

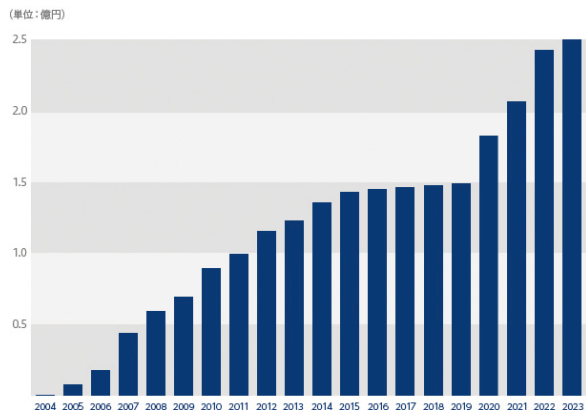
株式会社デジタルベリー

株式会社デジタルベリーは企業向けのホームページを中心にデジタルカタログや印刷物の制作を行うクロスメディア型総合提案企業として成長を続けている。2019年にスタートした中小製造業向けサイト「製造業ドットコム」は、製造業に特化したホームページ制作サイトとして業界トップの地位を確立している。苦しい時期を乗り越えながら2024年8月、創業から20年を迎え、今後は2026年の株式上場を目指して、さらなる飛躍を目指している。

5平方メートルのレンタルオフィスで創業

株式会社デジタルベリーは創業者で現社長の赤羽根康男氏が、2004年8月、さいたま市内に資本金100万円で設立した「有限会社ベリーオフ」が前身である。大学卒業後、総合エネルギー商社の岩谷産業株式会社で働いていた赤羽根氏は、5年間の会社勤めを経て起業。埼玉県庁に近い、わずか5平方メートルのレンタルオフィスを本社に事業をスタートした。

創業4年目に社名を「デジタルベリー」に変更、積極的にデジタルカタログ事業を展開してきた。社名の由来は、赤羽根社長の出身地、栃木県がイ



業績動向の推移

チゴの産地として有名なことから故郷をリスペクトして名前を付けた。創業時、3年続いたらいいなという思いで経営に当たったが、実績はその後20年間、19期連続増収を続けている。

設立初年度を除けば、最終損益で黒字経営を継続している。特に直近3年は業績を伸ばし2023年度は売上高2億5,000万円を記録している。

“ベンチャー”のフレーズに憧れる

赤羽根社長は埼玉大学教養学部出身で、当初は卒業後、大手広告代理店への就職を希望していた。大学1年の夏休み、タイに出かけた時のこと。そこで同じバックパックで旅をする1人の若者と出会った。早稲田大学4年生だという青年は、“ベンチャーキャピタルから内定を貰った。これからはベンチャーの時代だと僕は思っている”と持論を披露した。“起業”や“ベンチャー”というフレーズは新鮮で若者の心を突き刺した。「生き方として、格好いいなと思ってしまいました」(赤羽根社長)。その出会いを契機に、広告より起業に気持ちが傾いていった。起業という生き方と、もう一つは海外で働きたいという気持ちが重なり、卒業後は就職先として商社を選ぶ。起業家には商社出身者が多いという話を聞き、会社作りのノウハウを学べ

ればと思ったことと、海外で働けるという理由から、岩谷産業株式会社に就職する。家電品・日用品の営業部門で5年間、勤務した。2004年に退職を決意する。創業資金として貯めた300万円を元手に資本金100万円で有限会社ベリーオフを立ち上げる。

最初に手掛けたのは、インターネット上で活用する比較サイトの制作。7歳下の弟と共にHPを作り、検索サイトで上位に表示される仕組みを作った。スーパーの折り込みチラシを画像で載せれば、月1〜2万の売上だと考えたが、結果は完敗。お金を払ってまでサイトを利用する企業は1社も現れなかった。無我夢中で1年間取組んだが、気付くと貯金は底を付いていた。

生活費にも窮するようになった時、古巣の岩谷産業株式会社から商品案内のホームページ制作の発注があった。この仕事がなければ会社の継続は難しかった。

デジタルカタログの販売、 そして本格的なホームページ制作へ

次に注目したのがデジタルカタログの制作事業だ。ある会社が代理店募集をしている情報をインターネットで見つけた赤羽根社長は早速、連絡した。デジタルベリーはデジタルカタログの制作販



創業当時の赤羽根社長

売に注力し始め、1年間に100社ほど新規開拓できた。赤羽根社長は“デジタルカタログを作ります”という宣伝広告のバナーを作り、インターネット上で宣伝すると、「驚くほど売れました。会社で待っていると、次から次へと電話がかかってきました」（赤羽根社長）。

同社が選ばれた理由は、市場に競合他社が少なかったことと、料金が明確だったことだ。制作代行に特化して1ページあたりの制作費用を明示していた。このビジネスがデジタルベリーの成長の原動力となったが、いつまでも好景気は続かなかった。

2010年代に入ると、国内でiPadやiPhoneが登場し電子書籍ブームが訪れる。すると、大手印刷会社などが電子書籍市場に参入してきた。後発組の大手事業者は、デジタルカタログの制作費を「無



デジタルベリー社員の皆さん

料」にする代わりに印刷事業で収益を上げるビジネスモデルで市場を攻め始めた。このまま行けば、当社は太刀打ちできない。遠からず、自社ビジネスはギリ貧になると考えた赤羽根社長は、デジタルカタログのビジネスからホームページの制作にビジネスモデルの中心を切り替えた。

とは言え、ホームページの制作とて市場競争は激しく、どうすべきか悩んでいた時、さいたま市産業創造財団主催の勉強会で“ランチェスター競争戦略”と出会う。講師の話を知ると、赤羽根社長は“これだ”と閃いた。同社はもともと地域密着型のサービス提供を目指すため、顧客対象を埼玉県内に特化していた。

ホームページの制作は近隣の会社に依頼するケースが多いということが分かっていたためだが、赤羽根社長は“地域”に加えて“業種”でも特化したいと考え、製造業に焦点を絞った。「Web制作会社ではデザインやプログラマー出身の社長が多く、商社出身は少ない。Webのことは分からないが、その分、自分は製造業に強い」と、2019年、新たに「製造業ドットコム」というサイトを立ち上げた。

製造業ドットコムが事業の柱に成長する

「地域」×「業種」に特化したビジネスモデル「製造業ドットコム」は、次第に成果を挙げ始めた。サービス開始の翌年、「製造業ドットコム」の登録商標を取ると、インターネットの検索結果で最上位に上がるようになり、直近、2024年3月の全社売上高2億5,000万の7割がホームページの制作収入で、その6割を製造業からの注文で構成するようになった。

「製造業ドットコム」のターゲット企業は、年商5億から100億程度の会社だが、上場企業からも注文依頼されるようになった。製造業に特化してホームページを作っていることで、その経験とノウハウが飛躍的に高まり、「技術と製品の強みをしっかり伝えてくれていると評価を頂いています」（赤羽根社長）。同社が評価されるもう1つの理由は、対応の速さと訪問対応だ。地域密着だけ



製造業ドットコムのサイト

ら呼ばれた時、すぐに顧客を訪ねて行けることが他社との差別化につながっている。ホームページ制作事業者は多くが都内にあるため、埼玉県内でも県北部や秩父地域などの顧客は度々訪問できない。赤羽根社長はそこに顧客ニーズとのミスマッチがあることを見抜き、実際に顧客訪問することで、相手の困りごとや希望を的確にビジネスに結び付ける。そして、ホームページ制作後は保守契約を結び、継続的にメンテナンスを行う。

月々のメンテナンス料は少額でも、新規契約が増えれば、増収が続いていくストック型ビジネスだ。同社はデジタルカタログの売上が下がる前にビジネスモデルをうまくスイッチできたが、「当時は、毎日、毎日どうしたら時代の変化についていけるだろうと考えながら経営していた」（赤羽根社長）。その答えがストック型ビジネスだった。安定と成長を両立させていきたいという経営方針を続けてきた。

2026年の株式上場を目標に

2019年、デジタルベリーは本格的に株式上場を目指し始めた。遡ること2010年、さいたま市の勉強会で、尊敬する先輩経営者で一部上場企業、株式会社ハイデイ日高の神田正会長が講師を務めていた。今後のビジネスの方向性について助言を求めたところ、「株式上場を目指したらどうか」と夢を追う大切さについてアドバイスされた。赤羽根社長は、成長の夢を掲げる決意をし、“上場目



2024年9月に開催された創立20周年パーティー

指して頑張ります”と神田会長に返答した。その後、2014年の創立10周年パーティーで正式にデジタルベリーは上場を目指すことを宣言する。

株式上場への準備として2019年からは、利益の相当割合を投資に振り替える政策に注力し始める。地元、テレビ埼玉で15分番組の制作協力を行ったり、2022年6月には、さいたま新都心駅徒歩1分のランド・アクシス・タワー19階に本社移転する。そうした取組みは従業員の採用にも成果として現れ始めている。2024年9月には浦和ロイヤルパインズホテルで、約290名のお客様を招いて「創業20周年パーティー」を盛大に開催。神田会長にも夢を後押しする祝辞をいただいた。現在は、2026年のTOKYO PRO Marketへの上場を目標としている。

夢は社会を動かす事業、会社を創ること

今後の目標について赤羽根社長は「埼玉から日本を代表するクロスメディア総合提案カンパニーを創りたい」と話す。「今は製造業ドットコムを中心に、ホームページ制作に注力していますが、今後はこのサイトを利用して全国の製造業が一堂に集まりPRできるような場を作りたい」と意気込む。また、「当社は製造業に強いウェブ会社ですが、もっと領域を広げて製造業とより深く関われ

るようになりたい」と言う。原点は大学卒業後に就職した岩谷産業で、自身が企画した大手流通向けのカセットコンロがヒットしたこと。「自分で企画したものを日本中の人が使ってくれるのは、すごいなぁと思って」と目を輝かす。

上昇を続けるデジタルベリーにますます関心が集まりそうだ。

企業概要



株式会社 デジタルベリー

代表取締役：赤羽根康男

創業：2004年8月

事業内容：クロスメディア総合提案、
ホームページ、デジタルカタログ、
印刷物制作

本社：さいたま市中央区新都心11-2
ランド・アクシス・タワー19階

電話番号：048-753-9255

取引店：県庁前支店