

2019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
2019年5月10日

INDEX

- はじめに … P 2
- 会社概要 … P 3
- 通期業績予想の修正について … P 8
- 2019年6月期 第3四半期 連結業績ハイライト … P 10
- 2019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 16
- 次期中期経営計画の概要について … P 30
- 現・中期経営計画「OneBrainPad」の進捗状況（再掲） … P 39
- APPENDIX … P 48

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。

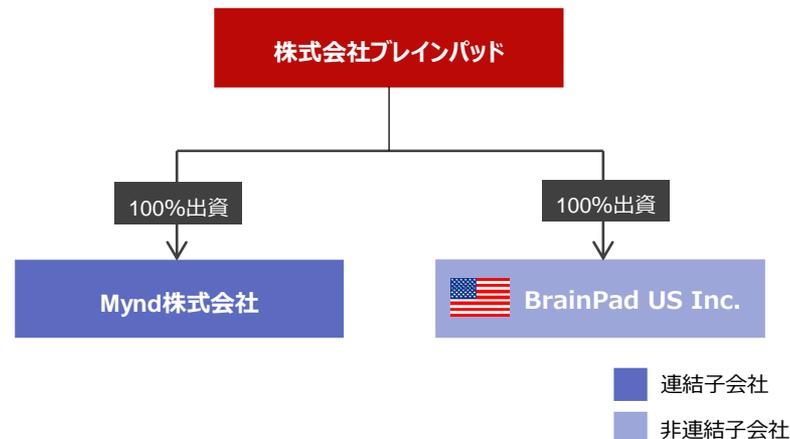
データは蓄積するだけではただのコストです。私たちは、データを価値に変えるために必要な
分析力（国内随一のデータサイエンティスト数）
エンジニアリング力（市場No.1製品を自社開発・提供できる技術力）
ビジネス力（データ活用を支援した企業は業種問わず800社超）
の3つの力を有した、世界でも稀有な企業です。

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 (2019年3月31日現在)	
従業員数	283名 (連結、2019年3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。

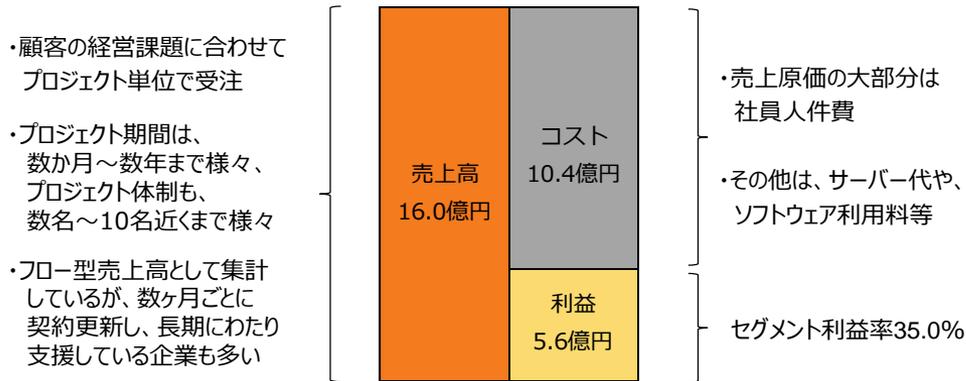
(2019年5月10日現在、敬称略、順不同)

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、(株)JR東日本ネットステーション、スターフェスティバル(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
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)そごう・西武、(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、ディーゼルジャパン(株)、(株)オークローンマーケティング、(株)ワコール、西川(株)、全日空商事(株)、(株)I-ne、エノテカ(株)、(株)ドラマ、(株)自由が丘フラワーズ
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)、アサヒビール(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트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、(株)デルフィス、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)、(株)CARE PETS

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

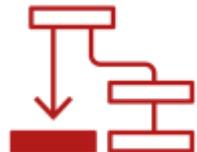
マーケティングアナリティクス



- ・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

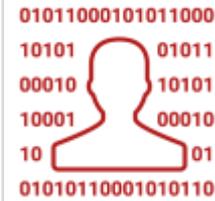
機械学習やAIを用いた業務プロセスの最適化



- ・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)

- ・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生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

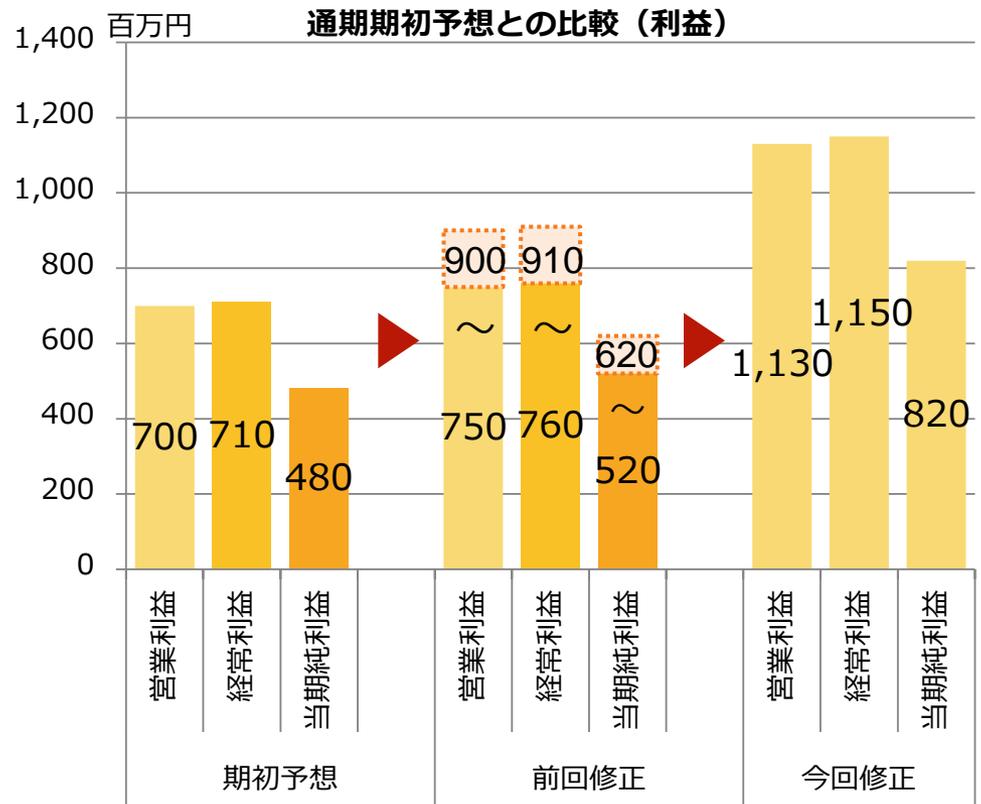
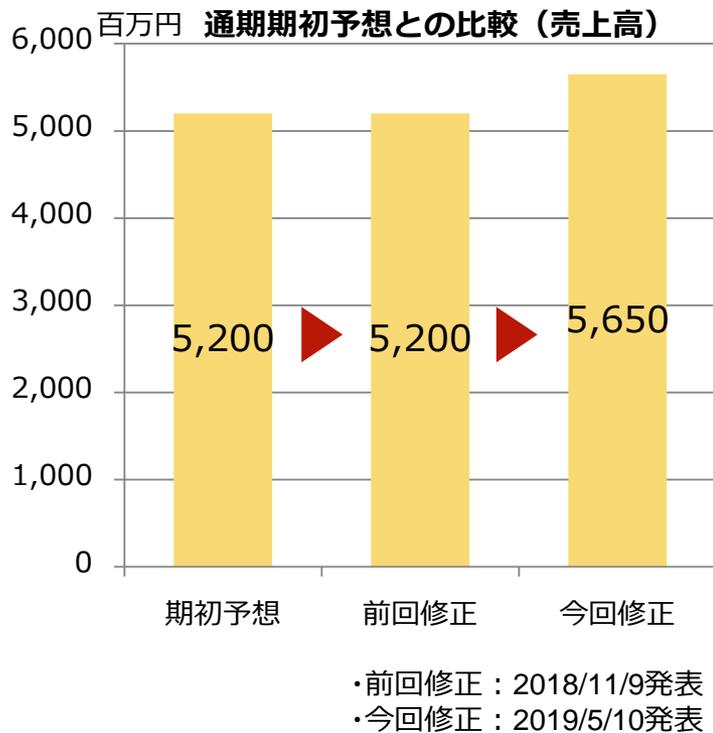
- ・DMP市場のトップクラス製品である「Rtoaster」を開発・提供（トラッキング数30億、アイテム数2億点）
- ・分析会社ならではの高精度な自社開発アルゴリズムを製品化
- ・他社製品とはベンダーフリーに連携可能であり、プライベートDMPである「Rtoaster」を中心に据えたデジタルマーケティングの実行が可能
- ・運用型広告領域の新製品開発・立ち上げにチャレンジ中

代表的な取扱製品・サービス (全て自社開発)

レコメンドエンジン搭載 プライベートDMP	運用型広告入稿支援 ツール	広告運用支援ツール	AI型インターネット 広告運用ソリューション	運用型広告に関する プロフェッショナルサービス	自然言語処理エンジン	マッチングエンジン
 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	 AdPencil 手間のかかるWeb広告の入稿作業を、AI技術を用いて簡単な操作での自動化を実現	 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	 FUSE LIGHT Web広告の運用業務を最先端AIにより全自動化、オペレーションレスにWeb広告の配信が可能	 インハウス支援サービス 長年の当社の広告運用の知見と自社開発製品を活用し、広告運用の内製化を支援するサービス	 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	 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

通期業績予想の修正について

通期業績予想の修正の概要



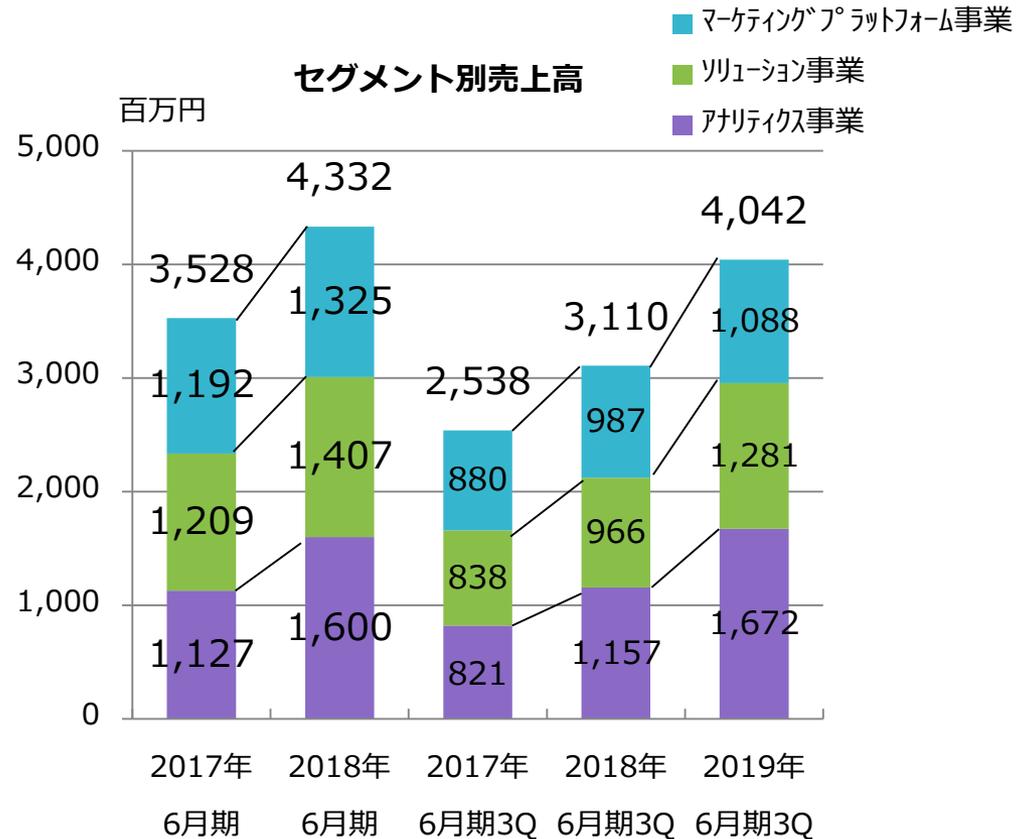
<再度業績予想を修正した理由>

- ・今期3Qまでは、案件の大型化・長期化や新規受注の積み重ねにより、売上・利益ともに想定を上回り好調に推移した。
- ・4Qも3Qと同程度の売上が見込まれており、売上の上振れによる利益増が新卒社員の入社および研修費用ほか各種費用の増加を吸収し、利益面も増加する見込み。

2019年6月期 第3四半期 連結業績ハイライト

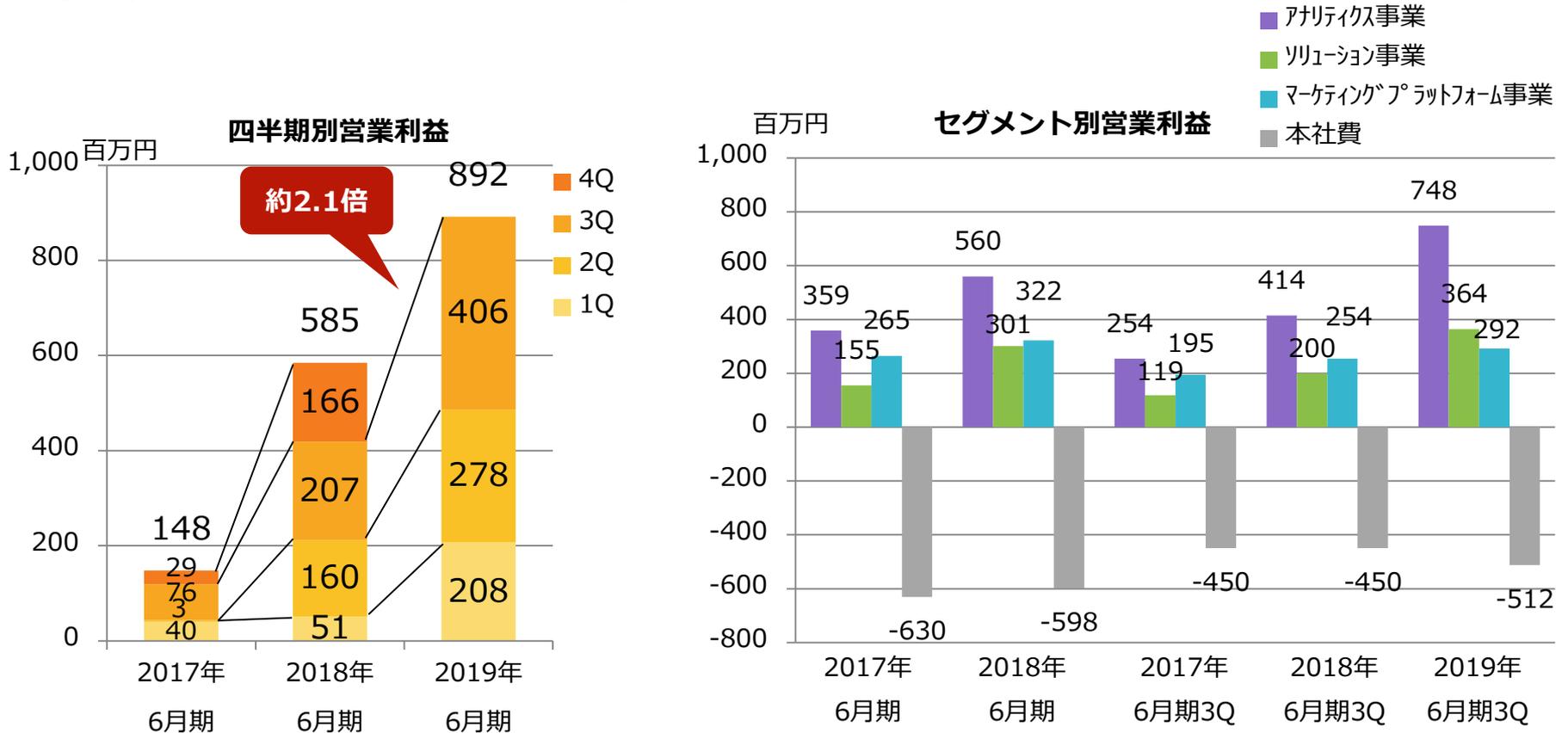
3期比較（連結売上高：四半期別/セグメント別）

昨年度の新卒社員、これまでに入社した中途社員が戦力化し、市場の力強い需要を取り込んで3事業ともに増収。
四半期あたり売上高が過去最高の15億円台に到達。



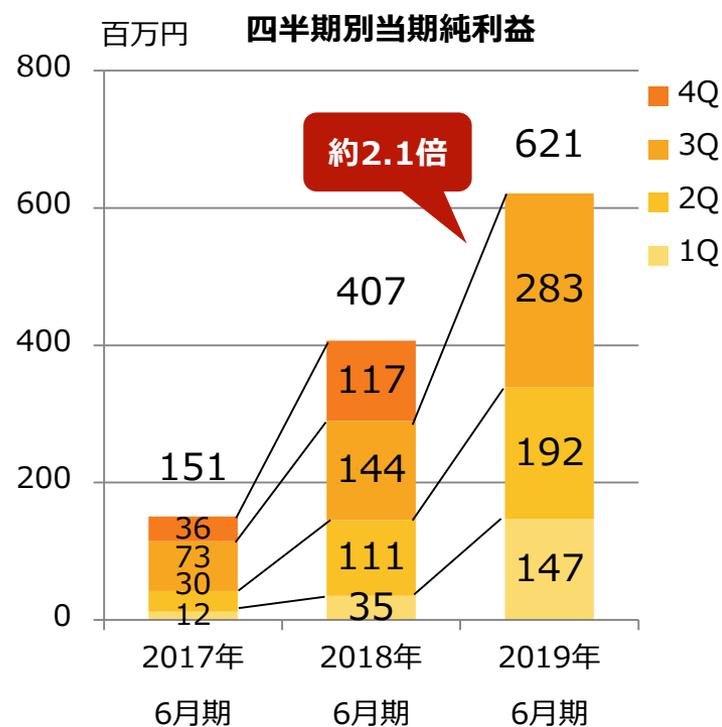
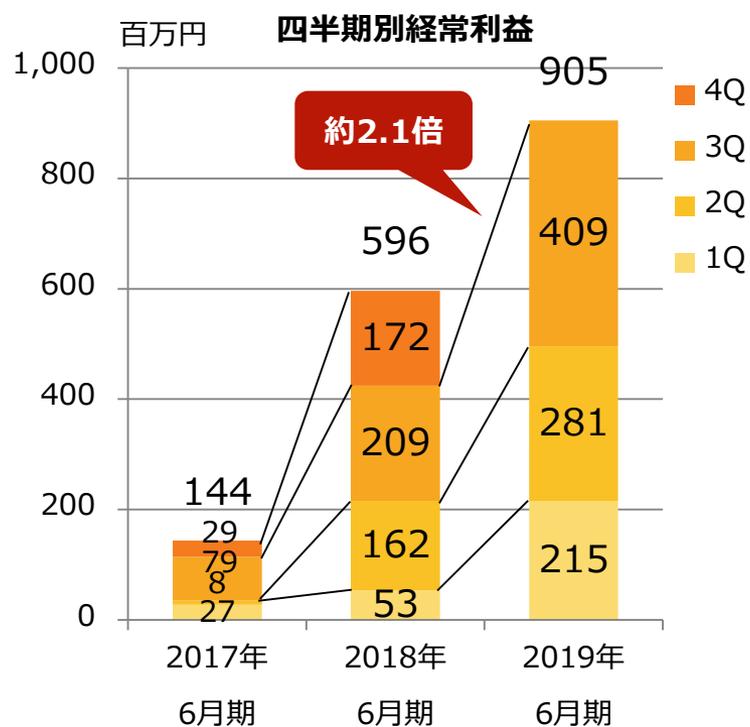
3期比較（連結営業利益：四半期別/セグメント別）

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2.1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、2Qに続き、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3Q	2019年 6月期3Q	増減額	増減率
売上高	3,110	4,042	933	30.0%
売上原価	1,682	2,019	337	20.0%
売上総利益	1,427	2,023	596	41.7%
販管費	1,009	1,131	123	12.2%
営業利益	419	892	473	112.9%
営業外収益	6	14	7	117.0%
営業外費用	0	0	0	10.4%
経常利益	425	905	480	113.1%
特別利益	0	0	-0	-59.6%
特別損失	-	-	-	-
税金等調整前当期純利益	425	905	480	112.9%
法人税等合計	135	284	148	109.3%
当期純利益	290	621	332	114.6%
非支配株主利益	-	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	290	621	332	114.6%

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3Q末	増減額	増減率	主な増減要因
資産	2,692	3,334	643	23.9%	
流動資産	2,121	2,765	644	30.3%	<ul style="list-style-type: none"> ・現金及び預金 +386 ・受取手形及び売掛金 +156 ・仕掛品 +53 ・流動資産その他 +46
固定資産	570	569	-1	-0.2%	<ul style="list-style-type: none"> ・ソフトウェア +46 ・投資その他の資産 +15 ・無形固定資産その他 ▲40 ・のれん ▲16 ・有形固定資産（建物・備品等） ▲5
負債	883	905	21	2.4%	
流動負債	827	836	9	1.1%	<ul style="list-style-type: none"> ・買掛金 +47 ・流動負債その他 +25 ・前受収益 +21 ・未払費用 +10 ・賞与引当金 +10 ・未払法人税等 ▲78 ・未払金 ▲27
固定負債	56	68	12	21.1%	<ul style="list-style-type: none"> ・固定負債その他 +11
純資産	1,808	2,430	621	34.4%	<ul style="list-style-type: none"> ・利益剰余金 +621
自己資本比率	67.0%	72.7%			

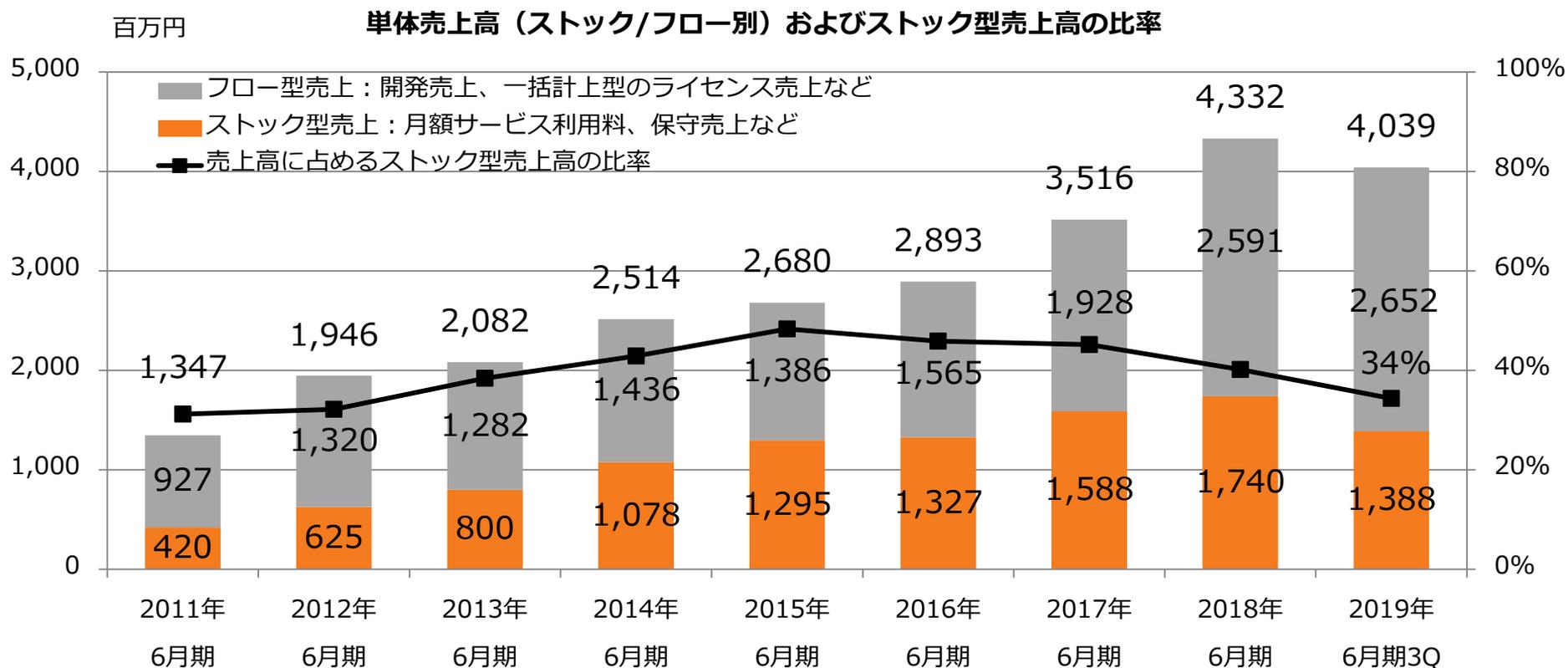
2019年6月期 第3四半期

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

（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、34%となった。（事業別のストック型売上高は後述）

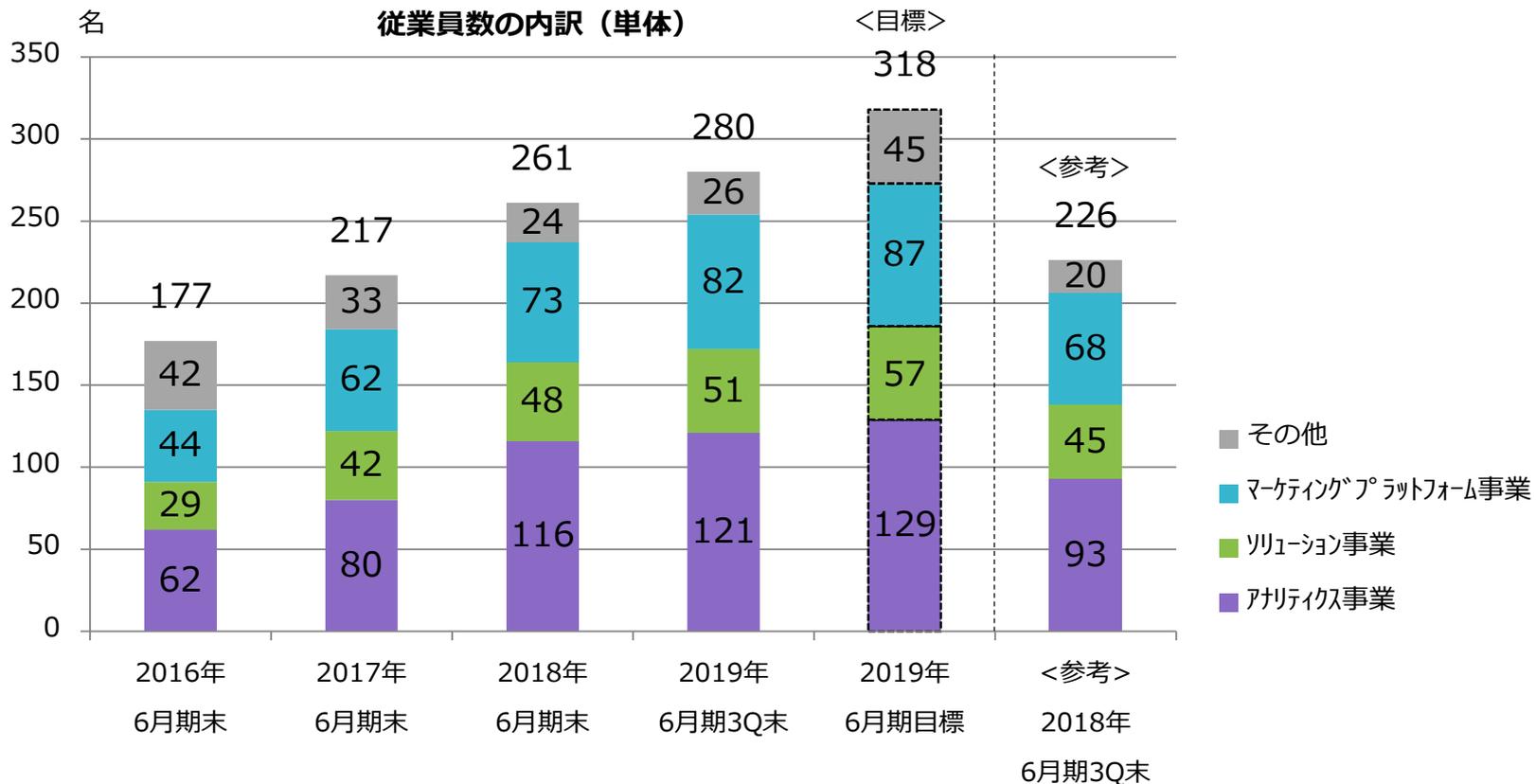


従業員数の内訳（単体）

当期3Q末の従業員数は、280名。

また、4月入社の新卒社員18名や、4-5月入社の中途社員を加えると、2019年5月10日現在の従業員数は、302名となっている。

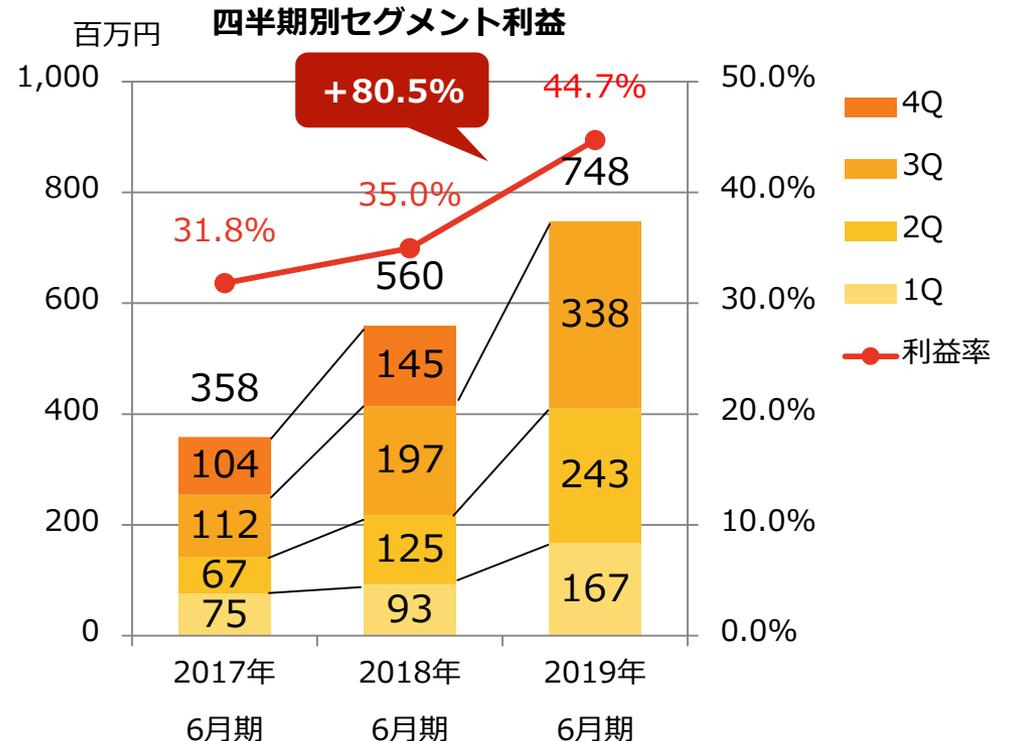
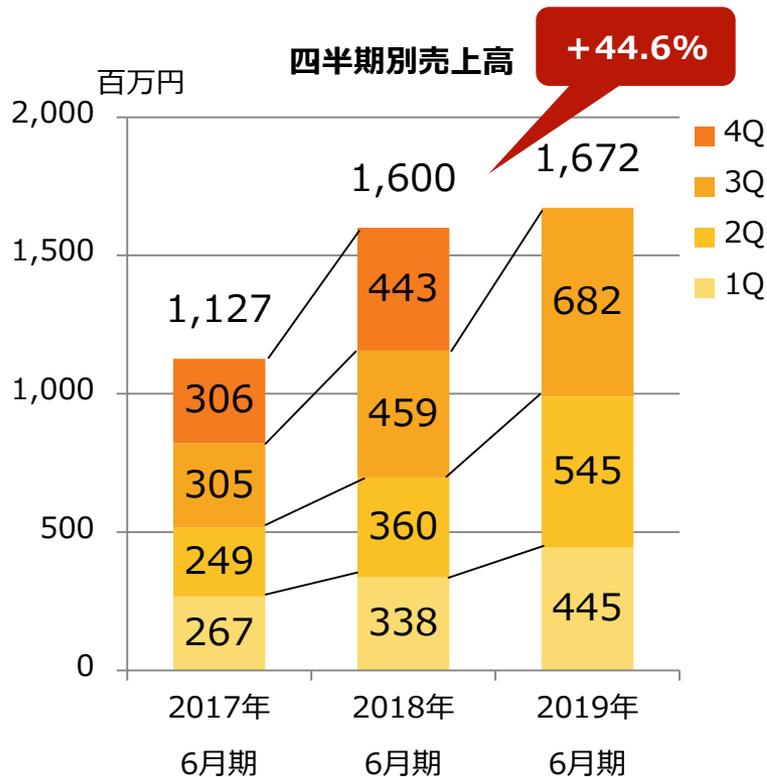
なお、退職率は低下傾向が続いており、IT業界の平均水準程度となっている。



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6億円台に到達。

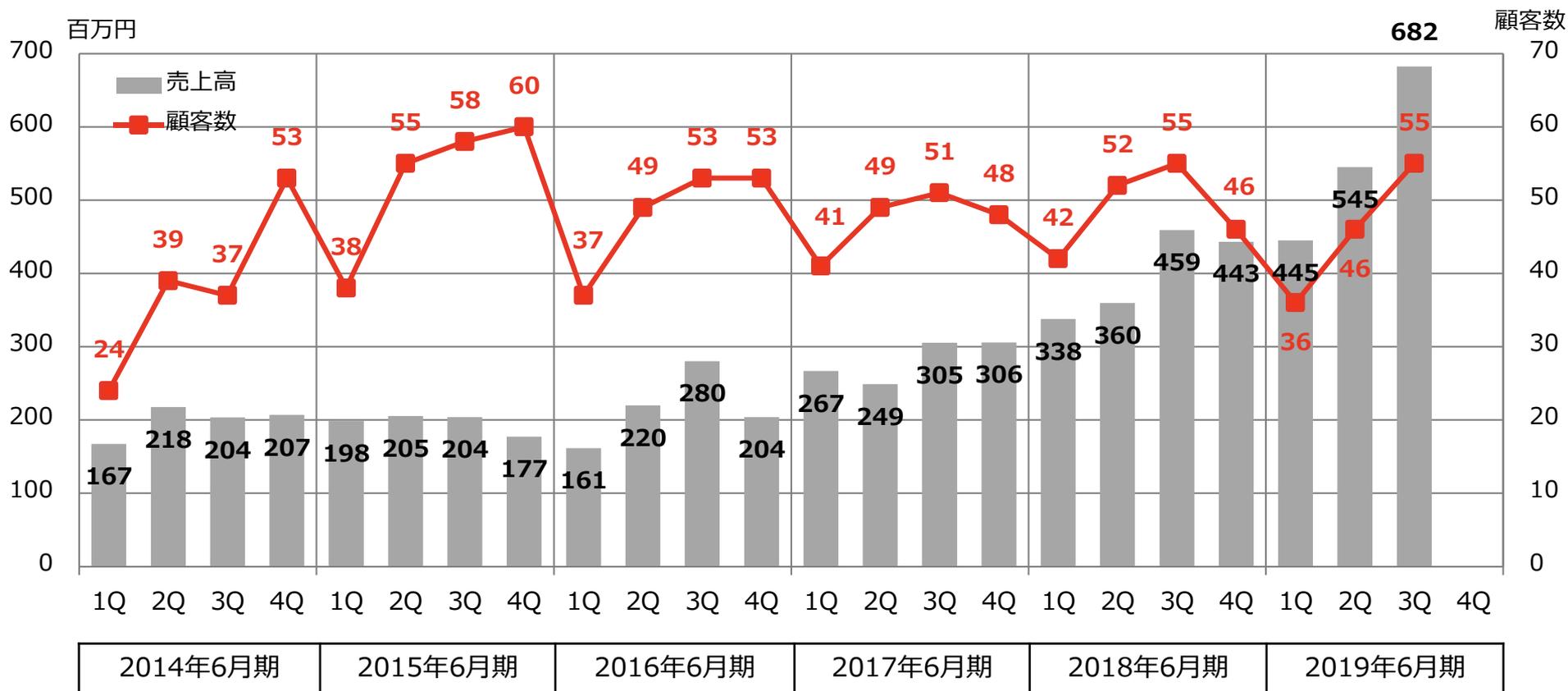
利益面は、売上伸長と効率的なプロジェクト管理による案件利益率の向上により、前年同期比+80.5%の高成長となった。賞与引当金を一時的に本社費で計上している影響が大きいこともあり、セグメント利益率が上昇。適正な利益率水準は、35%強と考えている。



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、6億円台へ到達。

引き続き、案件の大型化・長期化が進んでいる。



データサイエンティスト入門研修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（公開講座）の総受講者数が1,000名を突破

2019/4/23

2013年からサービスを開始した、社会人向けの実践型研修プログラム「データサイエンティスト入門研修」の公開講座の総受講者数が1,000名に到達。

「【公開講座】データサイエンティスト入門研修」総受講者数

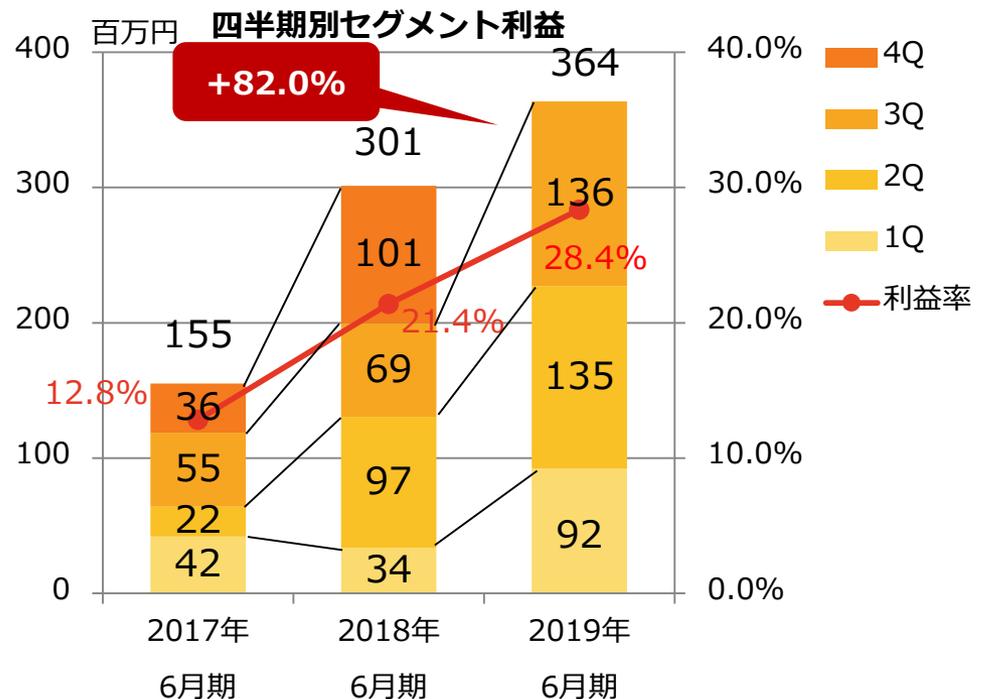
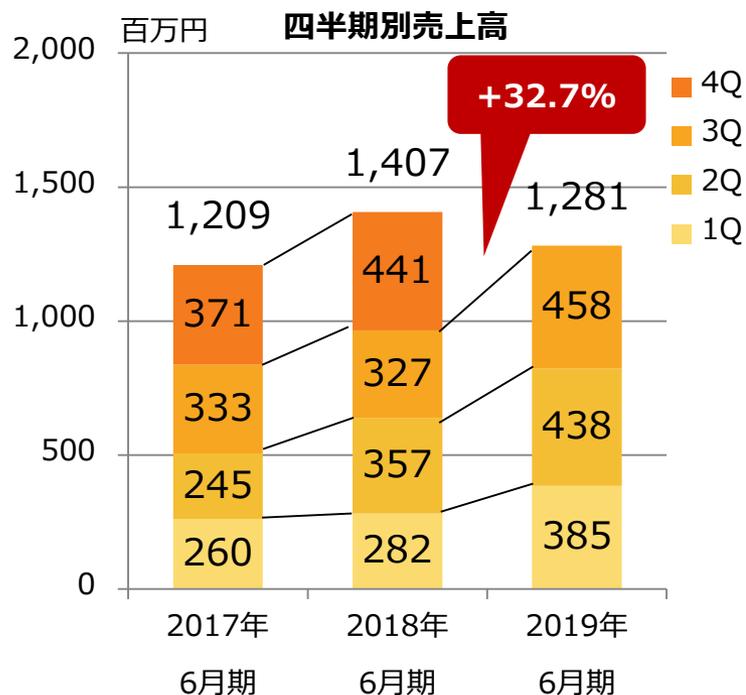


これとは別に企業ごとにカスタマイズされた研修メニューを提供する企業研修は、累計40社以上（累計受講人数 19,000名以上）となっており、公開講座と合わせると2万人超の受講人数となっている。

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。

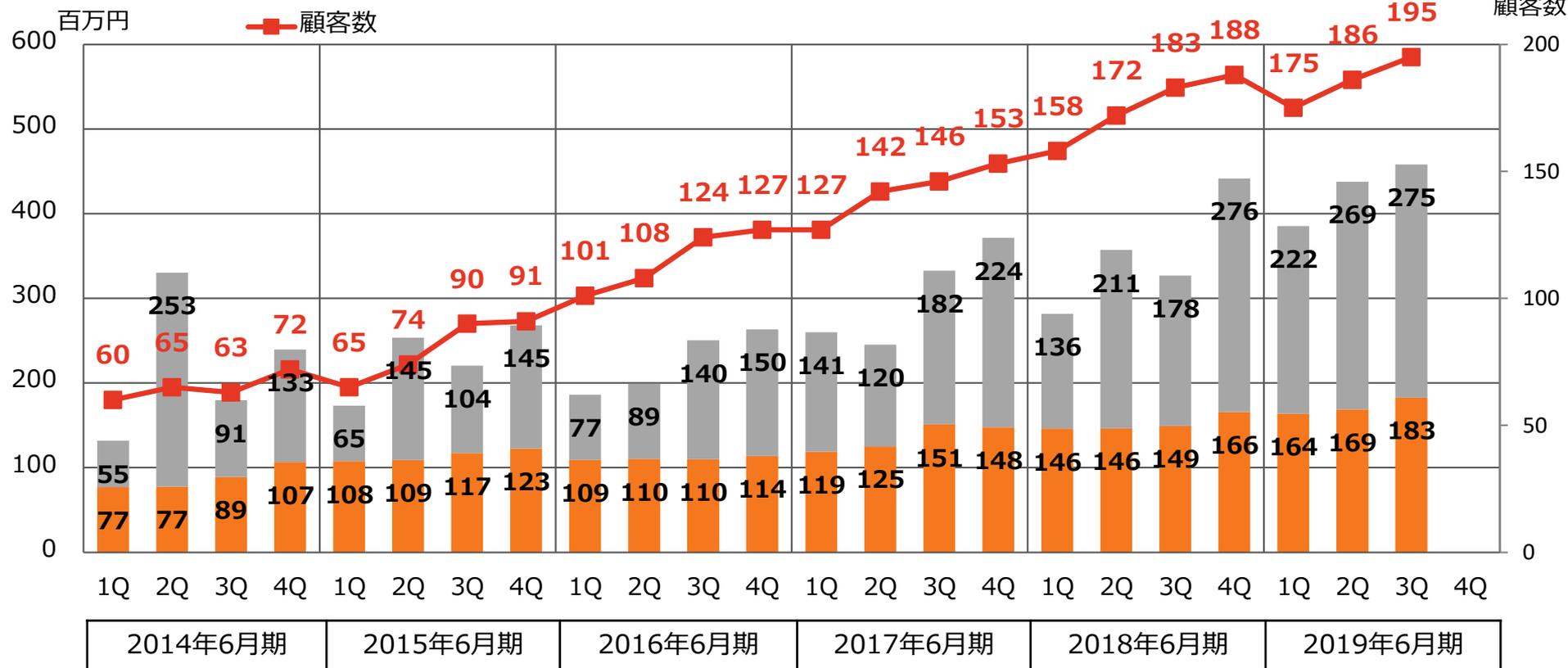
利益面も、分析環境構築案件や、今期伸長している分析支援案件の利益率が堅調に推移したことや、ストック売上高が堅調に増加したことが利益率を押し上げ、前年同期比+82.0%の高成長となった。人材採用が想定よりも進まなかったことなどにより、セグメント利益率が一時的に上昇。適正な利益率水準は20%～25%と考えている。



ソリューション事業（単体）売上—顧客数推移

機械学習ソフトウェアを用いた分析支援案件（フロー売上高）が、今期の売上伸長を牽引。新規受注の積み重ねにより、顧客数・ストック型売上高も増加。

- ストック型売上：月額サービス利用料、保守売上など
- フロー型売上：開発売上、人的支援売上など
- 顧客数

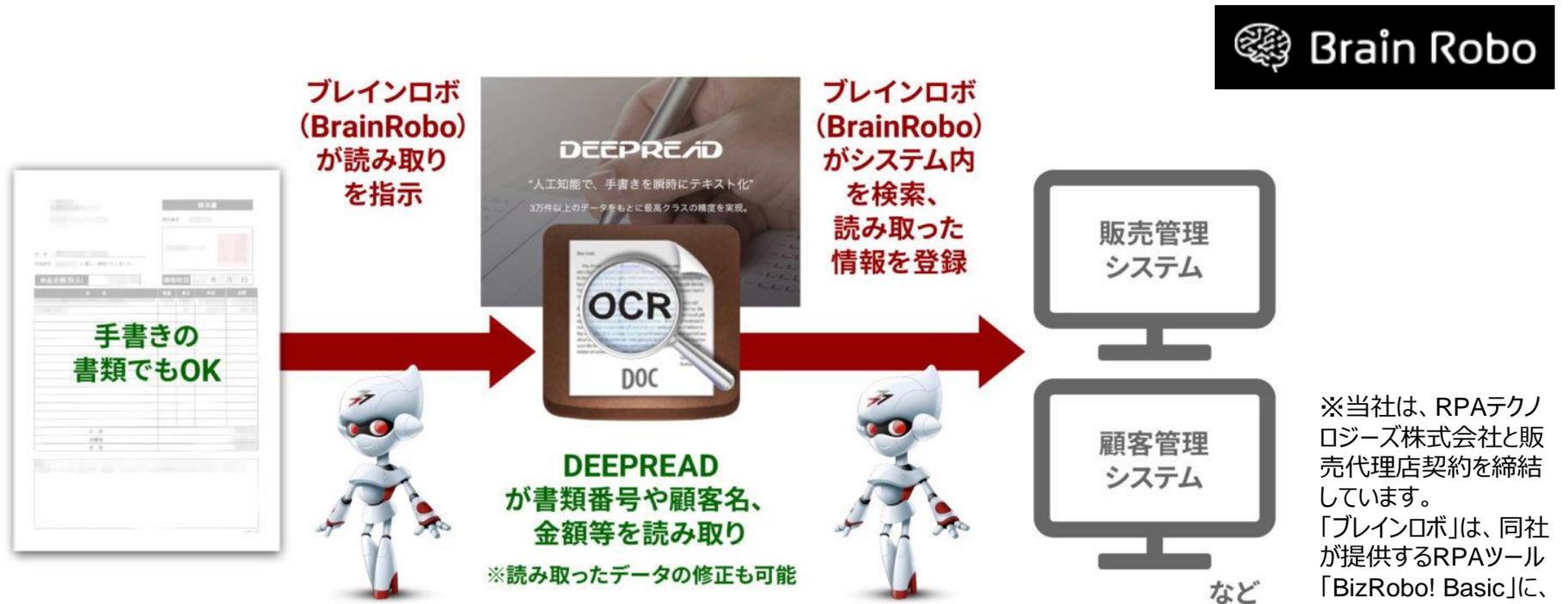


RPA「ブレインロボ (BrainRobo)」関連のプレスリリース

RPA領域でEduLabと協業、AI-OCR×RPAで働き方改革を促進

2019/2/13

教育サービス事業およびAI事業を展開する株式会社EduLabと、RPA領域で協業。
手書きの紙帳票を自動的にRPAで扱える形式に変換することで、RPAの適用領域が拡大。



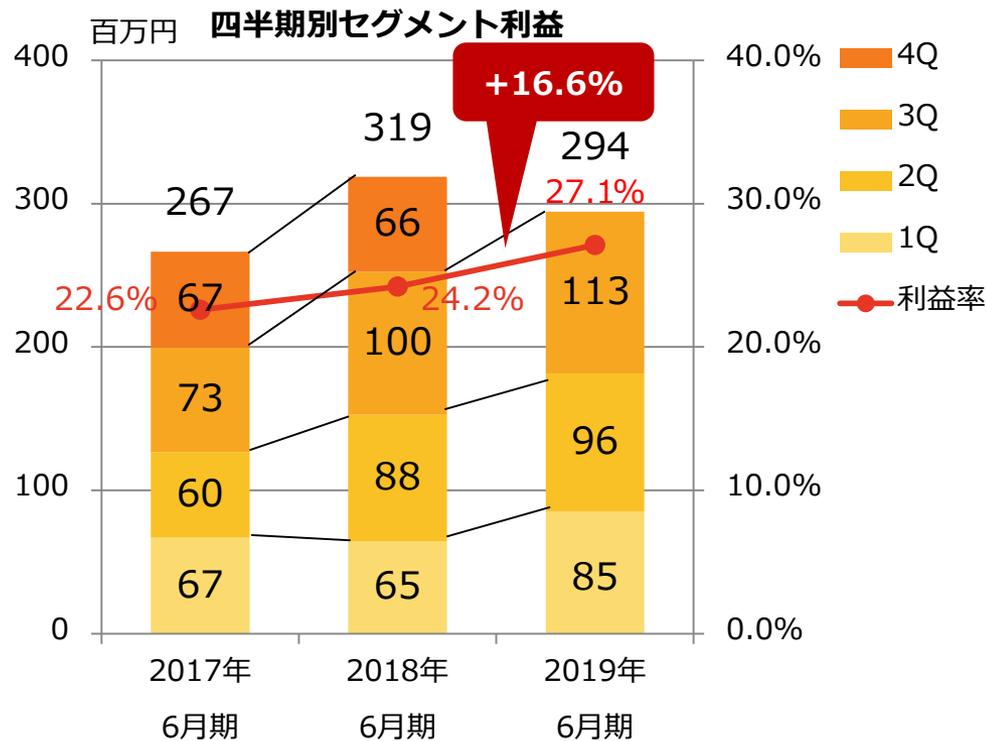
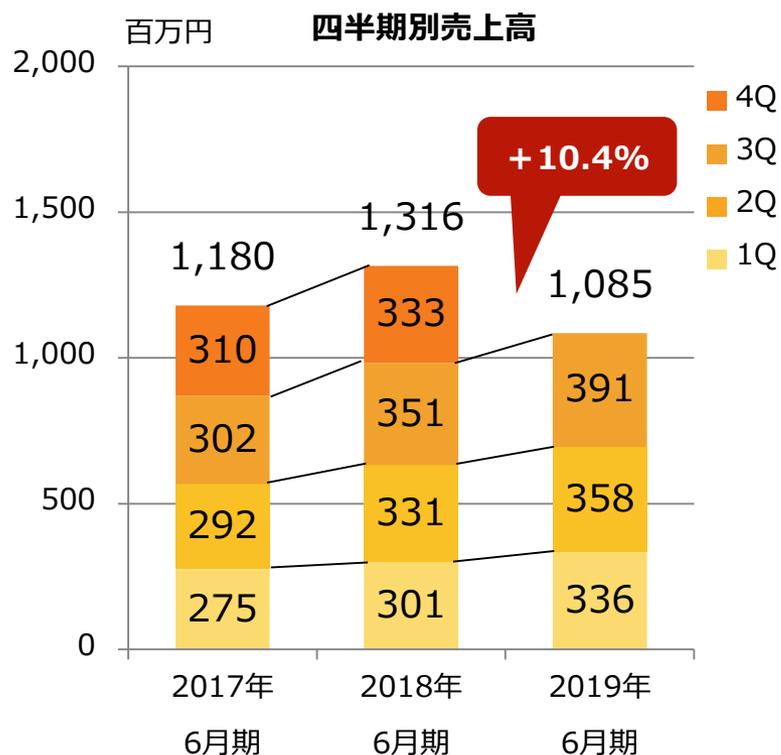
「AI-OCR×RPA」で、手書き帳票でもカンタンかつ自動で読み取り&入力などの処理が可能に

※当社は、RPAテクノロジー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。

マーケティングプラットフォーム事業（単体）3期比較

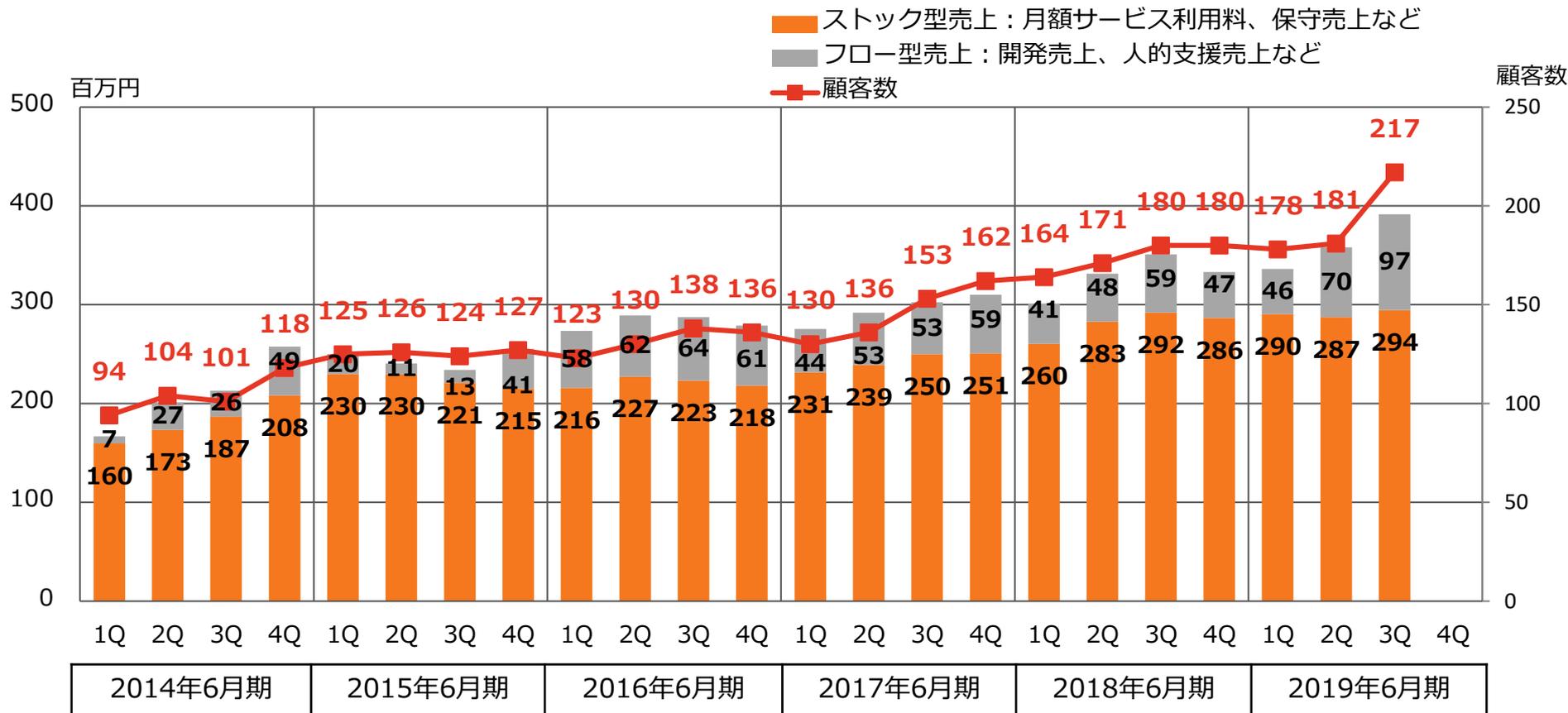
主力製品「Rtoaster」の新規受注や、その導入に付随した各種提案が好調に推移し、競争が激化するデジタルマーケティング領域において、売上高は前年同期比+10.4%の成長。

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

新規受注や既存案件の拡大により、ストック型売上が増加。
 コンサルティング、運用支援等のフロー型売上の伸長傾向も続いている。
 顧客数の増加は、既存製品に比べ単価の低い、インターネット広告領域の新製品の件数増による。

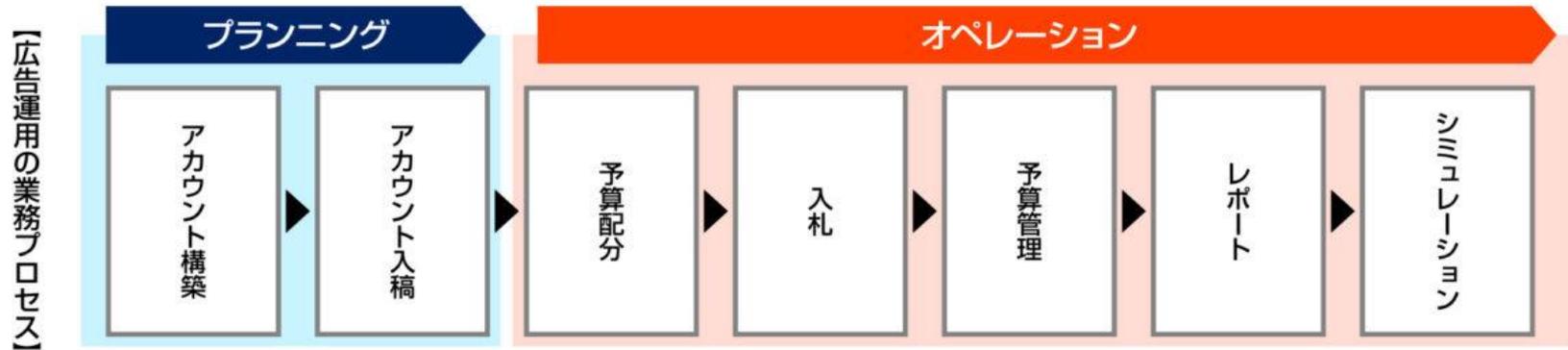


インターネット広告領域関連のプレスリリース

運用型広告入稿支援ツール「AdPencil（アドペンシル）」の発表で、段階的な製品リリースを続けてきたADソリューションラインナップが完成

2019/4/16

運用型広告にまつわる各種業務の自動化・効率化のノウハウをさらに深化させ、最新の広告運用トレンドに適合する新サービス群が出揃う。



ブレインパッドが提供する 運用型広告ソリューション



マッチングエンジン「Conomi」、 広告運用支援ツール「AdNote」関連の事例プレスリリース

エノテカ・オンラインが、「Conomi」を活用
— レコメンド箇所からのワイン購入数が1.5倍に

2019/4/18

従来より高い成果を得ていた「Rtoaster」でのレコメンドに加え、味わい情報（渋味、果実味、コクなど）も考慮する進化したレコメンドに挑戦。

嗜好が複雑なワインという商材でも、マッチングエンジン「Conomi」を活用したエノテカ独自の「味わいレコメンド」の構築により、ソムリエも納得のレコメンドを実現。



オンラインでもソムリエの接客を。
エノテカ株式会社事例

イトレッドが、「AdNote」を活用
— ネット広告での法人リード数が2倍超に

2019/4/4

広告代理店への委託から「AdNote」に切り替え、広告運用の全体設計の見直しや、運用方法を改善。

従来と同等の広告予算であるにも関わらず、ネット広告経由でのリード獲得数が2倍を超え、同時に広告運用の内製化を支援。



ネット広告からの法人リードが2倍以上に。
社内の広告運用スキルを短期間で引き上げた
『AdNote』導入プロジェクト

プライベートDMP「Rtoaster」の連携関連のプレスリリース

「Rtoaster」が、 LINE上でのパーソナライズ配信に対応

2019/3/12

「LINE Account Connect」に対応し、企業のLINE公式アカウントから高度なパーソナライズ配信ができる「Rtoaster plus LINE」を提供開始。

マルチチャネルで属性×行動の2軸を掛け合わせた高度な顧客セグメンテーションを実現。



「Rtoaster」が、 パブリックDMP「Juicer」と連携

2019/3/19

(株)PLAN-Bが提供するユーザー分析DMP「Juicer（ジューサー）」と連携。

プライベートDMPとパブリックDMPの連携により、自社データと外部データを統合した顧客プロフィールが可能となり、ウェブサイトを通じて訪れたユーザーに対してもパーソナライズが可能に。

自社の顧客像をより浮き彫りに



次期中期経営計画 (2020年6月期～2023年6月期の4年間) の概要について

ブレインパッドのミッション、中期ビジョン

MISSION 創業来変わらぬ使命

データ活用の促進を通じて持続可能な未来をつくる

Corporate Vision 次期中計において目指す姿

Analytics Innovation Company

ビジネス・顧客体験・オペレーションにおいて先進的で実践的なデータ活用の実績を生み出し続け、世の中にインパクトを与えるデータ資本社会のリーディングカンパニー

次期中期経営計画の基本方針

次期中計における事業環境の前提

- データ活用関連ビジネスを取り巻く市場（AI、データアナリティクス、デジタルマーケティング等）は、周辺領域を巻き込みながら、年率20%を超える成長を続けるものと認識。（*1）
- 市場の拡大が見込まれることから、新興企業および隣接業界からの参入も想定される中、データ活用を支援する人材・人的サービスへの需要は、今後も継続して高まっていく。

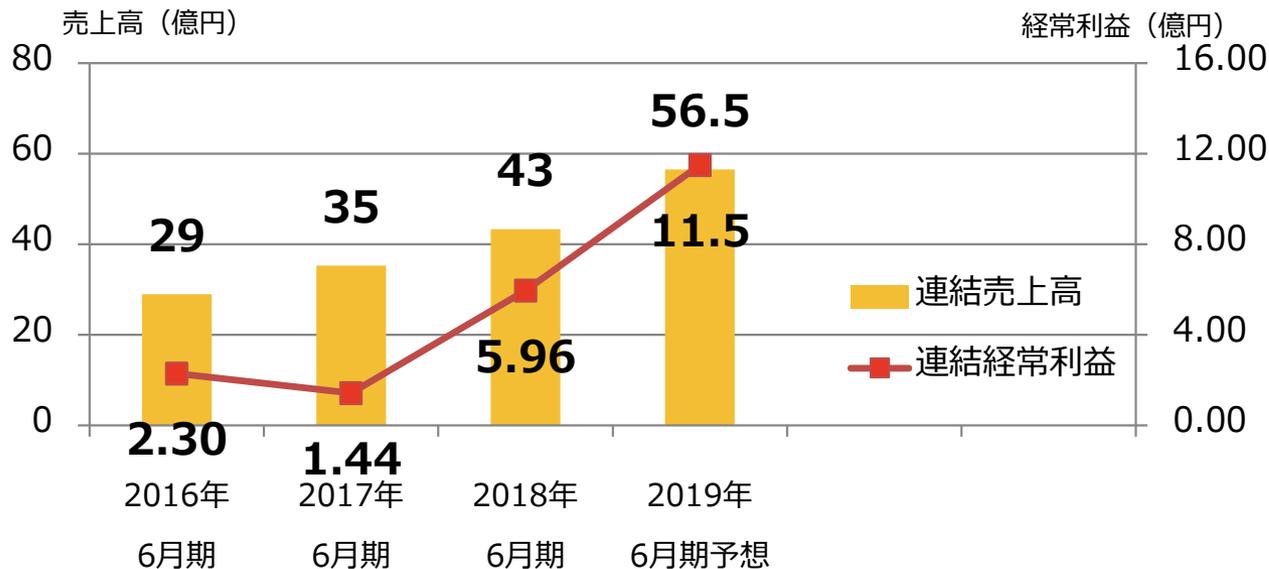
次期中期経営計画の基本方針

- 1 ビジネスにインパクトを与える、先進的で実践的なデータ活用の実績を増やすため、データ活用に必要な総合力を提供・発揮していく体制の強化
- 2 データ活用に必要な人的サービス、ソリューション提供需要に応えるための多様な人材の採用・育成を含む組織規模の拡大 ※当社に必要な多様な人材は後述
- 3 先進的な技術を用いたデータ活用を加速するために、自社でのR&Dは当然として、国内外Tech企業との業務提携・投資等による連携の強化

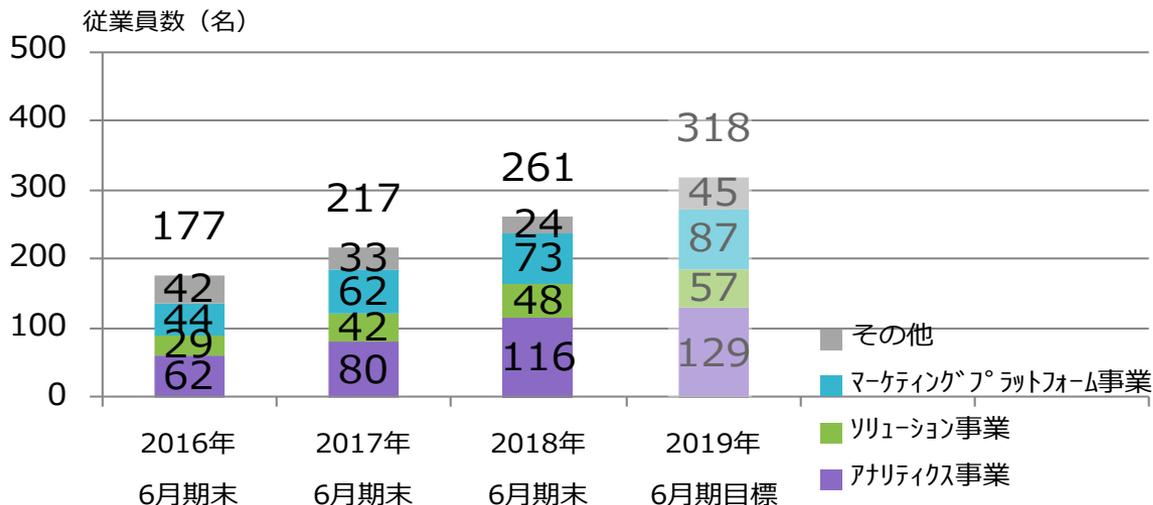
(*1) 参考文献：2019/3月 ㈱富士キメラ総研「2019人工知能ビジネス総調査」、2018/12月 ㈱ミック経済研究所「ビジネス・アナリティクス市場展望 2019年版」
2019/2月「ITR Market View：メール/Webマーケティング市場2019」、「ITR Market View：SFA/統合型マーケティング支援市場2019」

<参考>

現・中期経営計画の進捗（連結業績・単体従業員数）



前半2年間は利益成長が限定的となったが、積極採用による組織拡大と社員の育成・戦力化、案件の長期・大型化に注力し続けたことにより、後半2年間は、利益額・利益率ともに大きく改善。



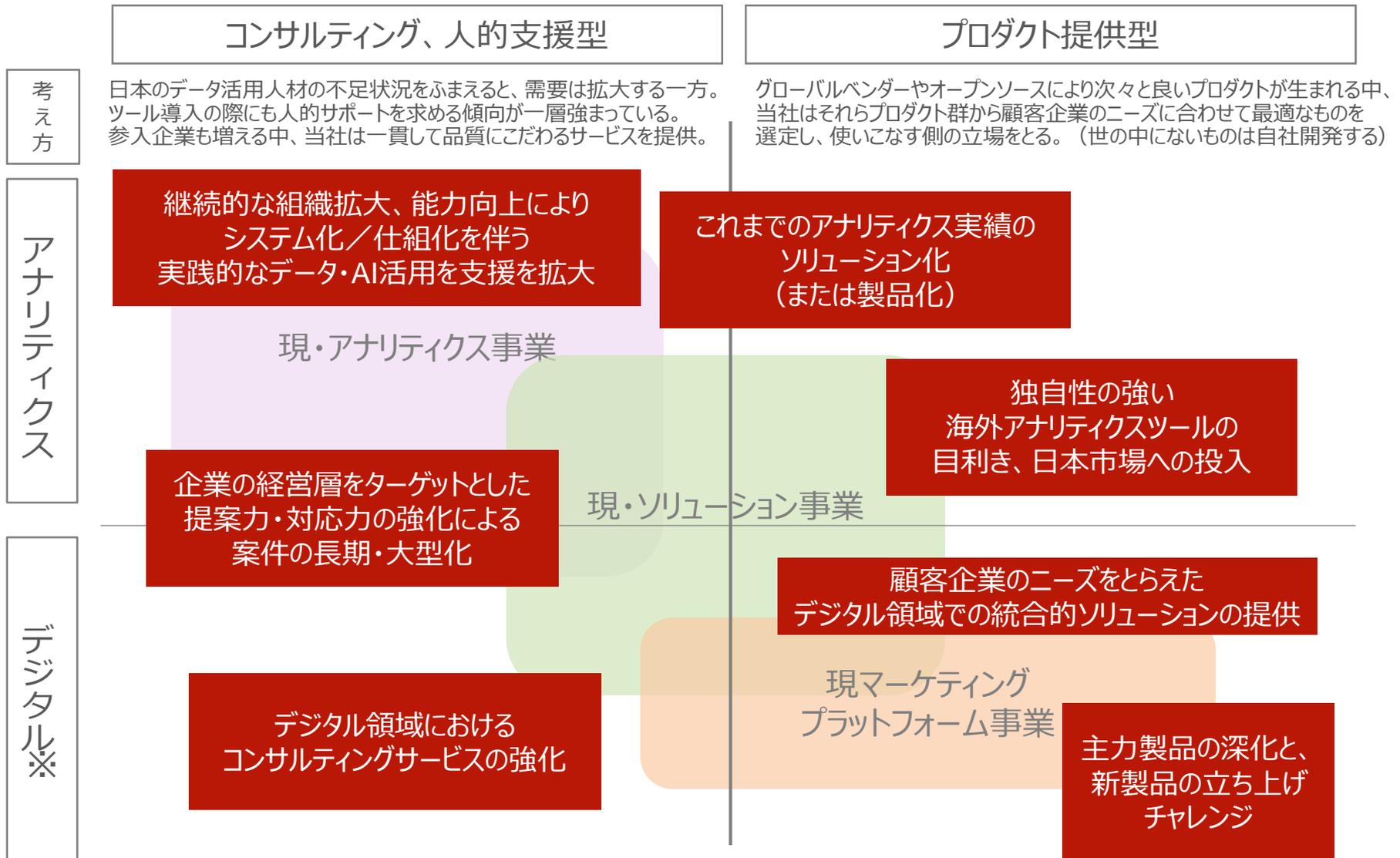
次期中期経営計画の経営目標（連結）

単位：百万円

	今期業績予想 (2019年6月期)	次期中計最終年度 (2023年6月期)	成長率
売上高	5,650	11,500	CAGR 19.4%
経常利益	1,150	2,000	CAGR 14.8%
経常利益率	20.4%	17.4%	—
ROE	現中計4年間の平均ROE 18%前後	次期中計4年間の平均ROE 20%程度	—
従業員数	302～318名	580～650名	4年間で約2倍の 規模を目指す

※上記経営目標に、後述するM&A等の投資による影響は織り込んでおりません。

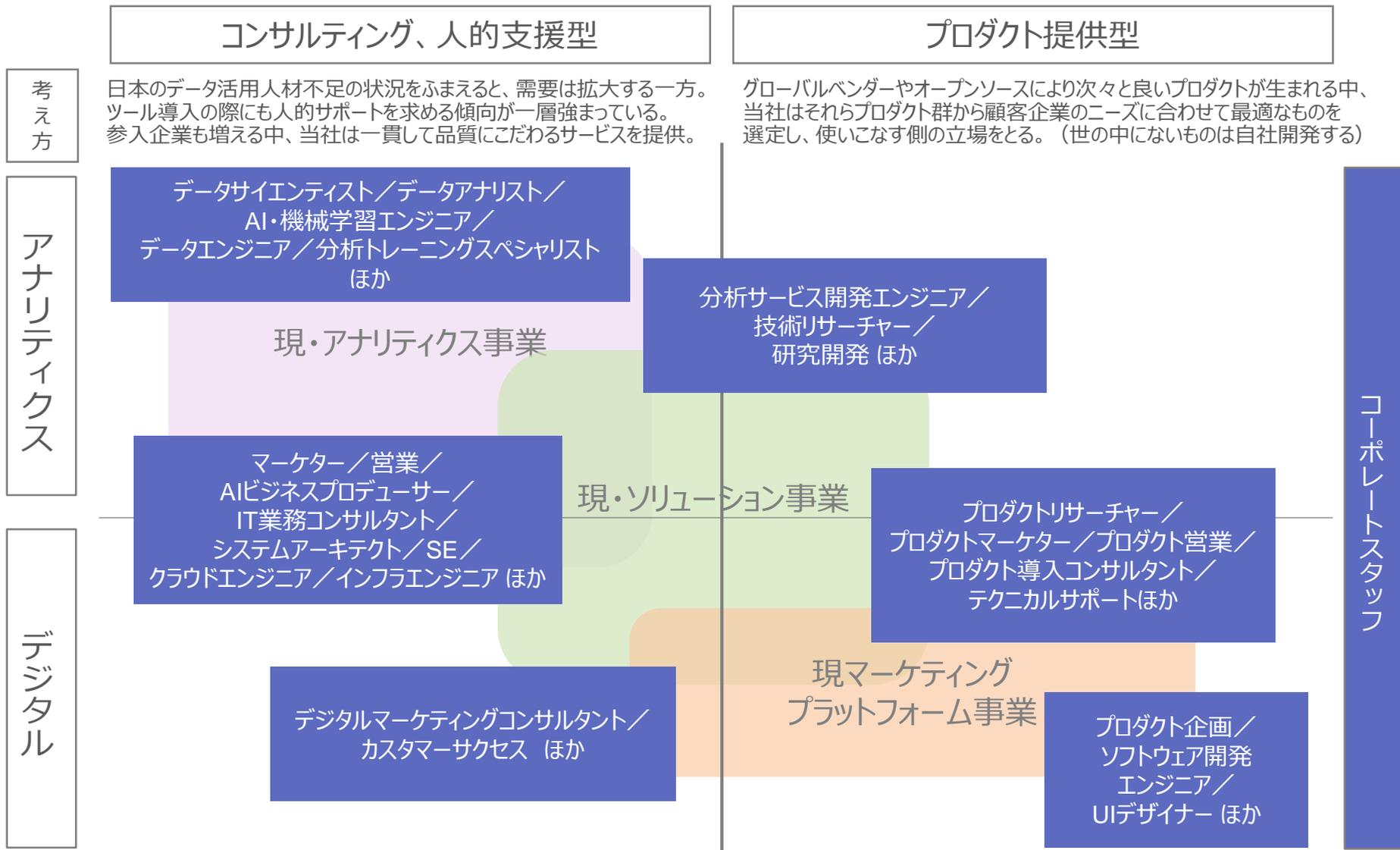
事業戦略：インパクトを生み出すデータ活用の総合力を磨く



※デジタル：デジタルトランスフォーメーション（DX）と呼ばれる領域の中でも、これまでWebマーケティングと呼ばれていた、デジタルマーケティングへの改革・支援を中核とした領域

人材戦略

: データ活用の総合力を支える多様なプロフェッショナル人材を拡充



資本政策：投資（M&Aを含む）および株主還元の方向性

1 投資（M&Aを含む）の考え方

- 既存ビジネスのオーガニック成長を加速させるような、人材獲得目的のM&Aを検討
- 先進技術の調査・実用化目的の投資・M&Aについても、中長期の成長に資するものとして検討 ※社外への投資以外にも、合理性のある範囲で社内における先進技術の実用化、新プロダクト開発も検討・実施
- 当初は、投資・M&A推進の専門人材の設置も視野に、リサーチおよび検討に注力

2 株主還元の方向性

- 上記の投資をはじめ、事業成長のために資本を有効活用することが、株主の皆様から期待される企業価値向上のための最優先課題であると認識
- しかし、資本の有効活用が進まない場合には、ROEの不用意な低下を避ける観点でも、自社株買い、配当などの株主還元を検討していく

来期（次期中計初年度）の業績見通し

来期（2020年6月期、次期中計初年度）の業績予想数値は、本年8月の本決算発表時に、公表予定。

ただし、以下の理由から、**売上高の成長は維持しつつも、利益成長は限定的となる**見通し。
(売上高は10%超の成長を目指すものの20%までの成長には至らない可能性や、利益額が今期と同程度の水準となる可能性も含め、現在精査中)

【売上成長がやや鈍化し、利益成長が限定的となる主因】

- 1 **人材採用・育成への
リソース配分増加**
- 2 **給与体系の見直し
と組織再編**
- 3 **オフィス環境への投資**

データ活用領域の人材獲得競争の激化から、現・中計期間においても、当社が必要とする人材確保が遅れている部分がある。その遅れを取り戻すべく、人材採用・育成に人的・金銭的なリソース配分を増やしていく計画を立案中。

退職率は低下傾向だが、既存社員のリテンションと採用効率改善の両面において、インセンティブプランを含む給与体系の見直しが必要。また、総合力をより発揮させるための組織再編にも着手していく。

次期中計における増員を見据え、オフィスの増床をはじめ、ファシリティ関連費用の増加を見込む。

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
（本日時点の業績予想）	連結売上高56.5億円・連結経常利益11.5億円の見通

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

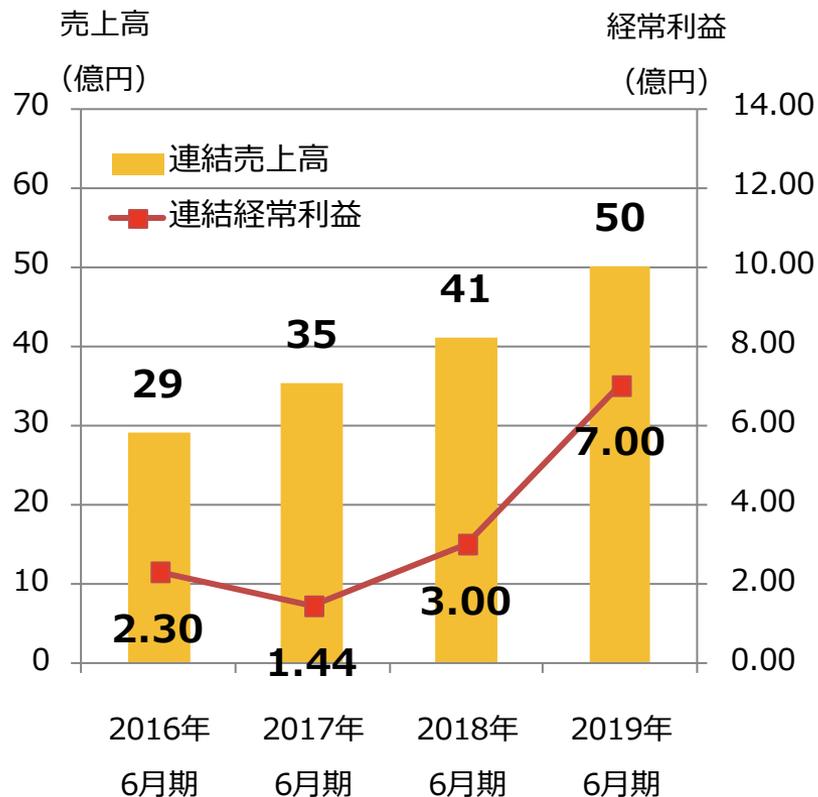


中間管理層の増員・育成進む

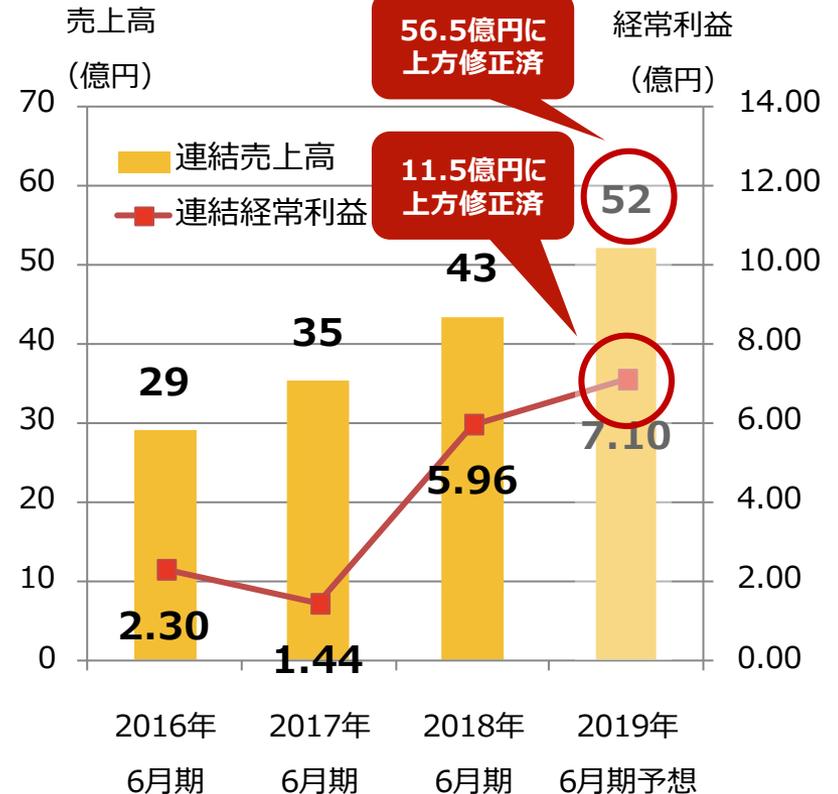
中期経営計画の進捗と、最終年度の業績予想

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。

【これまでの見通】



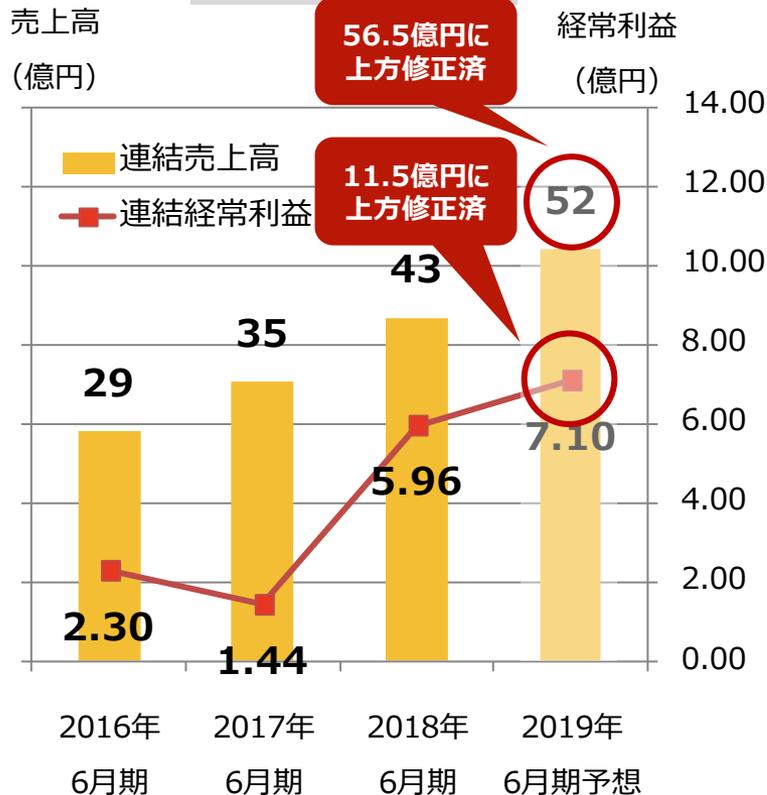
【2018年6月期実績をふまえた最新の予想】



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

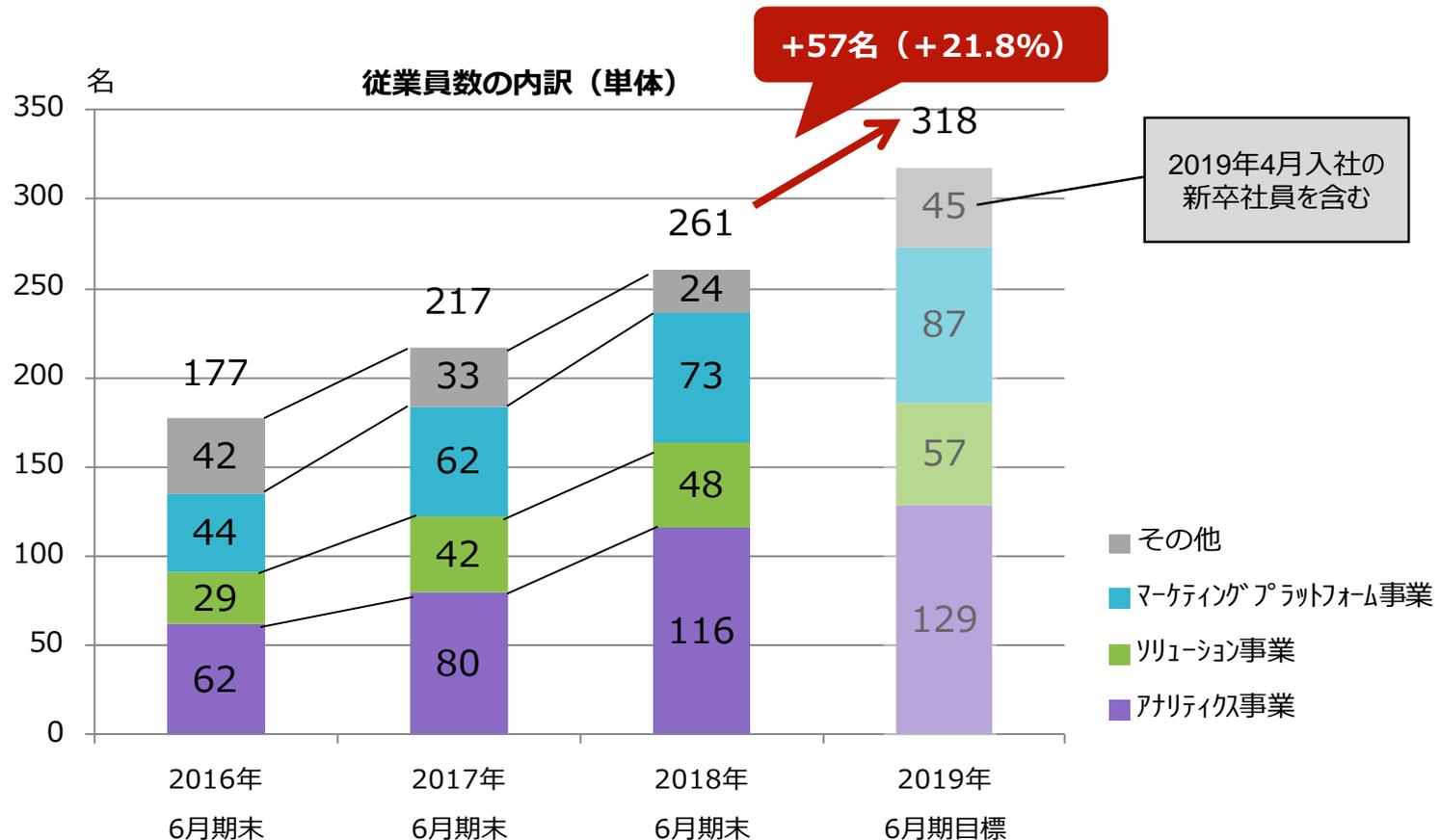
3

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。

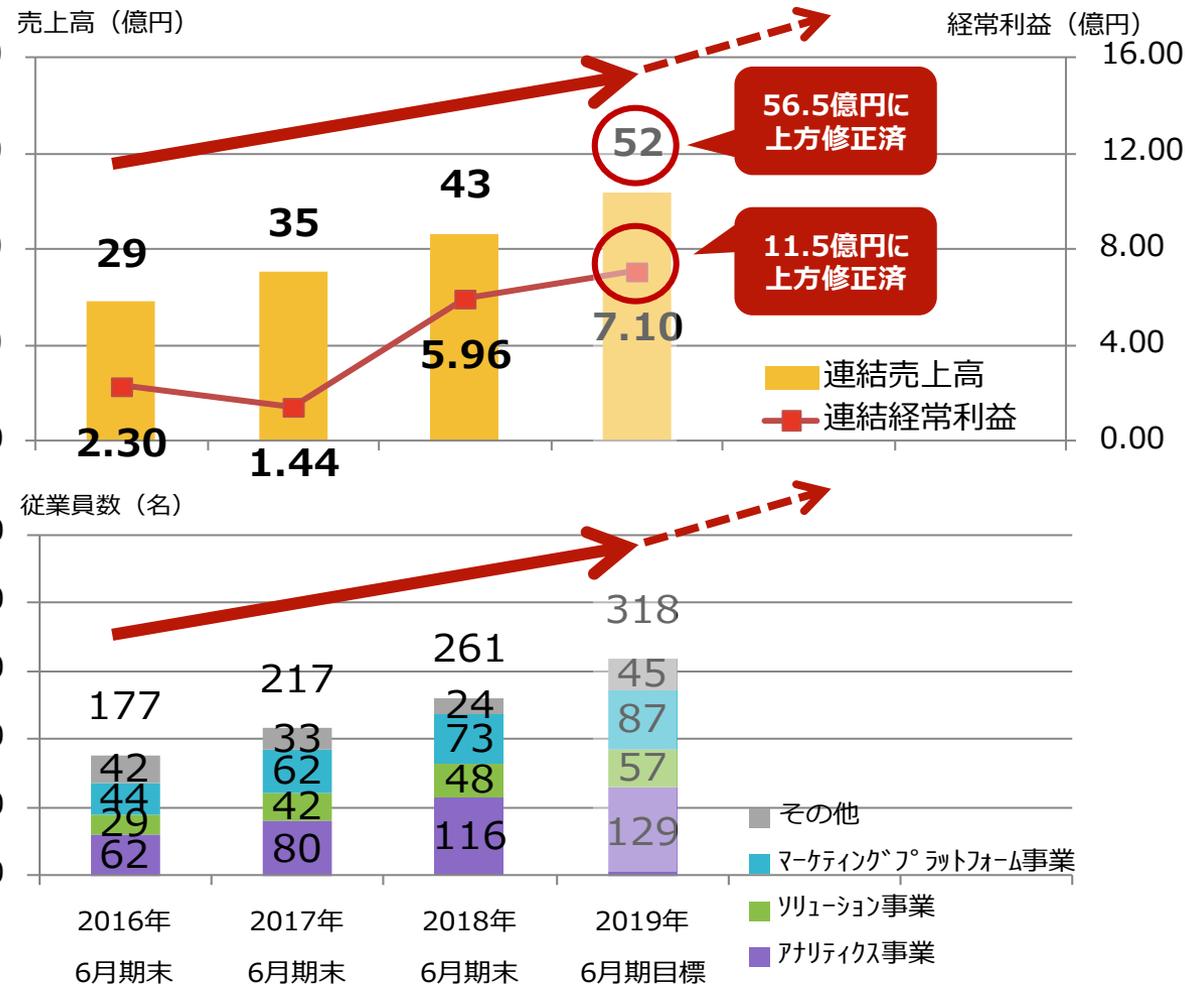
最終年度の人材イメージ

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

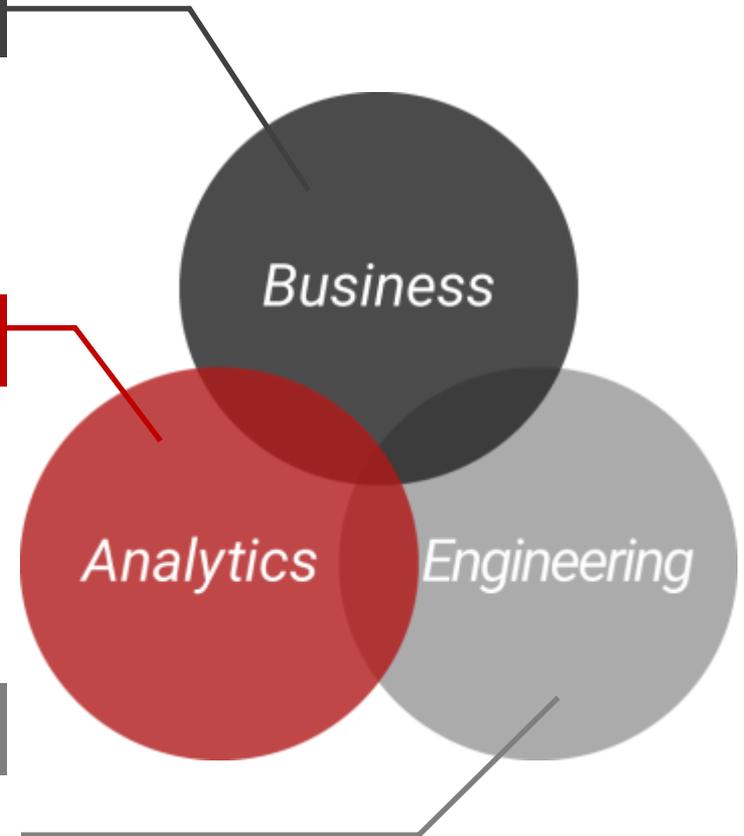
2004年の創業以来、ブレインパッドがデータ活用をお手伝いした企業は800社を超えます。幅広い業界を対象として、豊富に積み上げられたナレッジを武器に、お客様の経営課題を解決に導きます。

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

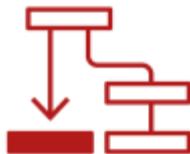
マーケティングのPDCA
サイクル全体の改善を支援



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

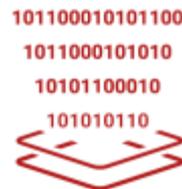
アナリティクスを用いた
業務プロセスの最適化支援



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。

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



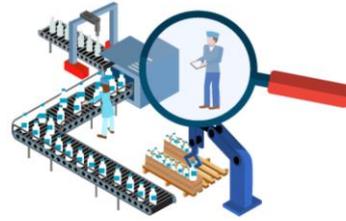
「ブレインパッド教育講座」の運営
実績を持つ、データ活用人材育
成の専門家
・コンサルタント
・講師



「+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

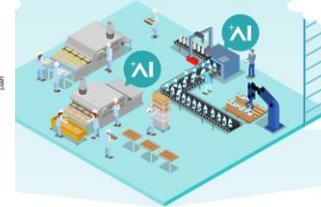
+AI は、身近な日常やビジネスに人工知能をプラスして、さまざまなイノベーションを生み出しています。

ディープラーニングを含む機械学習、自然言語処理、数理最適化など、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

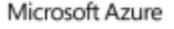
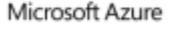
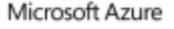
ブレインパッドは、DMP市場のトップクラス製品「Rtoaster」を中心に、デジタルマーケティングを進化させる分析・システム構築・導入コンサルティングも提供しています。



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市場のトップクラス製品</p>	<p>運用型広告入稿支援 ツール</p>  <p>AdPencil</p> <p>手間のかかるWeb広告の入稿作業を、AI技術を用いて簡単な操作での自動化を実現</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>AI型インターネット 広告運用ソリューション</p>  <p>FUSE LIGHT</p> <p>Web広告の運用業務を最先端AIにより全自動化、オペレーションレスにWeb広告の配信が可能</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>Probrance</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市場のトップクラス製品	運用型広告入稿支援 ツール  AdPencil 手間のかかるWeb広告の入稿作業を、AI技術を用いて簡単な操作での自動化を実現	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	AI型インターネット 広告運用ソリューション  FUSE LIGHT Web広告の運用業務を最先端AIにより全自動化、オペレーションレスにWeb広告の配信が可能	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取得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  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	ビッグデータ対応 機械 学習・予測分析システム  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	統計解析・ビッグデータ 加工システム  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	マッチングエンジン  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	
	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		
	可視化 Business Intelligence	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	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	
	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市場のトップクラス製品	運用型広告入稿支援 ツール  AdPencil 手間のかかるWeb広告の入稿作業を、AI技術を用いて簡単な操作での自動化を実現	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	AI型インターネット 広告運用ソリューション  FUSE LIGHT Web広告の運用業務を最先端AIにより全自動化、オペレーションレスにWeb広告の配信が可能	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

■ 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

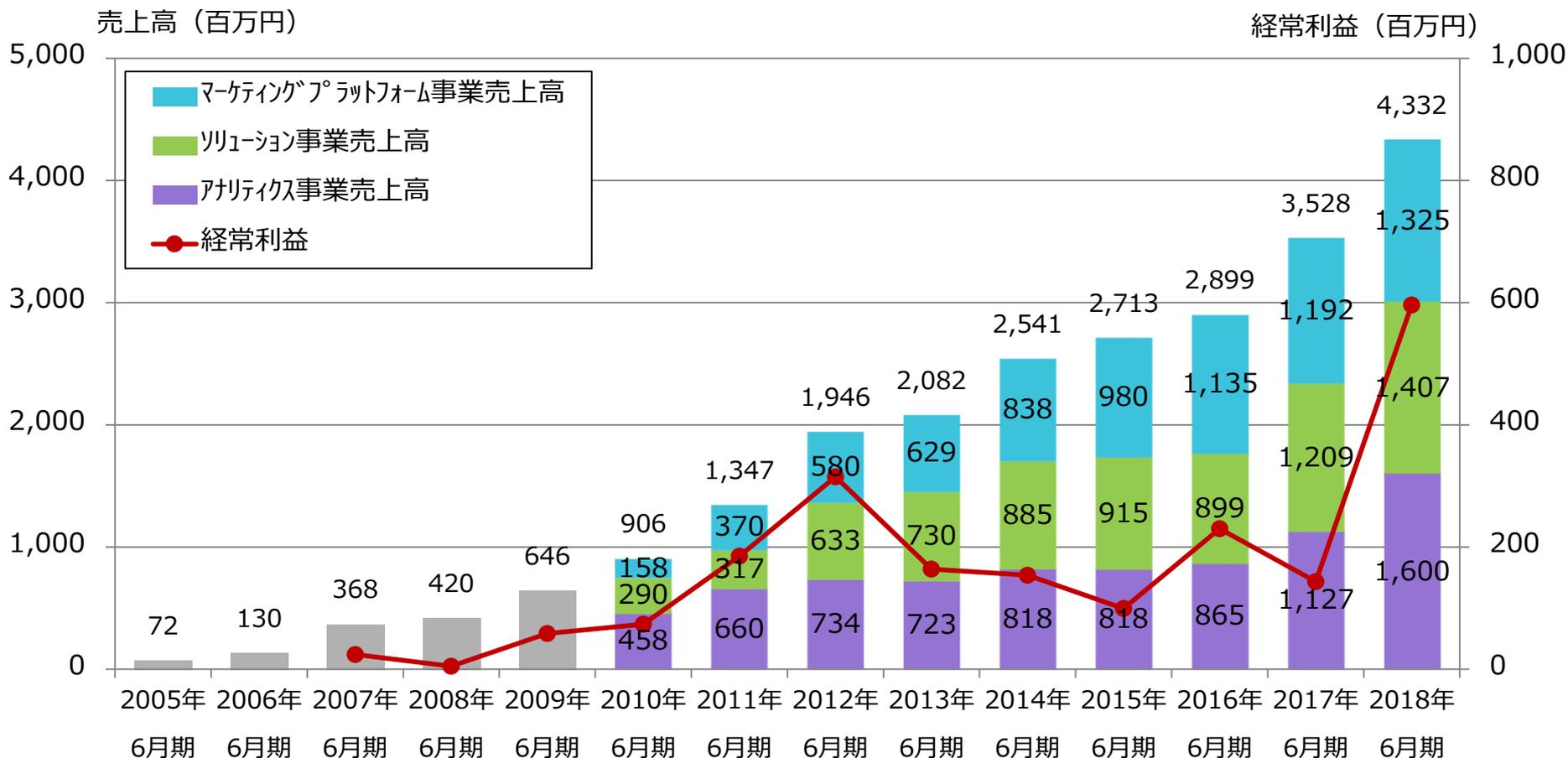
ニュースアプリ「Mynd (マインド)」を開発・提供しているテクノロジー企業。
機械学習技術や統計分析を応用した機械学習推薦エンジン「Mynd Engine」
が、「Mynd plus」として進化。



↑
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

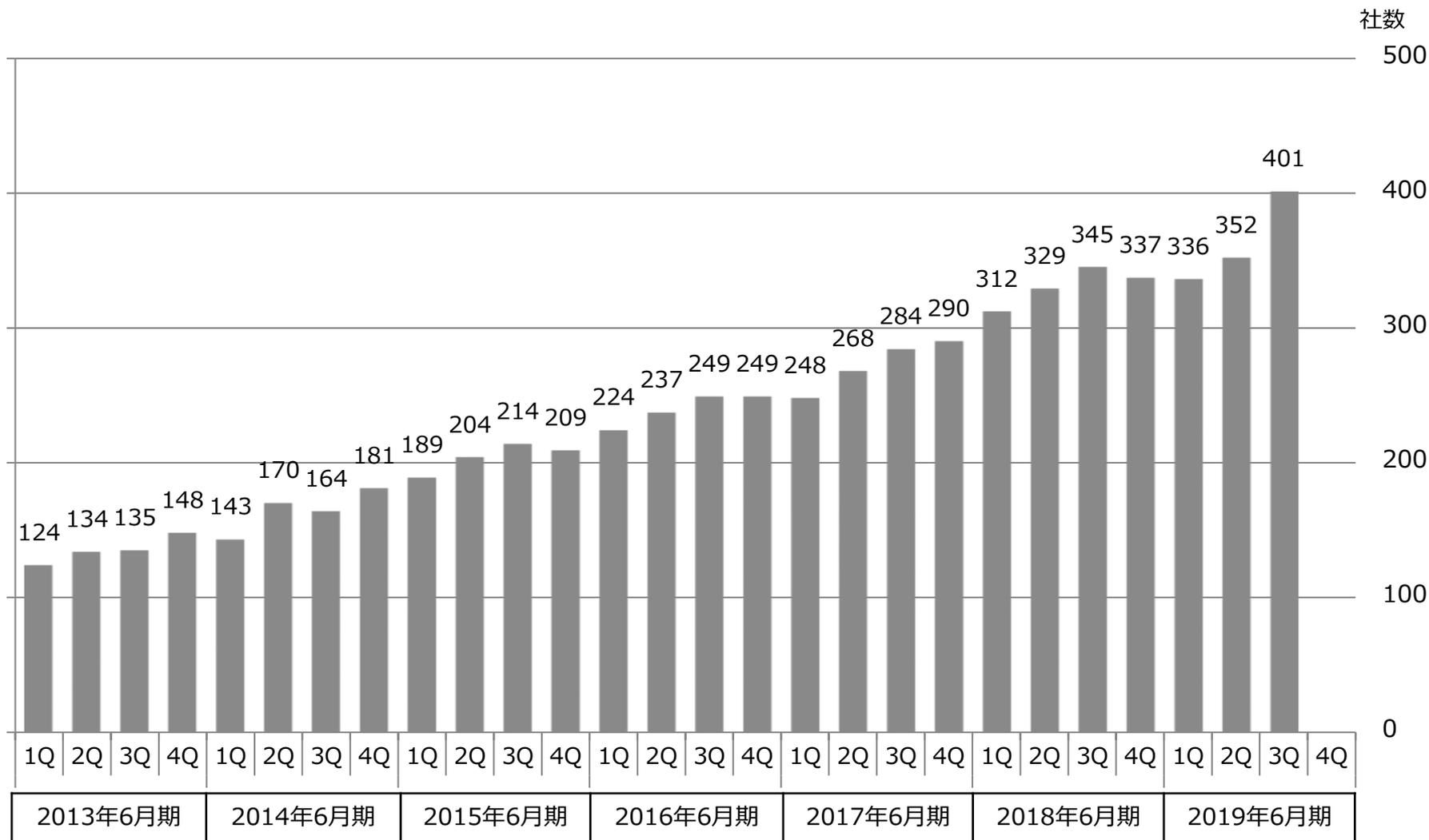


連結売上高、連結経常利益の推移

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。