

平成 13 年 8 月 6 日

各 位

会 社 名 株式会社 ガーラ
(コード番号 4777)
代表者名 代表取締役社長 菊川 暁
問い合わせ先 執行役員社長室長 山田 恵子
本社所在地 東京都渋谷区広尾 1-1-39
TEL 03-5778-0321

「経営改善計画」策定に関するお知らせ

当社は、平成 13 年 8 月 3 日開催の取締役会において、平成 14 年 3 月期第 1 四半期の決算の状況に鑑み、下記の通り、経営の効率化・収益構造の改善による早期黒字復帰を目的とした「経営改善計画」を策定しましたので、お知らせいたします。

記

1. 「経営改善計画」策定の目的

当社の平成 14 年 3 月期第 1 四半期の業績は、売上高 196,742 千円（対前四半期比 21.2% 減）、経常損失 87,070 千円（前四半期実績経常利益 15,304 千円）を計上しました。当社は、この状況に鑑み、経営の効率化・収益構造の改善を全社的に行うことにより、早期に黒字復帰を達成すべく「経営改善計画」を策定致しました。

2. 現状認識

(1) 売上高の推移

四半期毎の部門別売上高推移(連結)

	平成 14 年 3 月期 第 1 四半期	平成 13 年 3 月期 第 4 四半期	前四半期比	平成 13 年 3 月期 第 1 四半期	前年同期比
	千円	千円	%	千円	%
コミュニティ供給事業	49,489	47,783	3.6	27,495	80.0
コンテンツセキュリティ事業	19,342	37,863	▲48.9	29,399	▲34.2
メール広告事業	78,754	98,472	▲20.0	68,646	14.7
データマイニング事業	30,793	37,359	▲17.6	20,371	51.2
その他広告事業	4,617	11,715	▲60.6	6,983	▲33.9
コミュニティ関連小計	182,998	233,193	▲21.5	152,897	19.7
その他システム開発	13,743	16,506	▲16.7	20,832	▲34.0
売上高合計	196,742	249,699	▲21.2	173,729	100.0

注) 当期より、コミュニティツール ASP 事業をコンテンツセキュリティ事業、オプトインメール事業をメール広告事業に名称を変更しております。なお、金額に与える影響はありません。

- ・当第1四半期（平成14年3月期第1四半期）において、売上高の減少が顕著であったコンテンツセキュリティ事業は、当四半期において、大型案件の導入がなかったこと、及び、インターネット関連事業を主力事業としている企業との契約が解約となったこと、これらをカバーすべき新規案件の導入が当四半期中に完了しなかったことが減収の要因であります。一方、大手企業のコミュニティ開設需要に伴い、大手企業からの引き合いが活発になっております。
- ・米国におけるインターネット広告市場の不振に伴い、我が国においても、広告主のインターネット広告意欲が減退し、市場が低迷しています。しかしながら、インターネット利用者数、インターネット普及率等の成長は依然として続いており、今後もインターネットは広告媒体としての価値を向上させるものと認識しています。従いまして当社では、競争力向上のために会員の品質管理に重点をおく方針に転換し、広告配信対象会員の絞込みを実施しました。

(2) 費用の増大

- ・事業規模の拡大により人員が増加したことで、人件費が前四半期の69百万円から当四半期は93百万円へ増加しました。
- ・事業規模の拡大を目指して、広告宣伝費を積極的に行なったことで、広告宣伝費は前四半期の29百万円から、44百万円へ増加しました。
- ・事業規模の拡大により、当四半期首に事務所移転したことで、賃料、水道光熱費等が前四半期の7百万円から当四半期は15百万円へ増加しました。

3. 経営改善計画

(1) 営業政策

- ・新規事業の立上げ

コミュニティ内への生活者の書き込みから、生活者を企業のサイトに案内する「ワーズナビシステム」をコミュニティ構築の際に提供する予定です。

- ・シナジー効果の発揮できる体制整備

当社は事業部制組織を採用しており、従来は営業担当者が所属するサービスの販売のみに注力しておりました。今後は、全営業担当者に当社の全サービスの商品知識を教育し、販売できるようにすることにより、積極的にシナジー効果が上がる仕組みを構築します。また、7月に導入された目標管理制度において（下記(3)参照）、所属事業部以外の取扱商品の販売額も同制度の目標達成額に加算することとして、インセンティブの維持・向上に努めることとしました。

- ・コミュニティデザイン室の効果

4月に新設したコミュニティデザイン室は、コミュニティサイトの経済的効果を検証し、クライアント企業にその効果を啓蒙すると共に、クライアント企業に対して、当該クライアントのニーズに適したコミュニティサイトの全体的なデザインを提示し、その構築・運用をプロデュースする部門です。新設当初であり、当第1四半期においては、当社の収益に貢献することはできませんでしたが、第2四半期以降、当社の収益に貢献することが期待されます。さらに当社のブランドイメージ構築及びコミュニティの効果啓蒙にも大きな効果が期待されます。

- ・配置転換

収益性、成長性のより高い事業への配置転換を進め、業績拡大へ向けて体制を強化にします。

- ・顧客満足度の向上

これまで当社では、クライアントへのヒアリングを行ない各事業のサービスの改善を行なってまいりました。今後はこれを更に徹底し、顧客満足度を数値化することにより、各事業のサービス内容を随時検証・管理し、サービスの品質向上に努めます。

(2) 固定費の削減

- ・売上原価

原則として、社内制作の可能な業務については、全て社内で行うこととしました。また、外注先採用時の決裁制度を厳密に運用し、費用対効果を厳正に判断することで費用削減に努めます。

- ・広告宣伝費

費用対効果の検証を厳密に行うことで、大幅な削減に努めます。

- ・人件費

アルバイト、派遣社員は原則として削減いたしました。今後、業務分掌の整理、配置転換を進めます。

(3) 人事制度

- ・新人事制度導入

平成13年7月に、目標管理制度を中心とした成果主義に基づく新人事制度を導入しました。新人事制度の運用により、全社目標・部門目標の浸透が容易になるとともに、個々の社員の目標設定、および、個々の社員の全社業績への貢献度の算定を迅速かつ公正に行うことが可能となります。この結果、当社業績の向上に対する動機付けが明確となることから、制度導入の効果が期待されます。

(4) 事業分離による新事業の早期育成と社内ベンチャー意欲の維持高揚

当社は、平成 8 年 8 月の会員制コミュニティサイト「キャンパスネット」の運営開始以来、一貫して「コミュニティ関連サービスを提供することにより社会に貢献する」ことを経営理念として掲げ、同サービスを事業ドメインとして数多くの新規事業を展開して参りました。一方、前期中（第 8 期中）に開始された「プロモーションサイト構築業務」は、クライアント企業のニーズに合わせて、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を提供するものであります。当社では本業務の新規成長分野としての将来を有望視しています。しかしながら、特定のメディアや事業を手がける当社がマーケティング戦略コンサルを行うと、その提案内容において中立性を維持することが困難になります。そのため当社では、中立性が求められるこの新たな成長分野において、短期間で事業を拡大・成長させるために同事業を分離独立させることが最も有効な手段であると判断いたしました。この結果期待される成果としては、

- ① 中立性が求められるマーケティングコンサル市場において、短期間での事業の拡大・成長が期待できる。
- ② リスクの高い有望新規事業への積極的な支援を鮮明にすることで、社内におけるベンチャー意欲を維持高揚させることができる。
- ③ 新たな専門ノウハウを蓄積する体制を構築することで、相互に事業補完が可能となるため高いシナジー効果を発揮できる。

等が考えられます。なお、この事業分離に伴い、同事業を短期間で拡大・成長させるために、当社取締役 2 名が退任し新会社に就任する予定です。なお、事業の中立性の確保とベンチャー意欲の維持高揚の実現に鑑み、設立時の当社の出資比率は 15%の予定です。

以上

ご注意：

本発表後 12 時間が経過する時点（日本時間 2001 年 8 月 7 日午前 3 時頃 以下公表時点）までに、本発表内容を閲覧された場合、証券取引法 166 条 2 項及び同施行令 30 条の規定によりインサイダー規制に関する「第一次情報受領者」となる可能性があります。「第一次情報受領者」は上述公表時点までの間に当社の株券の売買を行うことは禁止されますのでご注意ください。