２００８年２月期（第８期）　決算説明会資料

株式会社パイプドビッツ

2008年4月11日

株式会社　パイプドビッツ
TEL 03-5771-6931　FAX 03-5771-6930
当社ホームページ　http://www.pi-pe.co.jp/

※ ISO/IEC 20000-1:2005／JIS Q 20000-1:2007（ITMS 51309）認証の登録範囲は、当社ASP事業における保守、サポート業務です。

■目次

１．会社概要

２．事業概要

３．業績の概況

４．市場環境

５．今後の見通し

６．株主還元策

１．会社概要

■会社概要

商　　号	株式会社パイプドビッツ（証券コード3831）
本　　社	東京都港区元赤坂一丁目1番7号
大 阪 支 店	大阪府大阪市中央区平野町三丁目2番13号
設立年月日	2000年4月3日
資 本 金	186,791千円（第8期期末現在）
決 算 期	2月
従 業 員	84名（第8期期末現在）
平均年齢	27.6歳（第8期期末現在）
発行済株式数	16,364株（第8期期末現在）
認　　定	**プライバシーマーク　10820057(04)** **ISO/IEC 27001：2005/JIS Q 27001：2006(IS90515)** **ISO/IEC 20000-1：2005/JIS Q 20000-1:2007（ITMS513019）** **ISO 9001：2000（FS501308）**

■沿革

2000年	４月	当社設立
2001年	２月	「スパイラル・メッセージングプレース」の提供開始
	７月	財団法人日本情報処理開発協会よりプライバシーマークの認証を取得
	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
2005年	３月	英国規格協会よりBS7799:PART2:2002の認証を取得 財団法人日本情報処理開発協会よりISMS認証基準(Ver.2.0)の認証を取得
	９月	大阪支店開設
	12月	英国規格協会よりISO9001:2000、BS15000-1:2002の認証を取得
2006年	12月	東京証券取引所マザーズ上場
2007年	１月	英国規格協会よりISO/IEC 27001：2005 / JIS Q 27001：2006、ISO/IEC 20000-1：2005の認証を取得

※ ISO/IEC 20000-1：2005／JIS Q 20000-1:2007（ITMS 51309）認証の登録範囲は、 当社ASP事業における保守、サポート業務です。

■社名の由来

PIPED
(繋がれた)

＋

BITS
(情報素子)

⇓

パイプドビッツ(PIPEDBITS)

■経営理念

明日の豊かな
情報生活に貢献する

■事業構成

当社の事業構成は、100%アプリケーションサービス事業となっております。

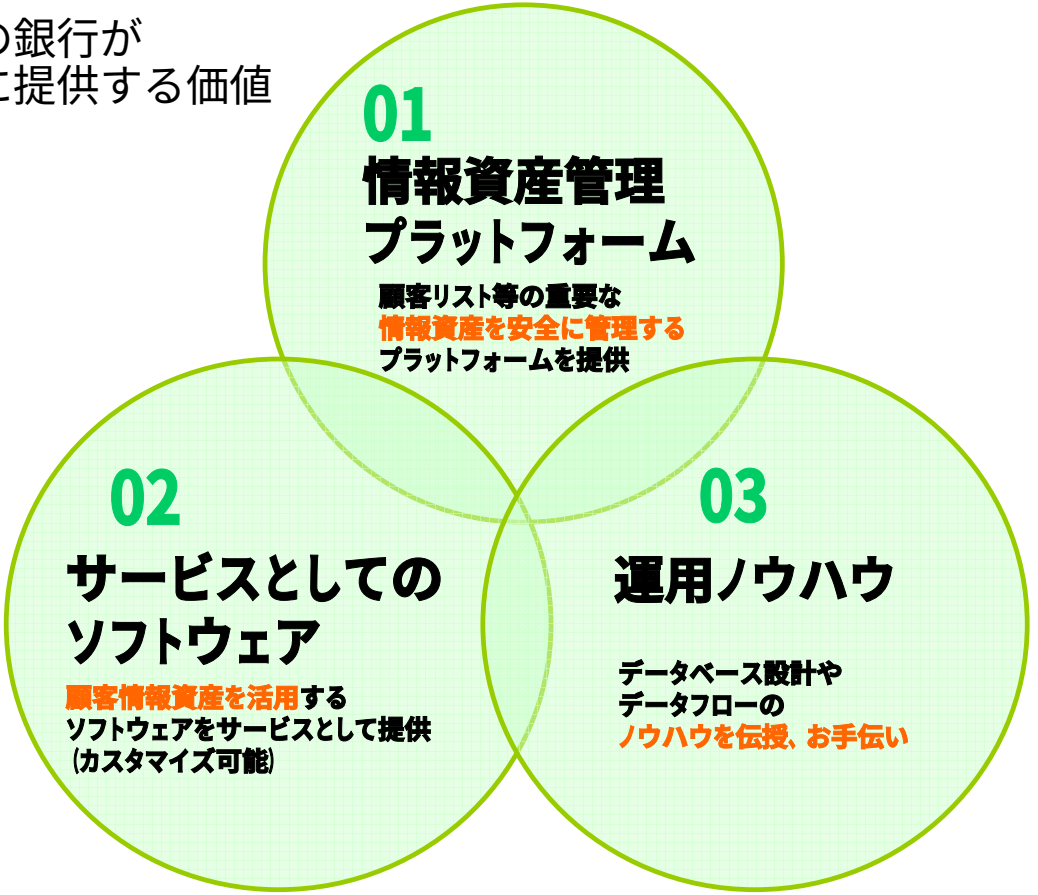
2．事業概要

■事業コンセプト

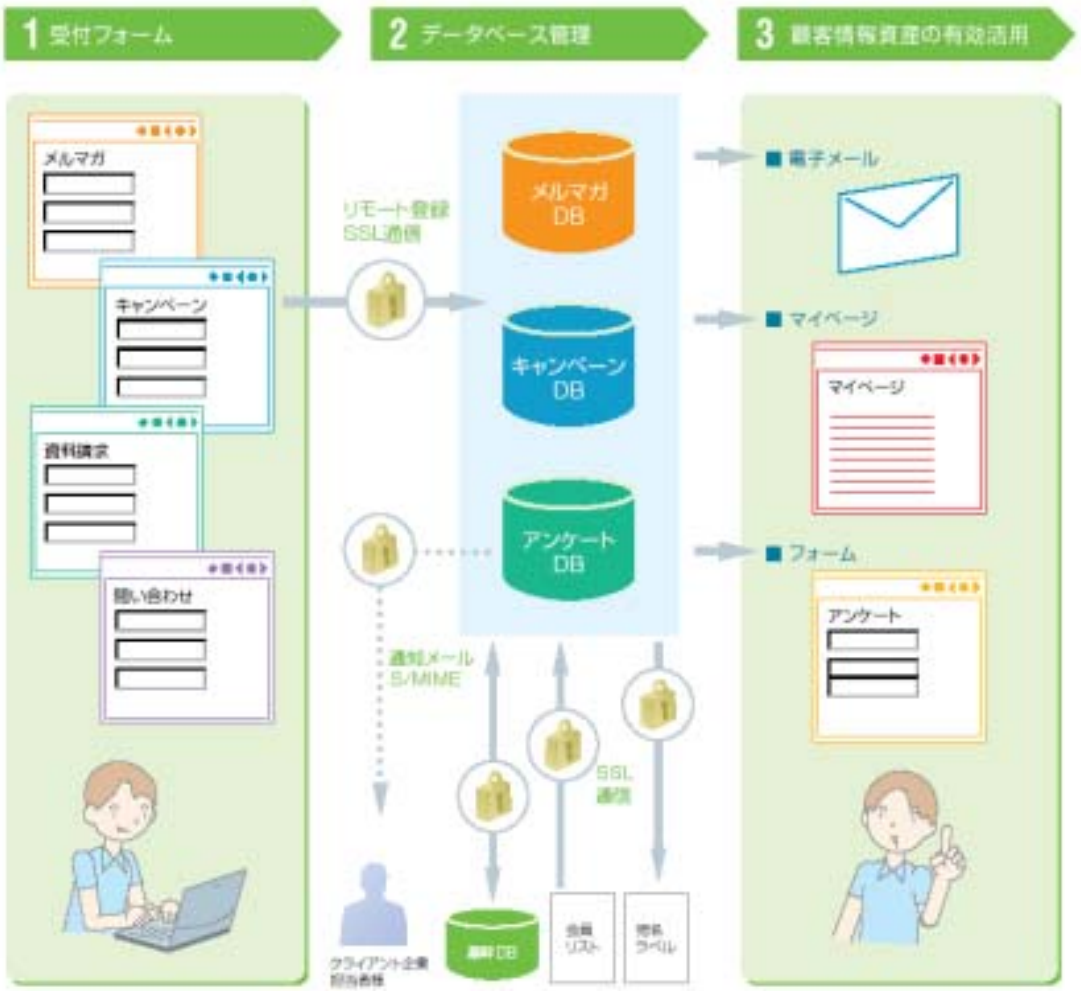
「データベースの銀行」

「データベースの銀行」とは、当社の事業が目指すべき姿です。

データベースの銀行が
クライアントに提供する価値



■サービス（スパイラル・メッセージングプレース®）の概要



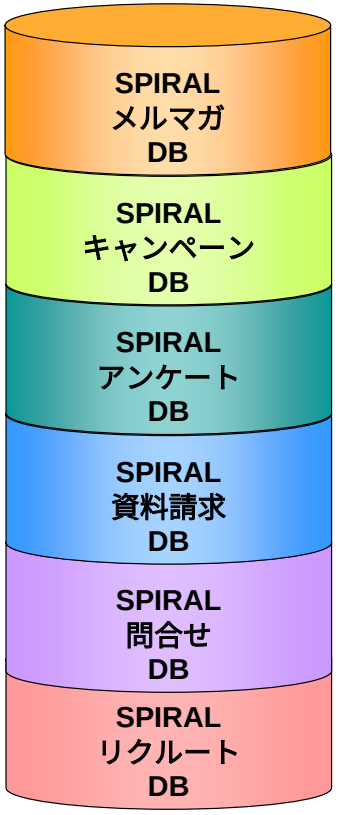
利用事例をご覧ください。

■売上

多用途で運用

SPIRALなら

様々な用途でご利用いただけます。



ASP売上

お預かりするデータベースのレコード件数が上がるほど、
月次売上が上がります。

項目	内容	売上金額(円)
初期売上	アカウント発行	100,000
月次売上	レコード件数　5,000件まで	25,000
	レコード件数　10,000件まで	50,000
	レコード件数　15,000件まで	75,000

※上記の売上が主となりますが、他にオプション・カスタマイズ売上などもございます。
※レコード件数によりボリュームディスカントしております。

■収益構造①～ビジネスモデル～

サービス利用企業の増加とともに月額による売上が増加する積上げ式のビジネスモデルです。

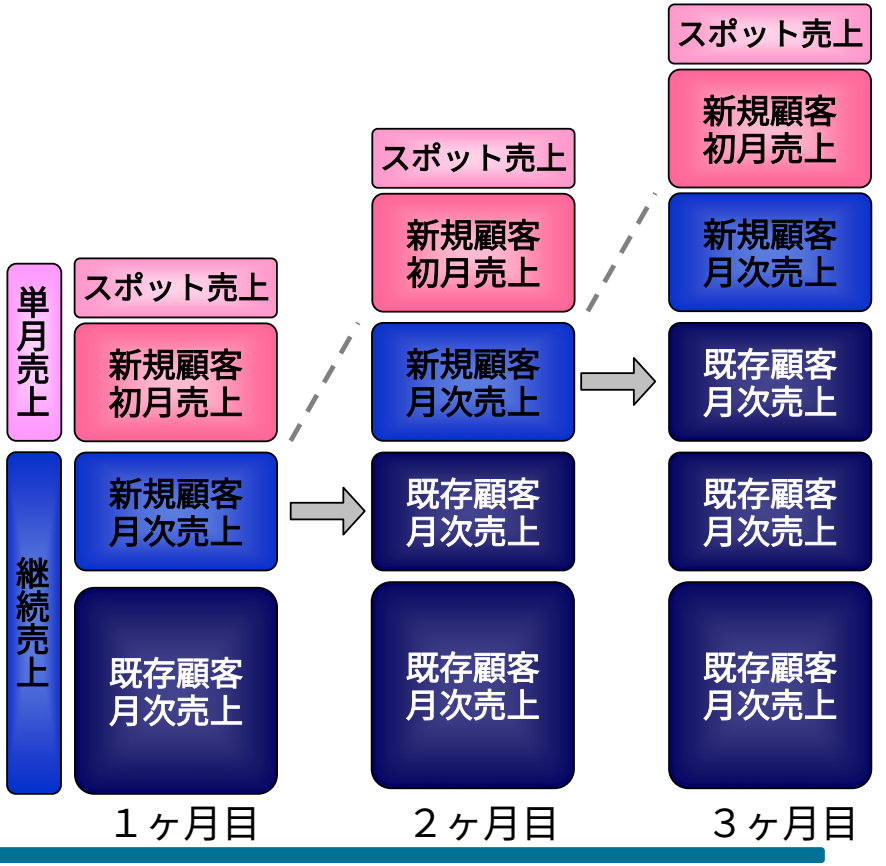
【単月売上】

1．スポット売上
　1）代行売上
　　追加設定や配信代行時に課金
　2）カスタマイズ売上
　　カスタマイズプログラム提供時に課金

2．新規顧客初月売上
　1）初期売上
　　新規アカウント開設時に課金

【継続売上】

1．新規顧客月次売上・既存顧客月次売上
　1）月次基本利用料
　　レコード件数に応じて課金
　2）月次オプション利用料
　　オプション機能の利用有無により課金



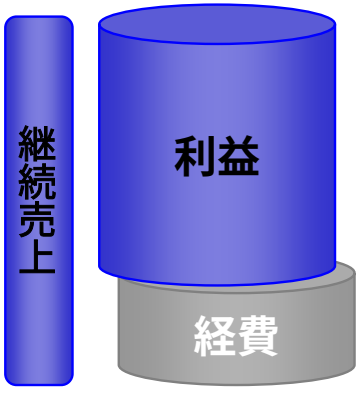
■収益構造②～原価構造～

継続売上の利益率が高いモデルです。

【単月売上】

1．スポット売上
　1）代行売上
　　追加設定や配信代行業務に係る労務費がかかります。（売上と連動）
　2）カスタマイズ売上
　　カスタマイズプログラム作成に係る労務費がかかります。（売上と連動）

2．新規顧客初月売上
　1）初期売上
　　開設・導入に係る労務費がかかります。（売上と連動）

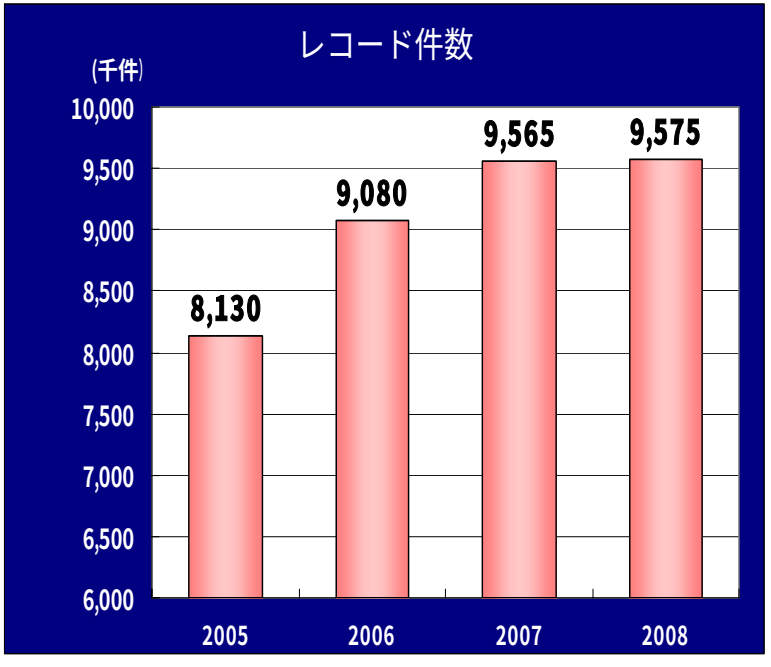


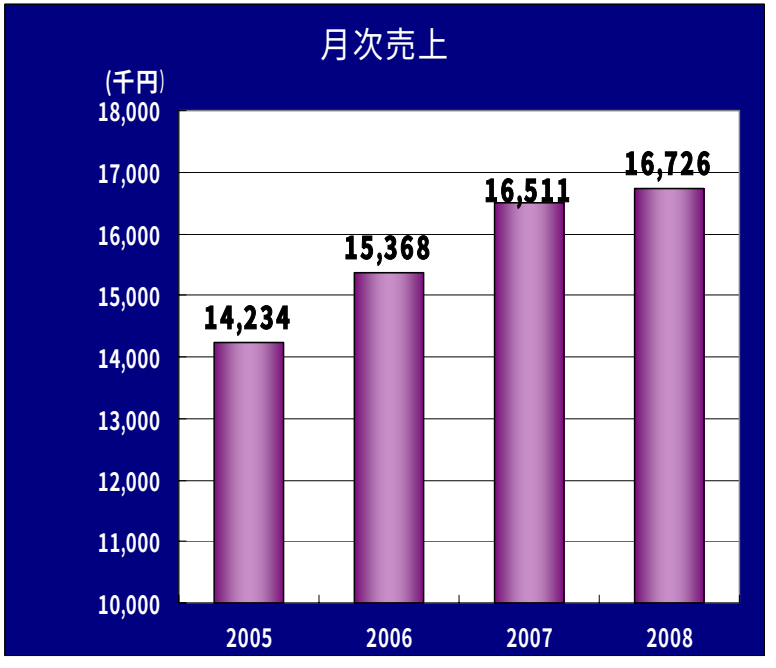
【継続売上】

1．新規顧客月次売上・既存顧客月次売上
　1）月次基本利用料
　　（1）システム維持管理費（ユーザー数に対して緩やかに連動）
　　（2）サポートデスク労務費（ユーザー数に対して緩やかに連動）
　　（3）研究開発費用（ユーザー数に対して非連動）

　2）月次オプション利用料
　　（1）オプション設置に係る労務費（ユーザー数に対して非連動）
　　（2）研究開発費用（ユーザー数に対して非連動）

■継続ユーザーのレコード件数と月額売上の推移





３年間で約1,445千件（17%）増加

３年間で約2,492千円（17%）増加

(単位:千件)

2005年2月	2006年2月	2007年2月	2008年2月
8,130	9,080	9,565	9,575

(単位:千円)

2005年2月	2006年2月	2007年2月	2008年2月
14,234	15,368	16,511	16,726

※このグラフは、2008年2月末時点で3年以上使用している228アカウントを対象としております。

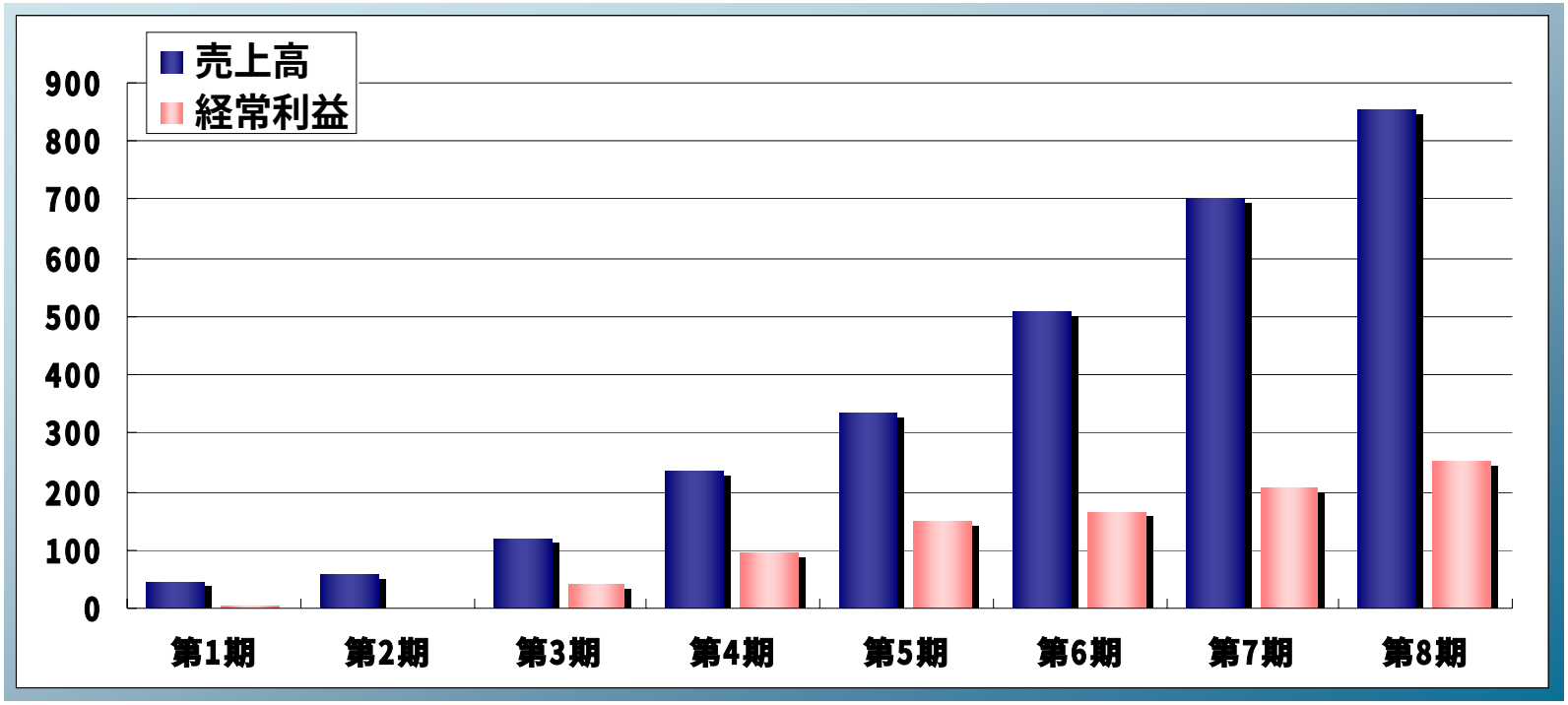
※日割対象案件の場合、月中の最大レコード数をその月のレコード数として計算しております。

３．業績の概況

■業績推移

売上高･経常利益の推移

(単位:百万円)



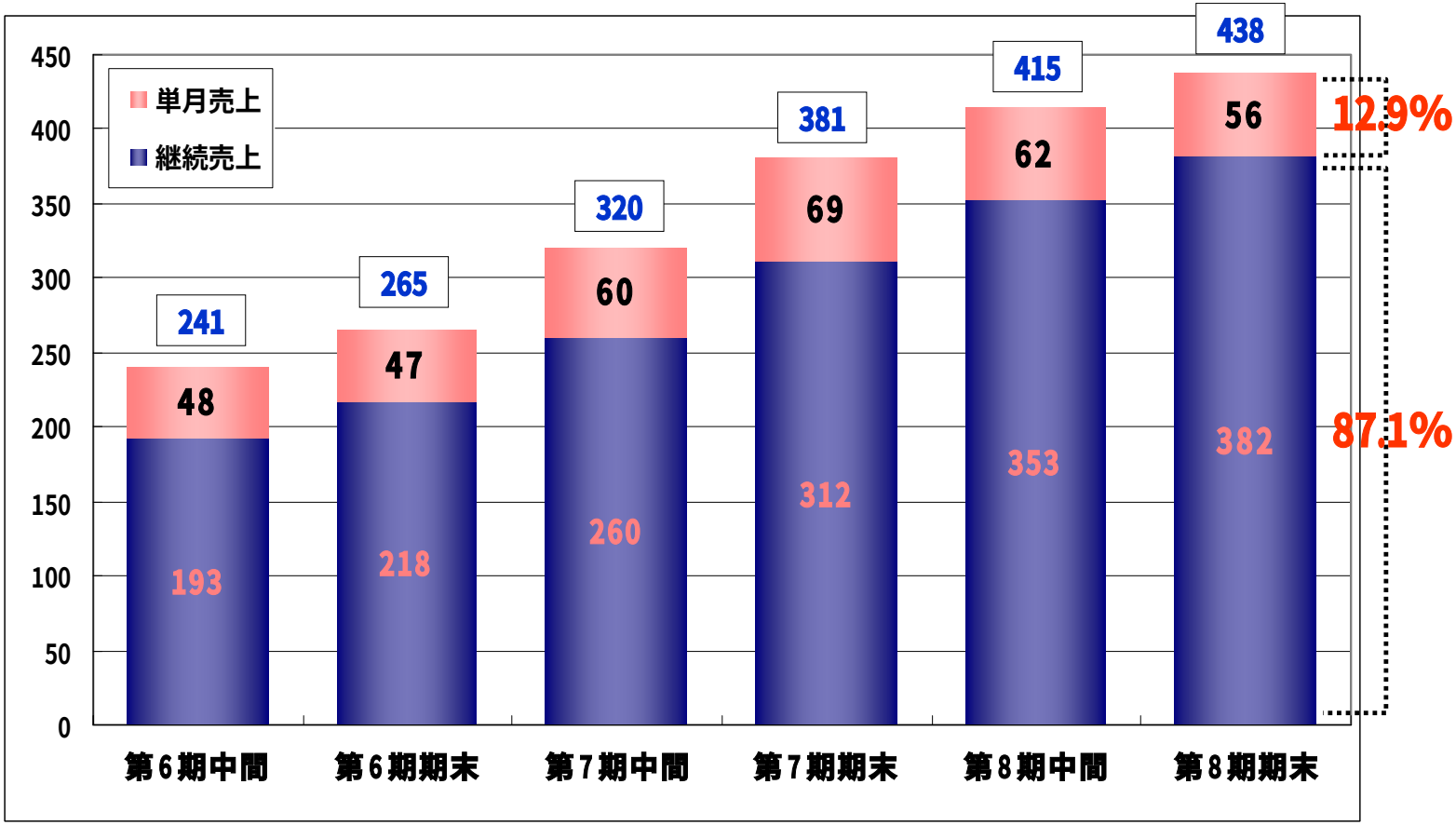
	第1期	第2期	第3期	第4期	第5期	第6期	第7期	第8期
売上高	44	56	120	237	336	507	702	854
経常利益	3	0	41	94	150	164	208	252

※設立初年度の第1期は、決算期間が平成12年4月3日から平成13年3月31日までとなっております。
また、決算期の変更により第2期の決算期間は平成13年4月1日から平成14年2月28日までの11ヶ月間となっております。

■売上種別推移

売上種別実績推移（半期ベース）

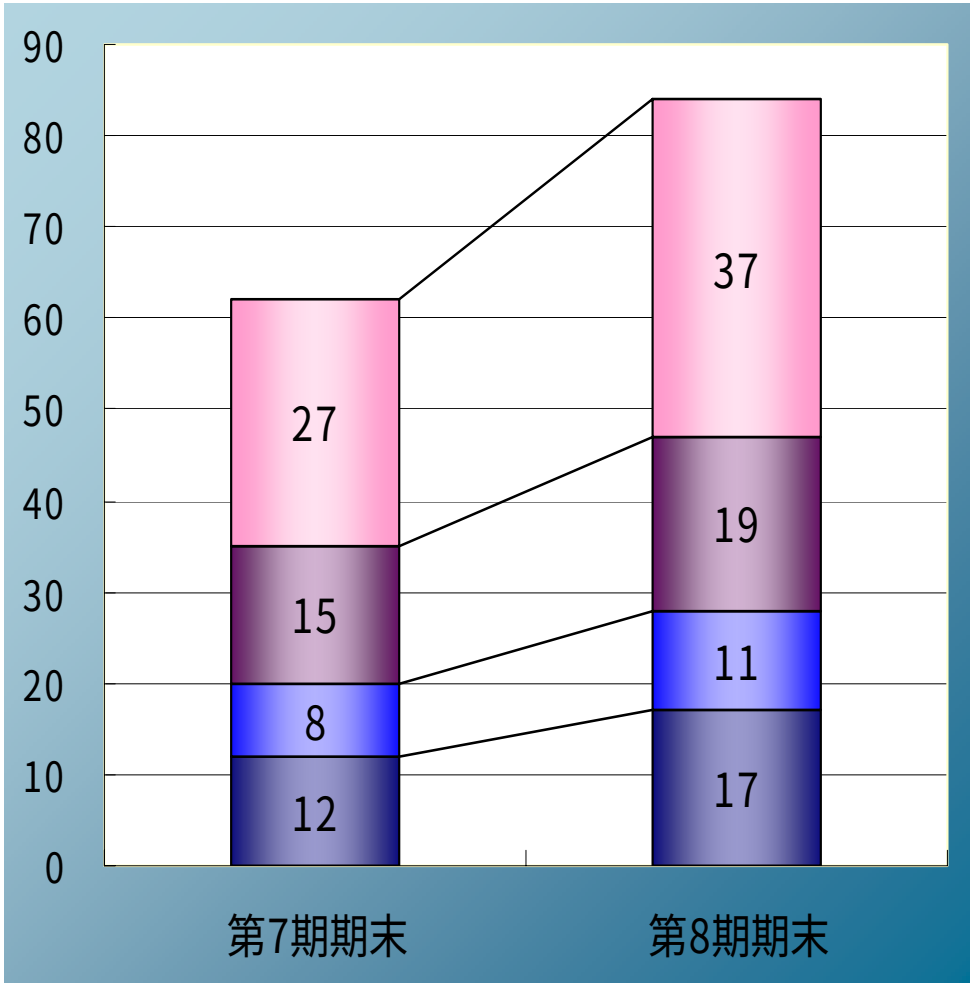
（単位：百万円）



※単月の売上：初期売上＋スポット売上

※図表中の数値については、会計監査人の監査を受けておりません。

■期末人員配置概要



(単位:人)

	第7期	第8期	増減
営業系	27	37	10
支援系	15	19	4
技術系	8	11	3
管理系	12	17	5
合計	62	84	22

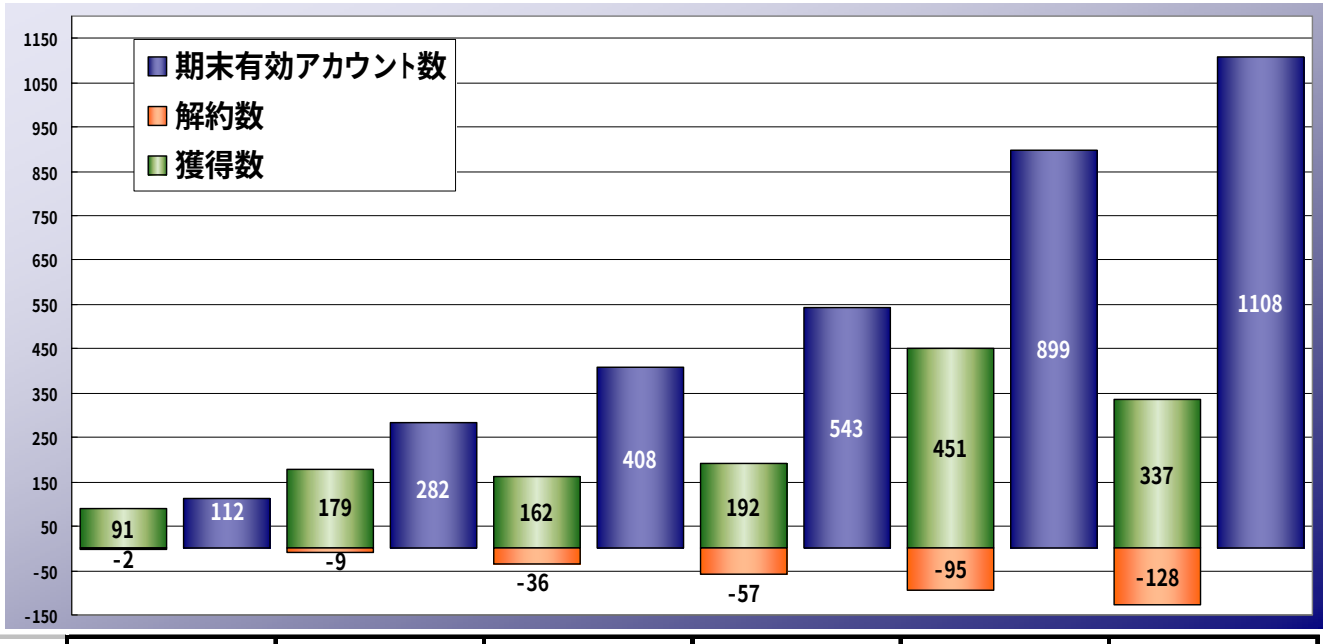
Point1:昨年4月に新卒社員22名を採用しました。

Point2:採用及び新人教育強化の為に管理系人員が増加しました。

Point3:本年4月に32名の新卒新入社員を採用しております。
※図表には反映されておりません。

■有効アカウント数と解約数の推移（第３期～第８期）

（単位：件）

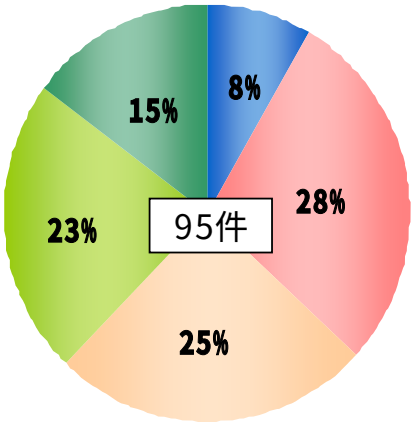


	第３期	第４期	第５期	第６期	第７期	第８期
解約数	2	9	36	57	95	128
獲得数	91	179	162	192	451	337
期末有効アカ ウント数	112	282	408	543	899	1,108
解約率※	8.7%	8.0%	12.8%	14.0%	17.5%	14.2%

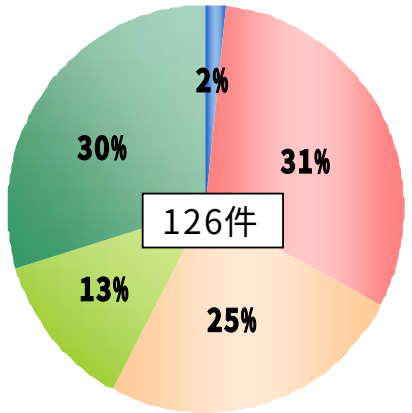
※解約率＝解約数÷前期末有効アカウント数

■解約状況

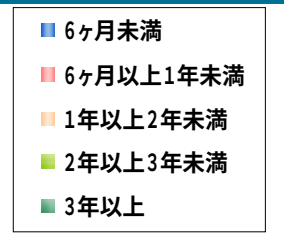
1.利用年数



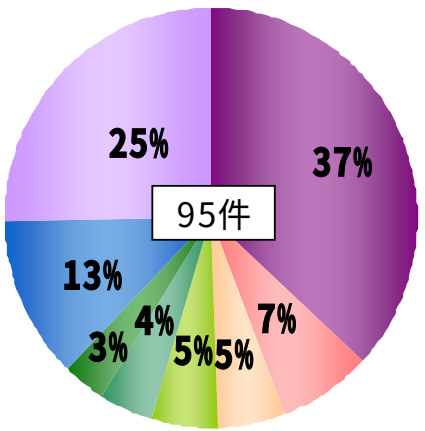
第7期



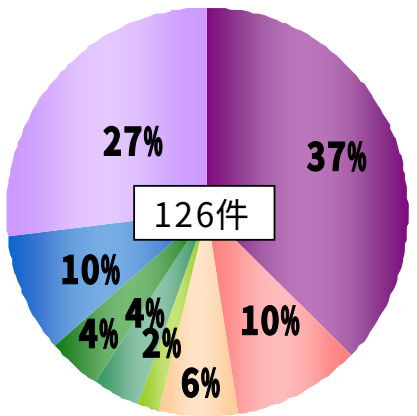
第8期



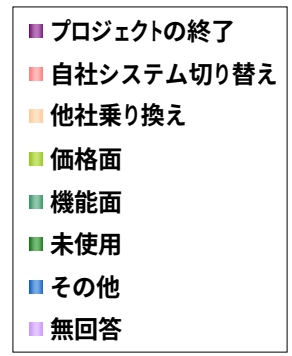
2.解約理由



第7期



第8期



■第8期（２００８年2月期）の損益計算書の状況

（単位：百万円）

	第７期 (2006.3 ～2007.2)	第８期 (2007.3 ～2008.2)	前年同期比 (%)	第８期見通し	見通し比 (%)
売上高	702	854	121.7	900	94.9
売上総利益	574	720	125.4		
(利益率(%))	(81.8%)	(84.3%)			
販売費・一般管理費	349	469	134.4		
うち、研究開発費	20	21	105.1	39	53.8
営業利益	225	251	111.5	250	100.4
(利益率(%))	(32.1%)	(29.4%)			
経常利益	208	252	121.2	250	100.8
(利益率(%))	(29.6%)	(29.5%)			
税引前当期純利益	211	252	119.5		
当期純利益	124	147	117.8	149	98.7

・第8期　Point1
　増員した営業人員の戦力化の遅れにより有効アカウント数の伸びが鈍化し、売上が未達となった。

・第8期　Point2
　営業体制の拡充を目指す増員により、販管費が増加した。

・第8期　Point3
　技術職社員の採用が難航し、充分な研究開発投資が出来なかった。

■第8期（２００８年2月期）主要経費実績

（単位：百万円）

	第7期 (2006.3 ～2007.2)	第8期 (2007.3 ～2008.2)	前年 同期比 (%)
人件費	321	398	124.0
維持管理費	11	16	145.5
採用費	28	26	92.9
研究開発費	20	21	105.1
期末従業員数	62名	84名	135.5

・第8期　Point1：人件費
新入社員22名の採用等により増加。

・第8期　Point2：維持管理費
ユーザー数の増加に伴うシステムの増設による増加。

・第８期　Point3：採用費
採用活動の効率化、経費の期ずれ等により減少。

・第８期　Point4：研究開発費
技術職社員の採用が難航し、研究開発投資が遅れたため、前年並。

■第8期（2008年2月期）の貸借対照表の状況

（単位：百万円）

決算期		第7期期末 (2007.2)			第8期期末 (2008.2)			前年同期比 (%)
		金額	構成比 (%)	合計	金額	構成比 (%)	合計	
資産の部	流動資産	675	92.3	732	812	92.1	881	120.3
	固定資産	56	7.7		69	7.9		122.6
負債の部		137	18.8	732	135	15.4	881	98.3
純資産の部		594	81.2		746	84.6		125.6

・第8期　Point1：流動資産
　売上高の増加により、売掛金及び現金預金が増加。

・第8期　Point2：固定資産
　オフィス拡張に伴う改装工事により、有形固定資産が増加。

・第8期　Point3：純資産の部
　当期純利益の計上により利益剰余金が増加。

■第8期（２００８年2月期）のキャッシュフローの状況

（単位：百万円）

	第7期 (2006.3～2007.2)	第8期 (2007.3～2008.2)	前年同期比 (%)
営業活動によるキャッシュフロー	141	151	106.6
投資活動によるキャッシュ・フロー	61	△23	△37.8
財務活動によるキャッシュ・フロー	186	―	0.0
現金及び現金同等物の増加額	389	127	32.8
現金及び現金同等物の期末残高	548	676	123.3

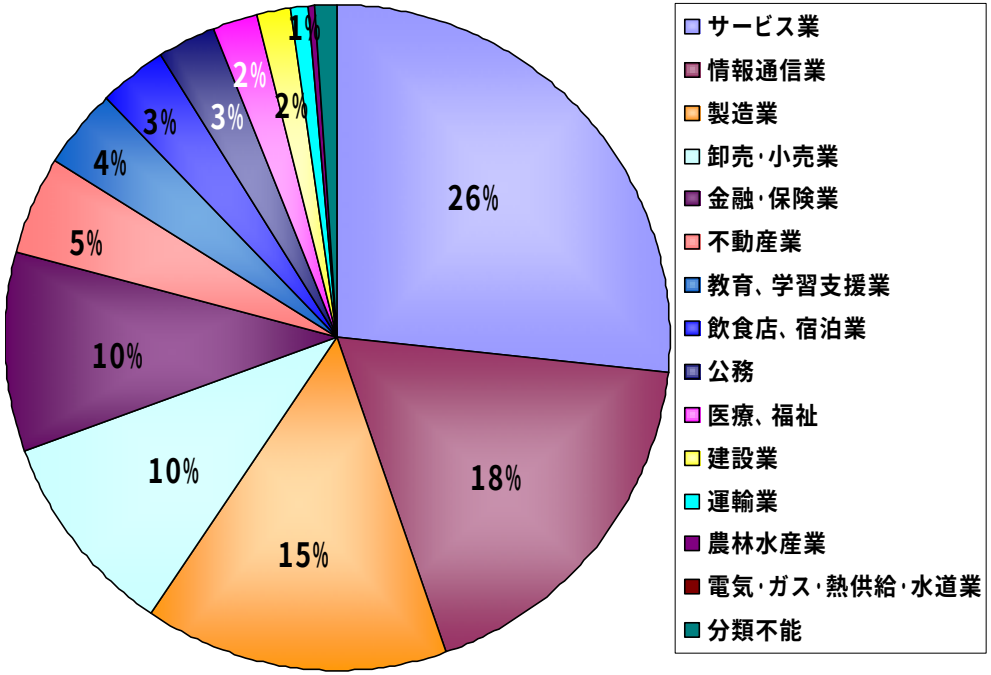
・第8期　Point1：投資活動によるキャッシュフロー
　オフィス改装による有形固定資産の取得により、マイナスとなった。

４．市場環境

■市場規模

国内企業法人	約１５３万社
Webサイトを活用している	約８６％
データベースを必要とする	約２１％
サービス型を指向する	約４５％
国内対象企業	約１３万社

■業種別導入件数

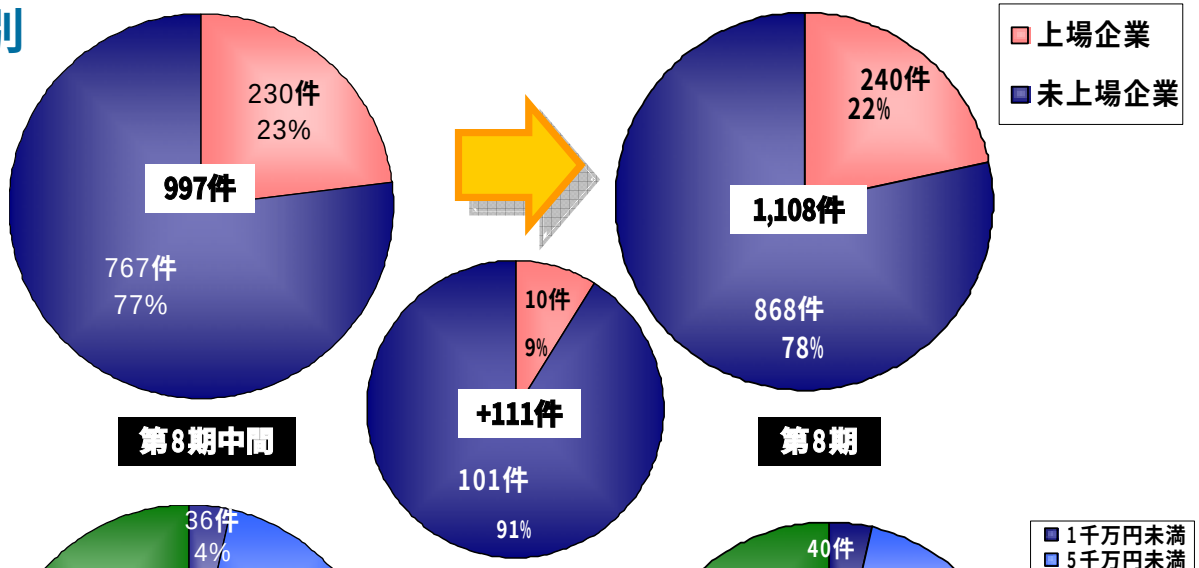


業種	件数(件)	割合(%)	中間期からの増減数(件)
サービス業	297	26.8	46
情報通信業	198	17.9	13
製造業	163	14.7	10
卸売･小売業	112	10.1	5
金融･保険業	107	9.7	16
不動産業	53	4.8	3
教育、学習支援業	42	3.8	3
飲食店、宿泊業	36	3.2	1
公務	31	2.8	2
医療、福祉	25	2.3	3
建設業	19	1.7	2
運輸業	9	0.8	0
農林水産業	3	0.3	0
電気･ガス･熱供給･水道業	2	0.2	0
分類不能	11	0.9	7
合計	1,108	100.0	111

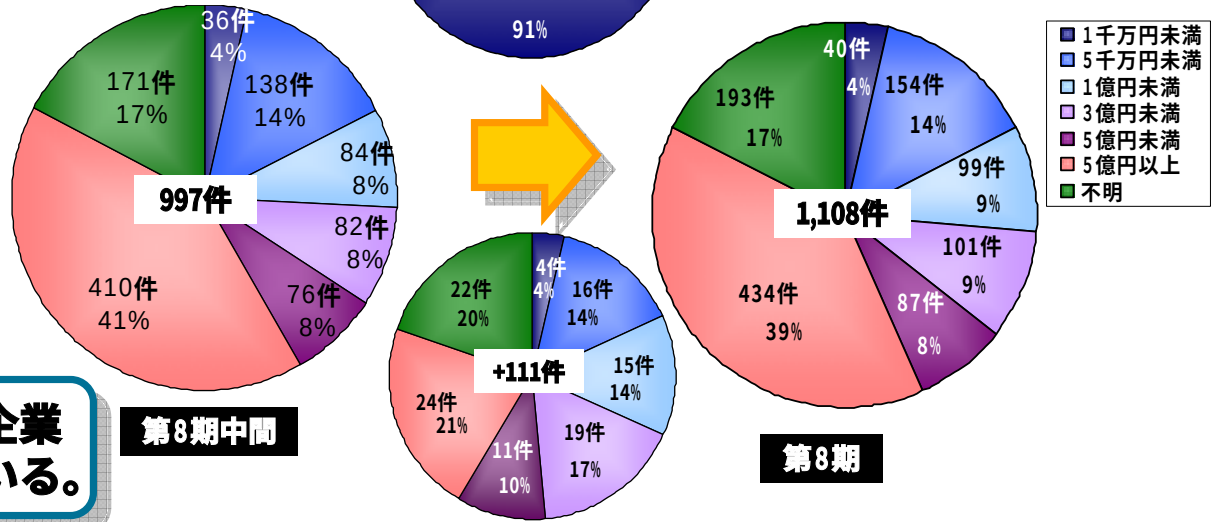
幅広い業種への導入が進んでいる。

■会社規模別導入件数

1．上場・未上場別



2．資本金別



中小企業、未上場企業への導入が進んでいる。

５．今後の見通し

■今期の見通し

(単位:百万円)

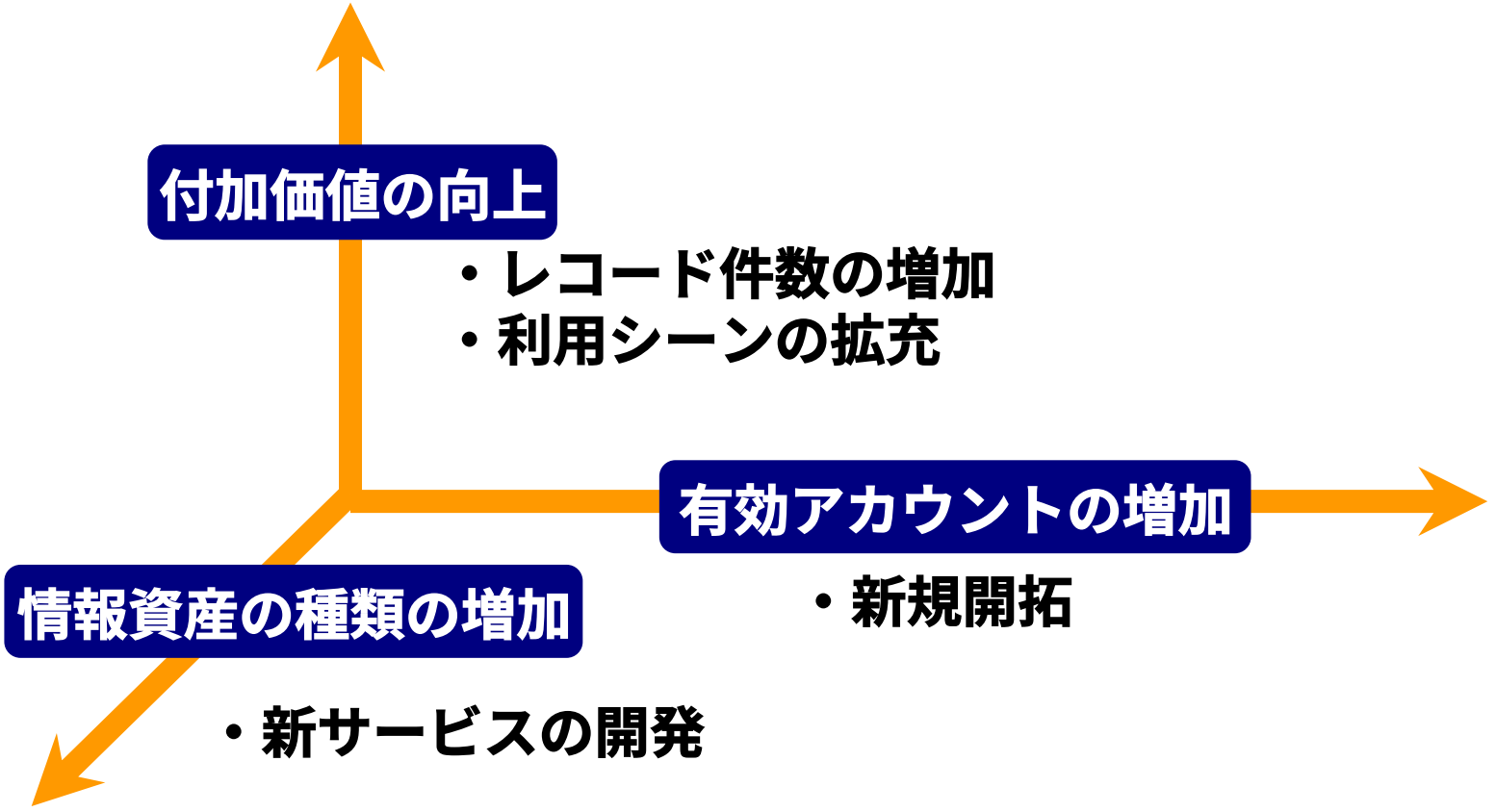
	第9期中間期 見通し	対前中間期 増減(%)	第9期通期 見通し	対前期 増減(%)
売上高	487	+71(17.5)	1,070	+216(25.3)
営業利益	80	△42(△34.4)	251	0(0.0)
経常利益	80	△43(△34.4)	252	0(0.0)
当期(中間)純利益	47	△24(△33.4)	147	0(0.0)

研究開発費		69	+48(228.6)
有効アカウント数		1,500件	+392(35.4)

【9期見通し】

1. 新入社員(4月1日に32名を採用)の立ち上げに取り組む。
2. 新規開拓の大幅増を目指す。
3. 既存顧客営業を強化し、顧客満足を高め、解約の予防を目指す。
4. 以上により、有効アカウント数の純増392件、期末残高1,500件を目指す。
5. 研究開発投資を進め、サービスのバージョンアップや新サービス開発の進捗を早める。

データベースの銀行の成長の軸



６．株主還元策

■当社の配当政策

当社は株主の皆様に対する利益還元を
最重要課題の一つとして位置づけております。

しかしながら、当社は将来の業容拡大に備えるために、内部留保の充実を優先する方針であります。

ご清聴ありがとうございました。

＜＜免責事項＞＞

- 本資料は、株式会社パイプドビッツ（以下、弊社。）の現状を理解していただく為に作成したものです。
- 本資料に記載された内容は、本資料の発表時点において一般に認識されている経済・社会等の情勢及び弊社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されております。本資料の内容は、今後の経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される　可能性があります。
- 本資料には、一部会計監査人の監査を受けていない数値が含まれております。