



個人投資家向け会社説明資料

G - F A C T O R Y 株式会社

証券コード：3474



目次

1. 会社概要 3

| | |
|--------------------|----|
| 会社概要 | 4 |
| 沿革 | 5 |
| 業界の共通課題 | 7 |
| 当社がターゲットとする顧客の企業規模 | 10 |

2. 経営サポート事業 11

| | |
|----------|----|
| 経営サポート事業 | 12 |
| 物件情報サポート | 13 |
| 内装設備サポート | 15 |
| まるごとサポート | 17 |

3. 飲食事業 18

| | |
|---------------|----|
| 飲食事業 | 19 |
| 経営サポート事業との関係性 | 20 |

4. 特徴・強み 21

| | |
|----------------|----|
| ストック型収益の積み上げ | 22 |
| 中規模チェーンが多い顧客基盤 | 23 |

5. 成長可能性 24

| | |
|--------------------------|----|
| 顧客対象エリアの拡大・準備 | 25 |
| ストックビジネスの伸張による更なる収益基盤の強化 | 27 |
| 中長期成長イメージ | 28 |

6. 業績・株主還元 29

| | |
|----------------|----|
| 直近の業績と今後の計画 | 30 |
| 株主還元～株主優待制度の導入 | 31 |



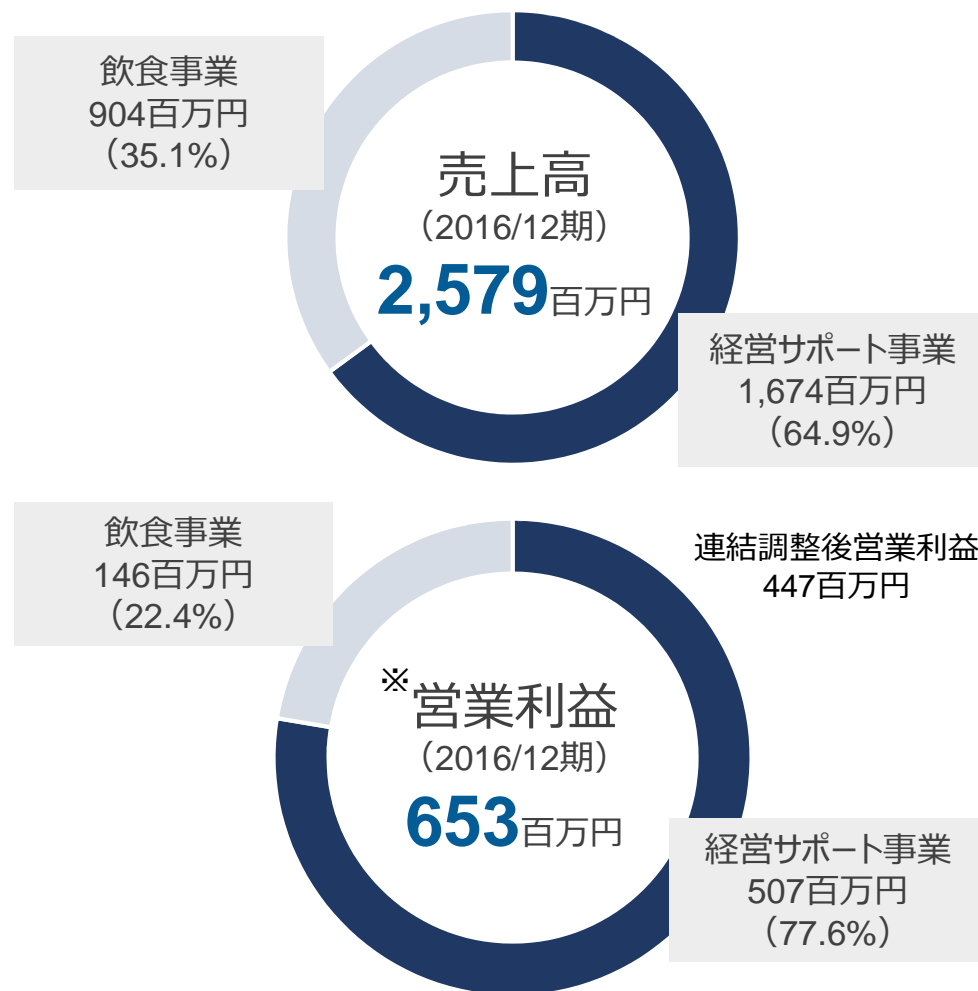
1. 会社概要

当社は店舗型サービス業の物件取得や内装設備の導入サポート等を中心とした出退店サポートをコアビジネスとしています。また、飲食事業として「鰻」をファストフードとして提供する「名代 宇奈とと」を運営しています。

会社概要

| | | |
|-----------------|---------------|---------------------------------------|
| 会社名 | G-FACTORY株式会社 | |
| 代表者 | 代表取締役社長 片平 雅之 | |
| 設立 | 2003年5月 | |
| 所在地 | 東京都新宿区西新宿一丁目 | |
| 事業内容 (セグメント) | 経営サポート事業 | 店舗型サービス業の物件取得や内装設備の導入サポート等を中心とした出退店支援 |
| | 飲食事業 | ファストフードとしての鰻料理を提供する「名代 宇奈とと」の運営 |

直近のセグメント売上高・営業利益の構成比





沿革

「名代 宇奈とと」の運営から始まる当社のコアビジネス

当初、「名代 宇奈とと」は、
不動産業を本業とする会社が運営していましたが、
本業が悪化し、当社代表が買い取ったところからスタートしました。

当時、飲食業界はバブルともいわれ、チェーン展開がブームとなっている時代背景の中、
「鰻料理」の常識を壊す、
国内唯一の「鰻」を中心としたファストフードとして再生を果たしました。

「ワンコインうな丼」はテレビや雑誌に取り上げられ売上は安定的に伸びていきました。

その中で実際に飲食店を運営し、
多店舗展開（店舗数10店舗程）を進めていく中で、
業界の様々な課題・問題に直面したことから
当社のコアビジネスの展開が始まります。



沿革

上場までの軌跡

当初は「飲食店の経営」を目的として設立も、中小規模の飲食店では出店の際に情報収集や専門知識を有した人材確保に強くニーズがあることが分かり、出退店支援を目的とした「経営サポート事業」を開始し、同事業を中心に業容を拡大してきました。



業界の共通課題

飲食店の出店や退店については、希望の物件情報の獲得の難しさ、出店・退店における多額の費用負担、契約における信用問題などの課題があり、スムーズな店舗開発を阻害する要因が多くございます。当社は、顧客である「**飲食店経営者等の経営業務のアウトソーシング**」としてこのような業界の課題を解決するソリューションを提供しています。

課題1

住居や事務所と比較すると
飲食業の運営が可能な物件は
そもそも空気が少ない・・・

課題2

飲食店は退店や出店の際に
多額の費用が発生する



飲食店の運営が可能な不動産

退店希望

居抜き物件

出店希望

課題3

退店の際には、通常では、
「原状回復義務」があるため
居抜き物件の競争率が高い



課題4

大都市圏の主要駅近隣は
賃料や契約に関わる
条件交渉が厳しい



飲食店出店までの流れ

年間出店数が5店舗程度までの中小企業にとって「店舗開発」や「資金調達」という専門分野（情報収集力・コネクション・交渉力・法務知識・財務知識）に長けた人材採用は管理・費用面からあまり現実的ではないため、一人で全ての役割を担う必要があり、店舗運営に注力することを妨げられているのが現状となります。

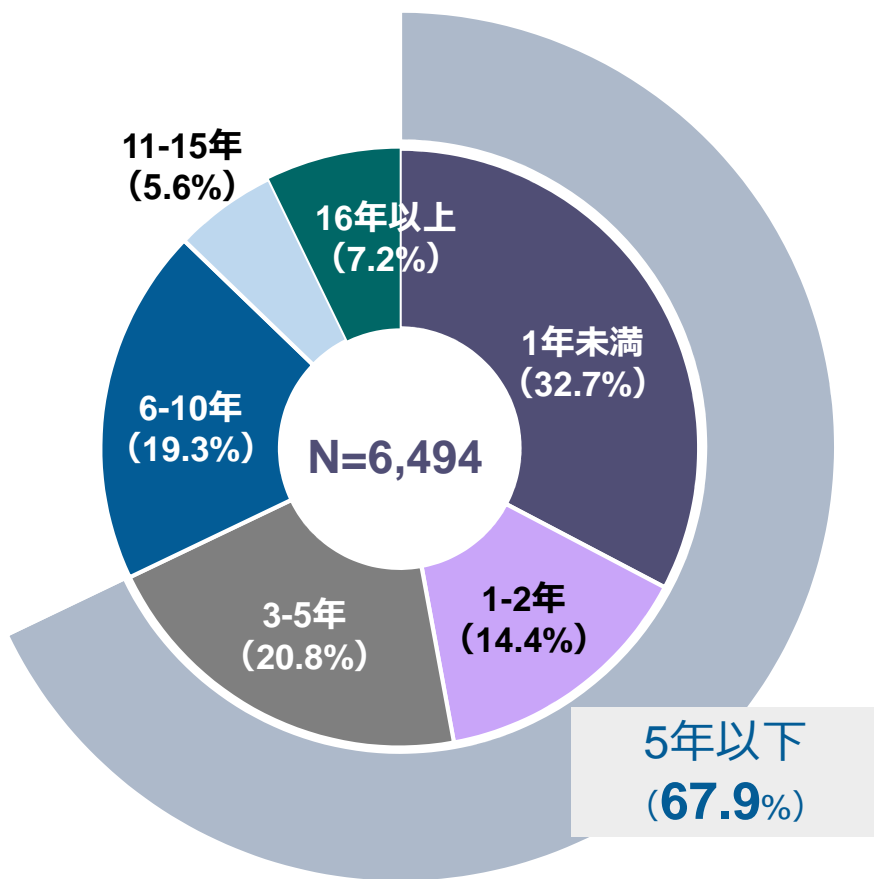




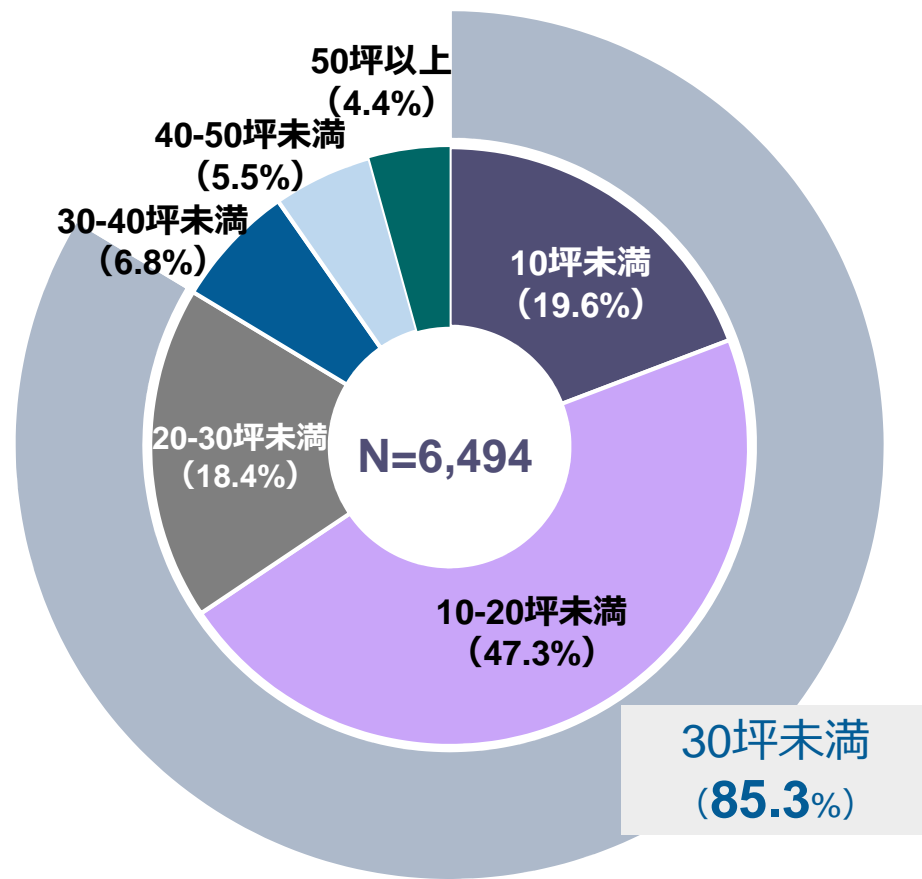
飲食業界の概況

業界の営業年数は平均2年未満で約50%弱が閉店しており、他の店舗型サービス業に比べ出退店のサイクルが早い業界となります。また、30坪未満の店舗の閉店割合が多く、比較的小さい広さの店舗についても出退店のサイクルが早いのが現状となります。

飲食業界における営業年数別閉店割合



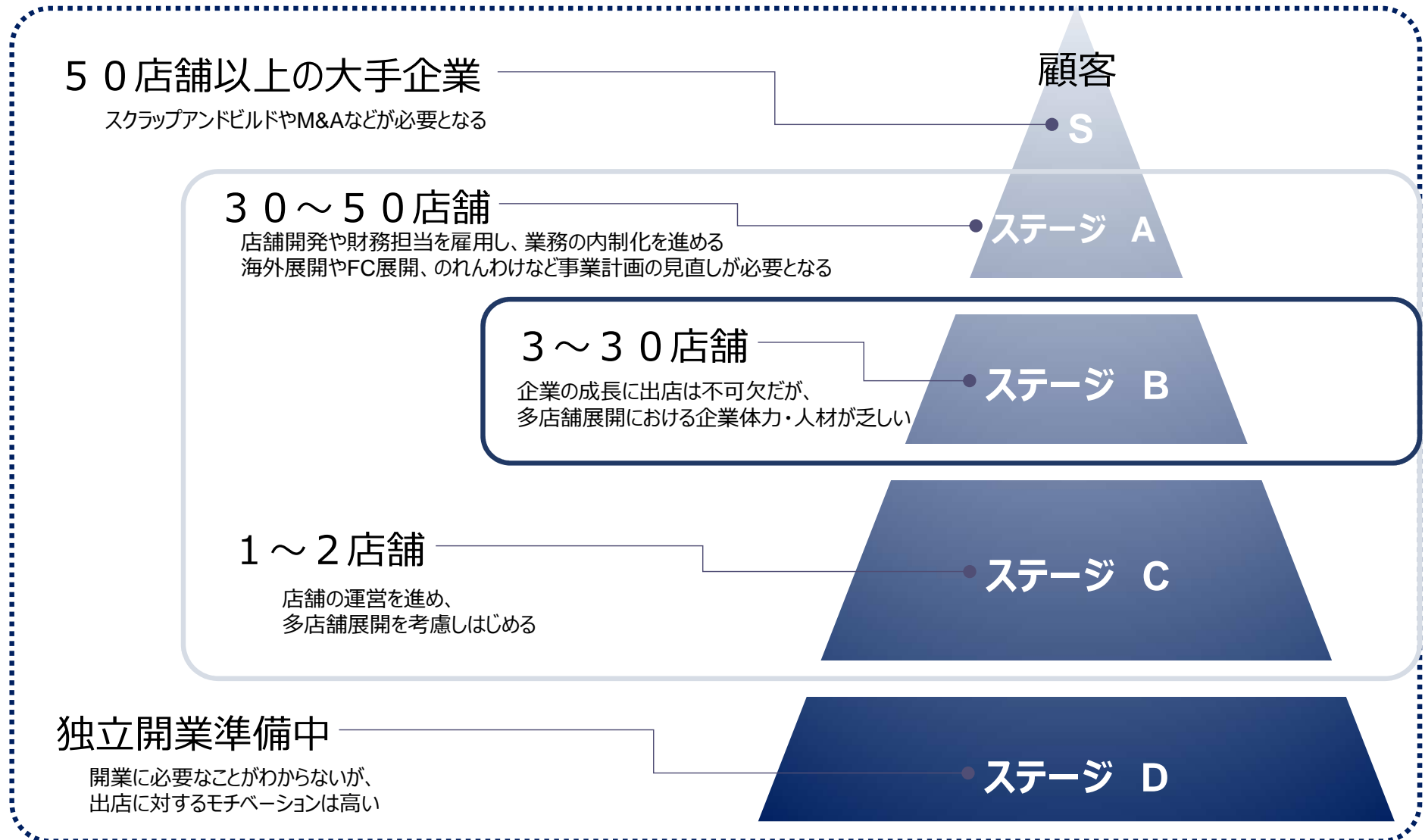
飲食業界における店舗の広さ別閉店割合





当社がターゲットとする顧客の企業規模


3店舗から30店舗前後の企業群です。表のステージBは成長を加速させていることが多く、当社サービスの利用価値が最も高いと考えられます。なお、当社は、ステージDである独立開業のサポートや年商400億円を超えるS顧客も存在しています。






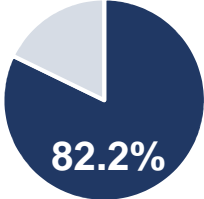

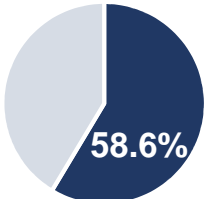

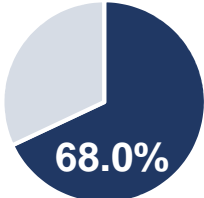
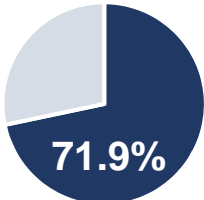
G-FACTORY

2. 経営サポート事業



経営サポート事業

経営サポート事業は3つのサポート（物件情報・内装設備・まるごと）で構成されています。ストック型のビジネスモデルを構築しているサポートが多く、セグメント全体でも実に71.9%がストック売上となります。

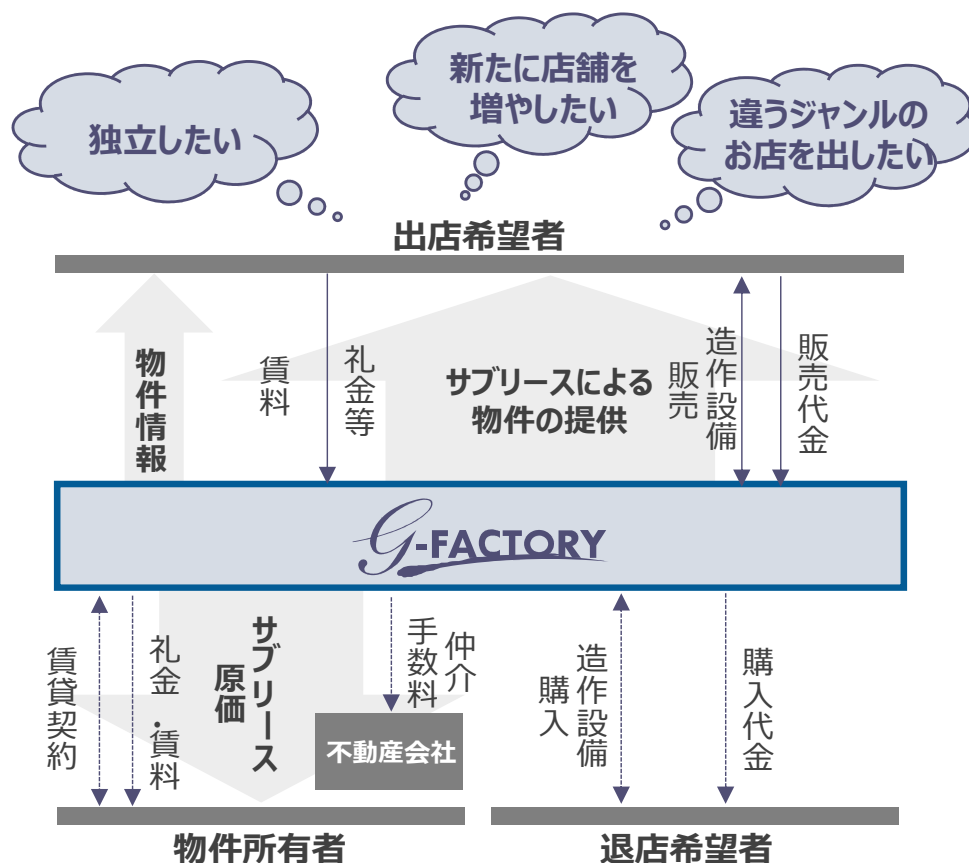
| サポート | 商品名 | サポート内容 | ストック売上比率 |
|--|--|---|--|
|  物件情報サポート | サブリース 【ストック型】 | <ul style="list-style-type: none"> 出店希望者への物件のサブリースおよび造作設備の売買 好立地かつ地下1階・1階・2階までを対象 |  82.2% |
|  内装設備サポート | リースサポート 【フロー型】 | <ul style="list-style-type: none"> 顧客のニーズに従い、当社が設備等を調達 その後、リース会社へ設備等を販売し、同時にリース会社と顧客との契約締結をサポート |  58.6% |
| | GFリース 【ストック型】 | <ul style="list-style-type: none"> 厨房機器等のリース契約 耐用年数等の観点より契約期間は平均3年～5年 | |
|  まるごとサポート | e店舗まるごとリース 【ストック型】 | <ul style="list-style-type: none"> 物件情報サポートと内装設備サポートのワンストップサービス 月額リース料が出店に伴う費用を含んだパッケージとなり、開店に必要な場所・設備をリースで提供 |  68.0% |
| 経営サポート事業 | <ul style="list-style-type: none"> 現在の対象顧客は飲食店を中心とした店舗型サービス業の内、3～30店舗展開している成長企業 顧客飲食店は、ラーメン屋・焼肉屋・バル・大衆居酒屋・焼き鳥屋・中華料理屋等 その他顧客店舗は、美容室・サロン・整体等 | |  71.9% |



物件情報サポートは、出店希望者に対して物件の情報収集から物件契約締結に至るまでのトータルサポートを行っています。特に「物件のサブリース」という形で出店者の費用負担を抑える「居抜き」の物件を提供しているのが特長となります。

サポート概要

- ▶ 退店希望者から店舗物件の賃貸契約を引き継ぎ、出店希望者へ「居抜き」での「サブリース」を提供



物件のサブリースとは

- ▶ サブリースとは、物件を当社が借上げ、転借をすることでオーナー側のリスクを取り除きます

Risk

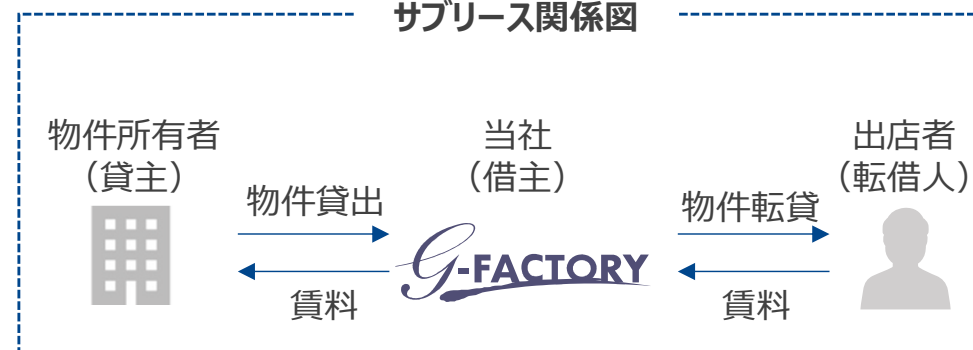
通常の物件所有者側の問題



- 素性の分からない借主への不安
- 賃料滞納の恐れ
- クレームやトラブルへの対応

サブリースにより解消

サブリース関係図





退店や出店の際の大きな費用負担を当社のサポートにより大幅に軽減させ、スムーズな独立や多店舗展開が可能となります。このように飲食店を経営する企業の成長をサポートしているため、当社と顧客間でWIN-WINの関係を構築しています。

退店における費用事例

【事例タイプ：飲食店】

面積20坪/賃料40万円/保証金400万円(償却20%)

| | 通常の場合 | 当社サポートの場合 |
|-------------|---------|-----------|
| 保証金..... | + 320万円 | + 320万円 |
| 原状回復費用..... | ▲ 180万円 | なし |
| 解約予告費用..... | ▲ 240万円 | なし |
| 造作売却額..... | なし | + 200万円 |
| 手元資金..... | ▲ 100万円 | + 520万円 |

出店における費用事例

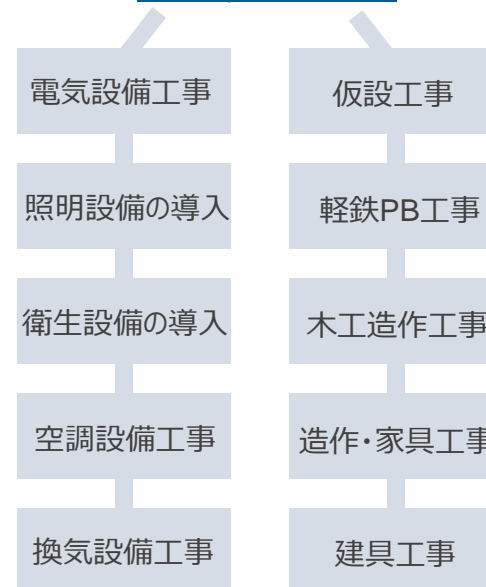


スケルトンからの出店

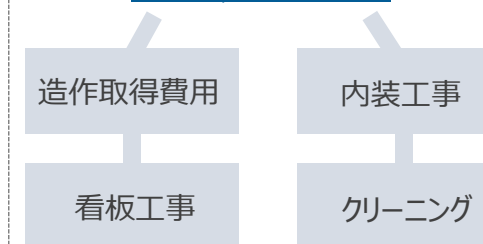


居抜きからの出店

施工費用 合計2,000万円程



施工費用 合計1,000万円程



内装設備サポートは、顧客のニーズが年々高まっていることから短・中期的な高成長を見込むサポートとなります。近年の規制緩和、金利低下、景気回復等を背景に飲食店を始めとする店舗型サービス業の出店増加や既存店のリニューアル、設備の更新に伴い、需要が増加しております。

サポート概要

Concern

出店希望者の懸念事項



- 内装設備導入における多額の費用負担
- 設備資金借入のための金融機関との調整
(財務的知識の欠如)
- 運営後の毎月の経理・事務負担

内装設備のリースにより解消

G-FACTORY

リースサポート

GFリース

商品内容

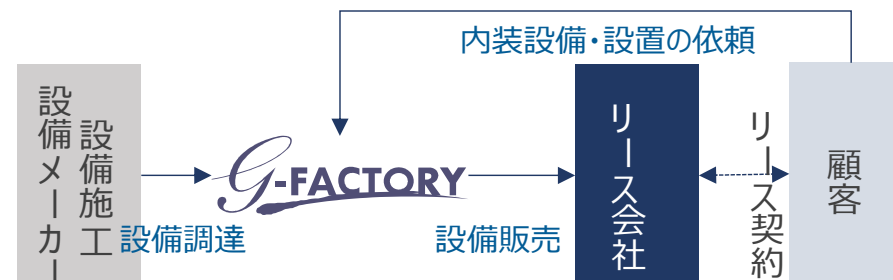
GFリース

～自社内装設備のリース契約～



リースサポート

～顧客とリース会社をマッチング～





健康志向の高まりから、近年おいしくてヘルシーな日本食が世界的なブームとなり、その和食ブームによる飲食業界の海外進出意欲が旺盛となっております。海外出店には、現地の店舗物件の情報収集、取得手続き、資金調達方法はもとより、商習慣の違い、特に国内でも容易とはいえない設備導入方法については、苦戦される出店希望企業様は多いのが現状です。

『夢をカタチに。和食を世界に！！』



オウンドメディアによる
国内法人への情報提供

タイ王国 (バンコク)
2017年5月設立
GF CAPITAL (THAILAND) CO., LTD.

シンガポール共和国
2015年3月設立
GF CAPITAL PTE LTD

支援事例

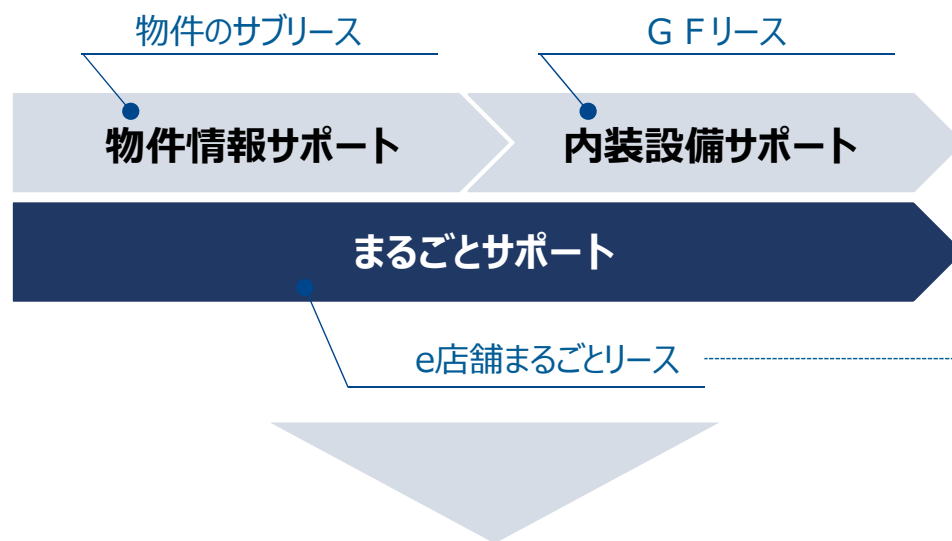
HOKKAIDO IZAKAYA 北海道酒場



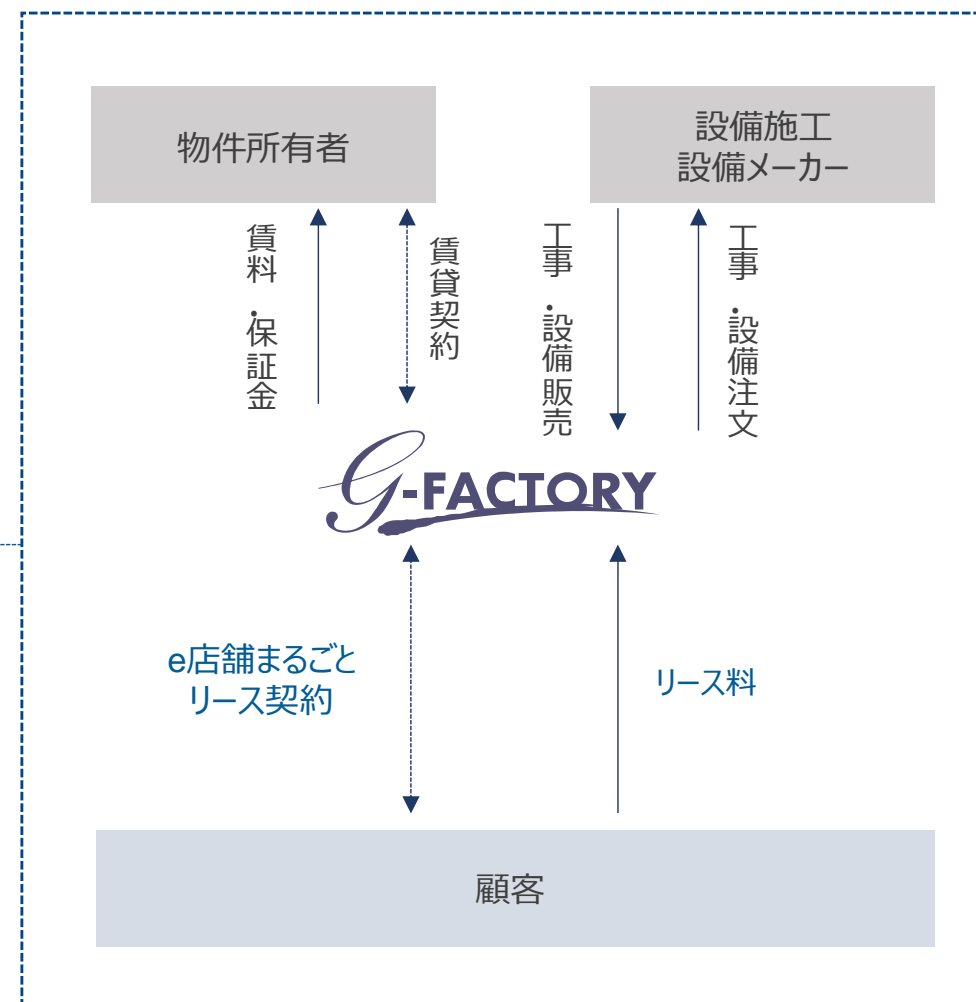
まるごとサポートは、物件情報サポートおよび内装設備サポート等をパッケージにしたワンストップサービスです。契約金と月額リース料を払うことによって店舗をオープンし、運営していくことが可能となります。

サポート概要

- ▶ 2つのサポート（物件情報・内装設備）をパッケージ化させ、店舗出店に伴うすべての費用を当社が負担し店舗をリースで提供するワンストップサービス



出店に必要な初期投資を最大限の抑制プランにより、
早期の物件取得や投資回収を可能とし、
顧客の長期的な成長可能性を提供します





G-FACTORY

3. 飲食事業

 **宇奈とと**

国内唯一の「鰻」を商品の中心としたファストフードを展開しています。同事業については、飲食店を主要顧客とする経営サポート事業への情報収集を主目的として運営をしています。

一般的には高価なイメージを持つ「鰻」の常識を打ち破る
「安い・早い・旨い」をモットーにした「鰻」を中心としたファストフードを展開



国内計15店舗
(スピノフ店舗を含む)



北千住店



二代目宇奈まる新橋店
～ひつまぶし専門店～

主なメニュー例

ワンコインうな丼



500円 (税込)

うな重特上



1,500円 (税込)

ひつまぶし



800円 (税込)

くりから



250円 (税込)



飲食事業

経営サポート事業との関係性

「宇奈とと」の運営により、経営サポート事業顧客への様々なサービス・サポートの提供を可能としています。現場で培ったノウハウにより、セミナーでの情報提供だけでなく、顧客のニーズを汲み取った新たなサービス開発の可能性にも寄与しています。

飲食事業 宇奈とと

飲食事業を運営することで業界の課題・問題を常に把握

飲食店の運営経験・ノウハウを蓄積

経営サポート事業

リースを中心としたサポートだけでなく、飲食店の成長を支援する経営コンサルティングとしてのサービス提供



物件情報サポート



内装設備サポート



まるごとサポート

経営コンサルティングとしての様々なサポートを提供

顧客



ASEAN圏の外国人留学生を
アルバイトとして雇用



蓄積したノウハウを
セミナーとして顧客に提供

顧客目線の
新サービス開発

**外国人スタッフを戦力化する
コミュニケーションと指導法セミナー**

～ セミナーの内容 ～

- 外国人雇用の現状と今後の見通し、
・ゼロエッジにおける外国人労働者増加のトレンド
・外国人労働者の管理業務について
- 外国人スタッフの採用と入社後の育成について
・面接の場での外国人関係
・業務との関係性について
- 外国人の特性に関する全般的知識
・日本人との性格の違い
- 外国人スタッフに対するコミュニケーションと指導法
・外国人コミュニケーションの方法
・外国人スタッフに対する指導ポイント
- 業務上のマシシト法について
・特別と指導について
- Q&A/質疑応答

※料1時間40分

～ 講師紹介と概要 ～

千原 祐大
一般社団法人キャリアマネジメント研究所 代表理事
グローバル人材コンサルタント

大学卒業後、株式会社に入社、
12年間の経験を経て人事・労務
部門でキャリアを築く。
2022年6月に独立し、専門の指導業務
に従事。責任者として専修・上海の現地ス
タッフを育成。
2008年よりコンサルタント・研修講師
として活動。

現在は全国の子供・自治体、教育機関などでグローバル
人材に關する研修や講座を年間200日以上実施。これ
まで100校・地域・国々1000人以上の外国人労働者を
指導し、異文化交流や異文化コミュニケーションについて
の経験とノウハウを身につ。

網野 麻理 (あみの まり)
株式会社プライムコム 代表取締役
一般社団法人あみのまり留学協会 代表理事
ミスユニバース・ジャパン ビューティキャンパシオン

大学卒業後、株式会社ジーシービー
入社。
スーパーバイザー、トレーナー等の立場
で、14年間、通年16万人以上の顧
客をサポートする。
2011年より、プロコーチ、企業研修
講師として活動。

現在に至るまで、ビジネスコーチングやパーソナルコーチング
のほか、コミュニケーション、ビジネスパートナー、ホスピタリティ、
異文化コミュニケーションなど様々な分野で指導、講演活動を行って
いる。

2013年、株式会社プライムコムを設立。
高層プラットフォームでの指導研修や企業研修、エグゼクティブ
コーチングなど様々な分野で指導業務が企業や個人向けにコ
ンサルティング活動を行っている。

※得意： 臨時以上になる後援、
アルバイト、2014年

*お申込みは下記内容をご記入の上
FAX:03-6326-9898 又は shinonaka@ic-fac.jp
で、お申込み下さい。

※ご不明な点がございましたら、電話又はメールで質問にお答えいたします。

飲食店顧客向けの
新たなサービス



G-FACTORY

4. 特徴・強み

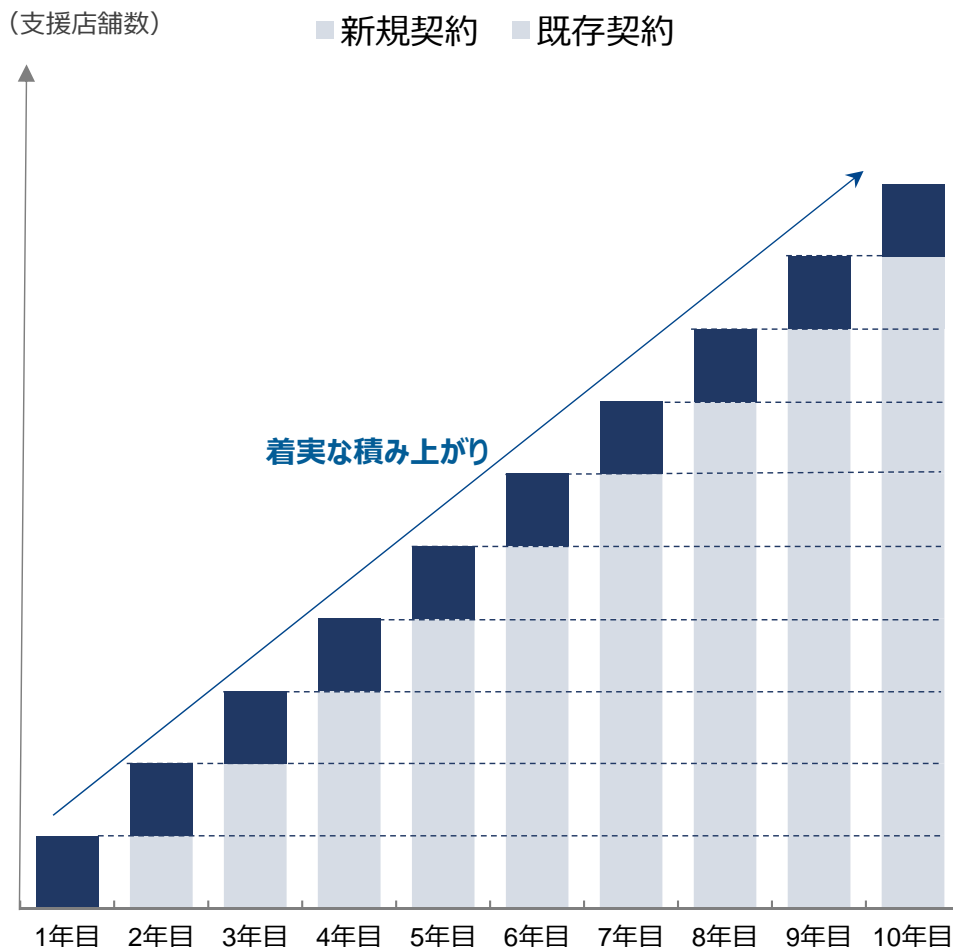


特徴・強み

ストック型収益の積み上げ

好立地かつ居抜き物件を対象としている物件情報サポートでは、「サブリース」を中心としたストック型収益の積み上げを達成しており、今後も収益の安定拡大が見込まれます。

飲食店における物件のサブリース支援イメージ

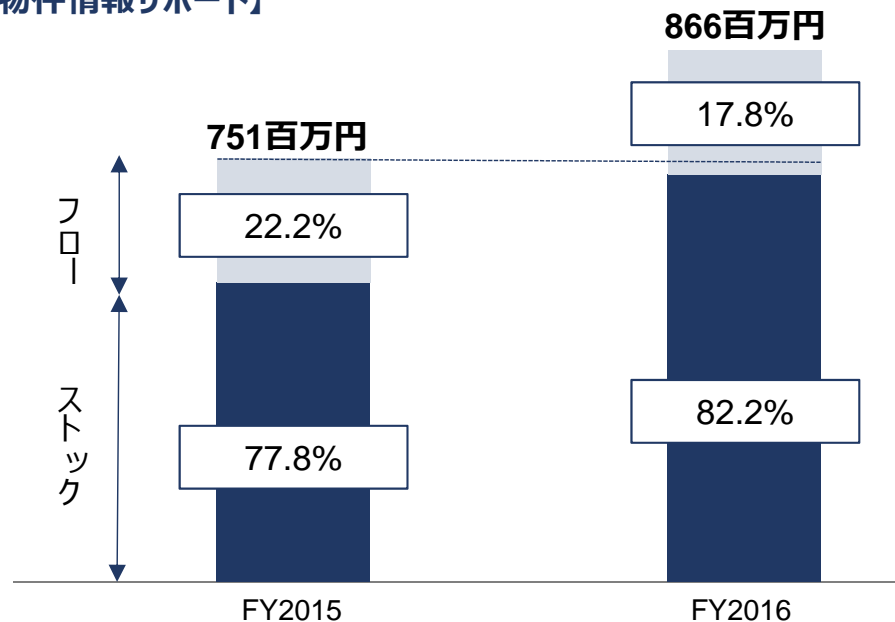


ストックビジネスの安定性

▶ 物件情報サポートにおけるストックビジネス

- 物件情報サポートのサブリースについては、好立地かつ居抜き物件を対象としているため、退店後の借り手に困りません
- 飲食店の開業が景気動向に左右され難いことから、同ビジネスの安定性をより高める要因となっています

【物件情報サポート】

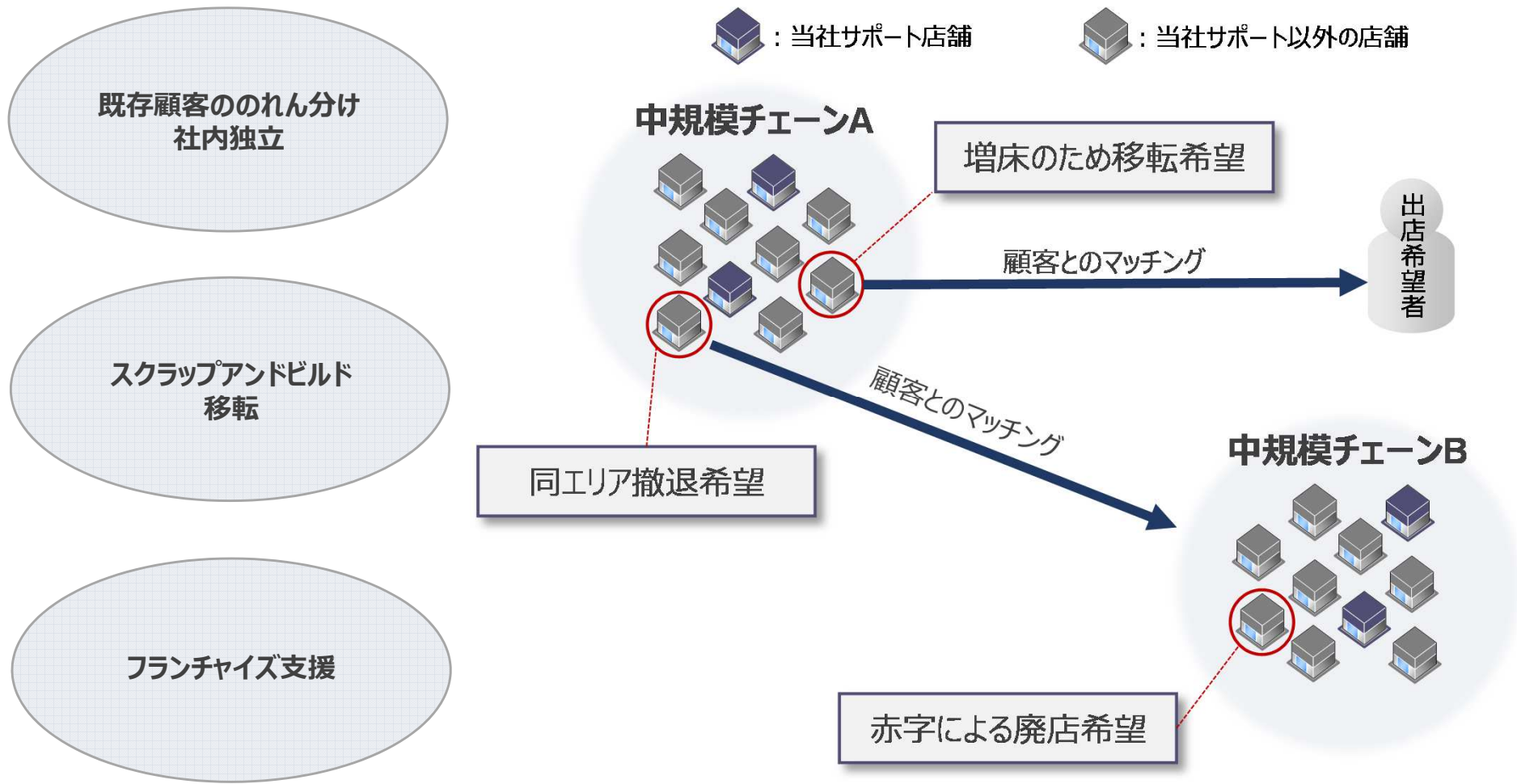




特徴・強み

中規模チェーンが多い顧客基盤

2年以内の閉店率が50%弱と、外食産業は玉石混交の市場ですが、その中で当社はすでに軌道に乗った勢いのある外食企業を顧客に有しています。中規模チェーン内に常に移転等のニーズがあり、潜在需要を把握できます。





5. 当社の成長可能性



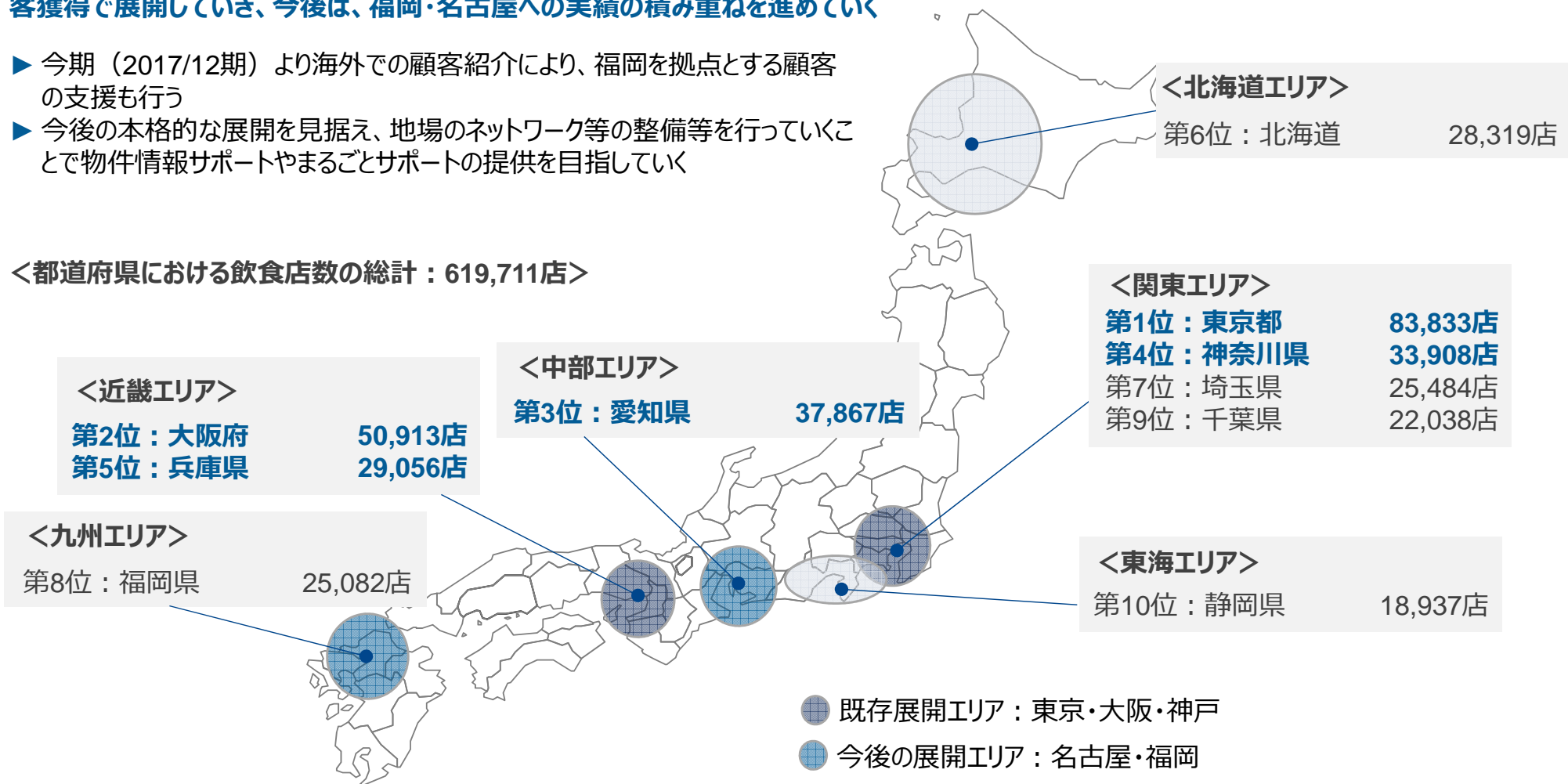
今後の成長加速に向けた顧客対象エリアの拡大・準備 (1/2)

国内における飲食店数は61万店以上存在しています。関東エリアだけを鑑みても合計で16万店以上であり、当社の主要展開地域である東京都だけで8万店以上の飲食店が存在しているのは、今後のシェア拡大余地が大いにあることが伺えます。また、首都圏以外の都市への本格進出を行うことでより一層の事業拡大が可能となります。

拠点のある東京や大阪を中心に着実な実績を重ねることでインバウンドによる顧客獲得で展開していき、今後は、福岡・名古屋への実績の積み重ねを進めていく

- ▶ 今期（2017/12期）より海外での顧客紹介により、福岡を拠点とする顧客の支援も行う
- ▶ 今後の本格的な展開を見据え、地場のネットワーク等の整備等を行っていくことで物件情報サポートやまるごとサポートの提供を目指していく

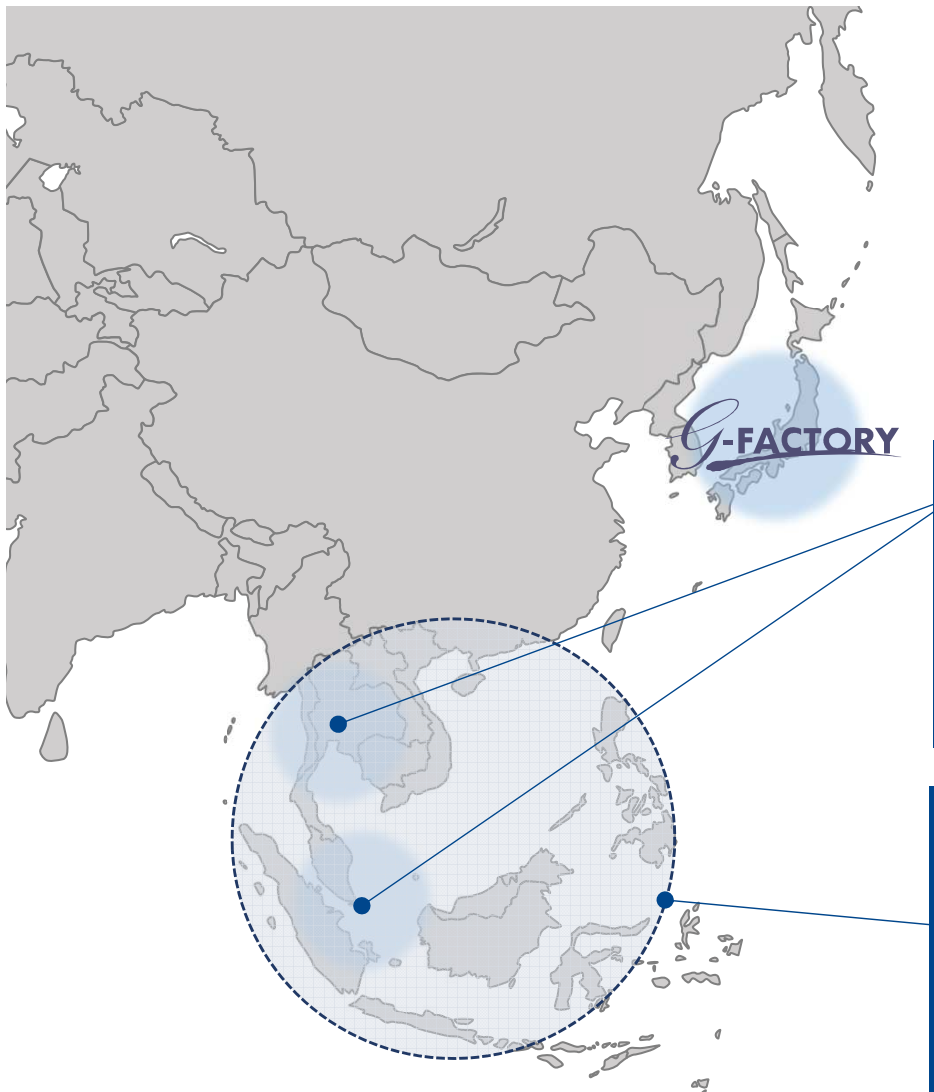
<都道府県における飲食店数の総計：619,711店>





今後の成長加速に向けた顧客対象エリアの拡大・準備 (2/2)

シンガポール子会社の設立により、アジアへ進出するほど勢いのある国内外食チェーンとの関係構築が進展しています。旺盛な和食ブームを背景に日本の飲食店の海外展開を支援することで、和食文化の世界的な普及へも資すると考えています。



『夢をカタチに。和食を世界に！！』

- ▶ 海外進出支援については、シンガポールだけでなく周辺の東南アジア地域への拡大も見据え、拡大を継続していく
- ▶ 内装設備サポートを中心にM&A仲介や人材関係の支援も視野に業務を拡大していく

既存海外展開エリア：シンガポール、タイ



2015年3月に現地法人を設立し、内装設備サポートを中心に着実に実績を積上げつつある



2017年5月に現地法人を設立し、シンガポールと同様に内装設備サポートを中心として展開を開始

新規海外展開検討エリア：ASEAN諸国



和食人気が旺盛な東南アジアを中心に拡大をしていく



ストックビジネスの伸張による更なる収益基盤の強化

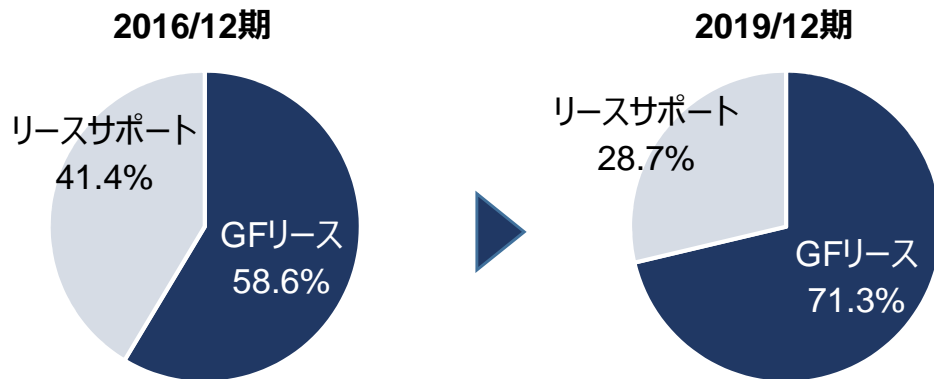
内装設備サポートは従来、当社が特定の顧客が必要とする設備を調達した後に、その顧客をリース会社に販売することで、売却益を得るというフロービジネスでした。しかし、上場資金を得たことで、これをGFリース化することが可能となりました。

GFリース（自社リース）への本格的な投資の開始

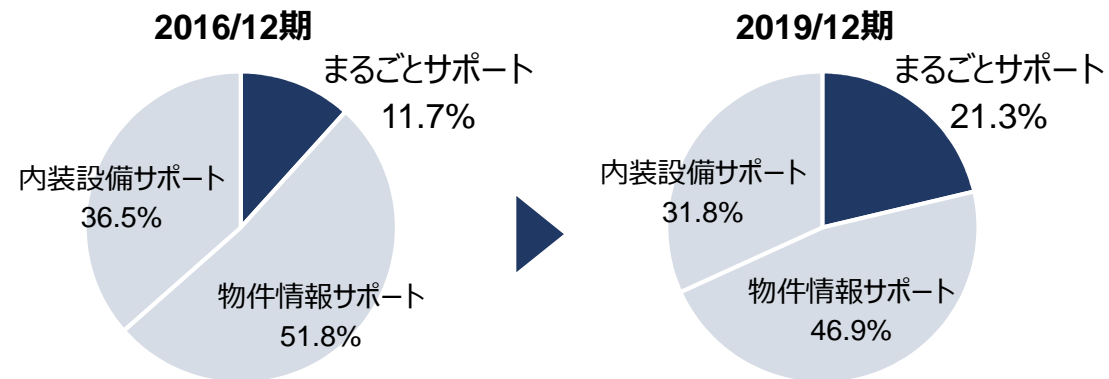
- ▶ 内装設備においては顧客とリース会社のマッチングビジネス（フロービジネス）であったリースサポートが中心であったが、今期より**公募調達資金5.4億円**の本格投入による自社リース（ストックビジネス）であるGFリースへの取組みを加速



内装設備サポートのサポート別売上構成比の目標



経営サポート事業におけるまるごとサポート売上構成比の目標

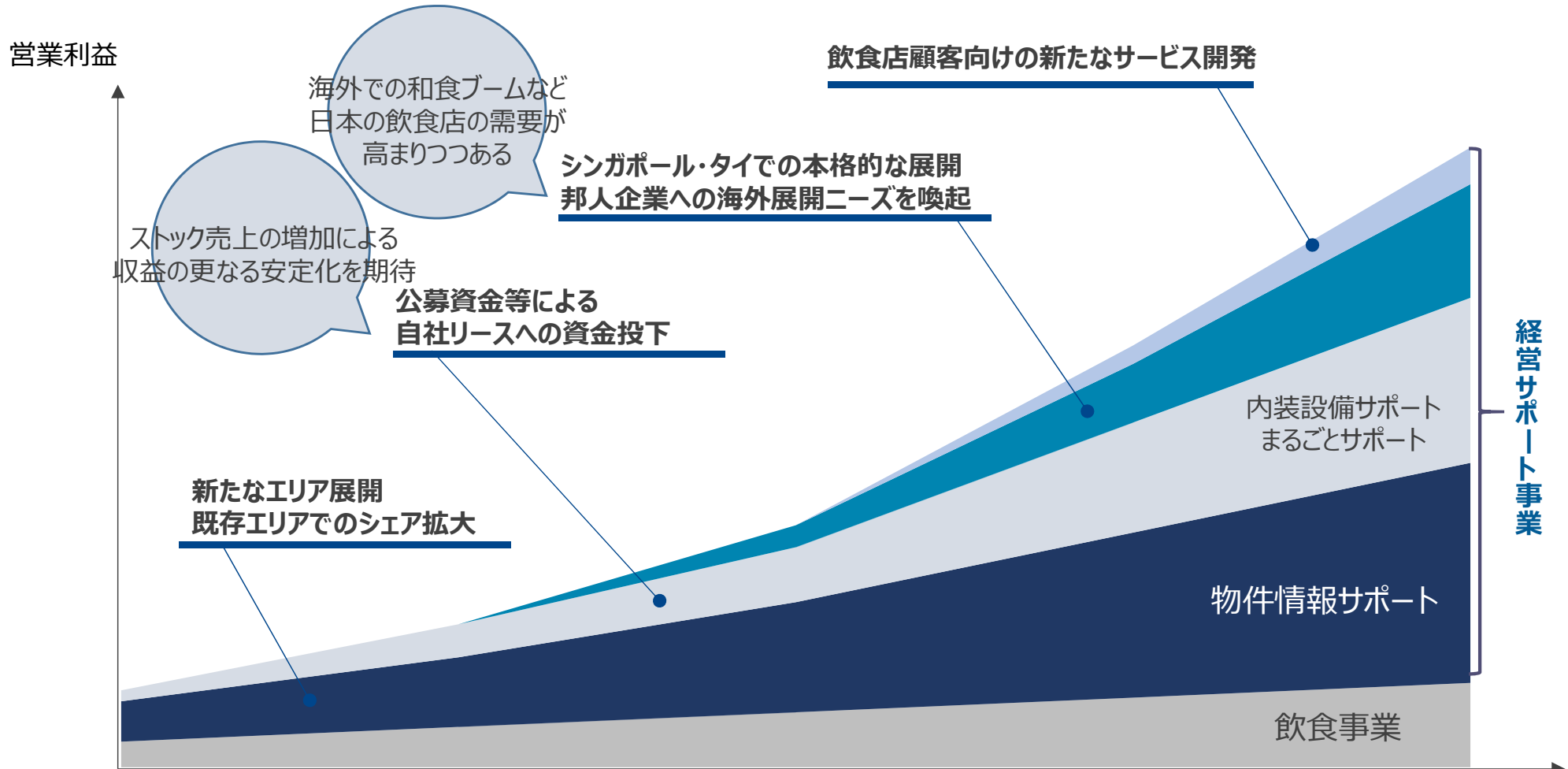




中長期成長イメージ

選別した顧客の旺盛な店舗出店、移転ニーズを背景に、上場による資金調達力と信用力の向上により、国内マーケットを中心に更なるストックビジネスの拡大を図ります。また、中長期的な成長に向けてシンガポール等を拠点とし、東南アジアを中心とした積極的な海外展開に加え、「名代 宇奈とと」での培ったノウハウ等を駆使した新たなサービス開発に取り組んで参ります。

『夢をカタチに。和食を世界に！！』





G-FACTORY

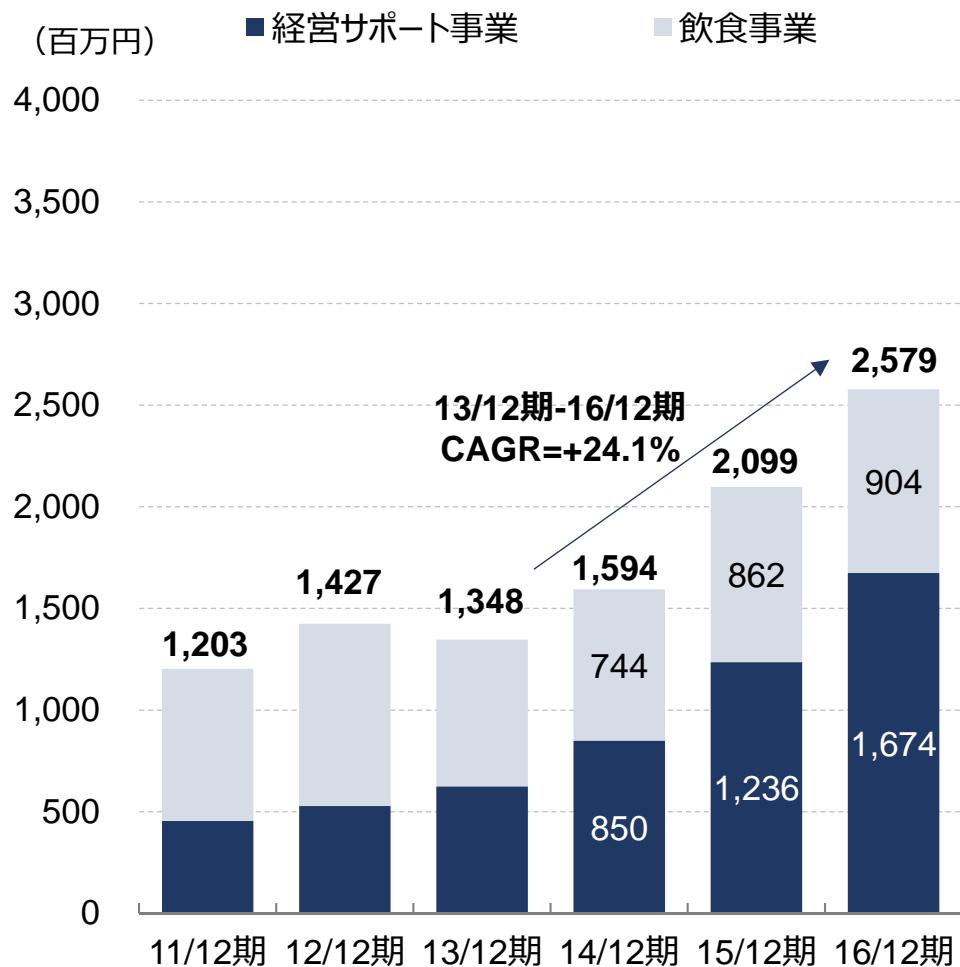
6. 業績・株主還元



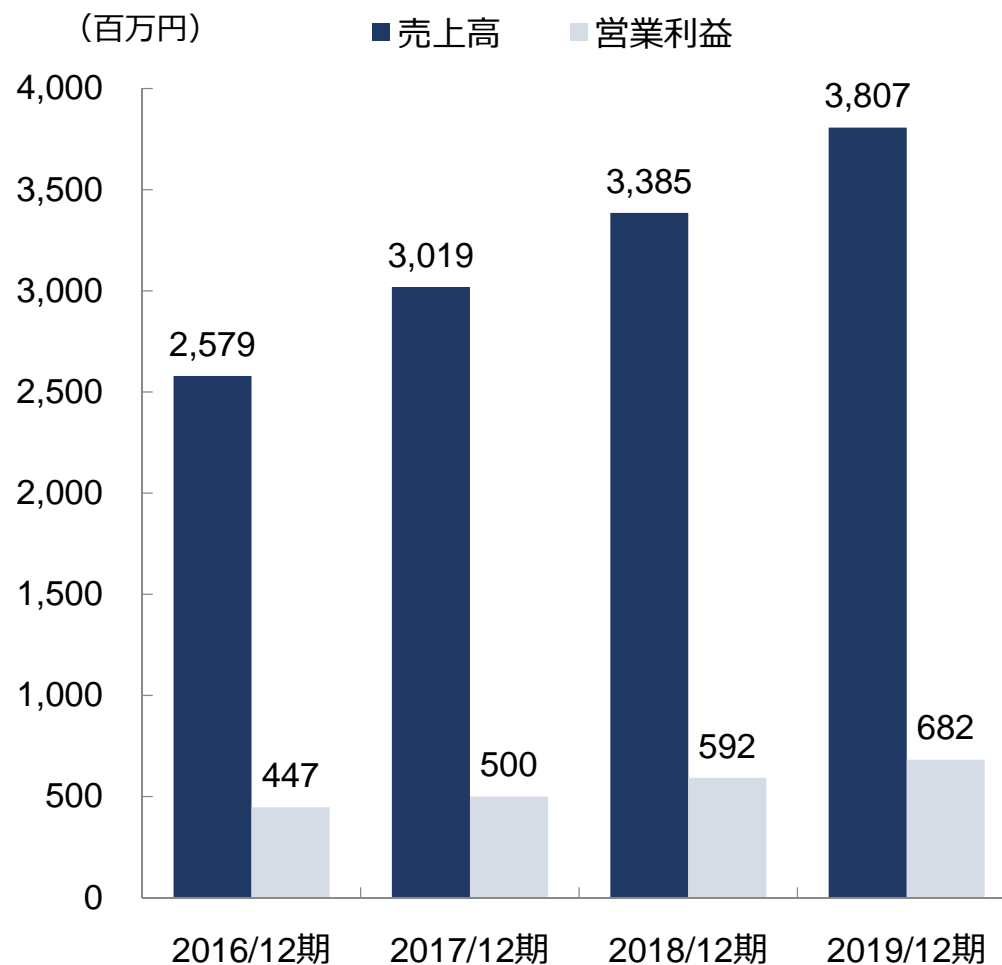
直近の業績と今後の計画

直近は、飲食店の旺盛な出退店ニーズにより経営サポート事業は継続増収を達成しています。また、FY2017（今期）を初年度とする3ヶ年の中期経営計画を策定しており、稼ぎ続ける仕組み作りを進めるべく、継続的収益基盤の強化を目標とし、無理のない最終年度売上高38億円・営業利益6億8千万円を計画しています。

直近の業績



中期経営計画2017





株主還元～株主優待制度を導入

2017年5月11日に、株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、中長期にわたって多くの株主の皆様に当社株式を継続保有いただきたく、株主優待制度を導入させていただきました。

権利付き最終日
6/27



贈呈時期
7月下旬を予定

100株以上の当社株式を保有する株主様を対象に
クオカード1,000円分を贈呈します！



将来見通しに関する注意事項

本資料には、当社グループの現在の計画や業績見通しなどが含まれております。
これらの将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに当社が計画・予想したものであります。
実際の業績などは、今後の様々な条件・要素により、この計画・予想などとは異なる場合があります、この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。
なお、この資料への公認会計士、監査法人の関与はございません。