

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

スマートデバイス普及期にクラウド No.1 を目指す

◆営業利益率が順調に回復

取締役 CFO 大屋重幸

当社は、2014年2月期(第14期)より連結決算に移行した。第13期にパーパレススタジオジャパンの株式の80%を取得したが、準備期間を経て、今期より本格的な事業活動を開始している。なお、以下で比較した前年同期実績は、単体の数値となる。

第14期上期の売上高は12億4百万円(前年同期比9.1%増)、営業利益は2億22百万円(同53.3%増)、経常利益は2億24百万円(同57.7%増)、四半期純利益は1億36百万円(同64.7%増)となった。有効アカウント数は、前年同期の3,419件から6,597件に増加しており、中でも「スパイラルプレース」は1,488件、「ネットde会計」は、1,549件と、大きくアカウント数を伸ばした。

当期は、売上・営業利益ともに半期ベースで過去最高を更新した。上期の業績推移を見ると、第12期に営業利益率が10%程度まで落ち込んでいるが、3カ年計画をスタートさせたことで前年同期は13%、当期は18.4%まで回復している。

当期の売上高の増減要因としては、情報資産プラットフォーム事業が1億45百万円増、広告事業が21百万円増、ソリューション事業が66百万円減となっている。なお、今期よりセグメント区分を変更しており、前年同期実績を新たなセグメントに置き替えて比較した。営業利益の増加要因としては、増収効果が1億円となっている。売上原価の減少は47百万円となっており、増収による原価率の低下、取引内容の見直しなどが要因である。また、広告宣伝費の減少、支払手数料の減少も増益要因となった。一方、減少要因としては、人件費の増加が74百万円となっており、人員数が前期末比で21名増加した。

◆セグメント区分を変更

貸借対照表については、資産合計が前期末比で約1億40百万円増加しており、現金および預金の増加が主な内容である。その他の変動項目としては、利益剰余金が約1億20百万円増加している。キャッシュフローについては、投資活動によるキャッシュフローが大きく変動している。前年同期には、パーパレススタジオジャパンの株式取得、「美容師名鑑」事業の譲受などを実施したが、当期は大きな投資を行っていない。

セグメント区分については、これまで原価構造に基づいて情報資産プラットフォーム事業、メディアストラテジー事業、EC運営事業に区分していたが、今期からは、事業戦略に基づいて区分し、情報資産プラットフォーム事業、広告事業、ソリューション事業とする。第13期下期より提供を開始した「スパイラルアフィリエイト」は、複数のアフィリエイトサービスプロバイダ(ASP)の広告タグや効果測定を一元管理するプラットフォームであり、原価構造に近い情報資産プラットフォーム事業に区分していたが、今期からは広告事業に区分する。EC運営については、顧客のシステムのクラウド化、ビッグデータやオープンデータを切り口としたシステム構築などの旧メディアストラテジー事業の制作とともに、ソリューション事業として成長を目指す。

当期のセグメント別売上高は、情報資産プラットフォーム事業が10億26百万円(構成比85%)、広告事業が50百万円、ソリューション事業が1億26百万円となった。セグメント損益は、情報資産プラットフォーム事業が2億31百万円、広告事業がマイナス12百万円、ソリューション事業が3百万円となっているが、下期には広告事業も黒字化する見込みである。

◆地域・業界の課題解決を推進

代表取締役社長 CEO 佐谷宣昭

スマートデバイスの普及に伴い、クラウドの果たすべき役割が広がってきているが、当社としては、こうした中、真のクラウド戦略を展開していきたいと考えている。1つめの軸は、クライアントの課題解決であり、コスト削減や売上アップのためのITシステムをクラウド型で提案していく。これまでは、主力サービスの「スパイラル」を中堅以上の事業者提供してきたが、現在では、「スパイラルプレース」、「ネット de 会計」で中小事業者にも対応している。

2つめの軸は、地域・業界の課題解決であり、最近2~3年で強く押し進めている。提供しているサービスとしては、美容業界向けの「美歴」、街おこしプラットフォーム「I LOVE 下北沢」、医療機関向けの「JoyPla」があり、新たに建築業界向けの「ArchiSymphony」が加わった。なお、以上の2つの軸にはシナジーが期待できる。業界に特化したシステムで顧客に入り込み、そこから業務システムの勝機をつかんで、「スパイラル」の導入につなげていきたい。

3つめの軸は、社会の課題解決である。ビッグデータやオープンデータという時代の流れの中、事業者が抱えるデータを横につなげながら、住民サービスを向上させることが大きなテーマとなっているが、当社では、こうした課題解決の入口として、2011年に政治サイト「政治山」を立ち上げている。また、最近では、「マイナンバー制度」が成立し、政府を中心として、さまざまな事業者が持つ個人情報とマッチングさせる取組みが推進されているが、当社でも、当期に総務省から案件を受注することができた。

◆「スパイラル」のBaaS機能を強化

「スパイラル」は、競争力の高いプラットフォームである。クラウドサービスは、SaaS(アプリケーションソフト)、PaaS(開発環境・実行環境)、IaaS(設備・マシン)の3レイヤーで整理されているが、「スパイラル」はPaaSのレイヤーにある。クラウドは今後も普及が見込まれているが、中でもPaaSが最も伸びると言われており、「スパイラル」はこうした時代の流れに乗って成長を続けている。

スマートフォンアプリ市場は、今後も年平均40%の成長率で急成長する見込みである。アプリは情報共有が中心となるため、仲介となるサーバが必要だが、最も手軽で安心でき、コストも安いサーバとして、PaaSが注目されており、当社の「スパイラル」も、スマートフォンアプリのサーバ側の仕組みとして使われる機会が増えてきた。現在、PaaSとしての進化に加え、BaaS(スマホに特化したPaaS)機能の強化も図っている。

「第7回ASP・SaaS・クラウドアワード2013」では、「スパイラル」がPaaS分野グランプリ、「ネット de 会計」がASPIC会長特別賞を受賞した。今後も「スパイラル」単体だけではなく、「ネット de 会計」や「スパイラルプレース」とのデータ連携を進め、大型案件の獲得につなげていきたい。

「ネット de 会計」は、8月末時点で有効アカウント数が1,549件となった。会計ソフトの競合は多いが、サービス提供から10年間、ユーザーの声を反映し、現場に即した形で進化させているため、まだ成長の余地はある。今後も「ネット de 会計」の顧客に対して、社内業務システムを構築する「スパイラル」の導入を提案していきたい。

「スパイラルプレース」は、グループウェアとホームページ作成がセットになっていることが特徴である。また、一般的なグループウェアは社員のコミュニケーションが中心だが、「スパイラルプレース」は顧客とのコミュニケーションも可能なことから、現在、急激にアカウント数が伸びている。1年間は無料で提供しているが、提供開始から1年半が経過し、徐々に有料に切り替わっている。「スパイラルプレース」はすそ野を広げやすく、特に、チェーン展開し

ている企業が店舗ごとに業務を管理する際に有効となるため、複雑な業務システムが求められる本部には「スパイラル」を提案し、販売額の増加につなげる戦略を展開している。

◆「ICT 街づくり推進事業」に参画

「スパイラル」の導入が難しい業界に対しては、窓口として、業界に特化したサービスを展開している。美容業界に特化した「美歴」は、美容師の無料会員が8月末時点で約1,400件となっているが、当期は、ユーザー獲得施策のひとつとして、美容師向けWebマガジン「美歴マガジン」を創刊した。地域の課題を解決するプラットフォームとしては、「I LOVE 下北沢」を展開している。イベントを通して街おこしに貢献しており、当期は、新たにiPhoneアプリ「下北沢 Love Collection」の提供を開始した。

「JoyPla」は、薬剤・医療材料の共同購入プラットフォームであり、中小医療機関のコスト削減に貢献している。8月末現在で参画病院数は27病院となっているが、早期に50病院まで伸ばしたいと考えている。建築業界向けの「ArchiSymphony」は、日本初のBIM建築情報プラットフォームである。子会社のペーパーレススタジオジャパンは、上期中に単月黒字化を達成しており、下期以降は利益貢献が見込める。

「政治山」は、有権者の政治参画や利便性向上をサポートする政治・選挙情報プラットフォームである。参議院選挙以降、すべての選挙でネット選挙運動が解禁となったため、今後も公約の比較など、有権者が投票しやすい情報提供を行っていききたい。

「マイナンバー」関連では、総務省の「ICT 街づくり推進事業」に参画し、愛媛県松山市の「スマイル松山プロジェクト」を推進している。まだシステムの開発中だが、年度末までには実証実験を終えて報告書を提出する予定である。

広告事業では、「スパイラルアフィリエイト」を中心に販売活動を強化しており、今後の利益貢献が見込める。ソリューション事業についても、オープンデータやビッグデータ領域で大型案件の獲得を目指す。

以上の通り、「スマートデバイス普及期にクラウド No.1 を目指す」をテーマに掲げ、「スパイラル」を中心として、最近1~2年で様々な業界向けのソリューションをリリースしてきたが、今期はこれらを業績につなげていきたいと考えている。

(平成25年10月1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>