

個人投資家向け会社説明資料

G－FACTORY株式会社

証券コード：3474

2016年11月18日



目次

1. 会社概要 3

はじめに	4
会社概要	5
沿革	6
店舗型サービス業における共通課題	7
飲食業界の概況	9
業績ハイライト	10

2. 事業内容 11

事業内容	12
経営サポート事業	
物件情報サポート	13
内装設備サポート	14
まるごとサポート	15
飲食事業「名代 宇奈とと」	16

3. 収益構造の特徴と機会・強み 17

経営サポート事業におけるビジネス機会	18
物件情報サポートにおけるビジネス機会	19
特徴：ストック収益の積み上げ	20
強み：中規模チェーンが多い顧客基盤	21

4. 成長戦略 22

内装設備サポートおよびまるごとサポートの取組み	23
海外出店サポートの取組み	24
当社サービス対象から見るエリア展開	25
人材派遣による新たなサポートの取組み	26
中期成長イメージ	27



1. 会社概要



はじめに～東証マザーズへの上場

当社は、2016年9月30日に今後の成長へ向けた第一歩として、東証マザーズ市場へ上場いたしました。上場により事業成長の更なる加速を見込んでおります。皆様どうぞよろしくお願いいたします。





会社概要

当社は「飲食店の経営」を目的として設立しました。飲食店経営を行う中で、中小規模の飲食店では出店における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」を開始しました。物件情報サポートを中心に事業を拡大し、現在では、物件情報収集から内装設備導入等の様々な経営サポートを行っております。

会社概要

会社名

G - F A C T O R Y 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

- ・ 飲食業や美容業等の店舗型サービス業への出退店に係る経営サポート
- ・ 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

飲食事業
862百万円
(41.1%)

売上高
(2015/12期)

2,099百万円

経営サポート事業
1,236百万円
(58.9%)

飲食事業
89百万円
(19.0%)

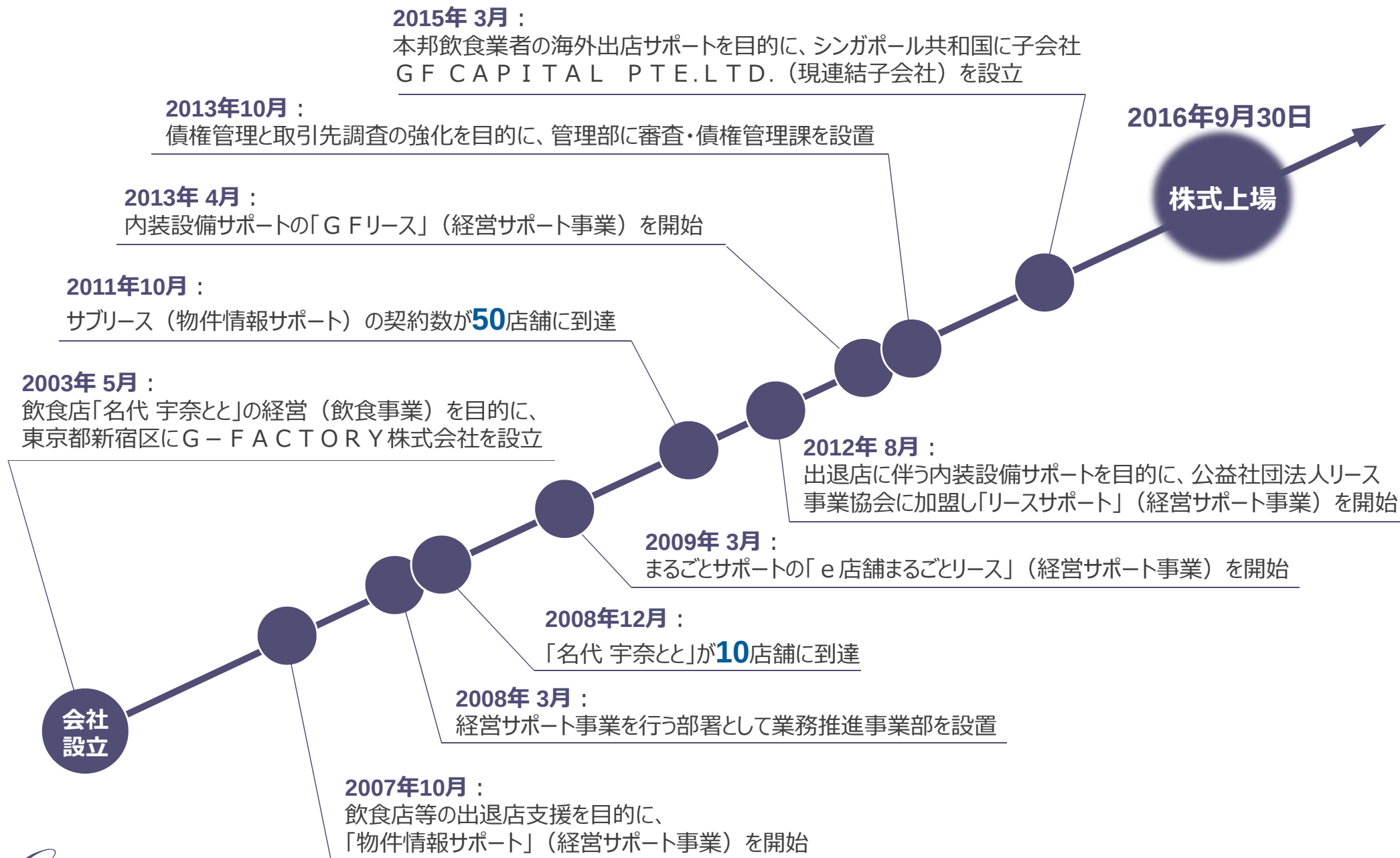
営業利益
(2015/12期)

468百万円

経営サポート事業
379百万円
(81.0%)



沿革～上場までの軌跡



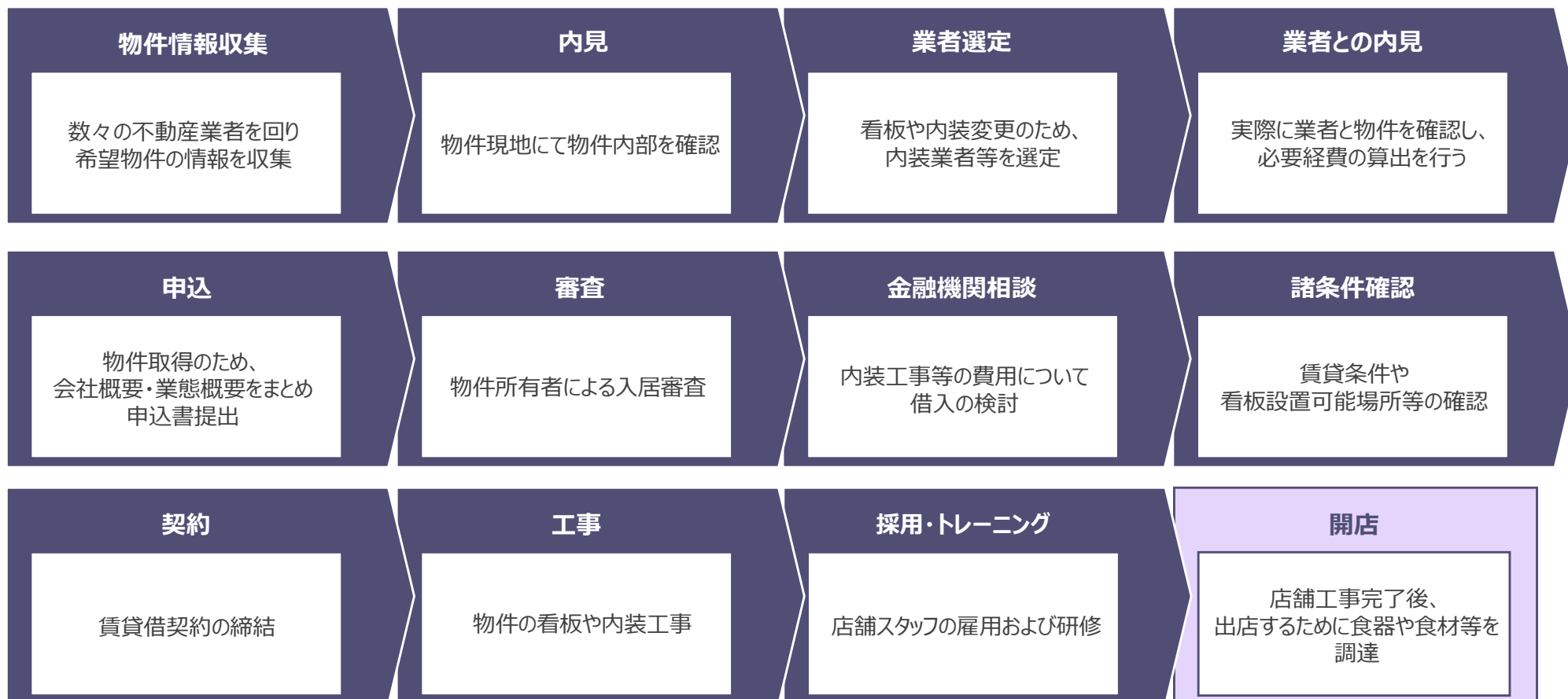


店舗型サービス業における共通課題（1/2）

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ありません。当社はこのような業界の問題・課題に対して、顧客の成長をサポートするビジネスを行っています。

飲食業界における出店までのフロー

- ▶ 店舗型サービス業の成長に必要な店舗の出店や移転には、物件の情報収集に始まり、契約に至るまでの各種交渉や設備導入のための資金調達等、様々な工程が必要となります





店舗型サービス業における共通課題（2/2）

店舗の出店や退店には多くの時間や労力・費用が掛かります。多くの場合、予算が合わない、出店時期の希望が通らない、与信力が賃貸契約の審査が通らない等の理由で出店することが困難なケースがあります。

共通課題

<物件における共通課題>

- ▶ 住居や事務所と比較して、飲食業の運営が可能な店舗物件は空気が少ない
- ▶ スケルトン物件は、退店および出店の際に多額の工事費が必要
- ▶ 通常の店舗物件は解約時にスケルトン状態への「原状回復義務」が盛り込まれているケースが多く、居抜き物件の競争率が高い
- ▶ 大都市圏の主要駅近隣など、賃料や契約に関わる条件交渉が厳しい



スケルトン



居抜き

<内装設備における共通課題>

- ▶ 顧客が店舗を出店する際には、居抜き物件を活用する場合でも必要な設備の追加工事等が必要になる
- ▶ 外部機関からの資金調達を行う場合、財務諸表や事業計画、キャッシュフロー計画等の様々な書類の提出・交渉のため、財務的知識等が必要となる
- ▶ リース会社や金融機関の中小規模の店舗型サービス業に対する姿勢はまだ十分とは言えず、中小企業にとって資金調達のハードルが高い

退店・出店における費用事例

事例

飲食店：面積20坪/賃料40万円/保証金400万円(償却20%)

<退店における費用>

通常の場合		当社サポートのケース	
項目	金額	項目	金額
保証金	+320万円	保証金	+320万円
現状回復費用	▲180万円	現状回復費用	-
解約予告費用	▲240万円	解約予告費用	-
造作売却額	-	造作売却額	+200万円
手元資金	▲100万円	手元資金	+520万円

<出店における費用>

スケルトンの場合

施工費用合計
2,000万円

仮設工事
軽鉄PB工事
木工造作工事
造作・家具工事
建具工事
電気設備工事
照明設備等機器
衛生設備機器
空調設備工事
換気設備工事

居抜き物件の場合

施工費用合計
1,000万円

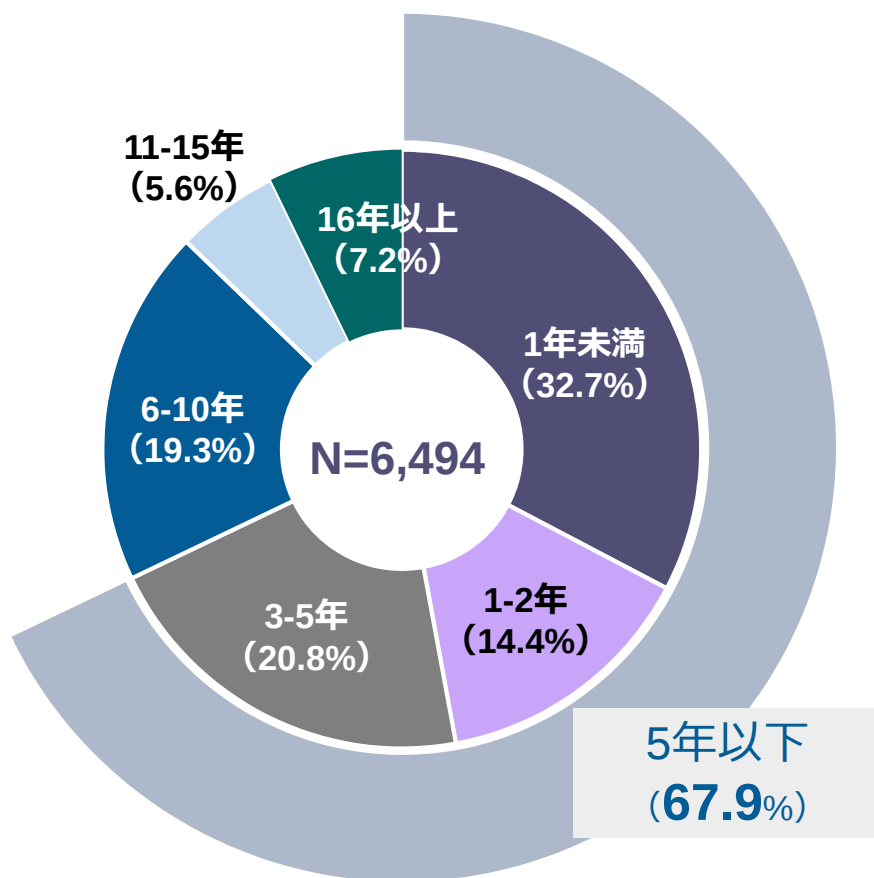
造作取得費用
看板工事
内装工事
クリーニング



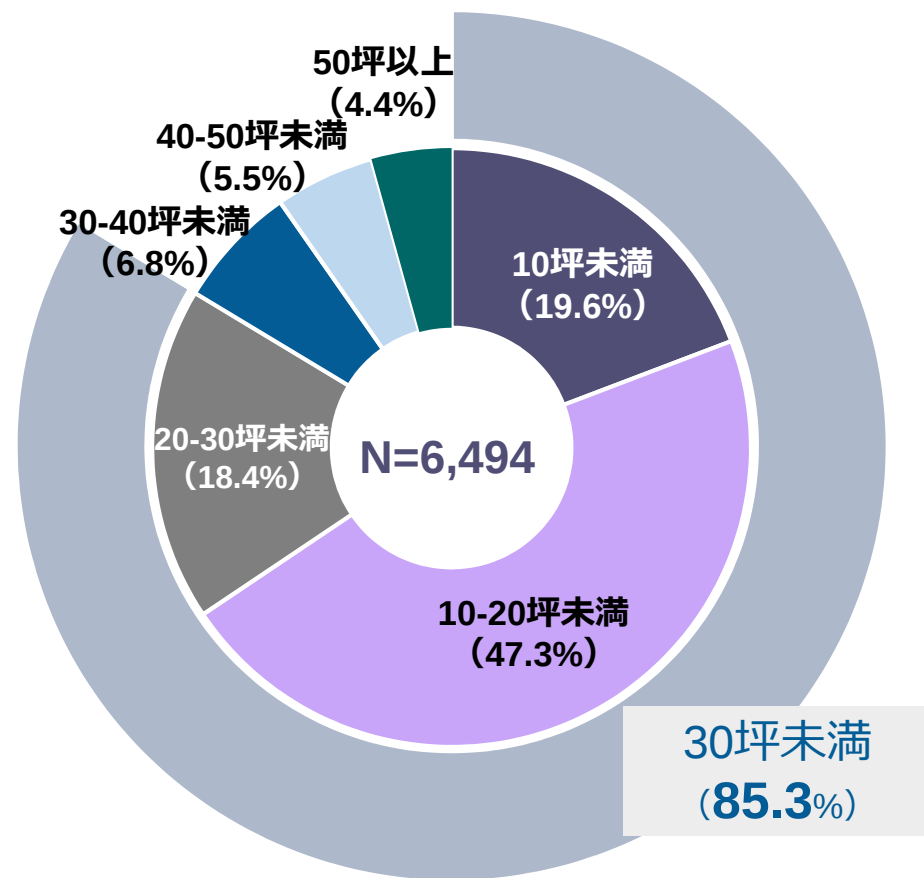
飲食業界の概況

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

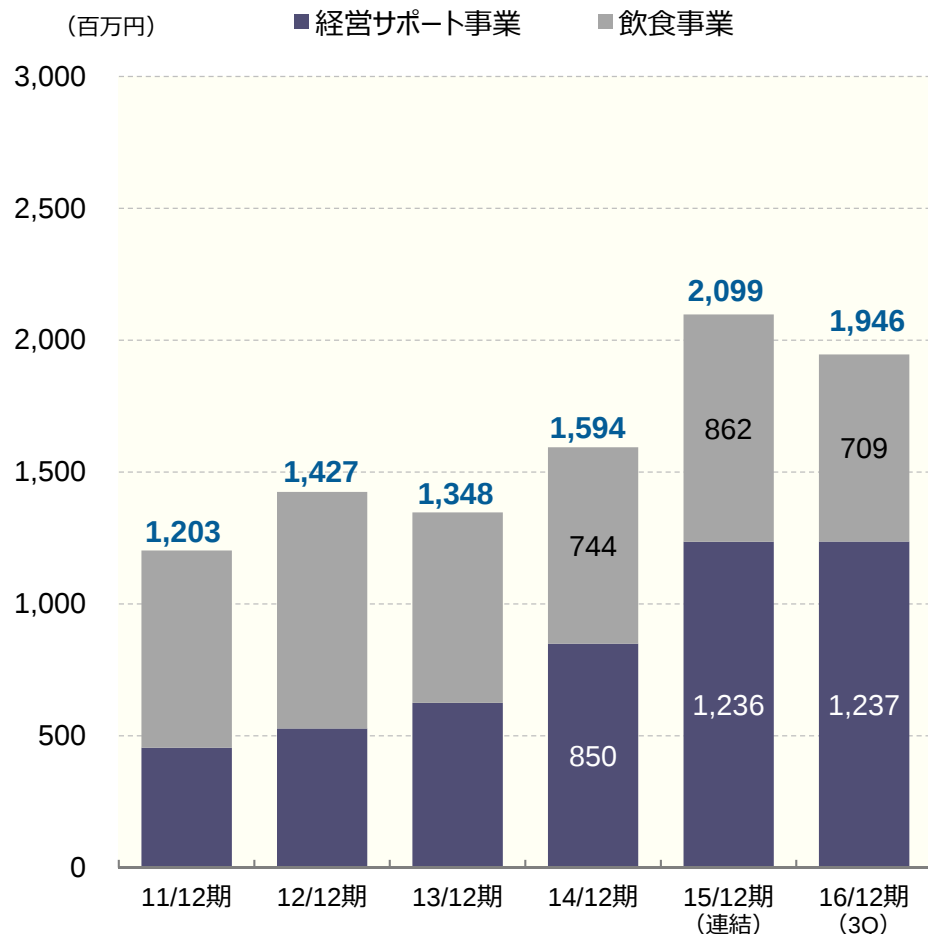




業績ハイライト

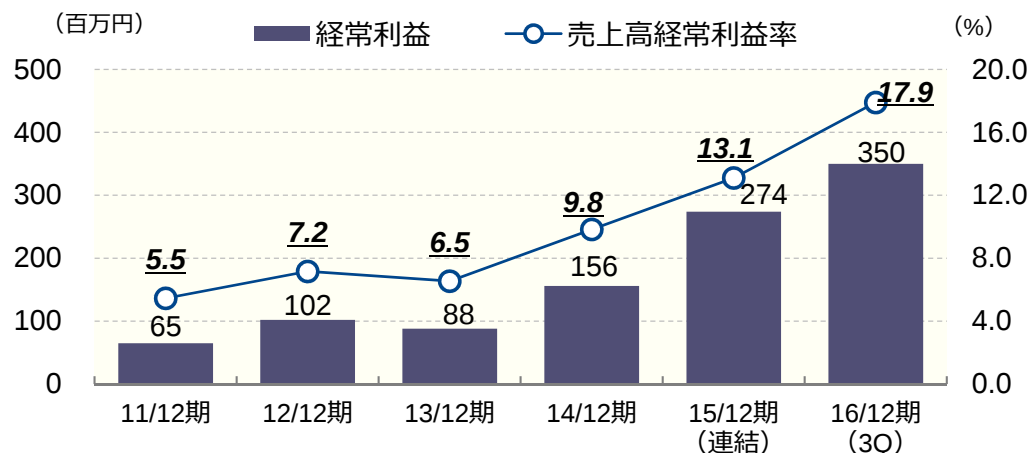
経営サポート事業のストック型収益の増加に伴い、増収増益基調となっています。13/12期には、飲食事業のメニュー変更により一時的に業績が落ち込みましたが、経営サポート事業の順調な成長を背景に、直近期末実績は2期連続で過去最高の売上高および経常利益を更新しており、売上高経常利益率も10%台となっています。

売上高の推移

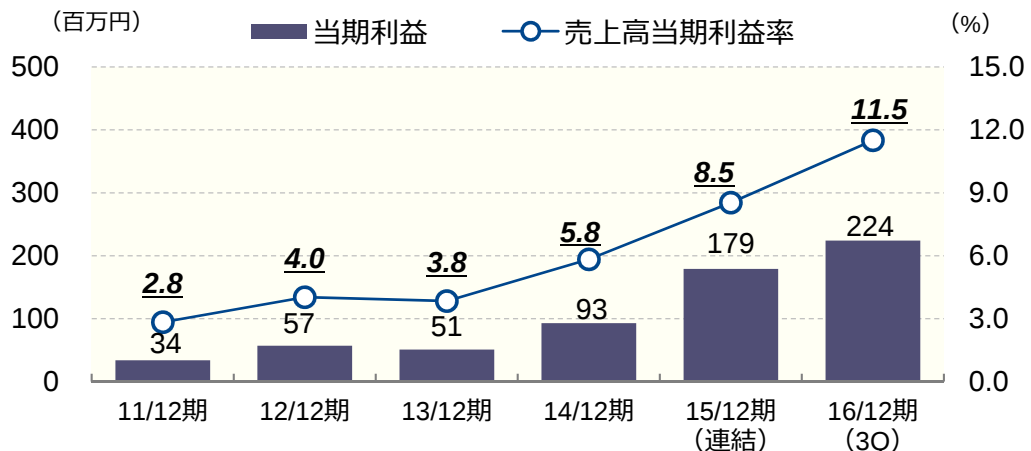


注釈1：11/12期～13/12期の業績については、金融商品取引法の規定に基づく監査を受けておりません

経常利益および売上高経常利益率の推移



当期利益および売上高当期利益率の推移



注釈2：当期利益については、14/12期以降は親会社株主に帰属する当期純利益より算出



2. 事業内容



事業内容

経営サポート事業は、店舗型サービス業向けに出退店における各種サポートを行っております。また、飲食事業は国内で唯一の鰻専門のファストフードを提供する「名代 宇奈とと」を運営しています。

経営サポート事業

主なサポート	内容
物件情報サポート	出店希望者への物件のサブリースおよび内装設備の売買
内装設備サポート	厨房機器等の内装設備のリースサービス
まるごとサポート	物件から内装設備までのリースをまとめたワンストップサービス

対象顧客

5～30店舗の成長企業



飲食事業

- ▶ 国内で唯一の鰻専門のファストフードを提供する「名代 宇奈とと」を運営



※宇奈とと 北千住店

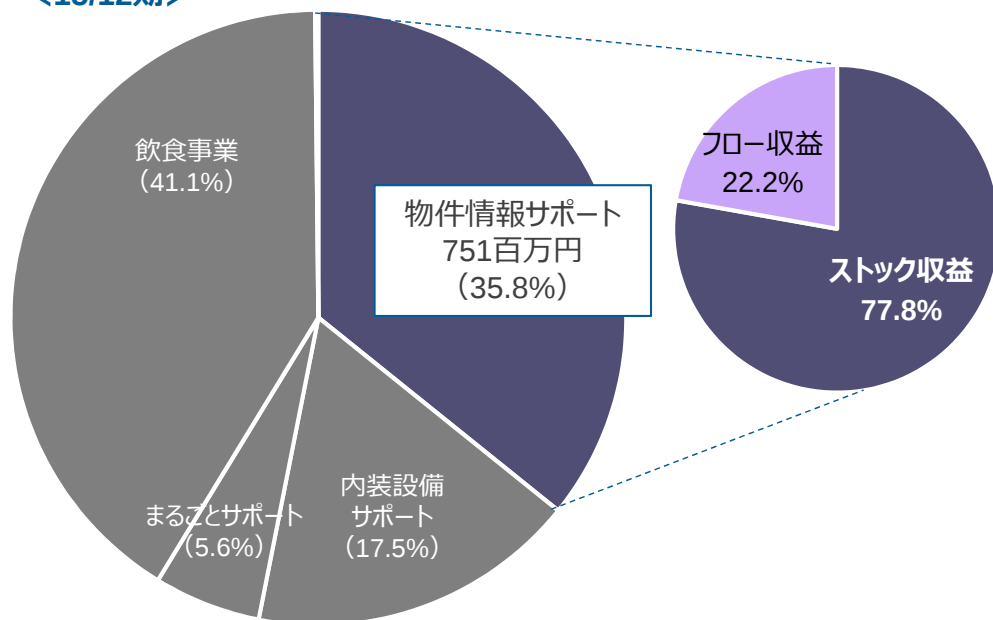


経営サポート事業～物件情報サポート

物件情報サポートの大きなウェイトを占める「不動産のサブリース」は、当社と所有者の賃貸借契約継続関係がある限り収益源となり続け、転借先からの解約を受けた場合でも、解約予告期間中に次の転貸先を入居させることで収益を保つことが可能となります。

サポート概要

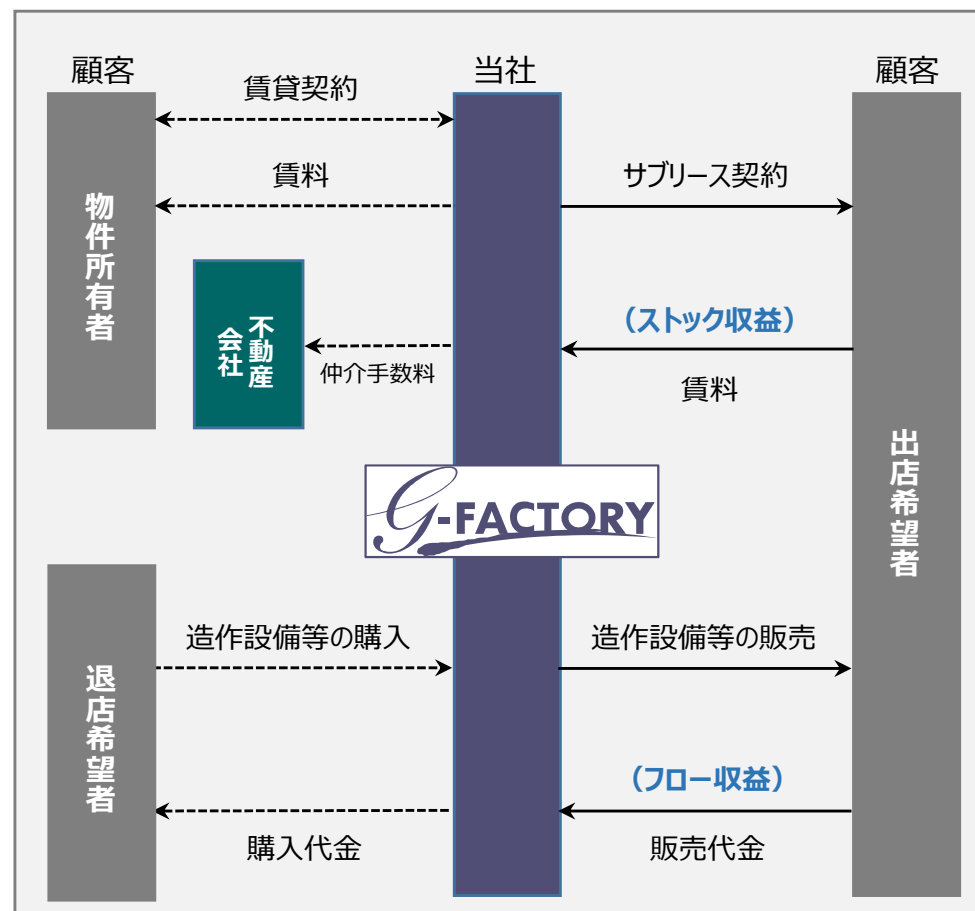
<15/12期>



▶ 物件情報サポートでは、店舗物件の「サブリース」を提供

内 容	退店希望顧客に代わり、店舗物件の賃貸契約を引き継ぎ、店舗の内装造作・設備等を買取り、出店希望顧客への販売に加え、店舗物件のサブリース契約を締結する
物 件	好立地かつ地下1階・1階・2階までを対象

収益モデル



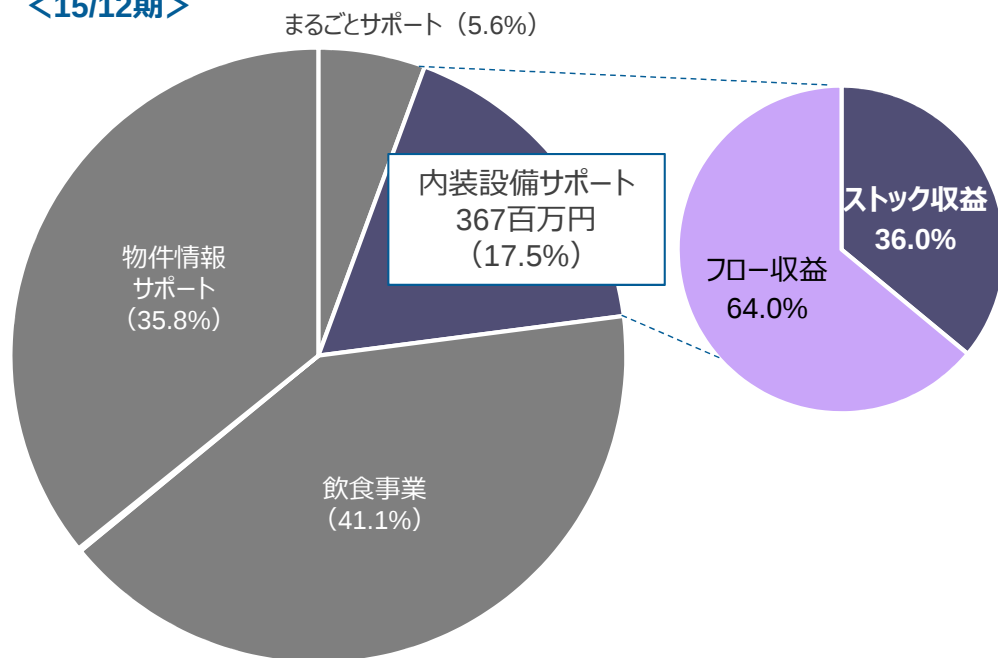


経営サポート事業～内装設備サポート

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事業です。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

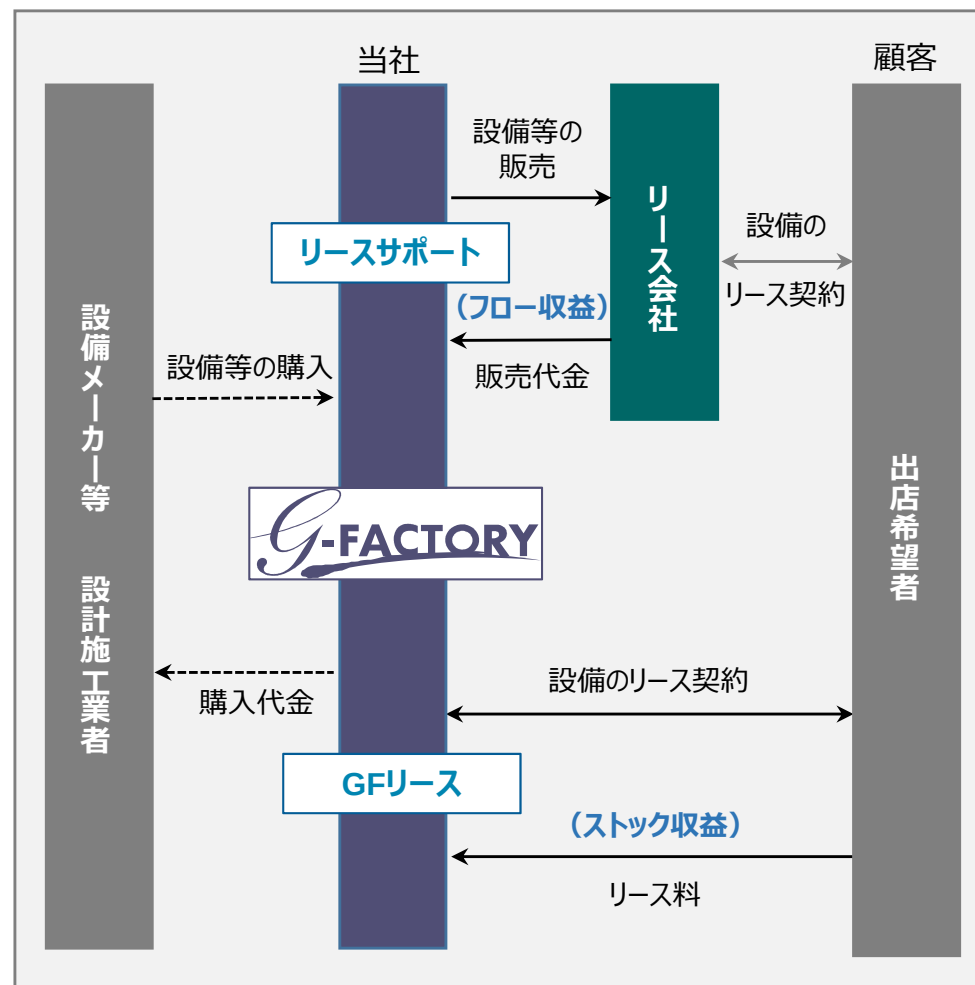
<15/12期>



▶ 内装設備サポートでは、「リースサポート」と「GFリース」を提供

リースサポート	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
GFリース	顧客との厨房機器等の自社リース契約。耐用年数等の観点より契約期間は平均3年

収益モデル



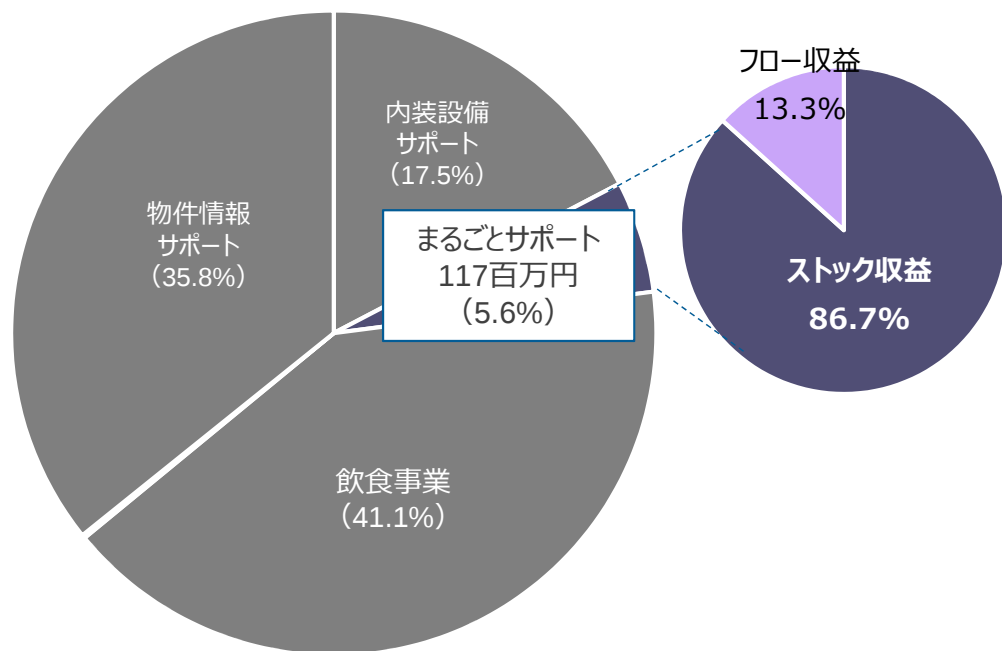


経営サポート事業～まるごとサポート

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です。

サポート概要

<15/12期>

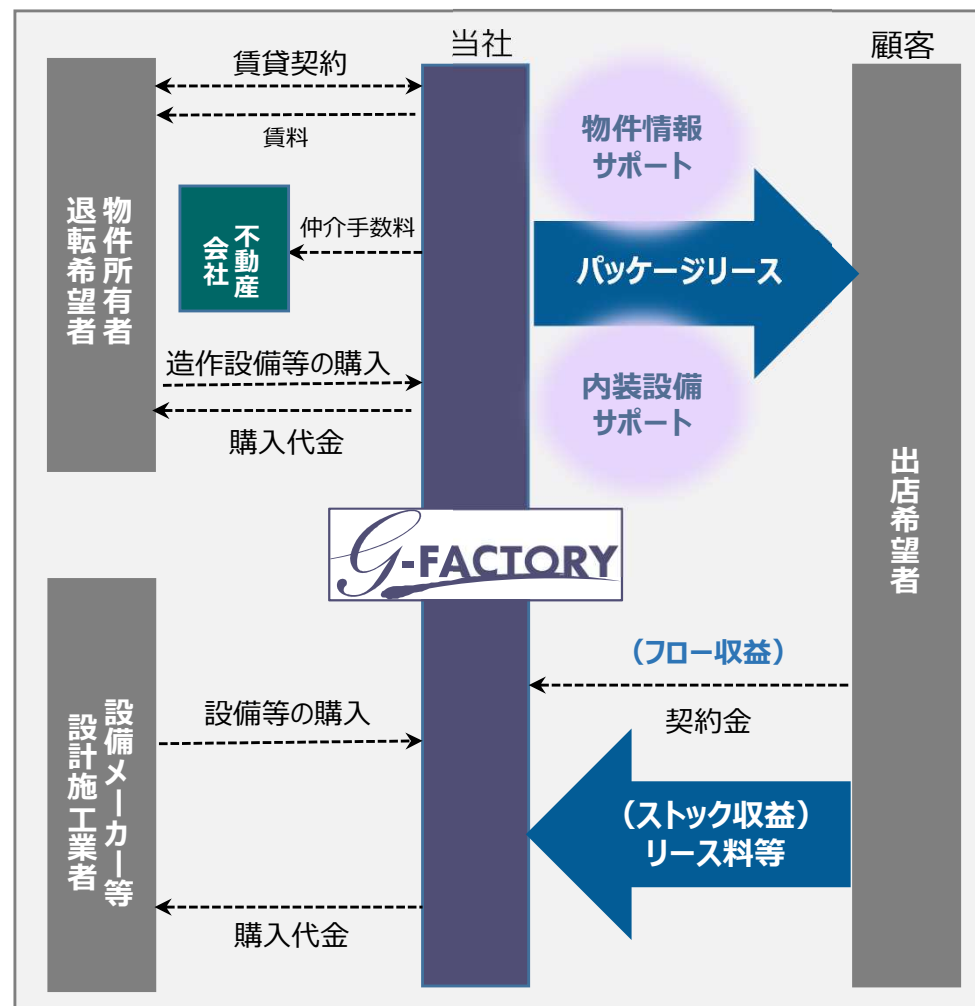


▶ まるごとサポートでは、「**e店舗まるごとリース**」を提供

**e 店 舗
ま る ご と
リ ー ス**

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

収益モデル



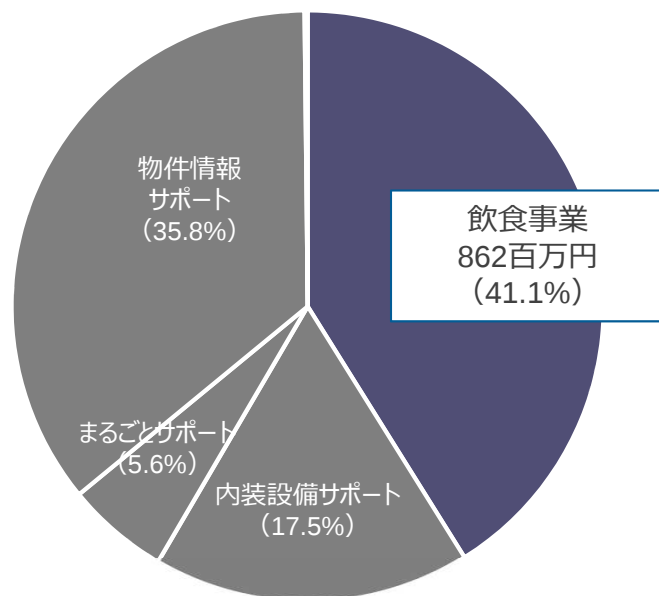


飲食事業「名代 宇奈とと」

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。「鰻」を扱っていることでファストフードの中でも、平均単価が高く、広告宣伝費を掛けない展開により高水準の営業利益を保っております。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います。

「宇奈とと」基礎データ

<15/12期>



※宇奈とと 北千住店

主なメニュー

ワンコインうな丼	うな重特上	ひつまぶし
500円 (税込)	1,500円 (税込)	800円 (税込)

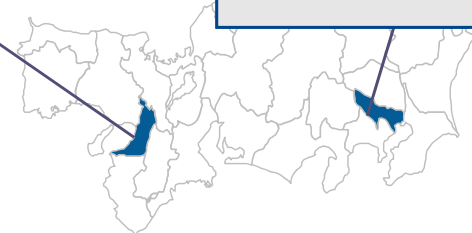
展開エリア

大阪4店舗

本町店
梅田店
九条店
南森町店

東京10店舗

新宿センタービル店
北千住店
新橋店
調布店
神田店
中野店
錦糸町店
八丁堀店
浅草店
上野店





3. 収益構造の特徴と機会・強み

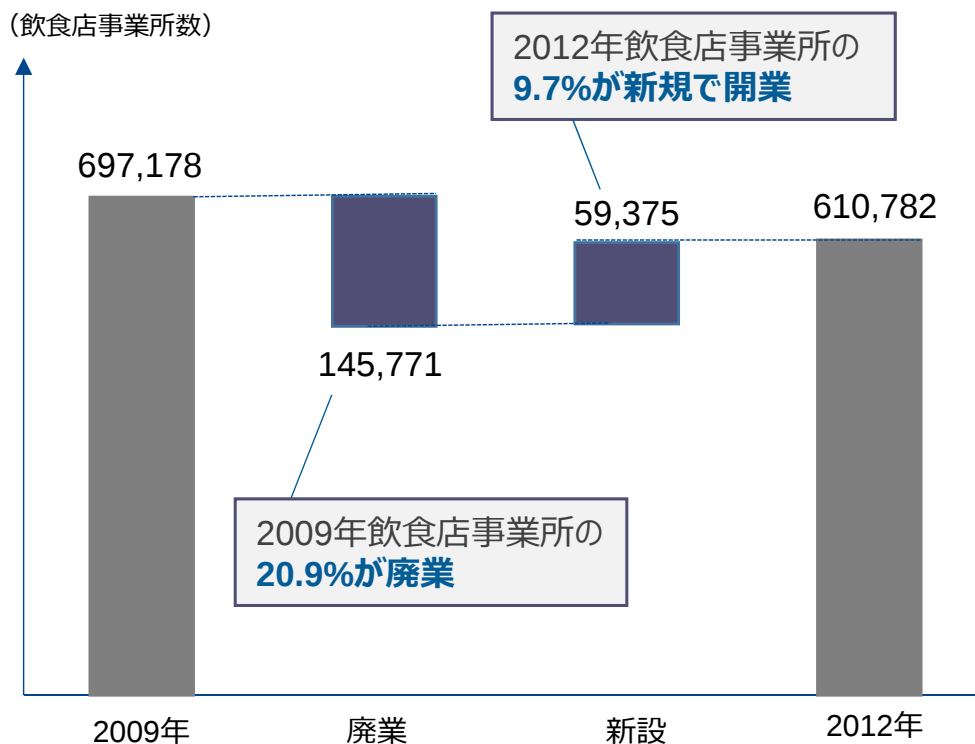


経営サポート事業におけるビジネス機会

飲食店の開業・廃業は、景気動向に限らず活発に行われています。特に出店から退店までにおける店舗運営をトータルでサポート可能な当社にとっては、飲食業の出店だけでなく、店舗の移転、改装、スクラップアンドビルドにしても、様々なビジネス機会となります。

飲食店の開業・廃業の状況

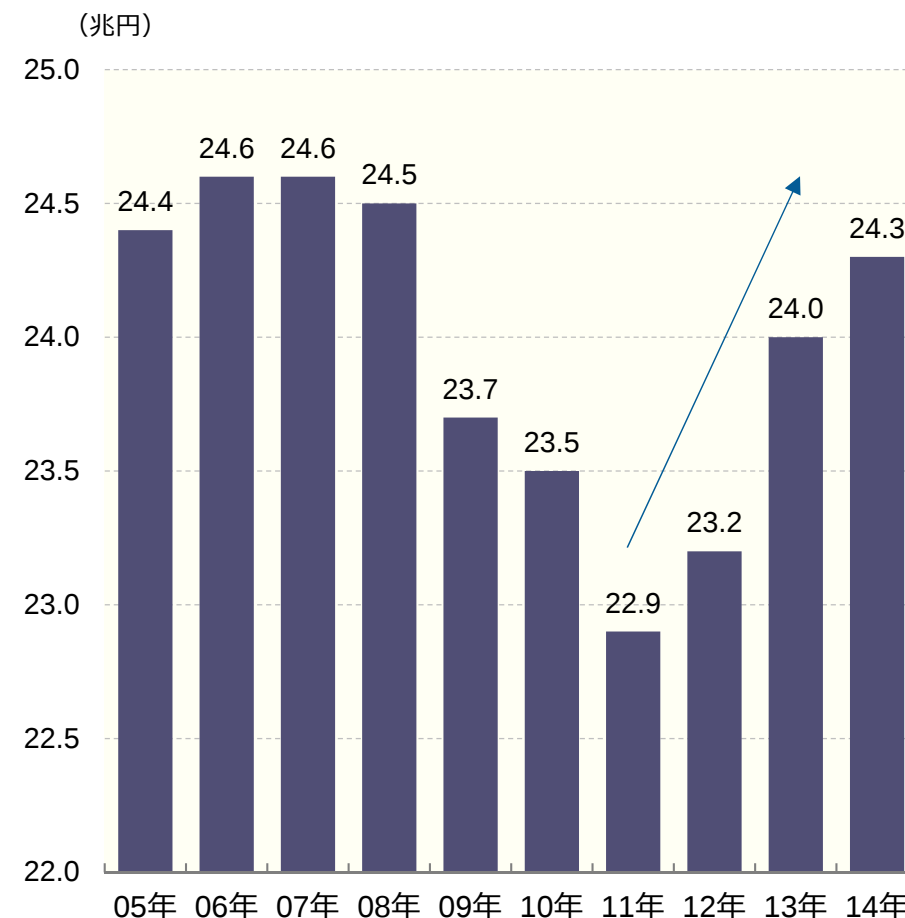
- ▶ 飲食店においては景気動向に限らず開業および廃業が活発に行われています
 - 既存顧客の出店だけでなく、退店（閉店）、移転、スクラップアンドビルドは居抜き物件での賃貸契約のみならず新たなビジネス機会を創出します



出所：総務省・経済産業省 平成24年経済センサスより

外食産業の市場規模推移

- ▶ 外食産業では景気回復による出店数の増加を見込んでいます



出所：公益財団法人 食の安全・安心財団資料より



物件情報サポートにおけるビジネス機会

コンプライアンスの意識が高まっている昨今、回収リスク・トラブル回避のために、好立地家主は実績のある当社とのサブリース契約を選択する需要が増加しており、居抜き物件獲得の情報が集めやすくなります。また、上場によって信用力が強化されることにより、好立地物件の情報と賃貸契約獲得において、更に有利なポジションを確立することが可能になります。

コンプライアンス強化のトレンド

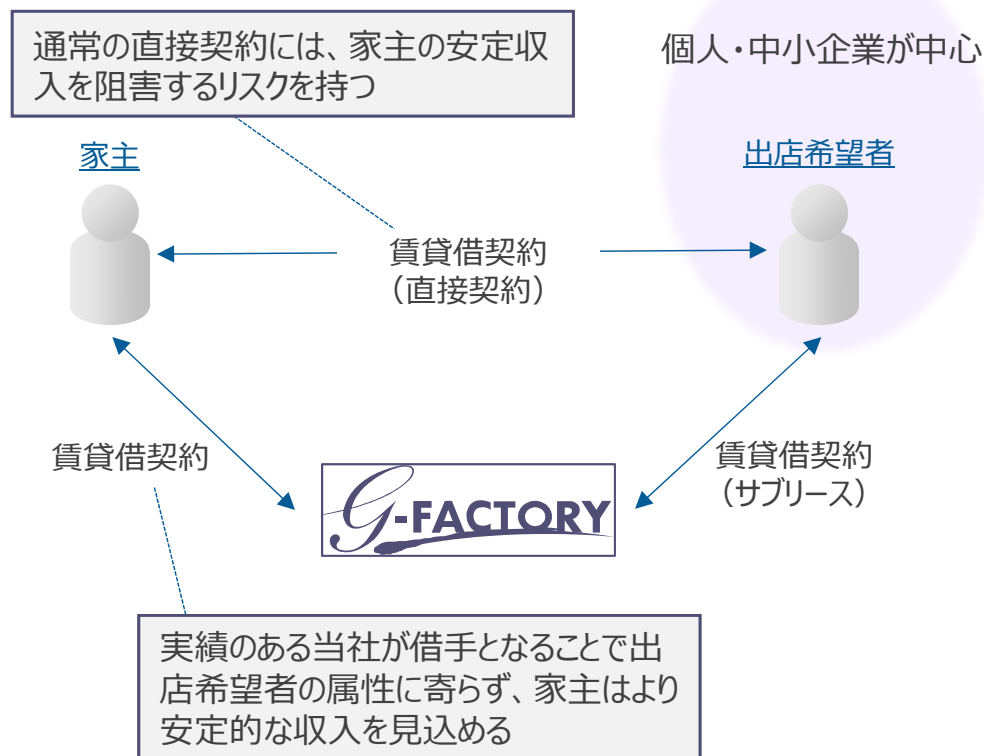
法制度の変遷	
1992年 3月	「暴力団対策法施行」
2006年 5月	「新会社法施行」により、中小企業でも経営者は法令遵守責任を求められる
2008年 8月	「暴力団対策法の改正」により適用範囲拡大

家主（貸主）の安定的な不動産経営を阻害するリスクが発生

- ✓ あらゆる契約書（賃貸契約書やリース契約書等）には、反社会的勢力との関与に関する条項が含まれており、関与の事実があれば契約解除に至る
- ✓ コンプライアンス面においては、ブラックな就業環境、不適切な食材入手ルート等への対応の誤りにより閉店へとつながるリスクが存在

「物件情報サポート（サブリース）」における家主メリット

- ▶ 家主はコンプライアンス強化のトレンドにより出店希望者との直接契約におけるリスクが増加しており、飲食店との直接取引の無い「サブリース」により家賃の確実回収およびその他のトラブルも回避が可能





ストック型収益の積み上げ

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。好立地かつ居抜き物件を対象としているため、退店となる顧客が発生したとしても次の店舗契約がし易く、ストック収益の見通しは安定的な見通しとなっています。

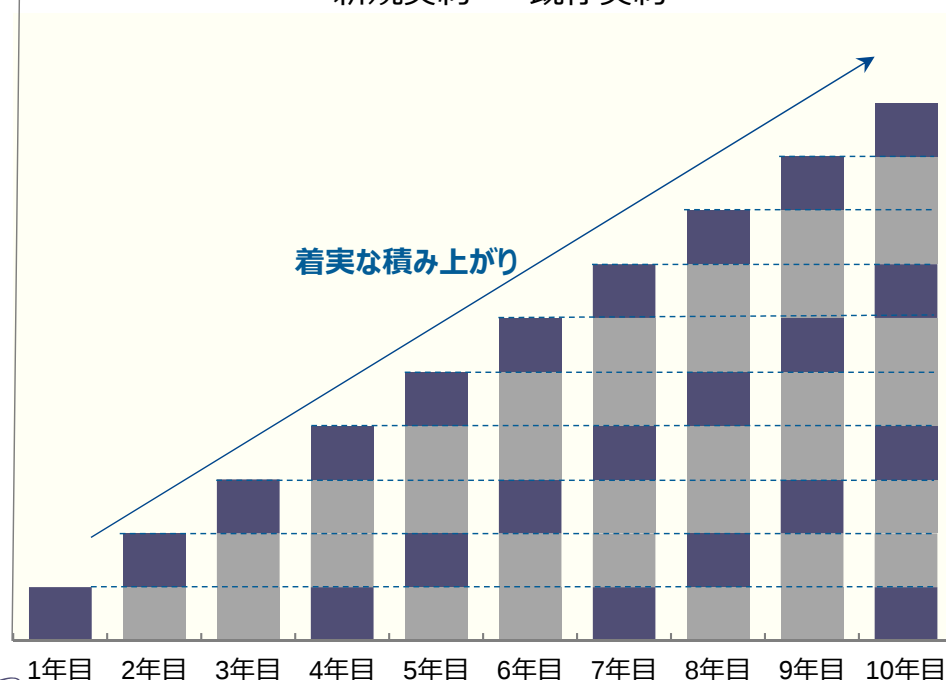
ストックビジネスの安定性

- ▶ 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
 - また、飲食店の開業が景気動向に左右され難いことから、同じビジネスの安定性をより高める要因となっています

飲食店における物件のサブリース支援イメージ

(支援店舗数)

■ 新規契約 ■ 既存契約



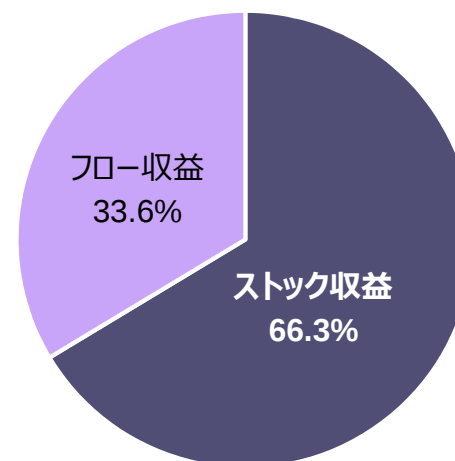
着実な積み上がり

1年目 2年目 3年目 4年目 5年目 6年目 7年目 8年目 9年目 10年目

※一律3年間のサブリース契約のイメージとなります。

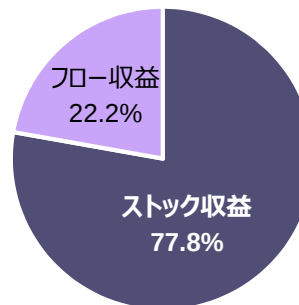
経営サポート事業のストック収益割合

＜経営サポート事業全体＞

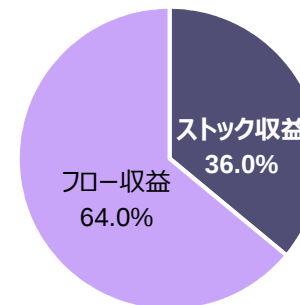


経営サポート事業におけるサポート別ストック割合

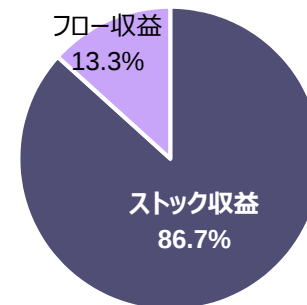
＜物件情報サポート＞



＜内装設備サポート＞



＜まるごとサポート＞



注釈：上記のチャートについては、15/12期の実績となります。



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。

既存顧客ののれん分け、社内独立

- ▶ 中規模チェーンの既存顧客内においては、依然としてのれん分け店舗の業績および有望な独立する人材を把握している

顧客事例：美容室チェーン Earth



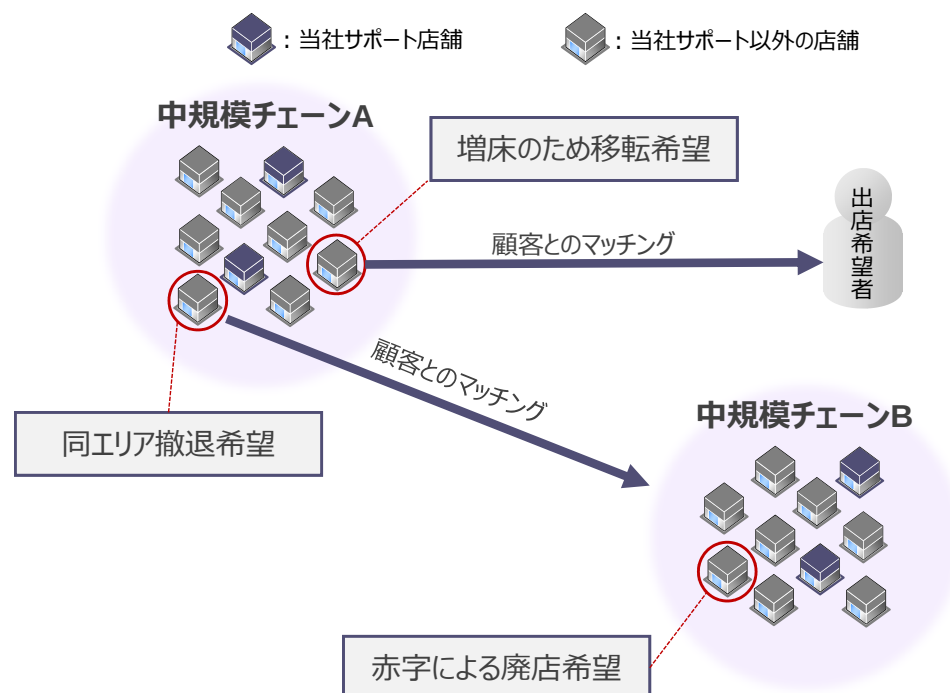
フランチャイズ支援

顧客事例：飲食チェーン 遠藤商事（NAPOLI）



スクラップアンドビルド、移転

- ▶ 顧客は10店舗前後を運営する中規模チェーンが多く、特に10店舗の中の1～2店舗と取引しているケースが多いが、他店舗の移転ニーズにも対応することで、同一顧客内で同社が関わる余地が上昇する





4. 成長戦略



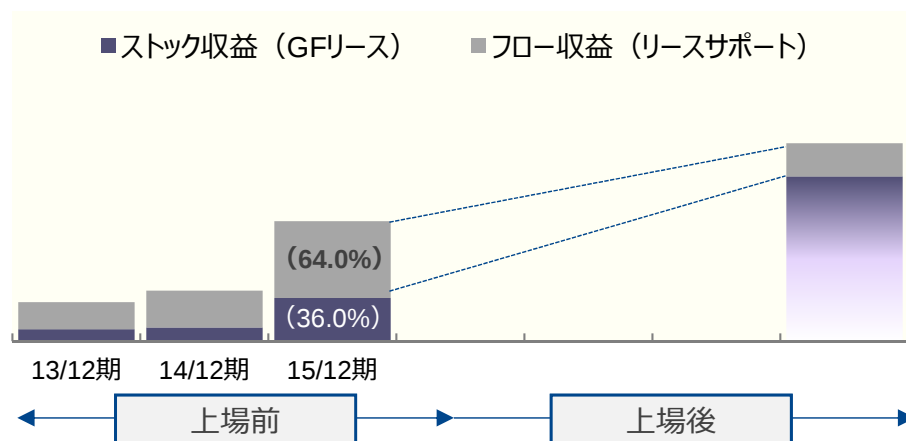
①内装設備サポートおよびまるごとサポートの成長可能性

上場による資金調達力強化によって、「内装設備サポート」の自社リース契約を増やしていくことが可能になります。これによって、「物件情報サポート」と「内装設備サポート」の両方を、ワンストップで提供する「まるごとリース」の売上を増やしていくことができ、ストック型収益の基盤拡大を目指すことが可能です。

内装設備サポートの自社リース化

- ▶ 上場による資金調達力強化により、自社リース（商品名：GFリース）への取組みを拡大させ、一過性のフロー型ビジネスからストック型ビジネスへの転換を図る

内装設備サポート収益イメージ

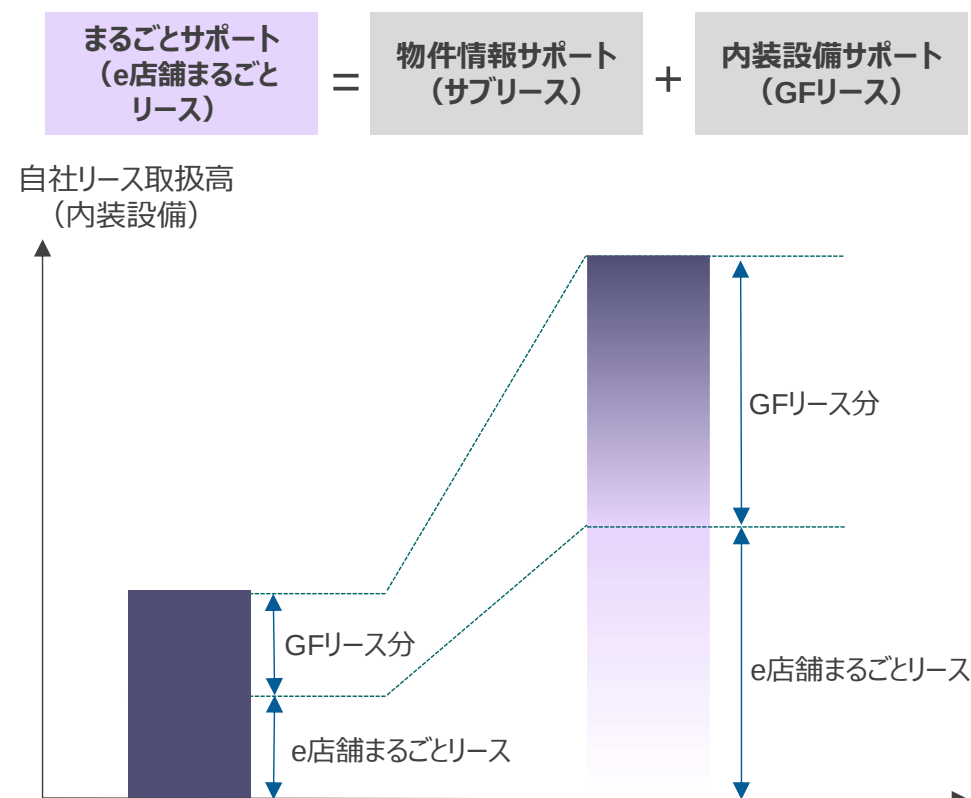


- ✓ 市場の需要に追い付くほどの資金力が無い
- ✓ 当社が調達した設備を提携するリース会社へ転売するフロー（利ざや）ビジネス
- ✓ 上場により資金調達力が向上し、設備等を自社で購入
- ✓ 自社リースによるストックビジネスの拡大が可能

自社リースへの取組みによる相乗効果

- ▶ 内装設備サポートにおいて自社リース取扱高の増加が可能となることでワンストップサービスである「まるごとサポート」への取組みを拡大

自社リース取扱高における各サポートの関係性





②海外出店サポートの成長可能性

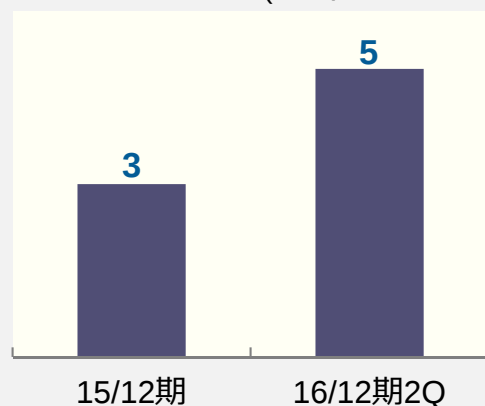
健康志向の高まりから、近年おいしくてヘルシーな日本食が世界的なブームとなり、その和食ブームによる飲食業界の海外進出意欲が旺盛となっております。海外出店には、現地の店舗物件の情報収集、取得手続き、資金調達方法はもとより、商習慣の違い…。特に国内でも容易とはいえない設備導入方法については、苦戦される出店希望企業様は多いのが現状です。

海外展開について

- ▶ 本邦飲食業者の海外出店サポートを目的に、シンガポール共和国に子会社（GF CAPITAL PTE. LTD.）を設立（2015年3月）
 - シンガポール拠点を通じて、それまで接点のなかった国内の有力飲食業とのリレーションの構築の可能性

GF CAPITAL PTE. LTD.
(シンガポール現地法人)

■ サポート数(累計)



日本のサービス業を世界に

支援事例～シンガポール

TEPPAN BAR Q.



HOKKAIDO IZAKAYA 北海道酒場



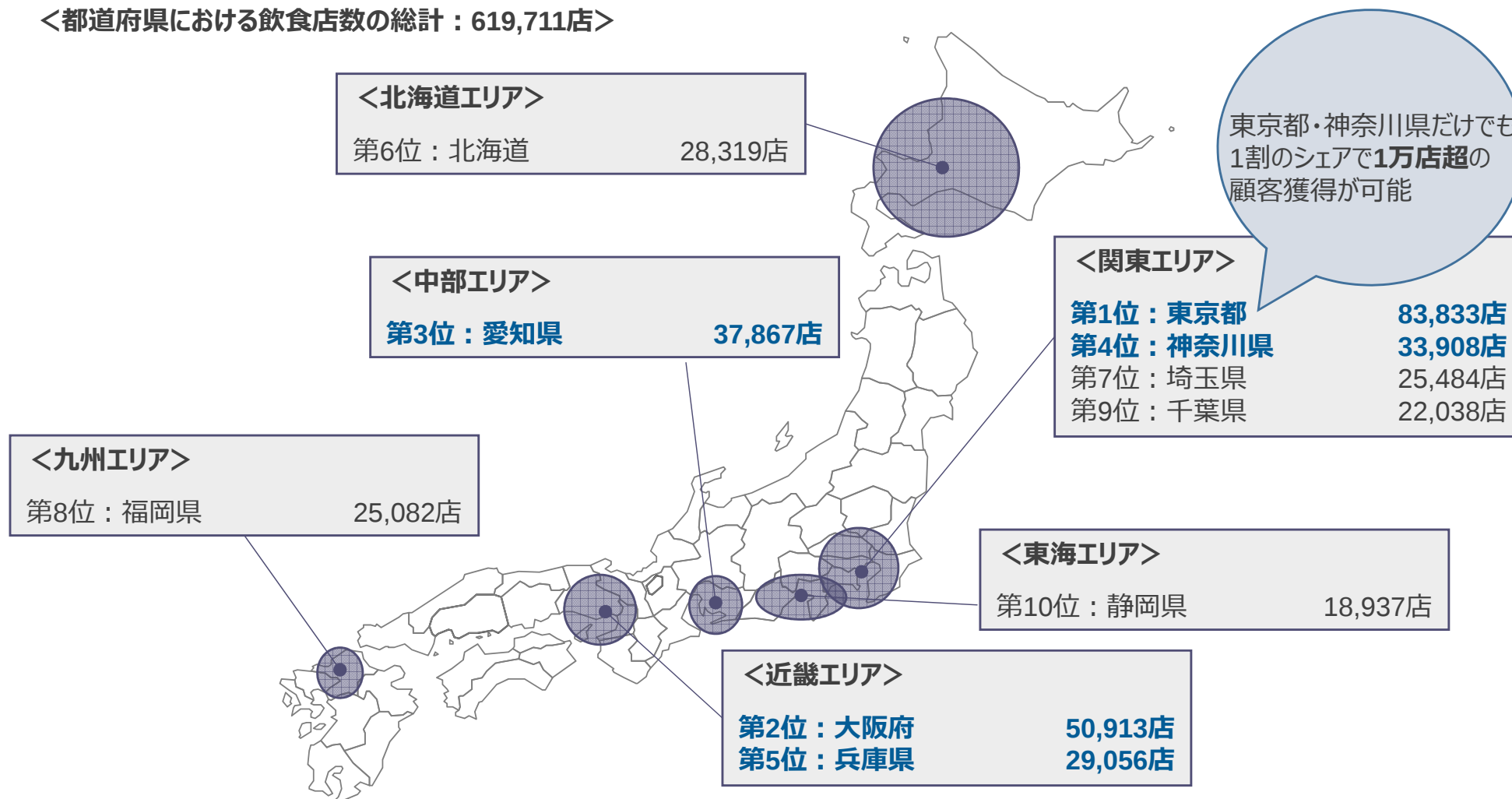


③当社サービス対象業界から見るエリア展開の成長可能性

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16万店以上となり、特に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。

国内における飲食店数都道府県別ランキングtop10

<都道府県における飲食店数の総計：619,711店>





④人材派遣による新たなサポートの取組みによる成長可能性

「名代 宇奈とと」については、現在、新規の出店計画はありません。「名代 宇奈とと」と当社顧客の繁忙期のズレを利用し、同社の外国人アルバイトを顧客に派遣していく計画です。この派遣を通じて、顧客との関係強化と派遣業拡大を同時に達成することが可能となります。

「宇奈とと」を通じた人材派遣

- ▶ 外食産業の人手不足を背景に人材派遣業に登録（2015年12月）し、「宇奈とと」による人材派遣を通じて顧客である外食店舗へ派遣することで、顧客の売上維持およびリレーションの強化を図る

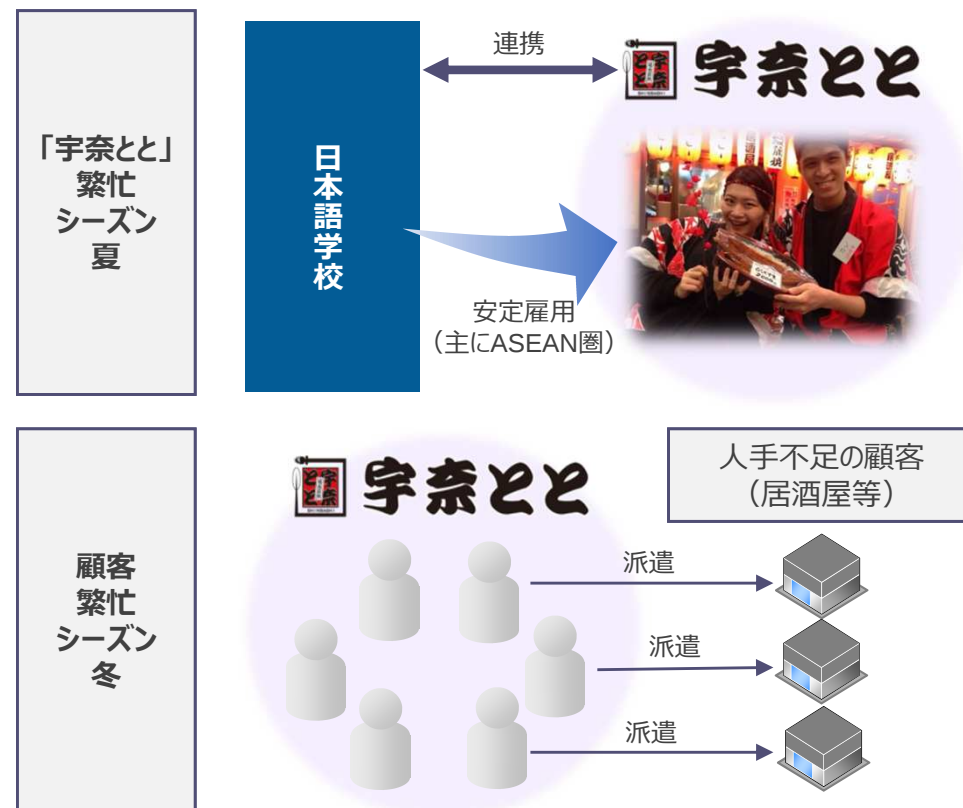
非正社員の従業員が「不足」している上位10業種

業 種	2015年 8月	2015年 1月	2013年 12月
飲食店	72.3%	55.0%	53.2%
飲食料品小売	60.6%	53.9%	41.7%
娯楽サービス	60.0%	48.3%	32.7%
繊維・繊維製品・服飾品小売	53.4%	33.3%	35.3%
旅館・ホテル	52.5%	54.3%	45.5%
人材派遣・紹介	51.3%	48.9%	49.0%
各種商品・小売	51.0%	40.9%	40.8%
メンテナンス・警備・検査	48.4%	41.8%	41.4%
医薬品・日用雑貨品小売	46.5%	42.9%	42.9%
飲食料品・飼料製造	45.5%	35.4%	31.4%

出所：帝国データバンク「人手不足に対する企業の動向調査（2015.8）」

海外留学生のアルバイト雇用

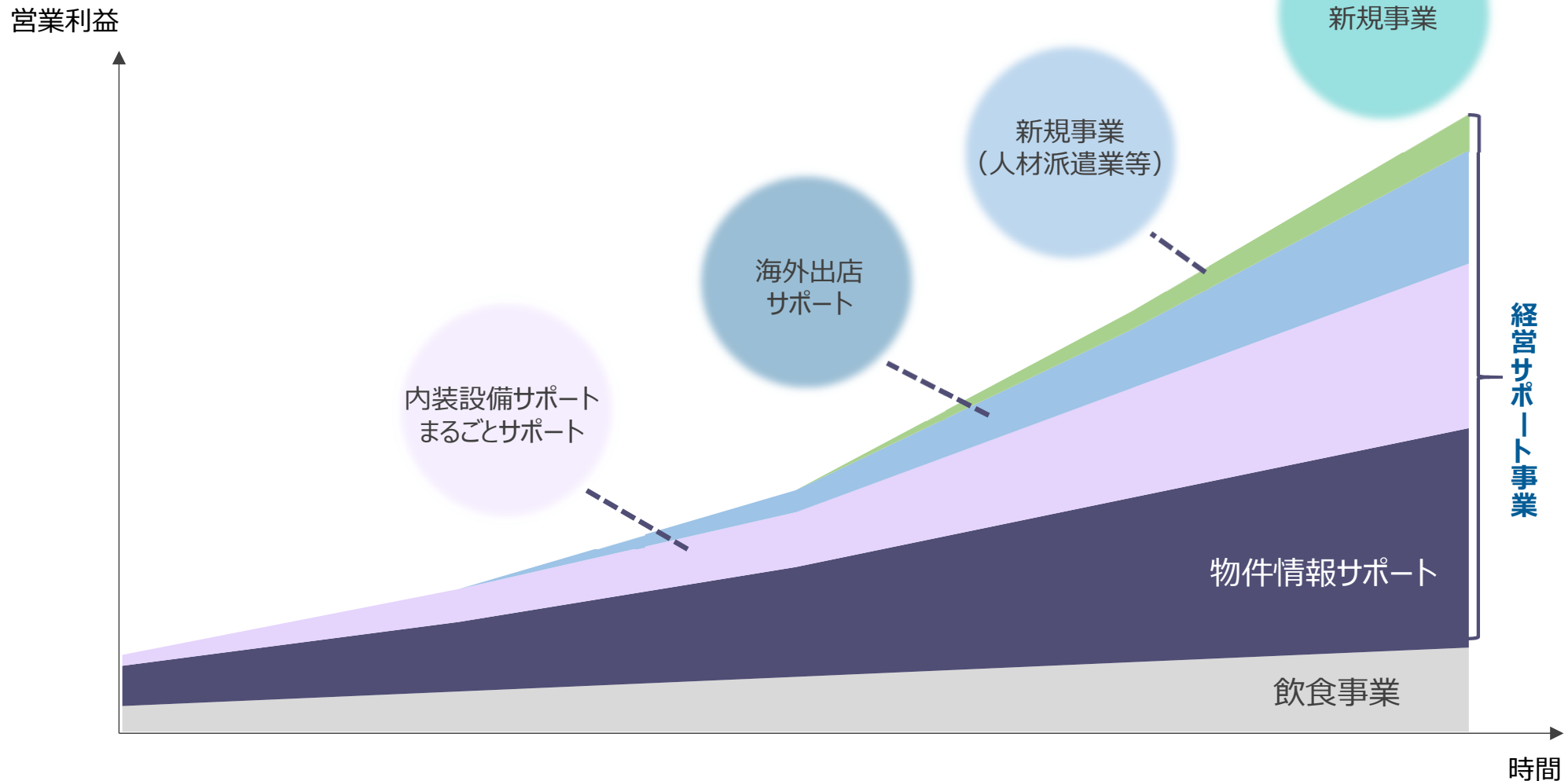
- ▶ 日本語学校との連携により主にASEAN圏の留学生を安定的にアルバイトとして雇用を開始、顧客の繁忙期には人材派遣を通じて運営をサポート





中期成長イメージ

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」を中心とした人材派遣事業の確立を進めていきます。





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にもとに当社が計画・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。