



2015年6月期 第2四半期 決算補足説明資料

2015年2月10日
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。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、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。

INDEX



■ 2015年6月期 第2四半期 業績ハイライト	…	P2
■ 2015年6月期 第2四半期 セグメント別の業績	…	P18
■ 第2四半期の主な活動	…	P30
■ Appendix	…	P35

2015年6月期 第2四半期 業績ハイライト

- ブレインパッド単体の業績が好調であることから、
連結・個別ともに増収、営業利益・経常利益も順調に成長。
- 一方で、連結子会社の事業の立ち上げ状況や今後の事業計画を精査。
また、出資先の株式評価を行った結果、これらに関する損失を計上。
- これら損失の影響により、
四半期純利益は連結・個別ともに赤字となった。
- 連結子会社については、事業計画を見直し、
連結業績に大きな影響を与えない体制としたうえで、
今後の事業展開を再構築する方針。
その結果、3Q以降は、連結・個別の利益差異が小さくなる見込み。
- 引き続き、ブレインパッド単体で堅調な成長を実現し、
連結・個別ともに通期での黒字回復を目指す。

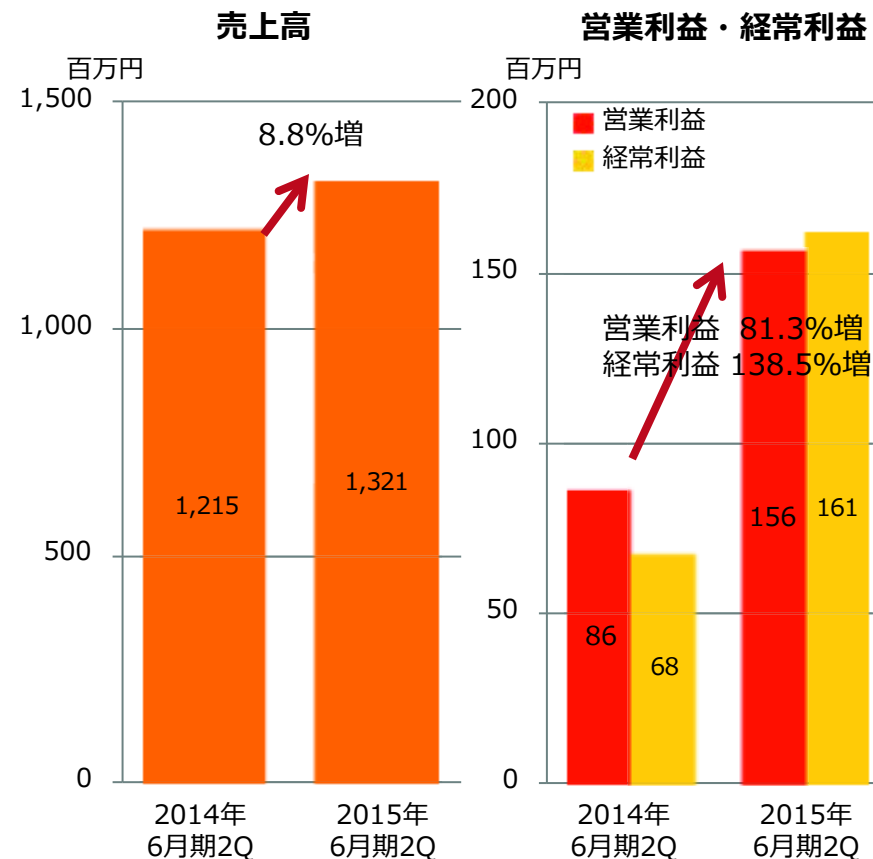
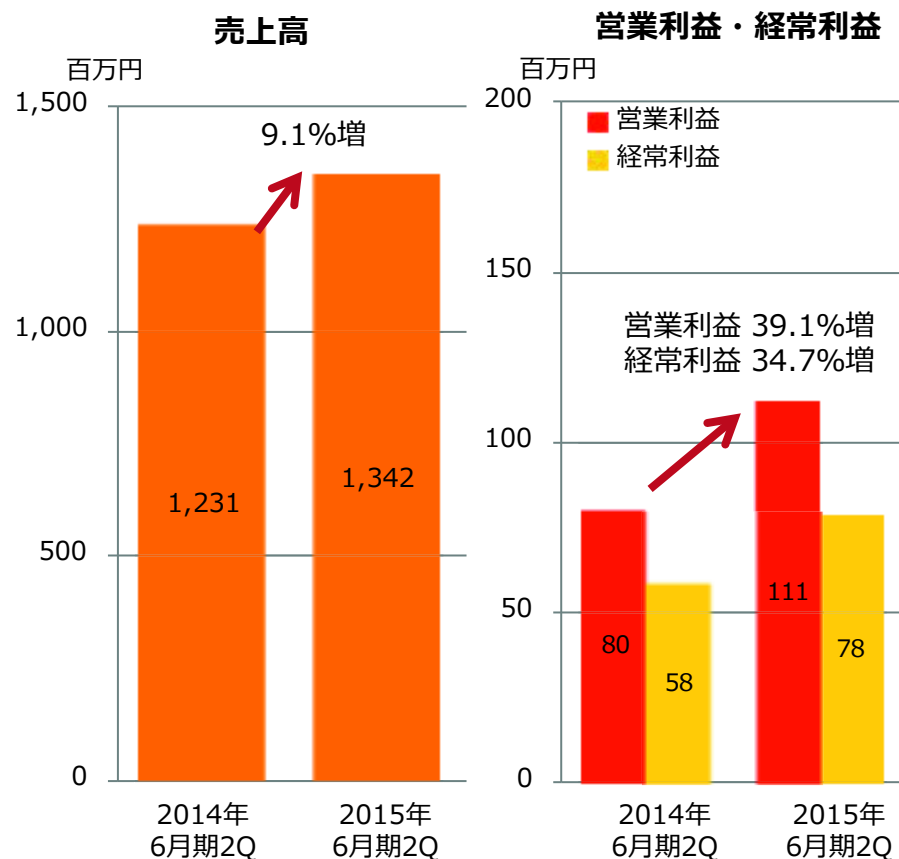
売上高および営業利益・経常利益の前年比較



利益面は、売上高の伸長に加え、前期のような特殊要因（本社移転、市場変更等）がなく、大きく改善。

連結

個別（ブレインパッド単体）

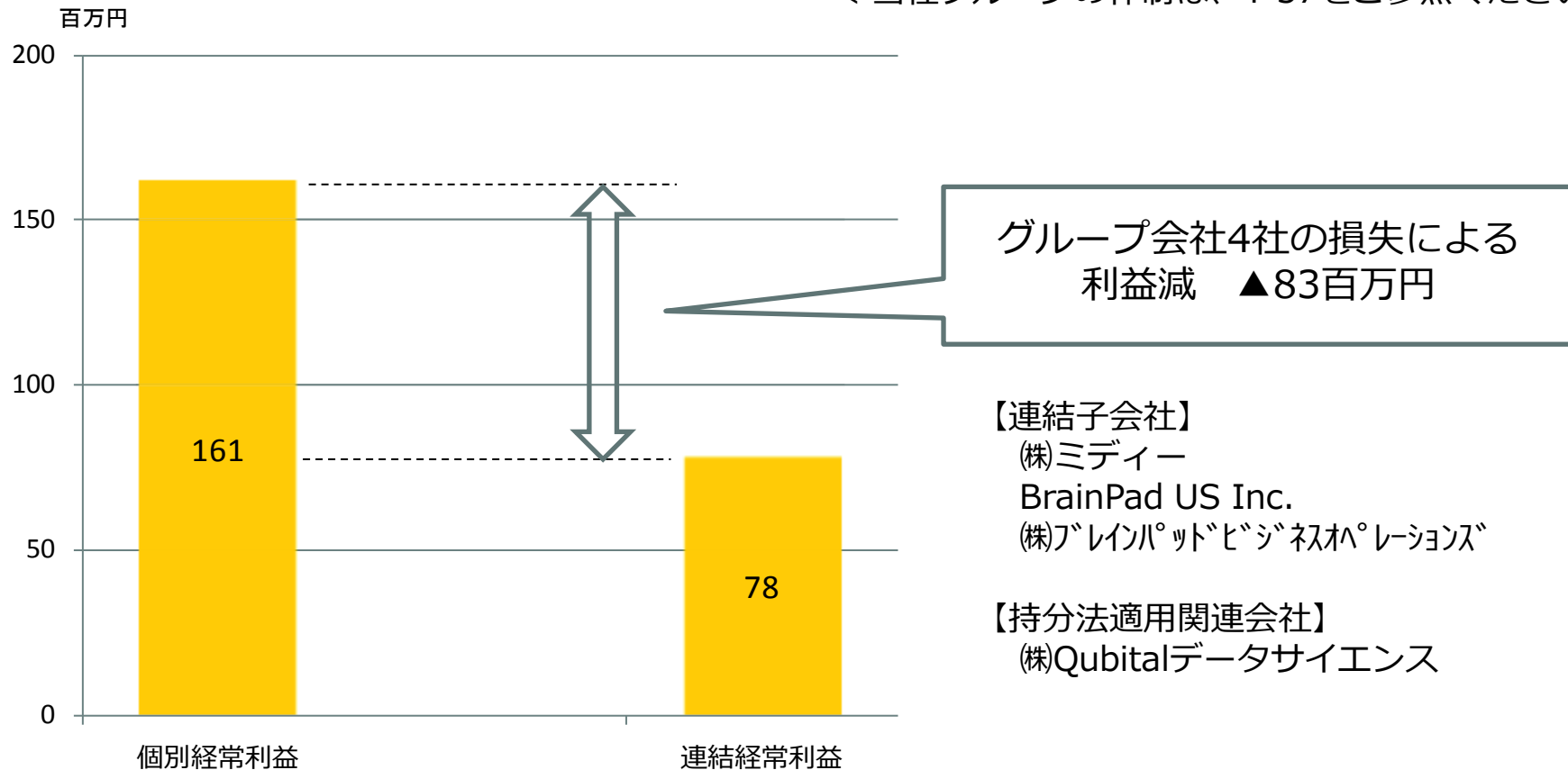


連結業績と個別業績の差異



経常利益の連結・個別の差 83百万円は、
立ち上げ期にあるグループ会社5社中4社の損失によるもの。
中国現地法人（博湃信息服务(大连)有限公司）は、上期累計で経常黒字。

< 当社グループの体制は、P37をご参照ください。 >



損益計算書



連結業績と個別業績の業績概要は以下の通り。

【連結】

	2014年 6月期2Q	2015年 6月期2Q	増減率	
売上高	1,231	1,342	9.1%	
売上原価	731	801	9.6%	
売上総利益	500	541	8.3%	
販売管理費	420	430	2.4%	
営業利益	80	111	39.1%	
営業外損益	-22	-33	-	※1
経常利益	58	78	34.7%	
特別損益	0	-90	-	※2
税引前当期純利益	58	-12	-	
法人税等	32	61	88.1%	※3
当期純利益	26	-73	-	

【個別】

(単位：百万円)

	2014年 6月期2Q	2015年 6月期2Q	増減率	
売上高	1,215	1,321	8.8%	
売上原価	734	760	3.5%	
売上総利益	481	561	16.7%	
販売管理費	395	405	2.6%	
営業利益	86	156	81.3%	
営業外損益	-19	5	-	
経常利益	68	161	138.5%	
特別損益	0	-139	-	※2
税引前当期純利益	68	22	-67.7%	
法人税等	31	61	99.5%	※3
当期純利益	37	-39	-	

※1 今期（2015年6月期2Q）は、持分法による投資損失36百万円を含む。

※2 今期（2015年6月期2Q）は、連結子会社および出資先に係る特別損失が発生。詳細は次頁。

※3 今期（2015年6月期2Q）の法人税等の額が大きいのは、グループ会社間の損益通算がなされていないため、および、特別損失の一部が損金算入されていないため。

2Qに計上した損失の内訳



2Qに計上した損失は、以下の通り。

【連結】

営業外費用	持分法による投資損失（株）Qubitalデータサイエンス	36百万円
-------	------------------------------	-------

特別損失	投資有価証券評価損	20百万円
	減損損失（株）ミディー	70百万円
	特別損失計	90百万円

【個別】

特別損失	投資有価証券評価損	20百万円
	貸倒引当金繰入額（株）ミディー	85百万円
	関係会社株式評価損（株）ミディー、BrainPad US Inc.）	34百万円
	特別損失計	139百万円

連結子会社に係る特別損失の概要と今後の見通し



①株式会社ミディー



【経緯】

2013年8月の子会社化以降、従来の目視による監視カメラ動画の解析からビジネスモデルの転換を図り、IoT領域への足掛かりの一つとして、3Dセンサーを利用した消費者の店頭購買行動の全自動分析（P46参照）による、データ販売ビジネスの立ち上げに注力。

【減損の判断】

単月黒字化は見えているが、センサーの設置/稼働費用、人的費用等の先行投資分を回収できるまでには至っていない。マーケットの開拓にも時間を要することが見込まれるため、現時点の株式評価に基づき、特別損失を計上。

└ 連結	減損損失	70百万円
	(子会社化の際に発生したのれん、ミディーが保有する固定資産など)	

└ 個別	貸倒引当金繰入額 (当社から融資した貸付金に対するもの)	85百万円
	関係会社株式評価損 (当社が保有する同社株式の減損)	18百万円

※これらは連結財務諸表では全額消去されるため連結業績には影響なし。

連結子会社に係る特別損失の概要と今後の見通し



①株式会社ミディー

【今後の見通し】

今後のIoT市場、O2O市場を見据えて優位性を構築するためにも、投資コストが膨らまない形でビジネスを継続し、最適な企業体制、ビジネスモデルの再構築を続ける方針。

また、以下の知見/経験は、今後の事業展開に活かせるものと認識。

- ・ IoT/M2Mにおけるビジネスモデルの立ち上げの経験
- ・ 当社のみが保有する独自データの集積と、そのデータの解析から得られる新たな知見の発見
- ・ 大手消費財メーカー、小売チェーンとの関係
- ・ 流通マーケット以外の領域における行動解析の可能性
- ・ データ販売ビジネスに対する理解

②BrainPad US Inc. (米国現地法人)

【経緯】

2013年9月の設立以降、新規商材開拓と先進技術発掘のためのリサーチ拠点として、役員1名が常駐し、情報収集と現地企業との関係構築に注力。費用が先行。

【減損の判断】

一定の成果が得られたことから、専属人員を常駐させる状況は解除。現時点の株式評価に基づき、関係会社株式評価損を特別損失として計上。

└ 個別	関係会社株式評価損 (当社が保有する同社株式の減損)	16百万円
	※連結財務諸表では全額消去されるため連結業績には影響なし。	

【今後の見通し】

海外拠点としての法人は存続。大きなコストは発生しない見通し。

出資先に係る損失の概要



③株式会社Qubitalデータサイエンス（持分法適用関連会社） QUBITAL DATA SCIENCE

2014年1月の設立以降、設備投資や人員配備等の先行投資段階を経て、目下、事業の立ち上げに注力中。

直近の業績に基づき、持分法による投資損失を営業外費用として計上。

└ 連結	持分法による投資損失	36百万円
------	------------	-------

④投資有価証券評価損

当社が保有する投資有価証券について、実質価額が著しく下落したことにより、投資有価証券評価損を特別損失として計上。

└ 連結/個別	投資有価証券評価損	20百万円
---------	-----------	-------

各社の今後の事業方針と、今後の業績に与える影響

	今後の事業方針	今後の業績に与える影響
株式会社ミディー	<ul style="list-style-type: none"> ・ 受託型のビジネスモデルに切り替え。 ・ 大きな損失は出ない形で事業を運営しつつ、最適な企業体制と、ビジネスモデルの再構築を続ける。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 3Q以降の連結業績に与えるマイナスの影響は小さくなる見通し。
BrainPad US Inc.	<ul style="list-style-type: none"> ・ 専属人員の常駐を解除。 ・ 拠点は維持。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 3Q以降の連結業績に与えるマイナスの影響は小さくなる見通し。
株式会社Qubital データサイエンス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 引き続き事業の立ち上げに注力。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今期はコスト先行の状況が続く可能性が高い。 ・ 来期以降の黒字化に向け注力。

キャッシュ・フロー計算書



既存事業における前期までの大型の新規投資の影響が一巡し、
ストック型の売上高の伸長が、キャッシュ・フローの改善に貢献。

	【連結】			【個別】		(単位：百万円)
	2014年 6月期2Q	2015年 6月期2Q		2014年 6月期2Q	2015年 6月期2Q	
営業活動によるキャッシュ・フロー	166	238	※1	125	273	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-351	-93	※2	-372	-125	
財務活動によるキャッシュ・フロー	199	207	※3	202	212	
現金および現金同等物の期首残高	368	427		347	404	
現金および現金同等物の期末残高	385	782		331	763	

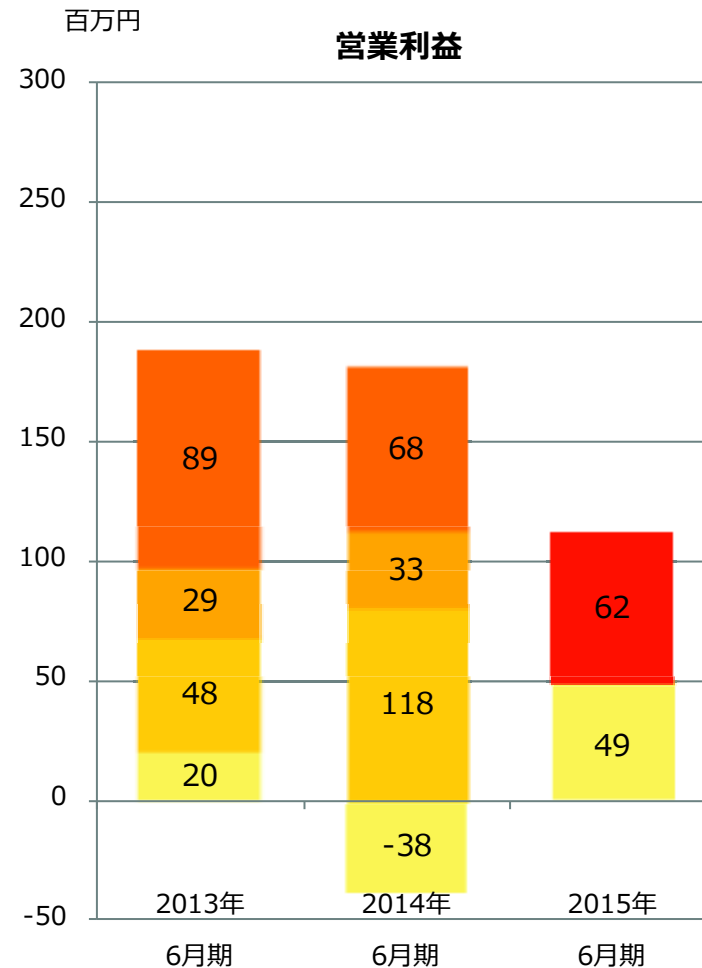
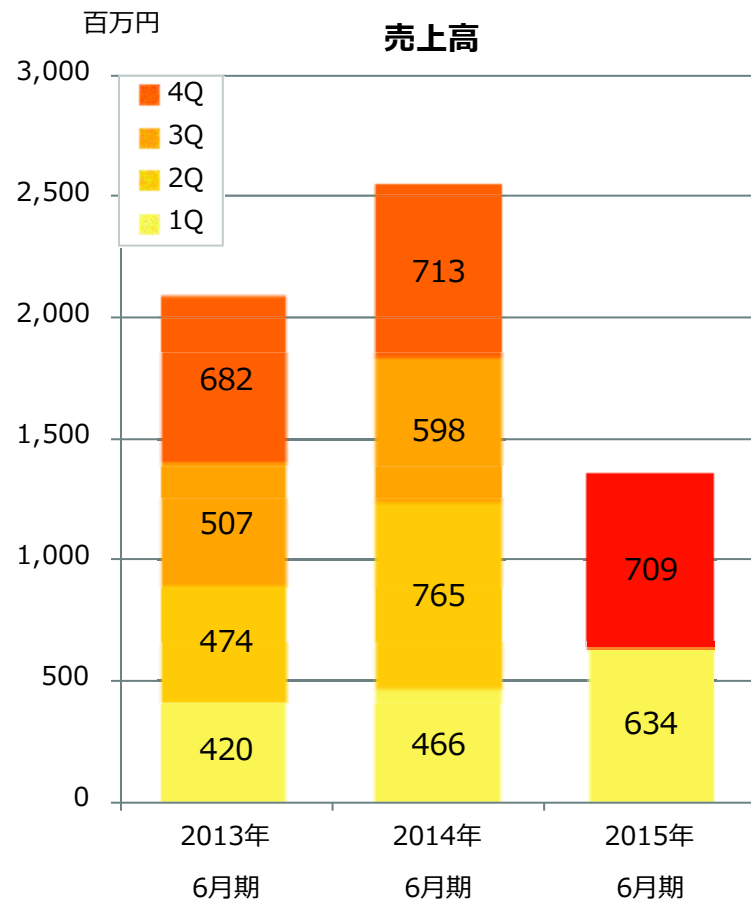
今期（2015年6月期2Q）について

- ※1 減価償却費 128（ソフトウェアやサーバー等）
減損損失 70（株式会社ミディー関連。詳細はP8）
売上債権の減少 54
- ※2 無形固定資産の取得 -65（ソフトウェアの開発や購入）
有形固定資産の取得 -20（サーバー購入等）
- ※3 長期借入による収入 330
短期借入による収入 -100（借入390百万円、返済490百万円）

連結業績（3期比較）



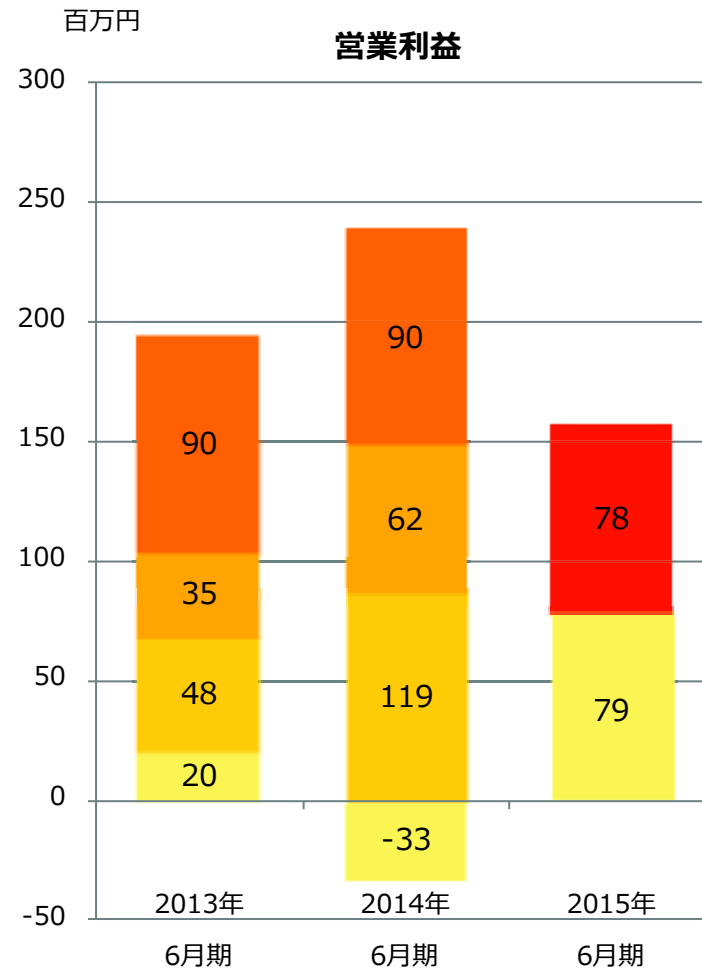
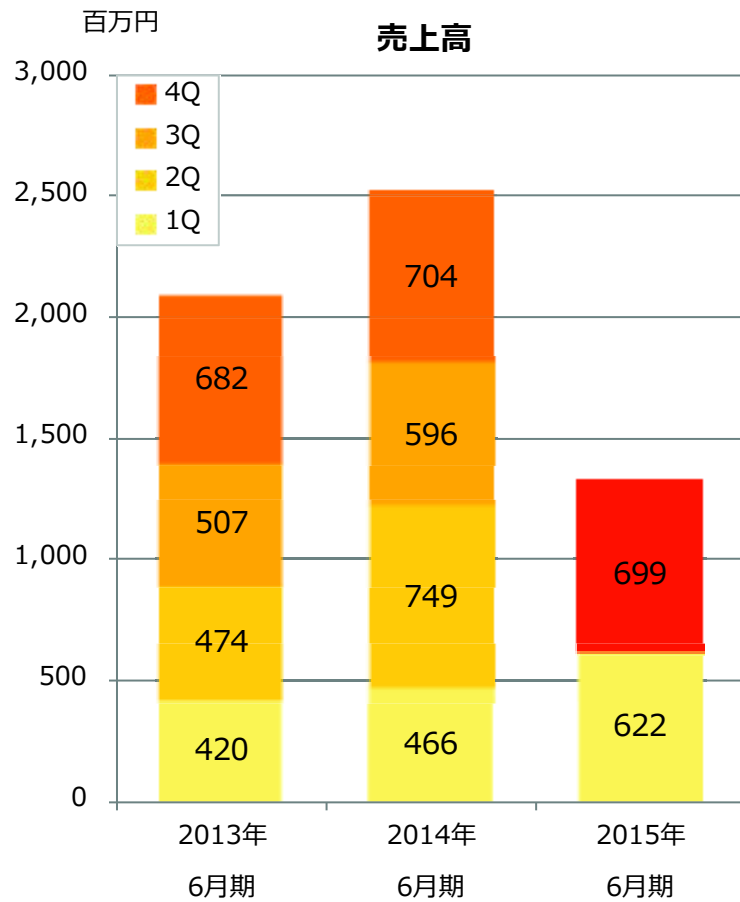
今期2Q(3ヶ月間)は、特需のあった前期2Qには及ばないものの、上期(6ヶ月間)の売上高としては、過去最高を更新し、順調に成長。



個別業績（3期比較）



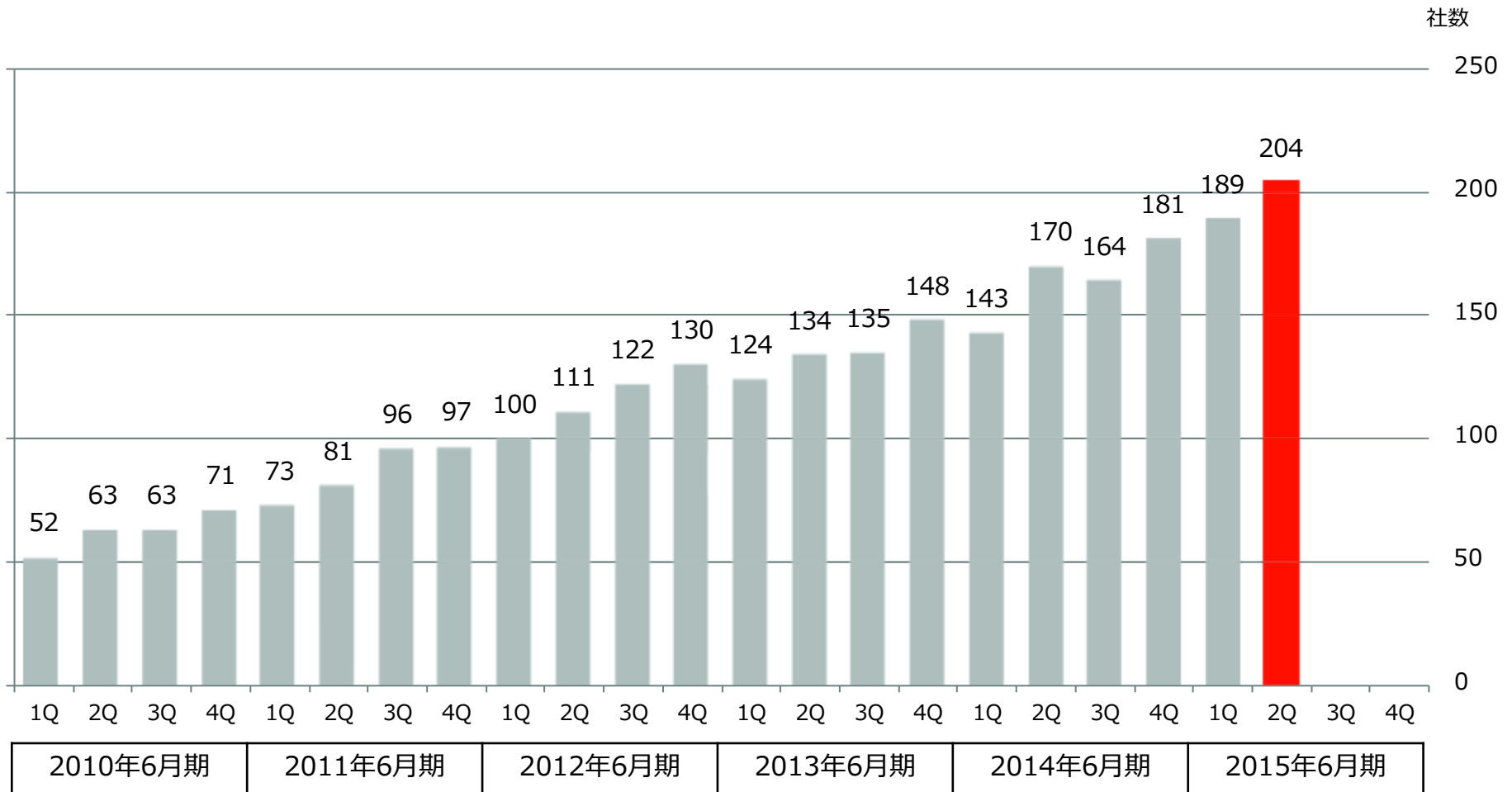
個別でも、過去最高の上期売上高を更新し、増益に寄与。
個別の上期営業利益としては、過去最高を更新。



取引社数の推移（個別）



取引社数は順調に増加し、200社超となった。売上高の伸長に寄与。

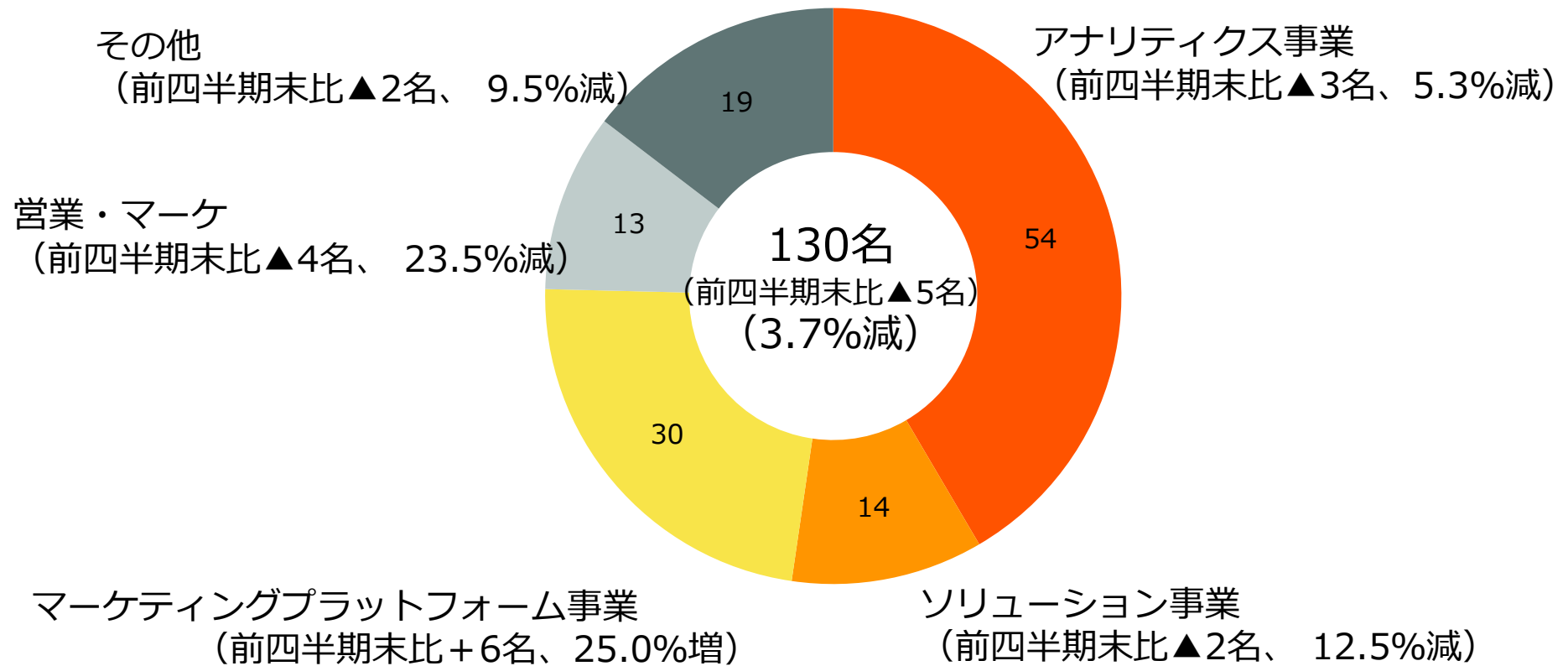


従業員数の内訳（個別）



従業員数は、前四半期末（2014年9月末）と比較して、▲5名。

（※）当社から持分法適用関連会社（株）Qubitalデータサイエンスへの出向者を含む人数です。

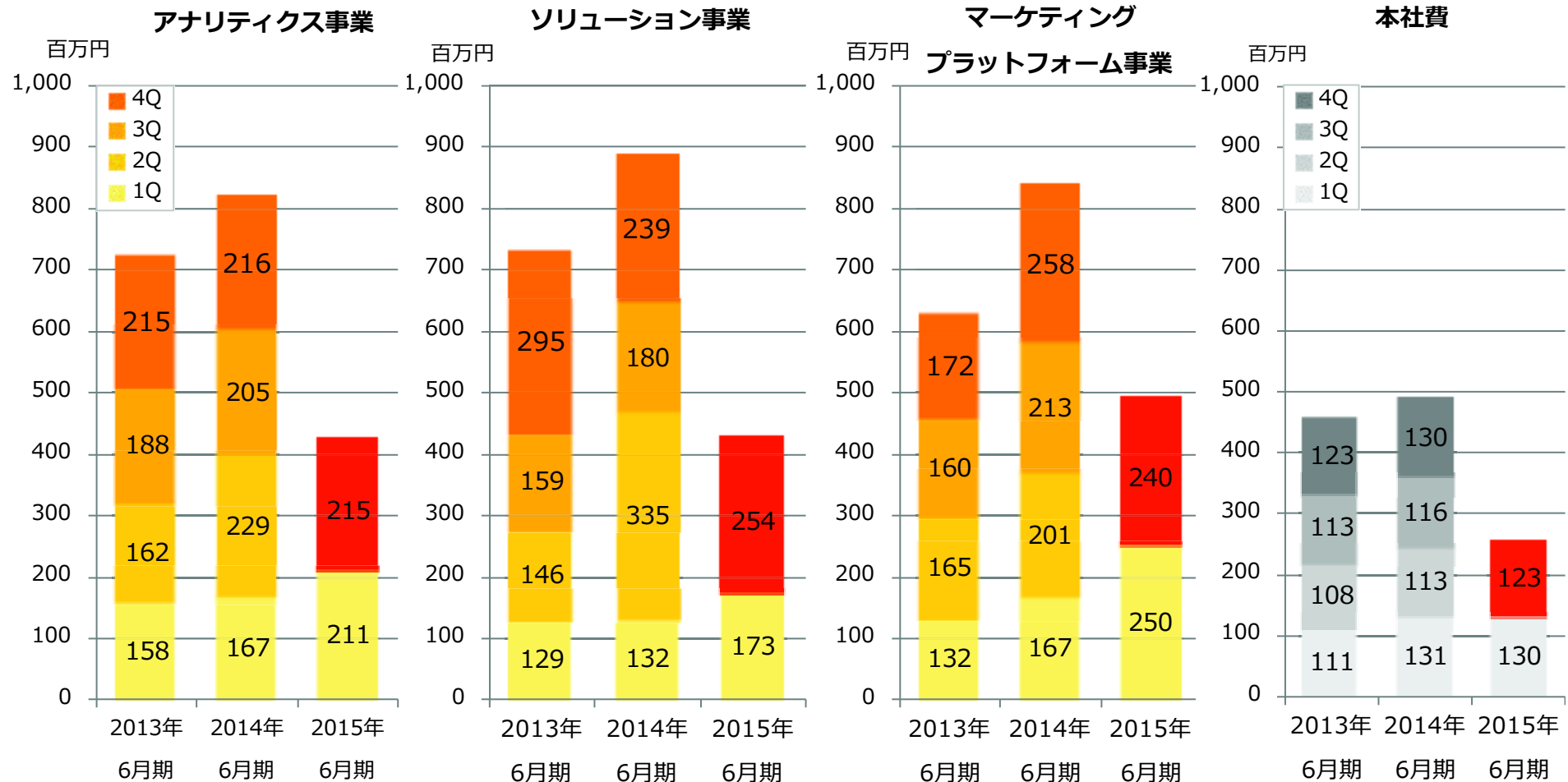


2015年6月期 第2四半期
セグメント別の業績

連結セグメント売上推移（3期比較）



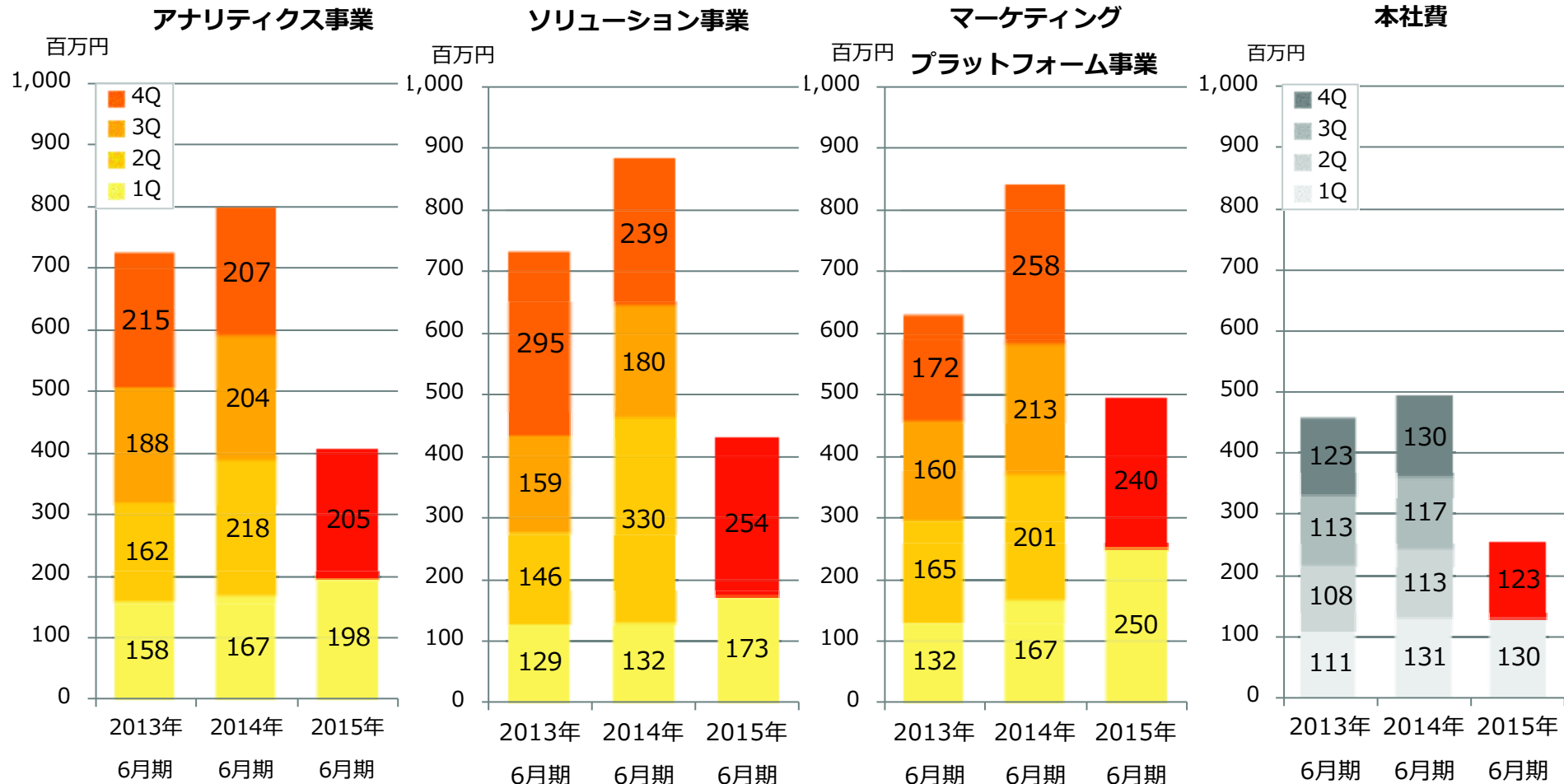
上期売上高は、前期に大型案件の受注のあったソリューション事業を除き他の2事業は増収。



個別セグメント売上推移（3期比較）



今期より、マーケティングプラットフォーム事業の売上が3事業の中でトップとなり、利益成長にも大きく貢献している。

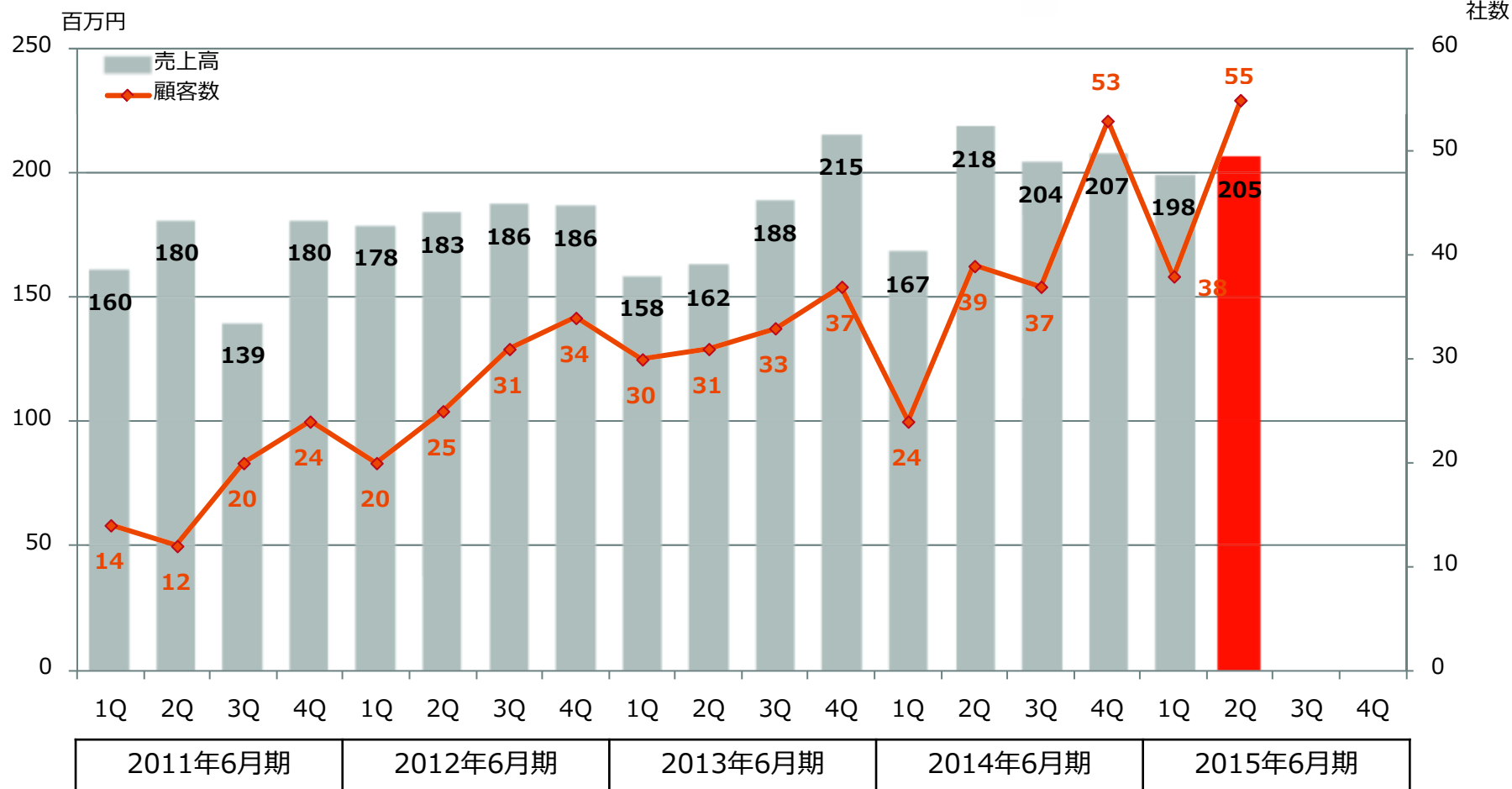


アナリティクス事業（個別） 売上－顧客数推移



引き続き、売上高としては2億円水準をキープ。
 上期売上高としては、過去最高を更新。

(※) 顧客数は、当該四半期のうちに売上が計上された顧客の数をカウントしています。(以下同じ)

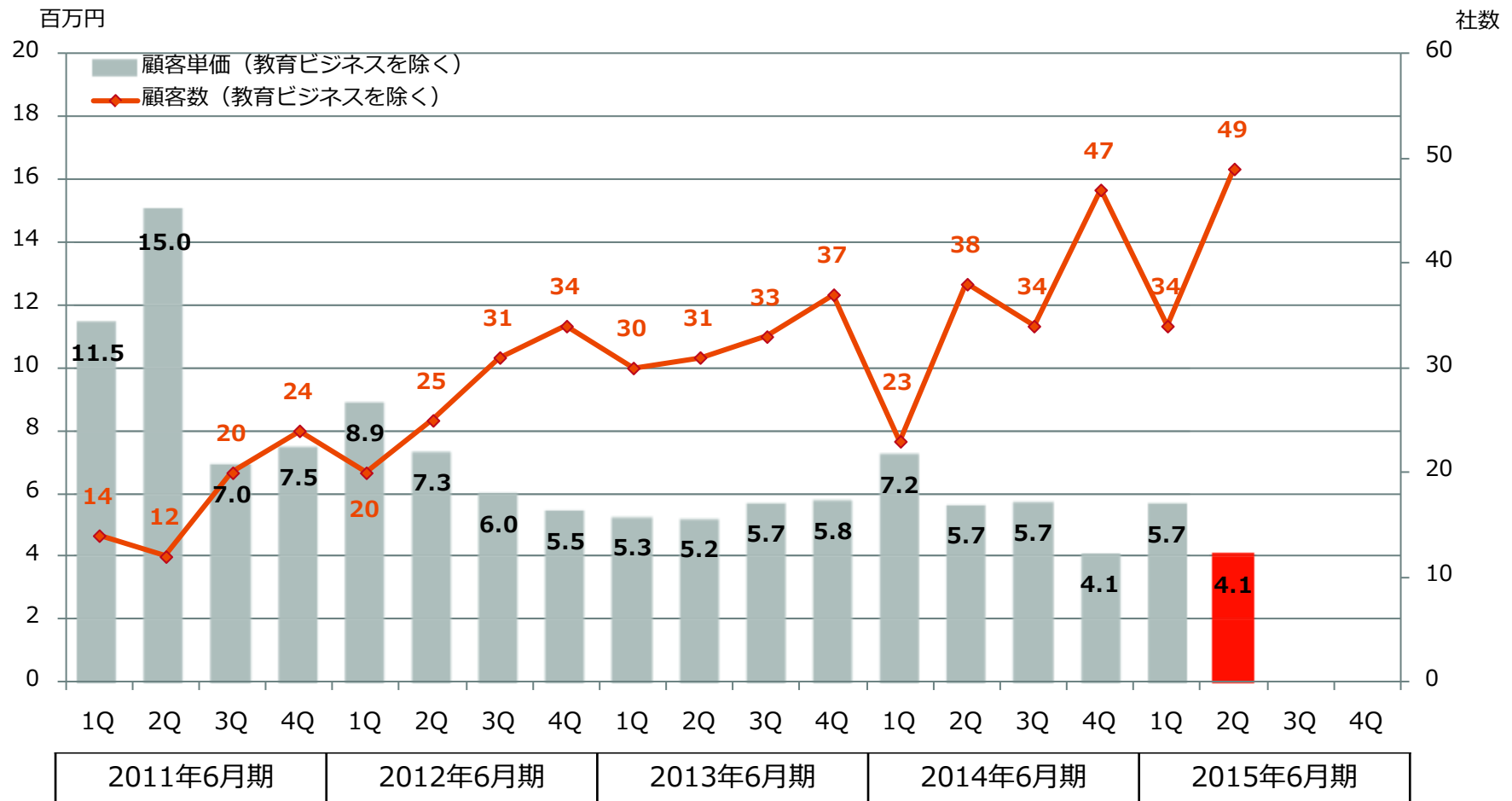


アナリティクス事業（個別） 顧客数－顧客単価推移



※教育ビジネスを除く

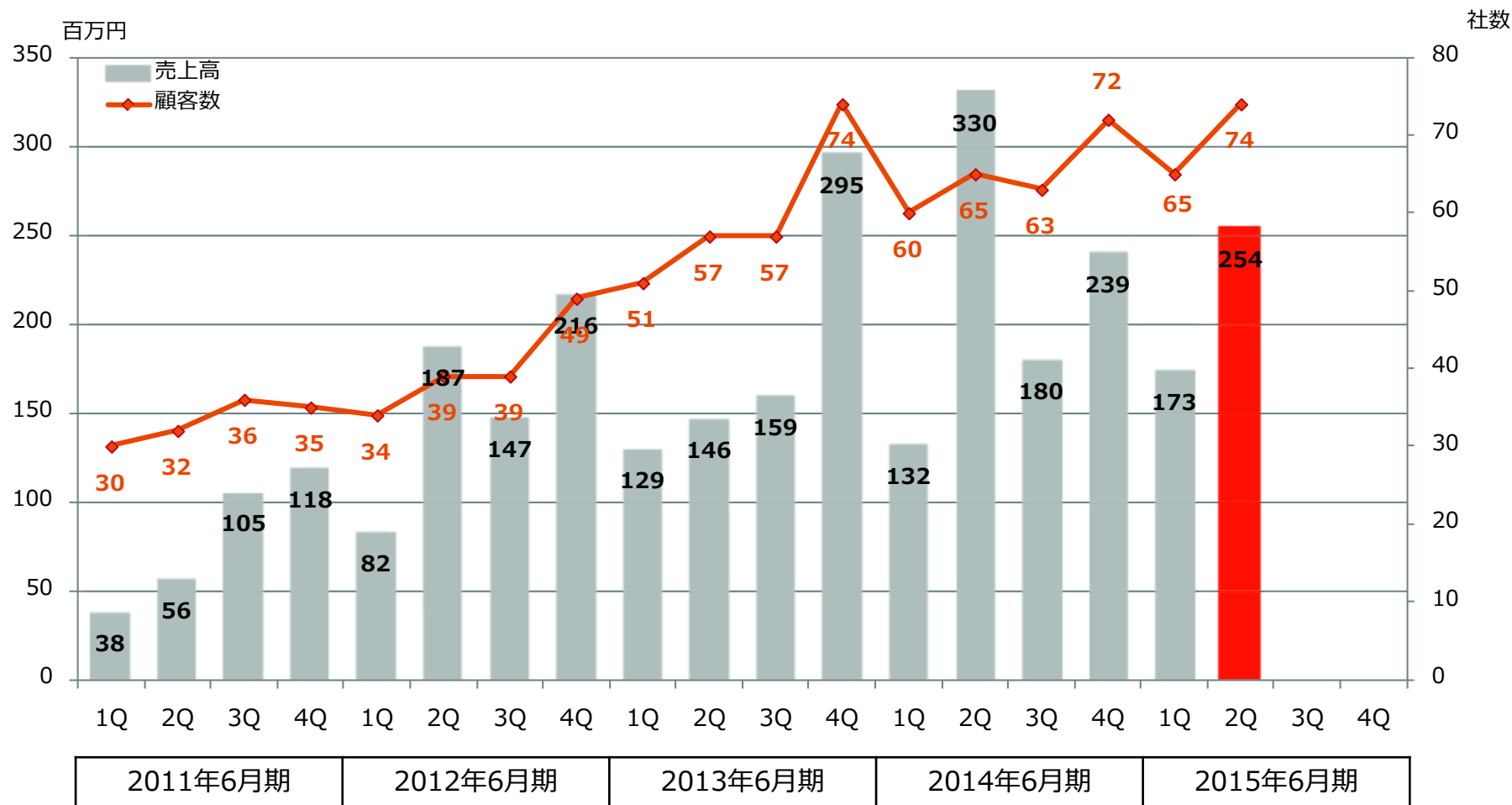
比較的売上規模の小さい、ツールを利用したソーシャルメディアデータの（簡易的な）分析案件が増加したことにより、顧客単価が減少。



ソリューション事業（個別） 売上－顧客数推移



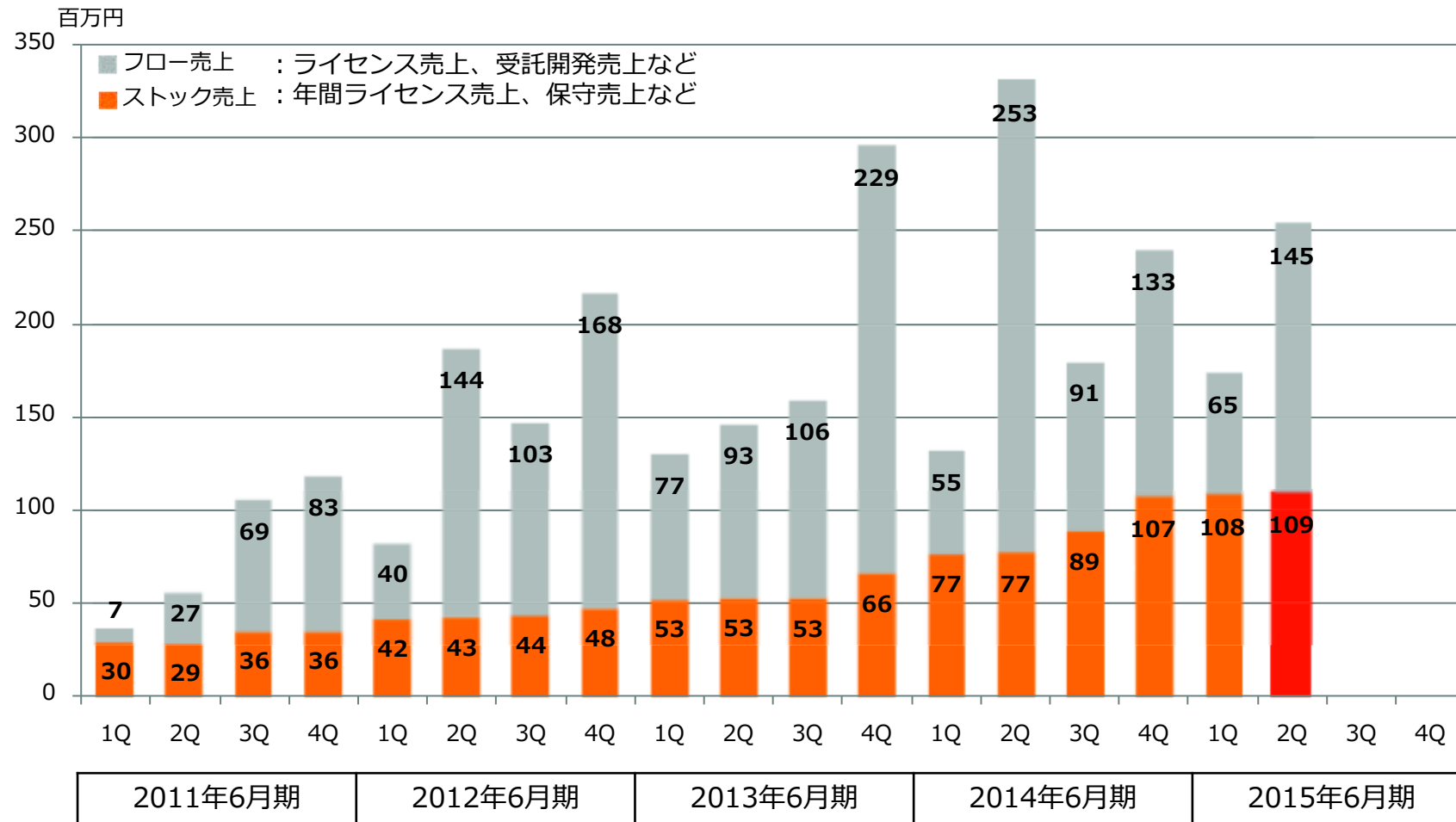
大型案件の受注のあった前期2Qには及ばないものの、着実な受注を重ね、収益を確保。



ソリューション事業（個別） 売上構造



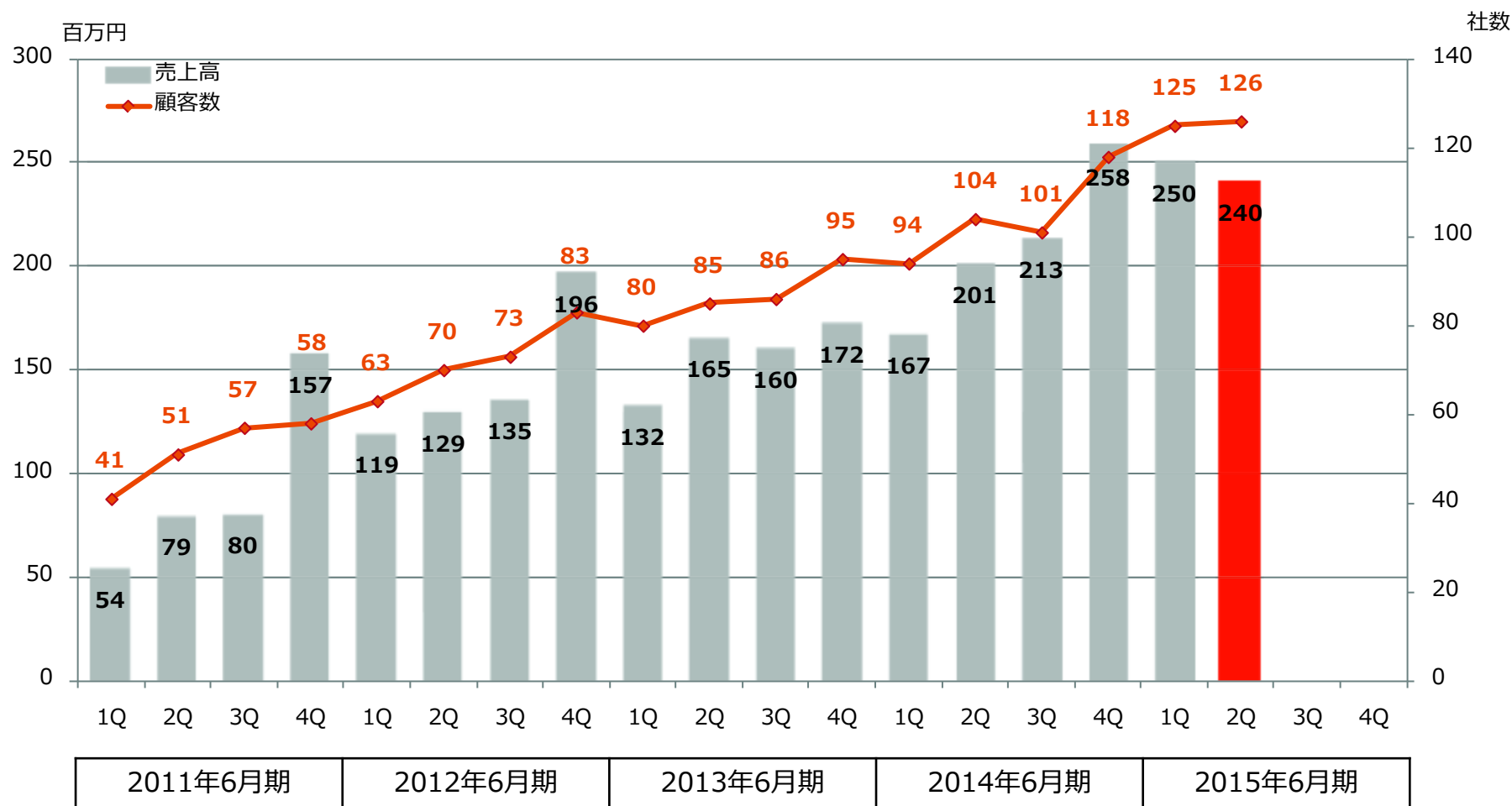
ソフトウェアライセンスの販売を着実に積み重ね、フロー売上が伸長。



マーケティングプラットフォーム事業（個別） 売上－顧客数推移



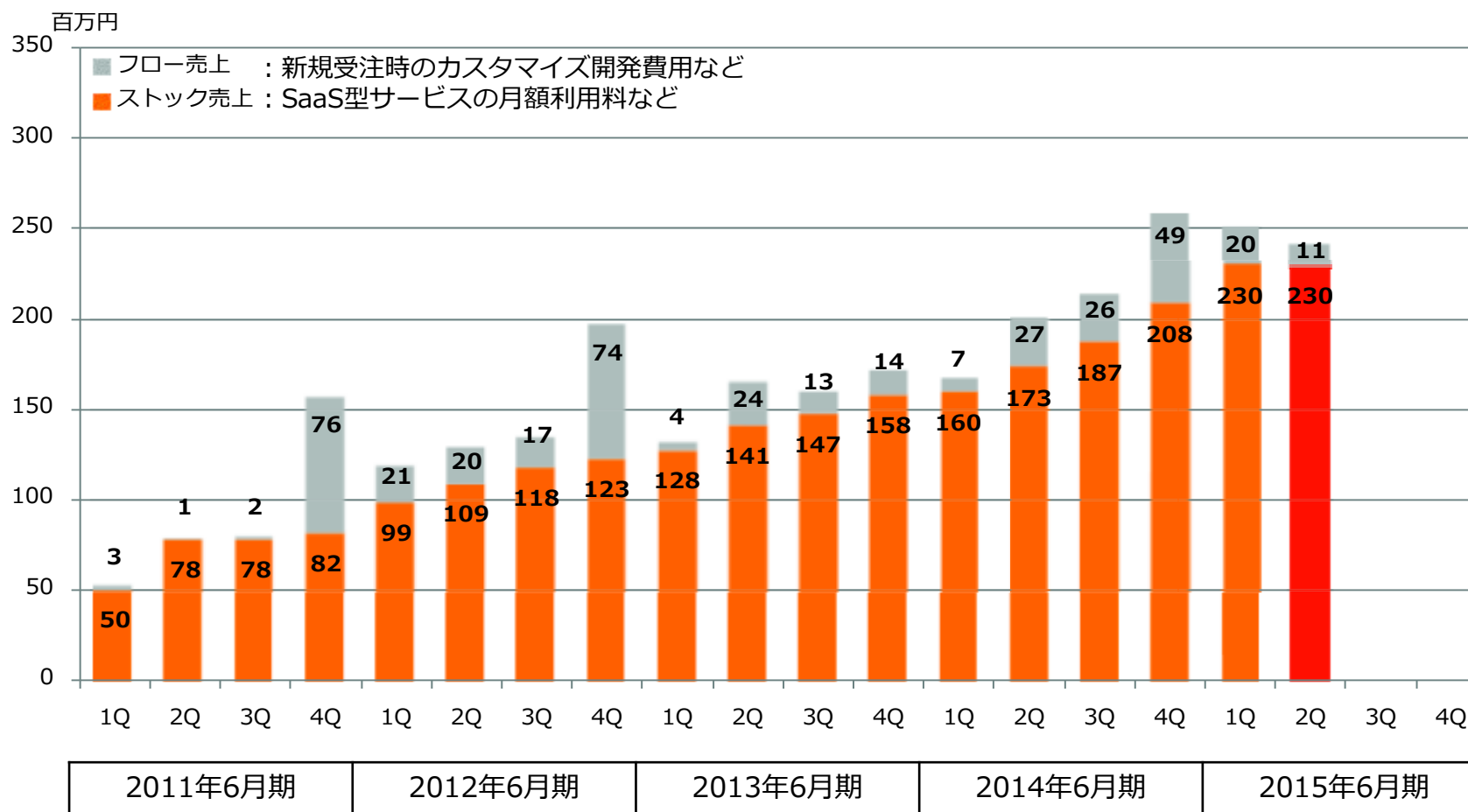
高単価の新規案件の獲得がなかったこと、カスタマイズ案件など一時的な売上（次頁でフロー売上として説明）が減少したことから、売上高は微減。



マーケティングプラットフォーム事業（個別） 売上構造



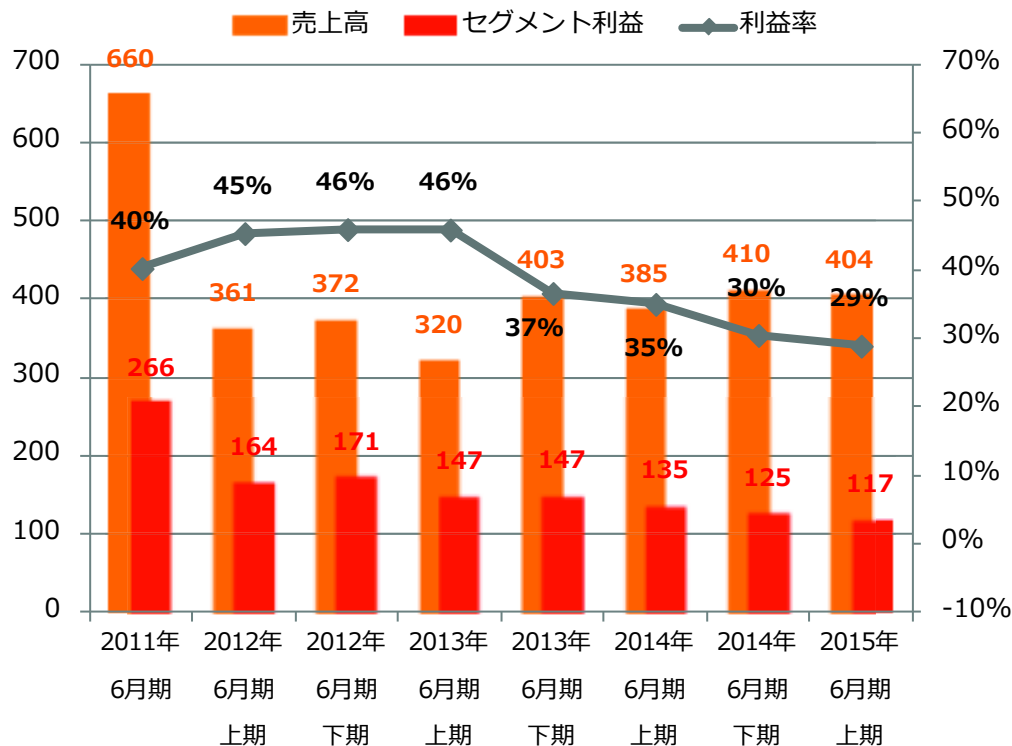
1Qに比べ、カスタマイズ開発案件などのフロー売上が少なかったため、事業全体の売上高は微減。契約終了も一部発生したが、その影響を新規案件で吸収し、ストック売上は横ばい。



セグメント利益（アナリティクス事業）



■ 単体利益率の推移



■ 当上期（7～12月）について

① 連結セグメント利益 16.6%

② 単体セグメント利益 25.7%

②から営業部門の費用を除いた場合

（左記グラフにおける%） 28.9%

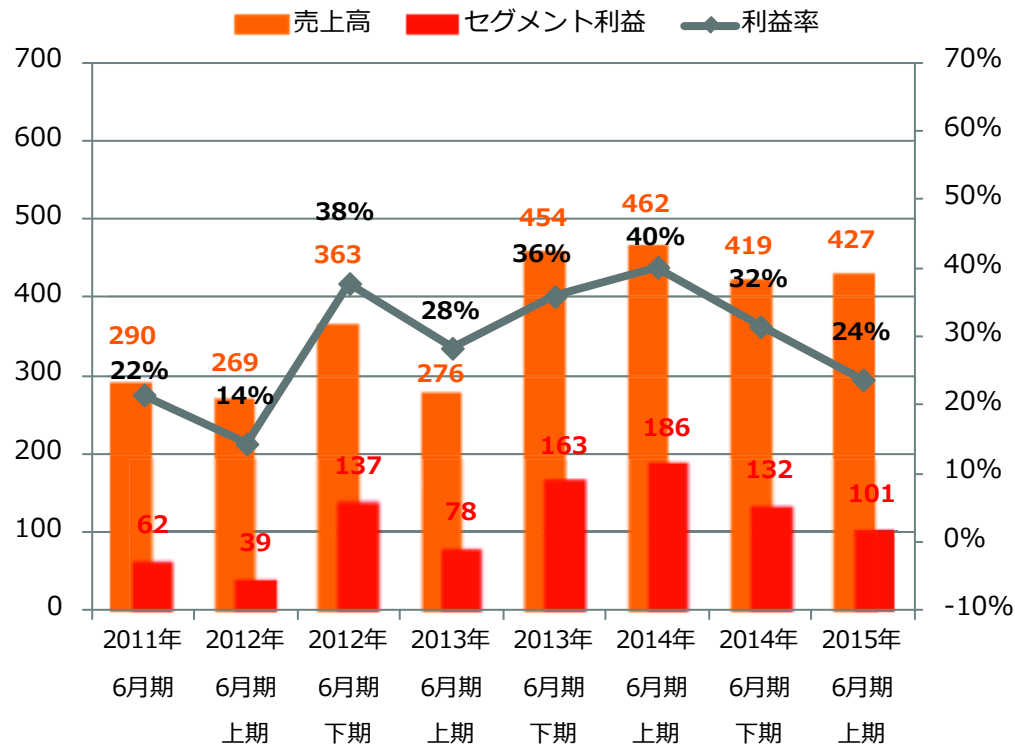
新規顧客に対する分析案件のうち、案件の大型化に向け先行投資的に動いている案件が複数あり、利益率は横ばい。

決算短信等のセグメント利益では、2012年6月期下期より、営業部門の費用を3事業に配分しておりますが、事業部門自体の利益を表すために、上記グラフでは、営業部門の費用を除いた場合の利益を表示しております。（2012年6月期上期以前は、各事業の経費として発生した営業関連費用を除外して計算することが困難なため、参考情報と致します。）

セグメント利益（ソリューション事業）



■ 単体利益率の推移



■ 当上期（7～12月）について

① 連結セグメント利益 18.0%

② 単体セグメント利益 20.7%

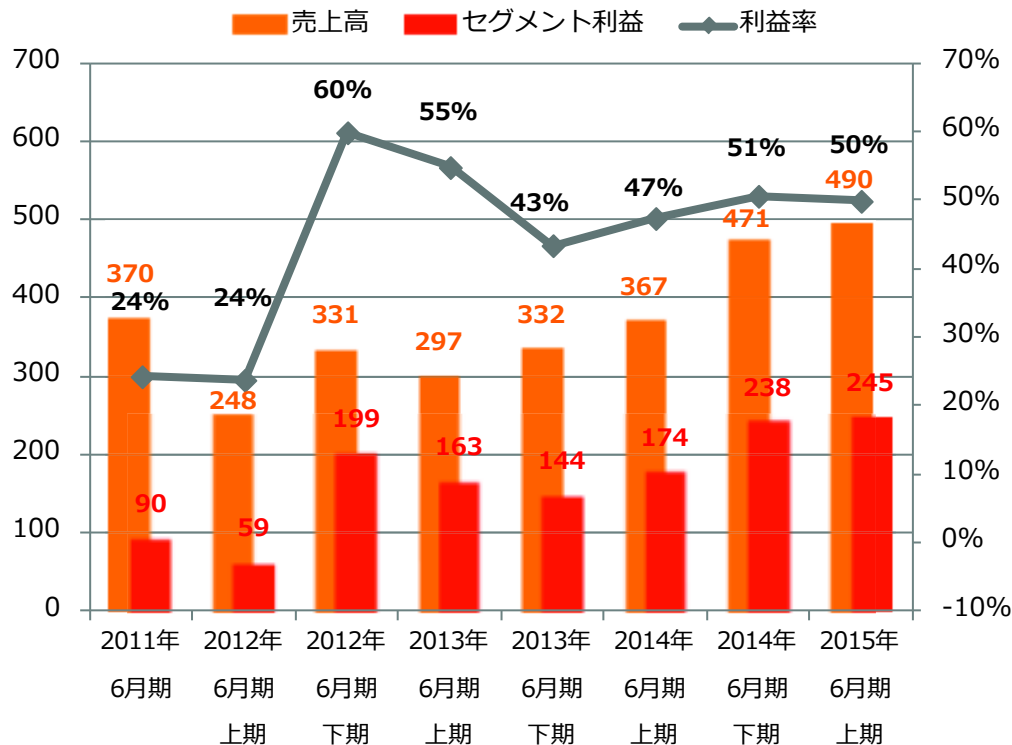
②から営業部門の費用を除いた場合
 （左記グラフにおける%） 23.7%

主力製品の仕入原価率に変更があったため、利益率が低下。

セグメント利益（マーケティングプラットフォーム事業）



■ 単体利益率の推移



■ 当上期（7～12月）について

① 連結セグメント利益 44.2%

② 単体セグメント利益 44.2%

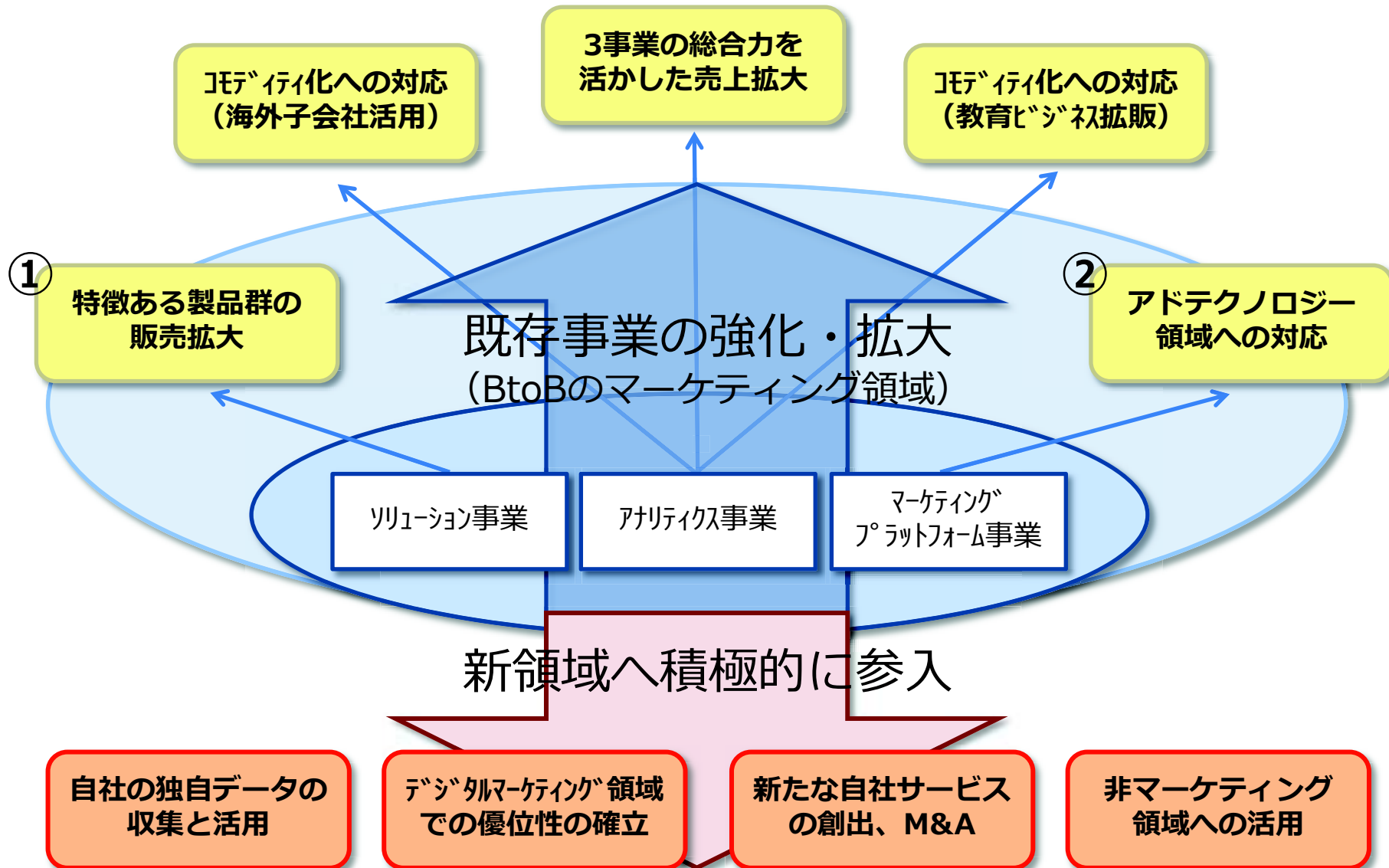
②から営業部門の費用を
除いた場合

（左記グラフにおける%） 49.9%

利益率は高水準を維持。

第2四半期の主な活動

2015年6月期の取り組み (2014年6月期決算説明会資料より再掲)

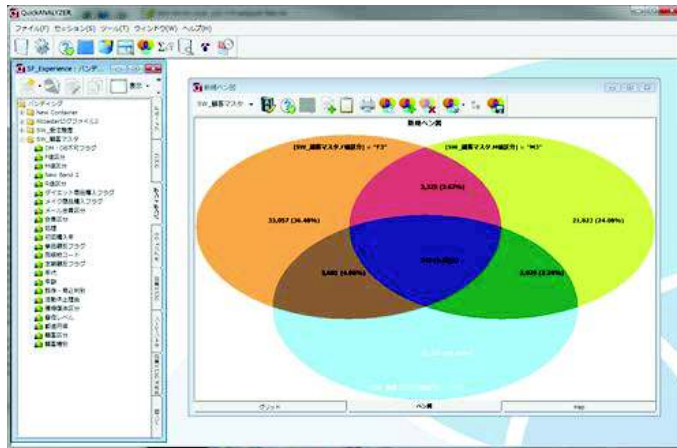


①特徴ある製品群の販売拡大（ソリューション事業）



<既存商材の拡販に向けた取り組み>

- 「exQuick（イクスクイック）」の最新版（Ver. 1.1）を発表。



⇒ 今後さらなるバージョンアップを進め、下期以降の拡販体制を整えていく方針。

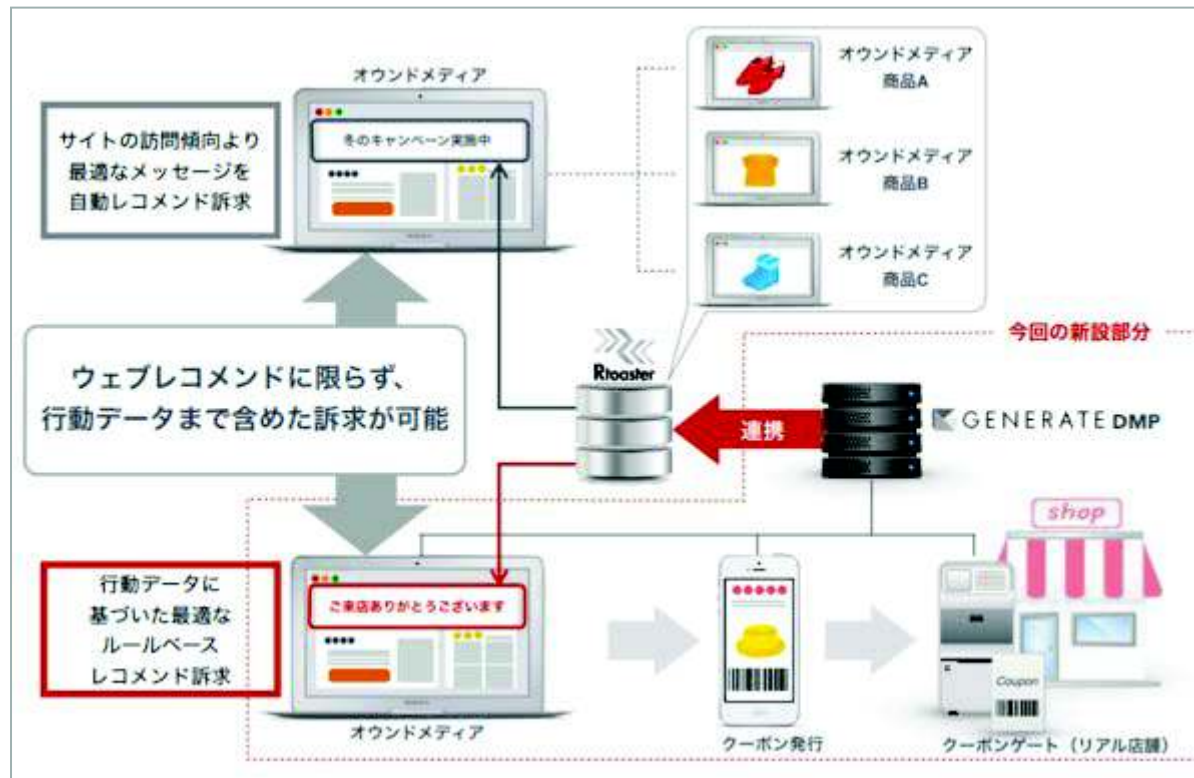
- 教育講座に「ソリューション別研修」を追加。
第一弾として、当社が販売代理店権を有する「WPS Software（ダブル・ピー・エス ソフトウェア）」を使用した講座を新たに開設。

②アドテクノロジー領域への対応 (マーケティングプラットフォーム事業)



<他社との協業>

株式会社ジェネレイト、ソフトバンクテレコム株式会社との協業にて
企業の効果的なデジタルマーケティング支援サービスの提供を開始

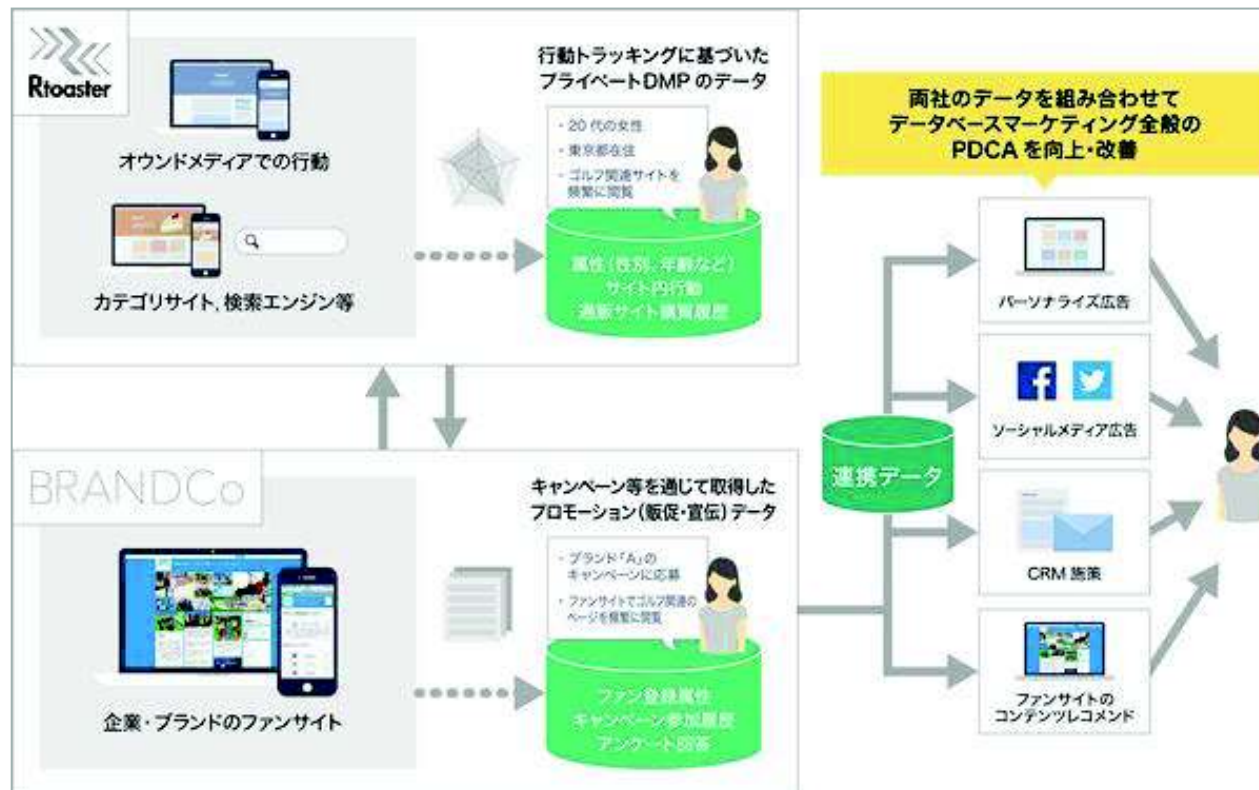


②アドテクノロジー領域への対応 (マーケティングプラットフォーム事業)



<他社との協業>

アライドアーキテクト株式会社が提供するクラウド型DMP「BRANDCo (ブランコ)」と、当社「Rtoaster (アールトースター)」のサービス連携を開始。



Appendix

当社グループの会社概要やビジネスモデルについて、
補足説明いたします。

会社概要

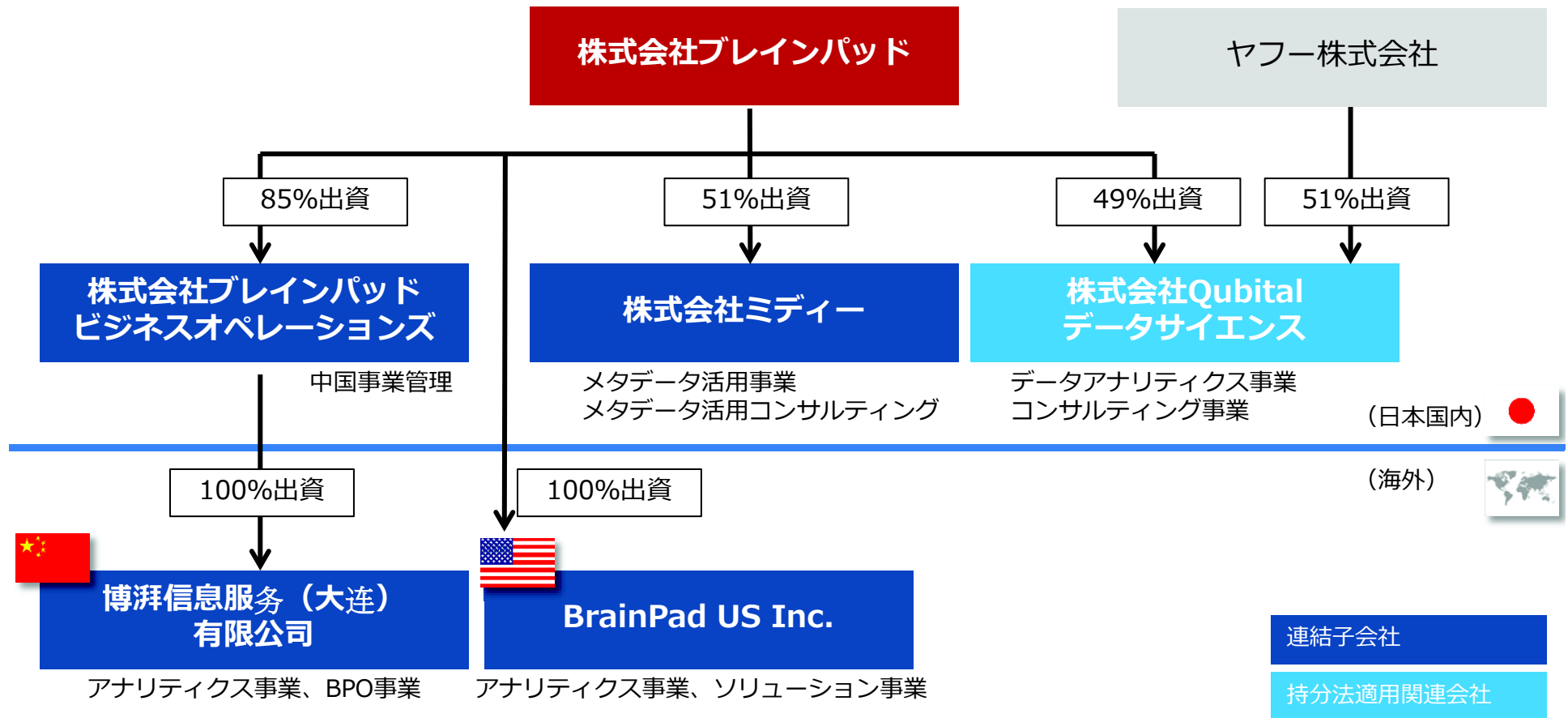


- 【商号】 株式会社ブレインパッド（英文 BrainPad Inc.）
（東証第一部 証券コード：3655）
- 【本社】 東京都港区白金台3-2-10 白金台ビル
- 【設立】 2004年3月18日（決算日6月30日）
- 【資本金】 331百万円（2014年12月31日現在）
- 【従業員数】 134名（連結、2014年12月31日現在）
（※）当社から持分法適用関連会社（株）Qubitalデータサイエンスへの出向者を含む。
- 【代表者】 草野 隆史
- 【連結子会社】 BrainPad US Inc.（米国・カリフォルニア州）
株式会社ブレインパッドビジネスオペレーションズ
株式会社ミディー
博湃信息服务（大连）有限公司（中国・大连市）
- 【関連会社】 株式会社Qubitalデータサイエンス（持分法適用関連会社）

グループ体制 (2014年12月31日現在)



アナリティクス事業
ソリューション事業
マーケティングプラットフォーム事業



“データ活用の促進を通じて持続可能な未来をつくる”

世界的に増加の続く人口と、限られた資源、加速する環境変化

社会の効率性の向上は喫緊の課題であり、
各種意思決定機関（企業や政府等）のオペレーション改善や、
様々な非効率性を解消するイノベーションの実現には、
高度なデータ活用が不可欠です。

ブレインパッドは、データ活用のプロフェッショナルとして、
ビジネスのデータに基づく高度化とイノベーションを支え
世界の持続可能性の向上に寄与してまいります。



当社の顧客企業（一部）



以下の企業は、これまでに当社との取引実績があり、企業名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等で取引実績のあることが公知となっているクライアント様の一部です。

(敬称略、会社名五十音順)

情報サービス	グーグル(株)、ヤフー(株)、楽天(株)
外食・小売・通販	アスクル(株)、(株)Eストアー、(株)大塚商会、オルビス(株)、花王(株)、(株)カクヤス、カルチュア・コンビニエンス・クラブ(株)、サンワサプライ(株)、GLS JAPAN(株)、(株)資生堂、(株)JIMOS、全日空商事(株)、(株)ツルガ、(株)ディノス・セシール、(株)ドクターシーラボ、トレンドマイクロ(株)、日本盛(株)、日本マクドナルド(株)、(株)ネットプライス、(株)ファンケル、(株)ポーラ、(株)MonotaRO、(株)やずや、ライオン(株)
金融・保険・カード	(株)SBI証券、SMBC日興証券(株)、(株)オリエントコーポレーション、新生フィナンシャル(株)、野村證券(株)、ポケットカード(株)
広告	(株)アイレップ、(株)ヴィクシア、(株)PlatformID、(株)サイバーエージェント、(株)電通、(株)博報堂
旅行・娯楽	(株)i.JTB、(株)ゴルフダイジェスト・オンライン、(株)セガ、日本航空(株)、(株)日本旅行、(株)ローソンHMVエンタテイメント
その他	(株)NTTドコモ、スターツ出版(株)、ディップ(株)、(株)日経BP、ニフティ(株)、(株)船井総合研究所

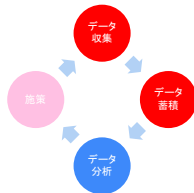
データ分析に関連する3事業をトータルに展開



ブレインパッドの事業 = 主にマーケティング領域のデータの活用支援

ソリューション事業

CRMおよび
分析関連ソフトの
販売とシステム
インテグレーション

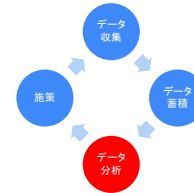


システム構築



アナリティクス事業

データ分析に関する
プロフェショナル
サービス各種
(データ分析&コンサルティング)

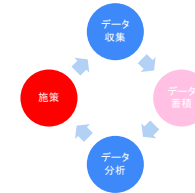


人的サービス



マーケティング プラットフォーム事業

分析技術を利用した
独自のSaaS型
サービスの提供



Webサービス



3事業の概要



	アナリティクス事業	ソリューション事業	マーケティングプラットフォーム事業
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ●企業の有するデータの分析と企業行動の最適化支援 	<ul style="list-style-type: none"> ●分析関連のハードウェア、ソフトウェア（他社製品）の仕入・販売 ●システムインテグレーション 	<ul style="list-style-type: none"> ●分析技術を利用した自社開発のSaaS型サービスの開発・提供
主力サービス	<ul style="list-style-type: none"> ●受託分析サービス ●コンサルティングサービス (次ページ参照) 	(次ページ参照)	(次ページ参照)
売上について	<ul style="list-style-type: none"> ●プロジェクトベースで受注。 ●プロジェクトの期間は、数カ月～数年にわたるものまで様々。 ●プロジェクトの体制は、1名～4-5名体制まで様々。 	<ul style="list-style-type: none"> ●ソフトウェアのライセンス売上と保守料。 ●システムの受託開発による売上。 	<ul style="list-style-type: none"> ●自社開発のSaaS型サービスの月額利用料（従量課金形式）。 ●顧客毎のカスタマイズ開発売上。
主なコストについて	<ul style="list-style-type: none"> ●分析に要した分析官の人件費など 	<ul style="list-style-type: none"> ●ライセンスの仕入 ●受託開発に要した人員の人件費など 	<ul style="list-style-type: none"> ●サービス開発のための人件費 ●SaaS型サービス運用のためのサーバー代など
競合環境	<ul style="list-style-type: none"> ●上場企業は当社のみ。 ●50名を超える分析組織は、国内最大規模。 	<ul style="list-style-type: none"> ●分析関連システムの販売という観点では、システムベンダーと競合するが、分析力を有する点で補完関係にあるとも言える。 ●当社のみが取り扱う製品を多数揃えることで、差別化を実現。 	<ul style="list-style-type: none"> ●類似サービスが複数あるが、売上規模としては最大規模。
主要顧客	<ul style="list-style-type: none"> ●インターネット系、金融系、小売・サービス系など多岐にわたる。 	<ul style="list-style-type: none"> ●多岐にわたる。 	<ul style="list-style-type: none"> ●通販・ECサービス系。 ●多数の消費者顧客・会員をもつサービス業など。

アナリティクス事業の事例



データの活用に課題を感じている企業と課題は多岐にわたっています。当社は創業来10年間、非定形の分析業務を受託し、顧客毎の課題を解決する高付加価値サービスを提供しています。

総合通販企業

送付カタログの選定と
確率に基づく送付判定を実施

コスト 10% 削減
ROIを 20% 改善

カード会社

リボ払いの勧誘DMを
顧客の利用確率を予測して送付

同じDM予算で
利用者数が 5.2倍

専門通販企業

踊り場の事業で、顧客の購買行動
をデータ分析し、新しいKPI作成

客単価の 20% 向上等
効果多数

人材紹介会社

分析より転職難易度を判定し
アドバイザーの担当割を実施

転職決定数で評価が決まる
担当振り分けの不公平解消

小売企業

PB新商品のヒット率が低下する中、
ID付POSから新商品効果を検証

最適な新商品の投入間隔を
求め、開発期間を最適化

ネット系企業

分析スキームの提供と
分析環境構築、分析支援を実施

アルゴリズムの問題を指摘し、
広告商品のクリック率を改善

ソリューション事業の主な製品



<p>SAP InfiniteInsight® (エス・イー・ピー・ インフィニットインサイト)</p>	<p>世界で初めてデータマイニングの自動化を可能にしたソフトウェア。機械学習によりデータマイニングを自動化し、高精度の予測を継続的に提供し続けることができる。</p>
<p>exQuick (イクスクイック)</p>	<p>企業に蓄積された様々なデータを統合し、直観的な操作で集計・分析、データ抽出およびレポート作成までを実施できるマーケティング・インテリジェンス・ソリューション。</p>
<p>Probance Hyper Marketing (プロバンス ハイパー・マーケティング)</p>	<p>データの統合・整備・蓄積、キャンペーンシナリオの作成・運用、効果検証といった一連の作業を支援するマーケティングオートメーションプラットフォーム。</p>
<p>Probance One to One program (プロバンス ワン・トゥ・ワン プログラム)</p>	<p>上記「Probance Hyper Marketing」の豊富な導入実績に基づいて開発された、EC企業向けに特化したパッケージ。</p>
<p>marketing QED (マーケティング キュー・イー・ディー)</p>	<p>新聞・雑誌・テレビ・ラジオ・ネットメディア等への広告費用投資や、各種広告プロモーションによる集客・売上等の予測とコスト配分の最適化を実現するソフトウェア。</p>
<p>crimson hexagon (クリムゾンヘキサゴン フォーサイト・プラットフォーム)</p>	<p>世界中で100社以上の企業やブランドが採用し、総計4千億件を超えるソーシャルメディアへの投稿を、多言語にて収集・比較・分析できるプラットフォーム。</p>
<p>WPS value added reseller (ダブル・ピー・エス ソフトウェア)</p>	<p>SAS言語で記述されたプログラムをそのまま実行し、データ加工、統計処理、グラフ処理などが実行できる、汎用性の高いプラットフォーム。</p>
<p>SKYTREE (スカイツリー・サーバー)</p>	<p>Hadoop環境上で動くエンタープライズ向け機械学習エンジンの商用化に成功した数少ないソフトウェア。高速に生み出される高精度なモデルを用いた予測分析が可能。</p>




マーケティングプラットフォーム事業の主な製品



 <p>Rtoaster Rtoaster (アールトースター) <small>Ads</small> (アールトースター アズ)</p>	<p>最新のデータマイニング技術を駆使して実現された、商品自動推奨機能を搭載したレコメンデーションエンジンのSaaS型サービス。 顧客属性連携と、行動ターゲティング機能を持つ、国内唯一の総合型レコメンデーションエンジン。</p>
 <p>L2Mixer (エルツーミキサー)</p>	<p>検索エンジン連動広告において、大量キーワードを出稿した際に想定される膨大な数の出稿パターンの中から、最も効率の良いものを発見する、リスティング広告最適化のSaaS型サービス。最適化技術を応用。 ポートフォリオ型の出稿自動化エンジンとしては国産初。</p>
 <p>Cloudstock (クラウドストック)</p>	<p>大容量データの蓄積および分析を可能とする、PaaS型クラウド・サービス。 日々大量に発生するデータを、クラウド上で適切に蓄積・処理するとともに、BIツールで管理・分析を行うことも可能。</p>
 <p>ReceReco (レシレコ)</p>	<p>「家計簿をリデザインする」をコンセプトに、レシートのデータ化から、分析、記録、共有までを無料で提供する、無料の家計簿／支出管理アプリ。スマートフォンで写真を撮るだけでレシートの情報がその場で自動データ化され、グラフなどで簡単に分析することが可能。 ※2013年度グッドデザイン賞受賞</p>

グループ会社の紹介



会社名	事業内容
 BrainPad US Inc. (米国・カリフォルニア州)	新規商材開拓と先進技術発掘のための リサーチ拠点。
 博湃信息服务(大连)有限公司 (中国・大連市)	アナリティクス事業の生産性向上を目的に、 本社が受託した分析業務のうち、定型的な 作業をオフショアセンターとして請け負う。
 株式会社ブレインパッド ビジネスオペレーションズ (東京都港区)	上記大連子会社の管理業務を行うための会社。

グループ会社の紹介：株式会社ミディー



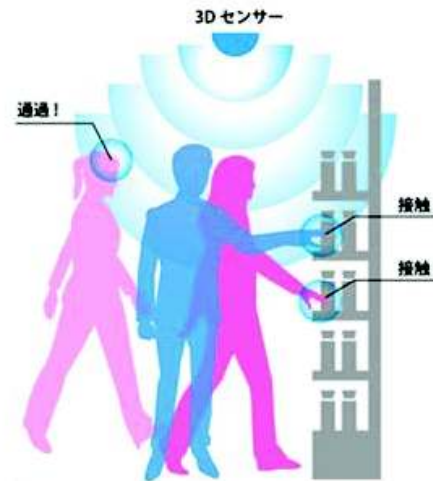
日本初の「店頭購買行動の全自動分析サービス」を提供。

【 独自に監視カメラのデータを利用した解析サービスも提供。】

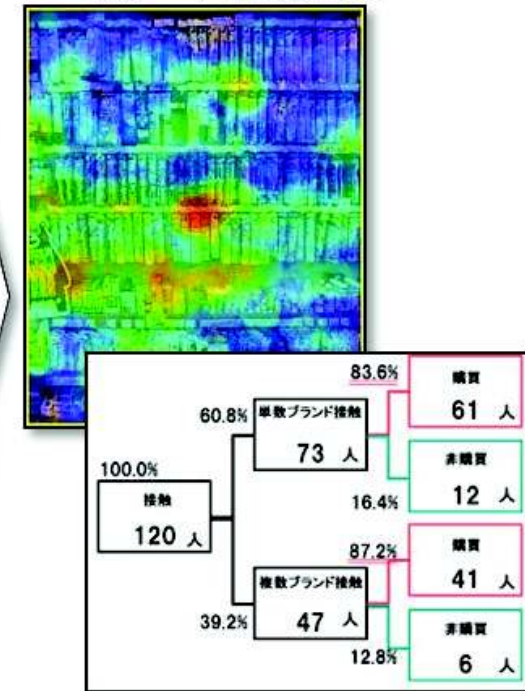
新商品の購買のうち、約80%は非計画購買であり、店内での買いまわり行動の分析は非常に重要。

※ 事業立ち上げの状況をふまえ、事業計画の見直しを実施。（詳細はP8）

【3Dセンサーイメージ】



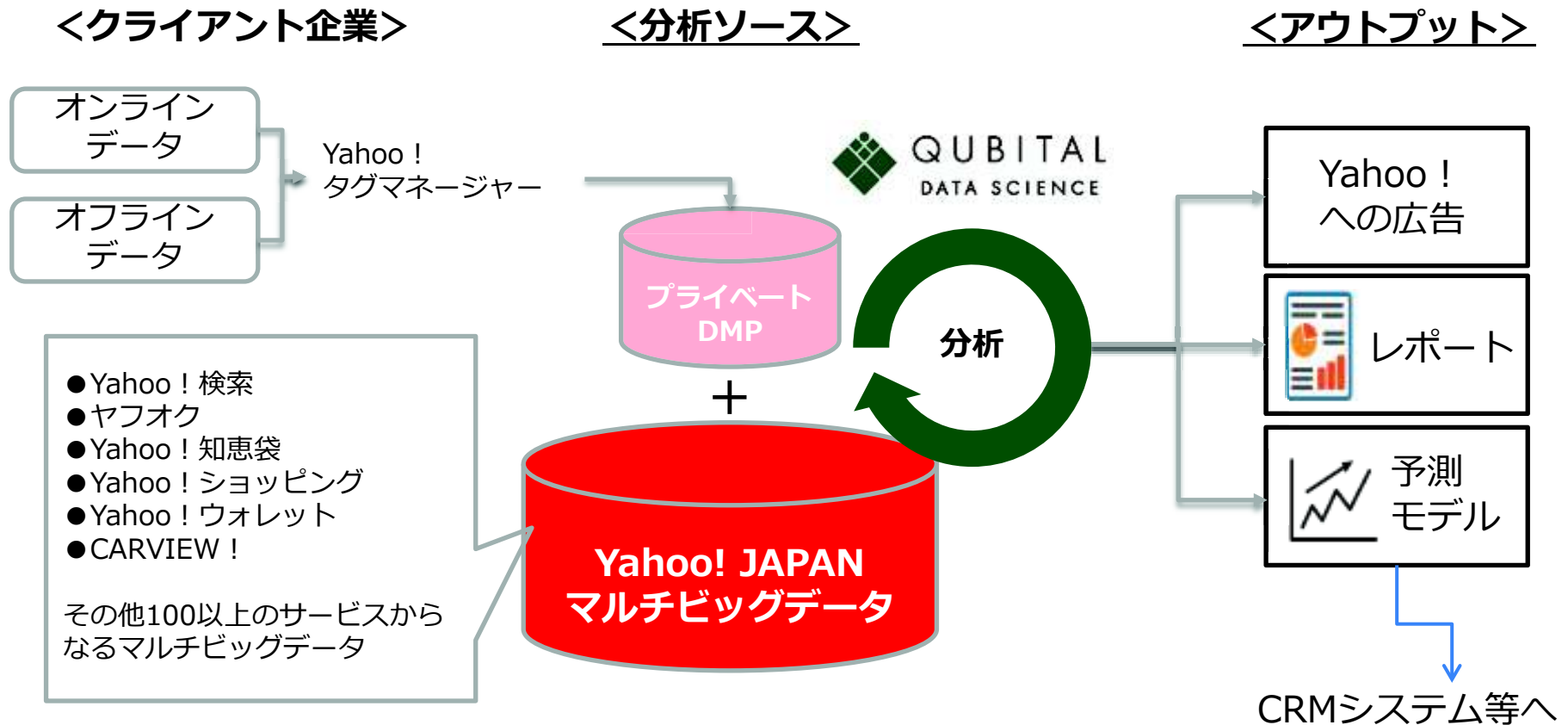
【データ化&分析】



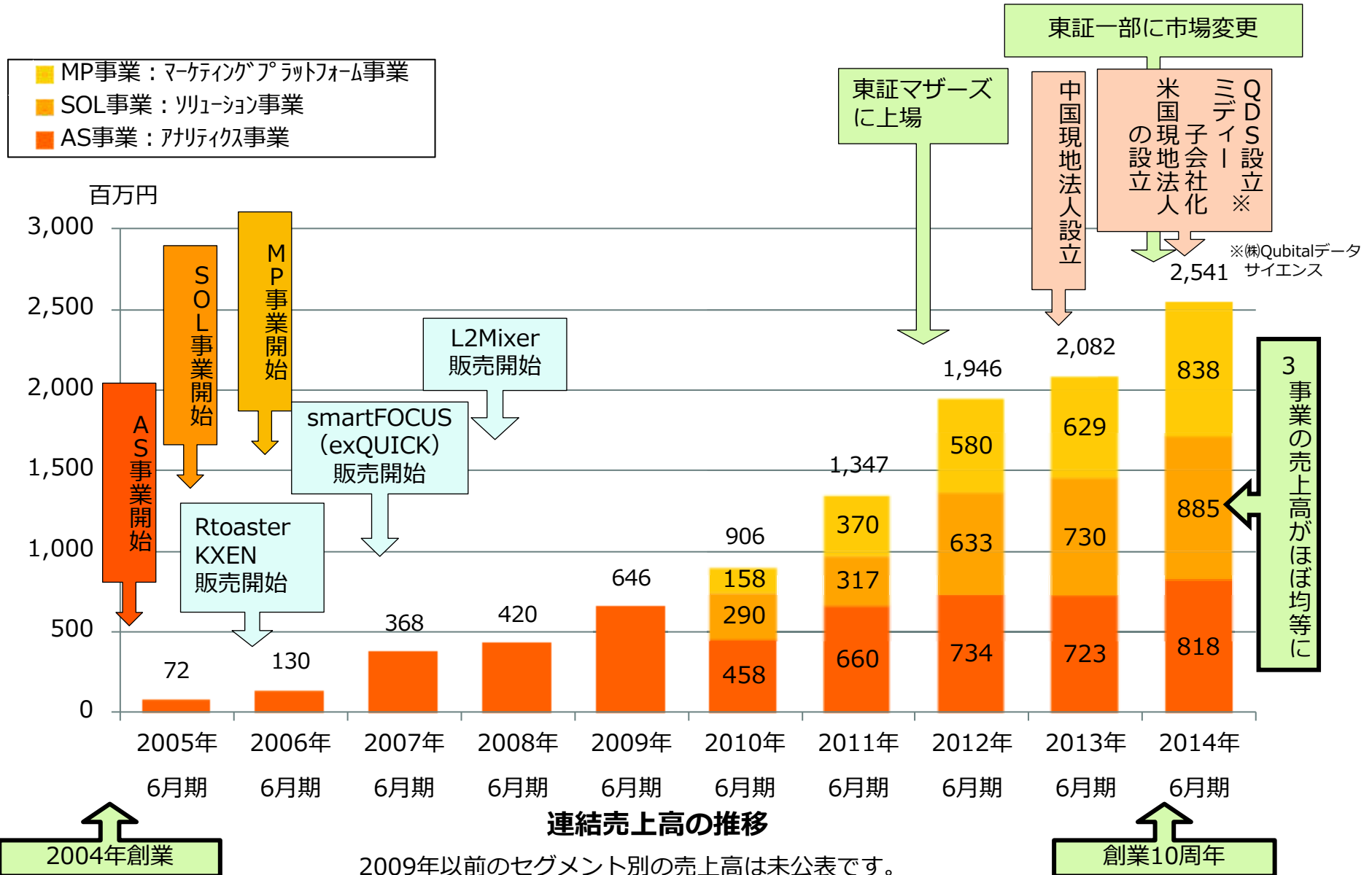
グループ会社の紹介：株式会社Qubitalデータサイエンス



ヤフー株式会社との合併会社。（当社持株比率49%）
企業が保有するデータに加え、ネットユーザに高いカバレッジを持つヤフーのデータを活用し、マーケティング課題の新たな解決を可能に。



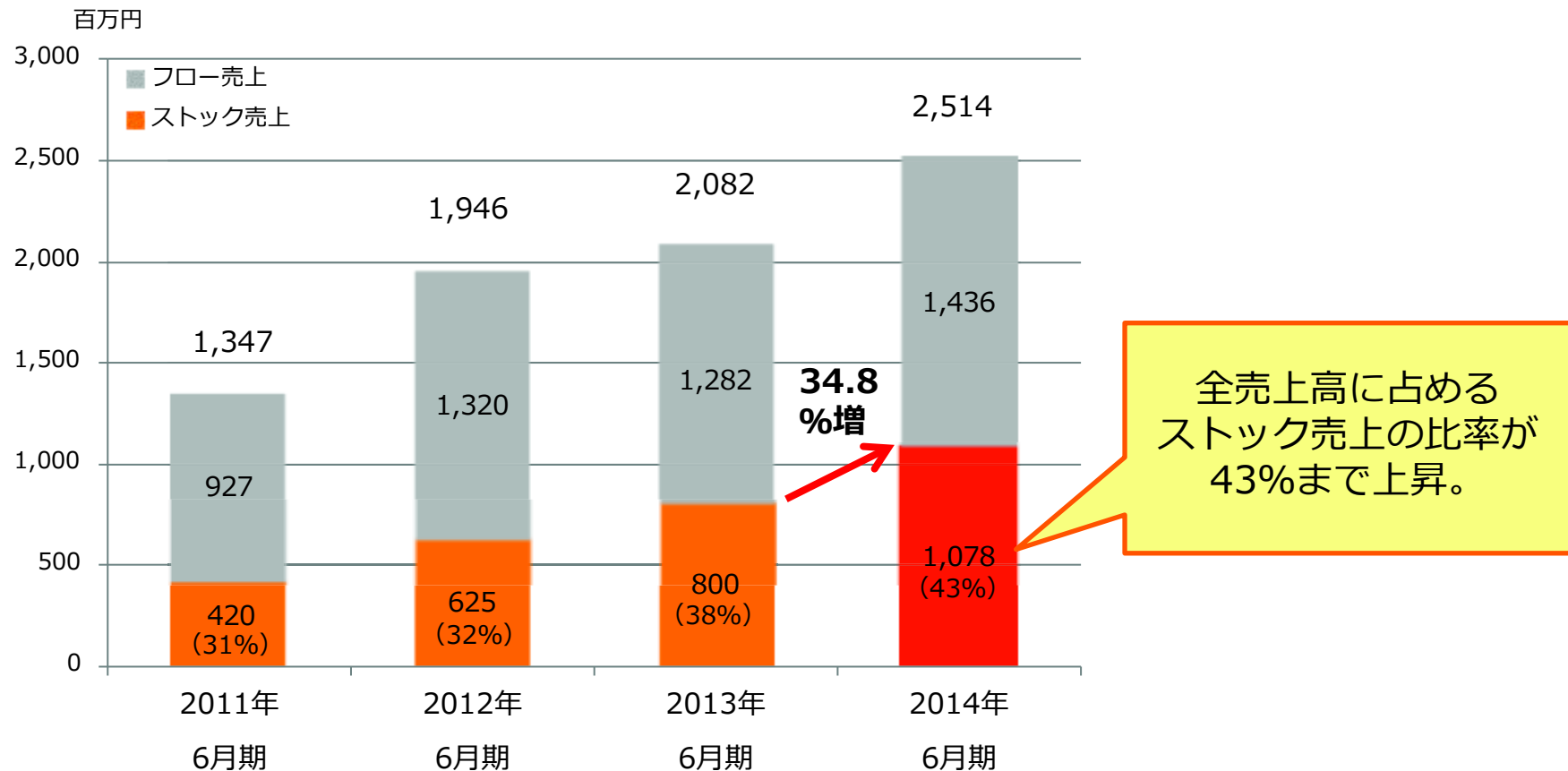
当社グループ創業10年間の歩み



ストック売上高の推移（個別）



長期的な計上が見込めるストック売上の推移は、以下のとおり。
(ソリューション事業とマーケティングプラットフォーム事業のストック売上の合計)





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。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、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。