



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	5
沿革	6
業界の共通課題	8

2. 経営サポート事業 11

経営サポート事業	12
当社がターゲットとする顧客の企業規模	13
物件情報サポート	14
内装設備サポート	16
まるごとサポート	17

3. 飲食事業 19

飲食事業	20
経営サポート事業との関係性	21

4. 特徴・強み 22

ストック型収益の積み上げ	23
中規模チェーンが多い顧客基盤	24

5. 成長可能性 25

国内成長ポテンシャルの取り込み	26
グローバル展開	28
長期構想	30

6. 業績・株主還元 31

直近の業績と今後の計画	32
株主還元～株主優待制度の導入	33



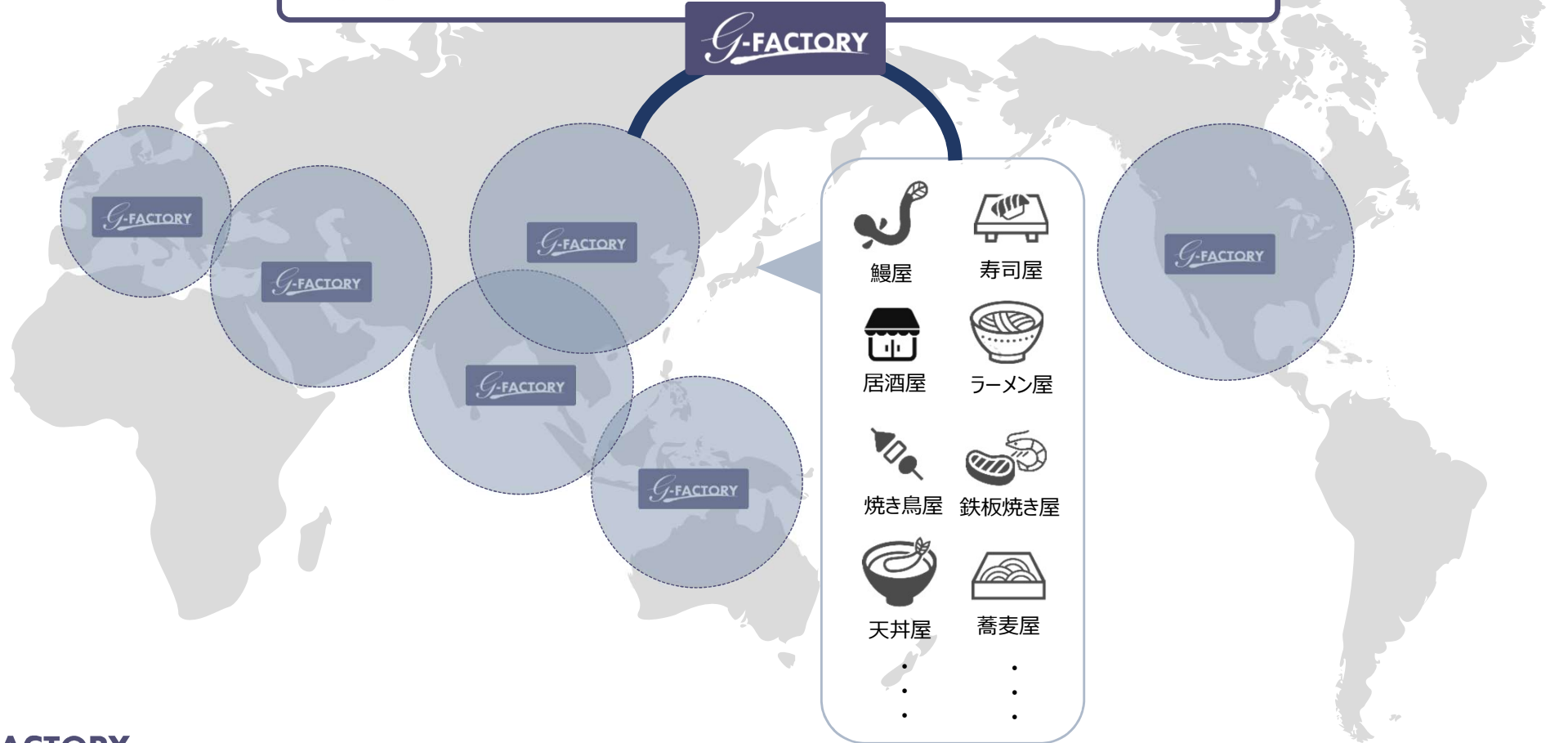
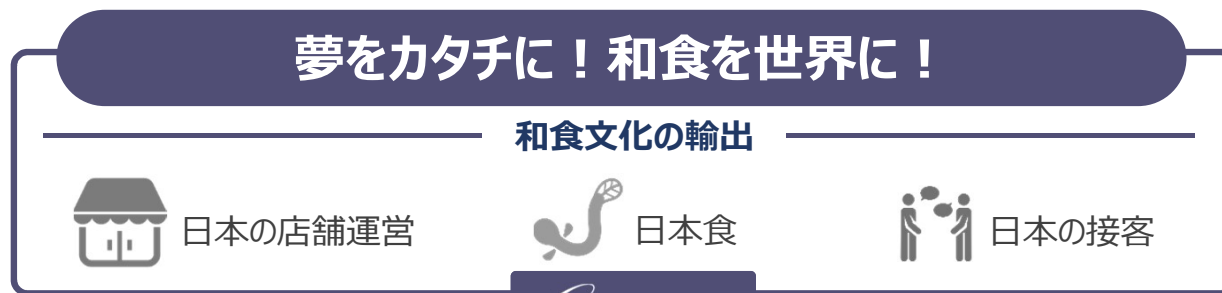
1. 会社概要



Our vision

当社の目指す姿～和食文化の架け橋となるグローバルソリューションカンパニー

当社は、国内の飲食店を始めとする店舗型サービス業の成長を助けることを第一に、「夢をカタチに！和食を世界に！」という企業スローガンを掲げ、国内の和食文化を世界の様々な地域へ輸出する架け橋となることを目標としています。



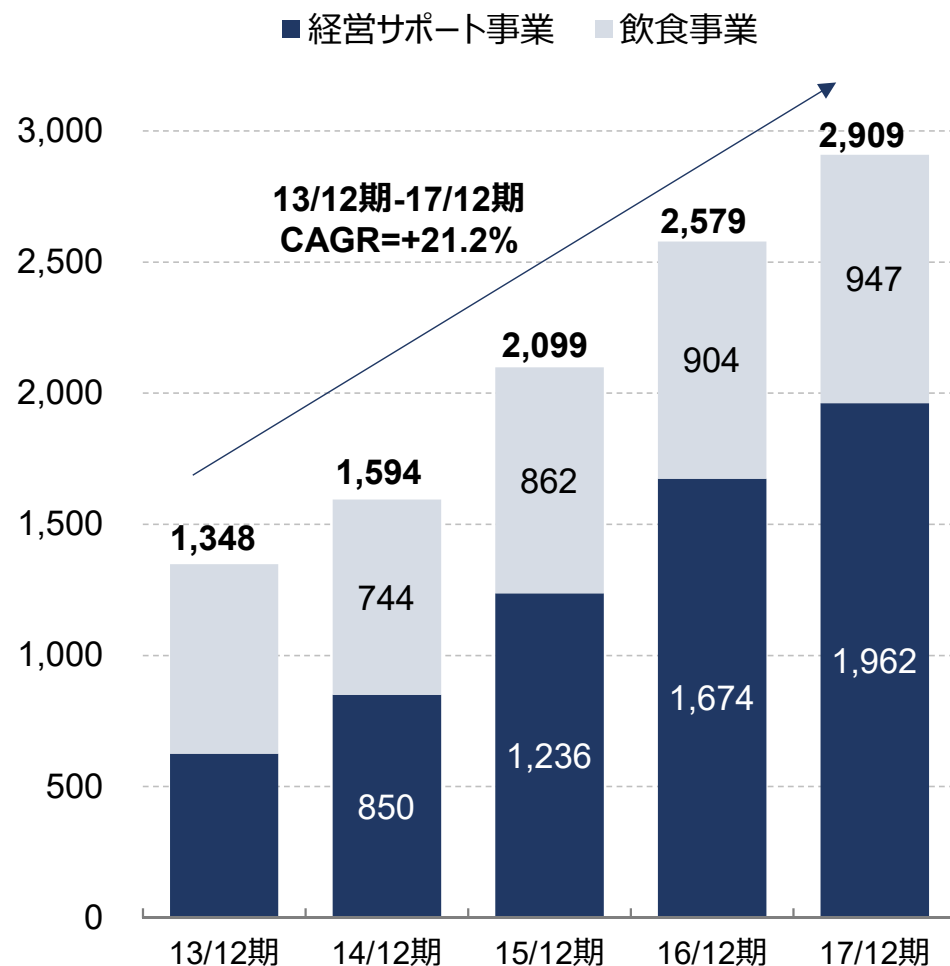
会社概要

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

直近の業績





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

飲食店の課題を解決するソリューションカンパニーとしての軌跡

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い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。

飲食店の経営から 出退店を支援するソリューションカンパニーへ

会社
設立

<2003年5月>
飲食店「名代 宇奈とと」の経営（飲食事業）を目的に、東京都新宿区にG - F A C T O R Y 株式会社を設立



事業
転換

<2007年10月>
飲食店等の出退店支援を目的に、「物件情報サポート」（経営サポート事業）を開始

<2009年3月>
まるごとサポートの「e店舗まるごとリース」を開始

<2012年8月>
公益社団法人リース事業協会に加盟し「リースサポート」（経営サポート事業）を開始

<2013年4月>
内装設備サポートの「GFリース」を開始



非労働集約型モデルの追求と グローバルソリューションカンパニーへの一歩

海外
展開

<2015年3月>
海外店舗展開を目的にシンガポール共和国に子会社 GF CAPITAL PTE .LTD.（現連結子会社）を設立

<2016年9月>
今後の成長へ向け、東証マザーズへ上場



新規
事業

<2017年5月>
海外拠点2拠点目としてタイ王国に子会社 GF CAPITAL（THAILAND） Co., LTD.を設立

<2017年12月>
直営店「名代 宇奈とと」のライセンス展開を開始（香港・マカオ・中国）

<2018年1月>
GF CAPITAL PTE .LTD.（連結子会社）へ株式会社海外需要開拓支援機構と約4億円の共同出資



業界の共通課題

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存在しています。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
そもそも空きが少ない・・・

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



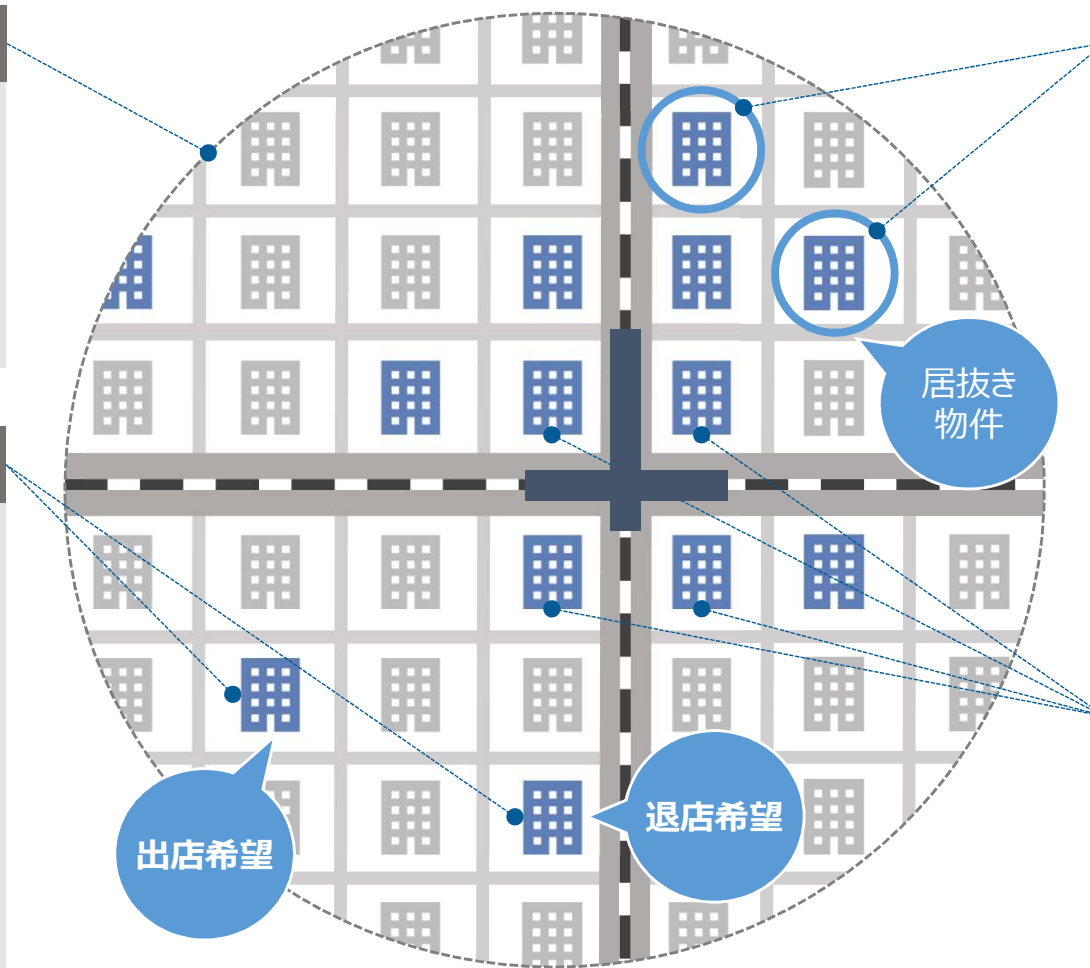
課題3

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



飲食店の運営が可能な不動産



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。



1 物件情報収集

数々の不動産業者を回り
希望物件の情報を収集



2 内見

物件現地にて
物件内部を確認



3 業者選定

看板や内装変更のため、
内装業者等を選定



4 業者との内見

実際に業者と
物件を確認し、
必要経費の算出を行う



5 申込

物件取得のため、
会社概要・業態概要を
まとめ申込書提出



6 審査

物件所有者による
入居審査



7 金融機関相談

内装工事等の
費用について
借入の検討



8 諸条件確認

賃貸条件や
看板設置可能場所等の
確認



9 契約

賃貸借契約の締結



10 工事

物件の看板や内装工事



11 採用・トレーニング

店舗スタッフの雇用
および研修



12 出店

店舗工事完了後、
出店するために
食器や食材等を調達



飲食業界では、約2年間で存在する事業所の約20%に近い企業が廃業と開業を繰り返す活発な市場となります。特に営業年数が少ない店舗や30坪未満などの店舗については、より閉店の割合が高いと言われています。

飲食業界の開業・廃業数

廃業※1

12.4万事業所 約19.7%

開業※2

11.5万事業所 約18.6%



2年間で事業所の
約20%近くが入れ替わる



食堂・
レストラン

専門料理店

日本料理店

中華料理店

焼き肉店

そば・うどん店

すし店

酒場・
ビヤホール

注(1)：廃業割合は2012年の飲食店事業所数における廃業事業所数の割合


注(2)：開業割合は2014年の飲食店事業所数における開業事業所数の割合

出所：総務省「平成26年経済センサス-基礎調査 確報集計」より




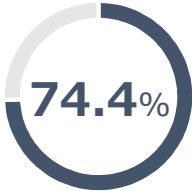

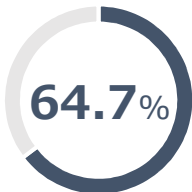


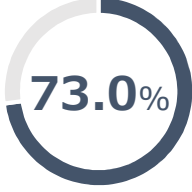
G-FACTORY

2. 経営サポート事業



経営サポート事業

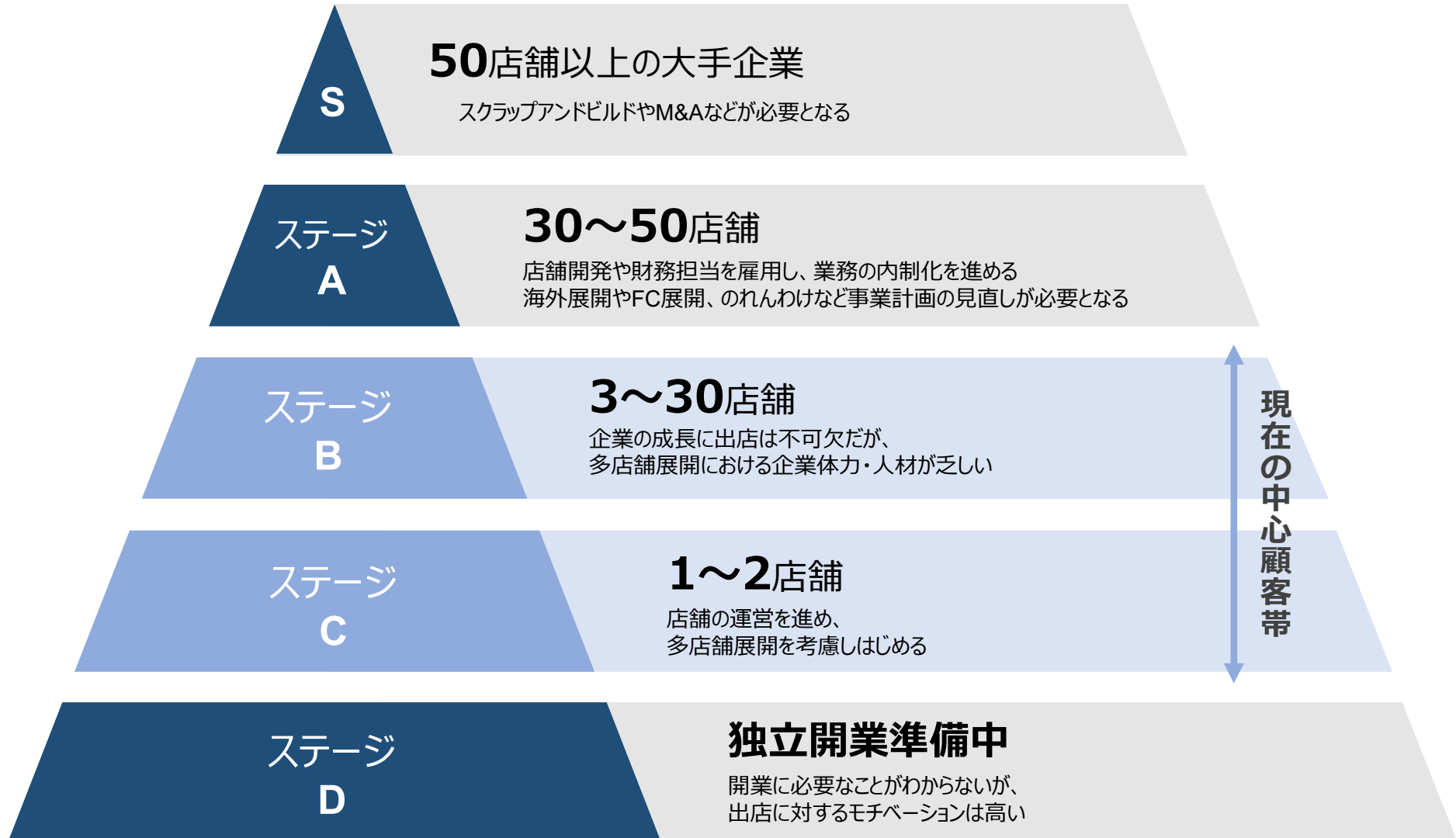
経営サポート事業は3つのサポート（物件情報・内装設備・まるごと）で構成されています。ストック型のビジネスモデルを構築しているサポートが多く、セグメント全体でも実に73.0%がストック売上となります。

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 (ストックビジネス)	<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 	 74.4%
 内装設備サポート	リースサポート (フロービジネス)	<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 	 64.7%
	GFリース (ストックビジネス)	<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 (ストックビジネス)	<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 	 90.0%
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 	 73.0%



当社がターゲットとする顧客の企業規模

年商400億円を超えるステージSの企業から独立開業を行う顧客まで幅広くサポートを行っています。中心顧客層は、業界の課題に直面している3~30店舗の企業や多店舗展開を考慮し始めるステージCの企業群であります。

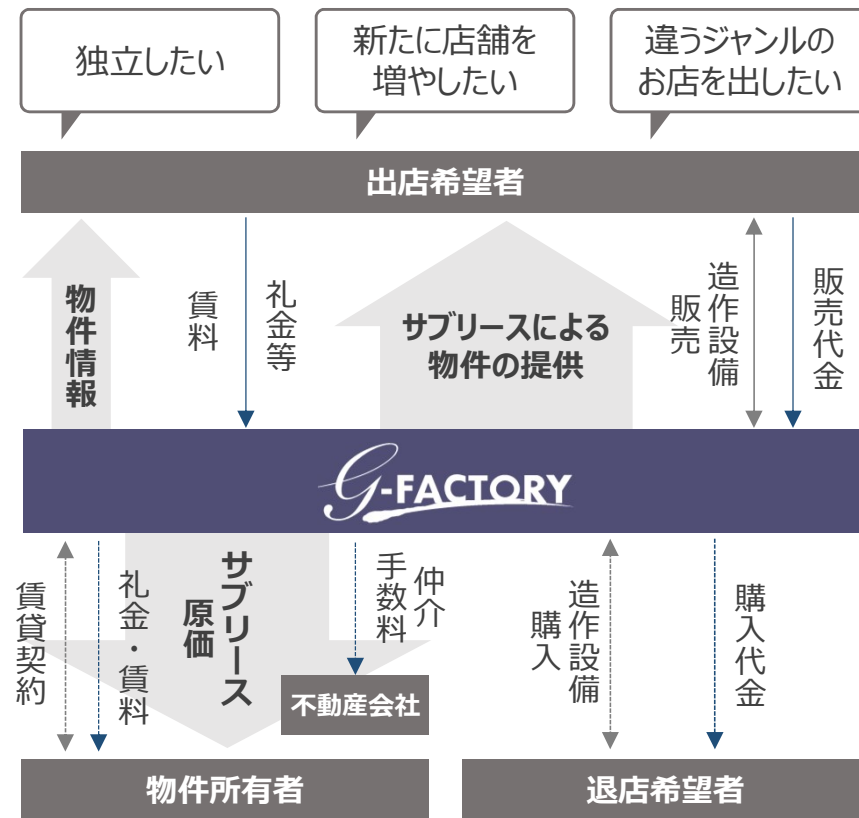




物件情報サポートは、出店希望者に対して物件の情報収集から物件契約締結に至るまでのトータルサポートを行っています。特に「物件のサブリース」という形で出店者の費用負担を抑える「居抜き」の物件を提供しているのが特長となります。

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

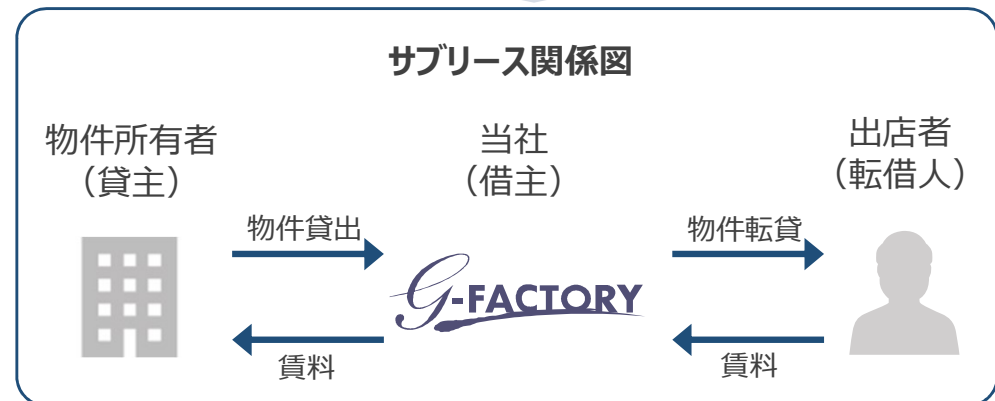
通常の物件所有者側の問題



- 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



施工費用
合計**2,000**万円程

- 電気設備工事
- 仮設工事
- 照明設備の導入
- 軽鉄PB工事
- 衛生設備の導入
- 木工造作工事
- 空調設備工事
- 造作・家具工事
- 換気設備工事
- 建具工事



施工費用
合計**1,000**万円程

- 造作取得費用
- 内装工事
- 看板工事
- クリーニング

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

当社ソリューションの提供により課題解消



GFリース

～自社内装設備のリース契約～

リースサポート

～顧客依頼設備をリース会社に販売～

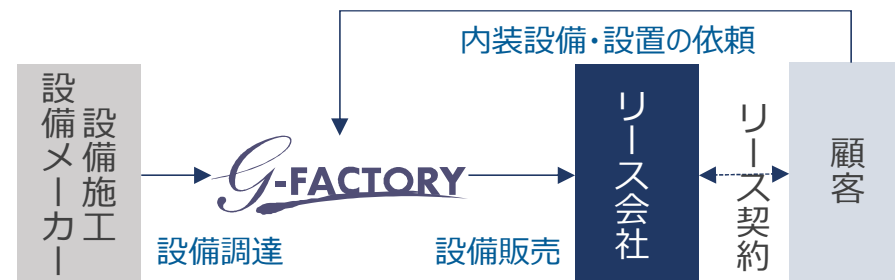
GFリース

～自社内装設備のリース契約～



リースサポート

～顧客依頼設備をリース会社に販売～

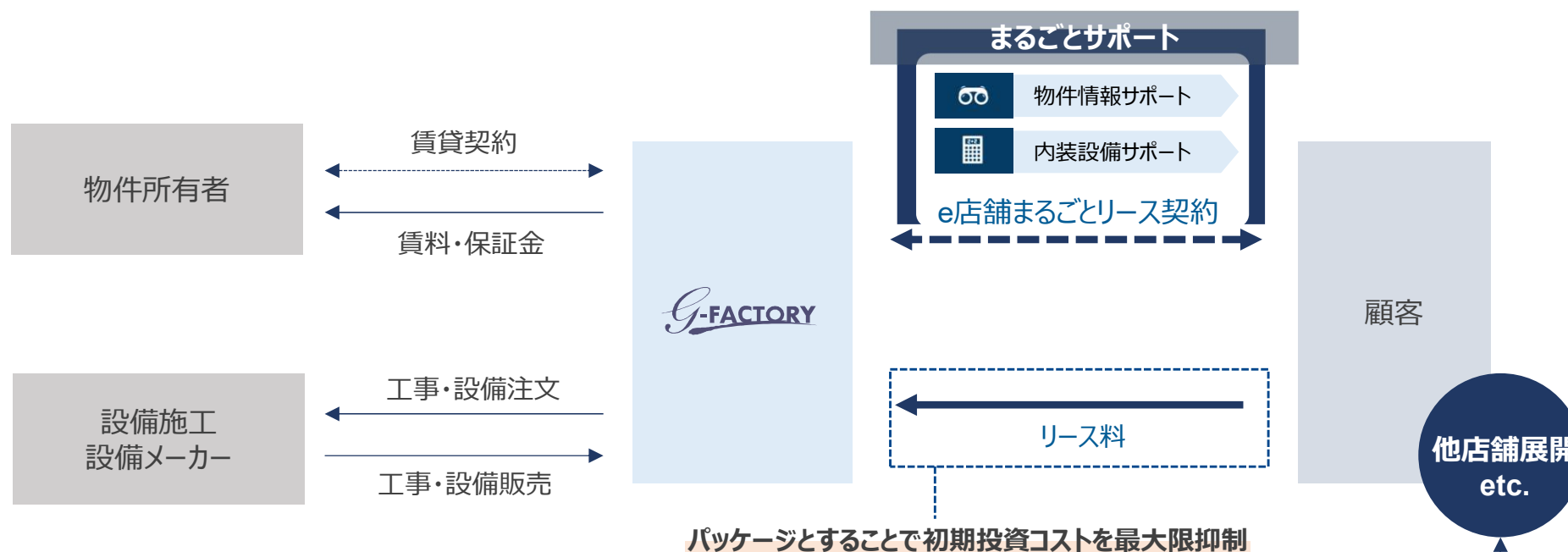




まるごとサポートは、物件情報サポートおよび内装設備サポート等をパッケージにしたワンストップサービスです。契約金と月額リース料を払うことによって店舗をオープンし、運営していくことが可能となります。

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



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促進



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!』

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

G-FACTORY

教えてASEAN.NET
海外・ASEANの情報総合配信サイト。莫大な情報網を元に現地/国内の両面からASEAN進出をサポート

オウンドメディアによる国内法人への情報提供

ベトナム社会主義共和国 (ホーチミン)
2018年 年内設立予定

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

<北海道酒場 HOKKAIDO IZAKAYA > シンガポール



<居酒屋五五五> タイ



<Ringer Hut> タイ



支援事例



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。



宇奈とと



主なメニュー例

ワンコインうな丼



500円 (税込)

うな丼ダブル



1,000円 (税込)

うな重特上



1,500円 (税込)

国内計東京・大阪エリア15店舗 (スピンオフ店舗を含む)



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

業界トレンドに合う
新たなサポートを継続開発

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・ツー・ワンにおける外国人労働者確保のトレンド
・外国人労働者の付帯業務について
- 外国人スタッフの採用と面接
・面接の場づくりと人間関係
・面接との関係性について
- 外国人の特性に関する基礎知識
・日本人との文化の違い
・外国人スタッフに対する指導ポイント
- 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
- 面接時のマナーと注意
・面接時のマナーについて
- まとめ/質疑応答

※料1時間40分

～ 講師紹介と概要 ～

千原 祐大
株式会社アライコム 代表取締役
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・総務部長として責任を担い、2022年から転職支援部門の専任責任者として専務・上席の職務に就任。2008年よりコンサルタント・研修講師として活動。

現在は全職の企業・自治体、教育機関等で主にグローバル人材に関する研修や講演を年間200日以上実施。これまで約40ヶ国・4000人以上の外国人留学生を指導し、異文化理解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持つ。

網野 麻理 (あみの まり)
株式会社アライコム 代表取締役
一般社団法人アライコム 代表理事
ミスユニバースジャパン ビューティチャンピオン

大学卒業後、株式会社に入社。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、ビジネススキル、英語力アップ、異文化理解等の様々なテーマでセミナー開催、講演活動を行っている。

2013年、株式会社アライコムを設立。異業種・異業種での異業種連携や企業研修、エグゼクティブコーチングなどビジネス分野での活動が中心のコンサルティング活動を行っている。

※講習：開講以上に定める後援費
アライコム 2014年

*お申込みは下記内容を記入の上
FAX: 03-6326-9898 又は ahnaya@ai-c.com
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

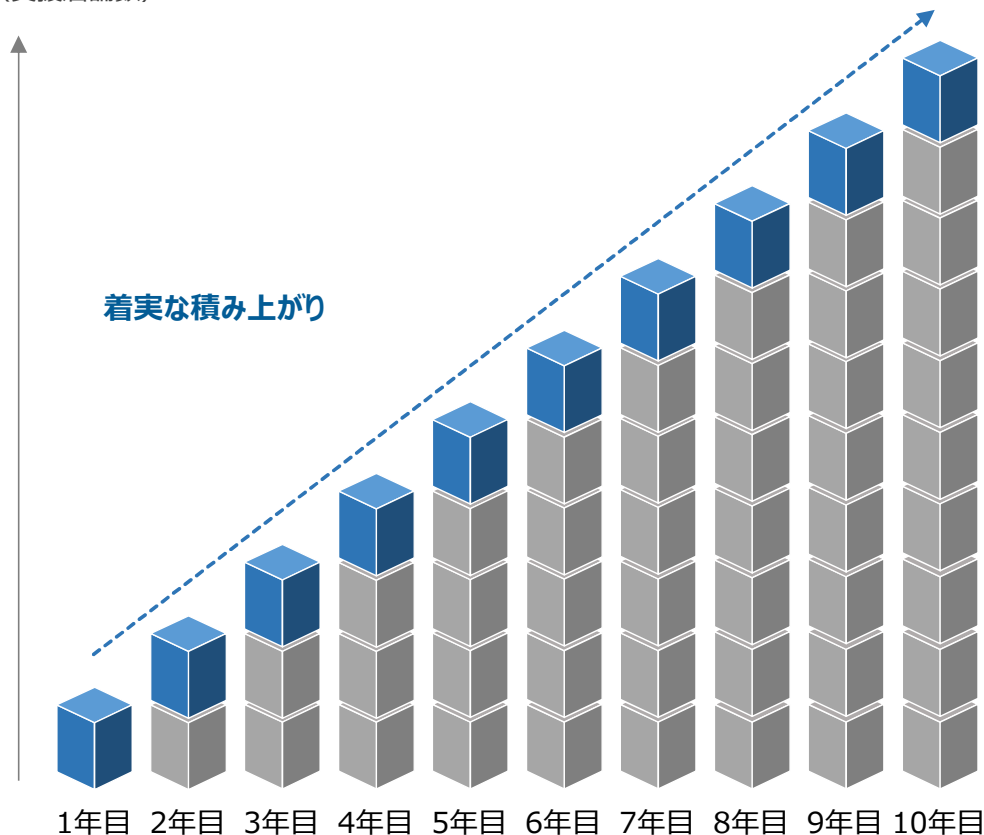


新規契約



既存契約

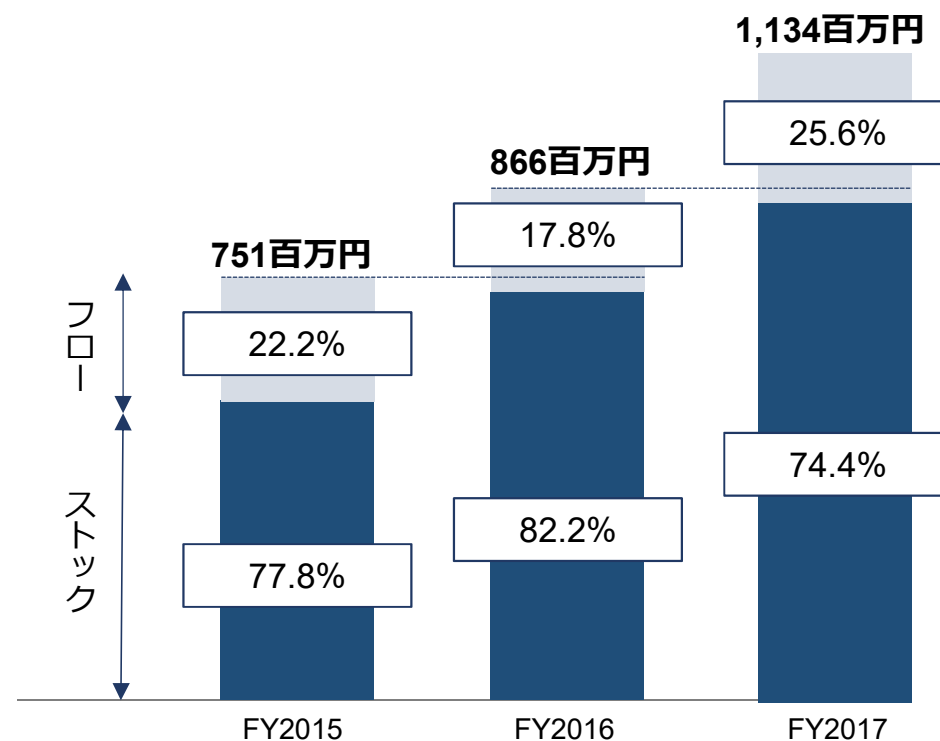
(支援店舗数)



ストックビジネスとしての安定性

- 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

【物件情報サポートの安定的な積み上がり】





特徴・強み

中規模チェーンが多い顧客基盤

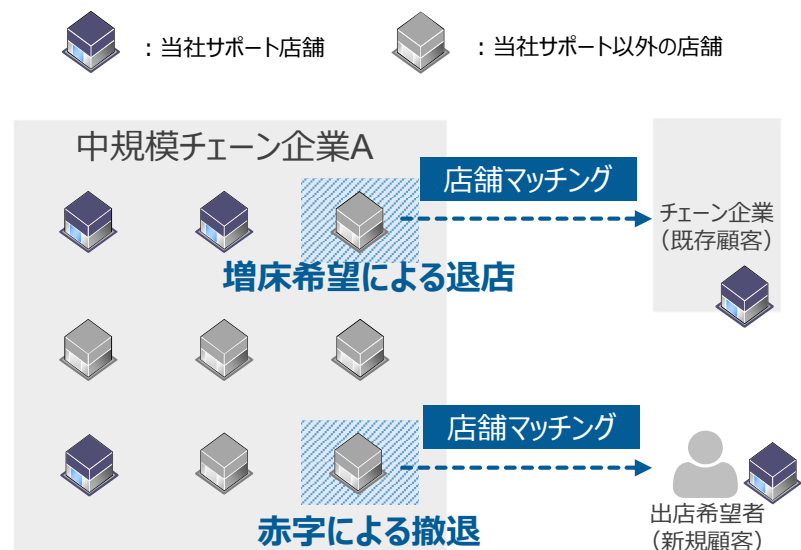
当社は中規模チェーンの顧客を多く有しており、常に顧客内で「スクラップアンドビルド」や「のれん分け」、「社内独立」などの移転ニーズが存在することで潜在需要を把握しており、新たな事業機会が生まれています。

中規模チェーンの顧客基盤によるビジネス機会

スクラップアンドビルド

規模拡大や赤字などの潜在的な移転ニーズによる事業機会

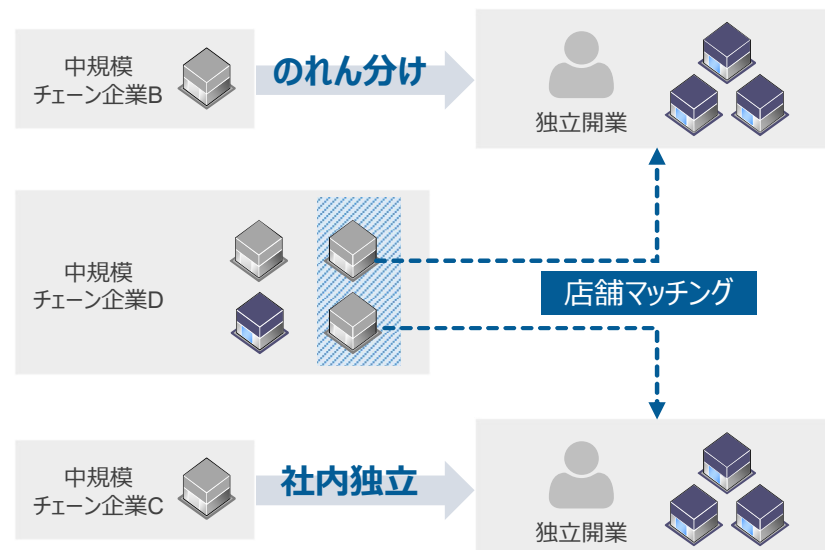
- 中規模チェーンには、赤字店舗や増床希望の店舗が存在することで潜在的な移転ニーズを抱えています
- 移転ニーズのある店舗と既存顧客や新規顧客とのマッチングを行うことで継続した事業の成長が見込まれます



のれん分けや社内独立

企業内の「のれん分け」等により、新たな顧客を獲得

- 成長著しい中規模チェーンには、のれん分けや社内独立制度を実施する企業が存在しており、新たな顧客が誕生しています





G-FACTORY

5. 当社の成長可能性



国内成長ポテンシャルの取り込み（1/2）

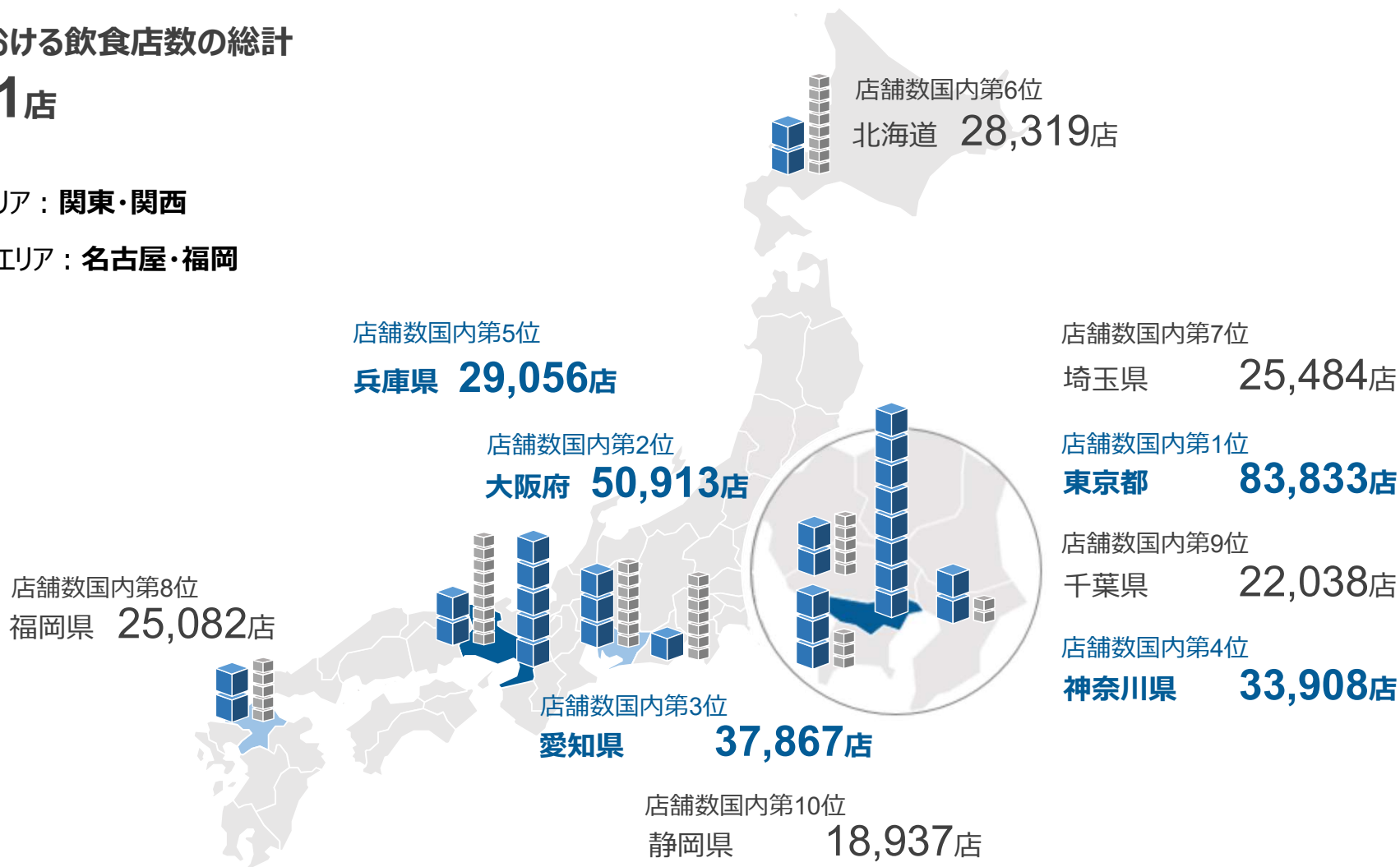
国内に61万店以上存在する飲食店は、関東エリアだけで16万店以上、当社の主要展開地域である東京都だけで8万店以上存在しているため、今後のシェア拡大余地が大いにあることが伺えます。

都道府県における飲食店数の総計

619,711店

● 既存展開エリア：関東・関西

● 今後の展開エリア：名古屋・福岡

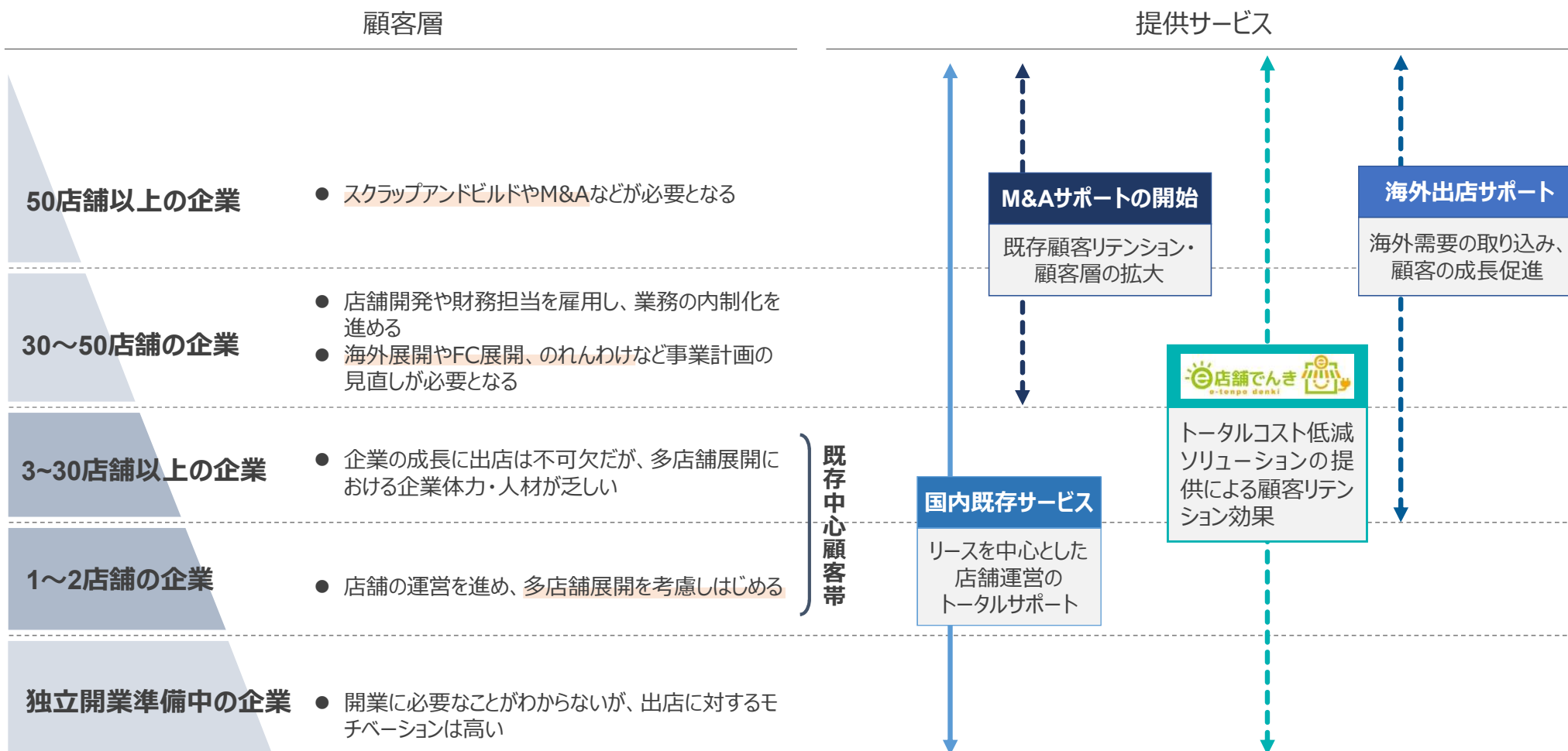




国内成長ポテンシャルの取り込み (2/2)

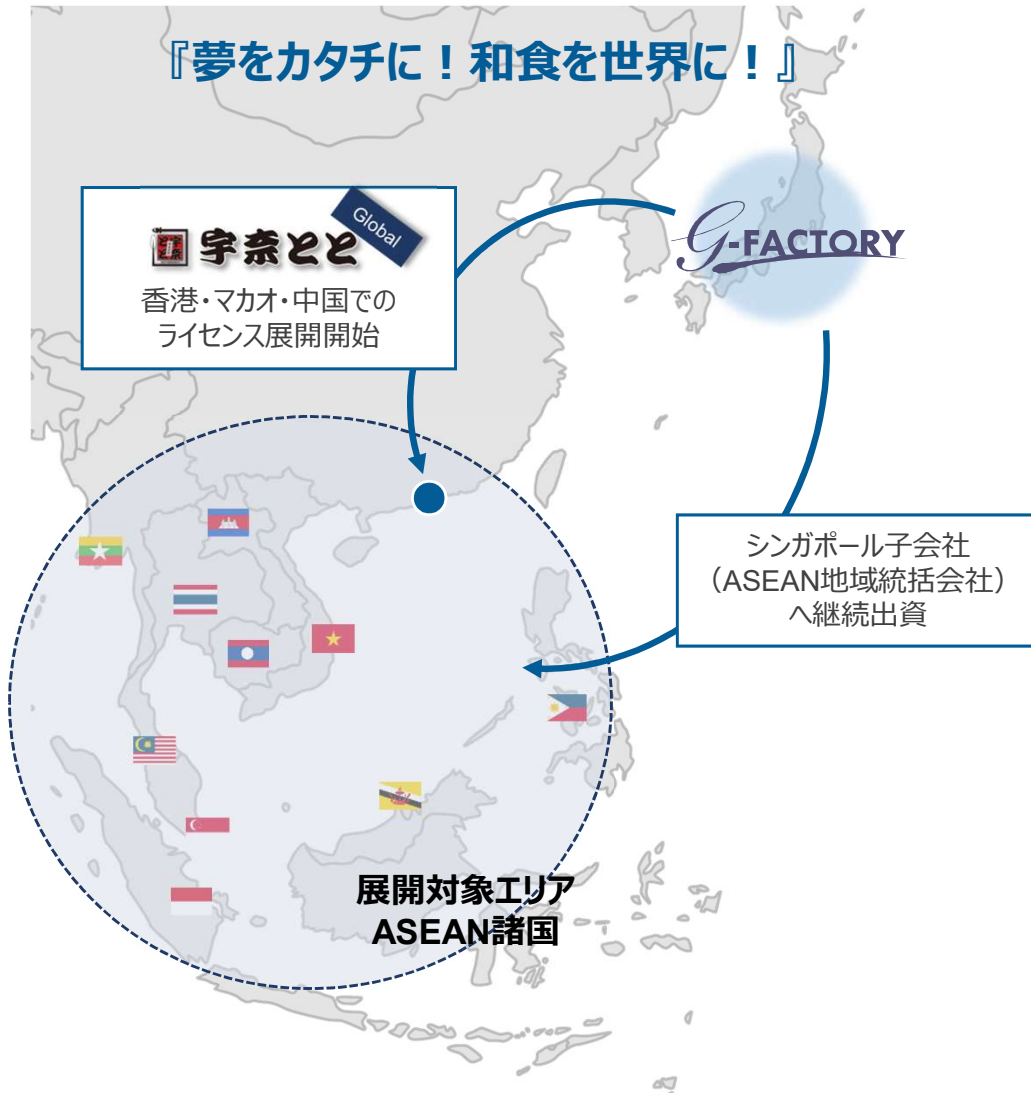
顧客のステージにあったソリューションサービスを開発・提供していくことで、既存顧客へのリテンション効果、新規顧客層の取り込みを図るだけでなく、更なる強固な収益基盤構築を進めていきます。

顧客提供サービスの重層化

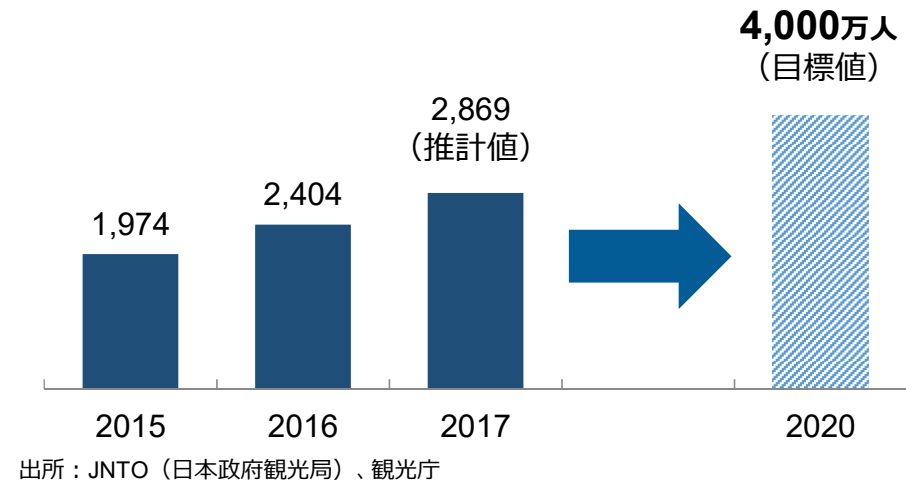


グローバル展開により更なる成長へ

「夢をカタチに！和食を世界に！」の企業ビジョンの下、旺盛な和食ブームを背景に海外子会社や宇奈ととの戦略的な活用により、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。



＜訪日外国人数の推移（万人）＞



訪日外国人と国内飲食店の存在するニーズ

訪日外国人のニーズ

訪日による日本食・
サービス文化の経験者増加

自国での
日本食・サービス文化ニーズ

地方飲食店のニーズ

人口減少・物価高騰等
による首都圏進出への課題

人口増加・低物価の海外へ
の出店ニーズ

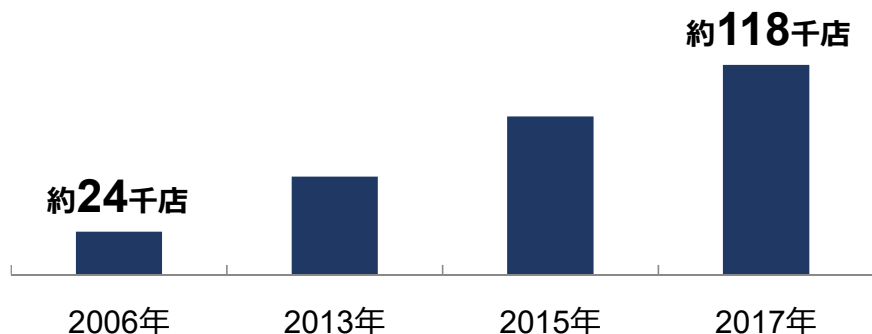


海外マーケットの現状と海外出資の本格化

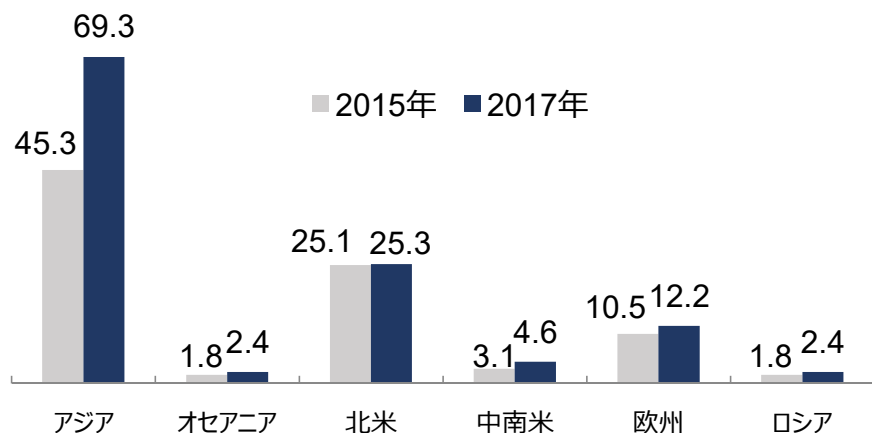
海外の日本食レストラン数は直近10年間で約5倍の増加をみせており、今後も出店ニーズの拡大を予想しています。クールジャパン機構からの出資をきっかけに、顧客が抱える新規海外進出や進出後の様々な障壁について、窓口の一本化によりワンストップでのサポート提供体制を構築し、ASEAN主要都市を中心に店舗サポートを進めていく予定です。

海外食文化市場規模

＜海外の日本食レストラン数（千店）＞



＜主要地域別日本食レストラン数（千店）＞



クールジャパン機構との共同出資

株式会社海外需要開拓支援機構の概要

名称：株式会社海外需要開拓支援機構
 所在地：東京都港区六本木
 設立：2013年11月
 代表者名：代表取締役社長 太田 伸之
 資本金：693億円（2017年4月現在）
 事業内容：日本の魅力ある商品・サービスの海外需要開拓に関連する支援・促進



国内飲食店に対する海外出展サポートが評価され、共同出資を開始
 （ASEAN主要都市にて今後5年間で100店舗の支援を目指す）



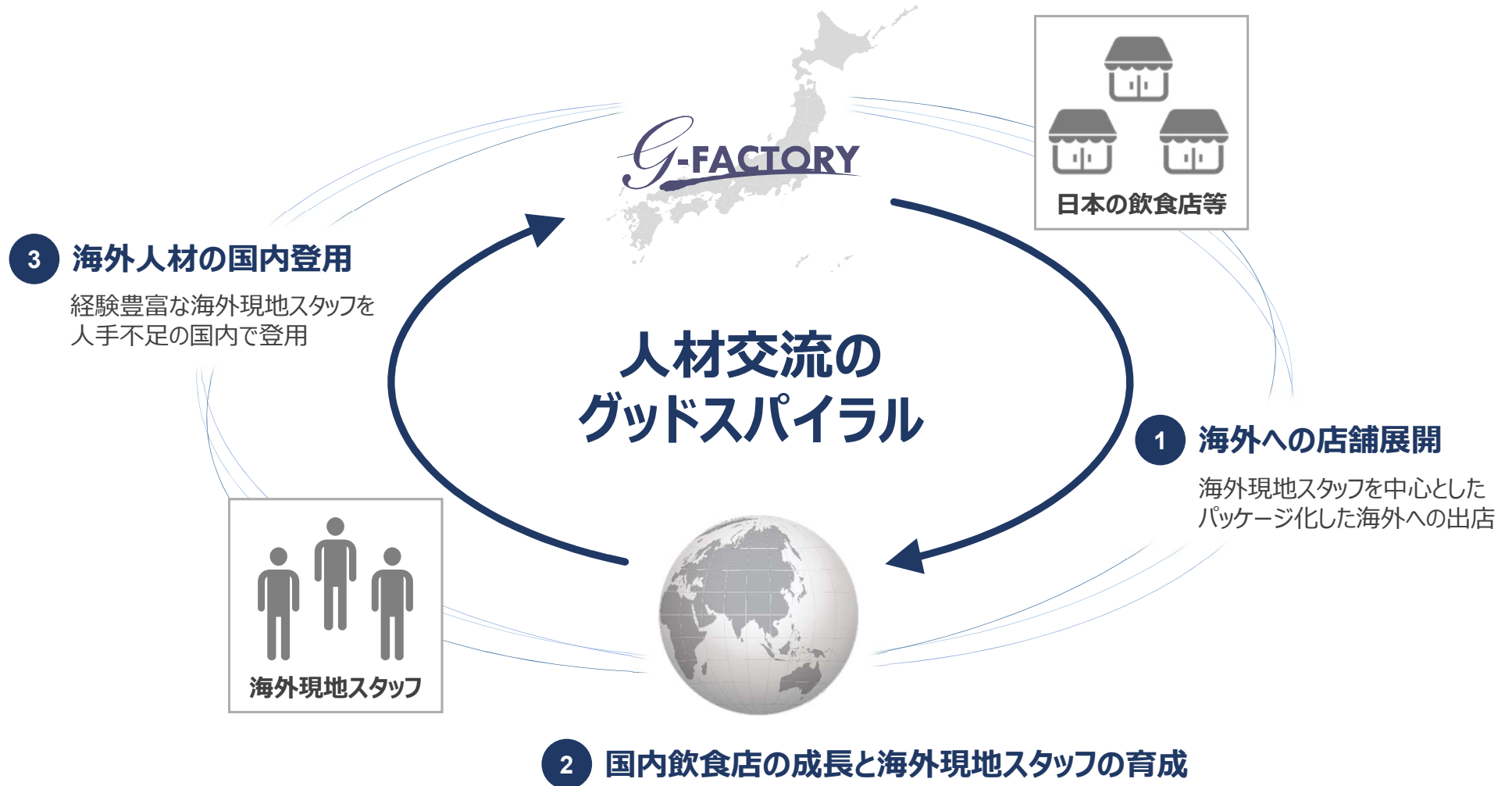
総額 **10** 億円の共同出資
 （2018/12期は4億円）

GF CAPITAL PTE. LTD.
 （ASEAN地域統括会社）



海外展開における長期構想

長期的には海外店舗による現地人材の育成を軸に国内店舗型サービス業の課題である人手不足解消へ向けた現地人材の国内登用を見据えております。





G-FACTORY

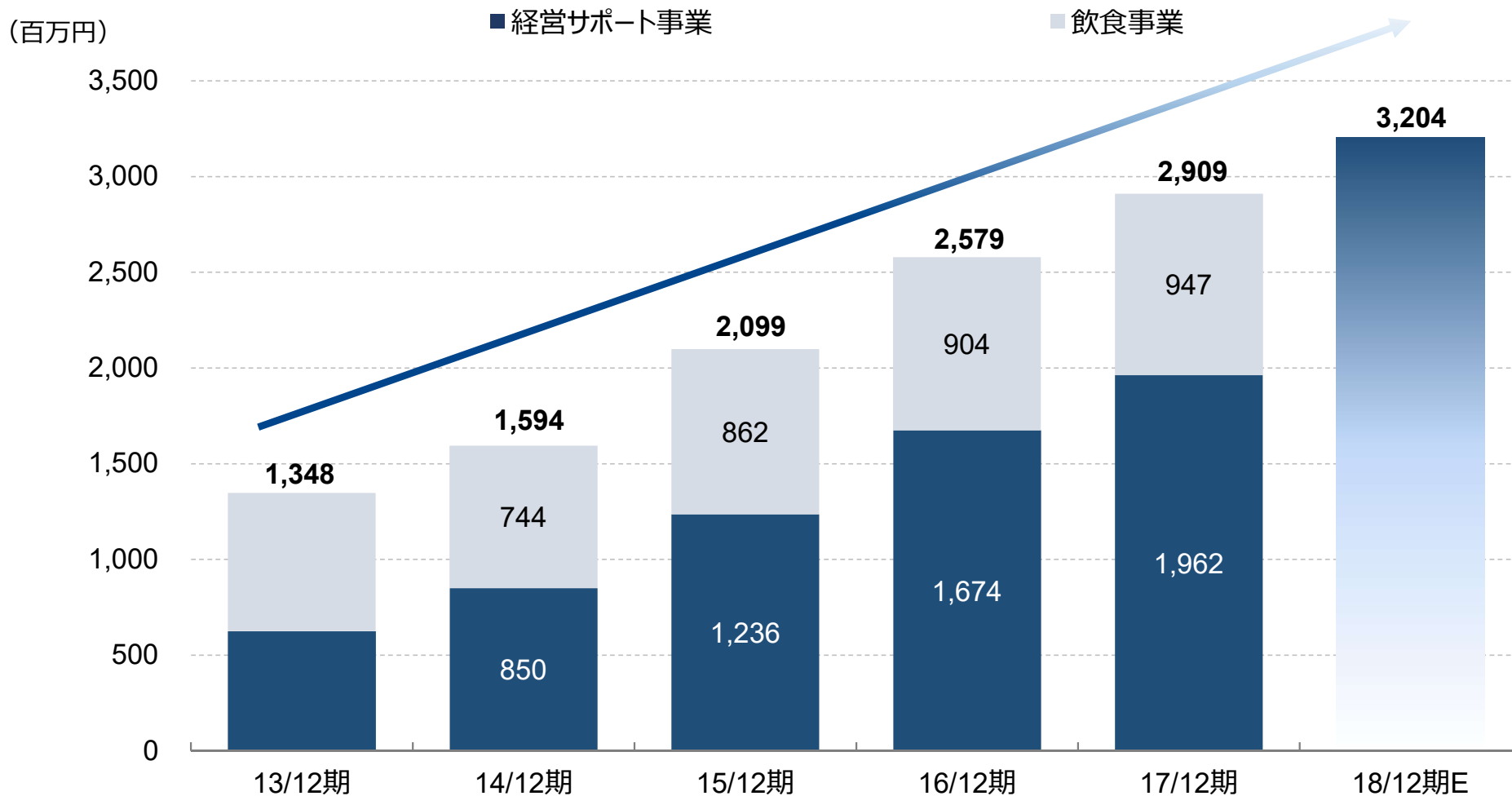
6. 業績・株主還元



直近の業績と今後の計画

飲食店の旺盛な出退店ニーズにより、直近5期間で増収を達成しています。特に経営サポート事業については、継続増収を達成しており、順調に基盤拡大が進んでいます。今後は国内他エリアでの展開や海外展開の本格化により、更なる成長を見込んでいます。

直近の業績と今期予想





株主還元～株主優待制度を導入

昨年より、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
6/26 (火)



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！



努力！和食！
世界！



A large empty rectangular box with a thin dark border, intended for writing or drawing.



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。