



---

# 株式会社ガーラ 第3四半期決算説明会

平成14年2月14日

# 本日のテーマ

---

I 2002／3期第3四半期の概要

II 各事業の状況

III 今後の取り組み

# I .2002／3期第3四半期の概要

## 1. 当第3四半期の環境

---

① ネット広告市場が更に縮小

② 一方、企業がコミュニティに注目

③ ガーラでは経営改善計画を実施

(コスト削減と事業間シナジー効果による収益改善)

大手企業向けコミュニティ供給拡大

一方、メール広告は減少が続く

その中で

売上高 対直前四半期比 8%減(連結)

営業損失 対直前四半期比 31.9%減(連結)

## 2. 当第3四半期決算の概況(連結)

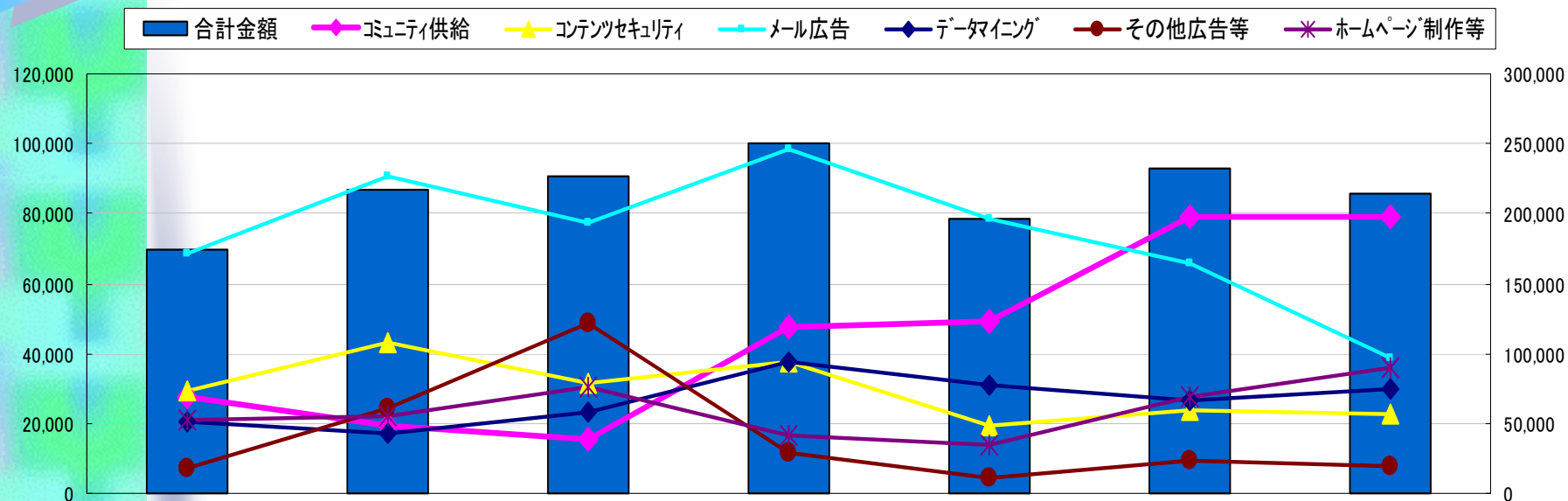
(単位:千円)

	2002/3期 第3四半期	対直前 四半期 増減率	直前四半期 2002/3期 第2四半期	対前年同期 増減率	前年同期 2001/3期 第3四半期
売上高	213,660	-8.0%	232,320	-5.8%	226,846
売上総利益	114,358	-12.0%	129,914	-20.0%	142,991
営業利益	▲ 28,944	-	▲ 42,492	-	4,641
売上高営業利益率	-	-	-	-	2.0%
経常利益	▲ 28,729	-	▲ 50,596	-	4,103
売上高経常利益率	-	-	-	-	1.8%

・直前四半期(第2四半期)比 売上高8%減少となったものの  
販売管理費の削減により、赤字幅は縮小

### 3. 四半期毎の売上高構成の推移

(単位:千円)

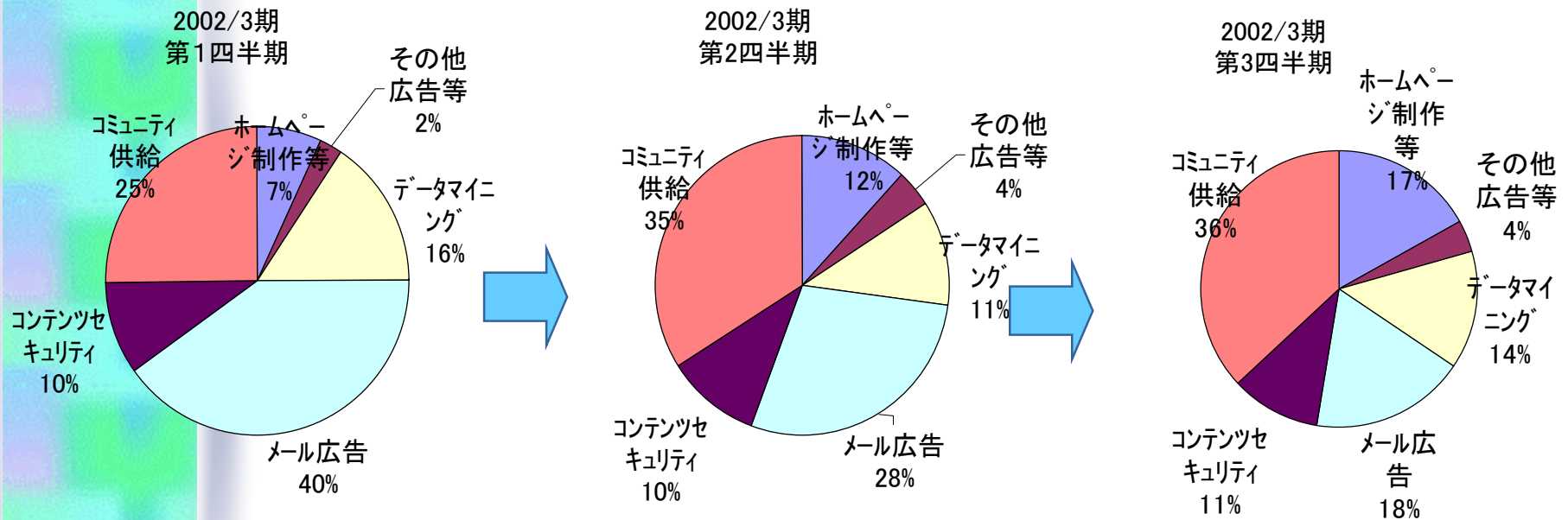


	2001/3期 第1四半期	2001/3期 第2四半期	2001/3期 第3四半期	2001/3期 第4四半期	2002/3期 第1四半期	2002/3期 第2四半期	2002/3期 第3四半期
コミュニティ供給	27,495	19,454	15,358	47,783	49,489	79,265	78,803
コンテンツセキュリティ	29,399	43,074	31,709	37,863	19,342	23,875	22,705
メール広告	68,646	90,610	77,545	98,472	78,754	65,778	38,458
データマイニング	20,371	16,954	23,195	37,359	30,793	26,643	30,017
その他広告等	6,983	24,463	48,633	11,715	4,617	9,161	7,683
ホームページ制作等	20,832	21,929	30,403	16,506	13,743	27,595	35,991
合計金額(右軸)	173,729	216,485	226,846	249,699	196,742	232,320	213,660

(注) 緑色セルは対直前四半期比増減率

- ・2002/3期第2四半期よりコミュニティ供給が増加
- ・メール広告は減少が続く

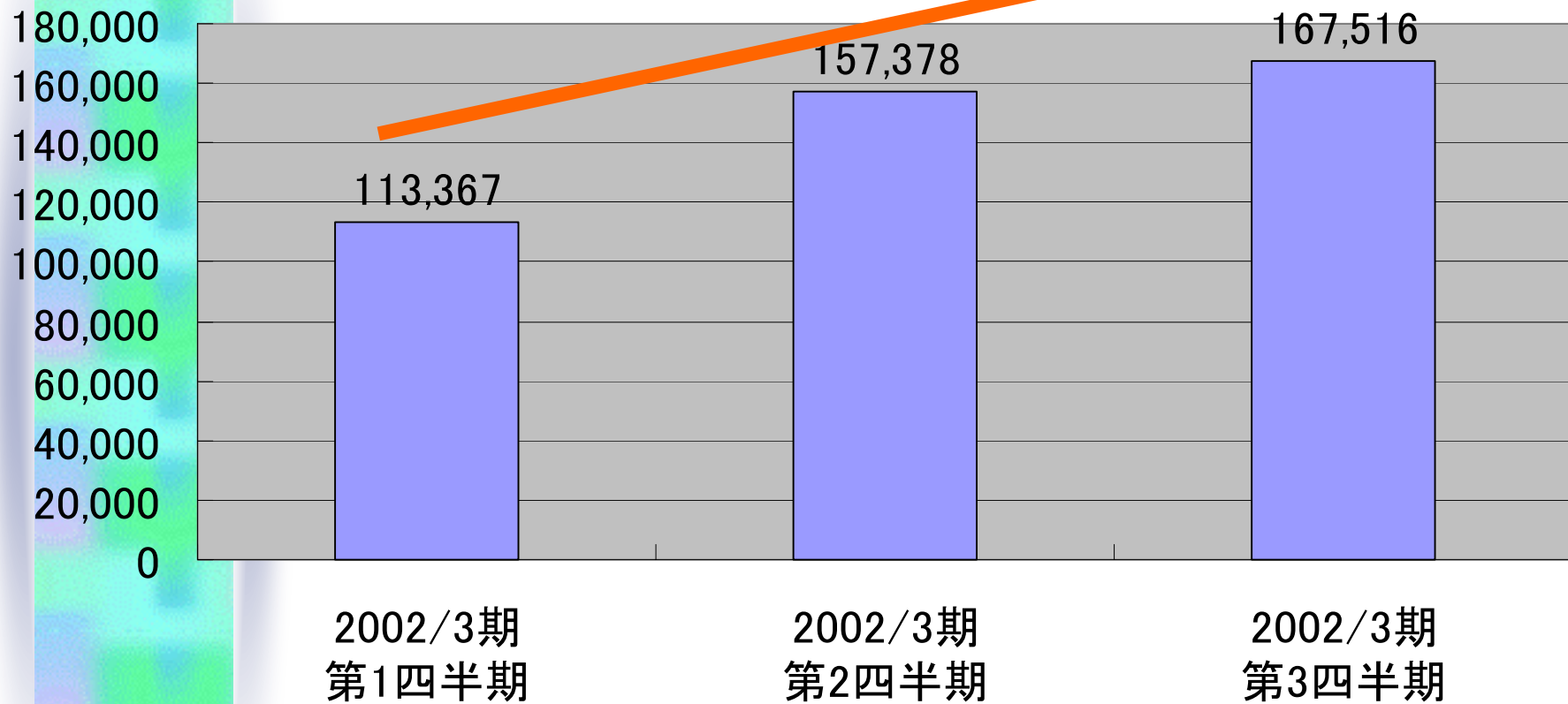
## 4. 事業別売上高構成比



● コミュニティ供給の売上高構成比が上昇し、メール広告の売上高構成比は低下

## 5. 広告を除いた売上高推移

(単位:千円)



メール広告、その他広告を除くと、売上高は拡大傾向

## 6. コスト削減策の実施(連結)

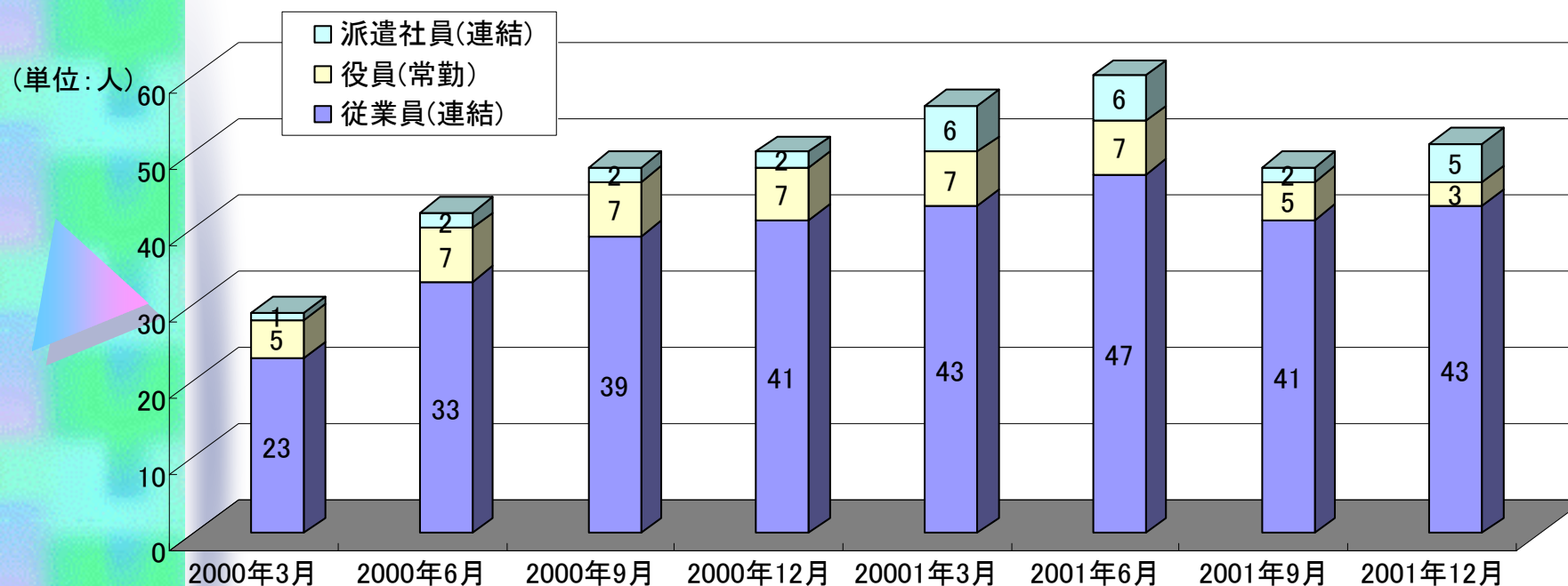
(百万円)

	第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	削減幅 (第2四半期比)
人件費	93	79	67	▲12
広告宣伝費	44	22	4	▲18
その他経費	73	69	72	2
販売管理費 計	211	172	143	▲29

※ 2002年4月より、更なる固定費削減策を実施予定  
(データセンターのコスト削減等)



# 7. 従業員数の推移

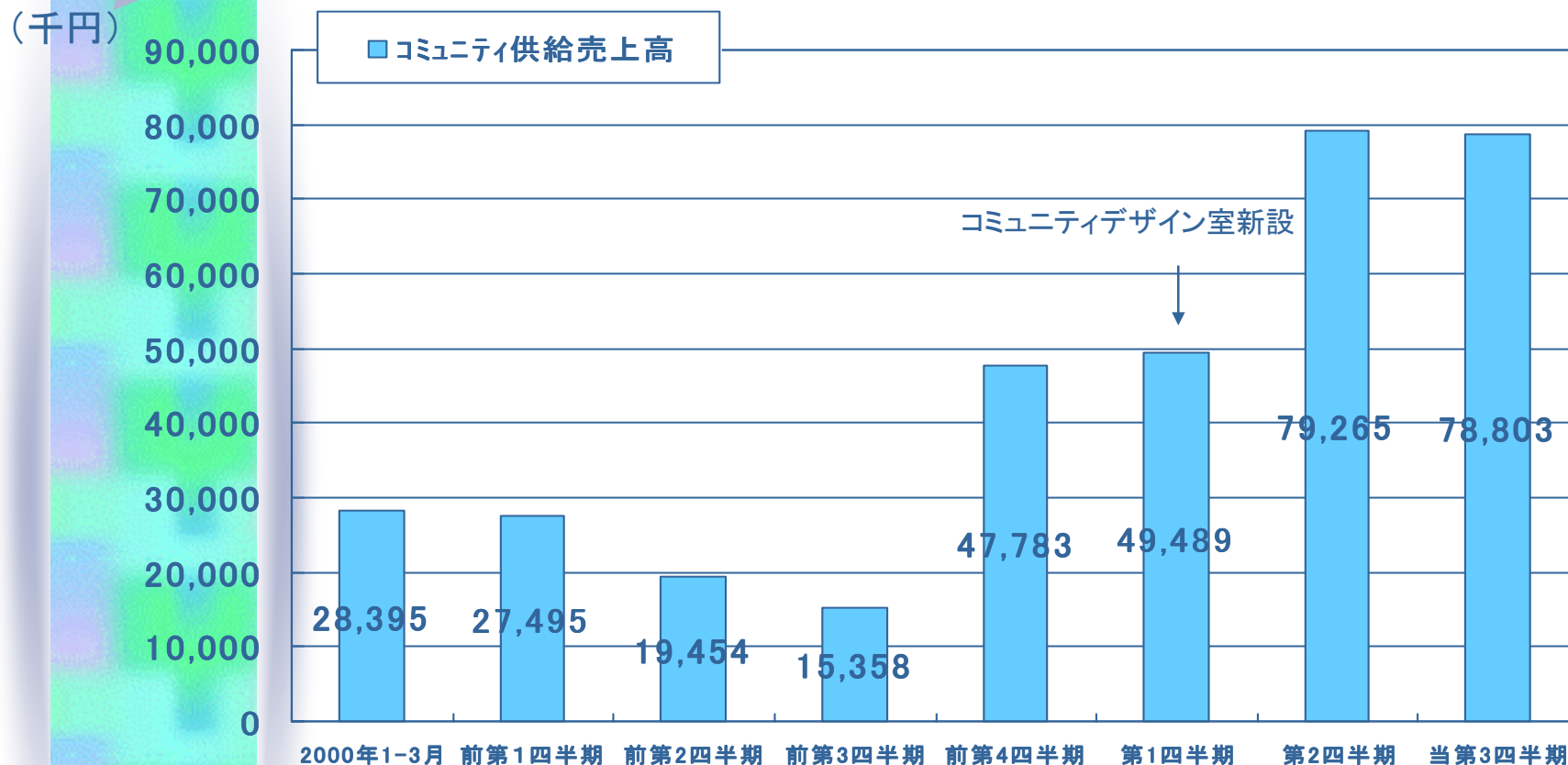


	2000年3月	2000年6月	2000年9月	2000年12月	2001年3月	2001年6月	2001年9月	2001年12月
役員(常勤)	5	7	7	7	7	7	5	3
従業員(連結)	23	33	39	41	43	47	41	43
従業員(単体)	10	27	28	31	34	36	30	32
派遣社員(連結)	1	2	2	2	6	6	2	5
合計(連結)	29	42	48	50	56	60	48	51

・プロモーションサイト事業の分離と自然減により、9月以降人員が減少、下期から本格的に人件費が低下

## Ⅱ. 各事業の状況

### 1. コミュニティ供給事業



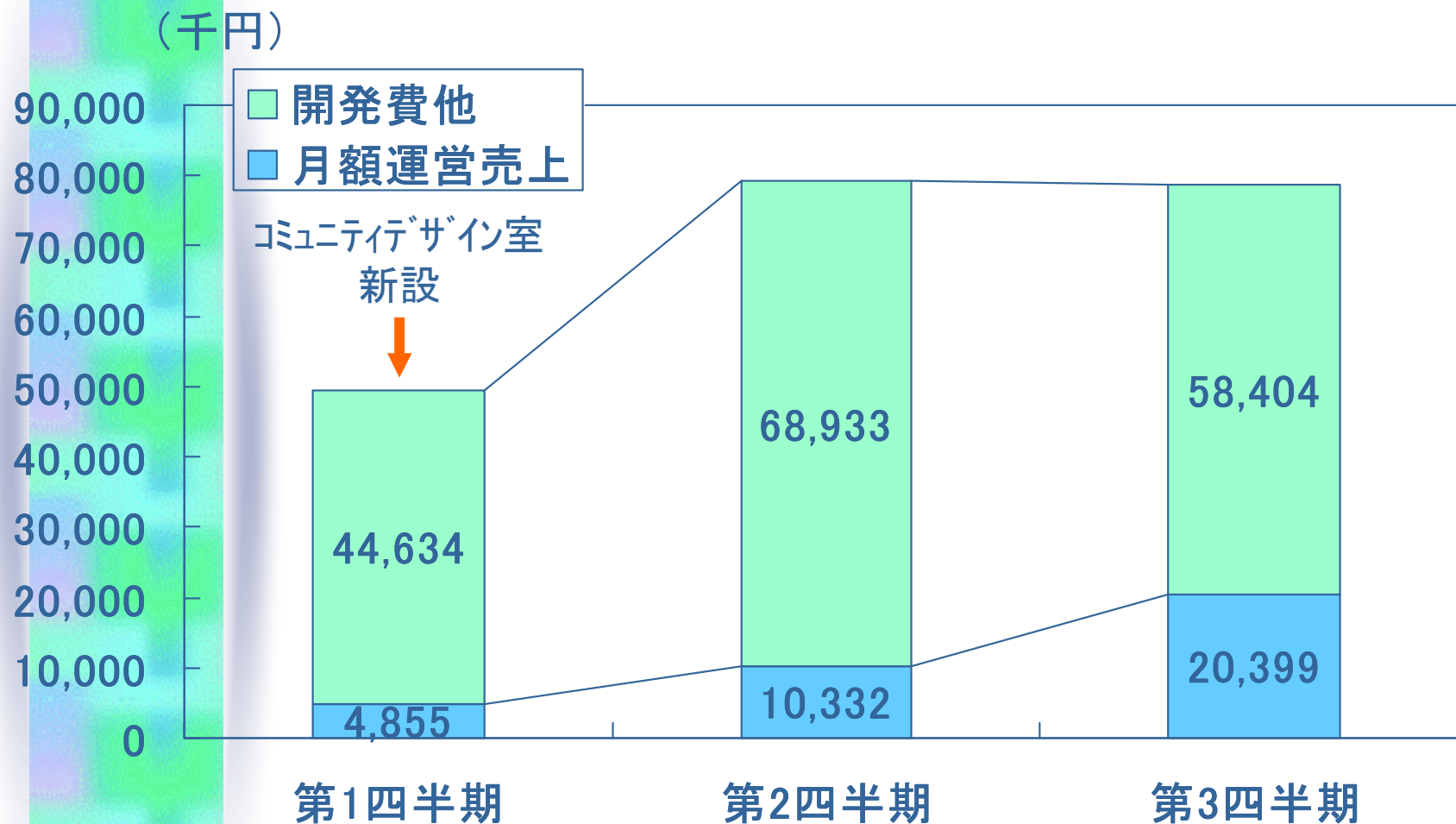
- ユーザー参加型マーケティングへの関心の高まりでコミュニティ供給は高水準(対直前四半期比 0.6%減)

- 基本的収益モデル

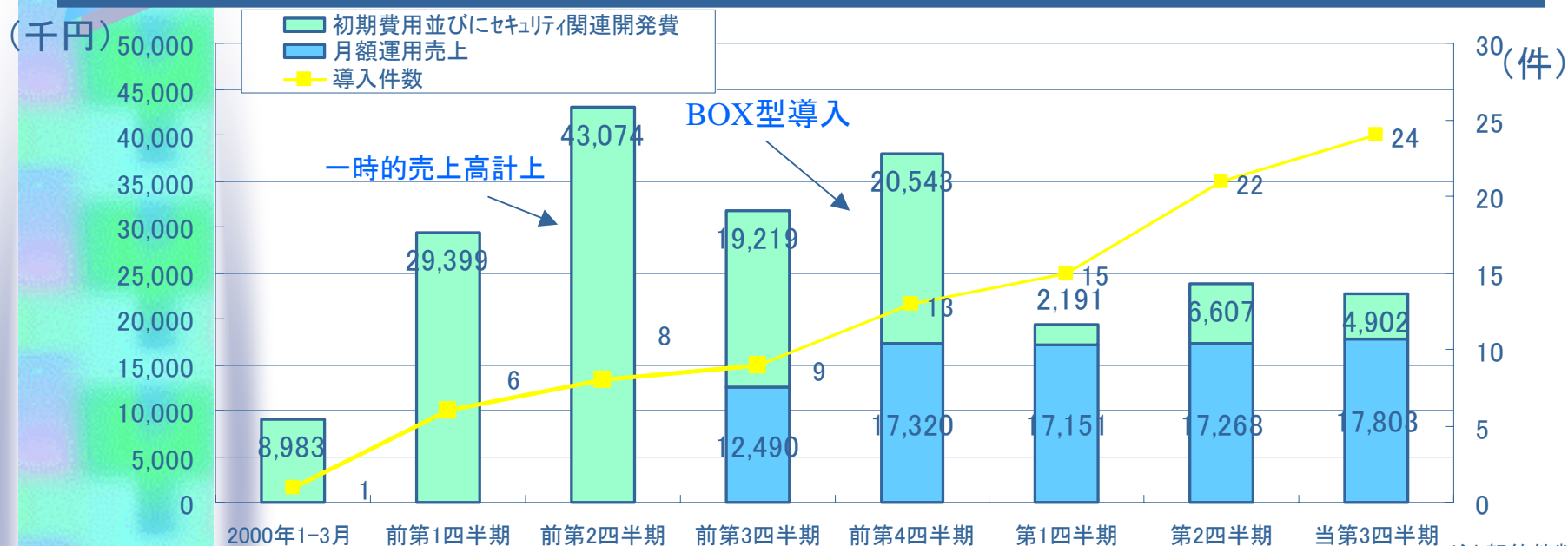
初期導入費 700万円～2,500万円 十月額運営費 30万円～100万円

- 「ワーズナビ」をはじめ、コミュニティ関連システムの品揃えが増加

# コミュニティ供給事業の内訳の推移



## 2. コンテンツセキュリティ事業



注) 契約件数は四半期末の数字

● 特許で保護



唯一の社

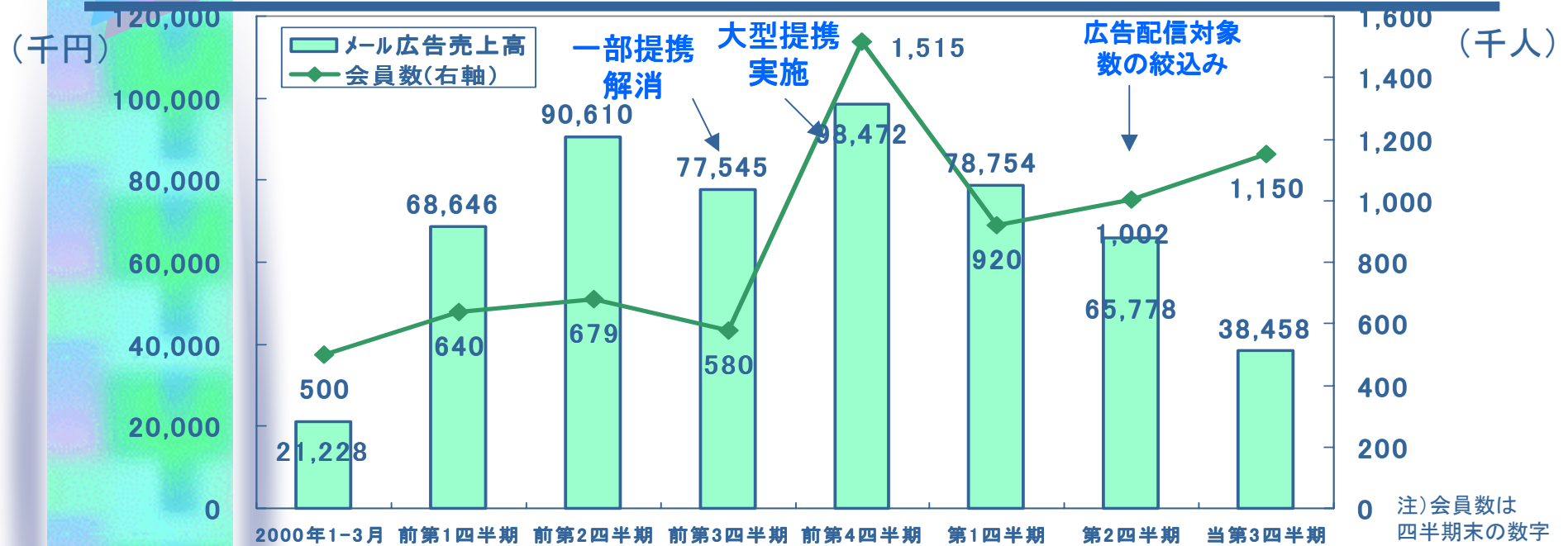
— 2000年7月 国内特許確定(特許第2951307号)、国際特許出願中

● 基本的収益モデル 初期導入費 100万円～ + 月額使用料 30万円～

● 導入件数 24件へ増加し、月額運営売上は拡大  
一方、新規導入が減り、減収(対直前四半期比 4.9%減)

● ネット関連企業へのサービス提供から、  
大手企業・官公庁へのサービス提供の転換期

### 3. メール広告事業



- 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10円×配信数 (提携サイトとは収益折半)
- ネット広告の不振並びにピュアオプトインメールの理解不足により  
売上高は減少(対直前四半期比 41.5%減)
- 売上拡大策
  - ①ピュアオプトインメールの購買率の高さを啓蒙
  - ②会員のクオリティ重視を更に推進
    - i) 会員の絞込み
    - ii) 有料会員と無料のサービス会員に分類

# 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	第1四半期	第2四半期	当第3四半期
235	243	256	219	207	167

## ● 直販比率

2000年7-9月	2000年10-12月	2001年1-3月	第1四半期	第2四半期	当第3四半期
41.7%	11.7%	1.9%	1.2%	1.4%	3.3%

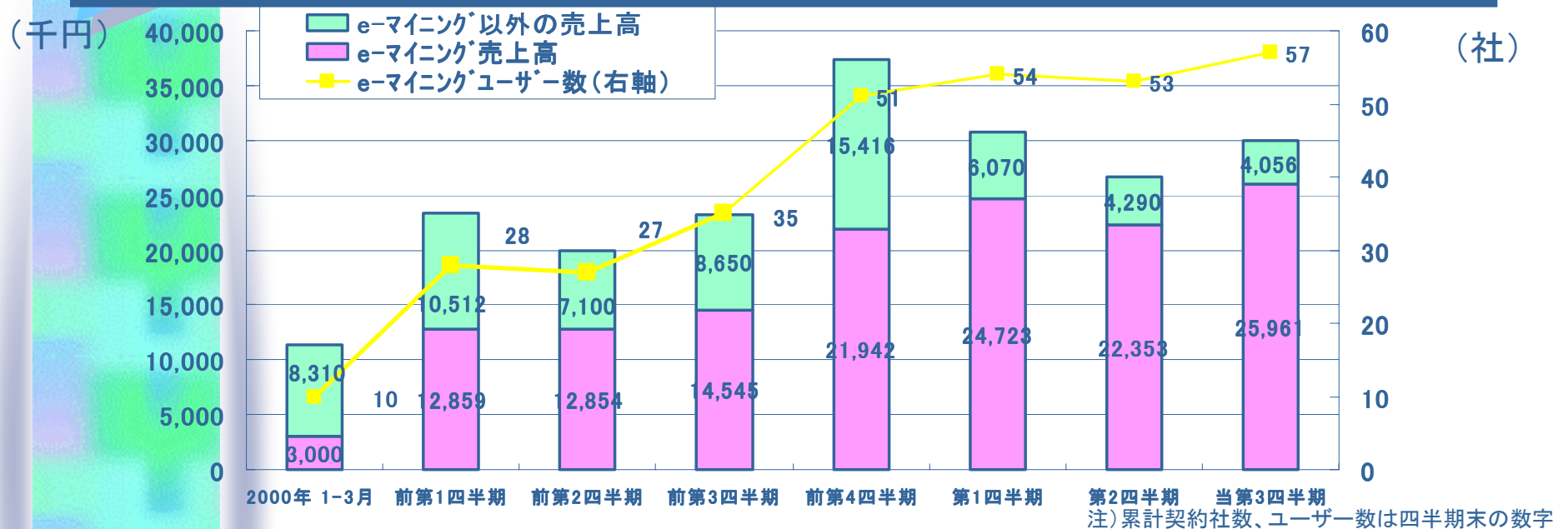
注)代理店手数料は売上に計上せず

## ● 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	第1四半期	第2四半期	当第3四半期
CCI,DAC,DCJ計	17.5%	26.9%	34.6%	55.5%	72.7%	73.8%

## ● リピート率 46%(直前四半期 36%)

# 4. データマイニング事業



- 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)
- ネット上のモニタリングサービス「e-マイニング」売上高 NO.1
- 「e-マイニング」契約社数の増加で対直前四半期比 12.7%増収
- 売上拡大策
  - ① 販売代理店数の増大(対直前四半期比5社→7社)、人員増により販売力を強化
  - ② 2月にもバージョンアップを予定
  - ③ ネット上のマーケティングデータの定性分析レポート「バイラルシェアリサーチ」を開始

# バイラルシェアリサーチ(e-マイニングリサーチ)

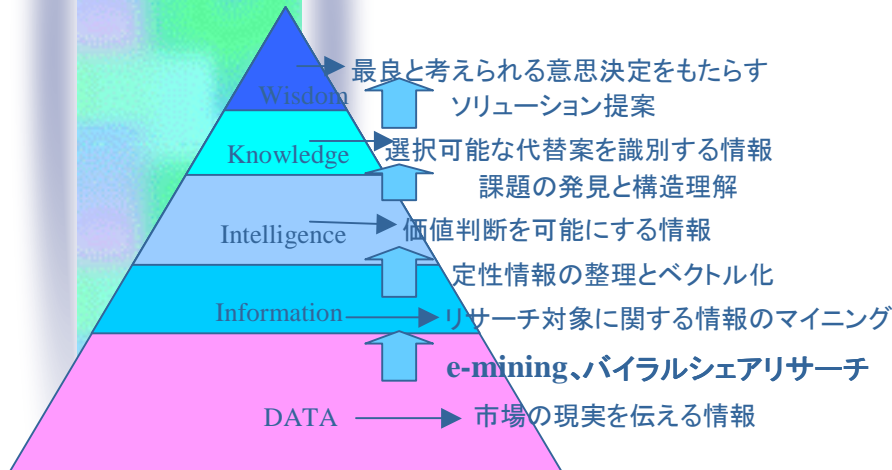
アンケート中心の定量調査から、会話の定性調査  
「バイラルシェアリサーチ」へ業務内容を転換

従来のマーケティングリサーチ

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

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ではないデータ(ネット上の会話・アクセスログ)から分析(e-マイニングを利用した大量のデータの収集)



インターネット上に存在する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評価、  
広告効果を測定

ユーザーの顕在化されたマインドシェアの測定が可能

料金体系 1回につき200万円程度

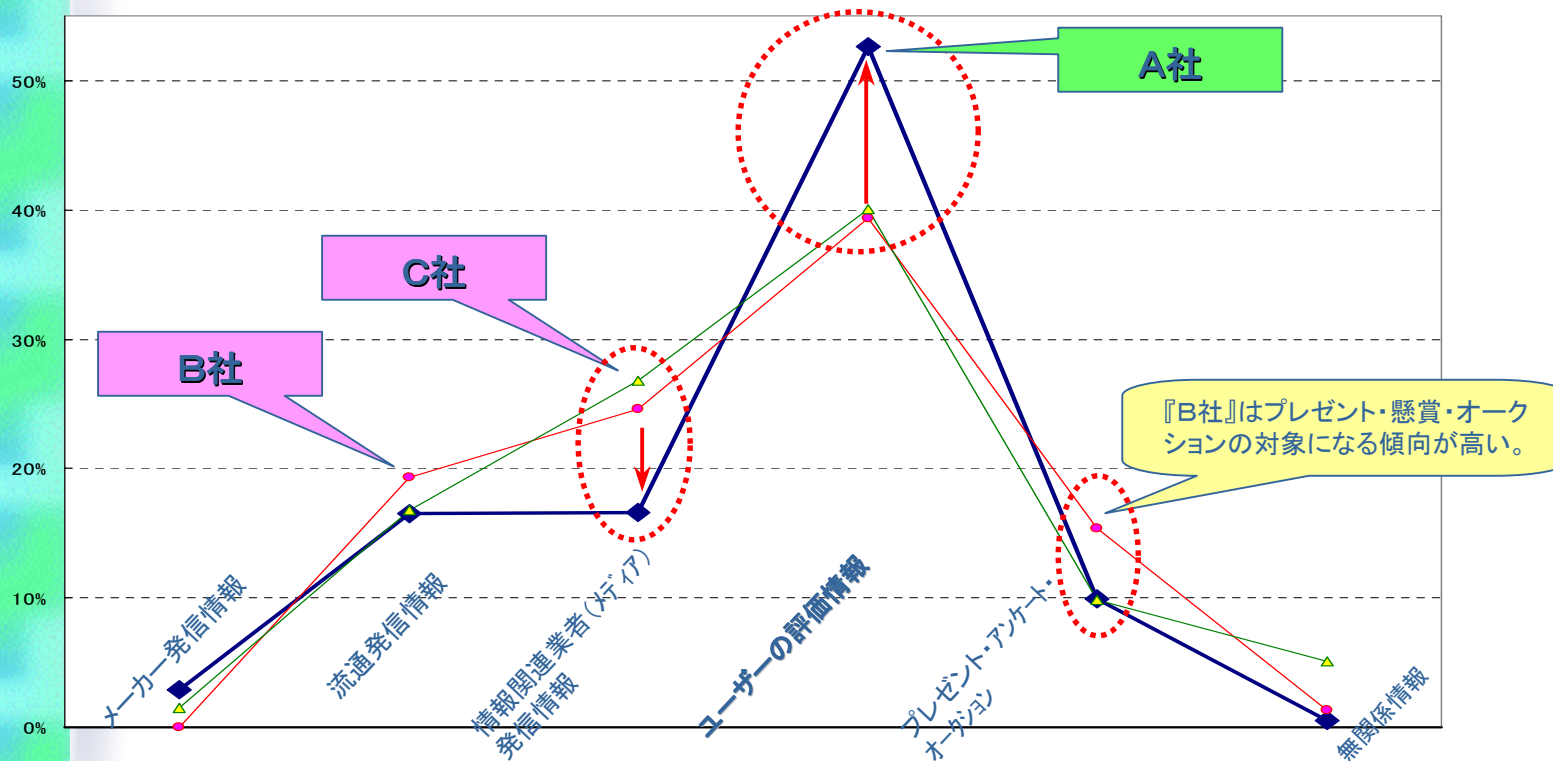


# バイラルシェア事例紹介 – デジタルカメラ市場 発信情報源別比較

「ユーザーの評価情報」比率が高いか、「情報関連業者(メディア)発信情報」が高いか、など発信されている情報のパターンを把握。

同一パターンの競合関係を発見

『A社』『B社』『C社』のインターネット上における生声ポジショニング



	A社		B社		C社	
1.メーカー発信情報	36	2.9%	0	0.0%	17	1.5%
2.流通発信情報	202	16.5%	309	19.3%	196	16.8%
3.情報関連業者(メディア)発信情報、メルマガ	204	16.6%	393	24.6%	313	26.8%
4.ユーザーの評価情報	645	52.6%	629	39.4%	468	40.0%
5.プレゼント・アンケート・オークション	122	10.0%	246	15.4%	115	9.8%
6.無関係情報	7	0.6%	21	1.3%	60	5.1%
合計	1,226	100.0%	1,598	100.0%	1,169	100.0%

## IV. 今後の取り組み

### 1. 第4四半期の位置付け

---

第2四半期

- 経営改善計画を策定、実施

第3四半期

準備フェイズ

- コミュニティ供給事業強化のための、データマイニングに立脚したマーケティングコンサルを確立し、コンサルティング営業の体制を準備
- シナジー効果を拡大する品揃えの強化

第4四半期

開始フェイズ

- 上記を実行に移し、一部業績に反映

来期以降

実行フェイズ

- 本格的に業績寄与の予定

## 2. 新規事業

---

「メリット@メール」（携帯向けオプトインメール）  
システム完成

- ① 第4四半期から、会員本格募集  
（広告モデルとして）
- ② システムのOEM供給  
（コミュニティ供給の際の商品として）

### 3. コミュニティ供給を基本に売上を拡大

データマイニング事業

e-マイニング バイラルシェアリサーチ

ガーラのコミュニティサービス

サイバーコップス  
ガーラフレンド  
インフォ@メール  
ワーズナビ  
メット@メール

マーケティングデータの供給

ノウハウ及びシステムの供給

コミュニティ供給事業  
ソリューションの提供

コミュニティ供給

オプトインメール  
システム

掲示板リンク付け機能  
「ワーズナビ」

掲示板フィルタリングソフト  
「サイバーコップス」