



平成28年2月29日

各位

上場会社名 パイプドHD株式会社
代表者名 代表取締役社長 佐谷宣昭
 (コード番号 3919)
問合せ先責任者 取締役 大屋重幸
 (TEL 03-6744-8039)

中期経営計画の業績目標の見直しに関するお知らせ

当社は、平成26年3月31日に公表しました当社グループの3か年計画「中期経営計画2017」(以下、「中計」という。)において、平成29年2月期の業績目標を掲げておりますが、3か年の計画のうち2年を経過したことから、これまでの準備期間の先行投資の進捗状況を踏まえ、収穫期である最終年度の業績目標の見直しを行いました。高い目標を掲げて積極的にチャレンジして参りましたが、当初の目標に届かない可能性が高いと判断し、下記の通り中計の業績目標を修正することを本日開催の取締役会で決定しましたので、お知らせ致します。

記

1. 修正内容

(平成29年2月期業績目標値)

	売上高	営業利益
修正前 業績目標 (平成26年3月31日公表)	92億円	28億円
修正後 業績目標 (注1)	55億円	14億円
増減率	△40%	△50%
平成26年2月期実績からの伸び率	修正前 約3.7倍 修正後 約2.2倍	修正前 約5.0倍 修正後 約2.5倍
平成28年2月期連結業績予想 (注2)	39.2億円	5.8億円
修正後の業績目標の平成28年2月期 連結業績予想からの伸び率	+40%	+141%

注1 中期経営計画の先行投資の進捗状況を踏まえて見直した業績目標値であります。平成29年2月期の連結業績予想については、グループ各社の予算及び足下の業績の進捗状況を精査の上、平成28年4月1日に開示予定の「平成28年2月期 決算短信(連結)」にて公表致します。

注2 別途本日付の適時開示「特別損失の計上及び連結業績予想の修正に関するお知らせ」をご覧ください。

2. 見直しの理由

当社グループは、中計の最終年度(平成29年2月期)の業績最大化を目指し、中計発表からこれまでの約二年間にわたり、将来の成長と拡大のための投資を積極的に実施して参りました。特に(1)人材の採用・育成、(2)新サービスの開発、(3)新会社の設立・出資に重点を置き、3年間で売上高3.7倍、営業利益5倍という高い目標を掲げて積極的にチャレンジして参りましたが、当初の目標に届かない可能性が高くなりましたので、目標を修正することと致しました。以下に修正理由と修正後の業績目標に対する見直しをご説明致します。

(1)人材の採用・育成については、将来の事業の成長に欠かせない重要な経営課題であり、人材の中でも特に現場で活躍する営業及びサポートの拡充を図るため、この二年間で新卒15名を含む約170名を採用し、今期(平成28年2月期)末人員数は約300名に拡大しました。

ただ、この二年間の国内企業の人材需要は当初の想定以上に旺盛であり、当社グループの採用環境も厳しく苦戦を強いられたため、中計で当初見込んでいた最終年度の目標従業員数約500名には大きく届かないことが確実で、現場で稼働する人員数も計画に対して大幅に減少したことが見直しの要因となりました。

しかしながら、採用した人材については、独自の研修プログラムによる戦力化が進展しており、現場配属後の新人は当初の目論見通りに成果を上げ始めていることから、情報資産プラットフォーム事業の今後の業績拡大への貢献が期待できます。

(2)新サービスの開発については、「美歴」「政治山」「I LOVE 下北沢」等の当社グループの既存サービスに関連する新サービスの提供、普及に取り組んで参りましたが、各業界の特殊事情に対するサービスの最適化に想定以上に時間を要し収益化が遅れたことが今回の見直しの要因となりました。

一方、「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」等の今期に開始した新サービスについては、今期の後半に需要が顕在化しており、今後の収益貢献が期待できます。

また、「美歴」については、電子カルテサービスの準備が進展し、収益化が期待できる状況に至っております。平成28年3月1日付で「株式会社美歴」を設立し、株式会社パイブドビッツから独立することで、スピーディに業界に適した経営体制のもと、早期の収益化を図ります。

平成28年3月1日付で株式会社パイブドビッツから分社化により独立する「株式会社フレンドイット」は、これまで株式会社パイブドビッツ内で展開してきたEC運営事業を切り出し、人手不足社会に応える運営代行やオムニチャネル化の高効率な支援サービスの展開で事業拡

大を図ります。

同じく平成 28 年 3 月 1 日付で分社化により独立する「株式会社ゴンドラ」は、これまで株式会社パイブドビッツ内で展開してきた広告事業、及びシステムインテグレーションとプリンターの代理販売を含む情報資産プラットフォーム事業の一部を切り出し、企業の集客から CRM までを統合的に支援する事業を展開して参ります。今期から収益貢献を予定していたプリンター販売代理事業の進捗が遅れておりましたが、今期の第 4 四半期より新規契約の受注が始まっていることから、来期（平成 29 年 2 月期）以降の収益貢献が期待できるほか、今後急速な成長が見込まれる SNS を活用した集客から顧客エンゲージメントまでの幅広い企業の要望に応えるサービスの提供を通して収益拡大を図ります。

（3）新会社の設立・出資については、当社グループ事業との相乗効果や当社グループの業容拡大に資する会社に積極的に投資して参りました。当社が出資、資本参加するグループ会社の状況については次の通りです。

「ペーパーレススタジオジャパン株式会社」は、今期からの黒字化を見込んでおりましたが、今後の需要増加に備えるために増員した制作人員のコストを吸収するだけの収益を上げるまでに想定を超える時間を要しました。足下では組織の稼働率が高まっており、また、このところの BIM の需要拡大の顕在化や、持株会社による営業支援を強化したことなどから、来期以降の利益貢献が期待できます。

「株式会社アズベイス」は、上期の業績は堅調に推移したものの、システムの安定稼働と今後の成長のための営業及び開発体制の整備に課題があり、下期の業績が想定を下回りました。昨年末より持株会社の支援による体制強化を進めており、来期には持ち直しが期待されます。

「株式会社パブリカ」は、今期より自治体広報紙の電子化事業を開始しております。掲載自治体数は順調に増加し、全自治体の 1 割を超える約 200 自治体の広報紙を取り扱うに至っておりますが、マーケティングや開発リソースの確保に手間取ったことから、有償サービスの開始時期が来期にずれ込みました。来期には収益貢献が期待されます。

「株式会社ウェアハート」は、講談社との提携により下期から本格的に EC 事業「NET ViVi コーディネートコレクション」を開始しました。早期に集客数 50 万人を超える会員組織と月商 4 千万円の流通額の達成を目指す過程で、今期に約 80 百万円の先行投資が発生しましたが、雑誌と EC の連携企画や仕入コストの見直し等により、来期には利益貢献が期待されます。

「株式会社カレン」は、雇用体系の変更やオフィス移転などによって一時的な費用が嵩み、第 3 四半期までの業績が想定を下回りましたが、コスト構造の健全化とグループ間の営業協力の進展により収益構造が改善しており、来期以降の利益貢献が期待されます。

その他、当社は「Sprinklr Japan 株式会社」及び同社の米国本社「Sprinklr, Inc.」へ資本参加しております。SNS を活用した企業広告や顧客エンゲージメントに関する企業活動は、日本国内において今後進展するものと想定しており、米国本社「Sprinklr Inc.」社の業績の進捗状況から、この想定の変更は不要と考えますが、同社及び同日本法人への投資が当社業績に与える影響は中計対象期間の終了後に現れる可能性が高いことから、今回の修正目標からは除外するものと致しました。

以上の通り、いくつか存在する成長課題は解決に向かいつつあり、また、来期の当社グルー

プ事業を取り巻く環境は好調であることが想定されることから、売上高の修正目標として今期の着地見込 39.2 億円から 15.8 億円増の 55 億円を目指し、営業利益の修正目標として今期の着地見込 5.8 億円から 8.2 億円増の 14 億円を目指すことと致します。

3. その他

来期（平成 29 年 2 月期）は中計の最終年度であることから、これまで実施してきた先行投資の収穫期と位置づけ、来期中に業績貢献できるもの以外の投資活動を極力控え、現状の経営リソースによる業績の最大化を目指して参ります。なお、再来期（平成 30 年 2 月期）以降については、中計の結果を分析し、検証しながら、新たな 3 か年を見据えた中期経営計画を策定し、あらためて株主及び投資家の皆様に公表してゆく所存です。

以上