



# 2009年12月期 再成長戦略プラン

2010年2月17日

株式会社フォーサイド・ドット・コム

証券コード: 2330

## 再成長戦略と背景

### スマートフォンの普及

携帯で楽しむコンテンツ  
⇒ 携帯・PCで楽しむコンテンツへ

スマートフォンへの集中

### グローバル展開可能なスマートフォンストアの充実

日本向けコンテンツ  
⇒ 世界に向けたコンテンツへ

グローバル展開

### SNSオープンプラットフォームの活性化

一人で楽しむコンテンツ  
⇒ 複数で楽しむコンテンツへ

オープンプラットフォームでの  
businessを強化

### e-books市場最大の成長

世界的に大きな市場規模である出版市場が  
電子書籍へ移行

e-booksへの集中投資

## 第11期(2010年)

事業ポートフォリオの組み換え  
組織機能の構築  
競争力強化の為の商品開発  
グローバルライセンス確保  
出版社リレーション強化  
グローバルマーケティングシステム構築  
グローバルで展開可能なマルチプラットフォーム開発  
e-book businessの規模拡大

## 第12期(2011年)

戦略的資本提携によるグローバルでのe-book businessの規模拡大

## 第13期(2012年)

グローバルのe-book businessを確立

世界的に大きな市場規模である出版市場が電子書籍へ移行。

競争価値強化の為、事業ポートフォリオの組み換えを行い

電子書籍事業へ集中投資を行う。

## 事業ポートフォリオの組み換え



集中投資

マルチプラットフォーム

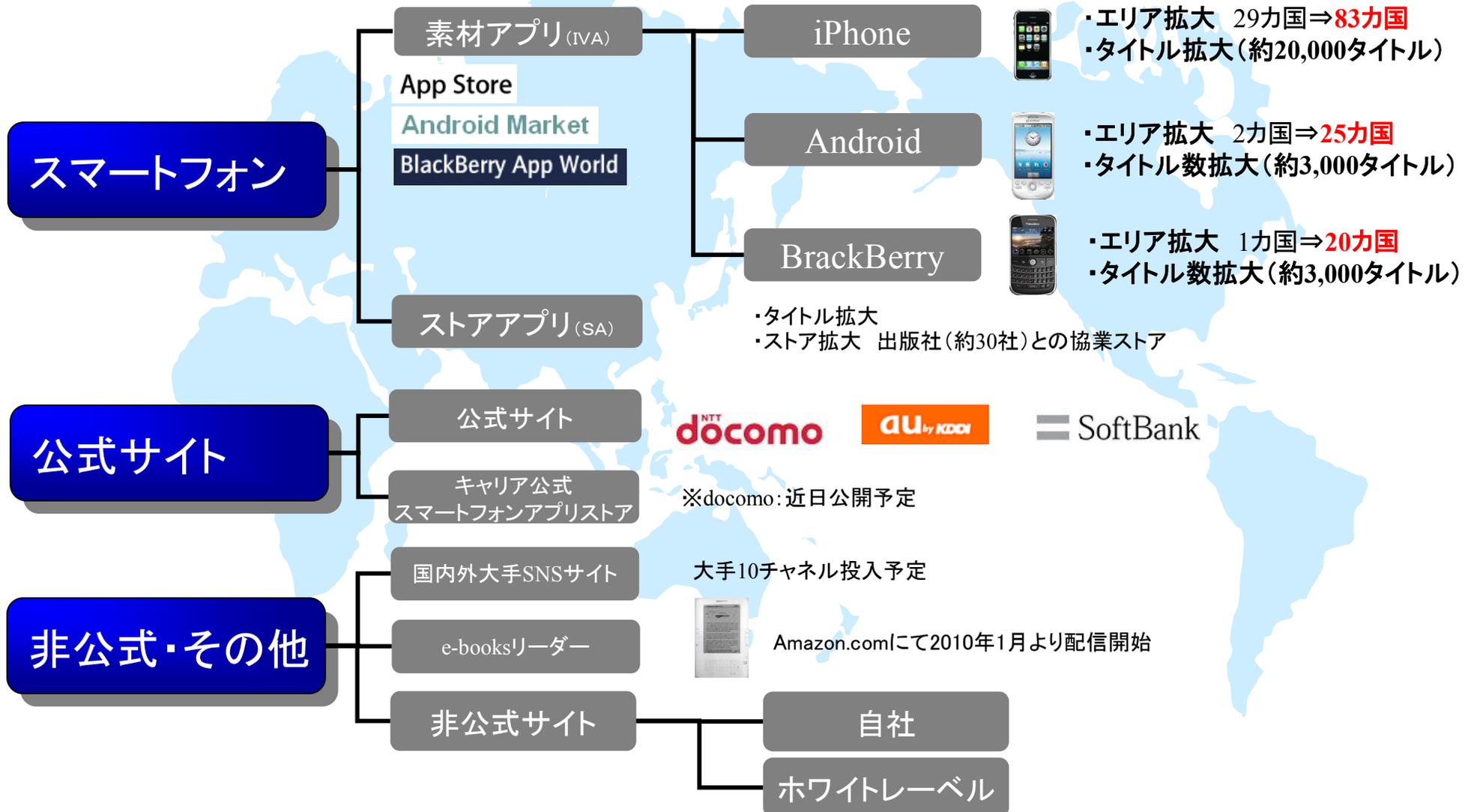
ソーシャル関連

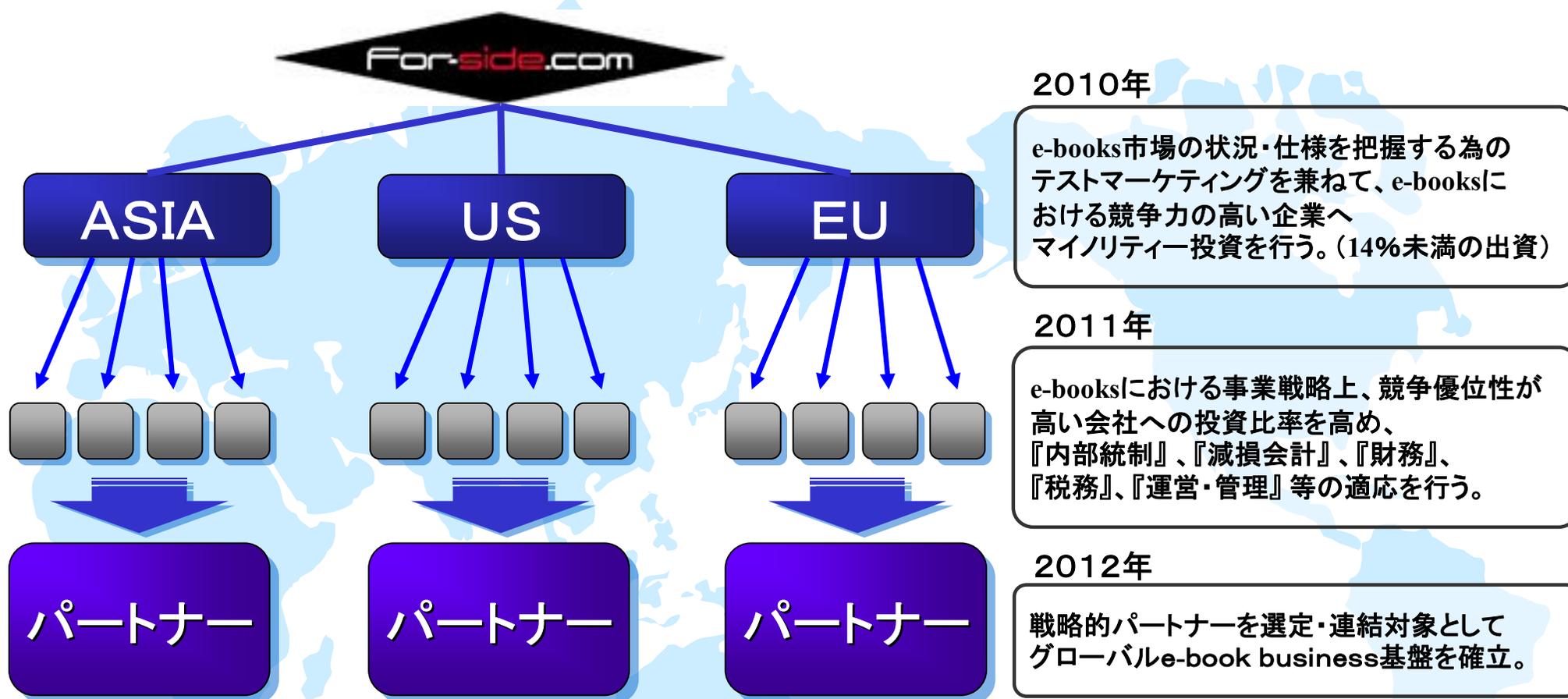
e-books

戦略的資本提携

販売チャネル拡大により、電子書籍大量投入。  
各チャネルにあわせた商品投入を行う事で効果的に売上拡大を行う。

※()は年内投入予定





アジア・北米・ヨーロッパのパートナーへ投資を行い  
3年間掛けて、連結対象となるパートナーを選定する。

グローバル展開へ素早く対応できる組織強化を行う。

## 言語適応

グローバル展開へ向けて、多言語能力者を全部門に配置。

## 配信管理

グローバルでのISBNコードを使用した書籍配信管理DBを構築し、グローバルでの配信コントロールを行う。

## プロモーション

国内で確立した自社アフィリエイトネットワークを使い、グローバルマーケティングシステムの構築を行う。

## 数値把握

グローバルでタイムリーに売上把握ができる管理体制強化。

## 知的財産管理

グローバルでのe-book businessを展開する上での知的財産管理の徹底。



グローバル展開へ素早く対応できる組織強化を行う。



## 海外ライセンス確保

電子書籍販売チャネル拡大により、海外ライセンスを積極的に確保する。

2010年2月現在:

約750,000タイトル



## グローバルでのe-booksサイト投入

海外キャリアリレーションを生かし、グローバルでのe-booksサイト投入を行う。

投入実績:

2009年7月 AT&T  
2009年8月 verizon



## グローバルマーケティング

グローバルへの商品投入・開発によりグローバルマーケティングが行える組織体制強化



## グローバルマルチプラットフォーム

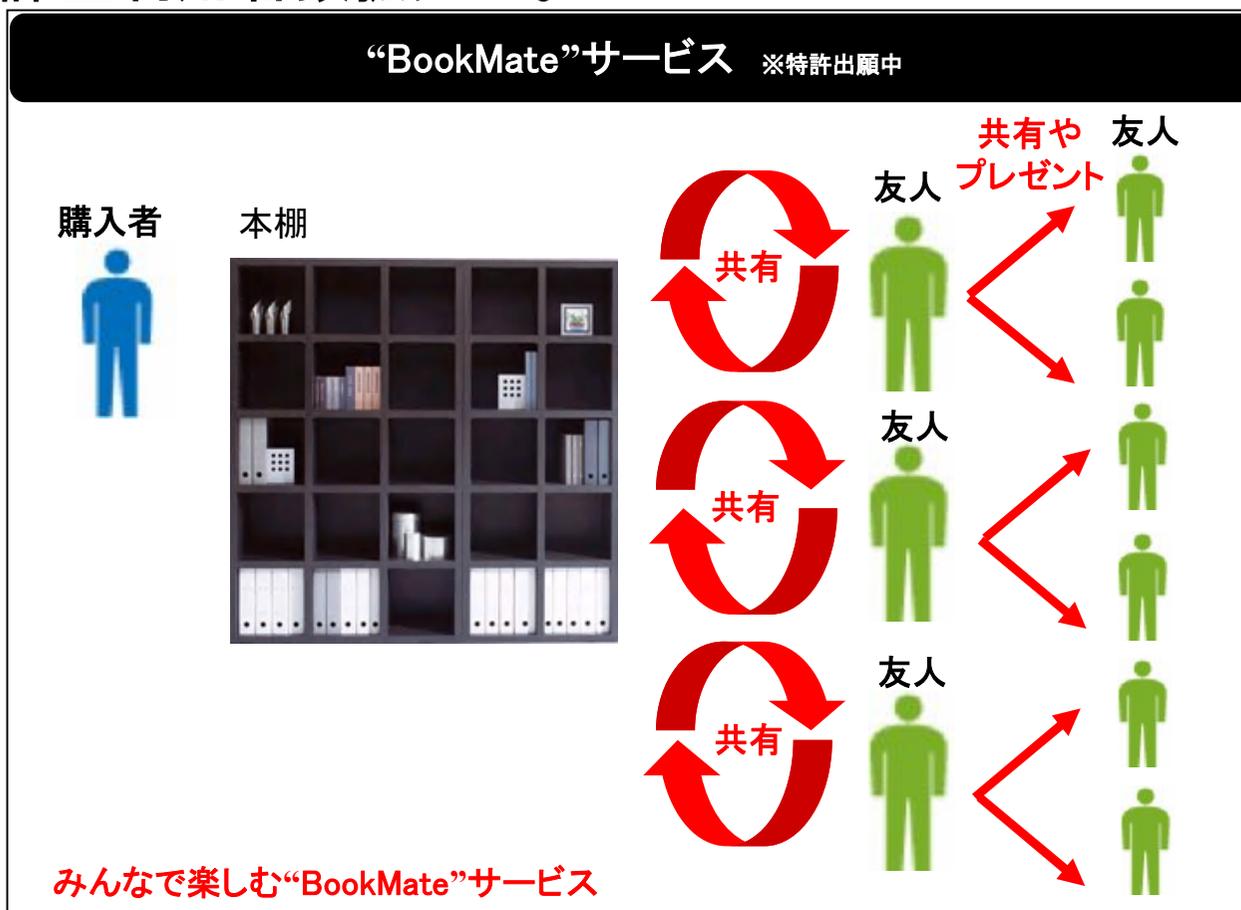
エリア、出版社により本を閲覧する為のビューワーが異なる為、どの端末でも閲覧可能なグローバルマルチプラットフォームを開発



## “BookMate”サービス ※特許出願中

書籍を通じた新たなサービスを開発。

購入した本をグループ内で共有でき、又その友人間でプレゼントする事で、課金利用者数拡大へ。



国内外の公式キャリアの他、  
大手SNSへ提供予定

- 国内キャリア
- 海外キャリア
- 国内SNS
- 海外SNS

提供

SNSプラットフォームの特性を生かした新たなサービスにより、課金利用者数拡大

小説・コミックから写真集・新聞・雑誌迄、幅広いジャンルで携帯（公式、非公式）・PC・スマートフォンで展開ができ、グローバルで配信可能なタイトルの獲得を行う。（約750,000タイトル保有）

数多くの販売チャネルで配信する事で、電子書籍市場シェア獲得と出版社リレーション強化につなげる。

## 電子書籍ライセンス許諾数

ジャンル	内容	タイトル数
テキスト系	小説・ビジネス等	約710,000タイトル
コミック系	マンガ・アニメ等	約35,000タイトル
画像系 (写真集等)	写真集等	約7,000タイトル
新聞・雑誌系	日刊誌・週間誌	約500タイトル

## 販売チャネル

携帯（公式・非公式）



PC



スマートフォン

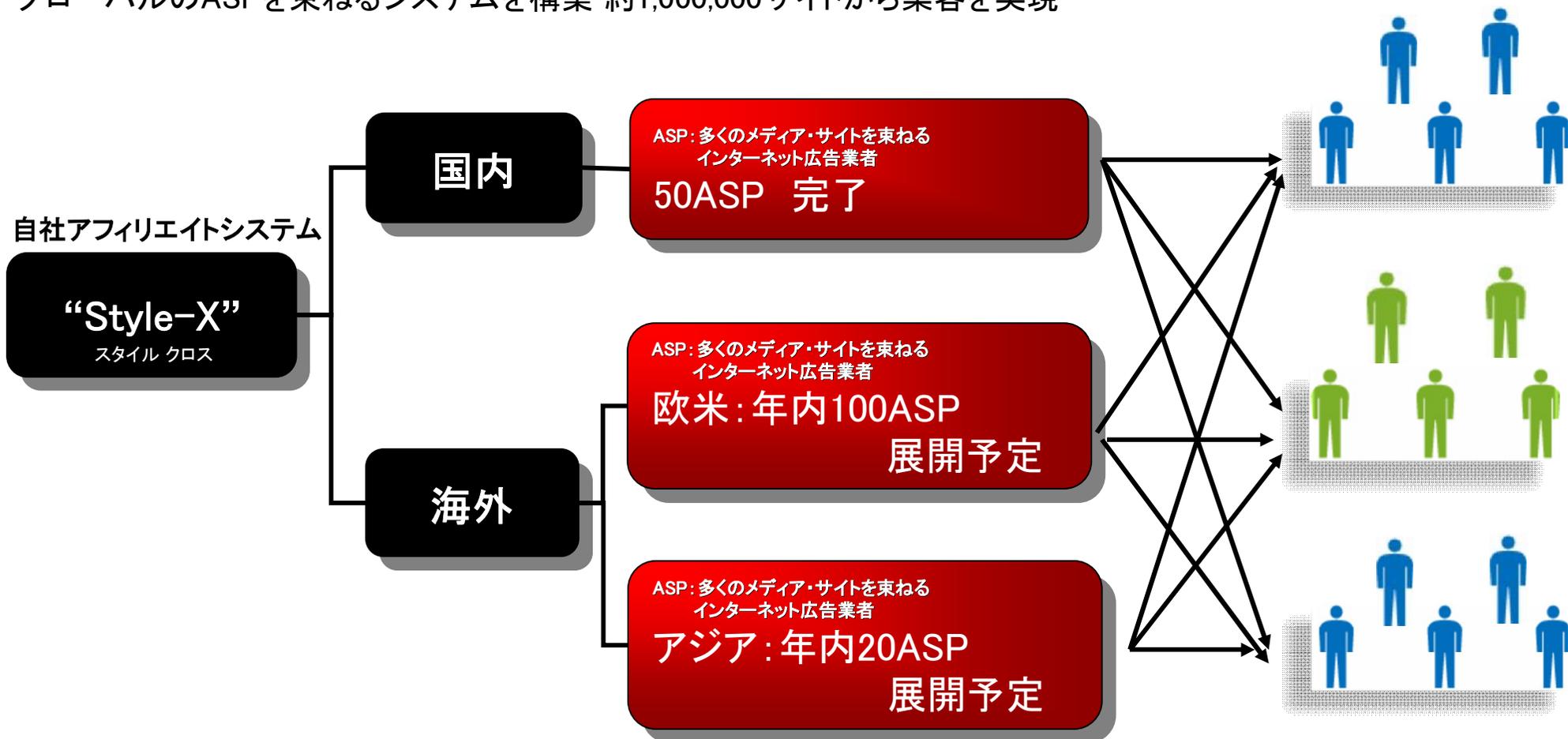


e-bookリーダー



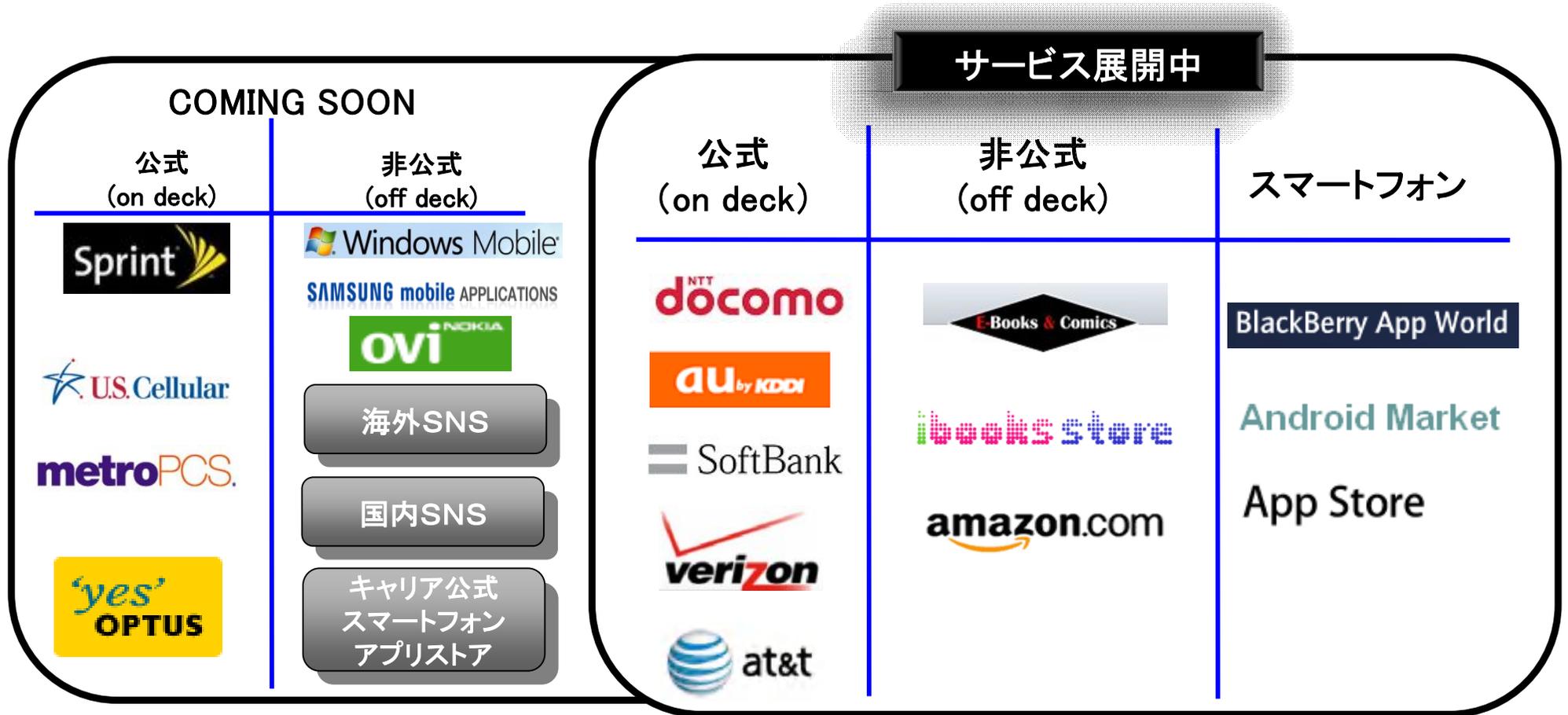
## 自社アフィリエイトネットワークを最大活用

グローバルのASPを束ねるシステムを構築 約1,000,000サイトから集客を実現



国内で確立したモデルを年内にグローバルで展開

世界のキャリア公式 (on deck)・スマートフォンストア・非公式(off deck)サイトで展開



今期において、スマートフォンと非公式 ( off deck) サイトへ積極投入

## iBooks Store

2009年10月サービス開始

### 無料から始められる非公式サイト

広告モデルにより、無料でも楽しむ事ができる。  
敷居を下げる事で幅広いユーザー層にリーチを掛ける。



### 非公式サイトで最大級の書籍数

約12,000タイトル配信中 ※2010年2月10日時点

小説・コミックから写真集迄、幅広いジャンルの書籍を配信中。

### バリエーション豊かな決済方法





Verizonでは唯一のモバイルe-booksサービス

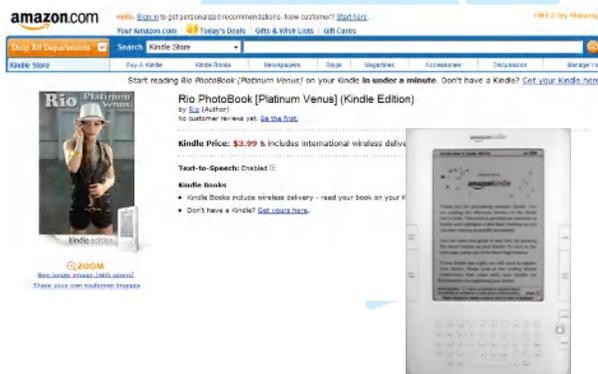
～有名コミック・小説・写真集まで幅広く提供～



世界に向けて配信中

App Storeランキングの30%をFor-side.com獲得

～2010年内にe-books20,000タイトル 動画・ゲーム2,000タイトル投入予定～



Amazon.comにてトライアル配信を開始

～Kindle向けに写真集等を配信開始～

キャリア公式e-booksサービスへの配信プラットフォームの提供 (※1)

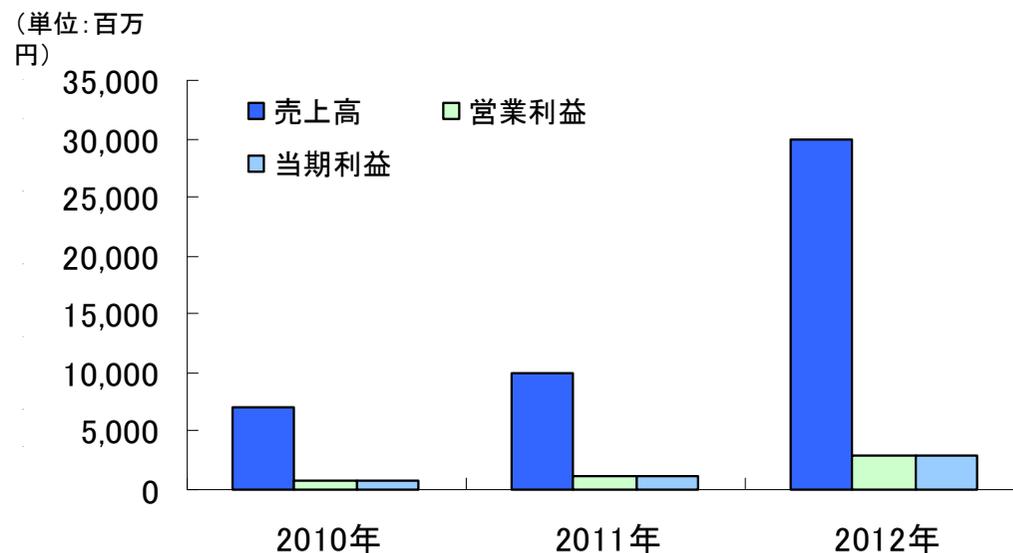
～直接販売だけではなく、流通領域でのビジネスを拡大～



※1 関連会社 Mobcast Services Limited が Vodafone、Orangeによる公式電子書籍サービスに対して電子書籍配信プラットフォームを提供

(単位:百万円)

	2010年	2011年	2012年
売上高	7,000	10,000	30,000
営業利益	700	1,100	3,000
当期利益	700	1,100	3,000



**2010年** e-book businessへ事業ポートフォリオの組み替えを行う

**2011年** グローバルのパートナーとリレーションの強化を行い売上規模の拡大を実現

**2012年** グローバルのe-book businessを確立



**フォーサイド・ドット・コムは  
e-book businessに特化し、  
『一步一步を、着実に。』歩んで参ります。**

## —免責事項について—

本資料に記載されております計画や見通し、戦略など歴史的事実でないものは本資料の作成時点において入手可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらには様々なリスク及び不確実性が内在しております。実際の業績はかかるリスク及び不確実性により、これらの見通しとは異なる結果をもたらしうることをご承知おきください。かかるリスク及び不確実性には、市場リスク、日本円と米ドルとその他外貨との為替レートの変動、その他情報通信関連事業を取巻く様々なリスク及び当社が継続して業務を展開する上で不可避の潜在的リスクである経済状況、サービスの成否、他社との競争状況などが含まれますが、これらに限定されるものではない不確実性が含まれていることをご留意ください。

なお、本資料の著作権やその他本資料にかかる一切の権利は株式会社フォーサイド・ドット・コムに属します。