

各 位

上場会社名 株式会社ジー・エフ
(コード番号 3751 東証マザーズ)
(URL <http://www.gf-net.ne.jp/>)
本社所在地 東京都文京区大塚三丁目 20 番 1 号
代 表 者 代表取締役社長 仲 吉 昭 治
問 合 せ 先 常務取締役広報室長 岡 田 博 之
TEL (03) 5978 - 2261 (代表)

全自動テレマーケティングシステムとマーケティングGISパッケージによる 新製品「Market キャッチャー」発売に関するお知らせ

当社は、主力商品である「全自動テレマーケティングシステム」の販売強化策として、「マーケティングGIS(地図データと各種統計・ユーザーデータによる商圈分析・売上予測等を行うシステム)」の開発会社である技研商事インターナショナル株式会社との共同により、小売・サービス等のチェーン展開をする企業を対象とした、マーケティングリサーチ・プロモーション用システムを、9月より発売いたします。

記

1. 製品の概要

当製品は、流通業向けマーケティングGISシステムの最大手である技研商事インターナショナル株式会社(本社 名古屋市東区、資本金2億3,112万円、代表取締役 小嶋智海)と共同してパッケージ化したもので、流通・サービス等のチェーン店展開をはかる企業の市場調査並びに販売促進業務の効果を向上させるコンピュータシステムです。

当社の主力商品である「全自動テレマーケティングシステム」は、電話番号を登録した相手に自動的に電話をかけ、相手がでた場合に録音音声でイベント案内や市場調査アンケートを行うもので、電話オペレータを必要としないため人件費コストを大幅に削減でき、小売業・飲食業における店舗の認知度調査、競合店との吸引力調査、顧客満足度調査などの調査業務と、各店舗の顧客に対する特売案内などの販売促進コール(声のダイレクトメール)として利用されております。

このほど共同でパッケージ化した新システム「Market キャッチャー」は、当社の「全自動テレマーケティングシステム」の活用効果をさらに向上するうえで重要な要素となる、地域特性(世帯数、人口構成、所得水準等)にもとづく電話をかける対象地域の選定と、顧客分布や競合店との競争力にもとづく電話をかける対象顧客の選定を、技研商事インターナショナルのマーケティングGISシステム(地図データと各種統計・ユーザーデータによる商圈分析・売上予測等を行うシステム)で行うことにより、より効率的かつ効果的なエリアマーケティングを実現するものです。

「Market キャッチャー」の基本的な運用フローは、地図上でコールエリアを決定(統計データ、競合店情報等を地図上に展開し、円形、多角形、交通手段別移動時間圏など様々な形でコールエリアシミュレーションを行い、コールエリアを決定)GIS上で対象地域電話帳リスト抽出(の作業で設定したコールエリア内に存在する電話帳リストを自動抽出、CSVファイルに保存)コール実施(の作業で抽出したコールリストに対して、全自動テレマーケティングシステムを利用してコール。コール結果が自動作成され、CSVファイルで出力)結果表示(の結果CSVファイルを使用

して地図上にコール結果を表示) 結果データの分析にもとづく販売促進コールの実施という工程で、エリアマーケティングの新しい武器として活用いただけるシステムです。

販売価格は、485万円(税別、エリア限定版・テレマーケティングシステム4回線仕様)~665万円(税別、全国版・テレマーケティングシステム8回線)を予定しております。

2. 販売の見通し

当社では、当製品の市場投入により、効果的なエリアマーケティングの実現に対するニーズの高い流通業・飲食業でチェーン店展開をはかる企業を主たる対象として、年間60セット、売上高3億円(技研商事インターナショナル株式会社の販売見通しを含む。内当社販売見通し50セット、売上高2億5千万円)を目標に市場開拓をすすめる計画です。また、当面の市場開拓策として、9月6日から両社共催による当製品紹介のセミナーを開催し、新システムの特徴を訴求していく計画です。

なお、当製品の発売にともなう当期の業績見通しの変更はありません。

Market キャッチャー紹介セミナー日程

平成17年9月6日(火) 13時~17時	大阪会場(中央区安土町)	株式会社ジャフコ関西支社内)
9月13日(火) 13時~17時	福岡会場(博多区石城町)	福岡国際会議場)
9月16日(金) 13時~17時	東京会場(千代田区丸の内)	JAFECO ホール)

以上