

## 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 CEO

### **PaaS に進化したスパイラルで顧客増加と収益向上を図る**

#### ◆事業概要

当社は、情報資産の銀行をコンセプトとして、インターネットテクノロジーを駆使して「明日の豊かな情報生活に貢献する」を経営理念に、事業を展開している。「情報資産の銀行」とは、事業者が持っている個人情報などを安全に預かり、預かった情報に付加価値を付けて資産として運用できる環境を提供するものである。取引先は、2012年2月末現在 3,067 アカウントで、多種多様な業界に導入されている。

事業セグメントは3つに分かれ、情報資産プラットフォーム事業の中の「スパイラル」は、最近ではクラウドと呼ばれ PaaS の1つとして認識されている。「スパイラル EC」は、顧客のビジネスに直結するもので、当面はアパレル特化型 EC として進化しながら導入を進めている。第12期から新しく会計プラットフォーム「ネット de 会計」も加わった。データベース、EC、会計の3つのプラットフォームで相互のシナジーを図っていく。

2つ目のセグメントとして、前期第4四半期からメディア EC 事業を立ち上げた。大手取引先から集客の手伝いをしてほしいと相談を受けるようになり、当社ならではの広告集客のお手伝いをする事業で、集客だけではなく集客した後の面倒も見るのが特長である。

3つ目の EC 運営事業は、難しいといわれるアパレル分野に特化している。スパイラル EC の提供にあたりシステム提供だけでは不十分で、不慣れなクライアントのニーズに応えるために、クライアントの周辺業務を手伝う事業である。経産省調査によれば、アパレル EC 化率は前年比 30%増で伸びており、あえて難しいところに挑戦している。

#### ◆スパイラルの特長

データベースのプラットフォームである「スパイラル」は、顧客情報、社員情報、商品情報などさまざまな情報を、Web 上の UI からデータベースを設計し構築することができる。Web 機能とメール機能が強いのが特長で、現場の担当者がアプリケーションを作れるレベルまで部品化して、用意しているのが強みといえる。他社サービスとの違いは、部品を組み合わせることで、アプリケーションを作れるので Sier がいらず、安全・安心は当社で担保されている。スパイラル EC・ネット de 会計は、スパイラルのデータベースと API を経由してデータの連携を図れる仕様で、シナジー効果を得ながら導入が進んでいる。

スパイラルは、ホームページ上でメルマガ・アンケート・調査・顧客管理・問い合わせ・社員の給与明細配布などを行うことができ、東日本大震災以降は緊急連絡網のニーズが高まった。会員管理、セミナー、イベントの受付管理、キャンペーンなど、Web サイト上で企業が行っている活動に対して、今まで部分最適で導入された ASP では、同じ顧客データベースがバラバラに存在するという悩みがあった。それを解決するために、データベース中心にアプリケーションを作り直すのがスパイラルである。多用途で使えば使うほど、価格的にもメリットがあり、利便性も高まり評価が上がっている。

現在、クラウドは、クラウド上に設備やマシンを置く IaaS、開発環境や実行環境を置く PaaS、アプリケーションソ

フトを置く SaaS(ASP)の 3 つに分けて整理される。Web に対する知識があれば、何百万円も掛けて開発を発注していたソフトが作れるのが PaaS の特徴である。当社も以前は SaaS であったが、今後、求められるのは PaaS であると考え、第 12 期にスパイラルを PaaS に進化させた。

PaaS は、Web 制作会社に使い勝手のいいプラットフォームになっており、将来性・拡張性が備わり、開発が簡単で運用性も高くセキュリティも安心なサービスである。もう 1 つの特長として、PHP をカスタマイズ言語に採用している。PHP は、ホームページを作る HTML と最も親和性が高い Web 開発言語で、世界的に最も普及している言語といえる。第 12 期のバージョンアップで PHP を採用したことで、PHP を使ってスパイラル上のアプリケーションをカスタマイズできるようになり、顧客の期待に添えると考えている。

今後は、ネット販売のスパイラル EC、ネット de 会計、スパイラルプレース、開発中の BIM 建築プロジェクト管理のアーキシンフォニーなどのプラットフォーム群と連携を取り差別化を進めていく。

## ◆特定業種・業界向けソリューション

裾野を広げようと小規模事業者への導入を進めてきたが、もう一步客先のビジネスに近いところに踏み込んだサービスを提供しないと、導入が進まない状況であった。そこで、2 年前から営業組織を業界別に仕分けし、業界の勉強に取り組むプロジェクトを進め各業界の問題を洗い出し、各業界向けビジネスプラットフォームを構築した。

例を挙げると、政界向けに政治情報プラットフォーム「政治山」を作った。議会の情報開示、自治体からの情報開示、政治家の情報提供、有権者の相談などをワンストップでまとめないとインターネット活用が進まないと考え、風評をあおるのではなく政治に役立つプラットフォームにしたいと考えている。インターネット選挙運動が原則自由である諸外国に比べ、日本は、ホームページも電子メールも禁止され遅れている。政治におけるインターネット活用は、今後飛躍的に広がると考えられ、米国オバマ大統領が集めた献金のうち、75%がインターネット献金であったと言われている。今後、日本でも政治でのインターネット活用は普及していくであろうし、そこで本当に必要とされるプラットフォームにしていきたい。

また、「I LOVE 下北沢」は、街に人を呼び込むために立ち上げたサイトで、地域密着型 SNS である。街コンを開催するなど、バラバラに経営していた個々の商店が、インターネットを使って一緒になって企画を進め、街に人を呼び込む取り組みにうまく活用されれば良いと考えている。

さらに、美容業界を対象につくったビジネスプラットフォーム「美歴」は、ヘアカルテを使ってスタイリストとお客をつなぐ仕組みである。

新しく始めた「ArchiSymphony(アーキシンフォニー)」は、建築業界向けのもので、BIM 建築プロジェクト管理クラウドである。BIM は、3 次元上で設計物をつくるもので、世界ではかなり普及している。建築単体プロジェクトで使うのではなくクラウドでやろうと、昨年末から開発をスタートした。

## ◆第 12 期業績概況

取締役 大屋重幸

業績は、売上高 17 億 88 百万円(前期比 34.7%増)、売上総利益 13 億 79 百万円(同 19.0%増)、営業利益 2 億 27 百万円(同 6.8%減)、経常利益 2 億 26 百万円(同 7.6%減)、当期純利益 1 億 39 百万円(同 23.0%増)であった。当期純利益は、前期に本社移転の特別損失を計上した影響で、当期は増加している。売上高は、設立以来右肩上がり成長している一方、経常利益は第 8 期あたりから横ばい傾向で、今後は利益率向上が最重要課題といえる。有効アカウント数は、第 11 期の 2,017 件から 3,067 件になり、1 年間で約 1,000 件増加した。

下期の主な取り組みとして、国内では 2 店目の福岡支店を開設した。九州地方の顧客に対して、スパイラルの普及、新事業の販売を中心に行う。また、当社の課題の 1 つとして、資本政策上、流動性が低いことが問題であると考え、第三者割当増資の実施、株式分割、単元株制度の採用、立会外分売の実施など、資本政策に関わる重

要な取り組みを行った。

費用構成をみると、第12期から始めたメディアEC事業とEC運営事業で外注が発生する取引が増え、売上原価が大きく膨らんだ。また、優秀な人材を採用するために人員も前期より増加し、人件費が増加している。広告宣伝費は、展示会出展や販売促進費用などで40%程度増加した。

セグメント別業績については、情報資産プラットフォーム事業は、売上高14億95百万円(前期比13.6%増)、営業利益が3億24百万円(同27.0%増)となり、売上高が増加した分利益率も向上するビジネスモデルを実現できている。一方、メディアEC事業とEC運営事業は、事業を開始したばかりでセグメント単体では赤字である。来期以降、売上高拡大が見込まれ、赤字縮小もしくは黒字化できると考えている。

## ◆資本政策と業績見通し

2012年4月2日、有償ストックオプションの発行を決めた。役員・従業員向けに有償で発行するもので、発行数は3,700個、37万株、発行価格は1個につき1,000円、発行価格の総額は370万円、割当日は4月26日である。これには、役員・従業員全員が、当社の掲げる3カ年計画にコミットした形で行使が可能となるような制約条件があり、経常利益が一定の金額を超過すれば行使できる。行使期間は2014年6月1日～2016年4月25日まで、行使価格は1株につき574円である。中期計画(第14期)の売上高30億円、経常利益7億円の目標達成に向け、全社一丸となり取り組むためにストックオプションを発行し、株価上昇を得て株主・投資家に利益を還元した上で新株を発行することを決議した。

最後に、第13期業績見通しは、売上高23億円、営業利益3億20百万円、経常利益3億20百万円、当期純利益1億89百万円、有効アカウント数5,000件を見込んでいる。

(平成24年4月3日・東京)