

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

収益貢献を見据えた人材の積極採用および事業の見直しに取り組む

◆2018年2月期決算情報

取締役 大屋 重幸

2018年2月期の連結業績は、売上高 51 億 43 百万円(前期比 7.1%増)、営業利益 7 億 50 百万円(同 11.2%減)、経常利益 7 億 49 百万円(同 13.3%減)、当期純利益 4 億 57 百万円(同 13.2%増)となった。当期は中期経営計画 1 年目に当たり、3 年目に業績を最大化するために必要な投資を行うフェーズであり減益となった。当期純利益については、特別損失等特殊要因があった。

売上高は 18 期連続増収を確保する一方、営業利益は前期比減となったものの、先行投資により中期経営計画最終年度に伸びる見通しである。

売上高の増減要因については、メインの情報資産プラットフォーム事業の増収が最大の増加要因となった。ソリューション事業は、ウェアハートの撤退(2016年12月末)によるマイナス分をデジタル CRM その他でカバーし 1 億 20 百万円増となった。社会イノベーション事業は開始したばかりであり、まだ業績に与えるインパクトはない。広告事業は大手クライアントの予算縮小により苦戦したが、今期復調の兆しがある。

営業利益の増減要因については、増収による 3 億 41 百万円増、ウェアアート撤退による商品原価のプラス 76 百万円、コスト削減による 50 百万円増があり、費用面では人件費が最大の減少要因となった。ほか、売上増に伴う外注加工費の発生等があげられる。

業績予想比では、売上高が 1 億 56 百万円減、営業利益が 94 百万円減となった。売上高については、広告事業で 31 百万円減、およびソリューション事業の BIM 導入コンサルとオーダーメイド人材育成代行において当初見込みに届かなかった。営業利益については、グループ採用等投資については見込みどおりだったものの、売上高が未達だったため減益となった。

当社は、情報資産プラットフォーム・広告・ソリューション・社会イノベーションの 4 事業を展開している。現在は構成比 7 割を占める情報資産プラットフォーム事業が牽引しており、ソリューション事業の構成比は 25%、広告事業は復調の兆しがあり、今後影響力が出てくるものとみている。セグメント別売上高も情報資産プラットフォームが最大である。営業利益については、積極採用により人件費が増加、配属は情報資産プラットフォーム事業部が最も多く、当期は先行投資により四半期利益も減り続けている。今期上期までこの状態が続き、下期以降は回復する見込みである。

キャッシュフロー計算書を見ると、投資活動によるキャッシュフローは、ソフトウェア取得として 2 億 35 百万円、投資有価証券としてクロスリンク社の第三者割当増資引受等による 1 億 2 百万円等があった。財務活動によるキャッシュフローは、借入返済 2 億 69 百万円、配当 1 億 59 百万円があり、マイナス 4 億 13 百万円となっている。

有効アカウント数は当期減少し続けている。「ネット de 会計」事業から撤退したことにより 400 件近く減少したほか、低単価商品であるスパイラルプレースの大型解約により約 400 件減少となった。一方、メイン商材のスパイラルは順調に 120 件以上積み増した。アカウント自体は解約されているものの売上は上がっているため、1 顧客当

たりの単価は若干上がっており、大型案件を効率よく受注している。裾野を広げる活動を強化するため、多くの人材を採用し育成して次の中期経営計画に大きく反映していく。

従業員数の推移を見ると、2017年2月期は中期経営計画最終年度に当たり、人員は増やしていない。同様に、現在の中期経営計画においても3年目の業績最大化に資する人材を採用し育成することに注力し、当期の正社員数は77名純増となっている。最終年度の期初から業績貢献できる人材に仕上げ、目標達成を目指す。

◆2018年2月期下期振り返り

社長 佐谷 宣昭

当期は中期経営計画初年度に当たり、特に人材採用と事業の見直しを行った。

9月14日に、ペーパレススタジオジャパンによる「ArchiSymphonyVBP」提供開始を発表した。建設業のIT化を進めるBIMを効率的に運用するためのプラットフォームで、足元でニーズが高まってきているものをパッケージ化したものである。データセンターで非常に高スペックなサーバースマシンを用意し、インターネットを介した仮想デスクトップでBIMを使える環境を提供する。当下期から営業活動を開始しており、今期上期中には成約がなされる見込みである。

「スパイラルEC」は前々期に不正アクセスを受けたシステムであるが、その後問題なく稼働しており、9月27日に「Amazon Pay」に対応するバージョンアップ版を発表した。

12月1日に(株)エルコインを立ち上げた。ブロックチェーン技術を活用した電子地域通貨プラットフォームを提供することで、発行会社が独自の電子地域通貨を低コストで発行し、地域の発展振興につなげていく。

自治体のオープンデータを推進するソリューションを提供するパブリカでは、全国364自治体の広報紙記事を「Yahoo! MAP」等で閲覧できるよう12月6日にデータ配信を開始した。

パイプドビッツの「スパイラルマイナンバー管理サービス」が「特定個人情報ASP・SaaSの安全・信頼性に係る情報開示認定制度」の第1号サービスに認定された。安全・信頼性が大事なサービスにおいて、今後もさまざまな認証を取得していきたい。

主力の「スパイラル」では、LINE連携のニーズに対応し、一元管理できる新版を提供開始した。人気が高く、受注も堅調に伸びている。

「スパイラル」の新機能として、一つは、製薬企業向けMA(マーケティングオートメーション)パッケージ「BtoD」をトライベック・ストラテジー(株)と共同開発し、提供開始した。もう一つは、大量データを高速解析し最適解を導き出す「機械学習エンジン」を提供開始した。

ipoca社の第三者割当増資を引き受け、1億50百万円を出資した。同社の「NEARLY」は全国12都市130商業施設に導入されており、ユーザー数105万人を有する。われわれは、「スパイラル」で顧客データの連携を進め、「スパイラルEC」のプラットフォーム提供や集客施策を当社広告代理機能で行うなど、シナジー効果を狙う。

エルコインが提供する電子地域通貨プラットフォームを利用し、下北沢地域に電子地域通貨を発行する会社「シモキタコイン」を設立した。鎌形社長はパイプドビッツで長年マネジメントシステムに携わってきたことから必要なノウハウを提供でき、スピーディーな運用を行っていく。既に法的申請を済ませており、現在審査中である。下北沢地域で7年町おこしをしているグループ会社アイラブと協業し、地元の店舗から出資・加盟店を募り、地域経済の活性化を目指す。今年6月ごろ初イベントを行う予定である。

グループ会社のフレンジットとアズベイスを4月1日付で合併した。存続会社はフレンジットとなり、スパイラルEC・スパイラルプレース・クラウドCTIを融合した新サービス開発を推進する。スパイラルECのプラットフォームにスパイラルプレースが持つチャット機能等の要素を導入し強化していく。また、スパイラルプレースにクラウドCTIの電話機能を入れ、時間や場所にとらわれない柔軟な働き方を実現するビジネスコラボレーションツールにしていく。顧客情報も連携し使い勝手のよいグループウェアに進化しており、今後革新をはかる。来期には業績貢献する

見込みで、商品戦略の重要な柱となるものである。

パイプドビッツがパイプド HD に純粋持株会社化する際、企業再編に反対する株主から株式買取請求があったことから、50 万株を 1,788 円で取得し、2 年間保有していた。会社法の規定により自己株式所有を速やかに解消しなければならず、加えて株主数の減少により流動性を高めることと資金調達の必要性から、保有する自己株式 50 万株を当社が取得することにし、同時に、50 万株の新株予約権を下限行使価額 1,800 円で発行した。マッコーリー・バンク・リミテッドに対して第三者割当の方法によって行い、このオプション料と新株予約権行使による資金調達が可能となる。

1 年前に発表した「ネット de 会計」「ネット de 青色申告」事業からの撤退により、当該売上および有効アカウント数は今年 5 月末でゼロになる見通しであるが、業績に与える影響は軽微である。

◆2019 年 2 月期業績予想

2019 年 2 月期は、多くの人的投資を行うため、業績は一時的に落ち込む見通しである。配当も一時的に下げることになる。

2020 年 2 月期については、中期 3 年計画で昨年発表した数字を据え置いている。

積極採用による人材への投資は今期上期まで実行し、新卒研修を半年から 5 カ月に短縮して早期に戦力化する。既に実施した新卒採用 38 名に加え、6 月に 28 名、8 月に 25 名程度の採用を予定しており、1 人当たりの生産性を積み上げ、目標を達成していく。今期は採用と育成を最重要課題として取り組み、生産性を積み増しできれば、中期経営計画最終年度の目標(売上高 73 億円・営業利益 17 億円)は達成できる見通しとなる。

◆質 疑 応 答◆

電子地域通貨について、競合他社と比べてどういう状況か。

競合のアイリッジ含め、大変な事業であることは承知している。下北沢で電子マネーが年間 16~17 億円流通すれば成立する見込みで、地域商店と共有しながら行っていく。

3 年ごとに利益を出すボラティリティーの高いやり方ではなく、每期定期的に人材採用し、利益も定期的に成長する形にはできないのか。

人材については最も時間のかかる投資であり、現在は前回の中期 3 年計画最終年度で人が全く足りなくなったため、今回の 3 年計画の中で一時期に大量に人を採らなければいけなくなった。人材採用については今後安定的な形で行う可能性もある。

(2018 年 4 月 17 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/movie20180417.html>