



2015年6月期 第1四半期 決算補足説明資料

2014年11月11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。

■ 2015年6月期 第1四半期 業績ハイライト	…	P2
■ 2015年6月期 第1四半期 セグメント別の業績	…	P11
■ 成長に向けた取り組み	…	P23
■ Appendix	…	P32

2015年6月期 第1四半期 業績ハイライト

- 連結・個別ともに増収増益。
- 1Qとしては、3事業ともに、過去最高の売上高を更新。
- コスト面での特殊要因(※)の発生により赤字であった前期1Qに比べ、利益面も黒字回復。

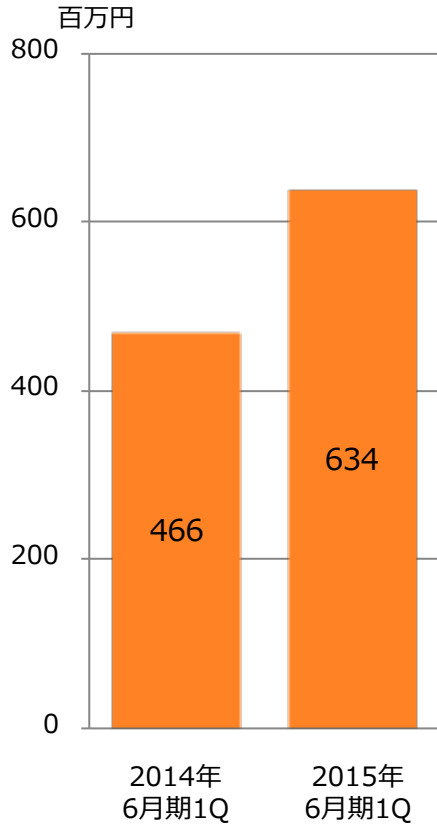
(※) 本社オフィスの移転コスト、東証一部への市場変更費用
- 特に、マーケティングプラットフォーム事業の成長が、全社の利益成長に大きく貢献。
- 従来は、前期4Qの反動により、1Qの売上高が減少する傾向にあったが、今期は3事業ともに大きな落ち込みがなかったことも、安定的な利益確保に繋がった。

売上高および営業利益・経常利益の前年比較

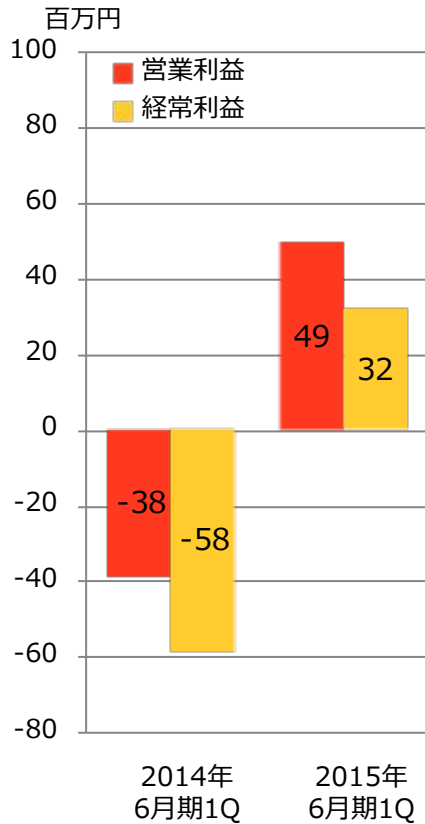
特殊要因（オフィス移転、市場変更費用）のあった前期に比べ、黒字化。

連結

売上高

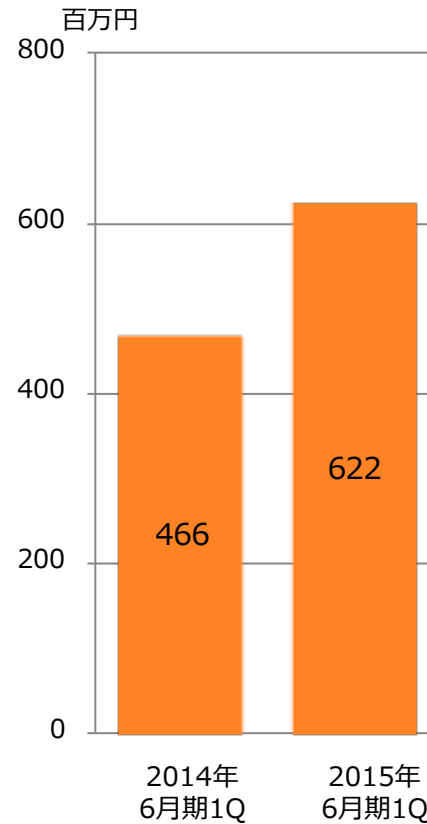


営業利益・経常利益

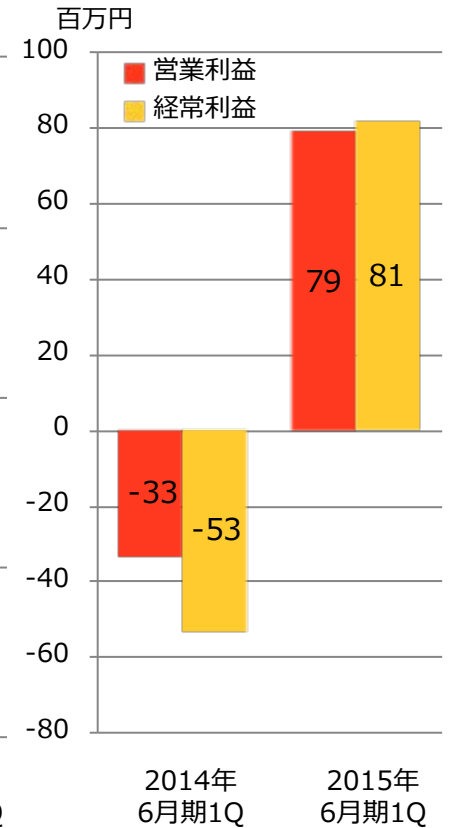


個別（ブレインパッド単体）

売上高



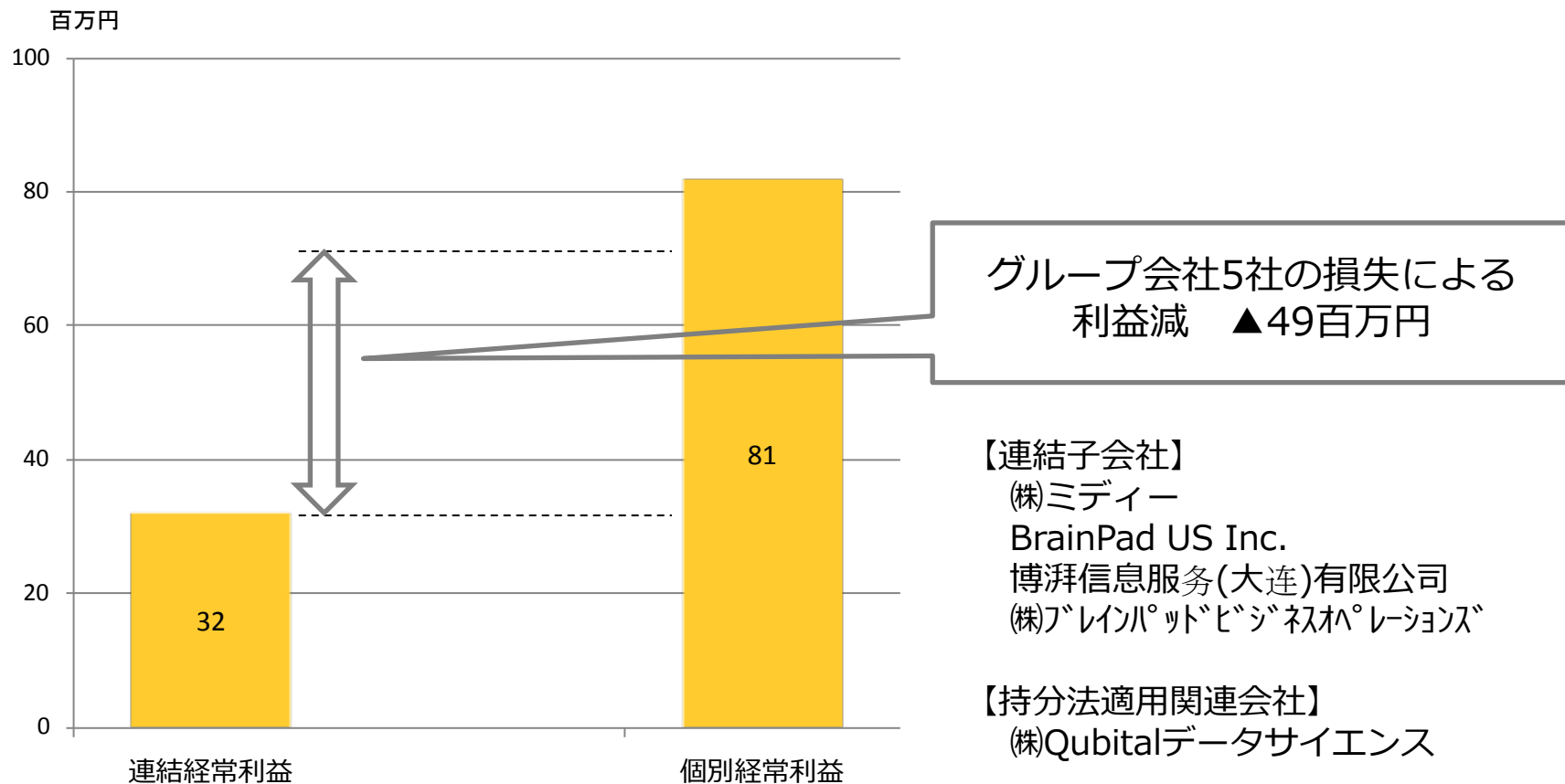
営業利益・経常利益



連結業績と個別業績の差異

経常利益の連結・個別の差 49百万円は、
立ち上げ期にあるグループ会社5社の損失によるもの。

< 当社グループの体制は、P 34をご参照ください。 >



連結業績と個別業績の業績概要は以下の通り。

【連結】

	2014年 6月期1Q	2015年 6月期1Q	増減率
売上高	466	634	36.0%
売上原価	294	369	25.7%
売上総利益	172	264	53.5%
販売管理費	211	215	2.2%
営業利益	-38	49	-
営業外損益	-20	-17	-
経常利益	-58	32	-
特別損益	0	0	-
税引前当期純利益	-58	32	-
法人税等	-17	30	-
当期純利益	-41	2	-

【個別】

(単位：百万円)

	2014年 6月期1Q	2015年 6月期1Q	増減率
売上高	466	622	33.4%
売上原価	293	349	19.0%
売上総利益	173	273	57.6%
販売管理費	206	194	-5.9%
営業利益	-33	79	-
営業外損益	-20	3	-
経常利益	-53	81	-
特別損益	0	0	-
税引前当期純利益	-53	81	-
法人税等	-17	30	-
当期純利益	-36	52	-

※1, ※3

※2

※2

※3

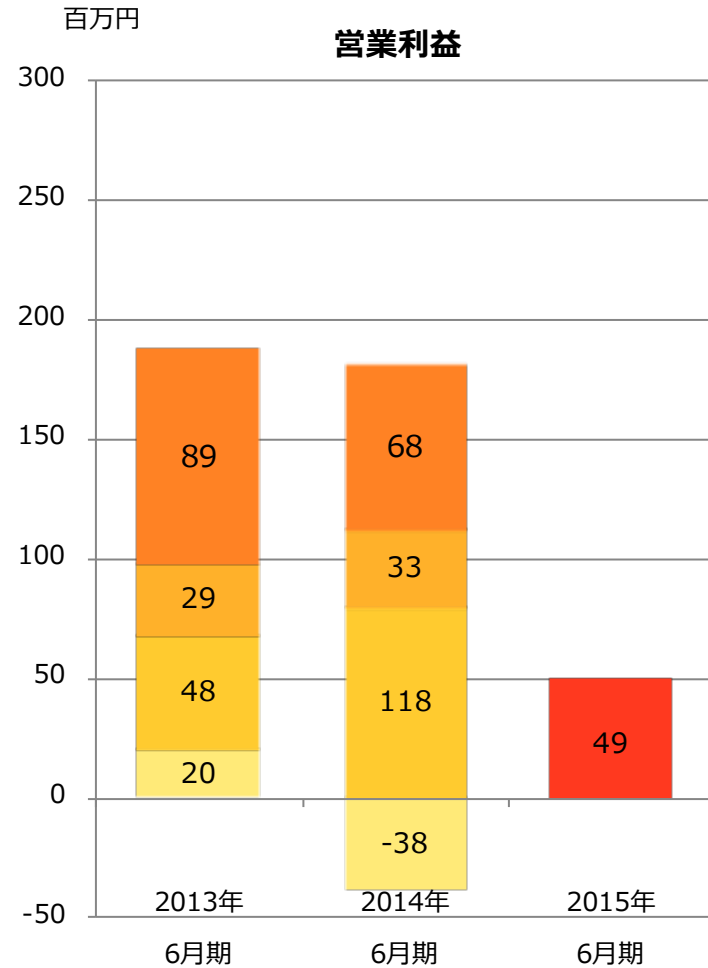
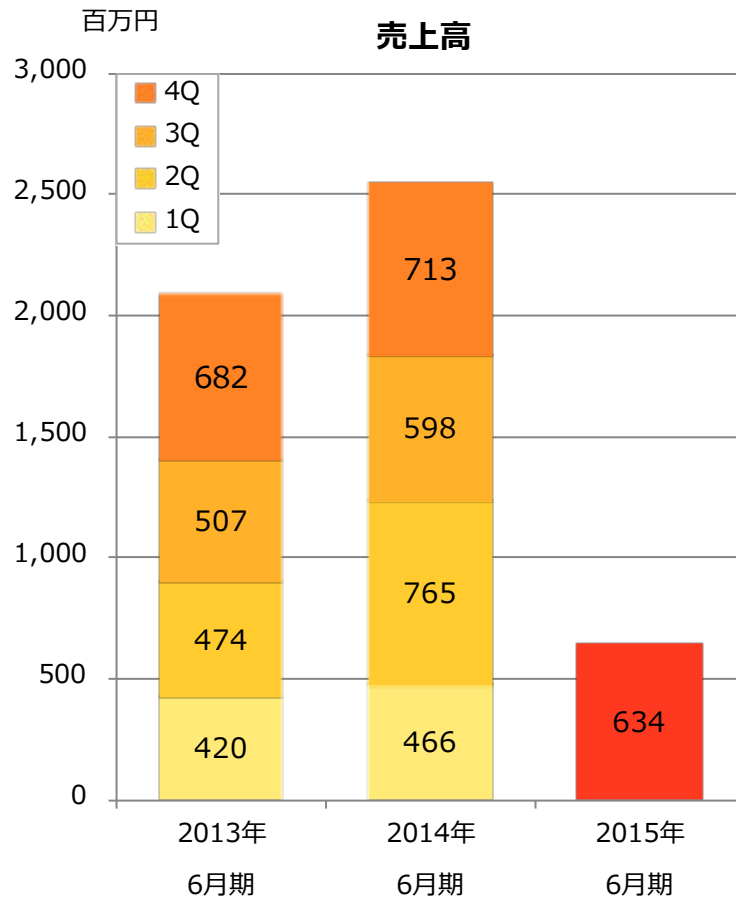
※1 今期（2015年6月期1Q）は、持分法による投資損失18百万円を含む。

※2 前期（2014年6月期1Q）は、オフィス移転等に伴う一時的費用を35百万円を含む。

※3 前期（2014年6月期1Q）は、東証一部への市場変更費用 19百万円を含む。

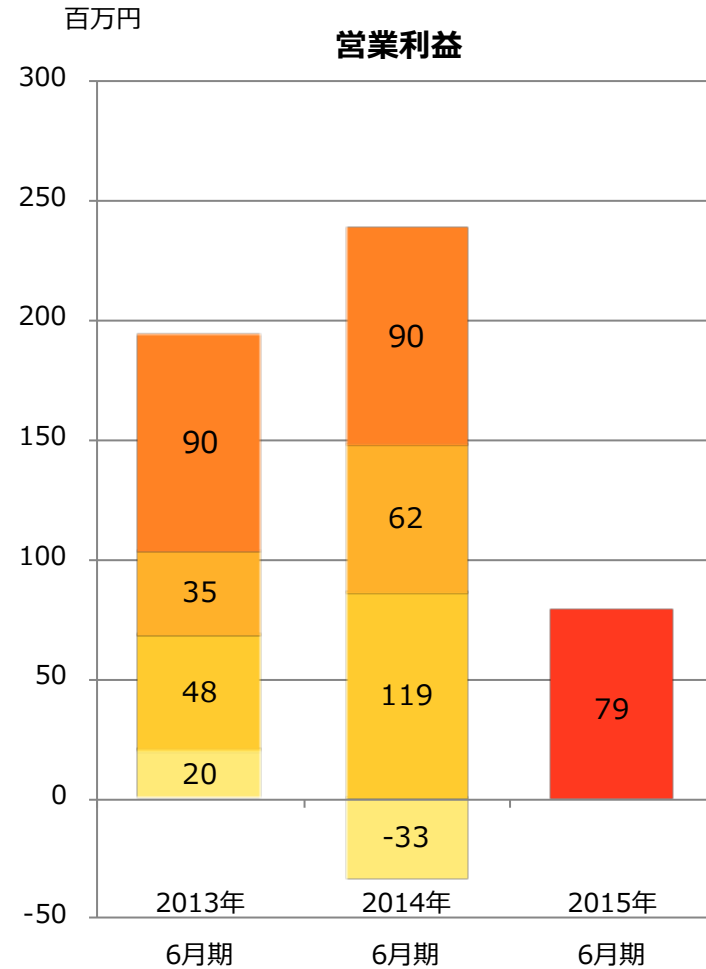
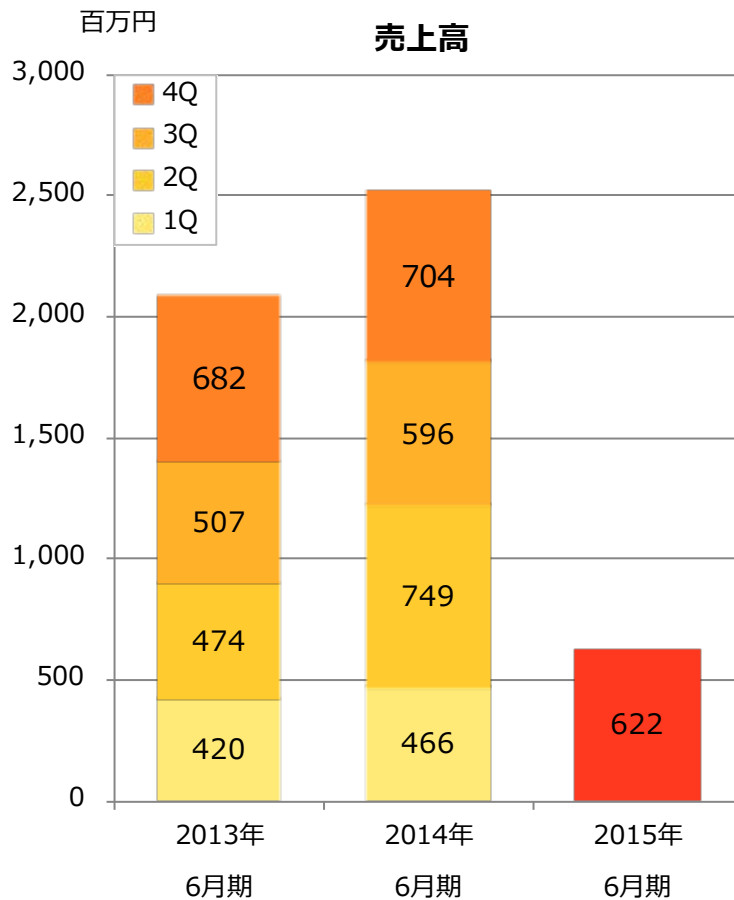
連結業績（3期比較）

1Qの売上高としては、過去最高を更新。



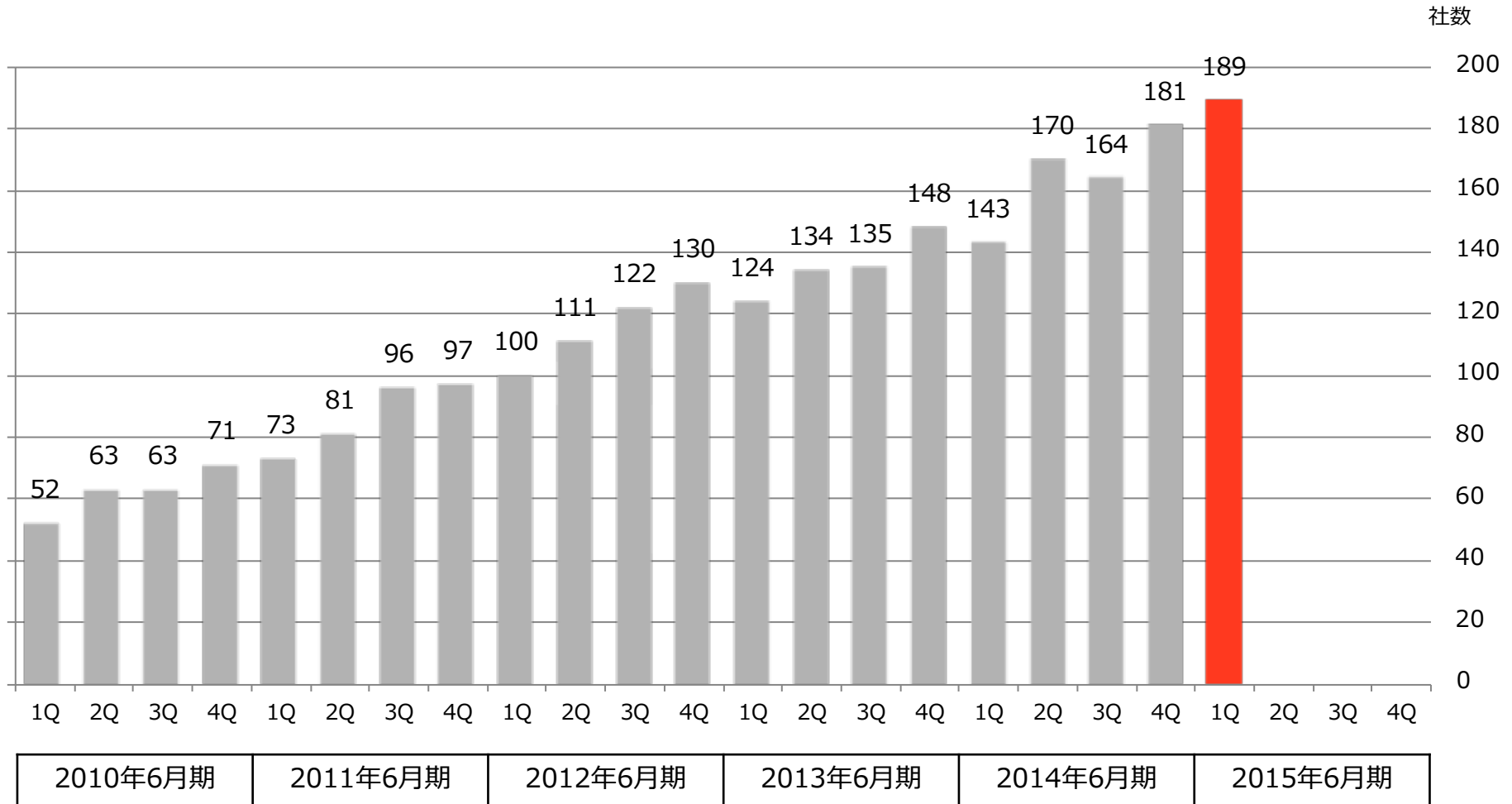
個別業績（3期比較）

個別でも、過去最高の1Q売上高を更新し、増益に寄与。



取引社数の推移（個別）

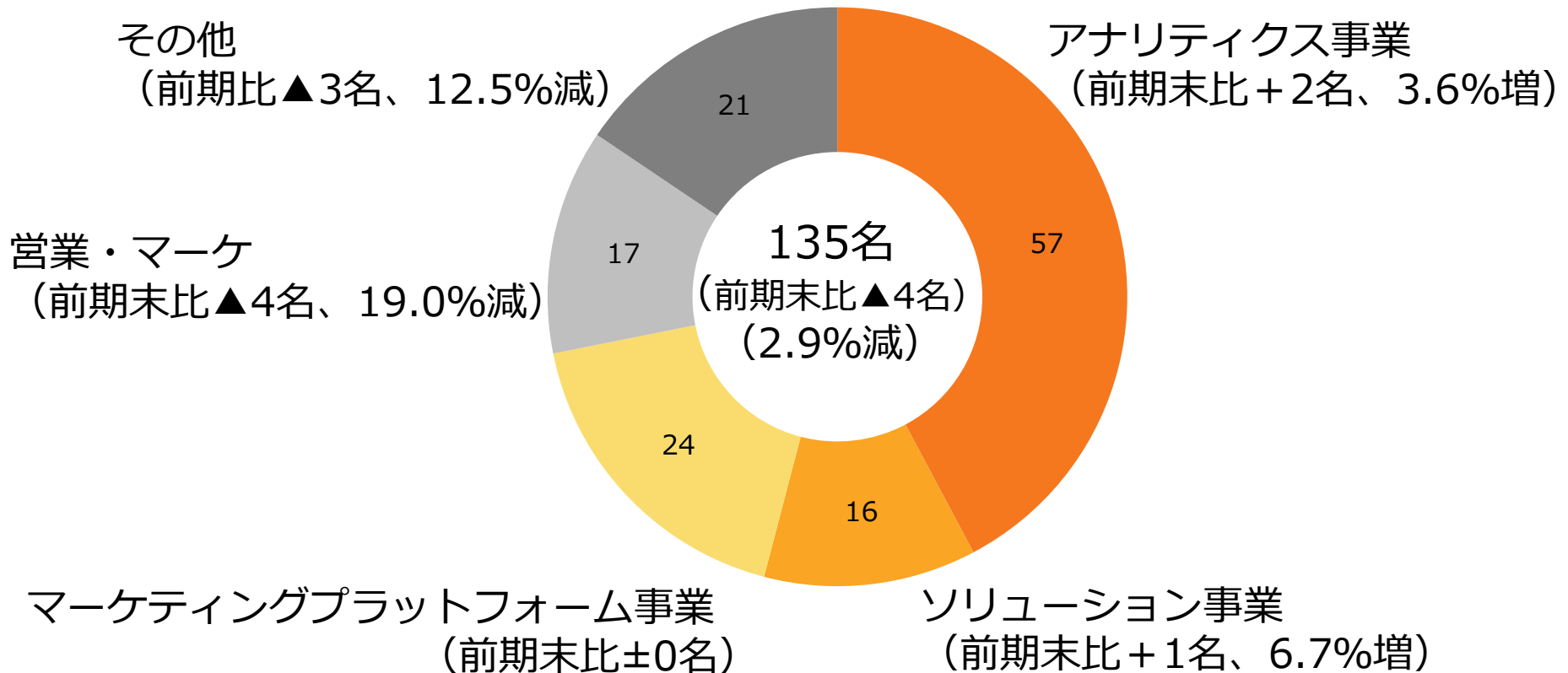
取引社数は順調に増加傾向が続き、売上高の伸長に寄与。



従業員数の内訳（個別）

従業員数は、前期末（2014年6月末）と比較して、▲4名。

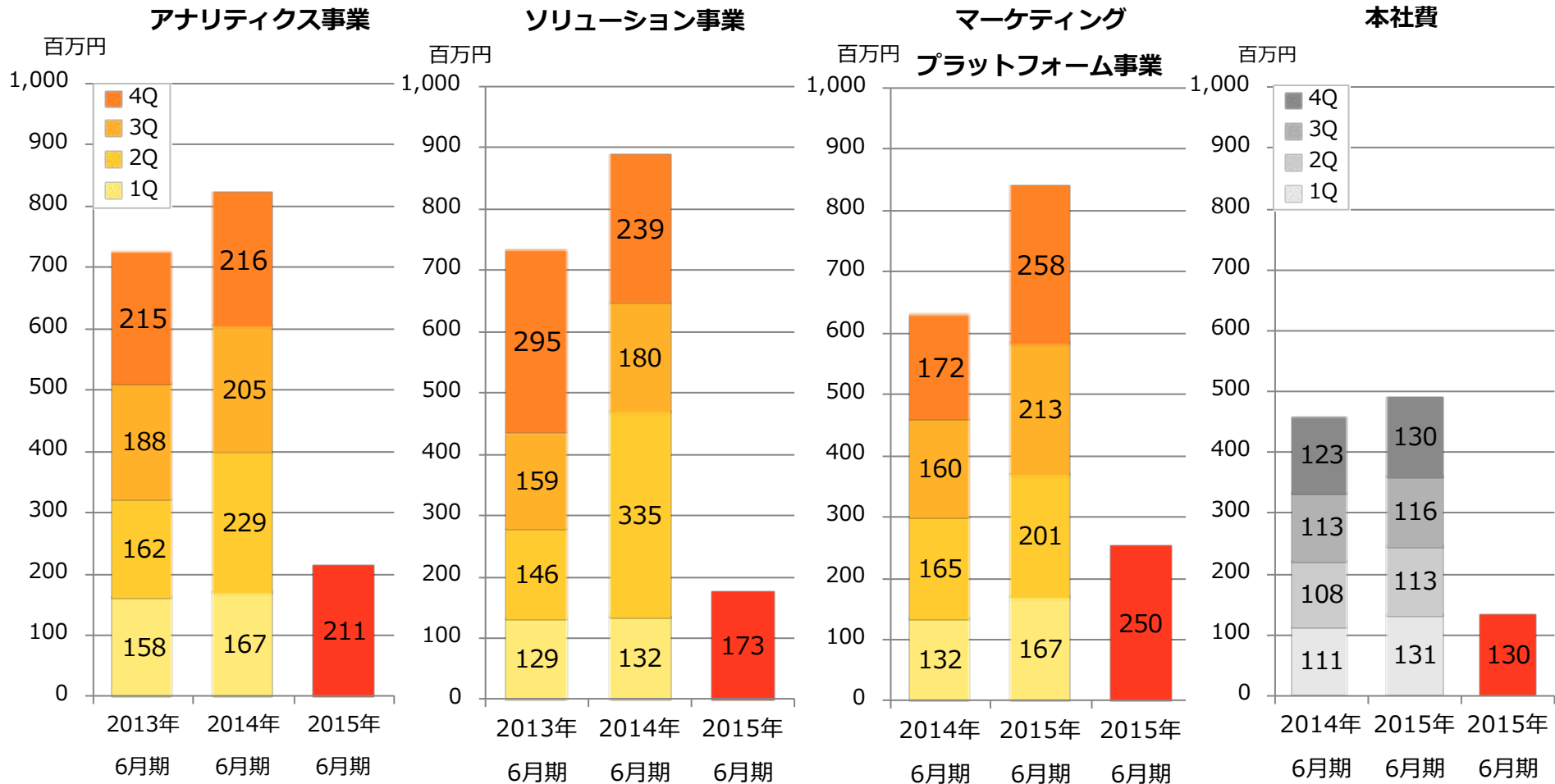
（※）当社から持分法適用関連会社（株）Qubitalデータサイエンスへの出向者を含む人数です。



2015年6月期 第1四半期
セグメント別の業績

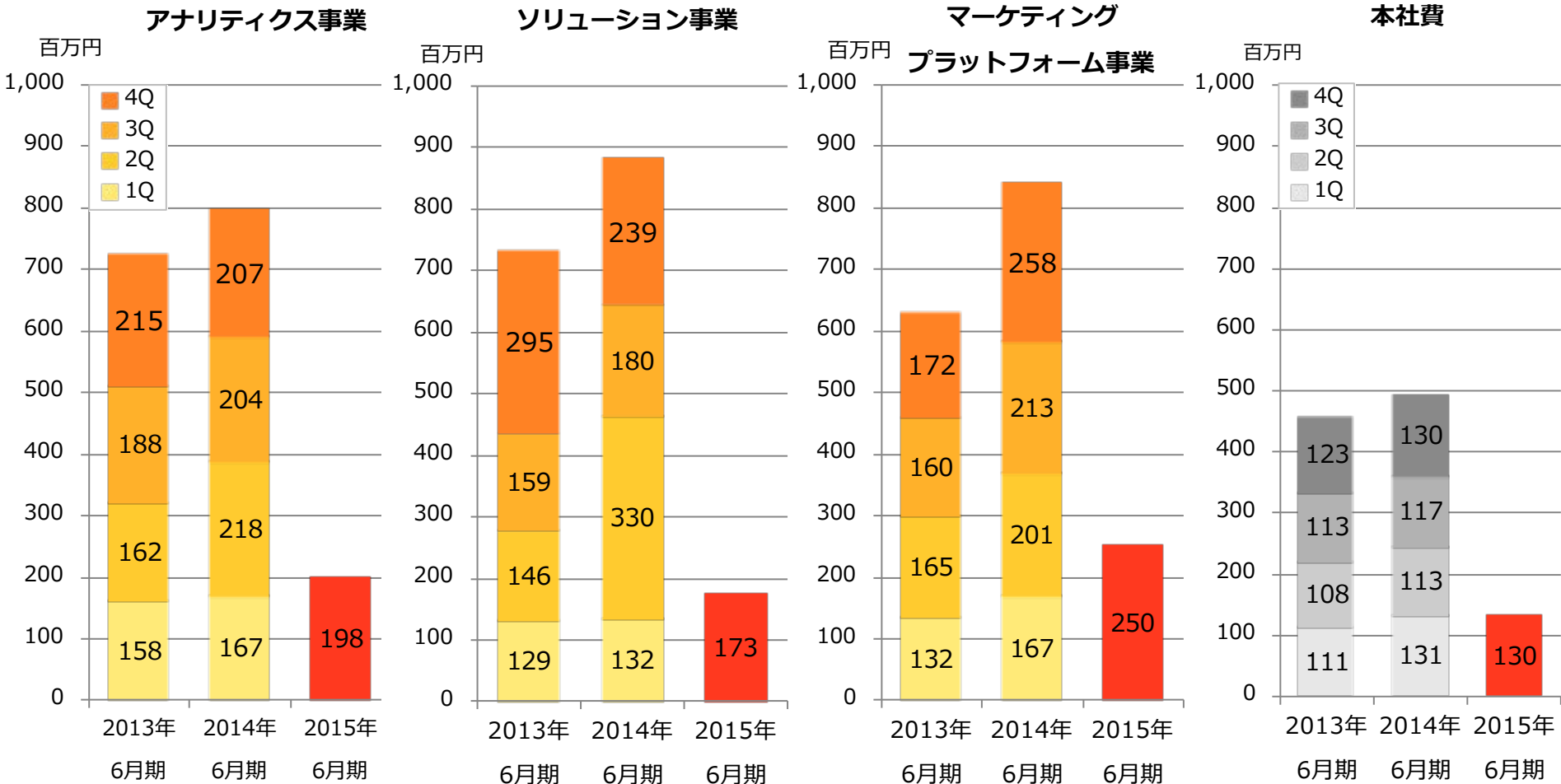
連結セグメント売上推移（3期比較）

3事業ともに、1Qの過去最高売上高を更新。



個別セグメント売上推移（3期比較）

連結と同様に、3事業ともに、1Qの過去最高売上高を更新。
引き続き、マーケティングプラットフォーム事業が全体の収益に貢献。

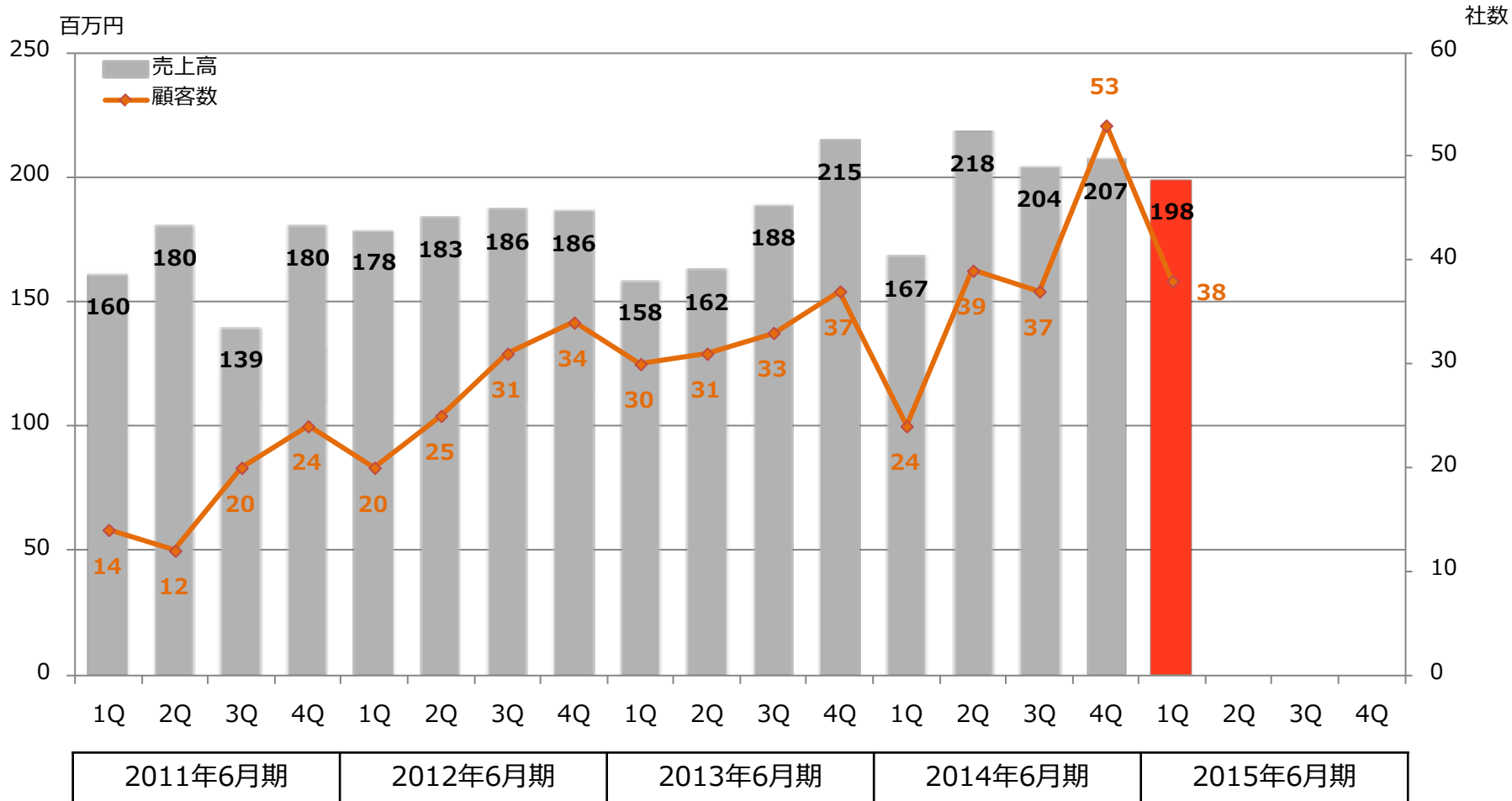


アナリティクス事業（個別） 売上－顧客数推移



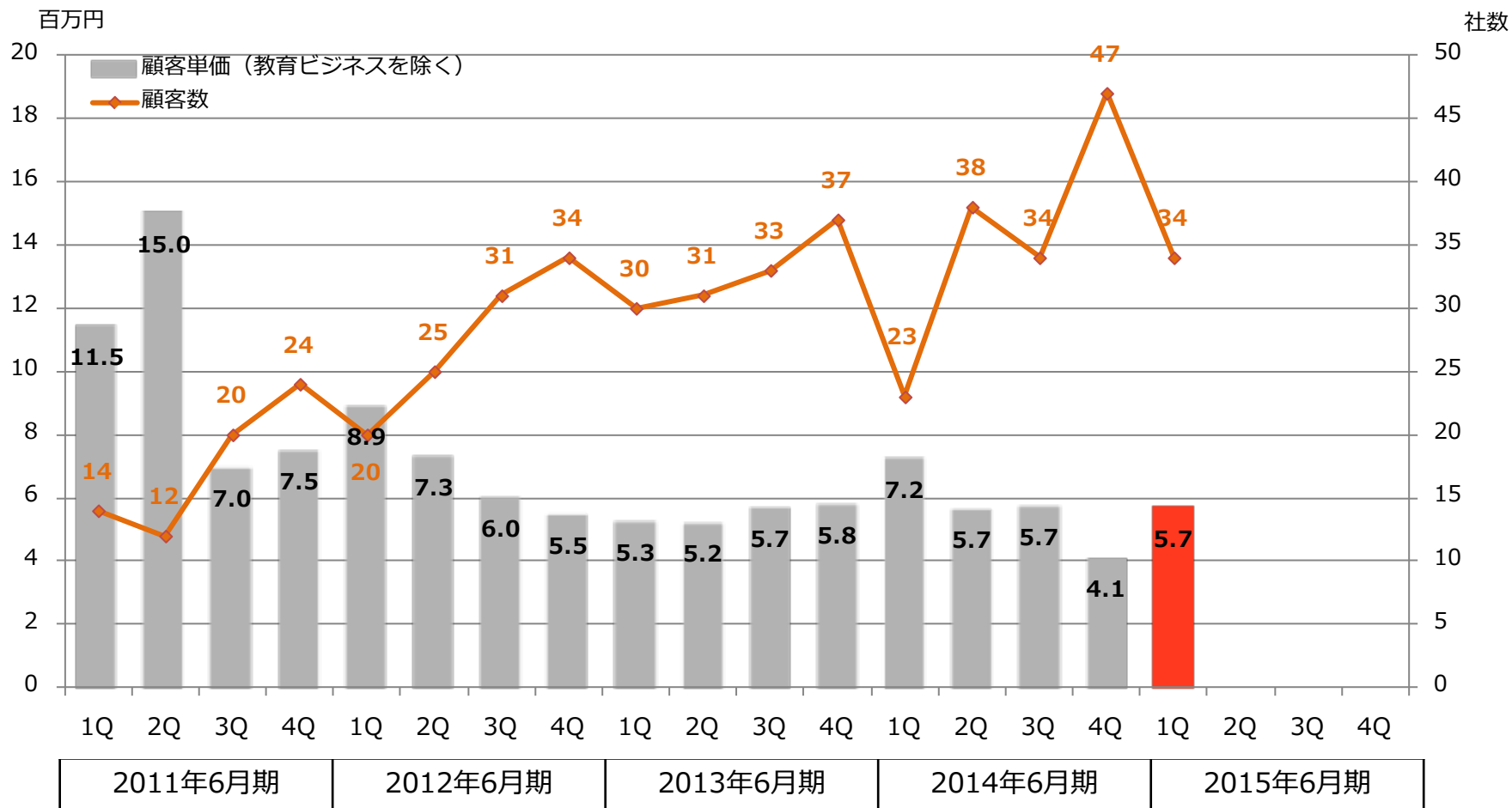
顧客数は以前の水準に戻るも、売上高としては2億円水準をキープ。

(※) 顧客数は、当該四半期のうちに売上が計上された顧客の数をカウントしています。(以下同じ)



※教育ビジネスを除く

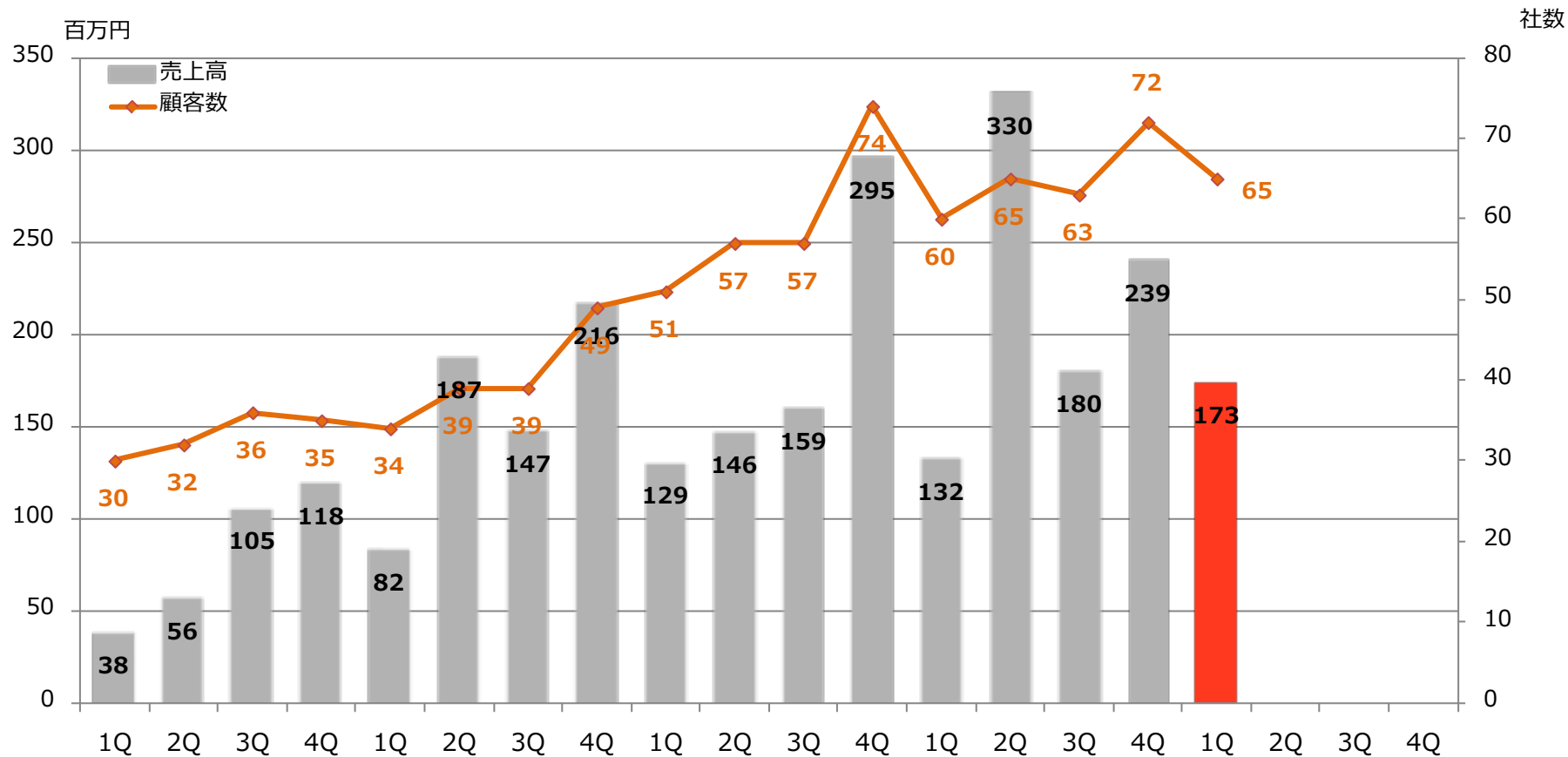
前期4Qに取引を開始した新規取引先の案件大型化などにより、顧客単価が回復。



ソリューション事業（個別） 売上－顧客数推移



ソフトウェアライセンスの目立った新規受注はなかったが、受託開発案件の堅調な受注により、従来のような1Qの落ち込みはなし。

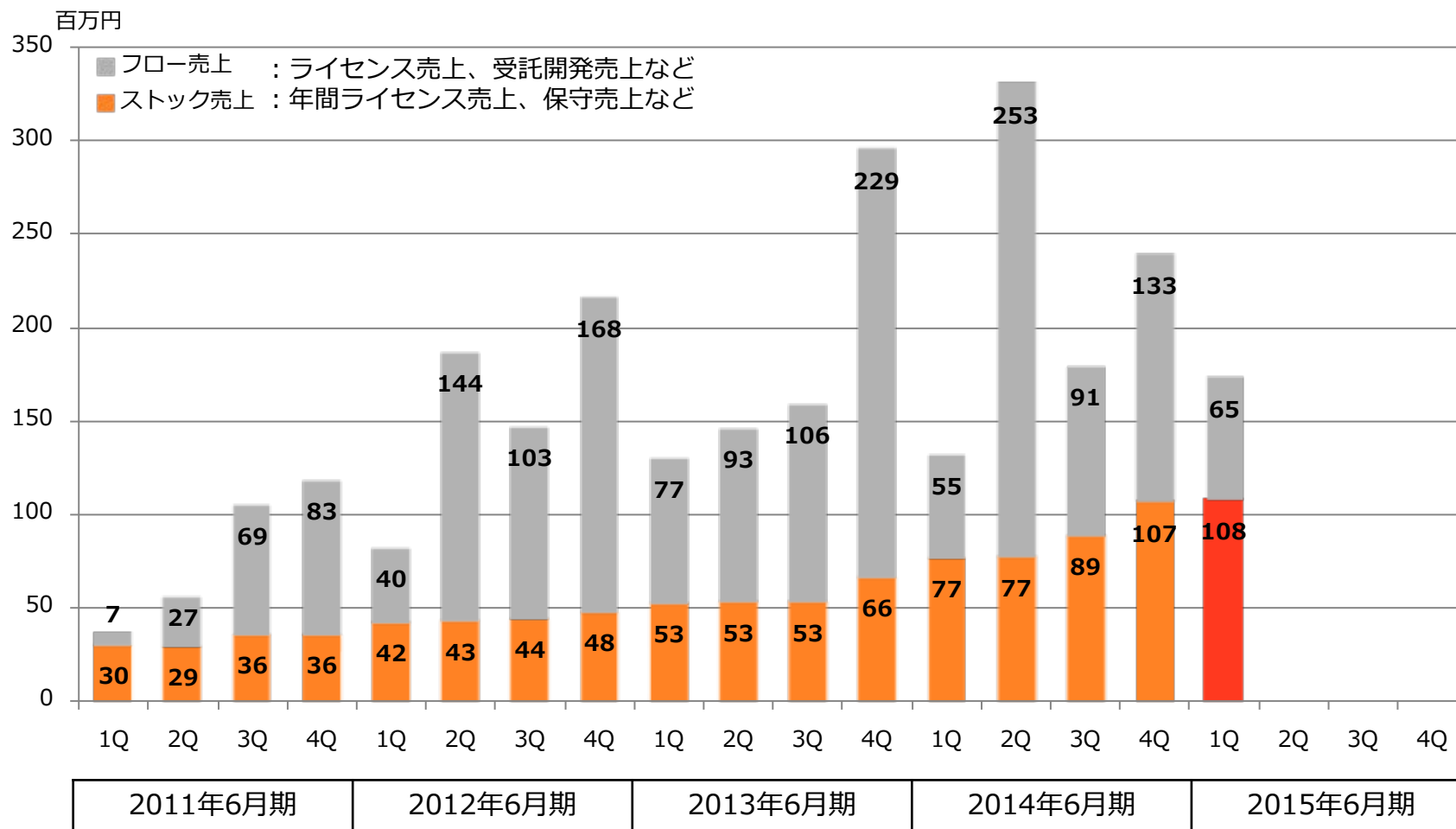


2011年6月期	2012年6月期	2013年6月期	2014年6月期	2015年6月期
----------	----------	----------	----------	----------

ソリューション事業（個別） 売上構造

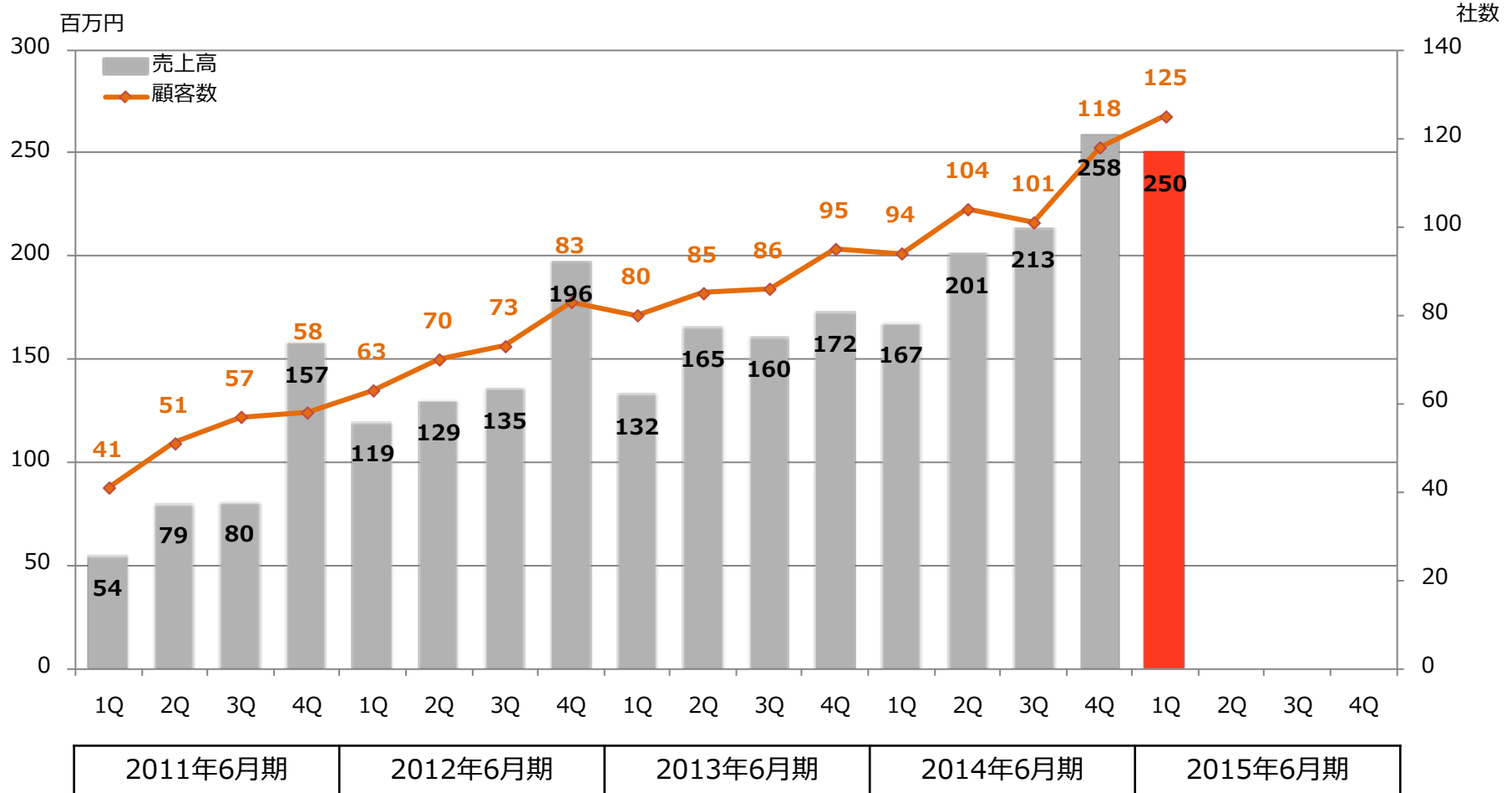


ソフトウェア利用権の月額サービス提供や、他社製SaaSサービスの拡販によるストック売上は、前四半期並みを維持。



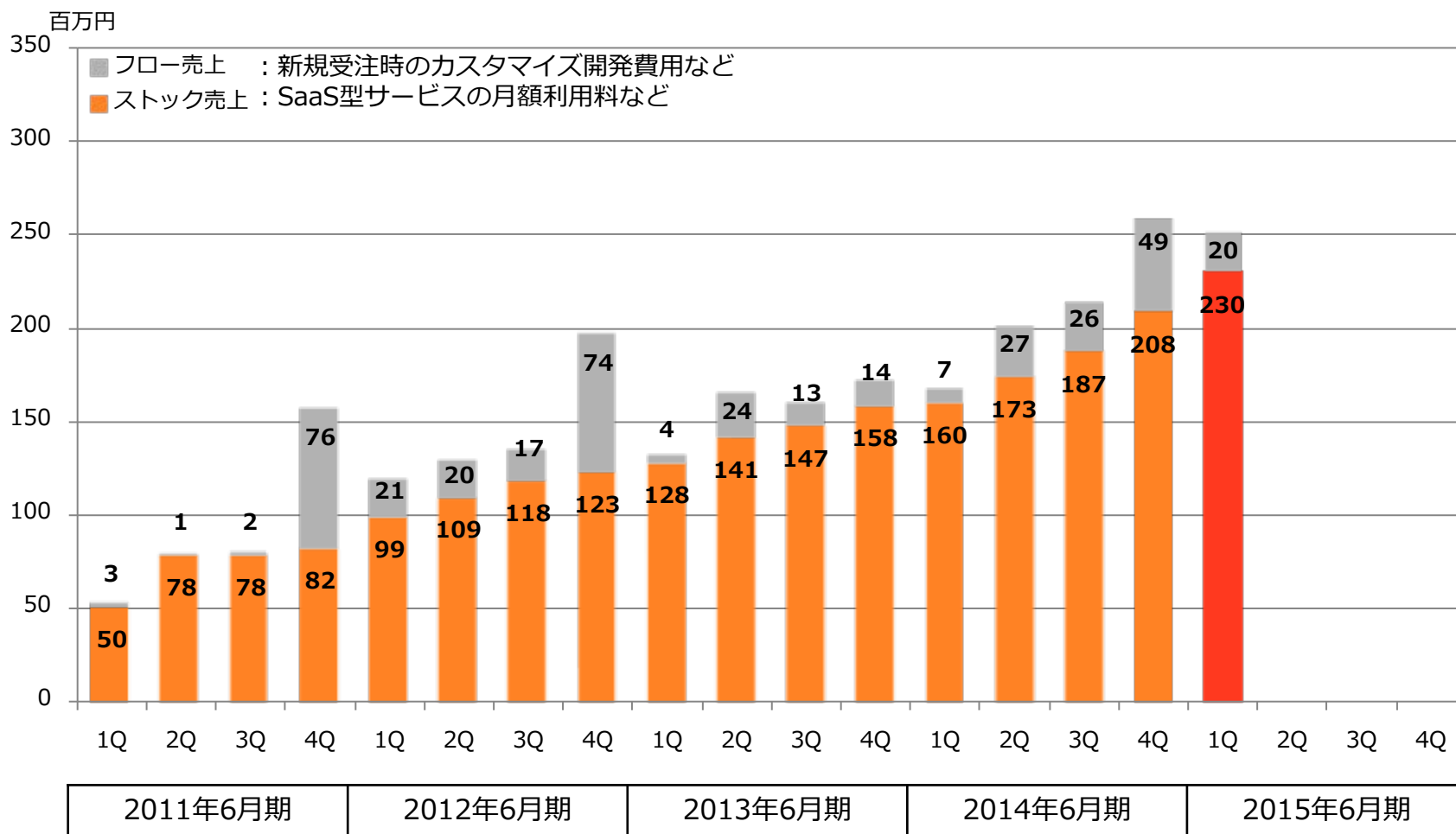
マーケティングプラットフォーム事業（個別） 売上－顧客数推移

自社開発のSaaS型サービスの取引社数が堅調に増加。

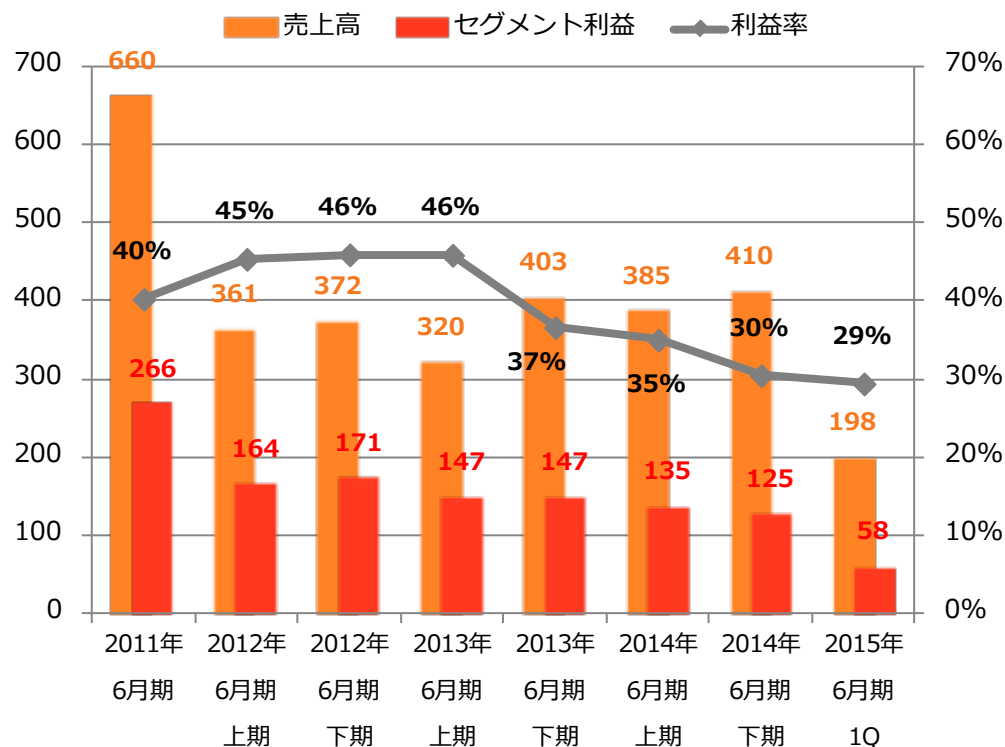


マーケティングプラットフォーム事業（個別） 売上構造

ストック売上が、順調に成長（前四半期10.2%増）。



■ 単体利益率の推移



■ 当1Q（7月～9月）について

① 連結セグメント利益 13.8%

② 単体セグメント利益 26.4%

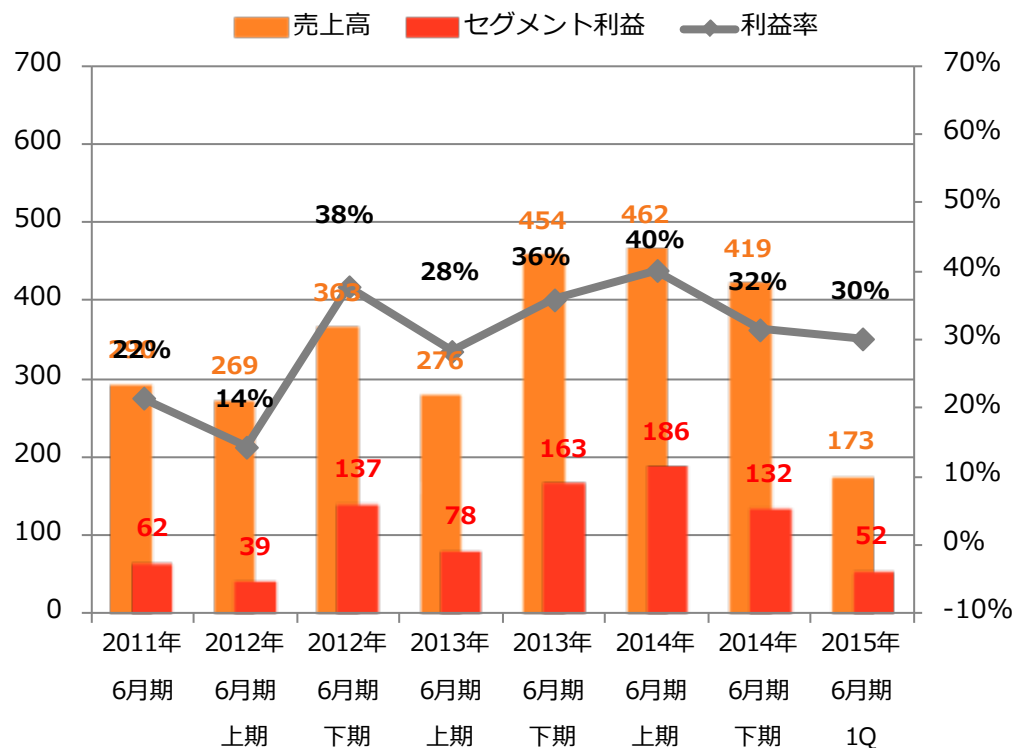
②から営業部門の費用を除いた場合

（左記グラフにおける%） 29.4%

前期3Qから継続する大型案件の納品に向けた一時的な外部リソースの活用等により、利益率は引き続き低調。

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。）

■ 単体利益率の推移



■ 当1Q（7月～9月）について

① 連結セグメント利益 22.9%

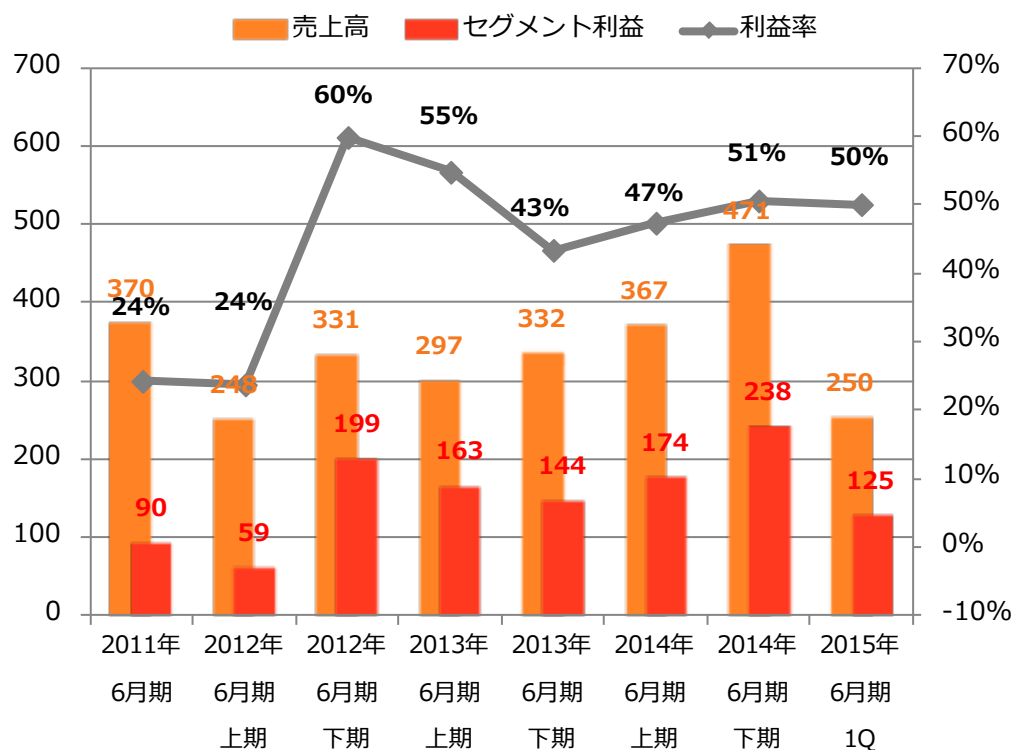
② 単体セグメント利益 26.3%

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%） 30.2%

ライセンス保守売上や、受託開発案件が、売上高の中心を占めたため、利益率はやや低下。

■ 単体利益率の推移



■ 当1Q（7月～9月）について

① 連結セグメント利益 44.2%

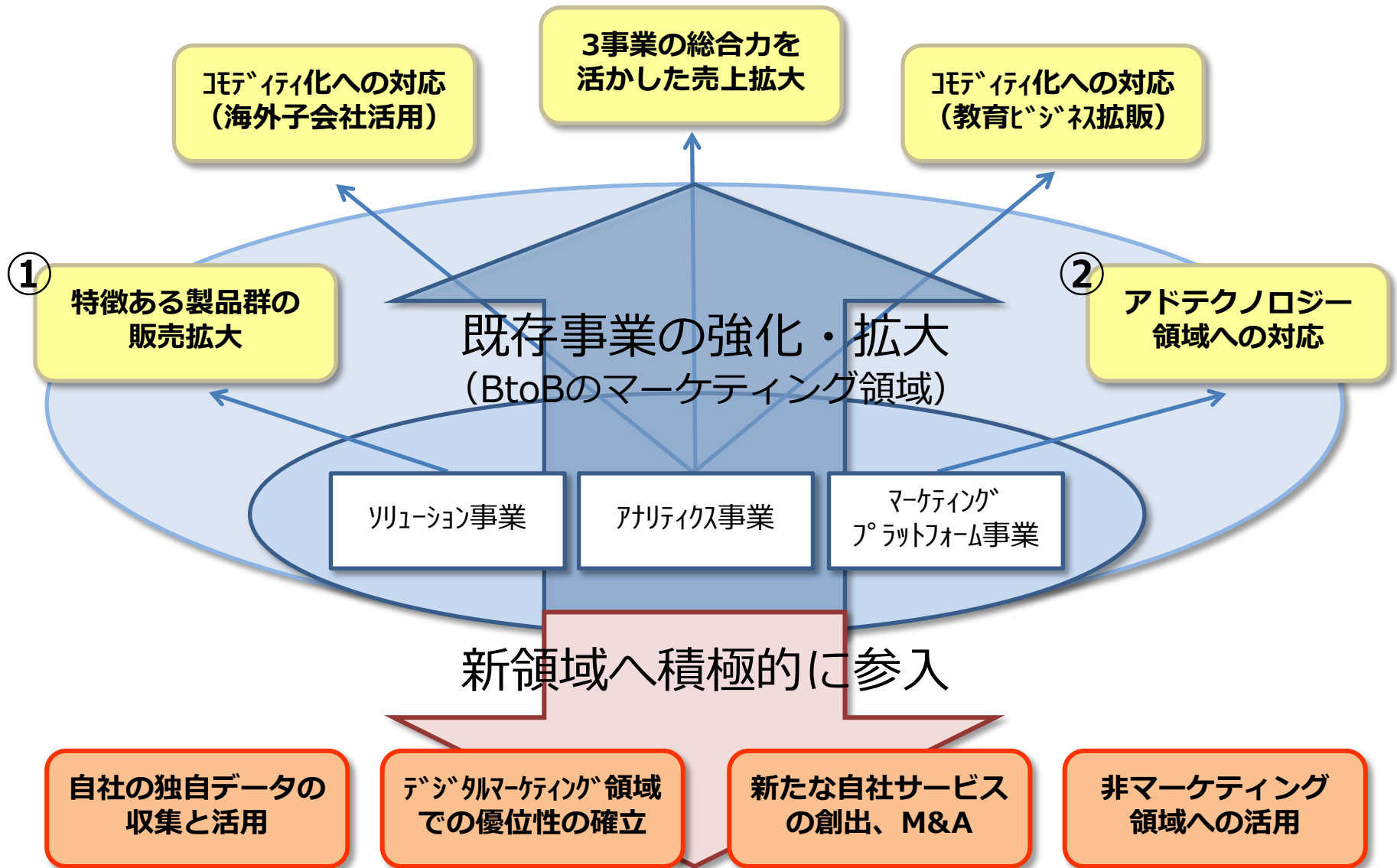
② 単体セグメント利益 44.2%

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%） 50.1%

売上高の伸長により、利益率も改善傾向にある。

成長に向けた取り組み



①特徴ある製品群の販売拡大（ソリューション事業）



<新たな商材の取り扱い>

■ 「Probance One to One Program」の提供開始



- └ キャンペーンマネジメントシステム
「Probance Hyper Marketing」の通販企業向け特化パッケージ
- └ 通販企業に必要とされる標準機能を搭載し、低コストかつ
手間をかけずにキャンペーンマネジメントシステムの導入が可能

■ 「Tableau (タブロー)」の提供開始



- └ データの可視化やレポート作成が行えるBIツール
- └ 高度なITスキルが必要なく、手軽に導入できる
- └ 世界で19,000を超える企業や教育機関、政府機関に導入されている

①特徴ある製品群の販売拡大（ソリューション事業）

<他社との提携>

印刷業界向けビッグデータソリューションの提供を目的とするコダック合同会社と、当社「exQuick（イクスクイック）」の販売で提携



※ バリアブル印刷： 可変するデータに基づき、印刷するページの一枚一枚に対して、レイアウトは同一のまま、テキスト、線画、画像などの印刷内容を差し替えて印刷をする技術のこと。

①特徴ある製品群の販売拡大（ソリューション事業）



<導入事例の発表：SAP InfiniteInsight®>

■株式会社セガ

■カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社

Part2 データサイエンティスト
データよりも現場を愛す
 ビッグデータ分析で競合に差をつけるには、その使い手が不可欠。競合をしのぎデータサイエンティストやデータ活用の推進組織である。先人は統計学よりも、現場知識やコミュニケーションスキルを重視する。現場とつながり続ける社員を育てる必要もあろう。

THE 決断
 Make a Decision
 1日1人1コマをどう使うか

ゲームでない「遊び」をつくる
 データ分析で生活習慣を把握、サービスを創出

「日経コンピュータ」(上)や「週刊BCN」(左)などで、セガ社のSAP InfiniteInsightを活用したデータ活用の取り組みが掲載されました。

Tポイントの巨大な顧客基盤から“予測”するビジネスチャンス
 カルチュア・コンビニエンス・クラブが語るビッグデータ活用

ビッグデータという言葉が生れる以前から、「Tポイント」のデータを基にした最新のマーケティング活動を展開してきたカルチュア・コンビニエンス・クラブ。同社の特長は、多くの企業が苦戦するデータの分析・活用プロセスを短縮し、実現している点にあり、サービス化により業種にも広がっている点だ。データの山から、新たなビジネス機会を創り出す手法とは、ビッグデータ活用の現場に迫る。

【毎月1億件超の購買情報が蓄積される】

日本最大級の共通ポイントサービス「Tポイント」を運営するカルチュア・コンビニエンス・クラブ（CCC）、2014年6月末時点で日本の人口の約38.5%に当たる4900万人の会員数を誇り、110社の提携元を有する店舗で利用できる「Tカード」は、同社のデータベース・マーケティングの基幹となるサービスだ。「会員数は、名寄せによって集約されたTカード1枚とカウントし、かつ最近1年間に利用した方の数。このアクティブユーザーの多さは、Tカードの特長です」と同社の広報部長は述べ

「マーケティング戦略を支える分析ツール」
 資料ダウンロードはこちら

index
 毎月1億件超の購買情報が蓄積される
 Tカードのデータを顧客のマーケティング支援に活用
 膨大なデータの分析作業に欠かせないIT
 「企業会社」の競争力を支える予測・分析ツール

関連リンク
 SAPジャパン
 SAPジャパン公式ブログ

「日経ビジネスオンライン」(上)にて、カルチュア・コンビニエンス・クラブ社のSAP InfiniteInsightを活用したデータ活用の取り組みが配信されています。

①特徴ある製品群の販売拡大（ソリューション事業）

<導入事例の発表：Probance>

■ サンワサプライ株式会社 「Probance Hyper Marketing」



サンワダイレクト ウェブサイト

サンワサプライ株式会社が直販チャネルとして運営する
オンライン通販ショップ

■ 株式会社TUKURU 「Probance One to One Program」



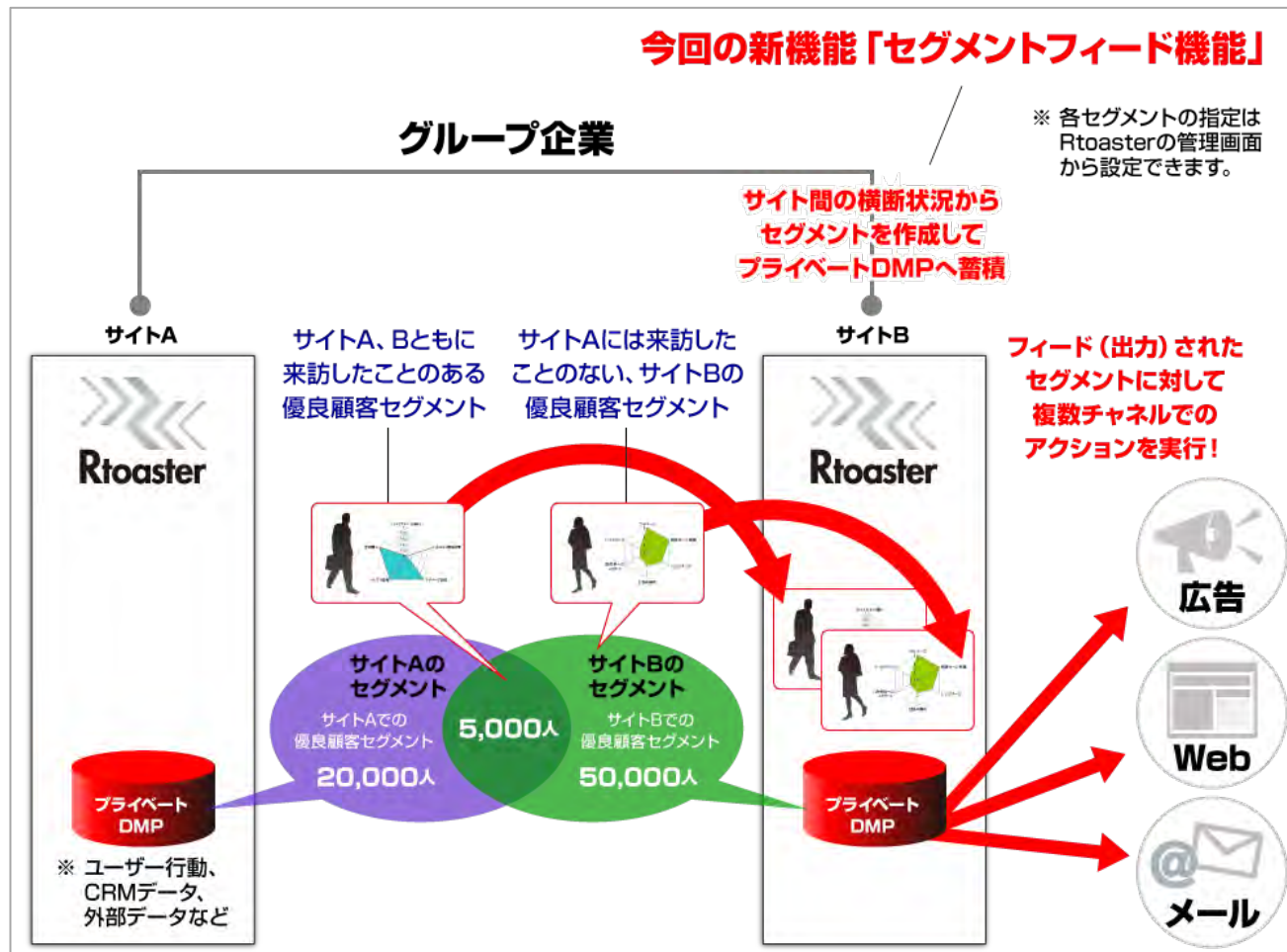
Cotta ウェブサイト

株式会社TUKURU運営のお菓子・パン作りのための
日本最大級の総合サイト

②アドテクノロジー領域への対応 (マーケティングプラットフォーム事業)

<機能追加 : Rtoaster>

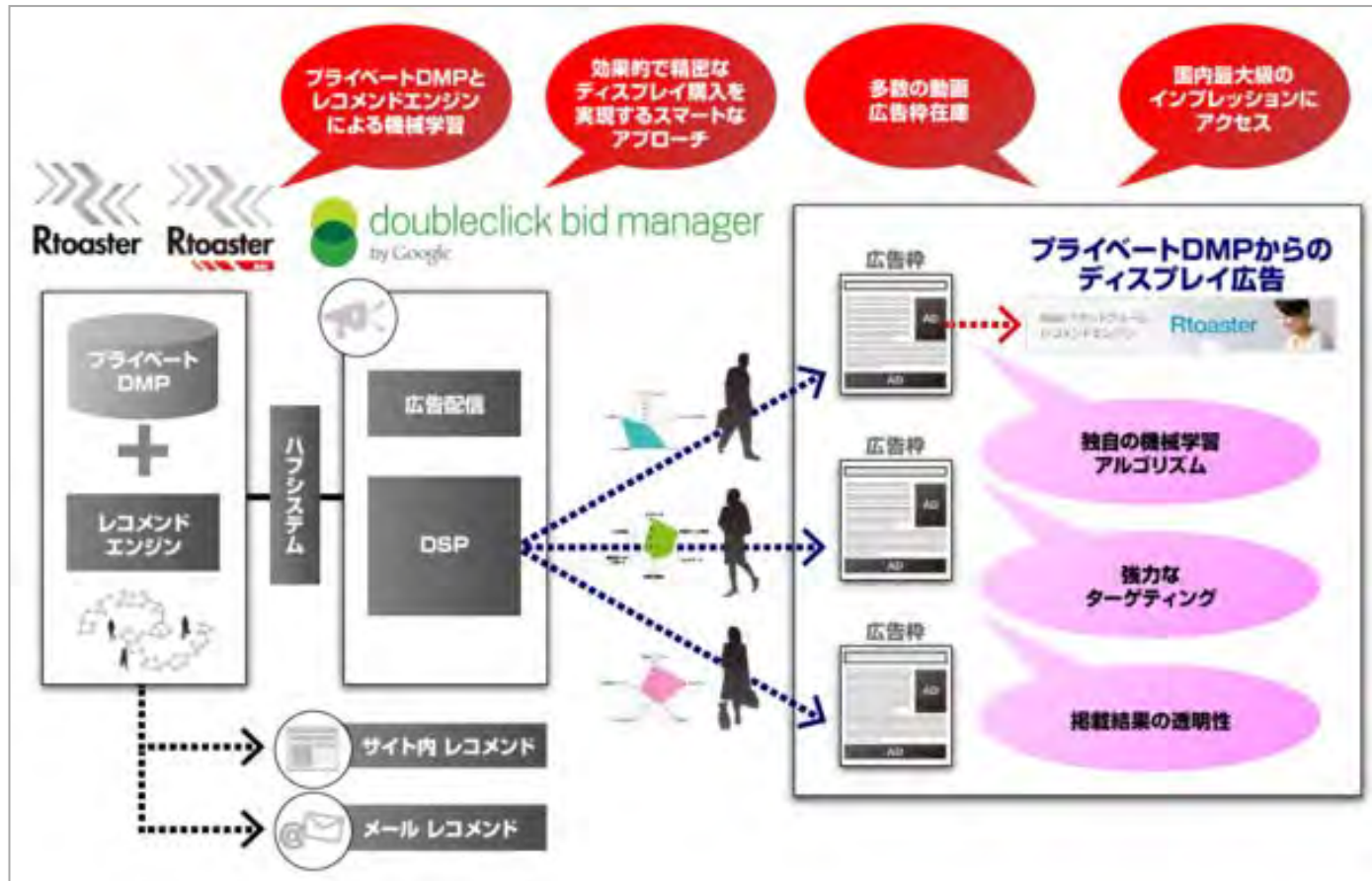
「セグメントフィード機能」の追加



②アドテクノロジー領域への対応 (マーケティングプラットフォーム事業)

<他社サービスとの接続>

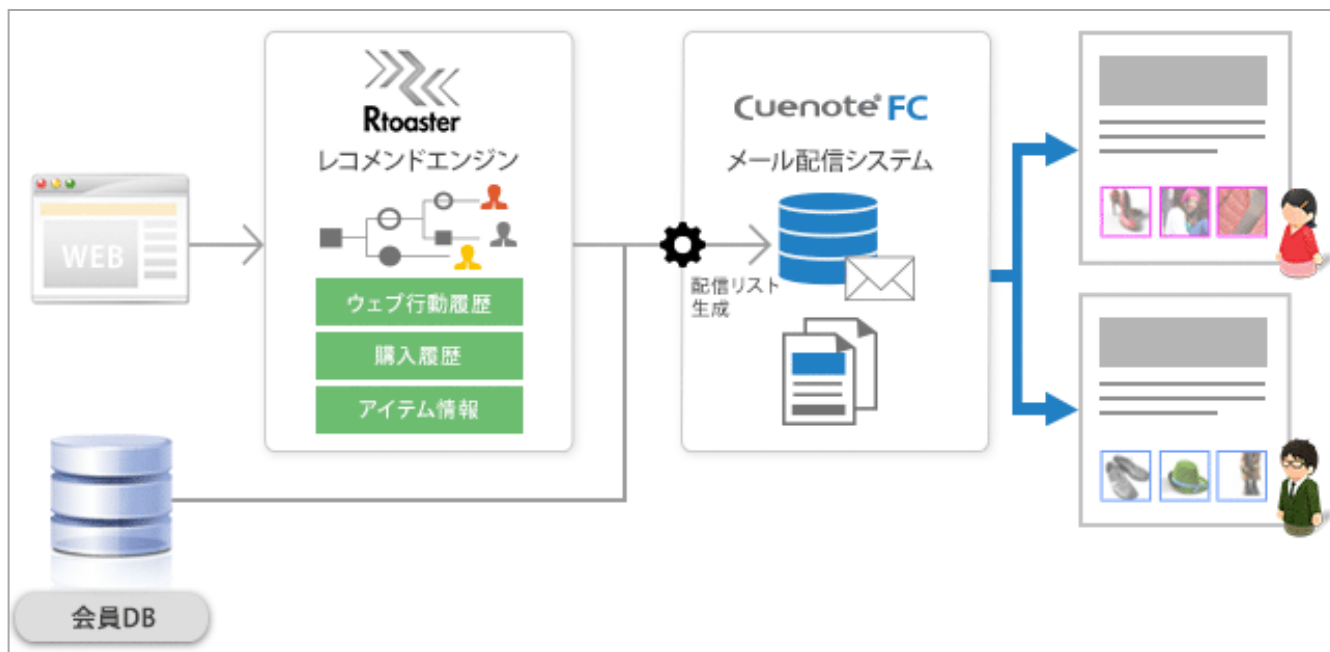
Googleが提供するDSP「DoubleClick Bid Manager」と
当社「Rtoaster Ads」の接続



②アドテクノロジー領域への対応 (マーケティングプラットフォーム事業)

<他社との提携>

- 「Kaizen Platform」による広告クリエイティブの最適化に向けた開発パートナーの一社として、取り組みを開始。
- ユミルリンク株式会社のメール配信システム「Cuenote FC」と「Rtoaster」が連携 - 「ダイヤモンド・オンライン」に導入

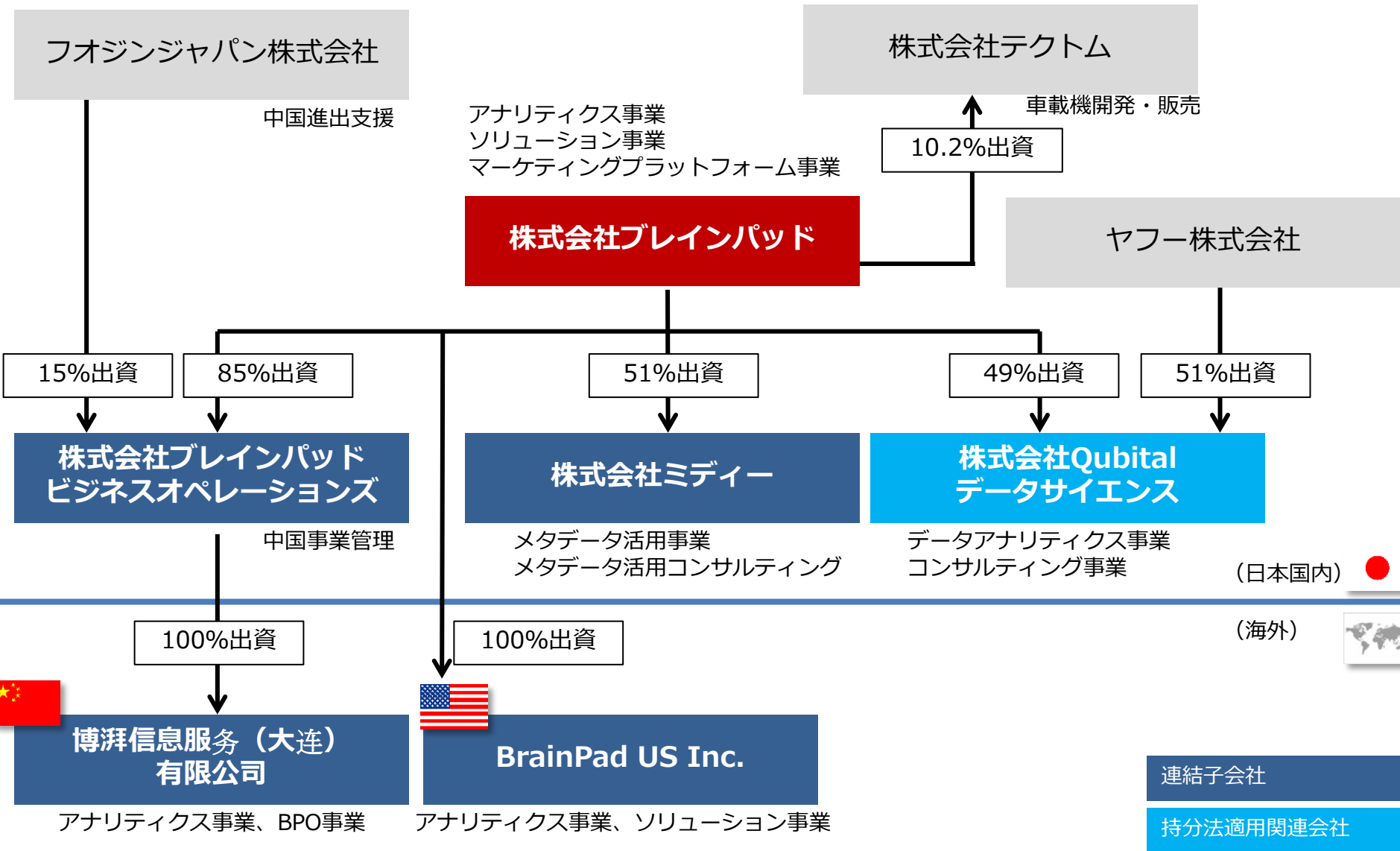


Appendix

当社グループの会社概要やビジネスモデルについて、
補足説明いたします。

- 【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】 331百万円（2014年9月30日現在）
- 【従業員数】 139名（連結、2014年9月30日現在）
（※）当社から持分法適用関連会社（株）Qubitalデータサイエンスへの出向者を含む。
- 【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6月30日現在)



“データ活用の促進を通じて持続可能な未来をつくる”

世界的に増加の続く人口と、限られた資源、加速する環境変化

社会の効率性の向上は喫緊の課題であり、
各種意思決定機関（企業や政府等）のオペレーション改善や、
様々な非効率性を解消するイノベーションの実現には、
高度なデータ活用が不可欠です。

ブレインパッドは、データ活用のプロフェッショナルとして、
ビジネスのデータに基づく高度化とイノベーションを支え
世界の持続可能性の向上に寄与してまいります。



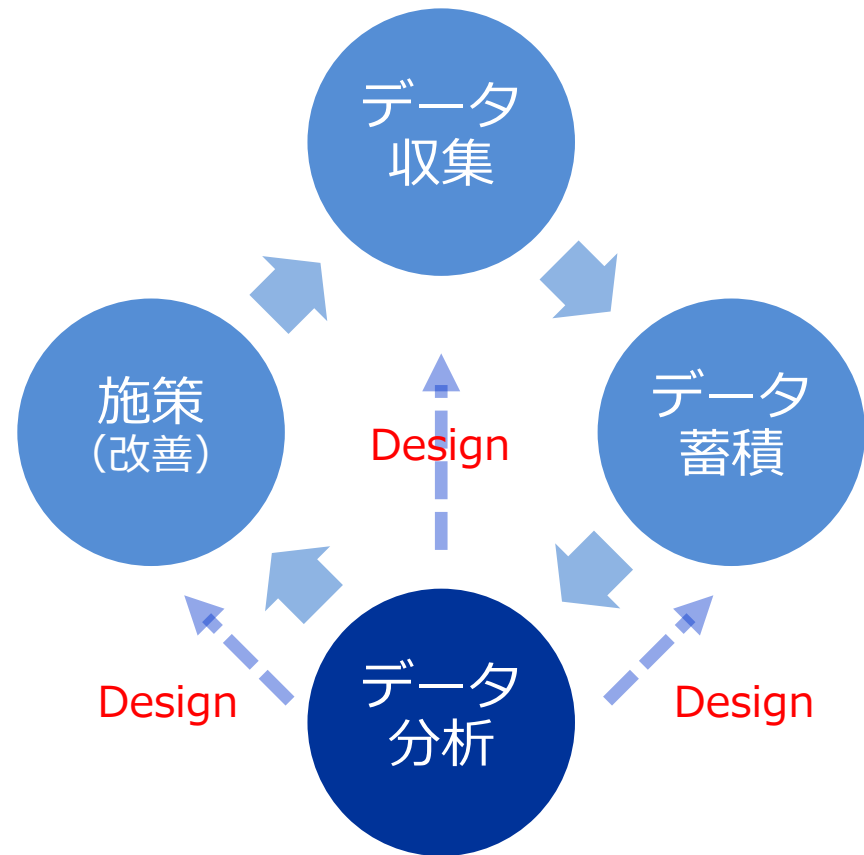
「分析」は最も難しい投資判断のひとつである

今後、新しいITサービスを実現しようとする
多くの場合、付加価値の創造のために「分析」技術が必要となります。

実際に実施してみるまで投資対効果が
読めない「分析」は、企業にとって、
最も難しい投資判断の一つです。

分析を差別化としたサービスを創る場合、
その難しさはより顕著になると考えます。

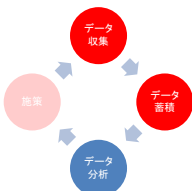
ブレインパッドは、
「分析に出来ること」を熟知した立場から
分析による期待効果と
分析自体の難易度のバランスをもとに
対象施策と分析方法を選定するとともに、
必要なデータの収集・蓄積方法まで
総合的なデザインを行い、
施策(改善)実現のためのシステム化までを
トータルにサポートすることができます。



ブレインパッドの事業 = マーケティング領域のデータの活用支援

ソリューション事業

CRMおよび
分析関連ソフトの
販売とシステム
インテグレーション

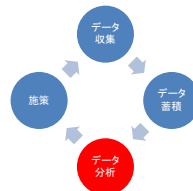


システム構築



アナリティクス事業

データ分析に関する
プロフェショナル
サービス各種
(データ分析&コンサルティング)

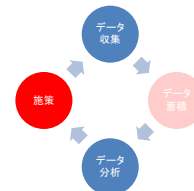


人的サービス



マーケティング プラットフォーム事業

分析技術を
利用した
独自のSaaS型
サービスの提供



Webサービス


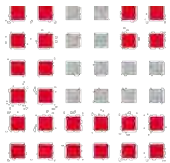






	アナリティクス事業	ソリューション事業	マーケティングプラットフォーム事業
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ●企業の有するデータの分析と企業行動の最適化支援 	<ul style="list-style-type: none"> ●分析関連のハードウェア、ソフトウェア（他社製品）の仕入・販売 ●システムインテグレーション 	<ul style="list-style-type: none"> ●分析技術を利用した自社開発のSaaS型サービスの開発・提供
主力サービス	<ul style="list-style-type: none"> ●受託分析サービス ●コンサルティングサービス 	(次ページ参照)	(次ページ参照)
売上について	<ul style="list-style-type: none"> ●プロジェクトベースで受注。 ●プロジェクトの期間は、数カ月～数年にわたるものまで様々。 ●プロジェクトの体制は、1名～4-5名体制まで様々。 	<ul style="list-style-type: none"> ●ソフトウェアのライセンス売上と保守料。 ●システムの受託開発による売上。 	<ul style="list-style-type: none"> ●自社開発のSaaS型サービスの月額利用料（従量課金形式）。 ●顧客毎のカスタマイズ開発売上。
主なコストについて	<ul style="list-style-type: none"> ●分析に要した分析官の人件費など 	<ul style="list-style-type: none"> ●ライセンスの仕入 ●受託開発に要した人員の人件費など 	<ul style="list-style-type: none"> ●サービス開発のための人件費 ●SaaS型サービス運用のためのサーバー代など
競合環境	<ul style="list-style-type: none"> ●上場企業は当社のみ。 ●50名を超える分析組織は、国内最大規模。 	<ul style="list-style-type: none"> ●分析関連システムの販売という観点では、システムベンダーと競合するが、分析力を有する点で補完関係にあるとも言える。 ●当社のみが取り扱う製品を多数揃えることで、差別化を実現。 	<ul style="list-style-type: none"> ●類似サービスが複数あるが、売上規模としては最大規模。
主要顧客	<ul style="list-style-type: none"> ●インターネット系、金融系、小売・サービス系など多岐にわたる。 	<ul style="list-style-type: none"> ●多岐にわたる。 	<ul style="list-style-type: none"> ●通販・ECサービス系。 ●多数の消費者顧客・会員をもつサービス業など。

ソリューション事業の主な製品

<p>SAP InfiniteInsight® (エス・イー・ピー・ インフィニットインサイト)</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ソフトウェア。機械学習によりデータマイニングを自動化し、高精度の予測を継続的に提供し続けることができる。</p>
<p> (イクスクイック)</p>	<p>企業に蓄積された様々なデータを統合し、直観的な操作で集計・分析、データ抽出およびレポート作成までを実施できるマーケティング・インテリジェンス・ソリューション。</p>
<p> (プロバンス ハイパー・マーケティング)</p>	<p>データの統合・整備・蓄積、キャンペーンシナリオの作成・運用、効果検証といった一連の作業を支援するマーケティングオートメーションプラットフォーム。</p>
<p> (プロバンス ワン・トゥ・ワン プログラム)</p>	<p>上記「Probance Hyper Marketing」の豊富な導入実績に基づいて開発された、EC企業向けに特化したパッケージ。</p>
<p> (マーケティング キュー・イー・ディー)</p>	<p>新聞・雑誌・テレビ・ラジオ・ネットメディア等への広告費用投資や、各種広告プロモーションによる集客・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。</p>
<p> (クリムゾンヘキサゴン フォーサイト・プラットフォーム)</p>	<p>世界中で100社以上の企業やブランドが採用し、総計4千億件を超えるソーシャルメディアへの投稿を、多言語にて収集・比較・分析できるプラットフォーム。</p>
<p> (ダブル・ピー・エス ソフトウェア)</p>	<p>SAS言語で記述されたプログラムをそのまま実行し、データ加工、統計処理、グラフ処理などが実行できる、汎用性の高いプラットフォーム。</p>
<p> (スカイツリー・サーバー)</p>	<p>Hadoop環境上で動くエンタープライズ向け機械学習エンジンの商用化に成功した数少ないソフトウェア。高速に生み出される高精度なモデルを用いた予測分析が可能。</p>

マーケティングプラットフォーム事業の主な製品

 <p>Rtoaster Rtoaster Ads</p> <p>(アールトースター) (アールトースター アズ)</p>	<p>最新のデータマイニング技術を駆使して実現された、商品自動推奨機能を搭載したレコメンデーションエンジンのSaaS型サービス。 顧客属性連携と、行動ターゲティング機能を持つ、国内唯一の総合型レコメンデーションエンジン。</p>
 <p>L2 Mixer</p> <p>(エルツーミキサー)</p>	<p>検索エンジン連動広告において、大量キーワードを出稿した際に想定される膨大な数の出稿パターンの中から、最も効率の良いものを発見する、リスティング広告最適化のSaaS型サービス。最適化技術を応用。 ポートフォリオ型の出稿自動化エンジンとしては国産初。</p>
 <p>Cloudstock</p> <p>(クラウドストック)</p>	<p>大容量データの蓄積および分析を可能とする、PaaS型クラウド・サービス。 日々大量に発生するデータを、クラウド上で適切に蓄積・処理するとともに、BIツールで管理・分析を行うことも可能。</p>

会社名	事業内容
 <p>BrainPad US Inc. (米国・カリフォルニア州)</p>	新規商材開拓と先進技術発掘のための リサーチ拠点。
 <p>博湃信息服务(大连)有限公司 (中国・大連市)</p>	アナリティクス事業の生産性向上を目的に、 当社が受託した分析業務のうち、定型的な 作業をオフショアセンターとして請け負う。
 <p>株式会社ブレインパッド ビジネスオペレーションズ (東京都港区)</p>	上記大連子会社の管理業務を行うための会社。

グループ会社の紹介：株式会社ミディー

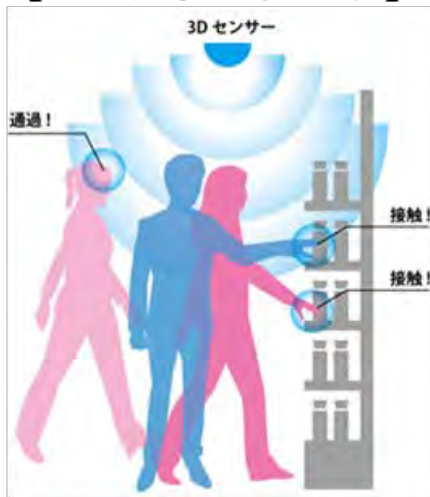


Shopperception社の技術を用いて、
100以上の3Dセンサーを店舗に設置してデータを収集し、
日本初の「店頭購買行動の全自動分析サービス」を立ち上げ中。

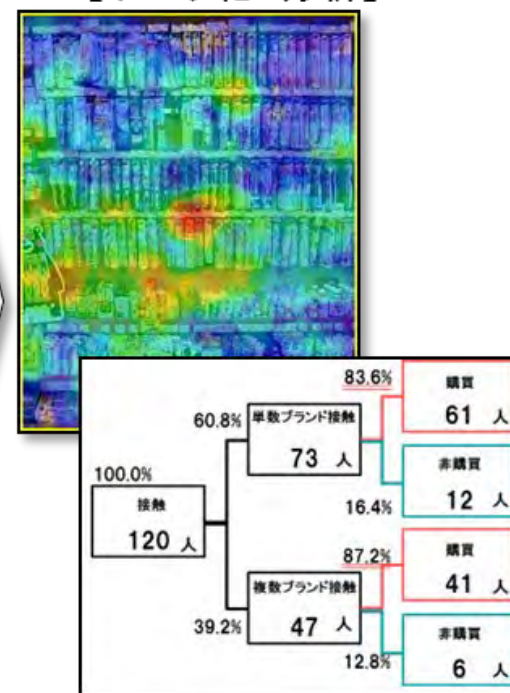
【 独自に監視カメラの
データを利用した
解析サービスも提供。】

新商品の購買のうち。
約80%は非計画購買であり、
店内での買いまわり行動の
分析は非常に重要。

【3Dセンサーイメージ】



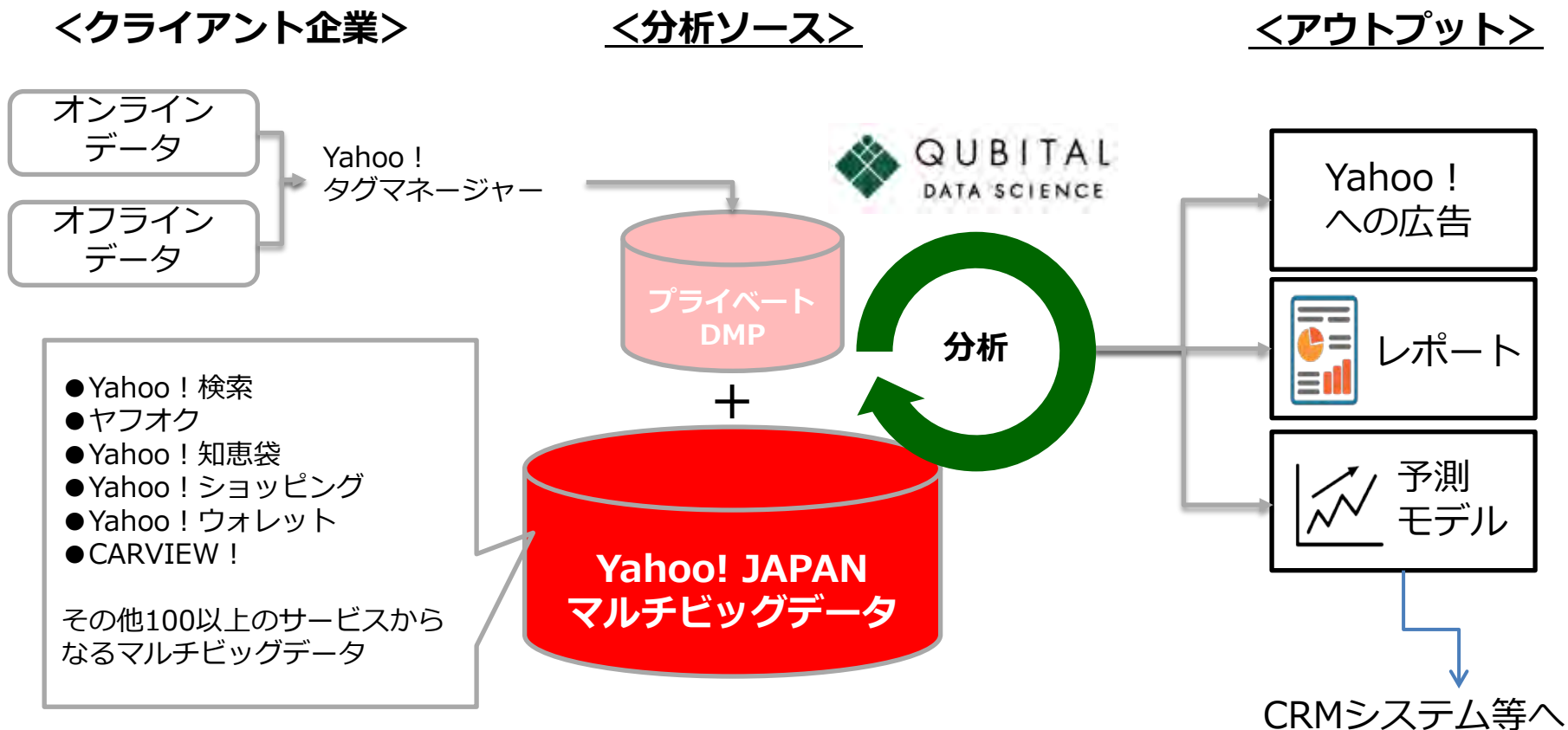
【データ化&分析】



グループ会社の紹介：株式会社Qubitalデータサイエンス



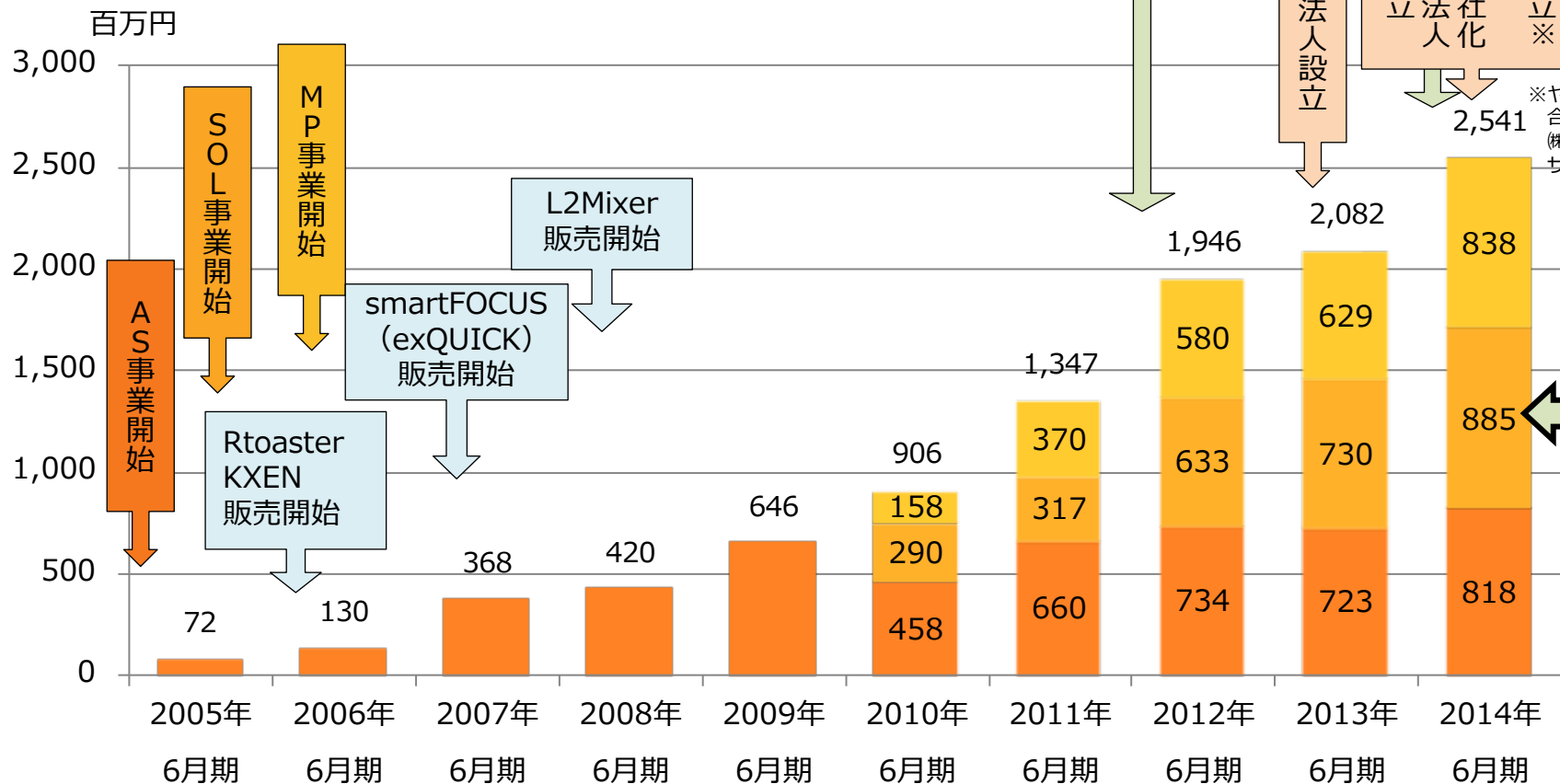
ヤフー株式会社との合併会社。（当社持株比率49%）
企業が保有するデータに加え、ネットユーザに高いカバレッジを持つヤフーのデータを活用し、マーケティング課題の新たな解決を可能に。



当社グループ創業10年間の歩み



- MP事業：マーケティングプラットフォーム事業
- SOL事業：ソリューション事業
- AS事業：アパリティス事業



東証一部に市場変更

東証マザーズに上場

QDS設立※
ミデイー
子会社化
米国現地法人
の設立

中国現地法人設立

※ヤフー(株)との合併会社 (株)Qubitalデータサイエンス

3事業の売上高がほぼ均等に

2004年創業

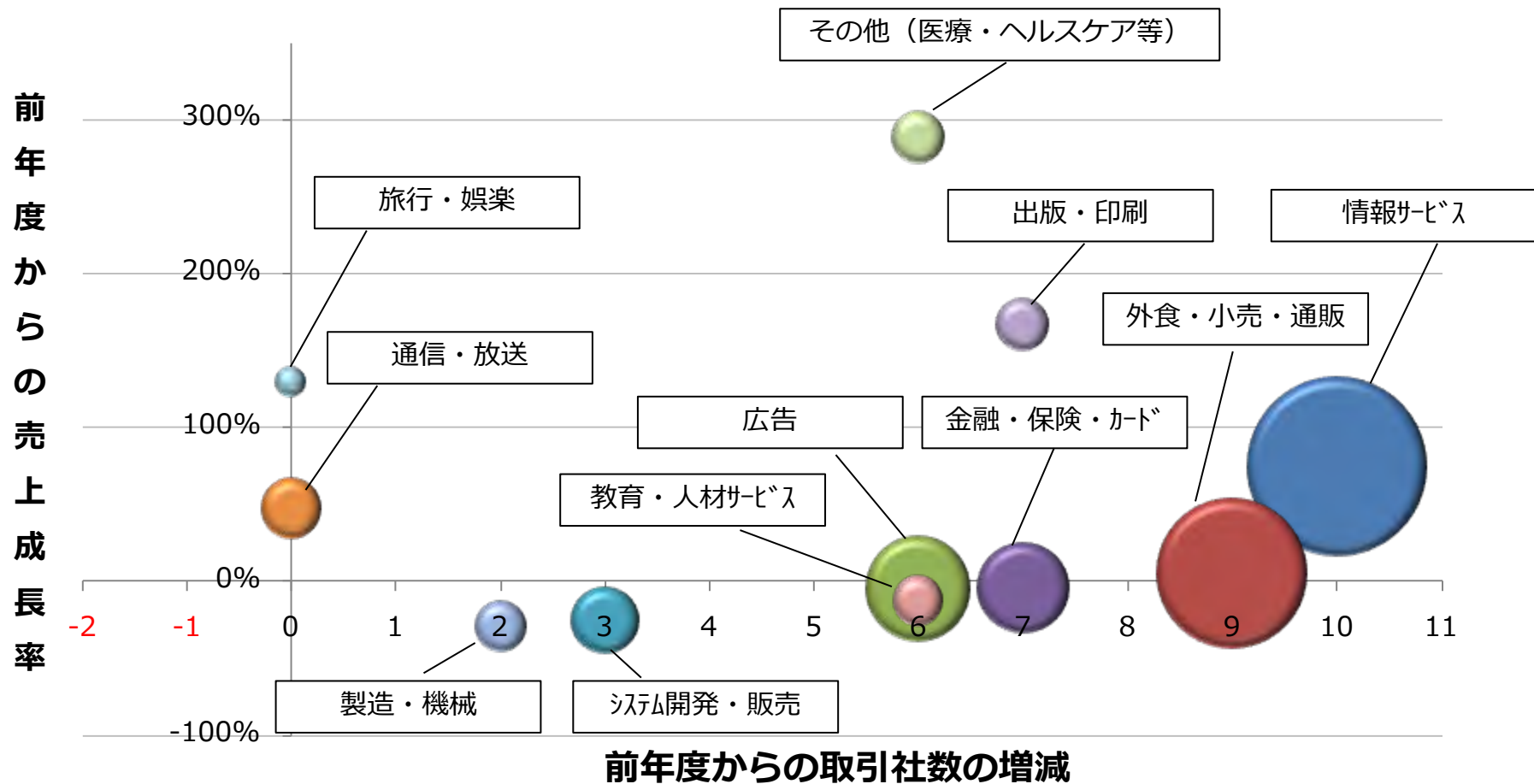
連結売上高の推移
2009年以前のセグメント別の売上高は未公表です。

創業10周年

2014年6月期 業界別売上構成・トレンド①

【ブレインパッド単体】

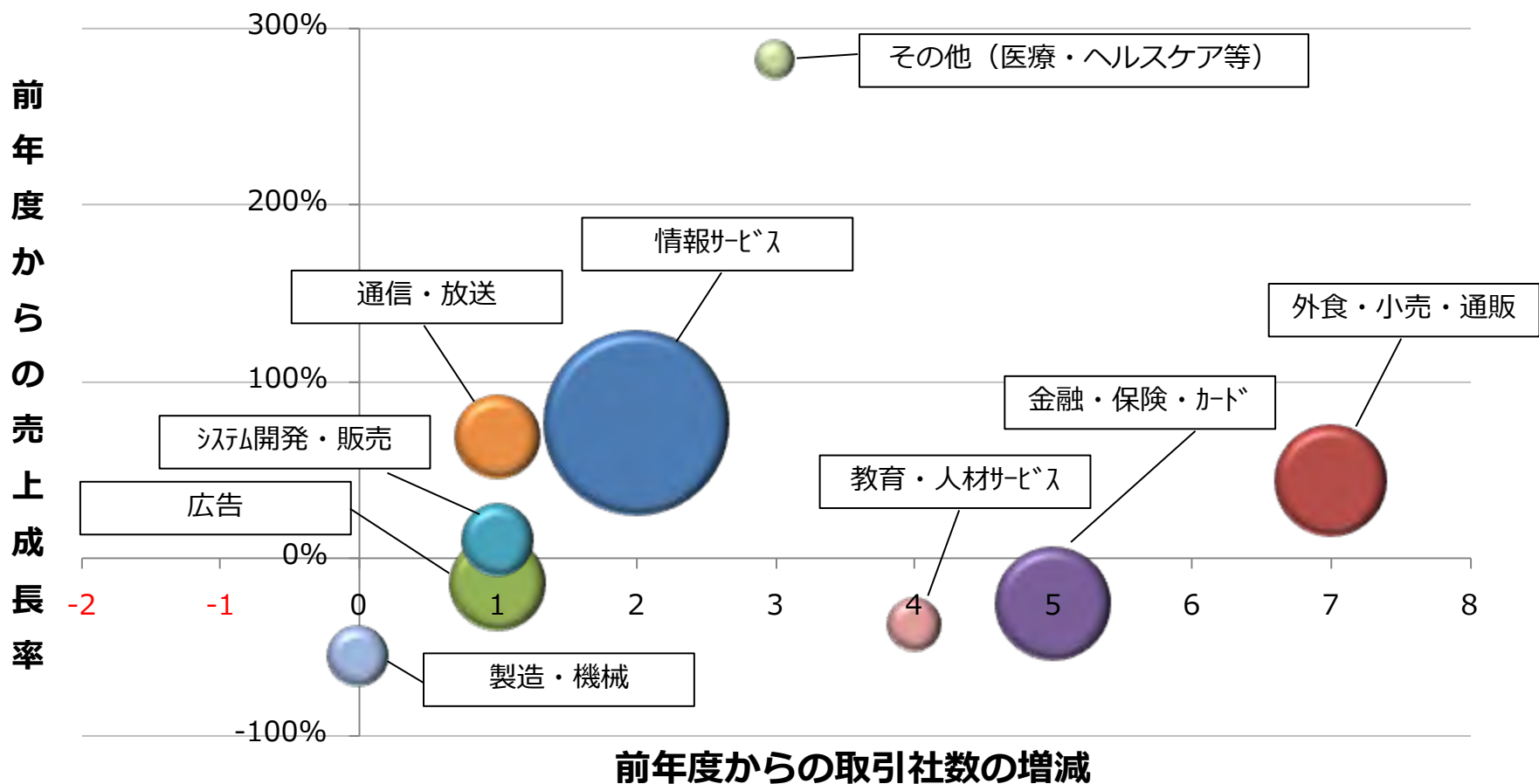
※ 円の大きさは売上金額を表す



2014年6月期 業界別売上構成・トレンド②

【アナリティクス事業】

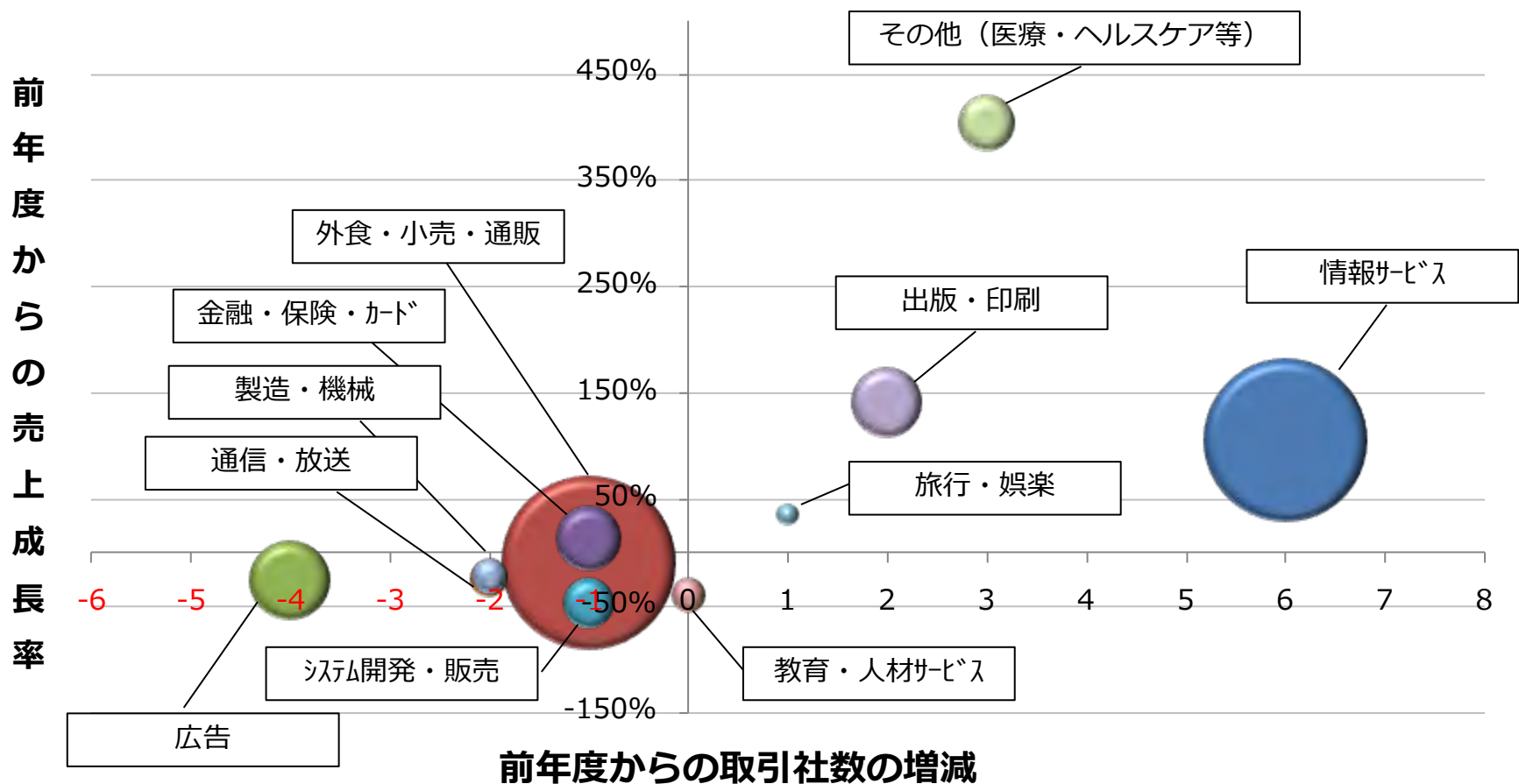
※ 円の大きさは売上金額を表す



2014年6月期 業界別売上構成・トレンド③

【ソリューション事業】

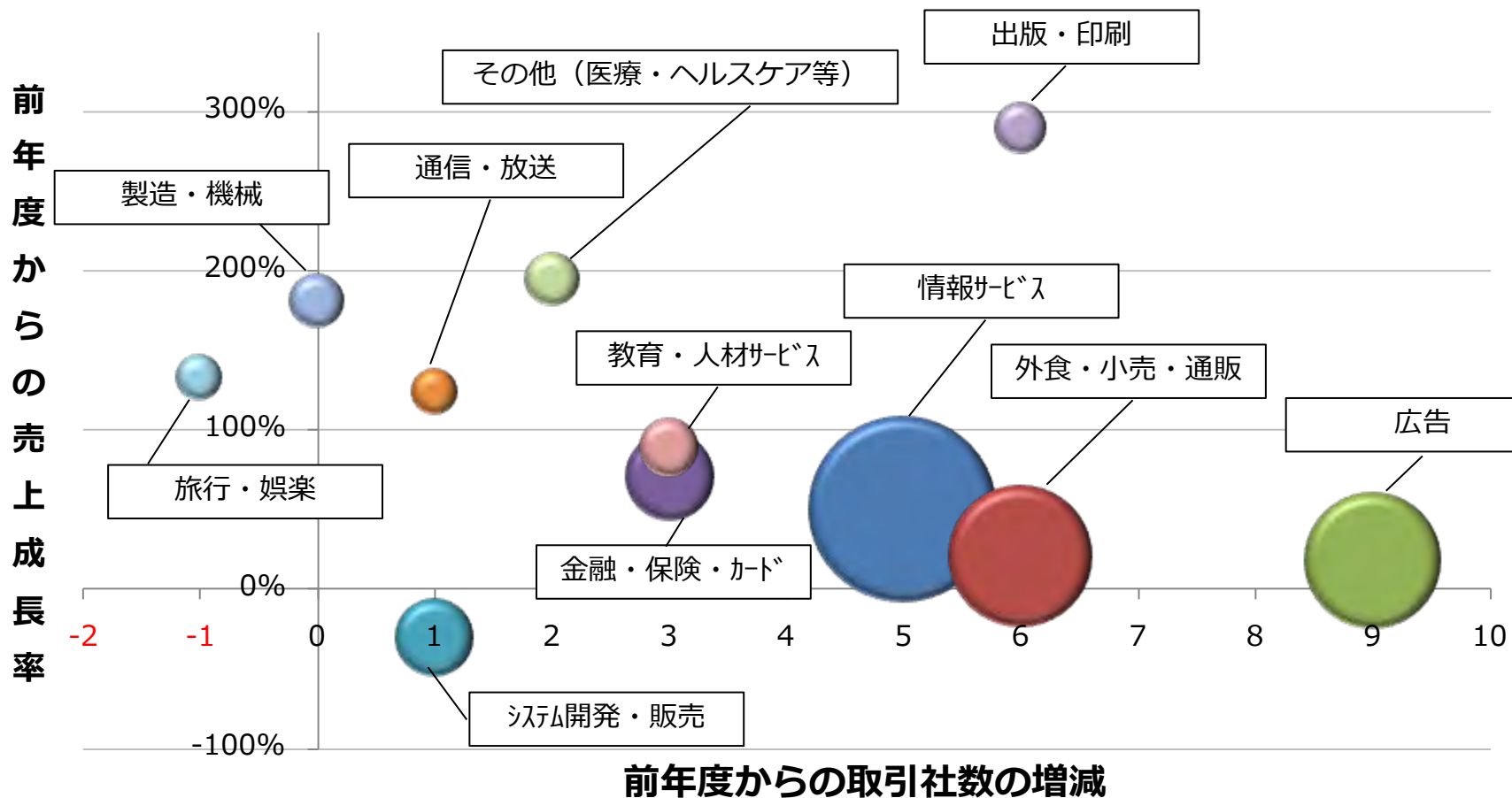
※ 円の大きさは売上金額を表す



2014年6月期 業界別売上構成・トレンド④

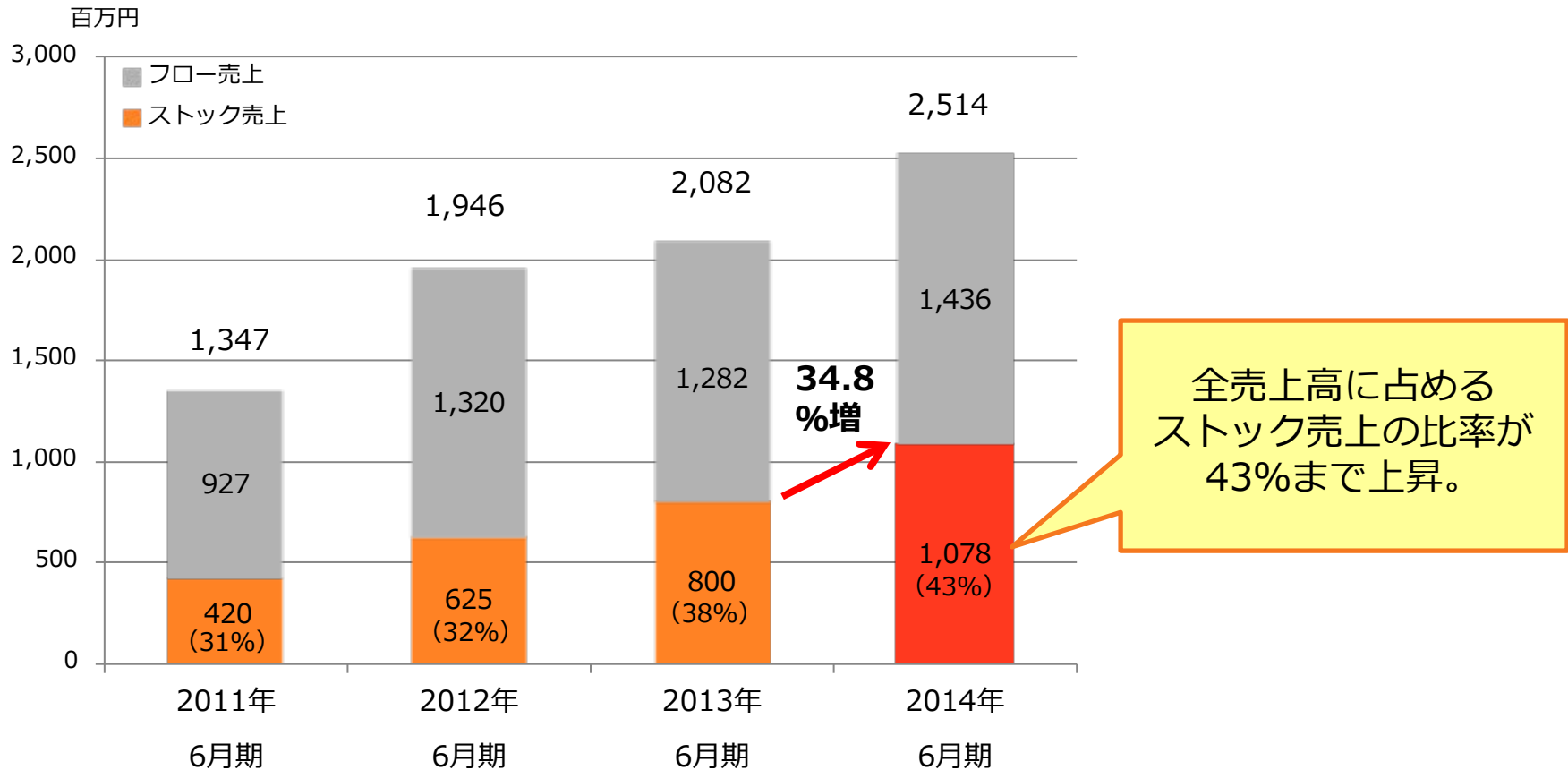
【マーケティングプラットフォーム事業】

※ 円の大きさは売上金額を表す



ストック売上高の推移（個別）

長期的な計上が見込めるストック売上の推移は、以下のとおり。
 （ソリューション事業とマーケティングプラットフォーム事業のストック売上合計）





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、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。