

平成30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
2018年5月11日

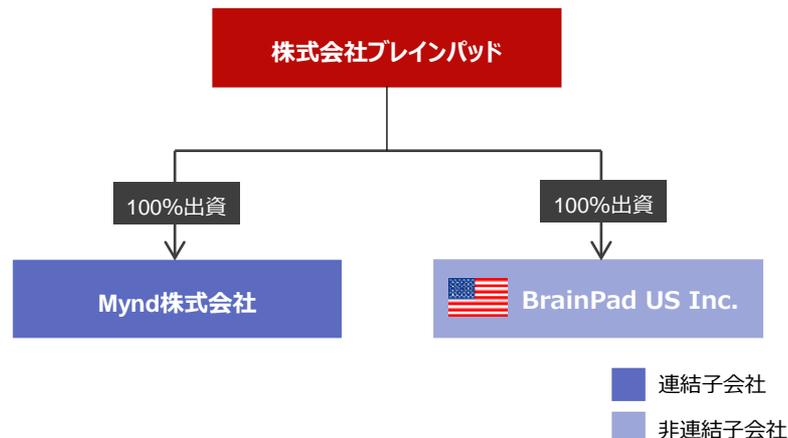
INDEX

- 会社概要 … P 2
- 平成30年6月期 第3四半期 連結業績ハイライト … P 7
- 通期業績予想の修正について … P 13
- 平成30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 … P 15
- 中期経営計画「OneBrainPad」の進捗状況 … P 34
- APPENDIX … P 47

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	332百万円 (平成30年3月31日現在)	
従業員数	228名 (連結、平成30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	佐野 哲哉
	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

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30年5月11日現在、敬称略、順不同)

情報・通信	グーグル合同会社、ヤフー(株)、楽天(株)、ニフティ(株)、(株)アイスタイル、エアロセンス(株)、(株)大塚商会、CCCマーケティング(株)、(株)インタースペース、GMOリサーチ(株)、オーエムネットワーク(株)、ダイワボウ情報システム(株)、トレンドマイクロ(株)、(株)クラウドワークス、クロスプラネット(株)
電気機器	三菱電機(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	バイエル薬品(株)、メディカル・データ・ビジョン(株)
小売・流通・卸売	(株)ローソン、(株)高島屋、(株)コナカ、(株)B4F、(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、オーマイグラス(株)、ロッピングライフ(株)、(株)クオカブランニング
食料品・飲食	(株)すかいらーく、味の素(株)、キューピー(株)、キッコーマン(株)、UCCホールディングス(株)、シダックス(株)、日本コカ・コーラ(株)、プレミアムウォーター(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)、(株)オリエントコーポレーション
教育・人材・コンサルティング	パーソルキャリア(株)、(株)日経HR、学校法人河合塾、キャリアス就活
航空・鉄道・運輸・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、九州旅客鉄道(株)、ヤマト運輸(株)
建設・住宅	八千代エンジニアリング(株)、ミサワホーム(株)、野村不動産アーバンネット(株)、積水ハウス(株)
メディア・広告・エンタテインメント	NIKKEI STYLE、ビーコンコミュニケーションズ(株)、(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)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、(株)WOWOW
その他サービス	(株)J&J事業創造、(株)さとふる、アソビュー(株)

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29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31.8%

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

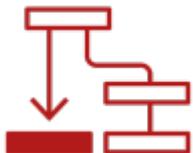
マーケティングアナリティクス



- 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

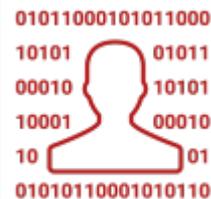
機械学習やAIを用いた業務プロセスの最適化



- 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29年6月期連結実績)

- 月額利用料や保守料からなるストック型売上高と、一括計上型のライセンス売上や開発売上からなるフロー型売上高の比率は約半々
- 大型のライセンス販売や開発案件の受注があると、一気にフロー型売上高が増加



- 売上原価の大部分はライセンスの仕入高、受託開発に要した外注費等
- 開発作業等には外注を利用し、利益率をコントロール

セグメント利益率12.8%

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

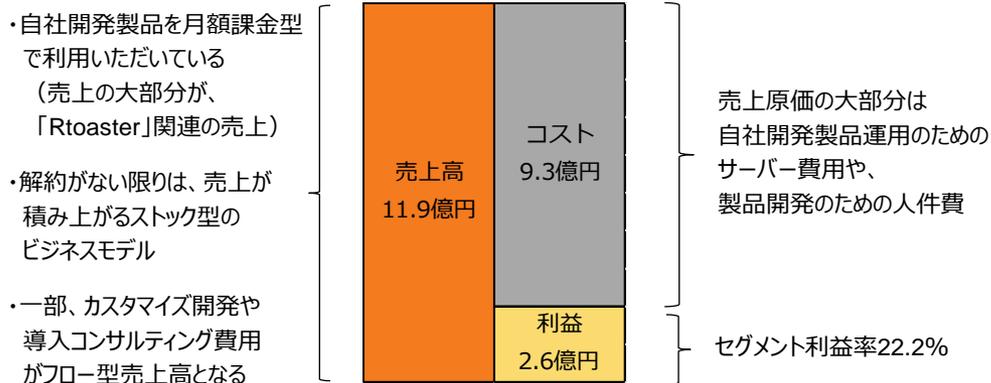
<p>マーケティングオートメーションプラットフォーム</p> <p>Probance</p> <p>機械学習により顧客ニーズを予測し、パーソナライズコミュニケーションを実現するMAプラットフォーム</p>	<p>ソーシャルリスニング・プラットフォーム</p> <p>Crimson Hexagon ForSight™ Platform</p> <p>ソーシャルメディアから、世界中の顧客エンゲージメントを分析</p>	<p>ダイナミックセグメンテーションシステム</p> <p>exQuick</p> <p>データやファイルを統合的に管理し、データ抽出やレポート作成を得意とするシステム</p>	<p>ビジネス・インテリジェンスツール</p> <p>Tableau</p> <p>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>ビッグデータ対応 機械学習・予測分析システム</p> <p>SAP® Predictive Analytics</p> <p>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>統計解析・ビッグデータ加工システム</p> <p>WPS Analytics</p> <p>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>クラウドプラットフォーム</p> <p>Microsoft Azure</p> <p>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>ロボティック・プロセス・オートメーション</p> <p>ブレインロボ (BrainRobo)</p> <p>人が行う業務を自動化・効率化するロボティック・プロセス・オートメーション</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、自社開発のレコメンドアルゴリズムや自然言語処理機能などを搭載した独自性の強い製品を自社開発し、SaaS形式で顧客へ提供している事業です。

収益構造（グラフ内の数字は平成29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）

レコメンドエンジン搭載 プライベートDMP	運用型広告 最適化ツール	広告運用支援ツール	自然言語処理エンジン
 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	 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	 AdNote 約20種類のレポートを自動作成する機能や、広告予算配分のシミュレーション機能を搭載したツール	 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

3年連続シェア No.1 (※)

DMP市場を牽引し続ける「Rtoaster」ユーザーに愛され続けるには理由がある

DMP市場：ベンダー別売上金額シェア【2014年、2015年、2016年度実績】
 出展：ITR「ITR Market View：メール/Webマーケティング市場2018」
 「ITR Market View：マーケティング管理市場 2017」

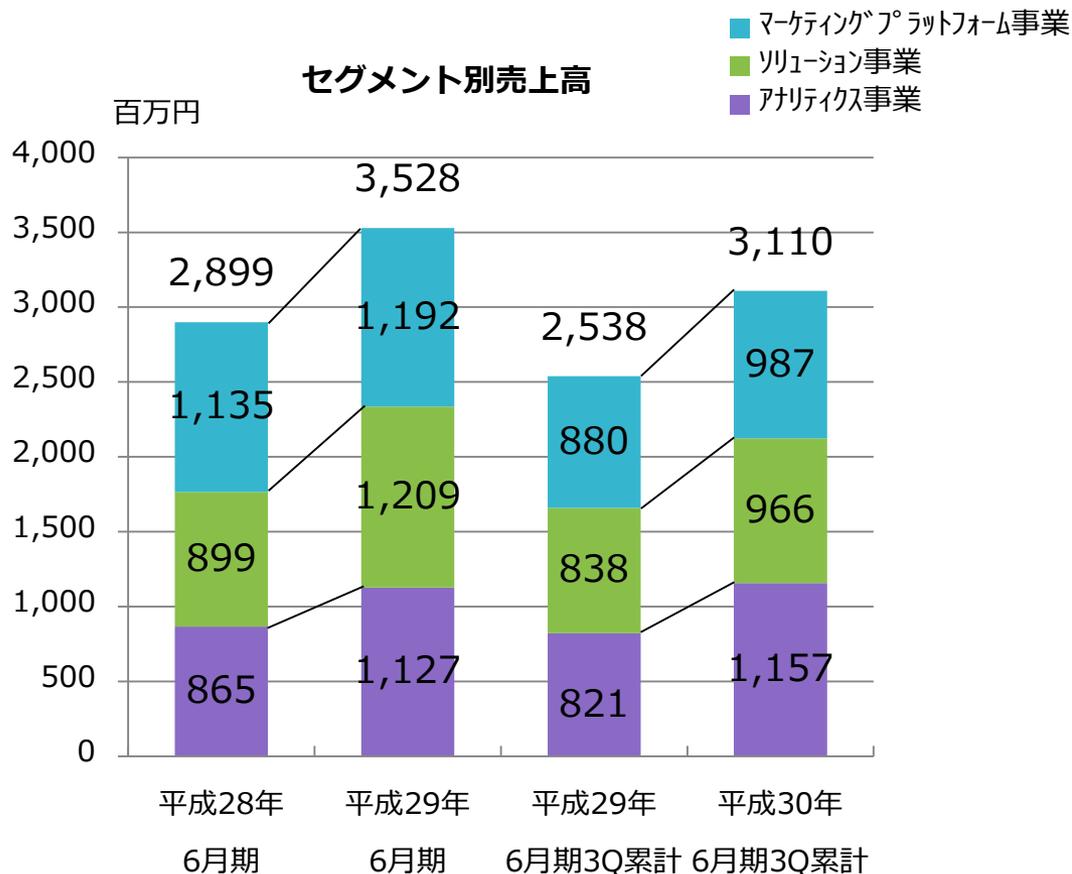
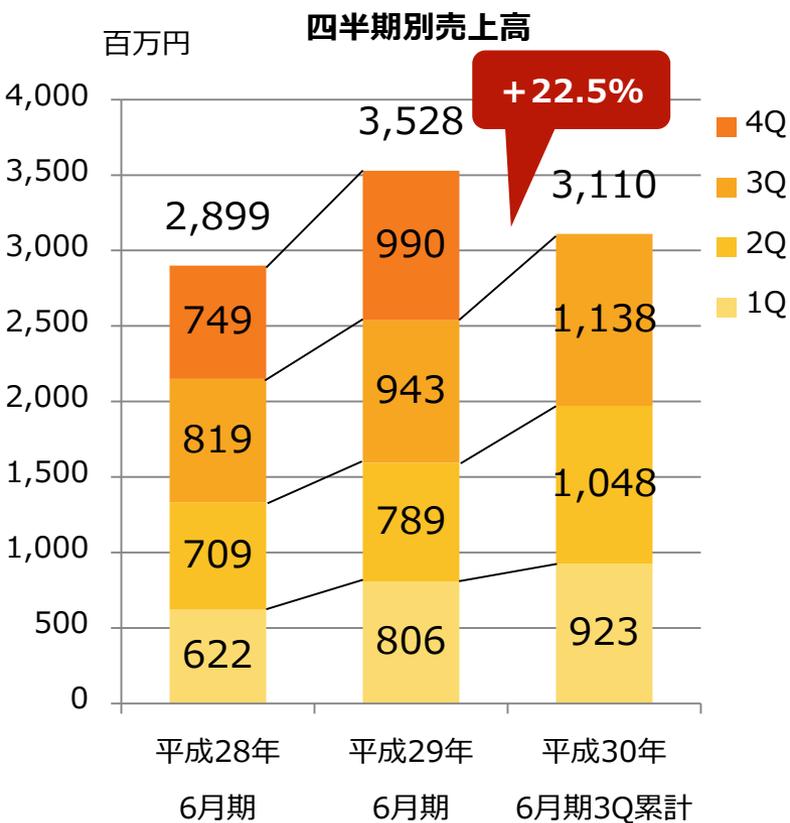
平成30年6月期 第3四半期 連結業績ハイライト



3期比較（連結売上高：四半期別/セグメント別）

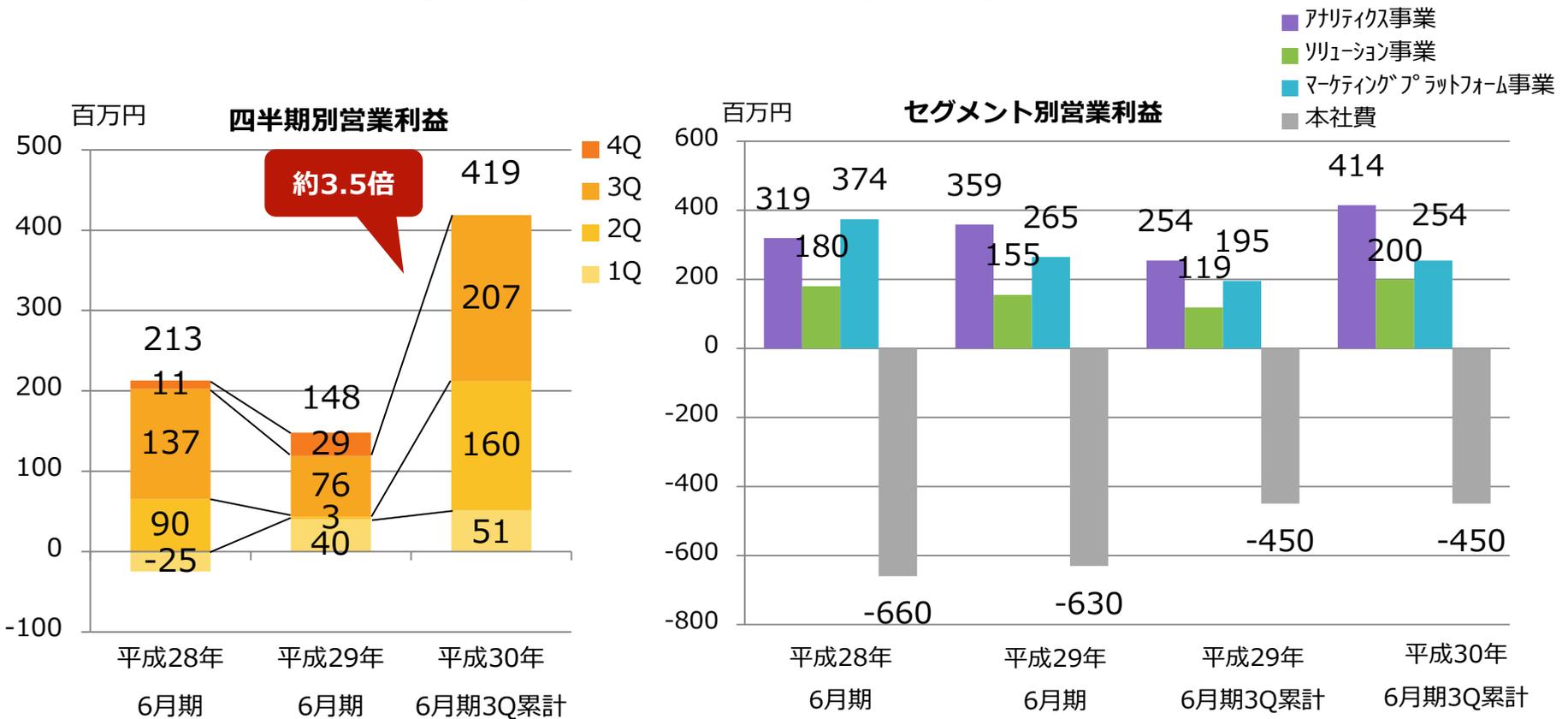
四半期あたりの連結売上高が、11億円を達成。

3Q累計では前年同期比+22.5%の増収。セグメント別でも、3事業すべてが増収となった。



3期比較（連結営業利益：四半期別/セグメント別）

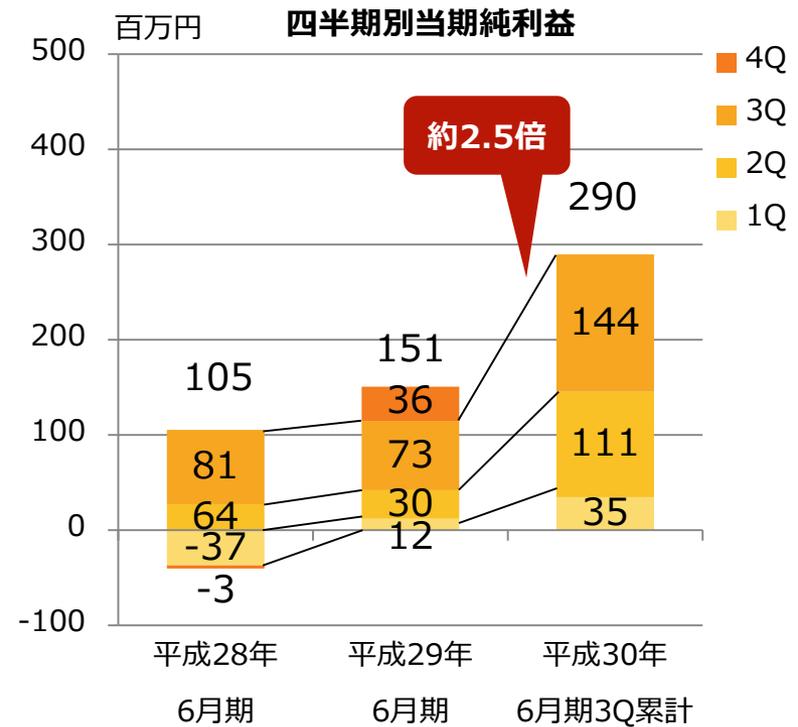
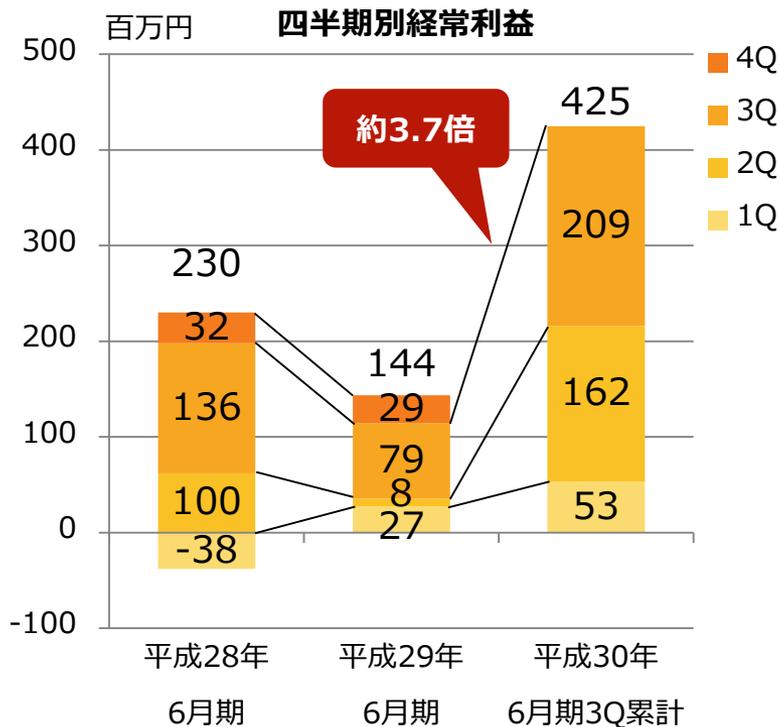
連結営業利益は、売上高の伸長に追隨して伸長しているほか、これまでに採用した人員が収益貢献してきたこと、効率的なプロジェクト管理により案件利益率が想定よりも高まったこと、加えて、売上高が伸長する中、本社費が前年並みをキープしていることなどにより、大幅な増益となった。（前年同期比+352.2%、約3.5倍）



3期比較（連結経常利益、当期純利益：四半期別）

連結経常利益は、前述の増益要因に加え、前期に発生していた持分法による投資損失（11百万円）が今期は発生していない※ため、大幅な増益となった。（前年同期比+372.0%、約3.7倍）
結果、当期純利益も大きく改善。（前年同期比+252.5%、約2.5倍）

※持分法適用関連会社であった株式会社Qubitalデータサイエンスを、前期2Qに解散したため。



連結損益の状況

(単位：百万円)

	平成29年 6月期3Q	平成30年 6月期3Q	増減額	増減率
売上高	2,538	3,110	572	22.5%
売上原価	1,506	1,682	176	11.7%
売上総利益	1,032	1,427	395	38.3%
販管費	913	1,009	95	10.4%
営業利益	119	419	300	252.2%
営業外収益	7	6	-1	-14.9%
営業外費用	12	0	-12	-96.3%
経常利益	114	425	310	272.0%
特別利益	4	0	-3	-86.1%
特別損失	-	-	-	-
税金等調整前当期純利益	118	425	307	261.2%
法人税等合計	3	135	133	4459.7%
当期純利益	115	290	175	152.4%
非支配株主利益	0	-	-0	-
親会社株主に帰属する当期純利益	115	290	175	152.5%

効率的なプロジェクト管理により案件利益率が想定よりも高まったため、売上高の増加率に比べ、売上原価の増加率は小さい

営業・マーケティング部門の人員増に伴う人件費増

持分法による投資損失
前期 11百万円
今期 発生なし

連結財政状況

(単位：百万円)

	平成29年 6月期末	平成30年 6月期3Q末	増減額	増減率	主な増減要因
資産	1,899	2,428	529	27.9%	
流動資産	1,331	1,890	559	42.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・現金及び預金 +387 ・受取手形及び売掛金 +157 ・繰延税金資産 +17 ・仕掛品 +25 ・未収還付法人税等 ▲43
固定資産	568	538	-29	-5.2%	<ul style="list-style-type: none"> ・有形固定資産 +5 ・ソフトウェア ▲24 ・のれん ▲17
負債	497	737	240	48.3%	
流動負債	421	680	259	61.5%	<ul style="list-style-type: none"> ・未払金 +56 ・1年内返済予定の長期借入金 ▲30 ・未払法人税等 +178 ・賞与引当金 +15 ・その他 +24
固定負債	76	57	-19	-24.4%	<ul style="list-style-type: none"> ・長期借入金 ▲15 <p>※長期・短期ともに借入金はゼロ</p>
純資産	1,402	1,691	289	20.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・利益剰余金 +290
自己資本比率	73.6%	69.5%			

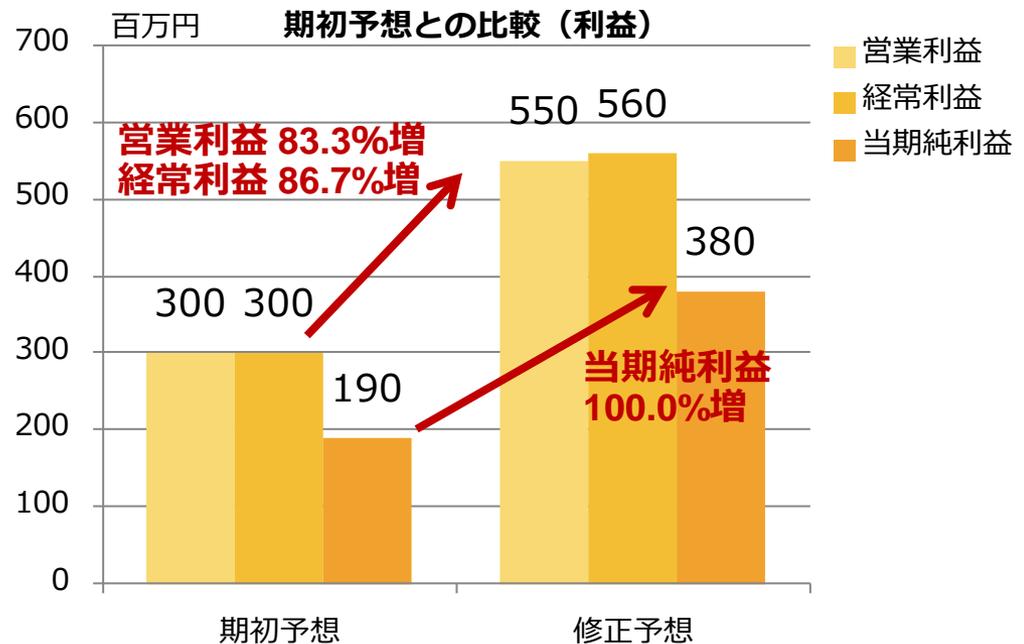
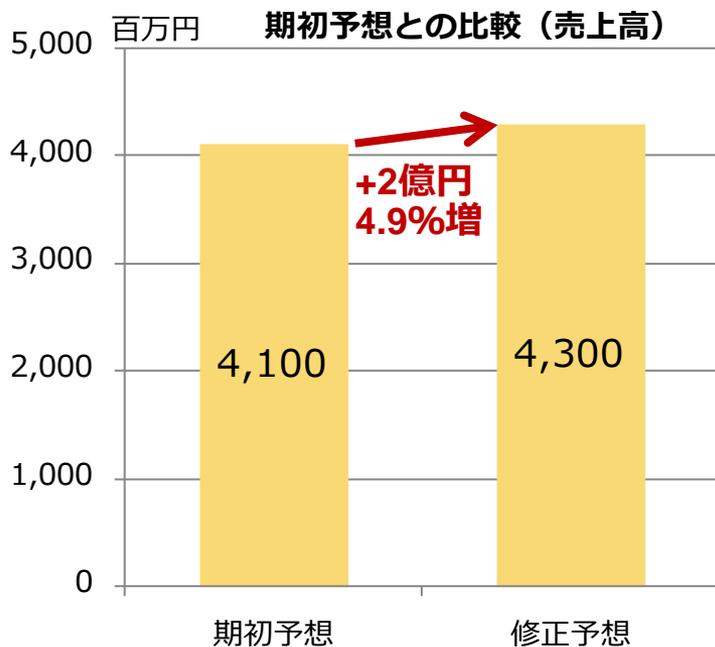
通期業績予想の修正について

通期業績予想の修正を実施

売上高は、期初予想比+2億円（4.9%増）。

社員人件費等の固定費率が高い当社においては、売上高の超過達成は利益増に直結する。

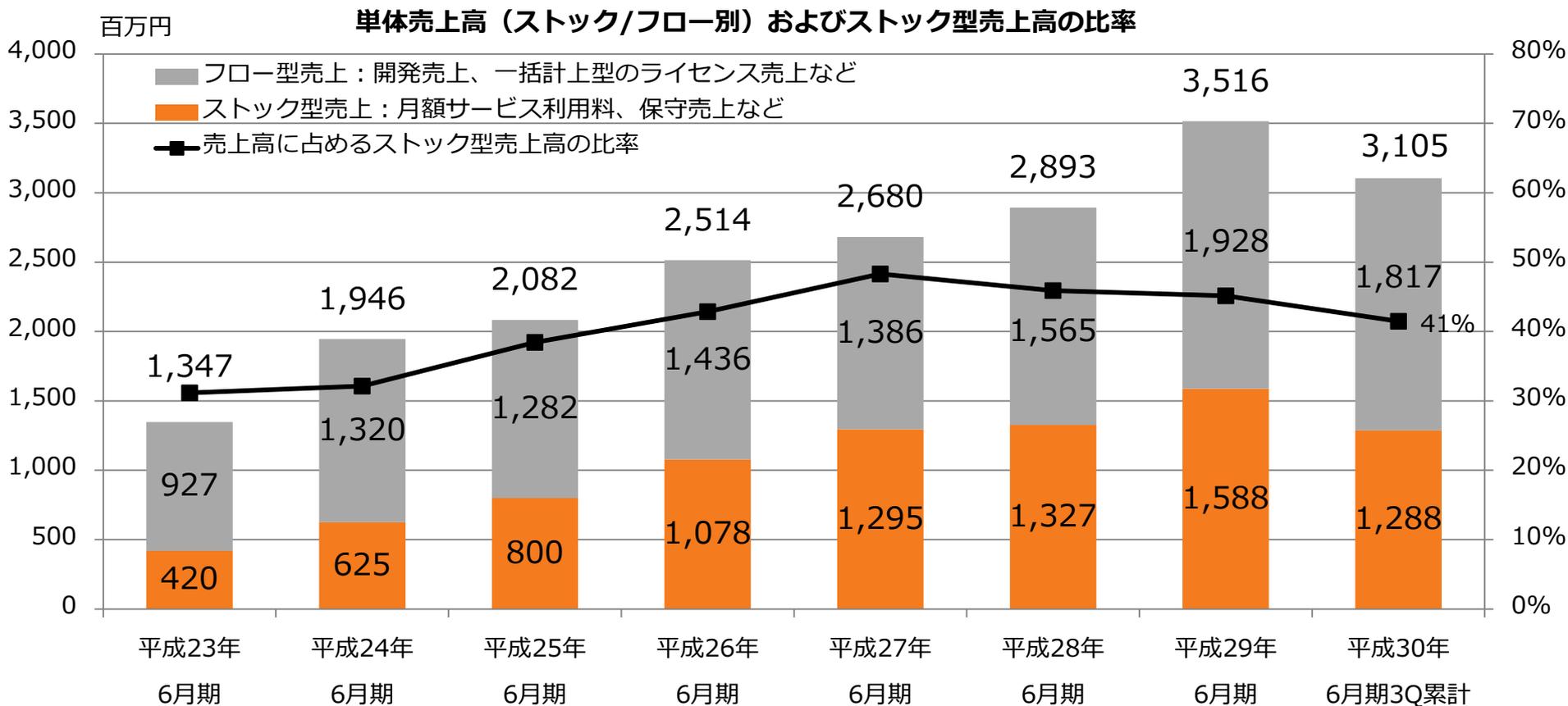
加えて、効率的なプロジェクト管理により案件利益率が想定よりも高まることを見込まれるため、4Qに発生する新卒社員関連の費用や、新たに入社する中途社員の人件費・人材採用費等の費用増を考慮しても、利益面は期初予想を大幅に上回る見込み。



平成30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）

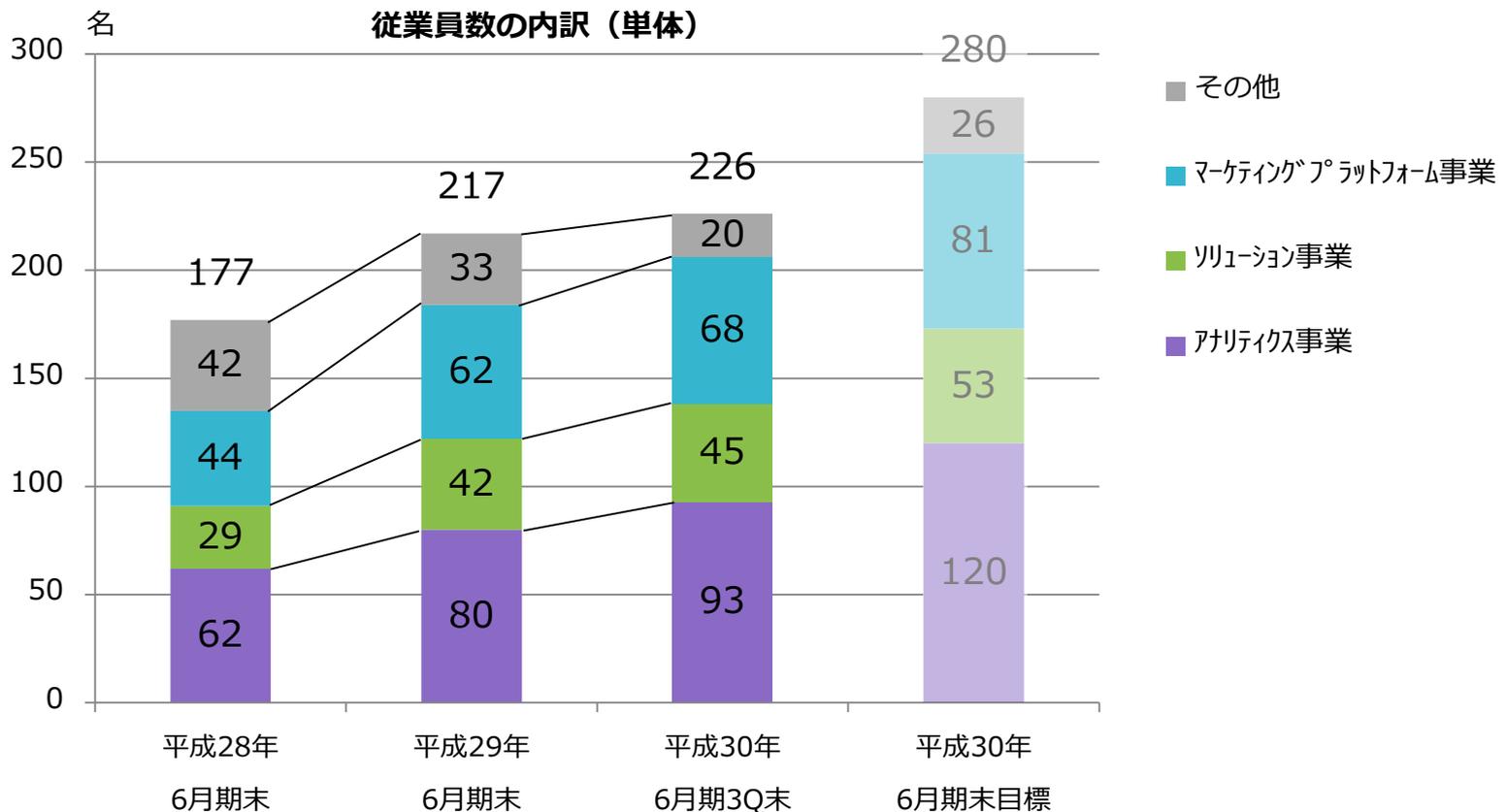
中期経営計画達成の上で重要指標としているストック型売上高は、売上高の41%を占める。（事業別のストック型売上高は後述）



従業員数の内訳（単体）

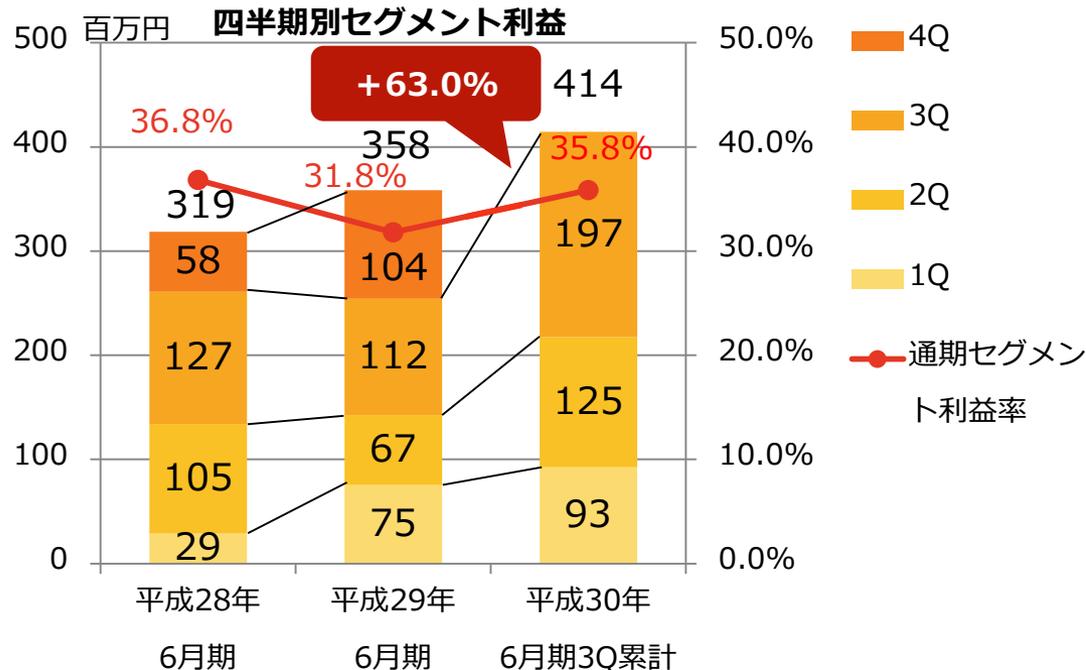
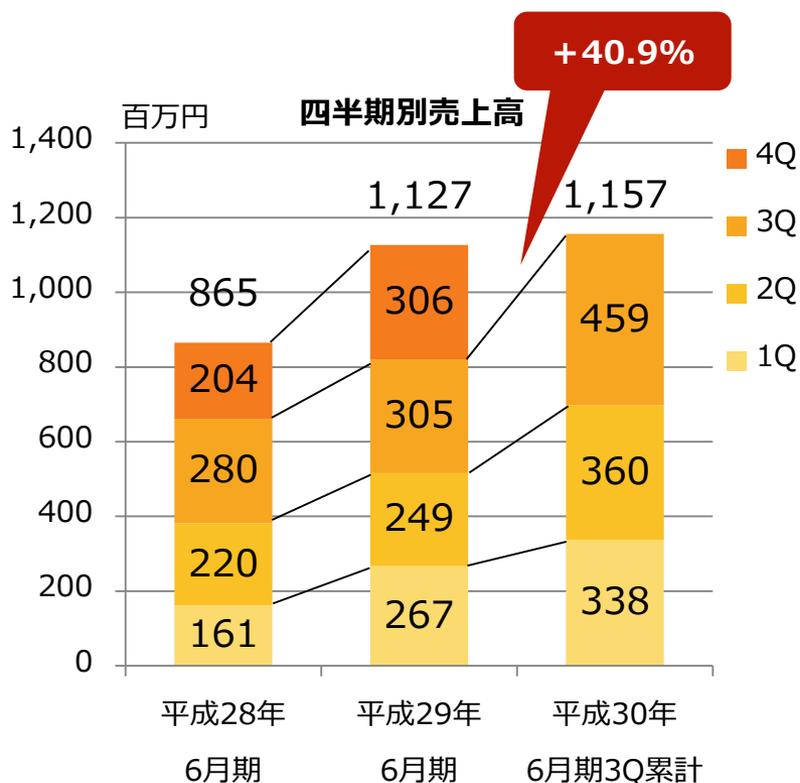
前期末と比べた当3Q末の従業員数は、+9名となった。

この4月～5月の新卒社員を含む入社増により、5月11日時点の従業員数は、255名であり、期末目標の280名には届かない見込み。



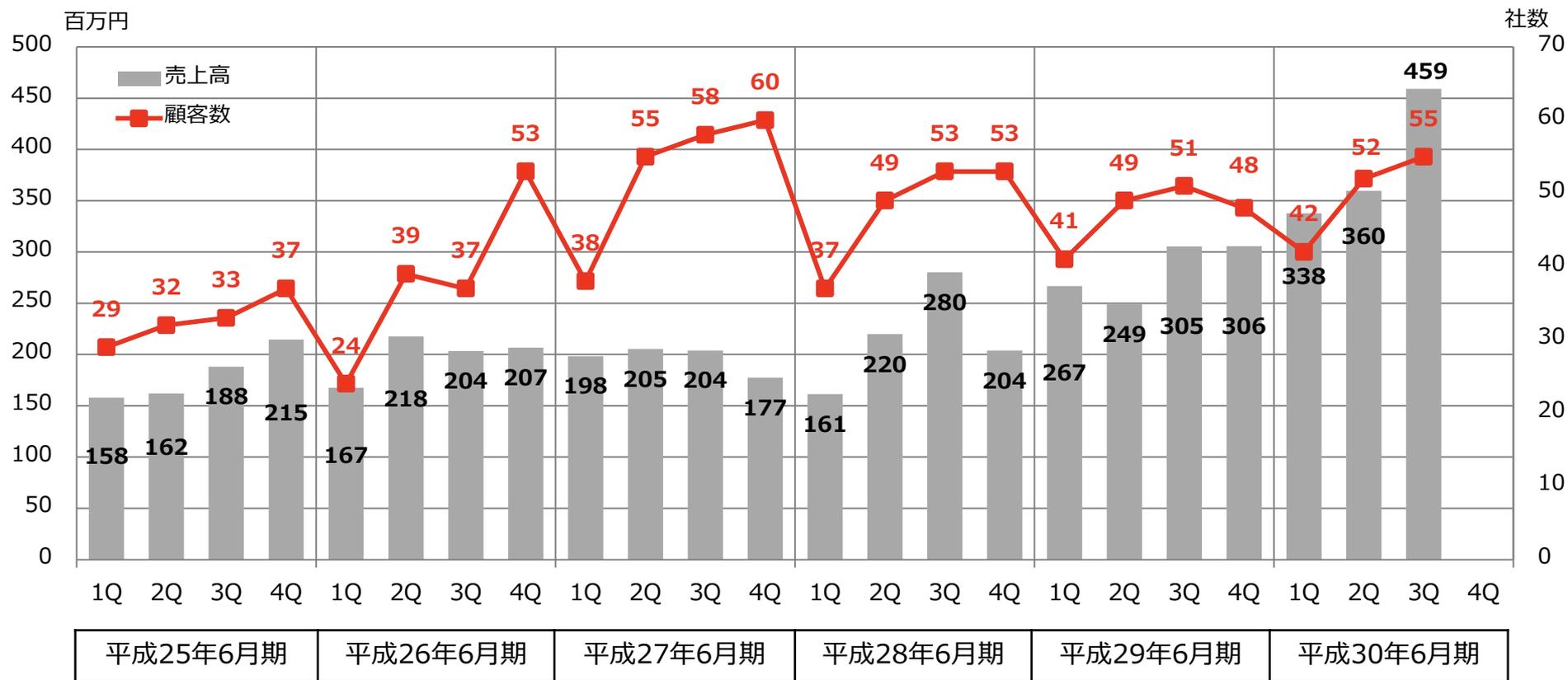
アナリティクス事業（単体）3期比較

直近5四半期連続で過去最高の四半期あたり売上高を更新、3Qは初の4億円超えとなった。
 3Q累計売上高は、前年同期比+40.9%の高成長。
 利益面も、売上伸長と、効率的なプロジェクト管理による案件利益率の向上により、
 前年同期比+63.0%の高成長となった。



アナリティクス事業（単体）売上・顧客数推移

顧客企業の経営全体や事業全体に関わるプロジェクトが増加してきており、案件の大型化・長期化が進んできている。



AI関連のプレスリリース

2018.3.29 発表

ブレインパッド、AIで経営改善を支援する新サービスプラン「+AI」を提供開始

— 機械学習、深層学習等の先進技術を用いたサービスプランの概要と豊富な事例を、新ウェブサイトで公開 —



「+AI」の4つのサービスプラン

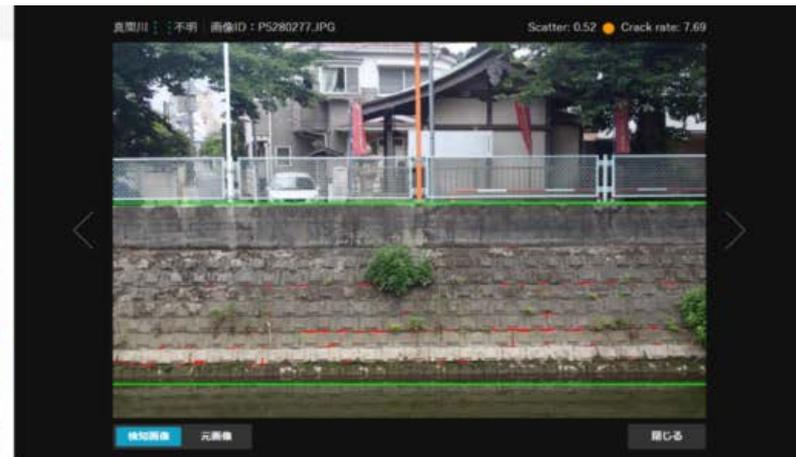
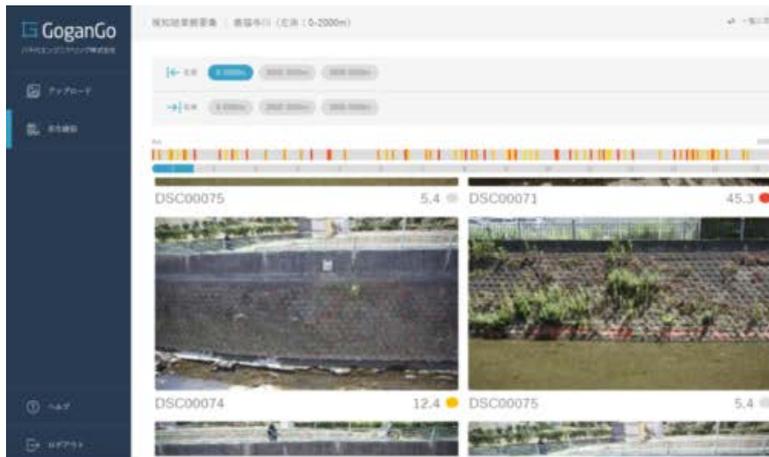
プラン	対象となるお客様	ブレインパッドの支援内容	実施期間の目安	アウトプット
テーマ選定 プラン	機械学習/ディープラーニング、先端的なデジタル技術による、事業改革、業務効率化、サービス開発などに関心があるお客様	お客様企業内での適用領域の見極めを支援します	5日~1か月程度	<ul style="list-style-type: none"> ● AI・機械学習等に関連した具体的な取り組みテーマの候補 ● テーマごとの取り組み優先度 など
戦略・実行計画 策定プラン	AI活用のテーマをお持ちで、さらにプロジェクトを推進したいお客様	具体的な収益化を実現する適切なアプローチ・展開プランを策定し、投資に対する経営層の意思決定を支援します	1~2か月程度	<ul style="list-style-type: none"> ● AI活用による収益創出、業務効率化、品質改善などの経営インパクトを創出するための戦略 ● ROI試算結果、スケジュール、実行体制、リスクと回避策などの具体的な実行計画と経営効果 など
プロトタイプ 開発プラン (PoC)	AIを活用した、具体的な業務改善テーマをお持ちのお客様	機械学習モデルの構築やデジタル技術を活用したパイロット施策の実施により、実現可能性の見極めを支援します	1~2か月程度	<ul style="list-style-type: none"> ● 機械学習モデルのモックアップ(仮モデル)と精度評価 ● 実現可能性に関する評価・リスク ● 今後の展開プラン など
サービス/ システムの 本格実装プラン	AIを自社の業務やサービス、製品などに組み込むことで、収益改善・業務効率化などの経営改善を実現したいお客様	機械学習モデルや先端的なデジタル技術を搭載したシステム開発を支援します	3か月~ 6か月程度	<ul style="list-style-type: none"> ● 完成した機械学習システム ● 構想した成果の実現 など

AI関連のプレスリリース

2018.2.15 発表

**八千代エンジニアリングとブレインパッド、洪水を安全に流す役割を担う
河川のコンクリート護岸の劣化をAIで自動判定するサービス「GoganGo」を共同開発**

- 河川のコンクリート護岸を撮影した画像をディープラーニングで解析し、コンクリートのひび割れなどの劣化の有無を自動判定するサービス。
- 破損の兆候が見られる場所をAIが自動判定することで、修繕すべき場所が特定でき、河川の維持・管理業務を劇的に効率化させる狙い。
- 将来的には、地方自治体や建設コンサルタント会社等へのサービス提供も目指す。



▲「GoganGo」の実際の操作画面（左）と、劣化検知画面（右） ※赤線部分が検知された劣化

データ活用人材育成サービス関連のプレスリリース

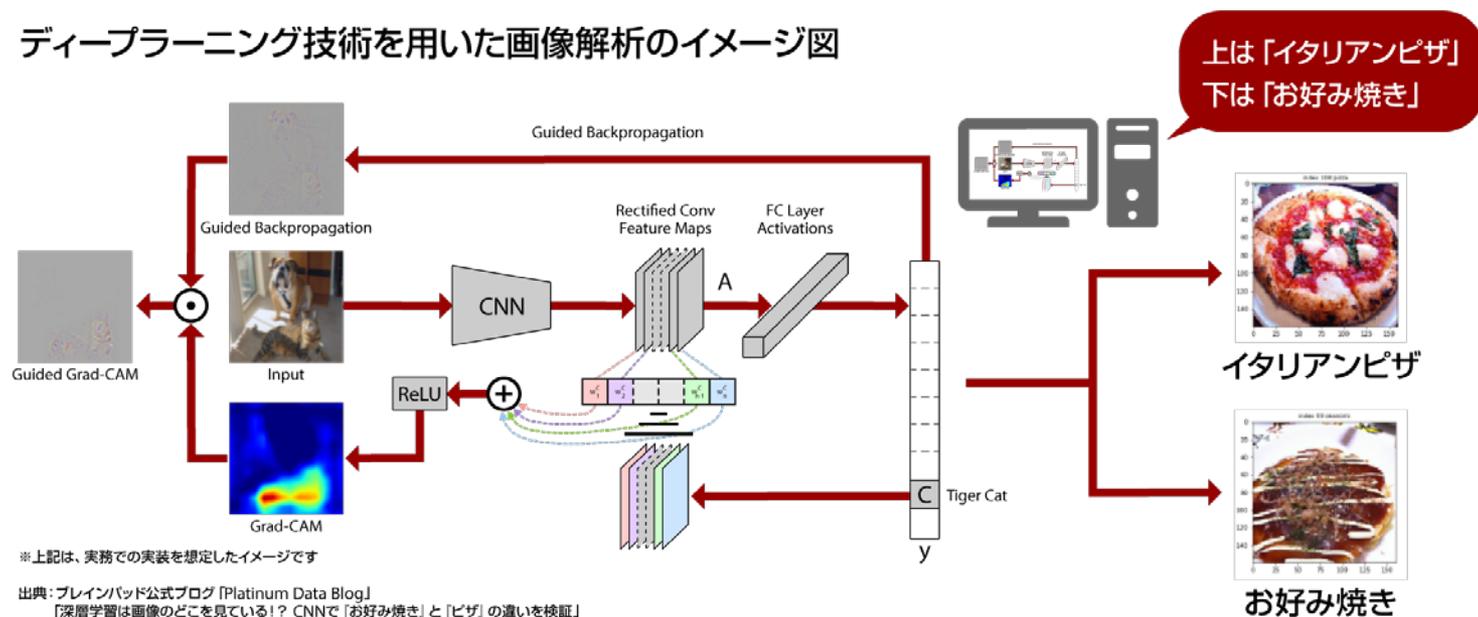
2018.2.22 発表

**ブレインパッドの教育講座、新たに「Pythonではじめるディープラーニング実践」を開設
- AI時代のデータサイエンティストに求められる深層学習の基礎知識や画像解析を学ぶ -**

➤ 受講者数がのべ600名を超える「ブレインパッド教育講座」に、新たな講座として追加。

ディープラーニング技術において実用化が進む「画像解析」の
技術的な背景から仕組み、活用方法を徹底的に解説します

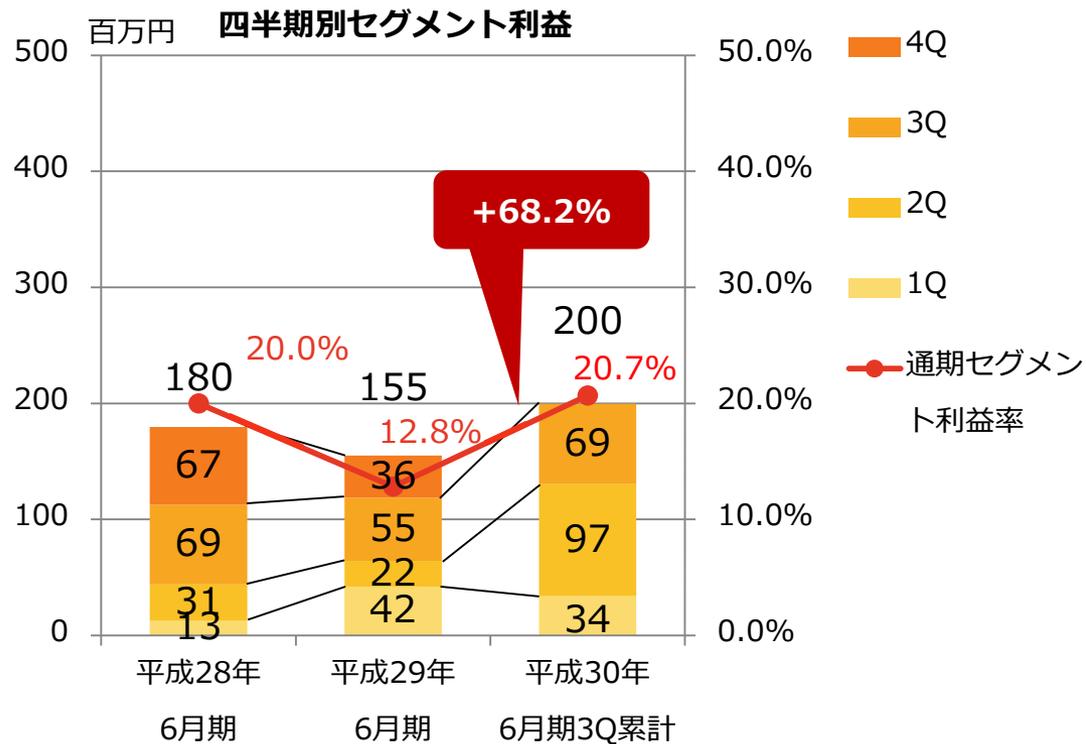
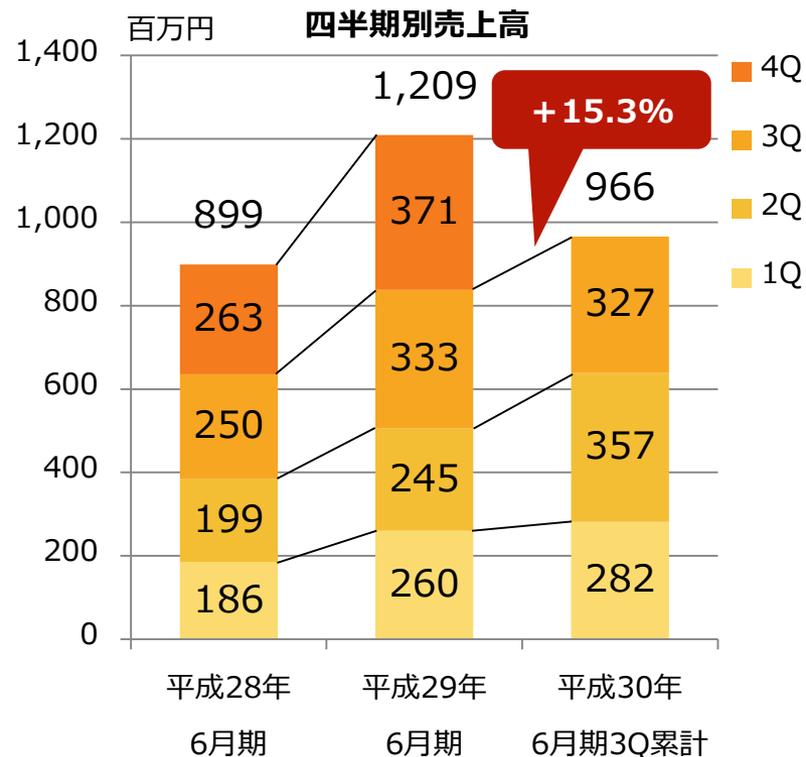
ディープラーニング技術を用いた画像解析のイメージ図



ソリューション事業（単体）3期比較

売上高は、ストック型商材のライセンス販売や、データ分析環境構築に伴う開発案件の受注、当事業で取り扱う分析ソフトウェアを活用した分析支援案件が積み重なり、前年同期比+15.3%の成長。

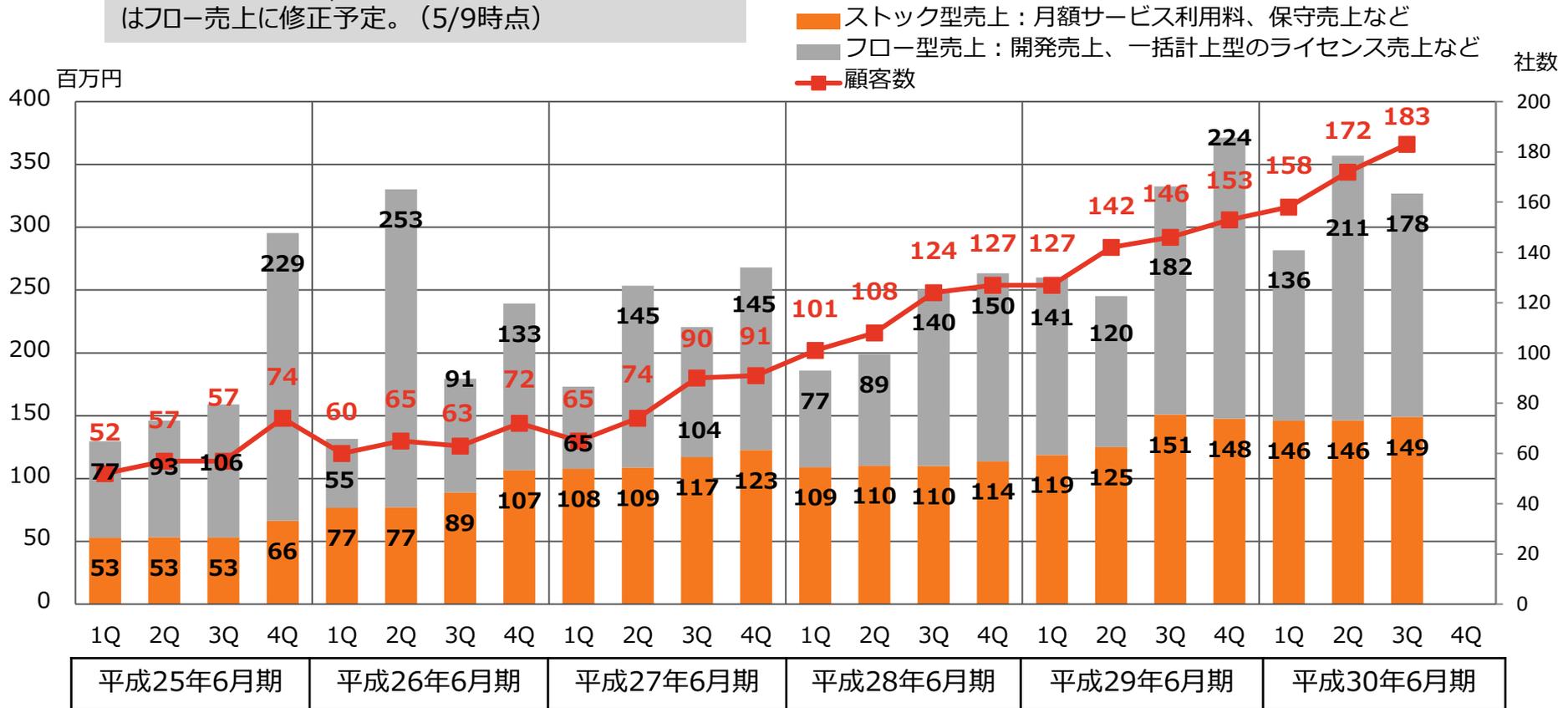
利益面は、売上伸長による増益に加え、人材の戦力化と、ソフトウェアライセンスの仕入れや外注人員の割合が低い案件が増加したことにより、前年同期比+68.2%となり、利益率も改善。



ソリューション事業（単体）売上—顧客数推移

前述のソフトウェアライセンスの仕入れや外注人員の割合が低い案件（フロー売上高）が、売上伸長を牽引するトレンドとなっている。

※以下の今期3Qストック売上高にはテクノプロへのプレイ
ンロボの一括販売1,260万円が含まれているため、この分
はフロー売上に修正予定。（5/9時点）



機械学習・予測分析システム「SAP Predictive Analytics」関連、マーケティングオートメーション「Probance」関連のプレスリリース

2018.2.27 発表

ブレインパッドとSAPジャパン、ヤフー株式会社の1,800万人を超える「Yahoo!プレミアム」会員向けのサービス基盤強化に「SAP® Predictive Analytics」を導入

- 従来の手動による予測モデル生成プロセスの一部を同製品で自動化し、工数を6割削減。
- 毎週平均1テーマについて要件定義～モデル構築～実ビジネス投入を行い、その後はデータの変化と共にモデルの更新を完全自動化。

2018.4.16 発表

ブレインパッド、eギフトもMAでパーソナライズ（ギフト×Probance連携）

－ JR九州のネット予約データ等を元に旅先で使えるデジタルチケットを発行し実店舗誘導に手応え －

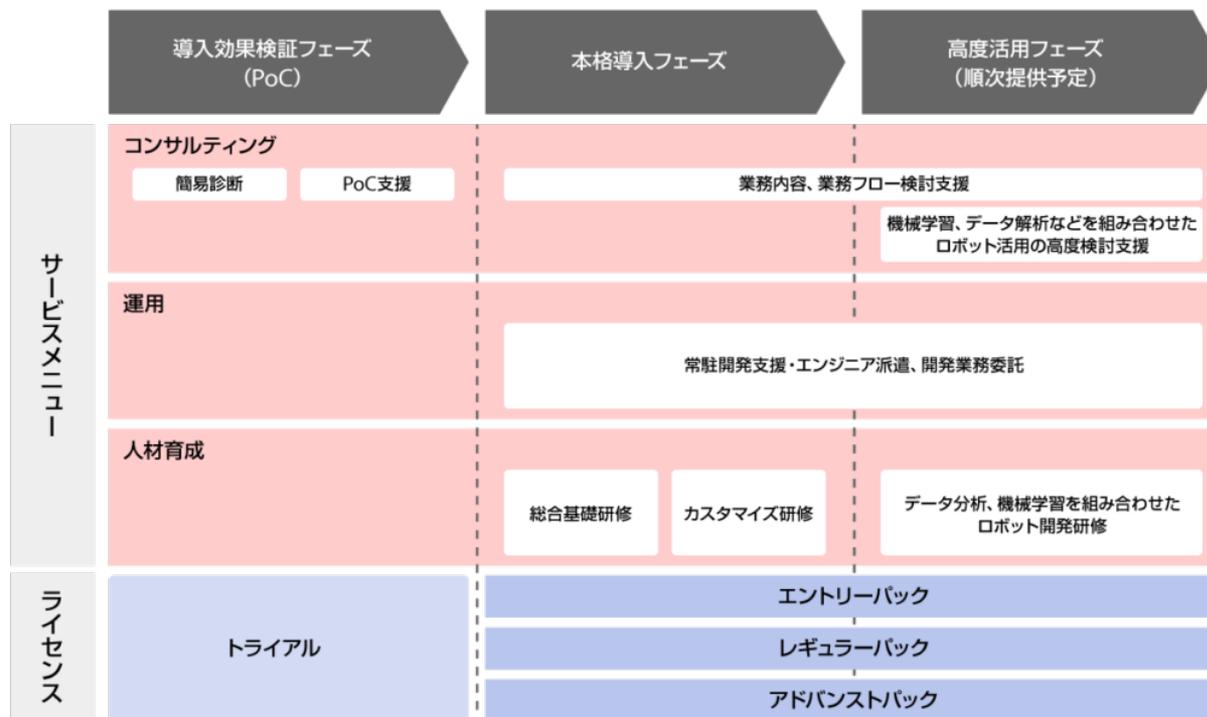


RPA「ブレインロボ (BrainRobo)」関連のプレスリリース

2018.3.27 発表

ブレインパッド、業務の自動化と効率化を実現するRPAツール「ブレインロボ」のサービスメニューをリニューアル

- ブレインパッドは、2014年から同製品を取扱い開始。
- 昨今のRPAへの関心の高まりと相談増加に対応するため、サービスメニューを一新。

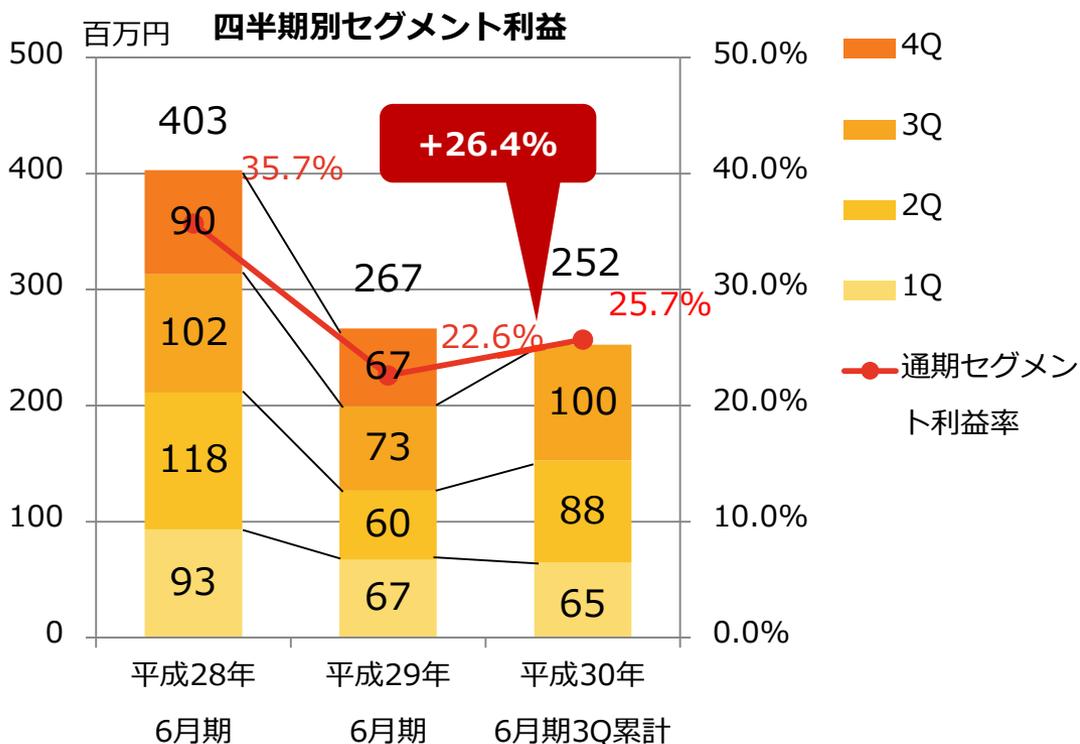
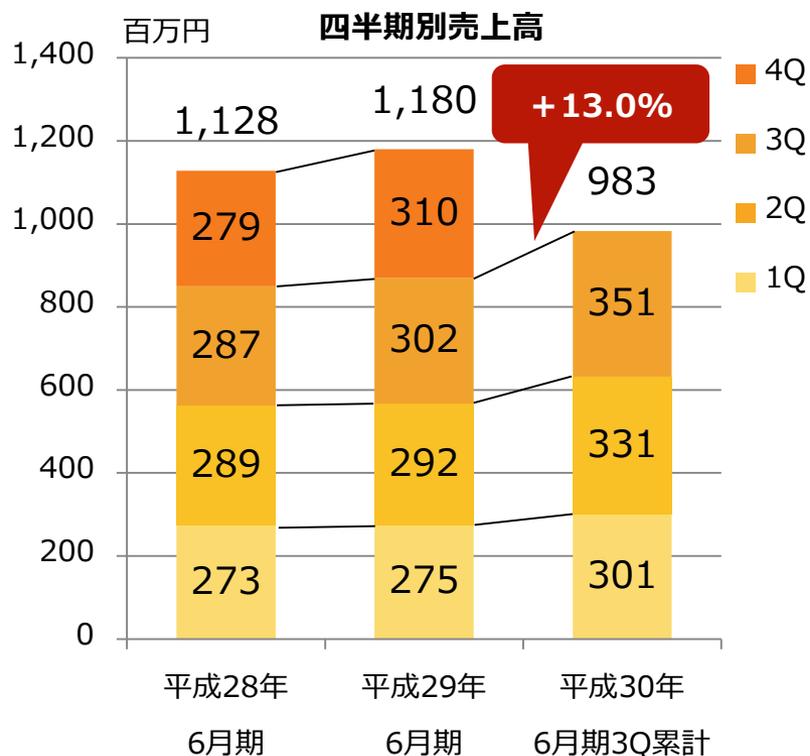


※「ブレインロボ」は、RPAテクノロジーズ(株)が提供する「BizRobo!」に、ブレインパッドの分析知見等を付加したRPAソリューションです。

マーケティングプラットフォーム事業（単体）3期比較

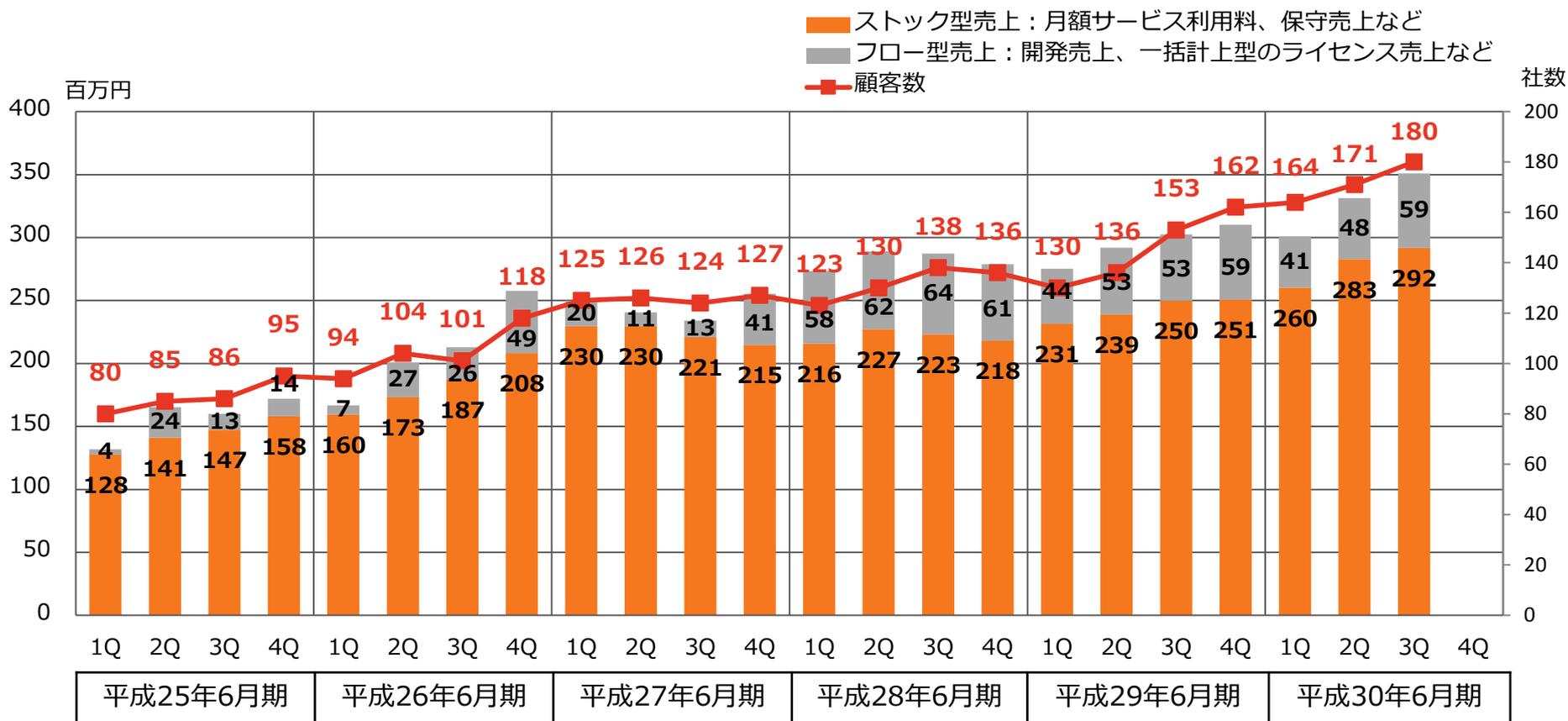
2Qに主力製品「Rtoaster」の新規受注が積み重なり、過去最高の四半期売上高を更新し、前年同期比+13.0%。

利益面は、売上伸長に伴い、前年同期比+26.4%となり、利益率も改善。



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

ストック型売上高は、平成28年6月期までは大型案件の解約の影響で伸び悩んでいたが、前期1Q以降は、ストック型売上高・顧客数ともに堅調に増加。
 今期3Qは、ひと月あたりストック型売上高が、1億円に迫る勢い。



プライベートDMP「Rtoaster」関連のプレスリリース

2018.2.21 発表

ブレインパッド、市場No.1DMP「Rtoaster」のメジャーバージョンアップを発表

— データを活用したマーケティングをより簡単に、ツール導入の壁、運用の壁を取り払う新機能群を追加 —

01 UIフルリニューアル

マーケターに
とって最適な
UI

「考える」ことに時間を
費やせるよう設計



02 DeltaCube統合

顧客理解・
アクションのための
データ統合

さらに多様・柔軟な
データ統合を目指して

03 レコメンド自動チューニング

顧客理解
・アクションの
自動化

自動レコメンドもより
思いのままに



04 キャンペーン

最適な
アクション

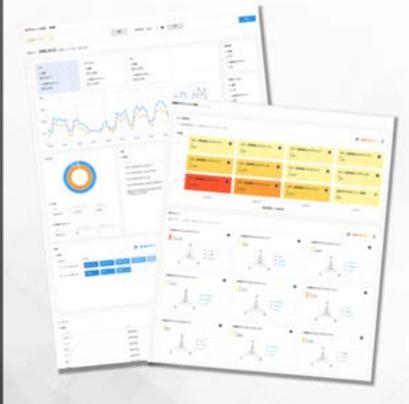
“ワグ”の最適化から
目的による全体最適へ



05 ユーザー分析

マーケター
自身による
顧客理解

顧客像を浮き彫りにし、
最適な・効率的なキャンペーンを



プライベートDMP「Rtoaster」関連のイベント

2018.3.6 開催

ブレインパッド、初の大型ユーザー会「Rtoaster User Graph 2018」を開催

- 100社200名を超えるRtoasterのユーザー企業が集い、製品バージョンアップの概要や、Rtoasterを実際に活用するユーザー企業による講演、懇親会を実施。

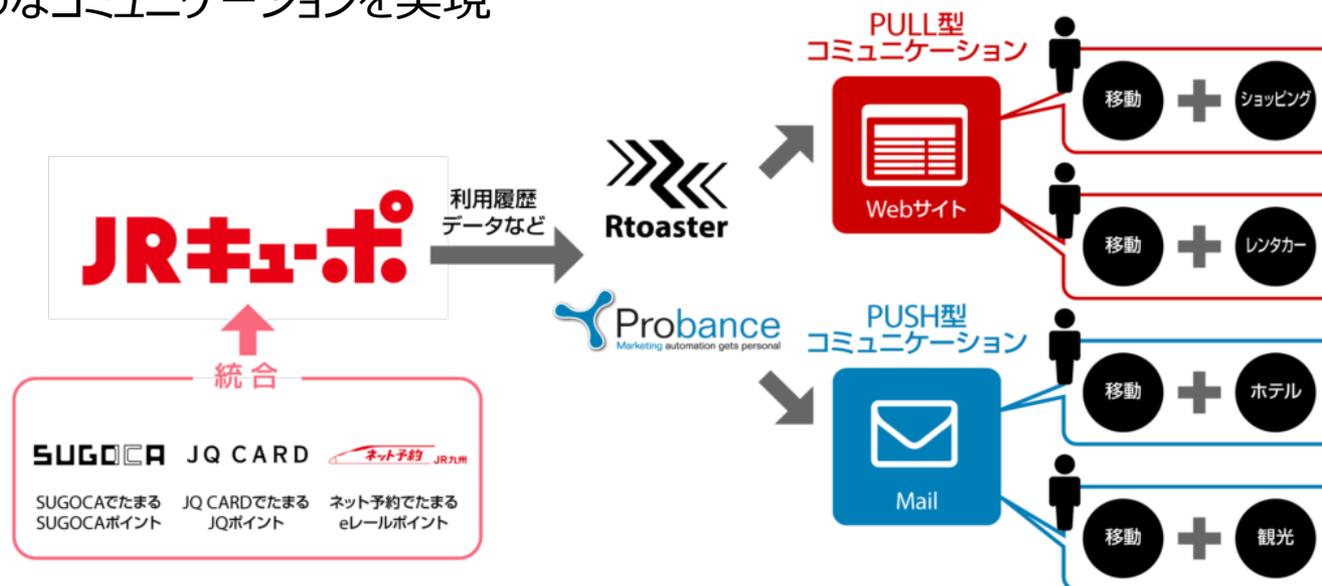


プライベートDMP「Rtoaster」関連、 マーケティングオートメーション「Probance」関連のプレスリリース

2018.3.1 発表

ブレインパッド、JR九州のポイントサービス統合後のマーケティング基盤として
プライベートDMP + MAを導入

- インターネットからのきっぷ購入の増加と、JR九州グループ全体でのクロスセル創出を目的に
当社のデジタルマーケティングツールを導入
- JR九州のお客様に対し、電車による「移動」に加え、移動先での「ショッピング」や「体験」を
促すようなコミュニケーションを実現



▲JR九州のポイントサービス統合後のパーソナライズコミュニケーションの実現イメージ

プライベートDMP「Rtoaster」関連のプレスリリース

2018.3.22 発表

ブレインパッド、長野県にある国内最大のスキーリゾート「白馬バレー」が実施する観光PRをプライベートDMP「Rtoaster」で支援

- ウェブやスマホを活用した集客やリピート顧客化の促進、顧客ごとにパーソナライズしたコミュニケーションを強化するマーケティング基盤として導入
- 白馬エリア内の各スキー場が連携して推進する観光産業の活性化を支援



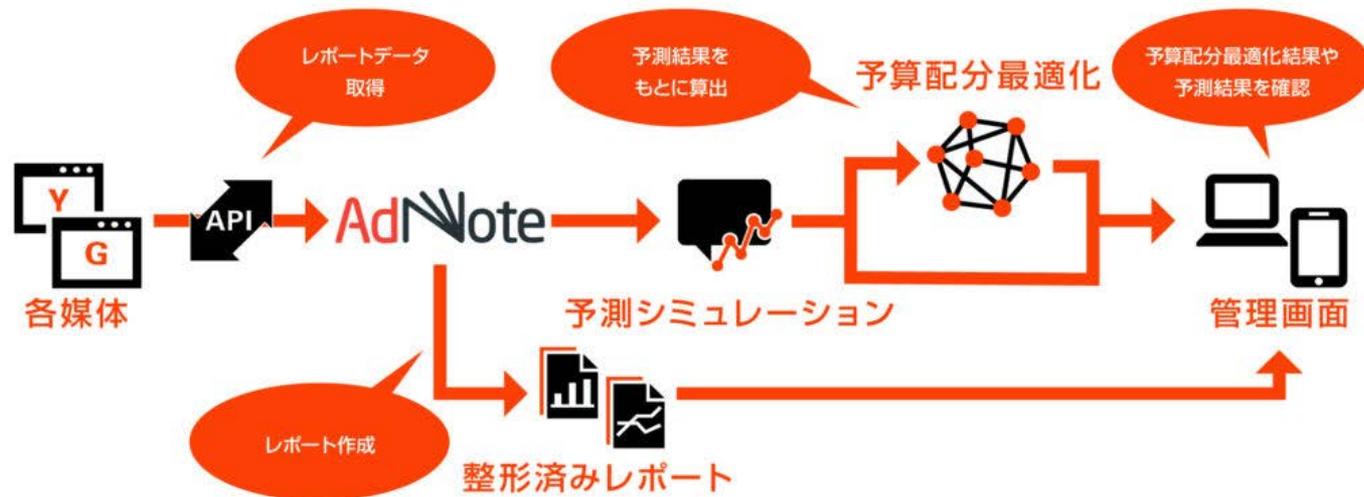
インターネット広告領域のプレスリリース

2018.2.14 発表

ブレインパッド、広告運用レポートの自動作成と実績予測シミュレーション・最適化予算配分が可能な広告運用支援ツール「AdNote」を新たに提供開始

- 手間のかかるレポートを自動化し、広告実績の一元管理と作業負担を軽減。
- 媒体ごとの広告予算配分を、簡単に予測・シミュレーションすることが可能。
- 月額18,000円～という手ごろな価格で提供。

AdNoteの機能概要



中期経営計画「OneBrainPad」の 進捗状況（再掲）

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

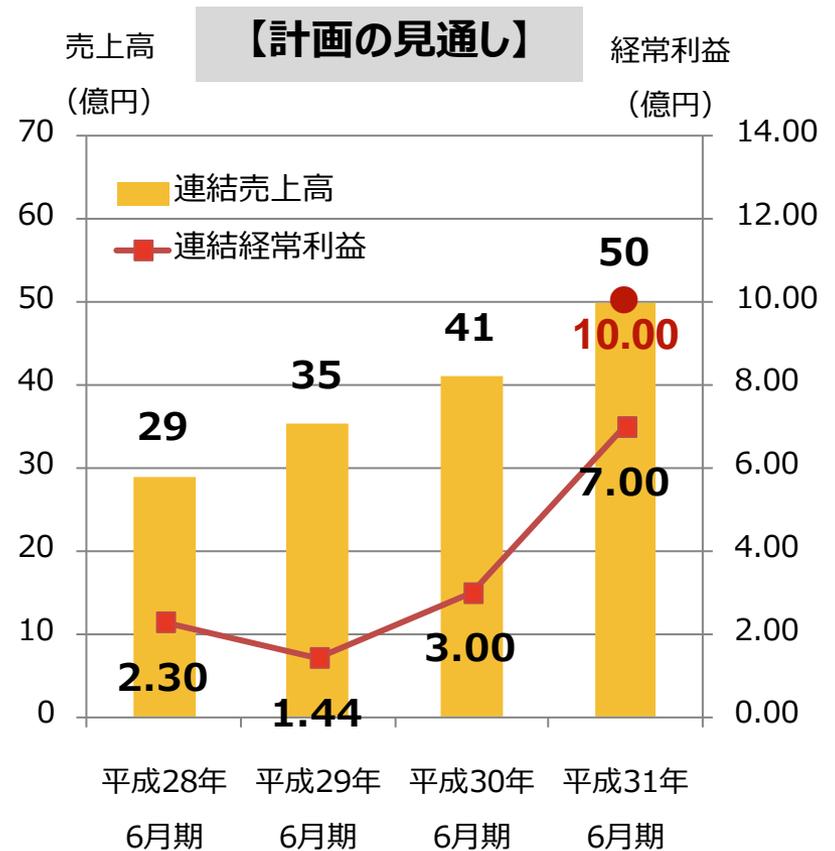
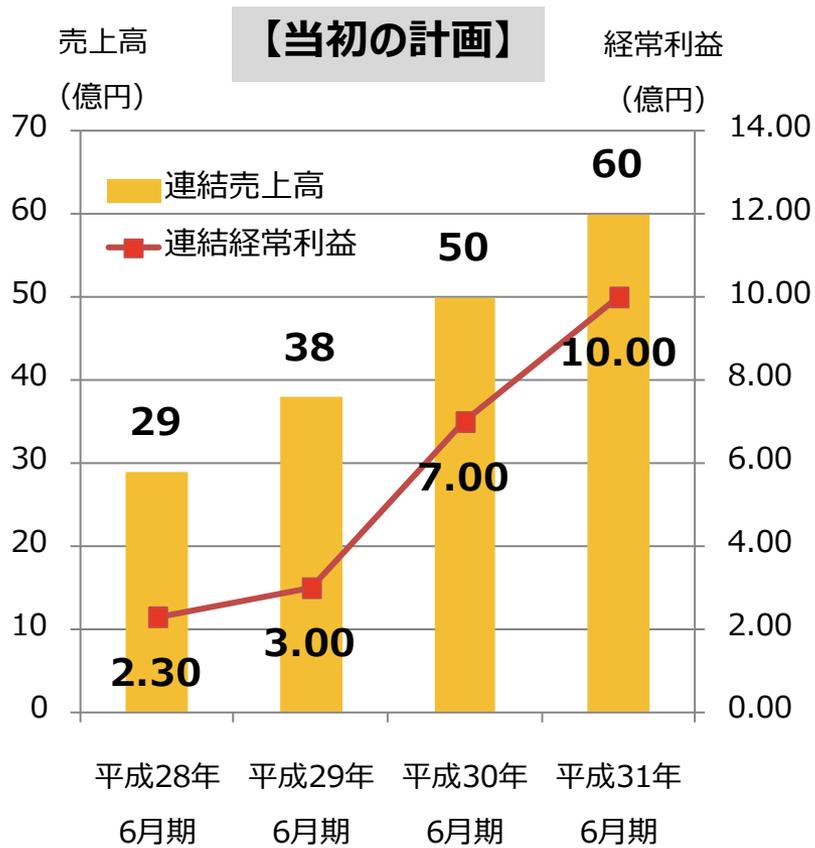
経営目標

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）

中期経営計画 後半2年の見通し

最終年度における数値見通しを、連結売上高50億円、連結経常利益7億円とする。
そのうえで、連結経常利益10億円にいか近づけられるかをチャレンジする。



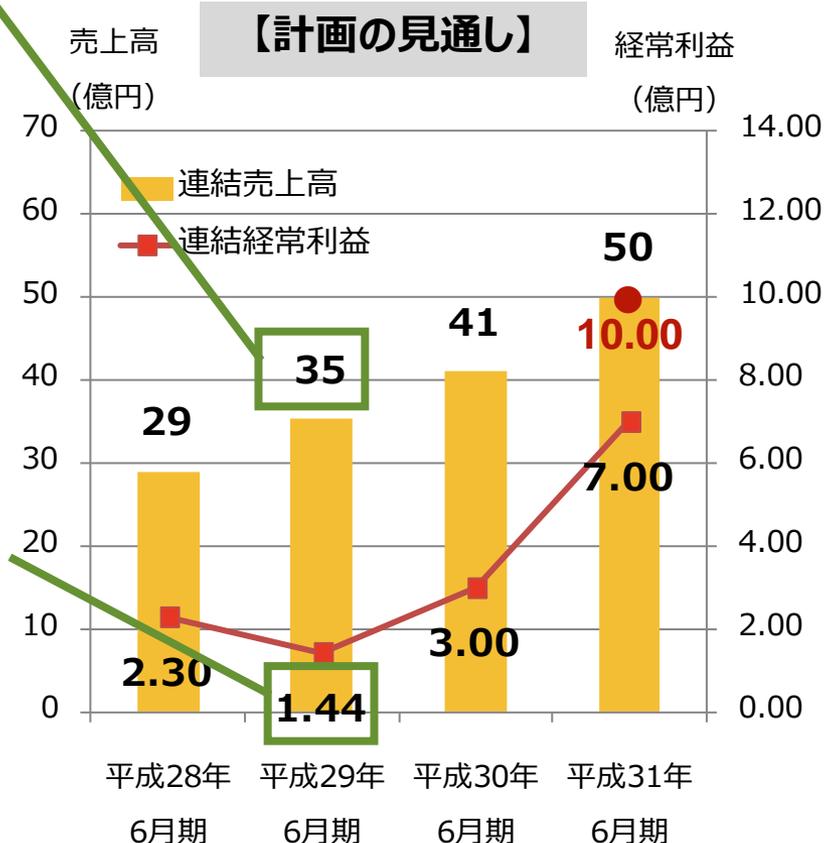
中期経営計画 前半2年間に於いて、当初想定と異なった点

中計2年目に、売上高を 当初計画38億円から、35億円に引き下げた主因

- 社員の増員ペースが、計画から7ヶ月遅れ
 - － 特に、営業・マーケティング系人材の採用が、中計2年目になってから進捗したため、売上高の拡大を担う人材の戦力化に遅れ。
- 売上高の増加ペースが、計画から7-9ヶ月遅れ
 - － 特に、各事業におけるストック型売上高の不足を、フロー型売上高で補ったため、中計後半2年のベースラインが下がっている。

中計2年目に、経常利益を 当初計画3億円から、1.44億円に引き下げた主因

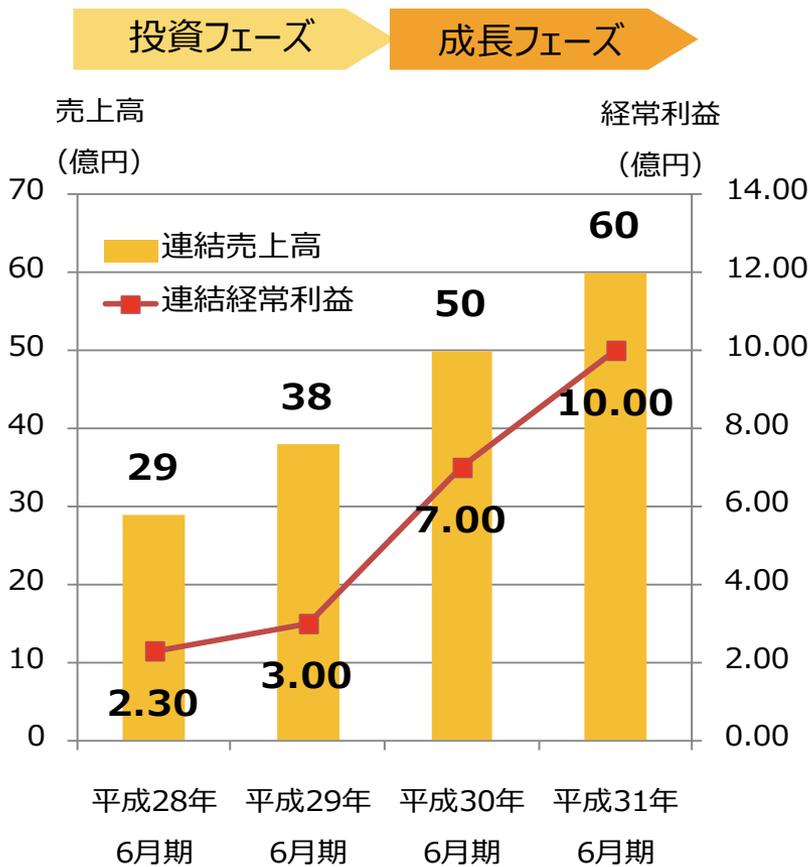
上記売上高の減少により利益も減少するなかで、中計後半2年の成長を実現するために、人材投資を緩めなかったため。



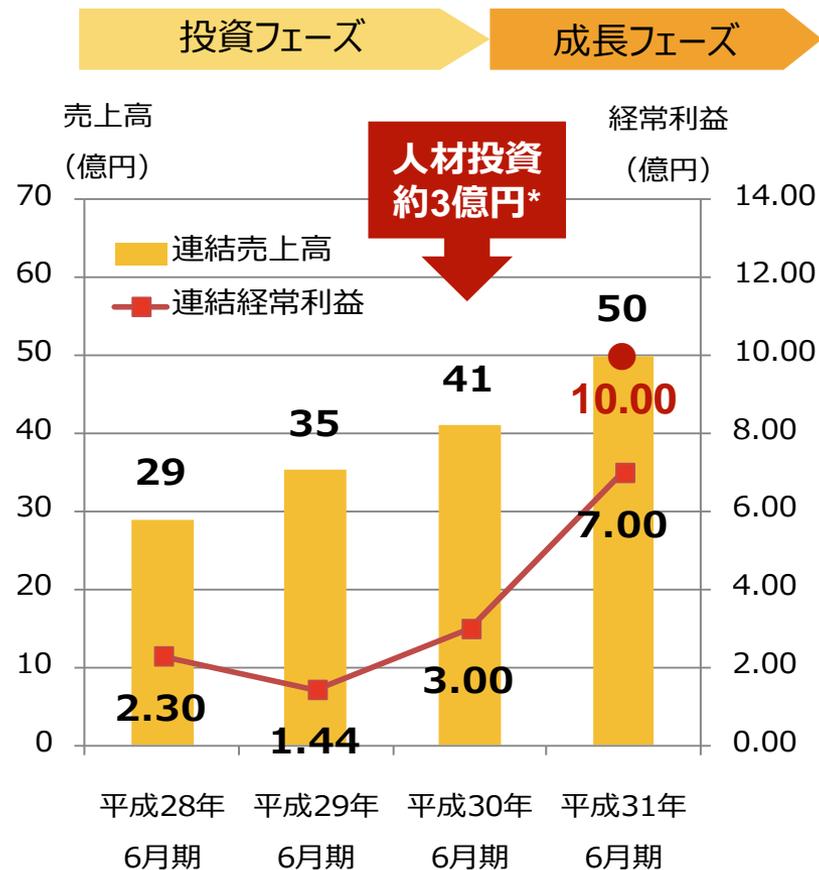
平成30年6月期も、人材投資を中心に投資フェーズが続く計画

当社ビジネスのさらなる拡大には、組織規模の拡大が前提となるため、人材投資を継続。

【当初の計画】



【計画の見通し】



* 組織拡大（人員増）のための中途・新卒採用による人件費増・人材採用費の合計

平成30年6月期 人材投資に関する取り組み

中期経営計画の進捗および今後の事業拡大のキーとなる人材投資面の取り組みは次の通り。

これまでの人員増・戦力化の遅れの主因

- データサイエンティスト職でのブランディングに比べ、その他の職でのブランディング不足による、採用難易度の高い職種の発生（エンジニア職、営業職、コンサル職など）
※経験少 or 未経験者の採用となった例も少なくなく、戦力化の遅れも
- 業界全体の需要が高まっていることによる、他社からの引き抜き圧力の高止まり

現状

- 平成30年4月入社の新卒採用は順調に推移し、20名程度の入社を見込む
- 離職率低下に向けた取り組みを実施中
- 昨年度からの採用遅れもある中、昨年度を超える中途採用数を計画

今期（平成30年6月期）の主な取り組み

- 平成31年度以降に向け、20名を超える新卒採用が可能となる体制の構築
- 採用難易度の高い職種の採用効率を高めるための、新たな採用チャネルの開拓
- 従業員の戦力化・定着化のための、社内制度や、研修・勉強会等の充実

平成30年6月期 期初の事業概況

- 市場環境は変わらず追い風。
- 中計の進捗の遅れは、社員の増員ペースおよび戦力化の遅れなどの内部要因が大きく、成長戦略（次頁）を見直さなければならない状況ではない。
- 引き続き、下記の2つの主力ビジネスを軸に、業績を拡大していく。

ブレインパッドの主力ビジネス（強み）

【強み】
業界随一のデータ
サイエンティスト組織

①

データ活用・分析ビジネス

【強み】
デジタルマーケティング市場
No.1製品を自社開発・提供

②

デジタルマーケティング
ライセンスビジネス

中期経営計画の実現に向けた5つのアクション

経営層を顧客とした案件拡大

- 分析や関連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

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

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

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

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
 - 上記の実現に必要なスキルを開発

①データ活用・分析ビジネスの概況

- データ活用に対するニーズが拡大・多様化。
- AIブームにより、一段と需要強まる。
- データ活用人材の教育・育成の引き合いも増加。
- 組織の状態としては、人員拡大がそのまま収益拡大に繋がるような土台作りが完了。

この概況のセグメントへの影響度合い
・アリティクス事業・・・強い影響
・ソリューション事業・・・SIを中心に強い影響
・マーケティングプラットフォーム事業・・・弱い影響

【強み】
業界随一のデータ
サイエンティスト組織

①

データ活用・分析ビジネス

ブレインパッドの主力ビジネス



② デジタルマーケティング ライセンスビジネスの概況

- DMP*やMA**等のキーワードで、外資・内資問わずツール乱立。
- 先進企業に加えて、中堅・保守的な企業も導入対象へ拡大。
- 需要の裾野の広がりにより、提案・導入にはある程度の人的サポートが必要となっており、利益率向上には規模の拡大（売上増）が必要。

この概況のセグメントへの影響度合い

- アナリティクス事業・・・弱い影響
- ソリューション事業・・・ライセンス販売に強い影響
- マーケティングプラットフォーム事業・・・強い影響



ブレインパッドの主力ビジネス

【強み】

デジタルマーケティング市場
No.1製品を自社開発・提供

②

デジタルマーケティング
ライセンスビジネス

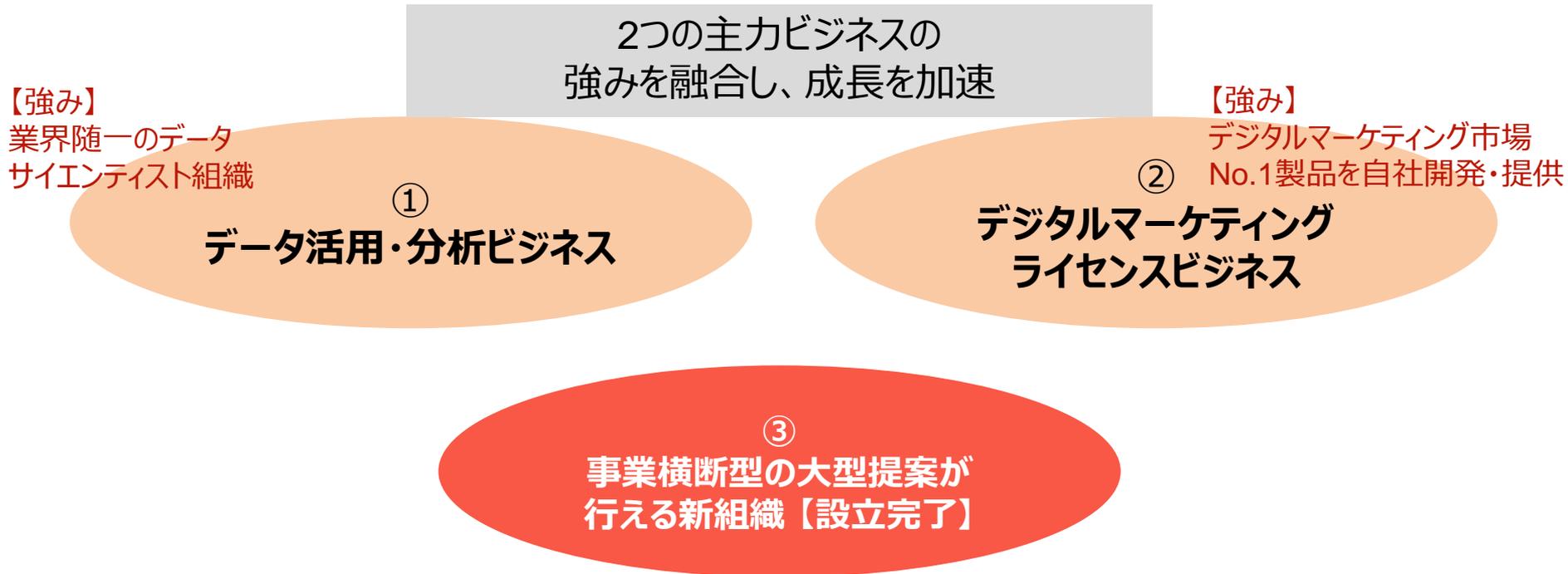


* DMP（Data Management Platform）とは、企業が様々なデータを集約し活用するために構築する基盤のこと。

** MA（Marketing Automation）とは、マーケティング活動の運用プロセスの自動化を支援するシステムの総称。

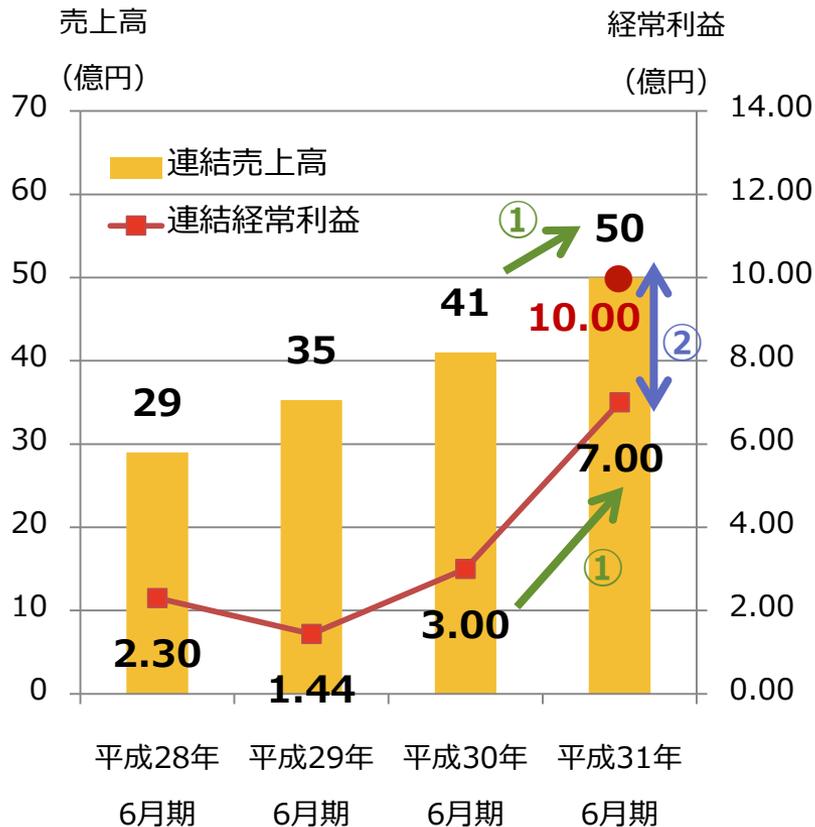
③ 主力ビジネスの強みを融合した総合提案

- 顧客企業の会社全体/事業全体に関わるようなデータ活用提案が求められるようになってきている。
- 今後は、大手コンサルタント会社や大手SIerの提案領域と重なることも想定し、新組織の立ち上げを完了。
- 既に実績のある、システム構築を含む総合提案型の大型案件の獲得を目指していく。



最終年度の成長の実現に向けて

【計画の見通し】



①売上高50億円、経常利益7億円に向けて

- 既存事業のオーガニック成長と、新組織による事業横断型大型案件の獲得に加え、AI関連ビジネスの収益貢献と、教育系ビジネスの本格化も寄与し、実現可能であるとの見通し

②経常利益7億円を超え、10億円を目指すには・・・

- パートナー企業や業界ネットワークを活かした、共同事業・共同案件の創出など、既存事業の枠に留まらないレバレッジを利かせた新ビジネスの立ち上げにチャレンジ

中期経営計画の定量計画の要旨

各事業の売上成長目標

- アナリティクス事業 年30%～40%成長
- ソリューション事業 年10%～20%成長
- マーケティングプラットフォーム事業 年20%～25%成長

最終年度の収益率

- 連結経常利益率 14%前後

最終年度の資本効率

- 連結ROE 20%程度

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。

最終年度の人材イメージ

- | | |
|----------------|-----------|
| アナリティクス人材 | 110名～120名 |
| エンジニアリング人材 | 80名～ 90名 |
| セールス・コンサルタント人材 | 70名～ 80名 |
| コーポレートスタッフ | 25名～ 35名 |

計 285名～325名

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**700**社以上

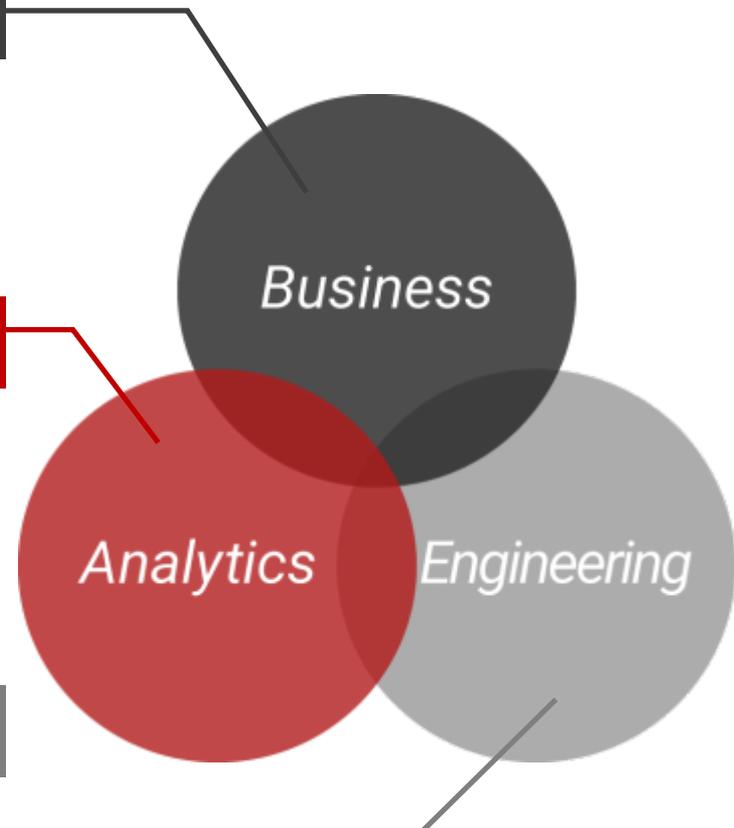
2004年の創業以来、ブレインパッドがデータ活用をお手伝いした企業は700社を超えます。幅広い業界を対象として、豊富に積み上げられたナレッジを武器に、お客様の経営課題を解決に導きます。

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

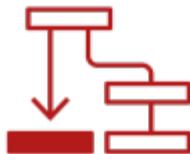
マーケティングのPDCA
サイクル全体の改善を支援



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

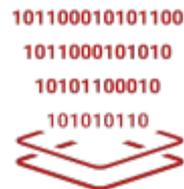
アナリティクスを用いた
業務プロセスの最適化支援



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

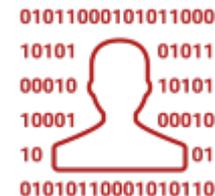
データ活用のための
インフラ構築全体を支援



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

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

広告運用支援ツール



AdNote
約20種類のレポートを自動作成する機能や、広告予算配分のシミュレーション機能を搭載したツール

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
機械学習により顧客ニーズを予測し、パーソナライズコミュニケーションを実現するMA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



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	広告運用支援ツール  AdNote 約20種類のレポートを自動作成する機能や、広告予算配分のシミュレーション機能を搭載したツール	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 機械学習により顧客ニーズを予測し、パーソナライズコミュニケーションを実現するMA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  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	
	ダイナミックセグメンテーション システム  exQuick データやファイルを統合的に管理し、データ抽出やレポート作成を得意とするシステム	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	ビッグデータ対応 機械 学習・予測分析システム  SAP® 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	統計解析・ビッグデータ 加工システム  WPS Analytics 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	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 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		その他 アプリケーション  ブレインロボ (BrainRobo) 人が行う業務を自動化・効率化するロボティック・プロセス・オートメーション

■ 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。

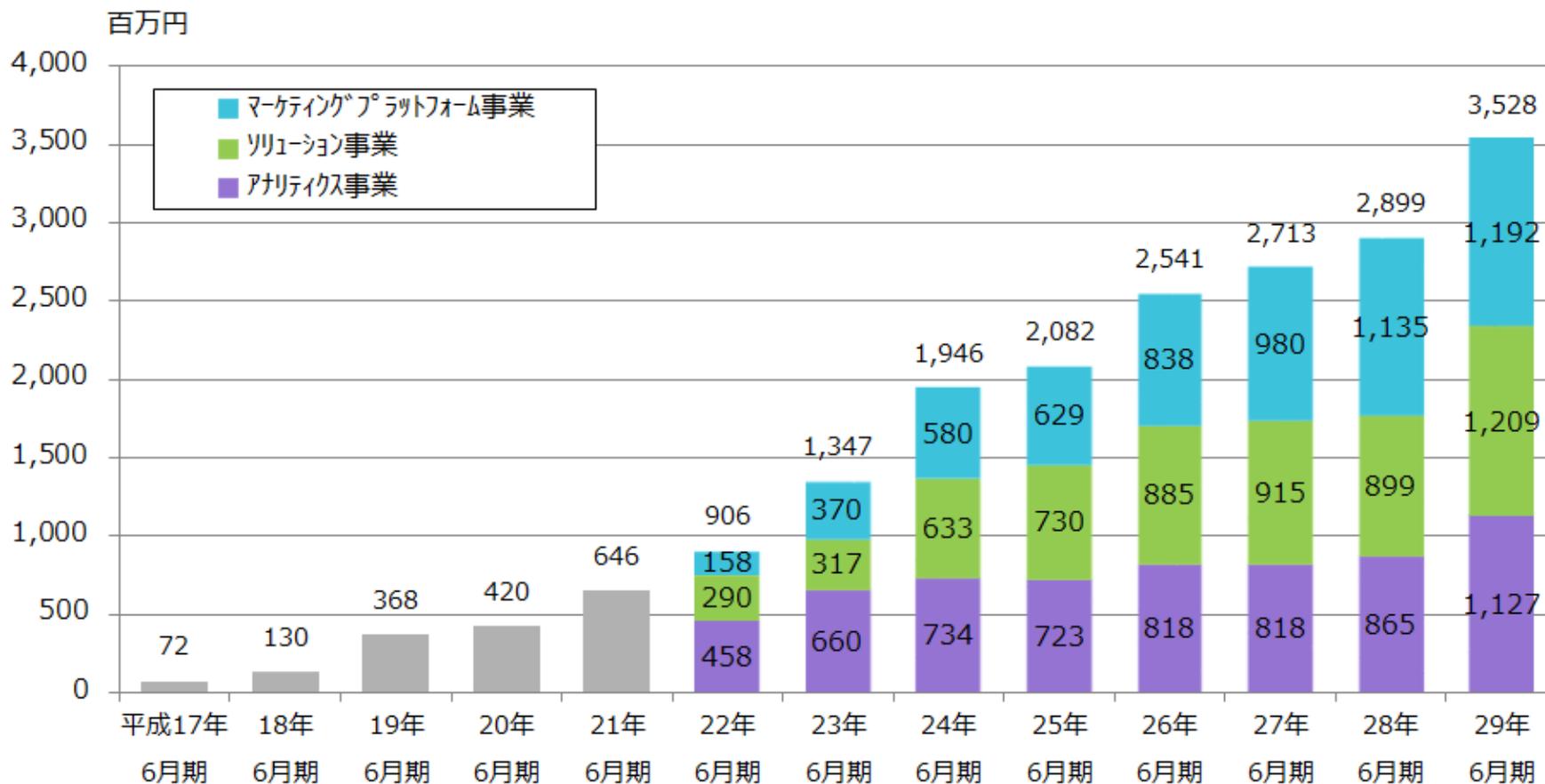
機械学習技術や統計分析を応用した機械学習推薦エンジン「Mynd Engine」が、「Mynd plus」として進化。



↑
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。

当社グループ創業からの歩み

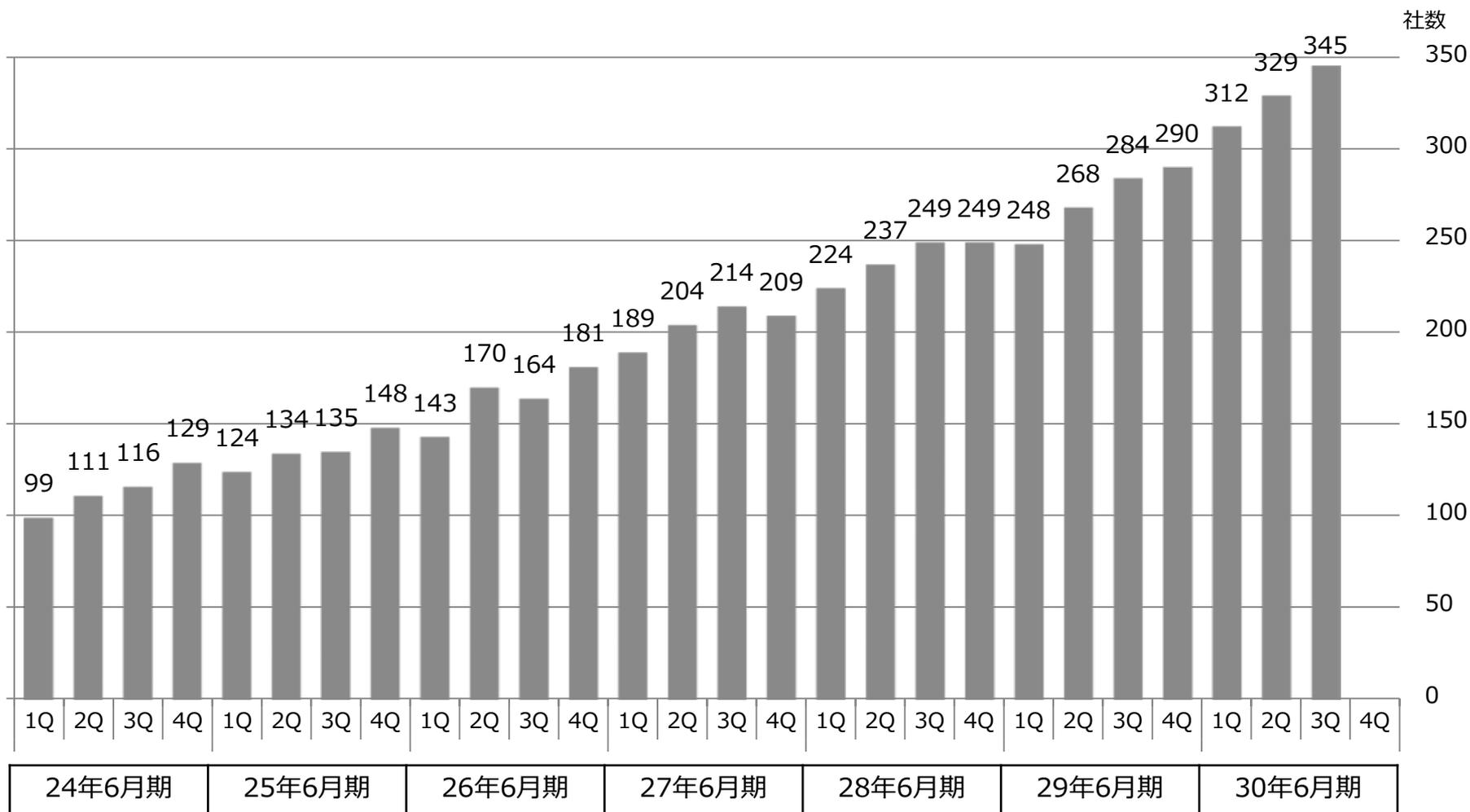


連結売上高の推移

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。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。