

3919 **パイプドHD**

大屋 重幸 (オオヤ シゲユキ)

パイプドHD 株式会社取締役

前期からの人材の大量採用で中計最終年度の目標達成を目指す

◆2019年2月期第2四半期の決算概要

今期よりセグメントの大分類として「機能別事業群」、「分野別事業群」を設けた。機能別事業群は、クラウド等のIT基盤の利活用により、CRM、販売促進、EC等の業務効率化に伸びしろが期待される企業・団体全般をターゲット顧客とした事業群で、情報資産プラットフォーム事業・販促 CRM ソリューション事業・広告事業とする。分野別事業群は、クラウド等のIT基盤を活用した新たな情報共有モデルの実現によってイノベーションが期待できる業界・分野をターゲットとした事業群で、xTech 事業・社会イノベーション事業とする。

2019年2月期上期の業績は、売上高 26 億 23 百万円(前年同期比 4.2%増)、営業利益 1 億 76 百万円(同 59.4%減)、経常利益 1 億 73 百万円(同 59.8%減)、四半期純利益 75 百万円(同 74.1%減)で、増収減益で着地した。今期は中期経営計画の2年目で、前期から積極的に人的投資を行ってきた。前期 90 名、当上期 76 名の採用により、当上期は人件費が大きく増加し、前年同期比で大幅な減益となった。業績予想と比較すると、8月31日に業績予想を修正したが、営業利益と経常利益は若干の上振れ、売上高と四半期純利益は下振れとなったものの、ほぼ予想どおりとなった。

上期の売上高の増加要因は、収益の柱である情報資産プラットフォーム事業の前年同期比 94 百万円増、広告事業の 1 億 15 百万円増、社会イノベーション事業の 10 百万円増である。減少要因は、販促 CRM ソリューション事業の 1 億 4 百万円減、xTech 事業の 10 百万円減である。

営業利益の推移は、当上期は人的投資を行っていることから、大きく落ち込んでいる。採用した人材のほとんどは営業への配属である。人材を戦力化するには時間がかかるため、2018年8月までに採用を終え、トレーニングを施し、早めに現場へ出すことで、中計最終年度の2020年に最大の利益を出したいと考えている。下期中には全員が現場へと配属される予定であり、来期には全員が業績に貢献すると見込んでいる。ちなみに、採用費や給与関係で前期は 2 億 50 百万円、当上期は 5 億円を負担している。下期以降の採用では、来期の戦力化に間に合わないため、今後、大規模な人材採用は計画していない。

営業利益に関しては、減益要因のほとんどが人件費で、人員増に伴う増床による賃借料の増加、販管費の増加があった。

◆セグメント情報

情報資産プラットフォーム事業が 18 億 1 百万円(構成比 68.7%)、販促 CRM ソリューション事業が 5 億 4 百万円(同 19.2%)、広告事業が 2 億 4 百万円(同 7.8%)、xTech 事業が 75 百万円(同 2.9%)、社会イノベーション事業が 37 百万円(同 1.4%)で、いずれも堅調に推移している。パイプドビッツ等の情報資産プラットフォーム事業に依存している状況だが、複数の事業が立ち上がっており、これらが第2、第3の柱になることを期待している。前期に採用した 90 名のうち、期初から稼働しているのは 28 名で、上期の売上高への貢献は少ないが、商談件数は確実に増えている。

セグメント別の営業利益の推移に関しても、人件費負担が各セグメントにのっているため、いずれも前年同期比で減少している。

貸借対照表は、M&A も含めて、キャッシュで迅速に対応できるように、手元現金を厚くするために借入が増加している。

キャッシュフローは、未上場企業への出資等により投資活動によるキャッシュフローがマイナスとなっている。

従業員の推移は、2018年2月期の第2四半期が343名、当上期が458名で、前年同期比で115名増となっている。

◆上期の取り組み

3月16日に ipoca 社の第三者割当増資の引き受けを行い、1億5000万円を出資した。議決権所有割合は3.88%である。ipoca 社は未公開の会社だが、商業施設が近づくとお得な情報を通知する「NEARLY」というアプリを提供・開発している。今後、SPIRALとのシステム連携、SPIRAL EC、広告運用との事業シナジー、電子通貨発行プラットフォーム LCoin、I Love 下北沢との掛け合わせによるサービスの開発など、事業上のシナジーが期待される。

3月26日には、LCoin の子会社として、下北沢地域の電子地域通貨発行会社シモキタコインを設立した。下期沢の加盟店にも資本参加してもらえる仕組みを考えている。たとえば、決済手数料を加盟店に落ちるようにして、地域内で資金を循環させるというものである。それによって、地域通貨の積極的な導入を促す材料にしたい。9月24日からスタートし、10月に行われた毎年恒例のカレーフェスティバルでも一部使えるようにした。

3月27日には、SPIRAL が LINE1:1トークに対応した。オプションサービスとして、顧客からの返信や問い合わせがあった際に、顧客企業とユーザーが通常の LINE のように1対1でのトークを可能にした。トーク履歴はデータベースの SPIRAL に保存が可能なので、Web、メール、電話、LINE も含めて、コンシューマーからの問い合わせを一元管理できる。

4月1日に、当社の EC ネットの構築を行うフレンディットが電話の CTI などを行うアズベイスを吸収合併した。

4月10日に、自己株式の取得で、パイプドビッツが保有する当社自己株式50万株を取得した。これによって、HDとしての課題であった子会社が親会社の株式を所有しているという状況を解消した。

さらに、第5回、第6回新株予約権を発行し、外資系投資銀行のマッコーリー・バンク・リミテッドに第三者割当を行った。50万株の自己株式を充当するため、新株発行による希釈化は起こらない。行使価格は最低1,800円で設定している。

8月15日には、SPIRAL 新版 1.12.5 の提供を開始した。開発者向けの業務効率化に資するバージョンアップを行っている。

また、つくば市が開催した「平成30年度つくば Society5.0 社会実装トライアル支援事業」を選出するコンテストの最終審査へ、国内初となるマイナンバーカードとブロックチェーン技術を用いたネット投票システムを提供し、8月28日に行われた実証実験で、「投票の正当性」「秘密投票」「データの非改ざん性」の実証に成功した。投票数は119だったが、実証実験としては悪くない数字である。自治体関係者、国会議員、総務省などの中央官僚も見学に来場し、関心の高さがうかがえた。この実証実験自体は大きな収益貢献にはつながらないが、複数の自治体から話が来ており、今後の自治体の実施については対価をどのようにするか検討している。

8月30日には、SPIRAL が不正ログイン対策ツール「Capy パズル CAPTCHA」と連携した。セキュリティの強化の一貫として、こうした連携は当社の事業柄、重要であると考えている。

8月31日には、社会イノベーション事業の「マイ広報紙」掲載自治体数が500を突破した。マイ広報紙はパブリカが提供するサービスで、自治体が発行する広報紙のテキストを記事単位で提供してもらっている。検索性に優れ、特定のカテゴリに属する記事のみを集中的に読むことができる。ドコモの i コンシェルや yahoo!ロコなどにコンテンツとして取り入れられている。さらに、連携ができそうな業者を模索しながら事業を進めている。

社会イノベーション事業の一つとして、下北沢で上期に3回のイベントを開催した。シモキタコインの成功は、加盟店の数と消費者の興味にかかっているが、導入コストが安いことから、加盟店の数は増えるとみている。また、消費者が使いたくなる動機づけとして、下北沢でイベントを仕掛けることが重要で、キャッシュレス決裁の啓蒙と認知度を高める活動を行っていきたい。今後は、他の地域も含めて地域通貨を検討していく。

◆2019年2月期通期業績予想

通期予想に関しては、期初予想から変更はない。売上高58億円(進捗率45.2%)、営業利益5億円(同35.2%)、経常利益4億90百万円(同35.4%)、当期純利益3億円(同25.2%)としている。上期はビハインドで終わったが、下期は十分にリカバリーが可能とみている。中計最終年度の2020年2月期は73億円を目標とする。年平均成長率は15%である。

通期目標の58億円に対して、上期は26億円で、その差は32億円である。達成イメージとして、まず新規採用の人材が下期で積み上げられる金額を2億50百万円と見込んでいる。そのうち契約売上は80百万円程度だが、新規獲得するとアカウント開設費が発生するため、一般売上が1億70百万円と見込んでいる。一方で、新規採用の人材が新規営業に回ることで、既存営業マンが既存顧客に集中できるため、新たなプラットフォームの導入等で契約売上21億50百万円を見込んでいる。一般販売についてもカスタマイズ案件等の発生で、1億円を見込んでいる。これらを積み上げることで、下期は32億円を作り、売上高58億円を実現したい。

利益に関しては、前期同様に原価率を7割とすると、売上高58億円を前提として、粗利はおよそ41億円となる。販管費は通期で35億円を見込んでおり、その結果、営業利益は6億円とみている。

◆質疑応答◆

2020年2月期の売上高は73億円と予想しているが、セグメント別の伸びを伺いたい。

中計の数字は目標であり、来期の予想ではない。しかし、前期と今期に採用した人材のほとんどが情報資産プラットフォーム事業に配属される予定のため、情報資産プラットフォームが売上、利益ともに大きく伸びることを想定している。

新規採用の人材は、職種ごとにどれくらいの期間で戦力化されるのか。

配属先は、ほとんどが営業サポートである。戦力化は個人差があるが、モデルケースとしては6カ月間の集中トレーニング期間を設けて、現場に出すことになっている。しかし、全員が6カ月後に業績貢献するとは限らないため、研修期間を5カ月間として、現場に出す期日を前倒しすることで、業績貢献の時期を早めようと動いている。

新しい会社がうまくいかなかった場合の撤退の方針について伺いたい。

中計策定でも、すべての事業が計画どおりに達成するとは考えておらず、倒産のリスクも見込んでいる。しかし、具体的なイグジットポリシーを定量化して持っているわけではない。過去にウェアハートを精算したように、収益貢献が見込めなくなった段階で個別に判断していく。

情報資産プラットフォーム事業の売上利益に占める割合はどの程度なのか。

情報資産プラットフォームを何割にしようというグループ内の目標があるわけではない。ただ、一つの事業セグメントに著しく偏っているのは、リスクがあるため、すべての分野で数字を伸ばしていきたい。

(2018年10月3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/movie20181003.html>