

3831 **パイプドビッツ**

佐谷 宣昭 (サタニ ノブアキ)

株式会社パイプドビッツ 代表取締役社長 CEO

シリアルナンバー投票システムの提供を開始

◆三つの事業を柱に

当社は「情報資産の銀行」というコンセプトを掲げ、「明日の豊かな情報生活に貢献する」との経営理念に基づき、事業に取り組んできた。取引先は2011年8月末現在で2,326アカウントを数え、官公庁や自治体、金融、医薬品・医療、自動車、エンターテインメントをはじめ多種多様の業種にわたっている。

事業セグメントとしては、情報資産プラットフォーム事業、メディア EC 事業、EC 運営事業を三つの柱としている。

情報資産プラットフォーム事業は、スパイラル(CRM、SFA、給与明細書電子化等のデータベースプラットフォーム)とスパイラル EC(アパレル特化型 EC プラットフォーム)に分類している。

メディア EC 事業では、主に情報資産プラットフォーム事業の顧客に対し、インターネット広告代理、ウェブサイト企画・制作の支援を行っている。

EC 運営事業では、アパレル特化型 EC プラットフォームを提供するにあたり、EC サイト運営、流通総額増加支援、撮影、採寸、原稿などのクリエイティブ支援を行っている。

三つの事業の中でもメインとなる情報資産プラットフォーム事業では、データベースプラットフォームで取引先の顧客情報や社員情報、商品情報等を保管・管理し、その情報資産を有効に活用するためにメールコンポーネントやウェブコンポーネントといった機能を組み合わせ、ニーズに応じたアプリケーションを構築している。

アプリケーションの事例として、SFA や CRM、さらに3月11日の震災以降にニーズが高まっている緊急連絡確認サービス、セミナー運営・管理、IR ツール等が挙げられる。また他社のノウハウとの連携による社員向けのメンタルヘルスチェックアプリケーション「こころの健康診断」や、コンサルティングファームとの連携による「組織診断サービス」を主に経営者向けに展開している。

◆上期の取り組み

本年3月1日、Gras社のアパレルウェブソリューション事業を譲り受けた。これにより、アパレル EC サイトに特化した企画・制作・構築・運営という一連の EC サイトオペレーションを総合的に提供する「EC 運営事業」を開始した。今後、「スパイラル EC(R)」との相乗効果により、EC 流通総額の増加を目指していく。

3月2日には、政治情報資産クラウド「政治山」の提供を開始した。当社のスパイラル(R)を活用し、ウェブ担当者がサイトを構築している。政治家の情報発信、議会の情報開示、有権者と政治家がコミュニケーションを図る場を目指し、内容を進化させているところである。また東日本大震災の被災地調査を現地のボランティア団体等と連携をとって推進し、8月8日には石巻市における自宅避難世帯の「被災地生活状況調査」の結果を発表した。9月からは「政治山」に広告枠を設け、テスト販売を開始した。現在12のクライアントがおり、持続可能なモデルとしていきたいと考えている。

4月5日には、地域密着型 SNS「I love 下北沢」の提供を開始し、小規模事業者へのアプローチを推進している。

5月11～13日には、「第2回クラウドコンピューティング EXPO 春」へ出展した。今期はより積極的に広報や販促に取り組むべく、初出展ながら最も広いブースで盛況のうちに行うことができた。

7月6日にはスパイラル(R)のバージョンアップ(1.10.31)を行い、スパイラル(R)API、名刺登録、スパイラル(R)CORPASなどの新機能の提供を開始した。さらに、9月にはスパイラル(R)を再度バージョンアップ(1.10.32)し、スパイラル APIを強化している。

8月29日には、シリアルナンバー投票システムの提供を開始した。実績として「AKB48 22nd シングル選抜総選挙」等で採用されており、今後、総選挙システムのデファクトスタンダードとなっていくことを目指している。特徴として、不正投票を防ぐシリアルナンバーの発行を含めた機能や環境をパッケージ化しているため、大規模キャンペーンを短期間でスタートでき、携帯電話やスマートフォンにも対応する。集計後の情報活用も可能である。

◆直近の第2四半期業績は増収増益

取締役 CFO 大屋重幸

2012年2月期(第12期)上期の業績として、売上高8億12百万円(前年同期比26.6%増)、営業利益82百万円(同27.7%減)、経常利益82百万円(同27.7%減)。四半期純利益55百万円(同25.4%減)となった。売上高は大幅に伸長させることができたが、利益面では減少の結果となった。

当社は前事業年度から営業組織を大幅に変更し、顧客の業種・業態別にソリューション営業を展開している。それが奏功し、情報資産プラットフォーム事業の売上増加につながったと考えている。また、新しく始めたメディア EC事業において、インターネット広告の販売が好調に推移した。

利益面の押し下げ要因としては、人材や開発、広告宣伝といった中長期的な成長を見据えた投資を継続したことや、第1四半期に大型展示会へ初出展した費用等が挙げられる。また、メディア EC事業や EC運営事業はそれぞれ立ち上げから日が浅く、まだ黒字化に至っていない状況である。

当第2四半期の業績については、売上高4億27百万円(前年同期比30.8%増)、営業利益62百万円(同3.7%増)、経常利益62百万円(同3.3%増)、四半期純利益43百万円(同2.7%増)、経常利益率14.7%(前年同期実績18.6%)となった。第2四半期は大型展示会への出展といった特殊な費用が発生していないため、前年同期とほぼ同水準の利益を確保することができた。

当上期のセグメント別業績として、情報資産プラットフォーム事業は売上高7億円(前年同期比9.2%増)、セグメント損益1億37百万円(同20.7%増)と順調に推移している。メディア EC事業は売上高64百万円、セグメント損益マイナス29百万円。EC運営事業は売上高46百万円、セグメント損益マイナス26百万円となった。

当第2四半期の費用構成として、人件費1億75百万円(前年同期比31百万円増)は、主に事業譲受に伴う人員受け入れ、新卒新入社員や即戦力となる中途社員の採用によって増加した。広告宣伝費22百万円(同5百万円増)は、主に新サービス開始に伴う初期投資、販売促進や認知度向上を狙った大型展示会への出展による増加である。売上原価94百万円(同53百万円増)では、主にメディア EC事業にかかわる制作外注費が増加した。

貸借対照表については、純資産12億2百万円(前年同期比49百万円増)では主に利益剰余金が55百万円増加し、自己資本比率は83.8%(前年同期実績82.5%)となった。今後、M&A や新サービスおよび新機能の追加開発等を積極的に展開していくために、財務基盤の安全性を維持、強化していく考えである。

売上高のセグメント別四半期推移として、情報資産プラットフォーム事業の売上高は震災後に横ばいとなっていたが、当第2四半期には3億56百万円(前四半期実績3億44百万円)と伸長を見せている。

また、当第2四半期の有効アカウント数は2,326(前四半期実績2,194)で、解約率3.1%(同3.7%)については、前期から継続して3%台で推移している。引き続き、ソリューション営業をフルに活用し、解約率の低減を図っていく考えである。

従業員数の推移として、営業およびサポート107人(前四半期実績108人)、開発と保守34人(同30人)、管理

など 21 人(同 25 人)となっている。

◆最近の取り組み

代表取締役社長 CEO 佐谷宣昭

本年 9 月 1 日、福岡支店を開設した。震災後、各企業が西日本方面へ拠点をシフトする動きに合わせた営業拠点であると同時に研究開発拠点となる。また、地域振興を積極的に推進する九州ならではの事業を IT 分野から支援していく狙いやリスクを分散するデータセンターとしての役割も合わせ持つ。さらに、九州では韓国や上海との地理的な近さからアジア向けビジネスが活発に展開されており、アジア連携の強化を含め、今後も九州に力を入れていきたいと考えている。

9 月 30 日には、ビジネスオンライン社の会計クラウドサービス事業を譲り受けた。「ネット de 青色申告」や「ネット de 会計」といった会計クラウドサービスとともに直販約 330 社、OEM 約 150 社の営業権が譲受対象である。情報資産プラットフォームとして会計分野にも進出し、既存サービスとの連携によってシナジー効果を狙っていく。

10 月 4 日には、スパイラル(R)のメジャーバージョンアップ(1.11)を発表し、PaaS(Platform as a Service)の新たな一歩を踏み出した。

資本政策として、第三者割当による新株式発行を行った。本年 9 月 1 日、普通株式 2,500 株を 1 株につき 10 万 3,000 円で発行し、2 億 5,750 万円を調達した。割当先はユナイテッドベンチャーズであり、営業面での協力も得ている。主な資金用途は、新規事業への研究開発投資及び運転資金、会計クラウドサービスの事業譲受、福岡支店の開設及び運転資金である。

中期目標として、2014 年 2 月期に売上高 30 億円、営業利益 7 億円、経常利益 7 億円、当期純利益 4 億 20 百万円、有効アカウント数 1 万件、配当性向 30%を計画している。

2012 年 2 月期の通期予想については、当初計画のとおり売上高 17 億 24 百万円(当上期進捗率 47.1%)、営業利益 2 億 35 百万円(同 35.0%)、経常利益 2 億 35 百万円(同 35.2%)、当期純利益 1 億 41 百万円(同 39.3%)、有効アカウント数 3,405 件とも十分に達成可能と考えている。

(平成 23 年 10 月 5 日・東京)