

# 2024年6月期 第1四半期決算について

2023年12月  
株式会社ブレインパッド



# 目次

## ■ 株式会社ブレインパッドのご紹介

---

### ■ 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

#### [ 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

## Purpose

データ活用の促進を通じて持続可能な未来をつくる

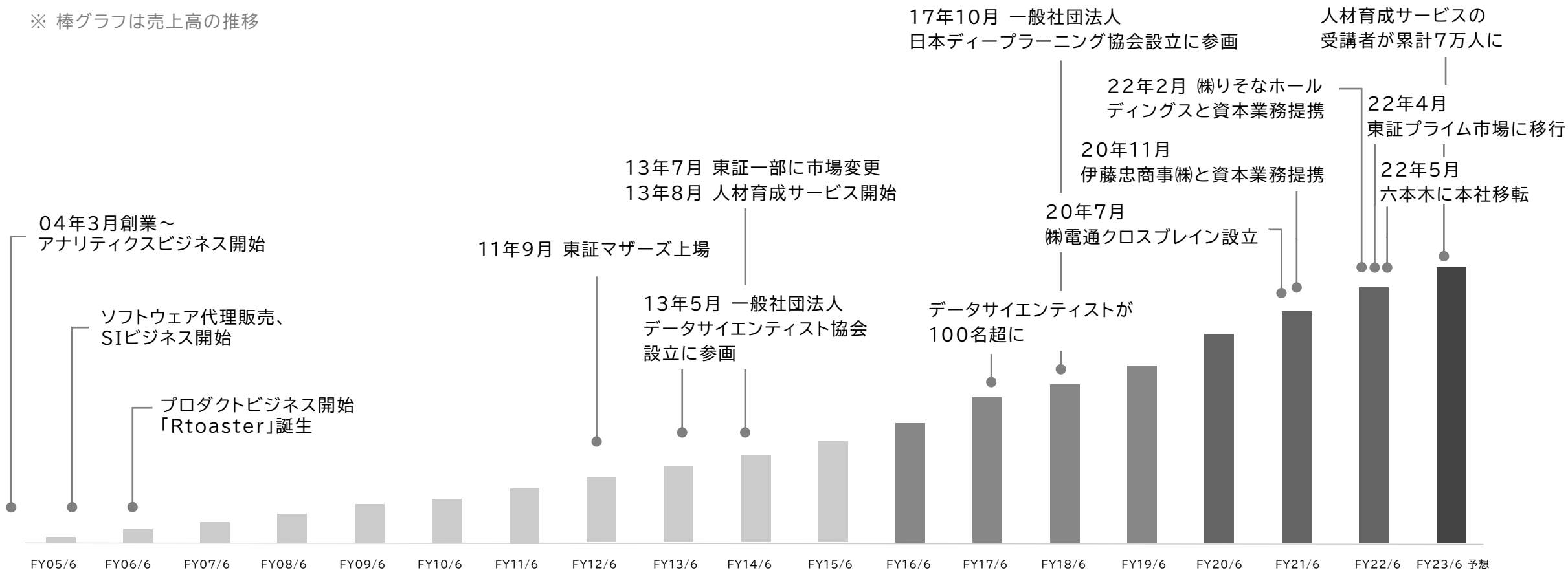
## Vision

“Data-driven as Usual”  
息を吸うようにデータが活用される社会をつくる

# 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



# 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

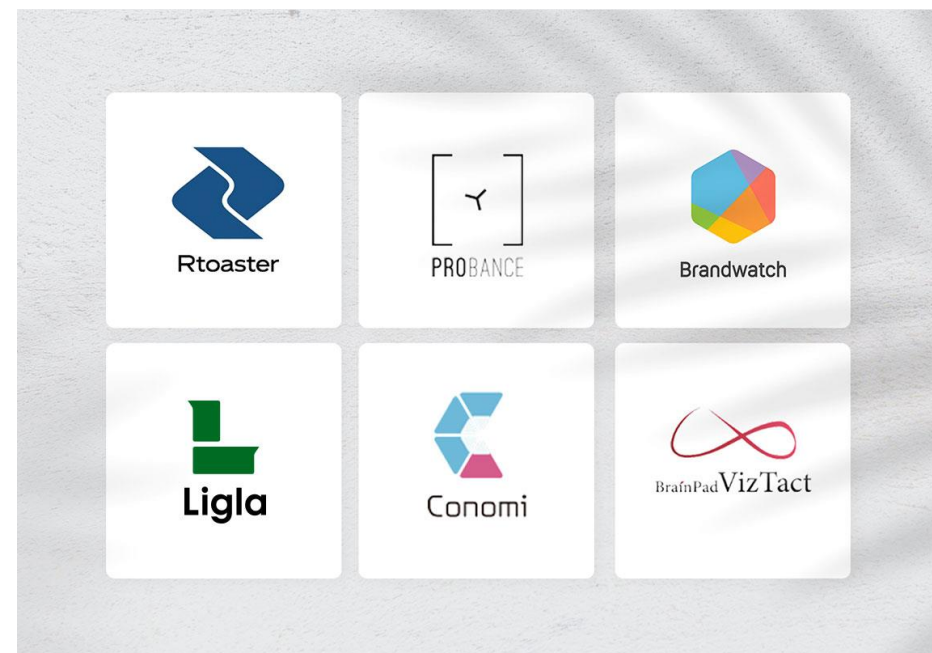
データ活用のさまざまなプロフェッショナルが、多様な視点からアナリティクスとエンジニアリングのスキルを駆使して、その企業に最適なデータ活用を実装します  
(データサイエンティスト200名以上、ビジネスコンサルタント50名以上、エンジニア100名以上在籍)



## 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



# 目次

## ■ 株式会社ブレインパッドのご紹介

## ■ 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

### [ 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+2.7pt)

- 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。

# 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、想定よりも早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

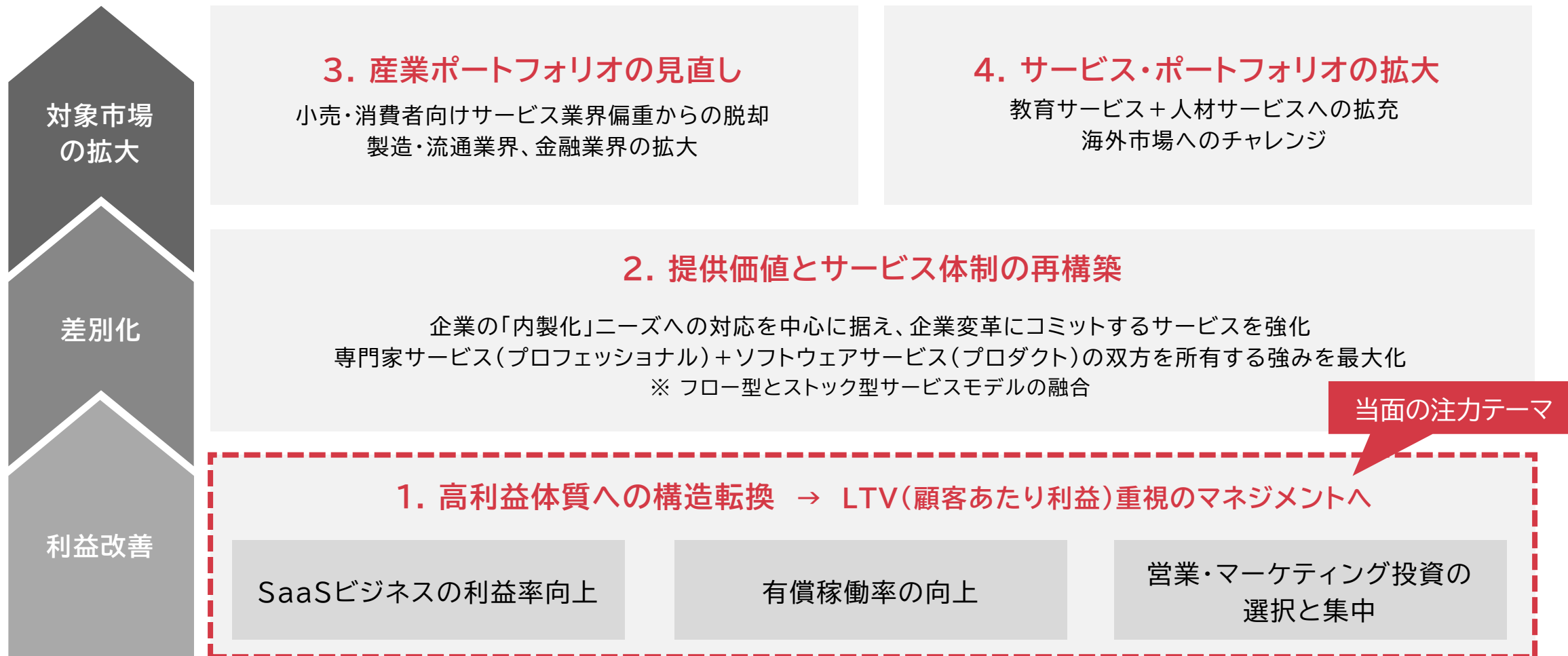
	2024年6月期 1Q実績(連結)	2024年6月期 業績予想(連結)	進捗率
売上高	2,534百万円 QoQ +11.6%	11,000百万円 YoY +12.3%	23.0%
EBITDA マージン	15.2%	13.6%	—
営業利益	282百万円 QoQ +47.5%	1,100百万円 YoY +61.6%	25.7%
営業利益率	11.1% QoQ +2.7pt	10.0% YoY +3.1pt	—

- ・ 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



# (参考) 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



# 目次

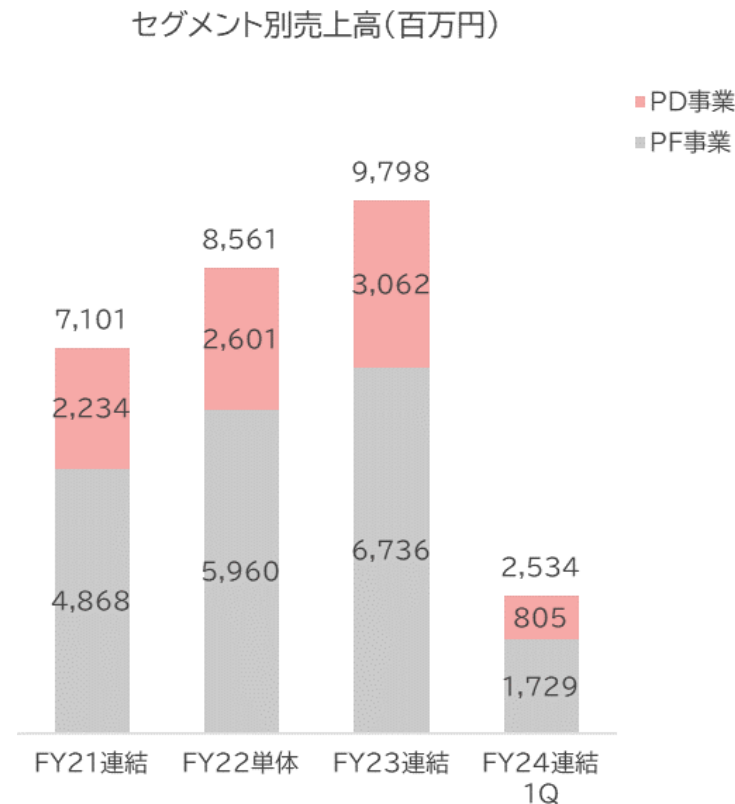
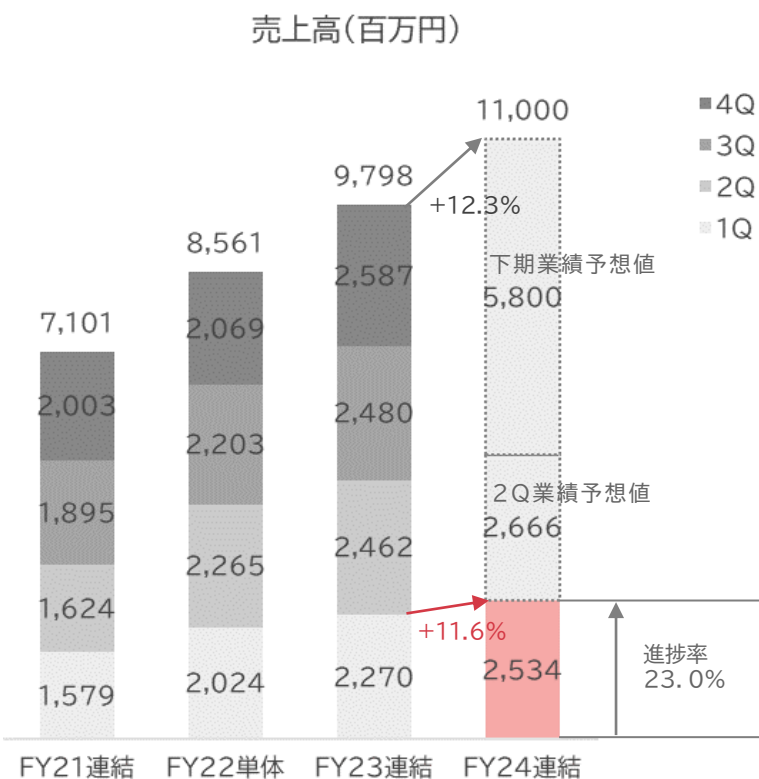
- 株式会社ブレインパッドのご紹介
- エグゼクティブサマリ
- 2024年6月期 第1四半期連結決算の進捗と評価
- セグメント別業績の進捗と評価

## [ 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

# 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）



# 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。

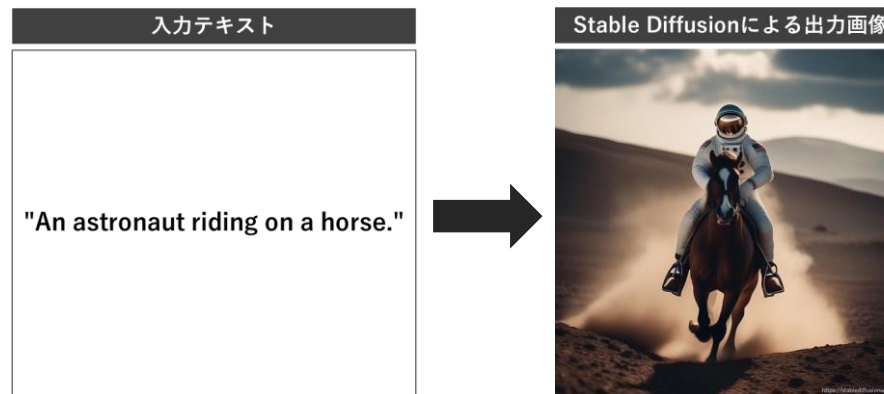
Stability AI は、オープンソースの画像生成AIモデルとして世界的に有名な「Stable Diffusion」に続いて、大規模言語モデル「Stable LM」、日本語向け汎用言語モデル「Japanese Stable LM」等を次々に発表しています。ブレインパッドは、Stability AI Japanとの連携を通じて、当社が新・中期経営計画(\*3)にて掲げる日本企業のデジタル競争力の向上および本質的なDXの実現を目指し、高度なテクノロジーの民主化を促進してまいります。

stability.ai 

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

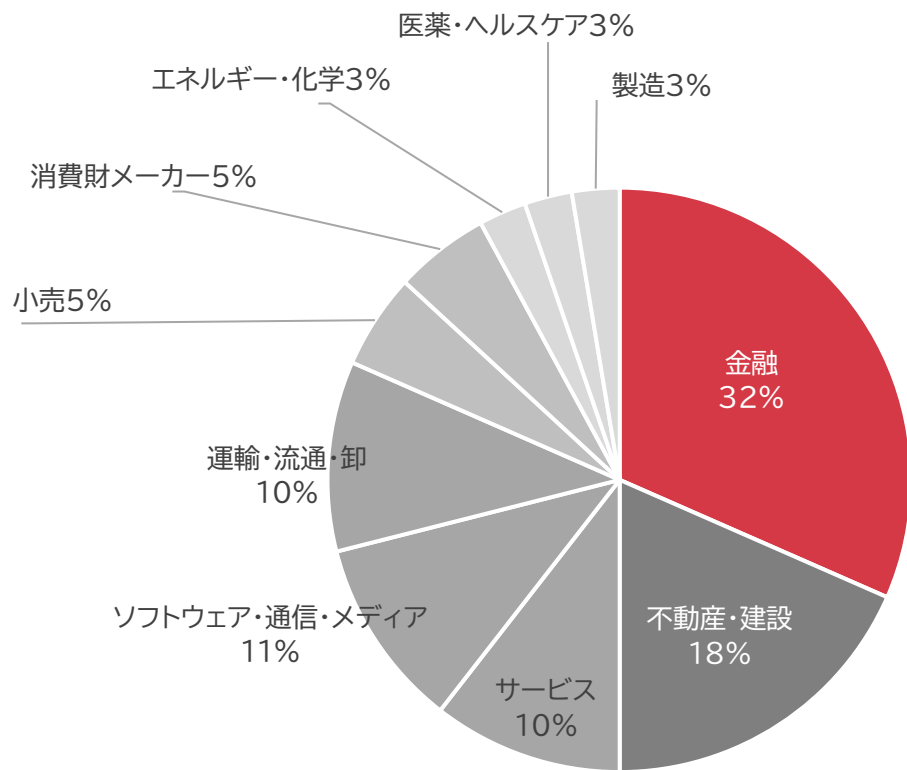


画像: 「Stable Diffusion Online」を使用し、当社データサイエンティストが生成

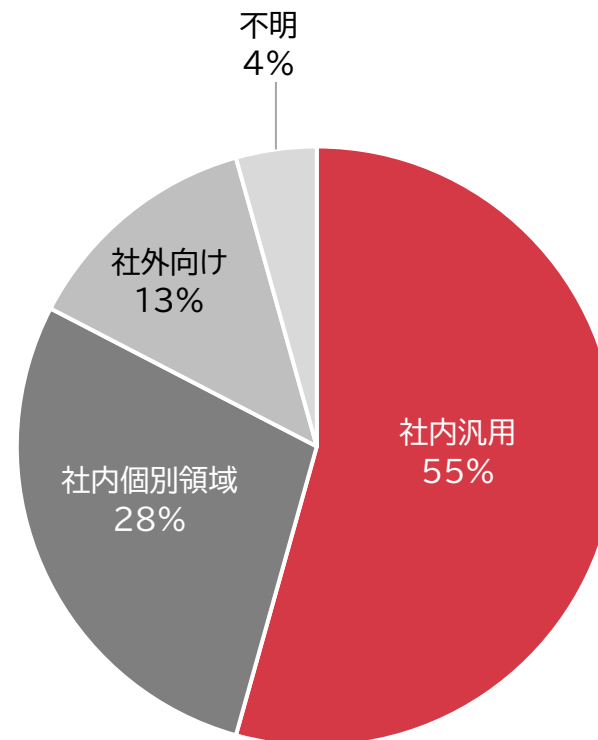
# 当社に寄せられる生成AIに関するお問合せの状況

- 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



# 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

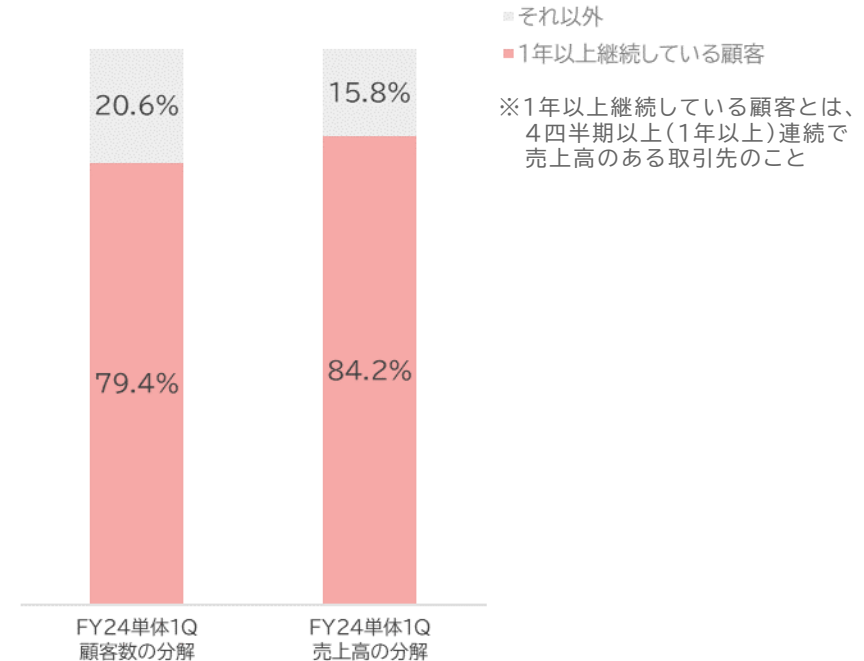
## 案件の大型化傾向を示す指標

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

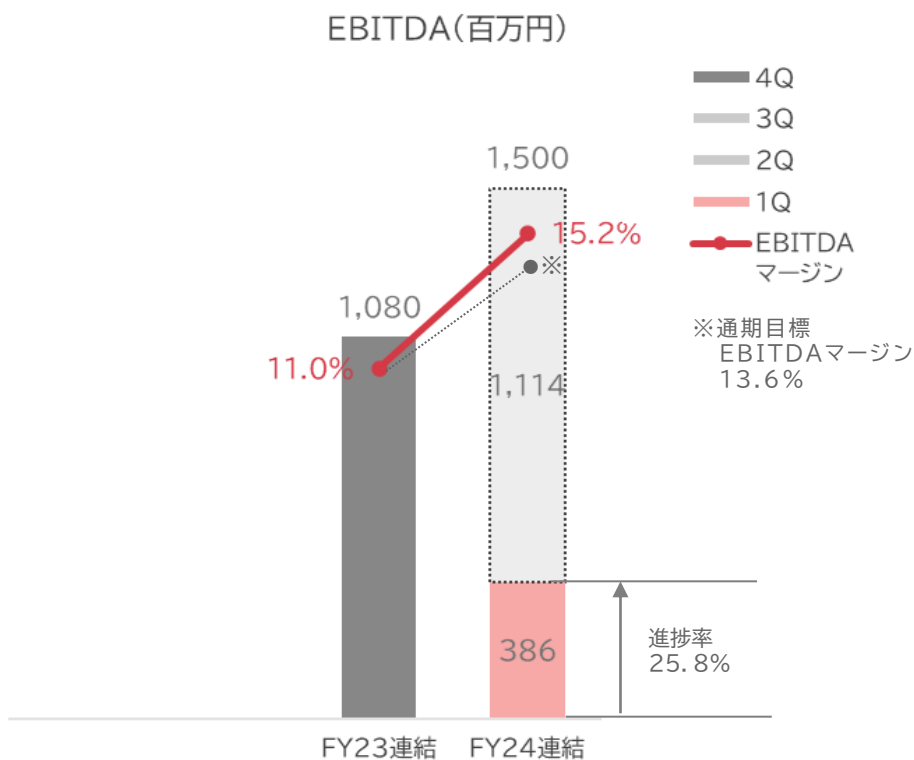
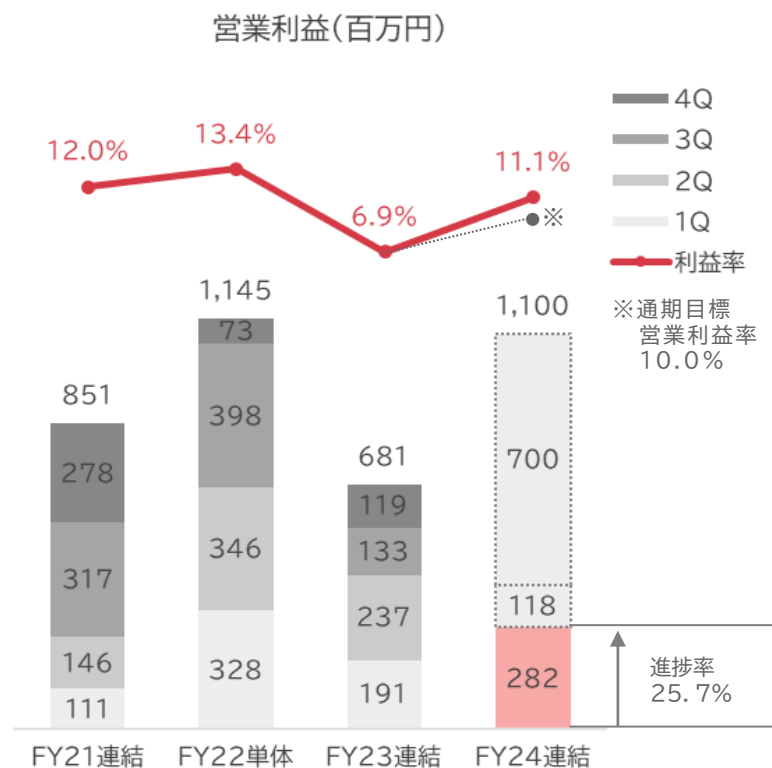
## 売上高の安定性を示す指標

長期継続顧客割合 (単体)  
(顧客数の割合、売上高の割合)



# 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）

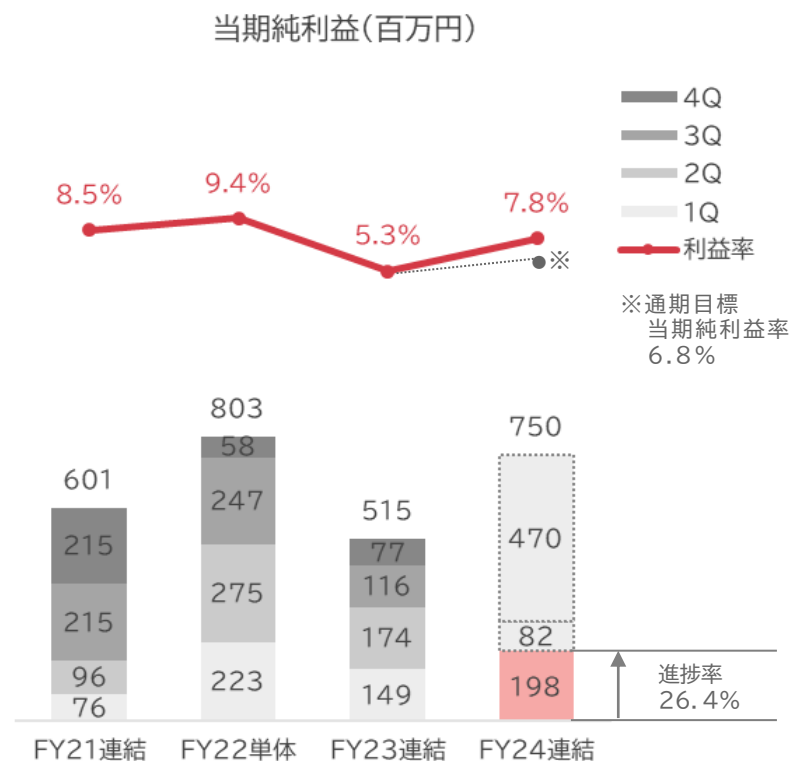
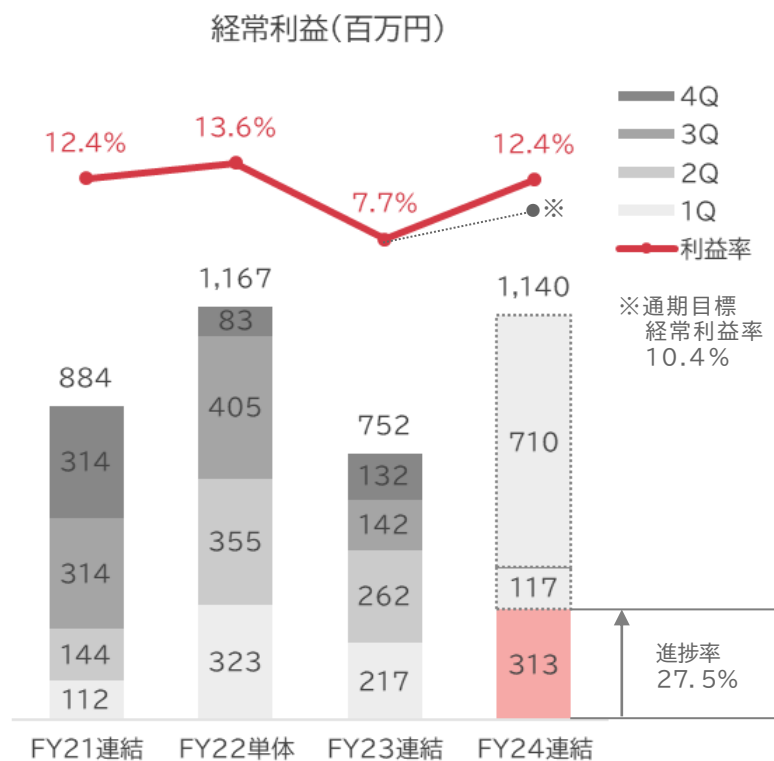


# 1Qに発生した営業外損益、特別損益の補足

## ■ 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





## 目次

- 株式会社ブレインパッドのご紹介
  - 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**
- 

### [ 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



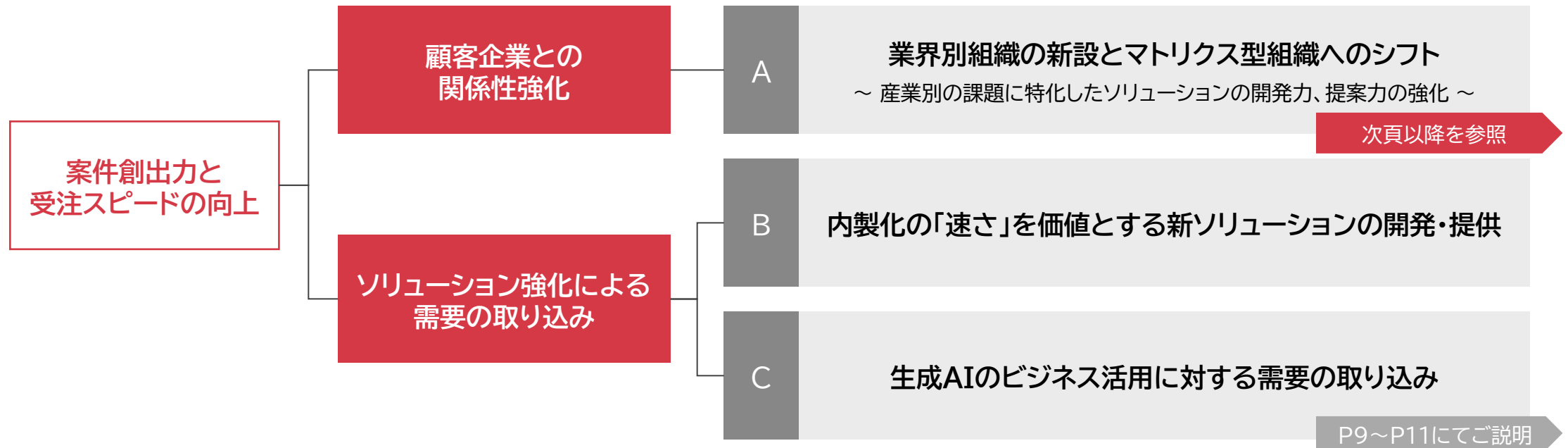
## プロフェッショナルサービス事業(PF事業)の進捗と評価

# 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

- 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



## (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

BrainPad

オンラインセミナー・シリーズ

### データの専門家による差別化に向けたCRMの見直し方

- #01 CRM全体像の描き直しとは?
- #02 KPIマネジメントの描き直しとは?
- #03 施策改善PDCAの描き直しとは?

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・配送ルート最適化サービス」を共同提供

— 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 —

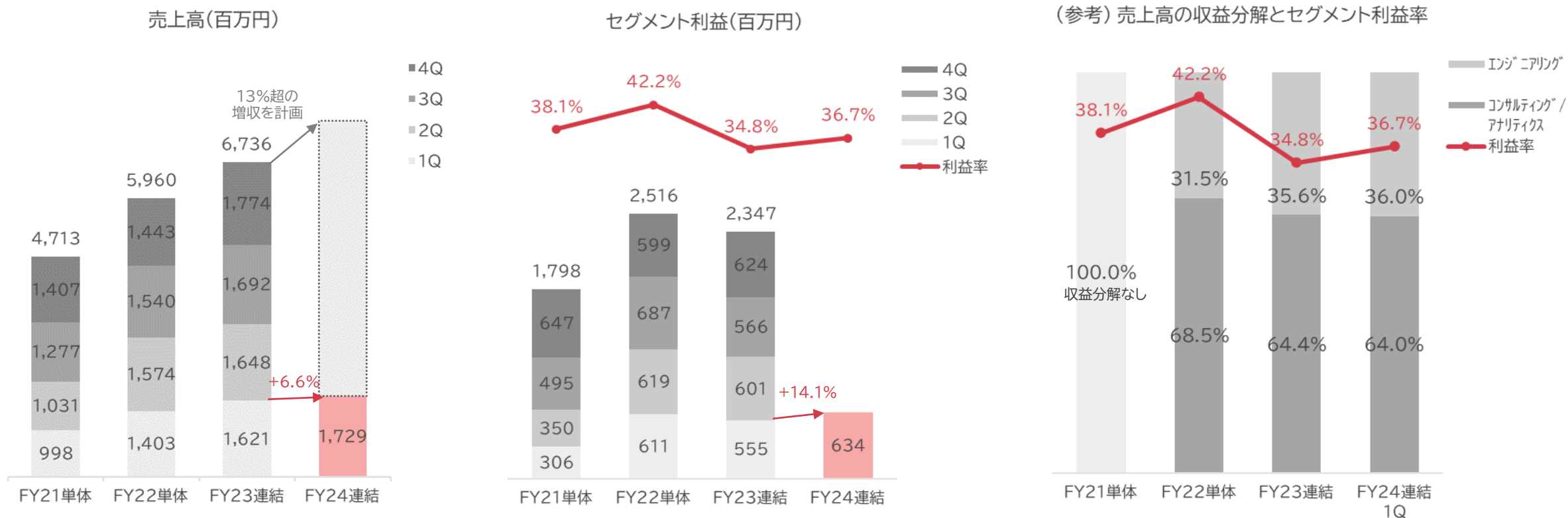
株式会社ブレインパッドは、伊藤忠テクノソリューションズ株式会社(略称:CTC)が提供する、企業の温室効果ガス(Greenhouse Gas、以下:GHG)排出量の可視化や排出量の削減を支援する「GXソリューション」の一つとして、両社共同にて運輸業向けの「配車・配送ルート最適化サービス」を提供開始することを発表いたします。

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・配送ルート最適化」を支援いたします。



# 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、当期中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

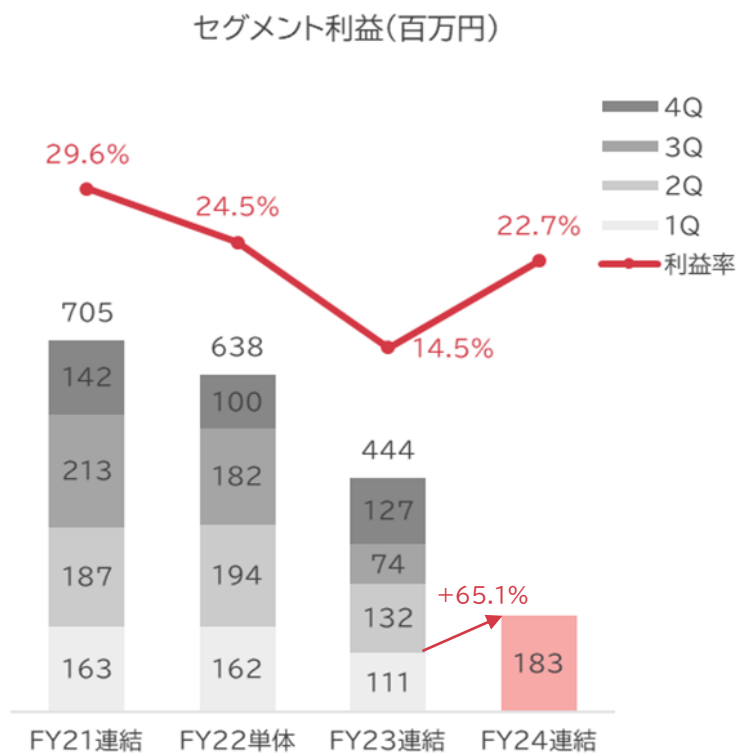
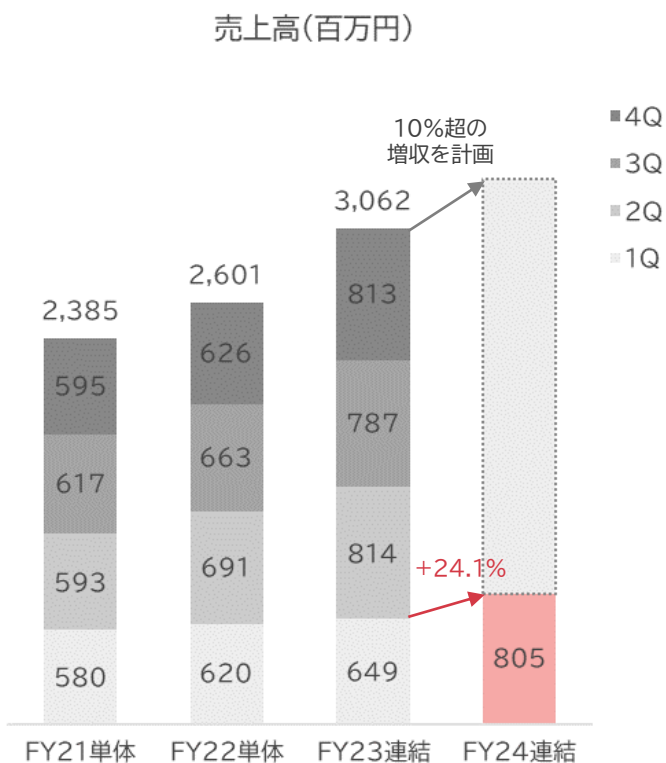


## プロダクト事業(PD事業)の進捗と評価



# 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)



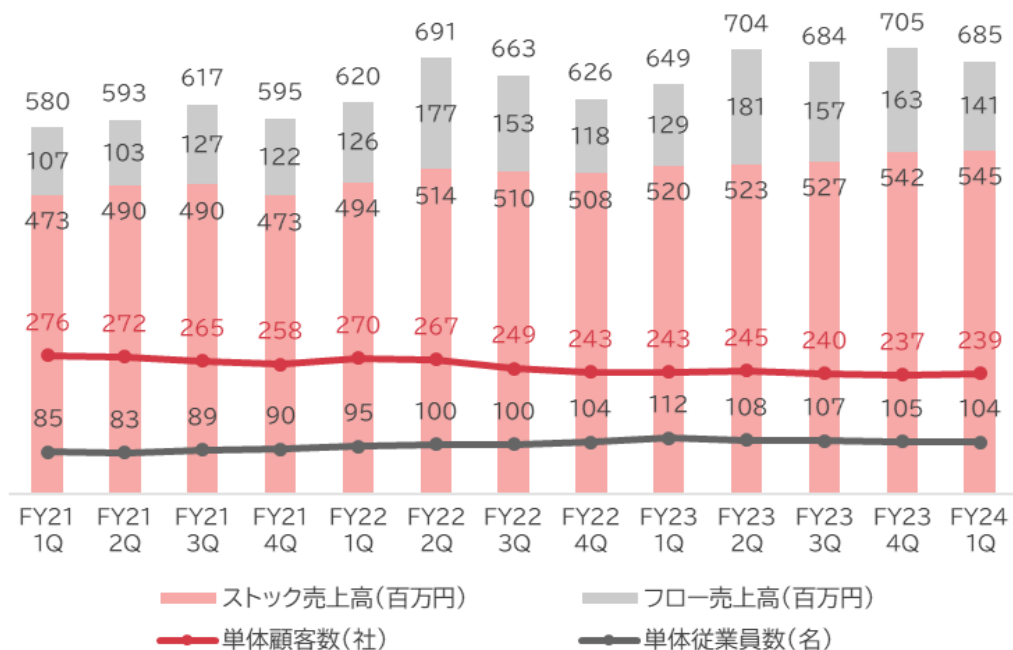
(※) 契約損失引当金

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

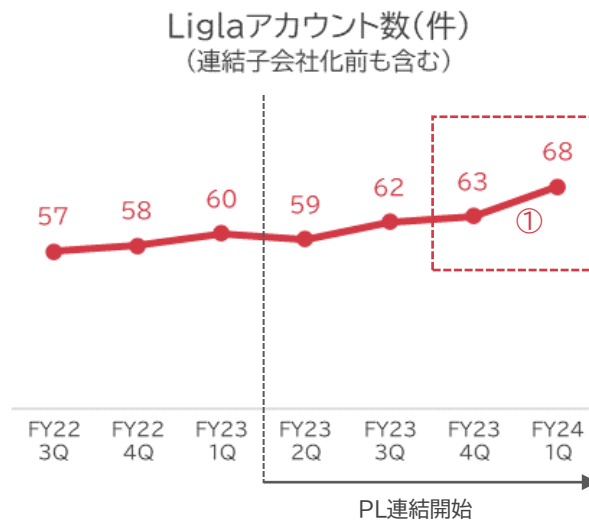
# 事業内で各種リソースを有効活用、Liglaのアカウント数も堅調に増加

- ブ레인パッド単体のストック型売上高は、安定成長を継続
- (株)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

ブレインパッド単体 売上高、顧客数、従業員数



- 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



# 「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




**「ITreview Grid Award 2023 Fall」にて、  
8期連続9部門で「Leader」受賞**

マーケティング: サイト構築・改善		マーケティング: 広告最適化
アクセス解析・アトリビューション部門	レコメンドエンジン部門	DMP (データマネジメントプラットフォーム) 部門
Web接客部門	ABテストツール部門	CDP (カスタマーデータプラットフォーム) 部門
アプリ解析部門	プッシュ通知部門	EC
		カゴ落ち対策部門

※「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)



株式会社ブレインパッド  
@BrainPad\_PR

《メディア》

LINE for Businessの事例ページに、当社グループが提供する“LINE特化型”MAツール「Ligla (リグラ)」が掲載

「MOUSSY」などのアパレルブランドを展開する(株)バロックジャパンリミテッドでの、Ligla活用の成果をご紹介します！



(告知)

# 過去のIRTVもぜひご覧ください

2023.7.6 放映開始

IRTV

## ■ 動画「ブレインパッド／新中期経営計画について」

— 投資家の皆さまと企業を動画で繋ぐ「IRTV」に当社社長が出演し、ブレインパッドの中期戦略を語りました —

- ・ IRTV <https://irtv.jp/channel/11440>
- ・ youtube <https://youtu.be/v7blZxIjYHA>





**(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あります。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。