

2012年1月12日（木）

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

## ■電子ブック作成ソフト等を中心に最高益が視野

2011年11月4日（金）、東証マザーズ上場のスターティア<3393>の2011年9月期の第2四半期（4-9月期）の決算が発表された。その内容に関して取材を行うことができたので、当レポートにおいて報告する。

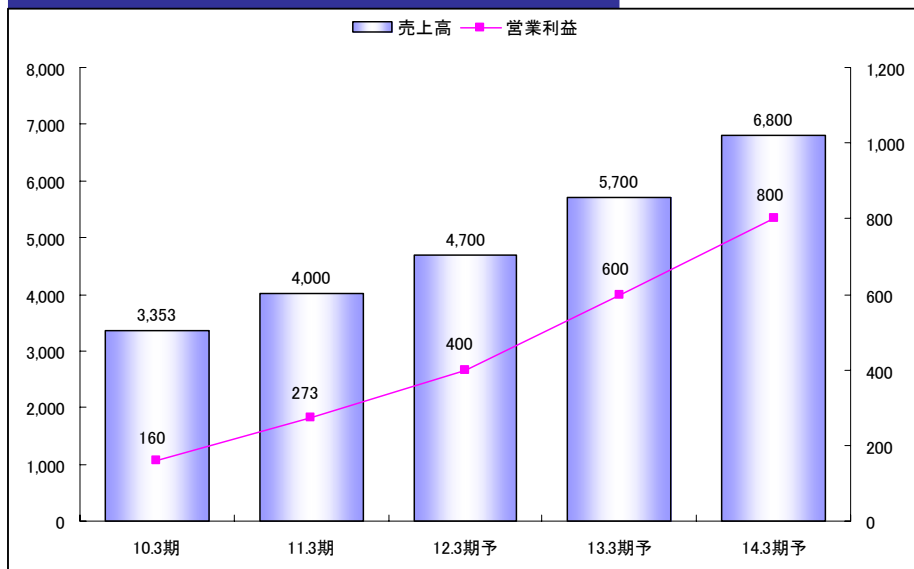
内容としては、電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook（デジタルリンク アクティブック）」、ネットワーク機器レンタルサービス「マネージドゲート」、オンラインストレージ「セキュアSamba」が主力事業に成長しつつあり、急速な拡大期を迎えている。事業構造上、収益の計上時期は下期に偏重しがちなため、今回の上期の決算内容は、特に利益面ではマイナスの伸び率を計上しているように見えるが、本業の部分はきわめて順調に伸びている。通年を通してみれば、2011年3月期に続いての最高益が視野に入る。受注動向次第では、下期の途中でさらなる増額修正もあり得る。

当レポートでは（1）同社の概要、（2）決算概要、（3）セグメント別の決算内容の順に沿って解説する。

## ■Check Point

- ・ストック型サービス積み上がり足元フロー拡大がバランス
- ・売上高・各利益ともに妥当な線を上回って推移
- ・2014年3月期は営業利益で前期比2.9倍の8億円が目標

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で安定感とアップセルを追求

スターティアは中堅・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。

単にサービスやオフィス機器を単発で販売・取次するだけでなく、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」を強化することを目下のところ最大の経営課題と位置づけている。

2000年よりホスティングサービス「Digit@Link（デジタルリンク）」を開始。2006年には自社開発した電子ブック作成支援ソフト「Digit@Link ActiBook（デジタルリンク 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」の提供を始め、電子ブックを中核に置いてインターネットメディアコンテンツへ徐々に軸足を移す経営に転換を図っている。

現在のセグメント別の事業構成は、(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つの事業区分を採用している。これらの事業領域のそれぞれにおいて日々のフローの収益を追いながら、同時に「ストック型サービス」を追求している。

サーバやストレージ、ネットワーク機器等をレンタルして数年に亘る安定収益源とするストック型ビジネスの2012年3月期の第2四半期（4-9月期）売上高は前年同期比42%増の7.5億円となり、売上構成比は33%に高まっている。

月額利用料支払で最低継続期間があるという契約形態は、景況感の厳しい環境下ほど成約へのハードルの低さが顕在化する。こうして獲得した顧客の内情を探りアップセルを繰り返すのが同社の戦略であり、当面有効に機能すると考える。

### 電子ブック作成支援ソフトは業界の標準的なツールへ

#### (a) ウェブソリューション関連事業

この事業部門では電子ブックの作成ソフト、Webアプリケーションの販売、Web受託制作・開発、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。

中でも2006年よりスタートした電子ブック作成支援ソフト「Digit@Link ActiBook（デジタルリンク アクティブック）」は、2011年3月末の時点で導入社数が1,000社を超えており、業界の標準的なツールとなりつつある。

ここで言うところの「電子ブック」とは、カタログ、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」とは少しタイプが異なる。



## ■ 同社の概要

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ある。上場企業の会社説明会用資料などの分野で、出版業界ではすでにスタンダードになっており、同社のソフトを主要な出版社を中心として300社以上が利用している。これらはWebでのIR説明会など定期的に使用されるものも多く、継続的な利用につながっている。印刷会社を通して文書管理やカタログでの使用もあり、ここでもアクティブックが国内シェアを順調に伸ばしている。

アクティブックは正確には「電子ブック」ではなくWebサービスの一環ととらえることができる。

アクティブックは、1度編集すればあらゆるデバイス端末で見られるようになる「ワンオーサリング・マルチデバイス」機能を備えている。1回ソフトを使って電子ブックを作成してしまえば、パソコンはもちろんiPhone、iPad、Android、いずれのデバイス端末でも読み込むことができる。いくら作成しても同じ金額で提供できる。付箋紙も貼れURLも張り付けることができる。3年前までは売り切り型でソフト1本=150万円で販売していたが、現在では付加価値が増し250万円で販売している。

## ネットワーク保守・サポートでの安定的な収益が拡大

### (b) ネットワークソリューション関連事業

ネットワーク関連機器、ISP回線の取次、ホスティングサービスを中心に事業を展開している。同社が創業当初の早い段階から手がけているビジネスのひとつで、クラウドコンピューティングへの移行が急速に進む状況にあつて、ネットワーク関連機器の販売、レンタル、ファイアウォールなどセキュリティの設定、パソコンの設定までを手がけている。

その中でもホスティングサービス（レンタルサーバー）は、現在も順調に売上を伸ばしている。旧来型のネットワーク機器の販売もそうだが、同社はすでにこの分野に参入以来、10年以上の実績を持っており、企業向けサーバの運用数は実に4,500社以上という信頼と実績を誇る。

また安定的な収益源として、SaaS型のオンラインストレージ「セキュアSamba」も好調な推移を示している。SaaS型の特徴を生かし、月額定額制により「必要な時に、必要な機能と容量」を利用できる。ユーザーにはコスト削減と最新機能を常に利用できるという双方の面で好評を博している。

この事業領域では近年、「マネージドゲート」が大きく伸びている。「マネージドゲート」はネットワーク機器のレンタルサービスのことで、単なる機器のレンタルだけでなく、ネットワーク障害時の対応や故障の際の交換など運用・保守サービスがセットになって提供されている。サービス導入の初期費用の負担を極力抑え、その後のネットワークの保守・サポートでの安定的な収益に重点を置いている。



## ■ 同社の概要

## 複合機のレンタルは独自性を強めて拡販

### (c) ビジネスソリューション関連事業

オフィスに必要な電話機やコピー機・複合機、オフィスレイアウトまで、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る。

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）・レンタルなどを手がける。市場は成熟しているが同業他社も相次いで撤退しているため、残存者利益というべきものが存在する。同社にとっては安定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）と呼ばれる複合機である。画像データがネット上を行き交う機会が急増しており、ユーザー側ではカラー機種に切り替える意向が強い。売り切りのケースも伸びているが、他社が手がけていない複合機のレンタルは同社の独自性を強めており、今後も2桁の高い伸びが予想される。

コピー用紙やトナー代は無料にし、実際にコピーやファックスが使用されてカウンターが上がった分だけ料金を徴収するサービス（カウンターサービス）も、安定収益源として貢献している。複合機レンタルと合わせて、この事業領域での「ストック型サービス」として、収益が積み上がっていくだけの安定収入源として2012年3月期も2桁台の高い伸びが維持できる。

ビジネスフォンの売り切りも安定した伸びが見込まれる。同社は営業要員は、真面目でありクレームも少なく、顧客やメーカーからの信頼も厚い。

「おとくライン」に関しては今期も年間で20%以上のダウンが予想される。「おとくライン」はソフトバンクテレコムが提供する電話サービスの回線加入の受付代行を扱うもので、同社は加入に必要な手続きを代行することで支払われる「受付インセンティブ」と、ユーザーが電話を使用するたびに電話料金の一部が支払われる「トラフィックインセンティブ」の2種類を収益として受け取る。上場前後は収益の柱として同社の事業拡大に大きく寄与していたが、2008年ごろから固定電話回線の市場そのものがかなり厳しくなっており、現在もその流れは変わっていない。当面は事業部門として唯一のマイナスの伸びを計上することが続くと見られていたが、この10月3日より、名古屋支店を開設しており、顧客基盤の充実と新規顧客獲得商材として、まずは「おとくライン」を活用すると公言しており、回線獲得状況については注目が集まろう。

## ■決算内容

### 売上高・各利益ともに妥当な線を上回って推移

2012年3月期の第2四半期（4-9月期）の実績は、売上高が2,296百万円（前年同期比20.3%の増加）、営業利益が88百万円（同24.6%の減少）、経常利益が102百万円（同18.0%の減少）、当期純利益が57百万円（同11.9%の減少）となった。

電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook（デジタルリンク アクティブブック）」や、サーバのレンタル事業（ホスティングサービス）などはもとより、創業期から手がけているビジネスフォン、コピー・ファックスの複合機の販売・レンタルも順調な伸びを続けている。

通期の業績見通しは現時点では変更していないが、進捗率で測れば売上高・各利益ともに妥当な線を上回っている。営業利益や経常利益は2011年3月期に続いて過去最高を更新する見通しだが、今後さらなる増額修正も十分にあり得る。

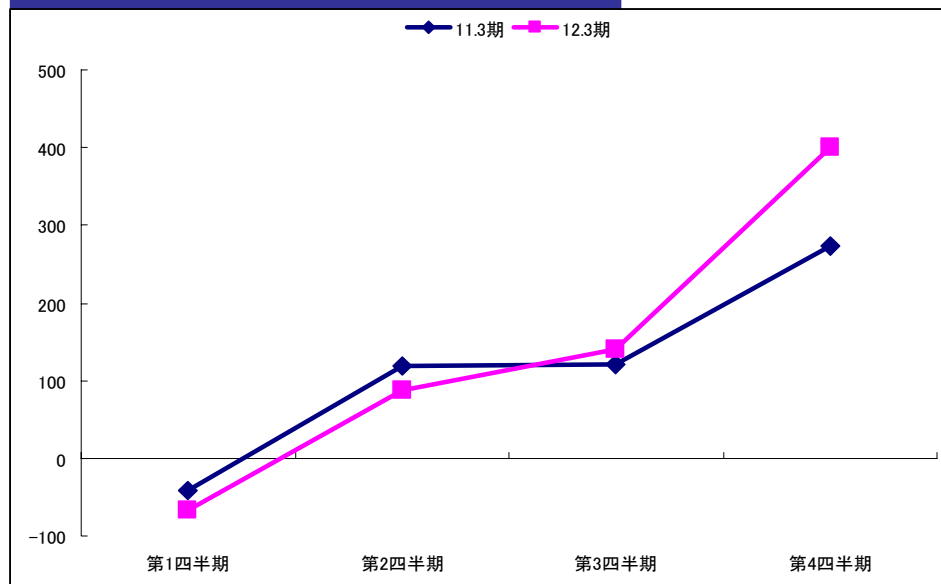
これは当社が従来より最重点項目として推進してきた「ストック型サービス」の提供への転換が順調に進んでいるためである。「ストック型サービス」とは、オフィス機器やサービスを単発で販売・取次するのではなく、これまで販売してきたオフィス機器や通信回線から収益を継続的に得られるようにする積み上げ型の収益モデルを指す。

収益の計上時期が下半期に大きく偏っているために、2012年3月期の第2四半期（4-9月期）の数値だけを取り出してみれば、前年実績割れのように見劣りして感じられるかもしれないが、事業は順調に推移している。第3四半期（10-12月期）以降に増益へ転じてくれば、再評価の可能性が高まるものと想定される。

期初計画では、2012年3月通期の営業利益は400百万円を見込んでいるが、中間時点ではこれが実績で88百万円にとどまっている。第1四半期（4-6月期）の営業利益が67百万円の赤字であったため、第2四半期だけ（7-9月期）を切りだしてみれば155百万円の利益を稼ぎ出したことになる。

これはビジネスソリューション関連事業のインセンティブ（販売奨励金）が中間期末や年度末にまとめて入ってくる傾向があるためである。

営業利益実績と今後のイメージ（単位：百万円）

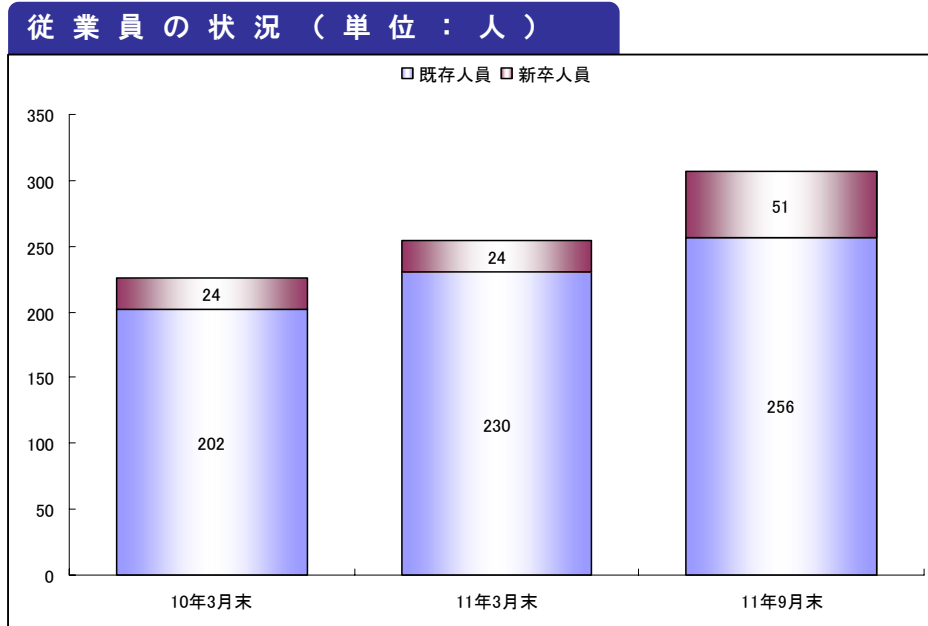


## ■決算内容

2012年3月期の第2四半期（4-9月期）の営業減益には、さらに別の実務上の理由がある。それは大きく分けて2点あって、ひとつが人件費の増加、もうひとつが資金調達費用の増加である。

人件費の増加についてはこの春、53人の新入社員を大量に採用したため、その研修費用がかかっている。同社は新入社員の研修の講師として、第一線で活躍している現場のトップセールスをその任に充てる伝統がある。

一線級の営業マンを半年近く現場から外して研修の講師に回すのは、営業推進上はかなりの痛手となる。それが2012年3月期の第1四半期（4-6月期）に営業赤字に陥った大きな理由のひとつでもあるが、そこまで新人の教育に力を注いでいると業務知識はもちろん、新人の会社へのロイヤリティも高まり、研修終了後は即戦力としてすぐに活躍するようになる。現在の社員数が250人程度のところに今春の53人の新規採用は、費用負担として考えれば確かに大きい、それだけ事業拡張ニーズがあるということの証左でもある。



もうひとつの資金調達費用については、2011年3月に公募増資による8億円の資金調達を行った。その時の新株発行費用をこの第2四半期（7-9月期）に計上している。調達資金の大半は主力サービスとなりつつある電子ブックの開発費用に充当した。上半期に費用化しておけば、通年で見てかなりの部分は回収できるというイメージである。

なお、同社においては電子書籍関連システム等への投資を進めるべく、2011年3月末に募増資を実施した際、業績に関わらず1株あたり1.75円の安定配当に加え、配当性向10%の業績連動による特別配当を実施すると明言している。現在の配当利回りは極めて高い水準にあると言い難いものの、当面増配が続く見込みである。

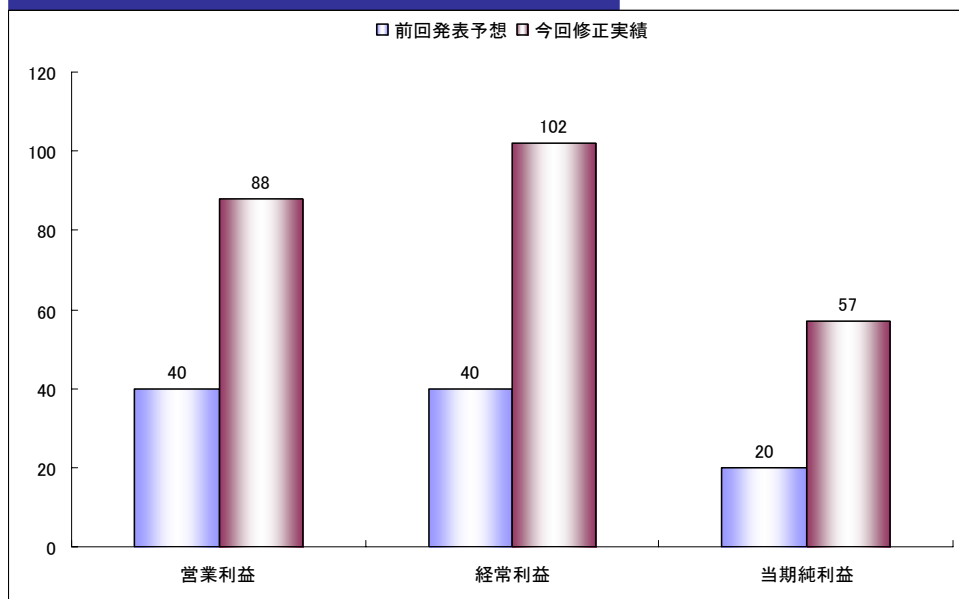
## ■決算内容

## 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	当期純利益	前期比	EPS (円)	配当 (円)
08.3期	4,188	27.8%	135	297.1%	140	300.0%	101	-	4,597.30	350.00
09.3期	4,767	13.8%	241	78.5%	252	80.0%	94	-6.9%	4,346.30	-
10.3期	3,353	-29.7%	160	-33.6%	164	-34.9%	115	22.3%	5,375.80	350.00
11.3期	4,000	19.3%	273	70.8%	278	68.7%	129	12.3%	29.40	5.00
12.3期(予)	4,700	17.5%	400	46.4%	400	43.8%	200	54.5%	40.40	4.00
10.9期中間	1,906	25.6%	118	-	124	-	65	-	3,000.60	0.00
11.9期中間	2,296	20.3%	88	-24.6%	102	-18.0%	57	-11.9%	11.56	0.00

※10年10月に1:200の株式分割を実施

## 第2四半期累計の諸利益(単位:百万円)



## ■セグメント別の決算内容

### ビジネスフォンの仕入れ難を複合機の販売で下支え

次に2012年3月期の第2四半期（4-9月期）の実績をセグメント別に詳細に見てゆく。

総括すると、ウェブソリューション関連事業は、売上高が446百万円（前年同期比44.7%の増加）、セグメント利益（営業利益）は33百万円（同28.0%の減少）となった。ネットワークソリューション関連事業は売上高が670百万円（同17.3%の増加）、セグメント利益は61百万円（同36.2%の増加）。ビジネスソリューション関連事業は売上高が1,179百万円（同14.6%の増加）、セグメント利益は9百万円（同77.6%の減少）であった。

電子ブック作成ソフトなどをてがけるウェブソリューション関連事業は順調に伸びている。この事業領域で全社収益の大半を占める日が目前に迫っているという印象である。ネットワークソリューション関連事業も好調。ビジネスソリューション関連事業は最も古くから取り組んでいる事業だが、増収減益ながらもまずまず健闘している。拠点数を増やし人員を増強しているので、その分のマイナス面が表に出がちだが、複合機のストック型サービスが良好で、コピー機のカウンターサービスも収益への貢献が大きい。

#### (a) ビジネスソリューション関連事業

この事業は、オフィスに必要な電話機やコピー機・複合機など、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る。

2012年3月期の第2四半期（4-9月期）は、当該セグメントの営業減益が全社収益の足を引っ張った。東日本大震災の影響がやはり大きい。ビジネスフォンは一時期、仕入れがまったくできない状態となり、それが上半期を通じて大きく響いた。8月ごろからようやく売上高が前年比プラスを回復したが、上半期トータルでビジネスフォンは売上高が4%減少した。

主力商材を欠いた分をMFP（マルチ・ファンクション・ペリフェラル、複合機）の販売でカバーした。上半期のMFPは前年同期比43%も売上げを伸ばした。

2012年3月期よりMFPのレンタルを始めたが、まったくのゼロから430万円まで売上高を伸ばしている。上半期だけで60~70台は稼働しており、ストック型サービスの「レンタル」という形態でなく売り切り（リース）型であれば金額はもっと大きな売上金額となる台数である。将来的にも有望な分野と見られる。

また、レンタルビジネスフォン「マネージドテレフォニー」は、今や消えつつあるビジネスのように見られているが決してそうではない。自らセンター交換機を備えているため交換機の設定・変更の手間が要らず、社内のレイアウト変更などが簡単にできる。この分野もストック型ビジネスが伸びており、売上高は前年同期比130%もの伸びを記録した。

コピー機のカウンターサービス（月に使用したコピーの枚数だけ料金を徴収するサービス）も売上高は前年同期比54%の伸びと順調。2011年から自社で保守事業も行っており、その分だけ粗利益が大きくなっている。

ソフトバンクテレコム「おとくライン」の通信回線取次サービスはインセンティブ収入を得るビジネスだが、メタル回線はもはやほとんど伸びていない。インセンティブは前年比50%近いマイナスとなっている。

## ■セグメント別の決算内容

しかし「おとくライン」は、最初の営業チャンスを作る突破口の商材としては今でも非常に有効と見られる。下期に名古屋支店を新設するが、オープン当初は「おとくライン」のセールス部隊から現地に入っていくことになる。まず「おとくライン」のセールスから事業を立ち上げ、そこから順にユーザーのニーズにあった他のネットワーク機器に話を広げてゆくという扱いができる。

## 震災後からホスティングサービスは絶好調

### (b) ネットワークソリューション関連事業

この事業は、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」、Webやメールを行う際に必要なサーバのレンタル事業（ホスティングサービス）、情報通信機器の販売やインターネットプロバイダーへの取次ぎなどを行っている。ここでもストック型ビジネスが絶好調である。

ストック版「マネージドゲート」（ネットワーク機器のレンタル）は、初期設定などの費用（イニシャル費）を受け取り、それと並行してストック型ビジネスとして月々の使用料を受け取る。2012年3月期の第2四半期（4-9月期）はイニシャル費が前年比7割近く伸びた。それに伴ってストック型の収入も同じく7割ほど伸びて140百万円まで拡大した。

一方で売り切り型のネットワーク機器は、売上げが前年同期比でほぼ横ばいを維持した。粗利益は前年の7割に過ぎず、利益率は落ちてきているように見える。セット数は出ているものの、金額ベースで前年割れの状態が続いている。ただし、このあたりは、ストックとフローの原価の振り分けを行っていることもあり、必ずしも純粋に利益率の低下を表しているものではない。

売り切り型のようなフロー型ビジネスは、売上高が一度にすべて計上される。一方、ストック型ビジネスは契約時に一度に収益には計上されず、少しずつ継続的に売上げが立ってくる。フロー型ビジネスは常に新しい顧客を探し続けなければならないし、ストック型ビジネスだけでは足元の売上高が立たず、すぐに前年割れを起こしてしまう。足元の売上高のみを追求するのではなく、フローとストックの双方でうまく原価を分ける工夫を行って初めて、全社的な収益管理ができたと言える。それがここではネットワーク機器の売り切りの利益率低下となって表れている。

ISP（インターネット・サービス・プロバイダー）の契約取次のインセンティブは前年比10%近く落ち込んだ。今やプロバイダーのニーズはほとんど飽和状態となっている。切り替えるとしたら、普通は従来の契約よりもランニングコストの安いプロバイダーに替える。この分野は今後も大きな伸びは期待できそうにない。

一方、ホスティングサービス（レンタルサーバー）は絶好調である。SaaS型オンラインストレージ「セキュアSamba」を中心に売上高は前年同期比で16%も伸びた。特に震災直後から、自社内にサーバを置いておくのは危険という意識が企業サイドで急速に広がっており、データのバックアップを別の場所に置き換えるという動きが続いている。上場企業の間では内部統制の必要からさらにもう1カ所、北海道か沖縄にバックアップデータを置くという動きが強まっている。

この事業領域の中で、売上高の額ではホスティングサービスが最も大きい。あと数年もすればそこに「マネージドゲート」が追いついてくるだろう。顧客のニーズはその辺りにあると見られる。



## 電子ブック作成支援ソフトの好調ぶりが特出

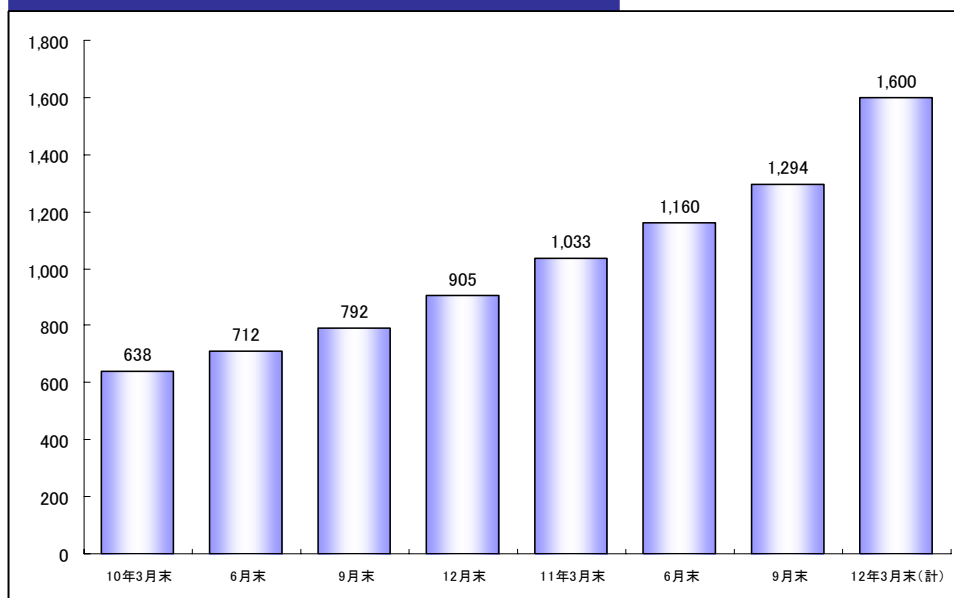
### (c) ウェブソリューション関連事業

この事業部門では、電子ブックの作成ソフト、Webアプリケーションの販売、Web受託制作・開発、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。

2006年にリリースした電子ブック作成支援ソフト「Digit@Link ActiBook（デジタルリンク アクティブック）」の好調ぶりが特出している。フローの売り切り型で売上高は前年比29%伸びており、SaaS型で提供するストック型では同143%の伸びとなった。すでに2011年3月末の時点で導入社数が1,000社を超えており、今ではパンフレットやIR資料を閲覧する際の標準的なツールとなりつつある。

電子ブックのセット数は2012年3月期の第2四半期（4-9月期）から開示していないが、関連売上高は前年同期比46%増の3.3億円となっており、実際はたいへんな伸びを記録している。9月末の時点では導入社数が累計で1,300社に迫る勢いで、現在、営業人員を増強しているため、その辺の効果が現れて第3四半期（10-12月期）、第4四半期（2012年1-3月期）からはさらに伸びが加速するとみられる。

電子ブック作成ソフトの導入者数（単位：社）



同社の電子ブックは、他のストック型サービスとの組み合わせで使い勝手がよくなる。同社のサーバにアクセスする場合、ダイレクトにアクセスする以外に、ホスティングサービスのレンタルサーバからアクセスすることもでき、同社内の事業セグメント間で複合的なサービスを提供することができる。これが同業他社との差別化につながっている。

## ■セグメント別の決算内容

たとえばこの5月から、シャープのMFPを利用しているユーザーは、外部からのファックスを受信した際にプリントアウトする必要はなく、いきなり同社のレンタルサーバーに転送させることができるようになった。シャープはコピー機のソースコードをオープンにしているため、ファックスや電子ブックとの親和性を高めやすいという利点がある。外出先でも番号ひとつを入力するだけで「セキュアSamba」にアクセスして、受信したばかりのファックスを閲覧することができる。クラウド全盛の時代になって、同社の複合的なサービスを相乗効果で活かすことができるようになったといえよう。

また4月からは、セブンイレブンがゼロロックと共同で提供している「ネットプリント」でも同社の電子ブックにアクセスすることができる。コンビニの店頭で電子ブックをプリントアウトすることができ、利便性はますます高まっている。

「電子ブック+ファックス」、「ホスティング+ファックス」の複合的な組み合わせは同社ならではのサービスであり、たとえばクライアント側でコピー機など1台だけを他社のサービスに切り替えようとする、これらの複合的なサービスすべてが使えなくなってしまう。これによって機器の乗り替えを防ぐ役割も果たしている。

## 近い将来に電子ブックが収益上は最も貢献へ

### (d) ストック型ビジネスの推進に関して

ストック型ビジネスに焦点を当てれば、粗利益の金額で最も大きなホスティングサービス（レンタルサーバー）は2012年3月期の第2四半期（4-9月期）に126百万円を稼ぎ出した。前年同期比では16.4%の増加である。これでも十分に伸びていると言えるが、「マネージドゲート」の伸びと比べればずいぶんと見劣りしてしまう。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」の粗利益は2012年3月期の第2四半期（4-9月期）に91百万円まで拡大し、前年同期比では72.7%の伸びとなった。商材別の中でも類を見ない伸びとなっている。

電子ブック「Digit@Link ActiBook（デジタルリンク アクティブック）」は、2012年3月期の第2四半期（4-9月期）の粗利益を33百万円まで伸ばしてきた。前年同期比で70.0%の伸びである。今は「マネージドゲート」の方が伸び、粗利益の絶対額で電子ブックを上回っているが、これが近いうちに逆転すると予想される。将来は電子ブックが収益上は最も貢献することになるだろう。

コピー機のカウンターサービスは2012年3月期の第2四半期（4-9月期）で粗利益36百万円、前年同期比23.1%の増加となった。まずまずの水準を維持しているが、こちらは月々の変動がかなり大きい。

ストック型ビジネスのトレンドは、目下のところネットワークソリューション関連事業が独走状態にある。ここにいずれはウェブソリューション関連事業が追いついてくることになる。それだけ電子ブック「Digit@Link ActiBook（デジタルリンク アクティブック）」が強力な商材ということである。

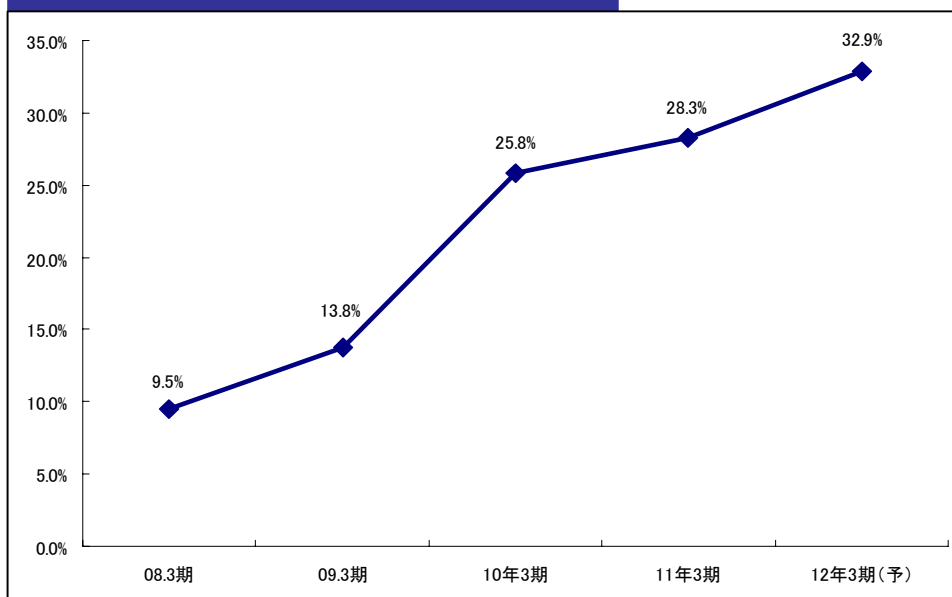
ストック型ビジネスに関して注意すべき点は、ストックとフロー（売り切り型）の比率を適正にコントロールする必要があるということである。

## ■セグメント別の決算内容

すでに記したように、ストック型ビジネスは本来一度に計上することのできる収益を将来にわたって分割して得ている要素もある。そのためストック型ビジネスを収益の中心に据えることによって、同社の収益は将来にわたって安定的に増大してゆくことになるが、それだけに偏ってしまうと数字上は足元の売上高が獲得できない。そのためにストックとフローのバランスが重要になってくる。ある月にストックが大幅に伸びたら、翌月はフローに力を入れるということが必要である。

期初計画の時点で、2012年3月期は営業利益で400百万円を見込んでいるが、そのうちの225百万円がストック型ビジネスからという計画を立てている。

ストック型ビジネスの売上高比率



## 仮想サーバのレンタル事業など新機軸もスタート

### (e) 新機軸について

#### ・「デジタリンク クラウド」のリリース

10月1日より新しい仮想型クラウドサービス「デジタリンク クラウド」をリリースした。これは仮想サーバのレンタル事業で、インターネットを經由してサーバを利用するため、自社内にサーバを構築する必要がなく、必要な分だけ必要な時間、サーバを利用することができる。費用や手間を理由にクラウド型サービスの利用を見送っていた中堅企業に提供してゆく。

#### ・「セキュアSamba」のリニューアル

10月にオンラインストレージ「セキュアSamba」のリニューアルを行った。データセンター内に仮想ルーターを設置し、クライアント側の社内ネットワークと連動させることが可能になった。オンライン型のストレージサービスは、セキュリティの不安から導入に二の足を踏む企業も多いが、従来の「セキュアSamba」に今回のサービスを付加することによってデータセンターとクライアント側の事業所をダイレクトに接続することができる。これによってほとんどプライベートクラウド型のサーバ環境として利用することが可能となる。



## 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