれん償却額は180百万円程度となる)

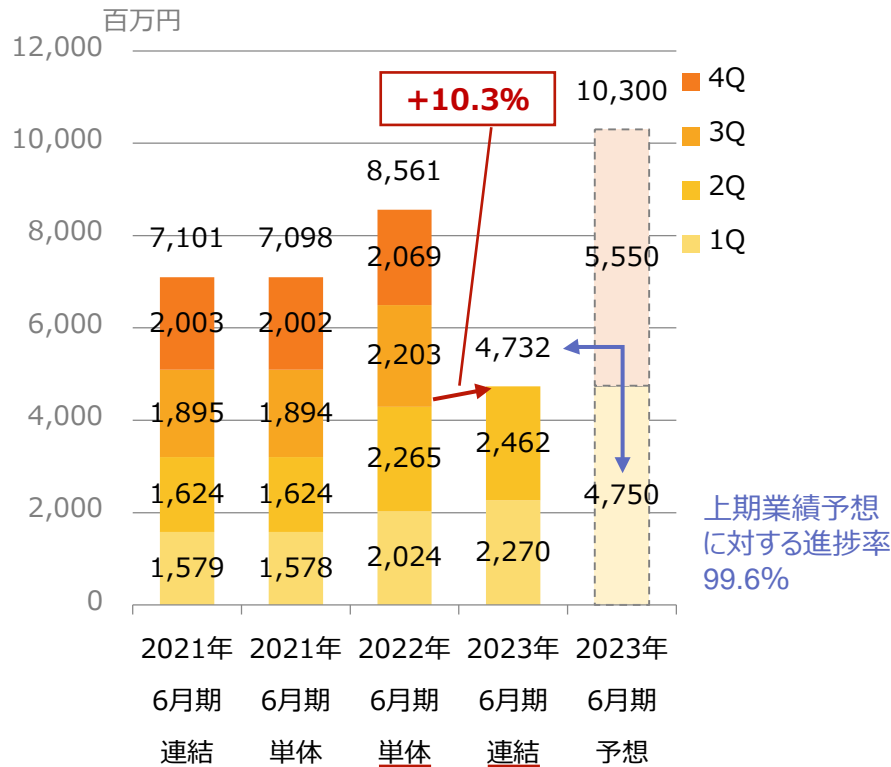
来期の利益改善
要素となる

→ 次期 (2024年6月期) 以降は、のれん償却額 (上記②※) をこなしたうえで、連結決算への利益貢献を見込む。進捗は順調。

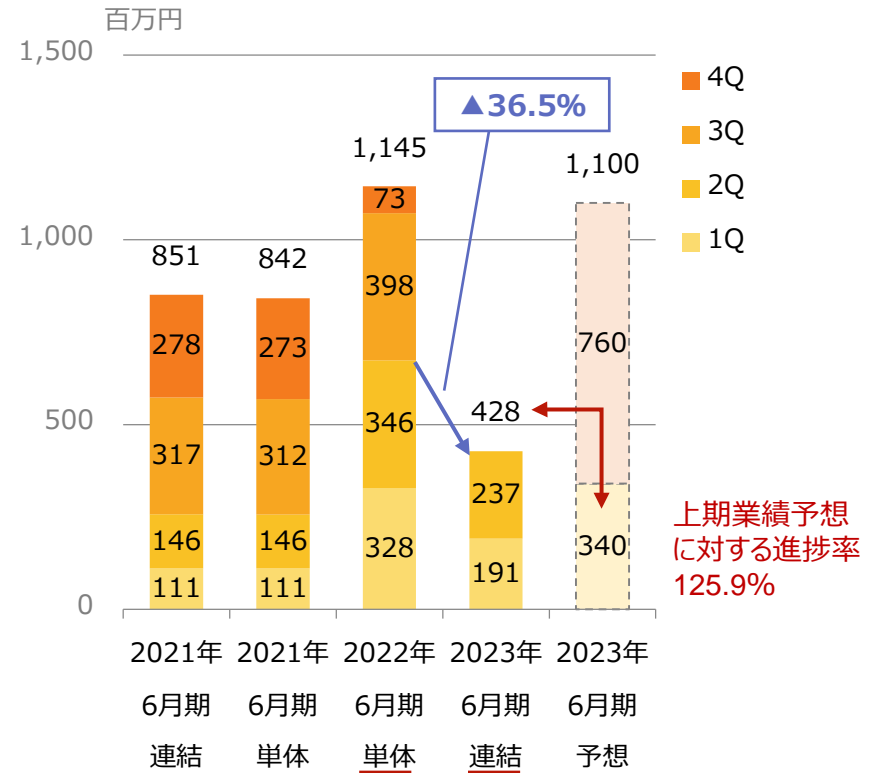
3期比較（売上高・営業利益：四半期別）

- 売上高、営業利益を3期比較すると以下の通り。
- **当期2Qの売上高は、過去最高の四半期売上高を記録。**

四半期別売上高



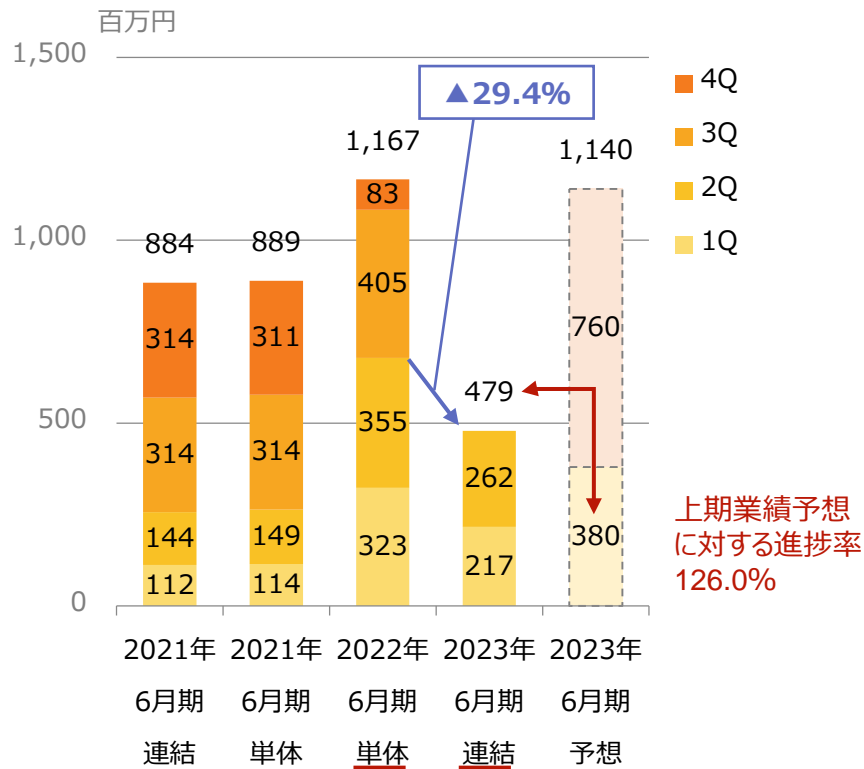
四半期別営業利益



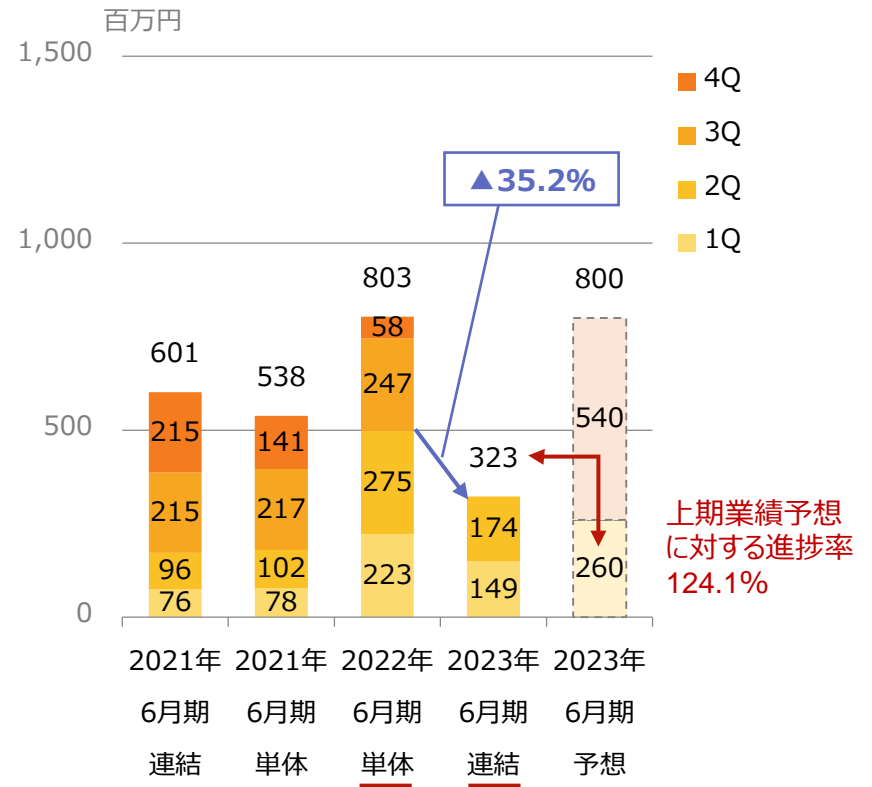
3期比較（経常利益・当期純利益：四半期別）

■ 経常利益、当期純利益は、前述の営業利益と同じ傾向で推移。

四半期別経常利益



四半期別当期純利益



連結損益の状況

(単位：百万円)

	2022年 6月期2Q 単体	2023年 6月期2Q 連結	増減額	増減率
売上高	4,289	4,732	442	10.3%
売上原価	2,362	2,805	444	18.8%
売上総利益	1,928	1,926	▲1	▲0.1%
販管費	1,254	1,498	245	19.5%
営業利益	674	428	▲246	▲36.5%
営業外収益	20	62	42	206.8%
営業外費用	16	12	▲5	▲27.9%
経常利益	678	479	▲199	▲29.4%
特別利益	1	—	▲1	▲100.0%
特別損失	—	—	—	—
税金等調整前当期純利益	679	479	▲200	▲29.5%
法人税等合計	181	156	▲25	▲13.7%
当期純利益	498	323	▲175	▲35.2%
非支配株主に帰属する当期純利益	—	—	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	498	323	▲175	▲35.2%

前期4Qの新規受注が想定に届かなかった影響が続き、プロフェッショナルサービス事業の従業員稼働率が、高稼働であった前期に比べて低めに推移した。

採用が堅調に推移していることによる従業員数の増加等により、売上高の増加率に比べ、売上原価・販管費の増加率が高くなっている。

当期2Qの営業外収益の内訳は、補助金収入 33.1百万円、持分法による投資利益 18.0百万円 など。

当期2Qの営業外費用の内訳は、投資事業組合運用損 8.7百万円、自己株式取得時の支払手数料 2.0百万円 など。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

		2023年 6月期2Q末 連結	主な内訳	
資産		6,245		
	流動資産	3,744	・現金及び預金	2,246
			・受取手形及び売掛金	1,167
	固定資産	2,501	・有形固定資産	572
			・のれん	851
			・投資その他の資産	864
負債		1,346		
	流動負債	1,197	・未払費用	256
			・流動負債その他	194
			・未払法人税等	189
			・買掛金	169
			・未払金	157
			・契約負債	123
	固定負債	149	・資産除去債務（固定）	148
純資産		4,899	・利益剰余金	4,608

のれんの金額は、現時点では暫定的に算定された金額。

自己資本比率 78.4%

連結キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	2022年 6月期2Q 単体	2023年 6月2Q 連結	2023年6月期2Qの主な内訳	
営業CF	585	468	・税金等調整前純利益	479
			・減価償却費	124
			・のれん償却額	45
			・賞与引当金の増加	38
			・売上債権の増加	-157
			・仕入債務の増加	54
			・未払金の減少	-68
			・未払費用の増加	45
			・契約負債の減少	-114
			・その他	80
			・法人税等の支払	-75
投資CF	▲456	▲828	・有形固定資産の取得	-79
			・無形固定資産の取得	-31
			・連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-894
			・差入保証金の回収による収入	200
			・資産除去債務の履行による支出	-24
財務CF	▲699	▲302	・自己株式の取得による支出	-302
現金および現金同等物の増減額	▲570	▲663		
現金および現金同等物の残高	2,861	2,246		

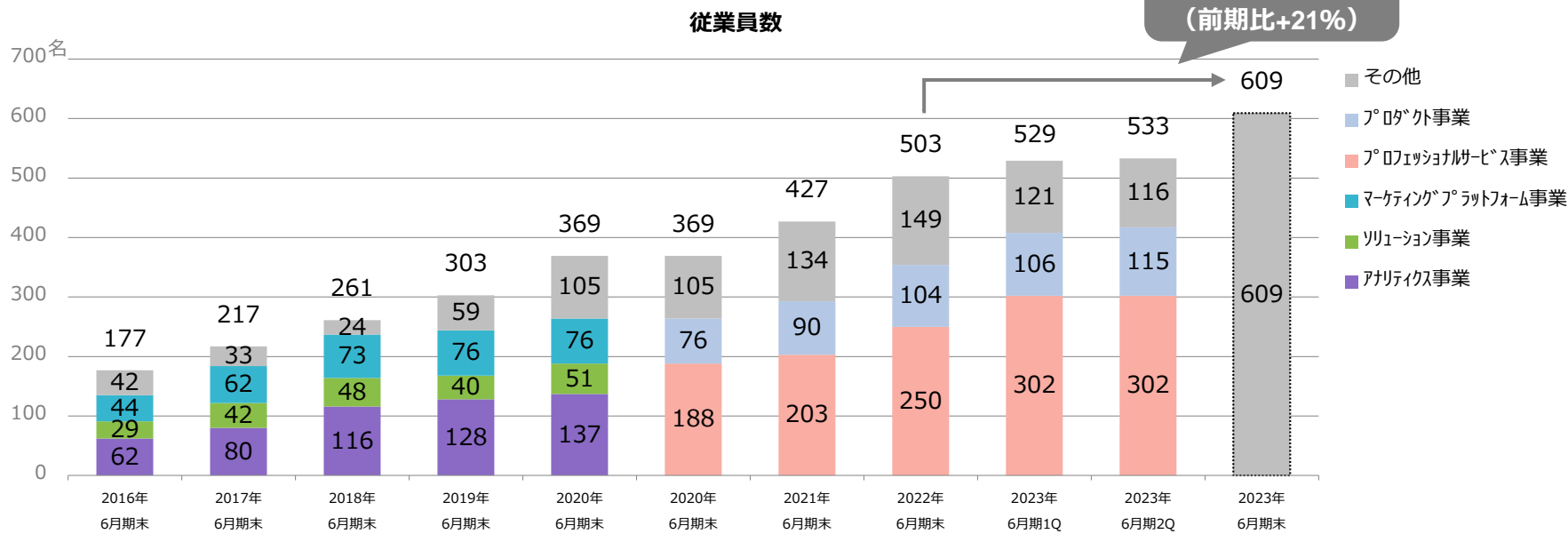
のれんの金額は、現時点では暫定的に算定された金額。

株式会社TimeTechnologiesの全株式取得による。

旧オフィスの敷金の返金による。

従業員数の推移

- 前期から採用力が向上。人事部門の増強、各部門との連携強化による。
 - 当期1Qの採用は、堅調に推移。
 - 当期2Qは、売上進捗に応じて、一部の職種の中途社員の採用ペースをコントロール。
- 本日（2023年2月10日時点）の連結従業員数は、**537名**。
- 2023年4月入社予定の新卒内定者は、50名超（2022年4月入社の新卒社員は41名）。
- 退職率は、10%程度で推移している。



※1 「2022年6月期末 修正」においては、事業セグメントの変更後の区分を反映しております。

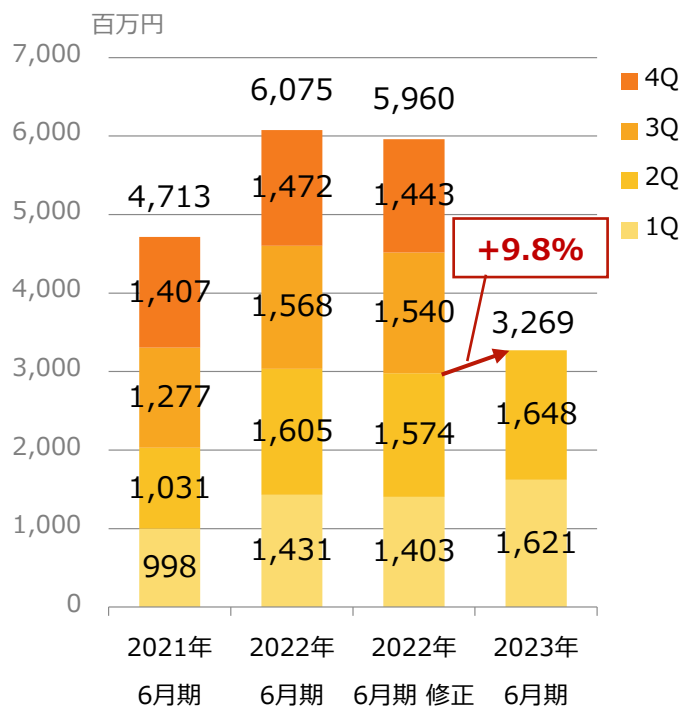
※2 「2023年6月期 1Q」の内訳について、(株)TimeTechnologiesへの出向者を、プログラム事業ではなくその他にて集計するよう変更しました。

連結にて表示

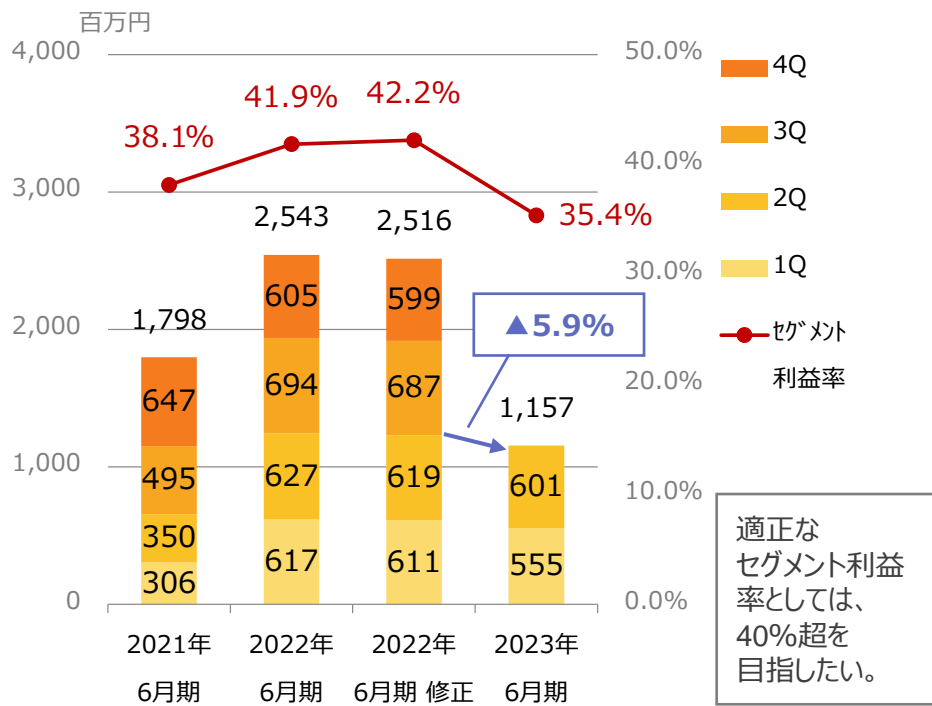
プロフェッショナルサービス事業 3期比較 (連結/単体で数値変化なし)

- 当期2Q累計の売上高は、**期初の想定どおりに推移**。
前期4Qにて新規受注が想定に届かなかったことの影響がまだ残っている状況。
- 当期1Qのセグメント利益は、前期から期ずれした大型の不採算案件 (2022年8月に納品完了済) の影響により一時的に低下したが、当期2Qから**回復に向かっている**。
└ セグメント利益率 当期1Q (3か月間) 34.2% → 当期2Q (3か月間) 36.5%

四半期別売上高



四半期別セグメント利益



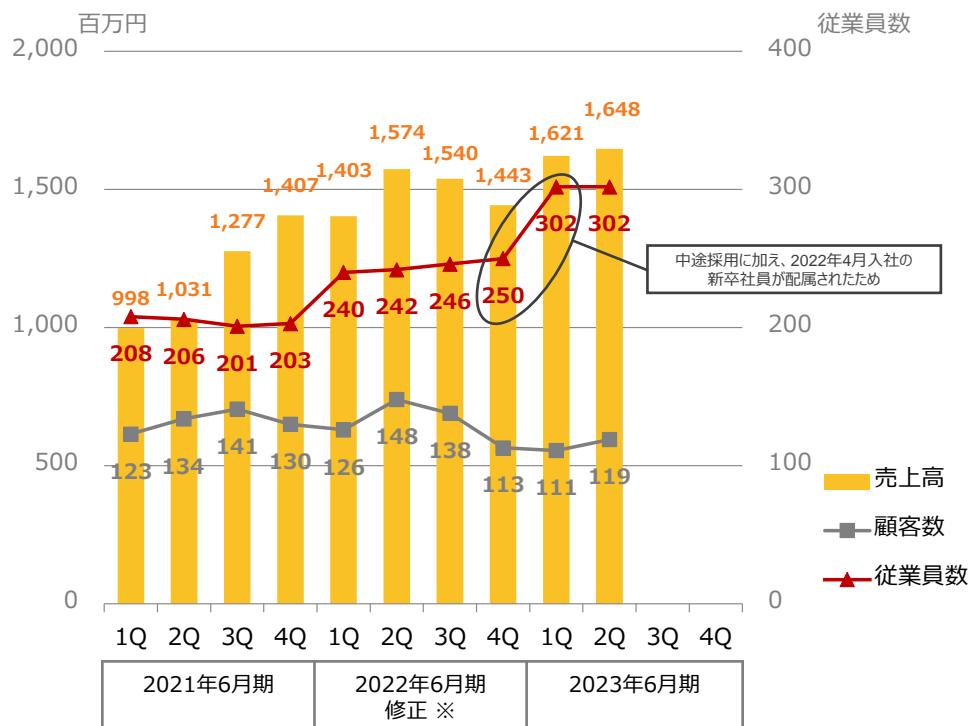
プロフェッショナルサービス事業

売上高、顧客数、従業員数、収益分解 (連結/単体で数値変化なし)

■ 当期2Qは、過去最高の四半期売上高を記録。

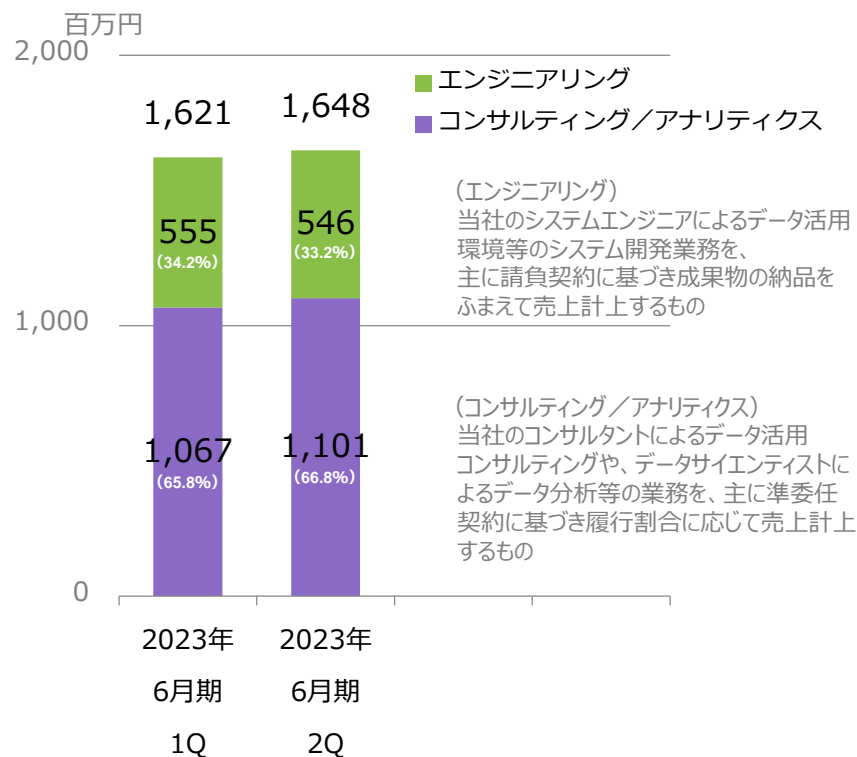
データ活用の内製化支援に関する需要や、データ分析基盤の構築に関する需要を取り込む。

売上高、顧客数、従業員数



※「2022年6月期修正」においては、顧客数、従業員数も、事業セグメントの変更後の区分を反映しております。

顧客との契約から生じる収益を分解した情報

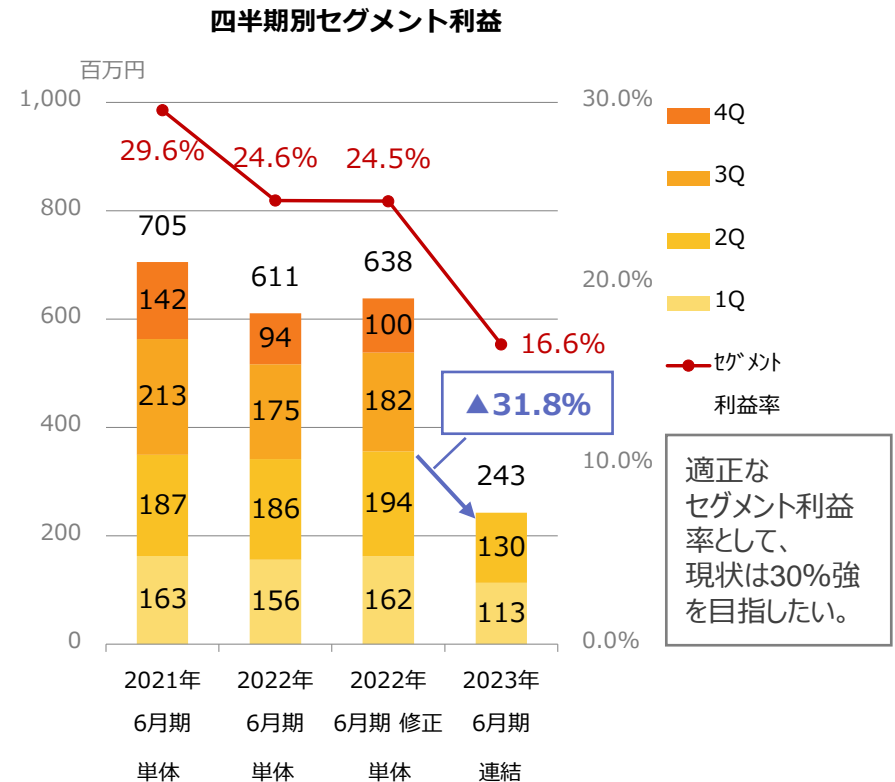
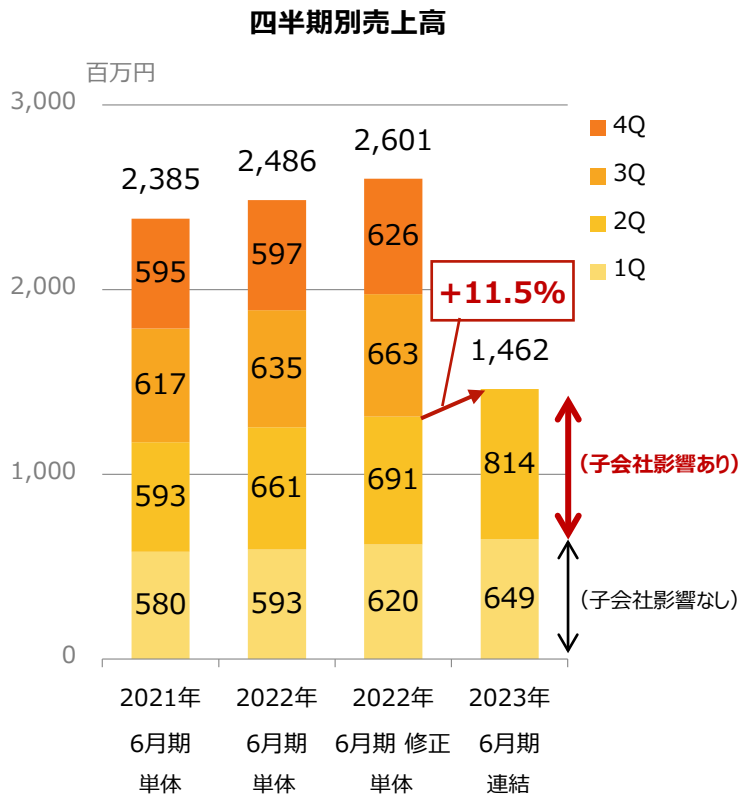


プロダクト事業 3期比較

■ (株)TimeTechnologiesの「Ligla」事業の売上高が、**増収に寄与**。

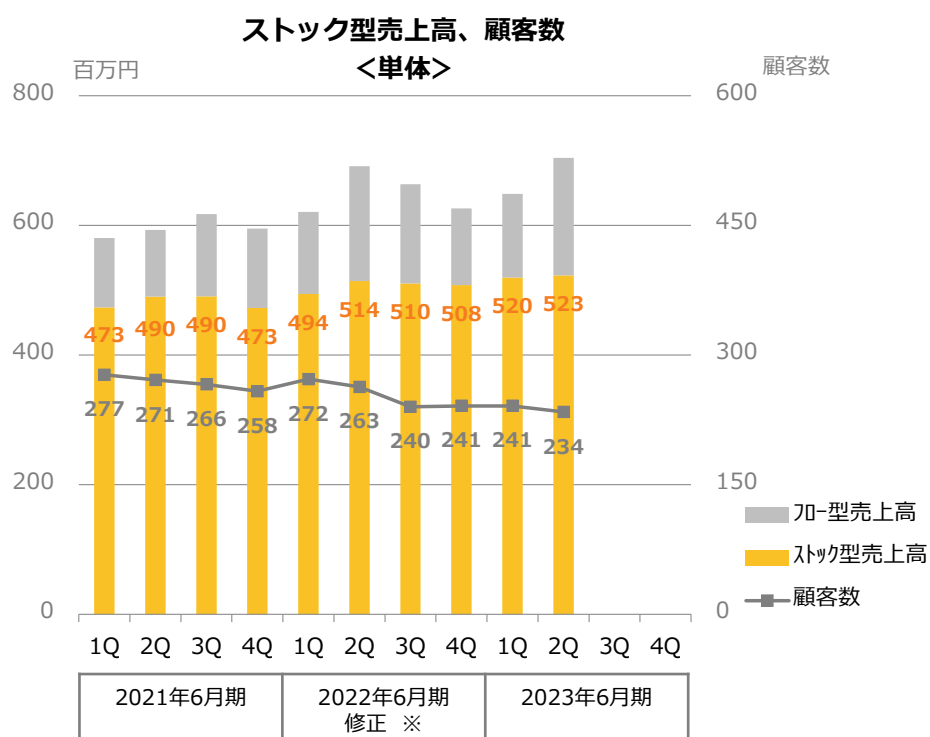
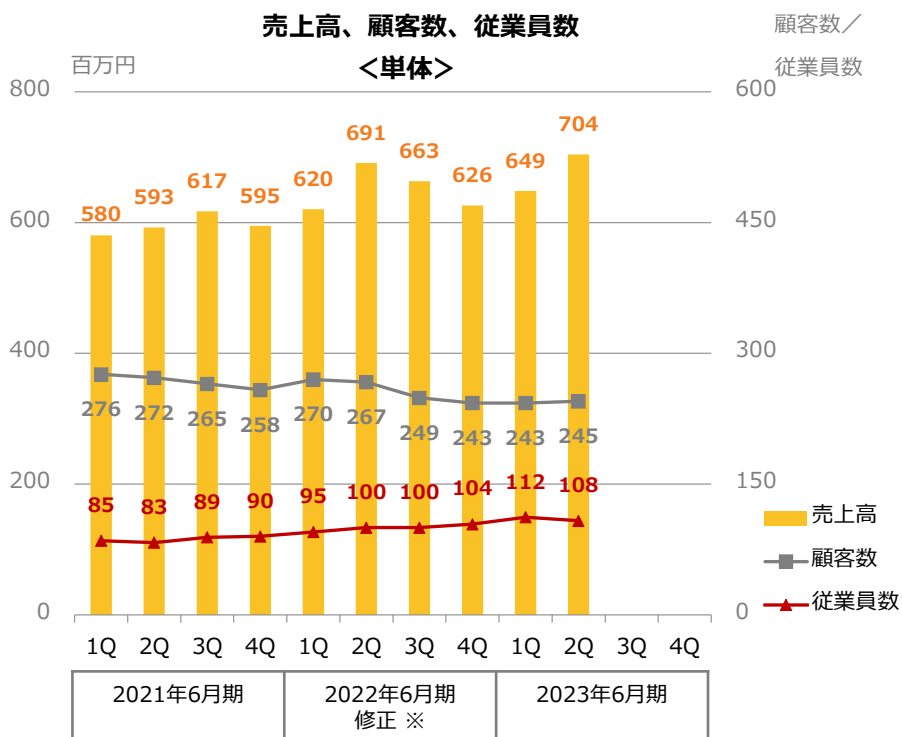
■ **ブレインパッド単体のセグメント利益率は、回復傾向**。

その一方で、のれん償却額（2Q計上額は44.8百万円）が計上されたため、セグメント利益率は当期1Qとほぼ同等の水準。※のれんの金額は、現時点では暫定的に算定された金額です。



プロダクト事業（単体） 顧客数、従業員数、ストック型売上高

- ブレインパッド単体として、当期2Qは、過去最高の四半期売上高を記録。
増収トレンドに戻ってきている。ストック型売上高も伸長。
- (株)TimeTechnologiesが営む「Ligla」事業は、
当期2Qの売上高113百万円、アカウント数61件となっている。（次回からはこれらの推移をグラフ化予定）



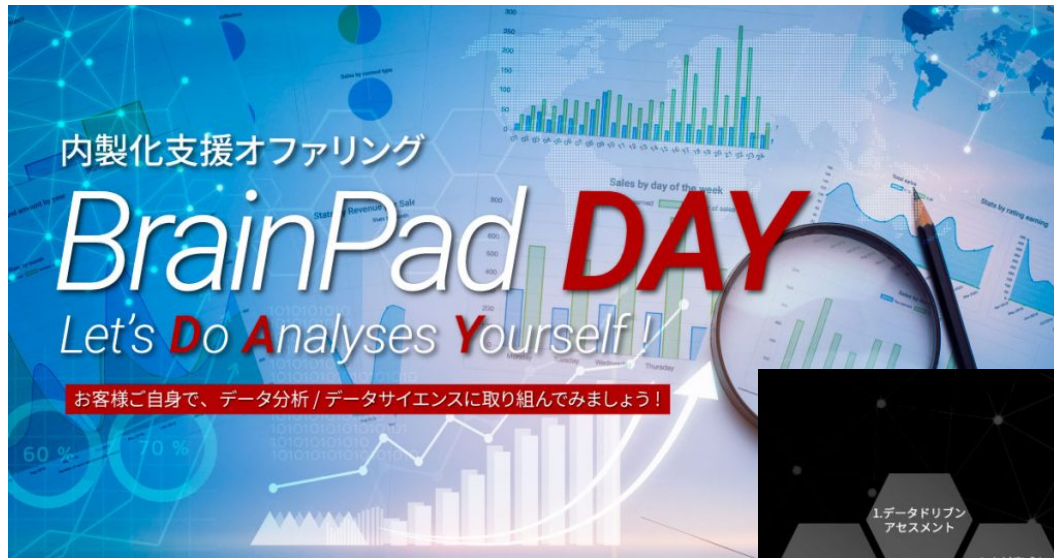
※「2022年6月期修正」においては、
顧客数、従業員数も、事業セグメントの変更後の区分を反映しております。

ニュース&トピックス

企業のデータ活用の内製化を支援するサービスを発表

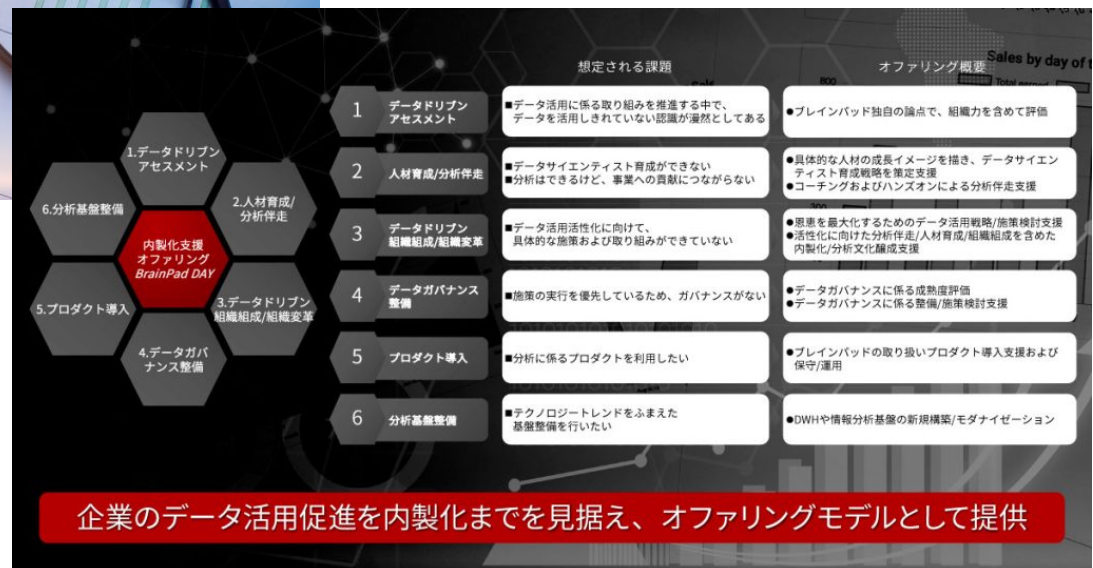
2022.11.25 **データ活用の内製化支援オフリング「BrainPad DAY」を提供開始**

- 企業が、外部の手を借りることなく、DXを自走（内製化）していけるように支援するサービス。
- 当社の知見を結集し、6つのオフリングモデルを組み合わせて提供。



6つのオフリングモデル

1. データドリブンアセスメントサービス
2. 人材育成 / 分析伴走
3. データドリブン組織組成 / 組織変革
4. データガバナンス整備
5. プロダクト導入
6. 分析基盤整備



企業のデータ活用促進を内製化までを見据え、オフリングモデルとして提供

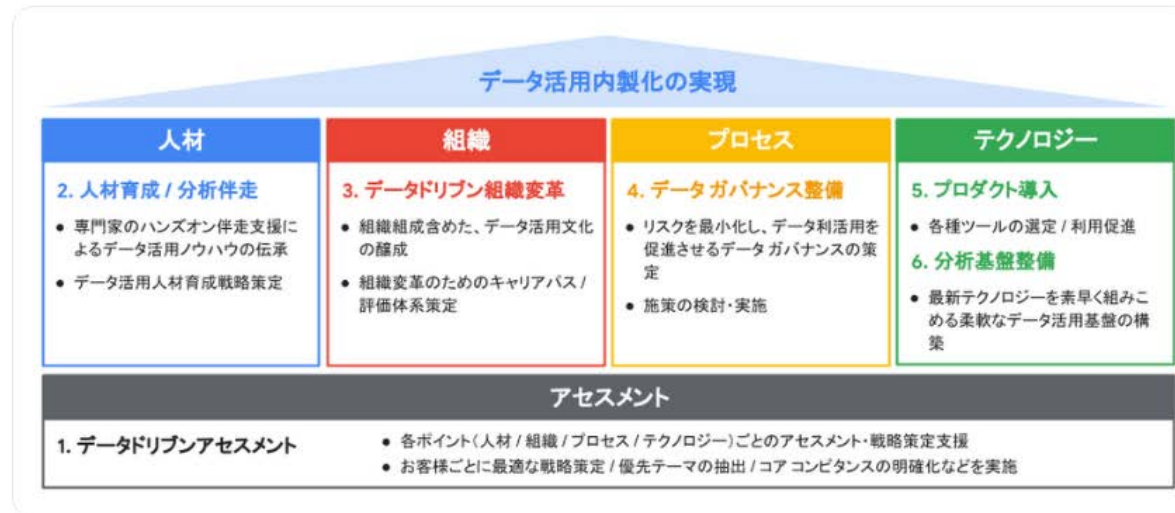
Google Cloudから、プレミアパートナーに続き、データ利活用内製化支援のパートナーにも認定

2022.11.24

データ利活用内製化支援パートナー様ご紹介

これら4つの内製化ステップに適用可能な各パートナー様のサービスをご紹介します。(登録順)

株式会社ブレインパッド様 ([内製化支援オファリング BrainPad DAY](#))



【引用元】

2022.11.24
Google Cloud ブログ
「日本企業のデジタルトランス
フォーメーションを支える Google
Cloud の内製化支援パートナー
のご紹介 <データ編>」

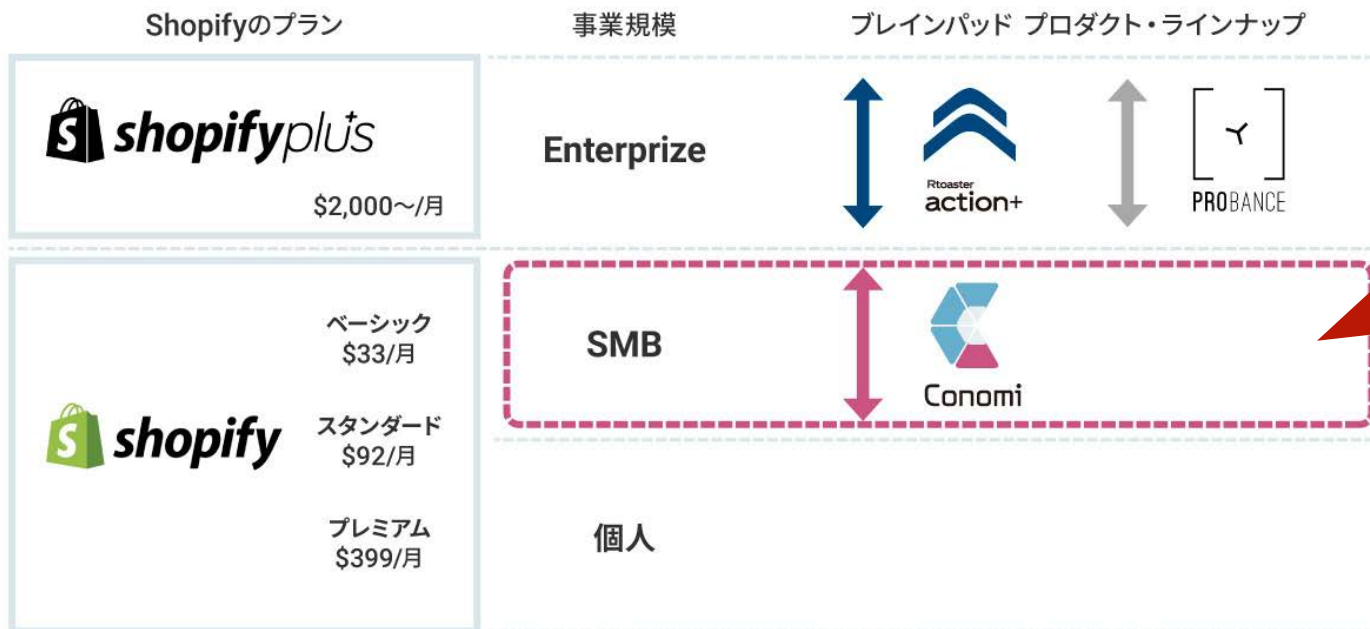
<https://cloud.google.com/blog/ja/topics/partners/introducing-our-in-house-development-support-partners/>

「Shopify」への当社プロダクト群のアプリ提供を開始

2023.2.10 **Shopifyアプリストアでのアプリ提供をスタート、 第一弾としてレコメンドアプリ「Conomi for Shopify」を投入**

- 「Conomi for Shopify」をShopify上に構築されたECサイトに導入すると、ショップに訪れたお客様の行動を観察してトレンドを把握することで、お客様の“好み”を理解し、興味関心の高そうな商品を訴求することが可能。
- 「Conomi for Shopify」を通じて、当社のレコメンドアルゴリズムを中小・中堅企業にも展開、データ活用の裾野を拡げていく。

ブレインパッドが提供するプロダクトの位置付けとShopifyでターゲットとする領域



EC事業に関するノウハウやマーケティング人材が不足する中堅・中小企業に対しても、Conomi for Shopify を通じて、当社のレコメンド技術を提供

その他、直近に発表したプレスリリースなど

受賞

Rtoaster、5期連続9部門「Leader」受賞
ITreview Grid Award 2023 Winter



DMP部門	Web接客部門	CDP部門
レコメンドエンジン部門	ABテスト部門	アプリ解析部門
アクセス解析・アトリビューション部門	カゴ落ち対策部門	プッシュ通知部門

2023.1.19

「Rtoaster」、ITreview Grid Award 2023 Winter」にて、5期連続9部門で「Leader」を受賞

機械学習を用いた高精度なレコメンド機能により、良質なパーソナライズと高い効果を実現できることを評価

業界活動



2022.12.5

FDUA「標準化委員会」の委員長代行に就任

金融業界におけるDX・データ活用を推進する一般社団法人金融データ活用推進協会（FDUA）の「標準化委員会」の委員長代行に当社執行役員が就任

連携強化



2023.1.26

データ活用の内製化支援サービスのビジネスパートナーとして、マクロミル子会社のエイトハンドレッドとの連携を強化

データサイエンスを活かしたDX支援に強みを持つ当社と、伴走型マーケティング支援に強みを持つ(株)エイトハンドレッドの、両社の得意領域を連携

(参考) 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

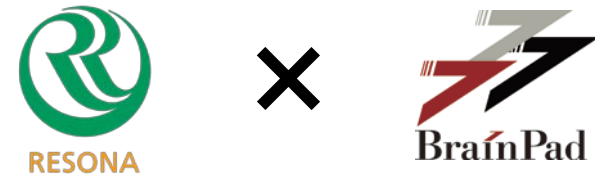
株式会社TimeTechnologiesの全株式を取得 (子会社化)



- 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

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

圧倒的な
グローバル・ブランド

モダン・テクノロジー

クラウド基盤に
当社のデータ活用
技術を組み込む

2015～
Google Cloud
Microsoft

2020～



伊藤忠テクノソリューションズ株式会社
株式会社ベルシステム24

あらゆる産業のDX

ESGへのデータ活用
(特にEnvironment)

海外市場での
ビジネスチャンス

SIビジネスの進展



データを起点とする
マーケティングの
一層の普及

2020～



株式会社電通グループとの合弁会社

脱・広告ビジネス
への挑戦

2022～



地銀市場への進出

地域経済の活性化

脱・銀行ビジネスへの
挑戦

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。

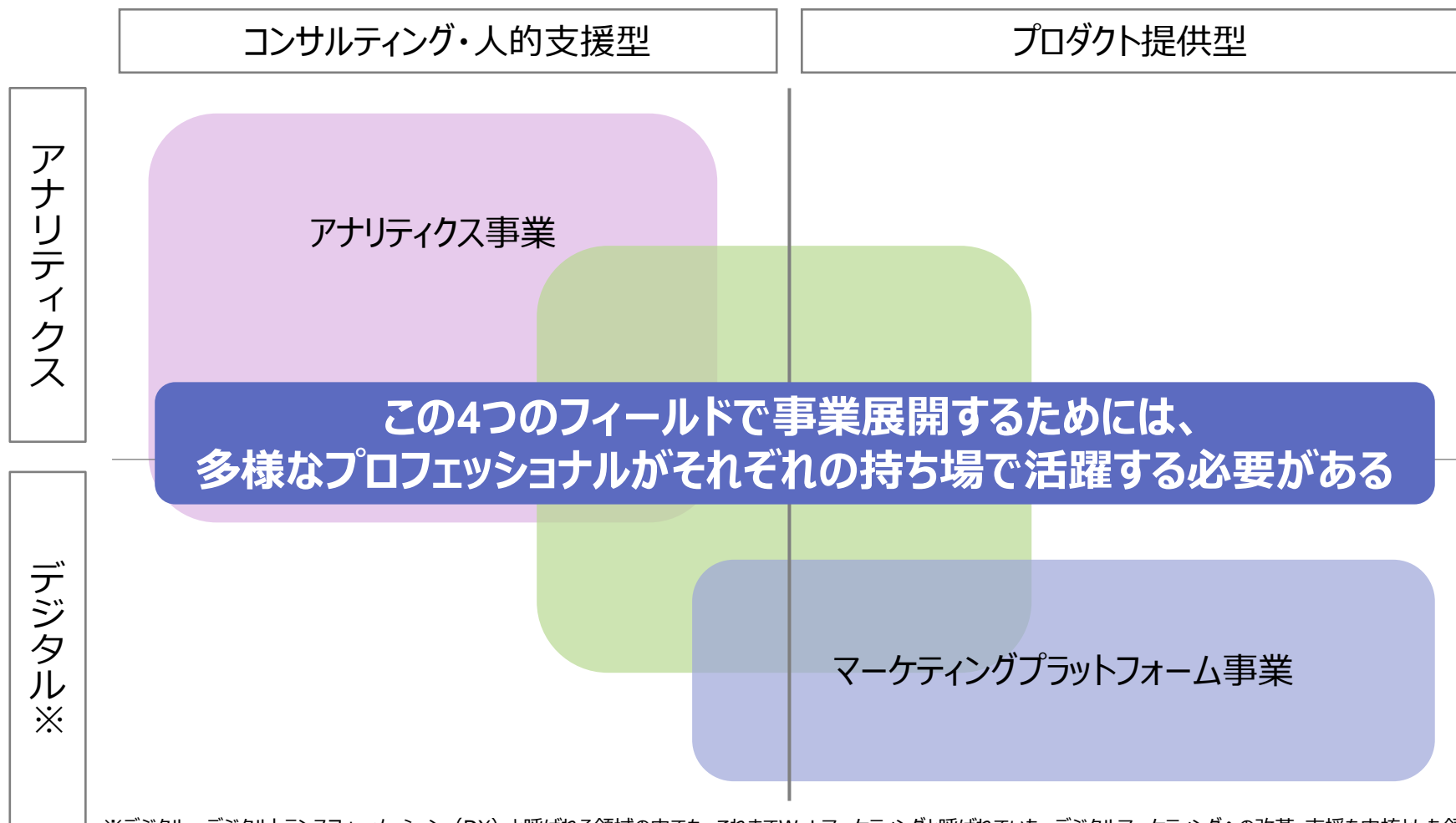
当社ビジネスの考え方

**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)**

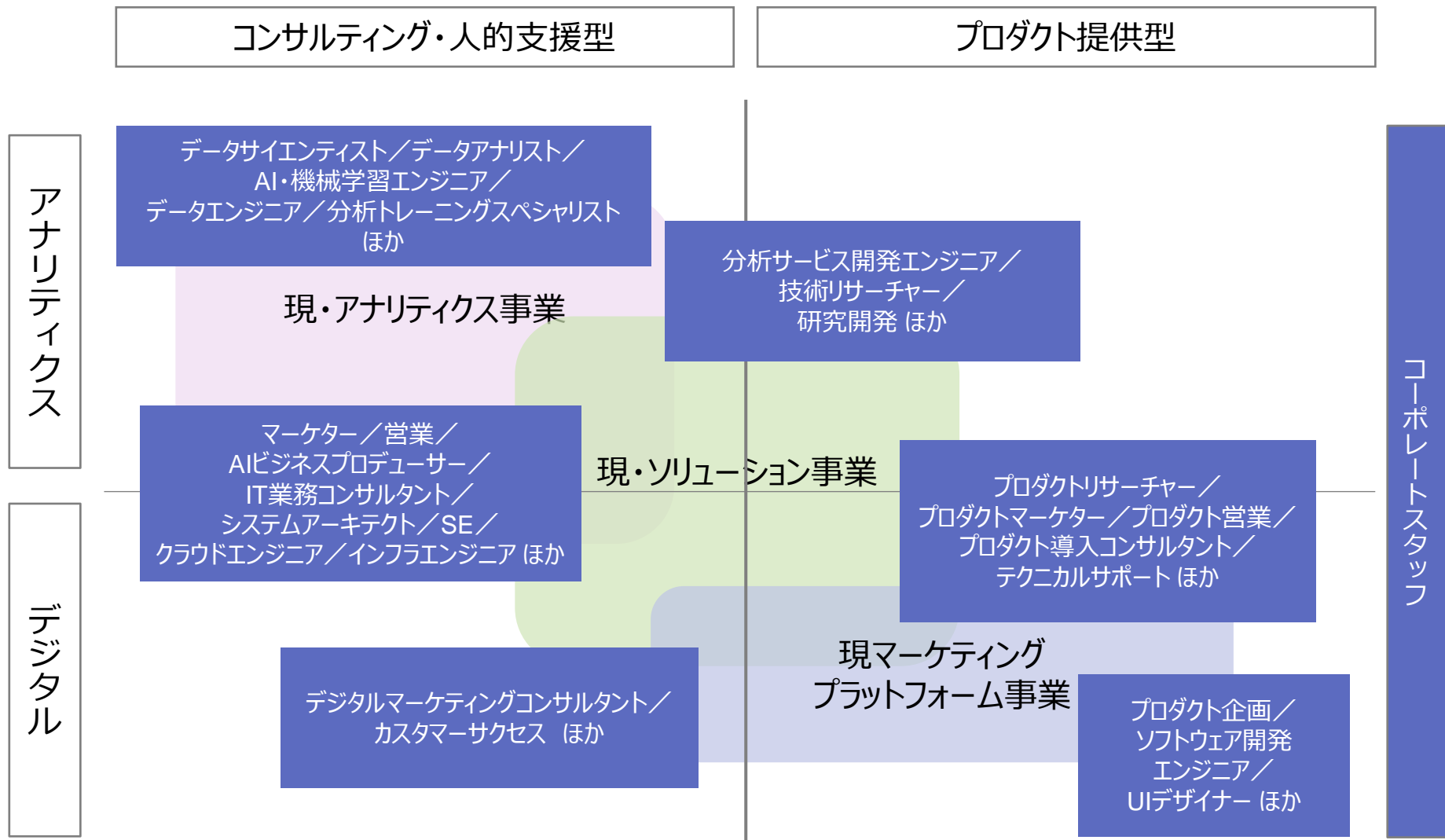
ブレインパッドのビジネス領域

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。

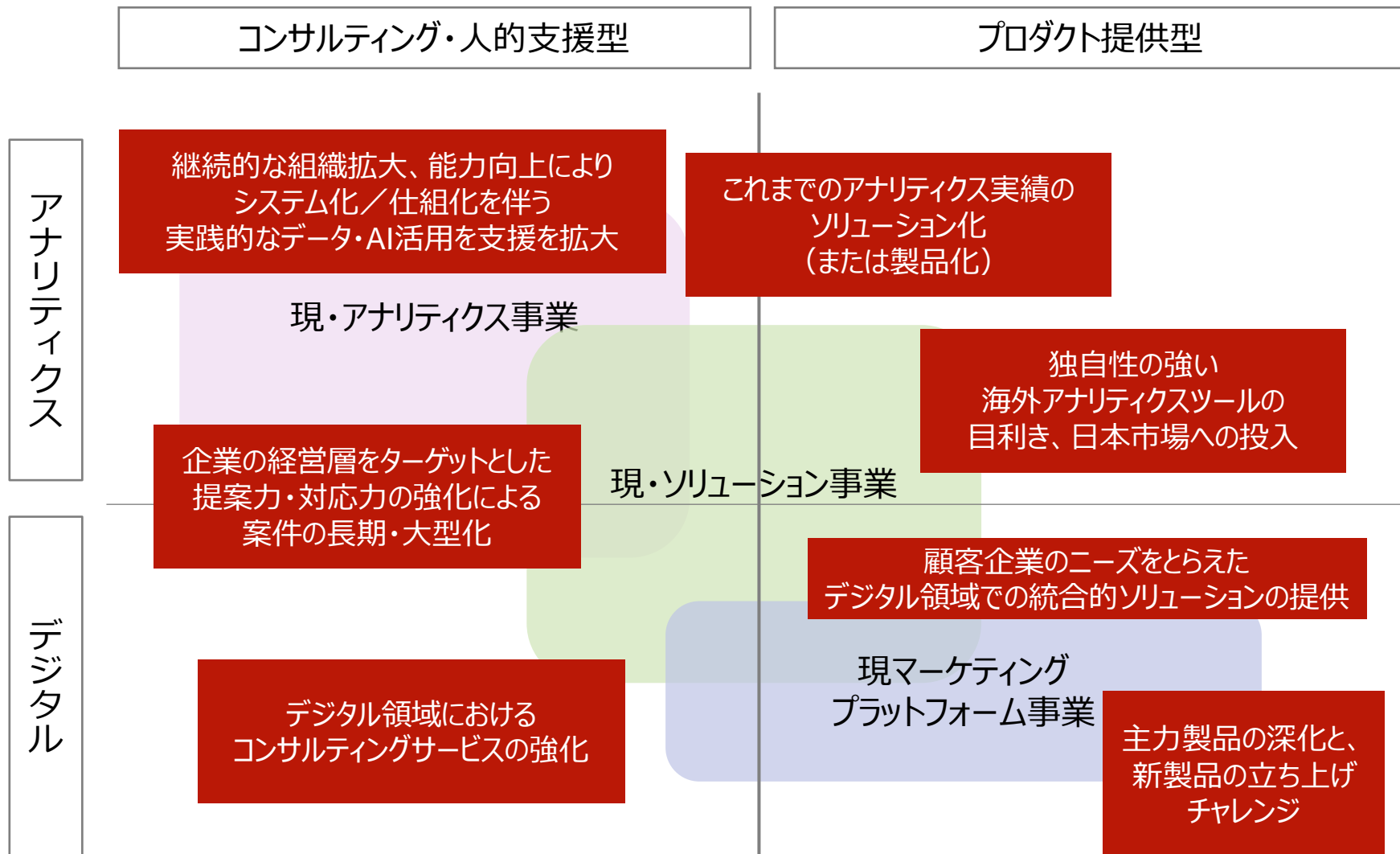


※デジタル：デジタルトランスフォーメーション（DX）と呼ばれる領域の中でも、これまでWebマーケティングと呼ばれていた、デジタルマーケティングへの改革・支援を中核とした領域

: 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。（2020年8月時点）

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

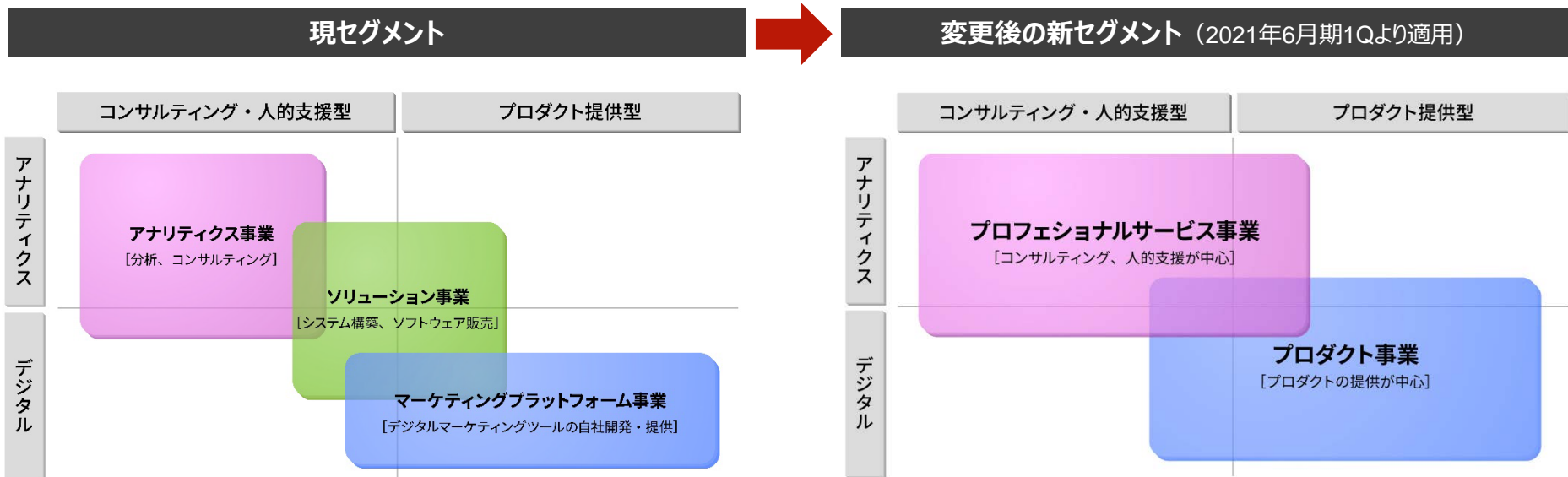
2 株主還元の方向性

- 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**1,300**社以上

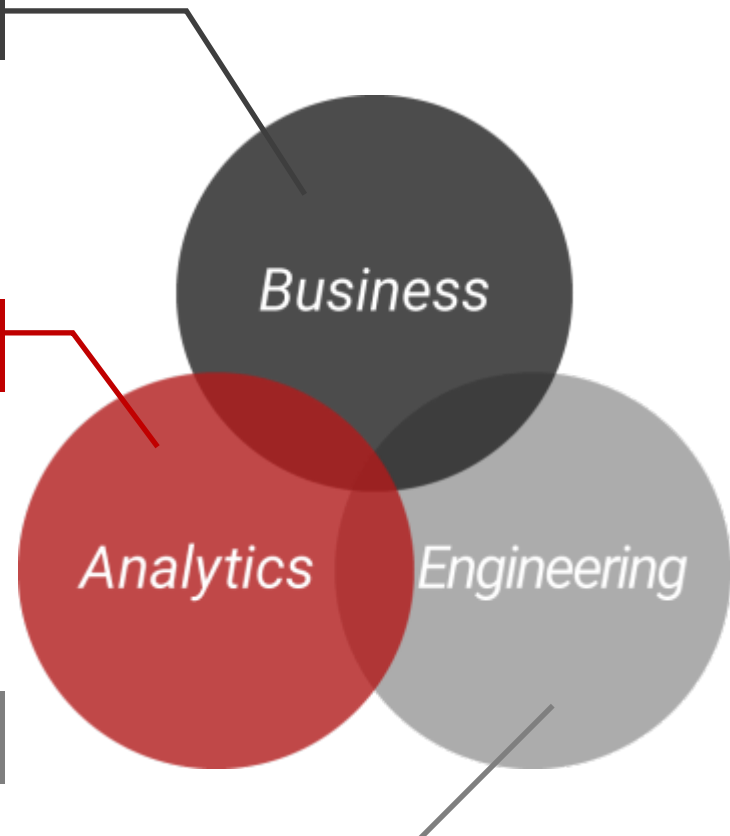
2004年の創業以来、ブレインパッドがデータ活用をお手伝いした企業は1,300社を超えます。幅広い業界を対象として、豊富に積み上げられたナレッジを武器に、お客様の経営課題を解決に導きます。

200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、200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

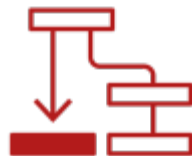
マーケティングのPDCA
サイクル全体の改善を支援



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。

サービス提供にあたる
スペシャリスト



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

LINE特化型マーケティングオートメーション



Ligla

顧客データと機械学習を用いたシナリオ設計で、パーソナライズされたLINEコミュニケーションを自動化


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ヒト・モノを複合的にマッチング

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

LINE特化型マーケティングオートメーション



Ligla

顧客データと機械学習を用いたシナリオ設計で、パーソナライズされたLINEコミュニケーションを自動化

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

データ機械学習

統計解析・ビッグデータ加工システム



Altair 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

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を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

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

ロボティック・プロセス・オートメーション



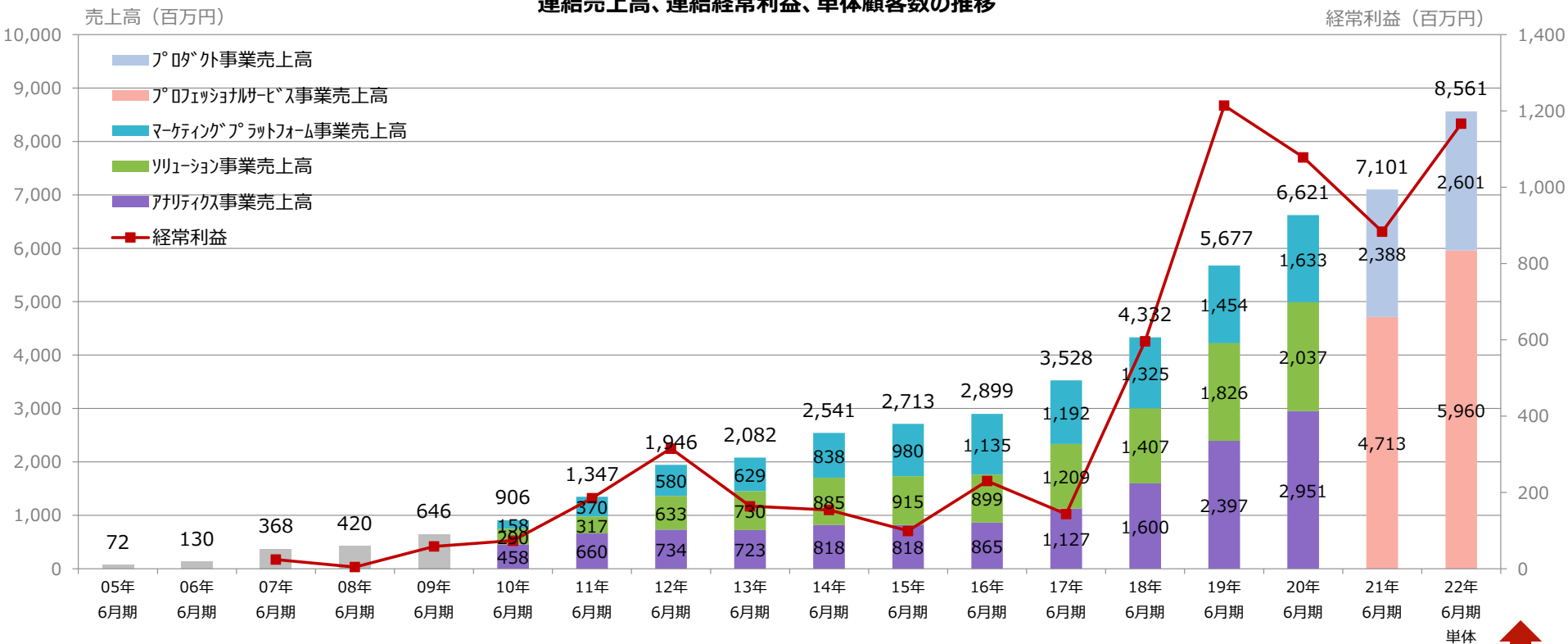
ブレインロボ (BrainRobo)

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 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。