

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

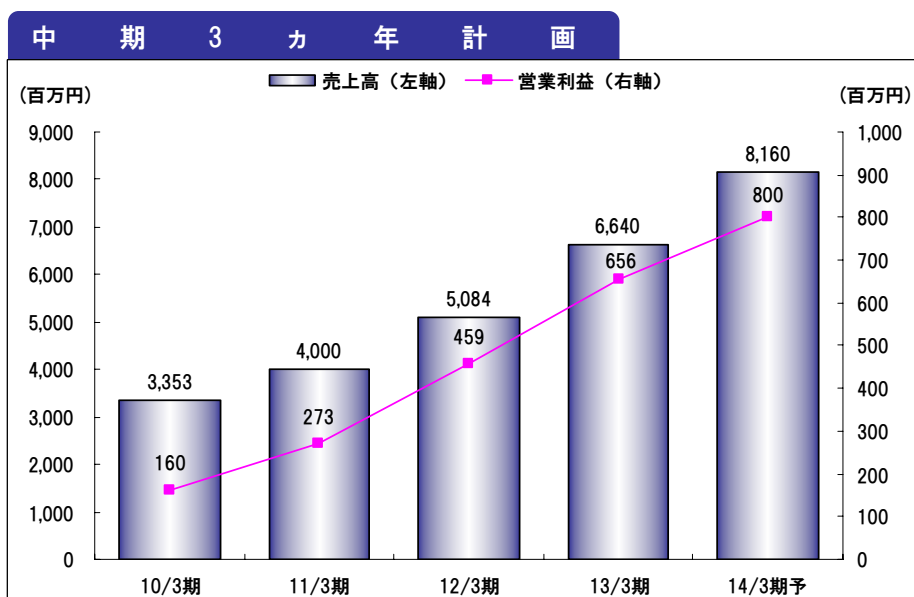
■中計最終年度は営業利益800百万円達成へ

2013年3月期も業績は好調を持続、営業利益、経常利益、当期純利益でそろって最高益を更新した。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）」の一時的な落ち込みはあったものの、すぐに体制を立て直して全社的な増収増益につなげた。「マネージドゲート」や「セキュアSAMBA（サンバ）」などのネットワーク関連事業の主力サービスが引き続き好調。創業ビジネスでもあるビジネスホンやコピー機のレンタル、カウンターサービスも順調に伸びている。

2014年3月期は中期3ヵ年計画の最終年度に当たり、売上高8,000百万円、営業利益800百万円の目標達成に向けて一丸となって取り組んでいる。新たな成長戦略として上海、台湾への進出を契機にアジア市場への進出を図り、国内でも得意のドミナントエリア戦略に基づいて大都市圏での営業を一段と強化する方針である。サーバーのセキュリティ面の強化や新人教育など事業規模が大きくなる上で避けられないコスト増加にも直面しつつあるが、サービスの競争力と営業力を武器に今期も2ケタ台の増収増益基調が続くと見られる。

■Check Point

- ・ 2013年3月期は当初計画を上振れ、3期連続で最高益を更新
- ・ 2013年4月に東東京支店を新設し営業基盤を拡大
- ・ 立て続けにアジアでの拠点を構築しスピード感ある展開力を強化



■2013年3月期の決算概要

13年3月期は当初計画を上振れ、3期連続で最高益を更新

2013年3月期の業績は、売上高で6,640百万円（前期比30.6%増）、営業利益で656百万円（同42.9%増）、経常利益で655百万円（同37.8%増）、当期純利益で391百万円（同40.4%増）となった。

当該数値は5月1日時点で既に上方修正されておいたが、当初の計画を売上高で10%、営業利益で9%以上、当期純利益で30%以上も超過した。売上高は3年連続して2ケタの伸びを示して、この間に売上規模は3,300百万円から6,600百万円へとちょうど2倍に拡大した。営業利益、経常利益、当期純利益は売上高以上の増加率を示し、3年連続して過去最高益を更新している。

2013年3月期業績

（単位：百万円）

	12/3期 実績	当初計画	13/3期 実績	計画比	前期増減 (前期比)
売上高	5,084	6,039	6,640	601 (+10.0%)	1,555 (+30.6%)
営業利益	459	600	656	56 (+9.3%)	196 (+42.9%)
経常利益	475	600	655	55 (+9.2%)	179 (+37.8%)
当期純利益	278	300	391	91 (+30.3%)	112 (+40.4%)

事業は順調に拡大している。ネットワーク機器のレンタルサービス「Digit@Link マネージドゲート（デジタルリンク マネージドゲート）」（以下「マネージドゲート」）や、オンラインストレージ「Digit@Link セキュアSAMBA（デジタルリンク セキュアサンバ）」（以下「セキュアSAMBA」）など、ここ数年で立ち上げた新規事業が主力ビジネスに成長して、いずれも大きく伸長したことが好調の要因である。2012年9月よりサービスを始めた社内ネットワークのトータルサポート「Digit@Link ネットレスQ（デジタルリンク ネットレスキュー）」も、小規模企業からの保守サービス需要を取り込んで、早くもフロー型収益の拡大に貢献しつつある。

創業期からの主力事業である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」なども順調に拡大している。

ただひとつ、高成長の筆頭格だった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）」は、第3四半期に機能アップに伴って価格改定を行った結果、一時的に販売面での混乱が見られ、2012年10月に利益面で落ち込みが生じた。第4四半期にはそれまでの拡大基調に立て直したものの、それ以前の成長率が大きかったために一時的な落ち込みが目立ってしまい、通期での当該セグメントの落ち込みは避けられなかった。この点に関しては後述する。

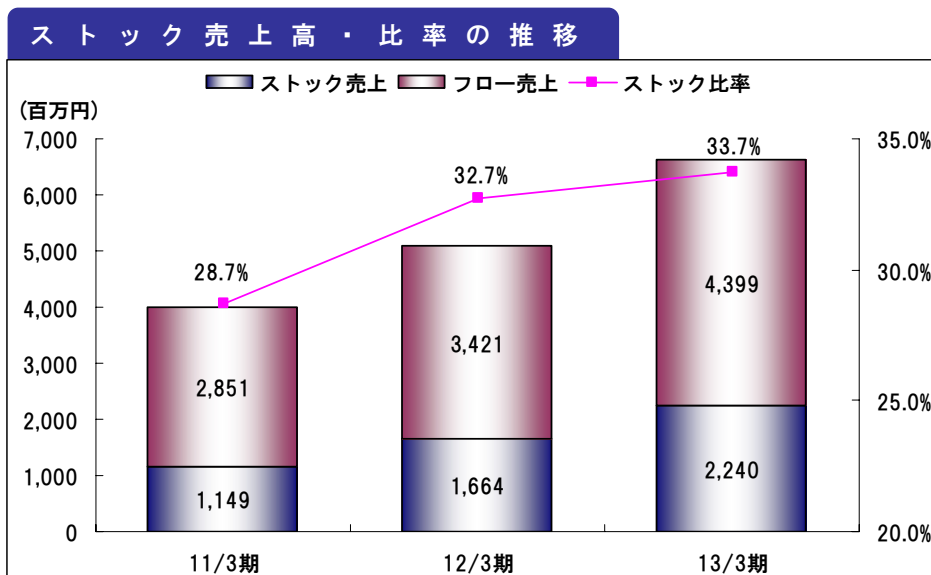
■2013年3月期の決算概要

ここ数年、特に力を入れてきた「ストック型サービス」の積み上げが本業部分を支えていることに疑いの余地はない。ストック型サービスの売上高は2013年3月期も前期比で34.6%増加し2,240百万円まで拡大した。全社ベースの売上高に占める割合も33.7%に達し、全体の3分の1はストック型サービスから稼ぎ出す体制になっている。

ストック型サービスとは、商材の販売が行われた時点で一度に売上高を計上するのではなく、サービスの提供期間に応じて分割して徐々に収益計上を行う事業モデルである。収益の計上時期を平準化する上で、単発での売上計上に比べれば数字の伸び率はダウンするが、それだけ事業の安定度が増すことになる。

安定成長を目指す体制に変化しつつある中で、2013年3月期は売り切り型のフロー型の収益が特に目立っている。これは「マネージドゲート」などのネットワーク機器の販売で好調に推移しており、フロー型の売上高は期初計画の3,818百万円に対して15%上乗せされて4,399百万円に達した。

ストック型の収益は、期初に立てた計画に沿って着実に積み上がっていく性質のもので、たとえば実績値が計画比の2倍まで跳ね上がるということは通常は起こりにくい。したがって収益を計画以上に伸ばすためにはフロー型の収益計上が必要になる。計画以上に増えた売上高の増加は、そのまま全社の売上高に予想以上に上乗せされるため、その点で2013年3月期の決算の好調はフロー型の収益が想定以上に伸びたという点が大きく影響している。



■2013年3月期の決算概要

長期にわたる持続的な成長を目指す上で、同社がここ数年重点を置いている点は、新卒社員を含めた営業人員の強化である。2012年4月に65名の新卒社員を採用し、これで総従業員数が382名となった。2013年4月も新卒社員を含む87名の若手社員を採用しており、営業力の強化には余念がない。営業拠点も2013年3月期の上半期に開店した福岡支店に続いて、2012年10月には横浜支店も開店。2013年4月には新御徒町に東東京（ひがしとうきょう）支店をオープンした。主要都市に営業拠点を新設して若手社員を大量採用する方針も、すべてはストック型サービス比率の上昇による収益安定を意図している。

なお、2013年3月期の決算において特筆すべき点は、貸借対照表上に見られる変化である。豊富なキャッシュ創造能力を活かして長短借入金を完済した。元々財務体質は強固であったが、これで名実ともに無借金経営となり、総資産に対する純資産（自己資本）の割合は70.9%に達した。期末現預金も2,068百万円を抱えている。

貸借対照表

(単位：百万円)

	12/3期	13/3期
流動資産計	3,092	3,396
現金及び預金	2,055	2,068
売掛金	837	1,033
原材料及び貯蔵品	25	35
その他	213	312
貸倒引当金	▲ 39	▲ 53
固定資産計	676	878
有形固定資産	108	100
無形固定資産	258	327
のれん	53	42
その他	204	284
投資その他の資産	309	450
繰延資産	9	4
資産合計	3,777	4,279
流動負債計	1,126	1,242
買掛金	354	453
1年内返済予定の長期借入金	141	-
未払金	207	259
その他	423	530
固定負債計	0	0
長期借入金	-	-
その他	0	0
負債合計	1,126	1,243
純資産合計	2,650	3,035
負債純資産合計	3,777	4,279

現状の財務安定性とキャッシュ創出能力を持っていれば、事業拡張に向けた国内営業拠点の新設、海外企業との連携、新しい製品やサービスの開発、新規顧客開拓に向けた新しい施策投入など、さらなる事業拡大のために手を打つことは可能だろう。

■事業の特徴と各セグメントの詳細

追加でサービスを購入してもらう「クロスセル方式」を指向

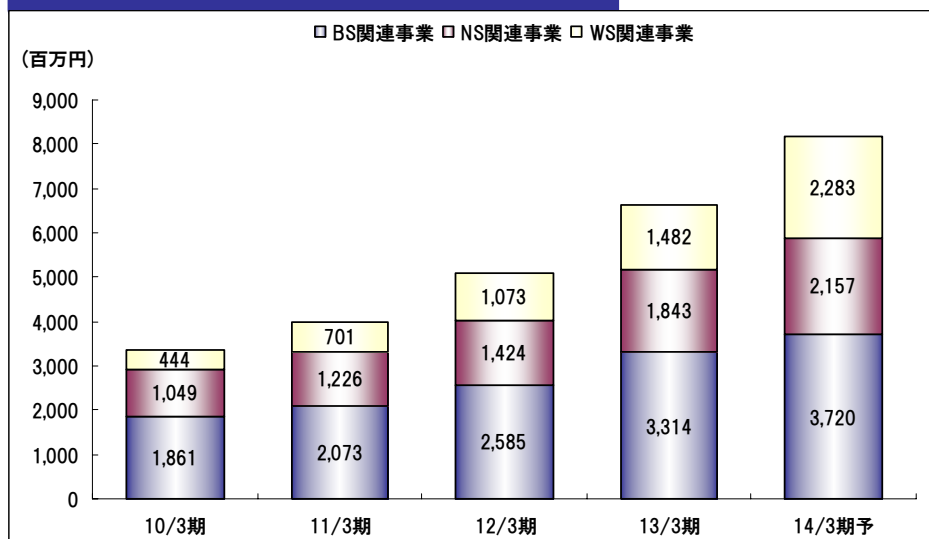
同社は、インターネットに関連する先端のITサービスをトータルで販売している。営業対象を従業員300名未満の中堅・中小企業に絞り込み、企業間のデジタルデバイド（パソコンやインターネットなどの情報技術(IT)を使いこなせる者と使いこなせない者の間に生じる格差）を解消するというミッションを掲げる。営業エリアはドミナント戦略に基づいて、東京、大阪、名古屋、福岡という大都市圏に集中させ、顧客企業からの問い合わせに対して営業マンが1時間から1時間半で駆けつけられるエリアに絞って事業を行っている。

1996年の設立当時はビジネスホン、IP電話などのビジネスソリューション関連事業が中心だったが、1990年代末から始まったインターネット革命に直面して、ウェブソリューション関連事業やネットワークソリューション関連事業を幅広く展開。2013年3月期の決算では初めてビジネスソリューション事業のウエートが50%を切るまでになった。

同社の事業スタンスは、「クロスセル方式」を指向している点に特徴がある。具体的には、それぞれの製品、それぞれの分野ごとに新規の顧客開拓を競うのではなく、同社のウェブサービスを利用している取引先にまずはIP電話やコピー機を置いてもらい、続いてネットワーク機器やホスティング（クラウドストレージ）、「Digit@Link ネットレスQ（デジタリンク ネットレスキュー）」（サポートサービス）などを追加で購入してもらう、という販売方式だ。中小・中堅企業にとってITサービスに関する身近な頼りがいのあるパートナーとしての立ち位置を目指している。

同社の事業セグメントは、（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つに区分される。それぞれのセグメントごとに売り切り型のフロー収益と、継続的に収益の上がるストック型収益を積み上げている。

セグメント別売上高の推移



■事業の特徴と
各セグメントの詳細

「ActiBook AR COCOAR」は今後の新たな柱として期待

(a) ウェブソリューション (WS) 関連事業

2013年3月期のセグメント業績は、売上高で1,482百万円（前期比38.0%増）、セグメント利益が165百万円（同25.1%減）となった。

同事業部門では、電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook」や、「Digit@Link CMS2（デジタリンク シーエムエスツー）」（企業のWebサイト作成支援、コンサルティング）、さらにはWeb制作、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同セグメントの割合は22.3%で、この1年間で1.0ポイント上昇した。

ウェブソリューション関連事業の業績

（単位：百万円）

	12/3期	13/3期	前年比
売上高	1,073	1,482	38.0%
セグメント利益	220	165	-25.1%

2006年よりスタートした電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook」の急速な普及を背景とした、同社の躍進を支える中核的な事業である。加えて、AR（拡張現実：主にモバイル機器などコンピュータを利用して現実映像に新たな情報を付加する技術）のコンテンツ作成サービス「ActiBook AR COCOAR（アクティブック エーアールココアル）」（以下ココアル）を2012年11月にリリース。順調に受注を獲得しており、ウェブソリューション関連事業の今後を支える新たな柱として期待が寄せられている。

電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook」

PC/iOS/AndroidOS ワンオーナーリングマルチデバイス対応



※会社資料より引用

■事業の特徴と 各セグメントの詳細

ただ2013年3月期の第3四半期に入って「Digit@Link ActiBook」に一時的なつまづきが生じた。同製品のセールスポイントのひとつに「ログ解析機能」がある。これはユーザーが「Digit@Link ActiBook」のどのページを閲覧して、どのページに長くどどまったかを分析するもので、情報の送り手側にとってどこを強化、強調すればよいかが一目で判る使い勝手のよい機能であった。

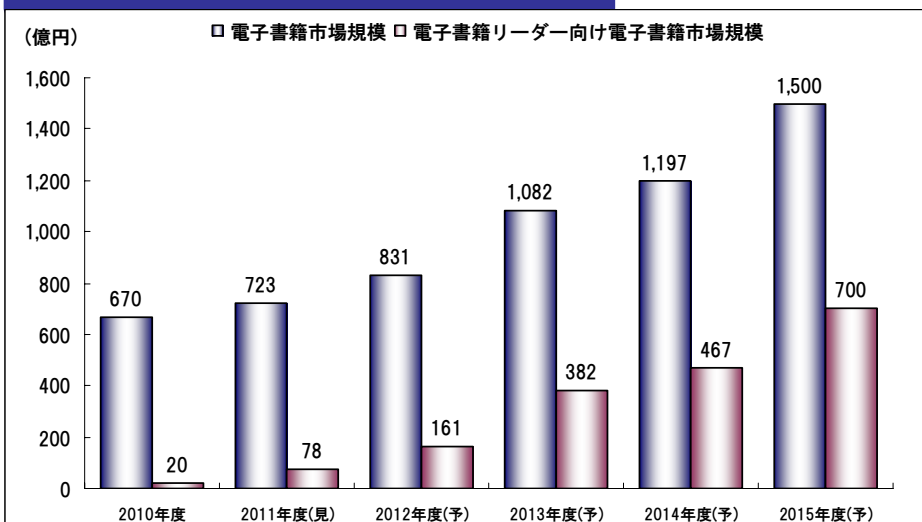
その「ログ解析機能」をそれまでのオプション契約から標準セットに格上げし、同時にフローの売り切り型の単価を約50万円引き上げたところ、2012年10月に若手営業マンに対する販売教育が不十分で現場が混乱したという経緯があった。

すぐに販売体制を立て直し、2012年11月からは再び従来の好調な売上増加ペースに戻ったが、繁忙期の第3四半期（2012年10-12月期）に「Digit@Link ActiBook」のフロー売上高はほぼ前期並みにとどまり、計画から30%以上下回るという結果に終わった。収益が下期に偏るといった同社の収益上の特性から、稼ぎどころであるはずの10月のダメージを引きずり、通年ではフロー売上高は前期比2ケタの伸びを確保したものの、計画からは2ケタ台の落ち込みを余儀なくされた。セグメント全体でも売上面では大幅な増収だったのに対して、利益面では前期比2ケタ台の減益で着地した。

「Digit@Link ActiBook」は第2四半期累計期間までフロー、ストックともに売上高で2ケタの高い伸びを続けてきただけに、ここでの足踏みが想定外に悪影響を与えてしまった格好である。しかし第4四半期（2013年1-3月期）だけを見れば、再び計画以上の伸びを取り戻している。ウェブソリューション関連事業は事業拡大への期待が最も高いため、期初の目標そのものを他の事業部門よりも強めに示している。2013年3月期はそれが一時的に逆回転してしまったところもある。

スマートフォンやタブレット端末の普及速度が加速する状況で、カタログやパンフレット、マニュアル類やIR資料を、従来の紙ベースのものから「Digit@Link ActiBook」に置き換えるという動きは、中小・中堅企業のみならず大企業の間でも急速に広がっている。ビッグデータ解析などIT技術の進化に合わせて、ユーザーがサイト上のどの部分に長くどどまったか、などの行動履歴を把握するログ解析のニーズはますます強まっており、今度は大企業からの採用事例も出てくるものと期待される。

電子書籍の市場規模予測



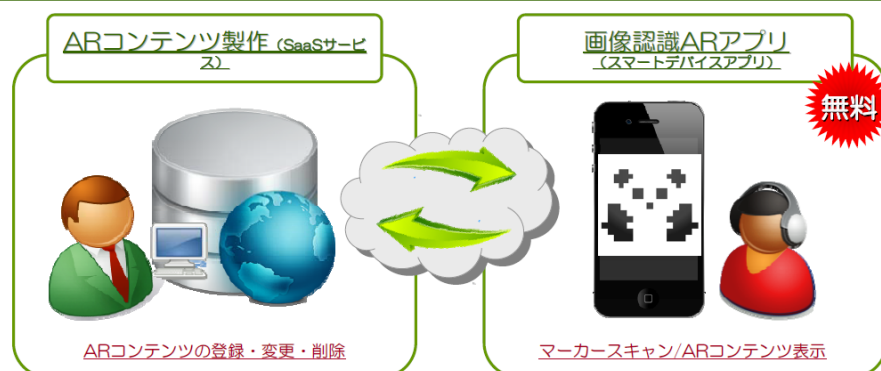
出所：(株)矢野経済研究所「電子書籍市場に関する調査結果2012」

■事業の特徴と
各セグメントの詳細

新たな商材としては、2012年11月にリリースしたAR作成ツール「ココアル」がある。「AR」とは“Augmented Reality”の略で、人間がありのままに知覚する現実の情報の上に、デジタル技術などによって作られた情報を付け加えて人間の現実認識を強化しようとする技術を指す。スマートフォンのカメラで現実の風景を映すと、そこにGPSによって得られた位置情報やマップとして保存されている飲食店やランドマークなどの情報を付加して表示することができる。「iPhone」や「Android」上で動く「セカイカメラ」がその代表例で、「AR」を使うとユーザーはスマートフォンを通して世界を眺めることで、どこに何があるかをより深く知ることができる。

ActiBookAR COCOAR(ココアル)の概要

サービス名	ActiBookAR COCOAR (ココアル)
ARタイプ	マーカースレス型 ARサービス
関連システム	SaaS型ARコンテンツ作成ツール+無料ARビューアー
サービス提供開始	2012年12月



※会社資料より引用

「ココアル」は低価格でオリジナルのARコンテンツを簡単に作成できるサービスである。スマートフォン上で「ココアル」を起動して、アプリを経由して紙媒体をスキャンすれば、「Digit@Link ActiBook」やWebサイト、動画などをスマートフォン上で起動させることができる。たとえば生徒募集の学校案内などで利用すれば、紙の募集案内では伝えきれない授業の様子や部活動、学校の風景などの雰囲気やARで表現することができる。学校のことをより深く知ってもらえるようなプロモーションも可能になる。

これまでスマートフォンの位置情報やマップ情報と連動した「AR」の可能性については誰もが認めていたが、それを構築するためのコストが高かったり、使ってみても「おもしろさ」以外のメリットが見つからなかったり、といった事情で普及が遅れていた。しかし同社がこれまで他のサービスで培ってきた「他社の事例を共有することで企画立案を支援する」というノウハウを動員すれば、低価格で検索エンジンをも凌ぐ顧客誘導の導線としての利用法が見いだせる。これが顧客企業側にも「AR」に再び目を向けるきっかけになりつつある。

「ココアル」は出足から順調で、同社の営業マンが訪問して勧めるだけでなく、ウェブ経由での問い合わせも数多く寄せられている。現在はフローの売上が中心だが、いずれは「AR」コンテンツ作成サービスもストック型収益のひとつになってゆくと思われる。

ネットワークソリューション関連事業は3事業で最も伸張

(b) ネットワークソリューション (NS) 関連事業

2013年3月期のセグメント業績は、売上高で1,843百万円（前期比29.4%増）、セグメント利益で362百万円（同101.6%増）だった。

同事業部門ではルーターやアンチスパムなどのネットワーク機器やネットワーク構築技術の提供、インターネットプロバイダーの提案、ホスティングなどのクラウドサービスの提供を行っている。全社売上高に占める同セグメントの割合は27.8%で、この1年間で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。2013年3月期は最も大きく伸びた事業セグメントである。

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)

	12/3期	13/3期	前年比
売上高	1,424	1,843	29.4%
セグメント利益	179	362	101.6%

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）」などは同事業部門に入る。

「マネージドゲート」は、単にハードとしてのネットワーク機器をレンタルするだけではなく、中堅企業に対するネットワーク構築に関するコンサルティングサービスや、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・保守サービスがセットになったサービスである。

また「セキュアSAMBA」はクラウド型のファイルサーバーで、ユーザーはパソコンの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、クラウド上のサーバーにファイルを保管することができる。SaaS型で運用されており、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。「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おり、2013年3月期もストック型収益の積み上げが功を奏して収益の伸びに大きく寄与した。

加えて2013年3月期は、期初よりネットワーク機器の販売に力を入れ、それが年度を通して収益向上に貢献した。売上高、売上総利益ともに計画比で200%近い伸びを記録し、前期比でも70%以上の伸びを達成している。

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」も、引き続き2ケタの伸びが続いている。2011年3月に東日本大震災が発生し、その直後から多くの企業でデータのバックアップ需要が急増し、2013年3月期はその反動による苦戦が期初では予想されていたが、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増え続けていること、クラウドストレージの利便性が社会全体に広く認知されていることもあって、バックアップ需要は同社の想定以上に拡大している。結果的に、「デジタリンク クラウド」の売上高は前期比で20%近い伸びとなった。

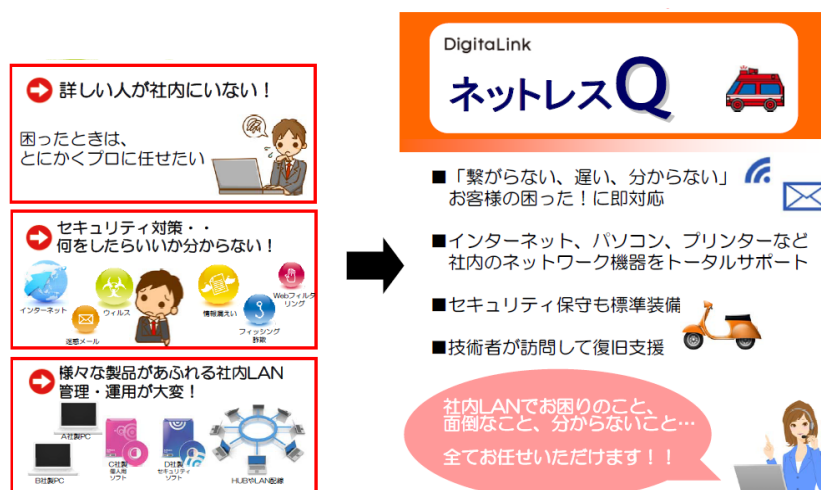
■事業の特徴と
各セグメントの詳細

2012年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。わずか半年の貢献だが2013年3月期はこれが大きく伸長した。

「Digit@Link ネットレスQ」は「マネージドゲート」の一種で、パソコンや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をトータルでサポートするサービスである。顧客企業のネットワーク環境に何か異常があったら営業マンがすぐに駆けつけ、いち早く適切な対策を提供するというアフターメンテナンスを含むIT保守サービスである。

同社のネットワーク機器を導入した得意先に故障が起きたら、遠隔地からリモートで修復することができる。中小企業の社内にはIT業務やネットワークの構築に精通した人材がいないという悩みに応えて事業化したビジネスで、企業間のデジタルデバインドを解消するという同社のミッションに合う、最も手がけたかった事業分野でもあるという。サービス開始直後の下半期から早くもストック型収益に貢献し始めており、需要は着実に存在することがうかがえる。

「Digit@Link ネットレスQ」の概要



※会社資料より引用

BS関連事業は売上高に占める割合が初めて50%を下回る

(c) ビジネスソリューション（BS）関連事業

2013年3月期のセグメント業績は、売上高で3,314百万円（前期比28.2%増）、セグメント利益で169百万円（同84.4%増）となった。

ビジネスソリューション関連事業の業績

(単位：百万円)

	12/3期	13/3期	前年比
売上高	2,585	3,314	28.2%
セグメント利益	91	169	84.4%

同事業分野はビジネスホン、コピー機、複合機の販売・設置・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、法人向け携帯電話の販売取次など、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49.9%と最も高いが、前述した新しい事業領域も大きく伸びており、前期末比で1.0ポイント低下して、初めて50%の大台を下回った。

同時に同事業分野はストック型サービスに馴染みやすく、2013年3月期もコピー機のレンタルやカウンターサービスなど、ストック型売上は40%近い伸びを記録した。フローの売り切り部分も前期比20%を超える伸びを維持しており、現在も引き続き同社の安定収益源となっている。コピー機のカウンターサービスとは、コピー用紙やトナー代などの消耗品を同社が負担し、実際にコピーやファックスが使用されてカウント数が上がった分だけ顧客から料金を徴収するサービスである。

ビジネスホンの販売、コピー・ファックス・プリンターなど複合機の売り切り（リースを含む）やレンタルなどの市場はすでに成熟しており、競合他社はさほど熱を入れて取り組んでいない。そのため同社には「残存者利得」の部分が多く得られる効率のよい市場となっている。

また同社は新卒社員を多数採用しており、レガシーな製品であるビジネスホンやコピー機・複合機の販売は、彼らに営業経験を積ませるという点で格好の商材となっている。名古屋、横浜、東東京など新しい営業拠点を開設するたびに、これらの商材をまず販売し、そこからネットワーク機器や「Digit@Link ActiBook」などの販売につなげるというクロスセル方式がフルに活用できる。ビジネスホンやコピー機自体もデジタル技術への対応で進化を続けており、単なる残存者利得だけではなく、クロスセルの入口という意味で重要なセグメントとなっている。

新入社員が扱いやすいコピー機・複合機のレンタル、およびカウンターサービスは、2013年3月期も安定的に2ケタの伸びが続いている。ソフトバンクテレコムの子会社加入「おとくライン」の受付代行も、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、前期比80%以上の伸びとなった。今後も新しい営業拠点の開設が見込まれ、同セグメントも安定した伸びが期待できる。

■2014年3月期の見通し

中期3カ年計画最終年度は営業利益800百万円の大台達成へ

2014年3月期の業績見通しは、売上高で8,160百万円（前期比22.9%増）、営業利益で800百万円（同21.9%の増加）、経常利益で800百万円（同22.0%の増加）、当期純利益で400百万円（同2.3%の増加）を計画している。絶対額が伸びているので成長率そのものは鈍化せざるを得ないが、それでも2ケタの伸びが続く計画を立て、前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。

通期業績の推移

（単位：百万円）

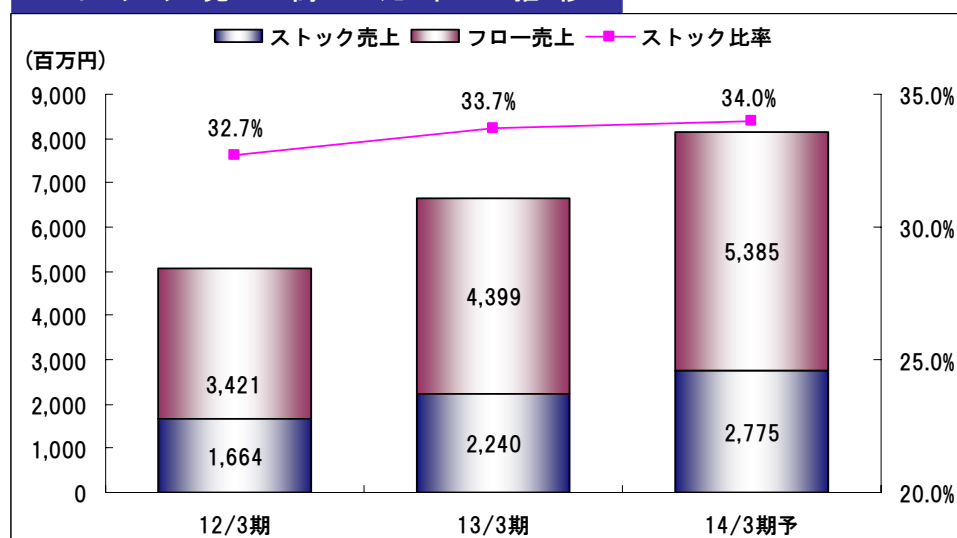
決算期	売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	純利益	前期比	EPS(円)	配当(円)
10/3期	3,353	-29.7%	160	-33.8%	164	-34.8%	115	22.5%	26.88	1.75
11/3期	4,000	19.3%	273	70.8%	278	68.7%	129	12.3%	29.41	5.00
12/3期	5,084	27.1%	459	68.0%	475	71.1%	278	115.2%	56.24	10.00
13/3期	6,640	30.6%	656	42.9%	655	37.8%	391	40.4%	78.62	10.00
14/3期予	8,160	22.9%	800	21.9%	800	22.0%	400	2.3%	79.81	10.00

※2010年10月1日付けで1→200株の株式分割を実施
10/3期のEPS、配当は株式分割を遡及して修正

2014年3月期は「スターティア中期3カ年計画」の最終年度に当たる。2年目の前期は利益面での目標数字を10%超過して終えることができた。2014年3月期は営業利益で800百万円という大台達成を目指している。

その営業利益の達成に向けてすでにスタートを切っている。ストック型売上を積み上げる限り、大きな下振れはないと見られ、あとはフロー部分の収益をいかに積み上げられるかにかかっている。2014年3月期はストック型売上を2,775百万円（前期比23.9%増）、フロー型売上を5,385百万円（同22.4%増）という成長路線を描いている。これで全売上高に占めるストック型売上の比率は34.0%となる。

ストック売上高・比率の推移



■2014年3月期の見通し

前期に第3四半期の一時的な遅れを取り戻し切れず、ウェブソリューション関連事業のセグメント利益が25%減となった原因は「Digit@Link ActiBook」の価格設定だけではないと同社は見ている。価格面も含めて次のような3つの問題意識が浮上している。

(1) 戦略商品として投入した新サービスの販売計画や価格設定に誤りがあった際に、その影響を長引かせてしまったこと、(2) 2014年3月期で87名、2013年3月期も60名強の新卒社員を採用しており、急激に会社の規模が拡大したことでマネジメント側の人材不足、組織上のアンバランスが生じていること、(3) 新サービスを矢継ぎ早に投入しているために数字上に表れない経費が想定以上にかかり、そのコストアップをカバーできなかったこと、以上の3点である。

いずれも事業が急激に拡張している成長企業に見られる問題ではあるが、そのような現状を踏まえた上で、中期計画の最終年度の数値目標を完遂するために、(ア) 国内ドミナント営業の強化、(イ) アジア市場への進出、という2方面の強化計画を打ち出している。

2013年4月に東東京支店を新設し営業基盤を拡大

(ア) 国内ドミナント営業の強化

東京、大阪、名古屋、福岡の国内4拠点に続いて、2012年12月には横浜支店をオープンし、肅々と営業基盤の拡大が進んでいる。続いて2013年4月には新御徒町に東東京支店を出店した。

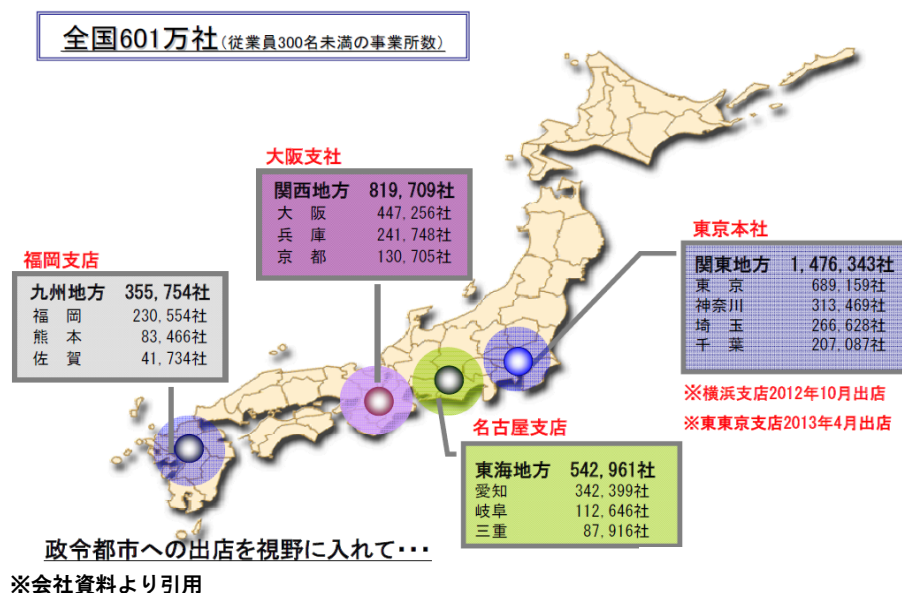
関東エリアは150万社の中堅・中小企業を擁し、引き続き国内最大の事業領域として同社が最も重視しているエリアである。新設した東東京支店では隅田川、荒川を越えた台東区、葛飾区(スカイツリー周辺)、足立区、埼玉県の川口市を中心に新規開拓を行っていく。

現在、同社が採用しているドミナント戦略の基準は、営業マンが1時間から1時間半で顧客先に駆けつけられるところに狙いを定めている。事業のイメージとしては大手SI企業が入ってこれられないような小さな範囲で、きめ細やかに顧客企業に接するというのを理想としている。企業対企業で取引しているというよりも、顧客企業と営業マン個人とがビジネスを行っているような取引関係を理想としており、インターネットが普及すればするほど人と人とのつながりが大事だと同社では考えている。

本社のある東京・新宿から、足立、荒川、台東、葛飾の城東地区までは2時間かかってしまう。関東エリアを充実させるための東東京支店の役割は大きい。

■2014年3月期の見通し

同社拠点とターゲット事業所数



2013年4月に87名の新卒社員を採用して、全社員は382名まで拡大した。2005年12月に上場した時点では100名足らずの社員数だった。現在の人員配置は全社員のうち営業が50%を占めている。2013年4月入社の新卒社員87名のうち、35名は研究開発を担うスターティアラボに配属した。さらにスターティア本体に配属した50余名の中からも2～3割の人材は今後半年から1年で技術や管理部門に配置換えする計画である。これはストック型売上の伸長に対処したものである。

ストック型売上は2013年3月期の2,240百万円から2014年3月期は2,775百万円に増加する見込みである。ストック型が増えるということは、それに伴って保守サービスのできるようなロジカルな人材をどれだけ社内に抱えているかが重要になってくる、と同社では考えている。社内教育はその方向に重点を置いており、今後は営業マンの比率を少し抑えて研究・開発・保守サービスにも厚めに人材を配置するようにする。営業への人材配置は現状より比率が下がるが、ストック型売上の伸長を目指す上では決して悪いことではない。

同社は横浜支店を出店したことで、改めて東京を中心とする首都圏の市場規模の大きさを再確認した。現状ではまだ拠点のない東北地方や旧政令指定都市への出店を行うという方針には変わりはないが、インターネットのVPN(仮想専用線)構築ニーズやBCP(事業継続計画)に基づく拠点分散上の顧客の需要を考慮すると、埼玉の新副都心・大宮市あたりにもうひとつ拠点を構える可能性も出てくる。

東東京支店は城東地区への営業拠点であると同時に、技術のメンテナンス部隊でもあり新卒社員の研修センターでもある。同社では新人教育を経て、営業の成果を数字としてあげられるようになるのが1年半くらいかかっている。2014年4月の新卒採用は100名を超える可能性もある。中期計画の最終年度という枠組みだけではなく、早くもその先の計画に視野は広がっている。

■2014年3月期の見通し

立て続けにアジアでの拠点を構築し展開力を強化

(イ) アジア市場への進出

同社は国内のみならずアジア市場への布石を着々と打っている。2013年3月には「スターティア上海」を設立し100%子会社でスタートした。ネットワーク機器の販売、通信ネットワークのインフラ構築を行う計画で営業を開始した。

これと並行して2013年5月には、設立6年目の台湾「ホームデジタル」に約40%の出資を行うことを発表した。2013年6月に株式を取得し、台湾で官庁、学校、出版会社向けに電子ブック「Digit@Link ActiBook」の制作・販売を行う。「ホームデジタル」は台湾ですでに300-400社への「Digit@Link ActiBook」の販売実績を持っており、今回の資本参加によって連携を強化して「Digit@Link ActiBook」の販売を強化するとともに、「ココアル」の販売権も持ってアジアでも有数のITサービス会社を目指していく。

2013年に入って立て続けにアジアでの拠点を構えたのは、いずれもASEAN市場を意識してのことである。元々は中国の西安に出資比率30%の「スターティアソフト」を有しているが、スピード感ある展開力を強化する、という意向であろう。台湾での販売網の拡大を契機として、上海を始めとした中国全域への展開の早期化を狙っている。今後、急速にITインフラ投資が伸びるアジア市場に向けて販売拡大の手を広げていく上で、今回の上海100%子会社や台湾「ホームデジタル」と同様に、直接的な資本投下と、業務・資本提携を同時に行っていく方針である。

実際にアジア市場における「Digit@Link ActiBook」の競合製品は、韓国の電子ブック「ジポット」くらいしか存在しない。「ジポット」は技術的に「Digit@Link ActiBook」の後塵を拝しており、「ジポット」の代理店も「Digit@Link ActiBook」の優位性を認めている。アジアで展開する日立も「ジポット」から「Digit@Link ActiBook」に代理店を乗り換えたばかりである。

「スターティア上海」は2013年6月より本格的な営業活動をスタートする予定で、すでに官公庁や銀行で「アクティブック」を試用している。日本と中国は対立感情が未解決のままであるが、台湾経由で中国に拡販を図れば、日本企業が直接現地で活動するよりも受け入れられやすい。その先に他のアジア地域での「Digit@Link ActiBook」の拡販を意図している、という格好だ。

上海ではサービスの第1弾として、中国・日本間の太い専用線を借りきった。「マネージドゲート・グローバルアクセス」と名づけ、専用線を小分けにして日系企業に貸し出すサービスを開始する。

中国は香港を除いてネット接続環境に難がある。Wi-Fiの接続エリアは狭く、帯域が狭いためファイル等のダウンロードに極端に時間がかかる。何よりも当局のデータ検閲が厳しく「フェイスブック」はいまだに閲覧できないという現状である。ソーシャルネットワーク全盛の現代社会でこのようなネット接続環境は致命的である。日本と中国を巨大な専用線でつなげれば、ネットの入り口と出口の双方を日本から持ち込むことになり、ネット環境は日本にいる場合と同様の利便性が得られる。

■2014年3月期の見通し

日系企業にターゲットを限定しても、それだけで数万社の潜在顧客にある。国内ですでに同社の「マネージドゲート」のサービスを利用している企業の中にも、中国拠点を持つ企業は多い。そのような企業は現在の不便さを実感しており、すぐにでも契約がとれる公算が大きい。専用線を大量に借りれば1回線あたりのコストは安くなるため格安な料金で提供することができる。まずは「マネージドゲート・グローバルアクセス」から事業化・収益化していき、次第により大きな市場開拓を狙う。

3カ年の中期計画である、営業利益で800百万円の目標達成は決して楽なものではない。事業規模が次第に大きくなって、知らず知らずのうちに目に見えないコストが増えている。

たとえば2011年3月度は、新卒採用の離職率が例年よりも目立った。営業に配属された新人が記念すべき初めての受注を取る「初オーダー」も、平均して例年より遅かった。その点を反省し、2012年は60余名の新人に対して力のあるマネージャー、統括クラスの社員が新人教育を行ってきた。それが2013年3月期の最高益更新につながっている。87名の大所帯を採用した2014年3月期はさらにコスト負担が増えることになる。

同時にクラウドサービスにおけるセキュリティを強化する必要性も増している。同社はホスティング事業を開始してすでに10年以上が経過するが、古くからの顧客の中には10年前の古いサーバーの中にデータを格納しているところもある。最近ではハッカーからの攻撃の脅威も増しており、レンタルサーバーやクラウドサービスの分野では、古い技術は早急にセキュリティ機能を強化した新しい技術に入れ替えなければならない。

その作業に2014年3月期から一気に着手し始めた。中期計画を策定した2011年3月期にはまったく想定していなかったコストが年1-2億円単位で発生している。そのためにホスティング事業に関しては、2014年3月期も売上高は伸びるものの利益ベースでは減少する公算が高い。その代わりに2015年3月期は大きく利益が出ることになりそうだ。

下期偏重の季節性の収益傾向を、ストック型収益を積み上げることで平準化する方向に軌道修正してきたが、2014年3月期は第1四半期に赤字を計上する可能性が高い。その分のマイナス要素が人材教育とセキュリティ強化の両面で増えている。2014年3月期は第2四半期から黒字計上となる見通しである。第2四半期から盛り返して、それまでに積み上げたものを第4四半期に利益として計上するという計画である。それだけに同社にとって今後は四半期業績の計画がより重要性を増している。

2014年3月期もすでにスタートして2カ月が経過した。ストック型売上は予定どおり順調に積み上がっており、グローバル化の布石であるアジアへの投資もスタートした。まさにエンジン全開でこの最終年度を駆け抜けることになるだろう。

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いたします。

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