

3831 **パイプロドビッツ**

佐谷 宣昭 (サタニ ノブアキ)

株式会社パイプロドビッツ代表取締役社長

「情報資産の銀行」としてプラットフォーム事業を推進

◆2年連続でシェア No.1

当社は、「情報資産の銀行」を事業のコンセプトとしており、インターネットの普及に伴って複雑・多様・大量に流通するようになった情報資産を、安全で安心して管理できるプラットフォームを提供している。また、このプラットフォームを活用して、クライアントのビジネスに役立つソリューションを提案し、ビジネスの現場で活躍するユーザーが生み出す付加価値を向上させる支援を行っている。

当社が提供しているサービス「スパイラル(R)」は、2009年度末の時点で1,702の企業・法人に導入されており、2年連続でシェア No.1 の評価を得た。大手都市銀行、メディア、自治体など、幅広い業種で採用されており、顧客からは「時間と手間を大幅に削減することができた」という評価を得ている。また、上場企業に限らず、未上場企業や中小企業への導入も進んでいる。

主な事例として、練馬区では防犯・防火情報の配信、大和証券ではセミナーやキャンペーンの申し込み、ブリジストンスポーツでは社員のメンタルヘルスチェック、扶桑社ではイベントの応募受付に使われている。また、総務省でも、当社のサービスがメールマガジンの配信に採用された。練馬区では、防犯・防災情報の配信に利用されており、特に子どもを持つ母親などから評価を得ている。

1年前からは、給与明細書の電子化も「スパイラル(R)」で実現した。さまざまな給与ソフトと連携でき、コスト削減にもつながることから、高い関心が寄せられ、導入が進んでいる。また、目黒区で利用されているメールマガジン登録フォームには、「スパイラルシール」が表示されている。登録した情報が「スパイラル(R)」に送信されることを説明するものであり、「安全の印」として1年前から普及を進めている。

◆セキュリティ診断で最高ランクの評価

「スパイラル(R)」は、データベースのプラットフォームであり、プラットフォーム上にさまざまなアプリケーションやサーバーが用意されている。機能の一例として、ウェブコンポーネントは、自由度の高い登録フォームが設定でき、専門知識がなくても Web ページやモバイルサイトに掲載することができる。ガジェット機能は、部品として Web サイトに組み入れる仕組みであり、プログラムが不要である。中でも、昨年秋から提供を開始したレビュー機能は、商品や記事のレビューを簡単に張り付けられることから好評を得ている。

他のソリューションとの連携も可能となっている。初の事例として、ピースマインド社のノウハウと連携し、「こころの健康診断」の提供を開始した。社員がストレスを自分で診断し、個人情報を除いたデータ部分をピースマインド社に送信すると、組織診断レポートが人事にフィードバックされる仕組みである。

「スパイラル(R)」の差別化ポイントは、セキュリティである。NRI セキュアテクノロジーズなど、第三者による Web セキュリティ診断を定期的実施しており、各社から最高ランクの評価を得ている。また、ISO9001、ISO20000、ISO27001、プライバシーマークなど各種認証を取得し、マネジメントシステムの強化に努めている。また、総務省が推進している「ASP・SaaS 安全・信頼性に係る情報開示認定」についても、2008年5月に「安全・信頼性の情報開

示基準を満たしているサービス」に認定された。

環境面では、ジーコンシャス社との共同調査により、ユーザーが自社サーバー運用から「スパイラル(R)」の利用に切り換えることで、93%のCO₂排出量削減効果があることが実証された。また、自社調査では、「スパイラル(R)」によるペーパーレス化で95%のCO₂排出量削減効果があることを確認している。2010年4月には、「スパイラル(R)」が2009年中に排出したCO₂のすべてをオフセットするカーボンニュートラル化を実施した。これにより、「スパイラル(R)」のユーザーは、中国の風力発電プロジェクトによるCO₂削減活動に参加したことになる。

当社の収益構造はストック型であり、売上高は、毎月の基本利用料などの継続売上と、初期費用などの単月売上で構成されている。継続売上の原価は、システム維持管理費用、サポートセンター維持費用などであり、顧客数の増加に伴って経費の比率が下がる。したがって、利益率の高い継続売上を増加させることが、収益上の最大のポイントだと位置付けている。

◆10期連続で増収を達成

2010年2月期の売上高は11億40百万円(前期比1億5百万円増)となり、設立以来、10期連続で増収を達成した。経常利益は2億47百万円(同485万円減)、当期純利益は前期と同額の1億46百万円となっている。厳しい経済環境の中、売上高を伸ばした要因としては、アカウント数の増加が挙げられる。期初の段階では262件の増加を予想していたが、結果として340件の増加を達成することができた。また、解約率の低下も売上増につながっている。

販管費は増加しており、将来の成長に向けた先行投資の結果である。内訳としては、人件費が前期比で約79百万円増加しており、新卒社員を18名採用したほか、中途採用も8名となっている。広告宣伝費も増加しており、Web経由の問合せ増加を図るため、インターネット広告を出稿した。

貸借対照表では、資産合計が12億12百万円(前期比1億52百万円増)となっており、流動資産が99百万円増加した。内訳は、現預金の増加が78百万円、売掛金の増加が21百万円である。

営業活動によるキャッシュ・フローは1億48百万円となっており、主に税引前当期純利益の計上による。投資活動によるキャッシュ・フローはマイナス70百万円となっており、支出の内訳は、増床に伴う建物・設備が約22百万円、サーバーの増強が約6百万円、ハイデザインズ社からの事業譲渡に伴うのれん計上が13百万円、「スパイラル(R)」のアップデートに伴うソフトウェアの取得が29百万円となっている。

売上高の構成を見ると、単月売上の比率は12~17%で推移しており、当期は13%弱であった。有効アカウント数は前期の1,362件から1,702件に増加しており、年間獲得数は525件、解約数は185件である。解約率は2~4.5%で推移しているが、当期の第3四半期および第4四半期については、ユーザビリティの向上などCS向上施策が奏功し、解約率を低下させることができた。解約理由では、「プロジェクトの終了」が最も多い。次に多いのは「他社乗り換え」だが、一方で他社からの乗り換えによるアカウントの取得も多く発生している。

期末有効アカウントの顧客種別を見ると、資本金別では5億円以上の企業が36%、1億円以上5億円未満の企業が16%、上場・未上場別では上場企業が21%となっている。従業員については、営業・サポートが最も多く、全体の65%を占めている。開発・保守は21%、管理は14%である。

◆プラットフォーム事業を本格的に展開

中期的な方向性としては、「スパイラル(R)」を中心とするプラットフォーム事業を本格的に展開し、アカウント数の拡大、補完財の誘引、ユーザーの多層化・多様化を図っていく。アカウント数については、中期目標として1万件の獲得を掲げた。補完財の誘引については、「こころの健康診断」をリリースしたが、今後も積極的に展開していきたいと考えている。

ユーザーの多層化・多様化については、今後も機能を充実させ、将来的にはユーザー間の情報共有を実現して

いきたい。取り組みの一環として、2010年4月には、中小向けアパレルソリューション「スパイラル EC」、Web 開発者向けソリューション「スパイラル API」をリリースした。「スパイラル EC」は、電子商取引におけるカート機能、決済機能などを提供するもので、これにより、小売・メーカーの販売担当者にプラットフォームを提供する道が開かれる。完全成果報酬型の課金体系が特徴となっており、4月末まで初期費用無料のスタートキャンペーンを実施して普及を推進していく。

4月21日にリリースする「スパイラル(R)」の新バージョンには、さまざまな新機能が盛り込まれている。中でも「画像型フィールド」は、企業型 ASP・SaaS のプラットフォームでこれまで実現されたことのないものであり、証明写真やペットの写真といった画像を取得し、データとして管理することができる。ガジェットの「みてみて何でもランキング」は、データベースに格納しているデータを自動的に集計して最新のランキングを表示するものである。「認証 API」は、「スパイラル(R)」で管理している ID やパスワードの情報を、他の Web サイトの認証に利用する機能となっている。

ワンランク上のサポートサービスとしては、4月21日から「ユーザーズデスク」を展開する。操作画面でサポートを呼び出すと、指定の電話番号に連絡が来る仕組みとなっている。また、これまでのサポートは操作方法の説明が中心であったが、「ユーザーズデスク」では、顧客に応じたソリューションの提案まで幅広く対応していく。

2011年2月期からは、従来のアカウント獲得に最適化した組織体制を、顧客の業種・業態に応じてソリューションを提案する組織体制に変更した。また、サポート体制の差別化として「ユーザーズデスク」を展開する。

以上により、売上高は13億11百万円、営業利益は2億30百万円、経常利益は2億30百万円、当期純利益は1億38百万円を見込んでおり、「スパイラル EC」の普及推進、人材の増強など、積極的に先行投資を行うことから、営業利益および経常利益は前期比で減少する見込みである。有効アカウント数については、400件の純増を目標としていく。

株主還元については、「スパイラル EC」をはじめとした、これまでにないサービス展開が利益面で負担になるため、当面は内部留保の充実を優先させていきたい。

(平成22年4月16日・東京)