

# 株式会社 ジー・エフ

## 2005年4月中間期決算説明会資料

---

2005年 6月20日

# 目 次

1. 会社概要、経営方針
2. 沿革
3. 事業内容
4. 平成17年4月中間期決算概要
5. 市場環境と基本戦略
6. 当期通期見通しと中期利益計画

# 1. 会社概要、経営方針



- ・商号 : 株式会社ジー・エフ  
GF Ltd.
- ・代表取締役 : 仲吉昭治
- ・設立 : 昭和63年 4月
- ・資本金 : 3億6,475万円
- ・発行済株式数 : 12,340株
- ・事業概要  
全自動テレマーケティングシステムを中心としたシステムサービス業(情報通信システムの開発・販売事業。当システムを活用した市場調査・販売促進業務の代行サービス業。)
- ・所在地  
本社 東京都文京区大塚3-20-1  
近畿営業所 大阪市北区  
西日本営業所 福岡市博多区  
中部営業所 名古屋市中村区
- ・社員数  
77人(使用人兼務役員、臨時雇用除く)  
(2005年4月30日現在)

## 経営方針

1. 当社は、低コストで、且つ新しいビジネスモデルの開発によって「テレマーケティング革命」を目指し、社会に貢献する
2. 当社は、常にお客様を大切にして誠実に努めると共に、進取、創造力を発揮して社業の躍進を目指す
3. 当社は、商品およびサービスの付加価値を高めることによって高収益企業を目指し、適正な利益還元によって株主の期待に応える
4. 当社は、将来を担う社員に創造と挑戦の機会を与え、会社の繁栄と社員の幸福に資するものとする
5. 当社は、事業の社会的使命を認識し、法令遵守、企業倫理遵守の経営を推進する

## 2. 沿革



- 1989. 3 東京都豊島区池袋に不動産売買・仲介を目的として株式会社日星地所を設立
- 1991. 4 現代表取締役仲吉昭治に代表者変更株式会社ジー・エフ・シーに商号変更し、現事業を開始
- 1992. 4 オートコールシステム一号機「GF-1001Ver.1」開発・販売開始
- 1995. 7 テレマーケティング代行サービス開始
- 1996.12 東京都知事より中創法の認定
- 1997.10 通産大臣(現経済産業大臣)より特定新規事業法の認定(第396号)
- 1999. 1 株式会社船井総合研究所と業務提携  
2 アウトバウンド・インバウンド両機能搭載の「GF3002AUTOCALL」開発・販売開始

- 2001. 4 コールセンターフランチャイズ制度を「GFネットワーク会」に名称変更  
6 HTML自動音声化電話エンジン「ボイスコンバータ」開発  
10 E-mail対応ポイントカード会員管理システム「GF PC-2」開発・販売開始
- 2002. 7 「ボイスコンバータ」日本で特許取得(特許3226424号)
- 2003.12 オリックス株式会社と当社システムユーザーを対象にリース契約の債務保証を行う匿名組合を設立
- 2004. 2 オートコールシステムにFAX、E-mailの機能を搭載した、発信型自動コンタクトセンターシステム「オートコンタクトシステム」販売開始(特願2003-277580)
- 2004.10 東証マザーズ上場

### 当期の概況

- 2005. 2 プライバシーマーク取得  
「オートコンタクトシステム」IP(インターネットプロトコル)電話対応版リリース  
エイズ予防財団 神戸、福岡に「エイズサポートライン」用システムを寄贈
- 6 株式分割  
定款の目的に「電気通信事業法に基づく電気通信事業」他を追加

### 3. 事業内容(区分別売上構成)

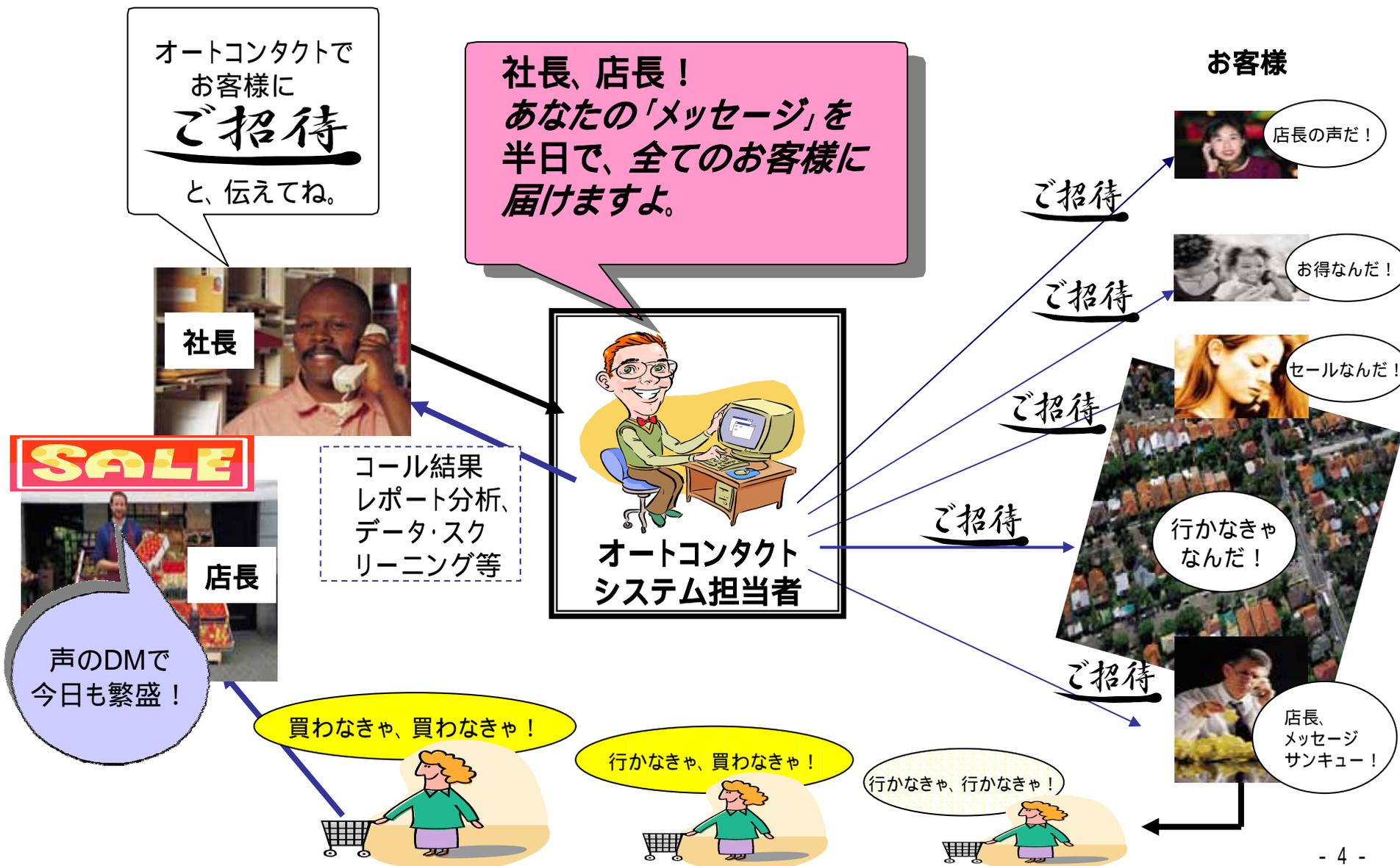


下記の事業を中堅中小企業をターゲットにし展開しております

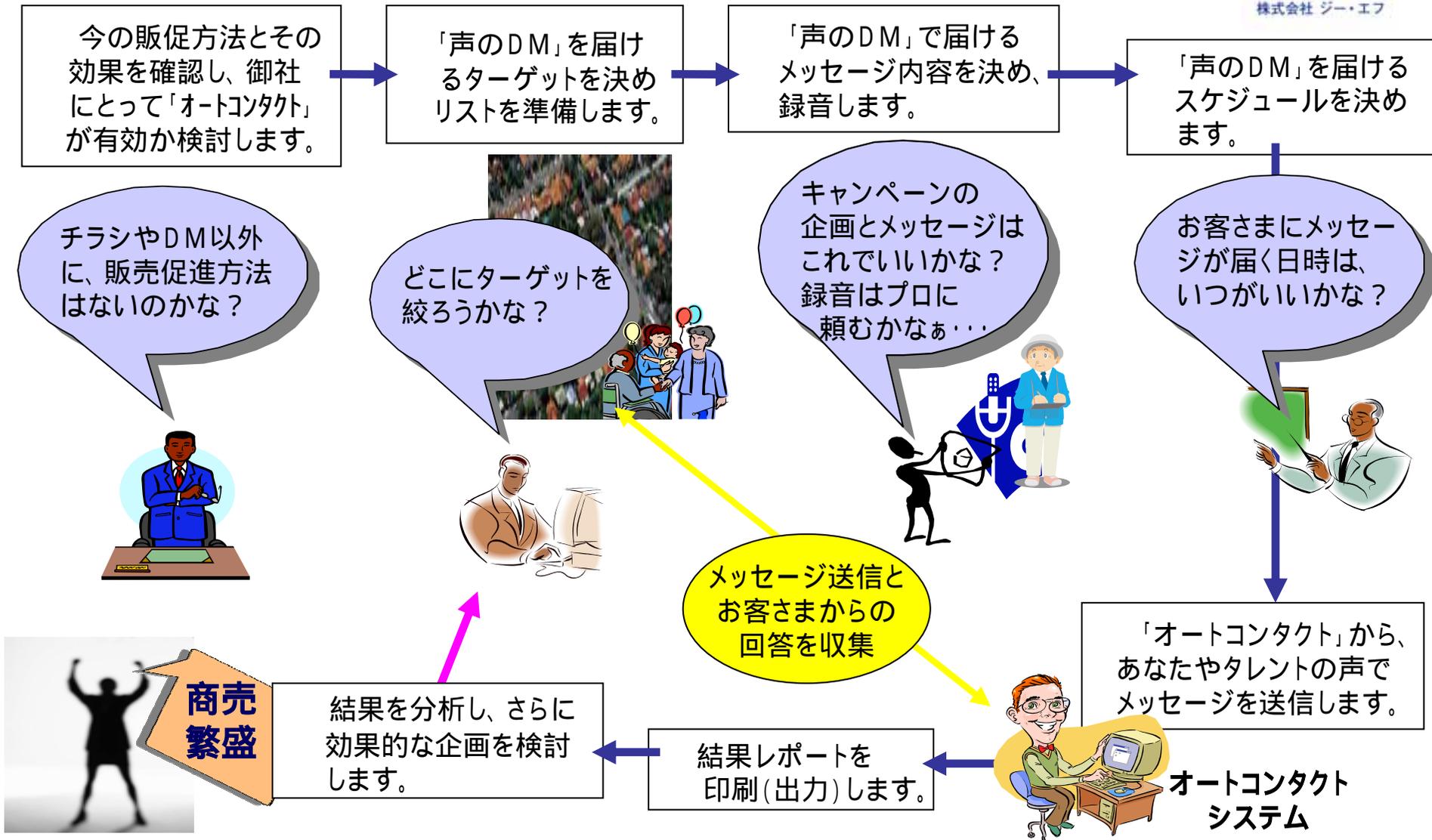
区 分	内 容	売上高(百万円)			構 成 比 (%)	前 年 同 期 比
		H16.10期 通期	H16.10 4月中間	H17.10 4月中間		
システム販売	低コストでCRMを実現できる全自動テレマーケティングシステムを主力商品とした、システム商品の販売	1,599	621	954	78.5	153.5
サービス収入	<ul style="list-style-type: none"> <li>・システムの運用にともなう、サポート商品(メッセージ録音代行,電話帳入力代行等)の販売並びに、保守,メンテナンスサービスの提供</li> <li>・当社システムを活用した低コストなテレマーケティング代行サービスの提供</li> <li>・GFネットワーク会加盟社のテレマーケティング代行サービスの実施に対するロイヤリティ収入</li> </ul>	137	61	90	7.4	147.5
加盟金収入	システムユーザーの中でテレマーケティング事業への参入を希望する企業から「GFネットワーク会加盟契約」締結時に支払われる加盟金収入	271	116	158	13.0	136.2
その他	インターネットやFAXを媒体とした通販並びに、全自動テレマーケティングシステム活用による商材販売等の新規事業	27	10	13	1.1	128.6

(注) 構成比、前年同期比は平成17年4月中間期の実績です。

# 「全自動テレマーケティングシステム」(声のDM) 活用イメージ



# 「声のDM・オートコンタクト」活用フロー



当社では、システム活用企画の立案から、メッセージ作成や結果分析まで、研修会の実施や個別アドバイスによる総合的なサポートを行っております。

## オートコンタクトシステムの特徴

### 低コスト

電話オペレータ不要のシステムにより、オペレータ式テレマーケティングの約1/4～1/10のコストで導入できます。

### 受け手に主導権があり警戒心を与えない

営業マンやオペレータからの電話は、電話を切りにくくまた、強引なセールス電話が多いため、顧客に余計な警戒心を与えます。当社のシステムでは、録音の音声を使用し、冒頭に「録音によるお知らせですので、ご興味のない方はお気軽お切り下さい…」等を伝えることで、相手に安心感を与え有効な反応を引き出し、またクレームの発生も防ぎます。

### 大量のコールをスピーディに処理

「1システムで1日8,000件」、「弊社ネットワークによる代行サービスの利用で1日50万件以上」のコールと即日集計が可能です。

### 正確なレスポンス

電話の受け手に主導権がある企画なのでお客様の「ホンネ」が伺えます。

(選挙の支持率調査の誤差、約3%)

### 業種別のノウハウが提供できる実績

さまざまな業種・業態の実施事例が揃っており、効果を生むノウハウを提供しています。

## 主な活用法

### 新規見込み客発掘

中長期、潜在見込み客の囲い込み  
イベント、キャンペーン案内  
チラシ、DM、FAXの閲覧促進

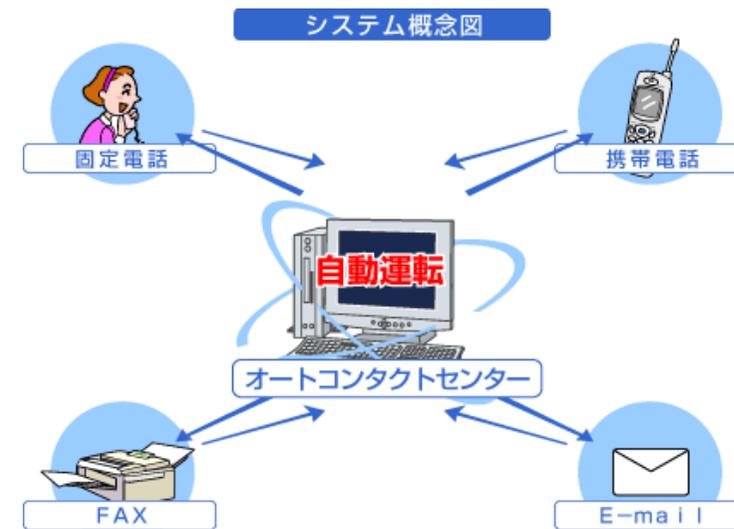
### 既存顧客の囲い込み

既存顧客への定期的な有益情報の提供  
休眠顧客の掘り起こし

### 市場調査

選挙調査  
データベース構築

### 24時間無人電話自動受付



# 食品スーパーの事例 (北九州市)

チラシのみの場合に比べて来店数が2倍、売上が2.3倍に！



## スクリプト(台本)5倍ポイントセールのご案内

(ピンポン)「**ストア**」からポイントカード会員様へ7月の「5倍ポイントセール」のご案内をロボット電話でお伝えしております。20秒ほどお耳をお貸し下さい。  
今度の土・日に通常の5倍のポイントがつく「5倍ポイントセール」を開催します。特売品は冷凍食品、アイスクリームが半額です。また、ポイントカード会報誌ではハウステンボスのフリーパスポートなどが 合計210名様に当たるクイズを実施中ですので、詳しくは各店舗に置いてある会報誌をご覧ください。「**ストア**」5倍ポイントセールは今度の土・日限り。ポイントカードをお忘れなく、是非ご来店下さい。「**ストア**」からのお知らせでした。



## コール結果

対象者:ポイントカード会員リスト(1,681件)

接続件数:1,639件

応答件数:1,347件(82.2%) 最後まで聞いた人

会員来店数:751人(45.8%)

## 総評

来店数・・・197% (381名 751名)

売上・・・230% (128万円 294万)

客単価・・・116% (3,361円 3,915円)



# 主な導入業種



## 建築関連

建築・リフォーム、工務店、住宅販売、電気工事業、エクステリア、水道工事業

## サービス業

広告業、車検、カーディーラー、ゴルフ場、旅行代理店、パチンコ、ガソリンスタンド、新聞・牛乳販売店、互助会、塾・各種教室、ビジネスホテル  
介護団体、スポーツクラブ、結婚式場、エステティックサロン

## 小売業

飲食店、クリーニング店、DPE店、スーパー、コンビニ、商店街  
ショッピングセンター、石材店、通販業、健康食品、化粧品

## 金融関連

生命保険、損害保険、信用金庫 他

## 調査

調査リサーチ会社、選挙（注：調査関係はテレマーケティング代行サービスのみ）

## 主なシステム販売先 業種別構成比

	H15.10月期	H16.10月期	H17.4月中間期
・建設,住宅関連業	15.7%	21.2%	18.2%
・一般小売業	2.9%	11.0%	9.4%

# 主な販売活動



## ・ セミナー方式による販売促進

当社では、経営者を対象とした「経営セミナー」を開催し、ここでシステム商品とその活用ノウハウの説明を行うことを販売促進の主たる方法としています。

セミナー開催回数

H16.10期通期 119回

H17. 4月中間期 67回(内 経営トップセミナー40回 業種別セミナー27回)  
他 市場調査のための企画セミナー29回

H17.10期下期計画 96回

## ・ 販売提携、協力者による販売促進

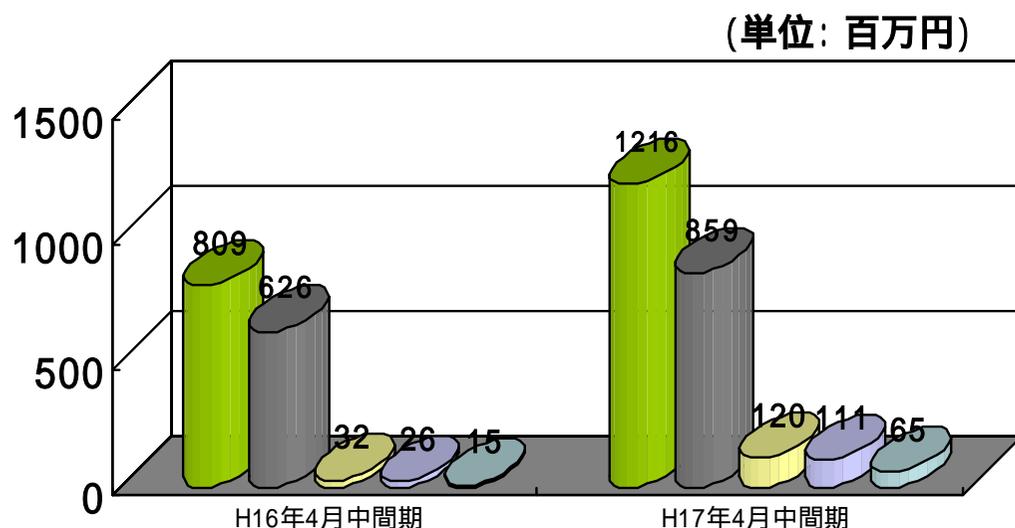
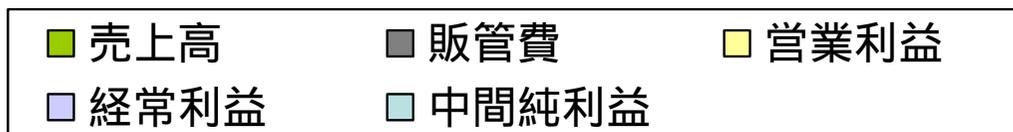
業務提携先である経営コンサルタント会社 (株)船井総合研究所からの講師派遣とセミナーへの集客協力によって、平成17年4月中間期では34台(システム販売台数の17.7%)の販売を行っています。

当社ではシステムユーザーの中から、当社のシステムを活用したコールセンター事業に取り組みたい方と「GFネットワーク会加盟契約」を締結し、システム活用並びに事業運営のノウハウを提供しており、加盟社からシステム販売の見込み先の紹介による販売活動を行っております。この紹介により、平成17年4月中間期には、33台(システム販売台数の17.2%)の販売を行っています。

# 4. 平成17年4月中間期決算概要



## 損益計算書について (単体)



### ・ 営業外費用

中古商品の買取による商品評価損と匿名組合の債務保証準備に伴う出資金の減損により前年同期比3百万円増。

### ・ 経常利益

増収効果による大幅増益

### ・ 売上高について

前期比 50.3 %の増収。

： システム販売 53.5 %の増収

主力商品の昨年2月リリース新バージョンへの切替えによる販売単価の向上。

(平均単価: 前中間期 4,456千円、当中間期 4,969千円)

既存システムユーザーからのリピート増加

システムユーザー数の増加により、サービス収入 47.5 %の増収

### ・ 売上総利益

サービス収入の構成比増加により、売上原価率微増。(前中間期 18.6 % 当中間期 19.4 %)

### ・ 販売費及び一般管理費

売上拡大に伴う販売費の増加と人員数の増加に伴う人件費の増加により、37.3%増加。

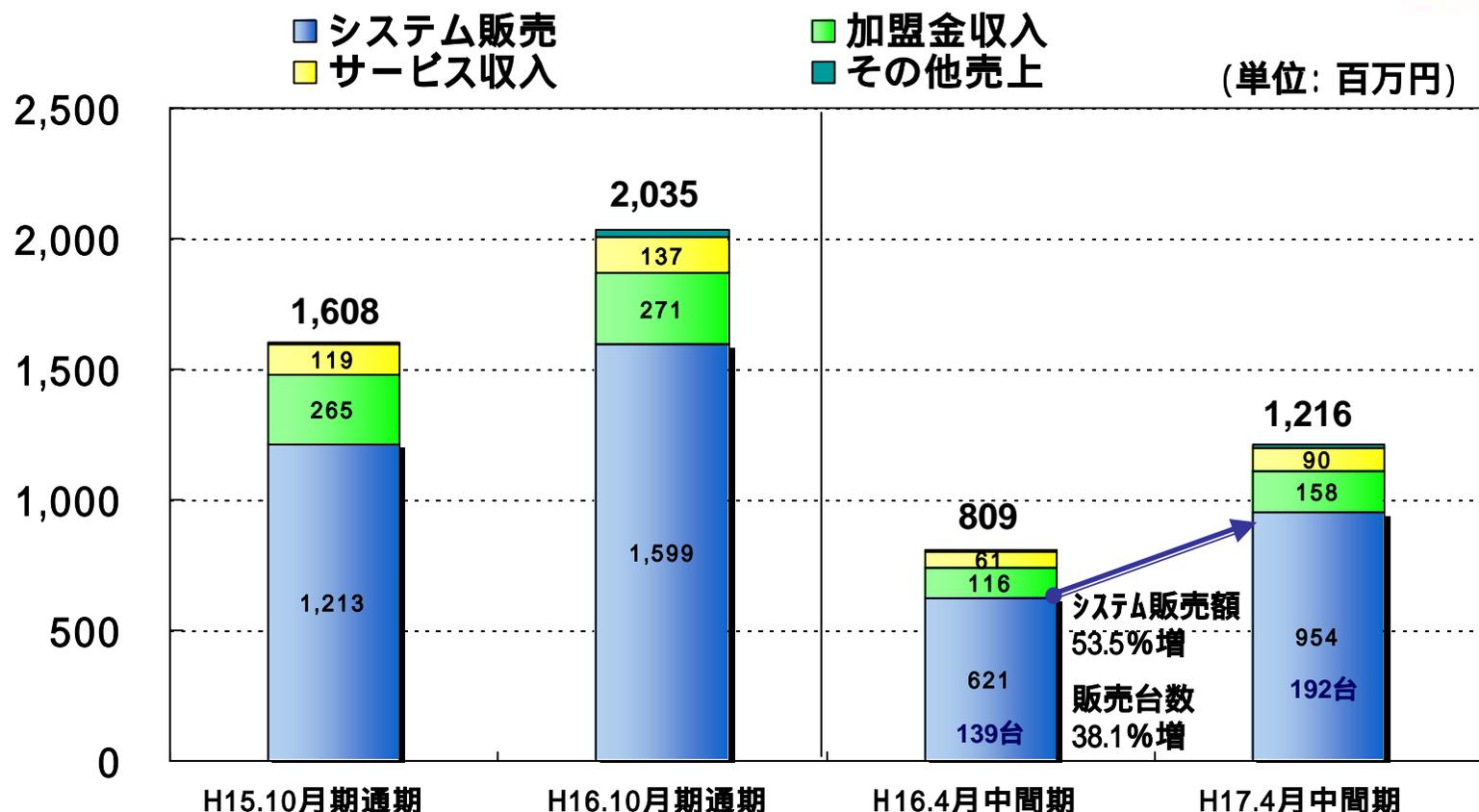
( 広告宣伝費: 前中間期 134百万 当中間期 231百万 )

( 給与手当・賞与引当金繰入額

: 前中間期 179百万 当中間期 238百万 )

新商品開発にかかる、研究開発費・広告宣伝費が下期にずれ込み計画比では減。

# 区分別売上高推移(単体)



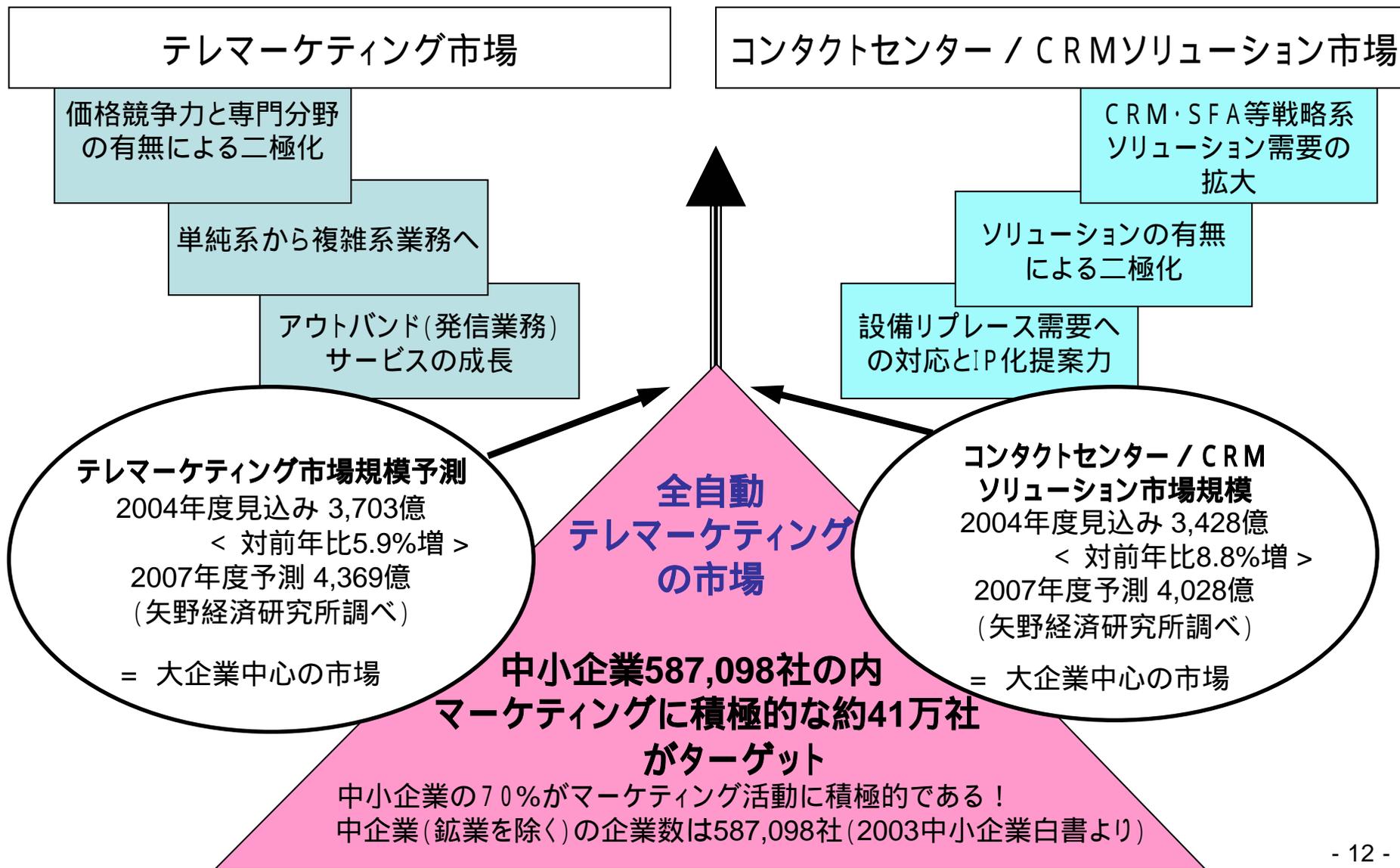
# 貸借対照表の概要(単体)

- ・ 関係会社出資金の増加 : 匿名組合2口目の設立(出資金67.5百万)と、債務保証準備による出資金の減損で、前年同期比64百万円増加。
- ・ 投資有価証券の増加 : IP電話サービス関連の取引先であるエニーユーザーグローバル(株)の第三者割当増資による株式取得で100百万円増加。

# 5. 市場環境と基本戦略



- ・雇用環境の改善による人件費コストの増加傾向
- ・IP電話の普及による通信コストの低下



# 基本戦略

上場を契機として、当社主力商品である全自動テレマーケティングシステムの認知度・信用度の向上を一層高め、時代の要請である「低コストテレマーケティング」を推進する企業としてのブランド構築を実現します。

## 戦略1：経営体質強化

全自動テレマーケティングシステムの販売強化による市場認知度の向上。販売提携の推進による販売力の強化(経営コンサルティング会社、SI関連会社)。  
将来的な成長・発展のためのさらなる資金調達と積極投資。社内基幹情報システムを確立し、情報共有をさらに進め、効率的な社内業務運営を進める。

## 戦略2：ユーザー満足度の向上による事業基盤の強化

システムユーザー向けサポート・サービスのラインアップ拡充による、ユーザー満足度の向上並びにサポート収入の増大。

## 戦略3：商品開発力の強化による業容の拡大

全自動テレマーケティングシステムを活用した「市場調査」代行サービスの開拓による、テレマーケティング代行収入の拡大。「低コスト電話受付ASPサービス」の市場開拓による、インバウンド(電話受付業務)サービスの開拓。

## 戦略4：コンプライアンス経営の充実によるブランド構築

個人情報保護法に対応した内部管理体制の充実・強化、並びに当社取引先、システムユーザーに対する情報管理に関する指導の徹底による全自動テレマーケティングシステムの信用度の向上。

# 今後の課題と取り組み状況

## 課題1：業種別・用途別パッケージの多様化

- チェーン店向け「エリアマーケティング活用ソリューション」の開発
  - エリアマーケティングシステム(GIS)開発企業とのアライアンス
- 訪問販売業向け「SFA(セールスフォースオートメーション)活用ソリューション」の開発
  - 中堅中小企業向けSFA(セールスフォースオートメーション)開発企業や営業アウトソーシング企業とのアライアンス
- 中小小売業・サービス業向け「単機能・低価格パッケージ(声のDM)」の開発

## 課題2：低コスト電話受付ASPサービス

- 派遣社員出勤退勤管理サービスの拡販

## 課題3：コンプライアンスプログラムの徹底

- プライバシーマーク取得
- 加盟社、システムユーザー様に対する教育研修の実施
- オートコンタクト導入による、個人情報管理効率化の提案

## その他：

- IP電話サービスの提供による、一層のコストダウン提案と、継続収入の向上
- 研究機関との協力による、シニアマーケティングサービスの開発

## 6. 当期通期見通しと中期利益計画

### 平成17年10月期利益計画(単体)

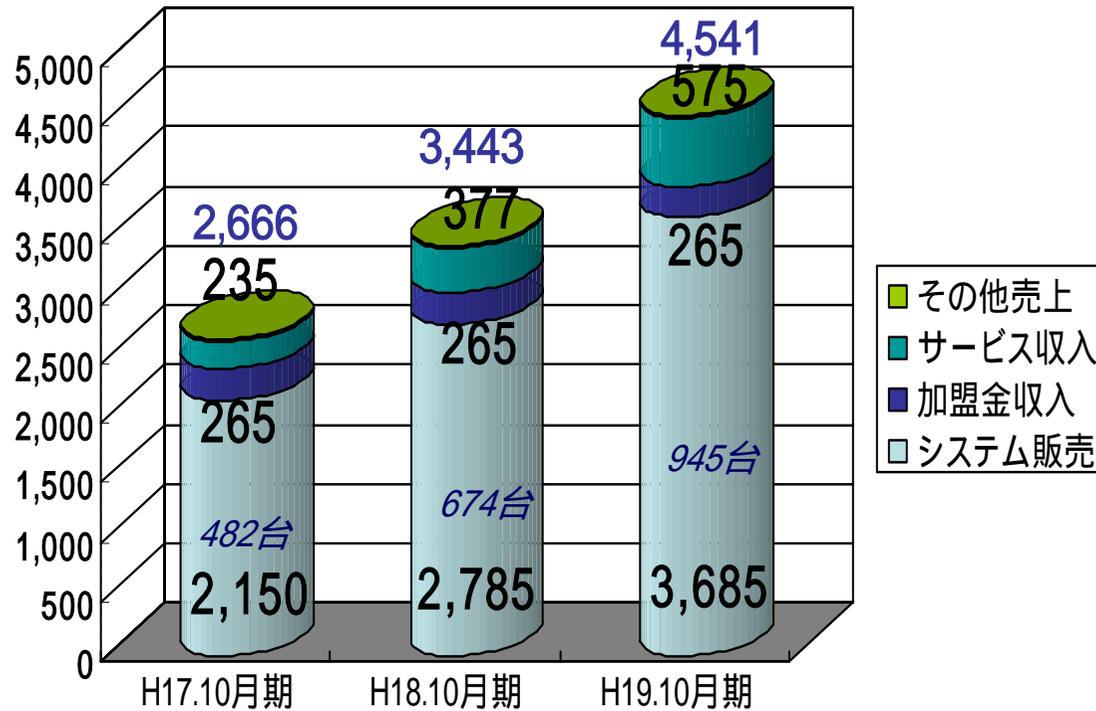
(単位: 百万円)

科目	H16.10期実績	H17.10期通期見通し	前期比
売上高	2,035	2,666	131.0 %
経常利益	211	300	142.2 %
当期純利益	113	162	143.4 %

# 中期利益計画

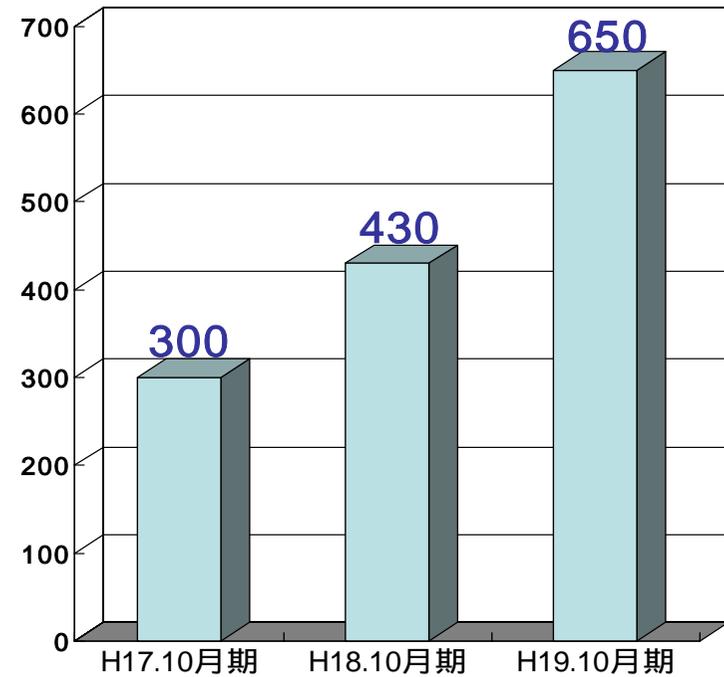
## 売上高

(百万円)



## 経常利益

(百万円)



低コスト化による「テレマーケティング・イノベーター」  
Only One企業としての基盤を確立

# 今後の事業展開イメージ

