スターティア

3393 東証マザーズ

Company Research and Analysis Report
FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

2012年7月3日（火）

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
鈴木　一之

■事業同士のシナジーで2期連続の最高益更新

2012年5月11日、東証マザーズ上場のスターティア<3393>の2012年3月期の決算が発表された。その内容に基づいて5月24日には決算説明会が開催された。その後同社に対して取材を行うことができたので、当レポートにおいて詳細を報告する。

2012年3月期の決算は営業利益、経常利益、当期純利益がそろって2期連続して最高益を更新するという堅調な内容だった。現在は3ヶ年の中期経営計画を実行中だが、その初年度から業績は好調で計画の想定線を上回り、東日本大震災の影響はほとんど見られなかった。引き続き、電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook（デジタリンク　アクティブック）」、ネットワーク機器のレンタルサービス「マネージドゲート」、オンラインストレージ「セキュアSamba（サンバ）」の主力事業が急速な拡大期に入っていることが最大の要因である。

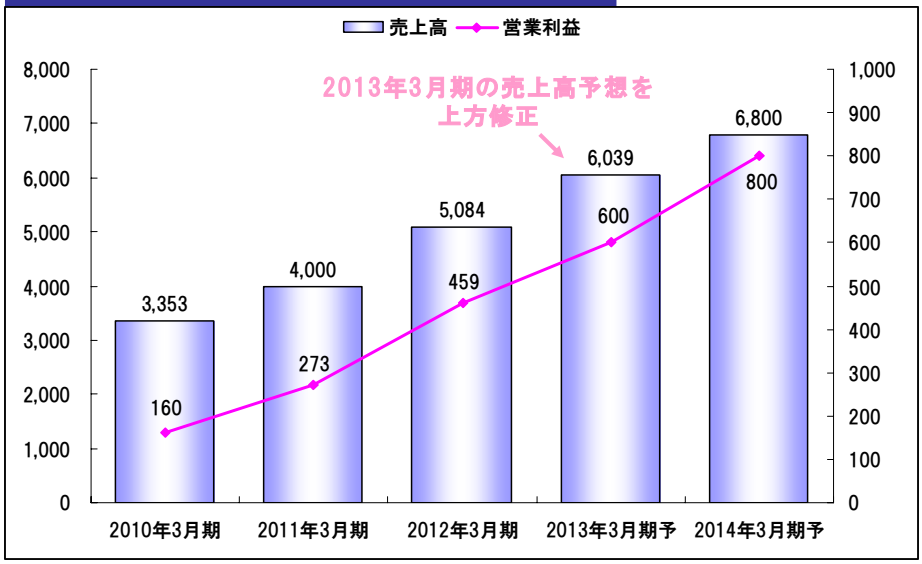
同時に、同社が近年志向している「ストック型サービス」の収益モデルへの移行が順調に進んでいる。事業の急激な拡大に合わせて新入社員の採用を強化しているが、費用の増加を吸収して余りある収益の伸びが始まっており、2013年3月期も期初の段階で連続して最高益を更新する見通しである。

以下に、（1）同社の概要、（2）2012年3月期決算の詳細、（3）今後の事業展開、の3点について述べる。

■Check Point

- 2012年3月末の電子ブック作成ソフト導入企業数は1,500社以上
- 「クロスセル」方式を展開し顧客企業との関係を強化
- ストック型ビジネスの伸張が会社想定を上回る

中期3ヶ年計画（単位：百万円）



■同社の概要

ストック型サービスの強化が最重点の経営課題

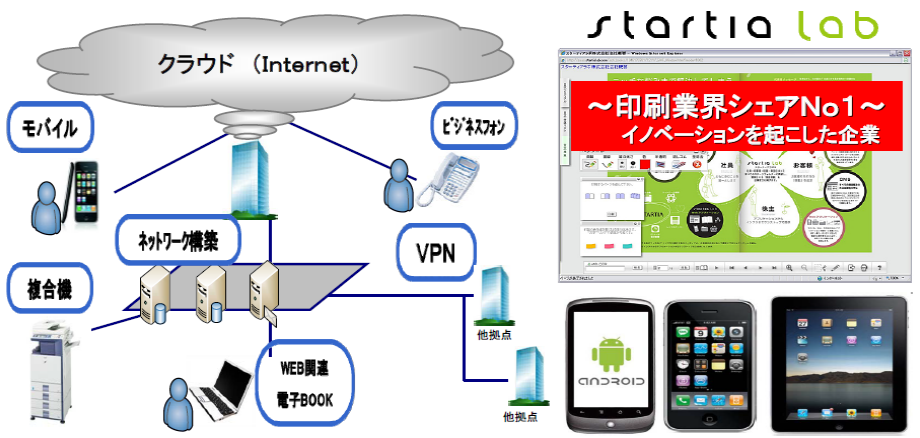
同社は中堅・中小企業に対してオフィスの情報端末機器の販売を中心に、ビジネスフォンやコピー・ファックスの複合機の販売・レンタル、インターネット回線取次サービス、レンタルサーバー、Web制作のコンテンツなどを提供している。

2000年より顧客のメールやウェブを預かるホスティングサービス「Digit@Link（デジタリンク）」を開始。2006年には自社開発した電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook（デジタリンク　アクティブック）」のサービスを始めた。2007年にはネットワーク機器レンタルサービス「マネージドゲート」の提供を開始している。クラウドコンピューティング全盛の時代を迎えて、インターネットに接続できるあらゆる情報端末向けに、トータルなオフィスサービスを中堅・中小企業向けに提供することを目指している。

事業モデルとしては、情報端末向けの運用サービスやオフィス機器を単発で販売・取次する形態から一歩進めて、これまで販売してきた機器や回線から得られる積み上げ型の収益モデル「ストック型サービス」を強化することを最重点の経営課題と位置づけている。

現在の事業セグメントは3つに分かれている。（a）ウェブソリューション関連事業、（b）ネットワークソリューション関連事業、（c）ビジネスソリューション関連事業、の3つである。それぞれの事業領域で従来型の単発的な売り切り型と、継続的な収益の上がる「ストック型サービス」を同時に積み上げている。

事業概要図



※会社資料より引用

■同社の概要

2012年3月末のアクティブック導入企業数は1,500社以上

(a) ウェブソリューション (WS) 関連事業

当該事業部門では、電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook (デジタリンク　アクティブック)」、Webアプリケーションの企画・開発・販売、Webサイトの受託制作・運営・保守、アクセスアップ・コンサルティング (サイトのアクセス数を上げるコンサルティング) などを行っている。全社売上高に占める割合は21.1%と売上比率は小さいが、今では営業利益の半分以上を稼ぎ出す最重要セグメントに成長している。

ウェブソリューション関連事業の業績(単位:百万円)

	2011年3月期	2012年3月期	増減
売上高	701	1,073	+372
売上構成比	17.5%	21.1%	+3.6pt
セグメント利益	113	220	+107

中でも2006年よりスタートした電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook (デジタリンク　アクティブック)」は、2012年3月末における導入企業数が1,500社を上回るまでになった。1年前の2011年3月末には1,000社を超えたばかりだったが、そこから5割以上増加している。今や電子書籍業界の標準的なツールに定着したと言ってもよい。

ここで言うところの「電子ブック」とは、カタログやパンフレット、チラシ類をデジタルデータに置き換えたもので、単行本を丸ごと一冊デジタル化したいわゆる「電子書籍」とはタイプが異なる。「Digit@Link ActiBook (デジタリンク　アクティブック)」の主なユーザーは出版業界と印刷業界で占められており、上場企業の会社説明会用資料などの分野ではトップのシェアであろうと予測できる。同様に印刷業界でも教科書やカタログでの利用が多く、ここでも「Digit@Link ActiBook (デジタリンク　アクティブック)」がトップのシェアであると予想される。

単行本の電子化は著作権上の制約などがあって、日本ではこれまで市場の予想ほどには目覚ましい成長を遂げてこなかった。現時点でも漫画が先行しており、それすらも携帯電話上で購読されることが多いという状況である。それが画面の大きなスマートフォンの普及が加速するにつれスマートフォン上での閲覧の頻度が増しており、2012年後半ごろにはアマゾン・ドットコムの日本上陸もあって、いよいよ本格的な立ち上がりが始まると期待されている。(「Digit@Link ActiBook (デジタリンク　アクティブック)」に関しては「今後の事業展開」で再び詳述)。

■同社の概要

マネージドゲートがストック売上を安定・継続的に積上げ

(b) ネットワークソリューション (NS) 関連事業

この事業部門ではネットワーク機器やネットワーク構築のための技術の提供、企業の拠点間のVPN（仮想化ネットワーク）の構築、クラウドサービスなどを行っている。全社売上高に占める割合は28.0%である。

ネットワークソリューション関連事業の業績(単位:百万円)

	2011年3月期	2012年3月期	増減
売上高	1,225	1,424	+199
売上構成比	30.7%	28.0%	-2.7pt
セグメント利益	109	179	+70

中でもクラウド上でのホスティングサービス「デジタリンク　クラウド」が急速に売上を伸ばしている。2011年3月に発生した東日本大震災により、企業の間では大規模災害に備えたデータのバックアップ需要が依然として高まっている。バックアップデータを地方都市のデータセンターや仮想化したネットワーク上に移すとともに、年々増え続ける膨大なデータ量に対処するためにデータセンターの増強もニーズが高まっている。

同社はすでにホスティング分野に参入して10年以上の実績を持っており、企業向けサーバーの運用数も4,500社を超えるという信頼と実績が好調な受注の理由となっている。

安定収益源として、SaaS型のクラウドファイルサーバー「セキュアSamba（サンバ）」も好調に推移している。これはデスクトップ上のファイルを、ドラッグ＆ドロップするだけであたかも自社サーバーに保管するかのように、クラウドサーバーを利用することができるシステムである。SaaS型という特徴を生かして、月額定額で「必要な時に必要なだけの機能と容量」が利用できる。ユーザーは常に最先端機能を利用でき、同時にコスト削減もできるという両面で顧客から好評を博している。

さらにこの事業分野では、近年ネットワーク機器のレンタルサービス「マネージドゲート」の伸びが著しい。「マネージドゲート」は単なるハードとしてのネットワーク機器のレンタルだけでなく、ネットワーク構築に関するコンサルティングや障害時の対応、故障時の交換などを含めた24時間・365日対応の運用・保守サービスがセットになっている。

顧客企業側からすれば、「マネージドゲート」によってサービス導入の初期費用の負担を極力抑えることができ、同社側では導入後のネットワークの保守・サポートによる収益を「ストック売上」として安定的、継続的に積み上げることができる。これが収益の安定化に大きく貢献している。

■同社の概要

複合機レンタルとカウンターサービスで安定収入を見込む

(c) ビジネスソリューション(BS)関連事業

この事業はオフィスに欠かせないビジネスフォンやコピー機・複合機の販売・設置・保守に始まって、オフィスレイアウトの提案、通信回線のコンサルティングまで、情報端末機器を中心にオフィスに関わるモノ、サービスをトータルに提供している。同社の創業ビジネスでもあり、全社売上高に占める割合は50.9%と最も高い。売上や利益の割合は年々低下しているが、現在も顧客との接点を確保する上で同社の中心的な事業であることに変わりはない。

ビジネスソリューション関連事業の業績(単位:百万円)

	2011年3月期	2012年3月期	増減
売上高	2,073	2,585	+512
売上構成比	51.8%	50.9%	-0.9pt
セグメント利益	69	91	+22

ビジネスフォンの販売、レンタルビジネスフォン「マネージドテレフォニー」、コピー・ファックス・プリンターなど複合機の売り切り(リース)・レンタルなどの市場はすでに成熟しているが、それだけに同業他社もさほど熱を入れず撤退する事例も多いため残存者利得が厳然と存在している。工夫次第では収益化の余地も大きく、同社にとっては安定的な収益源として頼れる分野でもある。

現在力を入れているのがMFP(マルチファンクションペリフェラル)と呼ばれるコピー機・ファックスなどの複合機である。

「カウンターサービス」も安定して伸びている。これはコピー用紙やトナー代などの消耗品にかかるコストは無料にし、実際にコピーやファックスが使用されカウント数が上がった分だけ料金を徴収するサービスである。複合機レンタルと合わせて、この分野は機器を置くことで収益が着実に積み上がっていく性質のものである。「ストック型サービス」にはうってつけで継続的な安定収入が期待できる。

ソフトバンクテレコムの電話回線加入「おとくライン」の受付代行も、直近の第4四半期(2012年3月期の1-3月期)は前年同期(2011年3月期の1-3月期)比107.1%増と回復基調にあることがうかがえる。

固定回線を積極的に販売する競合相手も少なく、既存の電話回線を「おとくライン」に切り替えるだけで回線料は安くなる、という新入社員としても商材として提案しやすいものである。そのため新たに進出した名古屋地区での新規顧客の開拓では有力な武器となったようである。「おとくライン」で同社との取引を開始した顧客に対して、次なるサービスを提案して新たな商談につなげてゆく営業方法が最も有力な販促ツールになりつつある。

■同社の概要

「クロスセル」方式を展開して顧客企業との関係を強化

（d）事業活動の推進上の特徴

以上、主要セグメントの3事業分野を概観した上で、同社の事業活動の推進上の特徴を挙げる。それは、（ア）IT技術の内製化、（イ）中堅・中小企業が主要顧客層、（ウ）販売エリアの限定、という3点である。

（ア）IT技術の内製化に関しては、ネットワーク、Web、システム、サーバーに携わるエンジニアをすべて自社内に擁しており、ネットワーク技術のサポートはすべて内製化している点が最大の特徴である。

2012年1月には中国・西安に出資比率30％で「スターティアソフト」を設立。同社として初の海外拠点を設置したことで、中国市場を開拓する足掛かりとなる拠点を得たとともに、電子ブックなどのソフトウェアをより速く、より安く開発することが可能となった。

その上で、（イ）主要顧客層を中堅・中小企業に絞り込んでいる。特に従業員数が300名未満の中堅企業を潜在的な顧客ターゲットとしているが、これはWebデザイナーを社内に専門に抱えるような企業は、従業員数が300名を超えたあたりで増えてくることを経験的に把握しているためである。そこでターゲットとする潜在顧客層をそれ以下の規模の企業に絞り込むことで効率的に同社のサービスが広げられると狙いを定めている。

さらに（ウ）販売エリアを限定している。拠点とする営業エリアは東京近郊と大阪、福岡の大都市に絞り込み、新たに2010年3月からは名古屋エリアに進出した。顧客転化した企業にその後も継続的に優れたサービスを提供するには、連絡があってから1時間～1.5時間で駆けつけられることが前提、というポリシーに基づいている。

日本全国に従業員300名未満の事業所は600万社あり、そのうち東京、大阪、名古屋、福岡の主要エリアで顧客転化を狙う潜在顧客数は319万社存在する。いずれは政令指定都市にも順次営業エリアを拡大してゆく意向だが、当面はこの300万社余の潜在顧客層に対して重点的な営業戦略を勧めてゆく方針である。

商品戦略としては「クロスセル」方式を掲げている。これはひとつの商品を多数の顧客に向けて販売するのではなく、複数の商品をひとりの顧客に販売しながら、同時に顧客数も拡大してゆくという販売モデルである。たとえば、電話回線の再販（おとくライン）で契約を交わした顧客には、その後の継続的なサービス提供の過程でWeb制作や電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook（デジタリンク　アクティブック）」を提案したり、ネットワーク機器レンタル「マネージドゲート」を勧めたり、複合機の設置を促したり、ホスティングサービスを提供したりと、ひとつの顧客との関係を長く維持しながら同社の複数のサービスを利用してもらうというスタイルである。

企業の総務・経理担当者からすれば、ホスティングサービスや電話料金、ドメイン維持管理費、コピー機のカウンター利用料など、IT系端末にかかる費用の請求書はどこから送ってこられても一緒である。複数の業者から毎月何通も送られてくるよりも、できれば1カ所から1通だけ送られてくる方が事務の効率化にはありがたい。同社があらゆるIT端末を取り扱い、顧客向けの請求書を1枚にまとめて送ってしまうことができたら、おいそれとは機器を乗り換えられることはなく、競合他社が入り込む余地は小さくなる。同社と顧客企業との関係が強化されることになり、新たなサービスの提供もそれだけ容易になる。

■2012年3月期決算の詳細

ストック型サービスの伸長が会社側の想定を上回った格好

2012年3月期の実績は、売上高が5,084百万円（2011年3月期比27.1%の増加）、営業利益が459百万円（同68.0%の増加）、経常利益が475百万円（同71.1%の増加）、当期純利益が278百万円（同115.2%の増加）となった。2011年3月期に続いて営業利益、経常利益、当期純利益がそろって過去最高を更新した。

2012年3月期の業績(単位:百万円)

	2011年3月期	2012年3月期			前期比
		当初計画	修正計画	実績	
売上高	4,000	4,700	5,084	5,084	+27.1%
営業利益	273	400	459	459	+68.0%
経常利益	278	400	475	475	+71.1%
当期純利益	129	200	260	278	+115.2%

引き続き電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook（デジタリンク　アクティブック）」が、会社側の事前の想定を上回って伸びている要因が大きい。加えてホスティングサービス「デジタリンク」、オンラインストレージ「セキュアSamba」、ネットワーク機器レンタル「マネージドゲート」がいずれも好調であること、さらにコピー・ファックスの複合機のレンタルや「おとくライン」の拡販も順調に伸びていることが奏功している。

事業別の売上高は、ウェブソリューション関連事業が1,073百万円（2011年3月期比53.1%の増収）、ネットワークソリューション関連事業が1,424百万円（同16.2%の増収）、ビジネスソリューション関連事業が2,585百万円（同24.7%の増収）、となっている。

電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook（デジタリンク　アクティブック）」の好調なウェブソリューション関連事業の伸び率が際立っているが、ストック売上の貢献の大きなネットワークソリューション関連事業や、ビジネスソリューション関連事業の伸びも注目に値する。すべてのセグメントにわたって高い増収率を達成しているのは、東日本大震災によって企業のデータのバックアップの必要性が高まったことにより、企業意識が急激に変化したためと思われる。

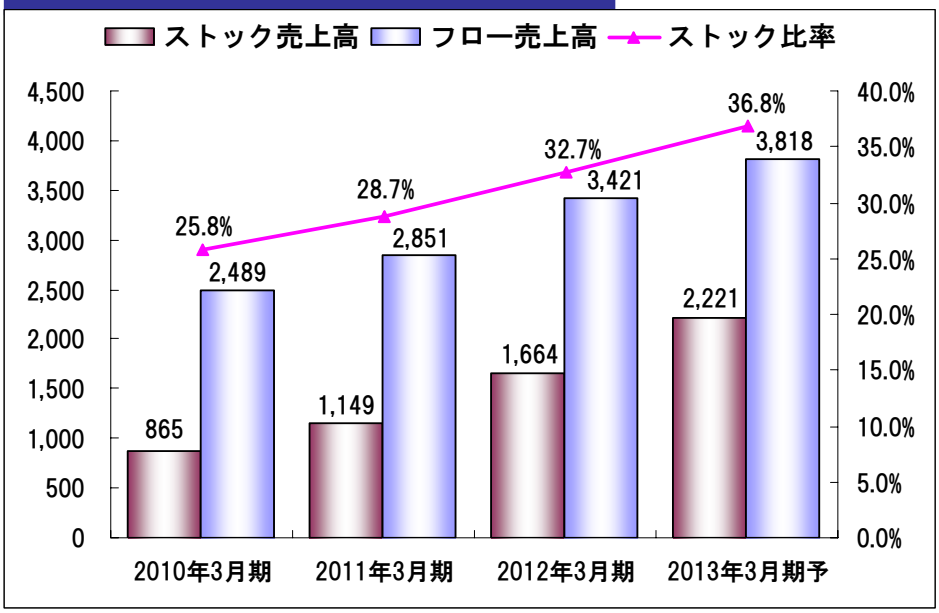
各商材の好調維持に加えて、「ストック型サービス」の伸長が会社側の想定を上回って推移していることが収益を支えている。ストック型サービスは各商材ごとにそれぞれ提供しているが、中でもネットワーク機器レンタル「マネージドゲート」をはじめ、電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook（デジタリンク　アクティブック）」の保守、デジタル複合機のコピーカウンター、ホスティングサービス、などはストック型サービスにふさわしい形態で特に伸びが著しい。

■2012年3月期決算の詳細

2012年3月期は年度を通してこのストック売上を伸ばすことに力を割いてきた。数字で見れば、ストック売上は2010年3月期が865百万円、2011年3月期が1,149百万円、それが2012年3月は1,664百万円まで増加した。伸び率では、2011年3月期が2010年3月期比32.9%の増加だったのに対して、2012年3月期は44.8%の伸びとなった。ストック売上だけの伸びとしては過去最高の成長率を達成したことになる。

これをストック比率（全社売上に対するストック売上の割合）で見れば、2010年3月期の25.8%が2011年3月期には28.7%に上昇。それが2012年3月期には32.7%にまで高まった。2013年3月期はさらに伸びて36.8%の水準に期初想定ラインが置かれている。

ストック売上比率の推移（単位：百万円）



2012年3月期のストック売上は1,500百万円ほどを想定していたが、それが着地してみればほぼ1,700百万円に迫る勢いとなった。通期で150～160百万円も上振れしたことになる。ストック売上の売上総額も予想より上方修正されたが、ストック比率も引き上げられた。2013年3月期は36.8%の計画であり、ストック比率は一段と高まることになる。

従来の売り切り型によるフローの売上も順調に拡大しているが、将来にわたる収益の安定化という点で、ストック売上の伸びが何よりも重要なポイントとなっている。

■今後の事業展開

今期は売上高・利益ともに過去最高を更新する見通し

(a) 2013年3月期の事業計画

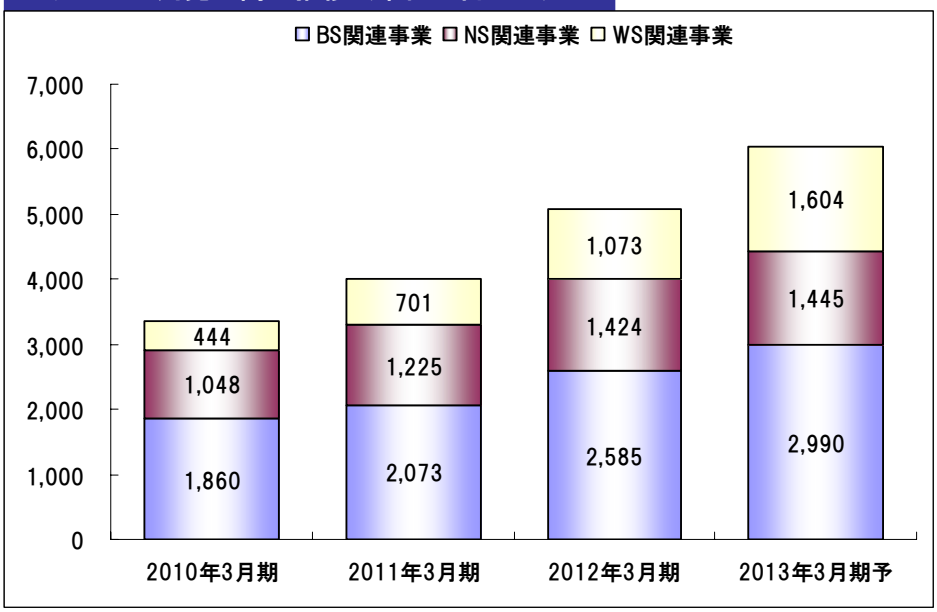
2013年3月期の事業計画としては、業績面では売上高は6,039百万円（2012年3月期比18.7%の増加）、営業利益は600百万円（同30.7%の増加）、経常利益は600百万円（同26.1%の増加）、当期純利益は300百万円（同7.7%の増加）を計画している。2012年3月期に続いて営業利益、経常利益、当期純利益ともに過去最高を更新する見通しである。

売上高は2012年3月期の5,084百万円に対して、2013年3月期は6,039百万円を見込んでいる。この約1,000百万円の増収分のうち、ストック売上で500百万円ほど伸びる見通しを立てている。営業利益は期初予想の段階で600百万円だが、あくまで期初予想という段階で実際にはプラスαもあり得る。この部分は余裕をもってあまり明確に確定はしていないようだ。

すでに現在も伸びている「マネージドゲート」、ホスティングサービス、電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook（デジタリンク　アクティブック）」の3つの商材を重点ターゲットとしてさらに強化する方針である。中期経営計画の2年目も業績は順調に推移する見通しで、当初の想定線であった売上高5,700百万円を6,039百万円に上方修正した。

セグメント別では、ウェブソリューション関連事業が2012年3月期の1,073百万円から2013年3月期は1,604百万円と49.4%伸びる見通しである。同じくネットワークソリューション関連事業は1,424百万円から1,445百万円へ1.4%の増加。さらにビジネスソリューション関連事業は2,585百万円が2,990百万円へ15.6%増加する見通し。

セグメント別売上高の推移（単位：百万円）



■今後の事業展開

事業同士でシナジー効果が得られる好循環

(b) セグメント別内容

ウェブソリューション関連事業は、引き続き電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook（デジタリンク　アクティブック）」が牽引する形で、伸び率が一段と加速する。ビジネスソリューション関連事業も、名古屋地区に続いて営業拠点を新たに拡充する方針で、複合機や「おとくライン」の販売を強化する方針。

ネットワークソリューション関連事業は売上の伸び率が1ケタ台にとどまるが、これはセグメント内でフロー売上からストック売上へのシフトを集中して行うためであり、それによって従来の売り切り型の一括売上計上から、将来にわたって売上計上されるストック型の処理に変わるため、一時的にセグメント売上げの伸びがダウンする。

「マネージドゲート」は実際に伸びている。大震災を経験し、顧客企業はデータバックアップの重要性とともに、機器類を所有するのではなく時間単位で必要な時だけ利用するという「所有から利用へ」という意識に変わっているように感じられる。世の中の流れが反映された上での売上高の伸びということになる。実際に企業が多店舗展開を進める上で、ゲートウェイやVPNの構築という顧客ニーズは強い。

レンタルサーバー「セキュアSamba」でも、震災の影響によって社内においていたサーバーを外部に出す、置き換える、あるいはバックアップをもうひとつ設けるというニーズは強い。上場企業の場合、決算発表は東証の「45日ルール」（決算期末から45日以内に決算を公表する）に対処するために、いざという時のためにデータを外部に確保しておくというニーズも高まっている。そうなるとサーバーの中のホームページやソフトウェア、電子ブック作成ソフトなども置いておく必要が生じてくる。ひとつの事業が伸びるとそれに関連して隣の事業も合わせて伸びるという好循環が生まれている。

ビジネスソリューション関連事業については、MFPが特に伸びている。同業他社の場合、機器販売だけを行っていればすでに置いてある機器のリプレイス需要しかなく、新規開拓はさらにむずかしい。この分野は苦しいはずだが、同社はレンタルサーバー「セキュアSamba」とMFPを合体させて展開することができ、他の事業とのシナジー効果が得られる仕組みとなっている。

たとえばファックスに入ってきた外部からの書類を「セキュアSamba」のサーバーに入れてしまえば、ファックスで印字せずに個々人のPCやスマートフォンで閲覧することができる。仕事の行き帰りに外からでも閲覧でき、紙の資料を持ち歩く必要がなくなる。

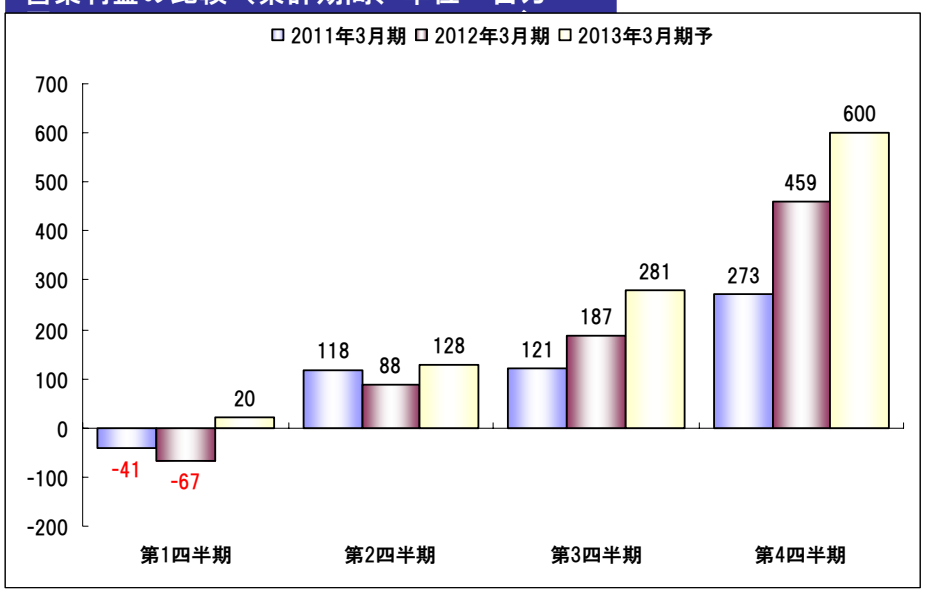
シャープの複合機はプログラムを公開しており、どの会社でもファイルサーバーを自由に構築できる。他社も同様のことにいち早く着手しているのだが、すべての機器をつなげたところは同社以外にはなかった。機器ではなくサービスを中心に置いているので成し得たのであり、顧客によってはそれまでの機器間のバラバラな組み合わせから、すべての機器を同社に置き換えるために数十台を受注するというケースも出ている。

■今後の事業展開

ネットワークソリューション関連事業でのシフトもあるが、2013年3月期もストック売上重視の方針は継続される。それによってフロー売上3,818百万円に対して、ストック売上が2,221百万円に達することになり、計画通りに進めばストック比率は過去最高の36.8%まで高まることになる。

ストック売上重視の方針によって、2013年3月期は四半期ごとの会計期間のすべてで営業黒字を計上することになる見込みである。同社は季節ごとの収益の上振れが出やすく、とりわけ下半期に集中して収益が計上される傾向が強かった。特にこの数年間は業容拡大に伴って新卒社員の大量採用を続けており、第1四半期は研修費用など持ち出しが先行しがちとなる。そこでストック売上の比率を高めることによって収益の平準化を図っており、それが奏功して2013年3月期は第1四半期から営業黒字を計上できるほど収益構造の転換が進んだ。

営業利益の比較（累計期間、単位：百万



アクティブックはデファクトスタンダードとしての地位を確立

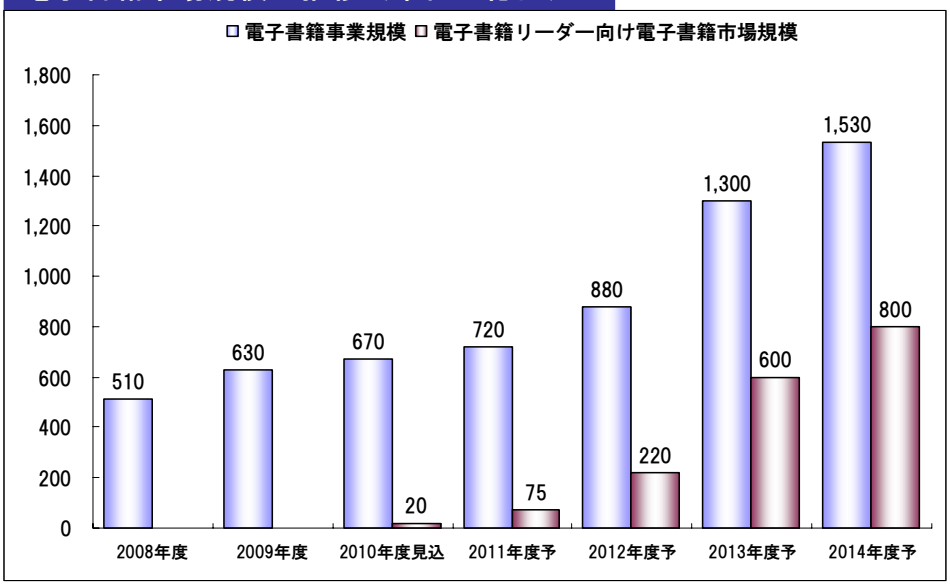
（c）「Digit@Link ActiBook（デジタリンク　アクティブック）」

2013年3月期は電子書籍市場が急展開する可能性が強まっている。夏にかけてアメリカのアマゾン・ドットコムの電子書籍リーダー「キンドル」が日本にも上陸する予定で、いよいよ日本も本格的な電子書籍時代が幕を開けると見られる。著作権など権利調整がむずかしく、なかなか離陸できなかった日本の電子書籍市場だが、アマゾンの進出を機に一気に堤防が瓦解する形で普及に弾みがつく可能性がある。少なくとも水面下では、そのための権利調整が進められている形跡がある。

■今後の事業展開

矢野経済研究所の調べでは、日本の2011年度の電子書籍市場は720億円の規模にとどまっている。それが3年後の2014年度には、現在の2倍に当たる1,530億円まで一気に拡大する予想となっている。

電子書籍市場規模の推移（単位：億円）



出所：矢野経済研究所

現在のところ、同社の電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook（デジタリンク　アクティブック）」を含めて5～6社の電子書籍リーダーが存在する。それらのリーダーは、電子化した書籍のデータの閲覧が有料か、無料か、あるいは電子化した書籍のデータの提供先が一般消費者か、業務用か、の区分によって4つのカテゴリーに分類される。その中で「アクティブック」は、「無料でかつ業務用」という区分にカテゴライズされる。

データの閲覧が無料であるために、事業としての収益化を図るには電子化するためのツールを利用する段階で課金すればよいが、これが一般の電子書籍のように書籍の電子データの閲覧を有料にする場合は、著作権を確保した上で課金し徴収しなくてはならない。事業モデルとしては提供するコンテンツの数と集まるユーザーの数が事業の成否を分けることになり、そこの部分での競争はすでに激化している。今夏にアマゾンが参入してくればさらに激しさを増すことは必至である。

また電子化のためのツールの利用段階での課金モデルも、販売目的の電子書籍の作成ソフトは「ePub」がすでに世界標準となりつつあり、これは最初から無料で開放されている。そのためこの領域で勝負を挑んでも勝ち目は低いと思われる。

それに対して同社の「Digit@Link ActiBook（デジタリンク　アクティブック）」は、カタログ、パンフレット、社内マニュアル、社内報、約款など、主にビジネスシーンで多用される「無料の紙媒体」を電子化するツールとして提供されているため、最初から競合相手がほとんど存在しない。また「ワンオーサリング・マルチデバイス（※）」機能を有しているため、いったん紙媒体を電子データに置き換えれば、スマートフォンでもパソコンでもタブレット端末でも、使用する情報端末を選ばずにあらゆる端末で閲覧することができる。

（※）ワンオーサリング・マルチデバイス：1回の制作作業で様々なデバイスに対して配信可能なコンテンツを生成する事

■今後の事業展開

さらに利用形態・利用時間によって料金を支払うSaaS版を利用すれば、自社でデータを保存しておくサーバーを用意する必要もなく、しかも複数の拠点でどこからでも利用できる。これらの点が評価されて「Digit@Link ActiBook（デジタリンク　アクティブック）」はすでに業界のデファクトスタンダードとしての地位を確立しており、競合上の優位性が保たれている。

「Digit@Link ActiBook（デジタリンク　アクティブック）」は電子ブック作成ソフトとしてのクオリティが高く、検索・書き出し・切り抜き・閲覧状況確認など多くの機能を持ち、ウェブとの融合性にも強い。すでに1,500社以上の企業、組織で電子閲覧媒体として「Digit@Link ActiBook（デジタリンク　アクティブック）」が採用されている。

誘導手段の弱い箇所を把握しユーザーの離脱率を減少

（d）アクセスアップ・コンサルティング

今後も電子ブックが伸びることによって、「アクセスアップ・コンサルティング」も同時に伸びることになる。アクセスアップ・コンサルティングとは、Webを見に来た人たちを逃さずに次のサイトに誘導してゆく手法である。

同社の解析ツール「サーモマップ」は、アクセスした箇所はサイト上に彩色されるようになっており、見られたところが赤く染まるように設計してある。サイト上で訪問者がどこをどのように見ているのか、あるいはどこを見ていないのか、すぐに把握できる。誘導手段が抜け落ちている箇所を把握するだけで、サイトからのユーザーの離脱率が4分の1から5分の1に減少したという事例もある。

よく見られているページは、その部分だけを抜き出して書籍やカタログにすることができ、カタログショッピングではよく見られているワードや季節の用語がわかるため、顧客のバイヤーにはすぐに訪問者の好みをアドバイスできる。そうすれば顧客の売上げはさらにアップする。

電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook（デジタリンク　アクティブック）」の延長で、そのようなアクセスアップ・コンサルティングによる収益性の向上が可能であり、Web制作分野は今期売上高の1.9倍増を計画している。

これまでの同社の「Digit@Link ActiBook（デジタリンク　アクティブック）」は出版業界や印刷業界がターゲットだったが、2013年夏にアマゾンが日本に進出してくれば、これまでの関連業界はいずれも相当のダメージを受けることになると予想される。しかし同社は書籍を売っているわけではなく、プラットフォームを提供している強みがある。しかもマルチデバイス体勢を取っているため、どのプラットフォームが勝者になっても対応できる。

■今後の事業展開

セールスマン向け解析サービス提供の可能性も

(e) 電子ブックにおける検索機能

電子ブックにあって電子書籍にはない機能が検索機能である。これからはカタログ、企業の社内書類、社内マニュアル、会社案内など、企業内のイントラネットにある書類がすべて電子ブックの翻訳対象になってくるが、その場合に検索機能の有無では使い勝手に決定的な差が出てくる。

たとえばよくできる営業マンのノウハウをマニュアル化して営業部全員に配布する場合、iPadで閲覧できるようにすれば、どのような状況でどのような資料を顧客に渡し、どのようにセールスすればよいかを全員で共有することができる。その場合でも検索機能の有無では成果が大きく変わってくるはずである。

売れている営業マンがiPadのどのような箇所を見ているのか、どの部分をセールス話法に使っているのか、それがわかるだけでもきわめて有効なツールになりうる。また帳票類もリアルタイムに引き出せる。このようなセールスマン向け解析サービスの提供も今後は同社の電子ブックを通じて可能になってくる。

企業内にある営業ツール、帳票類はすべて電子化されると見られる。IR資料も同様で、電子ブックであれば目次からすべて検索できる。現在はPDFを利用する企業が多いが、PDFではその書類の内部はテキスト検索できたとしても、たとえば10年分の有価証券報告書をまとめて検索することはできない。しかし電子ブックであればそれが可能であり、このようなツールとしてIR優秀企業に売り込んでゆくことも考えられる。

サイネックスと業務提携し電子ブック作成ソフトの販売を強化

(f) サイネックスと業務提携

電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook(デジタリンク　アクティブック)」の拡大を目的に、同社は2012年3月21日にジャスダック上場のサイネックス<2376>と業務提携を締結した。サイネックスは全国の地方自治体(その数300)と共同で、地域行政情報誌「わが街辞典」の発行を準備している。そこに同社が「Digit@Link ActiBook(デジタリンク　アクティブック)」のノウハウを提供して「わが街辞典」の電子書籍化を手伝うことになる。

各都道府県や市町村などの地方自治体とひとつひとつネットワークを築いてゆくのは時間と労力がいるが、すでにサイネックスは大多数の地方自治体とのアクセスを確保している。今後はサイネックスを経由して地方の官公庁をはじめとする地方の顧客基盤へと「Digit@Link ActiBook(デジタリンク　アクティブック)」の販売を強化することが期待できる。

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・大阪証券取引所・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、株式会社大阪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・表示したものですが、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、企業との面会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･加工することは堅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・譲渡することは堅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にお願いします。

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