

平成29年6月期 第3四半期 決算補足説明資料

株式会社ブレインパッド
2017年5月12日

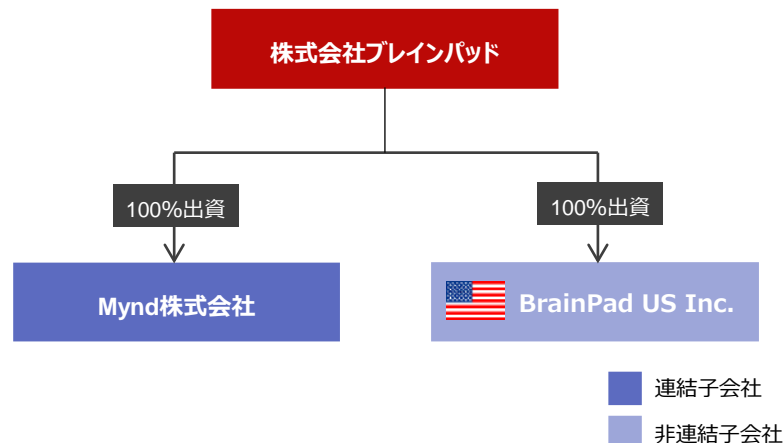
INDEX

- 会社概要 … P2
- 中期経営計画における今期の位置付け … P7
- 平成29年6月期 第3四半期 連結業績ハイライト … P10
- 平成29年6月期 第3四半期 単体業績/単体セグメント業績ハイライト … P16
- (参考) 中期経営計画「OneBrainPad」の概要 … P26
- APPENDIX … P32

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29年3月31日現在)	
従業員数	202名 (連結、平成29年3月31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



平成25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

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等で取引実績のあることが公知となっている顧客を抜粋したものです。

(平成29年5月12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)アイスタイル、エアロセンス(株)、(株)大塚商会、トレンドマイクロ(株)、CCCマーケティング(株)、(株)インタースペース
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)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)ワコール、(株)ピーチ・ジョン、ウォーターフォード・ウェッジウッド・ジャパン(株)、(株)クロカプランニング
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)、みずほ証券(株)、(株)新生銀行、三井住友信託銀行(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)日経HR
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、山形県デジタルコンテンツ協議会、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)
メディア・広告・エンタテインメント	NIKKEI STYLE、(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)小学館、(株)ダイヤモンド社、(株)日本ビジネスプレス、東洋経済オンライン、プレジデントオンライン、(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
- 主力はフロー型売上高だが、システム化案件にも注力し、それによるストック型売上高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
- セグメント利益率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

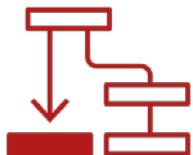
マーケティングアナリティクス



- 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



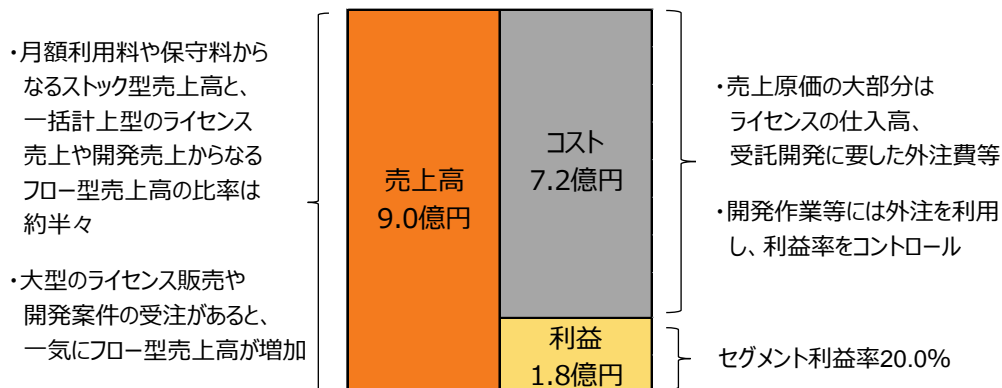
- データ活用組織・体制の整備や立ち上げ
- データ活用人材やデータサイエンティストの育成メソッドを組み合わせたカスタマイズプログラムの提供

(ほか)

ソリューション事業

企業がCRMや、自動マーケティング(MA)を実施する場合に必要な海外製システムや、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

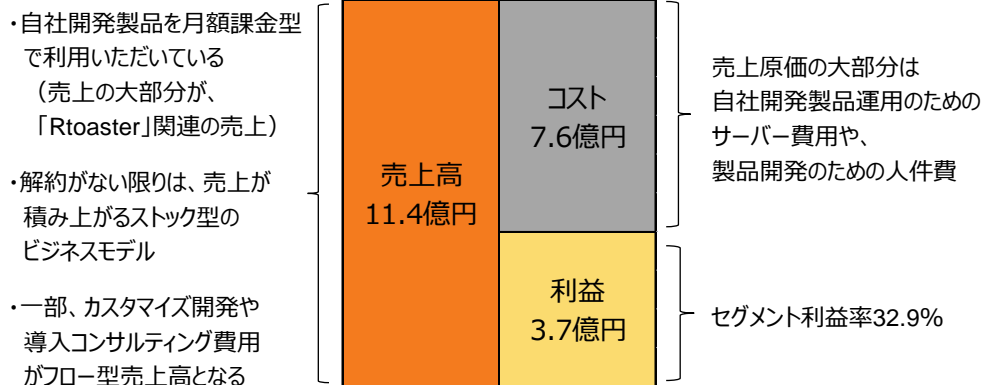
マーケティングオートメーションプラットフォーム	ソーシャルリスニング・プラットフォーム	マーケティング・インテリジェンス・ソリューション	ビジネス・インテリジェンスツール	ビッグデータ対応 機械学習・予測分析システム	統計解析・ビッグデータ加工システム	クラウドプラットフォーム	データ分析処理基盤
<p>Probance One Probance Hyper Marketing 高精度な1to1マーケティングの自動化を実現</p>	<p>Crimson Hexagon ForSight™ Platform ソーシャルメディアから、世界中の顧客エンゲージメントを分析</p>	<p>exQuick 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</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>

■ 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

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、SaaS形式で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）

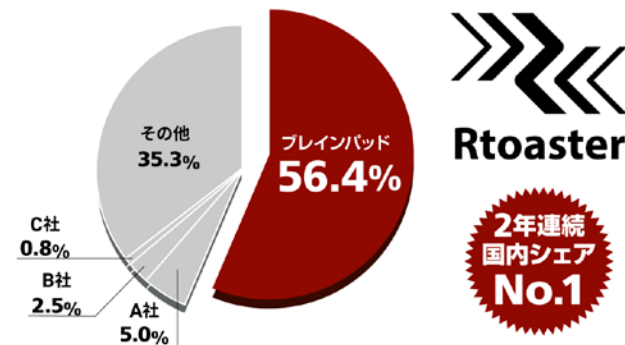


特徴、強み

- ・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（全て自社開発）

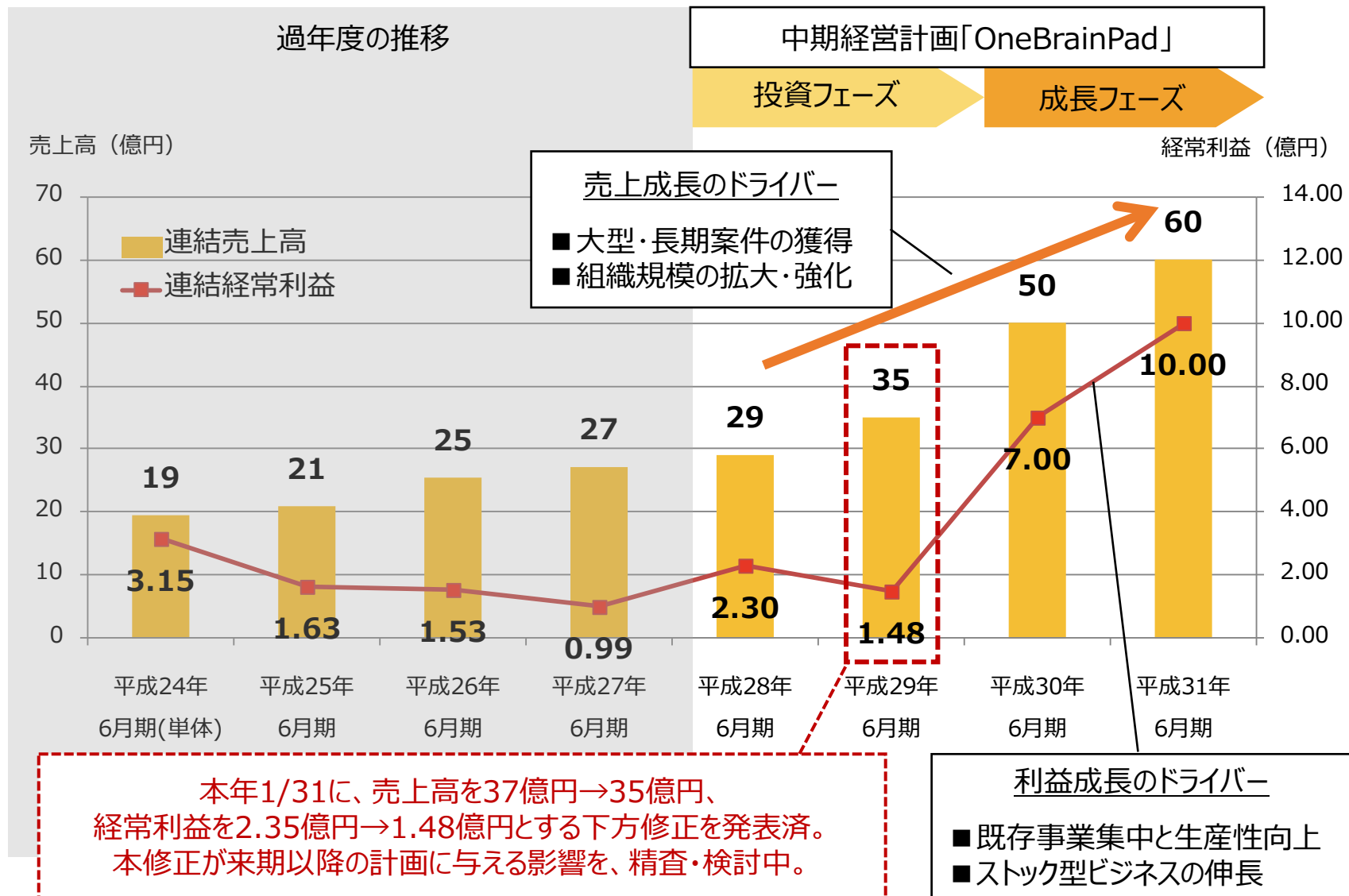
<p>レコメンドエンジン搭載 プライベートDMP</p> <p>Rtoaster</p> <p>多彩なマーケティングアクションをデータから実現できる、DMP市場のNo.1製品</p>	<p>運用型広告 最適化ツール</p> <p>L2Mixer</p> <p>最先端の予測モデルと最適化計算による自動入札で、シンプルな広告運用を支援</p>	<p>データマネジメントツール</p> <p>DeltaCube</p> <p>DMPに蓄積された膨大なデータから、セグメントを導き出せるツール</p>	<p>自然言語処理エンジン</p> <p>Mynd plus</p> <p>人工知能・機械学習・統計学技術を駆使してテキストデータを解析</p>
--	---	---	---



プライベートDMP市場：ベンダー別売上金額シェア【2015年度実績】
出展：ITR「ITR Market View：マーケティング管理市場 2017」
※2年連続とは、2014年度・2015年度実績

中期経営計画における今期の位置付け

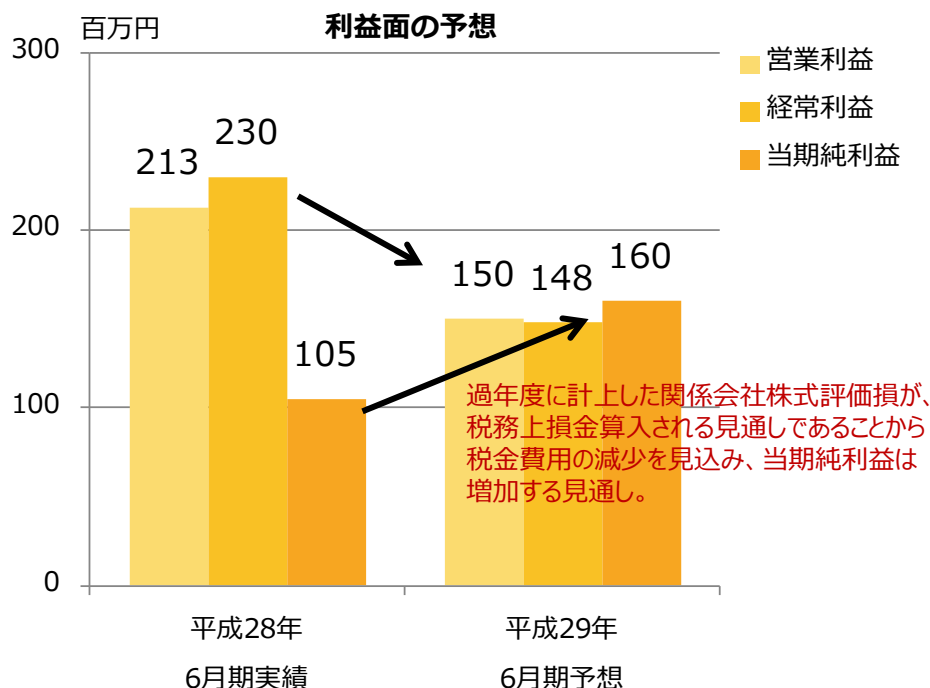
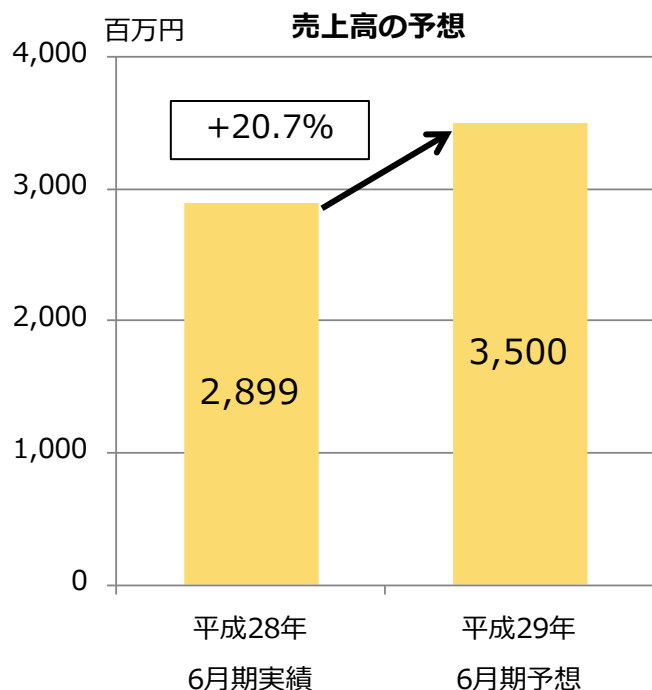
中期経営計画における成長イメージ



当期（平成29年6月期）の位置付けと、業績予想

前期～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。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中。

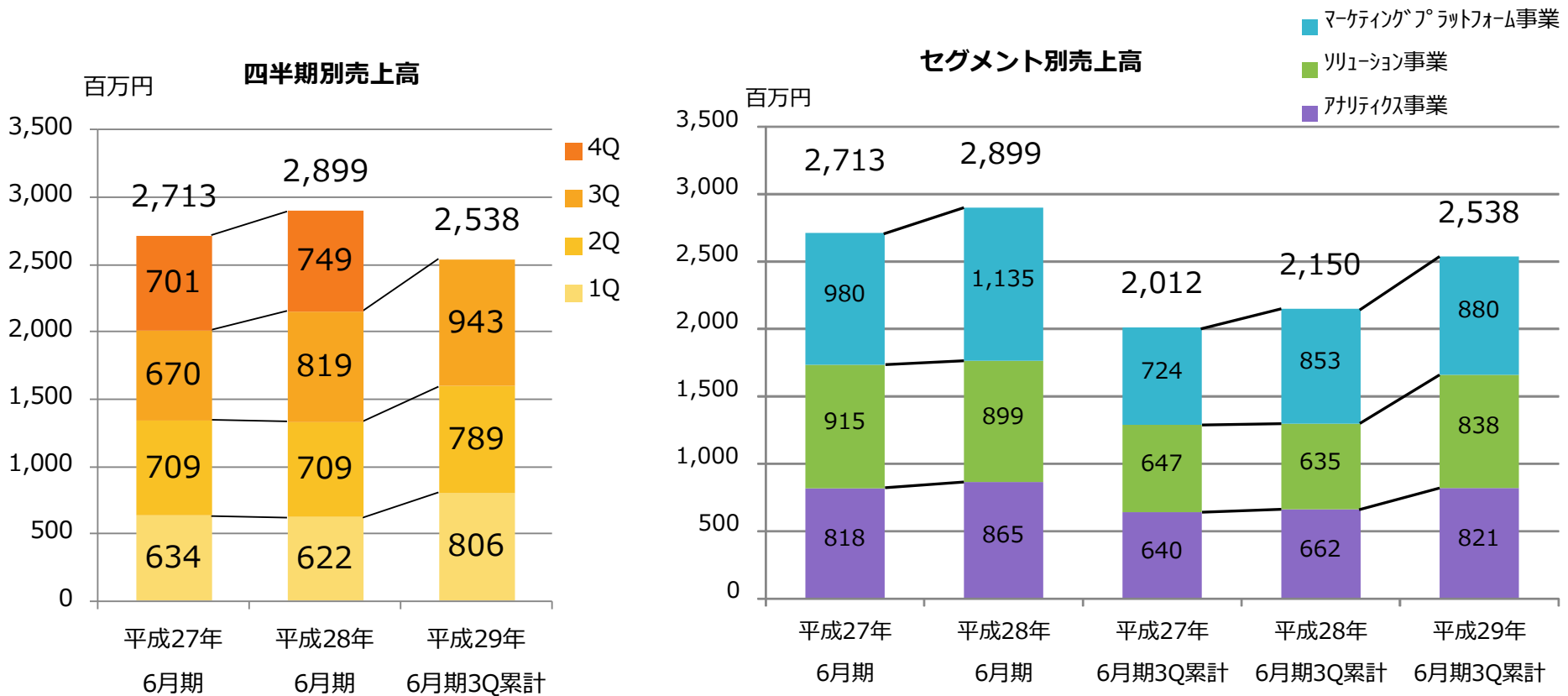
売上高は、前期比20%超の成長を見込むものの、採用活動を引き続き積極展開することによる人件費・採用費の増加、組織拡大に伴うオフィス増床費用により、営業利益・経常利益は前期を下回る見込み。



平成29年6月期 第3四半期 連結業績ハイライト

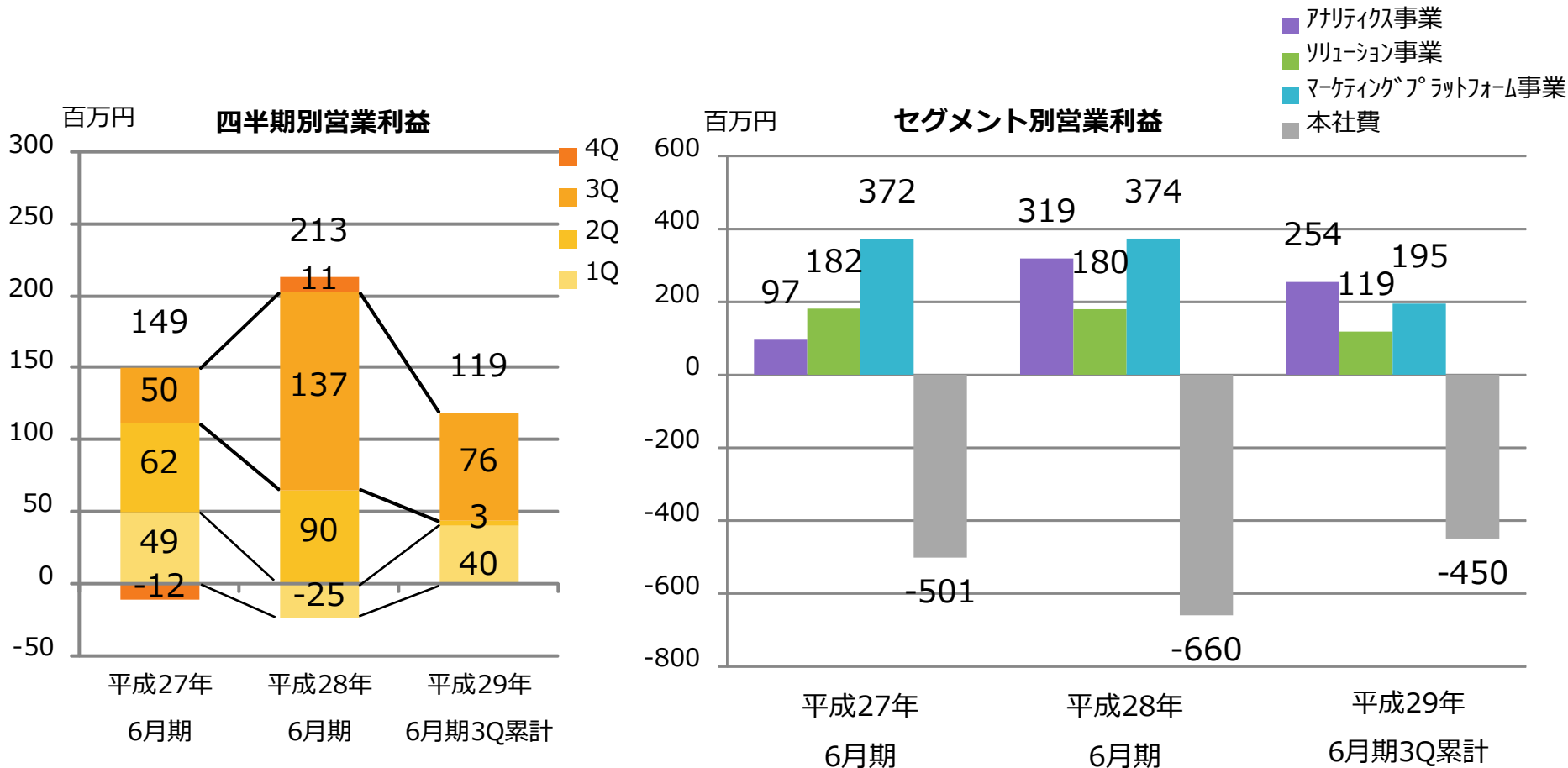
3期比較（連結売上高：四半期別/セグメント別）

3Qの連結売上高は、3事業ともに増収、かつ、初めて3事業揃って3億円超の売上高を達成。今期初よりプロジェクトが開始された3事業横断型の大型案件も、売上伸長に寄与。特に、アナリティクス事業、ソリューション事業の伸びが大きく、25.38億円（前年同期比+18.0%）に伸長した。



3期比較（連結営業利益：四半期別/セグメント別）

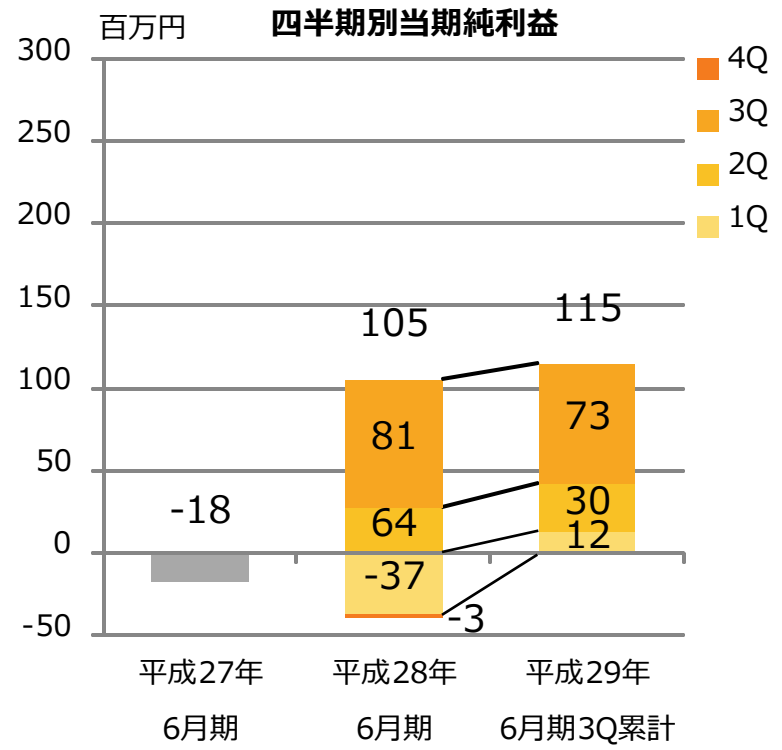
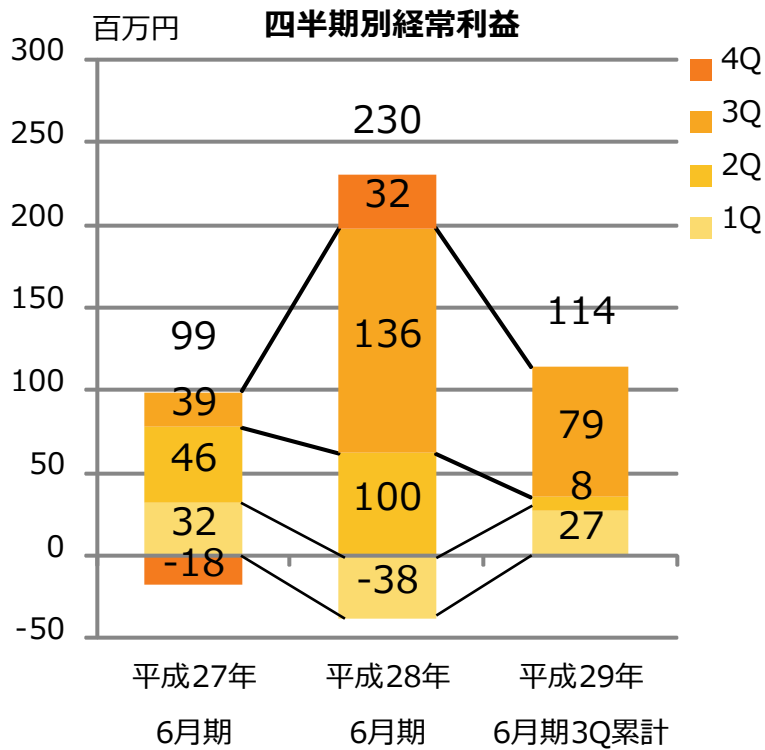
3Qの連結営業利益は、全社的な人材採用による人件費および人材採用費の増加、組織拡大を見据えたオフィス増床によるコスト増が、全セグメントの利益率低下に影響し、119百万円（前年同期比△41.3%）に留まった。



3期比較（連結経常利益、当期純利益：四半期別）

3Qの連結経常利益は、営業利益と同じ理由により、114百万円（前年同期比△42.3%）に留まる。

一方、連結四半期純利益は、過年度に計上した関係会社株式評価損が税務上損金算入される見通しとなったことから税金費用が減少し、115百万円（前年同期比+5.5%）となった。



連結損益の状況

(単位：百万円)

	平成28年 6月期3Q	平成29年 6月期3Q	増減額	増減率
売上高	2,150	2,538	388	18.0%
売上原価	1,230	1,506	275	22.4%
売上総利益	920	1,032	112	12.2%
販管費	717	913	196	27.3%
営業利益	202	119	-84	-41.3%
営業外収益	9	7	-1	-15.3%
営業外費用	13	12	-1	-8.3%
経常利益	198	114	-84	-42.3%
特別利益	0	4	3	821.8%
特別損失	4	-	-4	-100.0%
税金等調整前当期純利益	194	118	-77	-39.4%
法人税等合計	85	3	-82	-96.5%
当期純利益	109	115	6	5.4%
非支配株主利益	0	0	0	-86.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	109	115	6	5.5%

人材採用の積極化による人件費の増加、クラウドサービス利用料の増加によるコスト増により、売上高の増加ペースを上回り、売上原価が増加

営業やマーケティング領域の人材採用が進んだことによる人件費・人材採用費の増加に加え、オフィス増床によるコスト増により、販管費は大きく増加

持分法による投資損失
 前期3Q累計 10.1百万円
 今期3Q累計 11.5百万円
 ※持分法適用関連会社の清算終了により、今期4Q以降は当該損失は発生しない

過年度に計上した関係会社株式評価損が税務上損金算入される見通しとなったことから税金費用が減少

連結財政状況

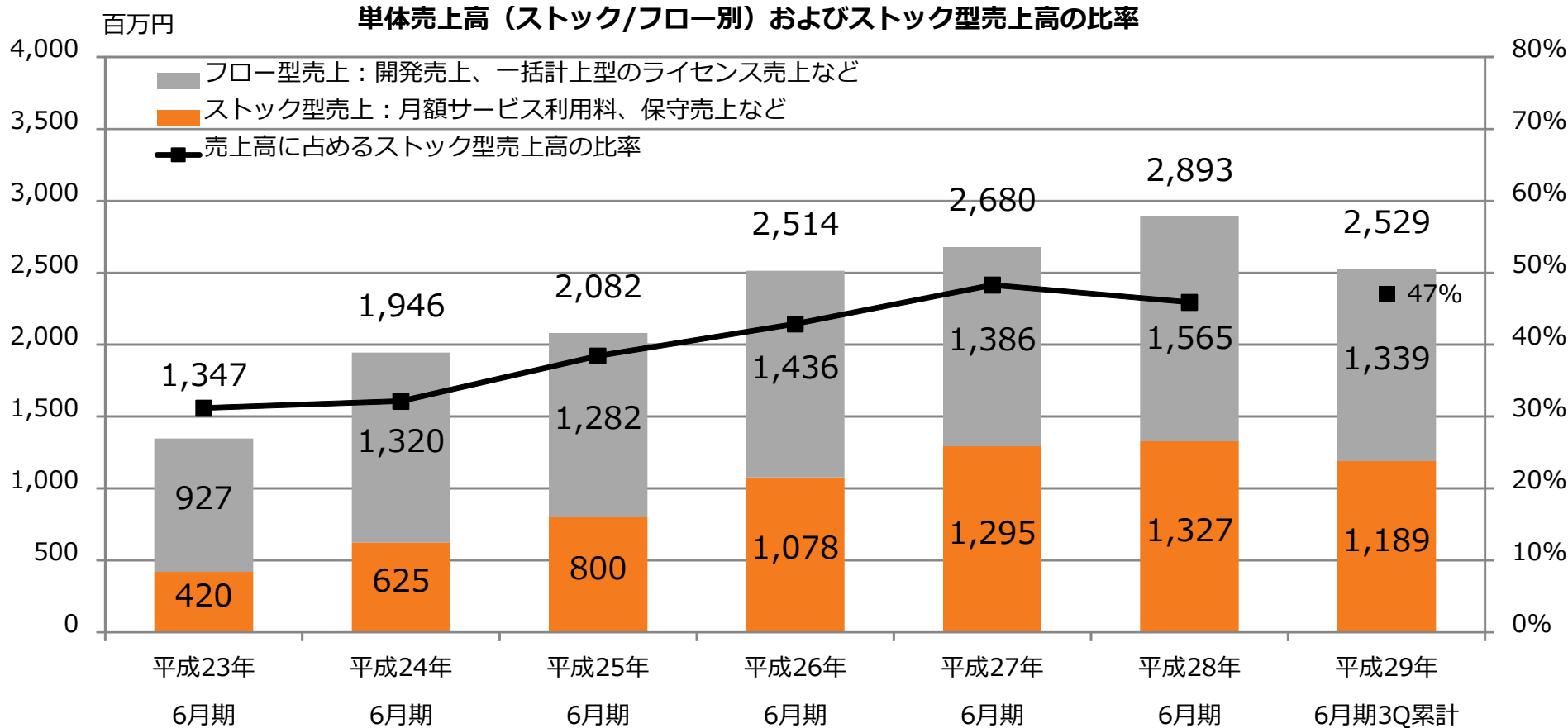
(単位：百万円)

	平成28年 6月期末	平成29年 6月期3Q末	増減額	増減率	主な増減要因
資産	1,833	1,898	64	3.5%	
流動資産	1,203	1,290	87	7.2%	<ul style="list-style-type: none"> ・現金及び預金 ▲158 ・受取手形及び売掛金 +99 ・仕掛品 +77 ・その他（未収法人税等、前払費用等） +77
固定資産	630	608	-23	-3.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・有形固定資産（オフィス増床等） +34 ・無形固定資産（ソフトウェアの減少等） ▲81 ・投資その他の資産 +24
負債	581	533	-48	-8.3%	
流動負債	491	449	-42	-8.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・前受収益 +42 ・未払費用 +15 ・未払法人税等 ▲88 ・未払金 ▲37
固定負債	90	85	-6	-6.4%	
純資産	1,252	1,364	113	9.0%	・利益剰余金 +115
自己資本比率	68.0%	71.6%			

平成29年6月期 第3四半期 単体業績/単体セグメント業績ハイライト

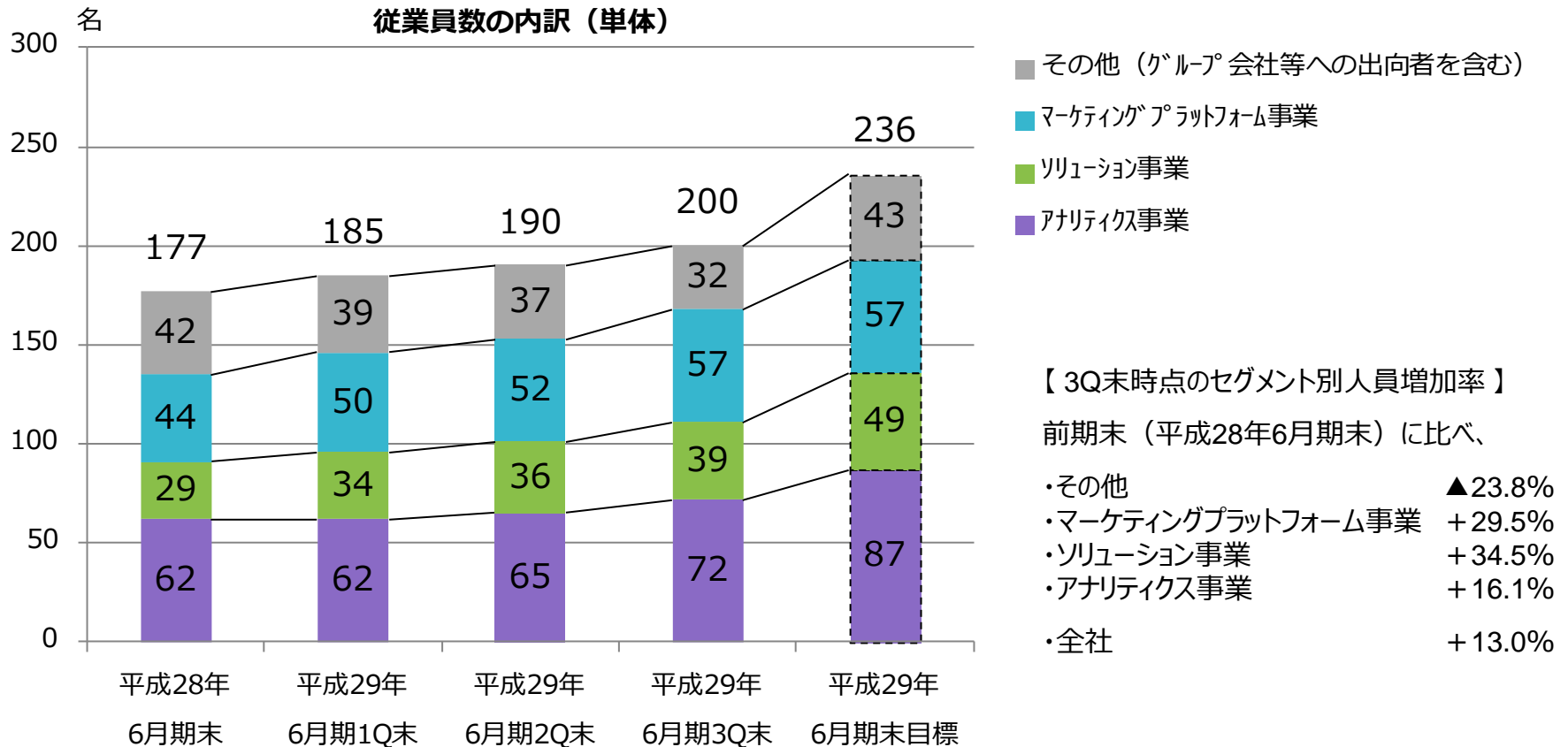
ストック型売上高の推移（単体）

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3Q売上高の47%を占め、安定的な収益構造を維持している。



従業員数の内訳（単体）

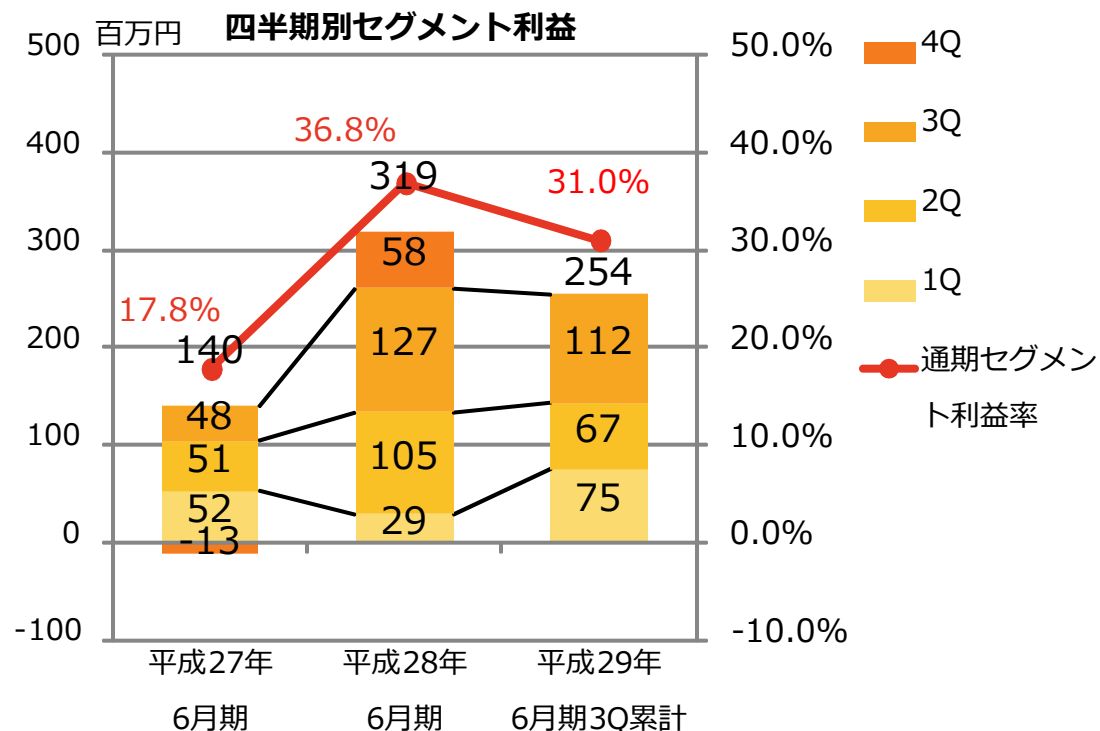
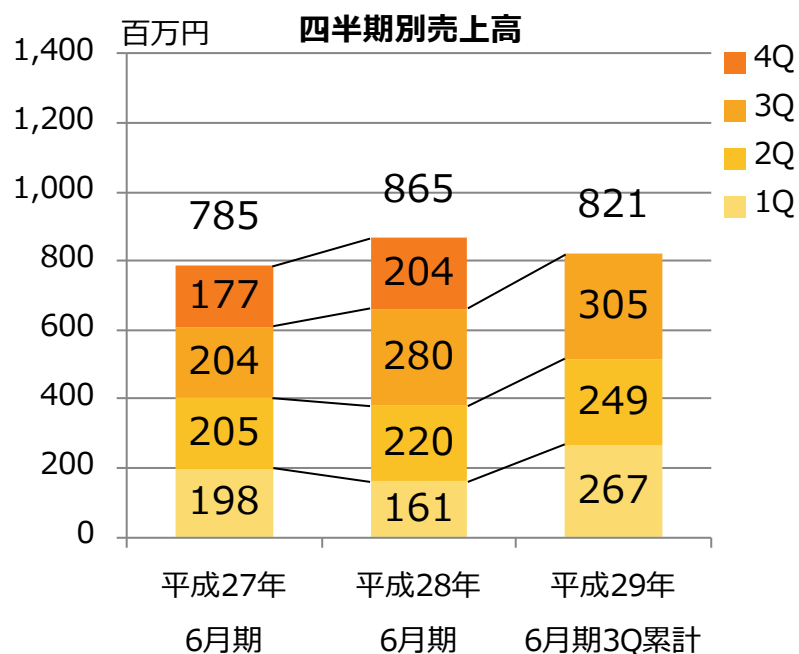
中途採用による人員増は順調に推移し、3Q末の従業員数は前期末と比較して23名増加。4月に14名の新卒社員が入社したものの、今期末目標の236名には、やや届かない見込み。



アナリティクス事業（単体）3期比較

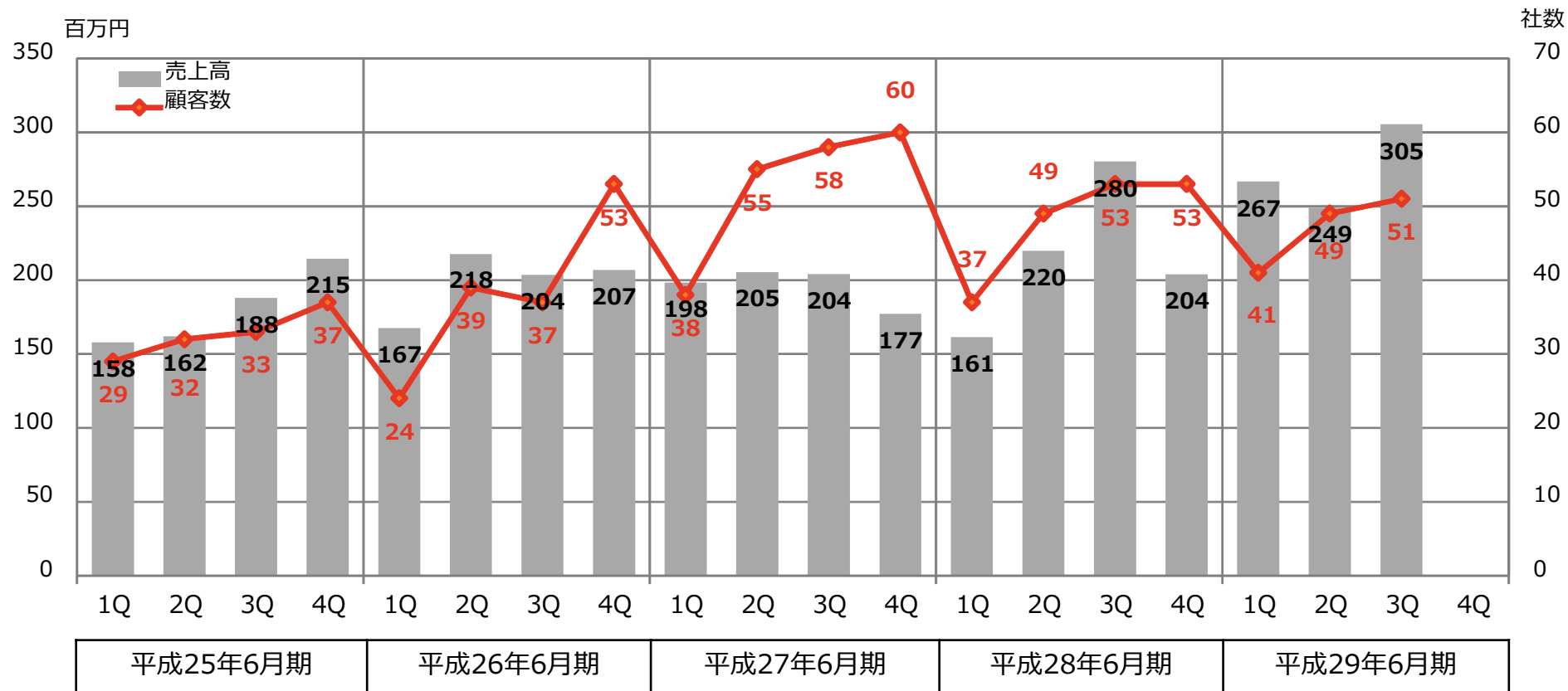
3Qの売上高は、四半期あたり過去最高となった前期3Qを上回り、初の3億円達成。
 利益率は、従業員数の増加や、人材育成への投資の発生により、前期に比べ低下している。

※ 当事業の従業員数の増加：前期末 62名 → 今期3Q末 72名（16.1%増）



アナリティクス事業（単体）売上－顧客数推移

今期に入ってから顧客単価も増加しており、案件の大型化が実現してきている。

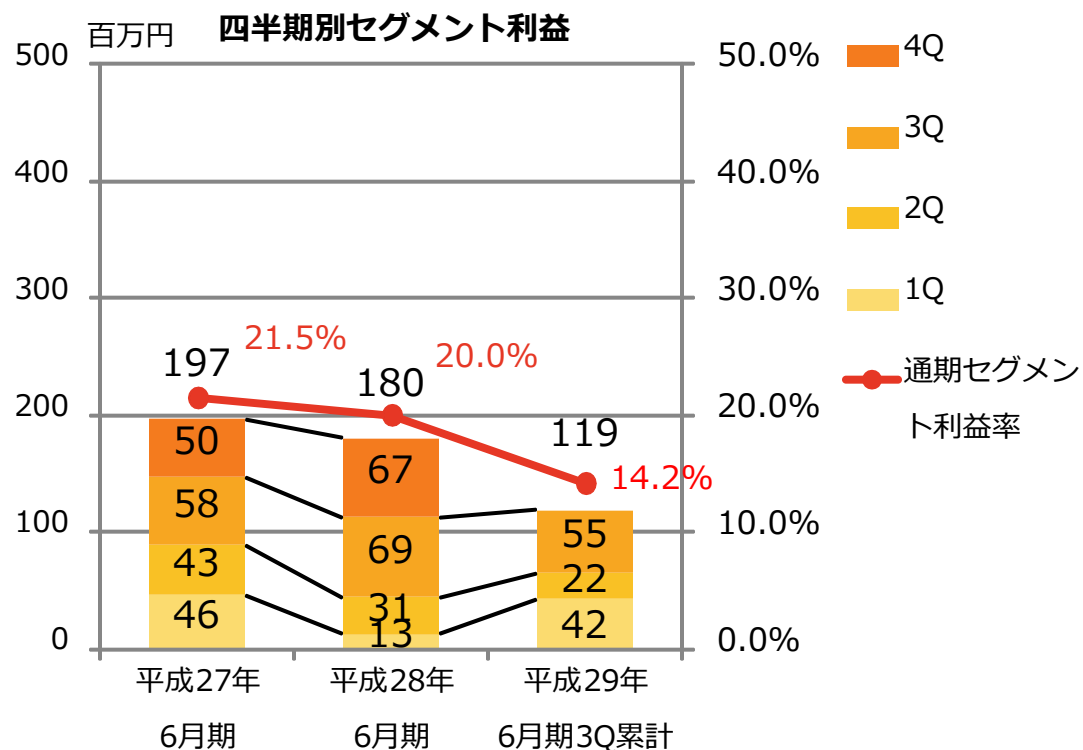
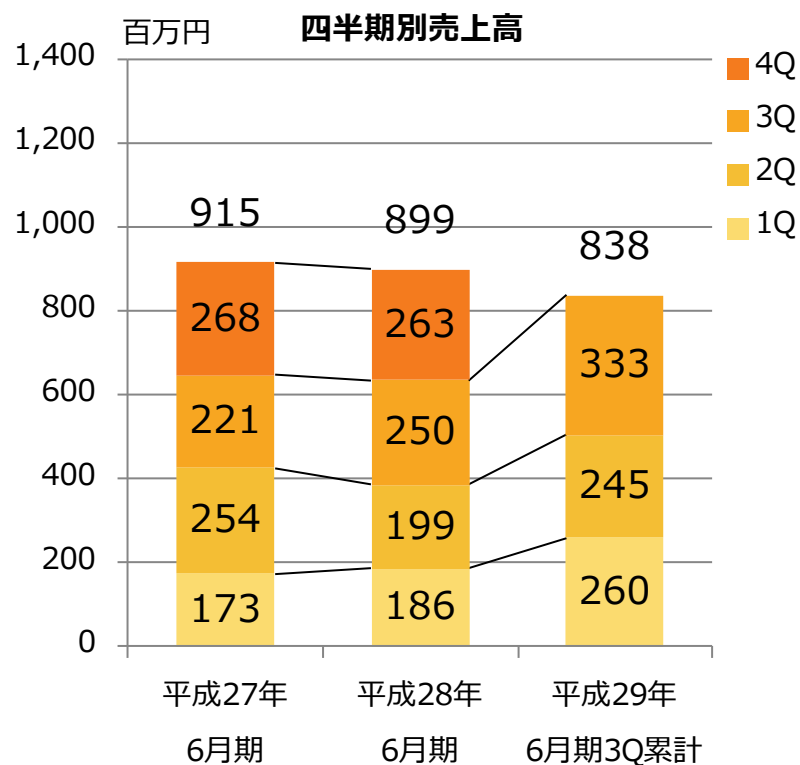


ソリューション事業（単体）3期比較

今期初から開始した3事業横断型の大型案件において、当事業が扱うソフトウェアの使用が開始されたことも牽引し、売上高は大きく伸長。

一方、3事業の中で最も積極的に人材採用を進めているため、期初の想定通り、利益率は低下。

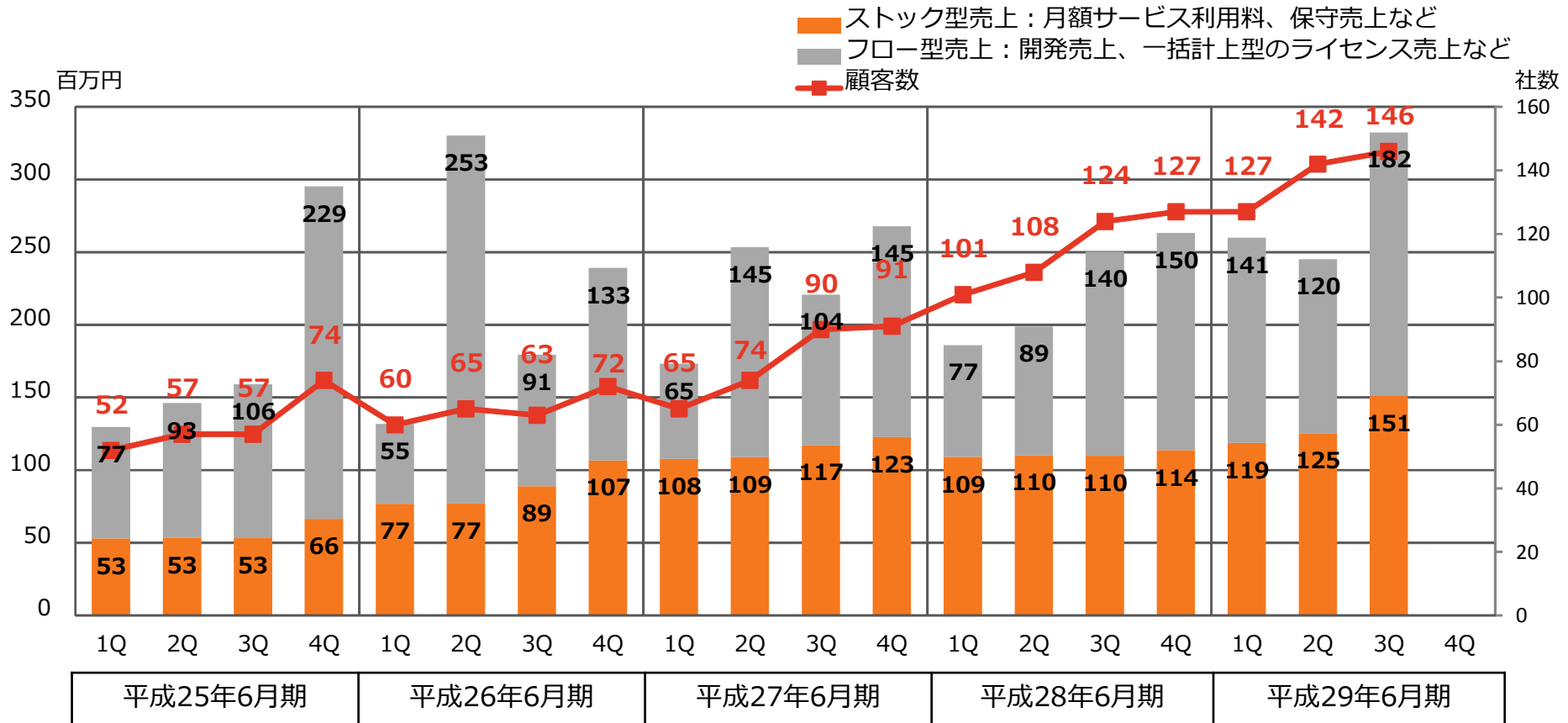
※ 当事業の従業員数の増加：前期末 29名 → 今期3Q末 39名（34.5%増）



ソリューション事業（単体）売上—顧客数推移

前述の大型案件により、ストック売上高が増加。

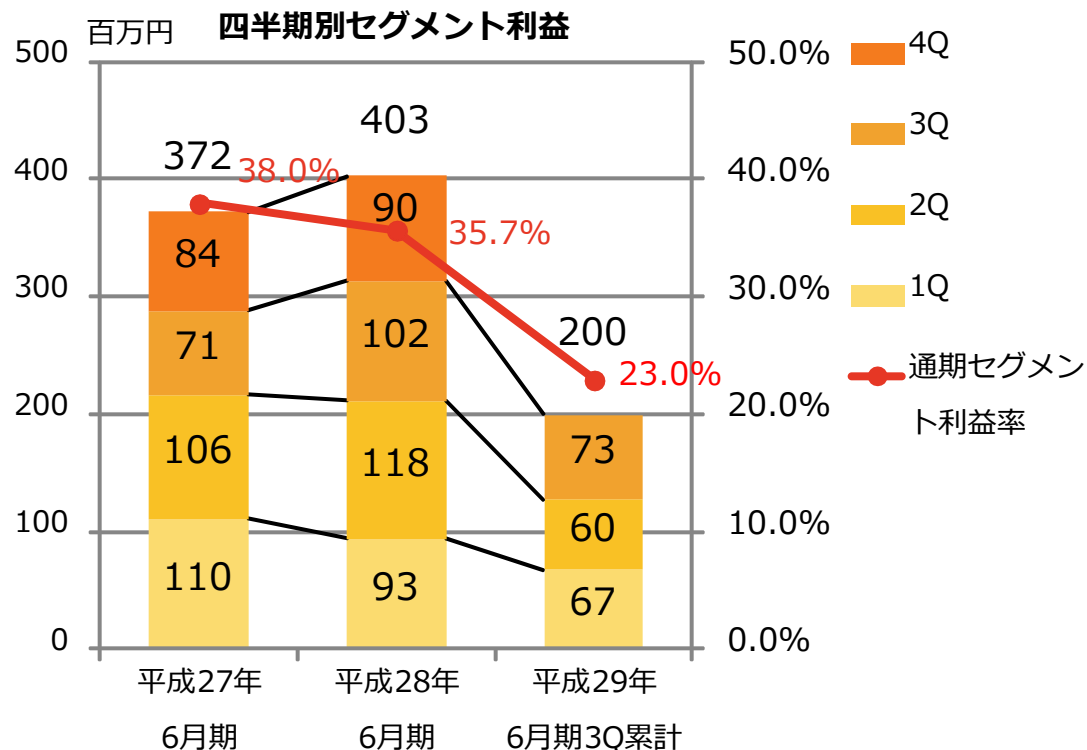
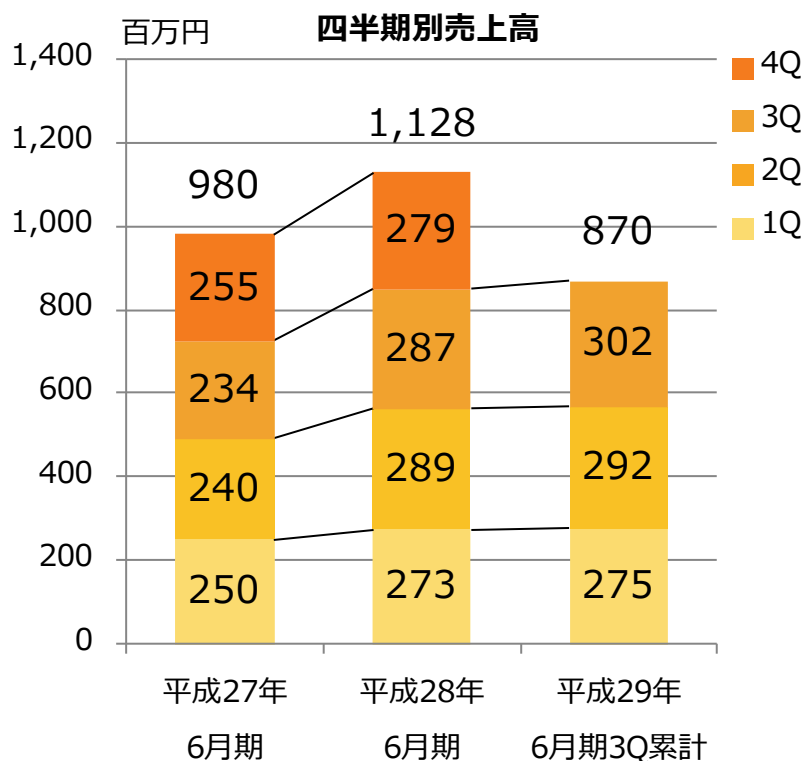
また、単価の大きいSAP製品の受注があったことにより、フロー売上高も伸長。



マーケティングプラットフォーム事業（単体）3期比較

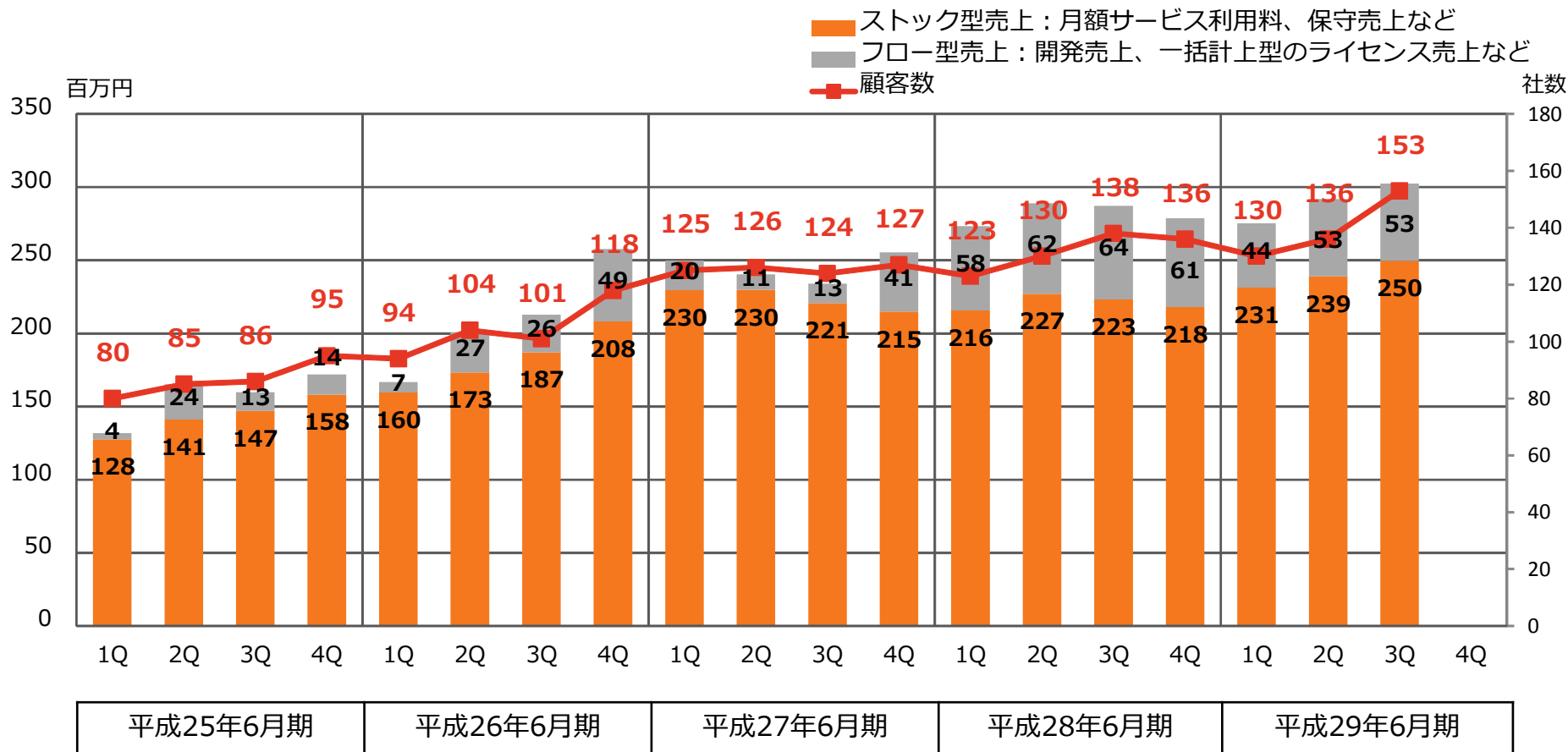
一部大型案件の規模縮小を、新規案件の積み重ねで補い、売上高が初の3億円突破。高利益率であった大型案件の規模縮小により利益額が減少する中、人員採用による組織力向上を優先事項にしており、利益率は低下。

※ 当事業の従業員数の増加：前期末 44名 → 今期3Q末 57名（29.5%増）



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、1Q以降、ストック型売上高・顧客数ともに増加に転じている。



「L2Mixer」が、Yahoo!プロモーション広告の運用効率化を支援する「Preferred Partner Program」に認定

「Preferred Partner Program」とは、Yahoo! JAPANが、広告主・広告会社に対して、広告運用の効率化を可能とするツールをマッチング・紹介する制度で、「入稿」「入札」「レポート」などを支援するツールの開発企業の中から、特に優れた機能やサービスを認定している。



予測モデル

キーワード一つひとつに
予測モデルを作成



最適化計算

キーワードごとに膨大な
入札パターンから
最適な組み合わせを計算



自動入札

予算に合わせて
媒体へ自動入札

国内最大規模の
運用型広告
最適化ツール

アカウント数

2万
アカウント

運用キーワード数

6億
キーワード

予測キーワード数

700万
キーワード

【Preferred Partner に認定されたツール（2017.4.18 ヤフー株式会社 マーケティングソリューション ブログサイトより）】

- 「L2Mixer」（株式会社ブレインパッド）
- 「glu」（アタラ合同会社）
- 「Marin Search」（マリンソフトウェア株式会社）
- 「THREe」（株式会社ロックオン）

(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た重要課題

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

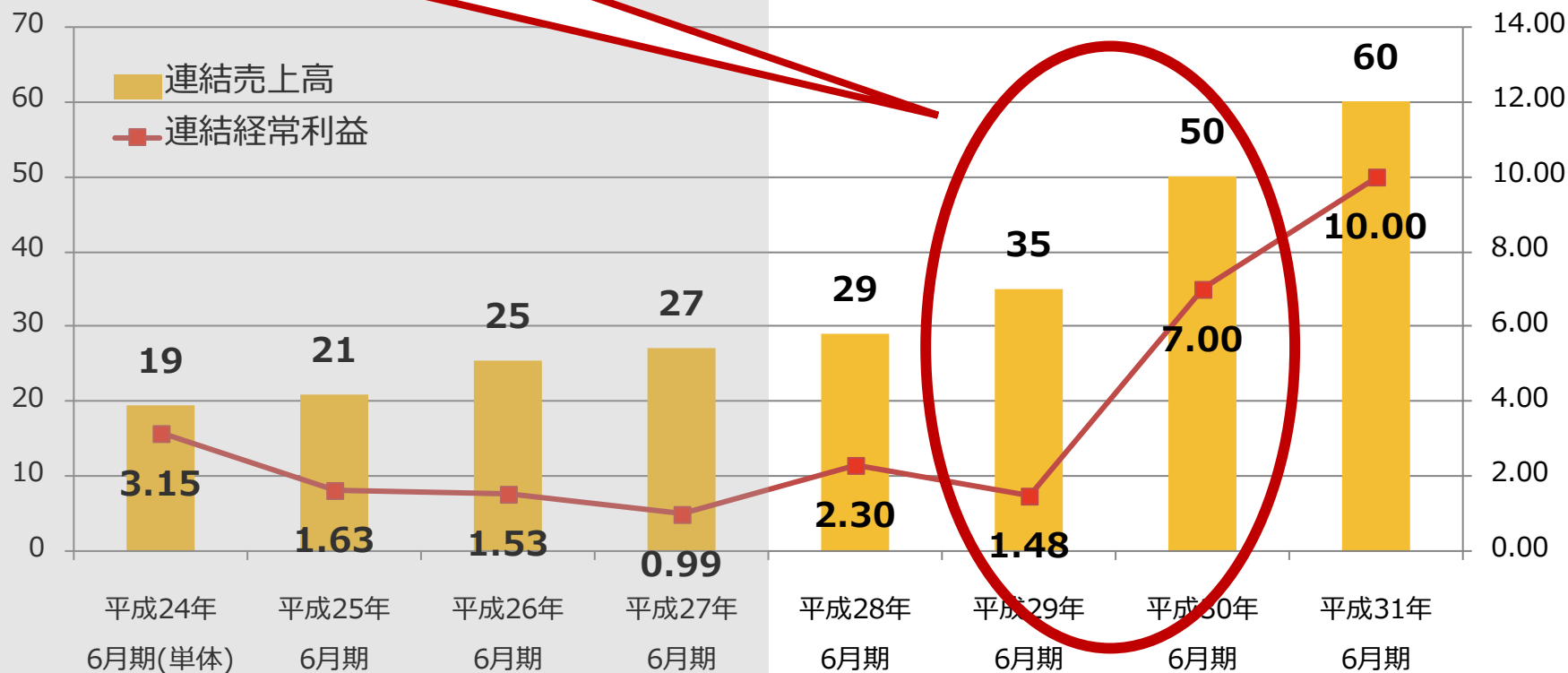
② 土台となるストック型売上高を
今期中に積み上げること

中期経営計画「OneBrainPad」

投資フェーズ

成長フェーズ

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等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

中期経営計画の定量計画の要旨

① 各事業の売上成長目標

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

② 最終年度の収益率

- 連結経常利益率 15%超

③ 最終年度の資本効率

- 連結ROE 20%超

④ 株主還元方針

- 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予定であるため、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。

⑤ 組織の拡大イメージ

- | | | | |
|----------------|-------|---|----------|
| アナリティクス人材 | 約 60名 | → | 90名～120名 |
| エンジニアリング人材 | 約 50名 | → | 70名～ 90名 |
| セールス・コンサルタント人材 | 約 40名 | → | 60名～ 80名 |
| コーポレートスタッフ | 約 20名 | → | 20名～ 30名 |

計 約170名 → 240名～320名

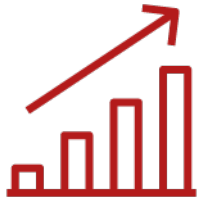
売上高60億円・経常利益10億円の達成時に当社が目指す姿

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

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/loE 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。

最高の価値提供を可能にする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**

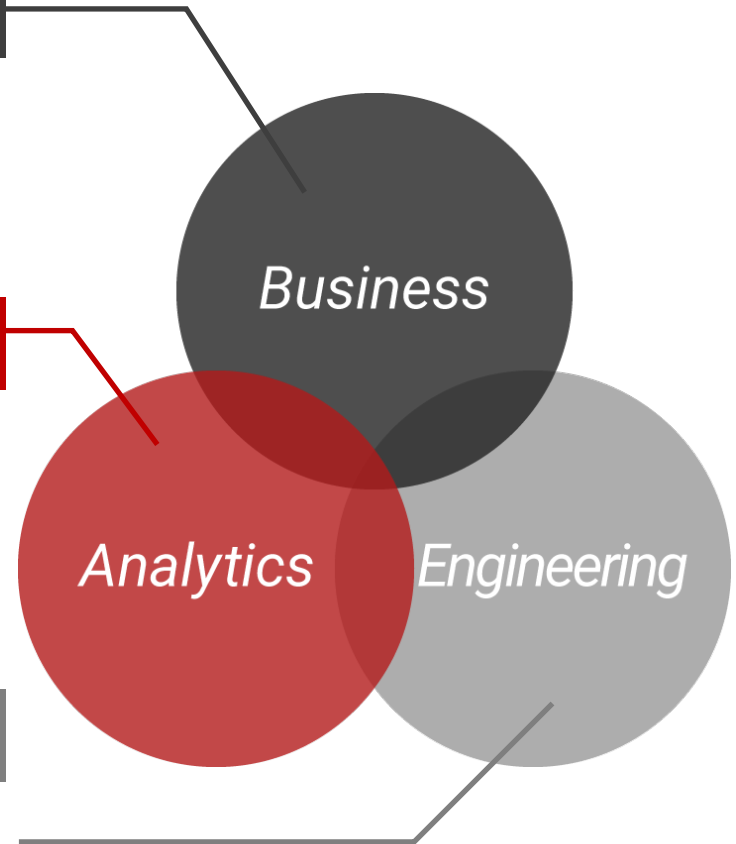
2004年の創業以来、ブレインパッドがデータ活用をお手伝いした企業は500社を超えます。幅広い業界を対象として、豊富に積み上げられたナレッジを武器に、お客様の経営課題を解決に導きます。

70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、70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

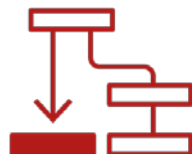
マーケティングのPDCA
サイクル全体の改善を支援



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、サブ
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的な立場を活かし、
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
・システムエンジニア



「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

<p>レコメンドエンジン搭載 プライベートDMP</p>  <p>Rtoaster</p> <p>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</p>	<p>運用型広告 最適化ツール</p>  <p>L2Mixer</p> <p>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</p>	<p>データマネジメントツール</p>  <p>DeltaCube</p> <p>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</p>	<p>自然言語処理エンジン</p>  <p>Mynd plus</p> <p>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</p>	<p>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>Probanance One</p> <p>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</p>	<p>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>Probanance Hyper Marketing</p> <p>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</p>	<p>ソーシャルリスニング・ プラットフォーム</p>  <p>ForSight</p> <p>Crimson Hexagon ForSight™ Platform</p> <p>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>
--	---	---	--	---	---	--

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 	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	
	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		
	可視化 Business Intelligence	最適化	その他 アプリケーション				

■ 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
数十個のまとめり（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。

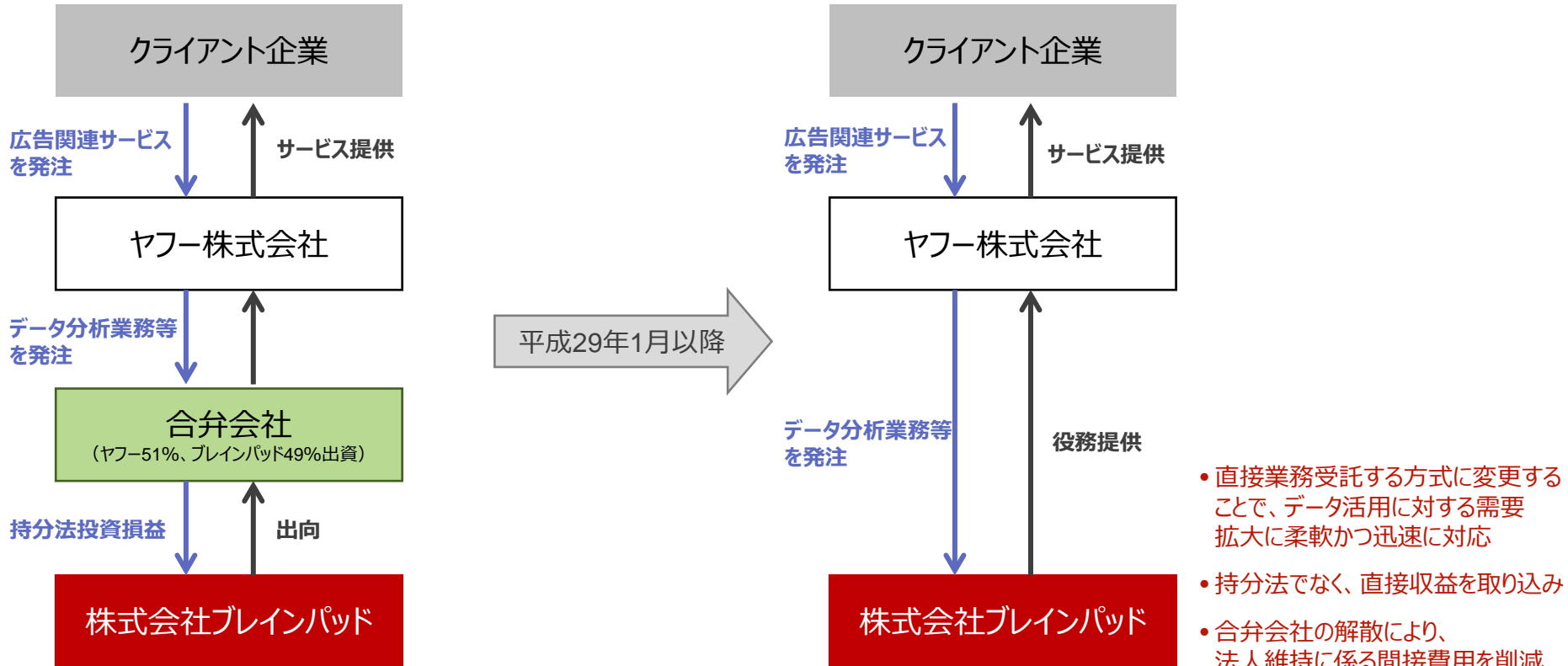
←
Apple Watch、Android Wear
搭載のスマートウォッチにも対応。

持分法適用関連会社を解散し、ヤフー株式会社と新たに業務提携

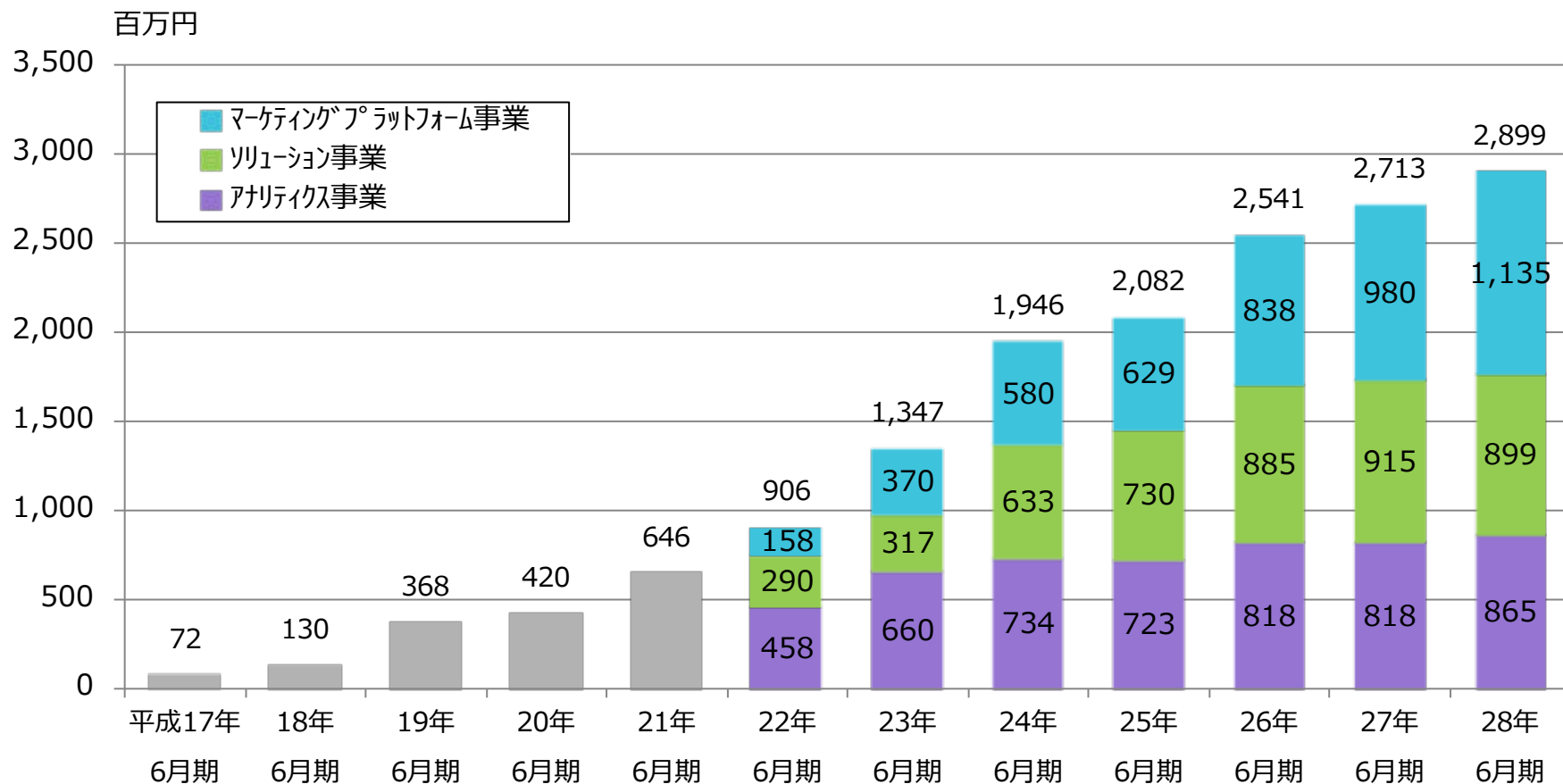
ヤフー株式会社との合併会社（株式会社Qubitalデータサイエンス）を、昨年12/31付で解散。

ヤフー株式会社とは、より大きな枠組みで新たな業務提携関係を構築。

合併会社で従来行っていた事業は、ヤフー社から当社が直接業務受託する形式に変更。



当社グループ創業からの歩み

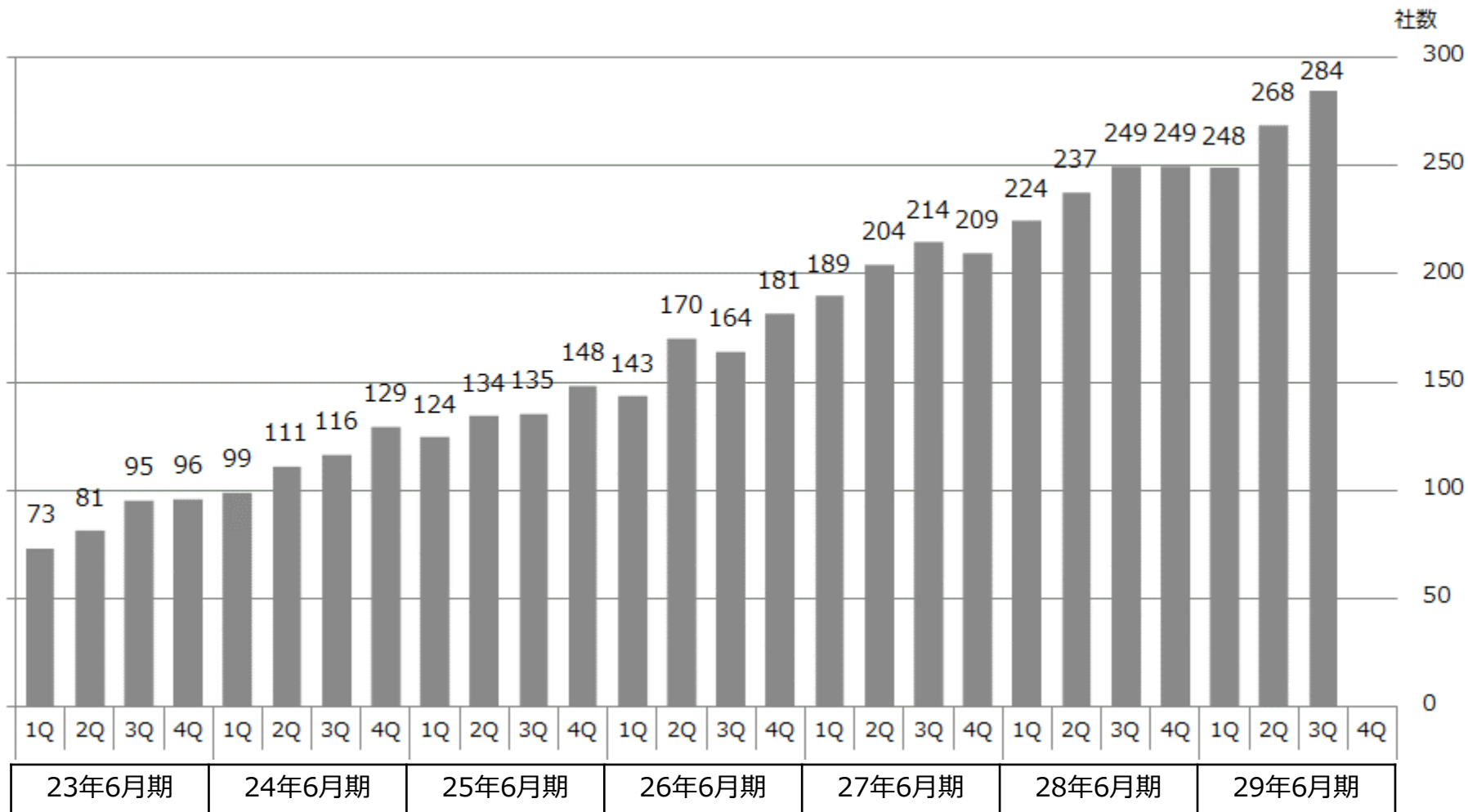


連結売上高の推移

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。



第2四半期累計および

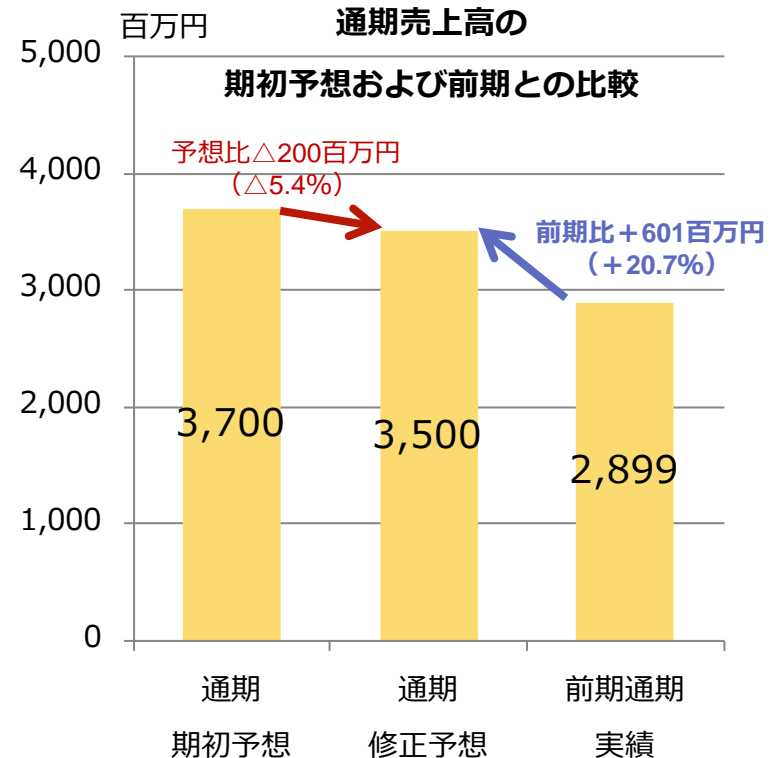
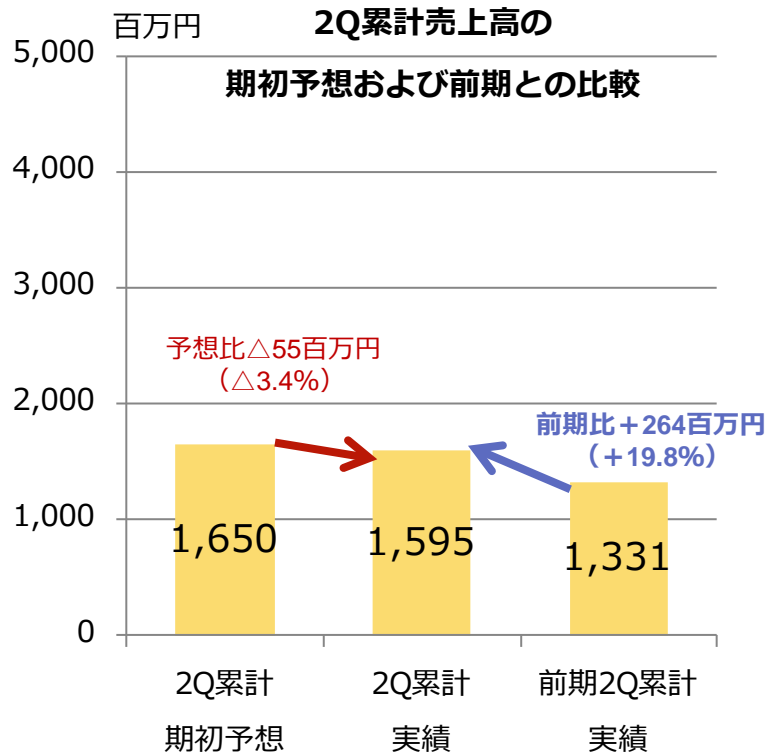
通期業績予想の修正の概要

(2017.2月 第2四半期決算補足説明資料からの抜粋・再掲)

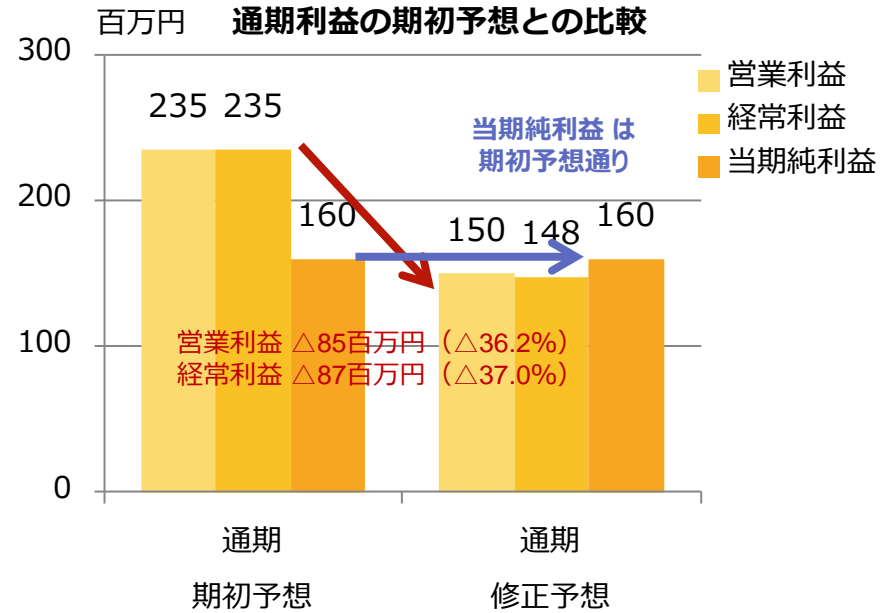
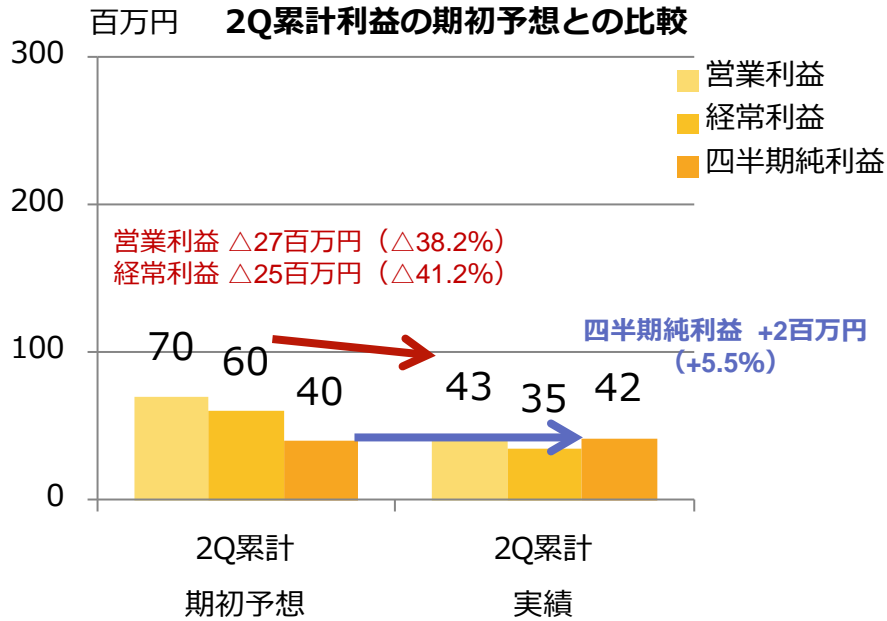
第2四半期累計および通期業績予想の修正の概要（売上高）

売上高は、マーケティングプラットフォーム事業の売上増加ペースが想定よりもやや遅れている点などを考慮し、下方修正を行った。

下方修正後の数値においても、通期で、前期比20%超の売上成長を達成できると考えており、市場環境、需要の好調さには変化はない。



第2四半期累計および通期業績予想の修正の概要（利益面）



	2Q累計の差異の理由	通期の差異の理由
営業利益	<ul style="list-style-type: none"> 売上高の未達による、利益の減少 一部低利益案件の発生による、利益の減少 	<ul style="list-style-type: none"> 売上高の未達による、利益の減少
経常利益	<ul style="list-style-type: none"> 上記の利益減少がある一方で、期初より計画していた積極的な中途採用に伴う人件費・人材採用費の使用は、ほぼ予定通りに推移 	<ul style="list-style-type: none"> 上記の利益減少がある中でも、採用活動は緩めず、第3四半期以降も、人件費・人材採用費の増加、組織拡大に伴うオフィス増床費用の発生を見込む
当期純利益	<ul style="list-style-type: none"> 過年度に計上した関係会社株式評価損が、税務上損金算入される見通しとなり、税金費用が減少 	<ul style="list-style-type: none"> 左記税金費用の減少および一部資産売却等を予定



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。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ります。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。