

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

「スパイラル」と新プラットフォームの連携を強化

◆創業以来、13期連続で増収を達成

取締役 CFO 大屋重幸

2013年2月期(第13期)の売上高は22億35百万円(前期比25%増)、営業利益は3億27百万円(同43.7%増)、経常利益は3億24百万円(同43.3%増)、当期純利益は1億86百万円(同33.6%増)、1株当たり当期純利益は24.64円となった。期初予想との比較では、売上高が予想の23億円を若干下回ったものの、営業利益および経常利益は予想の3億20百万円を上回っている。有効アカウント数については、前期の3,067件から5,101件に増加した。

業績推移を見ると、売上高については、創業以来、13期連続で増収を達成している。営業利益については、第9期以降、ほぼ横ばいで推移していたが、当期は大幅に伸ばすことができた。平成22年12月に策定した3カ年の中期経営計画は、今後の成長に向けた新サービスおよび新規事業の開発が柱となっている。2年目に当たる当期は、最終年度の目標数値を達成するために重要な年であり、全社一丸となって取り組みを進めてきたが、結果として、ほぼ計画通りの伸びを実現することができた。

売上高の増加要因としては、スパイラルの新バージョン提供、新事業であるメディアストラテジー事業の貢献が挙げられる。売上高の増加に伴って売上原価も増加したが、増収効果によって、売上総利益の増加額は売上原価の増加額を上回っている。人件費については、人員が19名増加したものの、採用費を抑制したことで、微増にとどめることができた。賃借料については、オフィス移転の影響等で増加している。

貸借対照表については、資産合計が21億96百万円(前期比23.5%増)となった。売掛金の増加、ソフトウェアの開発、3月1日付で子会社化したペーパーレススタジオジャパンの株式取得などが増加要因である。負債合計は4億60百万円(同97.7%増)、純資産合計は17億35百万円(同12.3%増)となった。

営業活動によるキャッシュフローは3億67百万円となっており、前期の85百万円から大幅に増加しているが、これはオフィス移転に伴う引当金の影響で、税金の支払い額が大きく変動したためである。投資活動によるキャッシュフローはマイナス2億75百万円となっており、システム開発に係わる人件費、データセンターのサーバ購入が主な内容である。財務活動によるキャッシュフローについては、前期は第三者割当増資により2億56百万円となったが、当期は新株予約権の行使により1百万円となった。以上の結果、現金および現金同等物の期末残高は11億38百万円となり、前期比で約1億円増加した。

◆第4四半期に有効アカウント数が増加

セグメント別の状況として、主力の情報資産プラットフォーム事業については、売上高が18億49百万円(前期比23.7%増)、セグメント損益が3億92百万円(同20.9%増)となった。メディアストラテジー事業(アフィリエイト広告、Web制作など)については、売上高は3億38百万円(前期比52.2%増)と順調に伸びており、認知度も高まってきたため、第14期には収益貢献が見込める。EC運営事業(アパレルブランドに特化したECサイトの構築支援)につ

いては、売上高が 46 百万円(前期比 33.7%減)と減少したのは、現在、黒字化に向けて粗利率の低いビジネスの排除などを進めている為である。両事業共に、前期からの損失額を圧縮している。

当社では、継続して有償で提供しているアカウントを「有効アカウント」と定義しており、この数が重要な指標のひとつとなっている。四半期ごとの推移を見ると、第 4 四半期に大きく増加しているが、これは、会計処理をクラウド上で実現する「ネット de 会計」で多数のアカウントを獲得したことが主な要因である。また、グループウェア、CMS、SNS 連携に使われる「スパイラルプレース」については、2012 年 1 月から提供を開始したが、一部、1 年間の無償トライアル期間が終了した有償となるアカウントを第 4 四半期に獲得した。

従業員数は 173 名となっており、新卒採用だけではなく、業績の進捗を見ながら中途採用も実施している。なお、2013 年 4 月には、新卒採用の 7 名が加わった。

◆クライアントの課題を解決

代表取締役社長 CEO 佐谷宣昭

現在、スマートデバイス(スマートフォン、タブレットなど)の普及がさまざまな現場に及び、新たなアプリ開発、アプリ運用、システム構築の需要が増加しているため、当社としては、こうした需要を取り込み、成長につなげていきたいと考えている。

成長の方向性としては、まずクライアントの課題解決が挙げられる。創業以来、企業や自治体などにおける業務の効率化、売上高の向上といった課題解決に貢献する IT サービスを提供してきた。2 つめの軸は、地域・業界の課題解決である。中小企業は独自で IT システムを構築・運用することが難しいため、当社としては、同じ課題を抱えている企業を地域・業界で連携させ、IT を共有しながら活用していくモデルを構築したいと考えている。3 つめの軸は、社会の課題解決であり、注目されつつあるオープンデータの領域で、自治体などに布石を打ってきたい。

具体的な取り組みとして、クライアントの課題解決については、競争力の高いプラットフォーム「スパイラル」を確実に伸ばしていく。クラウドサービスのモデルには、パッケージソフトを提供する SaaS、データセンターを仮想化する IaaS、ソフトウェアの設定・開発環境を提供する PaaS があるが、現在、最も注目されているのは、当社の「スパイラル」が属する PaaS である。PaaS は、ソフトを業務に合わせてカスタマイズすることができ、アクセス負荷対策やセキュリティ対策を含む運用・保守もプラットフォーム側に任せることができる。ユーザーにとって利便性が高く、コスト削減効果もあることから、PaaS 市場は今後も拡大が見込まれている。

「スパイラル」では、PaaS としての更なる進化に加え、BaaS(スマホアプリ開発に特化した PaaS)機能の強化も図っていく。また、2014 年 2 月期は、特に「スパイラル」と「スパイラル EC」、「スパイラルプレース」、「ネット de 会計」、「Archi Symphony」の連携強化に注力していく。

「スパイラルプレース」のユーザーは、現在、約 1 万社となっており、店舗スタッフのスケジュール管理、顧客とのコミュニケーションなどに利用されているが、今後は「スパイラル」で開発したアプリケーションを「スパイラルプレース」の画面で呼び出す機能などを追加し、ビジネスを拡大していきたい。また、無償版の導入促進を図りつつ、有償化の件数を増やしていく。

「ネット de 会計」については、事業を譲り受けた当初、ソフトが安定せず、苦労したが、現在ではソフトも安定している。Mac でも利用できるため、Web デザイナーなどから支持されており、電子申告システム e-Tax とのデータ連携に対応したことも評価された。今後もアカウント数を伸ばしていきたい。

◆「政治山」で新機能の提供を開始

地域・業界の課題解決については、美容業界向けに「美歴」を提供している。美容師が手書きしていたヘアカルテを電子化したものだが、顧客と情報を共有することができるため、店舗以外でのコミュニケーションが可能となり、

結果として、美容業界に CRM をもたらすことができた。

医療・医材業界向けの「JoyPla」は、医療材料の共同購入を行うもので、小規模な病院のコスト削減に貢献している。医療業界には古くからの商流があり、入り込むことが難しかったが、研究を重ね、「JoyPla」を開発した。当社の役割は、注文画面の提供と価格交渉である。現在、12の病院が会員となっているが、今期中には50まで増加させ、大手病院をしのぐバイイングパワーで価格交渉を進めていきたい。

建築業界向けの「Archi Symphony」は、BIM 技術とクラウド技術を融合したもので、電子カタログを充実させ、設計効率を飛躍的に向上させることができる。現在、積算機能のリリース準備を進めており、併せて BIM の普及に向けたセミナーも開催している。市場規模が大きいため、今後、競争が出てくる可能性もあるが、先行者メリットを取っていききたい。

社会の課題解決については、震災直前に政治・選挙情報プラットフォーム「政治山」をスタートさせた。2013年3月27日にはサイトの全面リニューアルを実施し、新機能として「イベントカレンダー」の提供を開始している。これは、政治家や政党の街頭演説や講演会のスケジュールが一目でわかるカレンダーとなっており、他のサイトにはない機能である。また、2012年10月には自治体のパブリックコメント(意見公募)制度の効率的かつ安全な運用をサポートする「パブコメクラウド by 政治山」、11月には政治家や政治団体向けの有権者意識調査サービス「政治山リサーチ」の提供を開始した。2013年4月2日には、「政治山」の新サービスとして、「ソーシャルメディア分析」、「ソーシャルメディア炎上アラート」の提供を開始する。

メディアストラテジー事業については、広告と集客後の CRM の両方を行っていることから、特に金融機関などから指示されている。EC 運営事業については、付帯事業という位置付けであり、EC に慣れていないアパレルブランドの支援を行っている。今後は「スパイラル」を進化させるとともに、「スパイラル」以外の新規事業の成長を加速させ、「スパイラル」とのシナジー効果を創出していきたい。

2014年2月期の売上高は30億円、営業利益は7億円、経常利益は7億円、当期純利益は4億2000万円、有効アカウント数は1万件を計画しており、中期経営計画の目標数値達成を目指していく。

(平成 25 年 4 月 2 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

<http://www.pi-pe.co.jp/ir/library/presentation.html>