

# 事業方針説明

---

株式会社ガイアックス  
2007年2月

## 目次

---

1. 会社概要
2. 成長戦略
3. 中長期に向けて

# 1. 会社概要

---

## 経営理念

「人と人をつなげる」

“Empowering the people to connect”

インターネットのコミュニティを提供することで、  
時間・空間を越えて目的意識や価値観を共有する人々をつなげること。  
それがガイアックスの使命です。

## 企業概要 ガイアックス本社

社名	株式会社ガイアックス
英文社名	GaiaX Co.Ltd.
設立年月日	1999年3月5日
本社所在地	東京都渋谷区渋谷2-7-15シオノギ渋谷ビル TEL03-5464-0300 FAX03-5464-0303
URL	<a href="http://www.gaiax.co.jp/">http://www.gaiax.co.jp/</a>
資本金	7億3897万5千円（2007年1月末現在）
代表者	代表執行役社長CEO 上田祐司 代表執行役副社長COO 中島裕
従業員数	93名(2007年1月末現在)
主要取引銀行	三井住友銀行 渋谷駅前支店 三菱東京UFJ銀行 原宿支店
事業内容	コミュニティーの企画・開発・運営及びコミュニティーを中心とする 各種ASPの開発・コンサルティング
主要取引先	株式会社アイディーユー エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社 大塚製薬株式会社 株式会社ぐるなび ソフトバンクテレコム株式会社 東京電力株式会社
所属協会	社団法人コンピュータソフトウェア著作権協会

## 企業概要 グループ会社一覧

### 子会社

ヒト、モノ、企業を  でつなげる

**DENEN**

- ◆ 株式会社電縁
  - 設立日 2000年7月24日
  - 代表者 代表取締役社長 加藤俊男
  - 事業内容 ITソリューションのコンサルティング  
システム企画・設計・開発



- ◆ 株式会社GT-Agency
  - 設立日 2006年2月22日
  - 代表者 代表取締役社長 村井智建
  - 事業内容 占いや心理学に特化したコンテンツ企画・構築、  
提供・運営、占い師のプロフィール管理

### Together

- ◆ トウギャザー株式会社
  - 設立日 1990年5月8日
  - 代表者 代表取締役社長 吉井秀三
  - 事業内容 インターネットカフェ運営  
インターネットコミュニティサービス事業

### 関連会社



- ◆ APE Inc.(猿人在線有限公司)
  - 設立日 2005年8月19日
  - 代表者 董事長 王勞倫斯
  - 事業内容 オンラインゲーム運営



- ◆ 株式会社バイリンガル・パートナーズ
  - 設立日 2004年10月
  - 代表者 代表取締役社長 楊 怡霖
  - 事業内容 英会話家庭教師事業

## 2. 成長戦略

---

## 成長戦略サマリー

### 1. 事業ポートフォリオのリストラクチャリング

- ・ 2007年1月22日に、2007年3月1日を期してゲーム事業部門を会社分割し、同新設会社の全株式を株式会社インデックス・ホールディングスへ譲渡を行うことを決議
- ・ 同日、ガイアックスコリア株式会社の解散を決議

### 2. ソリューション事業へ経営資源を集中

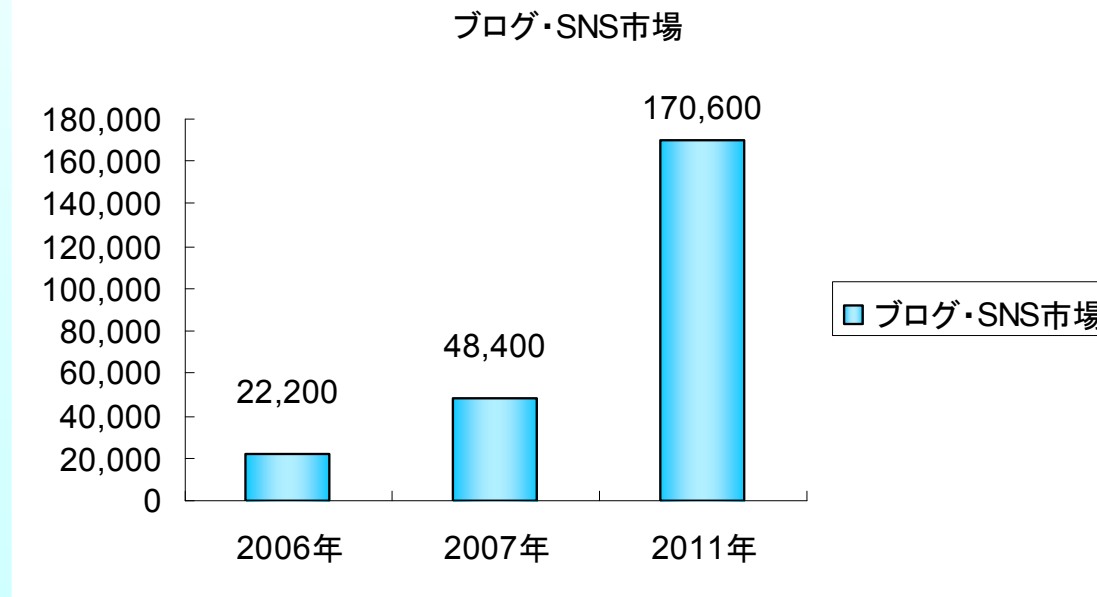
- ・ 受託開発型モデルからパッケージ型モデルへ徐々にシフトすることで、顧客基盤の拡大に努め、収益基盤を安定化

今期中の黒字化を達成すると同時に、  
中長期的な業績拡大のための基盤づくりを行う

## 市場環境

### 【ブログ・SNS市場規模】

(単位: 百万円)



野村総合研究所調べ「2011年までの国内IT主要市場の規模とトレンドを展望(2)」

ブログ・SNS市場は引き続き拡大予想  
拡大する市場の中でトップシェアを目指す

## 顧客ニーズの変化

コミュニティ市場黎明期  
(~2004年)

コミュニティの認知が低い

「コミュニティとは？」からはじまる  
詳細な説明が必要

戦略・企画・構築～運営まで  
ワンストップでの提供が必要

受託開発型のソリューションが適

コミュニティ市場拡大期  
(2005年～)

コミュニティの認知が拡大

顧客のニーズが顕在化・多様化

スピーディーな  
ソリューションの導入が必要

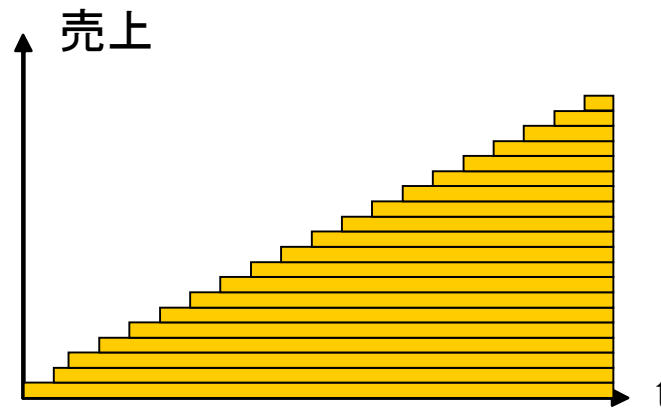
パッケージ型のソリューションが適

顧客ニーズの変化にあわせ、徐々にパッケージ型ソリューションにシフト

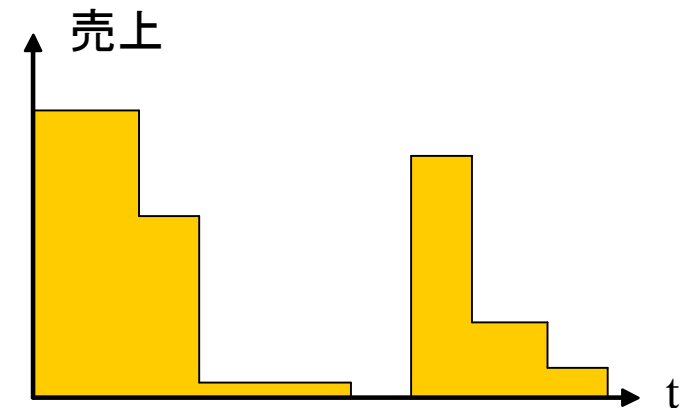
## ビジネスモデル比較

	パッケージ型	受託開発型
単価	低	高
収益構造	ランニング型	スポット型

年間の売上イメージ



単価が低いので顧客の  
継続率が高く、収益が安定的



単価が高いため顧客の  
継続率が低く、収益が不安定

受託開発型とパッケージ型のバランスの取れた融合を目指す

## 当社の強み

### 企画力

- ・ 顧客のニーズを反映させた企画の提案が可能。
- ・ ユーザーの定着、遷移、使いやすさ等コミュニティが成功するために必須の要素を的確に盛り込んだ企画が可能。

### 運営力

- ・ ネット特有のコミュニケーションを理解した上でのコミュニティの盛り上げ方を熟知
- ・ 経験に裏打ちされた運営基準、監視基準を確立しており、ユーザー同士が気持ちよくコミュニケーションできるコミュニティの運営が可能
- ・ 突発的なトラブルもスムーズに収束させる充実したサポート体制

### 開発力

- ・ 100万人以上の会員数に耐え得るシステムを開発できる企業は当社を含めごくわずか

国内随一のコミュニティ企画・開発・運営ノウハウが強み

## 事例① 企画提案：株式会社アイディーユー

- ・ コミュニティの盛り上がり、ユーザーの遷移等を細かく配慮し、ノウハウを凝縮した企画を提案。
- ・ パッケージをマニュアルどおりに提案するのではなく、顧客のニーズを反映させた企画を提案。



初受注にも関わらず、昨年だけで3件の受注を頂く。

コミュニティの企画ノウハウを蓄積していることへの信頼感に加え、クライアントのニーズに柔軟に対応し、顧客との長期的な関係を構築。

## 事例② 運営サポートパッケージ

クライアントのサイトにてトラブルが発生  
問い合わせメールの量が通常の100倍に。

① マニュアル内での迅速な対応

問い合わせに対しては弊社サポートチームが遅滞なく対応

② 運営経験を活かし、マニュアル外で柔軟に対応

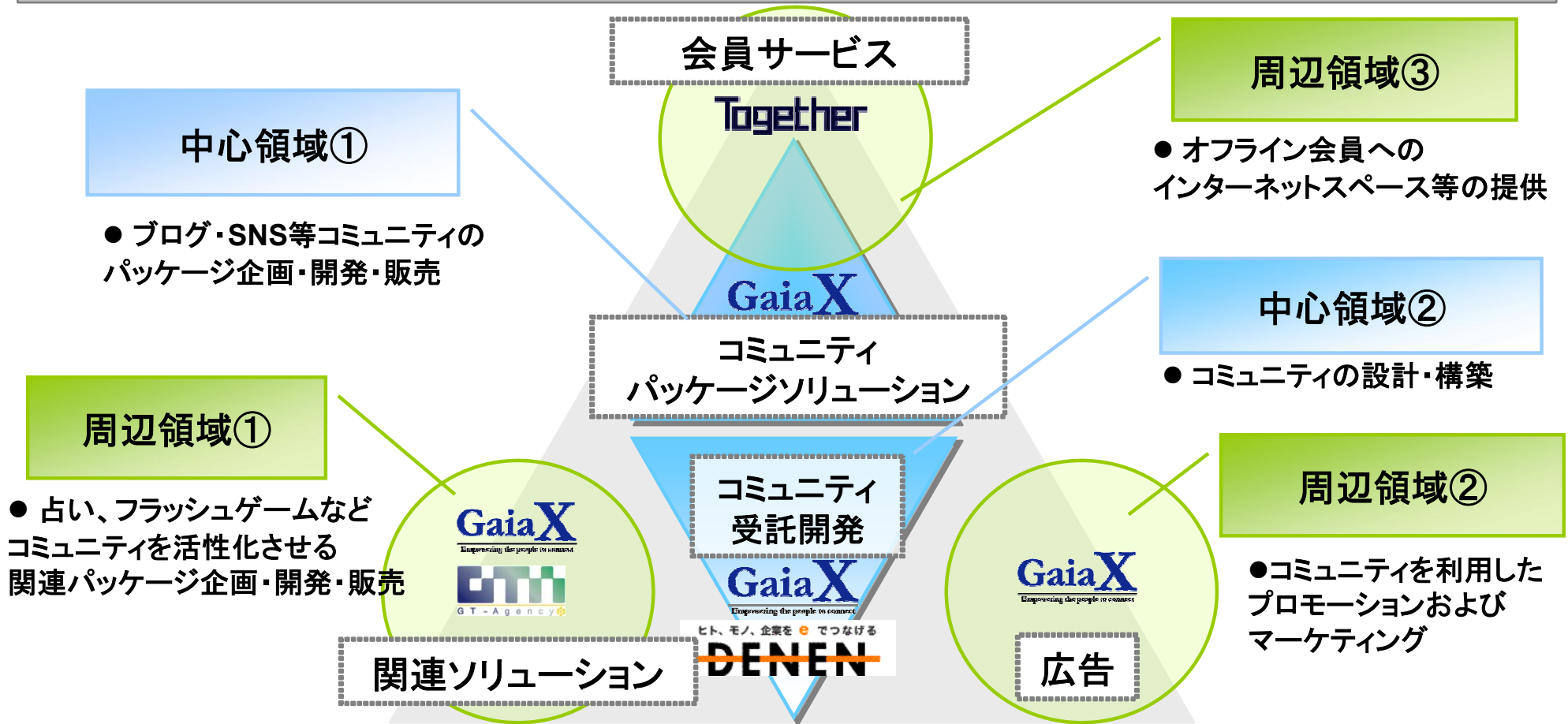
- ・ 担当者がクライアントに対し、お知らせのリリースなどユーザーとのコミュニケーション方法を包括的に提案。

トラブルは無事に収束。

「炎上」等、サイト運営上の被害は殆ど発生しなかった。

弊社の運営ノウハウが凝縮されたマニュアルを整備していることに加え、状況に応じて自社の経験を活用した対応を行い、顧客のサイトを円滑に運営

## 事業領域と当社グループ内の役割



トータル・コミュニティソリューション・カンパニーとして事業を展開

## 成長のための課題と施策

パッケージ化の  
推進

コミュニティ及びコミュニティ周辺ソリューションの  
パッケージ化を推進

営業の効率化

販売パートナーの構築、HP経由の問い合わせ数  
増加等の施策でインバウンド案件を増加

技術者の増員

新規技術者の採用、100%子会社株式会社電縁の  
開発リソースの活用

## 成長のための課題と施策

### ■参考■ソリューション一覧

#### ●ソリューション

コンサルティング  
ブログ  
SNS  
アバターソリューション  
サポートデスクソリューション

#### ●PVアップコンテンツ

占いコンテンツ  
フラッシュゲーム  
ブログパーツ

#### ●ASPソリューション

内定者SNSフレッシューズ  
ウェブカタログ

#### ●オンラインゲームソリューション

オンラインゲーム運用支援  
ゲームサポート24

#### ●ネットカフェソリューション

コンテンツ導入支援  
ネットカフェプロモーション

### 3. 中長期に向けて

---

## 中長期へ向けて

トータルコミュニティソリューションカンパニーのトップブランドを目指す

コミュニティがますます企業のインターネット戦略におけるキーファクターに

ブログやSNSの一般化。  
コミュニティが当たり前存在に

消費者がメディアを創っていく流れの  
確立による、一層の市場拡大

コミュニティ周辺ビジネスの立ち上がり。  
ブログ・SNS市場だけでも2011年には  
1706億円の市場規模に※。

野村総合研究所調べ  
「2011年までの国内IT主要市場の規模とトレンドを展望(2)」

ノウハウの蓄積

パッケージの充実

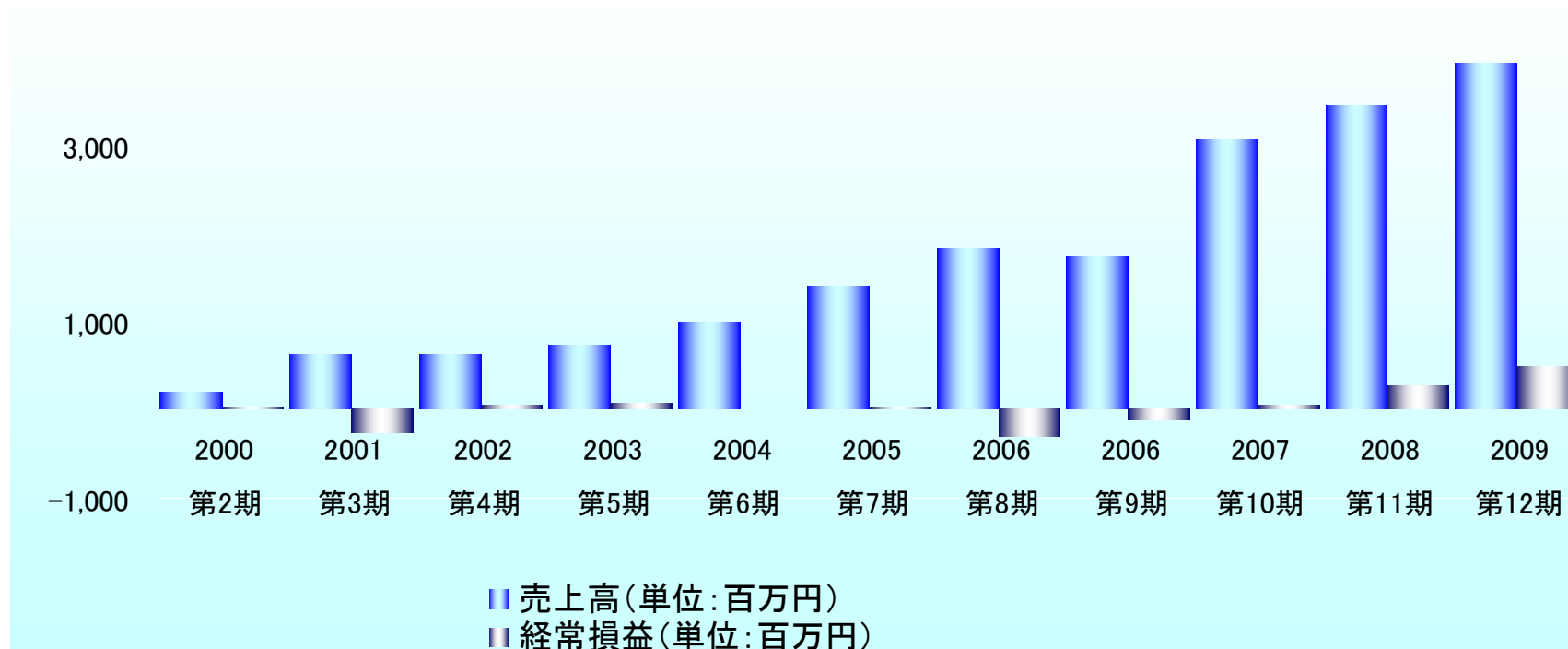
クライアント数の増加

現在のポジションの強化とクライアント数の増大を目指す

## 中長期に向けて

### コミュニティを軸としたインターネットサービスのリーディングカンパニーへ

(単位:百万円)



(注1) 2006年8月30日の株主総会を以て決算期を5月から12月に変更いたしましたので、2006年12月期は7ヶ月決算となります。

(注2) 2007年以降の数値は確定しておりません。

## 注意事項

---

- ・ 本日の説明における見通し、戦略などは、弊社を取り巻くさまざまな要素により大きく異なることも考えられます。将来の戦略、業績等につきましては、ご説明申し上げます内容と異なる可能性がございます。
- ・ 本資料の記載内容のうち、歴史的事実でないもの、当社の現在の計画、戦略、見込みなど、既に確定した事実でないものはガイアックスの将来に関する見通しおよび計画に基づいた将来予測です。これらの将来予測には、リスクや不確定な要素などの要因が含まれており、実際の成果や業績などは、記載の見通しと異なる可能性があることをご了承ください。
- ・ また、新たな情報、将来の事象、その他の結果にかかわらず、常に弊社が将来の見直しを見直すとは限りません。
- ・ 本資料の掲載内容の全てもしくは一部につき、当社の事前の承諾なく、私的利用その他法律によって認められている範囲を超えて、複製、改変、転用、掲示、送信、領布、ライセンス、販売、出版等することを禁止いたします。
- ・ 掲載内容については細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤りによって生じた損害等に関し、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。