



2023年5月12日

各 位

会 社 名 株式会社ブレインパッド  
代表者名 代表取締役社長 執行役員 CEO  
高橋 隆史  
(コード番号：3655 東証プライム)  
問合せ先 取締役 執行役員 CFO 石川 耕  
(TEL. 03-6721-7701)

## 中期経営計画（2024年6月期～2026年6月期）の策定に関するお知らせ

当社は、2023年5月12日開催の取締役会において、次期（2024年6月期）を初年度とする3か年の中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 中期経営計画策定の発表にあたり

当社は、当連結会計年度が現・中期経営計画（2020年6月期～2023年6月期）の最終年度となります。現計画の進捗は、新型コロナウイルス感染症の拡大や新たな地政学リスクの発生等から想定外の難局に見舞われ、ステークホルダーの皆様および市場からの期待には十分に応えられていないと認識しております。この実状を重く受け止めるとともに、今後環境変化が発生しうる中でも社会的責任を全うして持続的な成長を遂げていくために、当社は経営方針と経営体制の転換を決断し、株主価値の向上を経営方針として明確に掲げ、新たな中期経営計画として発表することといたしました。

まもなく創業20周年を迎えるにあたり、データ活用のパイオニアとしての地位を築いてきた当社の事業機会はいまだ大きく、さらなる価値の発揮が求められていると認識しております。そして、データ活用が企業活動ならびに経済発展における重要な役割を果たすことを実感すると同時に、日本のIT産業がその促進に十分に貢献できていないという本質的な課題にも直面しております。

当社はこの構造的課題の解決を目指し、データ活用を起点に従来のIT企業やコンサルティング企業のやり方を超えた、新たな企業支援の形を追求してまいります。

この目的を達成する上でも、新たな中期経営計画においては業績の向上を重視し、高利益体質への構造転換を最優先で取り組むことで、効率性の向上と事業拡大を目的とする積極的な投資に向けた基盤を確立し、より一層の株主価値の向上に取り組んでまいります。

#### 2. 中期経営計画の概要

##### (1) 対象期間

2024年6月期～2026年6月期（2023年7月1日～2026年6月30日）

##### (2) 重要な経営指標（2026年6月期、最終年度）

- ・連結売上高 140億円～150億円（CAGR15%程度）
- ・EBITDA マージン（注） 16%超
- ・ROE 20%

(注) 利益指標を EBITDA へ変更する理由

2011 年の当社株式の上場以降、安定的な利益創出が可能な体制を確立できた一方で、成長への戦略的な先行投資は限定的となっておりましたが、今後は、高い収益性を見込める M&A やソフトウェア開発を積極的に実施していく方針であるため、会計方針による減価償却費等の影響を排除した EBITDA に利益指標を変更いたします。

(3) 資本政策および株主還元に関する基本方針

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。

3. その他

詳細につきましては、次頁以降の資料をご参照ください。

(参考) 本開示を含む、本日 (2023 年 5 月 12 日) 公表済の開示資料一覧

- ・「2023 年 6 月期 第 3 四半期決算短信〔日本基準〕(連結)」
- ・「2023 年 6 月期 第 3 四半期決算補足説明資料」
- ・「2023 年 6 月期 連結業績予想の修正および配当予想の修正 (配当開始) に関するお知らせ」
- ・「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ (会社法第 165 条第 2 項の規定による定款の定めに基づく自己株式の取得)」
- ・「中期経営計画 (2024 年 6 月期~2026 年 6 月期) の策定に関するお知らせ」
- ・「ブレインパッド、伊藤忠商事と、生成 AI による企業の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」

以上

# 中期経営計画(FY2024~2026)

2023年5月12日  
株式会社ブレインパッド



# トップメッセージ ～次期中期経営計画の発表にあたり

当社はまもなく創業20周年を迎えることとなります。この大きな節目まで、さまざまな形で支えていただきました皆様に心から感謝の意を表します。データが世の中にもたらす価値と重要性を予見し創業をして以来、データ活用の普及を通じた産業発展や人々の生活を豊かにすることを使命に、少しでも多くの企業を支援するため事業規模を拡大し、データ活用のパイオニアとしての地位を築いてまいりました。

他方、現在の急激な環境変化の中、株主をはじめとするステークホルダーの皆様および市場からの期待には十分に答えられておりません。

この実状を重く受け止め、当社は経営方針と経営体制の転換を決断し、株主価値の向上を経営方針として明確に掲げ、新たな中期経営計画として発表することといたしました。

この20年という歳月を振り返ると、日本経済の国際競争力はかつての輝きを失い、特にデジタル技術やデータの活用という点では海外から大きく劣後し続けているという厳しい現実があります。

この実態からの脱却のため、私たちが企業の競争力向上に貢献する存在としてより一層の役割を果たすには、現状を生んだ従来のIT企業やコンサルティング企業のやり方を超えて、新たな支援の形を創造することが求められていると強く認識しています。

いま、企業はITを活用し時代に応えた新しい価値を創造する「内なる力」を高めることが重要になっています。

その実現のため、私たちは国内のIT人材やデータ活用人材の不足、リスクリング、そして、ITやデータ活用の内製化促進という課題解決に真正面から取り組みます。

すなわち、日々進化するさまざまなテクノロジーを実用的な形に転換し、従来の技術と人材のサプライチェーンを再構築していくことで、企業のデジタルトランスフォーメーションの高度化・高速化に貢献していきます。

この使命を達成する上でも、業績の向上を重視し、高利益体質への構造転換を最優先で取り組むことで、効率性の向上と事業拡大を目的とする積極的な投資に向けた基盤を確立し、持続的な成長を実現してまいります。

以上の考えを、本資料にまとめました。

是非ご一読をいただき、新しいブレインパッドに、ご期待いただければ幸いです。

2023年5月12日

株式会社ブレインパッド 代表取締役社長 執行役員CEO

高橋隆史

取締役 執行役員CGO（次期代表取締役社長）

関口朋宏

## 1. 現・中期経営計画の総括

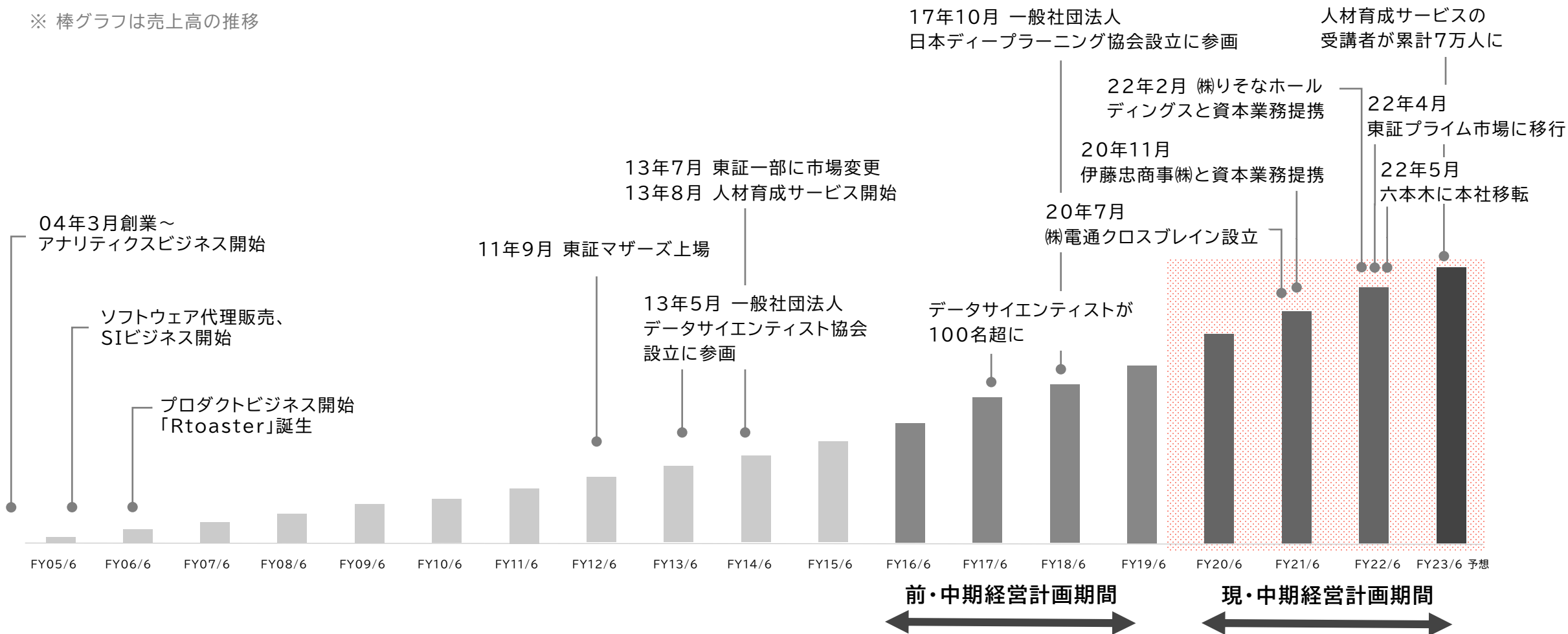
---

2. 長期ビジョン： BrainPadが向き合う課題と目指す姿
3. 次期中期経営計画の位置づけ
4. 成長戦略および投資方針
5. 財務目標および資本政策

# ブレインパッドの歩み ～間もなく創業20周年

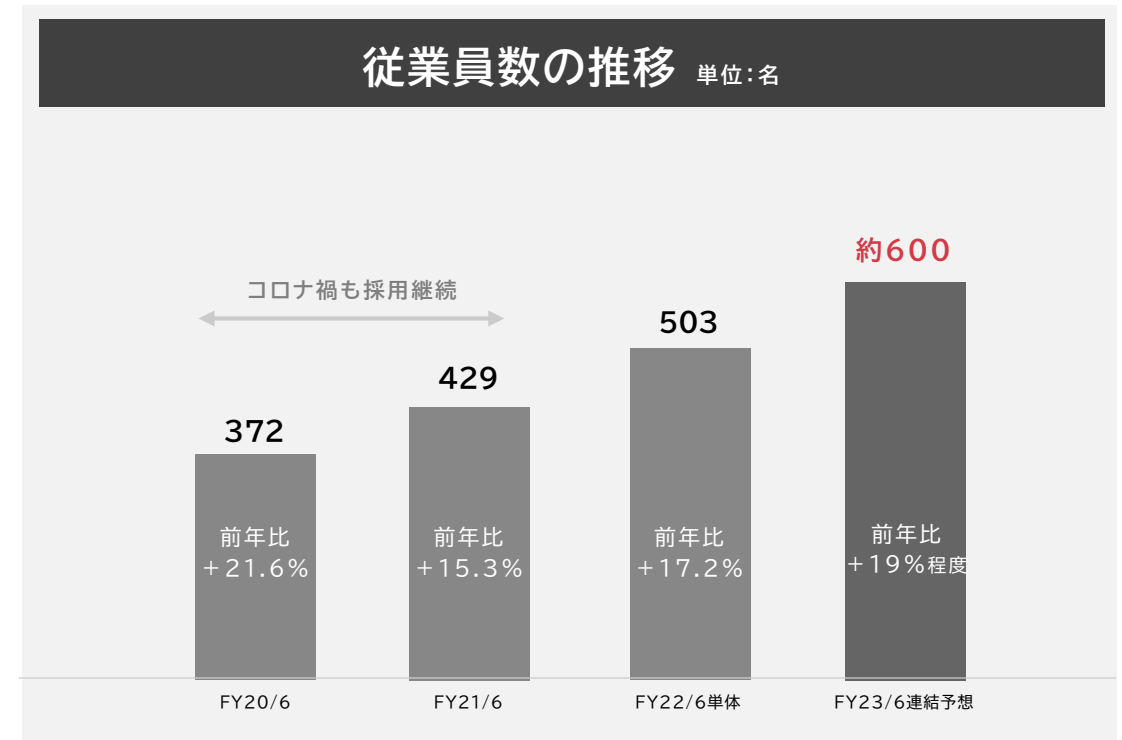
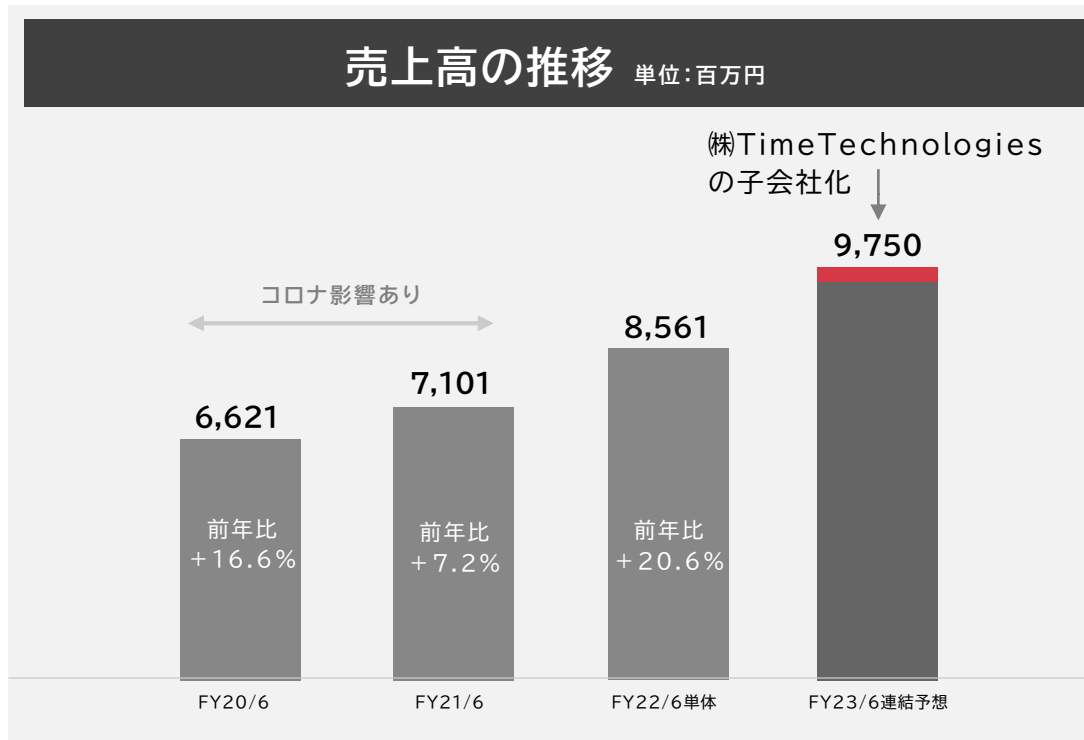
創業来、19期連続増収

※ 棒グラフは売上高の推移



# 現・中期経営計画の総括 ～ 積極的な組織拡大による事業規模の拡大を実現

- 第三次AIブーム、国内のDX投資の加速に伴うデータ活用の重要性の高まりを受け、プロフェッショナルサービスを中心に需要を取り込み、売上高100億円に迫るまで事業を拡大。
  - ・ FY20、FY21にコロナ影響を受け、売上伸長が一時停滞し、最終年度の売上高目標(115億円)には届かない見込み。
- 一方、需要増加に備え、他社が人材採用を抑制していたコロナ禍においても先行投資的に採用を進め、獲得競争の激しいデータ活用人材の増強に成功。600名規模の組織に拡大した。



# 現・中期経営計画の総括 ～ 主なできごと

## 資本業務提携、M&A

### 資本業務提携



2020年～



2020年～



2022年～

### M&A



2022年～

## 業界トップ企業へのDX・データ活用支援

### 日系大手企業の重要なデータ活用の取り組みを支援

**TOYOTA**

材料開発における  
新サービス開発

**Asahi**

データ活用人材の  
育成プログラム提供

**JP BANK** ゆうちょ銀行

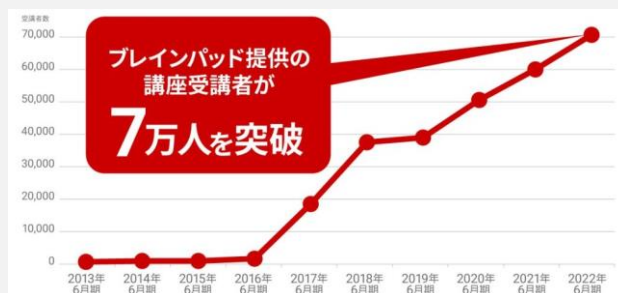
DX推進の戦略パートナー

**docomo**

データ活用支援

## データ活用人材育成サービスの受講実績が7万人を突破

経済産業省「第四次産業革命スキル習得講座」、厚生労働省「教育訓練給付制度」にも認定



## クラウドベンダーとのアライアンス強化



国内初のSell・Service・Build\*の3分野を  
網羅したプレミアパートナー



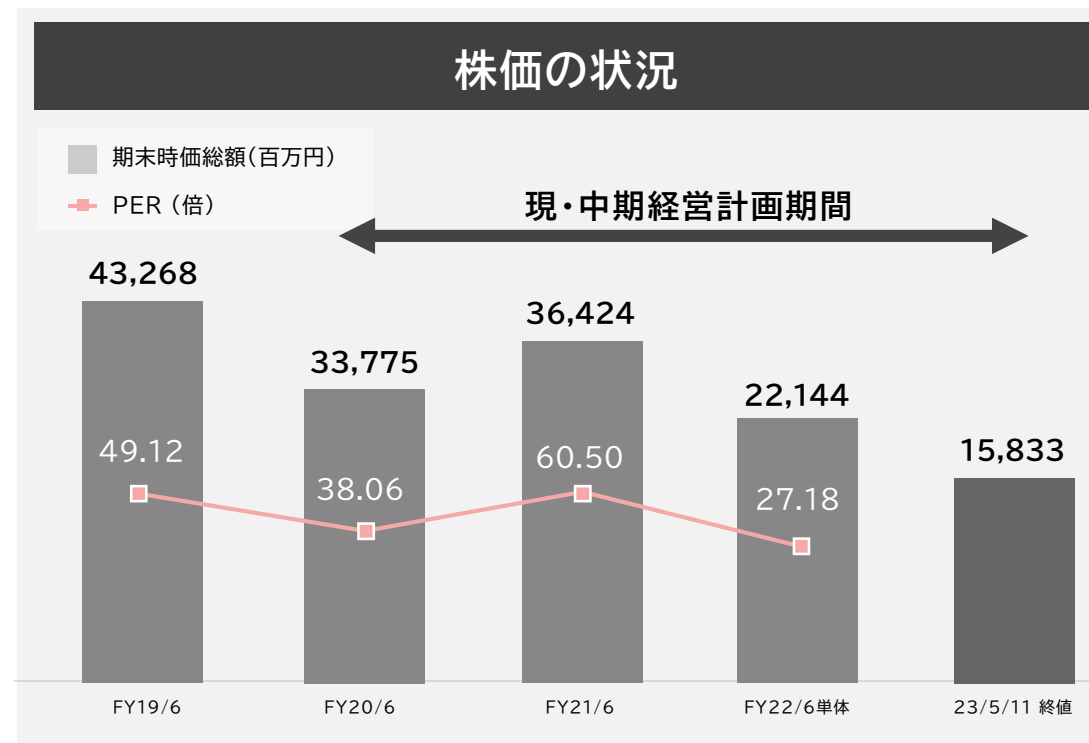
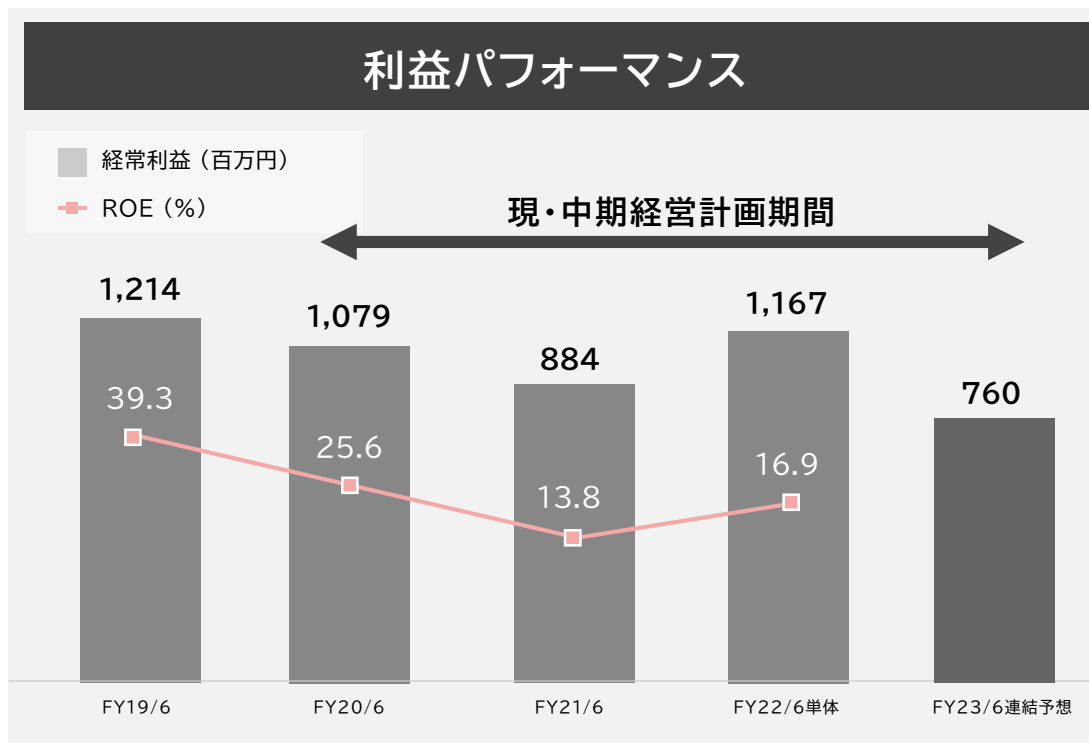
2年連続でデータ分析領域にてマイクロソフト  
ジャパン パートナー オブ ザ イヤーを受賞  
Azure AIパートナー

\*; ISV Solution Connectプログラムの共同拡販を伴う



# 現・中期経営計画の総括 ～ 利益水準に課題

- 当社が主力としていた小売・消費者向けサービスに対するマーケティング領域支援がコロナ禍の影響を受け、顧客層の入れ替えが発生。
- 競争環境の激化、プロジェクト難易度の上昇の中で、組織規模拡大による費用増もあり、利益水準の低下を抑えきれず。
- 結果、売上高以外は、前・中計最終年度(FY19)のパフォーマンスを超えることができず、市場の期待に応えることができなかった。



# 現・中期経営計画の総括 ～ 次期計画に向けて

- 安定的な事業基盤は築けたものの、市場から期待される成長を達成するには、現在の当社のサービス価値を前提とした組織拡大による事業成長や経営モデルからの進化が必要。

総括	達成できたこと	<ul style="list-style-type: none"><li>• データ活用のパイオニアとしての地位の確立と、DXおよびデータ活用需要の安定的な取り込み</li><li>• 採用体制の強化に伴う人材の充足による、需要の取りこぼしの抑制</li><li>• 大手企業とのアライアンスやM&amp;Aによる事業機会の拡充</li></ul>
	顕在化した課題	<ul style="list-style-type: none"><li>• 急激な組織拡大とコロナ禍での先行投資(人材採用)に伴い、重たいコスト構造に変化</li><li>• DX投資にまつわる市場環境やニーズの変化に対して、当社のサービスの進化が遅れた</li><li>• 短期的な収益改善に注力したために、中長期的な視野に立った投資が限定的になった</li></ul>



## 次期中期経営計画において考慮すべきこと

- 既存事業のコスト構造の見直し、高収益化
- 市況やニーズを捉えたサービスと提供価値、差別化要素の進化
- 長期的視野に立った積極的な事業投資(M&A、技術探索、ソリューション開発)
- 上記を支える、経営体制の強化とマネジメント手法の高度化

1. 現・中期経営計画の総括

**2. 長期ビジョン: BrainPadが向き合う課題と目指す姿**

3. 次期中期経営計画の位置づけ

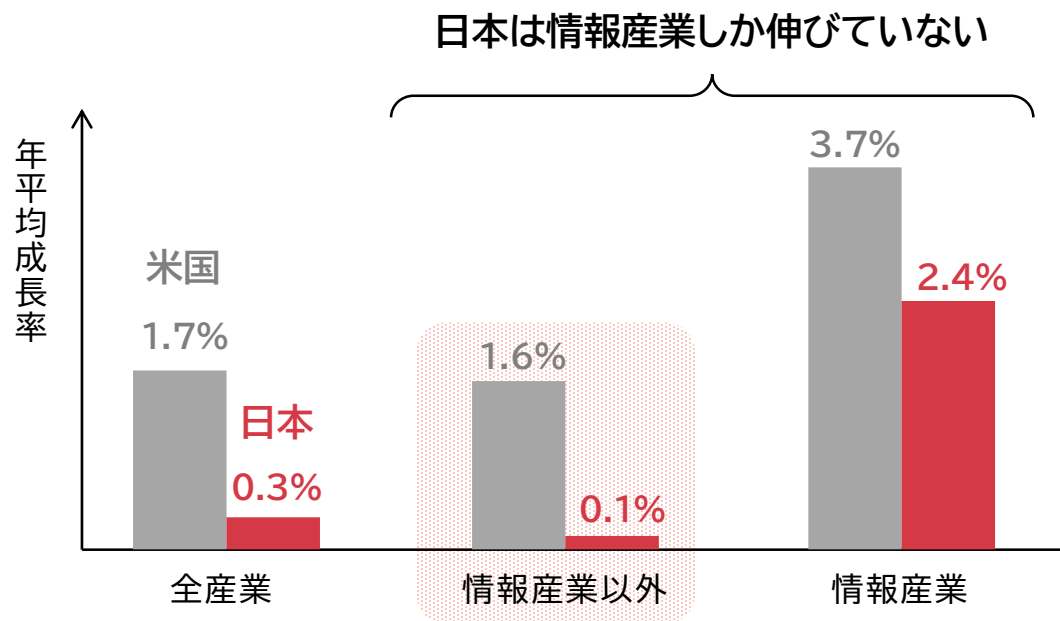
4. 成長戦略および投資方針

5. 財務目標および資本政策

# 私たちが向き合う課題

- ビジネスにおけるITシステムのあり方と、IT産業側の企業支援のあり方双方の本質的な見直しが必要。
- デジタルとデータを競争力の強化に活かすために、IT産業そのものの変革が求められている。

2000～2020年の市場成長率 日本と米国の比較\*



IT技術の進化により、国内のIT産業は大きく伸長  
ビジネス・アナリティクス、およびDX投資の市場規模は、  
これまでも年率10%近く拡大  
今後も年率10%程度は拡大すると予測されている



企業のIT投資は、産業全体の成長に貢献していない  
日本のデジタル競争力は年々低下し、  
この20年で1%以上の成長を果たした産業はわずか  
※ 米国では、IT以外の産業も成長している

\*; 米国のデータ=アメリカ合衆国商務省経済分析局(BEA)が公表している産業別実質GDPから集計。「情報産業」の区分はBEA定義の「Information」を利用。  
日本のデータ=総務省 令和4年情報通信白書。「情報産業」の区分は白書のなかで定義されている「情報通信業」を利用。

# 参考)日本のデジタル競争力は低迷しつつづけている

- 当社の支援領域である「経営におけるデータ活用」と「デジタルスキル」が日本の競争力の低迷に大きな影響を及ぼしている。
- つまり、当社の存在意義および事業機会は今後も継続的に増大する見込み。

IMD 世界デジタル競争力ランキング 2022  
(調査対象国 63か国)

順位	国名	昨年比
1	デンマーク	↑
2	アメリカ	↓
3	スウェーデン	-
4	シンガポール	↑
5	スイス	↑
6	オランダ	↑
7	フィンランド	↑
8	韓国	↑
9	香港	↓
10	カナダ	↑
⋮		
29	日本	↓
⋮		
63	ベネスエラ	↑



54の客観的指標の合計点で順位が決定

カテゴリ	サブカテゴリ	順位
知識	人材	50
	育成と教育	21
	科学への注力	14

カテゴリ	サブカテゴリ	順位
技術	規制の枠組み	47
	資本	32
	技術の枠組み	8

カテゴリ	サブカテゴリ	順位
未来への備え	適応への姿勢	20
	ビジネスの柔軟性	62
	ITの統合	18

日本が特に順位の低い指標の一例

『デジタル/テクノロジースキル』  
**62位**/63か国中

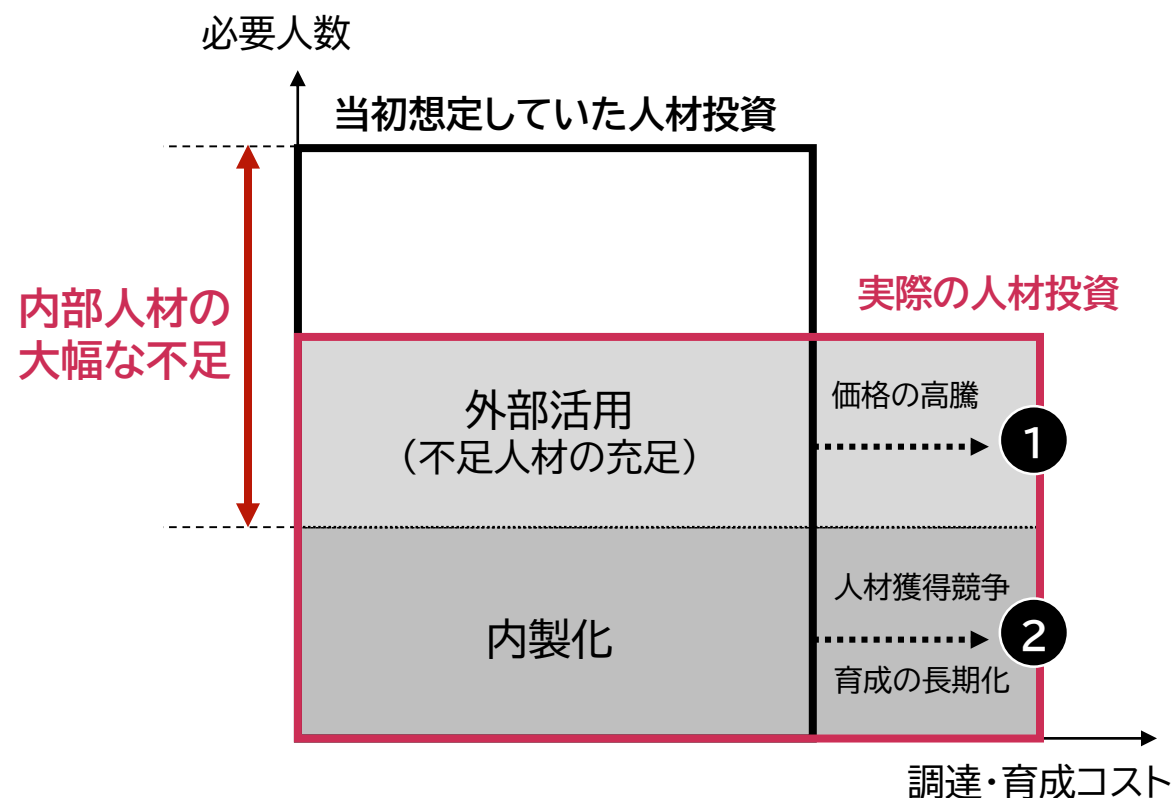
『ビッグデータと分析の活用』  
**63位**/63か国中

出典：IMD, World Digital Competitiveness Ranking 2022. <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-digital-competitiveness-ranking/>

# 私たちが向き合う課題 ～ 日本企業における“内製化”の壁

- DX推進の加速を優先するために、外部人材による補填を続けた結果、内部人材の補強が進まない。
- 人材不足の環境下において高度な専門人材の獲得と育成は困難を極めており、外部依存体質の早期打破が必要。

デジタル/データ活用人材の確保の実態(イメージ)



高度な専門人材の確保を目指す  
人材獲得競争のなかで想定外の投資が膨らむ

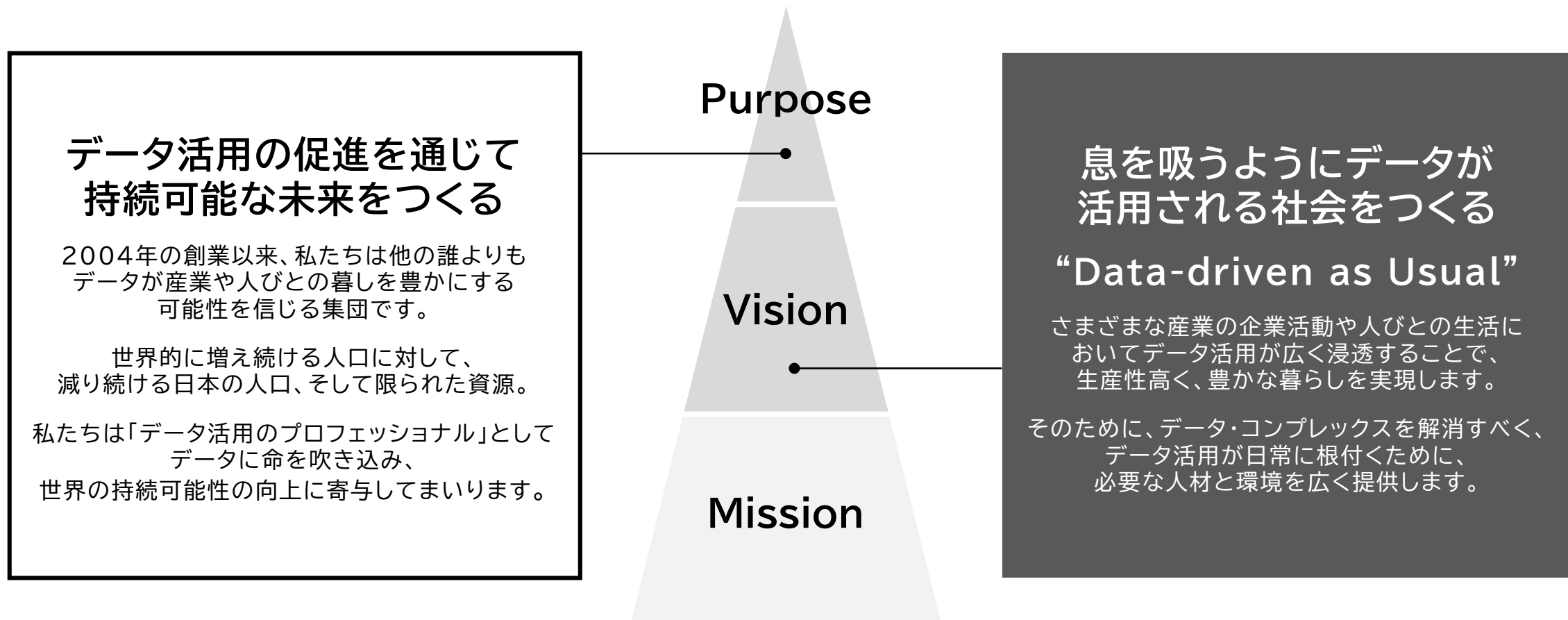
→ IT産業・人材産業のみが成長



- 1 高単価な外部人材による補填
  - 高度な人材は、外部企業が高報酬で確保
  - 業務委託コストは高騰の一途
- 2 採用や内部調達のコストが高騰
  - 高度な人材を求め、採用難易度が上がる
  - 育成手法が確立していないため、育成が長期化

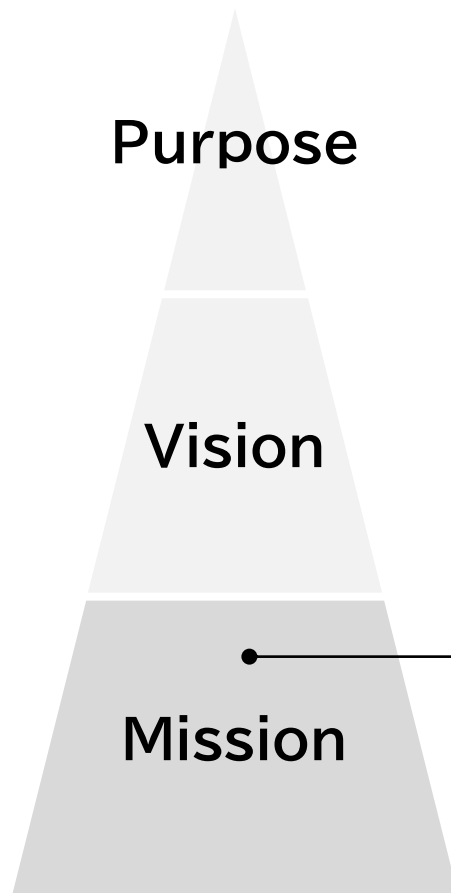
# 私たちが目指す姿・存在意義 ~Mission/Vision/Purposeの再定義

- 創業時から掲げてきた、データ活用によりサステナブルな社会を創ることを目指し、社会課題の解決に貢献していく。



# 私たちが目指す姿・存在意義 ~Mission/Vision/Purposeの再定義

- 従来のIT企業やコンサルティング企業とは一線を画し、データ・テクノロジーとそれを使いこなす人材を企業に根付かせることを通じて、これまで解決できていなかった企業内部の本質的な強化、その先にある経済発展に貢献する。



## 技術と人材のサプライチェーンを再構築し、 国際競争力のある豊かな日本の再生に貢献する

従来のIT企業やコンサルティング企業による高度人材の派遣とは一線を画し、  
本質的な企業体質の強化を支えるソリューションを提供します。

そのために、高度な技術と人材を企業活動に根付かせる環境を整備し、  
データ活用の促進を支援します。

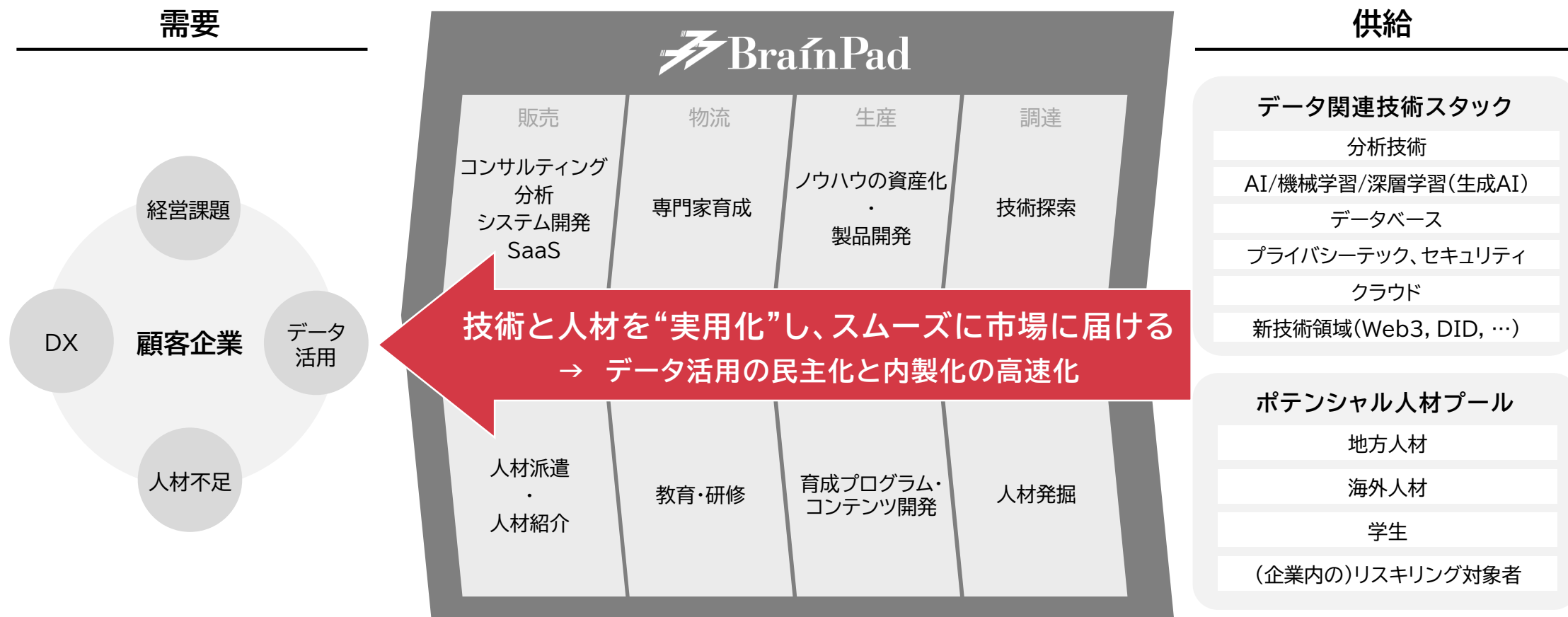
データ・テクノロジー × ビジネスの“ハイブリッド人材”  
という難易度の高い人材輩出に挑む


高度なテクノロジーの民主化を通じて  
人材育成のスピードを超えるデータ活用の普及を促進



# 私たちの役割 ～ データ活用にあつわる技術と人材のサプライチェーンを再構築

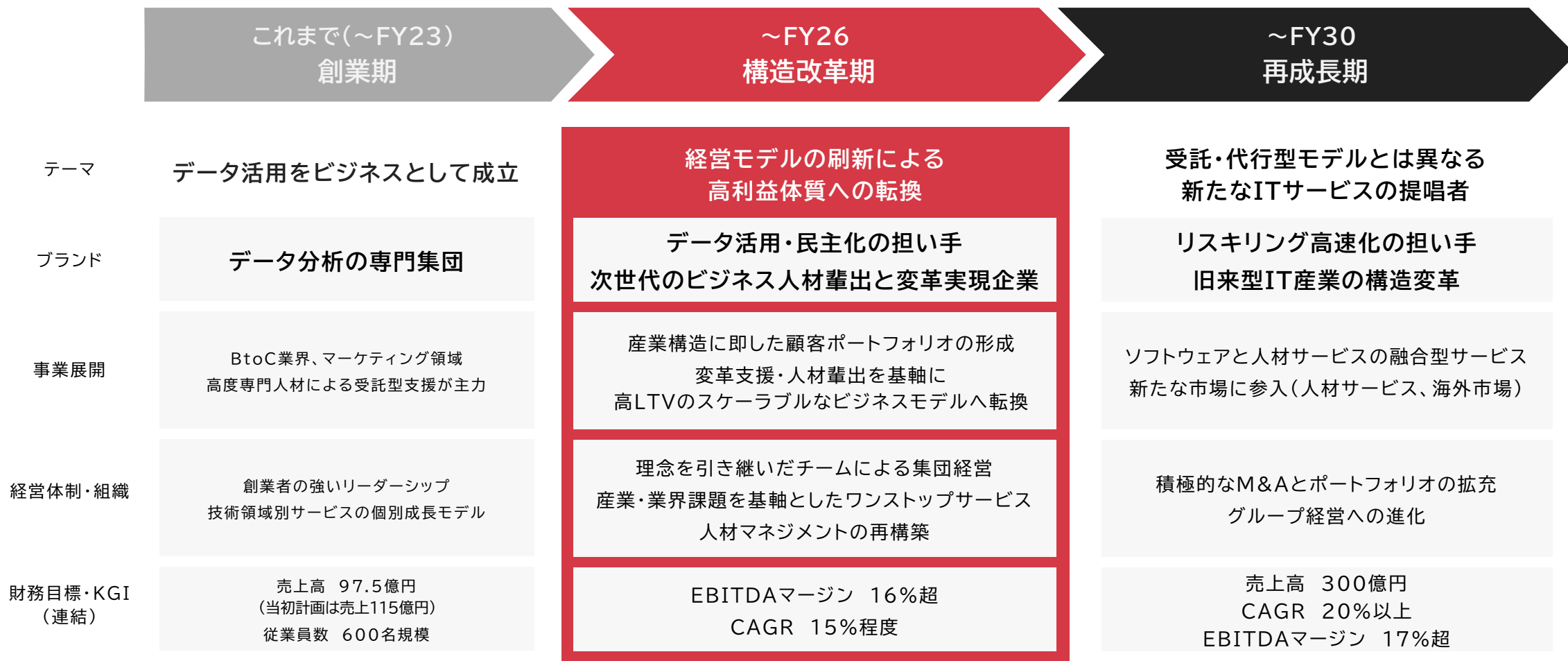
- とめどなく進化するデータ関連技術、そしてポテンシャル人材を、産業にて実用可能な形へと転換する。
- 市場ニーズを汲み取った多様なサービス形態を整備し、企業におけるデータ活用の民主化と内製化の高速化に貢献。




- 
1. 現・中期経営計画の総括
  2. 長期ビジョン： BrainPadが向き合う課題と目指す姿
  - 3. 次期中期経営計画の位置づけ**
  4. 成長戦略および投資方針
  5. 財務目標および資本政策

# 本中期経営計画の位置づけ

- 本中期経営計画期間を「構造改革期」と位置づけ、大きく拡大してきた事業体制を、今後の環境変化に機動的に対応できる体質へと転換し、さらなる事業成長を目指す。



- 
1. 現・中期経営計画の総括
  2. 長期ビジョン： BrainPadが向き合う課題と目指す姿
  3. 次期中期経営計画の位置づけ
  - 4. 成長戦略および投資方針**
  5. 財務目標および資本政策

# 市場ポテンシャル

- 底堅く成長することが予想される「DX投資、データ活用投資」と、その推進を支える「IT人材不足の解消」という双方の需要が当社のビジネス成長における市場ポテンシャルとなる。

## 需要サイド

DX投資、データ活用投資に関する市場



## 供給サイド

人材不足の解消に付随する市場



スキル開発・人材の供給



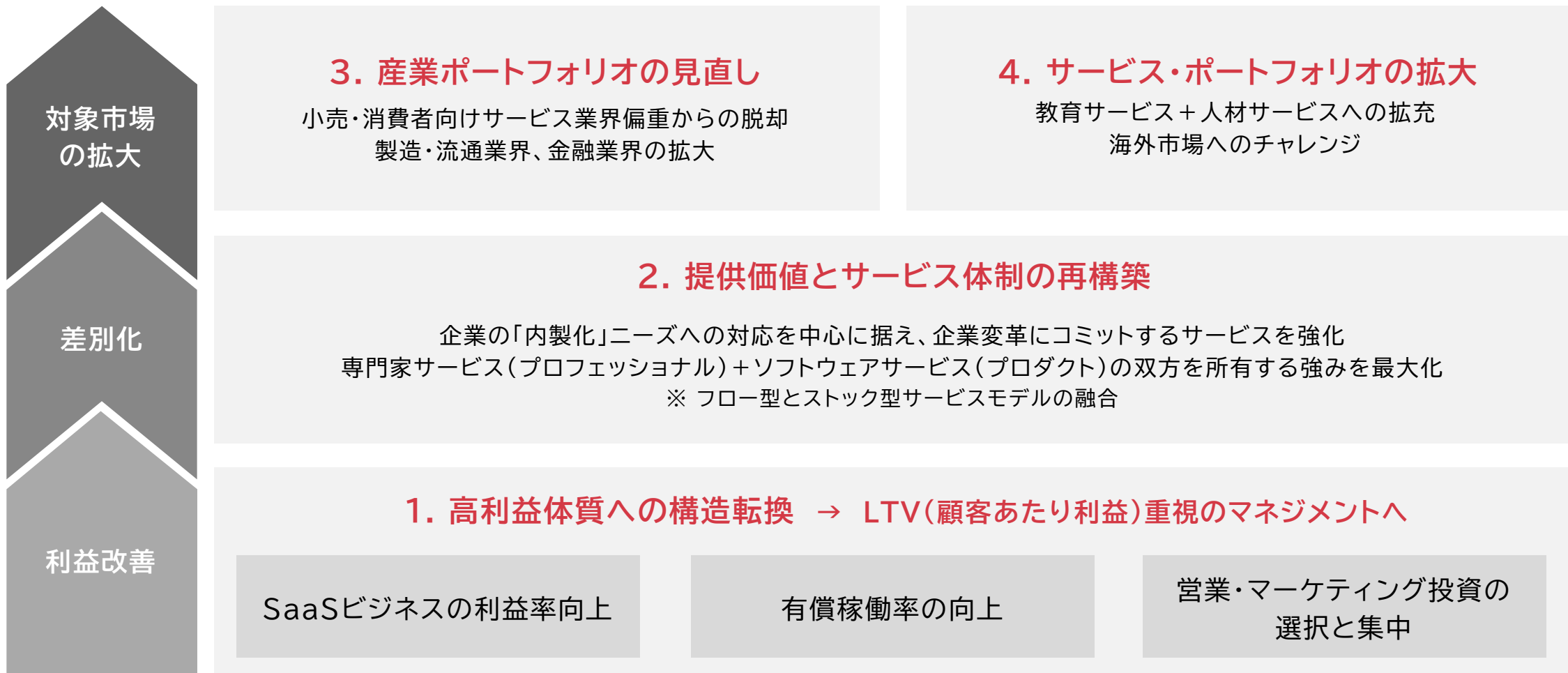
変革を支える人材ニーズ

\*1 株式会社富士キメラ総研「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」  
\*2 デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「ビジネス・アナリティクス市場展望 2022年版」

\*3 2019年 経済産業省「IT人材受給に関する調査(概要)」の需要の伸びが中位シナリオの場合のIT人材の不足数、および2017年 経済産業省「IT関連産業の給与等に関する実態調査結果」より当社推計  
\*4 2019年 経済産業省「IT人材受給に関する調査(概要)」のAI需要の伸びが平均の場合のAI人材受給ギャップ、および2021年 特定非営利法人 ITスキル研究フォーラム「全国スキル調査」より当社推計  
\*5 2019年 経済産業省「IT人材受給に関する調査(概要)」の需要の伸びが中位シナリオの場合のIT人材の不足数、および2019年 米国アマゾン・ドット・コム社発表のリスキリング予算より当社推計

# 成長戦略 ～成長に向けた4つの柱

- 組織の拡大に伴う生産性の低下の解消を早期に実現させ、市場ニーズの変化に合わせた事業成長を加速させる。



# 補足) 成長戦略 ~1. 高利益体質への構造転換

- 急速な需要の拡大に対応するための体制増強から筋肉質な事業運営体制へと転換し、さらなる成長の基盤を整える。

## 前提となる経営指針

### 『LTV重視』の事業運営の推進

顧客の課題解決を追求し、  
創出する成果(提供価値)を最大化



顧客あたりの利益率を向上

+

顧客に寄り添った深い関係性の  
構築による営業生産性の向上

## 実現に向けた主な施策

### 有償稼働率の向上

※ プロフェッショナルサービス事業

- 需要に合わせた採用数の適切なコントロール
- 品質管理の強化による不採算案件の防止
- マネジメント人材の育成スピードの向上

### SaaSビジネスの 利益率向上

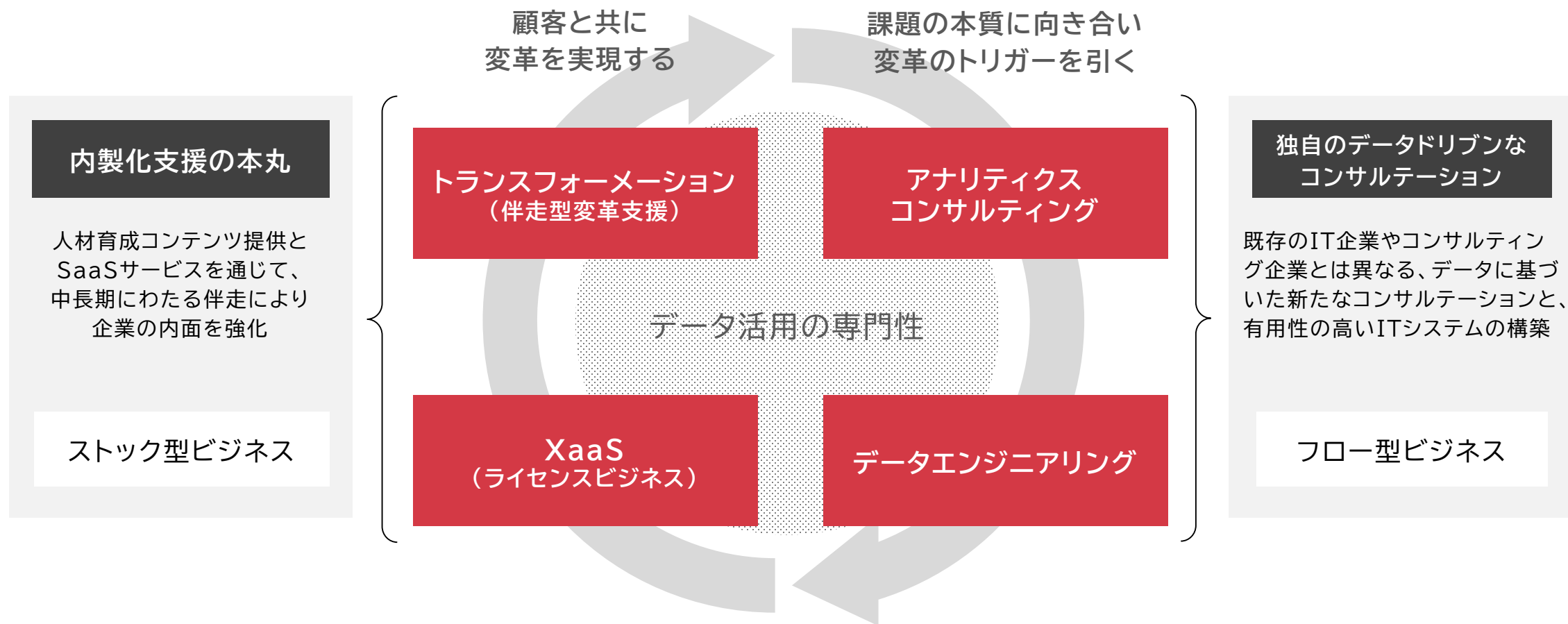
- 市況に合わせた適切な価格改定
- プロダクト別原価管理の徹底
- ポートフォリオマネジメントによる投資領域の選択と集中

### 営業・マーケティング 投資の選択と集中

- 顧客業界単位での営業体制の整備
- 既存顧客との長期の関係構築、および案件規模の拡充
- アライアンス企業とのさらなる協働

## 補足) 成長戦略 ~2. 提供価値とサービス体制の再構築

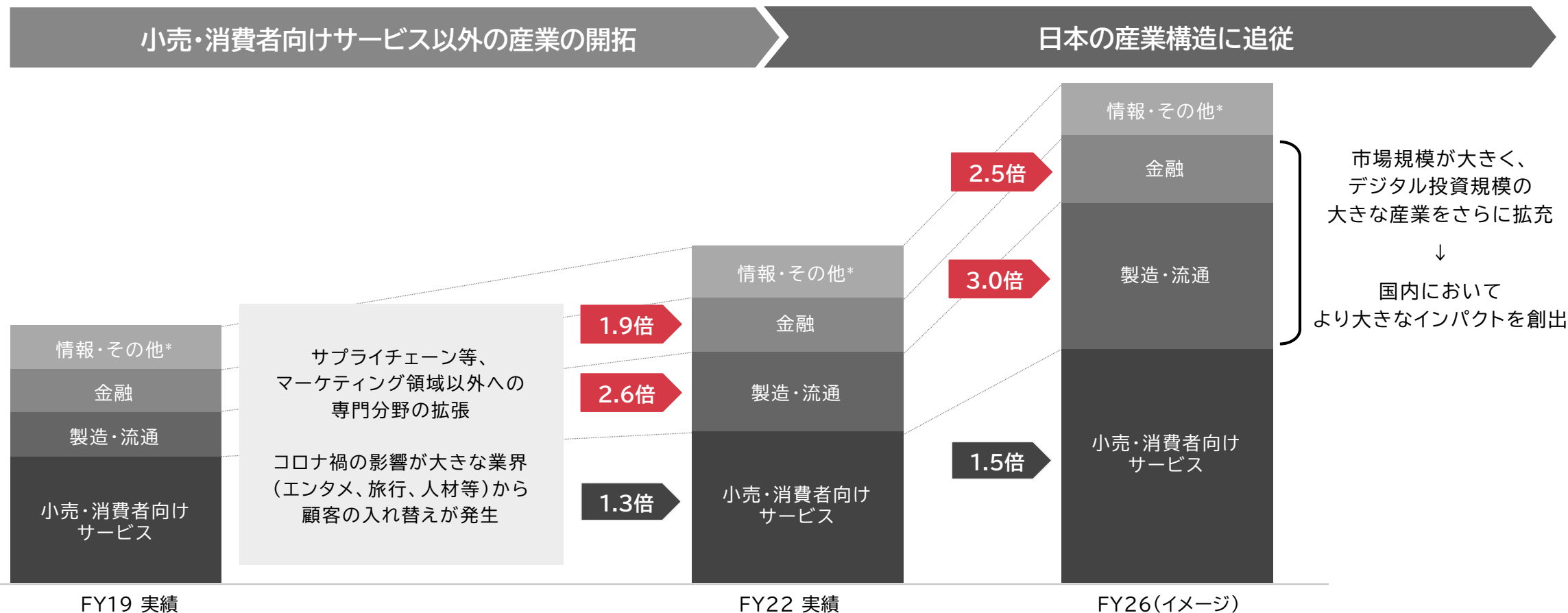
- 経営課題の解決を一気通貫で支援することは一般的になってきており、もはや差別化要素にはなりづらい。
- 人的支援中心のフロー型ビジネスに依存した競合には困難な「顧客企業の内製化が進むこと」と「当社の成長」がリンクするサービス体制に転換する。





# 補足) 成長戦略 ~3. 産業ポートフォリオの見直し

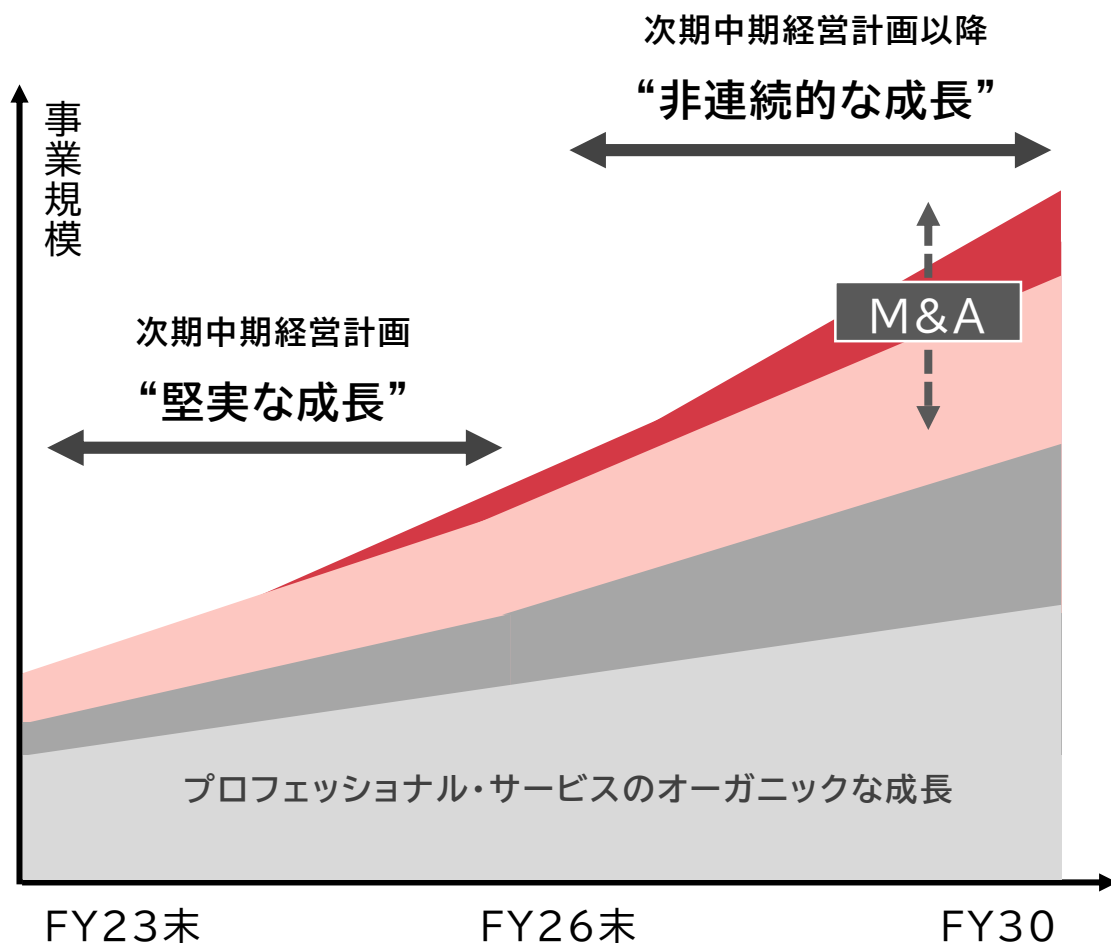
- 日本の産業構造、産業別デジタル/IT投資規模をふまえ、当社の顧客業種のポートフォリオの見直しを図る。
- 「製造・流通」、「金融」に対する売上高の伸長により、顧客基盤をさらに強化。



\*「その他」には、当該年度の売上高が一定金額より小さい企業、未上場企業で分類が困難な企業等が含まれます。

# 成長戦略 ～今後の成長シナリオ(イメージ)

- 当面は顧客企業の本質的な自力の強化(内製化)を提供価値の基軸に据えて、堅実な成長を目指す。
- 当社の変革をスピーディに実行するなかで、その進捗度合いに応じて再成長へと舵を切り、株主価値のさらなる向上を目指す。



3 M&Aやアライアンスを通じた新市場への進出  
(新たな人材/ソフトウェアサービス、海外)

2 プロフェッショナルサービスのノウハウを起点とした  
ストックモデルへの転換、SaaSサービスの拡張

1 既存の受託業務から  
『伴走型・育成型変革支援』サービスへのシフト

高単価・短期間のフロー型ビジネス偏重から脱却し、  
持続的な成長モデルを志向

# BrainPadが選ばれる理由

- データ活用分野を独自にサービス化してきた経験値に基づくノウハウや技術力に加えて、前例や一般論に流されることなく、顧客企業が抱える課題の本質に向き合い、真摯に解決策を生み出す姿勢が多方面で評価されている。

データ活用人材の  
育成ノウハウ

企業の意思決定への  
データ活用促進

データ活用起点の  
ITシステム開発

データ活用を容易にする  
ソフトウェア

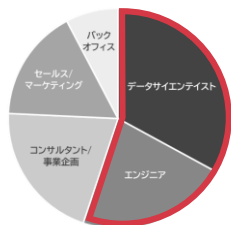
データ活用の「民主化・内製化」を支えるチカラの集積

↑ 人材

↑ 組織力

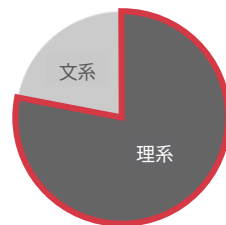
## 文理融合の多様な人材 + 業界屈指の技術力

従業員の職種分布(23/3/31時点)



技術職が半数以上  
文理のバランスが  
取れた職種比率

新卒入社者の理系/文系比率(23/4/1時点)



数理能力の高い  
理系出身者を惹き  
つける採用力

## 課題の本質に向き合いゼロベースで考え抜くカルチャー

高いミッションへの共感と実直な組織風土 ※2022年 従業員満足度調査結果より

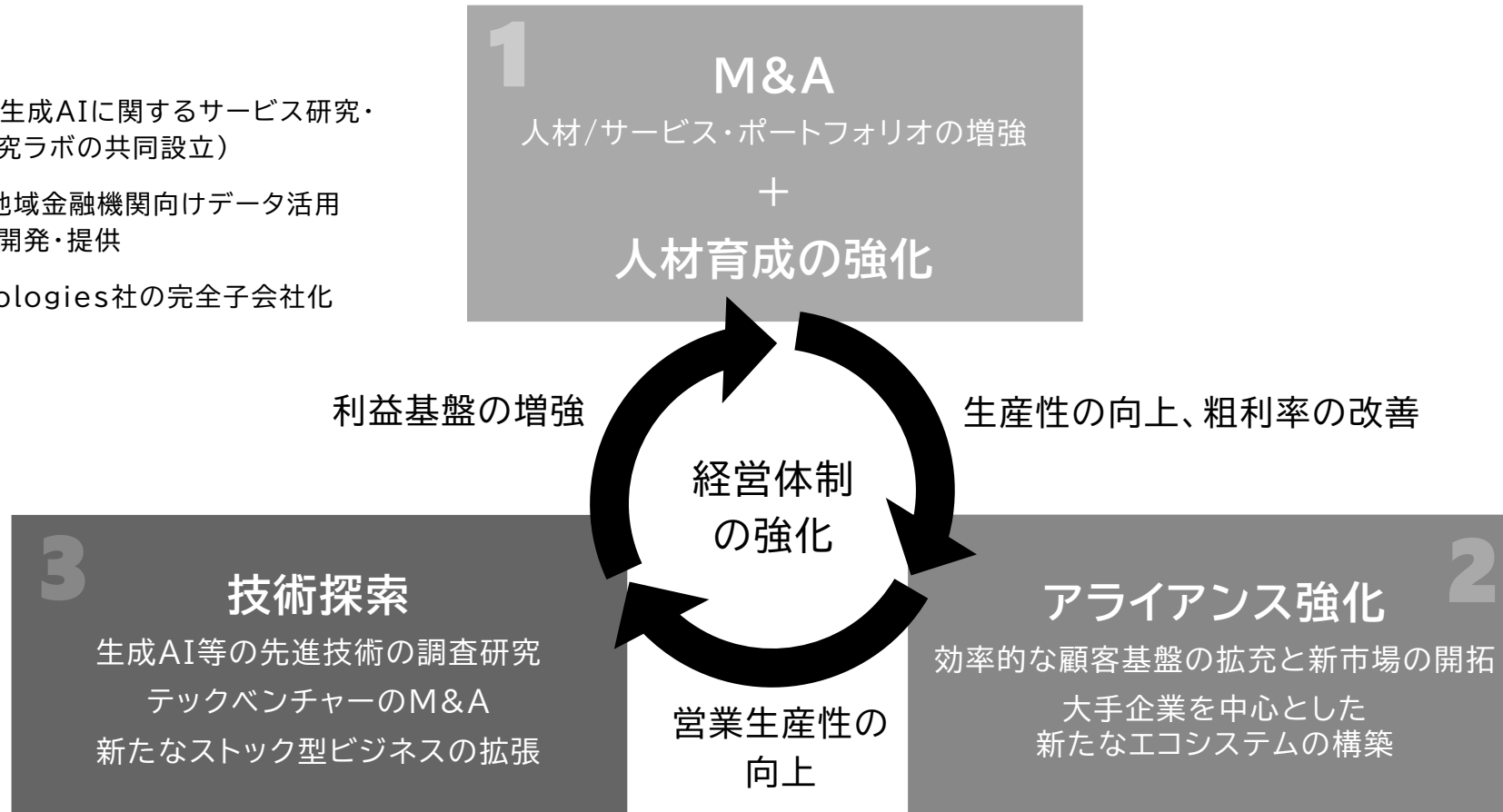
Q. ブレインパッドのミッションに共感している	4.42pt/5pt
Q. 与えられた仕事だけでなく、それ以上の貢献をしようと思う	4.21pt/5pt
Q. 私は、ブレインパッドで働くことに対して誇りを持っている	3.95pt/5pt
Q. ブレインパッドは、日々最高の仕事をしようと思える会社である	3.78pt/5pt

# 投資方針

- サービス提供と営業生産性の向上に資する施策への投資を優先させ、利益基盤を強化する。
- Time Technologies社と同様に、当社の事業基盤を活用することで成長が可能なベンチャーに対する投資は積極的に実施。

## 【参考事例】

- 伊藤忠商事との生成AIに関するサービス研究・開発（生成AI研究ラボの共同設立）
- りそなHDとの地域金融機関向けデータ活用サービスの協働開発・提供
- Time Technologies社の完全子会社化



# 組織戦略・人材投資

- 高度な人材が当社の変わらない競争力の源泉であり、「人材輩出企業」として、これまで以上に人材の育成や高い成果を発揮できる環境の整備を積極的に展開する。

“データ・テクノロジーとビジネスの融合”が価値創造や差別化の源泉となる組織と人材開発を推進

データドリブンな社会や経営を標榜する企業として、BrainPad自身がその牽引役として率先垂範



## ガバナンス・モデルの進化

ステークホルダーへの価値創造と  
コミットメントを強化

株主や顧客、従業員への期待に応える

取締役会による株主価値向上策の推進や  
中長期戦略に基づく投資の強化

業界・顧客企業を基軸とした事業体制

執行役員を中心としたスピーディーな集団経営



## 次世代ビジネス人材の輩出企業へ

“理系人材から経営人材を生み出す”

技術とビジネスのハイブリッド人材を養成し  
産業のデジタル化に貢献

人材マネジメントの再構築

複線型の多様なキャリア設計

次世代経営人材育成プログラムの立ち上げ

“デジタル・ネイティブ世代”の積極登用



## データドリブンな事業運営

経営におけるデータ活用の牽引役へ  
技術・データを有効活用した組織運営による  
高い生産性の実現

事業運営状況のデータ化/可視化の徹底

データに基づく意思決定の高速化

先進技術のビジネス活用

デジタル時代の最適かつ多様な働き方

1. 現・中期経営計画の総括
  2. 長期ビジョン： BrainPadが向き合う課題と目指す姿
  3. 次期中期経営計画の位置づけ
  4. 成長戦略および投資方針
  - 5. 財務目標および資本政策**
- 



# 財務目標(連結ベース)

- 今後はM&Aや子会社/合併会社設立による事業拡大を前提に、利益指標についてはEBITDAをKGIに設定。
- 次期中期経営計画は、高利益体質への転換に力点を置くため、売上高の成長以上にEBITDAマージンの向上を目指す。
  - ※ 早期に構造改革が終了した場合は、速やかに再成長ステージに転換予定。

	今期業績予想(FY23) 23/5/12公表	次期中期経営計画 最終年度目標(FY26)	【参考】FY30
売上高	97.5億円	140~150億円 ※CAGR 15%程度	280~300億円 ※CAGR 20%以上
EBITDA マージン	11%弱	16%超	17%超
ROE	10%	20%	20%

# 資本政策

- これまでに確立した安定的な財務基盤をさらに強化するとともに、より積極的な成長投資と株主還元を実施する。

## 収益性の継続改善

- 既に健全な財務体質は確立しており、十分な自己資本を確保
- 利益率の改善を軸にさらなる収益性の向上を目指すとともに、株主価値の向上に向けた施策の強化を図る

## 成長投資の強化

- 中長期の成長に資する投資は強化
  - ・ M&Aによる大胆なサービス体制強化
  - ・ 新たな市場開拓に向けたソリューションの開発
  - ・ 先進技術の調査については、積極的に実施
- 健全性を損なわない範囲でのレバレッジ活用による大胆な投資の実施
  - ・ 直接的な利益成長に資するM&A等が対象

## 株主還元の拡充

- 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に、連結総還元性向40%以上の株主還元を目指す
  - ・ 剰余金の配当の実施  
普通配当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、市況や事業環境に応じて、記念配当や特別配当を実施していく方針
  - ・ 自己株式の取得  
成長投資の原資は確保しつつも、過度なROE低下の抑制を目的に、適切に実施する





(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、見直しなどは、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、これら見直しとは乖離する可能性があることを、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。