



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

# 2013年6月期 決算補足説明資料

2013年8月9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

- 2013年6月期 連結業績サマリ
- 2013年6月期 セグメント別業績ハイライト
  - － 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）
- 今後の取り組み
- Appendix

今後の取り組みについては、さらに詳細にしたものを  
8月12日(月)に当社ホームページに掲載いたします。

# 2013年6月期 連結業績サマリ

(2012年7月～2013年6月)

## 全体業績

・ 売上高	： 2,082百万円	前年同期比+ 7.0%
・ 営業利益	： 186百万円	前年同期比△44.6%
・ 経常利益	： 163百万円	前年同期比△48.0%
・ 当期純利益	： 92百万円	前年同期比△49.0%

## アナリティクス事業

・ 売上高	： 698百万円	前年同期比△ 4.8%
-------	----------	-------------

## ソリューション事業

・ 売上高	： 772百万円	前年同期比+ 22.2%
-------	----------	--------------

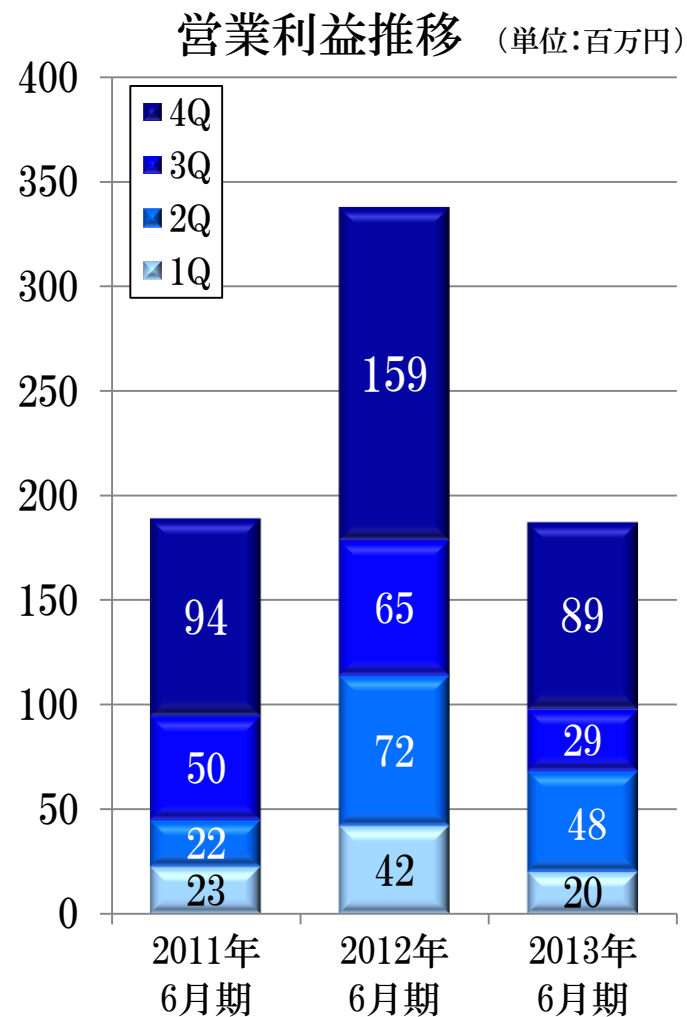
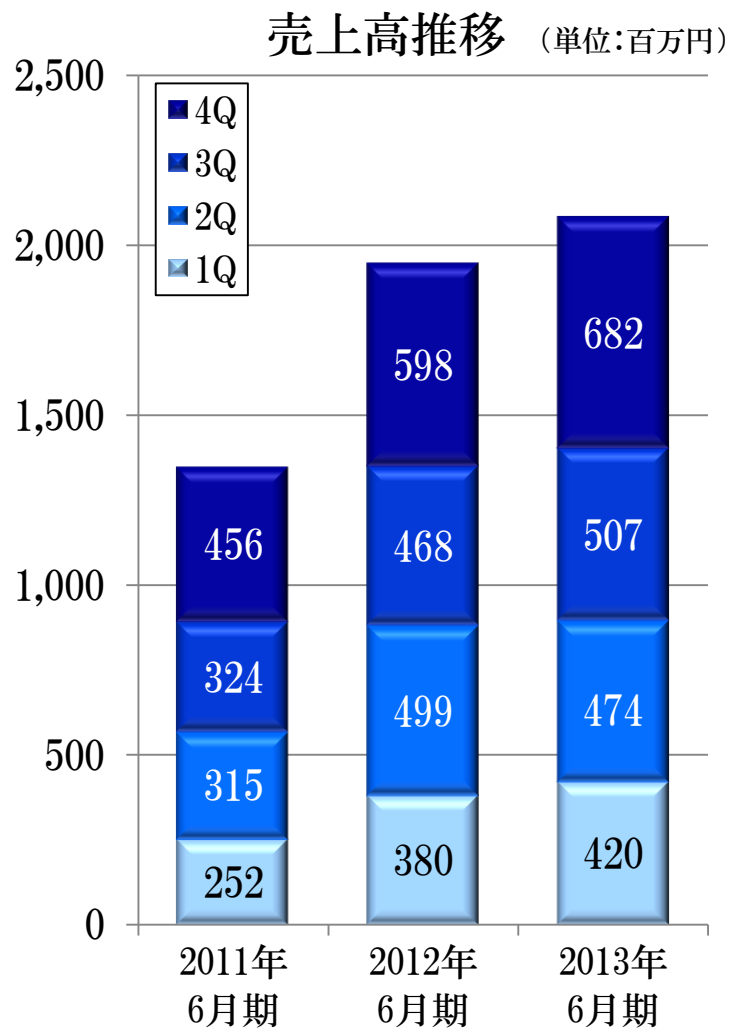
## ASP関連事業

・ 売上高	： 611百万円	前年同期比+ 5.4%
-------	----------	-------------

※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。

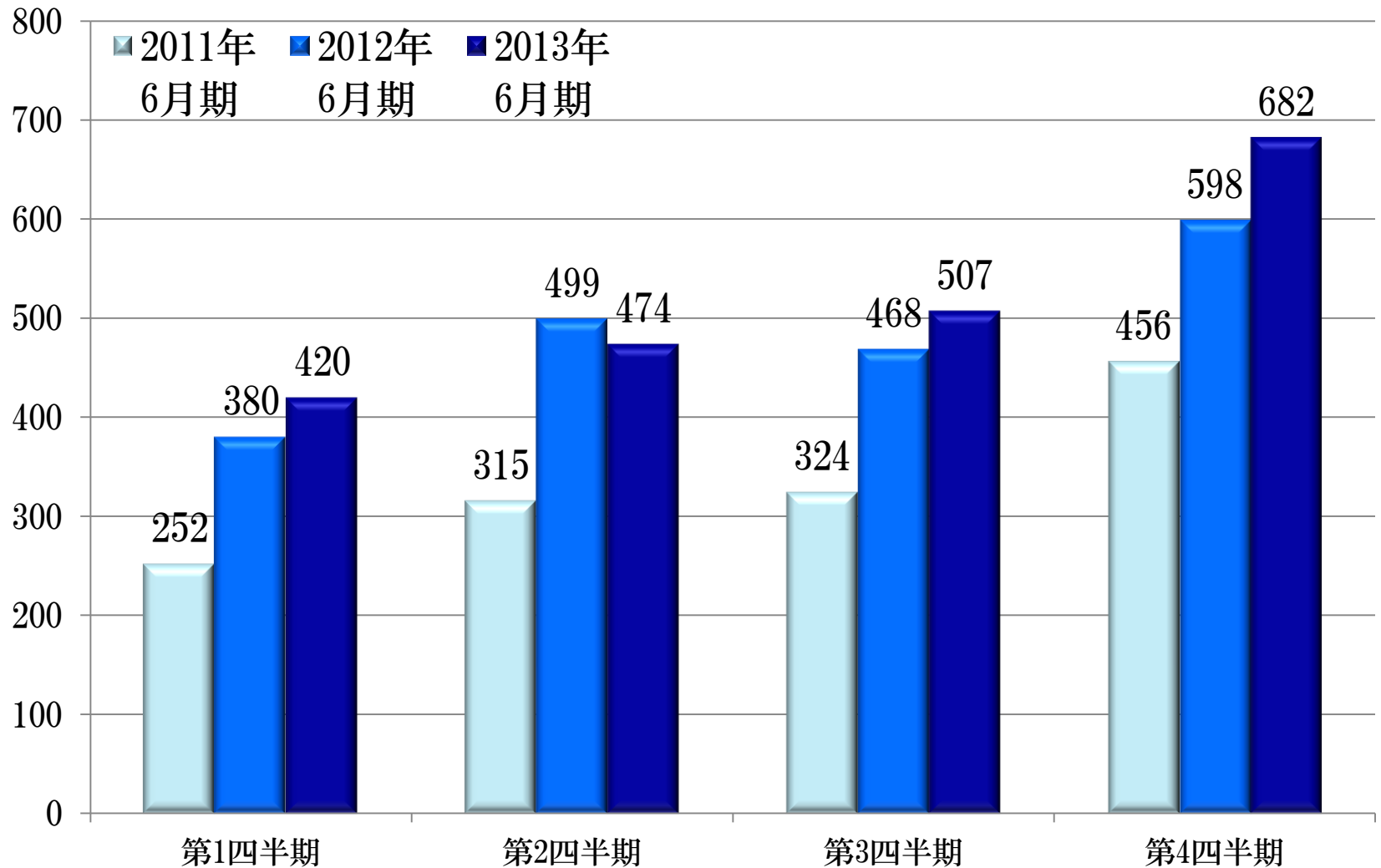
- 「投資の一年」として、人員増強、各事業の土台作りに注力。
- 第2四半期までのAS事業の一時的な売上鈍化の影響が大きく、投資によるコスト先行の影響により、全体として、増収減益となった。

# 2013年6月期 連結業績サマリ



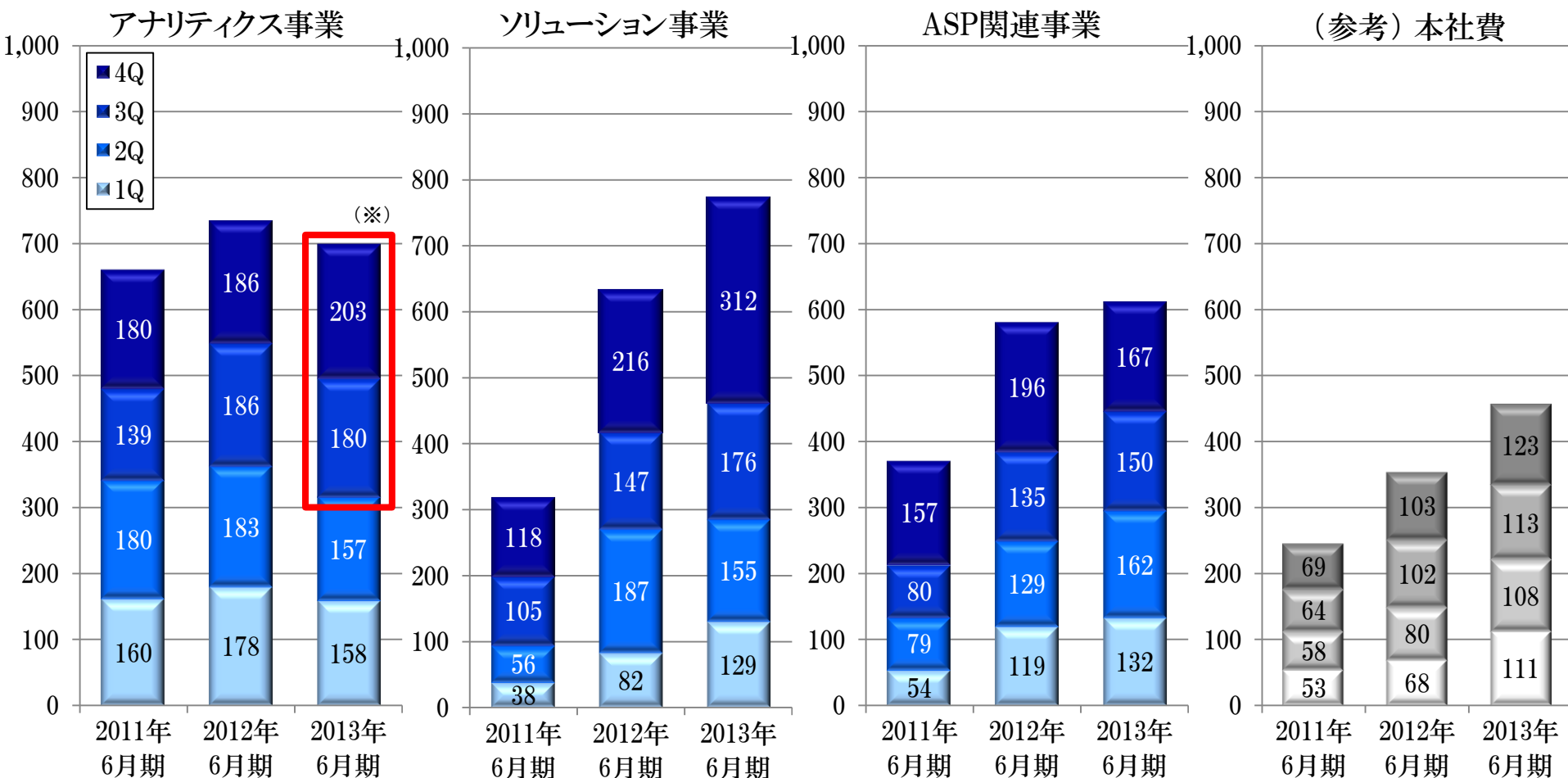
# (参考) 売上高の推移

売上高  
(単位:百万円)



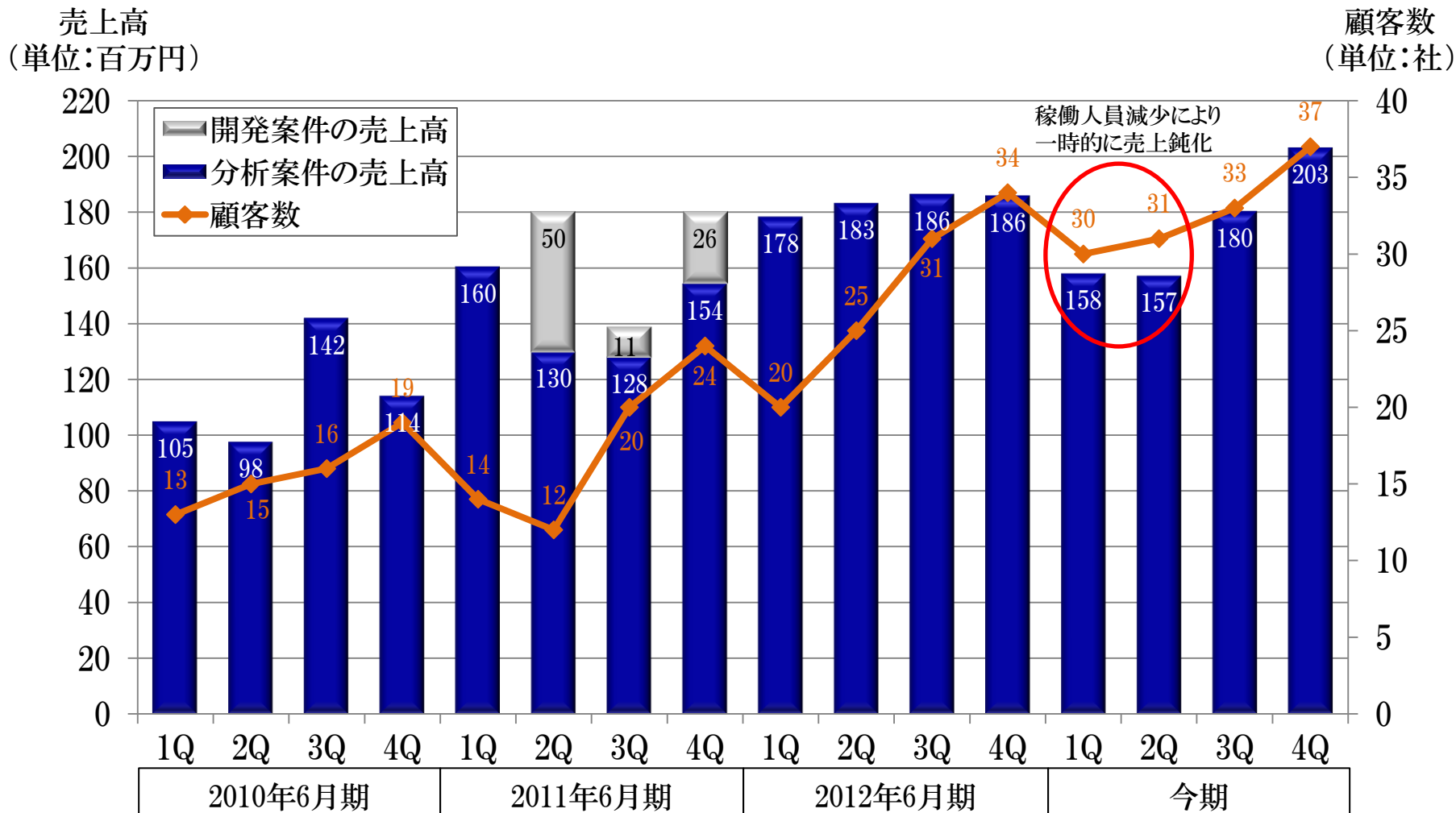
# 2013年6月期 連結業績サマリ

戦略的異動による稼働人員減少のため一時的に減少していたAS事業の売上が第3四半期以降回復(※)。SOL事業とASP事業は堅調に成長。



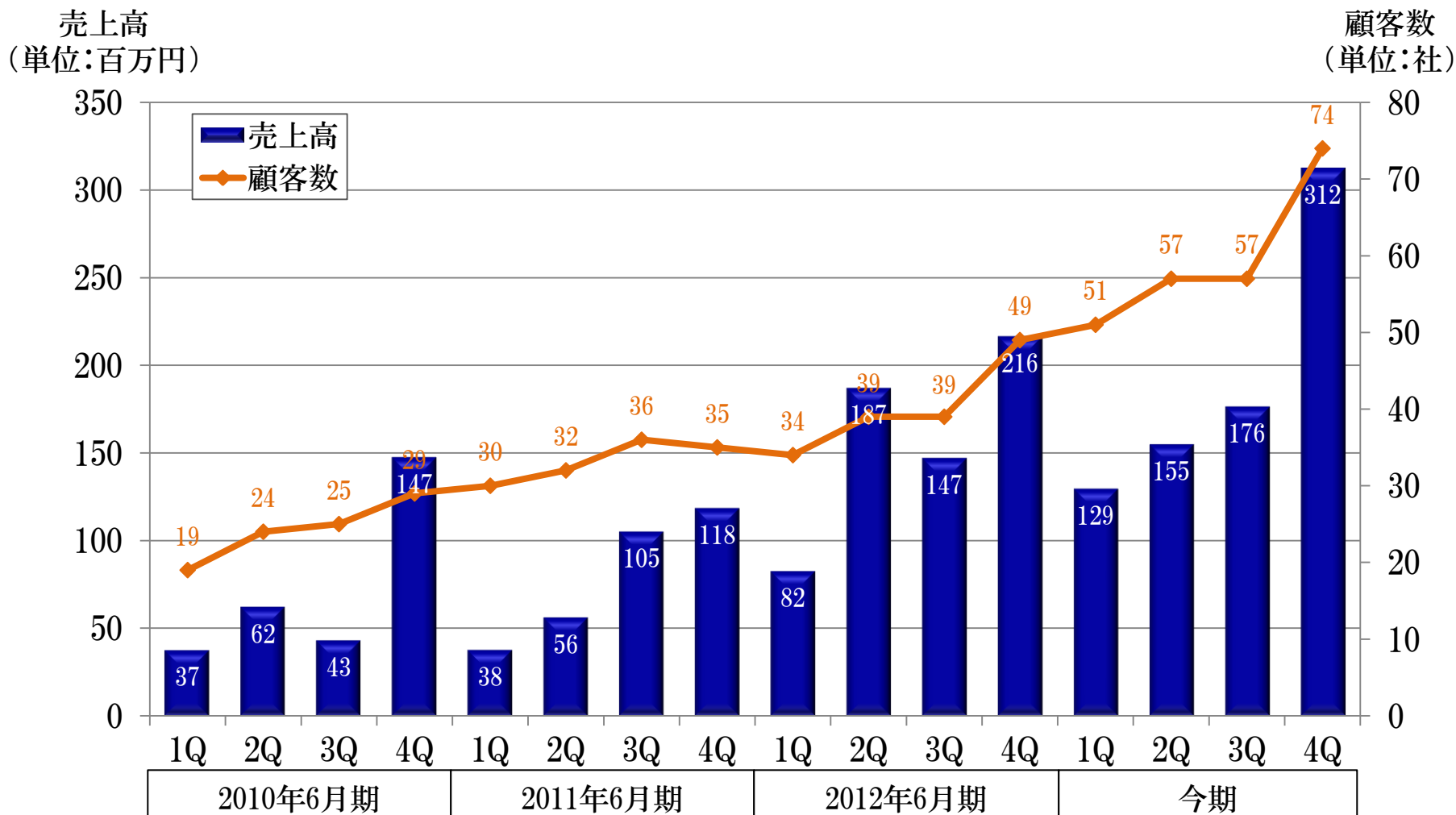
# AS事業 売上一顧客数推移

当第3四半期より売上回復。第4四半期に過去最高売上を更新。  
 (稼働人員 前期末38名→今期初32名→今期末43名※新卒5名を含む。)



# SOL事業 売上一顧客数推移

「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、「smartFOCUS」、「KXEN」をはじめとするソフトウェア販売が好調に推移。

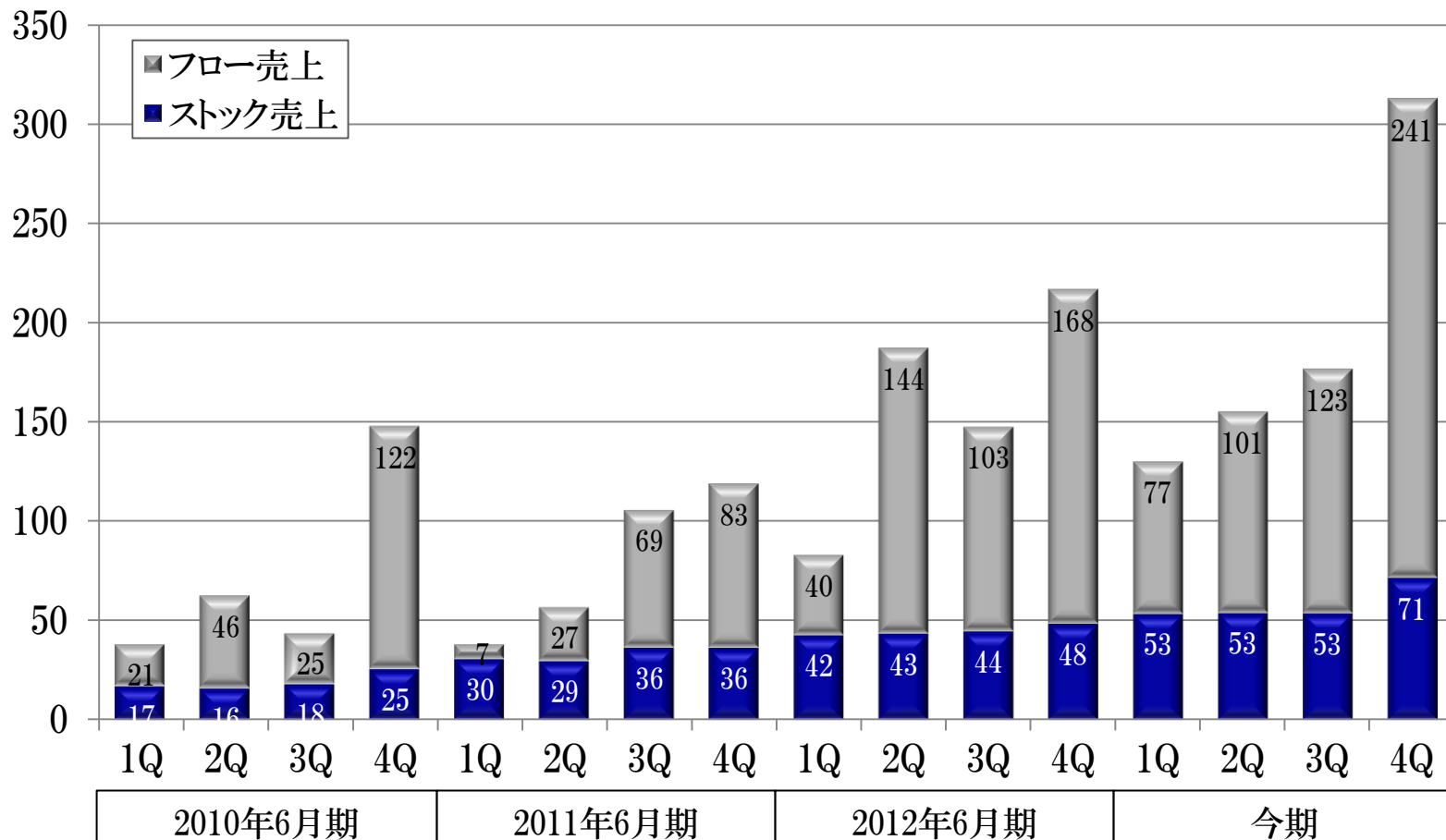




# SOL事業 売上構造

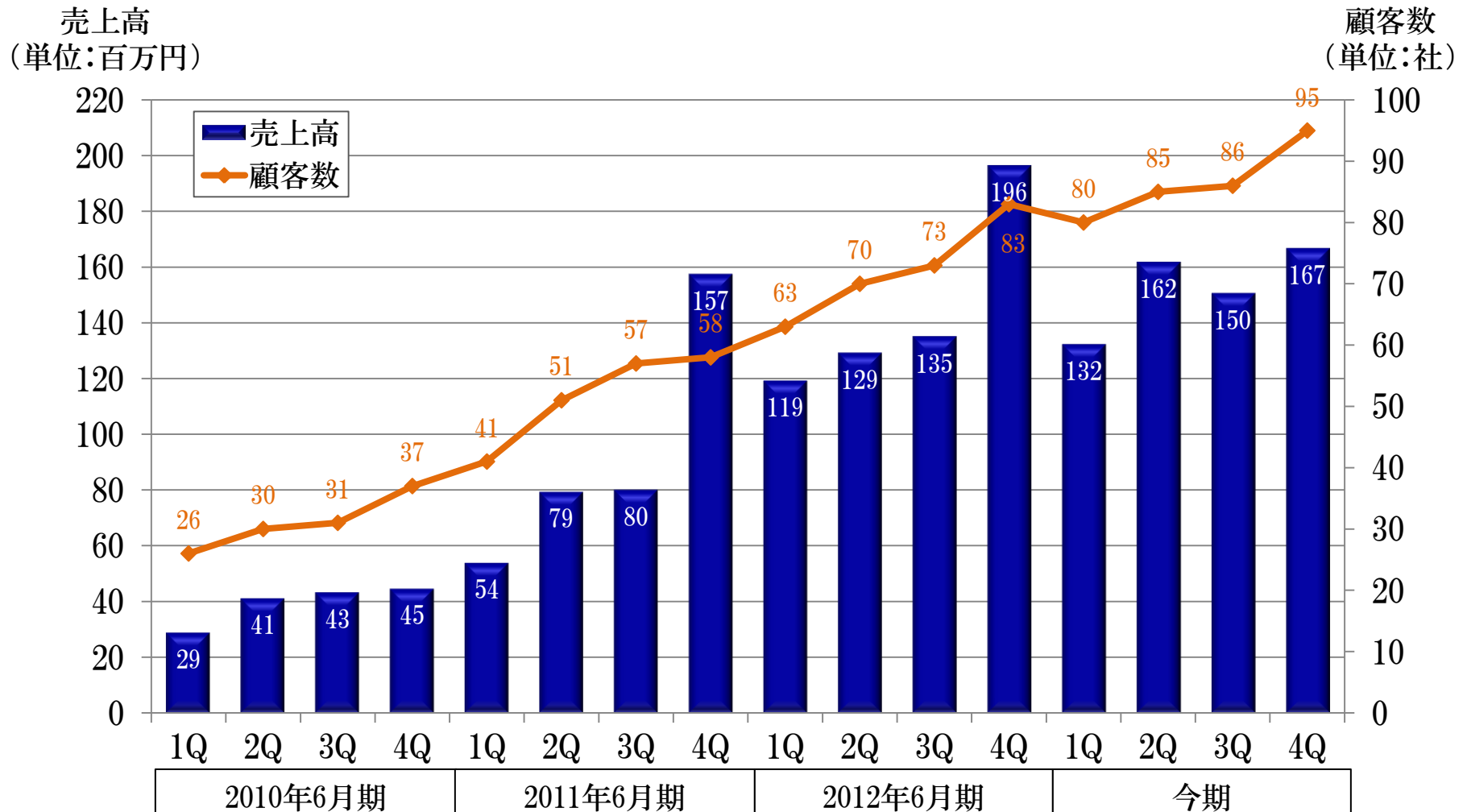
ソフトウェアの月額ライセンスや保守料などで構成されるストック売上は、今期に入ってから安定的に推移。

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注力。

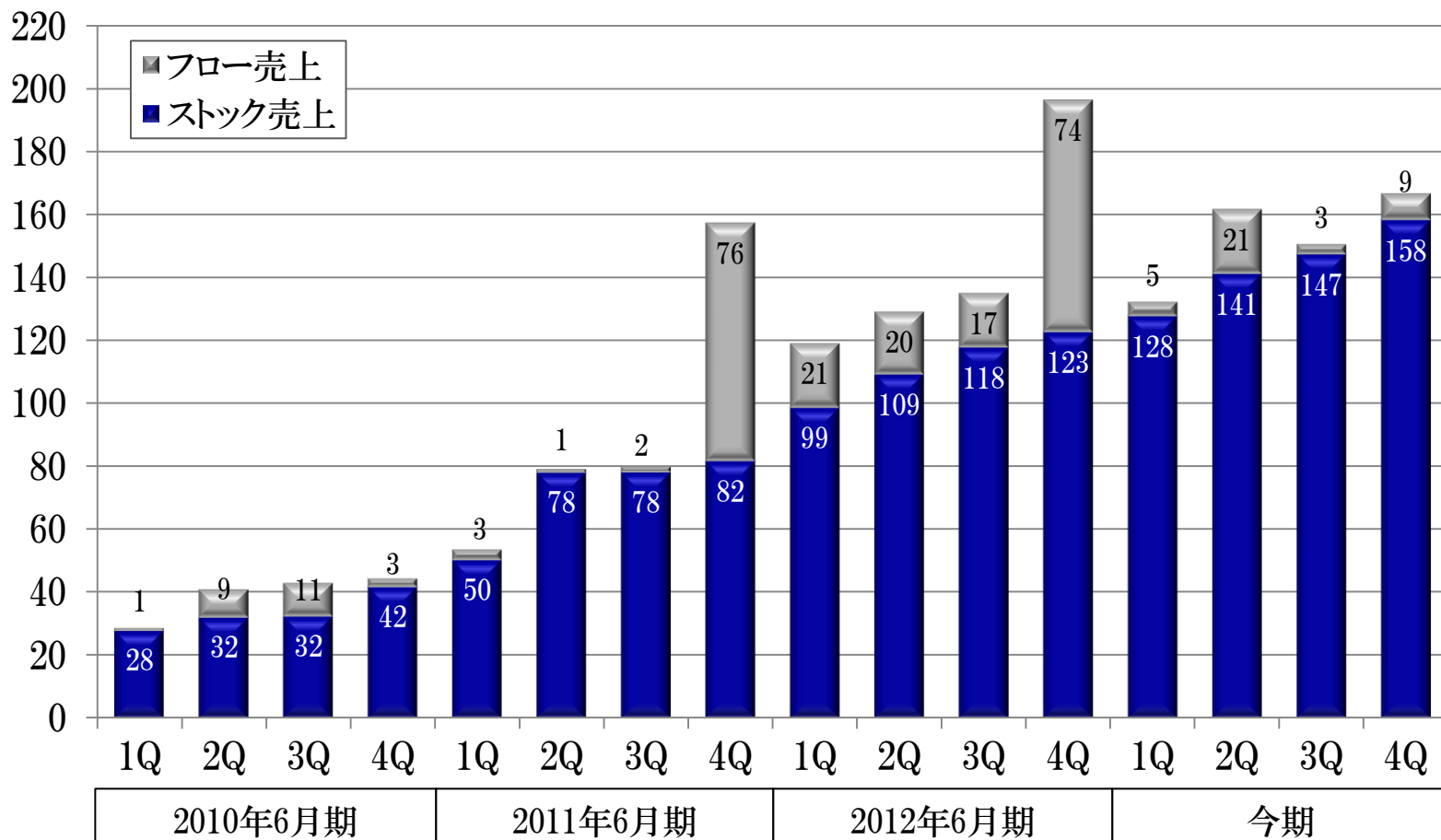


# ASP事業 売上構造

安定収益源となるストック売上は順調に増加。

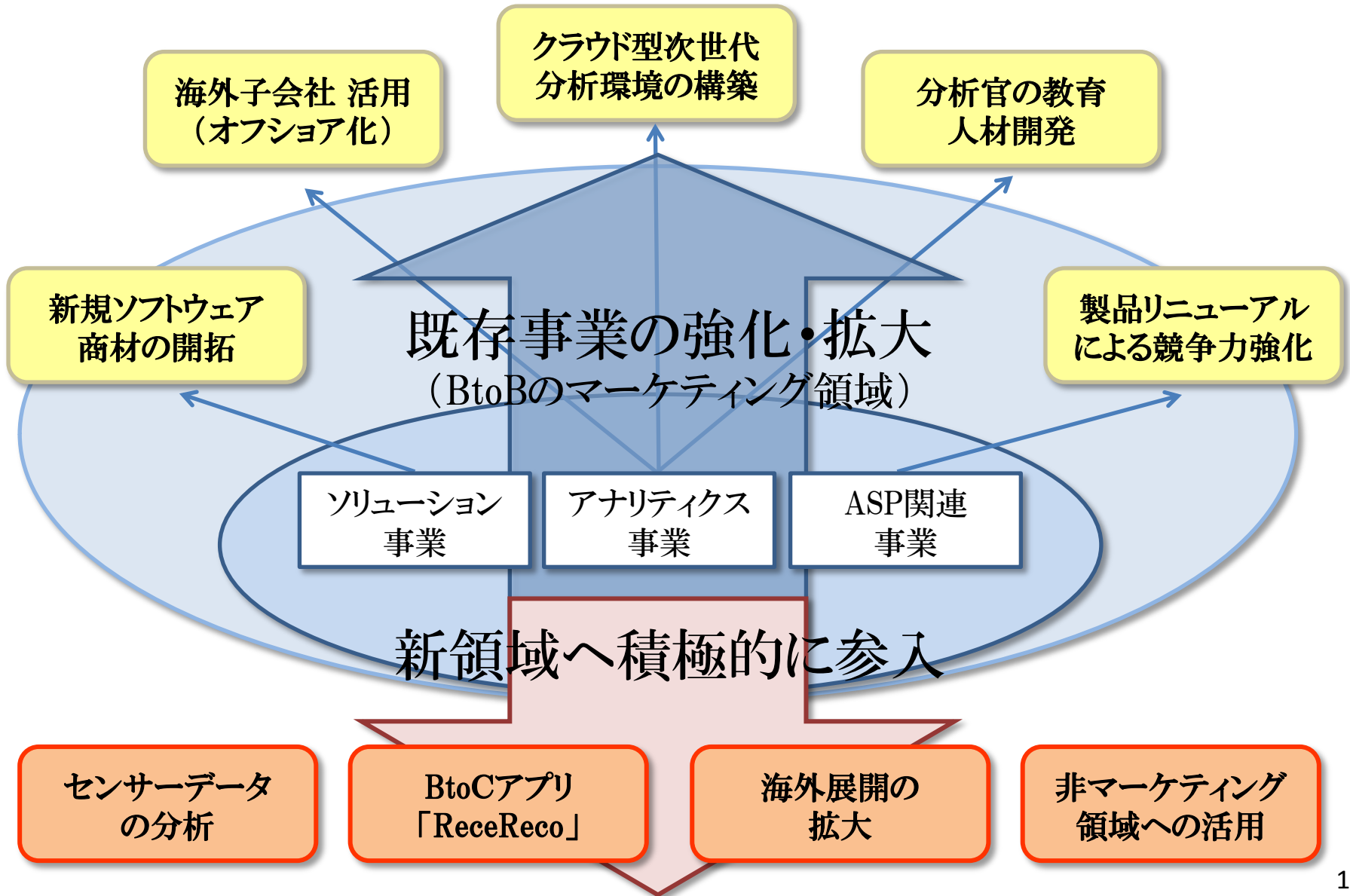
**ストック売上** 前期(12年6月期) 448百万円 → 今期(13年6月期) 574百万円 (+128.1%)

売上高  
(単位:百万円)

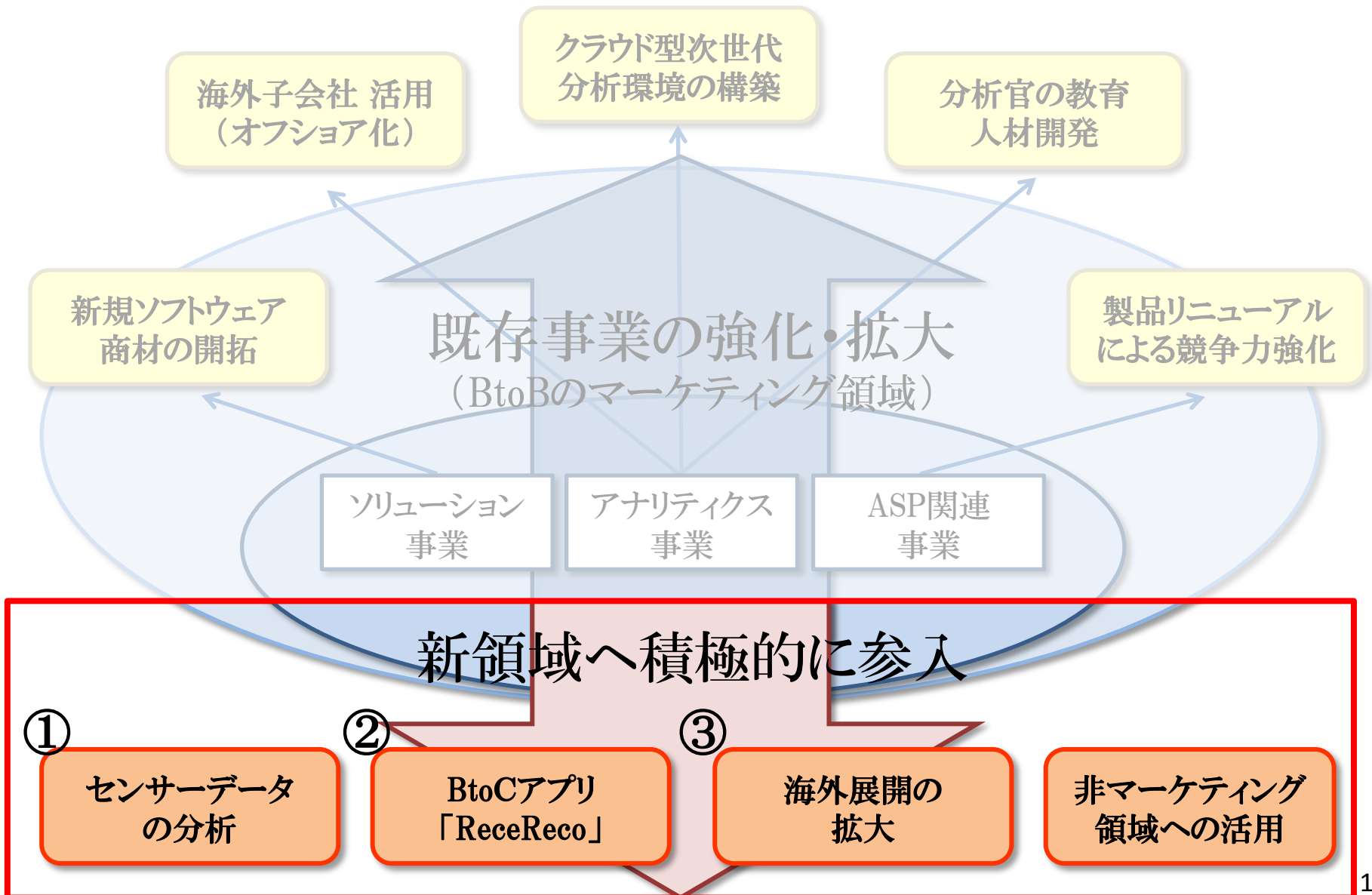


# 今後の取り組み

# 2014年6月期の取り組み



# 2014年6月期の取り組み



# 新たな取り組み - ①ReceReco



■ iOS端末のみで、100万ダウンロードを達成  
今秋にはAndroid版をリリース予定

■ 蓄積したReceRecoデータベース  
(他社にはないオリジナルデータ)の利活用へ

## ReceRecoデータベース

- ・日時
- ・性別
- ・店舗情報
- ・生年月日
- ・購入品目
- ・都道府県
- ・購入価格
- ・支出動向

# 新たな取り組み - ② センシングデータ

## テレマティクスデータ

2012年12月  
(株)テクトムへの出資



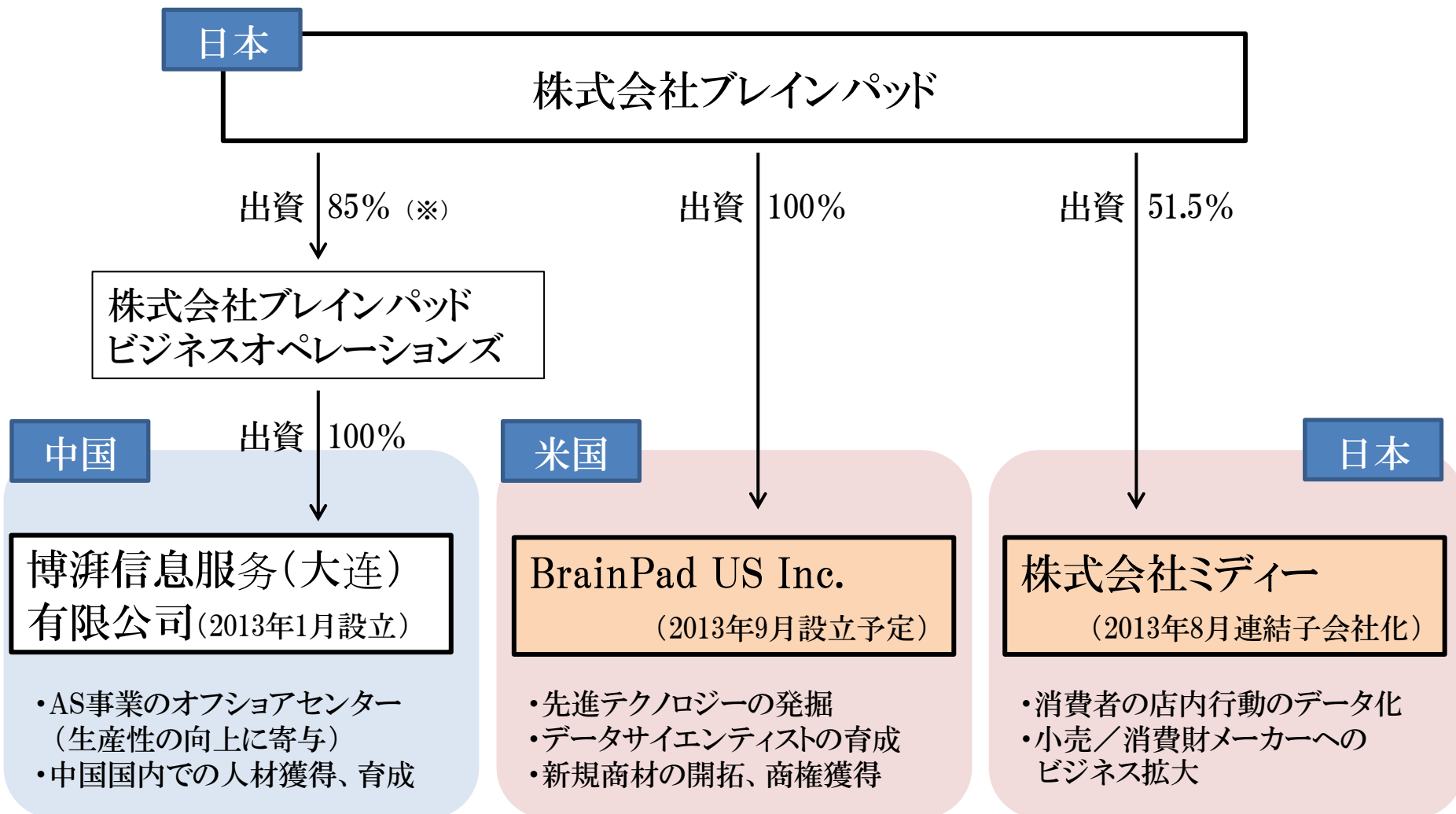
## 消費者の店内行動データ

2013年8月  
(株)ミディー 連結子会社化



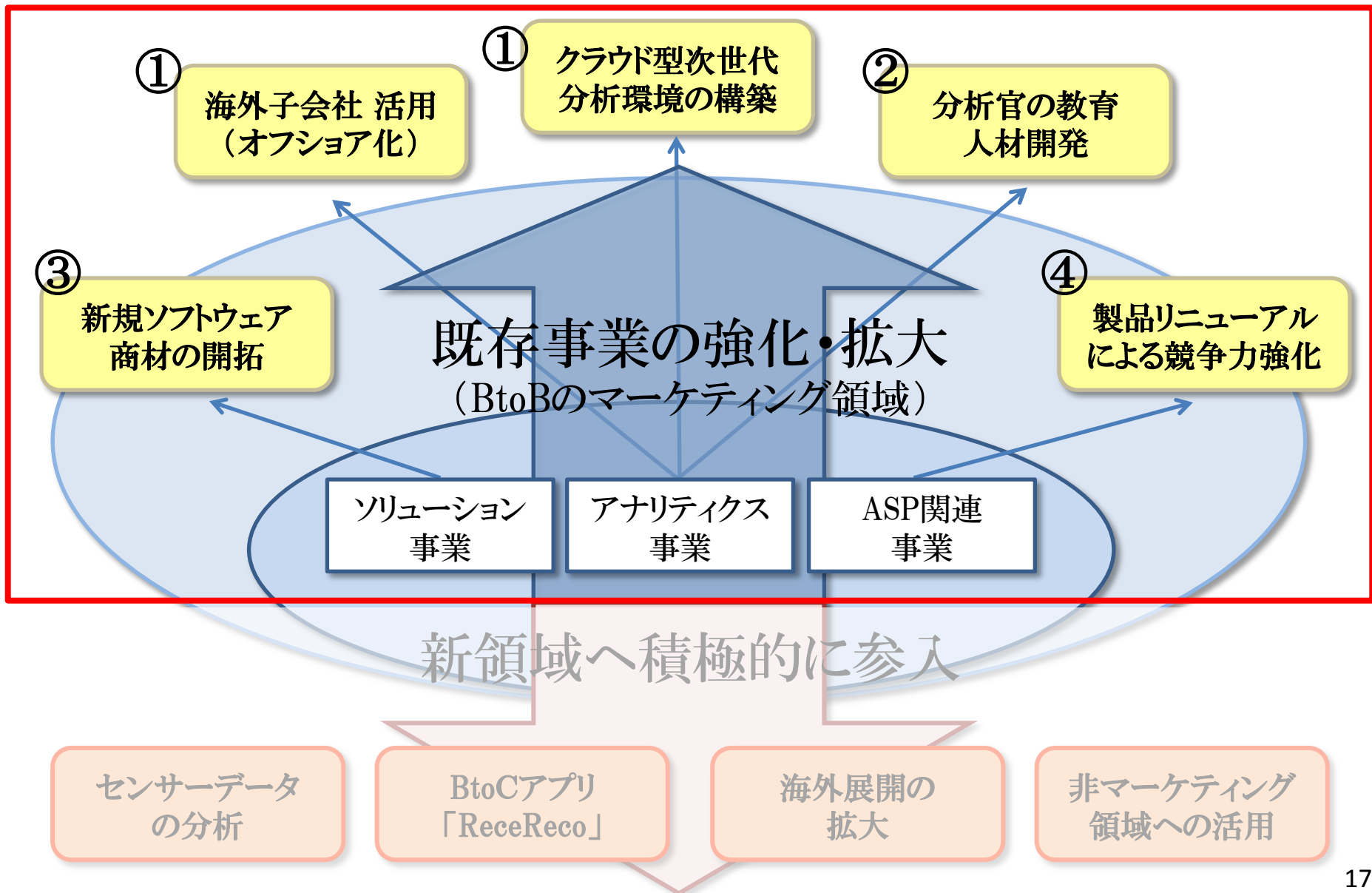


# 新たな取り組み - ③海外展開の拡大、M&A




(※)残り15%はフオジンジャパン(株)が出資

# 2014年6月期の取り組み



# ①AS事業の取り組み

分析需要の高度化とコモディティ化 両面への対応に引き続き注力。

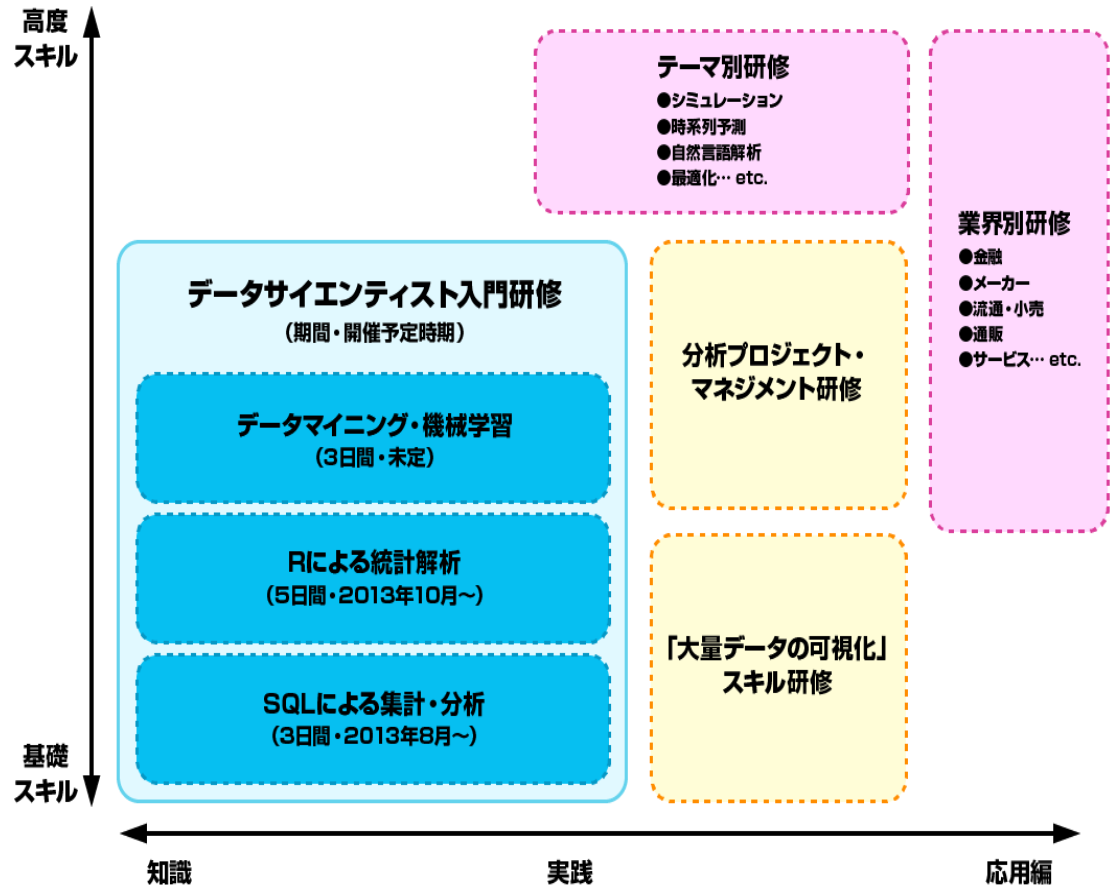
	高度化	コモディティ化
オフサイト	<ul style="list-style-type: none"><li>・高スキル人材を集中</li><li>・高度先進事例の開発 ⇒ミディー、ブレインパッドUS</li><li>・自社蓄積データの活用 ⇒ReceReco、ミディー</li></ul>	ブレインパッド大連の本格稼働
オンサイト	 <p>クラウド分析環境を活用 ⇒人材配置の流動化</p>	〔オンサイト業務に特化した人材の育成・採用 (今後着手予定)〕

# ②AS事業の取り組み

データ分析人材の育成ニーズの高まりに対応 ⇒ 教育ビジネスを開始。

第一弾として、  
データサイエンティストの  
コアスキル確立を支援する  
入門研修の提供を開始。

[今期の目標]  
法人／個人向けに  
研修プログラムを15回、  
約300名に提供



# ③SOL事業の取り組み

海外製品のラインナップの拡充と、新規製品の営業体制確立に注力。

< 国内では当社のみが取り扱っている特徴ある製品群 >

データ分析の  
自動化に対応



2013年6月期下半期の  
販売実績4本

マーケティング効果の  
最大化を支援

smartFOCUS

marketing QED  
EFFECTIVENESS TECHNOLOGY

Probance  
Hyper Marketing

Campaign Commander  
Email & Mobile Edition

ソーシャルメディア  
分析に対応



crimson hexagon  
KNOW MORE. KNOW WHY. KNOW HOW

2013年6月期に、  
取り扱いを開始した製品

# ④ASP事業の取り組み

主力2サービス「Rtoaster」「L2Mixer」のユーザビリティ向上 および  
新規サービスの販売体制の確立に注力。

リニューアルによる  
既存契約維持と  
新規顧客獲得



アドテク領域への対応  
と既存案件の拡大



自社開発サービス  
の販売強化



# Appendix

- 会社のプロフィール
- P/Lの概要
- B/Sの概要
- 顧客数、顧客単価推移
- (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)平均顧客単価・顧客数 四半期移動平均
- (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】 327百万円（2013年6月30日現在）
- 【従業員数】 130名（連結、2013年6月30日現在）
- 【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、ASP関連事業
- 【連結子会社】 株式会社ブレインパッドビジネスオペレーションズ  
博滙信息服务(大连)有限公司（中国・大连市）  
（2013年6月30日現在）



# 第10期 P/Lの概要

(単位:百万円)

	(A) 前事業年度 累計期間	(B) 当連結会計年度 累計期間	(C=B-A)	(C/A)	増減理由
売上高	1,946	2,082	136	7.0%	
売上原価	1,037	1,151	114	11.0%	生産に係る人件費の増加 ほか
売上総利益	908	931	23	2.5%	
販売費及び 一般管理費	571	744	173	30.3%	本社人件費の増加、大連子会社の費用増加 ほか
営業利益	337	187	-150	-44.6%	
経常利益	315	164	-151	-48.0%	
税引前 当期純利益	315	164	-151	-48.0%	
当期純利益	182	93	-89	-49.0%	

※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。上記は、前年同期の単体業績との比較です。

# 第10期 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) 当連結会計年度 2013年6月期 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	368	-158	-30.1%	投資活動のため
受取手形及び売掛金	404	500	96	23.7%	6月度の売上が大きかったため
仕掛品	5	1	-4	-81.6%	
繰延税金資産	11	9	-2	-14.7%	
その他	68	78	10	15.0%	前払費用(ソフトウェア保守料など)の増加ほか
流動資産合計	1,015	956	-58	-5.7%	
固定資産					
有形固定資産	74	105	32	42.6%	サーバーの購入ほか
無形固定資産	204	278	74	36.3%	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	113	74	192.3%	(株)テクトムへの出資、本社移転に伴う敷金ほか
固定資産合計	317	496	180	56.7%	
資産合計	1,332	1,453	121	9.1%	

※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。上記は、前年同期の単体業績との比較です。

# 第10期 B/Sの概要(負債・純資産の部)

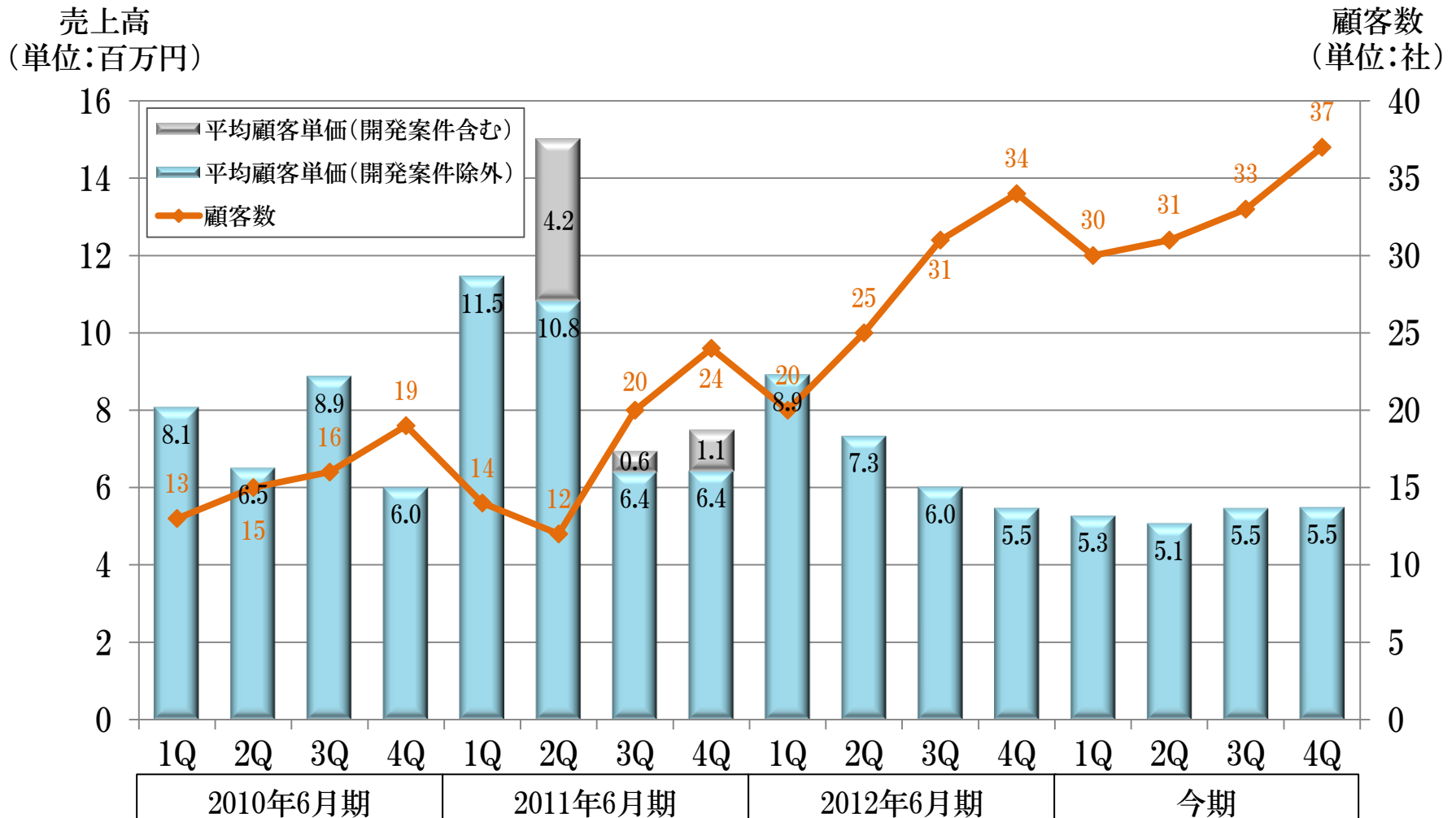
(単位:百万円)

	(A) 前事業年度 2012年6月期 期末	(B) 当連結会計年度 2013年6月期 期末	(C=B-A) 増減額	(C/A) 増減率	増減理由
<b>負債の部</b>					
流動負債					
買掛金	27	68	41	153.6%	6月度のライセンス仕入が多く発生したため
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	60	48	385.6%	固定資産購入ほか
未払費用	87	107	20	23.0%	ソフトウェア保守料の増加ほか
資産除去債務	-	13	13	-	オフィス移転に伴う計上ほか
その他	179	102	-77	-43.0%	未払法人税等の減少ほか
流動負債合計	323	360	37	11.4%	
固定負債					
長期借入金	21	11	-10	-48.0%	借入金の返済による減少
その他	5	-	-5	-	
固定負債合計	26	11	-15	-58.2%	
<b>負債合計</b>	<b>349</b>	<b>371</b>	<b>22</b>	<b>6.2%</b>	
<b>純資産の部</b>					
株主資本					
資本金	326	327	1	0.4%	ストックオプションの行使による増加
資本剰余金	303	304	1	0.4%	ストックオプションの行使による増加
利益剰余金	353	446	93	26.2%	
自己株式	-	-0	-0	-	
株主資本合計	982	1,077	95	9.7%	
その他の包括利益累計額	0	5	5	-	新株予約権の発行ほか
<b>純資産合計</b>	<b>982</b>	<b>1,082</b>	<b>100</b>	<b>10.1%</b>	
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,332</b>	<b>1,453</b>	<b>121</b>	<b>9.1%</b>	

※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。上記は、前年同期の単体業績との比較です。

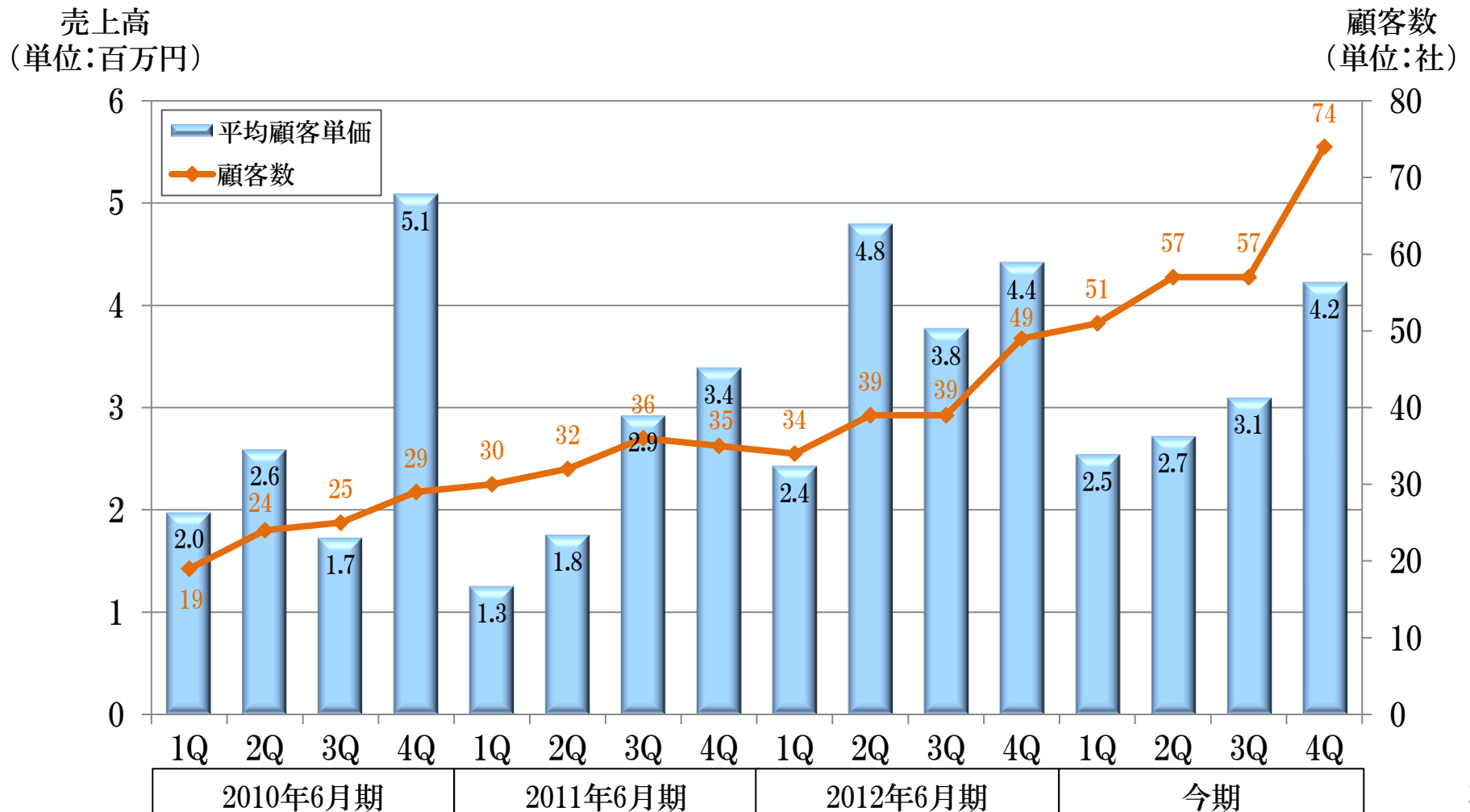
# AS事業 顧客数－顧客単価推移

「ビッグデータ」トレンドを受け、顧客数が伸びる一方、小型案件、単発案件の増加により顧客単価の減少傾向が続いていたが、下げ止まりつつある。



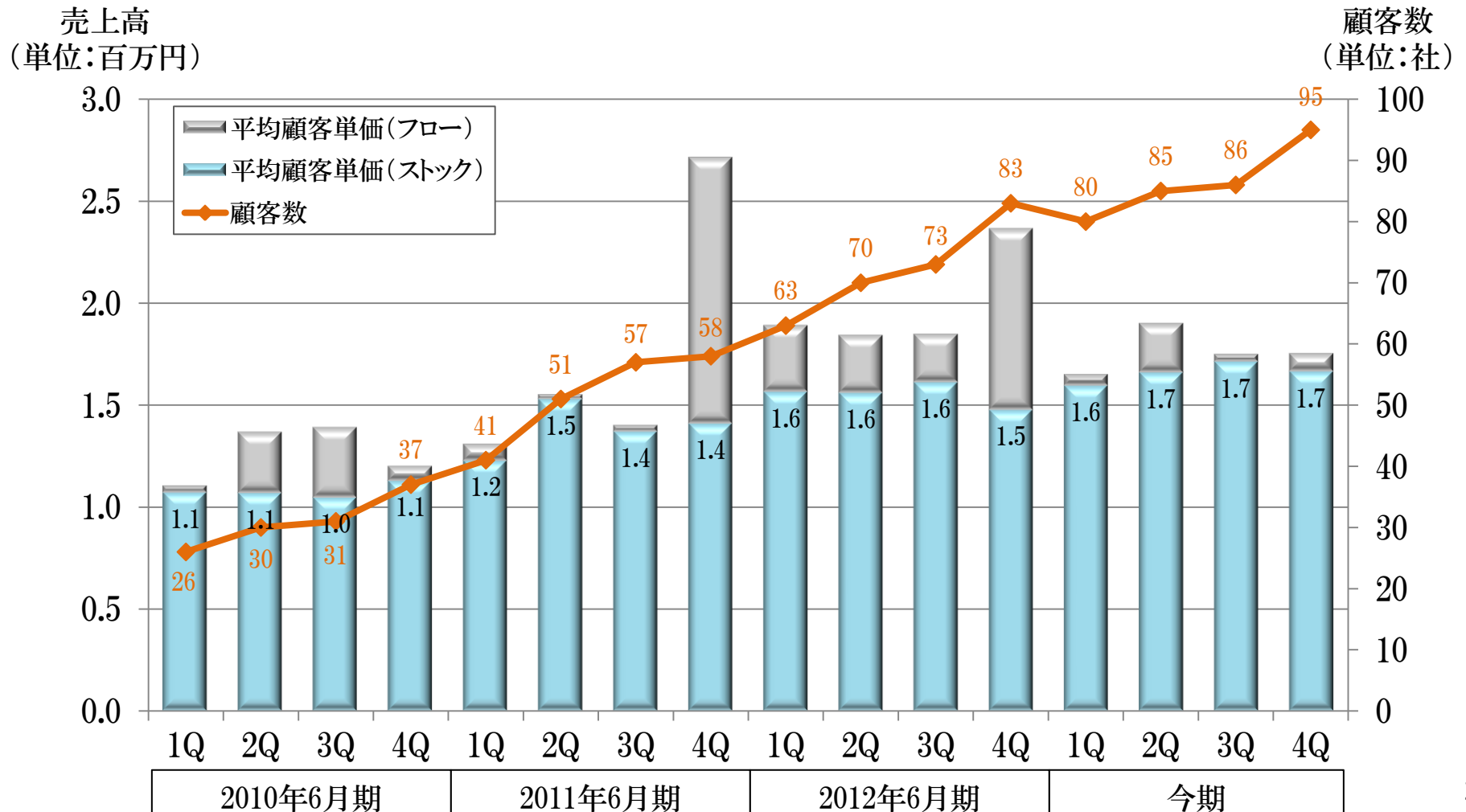
# SOL事業 顧客数—顧客単価推移

第2四半期に販売代理店契約を締結した「KXEN」のライセンス販売により  
第4四半期に顧客単価が上昇。



# ASP事業 顧客数－顧客単価推移

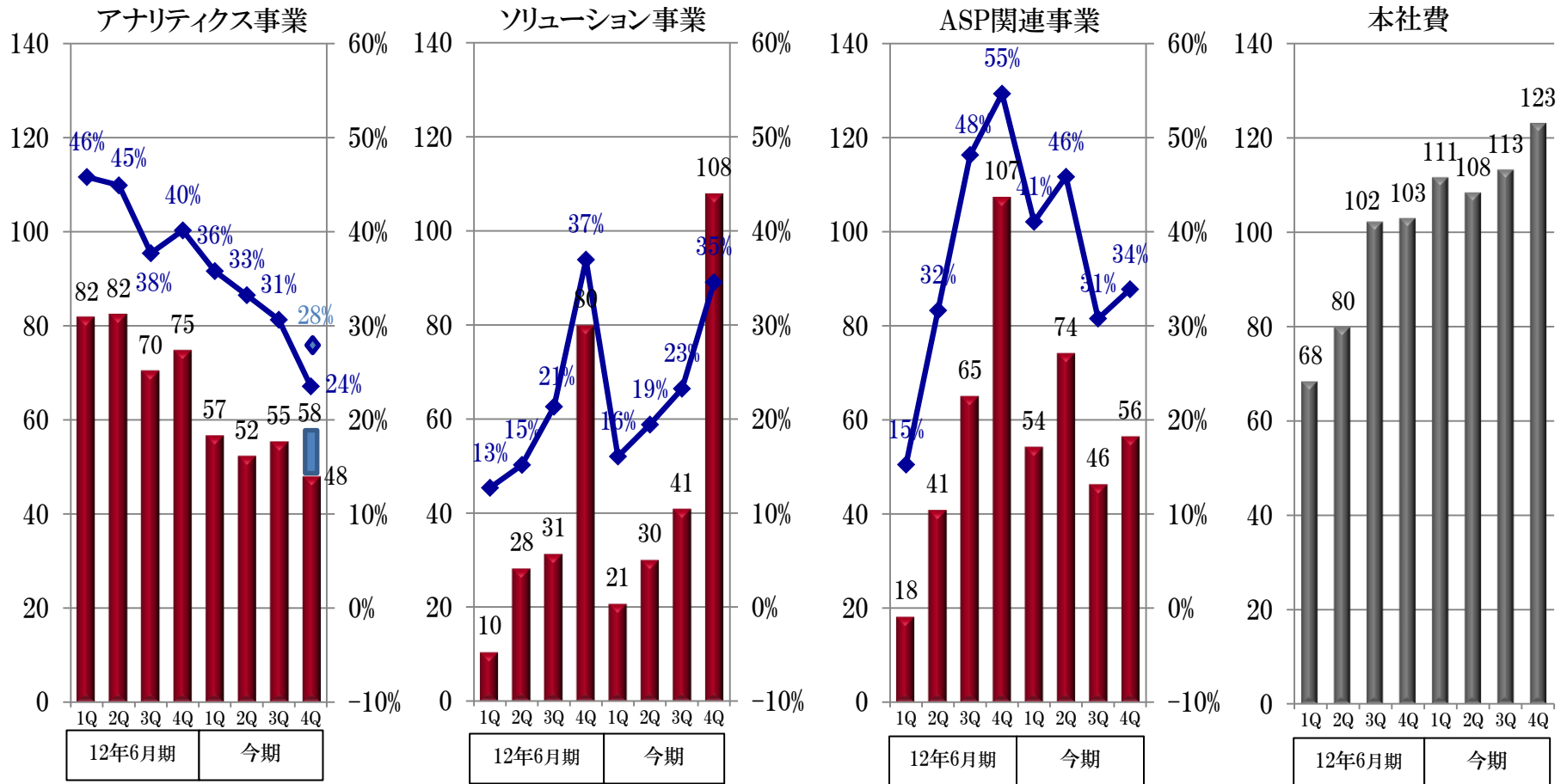
「Rtoaster」について、新たにインターネット事業者向けの大型案件を獲得するなど、顧客単価向上に注力。



# (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。

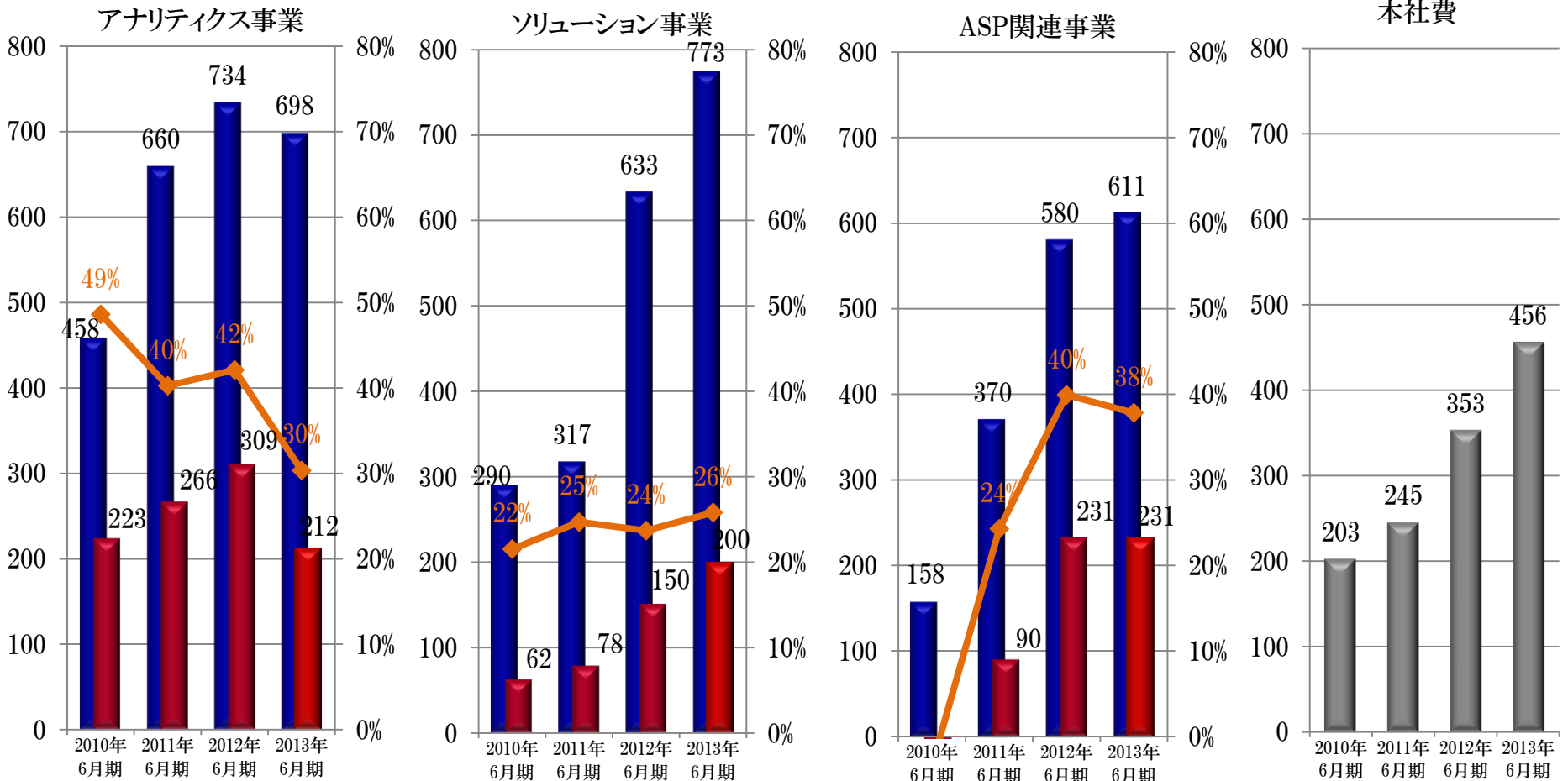
左軸/四半期セグメント利益(単位:百万円)、右軸/セグメント利益率



※AS事業の今期4Qに、過去に開発した分析モデル(ソフトウェア)の除却(10百万円)を行いました。  
これを考慮しない場合のセグメント利益は58百万円(利益率28%)となります。

# (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



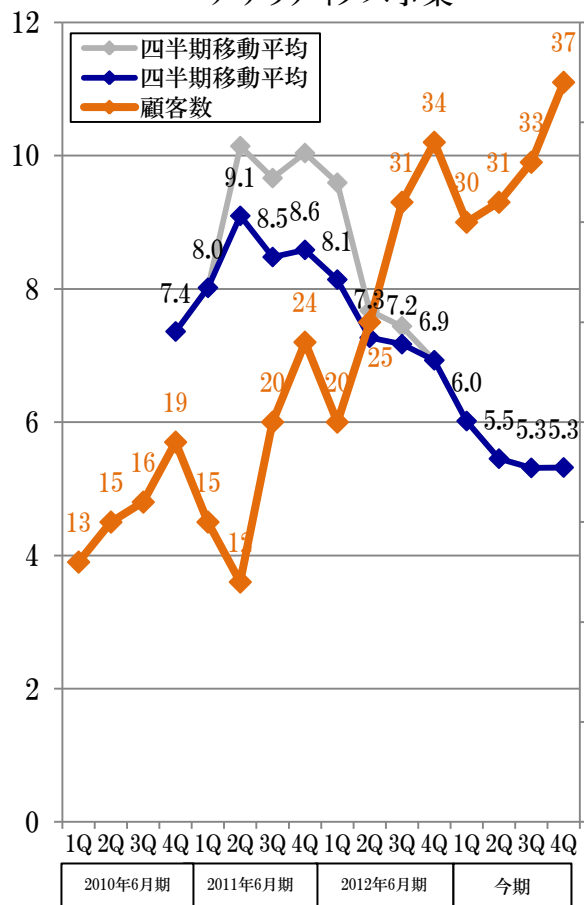


# (参考)セグメント別平均顧客単価・顧客数推移

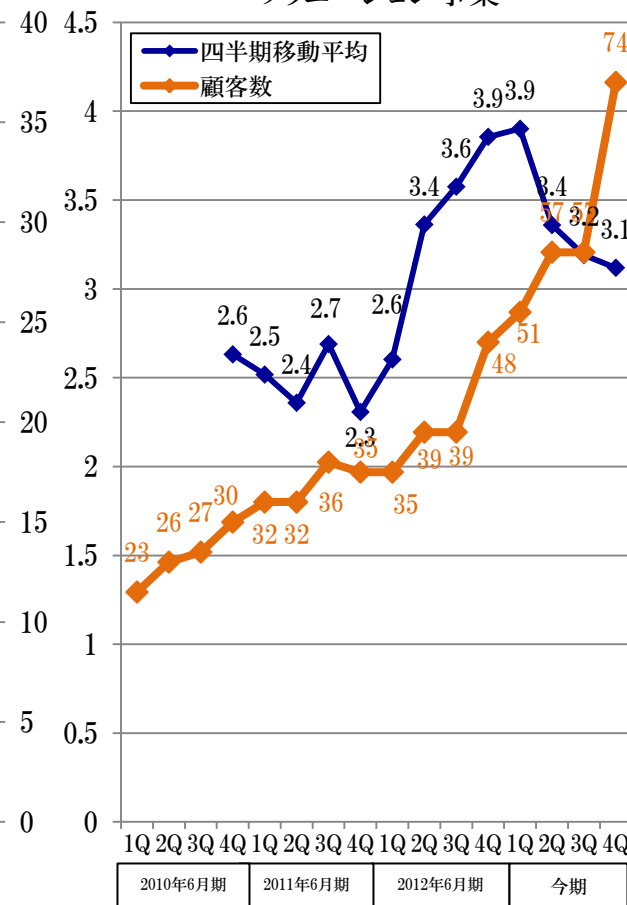
(四半期移動平均)

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)

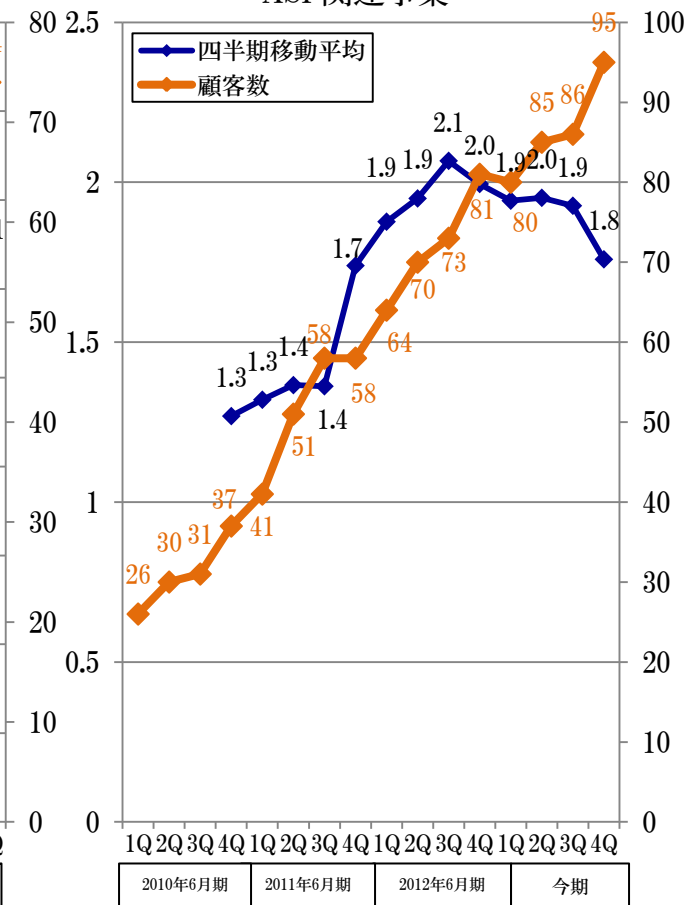
アナリティクス事業



ソリューション事業

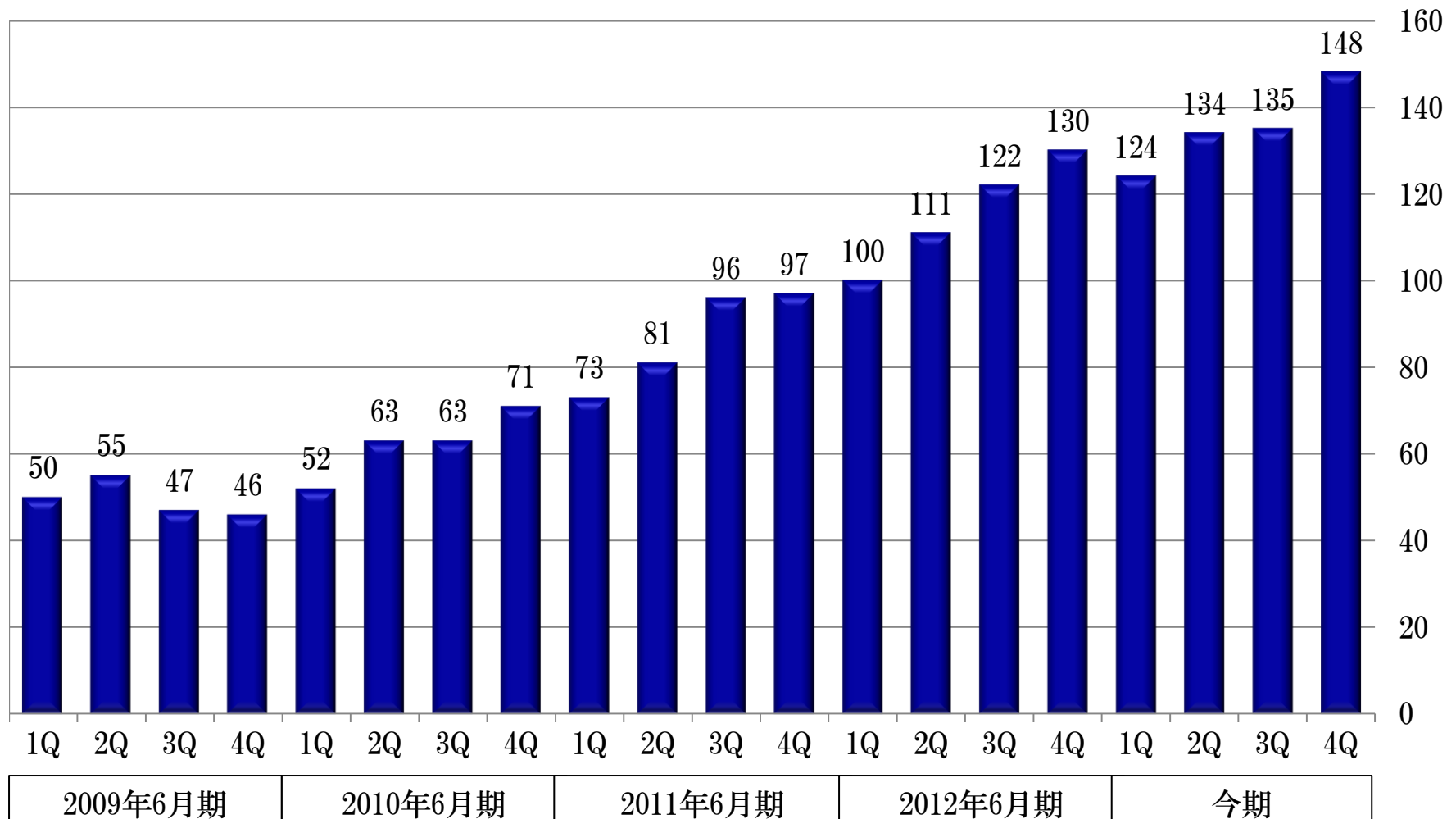


ASP関連事業



# (参考)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。