

株式会社ガーラ

2004年3月期

中間決算説明会

2003年11月13日

本日のテーマ

2004年3月期 第2四半期の概要

第2四半期における各事業部門の状況

2004年3月期 中間決算の概要

下半期の取り組み

2004年3月期 第2四半期の概要

2004年3月期 第2四半期の概要

1. 損益の概況

(単位:千円、%)

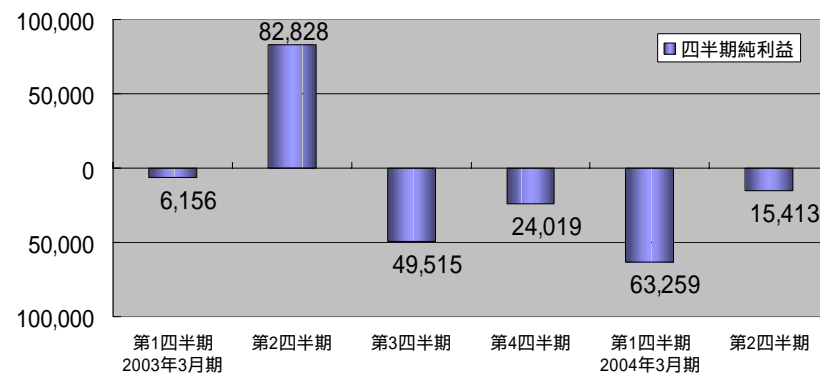
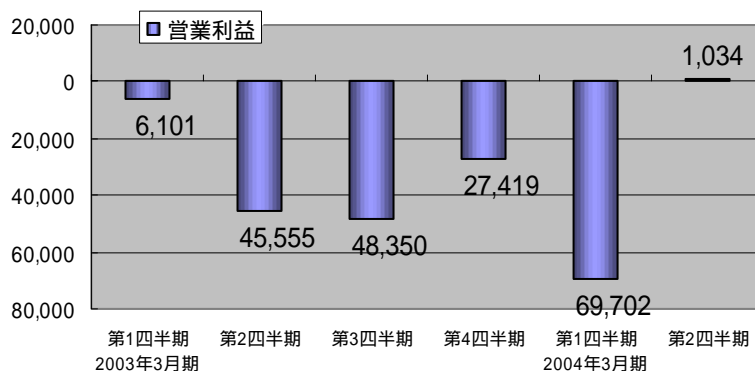
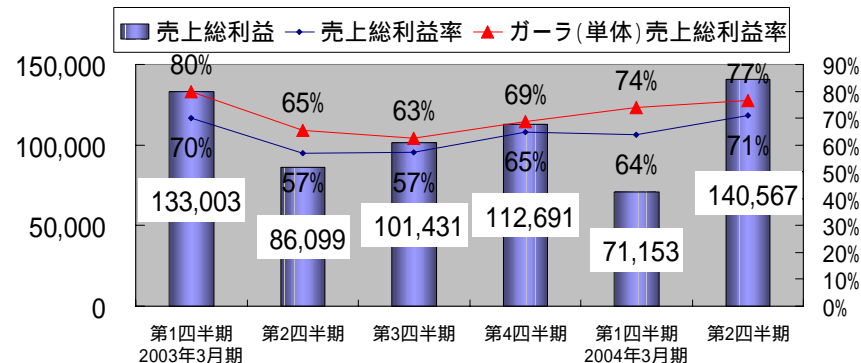
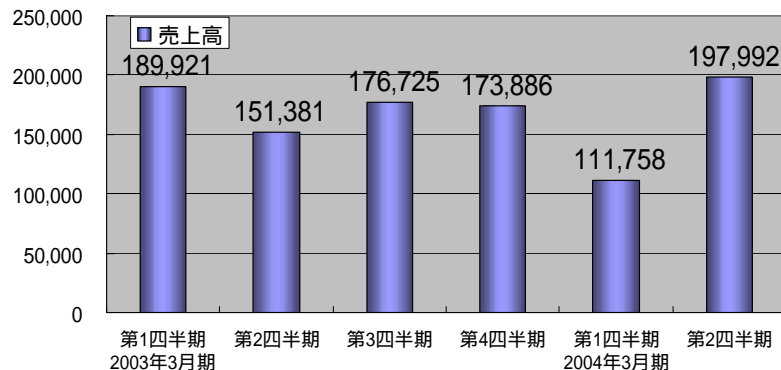
	2003年3月期			2004年3月期		直前四半期 増減	直前四半期 増減率	
	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期			
ガーラ	売上高	127,045	161,634	145,141	94,619	187,818	93,199	98.5
	売上原価	43,905	60,675	45,298	24,468	44,126	19,657	80.3
	売上総利益	83,139	100,958	99,842	70,150	143,692	73,541	104.8
	販売費及び一般管理費	123,217	141,063	132,241	132,129	131,206	923	0.7
	営業利益	40,077	40,104	32,398	61,978	12,486	74,465	-
	経常利益	40,175	40,099	32,285	61,949	12,519	74,469	-
	四半期純利益	87,532	41,389	27,803	56,369	4,065	52,303	-
ガーラウエブ	売上高	25,103	18,842	28,804	17,538	10,920	6,617	37.7
	売上原価	22,142	18,369	15,955	16,536	14,046	2,489	15.1
	売上総利益	2,960	473	12,849	1,002	3,125	4,127	-
	販売費及び一般管理費	6,074	6,337	5,489	6,344	6,009	335	5.3
	営業利益	3,114	5,864	7,360	5,342	9,135	3,792	-
	経常利益	3,042	5,941	6,813	5,394	8,970	3,575	-
	四半期純利益	2,833	5,744	6,165	4,508	8,965	4,456	-
連結	売上高	151,381	176,725	173,886	111,758	197,992	86,234	77.2
	売上原価	65,281	75,293	61,194	40,605	57,425	16,820	41.4
	売上総利益	86,099	101,431	112,691	71,153	140,567	69,413	97.6
	販売費及び一般管理費	131,655	149,782	140,111	140,856	139,532	1,323	0.9
	営業利益	45,555	48,350	27,419	69,702	1,034	70,737	-
	経常利益	45,581	48,422	27,853	69,725	1,232	70,958	-
	四半期純利益	82,828	49,515	24,019	63,259	15,413	47,846	-

ガーラ(単体)で売上高が対直前四半期比98.5%増とほぼ倍増
 一方、子会社の売上高が低調となり、連結売上高では対直前四半期比で77.2%増
 連結で営業利益は確保したが、四半期純損失を計上

2004年3月期 第2四半期の概要

2. 損益の推移(連結)

(単位:千円)



売上高、売上総利益増加により営業利益を確保

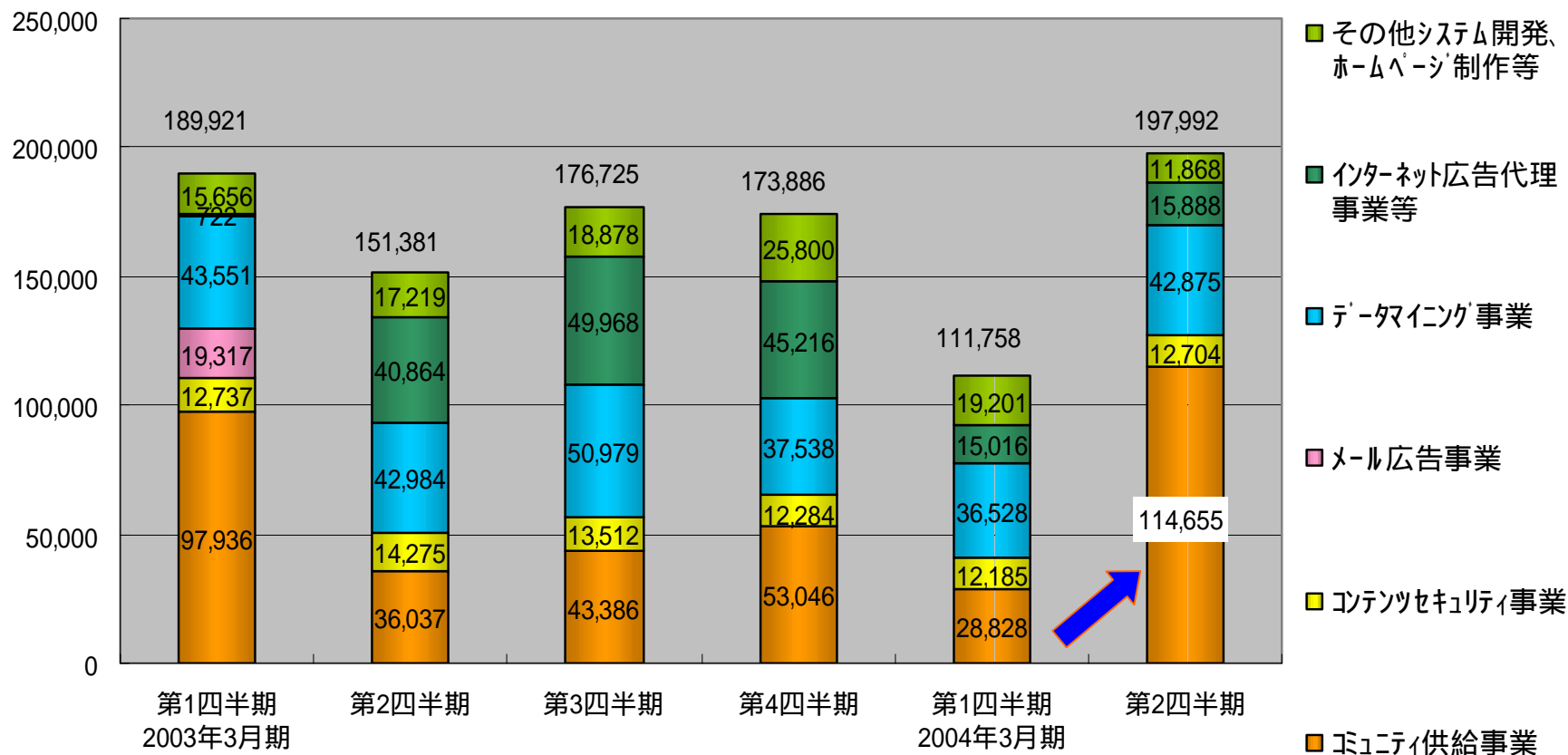
売上総利益率が上昇し、営業利益確保に貢献

(インターネット広告代理事業等を除いた売上総利益率は75.9%となり、直前四半期比6.0ポイント上昇)

2004年3月期 第2四半期の概要

3. 事業部門別売上高の推移(連結)

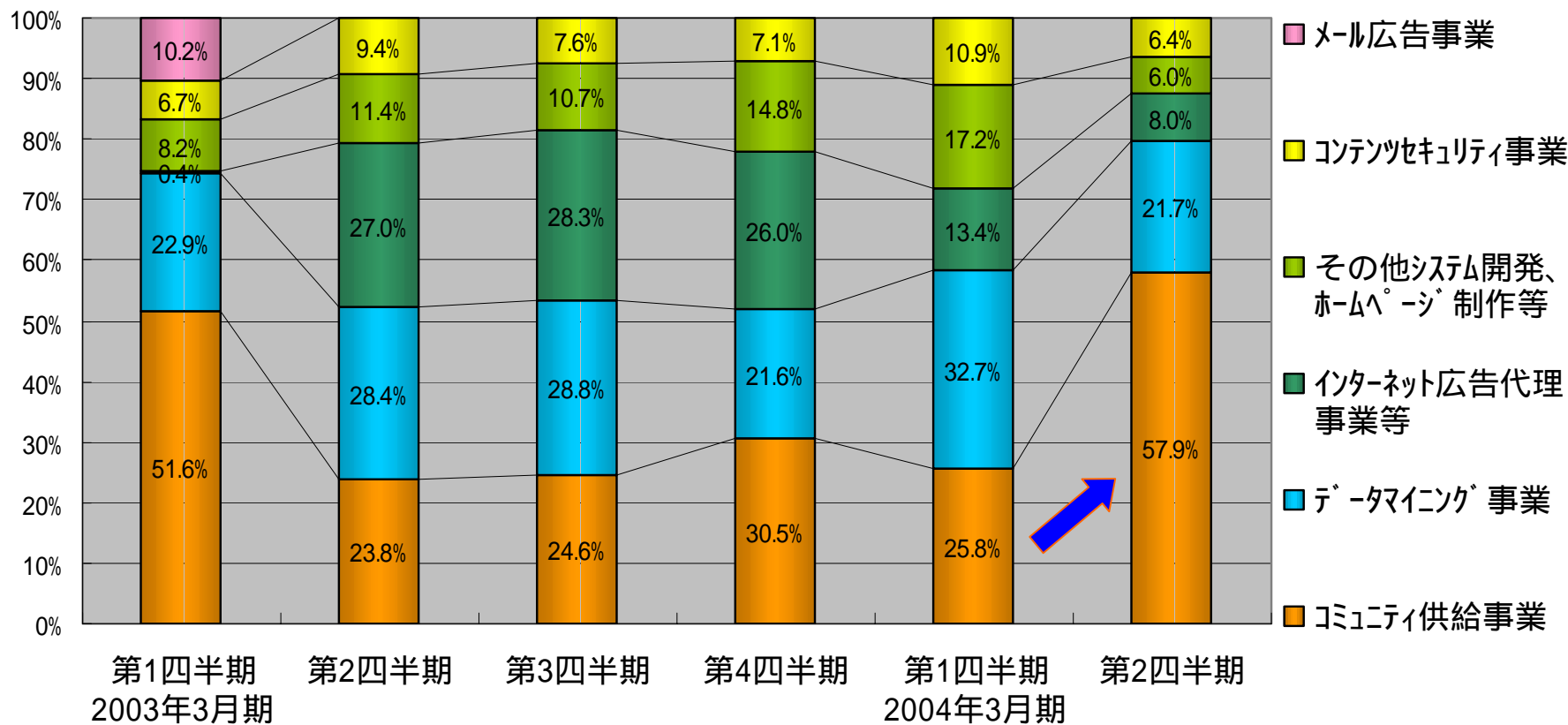
(単位:千円)



コミュニティ供給事業が大幅に伸長し、1億円超を達成
データマイニング事業も堅調に推移

2004年3月期 第2四半期の概要

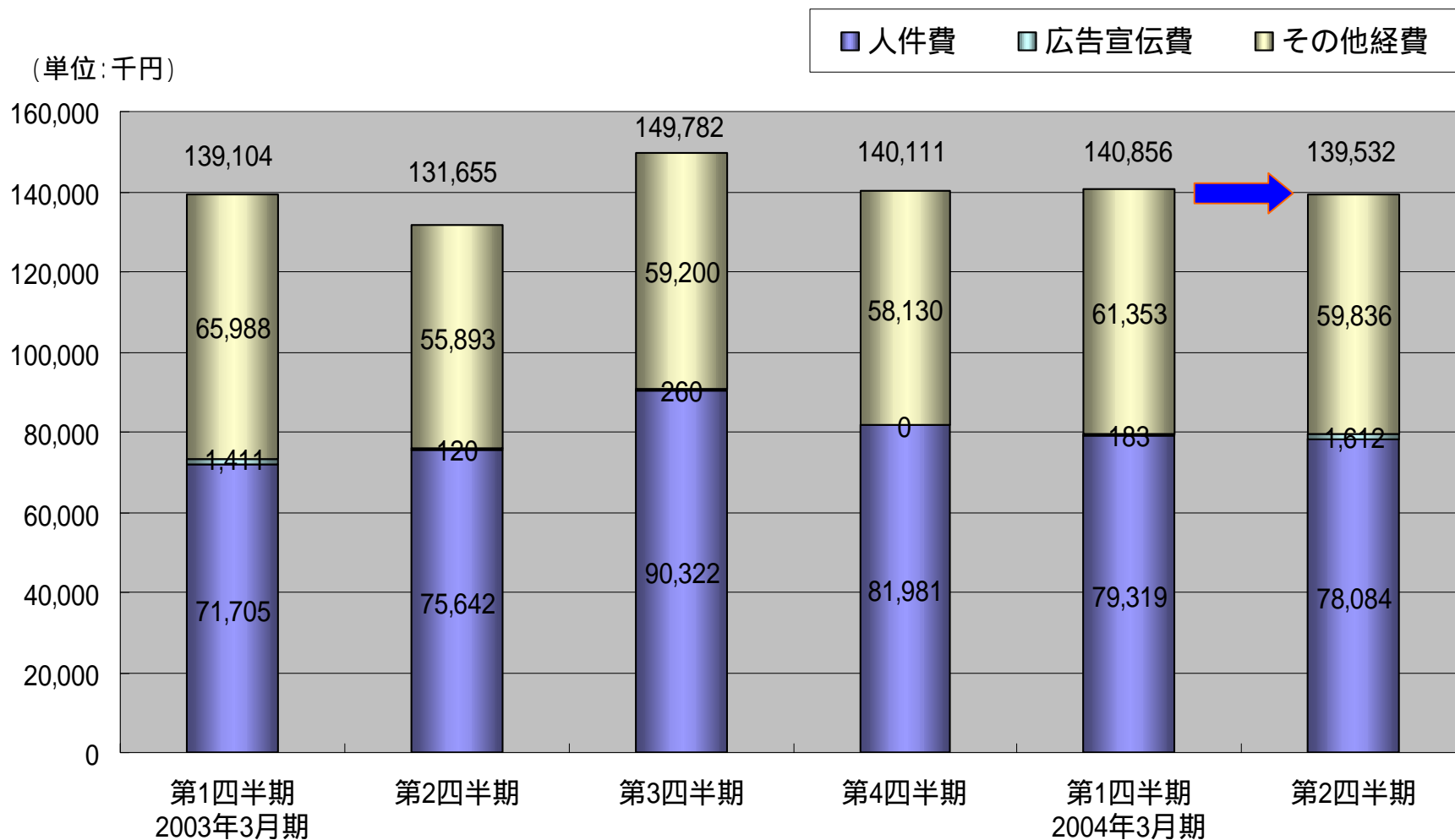
4. 事業部門別売上高構成の推移(連結)



コミュニティ供給事業で大型売上(流動的売上)があり、比率が大幅に伸長

2004年3月期 第2四半期の概要

5.販売管理費の推移(連結)

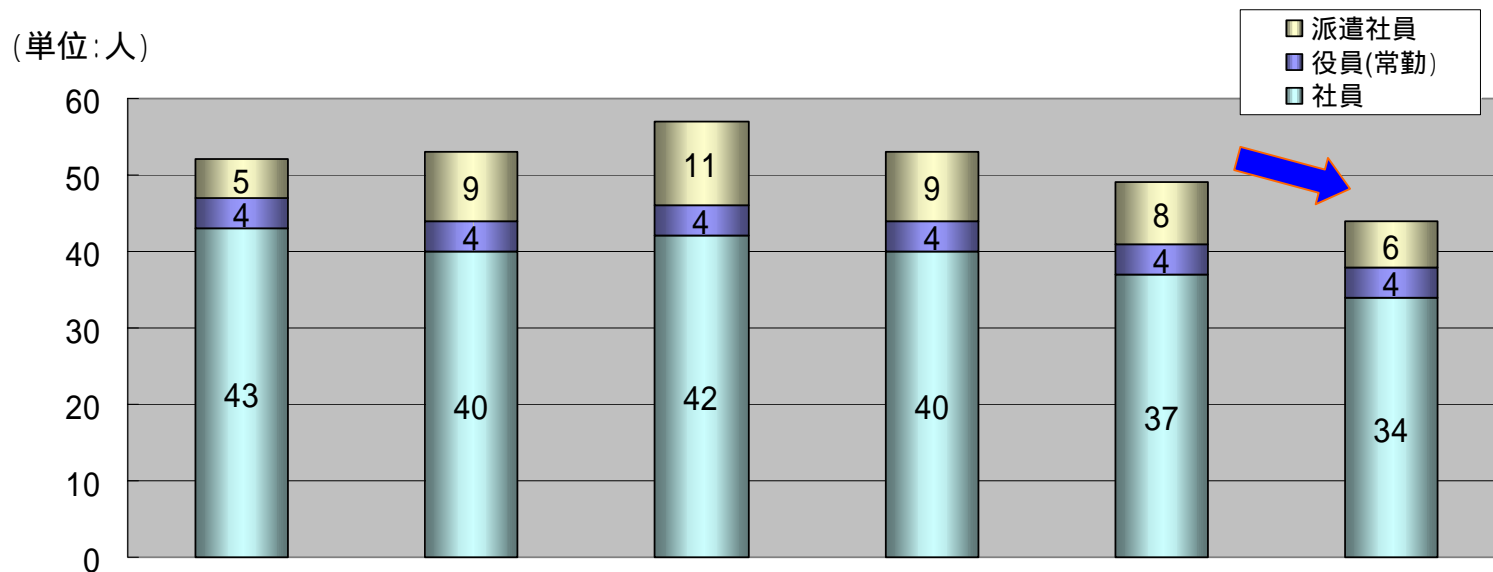


総額は直前四半期と変動なし

人件費は退職による人員減により若干の減少、今後人員採用により増加の見込

2004年3月期 第2四半期の概要

6. 従業員数の推移 (連結)



	2003年3月期 第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	2004年3月期 第1四半期	第2四半期
役員(常勤)	4	4	4	4	4	4
正社員	43	40	42	40	37	34
派遣社員	5	9	11	9	8	6
合計	52	53	57	53	49	44
参考: ガーラ正社員	31	28	30	28	27	23

評価制度を成果報酬型評価へ移行中

1人当たりの生産性向上への移行期

四半期末
在席人数

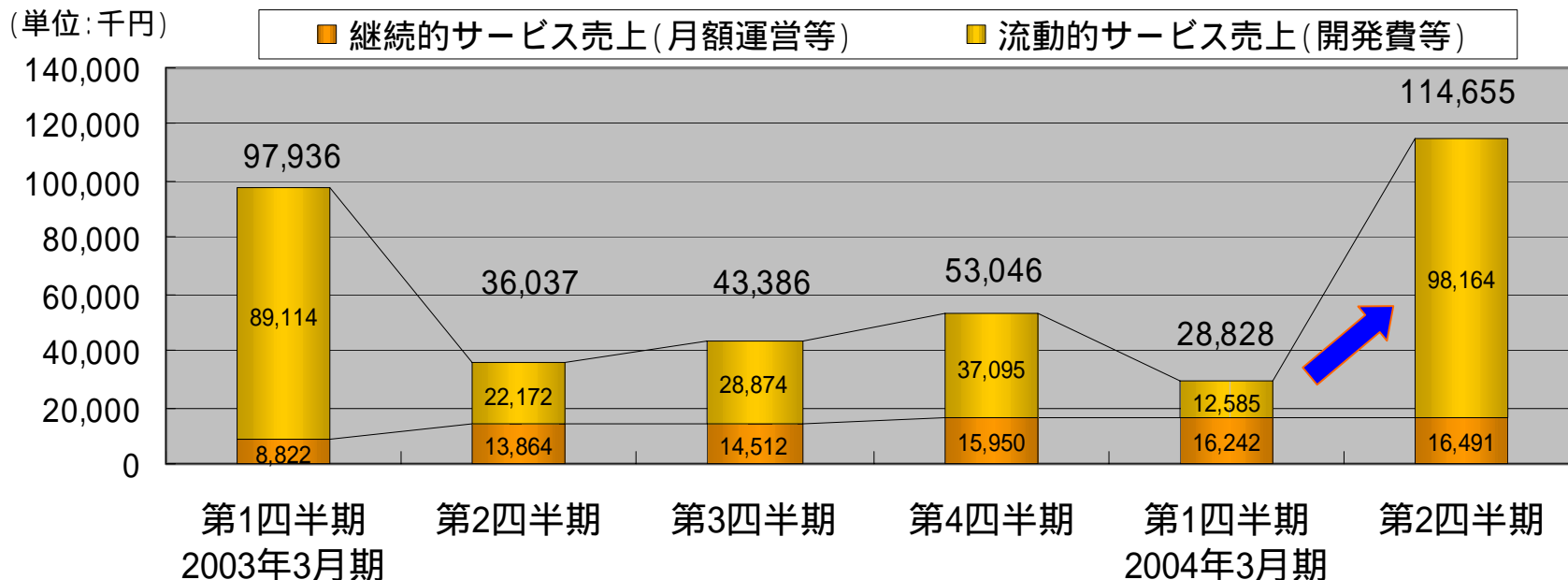
5名減(社員3名、派遣社員2名)

下半期は採用により3~5名程度の増員となる予定

第2四半期における各事業部門の状況

第2四半期における各事業部門の状況

1. コミュニティ供給事業(連結)



過去に開示しておりました継続的サービスの売上高の集計においては、キャンペーンサイト運営費を含めておりましたが、比較的短期に終了することから、継続的サービスの売上高から除いて、流動的サービス売上高として再集計を実施して掲載いたしました。従って、前第1四半期まで開示しておりました決算説明会資料と継続的サービス及び流動的サービスの売上高の金額が異なっております。

大型受注案件の売上が当第2四半期に計上となり、流動的サービス売上が大幅増収
継続的サービス売上は微増に留まる

第3四半期は第2四半期末納品のASP月額運営費が継続的サービス売上に寄与する見込

基本的収益モデル

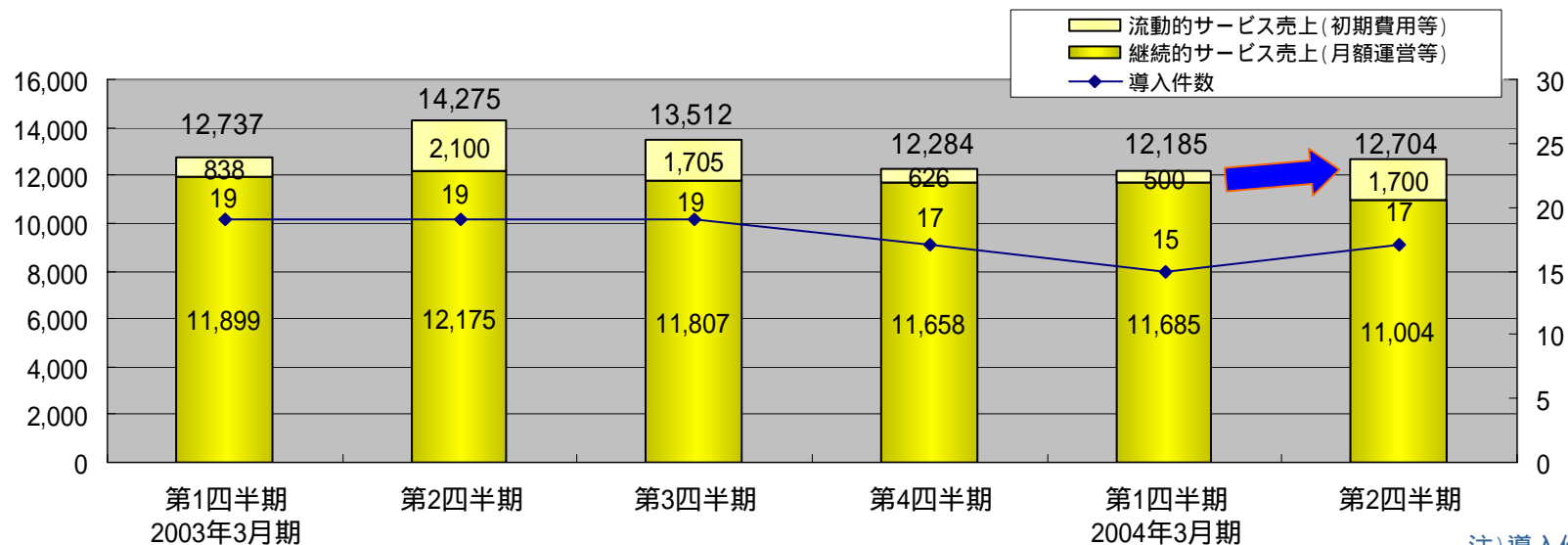
開発型	初期導入費	10,000 ~ 60,000 千円	+ 月額運営費	300 ~ 2,000 千円
ASP型	初期導入費	3,000 ~ 30,000 千円	+ 月額運営費	100 ~ 1,000 千円

第2四半期における各事業部門の状況

2. コンテンツセキュリティ事業(連結)

売上高(単位:千円)

導入件数(単位:件)



注) 導入件数は四半期末の件数

導入件数 17件 (売上は対直前四半期比 4.3%増)

第3四半期は第2四半期末納品のASP月額運営費が寄与する見込

特許

- 2000年7月 国内特許取得(特許第2951307号)
- 2002年8月 米国特許取得(特許第6438632号)
- 2003年9月 ロシア特許取得(特許第2212047号)

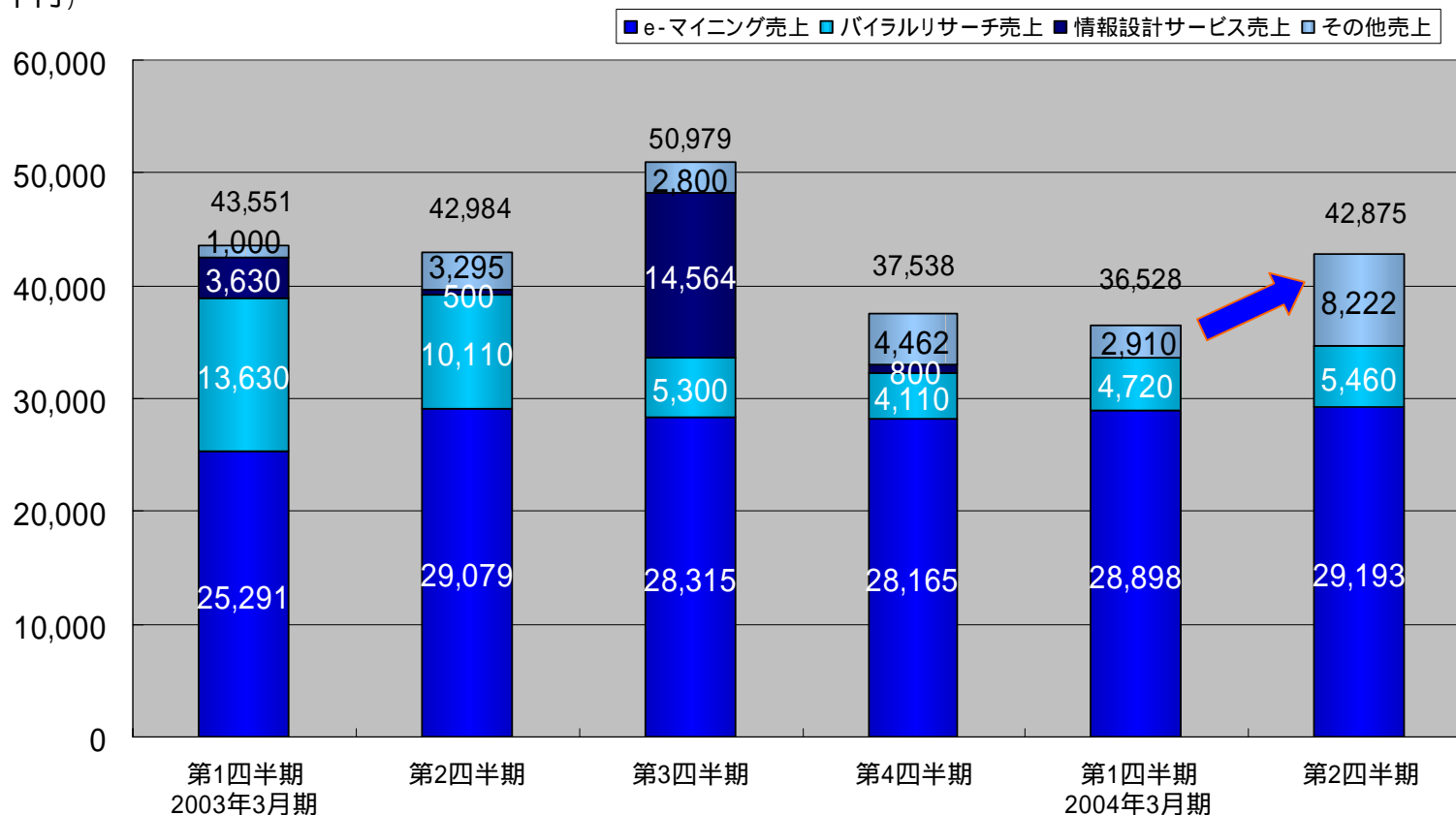
基本的収益モデル	BOX型	初期導入費	1,000千円 ~	+	月額使用料	300千円 ~
	ASP型	初期導入費	150千円 ~	+	月額使用料	60千円 ~

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ーポリシーに依存します

第2四半期における各事業部門の状況

3. データマイニング事業(連結)

(単位:千円)



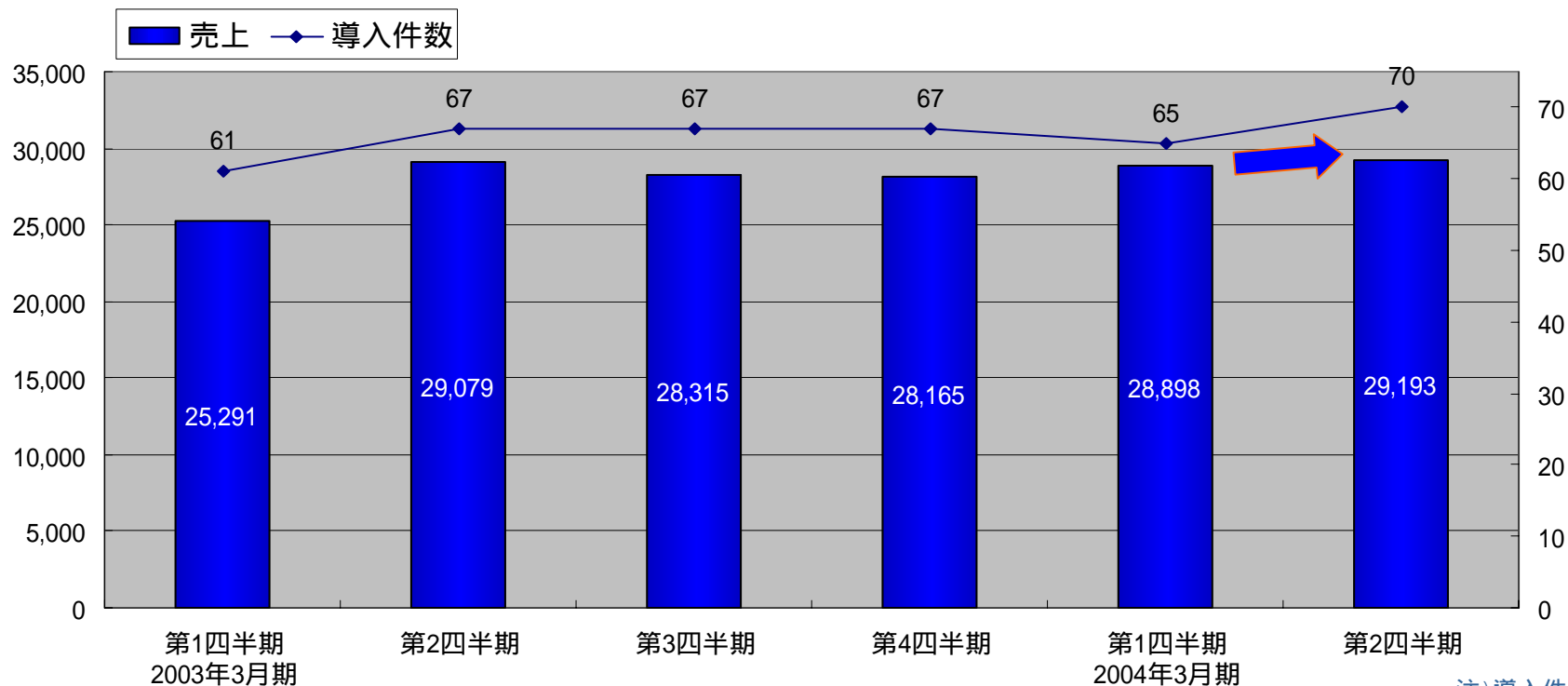
直前四半期比較では17.4%増と順調に推移
マーケティング・コンサルティング業務が業績に寄与

3. データマイニング事業(連結)

「e-マイニング」の推移

売上高(単位:千円)

導入件数(単位:件)



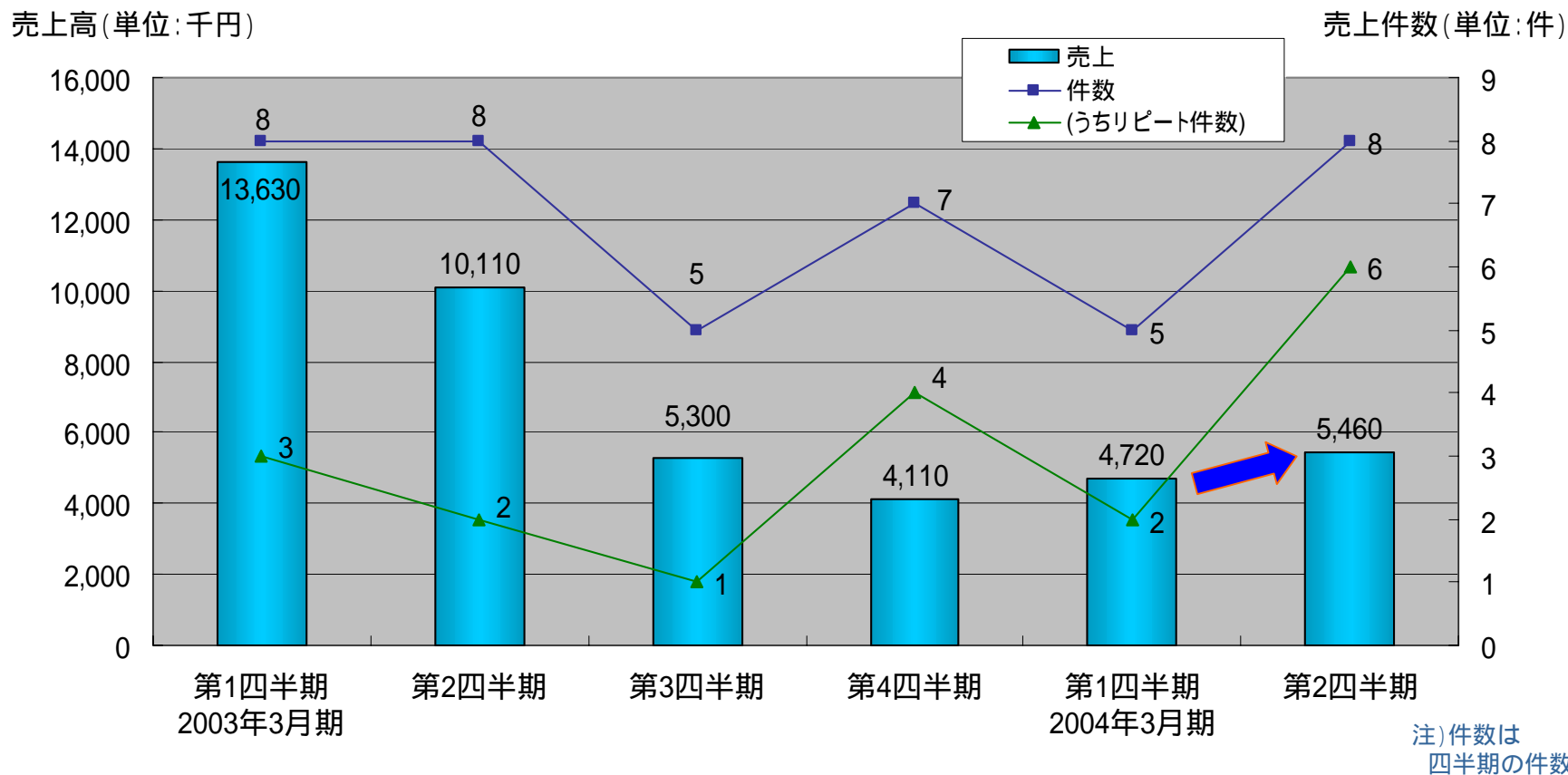
注) 導入件数は
四半期末の件数

導入件数は伸長したが、売上高は微増

導入件数増 バージョンアップ及び「価格.com」、「2ちゃんねる」等のサイト
掲載情報の商用利用契約の効果と認識

3. データマイニング事業(連結)

「バイラルリサーチ」の推移



売上件数は直前四半期比3件増加し、売上増となったが1件当たりの売上高が低下

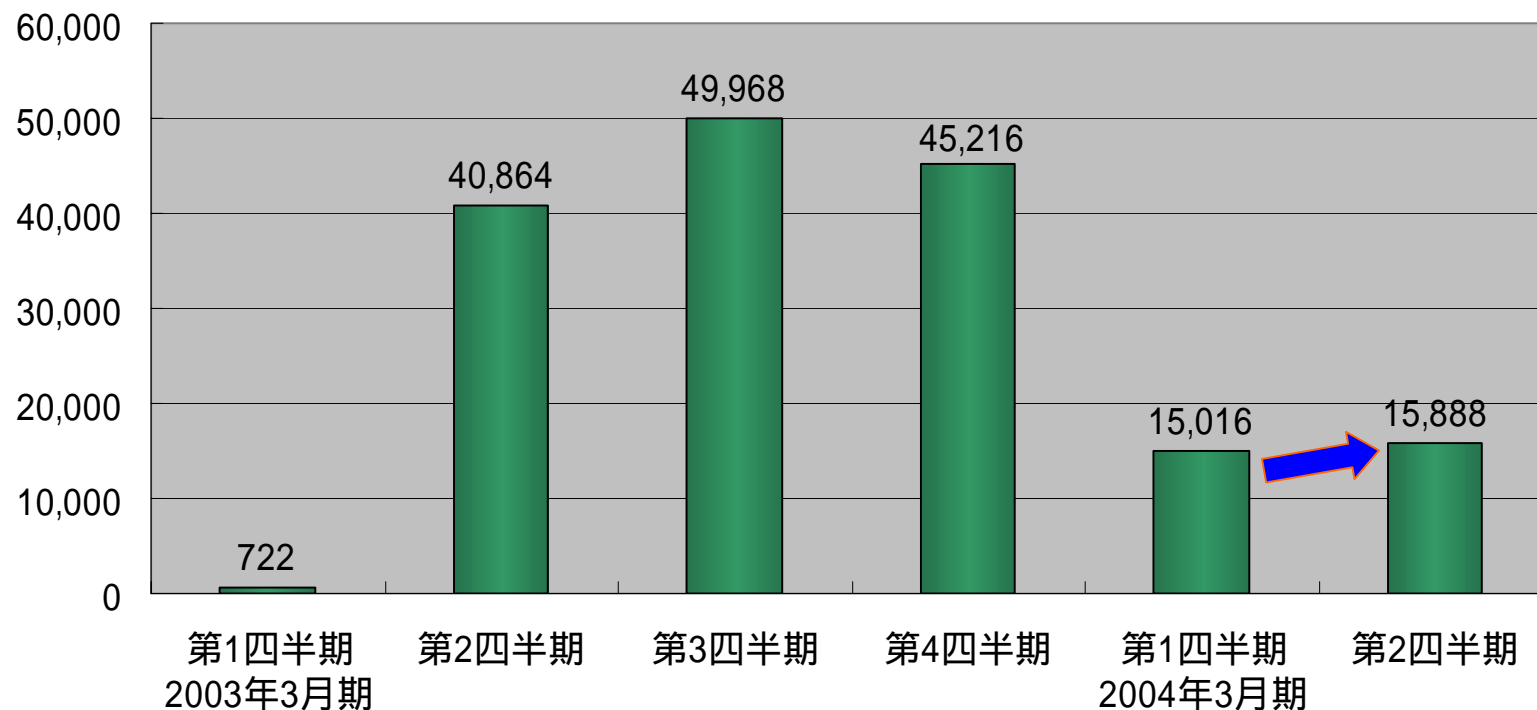
リピート件数は順調に推移

品質が認知された

第2四半期における各事業部門の状況

4.インターネット広告代理事業等(連結)

売上高(単位:千円)

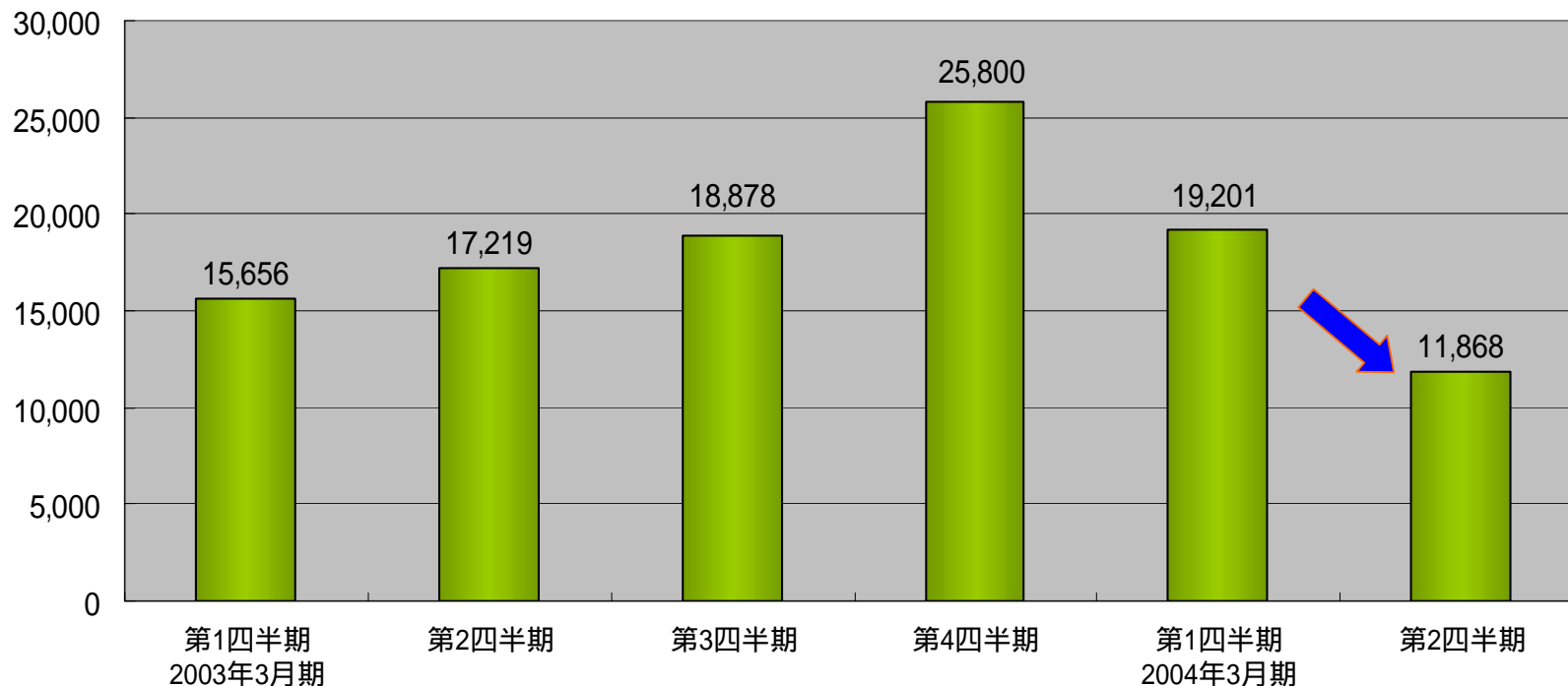


プロモーション受託は堅調に推移しているが、前期の大型案件の売上規模には至らず

第2四半期における各事業部門の状況

5. その他システム開発、ホームページ制作等(連結)

売上高(単位:千円)

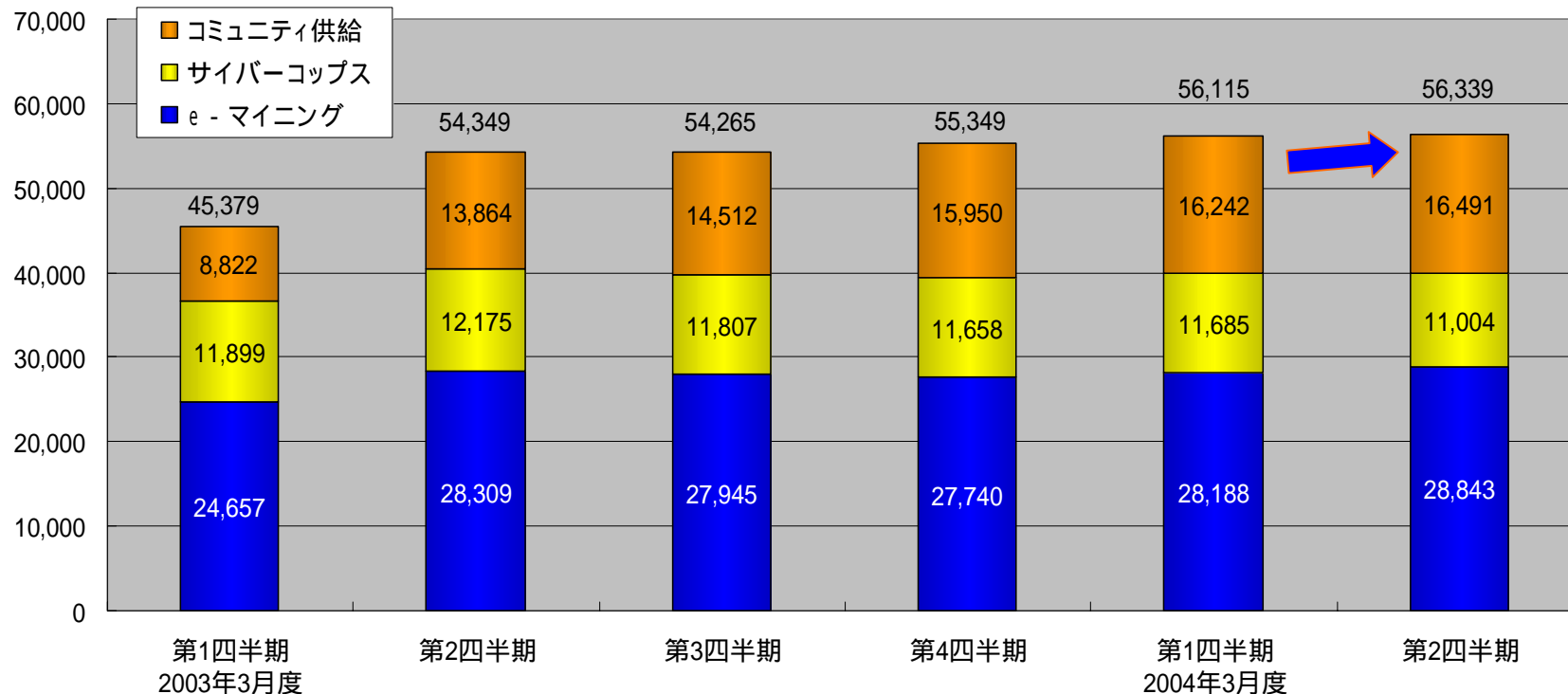


子会社ガーラウェブの新規受注が低調、既存サイトのリニューアルも減少したことから直前四半期に比較し減収

第2四半期における各事業部門の状況

6. 継続的サービスの売上高推移(連結)

(単位: 千円)



過去に開示しておりました継続的サービスの売上高の集計においては、キャンペーンサイト運営費を含めておりましたが、比較的短期に終了することから、継続的サービスの売上高から除いて、流動的サービス売上高として再集計を実施して掲載いたしました。従って、前第1四半期まで開示しておりました決算説明会資料と継続的サービスの売上高の金額が異なっております。

当四半期は納品が期末に集中したため、継続的サービスの増加が微増
 第3四半期は第2四半期末納品のASP月額運営費が寄与する見込

2004年3月期 中間決算の概要

2004年3月期 中間決算の概要

1. 損益の概況

(単位:千円、%)

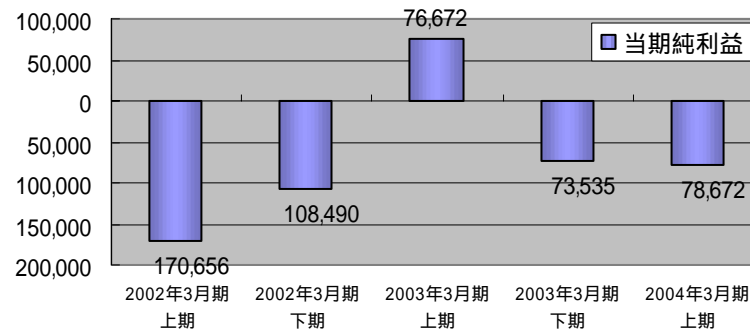
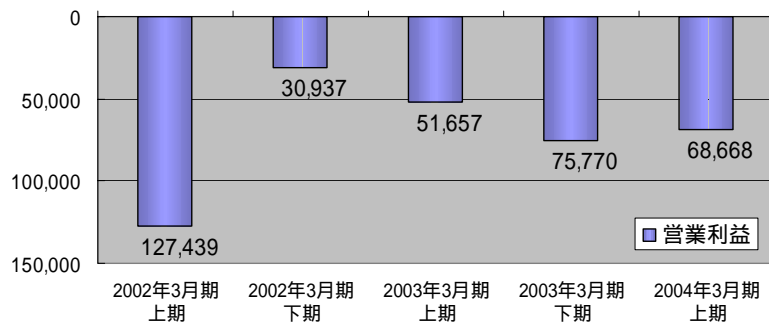
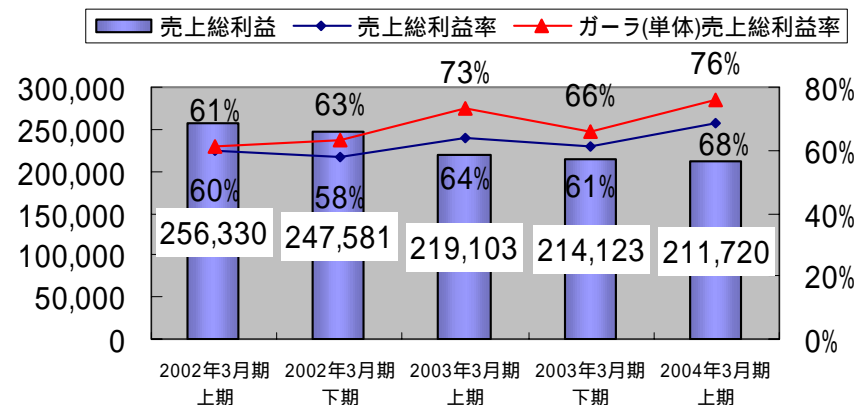
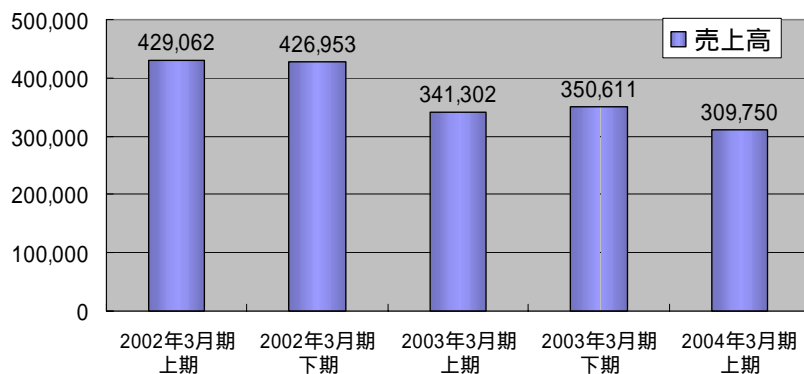
		2003年3月期中間	2004年3月期中間	増減額	増減率	主な要因
ガー ラ	売上高	288,602	282,438	6,163	2.1	人件費が微減、その他経費が増
	売上原価	76,636	68,594	8,041	10.5	
	売上総利益	211,965	213,843	1,877	0.9	
	販売費及び一般管理費	251,217	263,336	12,119	4.8	
	営業利益	39,251	49,492	10,241	-	
	経常利益	39,547	49,429	9,882	-	
	中間純利益	88,358	60,434	148,793	-	
ガー ラウ ェブ	売上高	54,707	28,459	26,248	48.0	売上減少にともなう原価減少 コスト削減を実施
	売上原価	47,570	30,582	16,988	35.7	
	売上総利益	7,137	2,123	9,260	-	
	販売費及び一般管理費	14,849	12,354	2,495	16.8	
	営業利益	7,712	14,477	6,765	-	
	経常利益	7,755	14,365	6,610	-	
	中間純利益	7,481	13,474	5,993	-	
連 結	売上高	341,302	309,750	31,551	9.2	
	売上原価	122,199	98,030	24,169	19.8	
	売上総利益	219,103	211,720	7,382	3.4	
	販売費及び一般管理費	270,760	280,388	9,627	3.6	
	営業利益	51,657	68,668	17,010	-	
	経常利益	51,996	68,493	16,496	-	
	中間純利益	76,672	78,672	155,344	-	

ガーラ(単体)では売上高は2.1%減となったが、売上総利益は0.9%増
 販管費の増加により営業損失が増加
 連結においても、ガーラウェブの業績が低調のため営業損失が増加

2004年3月期 中間決算の概要

2. 損益の推移(連結)

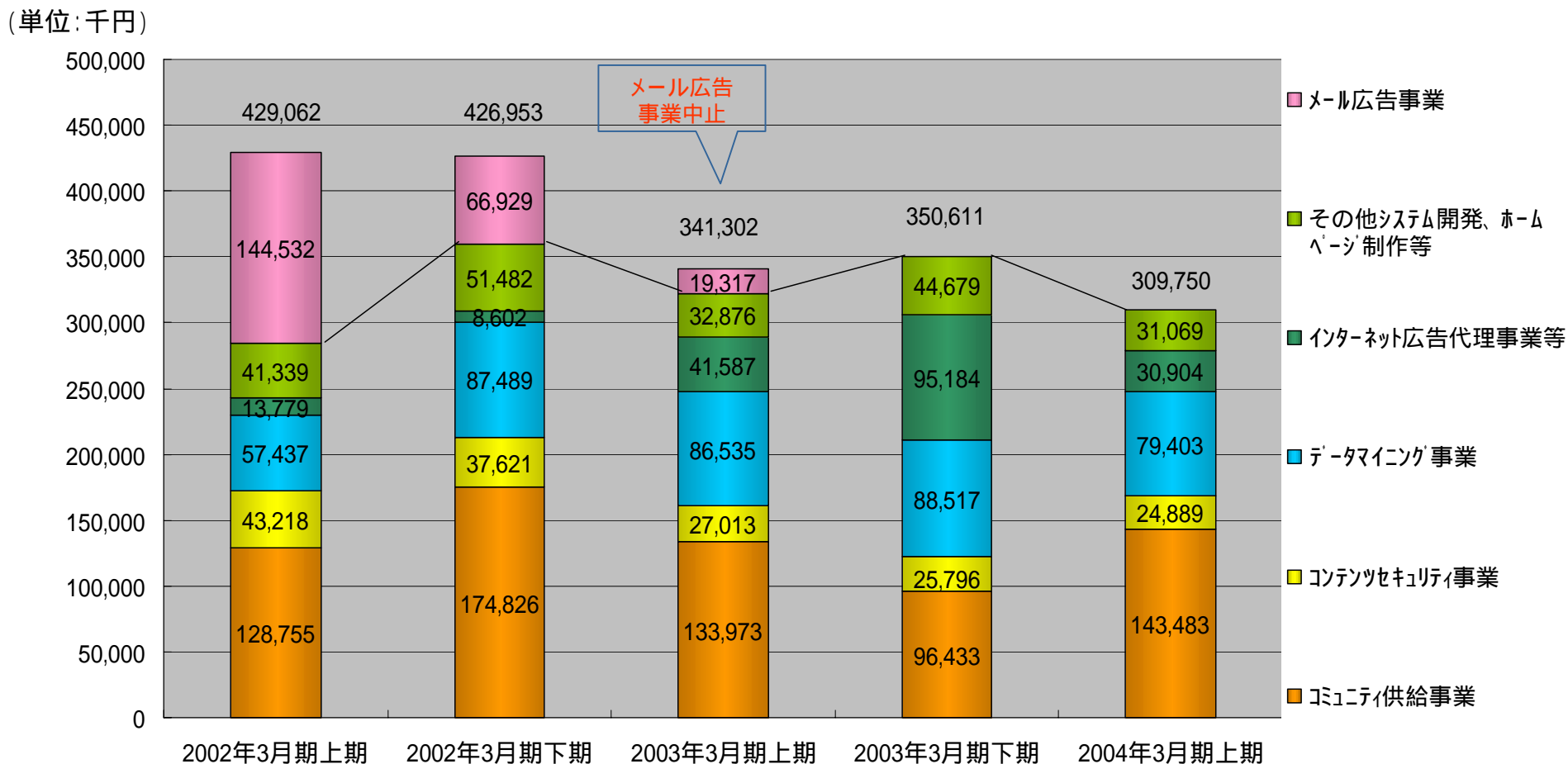
(単位:千円)



売上高はガーラ(単体)では直前半期比7.9%減、ガーラウェブが40.3%減と回復が遅れており、減収で推移
 売上総利益率はガーラウェブで低調であったが、ガーラ(単体)で上昇し、売上総利益は前上期から横ばいで推移

2004年3月期 中間決算の概要

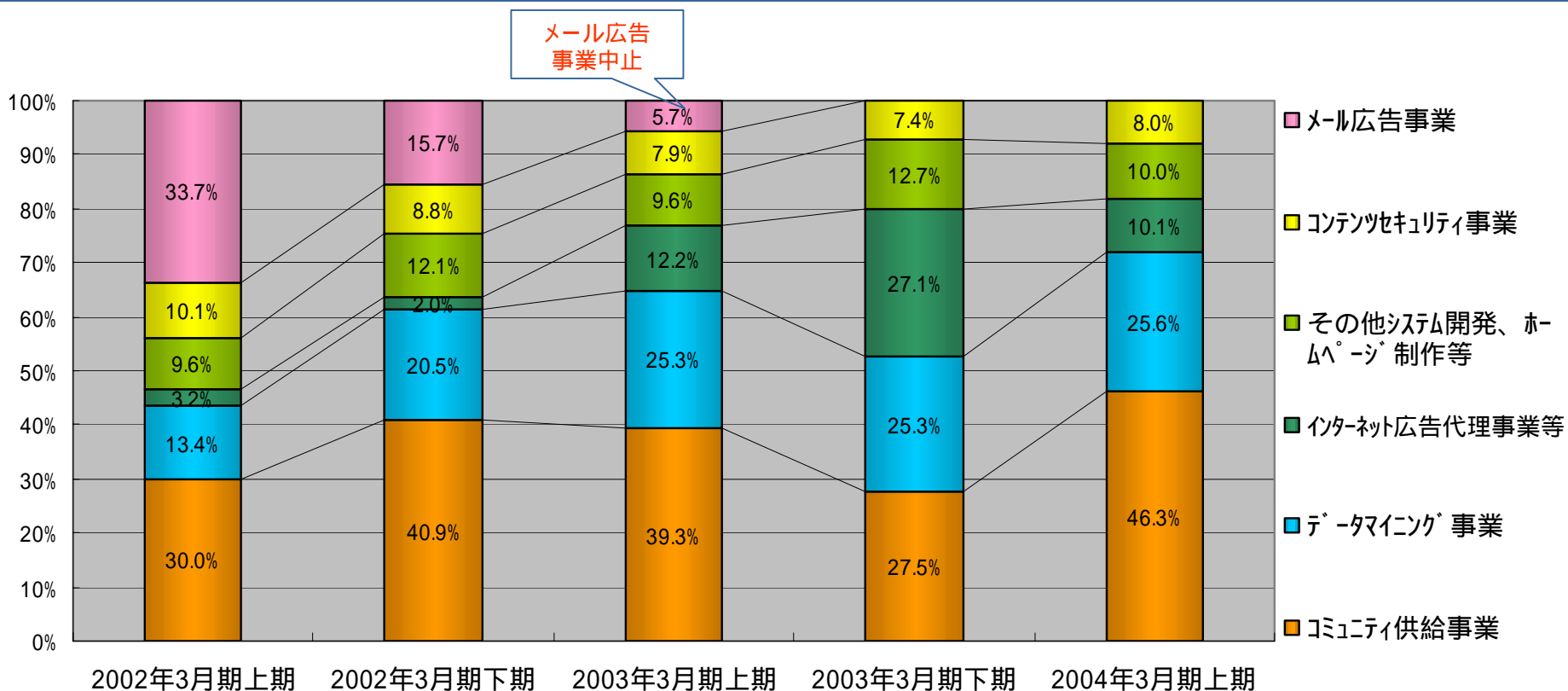
3. 事業部門別売上高の推移(連結)



コミュニティ供給事業が前半期比で伸長も、インターネット広告代理事業等の減少が大きく減収

2004年3月期 中間決算の概要

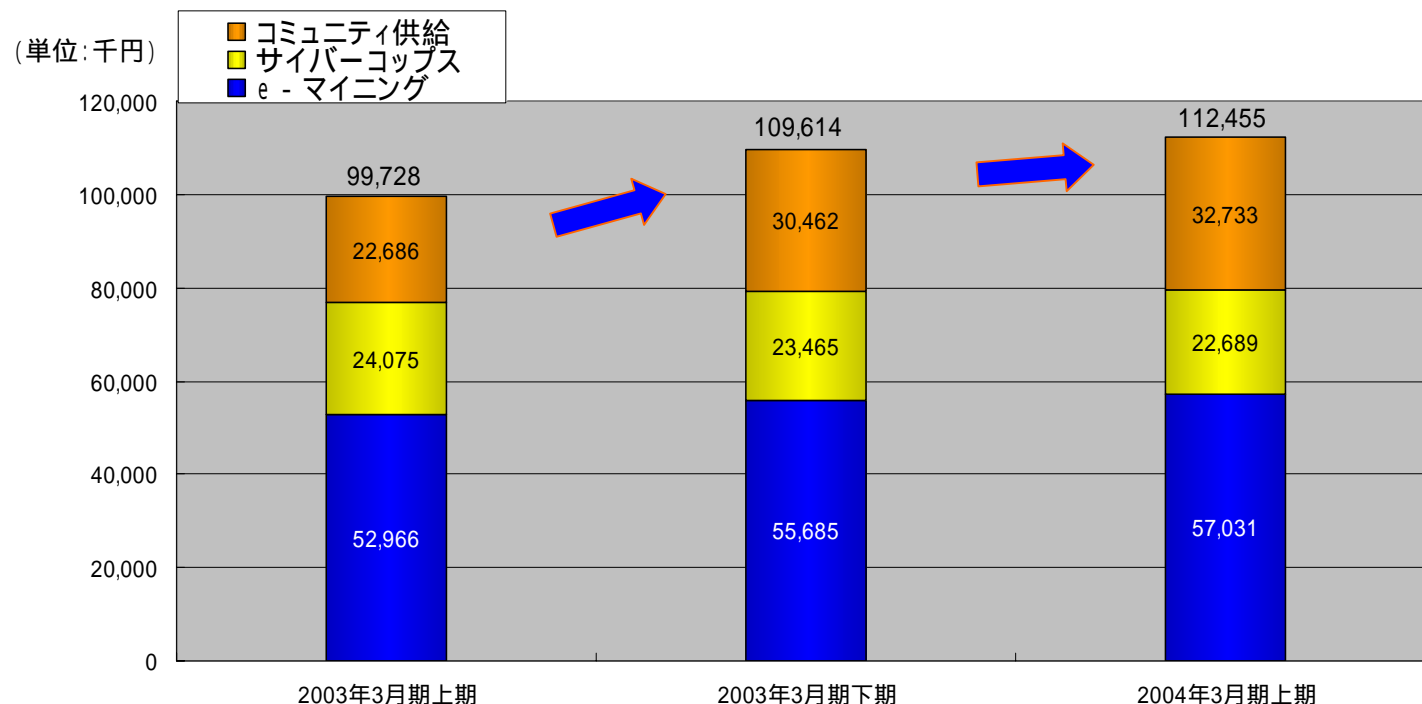
4. 事業部門別売上構成の推移(連結)



コミュニティ供給事業の増収、インターネット広告代理事業等の減収により、コミュニティ供給事業が伸長

2004年3月期 中間決算の概要

5. 継続的サービスの売上高推移(連結)



過去に開示しておりました継続的サービスの売上高の集計においては、キャンペーンサイト運営費を含めておりましたが、比較的短期に終了することから、継続的サービスの売上高から除いて、流動的サービス売上高として再集計を実施して掲載いたしました。従って、前第1四半期まで開示しておりました決算説明会資料と継続的サービスの売上高の金額が異なっております。

中間期末に納品が集中したため、下半期に増加の見込
 前年同期比12.8%増、直前半期比で2.6%増となった

2004年3月期 中間決算の概要

6. 貸借対照表(連結)

(単位:千円)

		2003年3月期中間	2004年3月期中間	増減額	主な要因
資産 の 部	流動資産	632,500	473,205	159,295	営業活動、設備投資による支出 中間期末売上増加により増加 投資有価証券評価減等 「コミュニティ」の機能追加開発等により増加
	現金及び預金	499,413	295,999	203,414	
	受取手形及び売掛金	118,312	161,180	42,867	
	固定資産	384,817	364,303	20,514	
	工具器具備品	59,146	56,807	2,338	
	ソフトウェア	178,205	185,871	7,665	
	敷金及び保証金	51,769	49,919	1,850	
資産 合計		1,017,318	837,509	179,809	
負債 の 部	流動負債	151,593	127,486	24,106	売上原価低減により減少 通常返済が進み減少 ソフトウェア開発費用計上により増加
	買掛金	46,275	36,937	9,337	
	1年以内返済予定長期借入金	20,891	4,095	16,796	
	未払金	35,628	51,706	16,077	
	固定負債	4,895	800	4,095	
負債 合計		156,488	128,286	28,201	
少数株主持分		-	-	-	
資本 の 部	資本金	606,500	607,100	600	新株引受権行使により増加 中間純損失計上に損失拡大
	資本剰余金(資本準備金)	430,500	430,500	-	
	利益剰余金	176,169	328,377	152,207	
	資本 合計	860,830	709,222	151,607	
負債、少数株主持分及び資本 合計		1,017,318	837,509	179,809	

現預金減少により総資産がに減少、損失増加により自己資産も減少

(中間期末売上の売掛債権回収により現預金は10月末ではおよそ384百万円)

2004年3月期 中間決算の概要

7. キャッシュ・フロー計算書(連結)

(単位:千円)

	2003年3月期中間	2004年3月期中間	増減額	主な要因
営業活動によるキャッシュ・フロー				
税金等調整前当期純利益	77,221	78,107	155,329	中間純損失の計上
減価償却費	34,408	51,627	17,219	
賞与引当金の増加(減少)額	1,613	4,581	6,198	賞与支給対象期間の変更
投資有価証券評価損	-	3,552	3,552	
有形固定資産除却損	-	1,095	1,095	
無形固定資産除却損	6,669	8,685	2,016	
営業譲渡益	132,605	-	132,605	前中間はインフォアットメール営業譲渡
売上債権の減少(増加)額	70,361	64,896	135,258	当中間期末に売上集中により債権増加
仕入債務の増加(減少)額	5,310	2,154	7,464	
未払消費税の増加(減少)額	14,312	17,663	31,975	
営業活動によるキャッシュ・フロー	65,651	114,674		
投資活動によるキャッシュ・フロー				
定期預金の預入による支出	15,000	-	15,000	
定期預金の払出による収入	-	50,000	50,000	
有形固定資産の取得による支出	13,768	16,184	2,416	
無形固定資産の取得による支出	22,661	17,992	4,674	
営業譲渡による収入	198,152	-	198,152	前中間はインフォアットメール営業譲渡
長期前払費用の支出	4,934	913	4,020	
投資活動によるキャッシュ・フロー	144,703	19,692		
財務活動によるキャッシュ・フロー				
長期借入金の返済による支出	14,520	9,611	3,960	
財務活動によるキャッシュ・フロー	14,520	9,560	4,510	
現金及び現金同等物に係る換算差額	-	-	-	
現金及び現金同等物の増加(減少)額	195,835	104,524	300,378	

営業キャッシュ・フローは、売上債権が増加し、中間純損失の計上により資金の減少となった
 投資キャッシュ・フローは、設備投資による資金の減少があったが、定期預金払出により資金の増加となった
 (前年同期比での減少は、前中間期の営業譲渡収入が大きかったため)

2004年3月期 中間決算の概要

8. 当中間期のまとめと課題

業績・活動状況

<まとめ>

- ・大型案件を含めて、中間期末に売上が集中。第2四半期は営業利益計上
- ・モバイル、ブロードバンド対応のコミュニティを開発 大手クライアントに導入
- ・「価格.com」、「2ちゃんねる」、「まちBBS」とサイト掲載情報の商用利用契約を締結
- ・「e - マイニング」Version5.0のサービスを開始 競合他社との差別化へ

<課題>

- ・大型開発案件、特定クライアントの売上比重が高い
- ・納品が中間期末に集中し、継続的収益(主にASP利用料、運営費)が微増
- ・「売上債権回収<経費支出」によるキャッシュアウトが増加
- ・ガーラにおける売上高の増加、子会社ガーラウェブの業績の早期回復

体制整備

<まとめ>

- ・新規顧客獲得のため、営業プロセスの再構築を実施 見込客発見プロセスが改善
- ・営業以外のソリューション部門において、業務フローを確立 役割分担の明確化

<課題>

- ・サービス(プロダクト)別の業務フローの確立
- ・見込客の受注獲得率の向上 営業力の強化
- ・各継続サービスにおけるサポート体制の確立
- ・従業員1人当たりの生産性向上

下半期の取り組み

～ 上半期の課題解決に向けて ～

当社は、業績予想が極めて困難であることから、業績予想の公表を差し控えさせていただいております。

下半期の取り組み

売上高の増加

マーケティング・コンサルティング + オンライン・コミュニティ

企業はマーケティングの有効手段としてインターネットを活用 = インターネット上の情報の価値を認識



多様な要望に的確に対応する必要性が増加 = マーケティング・コンサルティングの実施機会の増加



コミュニティをベースにしたマーケティング・ソリューションの提供を強化



見込顧客の受注獲得率を上げる = 収益獲得機会の増加を目指す

高付加価値の提供

高機能オンライン・コミュニティ

高機能コミュニティによる高付加価値の提供

導入収益・月額収益UPによる増収を目指す

体制整備

従業員1人当たりの生産性向上

サービス(プロダクト)別の業務フローの確立

部門別の業務フローとあわせて、役割と責任の明確化

サポート体制の確立 顧客満足度の上昇

継続的収益の増収

下半期の取り組み

(1) オンライン・コミュニティ

< 中間期における課題 >

- ・売上高における大型開発案件の比重が高く、継続的収益の大幅増収ができず
- ・大型開発案件に人員資源が投下され、売上件数が伸びない

コンスタントに導入できるコミュニティの販売体制、受託体制の整備が必要

モバイル、ブロードバンド対応の「高機能」コミュニティをASPサービス化

< 第3四半期 >

ASPサービスへの
準備期間

ASPの販売は第3四半期に開始

< 第4四半期 >

ASPサービス開始
(予定)

大手 B to C 企業を
ターゲット

高機能コミュニティによる大型
案件獲得を進め、
初期収益、月額収益を増加

コミュニティの導入件数増加に向けて

< 第2四半期 >

コミュニティの
テンプレート化

< 第3四半期 >

既存ASPサービスの
短期導入

B to C 企業を
ターゲット

既存コミュニティの短期導入を
進め、
月額売上件数を増加

ブロードバンド対応コミュニティ

- アバター (ユーザーがコミュニティ内に自分自身のオリジナルキャラクターを作成できる機能。服や靴等を替えることができる)
- フォト日記 (ユーザーが携帯電話・デジカメ等で撮った写真を自分の日記として、画像とコメントを保管できる機能)
- フォトアルバム (ユーザーが携帯電話・デジカメ等で撮った写真をアルバムとして保管したり、他者に公開したりする機能)
- フォトコンテスト

下半期の取り組み

(2) サイバーコップス

< 中間期における課題 >

- ・サイバーコップス単独販売に営業資源を投下できない
当社のコミュニティクライアント以外への営業活動ができていない



国内 < 第3四半期 ~ 第4四半期 >

国内においては、コミュニティ導入クライアント以外に「サイバーコップス」単独販売にも注力

海外 < 第3四半期 ~ 第4四半期 >

当社の他のサービスを含めて、引続き米国での市場調査を実施

< 第2四半期 >

ロシアでサイバーコップスの特許を取得

ロシアはインターネット普及率が低い
ため当面展開の予定はなし

下半期の取り組み

(3) e - マイニング

< 第3四半期 ~ >

・シェアの拡大

第2四半期のバージョンアップにより品質向上、今後は導入社数の増加に注力

上半期のバージョンアップに引続き、競合他社サービスとの差別化をはかり競争優位性をさらに高める
国内No.1サービスとしてシェアを拡大する

(4) バイラルリサーチ

< 中間期における課題 >

・受託件数は増加するも、1件当たりの単価が低調

普及期においては、低価格販売戦略はやむをえない面があった
提供価値に基づいた、適切な価格へ移行することが必要



< 第3四半期 ~ >

サービス品質は認知されたので、提供価値に見合う価格体系へ
1件当たりの受注金額を 適正価格に移行
最低価格を800千円に

下半期の取り組み

(5) インターネット広告代理事業等

< 当事業の位置付け >

- ・コミュニティ供給の一環としてのプロモーション受託
 広告単独受注等の積極的展開は実施する予定はない
 プロモーション上有効な媒体は随時確保していく方針

新サービス「クラブズBB」(ユビキタス時代のスポットメディア広告)

< 第2四半期 >

NTTコミュニケーションズ(株)と共同実験を開始



< 第3四半期 ~ >

NTTコミュニケーションズ(株)との共同実験を平成15年10月31日をもって終了



スポットメディア広告事業会社「(株)ユビキタスコミュニケーションズ」を設立(当社出資比率18%)



当社は販売代理店へ

新たな媒体によるプロモーションの多様化に対応

下半期の取り組み

(6) その他HP制作等

< 中間期における課題 >

- ・子会社ガーラウェブの業績低迷
 新規案件の受注が進んでいない
 親子間での業務連携の確立



< 第3四半期 ~ >

- ガーラウェブの営業体制の強化
- 受託コミュニティサイトにおけるウェブ制作のディレクション機能をガーラウェブが推進
- ガーラグループとして品質を維持、グループ外への資金流出を抑制

添付資料 リリース内容

詳細は当社ホームページ(URL <http://www.gala.jp>)の「投資家の皆様へ」をご覧ください

2003年 11月13日現在

2003年11月04日	組織変更および人事異動に関するお知らせ
2003年08月29日	ユビキタス時代のスポットメディア広告『クラブズBB』実験開始について
2003年08月20日	組織変更および人事異動に関するお知らせ
2003年08月20日	ストックオプション(新株予約権)の発行内容確定に関するお知らせ
2003年06月17日	インターネットの情報クリッピングサービス「e - マイニングVersion 5.0」を発表
2003年06月17日	株式会社イーコマース総合研究所と「価格.com」のサイト掲載情報の商用利用に関する許諾契約を締結
2003年06月17日	東京プラス株式会社と「2ちゃんねる」及び「まちBBS」のサイト掲載情報の商用利用に関する許諾契約を締結
2003年05月15日	ストックオプション(新株予約権)に関するお知らせ
2003年05月15日	組織変更および人事異動に関するお知らせ
2003年04月22日	掲示板フィルタリングシステム「サイバーコップス」のロシアでの特許取得について