

パイプド HD

3919 東証 1 部

2015 年 11 月 2 日 (月)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
寺島 昇

※パイプドHDは2015年9月1日付で旧パイプドビッツから単独株式移転によって設立された純粋持株会社であり、旧パイプドビッツはその完全子会社となった。

■ 持株会社制に移行、2016年2月期は連続で過去最高利益更新の見通し

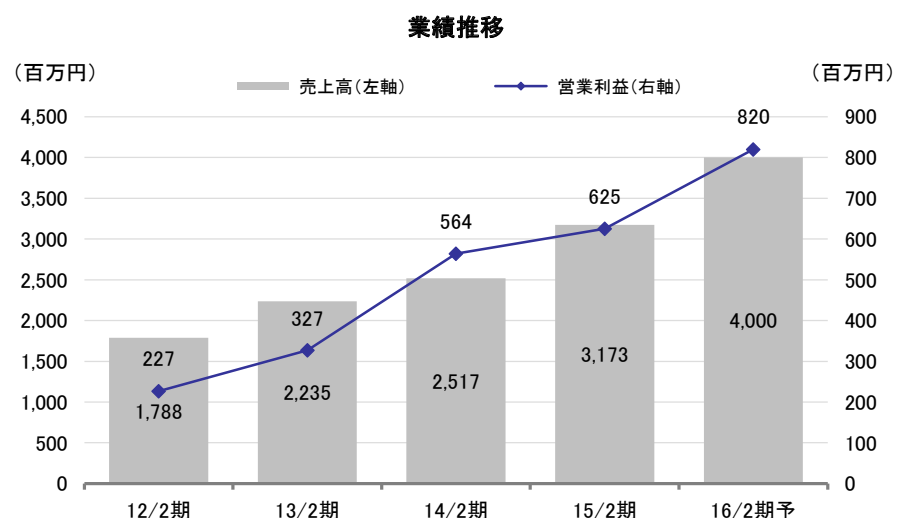
パイプドHD<3919> (旧パイプドビッツ<3831>) ※の連結子会社であるパイプドビッツは、自社製品である「SPIRAL® (スパイラル)」というプラットフォーム (ミドルウェア) をクラウド型で提供するユニークなIT企業である。中小 Sier (システムインテグレーター) 向けにプラットフォームの提供をするだけでなく、特定の業界 (美容業界や建築業界など) 向けに自社開発したアプリケーションの販売も行っている。

2016年2月期第2四半期は旧パイプドビッツのものだが、売上高 1,881 百万円 (前年同期比 24.4% 増)、営業利益 342 百万円 (同 12.1% 増)、経常利益 333 百万円 (同 9.3% 増)、四半期純利益 180 百万円 (同 1.9% 増) となった。売上高、営業利益ともに過去最高を更新した。進行中の 2016 年 2 月期はパイプドHDとして初の決算となるが、売上高 4,000 百万円 (同 26.0% 増)、営業利益 820 百万円 (同 31.2% 増)、経常利益 820 百万円 (同 29.2% 増)、当期純利益 490 百万円 (同 31.6% 増) が予想されており、連続して過去最高利益を更新する見通しだ。

また 2017 年 2 月期を最終年度とする 3 カ年の中期経営計画を掲げている、この最終目標は売上高 9,200 百万円 (2014 年 2 月期比約 3.7 倍)、営業利益 2,800 百万円 (同 5.0 倍) となっている。同社は「次世代 IT ベンダーへと革新する 3 カ年」というスローガンを掲げ、「新規事業の発掘と育成」「人材の積極的採用と育成」を軸に積極的に投資を行うとしている。2016 年 2 月期予想に比べるとかなり高い目標と言えるが、同社が事業ドメインを置く業態 (クラウド型) であれば達成は不可能ではないだろう。今後の有効アカウント数の動向に加え、マイナンバー制度の導入状況などからも目が離せないだろう。

■ Check Point

- ・ 自社開発のプラットフォーム SPIRAL® が主力製品
- ・ 2Q は増収増益、上半期として売上高・営業利益の過去最高を更新
- ・ 新たな 3 カ年中期経営計画で高い目標にチャレンジ



※14/2期より連結財務諸表を作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項 (ディスクレマー) をお読みください。

■ 会社沿革

情報資産を安全に有効活用するサービスから事業スタート

(1) 沿革

同社は、現在の代表取締役社長である佐谷宣昭（さたにのぶあき）氏によって 2000 年 4 月に設立された。多くの企業にとって、その顧客の属性やメールアドレスなど、事業上知り得たデータは重要な「情報資産」であり、これらの「情報資産」を安全に預かると同時に有効利用するサービスを事業として開始した。この事業を行うために自社開発したのが、情報管理のためのプラットフォーム「SPIRAL®」である（詳細後述）。その後、この「SPIRAL®」を中心に各種のアプリケーションを開発し、これらの応用事業を展開しつつ現在に至っている。

沿革

2000年 4月	株式会社カレン（東京都世田谷区）からの出資を受け、電子メールを中心としたマーケティング支援ソフトウェアの開発を目的として、東京都世田谷区に株式会社サハラ設立
2000年10月	メールマーケティング支援プラットフォーム「スパイラル・メッセージングプレース®」開発
2000年12月	MBO により独立し、本社を東京都渋谷区神南一丁目 12 番 15 号に移転
2001年 1月	商号を株式会社パイプドビッツに変更
2001年 2月	ASP サービス「スパイラル・メッセージングプレース®」の提供開始
2001年 4月	「スパイラル・メッセージングプレース®」に販売代理店制度を導入
2001年12月	「スパイラル・メッセージングプレース®」に SLA（品質保証制度）を導入
2006年12月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2009年 4月	サービス名称を「スパイラル・メッセージングプレース®」から「SPIRAL®」に変更
2010年 1月	株式会社ハイドesignsから、一部事業である CMS・EC 事業を譲り受け
2010年 4月	アパレル特化型 EC プラットフォーム「SPIRAL EC®」の提供開始
2010年12月	インターネット広告やインターネットメディアにかかる分野への取り組みとして、メディア EC 事業を開始
2011年 3月	株式会社 Gras から、一部事業であるアパレルウェブソリューション事業を譲り受けアパレル・ファッションに特化した EC サイトの運営受託、企画、制作等の EC 運営事業を開始
2011年 9月	ユナイテッドベンチャーズ株式会社を割当先とする第三者割当増資を実施、ビジネスオンライン株式会社から、一部事業である会計クラウド事業を譲り受け
2012年 3月	株式会社サムライプロジェクトから、一部事業である美容師名鑑プロジェクト事業を譲り受けペーパレススタジオジャパン株式会社へ出資し子会社化
2014年 3月	株式交換により株式会社アズベイスを完全子会社化
2015年 2月	Sprinklr Japan 株式会社へ出資、ソーシャル分野へ進出
2015年 3月	株式会社カレンの第三者割当引き受け Sprinklr, Inc.（米国）へ出資
2015年 5月	株式会社パブリカ設立
2015年 7月	マイナンパートナーソリューション提供開始
2015年 9月	単独株式移転により純粋持株会社パイプド HD 株式会社を設立

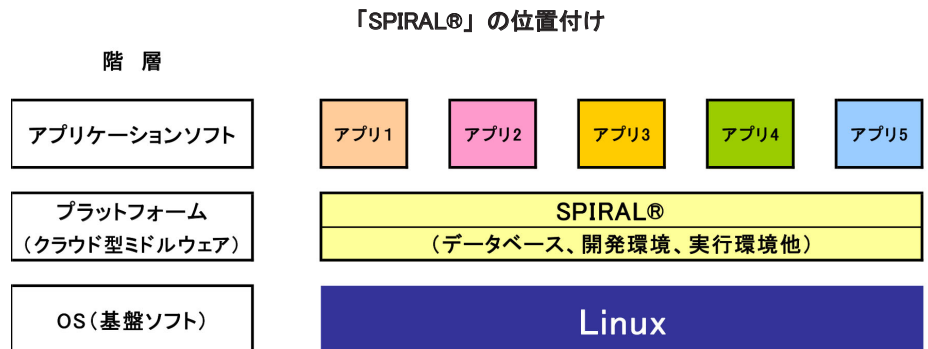
2015 年 11 月 2 日 (月)

自社開発のプラットフォーム SPIRAL® が主力製品

(2) 事業内容

(製品概要)

同社の主力事業を一言で言えば、自社開発した「SPIRAL®」というプラットフォーム及び関連したアプリケーションソフトを、売り切りではなくレンタル方式（月額課金方式）でユーザーに提供することである。ソフトウェアの階層（レイヤー）の中で「SPIRAL®」の位置付けは、クラウド型ミドルウェアとも言える。



出所：会社資料よりフィスコ作成

一般的に多くの企業は業務上のシステムなどを構築する際に、開発・運用のためのハードウェアや基本ソフトウェア（OS）、開発環境（ツール）、データベース、ミドルウェアなどを自社で購入し（または開発委託し）、それらを組み合わせてシステムが稼動するための基盤（プラットフォーム）を構築する必要があり、さらに開発後もそれらを維持する手間（コスト）も必要であった。しかし同社の開発した「SPIRAL®」は、開発ツールが搭載されているので各種アプリケーションを簡単に開発することができるだけでなく、データベースも内蔵しているため「SPIRAL®」に格納された顧客データなどの情報資産を各アプリケーションで共有して利用することが可能になる。またこれらのアプリケーションやデータ類を簡単に複製したりデリバリーしたりすることもできる。ここがパッケージ型ソフトと大きく異なる優位性である。

このため顧客企業は、「SPIRAL®」を利用することでアプリ開発のコストを大幅に削減すると同時に、情報の運営（利用）・管理を簡単かつ一括して行うことができる。さらに従量制の月額課金型プラットフォームであることから、コスト削減にも役立っている。「SPIRAL®」の導入企業は、大手金融機関を始めとする著名な企業が顧客に名を連ねている。

昨今の IT 業界では多くのサービスが「クラウド型」で提供されており、これらのクラウド型サービスは提供される内容によって様々な呼び方をされている。同社の「SPIRAL®」は「PaaS」（Platform as a Service）と呼ばれる分野に属する。

(主要製品の内容と価格)

上記のように同社の主力製品は「SPIRAL®」というプラットフォーム環境である。これを利用する主要顧客は自社の業務用ソフトなどを社内開発する大手企業や街の中小企業向けなどに開発を行う中小 Sier 及び Web 制作 / Web 開発会社である。同社は、この「SPIRAL®」を使って特定業界やユーザー向けに同社自身でアプリケーションを開発し、これらの販売も行っている。このような主要製品はパッケージ販売（売り切り）ではなく、すべてクラウド（月額課金）型で販売されている。以下は主要製品とその月額価格（最低料金）である。

2015 年 11 月 2 日 (月)

言うまでもなく同社の事業モデルでは、有効（有料）アカウント数が増えることが売上高増につながる。ただし下記に述べる料金はあくまで基本料金あるいは最低料金であり、実際は利用するデータ量によって料金が変わる（従量制）ため、単純にアカウント数×基本料金＝売上高とはならないが、売上高動向を見るうえでは有効アカウント数は重要な指標である。

SPIRAL®：同社の主力製品。基本となるプラットフォームでデータベース、開発環境、実行環境などを内蔵している。月額 25,000 円から。

SPIRAL PLACE®：クラウド型のグループウェアで、Web サイトの作成・更新機能を持ち、同時に SNS とも連携している。グループウェアとしてカレンダーやファイルを共有化しながら、簡単な操作で Web コンテンツの改善・更新やアクセス解析を行うことができ、Facebook や Twitter にもリンクしている。従業員を大量に抱えるチェーン店などから高い評価を得ている。基本料金は月額 6,000 円から。

SPIRAL EC®：アパレル専用に特化した e コマースのプラットフォーム。アパレル向け EC サイトの高級なブランドイメージを追求しながら、同時に更新作業手順を簡素化し、しかも低予算に押さえるといういくつかの課題を同時に解決できる点が業界からは高く評価されている。利用料は流通額の 5% を最大とした従量制。

ネット de 会計®・ネット de 青色申告®：中小企業や個人事業主を対象としたクラウド型の会計サービス。中小企業の決算事務ではブランドを築きつつある。2011 年 9 月に事業を譲り受け、販売を開始した。

スパイラル アフィリエイト®：広告主のアフィリエイト広告の導入や運用にかかる負担や課題を軽減するアフィリエイト ASP 一括管理サービス。初期費用無料など、「SPIRAL®」ユーザー限定の特典がある。

その他：特定の分野や業種向けのアプリケーションがある。さらに各種の専門会社と提携することで、「SPIRAL®」の利用・応用の拡大を目指している。

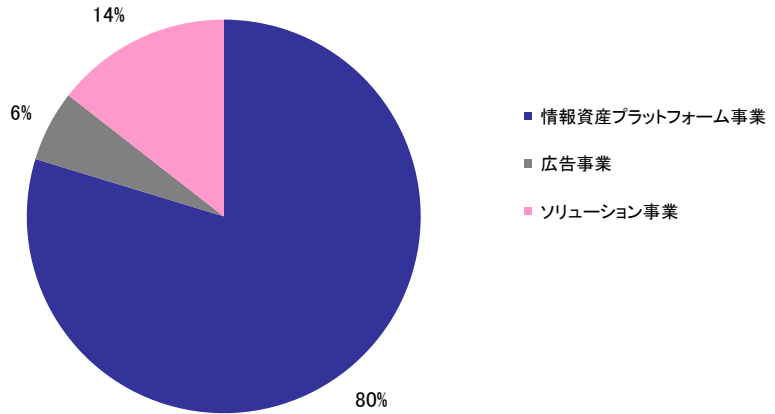
(事業セグメント)

以上のような主力製品を中心に、同社では事業セグメントを以下のように分類している。

(単位：百万円)

	16/2 期第 2 四半期	
	売上高	営業損益
情報資産プラットフォーム事業	1,499	303
SPIRAL® SPIRAL PLACE® ネット de 会計®・ネット de 青色申告® その他	スパイラルを中心とした同社 PaaS の提供	
広告事業	109	27
スパイラル アフィリエイト® 広告	アフィリエイトを中心とした広告の取扱い	
ソリューション事業	271	11
アパレル EC 運営 BIM コンサル、その他制作案件の受託	アパレル EC 運営、その他制作案件の受託他	

セグメント別売上高
(2016年2月期第2四半期:1,881百万円)



システム構築やアプリケーション連携の容易さで優位性を構築

(3) 特色、強み

(システム構築が容易)

「SPIRAL®」の最大の特徴は、自由なカスタマイズ性にある。上記のように同社自身が「SPIRAL®」の機能を組み合わせて自社の業務用システムや特定顧客（分野）向けのアプリケーションを開発しており、金融機関のような極端に高い信用度を求められる分野を除けば、世に存在するあらゆる業務系のシステムを「SPIRAL®」の機能の組み合わせによってつくることができると言っても過言ではない。以前はこのような業務系のシステムは、一般的にはSIer（システムインテグレーター）と呼ばれる事業者が構築していた。しかし、SIer が従来行っていた業務の大半は「SPIRAL®」の機能を組み合わせることで置き換えが可能であり、顧客企業自身が各種の開発やシステム構築を容易に行うことができるようになってきている。

(各種アプリケーション間の連携が可能)

「SPIRAL®」の持っている機能は多岐にわたるが、最も基本的な機能は、例えば顧客企業が Web を通じてデータベースを管理するうえで、データベースの作成から「登録／更新／削除」などのデータ操作、一括データ登録、ダウンロードなどが簡単にできる点である。具体的には、企業が Web を通じてアンケートを実施し、市場調査や新製品の評価を行うような場合、企業側では「SPIRAL®」を使用して、ごく手軽にアンケートを作成し、それをターゲットとする顧客や見込み客の元に届け、アンケートに回答してもらい、それを回収することができる。顧客情報のデータベースに満足度調査のアンケートを関連付ければ、それがそのまま顧客属性に応じた分析になり、満足度の向上のためのフォローアップも可能になる。アンケート結果はリアルタイムで集計され、その結果をそのまま報告書に仕上げることもできる。「SPIRAL®」を通じて、これらの異なるアプリ間での一連の作業を簡単な操作で行うことができるのだ。

2015 年 11 月 2 日（月）

同様に、プレゼント特典付きのキャンペーン、人事採用のエントリーシート、問い合わせフォーム、セミナーの申し込み、口座開設、資料請求などのフォーム作成に関しても、「SPIRAL®」を通じて、フォームの作成や会員属性の登録、更新、削除、ログイン認証などを手早く行うことも可能である。例えばセミナーの開催などの場合、仮に複数のセミナーが同時進行しても、複数の申込受付やキャンセルの管理が即時に可能でありセミナーの開催が効率的になる。これらのデータを検索フォームに一覧表示させ、一問一答式の分岐アンケートや集計表、グラフなどに発展させることも容易である。さらに、下記に述べるように音声（電話）でのソリューションを持つアズベイスのサービスが加わることや、SNS 向けシステムで強みを持つ Sprinklr Japan との提携によって顧客の利便性は一段と向上する見込みだ。

同社の競合会社の 1 つが米国のセールスフォース・ドットコムだが、この会社は買収を繰り返して成長してきた。そのため、各種のアプリケーションは異なる被買収企業が開発してきたものであるため各アプリケーションは同じ基盤（プラットフォーム）上で作成されたものではない。そのため顧客がこれらの複数アプリの連携を必要とした場合、追加の開発コスト、時間が必要となる場合が多い。その点で同社の「SPIRAL®」は同じプラットフォーム上にアプリが載っているため、各種アプリの相互連携を容易に（安価かつ短時間で）行うことが可能であり、セールスフォース・ドットコムよりはかなり優位であると言える。

（導入コスト、セキュリティ面での優位性）

また「SPIRAL®」は、パッケージソフトウェアとして販売されずに、期間利用型のクラウドサービスとして提供されているため、顧客企業は無駄な時間やコストをかけずに、必要とするシステムを独自に短時間で安価に構築できるのも特色だ。すなわちシステム導入の初期であっても多額の費用をかけずに少額の投資からシステム開発が可能になる。

このようなコスト面での優位性に加えてセキュリティ面での保証、保守や監視機能も付いていることから、特に中小 Sier にとっては利便性の高い製品となっている。例えば、ネット上での通信暗号化技術として最も一般化している SSL（Security Sockets Layer）に脆弱性が指摘された場合、通常であれば各 Sier は個別にこの脆弱性への対応をする必要があるが、同社の「SPIRAL®」を利用してれば、必要な対応は同社が行う（「SPIRAL®」上で解決される）ため、各 Sier は個別に対応する必要がなくなる。一方で、同社の「SPIRAL®」を利用していることが、最終顧客に対してセキュリティ面での安心感を与えているとも言える。

（導入事例）

同社の「SPIRAL®」導入の 1 つの成功事例が朝日火災海上保険（株）のケースである。朝日火災海上保険は顧客へのサービス対応のシステムとして同社の「SPIRAL®」を導入したが、顧客属性や各種データ類を連携させたことで、資料請求率は 130 倍に増え、顧客からの要望に答えるための平均作業時間はそれまでの 30 分近くから 2 ～ 3 分に短縮されたとのこと。さらにシステム導入時には他の Sier 会社とのコンペになったが、同社の見積価格は他社の約 10 分の 1 であった。すべての導入例が同様ではないが、「SPIRAL®」の優位性を示す好例である。

業績動向

2Q は増収増益、上半期として売上高・営業益の過去最高を更新

注：記述のように同社は 2015 年 9 月 1 日付で純粋持株会社であるパイプド HD を設立し、純粋持株会社制へ移行した。したがって、下記に述べる 2016 年 2 月期第 2 四半期の業績は持株会社移行前の旧パイプドビッツのものであり、2016 年 2 月期（通期）の予想はパイプド HD のものである。

(1) 2016 年 2 月期第 2 四半期（実績）

（損益状況）

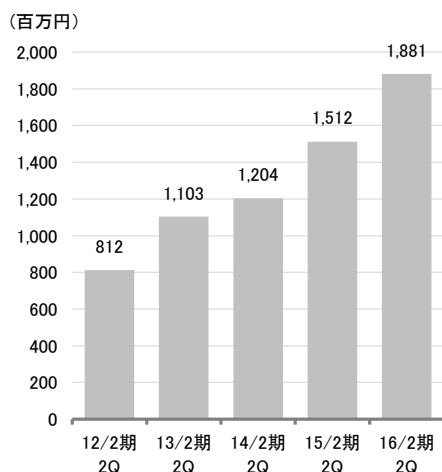
同社の 2016 年 2 月期第 2 四半期は売上高 1,881 百万円（前年同期比 24.4% 増）、営業利益 342 百万円（同 12.1% 増）、経常利益 333 百万円（同 9.3% 増）、四半期純利益 180 百万円（同 1.9% 増）となった。売上高、営業利益ともに上半期としては過去最高を更新した。増収率に比べて増益率が低くなっているが、これは下記に述べるように人材採用を中心に積極的な投資を行ったためであり当初から想定されたもので、決して懸念されるような結果ではなかった。

損益計算書要約

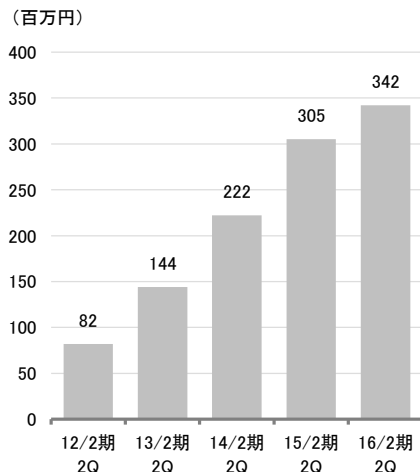
（単位：百万円、%）

	15/2 期 第 2 四半期		16/2 期 第 2 四半期		（増減）	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	率
売上高	1,512	100.0%	1,881	100.0%	369	24.4%
情報資産プラットフォーム事業	1,272	84.1%	1,499	79.7%	227	17.9%
広告事業	70	4.7%	109	5.8%	38	54.7%
ソリューション事業	169	11.2%	271	14.5%	102	60.6%
売上総利益	1,170	77.4%	1,389	73.9%	219	18.7%
販管費	864	57.2%	1,047	55.6%	182	21.1%
営業利益	305	20.2%	342	18.2%	36	12.1%
情報資産プラットフォーム事業	298	-	303	-	5	1.8%
広告事業	7	-	27	-	20	-
ソリューション事業	0	-	11	-	11	-
経常利益	304	20.2%	333	17.7%	28	9.3%
当期純利益	176	11.7%	180	9.6%	3	1.9%

上半期売上高の推移



上半期営業利益の推移

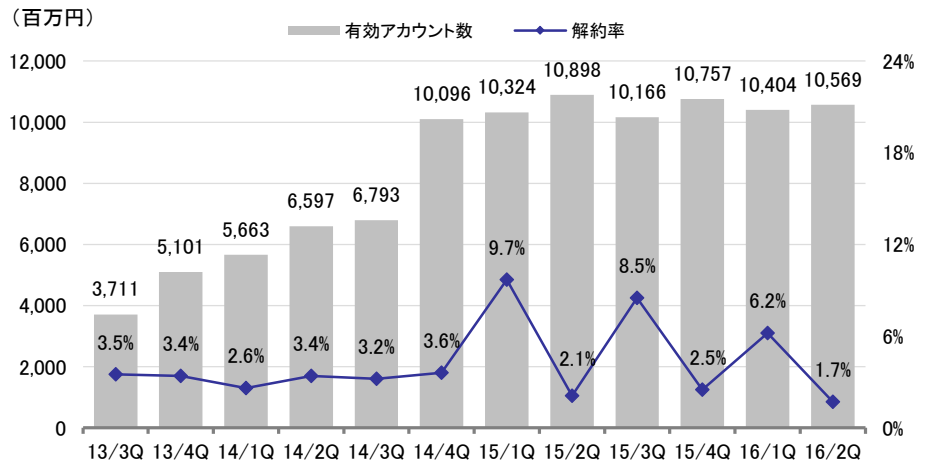


注：2013 年 2 月期以前は個別財務諸表の数値

セグメント別売上高は情報資産プラットフォーム事業が1,499百万円(同17.9%増)、広告事業が109百万円(同54.7%増)、ソリューション事業が271百万円(60.6%増)となった。またセグメント別の営業利益は、情報資産プラットフォーム事業が303百万円、広告事業が27百万円、ソリューション事業が11百万円となり、前期に続き全セグメントが黒字を計上し、黒字幅が拡大した。

主力である情報資産プラットフォーム事業においては、下図のように2016年2月期第2四半期末の有効アカウント数は10,569となり前年同期末比329減、前期末比188減となったが、アカウント数が減少した主要因は比較的単価の安いアカウントの大口解約があったためである。その一方で中型案件や大型案件が増加したこと、多様なサービス提供によってアカウント当たりの金額が増加したことなどからセグメント売上高は大幅増となった。

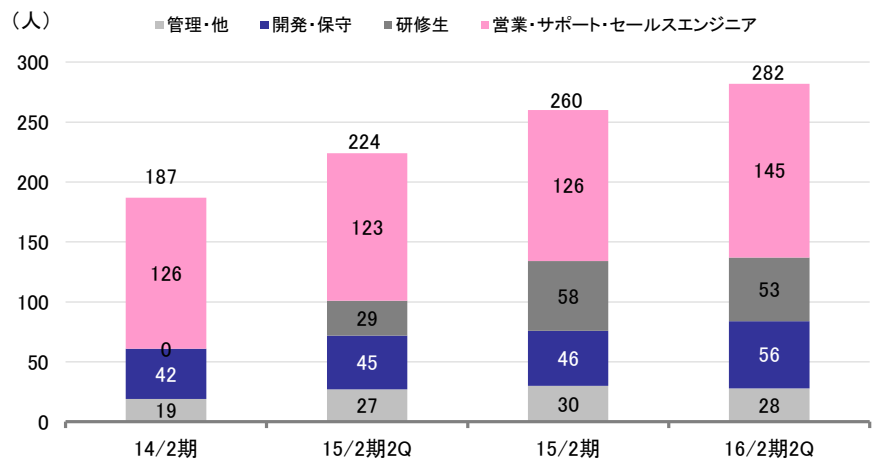
有効アカウント数と解約率の推移



注：2013年2月期以前は個別財務諸表の数値

一方で経費については、計画どおり人材の採用を積極的に行ったことから2016年2月期第2四半期末の人員数は282名となり、前年同期末から58名増加した。ただし、この従業員数のうち53名はまだ研修段階(費用はかかるが営業力として寄与していない人材)であり、実質の営業人員は前年同期末比で22名(17.9%)しか増加していない。言い換えれば、実質17.9%の営業人員増で24.4%の増収を達成したと言える。さらに研修段階の従業員に対しても人件費が発生することから、利益率は低下し前年同期比で増益率は小幅にとどまった。しかし需要そのものは強含みであったので、内容的には懸念される結果ではなかった。むしろ、これだけの人員増(経費増)を吸収しての増益とも言え、この点は評価してもよいだろう。今後は、これらの新規採用人員や研修中の人員が戦力化してくることが予想され、収益が大きく変化する可能性は高い。

従業員数の推移



(財政状況及びキャッシュフローの状況)

2016 年 2 月期第 2 四半期末の財政状況は、資産合計は 3,575 百万円（前期末比 186 百万円増）となったが、主に Sprinklr, Inc. への出資に伴う固定資産の増加 598 百万円、流動資産（主に現預金）の減少 411 百万円であった。負債合計は 815 百万円（同 65 百万円増）となったが、主に流動負債の増加 65 百万円による。純資産は、主に四半期純利益の計上により 121 百万円増加して 2,760 百万円となった。

貸借対照表

(単位：百万円)

	15/2 期末	16/2 期 第 2 四半期末	増減額
流動資産	2,142	1,731	-411
固定資産	1,245	1,843	598
資産合計	3,388	3,575	187
流動負債	749	815	66
固定負債	-	-	-
負債合計	749	815	66
純資産合計	2,638	2,760	122

また、営業活動によるキャッシュフローは 238 百万円の収入、投資活動によるキャッシュフローは 701 百万円の支出（主に Sprinklr, Inc. への出資 479 百万円、パブリカの設定に伴う出資 30 百万円など）、財務活動によるキャッシュフローは 49 百万円の支出となり、2016 年 2 月期第 2 四半期末の現金及び現金同等物残高は 855 百万円となった。

キャッシュフロー

(単位：百万円)

	15/2 期 第 2 四半期	16/2 期 第 2 四半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	259	238
投資活動によるキャッシュ・フロー	-36	-701
財務活動によるキャッシュ・フロー	-20	-49
現金および現金同等物の増減	202	-512
現金および現金同等物の期末残高	1,662	855

2016 年 2 月通期は 2 ケタ増収増益の見通し

(2) 2016 年 2 月期 (通期予想)

進行中の 2016 年 2 月期は売上高 4,000 百万円 (前年比 26.0% 増)、営業利益 820 百万円 (同 31.2% 増)、経常利益 820 百万円 (同 29.2% 増)、当期純利益 490 百万円 (同 31.6% 増) が予想されており、期初の予想と変わっていない。

既述のように同社のビジネスモデルはストック型であること、主力となる PaaS はさらに発展が期待できること、年間のアカウントの解約率は 2 ~ 3% 程度にとどまっていること、さらに製品に対する引き合い自体は強含みであることなどから判断して、この目標が達成される可能性は高そうだ。

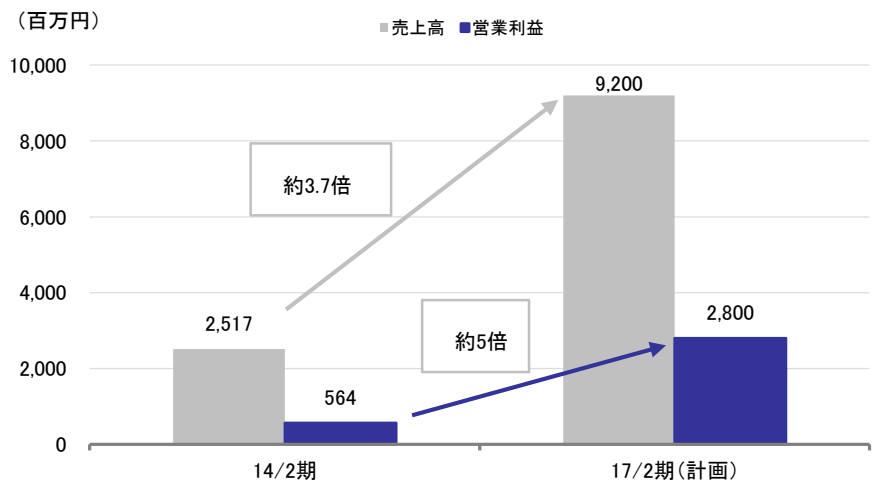
また既述のように前期から今上半期にかけて大量採用した人員が既に戦力化しつつあり、この事実も今後のプラス要因である。また前期末従業員数 260 名に対して今期も前期並み水準の採用を計画している。上記の予想はこれらの人件費増を見込んだうえでの数値である。言い換えれば経費についてはかなり余裕を持った予算であると言え、目標利益達成の可能性はこの点からも高そうだ。

■新中期経営計画と今後の事業戦略

新たな 3 カ年中期経営計画で高い目標にチャレンジ

同社は昨年度を初年度とする新しい中期経営計画 2017【次世代 IT ベンチャーへと革新する 3 カ年】を発表している。数値目標は、下図のように来年度の 2017 年 2 月期に売上高 9,200 百万円 (2014 年 2 月期実績比約 3.7 倍)、営業利益 2,800 百万円 (同約 5 倍) を計画している。今期 (2016 年 2 月期) の予想に比べてかなり高い目標ではあるが、クラウド型の事業モデルであることから、まったく不可能とは言い切れない。この目標を達成するために、同社では既存事業の拡大に加えて「積極的な M&A や提携による事業拡大」を重要な戦略の 1 つに掲げており、以下のような施策を実行している。

中期経営計画の目標数値と実績



2015 年 11 月 2 日（月）

（M&A、子会社設立や業務提携による事業拡大）

同社では、M&A や事業提携も重要な事業戦略と位置付け常に候補企業を探しているが、この上半期には以下のような事業提携や出資、子会社設立などを行った。

○パイプドビッツ総合研究所の設立

地方政府の政策評価、ICT の利用・活用による地域活性化や課題解決に関する調査研究及び政策企画人材を育成することを目的としてパイプドビッツ総合研究所を 2015 年 3 月に設立した。

パイプドビッツ総研を設立した真の目的は、地方政府関連の政策調査などを行うことで同社の事業を公共分野へ広めるためであり、将来の事業領域拡大のための先行投資と言える。

○カレンの第三者割当増資引き受け

セールスプロモーション、Web サイト構築、Mobile & O2O を主力業務とし、日産自動車<7201>、サンスター（株）、博報堂<2433>、ユニバーサル・ミュージック（同）等の大手顧客を抱えている（株）カレンの第三者割当増資（30 百万円、議決権 39.02%）を引き受けた。カレン社は元々同社の「SPIRAL®」のユーザーであったが、財務的な安定が必要であったことから増資を引き受け、両社の関係を強化することで今後も「SPIRAL®」の更なる拡大を目指していく方針だ。

○ Sprinklr, Inc. への出資

同じく事業拡大の一環として、2015 年 2 月に米国 Sprinklr, Inc. の日本法人である Sprinklr Japan へ出資した。（500 百万円、持分 17.5%）Sprinklr Japan は、企業が SNS を利用して事業展開を図る際に、その SNS 上のシステムを構築・提供することを主たる事業としている。日本ではまだ企業が SNS を自社の事業拡大のために利用することは少ないが、米国では既に多くの企業が SNS を広告やマーケティングに利用しており、Sprinklr Japan は企業による SNS 利用拡大の一翼を担っている。

同社が Sprinklr Japan へ出資した狙いは主に 2 つある。まず Sprinklr Japan のサービスを同社顧客に紹介することで、同社の顧客層を拡大することができる。2 つ目の効果は、同社製品（「SPIRAL®」等）と SNS を利用した Sprinklr Japan のシステムを連携させることで、より高度なサービスを提供することが可能になる。この Sprinklr Japan への出資はすぐに売上高に貢献するものではないが、日本でも企業の SNS 活用が進めばいずれ同社の収益に寄与してくるものと思われる。

加えて 2015 年 3 月には Sprinklr Japan 本体への出資（400 万ドル、約 478 百万円）を行った。この出資の目的は Sprinklr Japan との関係性をさらに強化すること、及び純投資目的（キャピタルゲイン）であり、出資は投資有価証券として計上されている。

○（株）MAKE HOUSE の設立

全国約 500 店の工務店を通して「SE 構法」を展開する（株）エヌ・シー・エヌ（以下、NCN）とペーパレススタジオジャパン（株）（同社の子会社、PLS）により合弁会社 MAKE HOUSE を設立した。（結果、MAKE HOUSE は同社の孫会社になる）

「SE 構法」とは、従来、鉄骨造や RC 造において主流であったラーメン構法（柱や梁そのものを互いに剛接合し、強固な構造躯体をつくり上げる構法）を、日本の木造住宅に取り入れたもので、NCN はこの SE 構法におけるパイオニアであり多くの構造テンプレートを有している。これら木造住宅に関する大量のデータを MAKE HOUSE が BIM（Building Information Modeling）化することで、BIM と SE 構法の普及促進を図っていく計画だ。

○ソフトブレン社との連携

SFA（営業支援ソフト）に強みを持つソフトブレン〈4779〉と業務提携した。同社が持つ「SPIRAL®」とソフトブレンが持つ e セールスマネージャーが連携することで、両社それぞれが対応できる案件が増える。これによって結果として「SPIRAL®」の利用者が増加することになる。

○パブリカの設立

オープンデータはマイナンバーと並び国や地方自治体の電子行政の重要政策になっており、オープンデータの利活用により、行政の効率化と透明性の強化、さらには新たなビジネスの創出など日本経済の発展に寄与することが期待され、国や自治体での推進が加速されつつあるが、未だ具体的なビジネスモデルの確立には至っていないのが現状である。

特に自治体が住民向けに情報発信する広報オープンデータについては、一般社団法人オープン・コーポレイツ・ジャパン（所在地：東京都中央区、代表者 中島洋（なかじまひろし）氏、以下「OCJ」）がかねてより着目し、東京都 23 区（特別区）及び大阪市 24 区（行政区）などの広報担当の協力を得ながら、自治体広報紙オープンデータの利活用に関する実証実験を展開してきたが、この活動を通して、一般的にもインターネットを通じた広報紙の配信に大きな社会的な意義と事業性があると認められつつある。一方で同社も、かねてよりインターネットによるオープンデータの利活用の取り組みを通じた社会の課題解決を重要な経営戦略の 1 つと捉えて事業活動を行ってきた。その結果、この自治体広報オープンデータの事業化を実現していくに当たり、OCJ のこれまでの研究ノウハウと当社の IT 技術や課題解決力を融合させ、持続的で有益性の高いサービスを自主的に展開、発展させていくことを目的に新会社であるパブリカを設立した。（同社出資額 30 百万円、議決権 90.9%）

パブリカでは、OCJ において 50 以上の自治体での利用実績がある広報紙オープンデータを活用したアプリケーション「マイ広報紙」を正式に事業化するとともに、他社が開発したオープンデータサービスに対して事業化のためのノウハウ支援を行っていく。なお、設立新会社の役員には、オープンデータの有識者として OCJ 常任理事を務め、「マイ広報紙」の事業企画・開発に従事している 2 名が就任し、経営へ参画することとなった。同社とパブリカの有する経営資源の有効活用により、オープンデータを活用した IT サービスの開発と普及を通じて、行政の BPR（Business Process Re-engineering）やコスト削減を実現し、官民協業による行政イノベーションと新たなビジネス創造に寄与していく計画だ。

以上のように同社は、この半期で多くの子会社設立や業務提携を発表した。これらの業務提携や子会社等はすぐに業績に寄与するものではないが、いずれの内容も同社の主力製品である「SPIRAL®」に関連するものである。言い換えれば、これらの提携等を通じて「SPIRAL®」がより多くの分野で利用・活用され製品の認知度・知名度を上げることになる。その結果として、中長期的に同社の業績への寄与が期待される。

2015 年 11 月 2 日（月）

SPIRAL® の強みが活かされるマイナンバー制対応

（「マイナンバー制」導入の影響）

今後の同社の業績を展望するうえで重要かつ注目すべき環境変化が、「マイナンバー制度」の導入だ。現在は自治体を中心に 2015 年 10 月から国民への個人番号の通知が開始され、2016 年 1 月からは個人番号の利用が開始、2017 年 1 月の国機関での情報連携の開始、2017 年 7 月の自治体を含めた情報連携の開始に向けて、システム改修、業務運用の見直しなどが実施されている。

ここで注目すべきは、この「マイナンバー制度」では、国・自治体・各種行政機関等だけでなく、一般企業においても従業員の個人情報とマイナンバーを紐付けて管理・維持することが義務付けられている点だ。今までの個人情報保護法では、企業は顧客情報だけを管理すればよかったが、マイナンバー制では全従業員のナンバーと各種情報（給与、税金、年金、健康保険等）を合わせて管理する必要が出てくる。したがって、多くの企業がこのナンバー制導入に伴い、現在の人事管理・給与などのシステムの入替えに加え、これらのデータの管理体制も構築する必要に迫られる可能性が高い。

このような各種情報をマイナンバーと合わせて一元管理する仕組みは、正に同社の主力製品である「SPIRAL®」が得意とする分野（データベースマネジメント）であり、課題の整理、社内体制整備、管理環境の構築までトータルサポートできることが同社の強みとなっている。

今後マイナンバー制導入が進むに連れて同社製品への引き合いが増加する可能性は高い。同社でも全国各地で多くの主催・共催セミナーを実施してきたが、9 月までに既に 500 社超の企業がこれらのセミナーに参加している。このうち、8 月までに上場企業を含む 150 社以上から商談の引き合いがきており、今後も精力的に情報発信と見込み案件の発掘に注力していく方針だ。

もう 1 つ目に見えないマイナンバー制のプラス効果は、SI 案件の受注だ。このマイナンバー制による恩恵は同社だけでなく大手の SIer にとっても同様であるが、現在では大手 SIer の多くがマイナンバー関連で超多忙を極めており、通常であれば受注するはずの SI 案件を受注できず、これらの案件が同社のような PaaS ベンダーに回ってきているとのことであり、同社にとっては大きなプラスである。

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ