

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

情報資産プラットフォーム事業が順調に伸び増収増益

◆業績ハイライト

取締役 CFO 大屋 重幸

2014年2月期(第14期)の連結業績は、売上高25億17百万円、営業利益5億64百万円、経常利益5億65百万円、当期純利益3億42百万円、1株当たり当期純利益は45.27円であった。単体会計であった2013年2月期(第13期)の業績と比較すると、売上高は約13%増、営業利益は約73%増、経常利益は約74%増、当期純利益は約84%増、1株当たり当期純利益は約84%増である。有効アカウント数は、第13期5,101件から第14期は1万96件に増加した。

売上高の推移をみると、第10期11億40百万円から、第11期13億27百万円、第12期17億88百万円、第13期22億35百万円と続き、当期まで堅調に増加を続けている。

営業利益は、第10期2億46百万円、第11期2億44百万円と推移した後、第12期は中期3カ年計画の初年度として投資を行ったため2億27百万円に減少したものの、第13期3億27百万円、第14期5億64百万円と過去最高を達成することができた。

2014年2月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が3億25百万円増と大きく伸び、ソリューション事業は1億92百万円増、広告事業は2億34百万円減となった。ただし、ソリューション事業および広告事業については、第14期より事業セグメントの組み替えを行っている。

営業利益の増加要因としては、売上高の増加による2億82百万円増、売上原価の減少による49百万円増、広告宣伝費の減少による21百万円増、支払手数料の減少による20百万円増が挙げられる。主な減少要因は、人件費の増加による99百万円減である。

貸借対照表の流動資産5億82百万円(第13期は4億60百万円)については、主に現預金および売掛金が増加している。第14期は投資を回収する時期ととらえ、新たな事業投資や設備投資は基本的に行っていない。

キャッシュフローの状況として、営業活動によるキャッシュフローは3億92百万円、投資活動によるキャッシュフローはマイナス71百万円、財務活動によるキャッシュフローはゼロであった。これらの結果、現金及び現金同等物の期末残高は14億59百万円となった。

◆セグメント区分を変更

2014年2月期よりセグメント区分を変更し、スパイラル、ネット de 会計、スパイラルプレース、その他を「情報資産プラットフォーム事業」とし、スパイラルアフィリエイト、広告を「広告事業」、制作、EC 運営、BIM、その他受託を「ソリューション事業」としている。

2014年2月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21億74百万円、セグメント損益5億70百万円、広告事業は売上高1億4百万円、セグメント損益はマイナス17百万円、ソリューション事業は売上高2億38百万円、セグメント損益12百万円となった。売上高全体の約86%を占める情報資産プラットフォ

ーム事業は、営業利益率 26%超の主力ビジネスとなっている。

セグメント売上高の推移として、情報資産プラットフォーム事業は第 10 期 11 億 40 百万円、第 11 期 13 億 27 百万円、第 12 期 14 億 95 百万円、第 13 期 18 億 49 百万円と順調に伸びている。

セグメント営業利益の推移では、情報資産プラットフォーム事業は売上高の伸長に伴い第 12 期 3 億 24 百万円から第 14 期は 5 億 70 百万円と増加している。ソリューション事業は、第 12 期のマイナス 57 百万円から第 14 期には 12 百万円と黒字化を達成した。広告事業についても、第 12 期のマイナス 39 百万円から第 14 期はマイナス 17 百万円に改善しており、第 15 期以降から収益貢献することが期待されている。

創業以来、スパイラルを中心とした当社 PaaS の提供をメインに展開してきたが、新規事業やサービスを立ち上げる中で、スパイラル以外の属性、料金体系の顧客に提供するケースが増えている。そのため、有効アカウント数を軸とした分析が事業実態に適合しないことから、第 15 期以降、有効アカウント数の推移については指標の開示方法を再検討していきたい。第 14 期の有効アカウント数が 1 万 96 件に増加した主な要因は、第 13 期まで無償版であったスパイラルプレース 4,000 件強が有償版に切り替わったためである。主力のスパイラルは 300 件強、ネット de 会計は 200 件強増加した。四半期ごとの解約率の推移をみると、第 13 期以降、おおむね 2.6~3.6%となっている。

従業員数は、第 13 期 173 人(営業/サポート 117 人、開発/保守 38 人、管理/他 18 人)、第 14 期 180 人(営業/サポート 123 人、開発/保守 38 人、管理/他 19 人)となっている。第 14 期は、人的投資についても控えめであった。

◆中期経営計画 2017 と今後の見通し

代表取締役社長 CEO 佐谷 宣昭

中期経営計画 2017 は、「次世代 IT ベンダーへと革新する 3 カ年」をテーマとして掲げている。この 10 年を振り返ると、2003 年に個人情報保護法が施行され、当社事業は「情報セキュリティ」をキーワードに成長してきた。今後の 10 年は「ビッグデータ」や「オープンデータ」といった言葉に象徴されるように、これまで閉じ守られてきた情報を本人の同意のもとで横につなぎ、社会で有効に活用していく時代になる。当社事業においても、さまざまな業種の多様なプラットフォームを横に連携する新たな事業を創出し、2017 年 2 月期の連結業績目標として、売上高 92 億円(2014 年 2 月期実績の約 3.7 倍)、営業利益 28 億円(同約 5 倍)を目指していく。

中期経営計画達成に向けた積極投資として、第一に、「新規事業の発掘と育成」に取り組む。具体的にはカンパニー制を導入し、新規事業の経営判断の迅速化や収益力を強化していく。また M&A による事業拡大として、2014 年 3 月 14 日にアズベイスを子会社化した。

第二に「人材の積極的な採用と育成」として、2015 年 2 月期は数十名の採用を予定している。会社とは人を育てられる場であると再定義し、若い社員が当社で成長しながら業績を上げ、独立を望む人は巣立っていくような社風を醸成していきたい。

カンパニー制では、美歴カンパニー、政治山カンパニーそれぞれの部門で独立採算性を採用し、自立性を高める環境を構築していく。また札幌、大阪、福岡の各支店および下北沢事業部をカンパニー予備軍と位置づけ、対象業種のワークスタイルへの適合を推進していく。

◆今後の事業戦略

中堅以上の事業者に向けたクライアントの課題解決において、新たにアズベイスの「BizBase テレマーケティング」(CRM・CTI・IP-PBX・通話録音)を当社営業網を活用して販売する。取引先数の増加に伴い、クロスセルを推進していく。特徴としては、「BizBase テレマーケティング」との連携によりスパイラルの音声・電話系ソリューションを強化することで、顧客との対応履歴を集約管理し見える化を図り、マネジメントコストを低減できる。オムニチャネ

ルを完成する意味においても、アズベイスとのシナジーは大きい。

同時に、「美歴」や「JoyPla」といった地域・業界の課題解決を解決するビジネスプラットフォームについても、新規事業として開発・提供していく。クライアントが横の連携を進めていく中で、ニーズにこたえる準備を積極的に進めていきたいと考えている。

社会の課題解決としては、今後ますます政治や選挙活動でインターネットが活用されていく中、政治・選挙情報プラットフォーム「政治山」における既存のプレゼンスをさらに拡大し、来るべきネット投票時代にプラットフォームを担えるよう活動を行っていく。

情報資産プラットフォーム以外の事業の推進としては、広告事業では、クライアントへの更なる付加価値の向上を目的に体制強化を図りながら、情報資産プラットフォーム事業との連携を強化し、「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いく。ソリューション事業では、EC 運営に関する提案の幅を広げ、より付加価値の高いサービス提供や、ビッグデータの大型案件獲得を目指していく。

2015 年 2 月期(第 15 期)の連結業績計画として、売上高 32 億円(前期比約 27%増)、営業利益 7 億円(同約 24%増)、経常利益 7 億円(同約 24%増)、当期純利益 4 億 20 百万円(同約 23%増)を予想している。また、中期 3 カ年経営計画の初年度として、人材の採用・育成に投資をしていく計画である。年間配当金については、2014 年 2 月期に 13.00 円を予定している。2015 年 2 月期計画は、配当性向 30%を目安に 16.00 円を予定している。

◆ 質 疑 応 答 ◆

今後、成長が見込まれる事業や新製品について、具体的に伺いたい。

主力のスパイラルは、着実に伸びていくと思っている。ネット de 会計、スパイラルプレース、美歴などが単独で展開している現状から、横に連携していく機能開発を進めることによって、掛け算の売上が期待できる。また広告事業は、次の 3 カ年で利益貢献する計画である。

新中期 3 カ年経営計画は、最終年度に大きく成長するイメージか。

第 14 期は人が足りない状況であったが、第 15 期は積極的な採用活動を展開しているため、利益にマイナスの影響を及ぼすと考えている。新規採用した人材が業績貢献を始めるタイミングで大きく伸びてくるものと予想される。

(平成 26 年 4 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>