

上田 祐司 (ウエダ ユウジ)

株式会社ガイアックス社長



## 有料コンテンツサービス事業で さらなる飛躍を期待

### ◆決算の概要

当社は7月12日、名証セントレックス市場に新規上場を果たしたばかりで、事業内容は創業以来、一貫してオンライン上のコミュニティサイトの企画・開発・運営を行っており、ソリューションサービス、有料コンテンツサービスの二つの柱を据えて展開している。ソリューションサービスとは、例えるならショールームのようなものであり、クライアント企業のサイト集客を目的としたコストセンターとなるコミュニティである。ガイアックスでは国内大手ISP、ポータル事業者、メーカー等に対してコミュニティサイトの企画・開発・運営をワンストップで提供している。有料コンテンツサービスとは、例えるならネット上の遊園地やゲームセンターのようなものであり、クライアント企業のプロフィットセンターとなるようなコミュニティである。ガイアックスでは、アバターやゲーム等の各種有料コンテンツをコミュニティサイト内で利用者に提供している。

それぞれの収益構造であるが、ソリューションサービスにおける収益は、当社所有のソフトウェアの使用許諾に係るライセンス代金並びにコミュニティサイトの開発代金等による初期収入、コミュニティサイトのリニューアル等による追加収入および開発したコミュニティサイトの保守・運営のための運営収入（コミュニティサイトの利用者数に応じて増加）の三つから成り立っている。運営収入に関してはクライアント企業から毎月継続的に収受するが、初期収入および追加収入の発生時期は新規案件の成約状況およびクライアント企業の需要動向いかんによっては当社業績に影響を及ぼす可能性がある。

一方、有料コンテンツサービスにおける収益構造は、クライアント企業からの初期収入、追加収入、運営収入および広告収入に加え、有料コンテンツの利用者からの課金収入によって構成される。課金収入の分配は各クライアント企業と当社の間でおおのこの分業割合に応じて合意しており、当社が多額の初期投資を行う場合はそれに応じた比率の課金収入の分配を受ける。したがって、当社が多額の初期投資を負担する事業については、回収時期が予定より遅れる可能性がある。また、広告収入はクライアント企業の需要動向いかんによっては当社業績に影響を及ぼす可能性がある。

2005年5月期を振り返ると、オンラインゲームを中心とした有料コンテンツサービスの立ち上げの時期であったといえる。2004年6月の「M2～神甲演義～」の運営開始に始まり、8月にはNTTコミュニケーションズとの共同事業として「なつゲー」、本年1月に㈱D4エンタープライズとの共同事業としてレトロゲーム配信サイト「ソフトシティ」、4月に「ストーンエイジ」の運営開始、そのほかクライアント企業との共同事業での有料コンテンツサービスの運営開始にも携わっており、他企業との共同事業が多くなっている。

2005年5月期の業績は、売上高は13億94百万円（前期比38.6%増）、また、営業利益は1億44百万円（同1,588%増）、経常利益は1億43百万円（同2,219%増）と大幅改善となったのは、有料コンテンツサービスが前年比137%増の10億92百万円と急成長をみせたことに起因している。当期純利益も1億17百万円（同715.8%増）で大幅増収増益を果たすことができた。売上高については既存サイトの安定収益に加え、新規サイト構築の増加により順調に推移、営業利益-経常利益については前期が新規事業立ち上げのための先行投資によって、利益率が悪化していたことも大きな要因である。また、販売管理費は売上高の増加によって、売上高比が11.3ポイント改善された。

貸借対照表における主な変動は、オンラインゲーム関連ソフトウェアへの投資によって、固定資産が3億13百万円（前期比109.3%増）と倍増、また、固定負債は社債の発行によって、1億16百万円（同109.2%増）となっている。

キャッシュフローについては、営業活動によるキャッシュフローは利益の増加と売掛債権の回収によって前期比2億81百万円増加して3億18百万円となり、投資活動によるキャッシュフローはマイナス33百万円、財務活動によるキャッシュフローは65百万円で、現金および現金同等物の期末残高は、3億52百万円増加して4億87百万円となった。

次に経営指標の推移として、1株当たり当期純利益は前期比678.3%の1万585円と前々期の水準まで回復、また、従業員数は正社員数については35名前後と安定しているが、利用者のサポート、問い合わせ対応、24時間監視、デザイナー等は臨時雇用者で賄っているので、プロジェクトの拡大に伴い前期比倍増の80名となっ

---

ており、今後も同様の傾向で推移するものとみている。

イニシャル売上とランニング売上の推移について説明したい。当社はコミュニティおよびオンラインゲームの企画・開発・運営を行っているが、クライアント企業とプロジェクトを立ち上げる際には、イニシャルで受け取り、一度立ち上げたプロジェクトについては、ランニングで運営費用をいただいている。本年5月期の状況は、新規案件の拡大によりイニシャルの売上高は8億72百万円（前期5億57百万円）、保守・運営の拡大によりランニング売上高は5億23百万円（同4億49百万円）となっており、売上・収益共に拡大している。オンラインゲーム、オンラインコミュニティは伸び盛りのジャンルであるから、このタイミングでイニシャル収入を拡大しつつ、それをランニングにつなげていき、最終的にはランニング売上により安定した収益が上がる体制にしていきたいと考えている。

当社の事業は前述のとおり、ソリューションサービスと有料コンテンツサービスを主としており、2005年5月期の売上高構成比は、サイト会員からの課金収入がある有料コンテンツサービスが、前期比32ポイント増加して78%に拡大して10億92百万円（前期比137%増）となっており、ソリューションサービスは28ポイント低下して20%の2億76百万円（同43%減）となった。

#### ◆第4四半期決算の概要

第4四半期（本年3～5月）の売上高は、既存サイトの安定収益に加え新規サイト構築の増加により順調に推移した結果、前四半期比31.5%増の4億36百万円となった。営業利益は新規の有料コンテンツサービスの納品により順調に推移、58百万円（前四半期比88.3%増）となっており、営業利益率も4ポイント上昇して13.3%となった。また、経常利益は55百万円（同60.8%増）となり、販管費率は5.1ポイント改善されて31.2%となった。

本年5月時点の有料コンテンツサービス会員数は、前期比955%の107万人となっている。当社はコミュニティないしオンラインゲームの企画・開発・運営を行っているが、この会員数は当社の会員数とクライアント企業との間で利用者からの課金収入をシェアする契約がある有料コンテンツサービスの会員数の合計数値である。

このビジネスは、この1年で急成長をみているので、今後も有料コンテンツサービスでの課金収入の拡大に注力していきたい。会員数の伸びがなだらかではないのは、新規サービスを投入するとその時点で急増するためであり、今後は既存の有料会員の増加も図っていききたいと考えている。

#### ◆2006年5月期の見通しと課題

2006年5月期の業績は、売上高20億円、経常利益1億65百万円、当期純利益1億50百万円を見込んでおり、売上高は前期比43%増、当期純利益は27%増の成長を目指している。

2～3期前まではソリューションサービスをビジネスの主体としてきたが、ネット上で利用者が代金を支払うという時代背景を受けて、弊社の事業も有料コンテンツサービス主体に移行しつつある。しかし現時点においては、これまでのソリューションサービスの受注が、有料コンテンツサービスの受注に変わっただけであり、利用者からの課金収入のシェアが売上高構成比において大きくなったわけではない。今後はそれも含めて有料コンテンツサービスの受注獲得に努めていくが、最終的には有料コンテンツサービスにおいて、利用者からの課金収入の売上高構成比のシェアと、直接収益が上がる部分を拡大させていきたい。そのためには、各サイトの規模並びに各サイトが利用者によっていかにアクティブに利用されているかが重要であるため、会員の確保並びにアクティブ率の引き上げを図っていききたいと考えている。

今後を見通す中で、現状の事業の課題と方針について簡単に説明したい。課題の一点目は、営業力の強化である。市場の拡大とともに新規参入が相次ぐ中、当社としては営業力の強化を図り、オンラインゲーム運営に進出したい多くのクライアント企業と組んで、多くのオンラインゲームを世の中に提供していきたい。二点目は、有料コンテンツサービスの拡大である。安定的な収益の確保のためにはアクティブ率の高い有料コンテンツサービスを拡大させていくことが重要である。三点目としては、各種サービスの継続的な品質の向上と強化である。利用者数の増加に伴い、サイト上でのトラブルも増加するほか、規模が大きくなるとサーバーが不安定になるなどの問題が発生してくると考えられるため、当社としては継続的に資金を投下して利用者サポートやサーバーなどの品質の向上と強化を図っていききたい。その他の課題点としては、当社は成長中の会社であるため優秀な人材の確保・育成が重要であり、魅力ある会社づくりを行っていくためにインセンティブプランの充実や、教育研修の充実に注力していきたいと考えている。

（平成17年8月9日・東京）