

2024年6月期 第2四半期決算について

2024年3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2四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

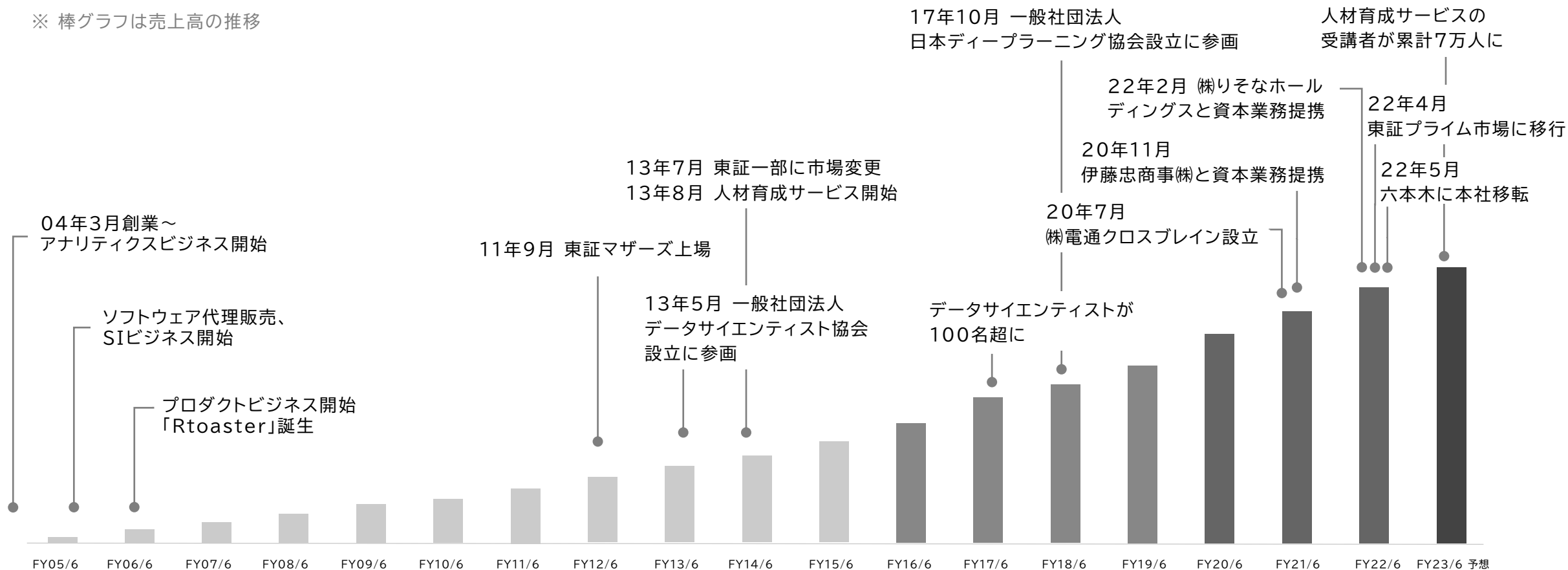
Vision

“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

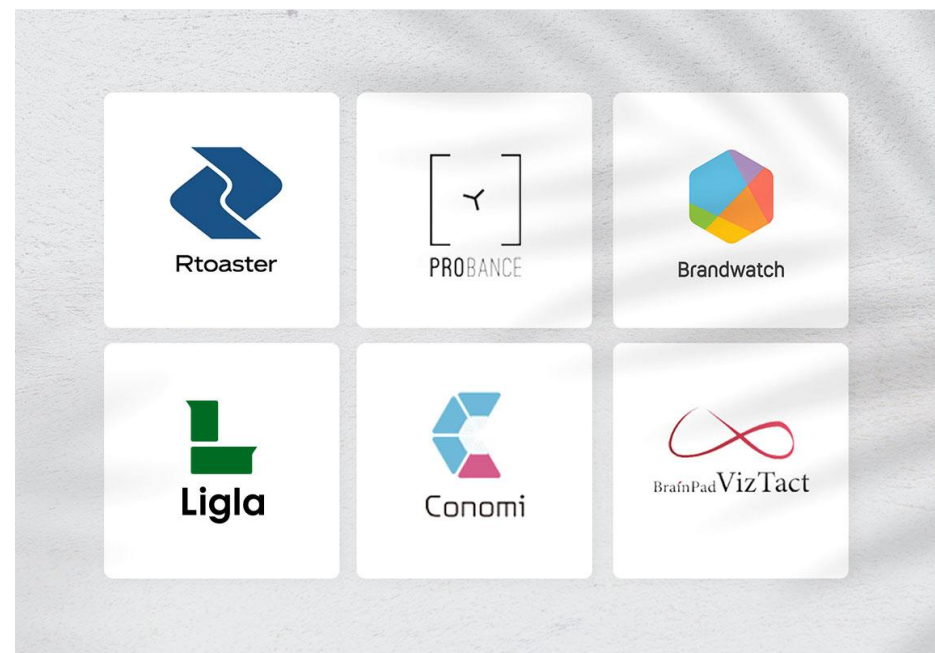
データ活用のさまざまなプロフェッショナルが、多様な視点からアナリティクスとエンジニアリングのスキルを駆使して、その企業に最適なデータ活用を実装します
(データサイエンティスト200名以上、ビジネスコンサルタント50名以上、エンジニア100名以上在籍)



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2四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

【現中期経営計画の位置付け】

『構造改革期』：株主価値の向上を目指した高利益体質への転換

- ・ 創業者が牽引する経営モデルから集団経営体制への転換を図り、機動的かつ精度の高い意思決定を推進
- ・ 従前の成長路線で肥大化したコスト構造の筋肉質化を図るとともに、将来の市場変化を捉えたサービス／製品価値へと進化

【2024年6月期 第2四半期までの概況】

利益面：計画を上回るペースで進捗しているため通期の利益予想を上方修正し、過去最高益を目指す

- ・ 当第2四半期は、期初より継続している利益マネジメント強化の効果に加え、PF事業の有償稼働率が直前四半期よりも上昇傾向にあるため、利益率のさらなる改善が実現できております。

参考) 当第2四半期(累計)のEBITDAマージン = 16.0%、営業利益率 = 12.0% (前年同四半期比 + 3.1pt)

- ・ 利益水準の維持に向けて、PF事業における有償稼働率のさらなる改善を目指すとともに、案件の低利益化や一過性費用の発生を抑制するよう進めてまいります。

売上高：ほぼ計画どおりに推移 (前年同四半期比 + 8.7%)

- ・ 期初より、市場ニーズに合わせたサービス価値の転換、業界別ソリューションの開発や『生成AI』を中心とした新たな顧客開拓に積極的に取り組んでおり、その効果は、下期以降に現れてくることを見込んでおります。

前四半期から継続して構造改革の効果が出ていますが、当社が目標とする高い業績パフォーマンスと企業価値には遠く及びません。当期は過去最高益の達成を目指し、それを弾みに、今後の事業規模の大幅成長に向けた積極的な投資を進めてまいります。

エグゼクティブサマリ

- 期初より推進している各種施策の効果が早期に現れ、上期を通じて当初目標の利益水準を超過達成することができました
- 第2四半期までは新体制の安定稼働と利益改善策の実行に全社的に注力してまいりましたが、今後は売上高の計画達成に向けて、営業体制およびサービス提供体制の強化施策に重心を移行してまいります

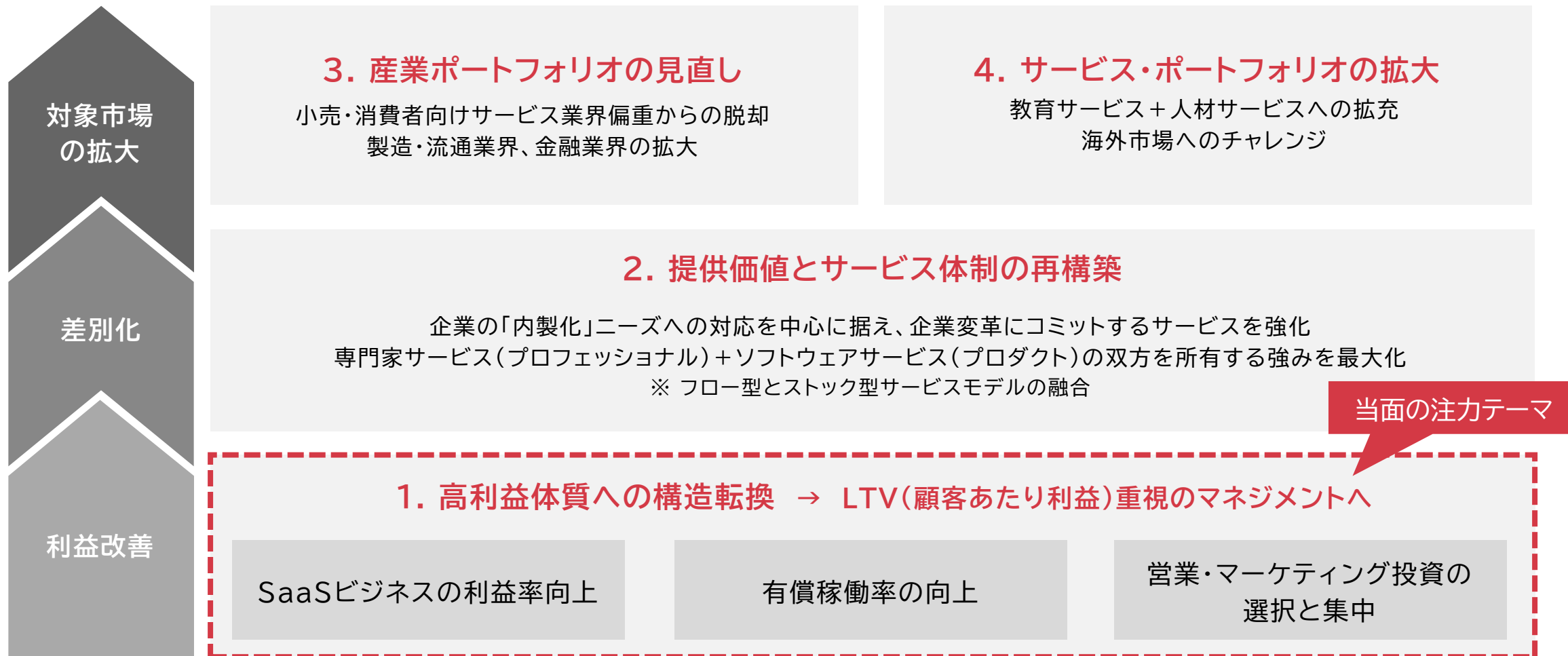
	2024年6月期 2Q累計実績(連結)	2024年6月期 業績予想(連結・修正後)	進捗率
売上高	5,145百万円 YoY +8.7%	11,000百万円 YoY +12.3%	46.8%
EBITDA マージン	16.0%	15.5~16.4%	—
営業利益	617百万円 YoY +45.9%	1,300~1,400百万円 YoY +91.0~105.7%	44.1~ 47.5%
営業利益率	12.0% YoY +3.1pt	11.8~12.7% YoY +4.9~5.8pt	—

- ・ 利益改善策と並行して、営業力、商品/サービス力の強化を実施中
- ・ 生成AI領域の案件は増加傾向

- ・ PF事業の有償稼働率が上昇傾向にあることと、PD事業の利益改善施策が順調に進んでおり、利益面の改善に貢献
- ・ 利益率は既に当期の目標水準に到達できているため、下期もこの利益マネジメントの維持・継続を図る

(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

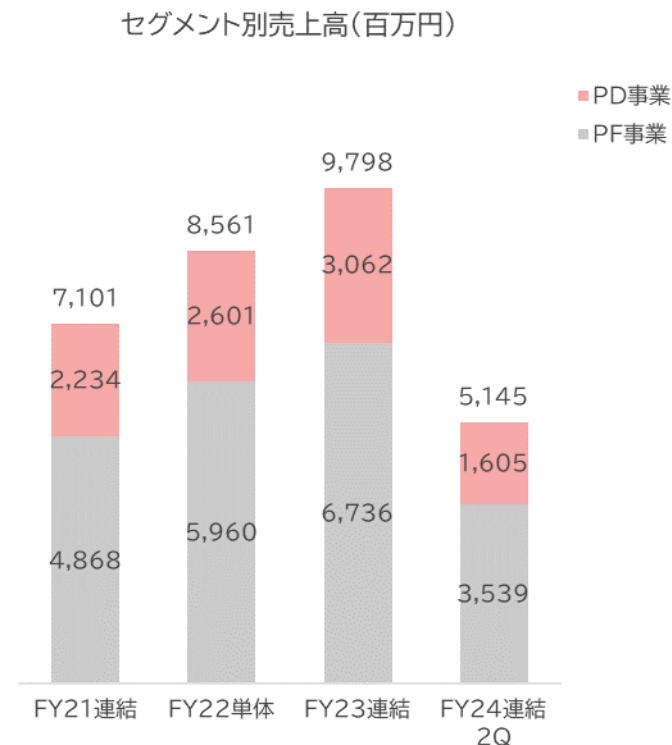
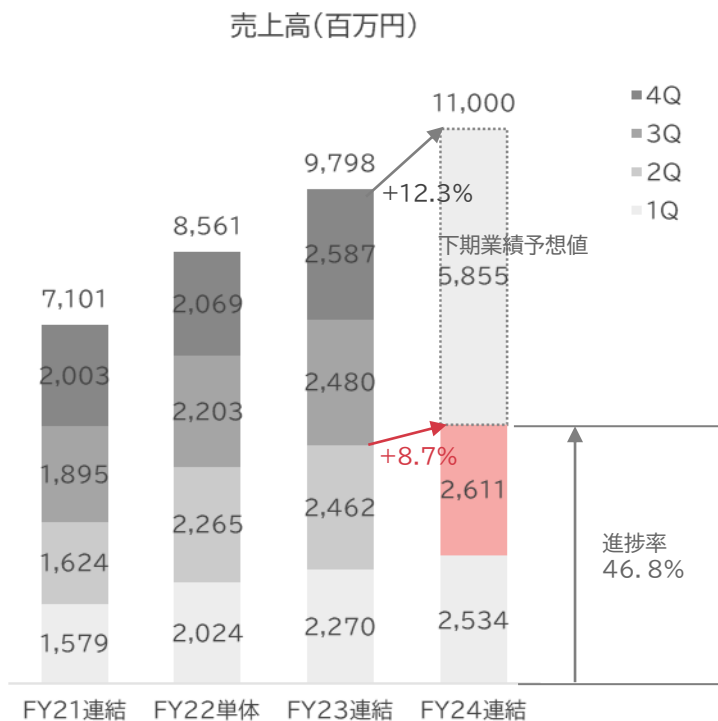
- 株式会社ブレインパッドのご紹介
- エグゼクティブサマリ
- 2024年6月期 第2四半期連結決算の進捗と評価
- セグメント別業績の進捗と評価

[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

上期は8.7%の増収、当期の最優先課題であるPF事業の有償稼働率は上昇中

- 上期の売上高は、ほぼ計画どおりに推移、下期からは売上拡大に向けた施策に重心を移していく
- 当期の最優先課題であるPF事業の有償稼働率が上昇中であることと、現状の営業パイプラインの状況をふまえて、通期の売上予想は据え置き
- 将来の案件創出力の強化に向けたアライアンスの強化、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）



ソフトバンクの法人顧客向けに、データ・AI活用支援コンサルティングを提供開始

- ソフトバンク株式会社と連携し、同社の法人顧客向けに、データ・AI活用支援コンサルティングサービスを共同提供
- 生成AIを注力領域に設定、ソフトバンクが有する法人顧客基盤と多様なITソリューションに、当社の専門性・技術力を掛け合わせ、営業力の強化による長期安定顧客の創出および案件規模の拡充を狙う

2024.2.9 発表

ブレインパッド、ソフトバンクの法人顧客向けに、 データ・AI活用支援コンサルティングサービスを提供開始

株式会社ブレインパッドは、ソフトバンク株式会社と連携し、同社の法人顧客向けにデータ・AI活用支援コンサルティングサービスを提供していくことを発表いたします。

本連携を通じて法人顧客のデータ・AI活用促進を支援することにより、日本企業のDXを加速してまいります。

ブレインパッドは、2024年6月期を初年度とする中期経営計画(*1)における成長戦略のひとつである「高利益体質への構造転換」に向けて「営業・マーケティング投資の選択と集中」に注力しており、その施策として「アライアンス企業とのさらなる協働」を進めております。ソフトバンクとのアライアンスは、当社にとって、効率的な顧客基盤の拡充と新市場の開拓につながるものであり、これにより、営業力の強化による長期安定顧客の創出および案件規模の拡充を進めていきたいと考えております。

本連携は、ソフトバンクが展開するLPガス配送最適化サービス「Routify」を、ブレインパッドが開発パートナーとして支援した実績(*2)がきっかけとなりました。

ソフトバンクは、自社の法人向け通信サービスおよび各種ソリューションサービスに、ブレインパッドのデータ活用コンサルティング、データ分析・AI活用支援を組み合わせ、顧客に共同で提案することで、法人向けサービスの付加価値を一層高めていく方針です。

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

(参考)

本アライアンスのきっかけとなった LPガス配送最適化サービス「Routify」への開発支援

<https://www.brainpad.co.jp/news/2022/07/14/17569>

- 「Routify (ルーティファイ)」
 - ソフトバンクがLPガス業界のDXを目指すために発表したサービスの一つ
 - LPガス事業者が保有するデータ(検針データ、車両・配送員データなど)と、道路情報や天候などの外部データを活用し、AIがLPガス容器内の残量を予測することで、その予測に基づいた最適な配送計画・配送ルートを自動で策定する
- ブレインパッドは、開発パートナーとして、インプット、配送最適化システム(残量予測・配送計画)、アウトプット(業務アプリケーション)からなる「Routify」のビジネス実装に向けた支援を実施

生成AIを用いて、Google Cloud の旗艦イベントのデモ開発に協力

- 2023年11月に開催された Google Cloud の旗艦イベント「Google Cloud Next Tokyo '23」にて Google Cloud ブースに展示された、生成AI(マルチモーダルAI)デモの開発に協力
- Google から公開された直後の新技术を1週間で実装

2024.2.9 発表

ブレインパッド、マルチモーダルAIを用いて「Google Cloud Next Tokyo '23」向けに開発・展示したデモの技術解説を公開

— 「視覚を持ったLLM」が画像の意味を理解して、瞬時に意味の近い画像を検索 —

株式会社ブレインパッドは、2023年11月に開催された Google Cloud の旗艦イベント「Google Cloud Next Tokyo '23」にて、Google Cloud デモブースに展示されたデモの開発に協力いたしました。本日は、当社のオウンドメディアにおいて、このデモに関する技術解説ブログを公開したことを発表いたします。

当社が開発に協力したこのデモは、「視覚を持った LLM (*1)」を用いたマルチモーダルAI (*2)に関するもので、「集英社『ONE PIECE』で体験するマルチモーダルAI」と銘打たれて展示されました。

●「集英社『ONE PIECE』で体験するマルチモーダルAI」のデモの様子は、Google Cloud Japan から公開されている以下の動画をご覧ください。



Google Cloud Japan 公式 YouTube「集英社『ONE PIECE』で体験するマルチモーダルAI」(2023/12/11 公開)

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

集英社「ONE PIECE」で体験するマルチモーダルAI

<https://www.youtube.com/watch?v=Qi40Qc9GLmo>

- カメラで人間の写真を撮ると、予め登録された数万点に及ぶマンガの画像データから、その写真と意味の近い画像を瞬時に検索することができる
- デモは、画像の意味を文章で表現する Vertex AI Imagen 2 と、数字の羅列で画像の意味を表現する Vertex AI Embedding for Multimodal、Vertex AI Vector Search の機能を用いて開発されており、AIが、写真が表すものを人間のように理解して、似ている画像を検索できる

※ マルチモーダルAIとは

異なる種類の情報をまとめて扱うAIのこと。画像・音・テキストなど単一種類の情報から学習するのではなく、複数の種類の情報を一緒に学習して、より高度な情報処理を行う

生成AIの銀行業務における適応領域を探索／生成AI領域の受注・引き合いが増加中

2024.1.9 発表

フィナンシャル

- 資本業務提携先である株式会社りそなホールディングスと、「LLM共同研究プロジェクト」を立ち上げ
- 利用部門に技術的負担をかけずに、LLMを業務上の課題解決に活用・浸透させていく取り組みを推進中

Interview
銀行業務での適応領域を探索

りそな×ブレインパッドの
LLM共同研究プロジェクトで見えてきた世界観とは？

銀行業務での適応領域を探索。りそな×ブレインパッドのLLM共同研究プロジェクトで見えてきた世界観とは？

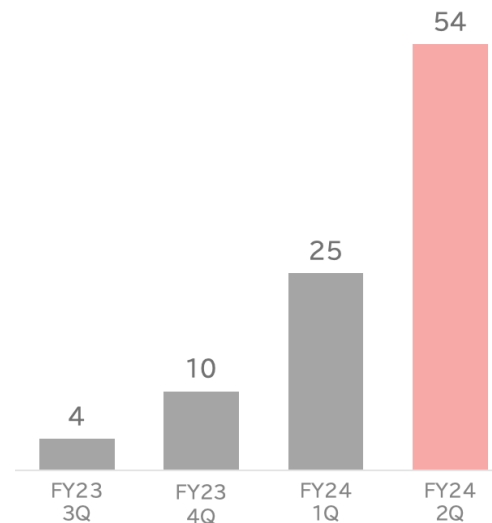
2024.01.09 [執筆者] DOORS編集部 #事例 #生成AI/LLM #金融

https://www.brainpad.co.jp/doors/feature/02.resona_llm_joint_research/

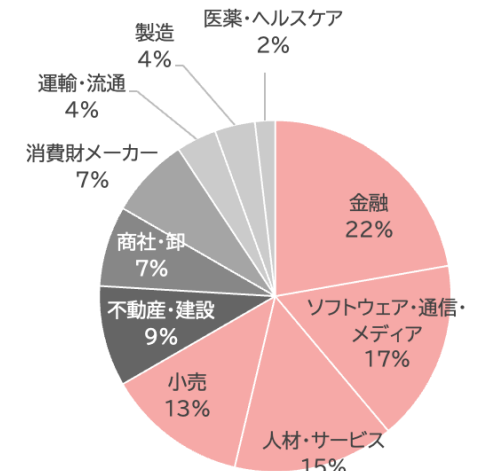
生成AIに関する商談の状況

- 生成AIに関する具体的な商談は増加中、当期2Qは直前四半期に比べて倍増の50件超
- 具体的な業務やサービスへの適用を目指す商談も増加傾向にある

生成AIに関する具体的な商談数(件)



当期2Qの商談(54件)の業種内訳



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

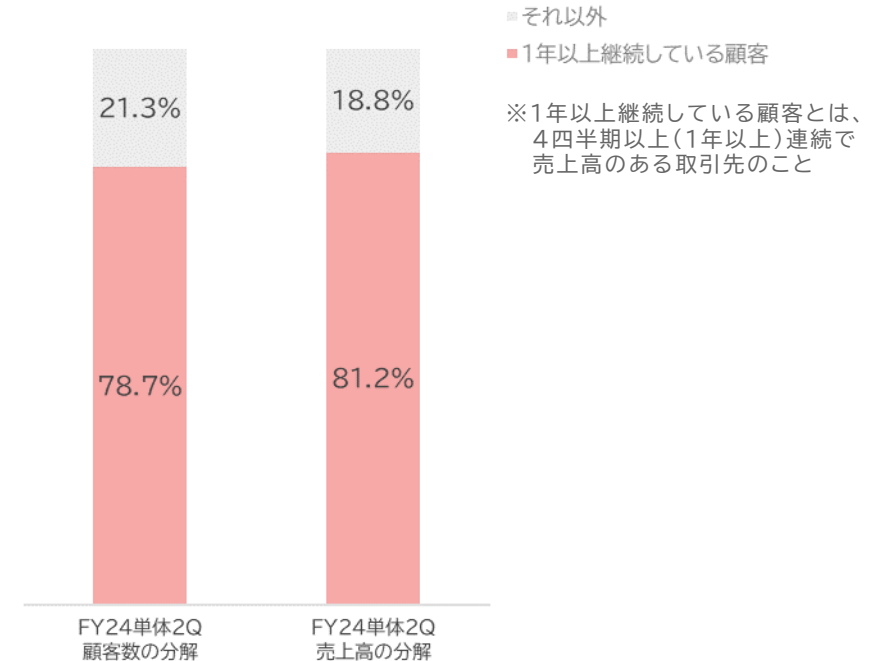
- 当期上期の累計売上高が50百万円を超える顧客が、前期上期の14社から20社へ (+6社)
- 1年以上取引が継続している顧客が全体の約8割を占めており、売上高の安定性につながっている

案件の大型化傾向を示す指標

売上規模	FY23単体 2Q累計の 顧客数(社)	FY24単体 2Q累計の 顧客数(社)	増減
1億円以上	7	9	2
5千万円以上~1億円未満	7	11	4
1千万円以上~5千万円未満	65	60	-5
1千万円未満	281	273	-8
合計	360	353	-7

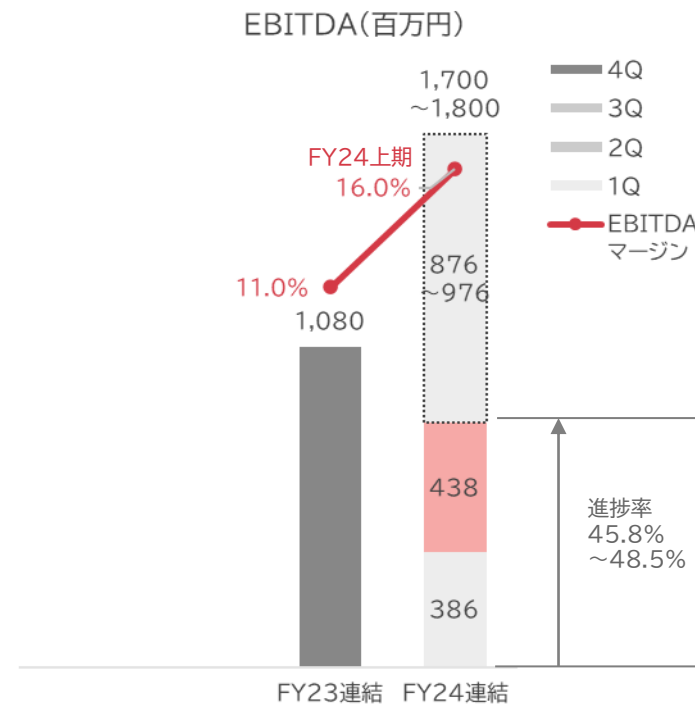
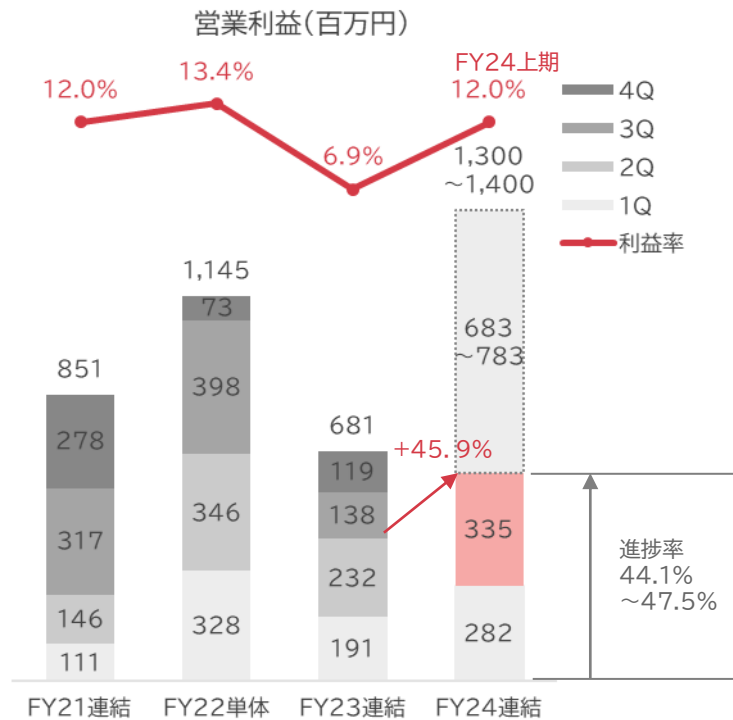
売上高の安定性を示す指標

長期継続顧客割合 (単体)
(顧客数の割合、売上高の割合)



1Qから継続して個々のプロジェクト収支が改善、高利益体質への構造転換が進む

- 個々のプロジェクト収支の改善活動をはじめとする利益確保に向けた取り組みの成果が、継続して現れている
- 前期は複数の一過性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、後述）



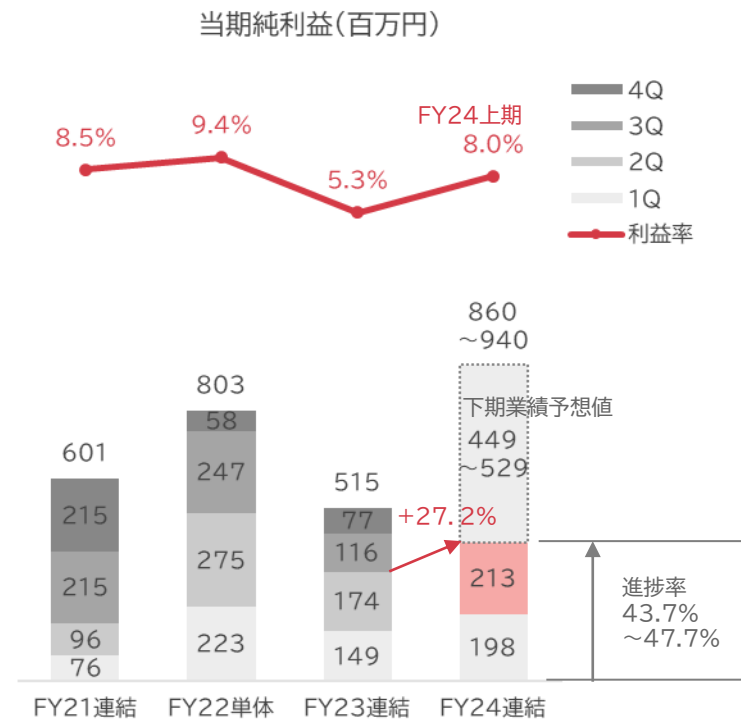
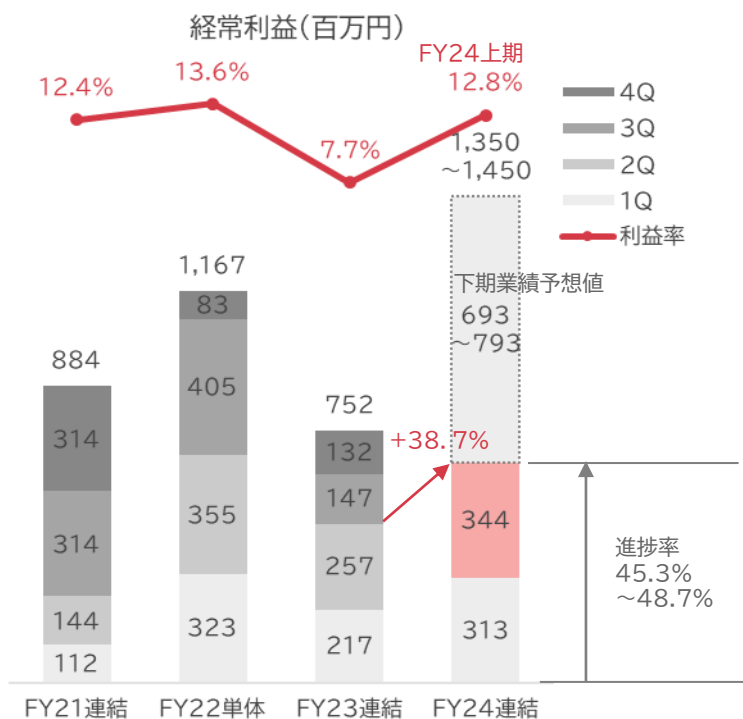
上期に発生した営業外損益、特別損益の補足

■ 主な営業外収益

- 研究開発活動に対する補助金収入 32.2百万円

■ 主な特別損失

- 投資有価証券評価損 19.1百万円



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2四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



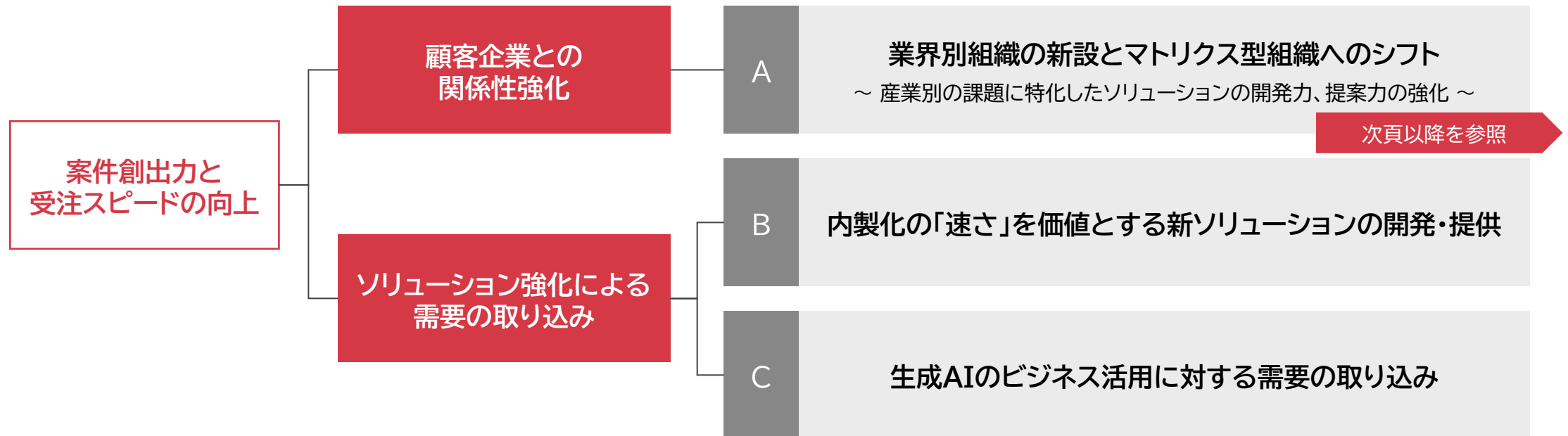
プロフェッショナルサービス事業(PF事業)の進捗と評価

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

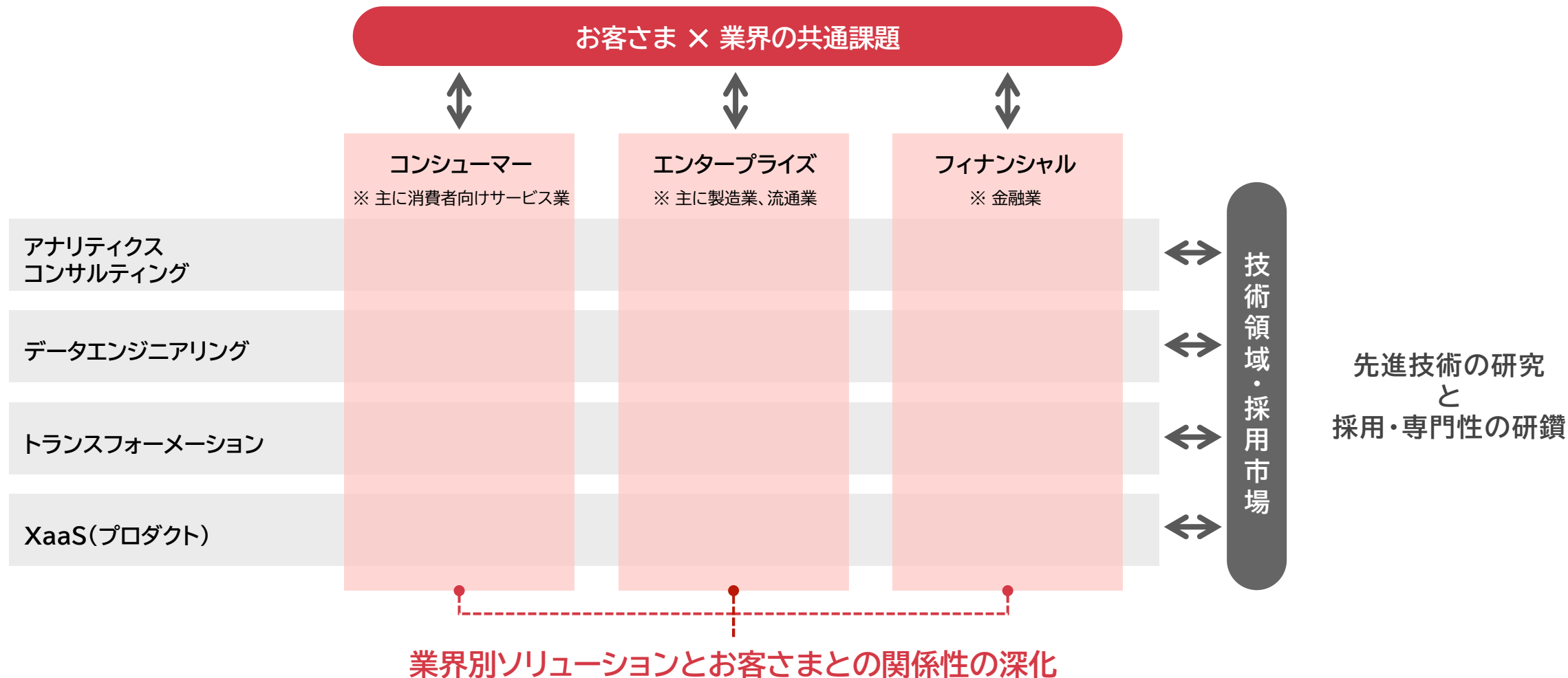
売上成長課題への対応方針

推進中の主な施策



(参考) 施策A: 業界別組織の新設とマトリクス型組織へのシフト

- 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



(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

直前四半期
資料より再掲

- 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

④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?

<https://www.brainpad.co.jp/news/2023/10/05/20526>

2023.12.12 発表

コンシューマー

- マーケティングツールの運用代行支援サービス「ブレインパッドマーテックサポート(運用代行支援)」の提供を開始
- 単なる運用代行に留まらず、専門性が求められる業務領域を含め、企業のマーケティング活動をトータルに支援

マーケティングツール導入実績数350社超の専門性を活かした

マーケティング運用の高度化・効率化と、迅速な定着化を実現する
ブレインパッドマーテックサポート (運用代行支援)

運用代行に閉じない
+αのご支援

プロダクト提供開始から
一貫した自社提供での運用支援

ツール提供企業による
直接の運用代行

単純なツールの設定代行だけではなく、
データ活用支援で培ってきた
ノウハウを合わせてご提供可能なため
多様な課題解決を実現。

ツールの運用支援は18年間
全て当社がご提供。
数多くの施策実行をご支援してきた
経験を基に運用を実施。

RtoasterやProbanceなど
専門ツールを取り扱っている
当社が行うため、品質の担保、
利用方法が不明などの懸念が不要。

BrainPad

<https://www.brainpad.co.jp/news/2023/12/12/21032>

(参考) 施策A: 業界別ソリューションの開発に注力

2023.9.13 発表

エンタープライズ

直前四半期
資料より再掲

- 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。



<https://www.brainpad.co.jp/news/2023/09/13/20408>

2023.11.30 発表

エンタープライズ

- 食品業界向けの「第4回 フードテックジャパン東京 ー食品工場の自動化・DX展ー」(於:東京ビッグサイト)に出展
- 需要予測、生産計画、配送計画等のアプリケーションがプリセットされた自社サービス「BrainPad FAST」を紹介

食品業界のDXをテーマとする



「第4回 フードテックジャパン東京」に出展

食品の製品開発・生産計画の最適化を支援する

データアプリケーション提供サービス

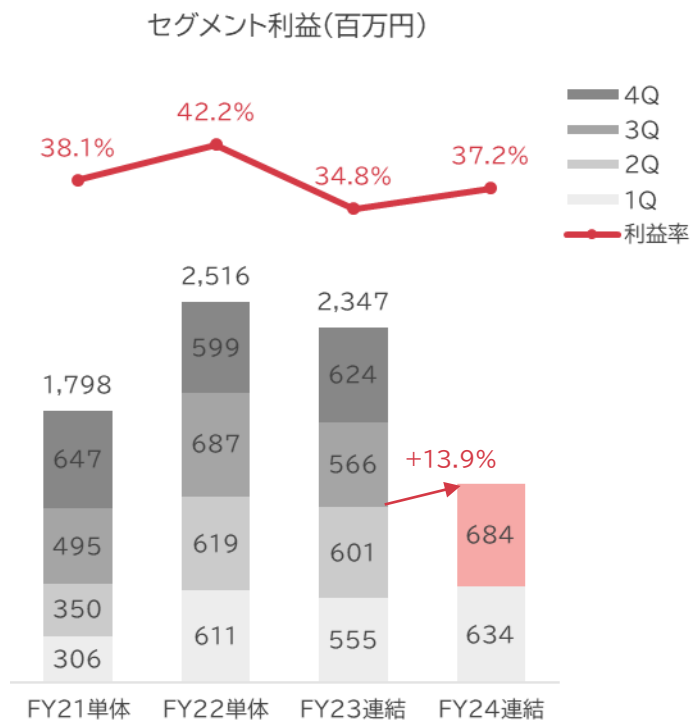
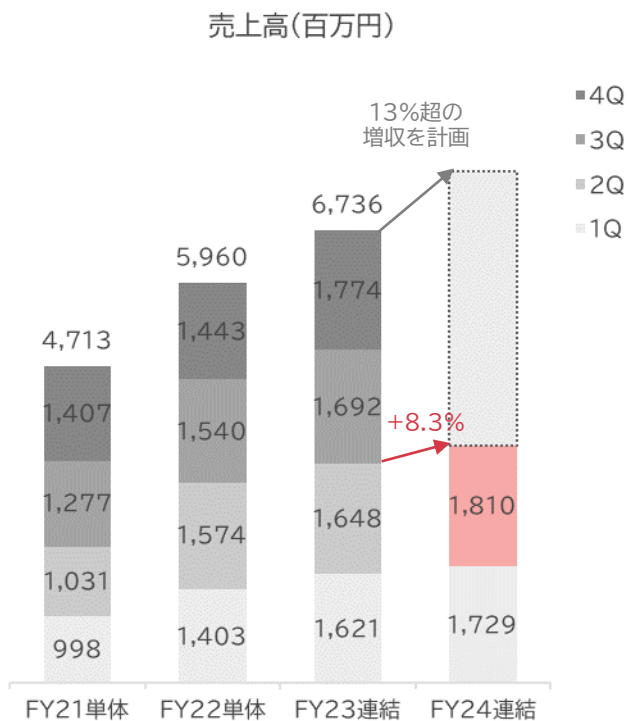
BrainPad FASTをデモ展示



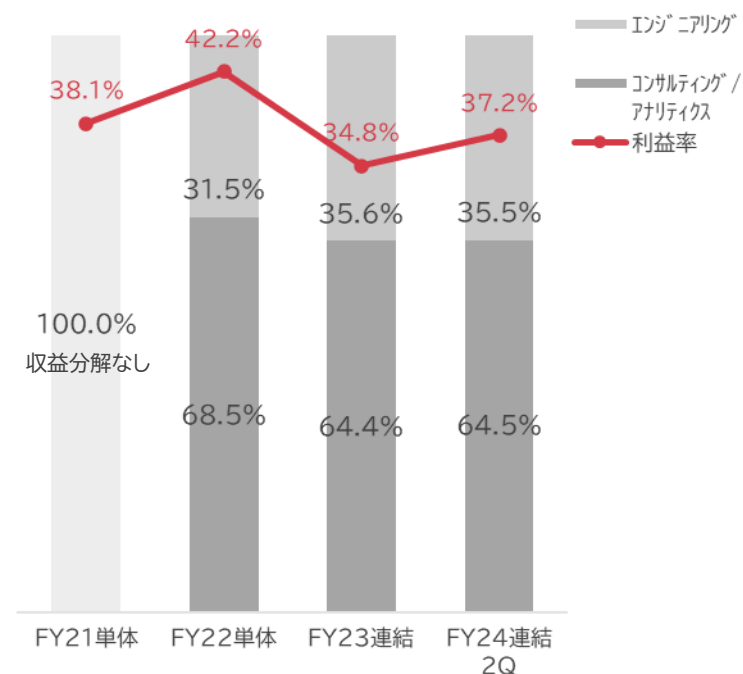
<https://www.brainpad.co.jp/news/2023/11/30/20943>

個々のプロジェクト収支の改善、有償稼働率の上昇が進み、利益率を押し上げ

- 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に比べて上昇傾向にある（社内の基準値に対しては、5pt強の未達）
 - ・ 翌3Qは、さらなる上昇が見込まれる



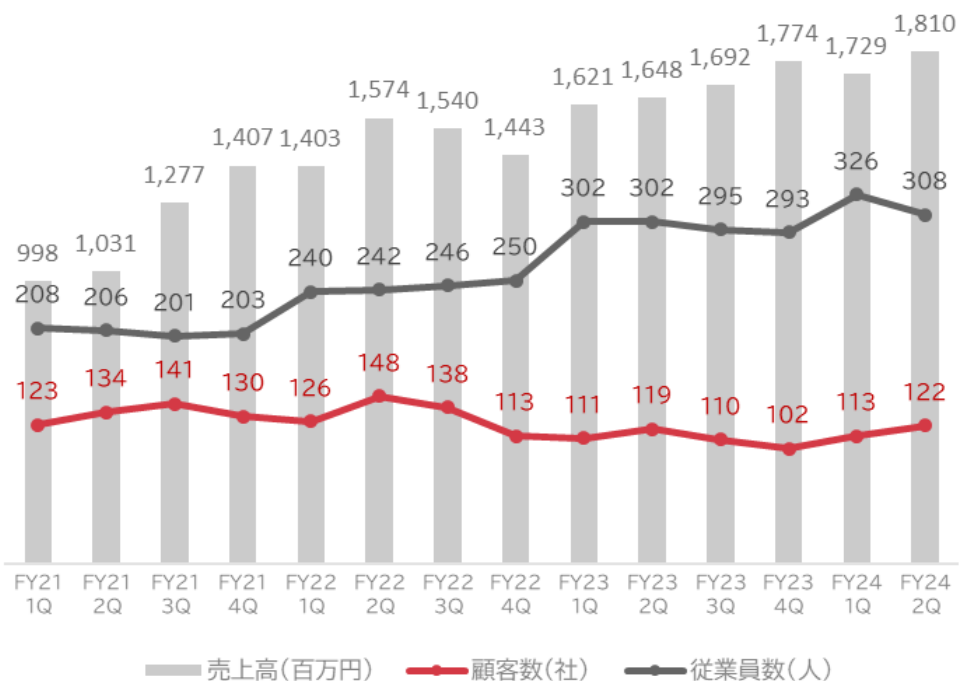
(参考) 売上高の収益分解とセグメント利益率



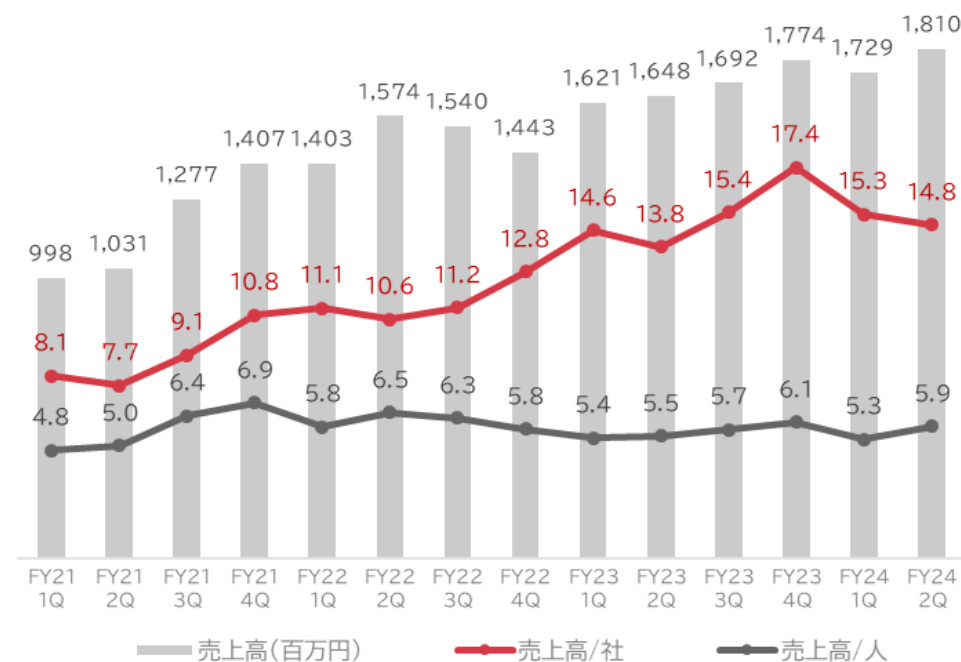
生成AI領域の新規受注により顧客数増加、人員減でも四半期売上高は伸長

- 生成AI領域をはじめとする新規受注により顧客数は増加しているが、案件の初期段階のため売上規模がまだ小さい案件も多く、顧客あたり売上高は減少
- 例年よりも退職者が増加傾向にある一方で、中途採用は厳選採用によりスローペースで推移しているため、従業員数が減少

売上高、顧客数、従業員数



顧客あたり売上高、従業員1人あたり売上高



プロダクト事業(PD事業)の進捗と評価



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

2024.1.19 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 2024 Winter」にて、9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、13期連続の受賞

2024.1.23 発表

Brandwatch

- 株式会社スタイリングライフ・ホールディングス BCLカンパニーにおける「Brandwatch(ブランドウォッチ)」活用事例
- SNSデータからトレンドを読み、POSデータだけではわからない顧客心理や競合分析の結果を商品開発・販売戦略に活用



「ITreview Grid Award 2024 Winter」にて、
9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
アクセス解析ツール部門	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接客ツール部門	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

<https://www.brainpad.co.jp/news/2024/01/19/21141>



Brandwatch

株式会社スタイリングライフ・ホールディングス BCLカンパニー

販売・小売 流通業 | 商品開発 | ブランド調査 | マーケティング | 消費者の動向検知

株式会社スタイリングライフ・ホールディングス BCLカンパニー
商品開発本部企画2部 部長 兼 ブランド戦略部
ブランドマネージャー 齊藤 久美子 氏
商品開発本部企画2部 課長 西村 都美 氏

株式会社ブレインパッド
DXオフライン推進 副リード 小堺 秀真
カスタマーエンゲージメントグループ
グループリーダー 新谷 照信

スタイリングライフ・ホールディングス BCLカンパニー

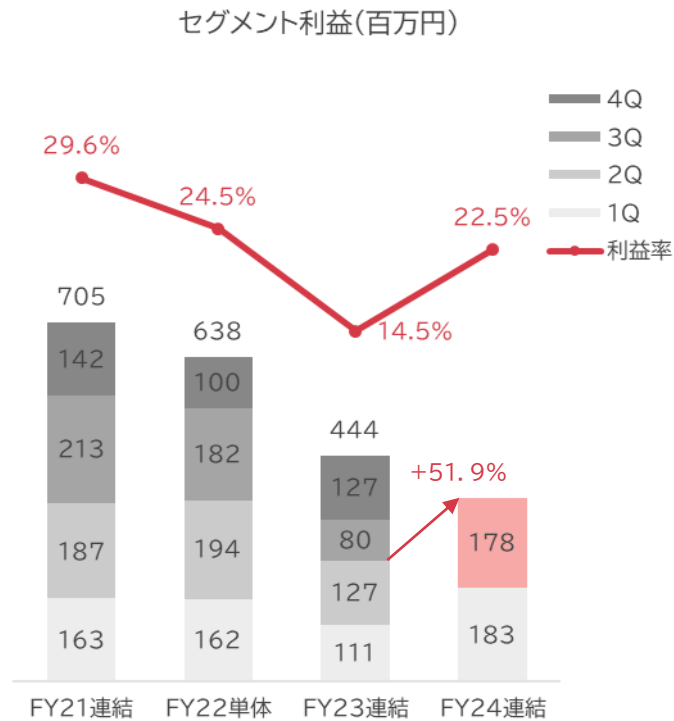
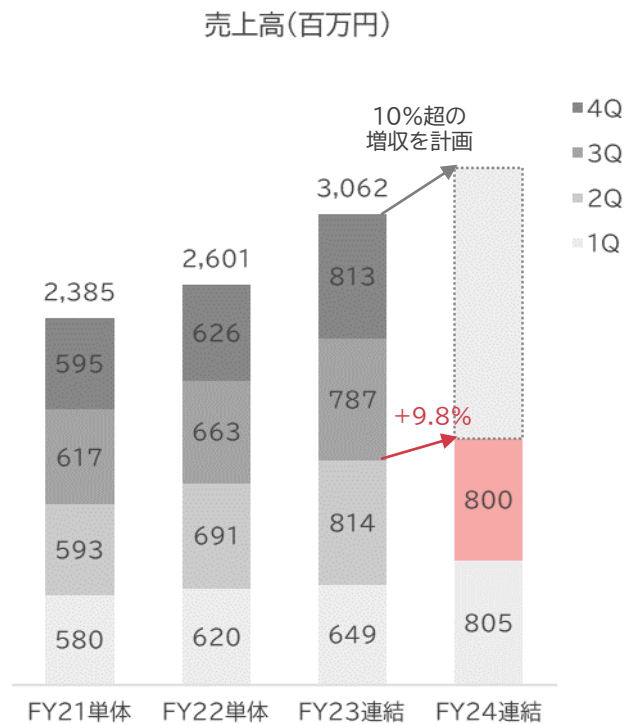
事例のポイント

- ・「Brandwatch」を活用した高度分析への挑戦の背景と決断、社内の活用浸透について
- ・「サボリーノ」商品のリニューアルにおいて、利用シーンと消費者心理に基づく意思決定のポイント
- ・「クレンジングリサーチ」の商品改良において、低減していたシリーズをソーシャルデータを駆使して復活に至る過程の詳細
- ・成功と失敗の原因を振り返ることで次の成長につなげる、レベルアップしていくためのWhyの導き方

<https://www.brainpad.co.jp/news/2024/01/23/21153>

M&Aによる増収効果は一巡、一過性費用がなくなり利益率が大きく回復

- 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
- 当期1Qにて、株式会社TimeTechnologiesのM&Aによる売上高の押し上げ効果が一巡、2Qの売上高は計画通りに推移
- 前期(FY23)に発生していた以下の一過性費用がなくなり、当期の四半期あたりセグメント利益は、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)を除けば、FY21水準まで回復してきている
 - 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)



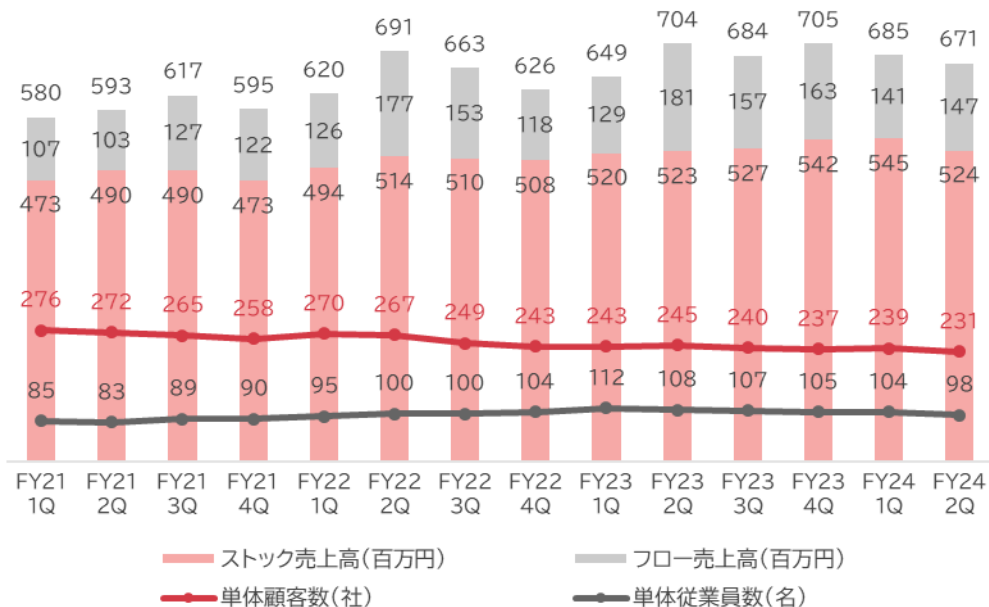
(※) 契約損失引当金

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パッド単体において、中型案件の解約・縮小の影響を新規受注では補いきれず、6四半期ぶりにストック型売上高が減少
- 株式会社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、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

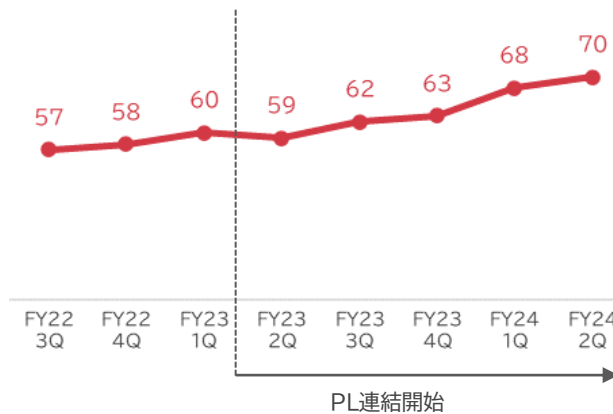
ブレインパッド単体 売上高、顧客数、従業員数



「Ligla」の上期トピックス

- ・ ブ레인パッドとのクロスセルによりアカウント拡大中
- ・ 情報セキュリティ強化の一環として、ISMS取得

Liglaアカウント数(件)
(連結子会社化前も含む)



※ PL連結前 (FY23の1Q以前) のアカウント数は、参考値です



(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。