



# Big data, Big innovation

次のイノベーションは、ビッグデータから

## 2012年6月期 決算補足説明資料

2012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ございます。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。

# 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】 326,099,810円(2012年6月30日現在)

【社員数】 115名 (2012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



# 本日の流れ

- 業績ハイライト
- セグメント別業績
  - アナリティクス事業
  - ソリューション事業
  - ASP関連事業
- 来期方針
- APPENDIX



# 業績ハイライト

# 通期ハイライト

(2011年7月～2012年6月)

## 全体業績

- ・ 売上高 : 19.45億円 前期比+44%の増収
- ・ 営業利益 : 3.37億円 前期比+79%の増益
- ・ 経常利益 : 3.15億円 前期比+70%の増益

## アナリティクス事業

- ・ 売上高 : 7.33億円 前期比+11%の増収

## ソリューション事業

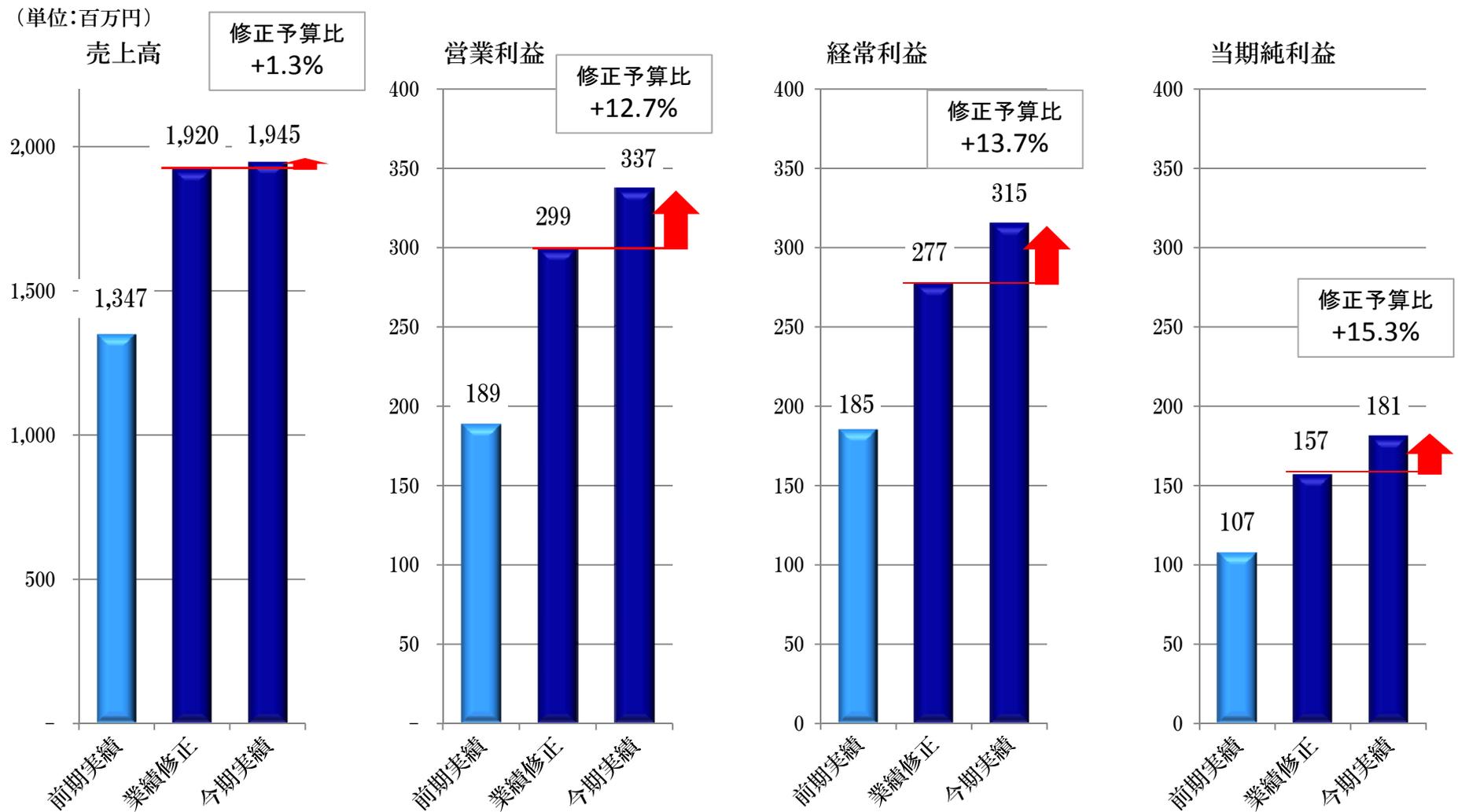
- ・ 売上高 : 6.32億円 前期比+99%の増収

## ASP関連事業

- ・ 売上高 : 5.79億円 前期比+56%の増収

# 業績修正値との差異

利益は、5月1日開示の修正予算を上回る実績で着地



# 5月1日適時開示の開示理由と差異発生理由

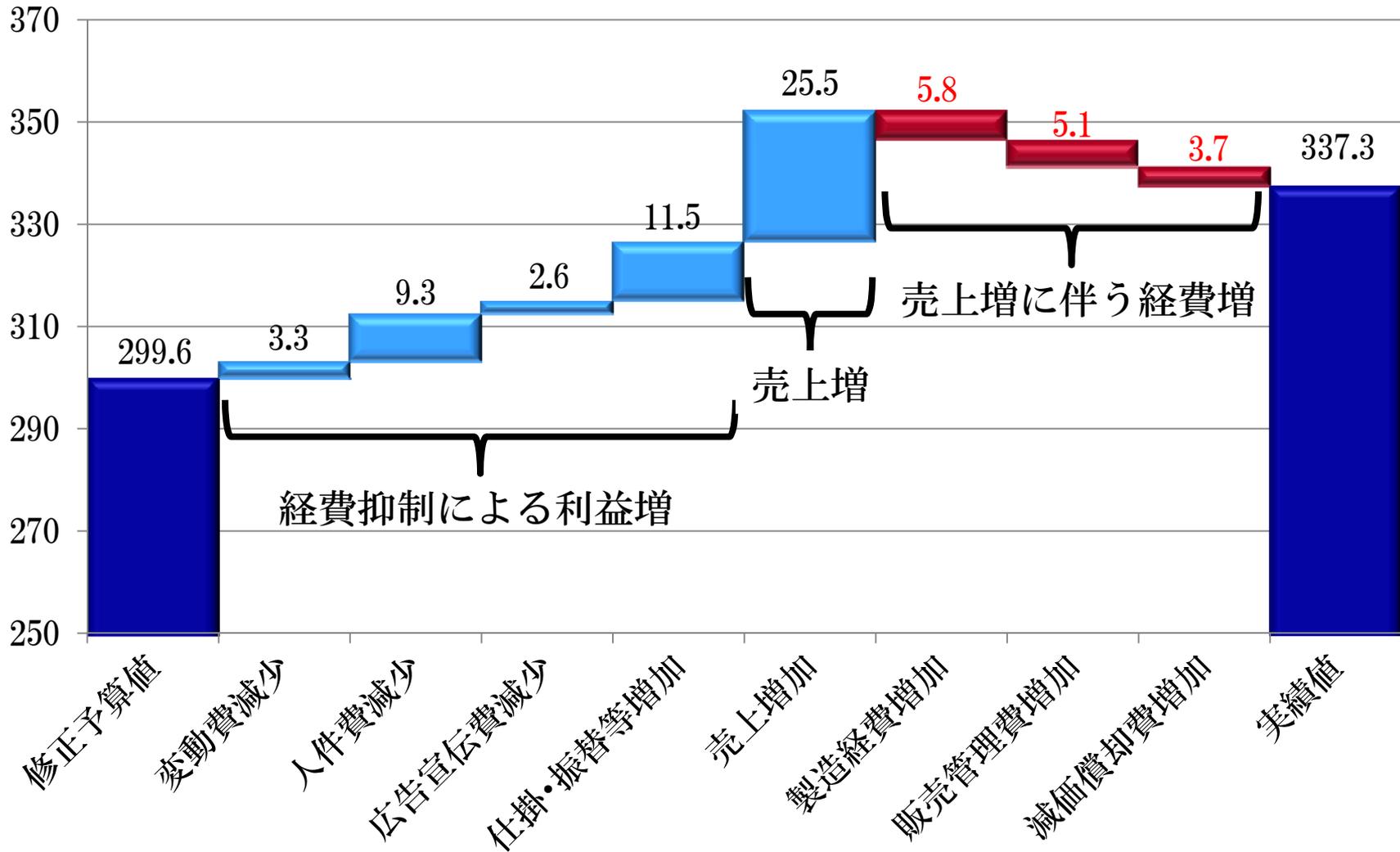
- 5月1日時点で、売上高が期初予算を10%以上上回る見込みとなったため、業績の修正を開示致しました。
- 一方で、セールスマックスの変化(外注委託をともなう売上の増加)から利益率が低下したため、各種利益が見込みを下回る推移をしていました。いずれも開示基準には抵触していなかった※ものの、開示する上記売上とセットで開示することが、あるべきディスクロージャー姿勢と判断しました。
- 5月1日の修正は、その時点で確実性が高い利益額をお伝えするために不確実な経費を高めに見積り、売上は確度の高い案件に基づき開示をしたため、受注確度が低い売上案件分は含めておりませんでした。
- 5月1日以降の営業活動において、提案中であった案件の受注が確定したことに加え、高利益率のライセンス販売に注力したこと、経費抑制が想定より進んだことにより、修正予算より利益額が増加しました。

※取引所規則において、営業利益、経常利益、当期純利益は、期初予算比で30%以上の増減が見込まれる場合に、開示義務が発生します。

# 修正予算との差異分析(営業利益)

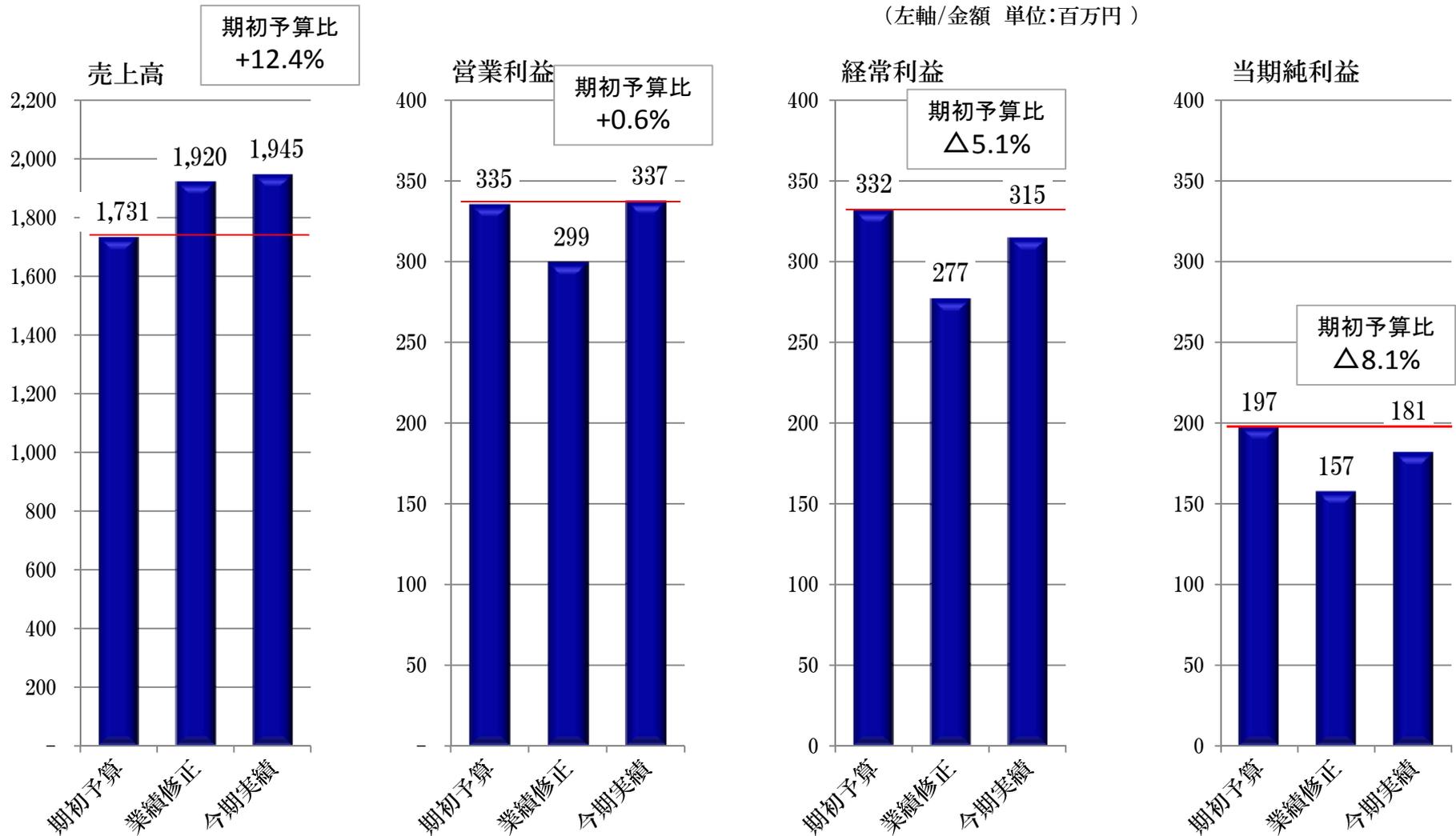
売上の増加と経費抑制により、修正予算比+37.7百万円(+12.7%)で着地

(単位:百万円)



# (参考) 期初予算との差異

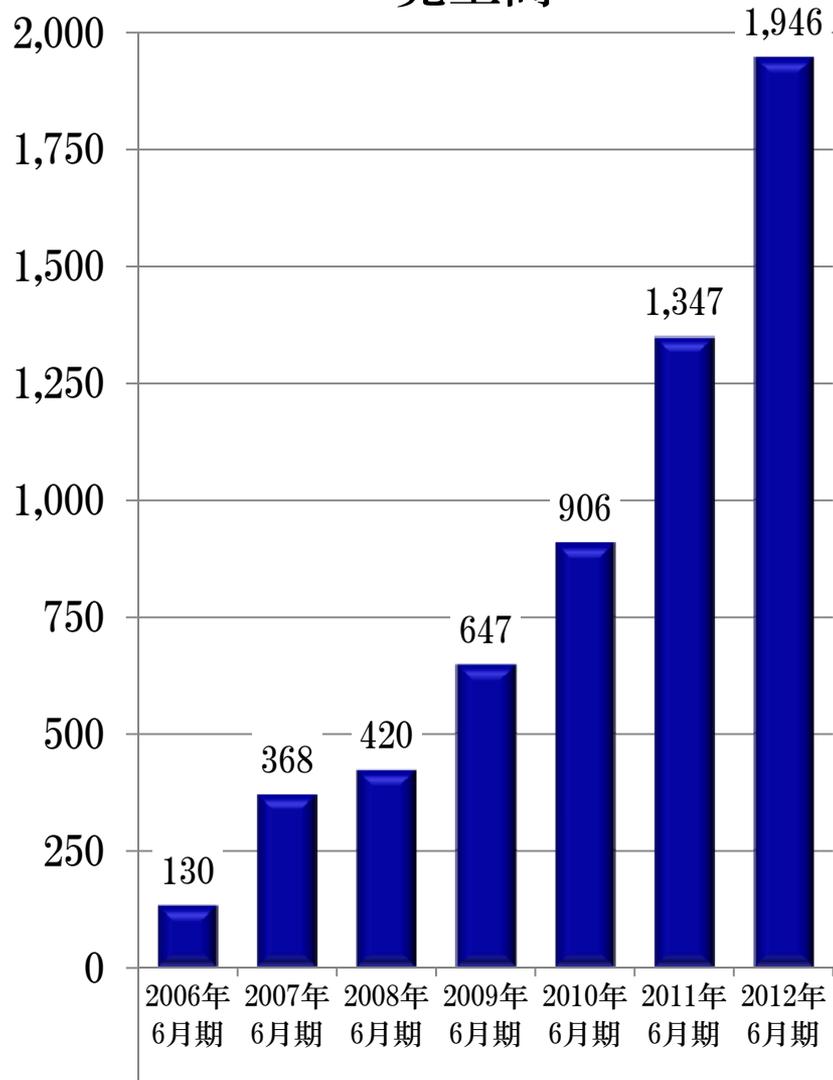
最終的に、営業利益までは(期初の)修正前予算を達成



# 業績推移

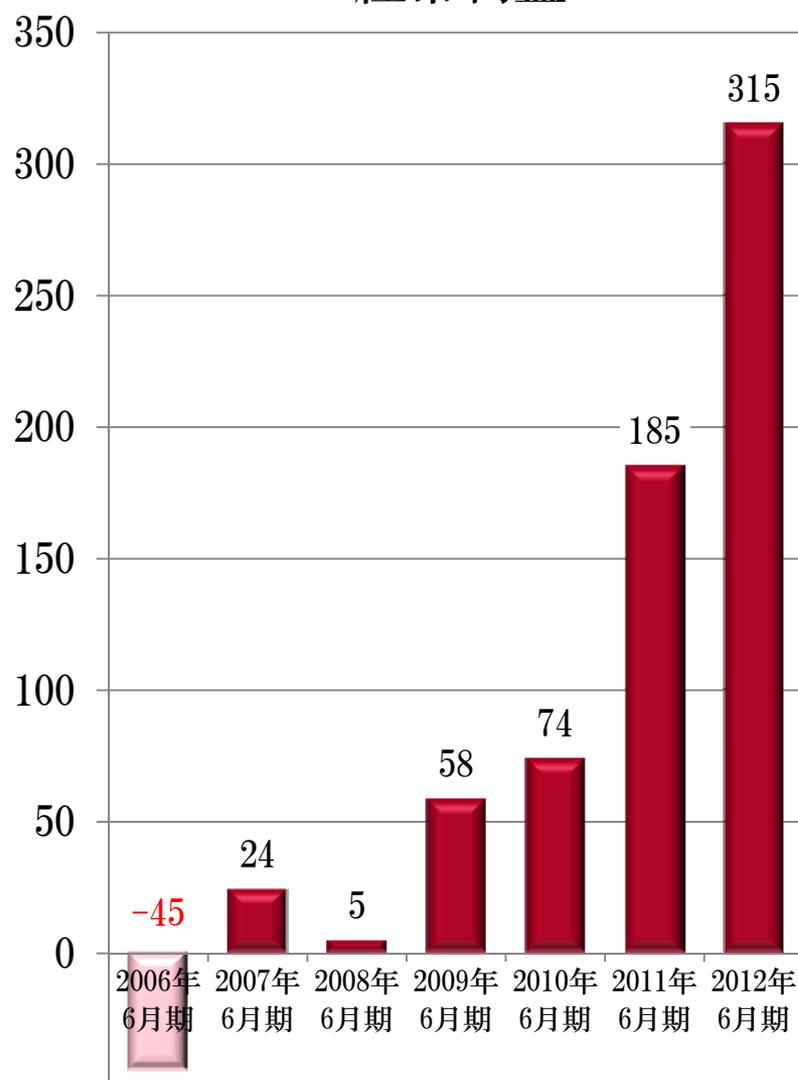
(単位:百万円)

## 売上高



(単位:百万円)

## 経常利益

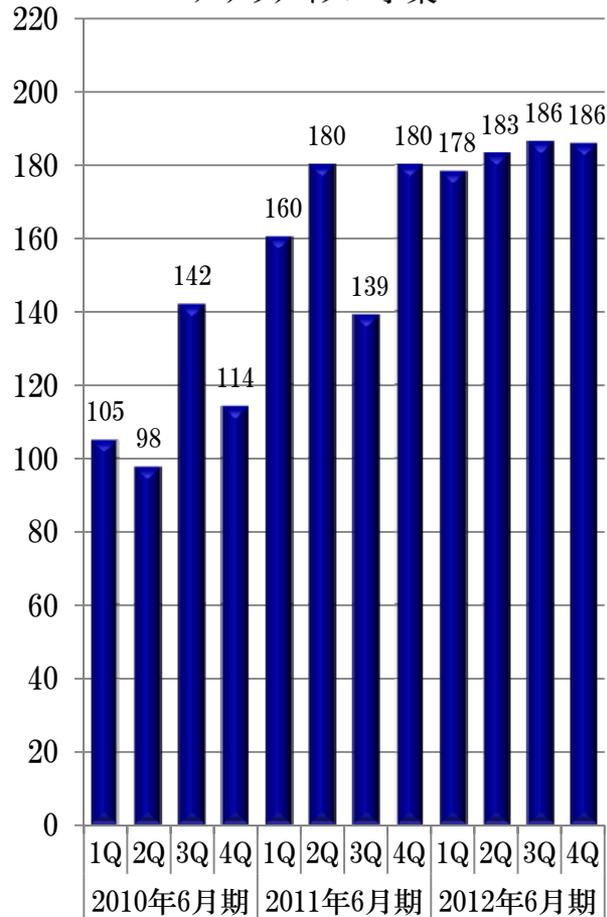


# 通期セグメント別売上推移

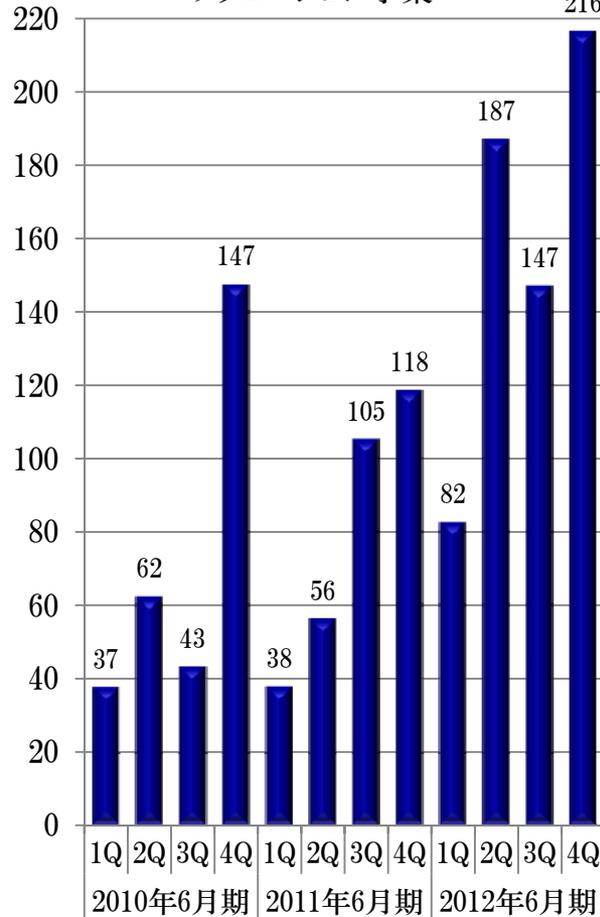
ソリューション事業とASP関連事業が牽引し、  
全体として前期比+44%の高成長を実現

(単位:百万円)

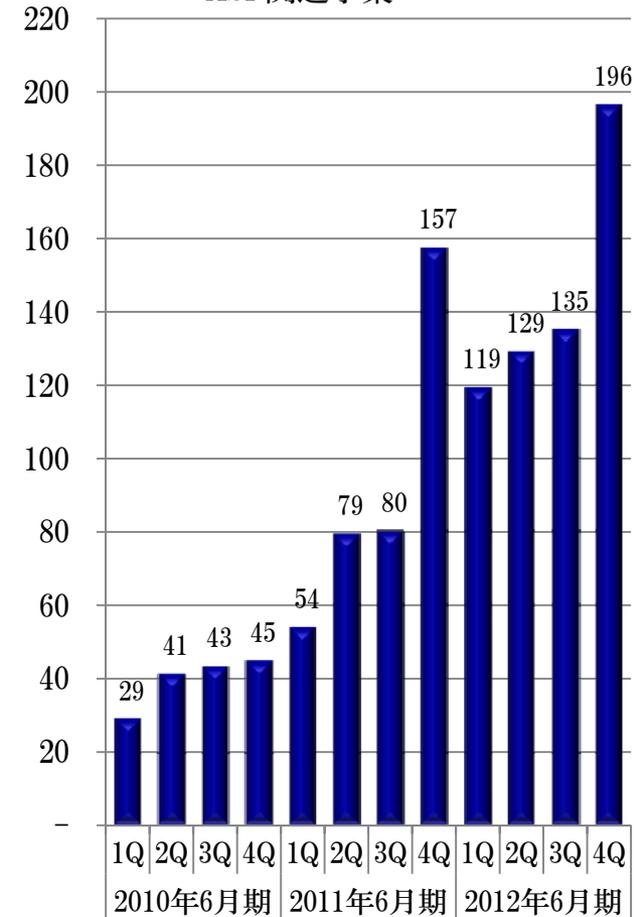
アナリティクス事業



ソリューション事業



ASP関連事業

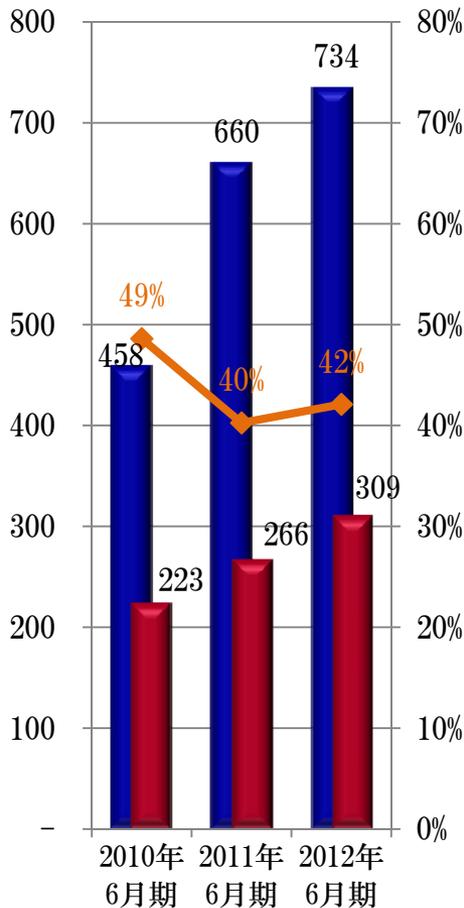


# セグメント別の売上高と利益

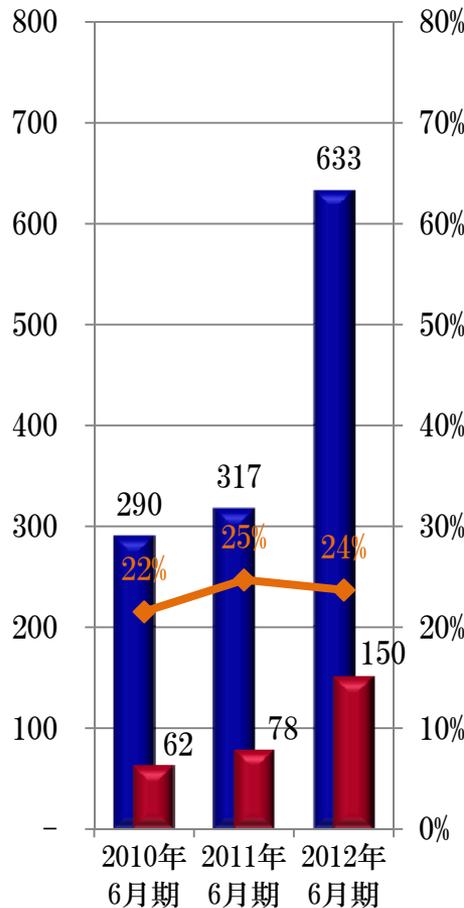
全事業とも増収増益傾向。  
特に、ASP関連事業の利益率が大幅に改善

(左軸/金額 単位:百万円、右軸/セグメント利益率)

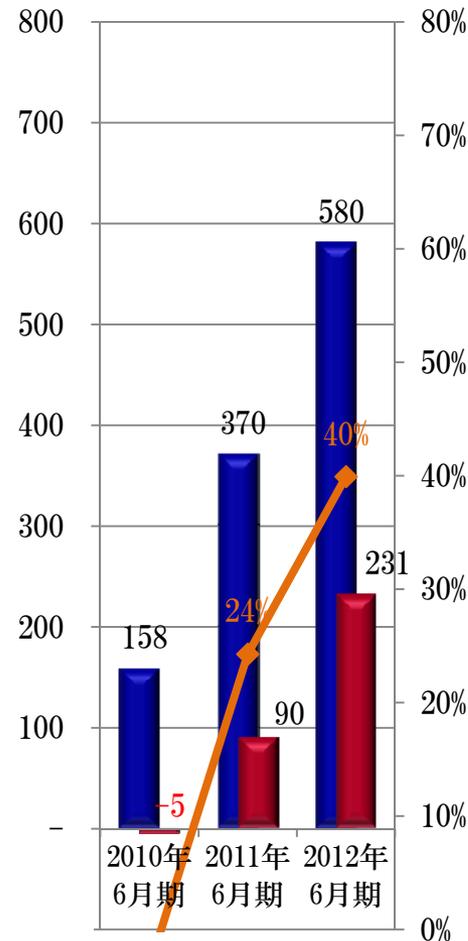
### アナリティクス事業



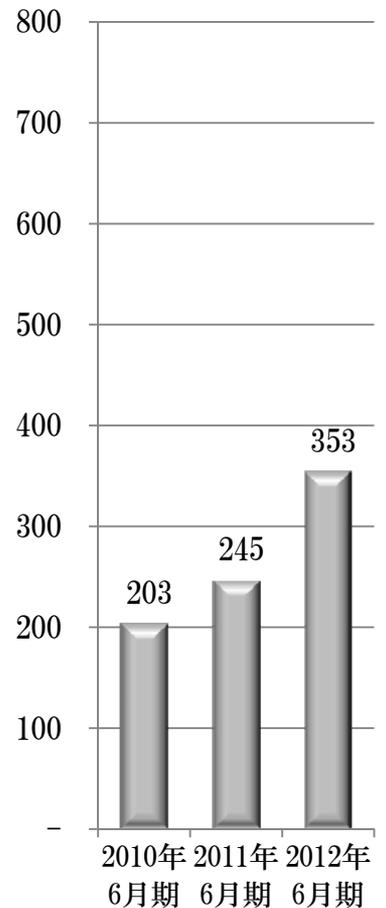
### ソリューション事業



### ASP関連事業



### 本社費





# セグメント別業績 アナリティクス事業(AS事業)

# 今期のAS事業のトピック

- 「ビッグデータ」の流行を受けて、多数の小規模なプロジェクトの引き合いが増加
- 大型プロジェクト完了を受けて、これらの新規需要を取込むことで、特定顧客への依存を一部解消
- 結果、分析プロジェクトベースの売上※で、前期比28%の高い売上成長を維持
- また、売上と案件数の増加に対して、社員数増だけに頼らず一部作業の外部リソース活用を積極促進。
  - ＋効果：社員一人当たり処理件数の増加
  - －効果：外部委託コストの増加

# AS事業 売上一顧客数推移

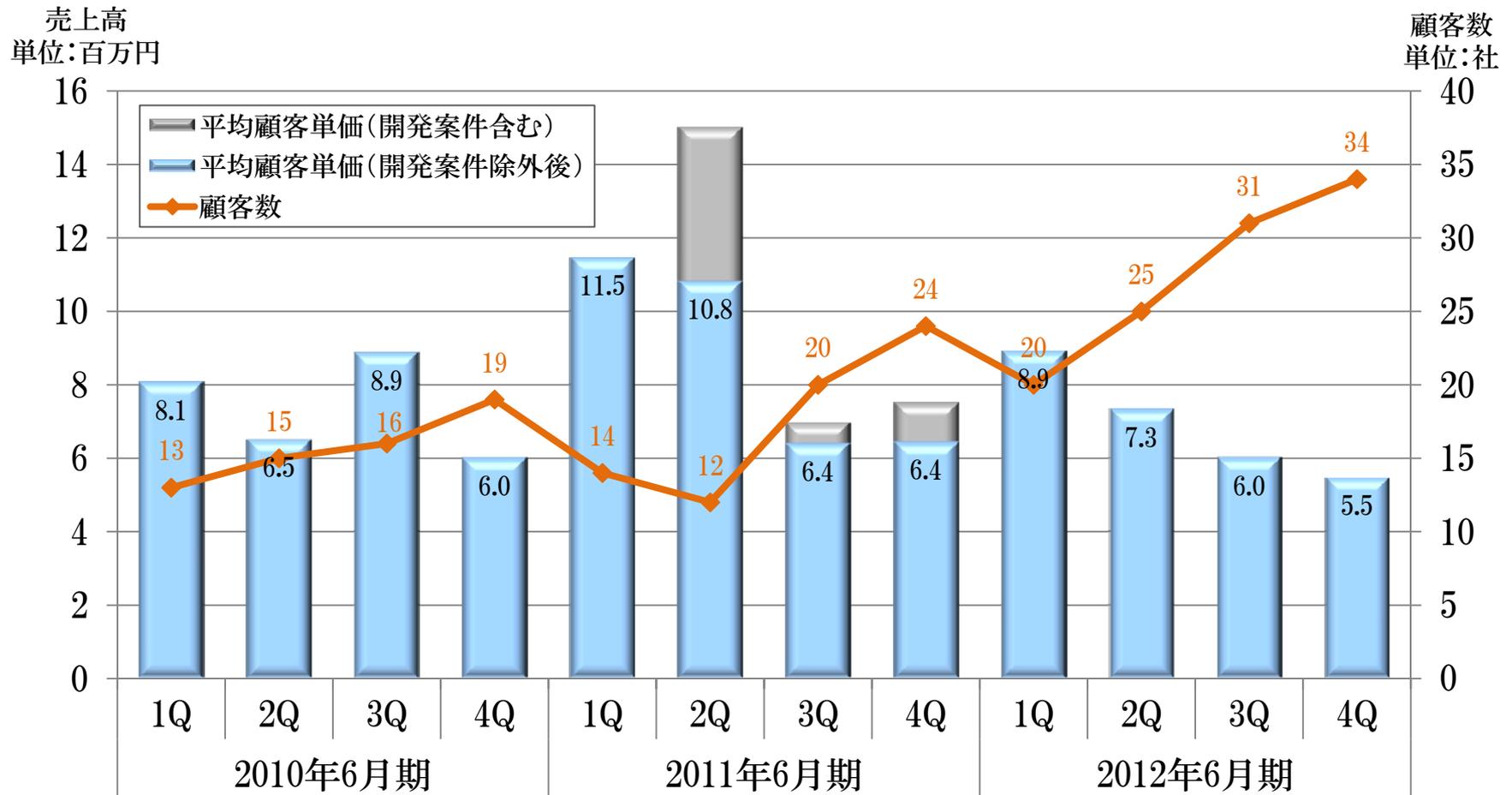
顧客数を大きく伸ばし、実質的には※前期比+28%の成長を実現



※2011年6月期の2Q~4Qは、分析業務から派生した大型開発案件の売上を含むため、これを除いた売上高の比較をした場合

# AS事業 顧客数－顧客単価推移

前期課題であった一部顧客への依存の解消と、新規顧客への開拓を進めた結果、顧客数が伸びて単価は減少

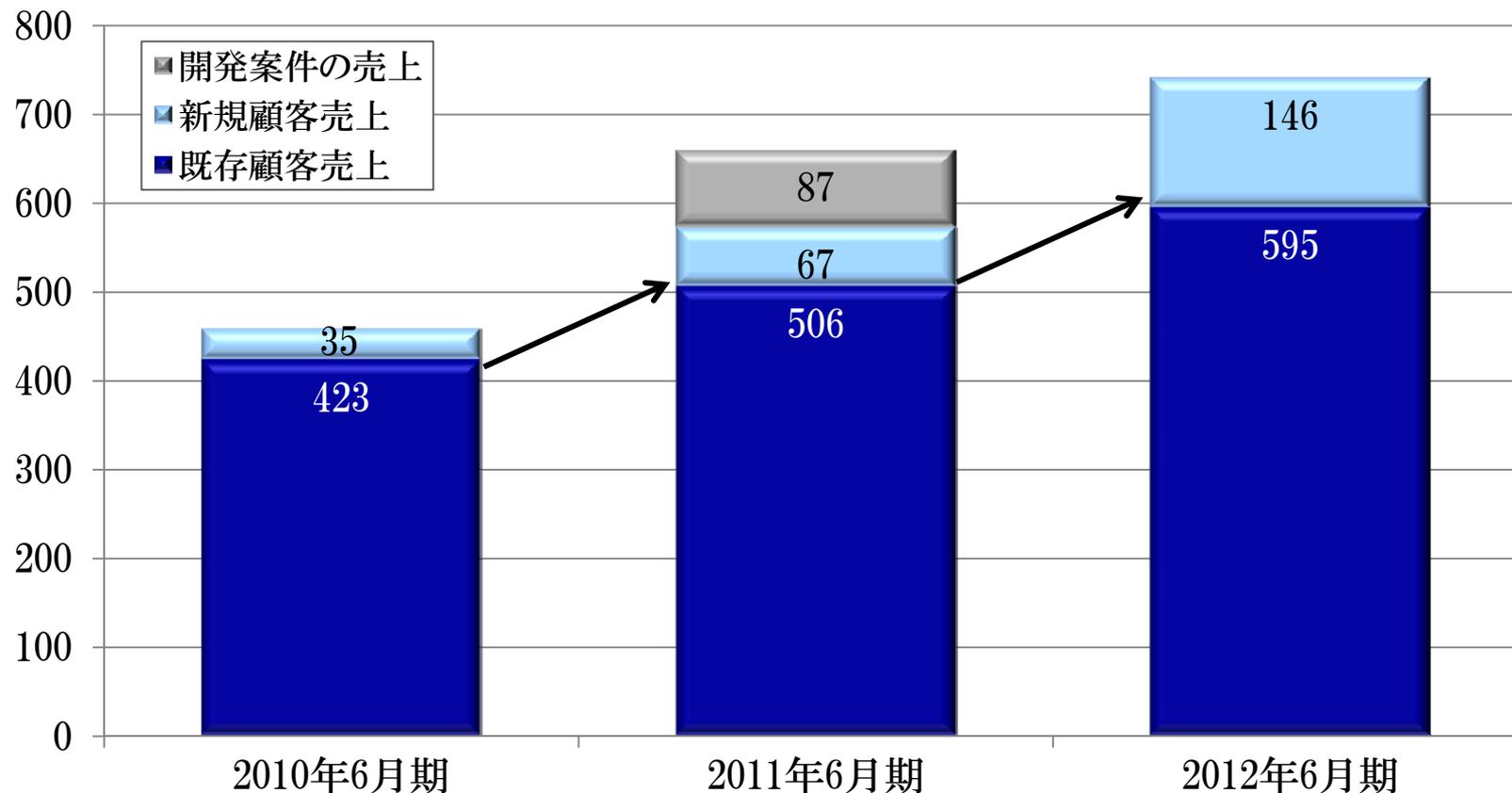


※2011年6月期の2Q～4Qには、分析から派生した大型の開発案件による売上を含むため、これを除いた売上高も参考値として記載

# AS事業 売上構造

新規顧客を増やしつつ、既存顧客の取引拡大を実現

(単位:百万円)



※「既存顧客売上」とは、当該事業年度以前から取引をしていた顧客からの売上分を指しております。



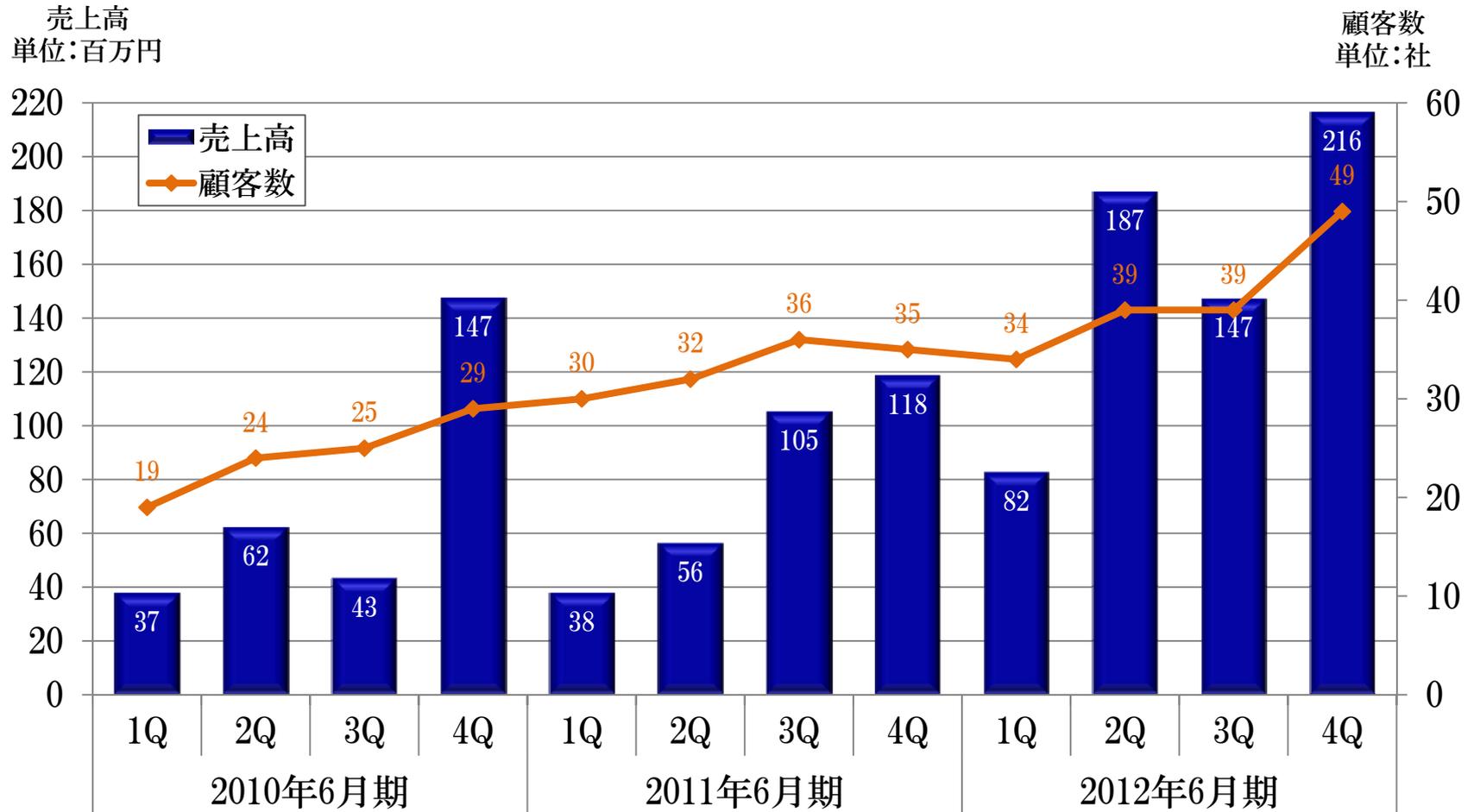
# セグメント別業績 ソリューション事業 (SOL事業)

# 今期のSOL事業のトピック

- ライセンス販売やシステム開発受託といった低利益率のフロー型ビジネスからの移行を目指して進めていたライセンスのレンタル提供ビジネスにおいて、ソフト開発元の買収に伴う営業活動の停滞が発生
- ライセンス販売していた主要ソフトの日本の販売店の変更に伴う営業活動の停滞が発生
- これらによる売上減少をカバーするために、システム開発案件の営業を強化し、受注額が増加
  - + 効果： 事業として前期比+99%の高い売上成長
  - 効果： 利益率の改善が先送り

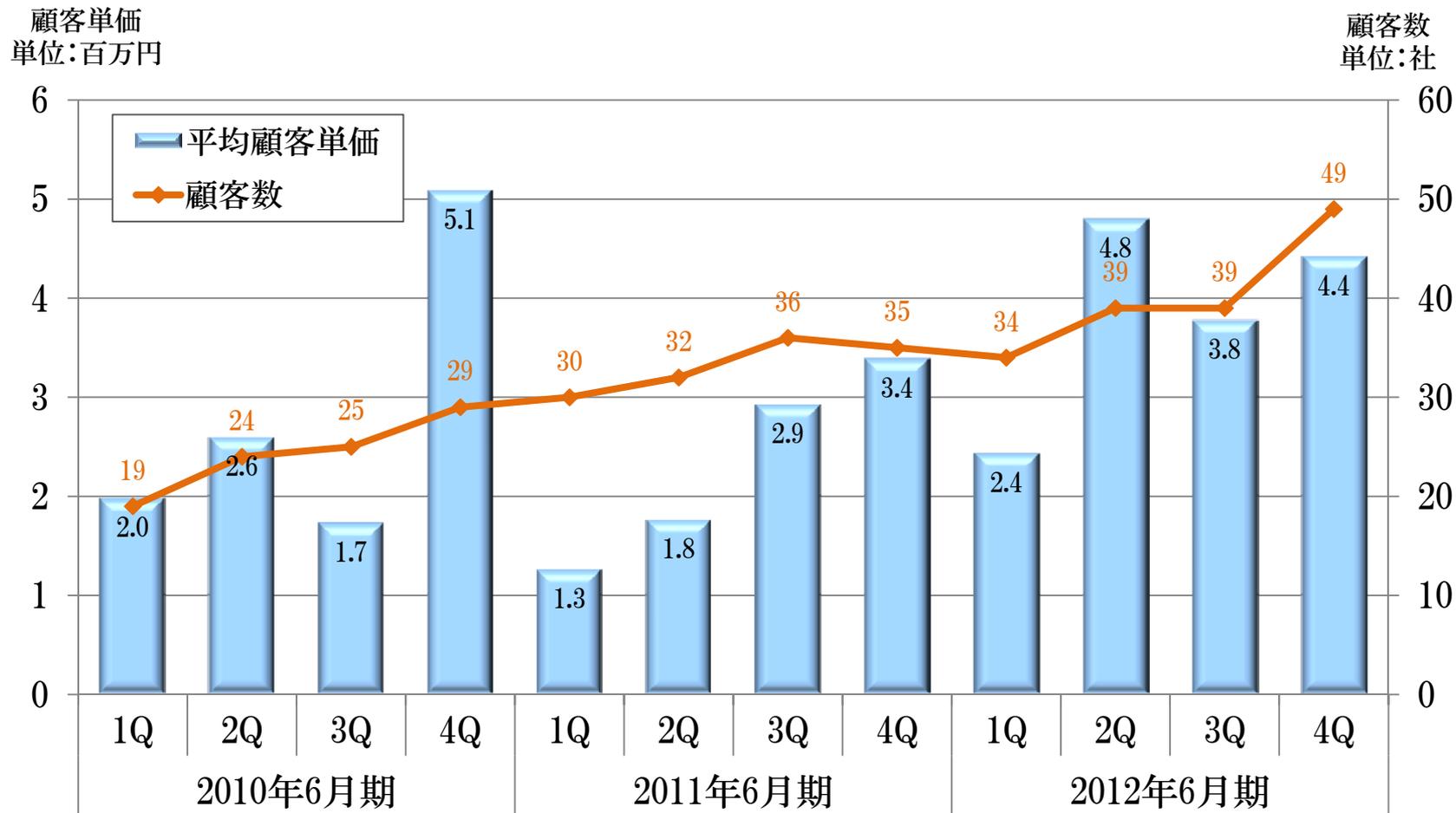
# SOL事業 売上一顧客数推移

大型開発案件の受注による売上増に加え、顧客数も増加



# SOL事業 顧客数－顧客単価推移

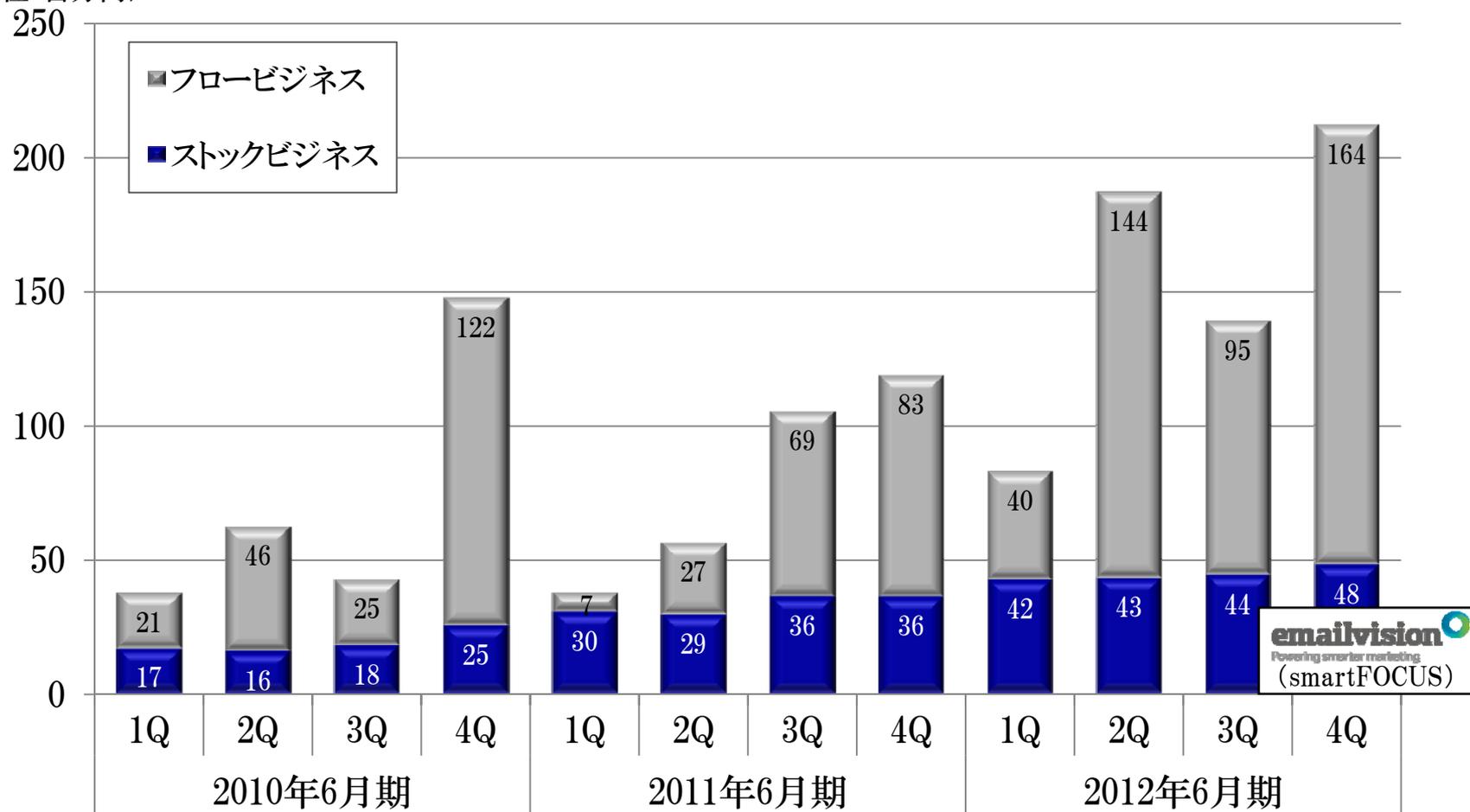
大型開発案件の納品が続いたため、顧客単価も一時的に増加



# SOL事業 売上構造

今期はフロービジネスによる売上比率が高く、  
今後のストックビジネスの積上強化が課題

(単位:百万円)



**emailvision**  
Powering smarter marketing  
(smartFOCUS)



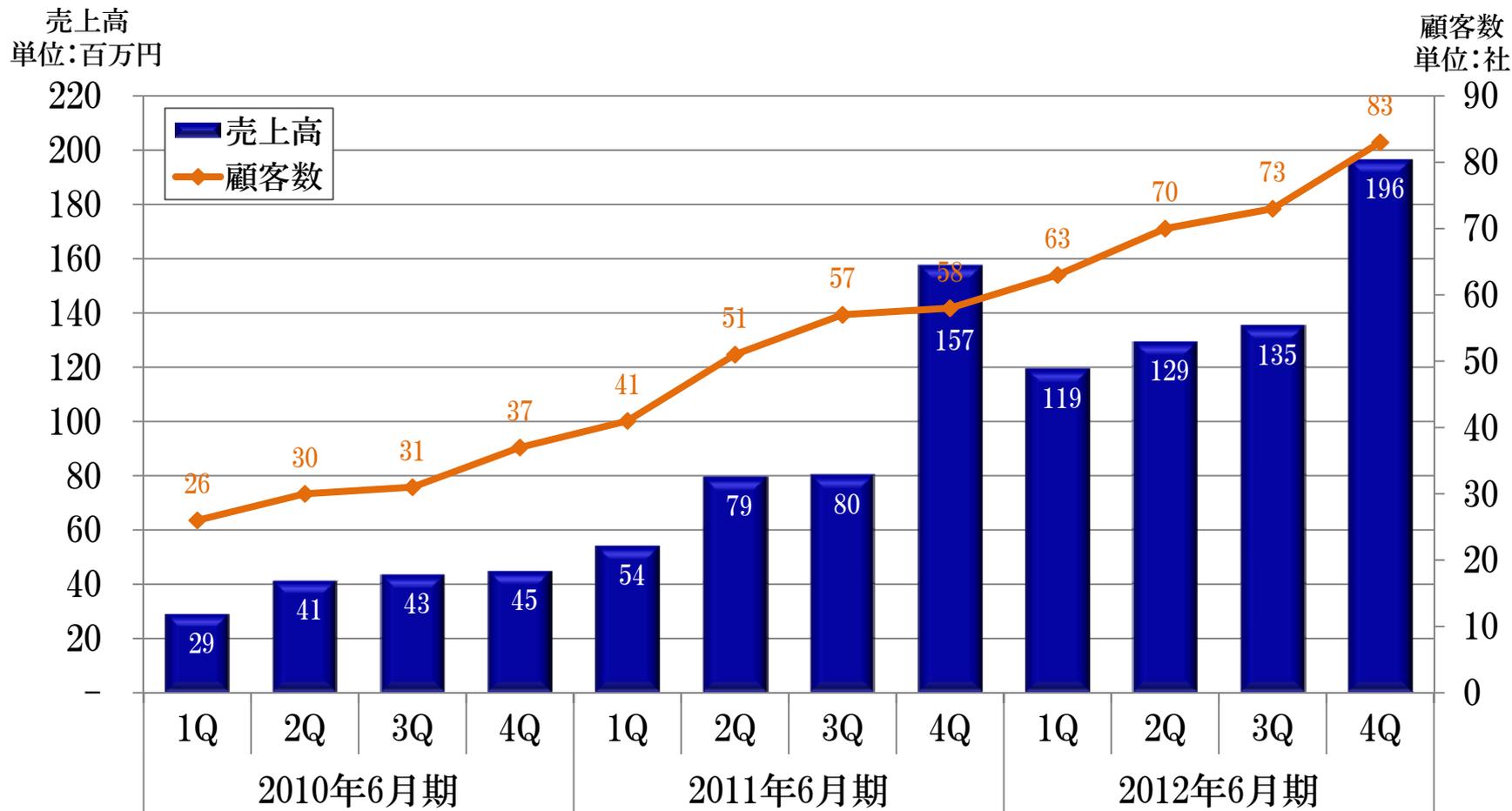
# セグメント別業績 ASP関連事業

# 今期のASP関連事業のトピック

- 主要2サービスが堅調に推移して顧客数を伸長
- これに大型の開発受託やライセンス販売が加わり、結果として、前期比+56%の高い売上成長
- 他社製SaaSサービスの販売に着手し、「Campaign Commander」をリリース
- 新しい自社開発サービス「CloudStock」をリリース

# ASP関連事業 売上－顧客数推移

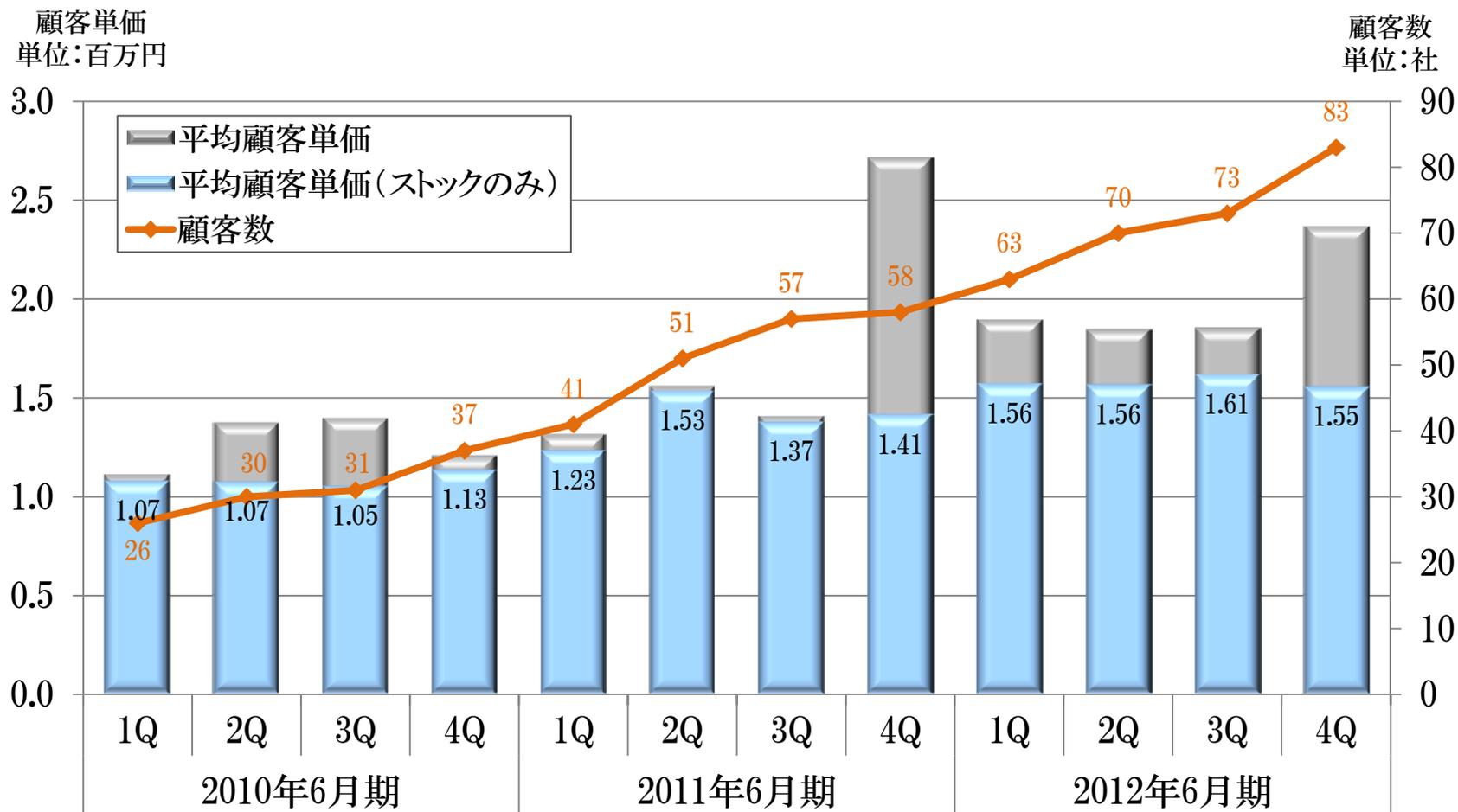
既存プロダクトの拡販が進み、売上・顧客数共に順調に成長



※顧客数につきましてはRtoasterとL2Mixer両製品で取引がある企業も1社としてカウントしています。

# ASP関連事業 顧客数－顧客単価推移

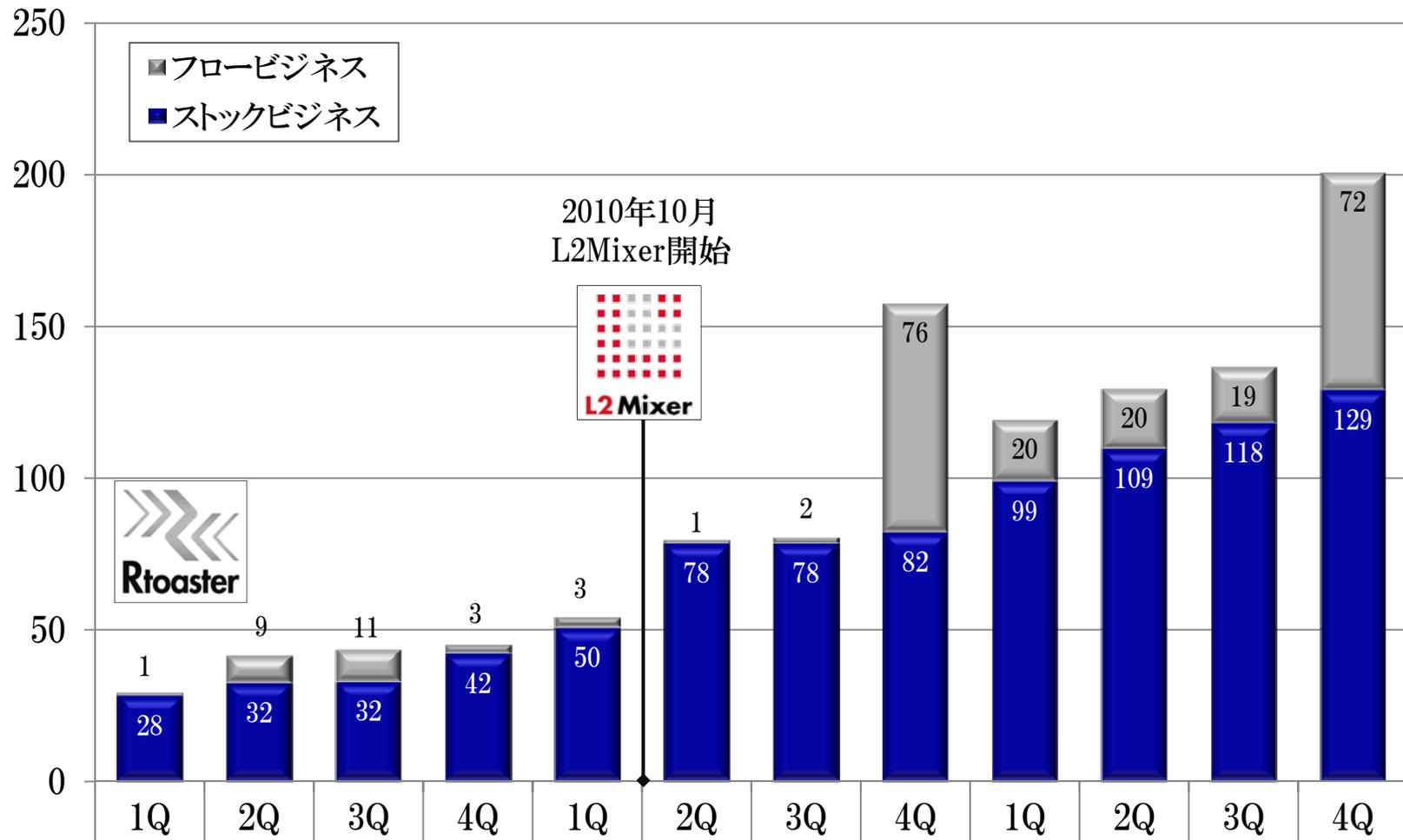
カスタマイズ開発案件により上昇したフロー部分を除くと、  
今期は概ね横ばい傾向



# ASP関連事業 売上構造

ストック部分を順調に積み上げ、安定的な収益基盤を形成

(単位:百万円)





# 来期予算

# 前提としての認識

- 創業から8年、「ビッグデータ」の普及や大手の参入とともに、データ分析というビジネスが黎明期を抜けて、成長期に入ったと認識しています。
- ビッグデータ関連市場は、今後5年で米国では10倍、日本でも3倍になると予測がされています。
- 大手ベンダーの目的は、最終的にシステムの販売であり、当社はそれらシステムを活用してビジネスに貢献する「分析」に関する部分に知見・人員・技術を集約しており、大手とは競合関係ではなく、補完関係にあります。
- 以上から、当社として、市場に制約はなく、様々な分析ニーズに応えるサービスを、迅速に市場へ提供することができれば、これまで以上の売上・利益成長が継続可能と考えています。

# 中期目標と来期の位置づけ

5年以内に、経常利益30億円を社員300名で達成する高収益企業として生まれ変わるべく、経営革新を進めていきます。

来期は投資の一年として、下記の通り、今後の成長の基盤固めを行うとともに、既存事業の枠にとどまらない提携や新事業の開発にも取り組み、更なる競争力の強化や差別化に注力していきます。

## AS事業

- 高付加価値な業務への集中(=一部業務のアウトソース強化)
- 生産性の向上のためのインフラ投資

## SOL事業

- 特徴ある新商材の導入(=特定既存商材への依存解消)
- オンプレミス領域での大手ベンダーとの協業強化
- クラウド化へのニーズに対応

## ASP関連事業

- 成熟期にある自社2サービスの再定義(リニューアル)
- 新サービスの開発・市場投入

# 来期予算

(2012年7月～2013年6月)

## 全体業績

- ・ 売上高 : 24.70億円(前期比 +27%)
- ・ 営業利益 : 3.77億円(前期比 +12%)
- ・ 経常利益 : 3.29億円(前期比 +5%)
- ・ 当期純利益 : 1.97億円(前期比 +9%)

## アナリティクス事業

- ・ 売上高 : 10.00億円(前期比+36%)

## ソリューション事業

- ・ 売上高 : 6.56億円(前期比+4%)

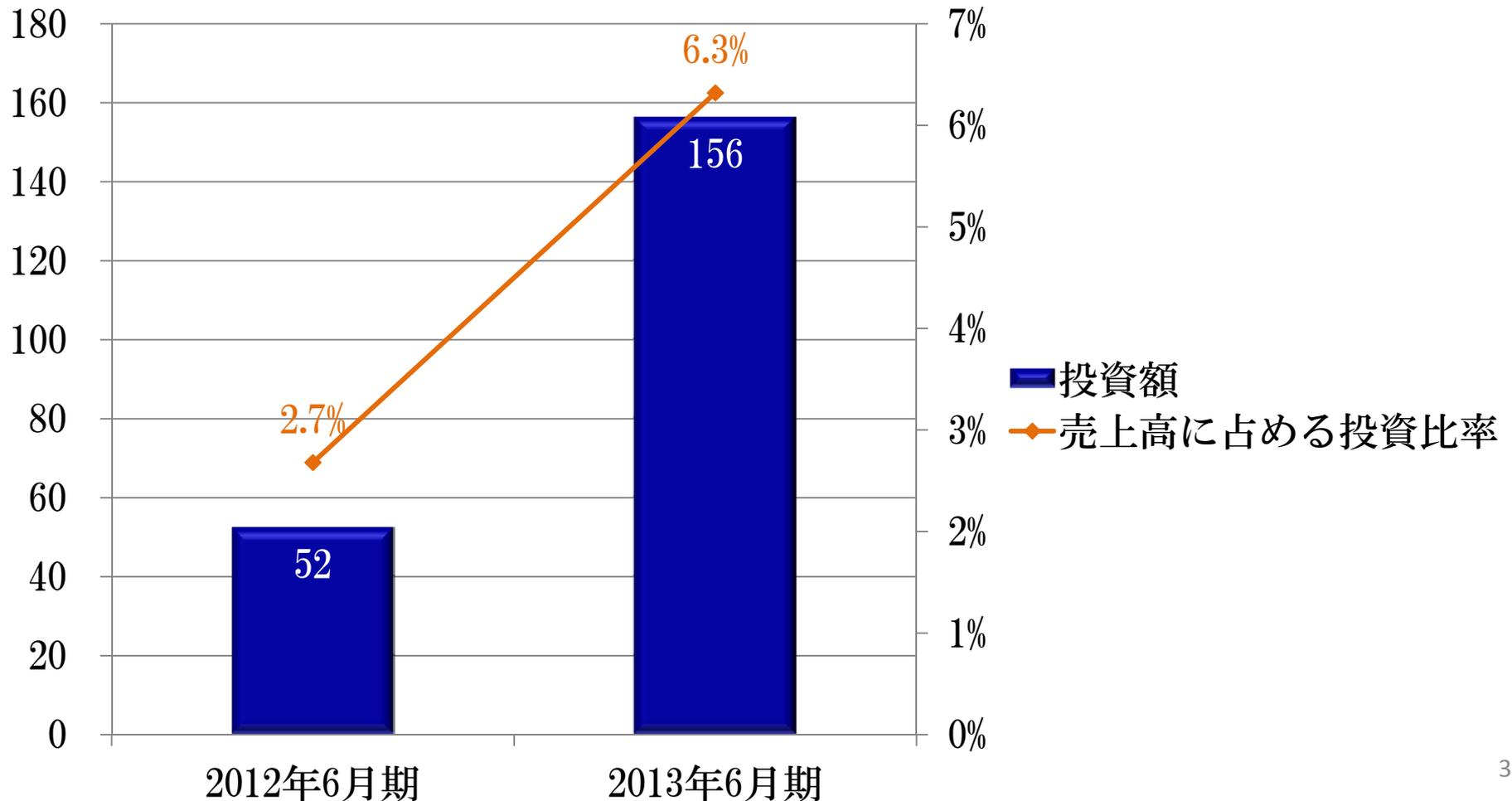
## ASP関連事業

- ・ 売上高 : 8.13億円(前期比+40%)

# 積極的な投資

利益成長に優先して、中長期的な成長に向けた商品開発等の投資を大幅に拡大

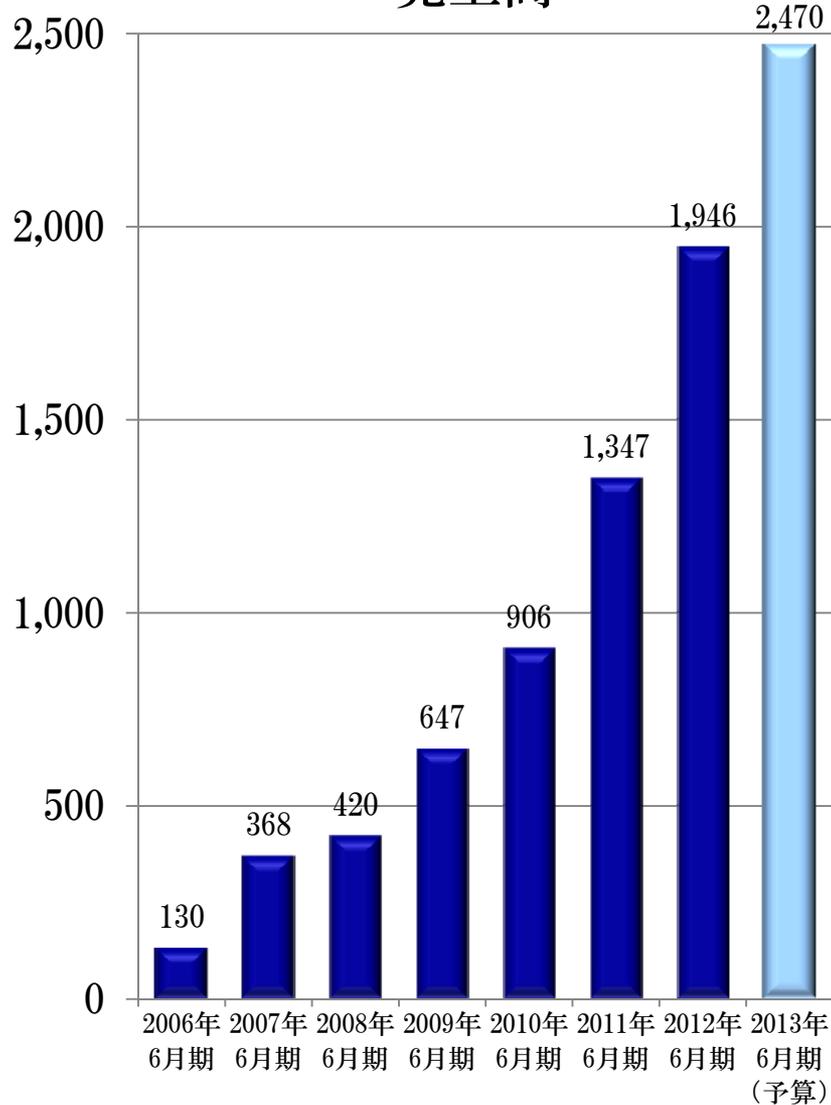
年間投資額  
単位:百万円



# 2013年6月期 業績推移

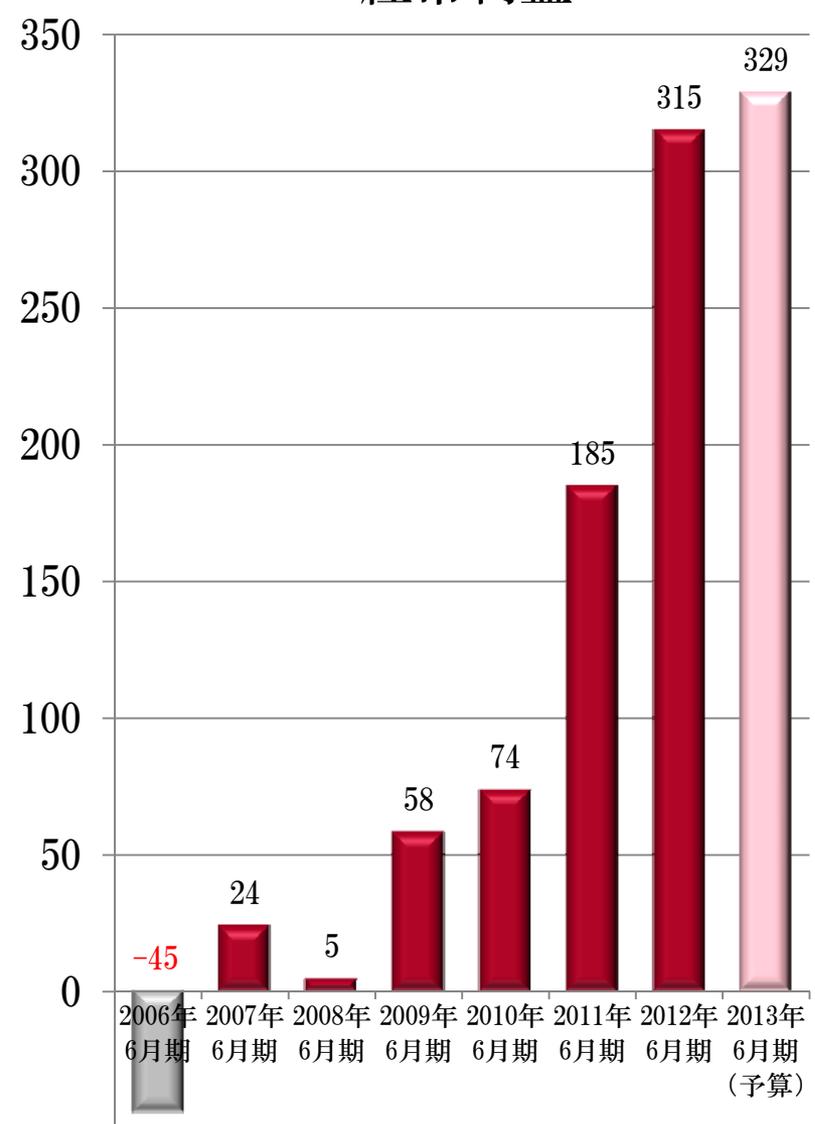
(単位:百万円)

## 売上高



(単位:百万円)

## 経常利益



# Appendix

- SOL事業の製品ラインナップ
- ASP関連事業の製品ラインナップ
- 通期P/Lの概要
- 通期B/Sの概要
- 通期 セグメント別 平均単価・顧客数推移
- 経営の安定性向上(上位取引先10社の変化)
- 社員数と一人当たり売上高の推移
- 取引社数の推移

# SOL事業 プロダクトラインナップ

プロダクト	概要
 <p>smartFOCUS emailvision Powering smarter marketing</p> <p>マーケティング・オートメーション・システム</p>	<p>特別な知識を必要とせず、多彩な分析を高速に処理することができ、分析結果の柔軟なレポートや施策の実行管理のためのレポートやキャンペーン管理まで提供し、顧客のマーケティング・オートメーションを実現する統合ソリューションです。</p>
 <p>marketing QED EFFECTIVENESS TECHNOLOGY</p> <p>広告出稿ROI最適化ツール</p>	<p>新聞・雑誌・テレビ・ラジオやインターネットメディアへの広告費用投資、各種プロモーション実施による集客・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です。難解な統計知識やプログラミングが不要で導入後からタイムリーな販売戦略策定を実現します。</p>
 <p>kxen Predictive Power. Infinite Insight.</p> <p>データマイニング・ツール</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次世代のデータマイニングツールです。 人間のノウハウや判断が必要だったデータマイニング業務を先進のアルゴリズムで自動化することにより、データマイニングの生産性を飛躍的に向上させ、金融・通信・流通など、大量の顧客を持つ業界大手のアナリティカルCRMに革新をもたらしています。</p>
 <p>RTmetrics™</p> <p>アクセス解析ツール</p>	<p>Webサイト訪問者のアクセス行動を効果的に収集、レポートするためのWebサイト解析ソリューションです。パケットキャプチャ方式という独自のアーキテクチャにより、大規模サイトにおいてもネットワークの上流にて一元的に効果的なトラフィックの収集が可能です。</p>

※上記を中心としつつ、ベンダーフリーの立場で適宜必要なソフトウェアを仕入れて販売しています。

# ASP関連事業 プロダクトラインナップ

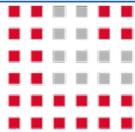
## プロダクト

## 概要



総合レコメンデーションシステム

企業のWebサイトで訪問者一人一人への最適な情報推奨（提案）を実現するレコメンデーションシステムです。行動ターゲティングによるパーソライゼーション機能とKERNEL法に基づく高精度なコンテンツ自動推奨機能とを併せた、総合的なレコメンデーション環境を提供します。CRMシステム、データマイニングによる分析結果との連携も可能であり、顧客プロフィールや購買履歴からの予測モデルによるレコメンデーションも実現いたします。



**L2 Mixer**

リスティング広告最適化ツール

リスティング広告出稿業務における負荷を最も高めている人的なルール設計と運用管理を自動化し、広告出稿のROI（費用対効果）を最大化するツールです。



カスタマーインテリジェンス・プラットフォーム

メールマーケティング支援システムと、受け手である顧客の反応を分析するシステムを併せ持つ、オールインワン・クラウド・サービスです。ソーシャルメディアに波及した影響を把握・分析する機能も備えています。



大量データ蓄積&分析 PaaS

日々大量に発生していくデータをクラウド上で適切に蓄積・処理し、BIツールで管理・分析を行うことで、データ・ドリブン型のビジネスの実現をサポートするPaaS（Platform as a Service）です。

# 通期 P/Lの概要

(単位:百万円)

	(A) 前事業年度 2011年6月期	(B) 当事業年度 2012年6月期	(C) 増減額 (B-A)	増減率 (C/A)	増減理由
売上高	1,347	1,945	598	+44.4%	既存案件の継続と、「アナリティクス事業」によるスポットの分析、「ソリューション事業」によるsmartFOCUSに関連したシステム構築案件、「ASP関連事業」のレコメンド開発とL2Mixerにより堅調に伸ばすことができた
売上原価	733	1,037	304	+41.5%	社員の増加による人件費の増加と受注に合わせて業務委託が増加した
売上総利益	613	908	294	+47.9%	-
販売費及び一般管理費	425	571	145	+34.3%	社員の増加による人件費、当期1月実施の組織変更による販管費部門の人員増による人件費、及び人材採用費用が増加
営業利益	188	337	148	+78.7%	-
経常利益	184	315	130	+70.4%	-
税引前当期純利益	182	315	132	+72.5%	-
当期純利益	107	181	74	+69.4%	-

# 通期 B/Sの概要(1) 資産の部

(単位:百万円)

	(A) 前事業年度末	(B) 当事業年度末	(C) 増減額 (B-A)	増減率 (C/A)	増減理由
資産の部					
流動資産					
現金及び預金	173	526	353	+204%	株式上場により資金調達をした
受取手形	48	27	-20	-42%	受取手形での債権回収が少なかった
売掛金	352	376	24	+6%	前期末(6月単月)の売上が一時的に多かった
その他	66	83	17	+26%	年間保守など前払で支払済分を毎月取崩して費用計上している
流動資産合計	640	1,014	374	+58%	-
固定資産					
有形固定資産	38	73	27	+18%	ASP関連事業の開発環境強化用にサーバを増強している
無形固定資産	106	204	97	+91%	新サービス用のソフトウェアの購入と自社開発製品のRtoaster、L2Mixerの構築費が発生している
投資その他の資産	32	38	5	+18%	
固定資産合計	178	316	138	+77%	-
資産合計	818	1,331	513	+62%	-

# 通期 B/Sの概要(2) 負債資本の部

(単位:百万円)

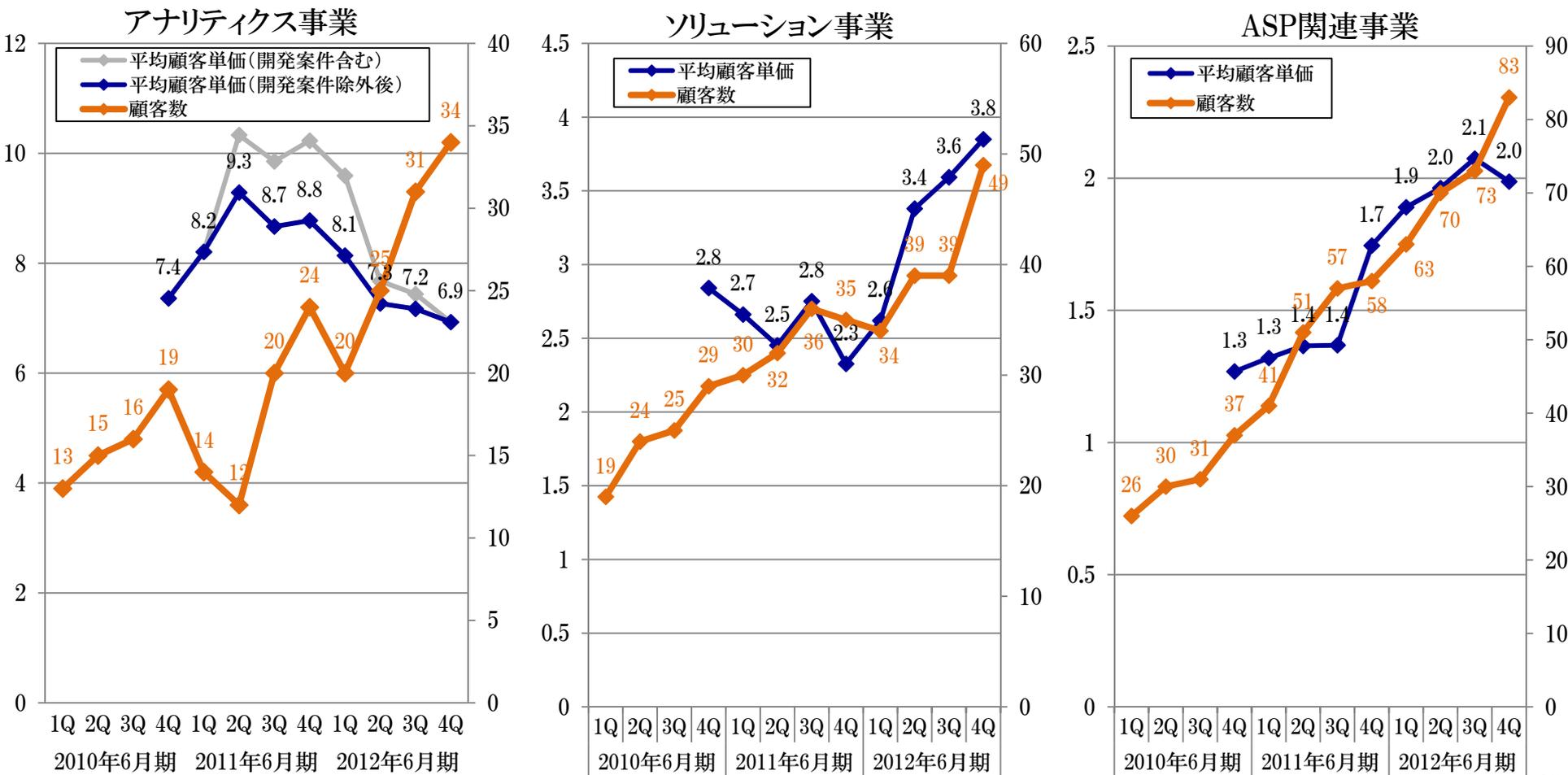
	(A) 前事業年度末	(B) 当事業年度末	(C) 増減額 (B-A)	増減率 (C/A)	増減理由
負債の部					
流動負債					
買掛金	83	27	-56	-67%	前期6月に仕入れがあり、当期は発生しなかった
短期借入金	100	0	-100	-100%	特別当座借越の利用がなかった
未払金	22	12	-10	-45%	ソフトウェア購入費用
未払法人税等	74	104	30	+40%	納付による減少
前受収益	40	39	0	-	-
その他	123	118	-5	-4%	-
流動負債合計	444	301	-142	-	-
固定負債					
長期借入金	39	20	-18	-46%	返済による減少
その他	5	5	0	0.0%	-
固定負債合計	44	25	-18	-41%	-
負債合計	488	327	-161	-32%	-
純資産の部					
株主資本					
資本金	90	326	235	+260%	株式店頭公開による
資本剰余金	67	302	235	+351%	株式店頭公開による
利益剰余金	171	353	181	+105%	利益の増加によるもの
株主資本合計	329	982	653	+198%	-
純資産合計	329	982	653	+198%	-
負債純資産合計	818	1,310	492	+60%	-

# 通期 セグメント別 平均単価・顧客数推移

(4四半期移動平均)

3事業とも順調に顧客数を増加。単価はAS事業を除いて増加傾向

(左軸/平均顧客単価(4四半期移動平均) 単位:百万円、右軸(顧客数) 単位:社)



# 経営の安定性向上

前期の経営課題である一部顧客への高依存状態はほぼ解消

2011年6月期  
取引先上位10社

順位	取引額	構成比
1	280	20.76%
2	125	9.31%
3	89	6.59%
4	67	5.01%
5	53	3.91%
6	45	3.31%
7	42	3.13%
8	40	2.97%
9	38	2.84%
10	30	2.25%
・		
・		
	1,347	100.00%

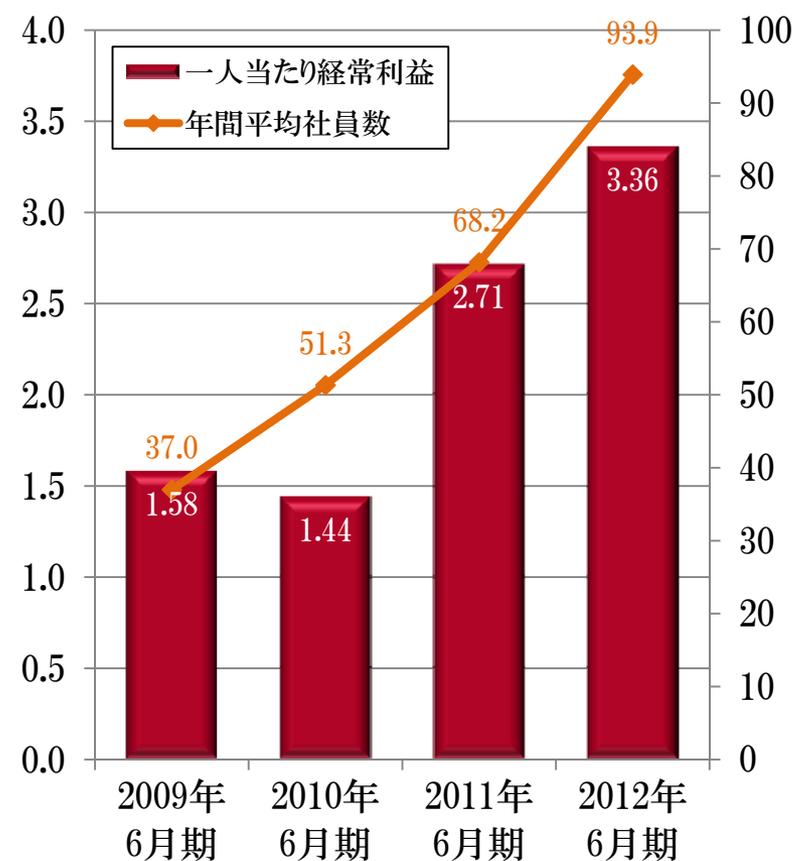
2012年6月期  
取引先上位10社 (単位:百万円)

順位	取引額	構成比
1	220	11.29%
2	139	7.16%
3	106	5.47%
4	101	5.17%
5	97	4.96%
6	88	4.53%
7	86	4.40%
8	82	4.24%
9	72	3.71%
10	63	3.25%
・		
・		
	1,946	100.00%

# 単なる「拡大」ではなく「成長」を

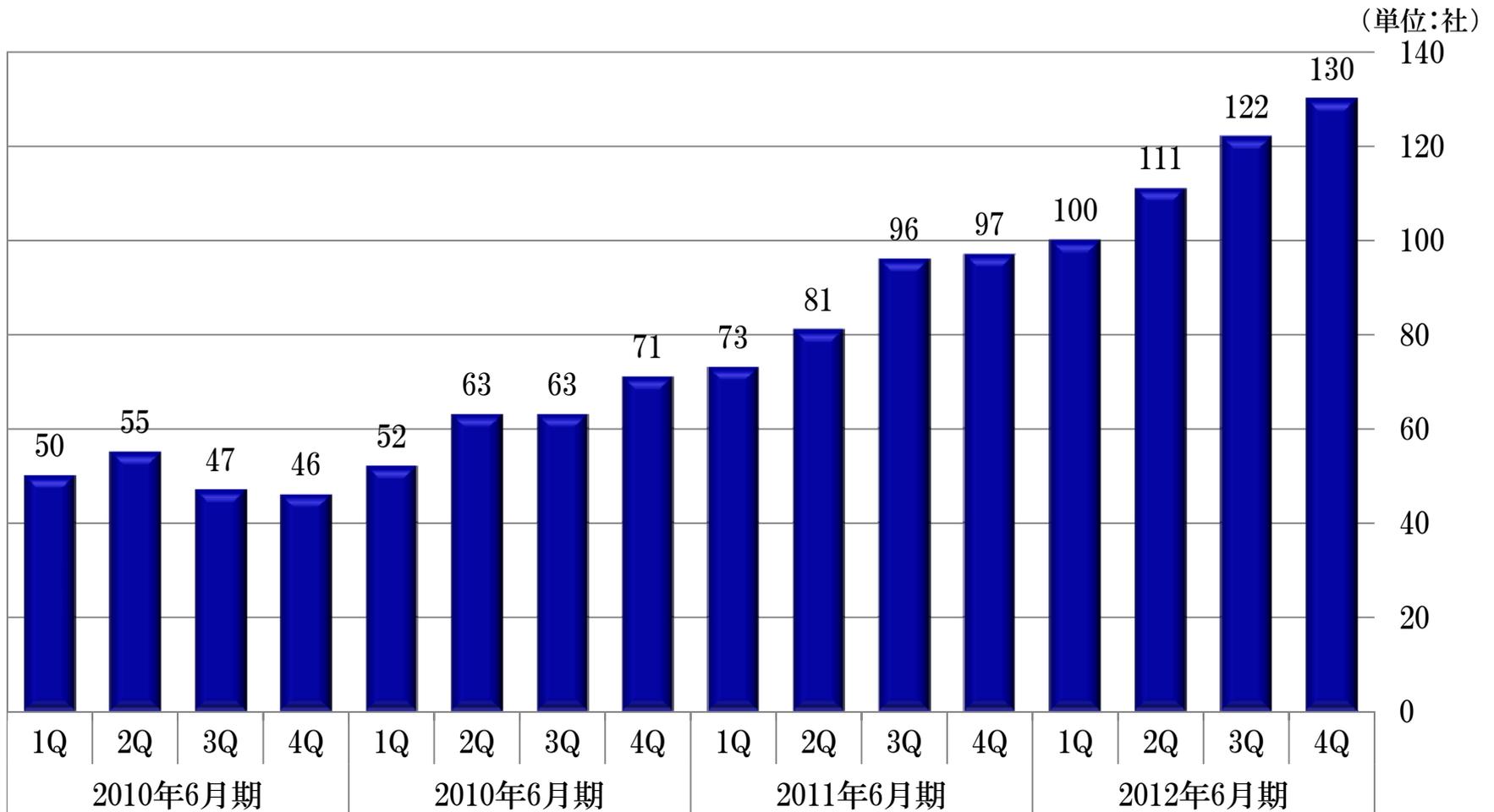
社員数の増加を超える業績拡大を続け、  
一人当たりの売上・経常利益を伸ばしていくことに注力

(左軸/一人当たり業績 単位:百万円 、 右軸/年間平均社員数 単位:人)



# 取引社数の推移

会社全体の取引社数は、前期末比+34%の130社に増加





# 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。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。