

# 2006年10月期中間決算説明会資料

## 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、業績見通しのみで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。

平成18年6月16日

**株式会社 ジー・エフ**

東証マザーズ 3751

## 目次

会社概要・経営方針	.....	2
事業の系統図	.....	3
中間決算概要	.....	4
中間決算詳細	.....	5
区分別売上の状況	.....	6
財政状態	.....	7
キャッシュフローの状況	.....	8
06/10期の状況	.....	9
トピックス	.....	10
今後の展開について	.....	11
業績計画	.....	12
事業ポジションと中期戦略展開	.....	13

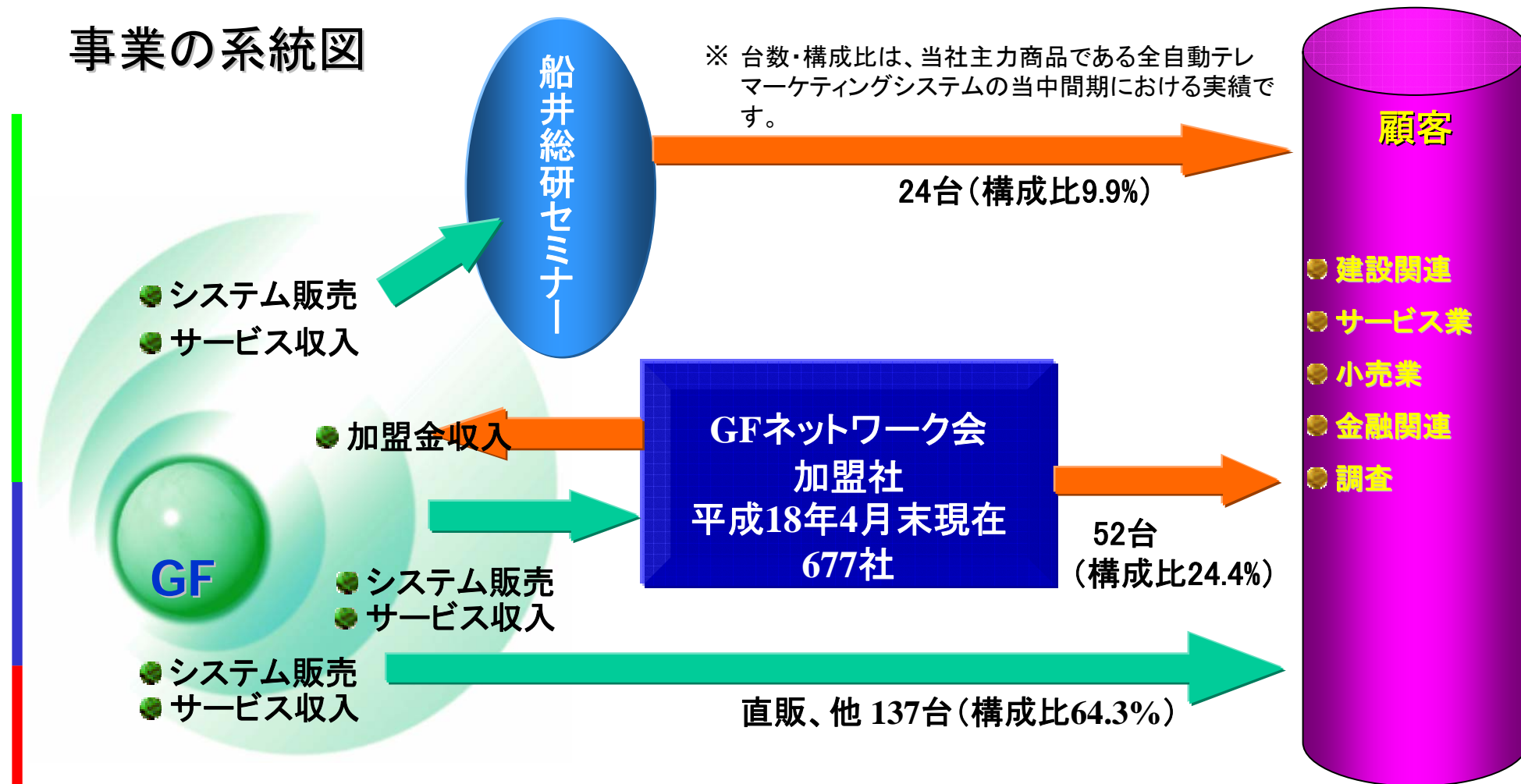
# 会社概要・経営方針

- ・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  
90人(使用人兼務役員、臨時雇用者を除く)  
(2006年4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

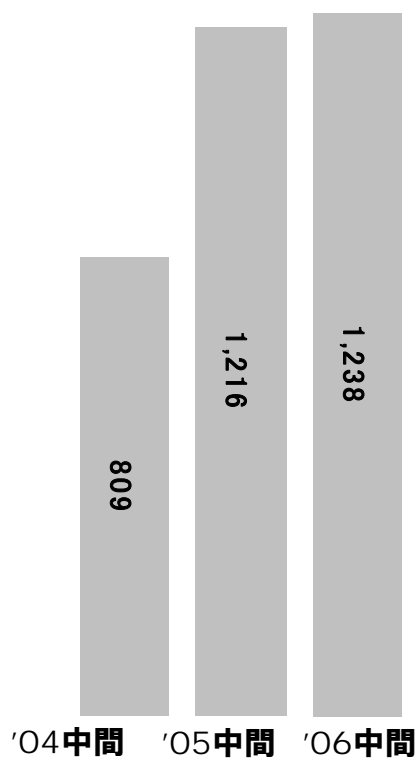
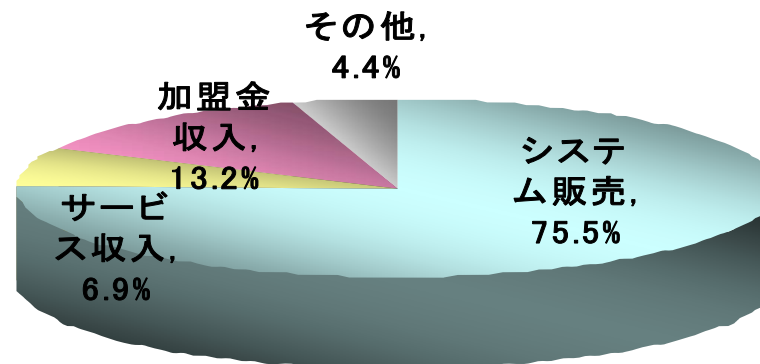
## 事業の系統図



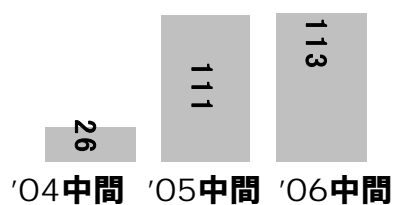
当社は、「低コストでかつ新しいビジネスモデルの開発によって『テレマーケティング革命』を目指し社会に貢献する。」という経営方針のもと、お客様に対する電話の受信・発信からメッセージの伝達、回答の記録と結果の集計・分析までを自動的に行う全自動テレマーケティングシステムを開発し、これを中核としたシステムサービス事業を、主に中堅中小企業をターゲットとして展開しております。

## 中間決算概要

## 当中間期区分別売上構成



**売上高**  
(単位:百万円)  
前期比 101.8%



**経常利益**  
(単位:百万円)  
前期比 102.1%

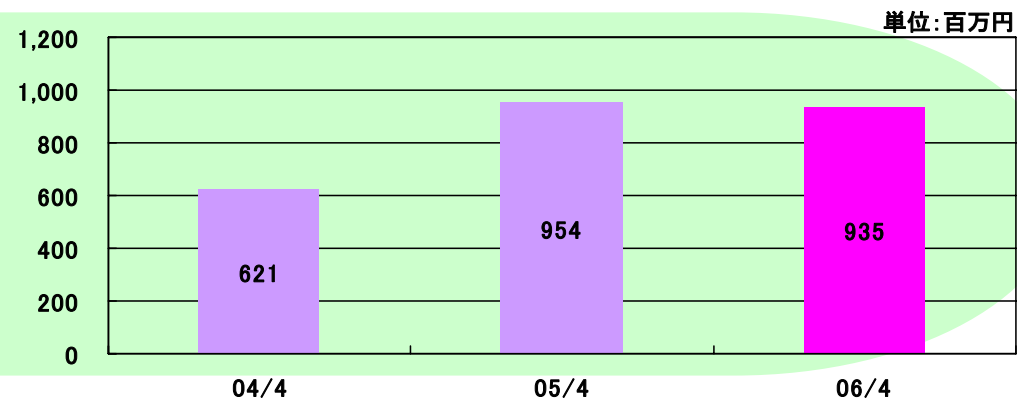


**中間純利益**  
(単位:百万円)  
前期比 101.9%

## 区分別売上の状況

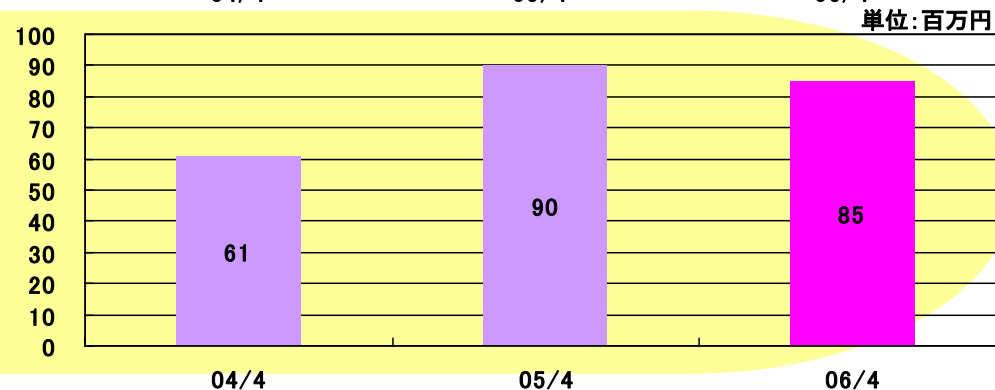
## ● システム販売

- ・第1四半期の商品紹介セミナー開催抑制が売上減につながり、第2四半期で修復。
- ・小企業向け低価格版パッケージ商品の投入による、販売単価の減少と、販売台数の増加。



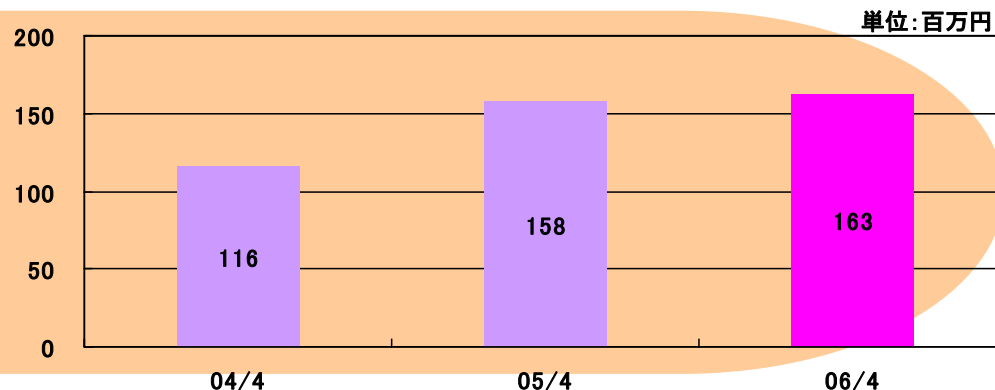
## ● サービス収入

- ・システム販売の低調に伴うサポート商品の売上減少。
- ・ASPサービスの継続取引先の確保。



## ● 加盟金収入

- ・システム販売の低調に伴い、新規加盟件数は微減。
- ・加盟契約金額の高いパートナー契約の増加により、加盟金収入は微増。



## 中間決算詳細

IP電話サービス収入が順調。  
売上総利益率は微減。

第1四半期の低調を第2四半期  
で、前年同期の水準まで修復

単位:百万円・%

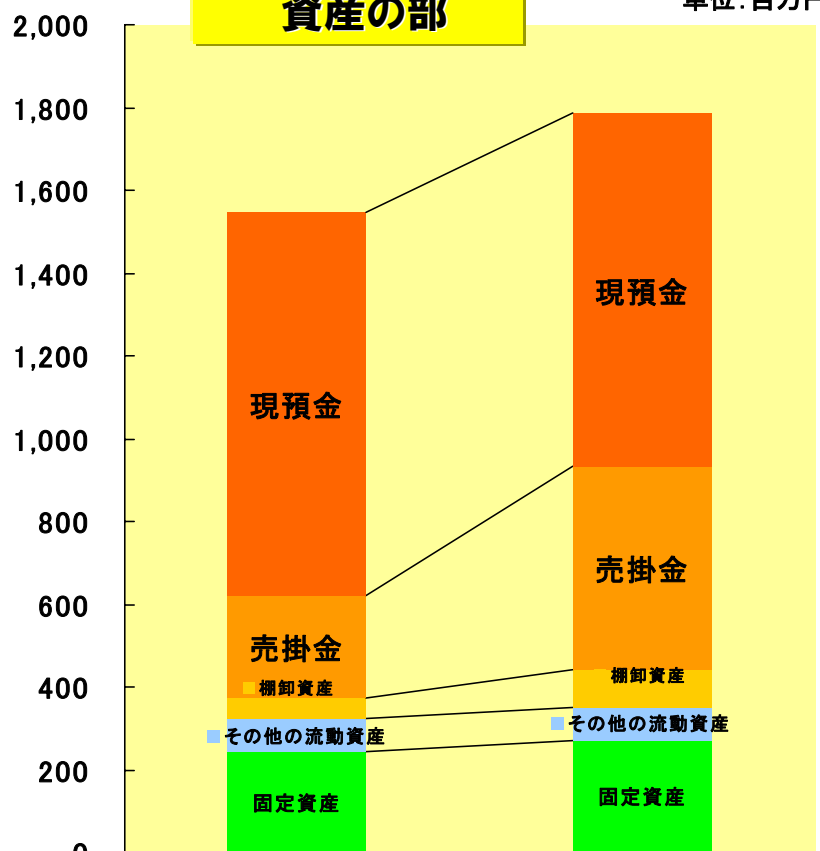
	2005年10月期						2006年10月期		前年同期比
	上期		下期		通期		上期		
売上高	1,216	100.0	1,331	100.0	2,547	100.0	1,238	100.0	101.8
システム販売	954	78.5	995	74.8	1,949	76.5	935	75.5	98.0
サービス収入	90	7.4	116	8.7	206	8.1	85	6.9	94.4
加盟金収入	158	13.0	184	13.8	342	13.4	163	13.2	103.1
その他売上	13	1.1	35	2.7	49	2.0	54	4.4	415.3
売上総利益	980		1,034		2,015		949		96.8
販管費	859		818		1,677	100.0	831		96.7
広告宣伝費					414	24.7	167		—
その他販売費					342	20.4	181		—
人件費					667	39.8	357		—
その他					253	15.1	124		—
営業利益	120		216		337		117		97.5
経常利益	111		195		306		113		102.1
純利益	65		114		179		66		101.9

人件費増加に対して、販売費の  
抑制で、販管費は微減

# 財政状態

## 資産の部

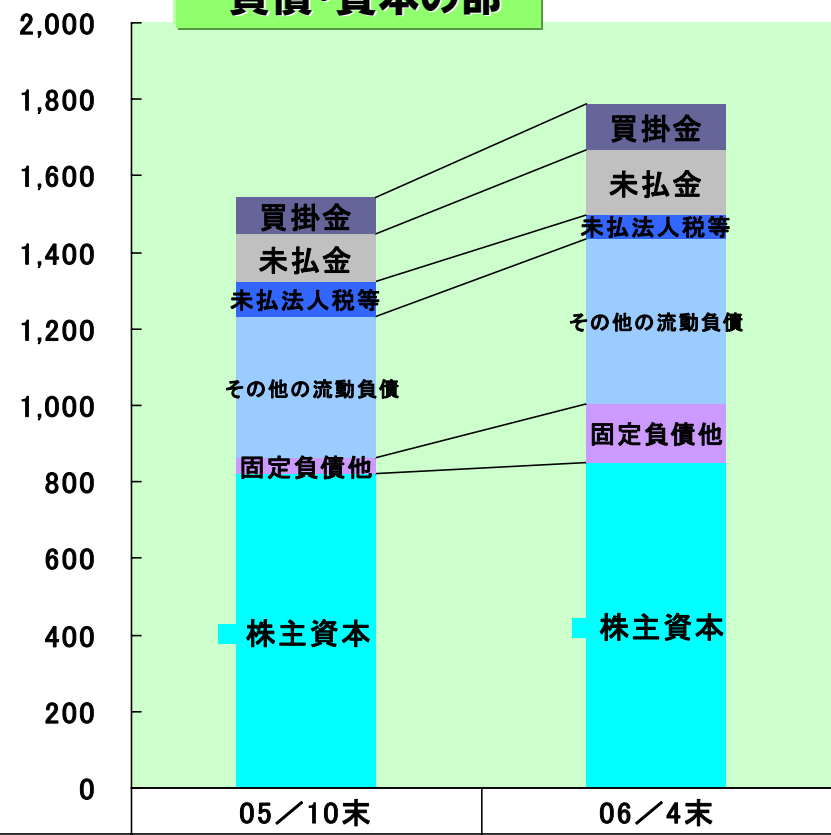
単位:百万円



■ 現預金	925	854
■ 売掛金	248	492
■ 棚卸資産	48	90
■ その他の流動資産	82	82
■ 固定資産	243	270

## 負債・資本の部

単位:百万円

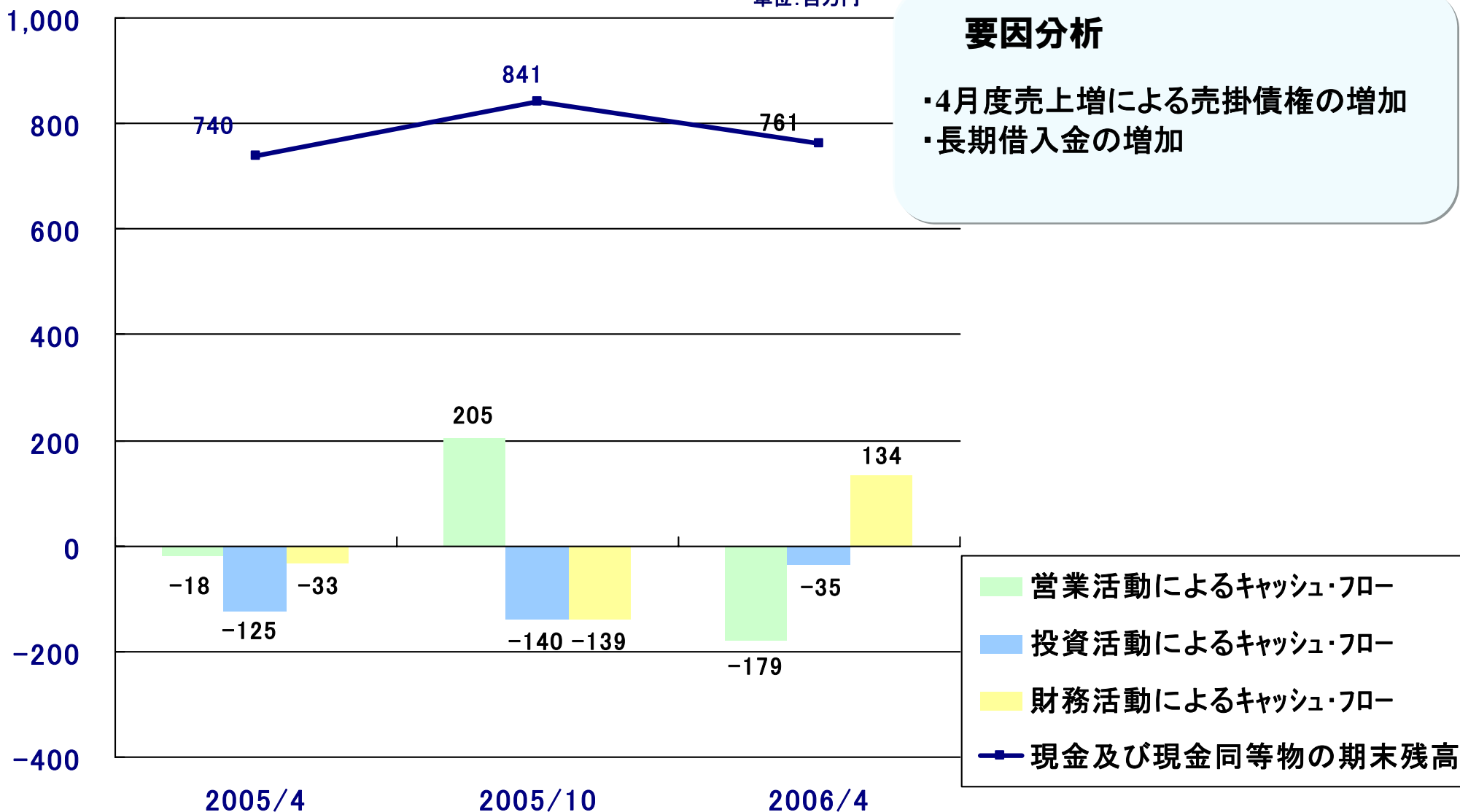


■ 買掛金	98	119
■ 未払金	124	171
■ 未払法人税等	91	62
■ その他の流動負債	371	432
■ 固定負債他	40	153
■ 株主資本	821	851



## キャッシュフローの状況

単位:百万円



## 06年10月期中間期の状況

## ■ 新規システム販売台数

05/4	05/10	06/4
192台	400台	213台

## ■ 主力商品(オートコンタクトシステム)の販売単価

04/10	05/10	06/4
4,663千円	4,875千円	4,149千円

## ■ GFネットワーク会 新規加盟社数／総加盟社数

05/4	05/10	06/4
69/542社	151/621社	67 /677社

## ■ 従業員数(期末・中間期末人員)

05/4	05/10	06/4
77人	79人	90人

## トピックス

2006年 2月 **ストックオプション発行(600個)**

3月 **GFマーケティングスクール開講**

4月 **制度信用銘柄に選定されました。**

**韓国のRSUPPORT CO.,LTD.株式会社との販売・資本提携による、遠隔サポートシステム「RemoteCall」の取扱いを決定。**

**NTTファネットシステムズ株式会社と、「テレ会議システム Micsys」に関する販売提携。**

6月 **開発体制強化のためBrekeke Software,Inc.へ出資。**

**スリープログループ株式会社と業務提携。**

## 今後の展開について

### 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」の  
Only One企業としての基盤を確立

### ビジョン実現のための課題

#### 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ことから、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。

## 戦略推進の進捗状況

### 業種別・用途別パッケージの多様化

あまり多くのコール件数を必要としない小企業向けに、低価格帯のオートコールシステムの発売を始めました。また、顧客サポート業務の効率化ツールとして、韓国のアール・サポート社との提携により、遠隔サポート支援システム「RemoteCall」の販売を開始いたしました。

### VoIP関連商品の拡販

ブロードバンド化の浸透とIP電話化の増加という環境を踏まえ、

- ① 昨年より開始いたしましたGF-Anytellの販売強化
- ② 新商材として、NTTファネットシステムズ株式会社との販売提携により、テレ会議システム「Micsys」の取扱いを開始いたしました。

### 中小企業営業支援サービスの提供

システムユーザー様を対象に、オートコールの「システム活用」に関するサポートサービスに限定せず、実際の販売活動においてより効果を上げていただくために必要な「営業マン教育」や「販売促進企画立案に関する教育」等の研修会『GFマーケティングスクール』としてスタートいたしました。今期中に、試行を行ない、プログラムの改善・拡充をはかる計画です。

### 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）の属性として構成比の高い「シニア層」の方を対象に、そのライフ・スタイル、マーケットニーズを調査・研究するために、多摩大学総合研究所様とタイアップして、多摩ニュータウン地区を中心に多様な団塊の世代の方々のニーズについて研究し、その結果を報告していく計画です。

## 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		2,527		127.7
販管費	1,677	100.0	2,065	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	418	21.7	180.2
営業利益	337		462		139.2
経常利益	306		430		140.1
純利益	179		245		136.3

平成17年12月決算説明時公表の数値に対しまして、当中間連結会計期の実績を勘案し、売上総利益、一般管理費、営業利益を微修正しております。なお、経常利益、純利益の額につきましては、前回公表の計画から変更はありません。

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と中期戦略展開

