

慶應義塾大学ビジネス・スクール

## グローバル・ビジネス・インターフェイス（株）

5

1999年に、日本国内のビジネス・スクールでMBAを取得した加藤忠司は、前職で取得していた資格を活かし、大学院修了後、大手証券会社グループ企業で証券アナリストとして勤務していた。しかし、すでに確立された大企業の公表情報を追いかけるうちに、リスクは高いものの将来性のある小さな企業の分析のほうが自分には向いているのではないかと考えはじめるようになる。また、たんに情報を追いかけるだけでなく、自分自身でリスクを取って投資をするポジションに興味を持つようになった。2003年の夏、数カ月の就職活動を経て、加藤は、外資系の投資ファンド、ラピッド・グロース・インベストメンツ (Rapid Growth Investments, LLC) の日本支社に転職し、未公開株式投資担当のポジションにつく。

10

ラピッド社に入社してすぐ、加藤のもとに、新しい投資案件が持ち込まれた。神奈川県横浜市に本拠をおく、グローバル・ビジネス・インターフェイス株式会社 (GBI社) に対する投資である。GBI社は、情報処理システムの開発・販売、システム導入後のメンテナンス・サービスの提供、コンピュータ・スクールの運営を事業内容としており、とくに、企業が顧客データベース管理に用いる検索ソフトの開発・販売に強みがあった。GBI社は、自社開発のソフトウェアを販売するだけでなく、他社製の情報機器やソフトウェアの販売も手掛けている。2002年3月期までは、売上の7割程度を他社製の情報機器販売およびソフトウェアが占めていたものの、2003年3月期には、自社ソフトの売上高構成比率を高める戦略を取った。潜在的には、自社ソフトのほうが利益率が高くなるはずであるが、まずは、市場での認知を得ようと大幅な安値攻勢をかけ、先にシェアを確保して徐々に利益率を高める戦略である。この戦略が成功し、直近の決算期では、売上高は前年度比150パーセントを超える急激な伸びを見せる。まさに急成長 (Rapid Growth) 企業といってよい。

15

20

25

しかし、積極的な安値攻勢のため、利益率が低下し、営業利益・経常利益の増益幅はわずかに

---

本ケースは、慶應義塾大学ビジネス・スクール准教授 太田康広がクラス討議の資料として作成した。ケース中の企業は架空のものである。

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール (〒223-8523 神奈川県横浜市港北区日吉本町2丁目1番1号、電話045-564-2444、e-mail:case@kbs.keio.ac.jp)。また、注文は<http://www.kbs.keio.ac.jp/> 慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法 (電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない) による伝送も、これを禁ずる。

30

Copyright© 太田康広 (2007年4月作成)