

株主・投資家の皆さまへ

2025年6月期 決算補足説明資料

2025年 8月 8日

株式会社ブレインパッド（証券コード：3655 東証プライム）



目次

■ エグゼクティブサマリ

- 2025年6月期のニュース、トピックス
- 2025年6月期連結決算についての補足
- セグメント業績についての補足
- 株式会社アクティブコアの株式取得について
- 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

エグゼクティブサマリ ～当期(FY25)の成果と、次期(FY26)の位置づけ

- 「構造改革」と銘打った中期経営計画(FY24-FY26)の2年目である当期(FY25)は、目標としていた売上成長率10%以上を実現し、**21期連続増収**、および**2年連続の過去最高益更新**を達成しました
- 次期(FY26)は、この2年間で積み重ねた成果を土台に、**当初掲げた中期経営計画の着実な達成**を目指すことに加え、これまでの成功体験にとらわれない新しい事業モデルの開拓に踏み出します

	FY24 利益体質へ転換	FY25 再成長	FY26 構造改革の完遂
事業方針	高利益体質への転換による 低迷した利益率のV字回復	事業規模(=売上高)の拡大による 成長路線へのシフト	大胆な投資による成長の加速と 既存IT産業の枠組みからの脱却
重点指標 (連結)	EBITDAマージン (期初計画)13.6% → (実績)16.7%	売上成長率 10%以上 利益率はFY24の水準を維持し 過去最高益の更新を目指す	売上高: 140~150億円 (うち、M&A効果 = 5億円以上) EBITDAマージン: 16%超
重点施策	- PF事業の有償稼働率の改善 - SaaSのコスト構造の見直し - マトリクス組織による業界攻略の強化	- 営業基盤・体制の増強 『三位一体』の価値提供の強化 - 生成AI等、新たなソリューション開発 - 非連続成長(M&A)の布石を打つ	『三位一体』のビジネスモデルの確立 - 非連続成長(M&A)の実行 - 従来のIT企業の枠組みを超えた、 産業ヘインパクトのある事業の開発・拡充
実績ほか	- 計画を上回る利益率の達成 - 創業来、過去最高益の更新 20期連続増収の達成	【通期実績】 売上・利益ともに二桁成長 - 売上高 YoY +11.5% = 21期連続増収 - 営業利益 YoY +16.8% = 最高益の更新 - 大規模な自己株式取得 = 総還元性向 約70%	FY26の株主還元方針 本中期経営計画の基本方針を継続し、 総還元性向40%以上を計画 - キャッシュの状況に応じた自己株式の取得 - 安定配当の継続: 1株あたり8円を予定

エグゼクティブサマリ ～FY25の売上・利益は過去最高、FY26に成長加速へ

- FY25は、期初に掲げた売上目標(10%以上の売上成長の必達)と、利益目標(利益率の維持)の両方を達成することができました
- FY26は、既存3社(*1)にて以下の業績予想値を達成したうえで、さらにM&A効果により売上高140億円の実現を目指します

単位: 百万円	a	b		b/a-1	c	c/b-1	
	FY24	FY25		増減率	FY26連結業績予想 (M&A効果を除く)	増減率	
売上高	10,561	過去最高	11,772	11.5%	13,500	14.7%	最優先目標
PF事業	7,378	過去最高	8,337	13.0%	目標17~18%成長	—	売上高 135億円 ・ 既存3社(BP、TT、AAA)の現行サービスを中心とした事業規模の拡大により達成
PD事業	3,183	過去最高	3,436	7.9%	目標5%超の成長	—	
EBITDAマージン	16.7%	16.7%		—	16%超	—	
営業利益	1,349	過去最高	1,576	16.8%	1,750	11.1%	ストレッチ目標 売上高 140億円～ ・ 上記の必達目標に加え、M&A効果を見込んで、中期計画の目標達成を目指す ・ M&A効果 - 本日公表の新たな子会社による連結貢献 - 追加のM&Aによる連結貢献
[営業利益率]	[12.8%]	[13.4%]		—	[13.0%]	—	
PF事業	2,911	3,566		22.5%	—	—	
PD事業	769	870		13.2%	—	—	
調整額 *2	-2,331	-2,861		—	—	—	
経常利益	1,358	過去最高	1,626	19.7%	1,750	7.6%	
当期純利益	909	過去最高	1,064	17.0%	1,150	8.1%	

*1 既存3社 …… 株式会社ブレインパッド、株式会社TimeTechnologies（以下：TT社）、株式会社BrainPad AAA（以下、AAA社）の3社

*2 調整額 …… 各セグメントに配分していない全社費用（主に、報告セグメントに帰属しない営業部門、管理部門等における販売費及び一般管理費）

エグゼクティブサマリ ～ FY25の振り返りとFY26に対処すべき課題

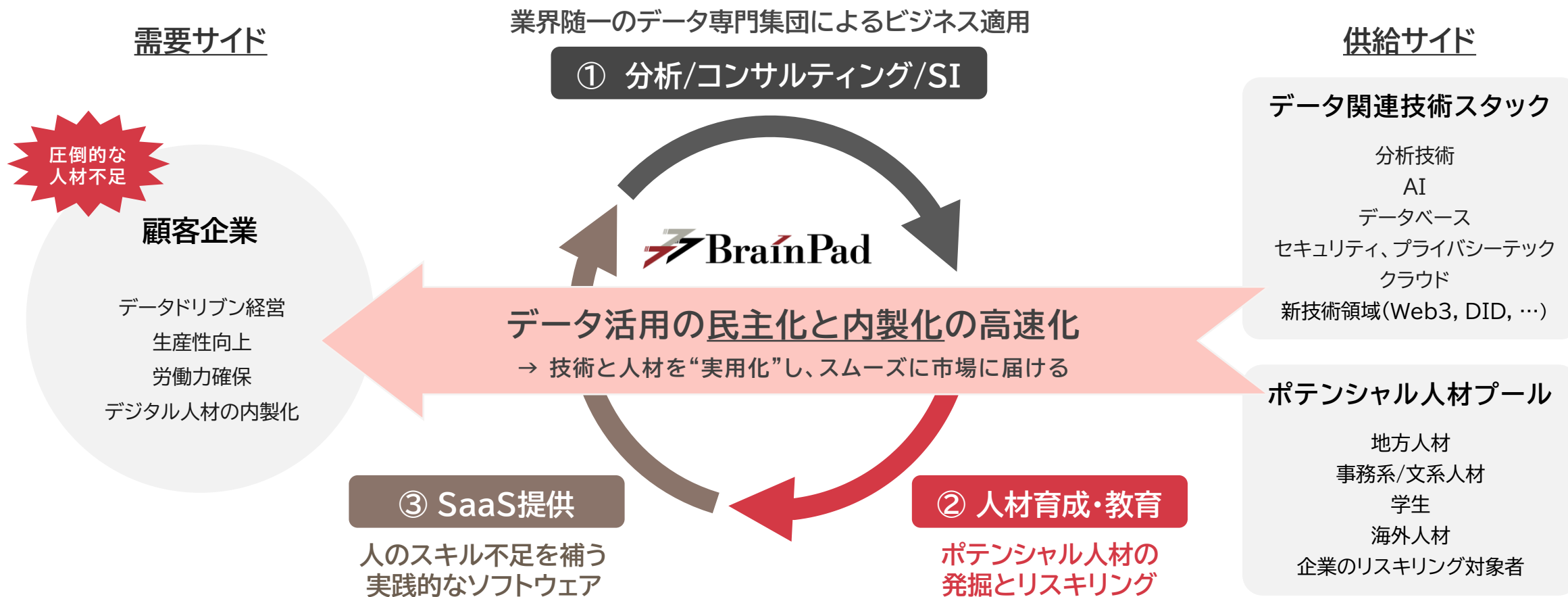
- FY25は、上期は想定以上に売上・利益が成長したものの、通年ではその成長率の維持には至りませんでした
- FY26は、FY25に投資した領域の収益化を柱にさらなる営業活動の強化を図り、年間を通じての成長を目指します

FY25の振り返り

	達成できたこと	積み残した課題		FY26の主要な取り組み
PF事業	- 売上高の二桁成長 - 高利益水準の維持	- 採用の遅れを補うための外部委託コストの増加 - 人材育成サービスの市場競争力、商品/サービス構成	➡	- AIを活用した内部の生産性改革 - 人材獲得方法の多様化（地方/海外） 「内製化支援モデル」の洗練と進化 - 人材育成サービスの再成長
PD事業	- Liglaの継続的な成長 - 利益率の継続的な改善 - 新プロダクトのリリースと製品開発サイクルの早期化	- 売上高の二桁成長は未達 - 一部サービスの品質課題	➡	- Ligla(TT社)への継続投資 - 新プロダクトの早期収益化 - BPaaSモデルの早期立ち上げ（本日公表のM&Aを根拠にした戦略的投資）
共通	- 製造/流通業、金融業の顧客基盤の増強 - AIエージェント事業の開始（BrainPad AAA設立）	- 案件規模拡大のスピード - M&A実現の遅れ	➡	- 営業プロセス/体制の再強化による新規顧客の開拓と取引規模の拡大 - M&Aのさらなる推進

(参考) FY25の取り組み: 『三位一体』の独自のビジネスモデルによる差別化

- データ/デジタル人材不足という課題解決のために、①専門人材による支援に加えて、スキル不足を補う②人材育成・教育と、③SaaS(PD事業)を三位一体で提供することで、企業のデータ活用の民主化と内製化を強力に支援する
- 「内製化」に力点を置いた三位一体での価値提供という独自のビジネスモデルにて、大手DX支援企業との差別化を促進

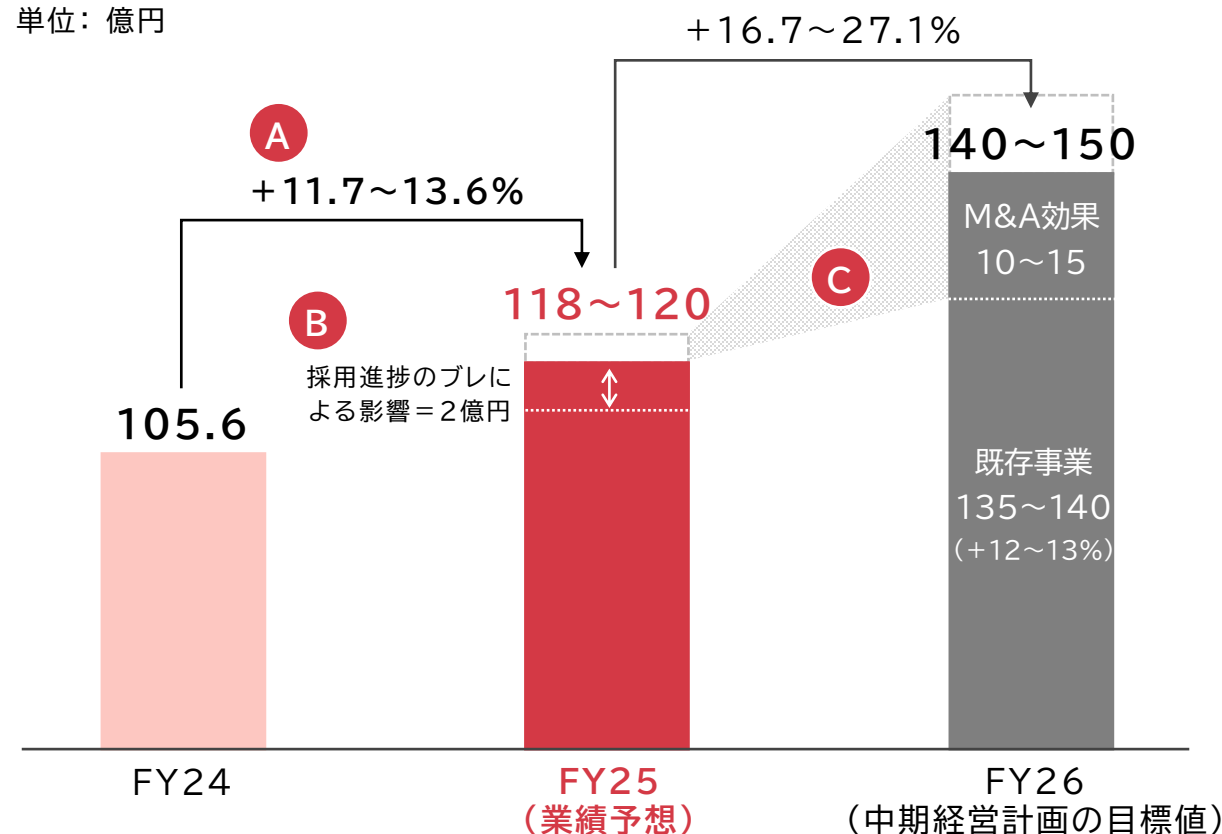


(参考) FY25の取り組み: 中期経営計画の達成に向けた売上成長の考え方

- 事業規模の拡大路線にシフトする中で、成長に向けた投資を着実に実行し、売上高の二桁成長を目指す
- FY26の目標値には既存事業の伸びを超える成長目標を掲げており、FY25中にM&Aによる規模拡大の布石を打つ

FY25の売上予想と中期経営計画の売上目標値

単位: 億円



FY25の売上予想の考え方

A) 二桁成長の復活

- FY26に向けて、着実に成長率を二桁成長に回復させる
- 生成AIの進展、データ/AI人材不足の継続という当社にとっての追い風をつかむ

B) 採用進捗のブレによる影響を考慮 (= 2億円)

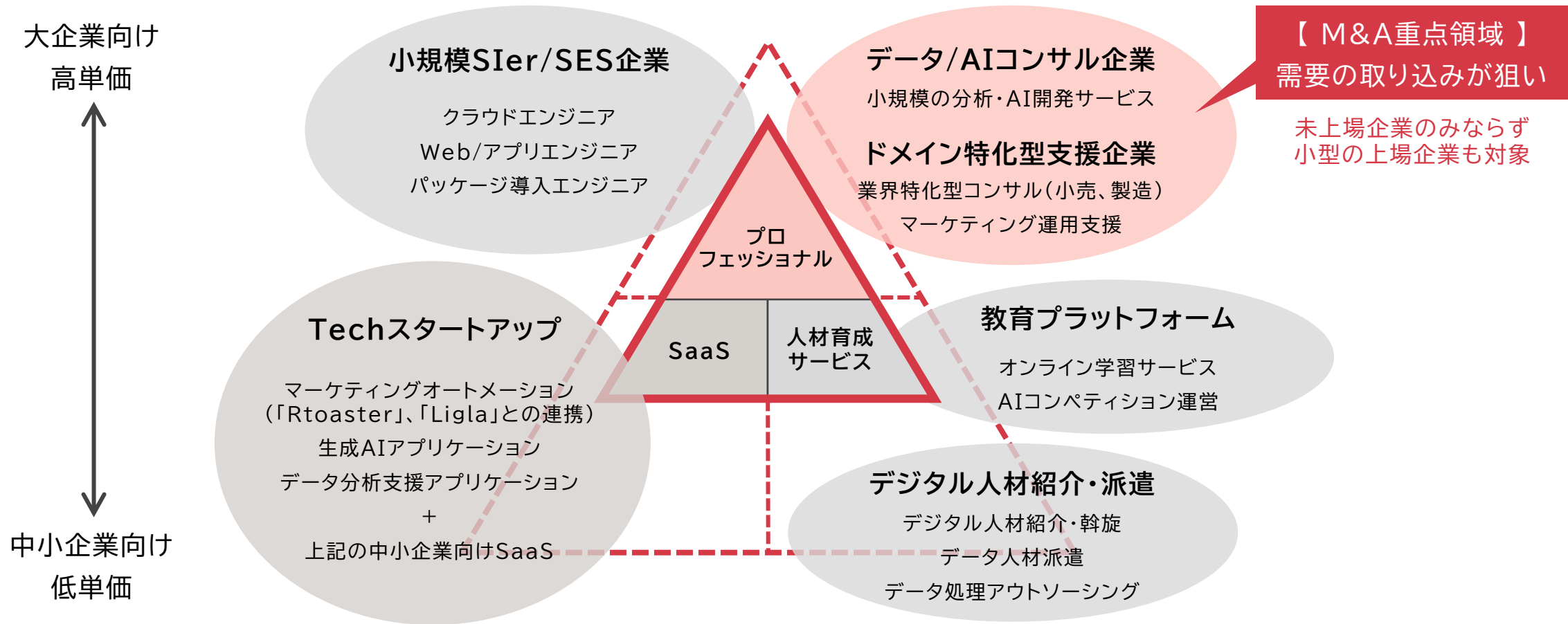
- 中途採用の強化を進めるが、その進捗は、加熱が続く採用市場環境の影響を受けやすい
- 進捗が芳しくない場合には、主にPF事業の売上高の伸びが限定的となる

C) M&Aの布石 ※ 業績予想には折り込まない

- 既存事業のオーガニック成長は、採用と品質維持・向上の両立を果たすうえで12~13%の成長率が妥当
- 本中期経営計画には、M&Aによるインオーガニック成長を盛り込んでおり、FY25に1件以上の実現を目指す
- 採用の不透明さを補うためにもM&Aを積極的に推進

(参考) M&A・資本提携の有望領域

- M&A・資本提携の主な対象は、『三位一体』の事業モデルに関連して、すでに当社が主戦場としている大手企業向けの高単価な類似サービス・周辺サービス
- 直近の重点領域は、未上場/上場を問わず、当社PFサービス事業の規模拡大に資する専門人材を保有する企業
- FY25より専門組織を立ち上げて金融機関や専門サービスとの連携を深めており、期初からの**検討案件数は200社超**



目次

■ エグゼクティブサマリ

■ 直近のニュース、トピックス

■ 2025年6月期第3四半期連結決算についての補足

■ セグメント業績についての補足

■ 株式会社アクティブコアの株式取得について

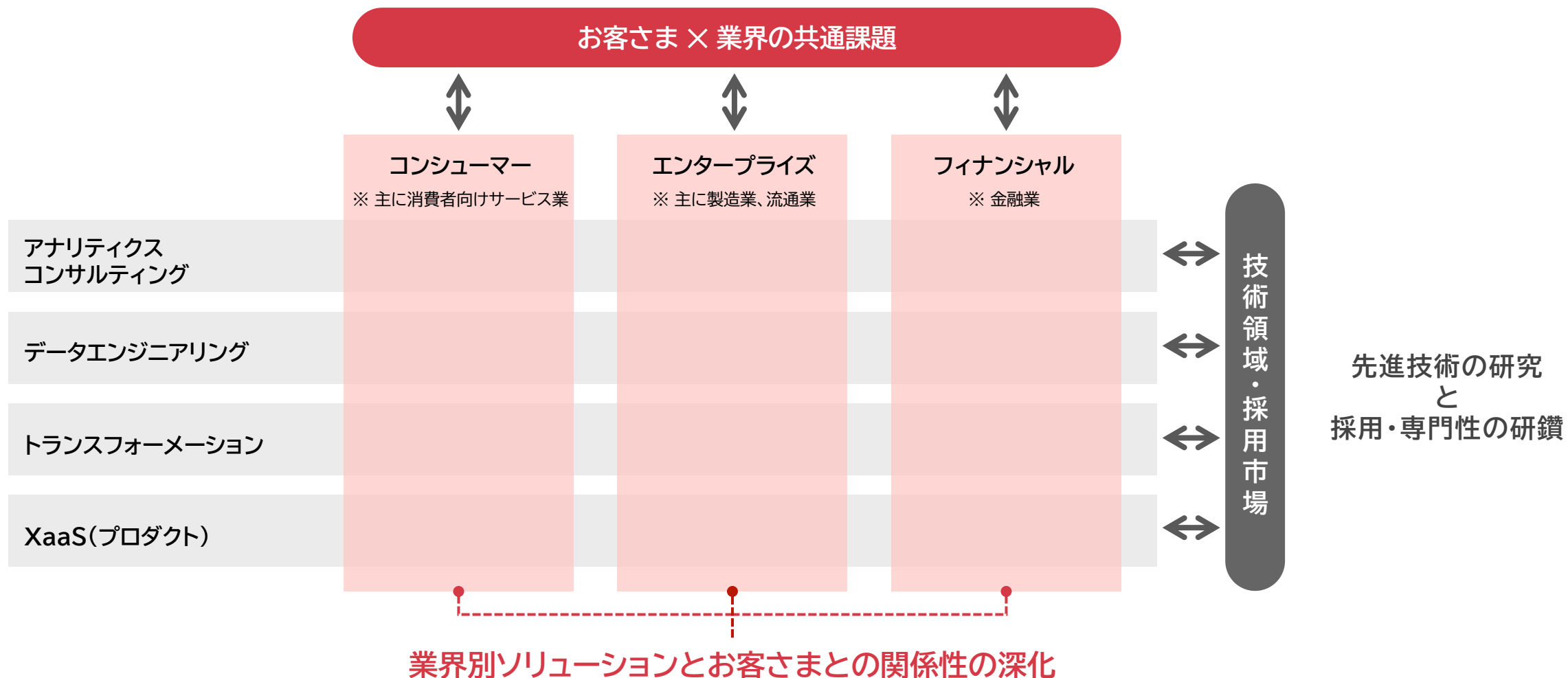
■ 会社紹介資料および中期経営計画(2024年6月期～2026年6月期)

[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

(参考) FY24より「マトリクス組織」へ移行し営業体制を抜本的に見直した

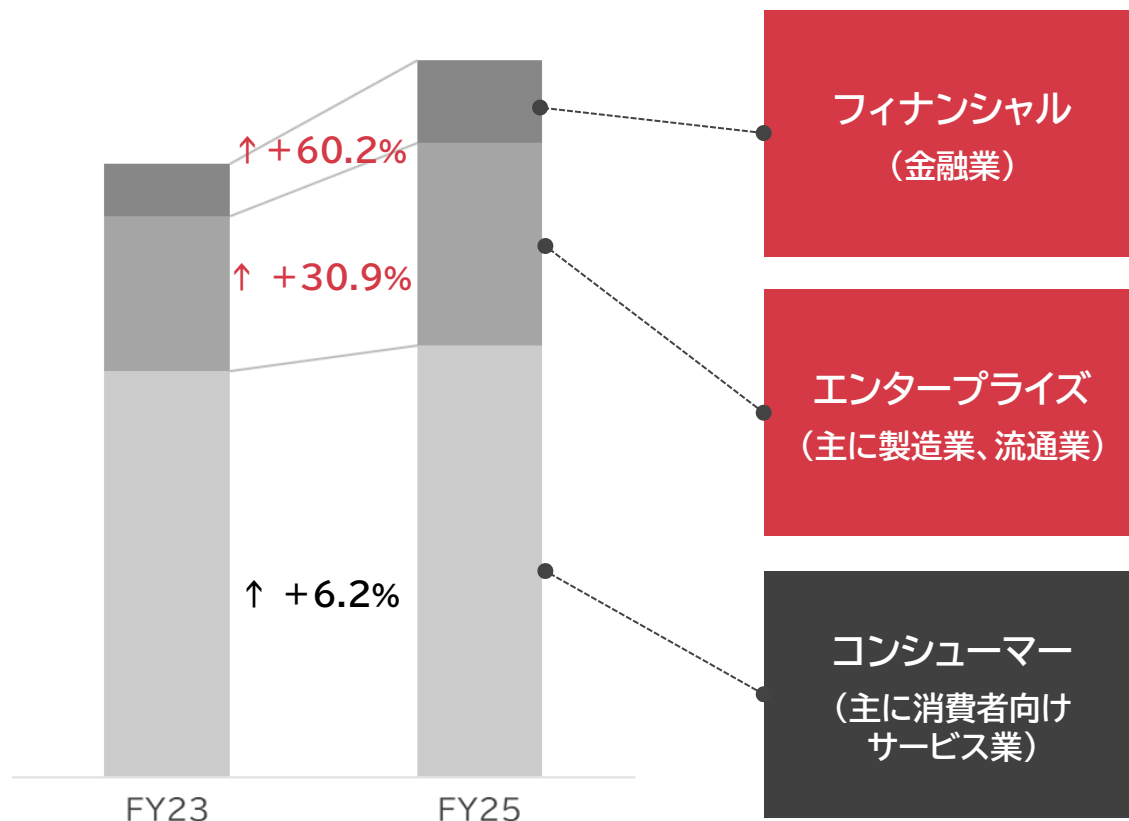
- これまでの技術領域・専門性重視の体制により引き続き専門性と技術力を拡充すると同時に、収益基盤の強化を目的とした顧客接点とソリューションの強化を担う業界別組織を新たに組成し、総合力を活かした事業成長を目指す



売上成長に向けた業界別の注力領域

- マトリクス組織への移行により業界別のサービス開発や顧客攻略が強化され、顧客ポートフォリオの見直しが順調に進展
- これまでの認知拡大施策の成果が出てきており、FY25より製造業・流通業の顧客基盤が大きく拡大した

FY23→FY25の売上分布（単体）



業界区分

FY25の概観

FY26以降の注力領域

フィナンシャル （金融業）

- ・ 株式会社りそなホールディングスとの提携を通じた、地域金融機関との取引が進展（例：静岡銀行）

- ・ 地域金融機関は、引き続き重点ターゲット
- ・ 非銀行（証券、保険）の顧客開拓

エンタープライズ （主に製造業、流通業）

- ・ 認知拡大と顧客開拓が進み、大きく成長
- ・ 特に、食品メーカー、自動車、物流、ヘルスケア業界の攻略が進捗

- ・ 日本の主力産業である自動車業界の開拓は継続
- ・ 日本特有の課題があるヘルスケア、エネルギー産業の開拓も進める

コンシューマー （主に消費者向けサービス業）

- ・ 安定した顧客基盤を獲得しており、堅調に推移
- ・ 新規大型顧客の獲得には、やや課題あり

- ・ マーケティング関連製品・サービスの強化を通じて、既存顧客のアップセルに注力

年間を通じて数々の業界別ソリューションを発表し、拡販に向けて展開中

- マトリクス組織への移行により業界別の営業体制へ移行した成果として、それぞれの業界に対する理解が進み、業界特有のデータ活用課題に根差したソリューションを開発することができた

ブレインパッドのエンターテインメント業向けソリューション



ブレインパッドの小売業向けソリューション



ペイシェントインサイトBI

※ 製薬業界向け

ペイシェントインサイトBI(ビジネスインテリジェンス)は、患者が受診に至るまでにどのような情報探索・行動プロセスを辿るのかを可視化する分析を支援します。Web行動データやSNSデータなどの生活者起点のデジタルデータを活用し、症状への気づき、不安の表出、疾患の認識、受診に至るまでの行動を抽出・分析します。このように、患者がどのような症状を感じ、どんな言葉で情報を探し、どのような不安や迷いを抱えているのかを具体的に探索することで、患者理解の深化や、疾患啓発の打ち手設計に貢献します。



ブレインパッドの鉄道・空輸業向けソリューション



ブレインパッドの人材業向けソリューション



ブレインパッドの電力業界向けソリューション

弊社は電力業界のバリューチェーンにおける様々な課題に対して、貴社の課題に応じて成果につながるご提案、ご支援を行います



お客さまやパートナーと共に、生成AIを活用した実用的なソリューションを開発

- 生成AI技術を積極的に活用した“目に見えて成果を体感できる実用的なソリューション”を、年間を通じてリリースしてきた

新プロダクト「Rtoaster GenAI」

ブレインパッド、感覚的な言葉で検索を可能にする
生成AI搭載「Rtoaster GenAI」のα版を提供開始
— LLMとレコメンド技術の融合で、ユーザーの検索体験を革新 —



りそなホールディングス「Data Ignition」

AIを活用した銀行業務支援ツール「Data Ignition」の提供開始について

株式会社りそなホールディングス(社長 南 昌宏)、株式会社りそな銀行(社長 岩永 省一)、株式会社ブレインパッド(社長 関口 朋宏)は、AIを活用した銀行業務支援ツール「Data Ignition」を共同で開発し、本日より地域金融機関に提供を開始します。

りそなホールディングスとブレインパッドは、2022年2月に資本業務提携契約を締結し、「データ」を起点とした新たなサービスの開発」「地域金融機関などのデータ活用サービスの提供」に取り組んでいます。



PPIHグループ「店舗内商品AI検索サービス」

ブレインパッド、PPIHが提供する顧客向け「店舗内商品AI検索サービス」の開発を支援
— インバウンド顧客の買い物利便性向上を実現 —

株式会社ブレインパッド(本社:東京都港区、代表取締役社長 CEO 関口 朋宏、以下:ブレインパッド)は、5月9日、株式会社パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長CEO 吉田 直樹、以下:PPIH)グループの株式会社カイバラボ(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長 森谷 健史、以下:カイバラボ)が進める「店舗内商品AI検索サービス」の開発を支援したことを発表します。



BrainPad AAA「作業動画解析エージェント」

ブレインパッド、Fairy Devices、BrainPad AAAがマルチモーダルAI分野において業務提携
— 協業第一弾として、現場業務のDXを支援するAI ネイティブウェアラブルデバイス“作業動画解析AIエージェント”を市場投入 —

株式会社ブレインパッド(所在地:東京都港区、代表取締役社長 CEO 関口 朋宏、以下:ブレインパッド)、Fairy Devices株式会社(所在地:東京都文京区、代表取締役 藤野 真人、以下:Fairy Devices)、株式会社BrainPad AAA(ブレインパッド エーキューブ、所在地:東京都港区、代表取締役 辻 陽行、以下:BrainPad AAA)は、マルチモーダルAI(*)分野において業務提携したことを発表します。3社は、本提携・協業の第一弾として、現場業務のDXを支援する「作業動画解析AIエージェント」を共同で開発しました。本AIエージェントは、同技術をさまざまな現場の技術作業に活用する新しいソリューションとして、今夏の提供開始を予定しています。



首掛け型ウェアラブルデバイス「THINKLET」(写真左)と、装着イメージ(写真右)

吉本興業グループ FANY「お笑い翻訳AI」

ブレインパッド、吉本興業グループのFANYの生成AIを活用した新たな取り組みを支援。
「おもしろい」を翻訳して日本のエンタメを世界へ発信
— Google の最も高性能で汎用的なモデル Gemini で「お笑い翻訳AIサービス」のα版を開発 —

株式会社ブレインパッド(本社:東京都港区、代表取締役社長 CEO:関口 朋宏、以下:ブレインパッド)は、吉本興業グループの株式会社FANY(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:梁 弘一、以下:FANY)によるエンターテインメントコンテンツの海外展開を促進する新たな取り組みとして、お笑い翻訳AIサービスのα版開発を支援したことを発表します。



お笑い翻訳AIサービスの概要

ユニ・チャーム「UniChat」

ブレインパッド、ユニ・チャームの社員専用生成AI利用環境「UniChat」の精度改善と、
利用部門の拡大を支援
— 法務部門への問い合わせ件数を最大で97%削減、知財部門では外部データソースと連携 —

株式会社ブレインパッド(本社:東京都港区、代表取締役社長 CEO 関口 朋宏、以下:ブレインパッド)は、1月27日、ユニ・チャーム株式会社の社員専用生成AI利用環境「UniChat」(読み:ユニチャット)の精度改善を行うとともに、多部門(複数部門)に利用範囲を拡大する支援を行ったことを発表します。

「UniChat」は、国内約3,000名の同社社員が利用するチャットツールとして、まずは法務部門に対する問い合わせの効率化をテーマに活用が始められました。ブレインパッドの支援による「UniChat」の精度向上により、法務部門宛の問い合わせ件数は、1人あたり月100件から最大で月3件に減少し、問い合わせ対応に要する時間も1人あたり月17時間から最大で月30分にまで短縮される効果が出ています。また、この効果をふまえて、経理や人事、情報システム等の複数の部門に利用が拡大しています。



データサイエンス/AI業界のリーダーとして外部から高く評価される技術力

- 日本におけるデータサイエンスおよびAI業界のトップランナーとして、高い技術力を発揮
- 日々の技術力向上に向けた取り組みが、顧客企業のみならず、学术界や政府機関など多方面から評価をいただいている

ブレインパッド、昭和医科大学との共同研究が、日本デジタル歯科学会第16回学術大会にて最優秀発表賞を受賞

ブレインパッド、昭和医科大学との共同研究が、日本デジタル歯科学会第16回学術大会にて最優秀発表賞を受賞

株式会社ブレインパッド(本社:東京都港区、代表取締役社長 CEO 関口 朋宏、以下:ブレインパッド)は、一般社団法人日本デジタル歯科学会第16回学術大会(日程:2025年5月10日~11日、会場:日本歯科大学生命歯学部)において、当社と昭和医科大学の共同研究発表「深層学習を用いた不正咬合分類モデルによる診断サポートの実現可能性検証」が、最優秀発表賞を受賞したことを発表します。

一般社団法人日本デジタル歯科学会は、国民に対して安全、良質な歯科医療を提供するためにデジタルソリューションの普及を図るとともに、それにより国民の健康増進及び福祉の向上に貢献することを目的としており、今年度の学術大会は「デジタル技術の潮流と革新 - デジタル技術は歯科医療を変革したか? -」をテーマに開催されました。



ブレインパッド、昭和医科大学との共同研究が日本デジタル歯科学会第16回学術大会にて最優秀発表賞を受賞

ブレインパッド、社内提案から生まれたマルチモーダルAIを活用するプロジェクトが、経済産業省の衛星データ無料利用事業者に採択

ブレインパッド、社内提案から生まれたマルチモーダルAIを活用するプロジェクトが、経済産業省の衛星データ無料利用事業者に採択

— 衛星画像と地理データを用いて土地環境を評価 —

株式会社ブレインパッドは、新卒入社2年目の社員が企画・提案した衛星データの活用に関するプロジェクト「マルチモーダル生成 AI (1)」を用いた汎用土地環境評価システムの開発が、経済産業省により、令和6年度「衛星データ利用環境整備・ソリューション開発支援事業」に採択されたことを発表します。

この取り組みは、当社社員が自らのビジネスアイデアを自由に経営陣に提案できる取り組み「これDoすか?会議」(社内通称:D会議)から生まれたものです。D会議は、よりイノベーションが生まれやすくなる企業文化づくりを目指して2024年4月より開催されており、すでに経営陣に対して20件以上の提案が行われています。当社は、社員からの提案により新たな取り組みが生まれるこのような企業文化が、当社の人的資本のさらなる充実に繋がると考えています。

このたびの衛星データの活用に関するプロジェクトは、新卒入社2年目の社員3名がD会議にて提案したものです。この「衛星データを活用した社会課題解決」という新規性のあるテーマへの挑戦は、同会議で承認されたのち、経済産業省の「衛星データ利用環境整備・ソリューション開発支援事業」に応募した結果、当社が第2回の衛星データ無料利用事業者として採択されるに至りました。



「Orbital Sense」という名称でサービス化

ブレインパッドの「Rtoaster」、「ITreview Grid Award 2025 Summer」にて、レコメンドエンジン部門の最高位「Leader」を19期連続受賞

ブレインパッドの「Rtoaster」、「ITreview Grid Award 2025 Summer」にて、レコメンドエンジン部門の最高位「Leader」を19期連続受賞

— 3年以上連続の受賞により殿堂入りしている3部門が、引き続き「Leader」を受賞 —

株式会社ブレインパッド(本社:東京都港区、代表取締役社長 CEO 関口 朋宏、以下:ブレインパッド)は、当社が自社開発する「Rtoaster(アールトースター)」が、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「ITreview」のアワード「ITreview Grid Award 2025 Summer」にて、レコメンドエンジン部門における19期連続受賞をはじめ、3部門で最高位の「Leader」、1部門で「High Performer」を獲得したことを発表します。

BrainPad

「ITreview Grid Award 2025 Summer」にて、レコメンドエンジン部門などで「Leader」受賞



「Rtoaster」は、以下の3部門ともに3年以上連続の受賞となっており「殿堂入り」を果たしています。

ユーザー企業からいただいた新たなコメントとして、「多様化する顧客行動に対して「ルールベースレコメンド」や「一定のアルゴリズム」による自動レコメンドなど柔軟なレコメンドの設定が可能」、「よく利用される「ランキング」「最近チェックしたコンテンツ」はもちろん、顧客の行動に合わせた自動レコメンドなども可能で、使い勝手は非常に高い。」といった評価をいただきました。

【株式会社TimeTechnologies発表】TimeTechnologies、「LINEヤフー Partner Program」において、「Technology Partner」のコミュニケーション部門の最上位である「Premier」に認定

【株式会社TimeTechnologies発表】TimeTechnologies、「LINEヤフー Partner Program」において、「Technology Partner」のコミュニケーション部門の最上位である「Premier」に認定

株式会社ブレインパッド(本社:東京都港区、代表取締役社長 CEO 関口 朋宏)のグループ会社である株式会社TimeTechnologies(本社:東京都港区、代表取締役 CEO 桑田 剛、以下:TimeTechnologies)は、LINEヤフー株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長 CEO 出澤 剛、以下:LINEヤフー)が認定する「LINEヤフー Partner Program」内の、2025年度Technology Partnerコミュニケーション部門において、最上位である「Premier」に認定されたことを発表します。



目次

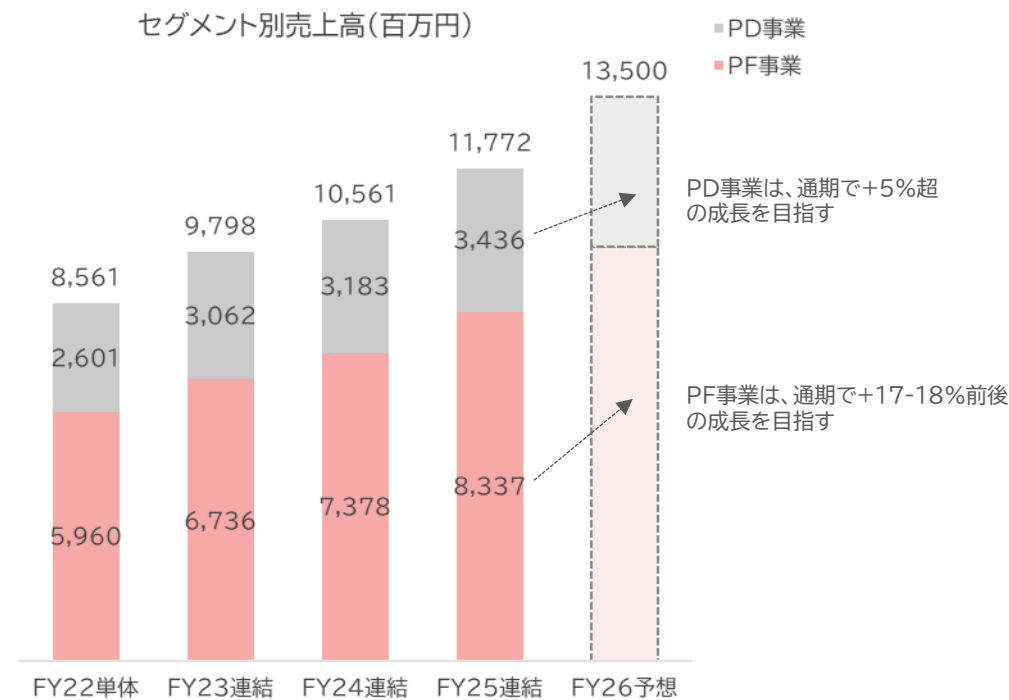
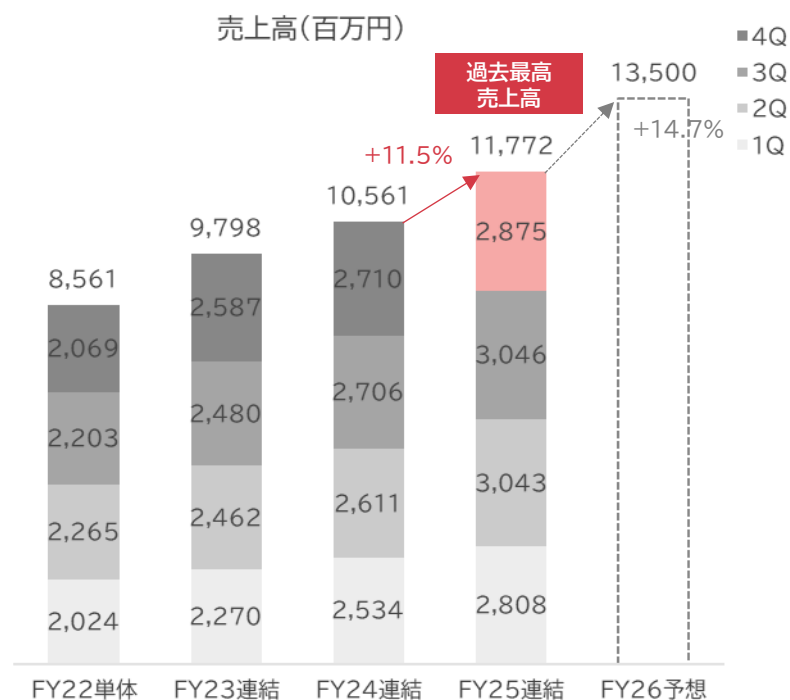
- エグゼクティブサマリ
- 2025年6月期のニュース、トピックス
- **2025年6月期第3四半期連結決算についての補足**
- セグメント業績についての補足
- 株式会社アクティブコアの株式取得について
- 会社紹介資料および中期経営計画(2024年6月期～2026年6月期)

[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

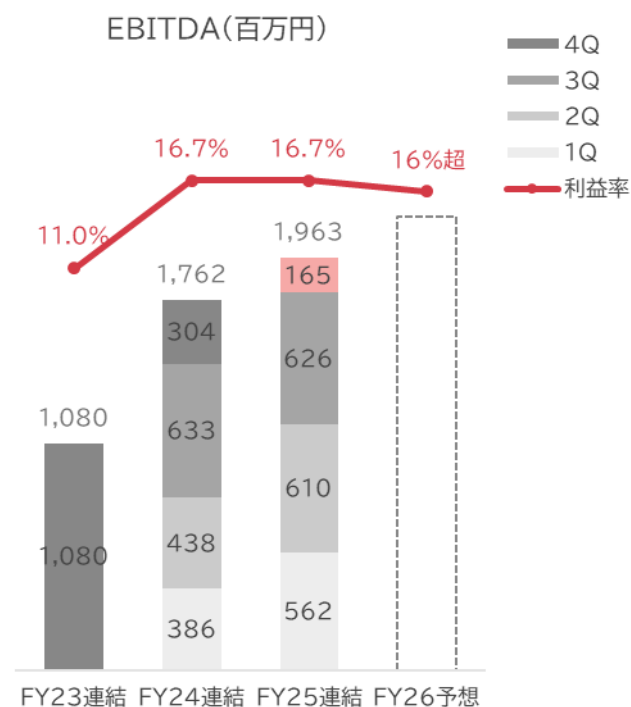
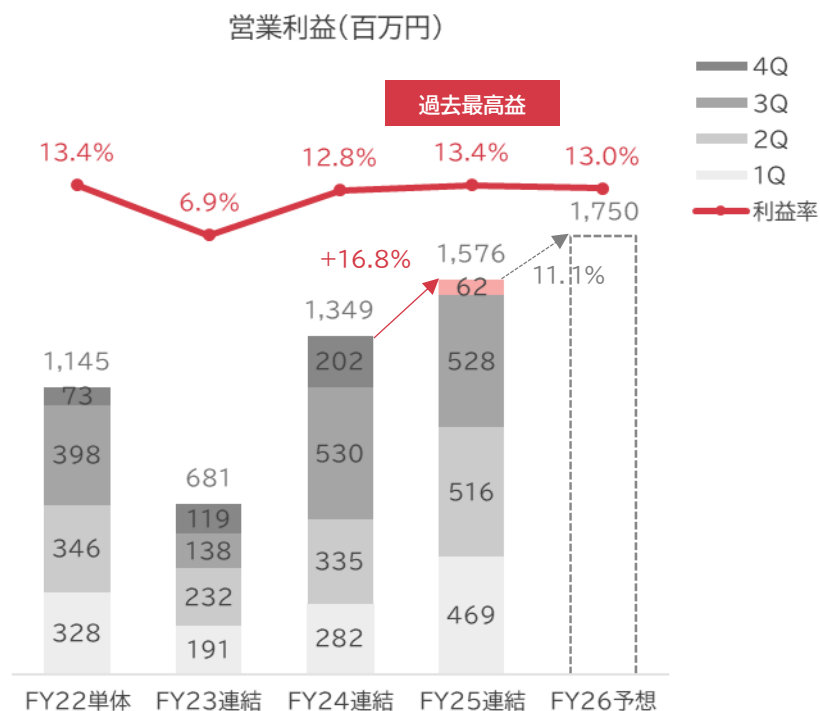
売上成長にこだわったFY25は、目標の二桁成長を達成し、過去最高売上高を更新

- FY25は、必達目標として掲げた売上成長率10%超を達成し、過去最高売上高を更新
- 4Qにおける新規受注が想定に至らず、年間を通じて新規受注を積み上げることがFY26への課題として残った
- FY26は、PD事業の伸びが限定的となる見込みであるため、PF事業の牽引により、14%超の売上成長を目指す



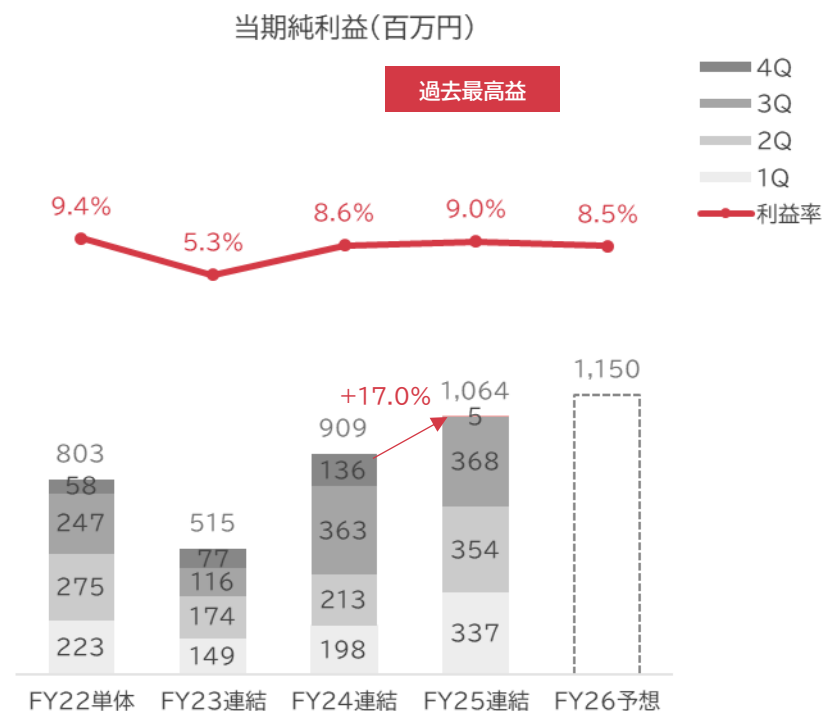
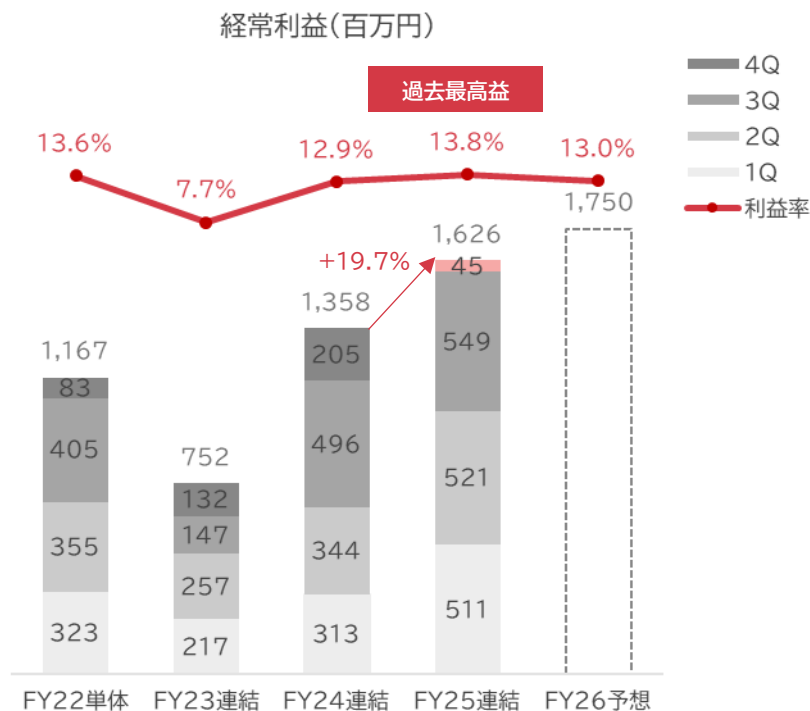
超過利益を4Qに積極投下、本年5月の修正数値は下回るも、過去最高益を更新

- FY25の営業利益の成長率(前年同期比+16.8%)は、売上高の成長率(同+11.5%)を上回り、**過去最高益を更新**
- 利益成長の主因は、個々のプロジェクト収支の改善活動をはじめとして、利益確保のための土台づくりができたことによる
- 上期に超過した利益を4Qに集中的に投じたが、売上高の伸びが弱まったために、4Qの利益は想定よりも減少
 - ・ 中途採用活動のみならず業務委託パートナーの確保にも費用を投下し、**人的リソースの増強が進む**



経常利益を押し上げた営業外収益は以下のとおり、特別損益は発生なし

■ FY25の主な営業外収益	研究開発活動に対する補助金収入	28.1百万円
	持分法による投資利益	26.2百万円（株式会社電通クロスブレイン）
	パートナー企業からの受取販売奨励金	11.9百万円
■ FY25の主な営業外費用	投資事業組合運用損	13.1百万円
	支払手数料(自己株式の取得関連)	9.9百万円



狙い通りに案件の長期・大型化が進捗、今後は新規獲得した顧客の取引拡大を推進

- ブレインパッドにおいては、顧客の社数よりも1社あたり売上高を拡大することを重視している
- FY25も、1億円以上の大型顧客数が増加するとともに、それらが売上全体に占める割合は62.4%に増加した
- FY26は、FY25に広がった顧客基盤を活かし、それらの取引を拡大していく動きが重要となる

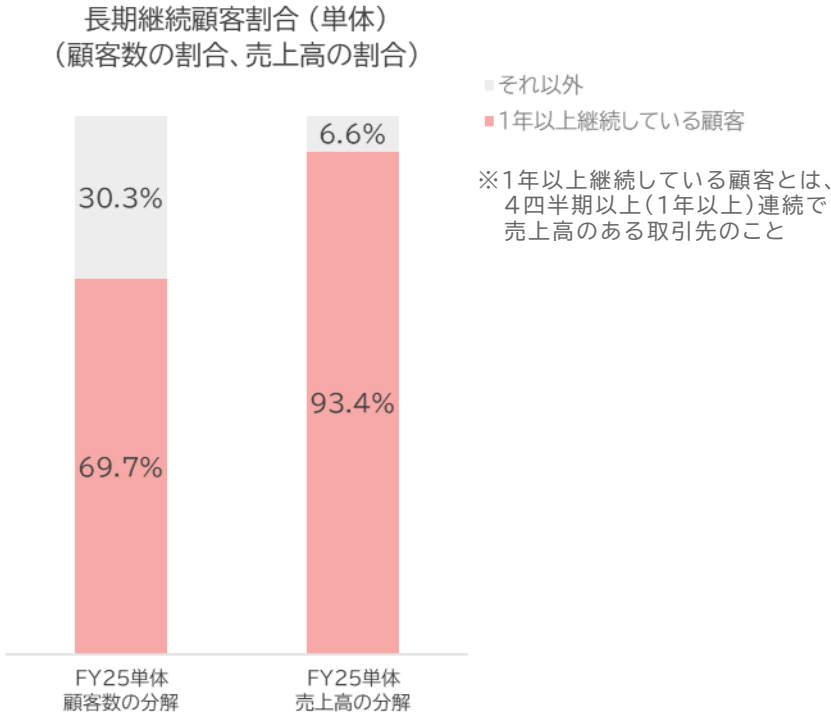
顧客の大型化傾向を示す指標

1億円以上の大型顧客の売上高が
売上全体に占める割合

49.5% → 57.0% → 62.4%

売上規模	FY23単体 顧客数(社)	FY24単体 顧客数(社)	FY25単体 顧客数(社)	前期比
1億円以上	16	25	28	3
5千万円以上～1億円未満	25	17	21	4
1千万円以上～5千万円未満	103	100	82	-18
1千万円未満	263	251	226	-25
合計	407	393	357	-36

売上高の安定性を示す指標



目次

- エグゼクティブサマリ
 - 2025年6月期のニュース、トピックス
 - 2025年6月期第3四半期連結決算についての補足
 - セグメント業績についての補足
-
- 株式会社アクティブコアの株式取得について
 - 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]

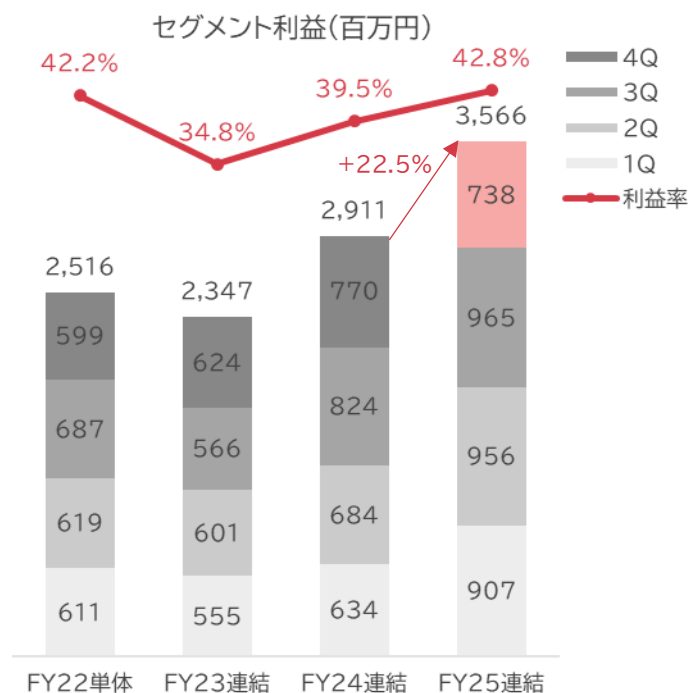
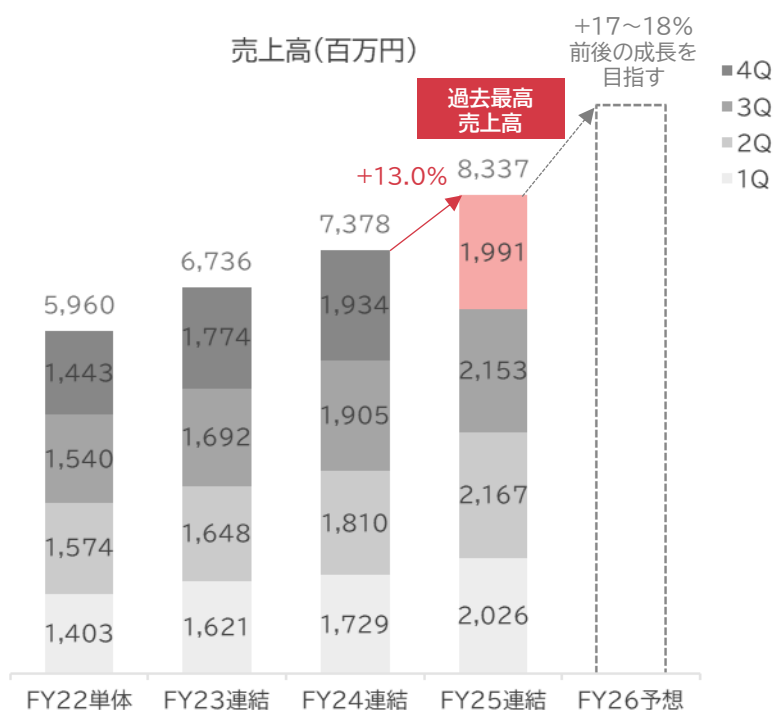
- 「20XX年6月期」を「FYXX」、「第X四半期」を「XQ」と記載している箇所があります
- 当社は、FY22の連結財務諸表を作成しておりません。本資料においては、便宜的にFY22の業績として単体数値を用いたうえで、過年度比較を行っております
- 事業セグメント名の略称を、以下のように記載しております
 - ・ プロフェッショナルサービス事業 … PF事業 ※PF事業は、データ分析、システム開発を含むコンサルティング、人的支援を通じて、顧客企業のデータ活用支援を行う事業です
 - ・ プロダクト事業 … PD事業 ※PD事業は、自社製および他社製プロダクトの提供を通じて、顧客企業のデータ活用支援を行う事業です

A person's hands are shown typing on a laptop keyboard. Overlaid on the scene is a complex digital interface. In the center, a large, glowing blue and white network of interconnected nodes and lines, resembling a neural network or a molecular structure, is displayed. Surrounding this central element are several hexagonal icons containing different symbols: a magnifying glass, a bar chart, a scatter plot, a gear, and a cluster of nodes. The entire image has a blue tint and a semi-transparent digital overlay effect.

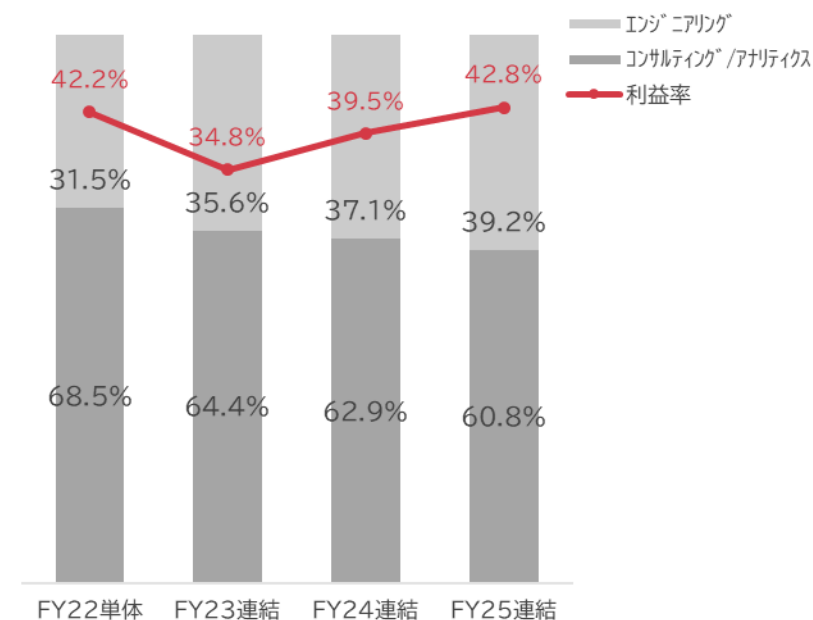
プロフェッショナルサービス事業(PF事業)の進捗と評価

売上成長率は4Qにやや減速し13.0%で着地、利益率は適正水準を上回る

- FY25は、**過去最高売上高**を更新するも、4Qの新規受注が想定に至らなかったために、目標としていた15%成長には届かずに着地
- 採用環境の一層の激化をふまえ、**従業員数の増加のみに頼らない売上成長**を目指し、特に4Qにおいて業務委託パートナーの確保にコストを投じたこともあり、4Qの利益率は低下することとなった。
- 利益率は、当事業で適正とする40%を上回る水準で推移
- FY26は、利益率を維持しながら、+17~18%前後の高い売上成長を目指す

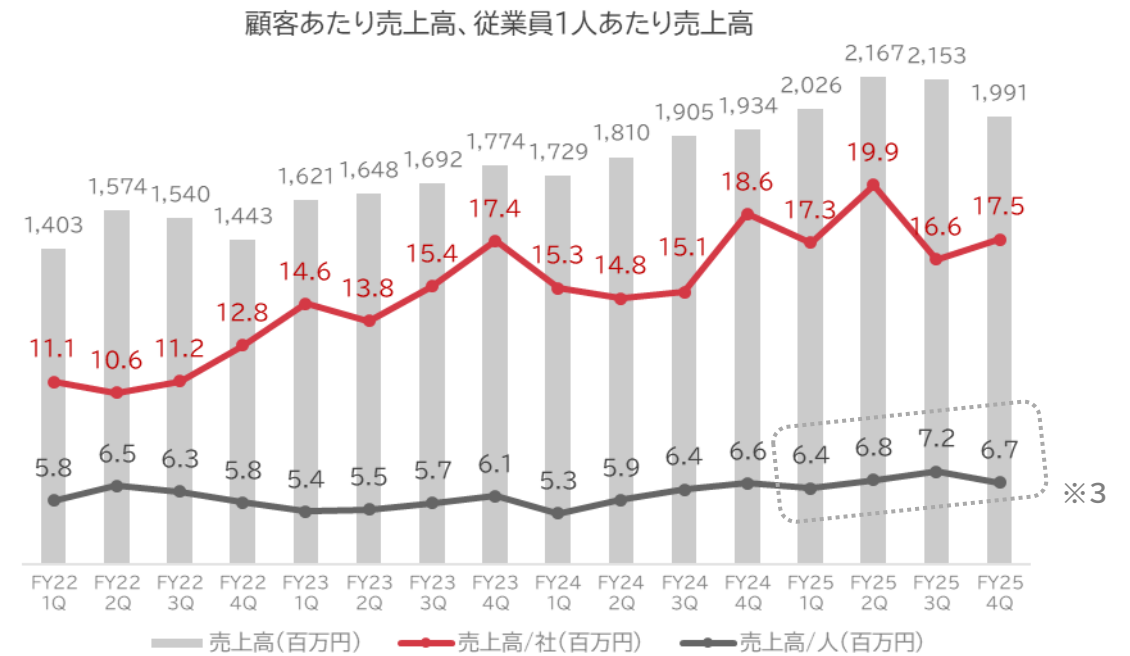
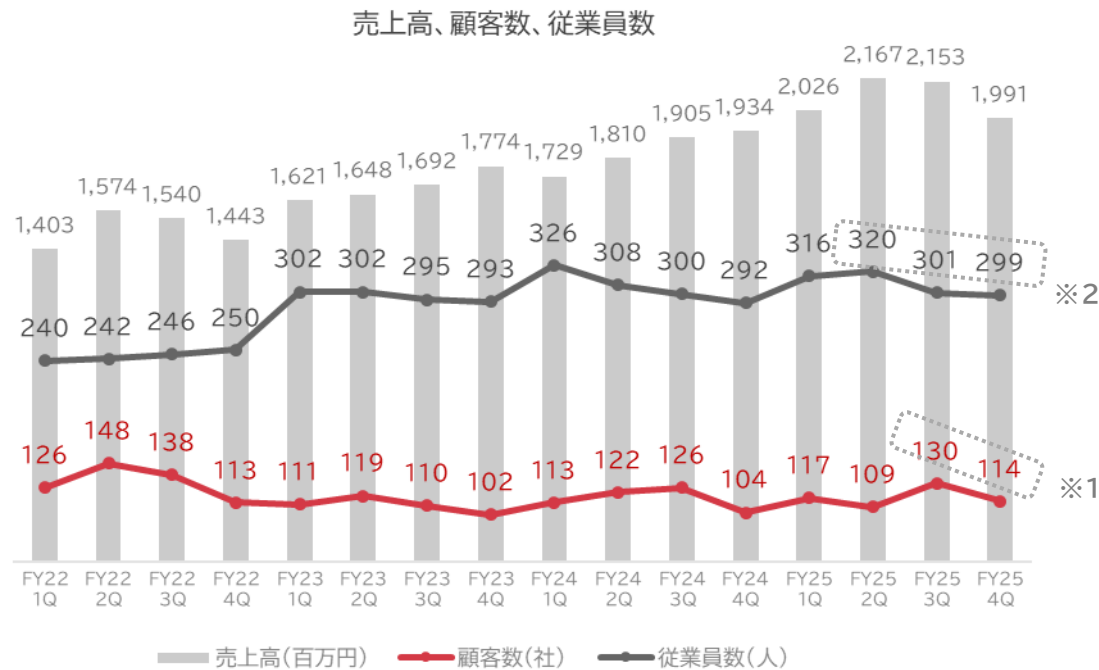


(参考) 売上高の収益分解とセグメント利益率



4Qの新規受注額が想定より減少、年間を通じた新規受注の積み上げがFY26の課題

- 4Qの売上高は、製造業からの新規受注が減速するなどの影響を受け、想定を下回った
- 顧客数は、年度末の人材育成サービス(公開講座)の受講増により3Qは増加したが、4Qは平常時に戻った(左側のグラフの※1)
- 2Qより積極化した採用活動の効果は出てきているが、戦略的な人員配置や退職により、PF事業に従事している従業員数の減少傾向は変わらず(同※2)。ただし、売上高に与える影響は限定的であり、従業員1人あたり売上高は高い水準を維持(右側のグラフの※3)

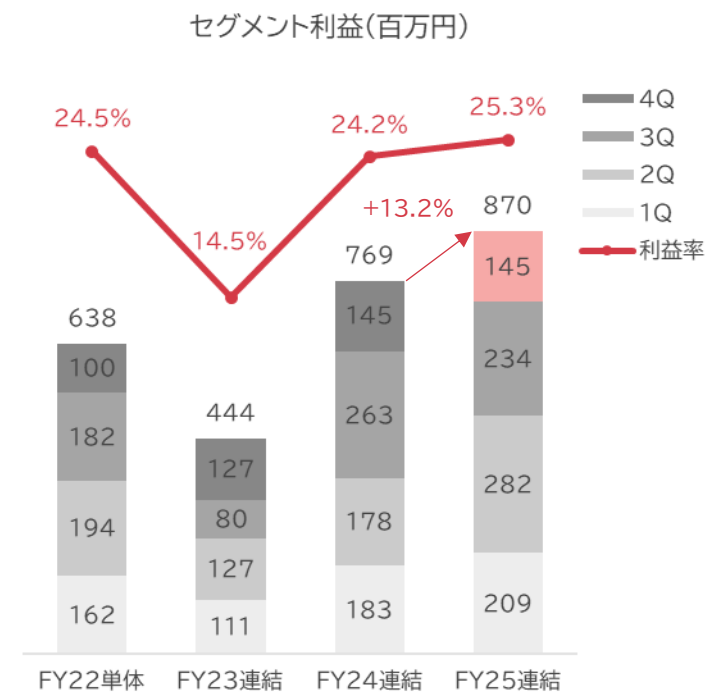
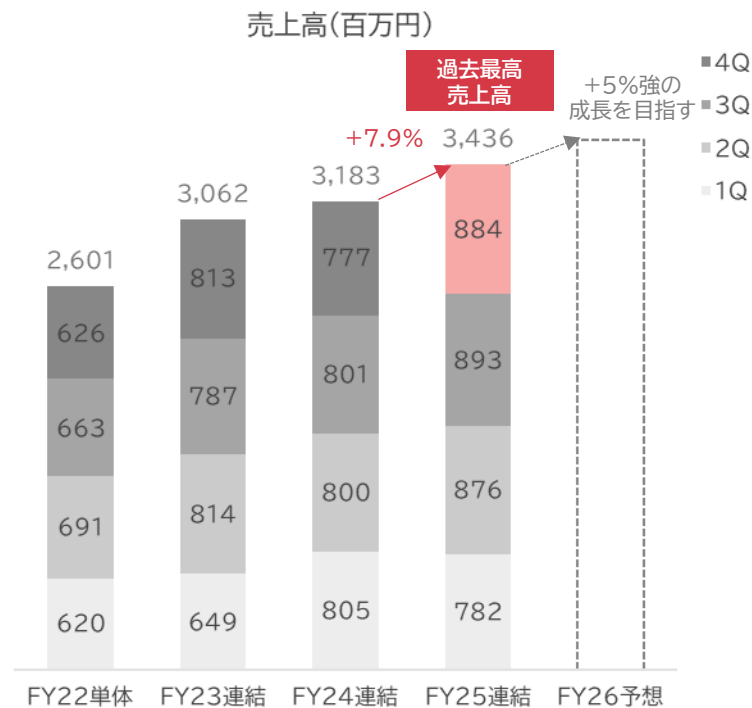


プロダクト事業(PD事業)の進捗と評価



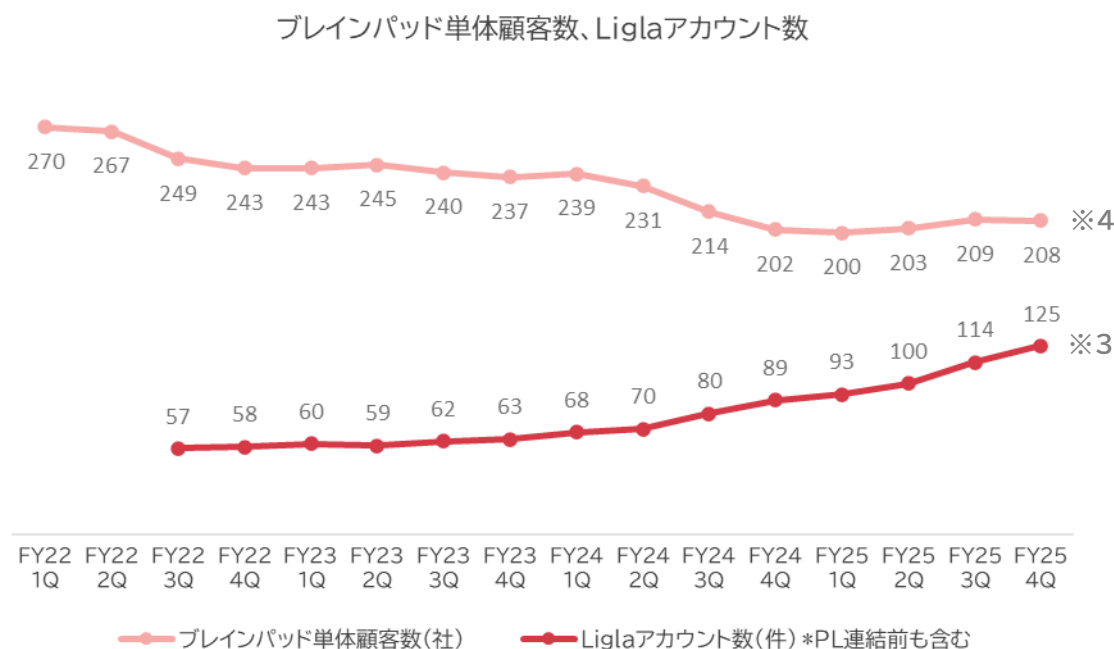
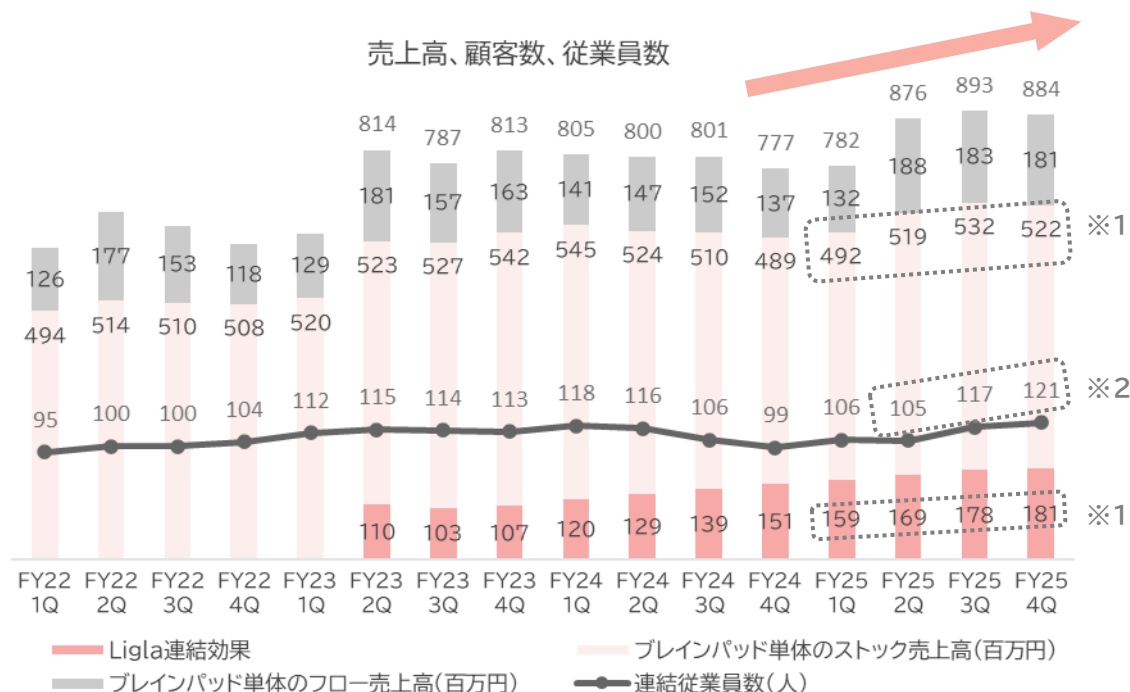
売上高は堅調を維持、利益面は開発投資・販促投資が可能な水準に回復

- ブ레인パッド単体の売上高のプラス転換、連結子会社 株式会社TimeTechnologies のプロダクト「Ligla」による売上成長により、厳しい競争環境下において粘り強く売上を確保し、目標としていた10%成長には届かなかったものの、**過去最高売上高を更新**
- キャリア採用の増加、「Ligla」を中心とした販促投資により4Qの利益率がやや低下するも、通年では売上成長率を上回る利益成長を実現
- FY26は、ブ레인パッド単体において一部顧客の契約終了が確定しているため、堅実に+5%強の売上成長を目指す



「Ligla」が引き続き成長を牽引、単体のストック売上高も増加に転じた一年

- ブレインパッド単体のストック売上高、「Ligla」の連結効果ともに堅調を維持(左側のグラフの※1)
- 2Qより積極化した採用活動の効果により、成長領域である「Ligla」に従事する人員を中心に従業員数が増加(同※2)、早速成果を上げており、新規受注により「Ligla」のアカウント数が順調に増加(右側のグラフの※3)
- FY26に収益貢献を目指す新製品「Rtoaster GenAI」のα版導入顧客(20社)は、トライアル期間につき、以下の顧客数には含まれていない(同※4)



目次

- エグゼクティブサマリ
- 2025年6月期のニュース、トピックス
- 2025年6月期第3四半期連結決算についての補足
- セグメント業績についての補足
- 株式会社アクティブコアの株式取得について
- 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

株式会社アクティブコアの子会社化によりPD事業を強化

- 2025年8月8日開催の取締役会において、株式会社アクティブコアの全株式を取得し、子会社化することを決議

アクティブコアの株式取得の理由

● M&Aによる非連続な成長の実現

- ・ 本中期経営計画において、テクノロジー企業のM&Aによる非連続な成長は、事業戦略上の重要施策

● プロダクト/マーケティングソリューションを増強

- ・ ブレインパッドは、創業期より長年提供している「Rtoaster」を代表として、MarTech^{*1}の領域が主力
- ・ アクティブコアが提供するプロダクトとBPaaS^{*2}をサービスラインナップに加え、当社グループの強みをさらに増強

● 両社の顧客基盤、ターゲット市場の類似性が高い

- ・ 両社ともに大手のBtoC向け企業をターゲットとしているため、顧客基盤のシナジー効果を期待できる

^{*1}: MarTech(マーテック)とは、企業におけるマーケティング活動を支えるさまざまなソフトウェアソリューションの総称。
^{*2}: BPaaS(Business Process as a Service)とは、SaaSやITツールを活用して業務を効率化し業務プロセス全体を外部委託する新たなアウトソーシングサービスのこと。

アクティブコアが提供するサービス/プロダクト

【SaaS】 activecore marketing cloud

- ・ 2000年代初頭のデジタルマーケティング勃興期より提供しているデジタルマーケティングのオールインワンパッケージ

【BPaaS】 marutto1to1

- ・ データとAIを駆使して1to1マーケティングの施策立案から実行までを包括的に代行支援

PRODUCT 01



データ分析・レコメンド・MAがこれ1つに。
ALL-IN-ONEプラットフォーム

Webアクセスログから店舗POSのデータを統合し、顧客行動の可視化と、パーソナルなコミュニケーションの最適化により、顧客価値（LTV）を最大化するプロダクト

PRODUCT 02



施策立案(ネタ作り)から実行支援、
分析・改善提案までを一括で業務代行し、
マーケティングの質・量・効果を最大化

データとAIの力を駆使して1to1マーケティングの質・量・効率を最大化。データ分析・施策立案からコンテンツ制作・実行、モニタリングまであらゆる業務をまるっと代行

グループ全体で、AIを活用した一貫したマーケティング支援体制を確立

- アクティブコアのグループ参画により、プロダクトのみならずBPaaSという新たな事業モデルを獲得することで、人材不足の環境下においても人手(≒社員数)に依存せずに持続的な成長を果たせる大きな一歩となる

人手に依存しないスケーラブルな事業モデルの強化

人手に依存せずに事業拡大が可能な
ソフトウェア・プロダクト提供の強化による成長戦略を推進

製品ラインナップの拡充による顧客体験の向上

両社のターゲット市場が類似しているため、
データ活用に強みをもつ両社のMarTech製品を組み合わせることにより
多様かつ複雑なお客様ニーズに対応

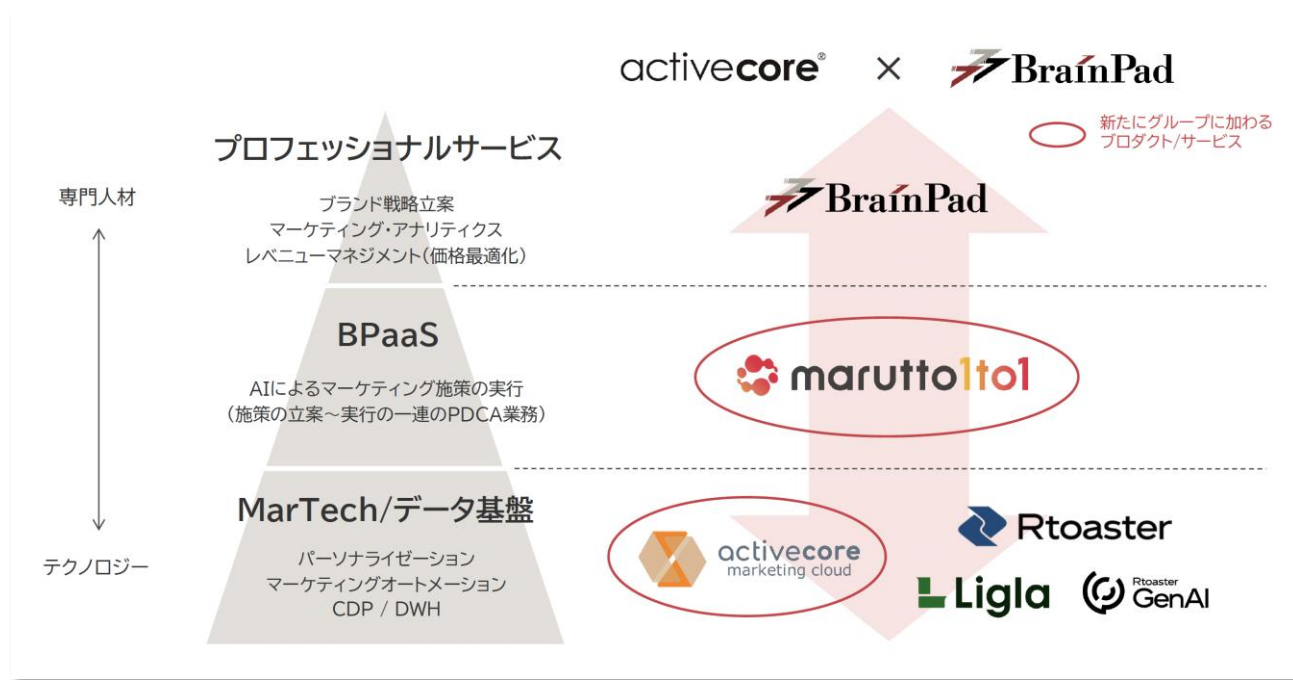
拡大するBPaaS市場への積極参入

BPaaSが今後拡大する魅力的な市場であることに加え、
人材不足の日本において、AIを駆使した「実行支援」のニーズは高い

マーケティング活動全体をカバーする ワンストップのサービス体制の確立

専門家によるプロフェッショナルサービスとの連携強化により、
SaaSとの組み合わせによるマーケティング領域の包括的な支援が可能

高度なプロフェッショナルサービスから運用支援まで
一貫してサポートできる体制をブレインパッドグループとして構築



(注) ブレインパッドのプロダクトは、自社開発の製品のみを記載

目次

- エグゼクティブサマリ
 - 2025年6月期のニュース、トピックス
 - 2025年6月期第3四半期連結決算についての補足
 - セグメント業績についての補足
 - 株式会社アクティブコアの株式取得について
 - 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

株主・投資家の皆さまへ

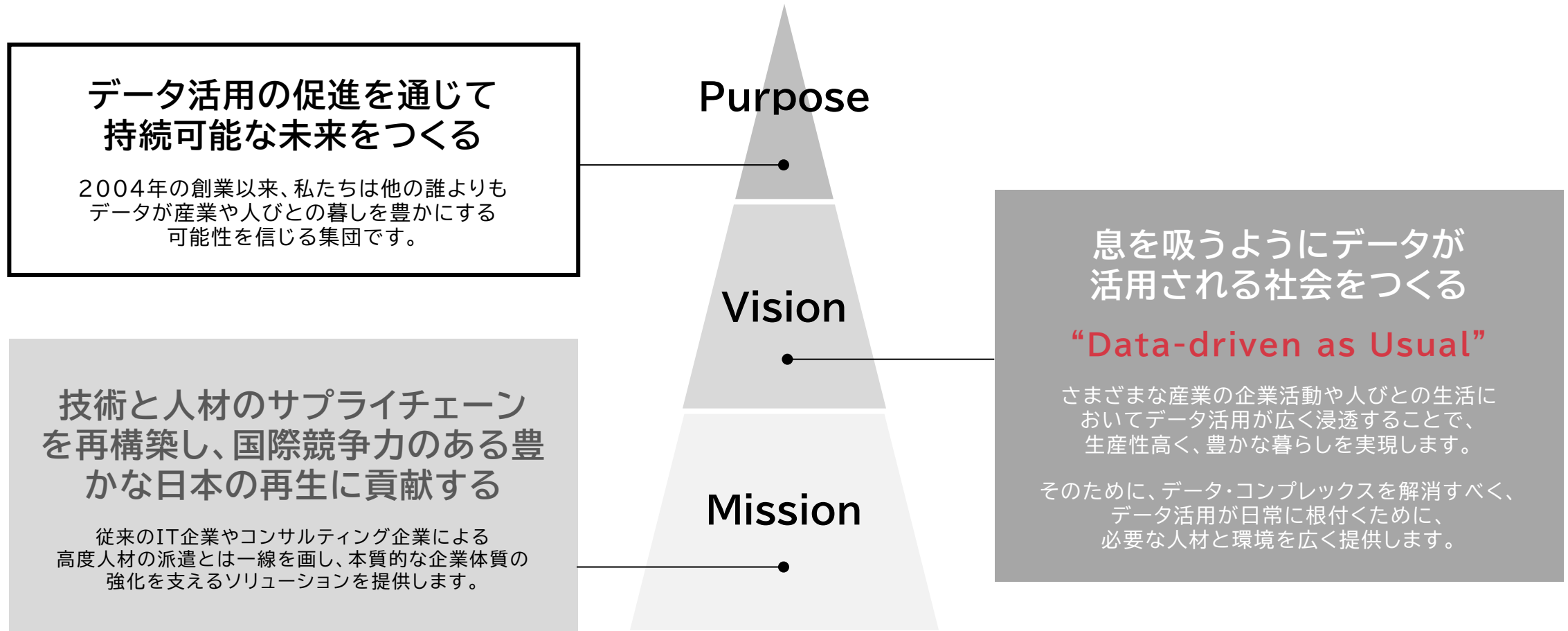
会社紹介資料および中期経営計画（2024年6月期～2026年6月期）

2025年 8月 8日



BrainPad Inc. is one of the best Data&AI companies in Japan

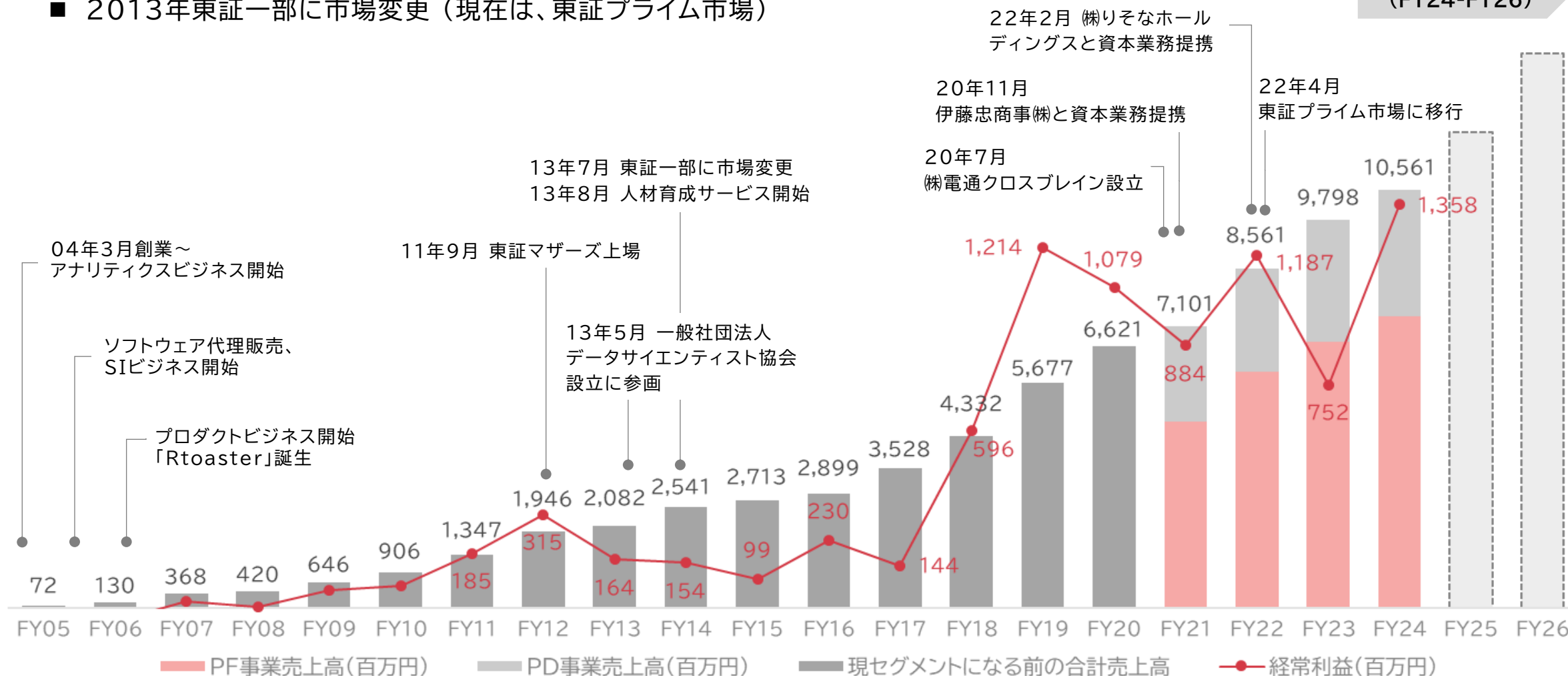
ブレインパッドは、日本を代表するデータ/AI活用のリーディングカンパニーです



成長の軌跡 ～データ活用の重要性を予見して2004年創業、20期連続増収

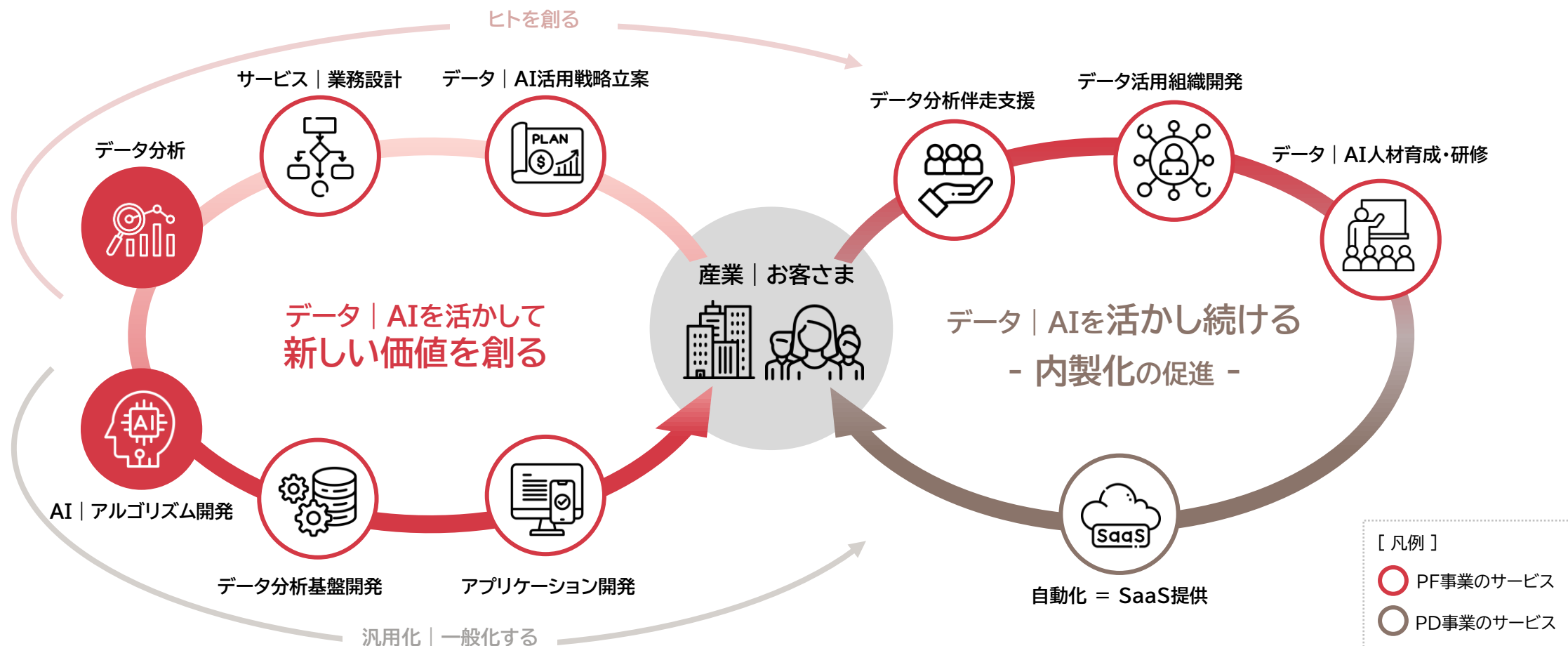
- 2011年9月にデータ分析専業として初の東証マザーズ上場
- 2013年東証一部に市場変更（現在は、東証プライム市場）

現・中期経営計画
(FY24-FY26)



ケイパビリティ ～当社一社で完結できる、データ/AIによる価値創造のバリューチェーン

- データ・AI活用による「新しい価値の創造」のみならず、創業来20年間の圧倒的な経験値を糧にしたヒトづくりやモノづくりを通じてデータ・AI活用を「企業・産業に根付かせる」という、これまでにない新しい価値を提供



競合企業

コンサルティング企業

システム開発企業(= Sier)

SaaS企業

人材サービス企業

模倣困難性 ～三位一体による内製化支援と、それを支える人材力・プロジェクト経験値

模倣困難性 1

三位一体のビジネスモデル

- ① プロフェッショナル支援、② 人材育成・教育、③ プロダクト提供の3つのビジネスモデルを、一社で組み合わせて提供
- 3つを併せ持つ企業は世界的にも珍しい

模倣困難性 2

業界一のデータサイエンティスト組織

- 業界No.1規模の200名超の人材の量と質
- 創業間もなく他に先駆けて新卒を採用し、組織拡大を続ける採用力・育成力・組織力
- ほぼ全員がプロジェクトワークに従事して収益貢献(稼げる集団)

模倣困難性 3

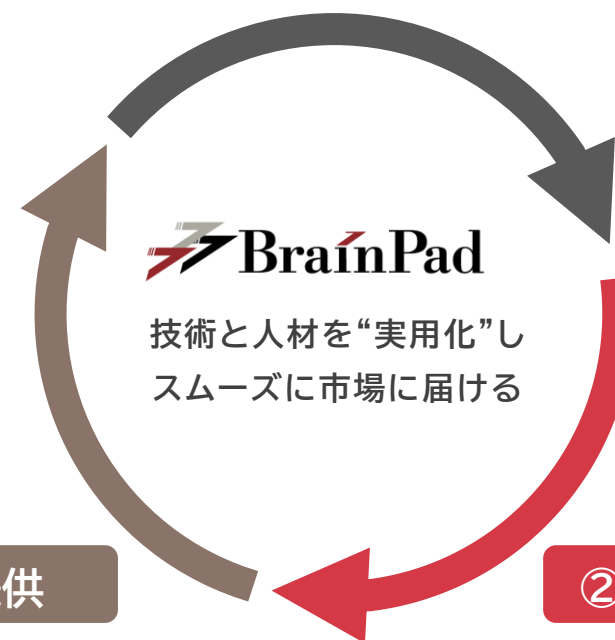
20年のデータ/AIプロジェクト経験

- 創業来20年間、全ての売上高が、データ/AI活用をテーマとするもの
- データ/AIを価値に変えるという本質からブレない提案品質とデリバリー能力

三位一体のビジネスモデルによるデータ活用の民主化と内製化支援

業界随一のデータ専門集団によるビジネス適用

① 分析/コンサルティング/SI



③ SaaS提供

人のスキル不足を補う
実践的なソフトウェア

② 人材育成・教育

ポテンシャル人材の
発掘とリスキリング

私たちが向き合う社会課題 ～データ/AI活用の内製化による日本の競争力の向上

日本の国際競争力を弱体化させているデジタルスキルの低迷

データ/AI活用を、外注から内製化する必要

IMD 世界デジタル競争力ランキング 2024（調査対象国 67か国）

順位	国名	昨年比
1	シンガポール	↑
2	スイス	↑
3	デンマーク	↑
4	アメリカ	↓
5	スウェーデン	↑
6	韓国	→
7	香港	↑
8	オランダ	↓
9	台湾	→
10	ノルウェー	↑
⋮		
31	日本	↑
⋮		
67	ベネズエラ	↓

日本が特に低位の項目
（＝日本の弱点）

『ビッグデータと分析の活用』

64位/67か国中

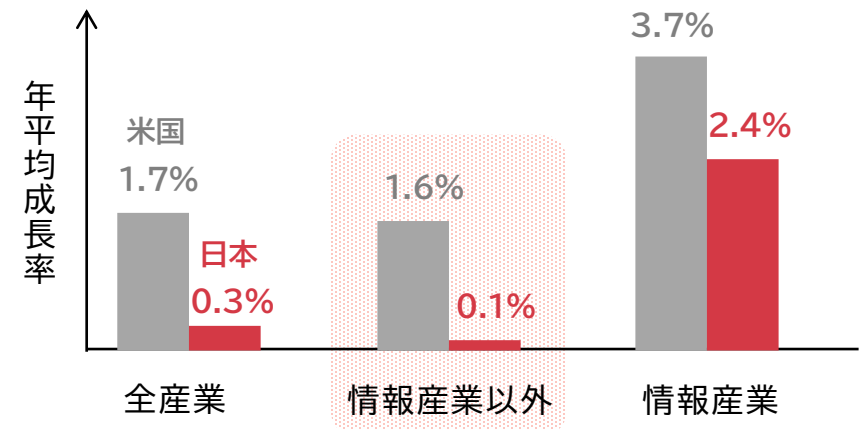
『デジタル/テクノロジースキル』

67位/67か国中

■ 日本では、情報産業以外の企業で働くIT人材が圧倒的に不足しており、これまで、IT業務を外注せざるを得ない産業構造が続いている

■ その結果、日本は情報産業しか成長していない

2000～2020年の市場成長率 日米比較*



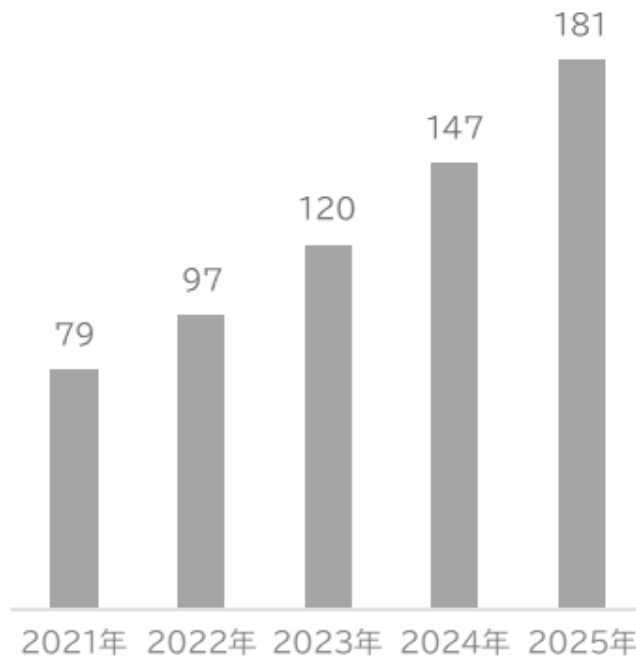
* 米国のデータは、アメリカ合衆国商務省経済分析局(BEA)が公表している産業別実質GDPから集計。「情報産業」の区分はBEA定義の「Information」を利用。
日本のデータは、総務省 令和4年情報通信白書より、「情報産業」の区分は白書のなかで定義されている「情報通信業」を利用。

出典: IMD, World Digital Competitiveness Ranking 2024.
<https://imd.widen.net/s/xvhldkrkw/20241111-wcc-digital-report-2024-wip>

市場ポテンシャル ～ブレインパッドの成長を後押しする市場環境

- 生成・蓄積されていくデータ量が増えていく中で、日本のデータ活用に対する需要は拡大、かつ、人材の供給不足の深刻度は高まることから、この需要と供給の両方が、当社の成長を後押しする要素となる

世界で生成、取得、複製、消費される データ量 (単位:ゼタバイト)*1



*1 Statista Japan「2010年～2020年 世界で生成、取得、複製、消費されるデータ/情報の量と2025年までの予測値」

需要サイド

DX投資、データ活用投資に関する市場



*2 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」

*3 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」

*4 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

*5 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

*6 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

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)*4

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)*5

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)*6

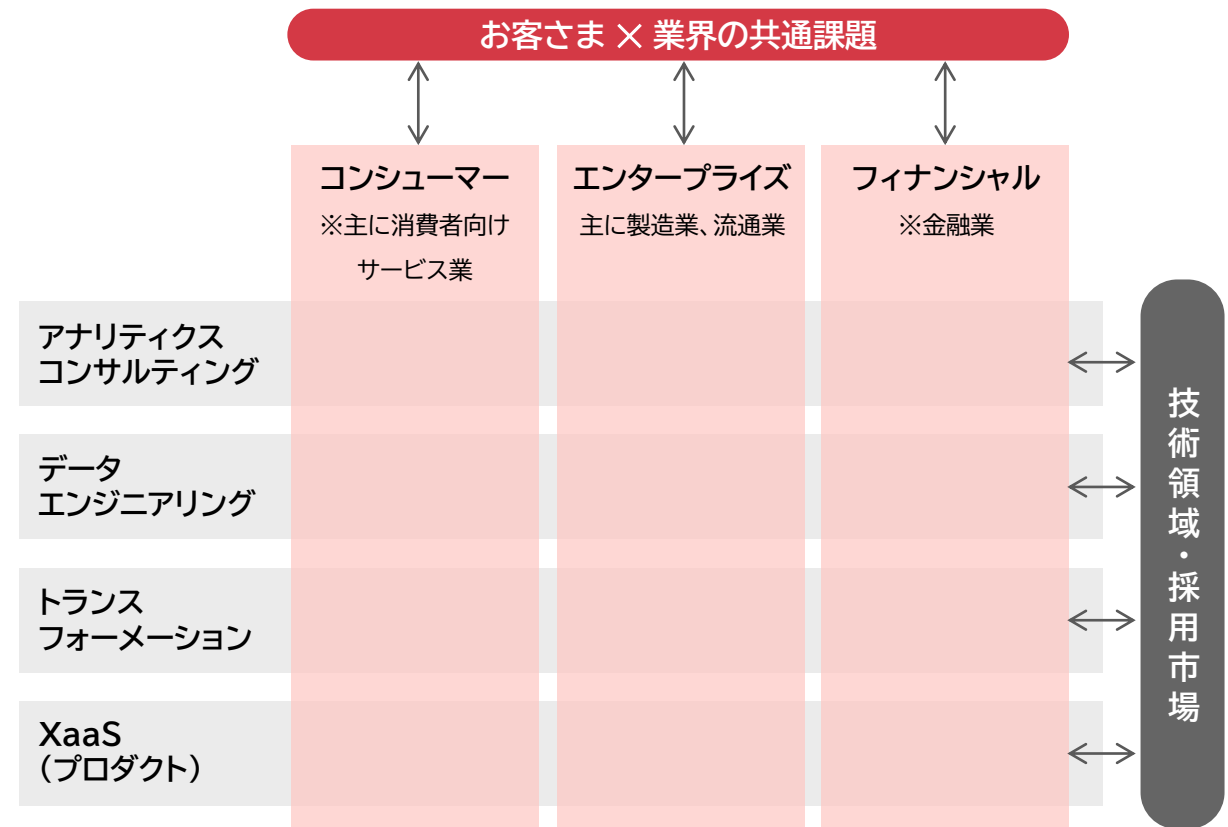
0.3兆円

(45万人、@75万円/人)

会社概要、経営陣、組織体制

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(2024年6月30日現在)	
従業員数	545名(連結、2024年6月30日現在)	
経営陣	代表取締役社長 CEO	関口 朋宏
	取締役会長 Co-Founder	高橋 隆史
	取締役 Co-Founder	佐藤 清之輔
	社外取締役(独立役員)	佐野 哲哉
	社外取締役(独立役員)	石井 隆一
	社外取締役(常勤の監査等委員、独立役員)	谷口 卓
	社外取締役(監査等委員、独立役員)	大久保 和孝
	社外取締役(監査等委員、独立役員)	牛島 真希子
ほか、委任型執行役員4名、雇用型執行役員9名		
グループ会社	【連結子会社】株式会社TimeTechnologies 【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	

- FY24より、「マトリクス組織」に移行
- 技術・専門性重視の体制(横)が、引き続き技術力と専門性を拡充すると同時に、顧客接点とソリューションの強化を担う業界別の組織(縦)を新たに組成し、総合力を活かした事業成長を目指す



主なクライアント ～各業界のトップ企業から指名されてきた実績

- 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



(2025年8月8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、ウエルシア薬局(株)、(株)コナカ、(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)バロックジャパンリミテッド、(株)セブン&アイ・ネットメディア、(株)ローソン、スターバックスコーヒージャパン(株)、アスクル(株)、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)、麒麟ビール(株)、(株)ニトリホールディングス、日本コカ・コーラ(株)、ユニ・チャーム(株)、(株)晃祐堂、(株)SABON Japan、資生堂ジャパン(株)、(株)島津製作所、(株)スタイリングライフ・ホールディングス BCLカンパニー、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、東芝データ(株)、三菱電機(株)、ライオン(株)、(株)オンデーズ、キッコーマン(株)、サンスター(株)、ディーゼルジャパン(株)、フジッコ(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)
金融	(株)りそなホールディングス、(株)三菱UFJ銀行、(株)山口フィナンシャルグループ、(株)ゆうちょ銀行、(株)静岡銀行、(株)足利銀行、(株)伊予銀行、(株)京都銀行、(株)横浜銀行、東海東京証券(株)、松井証券(株)、(株)三井住友フィナンシャルグループ、(株)イオン銀行、(株)SBI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)、(株)オリエントコーポレーション、(株)マネースクエア
旅行・航空・運輸	日本航空(株)、九州旅客鉄道(株)、ヤマト運輸(株)、(株)日本旅行、(株)読売旅行
IT・情報・通信	グーグル合同会社、LINEヤフー(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、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)、(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	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)日本ビジネスプレス、(株)インタースペース、(株)CyberZ、大日本印刷(株)、(株)セガ、エン・ジャパン(株)、キャリアス就活(株)キャリアス)、(株)マイナビ、(株)リクルートスタッフィング、(株)カカクコム、(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)マッキャンエリクソン、(株)エキスパートスタッフ、(株)スタッフブリッジ、(株)日経HR、(株)パソナテック、(株)イタミアート、(株)イノバーター・ジャパン、(株)らしんばん

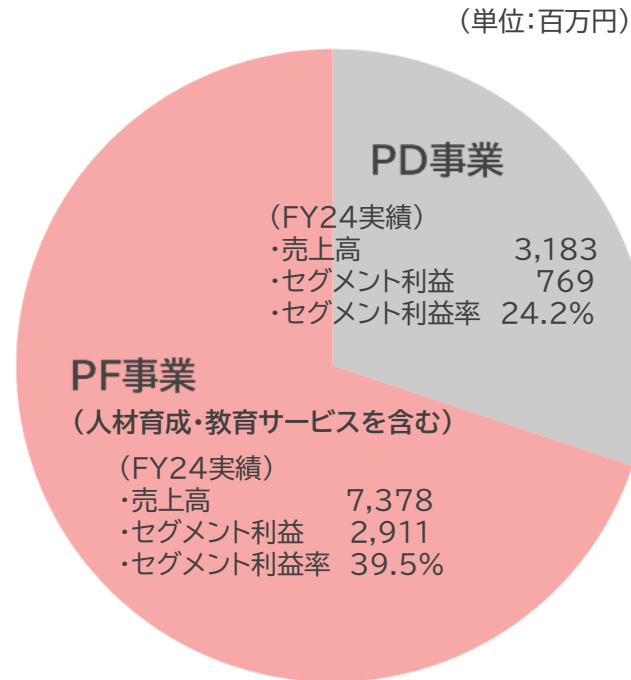
代表的な支援事例 ～さまざまな業界課題をAI/データの活用で解決



2つの事業セグメント ～プロフェッショナルサービス事業／プロダクト事業

プロフェッショナルサービス事業(PF事業)

事業内容	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
売上モデル	大部分がフロー型（業務受託、プロジェクトベース）
プロジェクト	- プロジェクトの期間は数か月～数年、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数
コスト構造	- コストの約6割が従業員人件費 - システム開発案件は、外注活用により利益率をコントロール
特徴	- データ活用のさまざまなプロフェッショナルが、アナリティクスとエンジニアリングを駆使して、最適なデータ活用を実装 - 業界に特化せず、幅広い業種に対する支援実績を誇る
メンバー構成	- データサイエンティスト 200名超 - ビジネスコンサルタント 50名超 - システムエンジニア 50名超
競合	- 大手コンサルティングファーム - 大手SIer ※AIベンチャーとは競合しない



売上比 PF事業:PD事業 = 7:3

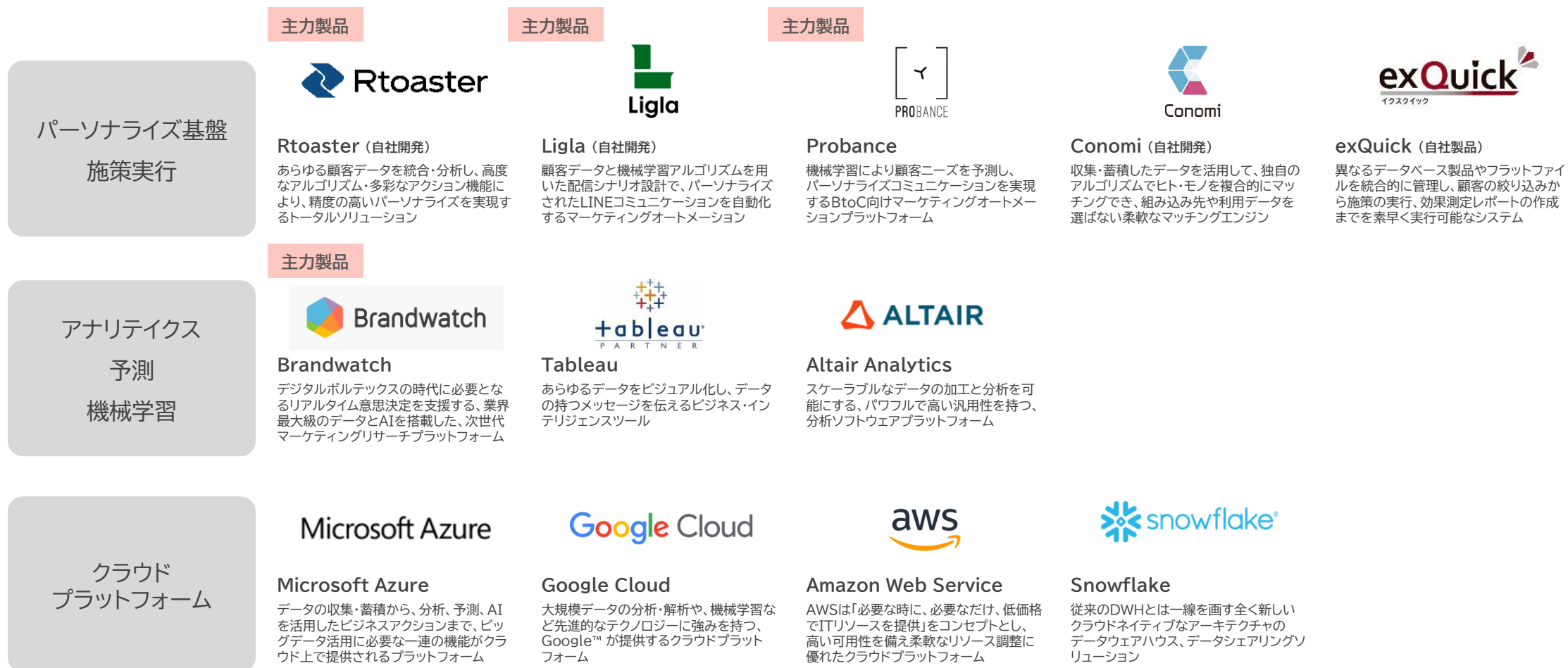
利益比 PF事業:PD事業 = 8:2

プロダクト事業(PD事業)

事業内容	- 自社製および他社製プロダクトの提供 - ほとんどがSaaSプロダクト
売上モデル	大部分がストック型（月額ライセンス収入が大半）
プロダクト	- デジタルマーケティング製品が中心 - 主力製品で売上高の9割超を占める - うち、自社開発の「Rtoaster(アールトースター)」関連の売上高が5割弱を占める
コスト構造	- コストの約4割が従業員人件費 - その他、クラウド利用料、製品開発・保守の外注費、他社製品の仕入など
特徴	- 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 - M&Aにより「Ligla(リグラ)」を獲得
メンバー構成	- プロダクト企画ほか 20名前超 - 開発エンジニア 30名超 - カスタマーサクセス、保守 40名超
競合	- プロダクトごとに異なる - よく比較されるのは、国内製品ではPLAIDなど、海外製品ではSalesforceなど

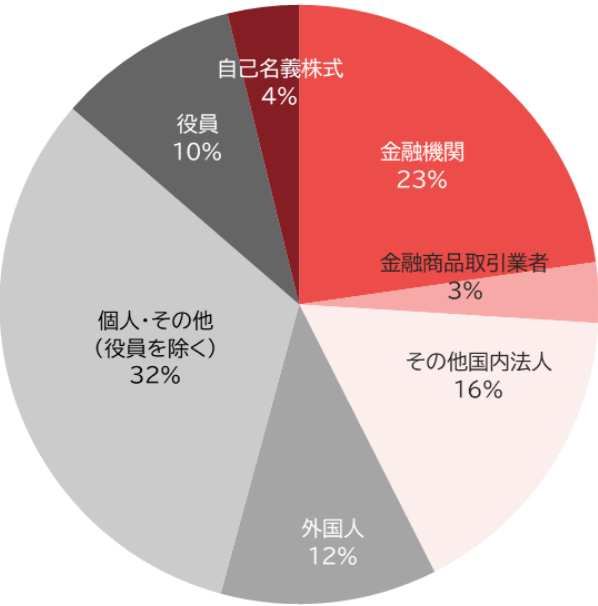
ブレインパッドの取り扱いプロダクト

- PD事業では、デジタルマーケティングを自動化・効率化するプロダクトをはじめとし、主力4製品で売上高の9割超を占める
- PF事業では、大手パブリッククラウド全てを取り扱い、顧客企業のニーズに合わせたシステムインテグレートが可能



株主構成、資本政策

■ 株主構成 (2024.12.31時点)



■ 大株主 (2024.12.31時点)

	株主名	持株比率
1	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	13.9%
2	株式会社ディシプリン (当社創業者の資産管理会社)	11.0%
3	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	8.0%
4	佐藤 清之輔 (当社創業者/役員)	7.9%
5	伊藤忠商事株式会社 (資本業務提携先)	3.1%
6	株式会社りそなホールディングス (資本業務提携先)	2.6%
7	NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN	1.9%
8	丹沢 良太	1.9%
9	株式会社SBI証券	1.6%
10	高橋 隆史 (当社創業者/役員)	1.2%
	上記 計	53.1%

持株比率は、自己株式(885,384株)を控除して計算しております

■ 資本政策

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

資金使途① 成長投資の強化

- 中長期の成長に資する投資は強化
- 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

資金使途② 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
- 普通配当は、長期安定配当を基本とする
- 自己株式の取得は、過度なROE低下の抑制を目的に、適切に実施する

【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



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

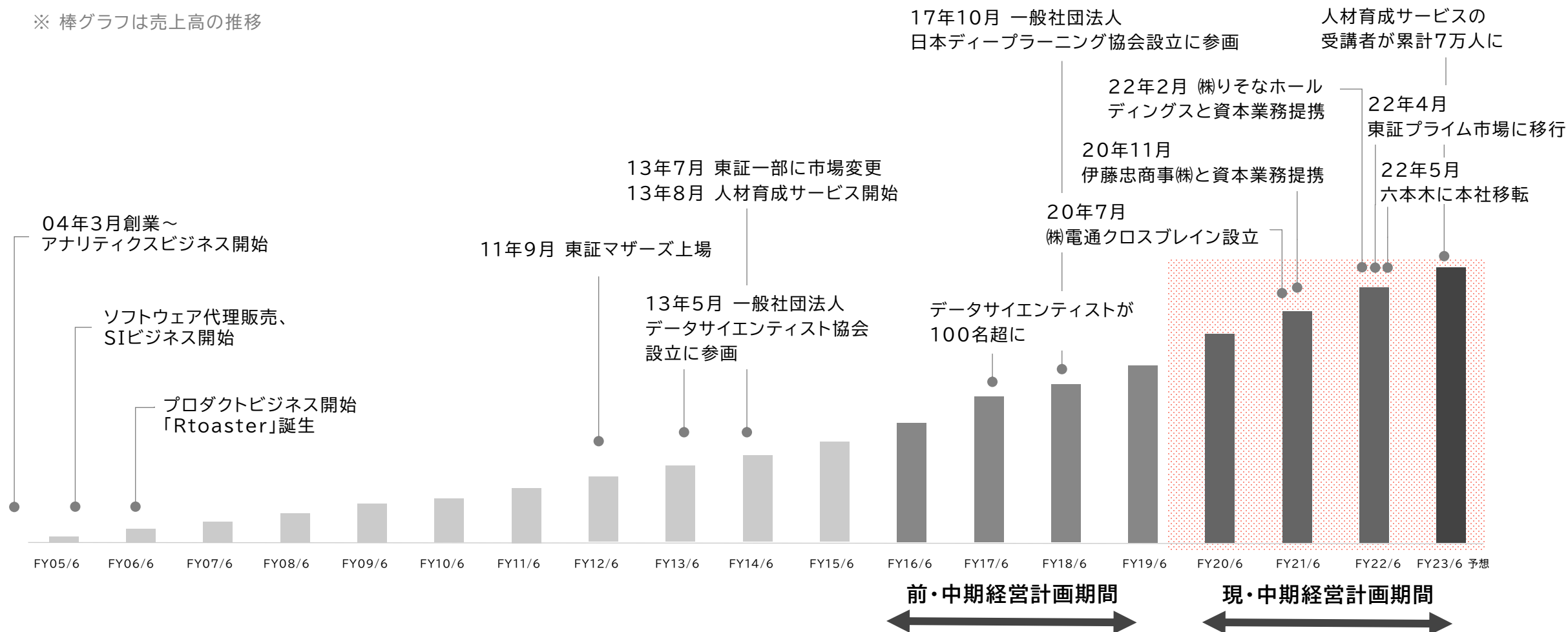
1. 現・中期経営計画の総括

- 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

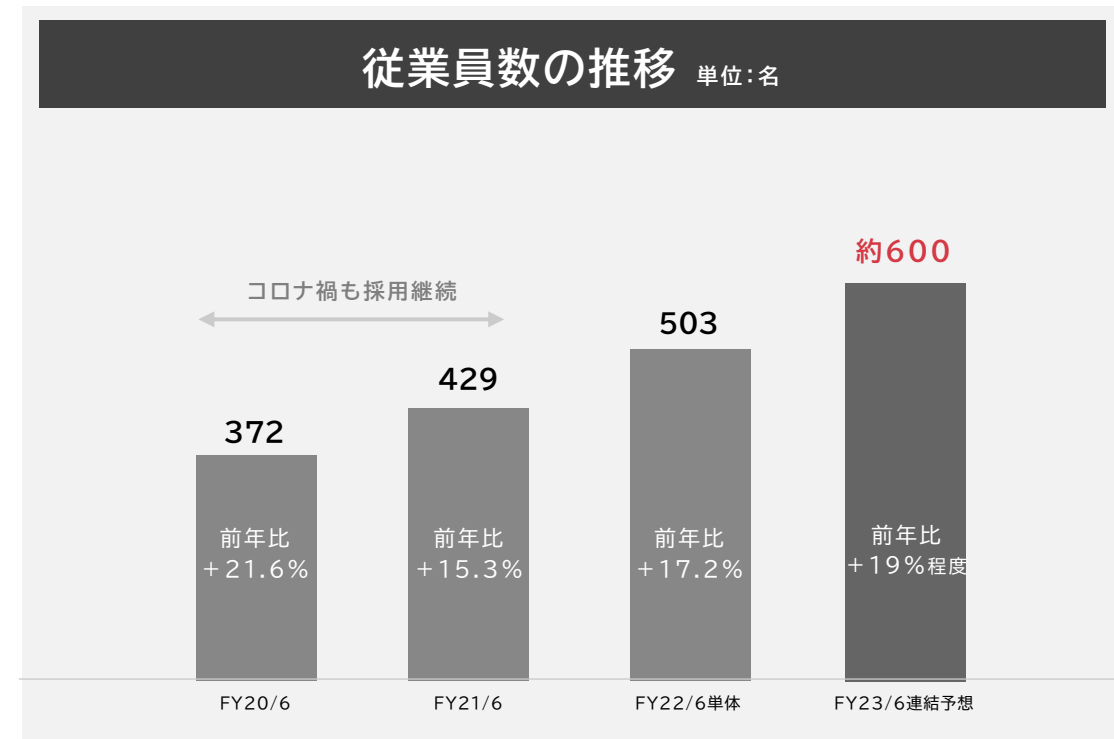
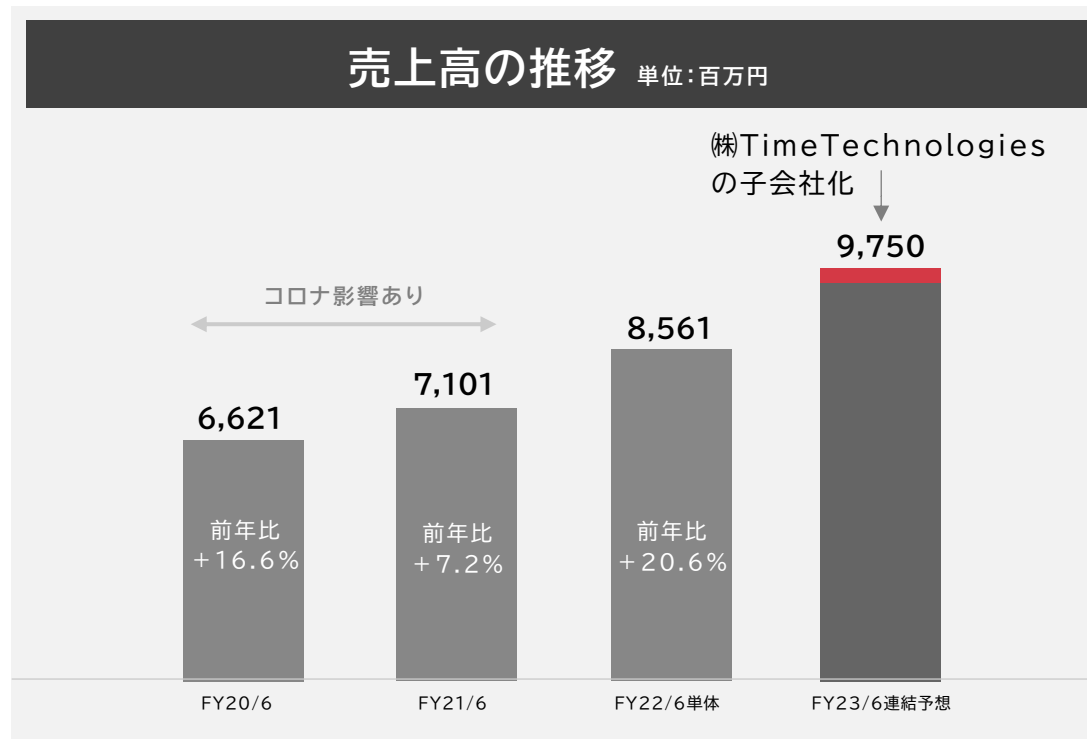
創業来、19期連続増収

※ 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



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



ゆうちょ銀行

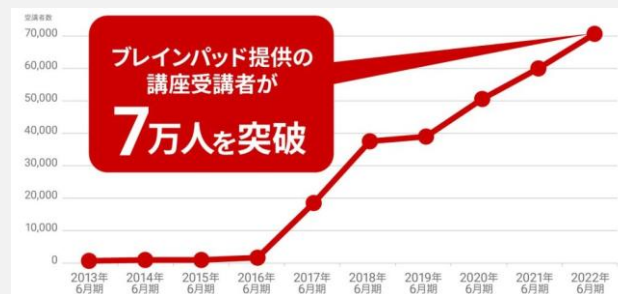
DX推進の戦略パートナー



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
網羅したプレミアムパートナー

*; ISV Solution Connectプログラムの共同拡販を伴う

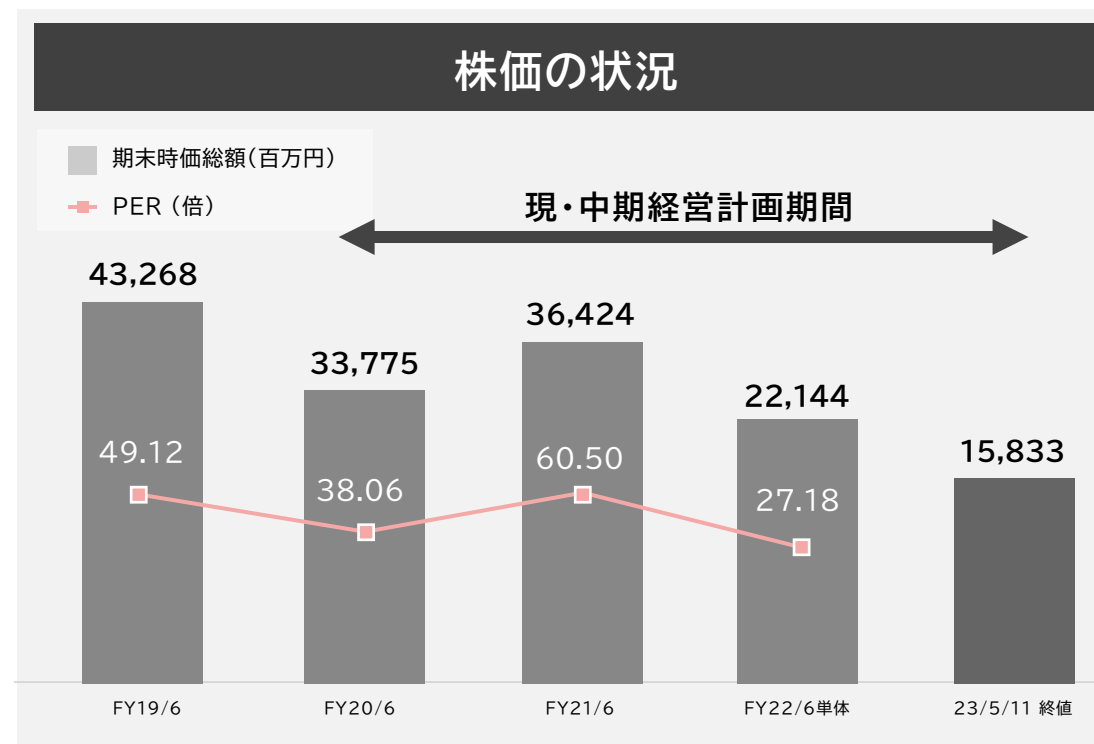
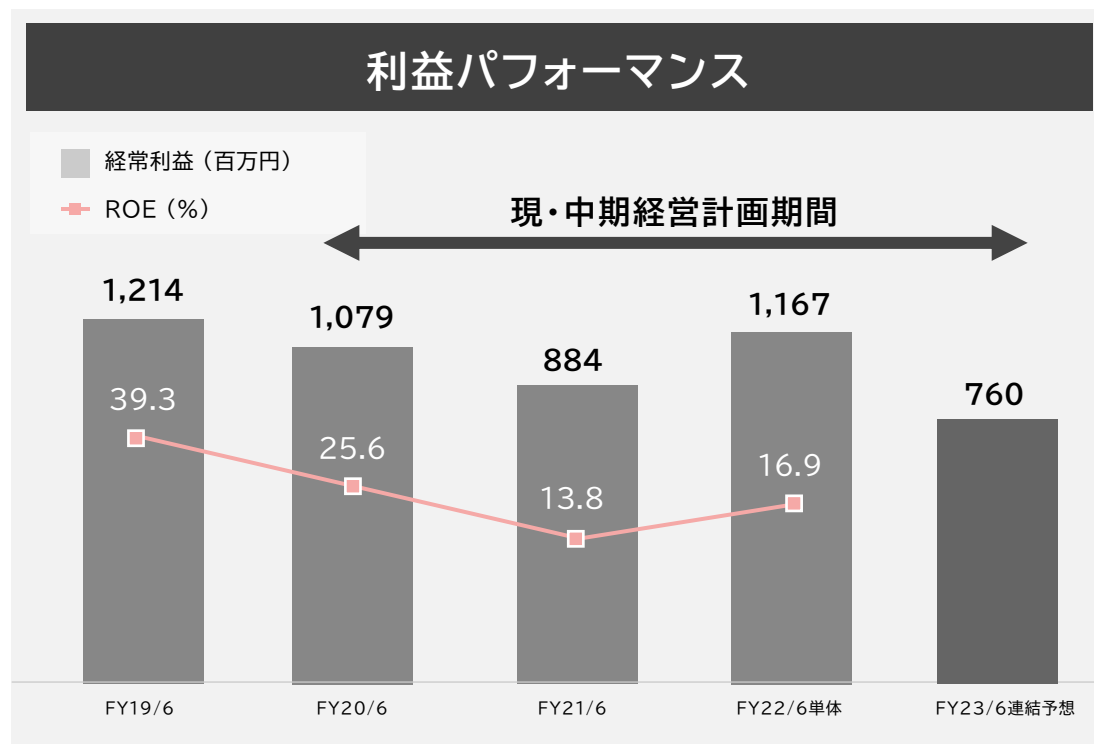


Microsoft
Japan Partner of the Year
2020

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

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	- 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

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

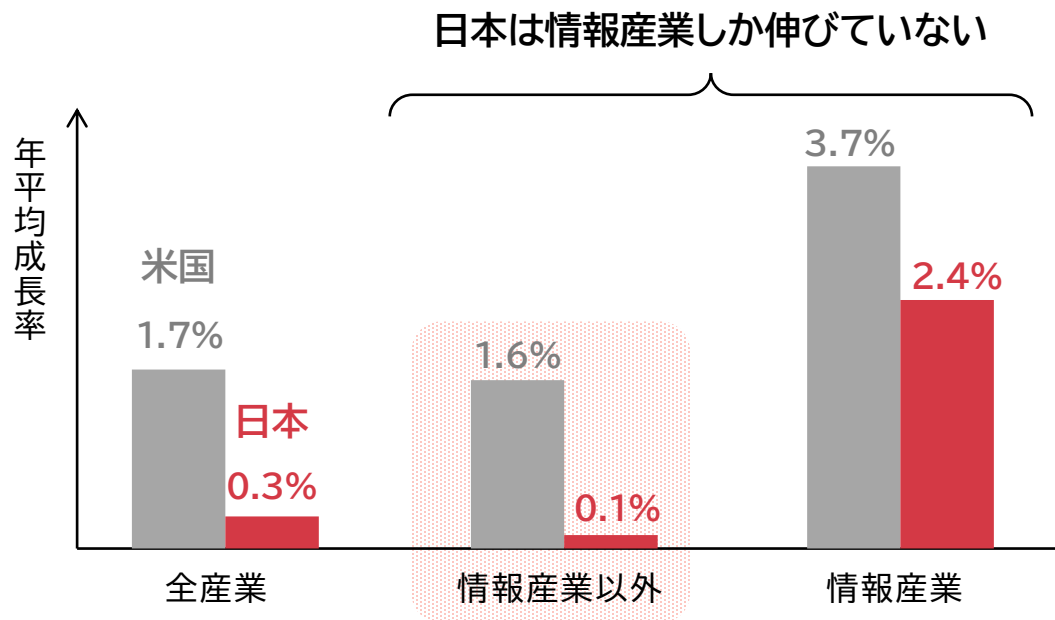
4. 成長戦略および投資方針

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

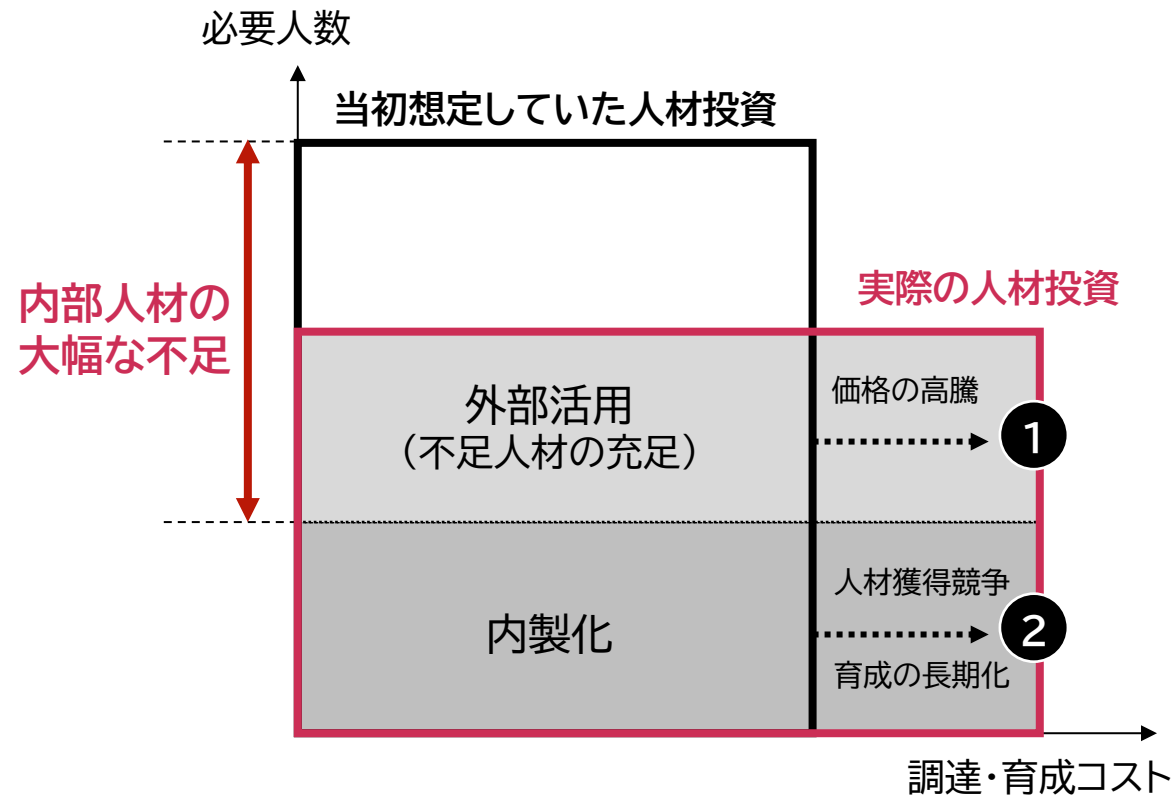
→ 『ビッグデータと分析の活用』
63位/63か国中

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。

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らしを豊かにする
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。

Purpose

Vision

Mission

息を吸うようにデータが
活用される社会をつくる

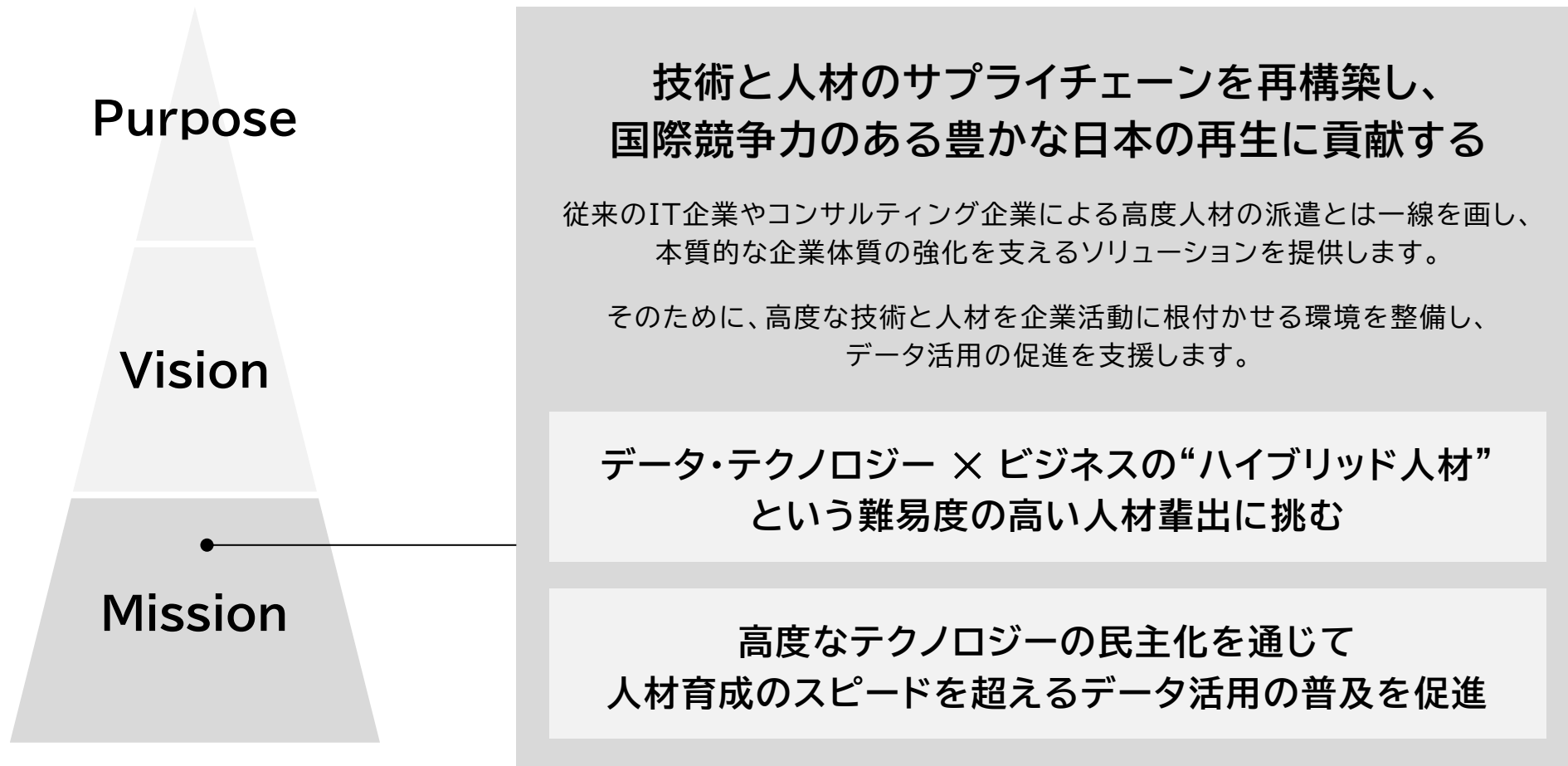
“Data-driven as Usual”

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。

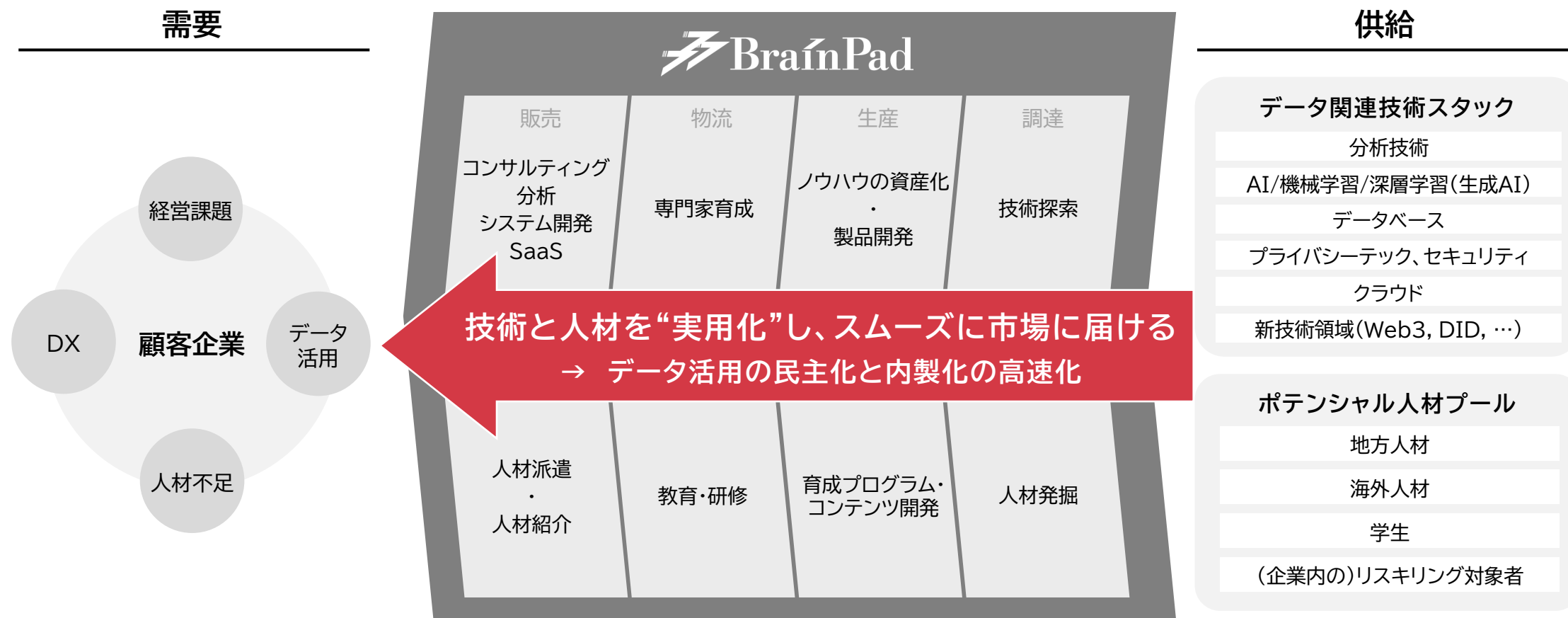
私たちが目指す姿・存在意義 ～Mission/Vision/Purposeの再定義

- 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。



私たちの役割 ～ データ活用に関わる技術と人材のサプライチェーンを再構築

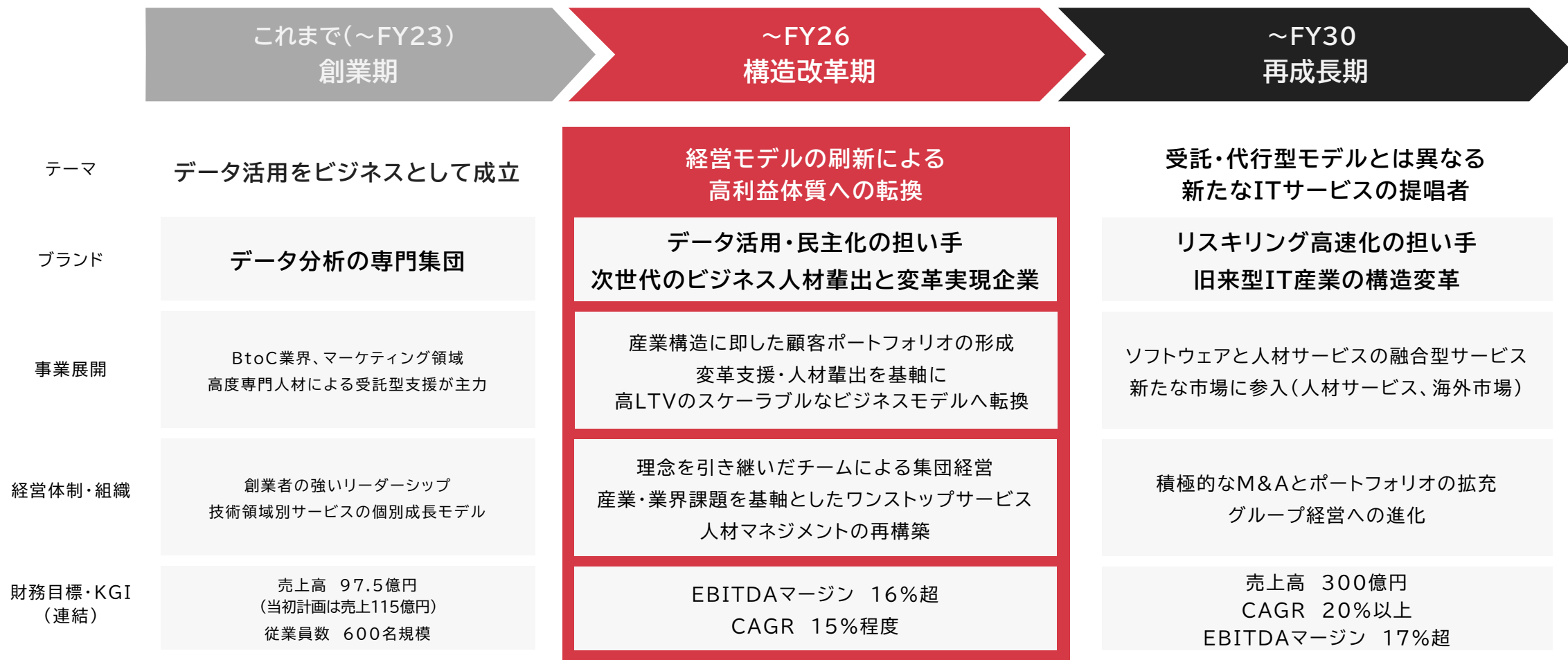
- とめどなく進化するデータ関連技術、そしてポテンシャル人材を、産業にて実用可能な形へと転換する。
- 市場ニーズを汲み取った多様なサービス形態を整備し、企業におけるデータ活用の民主化と内製化の高速化に貢献。

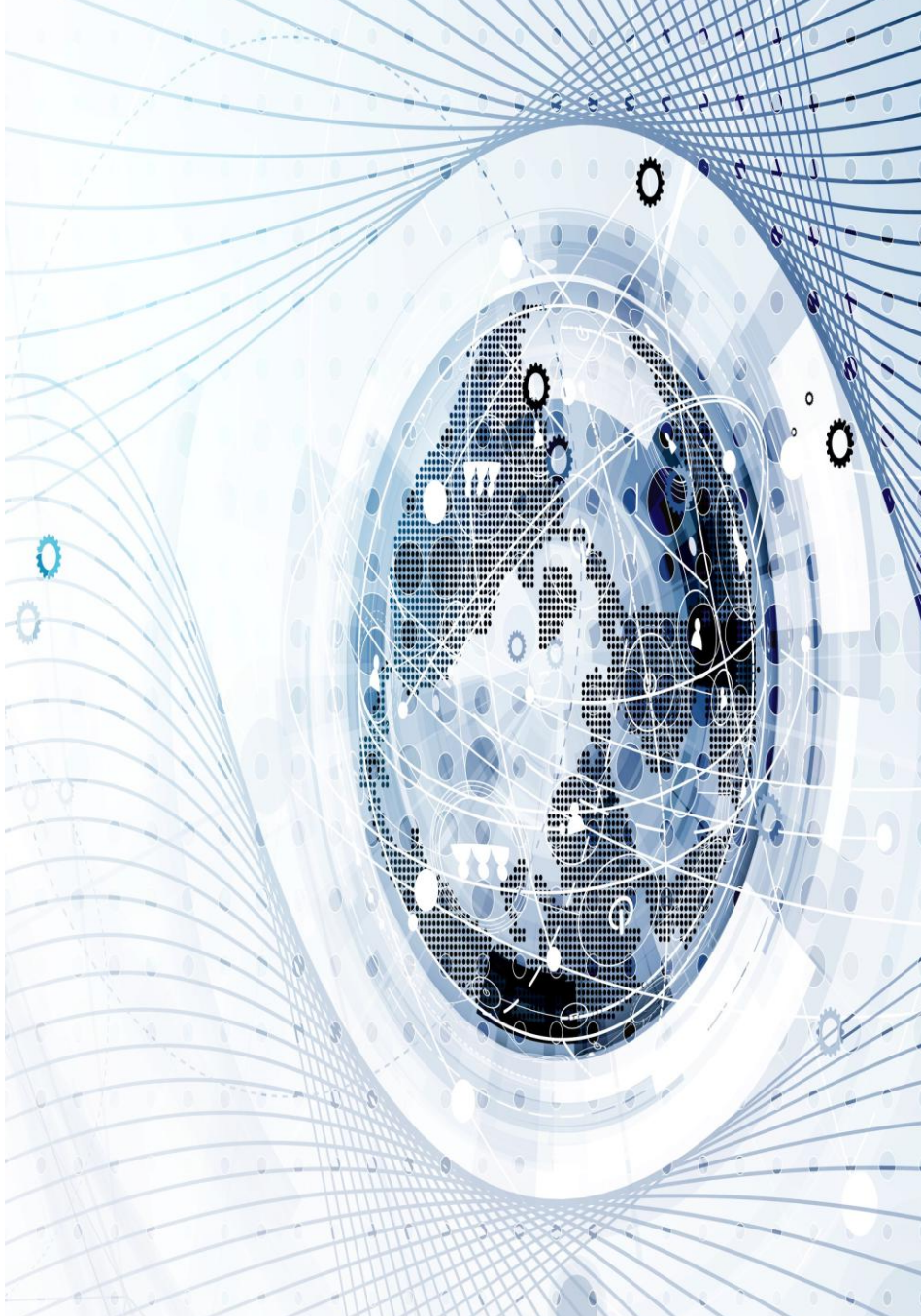


- 
1. 現・中期経営計画の総括
 2. 長期ビジョン： BrainPadが向き合う課題と目指す姿
 - 3. 次期中期経営計画の位置づけ**
 4. 成長戦略および投資方針
 5. 財務目標および資本政策

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。

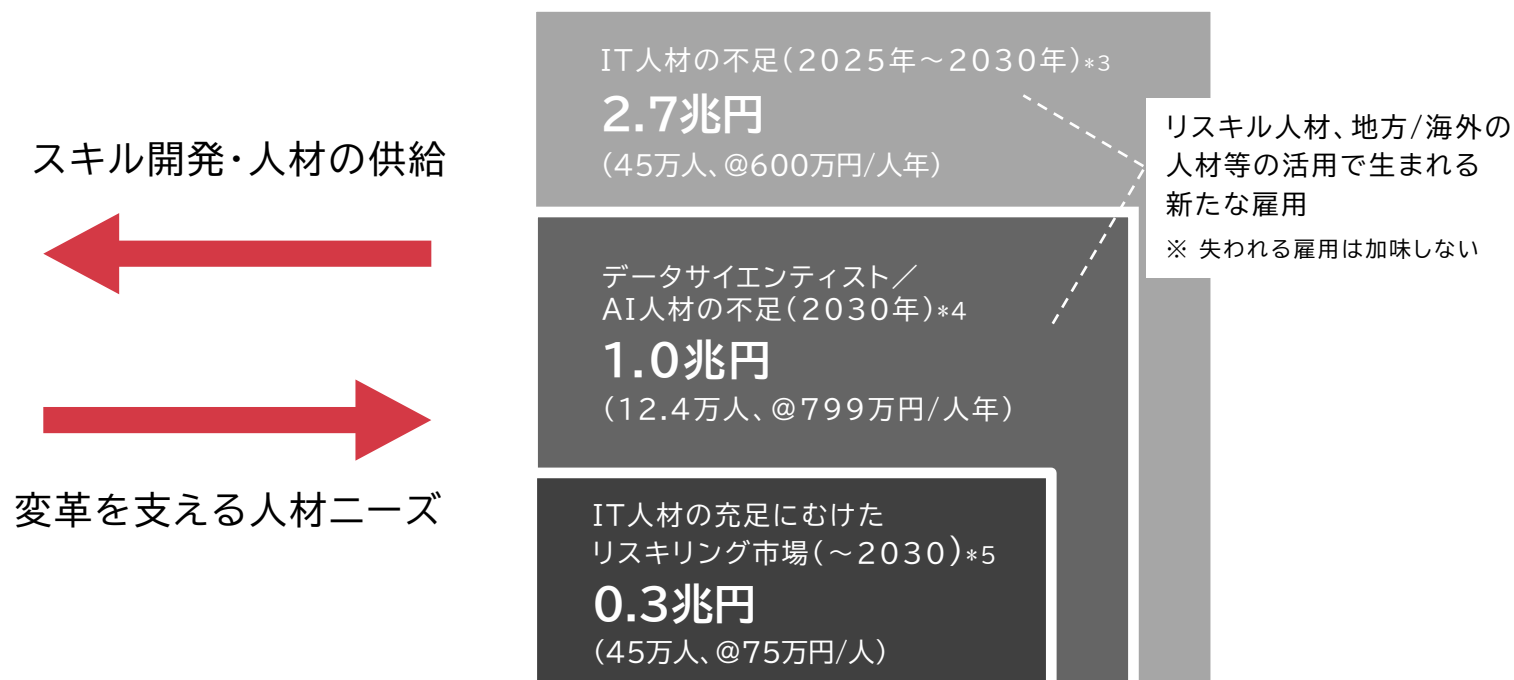
需要サイド

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



*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」

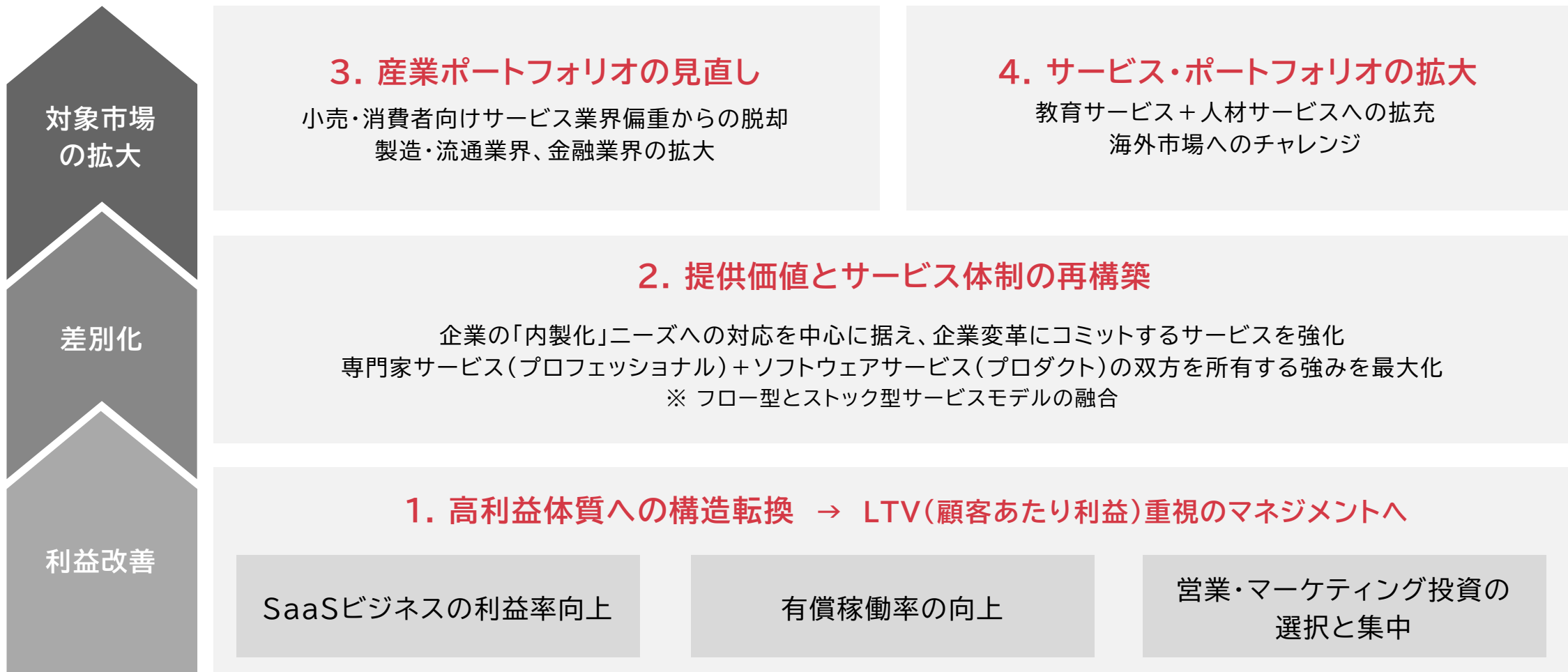
*3 2019年 経済産業省「IT人材受給に関する調査(概要)」の需要の伸びが中位シナリオの場合のIT人材の不足数、および2017年 経済産業省「IT関連産業の給与等に関する実態調査結果」より当社推計

*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

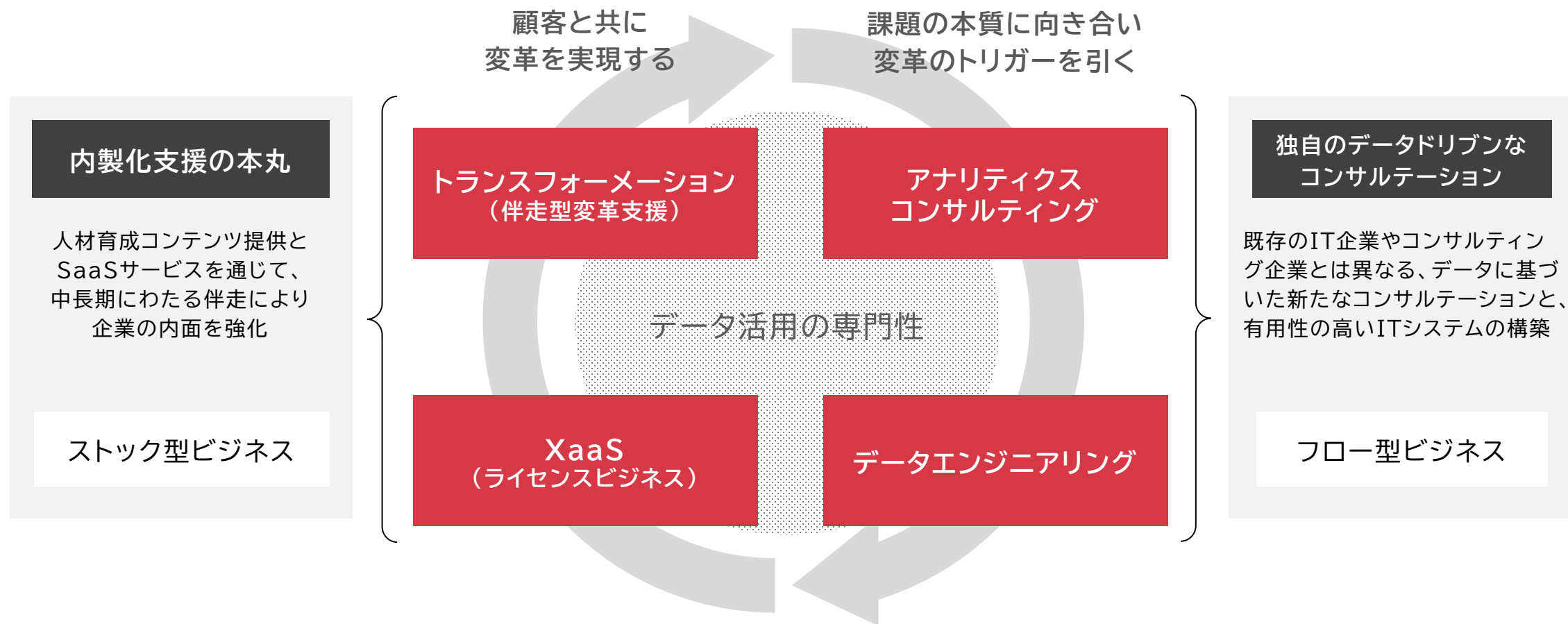
- 市況に合わせた適切な価格改定
- プロダクト別原価管理の徹底
- ポートフォリオマネジメントによる投資領域の選択と集中

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

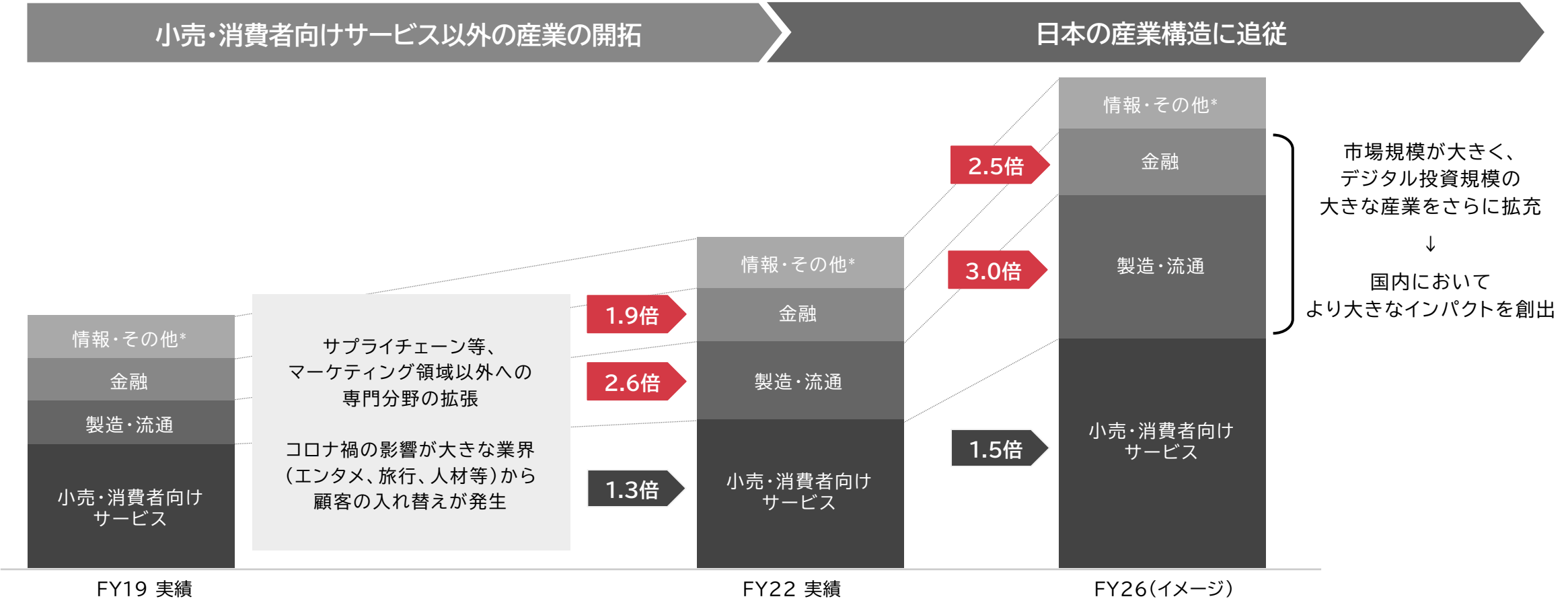
補足) 成長戦略 ～2. 提供価値とサービス体制の再構築

- 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

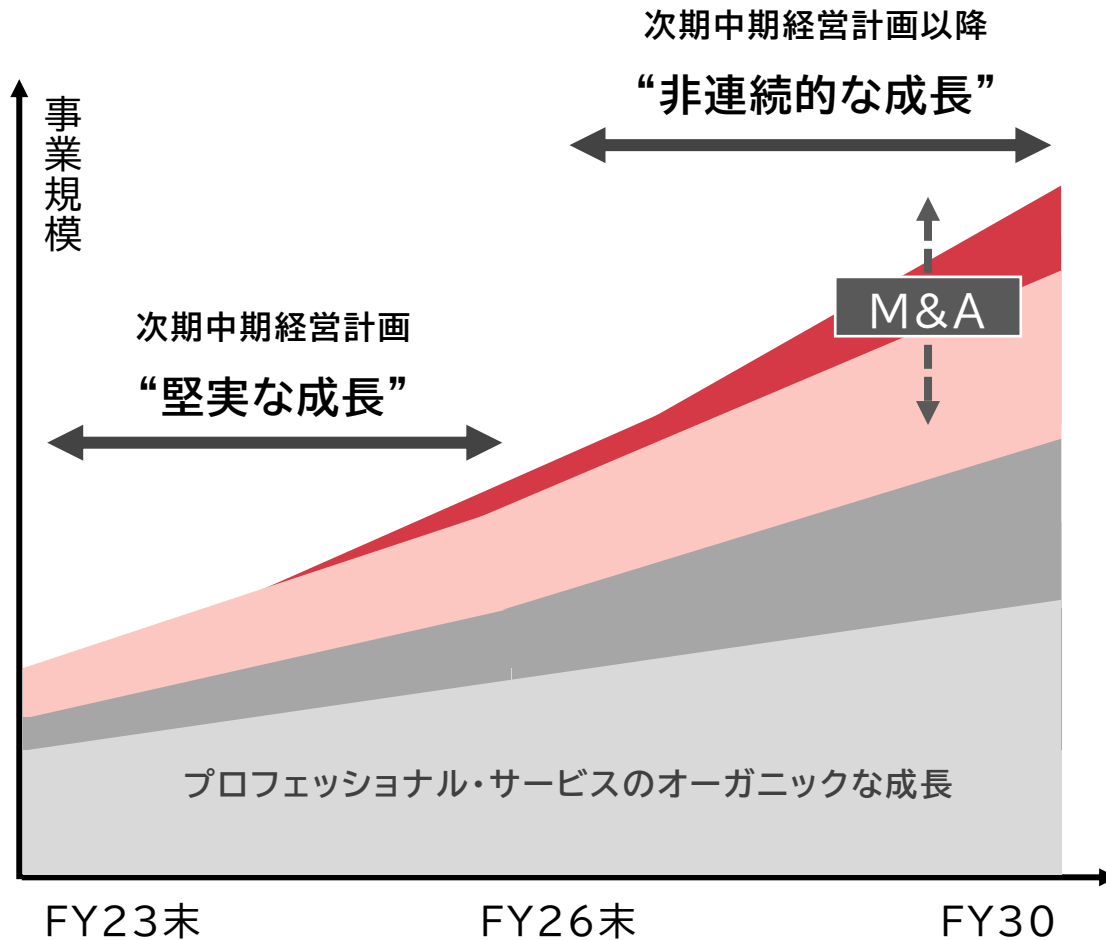
- 日本の産業構造、産業別デジタル/IT投資規模をふまえ、当社の顧客業種のポートフォリオの見直しを図る。
- 「製造・流通」、「金融」に対する売上高の伸長により、顧客基盤をさらに強化。



*「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



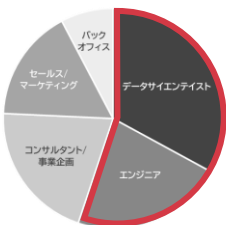
人材



組織力

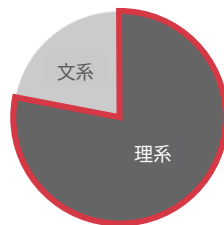
文理融合の多様な人材 + 業界屈指の技術力

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

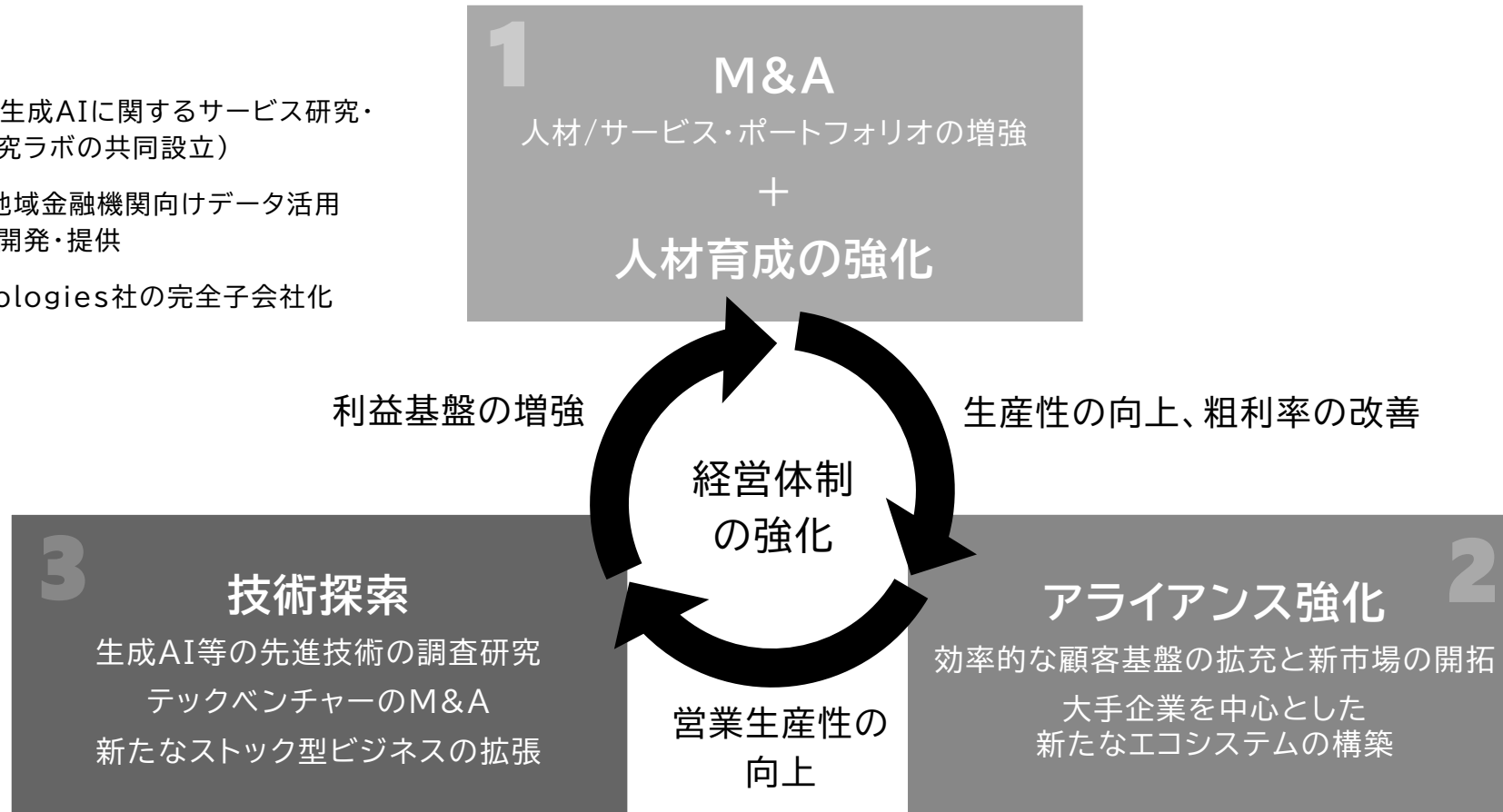
Q. ブレインパッドのミッションに共感している	4.42pt/5pt
Q. 与えられた仕事だけでなく、それ以上の貢献をしようと思う	4.21pt/5pt
Q. 私は、ブレインパッドで働くことに対して誇りを持っている	3.95pt/5pt
Q. ブレインパッドは、日々最高の仕事をしようと思える会社である	3.78pt/5pt

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

目次

- エグゼクティブサマリ
 - 直近のニュース、トピックス
 - 2025年6月期第3四半期連結決算についての補足
 - セグメント業績についての補足
 - 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)
 - **AIエージェント領域に対する積極投資について**
-

[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



(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。