



株式会社ガーラ 第1四半期説明会

平成13年8月7日

本日のテーマ

I はじめに ～ガーラとコミュニティ～

II 2002/3期第1四半期の概要

III 各事業の状況

IV 2002/3期の取り組み

I ガーラとコミュニティ

1. ガーラの経営理念

1. コミュニティを供給することおよびコミュニティ供給に役立つサービスを提供することで、人と人との交流を促進し、社会に貢献する。
2. コミュニティの人々と企業をつなげることで、コミュニティを経済的に成立させ、新しい付加価値を生み出す。

2. 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

コミュニティの価値

生活者(顧客)参加型の商品開発
顧客との関係強化
ユーザーサポート
需要喚起
顧客同士の情報交換
メディア

『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



Ⅱ.2002/3期第1四半期の概要

1. 当第1四半期の環境

- ① ネット広告市場が縮小
- ② 一方、企業がコミュニティに注目
- ③ ガーラでは大手企業向けコミュニティ供給事業を強化。一方、ネット関連企業からのサイバーコップス解約等も発生。

⇒ 業績的には踊り場

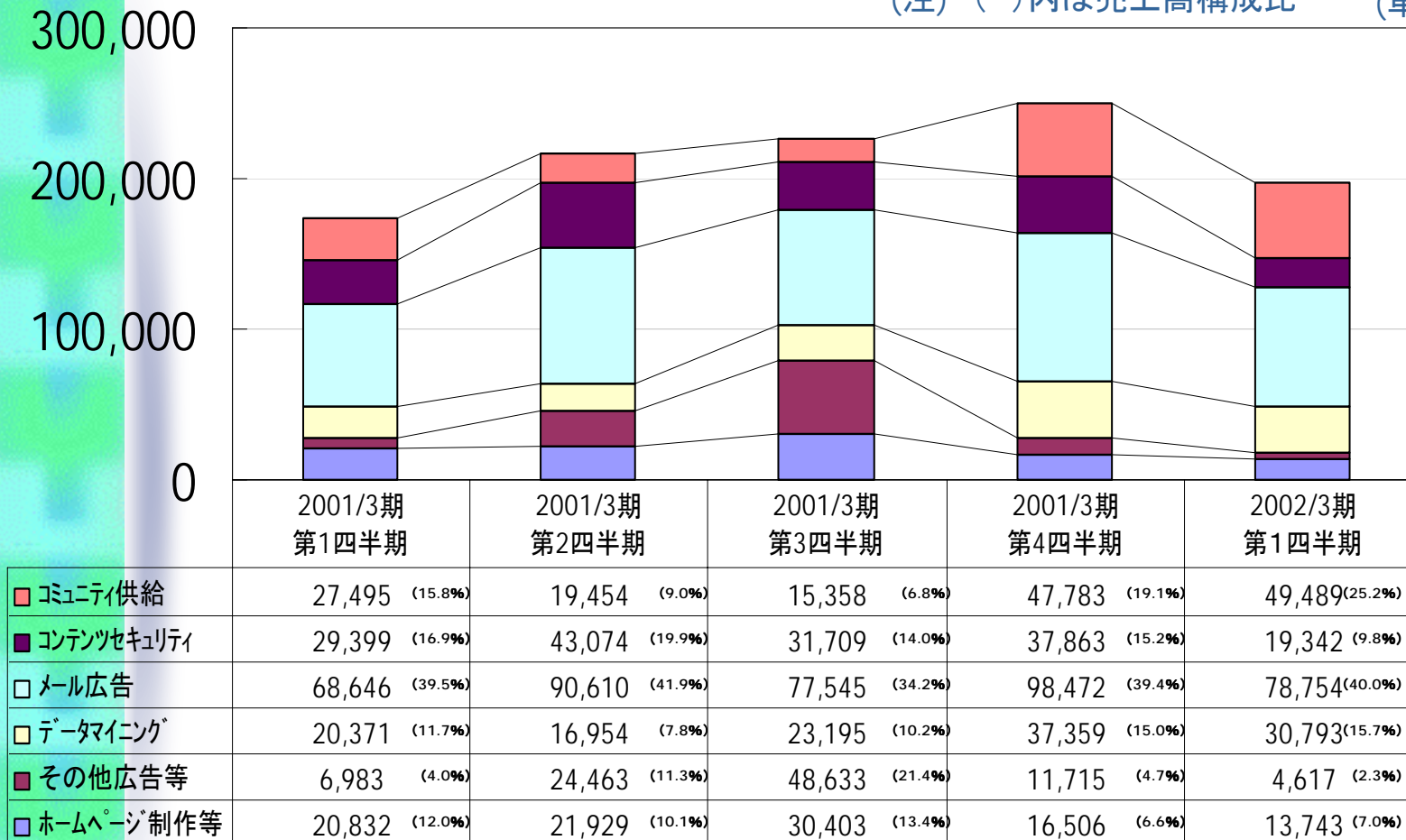
2.当第1四半期決算の概況

(単位:千円)

	2002/3期 第1四半期	対前年同期 増減率	前年同期 2001/3期 第1四半期	対直前 四半期 増減率	直前四半期 2001/3期 第4四半期
売上高	196,742	13.2%	173,729	-21.2%	249,699
売上総利益	126,415	10.0%	114,932	-26.0%	170,824
営業利益	▲ 84,947	-	14,547	-	13,779
売上高営業利益率	-	-	8.4%	-	5.5%
経常利益	▲ 87,070	-	12,111	-	15,304
売上高経常利益率	-	-	7.0%	-	6.1%

3.当第1四半期決算における売上高構成

(注) ()内は売上高構成比 (単位:千円)

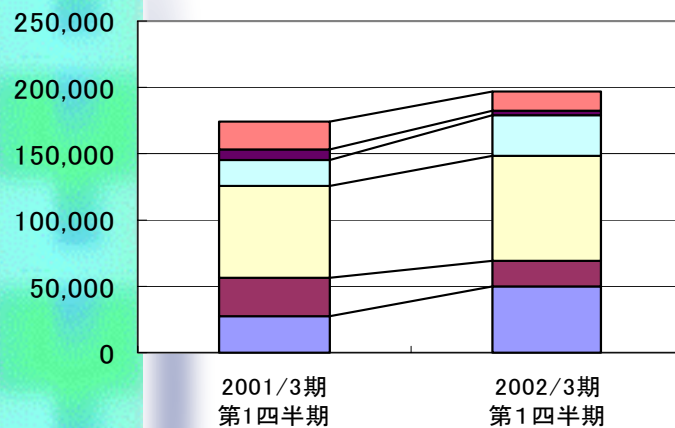


- ・当期は、前年同期と比較するとメール広告事業、コミュニティ供給事業、データマイニング事業の売上高が拡大
- ・前四半期比では、コミュニティ供給事業が増収、他の事業は減収



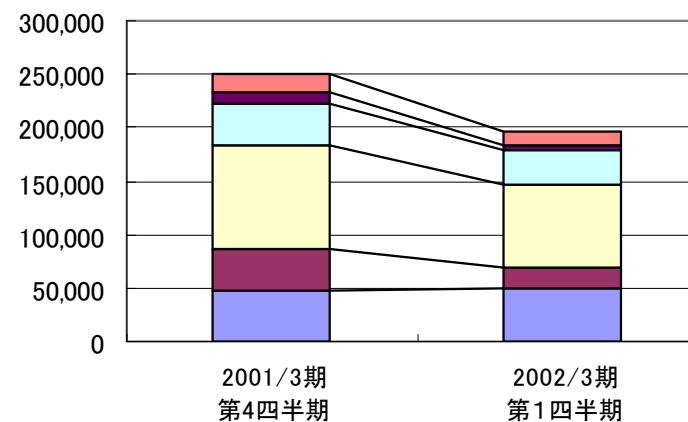
4. 部門別売上高増減率

■ コミュニティ供給 ■ コンテンツセキュリティ ■ メール広告
■ データマイニング ■ その他広告等 ■ ホームページ制作等



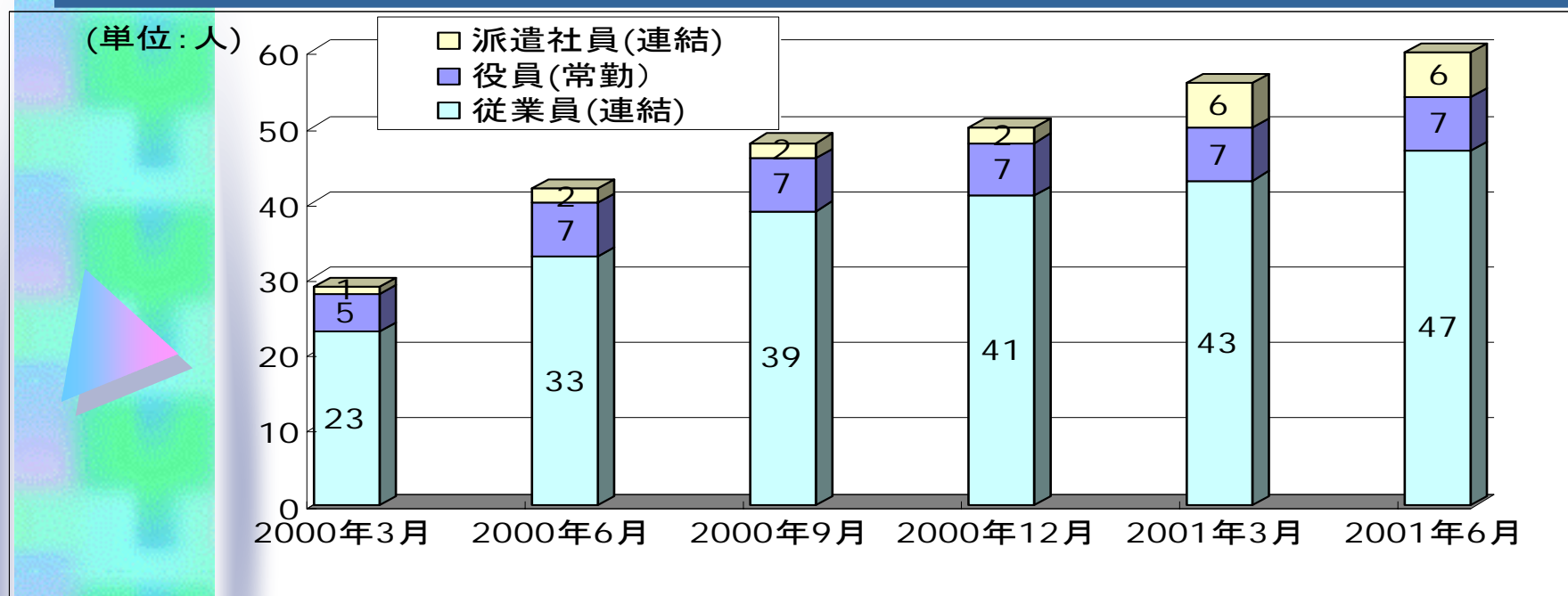
	2001/3期 第1四半期	2002/3期 第1四半期	対前年同期 増減率
コミュニティ供給	27,495	49,489	80.0%
コンテンツセキュリティ	29,399	19,342	-34.2%
メール広告	68,646	78,754	14.7%
データマイニング	20,371	30,793	51.2%
その他広告等	6,983	4,617	-33.9%
ホームページ制作等	20,832	13,743	-34.0%

■ コミュニティ供給 ■ コンテンツセキュリティ ■ メール広告
■ データマイニング ■ その他広告等 ■ ホームページ制作等



	2001/3期 第4四半期	2002/3期 第1四半期	対直前四半期 増減率
コミュニティ供給	47,783	49,489	3.6%
コンテンツセキュリティ	37,863	19,342	-48.9%
メール広告	98,472	78,754	-20.0%
データマイニング	37,359	30,793	-17.6%
その他広告等	11,715	4,617	-60.6%
ホームページ制作等	16,506	13,743	-16.7%

5. 役職員数の推移



	2000年3月	2000年6月	2000年9月	2000年12月	2001年3月	2001年6月
役員(常勤)	5	7	7	7	7	7
従業員(連結)	23	33	39	41	43	47
従業員(単体)	10	27	28	31	34	36
派遣社員(連結)	1	2	2	2	6	6
合計(連結)	29	42	48	50	56	60

6. 当第1四半期の営業利益減少の要因分析

(対直前四半期)

- 主に売上高減少による売上総利益の減少
44,409千円

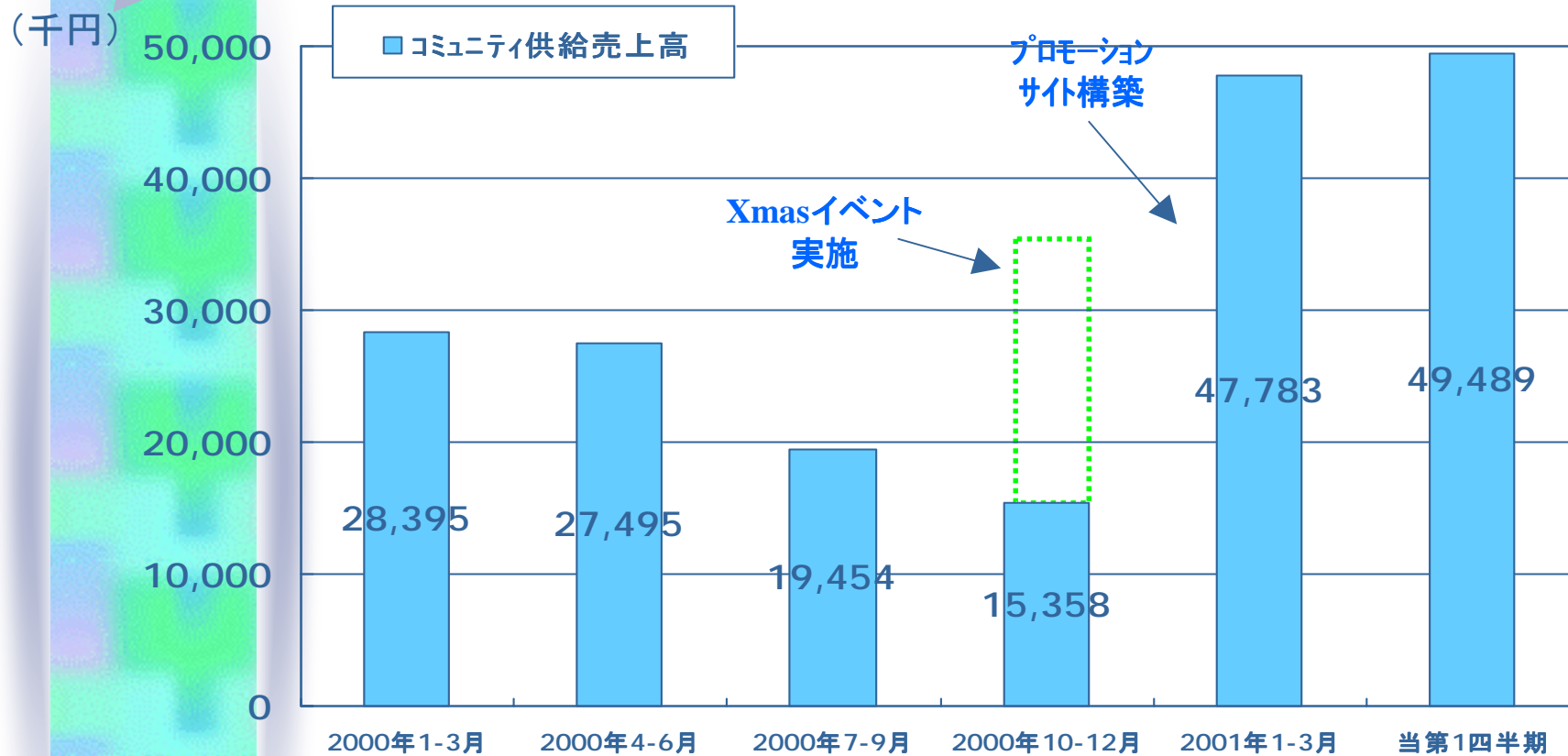
- 販売管理費の増 54,197千円

内訳	人件費	24,118千円
	広告宣伝費	14,964千円
	その他	15,114千円

営業利益の減少額 98,606千円

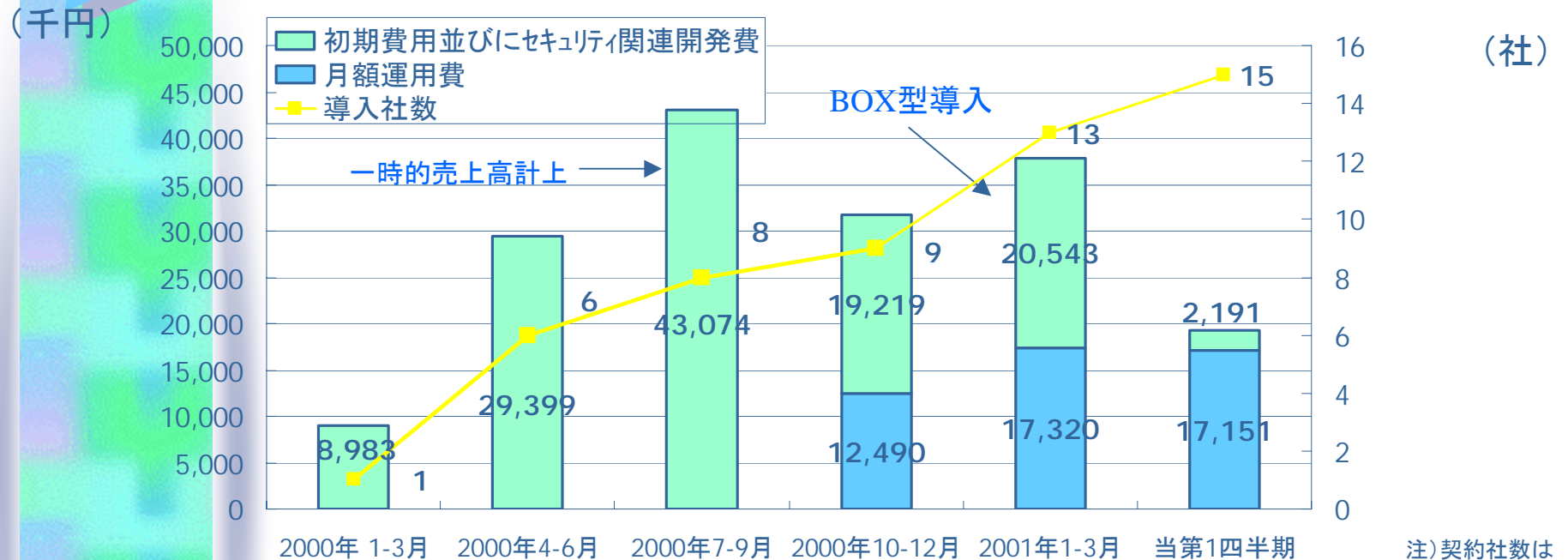
Ⅲ.各事業の状況

1.コミュニティ供給の売上高



- 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
- 当第1四半期はオプトインメールのシステム供給、運営の売上を計上

2.コンテンツセキュリティ事業の売上高と導入社数の推移



● 特許で保護 → 唯一・一社

— 2000年7月 国内特許確定(特許第2951307号)、国際特許出願中

● 導入社数 15社(6月末)

● 基本的収益モデル

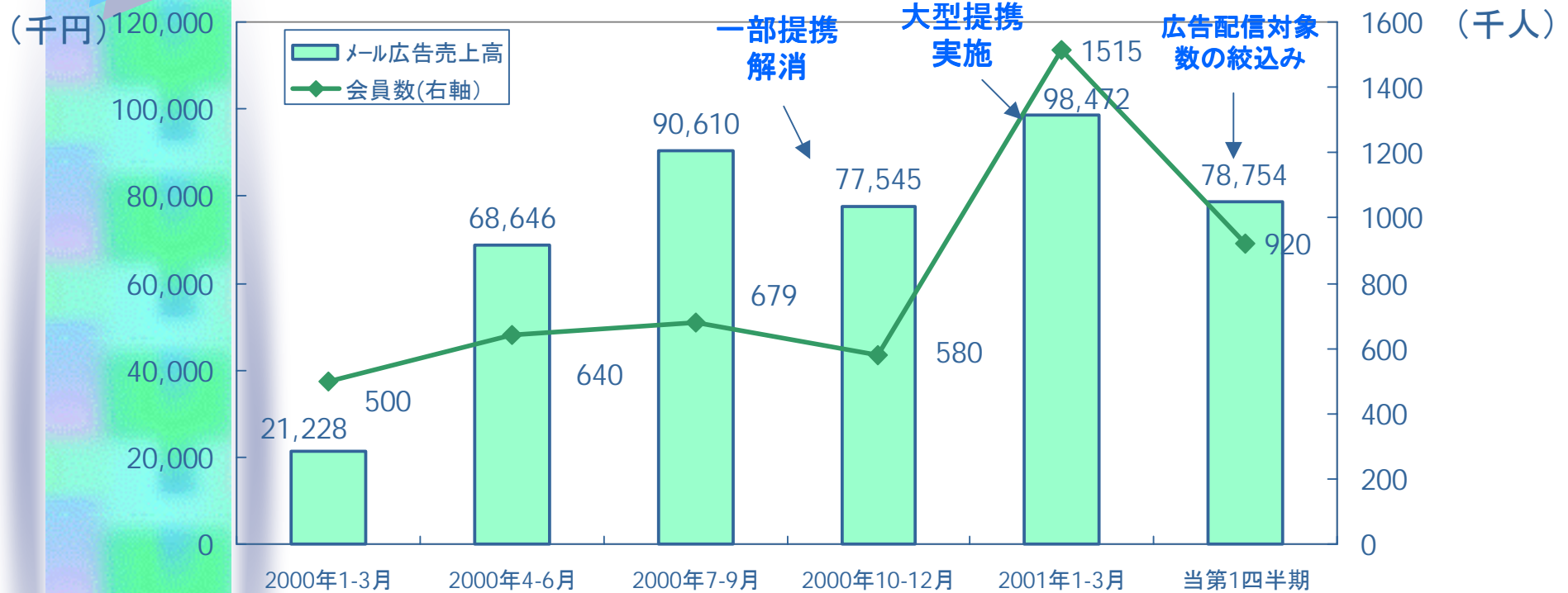
初期導入費 100万円～ + 月額使用料 30万円～

● 前期に大型案件を計上した反動、ネット関連企業の解約で減収

● ネット社会の成長→大手企業のコミュニティ開設需要の高まりで需要拡大



3.メール広告事業の売上高と会員数の推移



注) 会員数は四半期末の数字

- 会員が興味ジャンルを登録することでターゲットを絞ったマーケティングが可能
- 収益モデル 標準単価20円×配信数 (提携サイトとは収益折半)
- 競争力向上の為、広告配信対象数の絞り込みを実施
- ストリーミング技術を利用した「Info@Mail Live!」を8月に開始



メール広告事業の広告受託件数と販売状況

● 広告受託件数

2000年7-9月	2000年10-12月	2001年1-3月	当第1四半期
235	243	256	219

● 直販比率

2000年7-9月	2000年10-12月	2001年1-3月	当第1四半期
41.7%	11.7%	1.9%	1.4%

⇒ 広告代理店中心の販売へ移行済

注) 代理店手数料は売上に計上せず

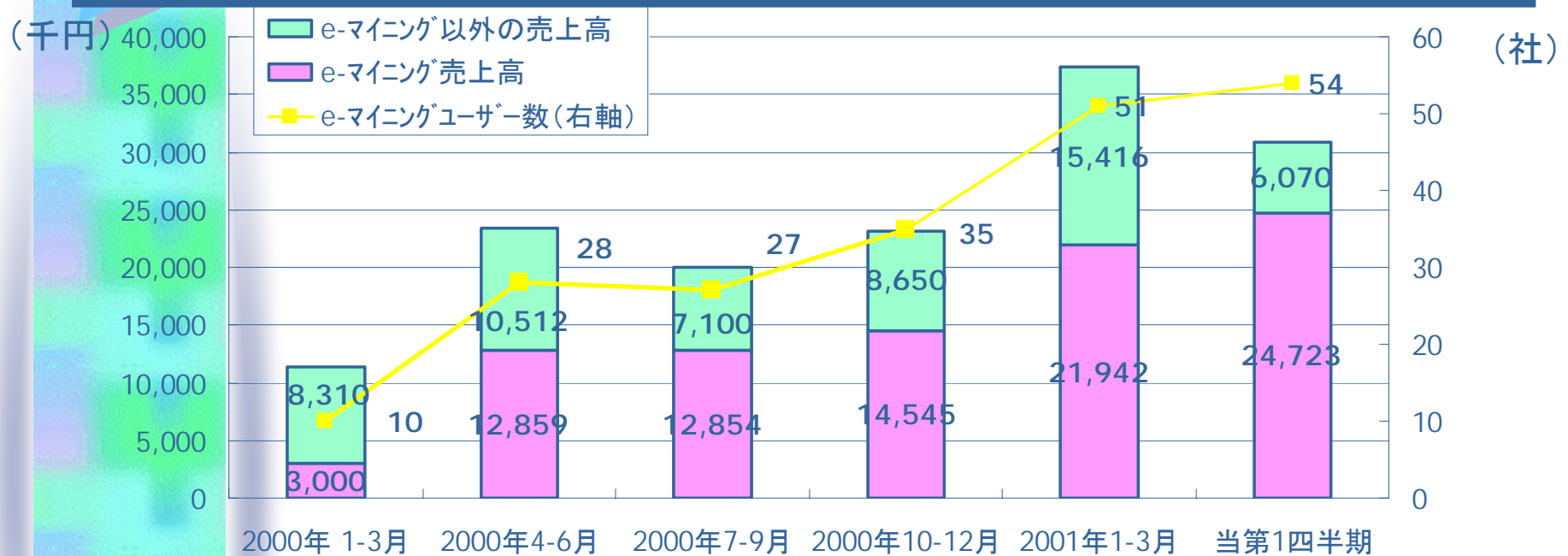
● 主要メディアレップの取り扱い比率(金額)

	2000年7-9月	2000年10-12月	2001年1-3月	当第1四半期
CCI,DAC,DCJ計	17.5%	26.9%	34.6%	55.5%

⇒ 大手企業のメディアミックスにオプトインメールが組み込まれてきている

● リピート率35%

4. 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、ユーザー数は四半期末の数字

- WEBマーケティングへの関心の高まりで
ネットモニタリング「e-マイニング」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 今秋にもバージョンアップを予定
- 販売力強化の為、販売代理店数の増大を予定

IV. 2002/3期の取り組み

1.黒字回復に向けての「経営改善計画」

(1)売上高拡大

① シナジー効果を発揮する為の体制整備

- 営業担当者は、ガーラの全商品を販売。
- そのために、全営業担当者に各事業部の商品を認識させる(説明会等の開催)。
- 目標管理制度にも他事業部商品の売上高を反映させる。

② コミュニティデザイン室の効果

コミュニティを供給することの波及効果

直接的な効果

コミュニティと
コミュニティ内の
ツール提供

コミュニティ

サイバー
コップス

WordsNavi

インフォメール
システム

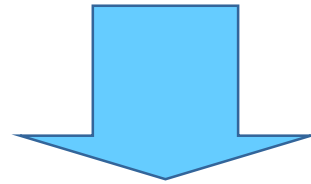
間接的な効果

e-mining

Info@Mail
フォーカスメール
Info@Mail Live!

③ 成長性の高い事業への配置転換

事業毎の成長格差

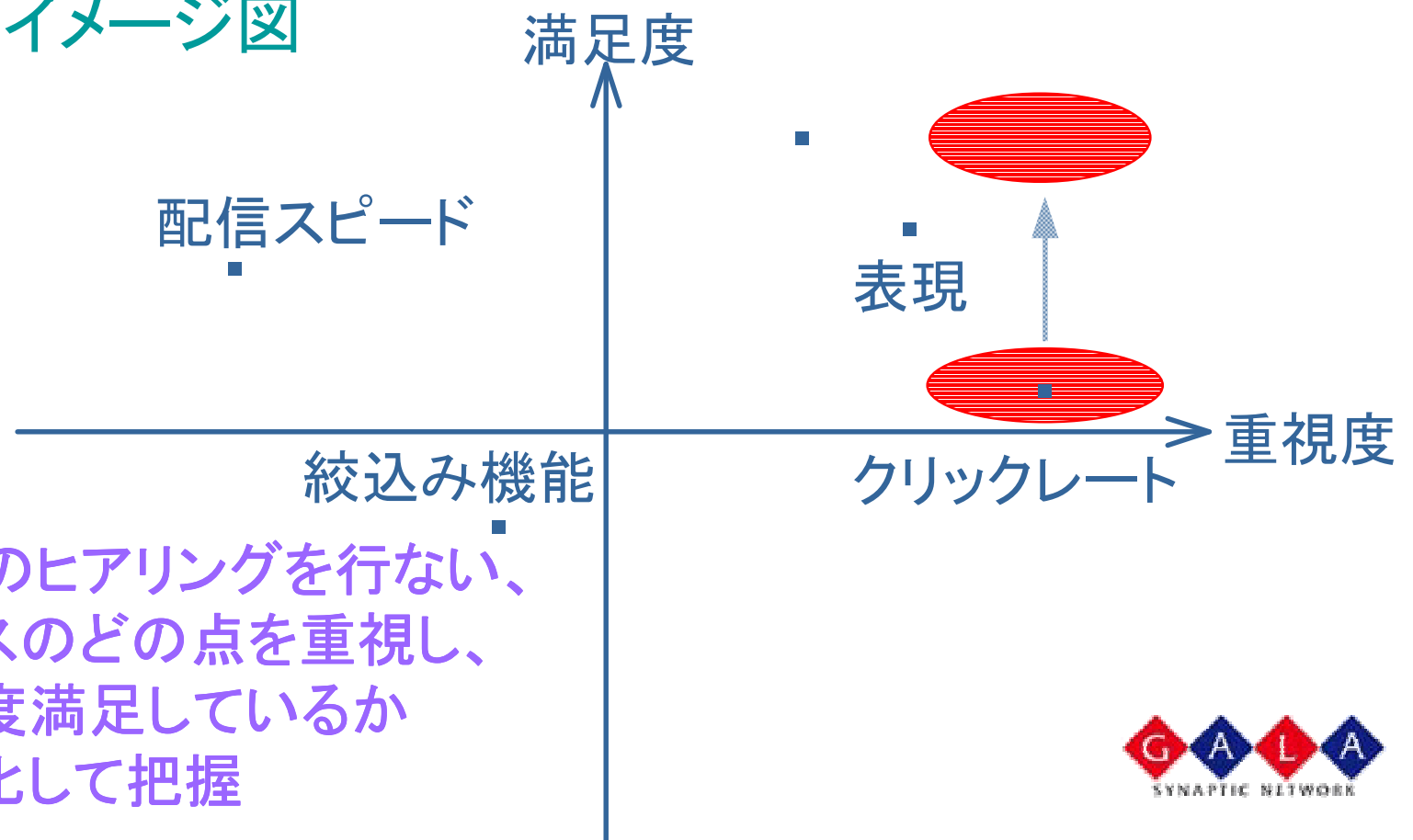


成長性のより高い事業への
配置転換を実施

④ 顧客満足度の計数管理

顧客満足度を数値化することで、各事業のサービス内容を検証し、サービス改善を実施

イメージ図



顧客へのヒアリングを行ない、サービスのどの点を重視し、どの程度満足しているかを数値化して把握

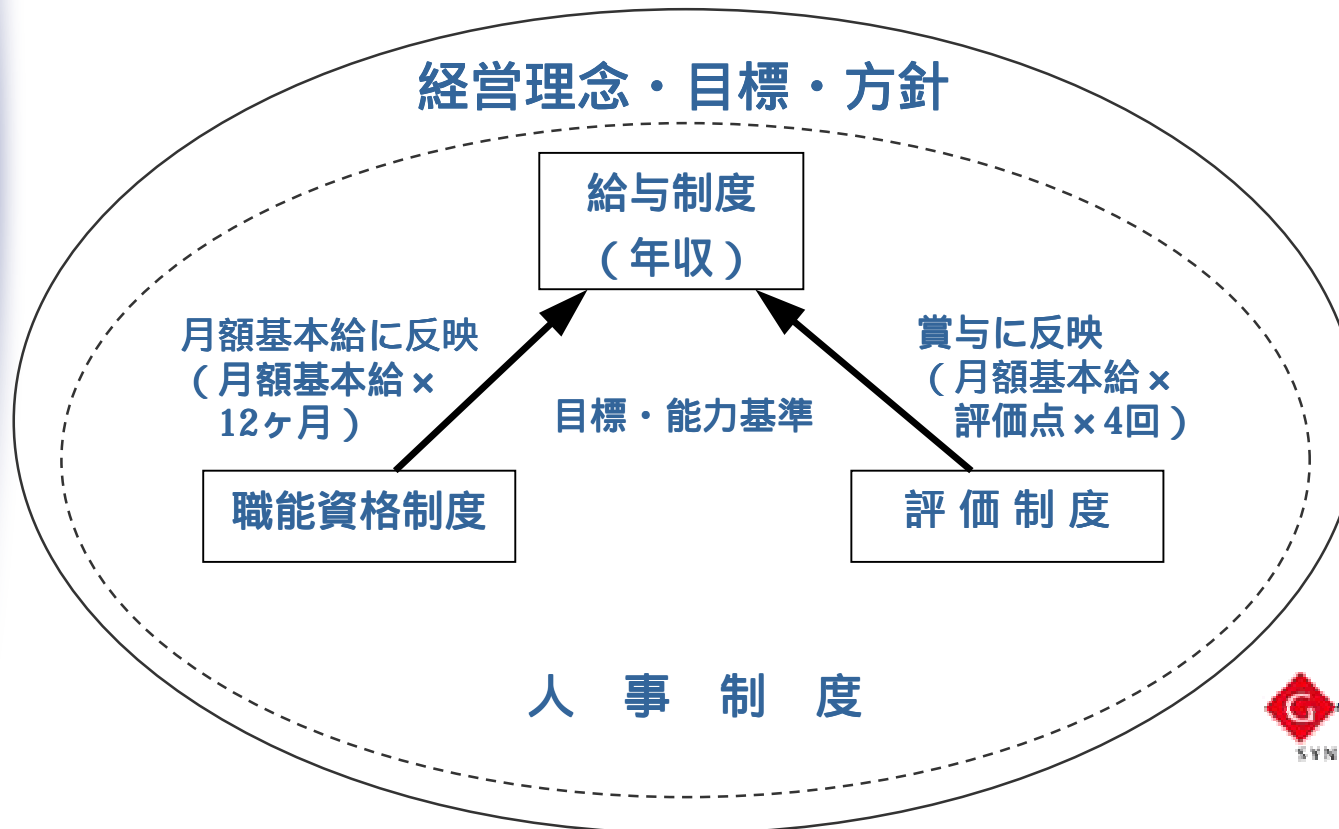
⑤ 新人事制度

目的: 社員個人の職務遂行能力及び目標設定状況・業績達成度を明確な基準で判断し、それを給与・賞与に反映する

効果: ①社員個人が生み出す付加価値(全体としての会社価値)の極大化

②個人の職務遂行能力の向上

③フィードバックにより、社員の業績達成意識や職務遂行能力が向上





(2)コスト削減

- ① 原価削減—内製化と外注管理の厳格化
- ② アルバイト、派遣社員の見直し
- ③ 広告宣伝費の削減
- ④ 役員報酬カット

(3) プロモーションサイト構築事業の分離

事業の概要

事業会社に対するマーケティング戦略コンサル、
サイト構築とその運営管理等のサービス提供

分離の目的

マーケティングコンサルの中立性維持

分離の効果

- ① マーケティングコンサル市場での早期の拡大・成長
- ② 社内のベンチャー意欲の維持高揚
- ③ 将来的な相互の事業補完

業績への影響：前期の同事業売上高43百万円

但し、現在継続している案件はガーラで行なう

新会社の概要

- 会社名 未定
- 代表取締役社長(就任予定) 河野 龍太
- 事業内容 事業会社に対する、マーケティング戦略コンサル、サイト構築とその運営管理等のサービスの提供
- 資本金(設立時予定) 35,300千円
- 設立日 8月末(予定)
- 当社出資比率(設立時予定) 15%

2.新規事業 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
(ネット広告市場の不振で当面休止)
ii) 特定コミュニティ内でのシステム提供

3. 今後について

1. 事業の中心をコミュニティに置く。
コミュニティ運営から生まれた①コミュニティ供給、②サイバーコップス、③インフォ@メール、④e-miningの4事業を推進、その他新規事業も生み出してゆく。
2. それぞれの事業単体ではなく、複合的に提案することで競争力を強化する。
3. 今後も更に、顧客満足度を重要な指標として管理し、サービスを徹底的に改善する。
4. 各事業で蓄積された知識・ノウハウの共有化を徹底的に計る。