

2020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
2020年5月14日

INDEX

- はじめに … P 2
- 会社概要 … P 3
- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響
 - (1) 当期業績予想の修正について … P 9
 - (2) 次期業績への影響について … P 16
 - (3) 中期経営計画について … P 16
 - (4) 当社グループの営業状況について … P 20
 - (5) 各セグメントへの個別の影響について … P 22
- 2020年6月期 第3四半期 連結業績ハイライト … P 24
- 2020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 31
- 再掲：中期経営計画について … P 41
- APPENDIX … P 51

はじめに ～当社が目指すもの～

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。

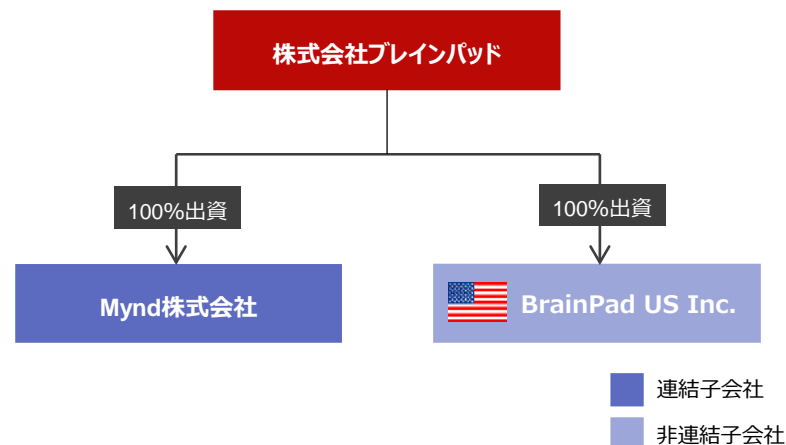
データは蓄積するだけではただのコストです。私たちは、データを価値に変えるために必要な
分析力（国内随一のデータサイエンティスト数）
エンジニアリング力（市場No.1製品を自社開発・提供できる技術力）
ビジネス力（データ活用を支援した企業は業種問わず1,000社超）
の3つの力を有した、世界でも稀有な企業です。

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.)
本社所在地	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	2011年9月 東京証券取引所 マザーズ上場 2013年7月 同 市場第一部上場 (証券コード：3655)
資本金	575百万円 (2020年3月31日現在)
従業員数	326名 (連結、2020年3月31日現在)
役員	代表取締役会長 佐藤 清之輔 (創業者) 代表取締役社長 草野 隆史 (創業者) 取締役 安田 誠 取締役 石川 耕 取締役 塩澤 洋一郎 取締役 関口 朋宏 社外取締役 佐野 哲哉 社外取締役 牛島 真希子 常勤社外監査役 鈴木 晴夫 社外監査役 山口 勝之 社外監査役 大久保 和孝
主な加入団体	・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



認証



JIS Q 15001
認証番号：10822646

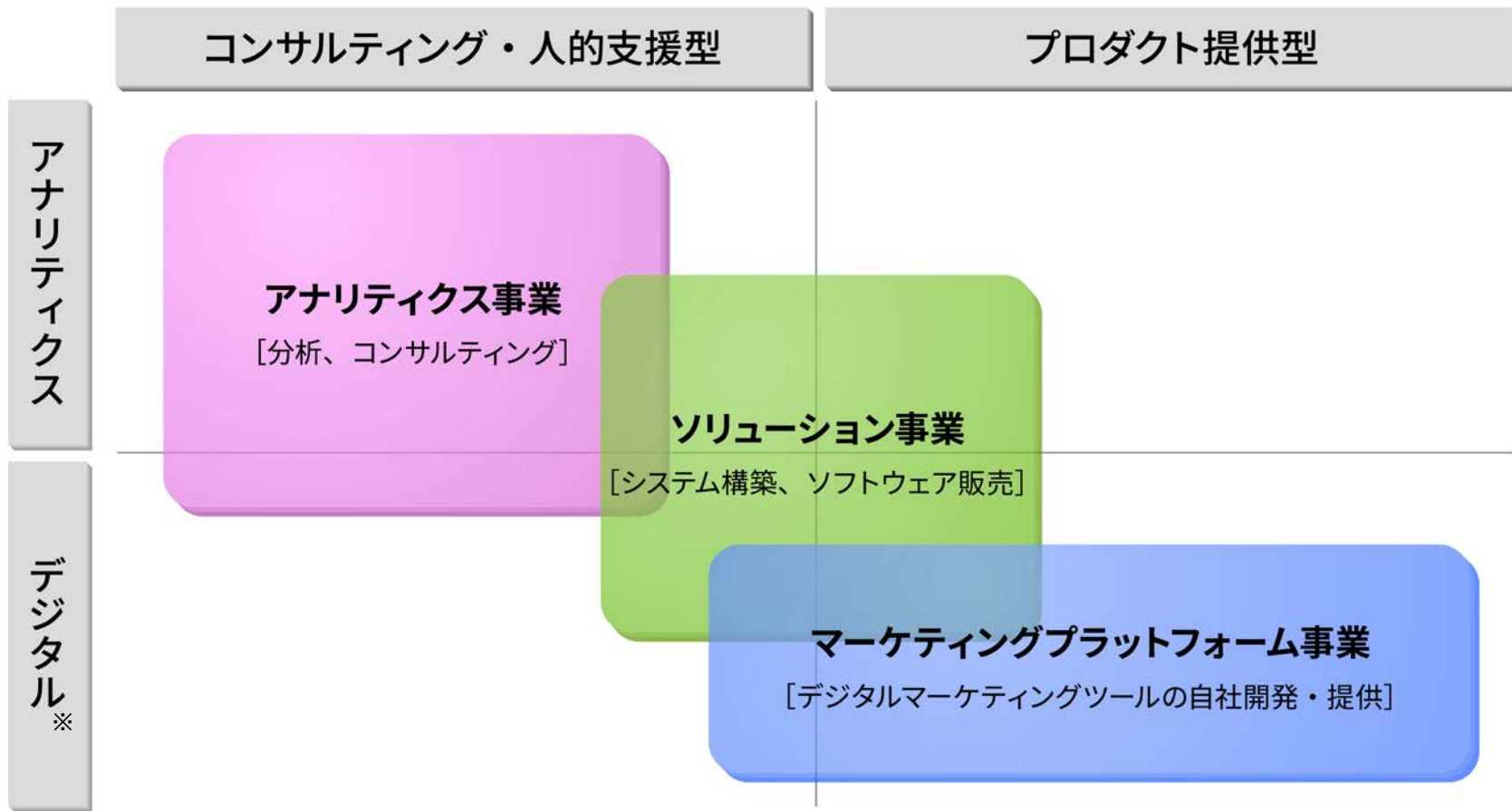


認証・制度
ISO(JIS Q) 27001

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。

データ活用をトータルに支援するブレインパッドのビジネス領域

データを活用して顧客企業の経営改善を支援する当社の事業領域は、以下の4つのフィールド（象限）で表すことができ、その中で、3つのタイプの事業を展開しています。

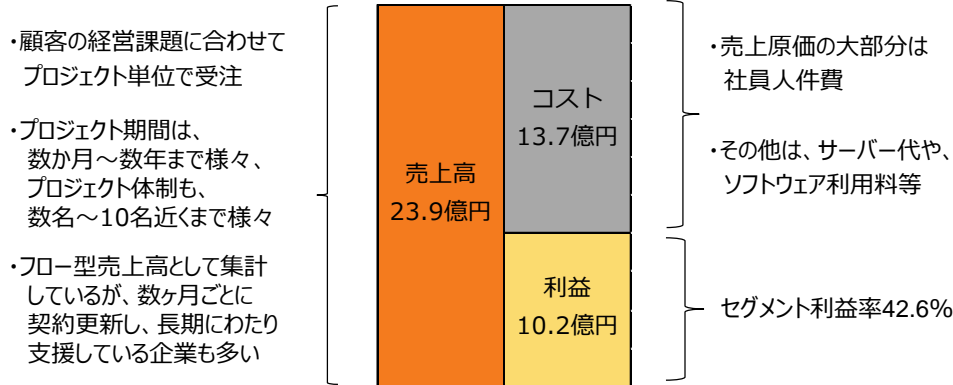


※デジタル：デジタルトランスフォーメーション（DX）と呼ばれる領域の中でも、これまでWebマーケティングと呼ばれていた、デジタルマーケティングへの改革・支援を中核とした領域

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。

直近の収益構造 (2019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

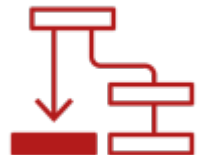
マーケティングアナリティクス



- ・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

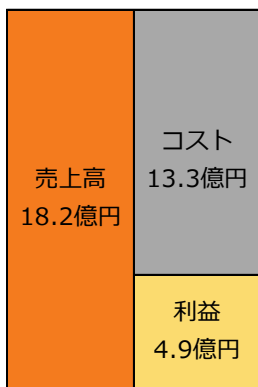
ほか

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。

直近の収益構造 (2019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に比べ、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ほう成長スピードが大きい
- ・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27.1%

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

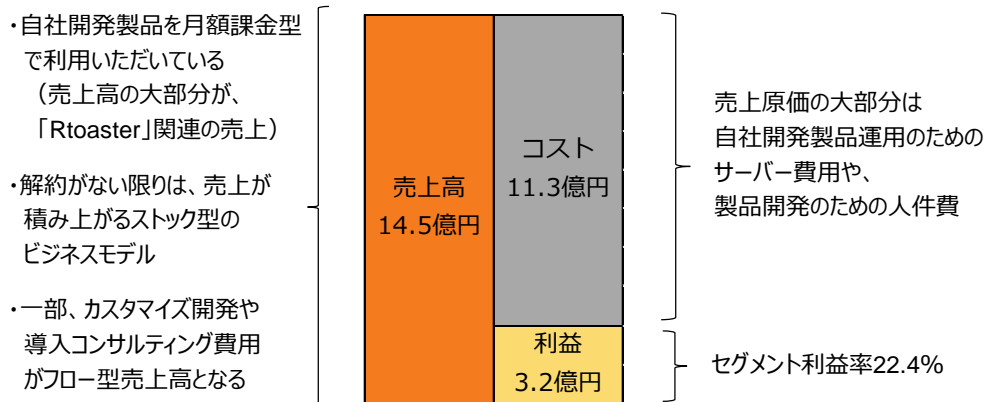
<p>マーケティングオートメーションプラットフォーム</p> <p>Probance</p> <p>機械学習により顧客ニーズを予測し、パーソナライズコミュニケーションを実現するMAプラットフォーム</p>	<p>デジタルコンシューマー・インテリジェンス</p> <p>Brandwatch</p> <p>業界最大級のデータとAIを搭載した次世代マーケティングリサーチプラットフォーム</p>	<p>ダイナミックセグメンテーションシステム</p> <p>exQuick</p> <p>データやファイルを統合的に管理し、データ抽出やレポート生成を得意とするシステム</p>	<p>拡張分析ツール</p> <p>BrainPad VizTact</p> <p>機械学習とビジュアル分析を組み合わせてパターンやルールを発見し、意思決定をサポート</p>	<p>オールインワン機械学習プラットフォーム</p> <p>SAP® Data Intelligence</p> <p>データの管理・収集・加工、機械学習モデルの作成・管理・運用の機能を全て搭載したプラットフォーム</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。



直近の収益構造 (2019年6月期連結実績)



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 (全て自社開発製品)

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型ウェブ広告 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市場のトップクラス製品	 AdPencil 手間のかかるウェブ広告の入稿作業を、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 ウェブ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ウェブ広告の配信が可能	 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

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。

(2020年5月14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、(株)インタースペース、エアロセンス(株)、(株)エイトレッド、オーエムネットワーク(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)、ダイワボウ情報システム(株)、トレンドマイクロ(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)I-ne、アスクル(株)、エノテカ(株)、(株)オークローンマーケティング、(株)オートバックスセブン、貝印(株)、(株)コナカ、(株)自由が丘フラワーズ、(株)セレクトスクエア、全日空商事(株)、(株)そごう・西武、(株)タイムマシン、ディーゼルジャパン(株)、(株)ディノス・セシール、(株)ドラマ、西川(株)、(株)バロックジャパンリミテッド、(株)ピーチ・ジョン、(株)B4F、(株)フェリシモ、(株)ロッピングライフ、(株)ワコール
食料品・飲食	(株)すかいらーくホールディングス、森永乳業(株)、キリン(株)、キューピー(株)、日本コカ・コーラ(株)、(株)明治、アサヒビール(株)、UCCホールディングス(株)、キッコーマン(株)、シダックス(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)山口フィナンシャルグループ、(株)ジェシービー、大和証券(株)、松井証券(株)、(株)三菱UFJ銀行、(株)新生銀行、三井住友信託銀行(株)、(株)伊予銀行、(株)オリエンコーポレーション、ポケットカード(株)
教育・人材・コンサルティング	(株)ベネッセコーポレーション、パーソルキャリア(株)、(株)マイナビ、(株)リクルートスタッフィング、エン・ジャパン(株)、(株)ビズリーチ、(株)MS-Japan、テクノプロ・ホールディングス(株)、(株)ビー・ネックステクノロジーズ、(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、エキスパートスタッフ(株)
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)日本旅行、ヤマト運輸(株)、ゆこゆこホールディングス(株)、ヒルトン・ワールドワイド、(株)プリンスホテル
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)、三井不動産レジデンシャル(株)
メディア・広告・エンタテインメント	NIKKEI STYLE、(株)WOWOW、ぴあ(株)、(株)朝日新聞社、(株)セガホールディングス、(株)セガゲームス、(株)フジテレビジョン、(株)読売新聞東京本社、(株)JTBPブリッシング、(株)博報堂プロダクツ、スターツ出版(株)、(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)さとふる、(株)アニスピホールディングス、(株)イタミアート

新型コロナウイルス感染症拡大の影響

(1) 当期業績予想の修正について

当期の業績予想の前提（期初に発表した内容）

（百万円未満切り捨て）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
2019年6月期 実績	5,676	1,184	1,213	880
2020年6月期 期初予想	6,800	1,200	1,220	900
増減率（%）	19.8%	1.3%	0.5%	2.2%

【利益成長がいったん停滞する主因】

1 人材採用・育成への リソース配分増加

データ活用領域の人材獲得競争の激化から、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としている。

2 給与体系の見直し と組織再編

退職率は下げ止まっているが、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を計画している。また、総合力をより発揮させるための大規模な組織再編を実施済みであり、その定着化にも時間と労力をかける計画としている。

3 オフィス環境への投資

今後の増員を見据え、2019年10月よりサテライトオフィス（JR東急目黒ビル）の稼働を開始。ファシリティ関連費用の増加を計画している。

これらの投資によるコスト増として、約7億円を計画

上期末時点における、3つの投資の進捗状況 (2Q決算時に発表した内容)

再掲

前頁のとおり、当期の利益成長がいったん停滞するのは、3つの投資によるコスト増が主因ですが、その投資の進捗および今後の見通しは、以下の通りです。

● 予定通り投資が進んだ／進む予定 ▲ 予定通りには投資が進まなかった

投資内容	上期の進捗	下期の見通し
人材採用・育成への リソース配分増加	<ul style="list-style-type: none"> ▲ 1Qは新組織の定着化に注力した結果、採用活動が弱まり、増員数は低調に終わる。 ● 2Qより採用活動が改善、3Q以降の入社が増加。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 1-2月の入社人数が増加。 ● 3月以降の入社予定も増えてきており、期末目標人数(368名)の達成に向けて、採用投資を加速。
給与体系の見直しと 組織再編	<ul style="list-style-type: none"> ▲ 昇給は年2回(8月・2月)であり、2019年8月の昇給は実施済。 ● 2019年7月に大規模な組織再編を実施済。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 2月の昇給により、社員人件費の増加が進む。
オフィス環境への投資	<ul style="list-style-type: none"> ● 2019年10月より、予定通りサテライトオフィスが稼働。賃料等が増加。 	<p>— 追加の大規模投資は 予定していない</p>

新型コロナウイルス感染症拡大の当期業績に与える影響

新型コロナウイルス感染症拡大が、当期業績に与える影響は、以下の通りです。

■ **売上高** 新規案件を獲得するための営業活動が制限されていることを主因とし、
従前の業績予想に届かない見込み。

(修正前) 売上高 68億円 → (修正後) 66億円 (▲2.9%)

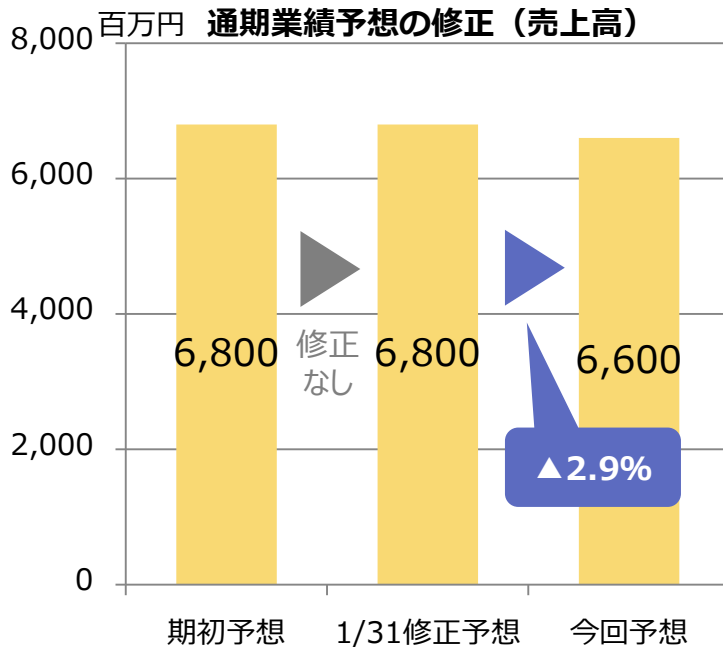
■ **利益面** 売上未達により利益面にもマイナス影響が生じる一方で、
前述の3つの投資は予定通り進捗している (想定通りのコスト増となっている)
ため、利益面も従前の業績予想に届かない見込み。

(修正前) 営業利益 12.8億円 → (修正後) 10.8億円 (▲15.6%)
 経常利益 13.0億円 → 11.0億円 (▲15.4%)
 当期純利益 9.7億円 → 8.2億円 (▲15.5%)

※ 上記のように、当期の売上・利益にマイナス影響がある一方で、
次期以降の成長に必須の従業員数の増加は予定通りに進んでいる。

具体的な業績予想の修正理由は次頁を参照

通期業績予想の修正（売上高）



修正の理由

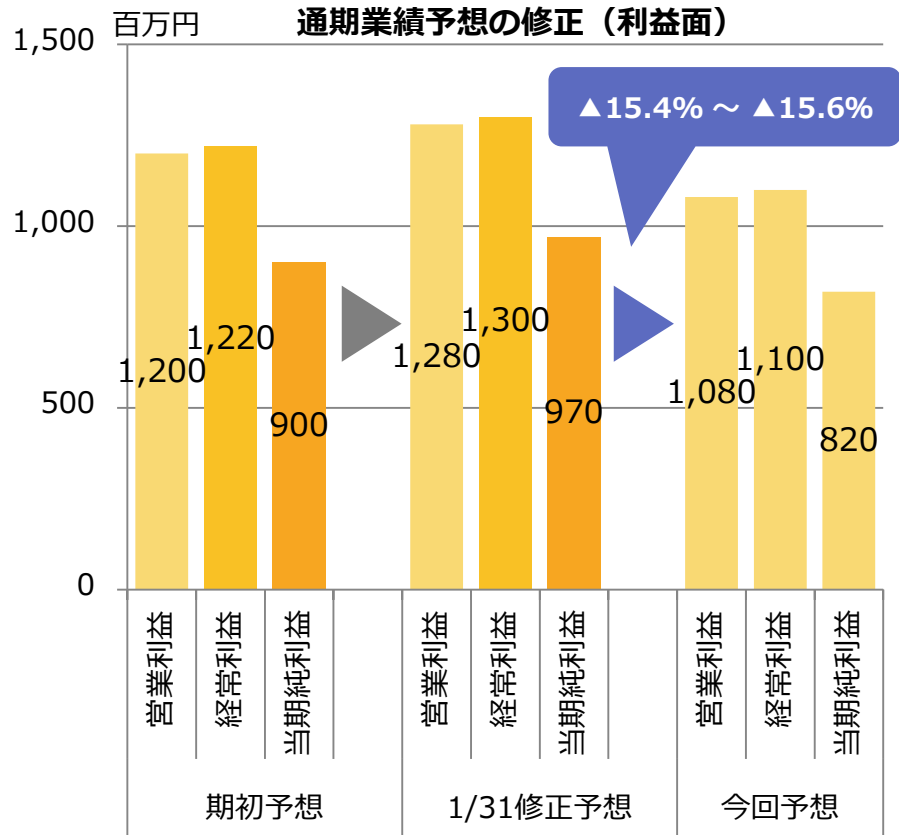
※影響の大きさ：①→②→③の順

- ① 本年2月頃より新規案件を獲得するための営業活動が制限されている。
- ② 2Qからソリューション事業にて発生している他社製ソフトウェアのリブランドに伴う売上減の影響が続いている。

└ リブランド自体に新型コロナウイルス感染症拡大の影響はないが、リブランドによる売上減を他のソリューションで補おうとする対策が新型コロナウイルス感染症拡大の影響で遅れている。

- ③ 例年の3Q売上高の押し上げ要素である3月決算企業からの年度末需要が振るわず。

通期業績予想の修正（利益面）



修正の理由

- ① 売上未達により、想定よりも利益が減少。
- ② 上期は停滞した中途採用が、3Qより大幅に改善。（人材採用費が3Q以降に大きく発生）
- ③ 本年2月に、給与体系の見直しによる給与水準の引き上げを実施済。
- ④ 在宅勤務環境を支援する目的で、4Qに、全従業員を対象とした支援金（総額20百万円程度）の支給を決定。
→ ②③による社員人件費の増加は、期初に想定した通りの水準となっている。

従業員数の増加状況は次頁を参照

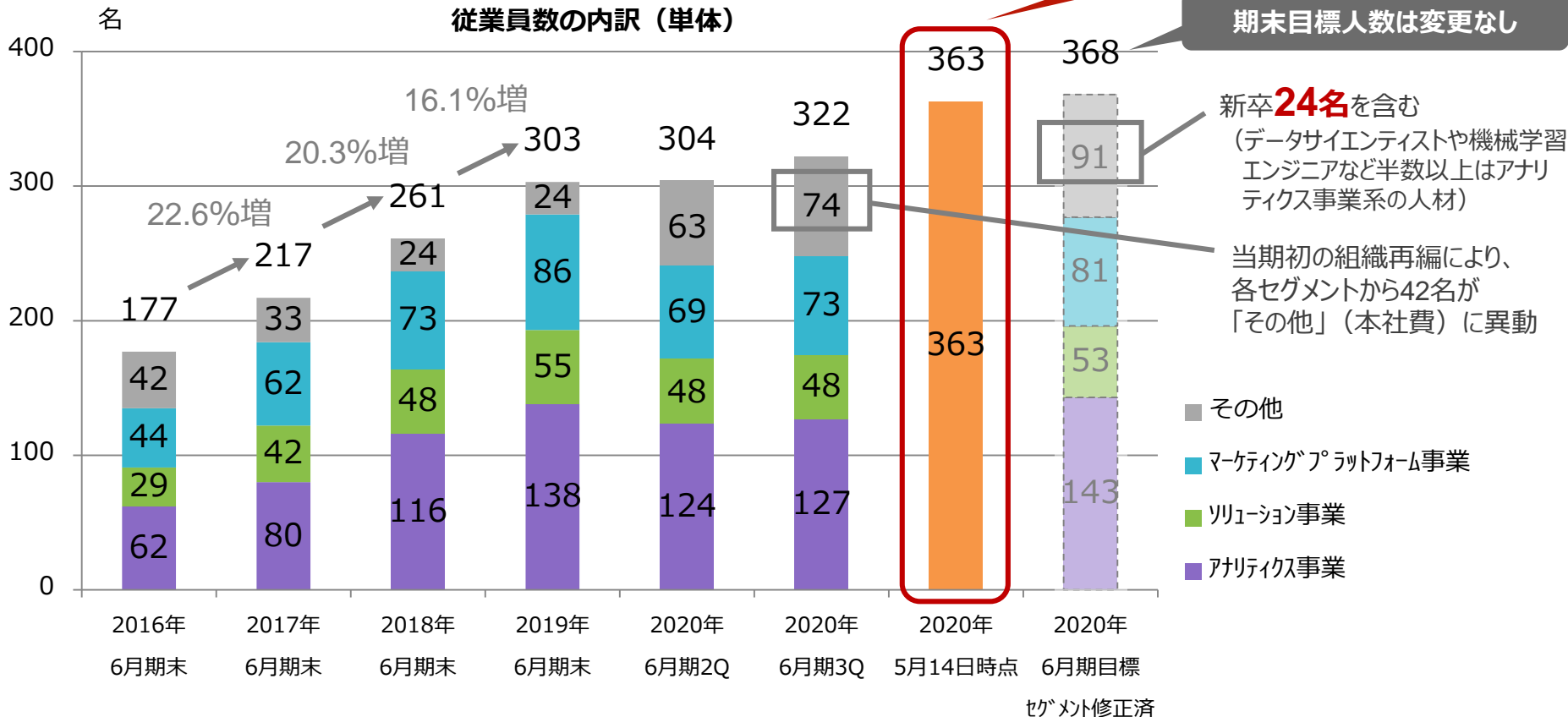
従業員数の推移（単体）

2Q以降の採用活動の巻き返しにより、1月以降の入社が増加しており、本日（2020年5月14日）時点の従業員数は、**363名**に増加。

本日以降の入社内定者を含めると、期初に立てた目標（今期末368名）を、達成見込み。

本日時点では、**363名**
（2020年5月14日時点）

期末目標人数は変更なし



新型コロナウイルス感染症拡大の影響

(2) 次期業績への影響について

(3) 中期経営計画について

新型コロナウイルス感染症拡大の次期業績に与える影響

次期（2021年6月期）業績予想は、今後の新型コロナウイルス感染症拡大の動向を注視しながら社内検討を続け、当期の本決算発表時（本年8月を予定）に公表予定。

本日時点における、次期業績に対する考え方は以下の通り。

■次期業績の前提

- 新型コロナウイルス感染症による売上高の伸び悩みは、次期も続くことが想定される。
- その中でも、アフターコロナにおいて国内企業のDX投資、データ活用投資が回復する際にその需要を十分に取り込むための投資（優秀な人材の採用および育成）は、次期においても継続予定。

■次期業績の方向性

- 売上高は、66億円～70億円程度に留まる可能性がある。
- 売上高が上記水準に留まった場合の営業利益・経常利益は、2億円～4億円程度となる見込み。

具体的な次期業績の方向性は次頁を参照

次期業績の方向性

アンダー／アフターコロナにおいても、データを利活用するという世界的なトレンドに変化はなく、日本にあっては遅れていたデジタル化の必要性が一層強く認識されると想定。

そのため次期においても、今後の成長のための人材採用・人材育成投資は継続。

■ 次期の売上高： 66億円～70億円程度に留まる可能性がある。

- 同感染症の影響を強く受ける業界から受託する案件（既存案件を含む）が減少しうる。
- 新規案件を獲得するための営業活動が制限される状況が続く。
- 新規案件の受注が決定してもその開始時期が遅れることなどが想定される。

→ 次期上期の売上高は当期並みとなる可能性があり、
下期以降の売上高が回復に転じるかどうかについても、同感染症の影響次第となる。

■ 売上高が上記水準に留まった場合、

次期の営業利益・経常利益： 2億円～4億円程度となる。

- 当期における人材採用、昇給により、固定費である社員人件費は大きく増加。
- コロナ禍により大手企業の採用意欲が停滞する可能性を好機とし、
アンダーコロナにおいても能動的に活動できるリーダー層以上を中心に採用を継続。

中期経営計画は、現時点で変更なし

- 現中期経営計画（2020年6月期～2023年6月期の4年間）については、新型コロナウイルス感染症拡大の動向が不透明である中、現時点での変更は行わない。
- 計画の修正が必要であると判断した場合には、すみやかに開示予定。

現・中期経営計画

(百万円未満切り捨て)

	2019年6月期実績	現・中計最終年度 (2023年6月期)	成長率
売上高	5,676	11,500	CAGR 19.3%
経常利益	1,213	2,000	CAGR 13.3%
経常利益率	21.4%	17.4%	—
ROE	前・中計4年間の平均ROE 21.2%	新・中計4年間の平均ROE 20%程度	—
従業員数	306名	580～650名	4年間で約2倍の 規模を目指す

新型コロナウイルス感染症拡大の影響

(4) 当社グループの営業状況について

当社グループの営業状況（2020年5月14日時点）

原則として在宅勤務を実施中

- 本年2月より時差出勤および在宅勤務を推奨。
- 緊急事態宣言および東京都の要請に基づき、本年4月より当面の間、原則として在宅勤務（テレワーク）を実施中。

出社率は10%未満

- 事業所（白金台本社・目黒オフィス）への出社率は、10%未満を継続。
- 顧客企業への訪問も、原則禁止。

研修サービス等をオンライン化

- データ活用人材育成サービス（研修サービス）、当社主催のマーケティングイベント・セミナー類は、本年4月以降、対面型での実施を自粛し、順次オンライン化を進めている。

新卒研修をオンライン化

- 本年4月入社の新卒社員は、在宅・オンラインによる入社研修を実施中。

採用面接の全工程をオンライン化

- 中途社員・新卒社員の採用面接は、全てWeb会議システムを利用して実施。

本日時点の罹患者はなし

- 当社グループ社員およびパートナースタッフにおいて、新型コロナウイルス感染症の罹患者の発生は確認していない。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響

(5) 各セグメントへの個別の影響について

各セグメントへの個別の影響（2020年5月14日時点）

	現在生じている影響	今後生じる可能性のある影響
アナリティクス事業	<ul style="list-style-type: none"> データサイエンティストおよびコンサルタントの有償稼働率は維持できている。 データ活用人材育成サービスは、対面型研修を主体としていたこともあり、3Q売上高が減少。 	<ul style="list-style-type: none"> → 新規受注が進まないこと等による空き稼働（売上減）発生の可能性有。 → 順次、オンライン提供を開始し、売上減少幅の縮小に努める。
ソリューション事業	<ul style="list-style-type: none"> ITシステムの受託開発事業における有償稼働率は維持できている。 2Qより他社製機械学習ソフトウェアのリブランドに伴い、同製品のライセンス販売や付随する導入支援案件による売上が減少。 	<ul style="list-style-type: none"> → 新規受注が進まないこと等による空き稼働（売上減）発生の可能性有。 → その売上減を補うための施策が思うように進んでおらず、4Qも売上減が続く見込み。
マーケティングプラットフォーム事業	<ul style="list-style-type: none"> 主力製品である「Rtoaster」は、主にEC事業等を対象としており、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けづらい。 	<ul style="list-style-type: none"> → 新型コロナウイルス感染症の影響を強く受ける一部顧客企業に関しては、契約金額が縮小する可能性有。 → 新規受注が進まないこと等により、売上成長が鈍化する可能性有。

2020年6月期 第3四半期 連結業績ハイライト

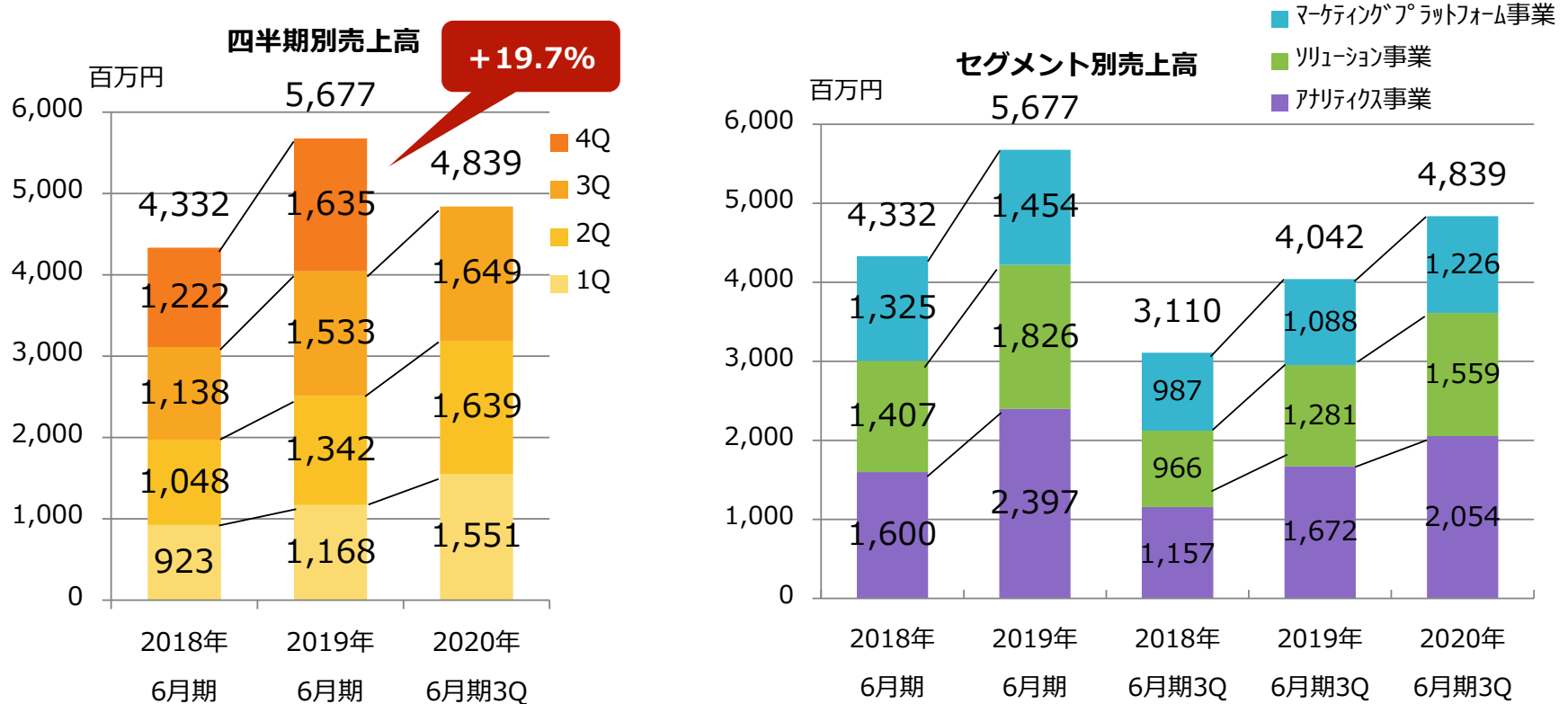


3期比較（連結売上高：四半期別/セグメント別）

売上高は、人材戦力化と強い需要により好調に推移、前年同四半期比 +19.7%の増収となった。ただ、以下主因により、1億円ほど会社想定には届かず。

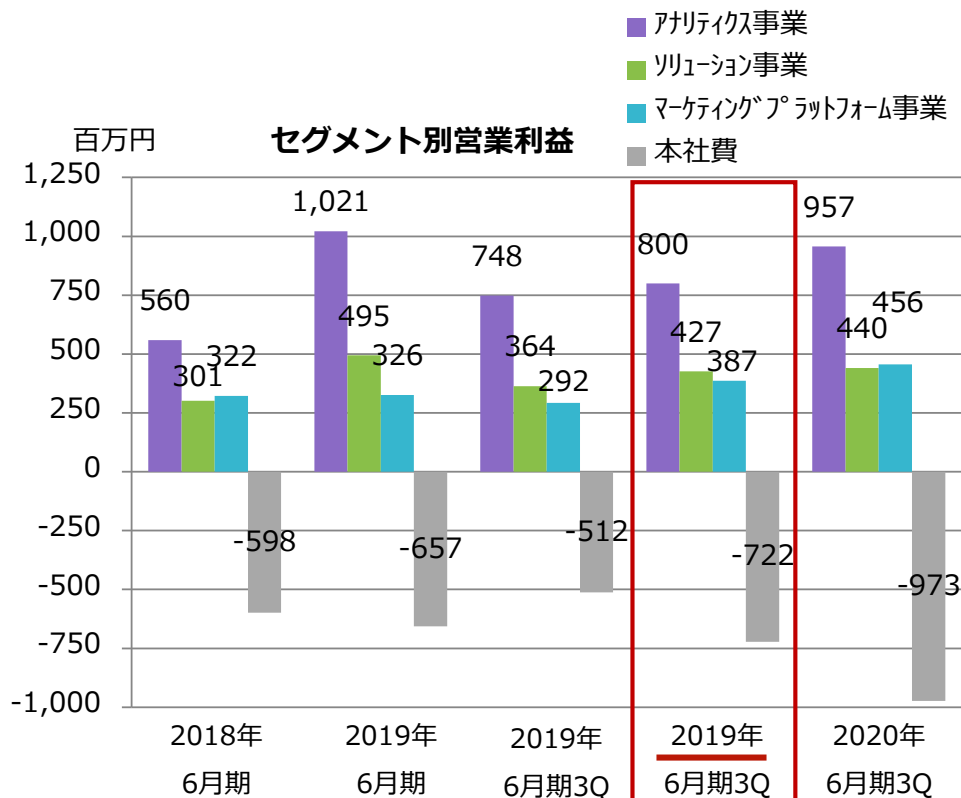
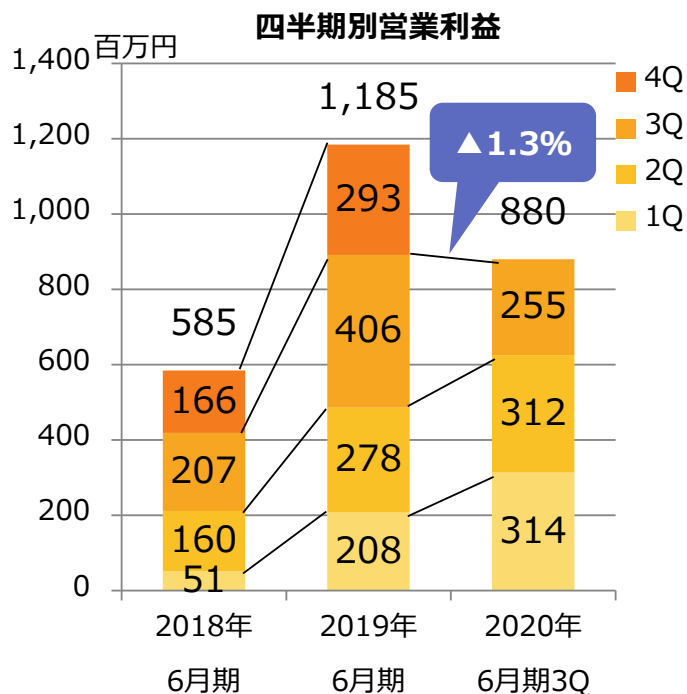
※影響の大きさ：①→②→③の順

- ①アナリティクス事業における大型案件1件の4Qへの期ずれ、データ活用人材育成サービス（研修サービス）の売上減。
- ②2Qからソリューション事業にて発生している他社製ソフトウェアのリブランドに伴う売上減。
- ③新型コロナウイルス感染症の影響により、3事業ともに年度末需要が振るわず。



3期比較（連結営業利益：四半期別/セグメント別）

売上高が想定に届かなかった一方で、2Qまで停滞していた中途採用が好転し、3Qに18名の増員に成功。加えて、本年2月に給与体系の見直しによる昇給により社員人件費の増加が進んだため、3Qの社員人件費および人材採用費が大きく増加し、3Q累計の営業利益は前年並みとなる。



期初の組織再編をふまえた前年同四半期セグメント利益の修正を次頁にて説明

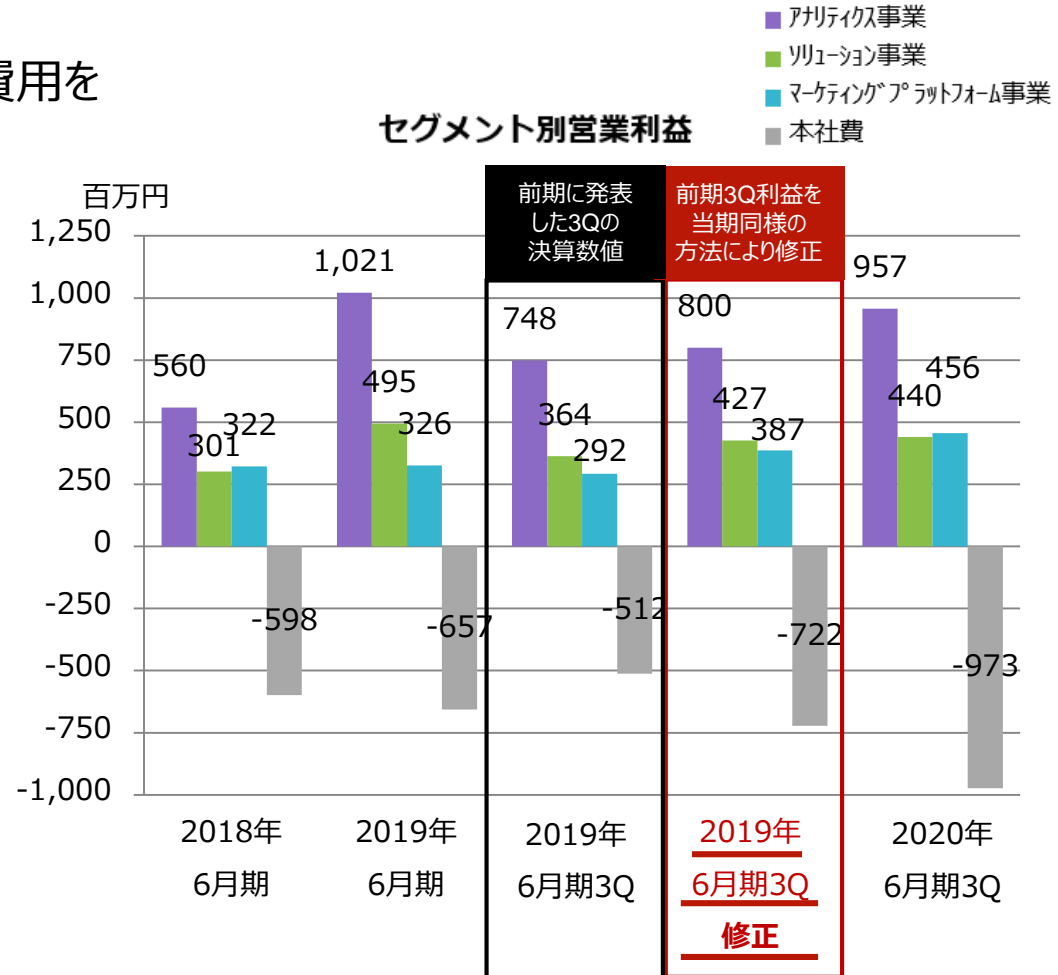
3期比較（連結営業利益：四半期別/セグメント別）の補足

当期初（2019年7月）に、各セグメントに分散していた営業機能・マーケティング機能を集約する大規模な組織再編を実施。

これに伴い、

- 当期より、営業・マーケティング関連費用を各セグメントに配賦しない方法に変更しているため、当期3Qの本社費が増加。
その分、各セグメント利益が良化。
- 前期との比較をしやすいするため、前期3Qのセグメント利益を当期同様の方法により修正。
(右記赤枠部分)

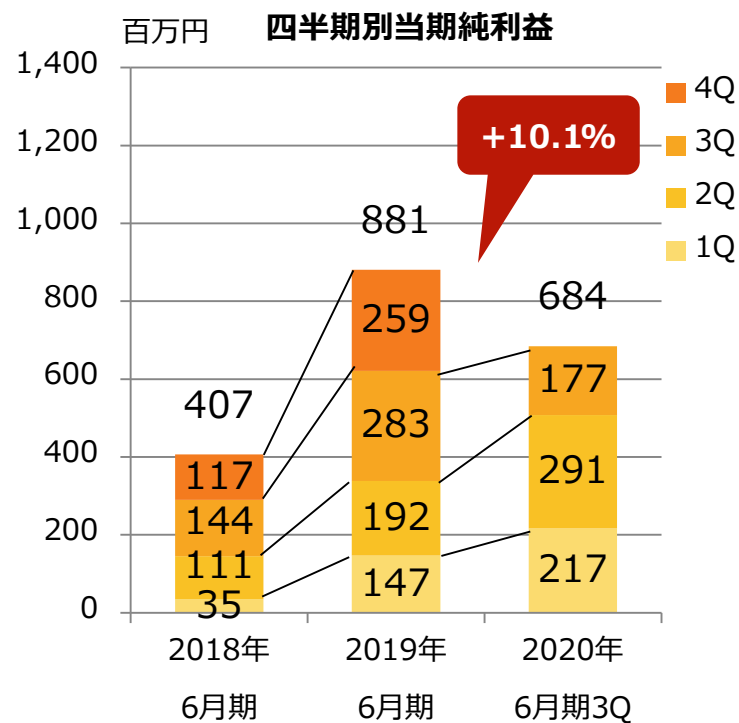
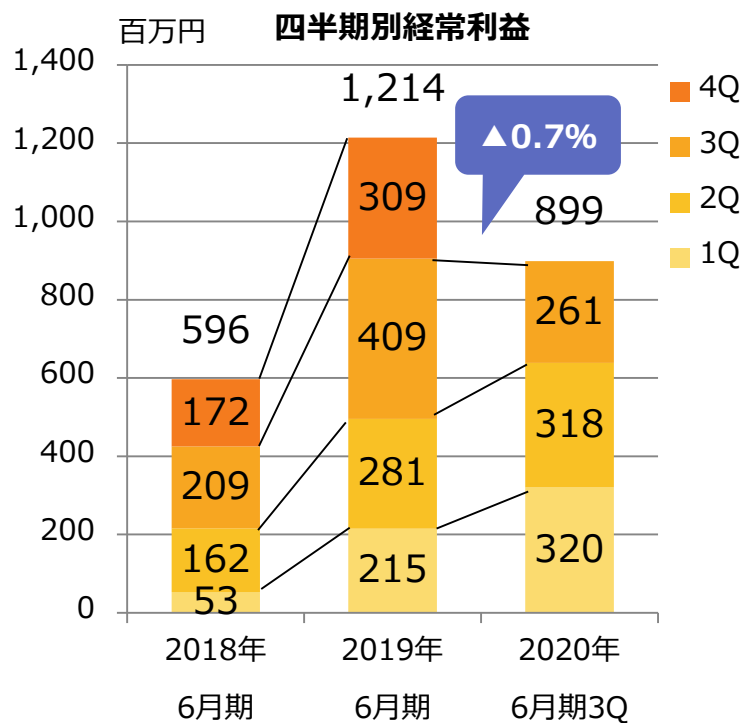
※これ以降の頁についても、前期3Qのセグメント利益は右記と同様の形式で記載。



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、連結経常利益も前年並みとなった。

当期純利益の増加率が大きいのは、2Qにおける投資有価証券の一部売却による特別利益計上の影響。



連結損益の状況

(単位：百万円)

	2019年 6月期3Q	2020年 6月期3Q	増減額	増減率
売上高	4,042	4,839	797	19.7%
売上原価	2,019	2,573	554	27.4%
売上総利益	2,023	2,266	243	12.0%
販管費	1,131	1,386	255	22.5%
営業利益	892	880	-12	-1.3%
営業外収益	14	20	7	49.3%
営業外費用	0	2	1	228.1%
経常利益	905	899	-6	-0.7%
特別利益	0	98	98	48846.8%
特別損失	-	-	-	-
税金等調整前当期純利益	905	997	92	10.1%
法人税等合計	284	312	29	10.2%
当期純利益	621	684	63	10.1%
非支配株主利益	-	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	621	684	63	10.1%

昇給および中途採用の進捗による社員人件費の上昇と、案件の大型化・長期化に伴う外注費用の増加により、売上高の増加率に比べ、売上原価の増加率が高くなった

昇給および中途採用の進捗による社員人件費の上昇と、3Qからの採用関連費用、広告宣伝費の費消加速により、販管費が増加

2Qに保有投資有価証券の一部を売却したことにより、投資有価証券売却益（特別利益）として98百万円を計上

連結財政状況

(単位：百万円)

	2019年 6月期末	2020年 6月3Q末	増減額	増減率	主な増減要因
資産	3,868	4,741	874	22.6%	
流動資産	3,232	3,878	647	20.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・現金及び預金 +571 ・仕掛品 +52 ・流動資産その他 +46 ・受取手形及び売掛金 ▲22
固定資産	636	863	227	35.8%	<ul style="list-style-type: none"> ・投資その他の資産 +141 ・有形固定資産（建物附属設備など） +66 ・無形固定資産その他 +45 ・ソフトウェア ▲19 ・のれん ▲6
負債	1,179	887	-292	-24.8%	
流動負債	1,111	803	-308	-27.8%	<ul style="list-style-type: none"> ・前受収益 +33 ・未払費用 +16 ・未払法人税等 ▲159 ・賞与引当金 ▲149 ・流動負債その他 ▲41 ・未払金 ▲9
固定負債	67	84	16	24.3%	<ul style="list-style-type: none"> ・資産除去債務 +23 ・固定負債その他 ▲6
純資産	2,689	3,855	1,166	43.4%	<ul style="list-style-type: none"> ・利益剰余金 +684 ・資本金 +242 ・資本剰余金 +242

ソフトウェアメンテナンス費用、譲渡制限付株式報酬制度導入に伴う長期前払費用、サテライトオフィスの差入保証金の発生、投資有価証券の増加などにより増加

サテライトオフィス開設に伴う投資などにより増加

賞与を支給済のため減少

譲渡制限付株式報酬制度の導入、過去の新株予約権の行使による払込による増加

自己資本比率 69.4% 81.3%

2020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

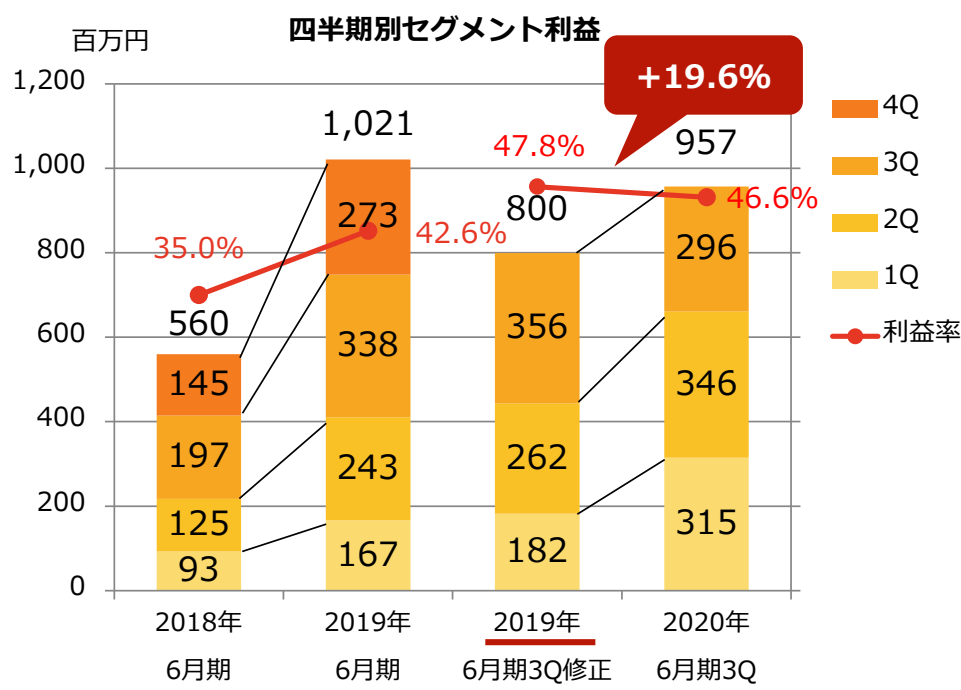
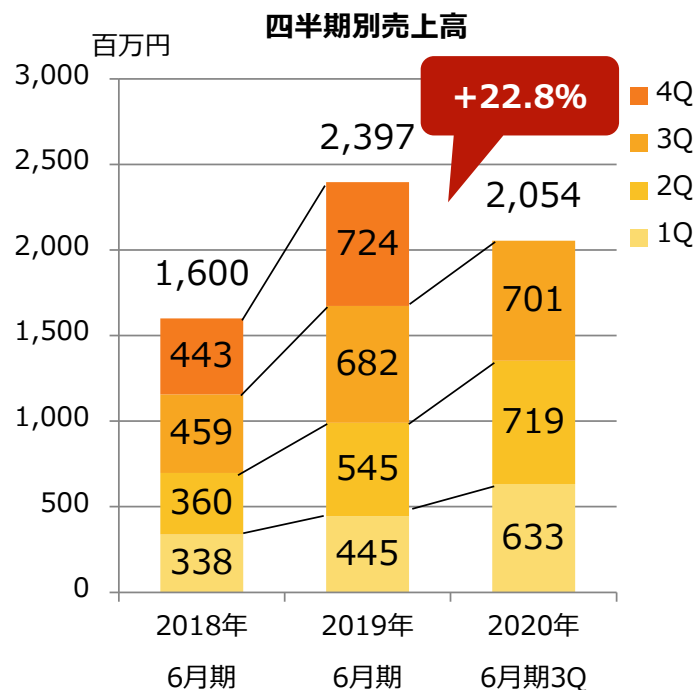
アナリティクス事業（単体）3期比較

売上高は、前年同四半期比 +22.8%の増収となったが、以下主因により会社想定には届かず。

※影響の大きさ：①→②→③の順

- ①大型案件1件の4Qへの期ずれ。
- ②データ活用人材育成サービスの売上減。
- ③新型コロナウイルス感染症の影響により、全体的に年度末需要が振るわず。

昇給および増員による社員人件費および人材採用費の増加が進んだため、セグメント利益の成長率は、売上高の成長率を下回った。
組織再編後の適正な利益率は、40%～45%と考えている。

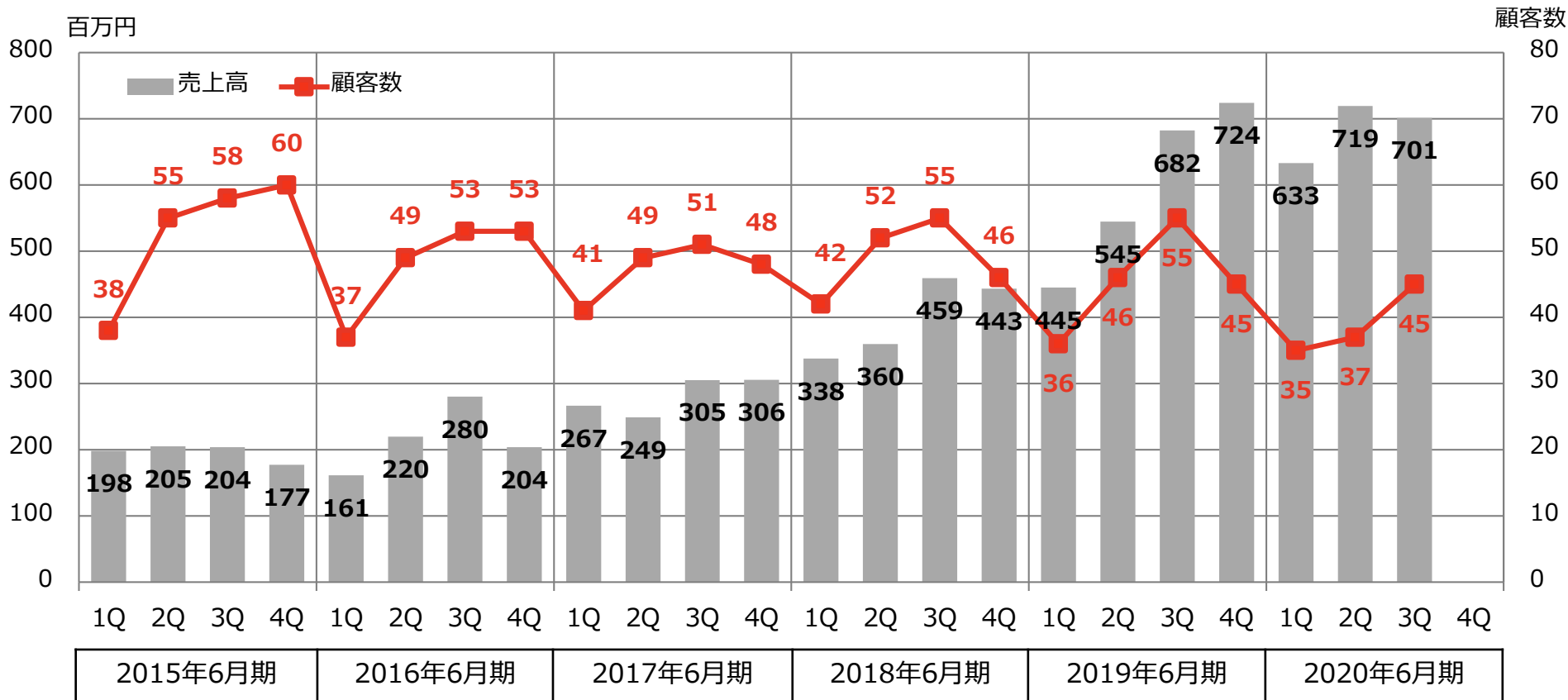


アナリティクス事業（単体）売上－顧客数推移

3Q売上高は、前頁の理由により、今期2Qを下回る。

顧客あたり売上高が縮小したのは、大型案件1件の4Qへの期ずれと、
受託分析案件よりも小型のデータ活用人材育成サービスの案件数の割合が増えたため。

（受託分析案件の長期・大型化の傾向は変わらず）



直近に発表したプレスリリース

「大阪府DX推進事業」の発足パートナーとして参画

2020/3/19

大阪府が新設する府内企業のDXを推進するプラットフォームに、発足パートナーとして参画。

DX推進上の課題を抱える府内企業と、データやデジタル技術を活用するパートナー企業群のビジネスマッチングの機会を創出する事業。



大阪府DX推進事業パートナーとして参画

キューピーと開発した世界初の食品原料検査装置が、第2回日本オープンイノベーション大賞 農林水産大臣賞を受賞

2020/2/17

深層学習を活用した良品学習型食品原料検査装置の開発・導入に関する取り組みにおいて、内閣府主催「第2回オープンイノベーション大賞」農林水産大臣賞を、キューピー(株)等と共同受賞。

「食の安心・安全」にAIをプラスし、高精度・低価格で業界全体に提供を開始した点が評価。



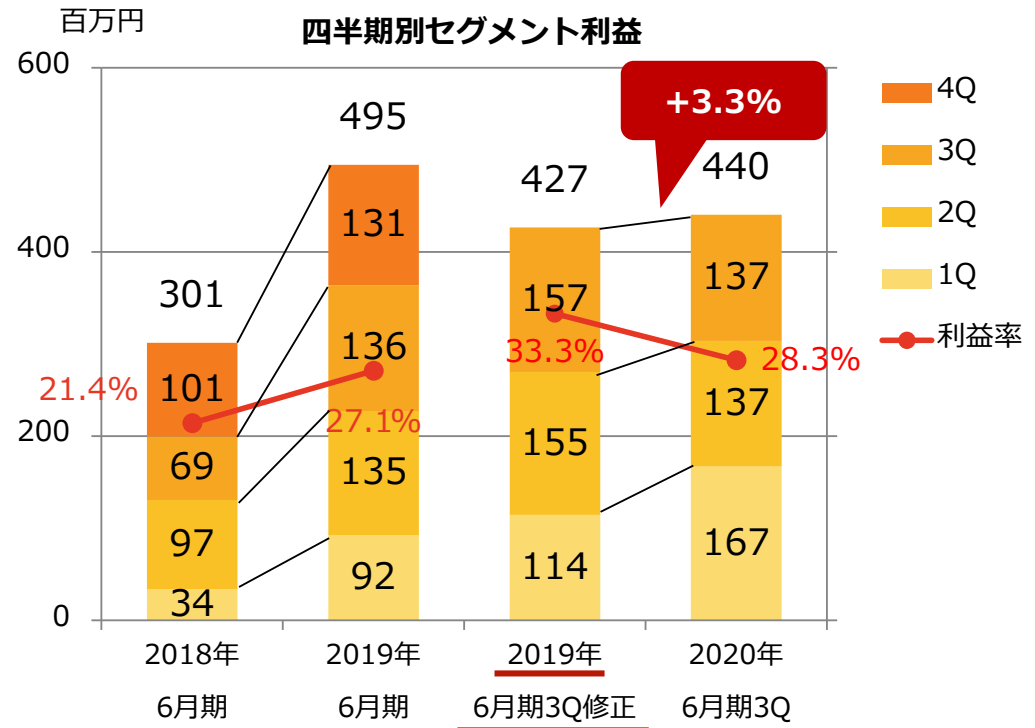
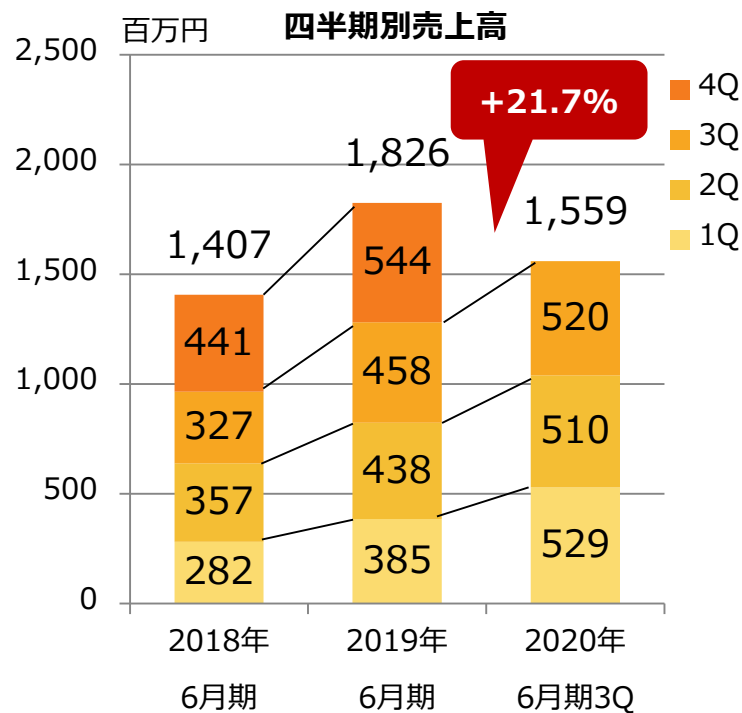
JAPAN OPEN
INNOVATION PRIZE
日本オープンイノベーション大賞

ソリューション事業（単体）3期比較

売上高は、他社製ソフトウェアのリブランドの影響により会社想定に届かず、前年同四半期比+21.7%の増収に留まった。

昇給および増員による社員人件費および人材採用費の増加が進んだため、セグメント利益は前年並みとなった。

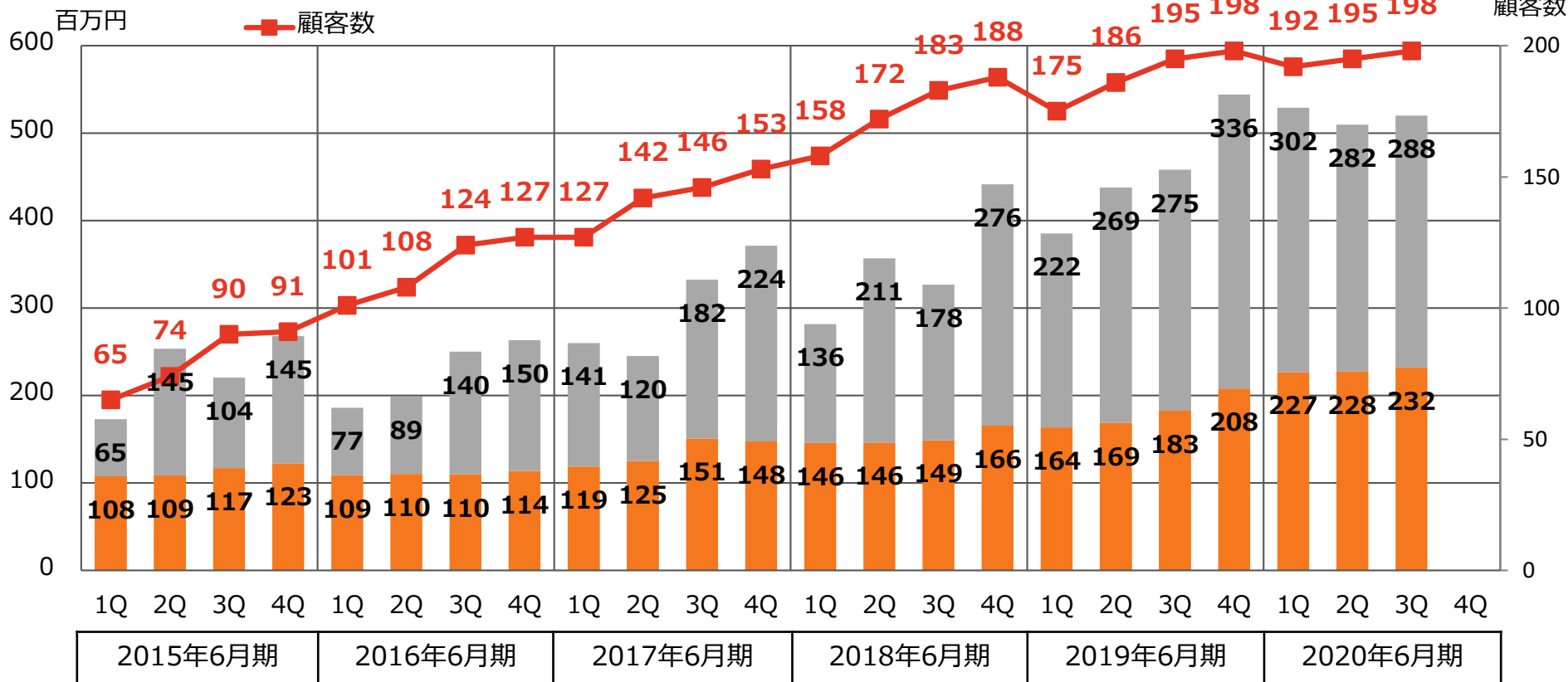
組織再編後の適正な利益率は、30%~35%と考えている。



ソリューション事業（単体）売上—顧客数推移

当社が取り扱う他社製機械学習ソフトウェアのリブランドに伴い、同ソフトウェアのライセンス販売やそれに付随する導入支援案件の新規受注が低調となったことなどにより、当期2Q以降、フロー売上高が伸び悩む状態が続いている。

- 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



新製品の取扱い、RPAの導入事例に関するプレスリリース

シリコンバレー創業のクラウドデータプラットフォーム「Snowflake」を提供開始

2020/3/13

従来のDWHとは一線を画す新しいアーキテクチャ、オンプレミスからのクラウド移行の際の適合性の高さ、競争力のある価格体系が強み。

当社としては、3大クラウドに「Snowflake」を加え、データ活用基盤となるDWHのSIビジネスを加速していく考え。



最先端クラウドDWH「Snowflake」とデータ活用の「ブレインパッド」がDX時代のクラウド化を支援

フェリシモのEC在庫管理とカタログ原稿チェックをRPAで自動化し、年間3,000時間を削減

2020/3/17

カタログ原稿の高精度なチェックの自動化で大幅に工数削減



エンジニア派遣大手ビーネクスの働き方改革をRPAで推進、平均残業時間低減に貢献

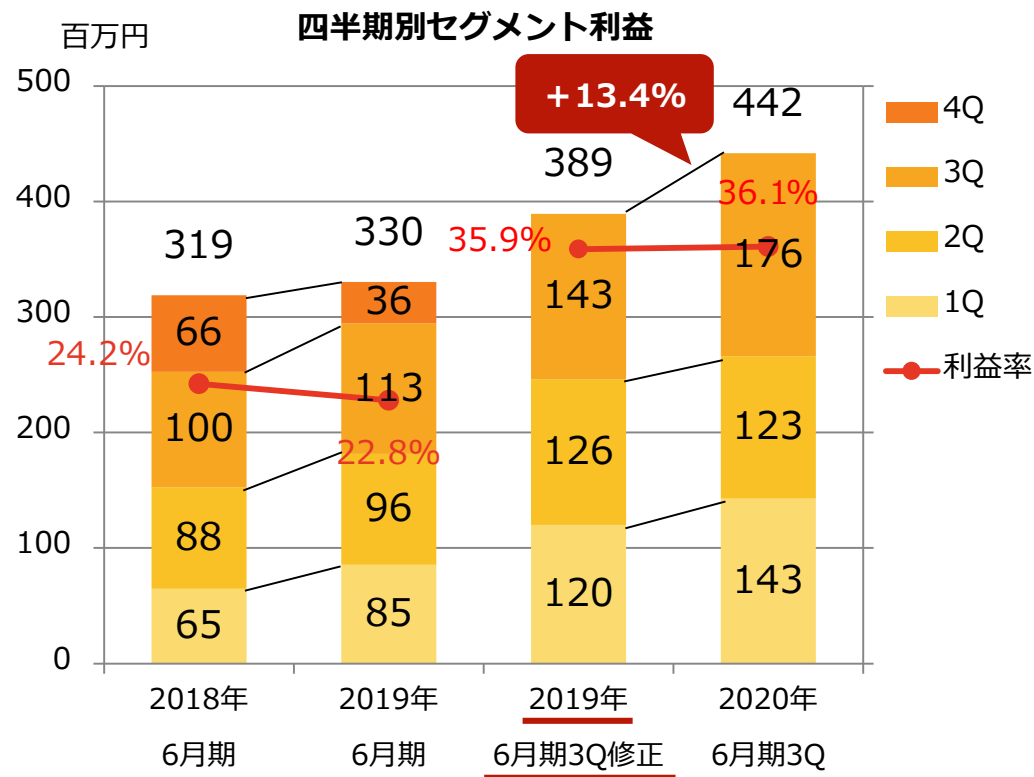
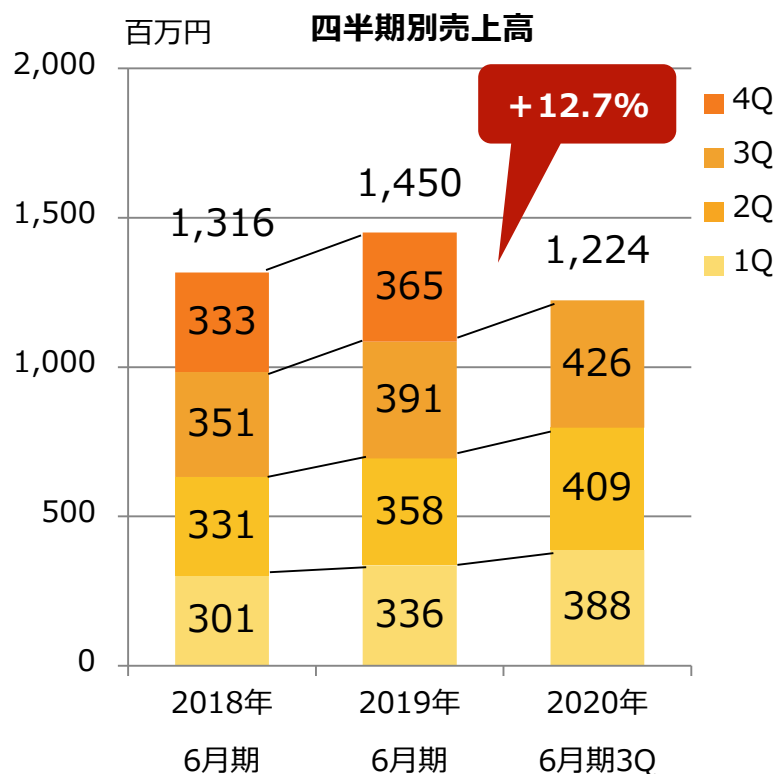
2020/3/25



マーケティングプラットフォーム事業（単体）3期比較

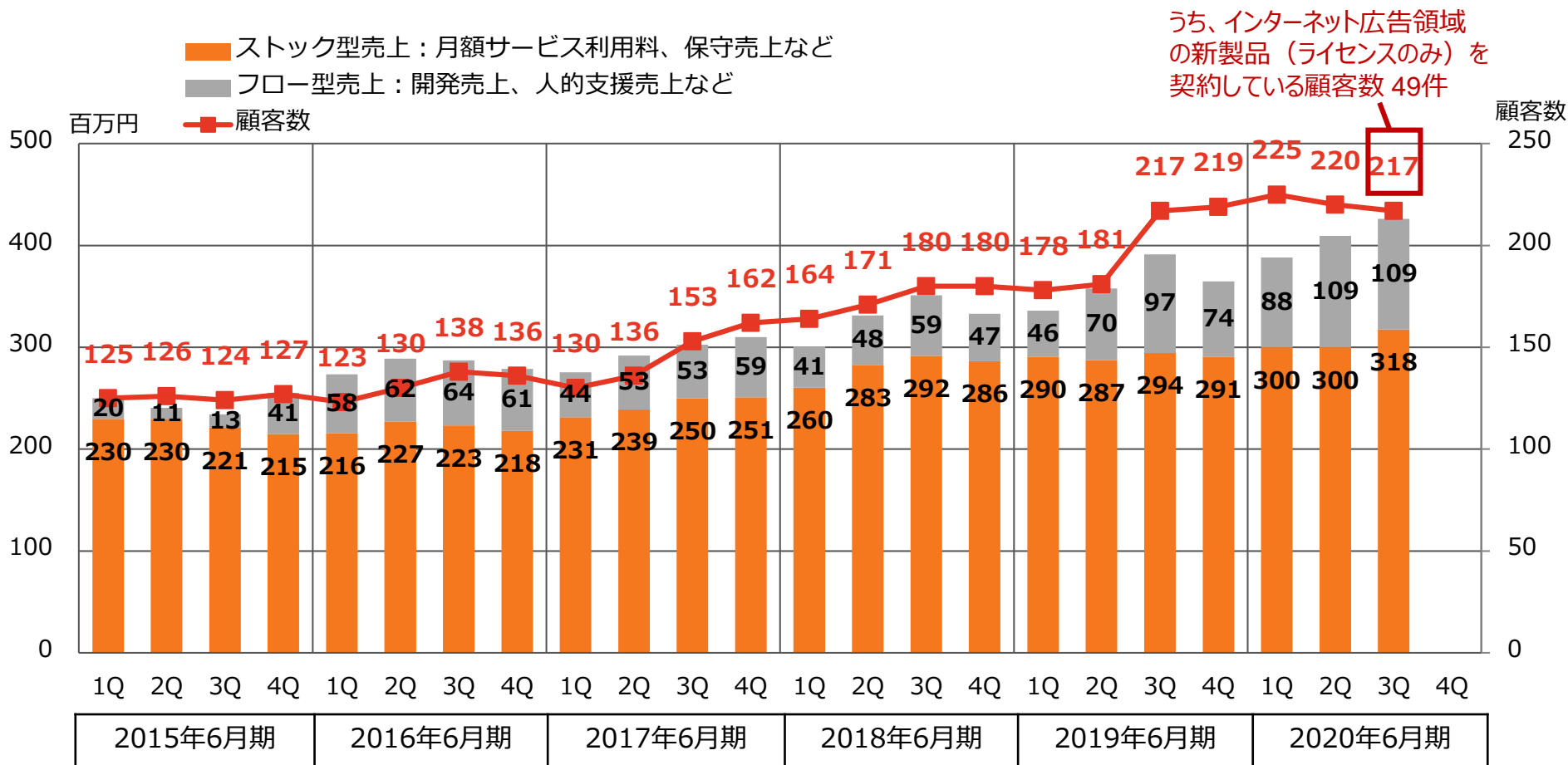
主力製品「Rtoaster」の提供に伴うプロフェッショナルサービスほか各種提案が好調に推移し、競争が激化するデジタルマーケティング領域にて、売上高は前年同四半期比+12.7%となり、四半期あたり最高売上高を達成。

なお、組織再編後の適正な利益率は、35%前後と考えている。



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、ストック型売上高が増加。
 デジタルマーケティングコンサルタントによるプロフェッショナルサービス等のフロー型売上高の増加も続く。
 前期3Qからの顧客数増は、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。



「Rtoaster」関連のプレスリリース

「Rtoaster」をバージョンアップ、機能追加で簡単・多彩・精緻に進化

2020/4/16

「Rtoaster」をより簡単・多彩・精緻にする4つの新機能を追加し、
新任者から熟練者までマーケティング担当者が抱える悩みを解決するバージョンアップを発表。

顧客に適したパーソナライズをタグ1つで簡単かつ多彩に実現する「ワンタグ」、
70種以上の「ポップアップギャラリー」、 「Rtoaster」の強みである顧客ターゲティングをさらに精緻にする
「海外ターゲティング」「法人ターゲティング」を実装。

「Rtoaster」の主なバージョンアップ機能

70種以上のポップアップギャラリー

マーケターが選択できる
テンプレートを大幅に拡充



個別タグに加えワンタグ機能を追加

パーソナライズ、レコメンドを
タグ1つで実施することも可能に



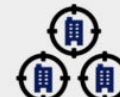
法人ターゲティング機能

業種・企業規模別などの
ターゲティングが可能に



海外ターゲティング機能

国・州別などの
ターゲティングが可能に



再掲：

中期経営計画 (2020年6月期～2023年6月期の4年間)

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 中計において目指す姿（これまでのものをUpdate）

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

ブレインパッドが捉える市場機会

経済産業省の調査によると、日本のIT先端人材は2020年には約4.8万人が不足する（※）。そのような中で日本の多くの企業は、以下のような課題に直面すると考えられる。

技術だけを開発・提供しても
顧客企業は選べない、
使いこなせない

特定の技術だけでは
顧客企業の課題は
解消しない

※出典：経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」

本質的な当社の提供価値

**「世界の使える優れた技術」と
「日本の現場のニーズ」をつないで、
変える人・挑む人をデータの手で支える**

IT業界における価値提供の形態と、ブレインパッドのスタンス

コンサルティング・人的支援型

日本のデータ活用人材不足の状況をふまえると、データ活用に関するコンサルティング、人的支援サービスへの需要は拡大する一方である。

ツール導入の際にも、人的サポートを求める傾向が一層強まっている。

いま起きていること

プロダクト提供型

グローバルベンダーやオープンソースにより、次々と良いプロダクトが生まれ続けている。

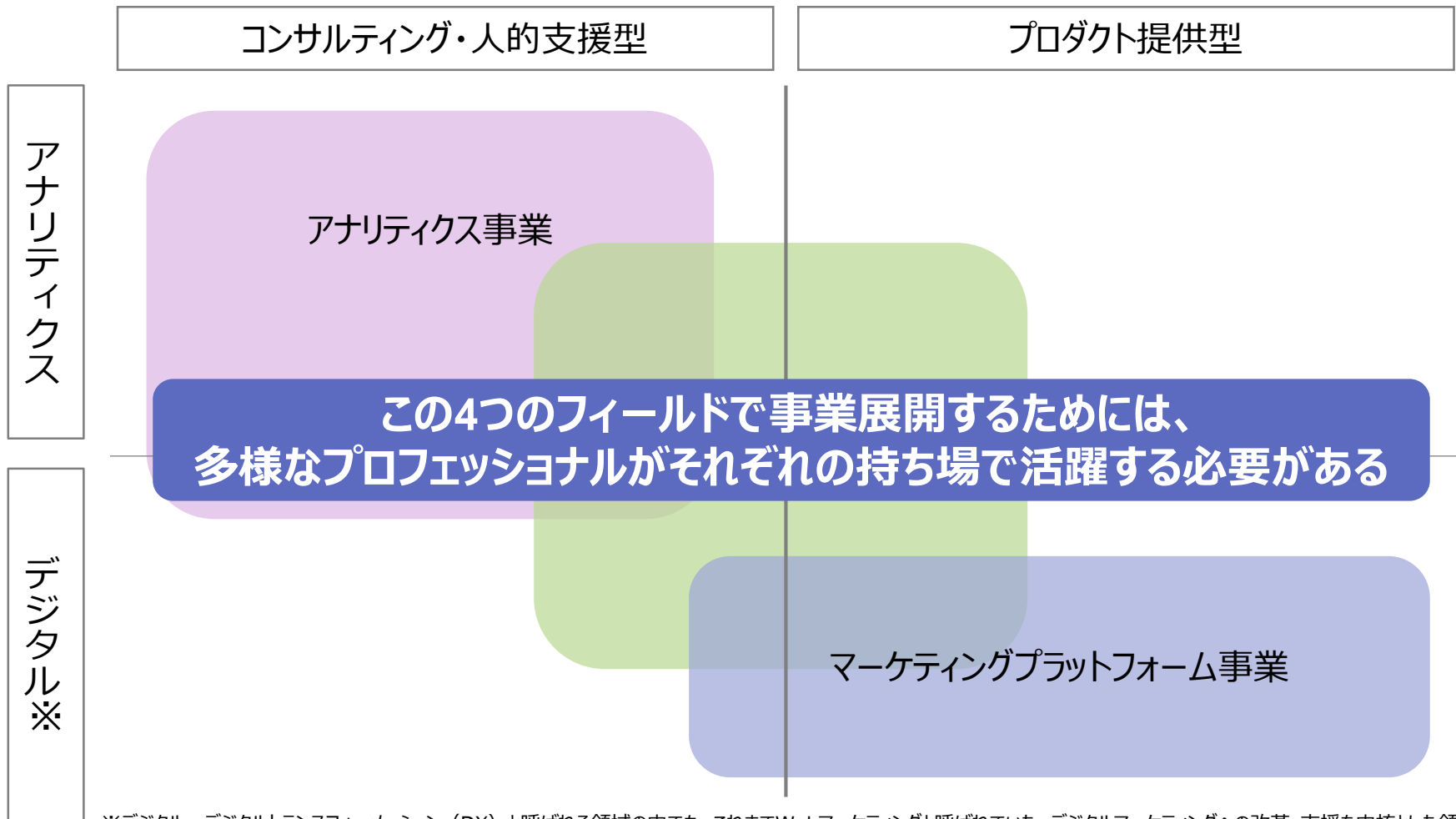
当社ビジネスの考え方

**参入企業も増える中、
当社は先行したアドバンテージを生かし、
高いサービス品質を維持しつつ、
組織規模を拡大することで、需要を取り込む**

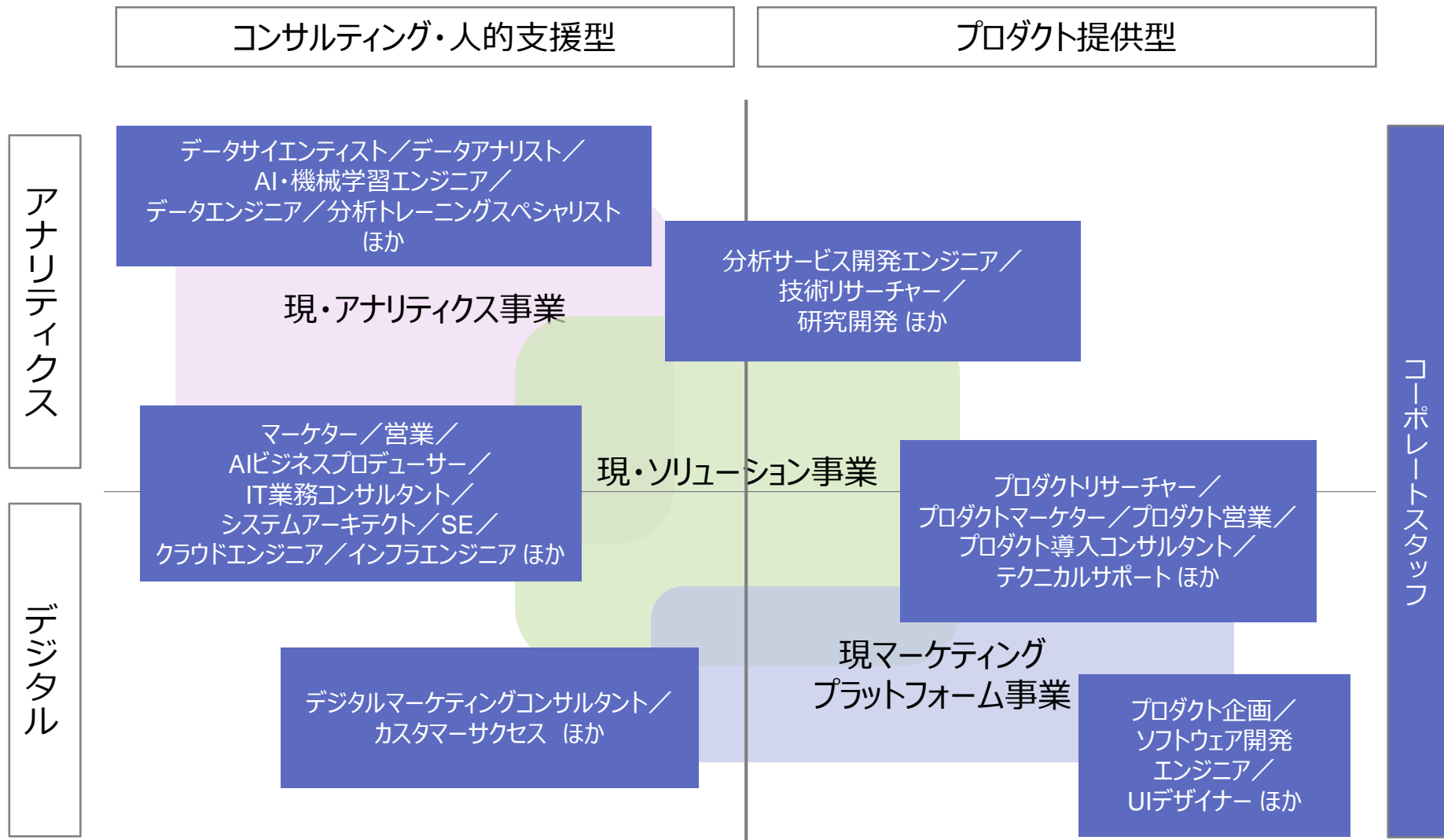
**自社開発に過度にこだわらず
当社はそれらプロダクト群から顧客企業の
ニーズに合わせて最適なものを選定し、
使いこなす側の立場をとる。
(世の中にはないものは自社開発する)**

ブレインパッドのビジネス領域

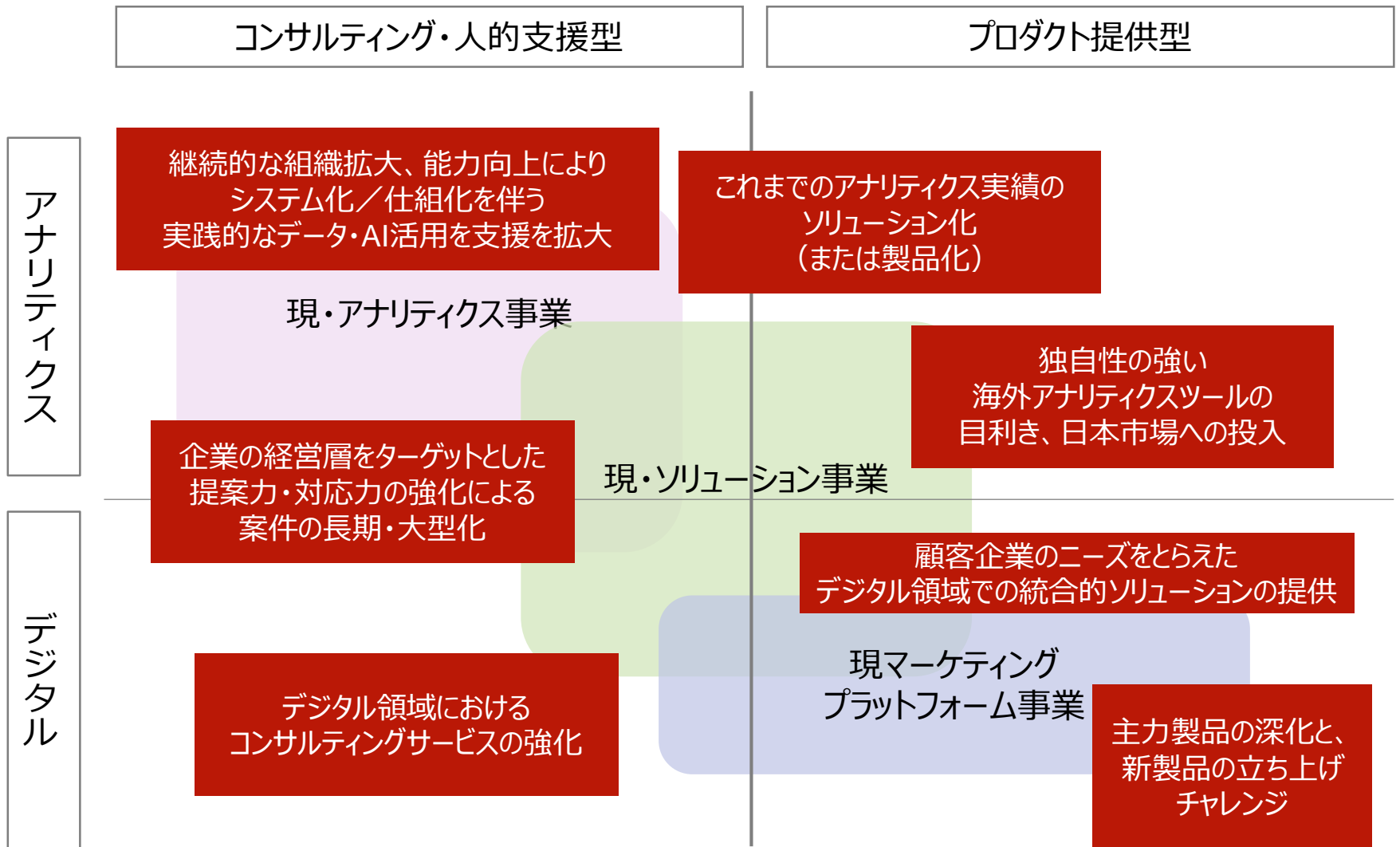
データを活用して顧客企業の経営改善を支援する当社の事業領域は、以下の4つのフィールド（象限）で表すことができ、その中で、3つのタイプの事業を展開。



※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



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



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（事業間連携）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前述
- 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」

次期中期経営計画の数値目標（連結）

（百万円未満切り捨て）

	2019年6月期実績	次期中計最終年度 (2023年6月期)	成長率
売上高	5,676	11,500	CAGR 19.3%
経常利益	1,213	2,000	CAGR 13.3%
経常利益率	21.4%	17.4%	—
ROE	前・中計4年間の平均ROE 21.2%	新・中計4年間の平均ROE 20%程度	—
従業員数	306名	580～650名	4年間で約2倍の 規模を目指す

上記には、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。

数値目標の超過達成に向けて、M&Aや事業提携などさまざまな検討を進めてまいります。

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

APPENDIX

CORPORATE VISION

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

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**1,000**社以上

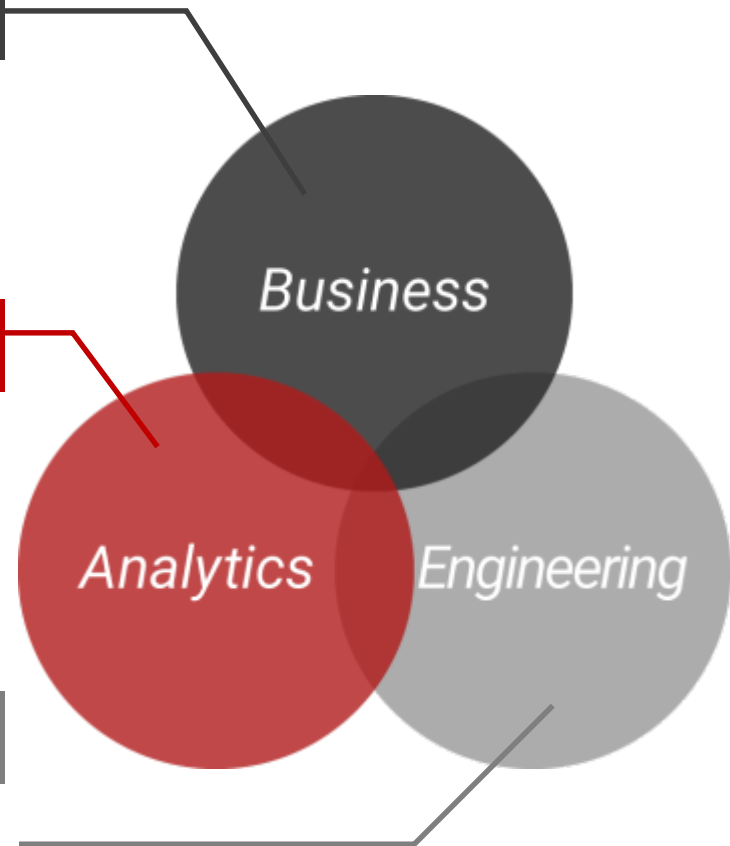
2004年の創業以来、ブレインパッドがデータ活用をお手伝いした企業は1,000社を超えます。幅広い業界を対象として、豊富に積み上げられたナレッジを武器に、お客様の経営課題を解決に導きます。

100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、100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



関連
プレイヤーの
事業領域

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)

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

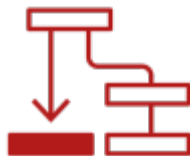
マーケティングのPDCA
サイクル全体の改善を支援



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



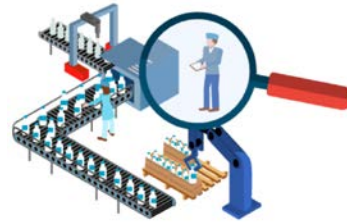
「ブレインパッド教育講座」の運営
実績を持つ、データ活用人材育
成の専門家
・コンサルタント
・講師



「+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

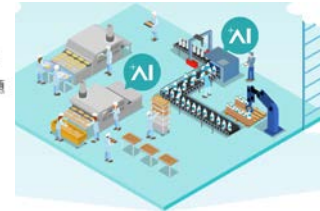
+AI は、身近な日常やビジネスに人工知能をプラスして、さまざまなイノベーションを生み出しています。

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

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

手間のかかるウェブ広告の入稿作業を、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型ウェブ広告
運用ソリューション



FUSE LIGHT

ウェブ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ウェブ広告の配信が可能

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

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

デジタルコンシューマー・
インテリジェンス



Brandwatch

業界最大級のデータとAIを搭載した次世代マーケティングリサーチプラットフォーム

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

手間のかかるウェブ広告の入稿作業を、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型ウェブ広告
運用ソリューション**



FUSE LIGHT

ウェブ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ウェブ広告の配信が可能

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

**デジタルコンシューマー・
インテリジェンス**



Brandwatch

業界最大級のデータとAIを搭載した次世代マーケティングリサーチプラットフォーム

可視化・
拡張分析

**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生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

拡張分析ツール



BrainPad VizTact

機械学習とビジュアル分析を組み合わせてパターンやルールを発見し、意思決定をサポート

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

クラウド・データウェアハウス



Snowflake

従来のDWHとは一線を画す全く新しいクラウドネイティブなアーキテクチャのDWH

データ
機械学習
マイニング

**オールインワン機械学習
プラットフォーム**



SAP® Data Intelligence

データの管理・収集・加工、機械学習モデルの作成・管理・運用の機能を全て搭載したプラットフォーム

**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

その他アプリケーション
最適化・

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 ■ 自社製品 ■ 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。

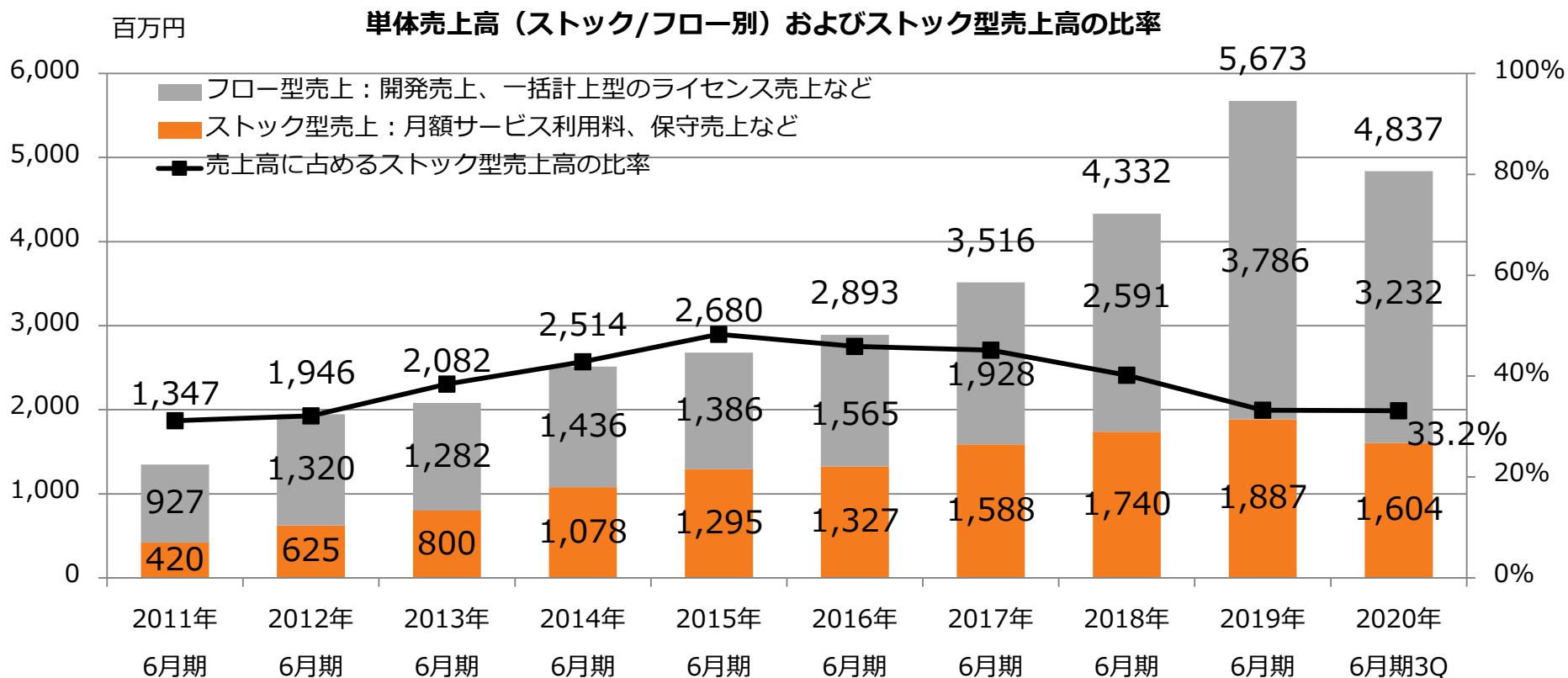


↑
自動収集した膨大な記事を数十個のまとめり（トピック）に自動分類するとともに、ユーザの行動から好みを学習し、個々人にあった記事だけを配信するアプリ。

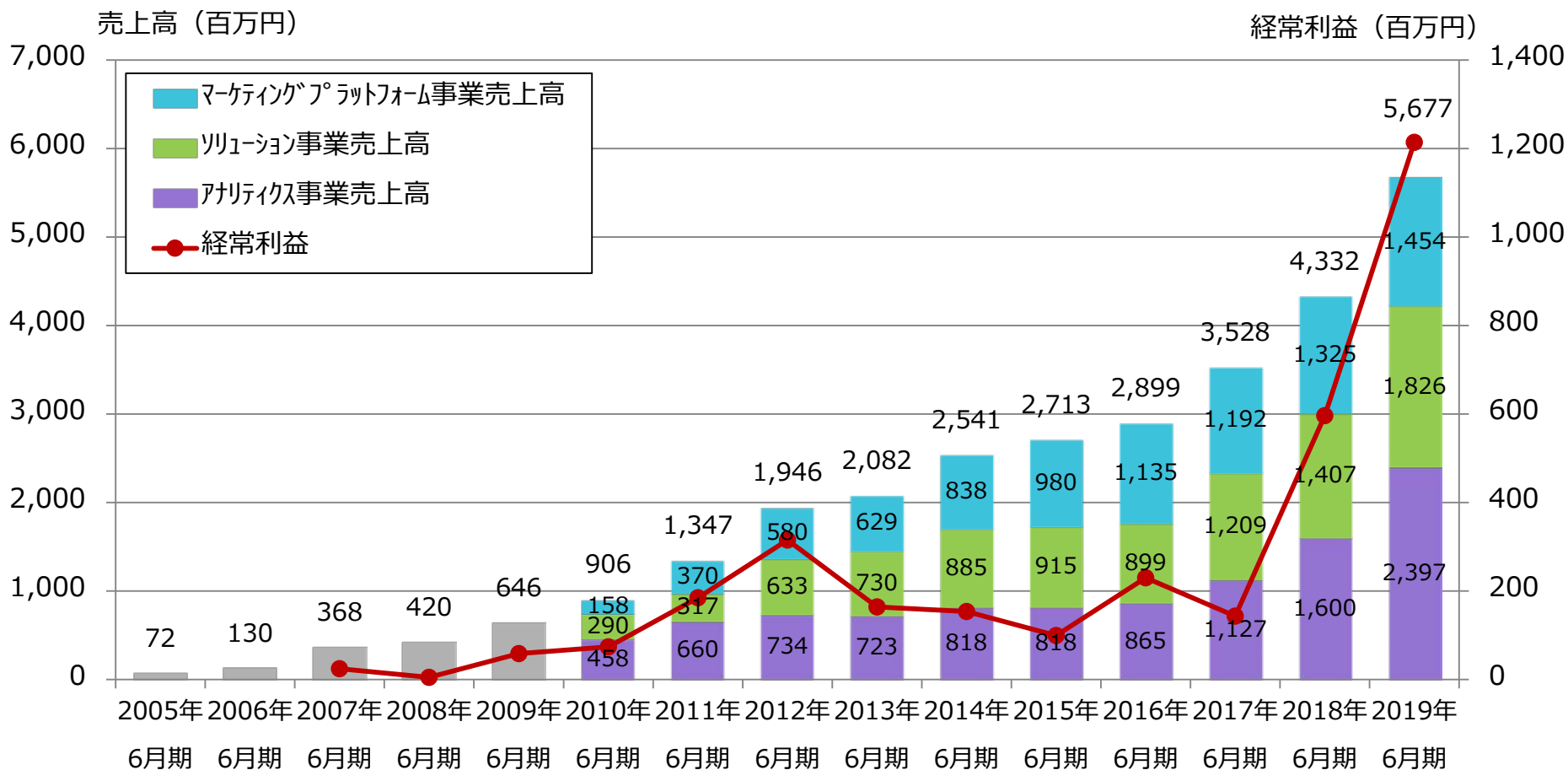
←
Apple Watch、Android Wear 搭載のスマートウォッチにも対応。

ストック型売上高の推移（単体）

前・中計期間に、フロー型売上高による売上伸長を推進する方針に転換したため、2020年6月期より、ストック型売上高比率は、参考情報とする。



当社グループ創業からの歩み

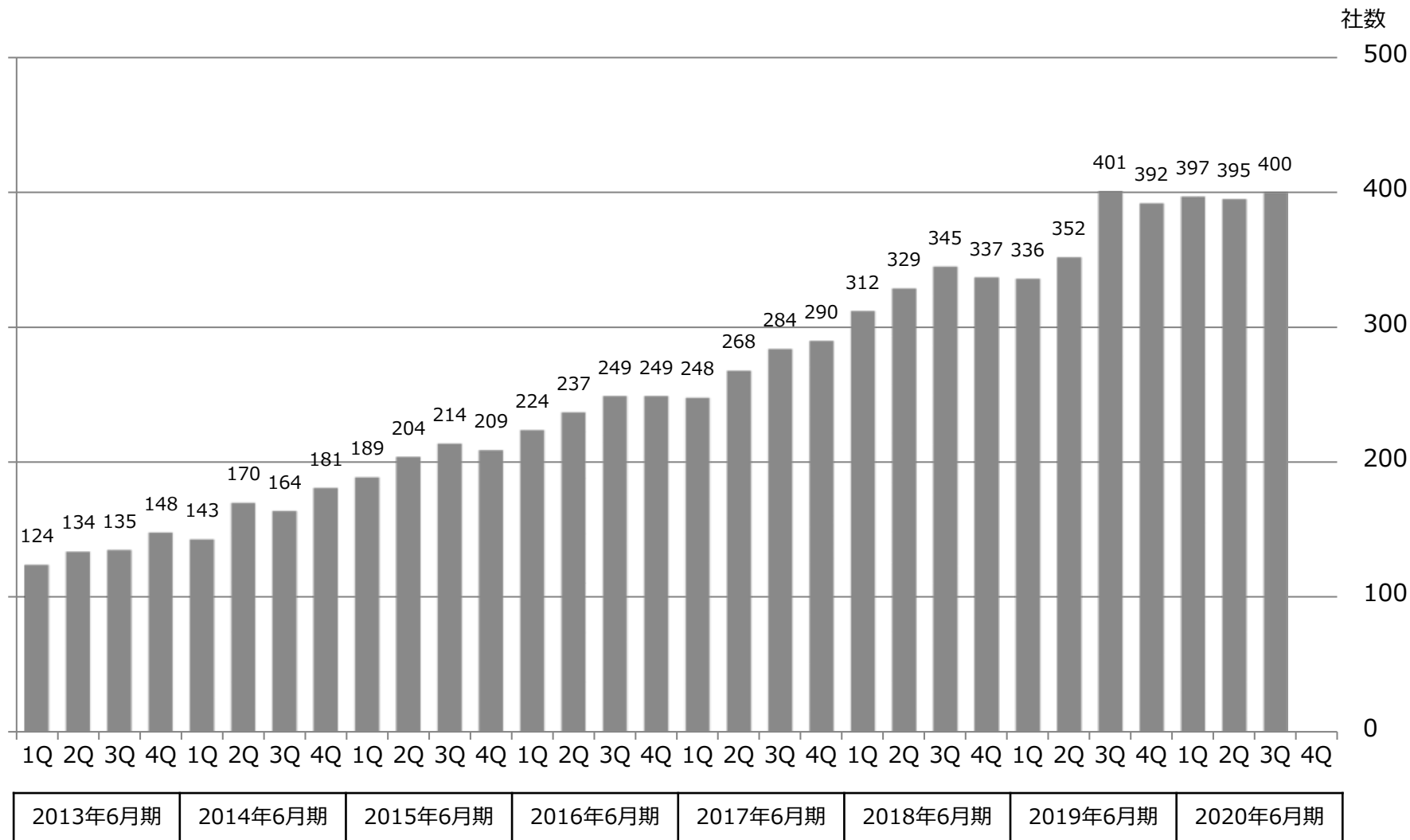


連結売上高、連結経常利益の推移

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。