



令和3年4月9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 東証一部)  
問合せ先責任者 取締役 大屋重幸  
(TEL 03-6744-8039)

## 「中期経営計画2023」に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会で「中期経営計画2023」を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。なお、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を見極めるため、変則的に策定を1年延期しております。

### 記

#### 1. 経営理念「未来に最適を」

このたび私達は「未来に最適を」という新たな経営理念を掲げました。

新型コロナウイルス感染症拡大に対する経験は、我々の社会のIT活用を一步未来へと進める契機となっています。私達は、社会がより良い未来へと向かうために、本当に必要とされるITサービスを提供してまいります。

#### 2. 「中期経営計画2023」

当社グループを取り巻く事業環境は、新型コロナウイルス感染症の影響によるグループ内外の働き方の変化やIT活用の需要の高まり等、急速に変化しております。また、同一労働同一賃金の実現を核とした政府主導の働き方改革の推進や、国際的な脱炭素社会の実現に向けた取り組み等、国内外で留意が必要な取り組みが進められております。

この新中計においては、後述する事業方針に基づき、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指します。

新中計の業績見通しは下表のとおりです。

	2023年2月期 見通し	2020年2月期 実績	3年間の 年平均成長率 (CAGR)	(参考) 2021年2月期 実績	2年間の 年平均成長率 (CAGR)
売上高	7,500百万円	6,207百万円	6.5%	6,524百万円	7.2%
営業利益	1,700百万円	1,390百万円	6.9%	1,427百万円	9.1%

新中計の事業方針は以下のとおりです。

**(1) ホリゾンタルDXの強化と拡充**

スパイラルを中心とするローコード開発基盤の更なる充実、新たなクラウドサービスの開発、パートナーとの連携強化を軸に、引き続き幅広い業種や分野のDXを支援します。

**(2) パーティカルDXの積極的な挑戦**

建設、美容、政治・行政、タウンマネジメントの各分野に特化してDXの推進を支援している既存事業の中から、成功事例を創出します。また、特定の分野に特化してDXをトータルで支援するパーティカルDXの新たな事業を創出します。

**(3) カスタマーエンゲージメントの新たな挑戦**

既存のアフィリエイトを活用した集客支援と、集客後のCRMをシームレスに支援するサービスの提供を目指します。

**(4) 投資育成事業の立ち上げ**

当社グループ事業の成長の加速と、外部企業への投資に対するコミットメントの強化を目的として、投資ファンドの運営機関を立ち上げます。

**(5) 営業と開発のグループシナジーの追求**

グループ各社に分散する営業と開発の能力強化と全体最適を促進します。

**(6) 働き方改革**

就業形態の多様化を促進する労務制度改革を推進し、フェアで柔軟な働き方を可能とする環境を整備します。また、社員それぞれの立場に目を向け、社員の働き甲斐の最大化を推進します。

**(7) 脱炭素社会への貢献**

引き続き脱炭素社会の実現に貢献していきます。

スパイラルを提供する株式会社パイブドビッツでは、平成20年（2008年）に「グリーンIT方針」を掲げ、平成21年（2009年）以降毎年、スパイラルを構成するコンピューターと通信機器が同年中に排出したCO2全量をオフセットし、カーボンニュートラル化してきました。また、ユーザー毎に「スパイラルカーボンオフセット証書」を発行し、ユーザー毎のCO2排出量を可視化することで、ユーザーのSDGsへの取り組みを支援しています。

**(8) 採用・育成の通例化**

新中計では、すべての年度で新卒採用や中途採用等、育成枠の採用を行います。

**(9) インセンティブ制度の見直し**

グループの成長の成果を役職員に還元する新たな仕組みを企画します。

なお、新中計をより詳細に説明した文書（抜粋）をご用意しておりますので、合わせてご参照ください。

別紙 [「パイブドHDグループ中期経営計画2023（抜粋）」](#)

### 3. 事業セグメントの見直し

当社グループの成長の方向性をより明確にするために、事業セグメントを以下のとおり変更します。

新事業セグメント			旧事業セグメント	
カテゴリ	セグメント	サービス・プロダクト	カテゴリ	セグメント
ホリゾンタルDX	クラウド	<ul style="list-style-type: none"> <li>スパイラル</li> <li>スパイラルEC</li> <li>スパイラルプレース</li> <li>BizBase</li> <li>スパイラルマイナンバー トータルソリューション</li> <li>こころの健診センター</li> <li>エルコイン</li> </ul>	機能別事業群	情報資産プラットフォーム事業
	ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>Webシステムの開発請負</li> <li>ECサイト・アプリの構築、運営 支援</li> </ul>		販促CRMソリューション事業
カスタマー エンゲージメント	広告	<ul style="list-style-type: none"> <li>インターネット広告の代理販売</li> <li>スパイラルアフィリエイト</li> </ul>		広告事業
	CRMソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>デジタルCRM</li> </ul>		販促CRMソリューション事業
パーティカルDX	xTech	<ul style="list-style-type: none"> <li>ArchiSymphony/BIM事業</li> <li>美歴</li> </ul>	分野別事業群	xTech事業
	社会イノベーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>マイ広報紙</li> <li>ネット投票/政治山</li> <li>I LOVE 下北沢</li> <li>シモキタコイン</li> </ul>		社会イノベーション事業
グループ共通		<ul style="list-style-type: none"> <li>純粋持株会社の管理費用</li> <li>グループ採用及び育成費用</li> <li>投資損益</li> </ul>	グループ共通	

### 4. 「中期経営計画2020」の総括

当社グループは、「中期経営計画2020」（以下「前中計」）において、「リ・イノベーション」をテーマに掲げ、IT利活用の「あるべき」姿の実現を通じた情報生活の豊かさの追求を企図して、革新的な商品・サービスの創出、提供に取り組んでまいりました。

前中計の見通しに対する実績は下表のとおりであり、売上高と営業利益はともに大幅な未達となりました。特に前中計の当初2年間に渡り、主に営業に携わる人員を集中的に採用・育成し、現場への配属を進めましたが、業績貢献までに想定以上に時間を要し、案件の獲得計画が後ろ倒しになったことが要因であると振り返っております。このような当初2年に多くの人員を採用して3年目に採用を控える計画には、最終年度の翌年の人員不足による業務負荷の集中や、採用・育成・現場受入れノウハウの中断等の問題があったものと反省しています。

	2020年2月期 見通し	2020年2月期 実績	達成率	(参考) 2017年2月期 実績	3年間の 年平均成長率 (CAGR)
売上高	7,300百万円	6,207百万円	85.0%	4,802百万円	8.9%
営業利益	1,700百万円	1,390百万円	81.8%	845百万円	18.0%

以上