



# 2010年12月期 再成長戦略プラン

2010年5月7日

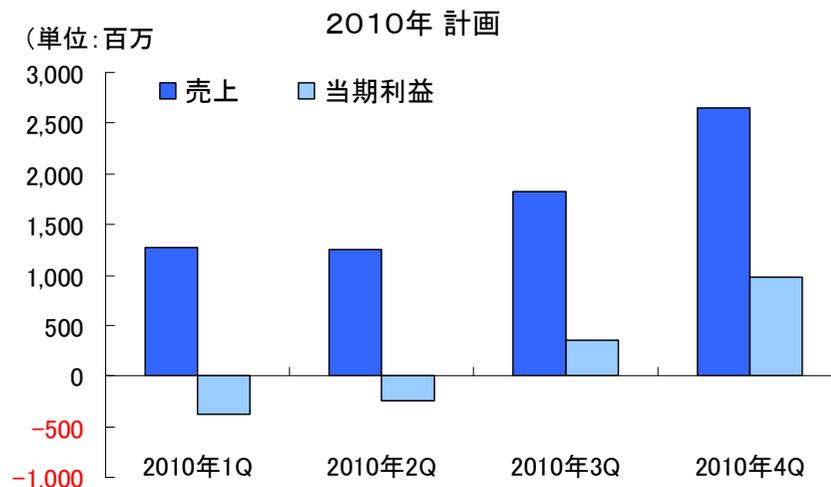
株式会社フォーサイド・ドット・コム

証券コード: 2330

## 第11期(2010年)

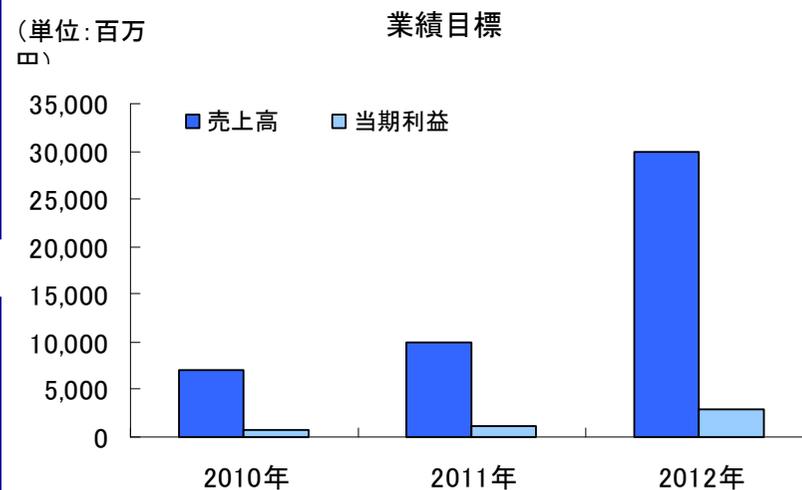
事業ポートフォリオの組み換え  
組織機能の構築  
競争力強化の為の商品開発  
グローバルライセンス確保  
出版社リレーション強化  
グローバルマーケティングシステム構築  
グローバルで展開可能なマルチプラットフォーム開発

e-booksビジネスの規模拡大



## 第12期(2011年)

戦略的資本提携によるグローバルでのe-booksビジネスの規模拡大



## 第13期(2012年)

グローバルのe-booksビジネスを確立

2007年 ~ 2009年

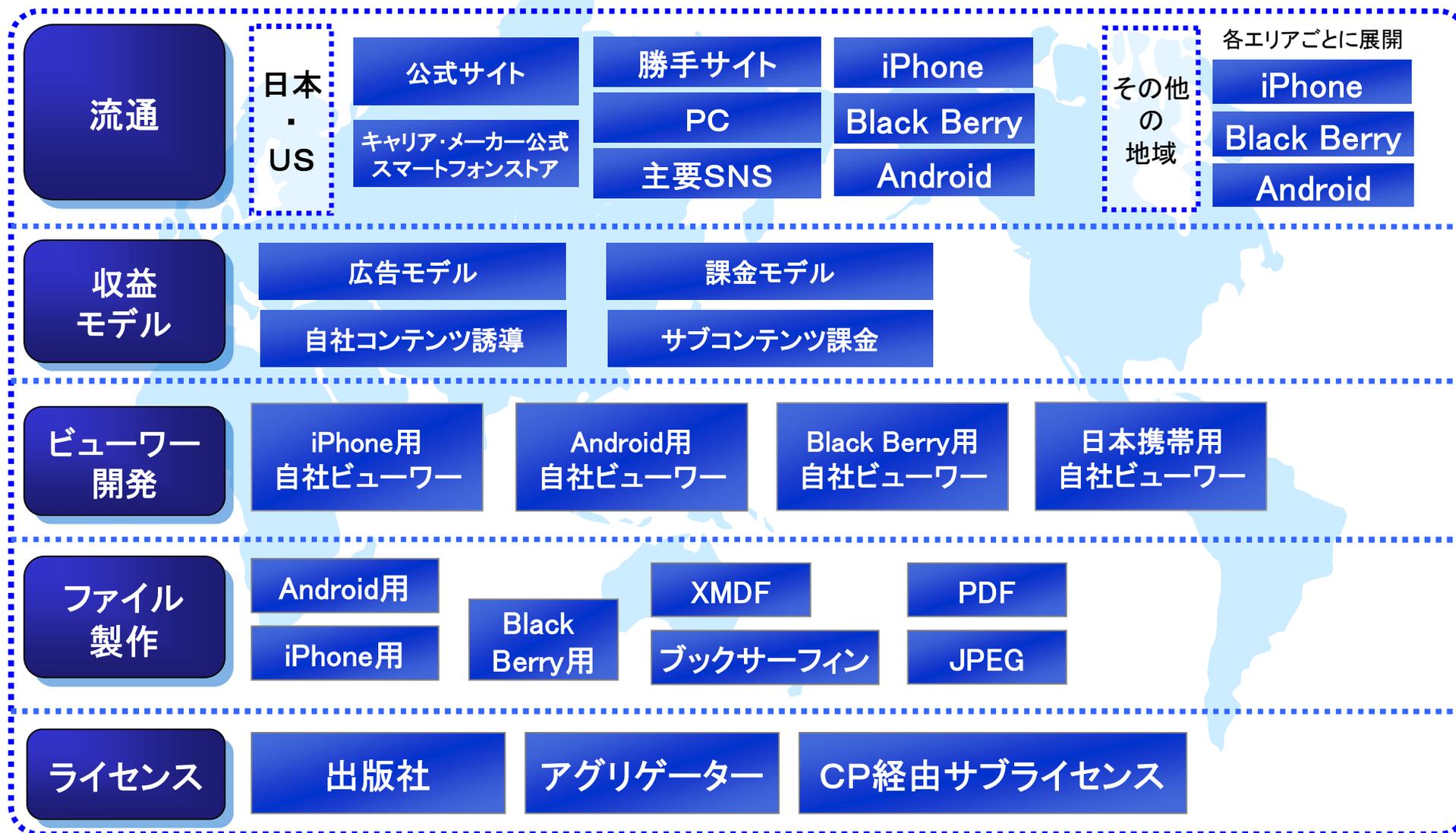
ハイスペック携帯端末向け、有料3Gコンテンツビジネスにフォーカス

e-booksビジネスへフォーカス

## 再成長戦略にて行うビジネスモデル

1. ケータイ向け有料e-booksビジネス規模拡大
2. OFF DECK(非公式サイト)におけるe-booksビジネスの確立  
(マルチプラットフォーム)
3. スマートフォン向け有料e-booksビジネス規模拡大
4. スマートフォン向け無料(広告モデル)e-booksビジネス確立
5. SNSサイト向け有料e-booksビジネス確立
6. SNSサイト向け広告モデルe-booksビジネス確立

グローバルライセンスから多様な商品を製作し、  
 自社ビューワーによる多様な収益モデルを世界流通に乗せ規模拡大する。



# 2010年展開スケジュール

	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q
スマートフォン	ストア・素材・無料アプリ 2,743タイトル	ストア・素材・無料アプリ 2万タイトル	ストア・素材・無料アプリ 10万タイトル	ストア・素材・無料アプリ 20万タイトル
公式 ON DECK	e-books以外の サイト整理 (32サイト実施済)	ドコモAndroidマーケット 携帯スマートフォン対応 Au Androidマーケット Verizon BBマーケット e-books以外のサイト整理	アジアキャリア スマートフォンマーケット EUスマートフォンマーケット SB Androidマーケット	端末メーカー系 スマートフォンマーケット (Android系端末メーカー Windows系端末メーカー)
海外	スマートフォン US、EU、アジア 97カ国	スマートフォン US、EU、アジア 120カ国	スマートフォン US、EU、アジア 140カ国	スマートフォン US、EU、アジア 160カ国
言語	日本語・英語	中国語・韓国語	スペイン語・フランス語	ドイツ語・イタリア語
SNS	—	mixi マイミクブック S-in ヤンキーウォーズ (モバゲー)S-in	SNS向けBookMate(e-books) SNSゲーム 10箇所導入	SNS向けBookMate(e-books) SNSゲーム 15箇所導入
その他	e-books以外のサイト整理損 戦略的資本提携 (セイワールド)	e-books以外のサイト整理損 戦略的提携(2社)	大型資産売却 戦略的提携(3社)	大型資産売却 戦略的提携(4社)

- ・グローバルでe-booksビジネスを拡大
- ・スマートフォンマーケットでコンテンツビジネスの拡大
- ・キャリア・メーカー公式マーケットにおける、素材アプリ・ストアアプリの開始
- ・OFF DECK(非公式サイト)でe-booksビジネスの確立

実体価値と将来価値のバランスをとることにフォーカス

## ① 日本の公式サイトでe-booksビジネスの売上を成長させる

顧客満足度を向上させ、継続利用を拡大

キャリア・メーカー公式マーケットでの配信拡大

小説、実用書などの活字タイトルを強化

検索エンジン対策を強化

## ② スマートフォンマーケットへ早期参入を行いグローバルでのe-booksビジネスを早期実現する

グローバルにおけるライセンス確保

アプリダウンロード数の向上

海外e-booksビジネスの確立

## ③ OFF DECK(非公式サイト)でe-booksビジネスの事業確立

無料(広告モデル)によるサービス提供

SNSチャネルを活用したBookMateサービス展開

自社ビューワー商品から、複数のビジネスモデルへの拡大 (広告、リワード、自社ストア誘導) ※課金:クレジットカードorリワード広告

顧客満足度向上の為、  
ユーザーへの差別化されたサービスの強化と販促キャンペーンを強化する。

## コンテンツ大量導入

電子書籍化されていない小説・実用書・雑誌等の制作支援を行い、海外タイトルも併せて大量導入を行う。

## 顧客満足度の向上

業界初となるグループ内で本棚を共有し、仲間の本を無料で借りれるサービス「BookMate」や、商品購入者対象に付与する「クーポン」機能等、充実させる事で顧客満足度向上へつなげる。

## コンテンツの差別化

書店での発売と同時配信や、独占コンテンツ獲得の強化を行う事で、コンテンツ差別化を図る。

## 利便性の向上

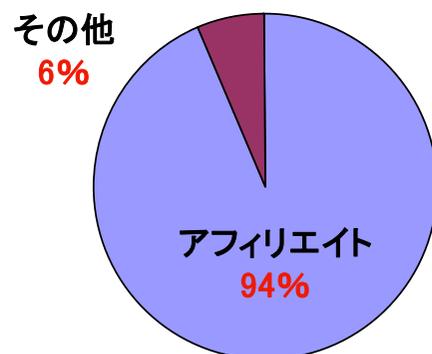
自社ビューワー導入を行い、仕様が異なる国内外タイトルを1つのアプリケーションで読めるよう、利便性の向上に努める。

短期で投資回収を目的とするプロモーションモデルから、  
長期で大きく投資回収をするモデルへ切り替え、投資効率を最大化する。

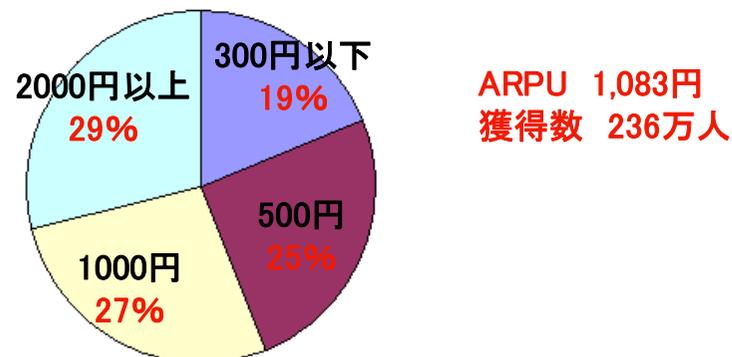
## 前期

短期間で売上成長をするため、リターン率が高く単価の高いユーザーを成果報酬で大量に獲得

2009年  
プロモーション手法



2009年12月期  
ARPU



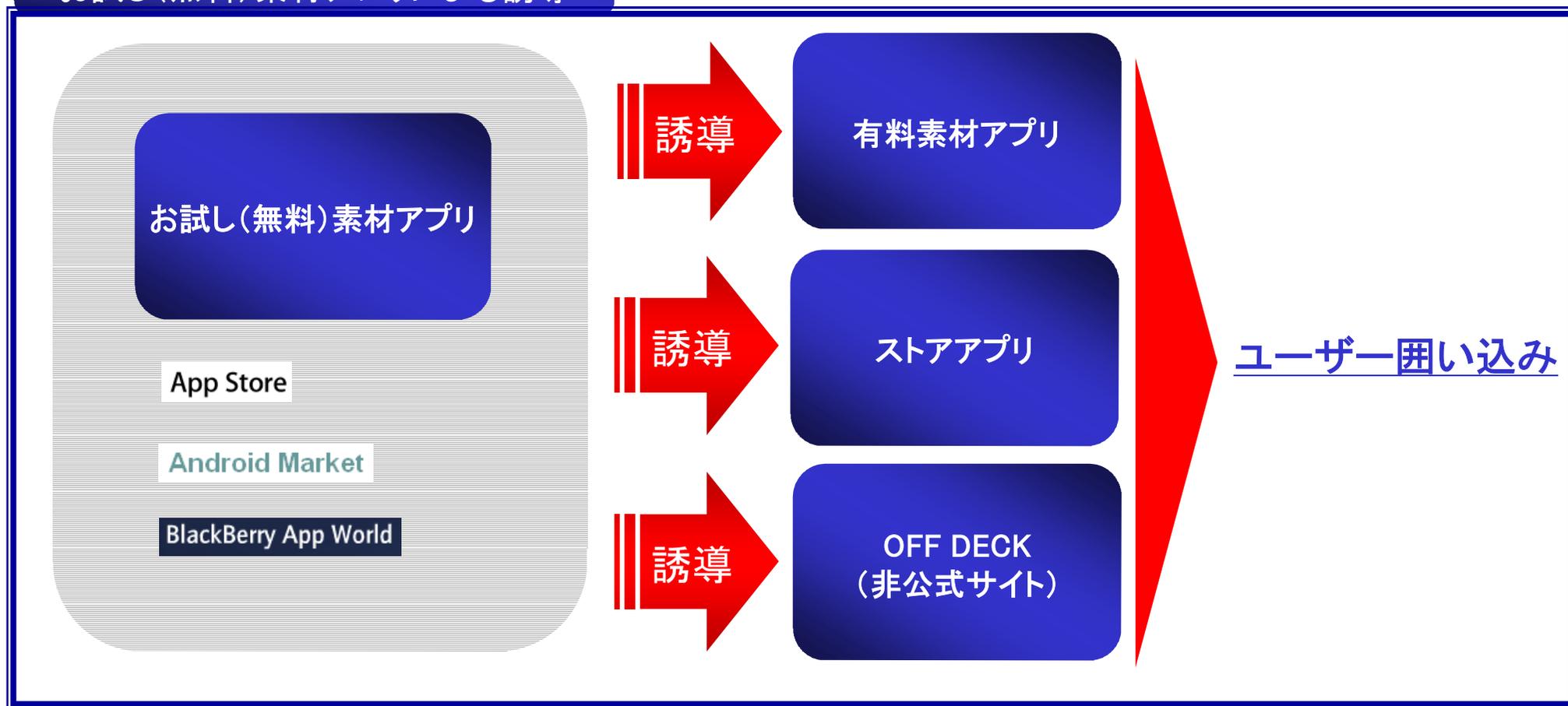
モデルの切り替え

## 今期の方針

リスティングを中心とし、本を探している人や本を読みたい人へプロモーションを行う。  
書籍に関心の高いユーザー層へリーチをかけることで、良質なユーザーを囲い込む。

お試し(無料)素材アプリを各スマートフォンストアに大量投入を行い、  
素材アプリからの誘導により有料課金ユーザーの囲い込みを行う。

## お試し(無料)素材アプリによる誘導





**フォーサイド・ドット・コムは  
e-booksビジネスに特化し、  
『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。