

## 2009年2月期(第9期) 第3四半期 会社説明会資料

# 株式会社パイプドビット

2009年1月26日

株式会社 パイプドビット  
TEL 03-5771-6931 FAX 03-5771-6930  
当社ホームページ <http://www.pi-pe.co.jp/>



IS 90515 / ISO (JIS Q) 27001



FS 501308 / ISO 9001:2000



ITMS 513019 / ISO (JIS Q) 20000



※ ISO/IEC 20000-1:2005 / JIS Q 20000-1:2007 (ITMS 51309) 認証の登録範囲は、当社ASP事業における保守、サポート業務です。

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 業績の概況
4. 市場環境
5. 今後の見通し
6. 株主還元策

## 1. 会社概要

## ■会社概要

---

商号	: 株式会社パイプドビッツ(証券コード3831)
本社	: 東京都港区元赤坂一丁目1番7号
大阪支店	: 大阪府大阪市中央区平野町三丁目2番13号
設立年月日	: 2000年4月3日
資本金	: 186,791千円(第9期第3四半期現在)
決算期	: 2月
従業員	: 123名(第9期第3四半期現在)
平均年齢	: 27.0歳(第9期第3四半期現在)
発行済株式数	: 16,364株(第9期第3四半期現在)
認定	: プライバシーマーク 10820057(04) ISO/IEC 27001:2005/JIS Q 27001:2006(IS90515) ISO/IEC 20000-1:2005/JIS Q 20000-1:2007(ITMS513019)ISO 9001:2000(FS501308) ASP・SaaS安全・信頼性に係る情報開示認定制度

## ■沿革

2000年	4月	当社設立
2001年	2月	「スパイラル・メッセージングスペース」の提供開始
	7月	財団法人日本情報処理開発協会よりプライバシーマークの認証を取得
	12月	「スパイラル・メッセージングスペース」にSLA(品質保証)制度を導入
2005年	3月	英国規格協会よりBS7799:PART2:2002の認証を取得 財団法人日本情報処理開発協会よりISMS認証基準(Ver. 2.0)の認証を取得
	9月	大阪支店開設
	12月	英国規格協会よりISO9001:2000、BS15000-1:2002の認証を取得
2006年	12月	東京証券取引所マザーズ上場
2007年	1月	英国規格協会よりISO/IEC 27001:2005 / JIS Q 27001:2006、ISO/IEC 20000-1:2005の認証を取得
2008年	5月	財団法人マルチメディア振興センターより「ASP・SaaS安全・信頼性に係る情報開示認定制度」の認定を取得



※ ISO/IEC 20000-1:2005/JIS Q 20000-1:2007 (ITMS 51309) 認証の登録範囲は、当社ASP事業における保守、サポート業務です。

## ■社名の由来

### ■社名の由来

PIPED  
(繋がれた)

+

BITS  
(情報素子)



P / P E D B I T S  
(パイプドビッツ)

■経営理念

明日の豊かな  
情報生活に貢献する

## ■事業構成

当社の事業構成は、100%アプリケーションサービス事業となっております。

アプリケーション  
サービス事業

100%



---

## 2. 事業概要

## ■事業コンセプト

---

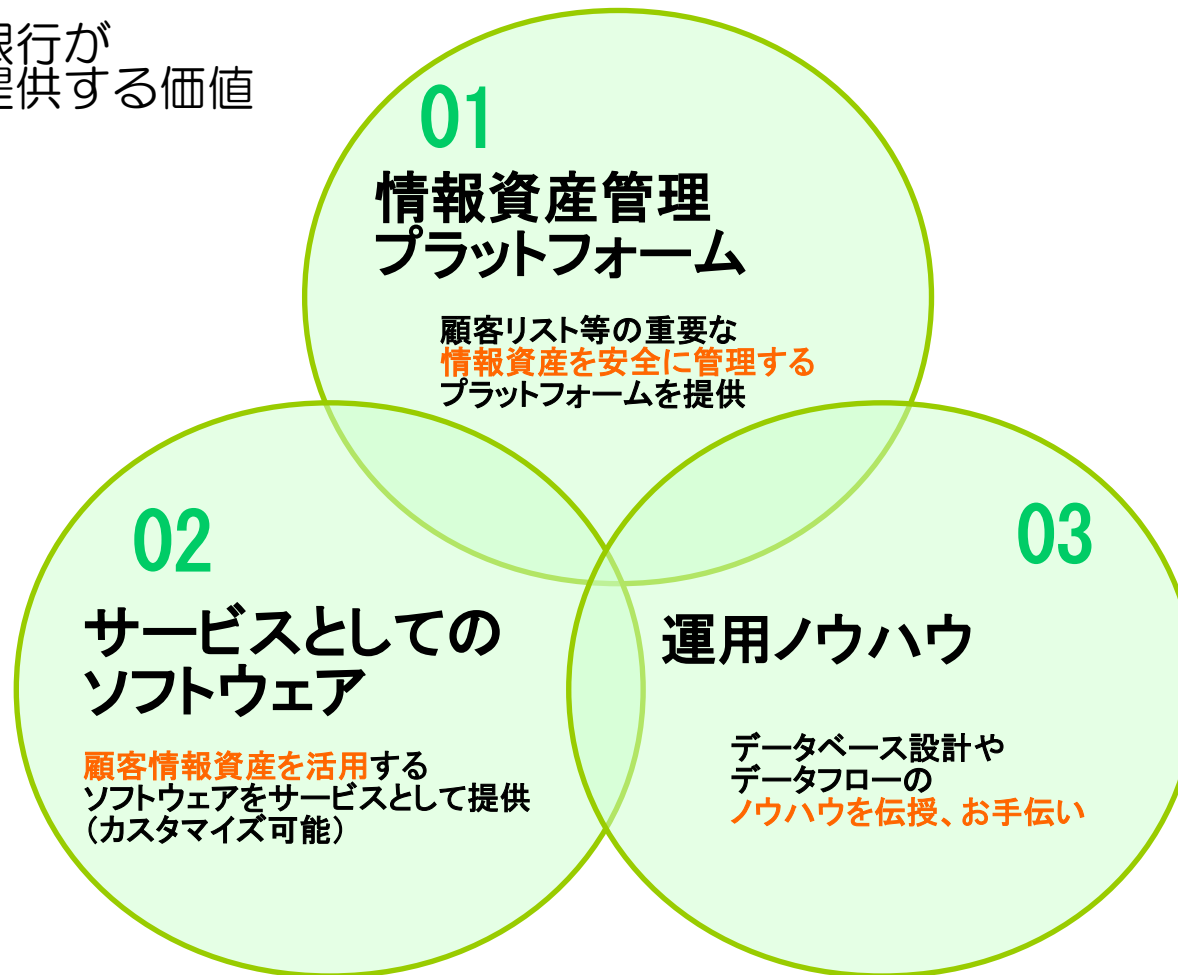
### ■事業コンセプト

「データベースの銀行」

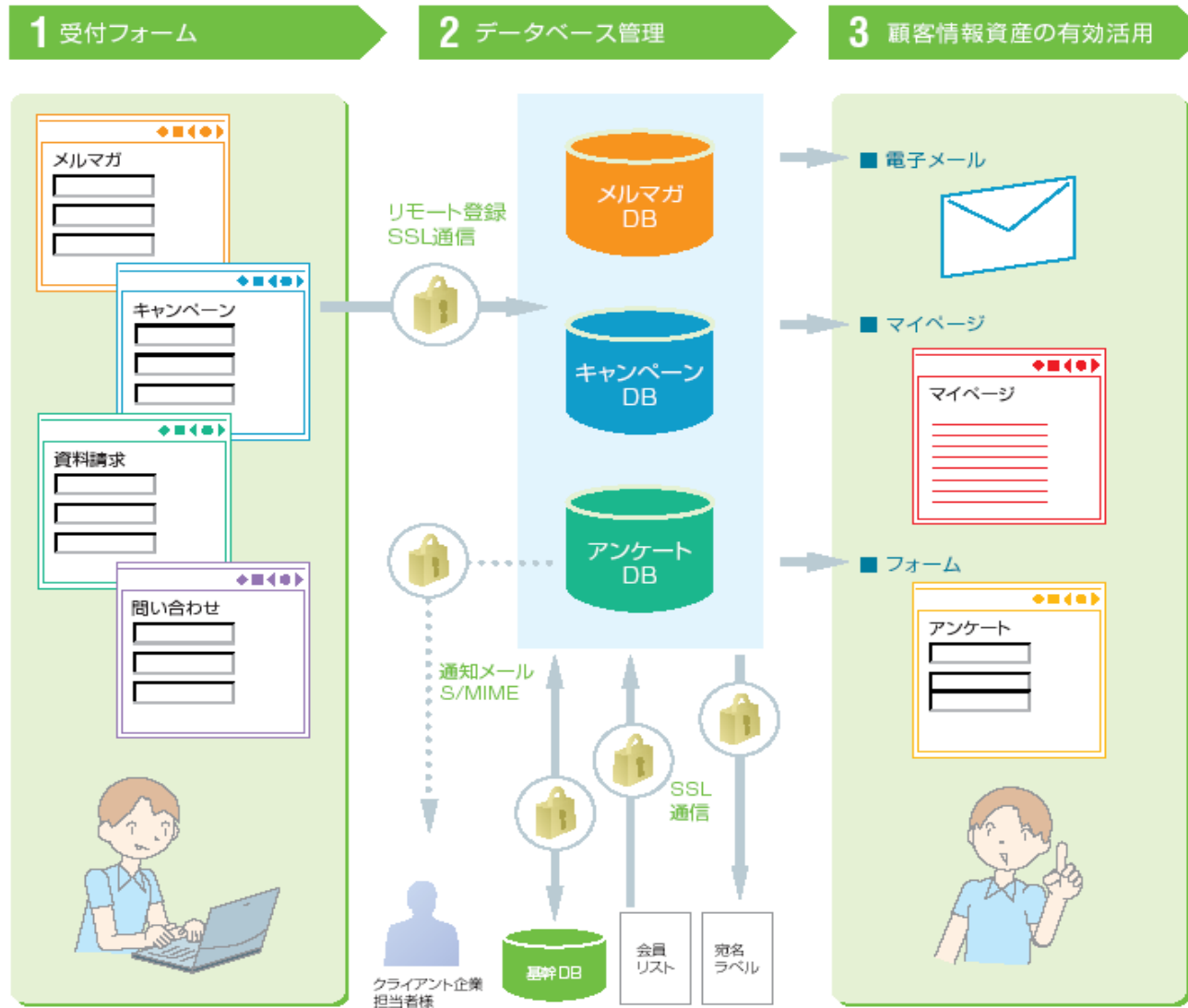
## ■データベースの銀行

「データベースの銀行」とは、当社の事業が目指すべき姿です。

データベースの銀行が  
クライアントに提供する価値



# ■サービス(スパイラル・メッセージングブレース®)の概要



---

利用事例をご覧ください。

## ■売上

当社の売上は、サービスの初期設定等による「単月売上」と、月次売上等による「継続売上」の2種類で構成されております。

### 価格体系

項目	内容	売上金額(円)
単月売上	初期設定費用	100,000
継続売上	レコード件数 5,000件まで	25,000
	レコード件数 10,000件まで	50,000
	レコード件数 15,000件まで	75,000

・お預かりするデータベースのレコード件数が一定件数上がると、月次による継続売上が上がります。

※上記の売上が主となりますが、他にオプション・カスタマイズ売上などもございます。  
※レコード件数によりボリュームディスカウントしております。

## ■収益構造①～ビジネスモデル～

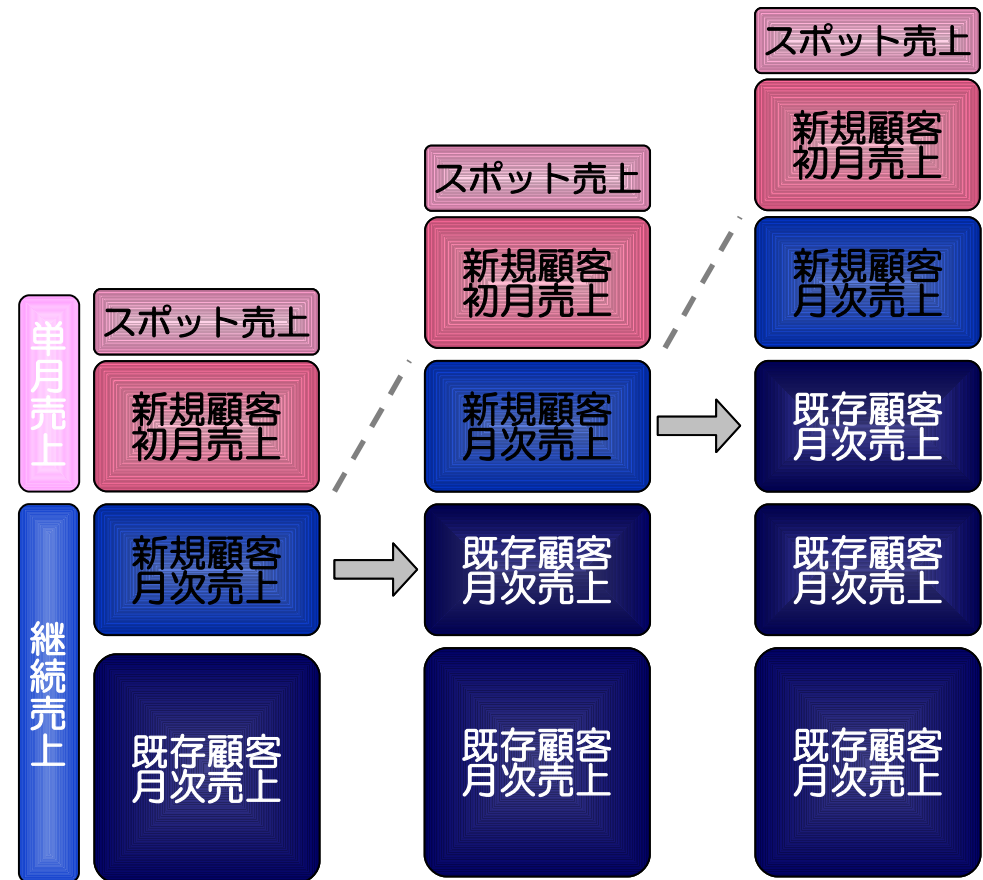
サービス利用企業の増加とともに月額による売上が増加する  
積上げ式のビジネスモデルです。

### 【単月売上】

1. スポット売上
  - 1) 代行売上  
追加設定や配信代行時に課金
  - 2) カスタマイズ売上  
カスタマイズプログラム提供時に課金
2. 新規顧客初月売上
  - 1) 初期売上  
新規アカウント開設時に課金

### 【継続売上】

1. 新規顧客月次売上・既存顧客月次売上
  - 1) 月次基本利用料  
レコード件数に応じて課金
  - 2) 月次オプション利用料  
オプション機能の利用有無により課金



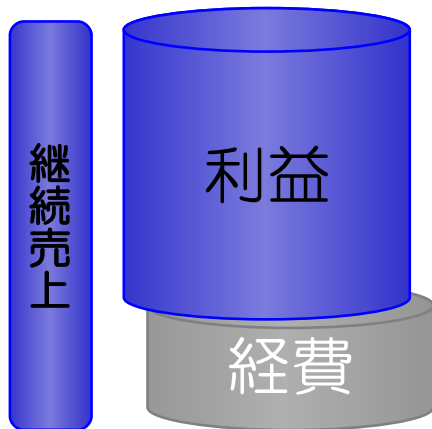
## ■収益構造②～原価構造～

継続売上の利益率が高いモデルです。



### 【単月売上】

1. スポット売上
  - 1) 代行売上  
追加設定や配信代行業務に係る労務費がかかります。(売上と連動)
  - 2) カスタマイズ売上  
カスタマイズプログラム作成に係る労務費がかかります。(売上と連動)
2. 新規顧客初月売上
  - 1) 初期売上  
開設・導入に係る労務費がかかります。(売上と連動)

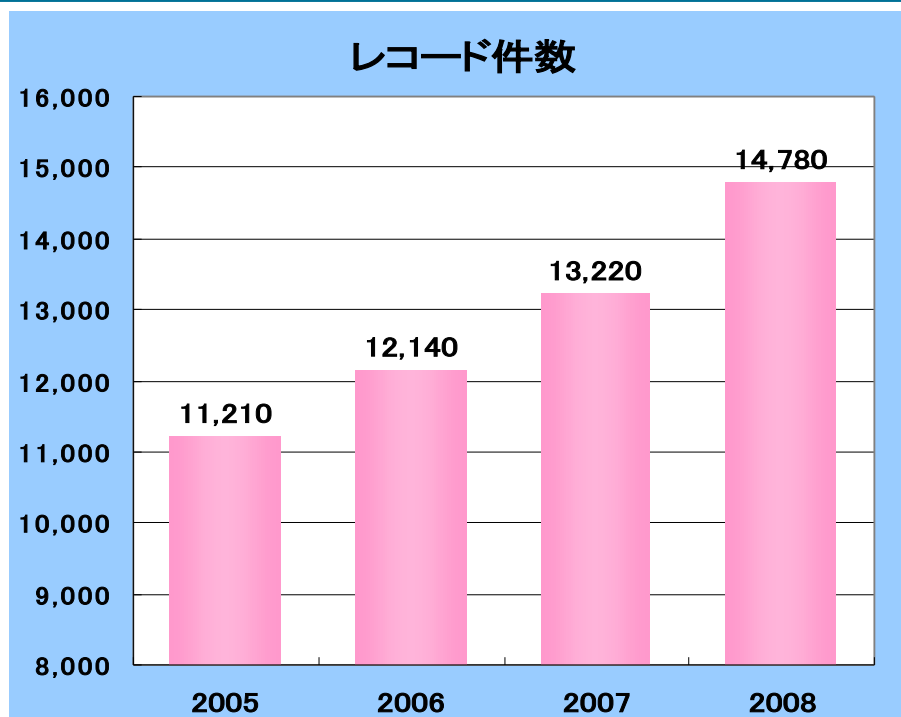


### 【継続売上】

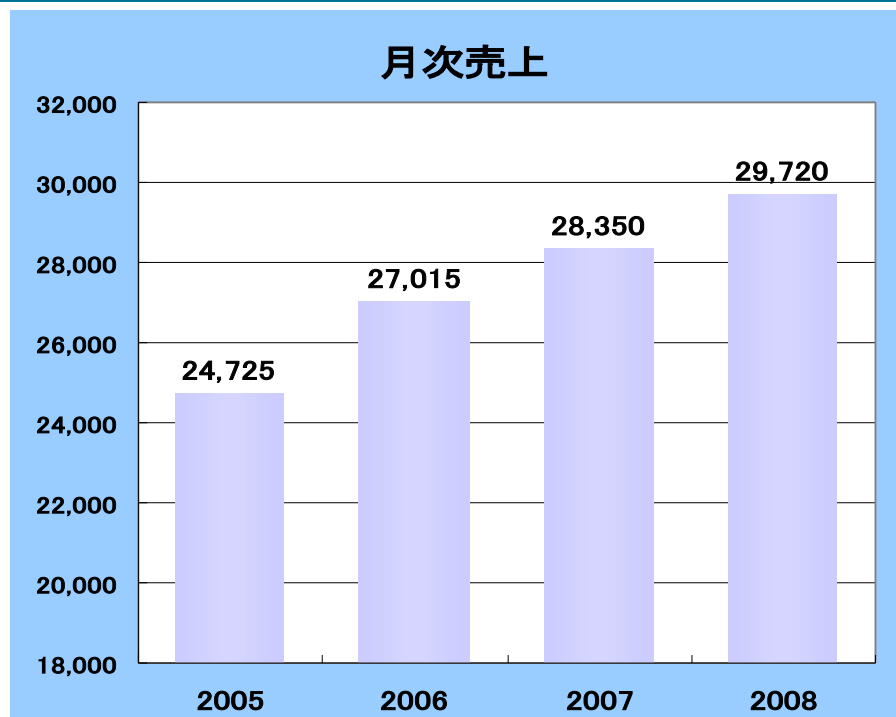
1. 新規顧客月次売上・既存顧客月次売上
  - 1) 月次基本利用料
    - (1) システム維持管理費 (ユーザー数に対して緩やかに連動)
    - (2) サポートデスク労務費 (ユーザー数に対して緩やかに連動)
    - (3) 研究開発費用 (ユーザー数に対して非連動)
  - 2) 月次オプション利用料
    - (1) オプション設置に係る労務費 (ユーザー数に対して非連動)
    - (2) 研究開発費用 (ユーザー数に対して非連動)



## ■継続ユーザーのレコード件数と月額売上の推移



3年間で約3,570千件(31.8%)増加



3年間で約4,995千円(20.2%)増加

(単位:千件)

2005年8月	2006年8月	2007年8月	2008年8月
11,210	12,140	13,220	14,780

(単位:千円)

2005年8月	2006年8月	2007年8月	2008年8月
24,725	27,015	28,350	29,720

※1. このグラフは、2008年8月末時点で3年以上使用している293アカウントを対象としております。

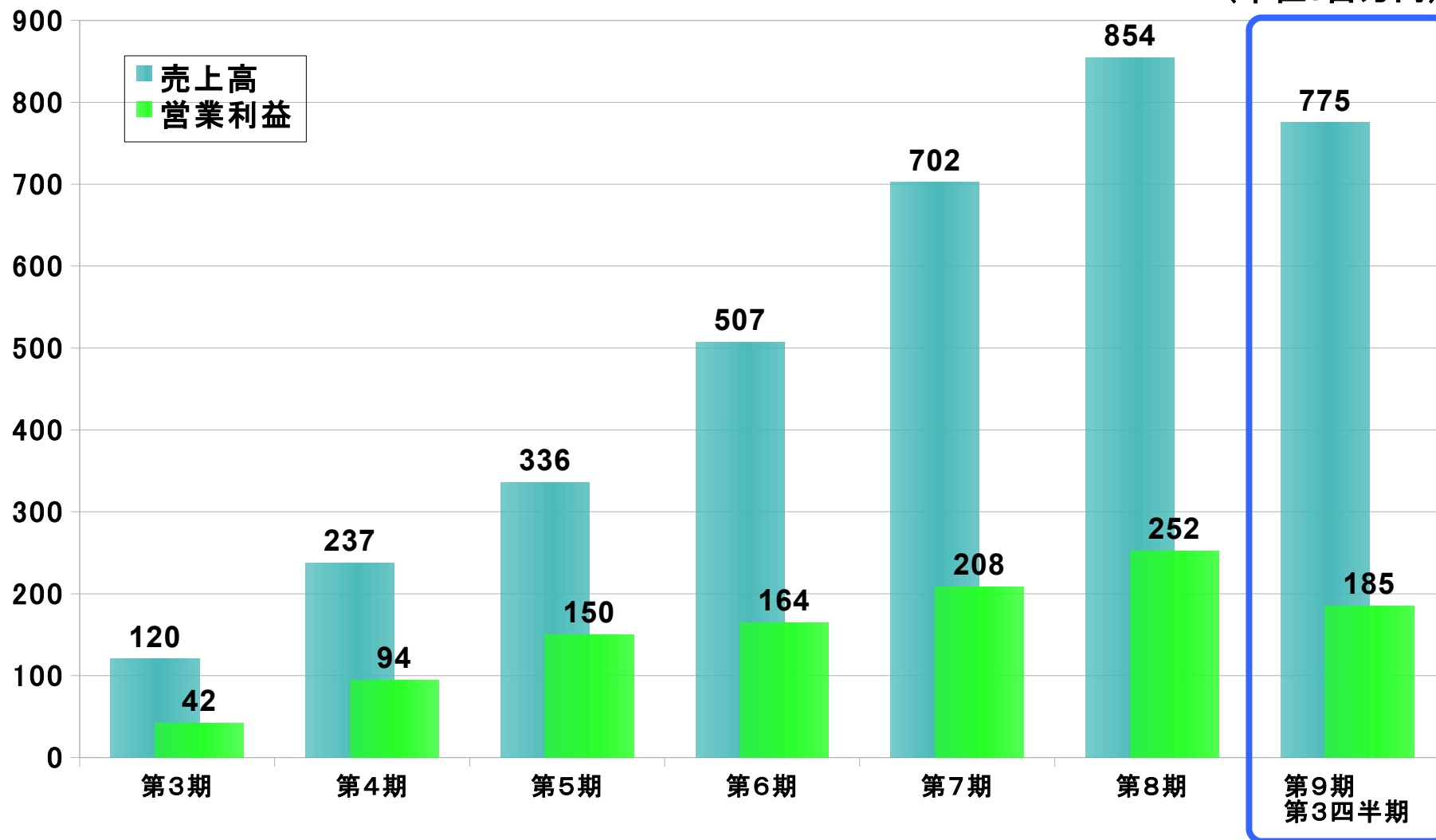
※2. 日割対象案件の場合、月中の最大レコード数をその月のレコード数として計算しております。

### 3. 業績の概況

## 業績推移

### 売上高・経常利益の推移

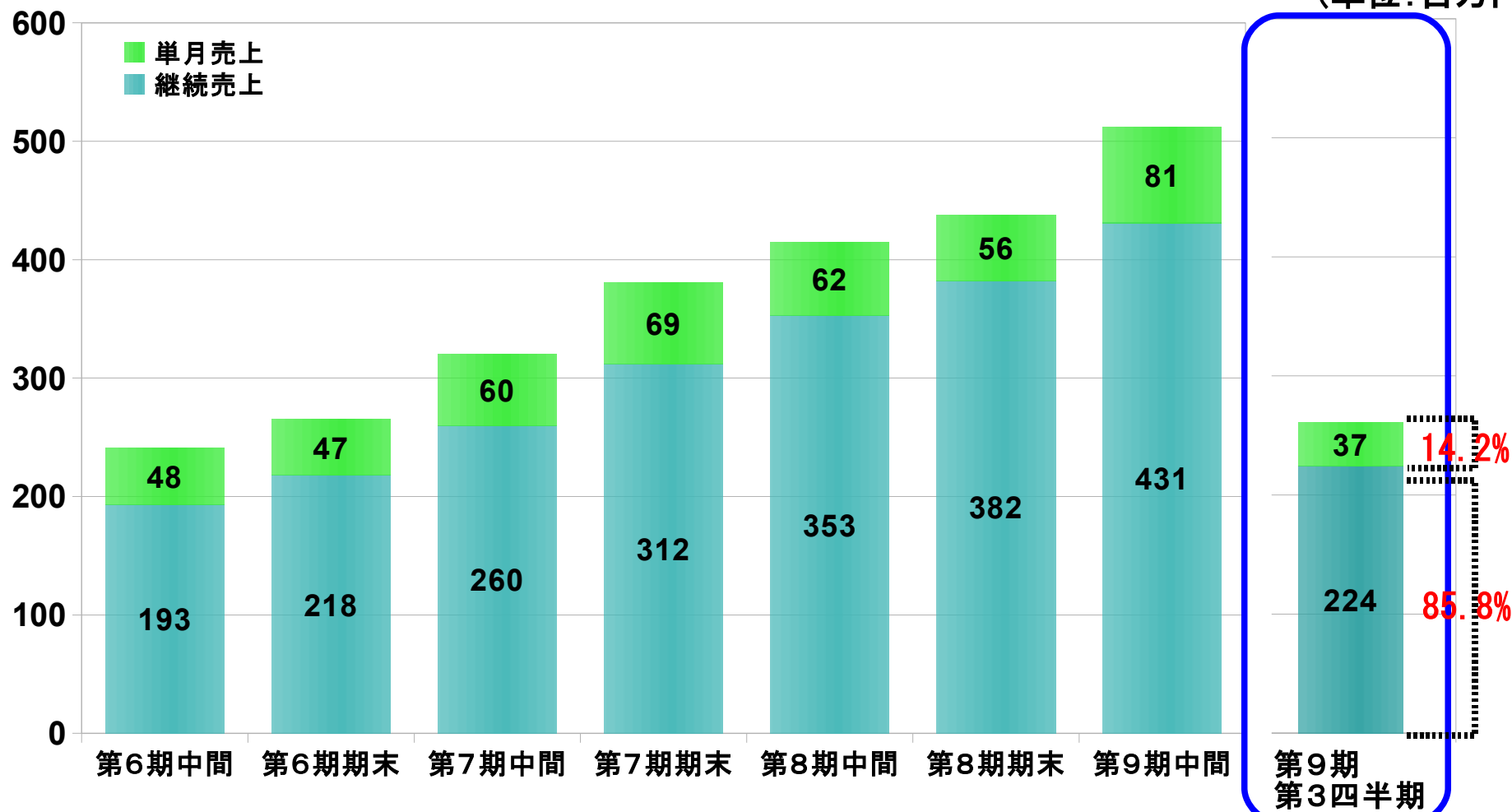
(単位:百万円)



## ■売上種別推移

### 売上種別実績推移

(単位:百万円)

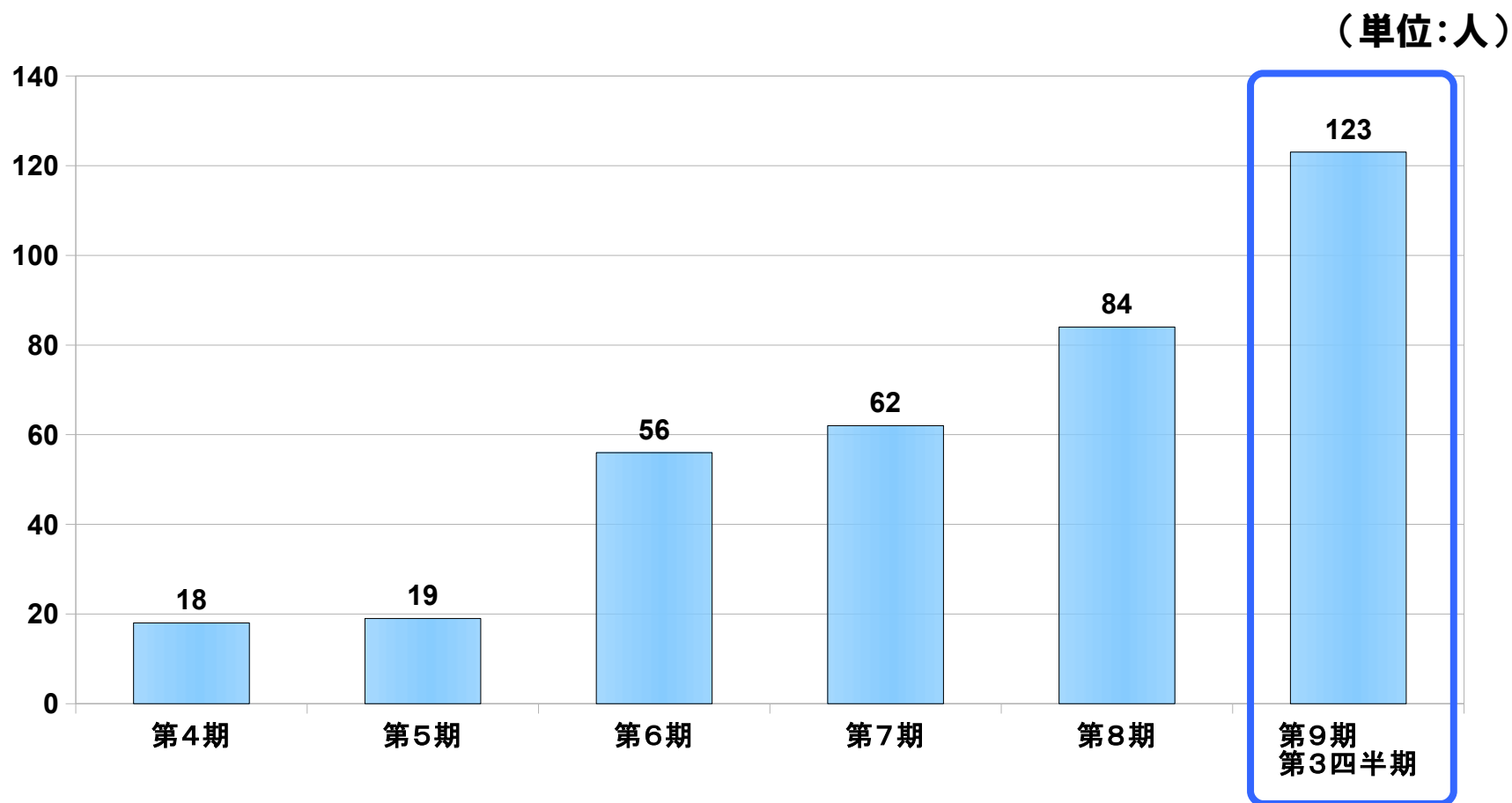


※単月の売上：初期売上＋スポット売上

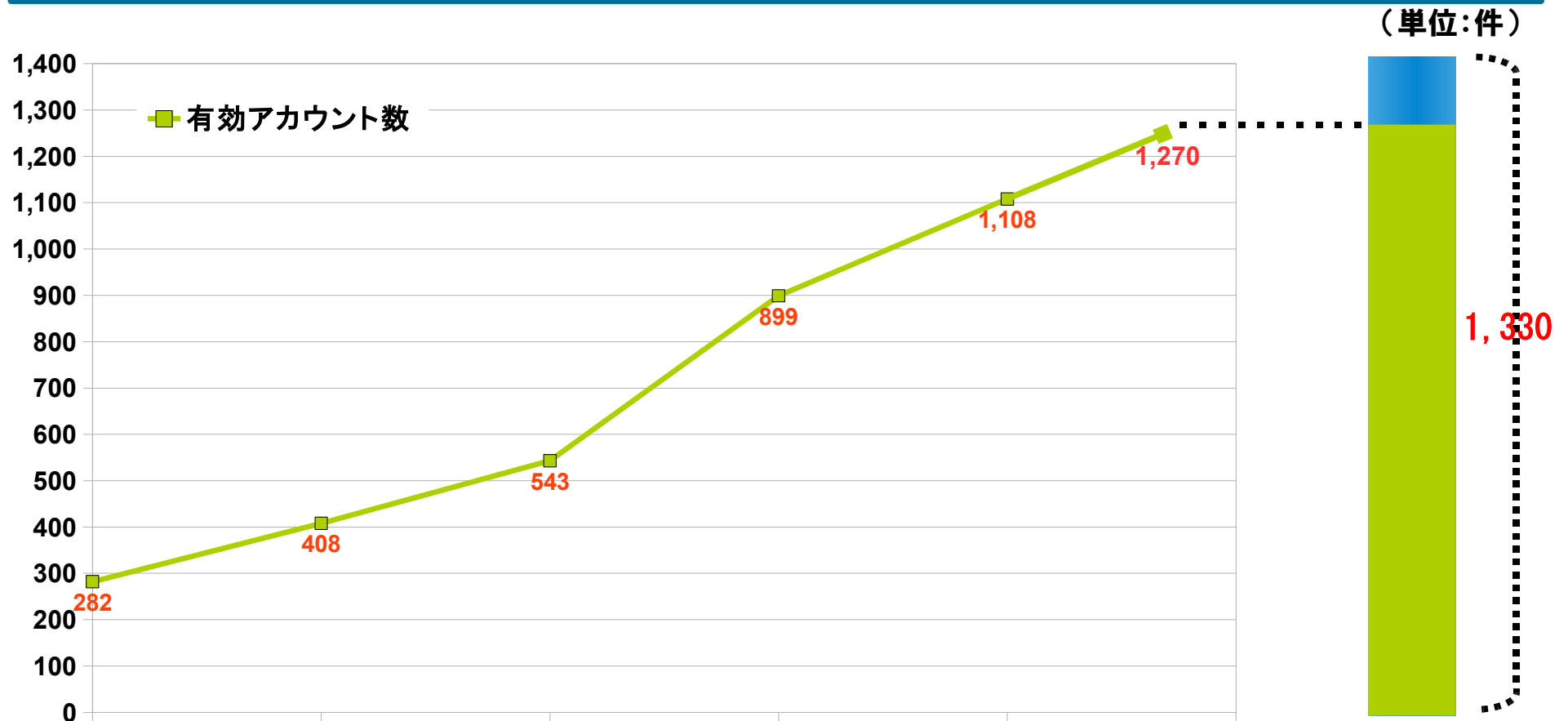
※図表中の数値については、会計監査人の監査を受けておりません。

## ■人員数推移(第4期～)

第9期第3四半期において、39名増員しました。



## ■有効アカウント数の推移（第4期～第9期第3四半期）



第4期	第5期	第6期	第7期	第8期	第9期 第3四半期	第9期見通し	
282	408	543	899	1,108	1,270	1,330	進捗率 95.5%

## ■第9期(2009年2月期)第3四半期の損益計算書の状況

(単位:百万円)

	第8期 第3四半期 (2007.3 ~2007.11)	第9期 第3四半期 (2008.3 ~2008.11)	前年 同期比 (%)	第8期 (2007.3 ~2008.2)	第9期 通期見通し (2008.3 ~2009.2)	通期 進捗率 (%)
売上高	623	775	123.3	854	1,030	75.3
売上総利益 (利益率(%))	534 (84.9)	657 (84.9)	123.2 -	720 (84.3)		
販売費・一般管理費	357	472	132.2	469		
うち、研究開発費	17	49	283.2	21	69	71.3
営業利益 (利益率(%))	176 (28.1)	185 (23.9)	104.9 -	251 (29.4)	230 (22.3)	80.7 -
経常利益 (利益率(%))	177 (28.2)	186 (24.0)	104.9 -	252 (29.5)	231 (22.4)	80.6 -
税引前四半期(当期)純利益	177	186	104.9	252		
四半期(当期)純利益	103	107	104.2	147	136	79.1

・Point1: 売上高  
営業人員の増加に伴い、有効アカウント数が純増したことにより売上が増加した。

・Point2: 販管費  
営業体制の拡充を目指す増員により、販管費・一般管理費が増加した。

・Point3: 研究開発費  
研究開発人員の増加により、研究開発への投資が増加した。

※2008年12月26日付にて第9期通期の業績予想を修正しております。

## ■第9期(2009年2月期)第3四半期主要経費実績

(単位:百万円)

決算期	第8期 第3四半期 (2007.3 ~2007.11)	第9期 第3四半期 (2008.3 ~2008.11)	前年 同期比 (%)	第8期 (2007.3 ~2008.2)
人件費	293	398	149.5	398
維持管理費	12	14	120.6	16
採用費	24	12	35.7	26
研究開発費	17	49	263.1	21

・Point1: 人件費  
従業員39名の増員により増加。

・Point2: 維持管理費  
ユーザー数の増加に伴うシステムの増設による増加。

・Point3: 採用費  
採用活動の効率化等により減少。

・Point4: 研究開発費  
技術職社員の増員により増加。



## ■第9期(2009年2月期)第3四半期の貸借対照表の状況

(単位:百万円)

決算期		第8期第3四半期末 (2007.11)			第9期第3四半期末 (2008.11)			前年 同期比 (%)	第8期末 (2008.2)			増減比 (%)
		金額	構成比 (%)	合計	金額	構成比 (%)	合計		金額	構成比 (%)	合計	
資産 の部	流動資産	714	91.0	785	901	92.3	976	126.2	812	92.1	881	111.0
	固定資産	71	9.0		75	7.7		106.1				
負債の部		84	10.8	785	119	12.3	976	141.5	135	15.4	881	88.5
純資産の部		700	89.2		857	87.7		122.3	746	84.6		114.9

・Point1: 資産の部  
売上高の増加により、売掛金及び現金預金が増加。

・Point2: 負債の部  
賞与引当金が増加。

・Point3: 純資産の部  
四半期純利益の計上により利益剰余金が増加。

## ■第9期(2009年2月期)第3四半期のキャッシュフローの状況

(単位:百万円)

決算期	第8期 第3四半期 (2007.3 ~2007.11)	第9期 第3四半期 (2008.3 ~2008.11)	前年 同期比 (%)	第8期 (2007.3 ~2008.2)
営業活動による キャッシュ・フロー	55	85	153.6	151
投資活動による キャッシュ・フロー	△22	△14	65.8	△23
財務活動による キャッシュ・フロー	—	—	—	—
現金及び現金 同等物の増加額	33	70	211.7	127
現金及び現金同等物の 四半期末(期末)残高	582	747	128.4	676

・Point1: 営業活動によるキャッシュ・フロー  
未払法人税等の支払があったものの、売上高の増加に伴う売掛金の回収により増加。

・Point2: 投資活動によるキャッシュ・フロー  
本店事務所の改装による有形固定資産の取得により減少。

---

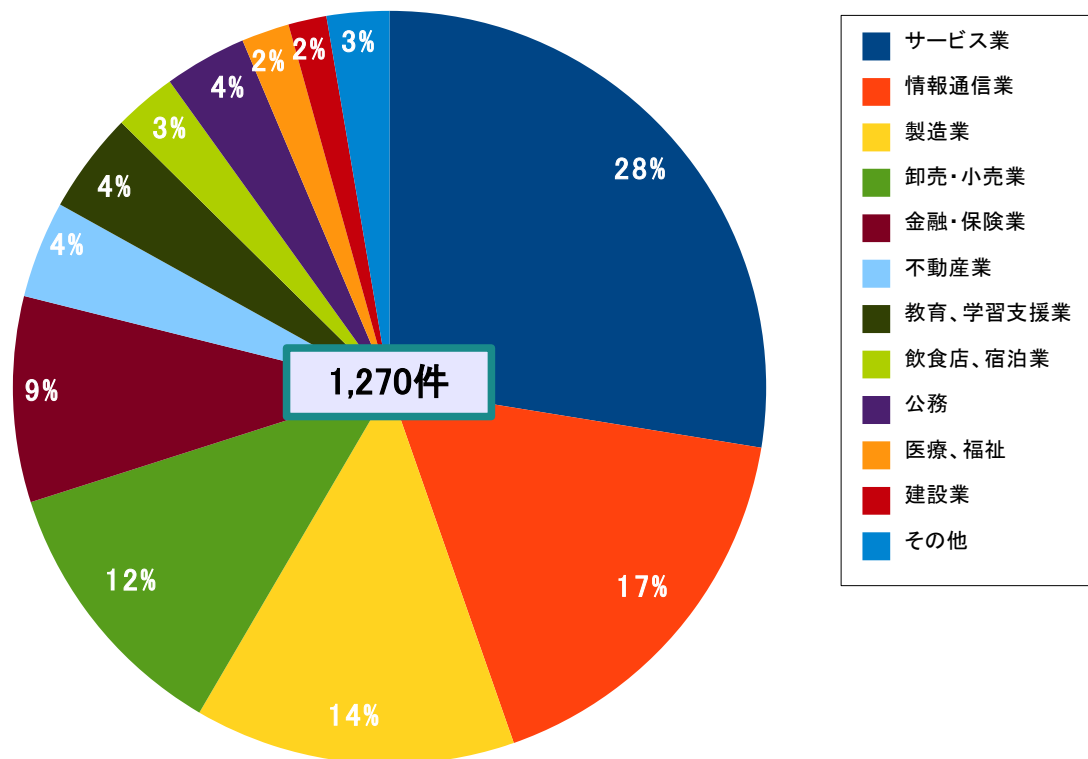
## 4. 市場環境

## ■市場規模

国内企業法人	約151万社
Webサイトを活用している	約86%
データベースを必要とする	約21%
サービス型を指向する	約45%
国内対象企業	約12万社

**現在の有効アカウント数 1,270アカウント**

## ■業種別導入件数



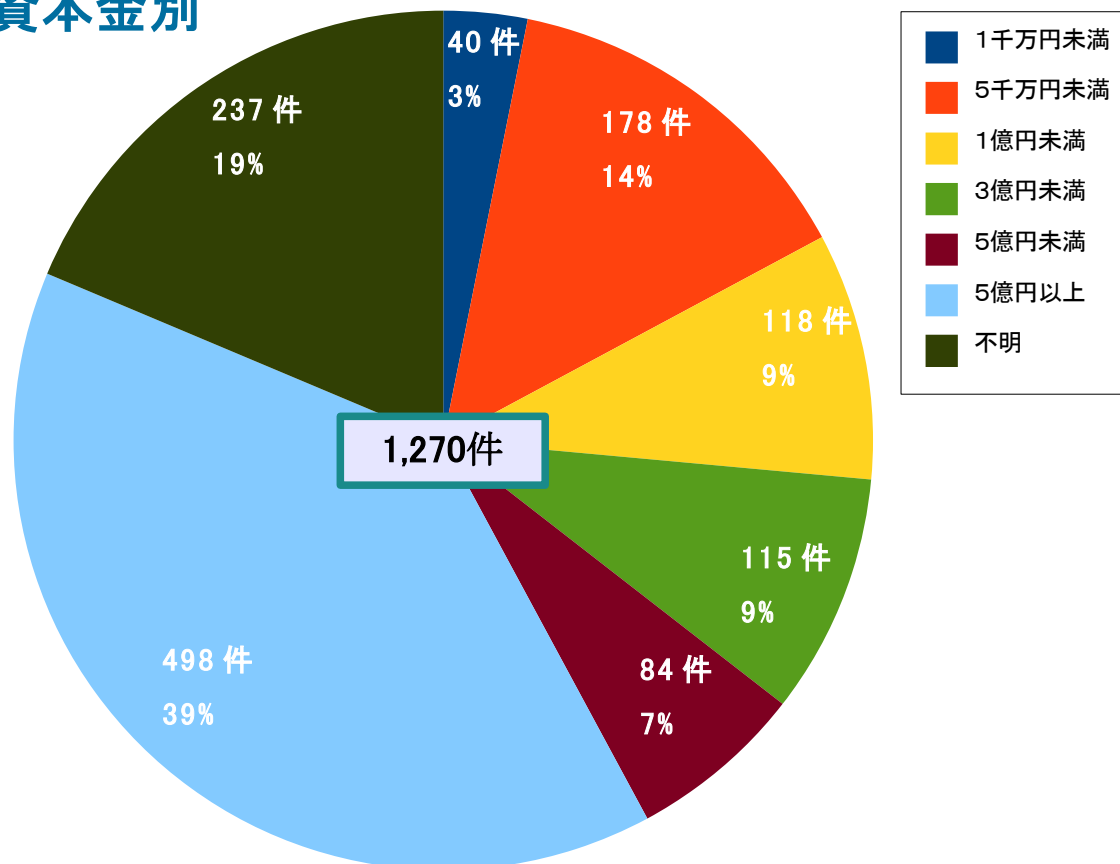
第9期第3四半期

業種	件数 (件)	構成比 (%)
サービス業	350	28
情報通信業	217	17
製造業	175	14
卸売・小売業	148	12
金融・保険業	112	9
不動産業	53	4
教育、学習支援業	55	4
飲食店、宿泊業	34	3
公務	45	4
医療、福祉	26	2
建設業	21	2
その他	34	3
合計	1270	100.0

「サービス業」「情報通信業」を中心に、幅広い業種に導入されている。

## ■会社規模別導入件数

### 1. 資本金別

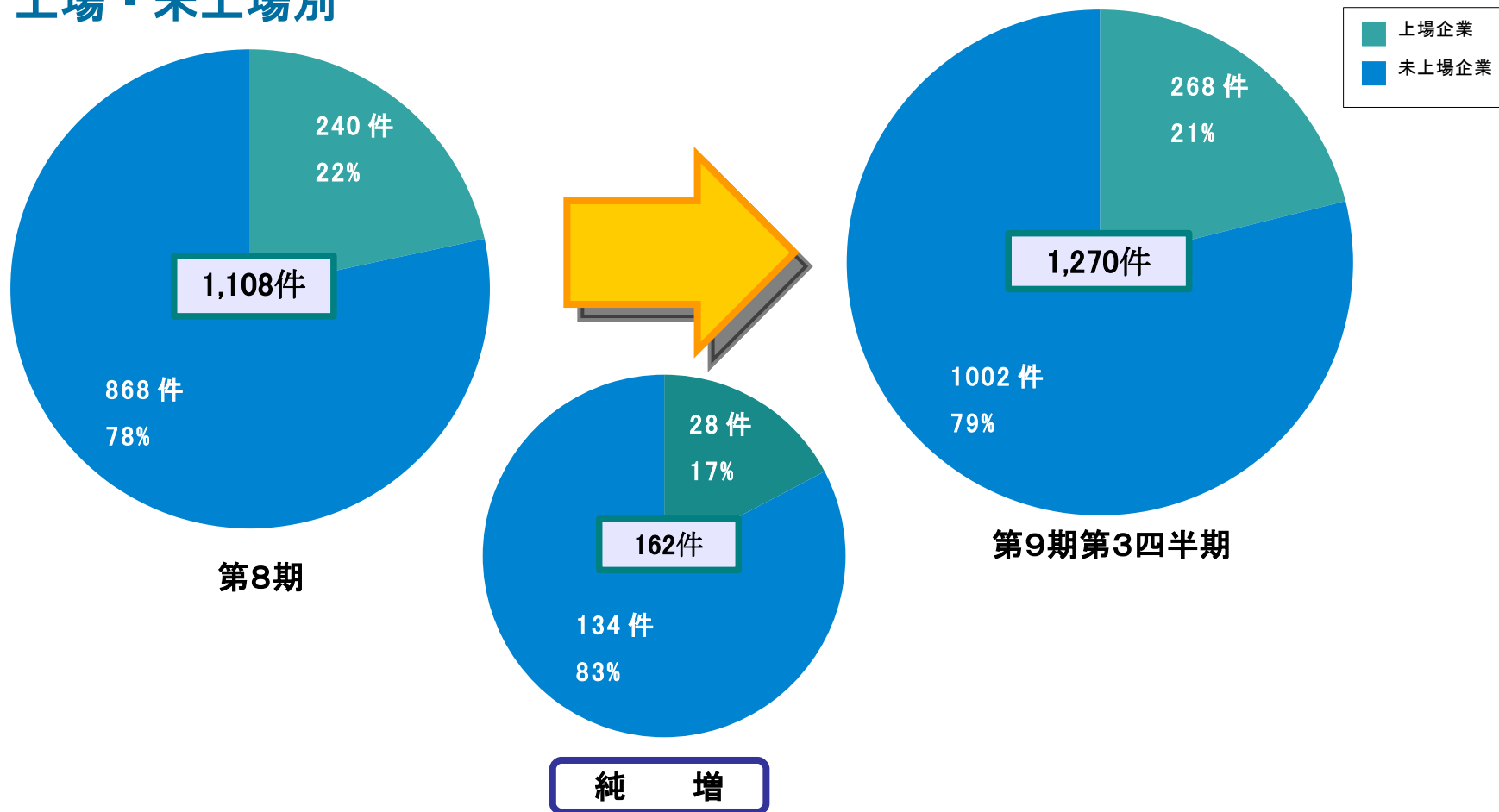


第9期第3四半期

大企業から中小企業まで、幅広く利用されている。

## ■会社規模別導入件数

### 1. 上場・未上場別



未上場企業への導入が進んでいる。

## ■最近の動き(1)

### 1. 環境貢献

スパイラル・メッセージングプレース®は、  
環境負荷低減に、極めて有効なサービスです。

サーバー導入型と比較して、  
**<CO2排出量「93%」削減>**

(1)サーバー導入型の場合

1ユーザー当たりの排出量 0.5939tCO<sub>2</sub>/年

(2)スパイラル・メッセージングプレース®の場合

1,245ユーザー利用で年間約45tCO<sub>2</sub>を排出

1ユーザー当たりの排出量 0.0368tCO<sub>2</sub>/年

※環境省・経済産業省「温室効果ガス排出量算定・報告マニュアル」参考、自社調べ



## ■最近の動き(2)

### 2. 法令遵守

当社は、迷惑メール対策に積極的に貢献しております。

- (1) 「**迷惑メール対策に関する意見**」を公表しました。  
(総務省「迷惑メールへの対応の在り方に関する研究会」)
- (2) 「**改正特定電子メール法セミナー**」を開催し、メール送信事業者への継続的な周知に努めました。
- (3) 「**オプトイン記録保管サービス**」を提供し、「スパイラル・メッセージングスペース®」により法対応負担の軽減に貢献しました。
- (4) 迷惑メール対策の強化を目的として発足された、「**迷惑メール対策推進協議会**」に構成員として参加しました。

## 5. 今後の見通し

## ■今期の見通し

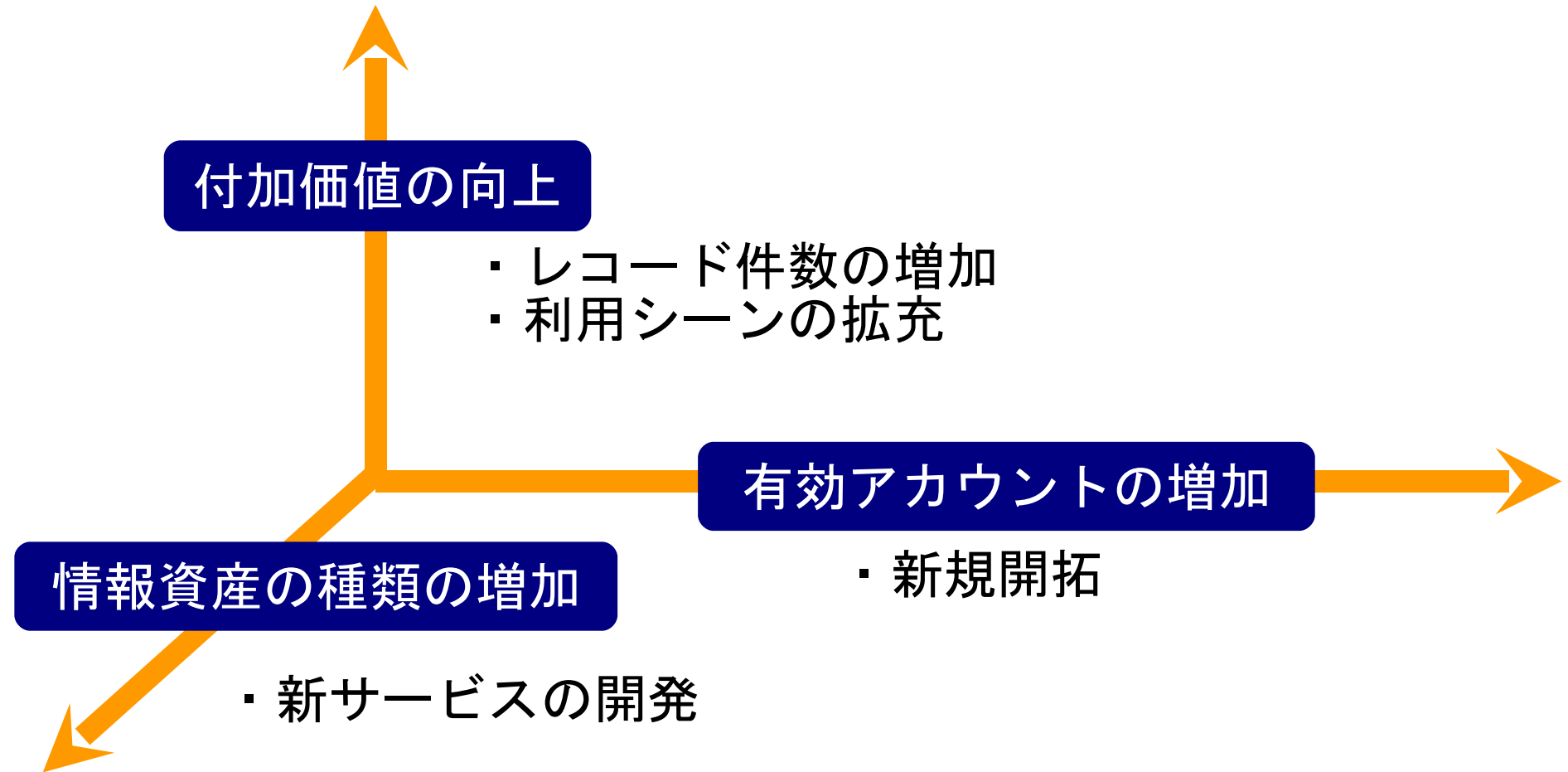
(単位:百万円)

	第8期		第9期	
	実績	構成比 (%)	見通し	対前期 増減(%)
売上高	854	100.0	1,030	175(20.5)
営業利益	251	29.4	230	△ 21(△8.4)
経常利益	252	29.6	231	△ 21(△8.4)
当期純利益	147	17.3	136	△ 11(△7.5)
研究開発費	21	2.4	69	48(228.6)
有効 アカウント数	1,108件	—	1,330件	222(20.0)

### 【第9期見通し】

- ・有効アカウント数の期末残高は1,330件となる見通しです。
- ・先行投資的な人員増強により減益となる見通しです。
- ・研究開発投資を積極的に進めております。

## データベースの銀行の成長の軸



---

## 6. 株主還元策

## ■当社の配当政策

---

**当社は株主の皆様に対する利益還元を最重要課題の一つとして位置づけております。**

**しかしながら、当社は将来の業容拡大に備えるために、内部留保の充実を優先する方針であります。**

---

# ご清聴ありがとうございました。

## <<免責事項>>

- 本資料は、株式会社パイブドビッツ（以下、弊社。）の現状を理解していただく為に作成したものです。
- 本資料に記載された内容は、本資料の発表時点において一般に認識されている経済・社会等の情勢及び弊社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されております。本資料の内容は、今後の経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 本資料には、一部会計監査人の監査を受けていない数値が含まれております。