



中期経営計画における今後の経営戦略

株式会社ブレインパッド

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。したがって、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。

当社は、企業活動の根幹をなす概念として、以下を定めております。

ブレインパッドの
ミッション
(使命)

**データ活用の促進を通じて
持続可能な未来をつくる**

※ 創業以来、変わらない経営理念です。

ブレインパッドの
コーポレートビジョン
(中長期的に目指す姿)

Analytics Innovation Company

アナリティクスとエンジニアリングを
駆使した革新的かつ実践的なソリューションで
最高の価値を提供する

※ 中期経営計画立案にあたって策定した、当社が中長期的に目指す将来像です。
コーポレートビジョンが示す姿に向かって、ブレインパッドを進化させていきます。

Analytics Innovation Company

アナリティクスとエンジニアリングを
駆使した革新的かつ実践的な
ソリューションで
最高の価値を提供する

＜経営戦略＞

アナリティクスとエンジニアリングを駆使して
クライアントのビジネスプロセスを革新する
長期・大型の案件を拡大する



＜経営目標＞

連結売上高60億円・連結経常利益10億円
(2019年6月期)

従来より得意とするマーケティング領域をはじめとし、販売・SCM・製造などの新たな領域においても、Business X Analytics X Engineeringの交点となるような提案を行い、顧客の収益改善に貢献するビジネスを展開していきます。

注力領域

従来のマーケティング領域での
圧倒的ポジション

+

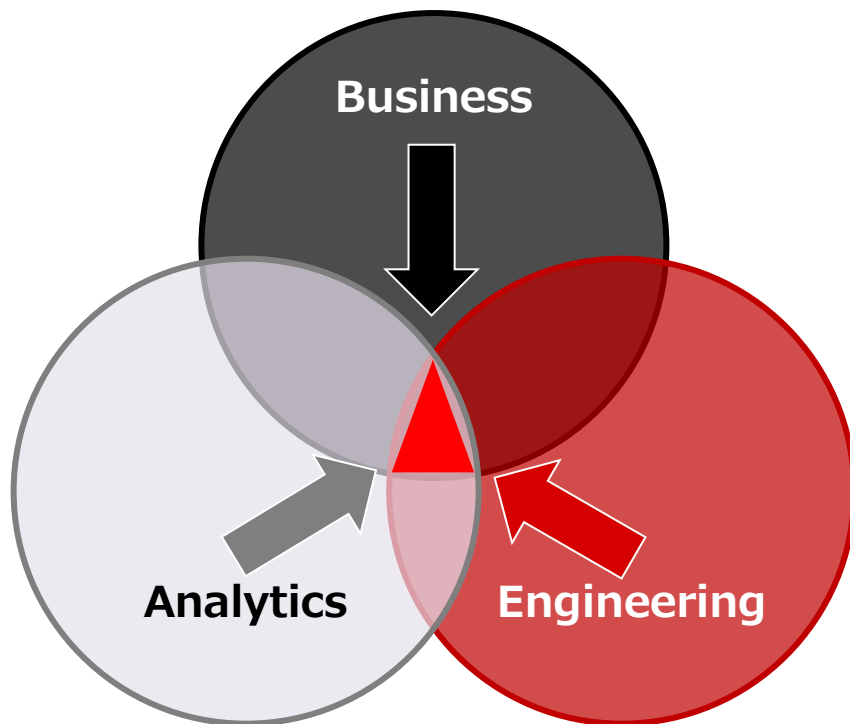
IoT領域や、マーケティング以外の領域
(SCM・製造…等)

アクション

クライアントのビジネス課題から
アナリティクス、エンジニアリングに繋げる

分析だけに留まらず
エンジニアリング（仕組化）に繋げる

デジタルマーケティングに分析を組み合わせ
総合的な課題解決に繋げる

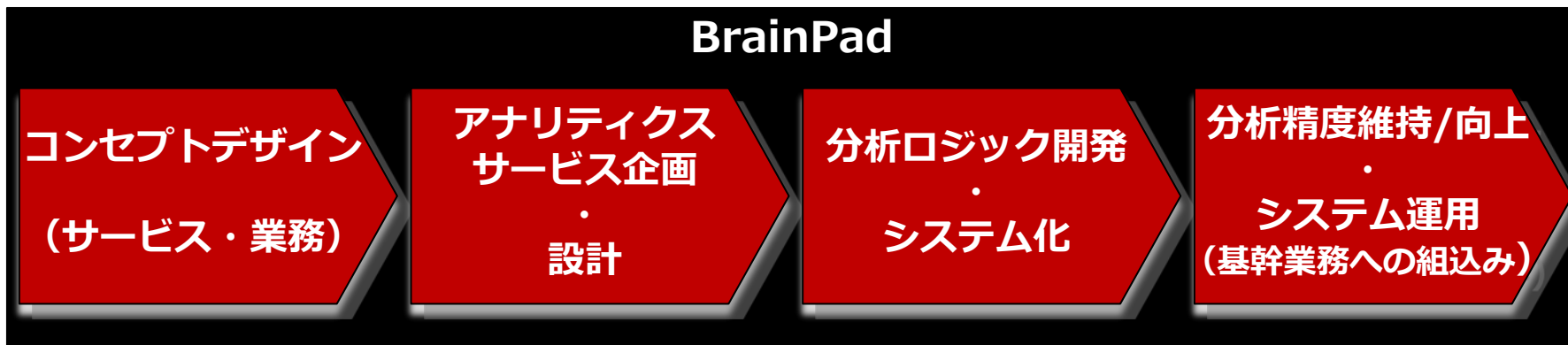


ブレインパッドの目指す姿（差別化戦略）



ビッグデータを用いて、企業成長を支えるためのコンセプトデザインから運用まで、一貫したサービスを提供できる、際立った特色を持った企業としてのポジションを確立していきます。

また、お互いの強みを生かした他社との提携も加速させます。



戦略系コンサルティングファーム

デジタルマーケティング特化や
分析特化の関連製品ベンダー

大手SIer
(ただし、分析の専門人材は不足)

総合系コンサルティングファーム
(ただし、専門性の高い分析部隊はまだ小規模であり、知見を蓄積中の段階)

① 経営層を顧客とした 案件拡大

- 分析や製品を使ったビジネスプロセスの改革・改善を提案
 - どのようにデータを取得し、どのような分析を行えばよいか
 - どのように製品を使いこなす業務を設計するか
- 人工知能・数理最適化・ビッグデータ分析・IoTのビジネス利用を促進

② 提案力の強化

- 事業横断で、サービス・製品をうまく組み合わせ、個別のクライアントごとに最適なソリューションを提案する力を強化

③ システム化、 ストック収入拡大

- ワンタイムの受託分析に終わらせず、クライアント企業の業務に組み込まれるシステムを組み上げることで、データ分析の業務活用を活性化し、システム利用料収入を拡大
- 製品ライセンスフィー収入を拡大

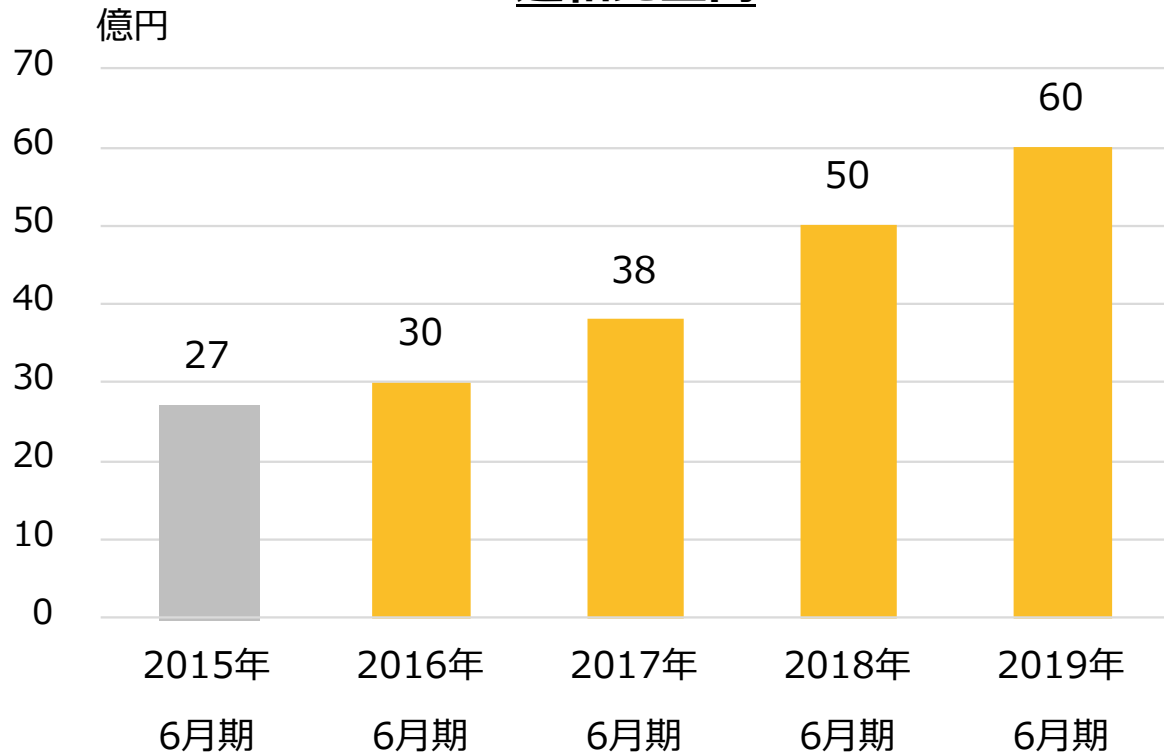
④ 提携・協業による 新サービス・商流の開発

- 豊富な顧客ネットワークを持つ製品ベンダー・クライアントなどとの協働や、JV設立などにより、新サービスや新たな商流を開発
- ブレインパッドの持つビッグデータ分析・AI・数理最適化といった技術とのシナジーの大きな企業との協業を模索

⑤ 教育投資の拡充

- コアケイパビリティに関する教育プログラムを開発し、人材への投資を拡充
 - 上記①～④の実現に必要なスキルを開発

連結売上高



連結経常利益

0.9億円 0.4億円 3億円 7億円 10億円

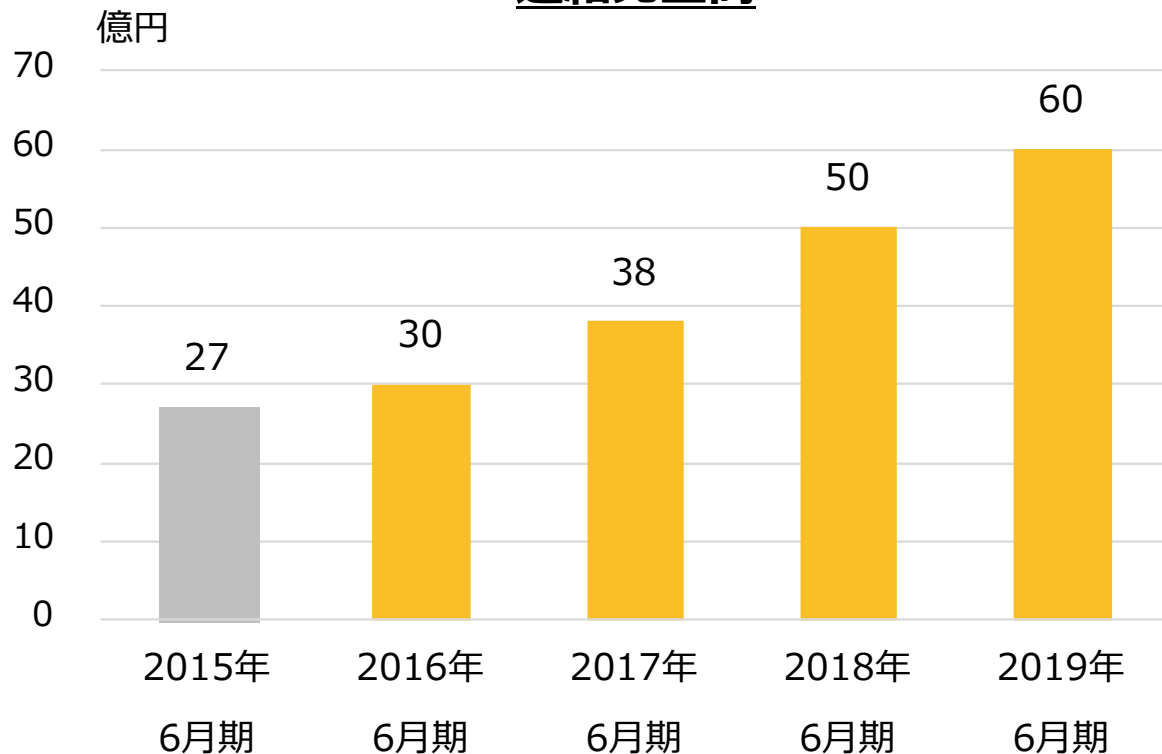
既存3事業の成長により、
左記目標の達成を目指す。

2017年6月期～2019年6月期の
各事業の目標売上成長率

- アナリティクス事業
年25%～35%
- ソリューション事業
年10%～25%
- マーケティング
プラットフォーム事業
年20%～30%

※2016年6月期については、本年5月12日付にて、
連結売上高29億円、連結経常利益2.2億円に業績予想を修正済。

連結売上高



連結経常利益

0.9億円 0.4億円 3億円 7億円 10億円

当該売上計画の達成を以て最終年度（2019年6月期）においては、

- 連結経常利益率 15%超
- 連結ROE 20%超

となる見込み。

なお、当面は内部留保の充実を図り、既存事業の成長のために資本投下を行う方針であり、上記利益目標が達成されるまでは、配当は未実施とする予定。

※2016年6月期については、本年5月12日付にて、
連結売上高29億円、連結経常利益2.2億円に業績予想を修正済。

人員構成イメージについて



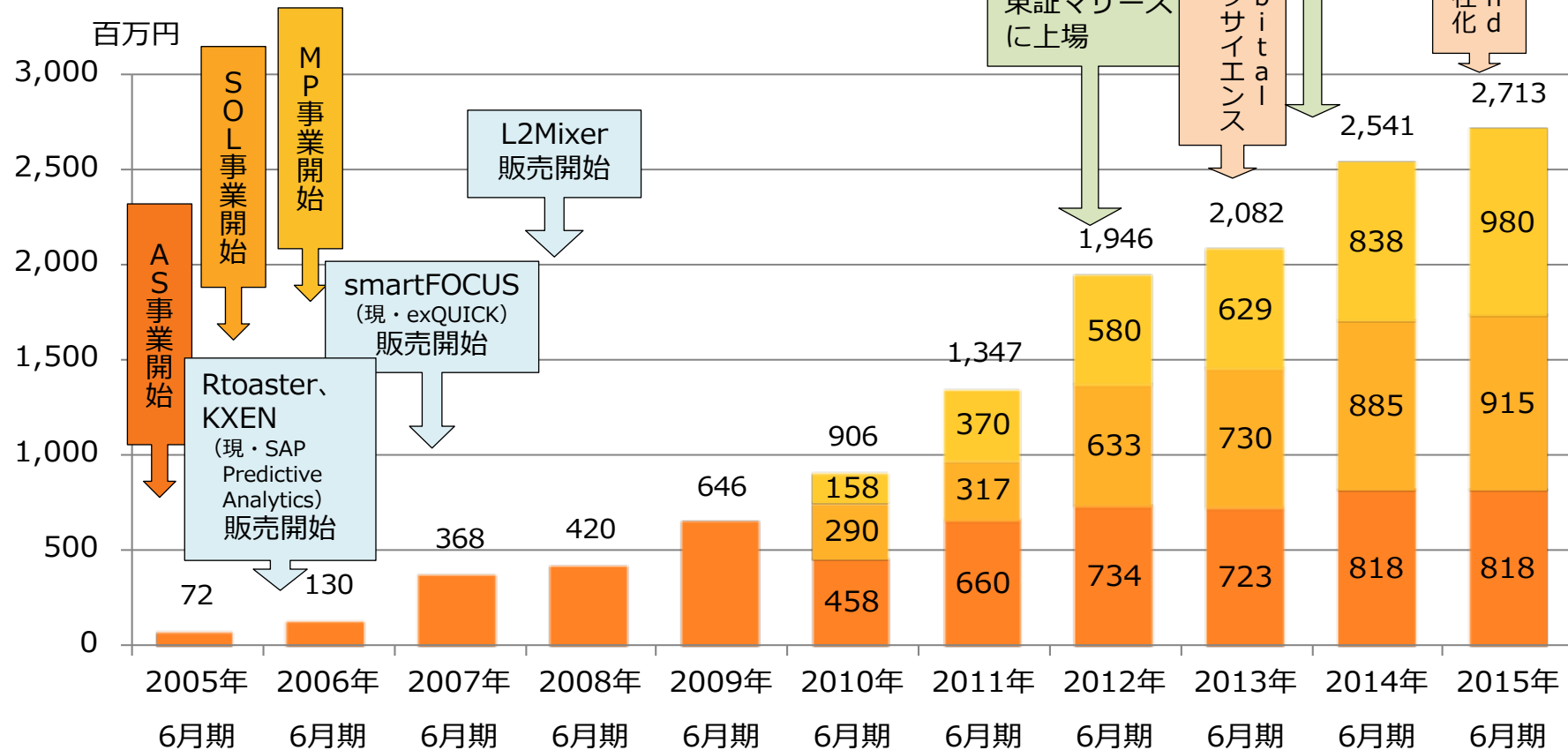
ブレインパッドを構成する4つのコア・ケイパビリティ毎に人材を強化し、中期経営計画の最終年度には、現在の1.5~2倍程度の組織規模となるイメージ。

<u>コア・ケイパビリティ</u>	<u>現在</u>		<u>2019年6月期</u>
アナリティクス (Analytics)	約60名	➔	90~120名
エンジニアリング (Engineering)	約40名	➔	70~90名
セールス・コンサルタント (Business)	約40名	➔	60~80名
コーポレートスタッフ	約20名	➔	20~30名
計	約160名	➔	240~320名

(参考) 当社グループ創業からの歩み



- MP事業：マーケティングプラットフォーム事業
- SOL事業：ソリューション事業
- AS事業：アプリクス事業



2004年創業

連結売上高の推移

創業10周年

2009年以前のセグメント別の売上高は未公表です。
また、2011年6月期 2Q以前の数値は未監査であるため、当該期の数値は参考資料となります。



Data Analytics for Sustainability

データ活用の促進を通じて持続可能な未来をつくる

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。したがって、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。なお、2011年6月期 2Q以前の数値は未監査でありますため、当該期の数値は参考資料となります。

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。