



Big data, Big innovation

次のイノベーションは、ビッグデータから

2013年6月期 第3四半期 決算補足説明資料

2013年5月2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

- 第3四半期 業績ハイライト
- 第3四半期 セグメント別業績ハイライト
- 第3四半期の経営活動サマリ
- 第4四半期の取り組み
- Appendix

第3四半期 業績ハイライト

(2012年7月～2013年3月)

全体業績

・ 売上高	：	1,400百万円	前年同期比+3.9%
・ 営業利益	：	98百万円	前年同期比△45.2%
・ 経常利益	：	80百万円	前年同期比△48.8%
・ 四半期純利益	：	44百万円	前年同期比△50.4%

アナリティクス事業

・ 売上高	：	495百万円	前年同期比△9.6%
-------	---	--------	------------

ソリューション事業

・ 売上高	：	461百万円	前年同期比+10.6%
-------	---	--------	-------------

ASP関連事業

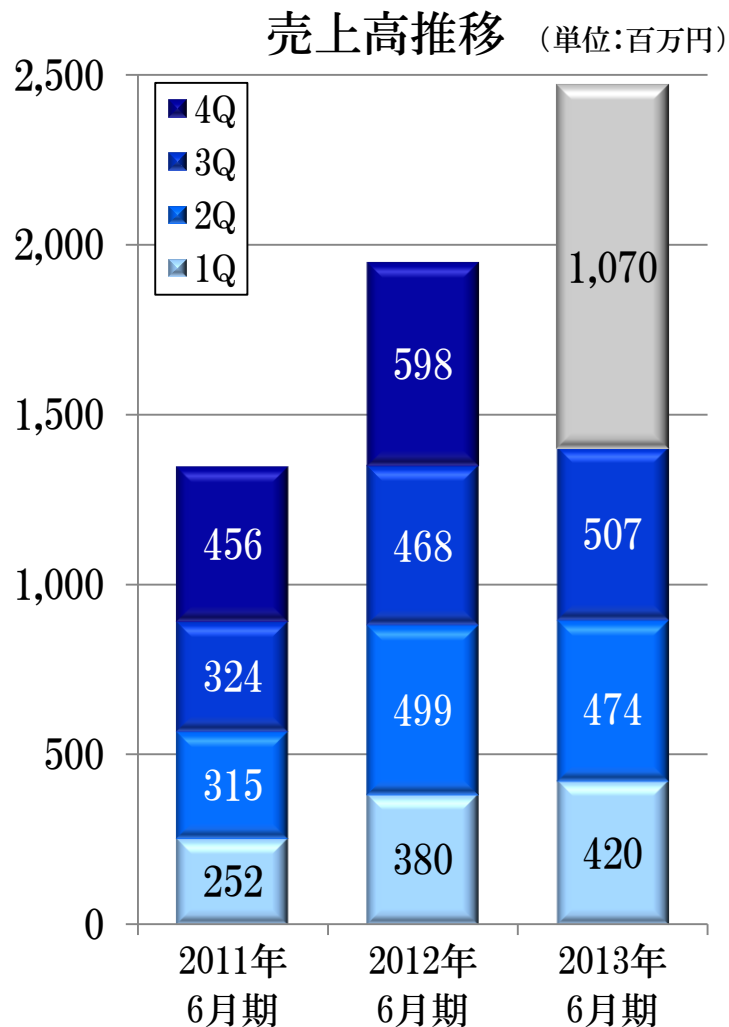
・ 売上高	：	444百万円	前年同期比+16.0%
-------	---	--------	-------------

※当社は、当期の第1四半期より連結決算を行っております。
上記の前年同期比は、前年同期の単体業績との比較です。

- SOL事業の売上進捗にやや遅れが見られるため、「KXEN」ならびに新規取り扱い商材を中心とした販売にさらに注力し、通期業績予想の達成を目指す。
- 新規投資は、売上の進捗を見ながら機動的に実施を判断。
4Qについても、コストは計画の範囲内にて推移する見通。

第3四半期 業績ハイライト

現在の営業活動の進捗から、現時点での通期業績予想の変更は致しません。



【売上高の4Q偏重について】

— 従来より、4Qに偏重するトレンドあり。

[通期売上における4Q売上の割合]

2011年6月期(実績) 34%

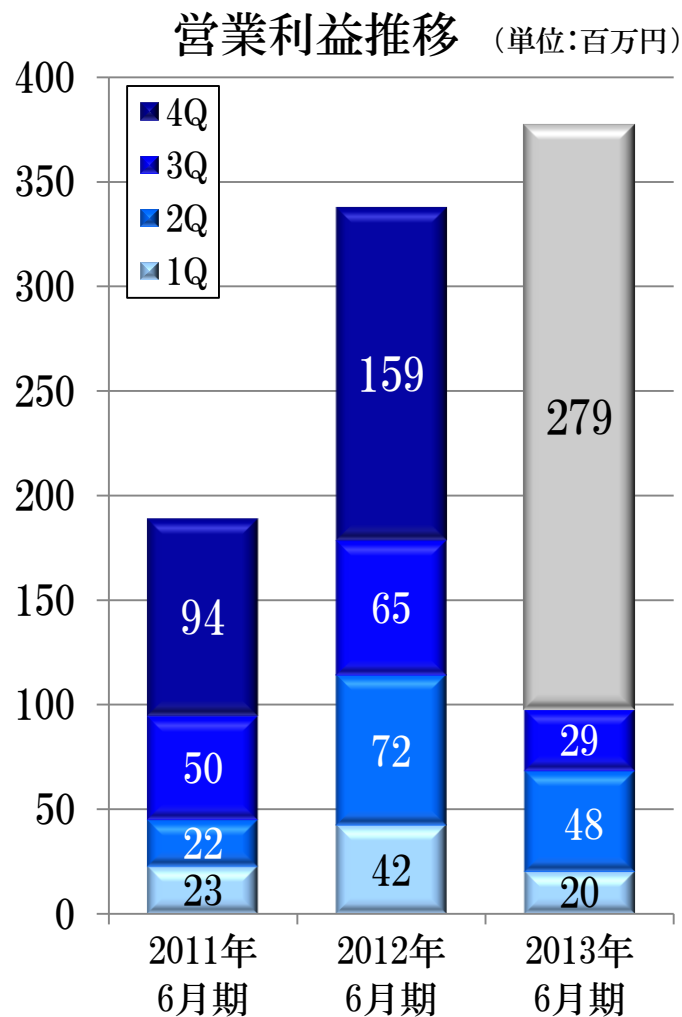
2012年6月期(実績) 31%

2013年6月期(見通) 43%

— 上記に加え、昨年11月より取り扱いを開始した高単価のソフトウェア「KXEN」について、3月決算企業の年度初め(4~6月)での納入を見込むため。

— アナリティクス事業は、戦略的異動により減少していた分析官の補充・追加が進んでおり、4Qの売上は増加する見込み。

第3四半期 業績ハイライト



【営業利益の4Q偏重について】

－4Qの営業利益率は前期並みの水準。

[4Qの営業利益率]

2011年6月期(実績) 21%

2012年6月期(実績) 27%

2013年6月期(見通) 26%

－3Qまでの営業利益が前年に比べ減少した理由は、今期を「投資の1年」として中長期的な成長のための人員増強を行ったことにより、本社費が増加したため。

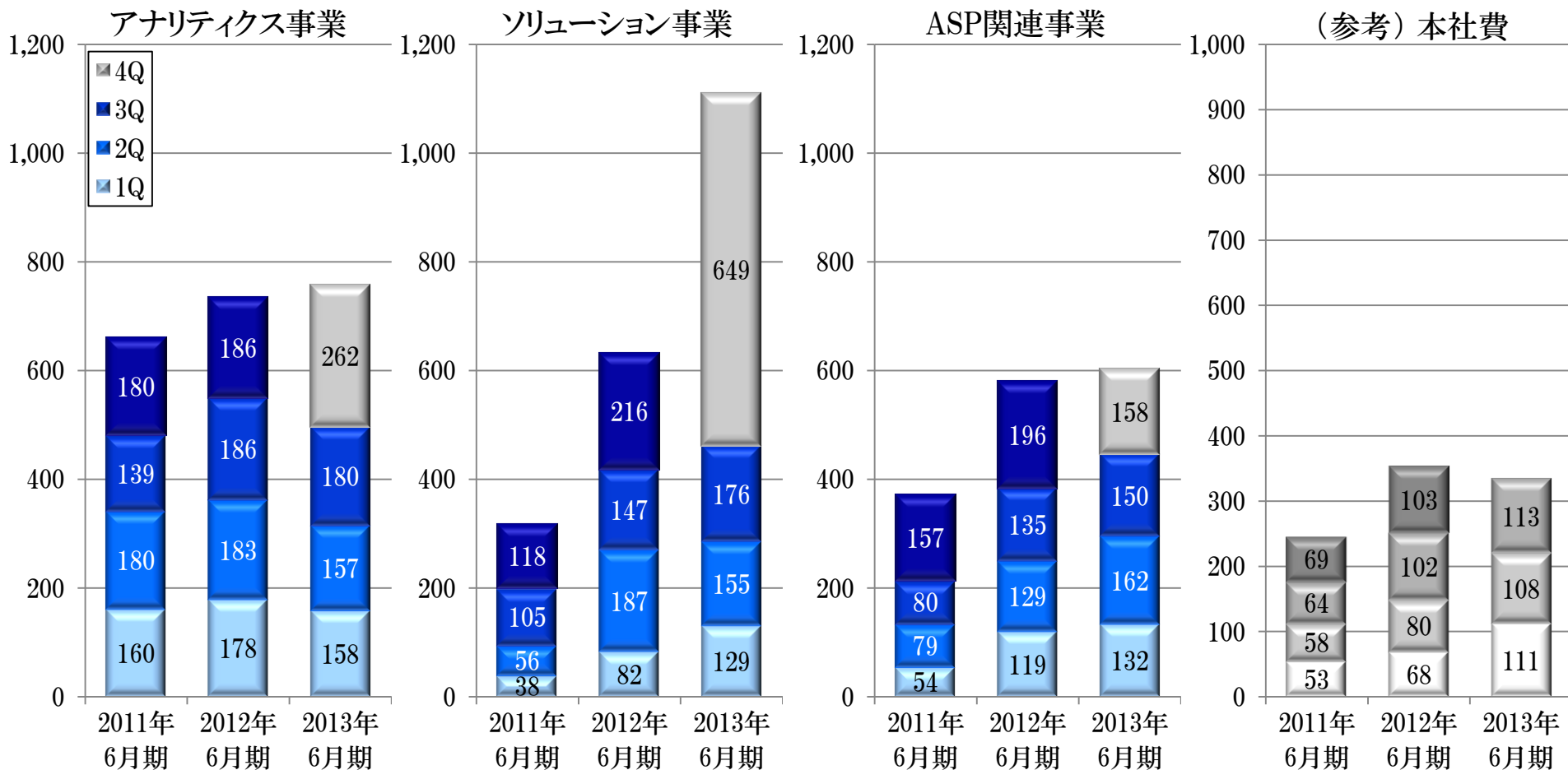
なお、4Qに見込む売上高は、これらの本社費の増加を吸収する見通し。

第3四半期 セグメント別業績ハイライト

戦略的異動による人員減少のため一時的に減少していたアナリティクス事業の売上が人員補充により3Qで回復。ソリューション事業とASP関連事業は堅調に成長。

(単位:百万円)

(参考) 本社費



第3四半期の経営活動サマリ (1)

< 下期の取り組み > (第2四半期決算説明会資料より再掲)

AS事業においては、さらなる土台作り、新規投資を進める

SOL事業においては、BI・BAツールの需要拡大を商機とし、積極的に拡販

●他部署への異動により減少した分析官の人員補充/追加が完了

－3Q(3ヶ月間)のアナリティクス事業の売上高が、前期の水準に回復

－4Qもさらに増員済

●海外子会社(オフショアセンター)の設立(中国 遼寧省大連市)

－アナリティクス事業におけるローコストオペレーションの実現と

優秀な分析官の採用・育成の拠点として活用 ⇒ 本年3月より営業開始

●営業・販売体制のさらなる強化

－営業部門とコンサルティング部門の統合

－分析部門における業界テーマ別サービスパッケージの販売開始

－独自性の強い海外製品のリサーチ および 新規商材(次頁)の取り扱い開始

第3四半期の経営活動サマリ (2)

<新サービス>

●ソーシャルリスニング・プラットフォーム「Crimson Hexagon ForSight™ Platform」 アジア・パシフィック地域の販売代理店契約を締結 (2013.2.27)

－Twitter、Facebook などのソーシャルメディアデータを独自の技術で分析



●SaaS型マーケティング・オートメーション・ソリューション

「Probance Hyper Marketing」の国内唯一の販売代理店契約を締結 (2013.3.25)

－顧客分析から、ターゲティング、キャンペーンシナリオの設計、
スケジューリング、レスポンスの収集、効果検証までの
一連のマーケティング業務を自動化



●「Rtoaster」に広告配信機能を追加した、

「Rtoaster Ads(アールトースターアズ)」を販売開始 (2013.1.17)

－Webサイト上のユーザー一人ひとりの趣味や嗜好や、
顧客の属性情報を元にきめ細やかな広告配信を実現する
ターゲティング型広告配信プラットフォーム



第3四半期の経営活動サマリ (3)

<新サービス>

●国内初、スマートフォン向け無料OCR家計簿アプリケーション 「ReceReco(レシレコ)」を提供開始 (2013.1.31)

- ー当社初の一般消費者向けアプリケーション
- ーリリース後、50日間(1/31～3/21)で30万ダウンロードを達成
- ー「金融イノベーションビジネスカンファレンスFIBC2013」で大賞を受賞



- ーAndroid版の開発に着手
- ー外部サービスとの連携、追加機能の拡充などを積極的に展開予定

※4月25日時点でダウンロード数は**40万ダウンロード**を突破

第4四半期の取り組み

●アナリティクス事業

- －売上が集中する6月の繁忙期に向けた納品体制の構築
- －通販事業者向け等の自社セミナー開催による、受注拡大
 - ・ 通販事業者向け：顧客育成・LTV向上セミナー（5/14開催）
 - ・ 外食/小売業等向け：需要予測入門セミナー（5/21開催）

●ソリューション事業

- －「KXEN」の受注促進に注力
（ターゲットとなる業界・・・情報通信業、金融業、人材紹介業、旅行業ほか）
- －新規商材「Crimson Hexagon ForSight™ Platform」、
「Probance Hyper Marketing」を中心とするセールスプロモーションの強化

●ASP関連事業

- －「Rtoaster Ads」の販売促進
 - ・ トライアル導入実施済企業に対する、本格導入への切替アプローチ
 - ・ 既存の「Rtoaster」ユーザー企業への、機能拡張提案
- －大量データ蓄積・分析PaaS「Cloudstock」のサービス開発と導入促進

Appendix

- 会社のプロフィール
- P/Lの概要
- B/Sの概要
- セグメント別業績ハイライト
- (参考)セグメント利益の推移
- (参考)セグメント別売上高・利益
- (参考)セグメント別平均顧客単価・顧客数推移
- (参考)取引社数の推移

会社のプロフィール

【商号】 株式会社ブレインパッド(英文 BrainPad Inc.)
(東証マザーズ 証券コード:3655)

【住所】 東京都品川区東五反田5-2-5 KN五反田ビル

【設立】 2004年3月18日(決算日6月30日)

【資本金】 327,118,076円(2013年3月31日現在)

【従業員数】 124名(2013年3月31日現在)

【代表者】 草野 隆史

【事業】 アナリティクス事業(AS事業)
ソリューション事業(SOL事業)
ASP関連事業(ASP事業)



第10期3Q P/Lの概要

(単位:百万円)

	(A) 前事業年度 2012年6月期 第3四半期 累計期間	(B) 当事業年度 2013年6月期 第3四半期 連結累計期間	(C=B-A) 増減額	(C/A) 増減率	増減理由
売上高	1,347	1,400	53	3.9%	
売上原価	749	767	19	2.5%	
売上総利益	599	633	34	5.7%	
販売費及び 一般管理費	420	535	115	27.3%	本社人件費の増加 ほか
営業利益	178	98	-81	-45.2%	
経常利益	156	80	-76	-48.8%	
税引前 当期純利益	156	80	-76	-48.8%	
当期純利益	89	44	-45	-50.4%	

第10期3Q B/Sの概要(資産の部)

(単位:百万円)

	(A) 前事業年度 2012年6月期 期末	(B) 当事業年度 2013年6月期 第3四半期末	(C=B-A) 増減額	(C/A) 増減率	増減理由
資産の部					
流動資産					
現金及び預金	527	386	-141	-26.7%	法人税納付のため
受取手形及び売掛金	404	354	-50	-12.4%	前期末(6月度)の売上が大きかったため
仕掛品	5	33	27	495.7%	
繰延税金資産	11	5	-6	-57.2%	
その他	68	118	51	75.0%	中間納付による仮払法人税等の増加 ほか
流動資産合計	1,015	896	-119	-11.7%	
固定資産					
有形固定資産	74	89	15	20.4%	サーバーの購入 ほか
無形固定資産	204	264	59	29.1%	自社制作ソフトの構築完了による増加 ほか
投資その他の資産	39	57	19	48.4%	(株)テクトムへの出資による増加 ほか
固定資産合計	317	410	93	29.4%	
資産合計	1,332	1,306	-26	-1.9%	

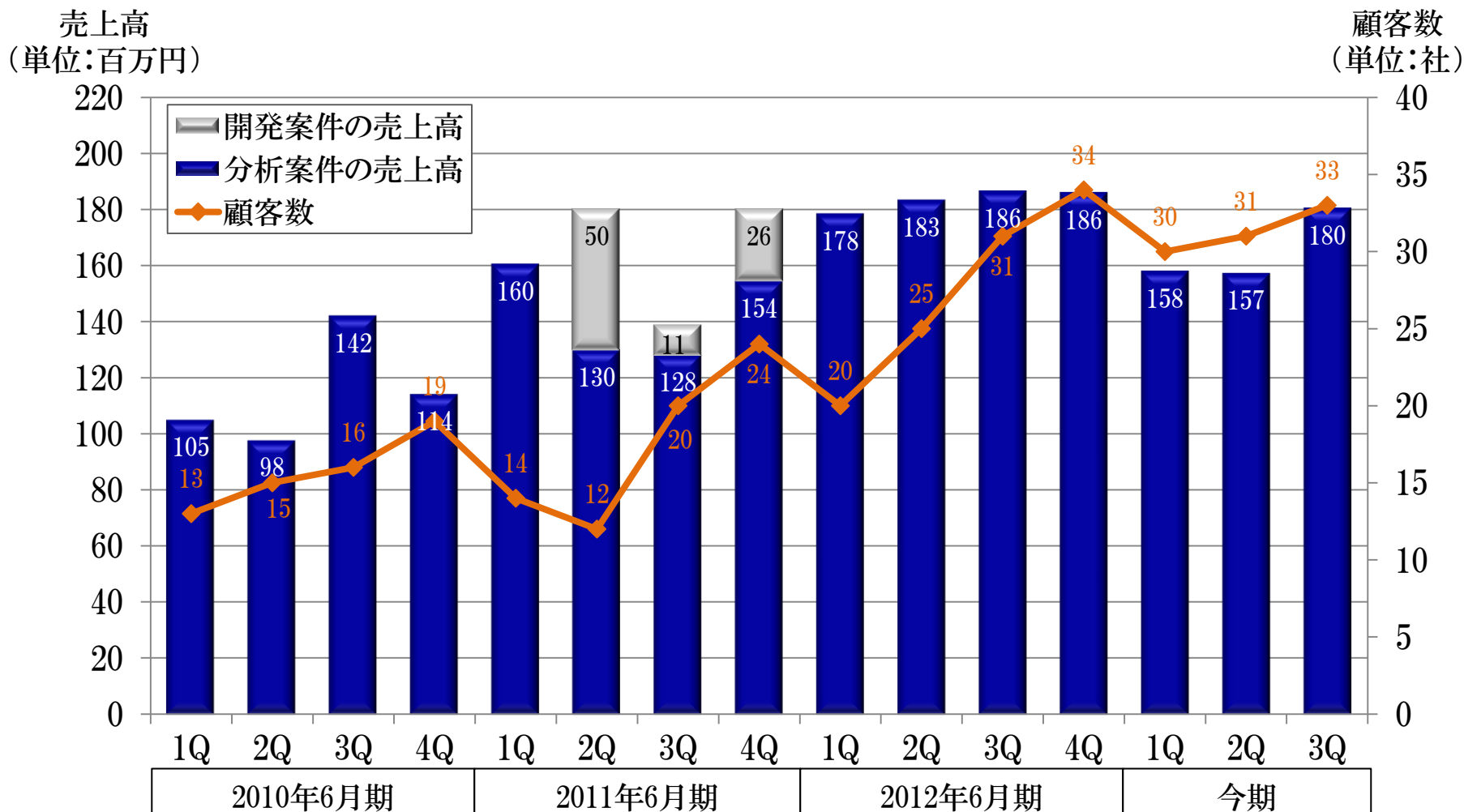
第10期3Q B/Sの概要(負債・純資産の部)

(単位:百万円)

	(A) 前事業年度 2012年6月期 期末	(B) 当事業年度 2013年6月期 第3四半期末	(C=B-A) 増減額	(C/A) 増減率	増減理由
負債の部					
流動負債					
買掛金	27	46	19	70.5%	
1年内返済長期借入金	18	10	-8	-45.5%	借入金の返済による減少
未払金	12	25	12	98.3%	
未払費用	87	107	21	24.0%	
前受収益	40	32	-8	-19.9%	
未払法人税等	104	0	-104	-100.0%	2012年6月期の法人税納付 ほか
資産除去債務	-	15	15	-	
その他	35	27	-7	-21.3%	
流動負債合計	323	262	-61	-18.8%	
固定負債					
長期借入金	21	13	-7	-36.0%	借入金の返済による減少
その他	5	-	-5	-	
固定負債合計	26	13	-13	-48.5%	
負債合計	349	276	-73	-21.0%	
純資産の部					
株主資本					
資本金	326	327	1	0.3%	
資本剰余金	303	304	1	0.3%	
利益剰余金	353	398	44	12.5%	
自己株式	-	-0	-0	-	
株主資本合計	982	1,028	46	4.7%	
その他の包括利益累計額	0	1	1	-	
少数株主持分	-	1	1	-	連結子会社(BBO)の少数株主持分
純資産合計	982	1,030	47	4.8%	
負債純資産合計	1,332	1,306	-26	-1.9%	

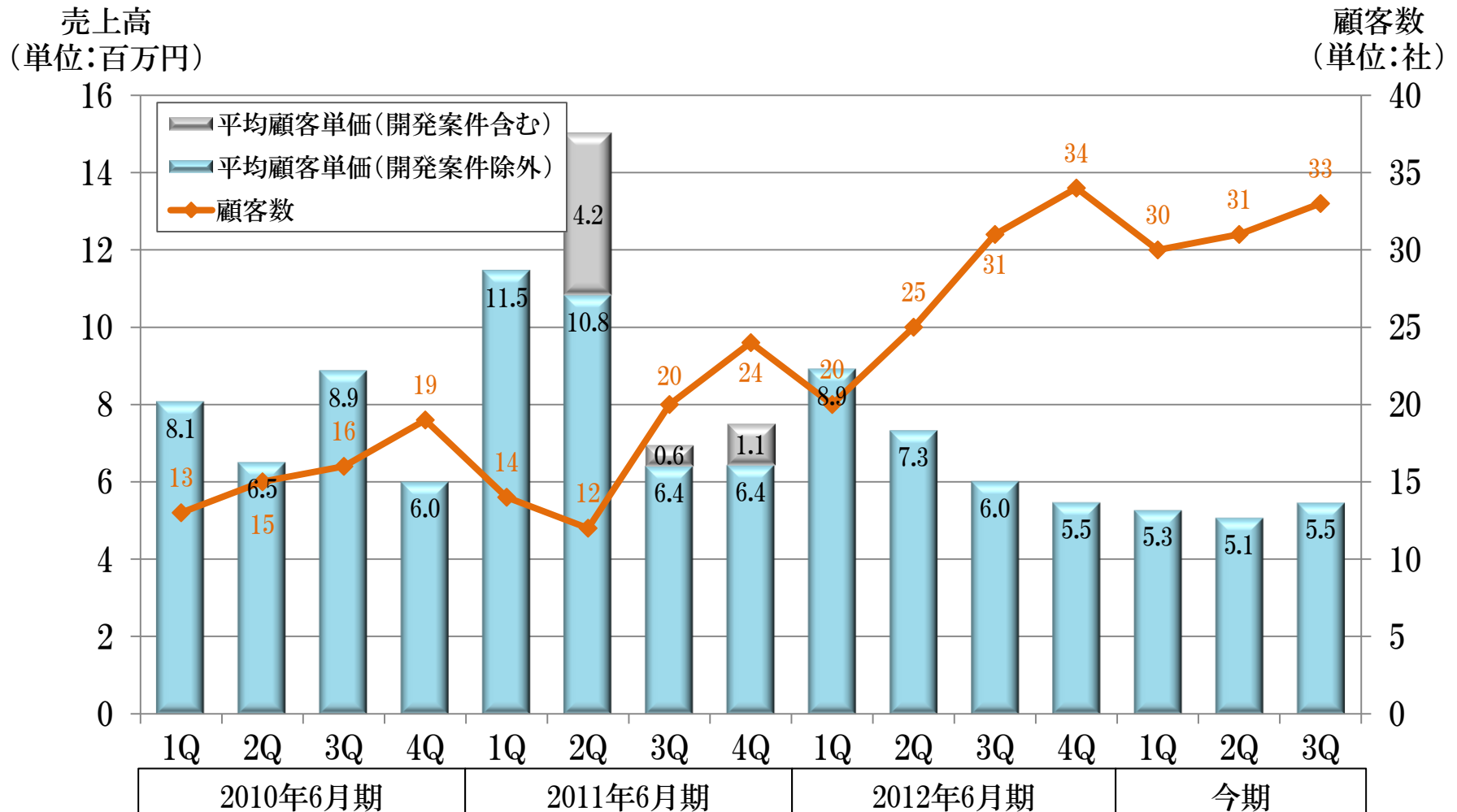
AS事業 売上一顧客数推移

上期は、分析官の人員異動による稼働人員減少により売上が減少していましたが、当第3四半期より、前年並みの売上水準に回復しました。



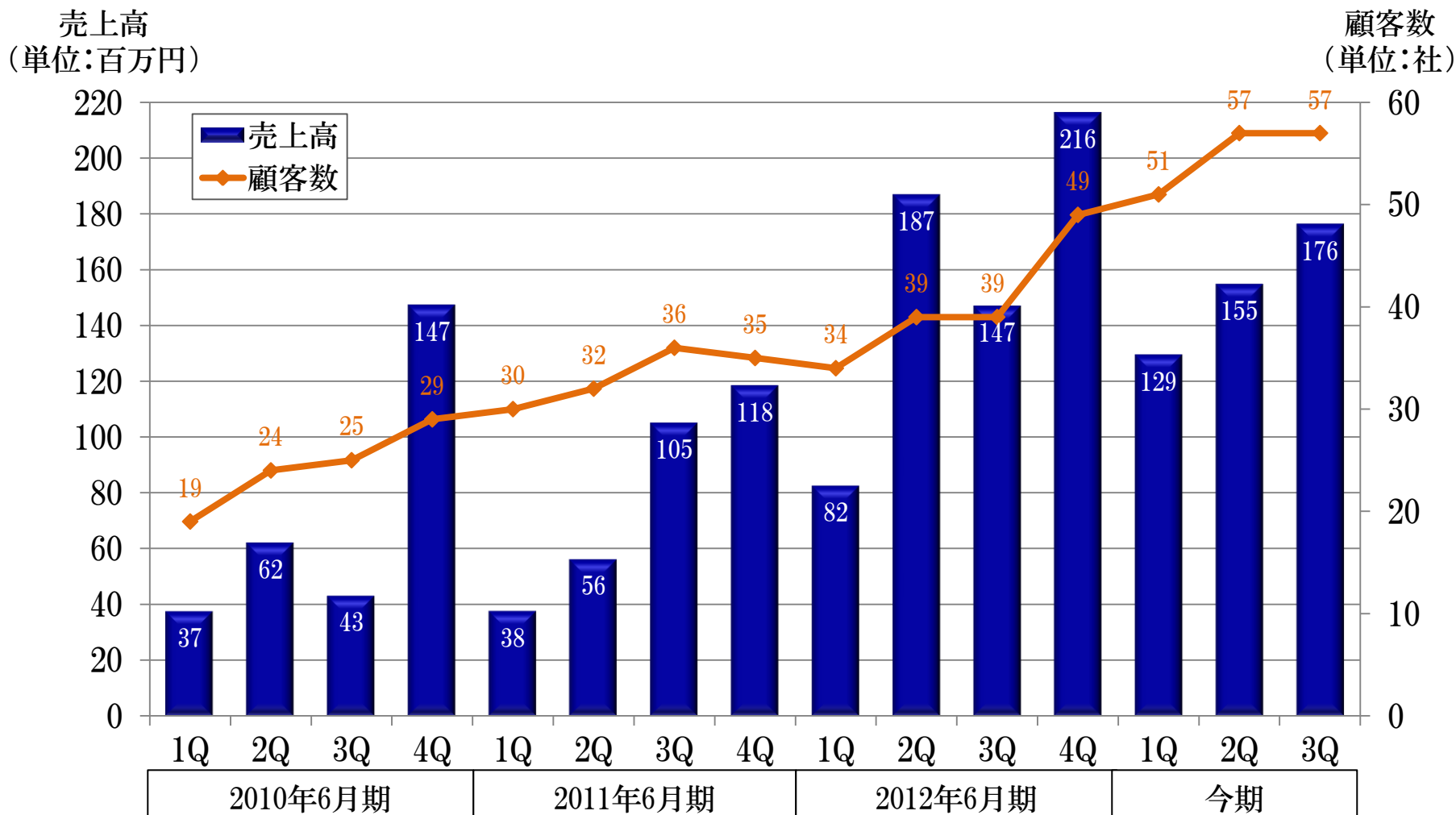
AS事業 顧客数－顧客単価推移

人員異動を行った分析官を中心に、商品開発やインフラ投資を進める一方、分析官によるプリセールスを積極化し、案件の継続・大型化を推進しております。



SOL事業 売上—顧客数推移

「ビッグデータトレンド」によるBI・BAツールの需要拡大を背景に、主力商品「smartFOCUS」をはじめとするソフトウェア販売が好調に推移しました。

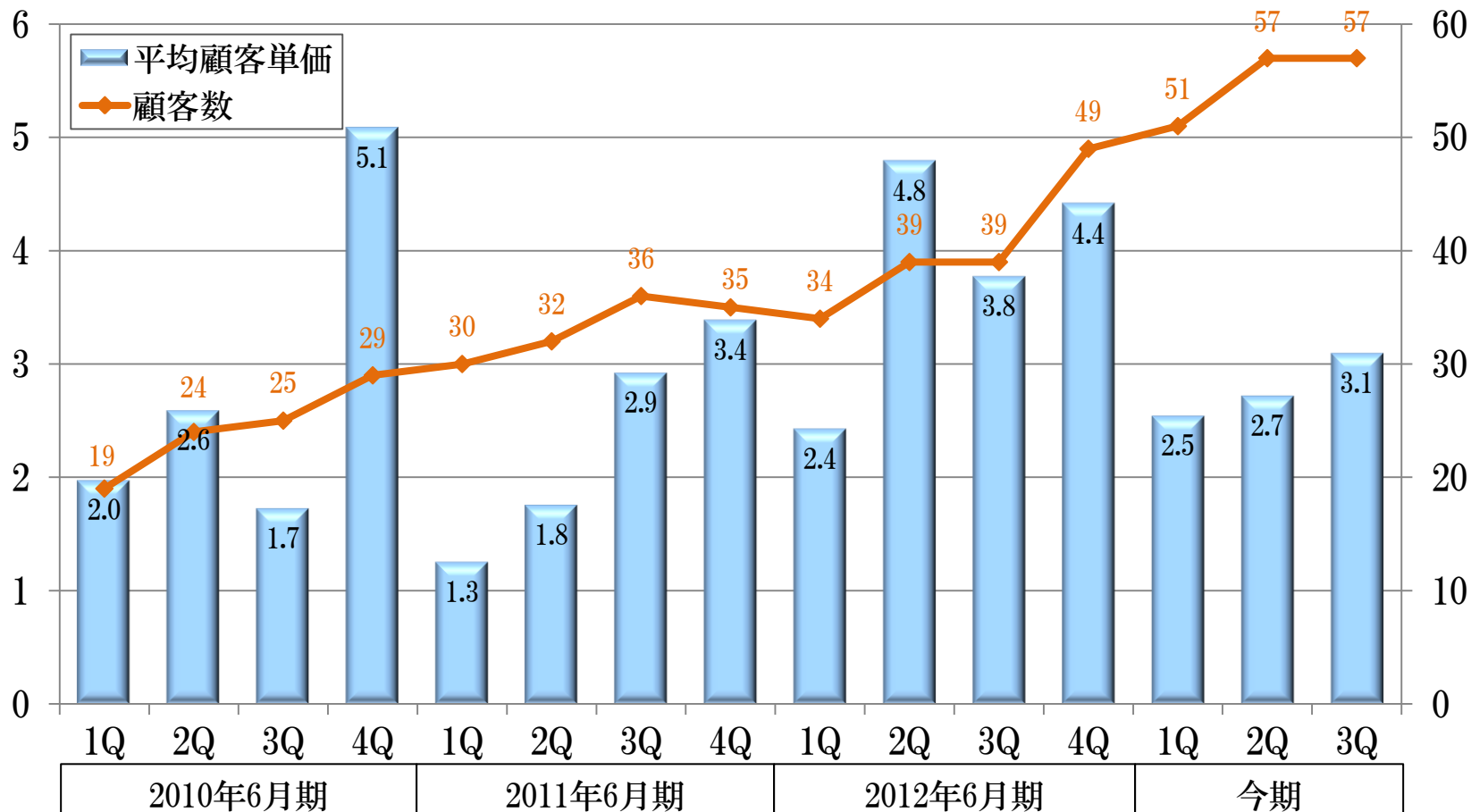


SOL事業 顧客数－顧客単価推移

第2四半期に販売代理店契約を締結した「KXEN」など、新規商材の取り扱いを開始し、大手企業向けライセンス販売による顧客単価向上を推進しております。

売上高
(単位:百万円)

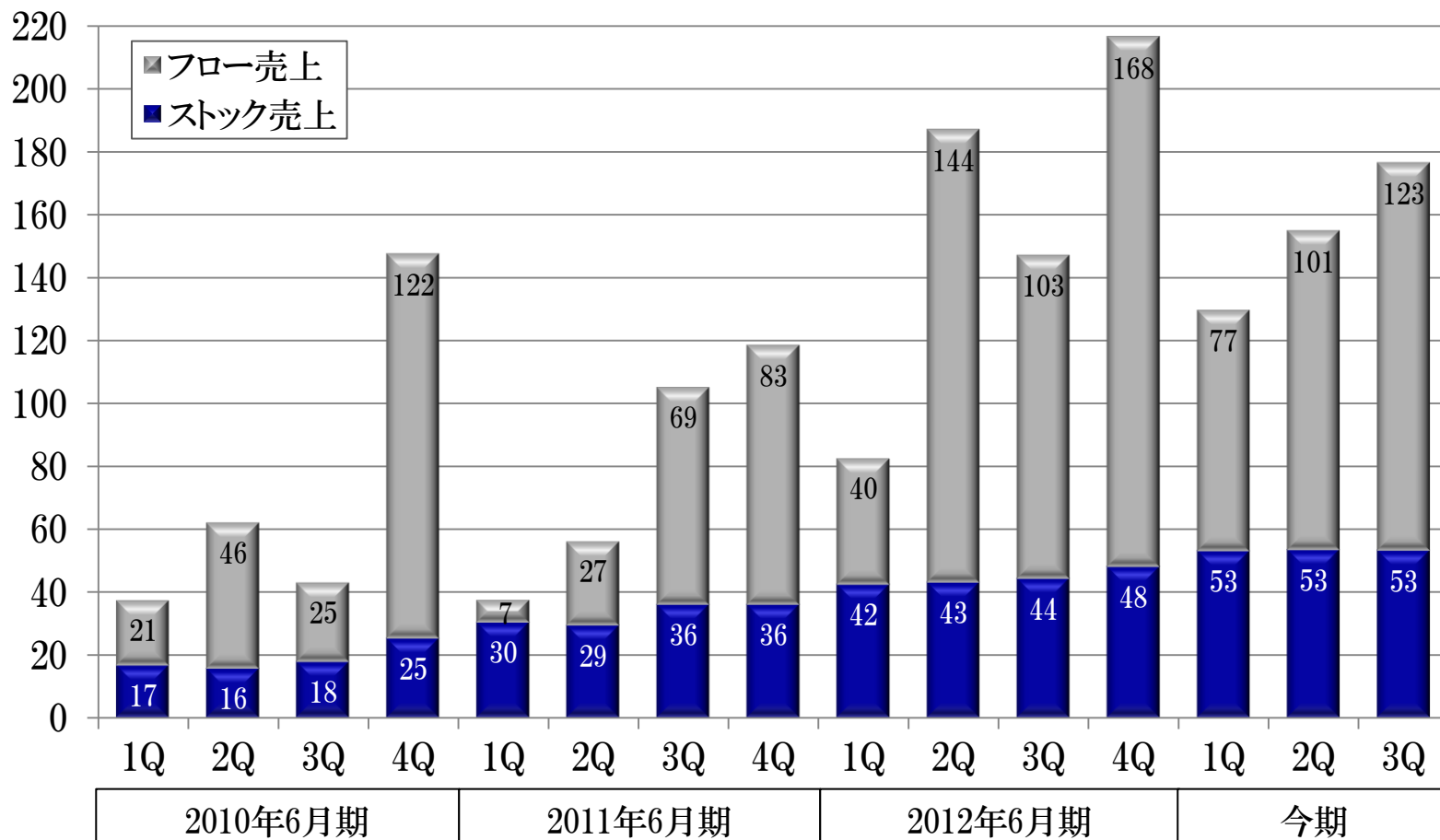
顧客数
(単位:社)



SOL事業 売上構造

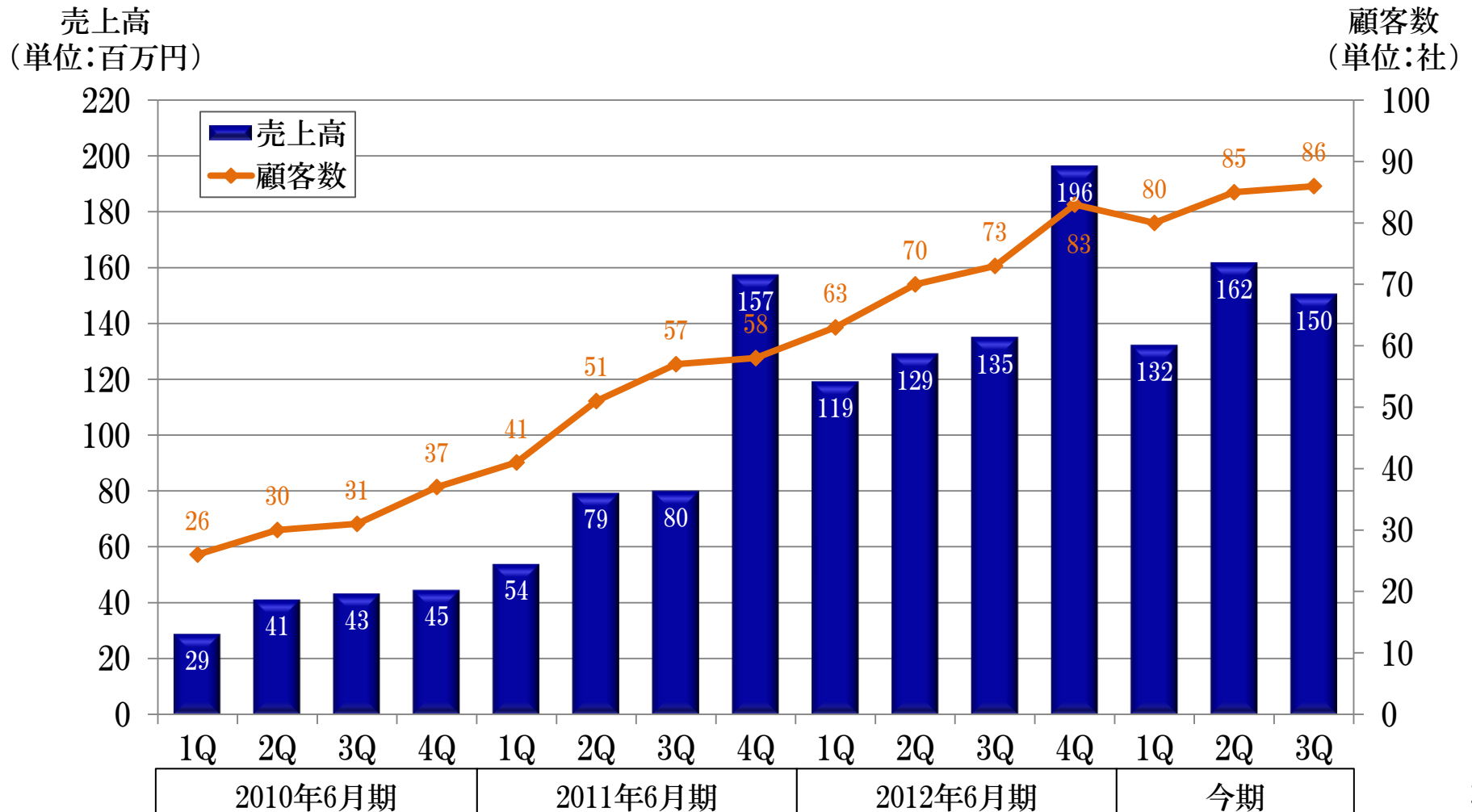
ソフトウェアの月額ライセンスや保守料などで構成されるストック売上は、今期に入ってから安定的に推移しております。

売上高
(単位:百万円)



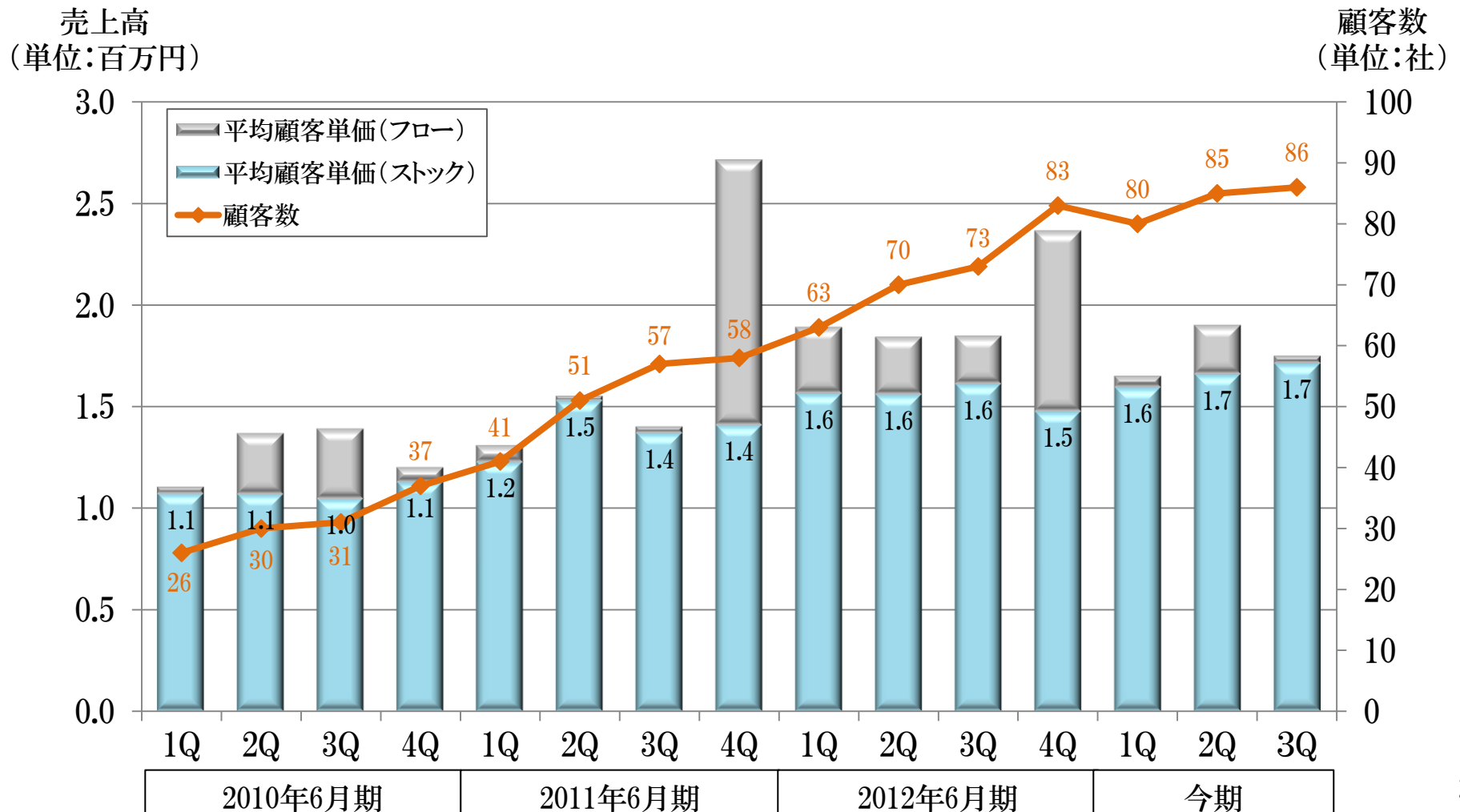
ASP事業 売上一顧客数推移

主力の「Rtoaster」「L2Mixer」の機能追加と、新規顧客開拓を推進し、ストックビジネスの伸長による安定的な収益確保に取り組みました。



ASP事業 顧客数－顧客単価推移

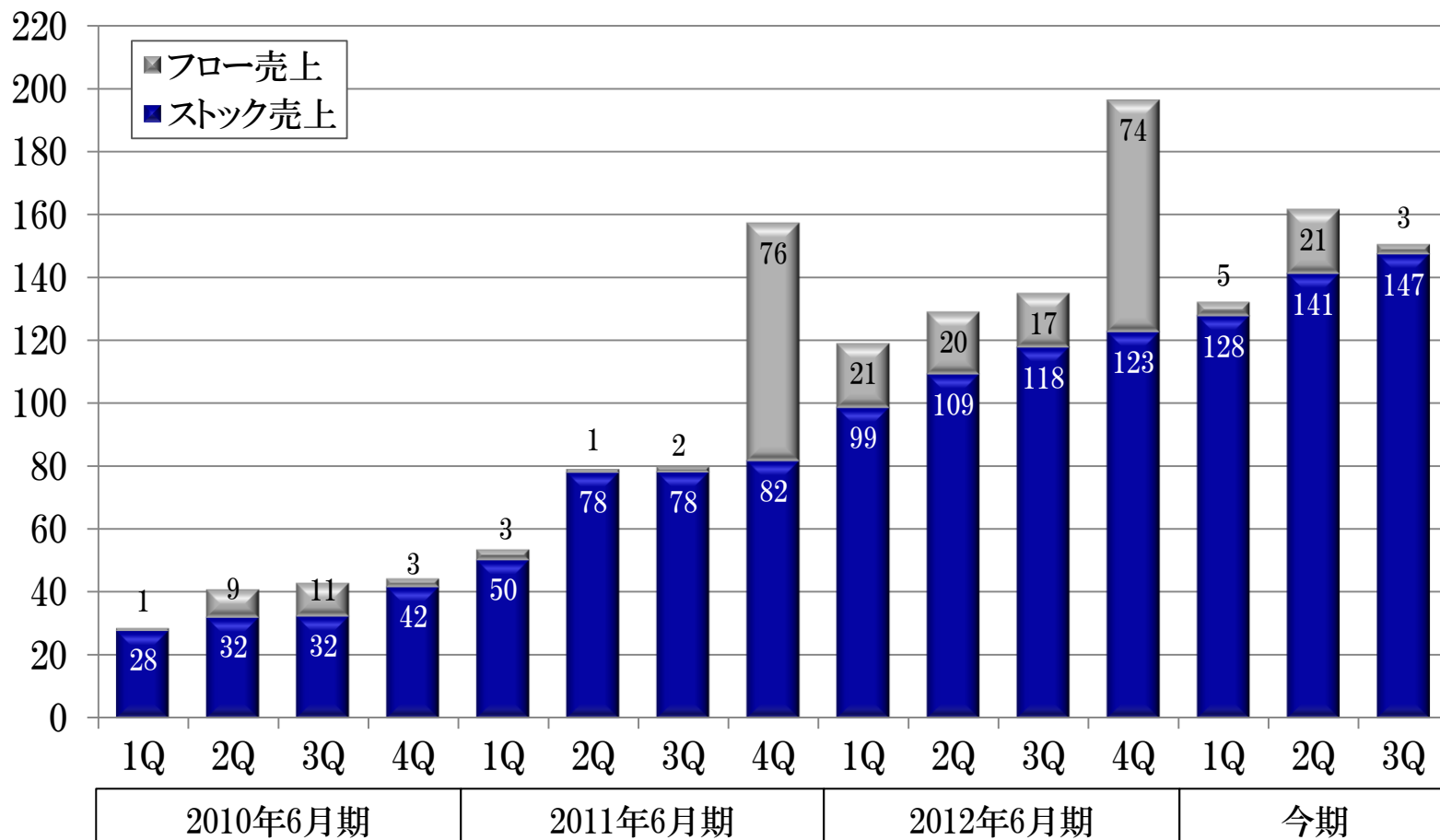
「Rtoaster」について、新たにインターネット事業者向けの大型案件を獲得するなど、顧客単価向上に取り組んでおります。



ASP事業 売上構造

既存顧客との取引継続に加え、インターネット事業者向けの大型案件の新規獲得により、安定収益源となるストックビジネスが堅調に増加しております。

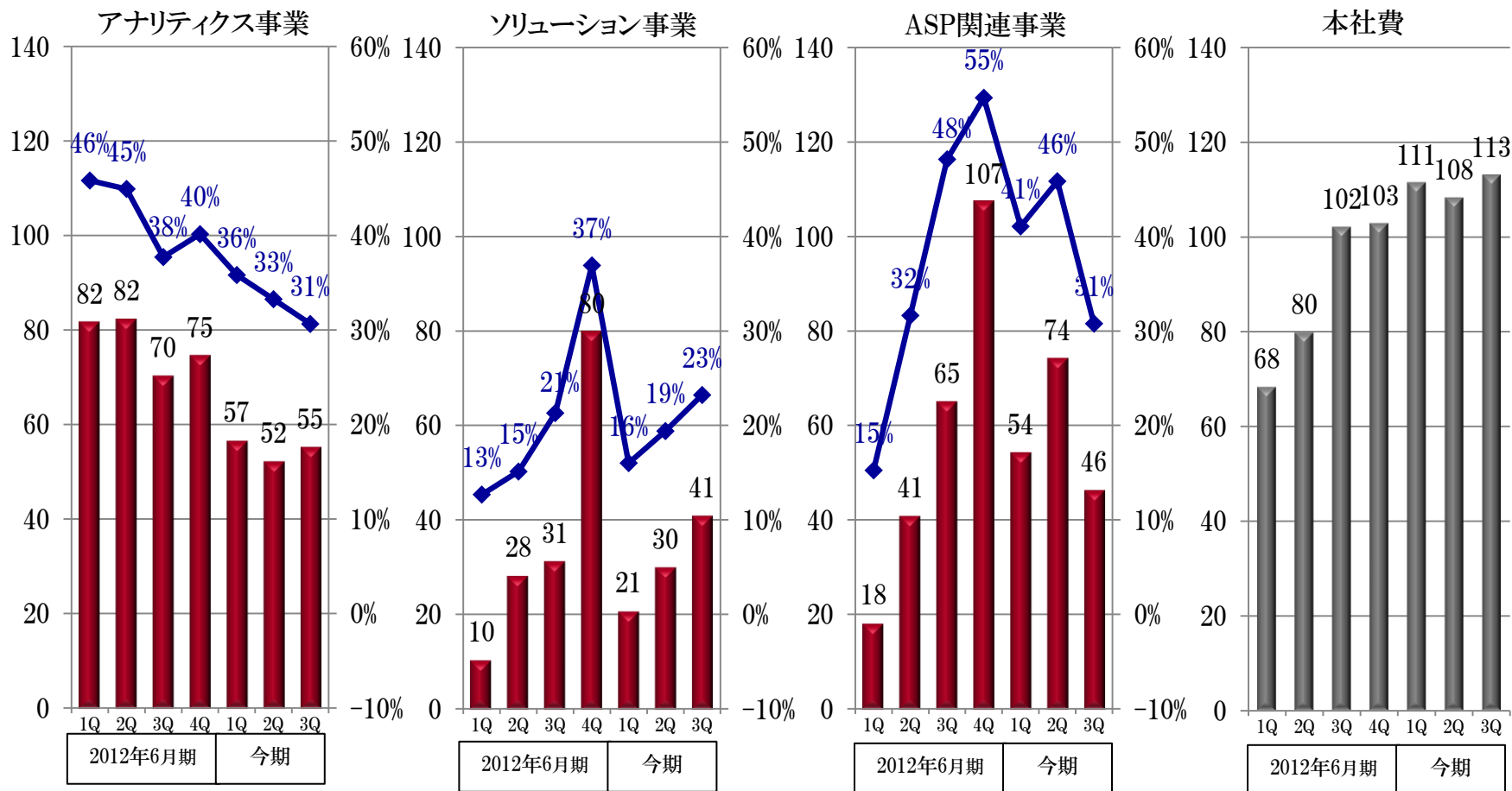
売上高
(単位:百万円)



(参考)セグメント利益の推移

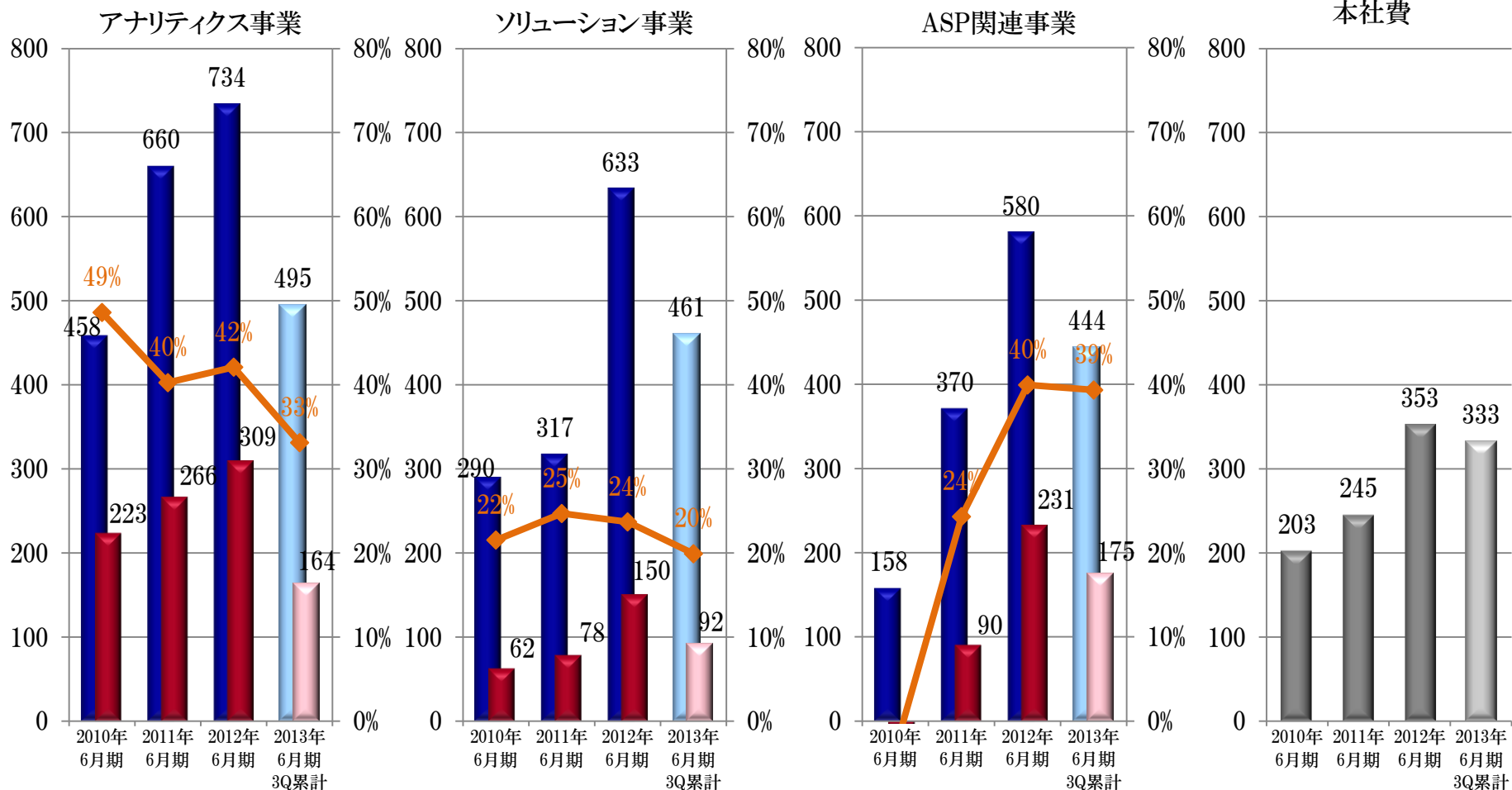
前期3Qの全社の組織変更および今期1Qの各セグメント内の企画系部署新設の結果、利益率が変化し、過去との単純比較が困難なため、参考情報といたします。

左軸/四半期セグメント利益(単位:百万円)、右軸/セグメント利益率



(参考)セグメント別売上高・利益

左軸/売上高およびセグメント利益(単位:百万円)、右軸/セグメント利益率

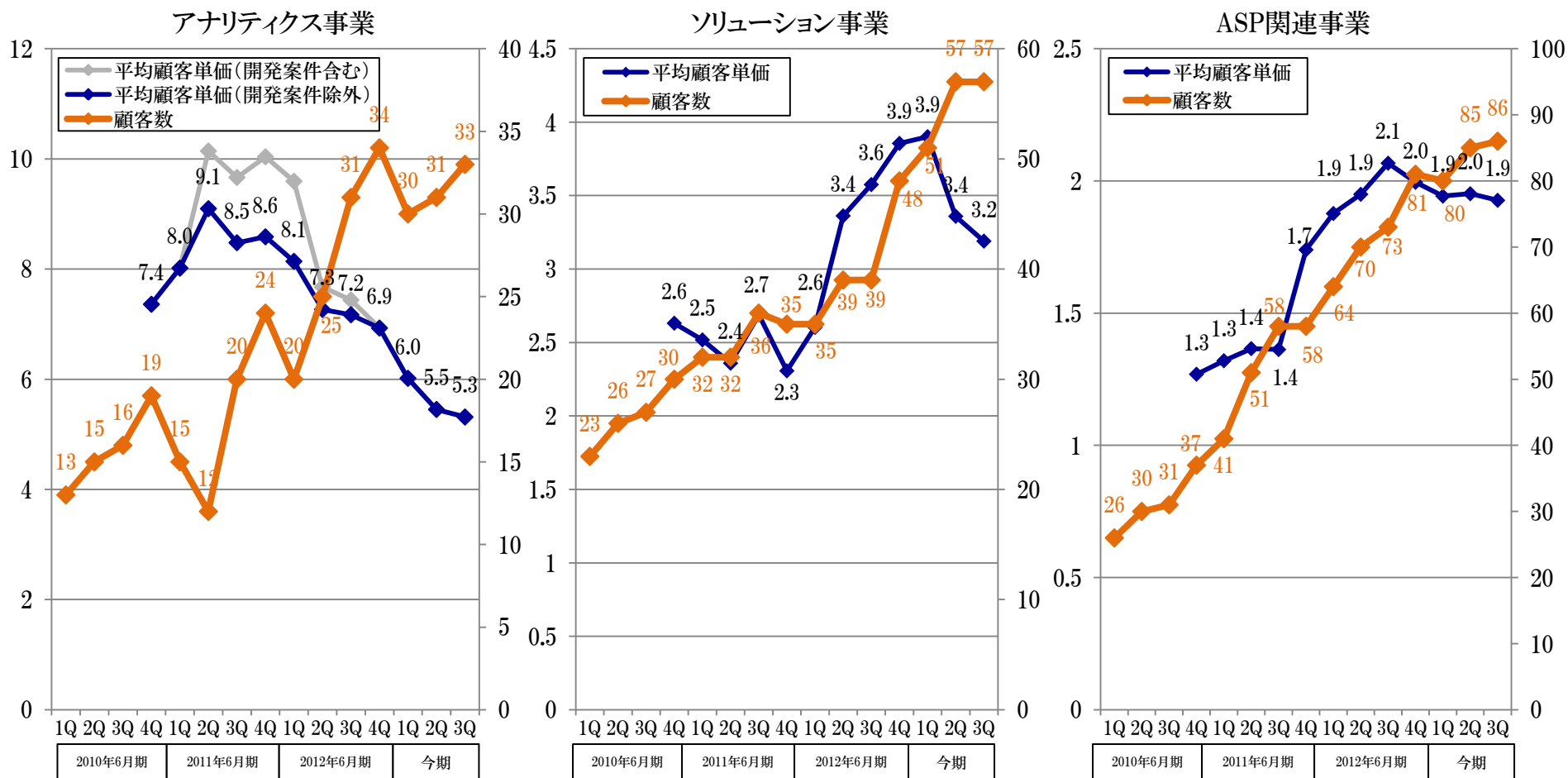


※2013年6月期は、2四半期末時点の累計実績です。

(参考)セグメント別平均顧客単価・顧客数推移

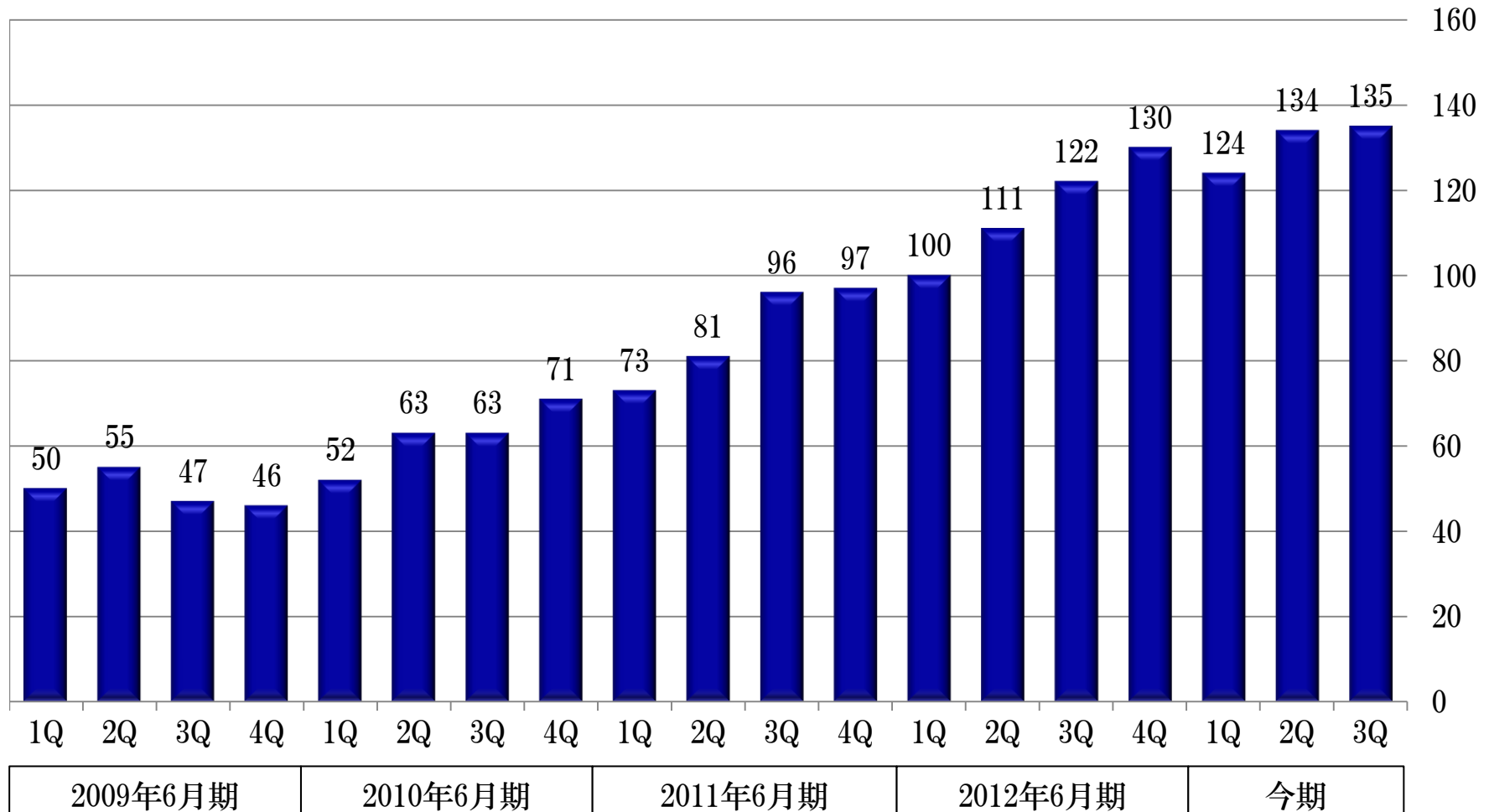
(四半期移動平均)

左軸/平均顧客単価(四半期移動平均、単位:百万円)、右軸/顧客数(単位:社)



(参考)取引社数の推移

顧客数
(単位:社)





Big data, Big innovation

次のイノベーションは、ビッグデータから

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。