

## 3919 **パイプドHD**

**佐谷 宣昭** (サタニ ノブアキ)

パイプドHD株式会社代表取締役社長

### 収益拡大のための積極投資を中心とした事業を展開

当社は2015年9月1日付で設立したばかりであるため、以下に掲げる2016年2月期上半期の業績等の情報は、当社設立以前の(株)パイプドビッツのものとなっている。

当第2四半期の連結業績については、売上高は過去最高の18億81百万円(前年同期比24%増)となった。中核事業の情報資産プラットフォーム事業が引き続き堅調に伸び、全社業績を牽引した。営業利益は3億42百万円(同12%増)となり、これも過去最高を更新した。経常利益は3億33百万円(同9%増)となった。売上高の伸びに比べて利益の伸びが低くなった主な要因は、人件費と外注加工費の増加である。人件費については、中期経営計画の中間年度でもあることから、目標達成に向けて人材採用・育成をさらに強化している。外注加工費については、売上増加に伴い社内リソースで対応できない受注分を開発協力会社へ委託したことにより増加した。四半期純利益は1億80百万円(同1%増)となり、組織再編費用を特別損失に計上したことで微増にとどまった。1株当たり四半期純利益は22.31円(同2%減)で、新株予約権行使により株式数が増加したため微減となった。

貸借対照表については、新会社の設立や持分法適用会社への出資など、将来の事業拡大・収益拡大を目的とした投資を積極的に行ったことにより、流動資産が前期末比4億11百万円減少した一方で、固定資産が同5億97百万円増加した。

キャッシュフローについては、営業活動によるキャッシュフローは2億38百万円の収入、投資活動によるキャッシュフローは7億1百万円の支出となり、積極的な投資活動により支出が大幅に増加した。財務活動によるキャッシュフローは、主として配当により49百万円の支出となった。これらの結果、現金及び現金同等物の上期末残高は8億55百万円となった。

情報資産プラットフォーム事業の売上高は14億99百万円、セグメント利益は3億3百万円、広告事業の売上高は1億9百万円、セグメント利益は27百万円、ソリューション事業の売上高は2億71百万円、セグメント利益は11百万円となった。主力の情報資産プラットフォーム事業だけでなく、広告事業、ソリューション事業も業績に貢献し始めており、引き続き注力し、第2、第3の柱として育てていきたい。

有効アカウント数は1万569件となった。今期第1四半期にスパイラルプレースの大型解約が発生したものの、その他のプラットフォームについては順調に伸ばしている。

ストック型ビジネスである継続売上については、順調に積み上がっている。2014年8月単月で前年同月比32百万円増、2015年8月単月で同42百万円増となった。この積上げをさらに加速していきたい。

従業員数については、先行投資として積極的に採用してきた結果、前年同期比58名増の282名となった。特に、当社の売上拡大に最も貢献する営業・サポート・セールスエンジニアの数が大きく伸びている。また、現在、研修生として53名を戦力化へ向けてトレーニング中である。

## ◆新会社設立など新規投資を積極化

当上期の主な事業活動として、まず 2015 年 3 月 1 日付で「パイプドビッツ総合研究所」を立ち上げた。政府の政策評価、ICT の利活用による地域活性化や課題解決に関する調査研究を行い、当社ソリューションが使われる政府・自治体事業の案件創出を意図している。これまで内々で活動していたが、今般これを明確に外部に発信していくこととした。当上半期は、ICT を活用した政策に関するものを中心に 10 本のレポートを配信した。

また、3 月 16 日付で、長年にわたり当社の情報資産プラットフォームの販売面での協力関係にあった(株)カレンの第三者割当増資を引き受けた。デジタル CRM と常駐型マーケティング支援に強みを持つ同社とのさらなる連携により、事業シナジーを追求し業績を拡大していきたい。

3 月 19 日には、国内 5 拠点目となる名古屋支店を開設し、営業を開始した。中部・東海エリアの顧客ニーズをより近くで汲み取り、顧客満足度の高い営業提案・サポートを実施していく。顧客獲得は順調に進んでおり、今後の業績貢献に期待できると考えている。

3 月 31 日には、前期に第三者割当増資の引受けを実施した Sprinklr Japan(株)の親会社である Sprinklr, Inc. に対し、純投資目的で総額 400 万ドルを出資した。

4 月 9 日には、住宅業界向けの BIM 展開を推進する新会社、(株)MAKE HOUSE を設立した。全国約 500 店の工務店を通して SE 構法を展開する(株)NCN と、当社の子会社であるペーパーレススタジオジャパン(株)との合併会社であり、木造住宅の BIM データ化を進め、BIM と SE 構法の普及促進を図っていく。

4 月 16 日には、ソフトブレン(株)が提供する営業支援システム「e セールスマネージャーRemix Cloud」と当社の「スパイラル®」の連携を発表した。これによって両社の強みを活かし、競争力の高いソリューションを提供していく。

5 月 15 日には、オープンデータ事業の展開を目的とする新会社、(株)パブリカを設立した。オープンデータを活用して自治体行政と広報の IT 化を推進していく。現在、市町村の広報紙をまとめて掲載した「マイ広報紙」というプラットフォームを展開しており、掲載する自治体の数が順調に増加している。現在は無料であるが、下期から売上が立ち始める予定である。

6 月 9 日には、「スパイラル®新版 1.11.11」を発表した。操作画面の主要機能 UI デザインリニューアルなどを通じて、操作性およびユーザビリティが大幅に向上している。また、マイナンバー制度対応への取組みとして、7 月 1 日に「スパイラル®マイナンバートータルソリューション」の提供を開始した。課題の整理から、社内体制の整備、管理環境の構築までトータルで支援している。このサービスでは、当社が顧客のマイナンバー情報を管理するため、万が一情報が漏えいした場合の管理責任は当社が負う仕組みになっている。また、全国各地で主催・共催セミナーを精力的に開催し、制度の啓蒙、当社サービスの情報発信および見込み案件の発掘に注力している。これまでに 500 社を超える企業の参加があり、8 月までに上場企業を含む 150 社以上から商談の引合いがあった。

7 月 3 日には、新会社「(株)ウェアハート」を設立した。(株)講談社との業務提携により、同社が刊行する女性誌「ViVi」の公式オンラインショップの EC 事業を展開していく。

さらに、足もとの状況としては、12 月より従業員のメンタルヘルスケアが従業員 50 人以上の事業場に義務付けられることから、それに向けた新しいサービスを 9 月 28 日に発表した。

## ◆下期より新たなグループ経営体制に

2015 年 9 月 1 日付で、(株)パイプドビッツからの単独株式移転により、純粋持株会社「パイプド HD(株)」を設立し、新たなグループ経営体制をスタートした。当社の下に、連結子会社 5 社および持分法適用会社 2 社がつながるグループ構成となっている。連結子会社は、(株)パイプドビッツ、ペーパーレススタジオジャパン(株)、(株)アズベイス、(株)パブリカ、(株)ウェアハートである。持分法適用会社は、(株)カレンおよび(株)MAKE HOUSE である。なお、Sprinklr Japan(株)および Sprinklr, Inc. への出資については投資有価証券に計上している。

単独株式移転による完全親会社設立に対しては、反対株主1名から6月10日付で50万株の株式買取請求が出されている。これを8億94百万円で買い取ることで合意した。取得資金については、その全額を金融機関からの借入により調達する予定である。

2016年2月期通期の業績については、公表済数値からの変更はない。売上高は40億円(前期比26.0%増)、営業利益は8億20百万円(同31.2%増)、経常利益は8億20百万円(同29.2%増)、当期純利益は4億90百万円(同31.6%増)を見込んでいる。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

**マイナンバー制度対応サービスは今期の売上に反映されるか。**

既に受注が始まっているので、下期の業績に反映されてくる。

**Sprinklr 社のサービスはどのような形で販売していくのか。**

Sprinklr のプラットフォームはソーシャルメディアのハブとなりうるサービスである。これに当社の顧客データベースをつながたいと考えている。企業にとって、顧客がフェイスブック等のソーシャルメディア上に自社の評価をどのように書いているかを知ることが、マーケティング戦略上、非常に重要であるので、これを日本で展開していきたい。営業戦略としては、Sprinklr のサービス単体の需要があれば、最初はそこから入り、その後、顧客データベースに徐々につなげていこうと考えている。

**マイナンバー制度対応サービスの売上高見込みを教えてください。**

個別には開示できない。マイナンバー対応部分の料金は、通常の社員データベース利用料金とは別にかかるので、トータル料金は倍程度であり、従業員数に比例して増えていく。

**マイナンバー制度対応サービスについて、サイバー攻撃を受けた場合のリスクはどのように考えているか。**

リスクを最小にするため、さまざまな対策を講じている。技術面では、暗号化を徹底し、サイバー攻撃を受けて仮にデータが抜かれても解読できないようになっている。組織体制面では、社員教育を徹底し、また、業務は専用のオペレーティングルームで行うことにしている。安全管理策を常にブラッシュアップしながら、リスクに対して注意深く臨んでいく。

(平成27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。

<https://www.pipedohd.com/ir/library/presentation/movie20151001.html>