

新・中期経営計画について

2023年7月

株式会社ブレインパッド

(証券コード: 3655 / 東証プライム)



1. 株式会社ブレインパッドについて

2. 新・中期経営計画(FY2024~2026)について

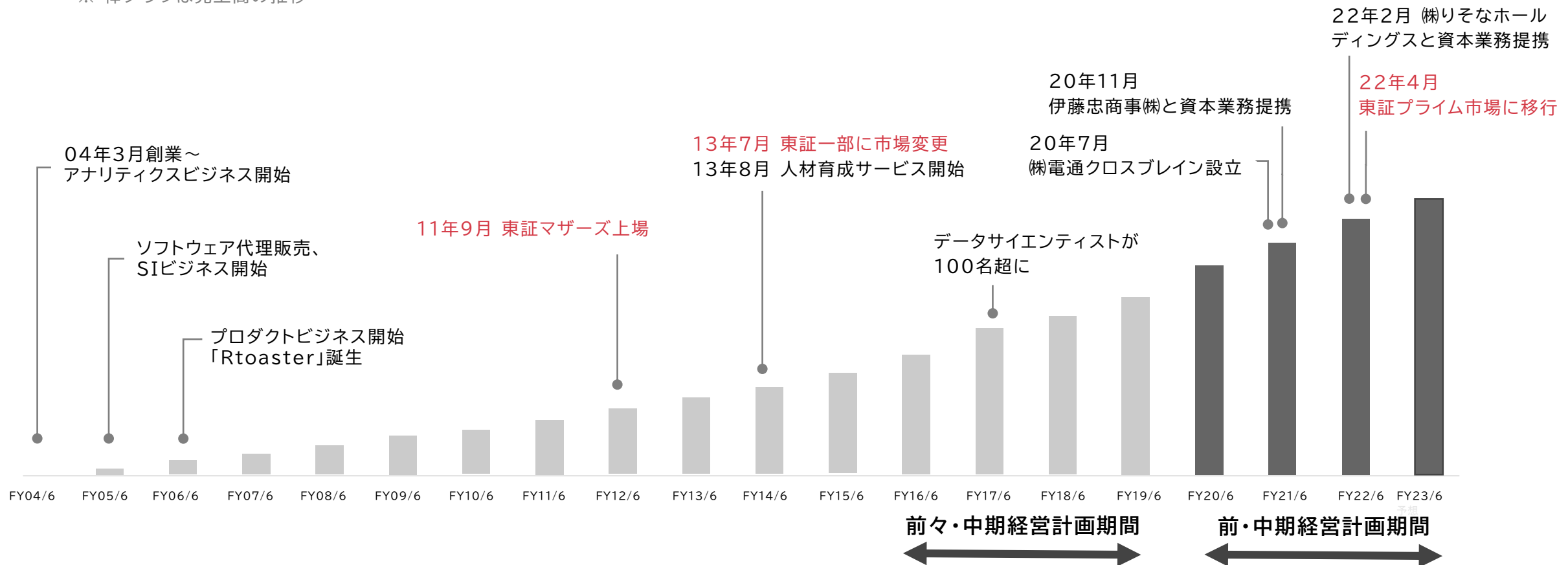
3. 財務目標および資本政策について

ブレインパッドの歩み ~創業時から変わらぬ理念のもと、間もなく創業20周年

Purpose: **データ活用の促進を通じて持続可能な未来をつくる**

創業来、19期連続増収

※ 棒グラフは売上高の推移



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、課題解決を支援。

プロフェッショナル・サービス

最適なデータ活用を設計し、経営に実装する

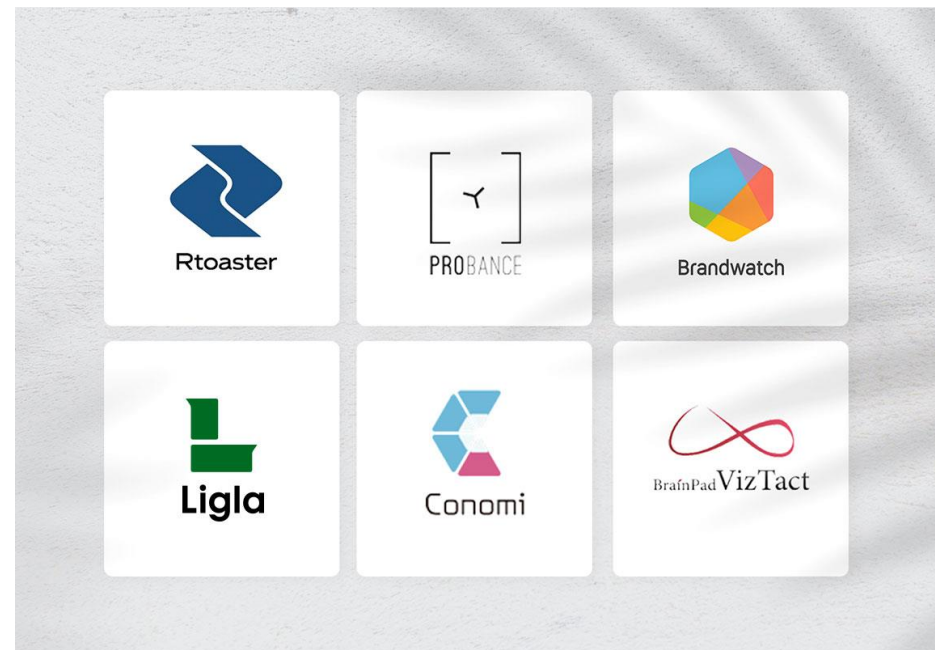
データ活用のさまざまなプロフェッショナルが、多様な視点からアナリティクスとエンジニアリングのスキルを駆使して、その企業に最適なデータ活用を実装します。
(データサイエンティスト200名以上、ビジネスコンサルタント50名以上、エンジニア100名以上在籍)



プロダクト・サービス

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。



前・中期経営計画の総括 ～ 主なできごと

資本業務提携、M&A

資本業務提携



2020年～



2020年～



2022年～

M&A



2022年～

業界トップ企業へのDX・データ活用支援

日系大手企業の重要なデータ活用の取り組みを支援

TOYOTA

材料開発における
新サービス開発

Asahi

データ活用人材の
育成プログラム提供

JP ゆうちょ銀行

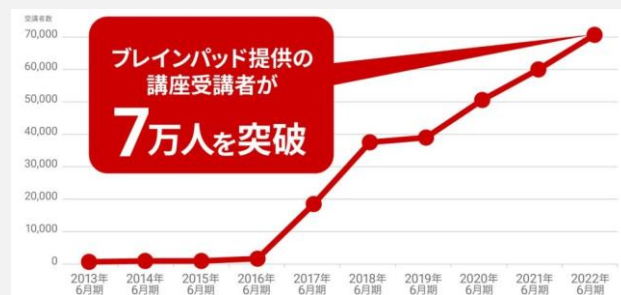
DX推進の戦略パートナー

docomo

データ活用支援

データ活用人材育成サービスの受講実績が7万人を突破

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



クラウドベンダーとのアライアンス強化



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

*; ISV Solution Connectプログラムの共同拡販を伴う



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

トピックス： データ活用の内製化とリスキリングの取り組み

当社の教育講座が政府の認定講座に採択



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

データ活用の普及活動を推進



一般社団法人
データサイエンティスト協会



一般社団法人
日本ディープランニング協会



一般社団法人
金融データ活用推進協会

設立に参画

Googleクラウド データ利活用内製化支援のパートナーに認定



データ利活用内製化支援パートナー様ご紹介

これら4つの内製化ステップに適用可能な各パートナー様のサービスをご紹介します。(登録順)

株式会社ブレインパッド様 (内製化支援オファリング BrainPad DAY)

データ活用内製化の実現			
人材	組織	プロセス	テクノロジー
2. 人材育成 / 分析停止 <ul style="list-style-type: none"> 専門家の心とスキルを最大限に活用し、データ活用ノウハウの伝承 データ活用人材育成戦略策定 	3. データドリブン組織変革 <ul style="list-style-type: none"> 組織構造を再構築し、データ活用文化の醸成 組織変革のためのキックオフ / 評価体系策定 	4. データガバナンス整備 <ul style="list-style-type: none"> リスクを最小化し、データ活用時の迅速なデータアクセスの確保 施策の検討・実施 	5. プロダクト導入 <ul style="list-style-type: none"> 各種ツールの選定 / 利用促進 分析基盤整備 最新テクノロジーを最大限に活用し、柔軟なデータ活用基盤の構築
アセスメント			
1. データドリブリアセスメント <ul style="list-style-type: none"> 各部門の人材 / 組織 / プロセス / テクノロジーごとのアセスメント・現状実態把握 お客様ごとに最適な組織策定 / 優先テーマの抽出 / アクションプランの明確化などを実施 			

デジタルマーケティング領域の内製化・人材育成

マーケターのデータ活用力を強化する支援オファリング

BrainPad DDMAを提供開始



グロースX社と
教育プログラムの連携

トピックス：『生成AI』に関する取り組み

2023.5.12

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

【設立目的】

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

【取り組みの内容】

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

1. 株式会社ブレインパッドについて

2. 新・中期経営計画(FY2024~2026)について

3. 財務目標および資本政策について

まもなく創業20周年

データ活用のパイオニアとしてのブランドを確立

DXにまつわる市場環境の急速な変化と、当初の成長目標からの乖離



経営方針の転換期

『株主価値の向上』

= 利益の追求と積極的な成長投資の好循環モデルへ

新・中期経営計画の骨子

長期ビジョンの再定義

データ活用を基軸にしたIT産業のありかたの見直し
企業における本質的な自力の強化を支える『技術と人材のサプライチェーンの再構築』



新・中期経営計画の力点

『構造改革期』 = 経営の進化と成長基盤の再構築

既存事業の
コスト構造の見直し

“内製化”を価値の主軸に
差別化戦略の進化

投資戦略・資本政策の見直し
EBITDAベースへの転換と
成長投資の加速

株主還元



財務目標(FY26)

売上高
140~150億円

EBITDAマージン
16%超

ROE
20%

私たちが向き合う課題 ～日本のデジタル競争力の低迷

- 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
技術	規制の枠組み	47
	資本	32
	技術の枠組み	8
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

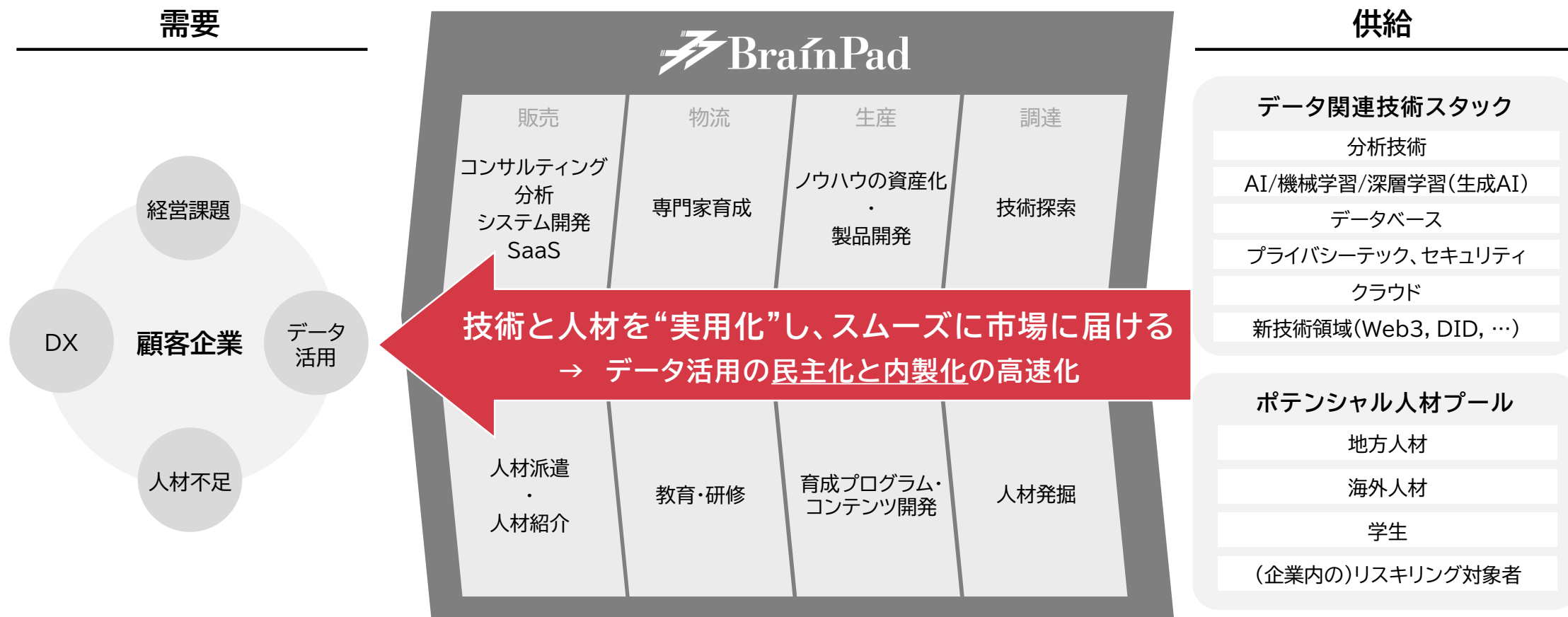
『デジタル/テクノロジースキル』
62位/63か国中

『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/>

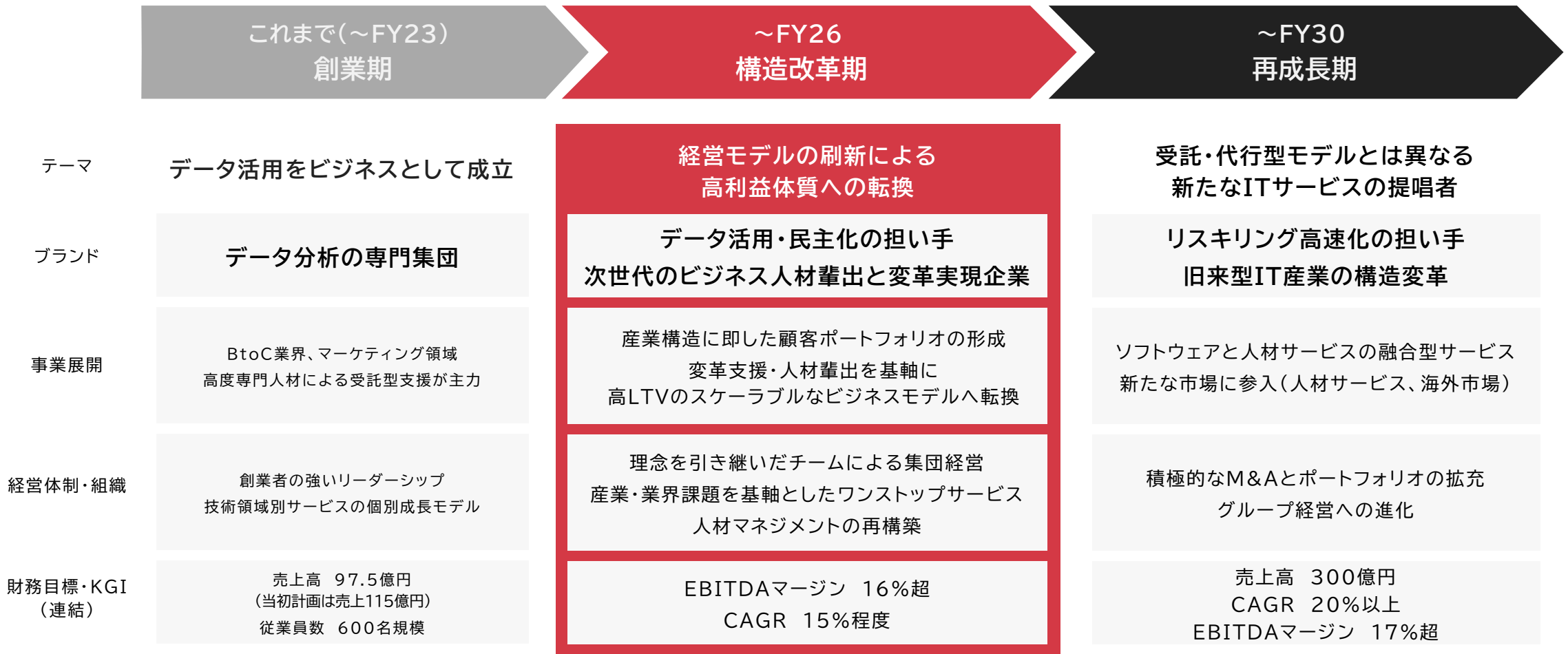
私たちの役割 ～ データ活用にあつわる技術と人材のサプライチェーンを再構築

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



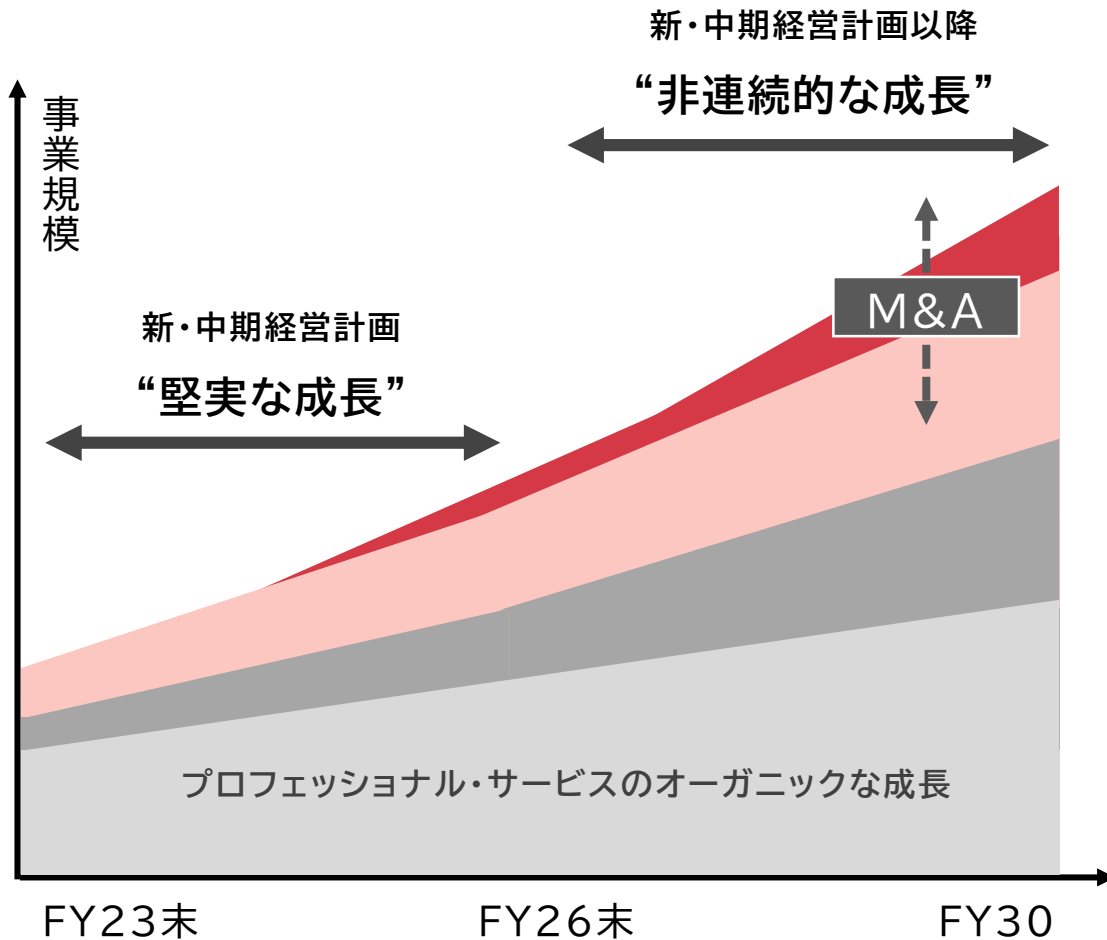
新・中期経営計画の位置づけ

- 新・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制へと転換し、さらなる事業成長を目指す。



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

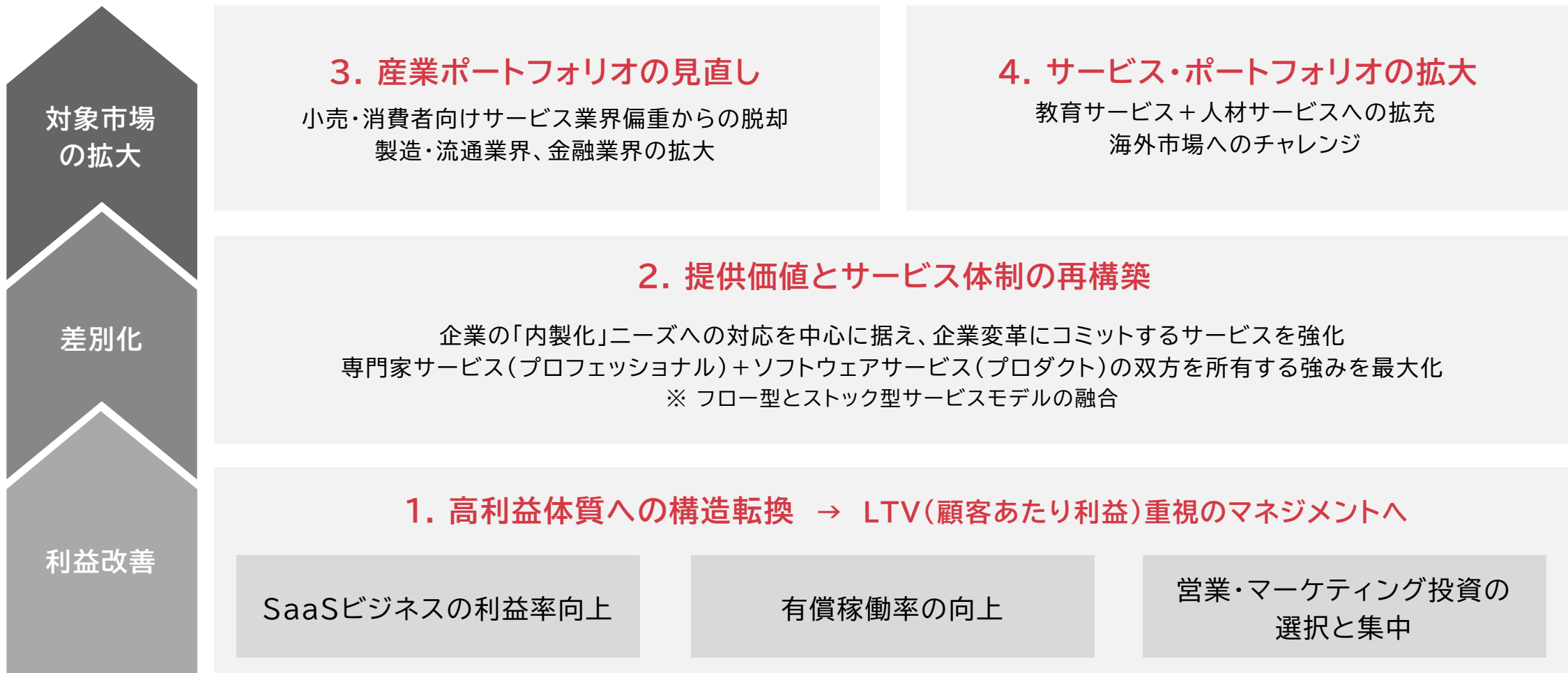
既存の受託業務から
『**伴走型・育成型変革支援**』サービスへのシフト

↓

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**

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。



1. 株式会社ブレインパッドについて
2. 中期経営戦略(FY2024~2026)について
3. 財務目標および資本政策について



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。
- 新・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	新・中期経営計画 最終年度目標(FY26)	【参考】FY30
売上高	97.5億円	140~150億円 ※CAGR 15%程度	280~300億円 ※CAGR 20%以上
EBITDA マージン	11%弱	16%超	17%超
ROE	10%	20%	20%

資本政策

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

収益性の継続改善

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

成長投資の強化

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

株主還元の拡充

- 安定的に連結営業利益率10%以上を確保していくことを目標に、連結総還元性向40%以上の株主還元を目指す
 - ・ 剰余金の配当の実施
普通配当は長期安定配当を基本とし、それを上回る株主還元については、市況や事業環境に応じて、記念配当や特別配当を実施していく方針
 - ・ 自己株式の取得
成長投資の原資は確保しつつも、過度なROE低下の抑制を目的に、適切に実施する



(株)ブレインパッド

〒106-0032 東京都港区六本木三丁目1番1号 六本木ティーキューブ

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

www.brainpad.co.jp ir@brainpad.co.jp

本資料に記載されている戦略や計画、見直しなどは、過去の事実を除いて予測であり、現時点において入手可能な情報に依拠し判断された一定の前提条件に基づいております。従って、実際の業績等は今後の様々な要因によって、これら見直しとは乖離する可能性があることを、ご承知おきください。また、グラフ内の数値は端数処理により総和が短信等で開示している合計額と一致しない場合があります。

本資料における情報は、本資料が作成された時点のものです。将来発生する事象などにより内容に変更が生じた場合も、当社が更新や変更の義務を負うものではありません。また、本資料に記載された会社名・商品名・ロゴは、それぞれ各社の商標または登録商標です。