



NEWS RELEASE

平成 19 年 12 月 21 日

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.co.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 常務取締役社長室長 加藤伸一
TEL(03)5978-2261(代表)

事業の現状、今後の展開等について

当社は、事業の現状、今後の展開等について、下記のとおり株式会社東京証券取引所に対し、同社有価証券上場規程第603条第5号aに定める書面を提出いたしましたので、お知らせいたします。

本書面の提出により、株式会社東京証券取引所有価証券上場規程第603条第5号aに定める期間は9ヶ月となり、平成20年6月30日までのいずれかの月において、月間平均上場時価総額及び月末上場時価総額が5億円以上となったときは同上場廃止基準には該当しないこととなります。

当社では、下記の今後の展開に記載した中期経営計画の推進により業績の改善を図り、市場からの評価を向上させることによって、上場時価総額を5億円以上へ回復し、今後とも東京証券取引所での上場を維持するよう努めてまいり所存であります。

記

1. 事業の現状

当社は、「低コストで、かつ新しいビジネスモデルの開発によって『マーケティング革命』を目指し、社会に貢献する。」という経営方針のもと、お客様に対する電話の受信・発信からメッセージの伝達、回答の記録と結果の集計・分析までを自動的に行う全自動テレマーケティングシステムを独自開発し、これを中核としたシステムサービス事業を、主に中堅中小企業をターゲットとして展開しております。

この低コスト化によるマーケティング革命を推進するために、システム商品の開発はもとより、自動システムを活用したマーケティング代行サービス、ASPサービスの開発に積極的に取り組むとともに、中堅中小企業の販売促進・経営支援にかかる商品とサービスを幅広く提供することを通じて、業容の拡大と経営基盤の安定化をはかり、企業価値の向上を目指しております。

第 20 期(平成 19 年 10 月期)におきましては、主力商品である自動テレマーケティングシステム販売に偏重した現在の事業モデルを改善し、成長性・収益性に富んだものにすべく取り組んでおり、

新たに大企業向けの情報通知サービス商品等の開発・販売など中期経営戦略に基づく新たな市場開拓を開始するとともに、収益性改善のための販売費及び一般管理費の削減に努めました。

しかし、第20期は中期経営戦略の見直しに基づく事業構造変革の期間であり、かつ、商品説明会セミナーの大幅な見直しに注力いたしましたが、成約率の改善が進まなかったこともあり、収益面において大変厳しい結果となりました。その結果、売上高は1,689百万円(前年同期比29.2%減)となり、販売費及び一般管理費は1,611百万円と前年同期比9.1%減でありましたが、売上高の減少によって営業損失421百万円(前年同期営業利益20百万円)、経常損失468百万円(前年同期経常利益1百万円)となり、特別損失として投資有価証券評価・売却損68百万円と、繰延税金資産の取崩44百万円を計上し、当期純損失584百万円となりました。

(連結業績推移)

区 分	第17期 (平成16年10月期)	第18期 (平成17年10月期)	第19期 (平成18年10月期)	第20期 (平成19年10月期)
売上高(千円)	2,035,789	2,547,755	2,387,038	1,689,172
経常利益(千円)	211,714	306,726	1,505	△468,077
当期純利益(千円)	113,132	179,801	△110,221	△584,510
1株当たり当期純利益(円)	21,608.47	14,570.63	△8,932.05	△47,367.12
総資産(千円)	1,562,124	1,549,151	1,684,883	1,022,764
純資産(千円)	660,432	821,783	691,954	88,539
1株当たり純資産額(円)	107,039.23	66,595.07	54,879.85	6,691.30

営業状況を区分別に申し上げますと、次のとおりであります。

(区分別売上高)

区分別	第19期 (平成18年10月期)		第20期 (平成19年10月期)		前 期 比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
	千円	%	千円	%	千円	%
システム販売	1,757,550	73.6	1,129,635	66.9	△627,915	△35.7
サービス収入	175,153	7.4	206,086	12.2	30,932	17.7
加盟金収入	320,000	13.4	188,000	11.1	△132,000	△41.3
その他	134,333	5.6	165,450	9.8	31,116	23.2
合計	2,387,038	100.0	1,689,172	100.0	△697,865	△29.2

①システム販売

商品説明会セミナーからの成約率の改善が図れなかったことに加え、低価格版の売上に占める構成比が増加した結果、システム販売は1,129百万円(前年同期比35.7%減)となりました。

②サービス収入

システム販売の低調に伴いサポート商品の売上は減少したものの、7月の参議院議員選挙等の世論調査、及び大企業向けアウトバウンド型不具合製品回収サービスの『GFリコール・エクスプレス』の受託によりサービス収入は206百万円(前年同期比17.7%増)となりました。

③加盟金収入

新規の加盟契約数は83社と前期比減少(前年同期129社)し、加盟金収入は188百万円(前

年同期比 41.3%減)となりました。

④その他

システム販売とのセットで導入するIP電話サービスの通話料収入が順調に増加し、その他の売上は 165 百万円(前年同期比 23.2%増)となりました。

2. 今後の展開

(1) 中期経営計画における基本戦略の実行

平成 19 年 12 月 18 日公表の『中期経営計画・修正版』にある基本戦略に引き続き取り組んでまいります。

①新ブランド「くらしの情報局」の確立<放送広告事業>

地域活性化に貢献する情報サービスを提供する「声のフリーペーパー」により、GFネットワーク会既存会員の再生、活性化を図るとともに、新たな市場を開拓する。

②CTIシステムの更なる開発・提供、及びニーズに沿った商品の開発

SIP版多回線(100・200回線)の開発、ハイブリッドCTIシステムの開発を進める。

③商品説明会セミナーの有効活用

従来の高額なシステム販売のみの営業スタイルから、「受託代行サービス」等を含んだ、取りこぼしの無いセミナー営業スタイルに転換する。

④オートコール代行サービスの拡充

リコール製品回収サービスや大手コールセンターとのハイブリッド・サービス等ラインアップを拡充する。

⑤既存顧客向けアップ&クロスセルの推進

サポート(保守メンテナンス)を有償化し、継続受注可能な最重要商品として認識するとともに、ユーザーの使用動向の把握や要望の発掘などに活かす。

⑥その他収入の拡大

テレマーケティングシステムの販売台数増加とともに、IP電話回線数も増加することにより、通話料収入を拡大する。

⑦新メディアの確立(情報センター:1,700ヶ所)

今までに無い広告媒体の確立を目指し、400万人の電話リスナー構築と100万人のWebモニター構築(モバイル)を実現させ、クロスメディア・マーケティングの活用を促進する。

(2) 資本増強策の実行

①第三者割当による新株式の発行

当社の経営課題と現状を踏まえ、株式上場を維持し、将来的発展に向けた検討を重ねた結果、資本充実策による事業運営に関わる運転資金の調達が必要であると考え、平成 19 年 12 月 21 日開催の当社取締役会において、第三者割当による新株式発行を決議いたしました。

調達する資金の額(差引手取概算額)は、新株発行による調達 373,120 千円で、具体的な用途は中期経営計画に基づく新サービス対応に伴うシステム・ソリューション開発資金及びデータベース構築資金並びにマーケティング・コンサルティングサービス開発資金等、また、内部統制体制構築費用等経営基盤の強化のためのシステム導入や運転資金に充当する予定であります。

新株式の発行期日は平成 20 年 1 月 21 日で、割当先は Nile Investment Management Services LLC であります。当該割当先は中長期的に保有する意向を表明しており、当社は同 LLC とパートナーシップを構築し企業価値を向上させる戦略的取組を深化・加速させていく予定です。

なお、新株発行後の発行済株式総数は 24,740 株、資本金の額は 558,810,000 円となります。

(3) 内部管理体制の強化

① 組織管理力の強化

組織を抜本的に見直し、営業体制の再構築により、地元顧客との密着型営業を強化するためサポート人員を本社から各営業店に配属し、販売と一体化させ顧客満足度の向上と営業効率を高めるため営業所を支店に昇格させ、市場環境を中心とした情報収集の強化を図るとともに、顧客対応の迅速化、責任と権限の明確化ならびにマネージメントの意識改革を推進します。

② 既存事業の活性化及び収益改善策の速やかな実施

既存ビジネスの強みや弱点を再認識すると同時に、商品開発の迅速化を図るため、従前に増し開発本部と営業本部との定期的な会議開催をとおして市場の変化や顧客ニーズなど必要とされる情報を共有化することにより商品開発の実行性を高めます。

社員一人当たりの生産性を追及して収益体質を改善するため、事業計画と連動した利益数値目標に対する責任を明確にするため、「個人目標管理」を軸とした人事評価制度の本格的な運用を実施いたします。

採算を重視し既存事業の見直しを行うほか、営業効率を一層高めることにより販売費等の削減を図ります。

3. 事業計画の改善

当社といたしましては、第三者割当増資による資本増強策を実行し、経営状況を迅速に把握するための管理体制の強化、経営体質の改善を行った上で、中期経営計画にある基本戦略をより一層のスピードをもって実行し、新ブランド商品及び新サービス事業の早期収益化を図ってまいります。

そして上場時価総額を5億円以上へ回復すべく市場からの評価を向上させることによって、今後とも東京証券取引所での上場を維持するよう努めてまいります。

なお、第三者割当による新株式の発行が業績に与える影響は現時点では軽微であり、下記数値目標は平成19年12月18日公表の『中期経営計画・修正版』の数値目標から変更しておりません。

(中期経営計画数値目標)

区 分	第 20 期 (平成19年10月期) 実績	第 21 期 (平成20年10月期) 目標	第 22 期 (平成21年10月期) 目標	第 23 期 (平成22年10月期) 目標
売 上 高 (百万円)	1,689	2,150	2,655	3,265
営 業 利 益 (百万円)	△421	100	242	470
経 常 利 益 (百万円)	△468	55	207	432
当 期 純 利 益 (百万円)	△584	54	205	330

以 上