

# 2023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  
2023年5月12日

# INDEX

- はじめに … P 2
- 会社概要 … P 3
- 2023年6月期 第3四半期 業績ハイライト、通期業績予想の修正について … P 9
- ニュース&トピックス … P 25
- APPENDIX … P 30

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期第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。

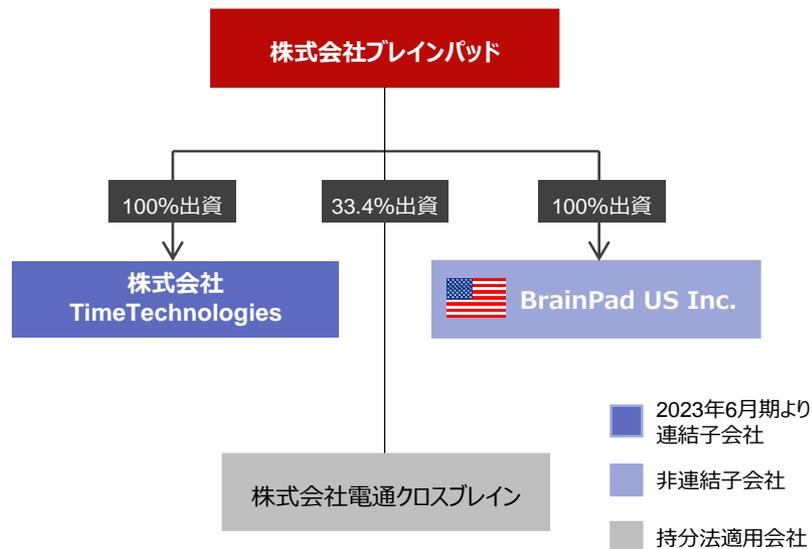
データは蓄積するだけではただのコストです。私たちは、データを価値に変えるために必要な  
分析力（国内随一のデータサイエンティスト数）  
エンジニアリング力（市場No.1製品を自社開発・提供できる技術力）  
ビジネス力（データ活用を支援した企業は業種問わず1,300社超）  
の3つの力を有した、世界でも稀有な企業です。

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、2023年3月31日現在）
従業員数	535名（連結、2023年3月31日現在）
役員	代表取締役会長 執行役員（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	・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

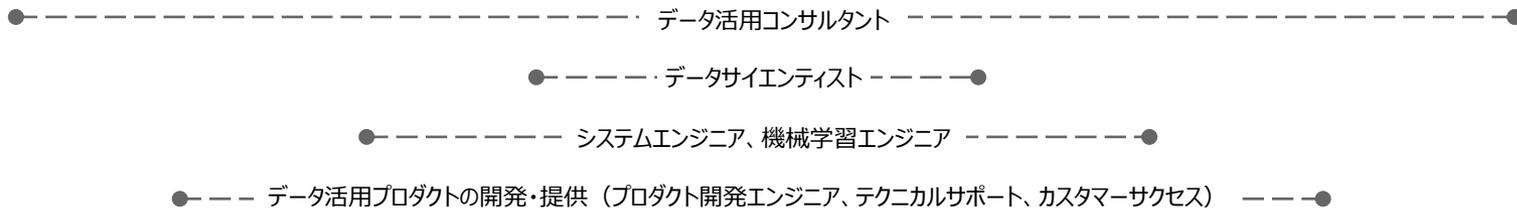
認証の登録範囲は、webレコメンデーションならびにデータ分析技術を利用したSaaSサービスです。

# 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 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

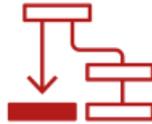
### データ活用コンサルティング



- 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)	LINE特化型マーケティングオートメーション	マーケティングオートメーションプラットフォーム	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><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>Ligla</b> (リグラ)</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><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>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><b>BrainPad VizTact</b></p> <p>機械学習とビジュアル分析を組み合わせてパターンやルールを発見し、意思決定をサポート</p>	 <p><b>Altair 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。

(2023年5月12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、(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)DINOS CORPORATION、 (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、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、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、(株)ロッテ、 三菱電機(株)、資生堂ジャパン(株)、キリン(株)、キリンビール(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)、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、(株)NTTドコモ、 ダイワボウ情報システム(株)、トレンドマイクロ(株)、富士通クラウドテクノロジーズ(株)、(株)ユニメディア
電力・エネルギー・建設	大東建託(株)、近鉄不動産(株)、野村不動産ソリューションズ(株)、ミサワホーム(株)、八千代エンジニアリング(株)、積水ハウス(株)、 三井不動産レジデンシャルリース(株)
メディア・広告・エンタメ・その他	(株)WOWOW、ぴあ(株)、農林水産省、国立大学法人大阪大学、アイティメディア(株)、(株)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、 (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、(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)マックアンエリクソン、 (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

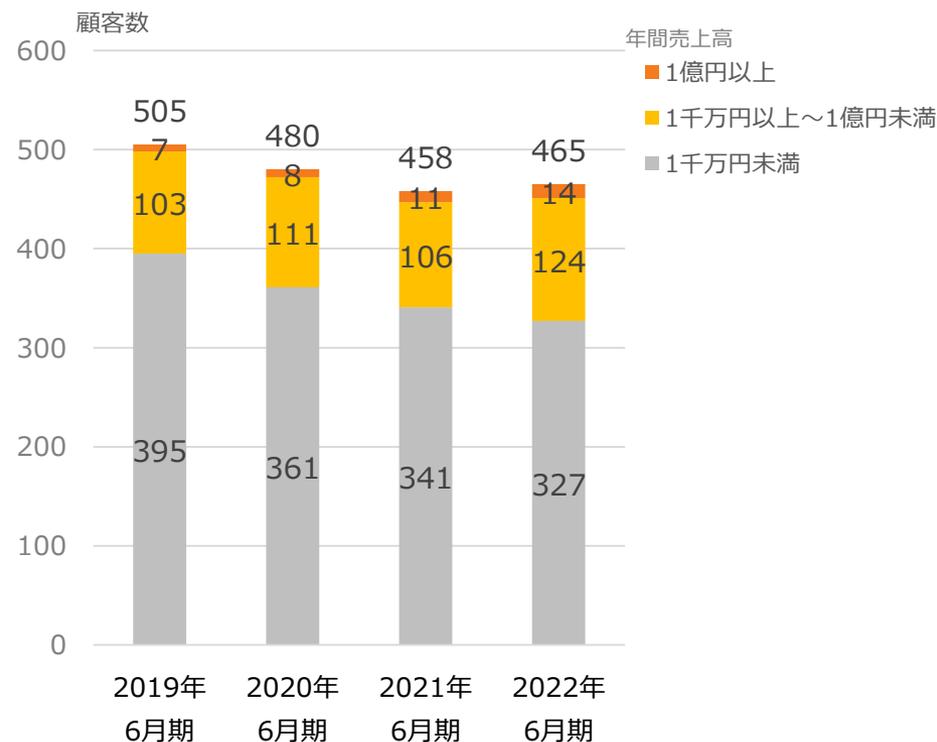
# 案件規模別の売上構成（期末のみ更新）

※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

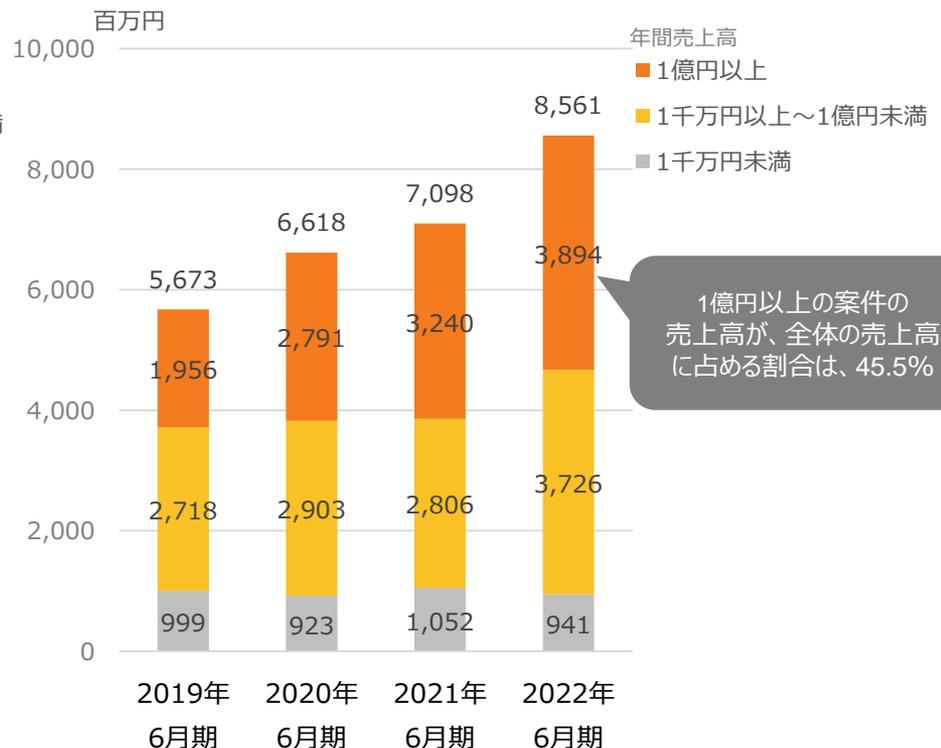
年間売上高1億円以上の顧客件数、売上高は、3期連続で増加。

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）



# 2023年6月期 第3四半期 業績ハイライト、 通期業績予想の修正について

# 本日（2023年5月12日）の発表事項

1. 2023年6月期 第3四半期決算
2. 2023年6月期 連結業績予想の修正
3. 配当予想の修正（剰余金の配当の開始） ➡ 1株あたり期末配当金 8円
4. 自己株式の取得 ➡ 取得価額の総額 2億円（上限）
5. 次期中期経営計画（2024年6月期～2026年6月期）
6. 伊藤忠商事株式会社との「生成AI研究ラボ」の共同設立に関するニュースリリース

ブレインパッドは、2023年5月12日開催の取締役会において、上記事項を決議しました。

当社は、本年7月1日からの社長交代\*を契機に、組織規模の拡大を成長基軸としてきた経営から、利益成長を重視する経営へ方針転換を図ります。

加えて、資本政策においては、事業成長と株主還元の両立を図ることを基本方針とし、当期（2023年6月期）より、剰余金の配当を開始し、長期安定配当を目指します。

以降のページにて、順に、上記発表事項について説明してまいります。

\* 2023年3月28日付「代表取締役の異動に関するお知らせ」をご参照ください。

# 連結業績サマリ

## : 当期3Qまでの業績進捗をふまえ、通期業績予想を修正

(単位：百万円)

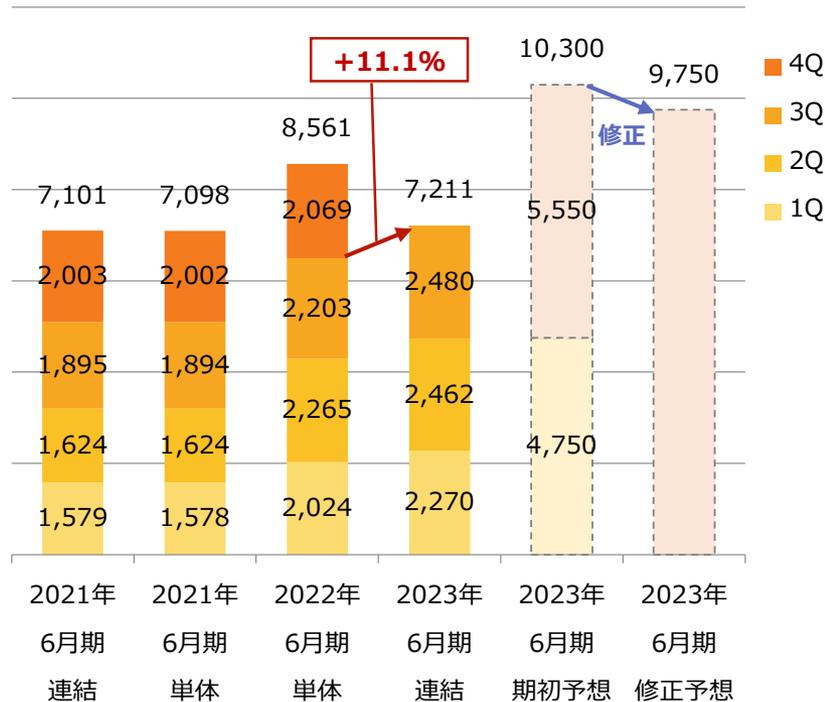
	a	b	(b-a) / a	c	b/c	
	2022年6月期 3Q累計 (単体)	2023年6月期 3Q累計 (連結)	前年同四半期比	通期業績予想 (期初計画)	進捗率	通期業績予想 (修正計画)
売上高	6,492	7,211	11.1%	10,300	70.0%	9,750
営業利益	1,072	561	▲47.7%	1,100	51.0%	700
経常利益	1,084	621	▲42.7%	1,140	54.5%	760
当期純利益	745	439	▲41.1%	800	54.8%	530

この業績状況をふまえ、当社グループは、売上成長だけでなく、適切なコストコントロールによる利益率の改善を最重要課題に位置付けて事業運営にあっており、次期（2024年6月期）は、当期の収益悪化要因（主に稼働率）への対処を加速させることにより、利益率を前期（2022年6月期）の水準に戻し、利益額も当期末の業績予想数値（過去最高益に近い水準）を上回っていきたいと考えております。

# 3期比較（売上高：四半期別）、業績予想修正の理由

- 下期偏重型の計画に基づき下期より売上高の回復に努めたものの、以下の理由により、その成長ペースが期初の計画を下回るため、業績予想を修正。
  - 特定の大型顧客に対する売上高の縮小が生じたため。
  - 新規受注が想定通りの成長には至っていないため。

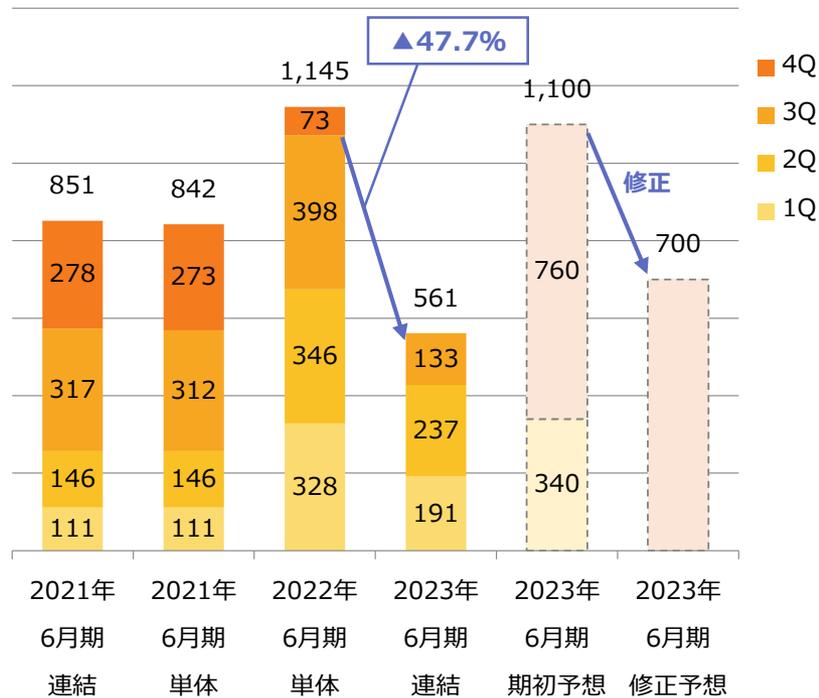
四半期別売上高（百万円）



# 3期比較（営業利益：四半期別）、業績予想修正の理由

- 営業利益は、以下の理由により、期初の計画を下回って推移しているため、業績予想を修正。
  - 一過性要因：クラウド費用に関する複数年の利用コミットメント契約において、将来未使用となることが想定される金額約49百万円を、契約損失引当金として計上したため。
  - 次期に改善：当期1Qまで先行投資として増員を進めたことに加えて、通常よりも採算性の低い案件が発生しているため。

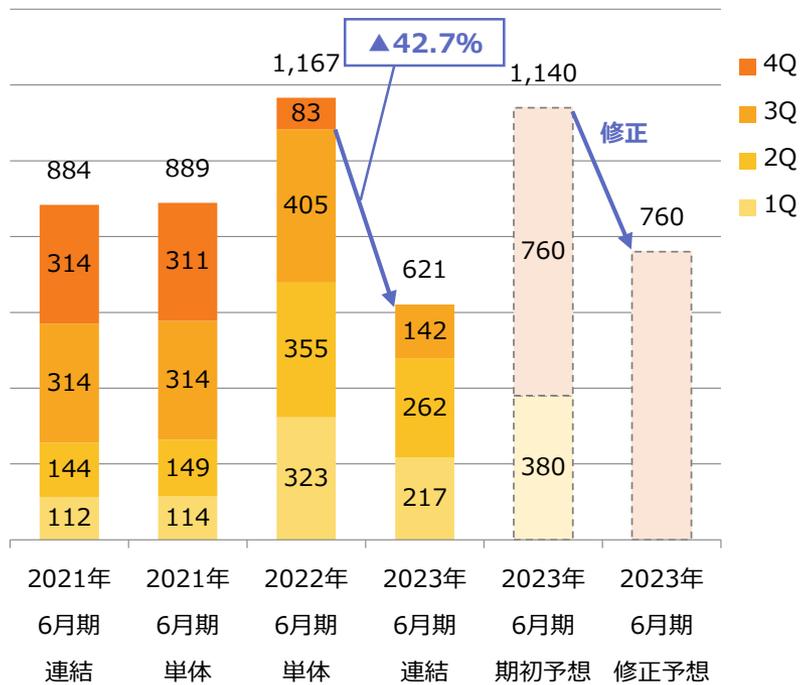
四半期営業利益（百万円）



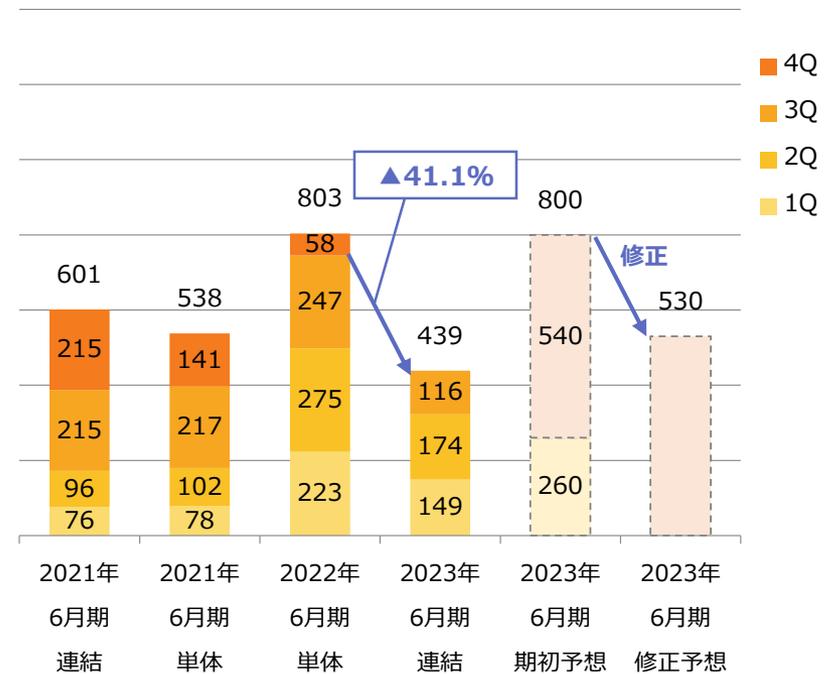
# 3期比較（経常利益・当期純利益：四半期別）、業績予想修正の理由

- 経常利益、当期純利益は、以下の増益要因を加味して、業績予想を修正。
  - 営業外収益：当期3Qに補助金収入33百万円、持分法による投資利益23百万円を計上。
  - 特別利益：当期3Qに投資有価証券売却益41百万円を計上。

四半期経常利益（百万円）



四半期当期純利益（百万円）



# 配当予想の修正（配当開始）、自己株式の取得を決議

次期中期経営計画において、資本政策および株主還元に関する基本方針を更新。  
この新たな方針に基づき、当期より剰余金の配当を開始するとともに、自己株式の取得を決議。

## 新方針

当社グループは、**事業成長と株主還元の両立**を図ることを基本方針とし、長期の事業成長に資する投資は、財務健全性を損なわない範囲でのレバレッジ活用も視野に入れて強化していくとともに、安定的に連結営業利益率10%以上を確保していくことを目標として、**連結総還元性向40%以上**の株主還元を目指すこととする。

なお、普通配当については**長期安定配当を基本**とし、それを上回る株主還元については、当社グループを取り巻く事業環境および市場環境に応じて自己株式の取得または記念配当もしくは特別配当を実施していく方針とする。

## 剰余金の配当の開始を決議

2023年6月期 1株あたり期末配当金 **8円**

## 自己株式の取得を決議

取得し得る株式の総数	350,000株（上限）
株式の取得価額の総額	2億円（上限）
取得する期間	本年5月15日～6月30日

# 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。

## ■ 「Ligla」事業の売上高は、当期2Q-3Q累計225百万円。

- 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（当期3Qにて金額が確定）    | 98百万円程度  |

来期の利益改善  
要素となる

(※次期のれん償却額は131百万円程度となる)

→ **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。**

# 連結損益の状況

(単位：百万円)

	2022年 6月期3Q 単体	2023年 6月期3Q 連結	増減額	増減率
売上高	6,492	7,211	719	11.1%
売上原価	3,500	4,333	834	23.8%
売上総利益	2,993	2,878	▲115	▲3.8%
販管費	1,921	2,317	396	20.6%
営業利益	1,072	561	▲511	▲47.7%
営業外収益	30	74	44	148.5%
営業外費用	18	14	▲4	▲22.0%
経常利益	1,084	621	▲463	▲42.7%
特別利益	1	41	41	7306.1%
特別損失	49	3	▲46	▲93.1%
税金等調整前当期純利益	1,035	659	▲376	▲36.3%
法人税等合計	290	220	▲69	▲24.0%
当期純利益	745	439	▲306	▲41.1%
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	745	439	▲306	▲41.1%

下期からの売上高回復に努めたものの、成長ペースは期初の計画を下回る。

当期1Qまで先行投資として増員を進めたことにより、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3Qの営業外収益の内訳は、補助金収入 33.2百万円、持分法による投資利益 23.3百万円 など。

当期3Qの営業外費用の内訳は、投資事業組合運用損 11.3百万円、自己株式取得時の支払手数料 2.0百万円 など。

当期3Qの特別利益は、投資有価証券売却益 41.5百万円。

# 連結貸借対照表

(単位：百万円)

		2023年 6月期3Q末 連結	主な内訳	
資産		6,427		
	流動資産	3,975	・現金及び預金	2,292
			・受取手形及び売掛金	1,312
	固定資産	2,452	・有形固定資産	563
			・のれん	590
			・投資その他の資産	799
負債		1,409		
	流動負債	1,165	・買掛金	139
			・未払金	172
			・未払費用	213
			・未払法人税等	127
			・契約負債	177
			・賞与引当金	54
			・契約損失引当金	49
			・流動負債その他	211
	固定負債	244	・資産除去債務（固定）	148
			・固定負債その他	96
純資産		5,018	・利益剰余金	4,724
自己資本比率		78.1%		

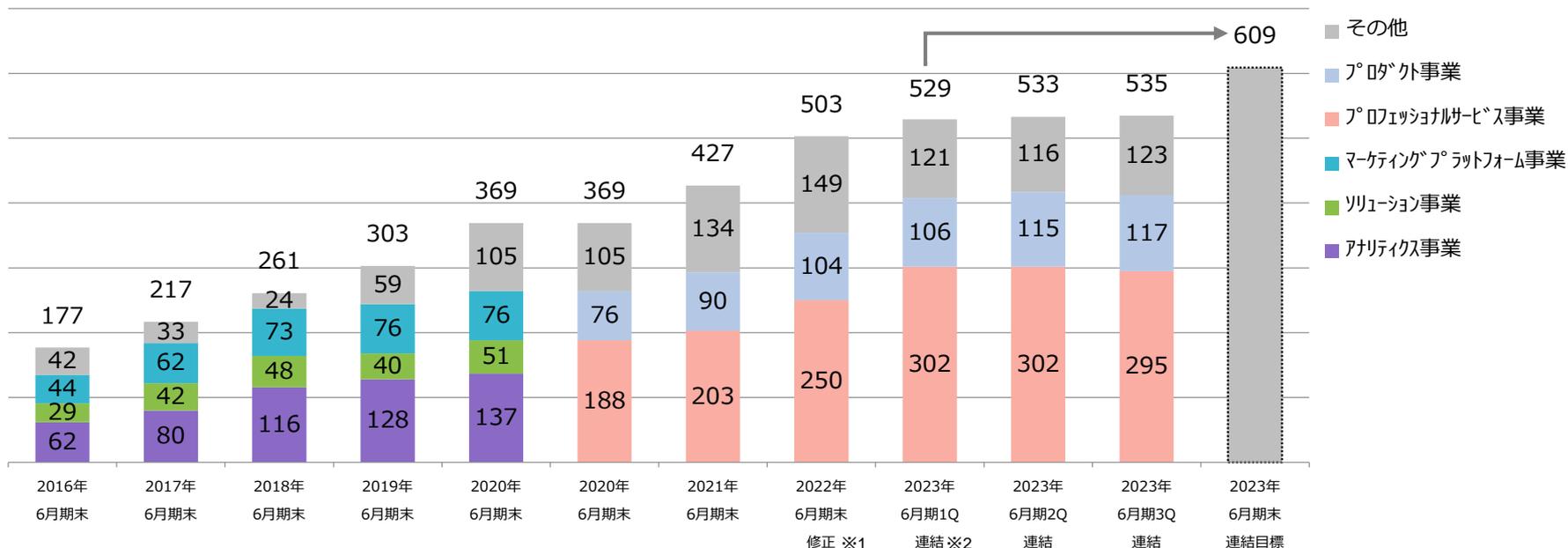
当期3Qにて、のれんの金額が確定。  
 ・当期2Qまでの暫定金額 896百万円  
 ・当期3Qにて確定した金額 655百万円  
 ・減少額 ▲241百万円

契約損失引当金は、クラウド費用に関する複数年の利用コミットメント契約において、将来未使用となることが想定される金額を引き当てたもの。

# 従業員数の推移

- 新卒社員51名が入社し、本日（2023年5月12日時点）の連結従業員数は、**594名**。
- 中途採用は、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済。
- 退職率は、10%程度で推移している。

従業員数（名）



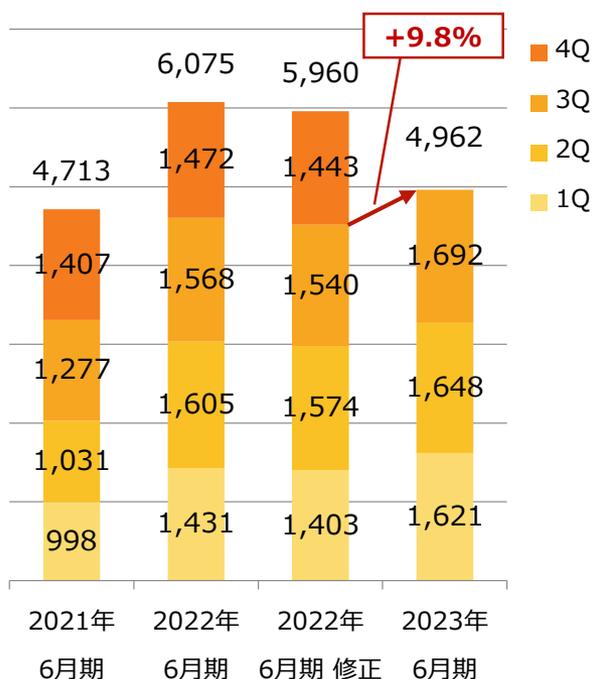
※1 「2022年6月期末 修正」においては、事業セグメントの変更後の区分を反映しております。

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

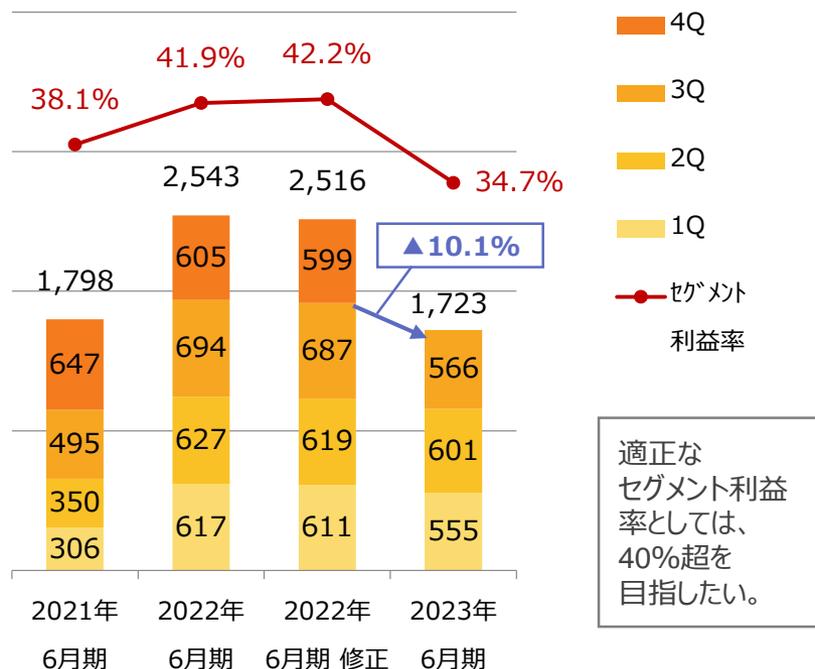
# プロフェッショナルサービス事業 3期比較 (連結/単体で数値変化なし)

- 売上高は、四半期あたり最高額を更新したものの、特定の大型顧客に対する売上高の縮小や、新規受注が想定通りの成長には至っていないことにより、**期初の計画を下回る**。
- セグメント利益は、当期1Qまで先行投資として増員を進めたことにより、稼働率が一時的に低下していることから、**前年の水準および期初の計画を下回る**。

四半期別売上高 (百万円)



四半期別セグメント利益 (百万円)

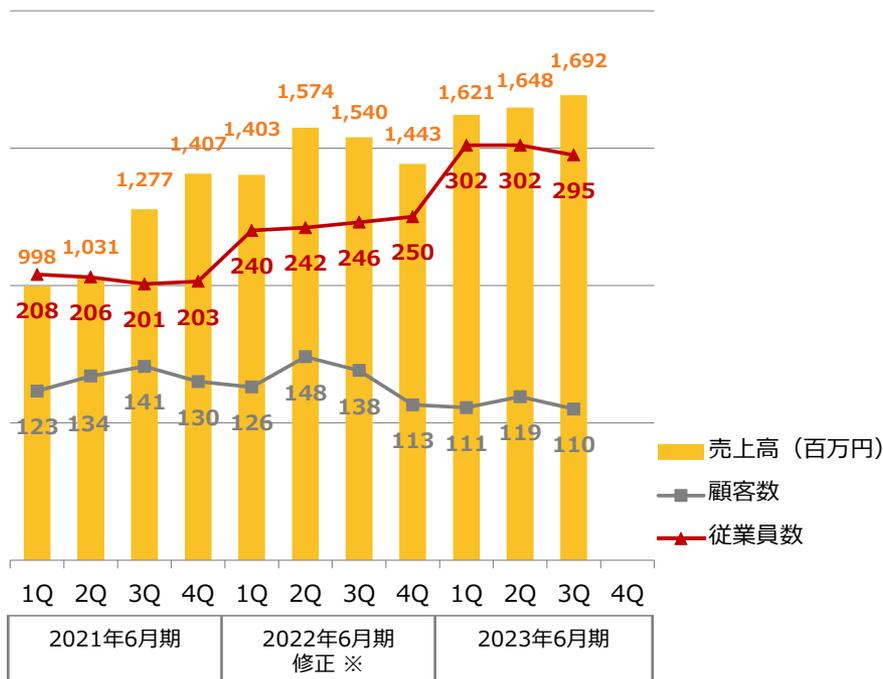


# プロフェッショナルサービス事業

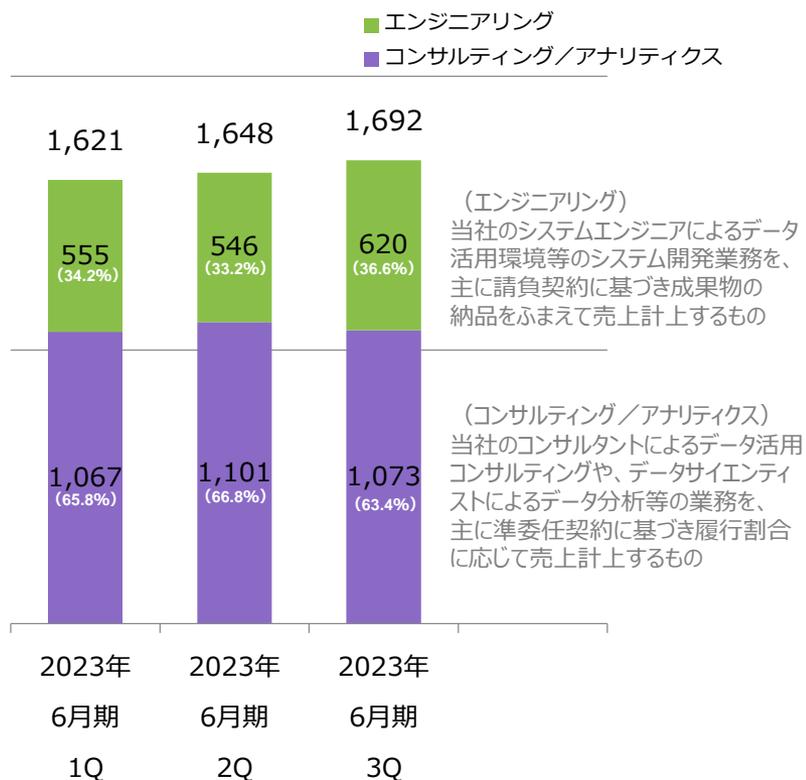
## 売上高、顧客数、従業員数、収益分解 (連結/単体で数値変化なし)

■ 当期3Qは、1社あたり売上高が過去最高を記録。従業員1名あたり売上高も回復傾向にある。

売上高、顧客数、従業員数



顧客との契約から生じる収益を分解した情報 (百万円)

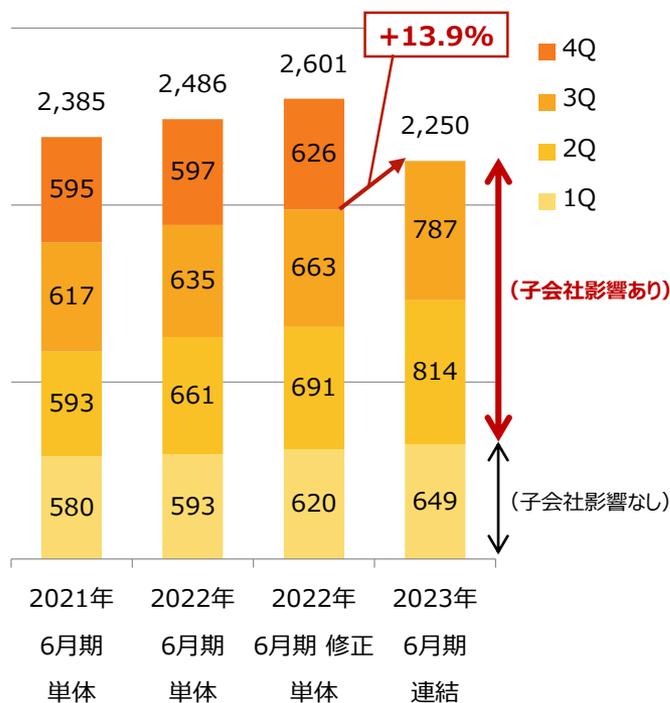


※「2022年6月期修正」においては、顧客数、従業員数も、事業セグメントの変更後の区分を反映しております。

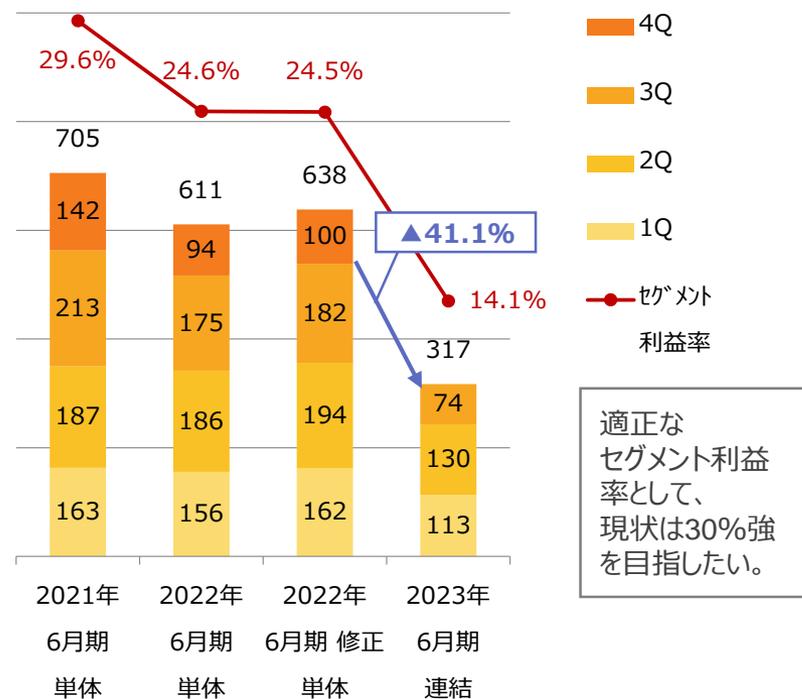
# プロダクト事業 3期比較

- (株)TimeTechnologiesの「Ligla」事業の売上高が、増収に寄与。
- 平常のセグメント利益率は回復傾向にあるが、当期3Qは以下の一過性要因により利益が減少。
  - クラウド費用に関する複数年の利用コミットメント契約において、将来未使用となることが想定される金額約49百万円（3Q累計売上高に対し約2.2%）を、契約損失引当金として計上したため。

四半期別売上高（百万円）



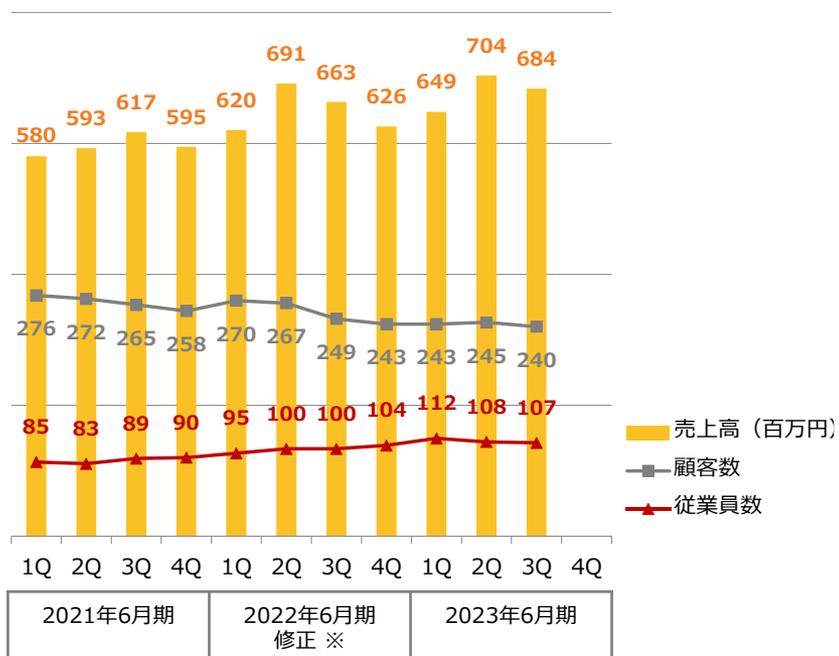
四半期別セグメント利益（百万円）



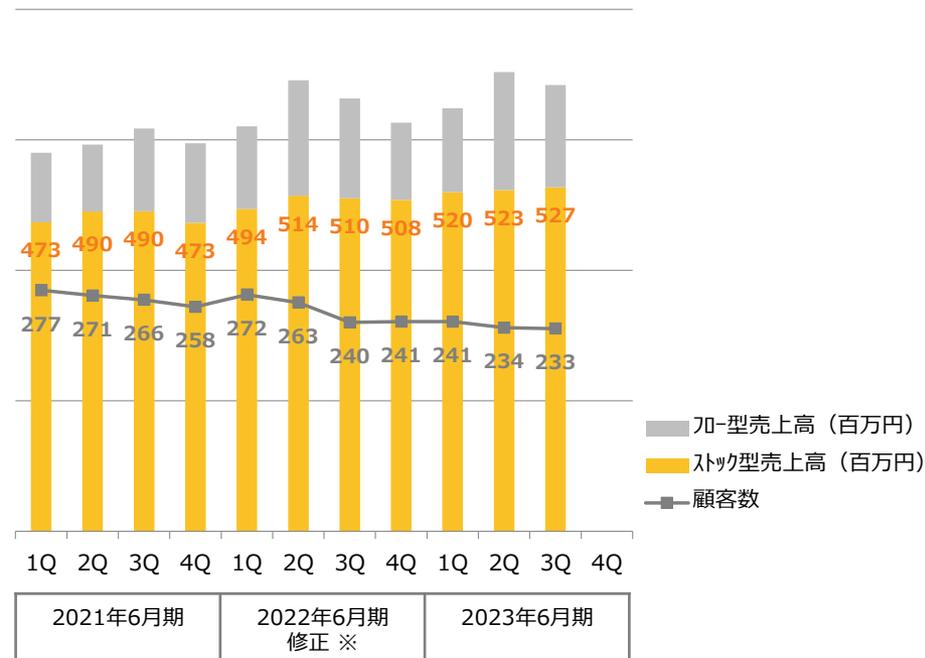
# プロダクト事業（単体） 顧客数、従業員数、ストック型売上高

- ブレインパッド単体として、ストック型売上高は回復トレンドにある。
- (株)TimeTechnologiesが営む「Ligla」事業の、売上高、アカウント数は、想定通りに進捗中。
  - 当期2Q 売上高113百万円、アカウント数61件
  - 当期3Q 売上高112百万円、アカウント数64件

売上高、顧客数、従業員数（単体）



ストック型売上高、顧客数（単体）



※「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。

次期中期経営計画（2024年6月期～2026年6月期）  
は、別紙にて公表しております。

# ニュース&トピックス

# 生成AIに関するニュースリリース

2023.5.12

## 伊藤忠商事と、生成AIによる業務変革や新規ビジネス開発支援を行う「生成AI研究ラボ」を共同設立

### 【設立目的】

- 伊藤忠商事の多種多様な業界向けビジネスにおける業務変革をテーマとして、生成AIの技術検証・実証実験を行い、企業の生産性向上に資する業務改革やビジネス開発の支援に取り組む。

### 【取り組みの内容】

- 「生成AI研究ラボ」にて、伊藤忠商事の全社員が生成系AIを気軽に活用できる環境を整備し、現場社員の生産性向上の検証を開始。
- 将来的には、新規事業開発や伊藤忠グループの事業における生成系AIの活用も検討し、生活消費分野における顧客属性に合わせた最適な商品やサービスのレコメンデーション機能の提供、サービス内容の自動照会など競争力を高めるための施策を検討。

### <参考>

ブレインパッドと伊藤忠商事は、2020年11月の資本業務提携以降、その提携による双方のビジネス拡充を3つのフェーズに定義して推進しております。

食品流通サプライチェーンにおけるデータを活用した発注・在庫・物流の最適化や、消費者接点の強化などの成果を創出してきた第1フェーズは、2022年度に当初計画した取り組みを終え、現在は両社がビジネスパートナーとして連携し、双方の事業拡大を目的とする第2フェーズおよび第3フェーズに着手しております。

**第1フェーズ** 伊藤忠商事本体におけるDX（デジタル・トランスフォーメーション）の先進事例の創出と浸透

**第2フェーズ** 「伊藤忠デジタル群戦略」と連動した伊藤忠グループ内外へのDX支援事業の拡充（同グループの情報系中核事業との連携強化）

**第3フェーズ** 第1フェーズ、第2フェーズのノウハウや経験値を活用した新規事業の開発、海外展開を含む新市場への参入

# 自社イベント「DOORS BrainPad DX Conference 2023」 6/5月～6/16金まで開催

当社の顧客企業が多数登壇。経営と現場をつなぐ「データ活用の自走化」をテーマに講演。

DOORS 2023	特別企業対談   プログラム構成	BrainPad
日程	カテゴリ	登壇企業
6/5(月) 配信開始: am9:00~	経営と現場をつなぐ 「最適化のビジネス実装」の実践例	キリンビール ソフトバンク
6/6(火) 配信開始: am0:00~	経営と現場をつなぐ 「データ戦略」の実践例	ADKマーケティング・ソリューションズ×バンダイナムコネクサス ① ADKマーケティング・ソリューションズ×バンダイナムコネクサス ② 三井住友カード
6/7(水) 配信開始: am0:00~	経営と現場をつなぐ 「人材育成」の実践例	東日本旅客鉄道 ゆうちょ銀行
6/8(木) 配信開始: am0:00~	経営と現場をつなぐ 「顧客理解」の実践例	ネスレ日本 ヤフー
6/9(金) 配信開始: am0:00~	経営と現場をつないだ先にある 「日本のデータ活用」の未来	金融データ活用推進協会 グーグル・クラウド・ジャパン データサイエンティスト協会 りそなホールディングス
6/10(土)-16(金) ※開催最終日まで	※すべてのカテゴリのセッション	※全セッション見逃し・オンデマンド配信

各セッション  
オンデマンド  
配信開始日の翌日から  
開催終了日まで  
ご覧いただけます

# 主力製品「Rtoaster」 およびプロダクト事業関連のニュースリリース

2023.4.21

## 「Rtoaster」、ITreview Grid Award 2023 Spring」、6期連続9部門で「Leader」を受賞

レコメンドエンジンなどの3部門は10期連続の受賞

Rtoaster、6期連続9部門「Leader」受賞  
ITreview Grid Award 2023 Spring



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・アトリビュション部門	カゴ落ち対策部門	プッシュ通知部門

2023.4.25

## マーケターのデータ活用力を強化するオフリング「BrainPad DDMA」を提供開始

データ活用の方法論やスキル習得を支援する6つのメニュー

マーケターのデータ活用力を強化する支援オフリング

**BrainPad DDMA** を提供開始

2023.2.21

## パーソナライズされたマーケティング・アクションを強化する、「Rtoaster」の新機能をリリース

レコメンド表示制御機能、ABテスト機能を強化



2023.4.27

## デジタルマーケティング人材育成のビジネスパートナーとして、グロースXとの連携を強化

グロースXの研修プログラムを、両社連携のもと拡販・展開



# その他、直近に発表したニュースリリースなど

連携  
強化



2023.4.5

## データ活用の内製化支援のビジネスパートナーとして、 Ascent Business Consulting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、DXコンサルティング・DX人材教育に強みを持つAscent Business Consulting(株)の両社の得意領域を連携

受賞



「ONE CAREER 就活クチコミ  
アワード2023」「ベンチャー部門」、  
2期連続GOLD賞を受賞



金融データ活用推進協会主催  
の分析コンペ「第1回 金融データ  
チャレンジ」にて、当社データサイ  
エンティストが第3位に入賞



「2023 Japan AWS Jr.  
Champions」を、当社の  
若手エンジニアが受賞

# 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

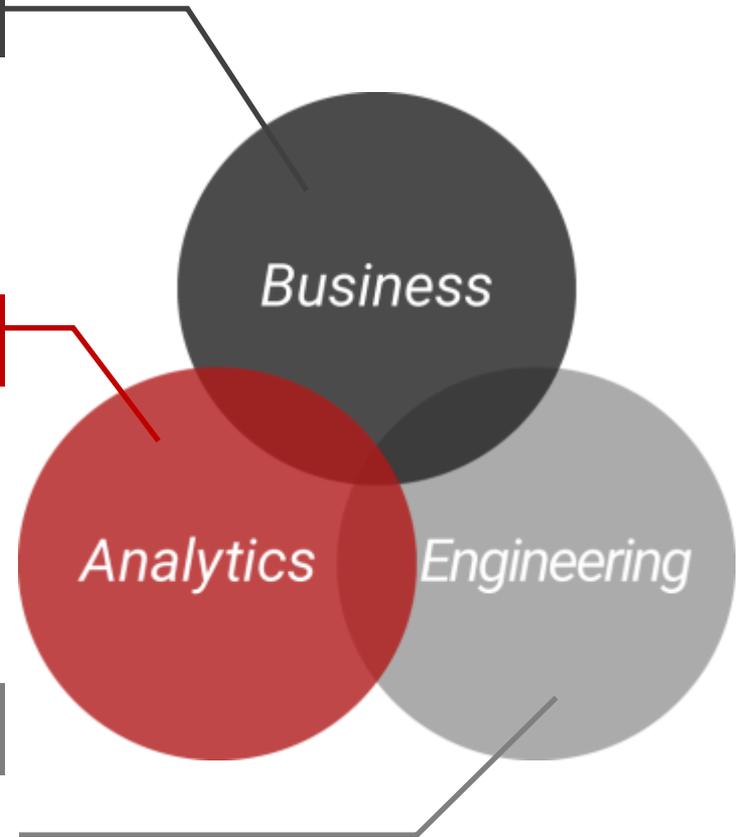
2004年の創業以来、ブレインパッドがデータ活用をお手伝いした企業は1,300社を超えます。幅広い業界を対象として、豊富に積み上げられたナレッジを武器に、お客様の経営課題を解決に導きます。

**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  
プレーヤーの  
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

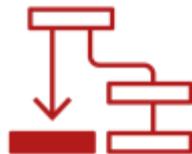
マーケティングのPDCA  
サイクル全体の改善を支援



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

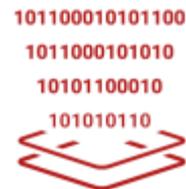
アナリティクスを用いた  
業務プロセスの最適化支援



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。



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

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

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

**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

分析基盤

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ことでパターンやルールを発見し、意思決定をサポート

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)**

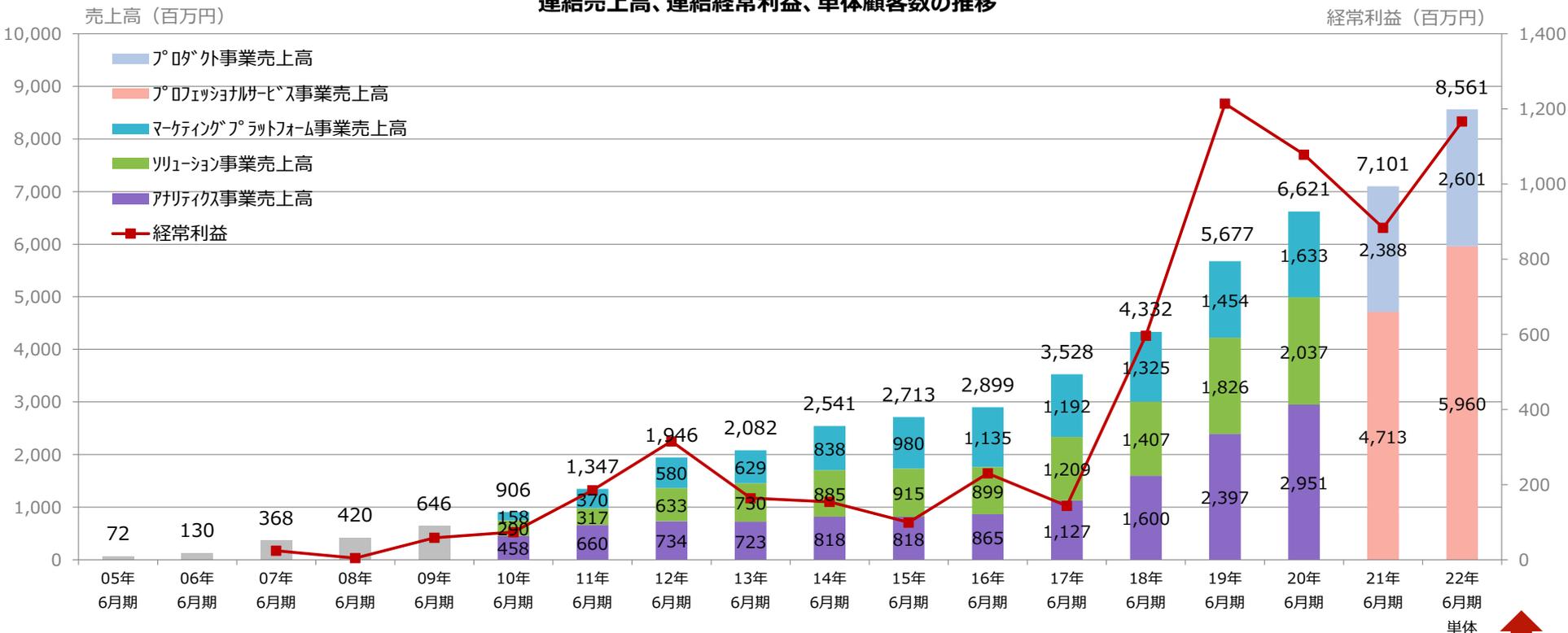
人が行う業務を自動化・効率化するロボティック・プロセス・オートメーション

その他

■ 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。ご了承ください。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。