



第8期  
株式会社 ガーラ  
事業報告書 (2001年3月期)



# ガーラのミッション

## 電子コミュニティによる社会の発展を目指す

### 電子コミュニティは新しい生活空間

ガーラはインターネット上の電子コミュニティを、現代人にとっての新しい「生活空間」ととらえて運営しています。そして、電子コミュニティでは、年齢、性別、人種、国籍、時間、距離を越えて、自由で深い交流が可能になり、それが企業や社会の健全な発展につながると考えています。ガーラのミッションは、「電子コミュニティによる社会の発展」に貢献することです。すなわち、

新しい「生活空間」である電子コミュニティを運営・提供していくこと、

電子コミュニティにおいて企業と生活者の対話の場を提供すること、

安全かつ安心して滞在できる電子コミュニティでコミュニケーションを促進すること、

など、コミュニティのインフラを提供することで、企業や社会に貢献することを目標としています。2000年12月には同時翻訳機能付きの日韓共同コミュニティ「Chin-gu( <http://www.chingu.friend.ne.jp> )」を開設、ビジョンの実現へ向けて一歩前進しました。

### 電子コミュニティのパイオニア

ガーラの事業活動の基本方針は、「生活空間」という視点で電子コミュニティをとらえたときに、どのようなビジネスが必要となるのか？」ということの追求です。

これまでガーラは、インターネット・ブームが始まる前の1996年に「キャンパスネット」という大学生のコミュニティを立ち上げました。その後、大学生に限らない総合的な電子コミュニティとして、「ガーラフレンド」を日本最大級の無料会員制コミュニティに育てたパイオニアとしての実績があります。この基本方針に基づいて、今後もパイオニアを目指します。

### オリジナリティを重視

ガーラはオリジナリティを重視します。顧客ニーズ重視のマーケティング発想と「ガーラフレンド」の成功体験が、電子コミュニティのインフラ提供という独自のビジネスモデルの立ち上げを可能にしました。2001/3期は、ガーラにとって電子コミュニティ関連に経営資源を集中し、独自のビジネスモデルを立ち上げ、軌道に乗せた記念すべき年でした。

ガーラは、電子コミュニティのインフラ提供者として社会の発展に貢献するよう今後も積極的に事業展開してまいります。

## 目次

財務ハイライト .....	1
株主の皆様へ .....	2
トップインタビュー .....	4
我々がこれまでに達成したこと .....	6
我々がこれからやらなければならないこと .....	9
トピックス .....	12
会計の状況（連結）.....	14
会社概要 / 株主メモ .....	17

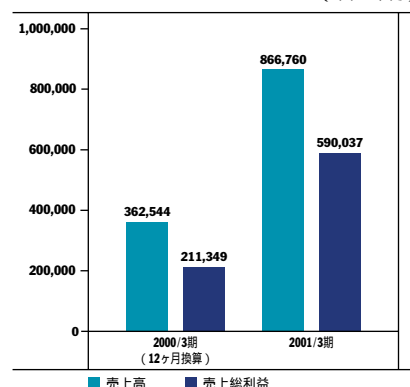
連結業績ハイライト

(単位:千円)

期別 科目	2000/3期 (7ヶ月決算)	2000/3期 (12ヶ月換算)	2001/3期
売上高	211,484	362,544	<b>866,760</b>
売上総利益	123,287	211,349	<b>590,037</b>
営業利益	9,748	16,711	<b>64,054</b>
経常利益	6,527	11,189	<b>38,518</b>
当期純利益	697	1,195	<b>24,210</b>
自己資本	481,094	-	<b>1,064,123</b>
総資産	685,424	-	<b>1,319,874</b>

売上高・売上総利益

(単位:千円)

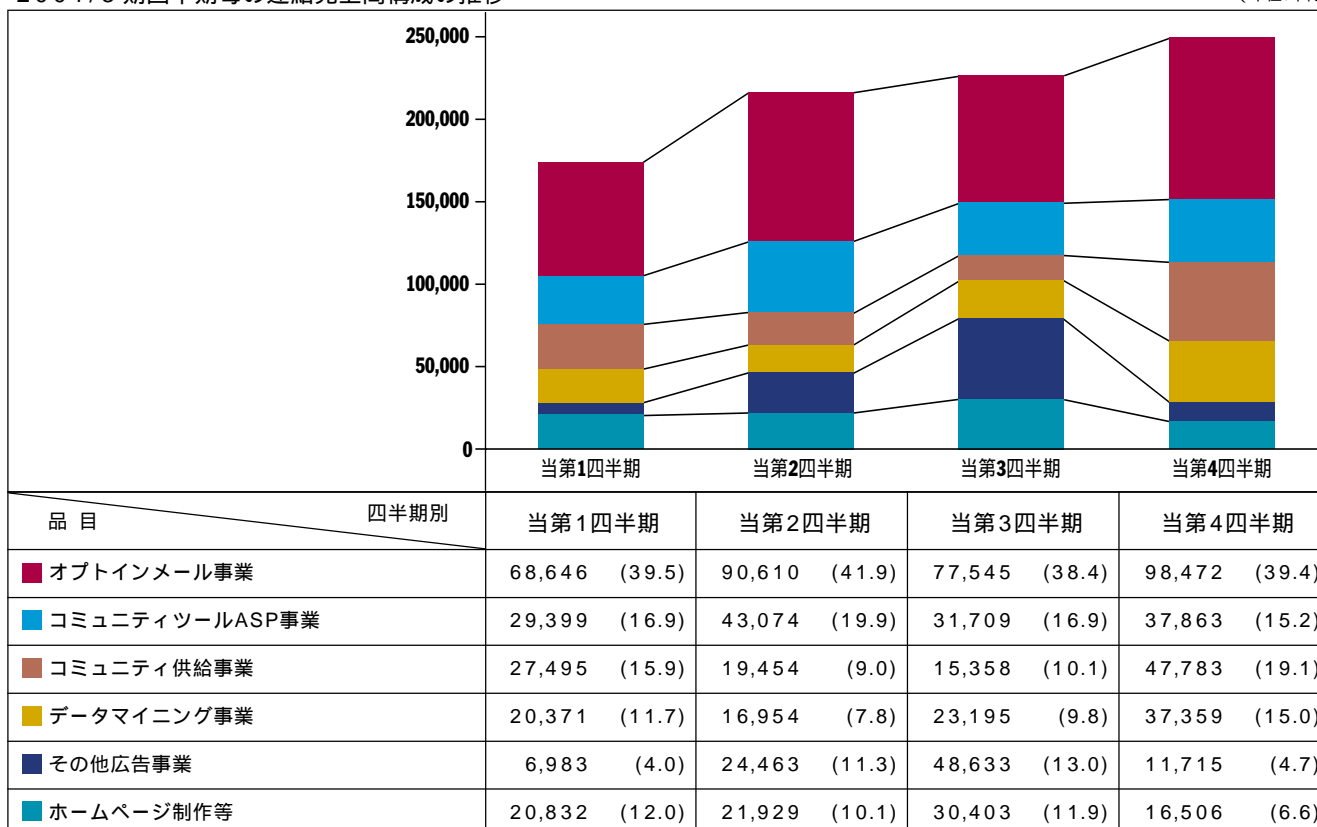


(注) 1. 2000/3期は決算期変更に伴い、平成11年9月1日から平成12年3月31日までの7ヶ月決算となっております。

2. 記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。

2001/3期四半期毎の連結売上高構成の推移

(単位:千円)



(注) 1( )内は売上高構成比を表示しております。

2. 記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。

# インターネット革命は次のステージへ

## IT革命によるコミュニケーションの変化

IT革命は産業革命に匹敵する革命であるといわれています。産業革命は大量生産、大量消費型の供給者主導の社会をもたらしたのに対して、IT革命はコンピュータとネットワークでコミュニケーションのあり方を変え、年齢、地域、人種など様々なものを越えた双方向の情報交換を可能にし、生活者のニーズが明確に反映される社会の発展に貢献しています。

## インターネットへの期待は『メディア』から『情報集積の場』へ変わる

インターネットは、発展当初には新しい広告メディアとしての価値に期待がかけられていました。一方、ガーラはインターネットを単に広告メディアとしてとらえるのではなく、広く電子コミュニティに参加する生活者が相互に発信する声を拾う情報集積の場として捉えて、その発展性を有望視し事業展開を図っています。

## 電子コミュニティは生活者の情報集積の場です

ガーラでは「さまざまなテーマに興味のある人達が集まるネットワーク上の生活空間」である電子コミュニティの性格にいち早く注目し、日本で最初のインターネット上の無料会員制電子コミュニティを設立しました。現在、インターネット上では、幅広いユーザーが自由に情報・意見交換できる場として電子コミュニティが多数存在し、新しい価値が生まれ出されています。このような電子コミュニティは、相互の信頼関係と尊敬の上に成立しています。快適なコミュニティでは生活者の滞在時間は長くなり、来訪率も増し、ビジネスの機会が生まれます。

## マーケティングの場としての電子コミュニティの価値

ガーラが取り組んでいる電子コミュニティは、企業がマーケットを開拓し、生活者志向のビジネスを実現するために不可欠な生活者の声を集める場、生活者と情報や価値観を共有する場として注目されています。

電子コミュニティを活用する企業は、顧客と相互に情報交換することによってより顧客との接点を強化し、長期的な収益機会を拡大させるCRM( Customer Relationship Management )が可能になります。顧客同士のネット上での情報交換が、商品の売れ行きや顧客満足度に影響を与える時代には、電子コミュニティは重要視されています。

またコミュニティには、関心のあるテーマごとに、興味と目的意識を持った人達が集まるため、情報に対する感度が高く、口コミの伝播が早く、効率的な広告配信が可能になるなど、ターゲティングのしっかりしたメディアとしての価値もあります。

### 既存産業のIT化投資への貢献をめざす

IT革命が進行するなかで、多くのインターネットベンチャーが注目されてきました。しかし、生き残る企業と淘汰される企業が出てきています。

一方、IT関連業界以外の既存の産業や企業が、インターネットの幅広い利用者の裾野の広がりに着目して、顧客情報を収集するためにIT化投資を積極的に行っています。

ガーラは、これらのIT化投資を積極化させている既存の事業会社に、自社の先行性を活かしてさまざまなアイデアと問題解決策を提供し、電子コミュニティの設立とウェブマーケティングへの取り組みを働きかけるなど、積極的に新しいビジネス機会を追求しています。

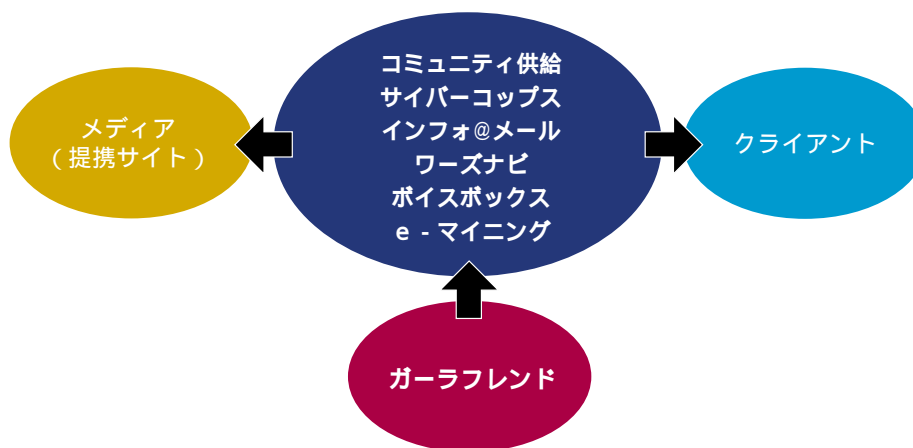
### 電子コミュニティのインフラを提供

ガーラは、これまでのインターネットビジネスの中心だった「インターネットビジネス＝パナー広告収入」というビジネスモデルから脱却し、コミュニティをベースにビジネスモデルを独自に立ち上げてきました。

現在ではコミュニティ運営サイトに対しては「コミュニティ供給＝インフラの提供」、「サイバーコップス＝会員の満足度向上、安全性提供」、「インフォ@メール＝会員の満足度向上、サイトへの収益機会の提供」というコミュニティのトータルソリューションを提供する地位を確立しつつあります。また、ウェブマーケティングのクライアントに対しては「コミュニティ供給＝インフラの提供」、「サイバーコップス＝安全性提供」、「インフォ@メール＝プロモーション」、「e-マイニング＝定性調査」を提供しています。

電子コミュニティを効果的に利用し、デメリットに対する解決ツールを提供することがガーラの役割です。

### ガーラの電子コミュニティビジネス







代表取締役社長  
菊川 暁

**Q** この2001/3期はガーラにとってどのような位置付けなのでしょう

**A** まず初めに、ナスダック・ジャパンに株式上場を果たすことができたことについて皆様に感謝いたします。当期はガーラにとって、これまでの電子コミュニティへの取り組みが花開いた年であるといえます。電子コミュニティで培ったノウハウを活かし、オプトインメール、サイバーコップス、e-マイニングといった新たなビジネスモデルを立ち上げ、クライアントを開拓しながらサービス内容、供給体制の改善、強化を進めました。また変化の激しいインターネット業界において短期間で事業基盤を確立するために、提携を積極的に推進しました。当期には、インターネット以外の広告制作事業等からは撤退し、経営資源をインターネット、特にコミュニティ関連に集中することができました。

**Q** 企業にとってのコミュニティの価値とは何でしょうか

**A** インターネットの普及は、企業をとりまく経営環境においても、生活者のライフスタイルにおいても、大きな変化をもたらしています。特に注目できるのは、情報の流れの変化です。従来はTV、雑誌といった媒体において、企業側が一方向的に情報を発信していました。インターネットが個人の情報発信を容易にし、情報収集も容易にしたことで、企業と生活者の情報格差が是正に向かっています。企業と生活者の関係は、生活者同士のコミュニケーションが容易になったこと、企業が生活者と直接アプローチできる環境が出来たこと、により大きく変化しています。この2つの変化に、今後大きな役割を果たしていくのが電子コミュニティであるといえます。インターネット上には多くの生活者が集まる電子コミュニティが無数にあります。これらを見ると、生活者にとっての電子コミュニティは充分浸透しているといえます。一方、企業にとってコミュニティを顧客との対話に活かす取り組みはまだ始まったばかりといえるでしょう。自社のウェブサイトの役割を「情報提供の場」から、「顧客との直接的な関係構築の場」へ変化させる企業も徐々に出てきています。今年度は企業のコミュニティへの注目が高まる年であると考えています。

**Q** 当期の業績についてお聞かせ下さい

**A** 当期は、インターネットユーザーの増加や、オプトインメール広告の定着、安全なサイト運営を実現するツールへの需要の高まり、ウェブマーケティングに対する関心の高まりなどに伴い、コミュニティ関連の各事業の売上高が拡大し、当期の連結売上高は866,760千円、営業利益64,054千円、新株発行費25,374千円等の営業外損益を加味して経常利益38,518千円となり、前期を大幅に上回る実績をあげました。

**Q** 今期の計画についてお聞かせ下さい

**A** ガーラは、今後も主力のコミュニティ関連事業に注力してまいります。インターネット関連企業の先行き不透明感が高まる中、インターネット関連企業以外の既存の大企業の需要が高まっています。これらの企業のコミュニティ開設需要の高まりに応えるために、2001年4月にはコミュニティの構築・コンサルティング等を行なうコミュニティ・デザイン室を新設しました。また、コミュニティシステムのASPサービスの開始、各事業の

モバイル向けサービスの展開も予定しています。今期は更に電子コミュニティの生活者と企業を繋ぐ「ワーズナビ」と、本格的なオンラインリサーチサービスである「ボイスボックスオンライン」を開始することで、コミュニティ関連事業のポートフォリオを拡充します。こうした取組みと、サイバーコップスなど既存のコミュニティ関連サービスとのシナジー効果により、ガーラの今後の事業展開はより強固になり、他社との差別化が可能になると考えています。

**Q** シナジー効果について  
詳しくお聞かせ下さい

**A** ガーラにとってビジネスモデルのポートフォリオを持っているということは、リスク分散という意味だけでなく、各々の事業の拡大が相互に機能し、企業全体の更なる競争力の強化につながるという点で、単独のビジネスを展開している企業と比較して高い競争力を実現できるという意義があります。シナジー効果の追求が可能なのは、ガーラがコミュニティというコアを守って事業を展開しているためです。

例えば、コミュニティ供給事業でのクライアントが、オプトインメールを利用して新製品の案内を行なうと、同時にコミュニティの来訪者も増加するということがあります。また、自社サイト内にコミュニティの設立を希望している企業に対して、安全なコミュニティを実現するサイバーコップス付きのコミュニティを提案するといった例が増えています。

**Q** 上場企業として利益配分についてはどのようにお考えですか

**A** ガーラでは、インターネット関連業界は現在発展段階にあるため、積極的に事業展開を行ない、業界内での地位を確保することが企業価値の増大につながると考えています。また現在の市場環境では、経営基盤を強化するために安定した財務体質を確立することが必要であると考えています。このため、当面配当は行なわず、内部留保した資金は事業拡大のための設備投資にあてる予定です。

**Q** これからのガーラはどこに向かうのでしょうか

**A** 私は、1993年にデジタルネットワーク時代の到来を信じて、ガーラを創業しました。ガーラのロゴのSYNAPTIC NETWORKには、デジタルネットワークの時代に神経細胞と神経細胞をつなげる『シナプス細胞』の役目を果たしたい、という願いが込められています。

現在普及しているインターネットは、メディアという特性もあるものの、それは機能の一部であって、本質は空間革命であると思っています。電子コミュニティは生活空間であり、情報が集積されることから、インターネットの普及が進むほどマーケティングの場としての価値が高まります。さらに、今後はブロードバンド時代への対応のため、3次元画像によるコミュニケーションを含むコミュニティサービスの研究に着手します。

電子コミュニティと企業のマーケティング活動の特性を把握すれば、企業のマーケティング活動をネット上で支援するサービスや、コミュニティサイトを運営する企業に対して収益化へ向けた新たなツール、生活者の利便性を高めるサービスを今後も新規事業として生み出していくことが可能です。

2001年6月

菊川 暁

代表取締役社長

菊川 暁

# 「我々がこれまでに達成したこと」

ガーラは電子コミュニティサイト「ガーラフレンド」の運営で培ったノウハウから、電子コミュニティに関連する事業を生み出し、当期は各分野で No.1 を実現いたしました。

インフォ@メール 会員数国内 No.1  
 掲示板セキュリティシステム 導入企業数国内 No.1  
 e - マイニング 導入企業数国内 No.1



オプトインメール事業  
 ~ 効率的な広告配信 ~

オプトインメールとは、効率的な広告配信を希望するクライアントと興味あるジャンルの情報を希望する会員のマッチングを行なうビジネスです。インフォ@メールという名称でサービスを行なっています。会員が希望するジャンルを自ら登録する点が、従来のDMと大きく違い、会員には、約130のジャンルの中で、選別した分野の情報が電子メールで届きます。当連結会計年度の売上高は335,275千円(売上高構成比38.7%)となりました。

## 販売促進に効果のあるネット広告として定着

インターネット広告の代表であるバナー広告はブランドの認知効果が高いのに対して、オプトインメールはブランドの理解促進、販売促進の機能を持ちます。最近では、インターネット広告でもバナーとオプトインメールを組み合わせるメディアミックスが増えてきており、オプトインメールは、販売促進の効果が高いインターネット広告手法として定着しつつあります。

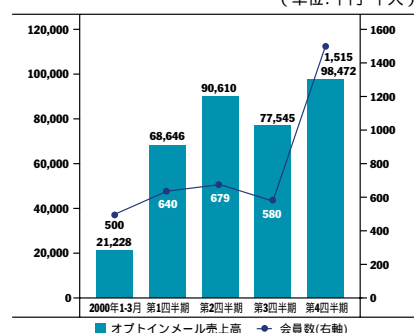
## 日本最大の会員数を実現

ガーラのインフォ@メールは、積極的に大手ポータルサイト、プロバイダー等との提携を進めた結果、保有メールアドレス数は、2001年3月末時点で1,515千名に達し、国内オプトインメール業界では初めて150万名を突破いたしました。インフォ@メールは会員に対するポイント加算などがない、「ピュア」なオプトインメールです。インフォ@メールの提携先は優良大手サイトが多いため、質の高い会員の確保が可能になっています。

## 大手企業の出稿が増加

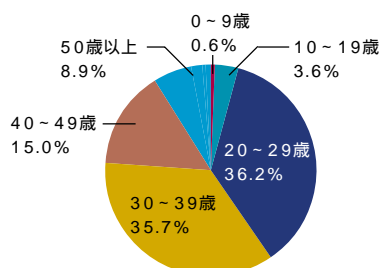
大手広告代理店を中心に販売網の構築を進めたことで、インターネット関連を主力事業としないナショナルクライアントからの出稿が増加しました。

オプトインメール事業の  
 売上高と会員数の推移 (単位:千円・千人)

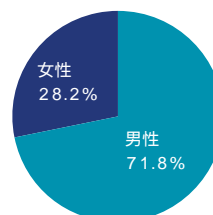


インフォ@メール  
 会員の属性

年齢別会員構成比



性別





## CYBER COPS コミュニティツールASP事業 ～不適切な書き込みをシャットアウト～

コミュニティツールASP事業は、インターネット上の掲示板やチャットでの公序良俗に反する投稿を防ぐ「サイバーコップス」を中心に展開しております。当連結会計年度の売上高は142,046千円(売上高構成比16.4%)となりました。

### 導入企業数増加

インターネットの普及に伴い、掲示板やチャットで実名や電話番号が掲載されたり、違法商品・薬物が売買されたりと、非常に悪質なトラブルが多発しています。ガーラのシステム「サイバーコップス」は、投稿内容を事前にフィルタリングして、掲載を拒否したり、管理者に通知するシステムです。「差別関連用語」「誹謗中傷ワード」等、掲載が不適切な14ジャンルについての豊富なデータベースが揃っており、圧倒的な競争力を有しております。加えてガーラのサイバーコップスは、特許(特許第2951307号)を取得しており、他社が行なうことは困難です。2001年3月末時点で13社に導入されました。

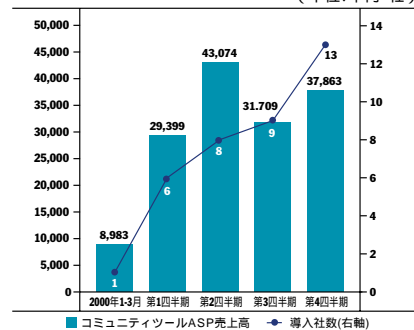
### クライアントが多業種に分散

掲示板サイバーコップスは、インターネットの普及に伴い、放送禁止用語や指定した言葉をフィルタリングする需要が拡大していることを背景に、大手プロバイダー、ポータルサイトのみならず、インターネットを主力事業としない大手企業、大手マスコミ、モバイル向けサービス企業等への導入が進みました。

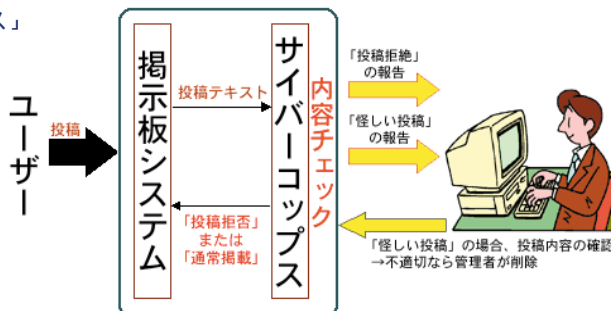
### サービス形態を多様化

先方のサーバーへインストールするインストール型に加えて、カスタマイズ不要のBox型などを開発いたしました。これにより、納入までの期間が大幅に短縮され、クライアントのニーズに素早く対応することが可能になりました。

コミュニティツールASP事業の  
売上高と導入社数の推移 (単位:千円・社)



### 電子掲示板システム 「サイバーコップス」



( '99年7月特許取得済み )  
掲示板やチャットにおいて、誹謗中傷や差別関連用語など禁止されている用語・制限をかけた用語を事前にフィルタリングして、掲載を拒否したり、管理者に通知したりします。

## Gala Friend コミュニティ供給事業 ～顧客との関係構築の場～

コミュニティ供給事業は、法人向けに電子コミュニティの構築、運営、管理サポート事業を行っています。当連結会計年度の売上高は110,091千円(売上高構成比12.7%)となりました。

### 電子コミュニティへの注目の高まり

インターネットの普及に伴いネットビジネスの焦点は、情報提供型のポータルから情報交換型の電子コミュニティに移行しており、企業がサイトを運営する際にも電子コミュニティを重視する例が徐々に増えています。また、最近はサイバーコップスと組み合わせた依頼が増えています。2001年3月末時点で、コミュニティ供給事業のクライアント数は13社となりました。

## e mining データマイニング事業 ～生活者の生の声を集積～

インターネット上には、生活者の生の声や一方的な告発など企業活動に影響を与える情報が溢れています。ガーラではこれらの情報のクリッピングを行うe-マイニングを提供しています。またクライアントに対して、総合的なウェブマーケティングソリューションを提案する体制も整えています。当連結会計年度の売上高は97,879千円(売上高構成比11.3%)となりました。

### e-マイニングの導入企業数拡大と用途の拡大

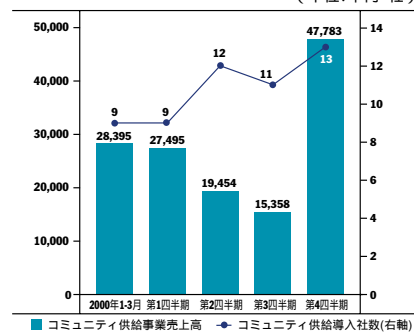
e-マイニングはWeb上での検索機能を充実させるなど、サービスの改善に努めた結果、2001年3月末時点の契約社数は51社になりました。うち約7割が上場企業であり、ブランド、信用を大切にしている企業が数多く契約しています。またサービス開始当初はリスクマネジメントを目的に活用されていましたが、最近ではマーケティングに利用する企業が増加しています。



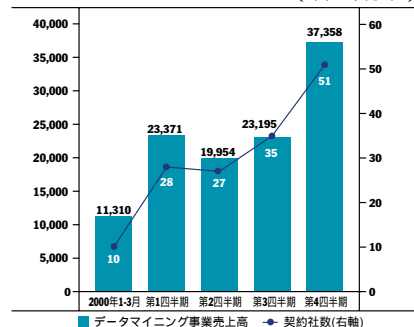
### ウェブマーケティングへの関心の高まり

インターネット利用者の裾野の広がりを背景に、インターネットを利用したマーケティングリサーチおよびコンサルティングの需要も拡大しています。

コミュニティ供給事業の  
売上高と導入社数の推移 (単位:千円・社)



データマイニング事業の  
売上高と契約社数の推移 (単位:千円・社)



# 「我々がこれからやらなければならないこと」

## No.1 電子コミュニティインフラ提供企業 シナジー効果の追求 モバイル、ブロードバンド対応

### No.1 電子コミュニティインフラ提供企業

ガーラは今期も、No.1 電子コミュニティインフラプロバイダーとして、メディア(情報媒体)及びユーザーに対して、質の高いサービスの提供を目指します。

#### 1. オプトインメール事業 ~量から質へ~

オプトインメール事業では良質会員の獲得と維持に努めます。オプトインメールはネット上の広告として定着してまいりました。今後価格競争に巻きこまれないためには、「ガーラフレンド」に代表される趣向や属性の把握がしっかりされた質の高い会員の確保が重要であると考えています。

また、クライアントへのサービスメニュー拡充のため、新たに企業からの広告等の情報を会員の属性による絞り込みを行って配信するターゲティングメールの開始や、携帯電話向けオプトインメールの準備も進めています。

#### 2. コミュニティツールASP事業 ~販売網の整備~

電子コミュニティを活用する企業はインターネットベンチャーだけでなく、既存の大企業が増えてきています。これに対応し、販売網の整備を進めています。

#### 3. コミュニティ供給事業 ~既存の大企業へ問題解決策を提案~

顧客情報の収集を目指してIT化投資を積極化する既存の大企業に対して、電子コミュニティを提供することが今期の大きな柱です。需要の高まりに応えるための体制強化策として、コミュニティ・デザイン室を新設しました。電子コミュニティに関するガーラの先行性を活かして、既存の大企業へ顧客との直接的な関係構築の場である電子コミュニティに関する問題解決策を提案してゆきます。

#### 4. データマイニング事業 ~マーケティングツールとして注目~

e - マイニングは、クライアントの効率的な情報収集機能の拡充に努めます。また、リスクマネジメントだけでなく、マーケティングツールとしての可能性が注目されており、今後は、需要の高まりに対応するために、販売網の整備を進めます。

## 5. 新規事業 ビジネスポートフォリオの拡充

新規事業を立ち上げ、軌道に乗せることで、電子コミュニティ関連のビジネスポートフォリオを拡充し、競争力の強化を目指します。



「ワーズナビ」

新規事業として電子コミュニティユーザーを企業に仲介する新規事業「ワーズナビ」を開始します。ワーズナビは、電子コミュニティ内の生活者の書きこみ(キーワード)と商品とをマッチングし、生活者をECサイト、企業へ誘導するシステムです。生活者の購買意欲が生まれるタイミングは、「広告を見たとき」、「店舗を訪問するなど実物を見たとき」、「友人との会話中」の3つに集約されます。現在インターネット上には、広告と店舗に対応するサービスはあっても、会話のタイミングを捉えるサービスはありません。ワーズナビでは会話をとらえ、効果的に購買へ誘導できます。これは電子コミュニティに多くの人が集まり、積極的な情報交換が行なわれることで可能になるサービスといえます。ワーズナビを導入することで、電子コミュニティが収益源となることも可能です。ワーズナビによりガラーは、電子コミュニティの利用者のニーズを吸収し、電子コミュニティビジネスの可能性を広げると同時に、Contents(情報提供)・Commerce(販売)の要素をリンクさせ、それぞれのシナジー効果を発揮することで、企業価値を高めていきます。



VoiceVox

「ボイスボックスオンライン」

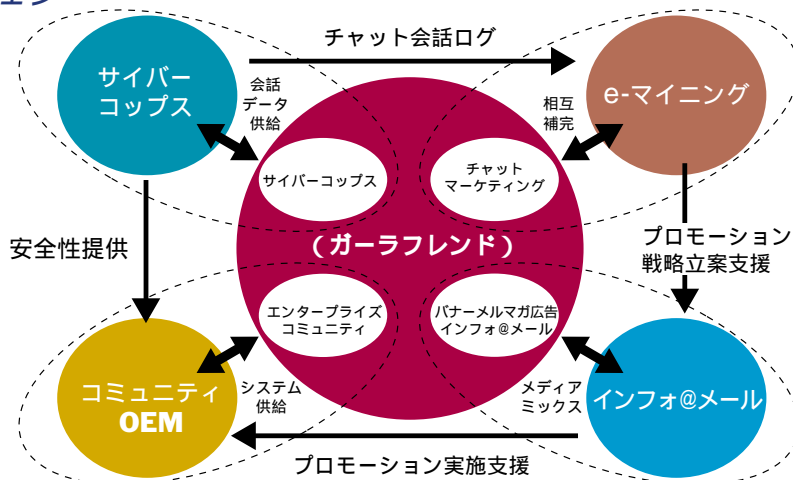
新規事業として、本格的なオンラインリサーチサービスである「ボイスボックスオンライン」を開始します。最近では、ネットユーザーが拡大していることで、手軽かつ素早くデータが収集できる簡易なりサーチ手法としてオンラインリサーチの利用が進んでいます。ボイスボックスオンラインは、30万人を超えるモニターの確保によりサンプルの偏りを排除し、高い信頼性の実現を目指します。また、マーケティングのプロフェッショナルのニーズに応えうる高機能性、会員同士の電子コミュニティ機能を備えることで他社との差別化をすすめます。

## シナジー効果の追求

電子コミュニティ関連の各事業の事業基盤を確立したガーラの今期の目標は、シナジー効果の更なる追求です。

企業のインターネットを利用したマーケティングへの関心の高まりに対応し、ウェブマーケティングのトータルソリューションを提供する体制を整えています。ガーラでは電子コミュニティ供給、プロモーションのためのオプトインメール、情報収集ツールであるe-マイニングといった事業を有機的に利用することにより、クライアントに対してウェブマーケティングに関する質の高い問題解決策を提案できます。

## 事業間バリューチェーン



## モバイル、ブロードバンドへの対応

モバイル(携帯電話、PDA)からインターネットにアクセスするユーザーが増加しています。これに対応し、モバイル向けサービスを充実させます。サイバーコップスは既にモバイル向けコンテンツプロバイダーへの納入を終わらせました。今後は他のサービスのモバイル対応を進めます。

### 【最後に】

ガーラでは、ガーラフレンドという日本最大級の電子コミュニティの運営・提供により培われた経験、ノウハウからオプトインメール事業、コミュニティツールASP事業、コミュニティ供給事業、データマイニング事業の各事業を創出・提供してまいりました。これらの事業はこれまでの電子コミュニティ運営から生み出された事業であり、顧客ニーズを追求してきた結果といえます。今後もガーラは、電子コミュニティ運営ノウハウやマーケティングノウハウを駆使することで、新たなサービスを開始したり、電子コミュニティに集まるユーザーに対して利便性を高め、満足度を高めるサービスを提供できることを確信しております。



### Nasdaq Japanに上場

ガーラは、2000年8月22日にNasdaq Japanに上場いたしました。今後も上場により得られた資金及び信頼を十分に活用し、株主の皆様のご期待に添える経営を目指してまいります。

### 「ガーラフレンド」の提携、サービス強化

ガーラでは、自社が運営する日本最大級の無料会員制電子コミュニティ「ガーラフレンド」( <http://www.friend.ne.jp/> ユニークアドレス数2001年3月末198千人 )において、会員向けにさまざまなコミュニケーションツールを提供しております。現在のコミュニケーションツールとしては、ホームページ作成、掲示板、アンケート、チャットルーム、メーリングリスト、メールマガジン、グリーティングカード、オンラインカウンセリング、オンラインブックマークなどがあります。当期は様々な企業と提携することで、これらのコミュニケーションツールを充実させ、会員の更なる満足度向上を目指しました。

### 日韓共同コミュニティ「Chin-gu」の開設

韓国のテレコミュニケーションおよびサービス・プロバイダ大手であるKorea Telecom (韓国テレコム)、日韓翻訳ソフト開発を手がけるChangshin Soft(チャンシン ソフト)との提携により、2000年12月に日韓共同コミュニティ「Chin-gu」( <http://www.chingu.friend.ne.jp/> )を開設しました。

さらに、海外戦略の一環として、2000年12月に韓国において主にサイバーコップスの開発および販売を行なう合弁会社「GALA KOREA INCORPORATED」を設立しました。ガーラの出資比率は39%です。



「ガーラフレンド」のトップページ



「Chin-gu」のトップページ

## ネット上のクリスマスパーティ「Xmas Party on the Net!」を 100以上の媒体と開催



ガーラは、日本のメジャーサイト100以上の媒体と共同でネット上のクリスマスイベントを開催しました。豪華プレゼントを用意して日本のメジャーサイトが一同に参加するネット上のクリスマスパーティにはgoo、Infoseek、ISIZE、Lycosなど多数の媒体が参加。ユーザーがクリスマスサイトを通して各媒体サイトを交互に行き来することで他媒体のユーザーと情報交換できるため、各社はユーザーを互いに発掘、来訪させることができました。  
(<http://www.xmas.ne.jp/>)

### インフォ@メールの提携

インフォ@メールは、企業からの広告を、関連する興味ジャンルを選択している会員だけに絞り込んで配信するサービスです。同事業が広告媒体として成立するためには、配信対象を絞り込んで十分な配信数を確保することが必要で、そのためには事業立ち上げ期に数多くの会員数が必要であると考えました。このためガーラでは、提携による会員数の拡大戦略をとっており、今までにinfoseek、goo、GaiaX、livedoor、Lycosなど多くのメディアと提携しました。( <http://www.infomail.ne.jp/> )



### インフォ@メールの方針変更

ガーラは、2000年始めのインフォ@メールの営業開始以来、「会員数の増加」を最大目標「インフォ@メール」のトップページに掲げて大手サイトとの提携を積極的に進めてきました。その結果、会員数は2001年3月末には150万人を突破、同事業の売上高も順調に推移してきました。一方、会員数の拡大に伴い、会員間のクリック率に格差が出てきました。ガーラでは、クライアントが享受する費用対効果をより一層高めることを目指し、各会員の個々のクリック状況を管理し、クオリティの向上に努めることに方針を変更しました。

(単位:千円)

科目	期別	
	当連結会計年度 (平成13年3月31日現在)	前連結会計年度 (平成12年3月31日現在)
<b>(資産の部)</b>		
<b>流動資産</b>		
1. 現金及び預金	523,470	348,872
2. 受取手形及び売掛金	237,465	133,763
3. 繰延税金資産	3,668	1,160
4. その他	78,680	11,329
貸倒引当金	3,523	-
<b>流動資産合計</b>	<b>839,763</b>	<b>495,125</b>
<b>固定資産</b>		
1. 有形固定資産		
(1) 建物	212	-
(2) 車両運搬具	180	180
(3) 工具器具備品	65,879	18,185
(4) 建設仮勘定	-	968
<b>有形固定資産合計</b>	<b>66,272</b>	<b>19,335</b>
2. 無形固定資産		
(1) 営業権	7,500	10,000
(2) 著作権	-	55,198
(3) ソフトウェア	164,421	16,334
(4) 連結調整勘定	39,373	49,216
(5) その他	4,124	2,435
<b>無形固定資産合計</b>	<b>215,419</b>	<b>133,184</b>
3. 投資その他の資産		
(1) 投資有価証券	87,257	15,000
(2) 長期前払費用	45,289	1,670
(3) 敷金及び保証金	65,381	20,307
(4) 繰延税金資産	491	790
(5) その他	-	10
<b>投資その他の資産合計</b>	<b>198,419</b>	<b>37,778</b>
<b>固定資産合計</b>	<b>480,111</b>	<b>190,298</b>
<b>資産合計</b>	<b>1,319,874</b>	<b>685,424</b>

(単位:千円)

科目	期別	
	当連結会計年度 (平成13年3月31日現在)	前連結会計年度 (平成12年3月31日現在)
<b>(負債の部)</b>		
<b>流動負債</b>		
1. 買掛金	51,682	38,102
2. 短期借入金	-	1,800
3. 1年内返済予定長期借入金	29,760	29,760
4. 未払金	75,651	22,131
5. 未払法人税等	13,533	2,528
6. 賞与引当金	15,670	5,083
7. その他	13,789	11,998
<b>流動負債合計</b>	<b>200,085</b>	<b>111,403</b>
<b>固定負債</b>		
1. 長期借入金	40,306	69,886
2. 長期未払金	15,359	23,039
<b>固定負債合計</b>	<b>55,665</b>	<b>92,925</b>
<b>負債合計</b>	<b>255,750</b>	<b>204,329</b>
<b>(少数株主持分)</b>		
少数株主持分	-	-
<b>(資本の部)</b>		
<b>資本金</b>		
資本金	606,500	479,000
資本準備金	430,500	-
連結剰余金	26,304	2,094
為替換算調整勘定	819	-
<b>資本合計</b>	<b>1,064,123</b>	<b>481,094</b>
<b>負債、少数株主持分及び資本合計</b>	<b>1,319,874</b>	<b>685,424</b>

(注)記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。

(単位:千円)

科目	期別	当連結会計年度		前連結会計年度	
		自平成12年4月1日 至平成13年3月31日		自平成11年9月1日 至平成12年3月31日	
<b>売上高</b>			<b>866,760</b>		<b>211,484</b>
<b>売上原価</b>			<b>276,723</b>		<b>88,196</b>
売上総利益			590,037		123,287
<b>販売費及び一般管理費</b>			<b>525,983</b>		<b>113,539</b>
<b>営業利益</b>			<b>64,054</b>		<b>9,748</b>
<b>営業外収益</b>					
1. 受取利息		687		22	
2. 受取賃借料		-		182	
3. 受取手数料		-		1,320	
4. 雑収入		2,755	3,443	17	1,541
<b>営業外費用</b>					
1. 支払利息及び割引料		2,873		870	
2. 新株発行費		25,374		3,591	
3. 社債発行費		-		141	
4. 持分法による投資損失		627		-	
5. 雑損失		102	28,978	159	4,762
<b>経常利益</b>			<b>38,518</b>		<b>6,527</b>
<b>特別利益</b>					
1. 固定資産売却益		8,400	8,400	-	-
<b>特別損失</b>					
1. 固定資産除却損		8,400		4,377	
2. 事務所移転費用		760	9,160	-	4,377
<b>税金等調整前当期純利益</b>			<b>37,758</b>		<b>2,149</b>
法人税、住民税及び事業税		15,757		2,442	
法人税等調整額		2,209	13,548	990	1,452
<b>当期純利益</b>			<b>24,210</b>		<b>697</b>

(注) 記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。

(単位:千円)

科目	期別	
	当連結会計年度 自平成12年4月1日 至平成13年3月31日	前連結会計年度 自平成11年9月1日 至平成12年3月31日
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
1. 税金等調整前当期純利益	37,758	2,149
2. 減価償却費	28,753	6,749
3. 連結調整勘定償却	9,843	-
4. 賞与引当金の増加額	10,587	1,036
5. 貸倒引当金の増加(減少)額	3,523	300
6. 受取利息及び受取配当金	687	22
7. 支払利息	2,873	870
8. 社債発行費	-	141
9. 新株発行費	25,184	3,591
10. 無形固定資産売却益	8,400	-
11. 有形固定資産除却損	-	4,377
12. 無形固定資産除却損	8,400	-
13. 売上債権の減少(増加)額	112,961	7,339
14. たな卸資産の減少(増加)額	-	599
15. 仕入債務の増加(減少)額	22,649	27,098
16. 未払消費税の増加(減少)額	234	1,415
17. その他	16,157	5,984
小計	43,448	5,134
18. 利息及び配当金の受取額	687	22
19. 利息の支払額	2,873	870
20. 法人税等の支払額	4,752	2,225
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>36,510</b>	<b>8,208</b>

(単位:千円)

科目	期別	
	当連結会計年度 自平成12年4月1日 至平成13年3月31日	前連結会計年度 自平成11年9月1日 至平成12年3月31日
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
1. 定期預金の預入による支出	-	52,100
2. 定期預金の払戻による収入	54,500	-
3. 有形固定資産の取得による支出	51,233	9,564
4. 有形固定資産の売却による収入	-	1,611
5. 無形固定資産の取得による支出	148,608	22,400
6. 投資有価証券の取得による支出	72,066	11,000
7. 新規連結子会社の取得による支出	-	41,808
8. 保証金の支出	45,729	15,132
9. 保証金の回収	656	-
10. 長期前払費用の支出	46,375	-
11. その他投資の減少(増加)額	10	1,640
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>308,847</b>	<b>152,035</b>
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
1. 長期借入金による収入	-	12,000
2. 長期借入金の返済による支出	31,380	8,219
3. 社債の発行による収入	-	64,000
4. 社債の償還による支出	-	64,000
5. 株式の発行による収入	532,815	345,408
6. その他の支出	-	141
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>501,435</b>	<b>349,048</b>
現金及び現金同等物に係る換算差額	-	-
<b>現金及び現金同等物の増加額</b>	<b>229,097</b>	<b>188,804</b>
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	<b>294,372</b>	<b>105,567</b>
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>523,470</b>	<b>294,372</b>

(注)記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。



**会社概要**

設立 1993年9月3日

資本金 6億650万円

本社所在地 〒150-0012  
東京都渋谷区広尾1-1-39  
恵比寿プライムスクエアタワー5F  
(2001年4月1日に移転しました)

取締役および  
監査役 (2001年6月26日現在)

取締役会長 村本 理恵子

代表取締役社長 菊川 暁

取締役 斎藤 雅晃  
殿木 和彦  
河野 龍太  
小川 淳

非常勤取締役 川手 広樹  
(株式会社ガーラウェブ代表取締役)  
ジョナサン・ヘンドリックセン  
(パリュークリックジャパン株式会社  
代表取締役)

常勤監査役 田中 最代治

監査役 江原 淳  
(専修大学商学部教授)

相馬 健夫  
(株式会社ネットラーニング常勤監査役)

(注)監査役江原淳氏および相馬健夫氏は「株式会社  
の監査等に関する商法の特例に関する法律」第18  
条第1項に定める社外監査役であります。

従業員数 43名(連結)

関係会社 株式会社ガーラウェブ  
GALA KOREA INCORPORATED

**株式データ**

会社が発行する  
株式の総数 37,164株

発行済株式数 10,291株

株主数 547名

**株主メモ**

決算期日 3月31日

証券コード 4777

上場市場 大阪証券取引所  
ナスダック・ジャパン市場

定時株主総会 毎営業年度の翌日から3ヶ月以内

基準日 定時株主総会については3月31日、その  
他必要ある場合は取締役会の決議により、  
あらかじめ公告して定めます。

公告掲載新聞 日本経済新聞

名義書換代理人 東京都港区芝三丁目33番1号  
中央三井信託銀行株式会社

同事務取扱所 〒168-0063  
東京都杉並区和泉二丁目8番4号  
中央三井信託銀行株式会社 証券代行部  
電話(03)3323-7111(代表)

同取次所 中央三井信託銀行株式会社 全国各支店  
日本証券代行株式会社 本支店、出張所

1単位の株式数 1株

(お知らせ)住所変更および名義書換請求に必要な  
各用紙ご請求は、名義書換代理人のフリーダイヤル  
0120-87-2031で24時間受付しております。

(2001年3月31日現在)



SYNAPTIC NETWORK

株式会社ガーラ

〒150-0012 東京都渋谷区広尾 1-1-39 恵比寿プライムスクエアタワー 5F

お問い合わせ先 社長室

Tel:(03)5778-0321 Fax:(03)5778-0340

URL <http://www.gala-net.co.jp/>

E-mail [ir@gala-net.co.jp](mailto:ir@gala-net.co.jp)