
レンタルサーバーサービスの買収事業

株式会社マーニー



事業背景

- * IT革命と呼ばれた2000年前後から国内には大小数千社のレンタルサーバー会社が存在する。リーマンショック以降、国内のレンタルサーバーは低価格を売りとするレンタルサーバーと企業向けの高性能、大規模なレンタルサーバーの二極化が進んでいる。中間に位置するレンタルサーバー業者は経費削減のあおりを受けて低価格のレンタルサーバー業者に顧客が流出しつつある。また高性能なサーバーが必要な顧客に対しては耐震性、自家発電設備等の設備投資が出来ない為に大手レンタルサーバー業者に顧客が流出する状況が発生している。3. 11以降、さらにその流れは顕著となりクラウドという新たなレンタルサーバー業者の出現により中堅レンタルサーバー業者の顧客流出の対抗策が無くなった。そのような背景の中でレンタルサーバー事業からの撤退をする動きが顕著に現れている。このM&A事業は粗利率が下降傾向にあるレンタルサーバー事業者からサービスのみ買収し弊社のクラウドサービス内に移設する事で粗利50%程度のサービスを粗利80%以上に高め平均年10%の顧客流出で10年間の間に約1年半でリクープし残り8年半の間に付加価値を高める。またコスト削減ニーズと成長企業の流出をクラウドによる柔軟な拡張性で流出を食い止め売り上げの維持、拡大を目的とするM&A事業である。

M&Aの案件の発掘について

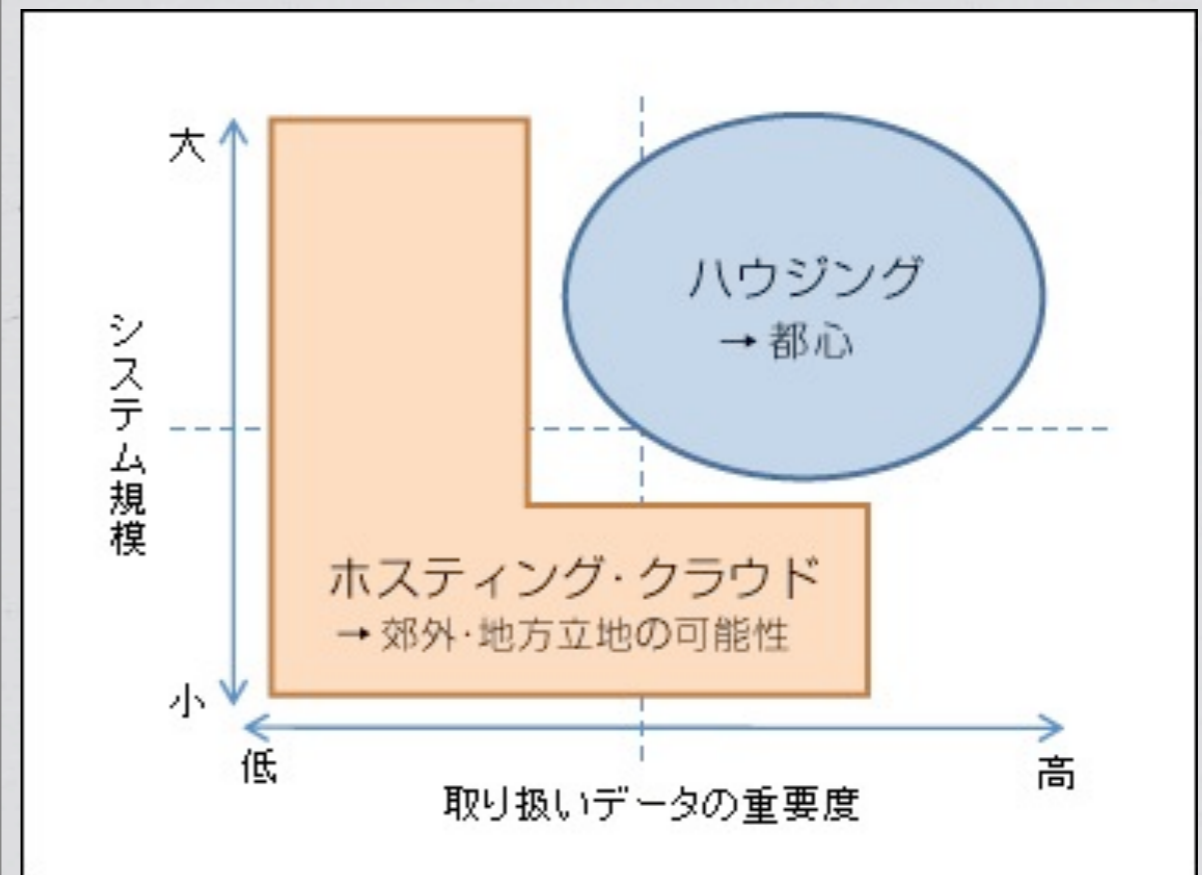
- * 現在、大手レンタルサーバー会社は中規模のレンタルサーバー会社を買収している。しかし1億円を下回る案件については審査から外れてしまいます。現在大手レンタルサーバー会社を買収案件を仲介する会社から買収審査を落ちた案件が弊社に情報が流れてくる流れを構築している。ブローカーによると買収交渉のアポイント率は70%と極めて高く先ほどの背景を物語る状況が裏付ける。

これまでのレンタルサーバーの問題点

- * これまでのレンタルサーバーは必要なサーバー性能の最高値を予測し各社に設定していたその為、日常的にはサーバー性能の0.1%しか使っていなかった。
- * システム会社が利益優先に営業していたため unnecessary なスペックで顧客にサーバーを販売していた。
- * 顧客自体もTIに対する知識が乏しい為にサーバー業者が必要というサーバーを言われるがままに契約していた。

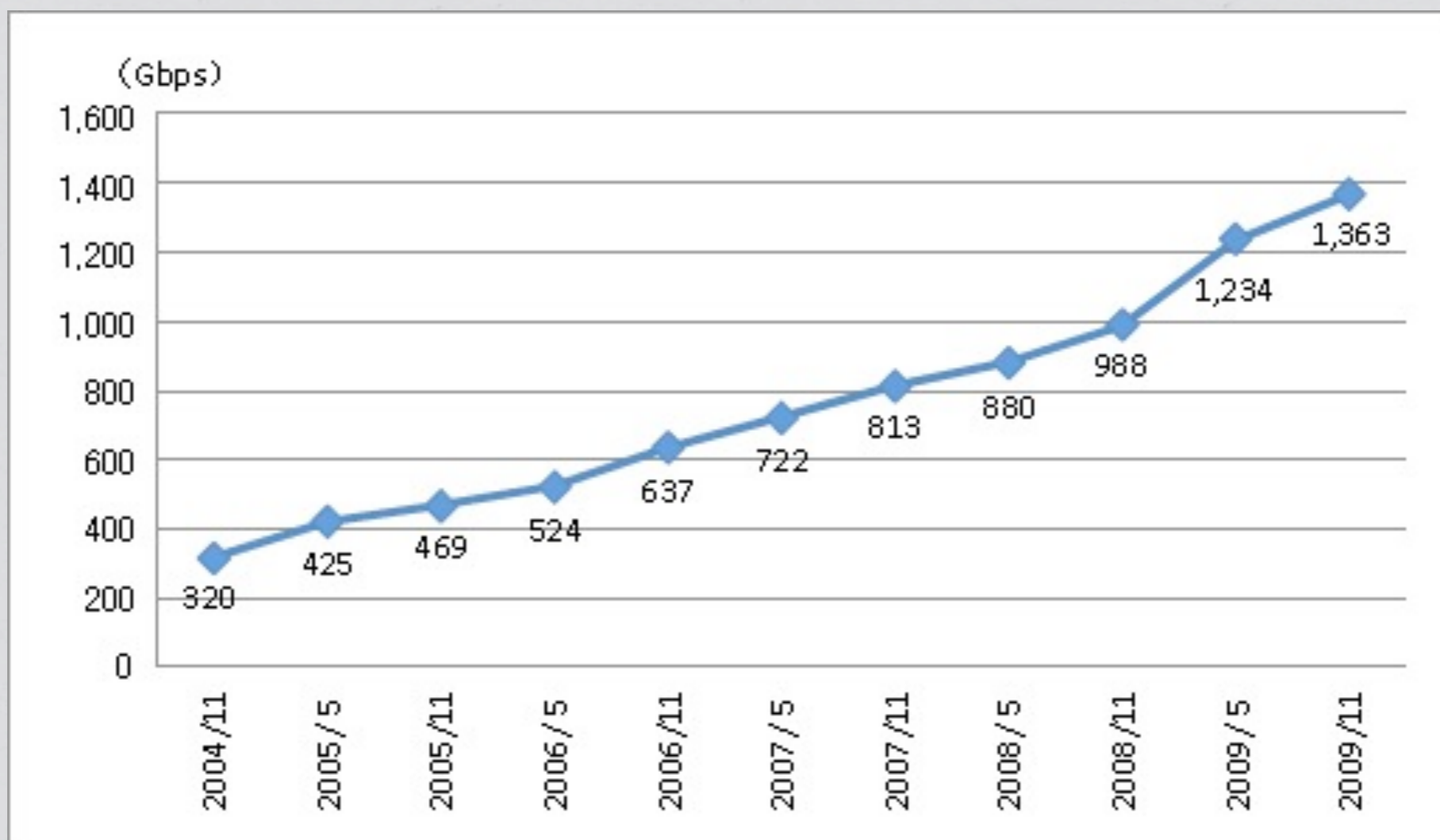
レンタルサーバーの立地分析による 今後の流動予測

- * 大手以外の地方のホスティングサービスは顧客の減少が著しい。
- * ハウジングは都心に集中しているが3.11以降都心からクラウドへの移行が加速している為同様に顧客の流出が目立っている。



ネット上を流れるデータ量の推移

インターネットビジネスはまだまだ拡大傾向にある



今後のレンタルサーバー事業の トレンドと問題点について

- * 低価格を売りとする「さくらインターネットやGMO」のような誰でも使える業者と拡張性を売りとするアマゾン、Googleといったクラウド型の二極化の方向に流れる。ただしクラウド型は専門知識が必要な為中小企業やITに詳しい担当者の居ない会社にとって敷居の高いサービスとなっている。
- * 最終的にはディスク容量をより多く持つ企業しかレンタルサーバー会社として残れない。google,アマゾン、マイクロソフト、アップル等

問題の解決策と顧客獲得の為の対策

- * 拡張性の高いクラウドサービスをITの知識と導入コスト面で躊躇している企業に対し低価格で使いやすいシステムにする。
- * 運用コストを落とす為に保険と同じ様に相互扶助型のレンタルサーバーを提供し低価格で高品質なサービスを提供する。
- * 最終的に残るであろう会社のシステムの中に入れさらに付加価値をつける事で設備投資によって発生する経営に与える負荷を軽減し常に最安値で高品質なサービスを提供する。
- * レンタルサーバーを設備産業から保険と同じ様に金融商品として運用する。

弊社のレンタルサーバーについて

- * 弊社のレンタルサーバーはその問題点に着目しアマゾンのクラウドサービスの中にアメリカで90%のシェアを持つ管理ツールを実装する事でITの知識のとぼしいお客様に高性能でサービスの成長に合わせて柔軟に拡張できるレンタルサーバーを提供しています。またこれまで専門知識を必要としたサーバー管理者を1日で教育するシステムを構築しアルバイトスタッフでもサーバー管理ができる作業の標準化に成功しました。また3.11以降日本国内のみのサーバー運用では本当に安全なサーバー運用はできません。弊社のサーバーは大規模な災害時にはシンガポール、ヨーロッパ、アメリカへ短時間でデータを移す事が出来より安全なサーバー運用を可能にしてる。同時にこれまでのサーバー運用コストを半分以下に抑える運用方法を実現している。

クラウド化の最大のメリット

- * 柔軟な拡張性を生かしこれまで最大値を予測して設定していたサーバーを必要最低限のサーバーで日常的に運用できる。
- * これまで0.1%の利用率で運用していたサーバー500台を1台の仮想サーバーに集約する事ができる。これはコスト削減と同時に消費電力の削減によるCO2排出量の削減を実現し環境対策としても有効な手段である。
- * さらにクラウドの負荷分散能力によってこれまでのサーバーの40倍の処理能力を実現しているため移転したエンドユーザーにとって性能の向上と柔軟な拡張性という付加価値をプラスする事ができる。

買取価格について

* サービスの1年の売り上げもしくは粗利が相場です。

運用体制

- * 新規開拓とデューデリ M&Aコンサルタント業者 (買収額の10%の手数料)
- * サーバーの移設作業 移設業者 (買収額の10%程度の手数料)
- * サーバー動作管理、障害対応 外注業者 (月間売り上げの15%のコスト)
- * カスタマーサポート 社内対応 (月間売り上げの5%程度のコスト)

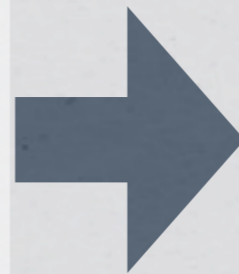
年商 1 億 2 千万円のレンタルサーバーサービスの 買取シミュレーション

- * 月間売り上げ 1 千万円

- * 月間粗利 5 0 0 万円

- * サーバー管理者 3 名

- * サーバー 1 0 台



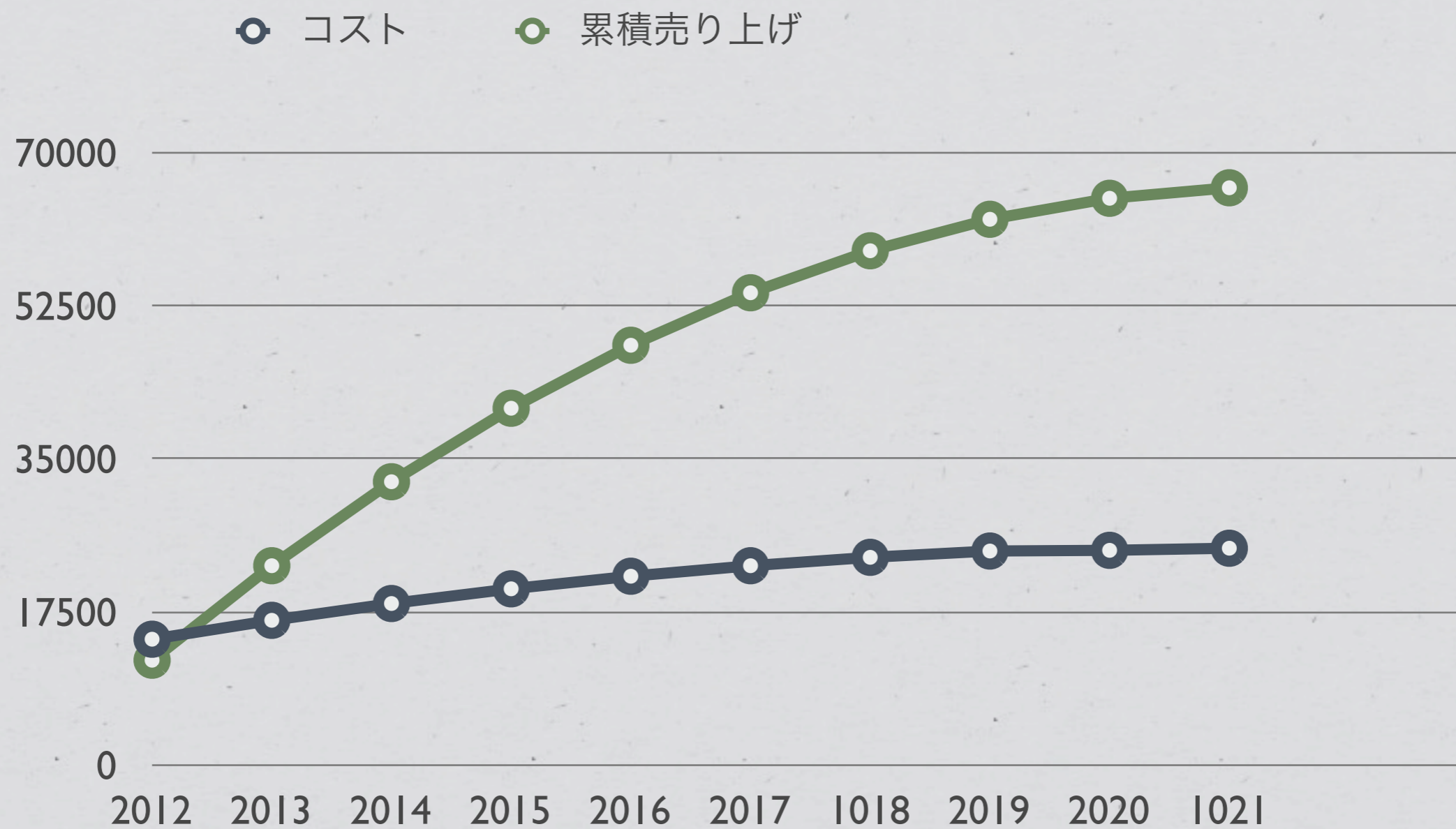
- * 月間売り上げ 1 千万円

- * 月間粗利 8 0 0 万円

- * サーバー管理者 2 名

- * 仮想サーバー 1 台

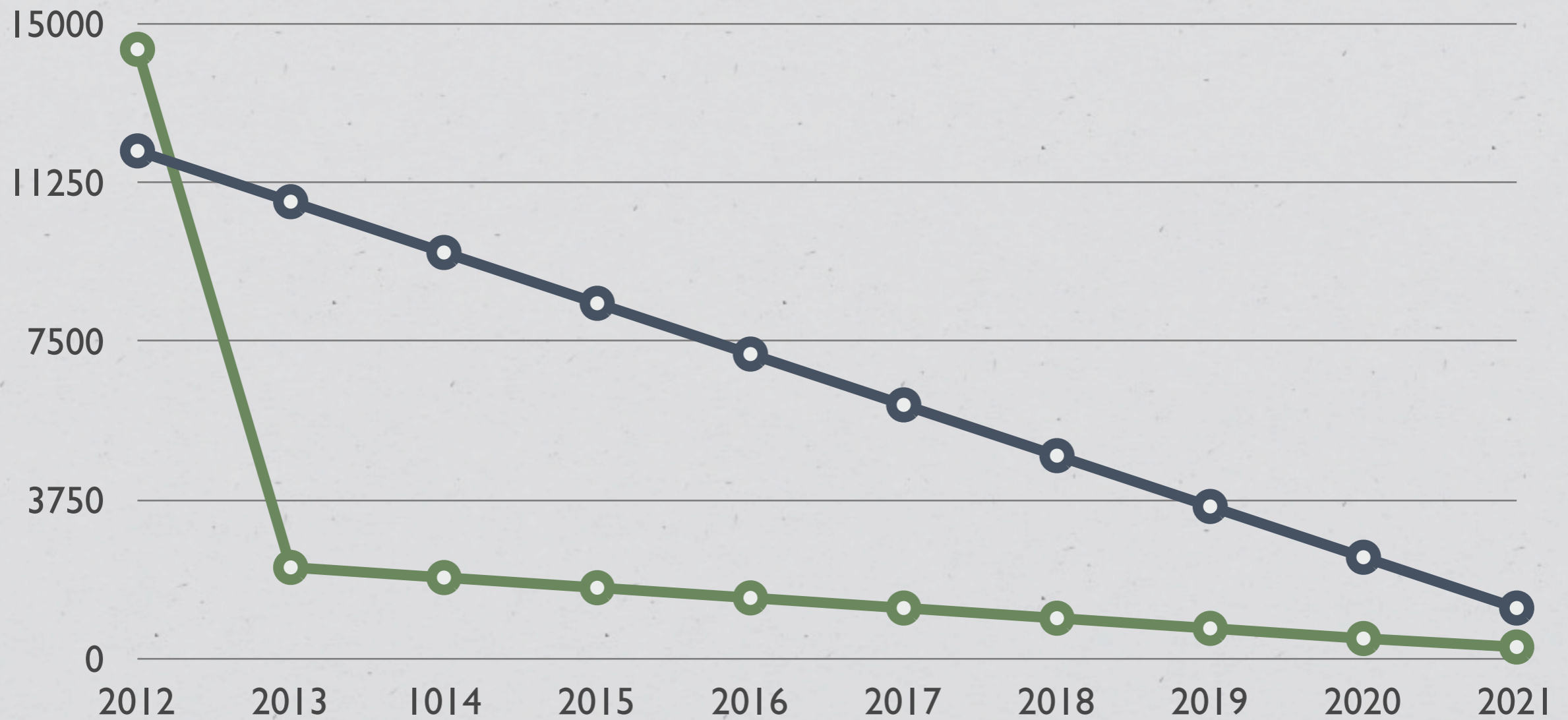
売り上げとコストの累積推移



売り上げとコストの推移

○ 売り上げ

○ コスト



市場の動向と事業の見通しについて

- * レンタルサーバー事業は景気の低迷にも関わらず拡大傾向にある。しかし景気の低迷によるコスト削減ニーズと震災による日本国内のカントリーリスクの発生により運用体制の流動化が発生している。
- * IT革命以降、日本国内に出来た多くのレンタルサーバー事業者が競争に勝てず撤退の動きが加速している。
- * この買収事業は市場規模が拡大しているにも関わらず撤退したい企業が増えている業界です。成長企業を買収するのではなく衰退事業を積極的に買収し利益率を改善し付加価値をつける事で解約率を下げ同時に多くの顧客を獲得する事ができます。
- * 現在のチームで年間に開拓できる案件規模は6億円程度と算出しております。ただしM&Aコンサル会社に固定費提示する事でおこぼれ案件だけではなく1件2億円以上の案件開拓も可能になります。