



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3四半期 決算補足説明資料

2014年5月13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3四半期連結業績サマリ
- 2014年6月期 第3四半期単体業績サマリ
 - ー アナリティクス事業(AS事業)
 - ー ソリューション事業(SOL事業)
 - ー 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3四半期 連結業績サマリ

(2013年7月～2014年3月)

売上高は順調に伸長。利益面は、投資フェーズにある子会社の増加(ミディー、米国現地法人)に伴う立ち上げ費用の発生により、成長が一部相殺されています。

全社

• 売上高	: 1,828百万円	前年同期比+30.6%
• 営業利益	: 112百万円	前年同期比+15.1%
• 経常利益	: 93百万円	前年同期比+16.4%
• 当期純利益	: 33百万円	前年同期比△23.0%

アナリティクス事業 (AS事業)

• 売上高	: 601百万円	前年同期比+18.5%
-------	----------	-------------

ソリューション事業 (SOL事業)

• 売上高	: 645百万円	前年同期比+48.5%
-------	----------	-------------

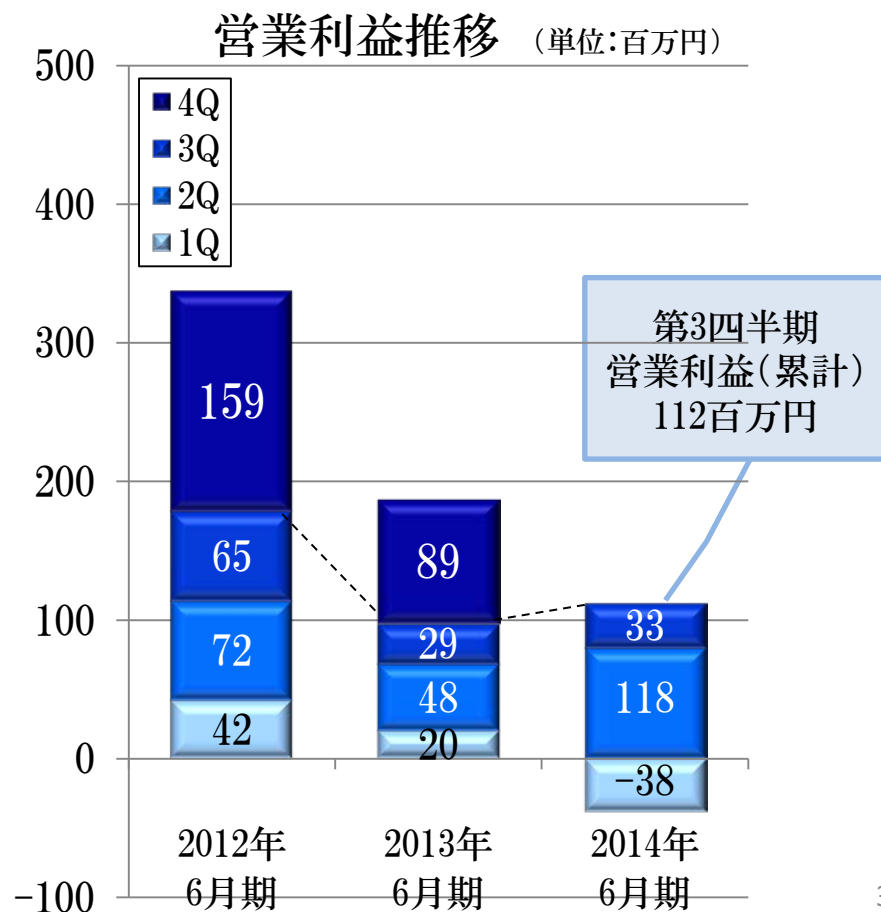
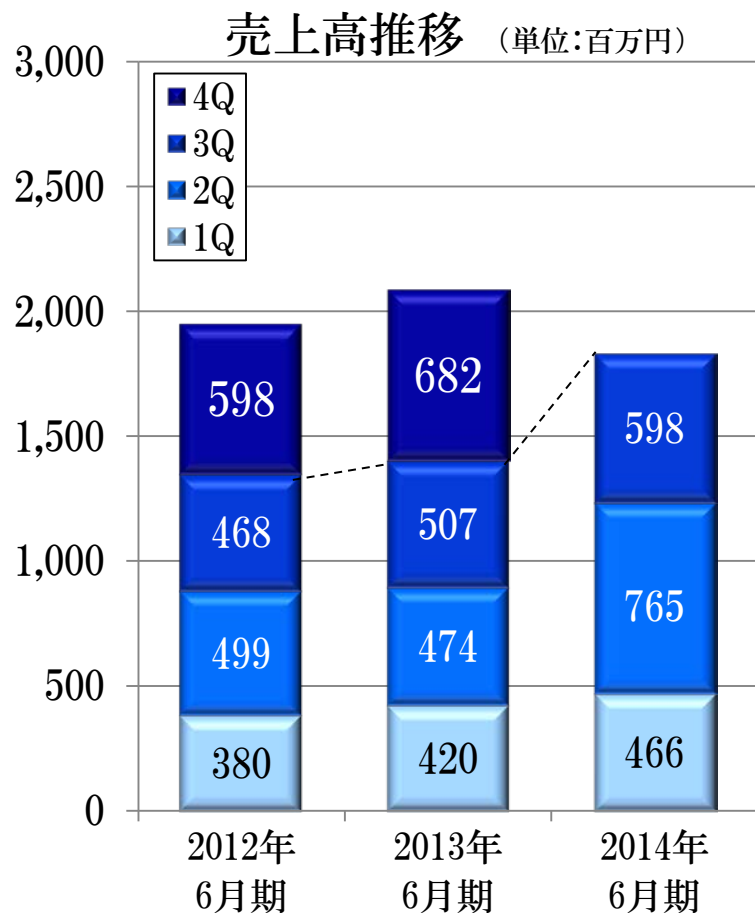
マーケティング プラットフォーム事業 (MP事業)

• 売上高	: 580百万円	前年同期比+27.0%
-------	----------	-------------

(旧・ASP関連事業)

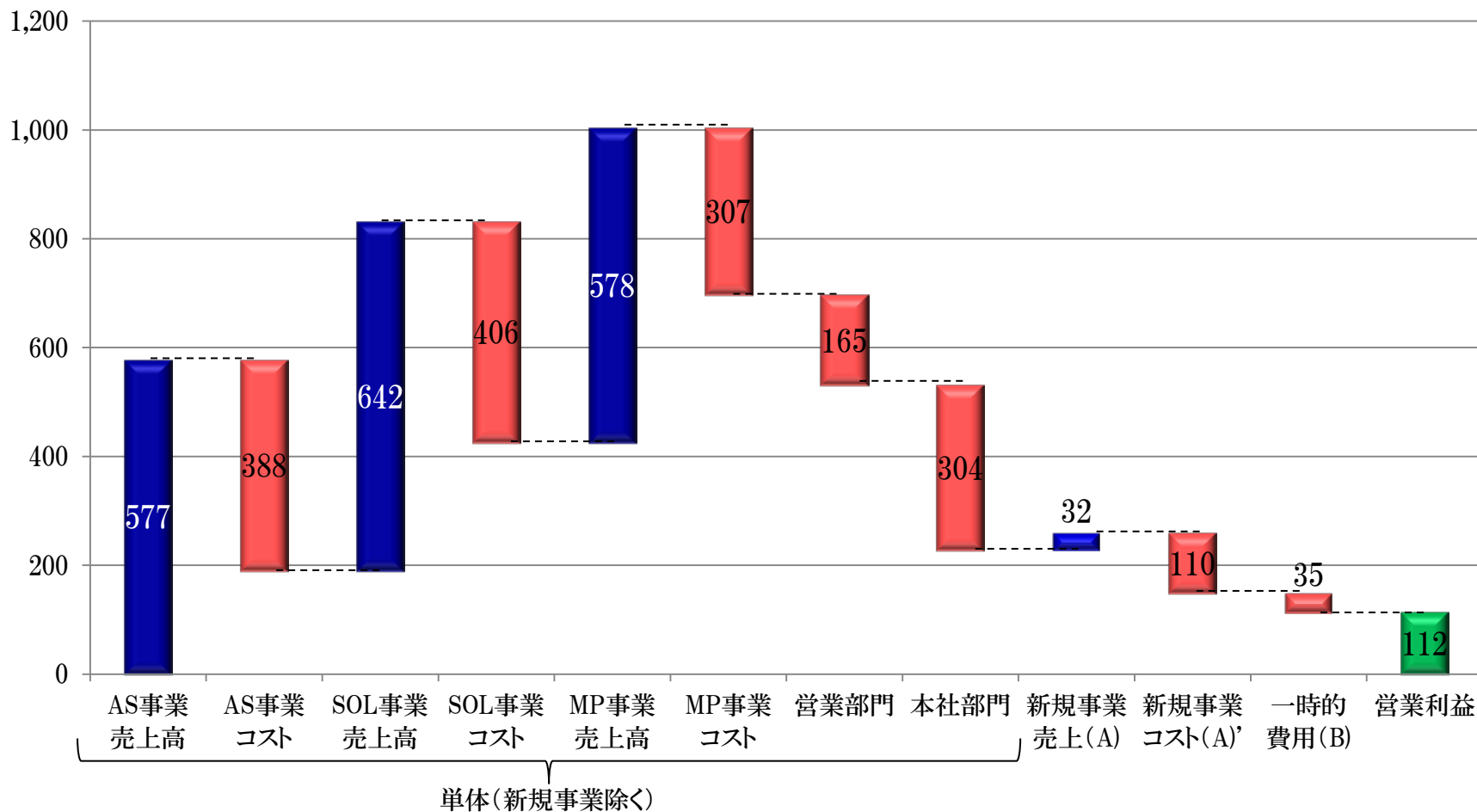
第3四半期 連結業績サマリ

当四半期(1月～3月)は、ライセンス販売に係る大型案件のあった第2四半期と比べると売上・利益規模が小さくなりましたが、前年同期比では順調に成長しました。



第3四半期 収益構造

(単位:百万円)



<新規事業売上(A)に含まれるもの>

ReceReco、教育ビジネス、子会社の売上

<新規事業コスト(A)'に含まれるもの>

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

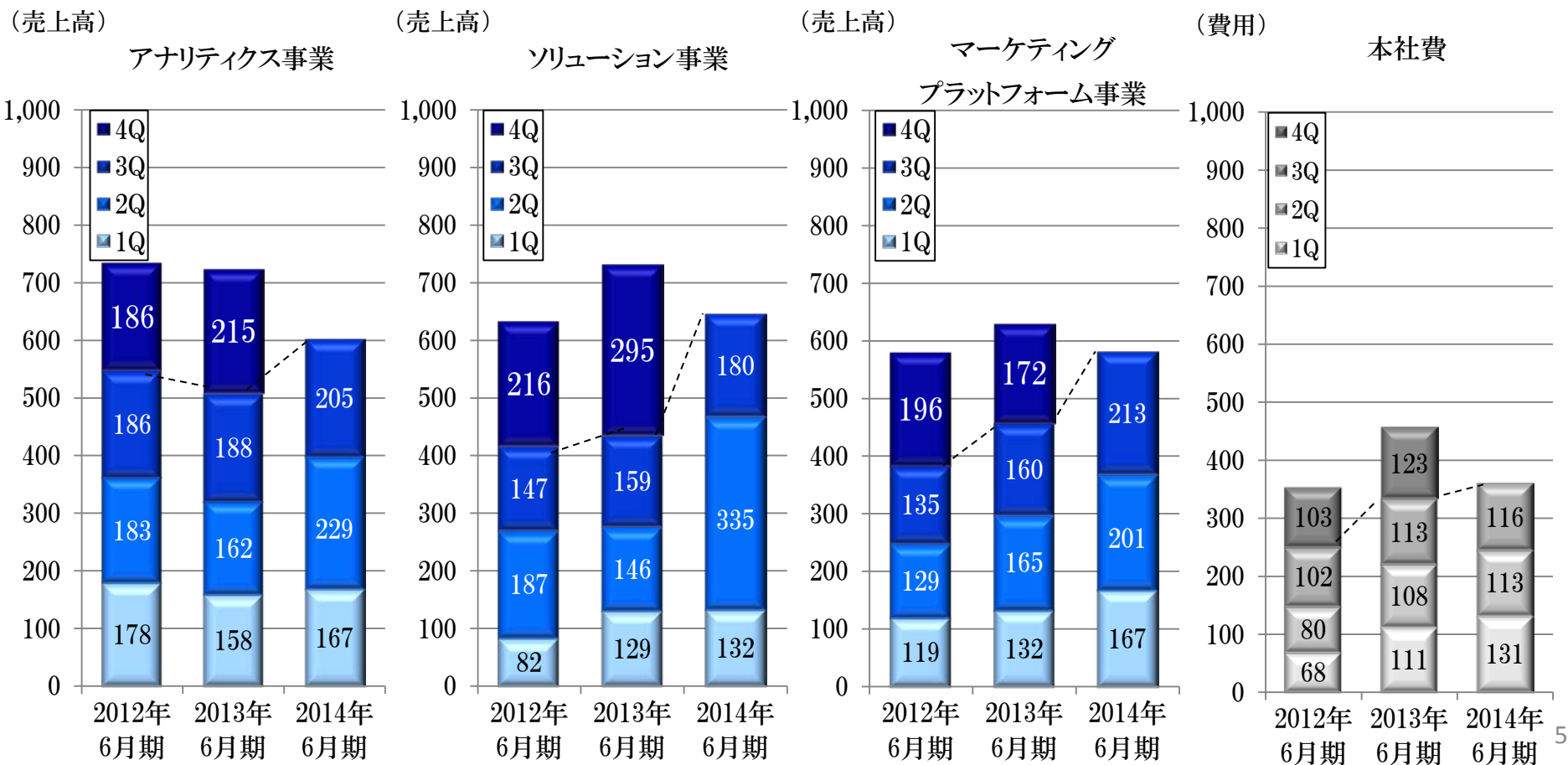
<一時的費用(B)に含まれるもの>

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3四半期 連結セグメント業績サマリ

当四半期(1月～3月)は、3事業ともに前年同期を上回り順調に成長しました。
 第1四半期にオフィス移転等により一時的に増加した本社費も、
 引き続き例年並みに推移しています。

(単位:百万円)



第3四半期 単体業績サマリ

(2013年7月～2014年3月)

ブレインパッド単体では、売上高の増加により利益も好調に伸長しています。

全社

• 売上高	: 1,810百万円	前年同期比+29.3%
• 営業利益	: 148百万円	前年同期比+42.8%
• 経常利益	: 133百万円	前年同期比+52.4%
• 当期純利益	: 75百万円	前年同期比+48.9%

アナリティクス事業 (AS事業)

• 売上高	: 588百万円	前年同期比+15.9%
-------	----------	-------------

ソリューション事業 (SOL事業)

• 売上高	: 641百万円	前年同期比+47.5%
-------	----------	-------------

マーケティング プラットフォーム事業 (MP事業)

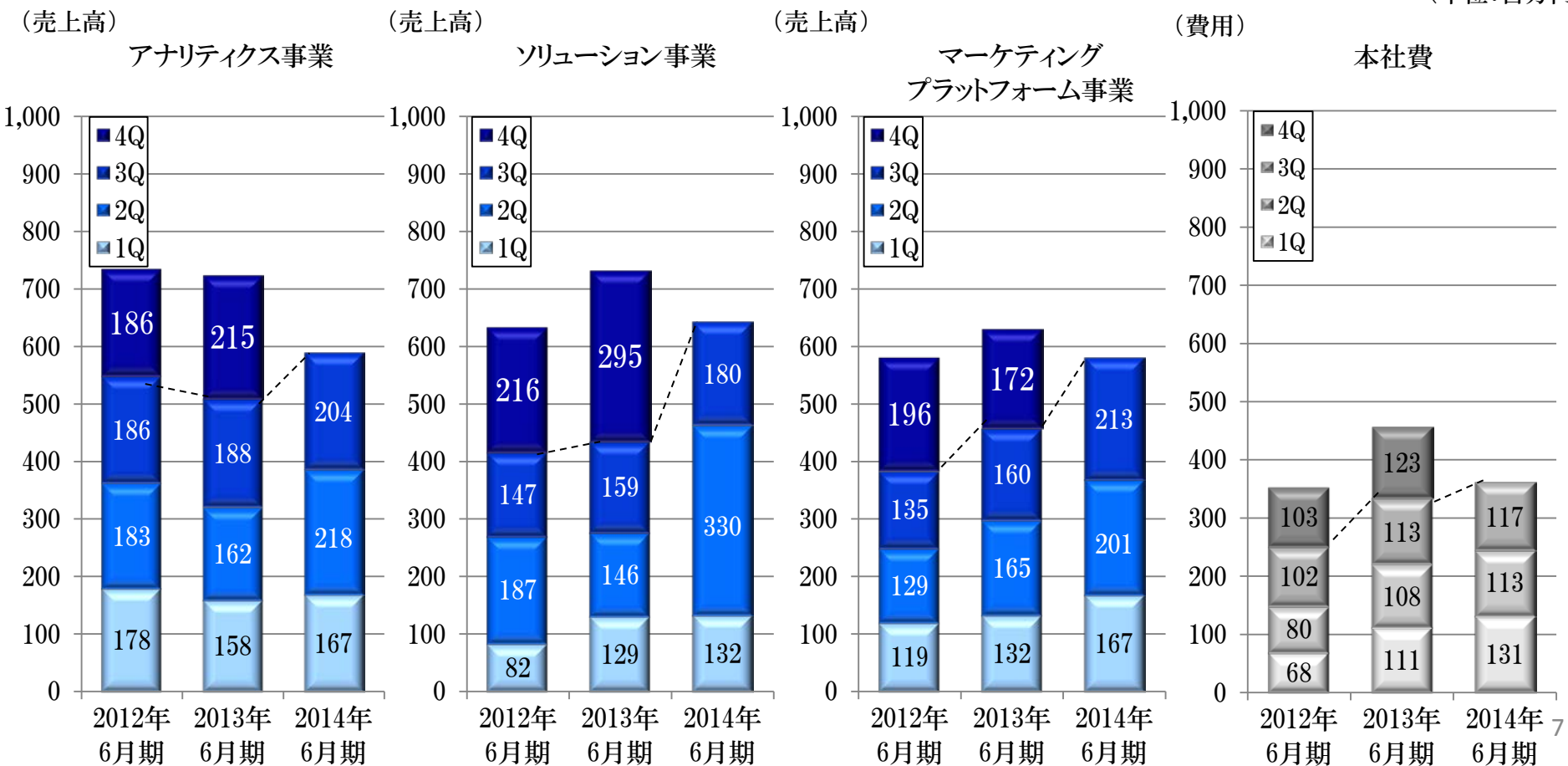
• 売上高	: 580百万円	前年同期比+27.0%
-------	----------	-------------

(旧・ASP関連事業)

第3四半期 単体セグメント業績サマリ

連結と同様に、3事業ともに前年同期を上回り順調に成長しました。

(単位:百万円)

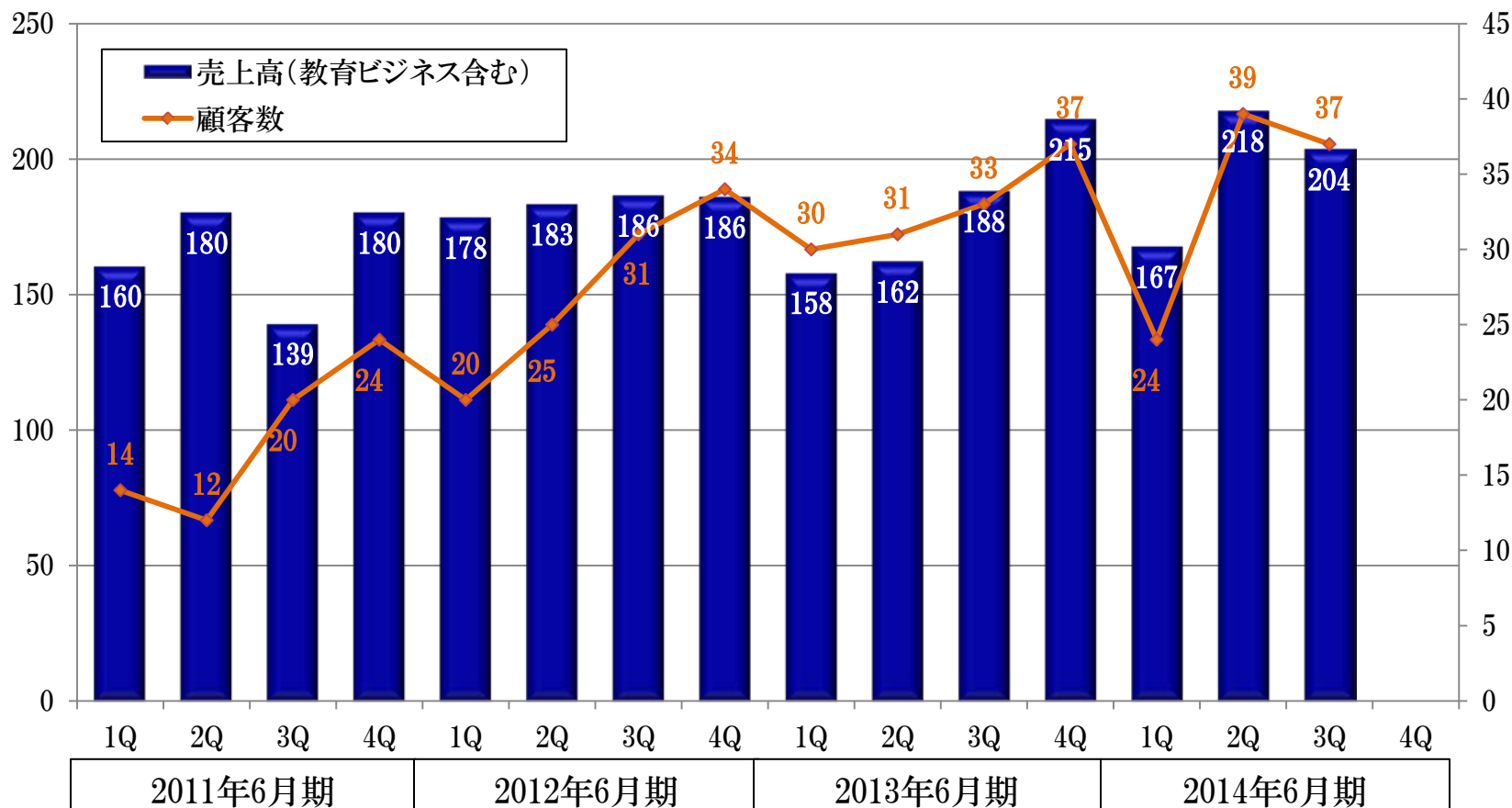


AS事業 売上一顧客数推移

売上高、顧客数ともに第2四半期の水準を維持し、順調に推移しています。

売上高
(単位:百万円)

顧客数
(単位:社)

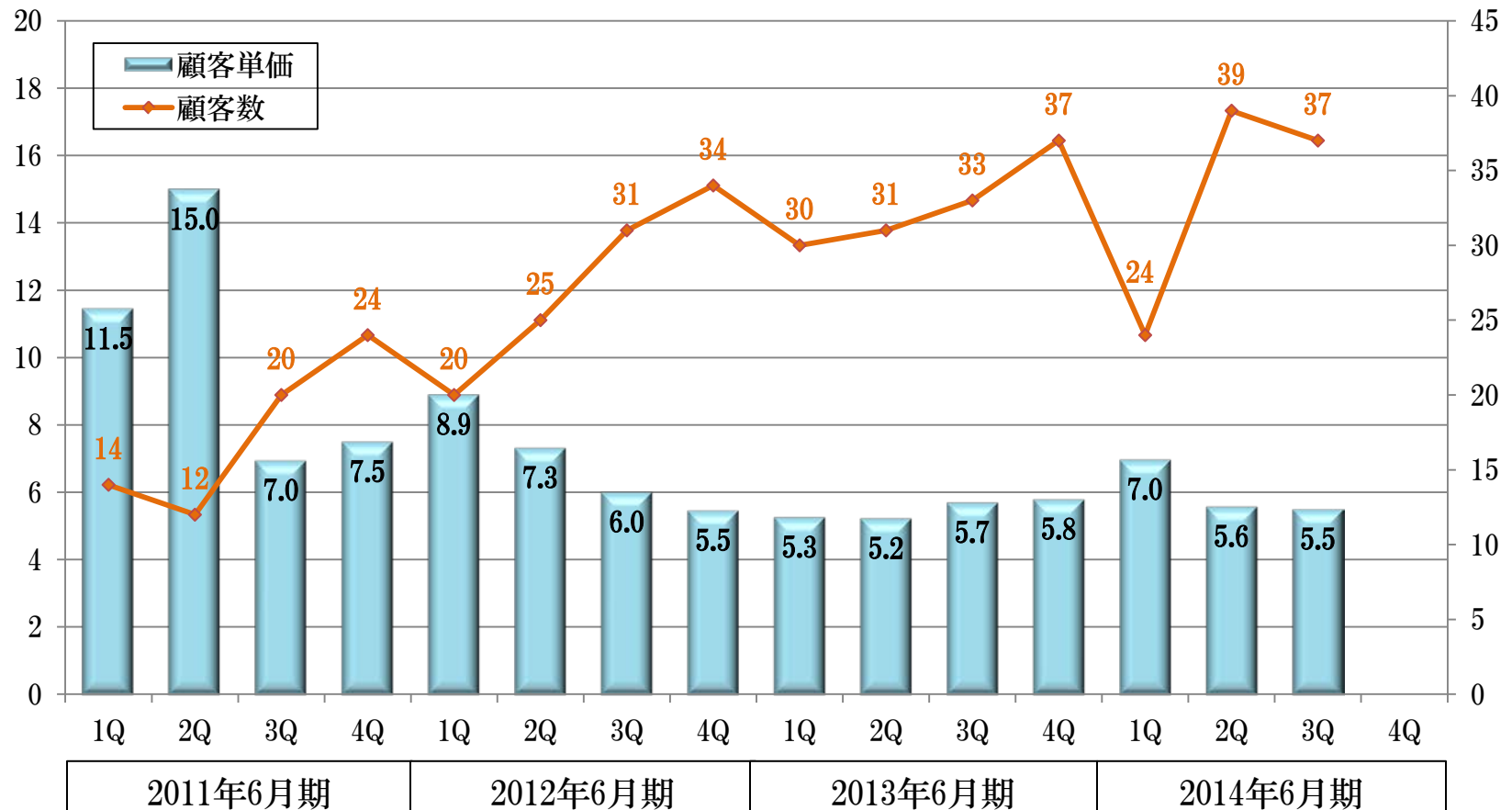


AS事業 顧客数—顧客単価推移

顧客単価にも、大きな変化はありません。

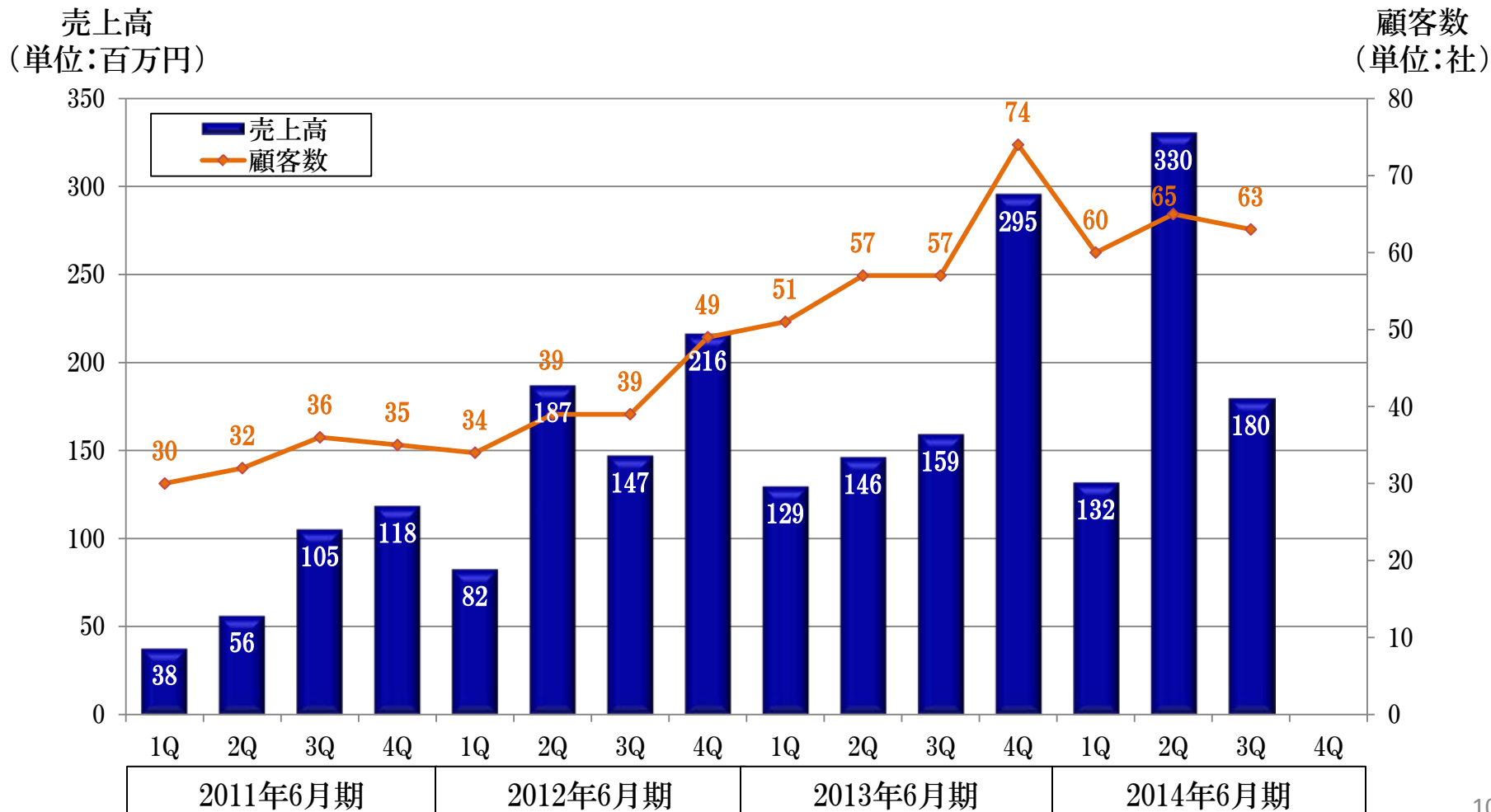
売上高
(単位:百万円)

顧客数
(単位:社)



SOL事業 売上一顧客数推移

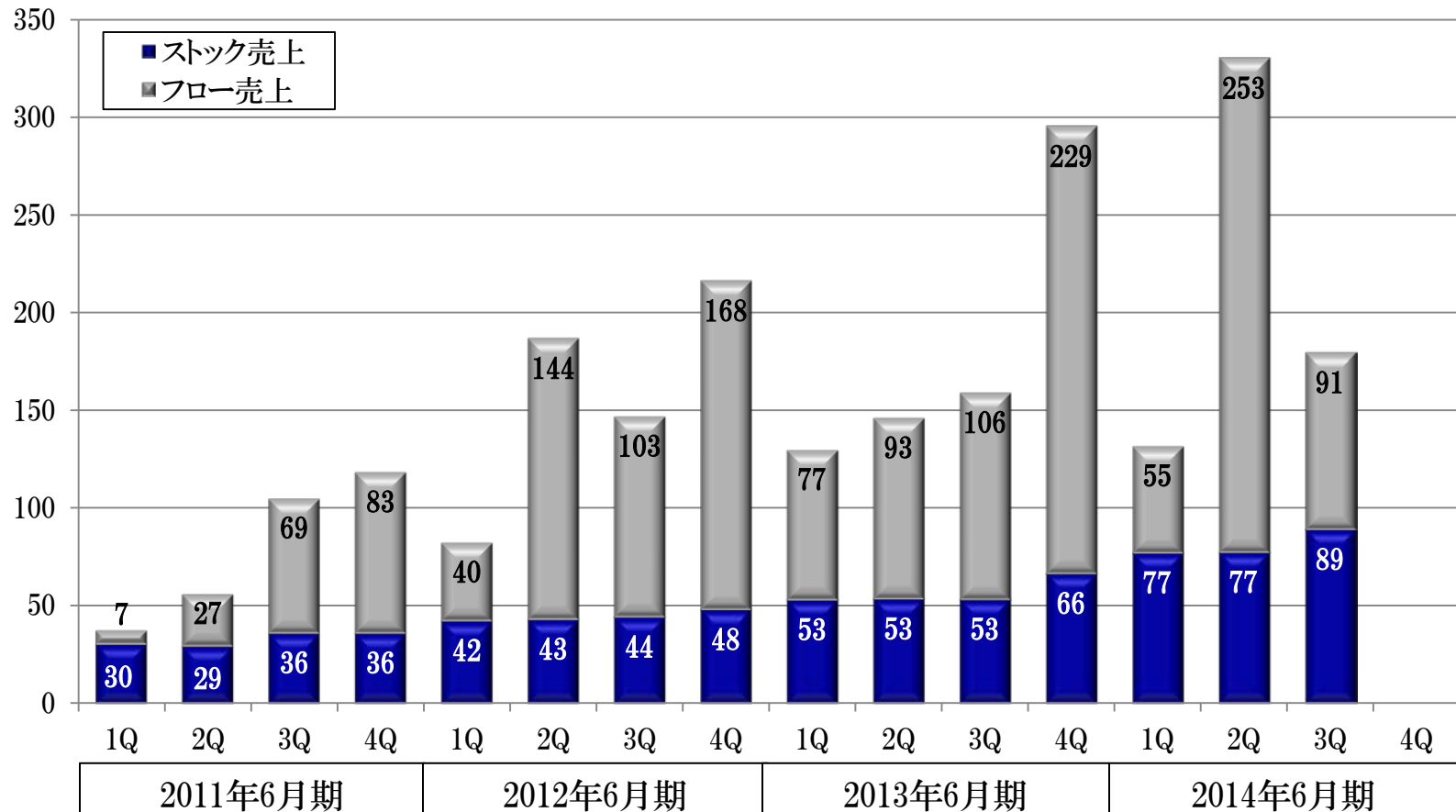
ライセンス販売に係る複数の大型案件のあった第2四半期に比べると、売上高は小さくなりましたが、前年同期比では順調に成長しました。



SOL事業 売上構造

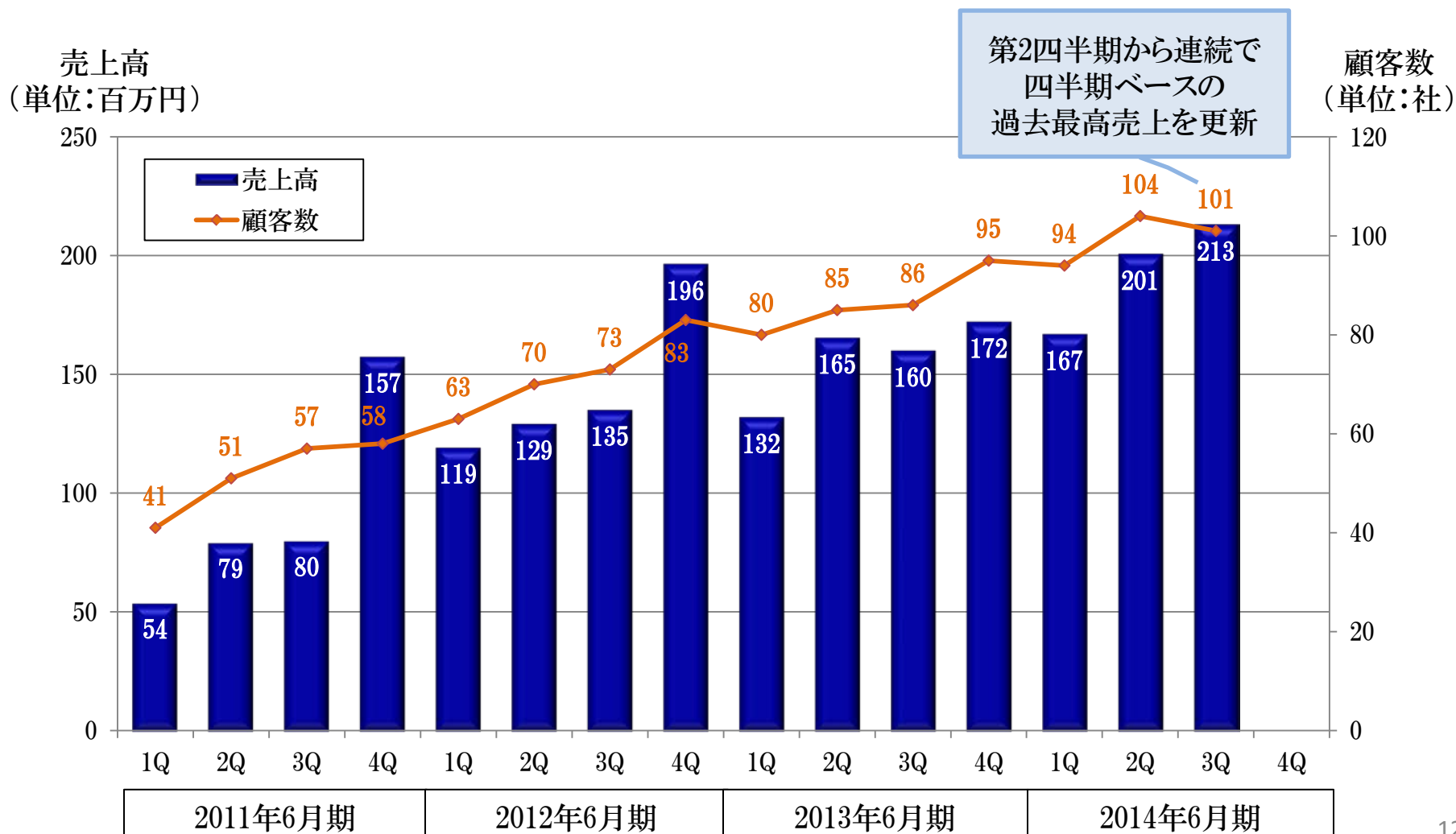
SaaS型サービスの月額利用料や、保守サービスの増加により、
ストック売上が増加しました。

売上高
(単位:百万円)



MP事業 売上—顧客数推移

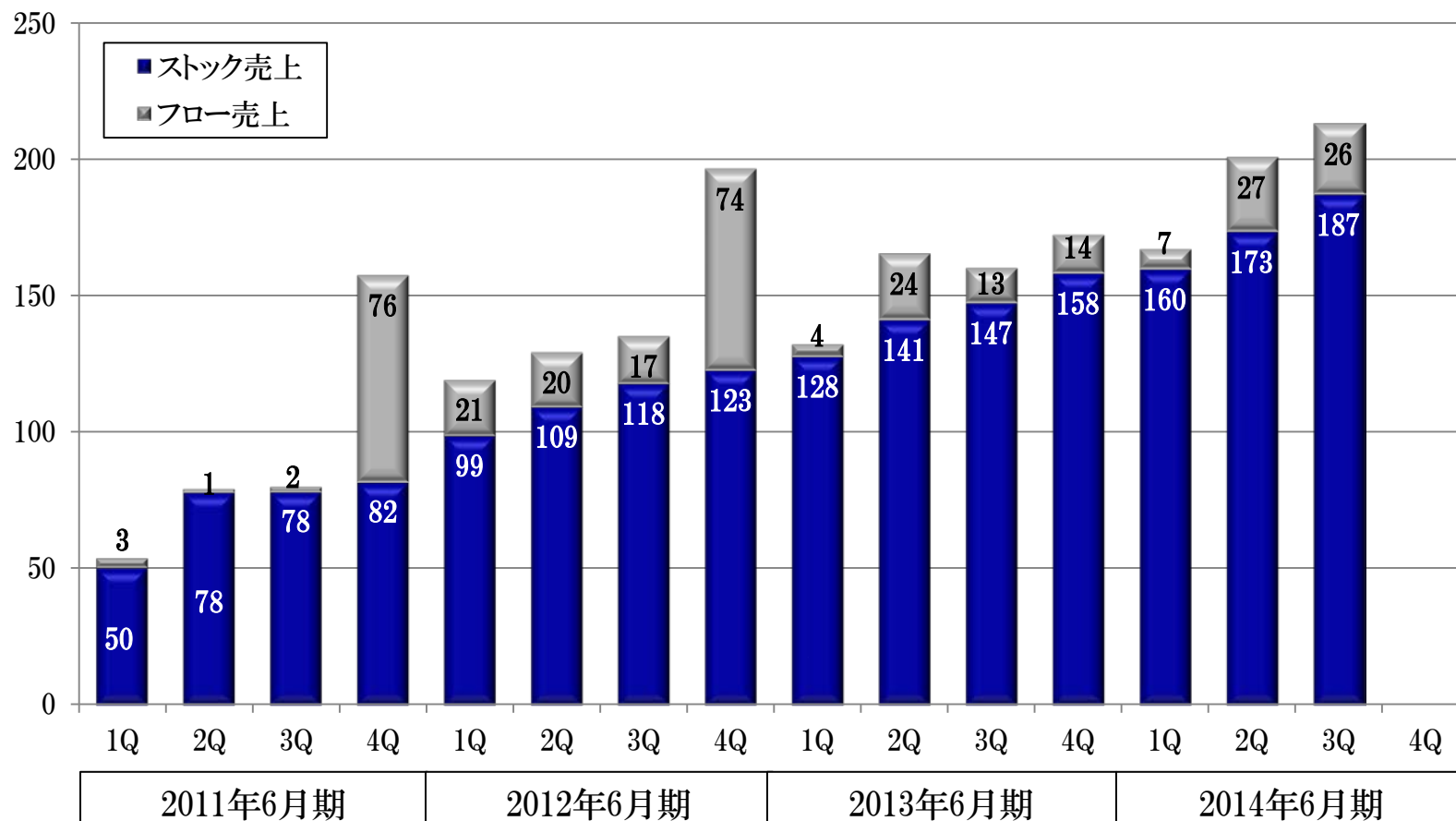
売上高、顧客数ともに第2四半期の水準を維持し、順調に推移しています。



MP事業 売上構造

引き続きストック売上が増加する一方、サービス導入に際しての開発作業により、フロー売上が一時的に発生しました。

売上高
(単位:百万円)

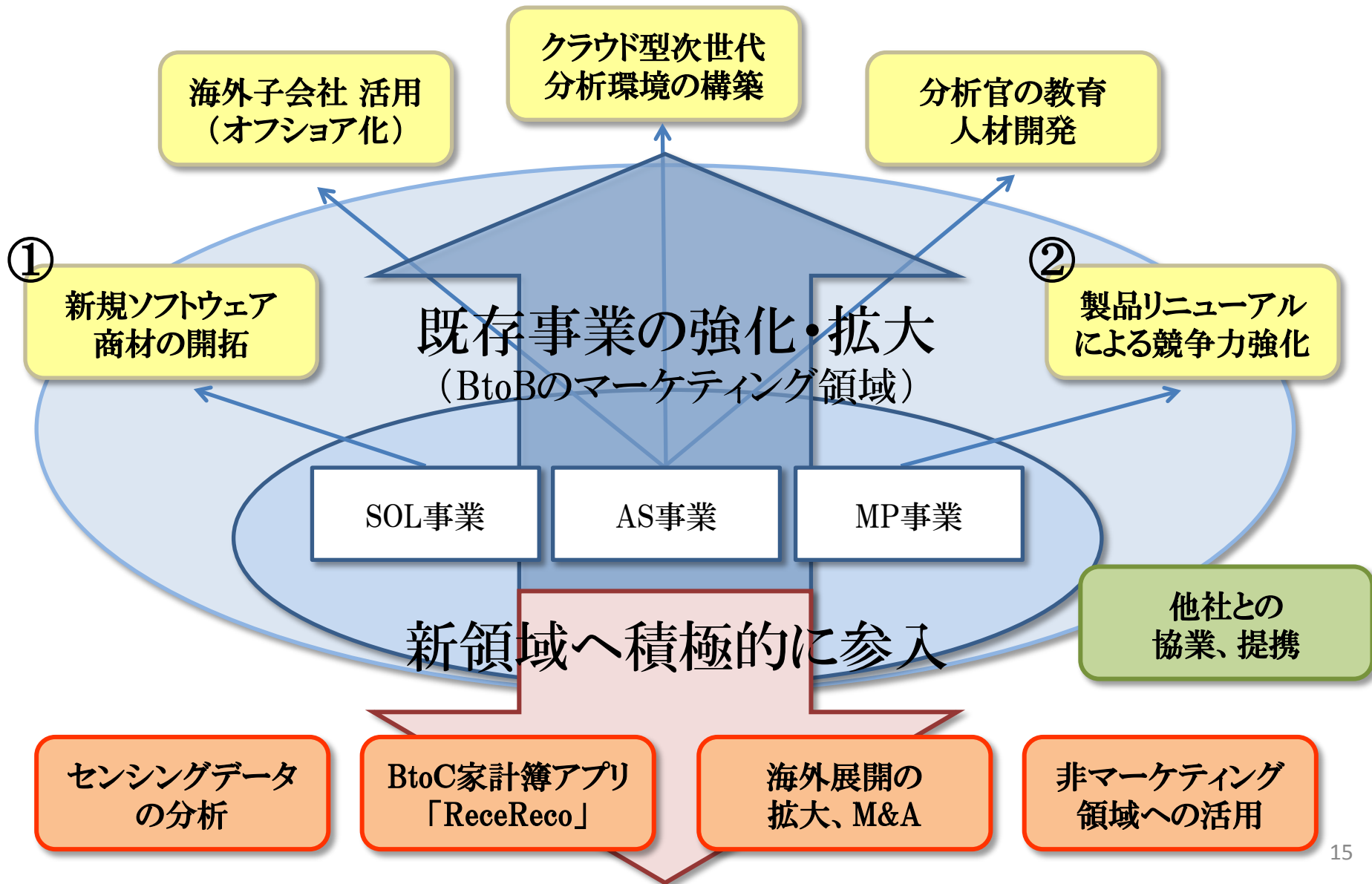


事業成長に向けた取り組みの状況

当第3四半期(1月～3月)以降の新たなトピックスを掲載しております。
これ以前の取り組みの状況は、第2四半期決算補足説明資料をご参照ください。

<http://v4.eir-parts.net/v4Contents/View.aspx?cat=tdnet&sid=1126511>

事業成長への取り組み



①SOL事業

新規ソフトウェア商材の開拓

ソーシャルメディア分析プラットフォーム「Crimson Hexagon ForSight™ Platform」が「Twitter公認製品プログラム」に公式認定。(2014.3.28 プレスリリース)

これにより日米両国での公式認定となり、これを契機に、ライセンス販売に付随して、ソーシャルメディアデータの分析サービスの販売強化に着手。



「Twitter公認製品プログラム」

Twitterのエコシステムパートナーの中から、日本市場の各業界ニーズ応え、ビジネス課題解決に最適なソリューションとして特に優れているものを認定するプログラムのこと。

①SOL事業

新規ソフトウェア商材の開拓

英・World Programming社とバリューアッドリセラー契約(*)を締結し、
新商材「WPS Software」を提供開始。(2014.4.17 プレスリリース)

「WPS Software」は、
SAS言語が稼働するWorld Programming社独自のシステム。



過去にSAS言語で構築されたプログラムをそのまま活用する
ことができるため、これまでのデータ資産を活かしながら、
手頃な価格でシステムを稼働させることが可能。

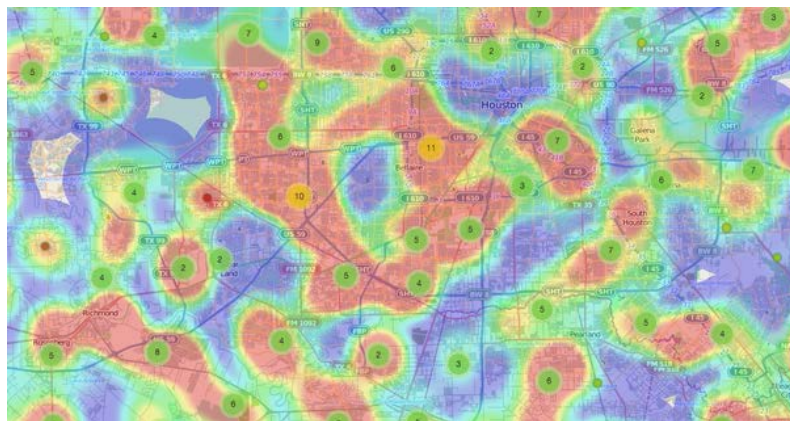
(*) 付加価値再販業者。仕入れた製品をそのまま販売するのではなく、
製品と一緒に自社の独自の付加価値をあわせて提供する事業者のこと。

①SOL事業

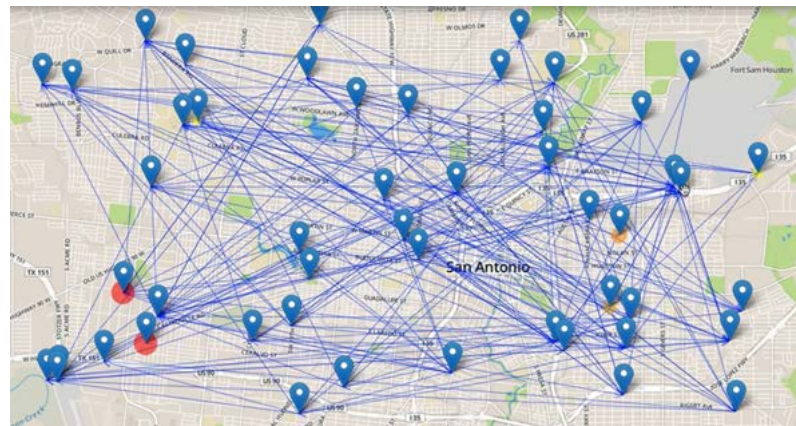
新規ソフトウェア商材の開拓

マシンラーニングソフトウェアの先進企業である米・Skytree社の日本国内におけるプレミアセールspartnerとして、新商材「Skytree Server」を提供開始。(2014.4.24 プレスリリース)

「Skytree Server」は、多くのグローバル企業の収益改善や危機管理アプリケーションのエンジンとして、商品アイテムのレコメンド機能の改善や、ライフラインの故障予測、フラウド(不正)検知などに採用されている。



電力会社の電力変圧器等の故障予測

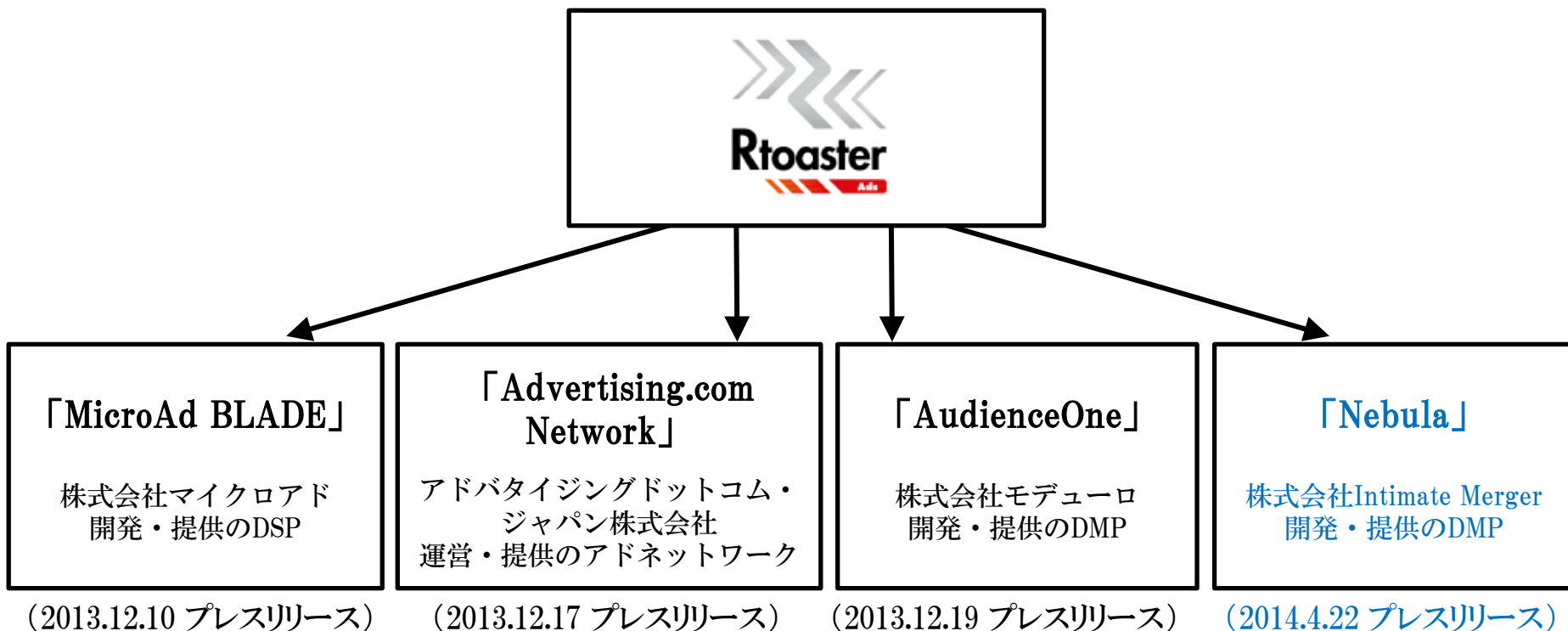


クレジットカードの不正利用防止(スキミング位置の特定)

②MP事業



製品リニューアルによる競争力強化

「Rtoaster」の広告配信機能「Rtoaster Ads」について、
拡大するアドテクノロジー領域への対応をより一層強化するため、他社の
DMP・DSPサービスとの接続が可能となる新機能を開発し、順次接続先を拡大。



その他の取り組みの状況

<グループ会社の状況>

海外	ブレインパッド大連	引き続き、AS事業のオフショアセンターとして稼働。
	BrainPad US Inc.	米国の先進的なソフトウェアやサービスを開拓するためのリサーチ/提携の拠点。 「Skytree Server」の日本国内の販促活動をサポート。
国内	株式会社ミディー 	「店頭購買行動の全自動分析サービス」の立ち上げに向けた先行投資として、協力店舗内への約100台の3Dセンサー設置完了。サービス開発の下準備が整う。第4四半期以降サービス開発を進め、収益貢献は来期以降となる見通し。(今期はコスト先行となる)
	株式会社Qubital データサイエンス 	ヤフー株式会社との合弁会社。 持分法投資損益の計上は第4四半期より開始。 設立初年度のため、赤字スタートとなる見通し。

その他の取り組みの状況

＜新規サービスの状況＞

教育ビジネス



個人向けの講座提供に加えて、
法人向けカスタマイズ講座の引き合いが好調。

BtoC家計簿アプリ 「ReceReco(レシレコ)」



Android版に先行導入していた新機能をiOS版にも実装。
(2014.3.7 より提供開始)

当第4四半期より、
ReceRecoデータを活用したマネタイズに着手。

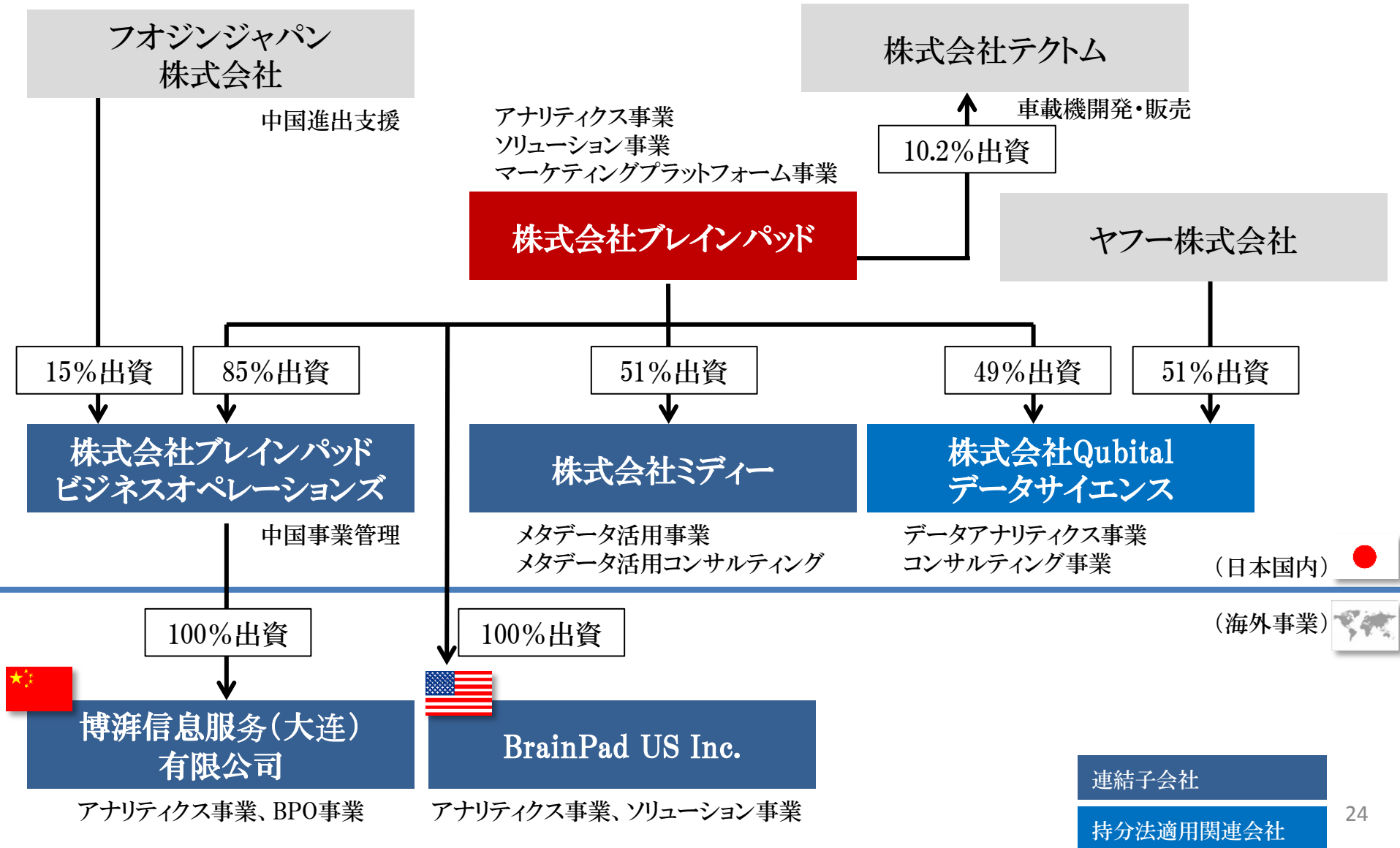
Appendix

セグメント利益については、当期第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。

会社プロフィール (2014年3月31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】 330百万円 (2014年3月31日現在)
- 【従業員数】 133名 (連結、2014年3月31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)

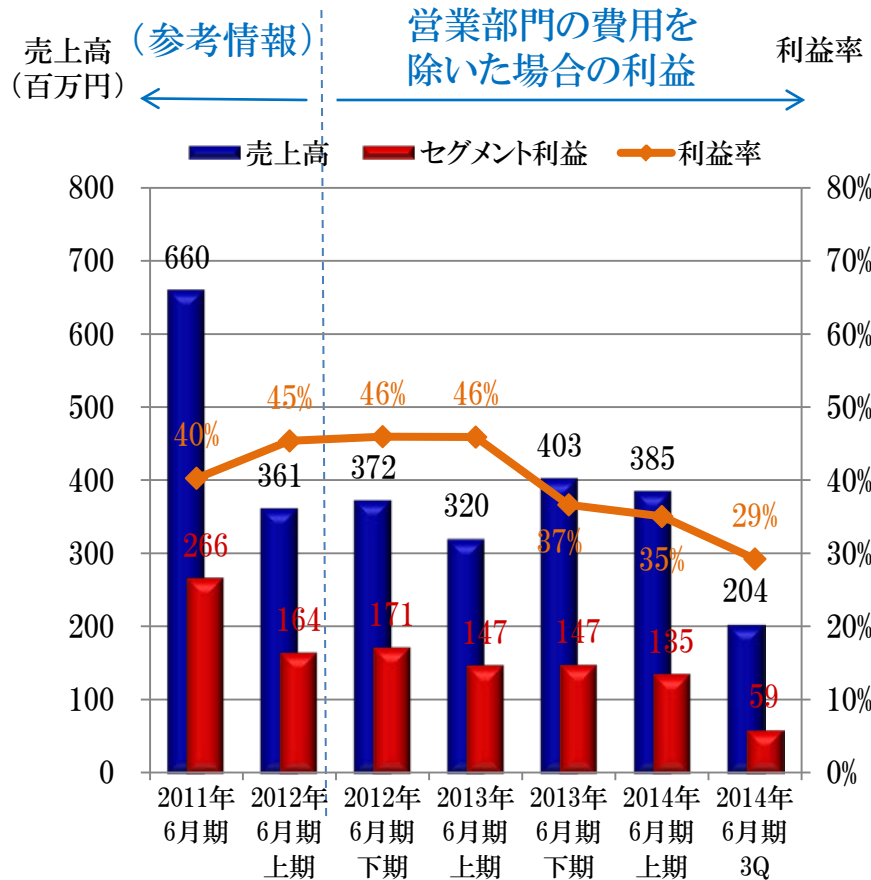
グループ体制 (2014年3月31日現在)



AS事業 セグメント利益について

■利益率の推移

■当第3四半期(1月～3月)について



①連結セグメント利益 10.6%

②単体セグメント利益 21.2%

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%) 29.2%

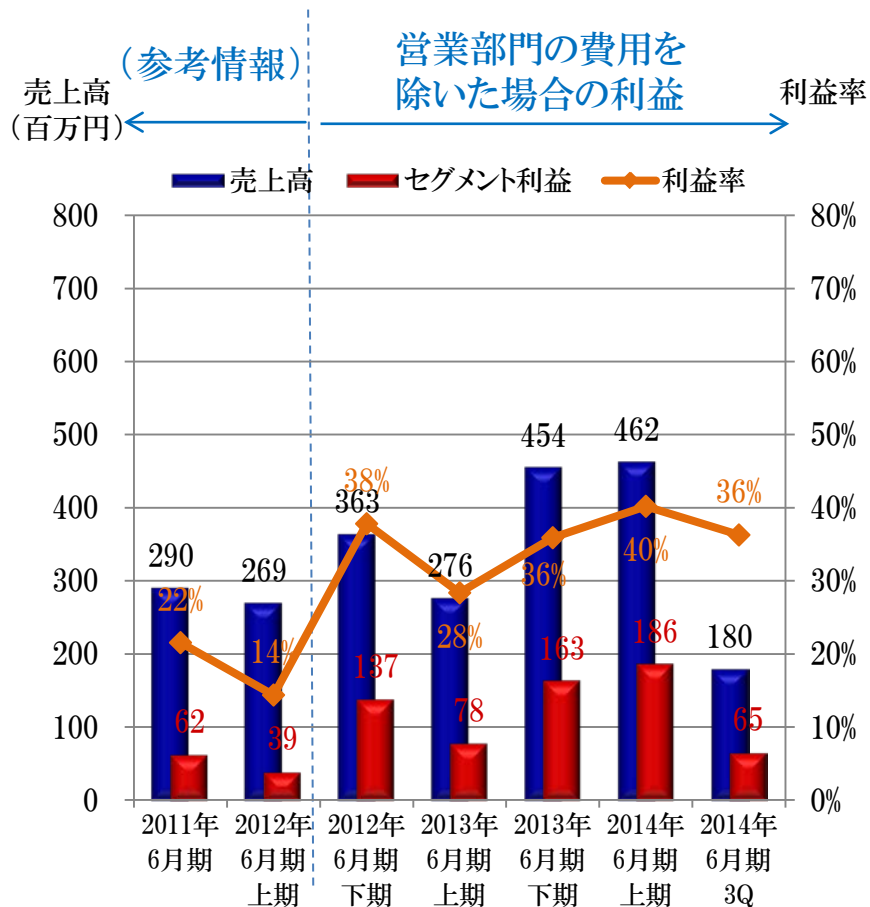
当四半期は、分析に付随する受託開発案件に対応するための一時的な外部の開発リソースの活用等により利益率が低下。

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。)

SOL事業 セグメント利益について

■利益率の推移

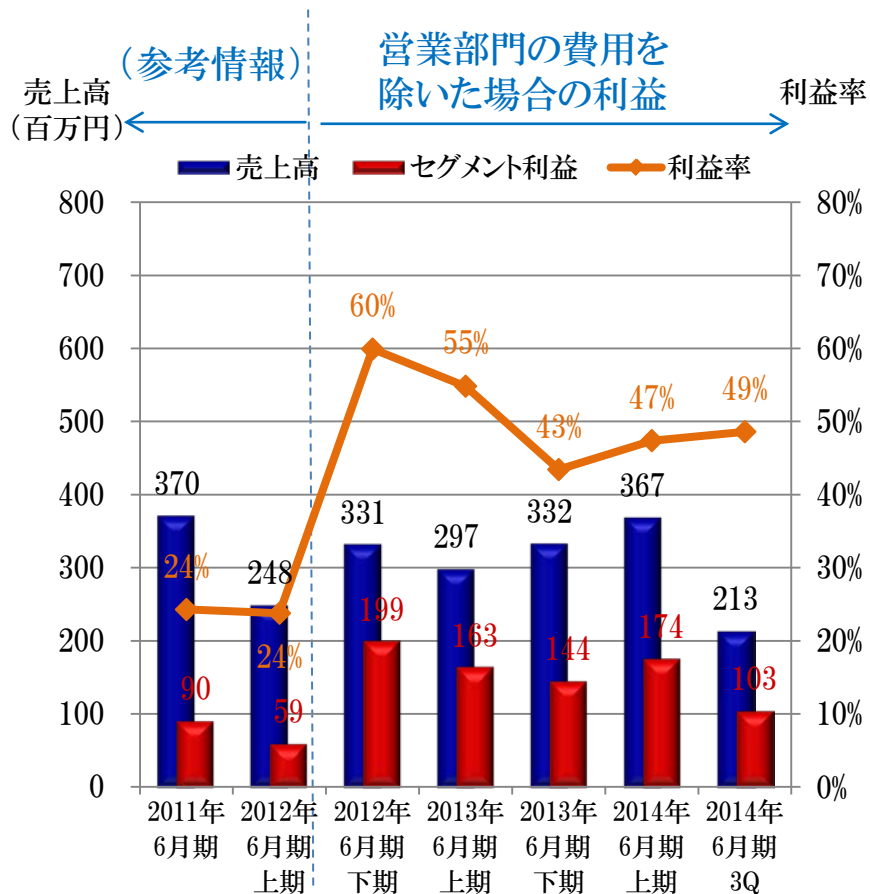


■当第3四半期について

- ①連結セグメント利益 22.6%
- ②単体セグメント利益 27.2%
- 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%) 36.3%

MP事業 セグメント利益について

■利益率の推移

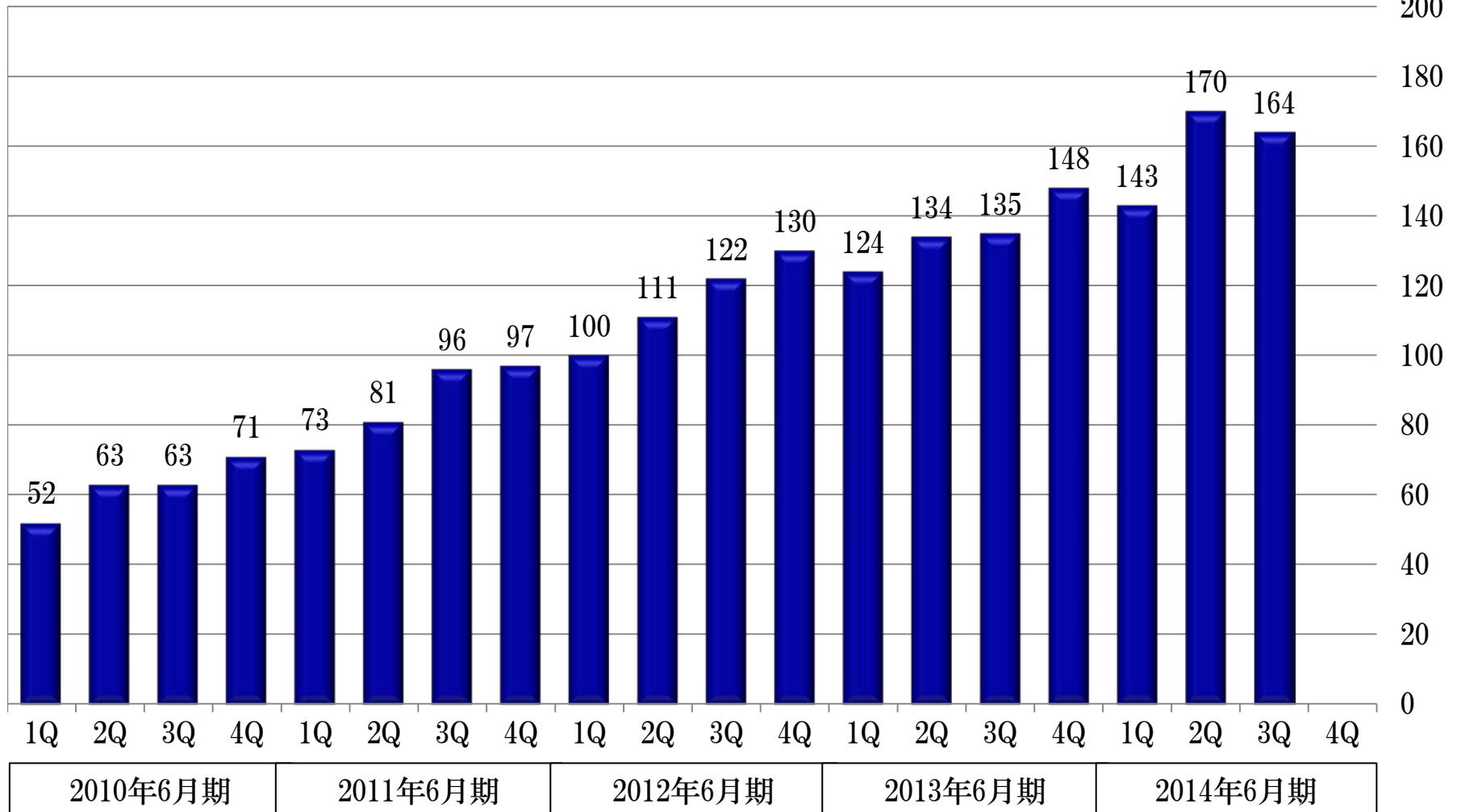


■当第3四半期について

- ①連結セグメント利益 41.0%
- ②単体セグメント利益 41.0%
- 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%) 48.6%

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。