



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

2014年6月期 第1四半期 決算補足説明資料

2013年11月12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。

INDEX

- 2014年6月期 第1四半期業績サマリ
- 事業セグメントの変更について
- 2014年6月期 第1四半期セグメント業績
 - アナリティクス事業(AS事業)
 - ソリューション事業(SOL事業)
 - マーケティングプラットフォーム事業(MP事業)
- 事業成長に向けた取り組みの状況
- Appendix

第1四半期 連結業績サマリ

(2013年7月～2013年9月)

全体業績

・ 売上高	： 466百万円	前年同期比+11.1%
・ 営業利益	： △38百万円	前年同期比△58百万円
・ 経常利益	： △58百万円	前年同期比△75百万円
・ 当期純利益	： △41百万円	前年同期比△50百万円

アナリティクス事業 (AS事業)

・ 売上高	： 167百万円	前年同期比+6.1%
-------	----------	------------

ソリューション事業 (SOL事業)

・ 売上高	： 131百万円	前年同期比+1.5%
-------	----------	------------

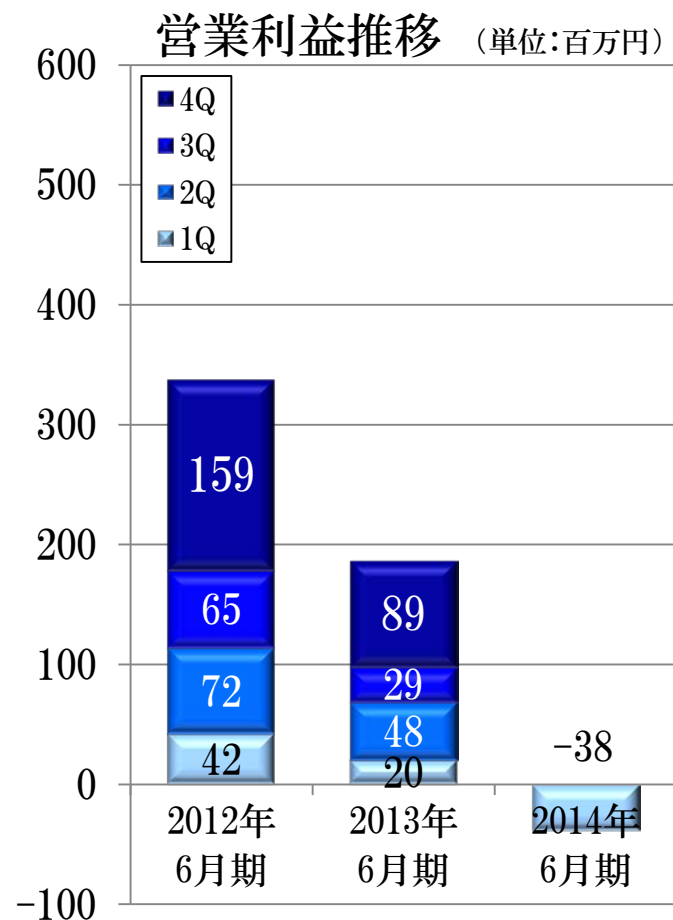
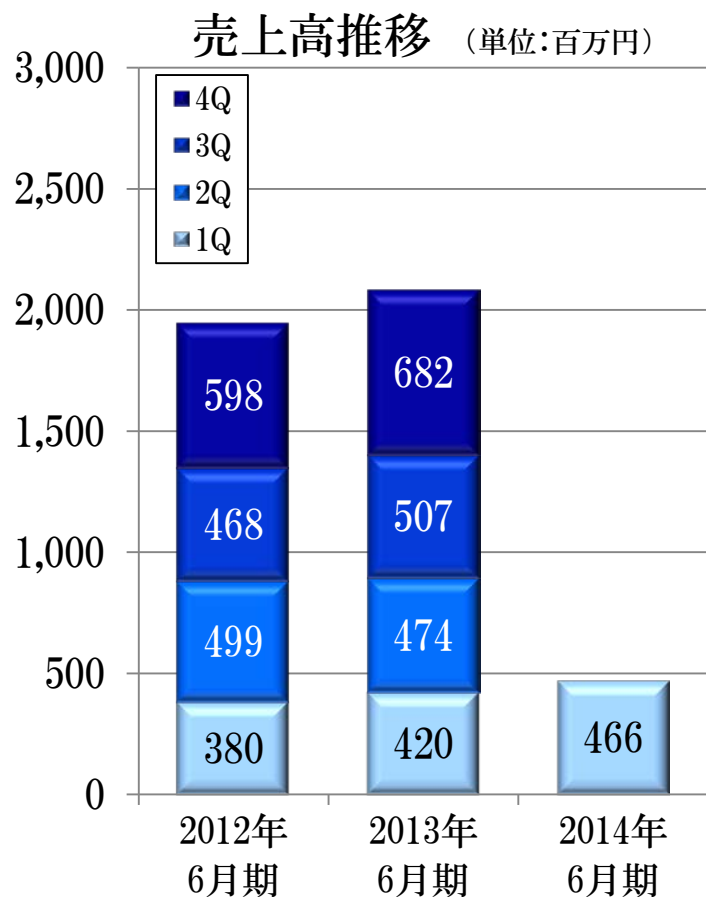
マーケティング プラットフォーム事業 (MP事業)

・ 売上高	： 166百万円	前年同期比+26.5%
-------	----------	-------------

(旧・ASP関連事業) ※詳細は7ページ

第1四半期 連結業績サマリ

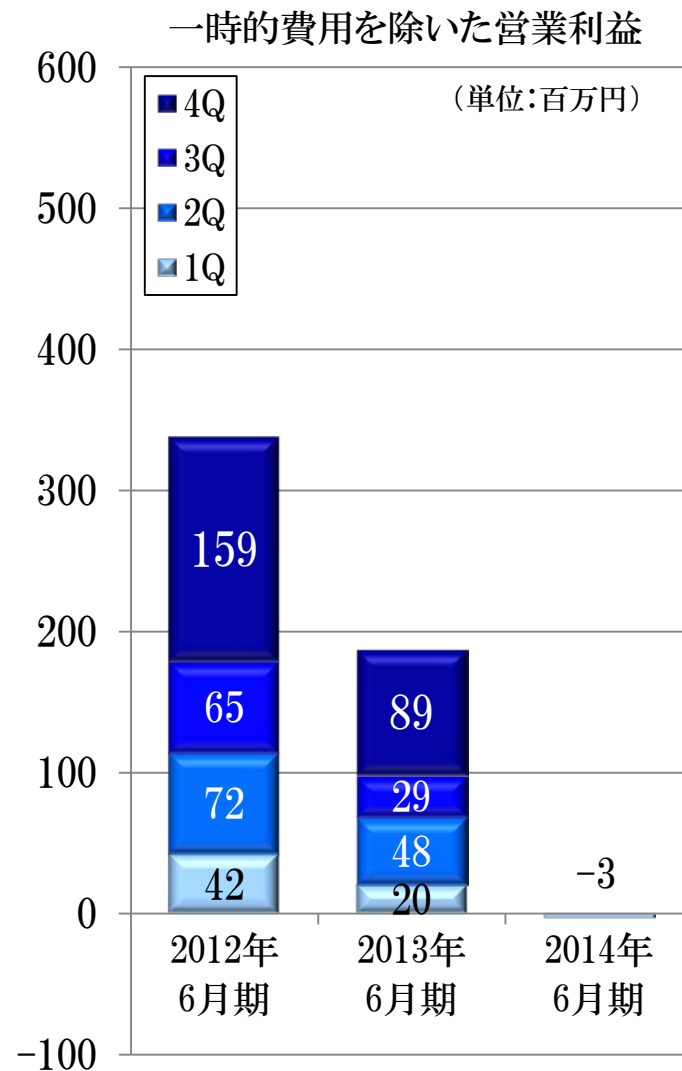
オフィス移転、市場変更などに係る一時的な費用(詳細はP4)が発生し、第1四半期は赤字となりました。これらの費用は期首より見込んでいたものであり、通期業績は売上高、利益ともに前期を上回る、という予想に変更はありません。



第1四半期に発生した一時的な費用

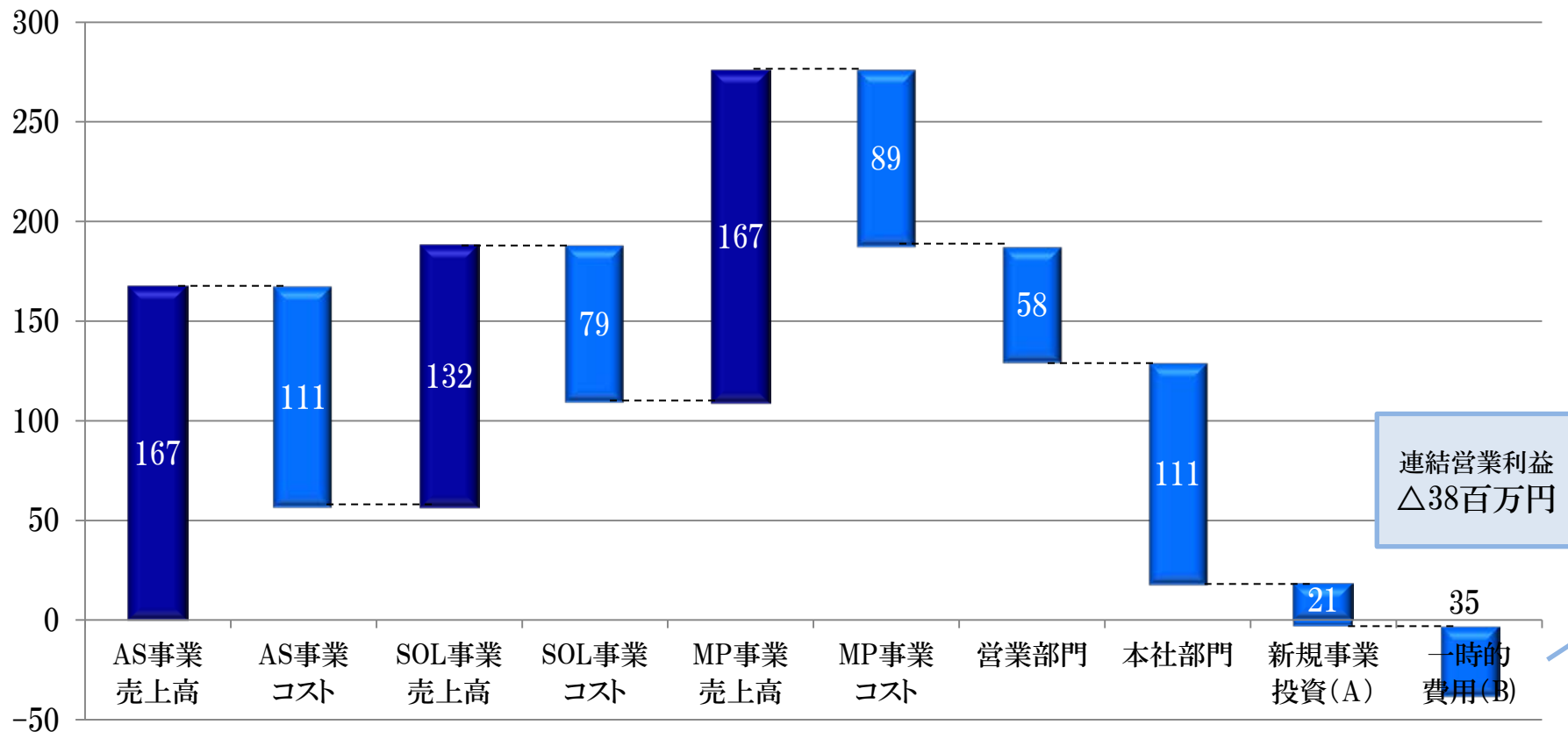
• オフィス移転関連費用および 備品・消耗品購入費用	26百万円
• MP事業 個別プロジェクト における臨時費用	9百万円
計	35百万円
<u>上記を除いた営業利益</u>	<u>△3百万円</u>

このほか、営業外費用に
東証第一部への市場変更に伴う費用
として19百万円を計上



第1四半期 収益構造

(単位:百万円)



<新規事業投資(A)に含まれるもの>

ReceReco、教育事業、データサイエンティスト協会関連費用、子会社コスト(米国現地法人の設立準備費用を含む)

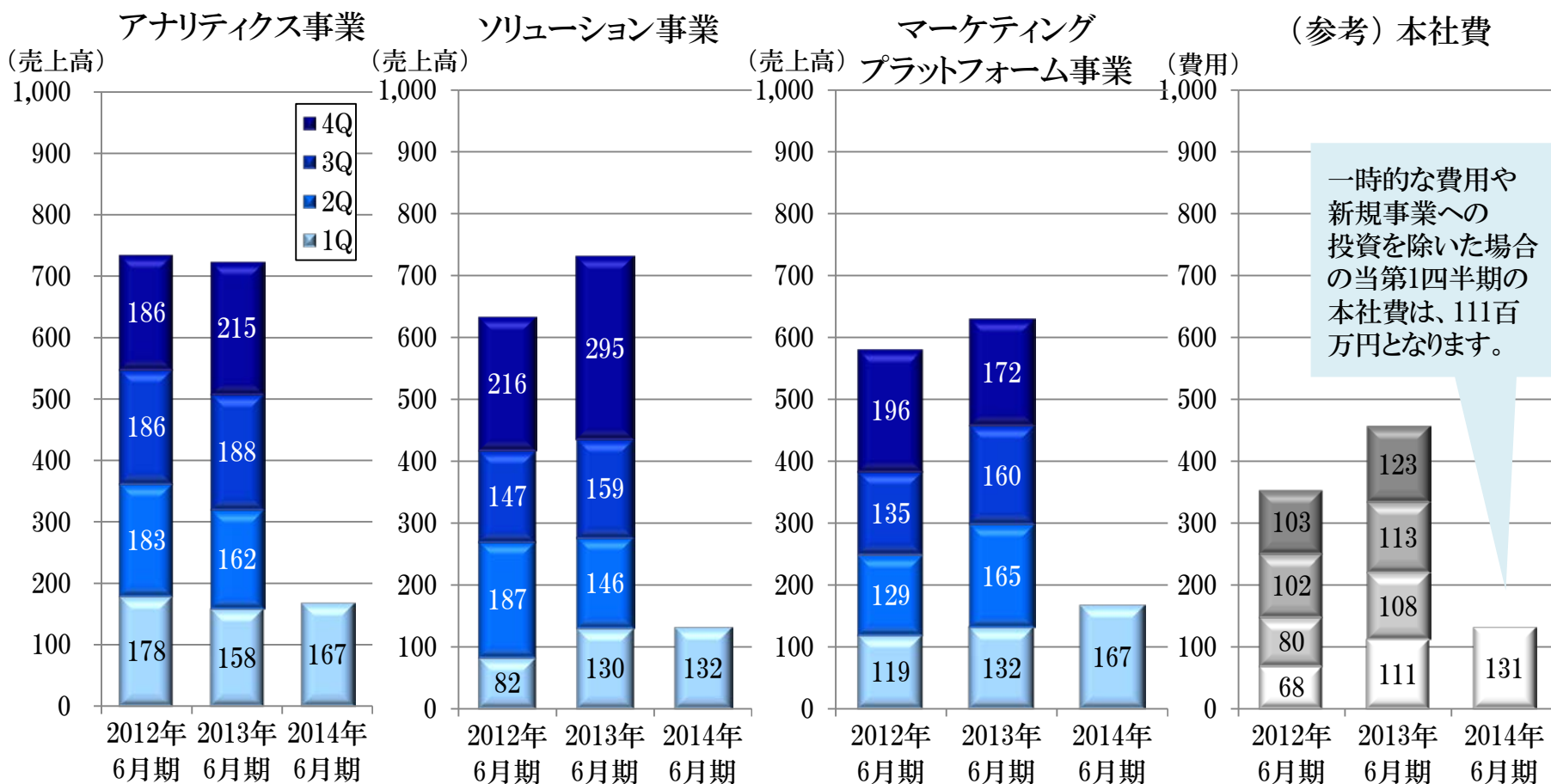
<一時的費用(B)に含まれるもの>

オフィス移転関連費用および備品・消耗品購入費用、MP事業個別プロジェクトにおける臨時費用

第1四半期 セグメント業績サマリ

案件の継続化・拡大化により、3事業ともに増収。概ね順調な立ち上がりとなりました。
 本社費は、一時的費用や新規投資を除くと前四半期より減少しております。

(単位:百万円)



一時的な費用や新規事業への投資を除いた場合の当第1四半期の本社費は、111百万円となります。

事業セグメントの変更について

- 事業領域やサービス内容の拡充に伴い、
商材やプロジェクト単位での収益管理に従来以上に重点を置き、
より効果的な事業管理を行うことを目的として、管理基準を変更しました。

<主な変更点①>

「ASP関連事業」の名称を、
「マーケティングプラットフォーム事業(MP事業)」に変更。

<主な変更点②>

「SOL事業」→ 他社製品のライセンス販売とシステム構築
「MP事業」→ 自社開発製品の販売とシステム構築
と改めて定義し、各セグメントに帰属する商材・サービスを一部組み替え。

<参考>

事業セグメントの変更に伴う、前期セグメント業績の修正

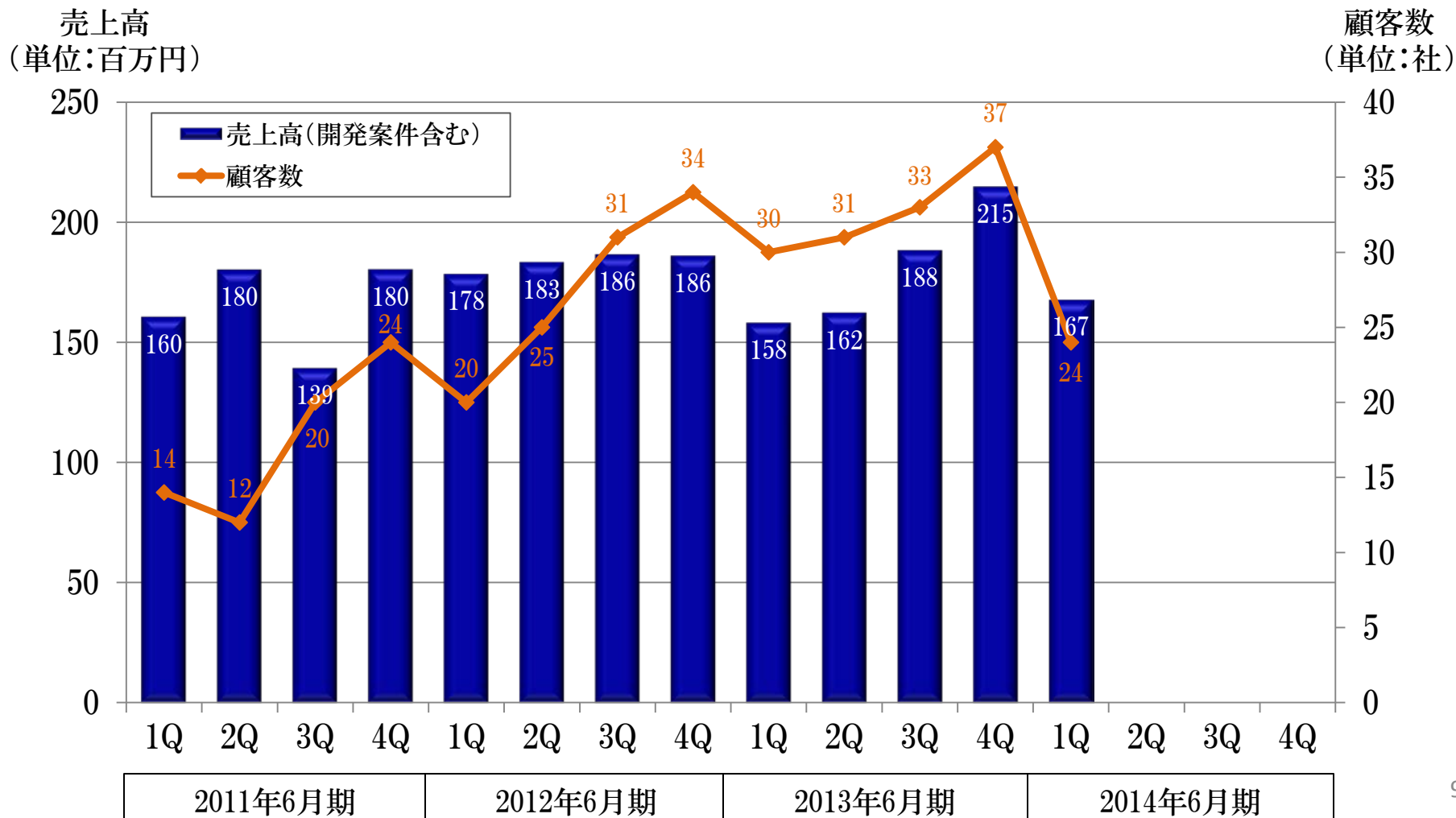
前期のセグメント売上、セグメント利益を、変更後のセグメント区分に基づき、以下のとおり修正しました。

※ なお、本資料における前期の数値は、全て変更後のセグメント区分にて表示しております。

前期(2012年7月～2013年6月)	セグメント変更前	セグメント変更後
アナリティクス事業	売上 698百万円 利益 212百万円	→ 売上 723百万円 利益 228百万円
ソリューション事業	売上 773百万円 利益 200百万円	→ 売上 730百万円 利益 175百万円
マーケティングプラットフォーム事業 (旧・ASP関連事業)	売上 611百万円 利益 231百万円	→ 売上 629百万円 利益 240百万円
3事業 合計	売上 2,082百万円 利益 643百万円	→ 売上 2,082百万円 利益 643百万円

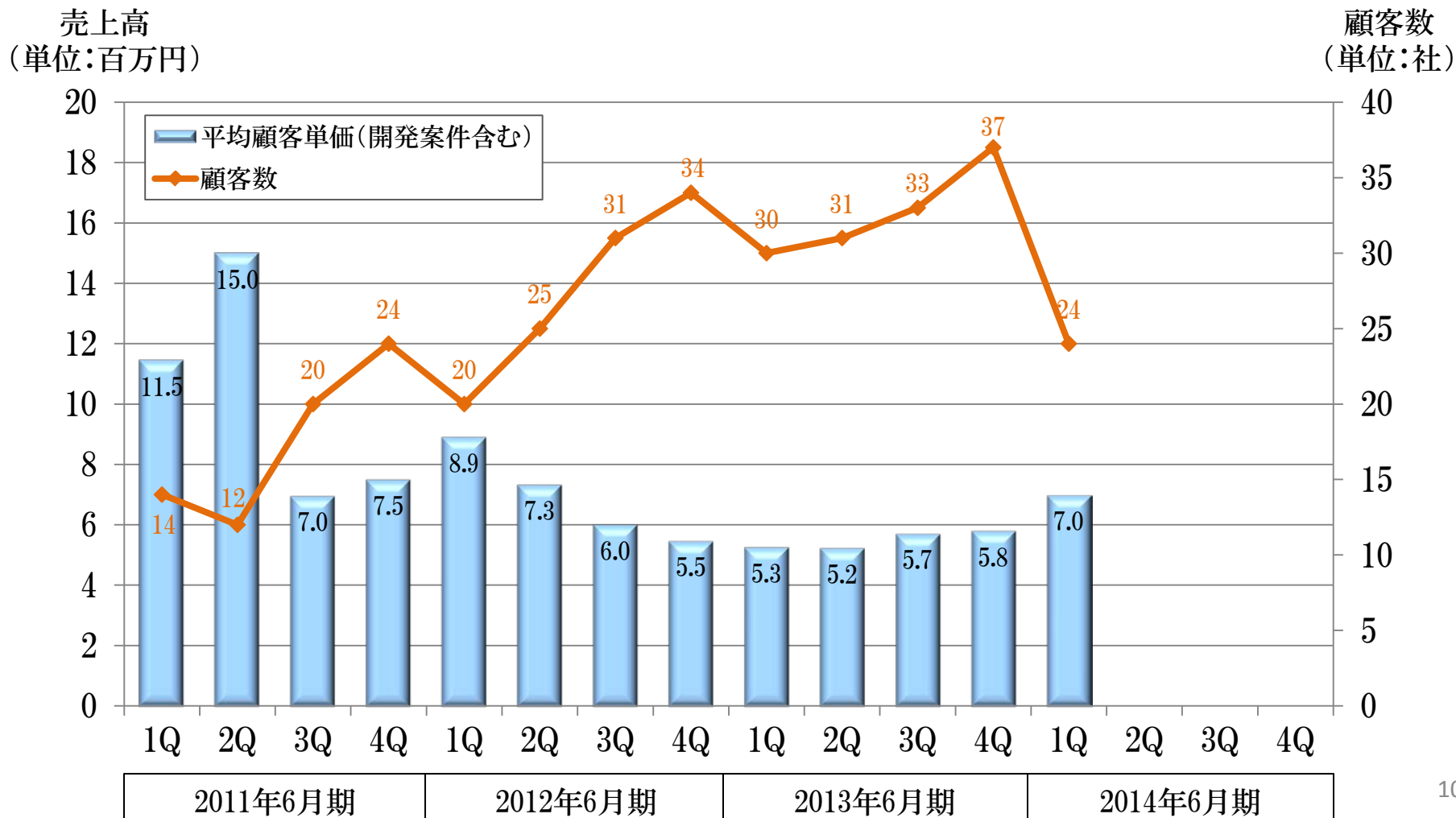
AS事業 売上一顧客数推移

第1四半期以内に納品を完了した顧客数は減少しましたが、前年同期比で増収となりました。



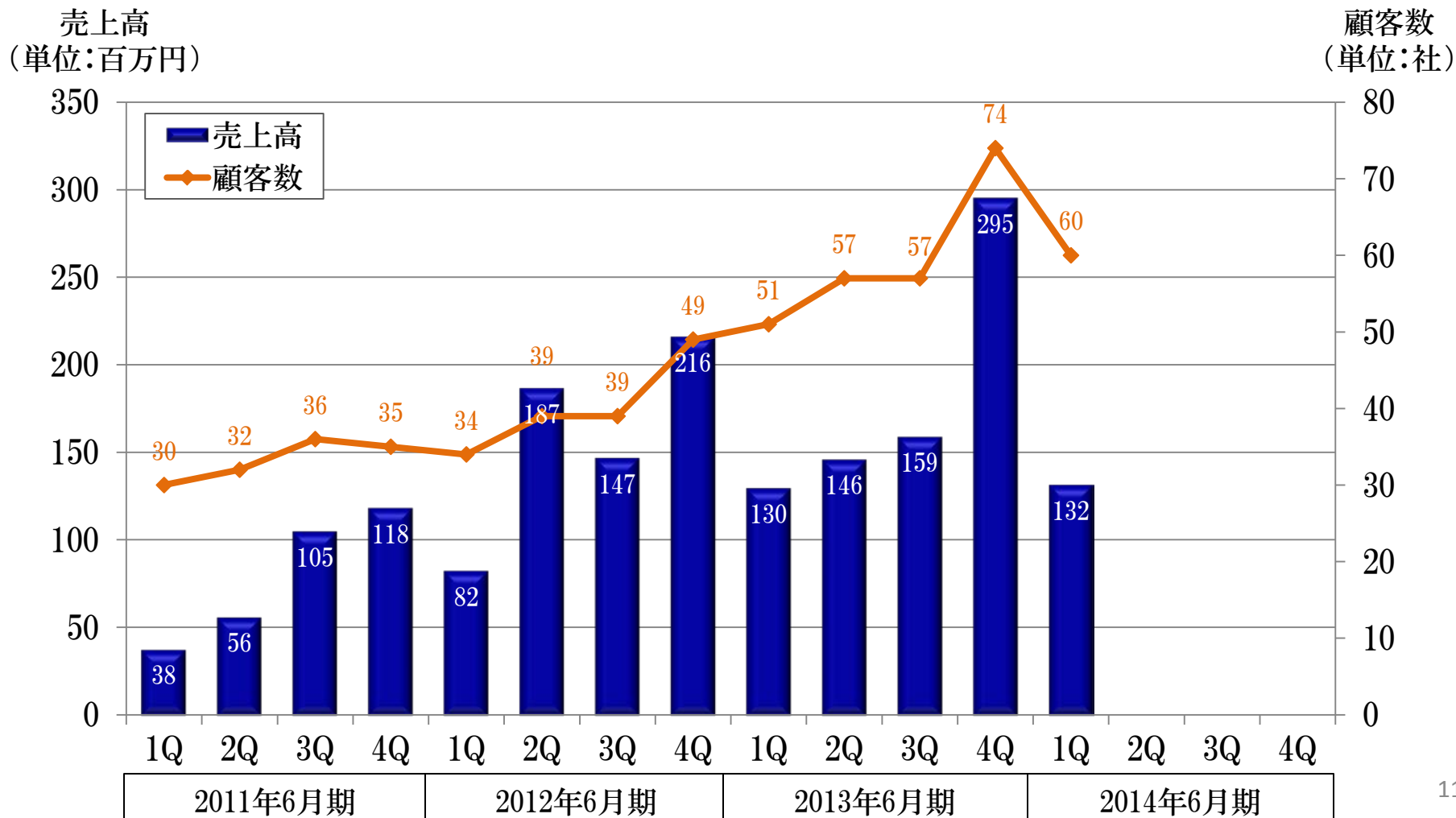
AS事業 顧客数－顧客単価推移

既存顧客に対する継続案件の大型化が進み、顧客単価が向上しました。



SOL事業 売上—顧客数推移

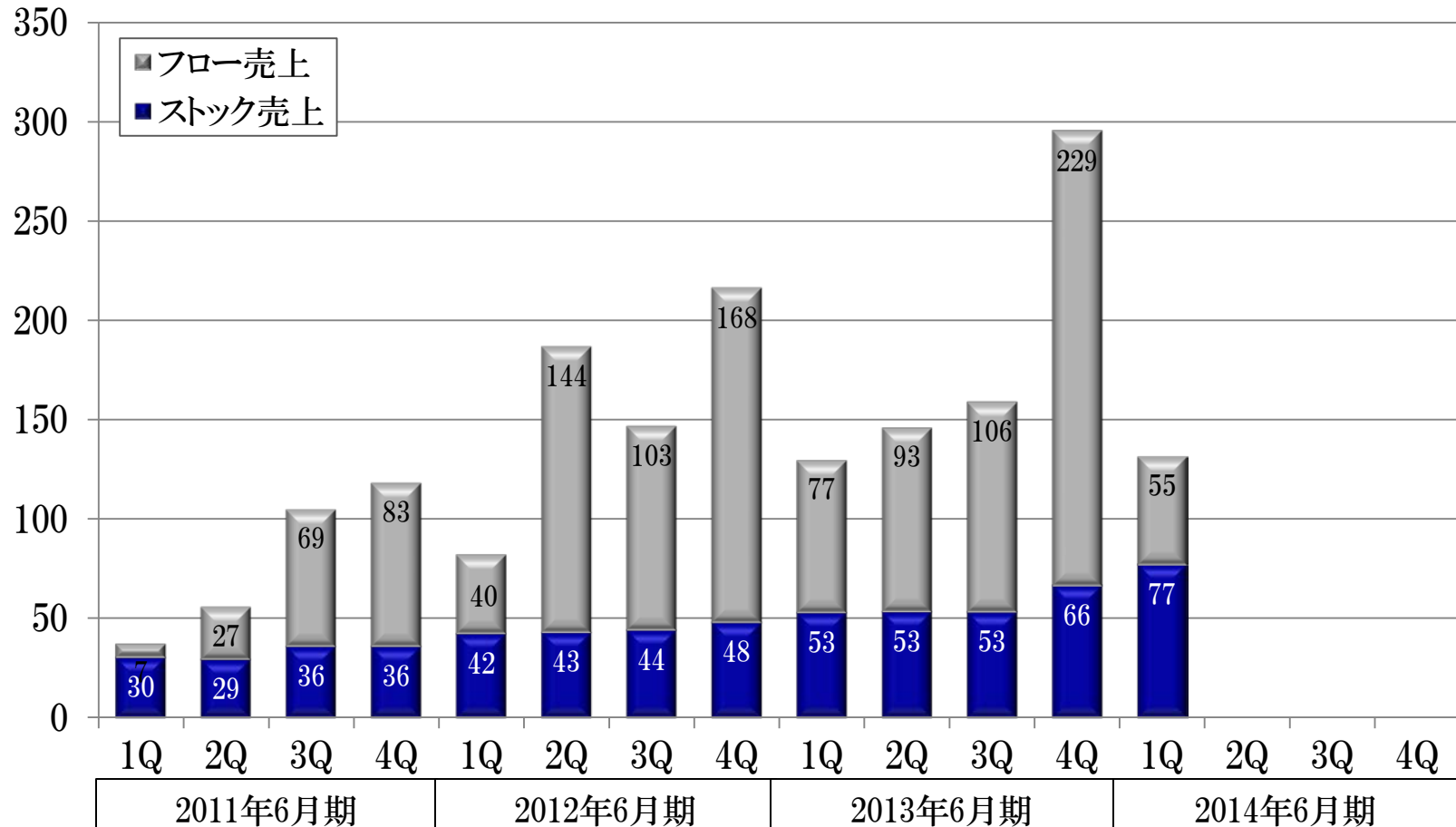
継続的な受託開発案件のほか、新規のライセンス販売により、前年同期比でわずかに増収となりました。



SOL事業 売上構造

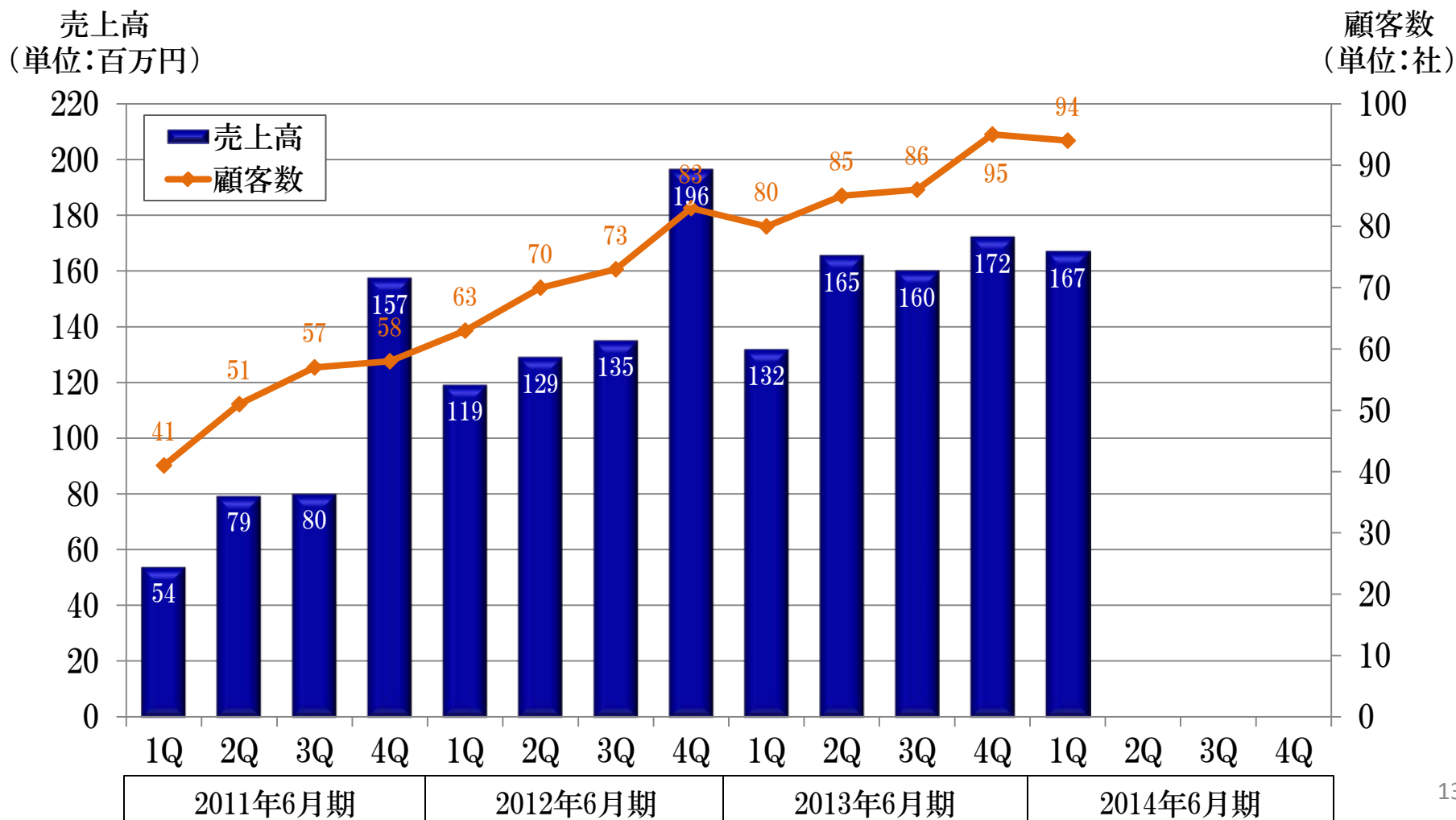
ライセンスの月額利用料や保守料の増加により、ストック売上が増加しました。

売上高
(単位:百万円)



MP事業 売上一顧客数推移

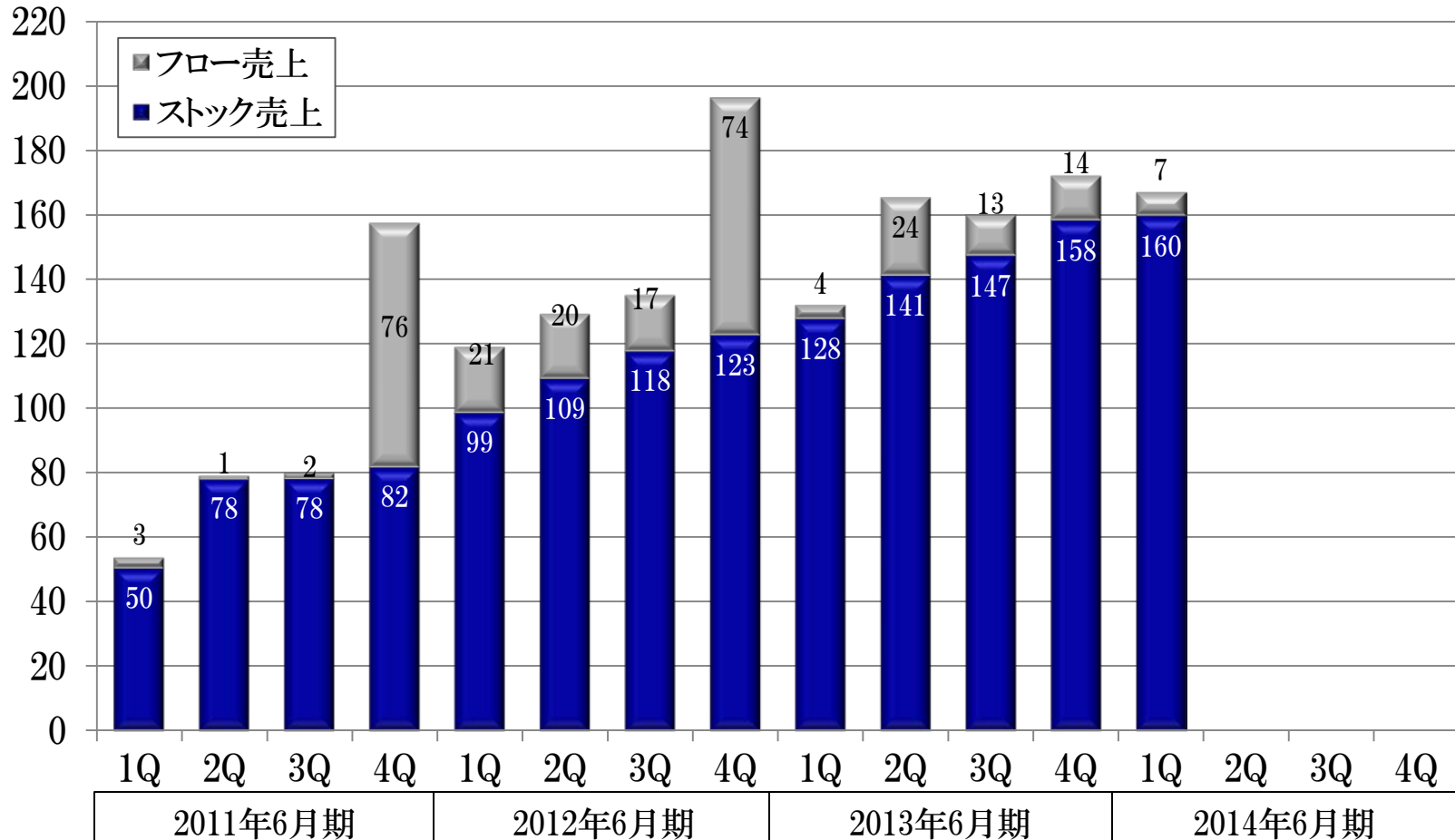
売上高、顧客数ともに大きな変化はありません。



MP事業 売上構造

フロー売上、ストック売上ともに、大きな変化はありません。

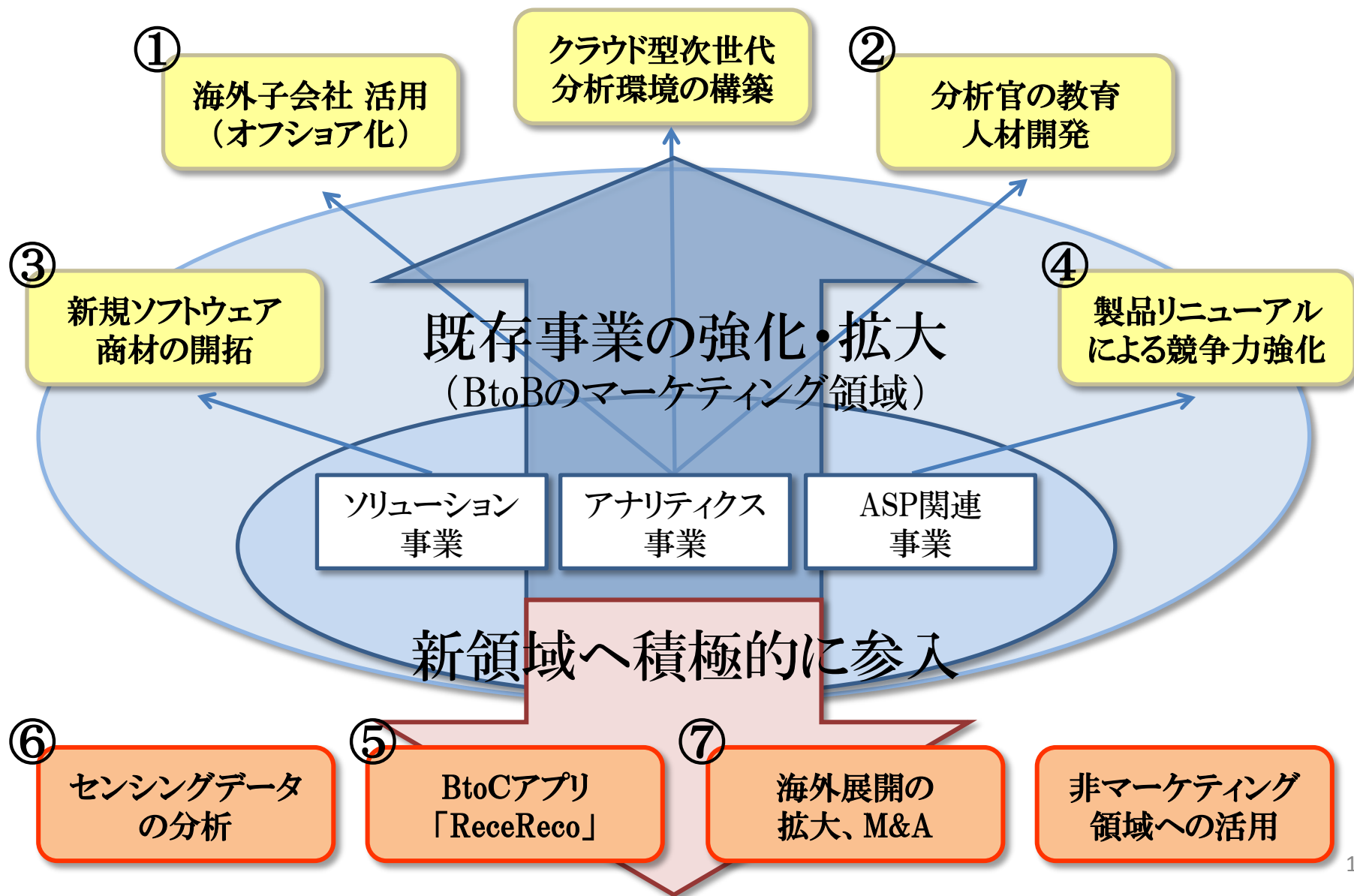
売上高
(単位:百万円)



事業成長に向けた取り組みの状況

事業成長への取り組み

(前期決算説明会資料から再掲)



①AS事業 オフショアの活用状況



現地の社員数 3名

本社が受託した業務のうち、アトリビューション分析(※)などに係る定型的な作業を請け負う。

1Q連結業績への影響

- 大連の単独売上 なし
- コスト 約5百万円

今期より、現地大学との連携による人材獲得や、中国市場でのビジネス展開に関するリサーチを開始。

ブレインパッド大連 ホームページ
<http://www.brainpad-dl.com/>

(※)インターネット上で買い物をする際に、最終的な購買行為の前に接触したサイトや広告の間接的な貢献度を算出すること。マーケティング予算の配分などに役立つ。

②AS事業 教育ビジネスの状況

ブレインパッド教育講座 by BrainPad

いいね! ツイート g+1

ホーム | サイトマップ | アクセス | お問い合わせ・資料請求

教育講座について
About

プログラム
Program

開講スケジュール
Schedule

お知らせ
Information

受講生の声
Voice

よくあるご質問
FAQ

お申込み方法
Application



経験豊かなデータサイエンティストが講義を担当

ブレインパッド教育講座 専用ホームページ

<http://school.brainpad.co.jp/>

現在、以下の講座を
個人/団体向けに開催。

「SQLによる集計・分析」
(3日間/1名あたり12万円)

「Rによる統計解析」
(3日間/1名あたり20万円)

本格的な業績への貢献は
下期以降の見通し。

[産学連携活動]

- 立教大学経営学部にデータサイエンティスト養成講座を開講。
(2013.6.28 プレスリリース)
- 慶應大学SFC研究所「データビジネス創造・ラボ」の創設に参画。
(2013.9.19 プレスリリース)

③SOL事業 海外製品の状況

- 主力製品「smartFOCUS」について、SMART FOCUS社(旧・Emailvision社)と新たなライセンス契約を締結。
(2013.10.29 プレスリリース)



商材名を「exQuick(イクスクイック)」とし、従来の、日本語化、販売・導入支援に加え、今後は、国内において独自にバージョンアップ、機能強化までを含めた開発を行うことが可能となった。

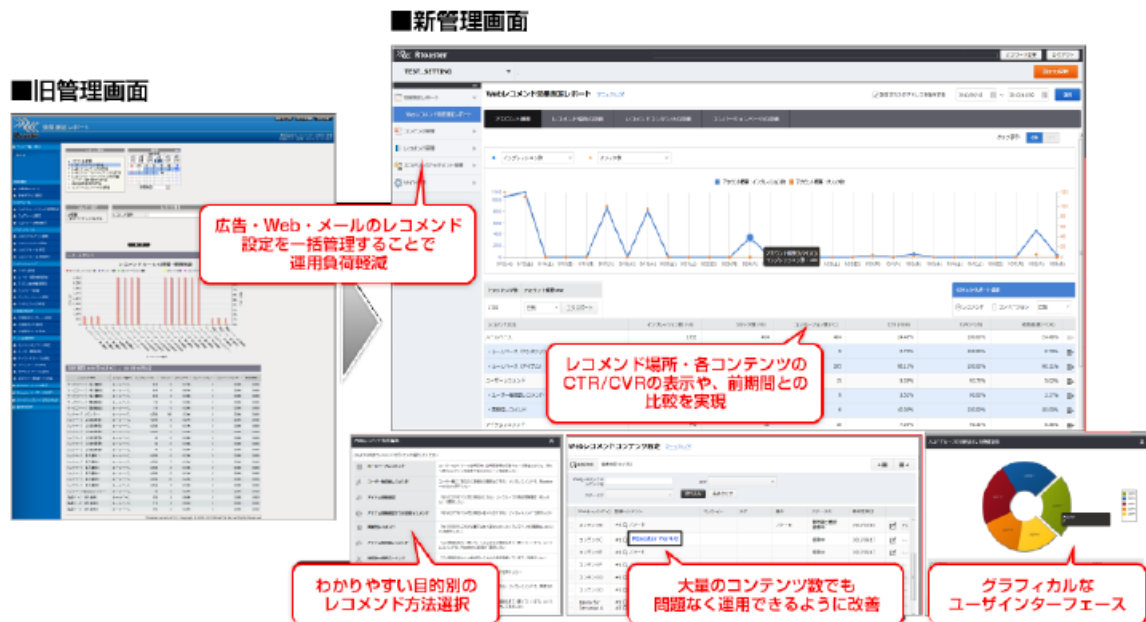
- 「marketingQED」について、大手製造メーカー、大手消費財メーカーに導入完了。



④MP事業 製品リニューアルの状況

- 前期より開発を続けていた、主力製品「Rtoaster」「L2Mixer」の大型バージョンアップについて、第1弾として、「Rtoaster ver.4.0」の提供を開始。(2013.10.25 プレスリリース)

顧客セグメント機能の強化と、管理画面の全面リニューアルにより、大幅にユーザビリティが向上。



「L2Mixer」については、第2四半期～第3四半期にかけ、大型バージョンアップを実施予定。

既存事業の拡大・強化に向けた その他の取り組み

- 株式会社日立製作所と、
ビッグデータ利活用事業における協業に合意（2013.10.9 プレスリリース）

HITACHI
Inspire the Next



2013年10月9日
株式会社日立製作所
株式会社ブレインパッド

日立とブレインパッド、ビッグデータ利活用事業における協業に合意

株式会社日立製作所(執行役社長:中西 宏明/以下、日立)と、マーケティング領域を中心にデータ分析および関連サービスを提供する株式会社ブレインパッド(代表取締役社長:草野 隆史/以下、ブレインパッド)は、このたび、ビッグデータ利活用事業における戦略的な協業に合意しました。

この合意により、両社は広告・宣伝、販売促進、流通チャネル設計をはじめとするマーケティング領域において、高品質かつ均質化したデータアナリティクスサービスを日立グループの顧客企業向けにスピーディーに提供していきます。

⑤新たな取り組み ReceReco

- 銀行・証券口座等の一括管理およびWeb家計簿サービスの「マネーフォワード」、「MoneyLook®」とデータ連携開始。(2013.8.29 プレスリリース)



- 11月末のAndroid版のサービス開始に向けた準備中。
- 本格的なマネタイズは、Android版の普及が進んでからとなる計画。

⑥ 新たな取り組み ミディ

- 連結PLへの影響は、第2四半期からとなる。
- 当社、ミディ、トライアルカンパニーの3社による、消費者の店舗内の棚前行動分析の実証実験を実施。



本取り組みが、「日経ビジネス」9月30日号に掲載。

ビッグデータ 本当の破壊力
『浮かび上がる未来 量は質へと転じる 多様な趣味・嗜好に対応 『買わない理由』もあぶり出す』

⑦新たな取り組み 米国現地法人

- 9月末より営業開始。
- ビッグデータ先進国である米国において、以下に注力。
 - 独自性の強いソフトウェア等の新規商材の開拓
 - 先進テクノロジーや最新ビジネスモデルの発掘
 - 現地の学術機関や先進企業との連携によるデータサイエンティストの育成
- 第1四半期に発生した現地法人の設立準備費用(約2百万円)は、ブレインパッド本社費に計上。
- 米国現地法人としての、連結PLへの影響は、第2四半期からとなる。

Appnedix

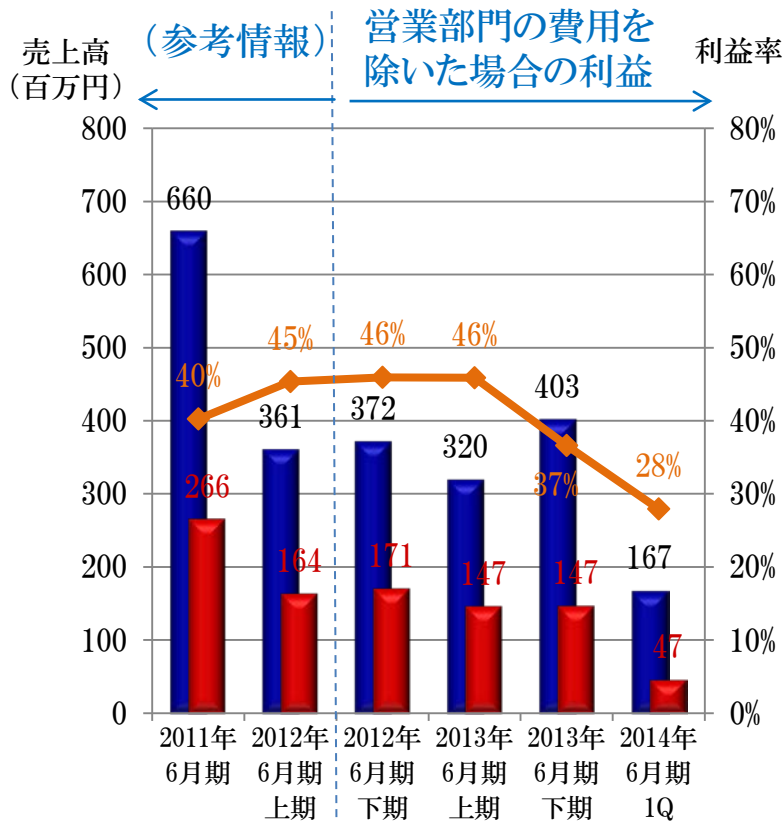
セグメント利益については、当第1四半期からのセグメント変更の影響が生じており、過去との単純比較が困難なため、参考情報といたします。

会社のプロフィール (2013年9月30日現在)

- 【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】 329百万円
- 【従業員数】 133名 (連結)
- 【代表者】 草野 隆史
- 【事業】 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
- 【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)

AS事業 セグメント利益について

■利益率の推移



■当第1四半期について

- ①連結セグメント利益 (大連を含む) 13.1%
- ②単体セグメント利益 15.9%
- 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%) 27.9%
- さらに新規事業投資(※1)や、一時的に発生した費用(※2)を除いた場合 33.8%

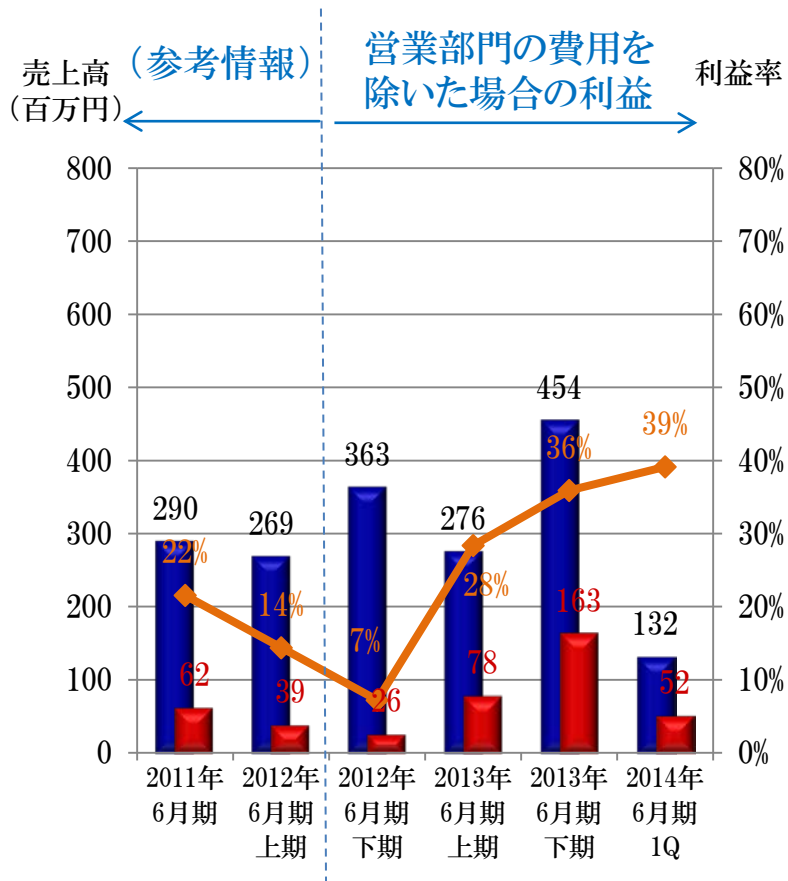
(※1) 教育事業

(※2) オフィス移転関連費用および備品・消耗品費用

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。)

SOL事業 セグメント利益について

■利益率の推移



■当第1四半期について

①連結セグメント利益 23.8%

②単体セグメント利益 23.8%

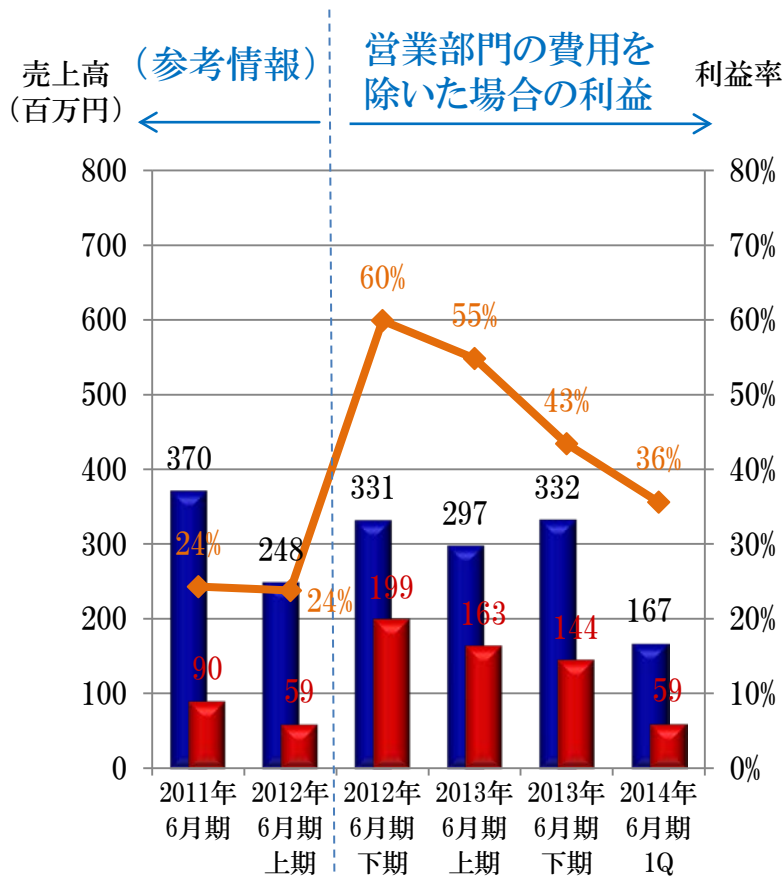
②から営業部門の費用を除いた場合(左記グラフにおける%) 39.1%

さらに一時的に発生した費用(※1)を除いた場合 40.0%

(※1) オフィス移転関連費用および備品・消耗品費用

MP事業 セグメント利益について

■利益率の推移



■当第1四半期について

①連結セグメント利益 23.5%

②単体セグメント利益 23.5%

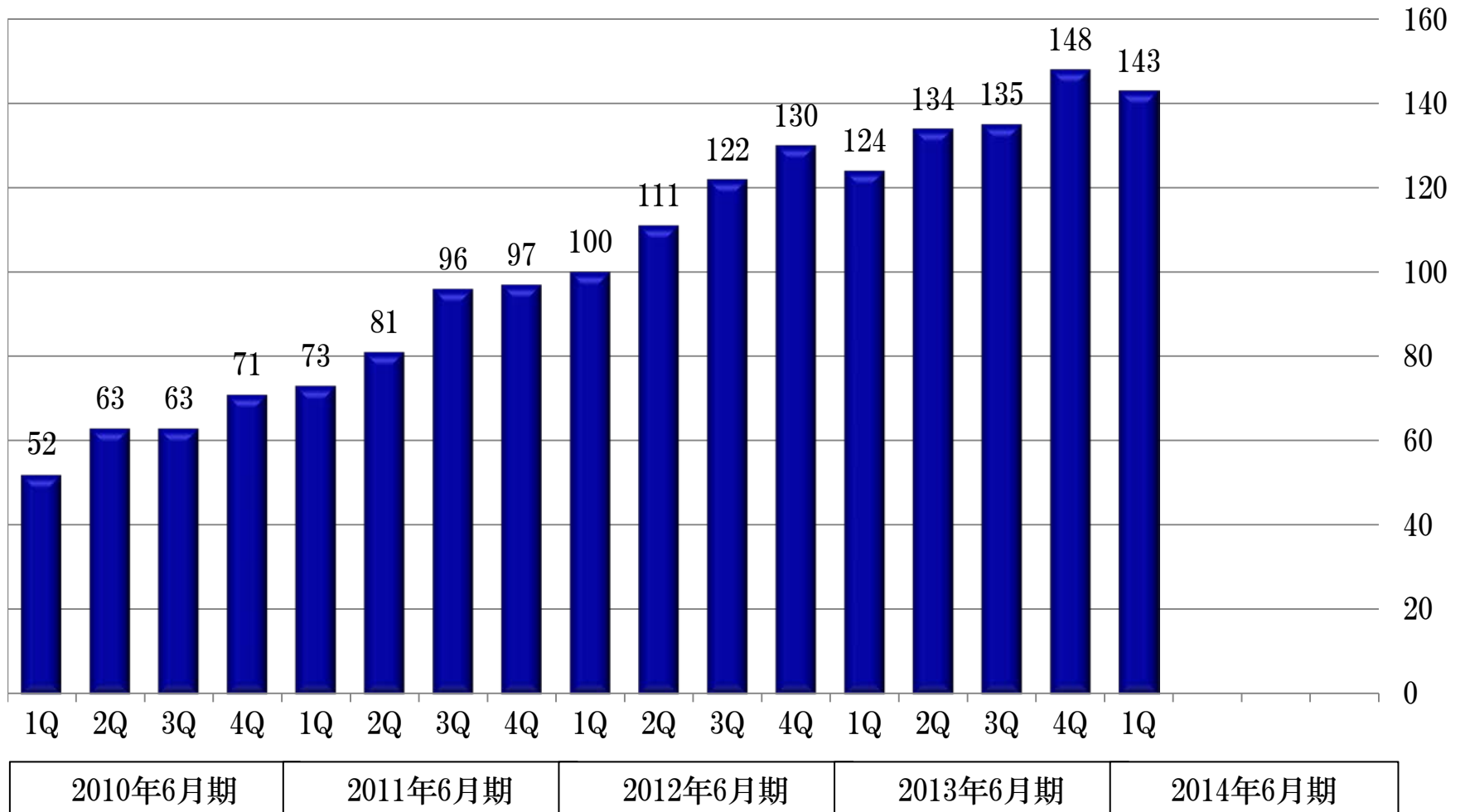
②から営業部門の費用を除いた場合(左記グラフにおける%) 35.6%

さらに一時的に発生した費用(※1)を除いた場合 47.0%

(※1) オフィス移転関連費用および備品・消耗品費用、個別プロジェクトにおける臨時費用

取引社数の推移

顧客数
(単位:社)





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、これら見通とは乖離する場合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あります。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。