

平成30年6月期（2018年6月期） 決算補足説明資料

株式会社ブレインパッド
2018年8月9日

INDEX

- はじめに … P 2
- 会社概要 … P 3
- 2018年6月期 連結業績ハイライト … P 8
- 2018年6月期 単体業績/単体セグメント業績ハイライト … P 16
- 中期経営計画「OneBrainPad」の進捗状況と、2019年6月期業績予想 … P 36
- APPENDIX … P 45

創業以来の変わらぬミッション

“データ活用の促進を通じて持続可能な未来をつくる”

ブレインパッドは、2004年の創業当時から、顧客企業のデータを活用した経営改善を支援してきました。
ビッグデータ、AI、IoTなど、時代ごとにキーワードは違えど、
その根底はデータを分析・活用して価値に変え、企業活動に変化と改善をもたらすことです。

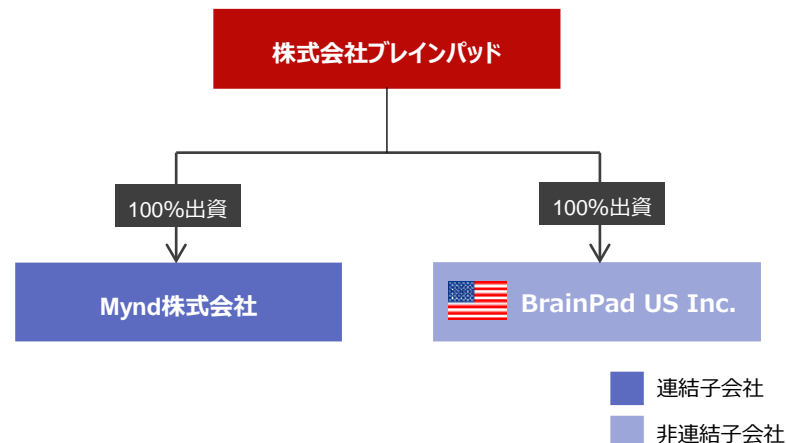
データは蓄積するだけではただのコストです。私たちは、データを価値に変えるために必要な
分析力（国内随一のデータサイエンティスト数）
エンジニアリング力（市場No.1製品を自社開発・提供できる技術力）
ビジネス力（データ活用を支援した企業は業種問わず800社超）
の3つの力を有した、世界でも稀有な企業です。

世界的に増え続ける人口（減り続ける日本の人口）と、限られた資源、加速する環境変化の中で
私たちは「データ活用のプロフェッショナル」として、
ビジネスに、データに基づく高度化とイノベーションを与え、
世界の持続可能性の向上に寄与してまいります。

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	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	332百万円 (2018年6月30日現在)	
従業員数	263名 (連結、2018年6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	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



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

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。

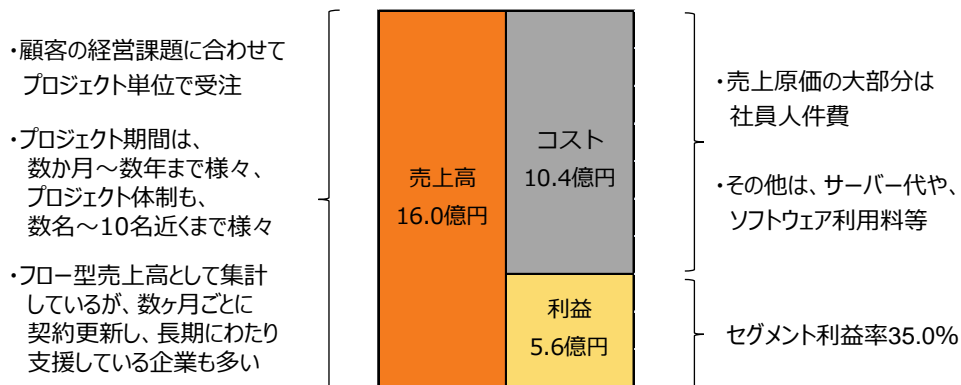
(2018年8月9日現在、敬称略、順不同)

情報・通信	グーグル合同会社、ヤフー(株)、ニフティ(株)、GMOリサーチ(株)、(株)大塚商会、CCCマーケティング(株)、(株)アイスタイル、エアロセンス(株)、(株)インタースペース、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)、コーセープロビジョン(株)、(株)ファンケル、(株)富士フイルム ヘルスケア ラボラトリー、(株)キナリ
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)TSUTAYA、(株)ゲオ、(株)ピーチ・ジョン、(株)コナカ、(株)B4F、(株)ロッピングライフ、(株)ゴルフダイジェスト・オンライン、アスクル(株)、(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、オーマイグラス(株)、(株)クオカプランニング、全日空商事(株)、(株)I-ne
食料品・飲食	(株)すかいらーく、味の素(株)、キッコーマン(株)、キューピー(株)、日本コカ・コーラ(株)、森永乳業(株)、シダックス(株)、UCCホールディングス(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)、みずほ証券(株)、(株)横浜銀行、(株)ジェーシービー、大和証券(株)、松井証券(株)、(株)新生銀行、三井住友信託銀行(株)、(株)伊予銀行、(株)オリエントコーポレーション、ポケットカード(株)
教育・人材・コンサルティング	パーソルキャリア(株)、(株)MS-Japan、テクノプロ・ホールディングス(株)、キャリアス就活、(株)日経HR、学校法人河合塾、(株)パソナテック
航空・鉄道・運輸・旅行・ホテル	日本航空(株)、全日本空輸(株)、九州旅客鉄道(株)、(株)i.JTB、(株)日本旅行、ヤマト運輸(株)、ヒルトン・ワールドワイド
建設・住宅	八千代エンジニアリング(株)、ミサワホーム(株)、大東建託(株)、野村不動産アーバンネット(株)
メディア・広告・エンタテインメント	NIKKEI STYLE、(株)朝日新聞社、(株)WOWOW、(株)セガホールディングス、(株)フジテレビジョン、(株)読売新聞東京本社、(株)博報堂プロダクツ、ビーコンコミュニケーションズ(株)
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2018年6月期連結実績)



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

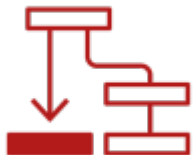
マーケティングアナリティクス



- ・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

データを活用したCRM改善やマーケティングを自動化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2018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、人的支援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、人的支援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
 - ・3事業の中では仕入・外注費率が最も高い
- セグメント利益率21.4%

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

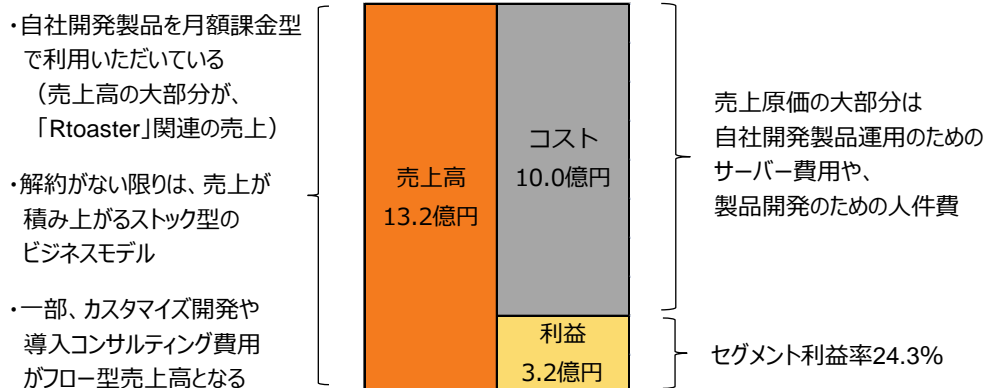
<p>マーケティングオートメーションプラットフォーム</p>  <p>Probance</p> <p>機械学習により顧客ニーズを予測し、パーソナライズコミュニケーションを実現するMAプラットフォーム</p>	<p>ソーシャルリスニング・プラットフォーム</p>  <p>Crimson Hexagon</p> <p>ソーシャルメディアから、世界中の顧客エンゲージメントを分析</p>	<p>ダイナミックセグメンテーションシステム</p>  <p>exQuick</p> <p>データやファイルを統合的に管理し、データ抽出やレポート作成を得意とするシステム</p>	<p>ビジネス・インテリジェンスツール</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>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2018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>広告運用支援ツール</p> <p>AdNote</p> <p>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</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>
--	--	---	---

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」

2018年6月期 連結業績ハイライト

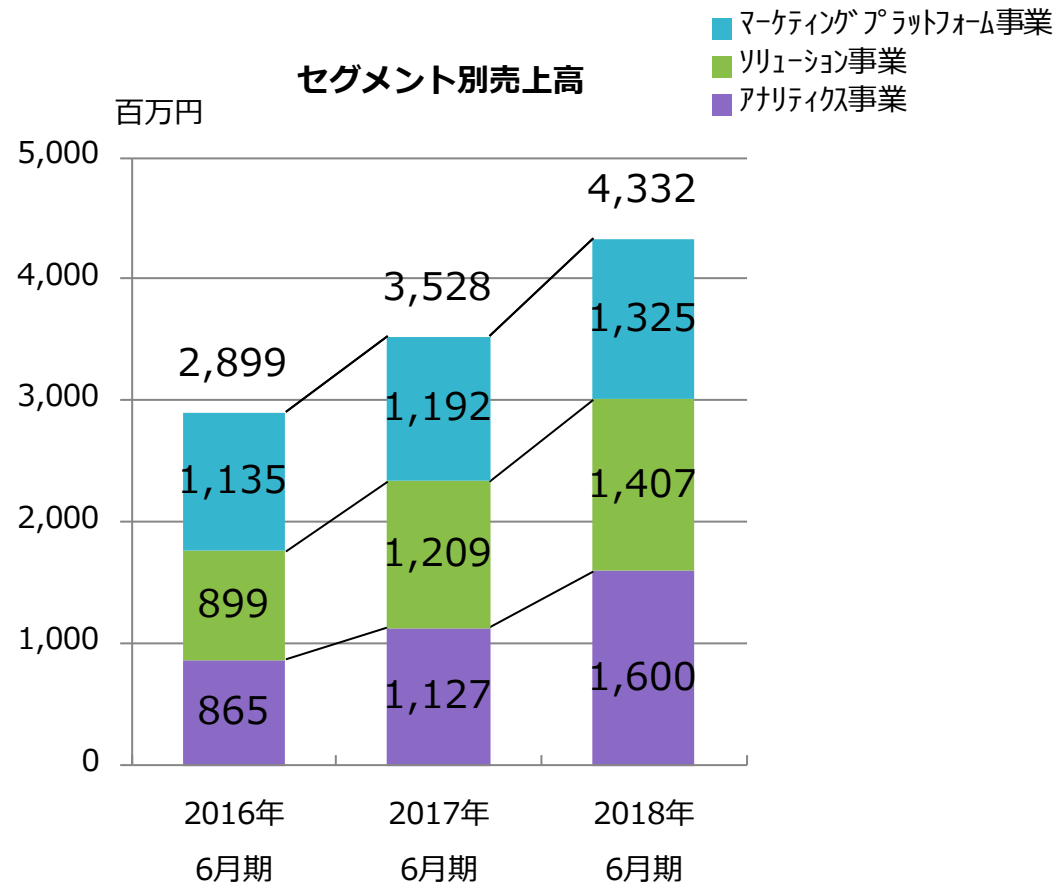
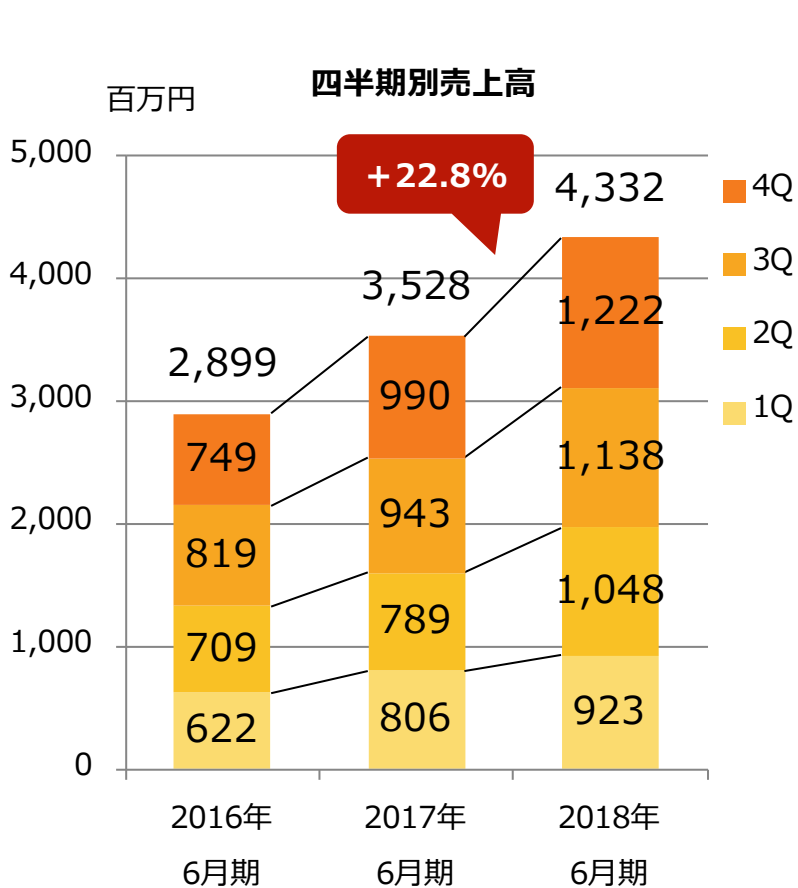


2018年6月期 決算サマリ

- 現在、中期経営計画（2016年6月期～2019年6月期の4年間）を推進中。
- データ活用関連市場は成長を続けており、これらの需要を取り込んで成長を加速するために、中期経営計画の基本方針として、**組織および収益の「規模の拡大」に注力**。
- **前半2年間の利益進捗は弱め**であったが、
（投資フェーズとして、将来の成長のための採用投資・マーケティング投資を優先した）
当初苦戦した採用も、2年目から成果が出始め、
後半2年間への折り返しとなった当期（2018年6月期）は、
これまでに採用した社員の戦力化が進んだ1年となった。
また、重点アクションとしている**案件の大型化・長期化が進む**とともに、
効率的なプロジェクト管理により**案件利益率も高まった。**
- 結果、連結**売上高43.3億円（前期比+22.8%）**、**経常利益5.96億円（同+315.6%）**
の大幅な増収増益、**売上・利益ともに過去最高**となり、株価も急伸した1年となった。

3期比較（連結売上高：四半期別/セグメント別）

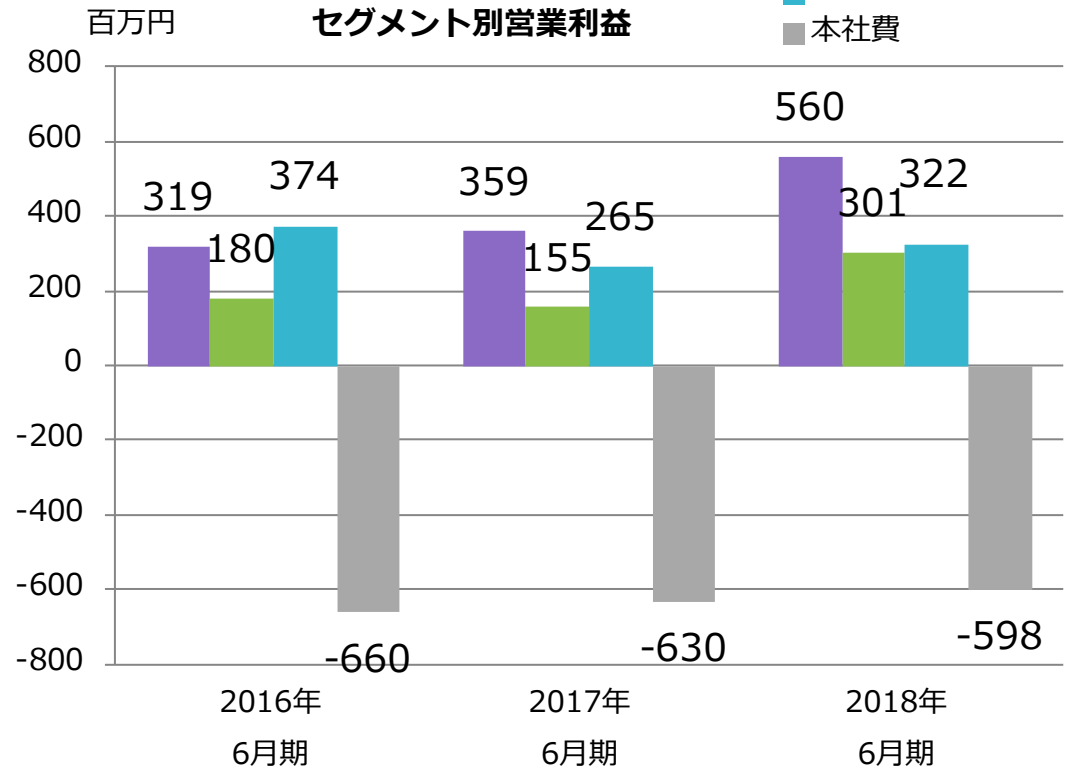
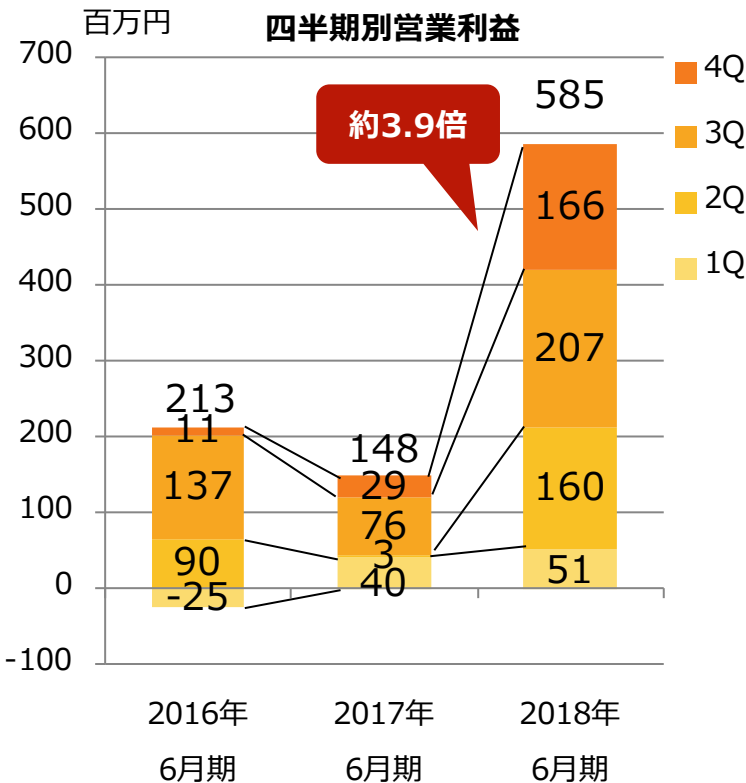
当期は四半期ごとに売上高を伸ばし、第4四半期の売上高は12億円超を達成。
前期比+22.8%の増収、セグメント別でも3事業すべてが増収となった。



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、売上増に追隨して伸長したほか、これまでに採用した人員が戦力化してきたこと、効率的なプロジェクト管理により案件利益率が高まったことにより、3事業とも増益、加えて、売上高が伸長する中でも本社費がコントロールされていることなどにより、大幅な増益となった。（前期比+295.1%、約3.9倍）

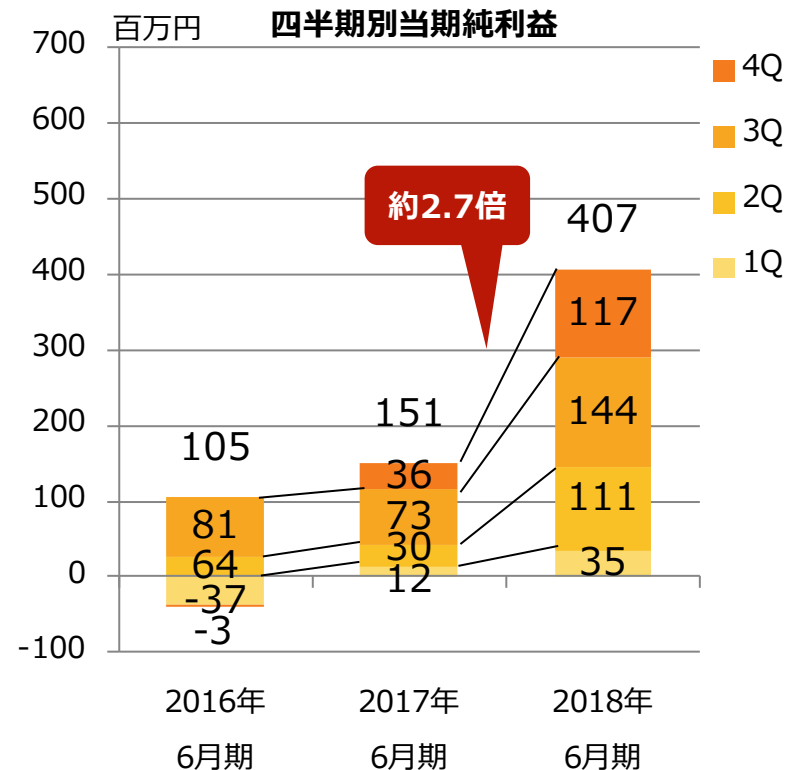
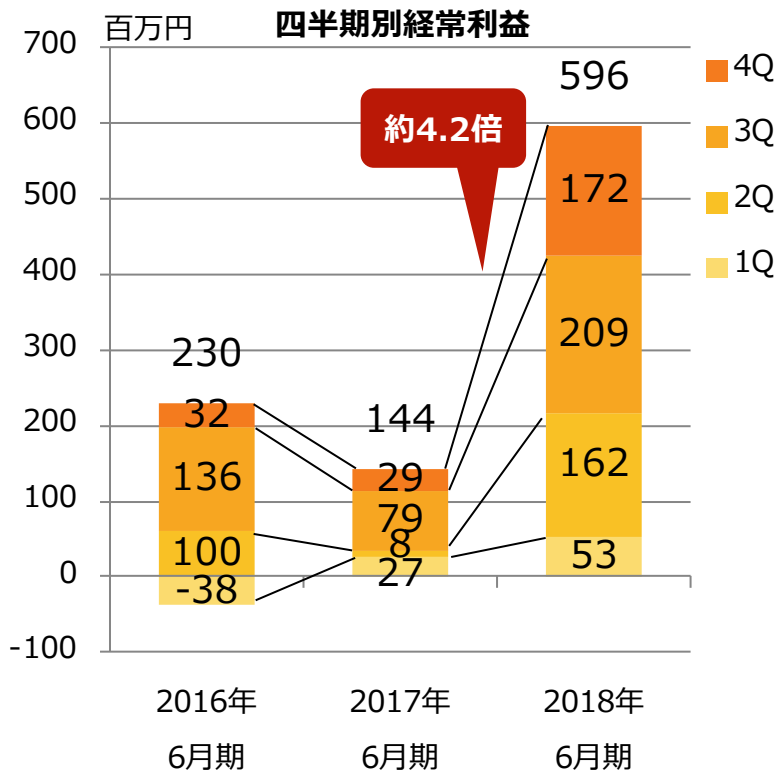
- アプリティクス事業
- ソリューション事業
- マーケティングプラットフォーム事業
- 本社費



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。（前期比+315.6%、約4.2倍）
結果、当期純利益も大きく改善。（前期比+169.9%、約2.7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)

	2017年 6月期	2018年 6月期	増減額	増減率
売上高	3,528	4,332	804	22.8%
売上原価	2,107	2,318	211	10.0%
売上総利益	1,421	2,014	593	41.7%
販管費	1,273	1,429	156	12.3%
営業利益	148	585	437	295.1%
営業外収益	9	13	4	46.3%
営業外費用	13	1	-12	-89.7%
経常利益	144	596	453	315.6%
特別利益	30	1	-29	-97.8%
特別損失	2	-	-2	-
税金等調整前当期純利益	171	597	426	248.5%
法人税等合計	21	190	170	824.5%
当期純利益	151	407	256	169.9%
非支配株主利益	0	-	-0	-
親会社株主に帰属する当期純利益	151	407	256	169.9%

効率的なプロジェクト管理により案件利益率が高まったため、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はある一方で、本社費がコントロールされていることもあり、販管費の増加率は限定的

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)

	2017年 6月期末	2018年 6月期末	増減額	増減率	主な増減要因
資産	1,899	2,692	793	41.8%	
流動資産	1,331	2,161	829	62.3%	<ul style="list-style-type: none"> ・現金及び預金 +564 ・受取手形及び売掛金 +259 ・繰延税金資産 +35 ・未収還付法人税等 ▲43
固定資産	568	531	-37	-6.4%	<ul style="list-style-type: none"> ・有形固定資産 +2 ・ソフトウェア ▲17 ・のれん ▲22
負債	497	883	386	77.8%	
流動負債	421	827	406	96.5%	<ul style="list-style-type: none"> ・未払法人税等 +266 ・未払金 +55 ・賞与引当金 +52 ・流動負債その他 +63 ・1年内返済予定長期借入金 ▲30
固定負債	76	56	-20	-25.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・長期借入金 ▲15 ※長期・短期ともに借入金はゼロ ・固定負債その他 ▲5
純資産	1,402	1,808	406	29.0%	・利益剰余金 +407
自己資本比率	73.6%	67.0%			

連結キャッシュ・フローの状況

ソフトウェア開発による無形固定資産の取得や、借入金の返済を進める一方、収益拡大を主因とする営業CFの増加により、当期末の現金および現金同等物は、1,267百万円に増加。（前期比+564百万円）

（単位：百万円）

	2017年 6月期	2018年 6月期	2018年6月期の主な内訳
営業CF	284	761	<ul style="list-style-type: none"> ・税金等調整前当期純利益 +597 ・減価償却費 +181 ・賞与引当金の増減額 +52 ・未払金の増減額 +49 ・法人税等の還付額 +43 ・売上債権の増減額 ▲259
投資CF	-142	-151	<ul style="list-style-type: none"> ・有形固定資産の取得による支出 ▲42 ・無形固定資産の取得による支出 ▲109
財務CF	-28	-45	<ul style="list-style-type: none"> ・長期借入金の返済 ▲45
現金および現金同等物の増減額	114	564	
現金および現金同等物の残高	703	1,267	

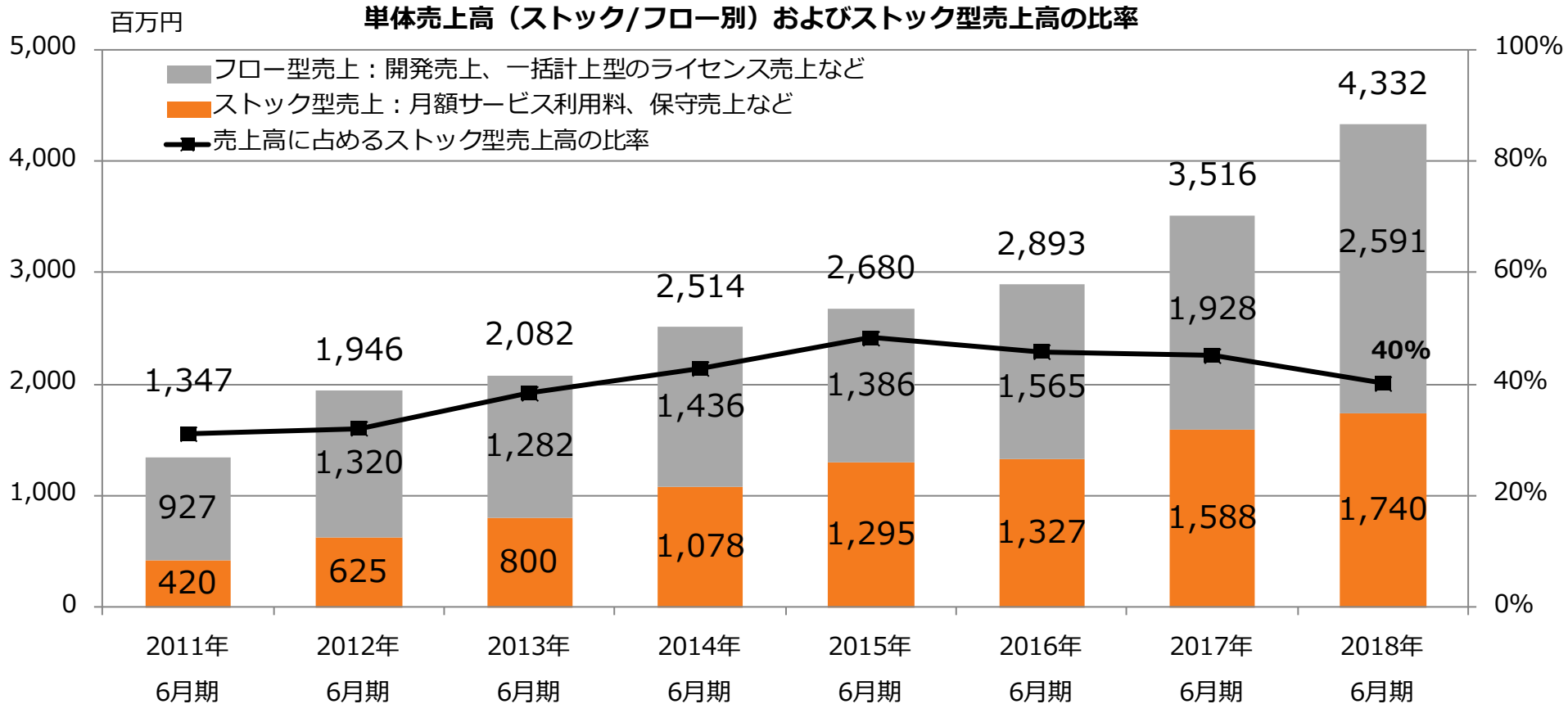
2018年6月期

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

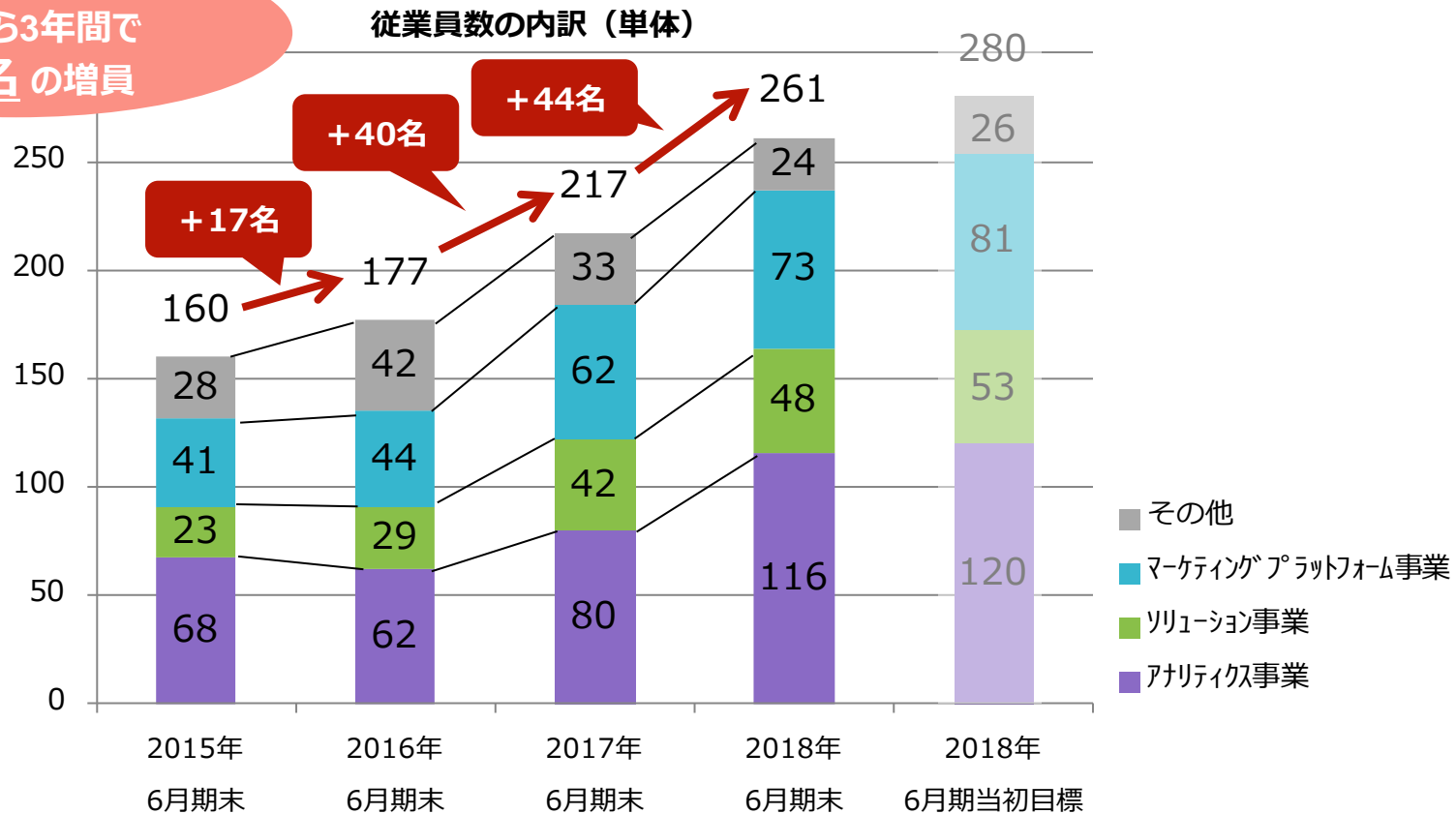
（ソリューション事業、マーケティングプラットフォーム事業それぞれのストック型売上高の合計）は増加しているが、売上高に占める比率は40%となった。（事業別のストック型売上高は後述）



従業員数の内訳（単体）

当期末の従業員数は、当初目標には届かなかったが、前期末比で+44名となった。
中期経営計画開始から3年をかけ、合計101名の増員を達成。

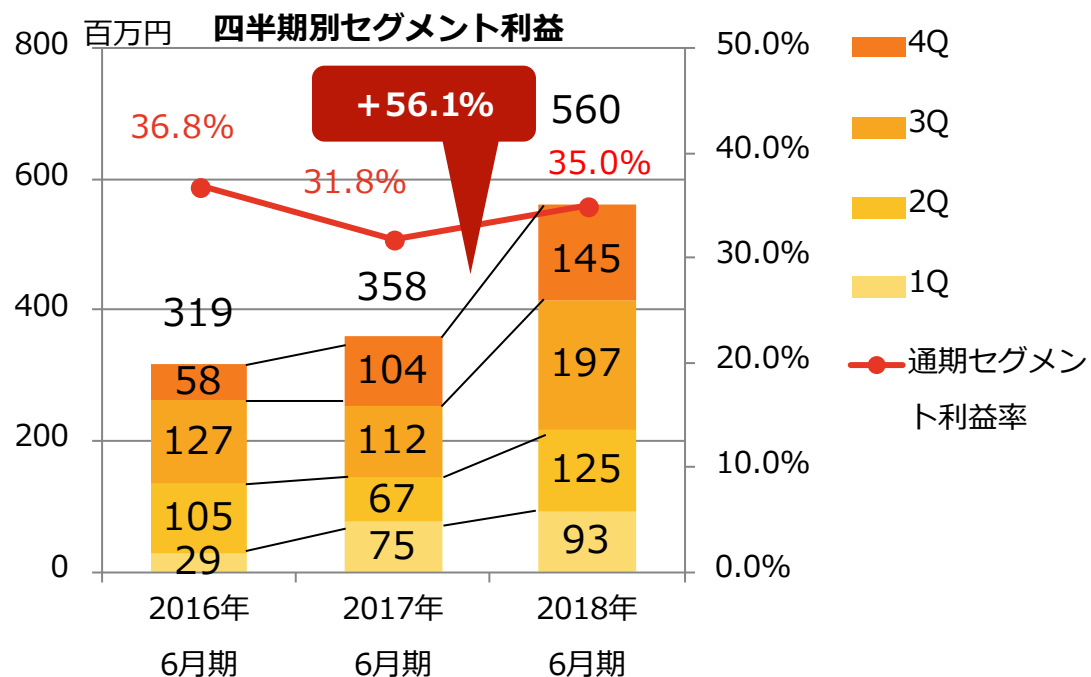
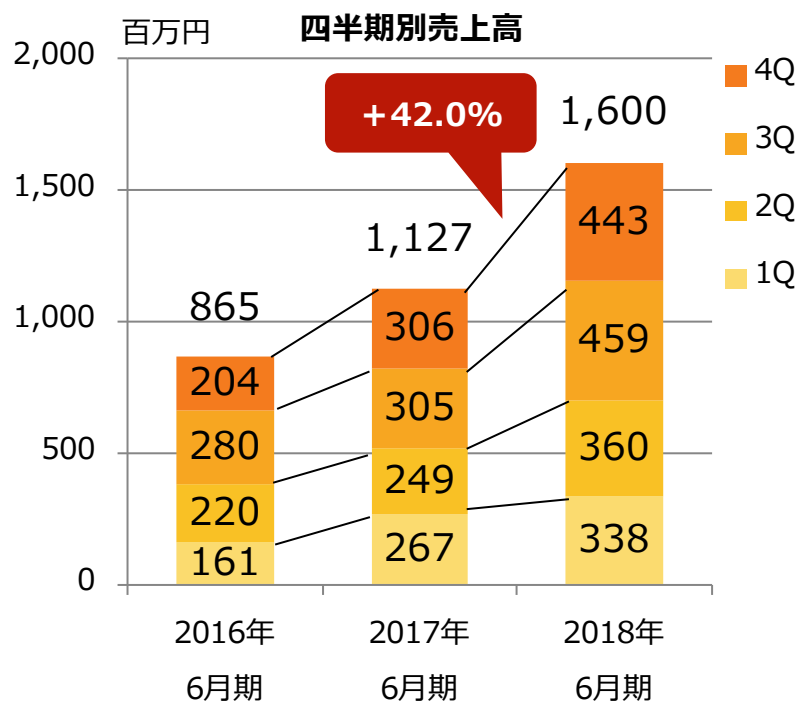
中期経営計画
開始から3年間で
101名の増員



アナリティクス事業（単体）3期比較

案件の大型化・長期化と人員増により、当期は、四半期売上高が、3億円台→4億円台に成長。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、前期比+56.1%の高成長となった。

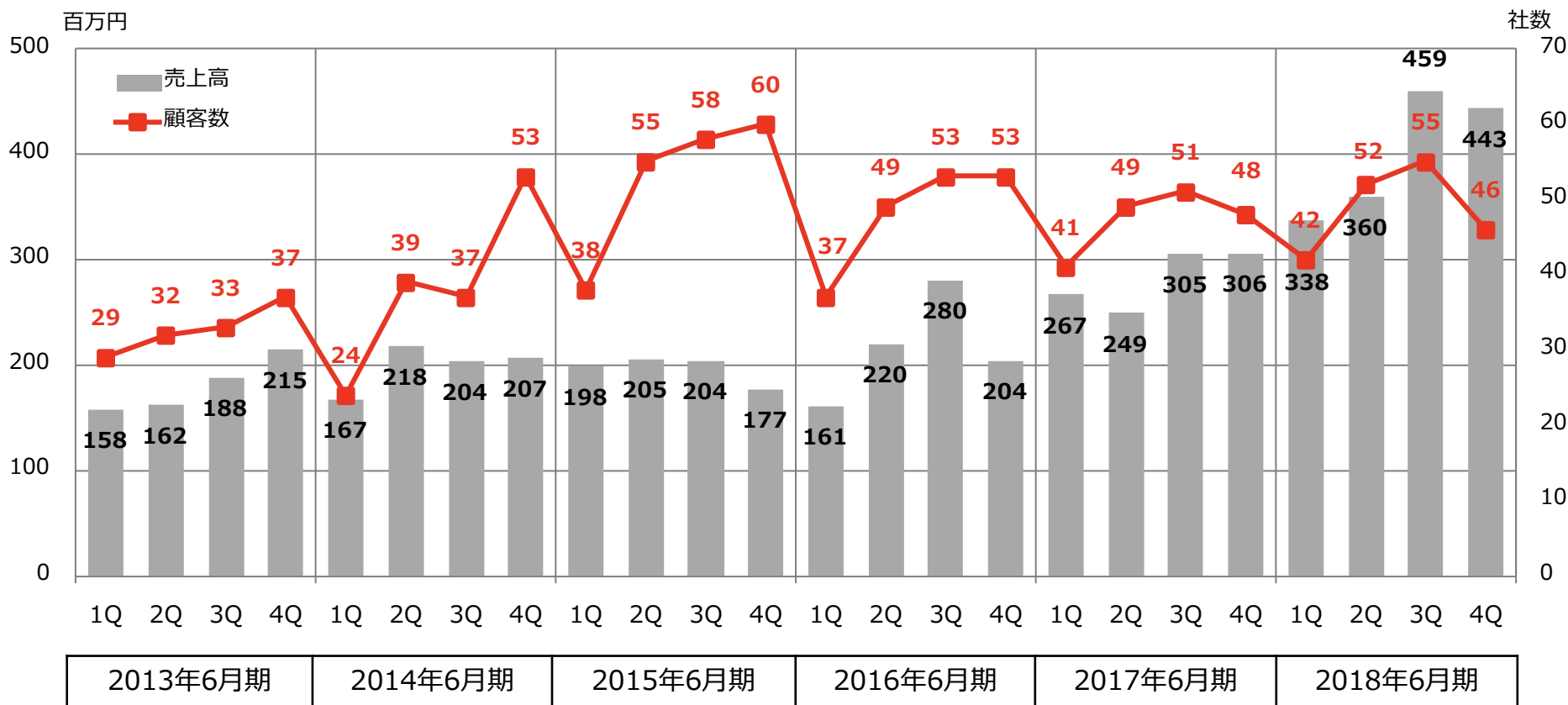
セグメント利益率35.0%は、現時点の当事業における適正な水準。



アナリティクス事業（単体）売上・顧客数推移

第3四半期の売上高が最大となるのが、ここ数年の傾向。

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

AIで経営改善を支援する新サービスプラン「+AI」（プラスエーアイ）を発表

2018/3/29

AI活用の検討ステージと顧客ごとの活用テーマに応じたきめ細やかなサービスプランを整備、豊富な導入事例も紹介。

人工知能（AI）・機械学習のサービス・コンサルティングならブレインパッド



お問い合わせ 会社情報 BrainPad

提供サービス Discovery! +AI ブレインパッド人材の強み 導入事例・実績 人工知能（AI）ブログ

人工知能をプラスして、
人々の暮らしやビジネスをもっと豊かにしたい。
+AIには、そうした想いが込められており、
ブレインパッドは、お客様と共に社会の未来を創りつづけます。

日本ディープラーニング協会に参画、理事、試験委員に就任

2017/10/4

ディープラーニング関連企業と研究者を中心に設立された業界団体に参画。

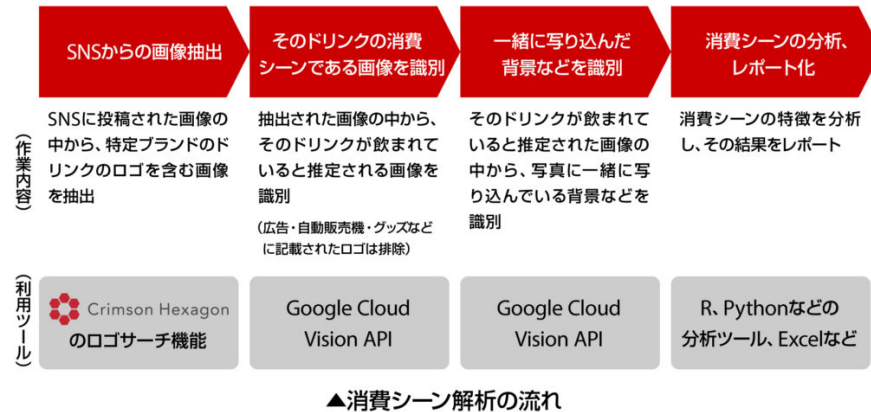


AI関連のプレスリリース

SNSの投稿画像をAIで解析し、 ドリンクの消費シーンを分析

2018/2/13

日本コカ・コーラ株式会社のプロジェクトの一環。商品がどのような生活シーンで消費されているのかを把握するために、画像解析を活用。



SNSからの画像抽出には、当社提供のソーシャルリスニング・プラットフォーム「Crimson Hexagon」を、画像解析には Google Cloud Platform™ を用いて、SNS上の「特定ブランドのドリンク」が写った画像約10万枚の解析が可能となった。

賃貸物件の画像分類システムを 大東建託へ構築・提供

2018/6/11

大東建託株式会社の働き方改革の一環として、営業スタッフが手作業で行っていた、物件画像の分類、Webサイトへの登録作業をAIで自動化。



分類対象となる物件写真の例

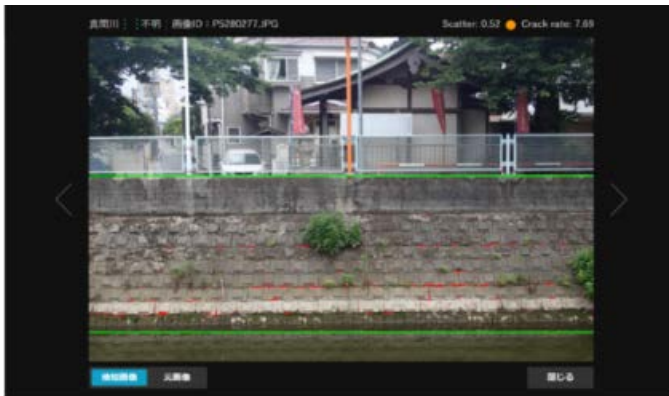
営業スタッフの作業時間が、1物件あたり約70%短縮され、1ヶ月あたりに換算すると約3,000時間の作業時間削減に寄与することが見込まれる。

一部の営業所にて試験運用したのち、全国の営業拠点へ利用を拡大していく予定。

AI関連のプレスリリース

河川のコンクリート護岸の劣化をAIで自動判定、 新サービス「GoganGo」を開発 2018/2/15

八千代エンジニアリング株式会社との共同開発。
ディープラーニングによる画像解析で、
“ひび割れ”などの劣化を自動判定。



画像をアップすると劣化領域が検知され、劣化具合
が河川の上流からの位置情報と共に表示される。

破損の兆候をAIが自動判定することで、
優先的に修繕すべき箇所が特定され、
河川の維持・管理業務が劇的に効率化。

AIにより熟練者と遜色ない高精度な 勤務シフト作成の自動化を実現 2018/1/17

さまざまな制約条件を満たした上で、余剰人員が
最小となる勤務シフトを作成するための、
AI・数理最適化技術を活用したコンサルティングを
オーエムネットワーク株式会社向けに提供。

勤務シフトを作成する際の悩み



データ活用人材育成サービス関連のプレスリリース

データサイエンティスト入門研修が、 経済産業省、厚生労働省から認定

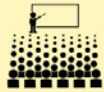
2018/2/9

経済産業省「第四次産業革命スキル習得講座」、
厚生労働省「教育訓練給付制度」に認定。

2018年4月以降、一定の条件を満たした
個人受講者は、研修を受講・修了した場合、
受講費の一部について給付を受けることが可能に。

経済産業省「第四次産業革命スキル習得講座認定制度」・厚生労働省「教育訓練給付制度」認定

データサイエンティスト入門研修



データサイエンティスト入門研修

対象講座

- SQLによる集計・データ分析
- Rによる統計解析



データサイエンティスト入門研修

アドバンスド

対象講座

- Rによる統計解析
- 機械学習による問題解決実践

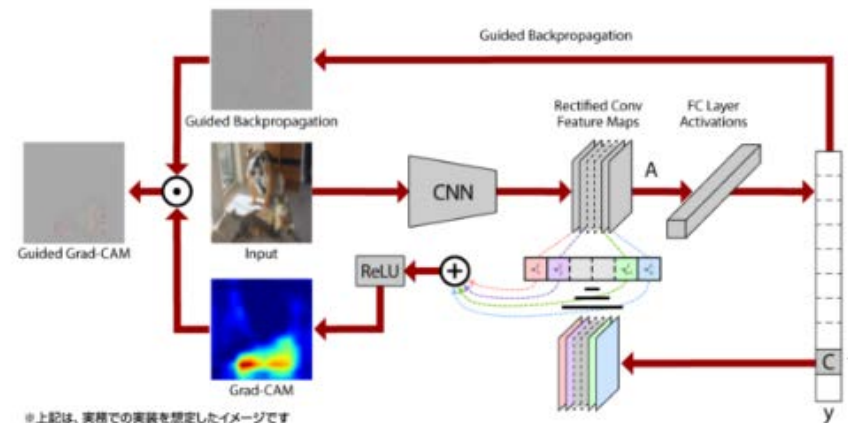
新講座「Pythonではじめる ディープラーニング実践」を開設

2018/2/22

AI時代のデータサイエンティストに求められる、
ディープラーニングの基礎知識や画像解析を学べる
入門講座。

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。

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

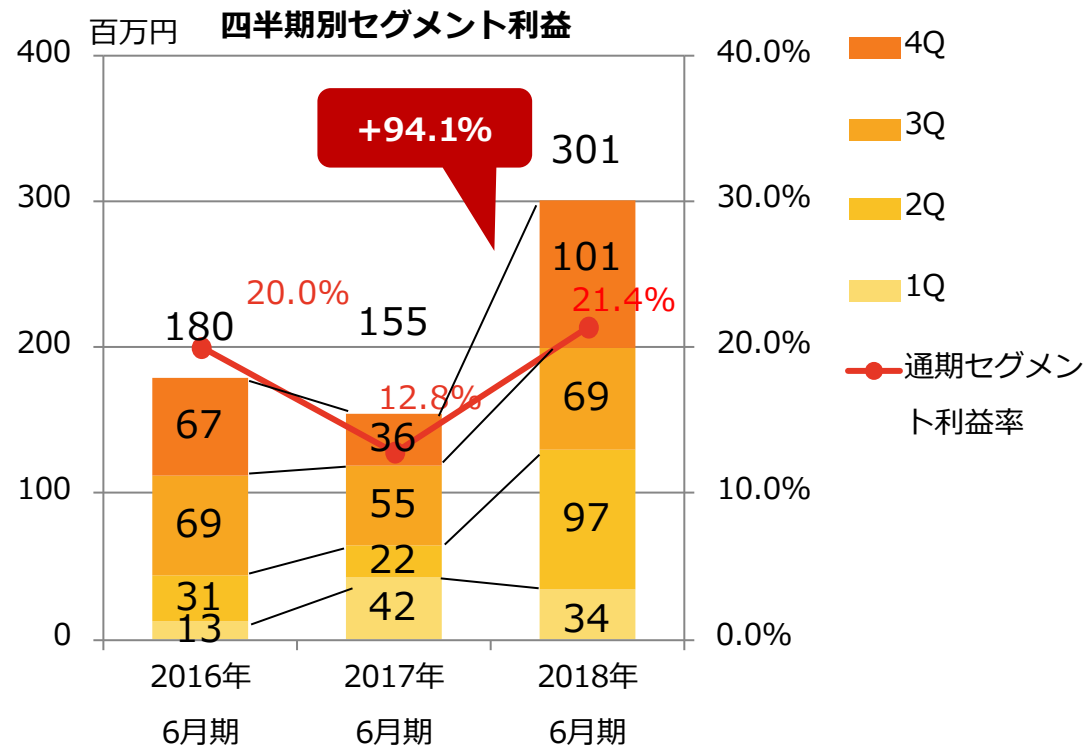
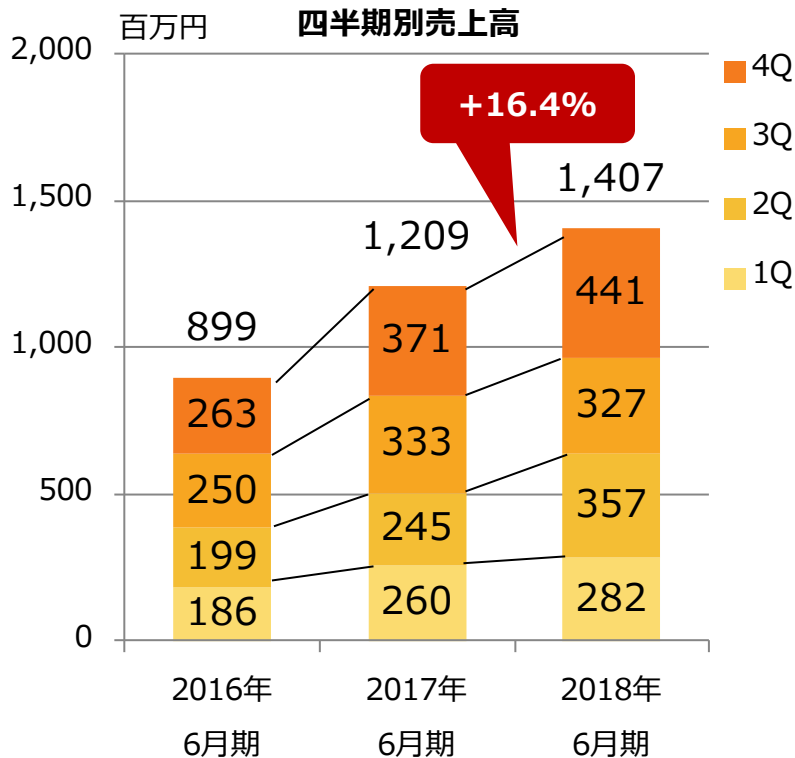


*上記は、実務での実装を想定したイメージです

出典: プレインパッド公式ブログ「Platinum Data Blog」
「深層学習は画像のどこを見ている!? CNNで「お好み焼き」と「ピザ」の違いを検証」
<http://blog.brainpad.co.jp/entry/2017/07/10/163000>

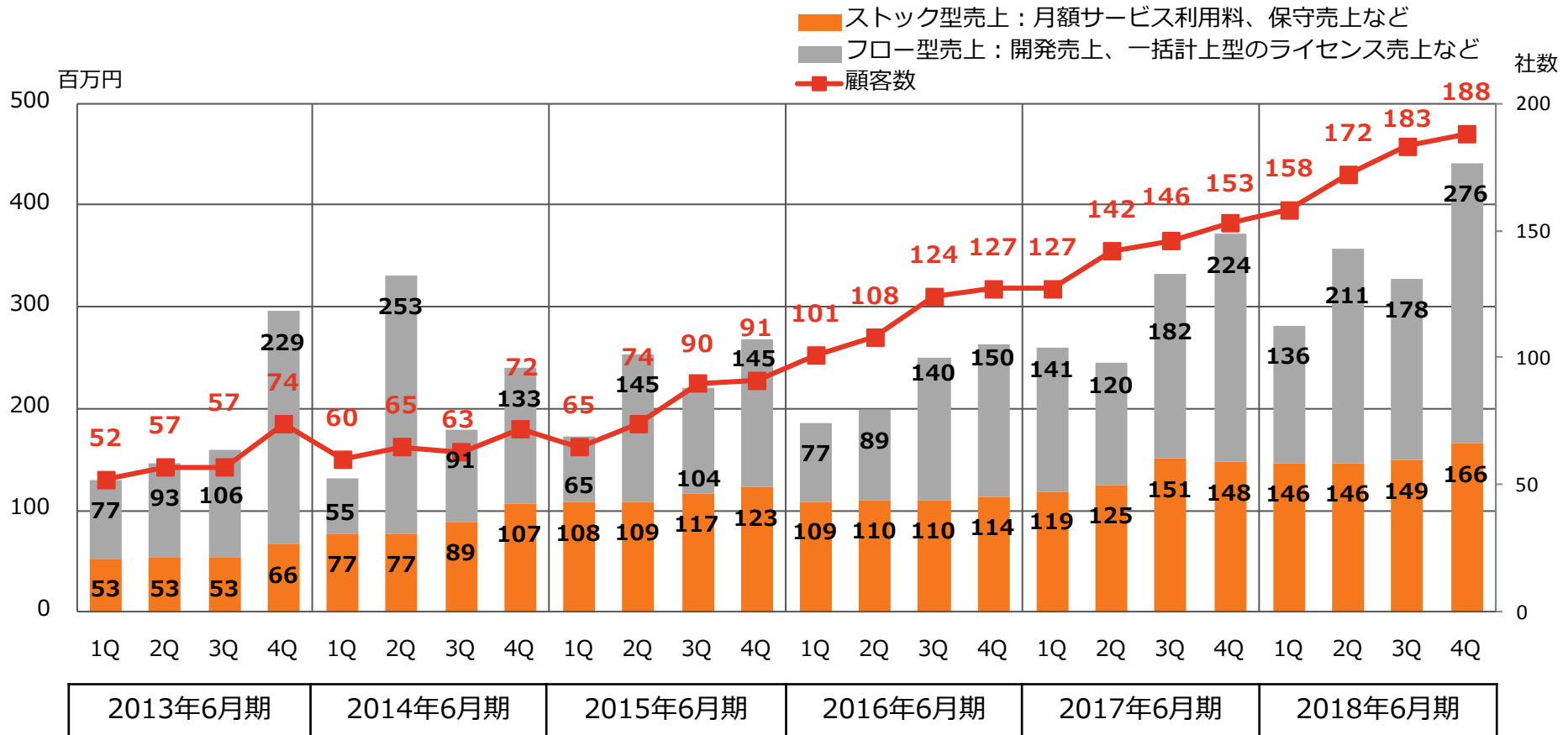
ソリューション事業（単体）3期比較

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、当事業で扱う分析ソフトウェアをご利用の顧客企業に対する分析・利活用支援案件が積み重なり、前期比+16.4%の成長。利益面は、これまで採用した人材の戦力化に加え、分析ソフトウェアの利活用支援案件が増加したことにより、前期比倍増に迫る成長（前期比+94.1%）となった。セグメント利益率21.4%は当事業で今後も狙っていきたい水準。



ソリューション事業（単体）売上—顧客数推移

分析ソフトウェアの利活用支援案件（フロー売上高）が、売上伸長を牽引。
 前期4Qの売上伸長は特殊な大型開発案件によるものだったが、
 当期はそのような特殊要因はなく、前期を上回る売上高を達成。



マーケティングオートメーション「Probance」関連の 当期に発表した導入実績、他社サービスとの連携実績

主要な導入実績

CrowdWorks

株式会社クラウドワークス

休眠顧客を1ヶ月で
25%削減



株式会社コナカ
「DIFFERENCE」
(オーダースーツブランド)

来店後のアフターフォローを
パーソナライズ



GMOリサーチ株式会社
「infoQ」
(アンケートサイト)

アクティブ会員率が
1.4倍に増加



株式会社B4F
「MILLEPORTE」
(オンラインブティック)

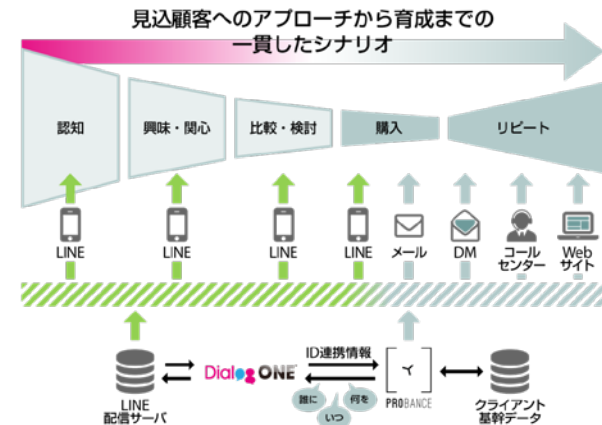
月間400種類以上の
ブランドセール情報を
パーソナライズ

他社サービスとの連携実績

ギフト「eGift System」(eギフトのパーソナライズ)



DAC「DialogOne®」(LINE活用を強化)



機械学習・予測分析システム「SAP Predictive Analytics」、 ソーシャルリスニング「CrimsonHexagon」関連のプレスリリース

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導入 2018/2/27

ヤフー株式会社に
「SAP Predictive Analytics」を導入。

当社の支援により、データの変化とともに
モデルの更新が完全に自動で行われるようになり、
分析モデルの構築工数を約60%削減。

総合広告企業の ソーシャルリスニング業務に採用 2017/10/30

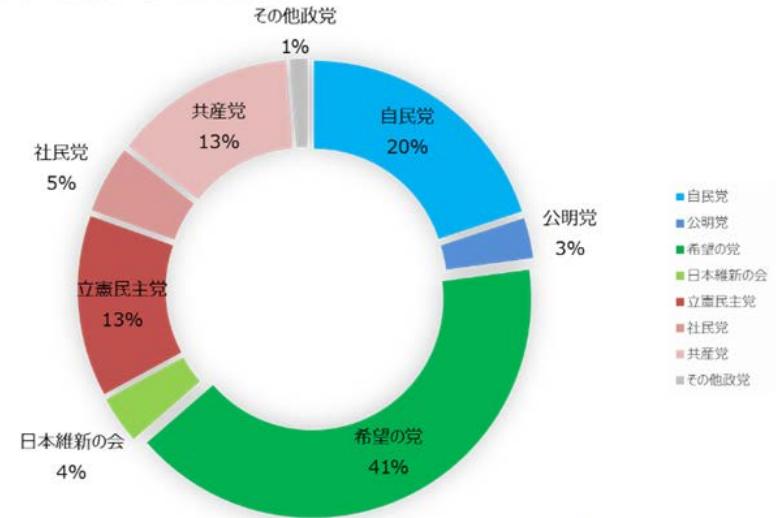
ビーコンコミュニケーションズ株式会社に
CrimsonHexagonが採用。
SNSを活用した顧客分析レポートの作成や、
施策立案のための事前リサーチに活用されている。

アナリストによる本格的なSNS分析からリサーチまで、
オールマイティに使える“最強ツール”と評価される。

衆議挙に関するTwitter分析記事を発表、 話題の政党、政策が明らかに 2017/10/17

各政党別のTwitter投稿数の推移、
主要3党に関して投稿されているキーワードを比較。

ツイッター投稿数（政党別 割合）



RPA「ブレインロボ（BrainRobo）」関連のプレスリリース

RPAテクノロジーズ株式会社と共同で、 新サービスプランを発表

2018/7/4

RPAの導入ニーズに合わせて選べる、
3段階のサービスプランを発表。

	エントリーパック	レギュラーパック	アドバンスパック
ロボットの同時開発人数	1ライセンスあたり1名（同時開発は不可）	1ライセンスあたり最大10名が同時開発可能	
ロボットの最大開発数	無制限	無制限	
ロボットの同時実行数	1つ	「同時に4つまで」を推奨	
ロボットの 実行スケジュールの予約	不可	可能	
プランの特徴	●ユーザーのみでの開発・実行となります	●複数ユーザーでの開発が可能です。 ●ロボットの同時実行が可能です。	●レギュラーパックに加えて、 高度活用支援サービス (Class2のRPA)を追加できます。
金額	3ヶ月間、37.5万円（税別）～	要見積り	要見積り

ブレインロボ（BrainRobo）の3つのサービスプラン

「エントリーパック」は、3ヶ月分のライセンス利用料、
問合せサポートを含み、37.5万円（税別）から
提供。新規引き合いの獲得を狙う。

※当社は、RPAテクノロジーズ株式会社と販売代理店契約を締結しています。
「ブレインロボ」は、同社が提供するRPAツール「BizRobo! Basic」に、
当社の分析知見等を付加したソリューションです。

主要な導入実績



テクノプロ・ホールディングス株式会社

採用業務を中心に、業務の自動化・効率化を推進
3ヶ月で約50のロボットプログラムの稼働に成功

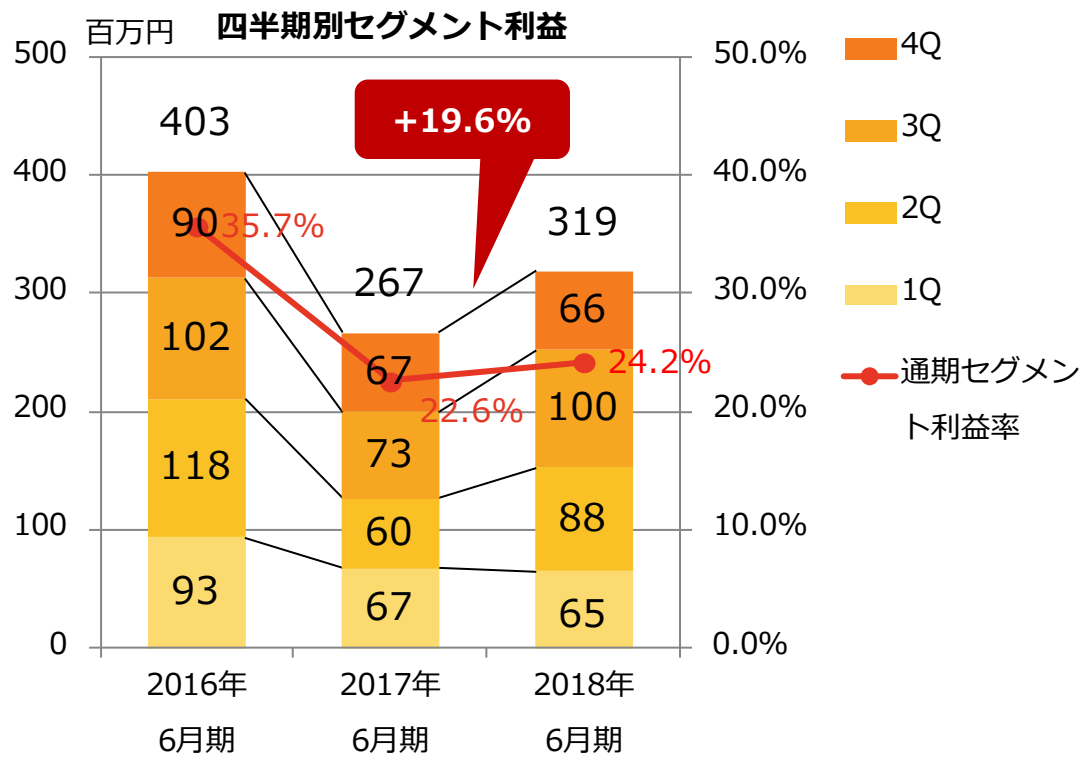
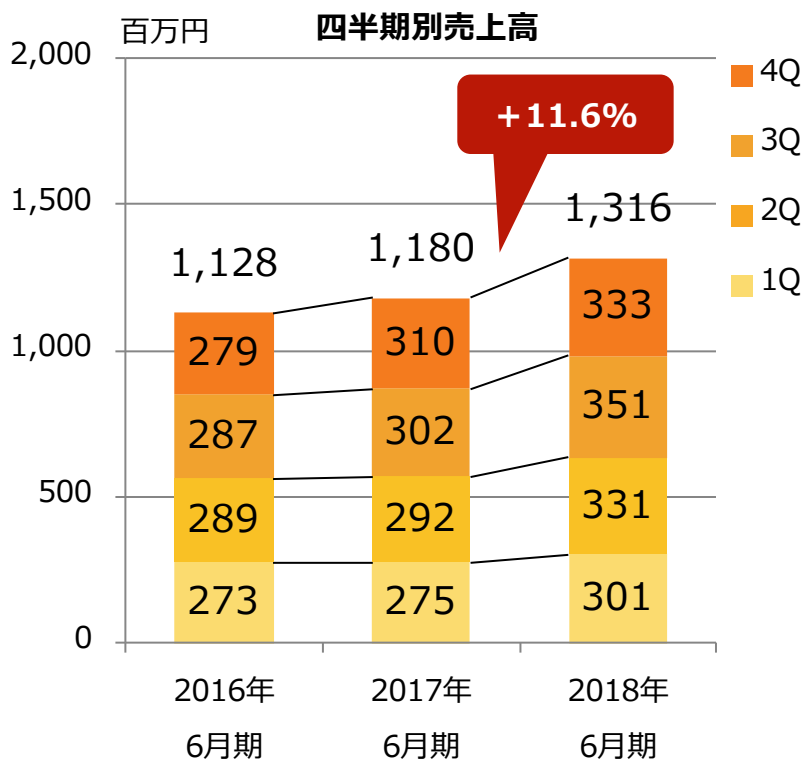


株式会社I-ne

ECサイト運営業務を自動化
4か月間で47業務を自動化、月間300時間の工数削減へ

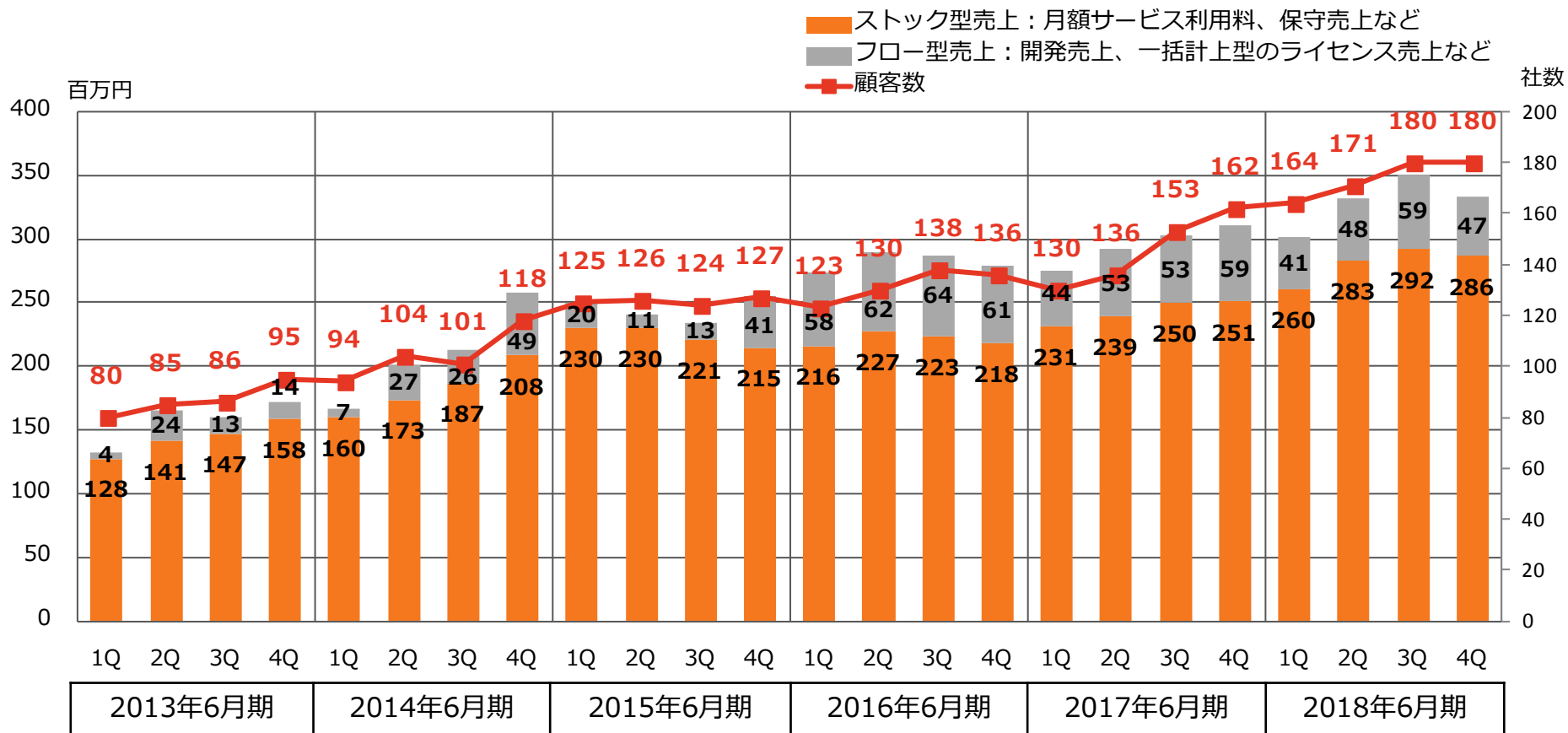
マーケティングプラットフォーム事業（単体）3期比較

主力製品「Rtoaster」の新規受注が積み重なり、売上高は前期比+11.6%。利益面は前期比+19.6%となり、ストック売上高の増加に伴い利益率も改善。セグメント利益率24.2%は、かつての水準よりは低下しているが、これは、運用サポート人員の増加や、新製品の開発投資が主因。



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、2016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。
 当期4Qのストック型売上高の微減は、中規模案件の解約の影響による。



マーケティングプラットフォーム事業の 製品開発に関連するプレスリリース

市場No.1DMP「Rtoaster」の メジャーバージョンアップを発表

2018/2/21

マーケティング施策の立案から成果創出に至る
PDCAを、さらに容易に一元管理・実行可能に。

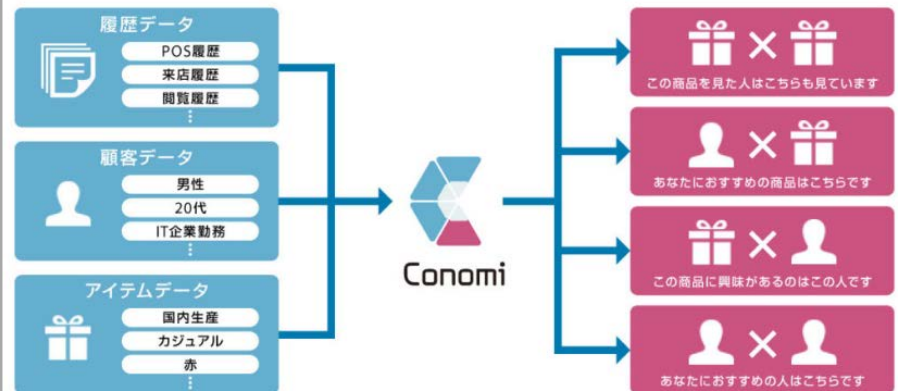
担当者を悩ますツール導入の壁、運用の壁を
取り払う新機能群を追加。



企業に眠るデータを価値に変える マッチングエンジン「Conomi」を新開発

2018/7/19

収集・蓄積したデータを活用し、
「商品×人」「商品×商品」「人×商品」「人×人」
のようにロジックを組み合わせて、その企業独自の
レコメンドロジックを作ることが可能。



独自のロジックを店舗POSデータや基幹システム、
DWH等に組み込むことができるので、
Web領域以外でも最適なレコメンドや
マッチングサービスを展開することが可能となる

プライベートDMP「Rtoaster」関連の 当期に発表した導入実績、他社サービスとの連携実績

主要な導入実績



株式会社さとふる
(ふるさと納税サイト)

導入2週間で
CVRが2.07倍に改善



エノテカ株式会社
「エノテカ・オンライン」
(ワイン通販サイト)

高精度なレコメンドで
販売数が2倍に向上



株式会社Z会「Zestia」
(スマホ向け学習アプリ)

3,000以上の教材から
最適教材をレコメンド



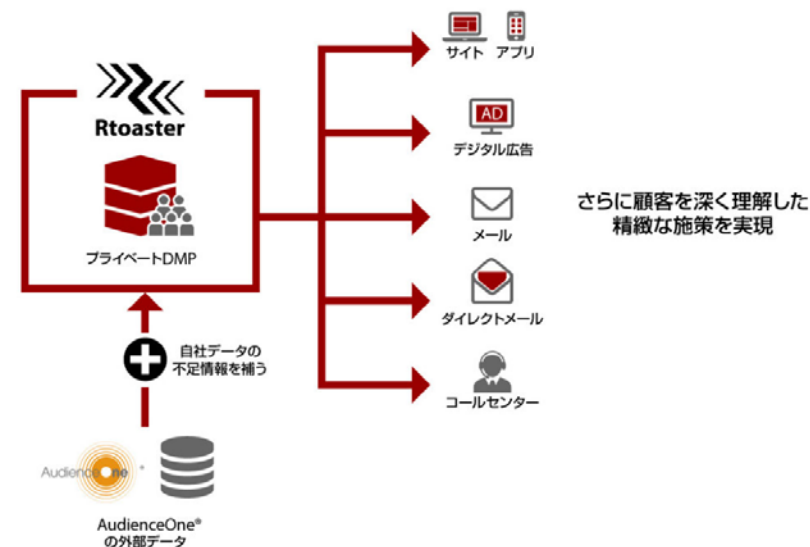
HAKUBA VALLEY
(白馬バレー)

観光客ごとにコミュニケー
ションをパーソナライズ

他社サービスとの連携実績

DAC「AudienceOne®」

(自社データに外部データをプラスし、より深く顧客行動を捉える)



株式会社マルケト「Marketo」

(株式会社プライムクロスが展開する不動産仲介・
ハウスメーカー向けMAサービスに採用)

プライベートDMP「Rtoaster」、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

JR九州のマーケティング基盤として プライベートDMP+MAを導入

2018/3/1

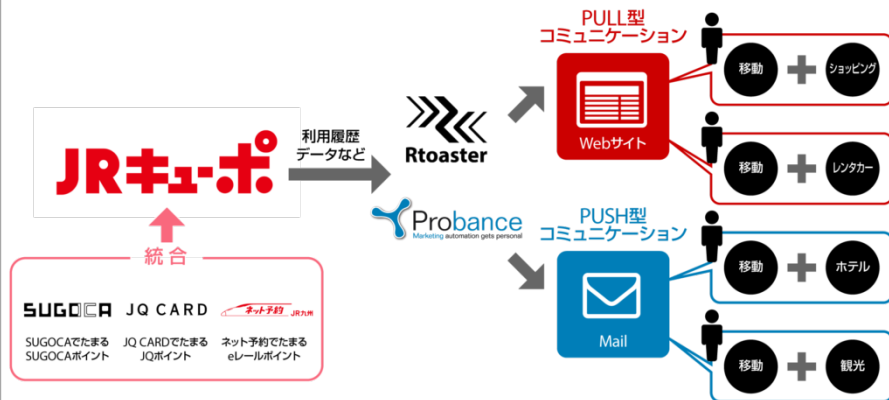
3つのポイントサービスが「JRキューポ」に統合された後の基盤として、インターネットからのチケット購入増とグループ全体でのクロスセルの創出を狙う。

管理部門特化型転職サービスMS-Japanに プライベートDMP+MAを導入

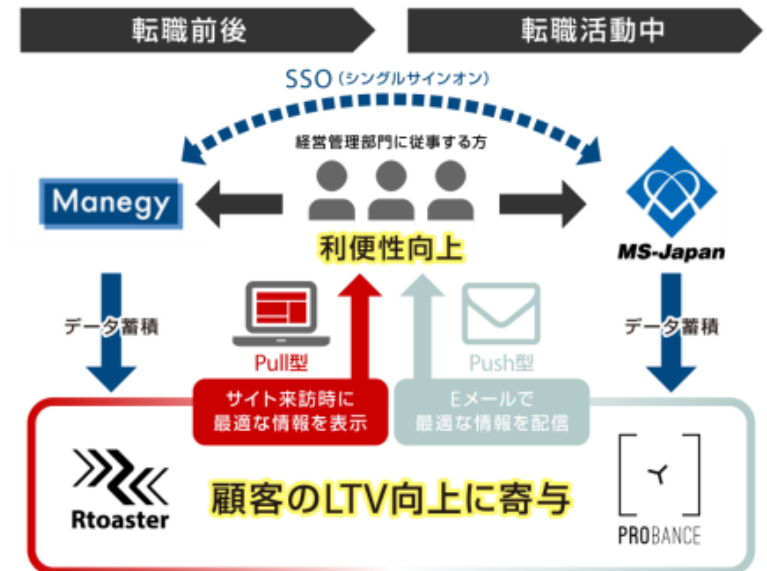
2018/7/10

ポータルサイト「Manegy」と転職サポートサービスの相互利用による、顧客のLTV向上を狙う。

両事例ともに、DMP「Rtoaster」が、Webサイト上でのPull型のコミュニケーションを、MA「Probance」が、パーソナライズされたメール配信によるPush型のコミュニケーションを担う。



▲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



インターネット広告領域のプレスリリース

広告運用のインハウス化を支援する 新サービスを提供開始

2018/2/1

運用型広告のオペレーションをインハウス化する流れを受け、運用ツールの導入、運用体制の構築、実運用までを一貫してサポートする新サービス。

運用型広告における各種オペレーションを、当社開発の各種ツールを用いて自動化・効率化できる点が特徴。



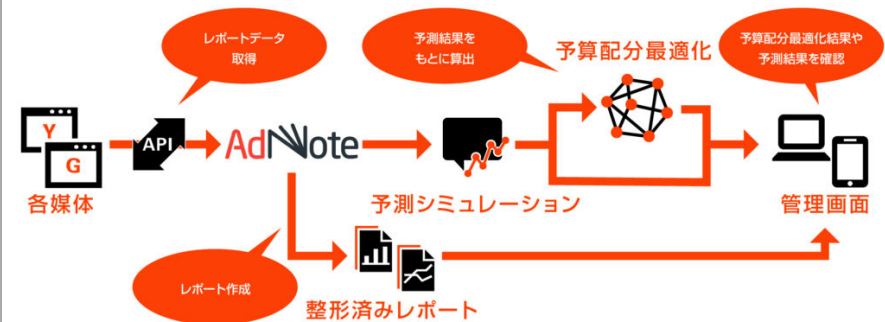
広告運用レポートの自動作成、予算の自動配分 ができる「AdNote」を提供開始

2018/2/14～

約20種類の広告運用レポートの自動作成に加え、広告媒体ごとの予算配分を簡単に予測、シミュレーションできる機能を搭載した、広告運用担当者の業務負荷を削減するツール。

オンラインサインアップで利用開始できる手軽さと、競争力のある価格体系により、販売拡大に注力。

AdNoteの機能概要



※ 整形済みレポートはEXCEL形式でダウンロード可能です。

中期経営計画「OneBrainPad」の 進捗状況と、2019年6月期業績予想

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

（当初計画）
（昨年8月時点の見通）
（最新の業績予想）

連結売上高60億円・連結経常利益10億円の達成
連結売上高50億円・連結経常利益7億円の見通
連結売上高52億円・連結経常利益7.1億円

中期経営計画の実現に向けた5つのアクションの進捗状況と変化

中期経営計画開始時点に比へた進捗

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



経営層へのアプローチが増え、案件が長期大型化

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



事業横断提案が増え、案件が長期大型化

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



MP事業は好調。一方、顧客からの人的支援の需要が高く、フロー型売上高が大きく増加

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



提携・協業による成長可能性は大きいと考え、継続模索中

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

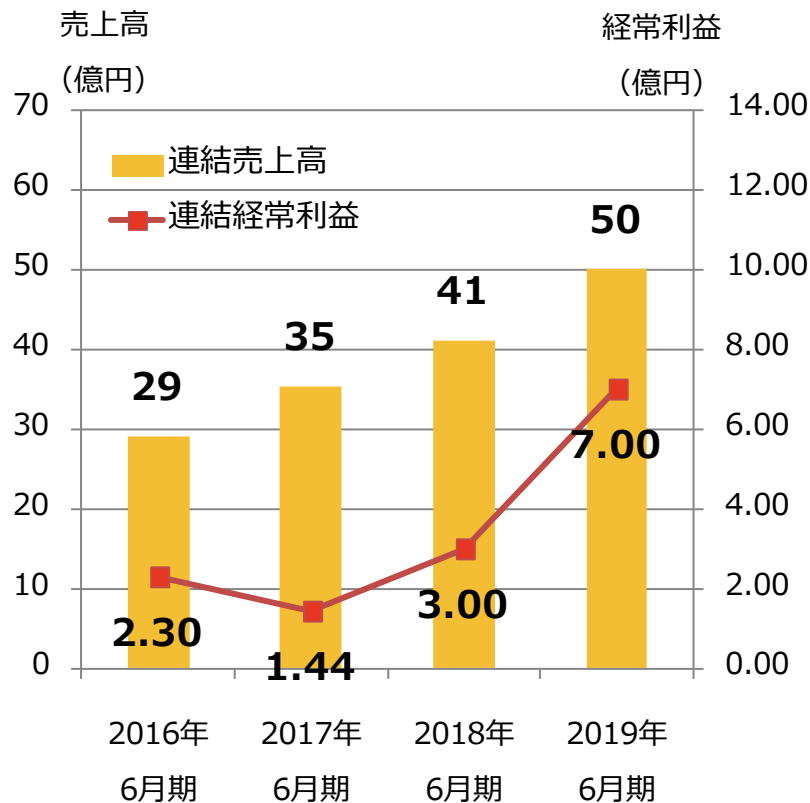


中間管理層の増員・育成進む

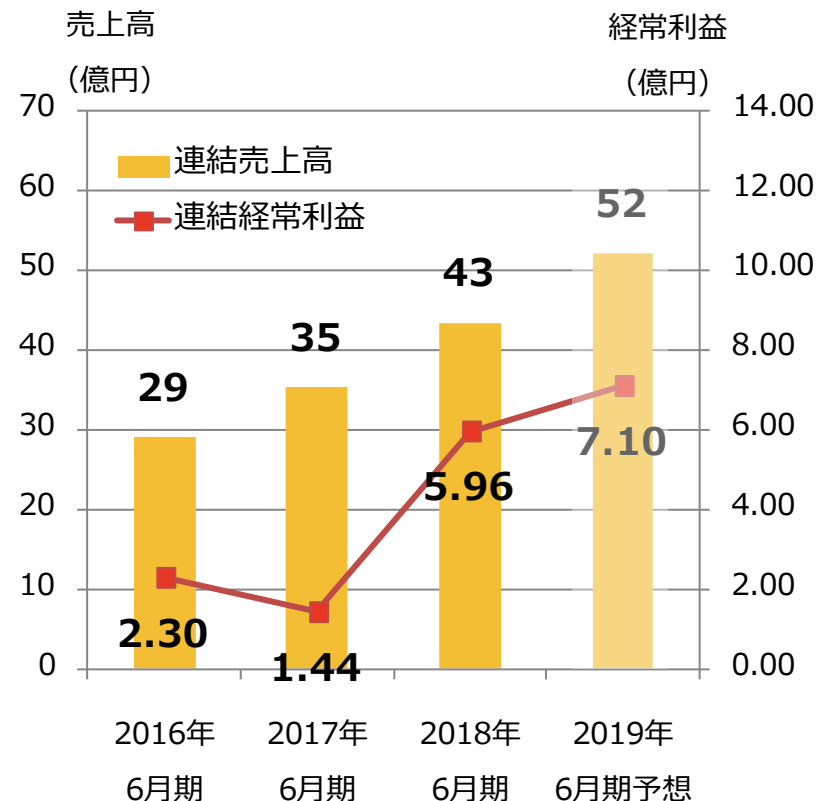
中期経営計画の進捗と、最終年度の業績予想

基本方針である「規模の拡大」路線どおりの成長を2018年6月期に達成でき、最終年度となる2019年6月期も同路線を継続。売上目標はこれまでの見通を上回るが、利益目標は次頁以降にある投資方針を加味し、7.1億円とする。

【これまでの見通】



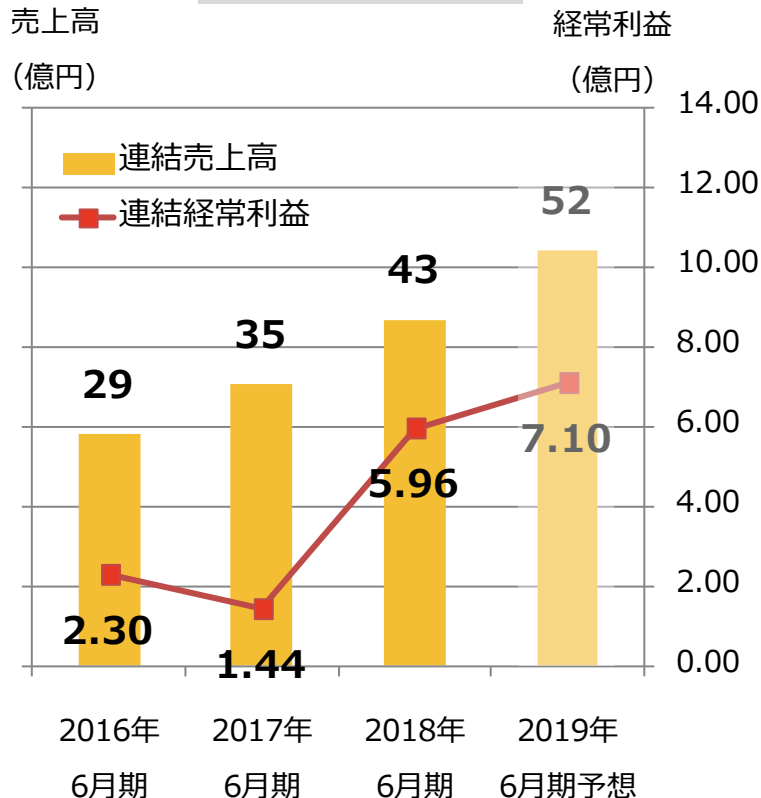
【2018年6月期実績をふまえた最新の予想】



最終年度 2019年6月期の業績予想の考え方

経常利益目標7.1億円の前提となる2019年6月期に行うべき投資は、主に以下3点。
これらは、中期経営計画以降も「規模の拡大」路線を継続していくうえで、必要な投資であると認識。

【最新の予想】



【利益目標の前提とした、2019年6月期に行うべき投資】

1

次期以降の成長に繋がる人材採用

2

成長を支える既存社員への投資

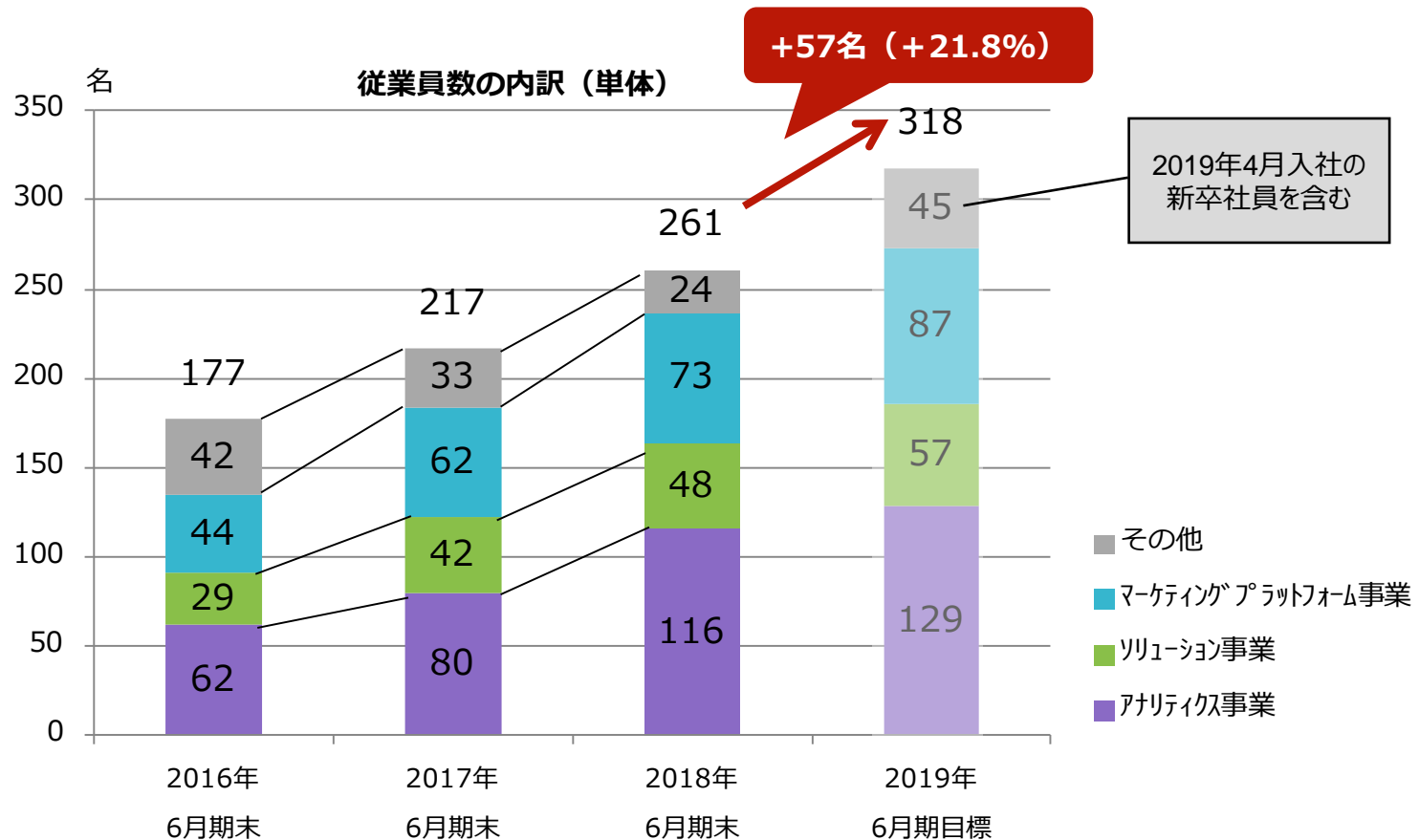
3

デジタルマーケティング領域における挑戦

最終年度 2019年6月期の業績予想の考え方

①次期以降の成長に繋がる人材採用

中期経営計画以降も成長ペースを維持していきたいという考えから、2019年6月期においても、前期比+20%超の人員増を目標とする。



最終年度 2019年6月期の業績予想の考え方

② 成長を支える既存社員への投資

当社が求めるデータ活用人材は市場全体で不足

- 採用競争の激化と、一部職種では給与水準の高騰も見られる
- **給与水準の見直し**や、社員にとって**働きがいのある職場環境の構築**が重要

利益への影響が大きい投資となるが、
今後も組織規模を維持・拡大していくには、
いまから行うべき投資であると認識

③ デジタルマーケティング領域における挑戦

マーケティングプラットフォーム事業を支える「Rtoaster」に続き、将来の収益基盤づくりとして、
「運用型広告領域」の新サービス・新製品の開発、立ち上げのための投資に注力

DMP領域



AD領域



インハウス化
支援サービス

新

など

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。

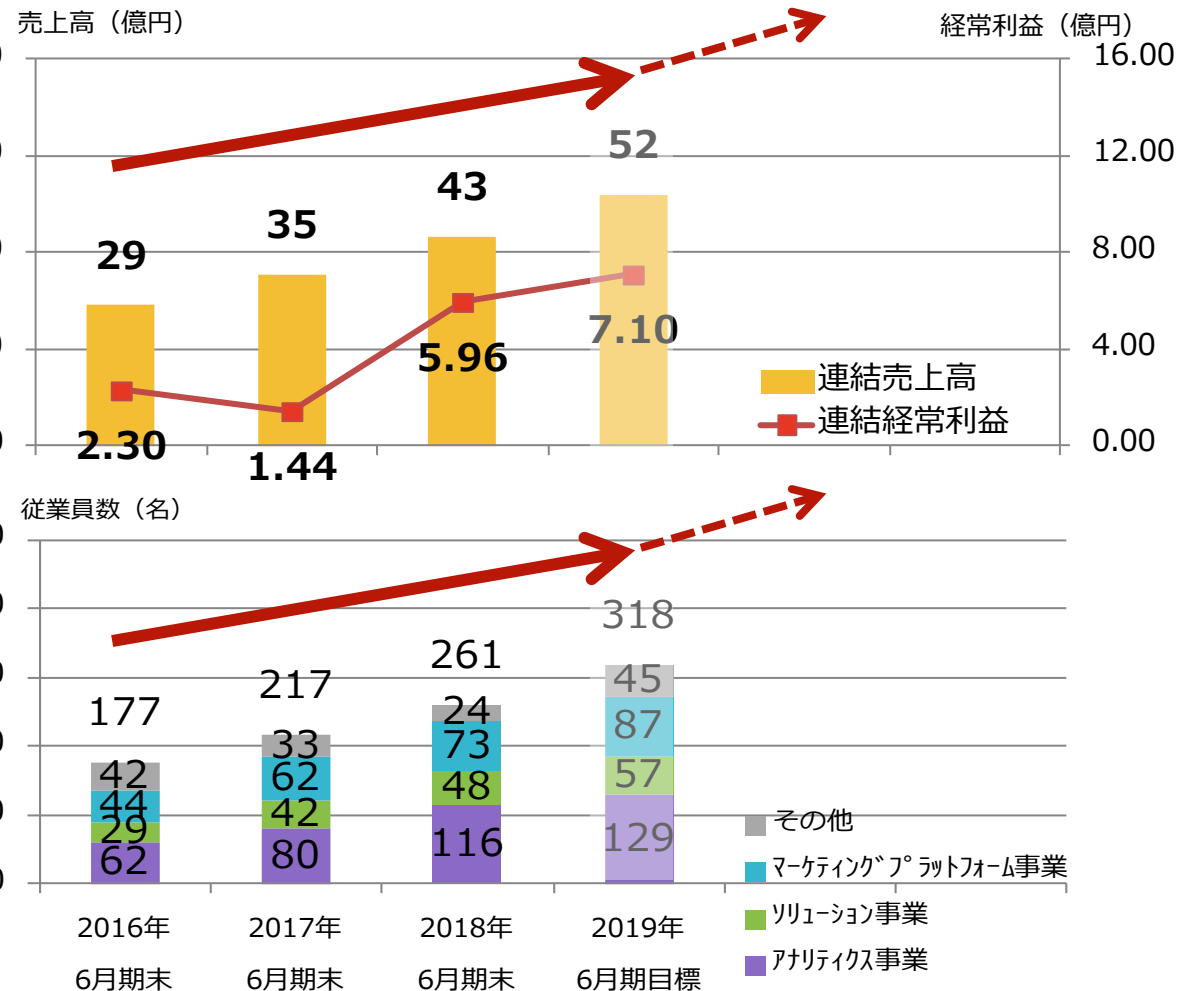
最終年度の人材イメージ

- | | |
|----------------|-----------|
| 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

現・中期経営計画以降（2020年6月期以降）の成長について

「規模の拡大」路線を継続し、組織を拡大しながら、市場成長に引けを取らない成長を目指していく方向で、計画を策定中。



成長のためのポイント

- 一定の成果が出てきている
 - ・経営層へのアプローチ
 - ・事業横断での提案力強化は、さらに推進する
- あまり進捗させられていない
 - ・システム化
 - ・ストック収入の拡大
 - ・提携・協業による事業拡大は、ワンランク上の成長を実現するための重点課題と認識
- 組織拡大を支える
 - 中間マネジメント層の育成や、採用面での体制強化にもより注力していきたい

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**800社以上**

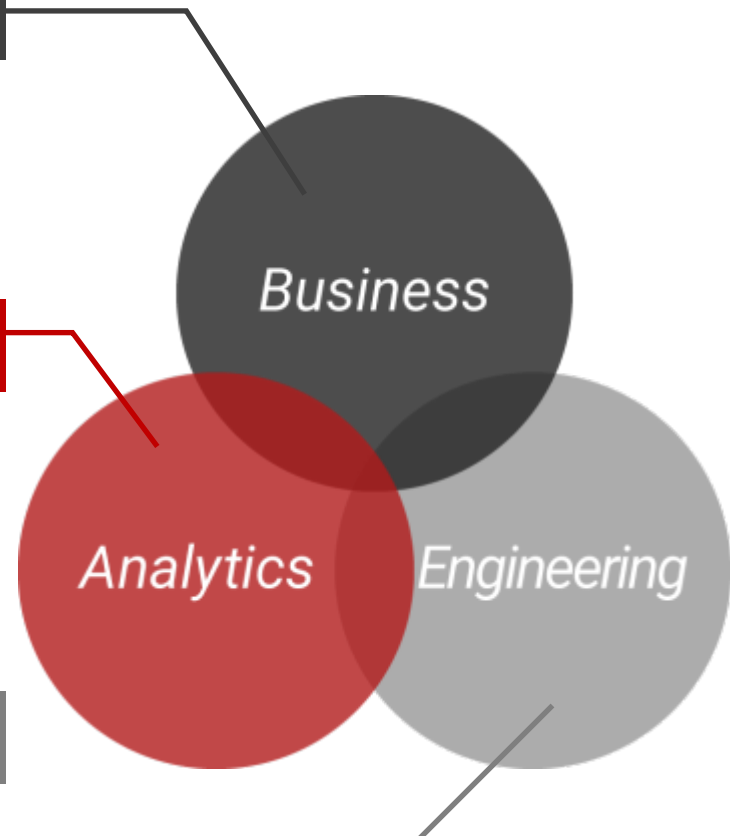
2004年の創業以来、ブレインパッドがデータ活用をお手伝いした企業は800社を超えます。幅広い業界を対象として、豊富に積み上げられたナレッジを武器に、お客様の経営課題を解決に導きます。

80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、80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

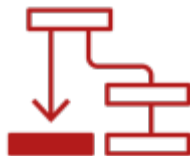
マーケティングのPDCA
サイクル全体の改善を支援



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



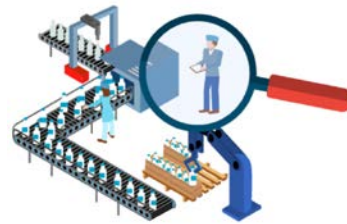
「ブレインパッド教育講座」の運営
実績を持つ、データ活用人材育
成の専門家
・コンサルタント
・講師



「+AI」(プラスエーアイ) ブレインパッドのAI・機械学習のサービス・コンサルティング

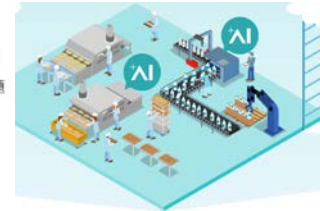
+AI は、身近な日常やビジネスに人工知能をプラスして、さまざまなイノベーションを生み出しています。

ディープラーニングを含む機械学習、自然言語処理、数値最適化など、人工知能 (AI) 関連テクノロジーの活用により、経営改善やサービス革新に貢献するスペシャリストがお客様の支援にあたります。



食品工場での不良品検知

人間が目視で行っている夾雑物*混入の発見プロセスに対し、製造ライン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。
*夾雑物=余計なもの



AI関連技術 ディープラーニング

利用データ 画像データ

+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、更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	3~6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

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>広告運用支援ツール</p> <p>AdNote</p> <p>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</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>マッチングエンジン</p> <p>Conomi</p> <p>収集・蓄積したデータを活用して、独自のアルゴリズムでヒト・モノを複合的にマッチング</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>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</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	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 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	マッチングエンジン  Conomi 収集・蓄積したデータを活用して、独自のアルゴリズムでヒト・モノを複合的にマッチング		
	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	最適化 ・ その他 アプリケーション	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	ロボティック・プロセス・ オートメーション  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。

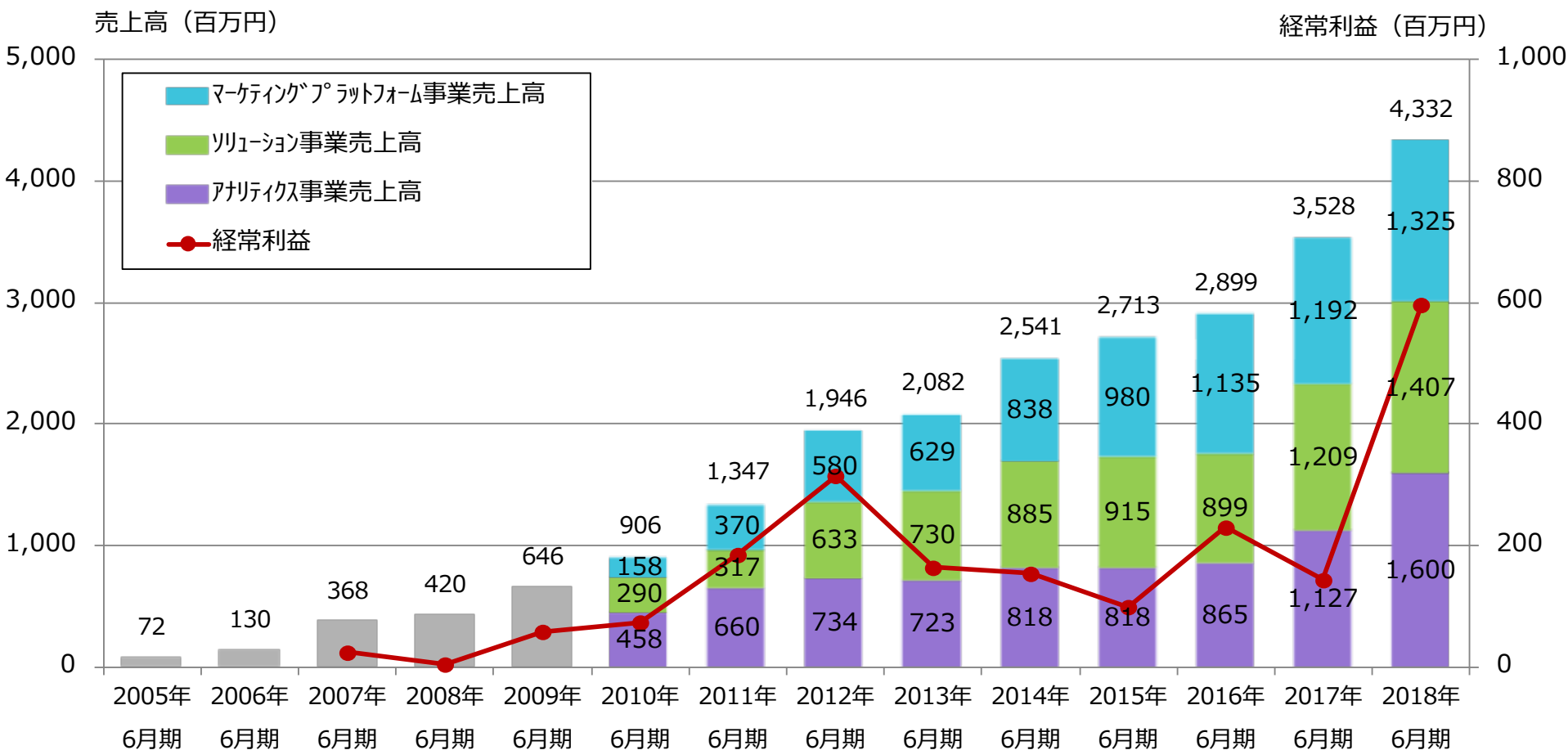
機械学習技術や統計分析を応用した機械学習推薦エンジン「Mynd Engine」が、「Mynd plus」として進化。



↑
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

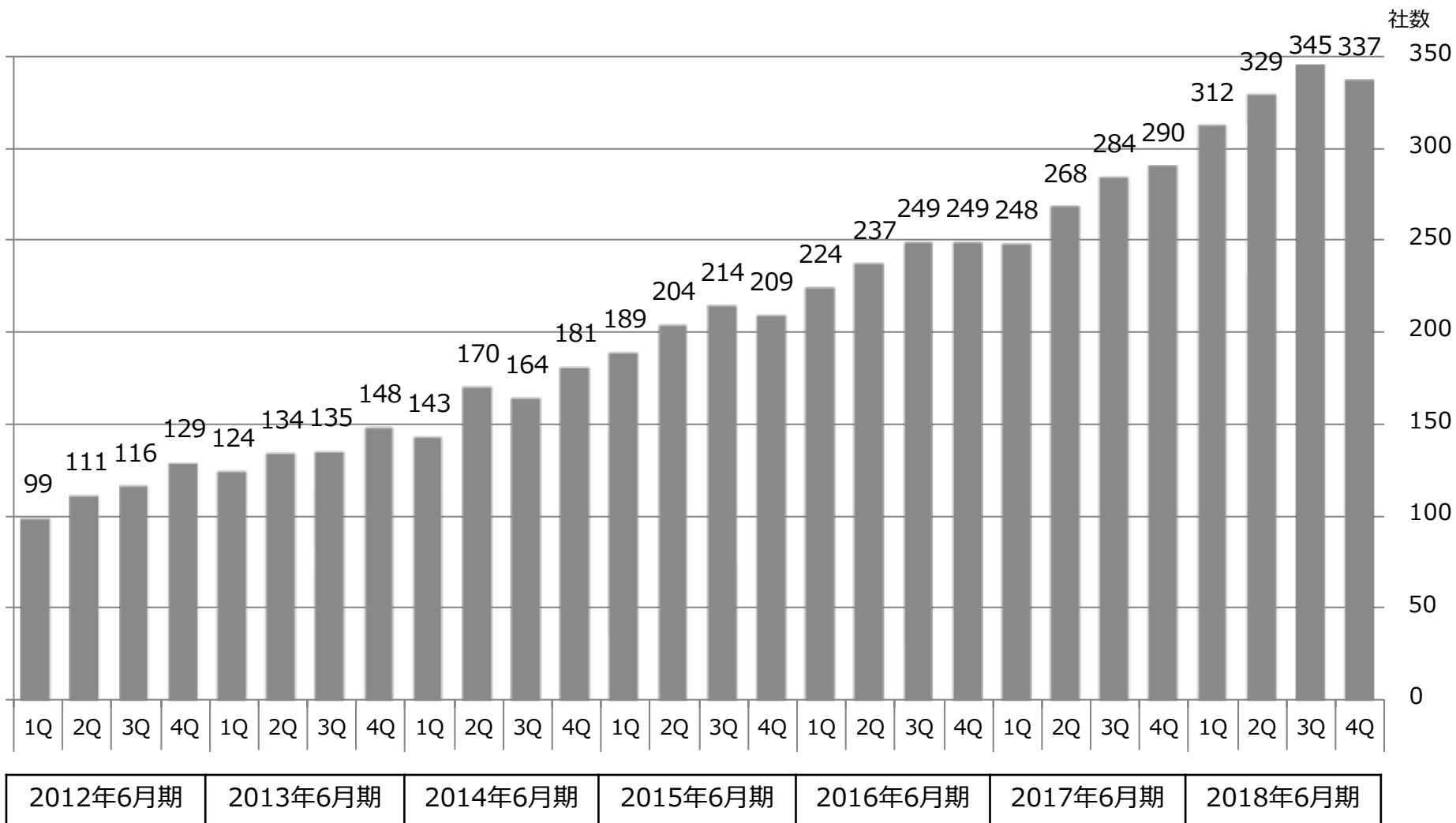


連結売上高、連結経常利益の推移

2009年以前のセグメント別の売上高、2006年6月期以前の経常利益は未公表です。
また、2011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。