

株式会社ガーラ

2005年3月期

決算説明会

2005年5月20日

本日のテーマ

2005年3月期 通期の概要

2005年3月期 第4四半期の概要

第4四半期における各事業部門の状況

中長期計画について

2006年3月期の取り組み

.2005年3月期 通期の概要

2005年3月期 通期の概要

1. 損益の概況

(単位:千円、%)

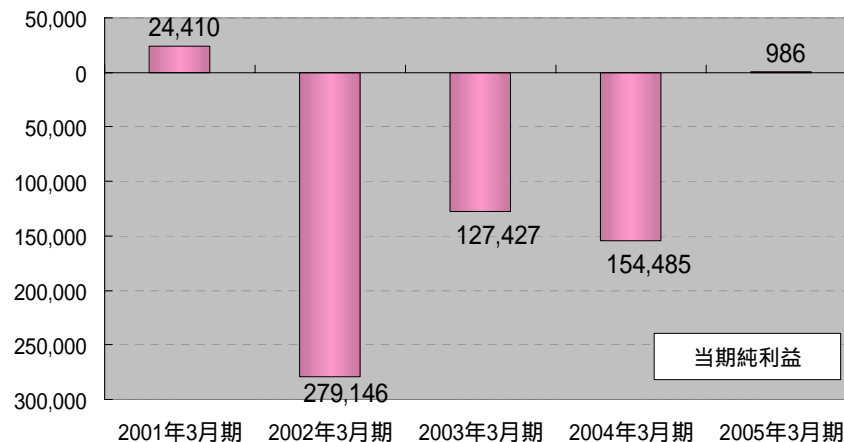
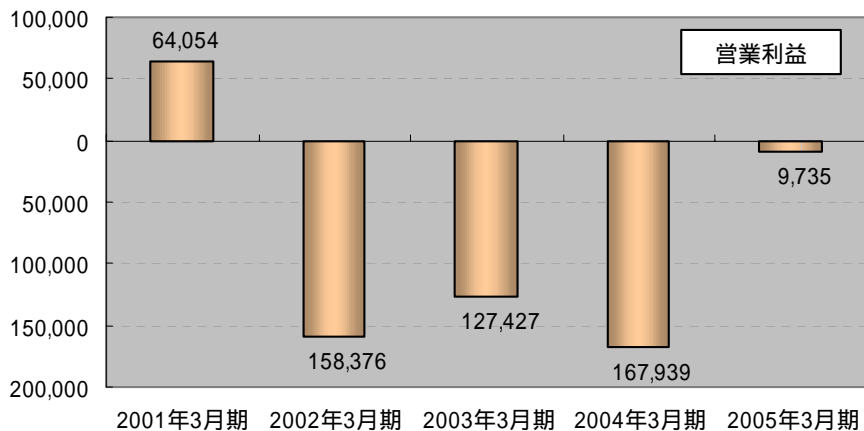
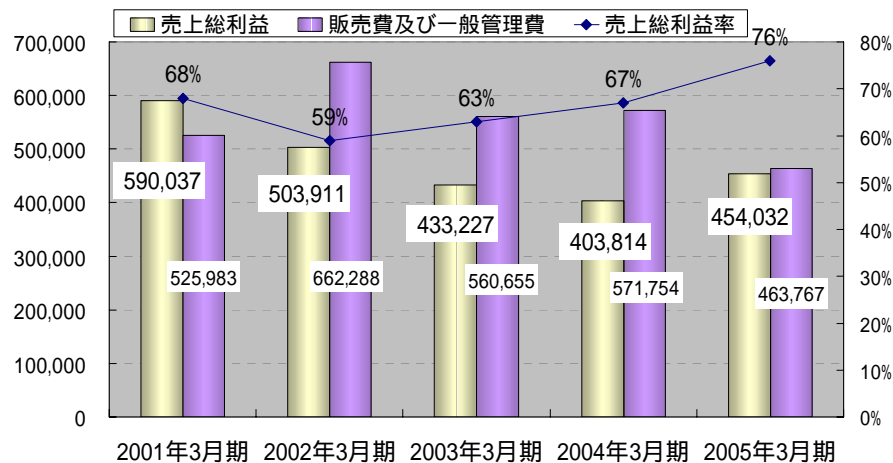
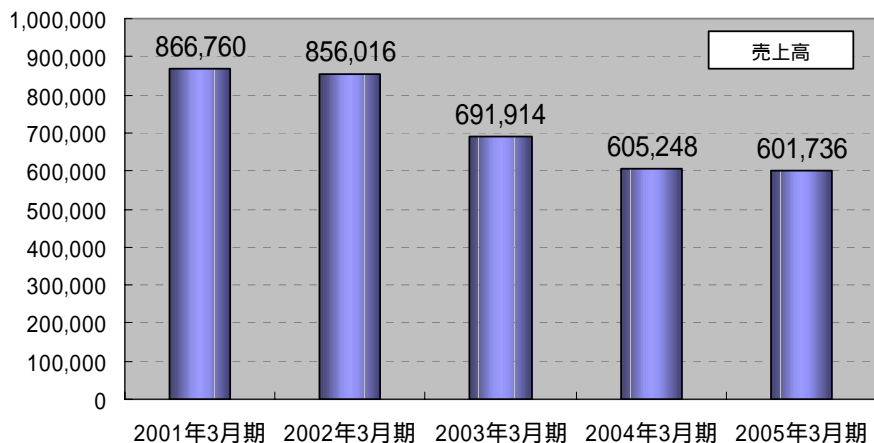
		2005年3月期	2004年3月期	増減額	増減率	主な要因
ガ ー ラ	売上高	537,738	547,086	9,347	1.7	事業再編による外注費及び業務委託費の減少 利益率の高い「e-マイニング」の売上拡大 人員の減少による人件費の減少等、コスト削減
	売上原価	103,597	150,430	46,833	31.1	
	売上総利益	434,141	396,655	37,485	9.5	
	販売費及び一般管理費	429,938	537,986	108,047	20.1	
	営業利益	4,202	141,330	145,533	-	
	経常利益	4,456	140,950	145,407	-	
	当期純利益	19,284	141,752	161,036	-	
ガ ー ラ ウ ェ ブ	売上高	66,782	62,574	4,208	6.7	原価の削減効果
	売上原価	46,891	55,315	8,423	15.2	
	売上総利益	19,890	7,259	12,631	174.0	
	販売費及び一般管理費	23,985	24,357	371	1.5	
	営業利益	4,094	17,097	13,003	-	
	経常利益	3,911	16,780	12,869	-	
	当期純利益	4,091	15,998	11,907	-	
連 結	売上高	601,736	605,248	3,512	0.6	連結調整勘定償却額9,843千円の計上(当期で償却終了) 米国事業展開準備の費用計上
	売上原価	147,704	201,434	53,729	26.7	
	売上総利益	454,032	403,814	50,217	12.4	
	販売費及び一般管理費	463,767	571,754	107,986	18.9	
	営業利益	9,735	167,939	158,204	-	
	経常利益	13,661	167,242	153,581	-	
	当期純利益	986	154,485	155,471	-	

ガーラ(単体)では、事業再編による利益率改善と販管費の削減により、営業利益を計上
ガーラウェブは売上増、利益率改善により売上総利益12,631千円増加も、営業利益計上に至らず
連結では、連結調整勘定償却額(当期で償却終了)の負担を除けば、実質的に営業利益を確保
ガーラ(単体)、連結ともに当期純利益を計上
事業買収・ソフトウェア償却期間変更による特別損失を計上したものの、投資有価証券の売却により補う

2005年3月期 通期の概要

2. 損益の推移(連結)

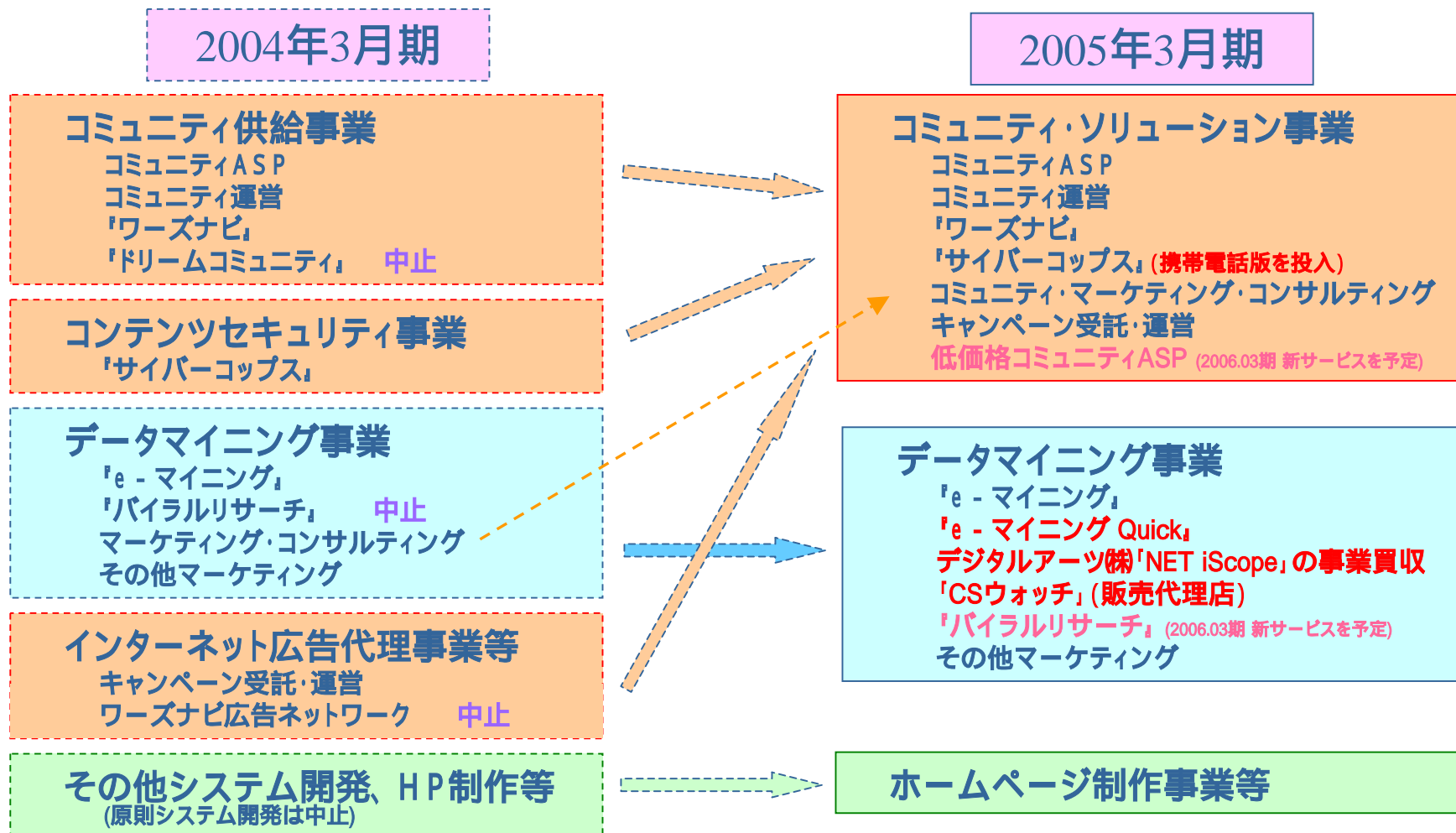
(単位:千円)



高利益率のデータマイニング事業に事業資金集中投下 売上総利益増加、売上総利益率上昇
 販売費及び一般管理費の削減実施 営業損失の大幅縮小・実質黒字化

2005年3月期 通期の概要

3. 事業(サービス)の再編



その他に、メリットメール事業化中止、画像フィルタリングソフト開発中止、Xmasイベントコミュニティの中止、ガーラフレンド休止

当期に再編作業は完了し、第3四半期、第4四半期に業績回復となった。来期に各事業で新サービスを開始の予定

2005年3月期 通期の概要

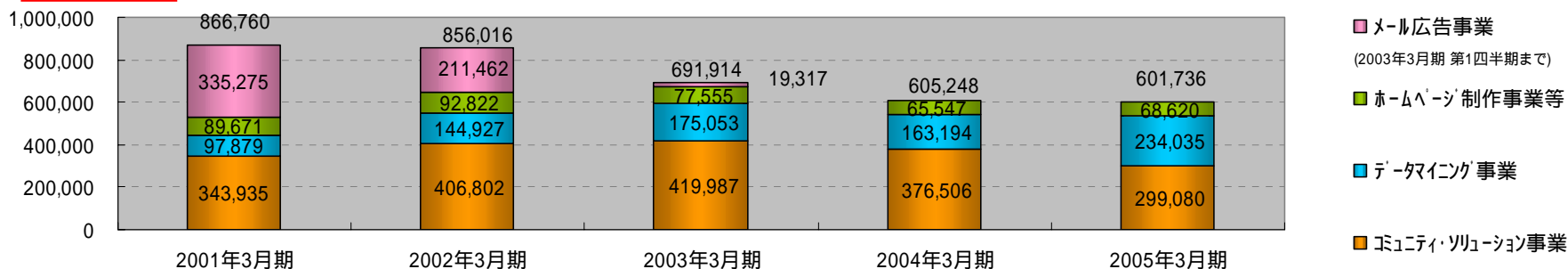
4. 事業部門別売上高(連結)

(単位:千円、%)

	2005年3月期	2004年3月期	前期比 増減額	前期比 増減率
コミュニティ・ソリューション事業	299,080	376,506	77,426	20.6
データマイニング事業	234,035	163,194	70,841	43.4
ホームページ制作事業等	68,620	65,547	3,072	4.7
売上高合計	601,736	605,248	3,512	0.6

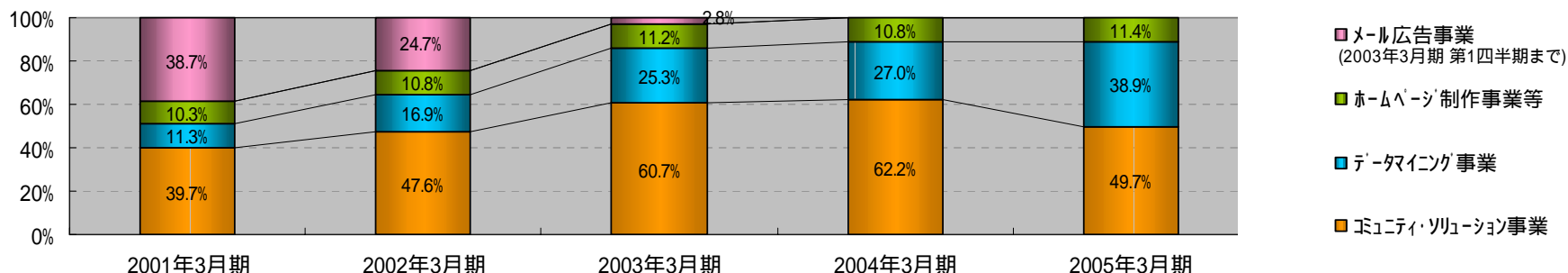
コミュニティ・ソリューション事業が2割減少も、データマイニング事業で4割増加

推移



データマイニング事業は大幅増加

構成



データマイニング事業の売上増加により、比率も変動

2005年3月期 通期の概要

5. 貸借対照表(連結)

(単位:千円)

主な科目		2005年3月期	2004年3月期	増減額	主な要因
資産の部	流動資産	562,095	484,560	77,534	販売用のソフトウェアの取得
	現金及び預金	357,155	357,923	768	
	受取手形及び売掛金	139,366	104,841	34,525	
	たな卸資産	51,877	-	51,877	
	固定資産	159,243	247,549	88,306	耐用年数の見直しによる臨時の償却実施
	工具器具備品	40,910	47,709	6,798	
	ソフトウェア	38,711	75,937	37,226	
	敷金及び保証金	33,109	49,963	16,853	
資産 合計		721,338	732,110	10,771	
負債の部	流動負債	58,124	90,276	32,152	
	買掛金	19,518	34,766	15,248	
	1年以内返済予定長期借入金	-	2,000	2,000	
	未払金	10,882	17,644	6,761	
	固定負債	3,631	3,428	203	
負債 合計		61,755	93,704	31,949	
少数株主持分		-	-	-	
資本の部	資本金	617,396	607,100	10,296	ストックオプションの行使による増加
	資本剰余金(資本準備金)	38,357	430,500	392,142	欠損填補のための取崩
	利益剰余金	1,164	404,189	403,025	資本準備金による欠損填補
	資本 合計		659,582	638,405	21,177
負債、少数株主持分及び資本 合計		721,338	732,110	10,771	

資産は、固定資産が減少しているが、現預金、売上債権の増加により前期比で1%減

負債は、債務の減少により前期比 34%減少

資本は、ストックオプションの行使があり前期比 3%の増加

2005年3月期 通期の概要

6. キャッシュ・フロー計算書(連結)

(単位:千円)				
	2005年3月期	2004年3月期	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	2,116	153,355	155,471	収益の改善
減価償却費	175,891	65,599	110,292	営業権一括償却、臨時ソフトウェア償却
賞与引当金の増加(減少)額	3,502	8,148	4,646	
投資有価証券売却益	158,531	118,571	39,960	
無形固定資産除却損	-	102,164	102,164	前期事業見直しに伴うソフトウェアの除却
売上債権の減少(増加)額	35,863	8,558	27,305	
たな卸資産の増加額	51,000	-	51,000	販売用ソフトウェアの取得
仕入債務の減少額	15,248	4,324	10,924	
未払消費税等の増加(減少)額	-	17,663	17,663	
未収消費税等の減少(増加)額	7,759	7,404	15,163	
その他	471	19,859	19,388	
営業活動によるキャッシュ・フロー	77,905	130,403	52,498	
投資活動によるキャッシュ・フロー				
定期預金の払出による収入	-	150,000	150,000	
有形固定資産の取得による支出	24,106	20,425	3,681	
無形固定資産の取得による支出	15,187	41,452	26,265	
投資有価証券の売却による収入	175,907	119,790	56,117	
営業譲受による支出	100,000	-	100,000	「NET iScope」事業買収
保証金の支出	29,278	43	29,235	本社移転によるもの
保証金の回収	46,133	-	46,133	本社移転によるもの
その他	5,779	7,626	13,405	
投資活動によるキャッシュ・フロー	59,246	200,240	140,994	
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	2,000	12,506	10,506	当期第1四半期で返済完了
株式の発行による収入	20,192	50	20,142	新株引受権行使により増加
財務活動によるキャッシュ・フロー	18,192	12,455	30,647	
現金及び現金同等物に係る換算差額	301	-	301	
現金及び現金同等物の増加額	768	57,381	58,149	
現金及び現金同等物の期首残高	357,923	300,542	57,381	
現金及び現金同等物の期末残高	357,155	357,923	768	

営業キャッシュ・フローは収益改善の一方で、売上債権とたな卸資産の増加により、77,905千円のマイナス
 投資キャッシュ・フローは事業買収等の支出があったが、投資有価証券売却等により、59,246千円のプラス
 財務キャッシュ・フローはストックオプション行使により、18,192千円のプラス

. 2005年3月期 第4四半期の概要

2005年3月期 1. 損益の概況

第4四半期の概要



(単位: 千円、%)

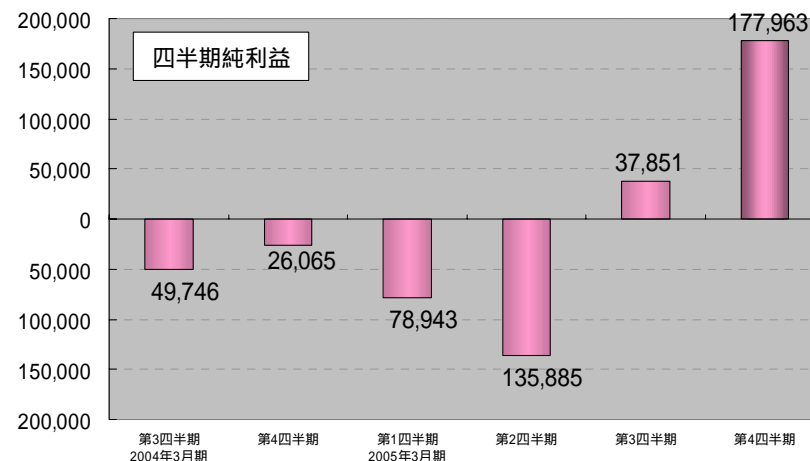
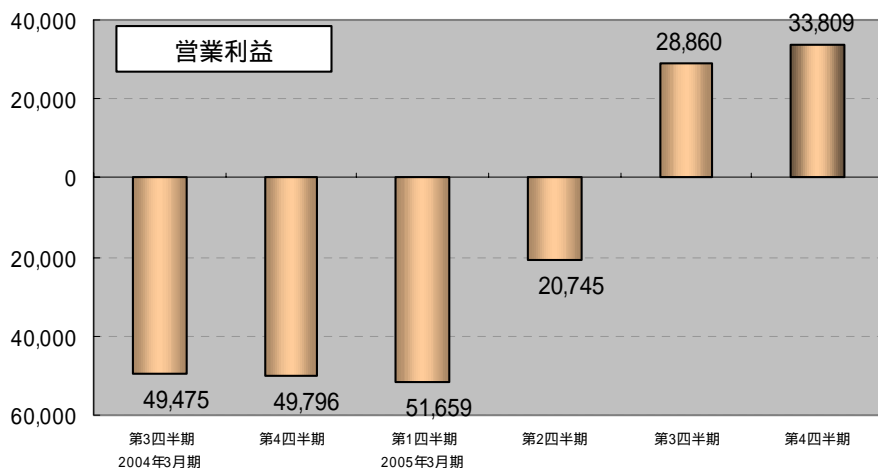
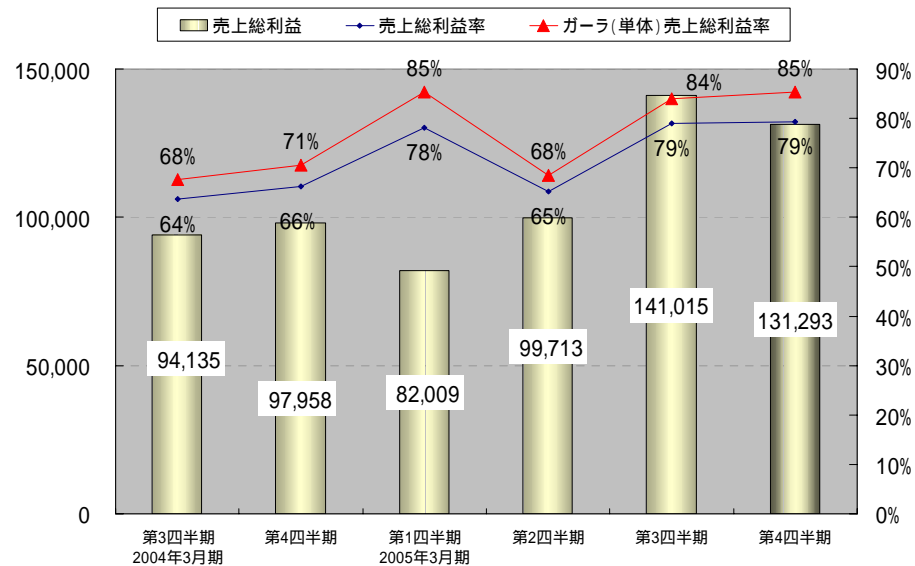
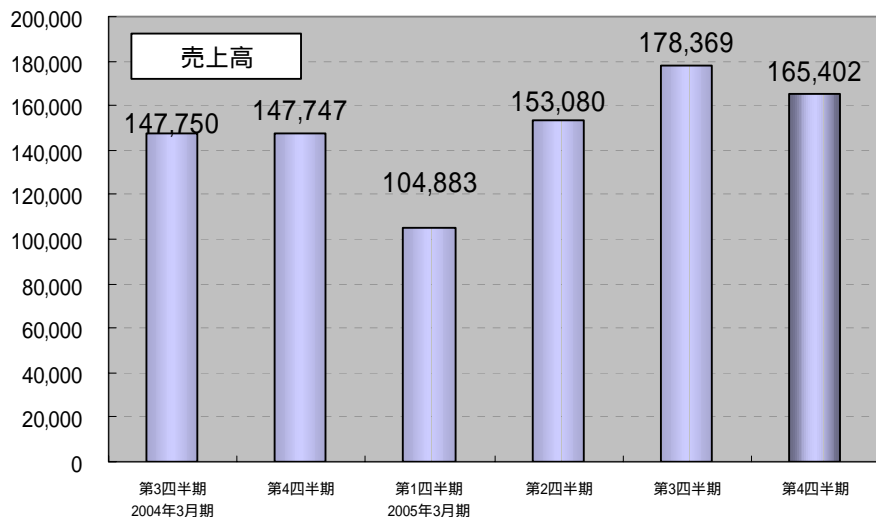
		2005年3月期 第4四半期	2004年3月期 第4四半期	前年同四半期 増減額	前年同四半期 増減率
ガー ラ	売上高	142,624	134,080	8,544	6.4
	売上原価	20,815	39,494	18,679	47.3
	売上総利益	121,808	94,586	27,222	28.8
	販売費及び一般管理費	89,291	139,279	49,988	35.9
	営業利益	32,516	44,692	77,208	-
	経常利益	32,594	44,371	76,965	-
	四半期純利益	179,323	33,929	213,252	-
ガー ラウ ェブ	売上高	22,778	15,418	7,360	47.7
	売上原価	13,293	11,946	1,347	11.3
	売上総利益	9,484	3,472	6,012	173.2
	販売費及び一般管理費	5,685	6,201	516	8.3
	営業利益	3,799	2,728	6,527	-
	経常利益	3,816	2,522	6,338	-
	四半期純利益	3,714	2,546	6,260	-
連 結	売上高	165,402	147,747	17,655	11.9
	売上原価	34,109	49,788	15,679	31.5
	売上総利益	131,293	97,958	33,335	34.0
	販売費及び一般管理費	97,483	147,755	50,272	34.0
	営業利益	33,809	49,796	83,605	-
	経常利益	31,290	49,268	80,558	-
	四半期純利益	177,963	26,065	204,028	-

ガーラ(単体)売上高は、前年同四半期比6.4%増加、連結売上高は前年同四半期比で11.9%増加
 ガーラ(単体)売上総利益は、前年同期比28.8%増加、連結売上総利益は前年同四半期比で34.0%増加
 販売費及び一般管理費は、ガーラ(単体)、連結ともに大幅削減
 有価証券売却により特別利益147,673千円を計上
 連結での営業利益・経常利益・純利益は、四半期での過去最高益を達成

2005年3月期 第4四半期の概要

2. 損益の推移(連結)

(単位:千円)



2005年3月期 第4四半期の概要

3. 事業部門別売上高(連結)

(単位:千円、%)

	2005年3月期 第4四半期	2004年3月期 第4四半期	前年同四半期 増減額	前年同四半期 増減率
コミュニティ・ソリューション事業	69,830	90,943	21,113	23.2
データマイニング事業	72,314	40,535	31,778	78.4
ホームページ制作事業等	23,258	16,268	6,989	43.0
売上高合計	165,402	147,747	17,655	11.9

当期は「事業の選択と集中」として事業の再編成を実施

データマイニング事業は情報クリッピングサービス拡大により大幅増加

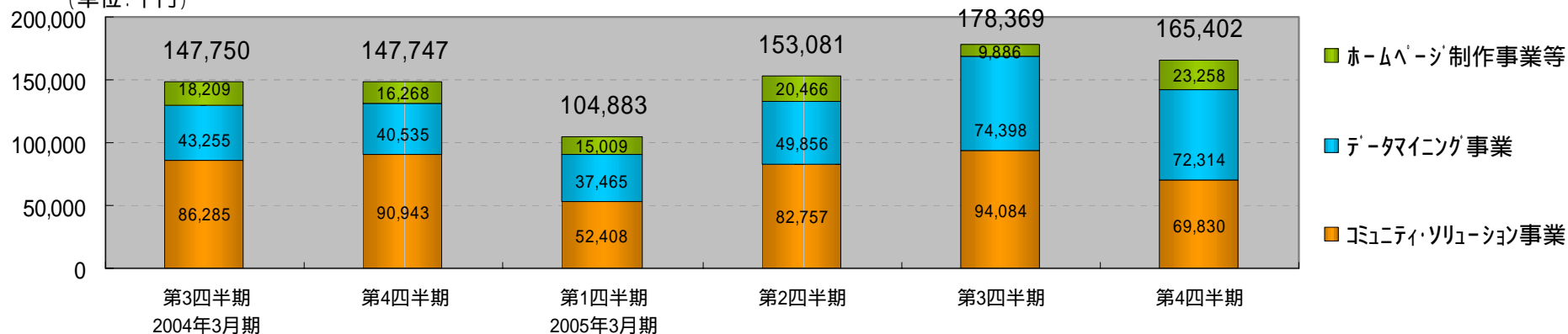
コミュニティ・ソリューション事業は、コミュニティ供給は順調も、プロモーション受託の減少により全体では前年同四半期比で減少

2005年3月期 第4四半期の概要

4. 事業部門別売上高(連結)推移・構成比

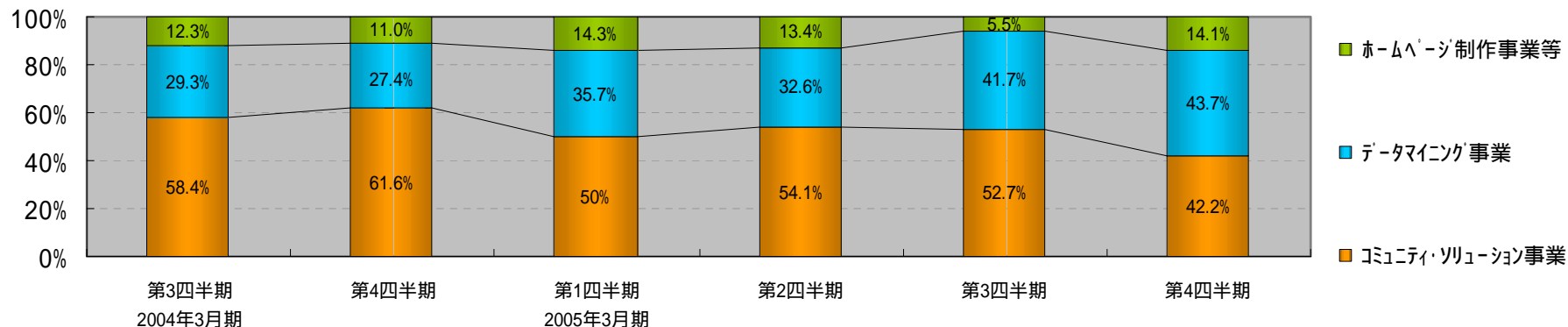
推移

(単位:千円)



第3四半期は大型コミュニティの納入があったため、直前四半期比では若干減少

構成



「事業の選択と集中」を進め、情報クリッピングサービス拡大により、データマイニング事業の比率が増加

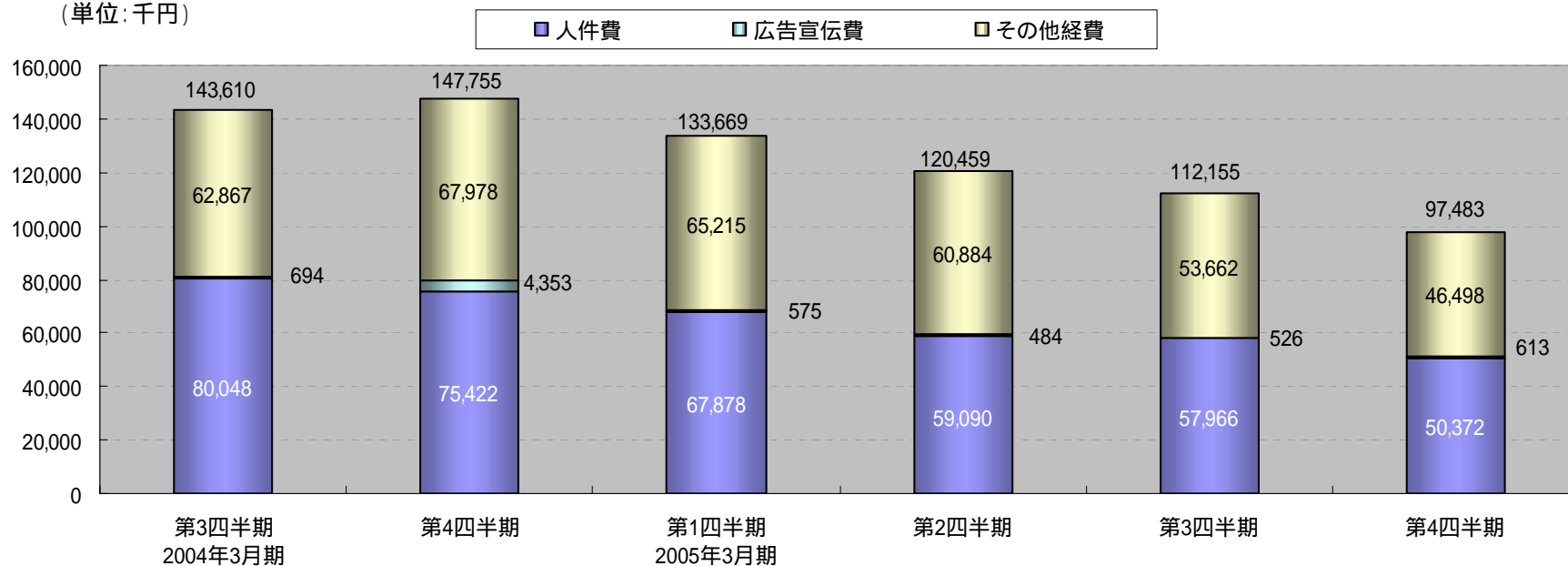
2005年3月期 第4四半期の概要

5.販売管理費の四半期推移(連結)

(単位:千円、%)

	2005年3月期 第4四半期	2004年3月期 第4四半期	前年同四半期 増減額	前年同四半期 増減率
人件費	50,372	75,422	25,050	33.2
広告宣伝費	613	4,353	3,740	85.9
その他経費	46,498	67,978	21,480	31.6
販売管理費 合計	97,483	147,755	50,272	34.0

(単位:千円)



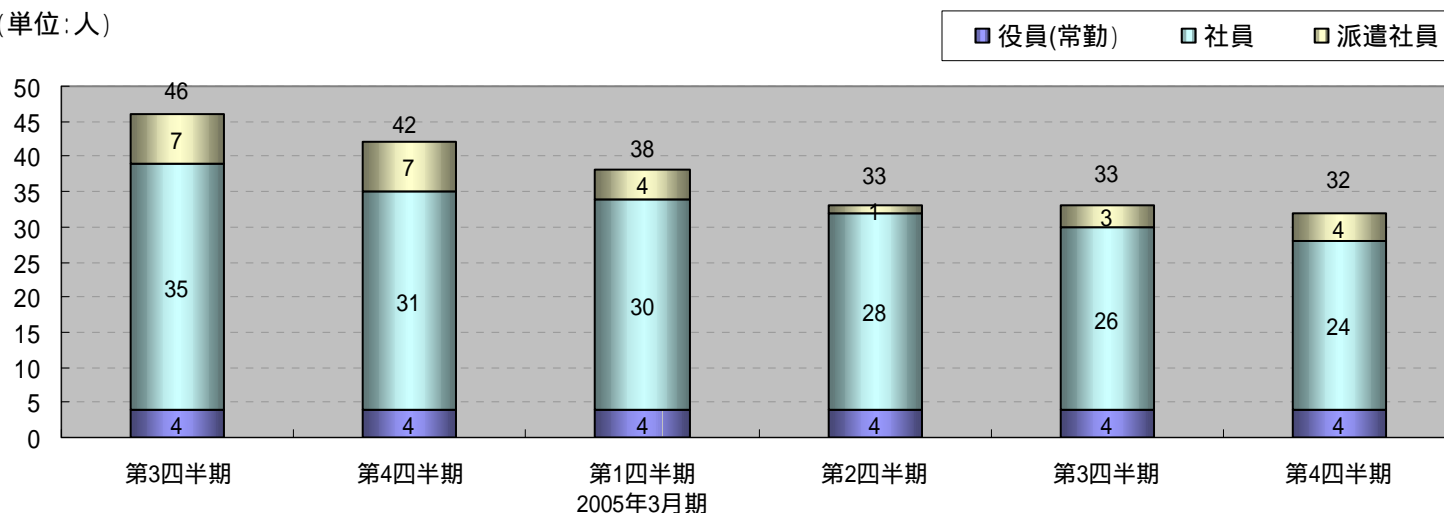
人件費の減少は、人員減少による(今後は若干の増加の予定)
 その他経費の減少は、本社移転による賃借料削減、サーバーハウジング費用削減による減少

2005年3月期 第4四半期の概要

6. 従業員数の推移 (連結)

	2005年3月期 第4四半期	2004年3月期 第4四半期	前年同四半期 増減	前年同四半期 増減率
役員(常勤)	4	4	-	-
正社員	24	31	7	22.6
派遣社員	4	7	3	42.9
合計	32	42	10	23.8
参考: ガーラ正社員	15	22	7	31.8

(単位:人)



四半期末
在席人数

前年同四半期比で正社員は7名減、派遣社員は3名減、全体で約2割減少
来期は若干の増員の予定

第4四半期における各事業部門の状況

第4四半期における各事業部門の状況

1. コミュニティ・ソリューション事業(連結)

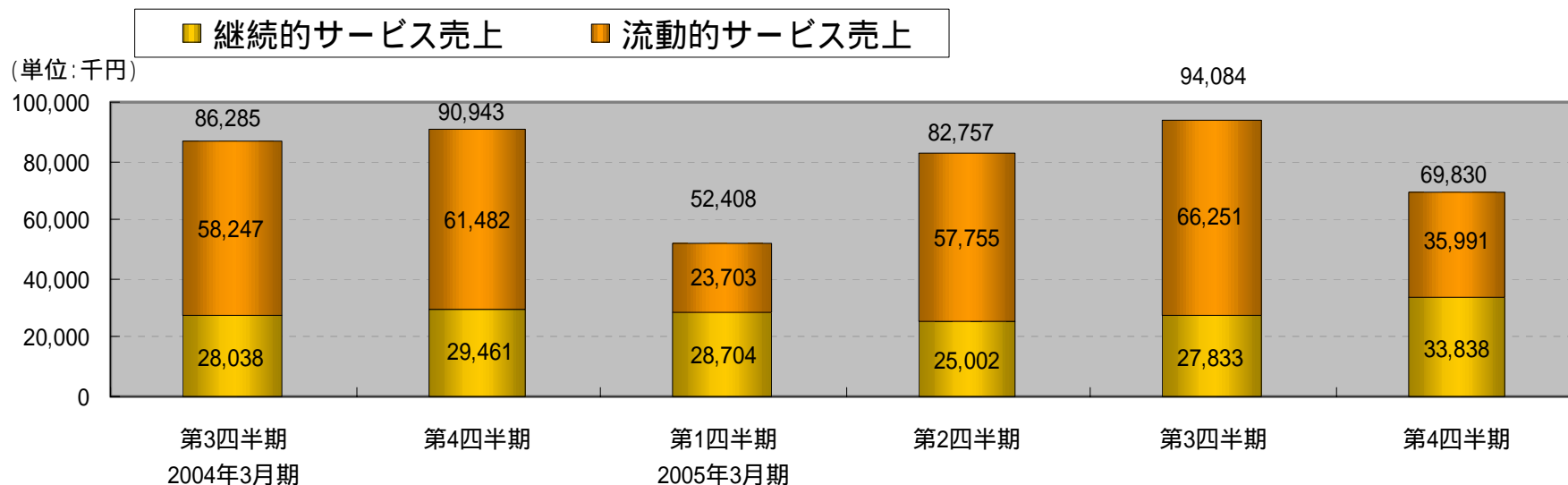
(単位:千円、%)

	2005年3月期 第4四半期	2004年3月期 第4四半期	前年同四半期 増減額	前年同四半期 増減率
継続的サービス売上	33,838	29,461	4,377	14.9
流動的サービス売上	35,991	61,482	25,491	41.5
合計	69,830	90,943	21,113	23.2

売上高総額は、前年同四半期比 23.2%減少

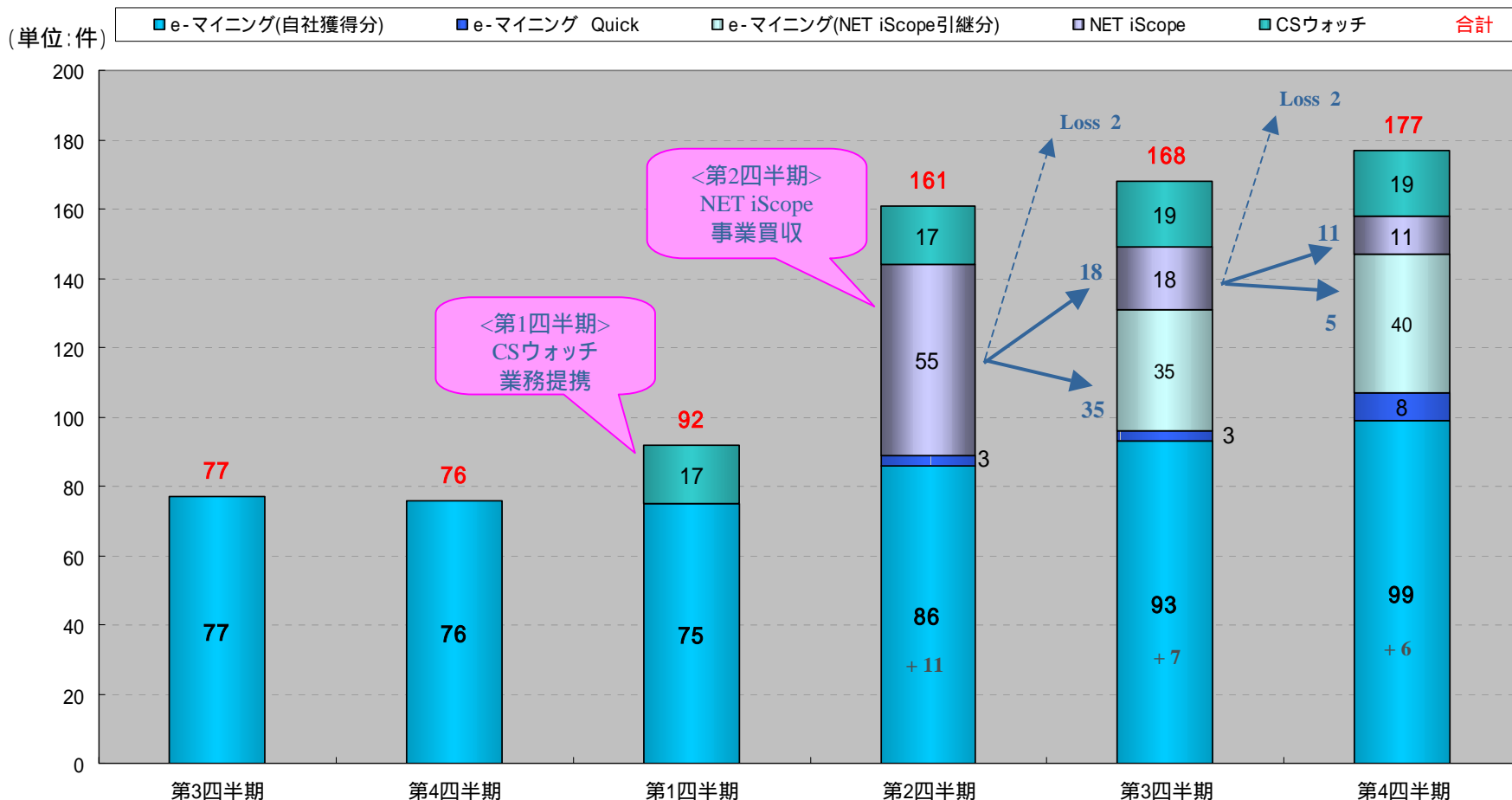
継続的サービス売上は、前年同四半期比 14.9%増加

流動的サービス売上は、大口クライアントに対するコミュニティ供給案件が一段落したことなどにより、前年同四半期比41.5%減少



第4四半期における各事業部門の状況

情報クリッピングサービスの件数推移



「e - マイニング」導入件数は順調に増加。一方で「NET iScope」の引継で契約満了が発生
 事業買収や業務提携によらない、自社獲得の「e - マイニング」「e - マイニング Quick」のクライアント数は順調に増加
 「NET iScope」は当四半期末でサービス終了 「e - マイニング」に統合

注) 導入件数は
四半期末の件数

第4四半期における各事業部門の状況

2. データマイニング事業(連結)

(単位:千円、%)

	2005年3月期 第4四半期	2004年3月期 第4四半期	前年同四半期 増減額	前年同四半期 増減率
継続的売上	64,557	31,595	32,962	104.3
流動的売上	7,756	8,940	1,184	13.2
合計	72,314	40,535	31,779	78.4

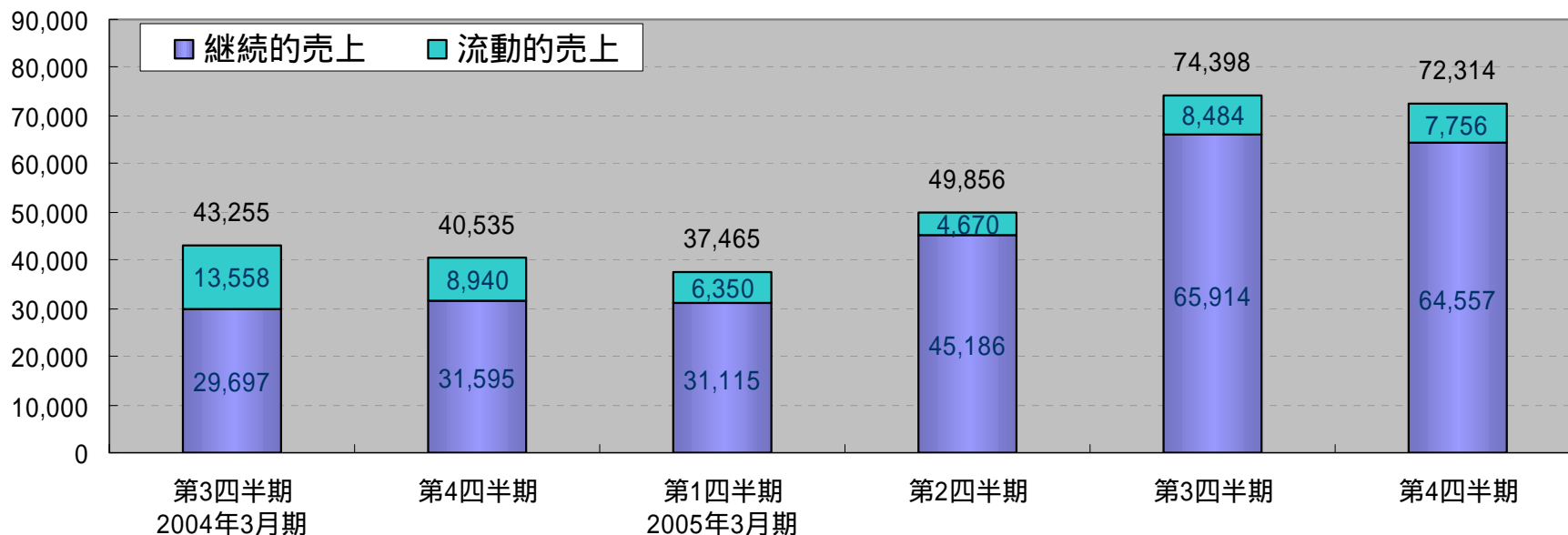
事業全体の売上高は、前年同四半期比で78.4%増加

継続的売上は、情報クリッピングサービスの拡大などで、前年同四半期比で104.3%増加

継続的売上の直前四半期対比での減少は、「NET iScope」から「e-マイニング」の引継クライアントの、解約の影響による

引継ぎによらない自社獲得の「e-マイニング」については、増加が四半期末であり、売上高は横ばい

(単位:千円)



「e-マイニング Quick」は短期サービスとして流動的売上に計上しています

第4四半期における各事業部門の状況

2-1. 情報クリッピングサービス

インターネット上に掲載される企業のリスク情報、マーケティング情報を収集して提供する情報クリッピングサービス

(単位:千円、%)

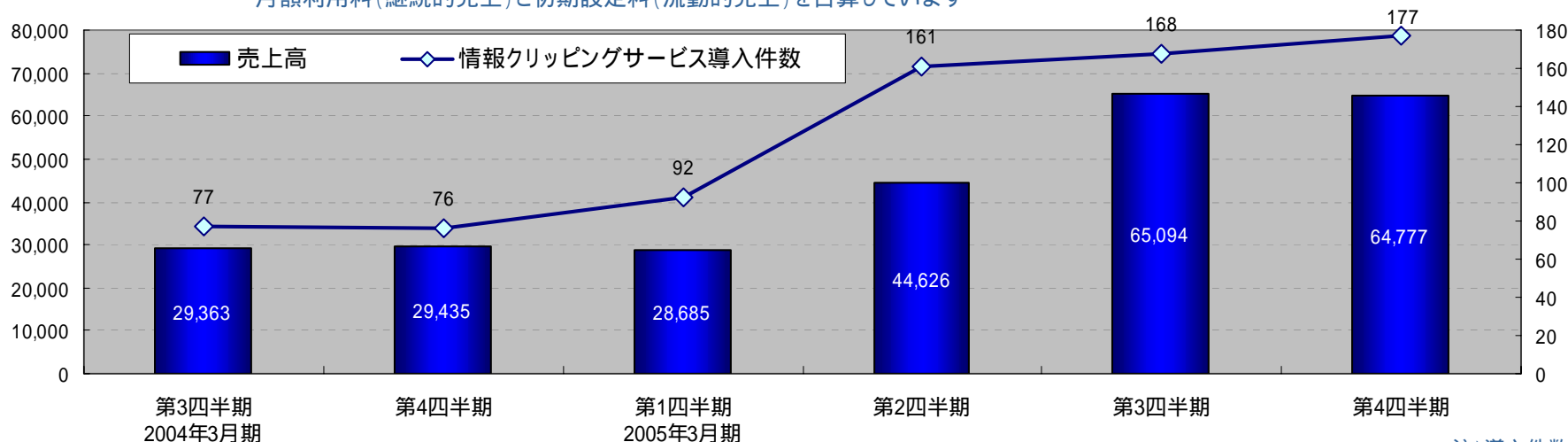
	2005年3月期 第4四半期	2004年3月期 第4四半期	前年同四半期 増減額	前年同四半期 増減率
売上高	64,777	29,435	35,342	120.1

売上高は、前年同四半期比120.1%増加、導入件数は177件となり前年同四半期比で101件増加
 当四半期の売上高減少は、「NET iScope」から「e-マイニング」の引継クライアントの解約による影響
 引継ぎによらない自社獲得の「e-マイニング」については、増加が四半期末であり、売上高は横ばい
 (キーワード数の多いクライアントの解約があり、件数は増加したが売上高は横ばいであった)

件数(単位:件)

売上高(単位:千円)

月額利用料(継続的売上)と初期設定料(流動的売上)を合算しています



注) 導入件数は
四半期末の件数

第4四半期における各事業部門の状況

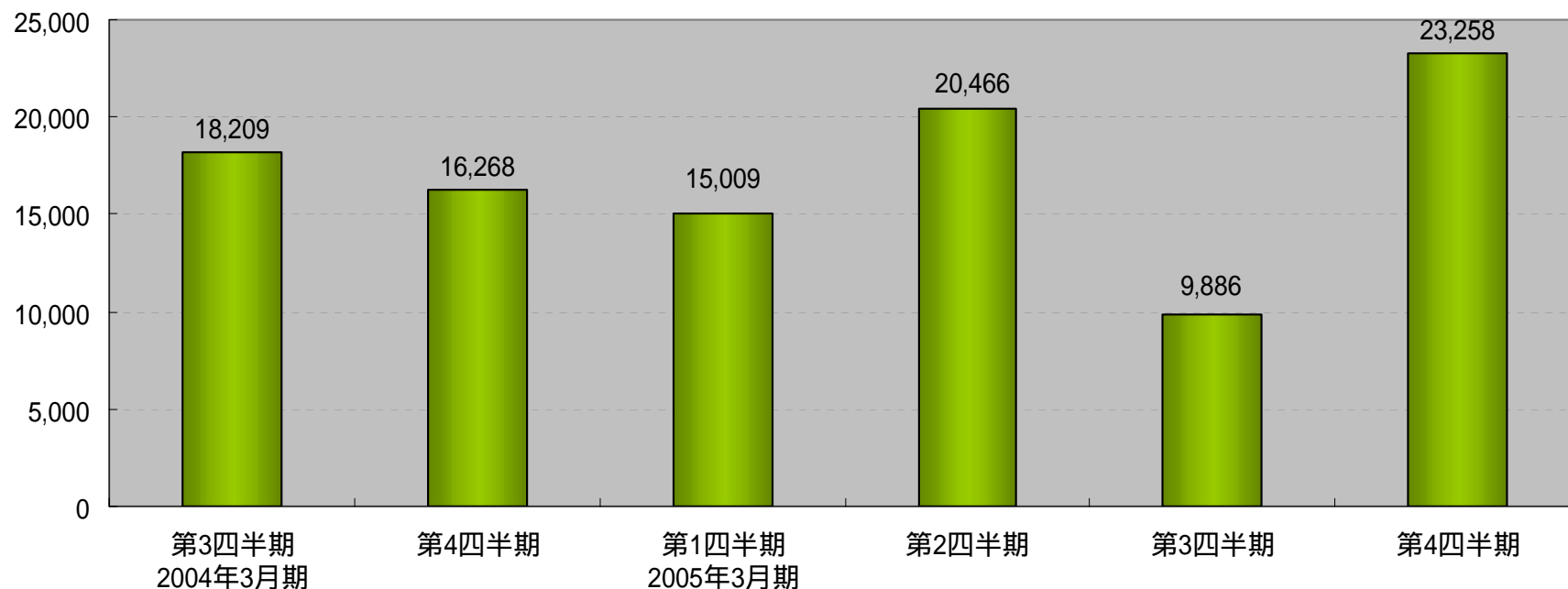
3. ホームページ制作事業等(連結)

(単位:千円、%)

	2005年3月期 第4四半期	2004年3月期 第4四半期	前年同四半期 増減額	前年同四半期 増減率
売上高	23,258	16,268	6,989	43.0

売上高は、前年同四半期比 43.0%増

売上高(単位:千円)



子会社ガーラウェブで携帯電話サイトの受注等により業績が回復傾向

第4四半期における各事業部門の状況

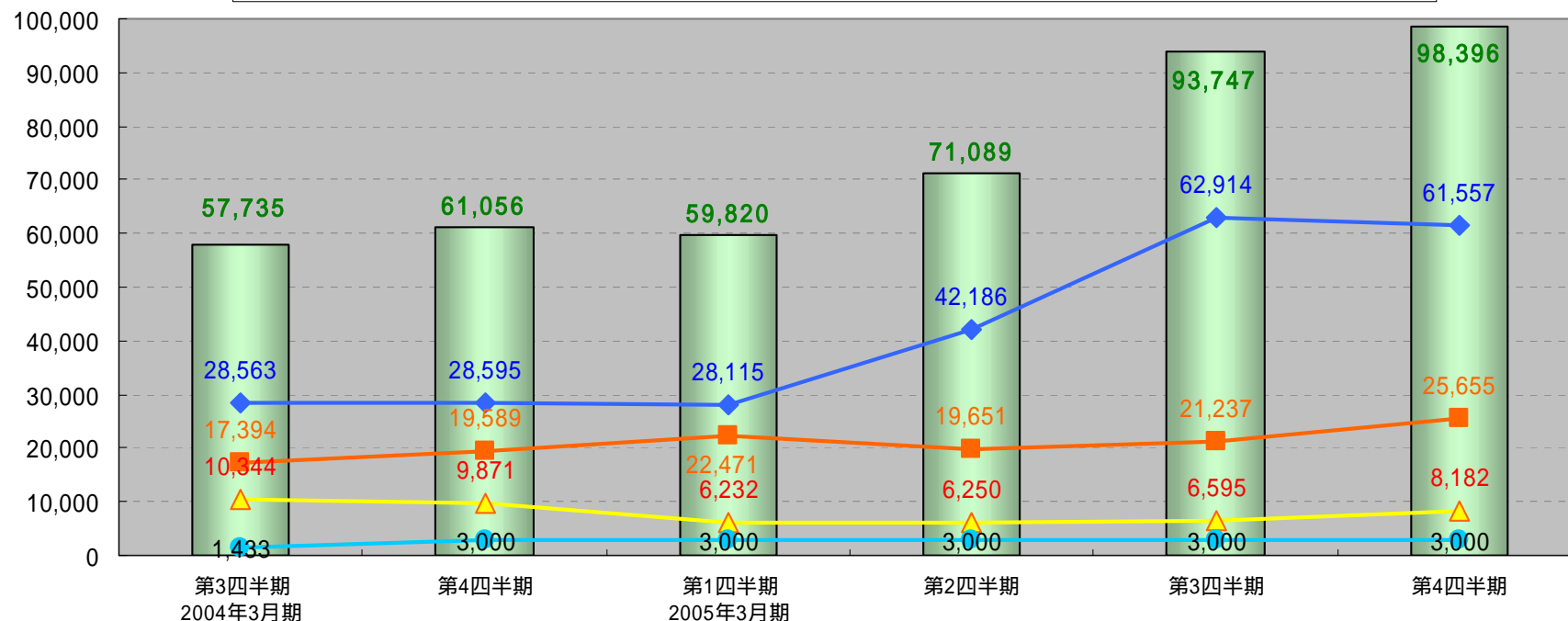
4. 継続的サービスの売上高(連結)

(単位:千円、%)

	2005年3月期 第4四半期	2004年3月期 第4四半期	前年同四半期 増減額	前年同四半期 増減率
情報クリッピングサービス	61,557	28,595	32,961	115.3
コミュニティ供給関連	25,655	19,589	6,066	31.0
サイバーコップス	8,182	9,871	1,688	17.1
その他	3,000	3,000	-	-
合計	98,396	61,056	37,339	61.2

(単位:千円)

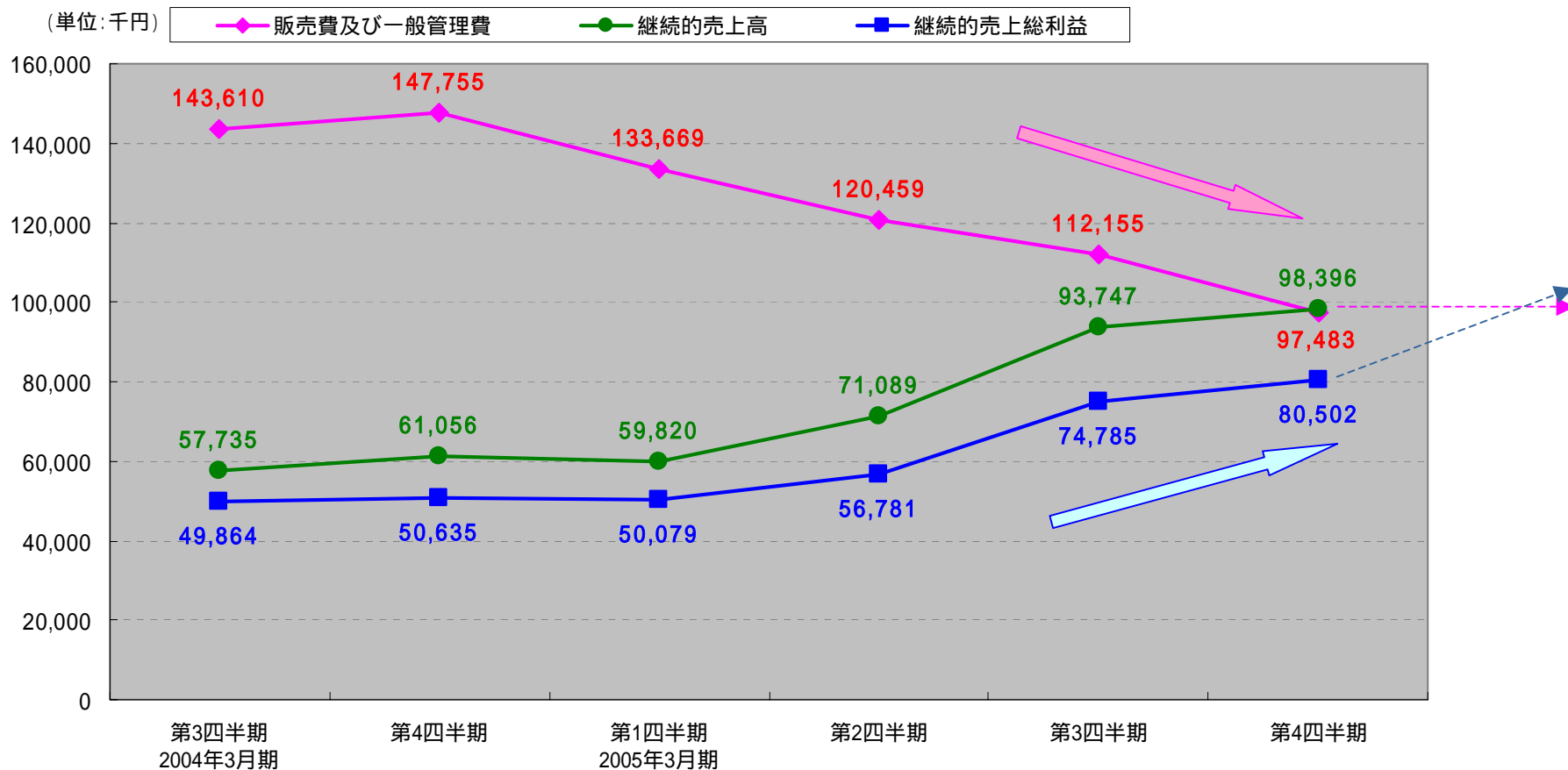
■ 合計
 ◆ 情報クリッピングサービス
 ■ コミュニティ供給関連
 ▲ サイバーコップス
 ● その他



前年同四半期比 61.2%増加、直前四半期比で5.0%増加

第4四半期における各事業部門の状況

継続的売上高と販売管理費の推移(連結)

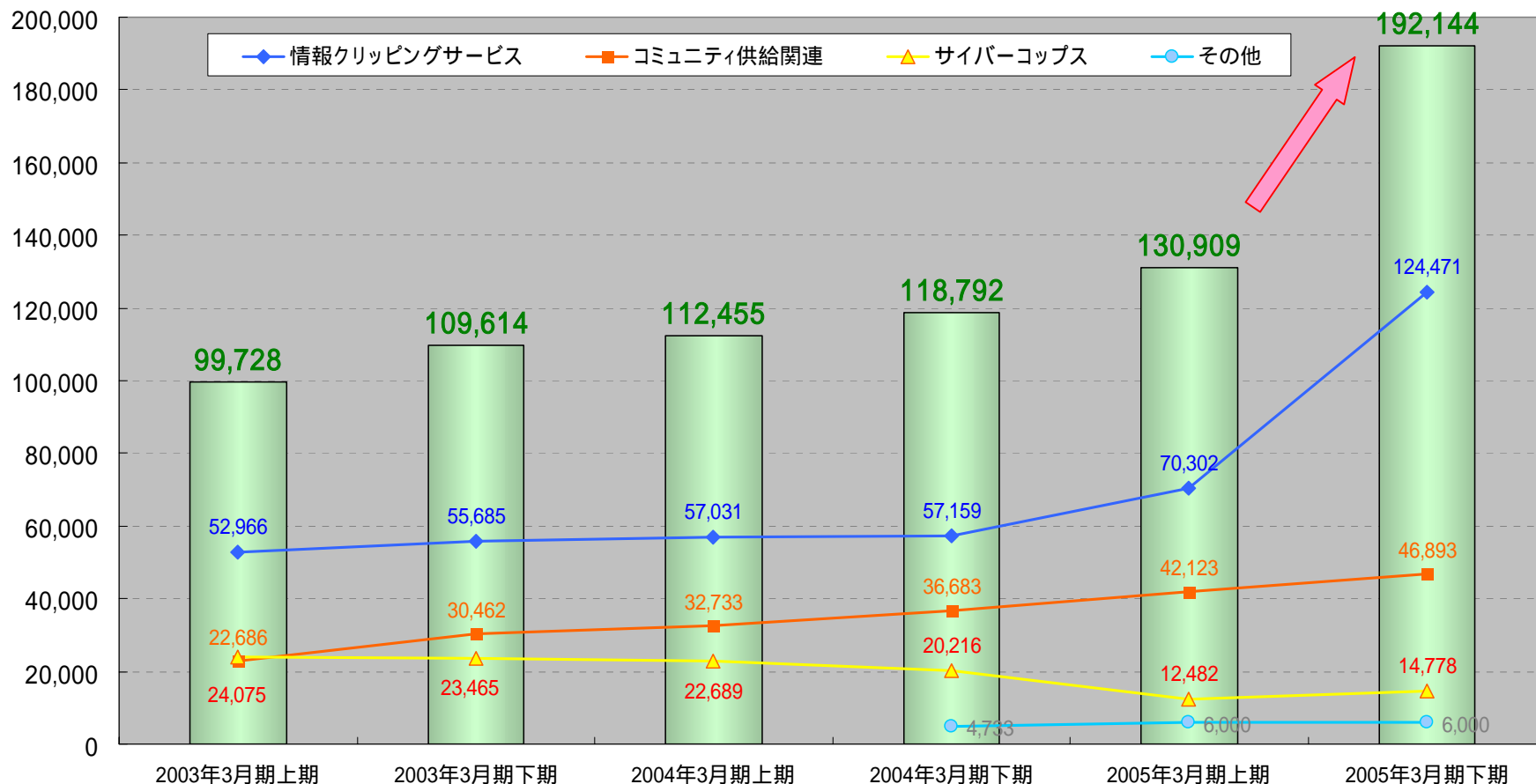


当第4四半期で、継続的売上高が販管費を上回る
 事業再編の効果により、安定的収益計上の構造へ
継続的売上総利益の拡大で、恒常的な収益計上を目指す

第4四半期における各事業部門の状況

継続的サービスの売上高(連結) 半期ベースの推移

(単位:千円)



目標は半期で200,000千円

当下半期は、直前半期比 47%の増加。目標達成率は 96%

中長期計画について

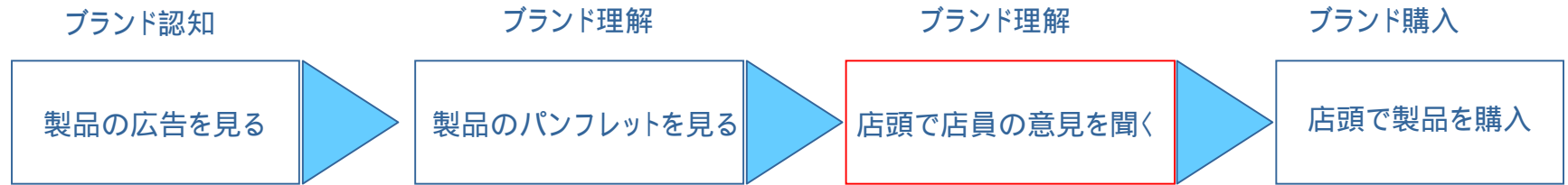
中長期計画について

1. 事業環境

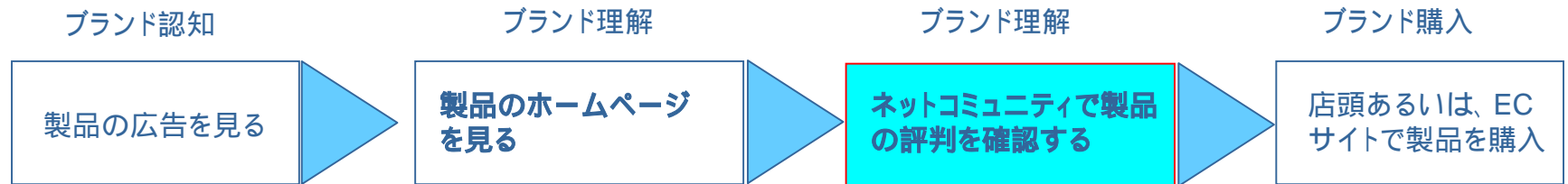
消費者行動の変化

企業のマーケティング活動に対してのインターネット(特に常時接続)の影響

従来のパターン



現在のパターン



企業にとって必要な行動とガーラのサービス

ネット上の口コミを発生させる仕組みが必要になってきた

コミュニティ・ソリューション事業

ネット上の口コミを調査しリスクマネジメントに生かす必要が出てきた

情報クリッピングサービス

ネット上の口コミを調査しマーケティングに生かす必要が出てきた

「バイラルリサーチ」サービス

中長期計画について

1. 事業環境

コミュニティ・ソリューション事業 = 「口コミ」プロモーション

企業がオンライン・コミュニティを持ち、その中で発生した「口コミ」が他の様々なサイトで引用され「口コミ」が広がっていく

質問	質問: マイレージ会員について
No. 890356	
質問者: 16ra00000	ANAとJALではどちらがお得ですか？
04-06-19 06:45	またマイレージをフルに活用する方法をおしえてください。
回答数: 暇なときに回答ください	
回答件数: 3件	

この質問に対する回答は締め切られました。



(4)会員制サイトの活用(JAL・ANAとも)
 JALは「旅クラブ」という会員制サイトを設けています(登録料や年会費は不要です)。これに会員登録すると、JALグループ便利用の際に国内線50マイル・国際線100マイルのボーナスが付きます。また年間の搭乗数が一定以上に達するとボーナスマイルも貰えます。ANAも最近、「ANAフレンドパーク」というサイトを始めました。登録の際に50マイルが貰えます。
 JAL: 旅クラブ <http://www.jal.co.jp/jmb/tabii/info/>
 ANAフレンドパーク <http://anafriendpark.ana.co.jp/park/toppage/top.do>

出典元 <http://oshiete1.goo.ne.jp/kotaeru.php3?q=890356&rev=1>

全日本空輸(株)の展開するサイトについて、他サイトで引用される件数

“www.ana.co.jp” の検索結果 約 67,100 件

“www.ana.co.jp/travelplus/” の検索結果 約 500 件

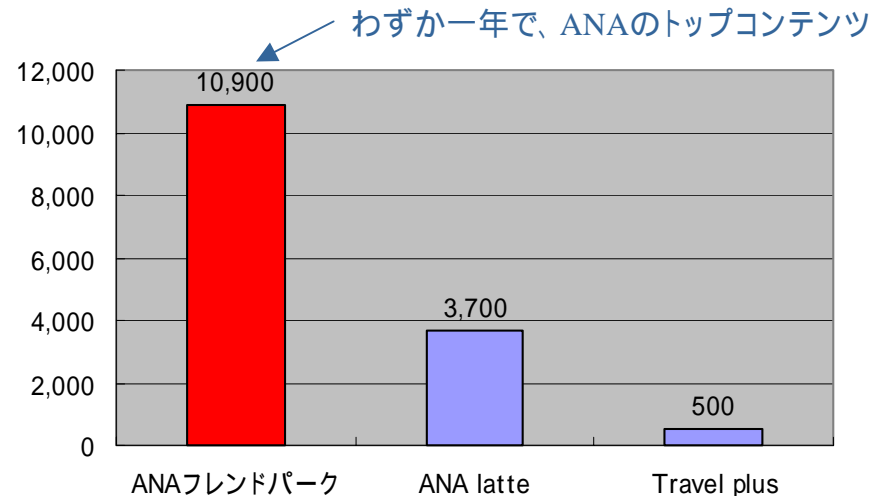
「旅プラス」という情報発信サイトで、「今週のおすすめツアー」や「旅と遊びのアラカルト」等のコンテンツを提供しているサイト

“www.analatte.com/” の検索結果 約 3,700 件

「ANA Latte」: 客室乗務員(キャビンアテンダント)がお届けする旅行ガイドという情報発信サイトで、ANAのキャビンアテンダント(CA,客室乗務員)が現地で体験したお店や街の最新情報を紹介しているサイト

“anafriendpark.ana.co.jp” の検索結果 約 10,900 件

ANAフレンドパークは、さまざまな趣味・嗜好をお持ちの方々が集いいろいろな会話でお楽しみいただくことができるコミュニティサイト
GALAが手がけたオンライン・コミュニティサイト



2005年5月18日現在 googleにて調査

中長期計画について

1. 事業環境

コミュニティ・ソリューション事業 = □コミプロモーション

コミュニティ・ソリューション事業におけるガーラの強み

掲示板フィルタリングサービス「サイバーコップス」

日本・米国・韓国・中国・ロシアで特許を取得済

提供価格を大幅値下した携帯電話コンテンツ版を提供

PC版(一般企業向け)

企業がオンライン・コミュニティ(特にブログ)をプロモーションに活用する例が増えてきている

コンテンツのクオリティ・チェックが必須になりつつあり、「サイバーコップス」への問合せが増加している

携帯電話版(携帯電話コンテンツ提供企業向け)

au(KDDI)のRPG部門で「ドラゴン・クエスト」を抜いてトップに立った「ネバーワールド」が採用

データ通信料の月額固定化に伴い、コミュニティ系コンテンツが大幅に利用者数を伸ばしている。
コンテンツ提供企業にとっては、セキュリティが問題になってきている

オンライン・コミュニティの標準ツールへ

総務省予測

ブログの市場規模(ブログを活用した広告や出版、ソフトウェアの販売額)

2004年度 約6億8千万円

2006年度 140億6千万円

中長期計画について

1. 事業環境

情報クリッピングサービス = リスクマネジメント

掲示板やブログなどのオンライン・コミュニティが力を持ち始めている

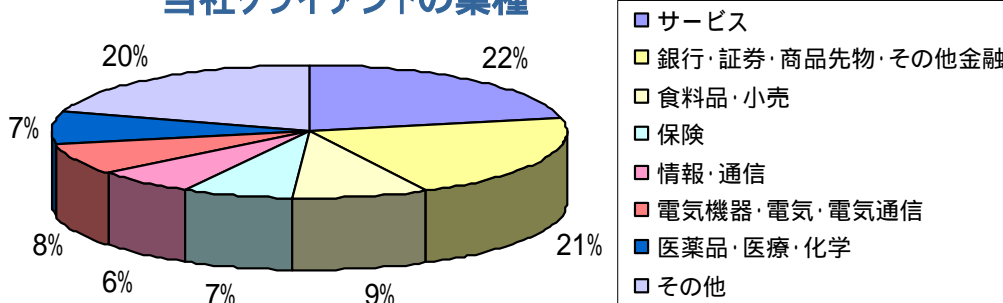
企業のリスク情報がネット上に流通したときの早期発見ツールの重要度が高まる

「e-マイニング」のコンスタントな純増
 161社 (2004年9月末)
 177社 (2005年3月末)

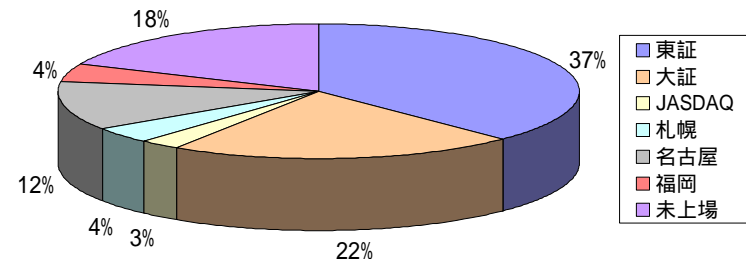
最近のリスク情報に関するトピックス
 個人情報保護法の施行
 ペイオフ解禁

市場の拡大期へ
 上場企業約3,500社がターゲット

当社クライアントの業種



当社クライアントの上場市場



重複上場はそれぞれの市場にカウントしています

中長期計画について

1. 事業環境

「バイラルリサーチ」サービス = マーケティング

インターネット調査市場の拡大

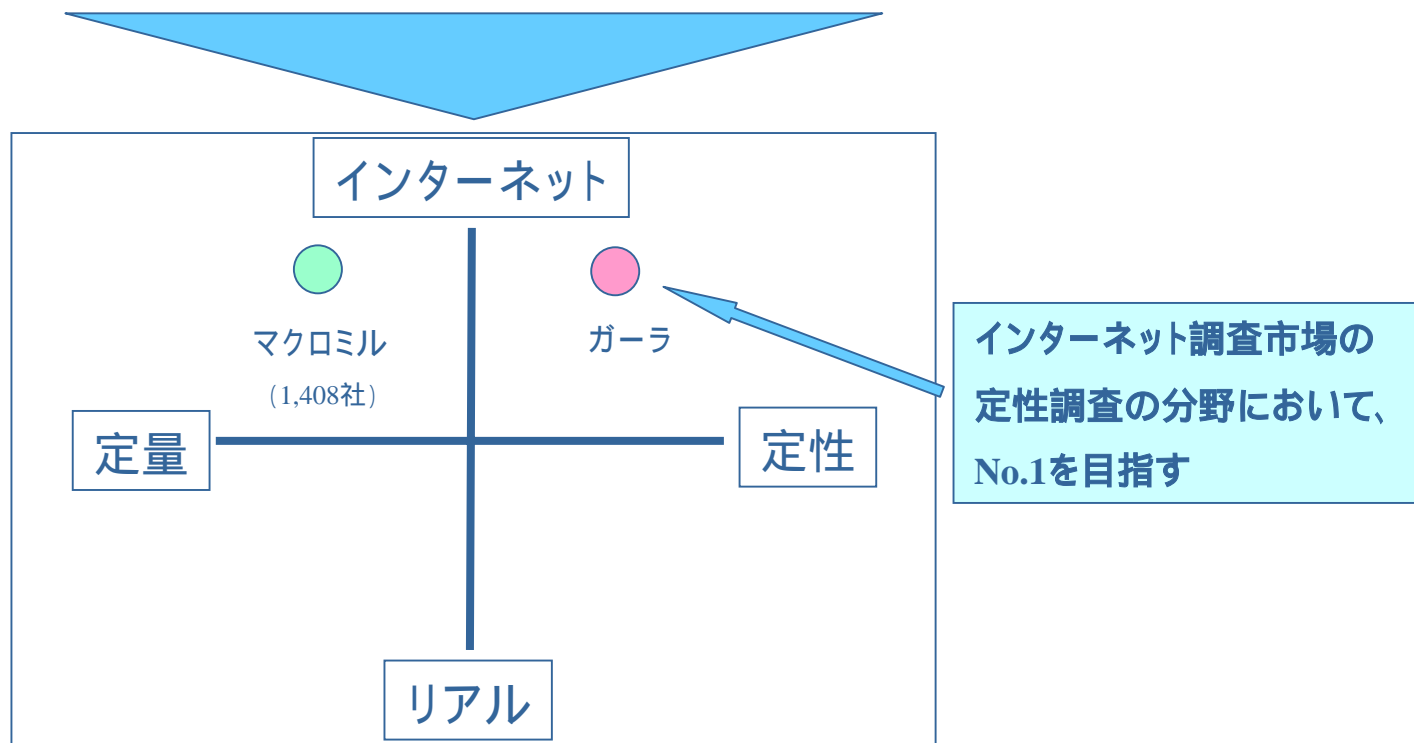
2002年は、約90億4581万円
2003年は、約103億7057万円

(日本マーケティング・リサーチ協会データ参考)

ブログの影響の拡大

2005年3月末時点
利用者 335万名、閲覧者 1,651万名
2年後(2007年)
利用者 782万名、閲覧者 3,455万名

(総務省調査)



中長期計画について

2. 業績目標

当社は通期の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きます。

2006年3月期

四半期ベースでの営業利益確保

売上高の拡大よりも、売上総利益の拡大を重点目標とする

2007年3月期

四半期ベースでの四半期純利益確保

売上総利益率を維持し、売上高の拡大を重点目標とする

2008年3月期

企業規模の拡大を図り、連結ベースでの恒常的な利益確保を目標とする

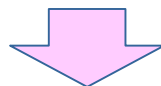
.2006年3月期の取り組み

2006年3月期の取り組み

1. オンライン・コミュニティの導入価格の引下げ

低価格・高性能コミュニティの開発

2005年3月期第3四半期に任意団体へコミュニティ・モールを納入



自社の新型コミュニティの基盤とするため追加開発を計画

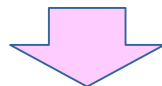
複数のバージョンが存在したコミュニティ・システムを統合し一本化

開発コストの一本化による、総投資額の削減効果

ソフトウェアの一元管理による管理コストの削減効果

導入工数の削減効果

低価格コミュニティの実現による市場の拡大



コミュニティ・ソリューション事業の継続的収益の拡大

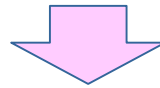
2006年3月期の取り組み

2. 携帯電話対応版サイバーコップスの販売拡大

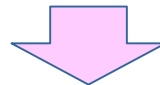
携帯MMORPG*へ導入済(2005年2月)

MMORPG (Massively Multiplayer Online Role Playing Game)
多数のプレイヤーが同時に1つのサーバに接続してプレイする
ネットワークロールプレイングゲームのこと

従来の機能に加えて携帯電話特有の絵文字にも対応



**携帯サイトへの導入拡大に向けて、
積極的に営業資源を投入**



コミュニティ・ソリューション事業の継続的収益の拡大

2006年3月期の取り組み

2. 新『バイラルリサーチ』の投入

新マーケティングサービス

インターネット上の「口コミ」マーケティングリサーチ

旧「バイラルリサーチ」のノウハウ・特徴を生かした低価格・簡易版

大手広告代理店との共同事業

「口コミ」マーケティングリサーチのデファクト・スタンダードを目指す

『ナレッジ・ジェネレーター』()を分析エンジンに採用

文章のジャンルを自動判別するツールで、自社開発中

コスト削減による高収益率で利益の拡大へ

工数削減により受託件数増加に対応し、売上高の拡大へ

データマイニング事業の収益の拡大

添付資料 リリース内容

詳細は当社ホームページの「プレスリリース」(URL <http://www.gala.jp/press/index.html>) をご覧ください

2005年 5月20日現在

2005年04月27日	人事異動に関するお知らせ
2005年02月28日	携帯MMORPGサイト「ネバーワールドオンライン」に「携帯対応サイバーコップス」を導入
2005年02月18日	人事異動に関するお知らせ
2004年12月14日	掲示板フィルタリングシステム「サイバーコップス」の中国特許取得及び「わいせつ画像認識システム」の国内特許取得について
2004年11月30日	人事異動に関するお知らせ
2004年11月30日	インターネット上のリスク管理ツール情報クリッピングサービス「e - マイニング」「e - マイニングQuick」に新たなサービス料金価格帯が登場
2004年08月31日	本社(本店)移転に関するお知らせ
2004年08月25日	米国子会社の設立に関するお知らせ
2004年08月03日	デジタルアーツ株式会社の「NET iScope」営業譲受に関するお知らせ
2004年06月28日	人事異動に関するお知らせ
2004年06月28日	株式会社ニューズウォッチとの業務提携に関するお知らせ
2004年06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」の韓国での特許取得について
2004年06月04日	インターネット上のリスク管理ツール 情報クリッピングサービス「e - マイニング Quick」開始
2004年05月19日	資本準備金の減少に関するお知らせ