

株主・投資家の皆さまへ

2026年6月期 第1四半期 決算補足説明資料

2025年 11月 14日

株式会社ブレインパッド（証券コード：3655 東証プライム）



目次

■ エグゼクティブサマリ

- 2026年6月期 第1四半期決算についての補足
- セグメント業績についての補足
- 直近のニュース、トピックス
- 富士通株式会社による当社株式の公開買付けおよび経営統合契約の締結概要について

[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
- FY26-1Qより、組織変更に伴い、従来のPF事業の一部をPD事業に変更しております。そのため、本資料の前期(FY25)のセグメント情報は、変更後の区分方法に基づき作成しております。

2025年10月30日公表 ～富士通からの公開買付けの開始、経営統合契約の締結

- 富士通株式会社(証券コード:6702)による、株式会社ブレインパッドの普通株式に対する公開買付けに関して、当社取締役会として賛同の意見を表明するとともに、ブレインパッド株主の皆さまへ本公開買付けへの応募を推奨するとともに、富士通との間で「経営統合契約」を締結したことを発表
- 賛同の意見表明に至った理由
 - ・ 以下に記載したシナジー創出に加えて、ブレインパッドの日本におけるData&AI活用支援の先駆者としてのブランドや経験値、当社に集う人材やその人材が作り出すカルチャーを尊重し、本取引完了後も当面の間、ブレインパッドのブランドおよび経営の独立性が維持される想定
 - ・ ブレインパッドのブランドは、富士通のData&AI領域における中核ブランドの1つと位置付けられる予定

➡ ブレインパッドの独立性を尊重した条件による「経営統合契約」の概要は、後半ページを参照
- 本件により見込める主要なシナジー
 - ・ 国内最大規模の富士通の強固な事業基盤を活用した、ブレインパッドの成長の飛躍的加速
 - ・ ブレインパッド株式の非公開化による経営の柔軟性向上と、中長期的成長への大胆な投資
 - ・ 富士通独自の最先端技術の活用促進
- 株主の皆さまへ
 - ・ 2025年6月末時点の株主名簿に記載または記録された株主様には、公開買付けへの応募に関する書類が順次郵送されます
 - ・ 同様の書類を当社ウェブサイトにも掲載済みです。応募手続き等について、ご確認ください

エグゼクティブサマリ ～中期経営計画最終年度となる当期(FY26)の位置づけ

- 「構造改革」と銘打った中期経営計画(FY24-FY26)の2年目である前期(FY25)は、目標としていた売上成長率10%以上を
実現し、**21期連続増収**、および**2年連続の過去最高益更新**を達成しました
- 当期(FY26)は、この2年間で積み重ねた成果を土台に、**当初掲げた中期経営計画の着実な達成**を目指すことに加え、これまでの
成功体験にとらわれない新しい事業モデルの開拓に踏み出します

	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 (うち、M&A効果 = 5億円以上) EBITDAマージン: 16%超
重点施策	- 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	- 営業基盤・体制の増強 『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	『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、 産業ヘインパクトのある事業の開発・拡充
実績ほか	- 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	【通期実績】 売上・利益ともに二桁成長 - 売上高 YoY +11.5% = 21期連続増収 - 営業利益 YoY +16.8% = 最高益の更新 - 大規模な自己株式取得 = 総還元性向 約70%	FY26の株主還元方針 1株あたり普通配当8円を予定していた ところ、富士通による公開買付けの成立を 条件に、無配とすることを決定(10/30に 公表済)

エグゼクティブサマリ ～1Qは想定の範囲内で発進、徐々に売上を回復させ通期達成へ

- FY26は、前期4Qの新規受注の一時的な減速影響を受けスロースタートとなり、売上・利益ともに下期偏重となる計画。
- 1Qの売上高はやや計画を下回ったものの、2Q以降の売上パイプラインは潤沢な状況。
利益面においては期初の想定範囲に収まっていることから、通期連結業績予想に変更なし

単位：百万円

	a	b	b/a-1	c	b/c
	FY25-1Q	FY26-1Q	増減率	FY26連結業績予想 (M&A効果を除く)	進捗率
売上高	2,808	2,808	-0.0%	13,500	20.8%
PF事業	2,014	1,919	-4.7%	目標17～18%成長	—
PD事業	794	892	12.3%	目標5%超の成長	—
EBITDAマージン	20.0%	7.1%	—	16%超	—
営業利益	469	107	-77.1%	1,750	6.1%
[営業利益率]	[16.7%]	[3.8%]	—	[13.0%]	—
PF事業	905	678	-25.1%	—	—
PD事業	210	117	-44.3%	—	—
調整額 *2	-647	-688	—	—	—
経常利益	511	120	-76.5%	1,750	6.9%
当期純利益	337	73	-78.2%	1,150	6.4%

最優先目標

売上高 135億円

- 既存3社(BP、TT、AAA)の現行サービスを中心とした事業規模の拡大により達成

ストレッチ目標

売上高 140億円～

- 上記の必達目標に加え、M&A効果を見込んで、中期計画の目標達成を目指す
- M&A効果
 - 本日公表の新たな子会社による連結貢献
 - 追加のM&Aによる連結貢献

*1 既存3社・・・株式会社ブレインパッド、株式会社TimeTechnologies（以下：TT社）、株式会社BrainPad AAA（以下、AAA社）の3社
*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

■ エグゼクティブサマリ

■ 2026年6月期 第1四半期決算についての補足

■ セグメント業績についての補足

■ 直近のニュース、トピックス

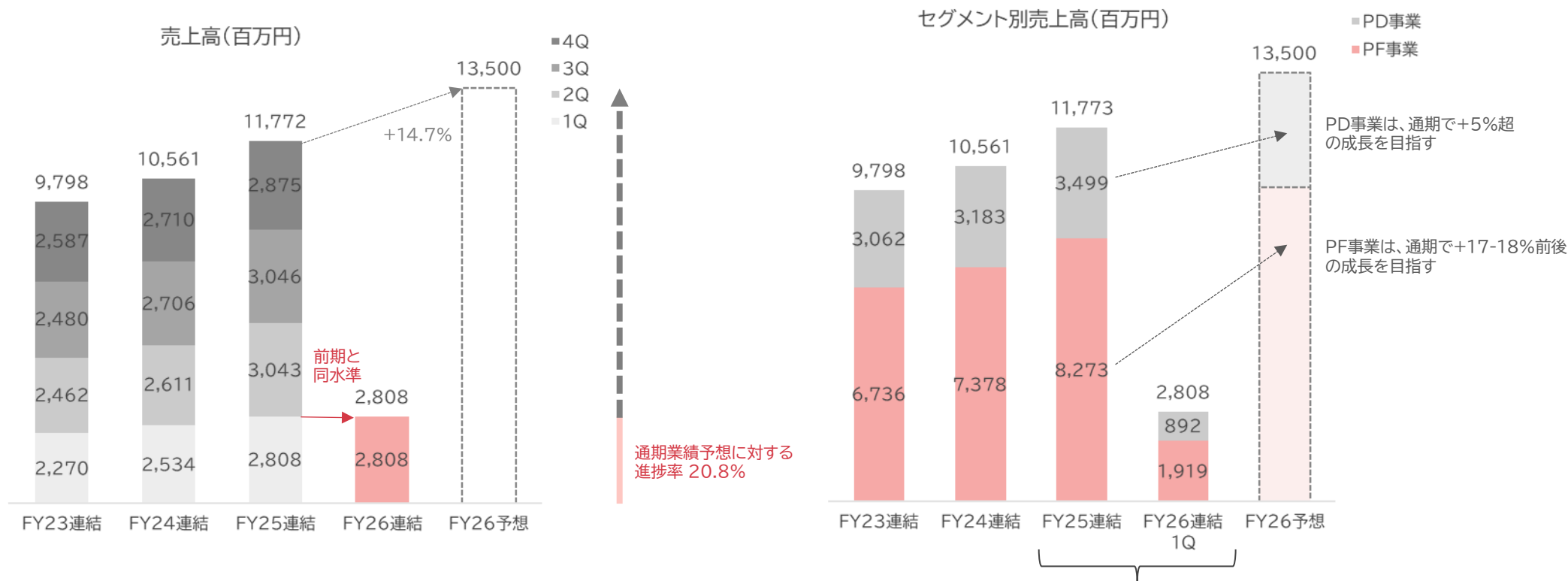
■ 富士通株式会社による当社株式の公開買付けおよび経営統合契約の締結概要について

[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
- FY26-1Qより、組織変更に伴い、従来のPF事業の一部をPD事業に変更しております。そのため、本資料の前期(FY25)のセグメント情報は、変更後の区分方法に基づき作成しております。

1Qの売上高は前期と同水準で発進、PD事業が二桁成長となり売上高を牽引

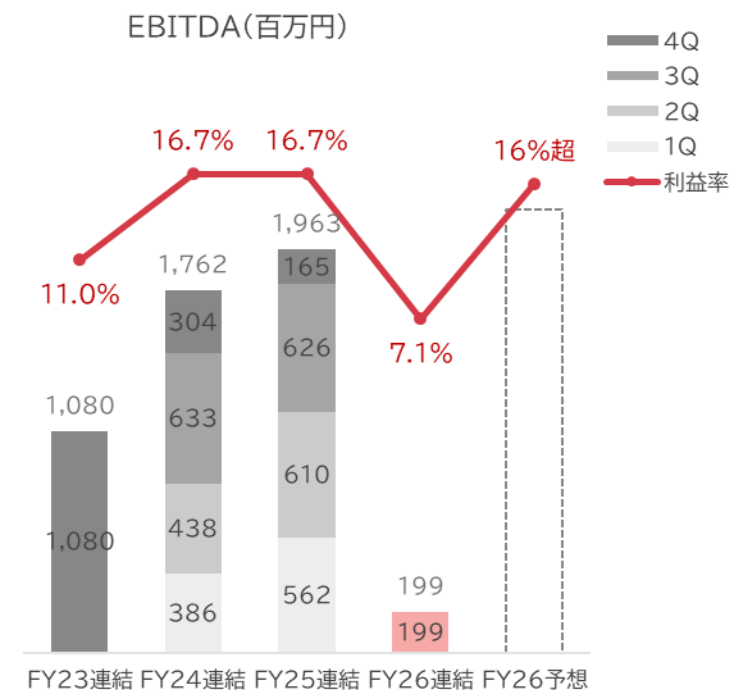
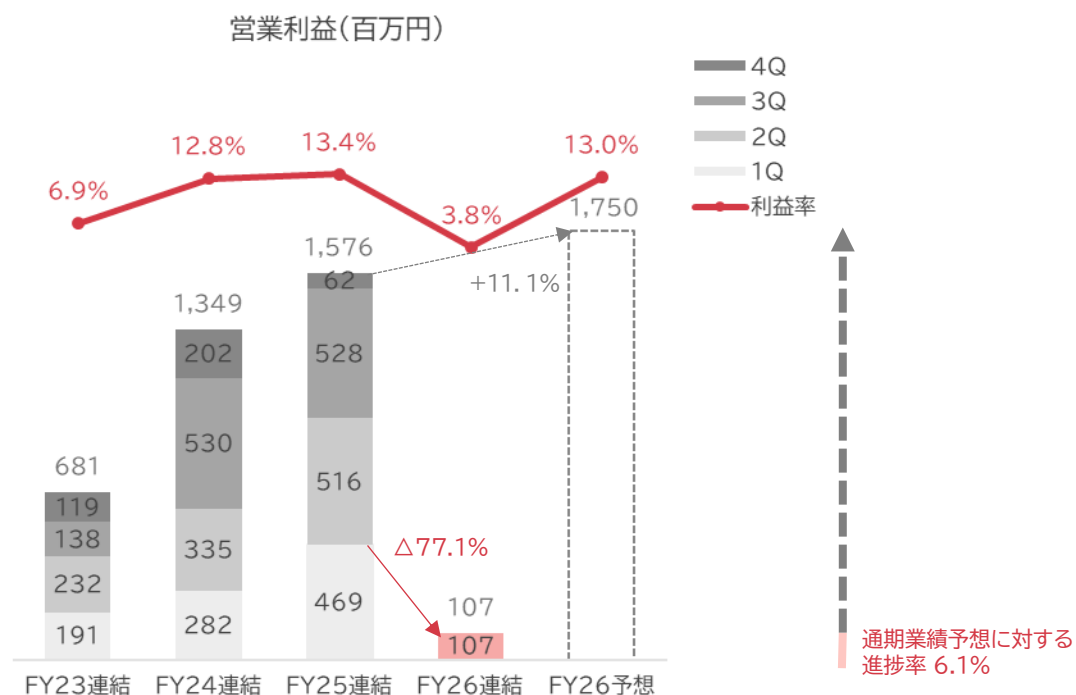
- 1Qの売上高は、PD事業が期初計画を超えて好調に進捗
- PF事業のほうでは前期4Qに生じた新規受注の遅れによる影響が継続し、全社合計では前期と同水準にて推移
- 通期売上予想に対する1Qの進捗率は20.8%となっており、2Q以降の潤沢な商談パイプラインを受注につなげ、通期達成を目指す



FY26-1Qより、組織変更に伴い、従来のPF事業の一部をPD事業に変更しております。そのため、本資料の前期(FY25)のセグメント情報は、変更後の区分方法に基づき作成しております。

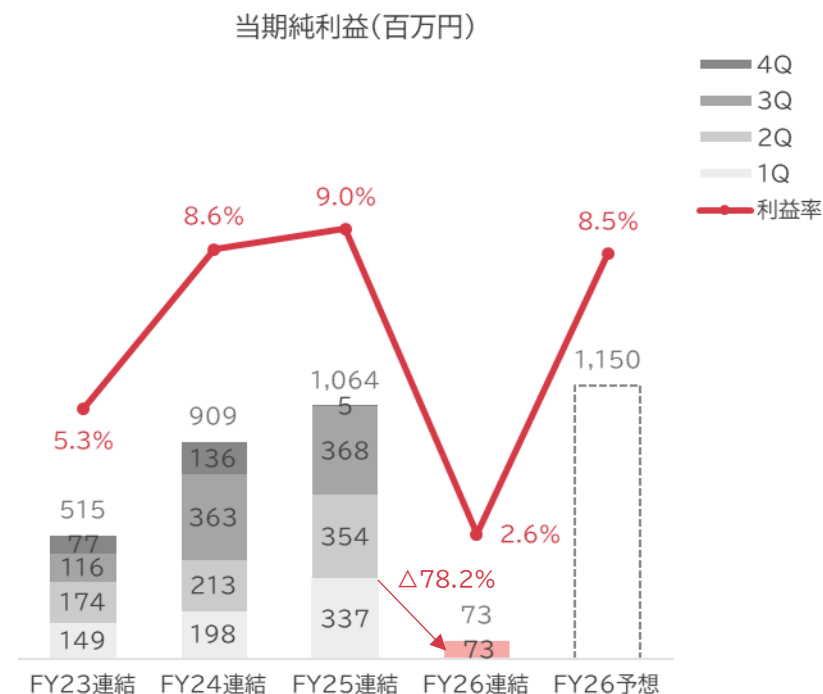
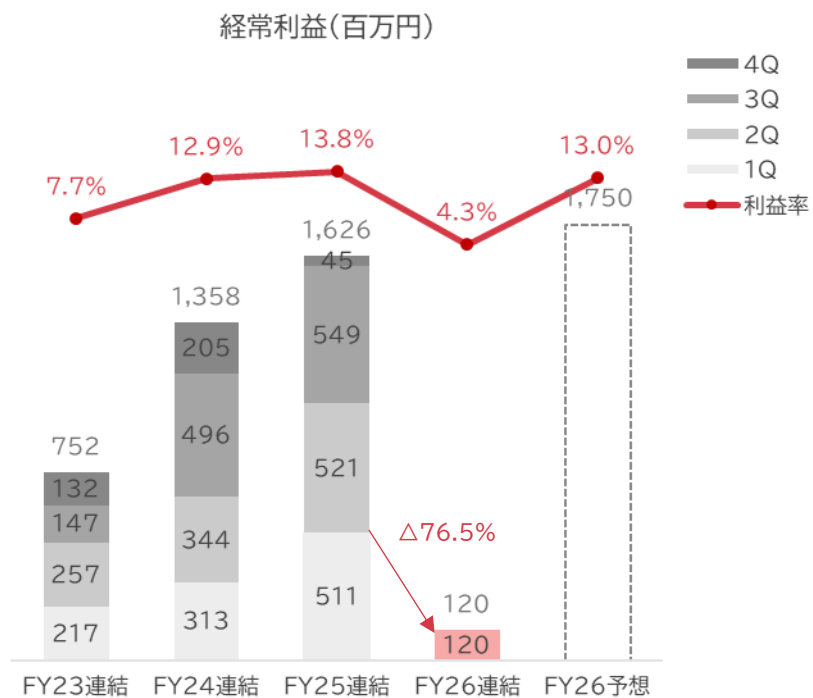
1Qの利益面は想定の範囲内で推移、2Q以降の売上増と費用適正化で利益回復へ

- 1Qの営業利益は、前期4Qに業務委託パートナーを増強したことにより業務委託費が増加したことに加え、先行投資フェーズにあるAIエージェント子会社 株式会社BrainPad AAA(ブレインパッド・エキューブ、2025年3月設立)が連結対象となったことから、前期比較では利益額・利益率ともに低下
- この利益推移は、期初計画の想定範囲内
- 直近の売上進捗に対しては業務委託パートナーの確保が過度になった面があるため、2Q以降は売上見合いで業務委託比率を調整済みであり、その他のコスト調整も実施のうえ、2Q以降の利益面は改善に向かう想定



1Qの営業外損益は以下のとおり、特別損益は発生なし

- FY26-1Qの主な営業外収益
 - 持分法による投資利益 13.6百万円（株式会社電通クロスブレイン）
 - パートナー企業からの受取販売奨励金 2.5百万円
- FY26-1Qの主な営業外費用
 - 投資事業組合運用損 6.7百万円



目次

- エグゼクティブサマリ
 - 2026年6月期 第1四半期決算についての補足
 - セグメント業績についての補足
-
- 直近のニュース、トピックス
 - 富士通株式会社による当社株式の公開買付けおよび経営統合契約の締結概要について

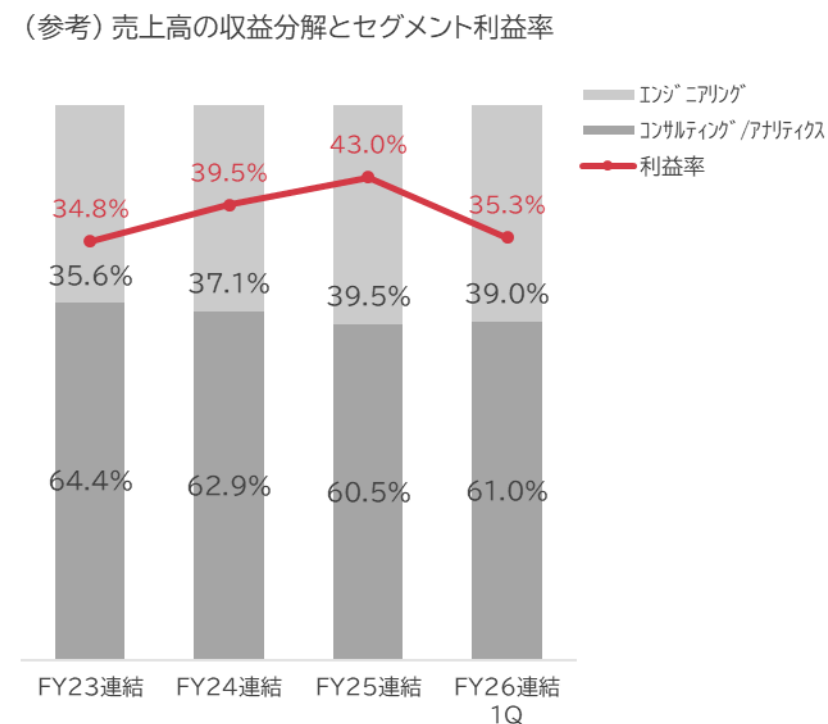
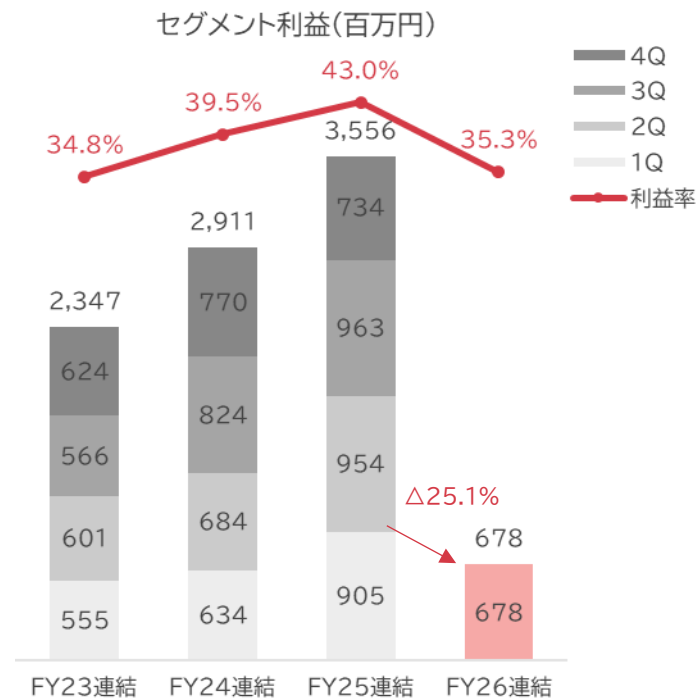
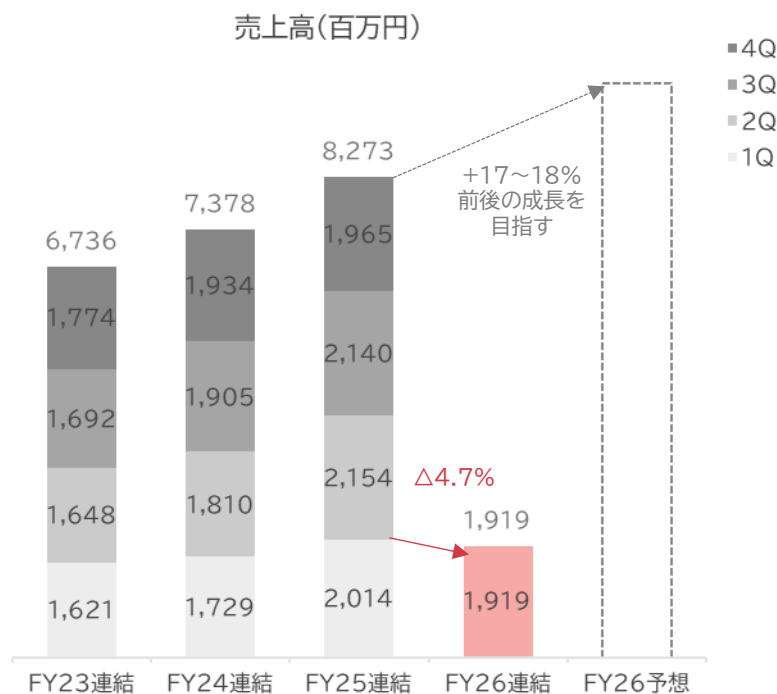
[本資料について]

- 「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
- FY26-1Qより、組織変更に伴い、従来のPF事業の一部をPD事業に変更しております。そのため、本資料の前期(FY25)のセグメント情報は、変更後の区分方法に基づき作成しております。

プロフェッショナルサービス事業(PF事業)の進捗と評価

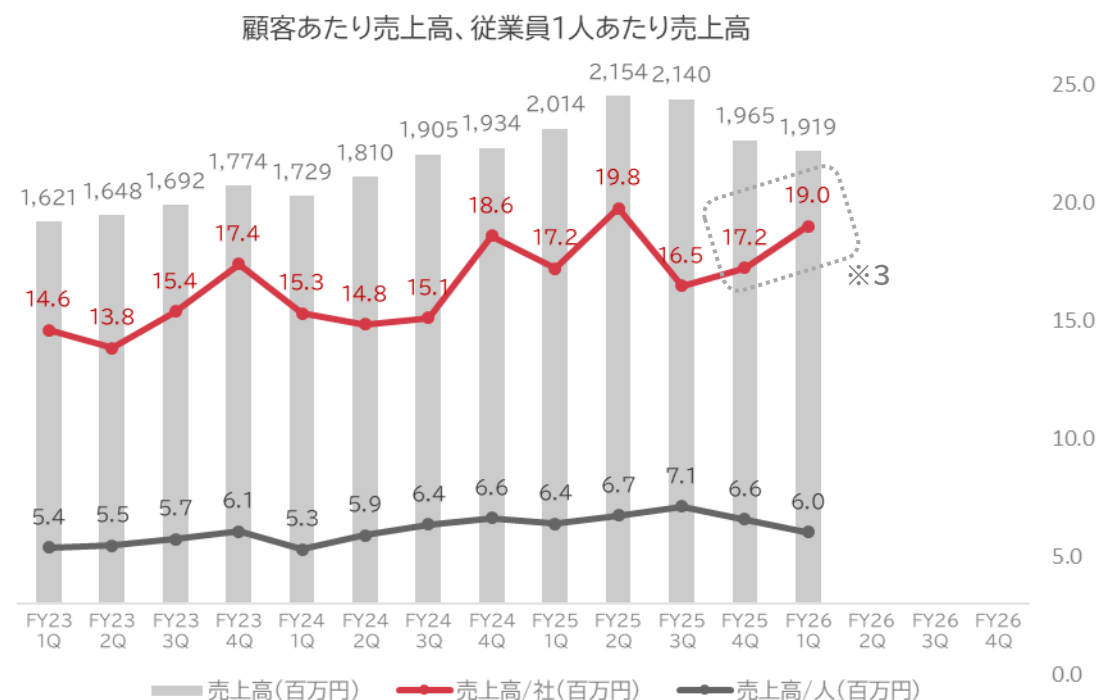
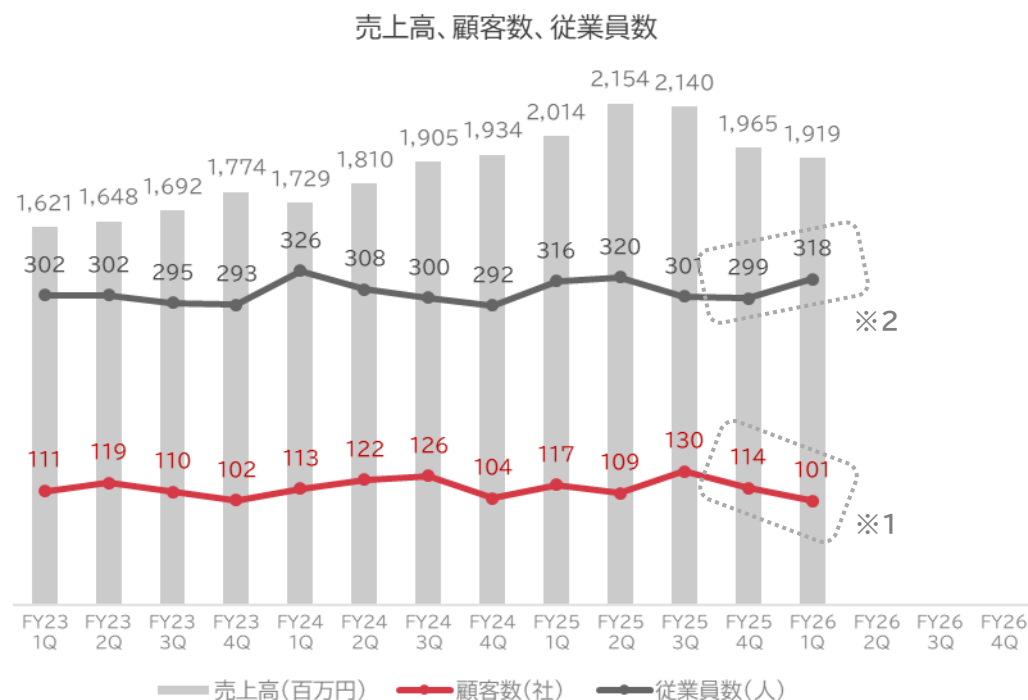
前期4Qの新規受注遅れの影響が続く中、売上・利益ともにスロースタート

- 売上高は、前期4Qに生じた新規受注の遅れによる影響が継続し、前期1Qおよび期初計画をやや下回って推移
- 利益面は、主に新卒入社社員の配属により従業員人件費が増加したことに加え、業務委託パートナーの増強による業務委託費の増加が下押し要因となり、セグメント利益額・利益率ともに前期1Qを下回る



既存顧客の案件規模は過去最高ペース、引き続きの課題は新規受注の積み上げ

- 新規受注の遅れにより顧客数は減少(左側のグラフの※1)、従業員数は本年4月に新卒入社した社員の本配属を主因として増加(同※2)
- 既存顧客の案件(継続案件)は引き続き大型化しており、顧客あたり売上高は過去最高水準をマーク(右側のグラフの※3)

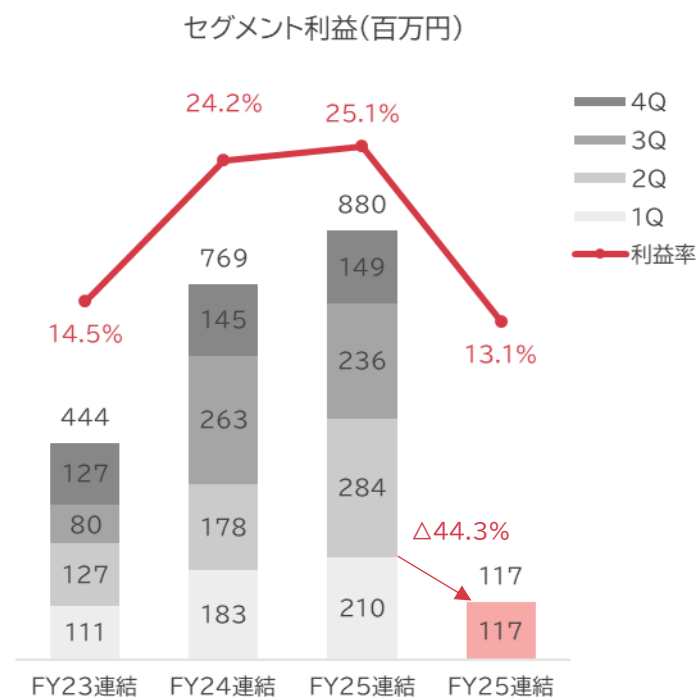
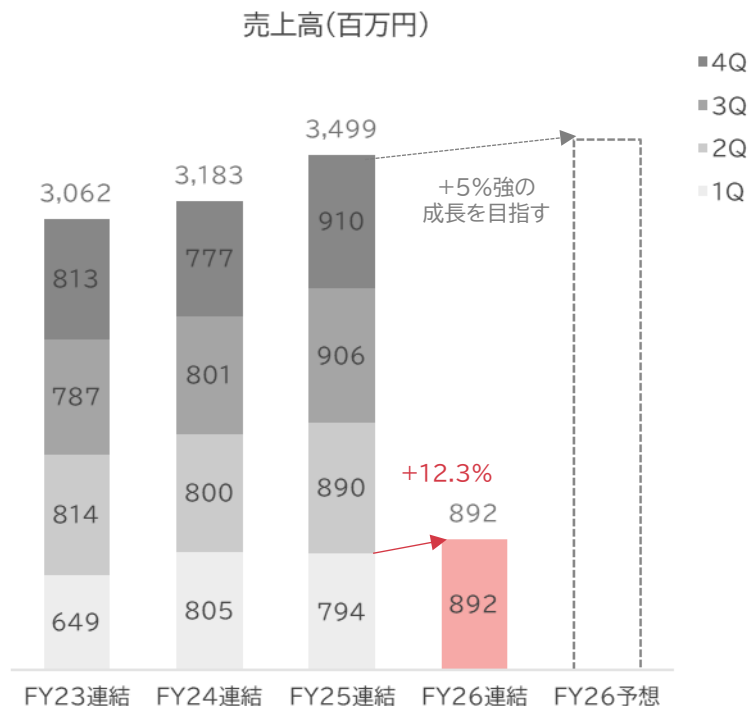


プロダクト事業(PD事業)の進捗と評価



期初計画超えの売上二桁成長、先行投資中のAIエージェント事業の連結を開始

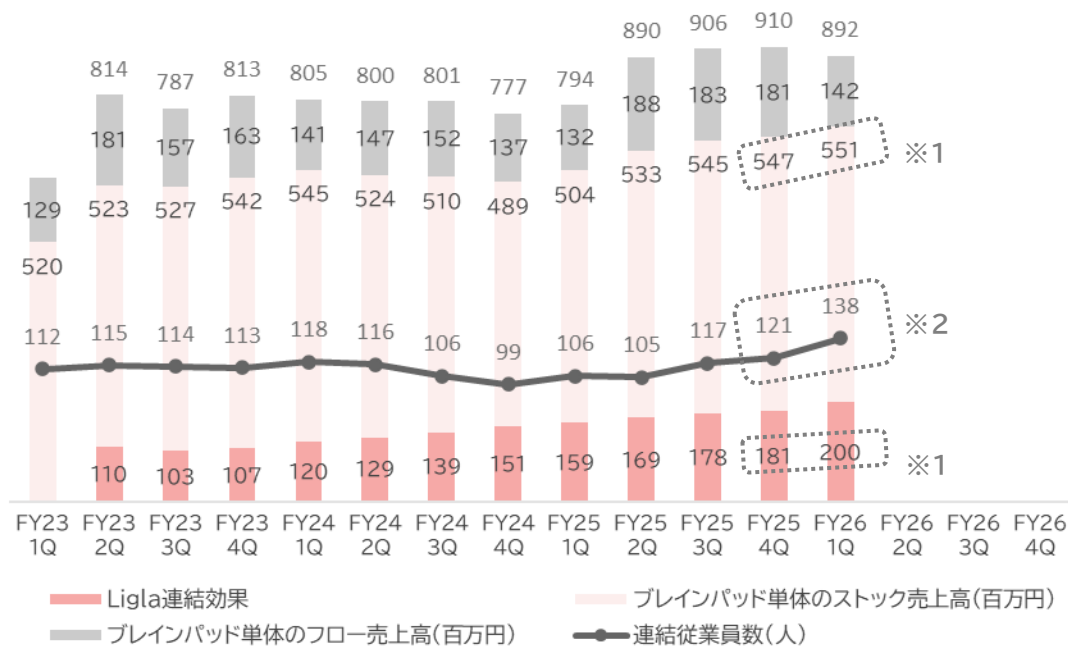
- 売上高は、連結子会社 株式会社TimeTechnologiesの「Ligla(リグラ)」が牽引し、PD事業としては久々の二桁成長を記録
- 当期1Qより、2025年3月設立のAIエージェント子会社 株式会社BrainPad AAA の連結を開始
 - ・ 同社は先行投資フェーズにあるため、現時点での売上貢献はなく、コストのみが連結されている
- 加えて、ブレインパッド単体において、PD事業の一層の強化を目的に、中途採用や他部門からの戦略的な配置異動による陣容強化を進めたため、従業員人件費の増加もあって、セグメント利益額・利益率ともに前期1Qを下回って推移



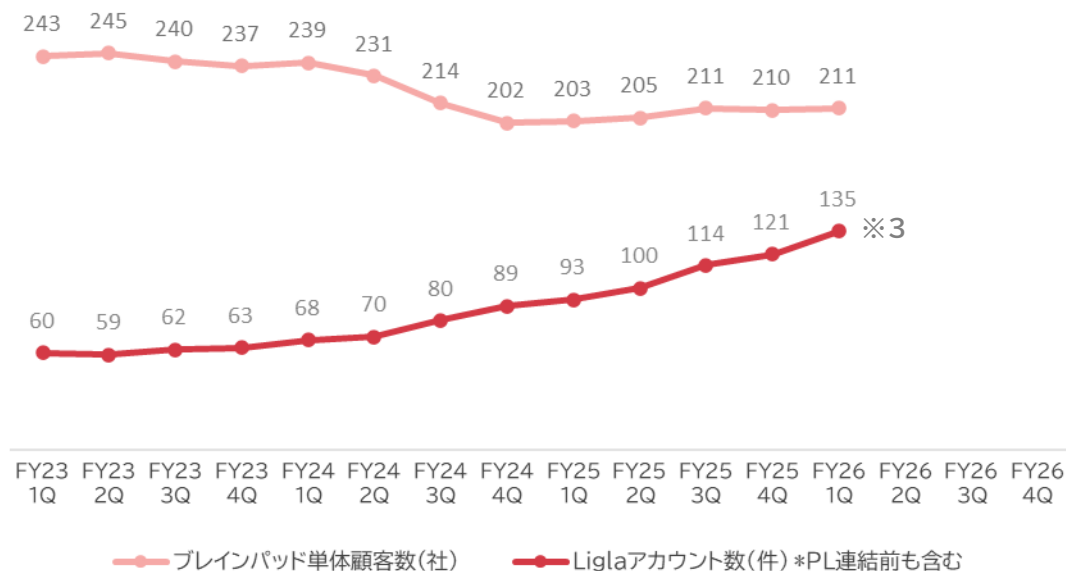
「Ligla」の成長が著しくPD事業を牽引、単体のストック売上高も増加基調が続く

- ブレインパッド単体のストック売上高、「Ligla」の連結効果ともに堅調を維持(左側のグラフの※1)
- ブ레인パッド単体において中途採用や他部門からの戦略的な配置異動を進めたため、従業員数が増加(同※2)
- 成長著しい「Ligla」は、前期に行った営業体制の増強が奏功し、アカウント数も大きく増加(右側のグラフの※3)

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



目次

- エグゼクティブサマリ
 - 2026年6月期 第1四半期決算についての補足
 - セグメント業績についての補足
 - 直近のニュース、トピックス
-
- 富士通株式会社による当社株式の公開買付けおよび経営統合契約の締結概要について

[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
- FY26-1Qより、組織変更に伴い、従来のPF事業の一部をPD事業に変更しております。そのため、本資料の前期(FY25)のセグメント情報は、変更後の区分方法に基づき作成しております。

現場作業を支えるAIエージェント「COROKO(コロコ)」を提供開始

- AIエージェント子会社 株式会社BrainPad AAAより、新サービス「COROKO(コロコ)」の提供を開始し、日本の強みである製造業を中心とした現場の人材不足の課題解消を目指すサービスが本格始動

2025.10.7発表

【サービスイメージ】 現場作業をデータ化し、作業マニュアルや作業報告書を自動生成

BrainPad AAA、現場の人材不足を解決するAIエージェント「COROKO(コロコ)」を提供開始

BrainPad AAA、現場の人材不足を解決するAIエージェント
「COROKO(コロコ)」を提供開始

ー 現場のノウハウをAIが資産化し、人材不足解消と業務改革を実現 ー

株式会社ブレインパッド(本社:東京都港区、代表取締役社長 CEO 関口 朋宏、以下:ブレインパッド)の子会社である株式会社BrainPad AAA(ブレインパッド エーキューブ、所在地:東京都港区、代表取締役 辻 陽行、以下:BrainPad AAA)は、現場の人材不足を解決するAIエージェント「COROKO(コロコ)」を本日より提供開始します。

COROKOは、現場のさまざまな暗黙知データを、マルチモーダルAI(*)1を活用してビジネスにおいて価値あるデータに変え、現場の人材不足を解消します。今回は第一弾として、作業の動画を撮るだけで、マニュアルや報告書をAIエージェントが自動で作成するサービスを提供します。

BrainPad AAAは、COROKOを通じて、人とAIエージェントの協働による、現場作業の成果創出にフォーカスした次世代型PDCAサイクルの構築を目指します。



ウェアラブルデバイス



現在、展示会等を活用し、
営業活動を推進中

大手製造業 5社でテスト導入が決定

累計80件超の具体的な商談を実施



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

小売店舗の“スゴ腕店長”の育成を支援する「店長支援AIエージェント(α版)」を発表

- AIエージェントからの売上アップにつながるアドバイスを通じて小売店舗の店長業務を支援
- 誰もがスゴ腕店長を目指せる「店長支援AIエージェント(α版)」の提供とPoCパートナーの募集を開始

2025.8.22発表

ブレインパッド、「店長支援AIエージェント(α版)」を発表、小売店舗のPoCパートナーの募集を開始

ブレインパッド、「店長支援AIエージェント(α版)」を発表、
小売店舗のPoCパートナーの募集を開始
— AIエージェントによる売上アップにつながるアドバイスで、スゴ腕店長の育成を支援 —

株式会社ブレインパッド(本社:東京都港区、代表取締役社長 CEO:関口 朋宏、以下:ブレインパッド)は、AIエージェントからの売上アップにつながるアドバイスを通じて小売店舗の店長業務を支援し、誰もがスゴ腕店長を目指せる「店長支援AIエージェント(α版)」の提供を開始するとともに、本サービスのPoC(*1)パートナーの募集を開始することを発表します。

「店長支援AIエージェント(α版)」は、①全店舗の売上高データ、②売上高に影響を及ぼす外部データ(天候データ・SNSのデータなど)を元に、「売上アップには、今どのようなアクションが必要か」をスピーディーに提示することを通じて、「売れる」仮説に基づいて店舗を運営できるように支援します。

『店長支援AIエージェント(α版)』とは？

①全店舗の売上高データ、②売上高に影響を及ぼす外部データ(天候データ・SNSのデータなど)を元に、「売れる」仮説に基づいて店舗を運営できるように支援



- 売上実績のブッシュ通知
本日の売上は110万円で、達成率90%でした。総菜カテゴリが好調、生鮮カテゴリが不調でした。
- SNSなどのオンライン情報を活用した未来予測
SNSで「納豆」がトレンド入り。陳列強化すれば売上アップが見込めます。
- チラシや天候などのローカル情報に基づく考察
近隣のチラシによると競合店Aが生鮮カテゴリ商品の特売しており、来店誘因を奪われた可能性があります。
- 具体的なアクションプランの提案
明日の最高気温が35°C予想なので、入口近くに冷やし飲料コーナーを設置しましょう。

効果

全ての店舗が“売れる”仮説で動ける現場に!

コンプライアンス対応を支援するAIエージェントをADKと共同開発

- 株式会社ADKマーケティング・ソリューションズと共同でコンテンツ事業者向けのAIソリューション開発を目指す「共創Labo」より、倫理的な問題をAIが自動判別する新たなソリューション「エージェントリンリー」を発表

2025.8.27発表

ブレインパッドとADKマーケティング・ソリューションズ、AIが制作物の倫理的な問題の有無を一次判定し、担当者の最終判断を支援する「エージェントリンリー」を開発

ブレインパッドとADKマーケティング・ソリューションズ、
AIが制作物の倫理的な問題の有無を一次判定し、
担当者の最終判断を支援する「エージェントリンリー」を開発
ー マルチモーダルAIで倫理チェックの工数を40%削減、提供開始 ー

株式会社ブレインパッド(本社:東京都港区、代表取締役社長 CEO:関口 朋宏、以下:ブレインパッド)は、株式会社ADKマーケティング・ソリューションズ(以下:ADK MS)と共同で、ゲーム業界やコンテンツ産業をターゲットに、制作物に含まれる倫理的な問題の有無を、クライアント企業様から提供を受けた基準に基づき、AIが一次判定することで担当者の最終判断を支援する「エージェントリンリー(*4)」を開発したことを発表します。

『エージェントリンリー』により、人が従事せざるを得なかった制作物の倫理チェックを、AIによって一部代替することが可能に

- ・ ガイドラインや国／地域／人種／コミュニティごとの倫理的な基準、およびゲームタイトルに付与される年齢制限の基準を学習
- ・ 画像・テキスト・動画すべての制作物を対象に、倫理的な問題の有無をAIが自動で判断



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

りそなホールディングス／りそな銀行との地域金融機関向けビジネス連携を加速

- 株式会社りそなホールディングスとの連携により、地域金融機関のデータ/AI活用を促進するサービスを増強し、データ活用の民主化を加速

2025.10.31発表

地域金融機関4行へのAIを活用した銀行業務支援ツール「Data Ignition」の提供について

地域金融機関4行へのAIを活用した銀行業務支援ツール
「Data Ignition」の提供について

株式会社りそなホールディングス（社長 南 昌宏）および株式会社りそな銀行（社長 岩永 省一）は、株式会社ブレインパッド（社長 関口 朋宏）と共同開発した銀行業務支援ツール「Data Ignition（データイグニッション）」（*1）を、株式会社岩手銀行（頭取 岩山 徹）、株式会社京葉銀行（頭取 藤田 剛）、株式会社山陰合同銀行（頭取 吉川 浩）、株式会社十六銀行（頭取 石黒 明秀）の4行へ提供することについて本日までに合意しました。これにより、「Data Ignition」を導入する地域金融機関は合計5行となります。

【Data Ignition 提供先】



2025.11.6発表

ブレインパッド、りそなホールディングスおよびりそな銀行と共同で、分析組織アセスメント・立ち上げ支援サービスを提供開始

ブレインパッド、りそなホールディングスおよびりそな銀行と共同で、
分析組織アセスメント・立ち上げ支援サービスを提供開始

ーりそなグループが成し遂げたデータ分析組織の立ち上げ／強化をほか地域金融機関でも再現へー

株式会社ブレインパッド（本社：東京都港区、代表取締役社長 CEO 関口 朋宏、以下：ブレインパッド）は、株式会社りそなホールディングス（本社：東京都江東区、取締役兼代表執行役社長兼グループCEO 南 昌宏）、株式会社りそな銀行（本社：大阪府大阪市、代表取締役社長 岩永 省一）と共同で分析組織アセスメント・立ち上げ支援を実施するサービスの提供を開始することを発表します。



りそなグループ

本サービスは、地域金融機関を対象としたサービスです。りそなグループへのデータ分析支援実績を持つブレインパッドと、データ分析組織の立ち上げに始まり運用体制の確立・拡大の実績を持つりそなグループの双方にて共同支援を実施します。

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

IoT技術とデータ活用による社会課題解決：「スマート水産業」の取り組みに着手

- 水産業、養殖業の持続可能性を高めるために、データ活用を通じて、より効率的な養殖を実現する技術発展への貢献を目指す

2025.10.9発表

ブレインパッド、「とらふぐ亭」を展開する東京一番フーズの子会社、長崎ファームと業務提携し、トラフグの養殖効率の最適化に向けた取り組みを開始

ブレインパッド、「とらふぐ亭」を展開する東京一番フーズの子会社、
長崎ファームと業務提携し、トラフグの養殖効率の最適化に向けた取り組みを開始
ー 養殖業の持続可能性を高めるため、IoT／データ活用を通じて養殖コストの低下に貢献 ー

株式会社ブレインパッド（本社：東京都港区、代表取締役社長 CEO 関口 朋宏、以下：ブレインパッド）は、ふぐ料理専門店「とらふぐ亭」を展開する株式会社東京一番フーズ（本社：東京都豊島区、代表取締役社長 坂本 大地）の子会社であり、トラフグの養殖を手掛ける株式会社長崎ファーム（本社：東京都江東区塩浜2-2-13、代表取締役 良川 忠必、以下：長崎ファーム）と業務提携し、IoT／データ活用による、トラフグの養殖効率の最適化に向けた取り組みを開始したことを発表します。



■ 「スマート水産業」に取り組む背景

- ・ 水産庁の目標（2032年に食用魚介類の国内自給率＝94％）を達成するためには養殖業の活性化は必須
- ・ 飼料価格や設備維持費の上昇だけでなく、ベテラン技術者の勘や経験への依存度が高いなど、多くの課題がある

■ 取り組み内容

- ・ IoTやデータを活用することにより、「トラフグの最適な養殖条件」を特定し、効率的な養殖の再現性を高める
- ・ 大分県佐伯市にあるトラフグ養殖場の生簀にIoT機器を設置
- ・ データから効率的な飼育方法を科学的に分析



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

「衛星データ×AI検索」のサービス開発が進捗 ～新たな有望ユースケースを発表

- 現在、ディープテック領域の一つとして「宇宙」は今後成長するビジネス領域として注目されており、また日本における衛星データ(地理空間データ)の利活用は諸外国から遅れをとっているという課題意識から、経済産業省による事業採択を皮切りにサービス開発を推進
- AIと地理空間データを組み合わせた当社のサービス「Orbital Sense(オービタルセンス)」にて、ジオテクノロジーズ株式会社との共同研究を通じて、新たに3つのユースケースを開発

2025.11.14発表

① ヒヤリハット地点の検出



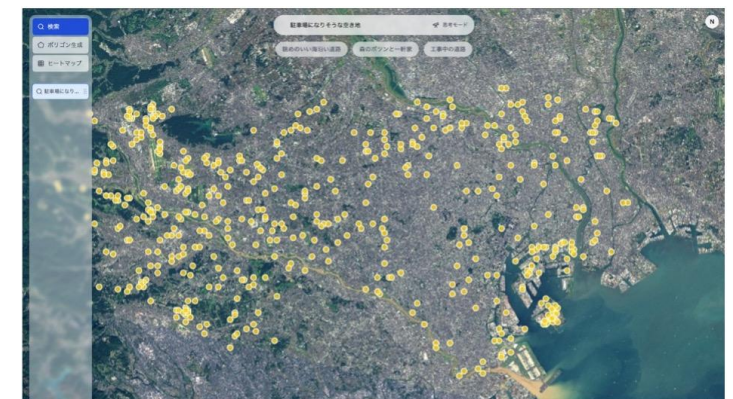
- 道路の形状、周辺の建物、視界の悪さなどの要素をAIが解析
- 過去にヒヤリハットが発生した可能性のある、または将来的に危険が生じうる交差点や区間を抽出・可視化

② 再生可能エネルギー発電用の大規模用地の探索



- AIを活用し、自然言語による大まかな検索で、発電用地の候補を探索
- 大規模発電(太陽光や風力)に適し得る連続した平坦な地表を持つ地点の候補を抽出

③ 駐車場用地リストの探索



- 公共施設(病院、学校、役場など)の施設位置情報と、未利用地の情報や地表面の状況をAIで組み合わせて分析
- 施設への近接度合いで絞り込み、将来的な駐車場開発に適した土地をリストアップ

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

外部から認められるデータ／AI活用の技術力

- 当社が誇るデータ／AI活用に関する技術は、継続して外部機関やパートナーからの高い評価(受賞や特許取得)を獲得

2025.10.16発表

ブレインパッド、「Rtoaster GenAI」のAIレコメンド技術が特許を取得

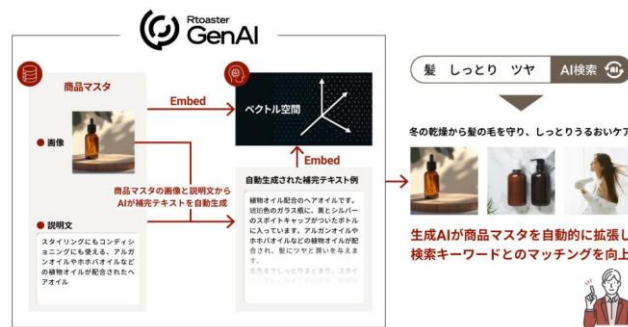
ブレインパッド、「Rtoaster GenAI」のAIレコメンド技術が特許を取得
ー 生成AIを用いて、ユーザーの感覚的・具体的な要望に応える最適な商品を推奨ー

株式会社ブレインパッド(本社:東京都港区、代表取締役社長 CEO 関口 朋宏、以下:ブレインパッド)は、「Rtoaster GenAI (アールトースター・ジェンエーアイ)」のレコメンドシステム、レコメンドサーバおよびレコメンド方法(ユーザーが抱く感覚的・具体的な要望をもとにパーソナライズされたレコメンドコンテンツを提示できるようにする技術)について、特許庁より特許(特許第7745801号)の登録を完了したことを発表します。

本特許技術は、ユーザーからの自由入力情報と、コンテンツ画像・コンテンツの詳細説明等と大規模言語モデル(LLM) (*1) を組み合わせたコンテンツ特徴ベクトル生成によって、従来のレコメンドシステムでは難しかった、ユーザーの潜在的なニーズや言葉のニュアンスを汲み取った高度なパーソナライズを可能にするものです。

特許情報概要

- 特許番号 : 特許第7745801号
- 特許権者 : 株式会社ブレインパッド
- 発明の名称 : レコメンドシステム、レコメンドサーバおよびレコメンド方法
- 登録日 : 2025年9月18日
- 特許情報URL: <https://www.j-platpat.inpit.go.jp/c1801/PU/JP-7745801/15/ja>



2025.9.12発表

ブレインパッド、Snowflakeの2025年度パートナーアワード、「Innovation Partner of the Year」を受賞

ブレインパッド、Snowflakeの2025年度パートナーアワード、
「Innovation Partner of the Year」を受賞
ー 金融機関へのSnowflakeの独自活用を評価、AI主導によるDXのモデルケースにー

株式会社ブレインパッド(本社:東京都港区、代表取締役社長 CEO 関口 朋宏、以下:ブレインパッド)は、Snowflake 合同会社(本社:東京都中央区、社長執行役員 浮田 竜路、以下:Snowflake)より、「Innovation Partner of the Year」を受賞しました。

同賞は、年間を通してSnowflake AI データクラウドの可能性を広げ、画期的なソリューションを生み出す上で、卓越した創造性と独創性を発揮したパートナー企業を称えることを目的とし、全パートナー約250社のうち4社にのみ贈られるものです。



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

目次

- エグゼクティブサマリ
- 2026年6月期 第1四半期決算についての補足
- セグメント業績についての補足
- 直近のニュース、トピックス
- 富士通株式会社による当社株式の公開買付けおよび経営統合契約の締結概要について

[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
- FY26-1Qより、組織変更に伴い、従来のPF事業の一部をPD事業に変更しております。そのため、本資料の前期(FY25)のセグメント情報は、変更後の区分方法に基づき作成しております。

- 富士通株式会社(証券コード:6702)による、株式会社ブレインパッドの普通株式に対する公開買付けに関して、当社取締役会として賛同の意見を表明するとともに、ブレインパッド株主の皆さまへ本公開買付けへの応募を推奨するとともに、富士通との間で「経営統合契約」を締結したことを発表
- 賛同の意見表明に至った理由
 - ・ 以下に記載したシナジー創出に加えて、ブレインパッドの日本におけるData&AI活用支援の先駆者としてのブランドや経験値、当社に集う人材やその人材が作り出すカルチャーを尊重し、本取引完了後も当面の間、ブレインパッドのブランドおよび経営の独立性が維持される想定
 - ・ ブレインパッドのブランドは、富士通のData&AI領域における中核ブランドの1つと位置付けられる予定

➡ ブレインパッドの独立性を尊重した条件による「経営統合契約」の概要は、後半ページを参照
- 本件により見込める主要なシナジー
 - ・ 国内最大規模の富士通の強固な事業基盤を活用した、ブレインパッドの成長の飛躍的加速
 - ・ ブレインパッド株式の非公開化による経営の柔軟性向上と、中長期的成長への大胆な投資
 - ・ 富士通独自の最先端技術の活用促進
- 株主の皆さまへ
 - ・ 2025年6月末時点の株主名簿に記載または記録された株主様には、公開買付けへの応募に関する書類が順次郵送されます
 - ・ 同様の書類を当社ウェブサイトにも掲載済みです。応募手続き等について、ご確認ください

富士通株式会社と締結した「経営統合契約」の概要について

- 本公開買付けの成立後は、日本発のIT企業最大手である富士通が誇る経営資源と、当社が日本におけるData & AIの先駆者として独自に培ってきたノウハウや経営モデルの掛け合わせによるシナジー創出を目的に、当社を完全子会社とするための取引(本取引)の成立後も当社および当社ブランドが保有する独自性を尊重した業務提携を含む経営統合契約を締結
- 当社ブランドは、富士通のData & AI領域における中核ブランドの1つと位置付けられる予定

商号・本店所在地

- ・ 富士通は、当社の同意なく、当社グループの商号を変更しない
- ・ 当社の商標およびブランドを当面の間維持
- ・ 当面の間は、当社の本店所在地を変更しない

業務執行体制

- ・ 富士通は、当面の間は、本経営統合契約締結時点の当社の業務執行体制等を最大限に尊重し、当社の同意なくこれらを変更しない

役職員の処遇

- ・ 富士通は、本公開買付けの決済完了後、少なくとも3年間、原則として、本経営統合契約締結日時点の水準を下回らない条件で、当社の従業員の雇用を維持
- ・ 本取引の完了後、当社が株式報酬制度を維持することができなくなることを勘案し、経済的に合理的な代替施策を実施することを協議
- ・ 当社の従業員に対するリテンションボーナスおよび当社の役職員を対象とするインセンティブプログラムの整備について、当社と誠実に協議の上実施

(次頁に続く)

富士通株式会社と締結した「経営統合契約」の概要について

(前頁の続き)

経営の独立性

- 当社グループが、原則として富士通のグループポリシーおよび規定等に準拠し、当社が作成した2026年6月期から2030年6月期までの事業計画(本事業計画)および本事業戦略等(本事業戦略等については、下段参照)に従うことを前提として、富士通は、当社グループの法人格を維持し、当社グループの経営の独立性、本事業計画および当社の合理的な経営判断(製品開発を含む。)を最大限尊重
- 当社が取り扱う製品の採用や顧客および協業先の選定に係る当社の合理的な裁量権の行使に特段の制約を設けないこと、当社の既存の業務提携先および協業パートナーとの合理的な事業推進を妨げないこと、当社の受注活動に重大な悪影響を及ぼすおそれのある当社の資本政策を行わないこと等を遵守

業務提携

- 両社は、本公開買付けの決済完了後、本事業計画ならびに当社の事業戦略およびシナジー計画について、誠実に協議の上合意する(かかる合意された事業戦略およびシナジー計画を「本事業戦略等」という)
- 本事業計画および本事業戦略等に従い、新たな商品・サービスの共同開発、富士通および当社が保有する技術資産や人材の有効活用、営業活動をはじめとする顧客資産の拡充、M&Aを含む事業基盤の拡大に向けた協働等を含む業務提携を実施

両社間の業務提携を通じて想定しているシナジー効果

■ 締結した経営統合契約では、業務提携を通じた以下のようなシナジー効果を想定している

プロフェッショナルサービス事業 の協働展開

- 富士通の高度人材の移籍・出向、およびM&Aによるチーム拡張等への積極的な取り組み
- 当社の高度人材と富士通のリスク人材を組み合わせることによる、デリバリー体制の一層の強化と、品質を維持しつつ対応できるプロジェクト数の拡充の実現
- 富士通が保有するオフショア開発拠点であるGlobal Delivery Centerや、国内におけるハブ拠点であるJapan Global Gatewayを活用することにより、品質・コスト・スピードの最適化を図りつつ、より安定的かつ内製と融合した開発・運用体制の構築の実現

プロダクト事業の協働展開

- 富士通が保有する国内トップクラスの顧客基盤を活用し、多様な業種への展開拡大をともに推進
- 富士通のCustomer EngagementやDIPaaSなどのオフリングについて、当社サービスとの補完関係を前提に組み合わせることで、プロジェクトの大型化・長期化にもつながるソリューション提案をともに実現

最先端テクノロジーや グローバルパートナーを活用した 新たな事業の共創

- 当社の知見と、富士通が利用可能な最先端テクノロジーを組み合わせることで、変化の激しい業界において、いち早く新たなプロダクトやサービスを共創し、両社の持続的成長を実現

相互人材交流と育成

- 富士通が提供可能な多様な教育プログラムの提供や、国内外の大規模かつ多様なプロジェクトへの参画、AI・量子・セキュリティといった最先端テクノロジーとの接点など、当社役職員のキャリア形成がより魅力的に広がる機会を提供
- 当社のData&AIの教育プログラムを富士通のリスク施策に組み込む



(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。