2024年6月期 第1四半期 決算補足説明資料

2023年11月10日
株式会社ブレインパッド

BrainPad

目次

■ エグゼクティブサマリ

■ 2024年6月期 第1四半期連結決算の進捗と評価

■ セグメント別業績の進捗と評価

■ 会社紹介資料および中期経営計画（2024年6月期～2026年6月期）

[本資料について]

- 「20XX年6月期」を「FYXX」、「第X四半期」を「XQ」と記載している箇所があります
- 当社は、FY22の連結財務諸表を作成しておりません。本資料においては、便宜的にFY22の業績として単体数値を用いたうえで、過年度比較を行っております
- 事業セグメント名の略称を、以下のように記載しております
  - プロフェッショナルサービス事業 ・・・ PF事業 ※PF事業は、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
  - プロダクト事業 ・・・ PD事業 ※PD事業は、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

©BrainPad Inc.

エグゼクティブサマリ

当社グループは、本年7月より新たな経営体制を発足し、株主価値の向上を経営方針の中枢に据えた新たな中期経営計画に基づき、データ活用を通じてより社会に貢献できる“強くて善い会社”を目指して船出をしました。

当面の3年間を『構造改革期』と位置づけ、利益率の大幅改善を目標に体質の転換に向けて掲げた施策を着実に実行しております。

【2024年6月期 第1四半期の概況】

利益面： 計画を上回るペースで進捗

- 当第1四半期は、前期に発生した一過性費用の再発防止をはじめ、各種営業費用やプロジェクト別の利益マネジメント強化の効果が現れ、前期に比べて利益率の改善を図ることができました。

  参考） 当第1四半期のEBITDAマージン ＝ 15.2%、 営業利益率 ＝ 11.1%（前年同四半期比＋3.7pt）
- この利益水準を維持できるよう、プロフェッショナルサービス事業における有償稼働率の改善を優先事項とし、マネジメントの強化を継続してまいります。

売上高： 計画通りのペースで進捗（前年同四半期比 ＋11.6%）

- 下期に計画している大幅な売上成長の達成に向けて、新たに発足した業界別組織が主導する産業別のソリューション開発や、営業・マーケティングのさらなる強化を実行しております。
- 前期下期より本格化した『生成AI』を中心とした新サービスの開発、有力企業との提携、マーケティングの強化等を積極的に展開しており、市場ポテンシャルの高さも相まって徐々に手応えを感じております。

創業来初となる大きな転換期はようやく第一歩を踏み出した段階であり、今後迎えるであろう変化による負荷も経営陣と社員が一体となって乗り越え、今期の計画達成ならびに構造改革期の早期終了を目指して邁進してまいります。

©BrainPad Inc.

エグゼクティブサマリ

■ 「利益重視」の経営方針に転換し、有償稼働率の改善やコストコントロールを強化した結果として、想定よりも速いペースで利益率の改善が実現。通期の目標達成に向けて、売上成長の達成に向けた営業強化とさらなる稼働率の改善を推進していく

	2024年6月期 1Q実績（連結）	2024年6月期 業績予想（連結）	進捗率
売上高	2,534百万円 QoQ +11.6%	11,000百万円 YoY +12.3%	23.0%
EBITDAマージン	15.2%	13.6%	—
営業利益	282百万円 QoQ +47.5%	1,100百万円 YoY +61.6%	25.7%
営業利益率	11.1% QoQ +2.7pt	10.0% YoY +3.1pt	—

- 株式会社TimeTechnologiesの連結取り込みの影響もあり、前年同四半期比10%以上の成長を実現
- 下期に向けて継続的に営業強化を図る

- 有償稼働率が改善傾向にあることに加え、コスト抑制の効果により、営業利益率10%以上を達成
- 引き続き、コスト管理を継続しつつも、下期の成長に向けて必要な投資は実施する

©BrainPad Inc.

（参考）成長戦略　～成長に向けた4つの柱

中期経営計画より再掲

■　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

対象市場の拡大

差別化

利益改善

3. 産業ポートフォリオの見直し

小売・消費者向けサービス業界偏重からの脱却
製造・流通業界、金融業界の拡大

4. サービス・ポートフォリオの拡大

教育サービス＋人材サービスへの拡充
海外市場へのチャレンジ

2. 提供価値とサービス体制の再構築

企業の「内製化」ニーズへの対応を中心に据え、企業変革にコミットするサービスを強化
専門家サービス（プロフェッショナル）＋ソフトウェアサービス（プロダクト）の双方を所有する強みを最大化
※ フロー型とストック型サービスモデルの融合

当面の注力テーマ

1. 高利益体質への構造転換　→　LTV（顧客あたり利益）重視のマネジメントへ

- SaaSビジネスの利益率向上
- 有償稼働率の向上
- 営業・マーケティング投資の選択と集中

©BrainPad Inc.

目次

■ エグゼクティブサマリ

■ 2024年6月期 第1四半期連結決算の進捗と評価

■ セグメント別業績の進捗と評価

■ 会社紹介資料および中期経営計画（2024年6月期～2026年6月期）

©BrainPad Inc.

「構造改革期」の出だしとして1Qより利益改善が顕出、通期予想に対する進捗も堅調

【売上高】

■ 会社計画どおりに進捗

【利益面】

■ 当期より「利益重視のマネジメント」へ舵を切っており、その成果として、想定よりも早いペースで、当期1Qから利益回復が実現

■ 通期業績予想に対する進捗も堅調であり、現段階での業績予想の修正は行わない

	a	b	b/a-1	業績予想の修正は、現時点ではなし			
				c	b/c	d	b/d
	FY23-1Q	FY24-1Q	増減率	FY24 上期業績予想	進捗率	FY24 通期業績予想	進捗率
売上高	2,270	2,534	11.6%	5,200	48.7%	11,000	23.0%
EBITDAマージン	—	15.2%	—	—	—	13.6%	—
営業利益	191	282	47.5%	400	70.6%	1,100	25.7%
[営業利益率]	[8.4%]	[11.1%]	—	[7.7%]	—	[10.0%]	—
経常利益	217	313	44.6%	430	72.8%	1,140	27.5%
当期純利益	149	198	33.0%	280	70.7%	750	26.4%

©BrainPad Inc.

（参考）FY24に重視する指標について

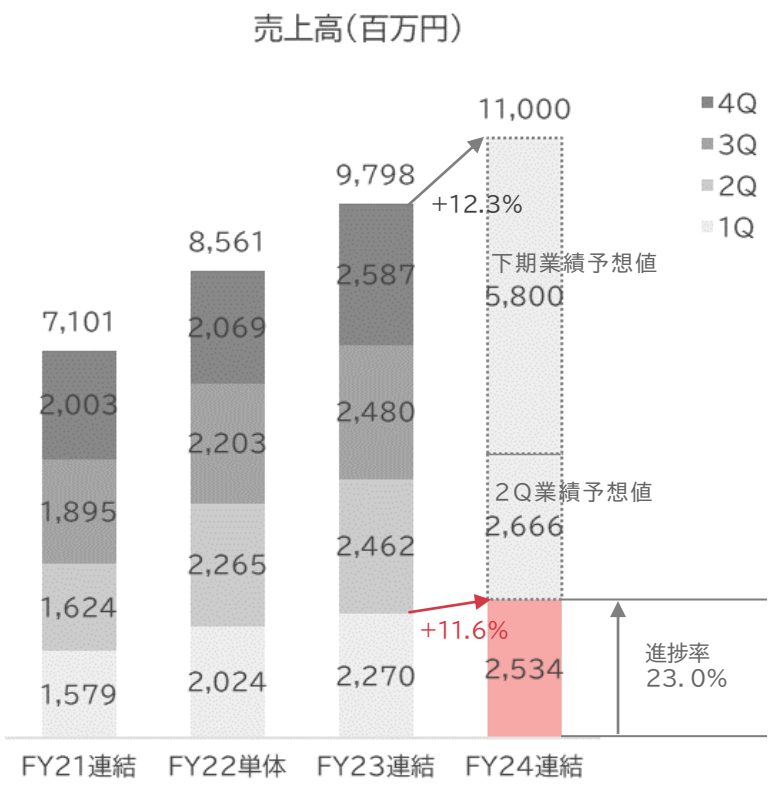
- 当社グループの中期経営計画（FY24-FY26）においては、この期間を「構造改革期」と設定し、従来の組織規模の拡大による成長実現から、利益重視へのマネジメントへと舵を切っている
- 初年度となる当期（FY24）は、最重要課題が利益回復であり、そのための最優先課題をPF事業の売上成長率（≒有償稼働率）の回復に置いていることから、以下の指標を重視していく

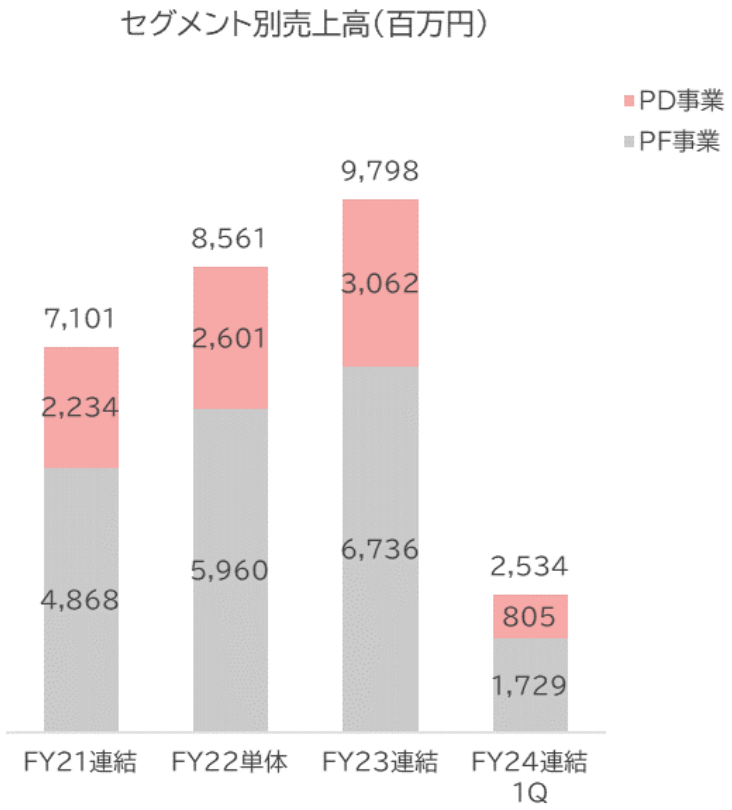
	重視する指標	当期末の目標	四半期ごとの進捗の開示方法	関連指標として実数で開示するもの
連結	◎ EBITDAマージン	13.6%	実数で開示	・売上規模別の顧客数 ※案件の大型化が進むことが、利益率の改善、有償稼働率の改善につながりやすいため ・長期継続顧客割合 ※売上高の安定性を示すため
	◎ 営業利益率	10.0%	実数で開示	
	売上高	前期比＋12.3% ※利益率回復には、一定の売上成長が必要なため（以下同じ）	実数で開示	
PF事業	売上成長率	前期比＋13%超	実数で開示	・売上高の収益分解 ※構成比率によって利益率が変動しうるため ・顧客数、1社あたり売上高 ・従業員数、1人あたり売上高
	有償稼働率	当社の目標水準に回復	当社内の目標値からの乖離と、直前四半期との比較を定性的に説明	
PD事業	売上成長率	前期比＋10%超	実数で開示	・単体ストック型売上高 ・単体顧客数、1社あたり売上高 ・単体従業員数、1人あたり売上高
	Liglaアカウント数	右肩上がりに増加	実数で開示	

©BrainPad Inc.

1QはM＆A効果もあり11.6%の増収、計画通りに進捗

- 1Qの売上高は、計画通りに進捗
- 前期1QはBSのみの連結であった連結子会社 株式会社TimeTechnologies の売上高が加算されたことによる押し上げ効果あり
  - 同社の売上高による押し上げ効果 ･･･ 120百万円(+5.3%)
- 直前四半期から継続して、将来の案件創出力の強化に向けた生成AIの検証・開発活動に先行投資中（取り組み内容を次頁以降に記載）





©BrainPad Inc.

英・Stability AI の日本法人のビジネス・技術パートナーに

■ 生成AIで世界的に市場から高い評価を受けている、英国の生成AIスタートアップ Stability AI Ltd. の日本法人 Stability AI Japan株式会社と提携を開始し、日本における生成AIの需要獲得に向けた動きを加速

2023.10.31 発表

2023.10.31 ニュースリリース

ブレインパッド、英・Stability AIの日本法人と、生成AI／LLM領域のビジネス・技術パートナーとして連携を強化

ブレインパッド、英・Stability AIの日本法人と、生成AI／LLM領域のビジネス・技術パートナーとして連携を強化

株式会社ブレインパッドは、急成長を遂げている英国の生成AI（*1）スタートアップ・Stability AI Ltd. 100%出資の日本法人であるStability AI Japan株式会社（https://ja.stability.ai/about）と、生成AI／LLM（*2）領域におけるビジネス・技術パートナーとして連携を強化し、生成AIのビジネス活用を共同で推進していくことを発表いたします。

Stability AI は、オープンソースの画像生成AIモデルとして世界的に有名な「Stable Diffusion」に続いて、大規模言語モデル「Stable LM」、日本語向け汎用言語モデル「Japanese Stable LM」等を次々に発表しています。ブレインパッドは、Stability AI Japanとの連携を通じて、当社が新・中期経営計画（*3）にて掲げる日本企業のデジタル競争力の向上および本質的なDXの実現を目指し、高度なテクノロジーの民主化を促進してまいります。

stability.ai　BrainPad

出典：https://www.brainpad.co.jp/news/2023/10/31/20739

Stability AI Ltd.について

- 世界的に評価の高い画像生成AI「Stable Diffusion」を代表とした生成AI技術のソリューション提供企業
- 画像生成AIだけでなく、大規模言語モデル（LLM）等、マルチモーダルなAIモデルを開発
- 2022年10月に約10億ドルの評価額で1億100万ドルを資金調達した、世界的に注目されるユニコーン企業の1つ

入力テキスト

"An astronaut riding on a horse."

Stable Diffusionによる出力画像

画像：「Stable Diffusion Online」を使用し、当社データサイエンティストが生成

©BrainPad Inc.

11月22日に「Work Wonders Conference」をオフライン開催

■ 生成AIに関するマーケティング活動の一環として、インクルージョン・ジャパン株式会社との共催にてオフライン・カンファレンスを開催

2023.10.30 ニュースリリース

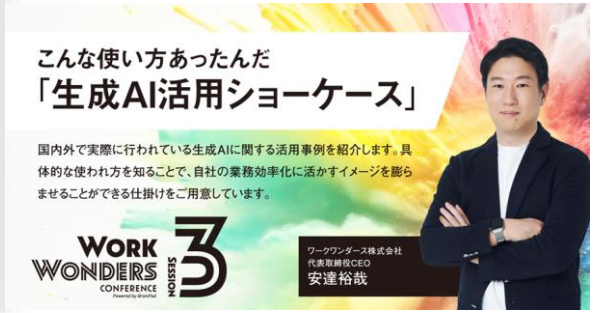
ブレインパッド、生成AIのビジネス活用や働き方の未来を議論する「Work Wonders Conference」を開催

ブレインパッド、生成AIのビジネス活用や働き方の未来を議論する「Work Wonders Conference」を開催
－ 上場企業184社、2,724名が回答した生成AIへの評価をもとに、基礎知識から具体的な活用事例までを1日で学びきるオフラインカンファレンス －

株式会社ブレインパッドは、生成AIのビジネス活用や、生成AIによって変わる働き方の未来を徹底的に議論する「Work Wonders Conference」を、2023年11月22日（水）に東京ミッドタウン日比谷BASEQ（東京都千代田区有楽町）にて開催することを発表いたします。

本カンファレンスは、ベンチャー・キャピタルのインクルージョン・ジャパン株式会社と共同にて開催し、経営者向けに生成AIの可能性や将来展望を考える機会を創出することを目的とするオフラインカンファレンスです。

カンファレンス公式サイト：https://www.conference.workwonders.jp/



出典：https://www.brainpad.co.jp/news/2023/10/30/20697

カンファレンス概要

カンファレンス公式サイト：
https://www.conference.workwonders.jp/

開催日時： 2023年11月22日（水）15:00-18:00（予定）

開催場所： 東京ミッドタウン日比谷BASEQ

主催： インクルージョン・ジャパン株式会社、株式会社ブレインパッド

参加者の募集開始から1週間で、
大手日系企業を中心に予定席数が満席

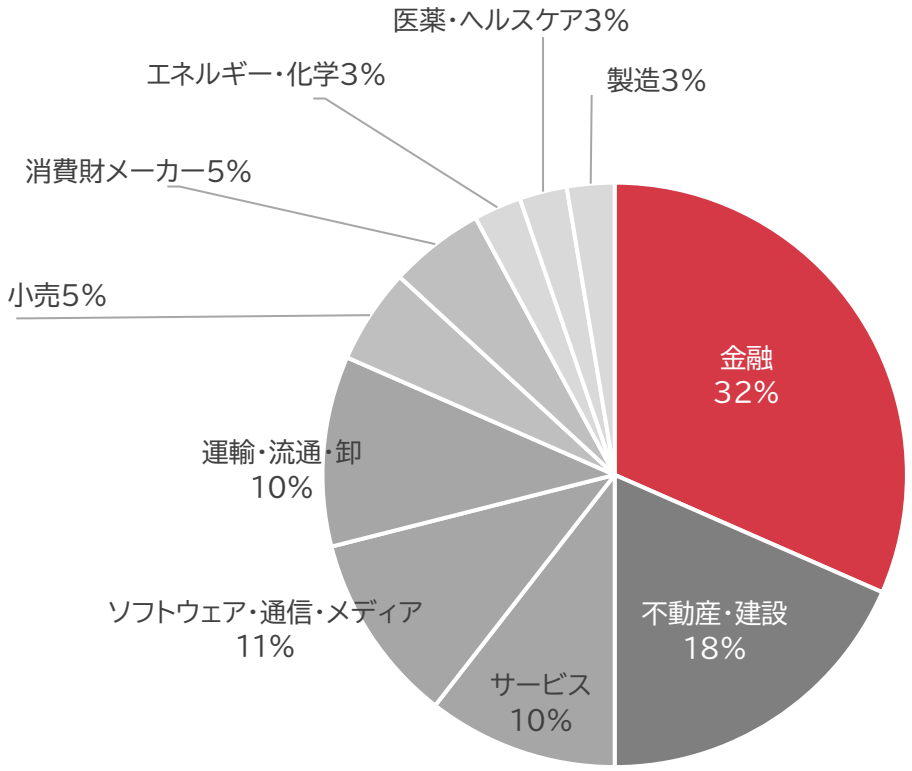
生成AIに関する世間の注目度の高まりを実感

©BrainPad Inc.

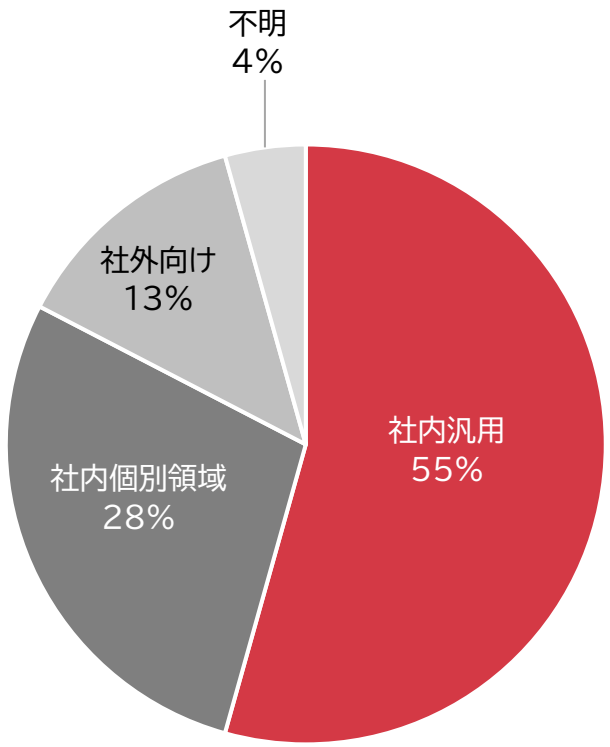
当社に寄せられる生成AIに関するお問合せの状況

- 前期下期より生成AIに関するサービス提供を開始して以降、50件を超える具体的な商談に対応
- 現時点では、金融業界を中心に「Chat GPTを社員全員が利用する環境づくり」のような社内汎用利用のニーズが大半を占めている状況だが、具体的な業務やサービスへの適用を目指すニーズも増加傾向にあり、より複雑な利用機会が今後の当社の事業機会になると見ている

商談先の業界



当社に寄せられている生成AIの活用ニーズ



©BrainPad Inc.

年間売上高1億円超えを狙える大型案件の予備群が着実に増加中

- 1Qの売上高が50百万円を超える顧客が、前期1Qの6社から11社へ（+5社）
- 1年以上取引が継続している顧客が全体の約8割を占めており、売上高の安定性につながっている

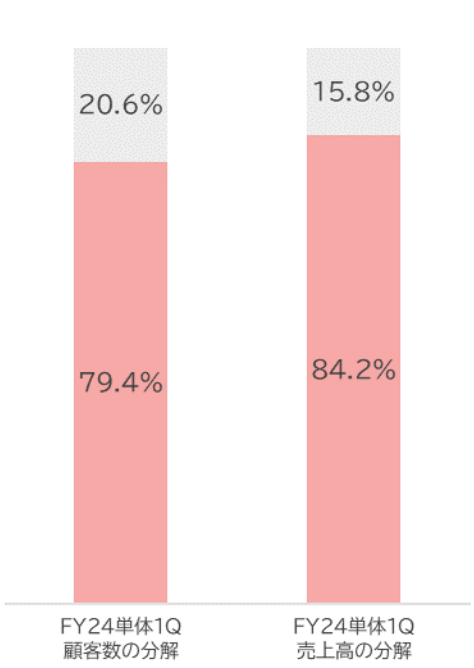
案件の大型化傾向を示す指標

売上規模別の顧客数（単体）

売上規模	FY23単体1Qの顧客数(社)	FY24単体1Qの顧客数(社)	増減
1億円以上	2	3	1
5千万円以上～1億円未満	4	8	4
1千万円以上～5千万円未満	41	44	3
1千万円未満	279	270	-9
合計	326	325	-1

売上高の安定性を示す指標

長期継続顧客割合（単体）
（顧客数の割合、売上高の割合）



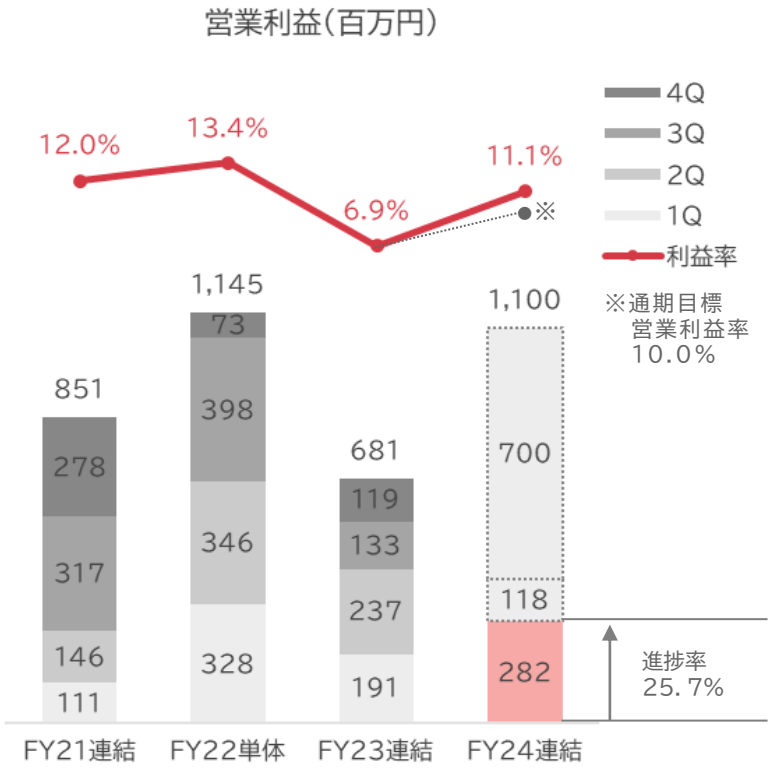
- それ以外
- 1年以上継続している顧客

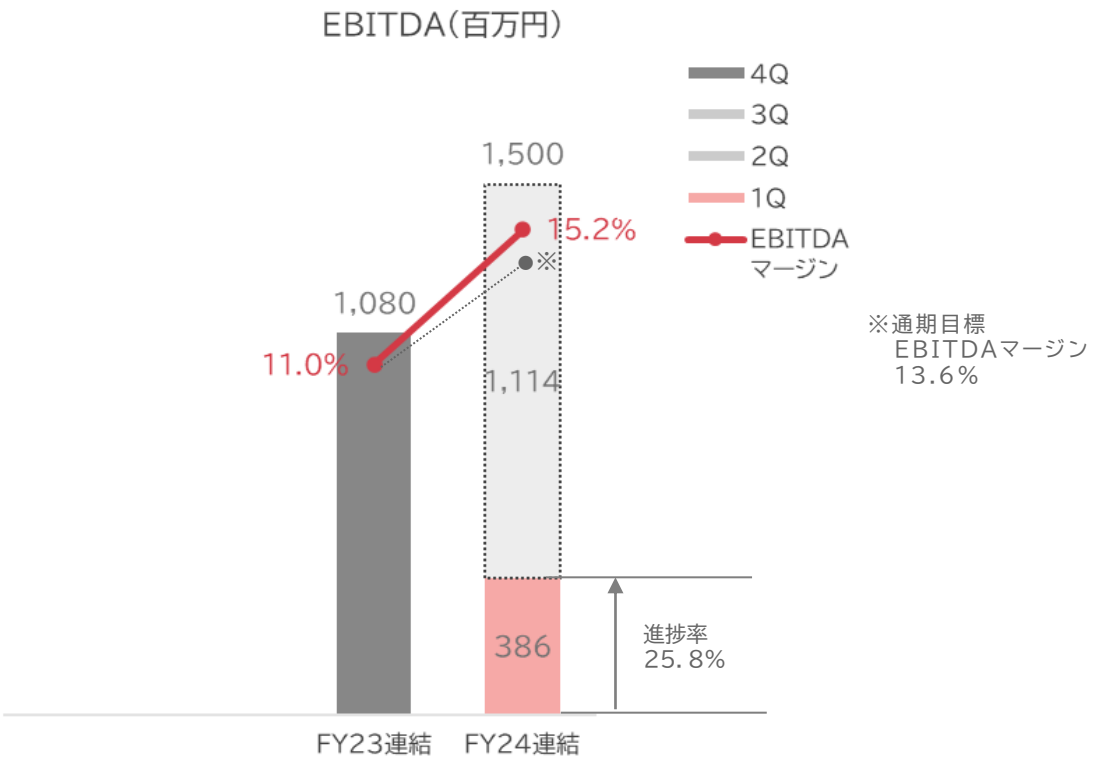
※1年以上継続している顧客とは、4四半期以上（1年以上）連続で売上高のある取引先のこと

©BrainPad Inc.

個々のプロジェクト収支が改善、想定よりも早いペースで利益改善が実現

- 利益回復に向けてプロジェクト収支の管理方法の見直し等のマネジメント手法の変革を進めており、個々のプロジェクトの収支が改善したことにより、想定よりも早いペースで利益改善が実現
- 前期は複数の一過性の費用が発生していたが、当期はそれらの発生がなくなったことも、利益率回復に寄与
（前期の一過性の費用の内容については、P24にて後述）





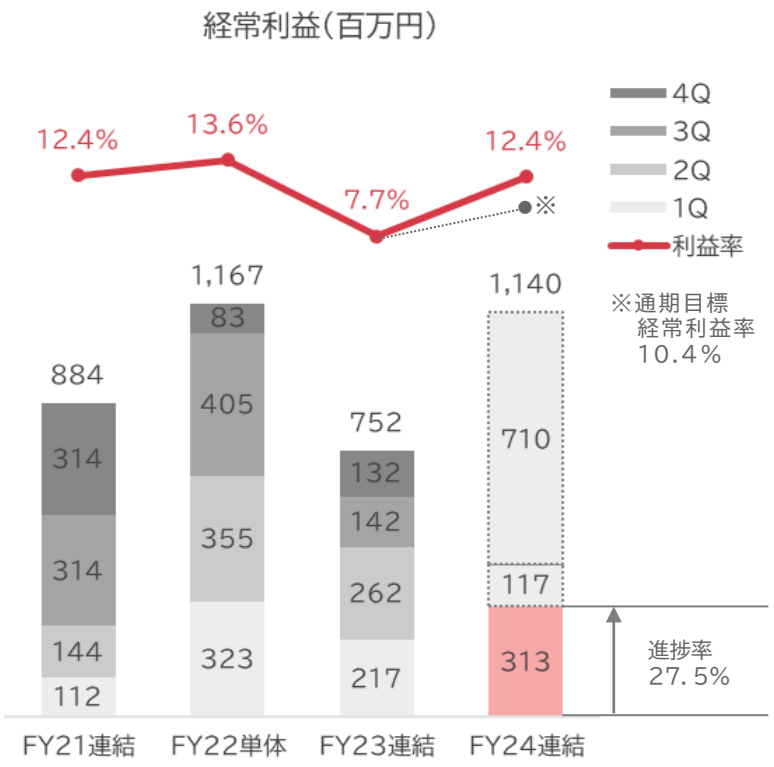
©BrainPad Inc.

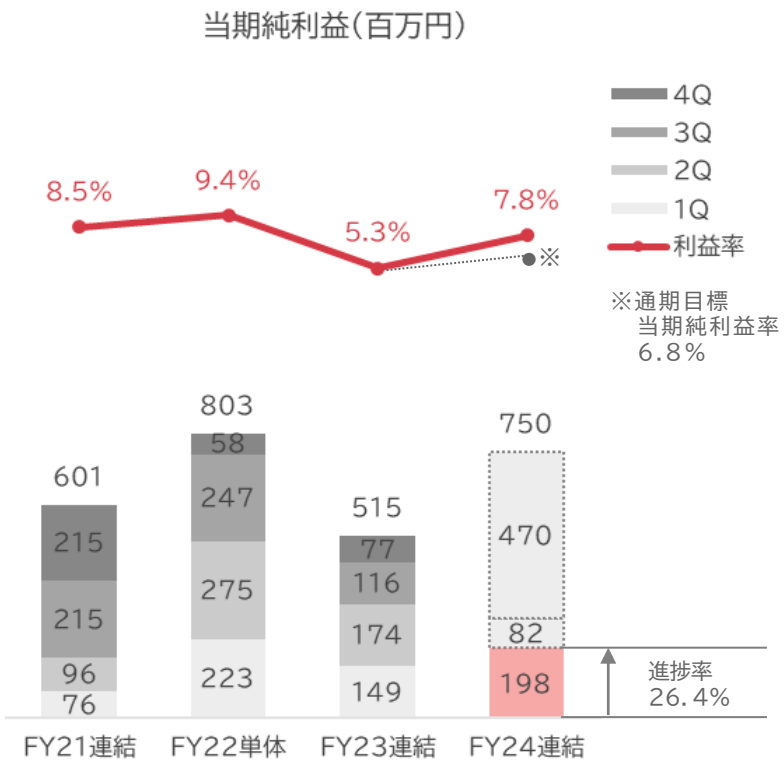
1Qに発生した営業外損益、特別損益の補足

■ 主な営業外収益

- 研究開発活動に対する補助金収入　27.9百万円

■ 業績に影響を与えるような営業外費用、特別損益の発生はなし





©BrainPad Inc.

目次

■ エグゼクティブサマリ

■ 2024年6月期 第1四半期連結決算の進捗と評価

■ セグメント別業績の進捗と評価

■ 会社紹介資料および中期経営計画（2024年6月期～2026年6月期）

©BrainPad Inc.

プロフェッショナルサービス事業（PF事業）の進捗と評価

©BrainPad Inc.

高利益体質への転換に向けて、PF事業の売上成長率の回復を最優先課題とする

直前四半期
資料より再掲

- 当社は、PF事業を当社の成長基盤と位置づけており、FY23においても前期比+13.0%の売上成長を実現できた
- 一方で、機会損失を避けるべく大幅に拡充したサービス提供体制(組織規模)に比して、十分な売上成長には至らなかった
- FY24は、FY23の売上成長につながった好案件を業界別ソリューションとして研ぎ澄ましていくことと、売上高の積み上げ速度を増す(=受注スピードを向上させる)ための以下の施策に注力

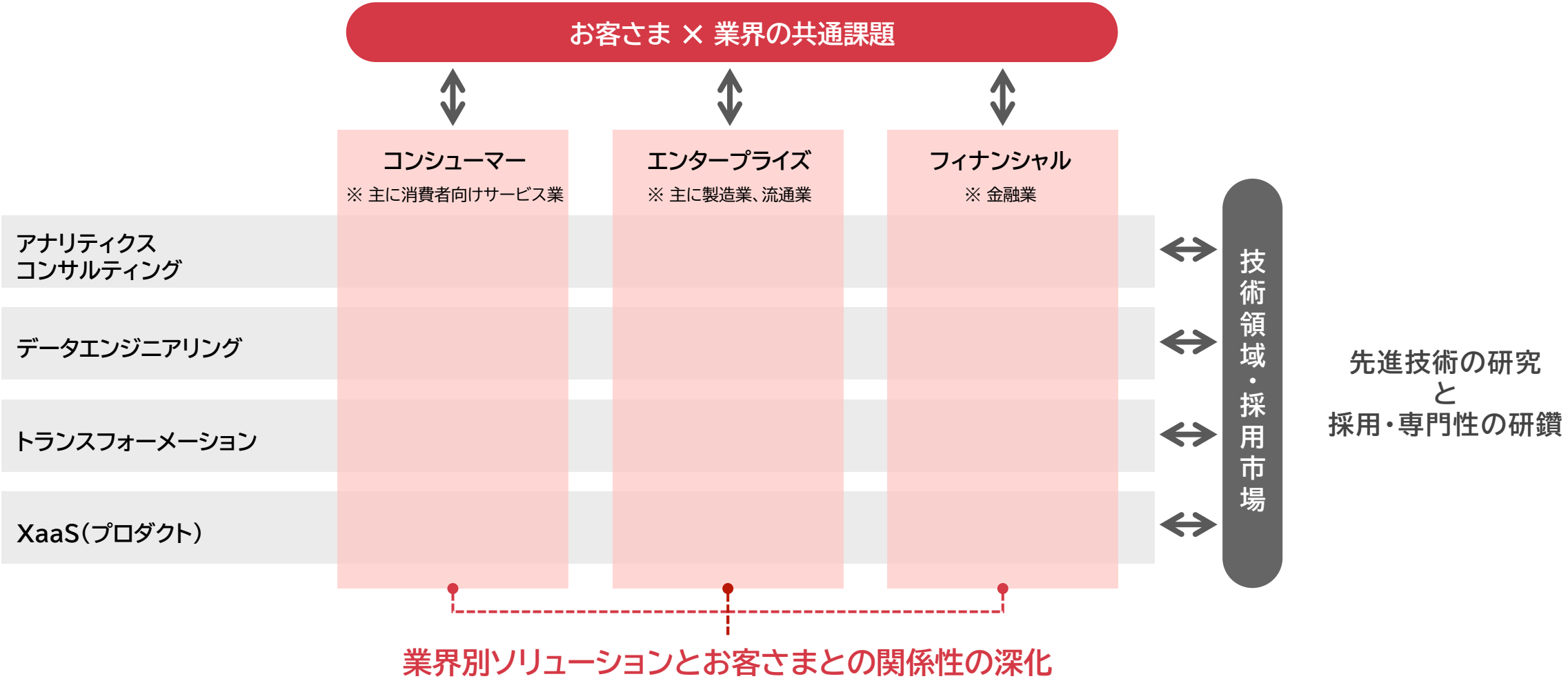
売上成長課題への対応方針		推進中の主な施策	
案件創出力と受注スピードの向上	顧客企業との関係性強化	A	業界別組織の新設とマトリクス型組織へのシフト ～ 産業別の課題に特化したソリューションの開発力、提案力の強化 ～ 次頁以降を参照
	ソリューション強化による需要の取り込み	B	内製化の「速さ」を価値とする新ソリューションの開発・提供
		C	生成AIのビジネス活用に対する需要の取り込み P9～P11にてご説明

©BrainPad Inc.

（参考） 施策A：業界別組織の新設とマトリクス型組織へのシフト

直前四半期
資料より再掲

■ これまでの技術領域・専門性重視の体制により引き続き専門性と技術力を拡充すると同時に、収益基盤の強化を目的とした顧客接点とソリューションの強化を担う業界別組織を新たに組成し、総合力を活かした事業成長を目指す



©BrainPad Inc.

（参考） 施策A：業界別ソリューションの開発に注力

2023.10.5 発表　コンシューマー

- 顧客コミュニケーション・CRM戦略を描き直すシリーズセミナーを開催
- BtoC企業のブランドマネージャーやCRM責任者や、マーケティング責任者向けに、実践的な内容を提供

2023.9.13 発表　エンタープライズ

- 運輸業向けの「配車・配送ルートの最適化サービス」を、伊藤忠テクノソリューションズ株式会社と共同提供
- データとAIを用いて配送計画を最適化し、車両台数、CO2排出量の抑制を促進

ブレインパッド、CTCが提供する運輸業向けGXサービスのパートナーとして、「配車・配送ルートの最適化サービス」を共同提供

ー 温室効果ガスの削減、カーボンニュートラルの推進に貢献 ー

株式会社ブレインパッドは、伊藤忠テクノソリューションズ株式会社（略称：CTC）が提供する、企業の温室効果ガス（Greenhouse Gas、以下：GHG）排出量の可視化や排出量の削減を支援する「GXソリューション」の一つとして、両社共同にて運輸業向けの「配車・配送ルートの最適化サービス」を提供開始することを発表いたします。

この新サービスにおいて、両社は、各種データから配車数が最小となる配送ルートを算出することで、車両数の低減をGHGの削減につなげる「配車・配送ルートの最適化」を支援いたします。

CTC Challenging Tomorrow's Changes　BrainPad

©BrainPad Inc.

（参考） 施策B：内製化の「速さ」を価値とする新ソリューションの開発・提供

直前四半期
資料より再掲

■ 新・中期経営計画において掲げる日本企業のデジタル競争力の向上および本質的なDXの実現を目指し、データ活用の民主化と内製化の高速化を支える新たなソリューションを発表

2023.7.19 発表

■ 「データ活用の内製化」を促進する基盤

■ 一定のセキュリティ要求と運用要求を満たし、シンプルかつ標準的な機能が“部品一式”としてプリセット

■ 標準仕様を用いると、最短1週間程度で基盤構築が可能

■ PoCから実務運用まで同一基盤のまま拡張可能で、ビジネスの加速に合わせて基盤を拡張していくことができる

2023.7.26 発表

■ 「データ活用の民主化・高速化」を促進する基盤

■ 需要予測、生産計画、配送計画などの予測・最適化アルゴリズムを搭載

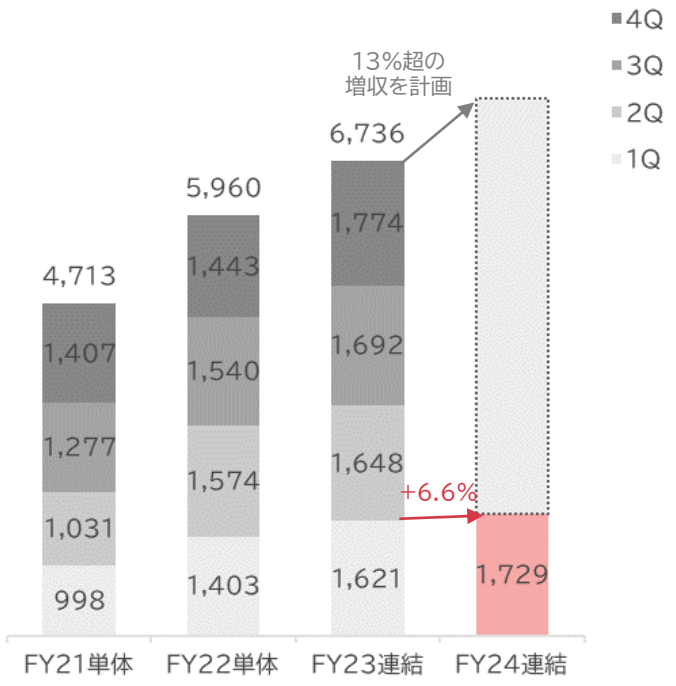
■ アルゴリズム開発とアプリケーション開発の障壁なく、データ分析・モデリング・データ活用アプリケーション開発を迅速に行える

©BrainPad Inc.

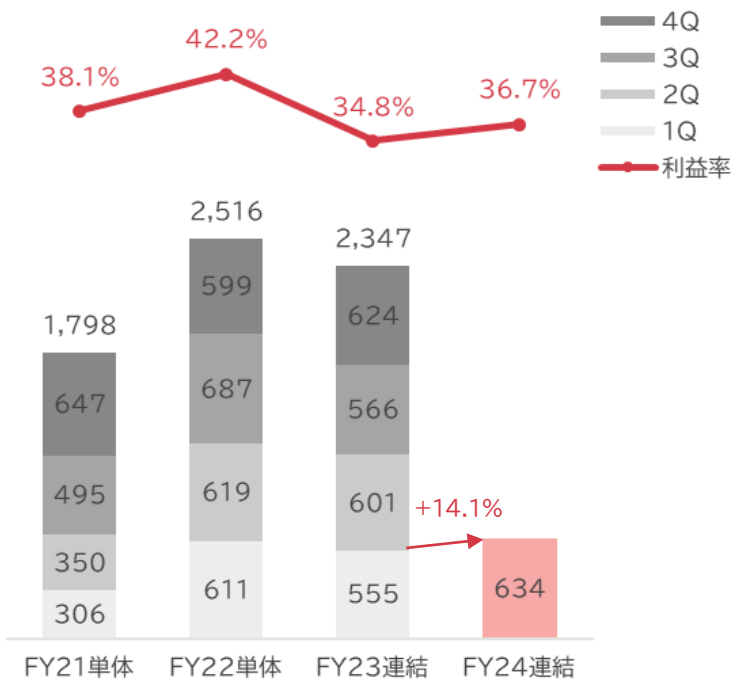
想定よりも早いペースで利益改善が進む、有償稼働率の改善は翌四半期以降へ

- 当期のPF事業の最優先課題は、売上成長率の回復と、そのための有償稼働率の向上
- 売上高は計画通りに推移、**有償稼働率は直前四半期比横ばい（社内目標値より10%程度下回る）**
  - ただし、当期初に新卒社員が本配属となり、従業員数が直前四半期比で33名増加しているため（次頁参照）、状態は上向きにあり、かつ、例年は3Qより本格化する新卒社員の有償稼働化が、当期はより早めのペースで進捗する見込み
- 当期1Qは、マネジメント手法の変革（新組織への移行、プロジェクト収支の管理方法の見直しなど）と、その定着と浸透に注力
  ➡ 想定よりも早いペースで利益改善が実現

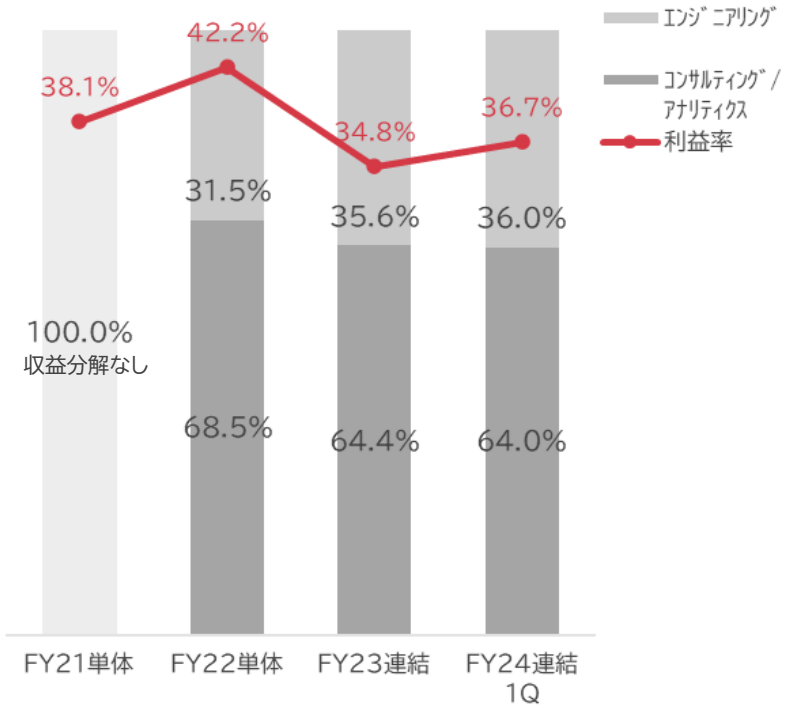
売上高（百万円）



セグメント利益（百万円）



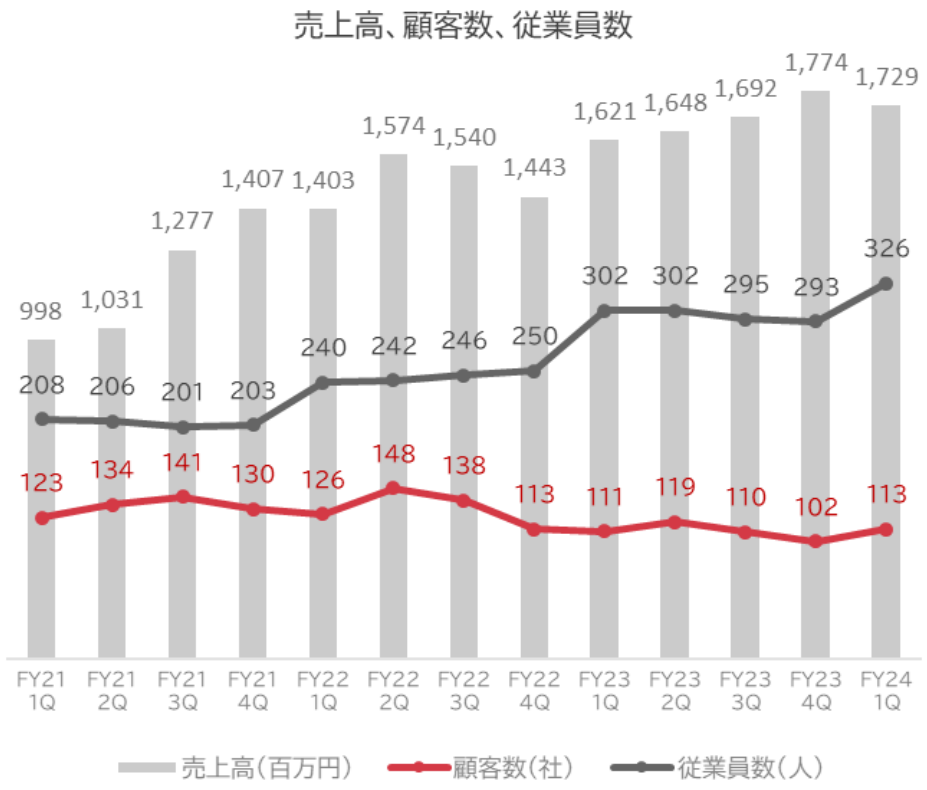
（参考）売上高の収益分解とセグメント利益率

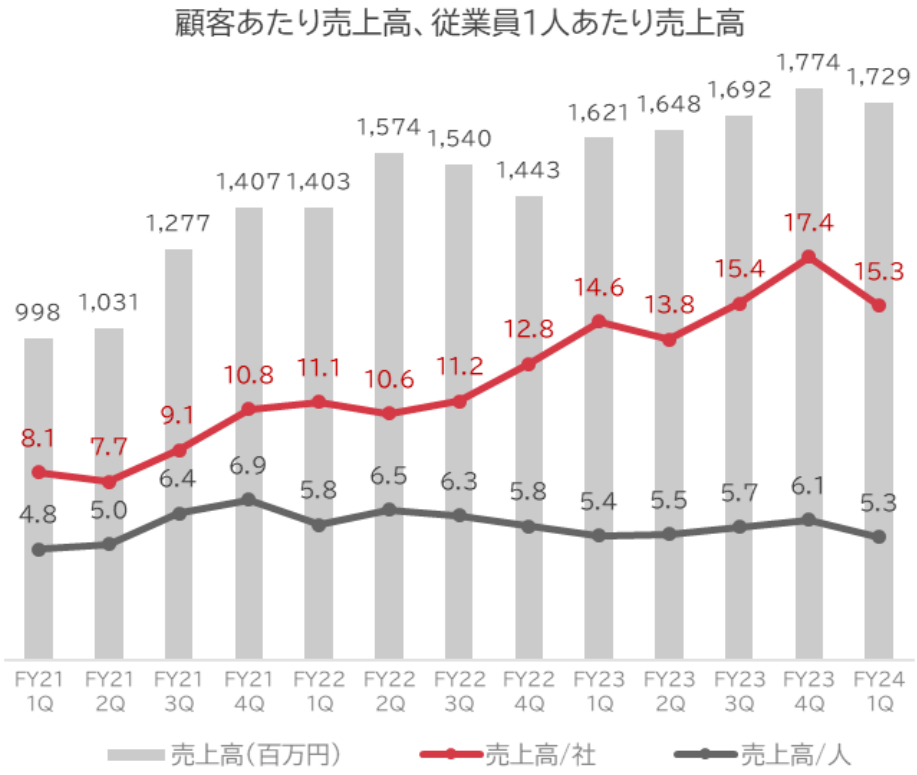


©BrainPad Inc.

若手メンバーの増加により、顧客あたり売上高、1人あたり売上高は一時的に減少

- 当期初の新卒社員の本配属に伴う従業員数の増加に伴い、顧客数も増加させつつ、有償稼働率の維持に注力
- 従業員数に対して若手メンバーの占める割合が高まったことにより、顧客あたり売上高、従業員1人売上高は、直前四半期に比べて一時的に低下したが、2Q以降、売上拡大と若手メンバーの有償稼働率の上昇が進むことにより、これらの数値は改善していく見込み





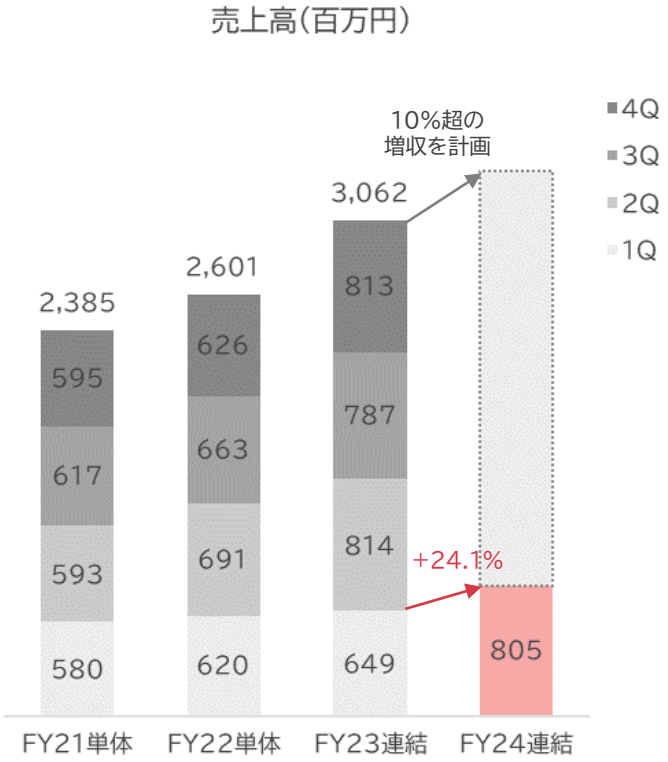
©BrainPad Inc.

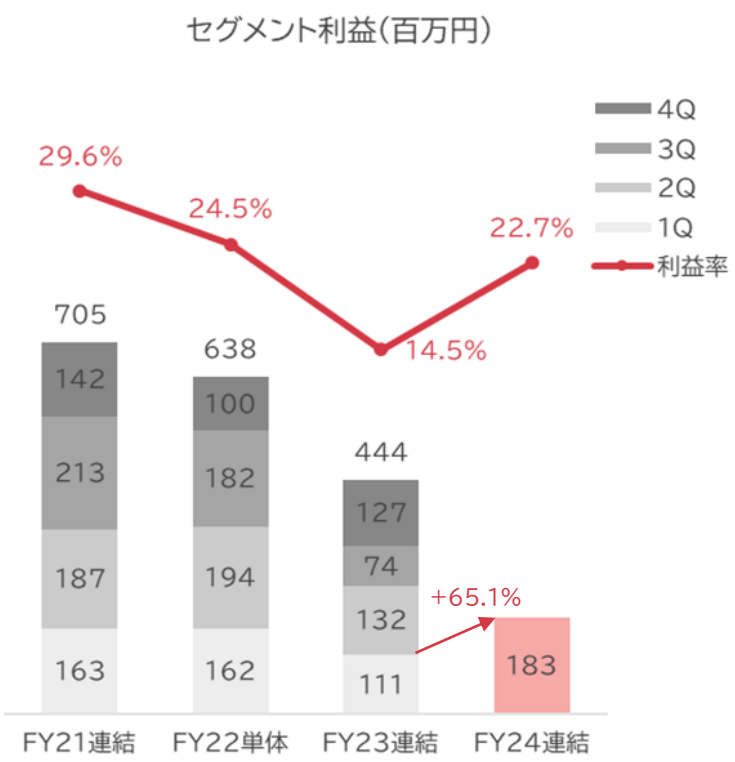
プロダクト事業（PD事業）の進捗と評価

©BrainPad Inc.

一過性費用がなくなり利益率が回復、大幅増収はM&A効果による

- 当期のPD事業の重点課題は、ブレインパッド単体の利益率の向上と、連結子会社による売上成長としており、売上高は計画通りに推移
- 売上高は、前期1QはBSのみの連結であった連結子会社 株式会社TimeTechnologies の売上高が加算されたことによる押し上げ効果あり（PD事業の売上高の押し上げ効果 ･･･ 120百万円(+18.4%)）
- 前期(FY23)に発生していた以下の一過性費用がなくなり、利益率が回復
  - 契約損失引当金（※） FY23への影響額 3Q 49百万円、4Q 15百万円、計 64.7百万円
  - M&Aにかかる経営統合費用(業務委託費) FY23への影響額 約100百万円(2Q～4Qにほぼ均等に発生)





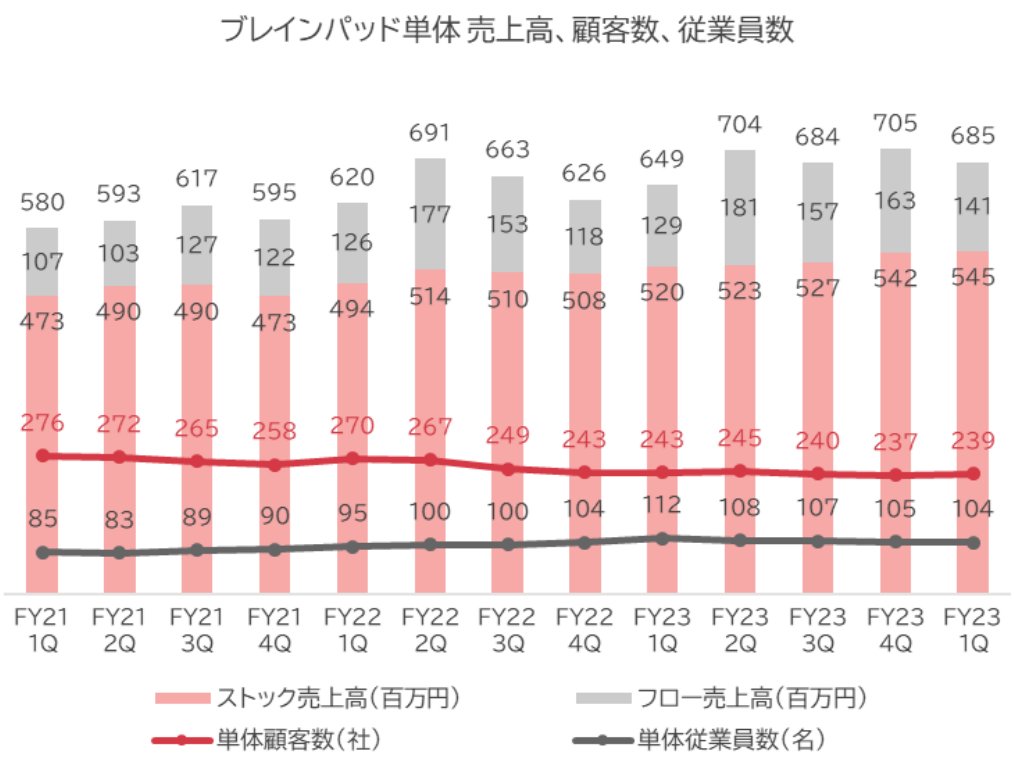
（※）契約損失引当金

クラウド費用に関する複数年単位での利用金額コミットメント契約において、契約満了日において未利用となり支払い義務が生じる想定金額を引き当てたもの

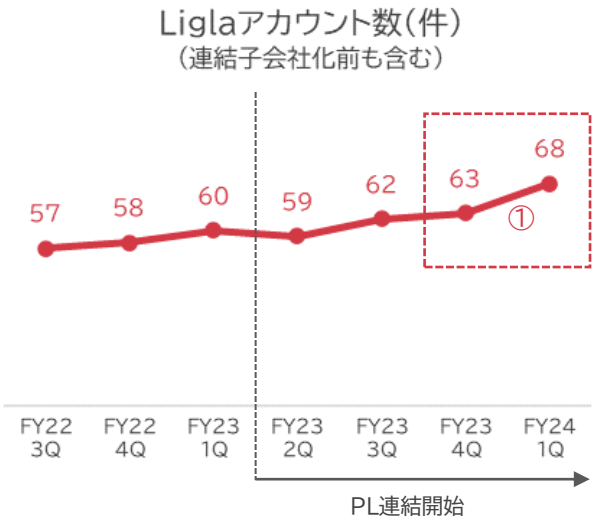
©BrainPad Inc.

事業内で各種リソースを有効活用、Liglaのアカウント数も堅調に増加

- ブレインパッド単体のストック型売上高は、安定成長を継続
- ㈱TimeTechnologiesの運営にあたり、当事業内の人員の再配置を行うことで従業員数を大幅に増やすことなく体制構築に成功
  - 同社の営業利益は、のれん償却額、顧客関連資産償却額（四半期あたり約50百万円）を上回り、当期1Qより、連結決算に利益貢献
  - 同社が開発・提供するLINE特化型MA「Ligla（リグラ）」のアカウント数も順調に増加中



- 当期1QのLiglaの新規受注のうち、半数以上がブレインパッドとのクロスセルによるものであり、M&Aによる相乗効果が拡大（下図①）



※ 当期1Qより、アカウント数のカウント方法を変更したため、従前の資料から数値に変更が生じています（増減の傾向には変動なし）

※ PL連結前（FY23の1Q以前）のアカウント数は、参考値です

©BrainPad Inc.

「Rtoasterの受賞」／「Ligla」のマーケティング成果創出事例を発表

2023.10.19 発表　Rtoaster

- ブレインパッド主力製品の「Rtoaster（アールトースター）」が、「ITreview Grid Award 2023 Fall」にて、8期連続9部門でLeader」を受賞
- レコメンドエンジン、DMP、CDPの3部門は、12期連続（3年連続）の受賞

Rtoaster

※「ITreview」は、アイティクラウド株式会社が運営するIT製品レビュープラットフォーム。顧客満足度と認知度の双方が優れた製品を「Leader」として表彰している。

2023.7.31 発表　Ligla

- LINE for Business の事例ページにLiglaが掲載
- ROAS2,000%を実現した、株式会社バロックジャパンリミテッドのLigla活用術を紹介
  （同社も、元々はブレインパッドの取引先であり、Liglaのクロスセルが実現した事例のひとつ）

Ligla

©BrainPad Inc.

テクノロジー×ビジネスの高度な経営人材輩出を目指した新たな人事戦略を策定

- 創業来の普遍的なPurposeとして「データ活用の促進を通じて持続可能な未来をつくる」を掲げるブレインパッドは、国際競争力ある豊かな日本への再生に向けて、データサイエンスを基盤としてイノベーションを生み出す経営人材を輩出する企業を目指している
- その実現を支える人事戦略ストーリー『BrainPad HR Synapse Initiative』（以下、HR Synapse）を新たに策定し、テクノロジーとビジネスの能力を兼ね備えた高度な経営人材の開発を、率先して進めていく

新人事戦略 “HR Synapse”とは？

“強くて善い会社”を理想に掲げ、
日本一の人材開発・輩出企業を目指す

「人材こそ最上無二の財産である」という考えのもと、
日本の再生を支える強力なリーダーシップを発揮する
新たな経営人材を輩出するための指針

データ分析力 × 哲学的思考力 × 実践力

日本経済がデジタル競争力を取り戻すために
次世代のリーダーが兼ね備えるべき能力を独自に定義し、
独自の育成カリキュラムを開発して、社内で実践

“HR Synapse”の5つの構成要素

Symbiotic Career Path
共生型キャリア開発

Nurturing STEM executives
理系思考をベースとする経営人材の養成

Agile Workforce Allocation
柔軟な人材配置とチーム組成

Purpose Penetration
理念浸透

Sensible Empathetic Communication
共感的コミュニケーションの実現

©BrainPad Inc.

目次

- エグゼクティブサマリ
- 2024年6月期 第1四半期連結決算の進捗と評価
- セグメント別業績の進捗と評価
- 会社紹介資料および中期経営計画（2024年6月期～2026年6月期）

©BrainPad Inc.

会社紹介資料および
中期経営計画（2024年6月期～2026年6月期）

2023年11月10日
株式会社ブレインパッド

BrainPad

会社概要

商号	株式会社ブレインパッド（英文 BrainPad Inc.）			
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			
上場市場	東京証券取引所 プライム市場（証券コード：3655）			
設立	2004年3月18日			
資本金	597百万円（2023年6月30日現在）			
従業員数	590名（連結、2023年6月30日現在）			
経営陣	代表取締役社長 CEO	関口 朋宏	常務執行役員 COO（Chief Operating Officer）アカウントユニット統括	西村 順
	取締役会長 Co-Founder	高橋 隆史	常務執行役員 CSO（Chief Solutions Officer）ソリューションユニット統括	安良岡 史行
	取締役 Co-Founder	佐藤 清之輔	常務執行役員 CHRO（Chief Human Resource Officer）人事ユニット統括	西田 政之
	社外取締役（独立役員）	佐野 哲哉	上席執行役員 戦略投資担当	狗巻 勝博
	社外取締役（独立役員）	石井 隆一	上席執行役員 XaaS 担当	山崎 清仁
	社外取締役（常勤の監査等委員、独立役員）	鈴木 晴夫	執行役員 コンシューマーインダストリー担当	藤掛 真太郎
	社外取締役（監査等委員、独立役員）	大久保 和孝	執行役員 セールス＆マーケティング｜エンタープライズ担当	富樫 尚人
	社外取締役（監査等委員、独立役員）	牛島 真希子	執行役員 ソリューションユニット副統括	紺谷 幸弘
			執行役員 アナリティクスコンサルティング担当	押川 幹樹
			執行役員 トランスフォーメーション担当	佐藤 洋行
			執行役員 事業企画・管理担当	萩原 匡勝
			執行役員 CMO（Chief Marketing Officer）	近藤 嘉恒
			執行役員 CAO（Chief Administrative Officer）コーポレートユニット統括	猪鼻 聡
			執行役員 IR/ESG 担当｜コーポレートユニット副統括	新木 菜月 （ビジネスネーム:藤本）
グループ会社	【連結子会社】株式会社TimeTechnologies 【非連結子会社】BrainPad US Inc. 【関連会社】株式会社電通クロスブレイン（出資比率33.4%）			
認証	一般財団法人日本情報経済社会推進協会（JIPDEC）より、「プライバシーマーク」を取得 「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サービスの提供」、「データ分析プラットフォームに関する情報システムの設計・開発・導入・保守・運用業務」の範囲において、ISO27001の認証を取得			

©BrainPad Inc.

ブレインパッドの事業領域

■ データにまつわる技術と専門性を駆使した２種類のサービスを組み合わせ、企業のデータ活用、DX課題の解決を支援しています

プロフェッショナルサービス事業

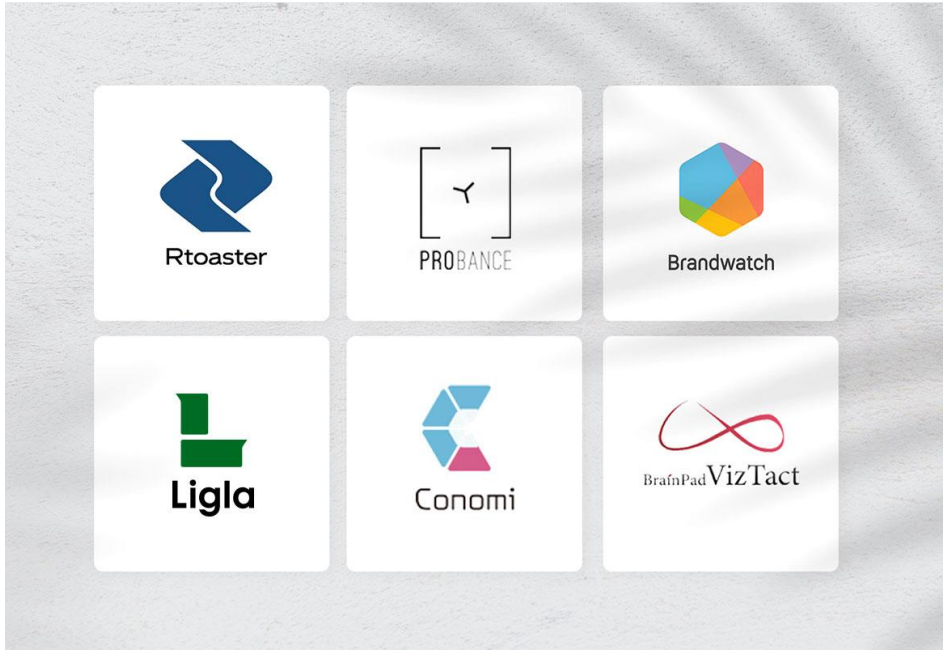
最適なデータ活用を設計し、経営に実装する

データ活用のさまざまなプロフェッショナルが、多様な視点からアナリティクスとエンジニアリングのスキルを駆使して、その企業に最適なデータ活用を実装します
（データサイエンティスト200名以上、ビジネスコンサルタント50名以上、エンジニア100名以上在籍）

プロダクト事業

実用的なSaaSで、データ活用を日常化する

可視化や効率化、データによる意思決定を日々の業務に落とし込むために、
誰もが使いこなせる実用的なプロダクト群で、データ活用の日常化をサポートします



©BrainPad Inc.

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

最適なデータ活用を設計し、経営に実装する

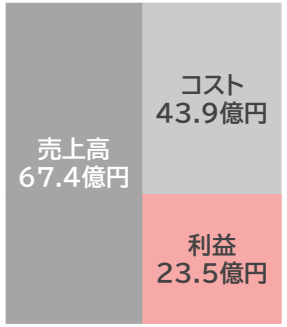
データ活用のさまざまなプロフェッショナルが、多様な視点からアナリティクスとエンジニアリングのスキルを駆使して、その企業に最適なデータ活用を実装します
（データサイエンティスト200名以上、ビジネスコンサルタント50名以上、エンジニア100名以上在籍）

直近の収益構造（2023年6月期 連結）

■ 顧客企業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、プロジェクト体制も数名～数十名までさまざま

■ 既存顧客の割合が高く、数年にわたり継続的に支援している顧客も多い



■ コストの約6割が従業員人件費

■ 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

■ セグメント利益率 34.8%

特徴、強み

■ 業界随一の規模を誇るデータサイエンティスト組織が、多様な分析技術やAI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、毎年数十名単位で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、顧客課題に合わせたクラウド基盤等の選定力、データやAIの特性を理解したうえでのシステム開発力

©BrainPad Inc.

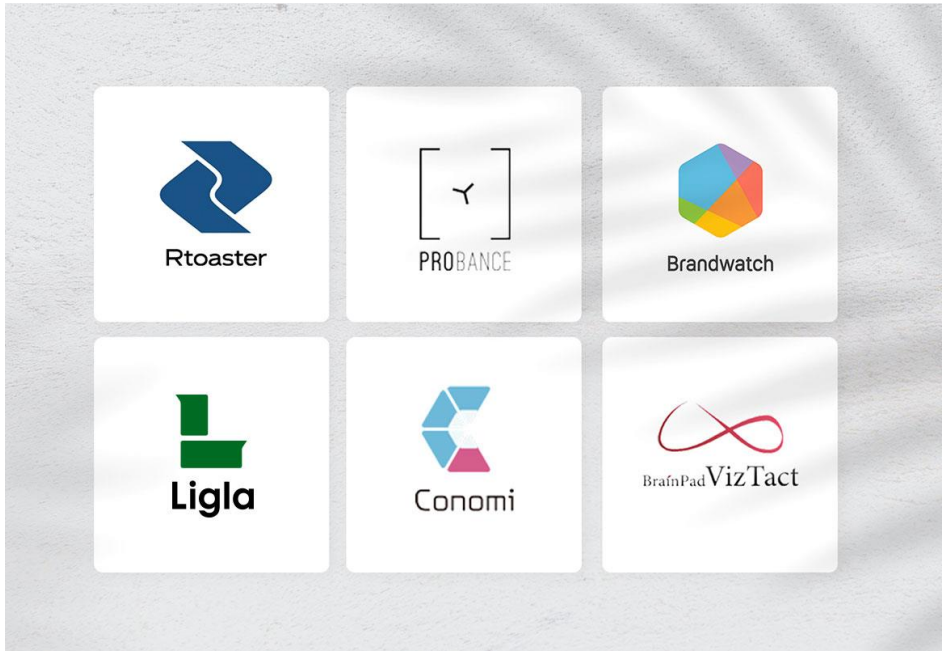
プロダクト事業

■ 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

実用的なSaaSで、データ活用を日常化する

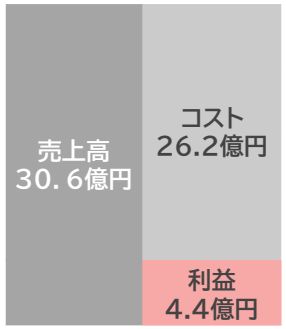
可視化や効率化、データによる意思決定を日々の業務に落とし込むために、誰もが使いこなせる実用的なプロダクト群で、データ活用の日常化をサポートします。



直近の収益構造（2023年6月期 連結）

■ 主力製品で売上高の9割超を占める（うち、Rtoasterのライセンス関連売上高が5割弱を占める）

■ 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売上（人的サービスは、ストック売上には含まず）



■ コストの約4割が従業員人件費

■ その他の主要コストは、自社製プロダクト運用のためのクラウド利用料、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 14.5%

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（アールトースター）」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

©BrainPad Inc.

ブレインパッドの取り扱いプロダクト

パーソナライズ基盤 施策実行

Rtoaster（自社開発）
あらゆる顧客データを統合・分析し、高度なアルゴリズム・多彩なアクション機能により、精度の高いパーソナライズを実現するトータルソリューション

Ligla（自社開発）
顧客データと機械学習アルゴリズムを用いた配信シナリオ設計で、パーソナライズされたLINEコミュニケーションを自動化するマーケティングオートメーション

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BtoC向けマーケティングオートメーションプラットフォーム

Conomi（自社開発）
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でき、組み込み先や利用データを選ばない柔軟なマッチングエンジン

exQuick（自社製品）
異なるデータベース製品やフラットファイルを統合的に管理し、顧客の絞り込みから施策の実行、効果測定レポートの作成までを素早く実行可能なシステム

アナリテイクス 予測 機械学習

Brandwatch
デジタルボルテックスの時代に必要となるリアルタイム意思決定を支援する、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

BrainPad VizTact（自社製品）
さまざまなデータから、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、意思決定を強力に支援する拡張分析ツール

Tableau
あらゆる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ビジネス・インテリジェンスツール

Altair Analytics
スケーラブルなデータの加工と分析を可能にする、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

クラウド プラットフォーム

Microsoft Azure
データの収集・蓄積から、分析、予測、AIを活用したビジネスアクションまで、ビッグデータ活用に必要な一連の機能がクラウド上で提供されるプラットフォーム

Google Cloud
大規模データの分析・解析や、機械学習など先進的なテクノロジーに強みを持つ、Google™ が提供するクラウドプラットフォーム

Amazon Web Service
AWSは「必要な時に、必要なだけ、低価格でITリソースを提供」をコンセプトとし、高い可用性を備え柔軟なリソース調整に優れたクラウドプラットフォーム

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データウェアハウス、データシェアリングソリューション

業務効率化

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

©BrainPad Inc.

主なクライアント

■特定の業界に特化せず、各業界において日本を代表する企業のデータ活用・DXを支援

■以下は、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て掲載

（2023年11月10日現在、敬称略、順不同）

小売・流通・卸売	伊藤忠商事㈱、全日空商事㈱、㈱髙島屋、㈱I-ne、㈱オークローンマーケティング、国分グループ本社㈱、㈱コナカ、㈱三陽商会、㈱自由が丘フラワーズ、㈱セレクトスクエア、㈱そごう・西武、㈱DINOS CORPORATION、㈱ドラマ、㈱バロックジャパンリミテッド、㈱フェリシモ、㈱セブン＆アイ・ネットメディア、㈱ローソン、スターバックスコーヒージャパン㈱、㈱オートバックスセブン、アスクル㈱、㈱エドウィン直営店、㈱コーエン、㈱そごう・西武、パルシステム生活協同組合連合会、㈱阪急阪神百貨店
製造	トヨタ自動車㈱、アサヒグループジャパン㈱、キユーピー㈱、キリンビール㈱、日本コカ・コーラ㈱、㈱オンワードホールディングス、㈱晃祐堂、㈱SABON Japan、㈱島津製作所、西川㈱、日産自動車㈱、日本たばこ産業㈱、㈱ピーチ・ジョン、㈱ファンケル、㈱ロッテ、三菱電機㈱、資生堂ジャパン㈱、㈱明治、キッコーマン㈱、サンスター㈱、ディーゼルジャパン㈱、㈱富士フイルム ヘルスケア ラボラトリー、㈱マウスコンピューター、UCCホールディングス㈱、ライオン㈱
金融	㈱りそなホールディングス、㈱山口フィナンシャルグループ、㈱ゆうちょ銀行、㈱横浜銀行、㈱伊予銀行、㈱三菱UFJ銀行、松井証券㈱、㈱三井住友フィナンシャルグループ、㈱足利銀行、㈱イオン銀行、㈱新生銀行、㈱百十四銀行、三井住友信託銀行㈱、SMBC日興証券㈱、大和証券㈱、㈱オリエントコーポレーション、㈱ジェーシービー、㈱マネースクエア
旅行・航空・運輸	日本航空㈱、九州旅客鉄道㈱、ヤマト運輸㈱、㈱日本旅行、㈱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、LINEヤフー㈱、㈱JR東日本ネットステーション、ソフトバンク㈱、エアロセンス㈱、エヌ・ティ・ティ・コムウェア㈱、オーエムネットワーク㈱、㈱大塚商会、㈱クラウドワークス、ニフティ㈱、メディカル・データ・ビジョン㈱、㈱アイスタイル、㈱NTTドコモ、ダイワボウ情報システム㈱、トレンドマイクロ㈱、富士通クラウドテクノロジーズ㈱、㈱ユニメディア
電力・エネルギー・建設	大東建託㈱、近鉄不動産㈱、野村不動産ソリューションズ㈱、ミサワホーム㈱、八千代エンジニヤリング㈱、積水ハウス㈱、三井不動産レジデンシャルリース㈱
メディア・広告・エンタメ・その他	㈱WOWOW、ぴあ㈱、農林水産省、国立大学法人大阪大学、アイティメディア㈱、㈱JTBパブリッシング、㈱日本ビジネスプレス、㈱インタースペース、大日本印刷㈱、㈱セガ、㈱セガ、エン・ジャパン㈱、キャリタス就活（㈱ディスコ）、テクノプロ・ホールディングス㈱、㈱ビーネックステクノロジーズ、プロファイルズ㈱、㈱マイナビ、㈱リクルートスタッフィング、㈱カカクコム、㈱さとふる、㈱ミクシィ、㈱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、㈱ビズリーチ、㈱ベネッセコーポレーション、㈱デルフィス、㈱博報堂プロダクツ、㈱マッキャンエリクソン、㈱コナミデジタルエンタテインメント、㈱エキスパートスタッフ、㈱スタッフブリッジ、㈱日経HR、㈱パソナテック、㈱イタミアート、㈱イノベーター・ジャパン、㈱らしんばん

©BrainPad Inc.

【再掲】

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

BrainPad

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応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、リスキリング、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

©BrainPad Inc.

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

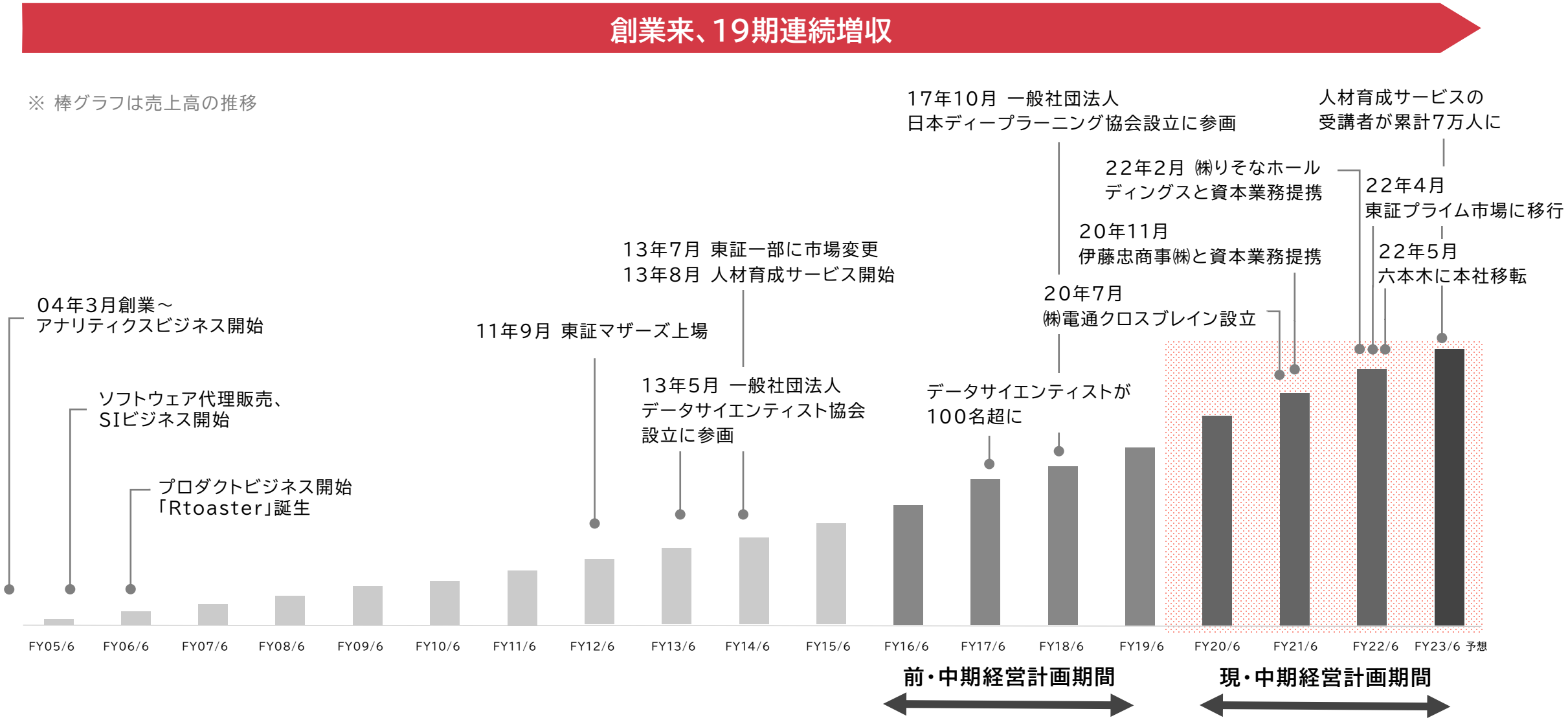
3. 次期中期経営計画の位置づけ

4. 成長戦略および投資方針

5. 財務目標および資本政策

©BrainPad Inc.

ブレインパッドの歩み　～間もなく創業20周年

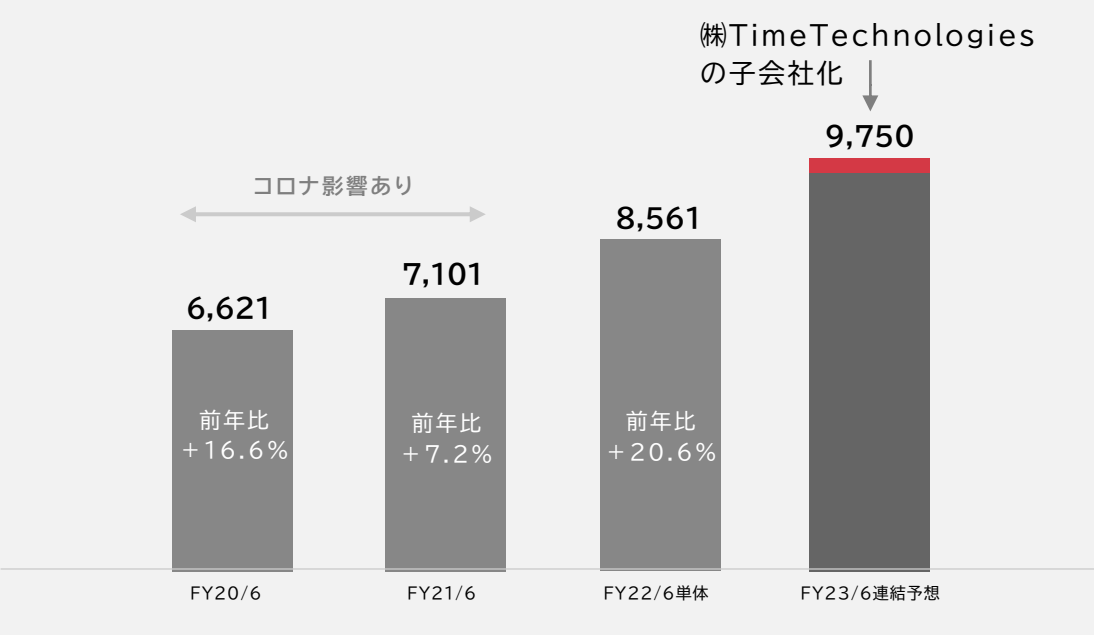


©BrainPad Inc.

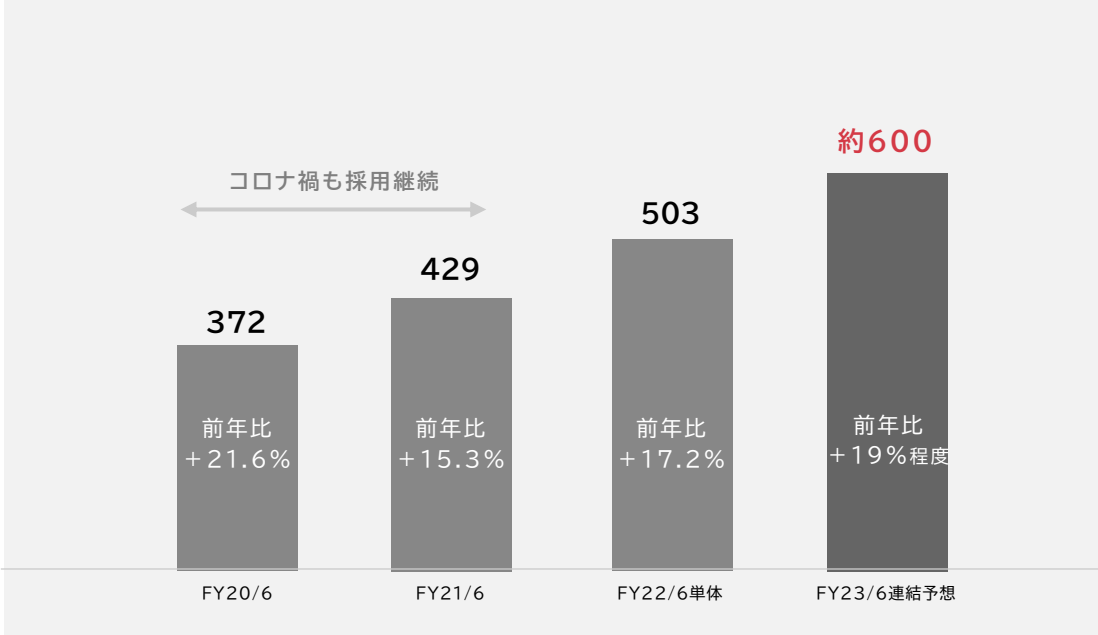
現・中期経営計画の総括　～ 積極的な組織拡大による事業規模の拡大を実現

- 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。

売上高の推移 単位：百万円



従業員数の推移 単位：名



©BrainPad Inc.

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

DXB DENTSU CROSS BRAIN	ITOCHU	RESONA
2020年～	2020年～	2022年～

M&A

TimeTechnologies	LINE Technology Partner 2022
2022年～	

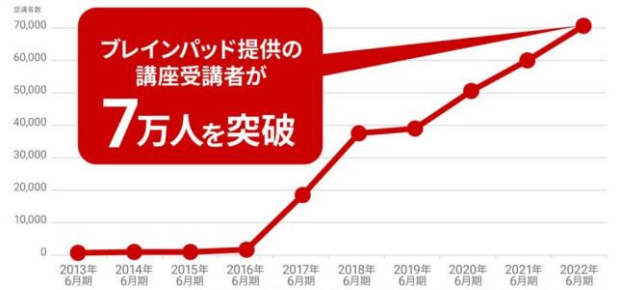
業界トップ企業へのDX・データ活用支援

日系大手企業の重要なデータ活用の取り組みを支援

TOYOTA	Asahi	ゆうちょ銀行	docomo
材料開発における新サービス開発	データ活用人材の育成プログラム提供	DX推進の戦略パートナー	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

Google Cloud Partner

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

Microsoft Partner of the Year 2020 AWARD

Microsoft Japan Partner of the Year 2020

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

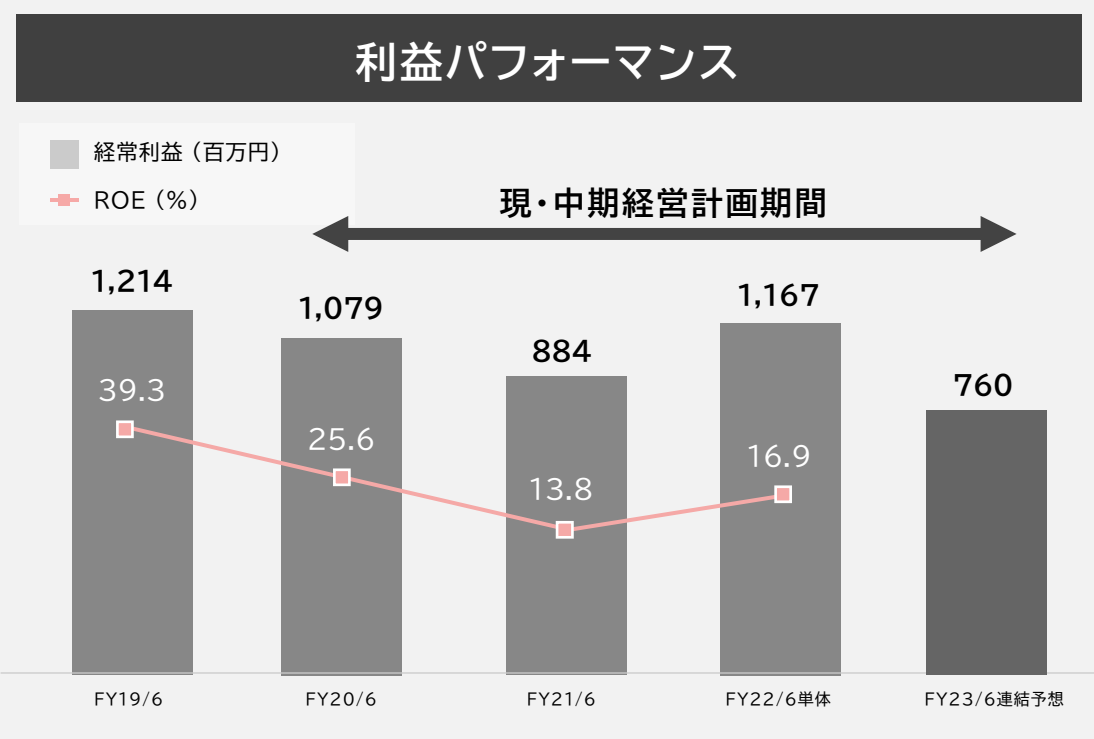
Azure AIパートナー

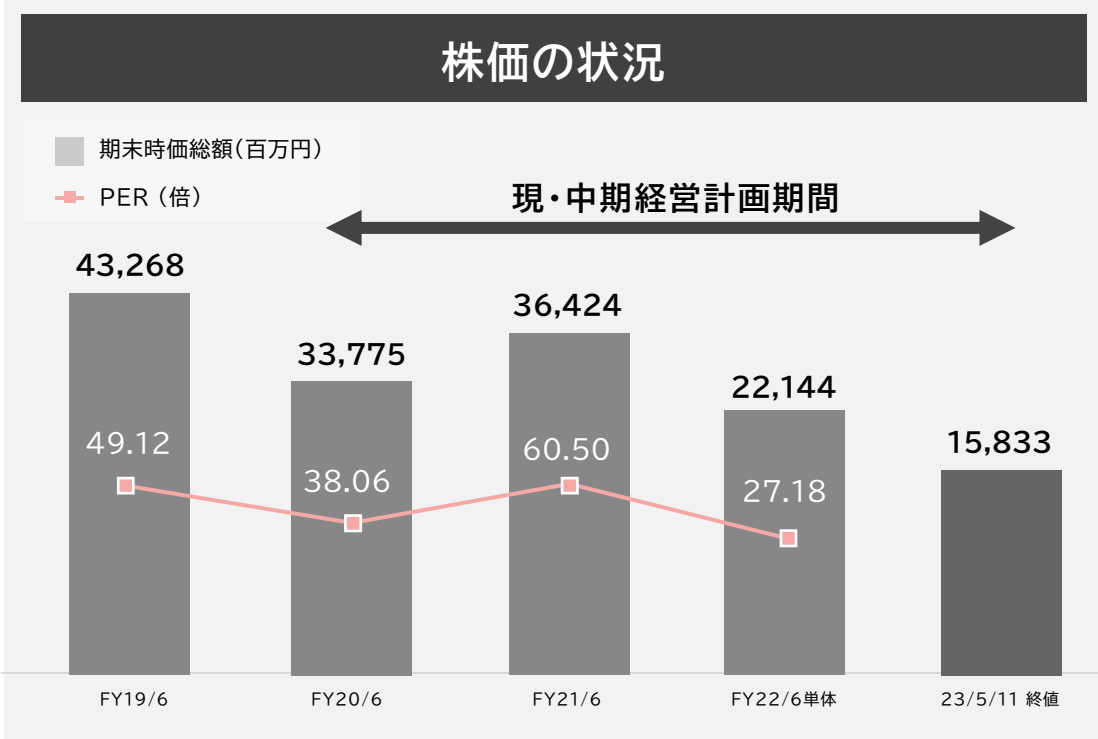
*; ISV Solution Connectプログラムの共同拡販を伴う

©BrainPad Inc.

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。





©BrainPad Inc.

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	• 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 • 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 • 大手企業とのアライアンスやM&Aによる事業機会の拡充
	顕在化した課題	• 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 • 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 • 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

↓

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

©BrainPad Inc.

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

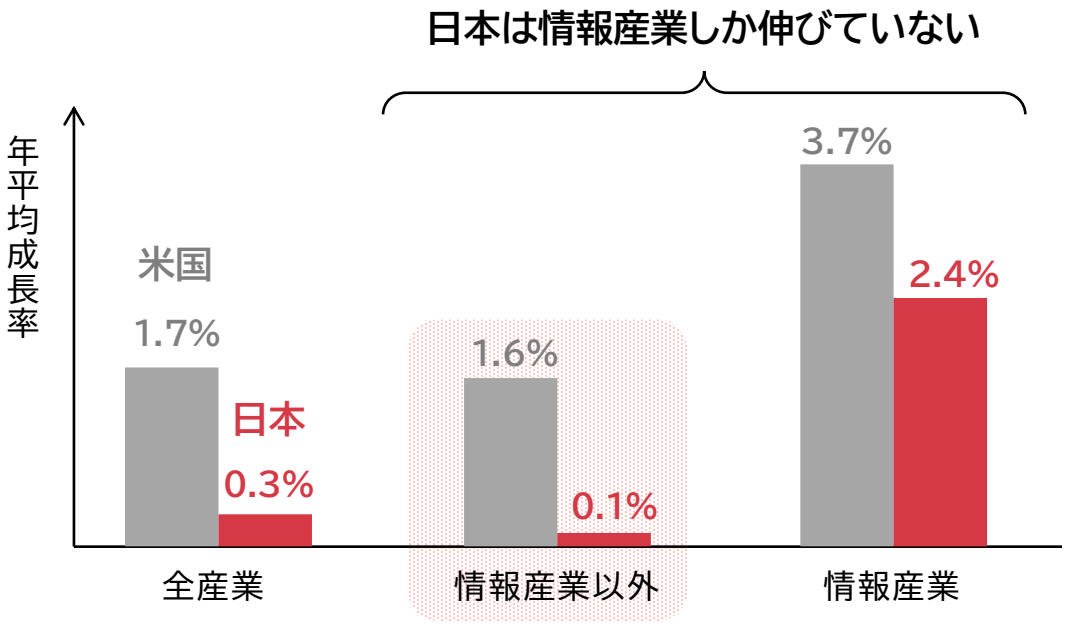
5. 財務目標および資本政策

©BrainPad Inc.

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。

©BrainPad Inc.

参考）日本のデジタル競争力は低迷しつづけている

- 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

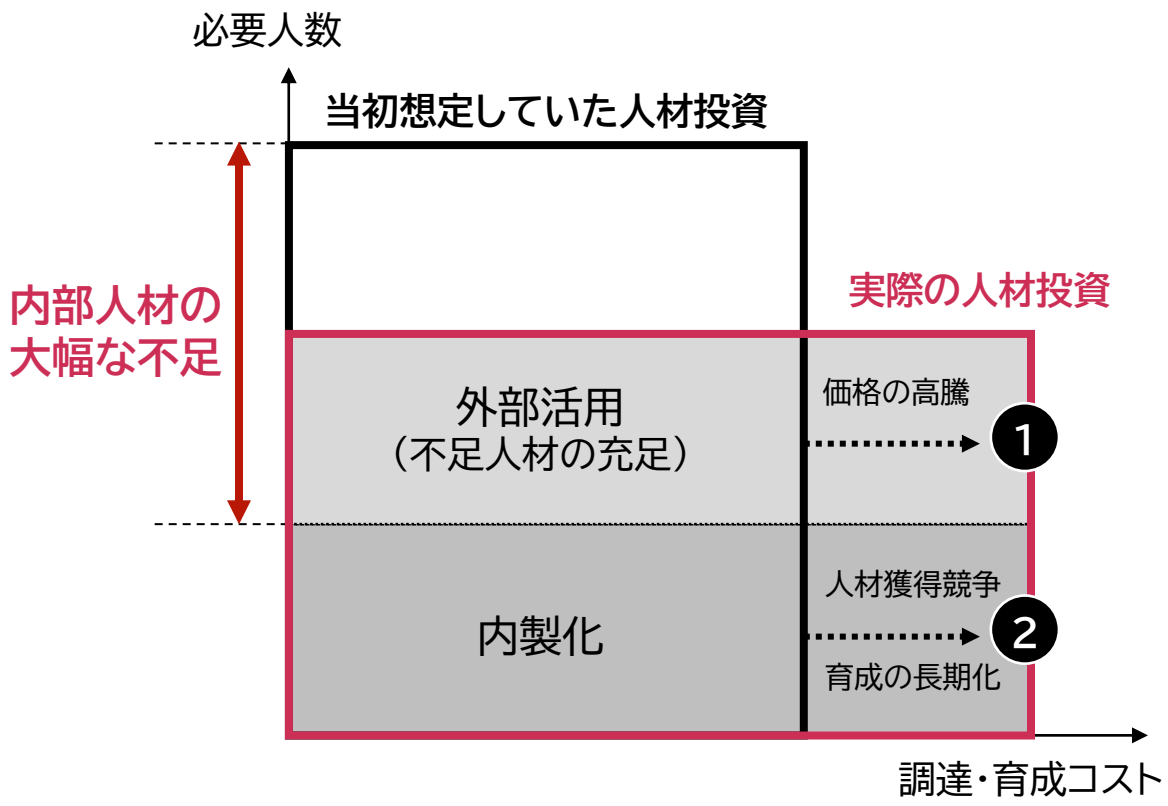
出典： IMD, World Digital Competitiveness Ranking 2022. https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-digital-competitiveness-ranking/

©BrainPad Inc.

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が、
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

©BrainPad Inc.

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

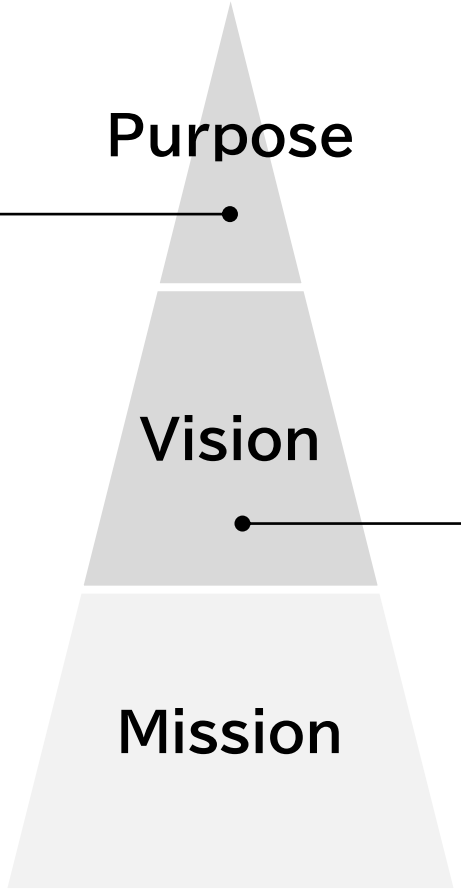
■ 創業時から掲げてきた、データ活用によりサステナブルな社会を創ることを目指し、社会課題の解決に貢献していく。

データ活用の促進を通じて持続可能な未来をつくる

2004年の創業以来、私たちは他の誰よりもデータが産業や人びとの暮しを豊かにする可能性を信じる集団です。

世界的に増え続ける人口に対して、減り続ける日本の人口、そして限られた資源。

私たちは「データ活用のプロフェッショナル」としてデータに命を吹き込み、世界の持続可能性の向上に寄与してまいります。



息を吸うようにデータが活用される社会をつくる

“Data-driven as Usual”

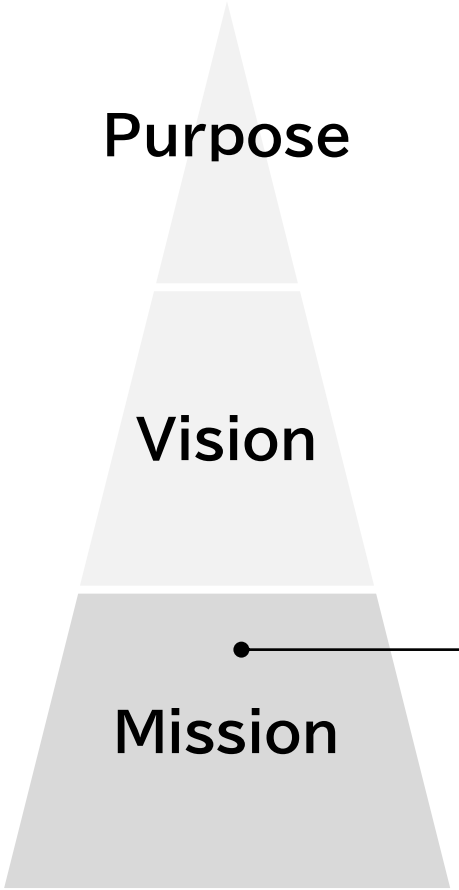
さまざまな産業の企業活動や人びとの生活においてデータ活用が広く浸透することで、生産性高く、豊かな暮らしを実現します。

そのために、データ・コンプレックスを解消すべく、データ活用が日常に根付くために、必要な人材と環境を広く提供します。

©BrainPad Inc.

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

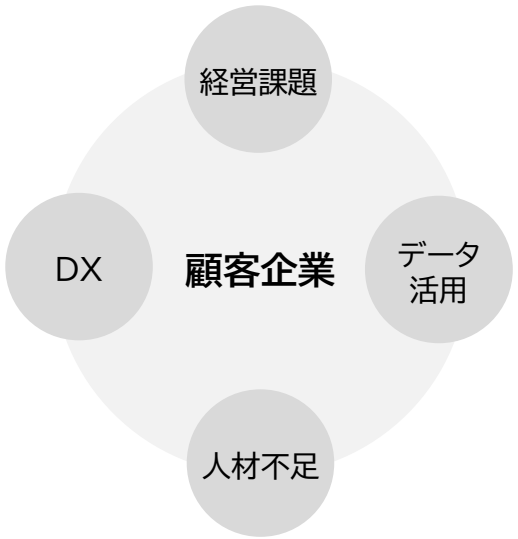
高度なテクノロジーの民主化を通じて
人材育成のスピードを超えるデータ活用の普及を促進

©BrainPad Inc.

私たちの役割　～ データ活用にま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。

需要



BrainPad

販売	物流	生産	調達
コンサルティング 分析 システム開発 SaaS	専門家育成	ノウハウの資産化 ・ 製品開発	技術探索
人材派遣 ・ 人材紹介	教育・研修	育成プログラム・ コンテンツ開発	人材発掘

技術と人材を“実用化”し、スムーズに市場に届ける
→ データ活用の民主化と内製化の高速化

供給

データ関連技術スタック

- 分析技術
- AI/機械学習/深層学習（生成AI）
- データベース
- プライバシーテック、セキュリティ
- クラウド
- 新技術領域（Web3, DID, …）

ポテンシャル人材プール

- 地方人材
- 海外人材
- 学生
- （企業内の）リスキリング対象者

©BrainPad Inc.

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

©BrainPad Inc.

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。

	これまで（～FY23） 創業期	～FY26 構造改革期	～FY30 再成長期
テーマ	データ活用をビジネスとして成立	経営モデルの刷新による 高利益体質への転換	受託・代行型モデルとは異なる 新たなITサービスの提唱者
ブランド	データ分析の専門集団	データ活用・民主化の担い手 次世代のビジネス人材輩出と変革実現企業	リスキリング高速化の担い手 旧来型IT産業の構造変革
事業展開	BtoC業界、マーケティング領域 高度専門人材による受託型支援が主力	産業構造に即した顧客ポートフォリオの形成 変革支援・人材輩出を基軸に 高LTVのスケーラブルなビジネスモデルへ転換	ソフトウェアと人材サービスの融合型サービス 新たな市場に参入（人材サービス、海外市場）
経営体制・組織	創業者の強いリーダーシップ 技術領域別サービスの個別成長モデル	理念を引き継いだチームによる集団経営 産業・業界課題を基軸としたワンストップサービス 人材マネジメントの再構築	積極的なM&Aとポートフォリオの拡充 グループ経営への進化
財務目標・KGI （連結）	売上高　97.5億円 （当初計画は売上115億円） 従業員数　600名規模	EBITDAマージン　16%超 CAGR　15%程度	売上高　300億円 CAGR　20%以上 EBITDAマージン　17%超

©BrainPad Inc.

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

©BrainPad Inc.

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

グローバルのビジネス・アナリティクス市場

国内DX市場（2030年）*1
6.5兆円

国内ビジネス・アナリティクス市場（2028年）*2
0.9兆円

スキル開発・人材の供給

変革を支える人材ニーズ

供給サイド

人材不足の解消に付随する市場

IT人材の不足（2025年～2030年）*3
2.7兆円
（45万人、@600万円/人年）

データサイエンティスト／AI人材の不足（2030年）*4
1.0兆円
（12.4万人、@799万円/人年）

IT人材の充足にむけたリスキリング市場（～2030）*5
0.3兆円
（45万人、@75万円/人）

リスキル人材、地方/海外の人材等の活用で生まれる新たな雇用

※ 失われる雇用は加味しない

*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

©BrainPad Inc.

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。

対象市場の拡大

差別化

利益改善

3. 産業ポートフォリオの見直し

小売・消費者向けサービス業界偏重からの脱却
製造・流通業界、金融業界の拡大

4. サービス・ポートフォリオの拡大

教育サービス＋人材サービスへの拡充
海外市場へのチャレンジ

2. 提供価値とサービス体制の再構築

企業の「内製化」ニーズへの対応を中心に据え、企業変革にコミットするサービスを強化
専門家サービス（プロフェッショナル）＋ソフトウェアサービス（プロダクト）の双方を所有する強みを最大化
※ フロー型とストック型サービスモデルの融合

1. 高利益体質への構造転換　→　LTV（顧客あたり利益）重視のマネジメントへ

- SaaSビジネスの利益率向上
- 有償稼働率の向上
- 営業・マーケティング投資の選択と集中

©BrainPad Inc.

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

©BrainPad Inc.

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。

顧客と共に
変革を実現する

課題の本質に向き合い
変革のトリガーを引く

内製化支援の本丸

人材育成コンテンツ提供と
SaaSサービスを通じて、
中長期にわたる伴走により
企業の内面を強化

ストック型ビジネス

トランスフォーメーション
（伴走型変革支援）

アナリティクス
コンサルティング

データ活用の専門性

XaaS
（ライセンスビジネス）

データエンジニアリング

**独自のデータドリブンな
コンサルテーション**

既存のIT企業やコンサルティング企業とは異なる、データに基づいた新たなコンサルテーションと、有用性の高いITシステムの構築

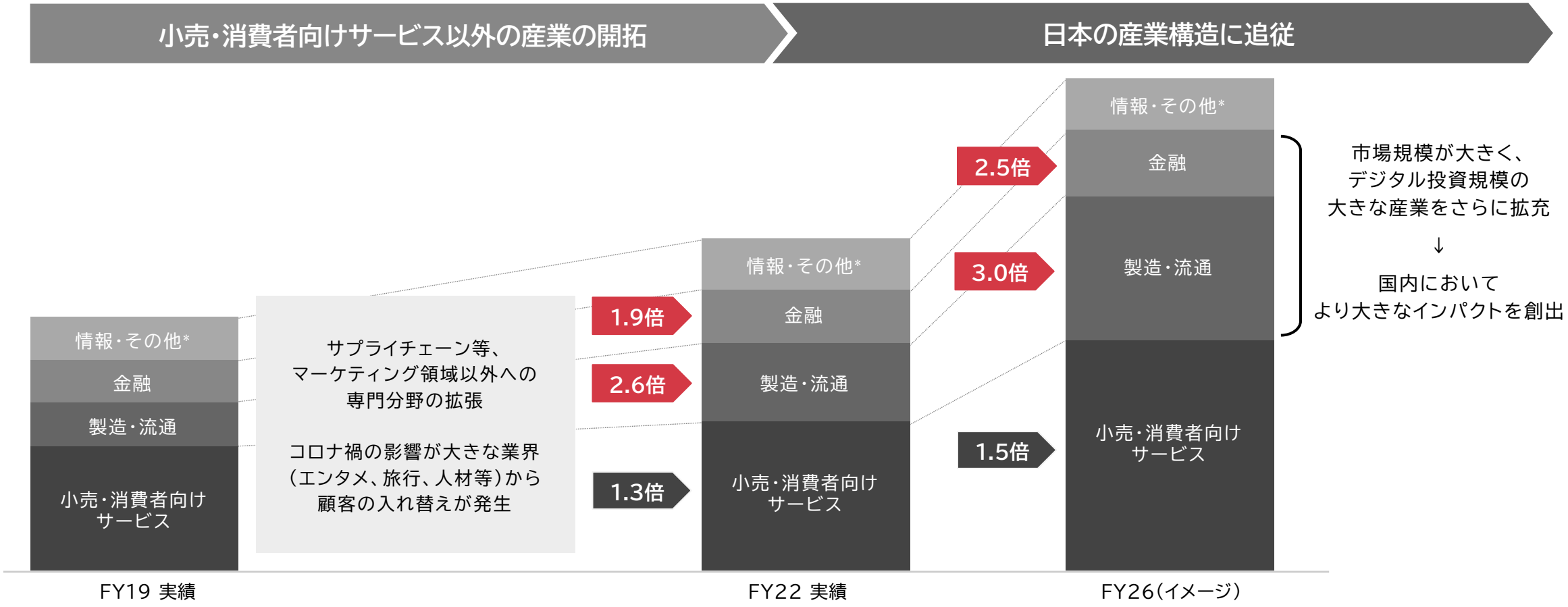
フロー型ビジネス

©BrainPad Inc.

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。

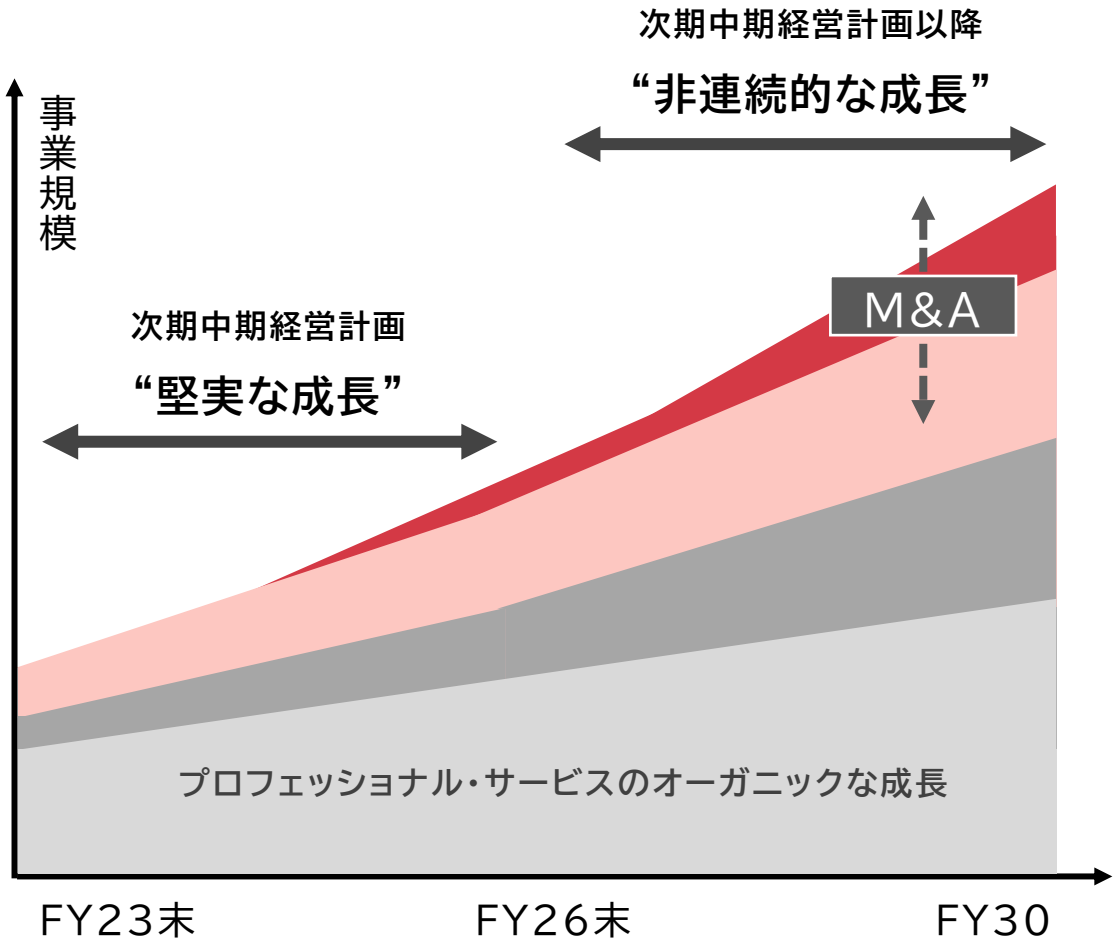


＊「その他」には、当該年度の売上高が一定金額より小さい企業、未上場企業で分類が困難な企業等が含まれます。

©BrainPad Inc.

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 Inc.

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。

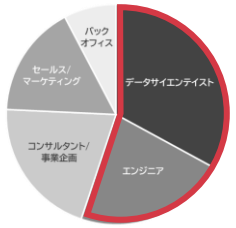
データ活用人材の育成ノウハウ	企業の意思決定へのデータ活用促進	データ活用起点のITシステム開発	データ活用を容易にするソフトウェア

データ活用の「民主化・内製化」を支えるチカラの集積

↑ 人材

文理融合の多様な人材＋業界屈指の技術力

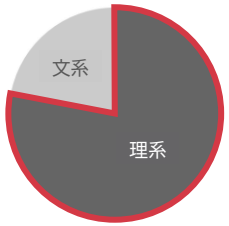
従業員の職種分布（23/3/31時点）



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

↑ 組織力

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

©BrainPad Inc.

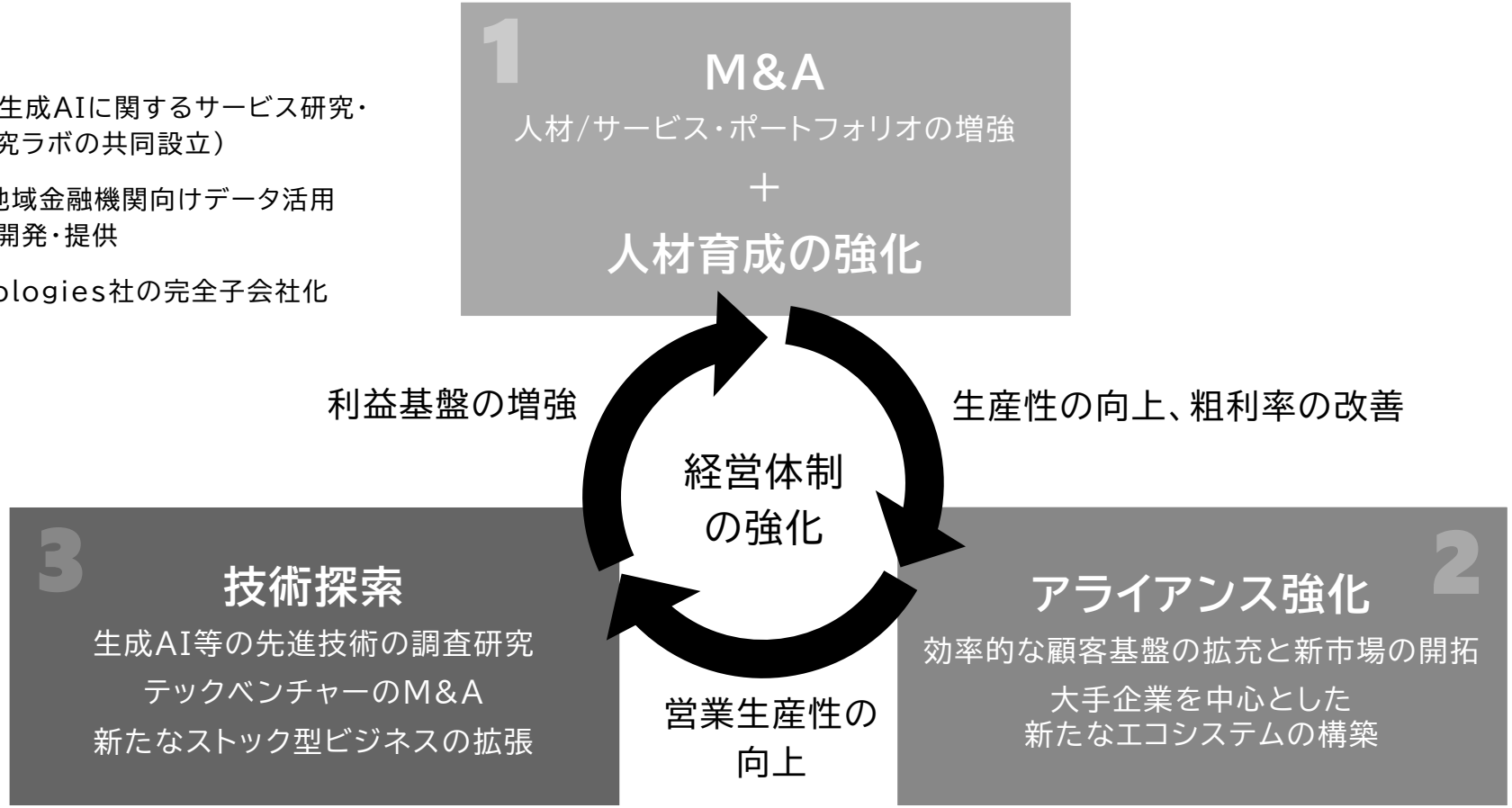
投資方針

■ 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



©BrainPad Inc.

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

©BrainPad Inc.

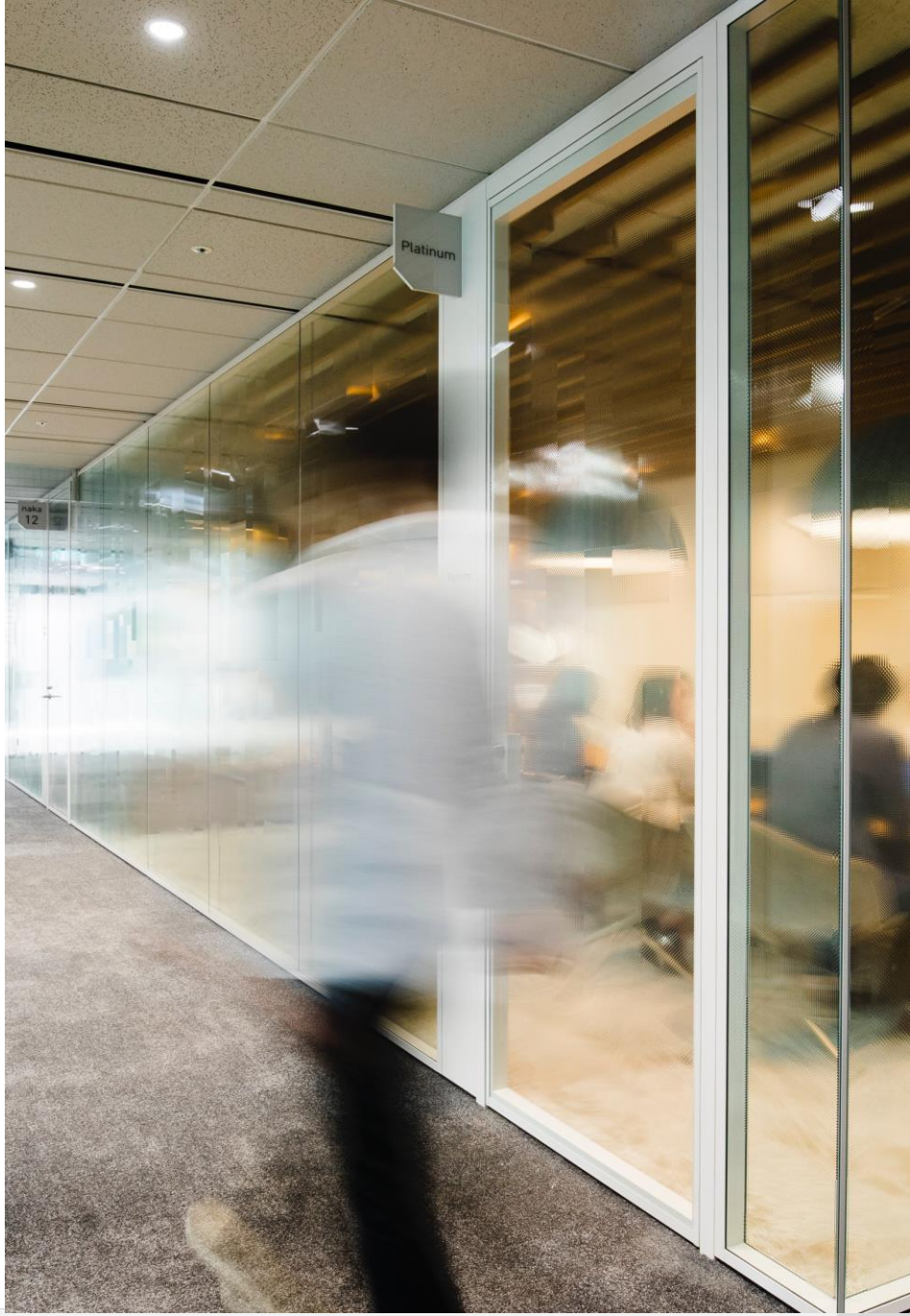
1. 現・中期経営計画の総括

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



©BrainPad Inc.

財務目標（連結ベース）

■今後はM&Aや子会社/合弁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%

©BrainPad Inc.

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、充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

©BrainPad Inc.

BrainPad
Analytics Innovation Company

㈱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。