

株式会社ガーラ
2003年3月期
第3四半期決算説明会

2003年2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3四半期決算の概況

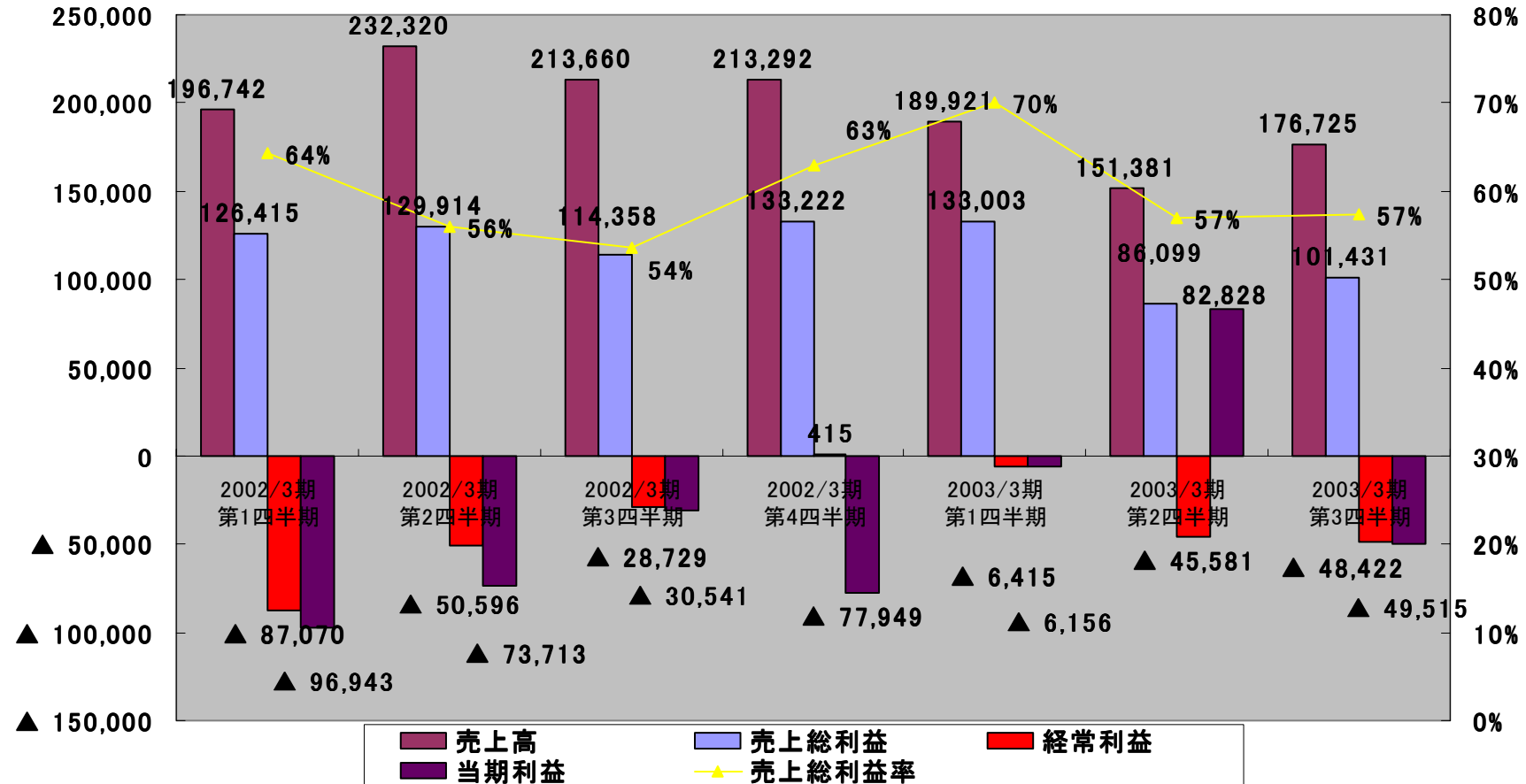
(単位:千円)

	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	2003/3期 第3四半期	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	161,634	27.2%
売上総利益	119,291	112,887	92,475	127,079	128,826	83,139	100,958	21.4%
営業利益	▲ 83,284	▲ 49,136	▲ 41,225	1,031	826	▲ 40,077	▲ 40,104	-
経常利益	▲ 82,873	▲ 49,095	▲ 40,858	1,228	628	▲ 40,175	▲ 40,099	-
(ガーラウェブ)								
売上高	31,079	53,014	48,680	28,391	29,604	25,103	18,842	▲24.9%
売上総利益	7,123	17,027	21,883	6,142	4,176	2,960	473	▲84.0%
営業利益	665	8,831	14,645	▲ 592	▲ 4,598	▲ 3,114	▲ 5,864	-
経常利益	403	8,609	14,493	▲ 220	▲ 4,713	▲ 3,042	▲ 5,941	-
(連結)								
売上高	196,742	232,320	213,660	213,292	189,921	151,381	176,725	16.7%
売上総利益	126,415	129,914	114,358	133,222	133,003	86,099	101,431	17.8%
営業利益	▲ 84,947	▲ 42,492	▲ 28,944	▲ 1,922	▲ 6,101	▲ 45,555	▲ 48,350	-
経常利益	▲ 87,070	▲ 50,596	▲ 28,729	415	▲ 6,415	▲ 45,581	▲ 48,422	-
当期純利益	▲ 96,943	▲ 73,713	▲ 30,541	▲ 77,949	▲ 6,156	82,828	▲ 49,515	-

●売上高、売上総利益は第2四半期より増加したものの、販売管理費を吸収できず、営業損失を計上

2. 四半期別売上高・売上総利益と経常利益(連結)

(単位:千円)

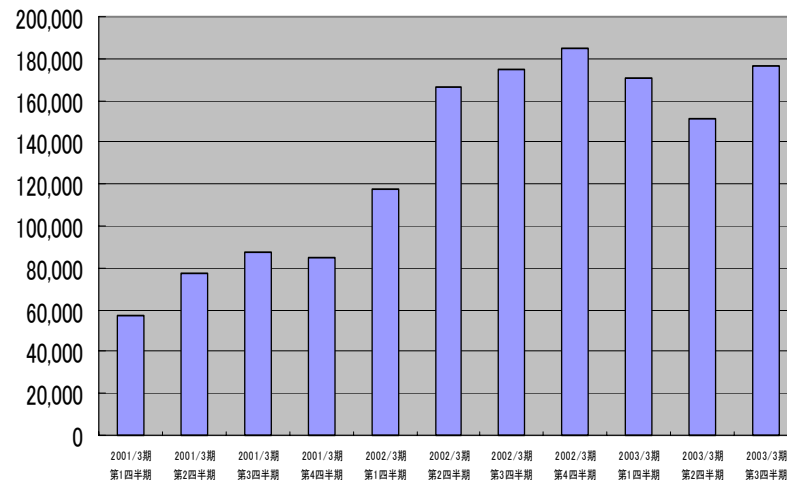


- 当第3四半期は、利益率の低いインターネット広告代理事業等の売上構成比が高水準で、売上総利益率は直前四半期比横ばい
(インターネット広告代理事業等を除くと売上総利益率は73.4%)

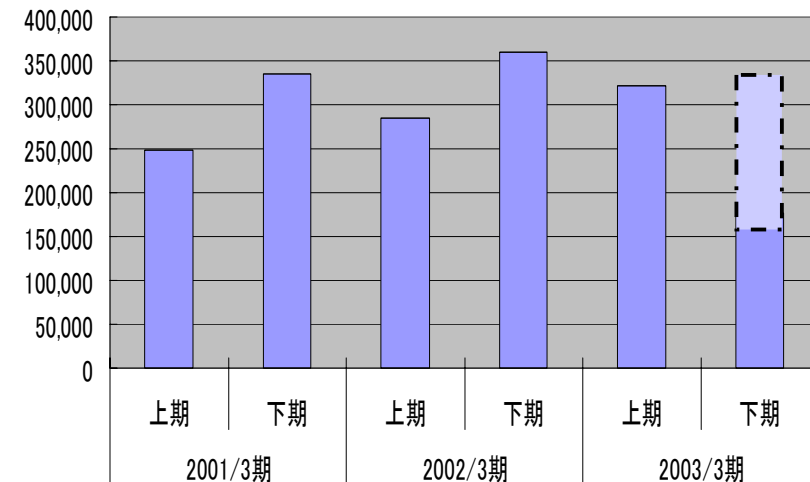
3. 当第3四半期の対直前四半期比増収要因

事業部門	2003/3期 第2四半期	2003/3期 当第3四半期	売上高増減率
コミュニティ供給	36,037	43,386	20%
コンテンツセキュリティ	14,275	13,512	▲5%
データマイニング	42,984	50,979	19%
メール広告	-	-	-
インターネット広告代理等	40,864	49,968	22%
その他システム開発、HP制作など	17,219	18,878	10%

メール広告除く売上高

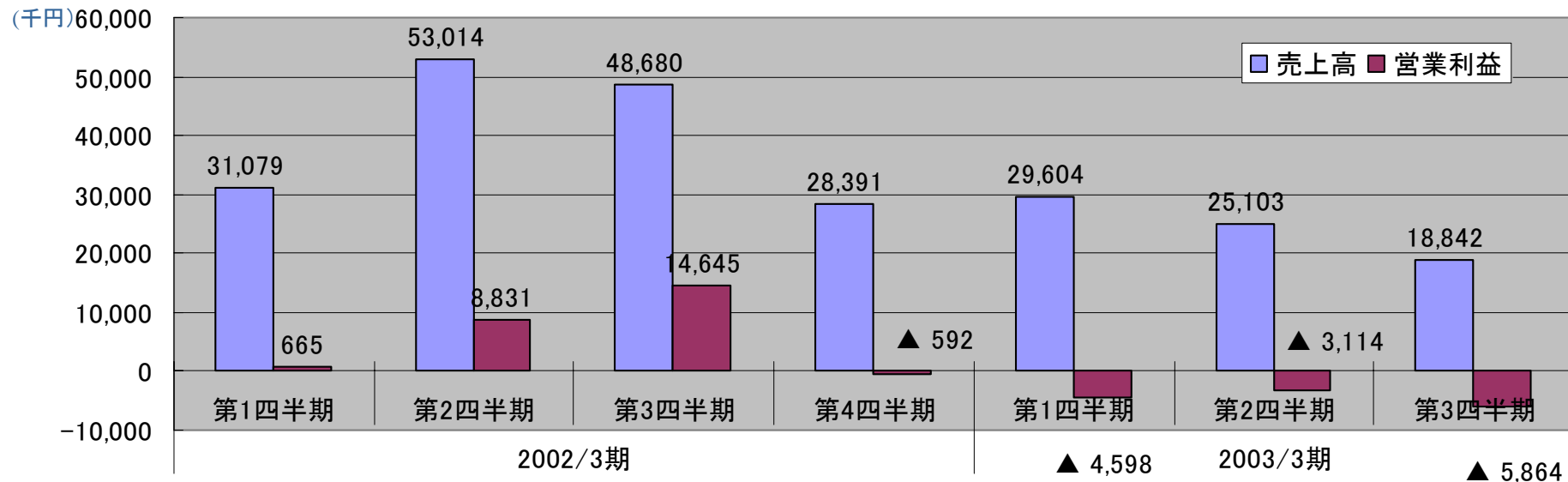


メール広告除く売上高



注)2003/3期下期は、第3四半期の売上高を単純に2倍にして表示しています。業績予想ではありません。

連結子会社ガーラウェブ



● 業績不振の要因

- 企業の設備投資抑制の影響で案件の延期、予算縮小が発生
- 競合激化で単価が下落

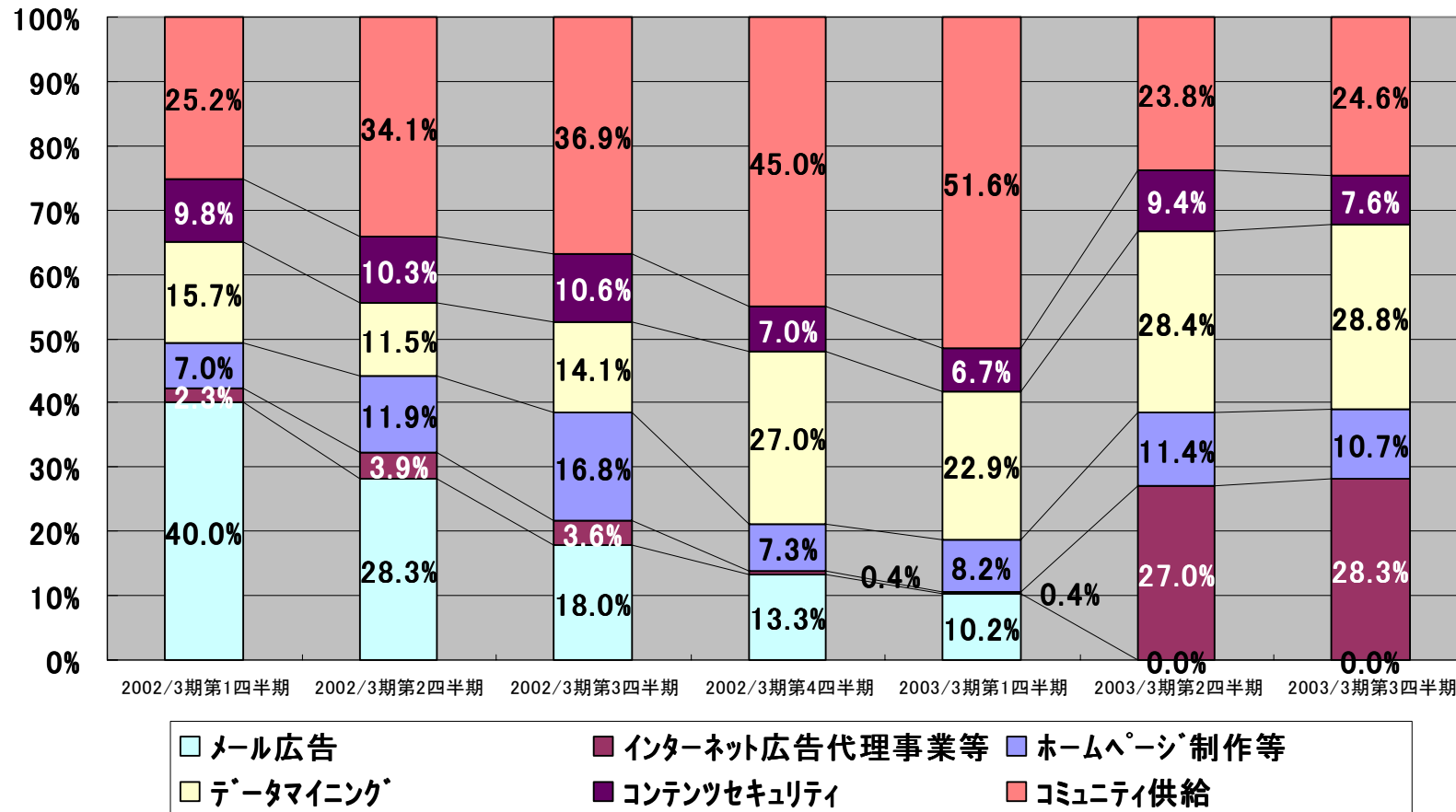
● 今後の見込みと対策

- 第4四半期には営業活動の効果が出る見込み
- 賃料、人件費などのコスト削減策を実施中
- サービスのクオリティ管理の仕組みを導入予定



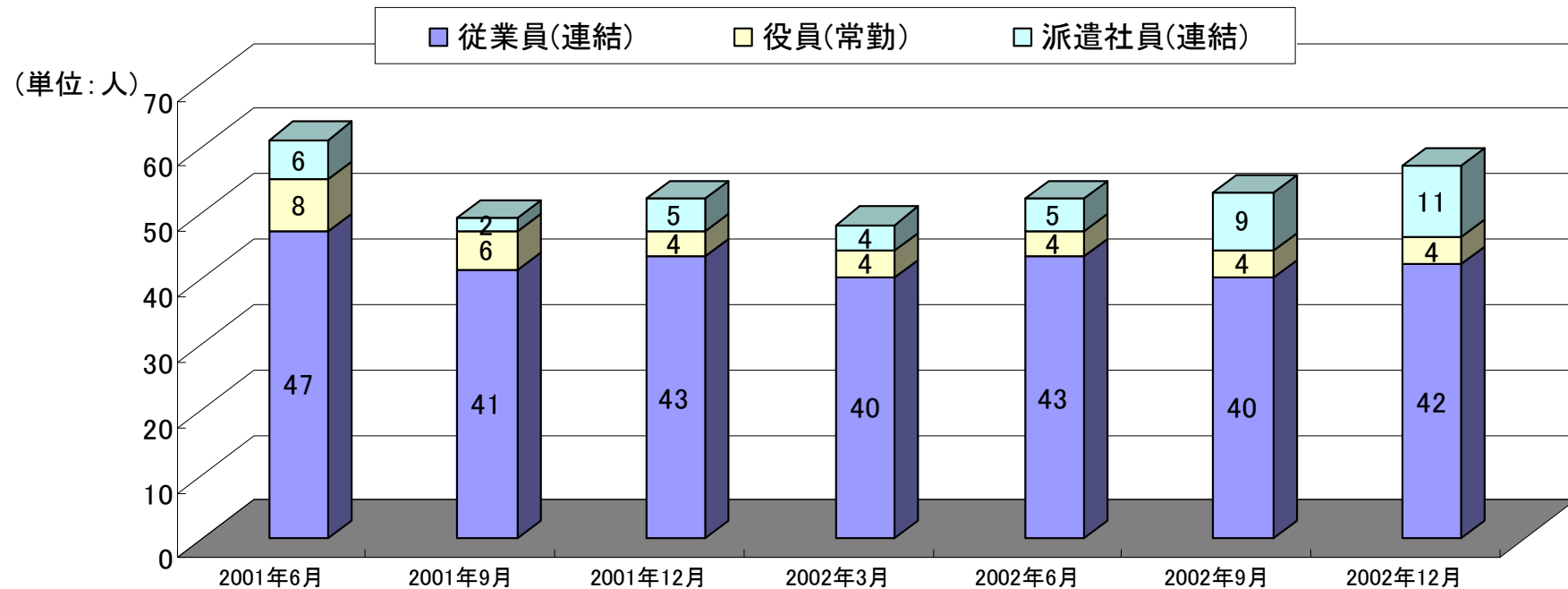
収益均衡へ

4. 事業別売上高構成比(連結)



●事業別売上高構成比は第2四半期とほぼ同じ

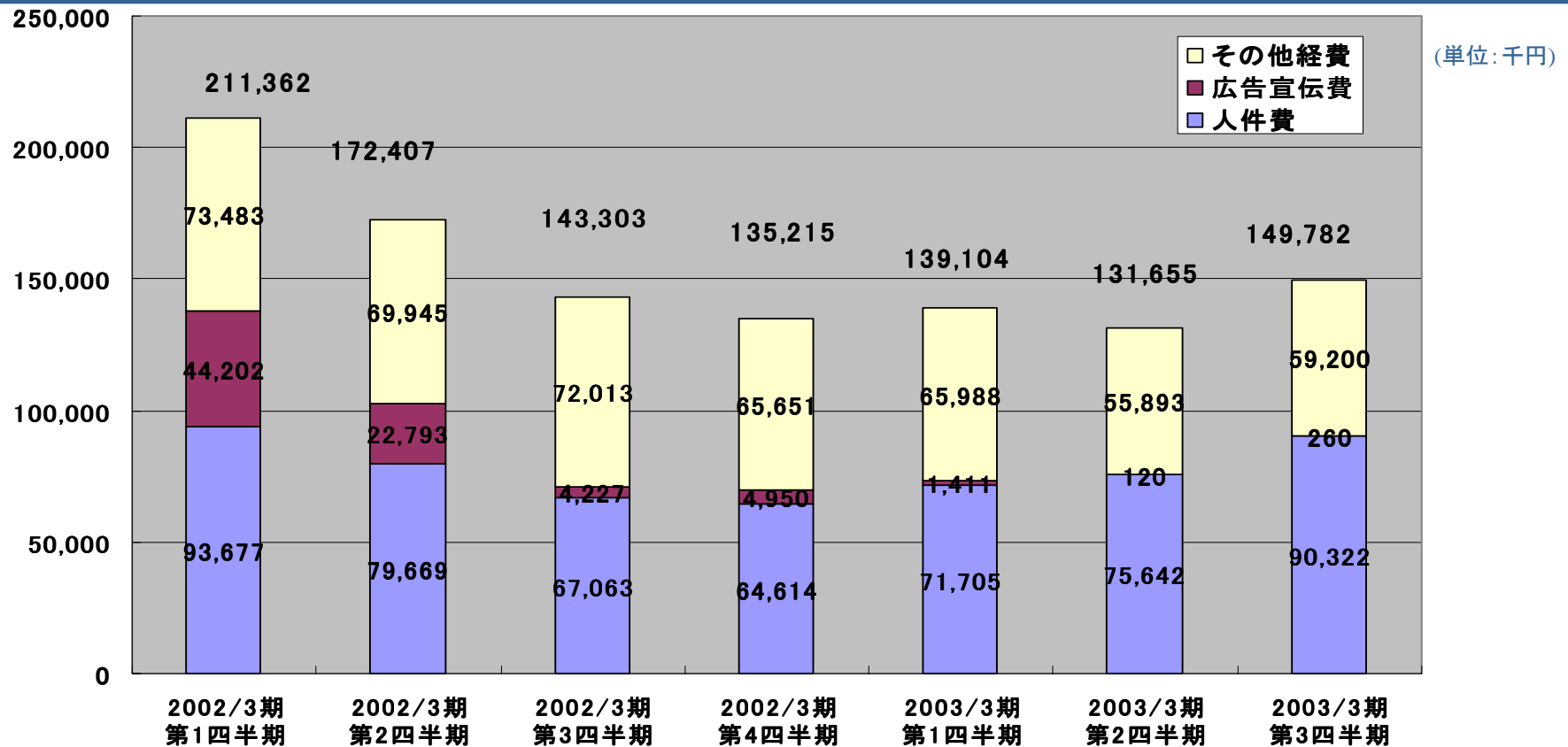
5. 従業員数の推移



	2001年6月	2001年9月	2001年12月	2002年3月	2002年6月	2002年9月	2002年12月
役員(常勤、連結)	8	6	4	4	4	4	4
従業員(連結)	47	41	43	40	43	40	42
従業員(単体)	36	30	32	29	31	28	30
派遣社員(連結)	6	2	5	4	5	9	11
合計(連結)	61	49	52	48	52	53	57

● 運営とシステムに携わる人員(派遣社員等)が増加

6. 販売管理費の推移(連結)



第2四半期比での人件費の増加要因 (単位:千円)

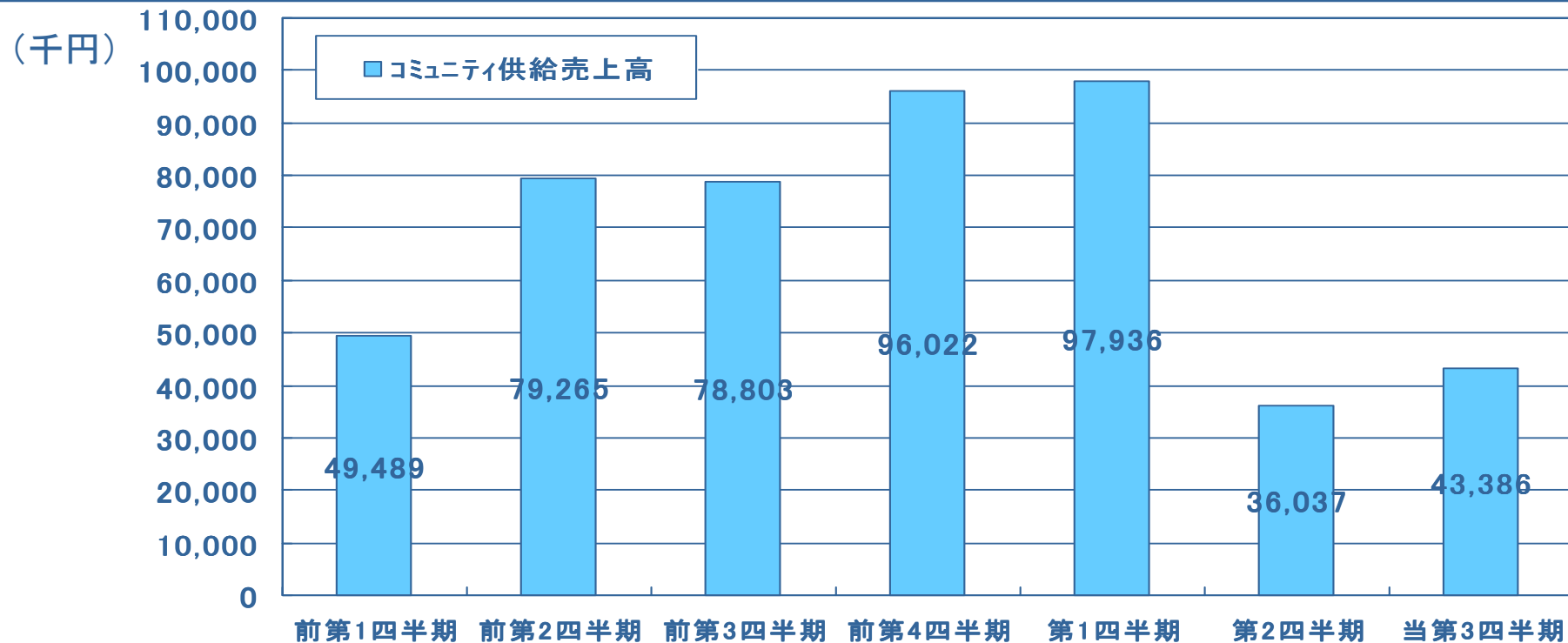
	金額
給料手当・賞与	388
賞与引当金積み増し	6,353
派遣社員・アルバイト	4,705
人材募集費用	3,391
その他	-158
人件費計	14,679

●人件費は、派遣社員の増加、賞与支給対象期間の変更による引当金の積み増し(約635万円)等で増加

●第4四半期の人件費は約8000万円に減少する見通し

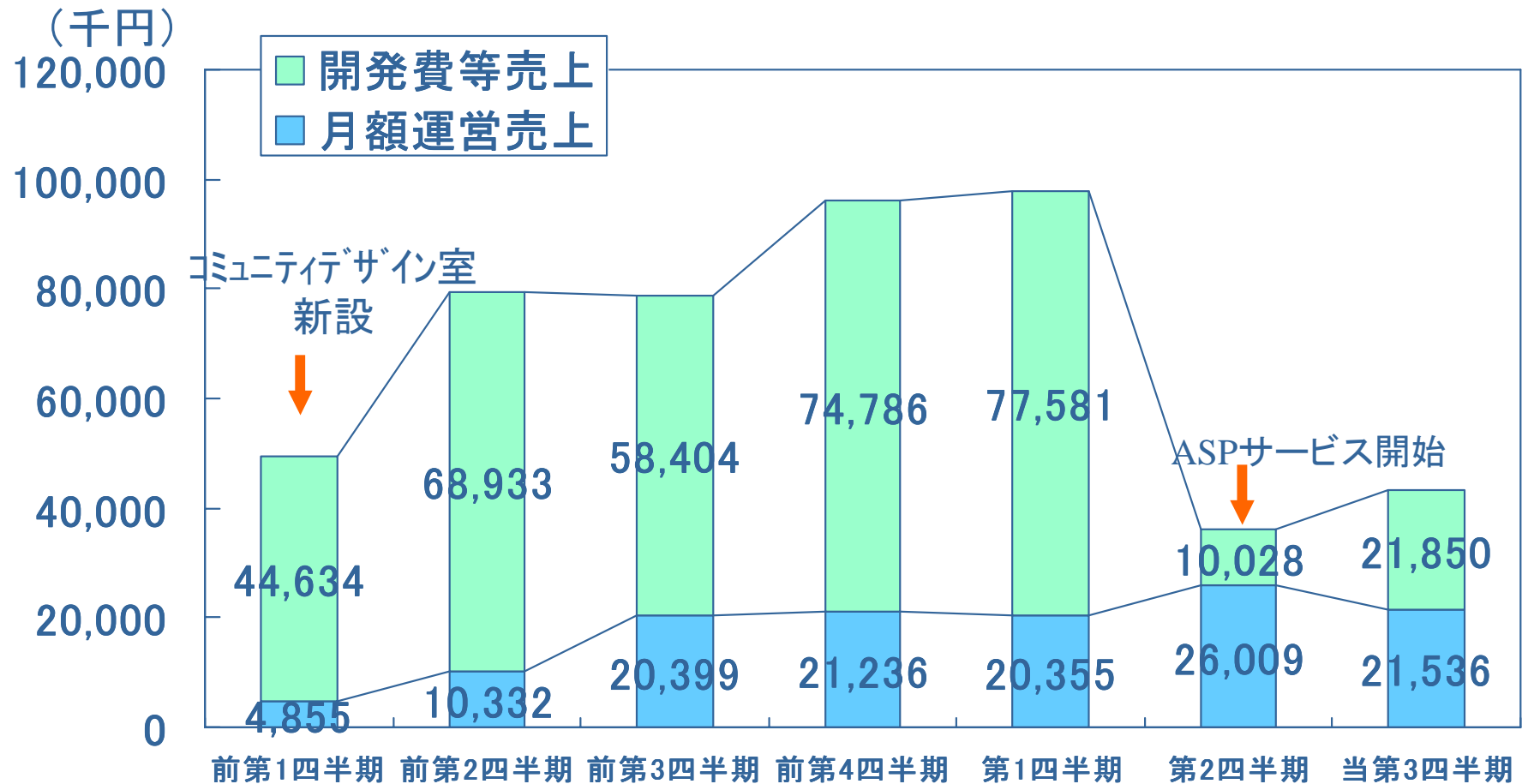
Ⅱ.各事業の状況(連結)

1. コミュニティ供給事業



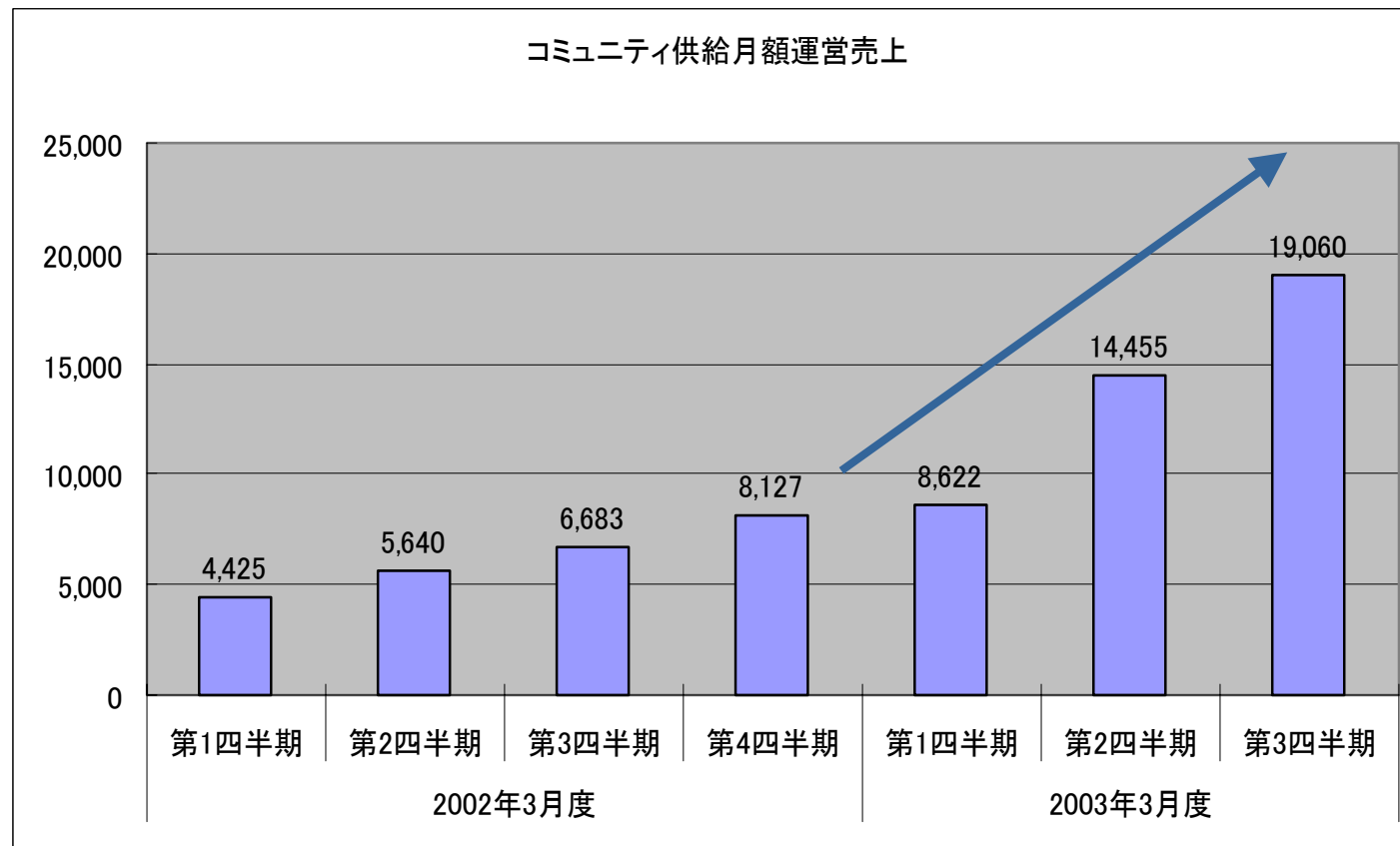
- 企業の投資意欲の減退で、OEM型からASP型へ移行(対直前四半期比 20.4%増)
OEMによる初期導入売上からASP月額運営費の売上が中心に→売上の安定化
- 基本的収益モデル
 - OEM型 初期導入費 700万円～4,000万円＋月額運営費 30万円～200万円
 - ASP型 初期導入費 100万円～1,000万円＋月額運営費 10万円～30万円

コミュニティ供給事業の内訳の推移(連結)



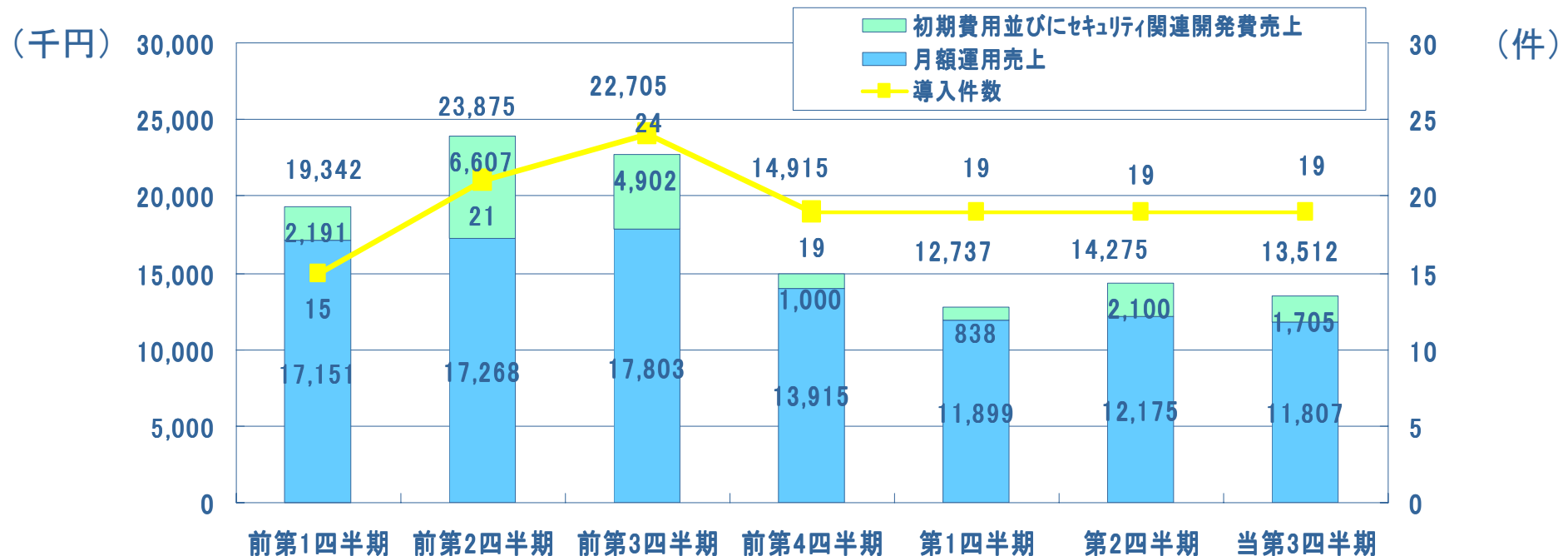
- 低価格のASP型の拡販で、月額運営売上の増加を目指す。

コミュニティ供給月額運営売上推移(単体)



月額運営売上は順調に推移

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

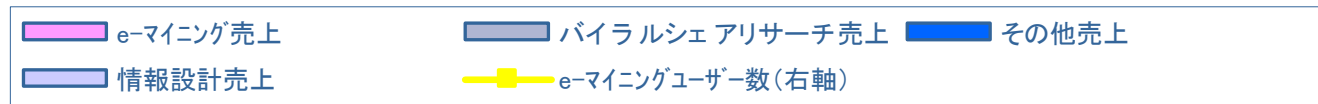
- 基本的収益モデル
 - BOX型 初期導入費 100万円～ + 月額使用料 30万円～
 - ASP型 初期導入費 15万円～ + 月額使用料 6万円～

※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

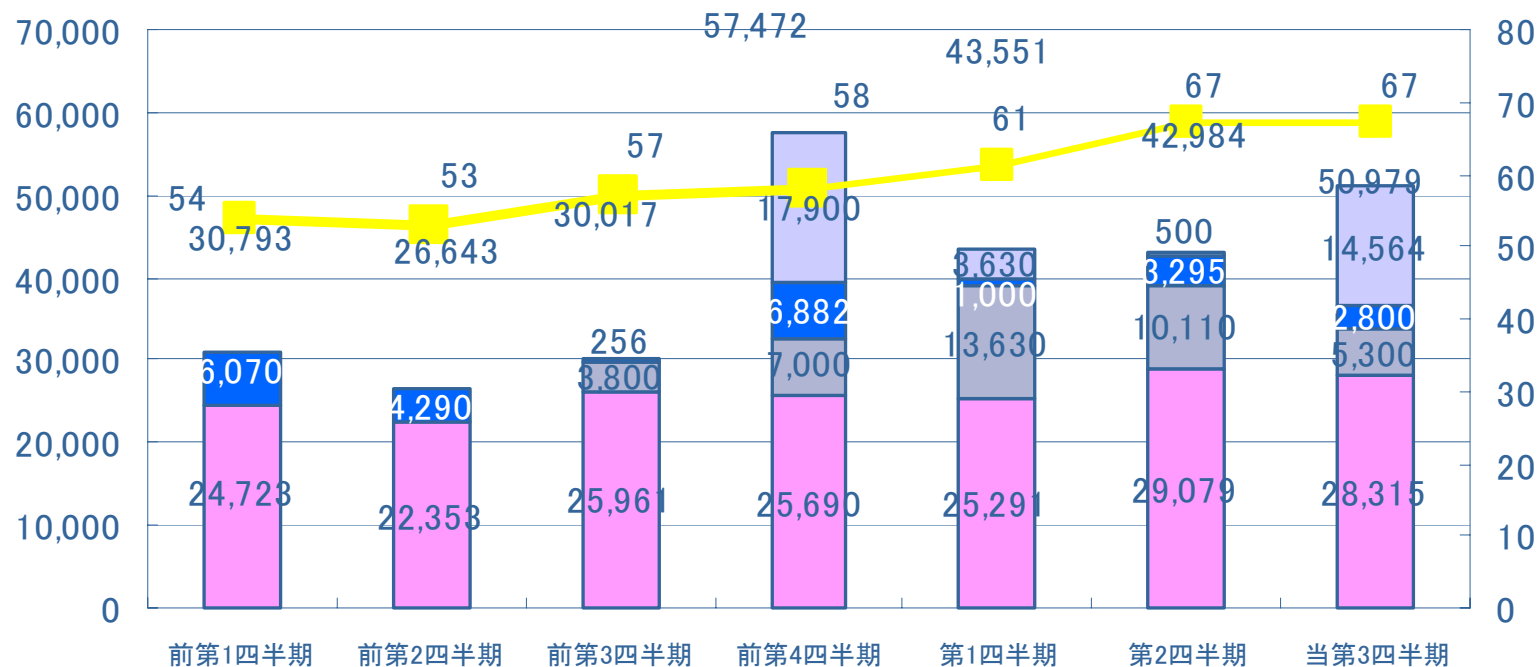
- 導入件数 19件 (売上は対直前四半期比 5.3%減)
- 当期の新規販売はASPサービスが中心

3. データマイニング事業

(千円)



(社)



注)ユーザー数は四半期末の数字

- 情報設計が伸び、増収(売上高 対直前四半期比 18.6%増)
- 「e-マイニング」契約社数は横ばい
 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」→今後リピータが増える見込み

情報設計

ウェブサイトの情報設計とは——ウェブサイトで提供する情報の整理、グルーピング、レイアウト、階層、ナビゲーション等の設計のこと

現状の多くの企業サイト

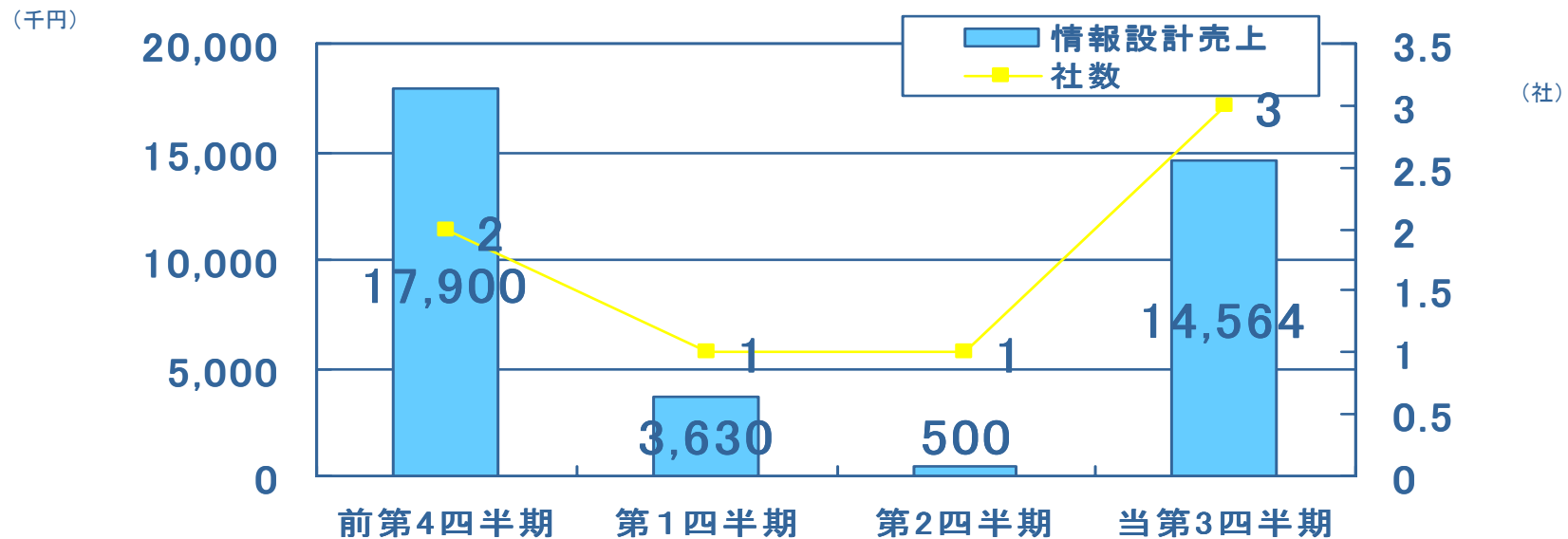
企業の部署単位での情報提供、企業の発信したい情報の優先、デザイン重視

ユーザーが目的とする情報へアクセスするためのナビゲーション機能が低い

ガーラの情報設計

- ①「バイラルシェアリサーチ」により企業ブランドや製品ブランドの構造を解明
- ②来訪者の動機に基づき情報をグルーピング
- ③バイラルシェア(ネット上でユーザーが書き込んでいる比率)が高い製品を優先的に配置

全ての来訪者にとって使い勝手の良い企業サイトを目指す



単価: 300万円~1,000万円/件 (但し、事前調査だけの受注もあり)

4.インターネット広告代理事業等

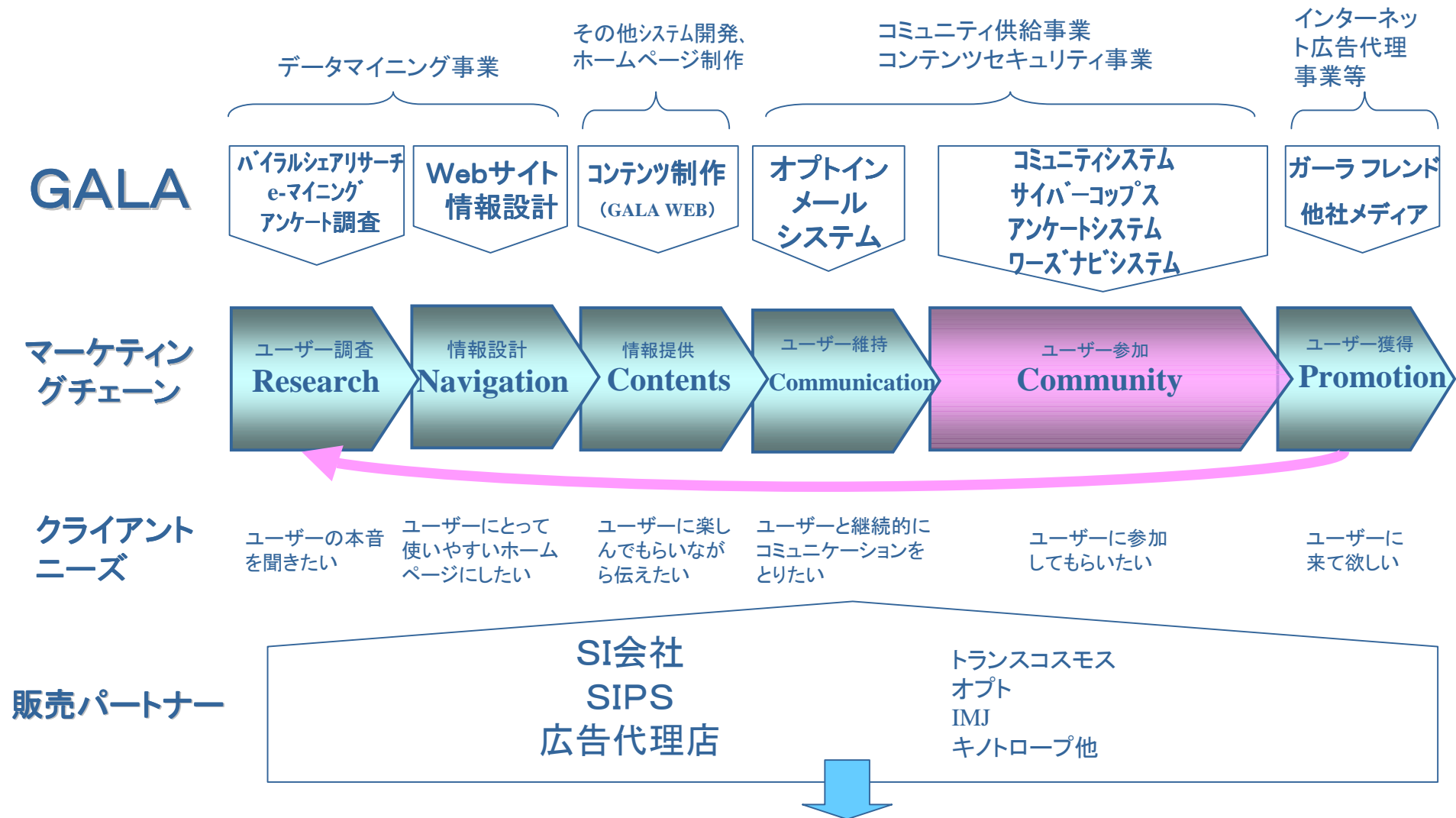
- 自社サイトへの来訪者数や、自社開設コミュニティのユーザー数の増加に課題を持つ企業が増加



- 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

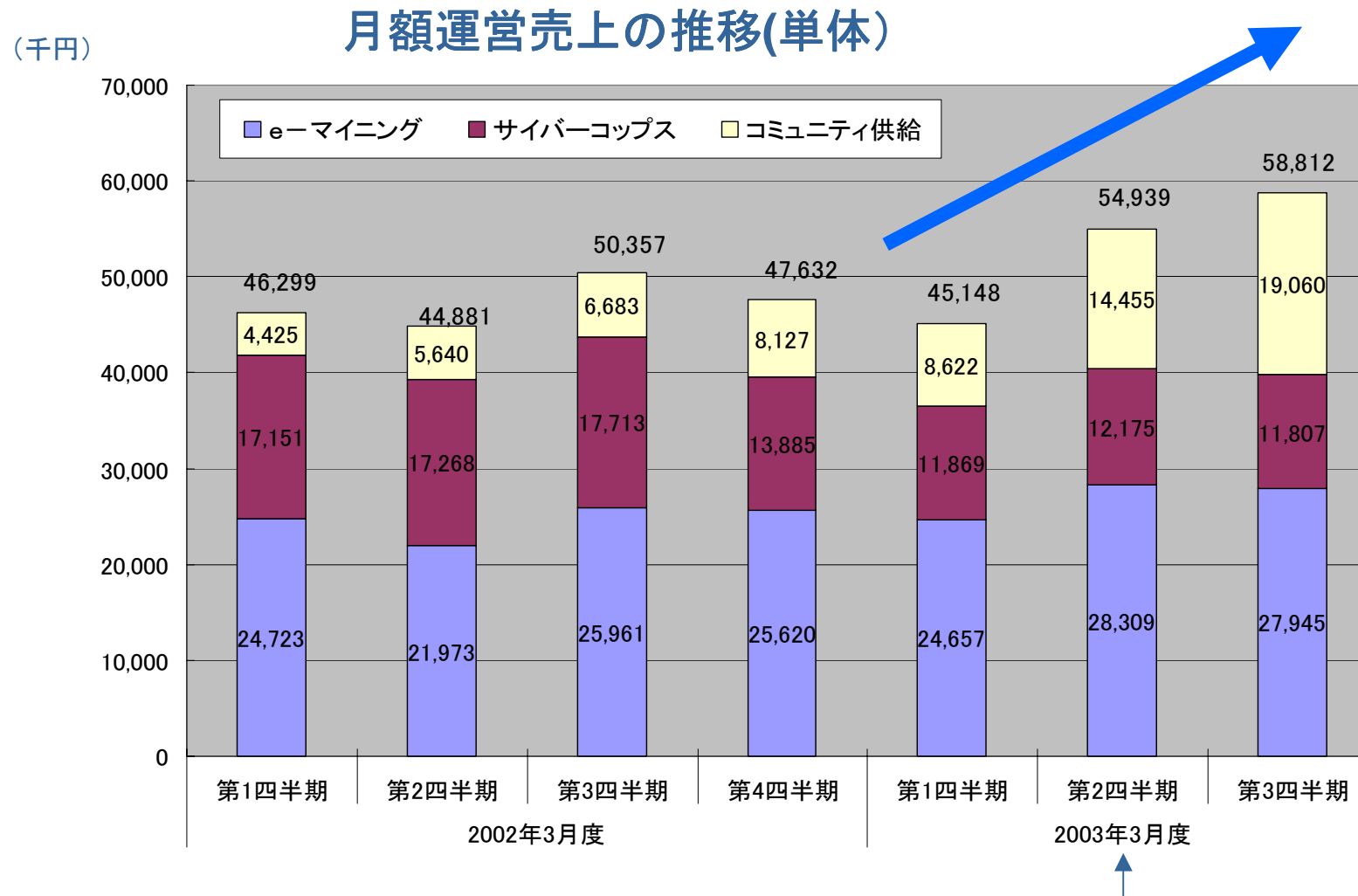
Ⅲ. 今後の取り組み

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」



マーケティングチェーンの連携強化→人材育成・社内の仕組みが課題

2.第4四半期の方針



ガーラ単体は当第2四半期よりASPサービス主体に転換
 安定的な月額運営売上の積み上げを目指す

月額運営売上拡大に向けて①

- e-マイニングの販売強化
企業がネット上の風説に敏感に

ネットベンチャー企業のガラー。掲示板に書き込まれた風説を自動収集し、顧客企業に報告するサービスをしている。報告を受けた企業は、必要に応じて掲示板の管理者に削除を求めるといった対応をとる。

約二年間で消費財関連など約七十社の顧客を獲得した。「ネット上の書き込みから自社を防御したいという需要は今後も増え続けるはず」と、菊川 社長（37）は言う。

3月より商品の競争力を強化
営業人員強化



月額運営売上拡大に向けて②

- コミュニティASPの拡販

(月額運営費では対直前四半期費32%増)

- 1) 月一回のコミュニティビジネススクール開催

既存クライアントおよび潜在クライアントの交流会を兼ねたコミュニティ勉強会

- 2) 営業スタイルの変更

トップ営業から現場営業へ→人材の研修

- 3) 実績

コミュニティ発の商品がガーラクライアントから発表→具体的成果を営業に

- コップス、ワーズナビASP

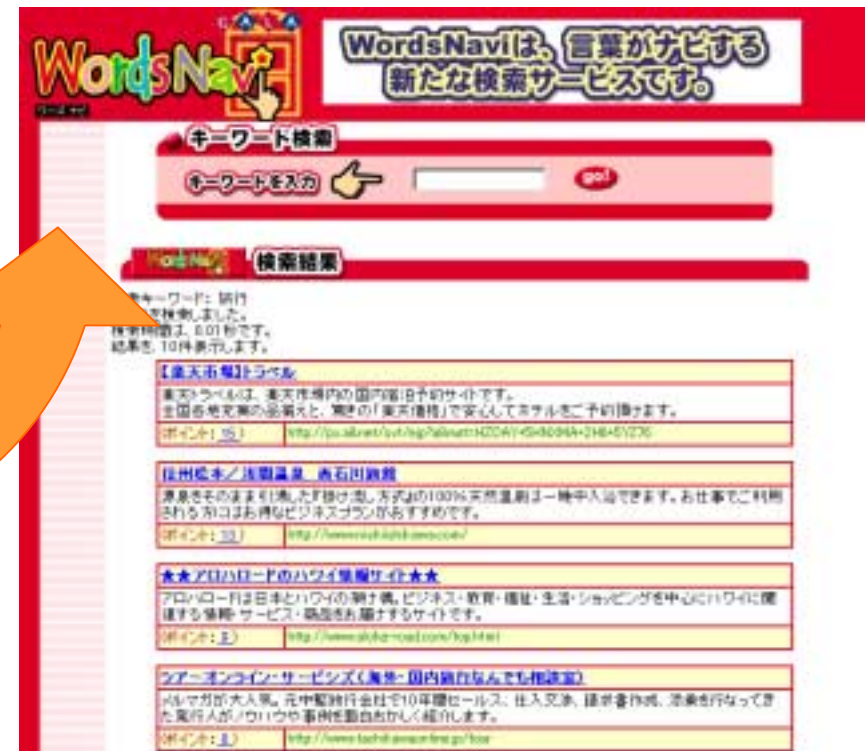
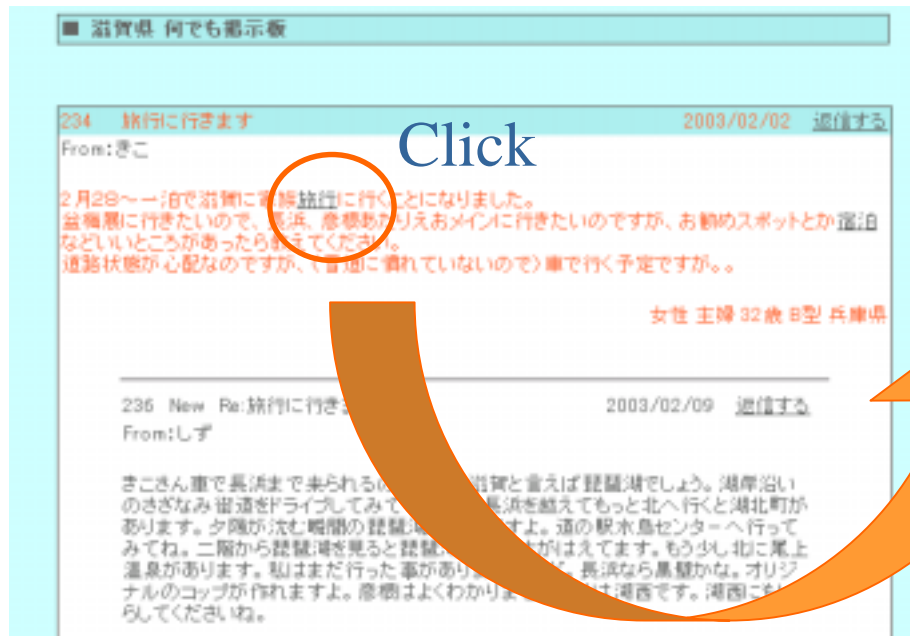


コミュニティASPの販売増により増加を目指す

3. 新規事業「ワーズナビ」 広告ネットワーク

- ・2002年7月ガーラフレンドでスタート
- ・2002年12月OTDが広告ネットワークに参加
(<http://bbs.otd.co.jp/>)

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



4. 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ライセンス供与



ビジネスの枠組みを含めて、検討中