

【東証プライム市場 証券コード：3655】

2024年6月期 決算について

2024年9月

株式会社ブレインパッド

代表取締役社長 CEO 関口朋宏



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月期連結決算および2025年6月期連結業績予想についての補足

■ 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

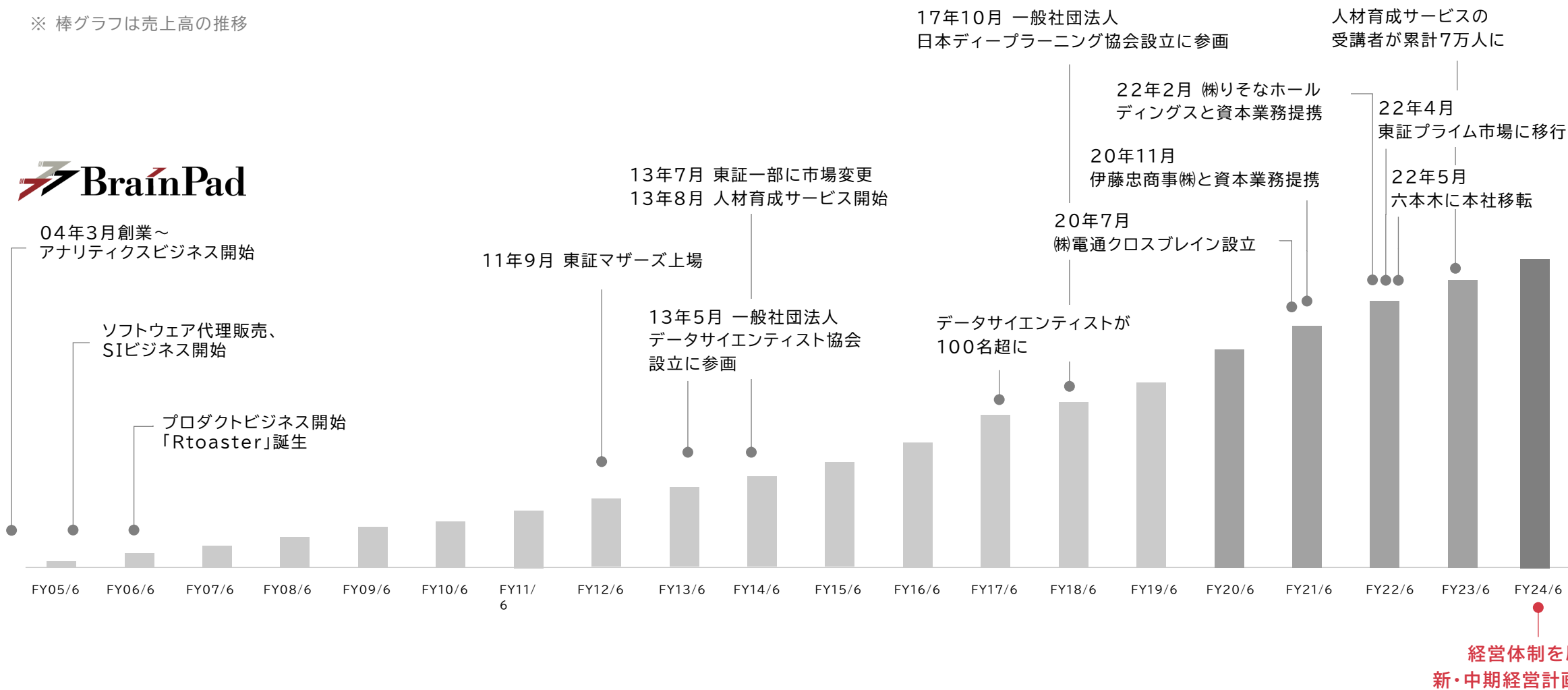
Vision

“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 ~創業20周年を迎えました

創業来、20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

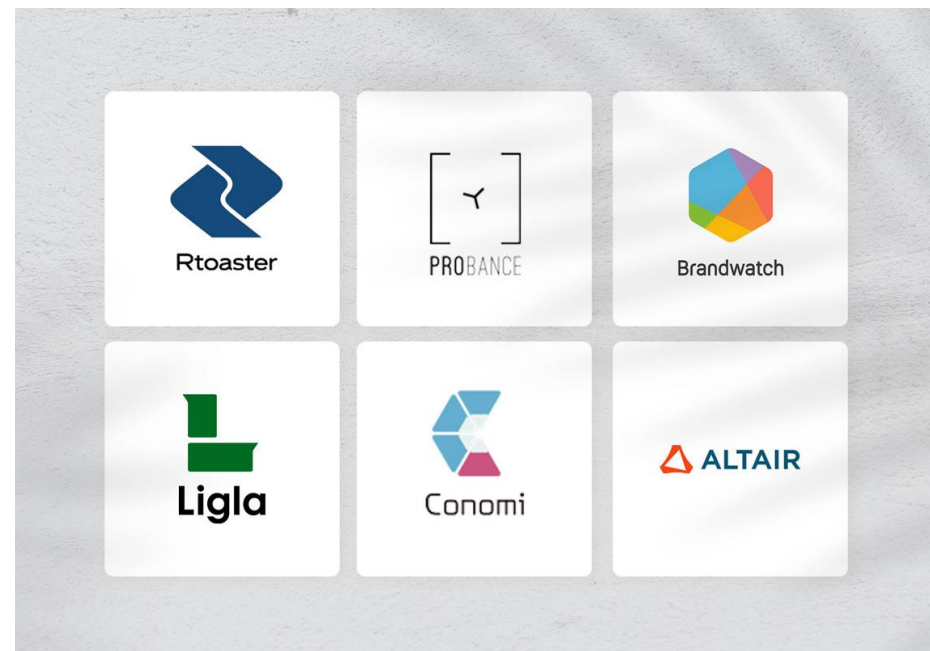
データ活用のさまざまなプロフェッショナルが、多様な視点からアナリティクスとエンジニアリングのスキルを駆使して、その企業に最適なデータ活用を実装します
(データサイエンティスト200名以上、ビジネスコンサルタント50名以上、エンジニア100名以上在籍)



プロダクト事業

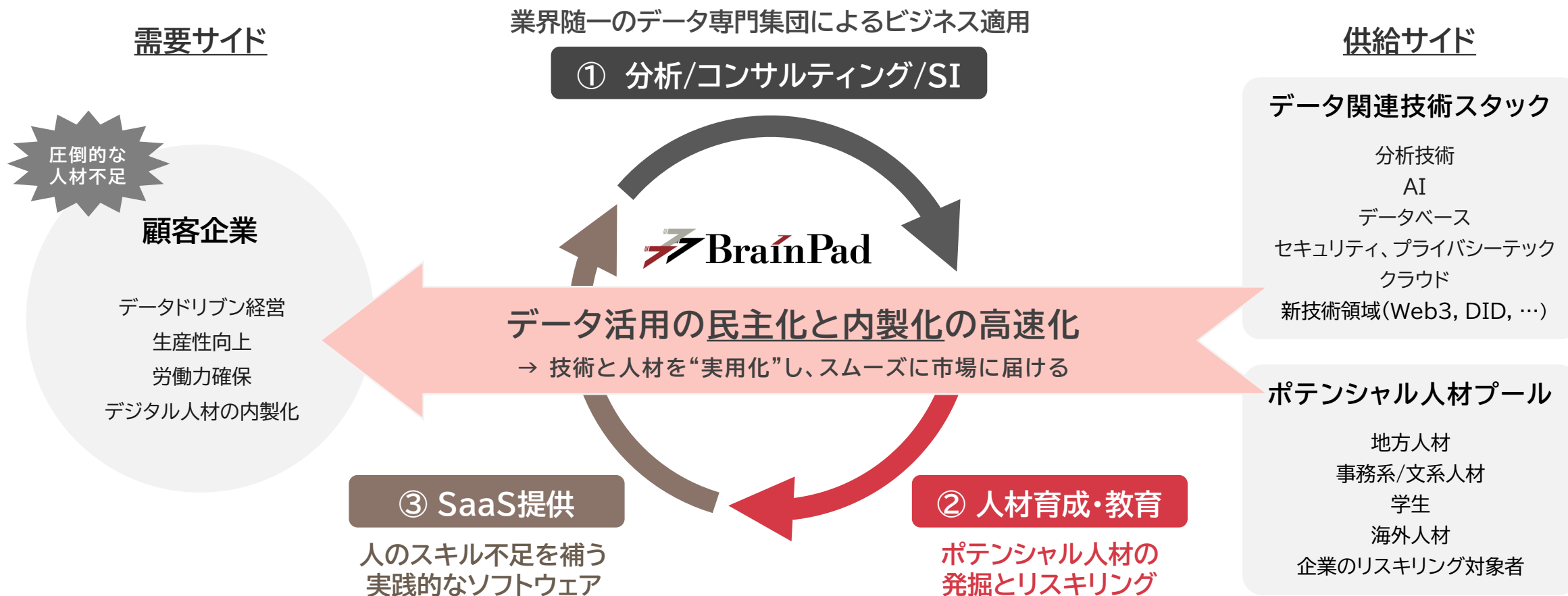
実用的なSaaSで、データ活用を日常化する

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



当社の特徴：『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



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月期連結決算および2025年6月期連結業績予想についての補足

■ 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 ~当期は売上二桁成長と2期連続過去益の同時達成を目指す

- 2024年6月期は、中期経営計画の柱である「構造改革」の1年目から利益体質への転換を達成し、過去最高益を達成しました
- 2025年6月期は、事業規模(=売上高)の拡大に舵を切り、利益水準は据え置き、成長に向けて積極的な投資を実行します
 - ・ 成長に向けた投資： 販売促進のための広告宣伝費、人材採用費を中心に、昨対比+2.5億円超の費用増を計画

2024年6月期 実績 (連結)	売上高 10,561 百万円 YoY +7.8%	EBITDAマージン 16.7% YoY +5.7pt	営業利益 1,349 百万円 YoY +98.2%
2025年6月期 業績予想 (連結)	売上高 11,800~12,000 百万円 YoY +11.7%~+13.6%	EBITDAマージン 15.1~15.6% YoY -1.6pt~-1.1pt	営業利益 1,400~1,500 百万円 YoY +3.8%~+11.2%
株主還元	配当	配当方針： 成長に向けた投資とのバランスを取りつつ「安定的かつ継続的な配当」を実現 FY24期末配当 : 1株あたり8円 FY25期末配当予想 : 1株あたり8円	
	自己株式取得	FY24実績： 総額 約2億円 FY25予定： 市場環境や株価水準を見極めて検討	

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月期連結決算および2025年6月期連結業績予想についての補足

■ 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

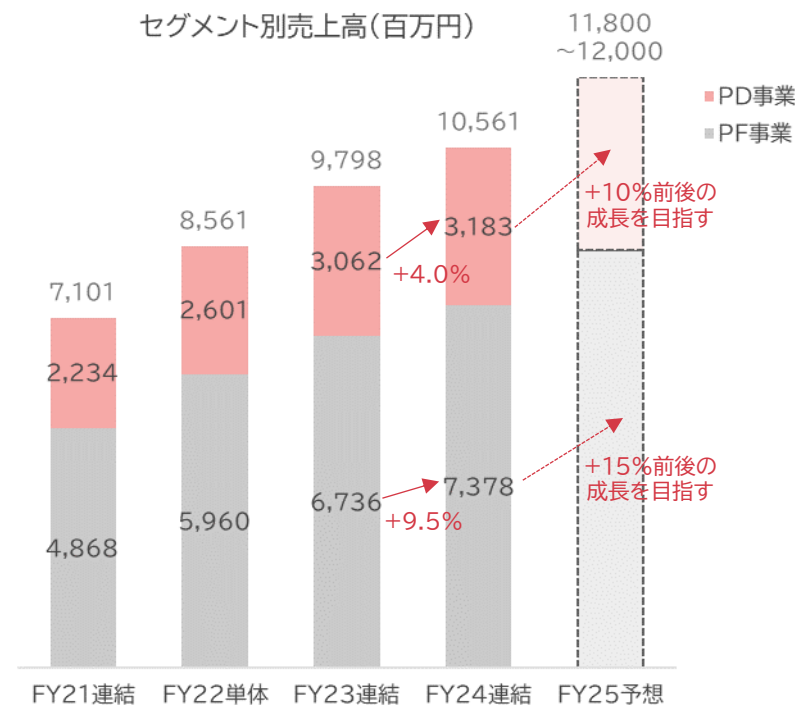
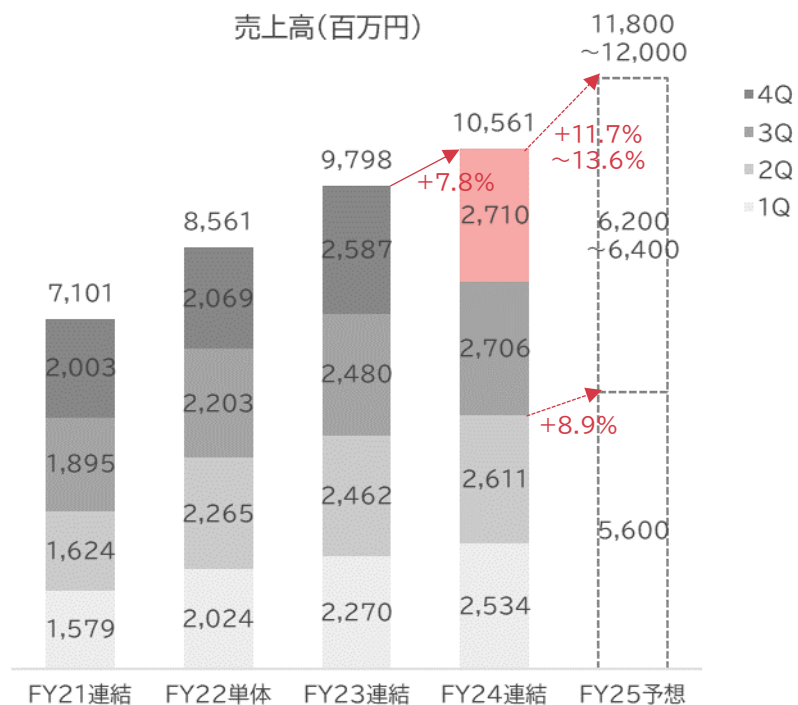
FY25は、一年を通じて販促・採用活動に投資、売上高の二桁成長を必達目標とする

【FY24実績】

- FY24-4Qの増収ペースがやや減速したのは、FY24上期における販促投資や人材採用投資が抑制気味であったことが一因

【FY25予想】

- FY24-4Qに積極的に実施した販促活動に続き、FY25は一年を通じて、販促投資や人材採用投資をバランスよく行う計画
- これらの投資効果が期中に順次現れてくることを想定し、FY25は、やや下期偏重の売上計画としている



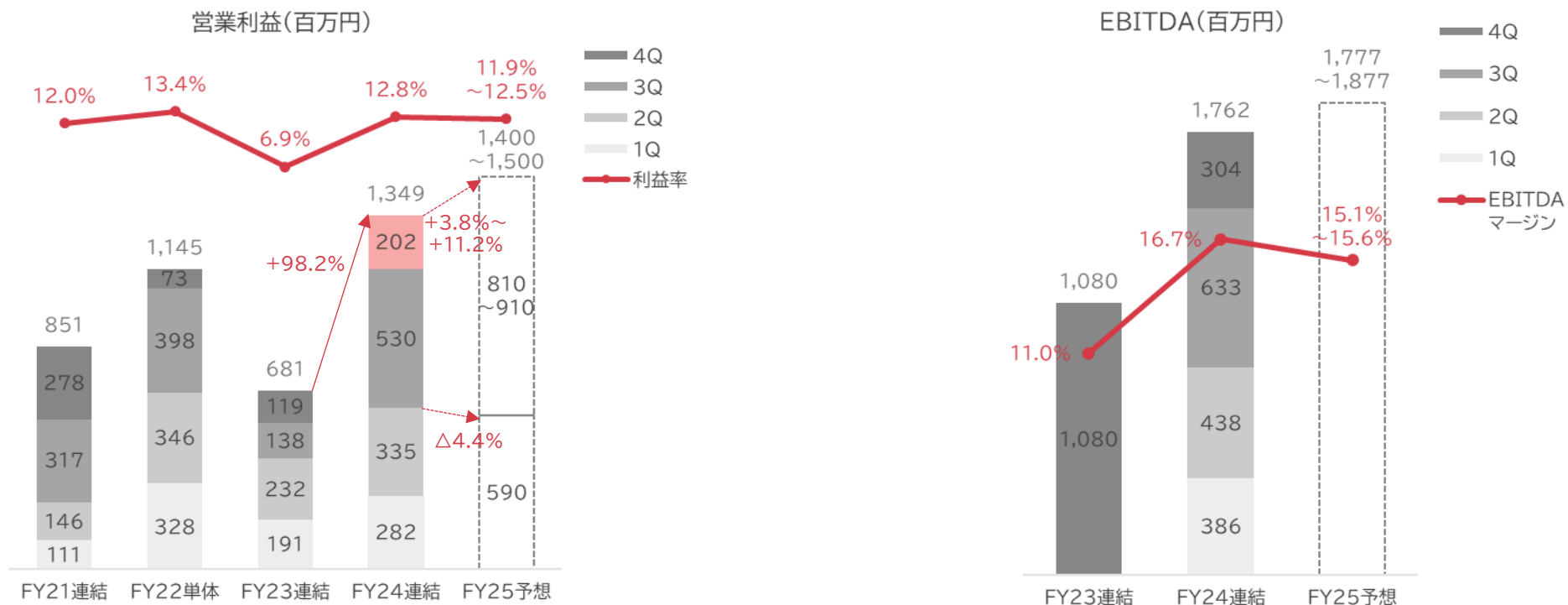
FY25は、利益水準を維持しながら、売上成長に資する投資を通年で実施予定

【FY24実績】

- FY24の営業利益が前期比約2倍となったのは、プロジェクト収支の改善と、FY23に発生していた一過性費用がなくなったことが主因

【FY25予想】

- FY25上期の営業利益が減益予想となるのは、FY24上期と比べて、販促活動、人材の採用活動、M&A活動の費用として+約2億円の費用増を計画しているため



年間売上高1億円超の大型顧客が9件増加、案件の長期大型化が利益回復の一因に

- FY24の累計売上高が1億円以上の顧客が、FY23の16社から25社へ増加 (+9社)
 - ・ 1億円以上の大型顧客の売上高が、売上高全体に占める割合は、FY23の 49.5% から、FY24は **57.0%** に増加した
- 1年以上取引が継続している顧客が、顧客数および売上金額ともに全体の8割強を占めている

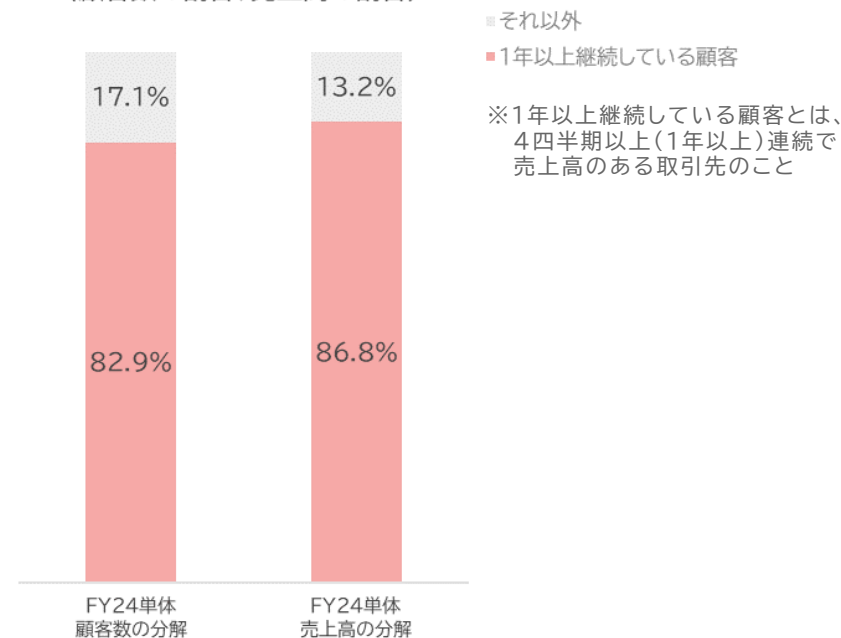
顧客の大型化傾向を示す指標

売上規模別の顧客数 (単体)

売上規模	FY23単体顧客数(社)	FY24単体顧客数(社)	増減
1億円以上	16	25	9
5千万円以上~1億円未満	25	17	-8
1千万円以上~5千万円未満	103	100	-3
1千万円未満	263	251	-12
合計	407	393	-14

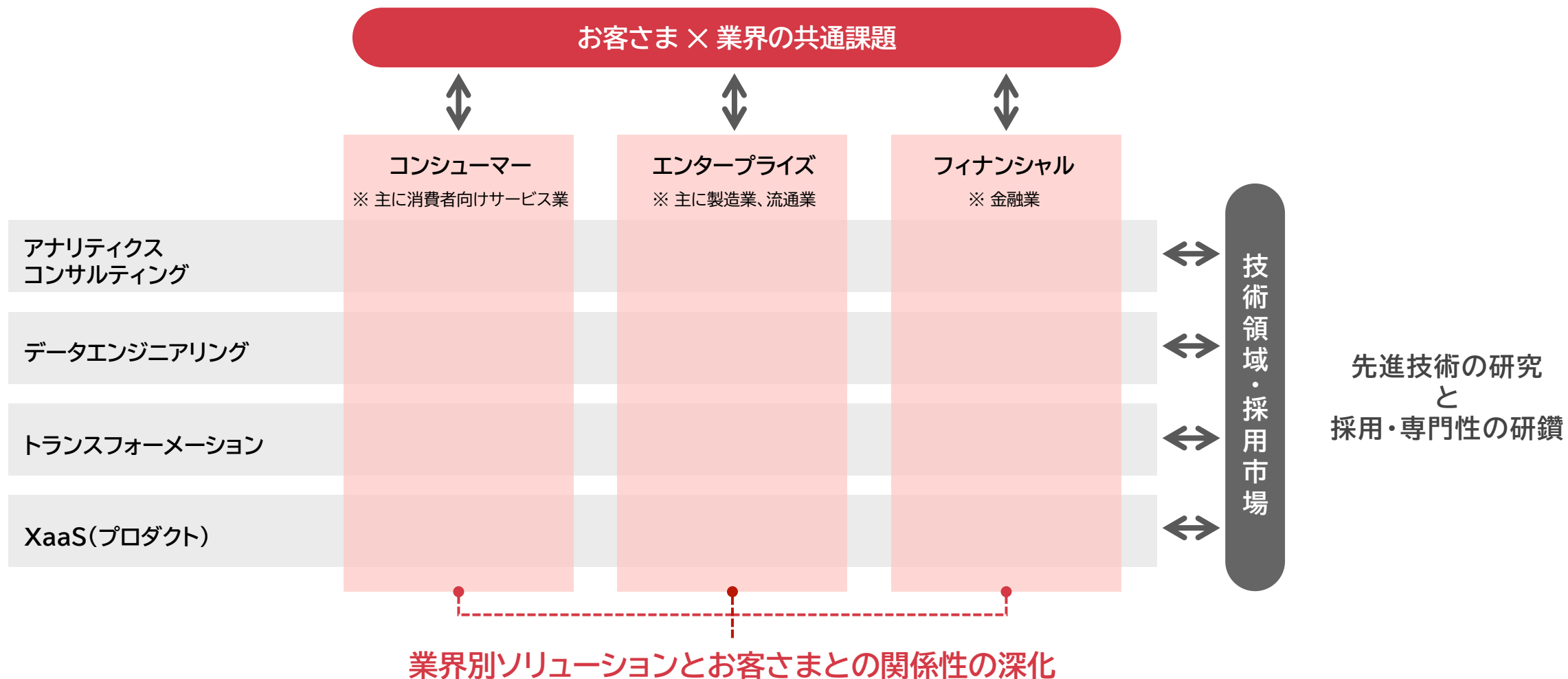
売上高の安定性を示す指標

長期継続顧客割合 (単体)
(顧客数の割合、売上高の割合)



(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



業界別組織の立ち上げにより、FY24は金融業界向けのビジネス攻略が進捗

- 業界別のサービス開発や顧客攻略が進展した結果、特に**金融業界は前期比 +11.2%の売上成長**を実現
- りそなホールディングスとの資本業務提携から派生した地域金融機関向け支援事例の増加のほか、データ活用人材の内製化を実現する人材育成・教育サービスが伸長



りそなホールディングス（以下、りそな）は、2020年から3度にわたってDX銘柄に選定される等、データ活用推進を高く評価されてきました。LLM（Large Language Models：大規模言語モデル）の活用に関してもいち早く取り組みを開始し、すでに独自の活用法を見出しつつあります。

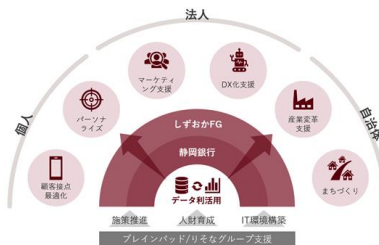
静岡銀行におけるデータ利活用の高度化に向けた取り組みについて

静岡銀行におけるデータ利活用の高度化に向けた取り組みについて
ーデータ活用がもたらす価値の最大化を図り、地域課題の解決力を強化ー

株式会社静岡銀行、株式会社りそな銀行、株式会社ブレインパッドは本日、静岡銀行における「データ利活用の高度化」に向けた業務委託基本契約書に基づく「個別契約書」を締結しました。

・取り組みの概要

静岡銀行では、グループで取り組む第1次中期経営計画「Xover～新時代を拓く」の基本戦略「トランスフォーメーション戦略」において、デジタル技術やデータの利活用を通じて、グループ一体での高付加価値営業の実践、経営・営業管理の高度化、迅速化に取り組んでいます。



ブレインパッド、三菱UFJ銀行のマネジメント層を対象とする「データ活用のリテラシー向上研修」を協働設計

ブレインパッド、三菱UFJ銀行のマネジメント層を対象とする「データ活用のリテラシー向上研修」を協働設計
ー三菱UFJ銀行のDXをリードするデジタル人材の育成を支援ー

株式会社ブレインパッドは、株式会社三菱UFJ銀行のマネジメント層を対象とする、DX（デジタル・トランスフォーメーション）・デジタル人材の育成を目的としたデータリテラシー向上研修を、同行と協働設計したことを発表いたします。

本研修メニューの設計・開発にあたっては、ブレインパッドが提供中の「AIビジネスプランナー養成講座（*1）」の研修内容をベースに、デジタルリテラシーの意識改革やマネジメント力等の強化を目的に、コンテンツをカスタマイズいたしました。

2024年度以降、三菱UFJ銀行のマネジメント層を対象に、研修を展開していく予定です。



りそなホールディングスと協働で、地銀向けに事業展開

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月期連結決算および2025年6月期連結業績予想についての補足
 - セグメント別業績の進捗と評価
-

[本資料について]

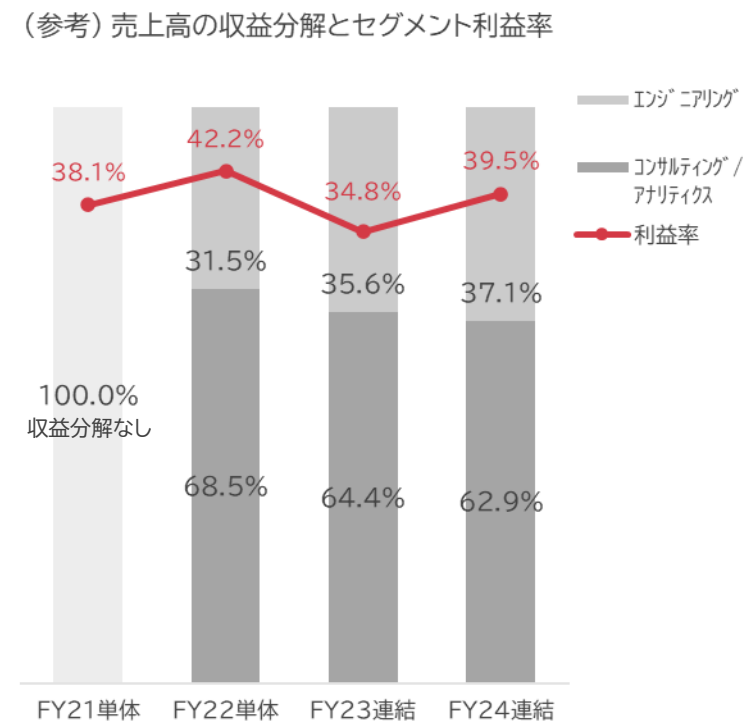
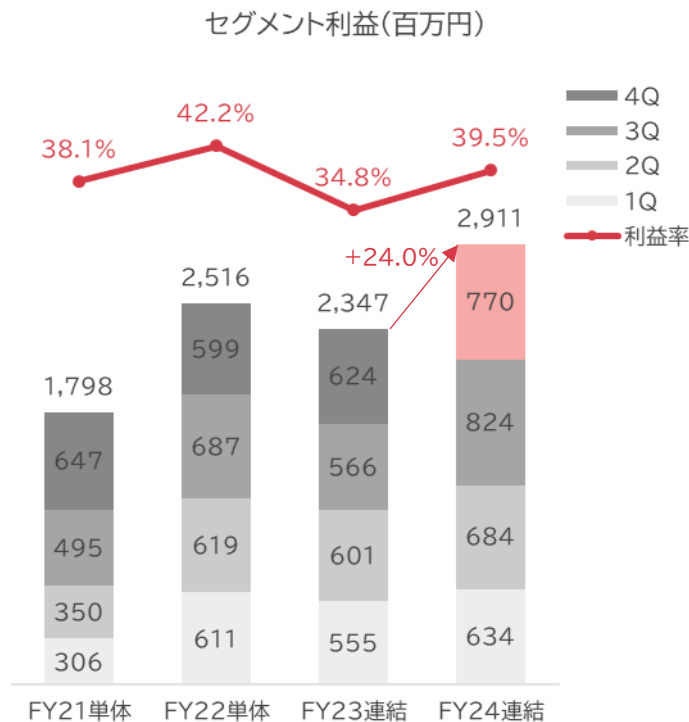
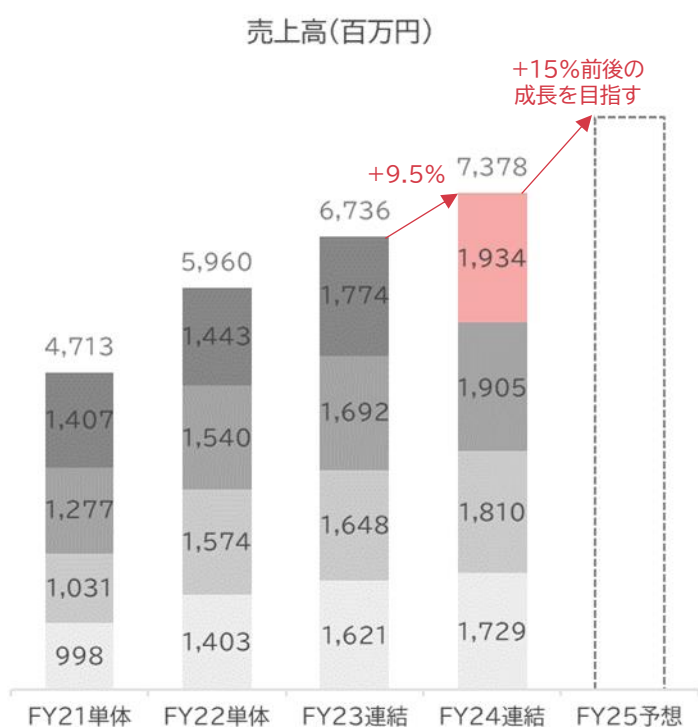
- 「20XX年6月期」を「FYXX」、「第X四半期」を「XQ」と記載している箇所があります
- 当社は、FY22の連結財務諸表を作成しておりません。本資料においては、便宜的にFY22の業績として単体数値を用いたうえで、過年度比較を行っております
- 事業セグメント名の略称を、以下のように記載しております
 - ・ プロフェッショナルサービス事業 … PF事業 ※PF事業は、データ分析、システム開発を含むコンサルティング、人的支援を通じて、顧客企業のデータ活用支援を行う事業です
 - ・ プロダクト事業 … PD事業 ※PD事業は、自社製および他社製プロダクトの提供を通じて、顧客企業のデータ活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

A person is shown from the chest down, wearing a light blue long-sleeved shirt, typing on a silver laptop. The scene is overlaid with a semi-transparent digital interface. In the center, a large, glowing blue network graph with white nodes and connecting lines is prominent. Surrounding this graph are several white hexagonal icons: a magnifying glass, a bar chart, a scatter plot, a neural network diagram, and a gear. The overall color palette is a cool blue, giving it a high-tech, professional feel.

プロフェッショナルサービス事業(PF事業)の進捗と評価

有償稼働率が着実に上昇し、セグメント利益率が適正な水準まで改善

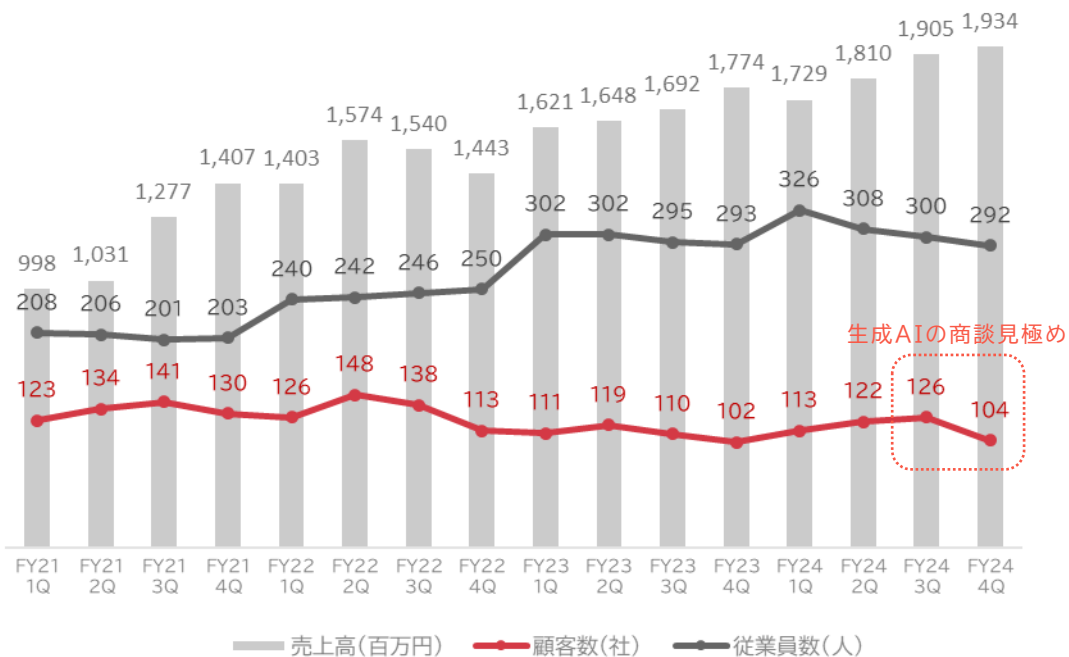
- 当期のPF事業の最優先課題は、売上成長率の回復と、そのための有償稼働率の向上
- 有償稼働率は、**3Qに社内の基準値にほぼ到達**したが、4Qには再び若干低下し、売上高は期初計画をやや下回る
- セグメント利益率は、プロジェクト収支の管理方法の見直しなどの新たなマネジメント手法の定着と、有償稼働率の回復により、当事業で適正とする40%前後まで改善



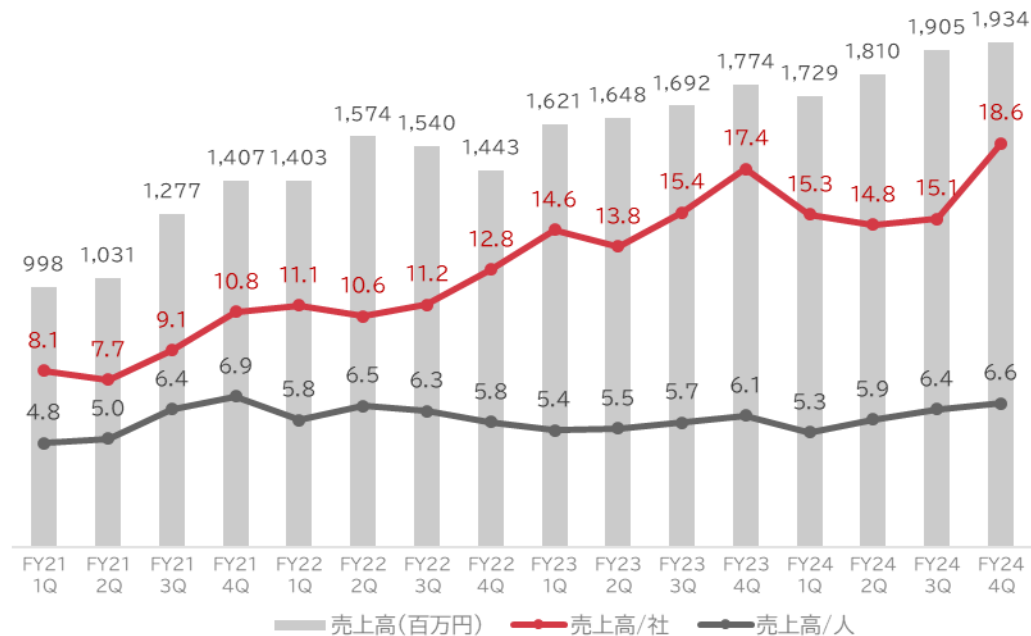
既存案件の大型化と有償稼働率の上昇が進み、人員減でも四半期ごとに売上伸長

- 3Qまでは、生成AI領域に関する小規模な商談により顧客数は増加傾向にあったが、4Qにて大型化が見込める商談に適正化
- 既存案件の大型化が進み、4Qは、1社あたりの売上高が急拡大
- 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たが、当期4Qより、案件を率いるリーダークラスを中心とした中途採用を再び加速中

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



FY24は『生成AIのビジネス活用』に向けたサービス開発と実例が進んだ一年

■ FY23の後半より生成AIのビジネス化に着手し、各種サービスの開発と具体的な顧客事例が急速に進展した

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

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。

2023.10.31 発表

ブレインパッド、英・Stability AIの日本人と、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。



2024.5.29 発表

ブレインパッドとADK、IPビジネス向けのAI活用にて協業

ブレインパッドとADK、IPビジネス向けのAI活用にて協業

— 生成AIなどの活用を推進する「共創Labo」を共同で設立、ゲーム・コンテンツ業界の企業との共創でマーケティングソリューションを開発 —

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) と株式会社ADKマーケティング・ソリューションズ (所在地: 東京都港区、代表取締役社長 グループCEO: 大山 俊哉、以下 ADK) は、IP (知的財産) ビジネスを対象としたマーケティングソリューションやメソッドロジーの開発に向けて協業することを発表いたします。両社は生成AIの活用などを推進する「共創Labo」を共同設立し、ゲーム業界やコンテンツ業界をターゲットに市場展開を図ってまいります。

2023.8.10 発表

生成AIのビジネス活用に向けて

生成AI/LLMスタープラン提供開始



2024.1.9 発表



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

2024.4.15 発表



ChatGPT で記述式アンケート解析がゼロコストに

LLMを経営効果に変えた！

東京電力エネルギーパートナーの成功事例

伊藤忠商事との連携によるAI活用とサプライチェーン向けソリューション開発が進展

■ 資本業務提携先の伊藤忠商事株式会社および同グループと、サプライチェーンDXを中心としたさまざまなAI活用ソリューションを開発

さまざまな事業領域で
AI活用を推進

2023.5.12 発表

ブレインパッド、伊藤忠商事と、生成AIによる企業の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

ブレインパッド、伊藤忠商事と、生成AIによる企業の業務変革や
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

株式会社ブレインパッドは、伊藤忠商事株式会社と、生成AI（ジェネレーティブAI、注1）を用いた企業の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」を共同設立することを発表いたします。

両社は、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んでまいります。

2023.8.18 発表



「物流 2024年問題」に対応
したソリューションを開発

2023.9.13 発表

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

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 —



2024.7.19 発表

ブレインパッド、伊藤忠商事が提供する「サプライチェーン課題の可視化・改善支援ソリューション」の開発を支援

- これまで、個社別にデータを活用しサプライチェーン改善支援。企業が視るべき共通指標を特定
- サプライチェーンの共通指標を可視化するダッシュボードを開発し、知見を型化・汎用化



- 用途 | サプライチェーン業務の現状把握、課題特定、施策の効果検証 に活用可能
- 可能な提供形態 | 診断サービス（分析時に当社が活用）、モニタリングツール（モニタリング時に企業が活用）

当社独自のデータ活用人材の育成・教育サービスで『内製化需要』を取り込む

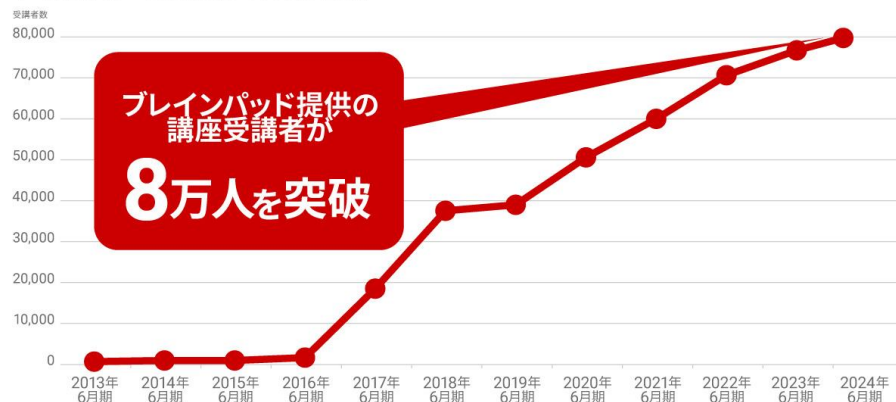
- デジタル人材のうち特にデータ活用・AI活用人材の不足の解消は、今後も日本企業にとっての重要なテーマ
- 当社は10年以上に渡り、社内のノウハウをサービス化した独自のデータ分析やAI活用に関する人材育成・教育サービスを展開
- その需要は年々増しており、当社のサービス提供先は企業のみならず政府機関にまでそのビジネス領域を拡大している

2024.5.10 発表

ブレインパッドの「データ活用人材育成サービス」の受講人数が8万人を突破、
日本企業のデータ活用の内製化を推進

— あらゆる業種・職種を対象として、実践型のデータ活用・DX人材の育成需要に対応 —

企業研修・公開講座 受講者数 ※



ブレインパッド提供の
講座受講者が

8万人を突破

※2013年4月のサービス開始以降、当社の公開講座および企業研修を受講したのべ人数

2024.5.23 発表

ブレインパッド、経済産業省職員への「EBPM研修」プログラムを提供

— 経済産業省のEBPM/データ分析人材育成を目的に、Eラーニングコンテンツおよび実践研修を提供 —

株式会社ブレインパッドは、経済産業省からの委託を受け、エビデンスに基づく政策形成 (Evidence-Based Policy Making、以下、EBPM) に関するEラーニングコンテンツを共同で制作・提供したことを発表いたします。

経済産業省では、データ活用およびEBPMに係る一定の知識およびスキルを経済産業省職員 (以下、職員) 全員が身につけることを目指しています。こうした中、ブレインパッドは同省から「政策プロセスの高度化推進に関する検討会の開催及び調査事業」の委託を受け、EBPMに関するEラーニングコンテンツを共同で制作いたしました。

加えて、同省で実施している「発展的政策プロセス実践研修」の運営に参画し、実政策の効果検証手法を学ぶための因果推論に関する輪読会や、個別の政策分野に関する分析プロジェクトについて、運営面でのサポートを実施いたしました。

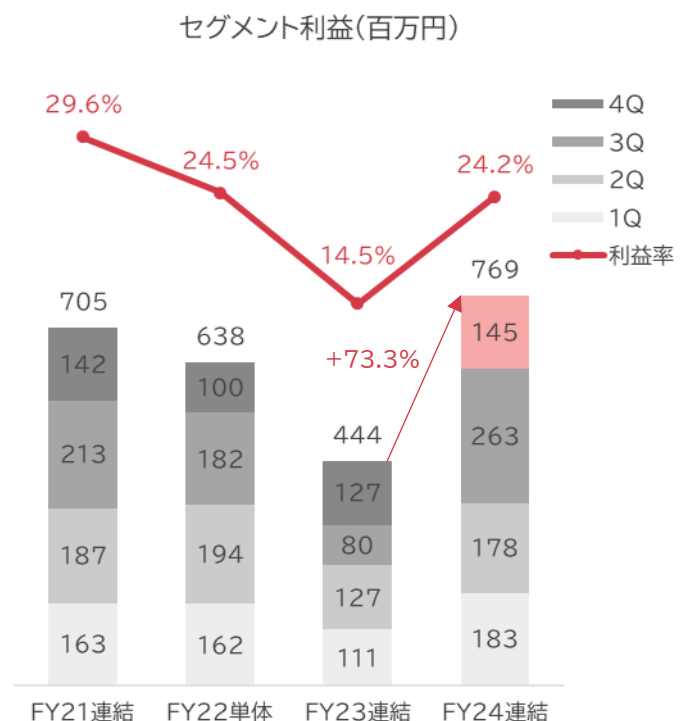
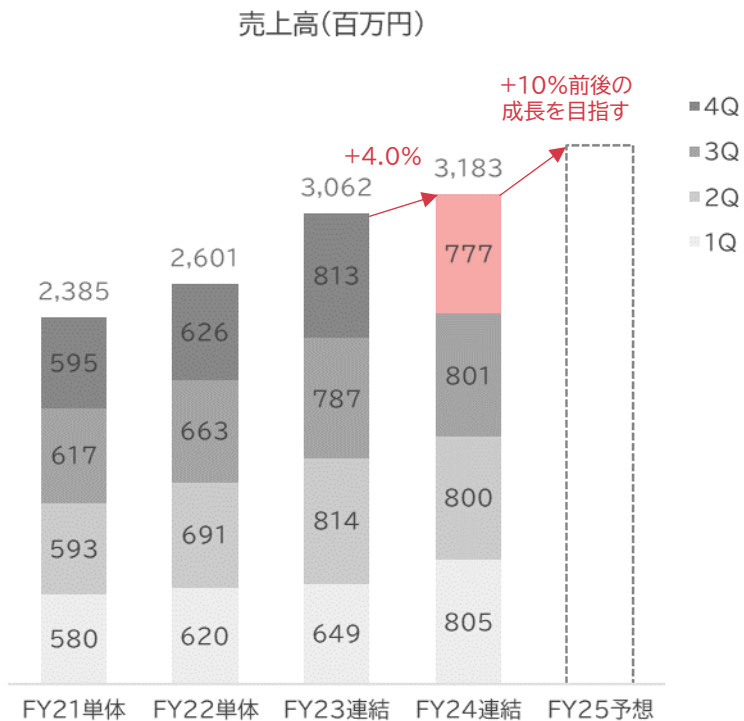


プロダクト事業(PD事業)の進捗と評価



M&Aによる増収効果は1Qにて一巡、コストの最適化が進み利益率が回復

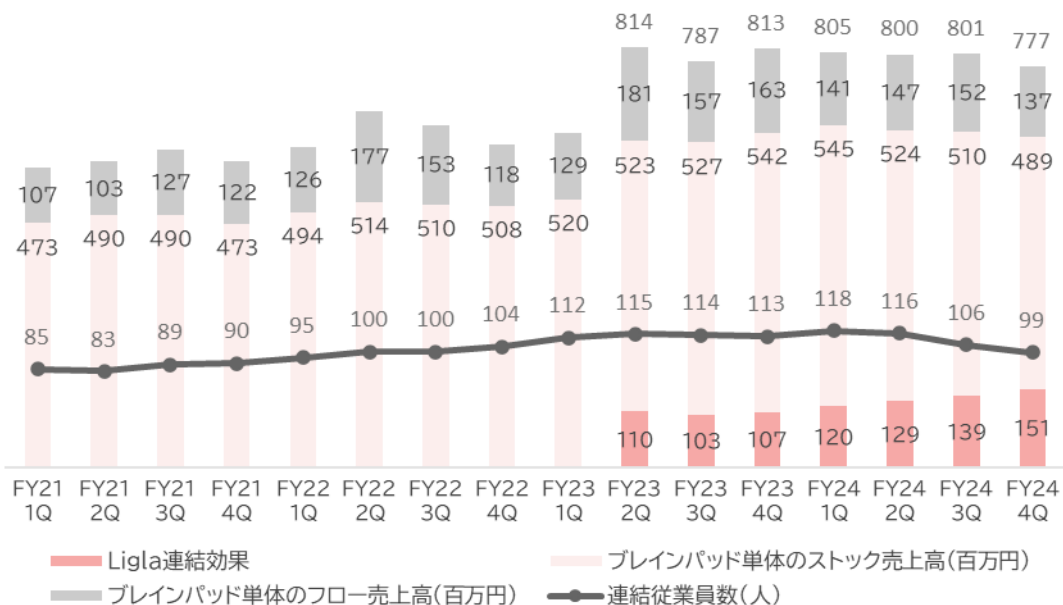
- 当期のPD事業の重点課題は、ブレインパッド単体の利益率の向上と、連結子会社による売上成長
- 当期1Qにて株式会社TimeTechnologiesのM&Aによる売上高の押し上げ効果が一巡、ブレインパッド単体の売上高の伸び悩みにより売上高は期初計画をやや下回る
- FY23に発生した一過性費用（契約損失引当金、M&Aにかかる経営統合費用）計164.7百万円がなくなったことや、構造改革の一環として、利益率が低下傾向にあったプロダクトの提供を終了するなどの対策を推進したことにより、利益率が大きく回復



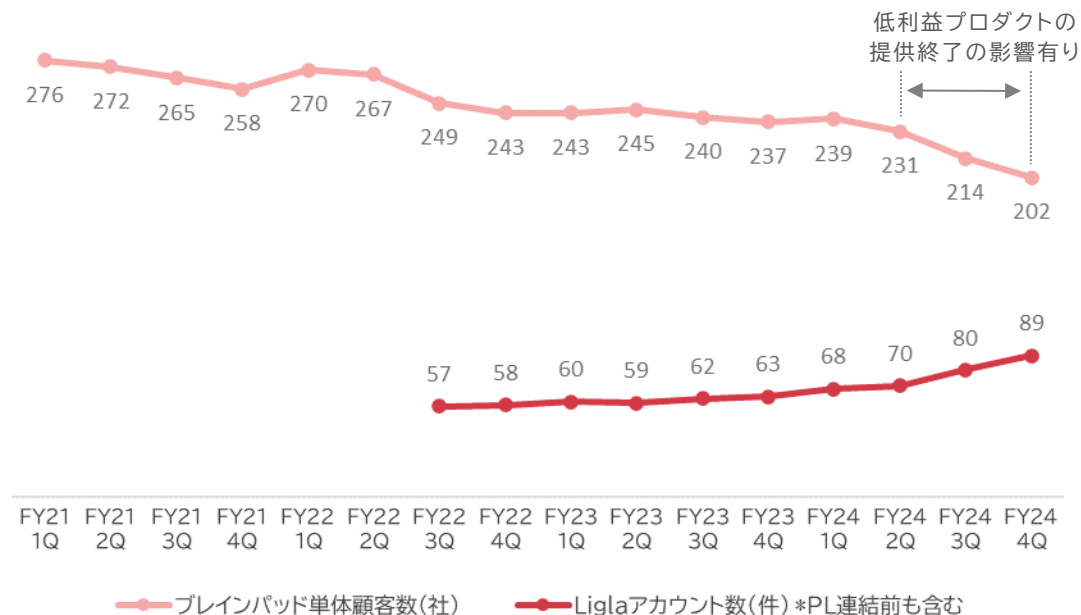
事業内で各種リソースを有効活用、「Ligla」の連結効果が売上・利益両面で顕出

- 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)」の売上高・アカウント数も順調に増加中
- ブ레인パッド単体のFY24-2Q以降の顧客数の減少は、利益率が低下傾向にあったプロダクトの提供を終了したことの影響あり

売上高、顧客数、従業員数



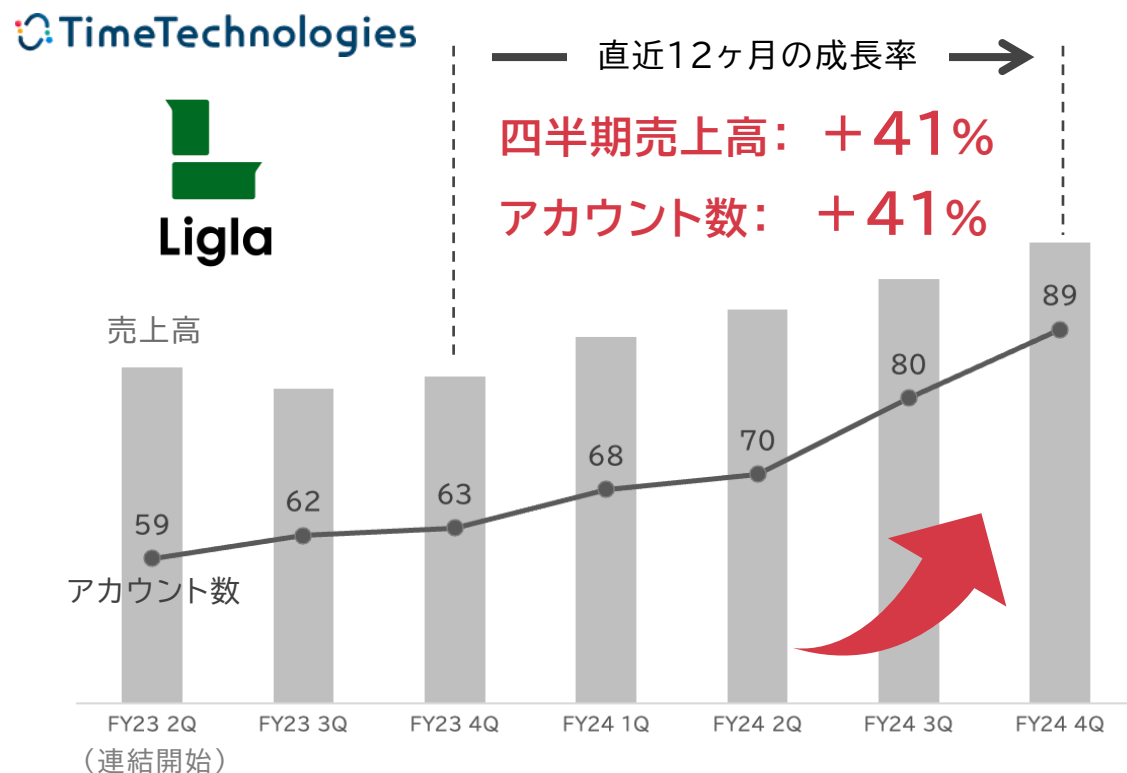
ブレインパッド単体顧客数、Liglaアカウント数



(参考) M&Aによる成長実績: 株式会社TimeTechnologies

- 株式会社TimeTechnologiesは、当社グループに参画後、営業体制や製品開発体制のグループ内連携を通じて、順調に事業規模を拡大
- ブレインパッドの15年超にわたるSaaS開発・運用を通じて培った経験値やアセットを有効活用し、成長を促進

株式会社TimeTechnologiesの業績推移



グループ・シナジー創出の主な取り組み

営業連携によるクロスセル

- PD事業(「Rtoaster」を中心とするマーケティング領域)の既存顧客に対するクロスセルの実行
- 「Rtoaster」顧客と共同でのネットワーキングイベントの実施

製品開発・運用ノウハウの移転

- 「Rtoaster」で培ったSaaS開発、運用ノウハウを転用
- 開発エンジニアのグループ内有効活用
- クラウドインフラの一元契約

その他の統合効果

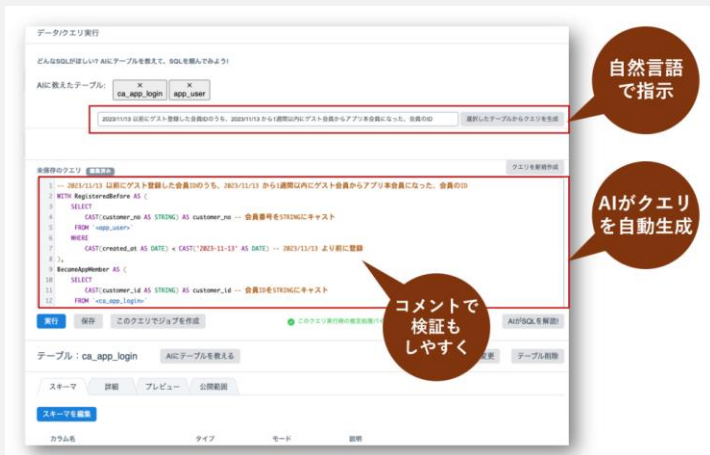
- 広告/販促施策の共同実施(共同セミナー、展示会出展など)
- バックオフィス体制の本体集約
- オフィス(事務所)や業務システムの統合

PD事業の再成長に向けて、「Rtoaster」の機能開発を再始動

- 主力製品「Rtoaster」のサービス開始から17年が経過したため、FY24はその技術負債の解消によるコスト効率の改善に注力したことに伴い、新機能のリリースを一時凍結したため、新規受注が停滞した
- FY25は、PD事業の再成長の柱として「Rtoaster」の新規開発を再開し、生成AIをはじめとする新技術を採用した新機能の開発を推進中

2024.6.6 発表

「Rtoaster insight+」の新機能、生成AIを用いてクエリを自動生成する「AIクエリアシスタント」α版を提供開始



2024.8.1 発表

生成AIを用いてルール設定を自動生成する「AIRULEエディター」のα版を提供開始



2024.8.1 発表

SPA*1環境でのパーソナライズを強化する新機能を発表



(*1)シングルページアプリケーション(SPA)とは、単一のページでWebアプリケーションを構成する設計構造のこと。SPAが実装されたWebページにおいては、ページ遷移を行わずにコンテンツが切り替わるため、ユーザー体験(UX)の向上に繋がるとされている。

「日本一の人材輩出企業」を目指して ～ 当社の人事施策が外部より高い評価を獲得

- 「日本一の人材輩出企業」をスローガンに掲げスタートした新たな人事戦略「Synapse」とその推進活動が各種アワードに入賞

2024.7.19 発表

ブレインパッド、「人事が選ぶ、最高の榮譽」HRアワード2024に、
当社が推進する「人事戦略『Synapse』での挑戦」が入賞

株式会社ブレインパッドは、当社が推進する取り組み「データ分析力×哲学的思考力×実践力で、理系思考の経営人材を育成～人事戦略『Synapse』での挑戦」が、日本の人事部「HRアワード2024」（主催：「HRアワード」運営委員会、後援：厚生労働省）の企業人事部門に入賞したことを発表いたします。

このたびの「HRアワード2024」は、404点のエントリーから入賞企業や入賞書籍が決定しており、本年7月16日より、「HRアワード」公式サイトにて、最優秀賞・優秀賞候補を選出する投票受付が始まっております。



2024.6.11 発表

ブレインパッド、「キャリアオーナーシップ経営Award2024」において「奨励賞」を受賞
－ 新人事戦略「Synapse」の30以上の施策を全社一丸となり推進する姿勢を評価 －

株式会社ブレインパッドは、「キャリアオーナーシップ経営 AWARD 2024」（審査委員長：一橋大学 CFO教育研究センター長 伊藤 邦雄様、実行委員長：法政大学キャリアデザイン学部・大学院教授 田中 研之輔様）において、中堅・中小企業の部で「奨励賞」を受賞したことを発表いたします。

この度の「奨励賞」受賞は、当社が昨年11月に発表した新人事戦略「BrainPad HR Synapse Initiative (Synapse)」（*1）に基づいた30以上の施策を、経営陣のフルコミットメントのもと、全社一丸となって推進する姿勢が高く評価されました。



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

今後も、IRTVを通じてさまざまな情報を配信予定です



今期(FY25)の経営方針と業績予想の解説は、別の配信動画にて詳しく解説いたします。
ぜひご覧ください。

引き続き、ブレインパッドの成長を目指した動きにご注目ください。



(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。