

株式会社ガーラ
2003年3月期
中間決算説明会

2002年11月13日

本日のテーマ

I 2003／3期の概要

II 各事業の状況

III 今後の取り組み

I .2003／3期の概要

1. 当第2四半期決算の概況

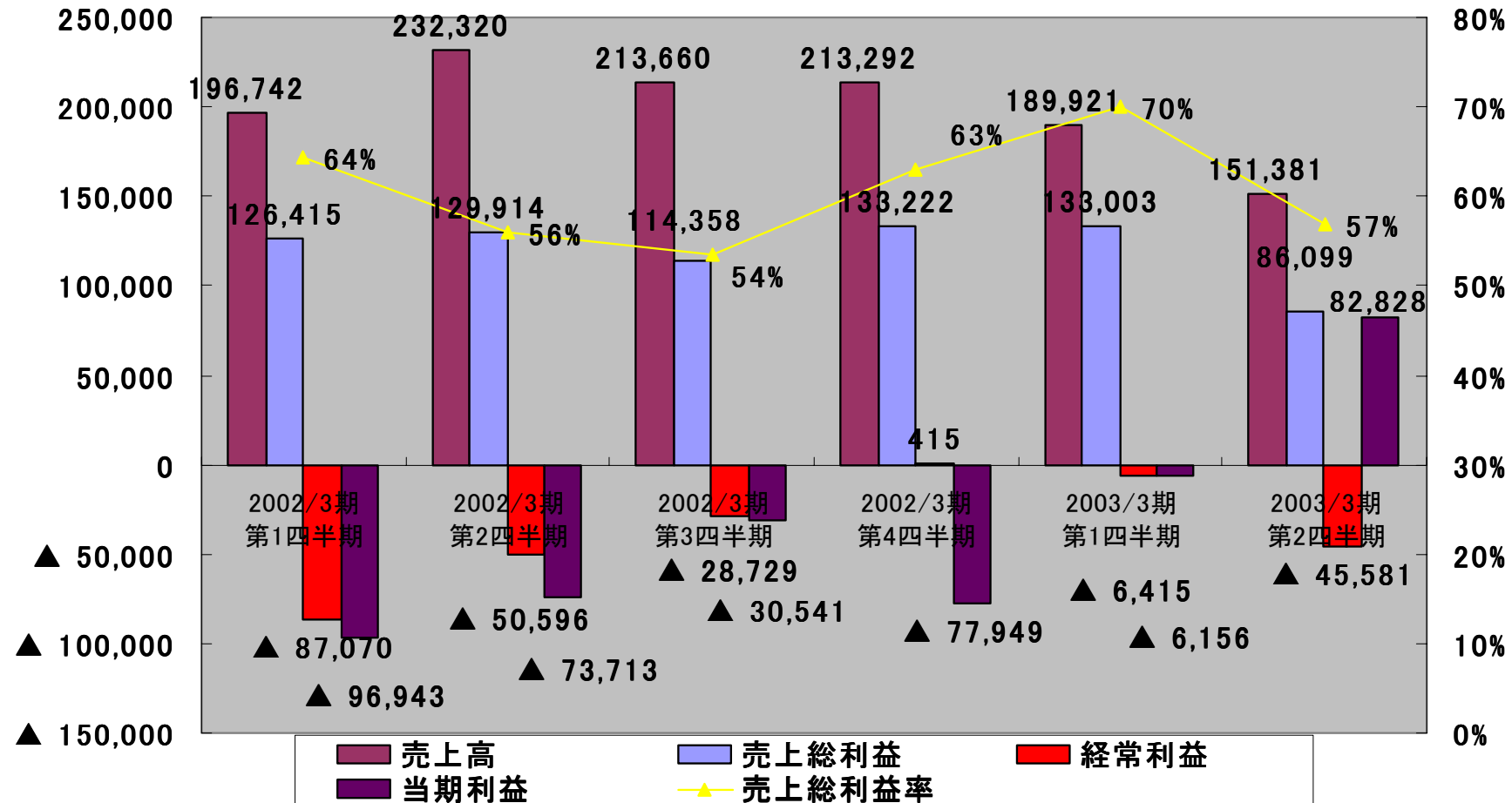
(単位:千円)

	2002/3期 第1四半期	2002/3期 第2四半期	2002/3期 第3四半期	2002/3期 第4四半期	2003/3期 第1四半期	2003/3期 第2四半期	対直前 四半期比 増減率
(ガーラ単体)							
売上高	182,998	198,732	165,699	185,141	161,556	127,045	▲21.4%
売上総利益	119,291	112,887	92,475	127,079	128,826	83,139	▲35.5%
営業利益	▲ 83,284	▲ 49,136	▲ 41,225	1,031	826	▲ 40,077	-
経常利益	▲ 82,873	▲ 49,095	▲ 40,858	1,228	628	▲ 40,175	-
(ガーラウェブ)							
売上高	31,079	53,014	48,680	28,391	29,604	25,103	▲15.2%
売上総利益	7,123	17,027	21,883	6,142	4,176	2,960	▲29.1%
営業利益	665	8,831	14,645	▲ 592	▲ 4,598	▲ 3,114	-
経常利益	403	8,609	14,493	▲ 220	▲ 4,713	▲ 3,042	-
(連結)							
売上高	196,742	232,320	213,660	213,292	189,921	151,381	▲20.3%
売上総利益	126,415	129,914	114,358	133,222	133,003	86,099	▲35.3%
営業利益	▲ 84,947	▲ 42,492	▲ 28,944	▲ 1,922	▲ 6,101	▲ 45,555	-
経常利益	▲ 87,070	▲ 50,596	▲ 28,729	415	▲ 6,415	▲ 45,581	-
当期純利益	▲ 96,943	▲ 73,713	▲ 30,541	▲ 77,949	▲ 6,156	82,828	-

- 売上高減少により、営業利益、経常利益ともに赤字
- 一方、インフォ@メール譲渡益の計上で当期純利益は黒字確保

2. 四半期別売上高・売上総利益と経常利益(連結)

(単位:千円)

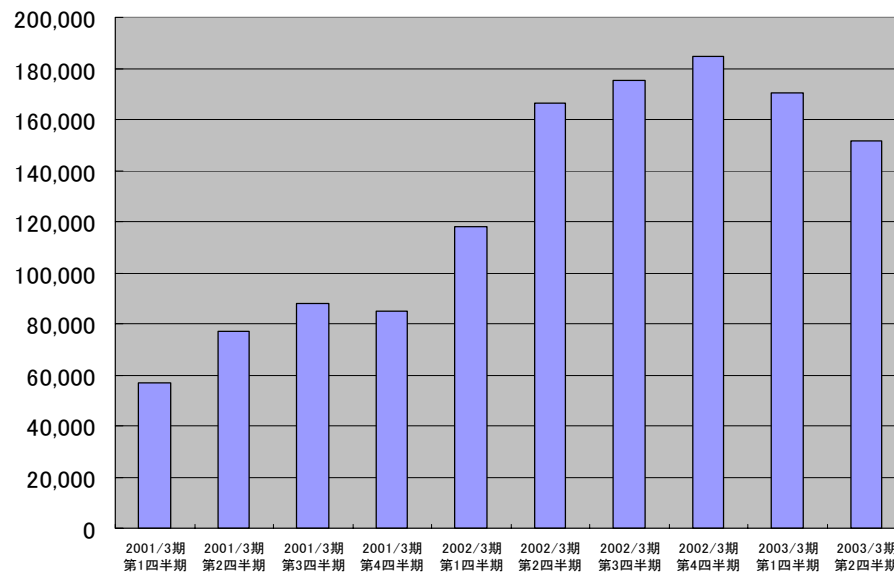


- 当第2四半期は、利益率の低いインターネット広告代理事業等の売上構成比が上昇し、売上総利益率が直前四半期比で低下
(インターネット広告代理事業等を除くと売上総利益率は66.4%)

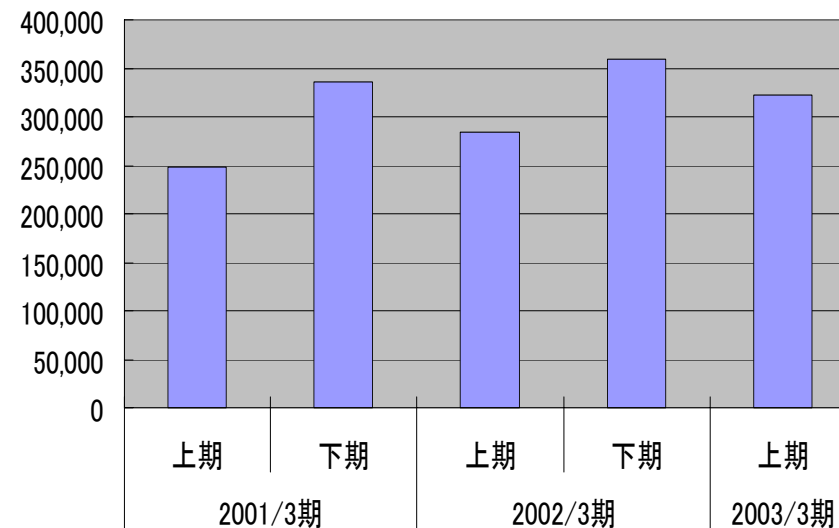
3. 当第2四半期の売上減少要因

- インフォ@メールを譲渡したことによるメール広告事業の減収
- コミュニティ供給事業の減収
 企業投資意欲の減退と受注確定までの時間の長期化
 ASP型サービスへの移行の端境期による受注減少

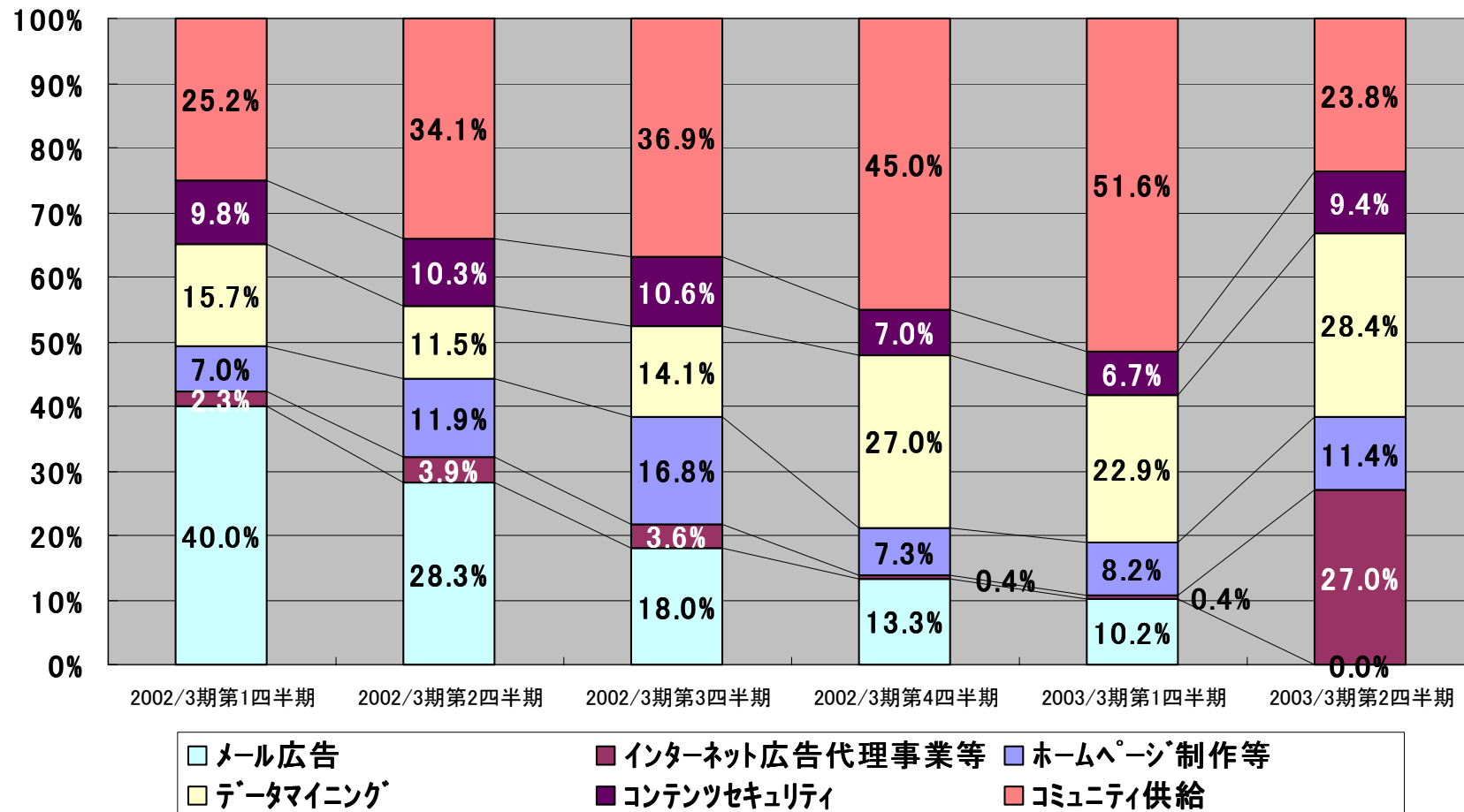
メール広告除く売上高



メール広告除く売上高



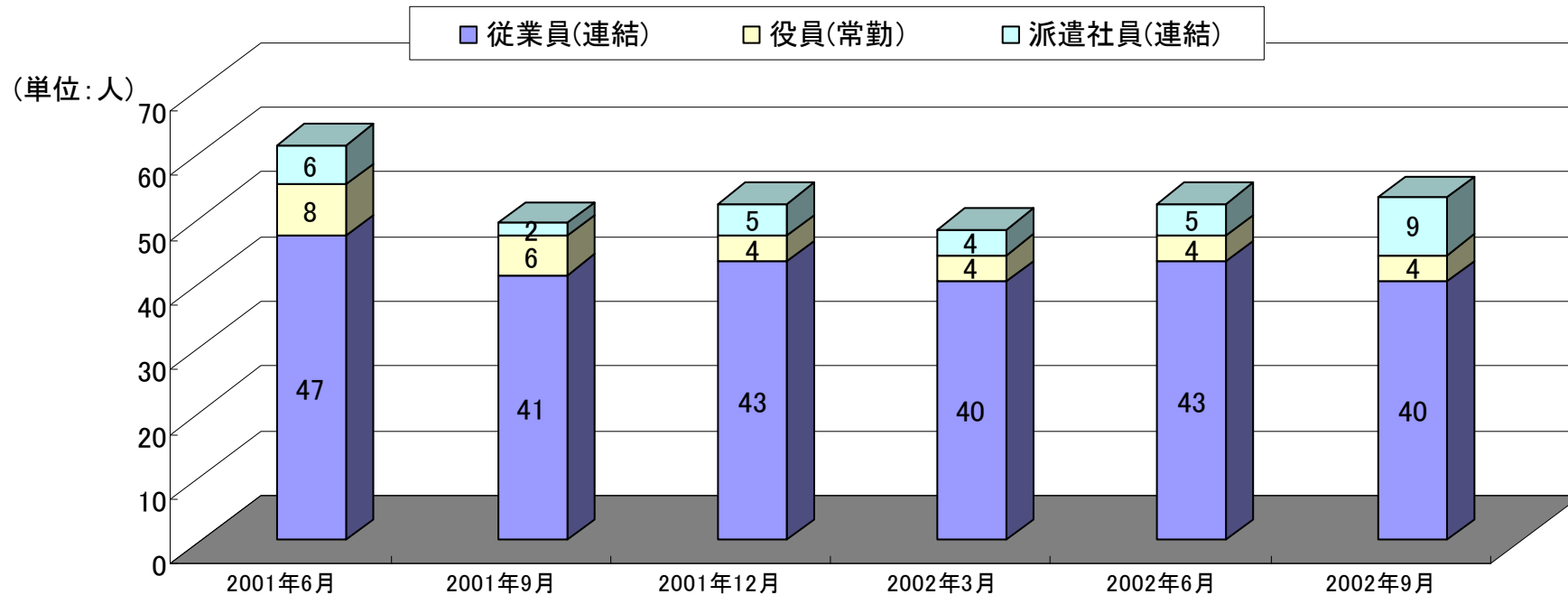
4. 事業別売上高構成比(連結)



●コミュニティ供給が減少したが、データマイニングが伸長

●メール広告に替わり、インターネット広告代理等が増収により伸長

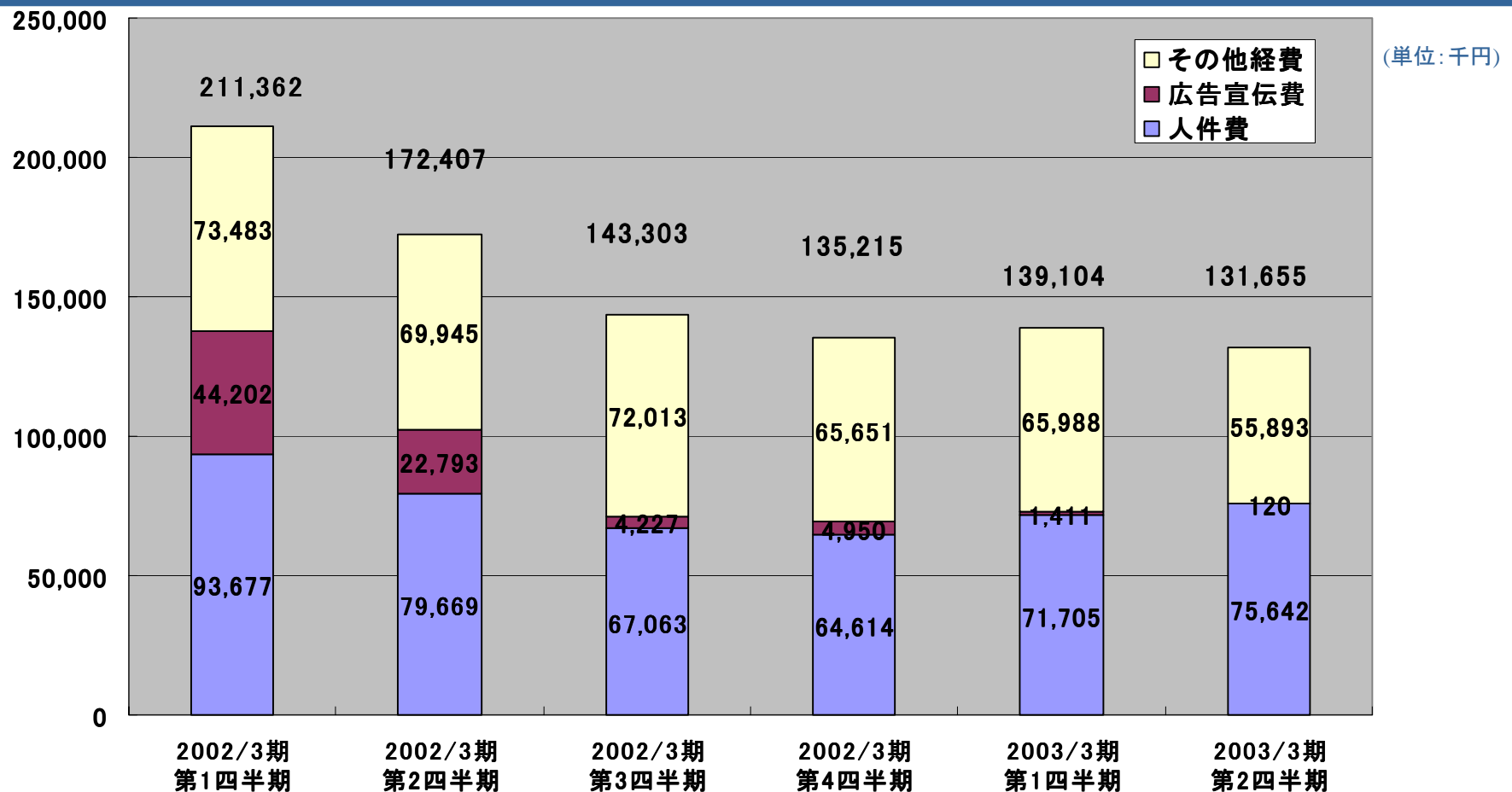
5. 従業員数の推移



	2001年6月	2001年9月	2001年12月	2002年3月	2002年6月	2002年9月
役員(常勤、連結)	8	6	4	4	4	4
従業員(連結)	47	41	43	40	43	40
従業員(単体)	36	30	32	29	31	28
派遣社員(連結)	6	2	5	4	5	9
合計(連結)	61	49	52	48	52	53

● 派遣社員が増加

6. 販売管理費の推移(連結)



- 人件費は、派遣社員の増加で増加
- 広告宣伝費、賃借料等の固定費を削減

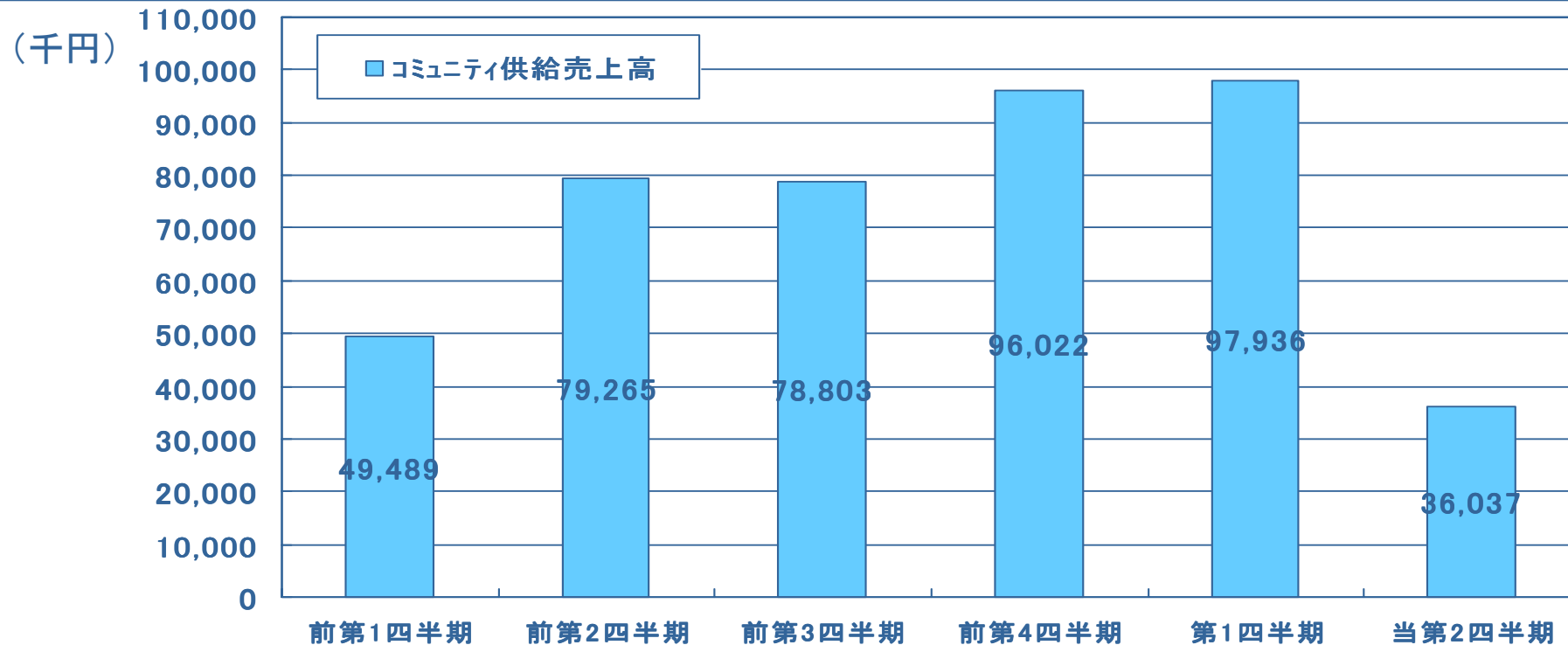
7. 上半期キャッシュ・フロー

主な項目	2002年4-9月	主な増減要因	単位:千円
<u>営業活動によるキャッシュ・フロー</u>	<u>65,651</u>		
税金等調整前中間純利益	77,221	利益の計上	
減価償却額	34,408		
営業譲渡益	△132,605		
売上債権の減少額	70,361	売掛金及び手形の回収	
仕入債務の増加額	5,310		
その他	10,956		
<u>投資活動によるキャッシュ・フロー</u>	<u>144,703</u>		
固定資産の取得による支出	△36,434	サーバー、ソフトウェア等の購入	
営業譲渡による収入	198,152	インフォ@メール営業譲渡	
その他	△17,015		
<u>財務活動によるキャッシュ・フロー</u>	<u>△14,520</u>		
<u>キャッシュ・フロー合計</u>	<u>195,835</u>		

- コスト削減による経常的支出の抑制により、営業キャッシュ・フローは改善の傾向
- 投資効果検討による新規投資内容改善と、営業譲渡収入により、投資キャッシュ・フローもプラスに転じた

Ⅱ.各事業の状況(連結)

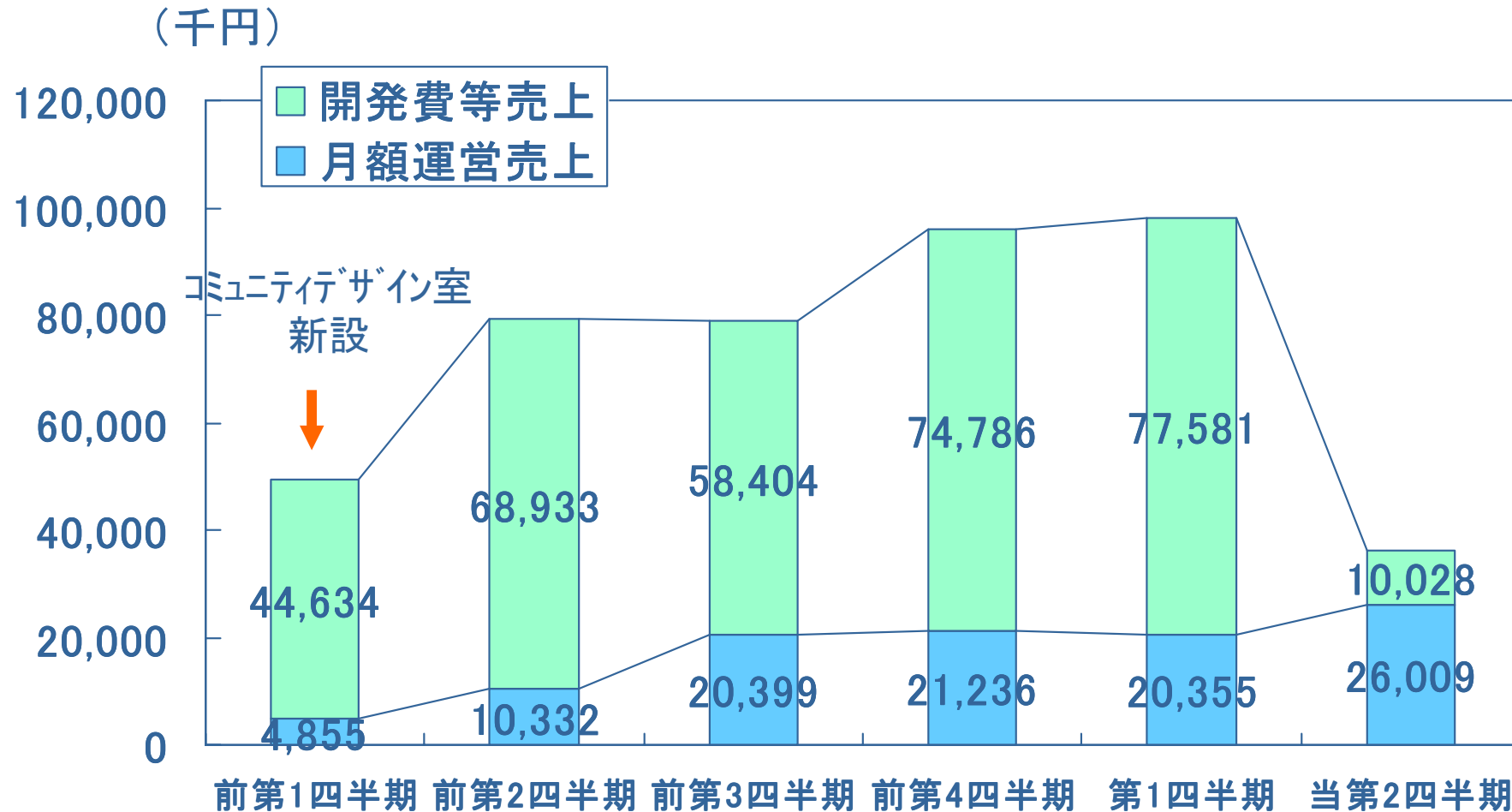
1. コミュニティ供給事業



- OEM型からASP型への移行の端境期であったことと、企業の投資意欲の減退で、コミュニティ供給は減少(対直前四半期比 63.2%減)
- 基本的収益モデル

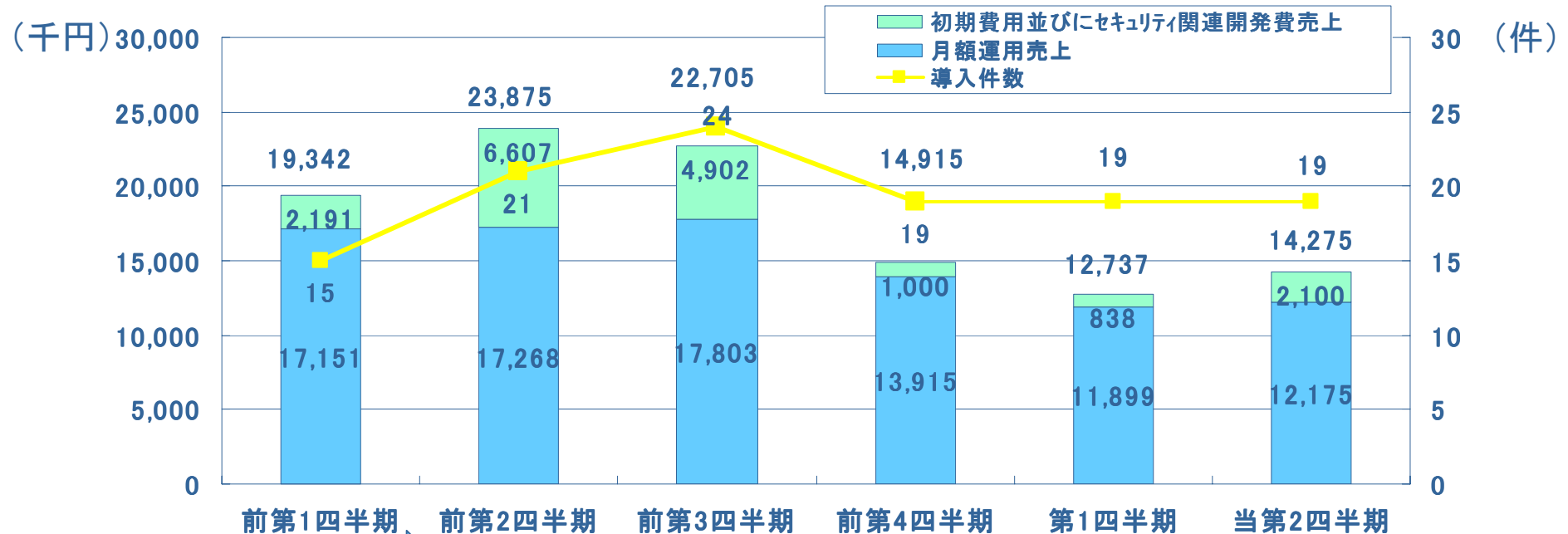
OEM型	初期導入費	700万円～4,000万円	＋月額運営費	30万円～200万円
ASP型	初期導入費	100万円～1,000万円	＋月額運営費	10万円～30万円

コミュニティ供給事業の内訳の推移



- 低価格のASP型の拡販で、月額運営売上の増加を目指す。

2. コンテンツセキュリティ事業



●特許で保護 → **唯一の社**

- 2000年7月 国内特許確定(特許第2951307号)
- 2002年8月 米国特許取得(特許番号:6438632)

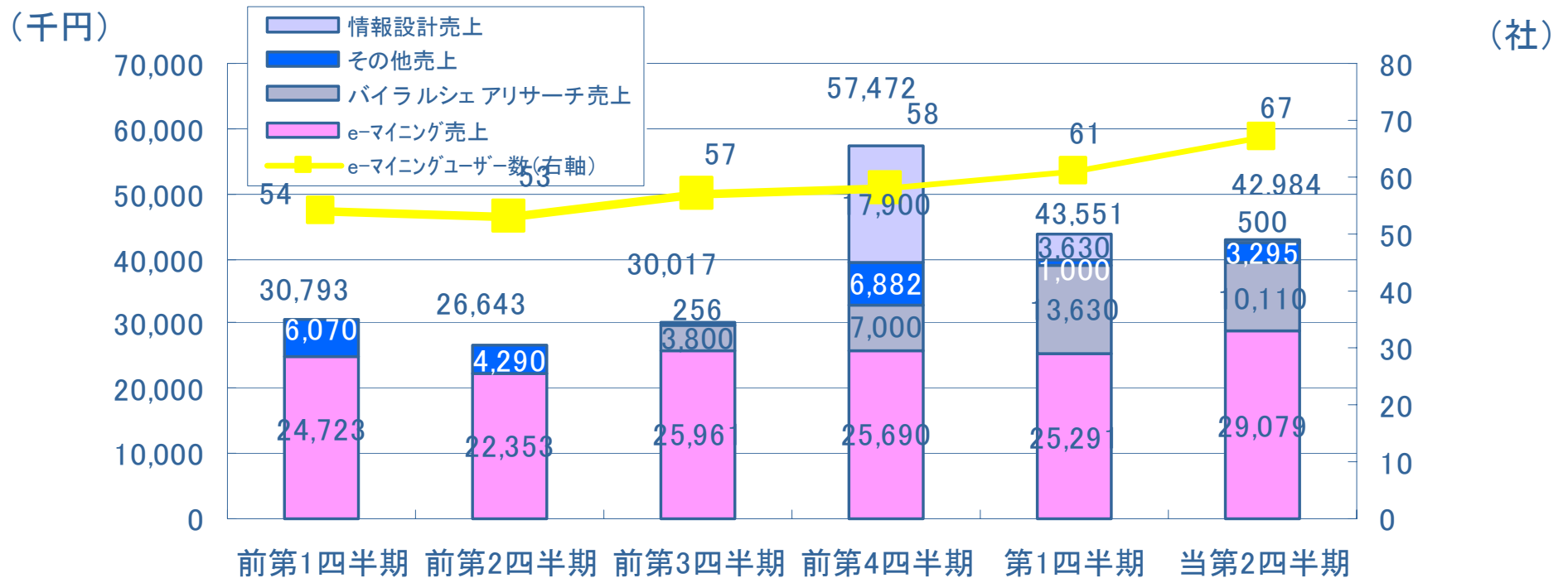
注) 契約件数は
四半期末の数字

- 基本的収益モデル
- BOX型 初期導入費 100万円～ + 月額使用料 30万円～
 - ASP型 初期導入費 15万円～ + 月額使用料 6万円～

※どちらのサービスを選ぶかは、クライアント企業のセキュリティポリシーに依存します

- 導入件数 19件 (売上は対直前四半期比 12.1%増)
- 当期の新規販売はASPサービス中心へ転換中

3. データマイニング事業



- 全体としては横ばい(対直前四半期比 1.3%減)
- 「e-マイニング」契約社数は増加 (売上高 対直前四半期比 15.0%増)
 収益モデル 初期導入費(10万円) + 月額サービスフィー(10~30万円)
- ネット上の生の声を分析する「バイラルシェアリサーチ」の売上は底堅く推移したが、好調だった前四半期には及ばず、減収
- 情報設計は納品が第3四半期にずれこみ減収

注)ユーザー数は四半期末の数字

バイラルシェアリサーチ(e-マイニングリサーチ)

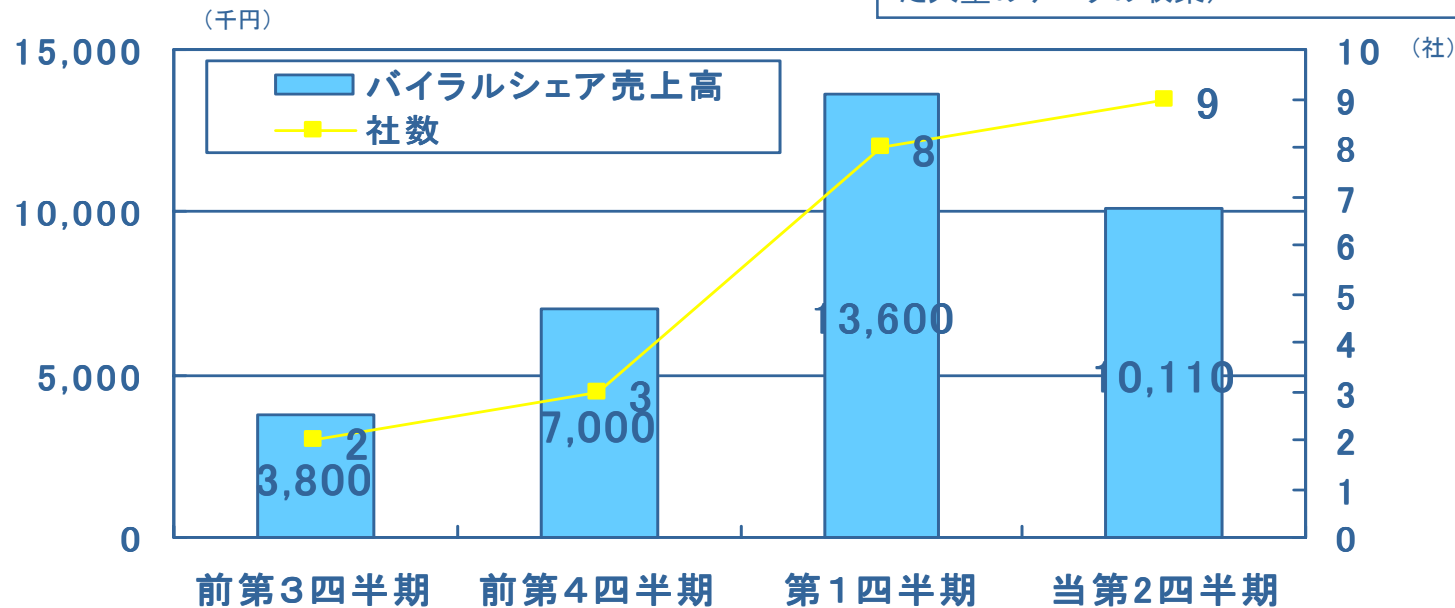
顧客のバイアスなしの生の声からブランドパワー、
コミュニケーション戦略、広告効果を測定

従来のマーケティングリサーチ

バイラルシェアリサーチ

調査を目的に生成されたデータ(アンケート・グループインタビュー)から分析

調査を目的に生成されたデータではないデータ(ネット上の会話)から分析(e-マイニングを利用した大量のデータの収集)



- 大手広告代理店、オプト、トランスコスモス等が販売代理店として活動
- 料金体系 1回につき 50万円~200万円
- 簡易リサーチも受注開始、クライアント数は微増、新しいリサーチサービスとして定着へ

4.インターネット広告代理事業等

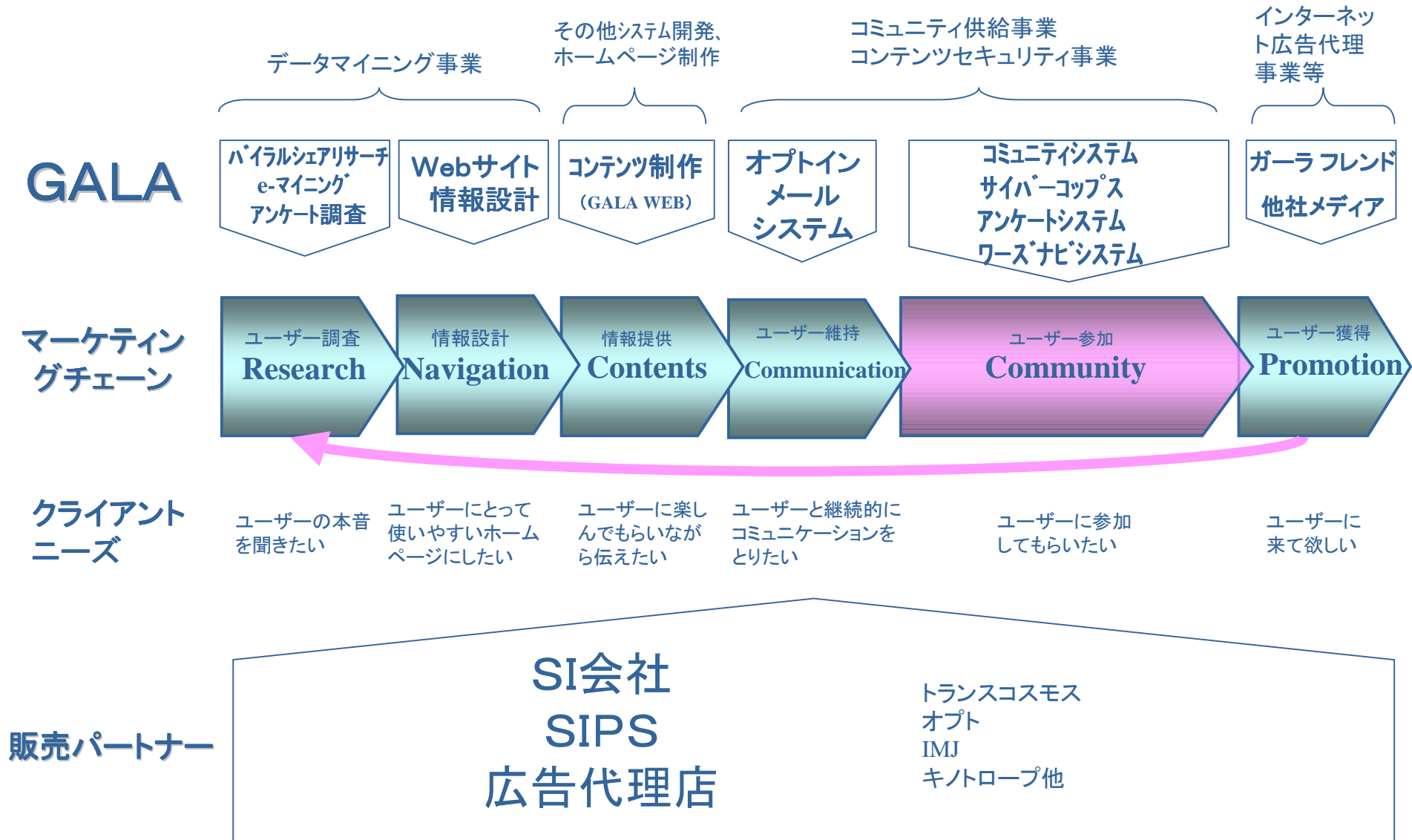
- 自社サイトへの来訪者数や、自社開設コミュニティのユーザー数の増加に課題を持つ企業が増加



- インフォ@メール売却に伴い、上記に対応する、インターネット上のプロモーション業務を受注

Ⅲ. 今後の取り組み

1. 6つのマーケティングチェーンによる「コミュニティ・トータル・ソリューション」



2. 下期の方針①

- 増加しつつある企業のコミュニティ開設需要
コミュニティセミナー開催(2002年8月30日)
200人が出席するなど盛況
- 一方、企業の投資マインドは低下

ガーラでは、

- ①ASPサービスに注力し、販売拡大を目指す
- ②組織を事業別⇒機能別に変更(2002年10月1日付)
営業力の強化
専門スタッフの品質向上と効率化を目指す
- ③販売代理店の機能活用

3. 下期の方針②

新規事業の立ち上げ

- ワーズナビ広告ネットワーク
- 画像コップス
- 海外展開

4. 新規事業「ワーズナビ」 広告ネットワーク

- ・2002年7月15日からガーラフレンドでスタート
- ・年内に広告ネットワークの参加サイトを増やす

2002年5月 日本でビジネスモデル特許を取得
特許番号第3307625号

hibiki BAR

ひびき場 テーブルトーク

一番思いで深いウイスキーはなんですか？

私は、一番思いで深いウイスキーというのがありません。味ではマッカランで感動しましたが、みなさんの思い出を教えてください！

■28: 昔はどうして美味しいのか解らなかった？

投稿者 waruiyatu 2002/2/4

何時頃からこんなに好きになったんでしょう？
若い頃は酔えればよかった。
いいお酒飲めるようになってからですかね？
水割りを薄くしてからかな？
昔はやたら濃く飲んでた記憶が？
今は、水割りをととも飲みたくなるときあります。
大学の卒業式の日、教授が持ってきてくれた山崎ですかね。
美味しかったです。

Click!

SUNTORY / WINE & SPIRITS

日本のウイスキーの故郷、山崎蒸溜所から。

山崎

山崎25年 AGED 25 YEARS

1998年のサントリー創業100周年を記念して、ひとあし早く1998年製に登場したビュアモルト山崎の特選純正山崎蒸溜所の酒蔵25年を越える長期熟成モルト原酒の樽を選び抜き、丹精をこめて丁寧にヴァレージングしました。年間生産本数1200本。

●香味の特徴
シェリー樽由来の甘美な香りが酒体と寄り立ち、茶葉の香気と似ているような複雑な味わい。長期熟成による木桶の甘み、香りが際立ち複雑な香味が長く続くアフターテイストとなって深い印象を醸し出します。

750ml アルコール度数43度 89,800円

お買い求めはこちら
SUNTORY STORE

5. 米国事業展開について

掲示板フィルタリングについての特許取得。



現在、米国における事業展開のための市場調査を実施中。

米国における掲示板の普及・セキュリティの現状

差別・子供の誘拐・幼児ポルノ・ドラッグ.....



- 1.米国でのサイバーコップスビジネスの展開
- 2.掲示板フィルタリングについての特許取得



ビジネスの枠組みを含めて、検討中