

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

有効アカウント数 1 万件の獲得を目指す

◆情報資産の銀行

当社は 2000 年 4 月に設立された。「明日の豊かな情報生活に貢献する」という経営理念を掲げ、情報セキュリティ、情報の有効活用に取り組んでいる。事業のコンセプトは「情報資産の銀行」であり、多くの情報を扱う事業者や自治体に対し、安全で安心して情報を預けられる環境を提供している。具体的には、プラットフォーム事業「スパイラル®」を展開しており、2008 年度の ASP・SaaS 型 CRM 市場メール送信分野で国内ベンダーシェア No.1 (33.5%)となった。取引先としては、金融機関、証券会社など、セキュリティに強い関心を持つ企業に多く導入されている。

「スパイラル®」の導入事例として、大和証券では、セミナー受付管理に利用されており、短時間で応募受付フォームを設置できることが評価されている。帝国データバンクでは、顧客管理 DB に利用されており、フォームの柔軟性とカスタマイズ性が評価されて、自社システムから置き換えられた。幻冬舎では、読者アンケートに利用されており、情報管理の安全性、実施のコスト、スピードが重視された。引越社では、価格の安さと機能の汎用性により、給与明細書の電子化に利用されている。

関西学院大学では、災害時の安否確認に利用されており、汎用性の高さから導入が決定した。今年 4 月からは、EC のプラットフォームを開始しており、コストパフォーマンスの良さから、撫松庵に採用された。自治体では、目黒区役所に情報配信のツールとして利用されており、他の官公庁への導入実績が評価された。なお、当社のサービスを利用したホームページには、「スパイラルシール」が貼られており、シールをクリックすることで安全が確認できるため、情報を安心して送信することができる。

◆新たに EC のプラットフォームを提供

顧客のニーズに合わせて柔軟にアプリケーションを構築できることが「スパイラル®」の特徴であり、メール系機能と Web 系機能を組み合わせることで、給与明細書の電子化、FAQ 作成・管理など、多様なアプリケーションを簡単に構築することができる。

最近では、アンケートやカレンダーなどを Web サイト上に貼り付けるガジェット機能が注目されており、収集された情報がデータベースに蓄積されるため、ほかの Web アプリケーションなどに活用することができる。連携という面では、国内最大規模のメンタルヘルス支援ファームと共同開発した「こころの健康診断」を提供している。また、アパレル業界に特化した EC のプラットフォームも開始した。先行サービス事業者が多く、当社は後発となるため、月額固定利用料を無料とし、売上に応じて手数料を得る成果報酬型の料金体系で市場に参入した。現在、26 店舗に導入されている。

「スパイラル®」は、Web セキュリティ診断を専門に行っている企業から最高ランクの評価を受けている。2001 年 7 月にはプライバシーマーク、2005 年 3 月には ISO27001 を取得し、2008 年 5 月には、総務省が推進している ASP・SaaS の安全・信頼性に係る情報開示認定を受けた。

サポート体制としては、今春からユーザーズデスクを導入した。「スパイラル®」の操作画面に置かれたベルのマークをクリックすると、当社のサポートから連絡が来る仕組みとなっており、利用率が4割以上に増加している。また、ISO9001、ISO20000を取得しており、各種セミナーの開催、改善・不具合の掲示板の提供も行っている。

環境への取り組みとしては、2008年12月にジーコンシャス社と共同調査を行い、自社サーバから「スパイラル®」への切り替えで93%のCO₂排出量削減効果があることを実証した。また、「スパイラル®」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自社調査で確認した。なお、「スパイラル®」はカーボンニュートラルであり、2009年分からシステムが排出しているCO₂を100%カーボンオフセットした。

当社は、2009年2月19日に、ASPICが主催する「ASP・SaaS・ICTアウトソーシングアワード2009」のASP・SaaS部門において、ベストビジネスモデル賞を受賞した。当社のサービスはストック型のビジネスモデルだが、特に継続売上の利益率が高いことが重要なポイントとなっている。継続売上に必要なコストとしては、システム維持管理費、サポート費用が挙げられるが、これらがユーザー数と緩やかに連動するため、ユーザー数の増加に伴って原価率を抑えることができる。単月売上は労働集約型の売上であり、一定のコストが発生するため、今後も継続売上を伸ばしていきたい。

◆営業・サポート体制を強化

2011年2月期第2四半期の売上高は6億41百万円(前年同期比15.9%増)、営業利益は1億13百万円(同2.4%減)、経常利益は1億14百万円(同2.1%減)、純利益は74百万円(同9.5%増)となり、1株当たり純利益は4,530.16円となった。顧客の業種・業態に応じてソリューションを提案する営業・サポート体制を強化したことが増収の要因である。経常利益については、先行投資を継続したため、ほぼ前年同期並みとなった。有効アカウント数については、新機能・新サービスなどによる新規顧客の開拓と既存顧客の満足度向上のための施策を展開した結果、前年同期の1,524件から1,824件に増加した。

売上原価は83百万円、売上総利益は5億58百万円となり、売上総利益率は前年同期とほぼ同水準の87%となった。営業利益率については、販管費の増加により若干低下している。販管費の内訳としては、人件費が2億84百万円(前年同期比119%)となっており、将来の業容拡大に備えて人材採用を積極的に展開した。4月には新卒を11名採用しており、中途採用も定期的を実施している。広告宣伝費は31百万円(同155%)となっており、サービスの認知度向上、ブランドイメージの向上、インバウンド数の拡大を狙ってインターネット広告を実施した。研究開発費は39百万円となっており、「スパイラル®」のバージョンアップなどを積極的に実施した。

貸借対照表については、資産合計が12億87百万円(前年同期比1億64百万円増)となった。キャッシュフローについては、営業キャッシュフローが63百万円、投資キャッシュフローがマイナス32百万円となり、現預金の期末残高は9億27百万円となった。投資キャッシュフローの主な内訳としては、オフィスの増床費用が8百万円、サーバの購入が7百万円、ソフトウェアのバージョンアップ等に係る資産が17百万円となっている。

「スパイラル®EC」については、今年1月に事業を譲り受け、販売活動を開始した。上期の売上高は18百万円となっており、流通総額の増加に伴って拡大している。

売上高の推移を見ると、増収基調を継続している。構成別では、単月売上が全体の10~15%となっており、残りの部分が継続売上となる。経常利益については、まだ先行投資期間中であることから、ほぼ一定額の水準を維持している。

解約率は、前期の第4四半期に2.4%まで低下したが、今期に入って第1四半期は3.6%、第2四半期は3.9%に上昇した。第2四半期の解約数は68件となっており、このうち34件はプロジェクトの終了による。その他の解約理由としては、顧客の倒産などが挙げられる。なお、他社乗換や自社システムへの切り替えについては、サポート力の強化により減少傾向となっている。

有効アカウント数を業種別で見ると、情報通信業、製造業をはじめ、幅広い業種に利用されていることがわかる。

資本金別では、1億円以上の企業が49%を占めているが、大企業だけではなく、中小企業でも多く利用されている。従業員数については、営業・サポートが84名(構成比60%)、開発・保守が32名(構成比23%)、管理他が23名(同17%)となっている。

◆「スパイラル®」に3つの新機能を追加

中期目標としては、プラットフォーム事業の本格展開を掲げた。この事業を成功させるためには、アカウント数の拡大が大前提となっており、引き続き営業体制の強化を図りながら2014年2月期の有効アカウント数1万件を目指す。

また、プラットフォームは、さまざまな補完財とセットになって初めて有効に機能するため、4月にピースマインド社と連携して「こころの健康診断」をリリースした。補完財の誘引は、大きなポイントだととらえているため、今後もさまざまなノウハウを持った企業と連携していく。

ユーザーの多層化・多様化も重要なポイントとなる。顧客管理だけではなく、社員データ、ECデータなどの情報をプラットフォームに集めることで、アカウント間のトランザクションを誘発できる仕組みが企画できると考えており、それを実現するためにアカウント数の拡大を図っていく。

通期の業績見通しとして、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、純利益は1億38百万円を見込んでいる。第2四半期までの進捗率は売上高が48.9%、営業利益が49.5%、経常利益が49.7%、純利益が53.7%となっている。

最近の取り組みとしては、9月15日に「スパイラル®」をバージョンアップし、3つの新機能(掲示板、ファイル便、ショーケース)を搭載した。また、電子メールのセキュリティを向上させるDKIM技術の導入を決定している。この技術は、なりすましメールとメール本文の改ざんを防ぐ仕組みとして注目されており、総務省や官民47の構成員が参加している「迷惑メール対策推進協議会」のマニュアルにも取り上げられた。まだ実装されているソフトが少ないため、アドバンテージになると考えている。グリーンIT関連では、国内初の「Green By Cloud 算出メソッド」により、「スパイラル®」のユーザーに対して「カーボンオフセット証書」を発行する取り組みを開始した。

(平成22年10月15日・東京)