

決算説明会資料

- 平成17年10月期 -

平成17年12月16日

株式会社 **ジー・エフ**

東証マザーズ上場

銘柄コード3751

目次

1. ニュースリリース
2. 会社概要・経営方針
3. 事業の系統図
4. 決算概要
5. 決算詳細
6. 事業区分別状況
7. 財政状態
8. キャッシュフローの状況
9. 05/10期の状況と今期計画
10. 業績計画
11. 当社事業のポジショニング
12. 今後の展開について
13. 注記

ニュースリリース

- 匿名組合への出資(子会社化) 2005.1.31
- プライバシーマーク取得 2005.2.7
- システム販売強化に向けた、IP電話対応の新製品発売 2005.2.15
- 株式分割の実施 2005.4.30
- GIS(地理情報システム)パッケージによる新製品
「Market キャッチャー」発売 2005.8.9

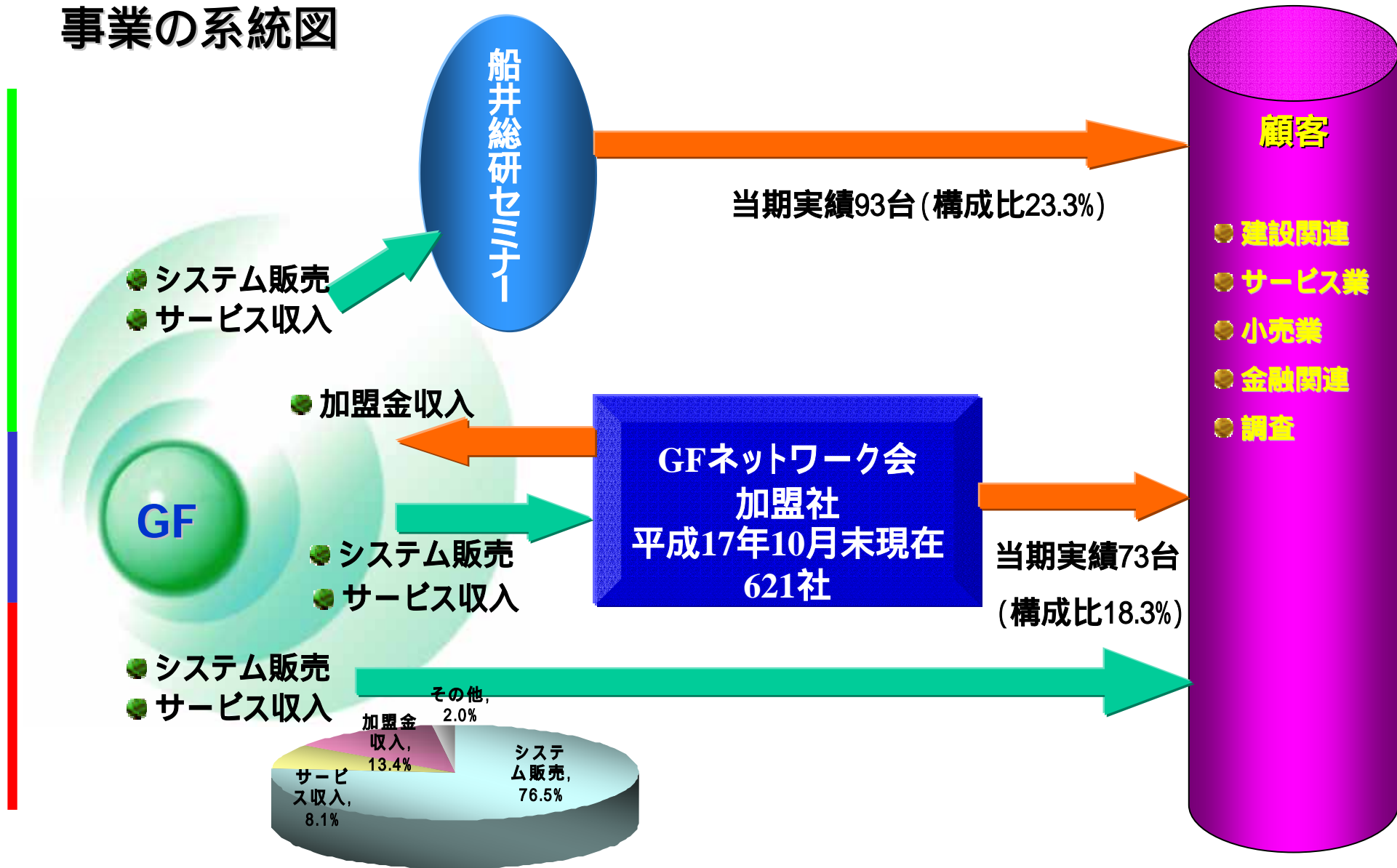
会社概要・経営方針

- ・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
79人(使用人兼務役員、臨時雇用者を除く)
(2005年10月末日)

経営方針

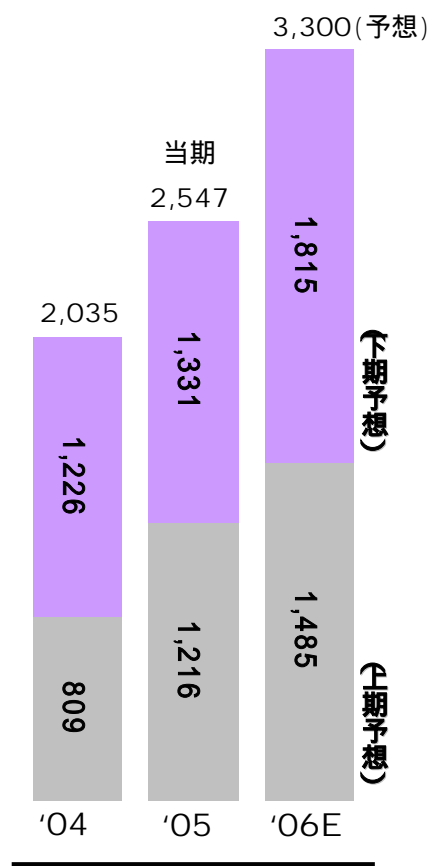
1. 当社は、低コストで、且つ新しいビジネスモデルの開発によって「テレマーケティング革命」を目指し、社会に貢献する
2. 当社は、常にお客様を大切にして誠実に努めると共に、進取、創造力を発揮して社業の躍進を目指す
3. 当社は、商品およびサービスの付加価値を高めることによって高収益企業を目指し、適正な利益還元によって株主の期待に応える
4. 当社は、将来を担う社員に創造と挑戦の機会を与え、会社の繁栄と社員の幸福に資するものとする
5. 当社は、事業の社会的使命を認識し、法令遵守、企業倫理遵守の経営を推進する

事業の系統図

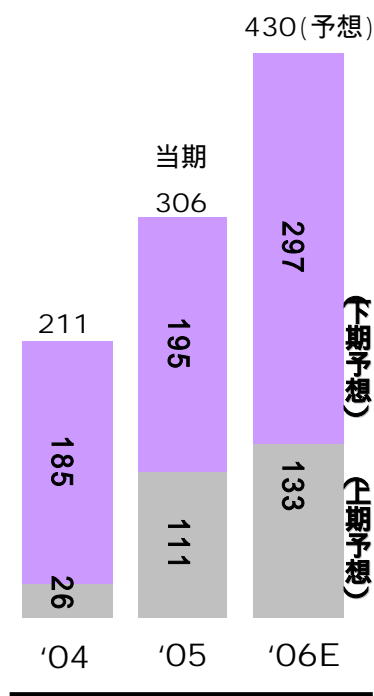


05/10期

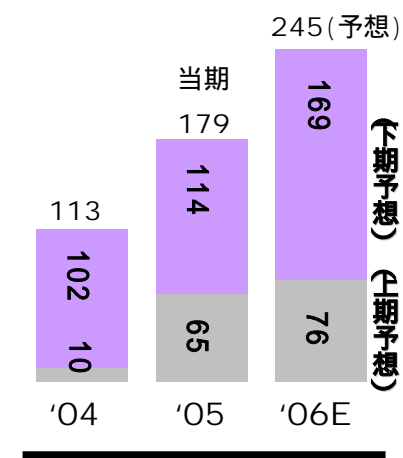
決算概要



売上高
(単位:百万円)
前期比 125.1%



経常利益
(単位:百万円)
前期比 144.9%



当期純利益
(単位:百万円)
前期比 158.9%

決算詳細

ユーザー数増大による
サポート商品の売上増

販売単価の向上に
より順調に推移

単位:百万円・%

	2004年10月期						2005年10月期						計画比	前期比
	上期		下期		通期		上期		下期		通期			
売上高	809	100.0	1,226	100.0	2,035	100.0	1,216	100.0	1,331	100.0	2,547	100.0	95.6	125.1
システム販売	621	76.8	978	79.8	1,599	78.6	954	78.5	995	74.8	1,949	76.5		121.9
サービス収入	61	7.5	76	6.2	137	6.7	90	7.4	116	8.7	206	8.1		150.3
加盟金収入	116	14.3	155	12.7	271	13.4	158	13.0	184	13.8	342	13.4		125.9
その他売上	10	1.3	16	1.3	27	1.3	13	1.1	35	2.7	49	2.0		182.5
売上総利益	659		1,002		1,661		980		1,034		2,015			121.3
販管費	626		770		1,396	100.0	859		818		1,677	100.0		120.1
広告宣伝費					311	22.3					414	24.7		133.1
その他販売費					355	25.5					342	20.4		96.3
人件費					513	36.8					667	39.8		130.0
その他					216	15.4					253	15.1		117.1
営業利益	32		231		264		120		216		337			127.7
経常利益	26		184		211		111		195		306		100.6	144.9
純利益	10		102		113		65		114		179		111.0	158.9

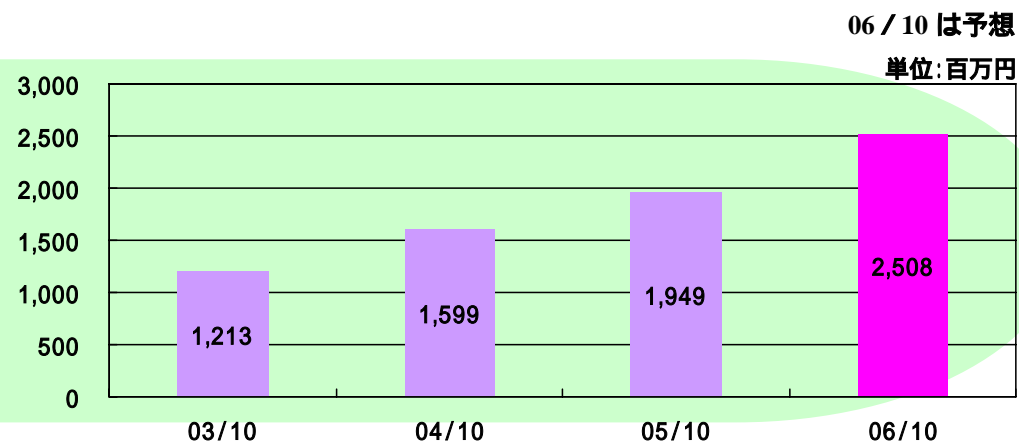
IP電話通話料収入等が貢献

体制拡充のため

事業区分別状況

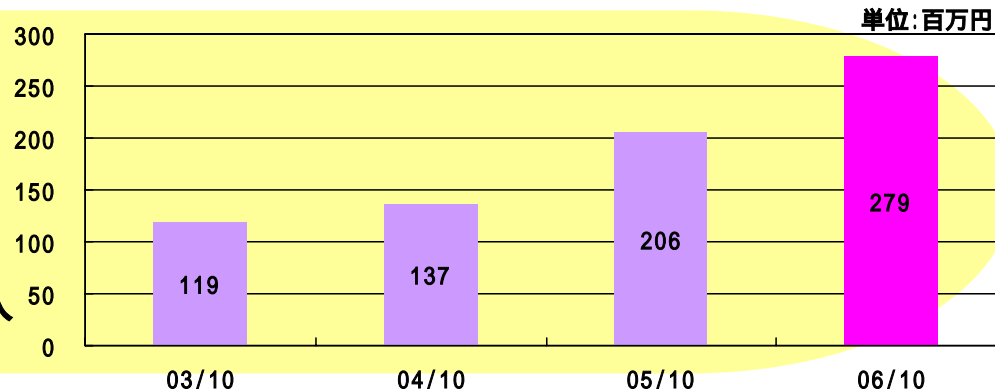
● システム販売

- ・新製品であるIP電話対応版システムのリリース効果
- ・多回線システムの販売による販売単価の向上
- ・既存システムユーザーからのリピート増加



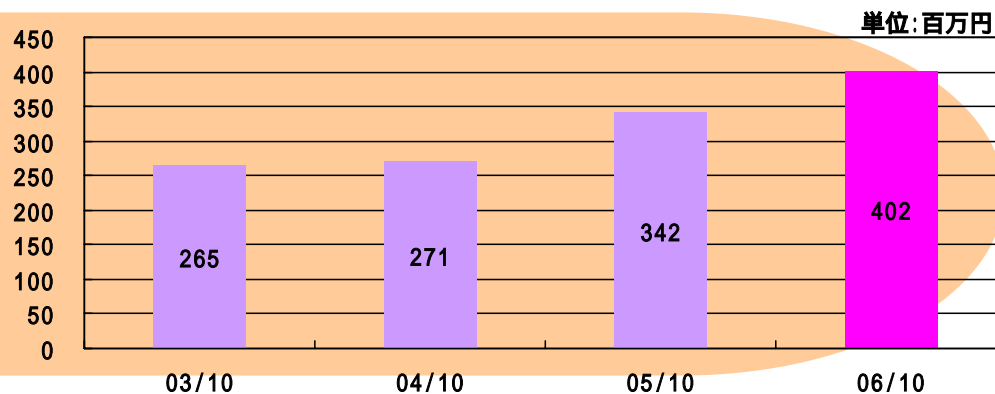
● サービス収入

- ・システム販売台数増加に伴うサポート商品の需要増
- ・電話帳データの販売数が増加
- ・派遣社員勤怠管理向けASPサービスの安定収入



● 加盟金収入

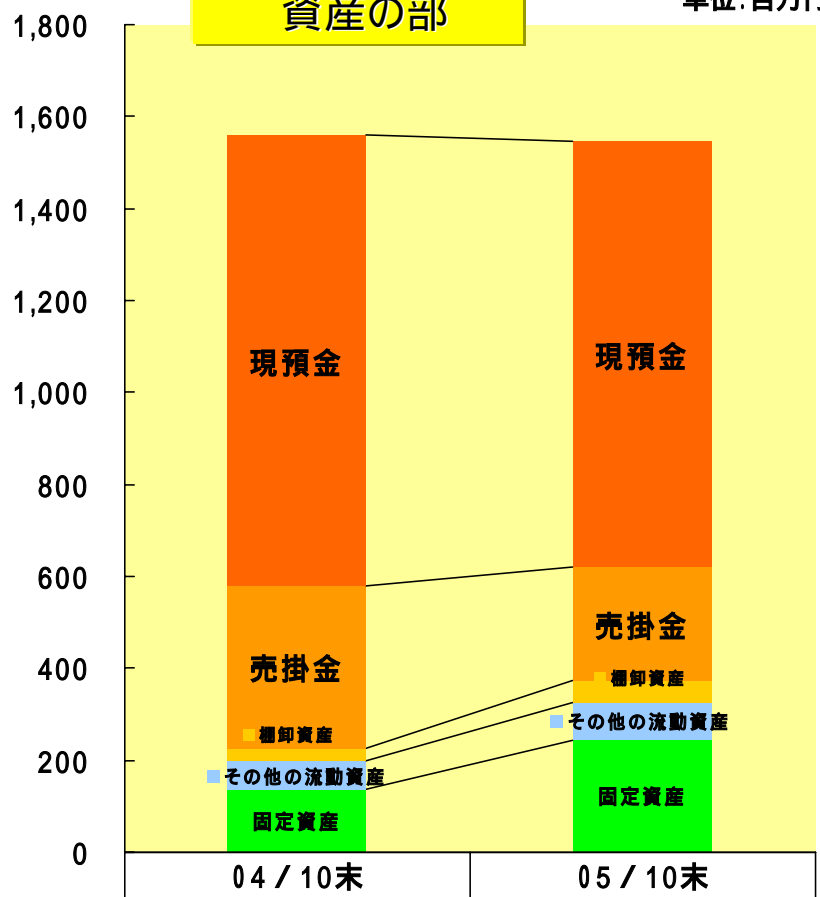
- ・新規事業導入ニーズの高まりに伴う新規加盟数の増加
- ・当期実績 151社



財政状態

資産の部

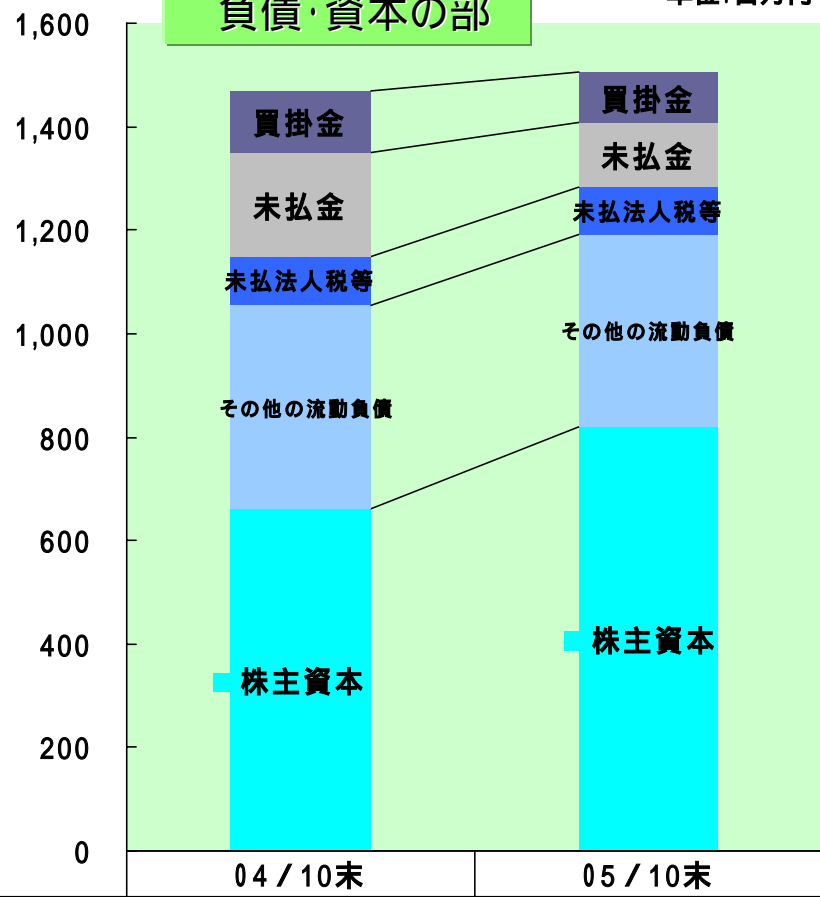
単位:百万円



現金	982	925
売掛金	350	248
棚卸資産	29	48
その他の流動資産	63	82
固定資産	136	243

負債・資本の部

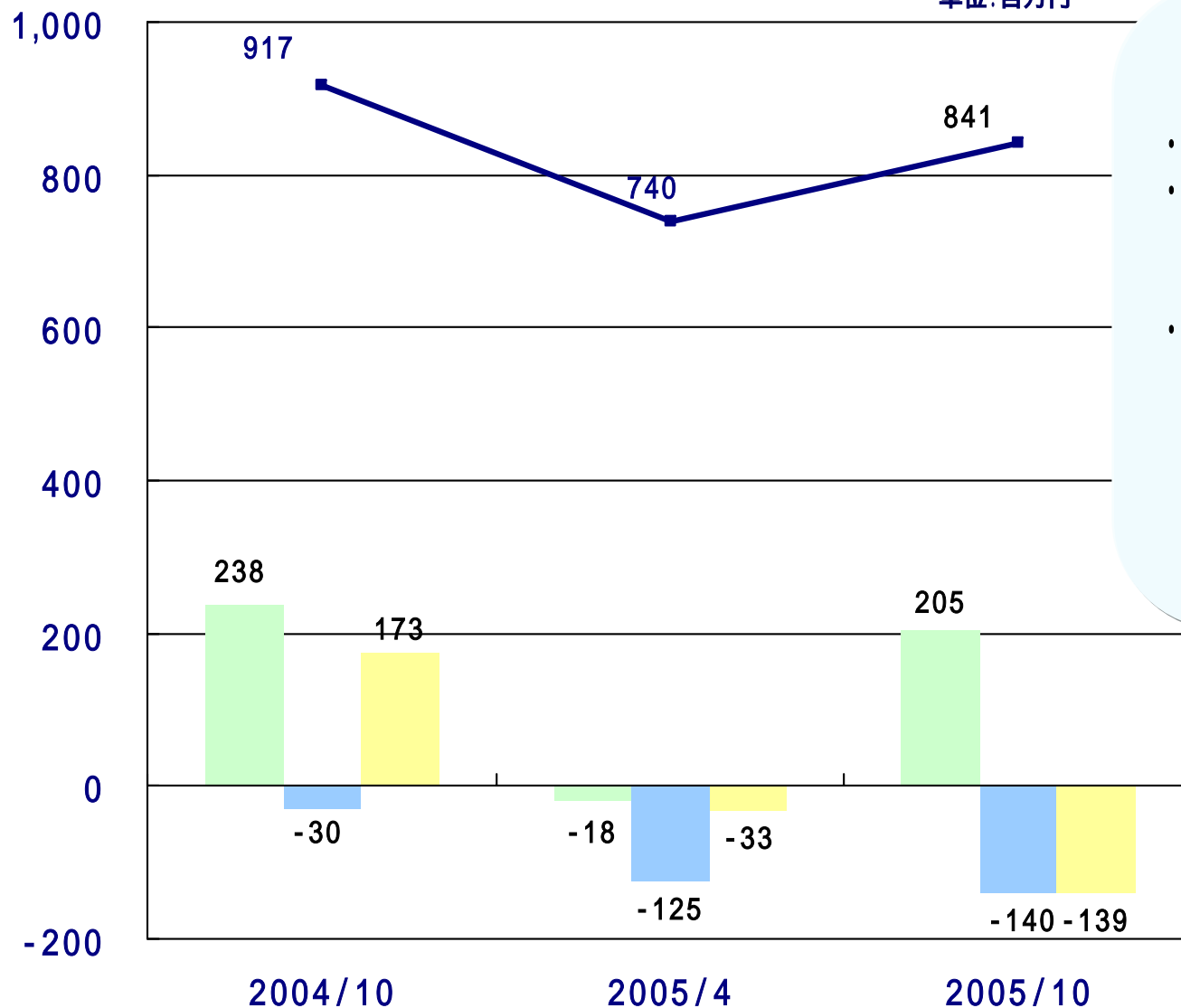
単位:百万円



買掛金	118	98
未払金	203	124
未払法人税等	93	91
その他の流動負債	395	371
株主資本	660	821

キャッシュフローの状況

単位:百万円



要因分析

- ・売掛債権の減少
- ・IP電話サービスの取引先であるエニユーザー(株)の第三者割当増資による株式取得
- ・長期借入金の返済

- 営業活動によるキャッシュ・フロー
- 投資活動によるキャッシュ・フロー
- 財務活動によるキャッシュ・フロー
- 現金及び現金同等物の期末残高

05/10期の状況と今期計画

■ 新規システム販売台数

04/10	05/10(当期)	06/10
343台	400台	560台

■ システム販売単価

04/10	05/10(当期)	06/10
4,663千円	4,875千円	4,480千円

■ GFネットワーク会 新規加盟社数 / 総加盟社数

04/10	05/10(当期)	06/10
114/476社	151/621社	168/781社

■ 従業員数(期末人員)

04/10	05/10(当期)	06/10
67人	79人	92人

06 / 10 は予想

業績計画

システム販売を中心
とした成長の継続

単位:百万円・%

	2005年10月期		2006年10月期(計画)		前期比
売上高	2,547	100.0	3,300	100.0	129.5
システム販売	1,949	76.5	2,508	76.0	128.7
サービス収入	206	8.1	279	8.5	135.4
加盟金収入	342	13.4	402	12.2	117.5
その他売上	49	2.0	110	3.3	221.4
売上総利益	2,015		2,573		127.7
販管費	1,677	100.0	2,103	100.0	125.4
広告宣伝費	414	24.7	528	25.1	127.3
その他販売費	342	20.4	394	18.8	115.2
人件費	667	39.8	724	34.4	108.5
その他	253	15.1	456	21.7	180.2
営業利益	337		469		139.2
経常利益	306		430		140.1
純利益	179		245		136.3

増収効果による
経常利益率の改善

当社事業のポジショニング

テレマーケティング市場

ex.もしもしホットライン

・雇用環境の改善による人件費コストの増加傾向

価格競争力と専門分野
の有無による二極化

単純系から複雑系業務へ

アウトバンド(発信業務)
サービスの成長

テレマーケティング市場規模
2004年度見込み 3,703億
< 対前年比5.9%増 >
2007年度予測 4,369億
(矢野経済研究所調べ'05/5/17)

= 大企業中心の市場

コンタクトセンター/CRMソリューション市場

ex.沖電気、富士通

・IP電話の普及による通信コストの低下

CRM・SFA等戦略系
ソリューション需要の拡大

ソリューションの有無
による二極化

設備リプレース需要へ
の対応とIP化提案力

コンタクトセンター/
CRMソリューション市場規模
2004年度見込み 3,428億
< 対前年比8.8%増 >
2007年度予測 4,028億
(矢野経済研究所調べ'05/5/17)

= 大企業中心の市場

全自動 テレマーケティング の市場

中小企業587,098社の内
マーケティングに積極的な約41万社
がターゲット

「2003年 中小企業白書」より引用
中小企業(鉱業を除く)の70%がマーケティング活動に積極的!

今後の展開について1

企業ビジョン

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

ジー・エフの課題

課題1：業種別・用途別パッケージの多様化

業種業態に即したソリューションを研究し、より市場に浸透しやすい商品パッケージの開発に取り組みます。

課題2：VoIP関連商品の拡販

通信のVoIP化が進行する環境において、当社顧客へのIP電話サービス並びに関連商品の販売を強化することで、通話料収入の拡大と業容の拡充をはかります。

課題3：中小企業営業支援サービスの提供

当社の主たる顧客層である、営業革新に積極的な中堅中小企業に対する支援サービスを強化するために、全自動テレマーケティングシステムの運用に付随して需要のある、販促ツール作成ノウハウや営業員教育に関する教育研修を提供することで、顧客満足の向上と当社サービス収入の拡大をはかります。

課題4：アクティブシニア向けサービスの研究開発

全自動テレマーケティングシステムから発信される情報を聴いていただく生活者(電話情報のリスナー)の属性としてシニア層の割合が高い事から、高齢化社会の中核となる元気なシニア層のライフスタイルとニーズを研究し、当社システム活用ノウハウのブラッシュアップと商品開発につなげてまいります。

今後の展開について2

戦略1 : 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

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

テレマーケティング代行サービス並びに「低コスト電話受付ASPサービス」の販売強化による、サービス収入の拡大。

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。

戦略5 : システム活用ノウハウのブラッシュアップ

全自動テレマーケティングシステムから発信される情報を聴いていただく生活者(電話情報のリスナー)のライフスタイル並びにニーズの研究による、当社システム活用のブラッシュアップと商品開発。

注記

本資料に掲載されている株式会社ジー・エフの現在の計画、見通し、戦略、確信等のうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、リスクや不確実な要因を含んでおります。

これらの情報は、現在入手可能な情報から株式会社ジー・エフの経営者の判断に基づいて作成されております。

実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみにより全面的に依拠することは控えるようお願い致します。

また、本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。