

2019年6月期 第2四半期 決算補足説明資料

株式会社ブレインパッド
2019年2月8日

INDEX

- はじめに … P 2
- 会社概要 … P 3
- 2019年6月期 第2四半期 連結業績ハイライト … P 8
- 2019年6月期 第2四半期 単体業績/単体セグメント業績ハイライト … P 15
- 2018年11月9日発表済 業績予想の修正について（再掲） … P 30
- 中期経営計画「OneBrainPad」の進捗状況（再掲） … P 33
- APPENDIX … P 42

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。

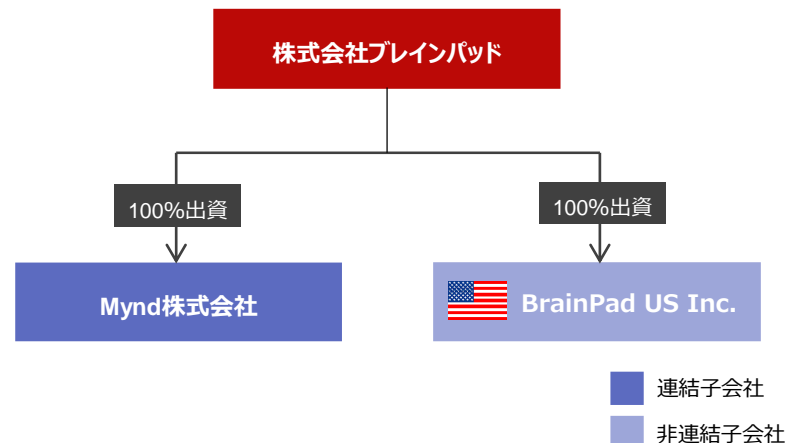
データは蓄積するだけではただのコストです。私たちは、データを価値に変えるために必要な
分析力（国内随一のデータサイエンティスト数）
エンジニアリング力（市場No.1製品を自社開発・提供できる技術力）
ビジネス力（データ活用を支援した企業は業種問わず800社超）
の3つの力を有した、世界でも稀有な企業です。

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12月31日現在)	
従業員数	271名 (連結、2018年12月31日現在)	
役員	代表取締役会長	草野 隆史 (創業者)
	代表取締役社長	佐藤 清之輔 (創業者)
	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
主な加入団体	<ul style="list-style-type: none"> 一般社団法人データサイエンティスト協会 一般社団法人日本ディープラーニング協会 	

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



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・制度
ISO(JIS Q) 27001

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。

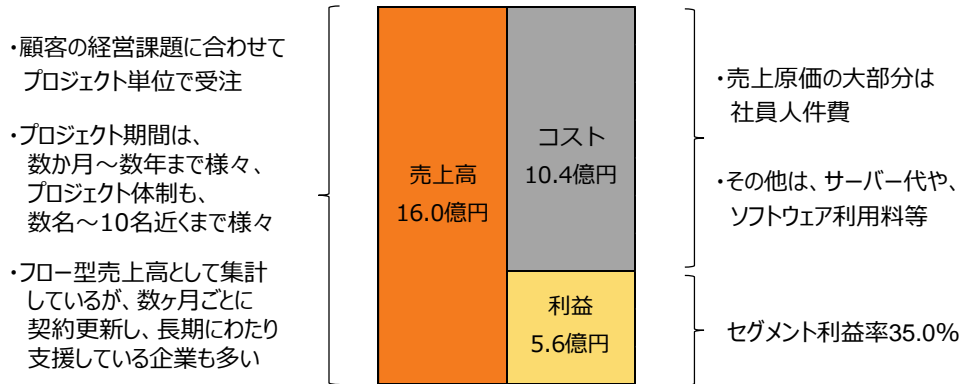
(2019年2月8日現在、敬称略、順不同)

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)、(株)JR東日本ネットステーション
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)、花王グループカスタマーマーケティング(株)、(株)富士フイルム ヘルスケア ラボラトリー、(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)TSUTAYA、(株)ゲオ、(株)ピーチ・ジョン、(株)フェリシモ、(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、西川産業(株)、オーマイグラス(株)、全日空商事(株)、(株)I-ne、エノテカ(株)、(株)ドラマ
食料品・飲食	(株)すかいらーく (現・(株)すかいらーくホールディングス)、味の素(株)、キリン(株)、キューピー(株)、日本コカ・コーラ(株)、森永乳業(株)、キッコーマン(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)、日本たばこ産業(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、(株)リクルートスタッフィング、テクノプロ・ホールディングス(株)、(株)ディスコ、(株)日経HR、学校法人河合塾、(株)Z会、(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)JTB、(株)日本旅行、ヤマト運輸(株)、ゆこゆこホールディングス(株)、(株)旅工房、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)、積水ハウス(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)JTBパブリッシング、(株)博報堂プロダクツ、ビーコンコミュニケーションズ(株)、(株)J-WAVE i
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。

前期の収益構造 (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、毎年十数名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

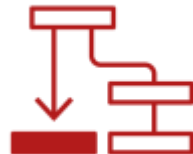
マーケティングアナリティクス



- ・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



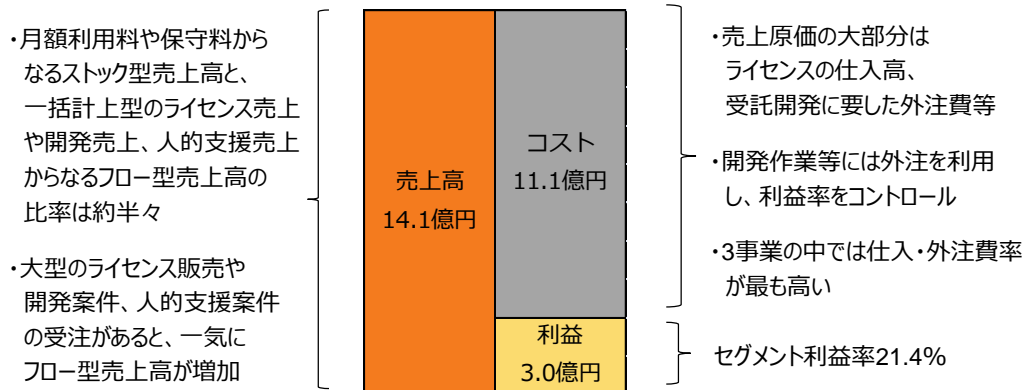
- ・データ活用組織・体制の整備や立ち上げ
- ・データ活用人材やデータサイエンティストの育成メソッドを組み合わせたカスタマイズプログラムの提供

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。

前期の収益構造 (2018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

<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>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。

前期の収益構造 (2018年6月期連結実績)

- ・自社開発製品を月額課金型で利用いただいている (売上高の大部分が、「Rtoaster」関連の売上)
- ・解約がない限りは、売上が積み上がるストック型のビジネスモデル
- ・一部、カスタマイズ開発や導入コンサルティング費用がフォロー型売上高となる



売上原価の大部分は
自社開発製品運用のための
サーバー費用や、
製品開発のための人件費

セグメント利益率24.3%

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 シミュレーションによる着地予測から予算配分/調整を自動化する広告運用の支援ツール	 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 (※)

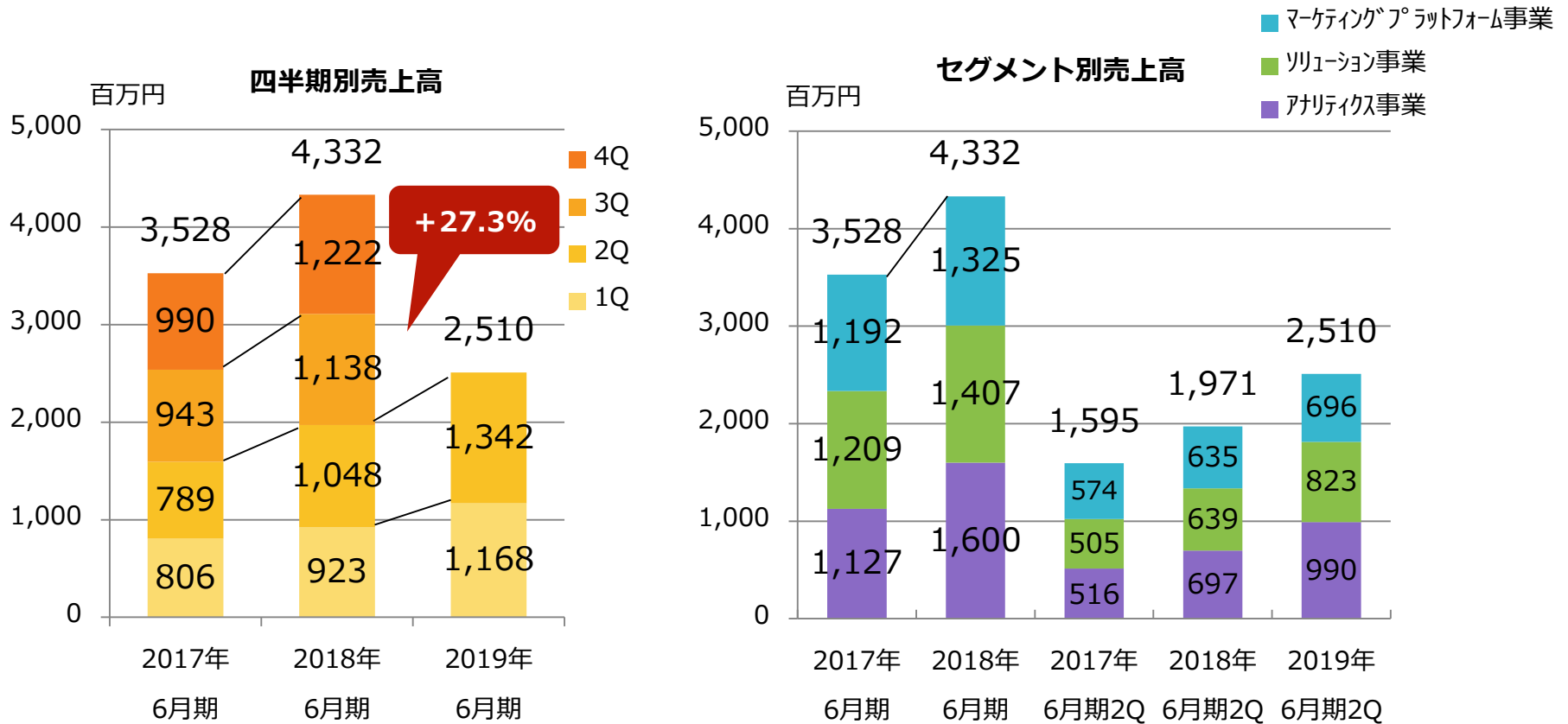
DMP市場を牽引し続ける「Rtoaster」
ユーザーに愛され続けるには理由がある

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」

2019年6月期 第2四半期 連結業績ハイライト

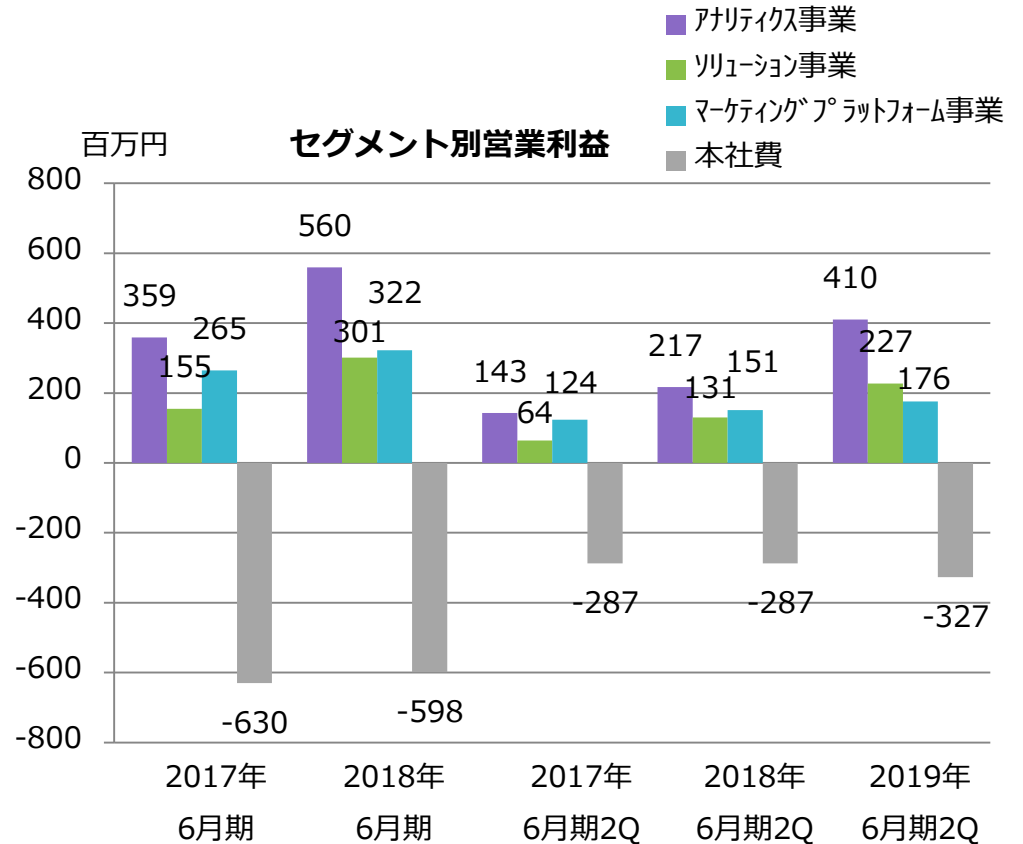
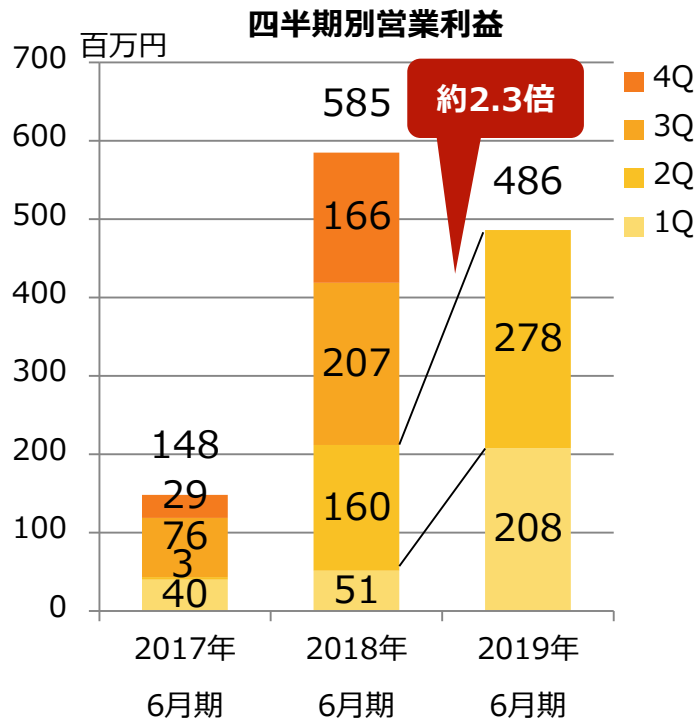
3期比較（連結売上高：四半期別/セグメント別）

これまでに採用した人員が戦力化し、市場の力強い需要を確実に取り込んで3事業ともに増収。四半期あたり売上高が過去最高の13億円台に到達。



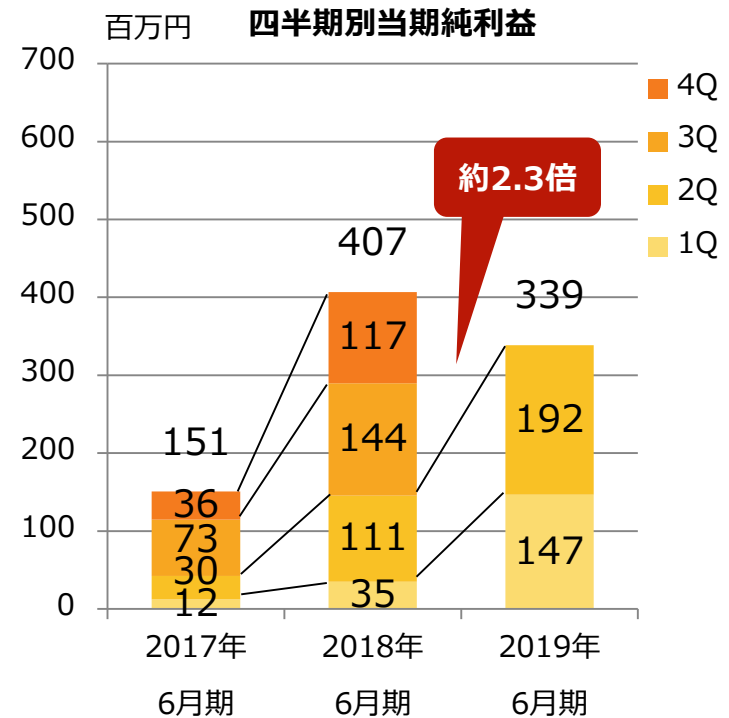
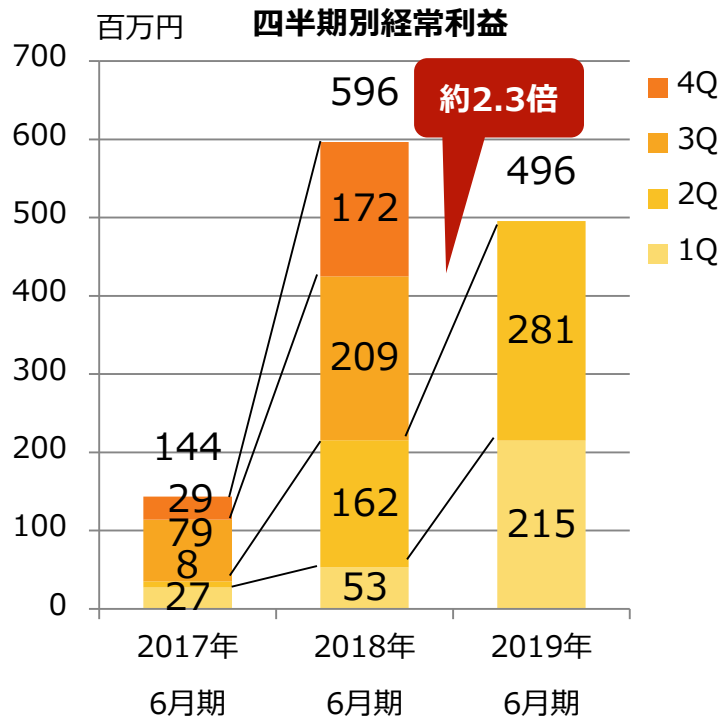
3期比較（連結営業利益：四半期別/セグメント別）

案件の大型化・長期化および効率的なプロジェクト管理により案件利益率が高まっており、前年同期比約2.3倍、過去最高となる四半期あたり利益を実現。3事業ともに増益。なお、本社費の増加は、賞与引当金の追加分を一時的に本社費に計上したため。（期末には各セグメントに配分予定）



3期比較（連結経常利益、当期純利益：四半期別）

前述の営業利益と同じく、連結経常利益、当期純利益ともに、大きく成長。



連結損益の状況

(単位：百万円)

	2018年 6月期2Q	2019年 6月期2Q	増減額	増減率
売上高	1,971	2,510	538	27.3%
売上原価	1,116	1,285	169	15.2%
売上総利益	855	1,224	369	43.2%
販管費	643	738	95	14.7%
営業利益	212	486	274	129.5%
営業外収益	4	10	6	126.9%
営業外費用	1	0	-0	-34.8%
経常利益	216	496	280	129.9%
特別利益	0	0	-0	-59.6%
特別損失	-	-	-	-
税金等調整前当期純利益	216	496	280	129.4%
法人税等合計	71	157	87	122.5%
当期純利益	145	339	193	132.8%
非支配株主利益	-	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	145	339	193	132.8%

案件の大型化・長期化と、人員の戦力化、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

想定よりも販管費を使用できていない部分があり、販管費の増加率は限定的

連結財政状況

(単位：百万円)

	2018年 6月期末	2019年 6月期2Q末	増減額	増減率	主な増減要因
資産	2,692	2,901	210	7.8%	
流動資産	2,121	2,333	212	10.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・現金及び預金 +170 ・仕掛品 +33 ・受取手形及び売掛金 +32 ・流動資産その他 ▲24
固定資産	570	569	-2	-0.3%	<ul style="list-style-type: none"> ・ソフトウェア +12 ・のれん ▲11 ・有形固定資産（建物・備品等） ▲4
負債	883	755	-129	-14.6%	
流動負債	827	687	-140	-16.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・買掛金 +39 ・前受収益 ▲87 ・賞与引当金 ▲40 ・流動負債その他 ▲24 ・未払金 ▲14
固定負債	56	67	11	19.8%	<ul style="list-style-type: none"> ・固定負債その他 +11
純資産	1,808	2,147	339	18.7%	<ul style="list-style-type: none"> ・利益剰余金 +339
自己資本比率	67.0%	73.8%			

連結キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	2018年 6月期2Q	2019年 6月期2Q	2019年6月期2Qの主な内訳
営業CF	206	244	<ul style="list-style-type: none"> ・税金等調整前当期純利益 + 496 ・減価償却費 + 76 ・仕入債務の増減額 + 41 ・法人税等の支払額 ▲ 241 ・たな卸資産の増減額 ▲ 33 ・売上債権の増減額 ▲ 32 ・前受収益の増減額 ▲ 40
投資CF	-68	-74	<ul style="list-style-type: none"> ・有形固定資産の取得による支出 ▲ 16 ・無形固定資産の取得による支出 ▲ 53 ・投資有価証券の取得による支出 ▲ 5
財務CF	-45	—	(財務活動の結果使用した資金なし)
現金および現金同等物の増減額	93	170	
現金および現金同等物の残高	795	1,437	

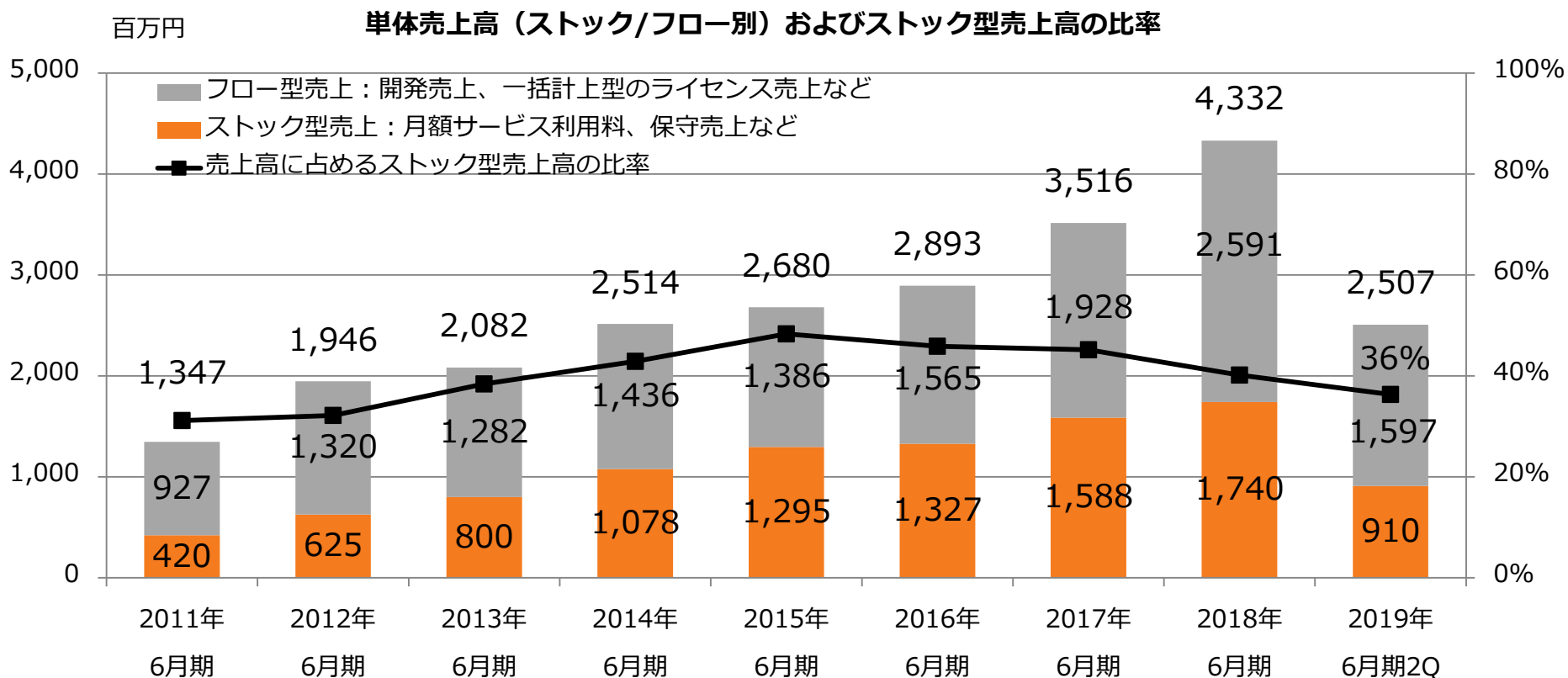
2019年6月期 第2四半期

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

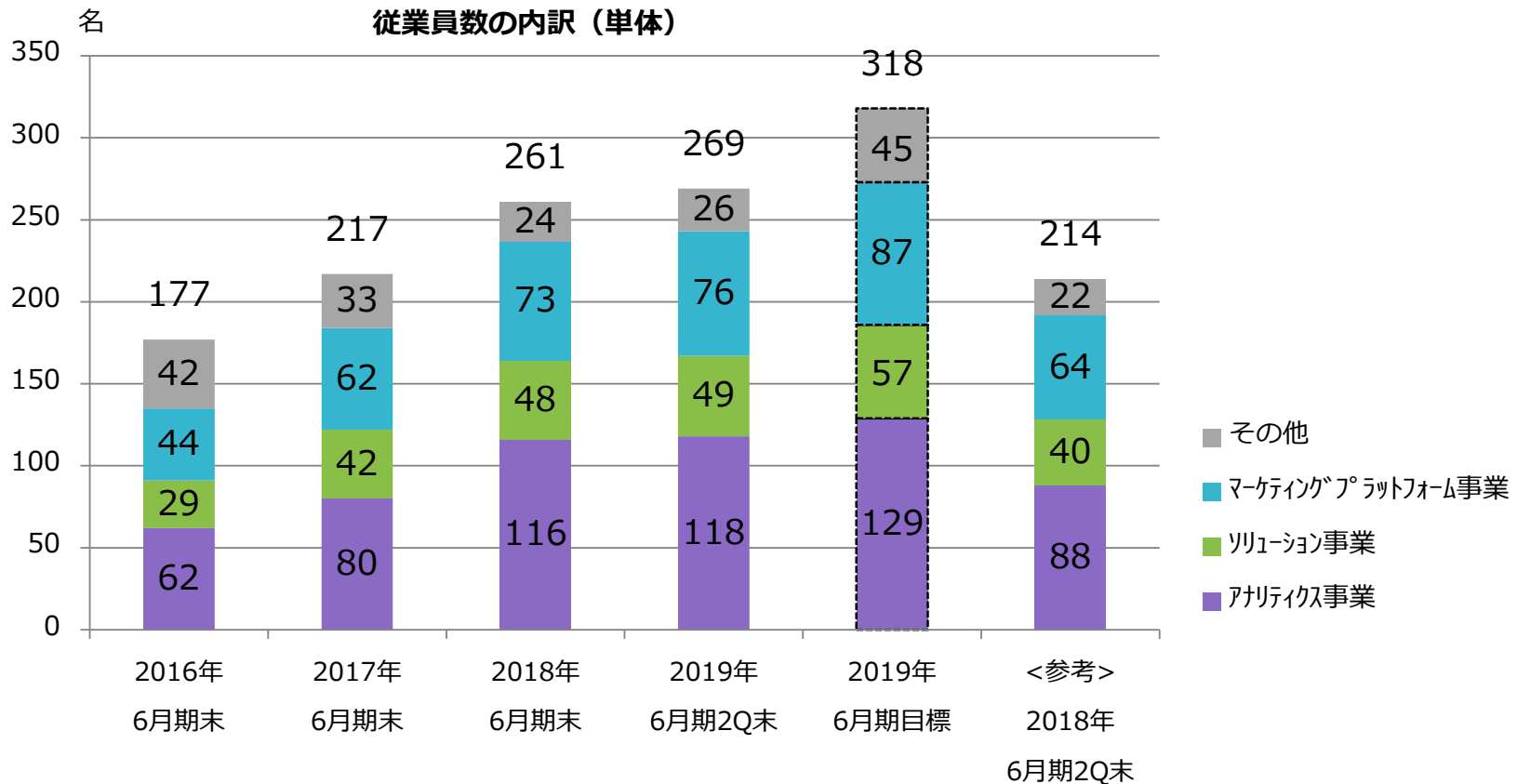
（ソリューション事業、マーケティングプラットフォーム事業それぞれのストック型売上高の合計）の売上高に占める比率は、ソリューション事業の売上高をフロー型が牽引していることもあり、低下傾向が続き、36%となった。（事業別のストック型売上高は後述）



従業員数の内訳（単体）

当期2Q末の従業員数は、前期末比+8名に留まったが
本年1月以降の入社が増加し、2019/2/8現在の従業員数は、282名となっている。
また、4月入社の新卒社員として18名が内定、300名規模が見えてきている。

なお、退職率は低下傾向が続いており、IT業界の平均水準程度となっている。

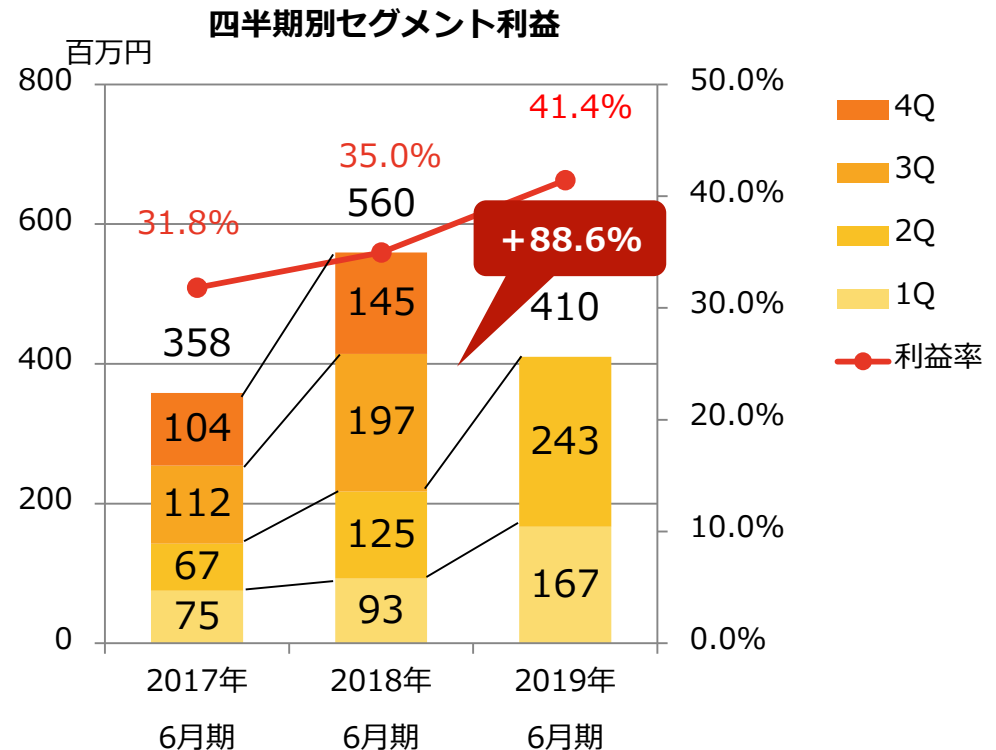
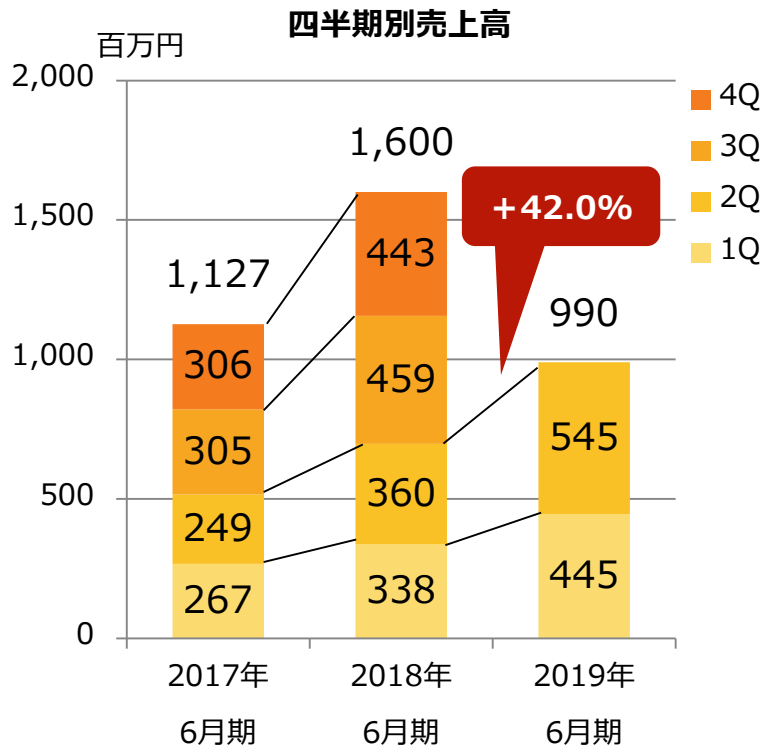


アナリティクス事業（単体）3期比較

案件の大型化・長期化と人員増により、四半期あたり売上高が過去最高の5億円台に到達。

利益面は、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+88.6%の高成長となった。

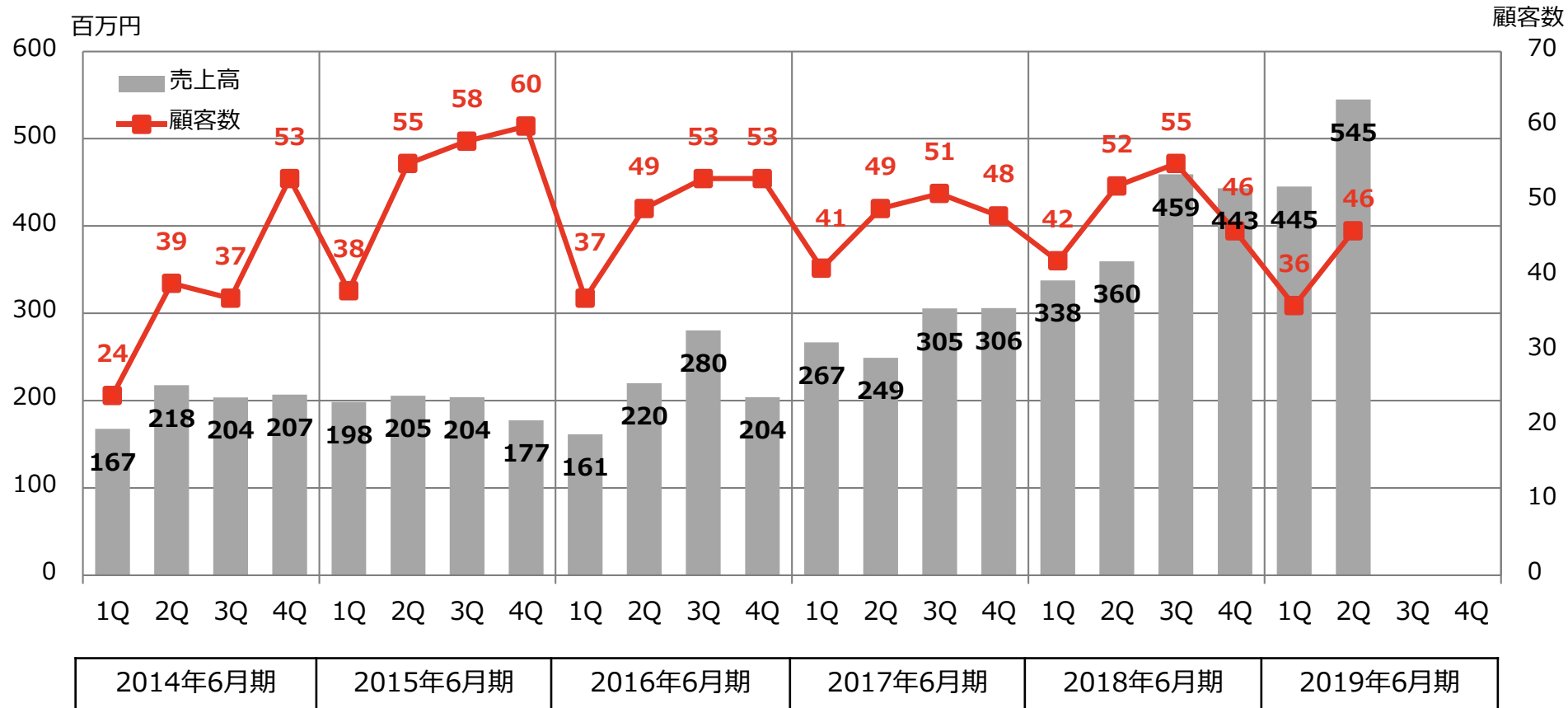
所属人数が最も多いため賞与引当金を一時的に本社費で計上していることの影響が大きいこともあり、セグメント利益率が上昇。適正な利益率水準は、35%強と考えている。



アナリティクス事業（単体）売上・顧客数推移

四半期あたり売上高が、5億円台へ到達。

引き続き、案件の大型化・長期化が進んでいる。



AI関連のトピックス

JT（日本たばこ産業株式会社）のマーケティング効果を、機械学習を用いた支援により20%改善
PoCでは終わらせずに、データ分析の実業務への適用と継続的に利用できる仕組みを提供

2019/1/29



機械学習を活用した予測モデルにより、マーケティングの費用対効果が20%改善

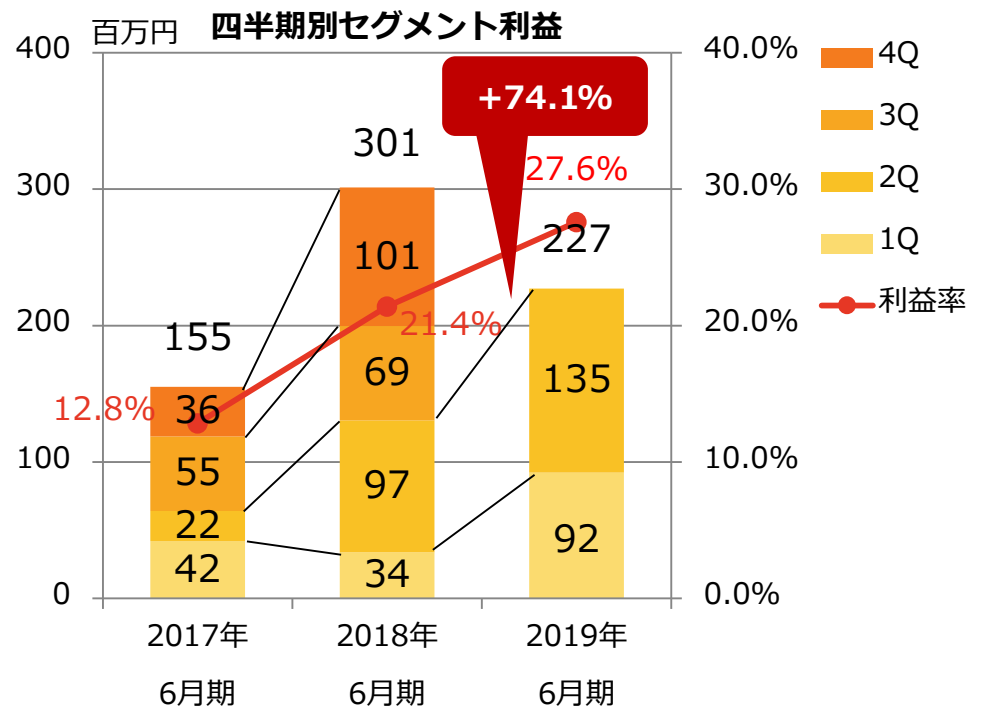
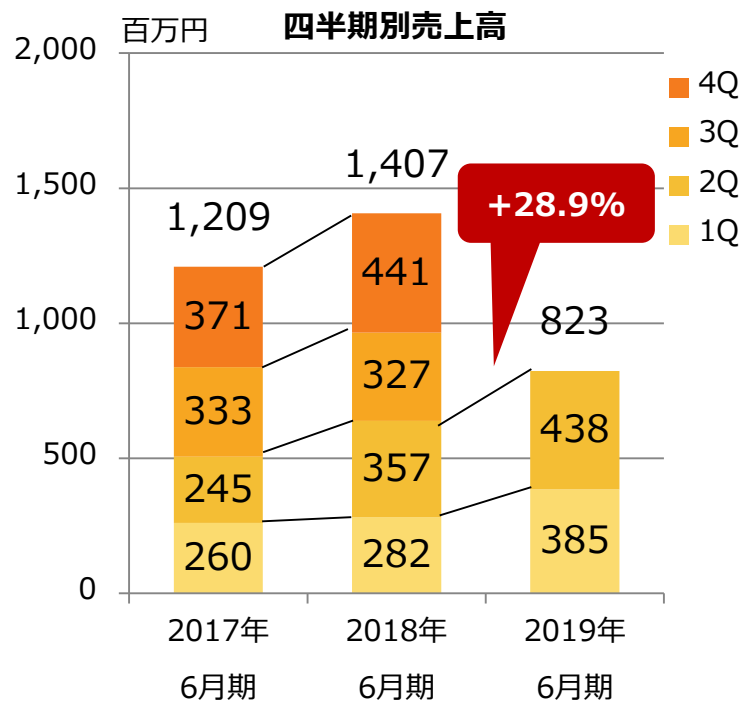
- ブランド遷移率（顧客が近い将来利用するであろう銘柄）を高い精度で予測。
- 担当者が経験に基づいて銘柄推奨するのに比べ、ブランド遷移率が約1.2倍に増加。
マーケティングの費用対効果も20%改善。
- JTのマーケティング実務に根付かせるために、PoCでは終わらせずに一連のプロセスをシステム化し、予測精度を保ちながらマーケティング担当者が継続的に利用できる仕組みを提供。

ソリューション事業（単体）3期比較

売上高は、組織拡大と人材の戦力化により、成長（前年同期比+28.9%）。

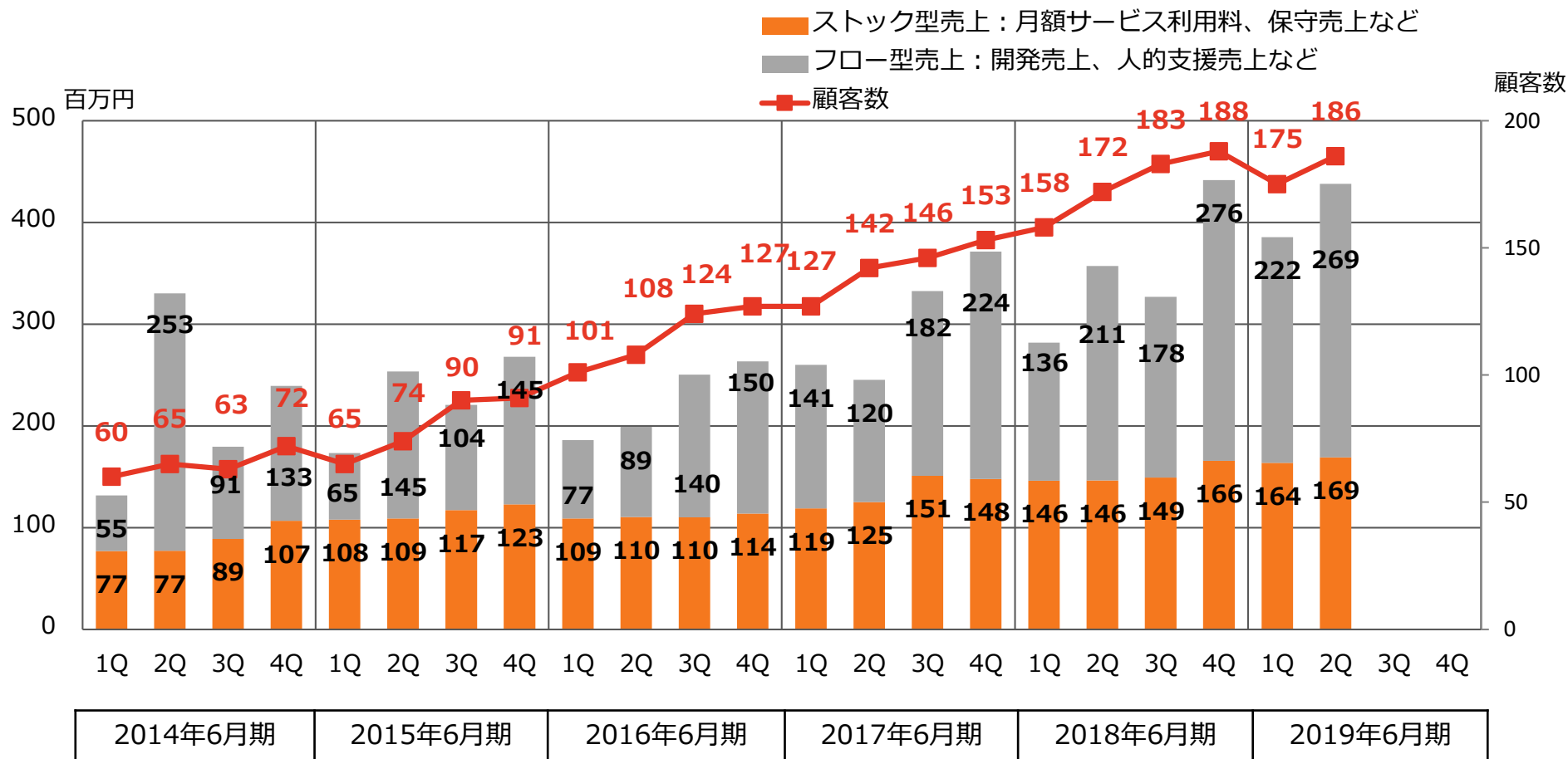
利益面も、分析環境構築案件や分析支援案件が安定的な利益を生み出し、前年同期比+74.1%の高成長となった。

人材採用数が想定より少なかったことや、分析支援案件の比率が高まったこともあり、セグメント利益率が一時的に上昇。適正な利益率水準は20%~25%と考えている。



ソリューション事業（単体）売上—顧客数推移

当事業が取り扱うソフトウェアを用いた分析支援案件（フロー売上高）が、売上伸長を牽引。

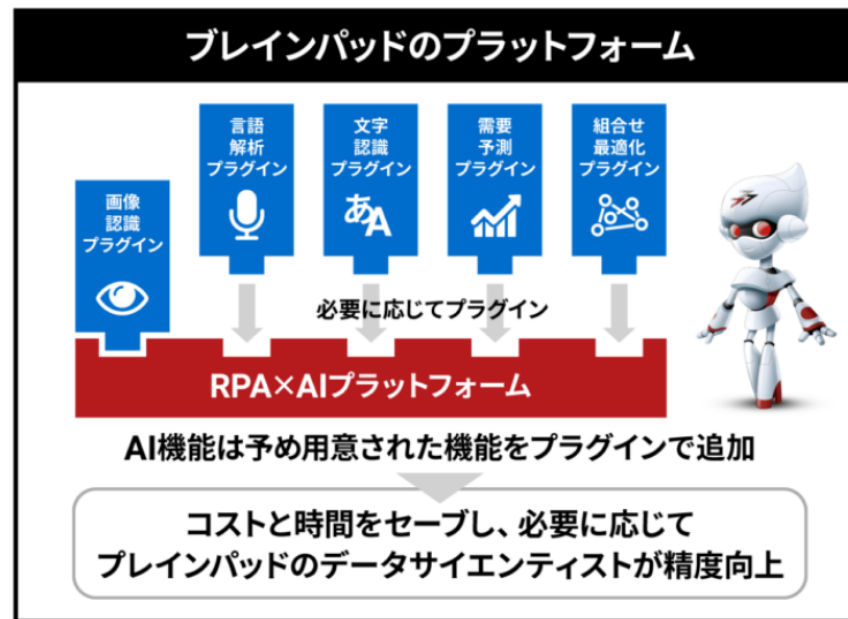
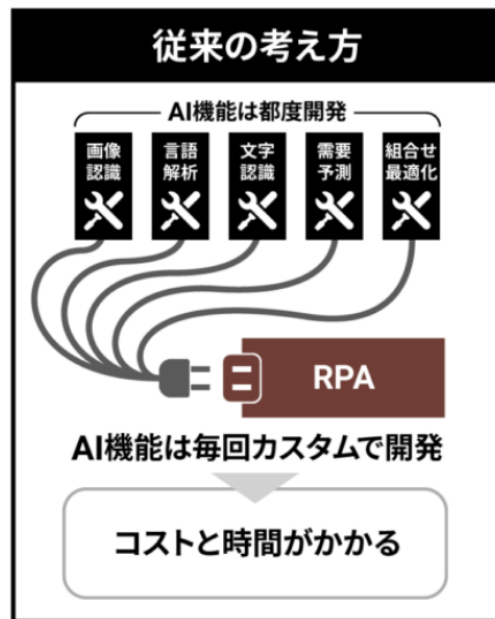
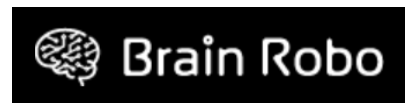


RPA「ブレインロボ (BrainRobo)」関連のプレスリリース

RPAテクノロジーズ株式会社と共同で、RPA×AI導入支援パッケージプランを発表

2018/11/12

ブレインロボ提供のRPA×AIプラットフォームを活用し、RPAの導入のみならず、複数のAIやツール、サービス群から最適なプラグインを選択することで、RPAの早期高度活用が可能に。



※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。

ブレインロボが提供するRPA×AIプラットフォーム概念図

～ 複数のAIエンジンから必要な機能を選んで利用可能 ～

RPA「ブレインロボ (BrainRobo)」関連のプレスリリース

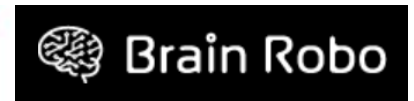
JR東日本の列車遅延情報などを自動でTwitter配信する仕組みをRPAで構築
人手では実現困難なタイムリーな情報収集と投稿作業を完全自動化

2019/1/24

列車遅延等の情報が配信されてから数分後にはJR東日本の公式Twitterに自動投稿され、より多くのお客様へタイムリーに運行情報を伝えることが可能に。



The image shows a screenshot of the JR East Japan (@JRE_Super_Exp) Twitter profile. The profile name is "JR東日本【新幹線】運行情報 (公式)" and the handle is @JRE_Super_Exp. The bio states that this account provides real-time train status information for JR East Japan, including delays and cancellations. The profile has 121 tweets, 1 follower, and 5,457 followers. Two tweets are visible, both from January 11, 2019. The first tweet, posted at 16:05, reports that the Tohoku Shinkansen is currently operating normally. The second tweet, posted at 13:32, reports a delay on the Tohoku Shinkansen due to noise confirmation at Maebashi Station, affecting the line between Tokyo and Shinjoh Station.



ロボが最新の運行情報を
収集して自動投稿!

RPAを活用してタイムリーに自動投稿されているJR東日本の運行情報公式Twitter

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

「Probance」のバージョンアップを発表

複数のシナリオを一画面で可視化、誰でも簡単にシナリオ管理が可能に

2018/11/13

複数のキャンペーンの関連性が分かりやすいビジュアルにリニューアル
大量のシナリオ管理が誰でも簡単に!



The screenshot shows a campaign management interface with a timeline of events. The events are:

- D+1: ウェルカム (Welcome)
- D+3: おすすめ情報 (Recommended information) and 入会特典 (New member benefits)
- D+11: ダブルポイントプレゼント (Double point gift)
- D+14: クーポン配布 (Coupon distribution)

Each event has a status indicator (e.g., 'アタフィ') and a '管理' (Manage) button. The interface also includes a search bar, a filter dropdown, and a '管理画面イメージ' (Management screen image) label.

入会1日後

・「ウェルカム」

入会5日後

・全員に「おすすめ情報」
・「ウェルカム」をオープンした人に「入会特典」

入会11日後

・「入会特典」をクリックした人に「ダブルポイントプレゼント」

入会14日後

・「ウェルカム」をオープンしていない人に「クーポン配布」

過去の施策結果に応じて簡単アクション設定

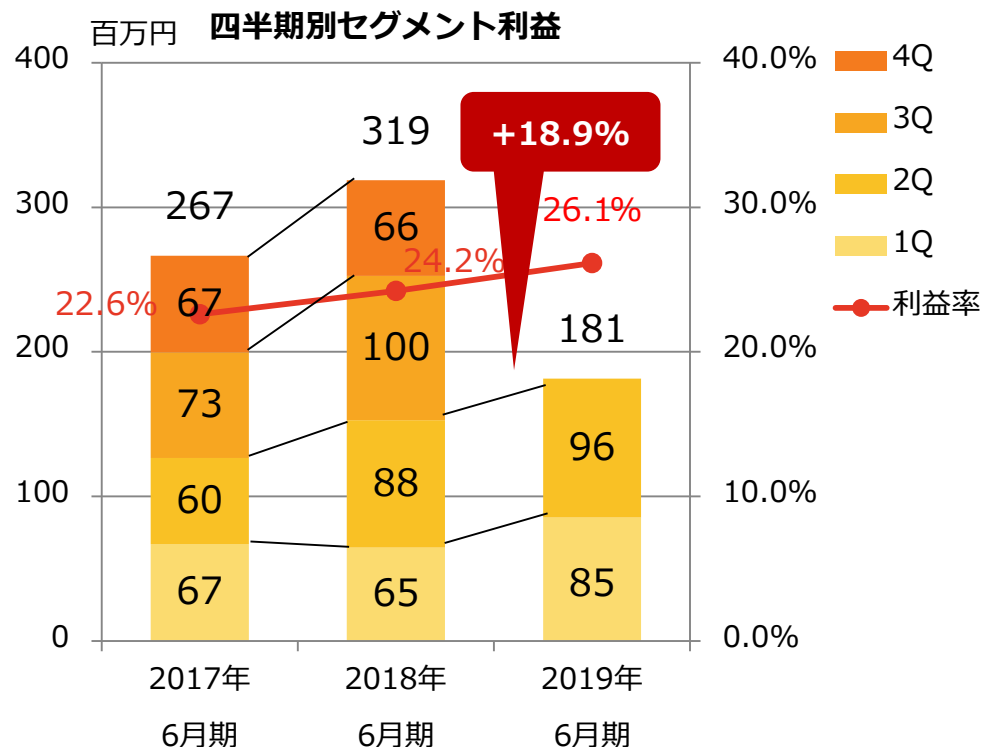
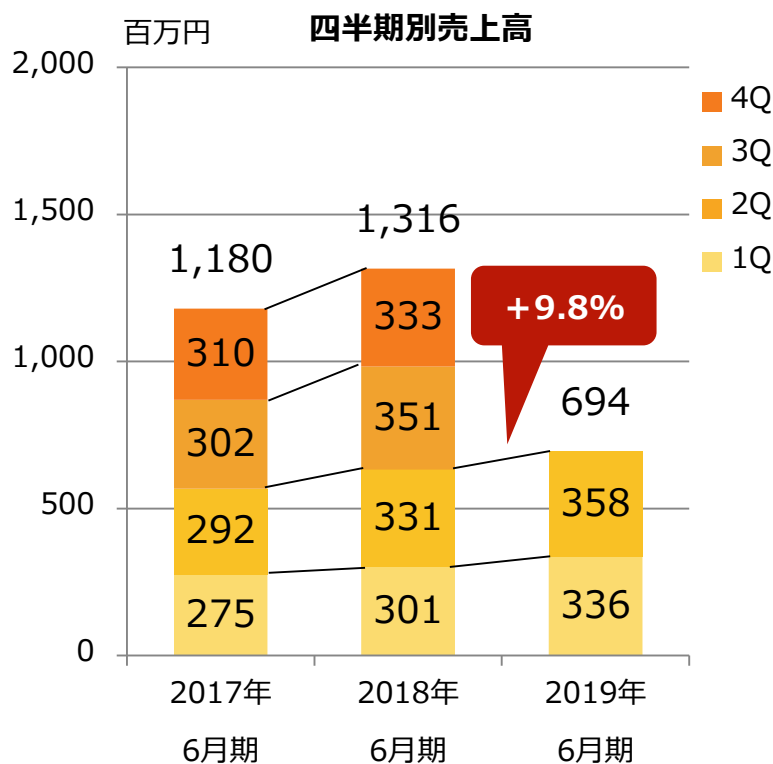
その他、顧客企業ごとにHTMLメールデザインがカスタマイズされたイージーテンプレート機能や、ボタン一つで「Probance」内のセグメント情報をFacebook広告と連携できる機能が追加。

(メールに限らずさまざまなチャネルと連携できることを強みとする「Probance」がさらに便利に。)

マーケティングプラットフォーム事業（単体）3期比較

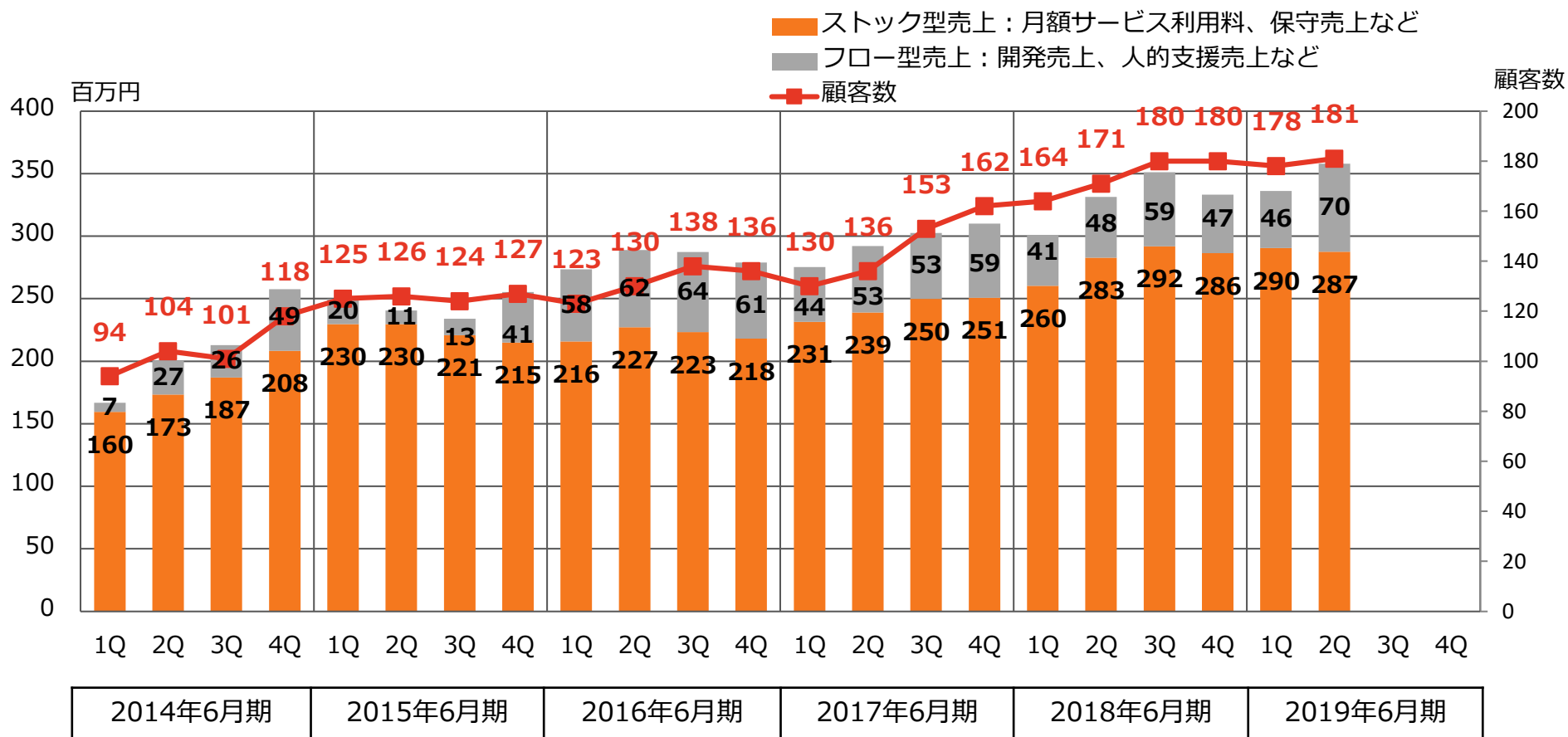
主力製品「Rtoaster」の新規受注や、その導入に付随した各種提案が好調に推移し、競争が激化するデジタルマーケティング領域において、売上高は前年同期比+9.8%の成長。

ストック売上高の増加に伴い利益率が改善しており、社員人件費の増加や、新製品の立ち上げ投資をこなしたうえで、増益を達成。



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

1Qの決算発表時に言及の通り、2Q以降に発生した中規模案件の解約により、ストック売上高は微減。コンサルティング、運用支援等のフロー売上高が増加。



プライベートDMP「Rtoaster」 関連のプレスリリース

ヤマト運輸株式会社が運営する「ヤマトビジネスメンバーズ」に「Rtoaster」を導入
確度の高い顧客セグメント把握とPDCAサイクルの高速化を実現し、申込み件数5倍に

2018/12/19

ログインすると、その属性や利用履歴に応じて最適なサービスが表示されるほか、より必要であろうサービスがポップアップでも提案されるように実装したことで、サービス申込み件数が5倍に。

多様な属性を持つ
93万社のお客様



35のサービス
ラインアップ



お客様が必要であろうサービスを
先回り提案する「For you」を実施

ヤマト ビジネス メンバーズ



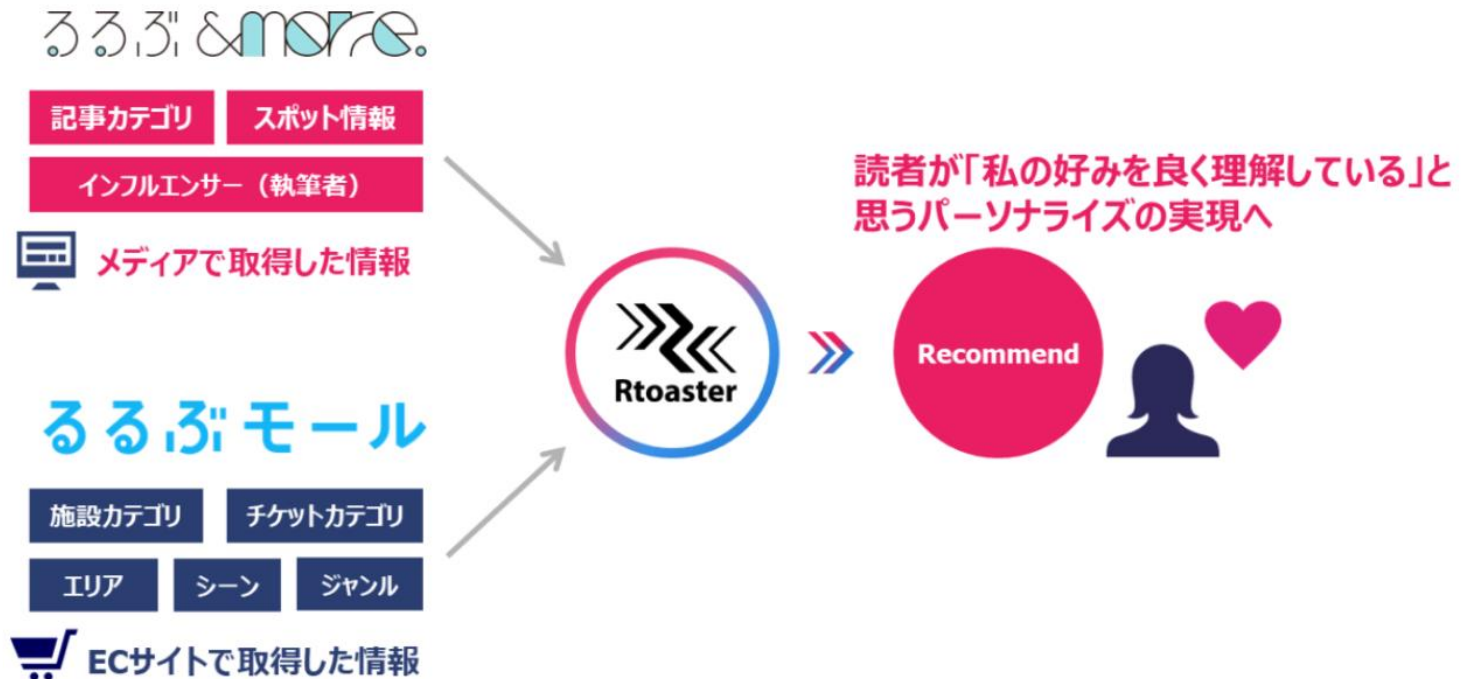
サービス申し込み件数が5倍に

プライベートDMP「Rtoaster」 関連のプレスリリース

「るるぶ」を発行するJTBパブリッシングの新サービス「るるぶ&more.」「るるぶモール」に「Rtoaster」を導入し、高度なパーソナライズを実現

2018/11/22

「るるぶ&more.」では膨大な記事の中から読者の嗜好にあった記事を提案するために、「るるぶモール」では2,000を超えるエリア区分ごとに読者の嗜好にあった施設を提案するために活用されている。

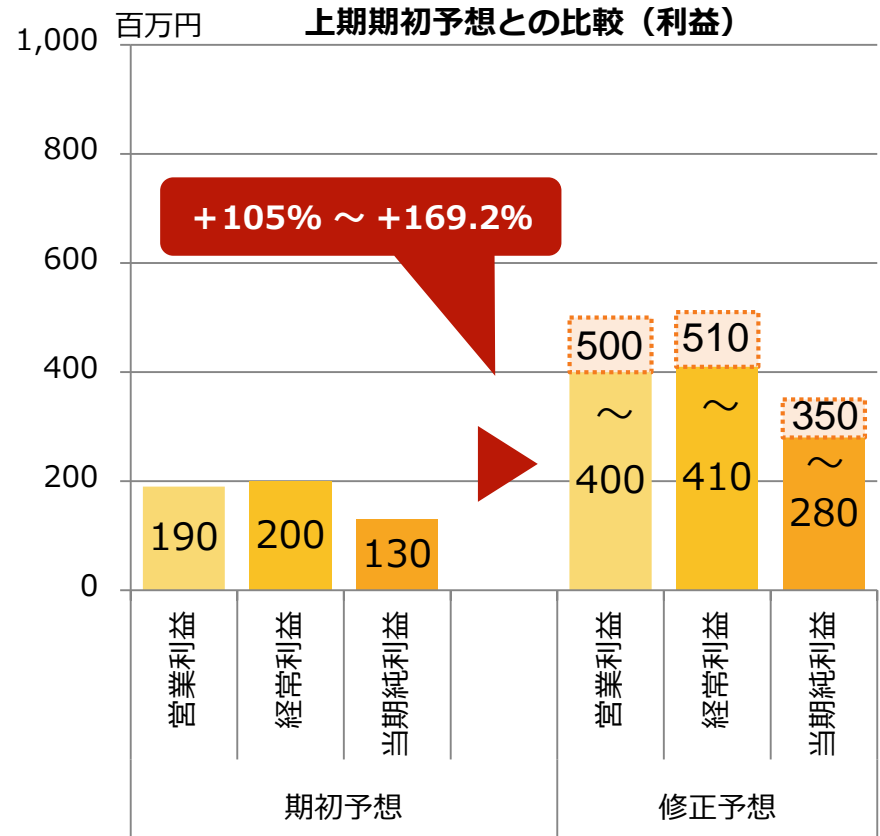
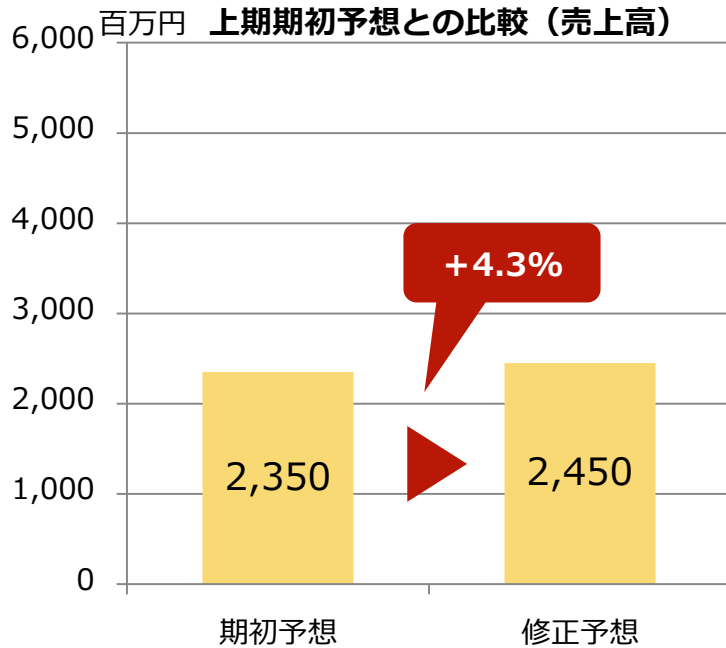


お客様の“嗜好”に寄り添うデータマーケティング構想

2018年11月9日発表済 業績予想の修正について



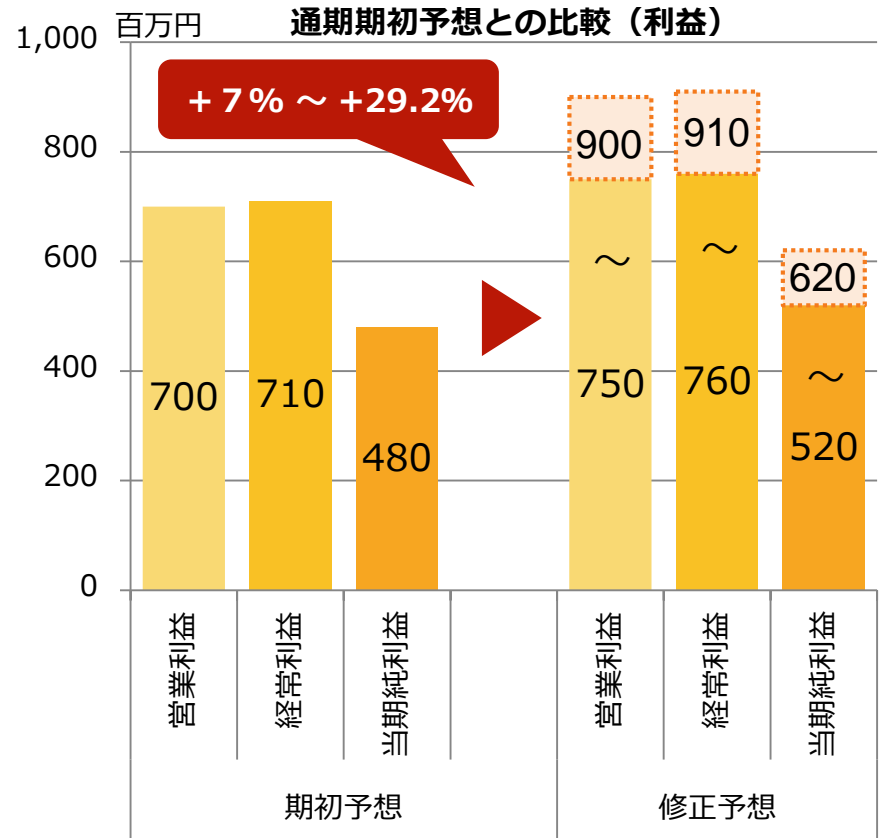
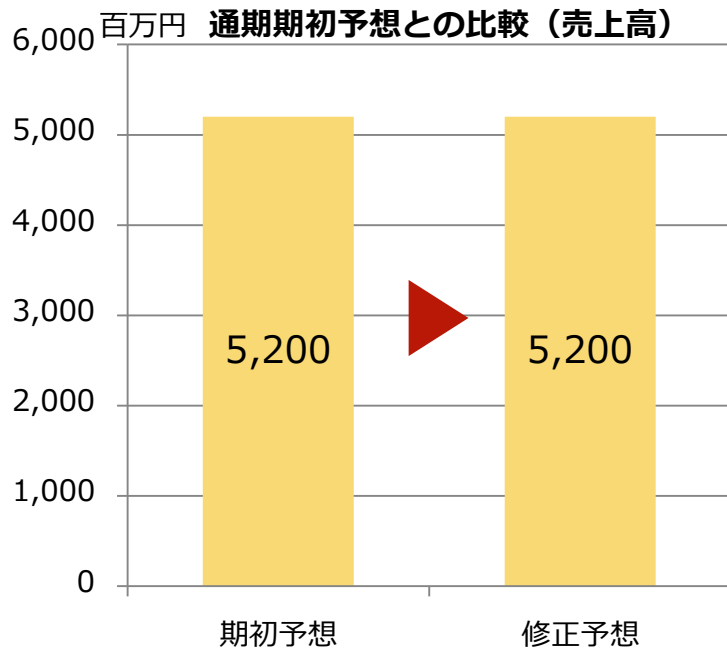
第2四半期連結累計期間（上期） 業績予想の修正の概要



<修正理由>

- ・1Qにおいて、案件の大型化・長期化等により案件利益が好調に推移したことに加え、採用費・人件費の増加が期初の想定ほどには至らなかったため、利益面が大きく伸長。
- ・2Qの売上高の進捗は堅調であり、費用面も想定内に収まる見通しであることから、1Qの増益基調をそのまま引き継ぎ、上期累計でも上方修正。

通期業績予想の修正の概要



<修正理由>

- ・売上・利益ともに下期に偏重する計画となっているが、現時点では不確定要素が多い。
- ・下期は、上期に費消しきれなかったコストを含め、採用投資、既存社員への投資、新製品立ち上げを含む販促投資等を積極的に実施する予定であることから、上期の増益分を加味しても、通期業績予想の上方修正幅は上記に留まると予想。

中期経営計画「OneBrainPad」の 進捗状況

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

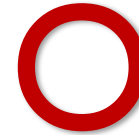
（当初計画）	連結売上高60億円・連結経常利益10億円の達成
（昨年8月時点の見通）	連結売上高50億円・連結経常利益7億円の見通
（本年11月時点の業績予想）	連結売上高52億円・連結経常利益7.6億円～9.1億円

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

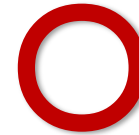
- 分析や関連製品を使ったビジネスプロセスの改革・改善を提案
 - どのようにデータを取得し、どのような分析を行えばよいか
 - どのように製品を使いこなす業務を設計するか
- 人工知能・数理計画法・ビッグデータ分析・IoTのビジネス利用を促進



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

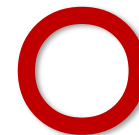
- 豊富な顧客ネットワークを持つ製品ベンダー、顧客データ基盤を運用するSIer等との協働などにより、新サービスや新たな商流を開発
- ブレインパッドの持つビッグデータ分析・人工知能・数理計画法などの技術とのシナジーの大きな企業との協業を模索



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

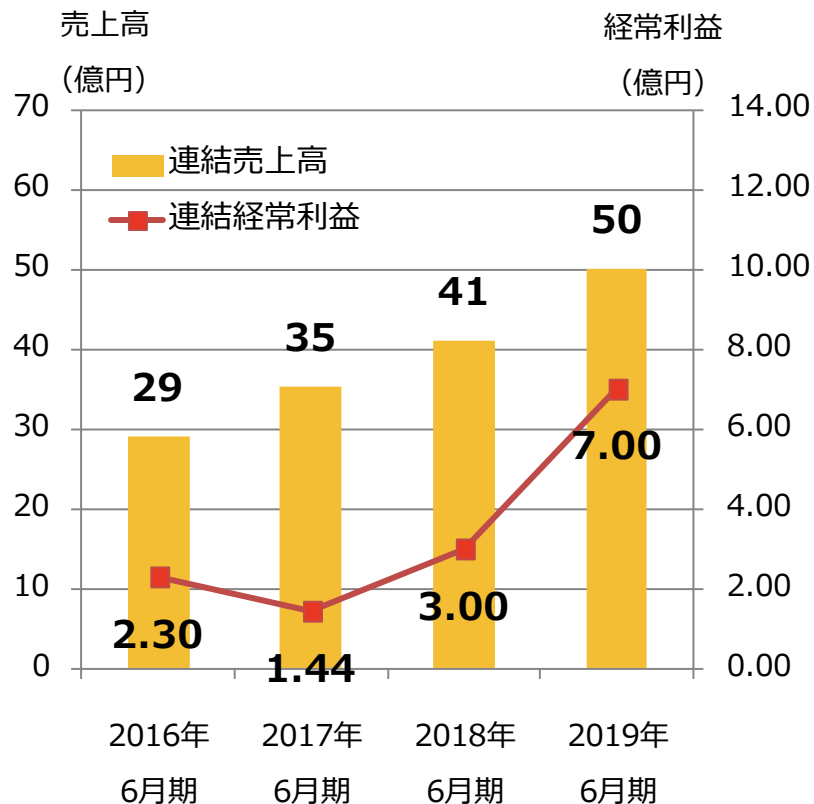


中間管理層の増員・育成進む

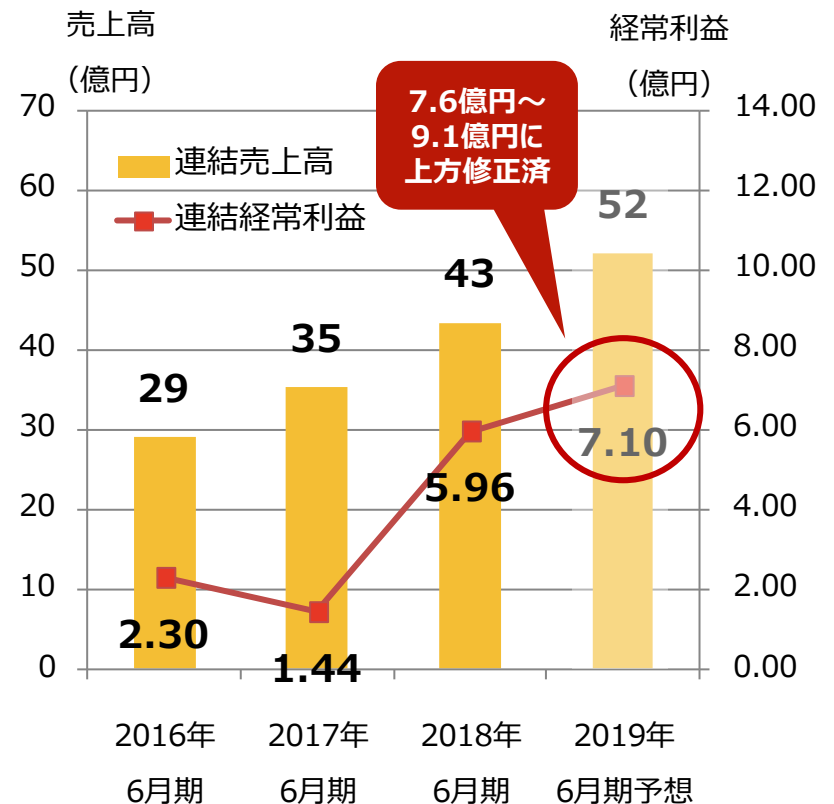
中期経営計画の進捗と、最終年度の業績予想

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、7.6億円～9.1億円とする。

【これまでの見通】



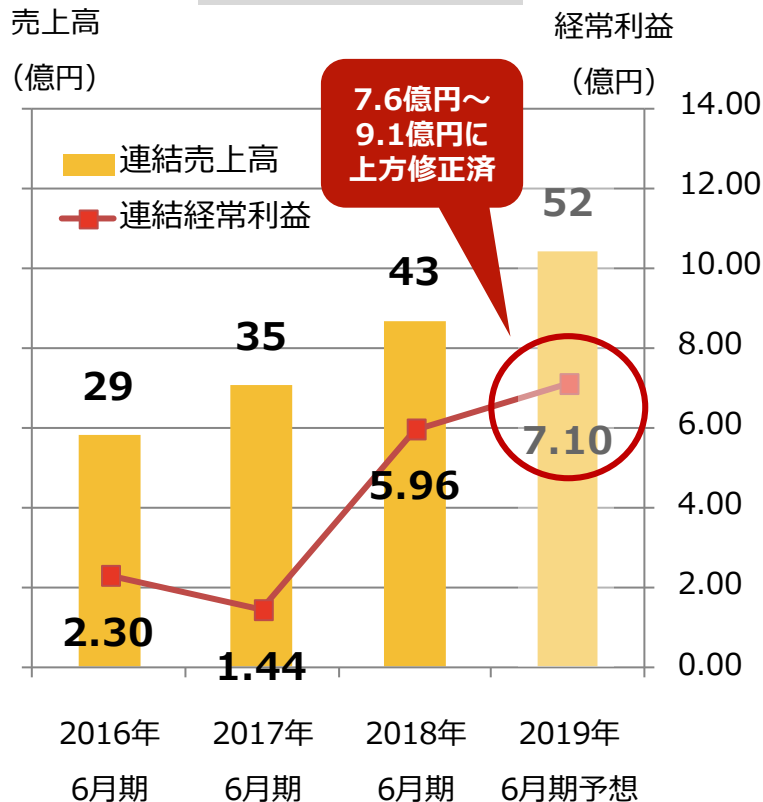
【2018年6月期実績をふまえた最新の予想】



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

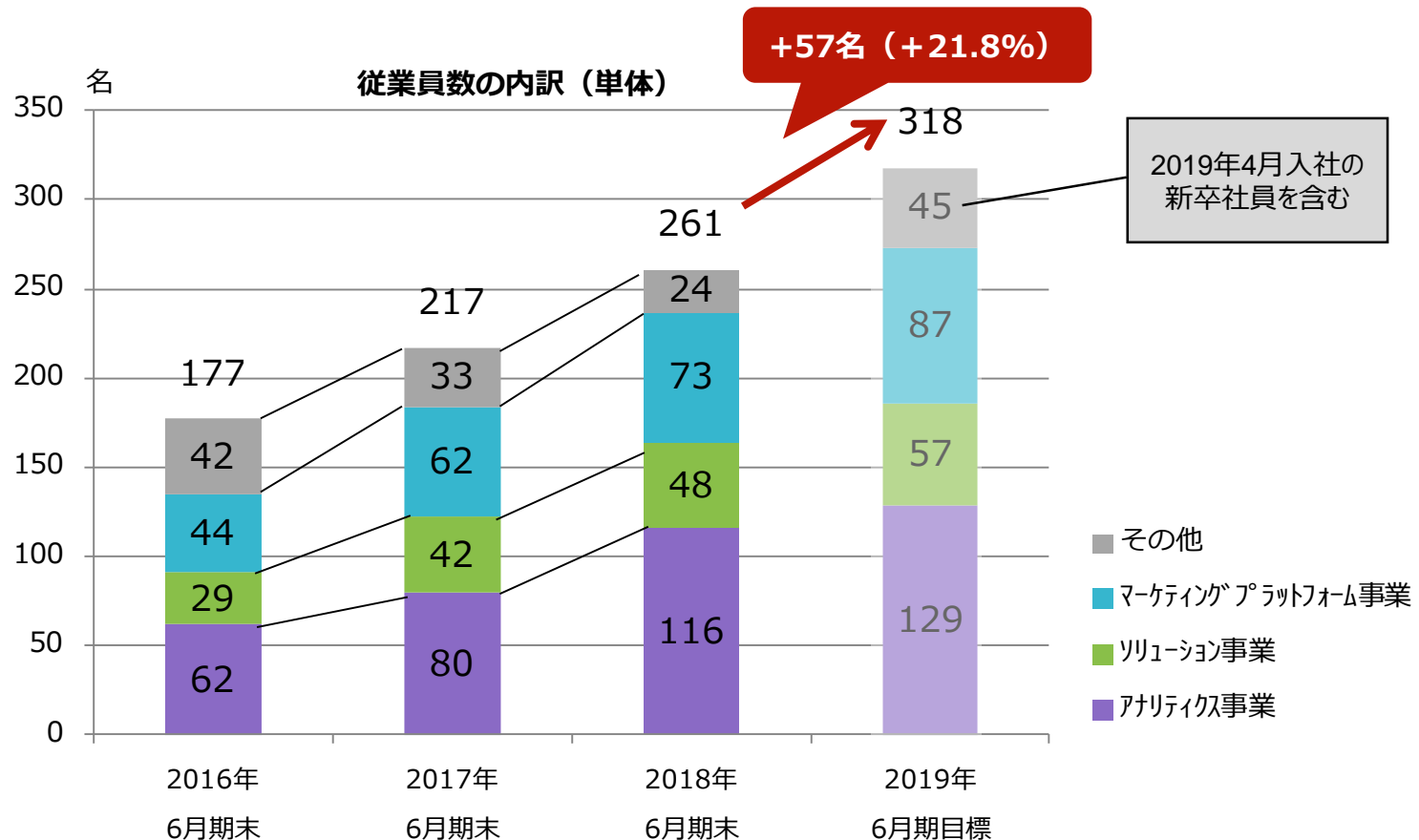
3

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。

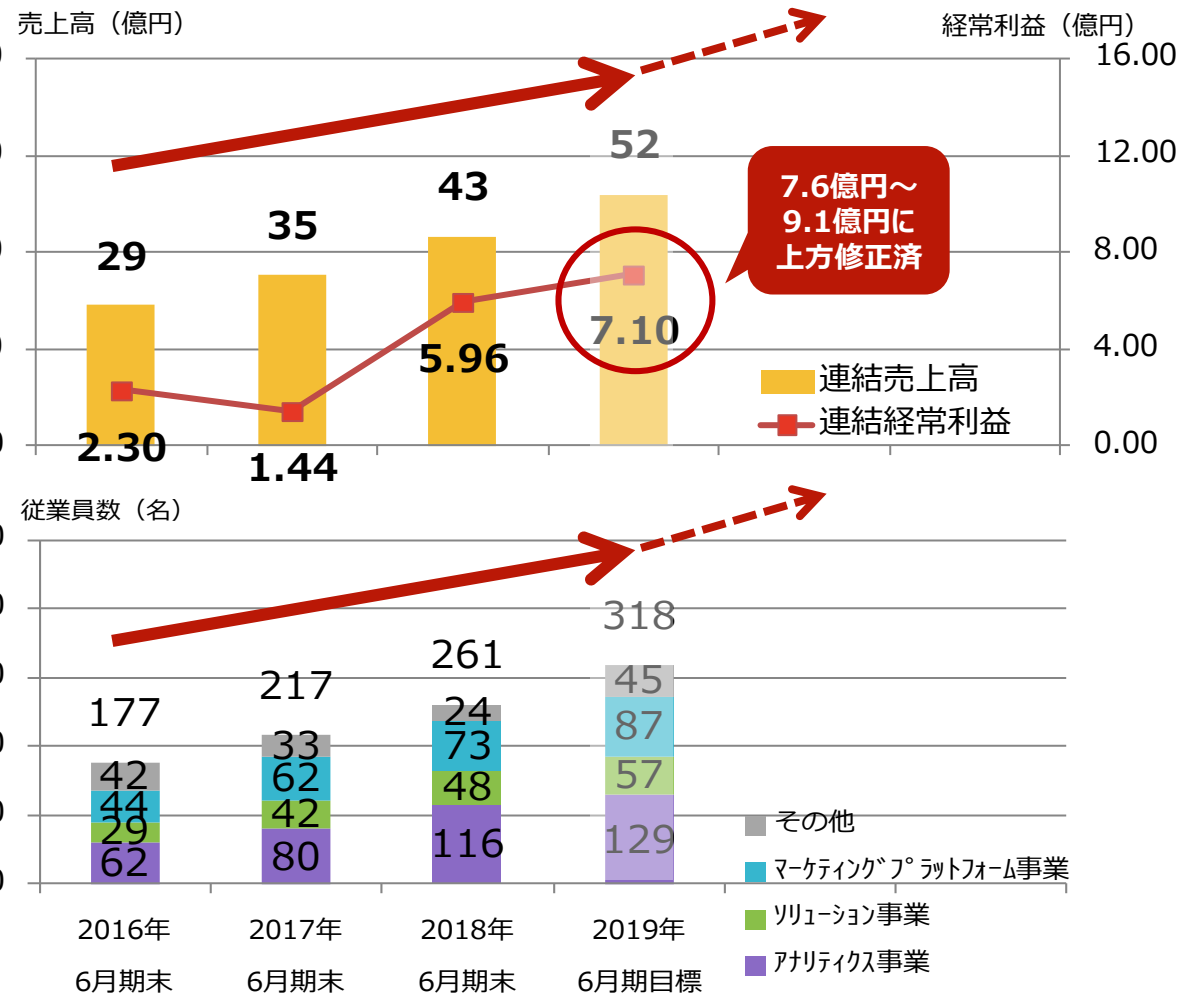
最終年度の人材イメージ

- | | |
|----------------|-----------|
| 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**

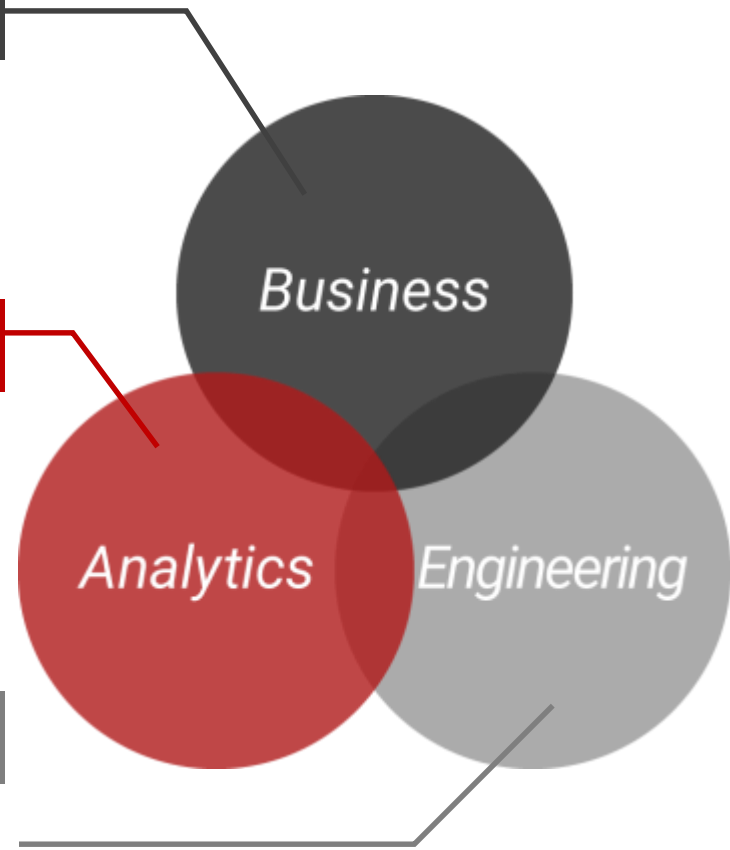
2004年の創業以来、ブレインパッドがデータ活用をお手伝いした企業は800社を超えます。幅広い業界を対象として、豊富に積み上げられたナレッジを武器に、お客様の経営課題を解決に導きます。

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
プレーヤーの
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

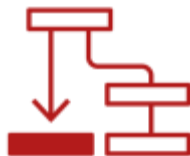
マーケティングのPDCA
サイクル全体の改善を支援



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。

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

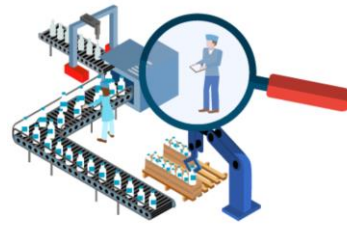
サービス提供にあたる
スペシャリスト



「+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

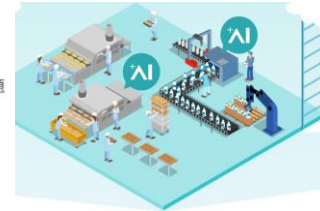
+AI は、身近な日常やビジネスに人工知能をプラスして、さまざまなイノベーションを生み出しています。

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>シミュレーションによる着地予測から予算配分／調整を自動化する広告運用の支援ツール</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 シミュレーションによる着地予測から予算配分/調整を自動化する広告運用の支援ツール	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
	分析基盤	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。

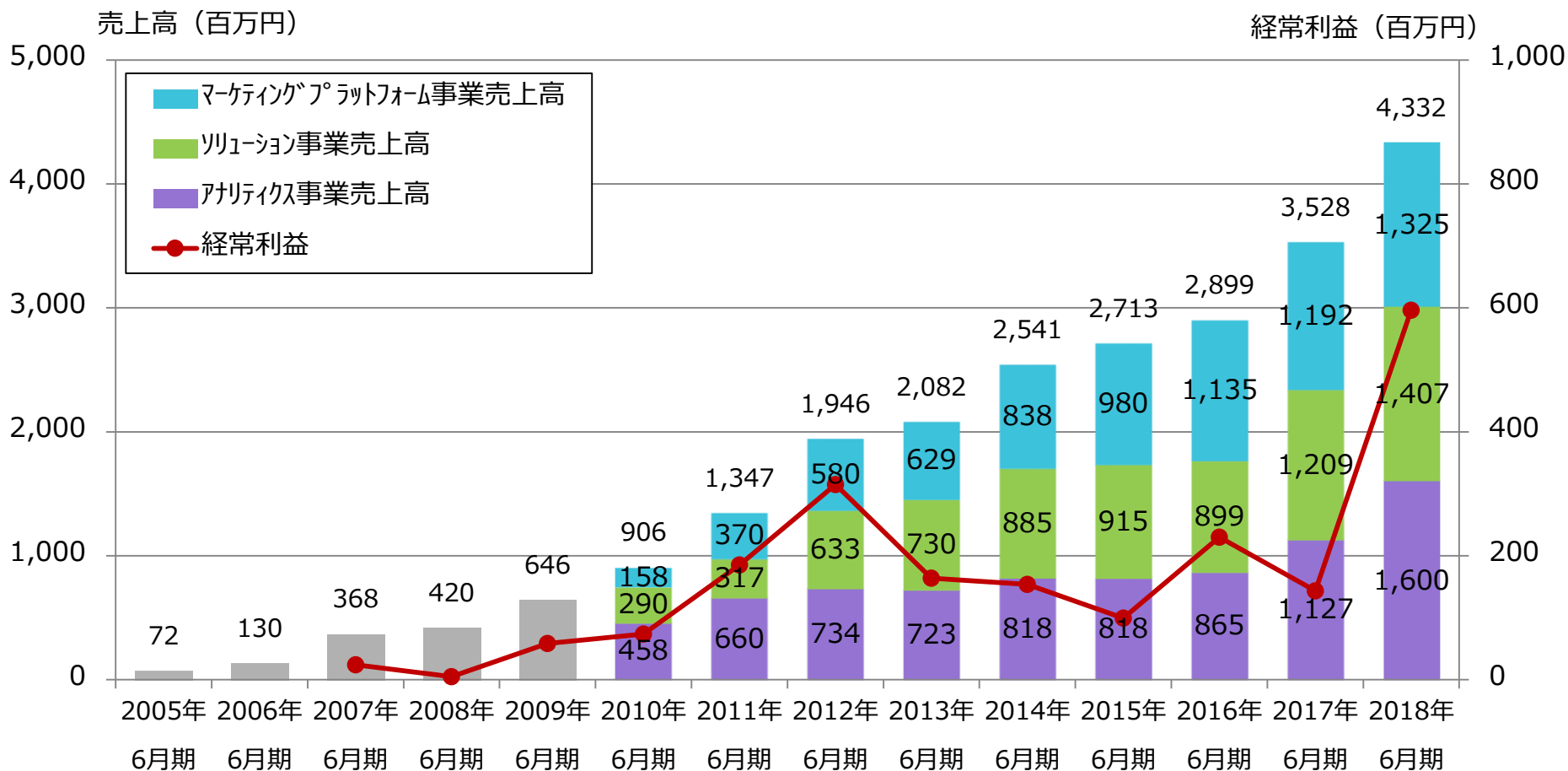
機械学習技術や統計分析を応用した機械学習推薦エンジン「Mynd Engine」が、「Mynd plus」として進化。



↑
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

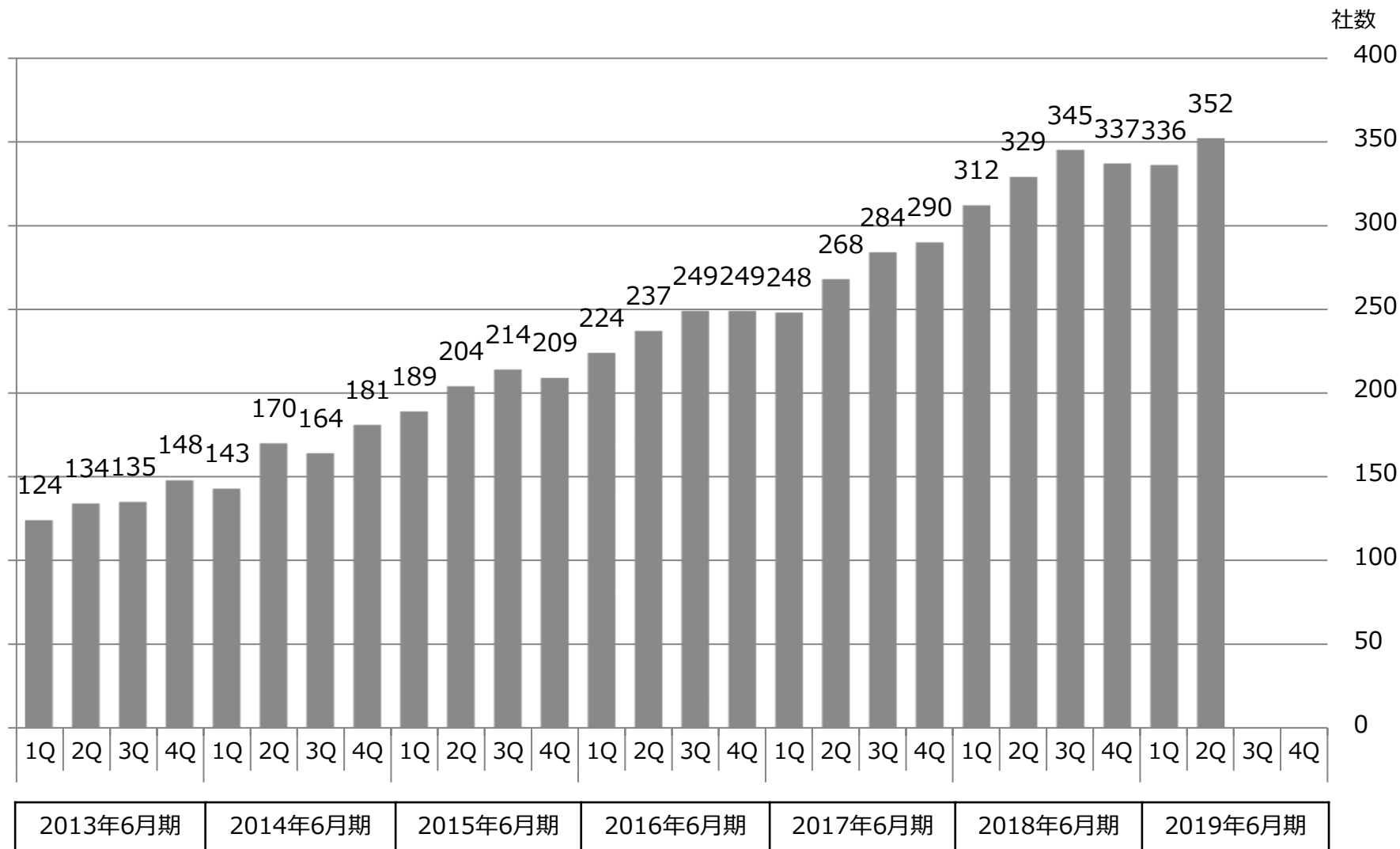


連結売上高、連結経常利益の推移

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。