

株主・投資家の皆さんへ

【東証プライム市場 証券コード：3655】

株式会社ブレインパッド 2025年6月期 第3四半期 決算について

2025年 6月

株式会社ブレインパッド
代表取締役社長 CEO 関口朋宏

 BrainPad

はじめに

本日(6月2日)より、PIVOT公式チャンネルにて配信が開始されます

「AI普及の落とし穴」 「AIエージェントで変わる働き方」 「AIブームの現在地と未来」
という3つのテーマで、日本の生産性改善のカギとなるAIエージェントの可能性について語りました



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

■ 2025年6月期 第3四半期のトピックス

[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

BrainPad Inc. is one of the best Data&AI companies in Japan

ブレインパッドは、日本を代表するデータ/AI活用のリーディングカンパニーです

データ活用の促進を通じて
持続可能な未来をつくる

2004年の創業以来、私たちは他の誰よりも
データが産業や人びとの暮らしを豊かにする
可能性を信じる集団です。

技術と人材のサプライチェーン
を再構築し、国際競争力のある豊
かな日本の再生に貢献する

従来のIT企業やコンサルティング企業による
高度人材の派遣とは一線を画し、本質的な企業体質の
強化を支えるソリューションを提供します。

Purpose

Vision

Mission

息を吸うようにデータが
活用される社会をつくる

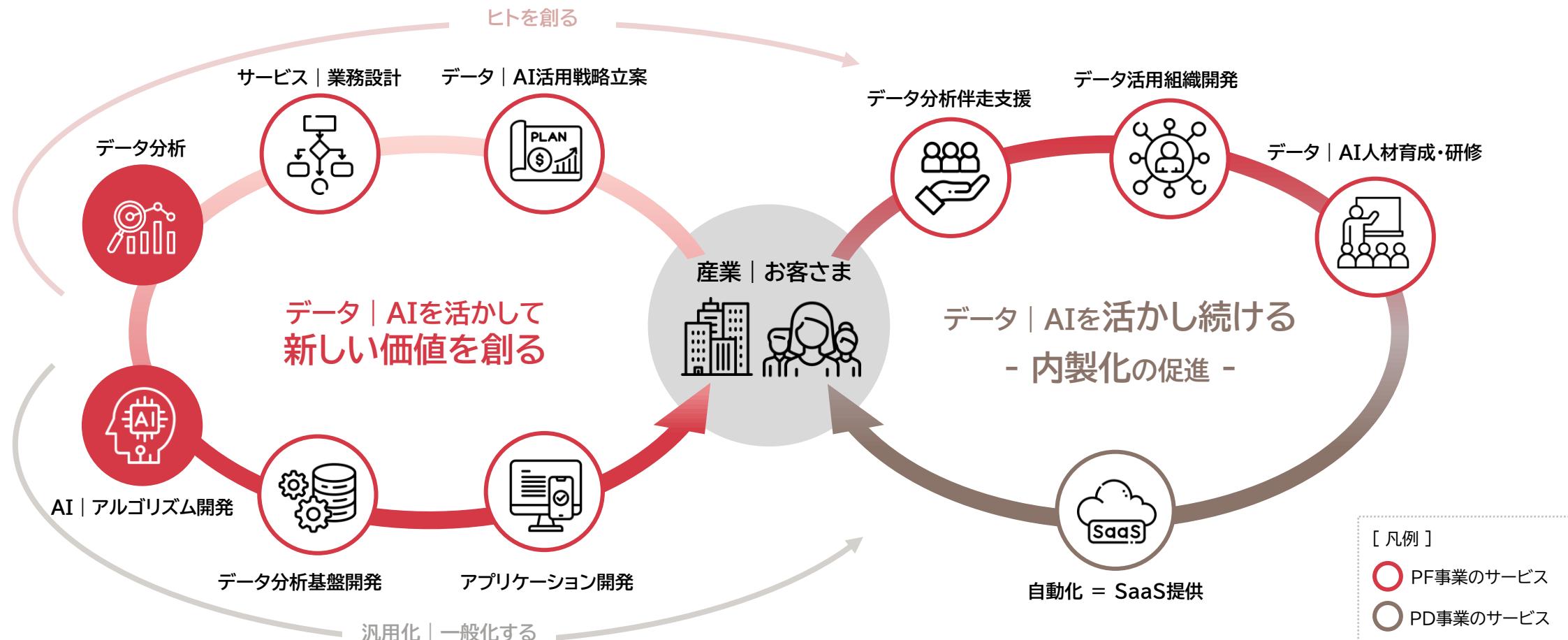
“Data-driven as Usual”

さまざまな産業の企業活動や人びとの生活に
おいてデータ活用が広く浸透することで、
生産性高く、豊かな暮らしを実現します。

そのために、データ・コンプレックスを解消すべく、
データ活用が日常に根付くために、
必要な人材と環境を広く提供します。

ケイパビリティ：一社で完結できる、データ/AIによる価値創造のバリューチェーン

- データ・AI活用による「新しい価値の創造」のみならず、創業来20年間の圧倒的な経験値を糧にしたヒトづくりやモノづくりを通じてデータ・AI活用を「企業・産業に根付かせる」という、これまでにない新しい価値を提供



競合企業

コンサルティング企業

システム開発企業(= SIer)

SaaS企業

人材サービス企業

模倣困難性 :三位一体による内製化支援と、それを支える人材力・プロジェクト経験値

模倣困難性

1

三位一体のビジネスモデル

- ①プロフェッショナル支援、②人材育成・教育、
③プロダクト提供の3つのビジネスモデルを、
一社で組み合わせて提供
- 3つを併せ持つ企業は世界的にも珍しい

模倣困難性

2

業界一のデータサイエンティスト組織

- 業界No.1規模の200名超の人材の量と質
- 創業間もなく他に先駆けて新卒を採用し、組織
拡大を続ける採用力・育成力・組織力
- ほぼ全員がプロジェクトワークに従事して収益
貢献(稼げる集団)

模倣困難性

3

20年のデータ/AIプロジェクト経験

- 創業来20年間、全ての売上高が、データ/AI
活用をテーマとするもの
- データ/AIを価値に変えるという本質からブレ
ない提案品質とデリバリー能力

三位一体のビジネスモデルによるデータ活用の民主化と内製化支援

業界随一のデータ専門集団によるビジネス適用

① 分析/コンサルティング/SI

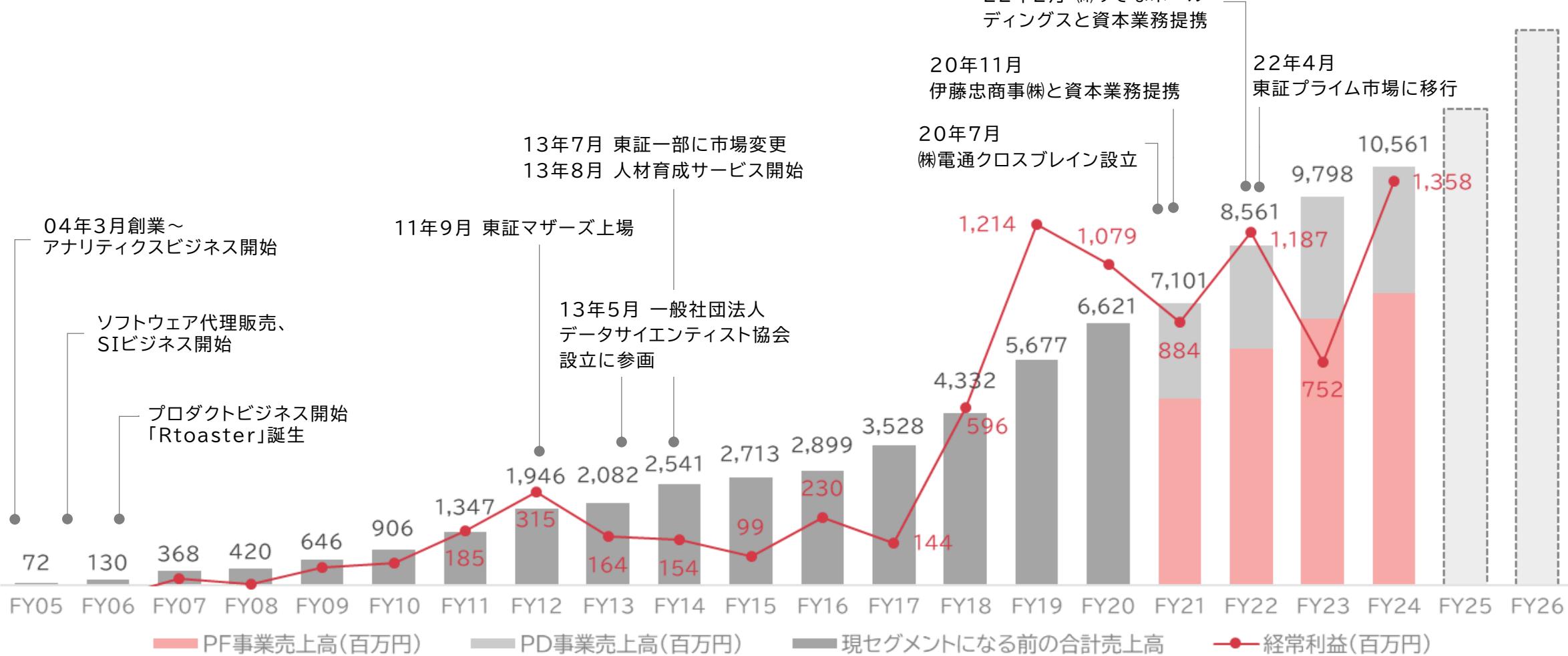


上記①②が主にPF事業、③が主にPD事業に分類されます

成長の軌跡 : データ活用の重要性を予見して2004年創業、20期連続增收

- 2011年9月にデータ分析専業として初の東証マザーズ上場
- 2013年東証一部に市場変更（現在は、東証プライム市場）

現・中期経営計画
(FY24-FY26)



主なクライアント ~各業界のトップ企業から指名されてきた実績

- 特定の業界に特化せず、各業界において日本を代表する企業のデータ活用・DXを支援
- 以下は、これまでに当社との取引実績があり企業名等の公表を許可いただいている、または、プレスリリースやメディア掲載などで取引実績のあることが公知となっている顧客を抜粋

LINEヤフー

TOYOTA

Asahi

**SHISEIDO
ONLINE STORE**

JAPAN AIRLINES

JP ゆうちょ銀行

NTT docomo

(2025年5月9日現在、敬称略、順不同)

小売・流通・卸売	伊藤忠商事(株)、全日空商事(株)、(株)高島屋、ウエルシア薬局(株)、(株)コナカ、(株)自由が丘フラワーズ、(株)セレクトスクエア、(株)そごう・西武、(株)DINOS CORPORATION、(株)バロックジャパンリミテッド、(株)セブン&アイ・ネットメディア、(株)ローソン、スターバックスコーヒージャパン(株)、アスクル(株)、パルシステム生活協同組合連合会、(株)阪急阪神百貨店
製造	トヨタ自動車(株)、アサヒグループジャパン(株)、キユーピー(株)、キリンビール(株)、(株)ニトリホールディングス、日本コカ・コーラ(株)、ユニー・チャーム(株)、(株)オンワードホールディングス、(株)晃祐堂、(株)SABON Japan、資生堂ジャパン(株)、(株)島津製作所、(株)スタイルリングライフ・ホールディングス BCLカンパニー、西川(株)、日産自動車(株)、日本たばこ産業(株)、(株)ピーチ・ジョン、(株)ファンケル、東芝データ(株)、三菱電機(株)、ライオン(株)、(株)オンデーズ、キッコーマン(株)、サンスター(株)、ディーゼルジャパン(株)、フジツコ(株)、(株)富士フィルム ヘルスケア ラボラトリー、(株)マウスコンピューター、UCCホールディングス(株)
金融	(株)りそなホールディングス、(株)三菱UFJ銀行、(株)山口フィナンシャルグループ、(株)ゆうちょ銀行、(株)静岡銀行、(株)足利銀行、(株)伊予銀行、(株)横浜銀行、東海東京証券(株)、松井証券(株)、(株)三井住友フィナンシャルグループ、(株)イオン銀行、(株)SBI新生銀行、(株)百十四銀行、三井住友信託銀行(株)、SMBC日興証券(株)、大和証券(株)、(株)オリエントコーポレーション、(株)ジェーシービー、(株)マネースクエア
旅行・航空・運輸	日本航空(株)、九州旅客鉄道(株)、ヤマト運輸(株)、(株)日本旅行、(株)読売旅行、ヒルトン・ワールドワイド
IT・情報・通信	グーグル合同会社、LINEヤフー(株)、ソフトバンク(株)、エアロセンス(株)、エヌ・ティ・ティ・コムウェア(株)、オーエムネットワーク(株)、(株)大塚商会、(株)クラウドワークス、メディカル・データ・ビジョン(株)、(株)アイスタイル、(株)NTTドコモ、ダイワボウ情報システム(株)、トレンドマイクロ(株)、(株)ユニメディア
電力・エネルギー・建設	大東建託(株)、近鉄不動産(株)、野村不動産ソリューションズ(株)、ミサワホーム(株)、八千代エンジニアリング(株)、積水ハウス(株)、三井不動産レジデンシャルリース(株)
メディア・広告・エンタメ・その他	ぴあ(株)、農林水産省、国立大学法人大阪大学、アイティメディア(株)、(株)日本ビジネスプレス、(株)インターペース、(株)CyberZ、大日本印刷(株)、(株)セガ、エン・ジャパン(株)、キャリタス就活(株)キャリタス)、(株)マイナビ、(株)リクルートスタッフィング、(株)力力クコム、(株)さとふる、(株)ミクシィ、(株)ADKマーケティング・ソリューションズ、(株)バンダイナムコネクサス、(株)ビズリーチ、(株)ベネッセコーポレーション、(株)デルフィス、(株)博報堂プロダクツ、(株)マッキヤンエリクソン、(株)エキスパートスタッフ、(株)スタッフブリッジ、(株)日経HR、(株)パソナテック、(株)イタミアート、(株)イノベーター・ジャパン、(株)らしんばん

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

■ 2025年6月期 第3四半期のトピックス

[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(FY25)の位置付けと進捗

- 中期経営計画(FY24-FY26)の柱である「構造改革」の2年目となる当期(FY25)は、成長路線へのシフトによる売上成長率10%以上の達成に向け、上期から引き続き順調に事業規模の拡大が進捗し、21期連続増収・過去最高益を狙える状況です
- このたび、当社業績の順調な進捗を背景とする利益予想の上方修正とともに、市場環境の不透明性をふまえ例年よりも規模を拡大した自己株式取得による株主還元を実施することとしました

	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 EBITDAマージン: 16%超
重点施策	<ul style="list-style-type: none">PF事業の有償稼働率の改善SaaSのコスト構造の見直しマトリクス組織による業界攻略の強化	<ul style="list-style-type: none">営業基盤・体制の強化『三位一体』の価値提供の強化生成AI等、新たなソリューション開発非連続成長(M&A)の布石を打つ	<ul style="list-style-type: none">『三位一体』のビジネスモデルの確立非連続成長(M&A)の実行従来の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
実績	<ul style="list-style-type: none">計画を上回る利益率の達成創業来、過去最高益の更新20期連続増収の達成	<p>【3Q実績】売上・利益ともに二桁成長</p> <ul style="list-style-type: none">売上高 YoY +13.3% └ PF事業は YoY +16.6%営業利益 YoY +32.0%利益面の通期業績予想を上方修正	—

エグゼクティブサマリ ~FY25の通期業績予想と株主還元方針について

【FY25 通期業績予想】 利益面を上方修正

- 上期の好業績の達成と、高稼働率の継続による粗利率改善が功を奏し、利益予想を上方修正
 - ・営業利益: 期初予想比_(上限との比較) + 250百万円
 - ・EBITDAマージン: 期初予想比_(上限との比較) + 2.4pt
- 売上高は、需要の強さに対して主にPF事業の稼働率が高止まりしているため、期初予想を据え置いた
- 直近2期と比較して、当期は売上成長率と収益性向上の両立を達成できる見通し

単位: 百万円

	FY23実績	FY24実績	FY25連結予想 (25/5/9修正)
売上高	9,798	10,561	11,800
売上高成長率	+14.4%	+7.8%	+11.7%
EBITDAマージン	11.0%	16.7%	18.0% [期初予想から +2.4pt]
営業利益	681	1,349	1,750 [期初予想から +250]
営業利益成長率	△40.6%	+98.2%	+29.7%

【株主還元】 自己株式取得を決議

- 本中計の株主還元方針 = 連結総還元性向40%以上
- 本年度は上記方針の実現に加え、不安定かつ先行き不透明な経済状況をふまえ、例年より規模を拡大した自己株式の取得を決定
 1. 取得期間: 2025年5月12日～同7月31日
 2. 取得し得る株式の総数: 770,000株(上限)
発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合: 3.59%
 3. 株式の取得価額の総額: 7億円(上限)
 4. 取得目的:
 - ✓ 資本効率の向上
 - ✓ 不安定な市場環境における株価の安定性向上
 - ✓ M&Aや資本提携等の機動的な資本政策への備え
 - ✓ 当社役職員の株式報酬比率の拡大
- なお、FY25期末における剰余金の配当は、期初の方針から変更なく、1株あたり8円の安定配当(普通配当)を予想
- 上記実行後の連結総還元性向 = 70%超を想定

エグゼクティブサマリ ~売上・利益とともに10%以上の成長を継続

単位:百万円	a	b	b/a-1	c	b/c	評価
	FY24-3Q	FY25-3Q	増減率	FY25連結予想 (25/5/9修正)	3Qの進捗率	
売上高	7,851	過去最高 *1 8,897	13.3%	11,800	75.4%	売上高
PF事業	5,444	過去最高 *1 6,346	16.6%	—	—	・PF事業
PD事業	2,407	過去最高 *1 2,552	6.0%	—	—	・PD事業
EBITDAマージン	18.6%	20.2%	—	上方修正 18.0%	—	
営業利益 [営業利益率]	1,147 [14.6%]	過去最高 *1 1,513 [17.0%]	32.0%	上方修正 1,750	86.5%	利益面
PF事業	2,141	2,828	32.1%	—	—	・PF事業
PD事業	624	725	16.2%	—	—	・PD事業
調整額 *2	-1,619	-2,040	—	—	—	
経常利益	1,153	1,581	37.1%	上方修正 1,800	87.8%	
当期純利益	773	1,059	37.0%	上方修正 1,200	88.3%	

*1 3Q累計あたりの過去最高額の意

*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

- 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
- **2025年6月期 第3四半期のトピックス**

[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

AIエージェントの新サービス：マルチモーダルAIを活用した“現場DX”を加速

- マルチモーダルAI技術を活用して現場業務のDXを支援する研究開発企業であるFairy Devices株式会社と、ブレインパッド、および当社AIエージェント子会社の株式会社BrainPad AAA(エーキューブ)の3社で業務提携し、共同でのサービス開発を開始
- この提携により、日本の強みである製造業を中心に、さまざまな産業の「現場力」をデータ化し、各産業におけるAI活用とDXを促進

2025.3.28 発表



【サービス例】「THINKLET」で撮影された作業動画からAIが手順を解析



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

生成AI搭載の新プロダクト「Rtoaster GenAI」の導入が進展

- 生成AIを搭載したPD事業の新製品「Rtoaster GenAI (アールトースター・ジェンエーアイ)」は、まるで店員と接するかのような新しい顧客体験を武器に、リリース直後よりトライアル導入が順調に進展

新プロダクト「Rtoaster GenAI」とは？



生成AIにより、オンラインでは難しかったまるで【店員と会話する体験】を簡単に

新生活に備えたい 健康指向の男性向けの製品 優雅な休日を過ごすためのアイテム

体型が気にならない洋服 > 送信

体型カバーと着映えを両立したブラウス

曖昧な文章検索から欲しいものが見つかる

ドレープブラウス サテンブラウス シフォンブラウス ドロップショルダーカットソー
女性らしい華やかな印象のブラウス。ドレープ感のある素材で、上品な雰囲気を... ¥4800
上品な光沢と滑らかな肌触りが魅力のサテンブラウス。ドレープ感が美しい素材... ¥5980
スカンドカラードレスを想起させるシフォンブラウス。ドレープ感や軽やかな透け感... ¥4500
ドロップショルダーデザインが今年らしいシルエットのカットソー。柔らかく肌触... ¥3980

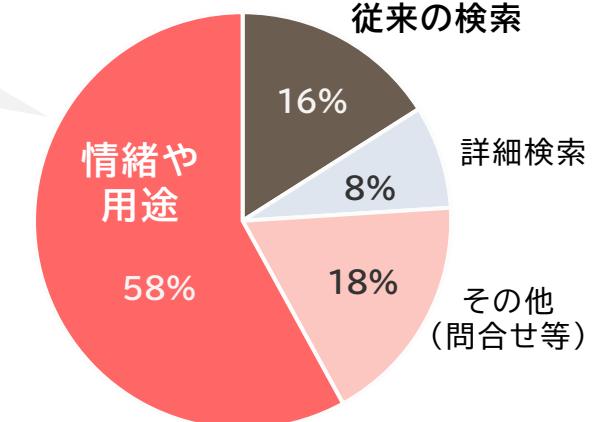
「Rtoaster GenAI」が提供する新たな価値

これまで取得が難しかった顧客の本当の声(シーズ、ニーズ)のデータ収集が可能となり、マーケティングの質が向上

実際に入力された検索文章(百貨店の事例)

- 得意先の社長を怒らせてしまい、そのお詫びに持っていくものを探しています
- 甘さ控えめで、日持ちがして高級感のある和菓子を探しています
- 職場が変わるのでチームの8人程度に渡せるギフトを探しています
- カタチに残る、50代の母親への誕生日プレゼントを探しています

入力された検索文章の傾向



α版(トライアル版)導入件数

提供開始から4ヶ月の累計 **20社** ※海外企業 3社を含む

PPIHグループに対し、店舗内の商品をAIで検索できるサービスの開発を支援

- 株式会社パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス(PPIH)グループにおいてリテール分野におけるテクノロジー活用を担う株式会社カイバラボとともに、「店舗内商品AI検索サービス」を共同開発し、一部の店舗で既に導入済み
- 本サービスは、インバウンド顧客の需要取り込みを目的に、顧客自身がスマートフォンに保存した画像をもとに店舗内の商品位置を迅速に検索できるもの

2025.5.9 発表

プレインパッド、PPIHが提供する顧客向け「店舗内商品AI検索サービス」の開発を支援
– インバウンド顧客のお買い物利便性向上を実現 –

株式会社プレインパッド(本社:東京都港区、代表取締役社長 CEO 関口 朋宏、以下:プレインパッド)は、5月9日、株式会社パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長CEO 吉田 直樹、以下:PPIH)グループの株式会社カイバラボ(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長 森谷 健史、以下:カイバラボ)が進める「店舗内商品AI検索サービス」の開発を支援したことを発表します。



KaibaLab



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

【ドン・キホーテ渋谷本店(取扱い商品数 約130万点)で稼働中】

スマホの画像から、欲しい商品が店舗のどこに在るかすぐ分かる
= インバウンド顧客の利便性向上による需要の取り込みを支援

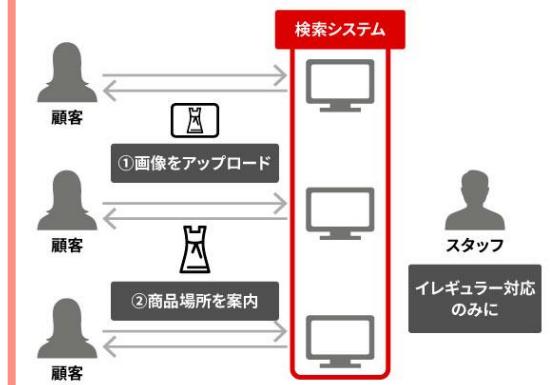
Before

「店舗スタッフに説明するのが大変」
「スタッフが案内してくれるまでに時間がかかる」



After

「欲しい商品の画像があれば、自分でパッと探せて便利！」



当社のAIエージェント事業については、こちらのIRTVの対談動画もご覧ください！

【子会社設立】AIエージェントと人間の協働で作業を効率化！

AIがあなたの仕事をどこまで代替できるか？<ブレインパッド(3655)>

<https://youtu.be/uzU7H-J9vk8>





（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
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。