

2005年6月29日 企業家倶楽部 コミュニティサービスのトップ企業をめざす

Focus
challenging
company

フォーカスチャレンジング
カンパニー

コミュニティサービスの トップ企業をめざす ガイアックス



個人、法人向けに多彩なコミュニティサービスを提供し、ネット上でのコミュニケーションの広がり支援する。7月には名古屋セントレックスへ株式上場が決まり、成長に弾みがつきそうだ。創業社長の上田祐司は、「個人向け事業を主力にすることで、1000万人の会員数を集めたい」と将来の展望を語る。

(文中敬称略)

ガイアックス社長
上田祐司氏

ネット上での「コミュニティ形成を支援する」

個人が自分のホームページやブログ（日記風簡易型サイト）を持ち、掲示板やチャットといったバーチャル空間で、顔を合わせたことのない他人と、文字による会話を楽しむ。ガイアックスは、こうしたインターネット上のコミュニティを構築し、「人と人をつなぐ」を経営理念とした、創業六年目のITベンチャー企業である。

同社の事業は大きく個人向け（B to C）と法人向け（B to B）の二つに分けられる。

個人向け事業では、ガイアックス仕様のアバター（ネット上でのキャラクター）対応の無料ホームページ「gaiax」をはじめ、掲示板やチャット、インスタントメッセージなど様々なコミュニケーション手段を提供している。またコミュニティと親和性のあるゲーム市場にも進出し、レトロゲームやMMORPG（大規模オンラインゲーム）などを運営する。

もう一方の柱である法人向けビジネスは、国内大手ISP、ポータル事業者メーカーなどにオンラインコミュニティ

サービスの企画、システム開発、ユーザー対応などの運営をワンストップで提供する。

例えば、大手ゲームメーカーのナムコが提供するワンダーオーシャンには、ガイアックス仕様の個人ホームページ「My Home」、インターネット上で自分の分身となる「My Avatar」が提供されている。その他、NTTレゾナントの「gooブチサイト」、NTTコミュニティサービスの「OCN Cafe」、シャープやセガのコミュニティサイトなど、合計十以上のサイトにガイアックスのシステムが導入されている。これまでガイアックスが携わったすべてのサービスの合計会員数は三百万人以上に上り、数多くの実績を残してきた。

名古屋セントレックスに 株式上場

「インターネットによって生まれたホームページやブログは、メディアとコミュニケーションツール両方の要素を兼ね備えています。その融合するところにコミュニティが形成されるのです」と社長の上田祐司は話す。

ガイアックスの個人向けサイトの会

会員登録者は約四十万人、アバター対応のコミュニティサイトの会員登録者数では約三十万人存在する。会員は、ガイアックス仕様のホームページ「GaiaX」を簡単な作業でつくることができ、日々、日記を更新、掲示板などでホームページを訪れた人とコミュニケーションをとる。その他にサークルという機能が存在し、オフ会と称して、共通の趣味を話し合ったりする。

現状では、ホームページを無料で提供していることもあり、個人向けコミュニティビジネスは収益化していない。法人向け売上げが九割を占め、個人向けに比べて圧倒的に大きい。この一年で状況が全く変わってきた、今は個人向けと法人向けのバランスをとっている」と話す上田。コミュニティを開発して、アバターなどのサービスで有料課金し、それをシェアするモデルが伸びているという。

「ブロードバンド先進国の韓国では、オンラインゲーム市場が十だとすれば、コミュニティの割合は七くらいです。日本の携帯電話でいうと、着メロに対して待ち受け画像のようなもので、二、三年後に日本にもコミュニティの波がくることが予想されます。韓国でコミュニティビジネスのトップ企業は売上げ百億円規模ですから、これに近い

水準で早い段階で売上高数十億円は行きたい」と上田は意気込む。二〇〇五年五月期は売上高十四億円、経常利益約一億円を見込み、七月十二日には名古屋セントレックスへの株式上場を予定、成長に弾みがつくことが予測される。ブロードバンド先進国、韓国とのつながりが強い。二〇〇二年十一月に設立した韓国の現地法人が、最先端のビジネス情報を素早くキャッチする。

「韓国から日本にビジネスを輸入している」と話す上田、ガイアックスのヒットサービスとなったアバターも韓国企業からライセンス契約で持ち込んだ。アバターとは、ネット上の自分の分身のようなもので、導入するのは無料だが、服を着替えるときは三百円というように料金が発生する。ガイアックスの提供するコミュニティの大半がアバターのシステムを導入しており、ひとつの売りになっている。

バブル崩壊を乗り越え ビジネスを軌道に乗せる

「生活に必要な衣食住は簡単に手に入るようになり、人間の基本的な欲求は満たされつつある。より上位の精神的欲求、例えば組織の輪に入っていたい、自分の居場所がほしいとか、そういう

欲求に移ってきています。そうした中でインターネット革命が起こり、ブロードバンドが普及することで、知り合い以外の人とコミュニケーションする場が生まれた。こうしたネット上で人間のつながりを広げようと考え、起業にいたりしました」

上田は大学卒業後、経営コンサルテイングのベンチャー・リンクに入社、その一年半後に同社を退社、半年間の準備期間を経て、一九九九年三月にベンチャーリンクで同期だった山根麻貴（現副社長）と一緒にガイアックスを設立した。

創業当初から個人向けを主力にしたとの意向はあったが、ビジネスとして成り立たせるため、広告収入を折半するというモデルで、大手企業と組んでコミュニティサイトを構築していった。積極的な営業が功を奏し、創業一年目の二〇〇〇年前半には、ナンバーワンのコミュニティ運営会社として脚光を浴びる。二期目の二〇〇〇年五月期には売上高二億円、経常利益三千六百万円を計上、順風満帆のスタートで、上田の快進撃はこのまま続くかに思われた。

しかし二〇〇〇年夏にネットバブル崩壊、企業と折半していた広告収入が激減、事業が立ち行かなくなる。二〇〇

〇一年五月期は、売上高は六億二千五百万円と伸びたが、経常損益は二億五千万円の赤字となり、大幅な軌道修正を迫られた。ここで上田は素早くリストラに着手、広告モデルから企業にコミュニティサービスを提供し、収益をシェア、もしくは売り切るというモデルに転換、法人向けソリューション事業に特化することで何とか乗り切った。

その後、法人向けソリューション事業の受注を拡大させるとともに、二〇〇〇年から展開していたインスタントメッセージャーやグリーティングカードなどに加えて、二〇〇二年二月にボイスメッセージャー、七月にビデオメッセージャー、アバターと商品ラインナップを充実させ、二〇〇三年五月期は売上高七億二千万円、二〇〇四年五月期は売上高十億円と、黒字体質のまま徐々に業績を拡大させた。

オンラインゲームに注力

新規事業として、ブロードバンド時代のキラコンテンツと見なされるオンラインゲームに注力している。コミュニティとオンラインゲームはシナジーが生まれやすく、ガイアックスの得意分野だ。

二〇〇四年に台湾企業と提携し、M

MORPG(大規模オンラインゲーム)

「M2神甲演技」のサービスをスタート、同時にNTTコミュニケーションズとの共同事業としてレトロゲームサイト「なつゲー」の運営をスタートした。二〇〇五年四月には、ポーステック社から二百五十本以上のタイトルを配信するレトロゲームサイト「プロジェクトEGG」と、オンラインRPG「ストーンエイジ」の権利譲渡を受ける。同時にゲームポータルサイト「ハンゲーム」を運営しているNHN Japanと提携、「ハンゲーム」に「プロジェクトEGG」のタイトルの供給をスタートさせるなど、積極的な事業提携で、オンラインゲーム市場に食い込んでいる。

ガンホー・オンライン・エンターテイメントなどは、半年間は無料期間で、それから有料化するが、ガイアックスの場合は永久に無料で提供し、付随的なサービスで課金する。「ガンホーは入場料モデルで、中では遊び放題。うちは遊園地に入るのには無料です。銭湯に入るのには三百円、ポップコーンを買ったら三百円ですよと課金していくモデルです」と上田は説明する。約一年前にスタートした新規事業だが、それぞれが十万人、二十万人くらいのユーザーを抱え、会員総数は五十万人に達

する。

今後は、有望な海外のゲームコンテンツの獲得を狙うとともに、国境を越えたオンラインゲームの販売支援に力を入れていくと、上田は話す。

個人向け事業を本格化する

「将来的には個人向けを主力にしていきます」と上田はガイアックスの未来戦略を話す。日本でもブロードバンドが本格的に普及し、ようやく個人向け課金ビジネスのインフラが整ってきた。株式上場も決まり、今が突破口を開くチャンスでもある。

「韓国ですと人口の三、四割は自分のコミュニティサイトをもっているので、普通に考えて会員数千万人はいくと思えます」と話す上田、コミュニティの拡大に合わせた成長戦略を練っているが、個人向け課金ビジネスで確固とした収益モデルを確立しているわけではない。

同社が運営する「コミュニティ」は、チャットや掲示板、足あと、カウంటアイなど、個人ホームページやブログに簡単に貼り付けることができるサービスを無料で提供している。この五月には、ブログサイトで、ページの同時接続者がリアルタイムに表示される「ブ

ログオンラインカウンターサービス」を提供すると発表した。

また、数年後には、コミュニティビジネスを中心に、口コミ情報や様々な個人の知識や経験がデータベースとして蓄積され、それが効率よく共有されていくような事業を構想している。

今後は、こうしたユニークなサービスでガイアックスファンを増やすとともに、ページビューで図られる媒体力を強化し、広告、課金モデルを早期に確立することが、競争を勝ち抜く条件になるだろう。

「優秀でアグレッシブな社員が集まっていると思うのですが、BtoBの感覚を持っている人間が多いせいか、エンドユーザーの視点でビジネスを行っているのが不得手ですね。個人向けに課金する際、どういうサービスならユーザーがお金を払ってくれるのかという感覚を掴むことが課題です」

ただし課題があるからといって、上田が全てをやっているようでは社員が育たない。以前は、ビジネスをコントロールしようとしていたが、最近は社員に権限委譲して、自由に仕事をさせているという。上田は、ビジョンの浸透、事業を推進していくための環境整備に多くの時間を割く。

現在のガイアックスでは、約十のブ

プロジェクトが動いており、そのそれぞれが二人、四人の社員で運営されている。「自信を持ってゴーストを出したものはかりですが、ふたをあければ三、四割の成功でしょうね。動いているプロジェクトは全て、リーダーが可能性を信じているものばかりです。可能性をあらかじめたら撤退ですね」と上田は冷静に話す。

経営理念という大きな枠組みはあるが、事業はプロジェクトベースで生み出していく。プロジェクトリーダーの力量でそのビジネスの成否が決まるという極めてベンチャー的なスタイルをとるガイアックス。ネットコンテンツ分野は、今後とも有望なサービスが続々と立ち上がっていく領域であり、チャンスは大きい。上田は三十歳とまだ若い。紆余曲折はあるだろうが、果敢なチャレンジ精神で事業を成長させていくだろう。(恒吉 稔)

会社概要
 会社名: 株式会社ガイアックス
 所在地: 東京都渋谷区渋谷2丁目
 17-5 シオノギ渋谷ビル 8F
 TEL: 03-5464-0300(代表)
 代表者: 代表取締役社長 上田 祐司
 事業内容: コミュニティサービスの
 企画・開発・運営など
 設立: 1999年3月5日
 資本金: 5億1237万円
 (2004年6月現在)
 売上高: 14億円
 (2005年5月期見込み)

