

2012年11月30日（金）

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

■主力サービスの拡大ペース持続で2Q最高益

2012年10月29日、スターティア<3393>の2013年3月期の第2四半期（4-9月期）の決算が発表された。以下に（1）第2四半期決算の概要、（2）各セグメントの詳細、（3）2013年3月通期の見通し、の3点について報告する。

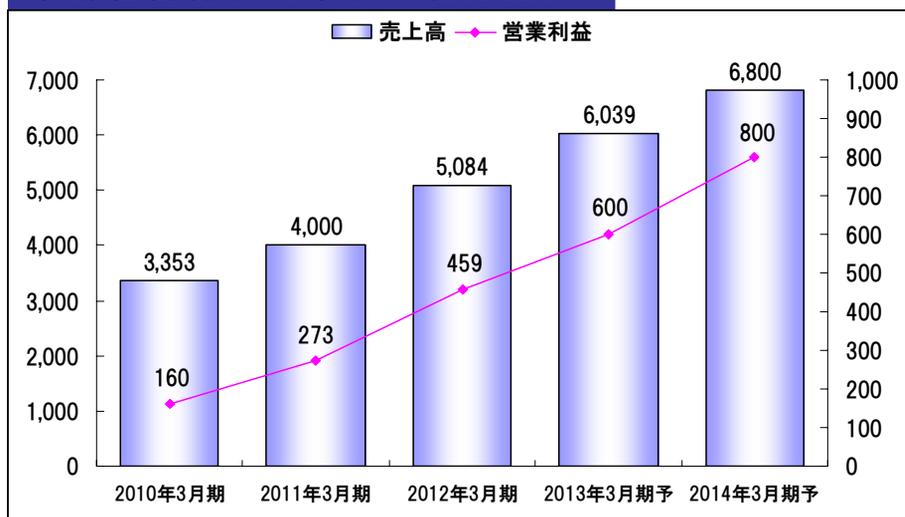
決算内容については、第2四半期も好調を継続している。営業利益、経常利益、当期純利益はそろって最高益を更新。電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook（デジタルリンク アクティブック）」やオンラインストレージ「セキュアSAMBA（サンバ）」などの主力サービスが拡大ペースを継続している。同時に従来からのビジネスホン、コピー機、複合機の販売・保守・メンテナンスなど、中堅・中小企業の情報通信端末の提供ビジネスもしっかりと収益基盤を支えている。さらに同社が力を入れているストック型サービスの積み上げが順調に進んでおり、フロー（売り切り型）の伸びに加わって収益の鋭角的な伸びをもたらしている。

順調な業績拡大を背景に、この第2四半期は福岡に新たな営業拠点を設けた。また「Digit@Link ActiBook」を組み込んだ総合的なシステムパッケージ「ActiBook Custom4」（アクティブック カスタムフォー）や社内ITネットワークの保守サービス「Digit@Link ネットレスQ」（デジタルリンク ネットレスキュー）のサービスも開始。これらは下期以降の収益拡大に貢献するものと見られ、2013年3月通期でも最高益更新はほぼ手堅いと見られる。

■Check Point

- ・ストック型サービスの積み上げが本格的に寄与
- ・2013年3月期は最高益を更新しつつの再増額修正も期待
- ・2013年6月を目処に中国に子会社を設立

中期経営計画（単位：百万円）



■決算概要

ストック型サービスの積み上げが本格的に寄与

(1) 2013年3月期の第2四半期決算の概要

スターティアの2013年3月期の第2四半期(4-9月期)の実績は、売上高が3,090百万円(前年同期比34.6%の増加)、営業利益が276百万円(同210.3%の増加)、経常利益が283百万円(同177.0%の増加)、当期純利益が167百万円(同191.7%の増加)となった。2012年3月期に営業利益、経常利益、当期純利益そろって過去最高益を更新した勢いをそのまま継続して、2013年3月期の上半期も前年実績を大幅に上回る堅調な結果となった。

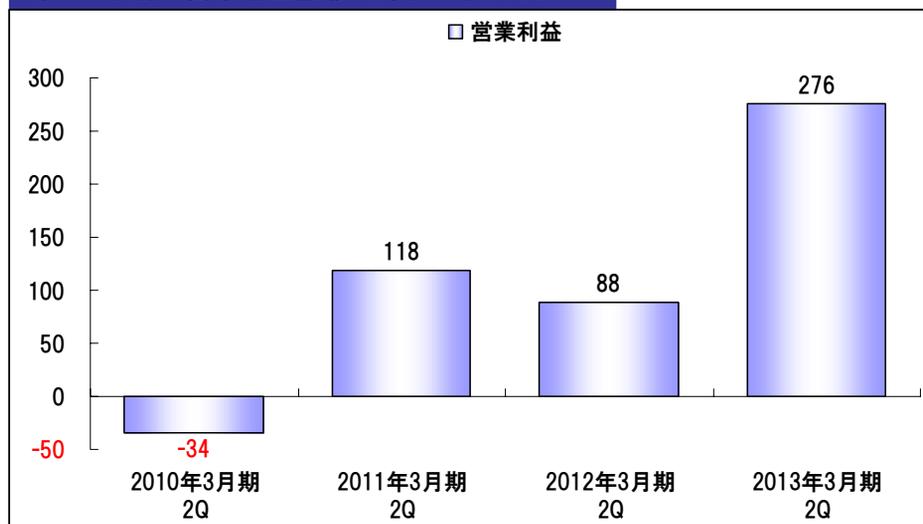
すでに10月19日の時点で期初の業績見通しを上方修正していたが、それでも今回の第2四半期の実績発表が、営業利益で期初計画を2倍以上も上回る数値(129百万円→276百万円)であっただけにあらためて目を見張る内容となった。

2013年3月期の第2四半期業績(単位:百万円)

	2012年3月期	2013年3月期			前年同期比
	2Q	2Q		2Q	
	実績	当初計画	修正計画	実績	
売上高	2,296	2,770	3,090	3,090	+34.6%
営業利益	88	129	276	276	+210.3%
経常利益	102	129	283	283	+177.0%
当期純利益	57	64	167	167	+191.7%

2013年3月期を含めた過去4年間における第2四半期の営業利益の推移は、2010年3月期が34百万円の赤字だったが、2011年3月期が118百万円と黒字を計上して以来、2012年3月期が88百万円で、それが今期は276百万円に達している。

第2四半期の営業利益推移(単位:百万円)



■決算概要

好調の要因は、引き続き電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook（デジタルリンク アクティブック）」を筆頭に、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）」などの主力サービスが大きく伸長したことが挙げられる。それと同時に、従来からのビジネスであるOA機器やビジネスホンの販売、コピー・ファックス複合機のレンタルサービス、および電話回線サービス「おとくライン」なども順調に伸びている。

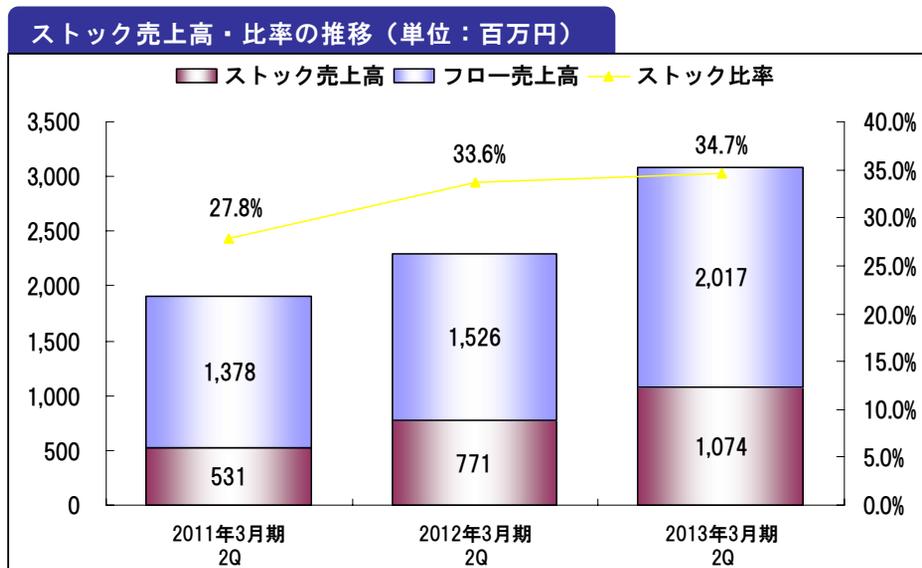
さらに、フローと呼ばれる売り切り型の売上が好調に推移しているとともに、これまで特に力点を置いてきたストック型サービスの積み上げが本格的に寄与し始めた結果ととらえることもできる。ストック型サービスとは、各商材の販売が行われた時点で一度に売上を計上するのではなく、一定期間に分割して少しずつ収益を認識する形態の事業モデルである。単発での売上計上に比べると単年度の収益は落ちるが、それが長期にわたって徐々に収益に寄与するため業績の安定度が増すことになる。

ネットワーク機器のレンタルである「マネージドゲート」やストレージの「セキュアSAMBA」、電子ブック作成ソフトの保守、ホスティングサービス、デジタル複合機のコピーカウンター、およびレンタルビジネスホン「マネージドテレフォニー」などはストック型サービスに馴染みやすい商材であり、この分野でとりわけストック型サービス売上の伸びが著しい。

ストック比率の上昇により第2四半期から黒字が先行

(2) フロー、ストック売上の推移

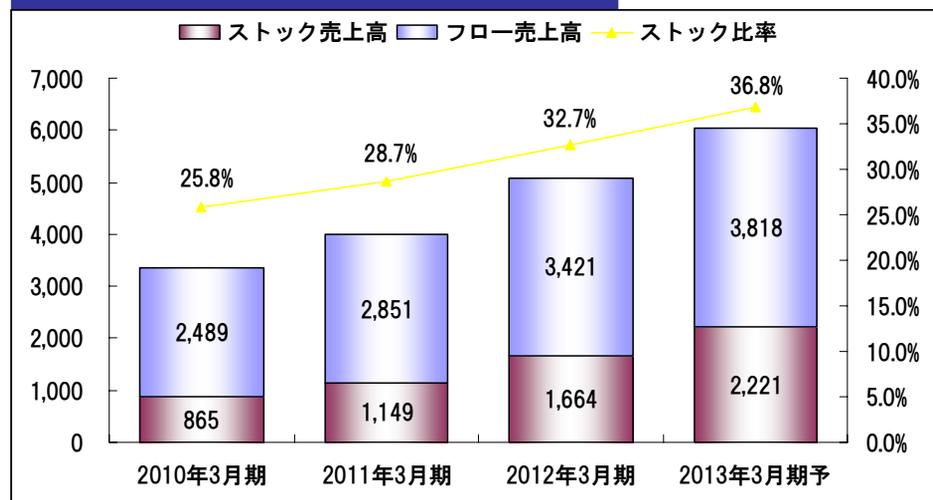
2013年3月期の第2四半期（4-9月期）の売上高3,090百万円のうち、フローの売上高は2,017百万円（前年同期比32.2%増）、ストック型サービスの売上高は1,074百万円（同39.3%増）だった。2013年3月期は特にフローとストックの両輪で好調を維持していることが確認された。会社側では収益拡大に直結するフローの売上増大を追求しつつ、同時に通期ではストック型サービス売上の金額を2,221百万円までの積み上げを計画している。



■決算概要

全社売上に占めるストック型サービスの比率(=ストック比率)は34.7%まで上昇しており、2013年3月通期は36.8%まで高める計画である。ストック型サービスに力点を置く方針を打ち出した2008年3月期の9.5%以来、この比率は一貫して上昇を続けており、当第2四半期はついに全社売上高の3分の1以上を占めるまでになった。

通期のストック売上高・比率の推移(単位:百万円)



ストック比率の上昇はまた、第2四半期の時点から営業利益段階で黒字が先行するという経営体質の変化をもたらした。同社は4月に新入社員を65名採用し、これで総従業員数は373名となった。例年なら新人の研修費用などが先行して発生する第1四半期(4-6月期)および上半期は、営業赤字を計上するのが常であった。しかし、2013年3月期は赤字先行がなくなり、主要3事業のすべてで第2四半期から黒字が拡大した。

上半期中に福岡支店を拡大オープンさせ、子会社スターティアラボも福岡支店を開設している。その出店コストをこなしての黒字達成は大きい。ストック比率の上昇はこの部分にも好影響をもたらしている。

■各セグメントの詳細

WS関連事業は「Digit@Link ActiBook」が好調を維持

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フローの売上（従来から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積み上げている。

(a) ウェブソリューション (WS) 関連事業

2013年3月期の第2四半期（4-9月期）の実績は、売上高が670百万円（前年同期比50.2%の増加）、セグメント利益が60百万円（同79.4%の増加）となった。

WS関連事業の第2四半期業績(単位:百万円)

	2012年3月期 2Q	2013年3月期 2Q	前年同期比
売上高	446	670	+50.2%
売上構成比	19.4%	21.7%	+2.3pt
セグメント利益	33	60	+79.4%

当事業部門では、電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook（デジタルリンク アクティブック）」の開発・販売、Webアプリケーションの企画・開発・販売・保守、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21.7%で、2012年3月期末と比較して0.6ポイント上昇した。全社収益に占める割合はまだ小さいが売上の伸び率は最も大きい。

2006年よりスタートした電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook」が好調を維持している。第1四半期（4-6月期）も売上で前年比2ケタの伸びを達成したが、第2四半期（7-9月期）単独ではフロー、ストックともに売上、売上総利益ともに40%前後の伸びに加速した。伸び率が一段と鋭角的になっている。

■各セグメントの詳細

「無料の紙媒体」を電子化したコミュニケーション・ツール

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

ここでの電子ブック「Digit@Link ActiBook (デジタリンク アクティブック)」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、単行本をデジタル化したいわゆる「電子書籍」とは異なる。「Digit@Link ActiBook」の主なユーザーは出版業界と印刷業界となっており、上場企業のIR用資料などの大半はすでに同社の電子ブックが使用されている。同社のホームページに掲載されている「IR情報」など開示資料も大半は電子ブックで作成されている。印刷業界では教科書やカタログとしての利用が多く、ここでも「Digit@Link ActiBook」が国内シェアの半分を握っていると予想される。

通常の「電子書籍」には紙媒体の書籍と同様に著作権が発生する。それが出版元や著者、制作者の収益源となっており、その権利関係の処理がうまく調整されないまま残されていることが、今もわが国における電子書籍の普及の大きな阻害要因になっている。

それに対して同社の電子ブック「Digit@Link ActiBook」は、主にカタログやパンフレット、社内マニュアル、社内報、プレス用資料、約款などビジネスで利用されるケースがほとんどで、「無料の紙媒体」を電子化したコミュニケーション・ツールとして提供されることが多い。「Digit@Link ActiBook」の閲覧自体から直接課金されることはほとんどない。

電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook」

PC/iOS/AndroidOS ワンオーナーサリングマルチデバイス対応



※会社資料より引用

■各セグメントの詳細

「Digit@Link ActiBook」は紙媒体で提供されたデータを手軽にデジタルに置き換えることができるため、よく使われるPDFファイルとは違って、検索やログ解析を簡単かつ正確に行うことができる。「Digit@Link ActiBook」に訪れたユーザーがどのページを閲覧していたか、何分間くらいそのページに滞在していたか、検索に使ったキーワードは何か、どの時点で離れていったか、などをすべてデジタルデータとして把握することができる。

ユーザーもPDFファイルより「Digit@Link ActiBook」の方が見やすいと捉えているようで、ホームページ上に置いておくとユーザーが集まる割合が高まる傾向がある。返信はがきの回収やアンケート調査では把握しきれないユーザー属性も集めやすい。したがって電子ブックを利用する企業は、そこから得られる顧客の行動データをダイレクトに自社のマーケティングに活用できるというメリットがある。

「Digit@Link ActiBook」から得られたユーザーデータを分析して、同社はクライアントに対して、どの時点でどのような広告をどこに打てばよいかのアドバイスや、あるいはWebサイトの作成や運営、アクセス数を高めるコンサルティングなどを提案することができる。これらのWeb周辺ビジネスは当第2四半期（4-9月期）に売上、売上総利益がそろって前年同期比200%も伸びた。

ログを解析する総合的なシステムパッケージを投入

(2) 新システムパッケージを市場投入

そして電子ブック「Digit@Link ActiBook（デジタルリンク アクティブブック）」を切り口として、Web構築、サポート、コンサルティングなどの周辺事業が急速に厚みを増しているため、この第2四半期（4-9月期）より新たに「ActiBook Custom4」（アクティブブック カスタムフォー）と銘打ったシステムパッケージの市場投入に踏み切った。「ActiBook Custom4」は、クラウドを利用してクライアントの持つ電子データを「Digit@Link ActiBook」を通じて、あらゆるデジタル端末向けに配信し、ユーザーからのアクセス（ログ）を解析しうる総合的なシステムパッケージである。

たとえば医薬品メーカーの情報担当者（MR）向けに、欧米ではすでに広く普及している「クローズド・ループ・マーケティング」（CLM）などがそれに該当する。営業マンは顧客から得たログデータを解析して、「Digit@Link ActiBook」の医療データを最適なものに随時変更し、それを再び顧客にフィードバックするという使用法が可能になり、そこでは常に最新のデータを提供して成果を高める営業サポートシステムを構築することができる。

「Digit@Link ActiBook」は「ワンオーナーリング・マルチデバイス」機能を有しているため、ひとたび紙ベースの媒体を電子データに置き換えれば、パソコンやiPhone、iPad、Android端末を問わずあらゆるデジタル端末向けに配信することができる。電子ブックに関しては現時点では競合相手がほとんど存在しない状況となっている。



■各セグメントの詳細

NS関連事業はバックアップデータ量の増加が追い風

(b) ネットワークソリューション (NS) 関連事業

2013年3月期の第2四半期(4-9月期)の実績は、売上高が855百万円(前年同期比27.5%の増加)、セグメント利益が167百万円(同173.5%の増加)だった。

NS関連事業の第2四半期業績(単位:百万円)

	2012年3月期 2Q	2013年3月期 2Q	前年同期比
売上高	670	855	+27.5%
売上構成比	29.2%	27.7%	-1.5pt
セグメント利益	61	167	+173.5%

この部門ではネットワーク機器やネットワーク構築技術の提供、最適環境のインターネットプロバイダーの提案、クラウドサービスの提供などを行っている。全社売上高に占める割合は27.7%で、2012年3月期末と比較して0.2ポイント低下した。しかし、利益への貢献度は最も大きい。

ネットワーク機器のレンタル「マネージドゲート」や、SaaS型オンラインストレージ「セキュアSAMBA(サンバ)」などはこの部門に入る。第2四半期(4-9月期)はネットワーク機器の販売に力を入れ、期初の計画比で売上、売上総利益ともに80%以上の伸びとなり、前年対比でも50%以上の伸びを達成した。

クラウド上でバックアップ用データなどを保管するホスティングサービス「デジタリンク クラウド」は、2011年3月に発生した東日本大震災の直後から、多くの企業の間でデータのバックアップ需要が急増したため、2013年3月期はその分の反動が心配された。だが、高いハードルをクリアして前年比20%前後の底堅い伸びを続けている。スマートフォンの普及により、バックアップすべきデータ量そのものが年々増え続けていることが追い風になっていると考えられる。同社がホスティング事業に参入して以来、すでに10年以上が経過しており、企業向けサーバーの運用数は4,500社を超えている。

そのため「セキュアSAMBA」や「マネージドゲート」は安定収益源として定着している。「セキュアSAMBA」は、たとえば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自社のサーバーに保管するかのよう、クラウド上のサーバーを利用することができるシステムである。SaaS型で提供され、定額料金で必要な時に必要なだけの機能と容量が利用できる。

「マネージドゲート」はネットワーク機器のレンタルだが、単にハードとしてのネットワーク機器をレンタルするのではなく、ネットワークを構築することに関するコンサルティングや、ネットワーク障害への対応や機器が故障した際の交換などを含めた24時間365日対応の運用・保守がセットになったサービスである。



■各セグメントの詳細

ユーザー企業は「マネージドゲート」を利用することでネットワーク構築の初期費用が抑えられ、同社側としては保守・サポート収益をストック型サービス売上として安定的、継続的に積み上げることができる。フローの部分は期初の計画比、および前年実績との比較でもほぼトントンだったが、ストック型サービス売上はどちらも30%以上の伸びを継続している。

この9月より、社内ITネットワークの保守サービスを行う「Digit@Link ネットレスQ」(デジタルリンク ネットレスキュー)のサービスを開始した。これは「マネージドゲート」の一種であり、中小・中堅企業の社内にITやネットワーク構築に精通した人材がいない、という悩みに応える形で事業化された。インターネットやパソコン、プリンターなど社内のネットワーク構築、およびセキュリティ対策をトータルにサポートするサービスである。次のビジネスソリューション関連事業と密接に関連する事業として、今後の発展が期待される分野である。

BS関連事業はレンタルコピー機とカウンターサービスが牽引

(c) ビジネスソリューション (BS) 関連事業

2013年3月期の第2四半期(4-9月期)の実績は、売上高が1,565百万円(前年同期比32.7%の増加)、セグメント利益が67百万円(同639.6%の増加)となった。

BS関連事業の第2四半期業績(単位:百万円)

	2012年3月期 2Q	2013年3月期 2Q	前年同期比
売上高	1,179	1,565	+32.7%
売上構成比	51.4%	50.6%	-0.8pt
セグメント利益	9	67	+639.6%

この分野はビジネスホン、コピー機、複合機の販売・設置・保守・メンテナンスの提供、「おとくライン」の取次業務、通信回線のコンサルティングなど、中堅・中小企業への情報端末、通信回線の提供を行っている。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50.6%と最も高い。他の事業領域が伸びており、この分野の売上比率は2012年3月期末と比較して0.3ポイント低下したが、セグメント利益への貢献度は依然として大きい。

ビジネスホンの販売、ビジネスホンのレンタル「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おり、同社には「残存者利得」とも呼べる部分が果実として多く得られている。

■各セグメントの詳細

同時にこの分野はストック型サービスに馴染みやすく、第2四半期（4-9月期）も売上ベースでフローの売り切り部分は前年比20%以上の大幅な伸びとなったが、それ以上にストック部分は50%以上の伸びを記録した。今も同社の安定収益源となる中心的な事業であることに変わりはない。

ただし、2012年3月期に好調だったMFP（マルチファンクション・プリフェラル、コピー機・ファックスなどの複合機）は前年実績をわずかながら下回った。これは社内組織の再編を行い複合機の販売要員を減らしたという事情が影響しているとみられる。むしろこの再編によって1人当たりの売上高は増加した計算になり、当初狙っていた成果は上がっている。

一方で伸びが著しいのが「レンタルコピー機」と「カウンターサービス」である。コピー用紙やトナー代などの消耗品コストはクライアントではなく同社負担とし、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。機器を設置することで着実に収益が積み上がっていくため、「ストック型サービス」にはうってつけの商材で、それが狙い通りに伸びている。金額ベースで最もウエートの高いこの分野が伸びていることが、当期好調の牽引役にもなっている。

ソフトバンクテレコムの子会社「おとくライン」の受付代行も、前年比2倍以上の伸びを記録しており、引き続き好調。商材知識の豊富な人員を重点的に配備した専売部署を設けたことがきっかけとなり、ソフトバンクテレコムに取り次ぐ回線数が前年比で大幅に伸びていることが収益増に貢献した。

■2013年3月通期の見通し

2013年3月期は最高益を更新しつつの再増額修正も期待

2013年3月期の見通しとしては、売上高が6,039百万円（前年同期比18.8%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益を更新する見通しである。

第2四半期（4-9月期）の決算内容を発表した段階で、通期の業績見通しの修正は行われていない。現時点では会社側は慎重なスタンスを継続している。同社は新規事業の発掘に熱心で、入社年次の新しい若手社員の間からは新しいビジネスプランが續々と発案されており、それらを実際に事業化する上で初期投資のコストが新たに発生することを前もって計算に入れているとも考えられる。しかし、好調な現在の事業拡大トレンドがそのまま延長されれば、下期のどこかの時点で再度の増額修正も十分にあり得ると見られる。

同社の収益上の特徴は、ソフトバンクテレコムからのインセンティブの入金時期などの関係から「下期偏重型」であり、下期は上期よりも収益が上がることはほぼ間違いない。クライアントのニーズに合った商材を数多く抱えていること、すでに上期の時点で営業利益が期初計画を2倍以上上回っていること、収益のブレをなくし事業の波を平坦化する目的でストック型サービスのウエートを年々高めていること、などから判断すれば、普段通りの事業活動を行う限り、2013年3月期も最高益を更新しつつの再増額修正への期待も自ずと高まることになる。

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%

行動パターンを利用したWeb周辺事業が軌道に乗り始める

(1) ウェブソリューション (WS) 関連事業

とりわけウェブソリューション関連事業に関しては、電子ブック「Digit@Link ActiBook（デジタルリンク アクティブック）」がフロー、ストックともに売上および売上総利益で、前年比40%前後の高い伸びを維持していることが強みである。期初計画に対しては100%そこそこの達成率にとどまっているが、それは当初の想定線が非常に高いレベルに置かれているためであり、前年比で見れば大幅な伸びであることには変わりはない。



■2013年3月通期の見通し

「Digit@Link ActiBook」それ自体の売れ行きもさることながら、「Digit@Link ActiBook」を利用したユーザーから得られる解析データを活用するWebサポートやSEOコンサルティングが、前年対比で200%も伸びている。この分野は期初計画比でも2ケタの高い伸びとなっている。「Digit@Link ActiBook」は売り切り型の商材でもあるが、月決めの使用料で提供するSaaS版で使用してもらい、そこから得られるユーザーの行動パターンを利用したWeb周辺事業の深耕がうまく軌道に乗り始めている。ウェブソリューション関連事業ではストック型サービスも好調で、今期から来期にかけて順調な拡大基調が続くと予想される。

ネットワーク構築を手伝う「Digit@Link ネットレスQ」に期待

(2) ネットワークソリューション (NS) 関連事業 ビジネスソリューション (BS) 関連事業

同じくネットワークソリューション関連事業に関しても、「セキュアSAMBA」は前年比で30~40%の高い伸び率が続いている。アップルは10月に「iPad」の後継機種として「iPadミニ」を発表した。アマゾン・ドットコムは11月より、ついに日本でもキンドル・ファイアを売り出すこととなった。グーグル、マイクロソフトも巻き込んで、タブレット端末が世界的に大きく変わろうとしている。それに伴って企業のオフィス環境も変わってゆくことになる。

個人所有のタブレット端末を社内ネットワークにつなぐ機会も増えており、企業側は顧客データの流出など情報漏えいにこれまで以上に気を配る必要が出てくる。それには中央のコンピュータにデータを集中させ、パソコンやタブレット端末などデバイス側は空っぽの状態を保つという「シンクライアント」化がひとつの解決法となる。

社員の手元に大元のデータはなくてもよい、という図式が広がってくる可能性も高く、そうなる「セキュアSAMBA」のようなクラウドサービスがますます必要とされてくる。送られてきたファックスはスマートフォンで閲覧でき、営業マンの手元には「Digit@Link ActiBook」のSaaS版を使って最新の資料やデータが届けられる。これらを組み合わせることによってネットワークソリューション関連事業には新たな商機が生まれてくる。

さらに9月からスタートした「Digit@Link ネットレスQ」（デジタルリンク ネットレスキュー）についても期待が集まる。クライアントである中堅・中小企業にネットワークを導入してもらうために、それらを構築する手助けが必要になる。この業界には他社から導入した機器にはさわらないという販売側の不文律があるが、それを踏まえた上で「Digit@Link ネットレスQ」は、メンテナンス料を受け取りながら他社の機器を含めたオフィス環境の最適化という作業を手伝う業務になる。

顧客は自社ではむずかしい複雑なネットワーク環境を整備することができるが、それ以上に、ネットワークと端末のメンテナンスを通じて顧客の困り込みが可能になることが大きい。追加の機器を購入する際には同社が仲介する可能性が高まり、経理サイドも請求書の送付先は複数ではなく同社1カ所にしてほしいなどと要望を出してくる。経理を通してクライアントの社内全てと広くつながりを持つことになり、そうなる競合他社の入り込む余地はほとんどなくなってしまふ。ビジネスソリューション関連事業に強力な販売促進ツールがまたひとつ加わったということになる。



■2013年3月通期の見通し

2Qのストック型サービスの売上高は計画線での進捗

(3) フロー、ストックの両輪が肝要

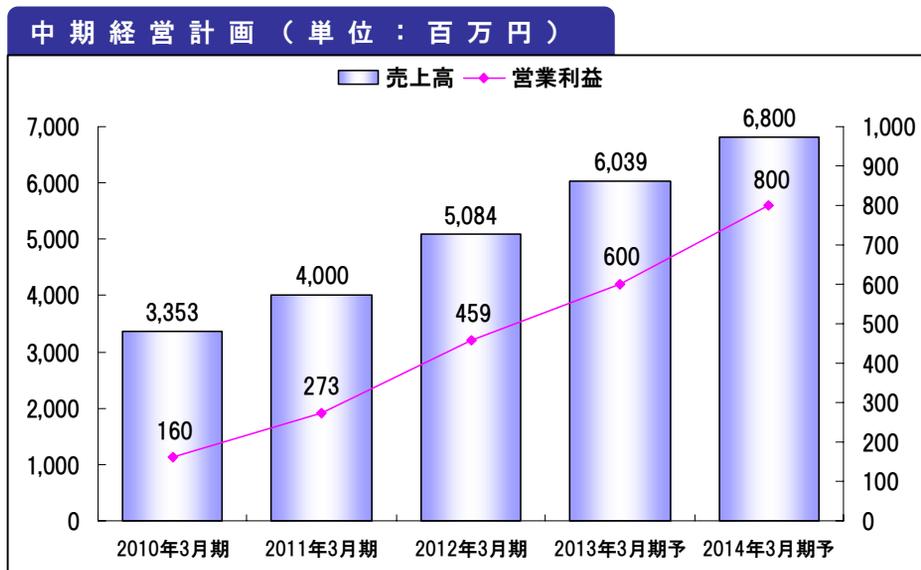
現在は好調の続く事業セグメントは、5年前の苦しい時期に売上ダウンを覚悟の上で持分法適用会社などの売却を図り、事業内容を精査して選択と集中を徹底した効果がいま発露しているのである。利益の上がる事業を残し、今後もそれに特化して粛々と事業を行ってゆく点にかかっている。その状況は現在も少しも変わっていない。

下期もフロー、ストックの両輪が回っていることが肝要となる。ストック型サービス売上は第2四半期（4-9月期）に1,074百万円まで増加したが、これは同社の当初描いていた計画線と見てよい。通期ではこれが2,221百万円くらいまで高まる計画である（2012年3月期は1,664百万円）。ストック型サービスは計画が立てやすく、2014年3月期もさらに2013年3月期から600百万円程度の上乗せが予想される。

ストック型サービスの利点は、それがすでに販売を終えている事業で、新たに何もなくても収益に計上できるという点大きい。すでにその分の販売コストは計上が終わっているの、計上した売上の額がそのまま営業利益の増加分に直結する。あとはストックの増分に見合うフローの部分の伸びがあればよいので、フローの売上を落とさないためにも全社員の2割くらいのペースで今後も新入社員を増やしてゆく方針である。

同社の場合、上期が好調だったからと言ってすぐに下期および通期の業績を引き上げることはない。同社は非常に慎重な企業体質であるため、常に将来の見通しを保守的に見積もっている。安易な上方修正はしないが、メーカーや通信キャリアからのインセンティブは第4四半期に入ってくるため、通期の業績見通しの達成に関してはほとんど心配ないというのが実情である。

同様に、現在は3ヶ年の中期経営計画の2年目だが、現在の業績好調を理由にすぐに中期計画の最終目標を引き上げることもないだろう。中期計画の見直しはもう少し先になりそうだ。



■2013年3月通期の見通し

2013年6月を目処に中国に子会社を設立

(4) 中国子会社の設立を発表

同社は11月9日付けで、中国の上海に子会社「上海思達典雅情報システム有限公司（仮称）（英文名：STARTIA SHANGHAI,INC.）」を設立することを発表した。これまで日本国内で展開していた電子ブック、オフィスファシリティなどの企画・開発・販売事業を、今後も成長が見込まれる中国市場で展開する。2013年6月頃の設立を予定。

子会社の概要	
名称	上海思達典雅情報システム有限公司（仮称） （英文名：STARTIA SHANGHAI,INC.）
所在地	中華人民共和国上海市静安区
事業内容	電子ブック、オフィスファシリティに関する事業機会の調査・契約交渉及び製品の販売 電子ブック、オフィスファシリティに関する事業機会の調査・契約交渉及び製品の販売
資本金	3,500万円
設立年月日	2013年6月頃を予定
出資比率	スターティア株式会社：100%

ディスクレマー（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。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致します。

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