



# 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

<b>1. 会社概要</b>	-----	3
<b>2. 飲食店の概況と当社事業</b>	-----	9
<b>3. 成長戦略</b>	-----	18
<b>4. 業績・株主還元</b>	-----	28
<b>Appendix. 経営サポート事業詳細</b>	-----	32



# 1. 会社概要



# 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、国内の飲食店等を中心とした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。

## 夢をカタチに！和食を世界に！

### 和食文化の輸出



日本の店舗運営



日本食



日本の接客

G-FACTORY

G-FACTORY

G-FACTORY

G-FACTORY

G-FACTORY

G-FACTORY

G-FACTORY



鰻屋



寿司屋



居酒屋



ラーメン屋



焼き鳥屋



鉄板焼き屋



天丼屋



蕎麦屋

⋮

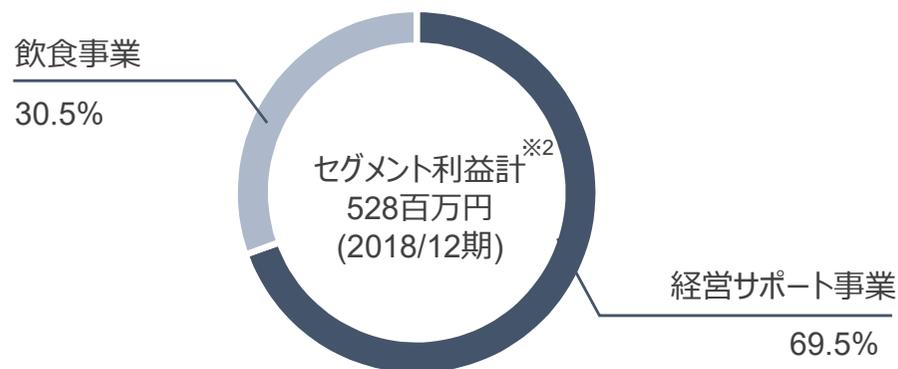
⋮

当社は飲食店の物件取得や内装設備の導入サポート等を中心に国内外での出店退店サポートをコアビジネスとしています。また、飲食事業としてファストフード形態で「鰻」を提供する「名代 宇奈とと」や職人形態の飲食店運営を行っています。

## 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	
資本金	388百万円（2018/12末時点）	
従業員数	47名（2018/12末時点）	
事業内容 (セグメント)	経営サポート事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>飲食店等を中心としたサービス業の国内および海外における出退店支援</li> </ul> <p><b>物件</b>   <b>内装設備</b>   <b>まるごと</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>自社ブランドのライセンス展開</li> </ul>
	飲食事業※1	<p><b>ファストフード形態</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「名代 宇奈とと」の運営</li> </ul> <p><b>職人形態</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>焼き鳥、懐石、寿司、イタリアン等の運営</li> </ul>

## 売上高・セグメント利益の構成





# 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。





# 飲食店の運営（ファストフード形態）

飲食事業では、国内唯一のファストフード形態として「鰻料理」を提供している「名代 宇奈とと」を展開しています。国内15店舗の運営、海外7店舗（6月オープン予定含む）の展開を通し、飲食店を主要顧客とする経営サポート事業における情報収集を行っています。

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



## 国内計東京・大阪エリア15店舗

（スピンオフ店舗を含む）



## 海外（香港・タイ・上海）計7店舗

（ライセンス展開）



## 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）

ひつまぶし



800円（税込）

くりから



250円（税込）



デリバリー  
（現在13店舗）



# 飲食店の運営（職人形態）

2019年3月にミシュラン2つ星など国内外で評価されている18店舗の飲食店を運営している株式会社M.I.Tを買収しています。多店舗展開が難しいとされる経営形態の運営ノウハウを蓄積していくことで、経営サポート事業の更なる付加価値向上を目指しています。

## 焼き鳥



### 中目黒 いぐち

中目黒、恵比寿、麻布十番



### 鳥かど

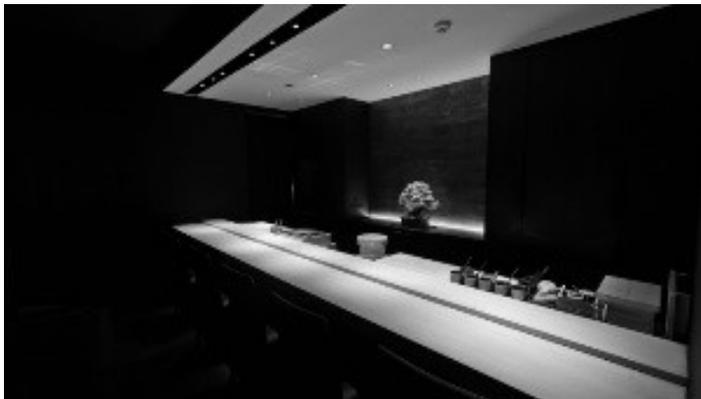
中目黒

### 鳥おか

六本木

※ミシュラン1つ星取得店の分店

## 鮨



### 鮨 早川 鮨 ニシツグ

恵比寿

## イタリアン



### RODEO

中目黒、渋谷



**G-FACTORY**

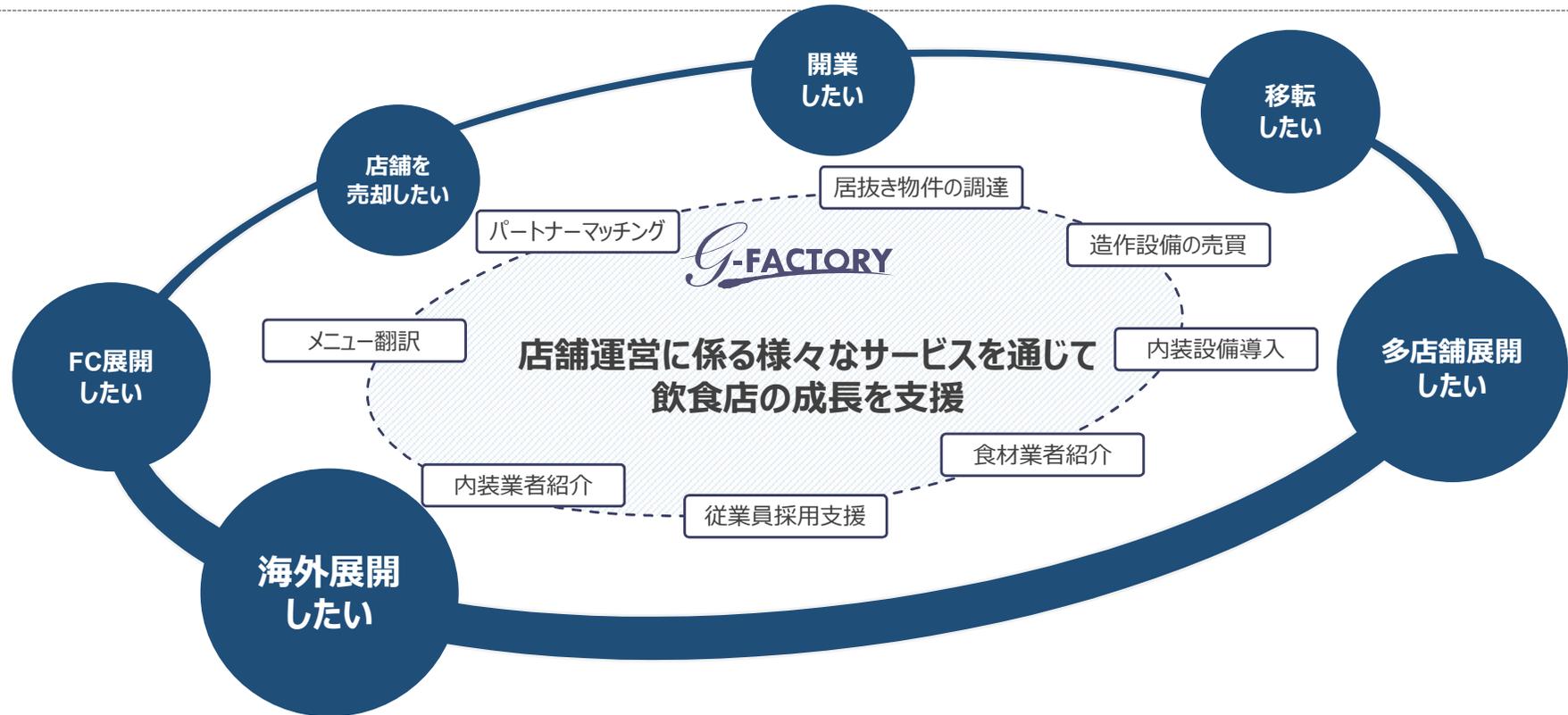
## 2.飲食店の概況と当社事業

---



# 当社の事業～飲食店の成長をサポート

当社は、飲食店の開業や多店舗展開、海外展開などの様々な希望に対して、物件の調達や内装設備の導入などを始めとした店舗運営に係る様々なサービスを提供することで、飲食店の成長をサポートしています。



経営サポート事業	物件情報サポート	内装設備サポート	まるごとサポート	海外進出サポート
<ul style="list-style-type: none"> <li>飲食店等を中心としたサービス業の開業や多店舗展開を支援するサポートを提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>出店に関わる物件情報提供</li> <li>物件のサブリース</li> <li>造作設備の売買</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>厨房機器などの設備調達をサポート</li> <li>リース会社との契約をサポート（リースサポート）</li> <li>厨房機器のリースを提供（GFリース）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>物件確保やサブリース、内装設備の調達・リース契約などの店舗に係るサポートのワンストップサービス</li> <li>e店舗まるごとリース</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外子会社を通じた国内飲食店の海外出店支援</li> <li>物件確保、内装設備の調達、人材調達、食材・FCパートナーマッチング、翻訳等の幅広いサポート</li> </ul>





# 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



# 飲食店の成長を阻害する業界の現状

飲食店の出店や退店については、希望する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營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



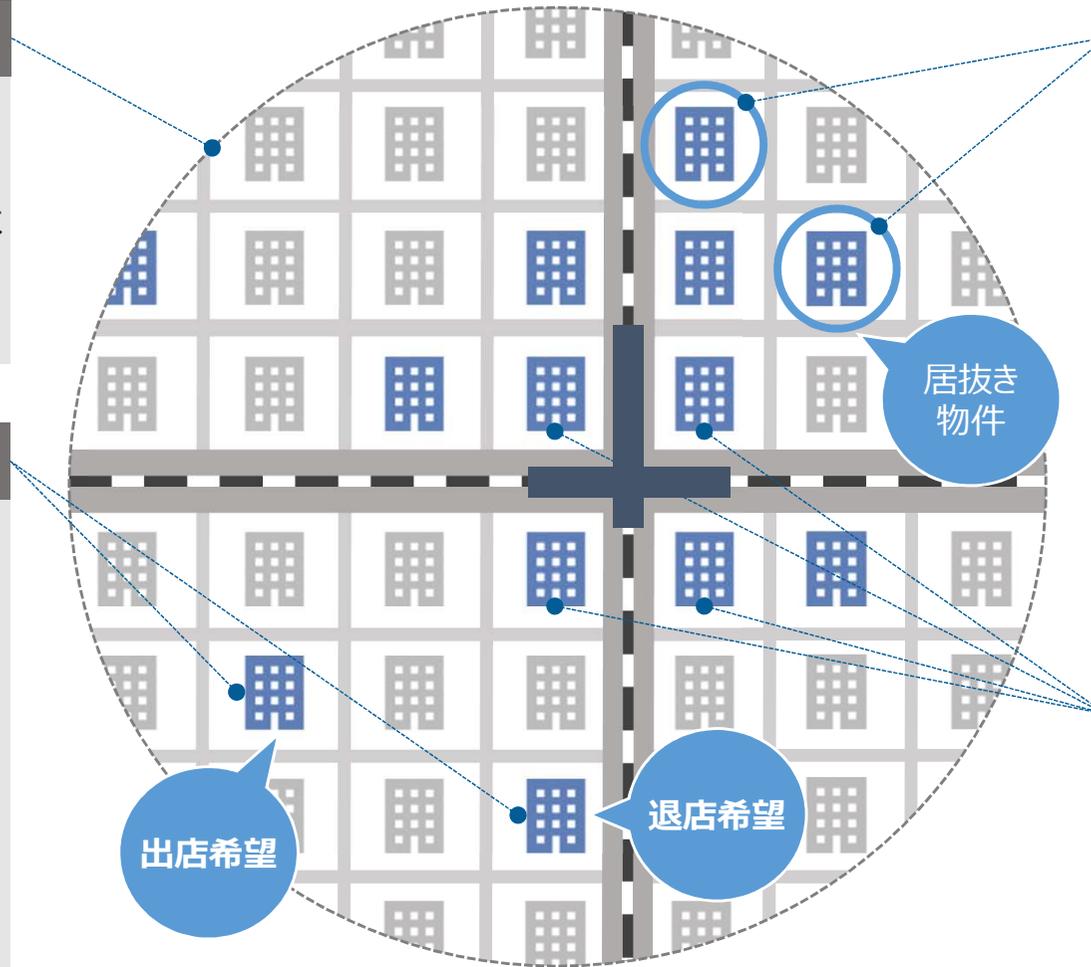
## 課題3

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



# 飲食業界の概況

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



# 経済合理性の高いサービス提供により顧客の成長を支援

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を可能とします。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%)

費用項目	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

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



居抜きからの出店

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



# 顧客ターゲット層

店舗数が50店舗を超えるステージ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。当社は、ステージBおよびCを中心とした顧客層に対して、海外出店や多店舗展開をサポートすることで、ステージAへの成長を支援しています。

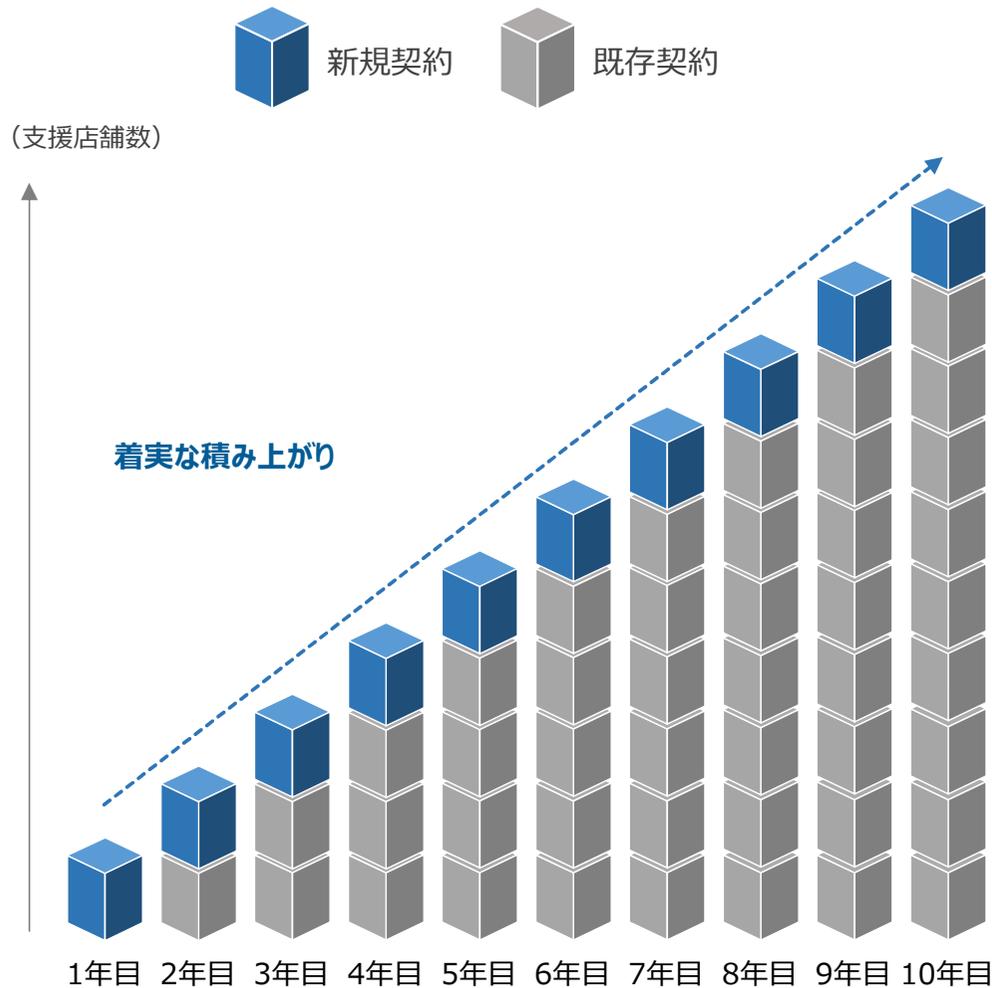
企業数	成長ステージ・規模	特徴
少	<b>S</b>   大手企業 51店舗以上	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ スクラップアンドビルドやM&amp;Aなどを戦略的に行う</li> </ul>
	<b>A</b>   中堅・大手企業 31~50店舗	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 店舗開発や財務担当を雇用し、業務の内制化を進める</li> <li>■ FC展開、のれんわけなど展開の幅を広げる</li> </ul>
当社の 中心顧客帯	<b>B</b>   中小企業 3~30店舗	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 成長には出店が不可欠だが、多店舗展開における企業体力・人材が乏しい</li> </ul>
	<b>C</b>   小企業 1~2店舗	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 店舗の運営を進め、多店舗展開を考慮しはじめる</li> </ul>
多	<b>D</b>   独立開業準備中	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 開業に必要なことがわからないが、出店に対するモチベーションは高い</li> </ul>

海外進出支援や  
多店舗展開支援により  
成長をサポート

# 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

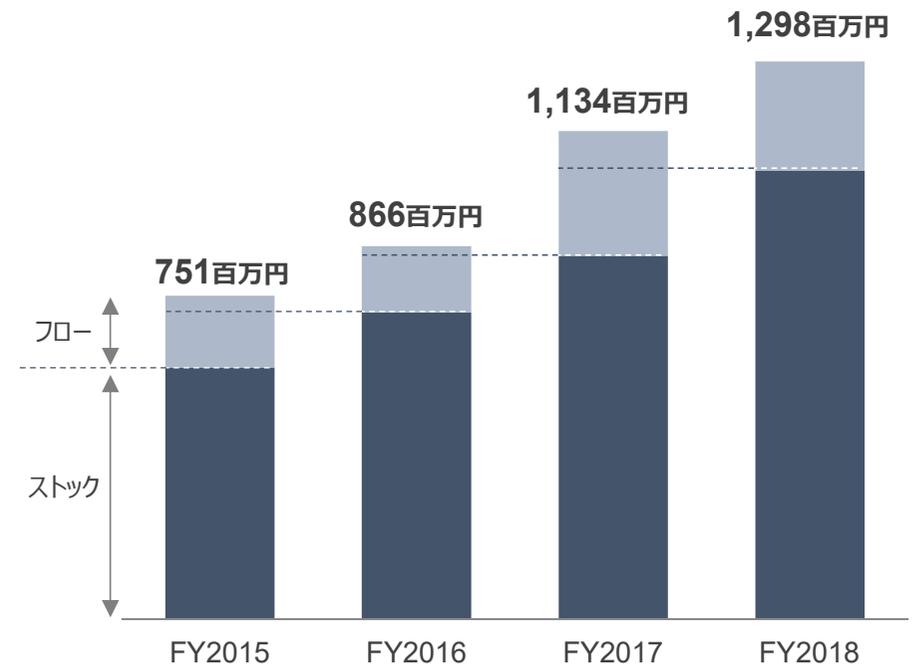


## ストックビジネスとしての安定性

### ビジネスの安定性を高める要因

- 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らない
- 飲食店の開業が景気動向に左右され難い

物件情報サポート売上高の安定的な積み上がり



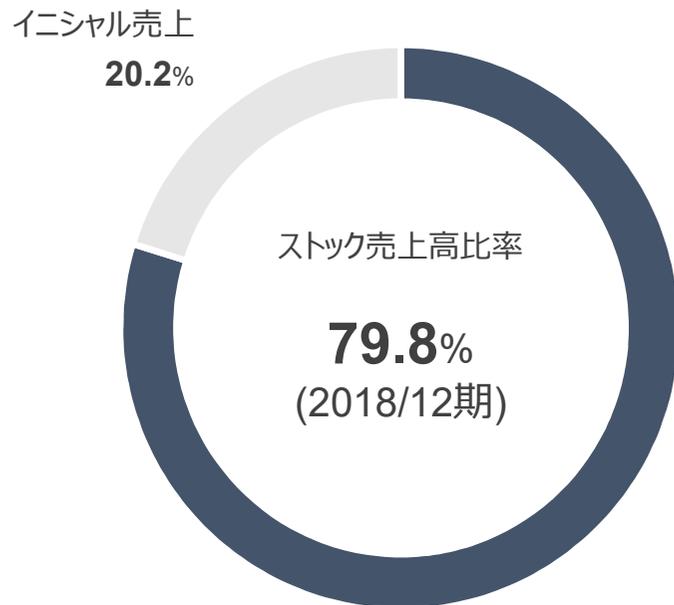


# 経営サポート事業におけるストック売上高比率

経営サポート事業では約80%近くの売上高がストック売上高で構成されています。ビジネスの特性上、経営サポート事業の拡大は、ビジネスの安定性を高める要因となります。

## 経営サポート事業におけるストック売上高比率

- 経営サポート事業売上高の約80%近くがストック売上高となる



## サポート別ストック売上高比率

物件情報サポート



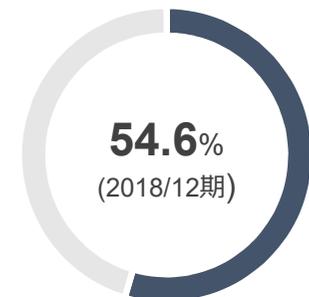
内装設備サポート



まるごとサポート



海外サポート





**G-FACTORY**

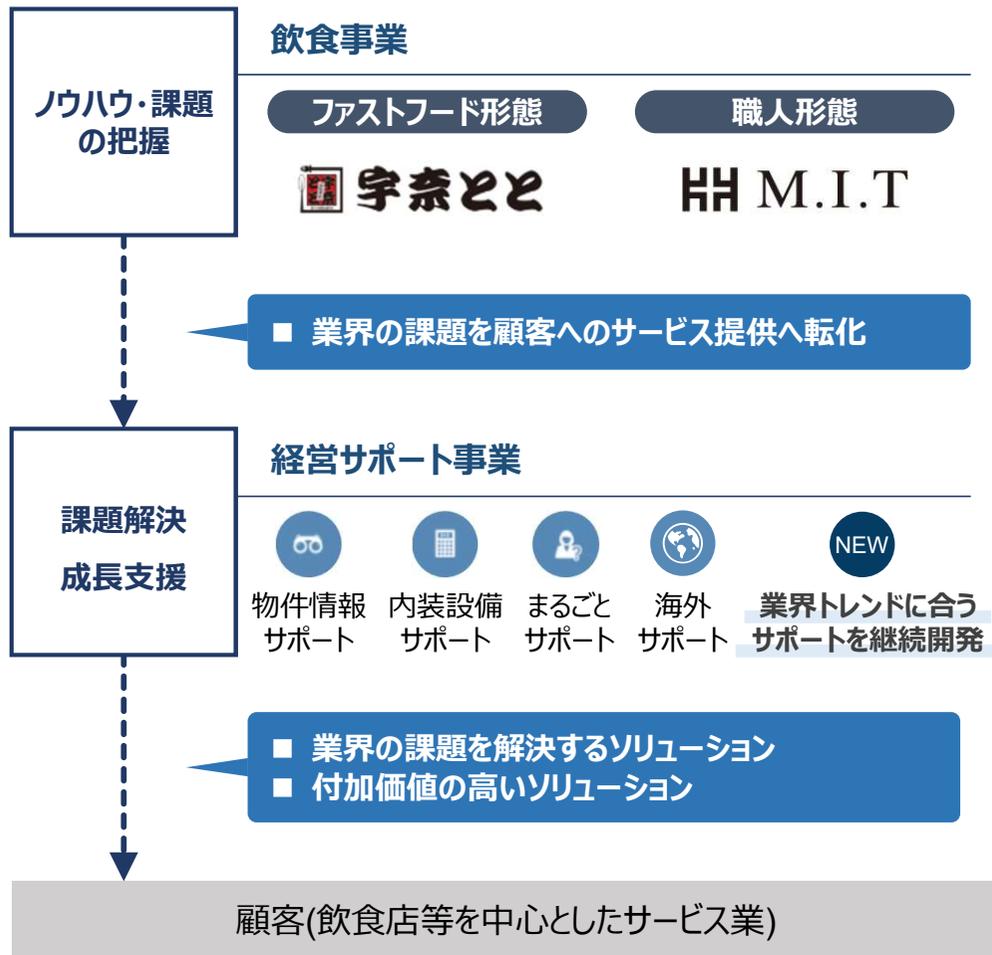
## 3. 成長戦略



# 飲食店の運営により付加価値を生む経営サポート事業

飲食事業の運営を通して業界の課題や問題、運営ノウハウをタイムリーに把握し、経営サポート事業の付加価値向上や飲食店等を中心としたサービス業をサポートする新たなサービス開発に寄与しています。

## 飲食事業と経営サポート事業の関係性



## 異なる経営形態の飲食店を海外に展開



# 海外宇奈とと出店事例

名代 宇奈ととのタイ・香港・上海へのライセンス展開により、和食文化を世界へ発信しています。引き続きASEANエリアを中心に、名代 宇奈ととに加え他業態での海外展開を図ってまいります。

## 海外店舗例



香港 国際広場店



タイ バンコク プロンポン店



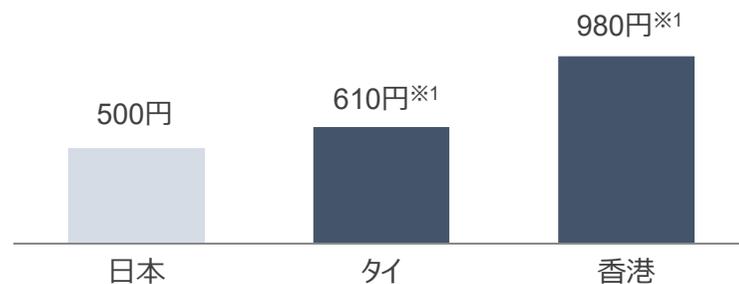
香港 銅鑼湾店



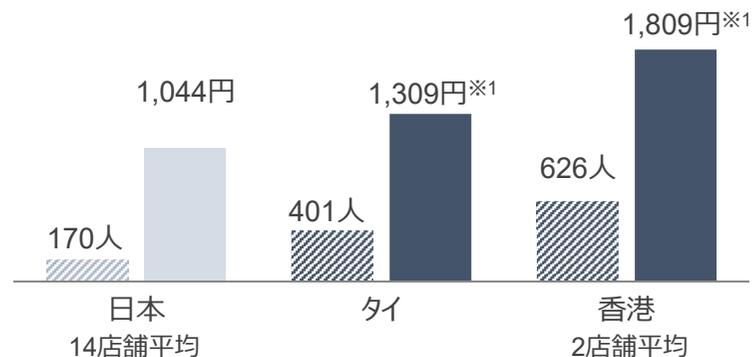
上海 人民広場来福士店

## 海外店舗の現状（宇奈とと）

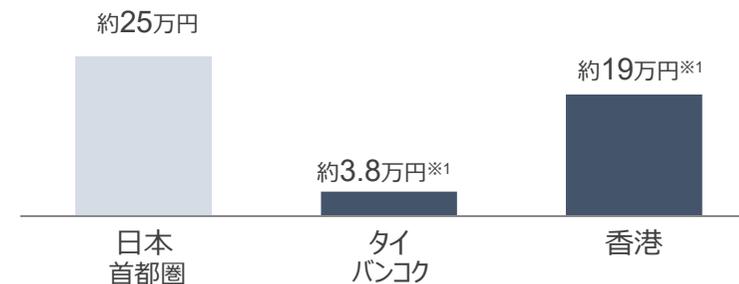
うな丼  
販売価格



1日当たり  
平均客数  
客単価



従業員  
平均  
月給



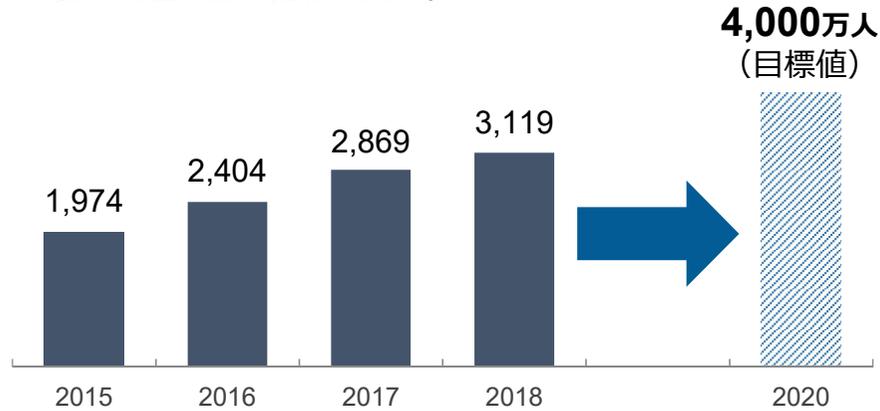


# 海外成長ポテンシャル(1/2)～アジア市場で熱望される日本の食・サービス文化

訪日外国人の中には、日本で経験した食・サービス文化を自国で取り入れたいという思いを抱く人が多く、訪日外国人数の急増に伴い、日本の外食産業のアジアへの出店需要が強くなりつつあります。特にアジア地域における日本食レストラン数の増加は、他主要地域に比べ、遥かに高い成長を遂げています。

## 訪日外国人数の増加と出店ニーズの存在

<訪日外国人数の推移(万人)>



出所：JNTO（日本政府観光局）、観光庁

## 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

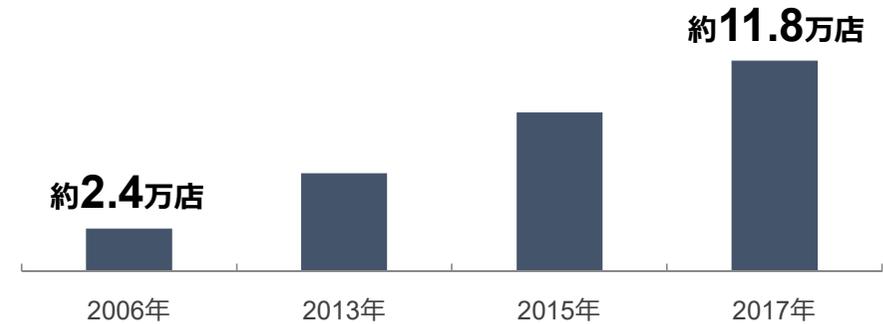
### 地方飲食店のニーズ

人口減少・物価高騰等による首都圏進出への懸念

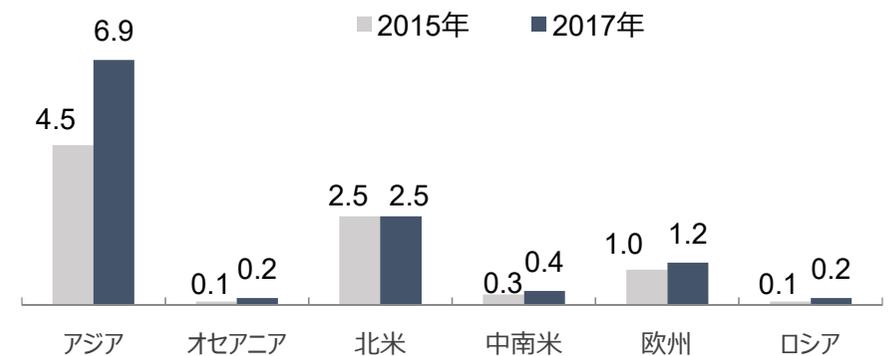
人口増加・低物価の海外への出店意欲

## 海外日本食レストラン市場規模

<海外の日本食レストラン数(万店)>



<主要地域別日本食レストラン数(万店)>



出所：農林水産省

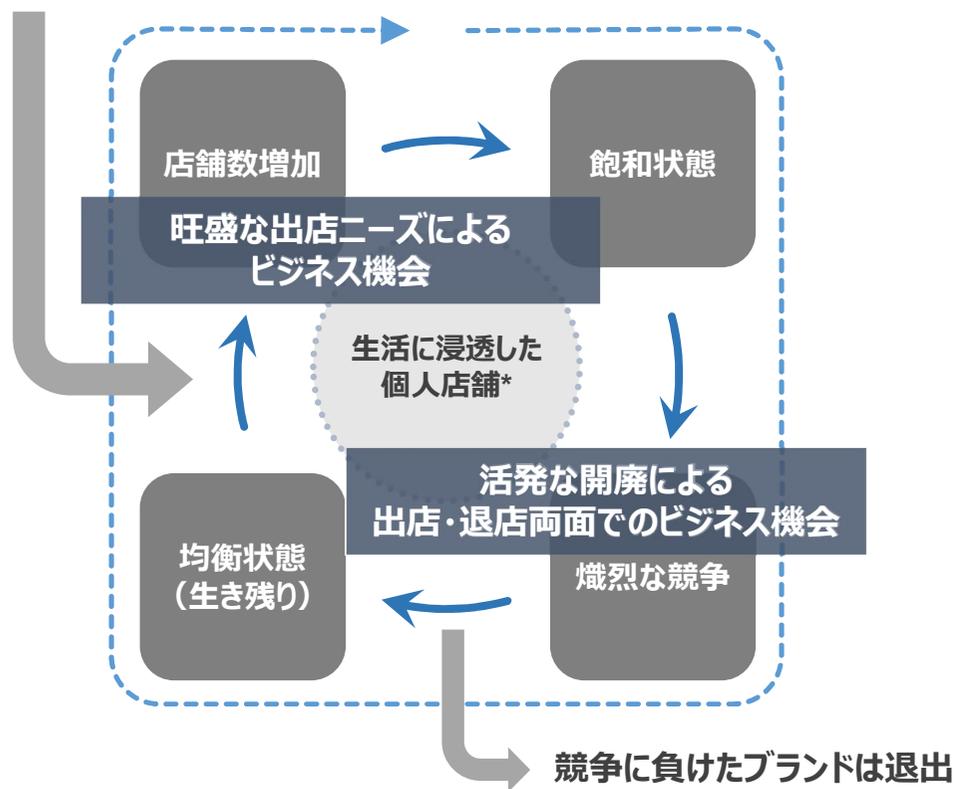


# 海外成長ポテンシャル(2/2)～拡大するASEAN地域でのビジネス機会

当社は出店・退店の両面でのサポートを行うため、市場の飽和・競争激化状態(退店・新規参入のフェーズ)ではビジネス機会を有します。特に注力しているタイについては、日本食レストラン数の増加に伴い、首都バンコクで競争激化の状態となりつつあるため、今後のビジネス機会拡大が多いに期待されます。

## 一般的な外食産業のスパイラル

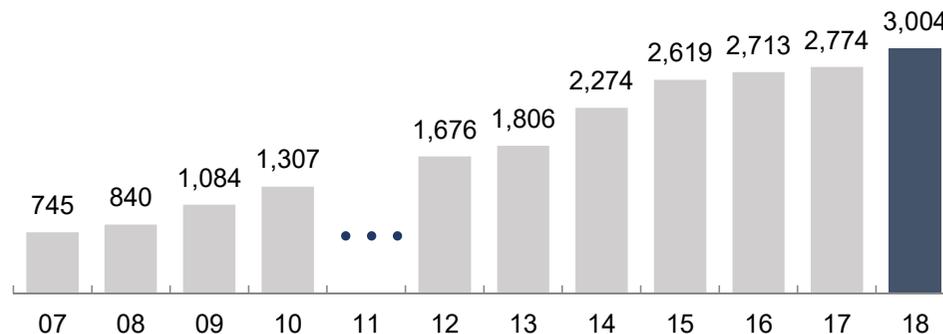
スモールチェーンや大手チェーンが新たなコンセプトで参入



\*一部ではあるが、トレンドの影響を受けず、スパイラルに陥らない店舗も存在

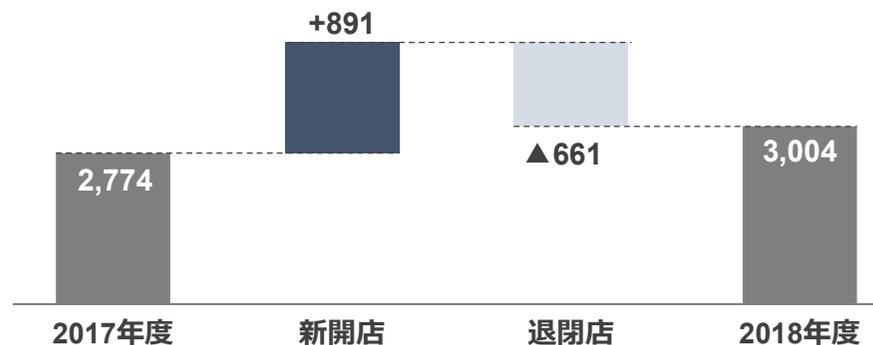
## タイの日本食レストラン数の推移

- 直近のレストラン数の増加率は鈍化
- 首都バンコクでは競争激化の状態へ突入



## タイの2017-2018年の開廃数

- 日本食レストランは、年間で約30%が開業し、約24%が廃業





# 海外サポートの概要～海外出店への安心なゲートウェイ的存在

当社の海外サポートは、迅速・安心な海外進出をワンストップで提供しています。また、当社のステータスにより、金融機関等からの顧客紹介も多く、日本の外食企業がアジアへ進出する際のゲートウェイ的なポジションを確立しつつあります。



シンガポール  
(ASEAN地域統括会社)

当社連結子会社 持株比率 64.02%



タイエリア支援会社

GF CAPITAL PTE. LTD. 持株比率 49.0%



ベトナムエリア支援会社

GF CAPITAL PTE. LTD. 100%子会社

## 海外向けサポート事例

### 進出パッケージサポート

会社設立

メニュー翻訳

人材採用

口座開設

### パートナーマッチングサポート

加盟者

食材業者

内装業者

デザイン業者

### 物件開発サポート

ディベロッパー紹介

路面店舗仲介

### 内装設備サポート (GFリース)

内装設備のリース

## 海外サポートの成長を支える当社の優位性

1

優先的な顧客紹介を生む

クールジャパン・上場企業のステータス

2

海外でのソフト・ハード両面での

ワンストップサービスの提供

3

スタートアップ企業から

大手チェーンまでの豊富な顧客基盤



# 海外の支援事例 (1/2)

国内飲食店の海外出店支援を通して、和食文化を世界へ発信しています。居酒屋や寿司、ラーメン等の業態に加え、大手チェーンから中堅・中小と幅広い規模の企業へサービスを提供しています。





# 海外の支援事例 (2/2)

タイでの海外進出サポート実績を背景に、ベトナムでも2018年10月の立上げ直後から多くの引き合いを受けており、1号案件として、TVタレント・デビット伊東氏のベトナム初出店を仕入れや人材採用、物件、内装設備導入など、ワンストップで出店支援をしています。



デビット伊東



「でびっと」ホーチミン店

国内直営3店舗、FC1店舗  
海外直営1店舗、姉妹店5店舗  
計10店舗を展開

## 当案件のサポート事例

物件情報サポート

内装設備サポート

翻訳

各種契約代行

採用代行

メニュー表作成

食材業者紹介

デザイン業者紹介

(各種契約代行の内容)

- 日本人駐在員による住居紹介や銀行口座作成、携帯電話購入など
- 食材業者や計器備品、電話/ネット回線の購入や契約の代行
- 雇用契約書の作成など

ベトナムフェスティバル2019への参加



- ベトナム政府により毎年開催が決定している国内最大規模の公認文化交流イベント

## デビット伊東氏との関係

- 日本とベトナムの架け橋として、ベトナムへのラーメン店の出店ならびに同フェスティバルにてイベントを実施



# 海外労働力の確保による国内人手不足の解消に向けて

海外展開を支援することにより、人材交流のグッドスパイラルを生むことで、顧客の成長を支援していきます。海外の日本食レストランで経験を積んだ現地スタッフを国内で登用することにより、国内人手不足へのソリューション提供を見据えています。

## 3 海外人材の国内登用

経験豊富な海外現地スタッフを人手不足の国内で登用



- 直営店アルバイトとして雇用
- 社員登用
- 「登録支援機関※1」登録完了 (2019/5)

人手不足分野への外国人材受け入れに向けて、一定の専門性・技能を有した即戦力人材を対象とした特定技能ビザを発給に至る



海外現地スタッフ



日本の飲食店等

人材交流のグッドスパイラル

## 1 海外への店舗展開

海外現地スタッフを中心としたパッケージ化した海外への出店

2019/4 ベトナム初案件OPEN

※現地人材採用全般のサポート

(採用代行・研修支援・マニュアル類作成支援)

## 2 国内飲食店の成長と海外現地スタッフの育成

- 海外での展開により国内飲食店の更なる成長
- 日本式のサービスを提供できる海外現地スタッフを育成



注釈(1)：登録支援機関とは、特定技能1号の外国人材を雇用する場合の支援計画の作成・実施を行う法務大臣により認定された機関のこと



# 地方創生へ向けて



地方創生や居酒屋文化の世界への発信を目的に、長野県松本駅より徒歩2分の一角に地元を中心とした12の飲食企業を誘致し、県内最大級の飲み歩き（居酒屋）横丁の開業をサポートいたしました。今後、国内外への展開を図ってまいります。



当社の持分法適用会社つなぐ(株)が運営



店内



オープン当日

「松本つなぐ横丁」の特徴（全12店舗中 9店舗：ご当地店 / 3店舗：札幌・福岡の店舗）

- 地域創生を名目としたご当地店だけでなく、札幌や福岡の店舗も展開をすることで地域を「つなぐ」役割も担う

## ご当地グルメ例



信州黄金シャモ



信州地酒



山賊焼き

信州牛 信州豚 信州サーモン

信州珍味

野沢菜

信州ねぎ

わさび漬け

## 札幌・福岡グルメ例

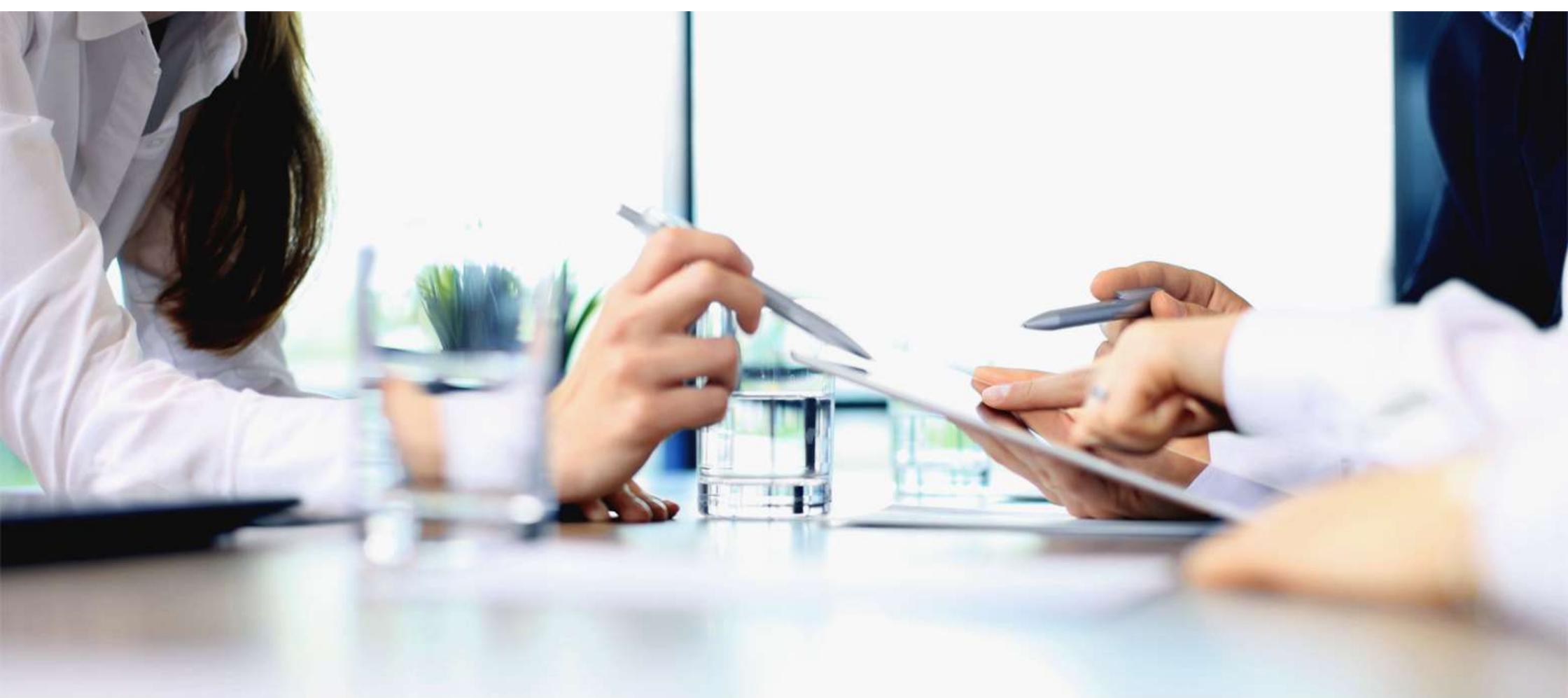


北海道直送の鮮魚



博多もつ鍋

豚骨ラーメン



*G*-FACTORY

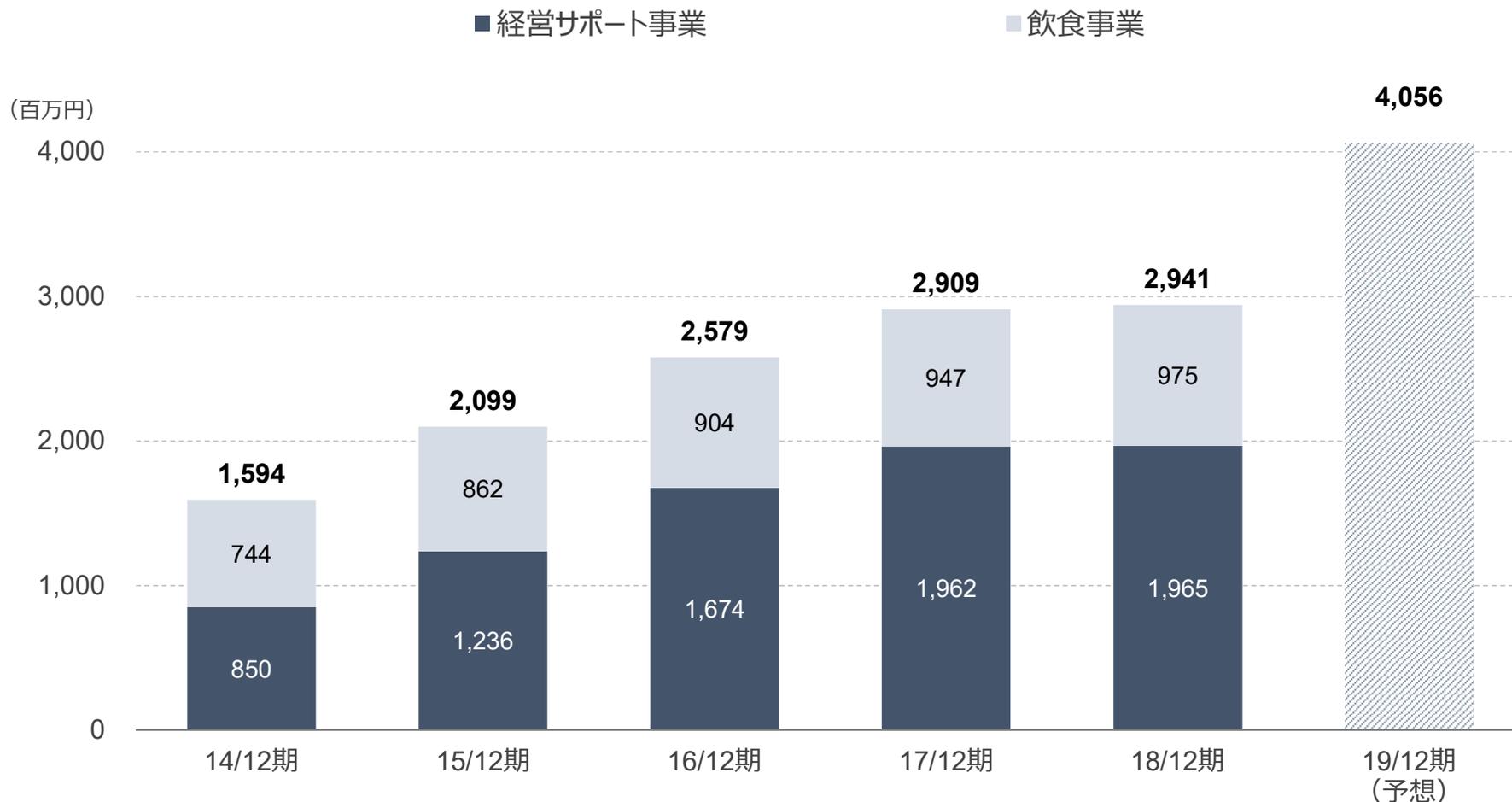
## 4. 業績・株主還元



# 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、継続した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。

## 直近の売上高の推移





# 株主還元～株主優待制度を導入

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当社株式を継続保有いただきたく、株主優待制度を導入しております。

権利付き最終日  
6/25 (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！





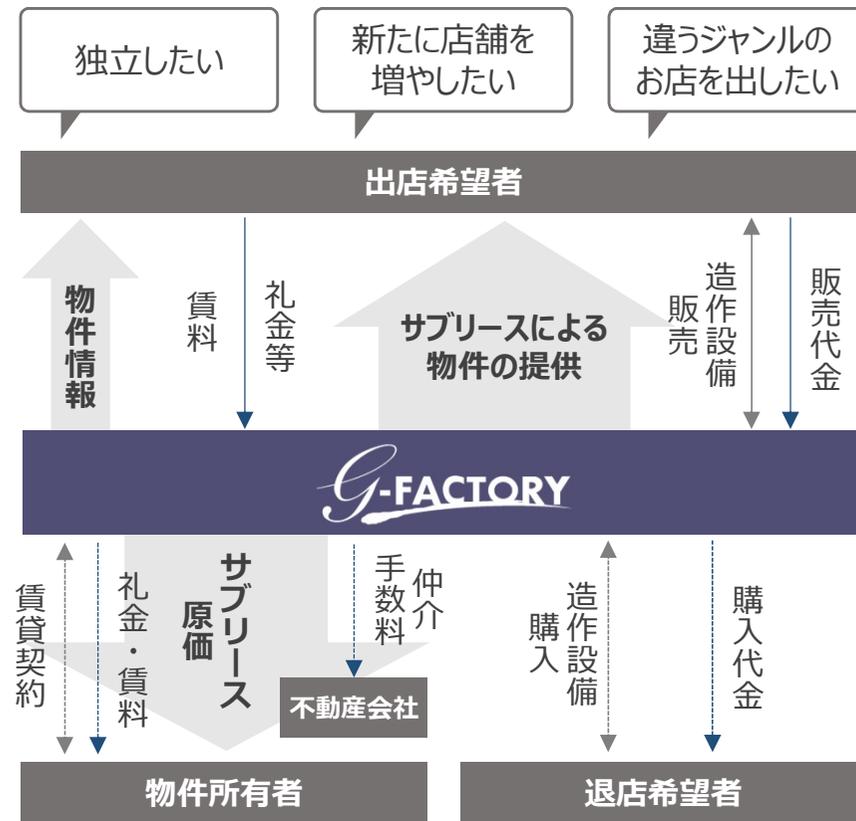
## Appendix.経営サポート事業詳細



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

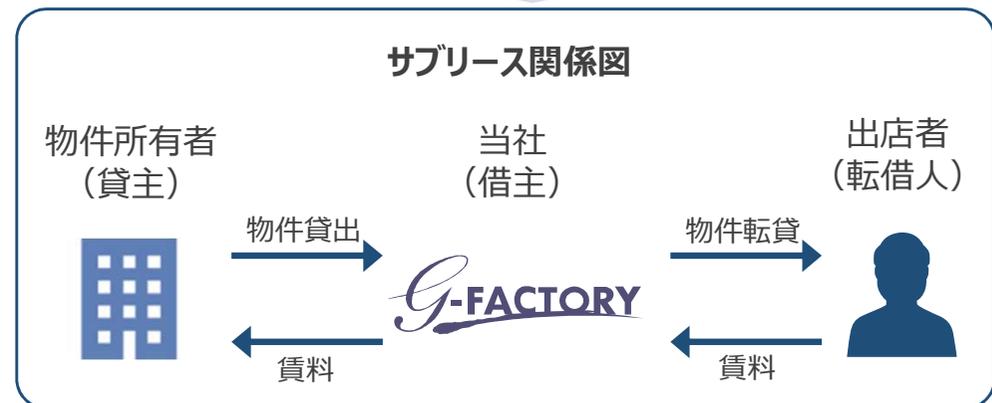
通常の物件所有者側の問題



- 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



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等を中心とした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～

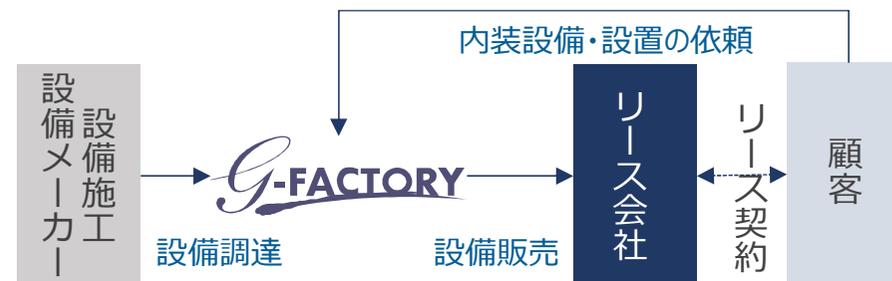
## GFリース

～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～

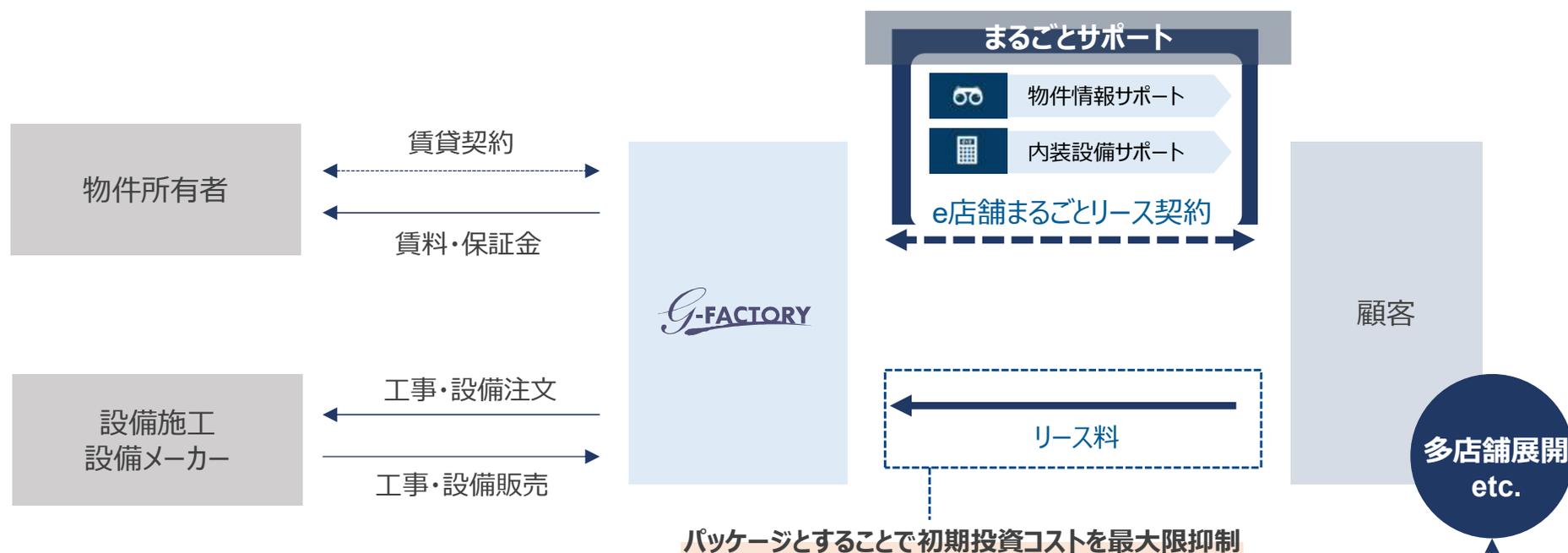




まるごとサポートは、物件情報サポートおよび内装設備サポート等をパッケージにしたワンストップサービスです。契約金と月額リース料を払うことによって店舗をオープンし、運営していくことが可能となります。

## 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



# 経営サポート事業の国内支援事例

チェーン展開を目指す3店舗前後の顧客から上場を果たした大手企業まで出店や移転等のサポートを行っています。



ターリー屋&ゆで太郎  
茅場町店



いきなりステーキ  
立川店



ガブリチキン  
蒲田店



ダンダダン酒場  
下北沢・中野店



串かつでんがな  
神田・本八幡店



大阪王将  
南池袋店



# 国内成長ポテンシャル

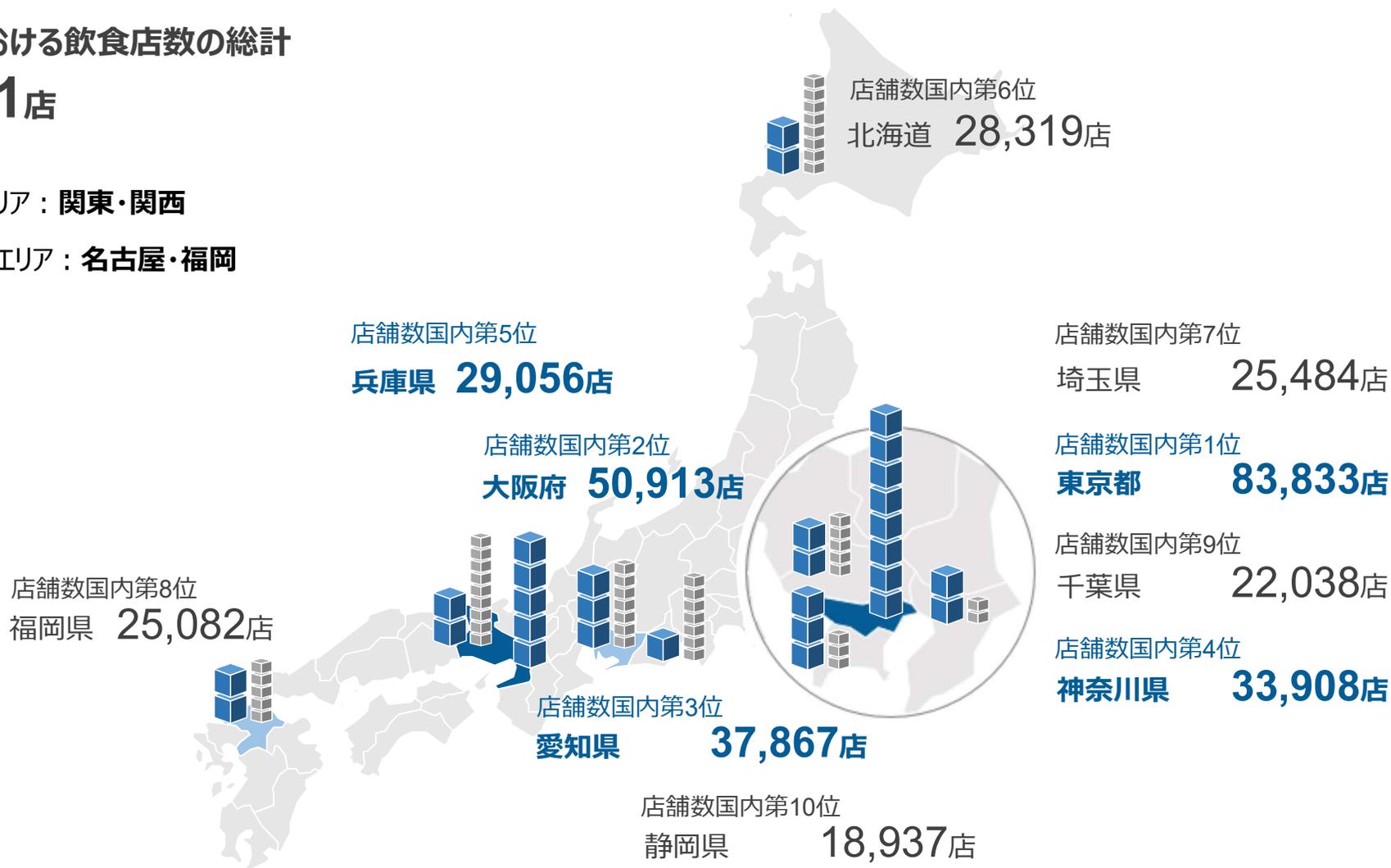
国内に61万店以上存在する飲食店は、関東エリアだけで16万店以上、当社の主要展開地域である東京都だけで8万店以上存在しているため、今後のシェア拡大余地が大いにあることが伺えます。

## 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



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

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。