

株主・投資家の皆さんへ

## 2026年6月期 第2四半期 決算補足説明資料

2026年 2月 13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

---

## ■ 2026年6月期 第2四半期決算についての補足

## ■ セグメント業績についての補足

## ■ 直近のニュース、トピックス

## ■ (再掲)富士通株式会社による当社株式の公開買付けおよび経営統合契約の締結概要について

### [ 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
- FY26-1Qより、組織変更に伴い、従来のPF事業の一部をPD事業に変更しております。そのため、本資料の前期(FY25)のセグメント情報は、変更後の区分方法に基づき作成しております。

# [お知らせ] 富士通株式会社による公開買付け後のスケジュール

- 2025年12月15日 公開買付けが終了
- 2025年12月22日 親会社および筆頭株主が富士通株式会社に異動（富士通の議決権所有割合 86.30%）
- 2026年 2月26日 臨時株主総会を開催
  - [決議事項] 第1号議案 株式併合の件
  - 第2号議案 定款一部変更の件
  - 第3号議案 取締役(監査等委員である取締役を除く)3名選任の件
- 2026年 2月26日 整理銘柄に指定
- 2026年 3月16日 当社株式の最終売買日
- 2026年 3月17日 上場廃止
- 2026年 3月18日 自己株式の消却
- 2026年 3月19日 株式併合の効力発生日

## 株主の皆様へ

2026年2月10日付にて、臨時株主総会の招集ご通知を発送しております。ご確認のうえ、議決権の行使をお願い申し上げます。

- 「構造改革」と銘打った中期経営計画(FY24-FY26)の2年目である前期(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
- 当期(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	<ul style="list-style-type: none"> <li>PF事業の有償稼働率の改善</li> <li>SaaSのコスト構造の見直し</li> <li>マトリクス組織による業界攻略の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業基盤・体制の增强</li> <li>『三位一体』の価値提供の强化</li> <li>生成AI等、新たなソリューション開発</li> <li>非連續成長(M&amp;A)の布石を打つ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>『三位一体』のビジネスモデルの確立</li> <li>非連續成長(M&amp;A)の実行</li> <li>従来のIT企業の枠組みを超えた、産業へインパクトのある事業の開発・拡充</li> </ul>
実績ほか	<ul style="list-style-type: none"> <li>計画を上回る利益率の達成</li> <li>創業来、過去最高益の更新</li> <li>20期連続増収の達成</li> </ul>	<p><b>【通期実績】 売上・利益ともに二桁成長</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>売上高 YoY +11.5% = 21期連続増収</li> <li>営業利益 YoY +16.8% = 最高益の更新</li> <li>大規模な自己株式取得 = 総還元性向 約70%</li> </ul>	<p>FY26の株主還元方針</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1株あたり普通配当8円を予定していたところ、富士通による公開買付けの成立を条件に、<u>無配とすることを決定</u> <u>(25/10/30に公表済)</u></li> </ul>

# エグゼクティブサマリ ~営業利益は改善傾向、下期偏重にて計画する売上伸長が課題

- FY26は、前期4Qの新規受注の一時的な減速影響を受けスロースタートとなり、売上・利益ともに下期偏重となる計画
- 2Qの売上高はやや計画を下回ったものの、営業利益は1Qに比べて改善傾向にあり、期初の想定の範囲に収まっている
- 一方、富士通による公開買付けに伴い発生する費用を特別損失に計上したことから当期純利益が減少し、当期純利益予想も修正

単位:百万円

	a FY25-2Q 累計	b FY26-2Q 累計	b/a-1 増減率	c FY26連結業績予想 (M&A効果を除く)	b/c 進捗率	
売上高	5,851	5,867	0.3%	13,500	43.5%	<b>最優先目標</b>
PF事業	4,168	4,002	-4.0%	目標17~18%成長	—	
PD事業	1,684	1,870	11.1%	目標5%超の成長	—	
EBITDAマージン	20.0%	10.6%	—	16%超	—	
営業利益	985	426	-56.8%	1,750	24.3%	<b>売上高 135億円</b>
[営業利益率]	[16.8%]	[7.3%]	—	[13.0%]	—	• 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
PF事業	1,860	1,572	-15.5%	—	—	
PD事業	495	260	-47.5%	—	—	
調整額 *2	-1,369	-1,406	—	—	—	
経常利益	1,032	426	-58.8%	1,750	24.3%	<b>ストレッチ目標</b>
当期純利益	691	-271	-139.1%	500	—	<b>売上高 140億円~</b>

\*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

## 目次

- エグゼクティブサマリ
- **2026年6月期 第2四半期決算についての補足**

---

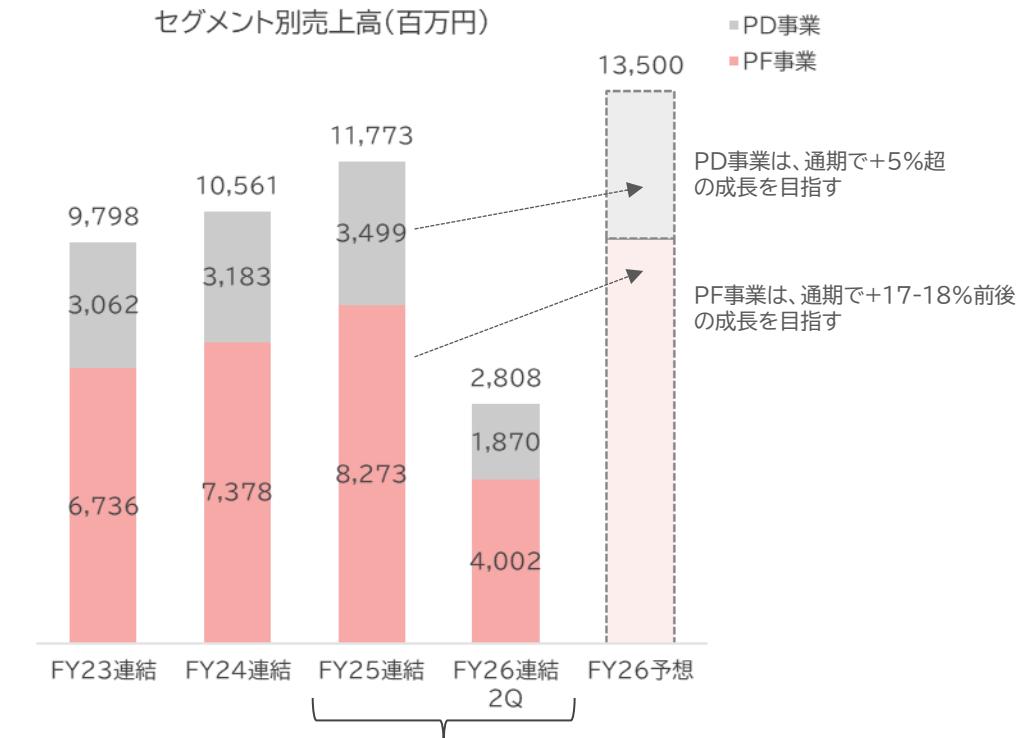
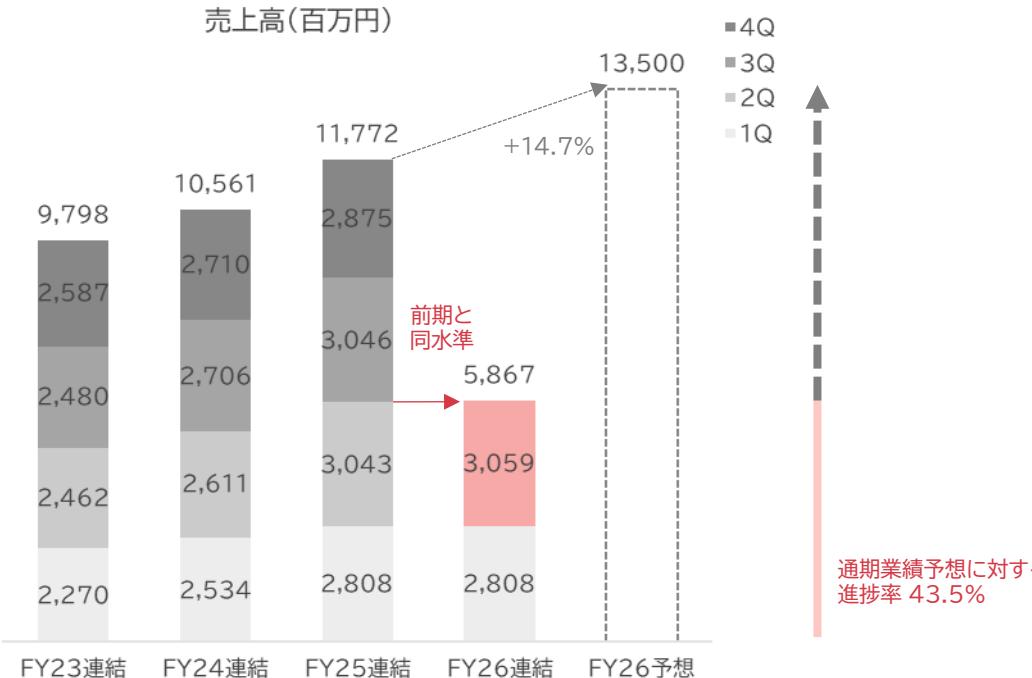
- セグメント業績についての補足
- 直近のニュース、トピックス
- (再掲)富士通株式会社による当社株式の公開買付けおよび経営統合契約の締結概要について

### [ 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
- FY26-1Qより、組織変更に伴い、従来のPF事業の一部をPD事業に変更しております。そのため、本資料の前期(FY25)のセグメント情報は、変更後の区分方法に基づき作成しております。

# 2Qの売上高は前期と同水準で推移、PD事業が二桁成長となり売上高を牽引

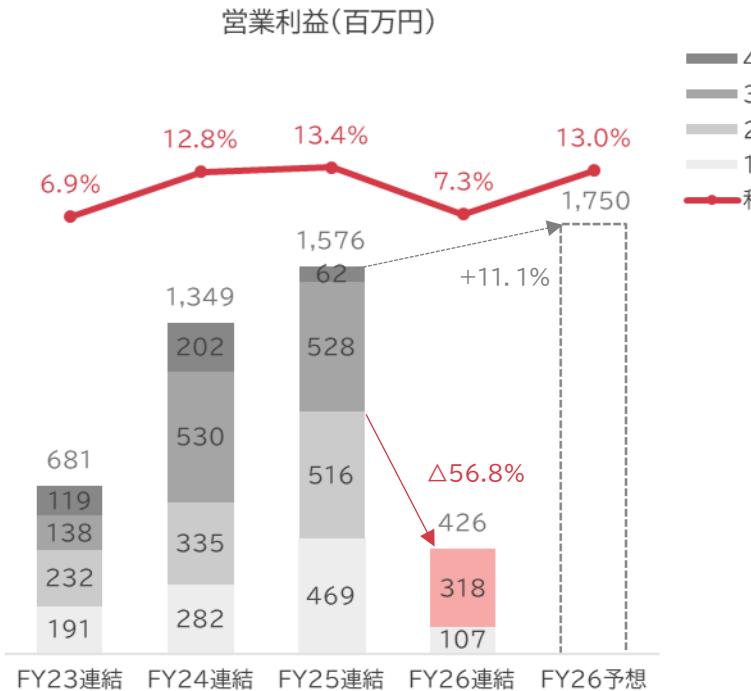
- 2Qの売上高は、PD事業が期初計画を超えて好調に進捗
- PF事業は、前期4Qに生じた新規受注の遅れによる影響が完全には解消されず、全社合計では前期と同水準にて推移
- 通期売上予想に対する2Qの進捗率は43.5%、3Q以降の潤沢な商談パイプラインを受注につなげ、売上高を伸長させることが課題



FY26-1Qより、組織変更に伴い、従来のPF事業の一部をPD事業に変更しております。  
そのため、本資料の前期(FY25)のセグメント情報は、変更後の区分方法に基づき作成しております。

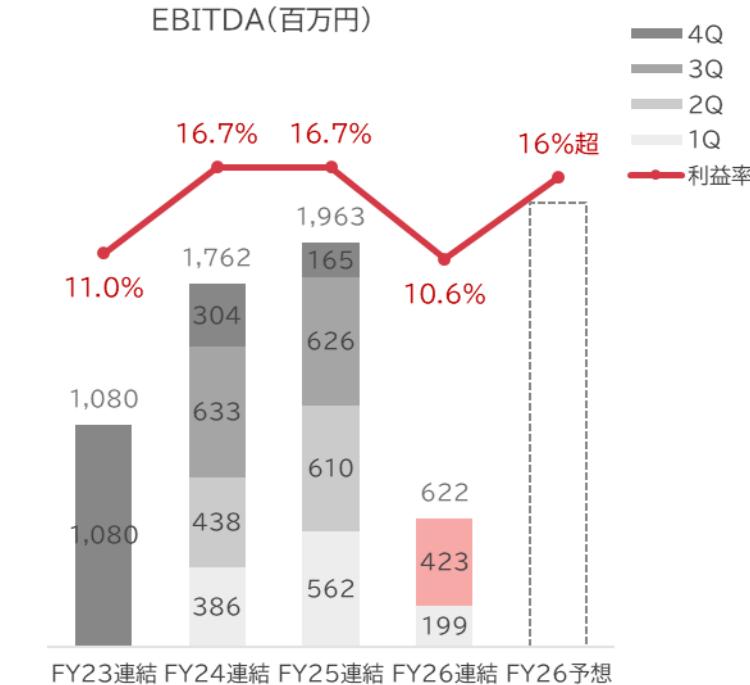
# 2Qの利益面は想定の範囲内で推移、売上増と費用適正化で利益回復中

- 2Qの営業利益は、先行投資フェーズにある以下2社が連結対象となったことから、前期比較では利益額・利益率ともに低下
  - 株式会社BrainPad AAA（ブレインパッド・エーキューブ、AIエージェント事業に特化した子会社、25年3月設立、1Qから連結開始）
  - 株式会社アクティブコア（マーケティング領域におけるBPaaS事業に特化した子会社、25年10月株式取得、2Qから連結開始）
- 上記先行投資以外のコストの適正化を進め、**利益水準は改善傾向、営業利益は期初計画の範囲内**



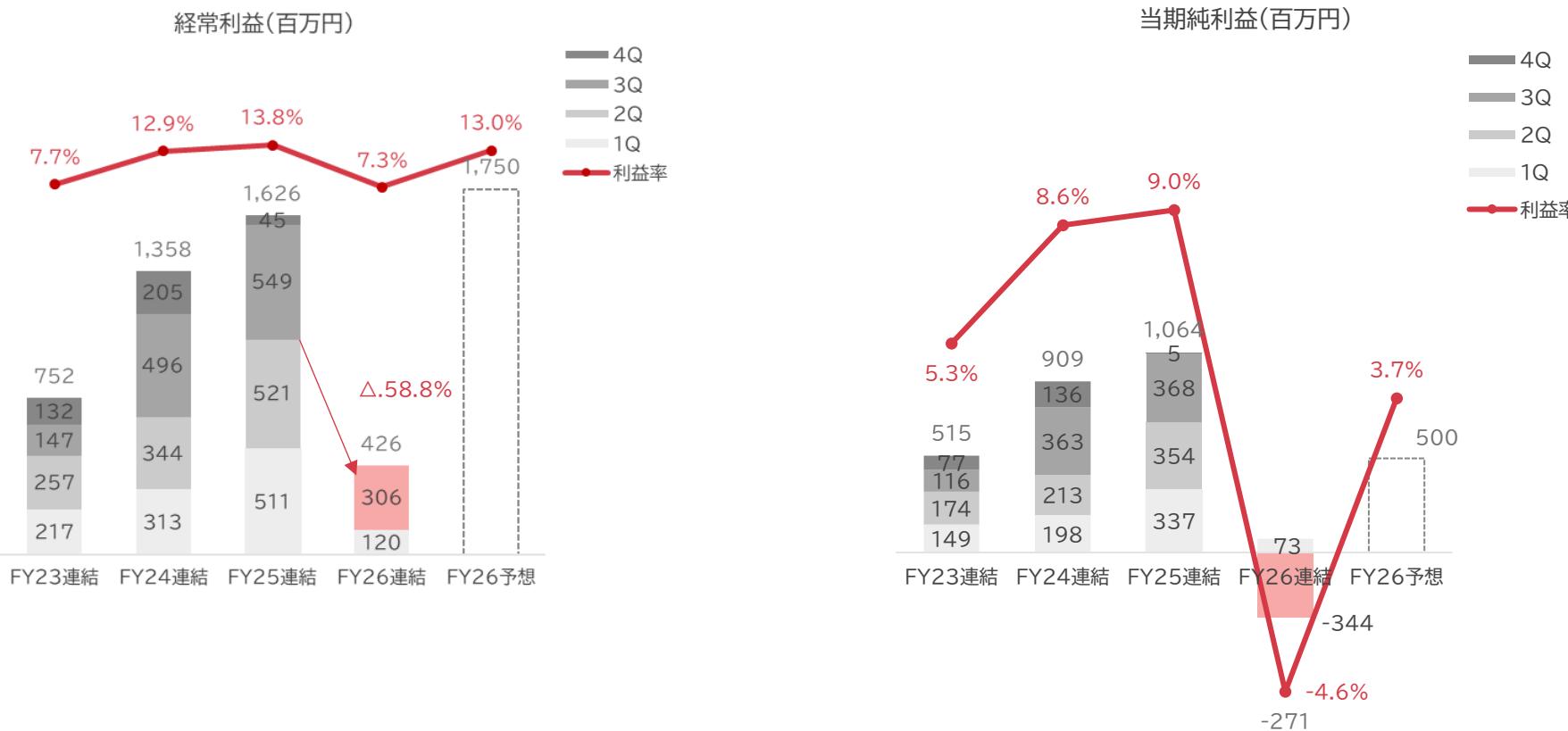
↑

通期業績予想に対する  
進捗率24.3%



# 「公開買付関連費用」を特別損失に計上、営業外損益は以下のとおり

- FY26-2Qの主な営業外収益 パートナー企業からの受取販売奨励金 4.8百万円
- FY26-2Qの主な営業外費用 投資事業組合運用損 6.7百万円  
支払手数料 6.2百万円
- FY26-2Qの主な特別損失 公開買付関連費用 716.7百万円



## 目次

- エグゼクティブサマリ
- 2026年6月期 第2四半期決算についての補足
- **セグメント業績についての補足**

---
- 直近のニュース、トピックス
- (再掲)富士通株式会社による当社株式の公開買付けおよび経営統合契約の締結概要について

### [ 本資料について ]

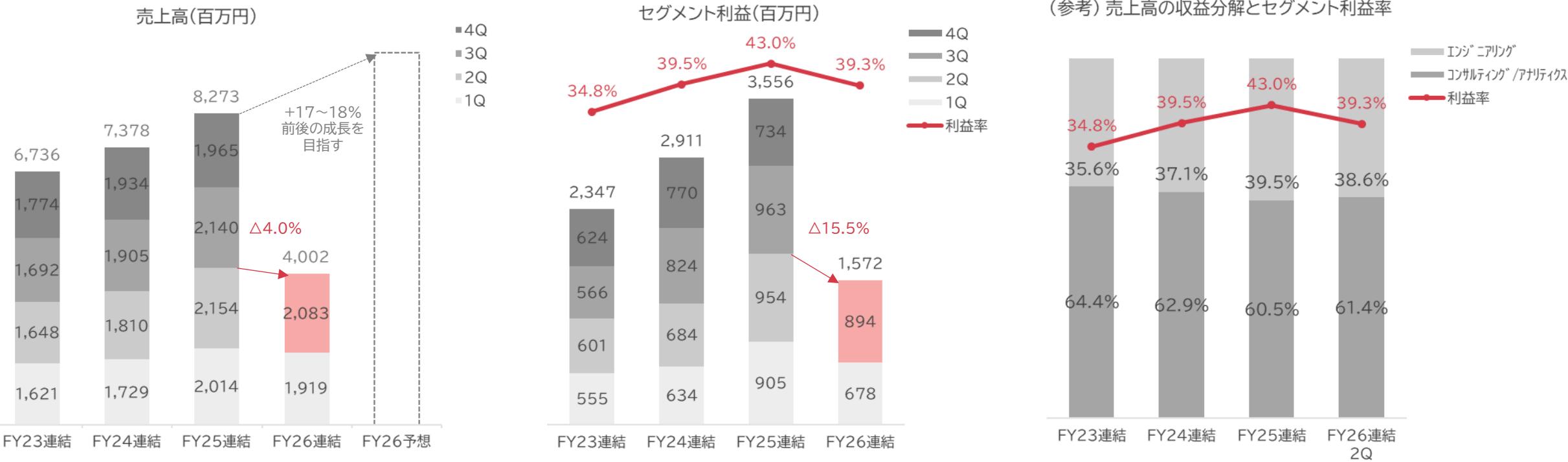
- 「20XX年6月期」を「FYXX」、「第X四半期」を「XQ」と記載している箇所があります
- 当社は、FY22の連結財務諸表を作成しておりません。本資料においては、便宜的にFY22の業績として単体数値を用いたうえで、過年度比較を行っております
- 事業セグメント名の略称を、以下のように記載しております
  - プロフェッショナルサービス事業 … PF事業      ※PF事業は、データ分析、システム開発を含むコンサルティング、人的支援を通じて、顧客企業のデータ活用支援を行う事業です
  - プロダクト事業 … PD事業      ※PD事業は、自社製および他社製プロダクトの提供を通じて、顧客企業のデータ活用支援を行う事業です
- FY26-1Qより、組織変更に伴い、従来のPF事業の一部をPD事業に変更しております。そのため、本資料の前期(FY25)のセグメント情報は、変更後の区分方法に基づき作成しております。



## プロフェッショナルサービス事業(PF事業)の進捗と評価

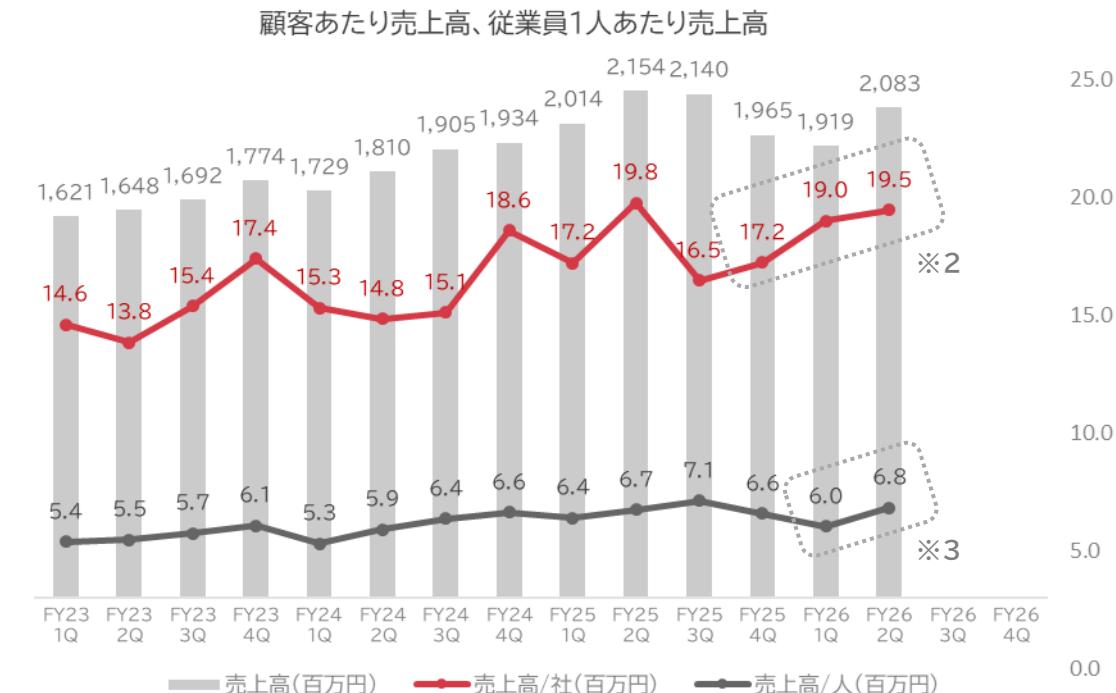
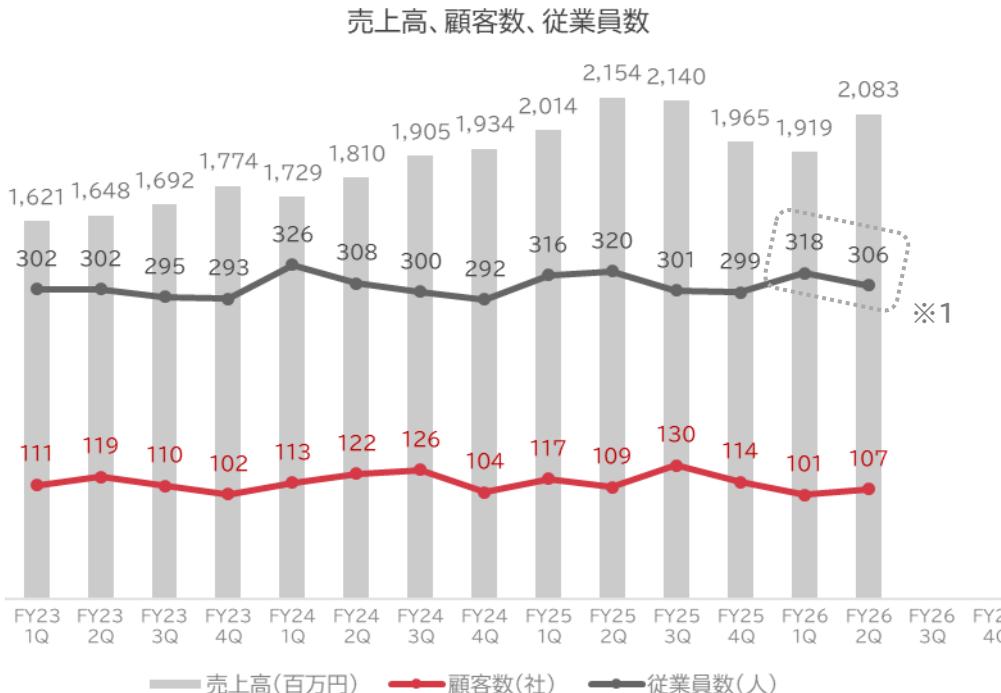
# 前期4Qの新規受注遅れの影響を払拭できず売上高は前期並み、利益は2Q以降改善

- 売上高は、前期4Qに生じた新規受注の遅れによる影響が完全には解消されず、前期2Qおよび期初計画をやや下回って推移
- 利益面は、1Qに業務委託パートナーの増強により増加した業務委託費を2Qに適正化し、四半期単位では改善傾向にあるものの、2Q累計で見ると、セグメント利益額・利益率ともに前期2Qを下回る



# 既存顧客の案件規模は過去最高ペース、引き続きの課題は新規受注の積み上げ

- 中途採用が想定よりも少ない中、例年並みの退職者数が発生しており、従業員数が減少していることが売上伸長にブレーキをかけている（左側のグラフの※1）
- 案件は引き続き大型化しており、顧客あたり売上高は過去最高水準をマーク（右側のグラフの※2）、適正に業務委託パートナーを活用し、従業員1人あたり売上高も大きく改善（同※3）

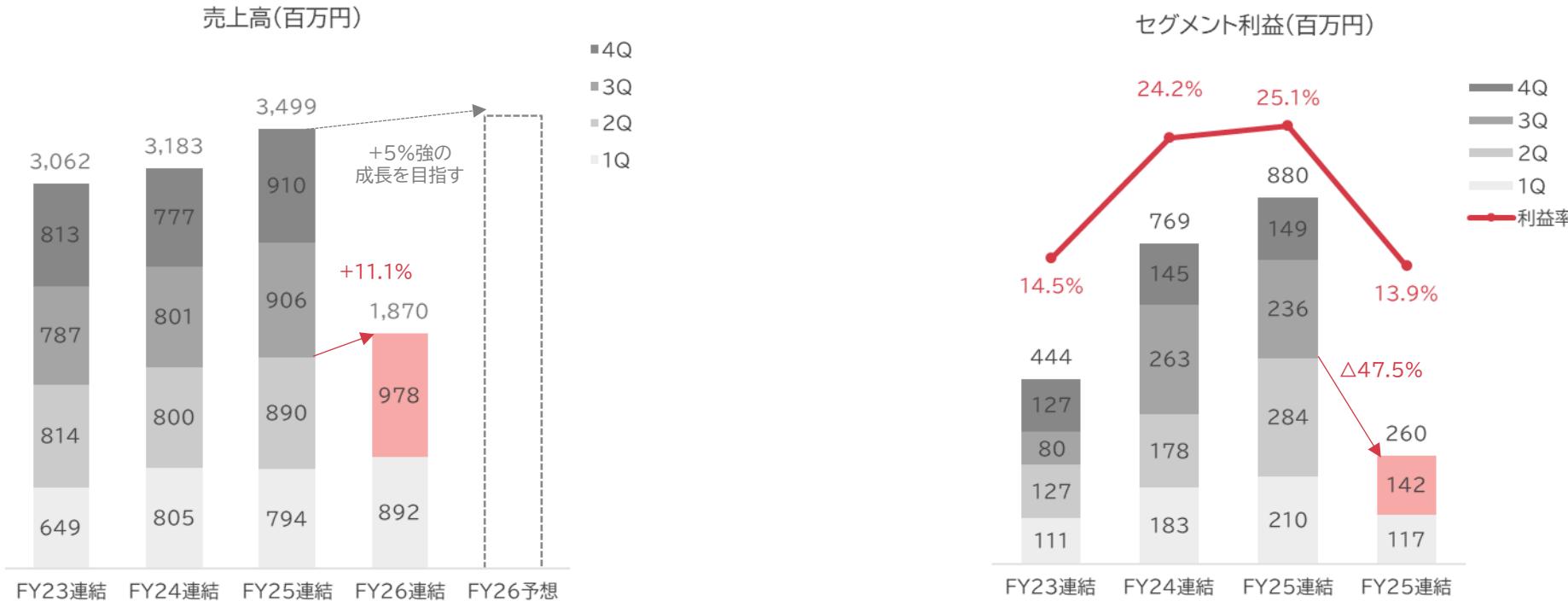


## プロダクト事業(PD事業)の進捗と評価



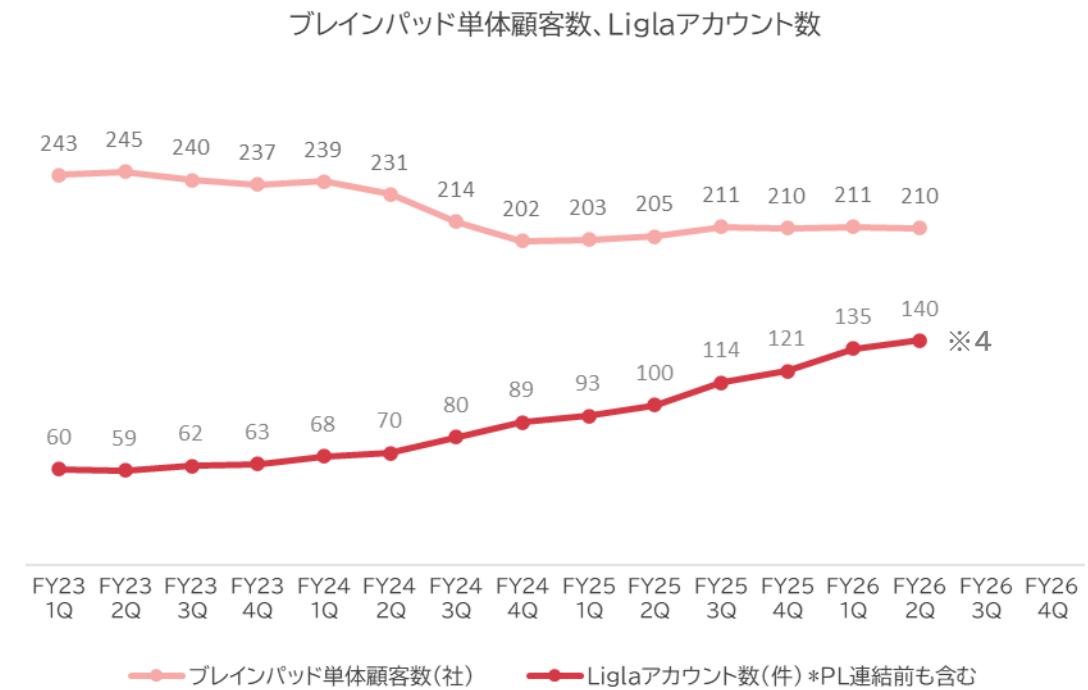
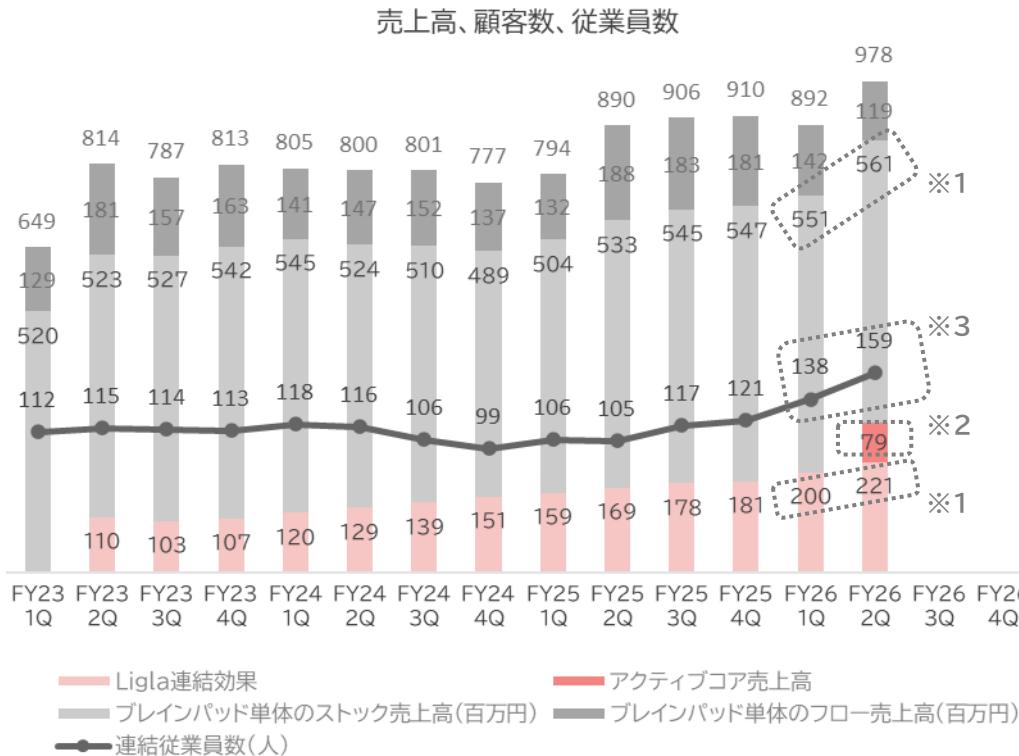
# 期初計画超えの売上二桁成長を継続、先行投資中の子会社2社を連結開始

- 売上高は、連結子会社 株式会社TimeTechnologiesの「Ligla(リグラ)」が牽引し、1Qに続き二桁成長を継続
- 先行投資フェーズにある、株式会社BrainPad AAA、株式会社アクティブコアを連結したため、セグメント利益は利益額・利益率ともに減少
  - BrainPad AAAは、先行投資フェーズにあるため、現時点での売上貢献はなく、コストのみが連結されている
  - アクティブコアののれん償却額 約11百万円を2Qに計上（2Qののれん償却額は、TimeTechnologies分と合わせて76百万円）



# 「Ligla」の成長が著しくPD事業を牽引、単体のストック売上高も増加基調が続く

- ブレインパッド単体のストック売上高、「Ligla」の連結効果とともに堅調を維持(左側のグラフの※1)、アクティブコアも売上貢献(同※2)
- アクティブコアの連結開始により、従業員数が増加(同※3)
- 成長著しい「Ligla」は、前期に行った営業体制の増強が奏功し、アカウント数も大きく増加(右側のグラフの※4)



## 目次

- エグゼクティブサマリ
- 2026年6月期 第2四半期決算についての補足
- セグメント業績についての補足
- 直近のニュース、トピックス

---

- (再掲)富士通株式会社による当社株式の公開買付けおよび経営統合契約の締結概要について

### [ 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
- FY26-1Qより、組織変更に伴い、従来のPF事業の一部をPD事業に変更しております。そのため、本資料の前期(FY25)のセグメント情報は、変更後の区分方法に基づき作成しております。

# 【新サービス】データ活用/AI活用の最大の壁となる「組織・人材」の課題を解決

- 10年以上にわたり提供してきたデータ人材育成サービスを起点にサービス内容を大幅に強化、組織課題も解決へ
- 当社が創業来培ってきた「自律的なデータ/AI活用組織」の運営ノウハウそのものを顧客企業の組織へ移植

2025.12.16発表

ブレインパッド、「データ/AI活用が当たり前になる組織」へのアップデートを実現する新サービス「BrainPad Data Talent Experience Service」を2026年1月より提供開始

ブレインパッド、「データ/AI活用が当たり前になる組織」へのアップデートを実現する新サービス「BrainPad Data Talent Experience Service」を2026年1月より提供開始  
– 企業や人が無意識に持つ「元に戻ろうとする力」を乗り越え、データ/AI活用組織の「コア」を創る。採用・育成から文化醸成までを伴走支援 –

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、企業のデータ/AI活用を担う人材の発掘・育成から、データ/AIが当たり前に活用されるための組織文化の醸成までを支援する新サービス「BrainPad Data Talent Experience Service（ブレインパッド・データタレント・エクスペリエンス サービス）」を、2026年1月より提供開始します。

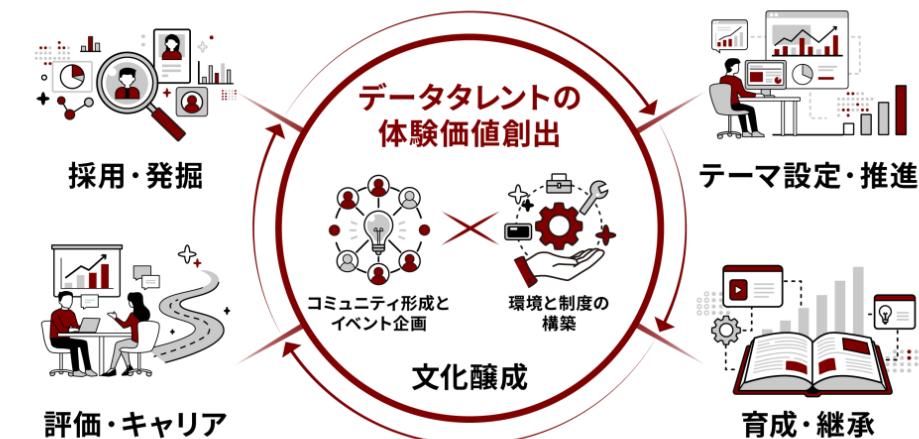
本サービスは、従来の人材育成／研修サービスの提供やデータ分析の受託ではなく、ブレインパッド自身が創業来培ってきた「自律的なデータ/AI活用組織」の運営ノウハウそのものを顧客企業へ移植し、社員がデータ/AI活用を通じ、「データタレント」として「良質な体験」を生むための組織変革を支援するサービスです。

本ニュースリリースは、<https://www.brainpad.co.jp/news/news> に掲載

## ブレインパッド・データタレント・エクスペリエンス サービス

企業や人が無意識に持つ「元に戻ろうとする力」を乗り越え、データ/AI活用組織の「コア」を創る

### 採用・育成から文化醸成までを伴走支援



先行事例 | 株式会社静岡銀行

新卒採用「5daysインターンシップ データサイエンティストコース」の企画・運営を支援

# 【新サービス】デジマカルテ | デジタルマーケティングの成熟度を総合診断

- 20年を超えるデジタルマーケティングのノウハウを結集させ、クライアント企業のデジタルマーケティングの成熟度を施設・運用・システムの3つの視点で総合的に診断し、網羅的に解決すべき課題と改善策を抽出

2025.11.21発表

## ブレインパッド、デジタルマーケティングの課題を診断する「デジマカルテ」を提供開始

ブレインパッド、デジタルマーケティングの課題を診断する「デジマカルテ」を提供開始

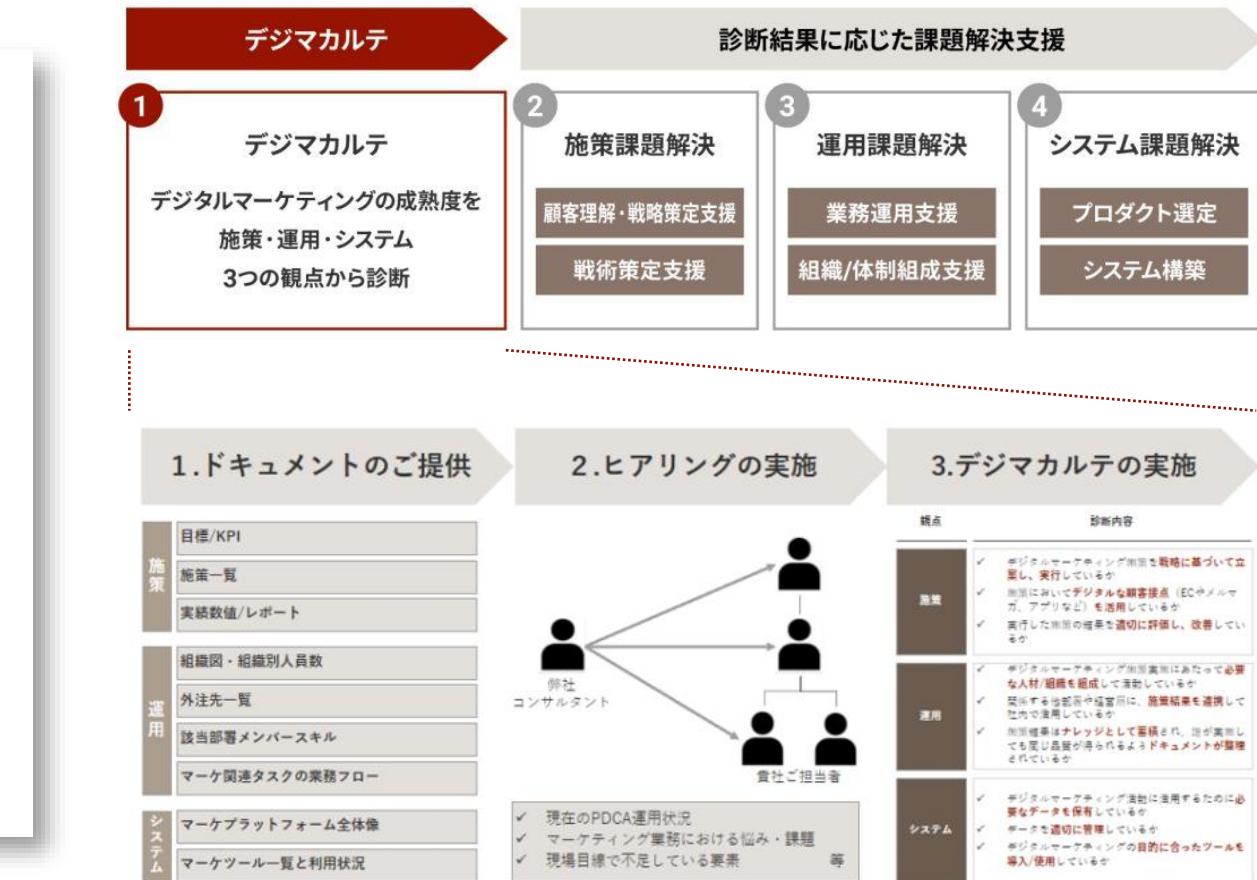
－ 施策・運用・システムの3要素の改善点を特定し、優先度を設定。課題解決までの総合支援も可能－

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、デジタルマーケティングの課題を①施設、②運用、③システムの3つの観点から診断するサービス「デジマカルテ」の提供開始を発表します。

20年以上のデジタルマーケティングの運用知見・経験を持つブレインパッドが、現場の視点をふまえて個社ごとのデジタルマーケティングを網羅的に診断し、対処の優先度を付けた上で課題を洗い出します。

現場の運用実態に即した課題アプローチを策定するため効果創出につながりやすく、また、ブレインパッドは課題解決までの総合支援を提供することが可能です。

本ニュースリリースは、<https://www.brainpad.co.jp/news/news> に掲載



# 小売業界向けの実践的なAI活用ソリューションの提供事例が拡大

- 当社が強みを持つ小売業界向けに、サプライチェーンとマーケティングの両面にてAIを活用した実践的なソリューションを提供
- 昨今話題となっている「エージェンティック・コマース\*」につながるAIチャット機能の提供や、複雑化するサプライチェーンマネジメントにおける意思決定へのAI活用を推進

2025.11.26発表

## ブレインパッド、ホームセンターのカインズと共に棚編成業務におけるAI活用検討をスタート

ブレインパッド、ホームセンターのカインズと共に  
棚編成業務におけるAI活用検討をスタート

- AI活用検討の第一段階として、「棚本数最適化AI」の機上検証を1か月で完了 -

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、ホームセンターのカインズを運営する株式会社カインズ(本部: 埼玉県本庄市、代表取締役社長 CEO 高家 正行、以下: カインズ)と共に、店舗全体の商品カテゴリの構成を最適化する「棚本数最適化AI」を活用した取り組みを開始したことを発表します。

第一段階として、①「棚本数最適化AIの初期モデルによる機上検証」を約1か月という短期間で完了し、売上向上の効果が見込める結果を算出しました。これを受け、今後はPoC(概念実証)に向けた取り組みを進めてまいります。

その後、②「モデル改善」③「システム構築・実地検証」を実施し、来年度に計画している④「全店での業務利用開始」を目指します。



2025.11.28発表

## ブレインパッド、Google Cloud のAI技術とデータ分析基盤を活用し、サプライチェーンの最適化を推進する「需給エージェント構築サービス for Google Cloud」を提供開始

ブレインパッド、Google Cloud のAI技術とデータ分析基盤を活用し、

サプライチェーンの最適化を推進する

「需給エージェント構築サービス for Google Cloud」を提供開始

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、Gemini Enterprise を含む Google Cloud の先進技術を活用し、企業のサプライチェーンにおける需給調整業務を自動化・最適化する「需給エージェント構築サービス for Google Cloud」の提供を開始します。これにより、これまで人手と経験則に依存していた複雑な調整プロセスを変革し、企業の意思決定の精度向上と業務効率化を支援します。



2026.01.26発表

## [株式会社TimeTechnologies発表]ブレインパッドグループのTimeTechnologies、キッコーマンのLINE公式アカウントに「Ligla(リグラ)」のAIチャット機能を提供開始

ブレインパッドグループのTimeTechnologies、

キッコーマンのLINE公式アカウントに「Ligla(リグラ)」のAIチャット機能を提供開始

- レシピ提案を通じた「ファン化」を促進。キッコーマンのレシピ資産とAIチャットの融合により、  
新たな顧客体験を創出 -



\*「エージェンティック・コマース」: AIエージェントが持ち主の嗜好や意図を理解し、商品の検索から比較・決済までを自律的に代行する新しい購買形態のこと  
本ニュースリリースは、<https://www.brainpad.co.jp/news/news> に掲載

# データ活用／データマネジメントにまつわるエンジニアリング・サービスを強化

- 生成AIを中心としたAI活用の進展に向けて、AI開発の肝となるデータの連携・統合、データ拡張の重要性は今後も増すと予測
- データマネジメントの技術領域において、海外の先進ソリューションを保有する企業との連携を今後も強化する予定

2025.12.19発表

ブレインパッド、データ活用基盤構築サービス「SSP for AWS」が、「AWS ファンデーションナル テクニカルレビュー for Service Offering」の認定を取得

】「SSP for AWS」とは～AWS上に「早く・安く・安全に」データ分析基盤を構築～

今回FTR認定を受けた「SSP for AWS」は、ブレインパッドのデータサイエンティストやデータエンジニアが、実際のプロジェクトで培った「分析・活用に本当に必要な機能」を厳選し、パッケージ化したソリューションです。



2025.12.04発表

ブレインパッド、Databricksの「システムインテグレーター コンサルティングパートナー」に登録

ブレインパッド、Databricksの  
「システムインテグレーター コンサルティングパートナー」に登録  
- 実際に使えるAIソリューションを短期間で実装、「自走できる体制」までを支援 -

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、Databricks Inc.（本社：米国カリフォルニア州サンフランシスコ、以下：Databricks）の「システムインテグレーター コンサルティングパートナー（以下：SI コンサルティングパートナー）」として、2025年8月1日よりパートナー契約を締結したことを発表します。



本ニュースリリースは、<https://www.brainpad.co.jp/news/news> に掲載

# 当社を代表するプロダクト「Rtoaster」は日本を代表する企業から高い評価

- 20年近く提供している当社のデジタルマーケティングプロダクト「Rtoaster(アールトースター)」は、その独自のレコメンドエンジン技術でマーケティング業界を牽引しており、株式会社ニトリをはじめとする日本を代表する小売企業が採用

2026.2.4発表

ブレインパッドの「Rtoaster」、「ITreview Grid Award 2026 Winter」にて、レコメンドエンジン部門の最高位「Leader」を21期連続受賞



「ITreview Grid Award 2026 Winter」にて、  
レコメンドエンジン部門などで「Leader」受賞



本ニュースリリースは、<https://www.brainpad.co.jp/news/news>に掲載

## Rtoasterを活用事例：ニトリ

Rtoasterの導入経緯を当社メディア「DOORS」にて公開中

The image shows two side-by-side screenshots of articles from the DOORS media website. Both articles have a teal header and a yellow footer. The left article is titled 'ニトリのOMO推進戦略、PoCで売上103%に増加を実現したレコメンドの新境地 前編' (Nitori's OMO promotion strategy, achieved a 103% increase in sales through PoC, new frontier of recommendation). The right article is titled 'ニトリのOMO推進戦略、PoCで売上103%に増加を実現したレコメンドの新境地 後編' (Nitori's OMO promotion strategy, achieved a 103% increase in sales through PoC, second part of the recommendation new frontier). Both articles feature a photo of five people standing outdoors.

本記事は、当社メディア「DOORS」に掲載中  
(前編) [https://www.brainpad.co.jp/doors/contents/nitori\\_omo\\_strategy\\_01/](https://www.brainpad.co.jp/doors/contents/nitori_omo_strategy_01/)  
(後編) [https://www.brainpad.co.jp/doors/contents/nitori\\_omo\\_strategy\\_02/](https://www.brainpad.co.jp/doors/contents/nitori_omo_strategy_02/)

## 目次

- エグゼクティブサマリ
- 2026年6月期 第2四半期決算についての補足
- セグメント業績についての補足
- 直近のニュース、トピックス
- (再掲)富士通株式会社による当社株式の公開買付けおよび経営統合契約の締結概要について

### [ 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
- FY26-1Qより、組織変更に伴い、従来のPF事業の一部をPD事業に変更しております。そのため、本資料の前期(FY25)のセグメント情報は、変更後の区分方法に基づき作成しております。

- 富士通株式会社(証券コード:6702)による、株式会社ブレインパッドの普通株式に対する公開買付けに関して、当社取締役会として賛同の意見を表明するとともに、ブレインパッド株主の皆さまへ本公開買付けへの応募を推奨するとともに、富士通との間で「経営統合契約」を締結したことを発表
- 賛同の意見表明に至った理由
  - 以下に記載したシナジー創出に加えて、ブレインパッドの日本におけるData&AI活用支援の先駆者としてのブランドや経験値、当社に集う人材やその人材がつくり出すカルチャーを尊重し、本取引完了後も当面の間、ブレインパッドのブランドおよび経営の独立性が維持される想定
  - ブレインパッドのブランドは、富士通のData&AI領域における中核ブランドの1つと位置付けられる予定  
→ ブレインパッドの独立性を尊重した条件による「経営統合契約」の概要は、後半ページを参照
- 本件により見込める主要なシナジー
  - 国内最大規模の富士通の強固な事業基盤を活用した、ブレインパッドの成長の飛躍的加速
  - ブレインパッド株式の非公開化による経営の柔軟性向上と、中長期的成長への大胆な投資
  - 富士通独自の最先端技術の活用促進
- 株主の皆さまへ
  - 2025年6月末時点の株主名簿に記載または記録された株主様には、公開買付けへの応募に関する書類が順次郵送されます
  - 同様の書類を当社ウェブサイトにも掲載済です。応募手続き等について、ご確認ください

# 富士通株式会社と締結した「経営統合契約」の概要について

- 本公開買付けの成立後は、日本発のIT企業最大手である富士通が誇る経営資源と、当社が日本におけるData&AIの先駆者として独自に培ってきたノウハウや経営モデルの掛け合わせによるシナジー創出を目的に、当社を完全子会社とするための取引(本取引)の成立後も当社および当社ブランドが保有する独自性を尊重した業務提携を含む経営統合契約を締結
- 当社ブランドは、富士通のData&AI領域における中核ブランドの1つと位置付けられる予定

## 商号・本店所在地

- 富士通は、当社の同意なく、当社グループの商号を変更しない
- 当社の商標およびブランドを当面の間維持
- 当面の間は、当社の本店所在地を変更しない

## 業務執行体制

- 富士通は、当面の間は、本経営統合契約締結時点の当社の業務執行体制等を最大限に尊重し、当社の同意なくこれらを変更しない

## 役職員の処遇

- 富士通は、本公開買付けの決済完了後、少なくとも3年間、原則として、本経営統合契約締結日時点の水準を下回らない条件で、当社の従業員の雇用を維持
- 本取引の完了後、当社が株式報酬制度を維持することができなくなることを勘案し、経済的に合理的な代替施策を実施することを協議
- 当社の従業員に対するリテンションボーナスおよび当社の役職員を対象とするインセンティブプログラムの整備について、当社と誠実に協議の上実施

(次頁に続く)

(前頁の続き)

## 経営の独立性

- 当社グループが、原則として富士通のグループポリシーおよび規定等に準拠し、当社が作成した2026年6月期から2030年6月期までの事業計画(本事業計画)および本事業戦略等(本事業戦略等については、下段参照)に従うことを前提として、富士通は、当社グループの法人格を維持し、当社グループの経営の独立性、本事業計画および当社の合理的な経営判断(製品開発を含む。)を最大限尊重
- 当社が取り扱う製品の採用や顧客および協業先の選定に係る当社の合理的な裁量権の行使に特段の制約を設けないこと、当社の既存の業務提携先および協業パートナーとの合理的な事業推進を妨げないこと、当社の受注活動に重大な悪影響を及ぼすおそれのある当社の資本政策を行わないこと等を遵守

## 業務提携

- 両社は、本公開買付けの決済完了後、本事業計画ならびに当社の事業戦略およびシナジー計画について、誠実に協議の上合意する(かかる合意された事業戦略およびシナジー計画を「本事業戦略等」という)
- 本事業計画および本事業戦略等に従い、新たな商品・サービスの共同開発、富士通および当社が保有する技術資産や人材の有効活用、営業活動をはじめとする顧客資産の拡充、M&Aを含む事業基盤の拡大に向けた協働等を含む業務提携を実施

# 両社間の業務提携を通じて想定しているシナジー効果

## ■ 締結した経営統合契約では、業務提携を通じた以下のようなシナジー効果を想定している

### プロフェッショナルサービス事業の協働展開

- 富士通の高度人材の移籍・出向、およびM&Aによるチーム拡張等への積極的な取り組み
- 当社の高度人材と富士通のリスキル人材を組み合わせることによる、デリバリーモードの一層の強化と、品質を維持しつつ対応できるプロジェクト数の拡充の実現
- 富士通が保有するオフショア開発拠点であるGlobal Delivery Centerや、国内におけるハブ拠点であるJapan Global Gatewayを活用することにより、品質・コスト・スピードの最適化を図りつつ、より安定的かつ内製と融合した開発・運用体制の構築の実現

### プロダクト事業の協働展開

- 富士通が保有する国内トップクラスの顧客基盤を活用し、多様な業種への展開拡大をともに推進
- 富士通のCustomer EngagementやDIPaaSなどのオファリングについて、当社サービスとの補完関係を前提に組み合わせることで、プロジェクトの大型化・長期化にもつながるソリューション提案をともに実現

### 最先端テクノロジーやグローバルパートナーを活用した新たな事業の共創

- 当社の知見と、富士通が利用可能な最先端テクノロジーを組み合わせることで、変化の激しい業界において、いち早く新たなプロダクトやサービスを共創し、両社の持続的成長を実現

### 相互人材交流と育成

- 富士通が提供可能な多様な教育プログラムの提供や、国内外の大規模かつ多様なプロジェクトへの参画、AI・量子・セキュリティといった最先端テクノロジーとの接点など、当社役職員のキャリア形成がより魅力的に広がる機会を提供
- 当社のData&AIの教育プログラムを富士通のリスキル施策に組み込む



(株)ブレインパッド

〒106-0032 東京都港区六本木三丁目1番1号 六本木ティーキューブ

TEL:03-6721-7701(IR直通) FAX:03-6721-7010

[www.brainpad.co.jp](http://www.brainpad.co.jp) [ir@brainpad.co.jp](mailto:ir@brainpad.co.jp)

本資料に記載されている戦略や計画、見通しなどは、過去の事実を除いて予測であり、現時点において入手可能な情報に依拠し  
判断された一定の前提条件に基づいております。従って、実際の業績等は今後の様々な要因によって、これら見通しとは乖離する  
場合があることを、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。