

業界レポート
インターネット付随サービス業
産業分類コード 40



リスクモンスター株式会社

インターネット附随サービス業（産業分類コード 40）

（１）市場概要

① 営業種目

- ▶ ポータルサイト・サーバ運営業
- ▶ アプリケーション・サービス・コンテンツ・プロバイダ
- ▶ インターネット利用サポート業

② 業界規模

総売上高 3兆4,289億円

上場企業数 66社

非上場企業数 4,825社

③ 業界サマリー

情報通信業の中においていわゆる「IT業」と呼ばれる業種であり、インターネットを通じて、通信および情報サービスを提供する事業である。

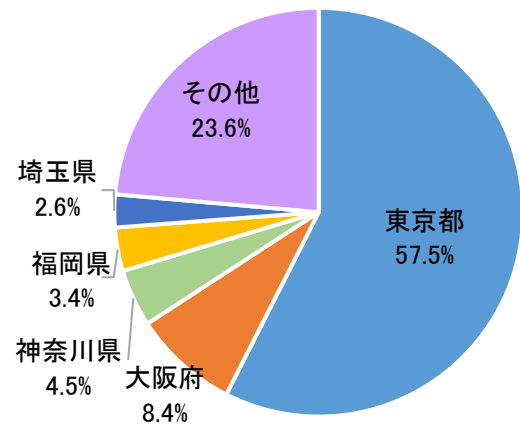
BtoB（企業向け取引）型と BtoC（一般消費者向け取引）型の2つに大別される。

- ▶ BtoB型 : ホームページ製作、ネットワーク構築、インターネット広告代理店など
- ▶ BtoC型 : インターネットサービスサイト運営（検索サイト、ポータルサイト、インターネットショッピングサイト、オークションサイトなど）、SNS など
- ▶ BtoB型、BtoC型共通 : ASPサービス、クラウドサービス、レンタルサーバー、セキュリティサービスなど

（業界の特徴）

- ▶ インターネットの発達とともに規模を拡大してきた歴史の浅い業界である。新しい企業やサービスが生まれるスピードが早く、成長性の高い業界でもある。
- ▶ インターネット技術の進歩は著しいため、最新技術に関わる情報や技術を習得し、ビジネスに活用することが求められる。
- ▶ 労働集約的な産業であり、事業所は都市部、特に東京に集中している。また、売上シェアにおいても集中しており、9割超が東京で占められている。
- ▶ インターネットを媒介してサービスを提供するため、情報セキュリティリスクが伴う。情報漏えいなどを防ぐためのセキュリティ対策が求められる。
- ▶ サービス提供において、製造業とは異なり大規模な設備投資の必要性が低いため、新規参入が容易である。そのため、類似サービスが生じやすく、競争が激しい業界である。
- ▶ Google、Amazon、Facebookなどの海外企業が提供するサービスは国内で浸透しており、サービスの領域によっては、海外企業と競合する可能性を有する。
- ▶ ストック型のビジネスモデルを構築しやすく、収入が安定しやすい。

都道府県別企業数割合



（出所）リスクモンスターが独自に収集した情報に基づく集計結果

(2) ビジネスモデル

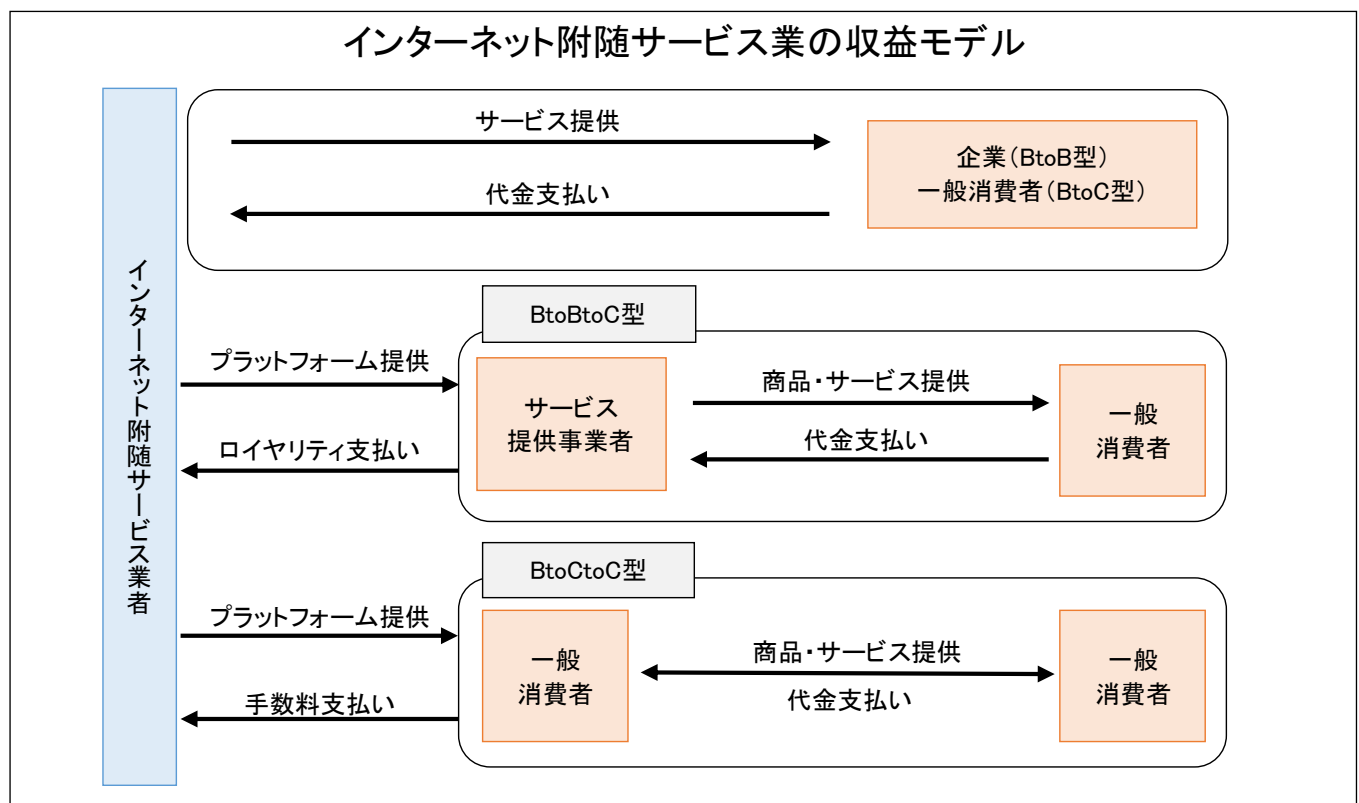
インターネット附随サービス業は、情報を収集・分析・加工したデータを提供する事業や、アプリケーションの機能をインターネットを通じて提供する事業、インターネット上での取引を提供する事業など、インターネットを通じてサービスを提供するビジネスである。大規模な設備投資ニーズは少ないものの労働集約的であることから人件費など開発費用が必要となる。サイト・インターネットサービスのリリースまでは開発コストをはじめとした先行投資が発生するため、開発工数の増大やリリースの遅延が生じると収益計画に影響し、資金繰りに窮する可能性がある。そのため、資金調達・運用の計画性が重要となる。

ビジネスモデルとしては、BtoB型とBtoC型に大別され、BtoC型にはさらに、BtoBtoC型やBtoCtoC型のビジネスモデルも存在する。

BtoB型は、広告業やASPサービス業など、企業にサービスを提供して対価を得る事業であり、BtoC型は、一般消費者にサービスを提供して対価を得る事業である。

BtoBtoC型のビジネスモデルとしては、Amazonや楽天グループのようにインターネット上のモールに店舗を集めて、出店企業からロイヤリティ収入を得るモデルが挙げられる。

BtoCtoC型は、一般消費者同士が取引を行うためのプラットフォームを提供し、収益を得るモデルが該当する。ヤフーオークションやメルカリに代表されるオークションサービスやフリーマーケットサービスなどのように、一般消費者同士で売買を行うプラットフォームを提供し、取引にかかる手数料を収益として得るモデルである。それぞれの収益モデルは下図の通りである。

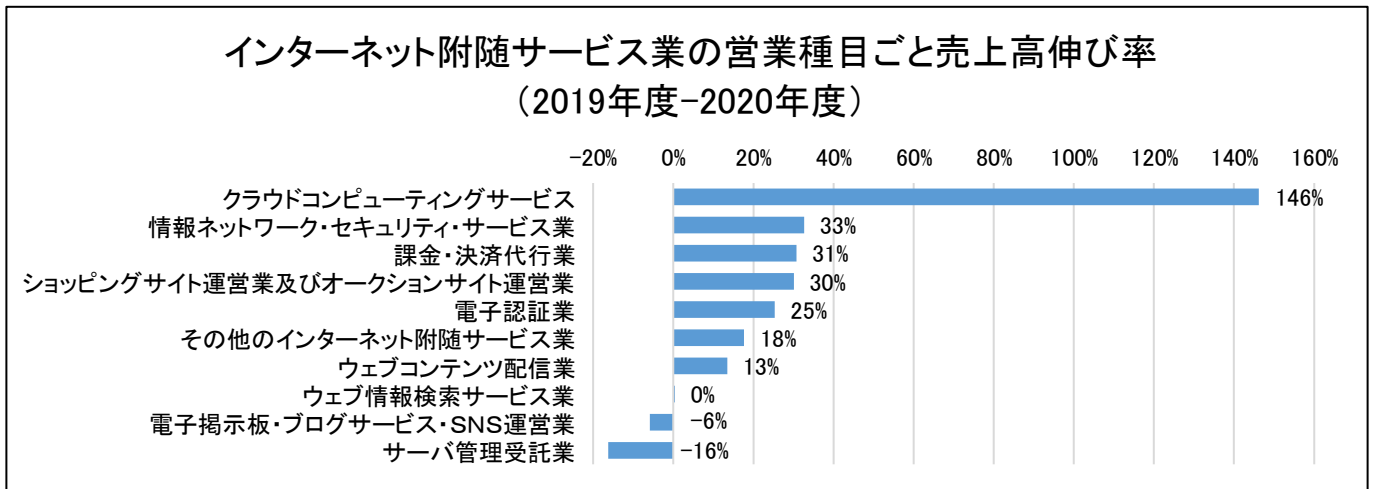


(3) 業界動向

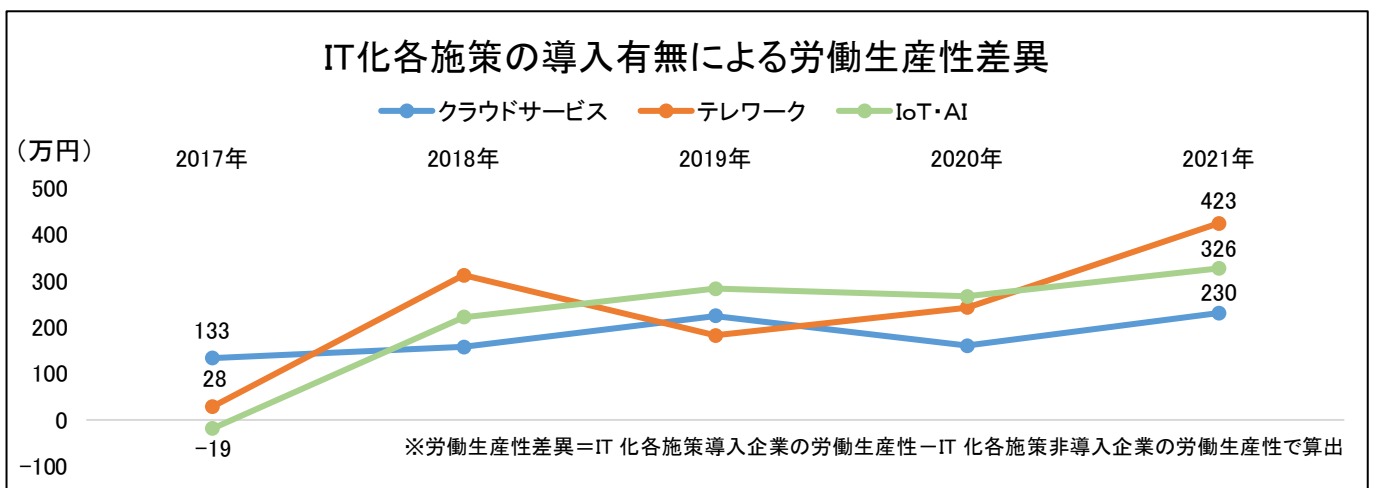
「情報通信白書」によると、国内の個人におけるインターネット利用状況は、2021年においてインターネット利用率が82.9%、スマートフォン世帯保有率は88.6%と、個人のインターネット利用が浸透している。また、通信利用動向調査によると2019年度から2020年度にかけて、クラウドコンピューティングサービスのほか、課金・決済代行業やショッピングサイト・オークションサイト運営業などBtoC型を含む事業が成長しており、消費者向け市場が拡大している。

2021年では、7割以上の企業でクラウドサービスの活用が進んでいる。新型コロナウイルスの感染症の拡大を契機として、オンライン会議・商談ツールやワークフローサービスの需要が拡大し、外出自粛によってEC（ネット通販）や動画配信サービスの利用が増加するなど、企業におけるインターネットサービスの利用は高まっている。

また、「令和3年情報通信業基本調査」をもとに、クラウドサービスやテレワーク、IoT・AIなどのIT化施策の導入企業と非導入企業の労働生産性の差異を集計したところ、緩やかであるものの導入企業と非導入企業の労働生産性の差が拡大傾向にあることが見受けられる。特に労働生産性の向上に寄与しているのはテレワークの導入であり、2021年（423万円）は2017年（28万円）から差額が約400万円が拡大している。BtoB市場においても、効率性の向上に貢献する事業を始めとして今後のIT化需要も高まると予想され、事業種の市場拡大が期待できる。



(出所) 総務省「令和3年通信利用動向調査」



(出所) 経済産業省「令和3年情報通信業基本調査」

(4) 財務指標分析

(安全性分析)

製造業のような大規模な設備投資を必要とせずにサービスを提供できるため、資金の借入依存度が低く、高収益な業界であり、利益を蓄積しやすいため、自己資本比率は46.5%と高い水準にある。また、ストック型のビジネスモデルが多いことから、キャッシュを蓄積しやすい企業も多く、流動比率が200%超と良好な水準になっていると考えられる。斯業種が属する情報通信業においても、安全性の各財務指標の水準は良好であり、情報通信業全体において、安全性が高いことがうかがえる。

(収益性分析)

インターネット附随サービス業は、ストック型のビジネスモデルを構築しやすく、一定の顧客を獲得することにより高い収益性を確保できることから、売上高総利益率は42.1%と全業種(25.6%)に比べて高い水準である。ただし、売上高営業利益率では2.4%と売上高総利益率から約40ポイント下がり、全業種(2.1%)と同程度の水準である。斯業種は販売促進を図るための営業人材の確保や広告宣伝費の投下が必要となるため、販売管理費の割合が高くなる傾向にあり、売上高営業利益率は売上高総利益率ほど高水準に至らないと思料される。費用全体に占める固定費の割合が高い場合、売上高の急激な減少が資金繰りの悪化につながるリスクがあるため、取引時には収益動向に注視が必要である。

(効率性分析)

月額利用料方式の課金モデルが多く、回収サイトは短期であることが多いため、売掛債権回転期間は1.5か月と標準的な水準となっている。また、棚卸資産はほとんど発生しないため、同回転期間は0.2か月と短期であり、在庫によるキャッシュフローの悪化リスクは小さい。

【財務指標】

		インターネット附随 サービス業	情報通信業
安全性	自己資本比率(%)	46.5	51.8
	流動比率(%)	204.8	245.5
	固定比率(%)	45.1	65.2
	借入依存度(%)	23.6	24.9
収益性	売上高総利益率(%)	42.1	46.8
	売上高営業利益率(%)	2.4	4.7
	売上高経常利益率(%)	3.3	6.0
効率性	売掛債権回転期間(か月)	1.5	1.6
	買掛債務回転期間(か月)	0.8	0.9
	棚卸資産回転期間(か月)	0.2	1.1

(出所) 中小企業庁「令和3年中小企業実態基本調査」

(5) 与信限度額の考え方

■与信限度額の設定方法

与信限度額とは、取引において自社が許容する信用供与の最大額であり、いかなる時点でも超過してはならないものである。与信限度額は、「必要かつ安全な範囲内」で設定する必要がある。必要な限度額は、取引実態を基に算出し、安全な限度額は、自社の財務体力や取引先の信用力（格付）を基に算出する。

インターネット附随サービス業のビジネスモデルは多岐にわたるため、与信限度額の考え方にも違いがある。ここでは、BtoB ビジネスとして、自社がASP サービスやクラウドサービスなどのユーザーとした場合の与信限度額の考え方について解説する。

●与信金額（必要な限度額）

実際の取引において、必要となる与信金額。インターネット附随サービス業に対して発生する与信取引としては、ASP サービスやクラウドサービスなどの利用料や年会費などを事前に支払う「前渡取引」が挙げられる。継続取引における必要な与信金額は、以下の通り算出される。

$$\text{与信金額} = \text{前払金総額} - \text{サービス受領分} = \text{前払金残高}$$

ASP サービスやクラウドサービスを継続利用する場合、利用料や会費を事前に支払うケースがあり、その間にサービス提供会社が倒産した場合、本来受けるはずだったサービスを受けられず、前払金が返還されないリスクがある。

したがって、与信金額はサービス提供会社への前払金総額から、既にサービスの提供を受けた分を差し引いた前払金残高となる。

●基本許容金額（安全な限度額）

基本許容金額は、自社の財政がどの程度の貸倒れまで耐えうるかを予め計ることで、自社の体力を超える取引に対する牽制機能を働かせるものであり、自社の財務体力と取引先の信用力を考慮して算出する。一例として、自社の自己資本額に対して、取引先の信用力（格付）に応じた割合を安全な限度額とする方法がある。

$$\text{基本許容金額} = \text{自社の自己資本額} \times \text{信用力に応じた割合}$$

(例：A 格 10%、B 格 5%、C 格 3%、D 格 0.5%、E 格 0.3%、F 格 0%)

また、ASP サービスやクラウドサービスの提供会社は、利用料や会費など顧客から前受金を受領している。これは運転資金として使用せずに、サービス終了時に返金できるよう、現預金として別途管理されていることが望ましいものである。

したがって、斯業種との取引を行う際には、決算書上に計上されている前受金額と現預金を比較し、現預金が著しく少なくなっていないか、確認する必要がある。

(6) 与信管理のポイント

インターネット附随サービス業においては、BtoB型かBtoC型かを問わず月額利用料方式のストック型のビジネスモデルを構築しやすく、顧客を確保すれば安定した収益につながりやすい。しかしながら、サイトやサービスが認知されるまでは先行投資が嵩み、資金繰りに苦しむ企業も多い。

インターネット技術の進展は早く、また、新規参入が容易な業界であるため、類似サービス、模倣サービスが生じやすく競争が激しい。安定した収益を確保するには、他社と明確に差別化されたサービスの提供に加え、効果的な販売促進が必要であるため、高い技術力や営業力を持つ人材の確保が求められる。

また、ネットワーク技術の進歩や、情報セキュリティ対策、検索エンジンの評価基準変更などによって事業に影響が生じることとなるため、これらの動向について把握しておきたい。

インターネット附随サービス業における財務分析上の注意点としては、長期の売掛債権が発生しにくいいため、売掛債権回転期間が大幅に長期化している場合には、不良債権化や売掛債権の架空計上（粉飾）を疑う必要がある。

また、労働集約型の産業であるため、人件費の割合が高く、売上高の急激な減少が資金繰りの悪化につながりやすい。売上高推移だけでなく、売上高の変動につながる会員数などの推移にも留意すべきである。

そのほか、インターネット附随サービス業では設備投資需要が少なく、不動産の保有が少ない傾向にあるために担保不足感が否めず、優良企業以外は資金調達に余裕がないことも多い。そのため、事業の将来性や代表者の資産力も合わせて把握しておきたい。

【参考資料】

経済産業省：「令和2年度商業動態統計」

経済産業省：「令和3年情報通信業基本調査」

中小企業庁：「令和3年度中小企業実態基本調査」

総務省：「令和4年版情報通信白書」

総務省：「令和3年通信利用動向調査」

総務省統計局：「平成28年経済センサス」