

3919 **パイプドHD**

佐谷 宣昭 (サタニ ノブアキ)

パイプドHD株式会社社長

次年度の利益拡大を見据え積極的な先行投資を実施

◆増収ながら先行投資により減益

取締役 大屋 重幸

2016年2月期の連結業績については、売上高は40億6百万円(前期比126%)、営業利益は5億80百万円(同93%)、経常利益は5億60百万円(同88%)、当期純利益は2億47百万円(同67%)となった。2月末に業績予想を下方修正しており、おおむね修正後の予想どおりに着地した。売上高は順調に伸長し、主な要因としては、情報資産プラットフォーム事業における「スパイラル」、広告事業における「スパイラルアフィリエイト」がそれぞれ好調であったこと、また、ソリューション事業において新規事業が立ち上がり、従来の制作案件受託、EC運営も伸びたことである。一方、営業利益の減少要因は、人材の積極採用に伴う人件費の増加や、ソリューション売上の増加に伴う外注加工費の増加である。

セグメント別の業績として、情報資産プラットフォームは、売上高30億41百万円、セグメント利益5億52百万円、広告は、売上高2億22百万円、セグメント利益53百万円となり、両事業共に好調に推移した。ソリューションは、売上高7億43百万円と伸びたが、大きな先行投資が発生しセグメント利益はマイナス25百万円となった。売上構成比は、情報資産プラットフォーム76%、広告6%、ソリューション18%となっており、情報資産プラットフォームのみに依存する経営体制から徐々に脱却しつつある。

連結貸借対照表は、かなりダイナミックな動きとなった。流動資産については、売上増に伴い売掛金が増加した一方で、出資に伴い現預金が減少したこと等により前期末比2億23百万円減となった。固定資産については、サーバー、ソフトウェア、Sprinklr社への出資等により同5億91百万円増となった。負債については、借入金の増加により同11億73百万円増となった。主な増加要因は自己株式取得資金の調達である。純資産については、自己株式取得等により同8億5百万円減となった。

営業活動によるキャッシュフローは4億24百万円の収入、投資活動によるキャッシュフローは7億34百万円の支出で、これはSprinklr社への出資、ソフトウェア取得、MAKE HOUSEへの出資、敷金の増加等によるものである。財務活動によるキャッシュフローは1億38百万円の支出で、借入による収入と自己株式取得による支出がほぼ同額であるため、主に配当金の支払いによるものである。結果、現金及び現金同等物の期末残高は9億20百万円となった。

有効アカウント数は1万734件となり高止まりしている。従業員数は前期末比62名増の322名となった。そのうち前期末で研修中だった58名は続々と現場に配属され、当期末は16名に減少した。営業人員の拡充によりアカウント獲得を推進していく。

◆新規事業の取組みを加速化

社長 佐谷 宣昭

2016年2月期は今中期経営計画の2年目に当たり、3年間で売上高を4倍、利益を5倍にするという高い目標

を掲げ、全社員が一丸となって取り組んできた。しかし、さらなる成長のためには投資をしっかりと行っていくことが必要と考え、当期は大きな先行投資を実施し新規事業の取組みを加速化してきた。その結果、増収減益となったが、3年目を勝負の年と考えている。さらに、3年目の利益目標を当初の半分程度に下方修正し、努力次第で達成可能なレベルとした。

当期の主なトピックスとして、まず2015年4月に、ソフトブレーンの「eセールスマネージャーRemix Cloud」とパイブドビッツの「スパイラル」の連携による新サービスを共同展開した。7月には、マイナンバー管理を実現する「スパイラルマイナンバートータルソリューション」を提供開始し、これまで全国各地で30回以上のセミナーを開催し、1,000社以上が参加している。9月には、改正安全衛生法に準拠したクラウド型ストレスチェックサービス「こころの健診センター」を発表、10月には、美容師と顧客のヘアカルテ共有サービス「美歴」の無料トライアルを実施し、また毎年恒例の下北沢カレフェスティバルを開催した。11月には、「スパイラル」の新バージョンをリリース、12月には、持分法適用会社のカレンを連結子会社化した。同社のデジタルCRMは「スパイラル」と親和性が高く、シナジー効果による収益力の強化・拡大を目指していく。また、パブリカの「マイ広報紙」が「子育てタウン：ママフレ」との連携を開始した。2016年1月には「スパイラルプレース」と「ネットde会計」、2月には「スパイラルEC」について、それぞれ新バージョンをリリースした。

当期に発生した先行投資として、パイブドビッツにおいては、人員の積極採用により人件費が前期比3億51百万円増加した。半年間の育成プログラムを実施済みで、今期は利益に貢献する見通しである。ペーパーレススタジオジャパンでは、今後の需要増加に備えて増員した制作人員の人件費が同40百万円増加した。しかし足もとでは組織の稼働率が高まっており、今期は利益に貢献する見通しである。ウェアハートでは、月商40百万円達成を目指す過程で一時的に約80百万円の先行投資が発生し、パブリカでは、事業立上げに伴い約13百万円の先行投資が発生したが、今期は売上増加によりコストを吸収する見通しである。

セグメント別の売上高については、情報資産プラットフォームは、「スパイラル」の売上が順調に増加し前期比4億14百万円増、広告は、「スパイラルアフィリエイト」が牽引し同75百万円増の152%成長となった。ソリューションは、ウェアハートおよびカレンの連結子会社化、ペーパーレススタジオジャパン・制作受託・EC運営の増収により同3億42百万円増となった。営業利益については、情報資産プラットフォーム事業は、Sprinklrと「マイ広報紙」の立ち上がりが遅れたことで同43百万円減、広告は、増収に伴い同35百万円増、ソリューションは、ウェアハートへの先行投資やペーパーレススタジオジャパンの人件費増により同36百万円減となった。

◆一人当たり付加価値の最大化を図る

今中期経営計画の最終年度となる2017年2月期については、特に結果にこだわり、利益の拡大に力点を置いていく。そのために、中長期的な成長を阻害するコスト削減は行わないが、各コストの上昇率が付加価値の上昇率を上回らないようコントロールしていく。また、一人当たり付加価値の最大化を最重要方針とし、それを実現するためのアクションプランを事業部レベルで立案・実行していく。

足もとの動きとしては、2016年3月1日付で、パイブドビッツの分割および新設により連結子会社3社を設立した。広告ソリューション、Webソリューション、ソーシャルマネジメントの3つのサービス領域を展開するゴンドラ、ECシステム運用、オンラインショップ運営等を手がけるフレンジット、美容室向け電子カルテアプリを中心としたITサービスを提供する美歴である。その結果、当社グループは、当社、連結子会社9社、持分法適用会社1社、および、その他出資会社2社となった。

最終年度の業績目標としては、売上高55億円、営業利益14億円を掲げている。売上高については、契約売上30億円は見通しがついており、これに契約売上8億15百万円を積み上げ、一般売上16億85百万円を獲得していく。セグメント別の目標額としては、情報資産プラットフォームでは、美歴、パブリカおよびSprinklrの収益化により前期比9億87百万円増、広告では、JR東日本企画らと共同出資した新会社経由の受注獲得やSNS広告需要

の獲得により同 3 億 50 百万円増、ソリューションでは、ペーパーレススタジオジャパンとウェアハートの増収により同 6 億 93 百万円増、カレンの増収による同 4 億 80 百万円増を見込んでいる。営業利益については、増収による 25 億 10 百万円増および追加施策効果による 1 億円増を見込む一方で、増収に伴うコスト増による 17 億 86 百万円減を予想している。

◆先行投資の成果回収に力点

各事業会社の見通しとして、パイプドビッツでは、「マイナンバー」、「こころの健診センター」、「オムニチャネルコンタクトセンター」等の新サービスの需要が顕在化し、また、Sprinklr 販売代理事業も受注を開始している。ペーパーレススタジオジャパンでは、BIM の需要拡大の顕在化が追い風となっており、ここに経営資源を投下し利益貢献を目指していく。アズベイスについては、システムの安定稼働と営業・開発体制の整備に課題があったが、持株会社による体制強化支援で持ち直し、今期は安定的に利益貢献する見通しである。パブリカでは、「マイ広報紙」の掲載自治体数が全自治体の 1 割を超える約 200 自治体に増加し、今期は有償サービス開始により収益貢献する見込みである。ウェアハートは、「ViVi」と連携を密にしていくことでさらなる収益拡大を目指し、カレンは、人手不足社会に対してマーケティングソリューションと運用人員を合わせて提供していく。ゴンドラは、JR 東日本企画らとの共同出資により設立した新会社経由の収益創出を目指し、フレンジットは、顧客の共通課題である人手不足・経験不足を補い、販売・売上に直結するマーケティングパッケージを積極販売していく。美歴については、電子カルテ導入店舗・顧客数の増加とアプリ改善に注力し、今期黒字を目指す。

2017 年 2 月期の業績については、売上高 54 億円(前期比 135%)、営業利益 10 億円(同 172%)、経常利益 9 億 90 百万円(同 177%)、当期純利益 5 億 80 百万円(同 235%)を見込んでいる。なお、先述した有効アカウント数の高止まりは、限られたリソースで業績の最大化に取り組んできたためであり、契約売上高は増加しており、中身は悪い状況ではない。トレーニングを終えた新人も新規開拓に取り組んでおり、今後はアカウント数が徐々に伸びていくと考えている。

(平成 28 年 4 月 4 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます。

<https://www.pipedohd.com/ir/library/presentation/movie20160404.html>