

起・業・人

第111回

上田祐司

ガイアックス社長

Color
うすだ・ゆうじ/三〇歳
大阪府出身。同志社大学
経済学部卒業。趣味は仕
事だが「強いていうなら
経済や経営の本を読むこ
と」と言うクールな社長

企業のコミュニティサイト 構築や運営で急成長 個人向けビジネスにも参入

「ビジネスは効率こそが愛」。ガイアックス社長の上田祐司は語る。上田はわずか二五歳で同社を設立、現在大人気のコミュニティサイトをいち早く事業化して会社を成長させ、今年七月には名証セントレックスへ上場させた。その敏腕ぶりは業界でも有名なのだ。上田は口数が少なくクールな第一印象と

は裏腹に、ベンチャー精神の塊のような熱血漢でもある。大阪生まれの上田は若い頃から独立志向が強かった。高校・大学時代からハンバーガー屋、英会話教材のセールス、焼き芋屋など三〇種類以上のアルバイトをしながら、ビジネスの「嗅覚」を養った。一九九七年、大学卒業と同時に

上京し「企業家輩出機関」を標榜している経営コンサルタンのベンチャーリンクに就職したのだ。学習塾やレストランチェーン店に出向いて経営支援を行なう日々。近寄りがたいと思っていた経営者が身近に感じられたという。「将来独立を目指すのにくつろいだ生活をしてはいけない」と思った上田は、上京以来部屋を借りたことがなかった。荷物はすべてコインロッカーに預け、会社から数分のカプセルホテルに寝泊まりして毎日深夜三時まで働き続けた。

背中を押されての起業 勃興期のコミュニティ に参入して急成長

そんな生活のなかで転機となったのが、抜群の営業成績が目ざされていた同期の山根麻貴（現ガイアックス副社長）との出会いだ。上田と山根は月一回飲み屋で将来の夢を語り合う「同志」になった。入社から一年半ほどたった九八年一〇月、お好み焼き屋で「将来一緒に会社をやろう」と気炎を上げた翌日のことである。なんと上田の元へ「もう辞表出した？ 私が出したよ」と彼女からメールが届いたのだ。「仰天したが引っ込みがつかない」。背中を押されるかたちで、上田も即日辞表を提出した。

わが社は これで勝負！



「KING OF WANDS (キングオブワンド)」は、7月に事業譲受を発表したガイアックスの新タイトル。コミュニティとの親和性が高いことから、今後もオンラインゲーム事業を拡大させ、個人向け市場を開拓する

当時はITバブルの真つただだ。小学生時代から自分でブログラミングを行なうなど、PCが得意だった上田は、インターネットビジネスに参入することを決めた。翌九九年三月、世田谷区に上京後初めて部屋を借りて、山根らとガイアックスを立ち上げたのである。同社はブログやチャット、掲示板などを提供する「コミュニティサイト」に事業の標準を絞った。企業向けにコミュニティのシステムを無償でOEM提供し、そこに広告を掲載して広告収入を得るビジネスを始めたのだ。上田には、「多くの人びとをつなぐコミ

T.Uomi

ユニティサイトはブロードバンドの普及により需要が急増する」という確信があった。創業当初はまさに「マンションベンチャー状態」で、一〇人のメンバーが一日三〇〇円程度の食費で働き詰めの生活を送っていたという。

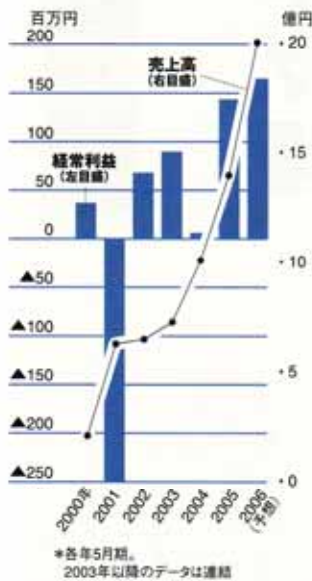
だがその直後にITバブルが崩壊。広告収入は一〇〇分の程度に激減し、翌年同社は経常赤字に転落してしまった。競合他社はバタバタつぶれたが、「諦めるわけにはいかない」と奮起。広告ビジネスに加え、企業向けにコミュニティの構築や運営を行なうソリューションビジネスに切り替えたのだ。山根を筆頭とする当時のメンバーの必死の営業も奏功し、新ビジネスへの移行からわずか一二年で契約企業は三〇社近くに急増、同社は再び増収増益基調に乗った。



GaiaX

Empowering the people to connect

投資が 功を収 積増



だが上田はさらなる拡大路線を考えていた。同社の売り上げは九州が法人向けだ。「広く個人向けのビジネスをしないとこれ以上の急成長は望めない」と感じたのだ。

韓国企業と提携して ビジネスを輸入 アバターが大ヒット

そこで上田が目にしたのは、インターネット先進国の韓国である。韓国では人口の約四割が個人のコミュニティサイトを持ち、大手ポータル各社の会員数は合計数千万人を数える。売り上げが百億円規模のコミュニティサービス企業も存在する。上田は合弁企業や現地子会社を立ち上げて韓国の有力企業とライセンス契約を結び、コンテンツやノウハウの輸入を始めた。なかでも最大のヒットとなったのが〇二年夏に持ち込んだ「アバター」。これはサイト上に自分のID固有のキャラクターを設定し、

顔や髪、服などのアイテムを買って自由に着せ替えてくれるいわば「サイト上の分身」で、若い女性のあいだで大ブレイクしている。

また昨年には自社のHP「gaiax」を立ち上げ、アバター対応のコミュニティサイトで一アイテム三〇〇円程度の課金収入が入るシステムもつくり上げた。現在同サイトの運営は絶好調だ。さらに台湾企業と提携してオンラインゲームサービスも開始している。

「〇四年度は投資がかさんで減益となった。だが今後個人向けビジネスが軌道に乗れば、売上高数十億円は堅い」と上田の鼻息は荒い。

ところで現在、同社から転職する社員はほとんどいないという。それもそのはず。「会社を辞めるときは起業するとき」という意識を社員に浸透させているためだ。まさにベンチャー精神の塊、上田の会社ならではである。

(敬称略) 本誌・小尾拓也