



# 株式会社ガーラ 事業説明会

2001年6月26日

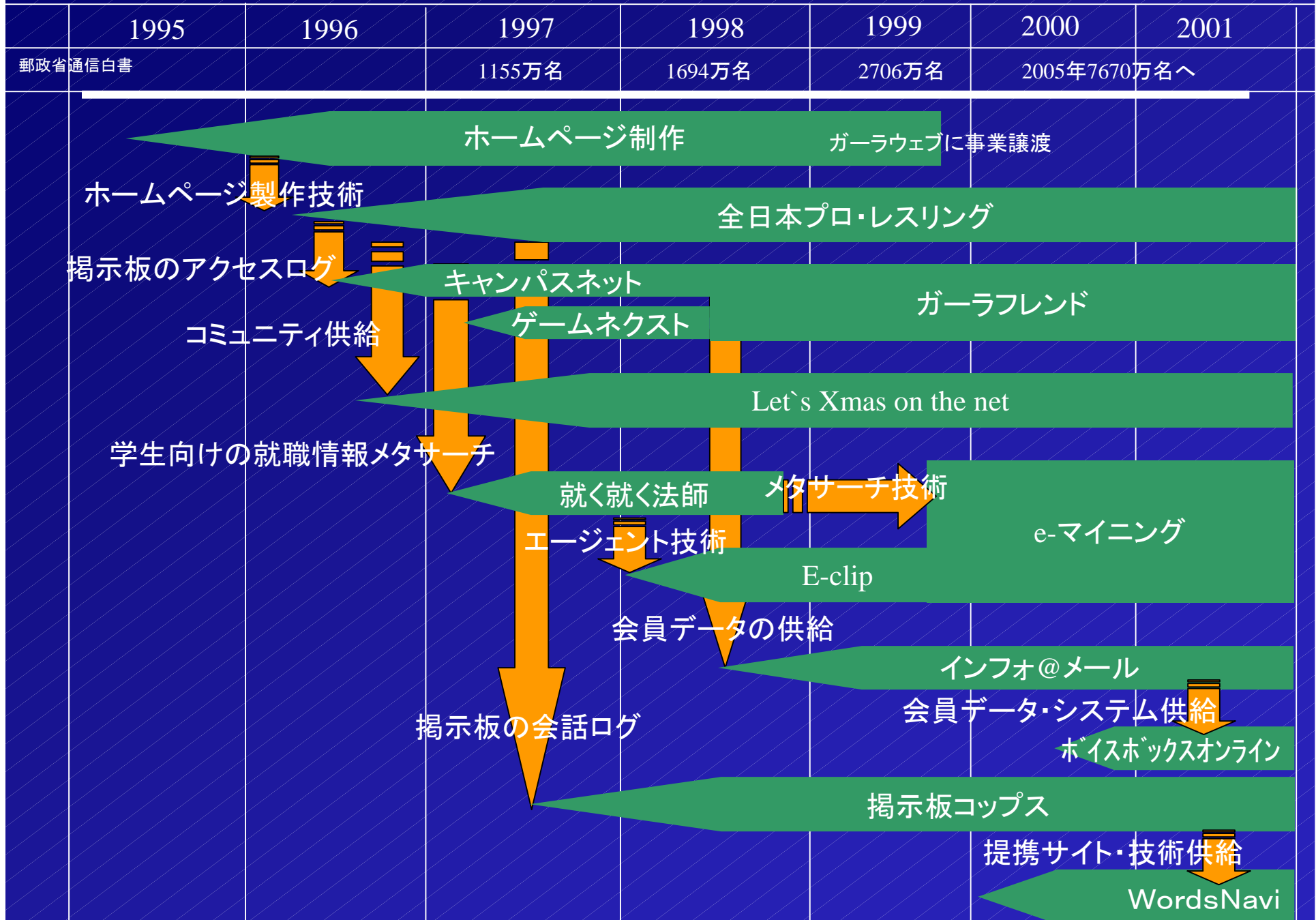
# 1.ガーラのミッション「電子コミュニティによる社会の発展」

---

## 《 MISSION STATEMENT 》

- 電子コミュニティは、現代人にとっての**新しい“生活空間”**である。
- 電子コミュニティによって、人々は**年齢や性別、人種や国籍、時間や距離といったさまざまな障壁を越えて**、もっと自由で、もっと広範囲な、もっと深い交流が可能となり、企業や社会の健全な発展に貢献するものである。

## 2. ガーラにおけるインターネット事業発展の歴史



# 3.会員制電子コミュニティ ガーラフレンド



- ユニーク会員数 19万7千人 (2001年3月末)
- 月間総PV 約905万PV
- 個人掲示板の総数 約11,500個
- 1日の来訪者数 約19,000人



# Myボード(掲示板)

ガーラフレンド ビジネス Myページ

◆コミュニティ ▾

[会員登録](#) [ログイン](#)

ビジネス1丁目 ▾ に移動

検索
書き込み数ランキング

## ビジネス

### Myボード

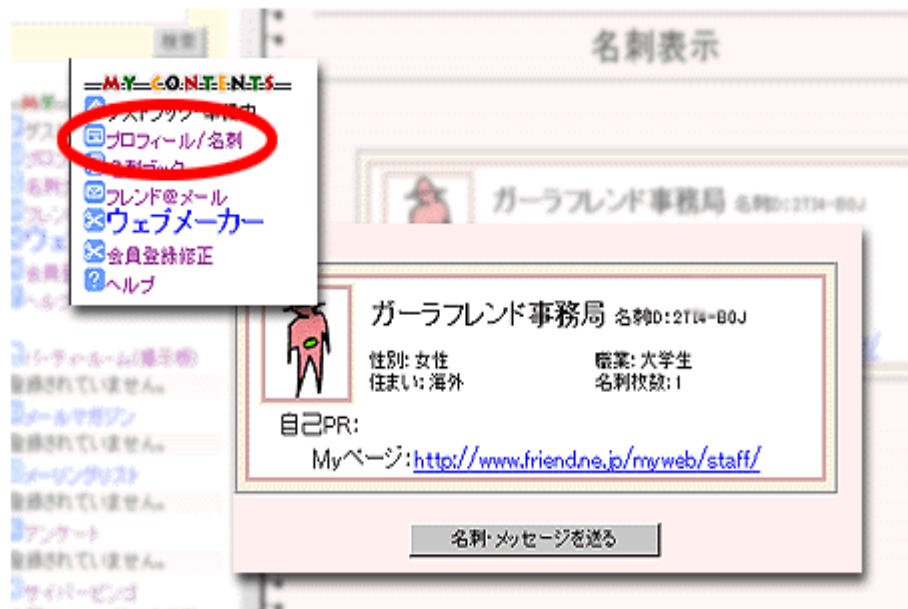
<p> <a href="#">ベンチャーについて話そう!</a> 6/3 21:45:更新 (136件)</p> <p> <a href="#">圏域内のダテ相場</a> 3/13 00:02:更新 (74件)</p> <p> <a href="#">不思議なジュース</a> 11/15 14:26:更新 (17件)</p> <p> <a href="#">Party Room ハローワーク</a> 11/15 14:26:更新 (9件)</p> <p> <a href="#">派遣って・・・?</a> 3/14 20:00:更新 (65件)</p> <p> <a href="#">声優さん、いらっしゃる?</a> 12/20 13:13:更新 (35件)</p> <p> <a href="#">しりとり茶屋茶遊団!</a> 3/28 22:29:更新 (891件)</p> <p> <a href="#">いい上司、いやな上司</a> 6/10 18:16:更新 (5件)</p> <p> <a href="#">求人情報の掲示板</a> 6/21 17:16:更新 (62件)</p> <p> <a href="#">2/18 05:28:更新 (188件)</a></p> <p> <a href="#">☆★環境ビジネスくん★</a> 5/24 15:20:更新 (13件)</p> <p> <a href="#">ビジネス実務法務検定</a> 11/15 14:54:更新 (2件)</p> <p> <a href="#">社長になりたい!!!!</a> 4/10 11:33:更新 (37件)</p>	<p> <a href="#">資本と労働・社会主義</a> 3/2 21:45:更新 (36件)</p> <p> <a href="#">物書きの方いますか? 私は物書きです</a> 1/27 22:50:更新 (6件)</p> <p> <a href="#">在宅の情報交換、しません?</a> 4/22 00:42:更新 (58件)</p> <p> <a href="#">集まれ!!!どんな仕事?</a> 6/21 17:20:更新 (35件)</p> <p> <a href="#">☆ 休日出勤 ☆</a> 1/6 04:46:更新 (34件)</p> <p> <a href="#">お仕事みなさまの休憩室♪</a> 3/4 12:29:更新 (43件)</p> <p> <a href="#">就労活動スタート!</a> 4/8 02:43:更新 (14件)</p> <p> <a href="#">何故独身なんだろう</a> 4/10 20:03:更新 (139件)</p> <p> <a href="#">住宅いろいろ何でもBOX</a> 5/24 15:24:更新 (18件)</p> <p> <a href="#">名刺交換しましょう!!!</a> 5/5 15:03:更新 (158件)</p> <p> <a href="#">Tulynokoro</a> 6/21 14:14:更新 (100件)</p> <p> <a href="#">仕事は趣味でしょう!</a> 6/21 17:15:更新 (12件)</p> <p> <a href="#">000</a> 4/19 01:19:更新 (417件)</p>	<p> <a href="#">Challenge SQHQ!</a> 3/31 13:45:更新 (46件)</p> <p> <a href="#">ギョムニの部屋</a> 2/13 13:20:更新 (23件)</p> <p> <a href="#">経営コンサルタントのページ</a> 11/15 14:45:更新 (9件)</p> <p> <a href="#">速くまで働く人達!</a> 12/19 02:05:更新 (16件)</p> <p> <a href="#">☆フリーターの茶観会</a> 4/16 14:13:更新 (5件)</p> <p> <a href="#">ほっ!とする部屋Co7</a> 11/15 14:46:更新 (55件)</p> <p> <a href="#">仲良くわっ☆</a> 11/15 14:47:更新 (8件)</p> <p> <a href="#">顔文字辞典</a> 6/3 00:38:更新 (44件)</p> <p> <a href="#">練習用</a> 5/15 09:02:更新 (1934件)</p> <p> <a href="#">俺の懸賞</a> 3/8 20:18:更新 (18件)</p> <p> <a href="#">若葉マークの社会人の皆さん</a> 1/3 03:50:更新 (4件)</p> <p> <a href="#">改訂版&lt;B&gt;よ100文字合作つりよ&lt;/B&gt;</a> 6/22 20:17:更新 (1362件)</p> <p> <a href="#">イラストレーター</a> 12/2 23:26:更新 (3件)</p>
--	--	---



# 名刺

## ●名刺を使うときは

### ・自分の名刺を見よう！



ログイン後、左画面の[プロフィール/名刺]を選ぶと右画面にあなたの名刺が表示されます！

## ・送られてきた名刺を見よう！

### ガーラフレンド事務局さんの名刺ブック

名刺表示数:  表示条件:  条件で表示

性別:  地域:

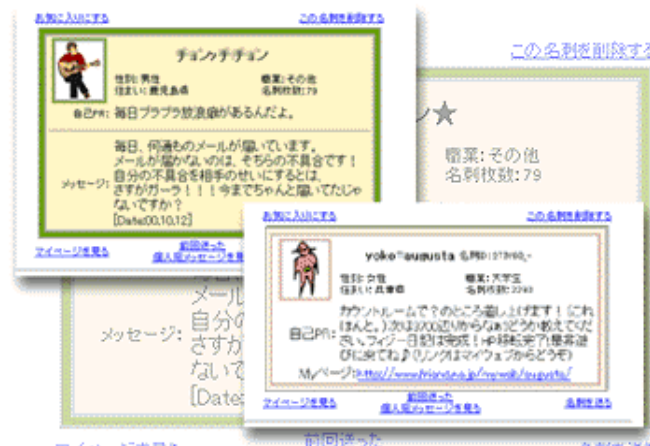
ハンドルネーム:  検索

**既読チェック**

**▼表示メッセージの意味**

- はじめまして 初めての人からの名刺がきたとき
- 新着です 個人宛てのメッセージがきたとき
- 名刺が変わりました 名刺のデザイン、自己PR等が変更されたとき

上記が表示されている名刺を誤んだら、チェックボックスを  の状態にして下の「チェックのみ」を押してください。そのままにしておくと、相手から新しいメッセージを受け取ることができません。



ログイン後、左画面の[名刺ブック]を選ぶと右画面に送られてきた名刺をみることができます。  
 名刺表示数・表示条件・性別・地域を選んでお好きな表示状態に変更できます。また、ハンドルネームで名刺の検索も可能です。

## 4. インターネットの普及による情報の流れの変化

---

マス媒体 (TV、雑誌)      企業の理論の一方的な発信

インターネット      ・生活者同士のコミュニケーション

・企業と生活者 (顧客) の  
直接的なコミュニケーション



コミュニティが実現



## 5.企業にとってのコミュニティの価値

---

### マーケティングの主流CRM

(Customer Relationship Management)

顧客との関係性を重視し、効率的に収益を上げる

- 生活者(顧客)参加型の商品開発
- 『1人の生活者(顧客)が生涯を通じて使う金額』の上昇

コミュニティは、CRMの核となる  
マーケティングのインフラ



# 6. ガーラのビジネスモデル

シナジー効果を追求

## ①コミュニティ供給事業

### ●コミュニティOEM

システムの提供、運営代行  
及びコンサルティング

## ②コミュニティツールASP事業

### ●サイバーコップス

コンテンツ・セキュリティ  
の提供

ガーラフレンド

ネット社会の先端ニーズの発掘

事業アイデアの源泉

クライアントの  
マーケティング活動支援

### ●e-マイニング

## ④データマイニング事業

ネットユーザーへの情報提供  
クライアントのマーケティング活動支援

### ●インフォ@メール

## ③オプトインメール事業

# 7. 主要事業の概要



## ① コミュニティ供給事業

コミュニティ構築・運営委託

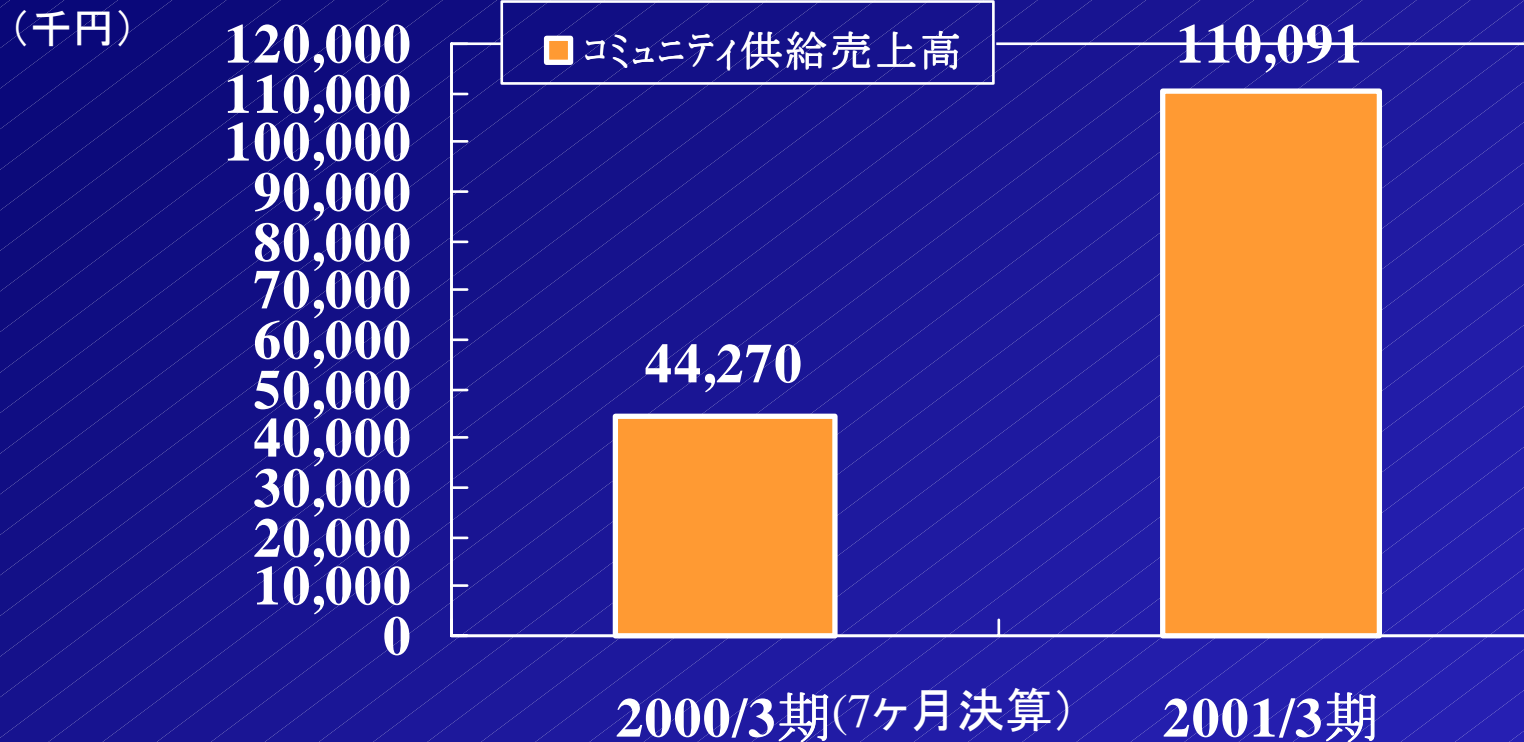
企業





- 企業が、CRM重視  WEB戦略において  
コミュニティ重視へ
- 収益モデル  
構築フィー(1,000万円~)  
運営フィー(月間50~300万円)
- 96年からの実績に裏打ちされたノウハウ  
 日本一流企業が業務委託

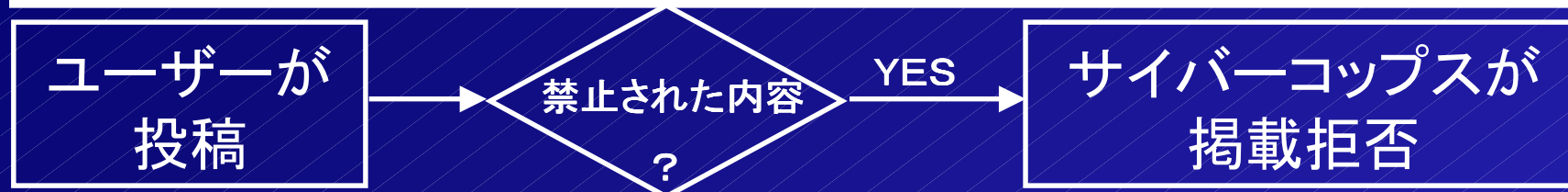
# コミュニティ供給の売上高の推移



- WEBマーケティングへの関心の高まりでコミュニティ供給は増収

今期は 特に大企業からの引合いが活発  
コミュニティデザイン室を新設し、体制強化

## ②コミュニティツールASP事業「サイバーコップス」



サイバーコップス導入サイトにおける投稿拒否イメージ

× 設定の投稿をうけた場合に、ユーザーインターフェースに警告処理を行なう。



(1)「〇〇〇打ち」と投稿すると...



投稿する



(2) 不適切用語が含まれている投稿をシャットアウトし、同時に管理者様へご報告致します。  
※但し、×設定のときのみ警告。△設定は警告しない。



# CYBER COPS

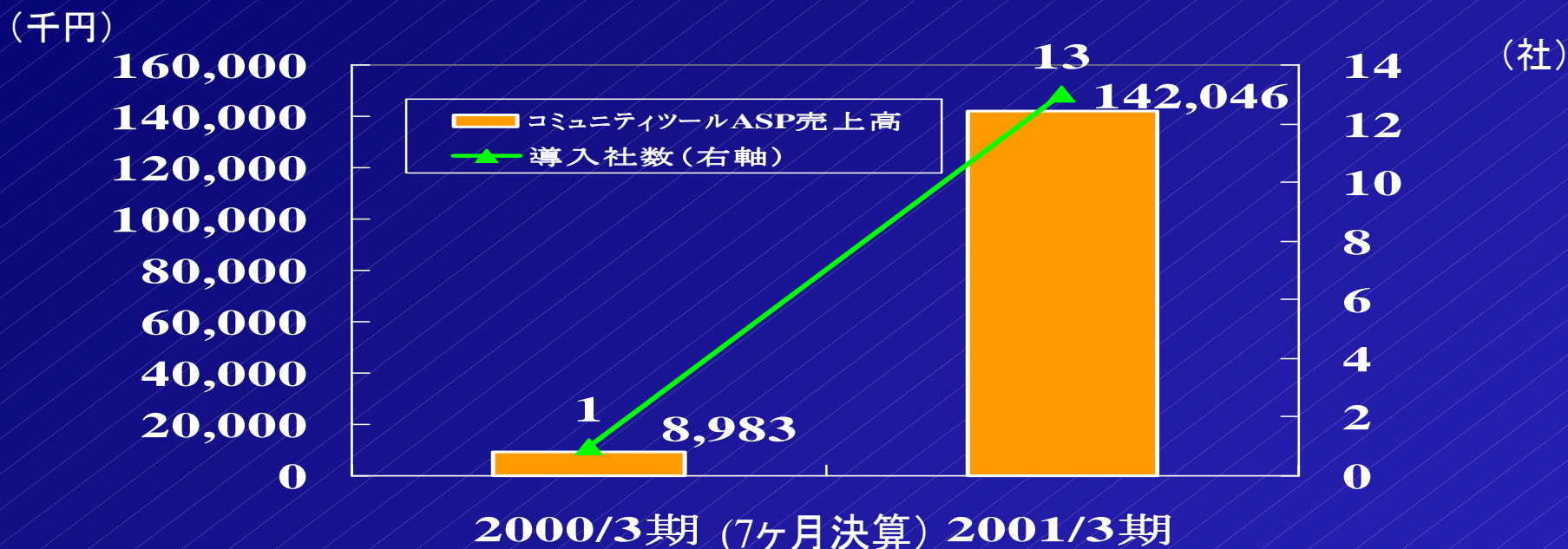
- ネット社会の成長  
→ セキュリティへの基本ニーズの高まり



- 基本的収益モデル  
初期導入費＋月額使用料金  
(100万円) (30万円～)

- 特許で保護  唯一・一社
  - － 2000年7月 特許確定(特許第2951307号)。
  - － アメリカ、カナダ、ヨーロッパ、ロシア、アジア各国などで国際特許出願中。

# コミュニティツールASP事業の売上高と導入社数の推移

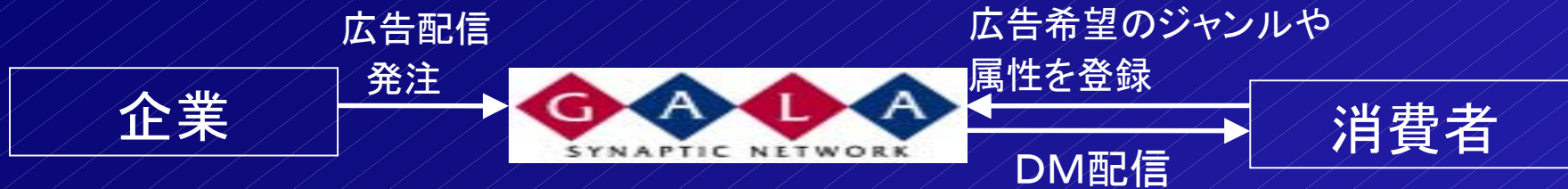


## ● 導入社数13社(3月末)に増加

今期は SI、SIPSを代理店として販売網再構築中  
コミュニティ供給とのシナジー効果を追求  
海外展開 韓国で合弁会社設立



# ③オプトインメール事業「Info@Mail」



広告主の発したい情報と消費者の受け取りたい情報をマッチングさせる



インフォ@メールは企業からあなたのもとへ、あなたが限定したジャンルのプレゼント情報・製品情報やお買い得情報などがメールで届く、画期的なダイレクトメール代行配信サービスです。企業からお得な情報をもって、快適なネットライフを楽しみましょう！このサービスは無料です。



## トピック選択

さあ、あなたが欲しい情報のジャンルを最低ひとつ選択しましょう！

選択していない情報が届くことはありません。  
また、登録された個人情報がダイレクトメール発行者である広告主に渡ることはありません。

広告		エンターテインメント	
<input type="checkbox"/> プレゼント情報	<input type="checkbox"/> 懸賞アンケート	<input type="checkbox"/> コミックアニメ	<input type="checkbox"/> ネットゲームと宝くじ
<input type="checkbox"/> アンケート	<input type="checkbox"/> アンケート	<input type="checkbox"/> 音楽(POP)	<input type="checkbox"/> テレビゲーム
		<input type="checkbox"/> 音楽(演歌)	<input type="checkbox"/> パソコンゲーム
		<input type="checkbox"/> 音楽(洋楽)	<input type="checkbox"/> アーケードゲーム
		<input type="checkbox"/> 映画とビデオ	<input type="checkbox"/> 占い

# インフォ@メール サンプル

Info@Mail会員の皆様、こんにちは！！

今回は「〇〇販売」からの素敵な情報をお届けいたします！！

このメールはインフォ@メールにおいて「プリンター」のジャンルに登録されていらっしゃる方だけに配信しております。

あなたのご登録ジャンルの確認と変更は、次のURLでお願いいたします。

[http://www.infomail.ne.jp/cgi-bin/user\\_modify\\_menu.cgi?stat=updateinit&id=●●●](http://www.infomail.ne.jp/cgi-bin/user_modify_menu.cgi?stat=updateinit&id=●●●)

—————【企業からの情報ここから】—————

\*\*\*\*\*

プリンタ選びの3つの条件

1 速い

2 きれい

3 経済的

\*\*\*\*\*

■■■■■ 〇〇プリンタのご案内 ■■■■■

速 | さ | の | 理 | 由 | — | — | — | — | — | 「速く印刷すれば、画像の品位が落ちる。キレイにすれば、印刷は遅くなる」このようなプリンタの常識をくつがえす21世紀の基準となる新エンジン「完全 双方向印刷システム」が誕生しました。→ <http://www.●●.co.jp/info@1.html>

き | れ | い | な | 理 | 由 | — | — | — | — | — | 〇〇独自のNew「▲▲」。正確なドットコントロールとともに、ノズルの強力な吐出力により、高い着弾精度を実現しました。→ <http://www.●●.co.jp/info@2.html>

経 | 済 | 的 | な | 理 | 由 | — | — | — | — | — | 一体型のインクタンクでは、一色なくなるだけで交換しなければなりません。でも、〇〇はなくなった色のタンク交換だけで済みます。(全色独立インクタンクシステム) →

<http://www.●●.co.jp/info@3.html>

—————【企業からの情報ここまで】—————

※このメールはInfo@Mail会員のみ配信させて頂いております。※Info@Mailへのご質問は、下記のメールアドレスまでお願いします。

●Info@Mailのホームページ <http://www.infomail.ne.jp/>

◆Info@Mailへのお問い合わせ [info@www.infomail.ne.jp](mailto:info@www.infomail.ne.jp)

-----  
運営 株式会社ガーラ <http://www.gala-net.co.jp/>  
-----



- インターネットの普及によりターゲットを絞った広告が可能に

	特徴	効果	ターゲティング	既存メディアの例
バナー広告	ブランド認知	大	小	テレビ
メールマガジン広告	ブランド理解	小	中	ラジオ
オプトインメール	ブランド理解・販売促進	大	大	新聞、雑誌、SP、DM

- 収益モデル 単価30円 × 配信数

販売は販売代理店経由が9割、提携サイトとは収益を折半

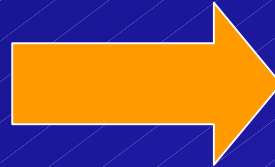
# インフォ@メールの提携

オプトインメール事業が広告媒体として成立する条件

配信対象を絞り込んでも十分な配信数を確保



数多くの会員数が必要

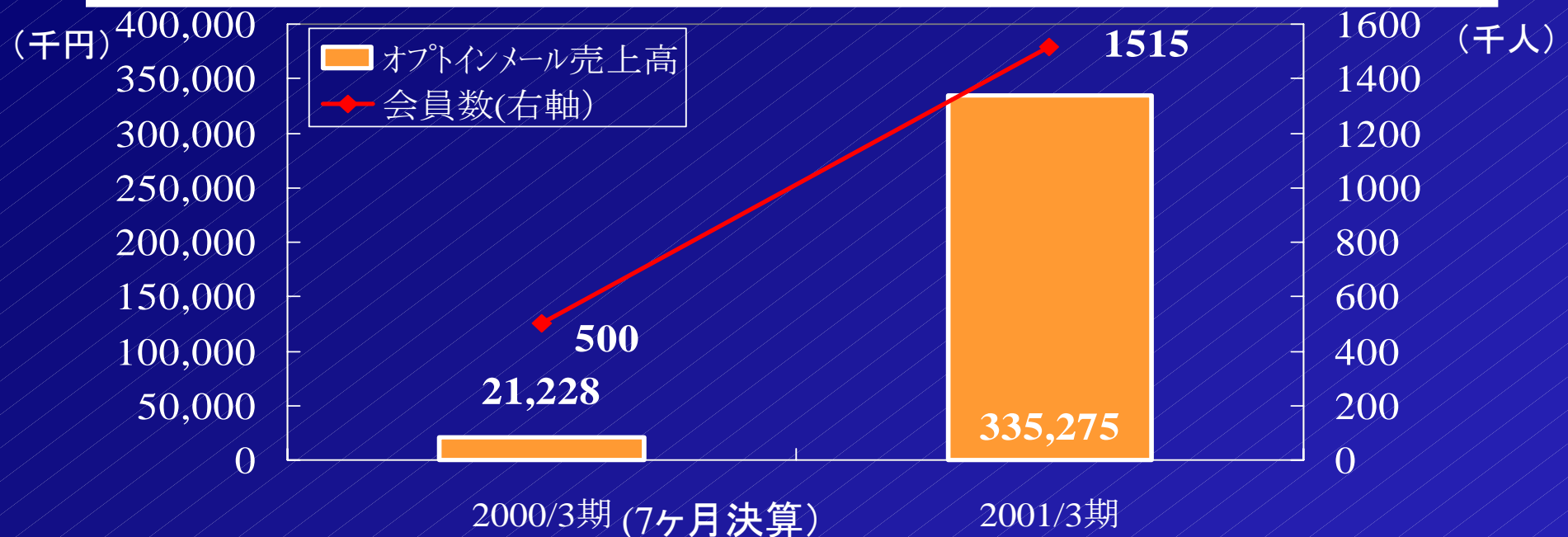


提携戦略による  
会員数の拡大

主な提携先



# オプトインメール事業の売上高の推移

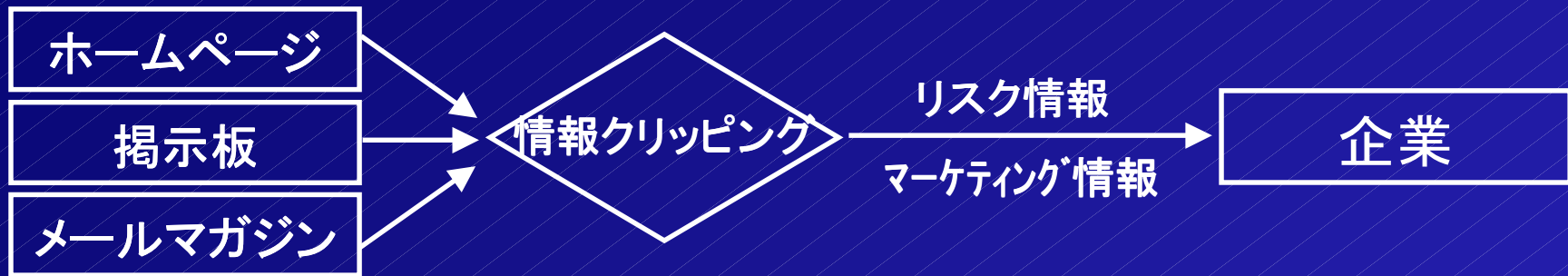


注) 会員数は期末の数字、連結ベース

- 2001/3期はポータルサイト、ISPとの提携で会員数大幅増(日本最大)
- 広告受託件数は 月85件 (第4四半期平均)
- 販売促進に効果的なネット広告の手法として定着

今期は 会員数重視から会員のクリック率重視へ転換  
モバイル向けサービス検討

# ④データマイニング事業 「e-マイニング」



e mining 株式会社ガーラ2様ようこそ！

会員情報変更 e-条件設定 HELP ご意見・ご質問

表示する条件を選択してください。

**ご報告日**  
2001/6/22 ~ 2001/6/22

**並び替え**

1 [ご報告日] ▼  
2 [キーワード(昇順)] ▼  
3 [なし] ▼

**抜粋文内キーワード検索 AND検索**

を 含む

**NOT検索**

を 含まない

実行 リセット

件数表示に戻る

6.  
ご報告日 : 2001/06/22  
検索エンジン : fresheye  
キーワード : ガーラ NOT 滝沢  
キーワード表示回数 : 2回  
<http://www.edtime.jp/~gear@rd/adsveve/toku/consult.htm>  
ージスペースで自己主張したり電子名刺を使い友達とコミュニケーションを取ったり、楽しみは盛りだくさん！ ガーラフレンドは知らない人との交流や情報交換など、インターネット上に現われた巨大な生活空間です。それ

7.  
ご報告日 : 2001/06/22  
検索エンジン : fresheye  
キーワード : ガーラ NOT 滝沢  
キーワード表示回数 : 2回  
<http://www.usdtime.jp/~diamond/etn.html>  
株式会社ガーラ 日本最大級の無料サイバーコミュニティで累計会員数 約60万人、コミュニティサイト！ ガーラフレンドはお友達をいやすための楽なところ。闘争で名人 北海道の活カゴ供給元が週にネット

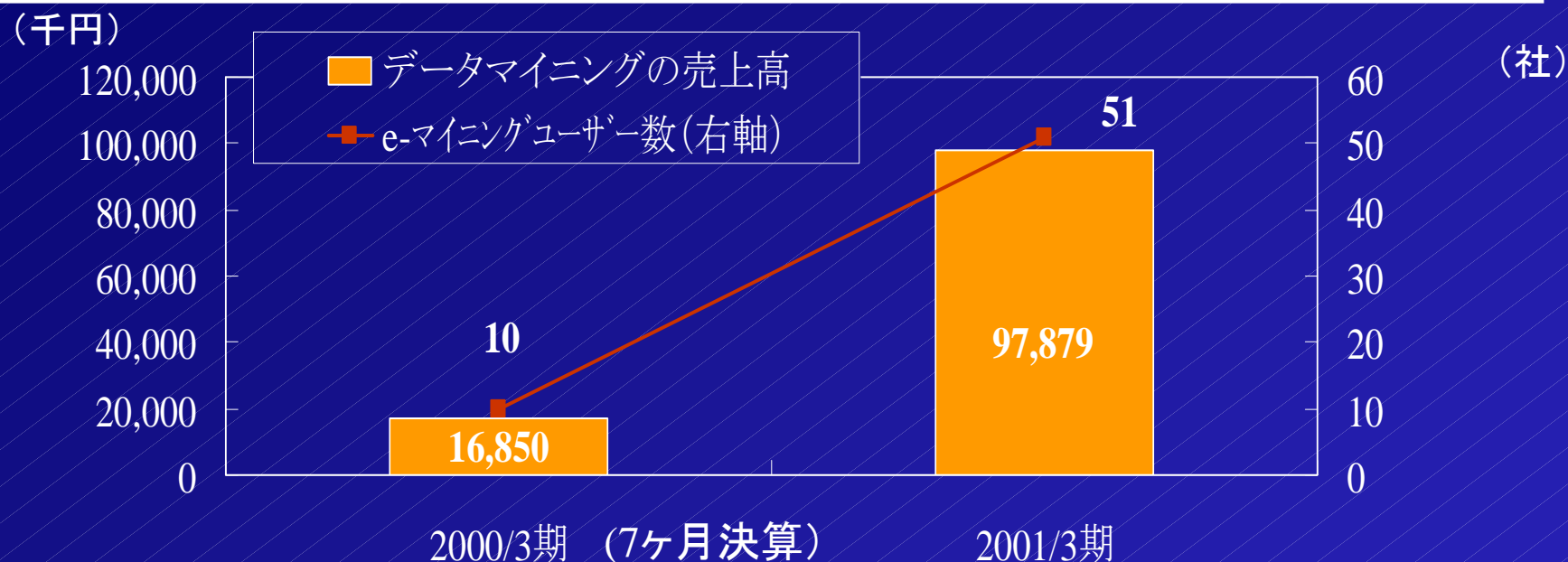
8.  
ご報告日 : 2001/06/22  
掲示板 : nifty  
キーワード : ガーラ NOT 滝沢  
キーワード表示回数 : 1回  
<http://homepage2nifty.com/~baseball/HomerunT.html>  
内一 5票 1988/福岡第一の山之内健一 6票 1995/観音寺中央の大森聖也 6票 投票！スラッガーランキング '01年6月21日更新



- インターネットユーザーの増大  
→ ネットクリッピングサービスへの需要拡大
- 収益モデル  
初期導入費 + 月額サービスフィー  
(10万円)      (10~30万円)
- 利用企業数 NO.1  
推定シェア8割  
上場企業を中心に51社と契約



# データマイニング事業の売上高と契約社数の推移



注) 累計契約社数、ユーザー数は期末の数字、連結ベース

- 金融、食品などのクライアントが増加
- マーケティングリサーチ、コンサルティング等の売上高も増加

今期は e-マイニングはマーケティングツールとしての用途に期待  
バージョンアップも予定

## 8.新規事業

### A.WordsNavi(2月にテスト開始済)

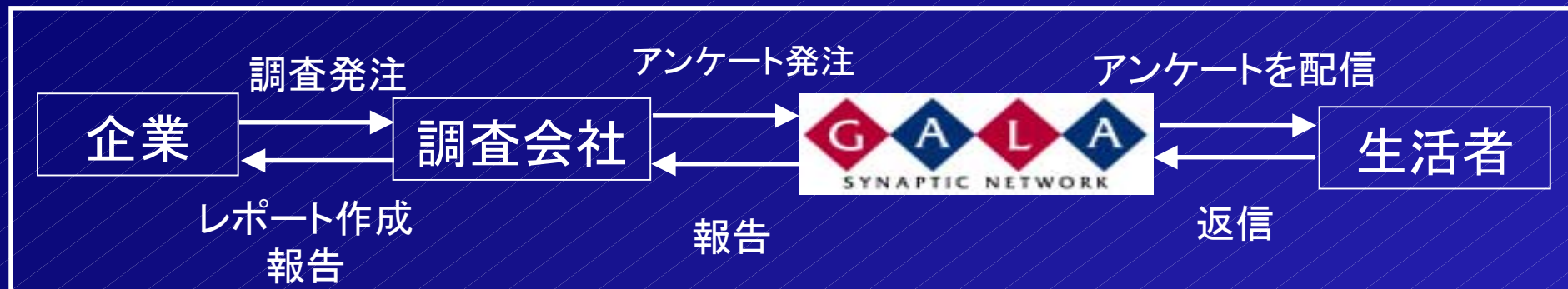
---

- ①概要 コミュニティ内の書きこみから生活者を企業へ誘導
- ②背景 生活者の購買意欲は、広告、店舗訪問、会話によって発生  
↓  
会話のタイミングを捉えて、効果的に購買へ誘導
- ③意義 WordsNaviを導入 → コミュニティが **収益源** となることが可能

コミュニティビジネスの多角化  
Contents・Commerceとの**シナジー効果が拡大**

- ④収益モデル i) 広告ネットワーク  
ii) 特定コミュニティ内でのシステム提供

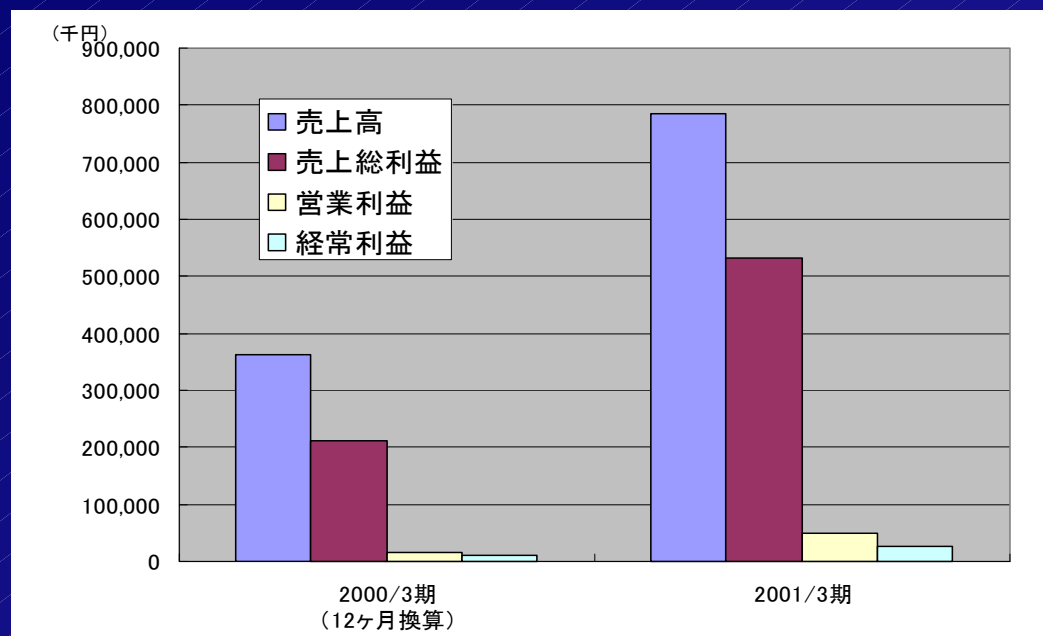
## B. オンラインリサーチシステム(9月開始予定)



- ①背景 ネットを利用したマーケティングリサーチ需要の拡大
- ②ガーラの強み  
e-マイニングとの組合せなどマーケティングリサーチメニューの充実
- ③収益モデル 調査料70万円～200万円／件  
提携サイト及び調査会社とは収益を折半
- ④差別化 コミュニティ型アンケートサービスを予定

## 9.2001/3期の決算概況(単独)

(単位:千円)



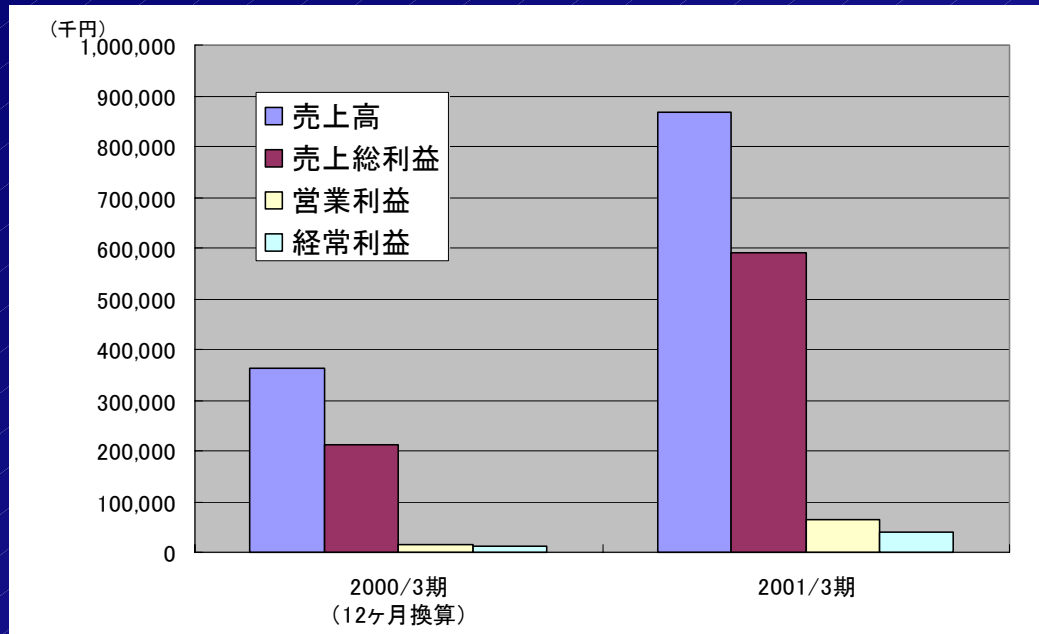
	2000/3期 (7ヶ月決算)	2000/3期 (12ヶ月換算)	2001/3期
売上高	211,484	362,544	783,936
売上総利益	123,287	211,349	533,476
営業利益	9,748	16,711	48,879
売上高営業利益率	4.6%	4.6%	6.2%
経常利益	6,527	11,189	25,468
売上高経常利益率	3.1%	3.1%	3.2%

- ・売上高 対前期比 116%増収
- ・売上総利益 対前期比 152%増益
- ・営業利益 対前期比 192%増益
- ・経常利益 対前期比 128%増益

(前期を12ヶ月換算して算出)

# 10.2001/3期の決算概況(連結)

(単位:千円)



	2000/3期 (7ヶ月決算)	2000/3期 (12ヶ月換算)	2001/3期
売上高	211,484	362,544	866,760
売上総利益	123,287	211,349	590,037
営業利益	9,748	16,711	64,054
売上高営業利益率	4.6%	4.6%	7.4%
経常利益	6,527	11,189	38,518
売上高経常利益率	3.1%	3.1%	4.4%

- ・売上高 対前期比 139%増収 コミュニティ関連のみでは281%増収
- ・売上総利益 対前期比 179%増益
- ・営業利益 対前期比 283%増益
- ・経常利益 対前期比 244%増益

(前期を12ヶ月換算して算出)