



2014年6月期 決算補足説明資料

2014年8月14日
株式会社ブレインパッド

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。したがって、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ございます。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。なお、2011年6月期 2Q以前の数値は未監査でありますため、当該期の数値は参考資料となります。

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、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。

■ 2014年6月期 業績ハイライト	…	P2
■ 2014年6月期 セグメント別の業績（個別）	…	P17
■ 成長に向けた取り組みの状況	…	P29
■ Appendix	…	P44

2014年6月期 業績ハイライト

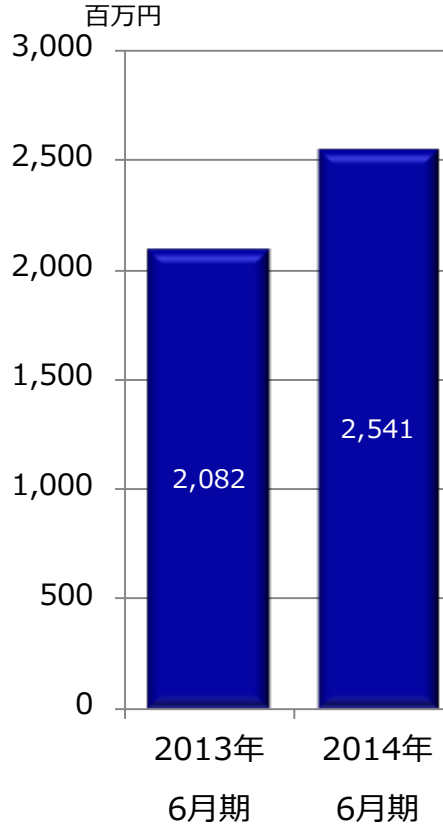
- 創業10周年の節目の年。
- 連結売上高 2,541百万円（前期比22.1%増）となり、前期（“投資の一年”）に足踏みしたトップラインが再び成長基調に。
- 個別業績は、売上高 同20.8%増、経常利益 同27.6%増。第1四半期に発生した一時的費用（オフィス移転、東証一部への市場変更費用）を吸収し、増収増益。
- 連結業績は、売上高 同22.1%増、経常利益 同6.0%減。立ち上げ期のグループ会社5社のコスト増により、増収減益。
- マーケティングプラットフォーム事業の成長により、3事業の売上高構成割合がほぼ均等に。

売上高および営業利益・経常利益の前年比較

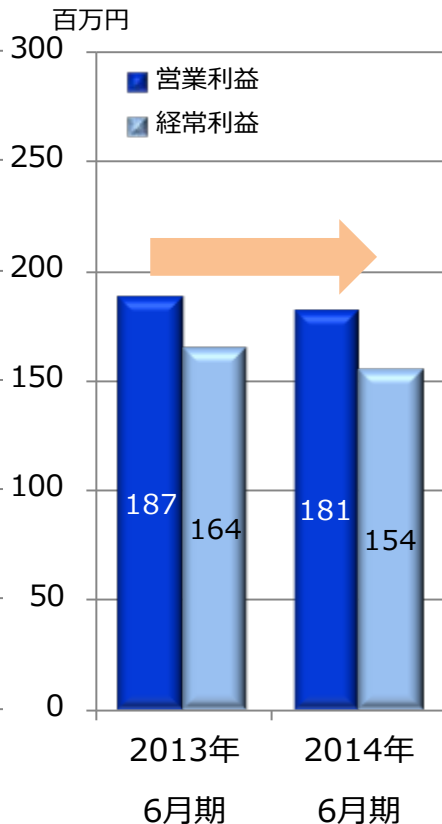
中長期の成長に向けた連結グループでの投資を、単体の成長で吸収。

連結

売上高

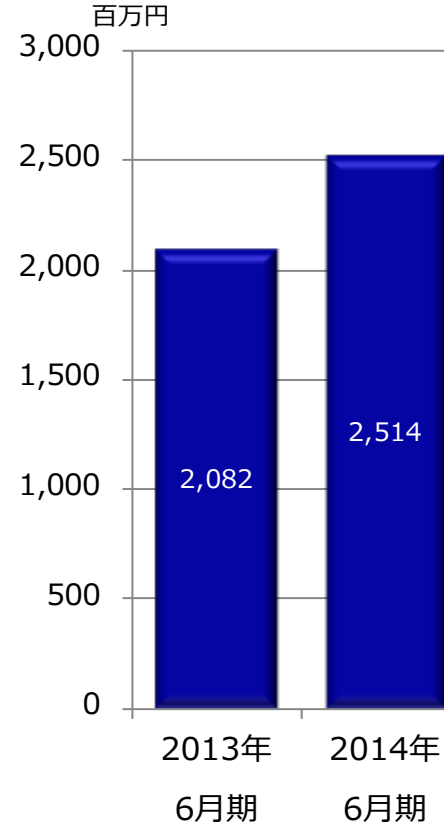


営業利益・経常利益

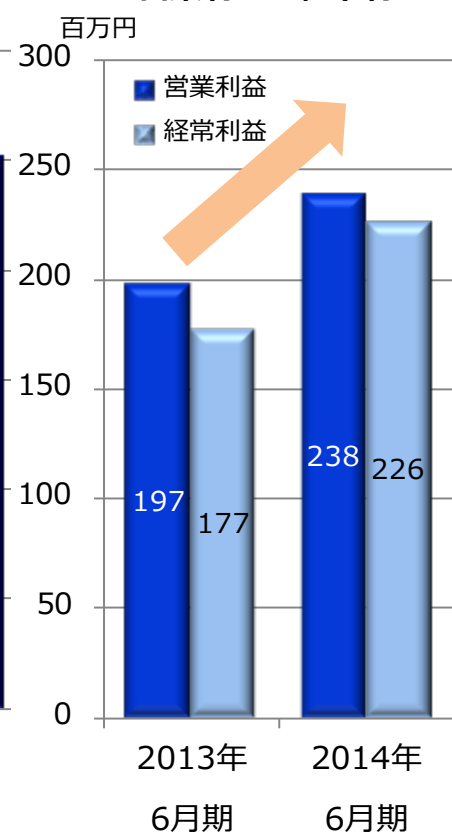


個別 (ブレインパッド単体)

売上高



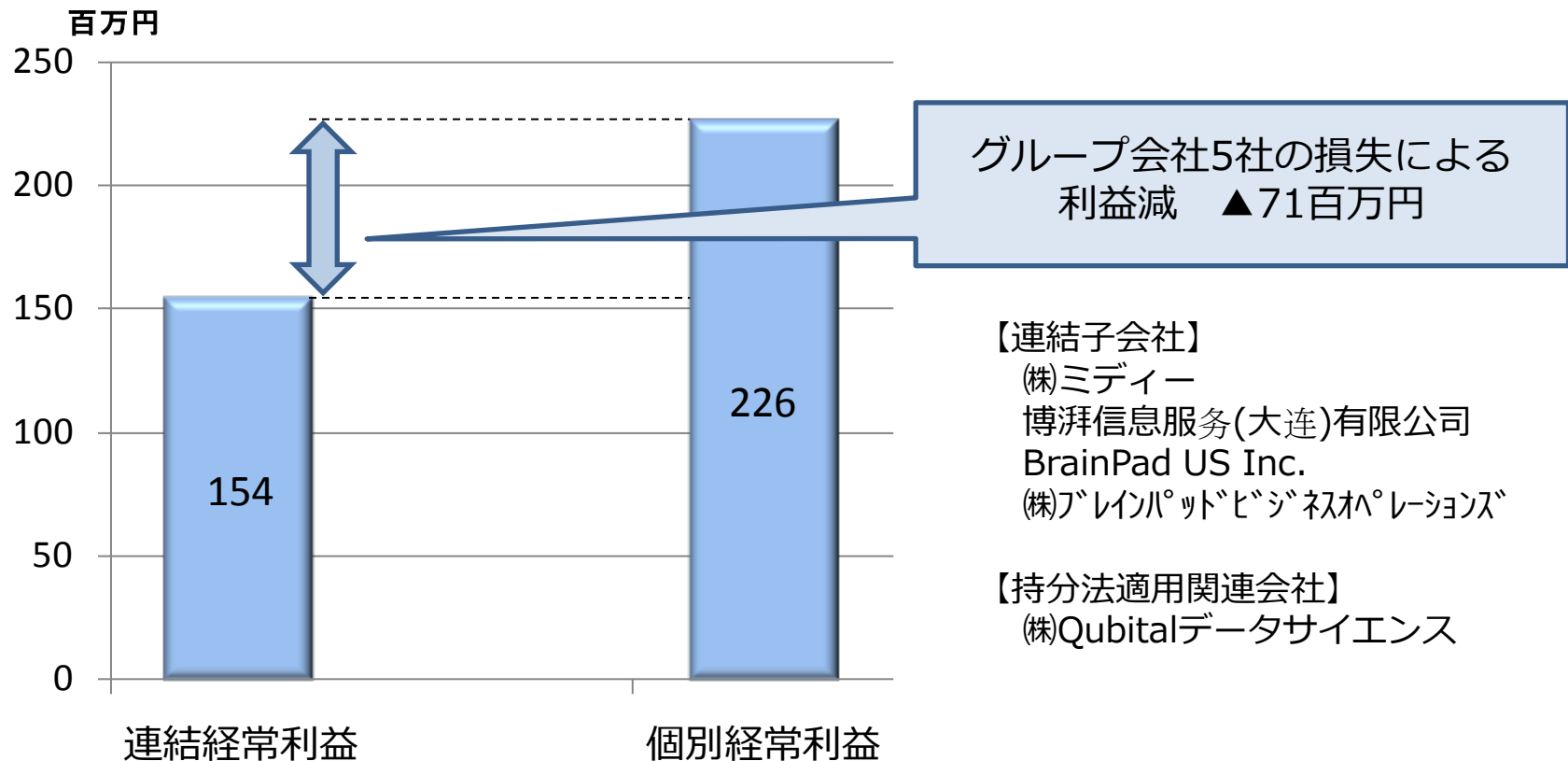
営業利益・経常利益



連結業績と個別業績の差異

経常利益の連結・個別の差 71百万円は、
立ち上げ期にあるグループ会社5社の損失によるもの。

< 当社グループの体制は、P46をご参照ください。 >



連結業績と個別業績の業績概要は以下の通り。

【連結】

	2013年 6月期	2014年 6月期	増減率
売上高	2,082	2,541	22.1%
売上原価	1,151	1,503	30.6%
売上総利益	931	1,038	11.5%
販売管理費	744	857	15.2%
営業利益	187	181	-3.4%
営業外損益	-23	-27	- ※1
経常利益	164	154	-6.0%
特別損益	0	0	-
税引前当期純利益	164	154	-6.0%
法人税等	71	88	23.3%
当期純利益	93	66	-28.6%

※1 持分法による投資損失8百万円を含む。

【個別】

(単位：百万円)

	2013年 6月期	2014年 6月期	増減率
売上高	2,082	2,514	20.8%
売上原価	1,150	1,486	29.2% ※2
売上総利益	932	1,028	10.4%
販売管理費	735	790	7.5% ※2
営業利益	197	238	20.9%
営業外損益	-20	-12	- ※3
経常利益	177	226	27.6%
特別損益	0	0	-
税引前当期純利益	177	226	27.6%
法人税等	73	87	19.2%
当期純利益	104	138	33.6%

※2 オフィス移転に伴う一時的費用を35百万円を含む。

※3 東証一部への市場変更費用 19百万円を含む。

キャッシュフローの状況

関係会社への投資や、ソフトウェア開発、本社移転など、中長期の成長に向けた積極的な投資を継続。

【連結】

【個別】

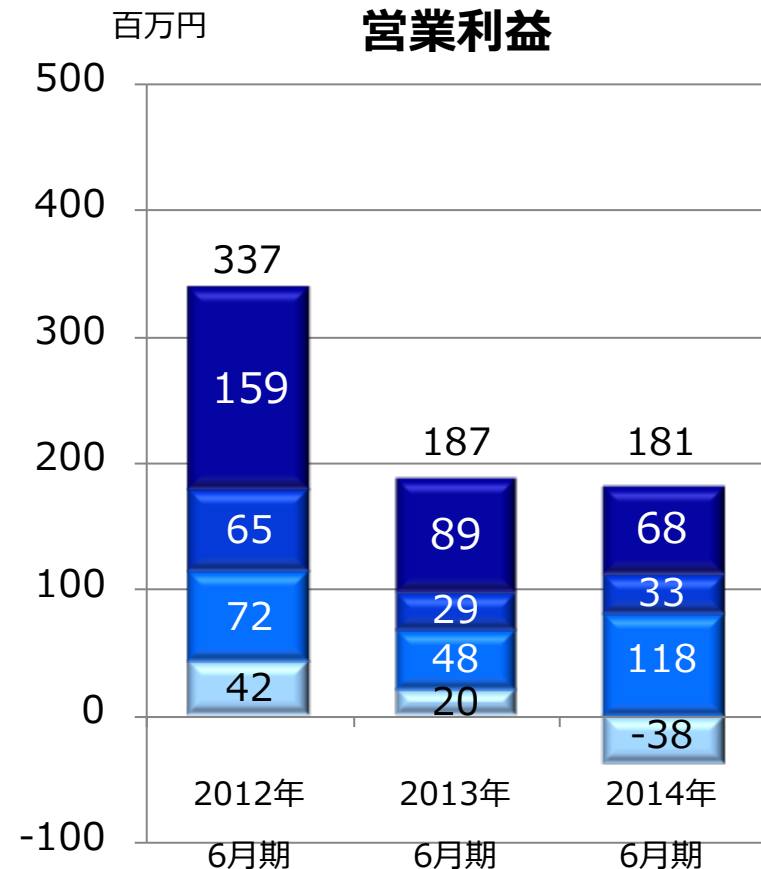
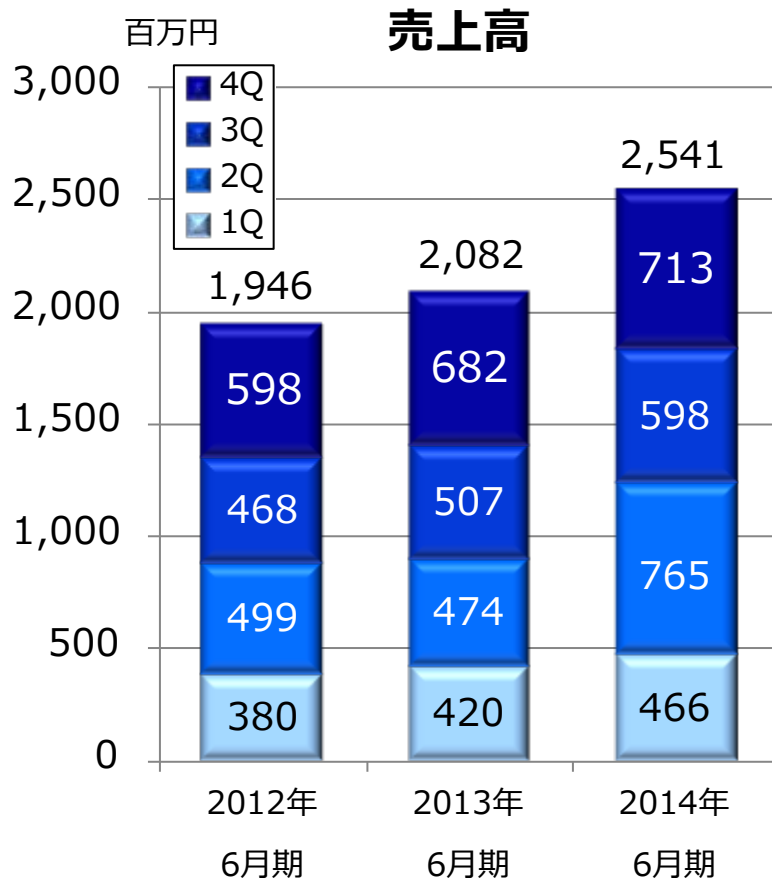
(単位：百万円)

	2013年 6月期	2014年 6月期		2013年 6月期	2014年 6月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	137	370		148	417
投資活動によるキャッシュ・フロー	-183	-537	※1	-214	-593
財務活動によるキャッシュ・フロー	-12	225	※2	-13	233
現金および現金同等物の期首残高	427	368		427	347
現金および現金同等物の期末残高	368	427		347	404

- ※1 無形固定資産の取得 -247 (ソフトウェアの開発や購入)
- 有形固定資産の取得 -171 (本社移転による内装工事、サーバー購入等)
- 関係会社株式の取得 -98
- ※2 長期借入による収入 150
- 短期借入による収入 100 (借入780百万円、返済680百万円)

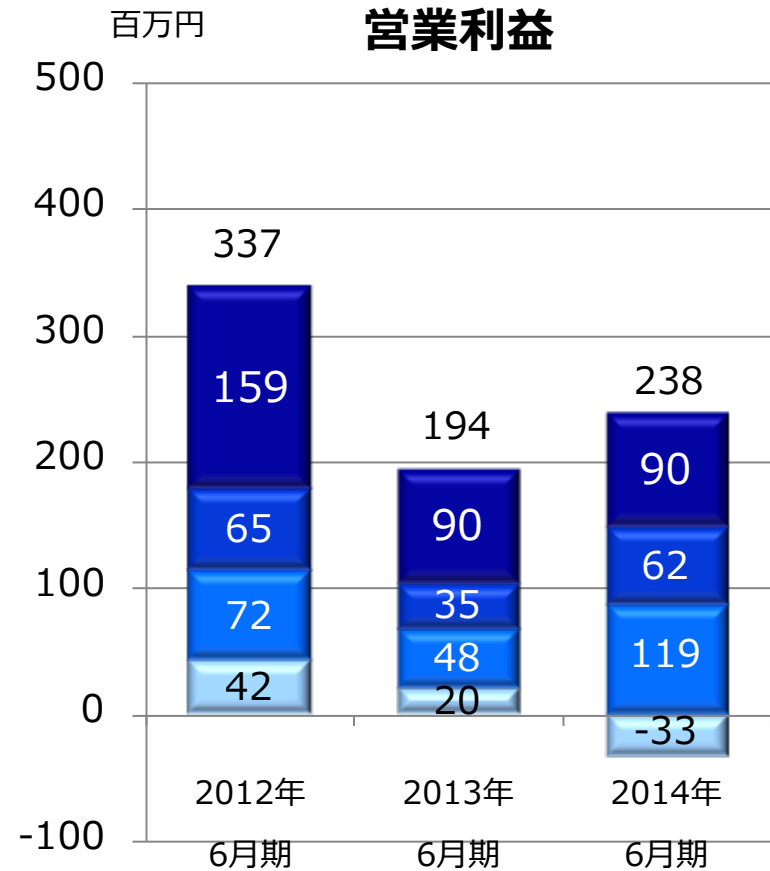
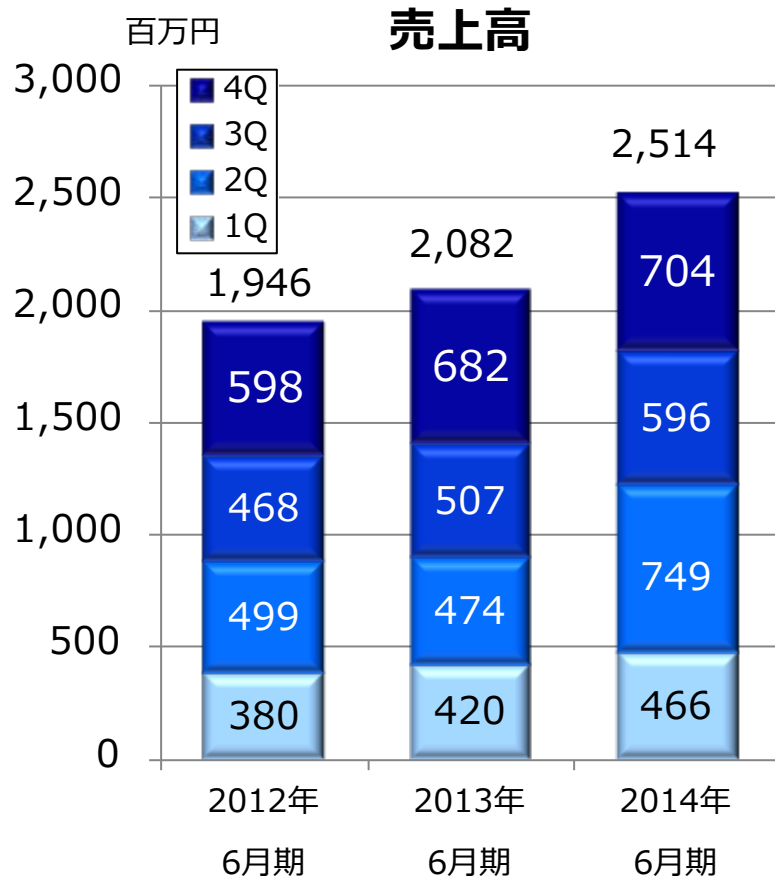
連結業績（3カ年推移）

売上高は、全ての四半期において、前年比増収。
 営業利益の停滞は、立ち上げ期にあるグループ各社の損失によるもの。



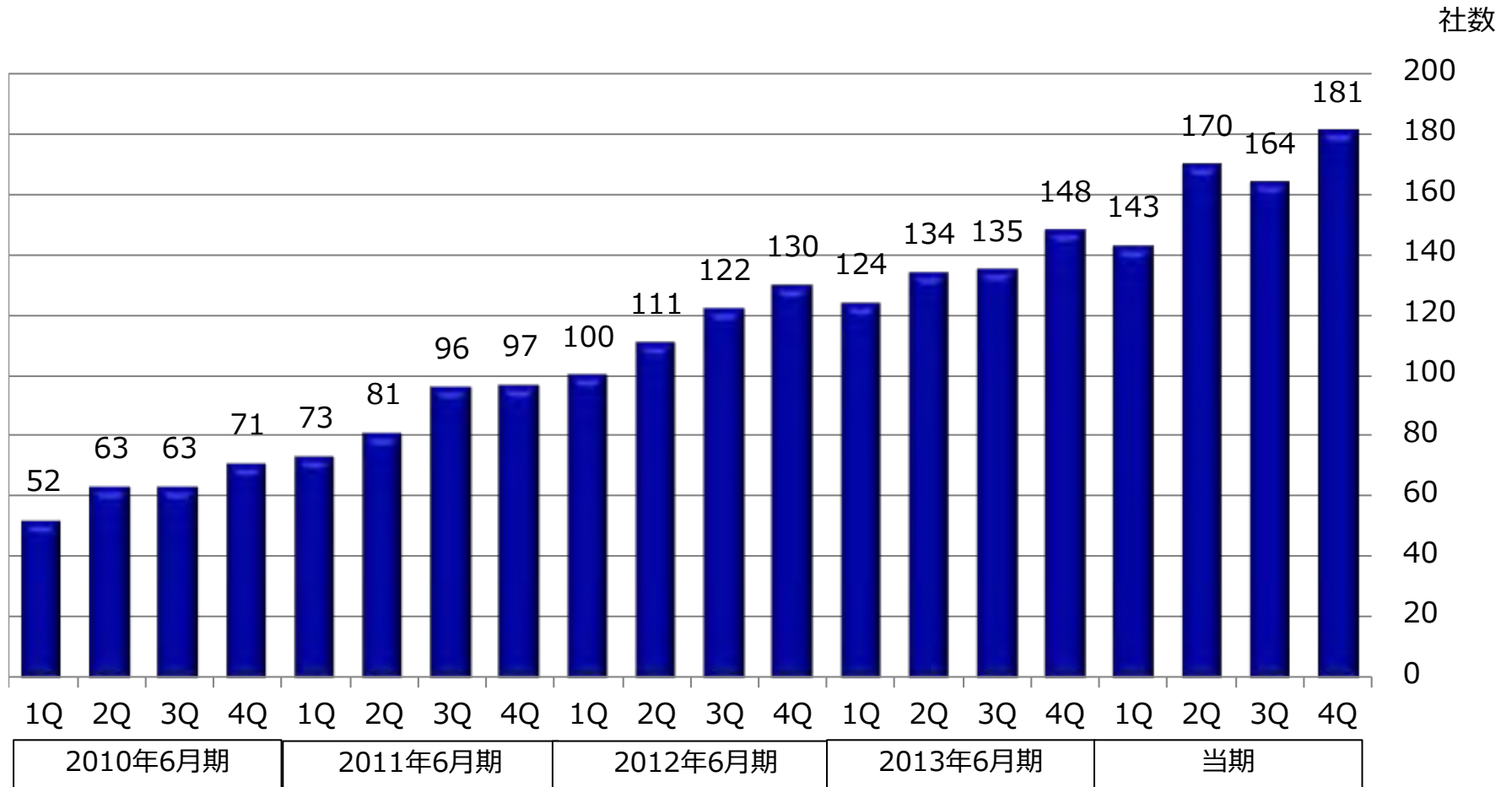
個別業績（3カ年推移）

個別では、4Qの営業利益は前年並みを確保し、増益に寄与。



取引社数の推移（個別）

取引社数は順調に増加傾向が続き、売上高の伸長に寄与。

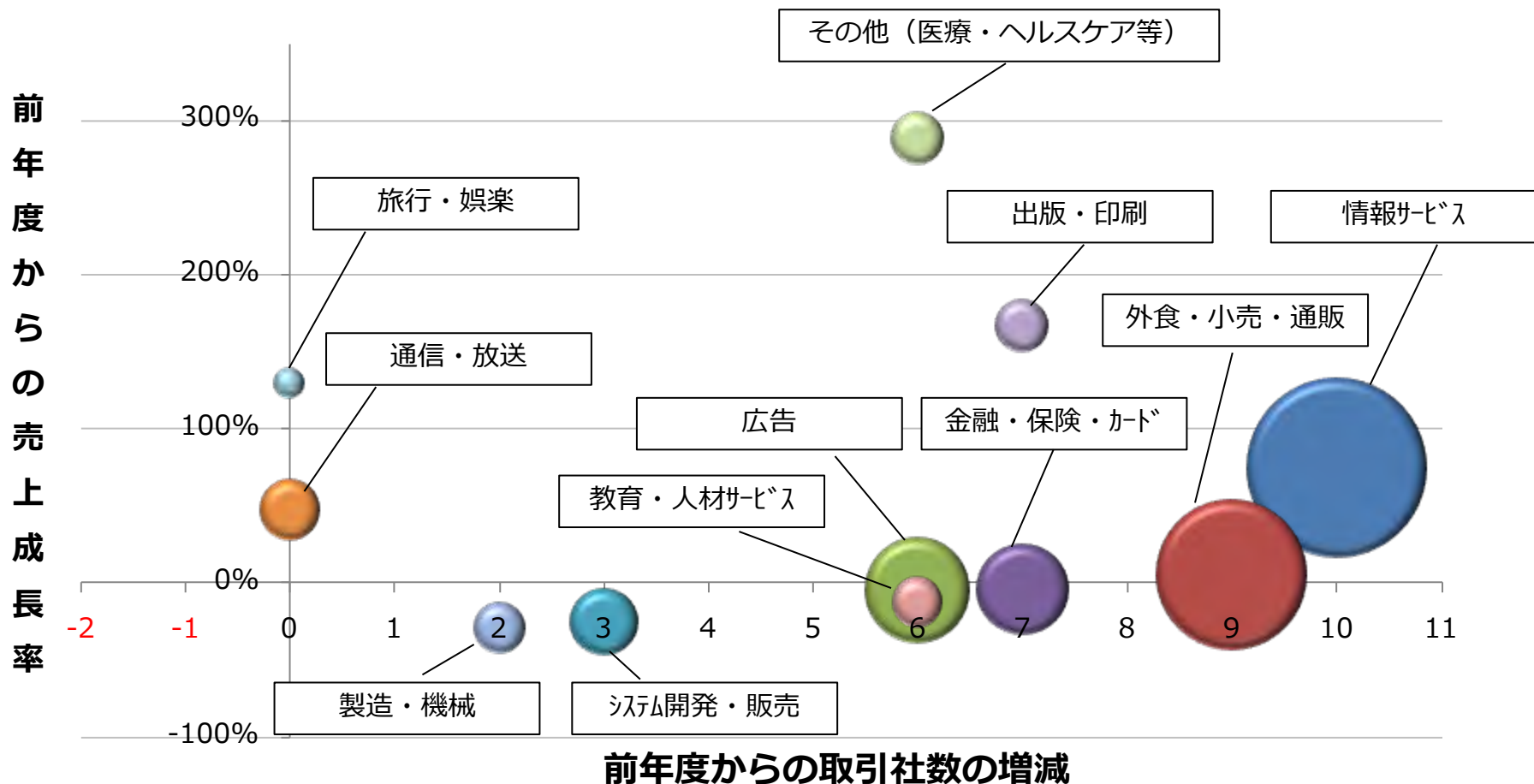


業界別売上構成・トレンド（ブレインパッド単体）



多様な業界で取引社数を伸ばした一年。

※ 円の大きさは売上金額を表す

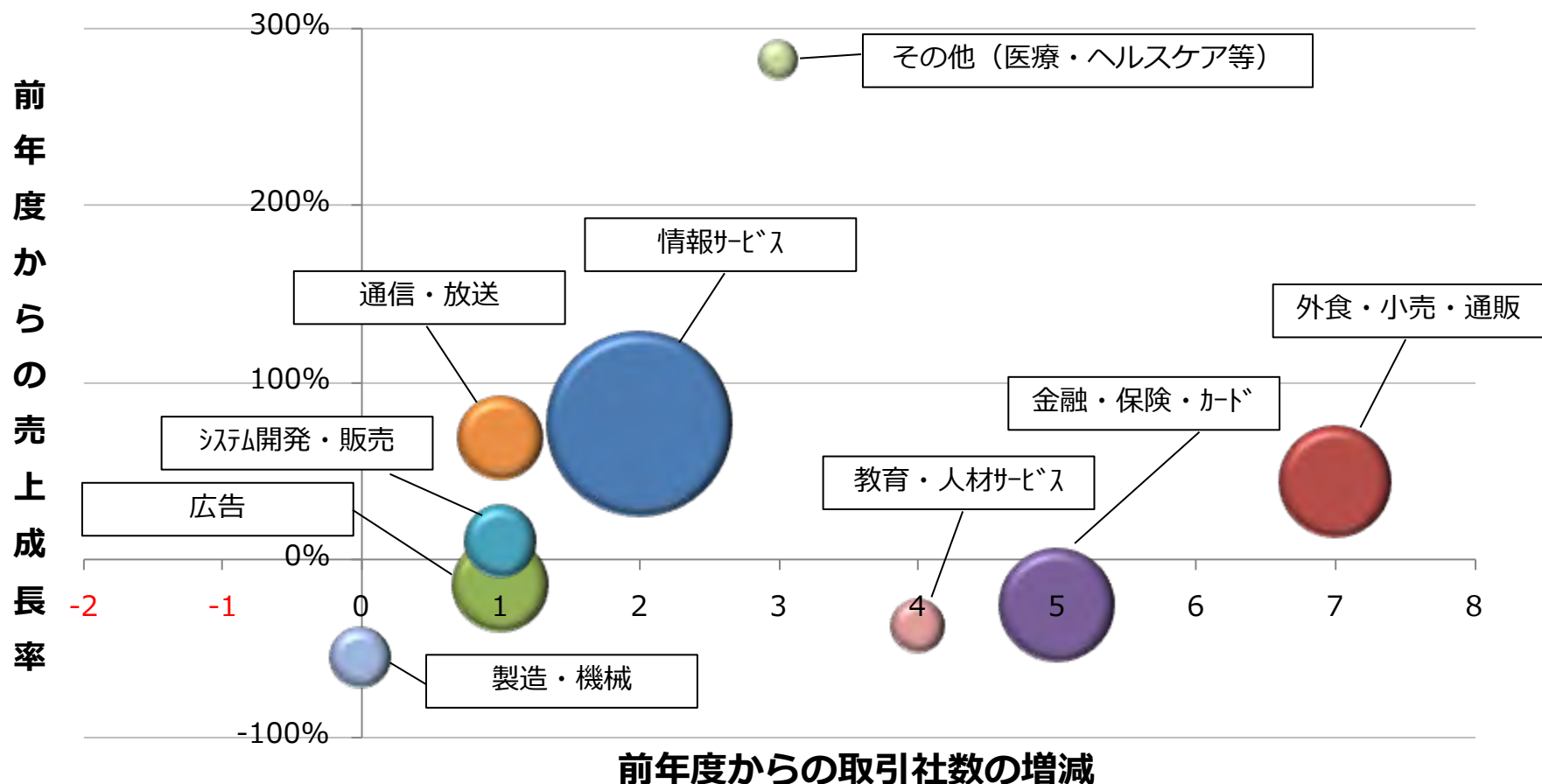


業界別売上構成・トレンド（アナリティクス事業）



「情報サービス」「金融・保険・カード」「外食・小売・通販」の3つで、売上高の約7割を構成。

※ 円の大きさは売上金額を表す

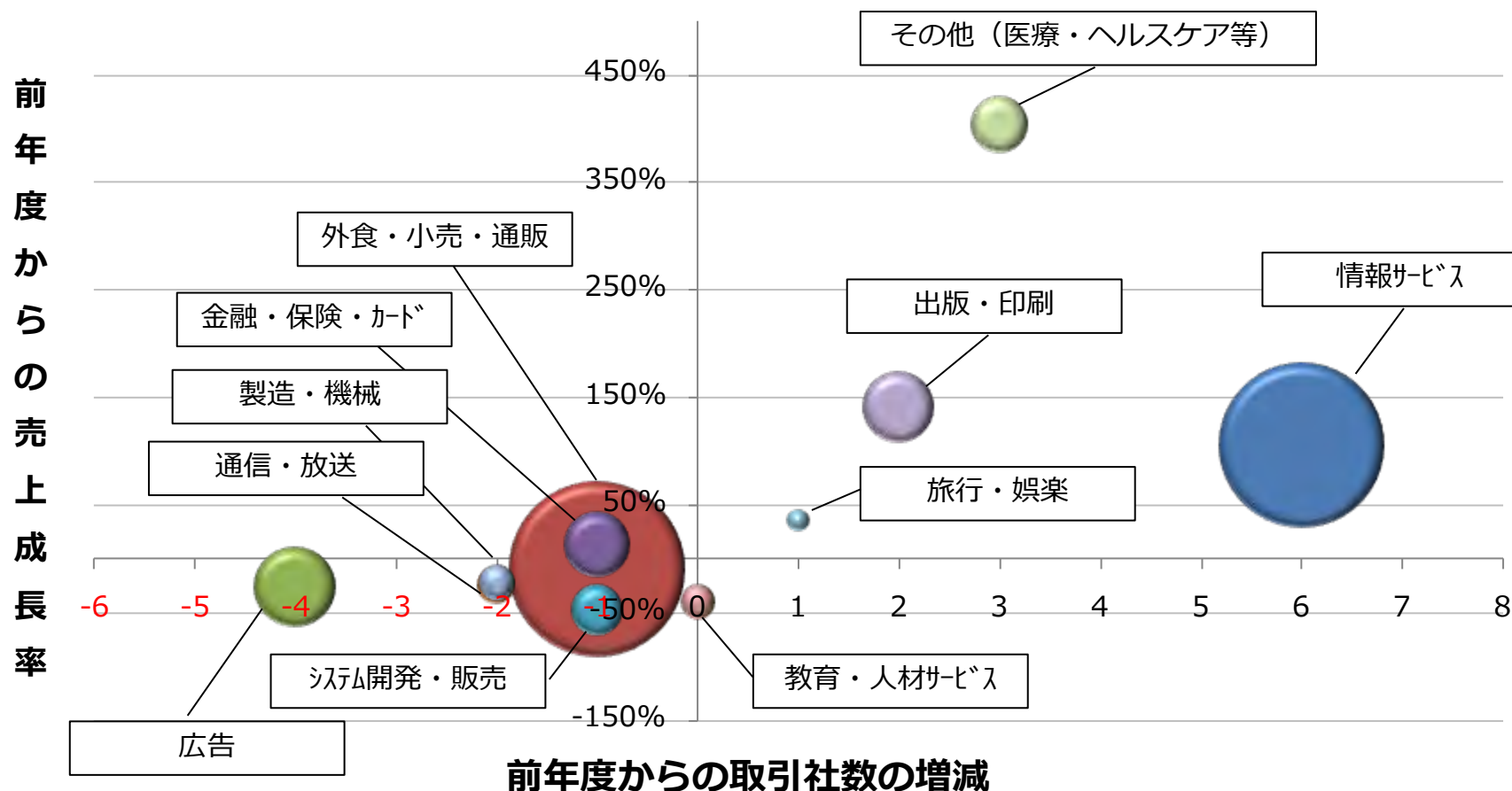


業界別売上構成・トレンド（ソリューション事業）



「情報サービス」「出版・印刷」等にて新規顧客を獲得し、売上成長を実現。

※ 円の大きさは売上金額を表す

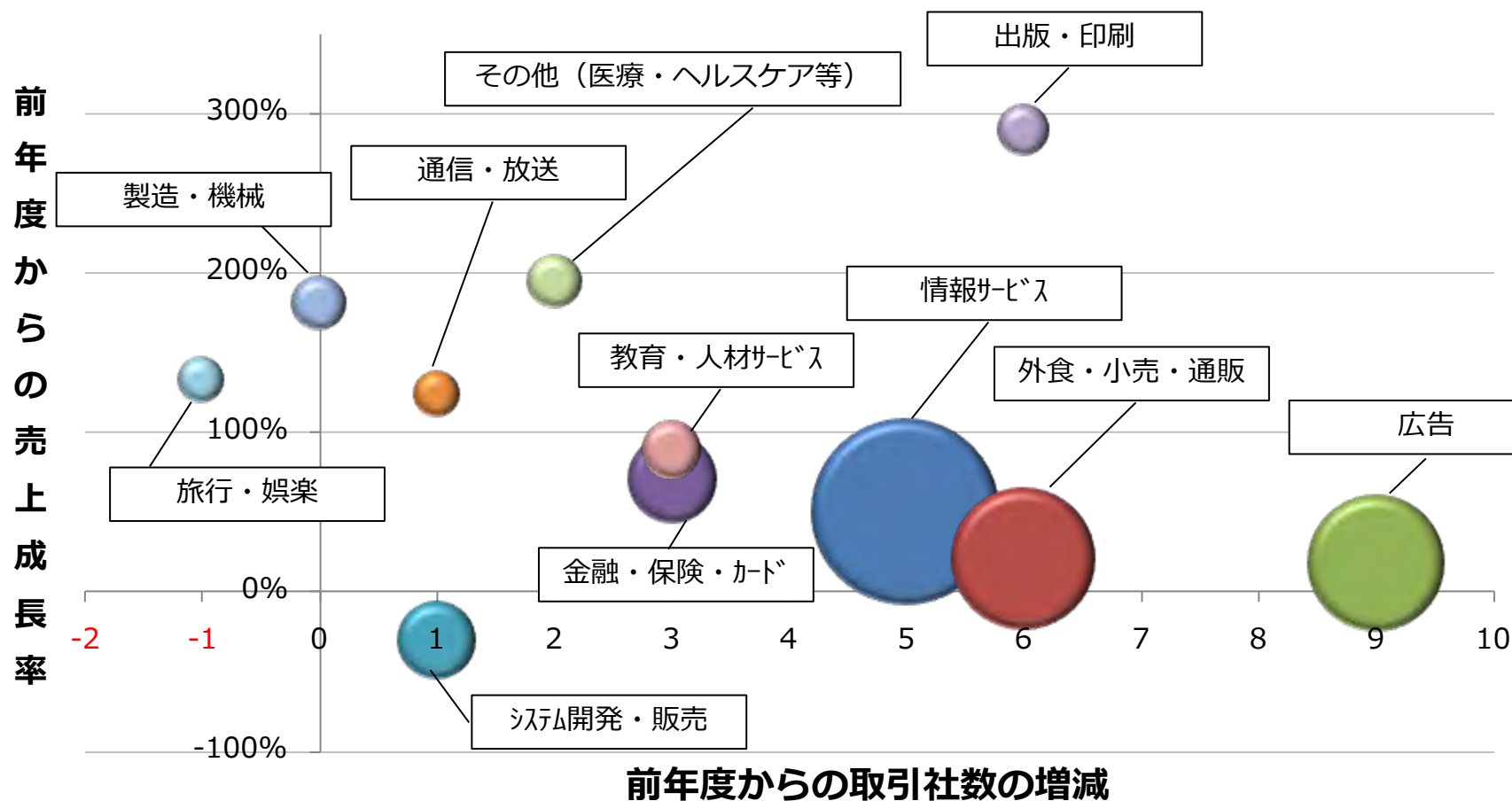


業界別売上構成・トレンド（マーケティングプラットフォーム事業）



「広告」「外食・小売・通販」「出版・印刷」の社数増加が成長を牽引。

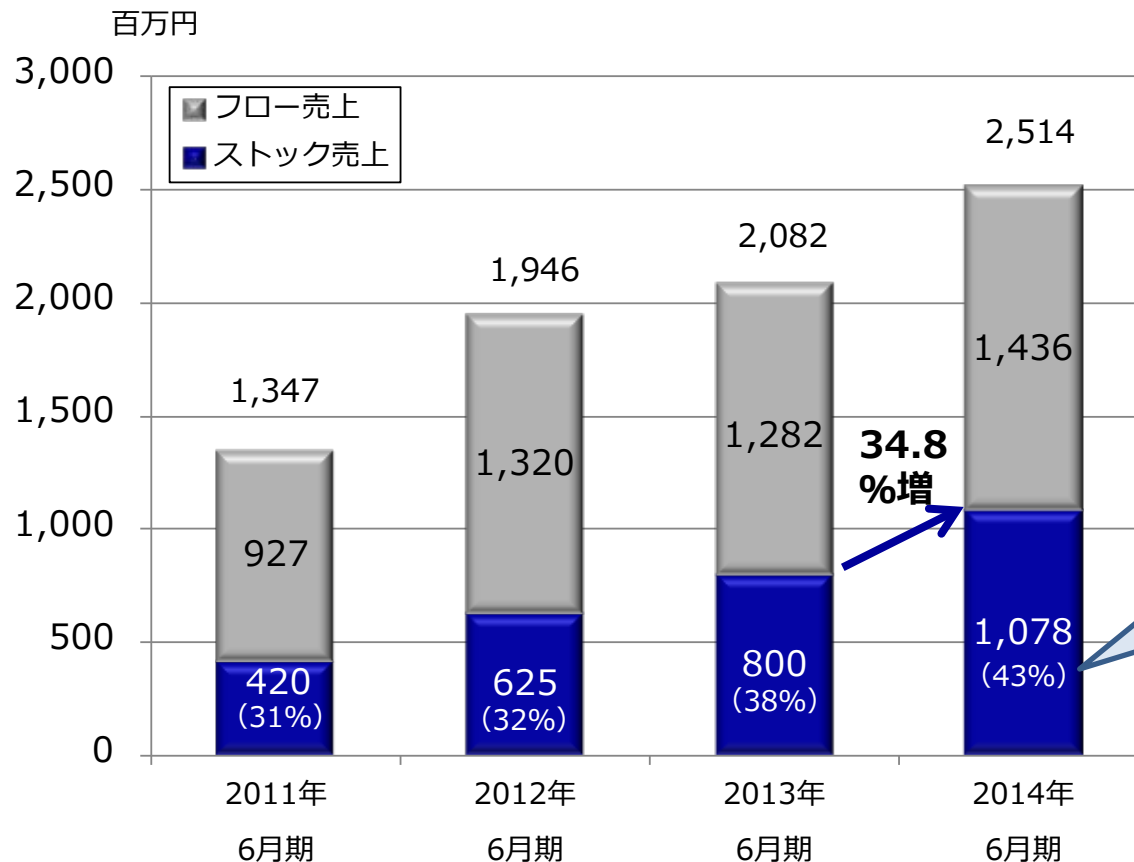
※ 円の大きさは売上金額を表す



ストック売上高の推移（個別）

長期的な計上が見込めるストック売上

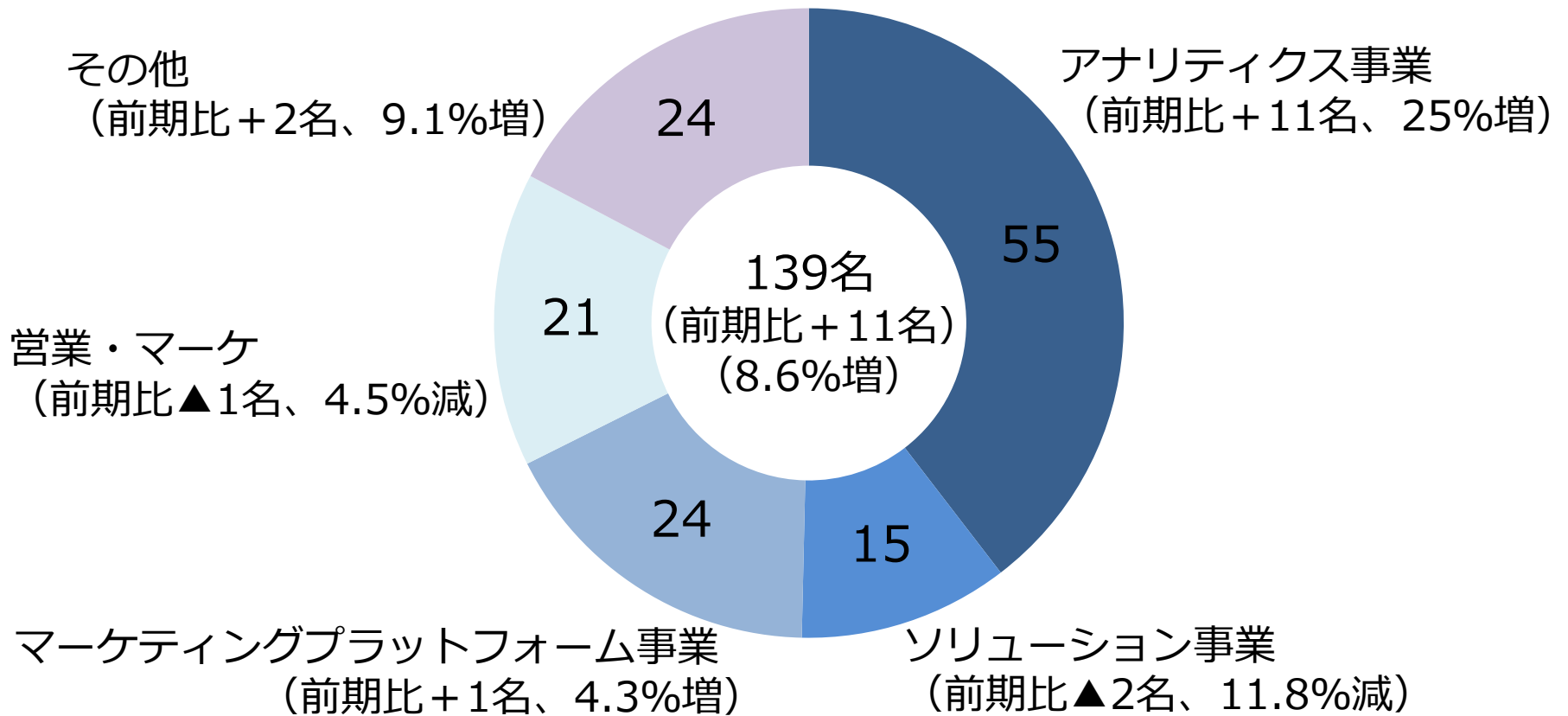
（ソリューション事業とマーケティングプラットフォーム事業のストック売上の合計）が、全売上高（個別）の40%をはじめて超える。



全売上高に占める
ストック売上の比率が
43%まで上昇。

従業員数の内訳（個別）

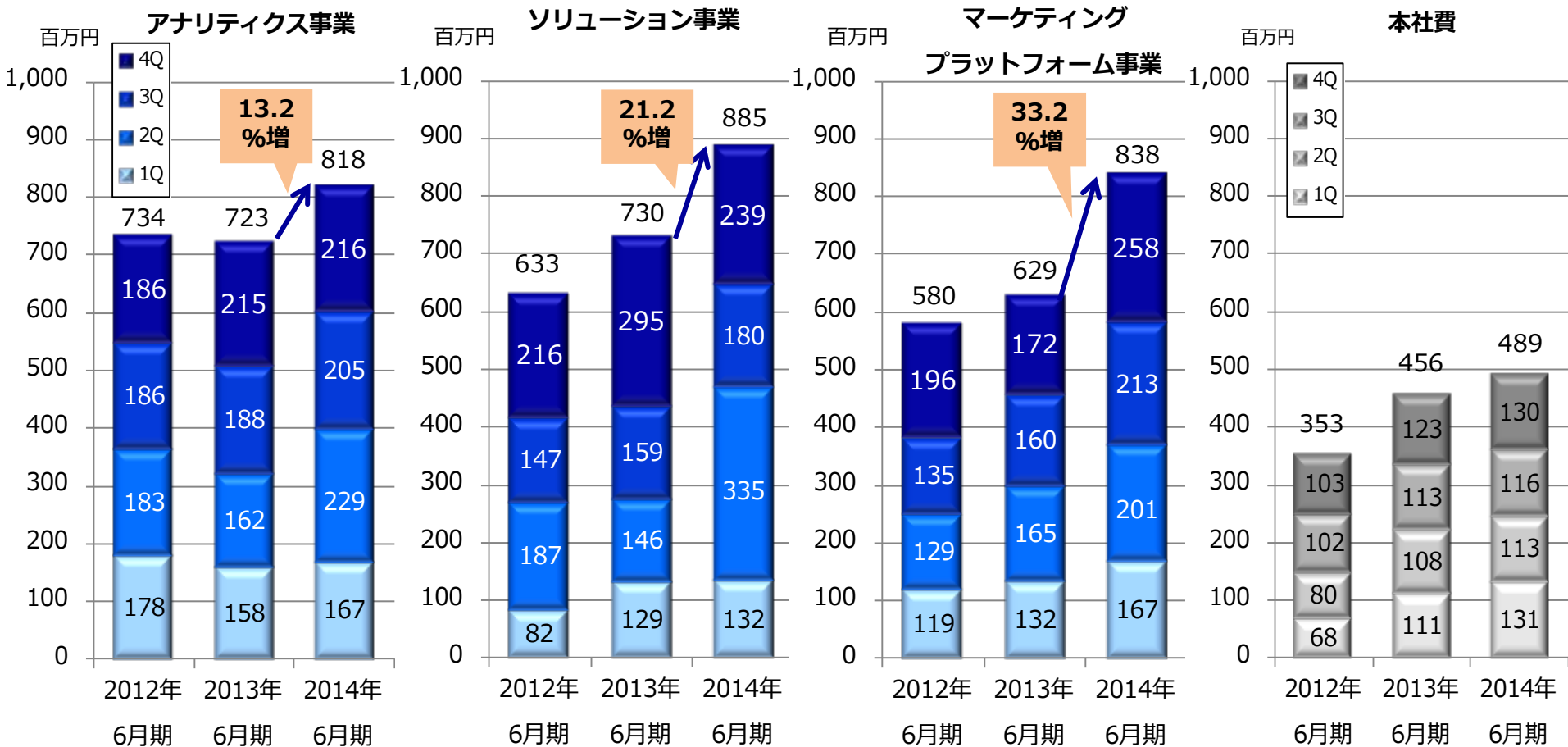
従業員数は、前年比+11名。（うち、9名は2014年4月入社の新卒社員）
大きな増員なく、増収を達成。



2014年6月期 セグメント別の業績（個別）

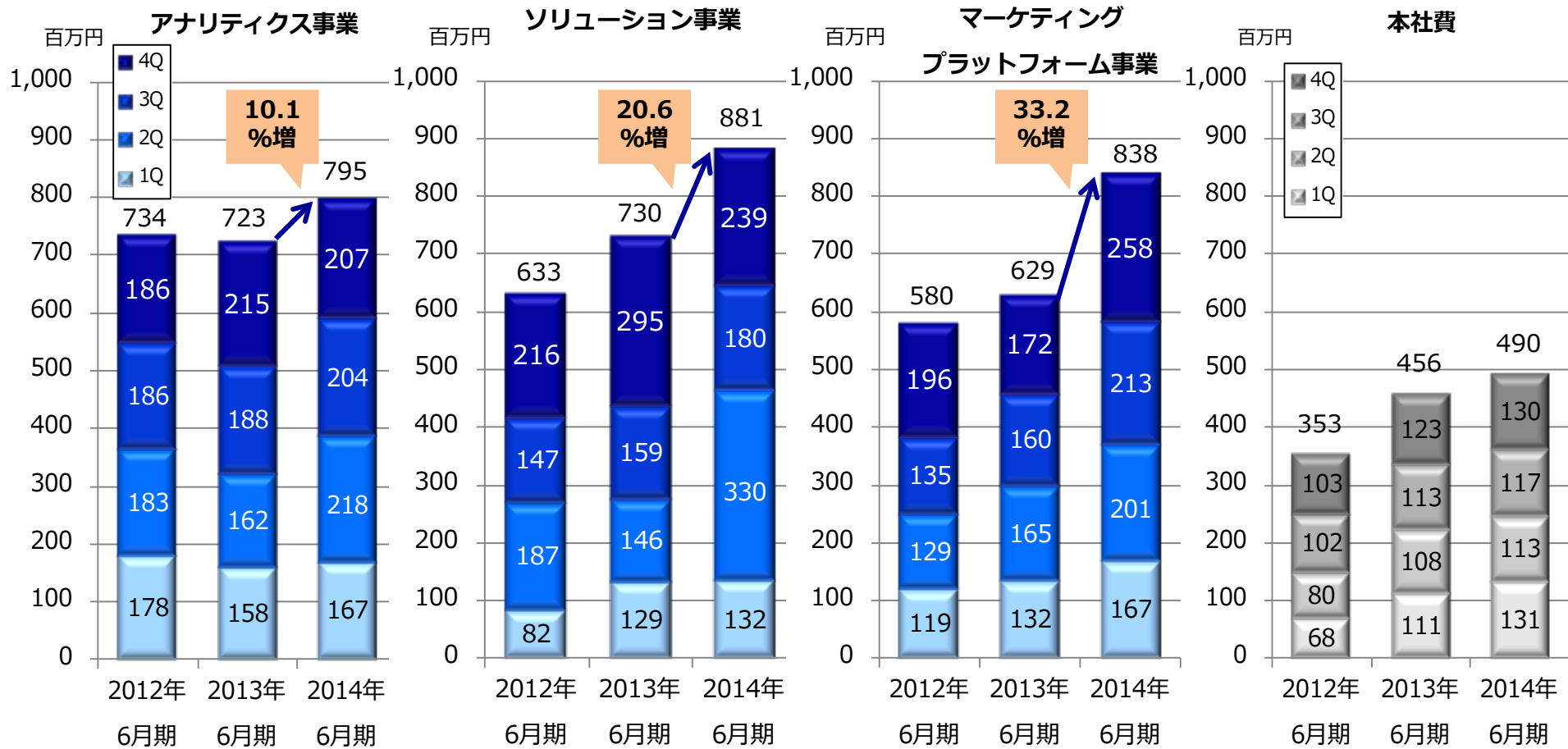
連結セグメント売上推移（3カ年推移）

3事業ともに過去最高の年間売上高を更新。



個別セグメント売上推移（3カ年推移）

連結と同様に、3事業ともに過去最高の年間売上高を達成。
特にマーケティングプラットフォーム事業の成長率が大きい。

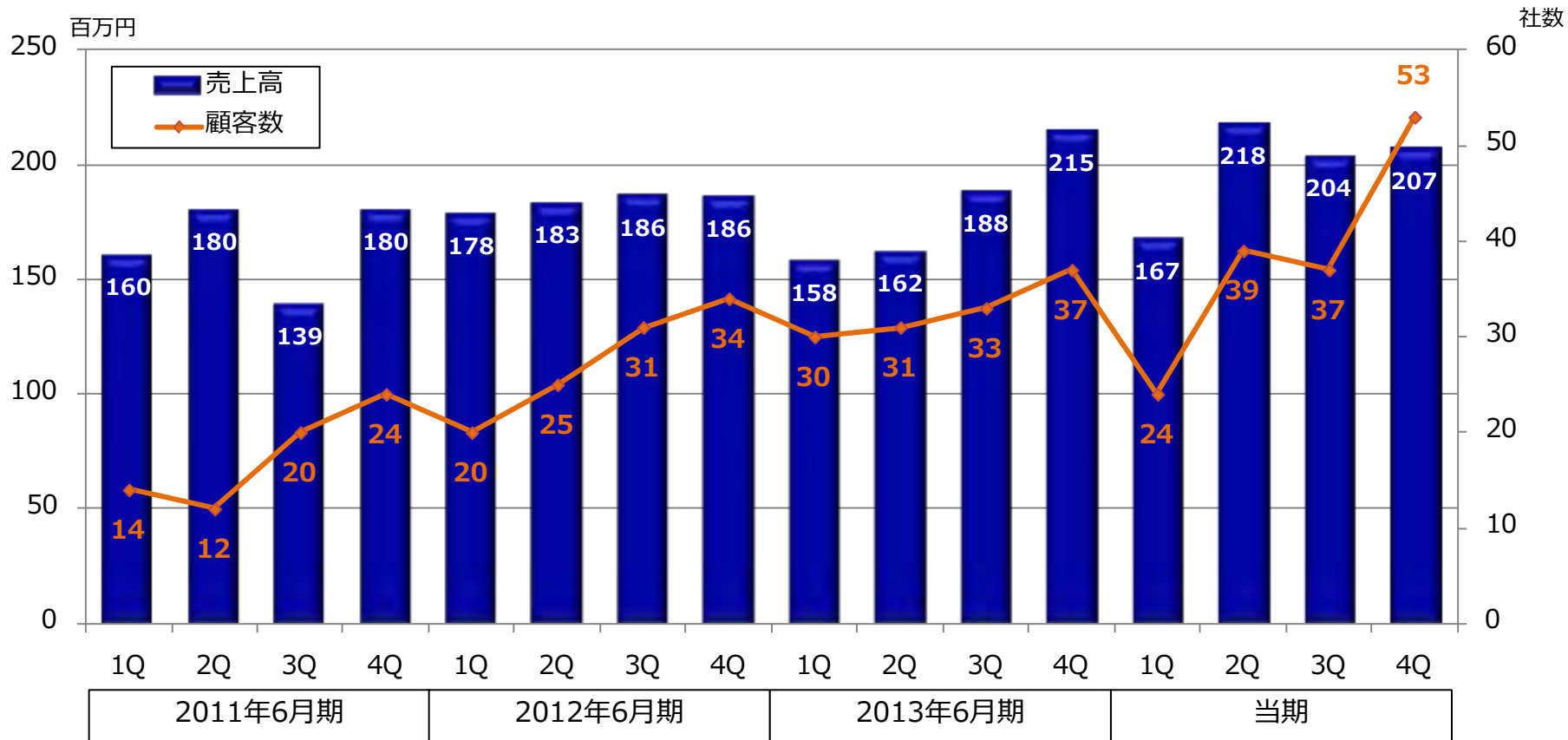


アナリティクス事業（個別） 売上－顧客数推移

企業からのデータ分析のプロジェクト受託を安定的に獲得し、2Q以降の四半期あたり売上高が2億円台で推移。

(3Q以降のヤフー株式会社との合併会社(※) への人員出向の影響も限定的。)

(※) 株式会社Qubitalデータサイエンス

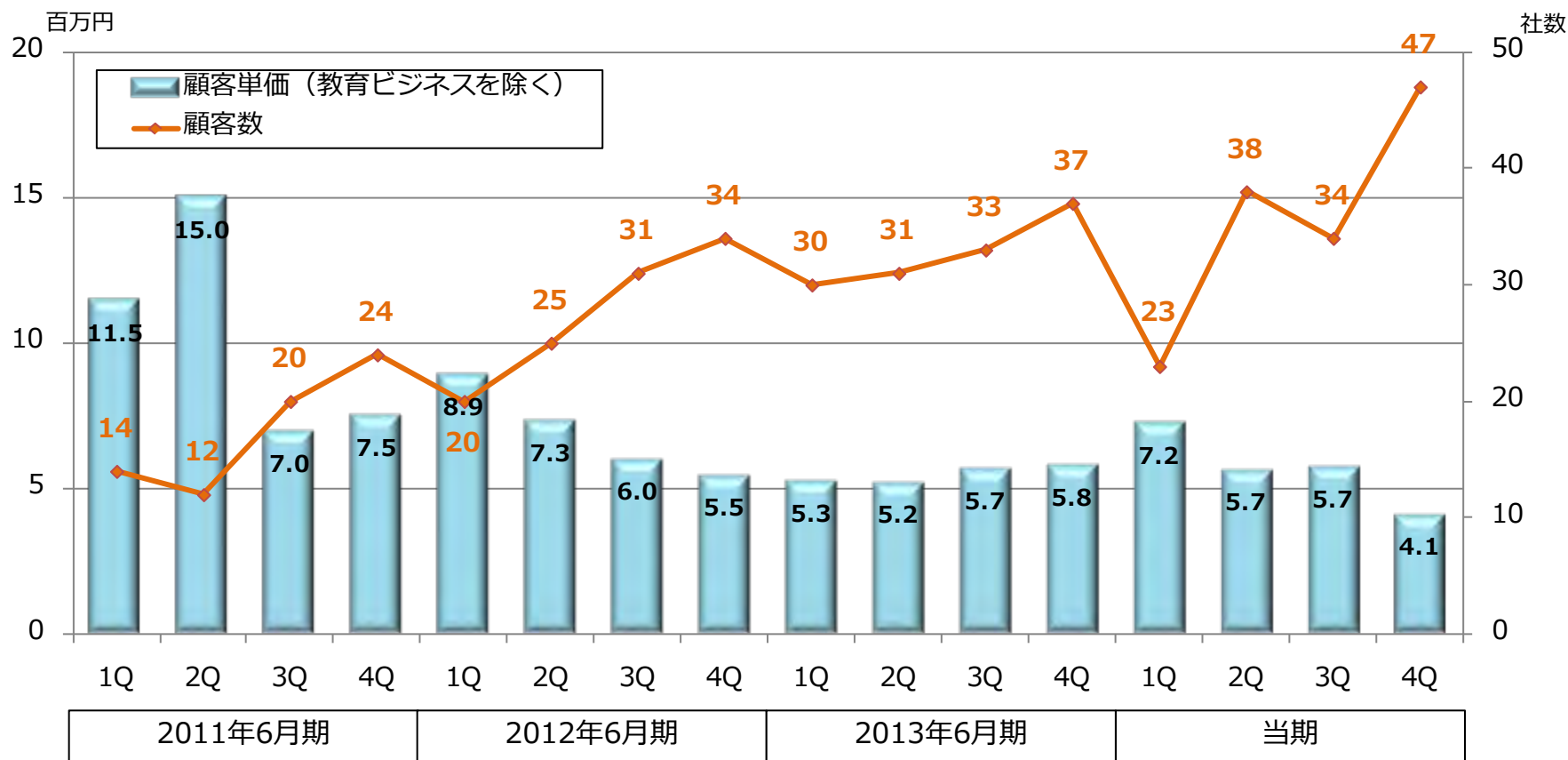


アナリティクス事業（個別） 顧客数－顧客単価推移



※教育ビジネスを除く

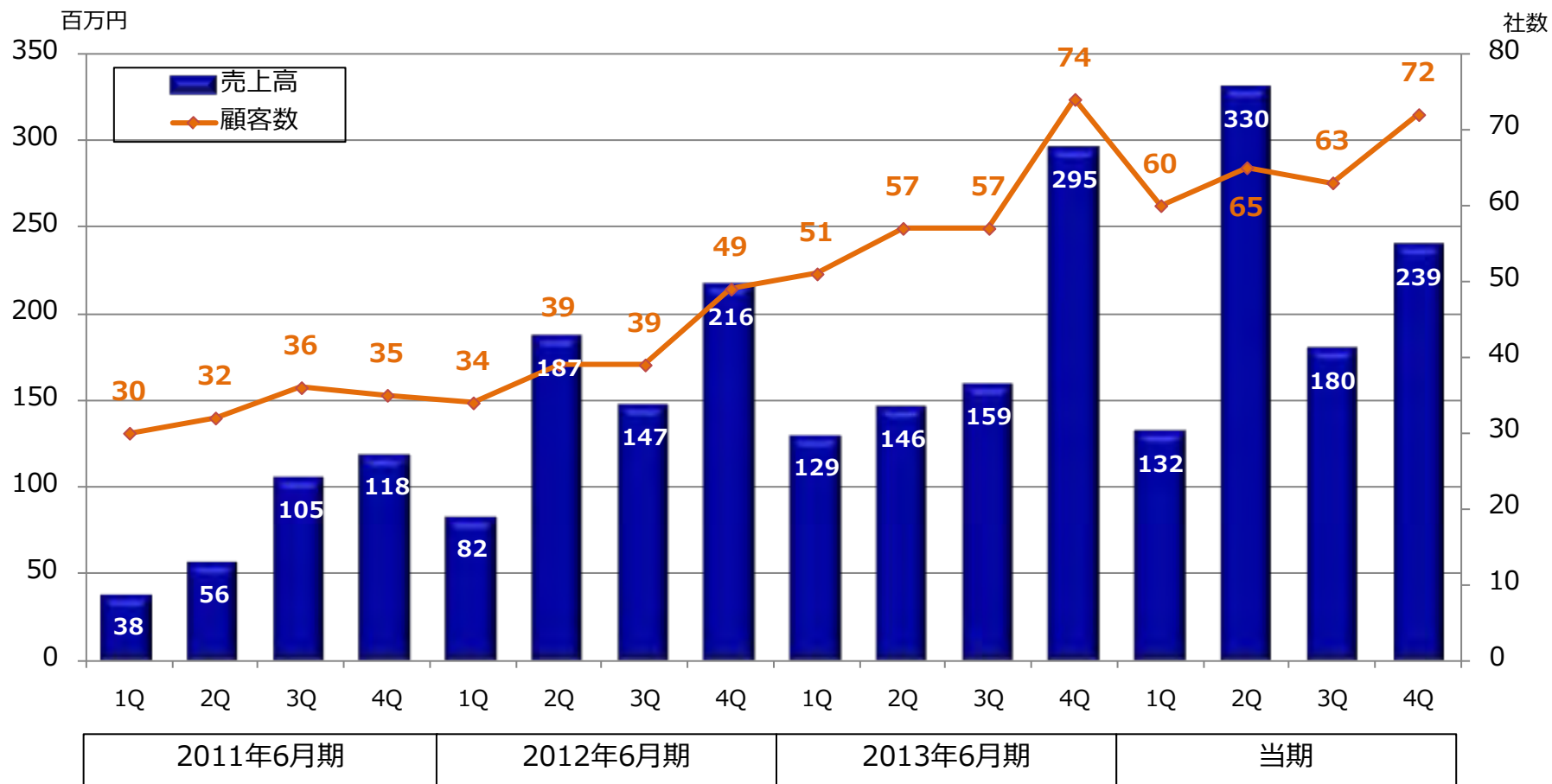
新たに取引を開始した顧客の小規模プロジェクトの増加により、顧客単価が減少。



ソリューション事業（個別） 売上－顧客数推移



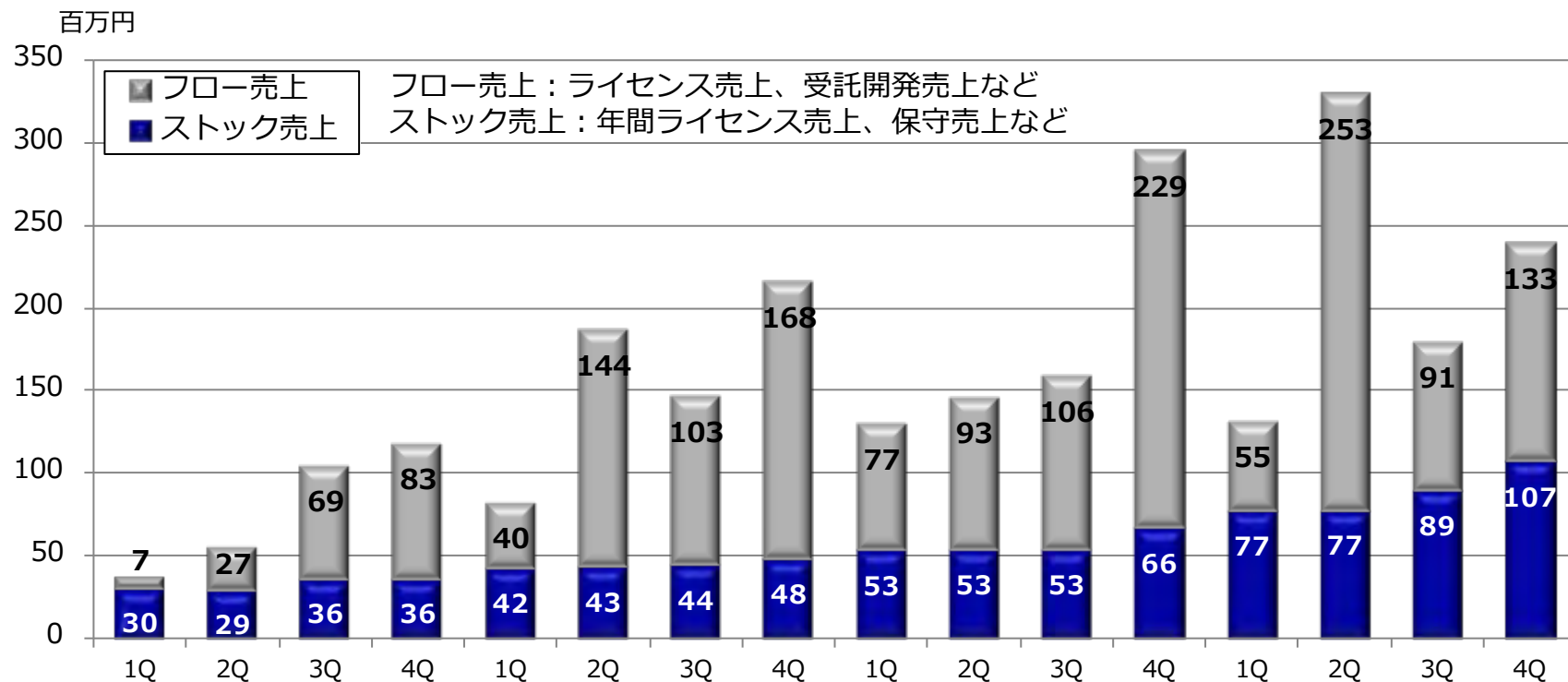
ソフトウェアのライセンス販売や、受託開発プロジェクトが好調に推移。
取引社数の増加に伴い、売上高も増加。



ソリューション事業（個別） 売上構造



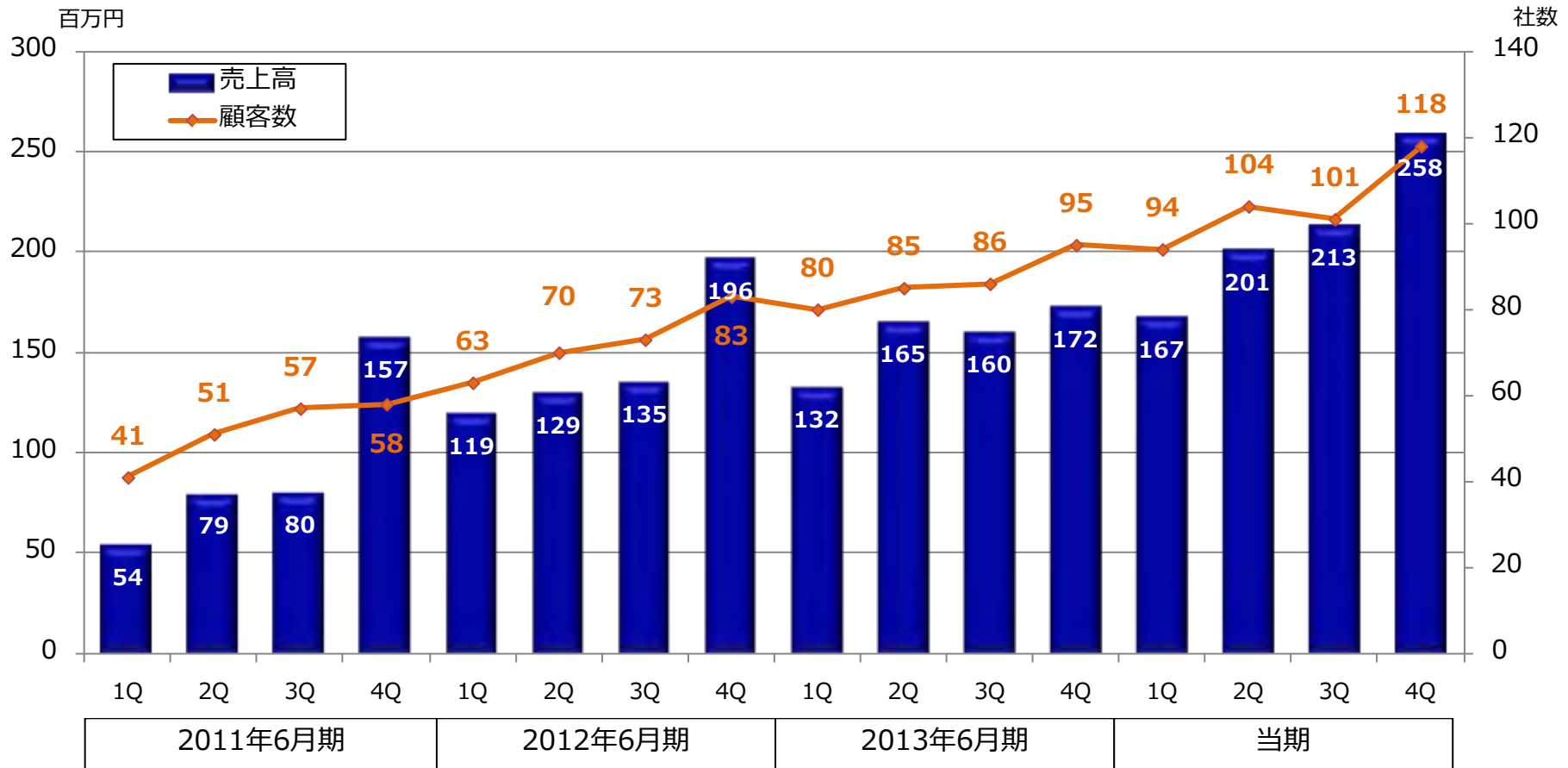
ソフトウェア利用権の月額サービス提供や、他社製SaaS型サービスの拡販により、収益安定化に寄与するストック売上が、年間売上の約40%を構成。



	2011年6月期	2012年6月期	2013年6月期	当期
年間売上高	317百万円	633百万円	730百万円	881百万円
内、ストック売上	132百万円 (当事業全体の41.5%)	177百万円 (同28.1%)	226百万円 (同30.9%)	350百万円 (同39.7%)

マーケティングプラットフォーム事業（個別） 売上－顧客数推移

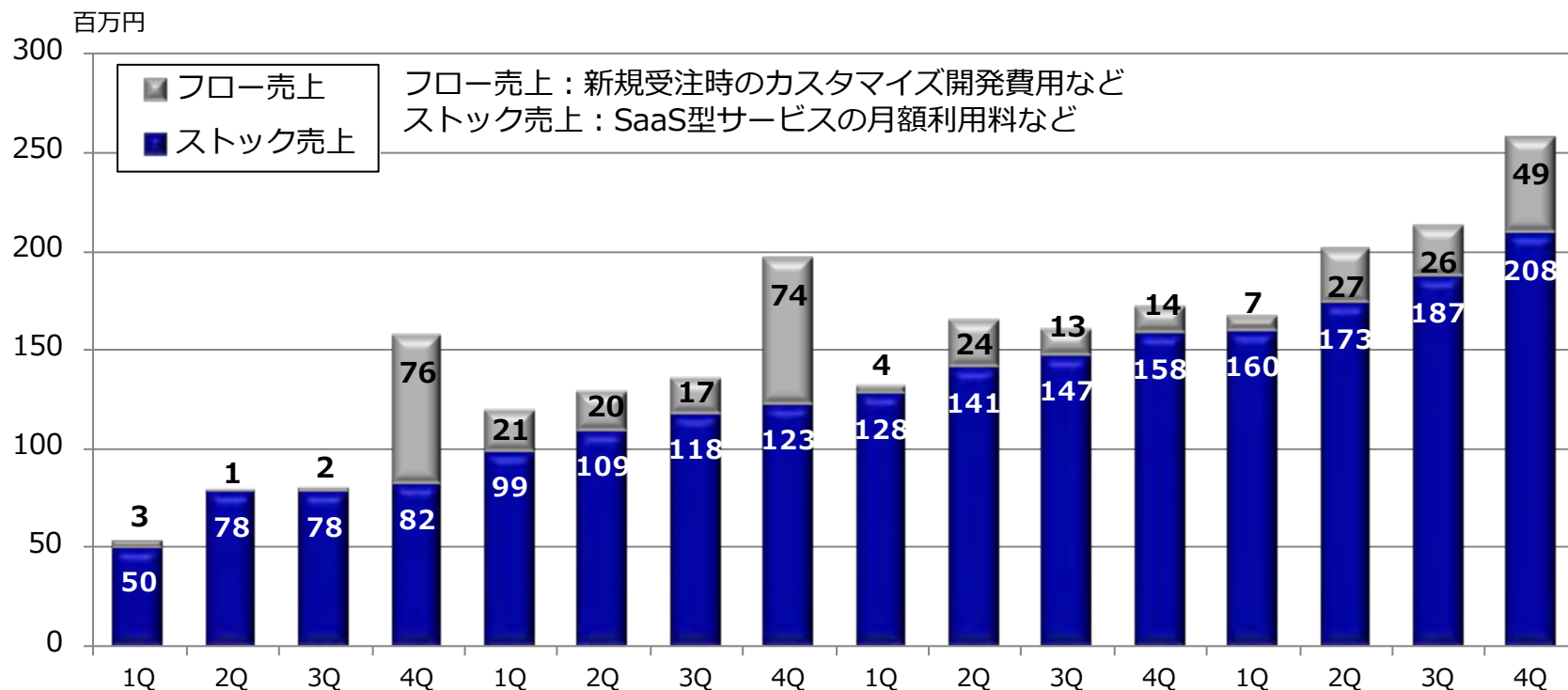
自社開発のSaaS型サービスの取引社数増加により、
四半期あたりの最高売上高を更新。



マーケティングプラットフォーム事業（個別） 売上構造

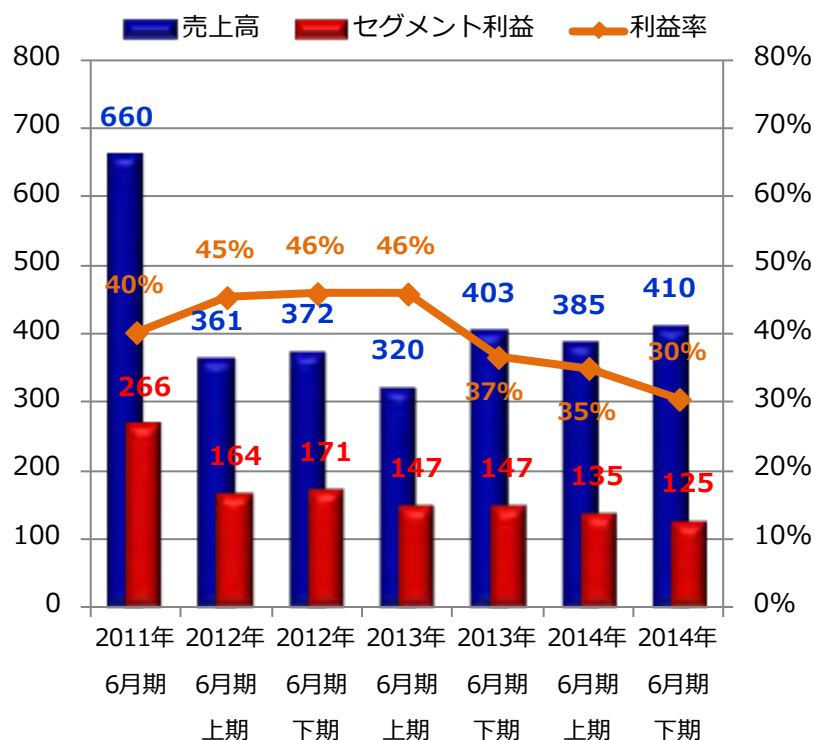


年間のストック売上が、当期728百万円に順調に成長（前期比26.9%増）。



	2011年6月期	2012年6月期	2013年6月期	当期
年間売上高	370百万円	580百万円	629百万円	838百万円
内、ストック売上	288百万円 (当事業全体の77.8%)	448百万円 (同77.3%)	574百万円 (同91.2%)	728百万円 (同86.9%)

■ 利益率の推移



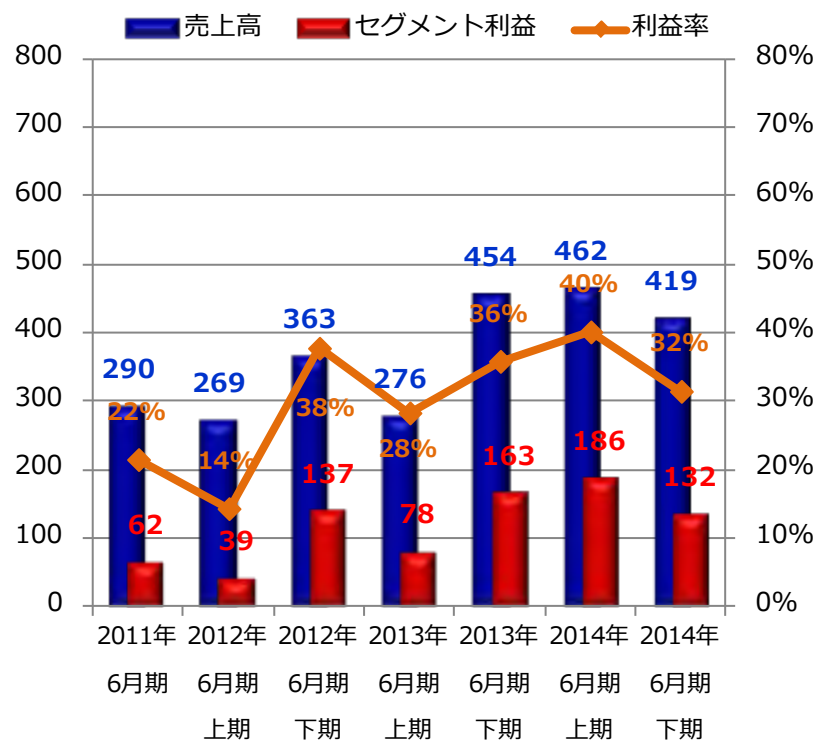
■ 当下期（1月～6月）について

- ① 連結セグメント利益 12.8%
- ② 単体セグメント利益 22.6%
- ②から営業部門の費用を除いた場合
（左記グラフにおける%） 30.5%

第3四半期から継続する大型案件の納品に向けた一時的な外部リソースの活用等により利益率が低下。

決算短信等のセグメント利益では、2012年6月期下期より、営業部門の費用を3事業に均等配分しておりますが、事業部門自体の利益を表すために、上記グラフでは、営業部門の費用を除いた場合の利益を表示しております。（2012年6月期上期以前は、各事業の経費として発生した営業関連費用を除外して計算することが困難なため、参考情報と致します。）

■ 利益率の推移



■ 当下期（1月～6月）について

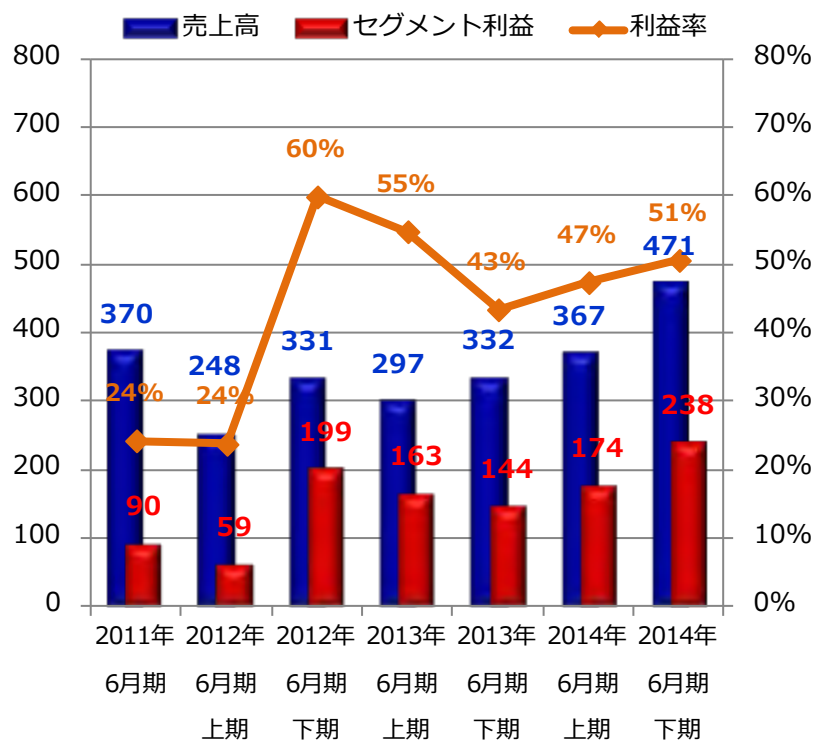
① 連結セグメント利益 20.6%

② 単体セグメント利益 23.8%

②から営業部門の費用を除いた場合
（左記グラフにおける%） 31.5%

前半期に比べ売上高が少なかったため利益率が低下。
（コスト面の大きな変動はない）

■ 利益率の推移



■ 当下期（1月～6月）について

① 連結セグメント利益 49.1%

② 単体セグメント利益 43.8%

②から営業部門の費用を除いた場合

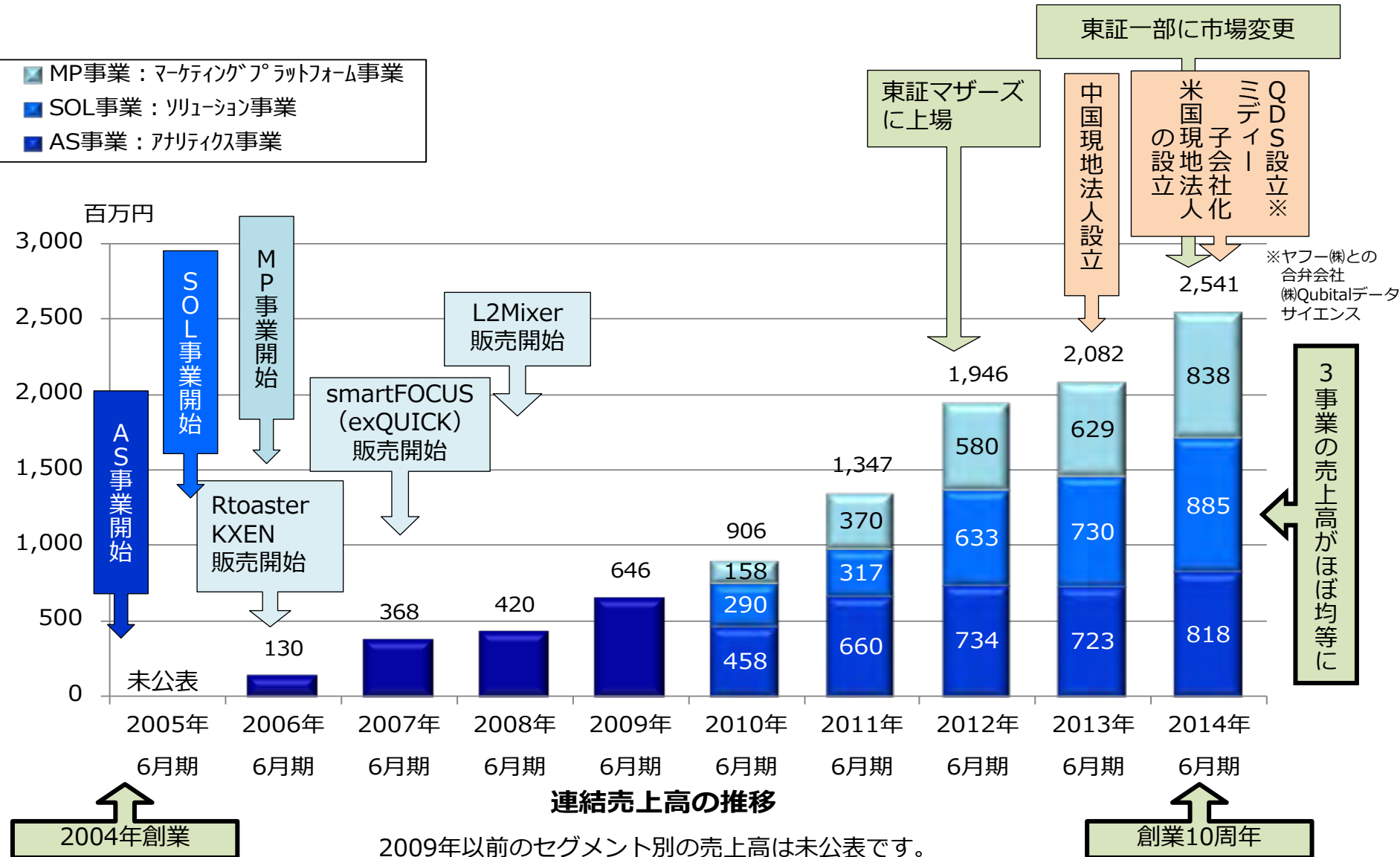
（左記グラフにおける%） 50.6%

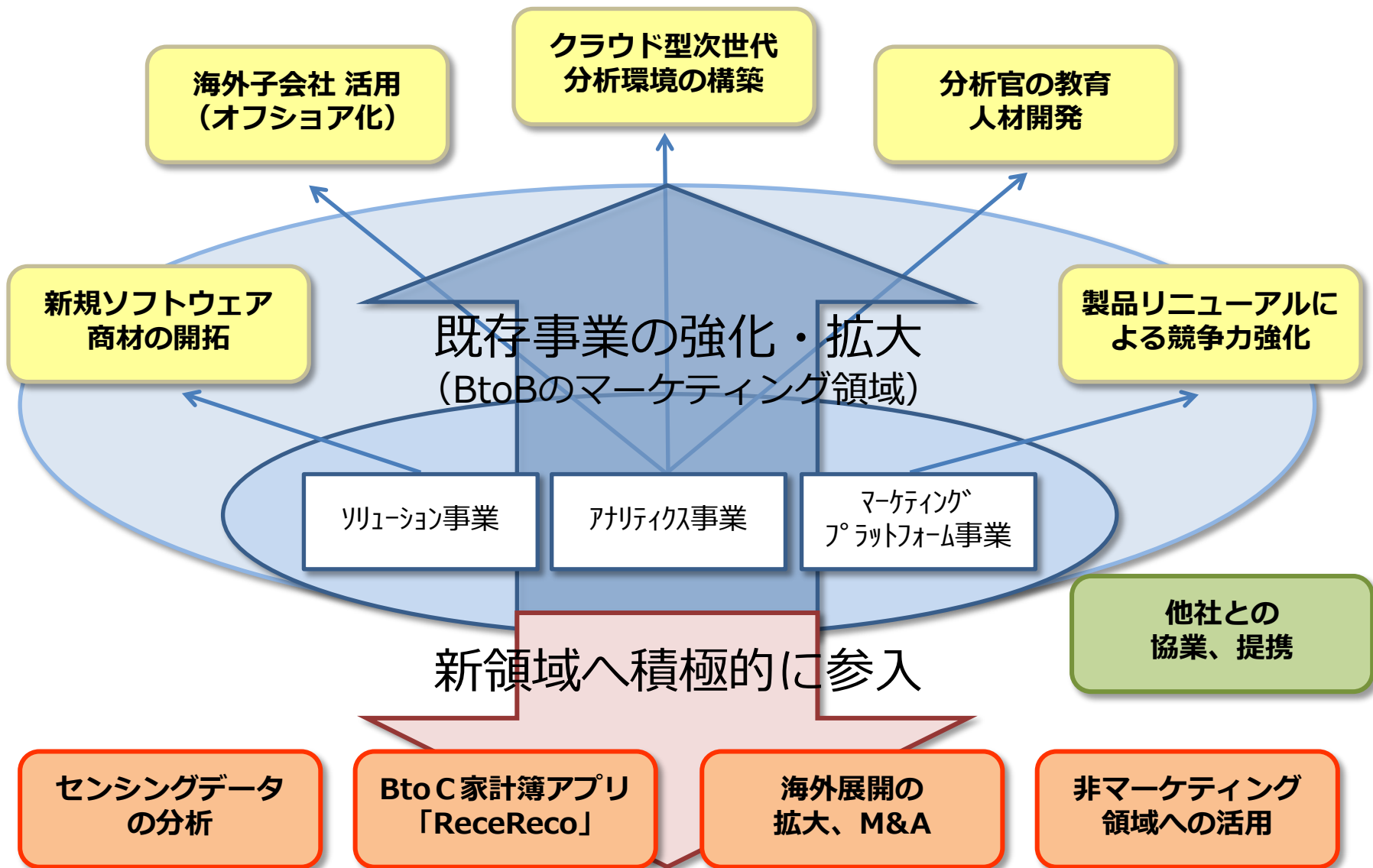
売上高の伸長に伴い、利益率も上昇。

成長に向けた取り組みの状況

これまでの施策の進捗状況と、次期の取り組みについてご説明いたします。
中長期の成長戦略については、本年9月開催予定の定時株主総会後の
株主様向け会社説明会資料にてご説明する予定です。

当社グループ創業10年間の歩み





項目	評価	進捗状況と課題
アナリティクス事業		
海外子会社 活用（オフショア化）	△	本社業務を大連子会社に委託する体制はできたものの、全体の生産性を改善するほどの効果は得られていない。
クラウド型次世代分析環境の構築	○	顧客ー当社、当社ー大連子会社など、遠隔地点同士でデータ分析環境を共有できる体制が構築できた。
分析官の教育・人材開発	○	当期に開始した教育ビジネスが順調に立ち上がり、AS事業の収益に貢献し始めている。
ソリューション事業		
新規ソフトウェア商材の開拓	○	当期中に、「WPS Software」「Skytree Server」の2つの新規海外製品の販売代理店契約を締結。
マーケティングプラットフォーム事業		
製品リニューアルによる競争力強化	△	主力製品「Rtoaster」のメジャーバージョンアップは完了。「L2Mixer」のバージョンアップは次期に延期。

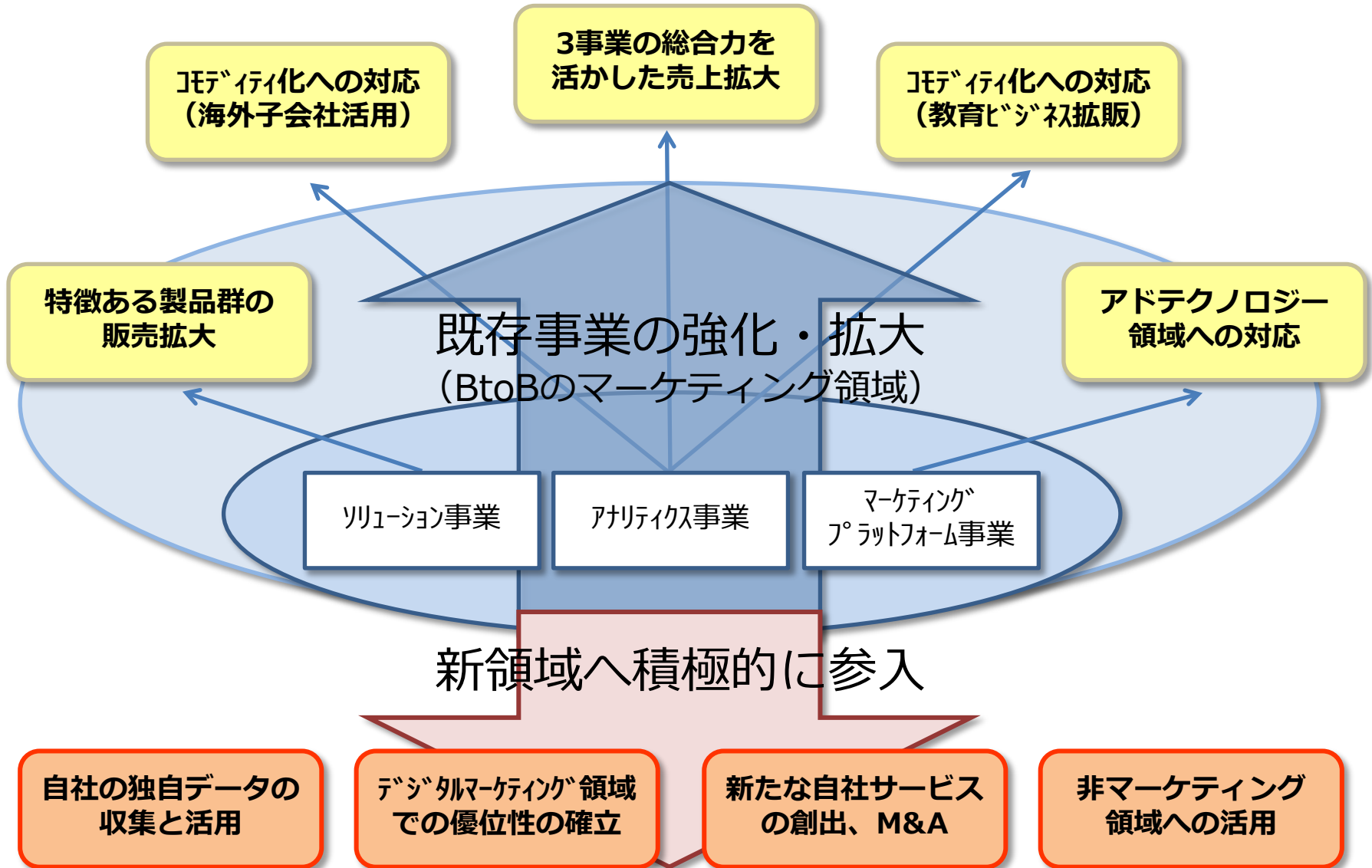
項目	評価	進捗状況と課題
センシングデータの分析①	△	昨年8月に株式会社ミディーを連結子会社化。国内初の「店頭購買行動の全自動分析サービス」のビジネス立ち上げに向けて注力中。（コスト先行）
センシングデータの分析②	△	投資先の株式会社テクトムとのテレマティクス分野のビジネス開発については大きな進捗なし。ただし、各社が開発するテレマティクスデバイスに、テクトム社の技術を組み込むための問合せは多数。
BtoC家計簿アプリ「ReceReco」	○	下期より、データのマネタイズに着手。次期からはマーケティングプラットフォーム事業のサービスとして収益化に注力。
海外展開の拡大	○	昨年8月に米国・カリフォルニア州に現地法人設立。「Skytree Server」など新規商材開拓に貢献。
非マーケティング領域への活用	×	車両配置・走行データの分析や、医療系データの分析など新領域のデータ分析に着手しているが、具体的なサービス開発や収益化には至っていない。

これまでの進捗（他社との協業、提携）

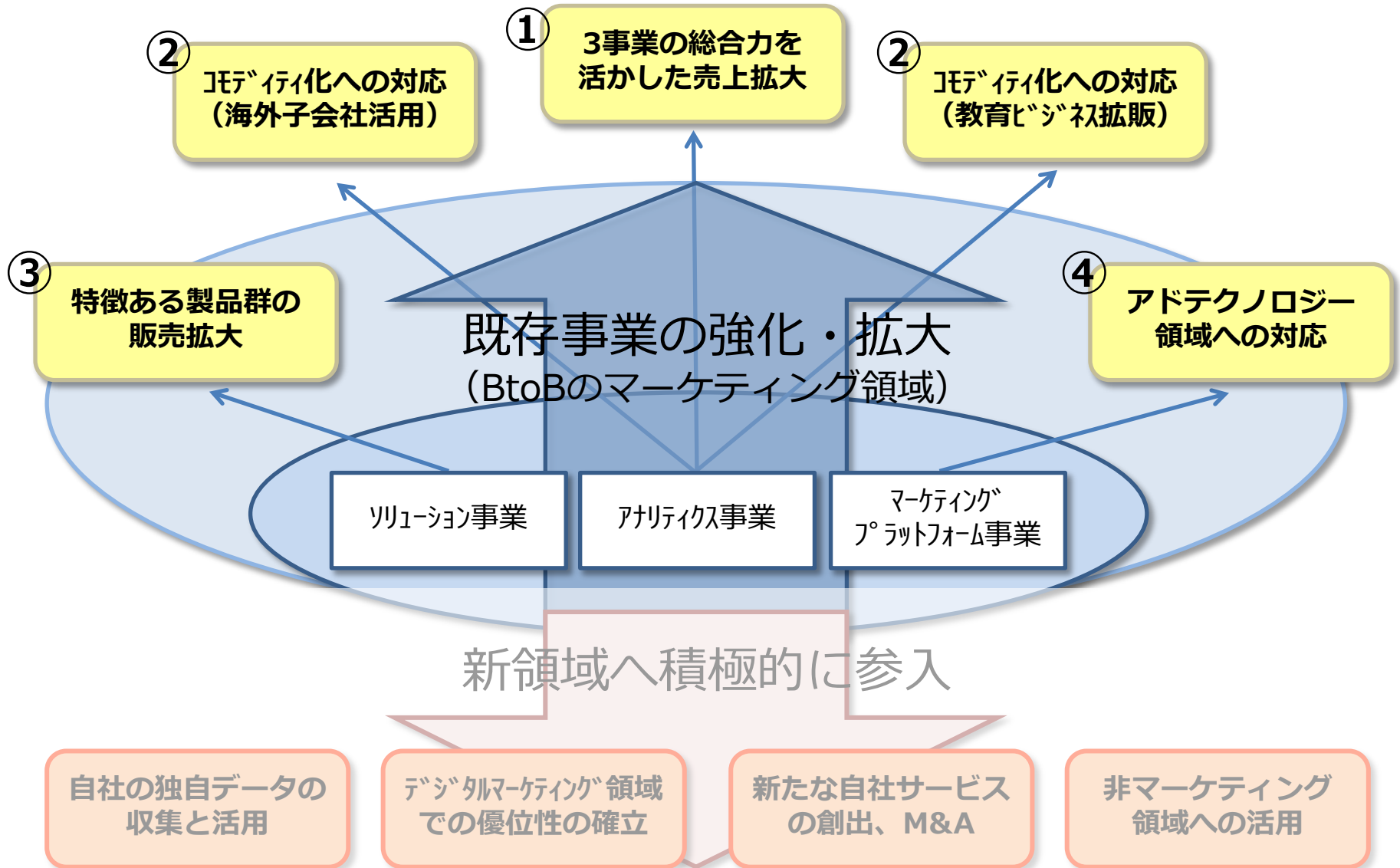


項目	評価	進捗状況と課題
ヤフー株式会社との合併会社 株式会社Qubitalデータサイエンス の設立	○	デジタルマーケティング領域の国内最大規模のデータを分析する専門会社として、今年1月に設立。 既に顧客を獲得し、計画通りの立ち上がり。
SAPジャパン株式会社との協業	○	ソリューション事業の主力製品 「SAP Infinite Insight®」の販売で協業。 SAP社のブランド力・営業力が加わり、今後の収益貢献に期待できる状況。
株式会社日立製作所との協業	△	顧客への共同提案による案件獲得などの実績は出ている。 新規サービスの開発面での成果はまだ出ていない。

次期（2015年6月期）の取り組み



次期（2015年6月期）の取り組み（既存領域）



①3事業の総合力を活かした売上拡大

データ活用に関する3事業を有し、全て収益化している企業は国内では当社のみ。総合力を活かした提案で売上拡大を図る。

事業	強み	取り扱うデータの規模		
アプリクス 事業	<ul style="list-style-type: none"> ●国内最大規模の分析人材組織 ●多業種にわたる豊富なユースケース 	当社の社内で分析官が対応するデータ規模 : 数百キロバイト~約10テラバイト (1テラバイト=1,000ギガバイト)		
リューション 事業	<ul style="list-style-type: none"> ●国内では当社しか取り扱っていない独自のソフトウェア群 ●分析環境やCRMシステムの構築と運用経験が豊富なエンジニア組織 	これまでに構築を支援した データウェアハウスの最大規模 : 1ペタバイト (=1,000テラバイト)		
マーケティング プラットフォーム 事業	<ul style="list-style-type: none"> ●国内最大規模のトラッキング数やアカウント数を取り扱うことのできるSaaS型サービスの開発と運用実績 	<table border="0"> <tr> <td data-bbox="1025 1031 1412 1279"> Rtoaster ・導入社数15社 ・トラッキング数 30億PV ・アイテム数 1億点 </td> <td data-bbox="1412 1031 1877 1279"> L2Mixer ・アカウント数 8,000 ・運用キーワード数 2.5億 ・予測キーワード数 700万 </td> </tr> </table>	Rtoaster ・導入社数15社 ・トラッキング数 30億PV ・アイテム数 1億点	L2Mixer ・アカウント数 8,000 ・運用キーワード数 2.5億 ・予測キーワード数 700万
Rtoaster ・導入社数15社 ・トラッキング数 30億PV ・アイテム数 1億点	L2Mixer ・アカウント数 8,000 ・運用キーワード数 2.5億 ・予測キーワード数 700万			

②データ分析のコモディティ化への対応



■ 海外子会社の活用

- 中国現地法人の活用本格化による分析業務の生産性向上を目指す。
- 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に関連する業務の受託も開始。







■ 教育ビジネスのさらなる拡販

- 分析官の採用・育成ニーズの高まりを受けさらなる拡販が可能。
- 類似サービスとの差別化を図るための商品開発にも注力。

③特徴ある製品群の販売拡大

- 協力会社とのパートナーシップや、展示会への出展、自社セミナーの開催等を通じて、販売を拡大。



SAP InfiniteInsight® (エス・イー・ピー・インフィニットインサイト)	SAPジャパン株式会社との協力体制を活かして、他業種や、大手顧客向けにも販売を加速。
 (イクスクイック)	新たなライセンス契約をふまえ、独自の機能強化、バージョンアップを進め、より顧客ニーズに応える。
 (プロバンス)	キャンペーンマネジメントシステムの需要拡大に対応し、通販業界を中心に販売拡大。
 (ダブル・ピー・エス ソフトウェア)	SAS言語で構築されたプログラムをそのまま活用できる利点を活かし、拡販を本格化。
 (スカイツリーサーバー)	故障予測・不正検知分野での海外での導入実績を活かし、国内の金融業・製造業向けに営業を展開。

新
商
材

- 顧客ごとの多様な分析ニーズに対応するためのシステムインテグレーション案件の受注拡大も目指す。

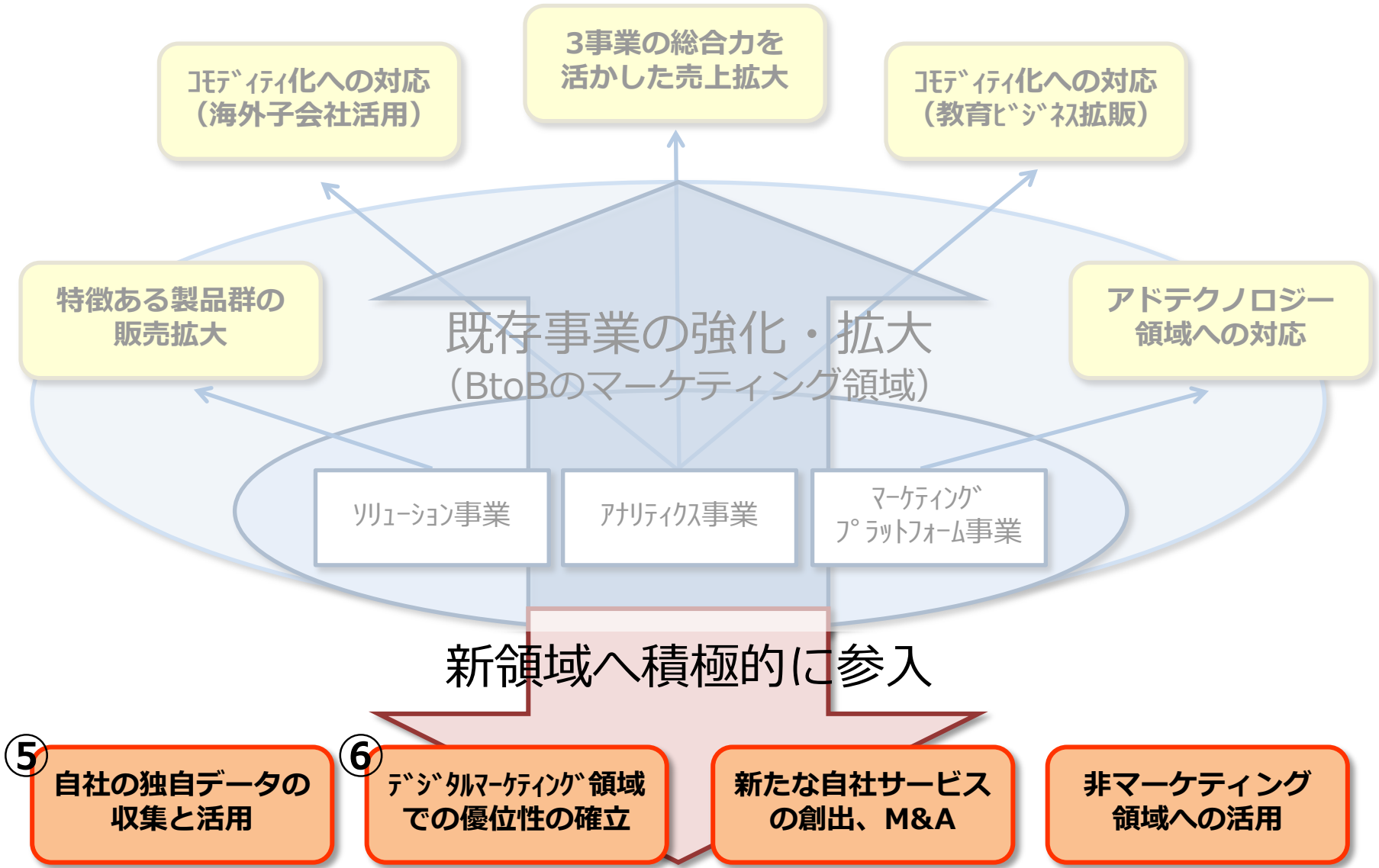
④アドテクノロジー領域への対応

- 拡大・複雑化するアドテクノロジー領域において独自性と競争力をより一層高めるため、主力製品の他社との差別化に注力。

 <p>(アールトースター) (アールトースター アズ)</p>	<p>プライベートDMPとしての「Rotaster」の販売拡大に加え、「Rtoaster Ads」を通じた他社DMP・DSPサービスとの連携も強化。</p>
 <p>(エルツーミキサー)</p>	<p>メジャーバージョンアップ実施によるユーザビリティの向上に注力。</p>

- 「Rtoaster」「L2Mixer」の開発・運用実績を活かし、複雑化するマーケティング・アクションの最適化のための機能開発・サービス開発にも注力。

次期（2015年6月期）の取り組み（新領域）



⑤ 自社の独自データの収集と活用

当社グループが蓄積する独自データを活かした分析価値の向上と、新ビジネス開発を、小売業向けに展開予定。



分析力 (国内最大規模のデータ分析組織)



分析結果に差をつける
独自のソフトウェア群

marketing QED
EFFECTIVENESS TECHNOLOGY

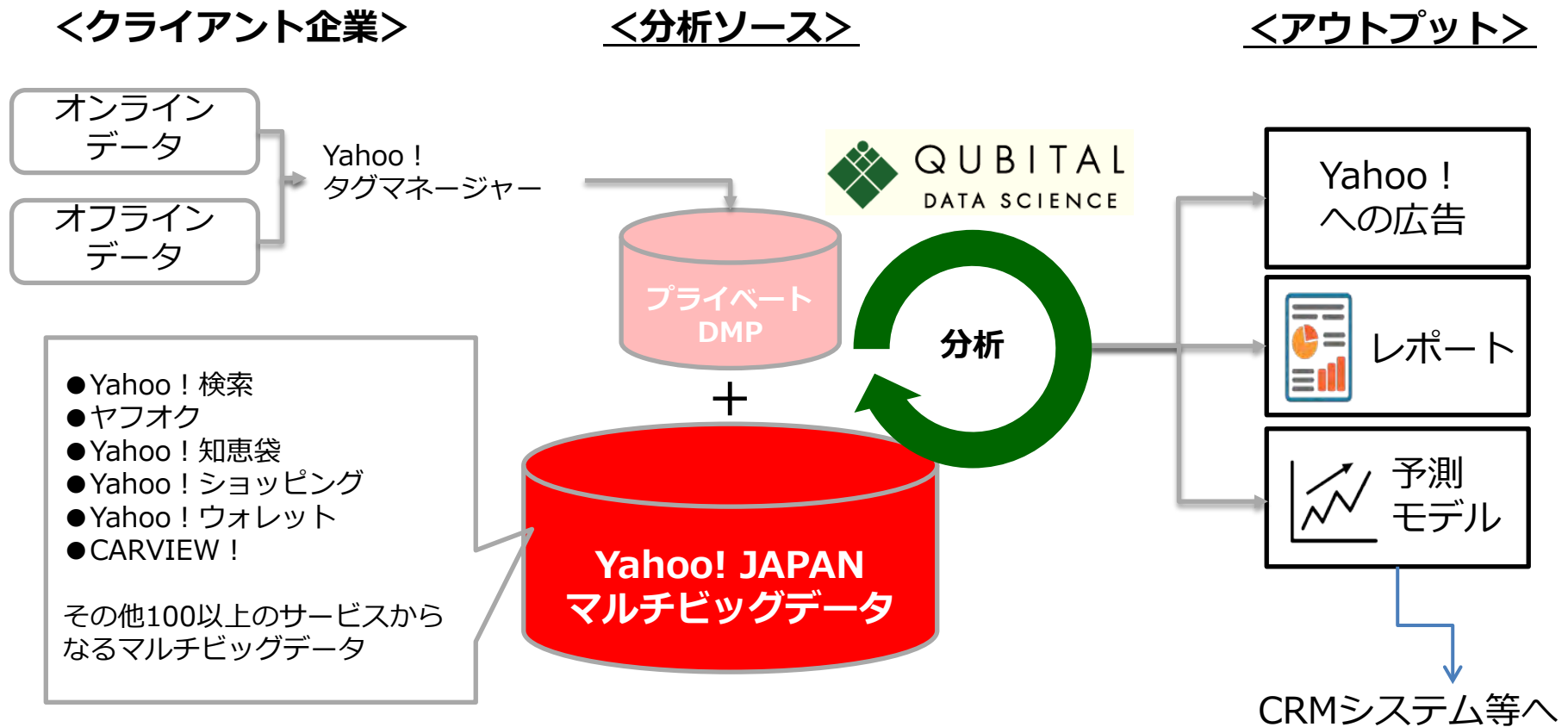
crimson hexagon

複数メディアを横断した広告プロモーションなどの効果分析

Twitter社公認のソーシャルメディアデータの分析プラットフォーム

⑥ デジタルマーケティング領域での優位性の確立

昨年1月に設立したヤフー株式会社との合併会社「株式会社Qubitalデータサイエンス」の立ち上げに注力。

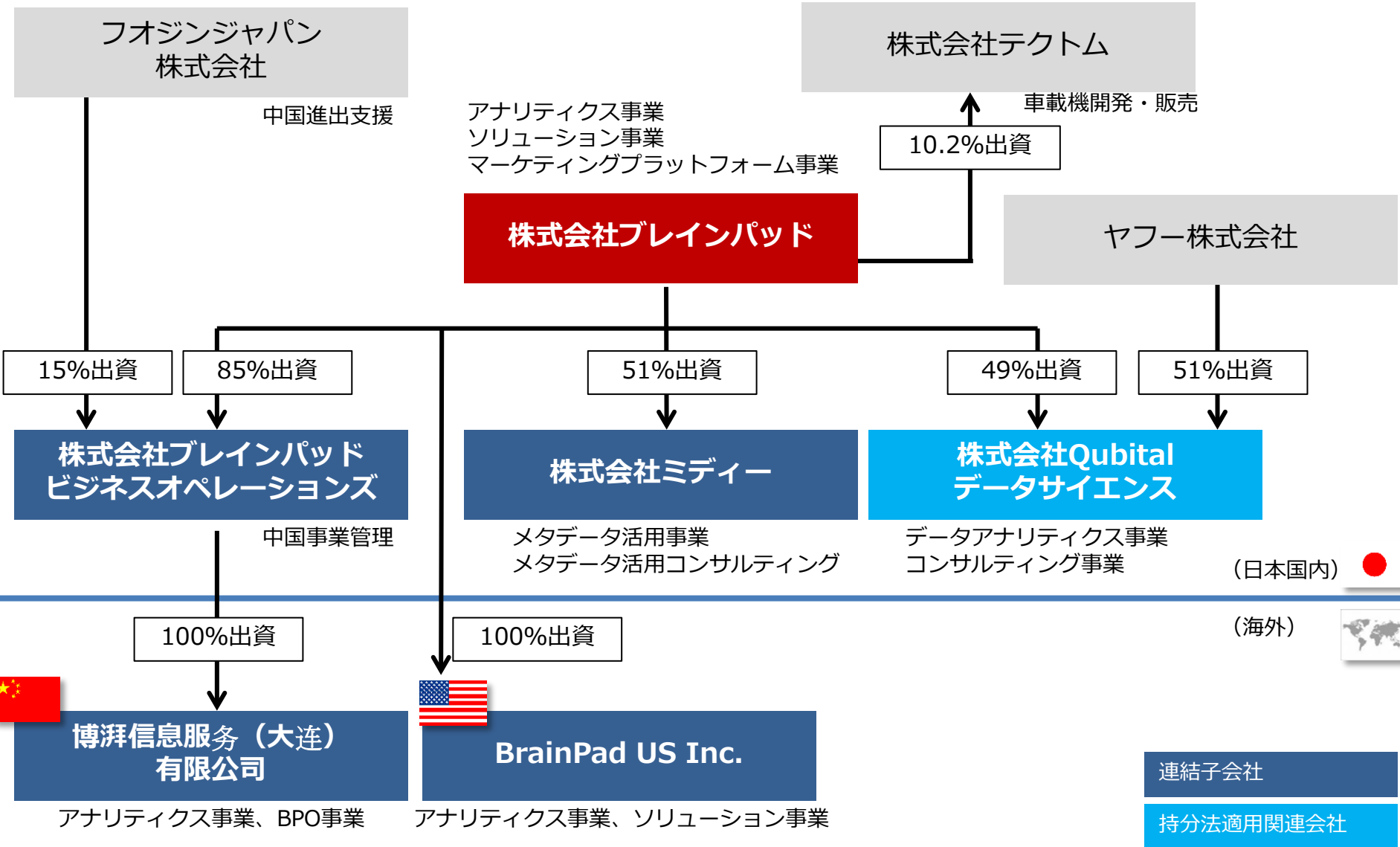


Appendix

当社グループの会社概要やビジネスモデルについて、
補足説明いたします。

- 【商号】 株式会社ブレインパッド（英文 BrainPad Inc.）
（東証第一部 証券コード：3655）
- 【本社】 東京都港区白金台3-2-10 白金台ビル
- 【設立】 2004年3月18日（決算日6月30日）
- 【資本金】 330百万円（2014年6月30日現在）
- 【従業員数】 143名（連結、2014年6月30日現在）
- 【代表者】 草野 隆史
- 【連結子会社】 BrainPad US Inc.（米国・カリフォルニア州）
株式会社ブレインパッドビジネスオペレーションズ
株式会社ミディー
博湃信息服务（大连）有限公司（中国・大连市）
- 【関連会社】 株式会社Qubitalデータサイエンス（持分法適用関連会社）

グループ体制 (2014年6月30日現在)



連結子会社
持分法適用関連会社

“データ活用の促進を通じて持続可能な未来をつくる”

世界的に増加の続く人口と、限られた資源、加速する環境変化

社会の効率性の向上は喫緊の課題であり、
各種意思決定機関（企業や政府等）のオペレーション改善や、
様々な非効率性を解消するイノベーションの実現には、
高度なデータ活用が不可欠です。

ブレインパッドは、データ活用のプロフェッショナルとして、
ビジネスのデータに基づく高度化とイノベーションを支え
世界の持続可能性の向上に寄与してまいります。



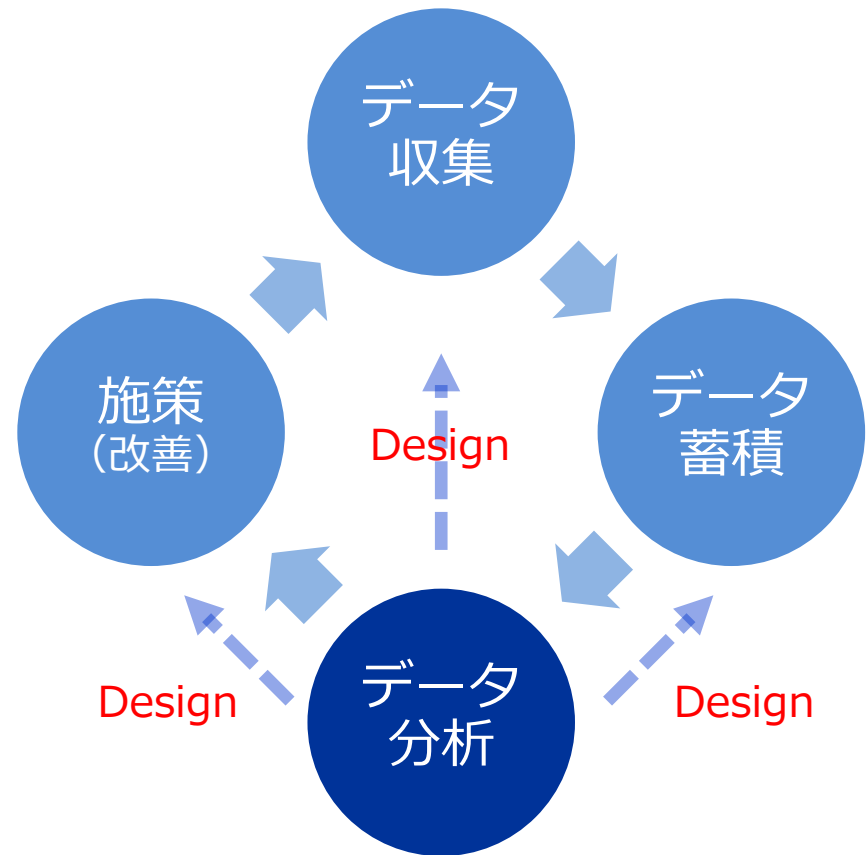
「分析」は最も難しい投資判断のひとつである

今後、新しいITサービスを実現しようとする
多くの場合、付加価値の創造のために「分析」技術が必要となります。

実際に実施してみるまで投資対効果が
読めない「分析」は、企業にとって、
最も難しい投資判断の一つです。

分析を差別化としたサービスを創る場合、
その難しさはより顕著になると考えます。

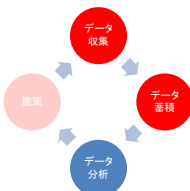
ブレインパッドは、
「分析に出来ること」を熟知した立場から
分析による期待効果と
分析自体の難易度のバランスをもとに
対象施策と分析方法を選定するとともに、
必要なデータの収集・蓄積方法まで
総合的なデザインを行い、
施策(改善)実現のためのシステム化までを
トータルにサポートすることができます。



ブレインパッドの事業 = マーケティング領域のデータの活用支援

ソリューション事業

CRMおよび
分析関連ソフトの
販売とシステム
インテグレーション

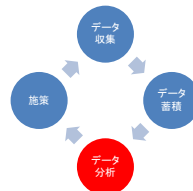


システム構築



アナリティクス事業

データ分析に関する
プロフェッショナル
サービス各種
(データ分析&コンサルティング)

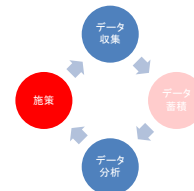


人的サービス



マーケティング プラットフォーム事業

分析技術を
利用した
独自のSaaS型
サービスの提供



Webサービス




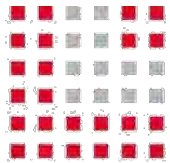

	アナリティクス事業	ソリューション事業	マーケティングプラットフォーム事業
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ●企業の有するデータの分析と企業行動の最適化支援 	<ul style="list-style-type: none"> ●分析関連のハードウェア、ソフトウェア（他社製品）の仕入・販売 ●システムインテグレーション 	<ul style="list-style-type: none"> ●分析技術を利用した自社開発のSaaS型サービスの開発・提供
主力サービス	<ul style="list-style-type: none"> ●受託分析サービス ●コンサルティングサービス 	(次ページ参照)	(次ページ参照)
売上について	<ul style="list-style-type: none"> ●プロジェクトベースで受注。 ●プロジェクトの期間は、数カ月～数年にわたるものまで様々。 ●プロジェクトの体制は、1名～4-5名体制まで様々。 	<ul style="list-style-type: none"> ●ソフトウェアのライセンス売上と保守料。 ●システムの受託開発による売上。 	<ul style="list-style-type: none"> ●自社開発のSaaS型サービスの月額利用料（従量課金形式）。 ●顧客毎のカスタマイズ開発売上。
主なコストについて	<ul style="list-style-type: none"> ●分析に要した分析官の人件費など 	<ul style="list-style-type: none"> ●ライセンスの仕入 ●受託開発に要した人員の人件費など 	<ul style="list-style-type: none"> ●サービス開発のための人件費 ●SaaS型サービス運用のためのサーバー代など
競合環境	<ul style="list-style-type: none"> ●上場企業は当社のみ。 ●50名を超える分析組織は、国内最大規模。 	<ul style="list-style-type: none"> ●分析関連システムの販売という観点では、システムベンダーと競合するが、分析力を有する点で補完関係にあるとも言える。 ●当社のみが取り扱う製品を多数揃えることで、差別化を実現。 	<ul style="list-style-type: none"> ●類似サービスが複数あるが、売上規模としては最大規模。
主要顧客	<ul style="list-style-type: none"> ●インターネット系、金融系、小売・サービス系など多岐にわたる。 	<ul style="list-style-type: none"> ●多岐にわたる。 	<ul style="list-style-type: none"> ●通販・ECサービス系。 ●多数の消費者顧客・会員をもつサービス業など。

ソリューション事業の主な製品



<p>SAP InfiniteInsight® (エス・イー・ピー・ インフィニットインサイト)</p>	<p>世界で初めてデータマイニングの自動化を可能にしたソフトウェア。機械学習によりデータマイニングを自動化し、高精度の予測を継続的に提供し続けることができる。</p>
<p>exQuick <small>イクスクイック</small> (イクスクイック)</p>	<p>企業に蓄積された様々なデータを統合し、直観的な操作で集計・分析、データ抽出およびレポート作成までを実施できるマーケティング・インテリジェンス・ソリューション。</p>
<p>Probance Hyper Marketing (プロバンス ハイパー・マーケティング)</p>	<p>データの統合・整備・蓄積、キャンペーンシナリオの作成・運用、効果検証といった一連の作業を支援する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 One to One program (プロバンス ワン・トゥ・ワン プログラム)</p>	<p>上記「Probance Hyper Marketing」の豊富な導入実績に基づいて開発された、EC企業向けに特化したパッケージ。</p>
<p>marketing QED <small>EFFECTIVENESS TECHNOLOGY</small> (マーケティング キュー・イー・ディー)</p>	<p>新聞・雑誌・テレビ・ラジオ・ネットメディア等への広告費用投資や、各種広告プロモーションによる集客・売上等の予測とコスト配分の最適化を実現するソフトウェア。</p>
<p>crimson hexagon (クリムゾンヘキサゴン フォーサイト・プラットフォーム)</p>	<p>世界中で100社以上の企業やブランドが採用し、総計4千億件を超えるソーシャルメディアへの投稿を、多言語にて収集・比較・分析できるプラットフォーム。</p>
<p>WPS value added reseller (ダブル・ピー・エス ソフトウェア)</p>	<p>SAS言語で記述されたプログラムをそのまま実行し、データ加工、統計処理、グラフ処理などが実行できる、汎用性の高いプラットフォーム。</p>
<p>SKYTREE <small>THE MACHINE LEARNING COMPANY</small> (スカイツリー・サーバー)</p>	<p>Hadoop環境上で動くエンタープライズ向け機械学習エンジンの商用化に成功した数少ないソフトウェア。高速に生み出される高精度なモデルを用いた予測分析が可能。</p>

マーケティングプラットフォーム事業の主な製品

 <p>Rtoaster Rtoaster (アールトースター) (アールトースター アズ)</p>	<p>最新のデータマイニング技術を駆使して実現された、商品自動推奨機能を搭載したレコメンデーションエンジンのSaaS型サービス。 顧客属性連携と、行動ターゲティング機能を持つ、国内唯一の総合型レコメンデーションエンジン。</p>
 <p>L2 Mixer (エルツーミキサー)</p>	<p>検索エンジン連動広告において、大量キーワードを出稿した際に想定される膨大な数の出稿パターンの中から、最も効率の良いものを発見する、リスティング広告最適化のSaaS型サービス。最適化技術を応用。 ポートフォリオ型の出稿自動化エンジンとしては国産初。</p>
 <p>Cloudstock (クラウドストック)</p>	<p>大容量データの蓄積および分析を可能とする、PaaS型クラウド・サービス。 日々大量に発生するデータを、クラウド上で適切に蓄積・処理するとともに、BIツールで管理・分析を行うことも可能。</p>



Data Analytics for Sustainability

データ活用の促進を通じて持続可能な未来をつくる

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。したがって、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可能性があることを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。なお、2011年6月期 2Q以前の数値は未監査でありますため、当該期の数値は参考資料となります。

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、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。