

平成29年6月期 第1四半期
決算補足説明資料

平成28年11月11日

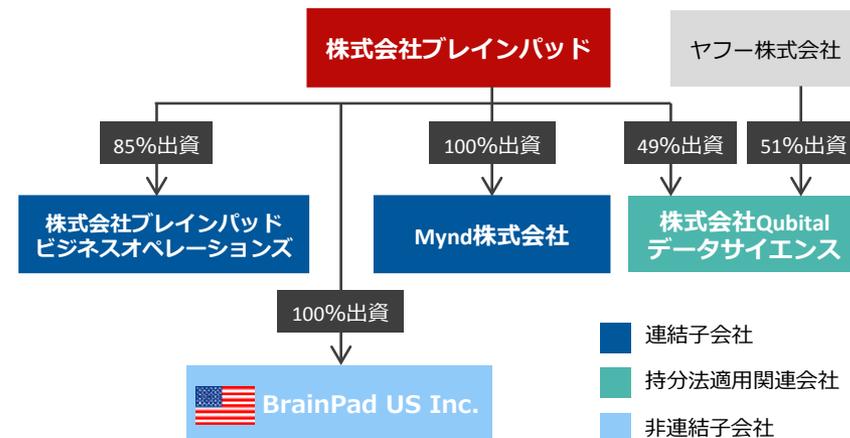
INDEX

- 会社概要 …… P3
- 中期経営計画における今期の位置付け …… P8
- 平成29年6月期 第1四半期 連結業績ハイライト …… P11
- 平成29年6月期 第1四半期 単体業績/セグメント業績ハイライト …… P17
- (参考) 中期経営計画「One BrainPad」の概要 …… P31
- (参考) 直近のニュース発表 …… P36
- Appendix …… P39

会社概要

商号	株式会社ブレインパッド (英文 BrainPad Inc.)
所在地	東京都港区白金台3-2-10 白金台ビル
電話番号	03-6721-7001 (代表)
設立	平成16年 (2004年) 3月18日
上場市場	東京証券取引所 市場第一部 (証券コード: 3655)
資本金	331百万円 (平成28年9月30日現在)
従業員	190名 (連結、平成28年9月30日現在)
役員	代表取締役会長 草野 隆史 代表取締役社長 佐藤 清之輔 取締役 安田 誠 取締役 石川 耕 取締役 塩澤 洋一郎 社外取締役 福岡 裕高 社外取締役 漆原 茂 社外取締役 近藤 智義 常勤社外監査役 鈴木 晴夫 監査役 加藤 啓一 社外監査役 山口 勝之 社外監査役 佐野 哲哉

グループ体制



上場市場 / 受賞歴 / 認証



2013年7月25日
東証一部上場



JIS Q 15001
認証番号: 10822646



Technology Fast 50
2016 JAPAN
Deloitte.



認証・制度
ISO (JIS Q) 27001

テクノロジー企業成長率ランキング
「日本テクノロジーFast50」9年連続受賞

認証の登録範囲は、Webレコメンデーションならびに広告配信技術、データ分析技術を利用したSaaSサービスです。

主なクライアント企業

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顧客企業を抜粋したものです。

(平成28年11月11日現在、敬称略、順不同)

情報・通信	グーグル(株)、ヤフー(株)、楽天(株)、(株)大塚商会、CCCマーケティング(株)、(株)クラウドワークス、(株)インタースペース、トレンドマイクロ(株)
電気機器	キヤノン(株)
化学	ライオン(株)、(株)キナリ、コーセープロビジョン(株)、(株)ドクターシーラボ、(株)ファンケル
医療・製薬	メディカル・データ・ビジョン(株)
小売・流通	(株)ローソン、(株)ゴルフダイジェスト・オンライン、アスクル(株)、(株)TSUTAYA、(株)ゲオ、(株)ディノス・セシール、(株)オークローンマーケティング、(株)ピーチ・ジョン
食料品・飲食	(株)すかいらーく、味の素(株)、キューピー(株)、UCCホールディングス(株)、シダックス(株)
銀行・証券・カード	SMBC日興証券(株)、大和証券(株)、(株)横浜銀行、(株)伊予銀行、(株)ジェーシービー、ポケットカード(株)
人材・コンサルティング	(株)インテリジェンス、(株)船井総研コーポレートリレーションズ
空輸・旅行・ホテル	日本航空(株)、全日本空輸(株)、(株)i.JTB、(株)日本旅行、ヒルトン・ワールドワイド
住宅	積水ハウス(株)、ミサワホーム(株)、旭化成ホームズ(株)
メディア・広告・エンタテインメント	(株)セガホールディングス、(株)フジテレビジョン、(株)朝日新聞社、(株)読売新聞東京本社、(株)ダイヤモンド社、(株)博報堂プロダクツ

アナリティクス事業

データサイエンティストという専門人材によるデータ解析/コンサルテーションや、データ解析ロジックを組み込んだシステム実装を、業務受託型で行う事業です。

収益構造 (グラフ内の数字は平成28年6月期連結実績)

- 顧客の経営課題に合わせてプロジェクト単位で受注。
- 現状主力はフロー売上だが、システム化案件にも注力。それによるストック売上も増加してきている。
- プロジェクト期間は、数か月～数年まで様々、プロジェクト体制も、数名～10名近くまで様々。



- 売上原価の大部分は社員人件費
- その他は、サーバー代や、ソフトウェア利用料等

利益率36.9%

特徴、強み

- 業界随一の規模を誇るデータサイエンティスト組織
- 特定業種に特化せず、幅広い業種に対する支援実績
- AIなどの先進技術や、統計科学・数理工学などを、実際のビジネスへ適用できるノウハウ
- 業界でもいち早く新卒採用を開始し、毎年10名前後の新卒を育成し続けることのできる組織力

代表的なサービス

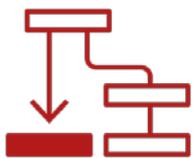
マーケティングアナリティクス



- 分析による顧客構造理解
- 顧客育成のための戦略立案
- リソース (時間・コスト) の最適配分
- マーケティングシステム構築
- 施策の効果測定

(ほか)

機械学習やAIを用いた業務プロセスの最適化



- サプライチェーンの最適化 (配送・配車, 人員配置, 需要予測等)
- 製造プロセスの最適化 (不良品検出, 歩留まり改善等)
- 不正取引の検知
- AIを活用したロジック開発
- 深層学習を用いた画像解析

(ほか)

データ活用人材の育成、組織・体制の整備



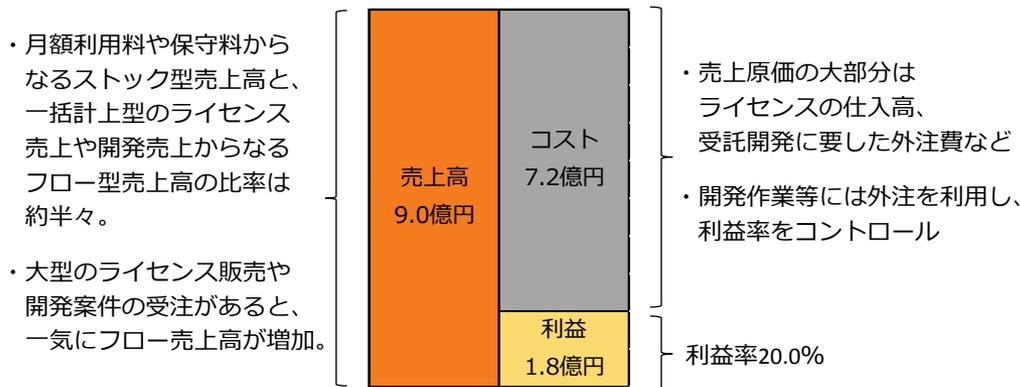
- データ活用組織・体制の整備や立ち上げ
- データ活用人材やデータサイエンティストの育成メソッドを組み合わせたカスタマイズプログラムの提供

(ほか)

ソリューション事業

企業がCRM（顧客関係強化）や、自動マーケティング（MA）を実施する場合に必要となる海外製システム、機械学習による予測システムのライセンス販売と、ビッグデータ分析環境の構築を行う事業です。

収益構造（グラフ内の数字は平成28年6月期連結実績）



特徴、強み

- ・ベンダーフリーの立場で、顧客ニーズに合わせた柔軟なシステム選定が可能
- ・独自性の強い海外ツールを目利き・選定。日本国内では当社のみが取り扱っているツールも多数
- ・過去の豊富な実績をふまえ、データ利活用のために最適な分析環境やツールの提案が可能

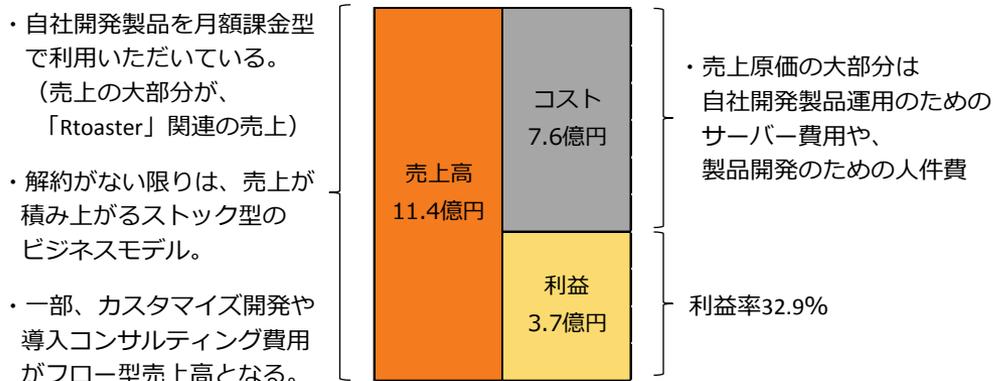
代表的な取扱製品

マーケティングオートメーションプラットフォーム	ソーシャルリスニング・プラットフォーム	マーケティング・インテリジェンス・ソリューション	ビジネス・インテリジェンスツール	ビッグデータ対応 機械学習・予測分析システム	統計解析・ビッグデータ加工システム	クラウドプラットフォーム	データ分析処理基盤
<p>Probance One、Probance Hyper Marketing 高精度なOne to Oneマーケティングの自動化を実現</p>	<p>Crimson Hexagon ForSight™ Platform ソーシャルメディアから、世界中の顧客エンゲージメントを分析</p>	<p>exQuick 顧客ごとに最適化されたマーケティングを行い、ROIの最大化を支援</p>	<p>Tableau データをビジュアル化し、データの持つメッセージを伝えることが可能</p>	<p>SAP® BusinessObjects™ Predictive Analytics データマイニング・機械学習のプロセスを自動化し、圧倒的な効率性を実現</p>	<p>WPS Software SAS言語で記述されたプログラム実行とデータ操作が可能</p>	<p>Microsoft Azure ビッグデータ活用に必要な一連の機能をクラウド上で提供</p>	<p>MapR 大規模データを、コスト効率よく高速処理できるHadoop製品</p>

マーケティングプラットフォーム事業

デジタルマーケティング領域において、データ分析系のアルゴリズムを搭載した独自性の強い製品を自社開発し、顧客企業に提供している事業です。

収益構造（グラフ内の数字は平成28年6月期連結実績）



特徴、強み

- ・ DMP市場のシェアNo.1製品である「Rtoaster」を開発・提供（トラッキング数30億、アイテム数2億点）
- ・ 分析会社ならではの高精度な自社開発アルゴリズムを製品化
- ・ 他社製品とはベンダーフリーに連携可能であり、プライベートDMPである「Rtoaster」を中心に据えたデジタルマーケティングの実行が可能

代表的な取扱製品

レコメンドエンジン搭載プライベートDMP



Rtoaster

多彩なマーケティングアクションをデータから実現できる、DMP市場のNo.1製品

運用型広告最適化ツール



L2Mixer

最先端の予測モデルと最適化計算による自動入札で、シンプルな広告運用を支援

データマネジメントツール



DeltaCube

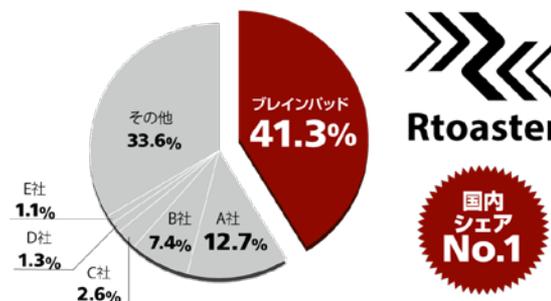
DMPに蓄積された膨大なデータから、セグメントを導き出せるツール

自然言語処理エンジン



Mynd plus

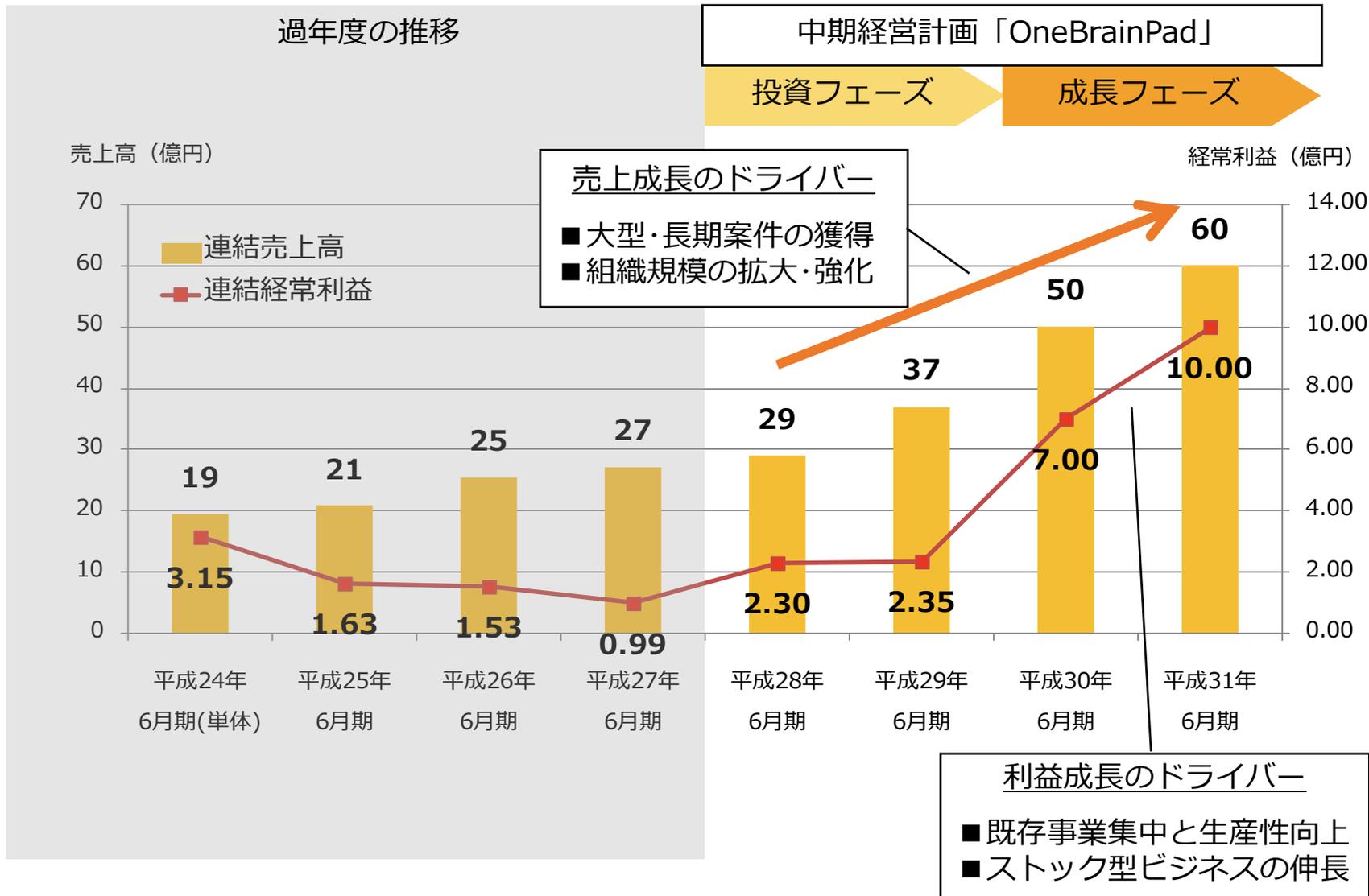
人工知能・機械学習・統計学技術を駆使してテキストデータを解析



DMP市場：ベンダー別売上金額シェア【2014年度実績】
出典：ITR「ITR Market View：マーケティング管理市場2016」
当ページに記載した市場シェア・市場分析・市場推移は、(株)アイ・ティ・アールが発行する市場調査レポート「ITR Market View：マーケティング管理市場2016」に記載された内容を引用したものです。

中期経営計画における 今期の位置付け

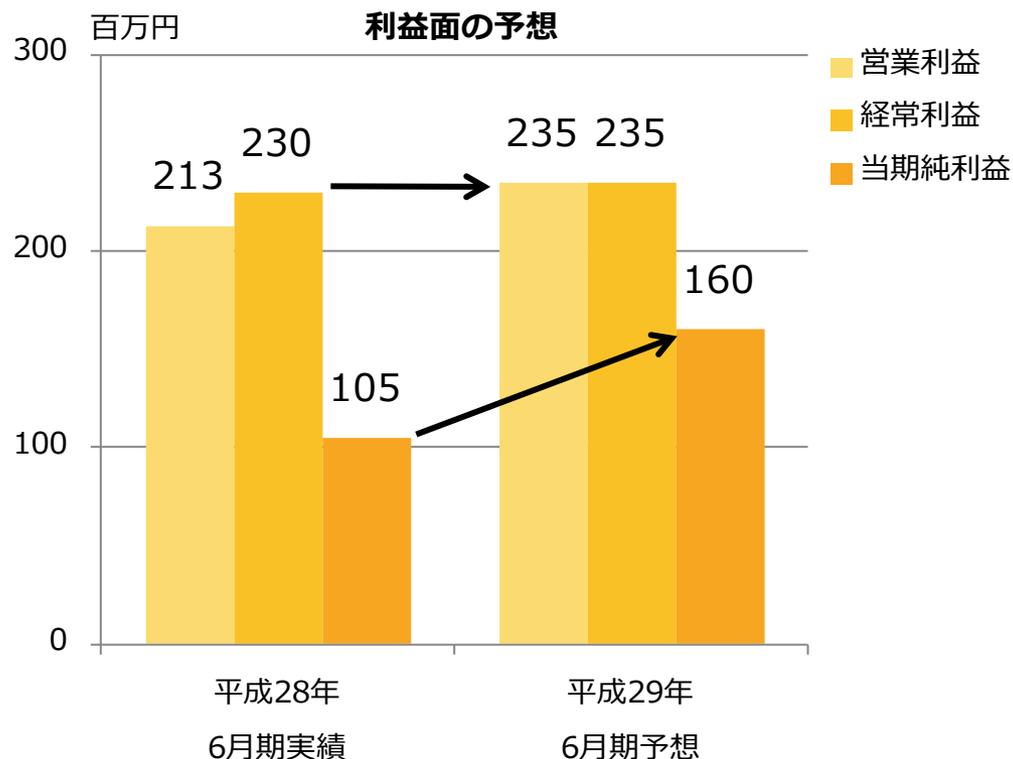
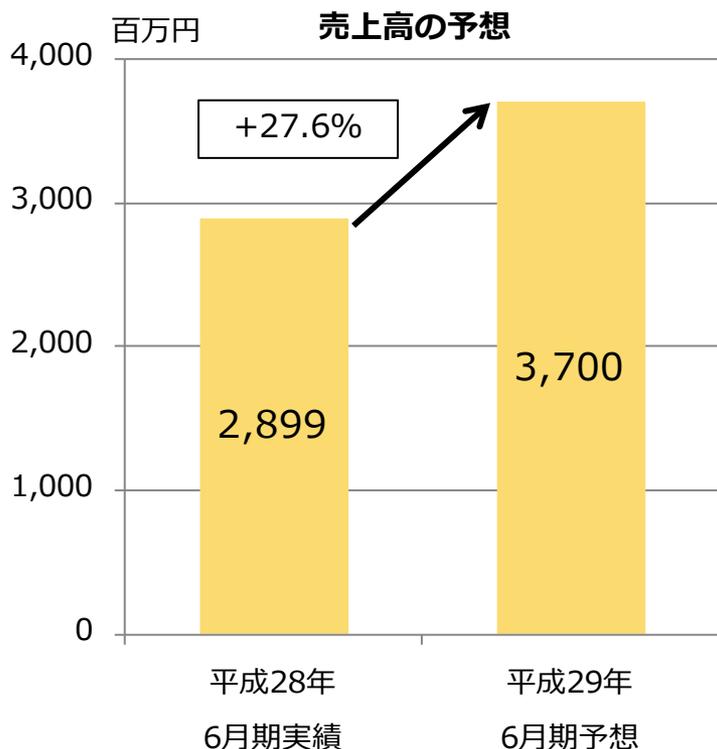
中期経営計画における成長イメージ



当期（平成29年6月期）の位置付け

前期および当期の2年間で投資フェーズと位置付け、「今後の収益基盤となるサービスモデルの開発」と「積極的な人材採用」を推進。

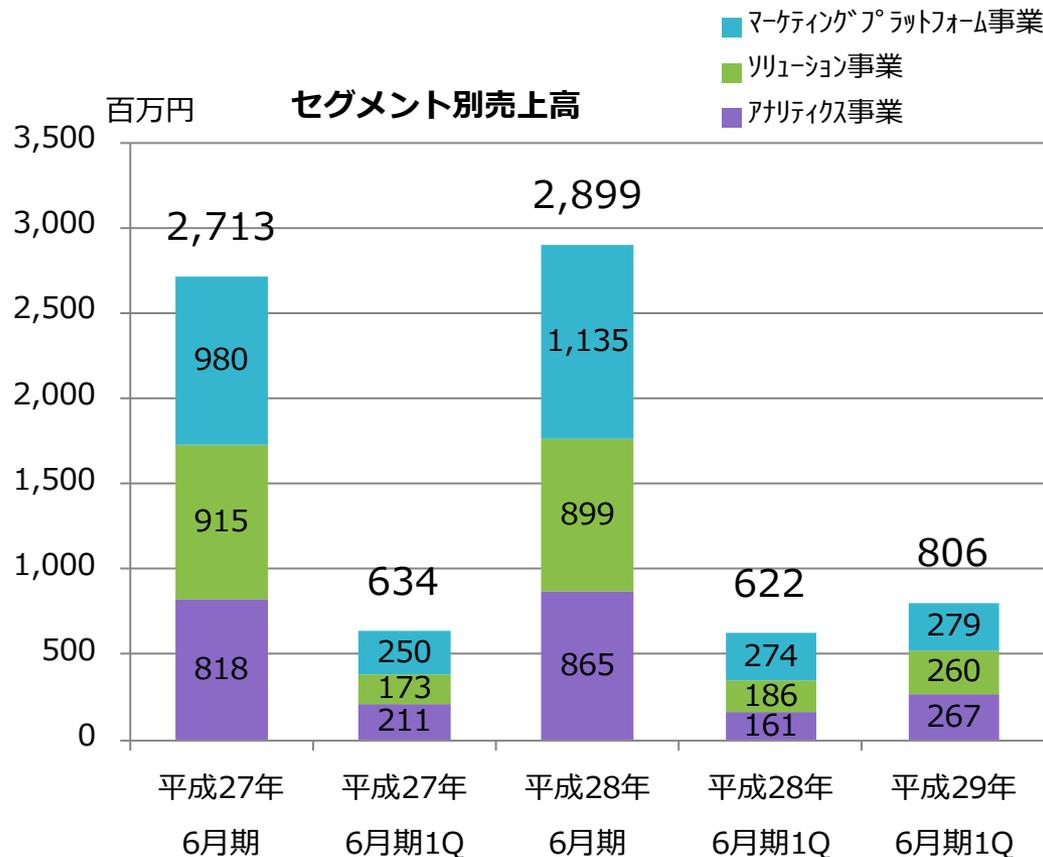
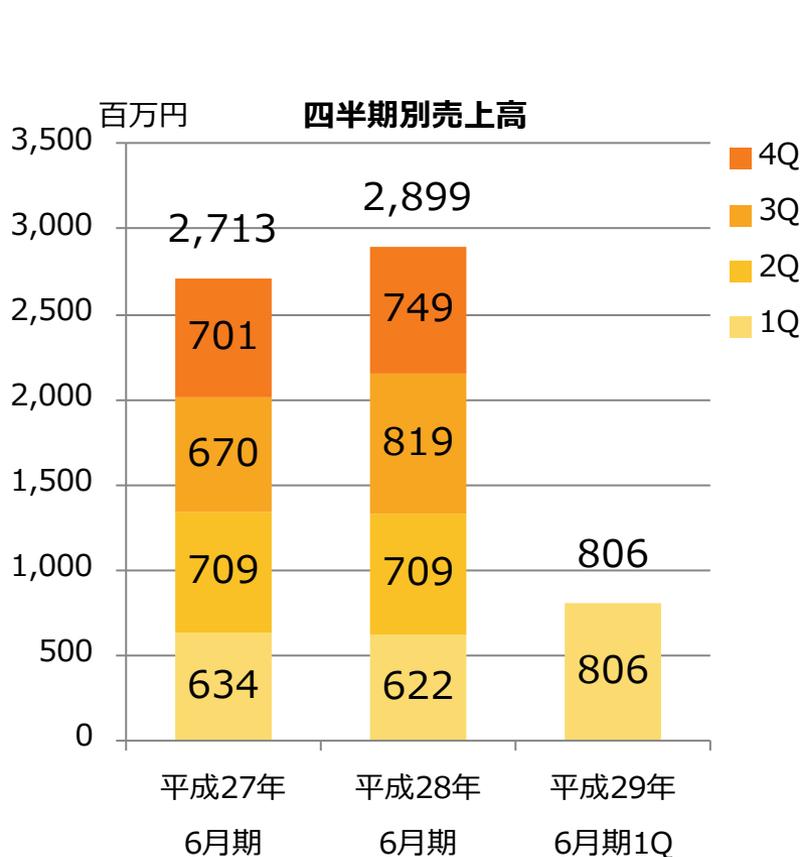
当期は、前期に採用しきれなかった人材採用に加え、その後の成長を見据えた教育投資とマーケティング投資を強化するため、利益は前期比横ばいとなる計画。



平成29年6月期 第1四半期 連結業績ハイライト

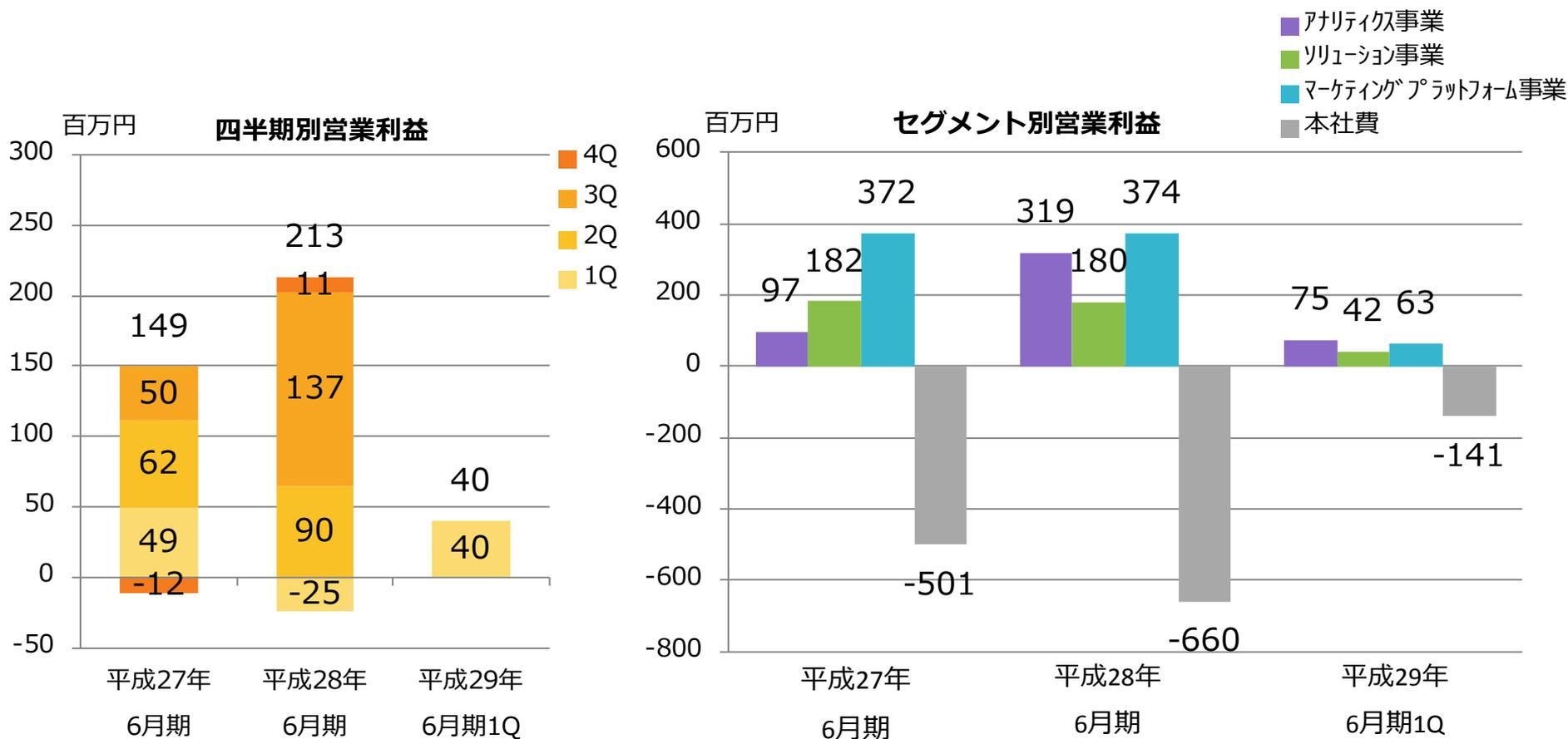
3期比較（連結売上高：四半期別/セグメント別）

1Qの連結売上高は、アナリティクス事業、ソリューション事業の伸長により、前期比+29.6%の成長となった。



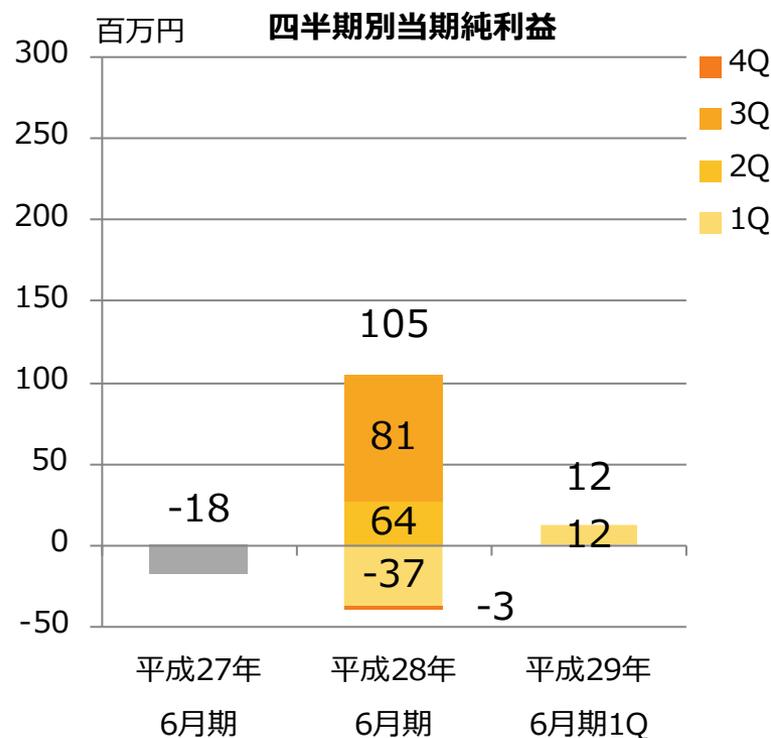
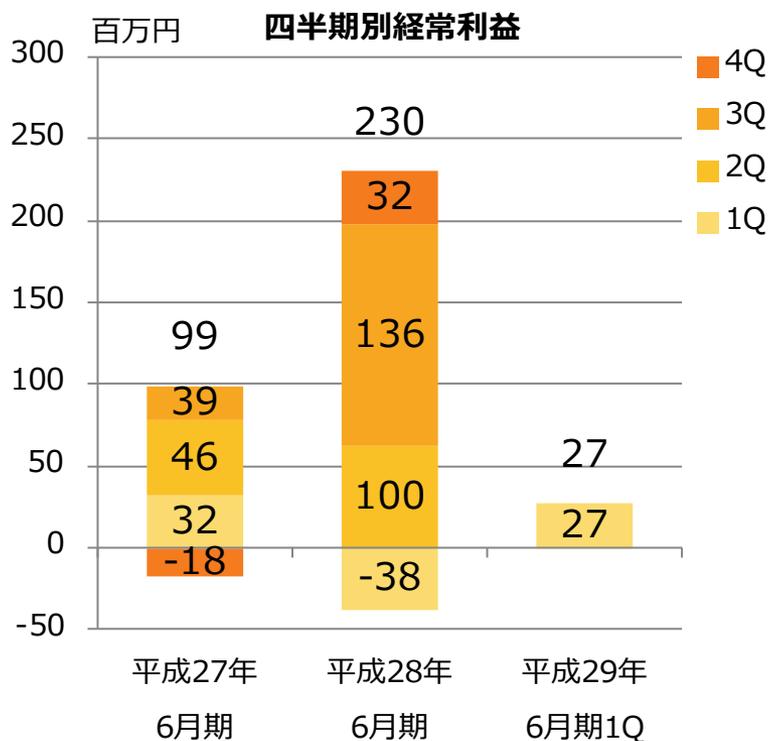
3期比較（連結営業利益：四半期別/セグメント別）

1Qの連結営業利益は、アナリティクス事業、ソリューション事業の利益伸長が、全社的な人材採用による人件費・人材採用費の増加を吸収し、40百万円（前年同四半期は△25百万円）となり、好調な滑り出しとなった。



3期比較（連結経常利益、当期純利益：四半期別）

1Qの連結経常利益、当期純利益についても、営業利益と同様に、黒字転換。



連結損益の状況

	平成28年 6月期1Q	平成29年 6月期1Q	増減額	増減率
売上高	622	806	184	29.6%
売上原価	405	480	74	18.4%
売上総利益	216	326	109	50.6%
販管費	241	286	45	18.5%
営業利益	-25	40	65	—
営業外収益	2	2	0	1.9%
営業外費用	15	15	-0	-2.2%
経常利益	-38	27	65	—
特別利益	1	0	-0	-77.2%
特別損失	3	—	-3	—
税金等調整前当期純利益	-40	27	68	—
法人税等合計	-4	15	19	—
当期純損益	-37	12	49	—
非支配株主損益	0	0	-0	-65.9%
親会社株主に帰属する当期純損益	-37	12	49	—

(単位：百万円)

売上増加に紐づく支払手数料や業務委託費の増加に加え、人材採用の積極化による人件費の増加

人材採用の積極化による人件費および人材採用費の増加

持分法による投資損失
前期1Q 13百万円
今期1Q 14百万円

連結財政状況

法人税等の納付（未払法人税等の減少）により、現金および預金が減少。

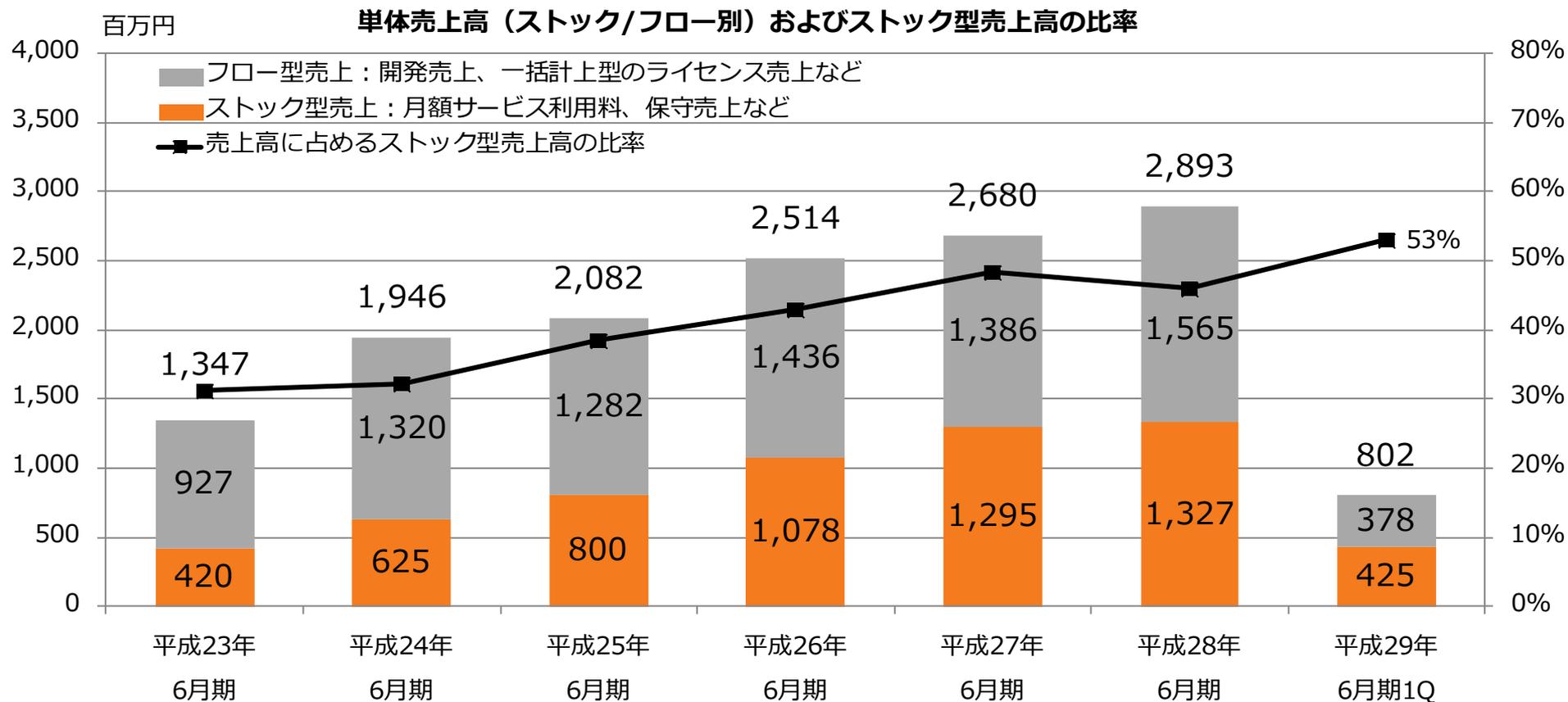
(単位：百万円)

	平成28年 6月期末	平成29年 6月期1Q末	増減額	増減率	主な増減要因
資産	1,833	1,754	-80	-4.4%	
流動資産	1,203	1,153	-51	-4.2%	<ul style="list-style-type: none"> ・受取手形および売掛金の増加 + 37 ・現金および預金 ▲ 84
固定資産	630	601	-29	-4.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・無形固定資産の減少 ▲ 22 ・関係会社株式の減少 ▲ 14
負債	581	490	-92	-15.8%	
流動負債	491	408	-83	-16.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・買掛金の増加 + 24 ・未払費用の増加 + 22 ・未払法人税等の減少 ▲ 83 ・未払金の減少 ▲ 45
固定負債	90	82	-9	-9.5%	
純資産	1,252	1,264	12	1.0%	・当期純利益の計上 12
自己資本比率	68.0%	71.8%			

平成29年6月期 第1四半期 単体業績/セグメント業績ハイライト

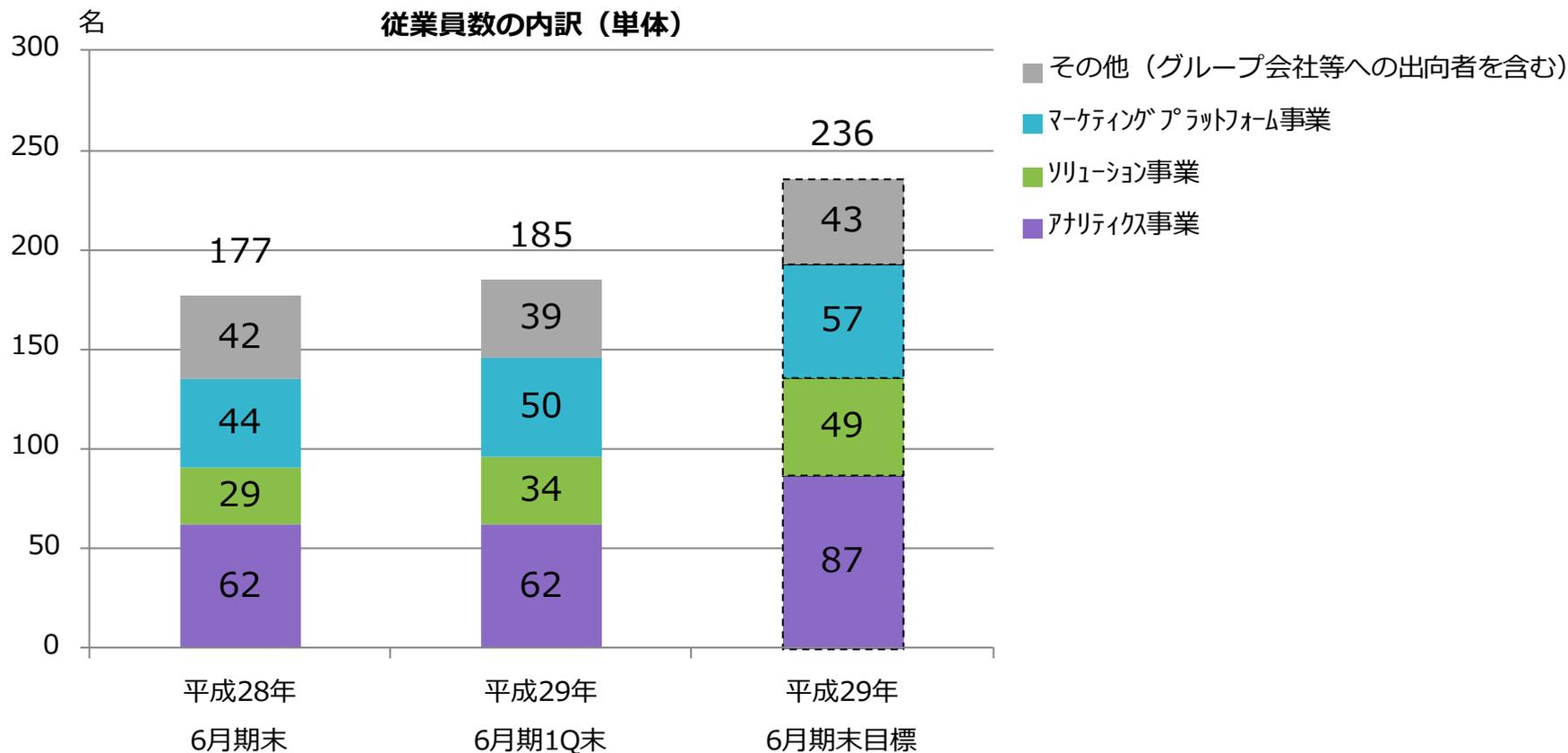
ストック型売上高の推移（単体）

中期経営計画達成の上で重要指標としているストック型売上高は、今期1Q売上高の53%を占め、安定的な収益構造となっている。



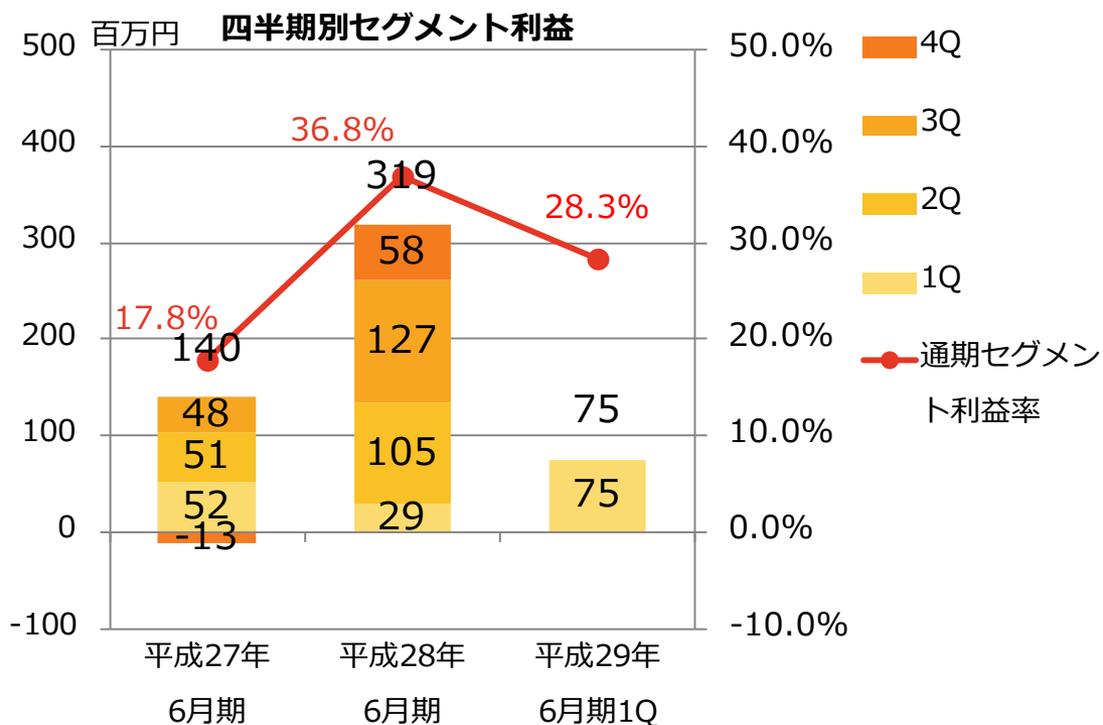
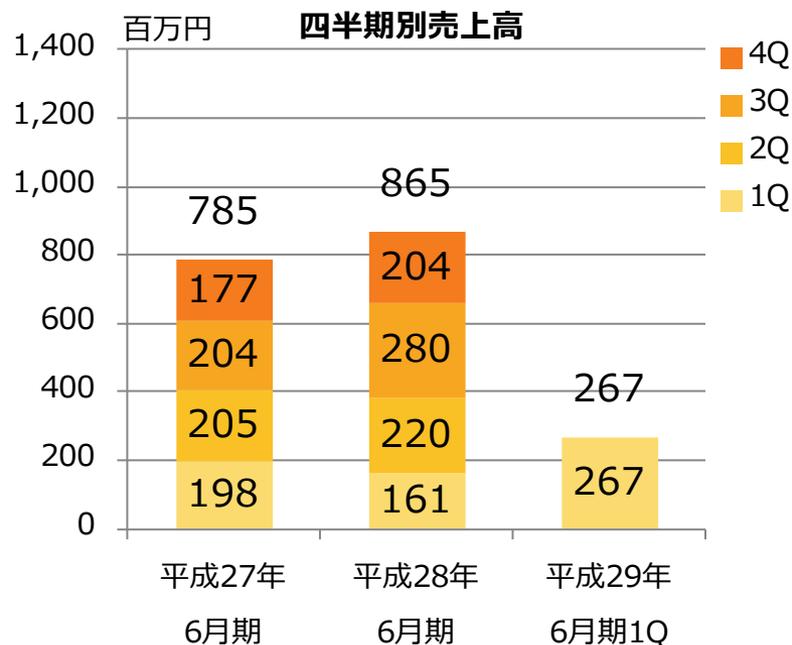
従業員数の内訳（単体）

営業・マーケティング系の人材を中心に採用が進み、1Qの従業員数は、前期末と比較して8名増加。期末の目標人数に向けて、2Q以降も積極的な人材採用を継続。



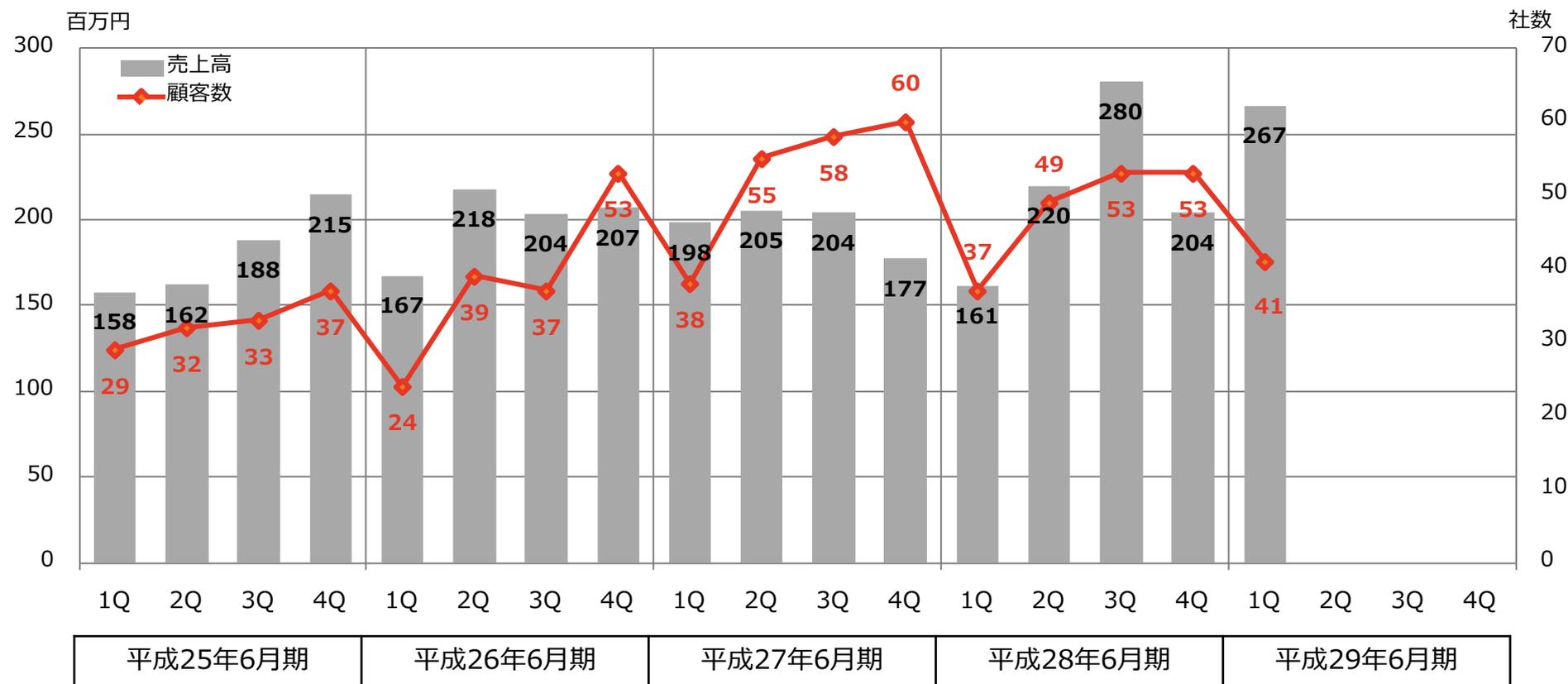
アナリティクス事業（単体）3期比較

計画的な案件受注と人員配置により、データサイエンティストの生産性が向上。好調な滑り出しとなった。



アナリティクス事業（単体）売上－顧客数推移

1Qとしては過去最高、四半期あたりでも過去2番目に高い売上高を記録。



AI導入事例①（ディープラーニング） ：AIを用いたドローン空撮画像の処理

(2016.9.2)

ドローンによる空撮測量サービスを提供するエアロセンス株式会社に対し、ディープラーニングを用いて、空撮画像を処理するプロセスの実用化を支援。



空撮画像に写る
自動車台数を
自動で検出

車とコンテナを
間違えるといった
誤検出が減少

ディープラーニング
の効果が検証された



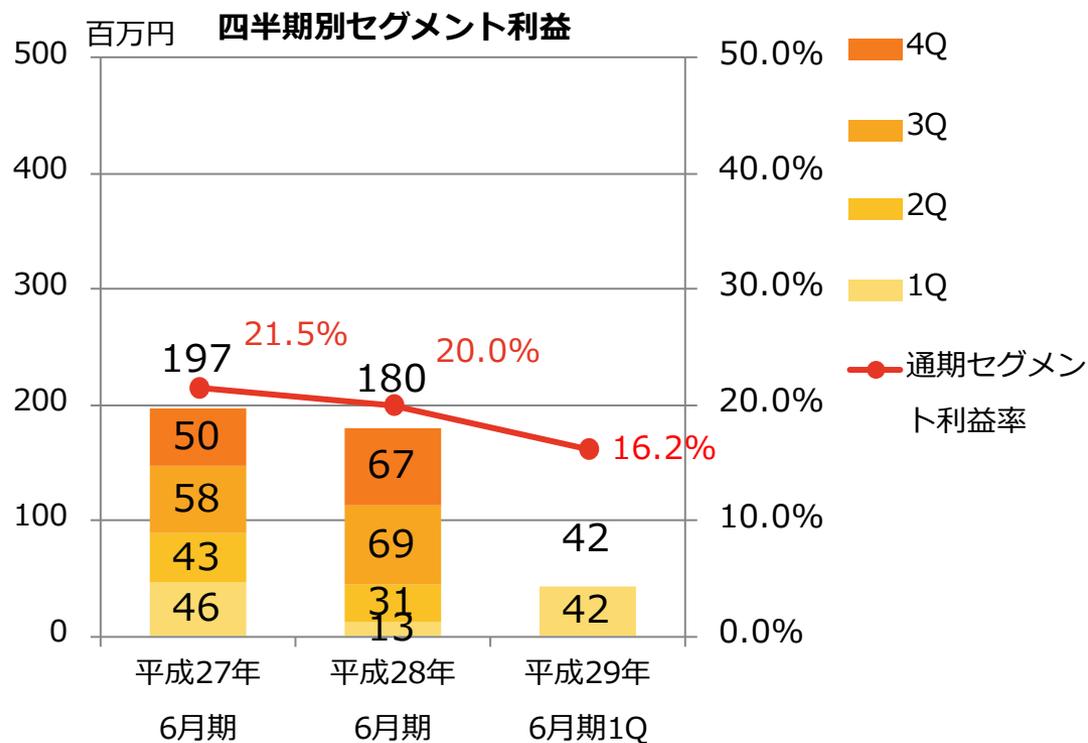
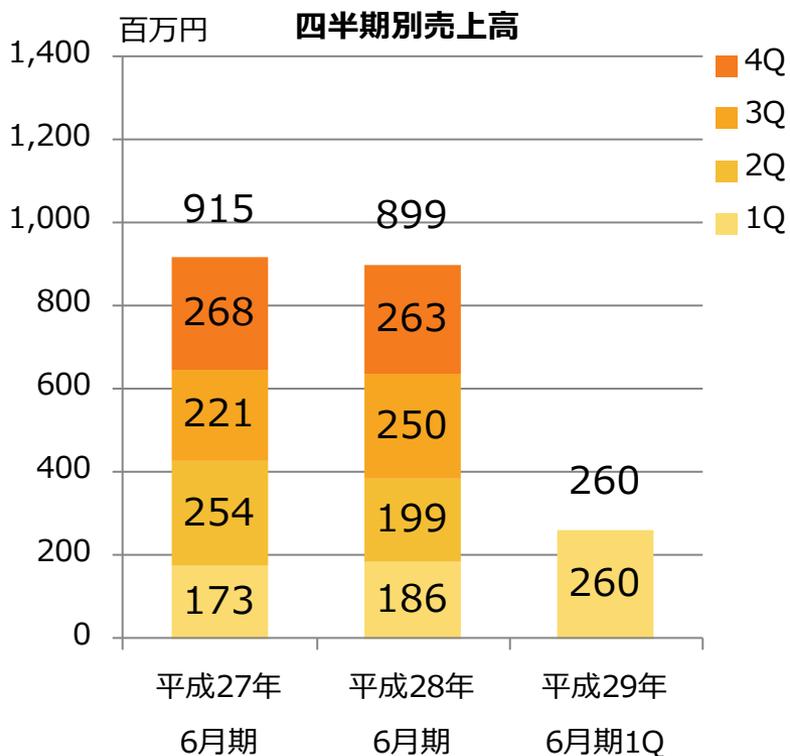
AI導入事例②

: キューピーの食品工場における不良品検知を画像解析で支援

- 人間が目視にて行っている原料由来の夾雑物*混入の発見について、AIを活用してその発見精度を高めるプロジェクト。
*夾雑物（きょうざつぶつ）とは、あるものの中に混じっている余計なもののこと。
- 製造ラインに流れる食品を撮影した動画を題材に不良品判定のためのアルゴリズムを開発し、その実用可能性を検証。
- “安全・安心” という品質価値の更なる向上と、人手による作業負荷の軽減に貢献することを目指す。

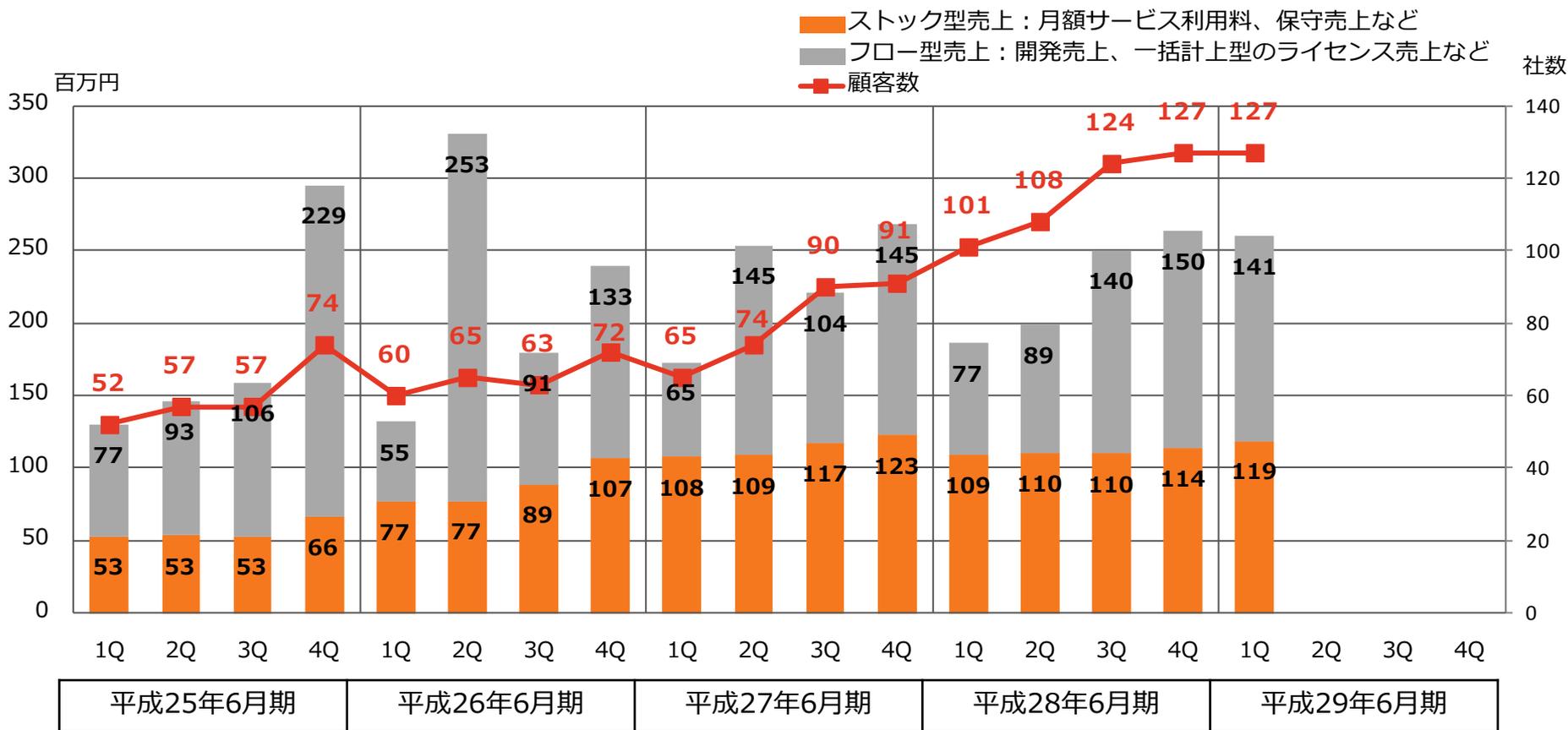
ソリューション事業（単体）3期比較

主力製品が順調に売上高を積み重ね、好調な滑り出しとなった。
 利益率の低下は、積極的な人材採用およびマーケティング投資が主因。



ソリューション事業（単体）売上－顧客数推移

マーケティングオートメーション製品の売上増などにより、ストック型売上高が増加。



マーケティングオートメーション導入事例 ：「TSUTAYAオンラインショッピング」にProbanance製品が採用

(2016.10.18)

- 本・CD・DVD・ゲームなどの通販サイト「TSUTAYA オンラインショッピング（運営元：株式会社TSUTAYA）」に、「Probanance Hyper Marketing*」が採用。
 - * Probanance Hyper Marketing（プロバンス・ハイパーマーケティング）
- お客様一人ひとりの興味・関心に合わせた、最適なタイミングでのEメールコミュニケーション（One to Oneマーケティング）の実現に向けて、活用開始。



全国で展開されている「TSUTAYA」店舗

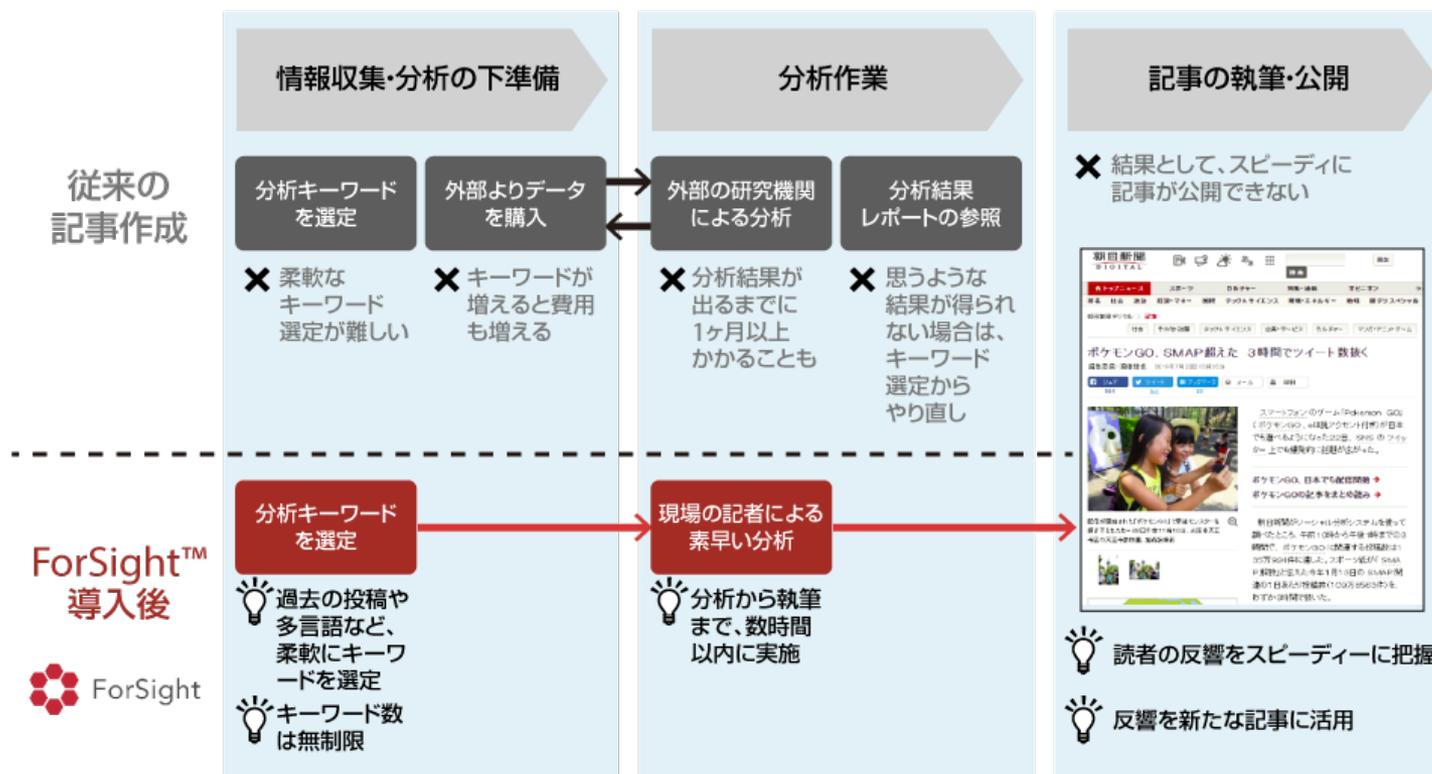


「TSUTAYA オンラインショッピング」ウェブサイト

: 朝日新聞社が Crimson Hexagon ForSight™ Platform *を活用

*Crimson Hexagon ForSight™ Platform (クリムゾンヘキサゴン・フォーサイト・プラットフォーム)

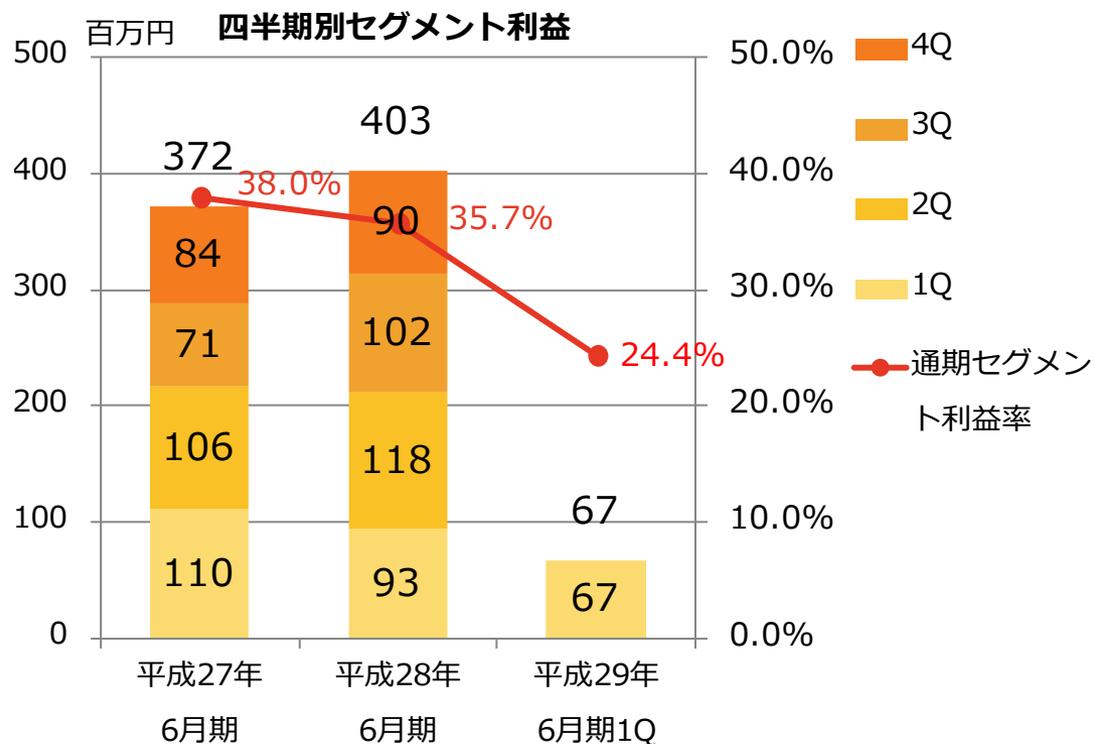
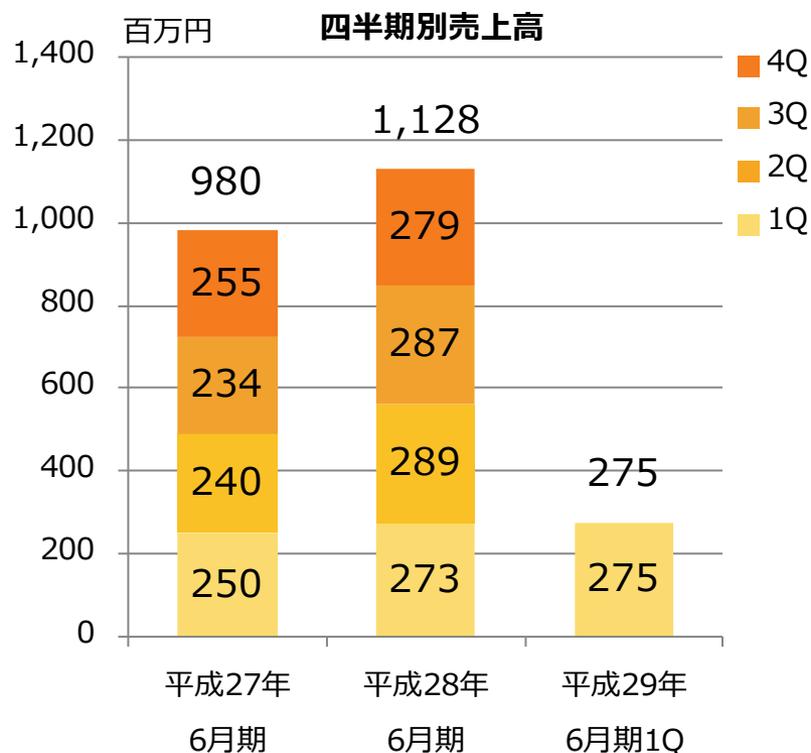
記者自らがソーシャルデータを素早く分析し、記事執筆に役立てることで、より効率的な取材活動と、“世の中の声”に裏付けられた質の高い紙面を実現。



▲ForSight™により、質の高い記事をスピーディーに執筆・公開

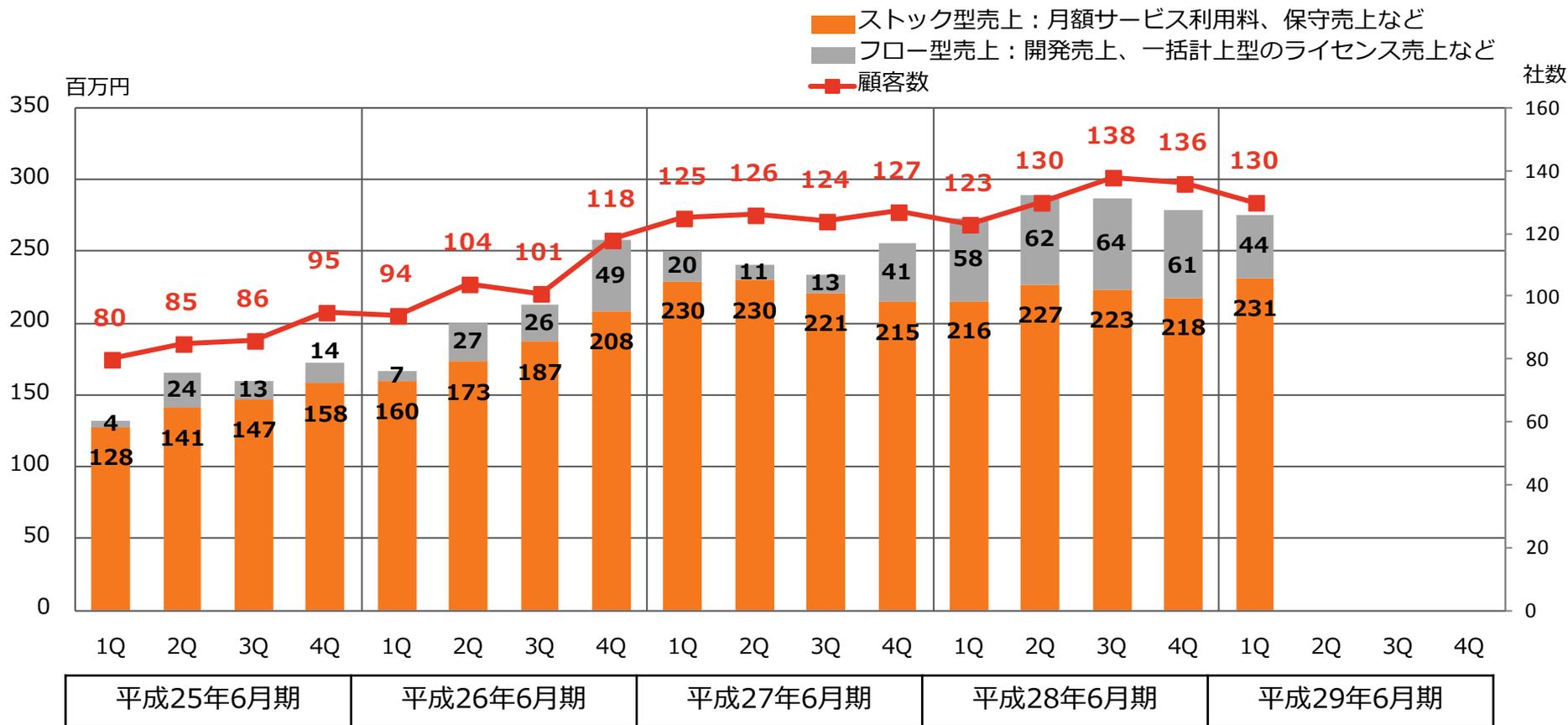
マーケティングプラットフォーム事業（単体）3期比較

一部大型案件の規模縮小を、新規案件の積み重ねで補い、売上高は前四半期から横ばい。
高利益率であった大型案件の縮小や、人材採用の積極化により、利益率は低下。



マーケティングプラットフォーム事業（単体）売上－顧客数推移

新規案件の積み上げにより、ストック型売上高が増加に転じる。



：日本旅行のデジタルマーケティング効果を最大15倍に改善

「Rtoaster（アールトースター）」のポップアップ機能を用いて、会員向けクーポンをポップアップ形式に変更し、劇的な効果改善に成功。

ユーザー

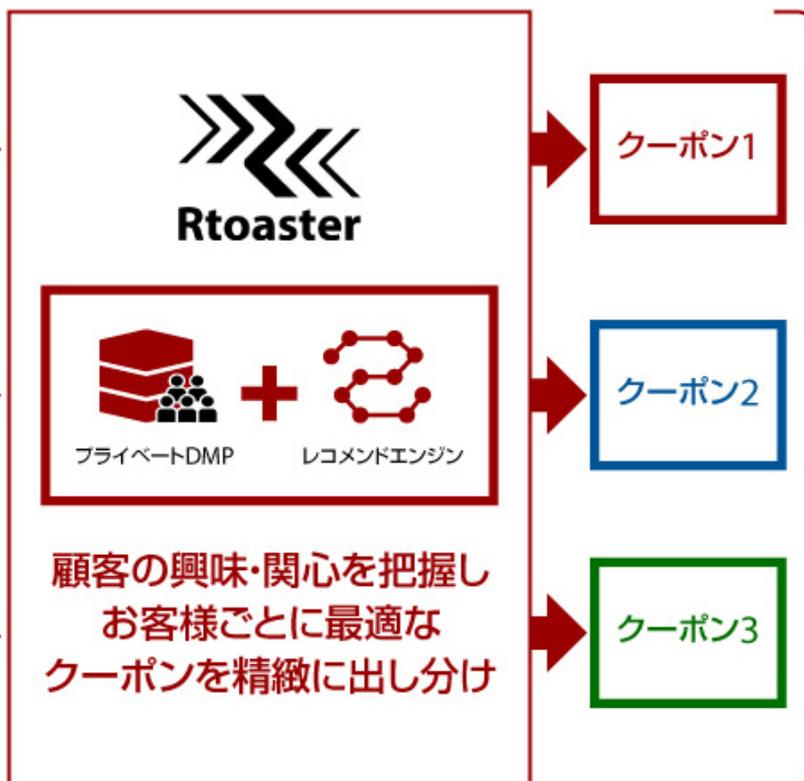
A:国内ツアーページを閲覧



B:海外ツアーページを閲覧



C:JR+宿泊ページを閲覧



最大
CTR15倍
CVR3倍
に向上

(参考)

中期経営計画「OneBrainPad」の概要

全社員の力を結集・融合させて計画を実現したいという思いから、
この中期経営計画を「OneBrainPad」と呼んでおります。

中期経営計画における経営戦略

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

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10億円の達成

（中期経営計画の最終年度 平成31年6月期）

来期（平成30年6月期）ジャンプアップに向けて

① 来期の売上を生み出せる組織規模を
今期中に整えること

② 土台となるストック型売上高を
今期中に積み上げること

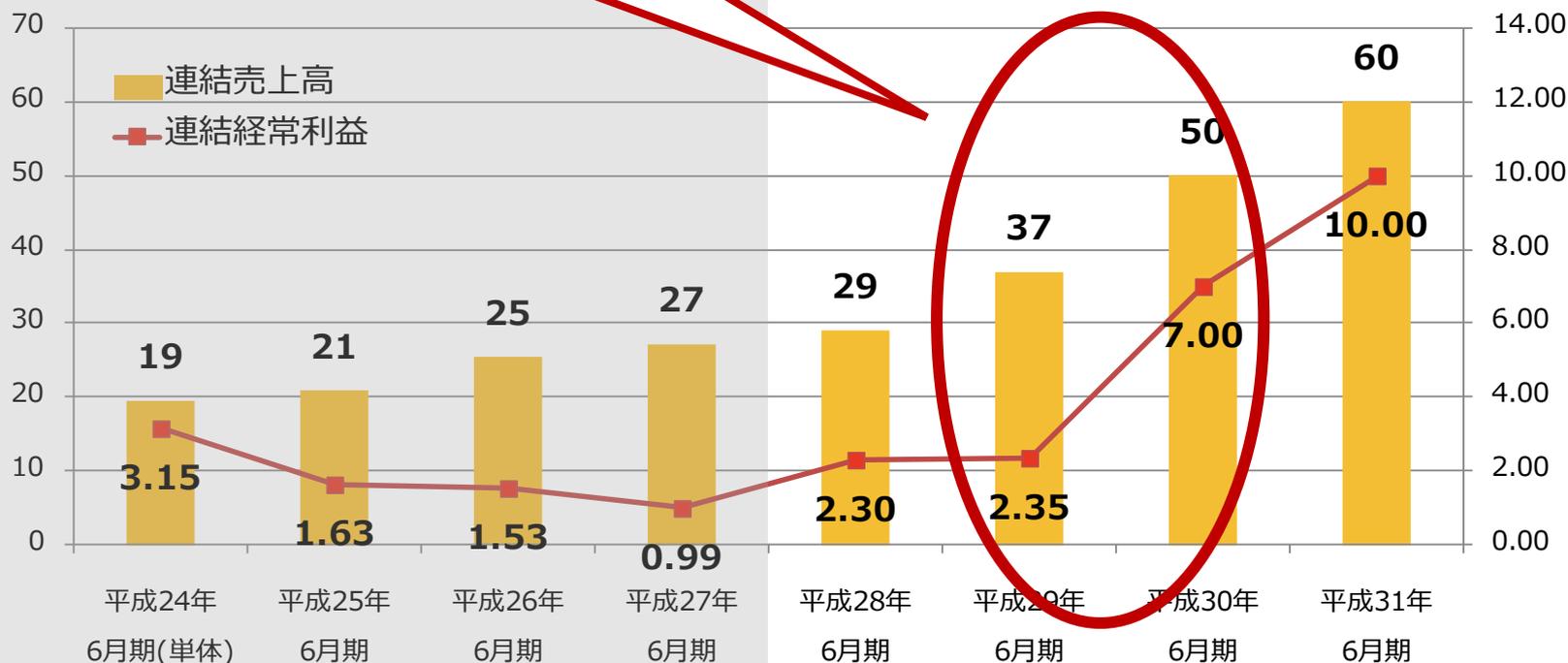
中期経営計画「OneBrainPad」

投資フェーズ

成長フェーズ

売上高（億円）

経常利益（億円）



中期経営計画の実現に向けた5つのアクション

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・数理計画法・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、顧客データ基盤を運用するSIerなどとの協働などにより、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・人工知能・数理計画法などの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

売上高60億円・経常利益10億円の達成時に当社が目指す姿

1

データ活用による
経営課題の解決実績が
日本最大規模であり
データ活用領域の真のNo.1企業
となっている

1

No.1のDMPサービスを
基軸とし
デジタルマーケティング市場で
圧倒的地位を築いている



AIをはじめとする最新テクノロジーを駆使した
ストック型となる高付加価値なソリューションを提供し、
社会や企業に継続した貢献ができています



M&Aなどによる更なる事業拡大を狙えるような
経営基盤が確立している

(参考)

直近のニュース発表



AIによるビジネス課題解決を支援する 「機械学習／ディープラーニング活用サービス」を提供開始

(2016.8.23)

AI（人工知能）に対する興味・関心の高まりを背景に、お客様のビジネス課題や取り組みたい内容に応じた、3つのメニューをラインアップ。

スターパック



対象 機械学習／ディープラーニングのビジネス活用に関心があり、自社での適用領域を見極めたいお客様

内容 基礎概念としての機械学習／ディープラーニングの解説や、活用テーマのアセスメント、お客様の課題に合わせたテーマ別ワークショップの実施

期間 約1ヶ月間

ベーシックパック



対象 機械学習／ディープラーニングを自社業務・サービスへ適用することで、得られる効果を見極めたいお客様

内容 お客様のデータを用いた実用可能性の検証を目的としたワークショップの実施

期間 約2ヶ月間

アドバンスパック



対象 機械学習／ディープラーニングを本格的にビジネスに導入したいお客様

内容 機械学習／ディープラーニングが組み込まれた業務プロセスやサービスの本格導入に向けたパイロットのAIロジック開発など

期間 約3ヶ月間～

9年連続で「日本テクノロジーFast50」を受賞 歴代単独トップとなる受賞回数および連続受賞を記録

(2016.10.19)

- 有限責任監査法人トーマツ発表のテクノロジー・メディア・テレコミュニケーション業界 収益成長率ランキング、第14回「デロイトトウシュトーマツリミテッド日本テクノロジー Fast50」において、過去3決算期の収益（売上高）に基づく成長率30.29%を記録し、今年度も受賞。
- 第6回（2008年、当社創業4年目）の初受賞以来、毎年途絶えることなくランクインを続け、今回が9年連続9回目の受賞となる。
この受賞回数および連続受賞回数は「日本テクノロジー Fast50」歴代最多に。



Technology Fast 50
2016 JAPAN
Deloitte.

APPENDIX

CORPORATE VISION

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

ブレインパッドが生み出す価値

世の中では様々なキーワードが注目されていますが、これらは全て、**“データを価値に変えて企業活動に変化と改善をもたらすもの”**です。

ビッグデータ Big Data	機械学習 Machine Learning	IoT/IoE Internet of Things Internet of Everything	AI Artificial Intelligence 人工知能	予測・最適化
データ サイエンティスト	深層学習 Deep Learning	データ分析 データ活用	フィンテック FinTech	マーケティング オートメーション MA (Marketing Automation)

- ブレインパッドは、2004年の創業以来、データによるビジネス創造と経営改善に向き合ってきたデータ活用のリーディングカンパニーです。
- アナリティクスとエンジニアリングを駆使し、データを価値に変えることで、企業のビジネス創造と経営改善をお手伝いしています。

ブレインパッドを支える3つの力

創業以来、データ活用を支援した企業は**500社以上**

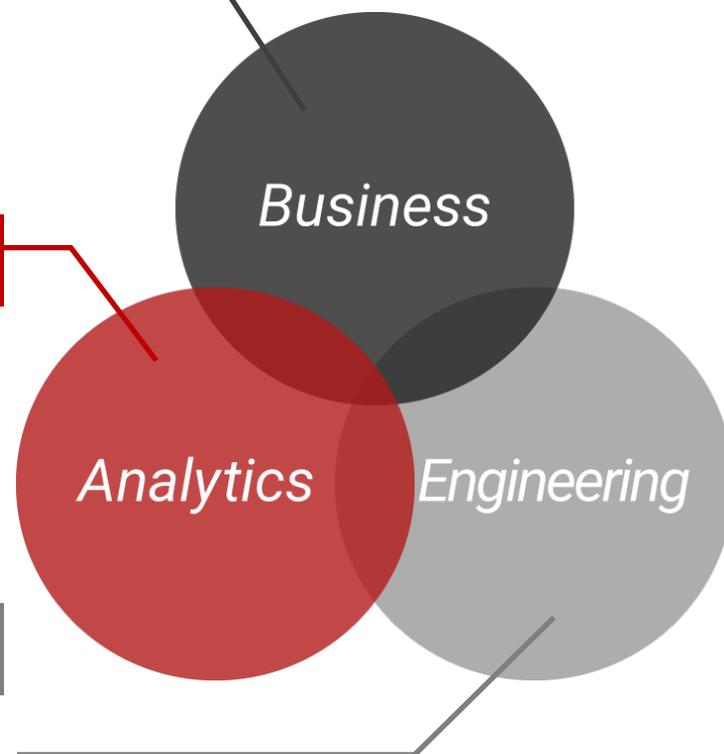
2004年の創業以来、ブレインパッドがデータ活用をお手伝いした企業は500社を超えます。幅広い業界を対象として、豊富に積み上げられたナレッジを武器に、お客様の経営課題を解決に導きます。

60名を超えるデータサイエンティストは国内随一

ブレインパッドは、60名を超えるデータサイエンティスト集団を有します。この規模は国内随一です。技術的な専門分野、得意とする顧客業界、豊富な分析経験など、様々な強みを持つデータサイエンティストがお客様のニーズに合わせてチームを組成し、最高レベルのアナリティクスサービスを提供します。

DMP領域 **No.1**プロダクトで培ったエンジニアリング力

上記の2つの力を、最先端のテクノロジーを用いて、システムやソフトウェアなどの“形”にできるのが、ブレインパッドが誇るエンジニア力です。その高い技術と先進性は、デジタルマーケティング領域でのNo.1プロダクト「Rtoaster」を生み出したことでも証明されています。



業界内での際立ったポジション

データを用いた、経営課題を解決す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という業界内でも際立った強みがあります。

ブレインパッドのサービス提供領域



課題の見える化
(アセスメント) と
コンセプトデザイン



トライアル分析による
プロジェクトの実現
可能性や、投資対効果
の検証



経営課題を解決する
分析アルゴリズムや
プラットフォームの
開発



実際の業務プロセス
への適用と運用改善
による継続的な
ビジネス成果の創出

戦略的コンサルティング
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、分析の専門人材はまだ不足していると認識)

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であると認識)

関連
プレイヤーの
事業領域

ブレインパッドのサービス①：ビッグデータ活用サービス

ブレインパッドは、ビッグデータ活用を専門とする多数のプロフェッショナルの力を活かし、以下のような課題を解決するサービスを提供しています。

データや事実に基づいて
マーケティングやCRMを
改善したい

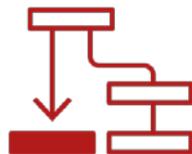
マーケティングのPDCA
サイクル全体の改善を支援



データによる顧客理解や顧客育成
施策の立案、施策の効果測定や最
適化まで、PDCAサイクル全体を支
援します。

機械学習やAIを用いて
業務改革や高度化を行いたい

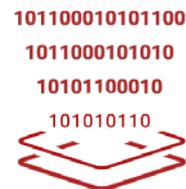
アナリティクスを用いた
業務プロセスの最適化支援



最新技術を駆使し、営業、製造、
サプライチェーンマネジメント、
新規事業など、様々な業務プロセ
スの改革や効率化を実現します。

ビッグデータ分析のための
プラットフォームを
構築したい

データ活用のための
インフラ構築全体を支援



ベンダーフリーで中立な立場を活
かし、データ活用計画の立案から、
分析基盤の構築、運用支援までを、
トータルに支援します。

データ活用人材を育てたい、
組織・体制を構築したい

人材育成、
専門組織や体制の構築を支援



自立的なデータ活用に向けたロー
ドマップを策定し、データ活用人
材の育成や、専門組織・体制の整
備を支援します。

サー
ビス
提供
にあ
た
る
スペ
シャ
リス
ト



マーケティングアナリティク
スの専門家
(コンサルタント・データサ
イエンティスト)



最新の機械学習/深層学習、
IoT、AI技術を習得した専門家
(データサイエンティスト・
エンジニア)



分析環境の構築や製品選定の
ノウハウを持つ専門家
(製品コンサルタントやシ
テムエンジニア)



「ブレインパッド教育講座」
の運営実績を持つ、データ活
用人材育成の専門家
(コンサルタント、講師)

ブレインパッドのサービス②：デジタルマーケティングサービス

ブレインパッドは、DMP市場のNo.1製品「Rtoaster」を中心に、デジタルマーケティングを進化させる分析・システム構築・導入コンサルティングも提供しています。



高品質のサービス提供を可能とする製品群

レコメンドエンジン搭載プライベートDMP  Rtoaster 多彩なマーケティングアクションをデータから実現できる、DMP市場のNo.1製品	運用型広告最適化ツール  L2Mixer 最先端の予測モデルと最適化計算による自動入札で、シンプルな広告運用を支援	データマネジメントツール  DeltaCube DMPに蓄積された膨大なデータから、セグメントを導き出せるツール	自然言語処理エンジン  Mynd plus 人工知能・機械学習・統計学技術を駆使してテキストデータを解析	マーケティングオートメーションプラットフォーム  Probanance One ECサイトに特化し、最適化されたシナリオ、高度なレコメンドを、シンプルな操作で実現	マーケティングオートメーションプラットフォーム  Probanance Hyper Marketing より高度な設定ができ、ダイレクトマーケティングに必要な一連の作業を支援	ソーシャルリスニングプラットフォーム  ForSight Crimson Hexagon ForSight™ Platform ソーシャルメディアから、世界中の顧客エンゲージメントを分析
--	---	--	---	---	---	---

データ活用のプロフェッショナルが提供する製品群

マーケティング	レコメンドエンジン搭載プライベートDMP  Rtoaster 多彩なマーケティングアクションをデータから実現できる、DMP市場のNo.1製品	運用型広告最適化ツール  L2Mixer 最先端の予測モデルと最適化計算による自動入札で、シンプルな広告運用を支援	データマネジメントツール  DeltaCube DMPに蓄積された膨大なデータから、セグメントを導き出せるツール	自然言語処理エンジン  Mynd plus 人工知能・機械学習・統計学技術を駆使してテキストデータを解析	マーケティングオートメーションプラットフォーム  Probance One ECサイトに特化し、最適化されたシナリオ、高度なレコメンドを、シンプルな操作で実現	マーケティングオートメーションプラットフォーム  Probance Hyper Marketing より高度な設定ができ、ダイレクトマーケティングに必要な一連の作業を支援	ソーシャルリスニングプラットフォーム  ForSight Crimson Hexagon ForSight™ Platform ソーシャルメディアから、世界中の顧客エンゲージメントを分析
	マーケティング・インテリジェンス・ソリューション  exQuick 顧客ごとに最適化されたマーケティングを行い、ROIの最大化を支援	ビジネス・インテリジェンスツール  Tableau データをビジュアル化し、データの持つメッセージを伝えることが可能	データマイニング機械学習  SAP® BusinessObjects™ Predictive Analytics データマイニング・機械学習のプロセスを自動化し、圧倒的な効率性を実現	ビッグデータ対応 機械学習・予測分析システム  WPS Software SAS言語で記述されたプログラム実行とデータ操作が可能	統計解析・ビッグデータ加工システム (WPS Software)	最適化エンジン  UltiPad 予測モデルの構築後に、膨大な組み合わせの中から最適解を導くことが可能	
	可視化 Business Intelligence	データマイニング機械学習	データマイニング機械学習	統計解析・ビッグデータ加工システム	最適化	最適化エンジン	
	クラウドプラットフォーム Microsoft Azure Microsoft Azure ビッグデータ活用に必要な一連の機能をクラウド上で提供	データ分析処理基盤  MapR 大規模データを、コスト効率よく高速処理できるHadoop製品	インメモリコンピューティング  SAP HANA® 大量のデータを高速分析するために開発されたインメモリコンピューティング	ビッグデータ・ウェアハウス  SAP® IQ 分析・検索用途に特化して開発されたデータベースソフトウェア	ロボットオートメーションサービス  ブレインロボ 人が行う業務を自動化・効率化するロボットオートメーションサービス	無料家計簿アプリ  ReceReco スマートフォンのカメラで撮影するだけでレシートを記録できる、かんたん家計簿アプリ	
	分析基盤	データ分析処理基盤	インメモリコンピューティング	ビッグデータ・ウェアハウス	その他 アプリケーション	無料家計簿アプリ	

■ 自社開発製品 ■ 当社が国内唯一の販売代理店である製品 ■ その他

連結子会社 Mynd株式会社

ニュースアプリ「Mynd (マインド)」を開発・提供しているテクノロジー企業。
機械学習技術や統計分析を応用した機械学習推薦エンジン「Mynd Engine」が、「Mynd plus」として進化。

Mynd



機械学習・統計分析を応用
ユーザの好みを学習してパーソナライズ



↑
自動収集した膨大な記事を数十個のまとめ（トピック）に自動分類するとともに、ユーザの行動から好みを学習し、個々人にあった記事だけを配信するアプリ。

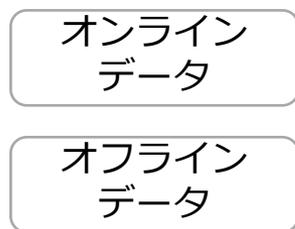
←
Apple Watch、Android Wear 搭載のスマートウォッチにも対応。

持分法適用関連会社 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%）

顧客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。

<クライアント企業>



Yahoo!
タグマネージャー

- Yahoo! 検索
- ヤフオク
- Yahoo! 知恵袋
- Yahoo! ショッピング
- Yahoo! ウォレット
- CARVIEW!

その他100以上のサービスからなるマルチビッグデータ

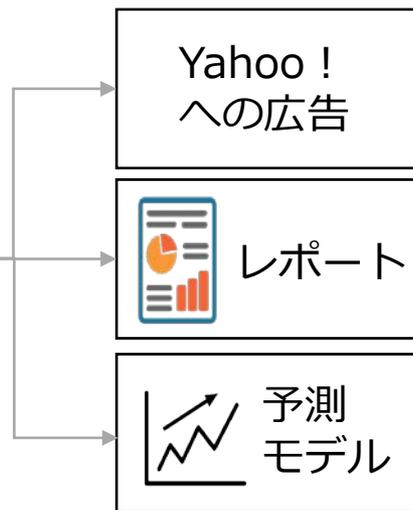
<分析ソース>



+

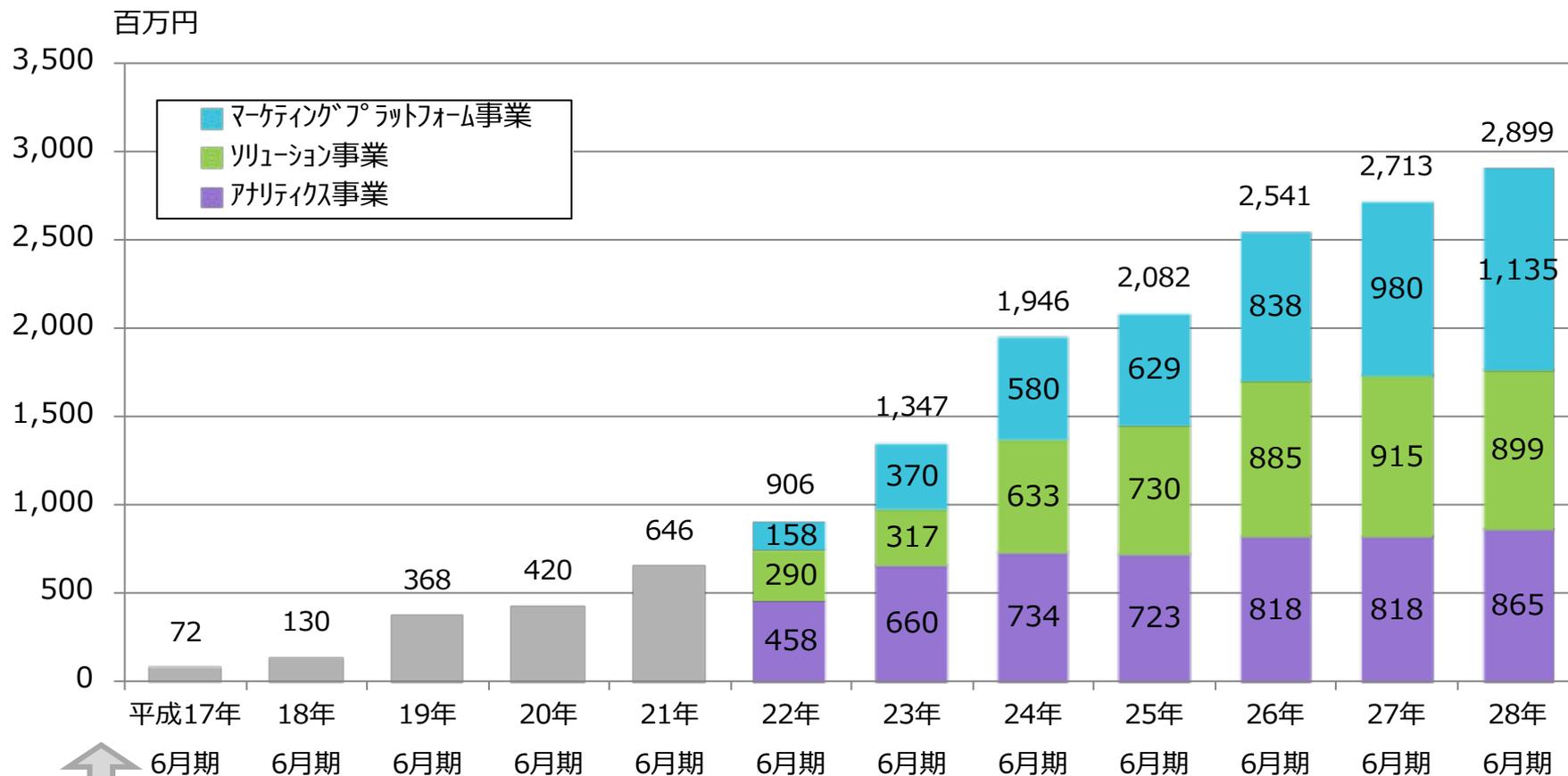


<アウトプット>



CRMシステム等へ

当社グループ創業からの歩み

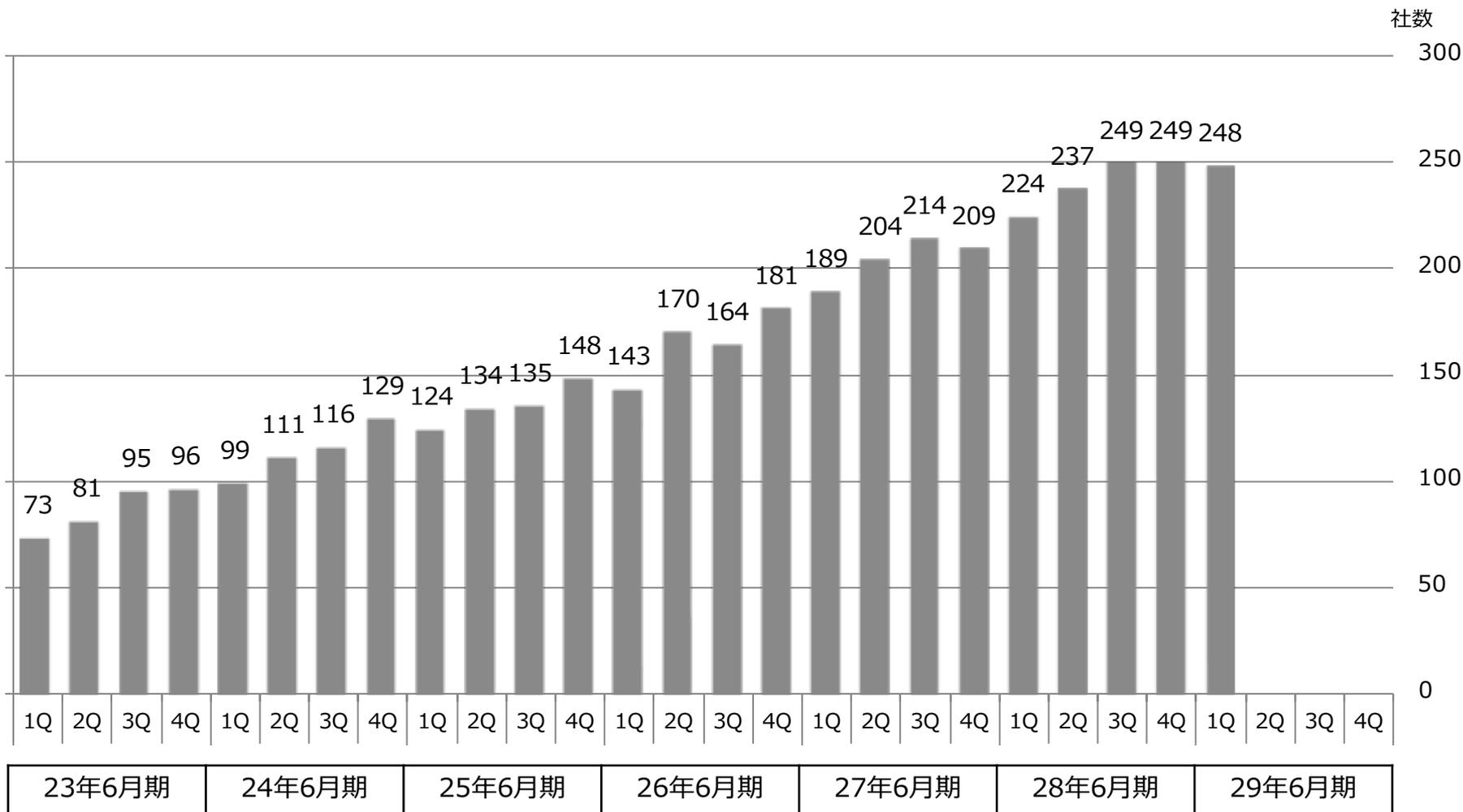


連結売上高の推移

平成21年以前のセグメント別の売上高は未公表です。
 また、平成23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。

取引社数の推移（単体）

（※）当該四半期のうちに売上が計上された顧客数をカウントしています。





株式会社ブレインパッド

〒108-0071 東京都港区白金台3-2-10 白金台ビル

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。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あります。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。