

G-FACTORY

2016年12月期決算説明資料

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
店舗型サービス業における共通課題	6
飲食業界の概況	7
経営サポート事業	8
飲食事業	9
当社の特徴・強み～ストック型収益の積み上げ	10
当社の特徴・強み～中規模チェーンが多い顧客基盤	11

2. 2016年12月期決算概要と今期見通し 12

損益計算書	13
増減要因分析～売上高	14
増減要因分析～営業利益	15
セグメント実績～経営サポート事業	16
セグメント実績～飲食事業	17
バランスシートおよびキャッシュフロー	18
今期見通し	19

3. 中期経営計画（FY2017-2019） 20

中期経営計画2017の数値目標	21
中期経営計画2017「稼ぎ続ける仕組み作り」概要	22
非労働集約型モデルによる売上拡大の継続	25
追い風となる商業施設賃料相場	26
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
今後の成長加速に向けた顧客対象エリアの拡大・準備	28

Appendix 29

物件情報サポート	30
内装設備サポート	31
まるごとサポート	32
上場後の株価動向	33



1. 会社概要



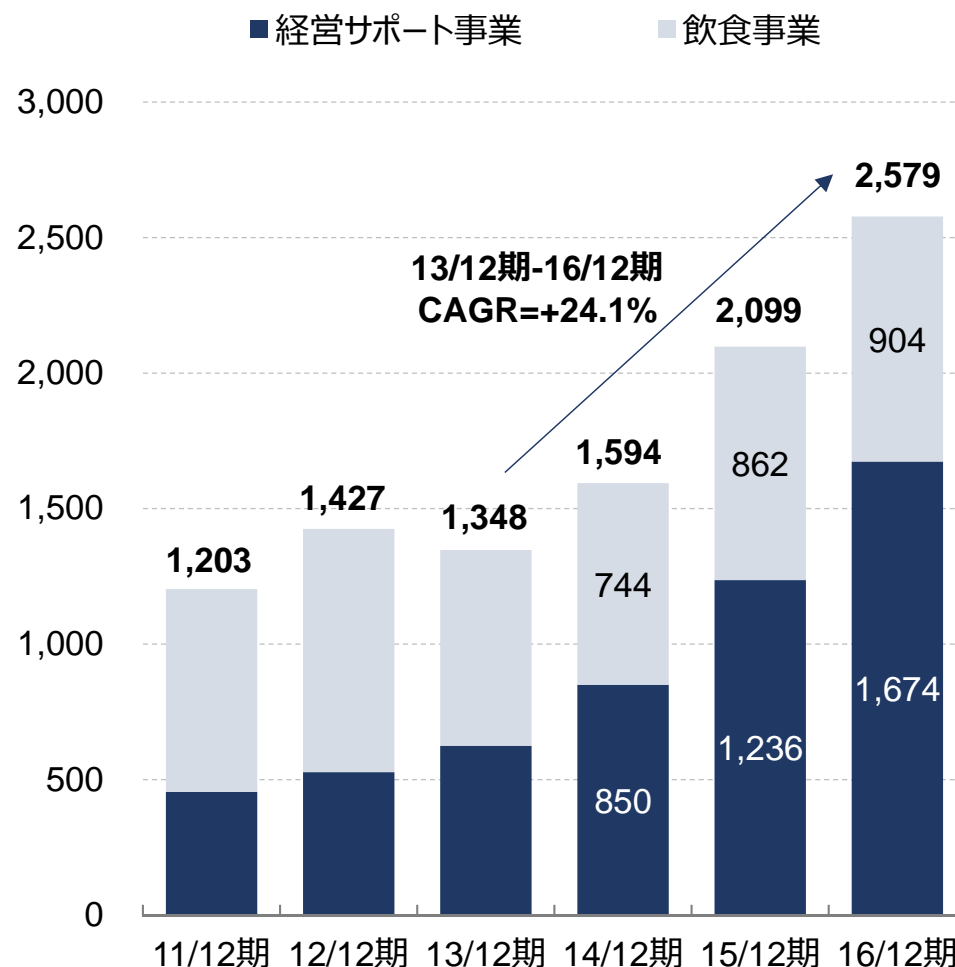
会社概要

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支援をコアビジネスとしています。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おり、直近4期間の全体の売上高については年平均成長率24.1%で成長しています。

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

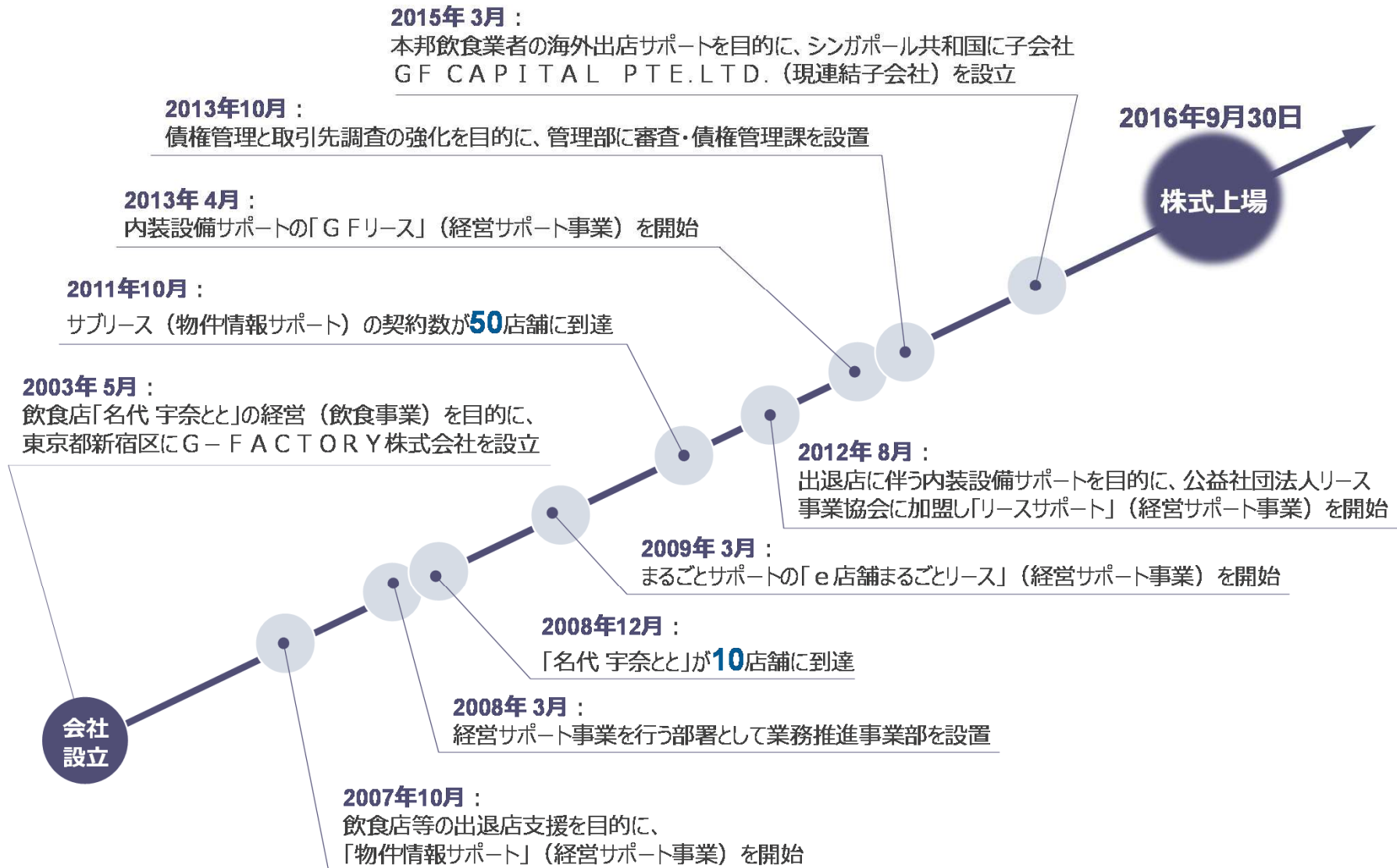
直近の業績





沿革～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。





店舗型サービス業における共通課題

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きが少ない
- ▶ 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		当社サポートの場合	
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

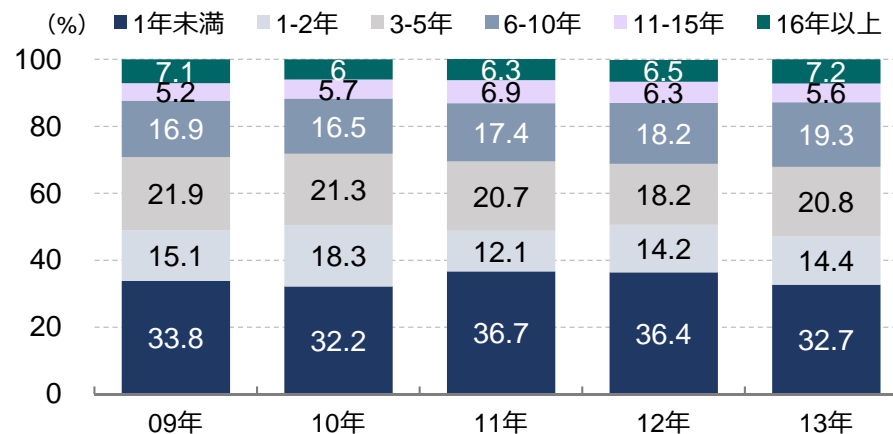
年間出店数が5店舗程度までの中小企業にとって「店舗開発」や「資金調達」という専門分野（情報収集力・コネクション・交渉力・法務知識・財務知識）に長けた人材採用は管理・費用面からあまり現実的ではありません。また、業界の営業年数は平均2年未満で約50%弱が閉店しており、他の店舗型サービス業に比べ出退店のサイクルが早い業界となります。

飲食業界における出店までのフロー

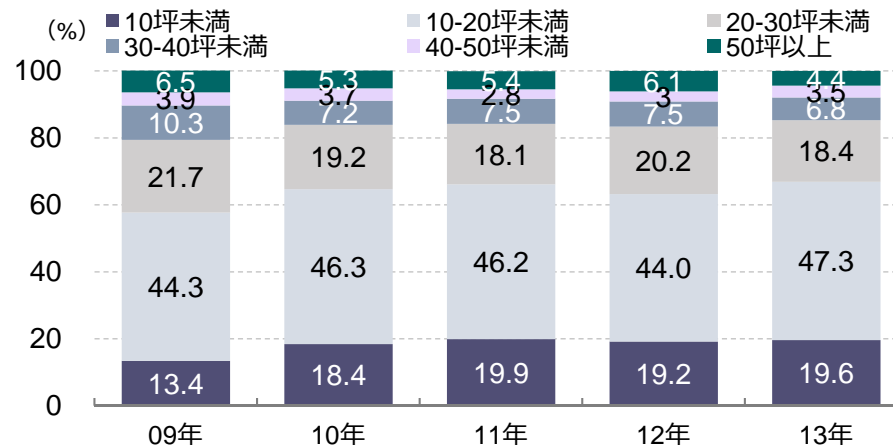
- ▶ 店舗型サービス業の成長に必要な店舗の出店や移転には、物件の情報収集に始まり、契約に至るまでの各種交渉や設備導入のための資金調達等、様々な工程が必要となります



飲食業界における営業年数別閉店割合




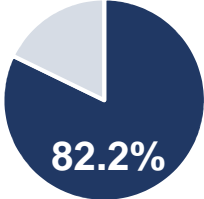

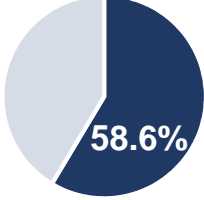
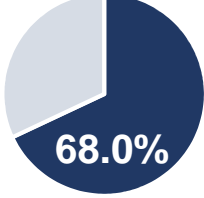
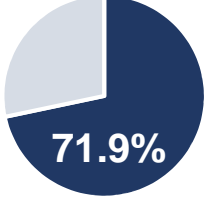
飲食業界における店舗の広さ別閉店割合





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	ストック収益比率
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 	
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 	
	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 	
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 		



飲食事業 宇奈とと

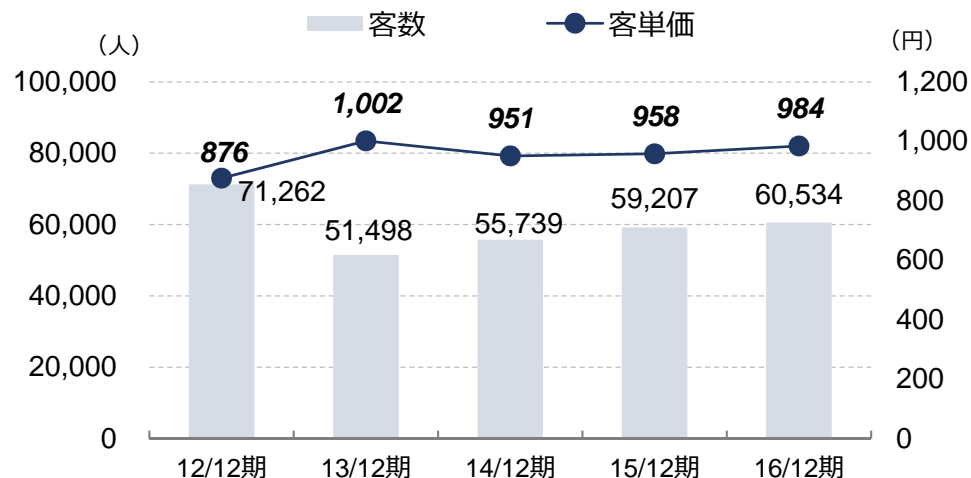
国内唯一の「鰻」を商品の中心としたファストフードを展開しています。同事業については、飲食店を主要顧客とする経営サポート事業への情報収集を主目的として運営をしています。

「名代 宇奈とと」の特徴

- ▶ 「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。



基礎データ



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

- 東京エリア11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、二代目宇奈まる※
- 大阪エリア4店舗**
 本町店、梅田店
 九条店、南森町店

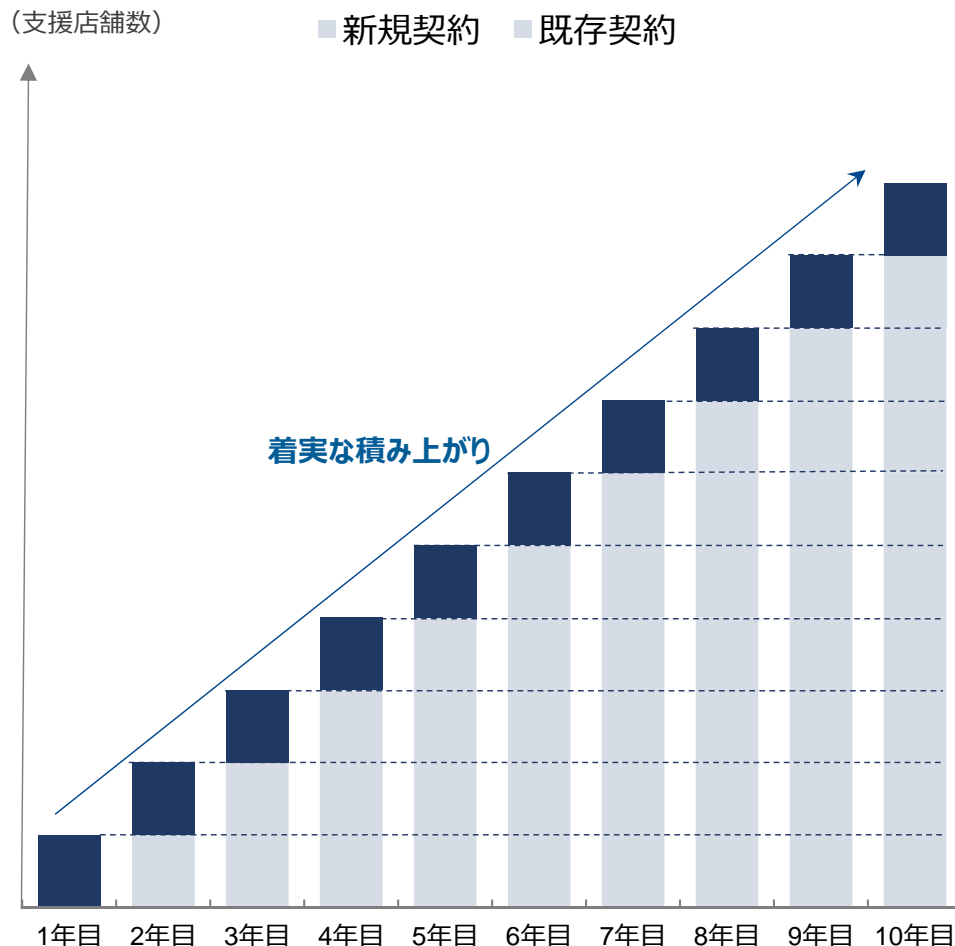
※二代目宇奈まるは、「名代 宇奈とと」スピンオフ業態となります。



当社の特徴・強み（1/2）～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

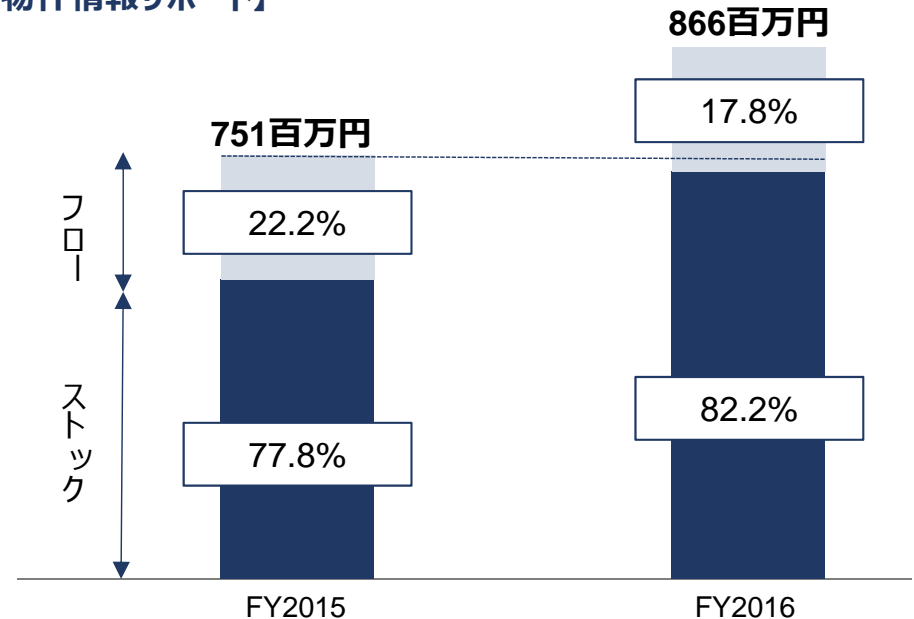


ストックビジネスの安定性

▶ 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】





当社の特徴・強み（2/2）～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。

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



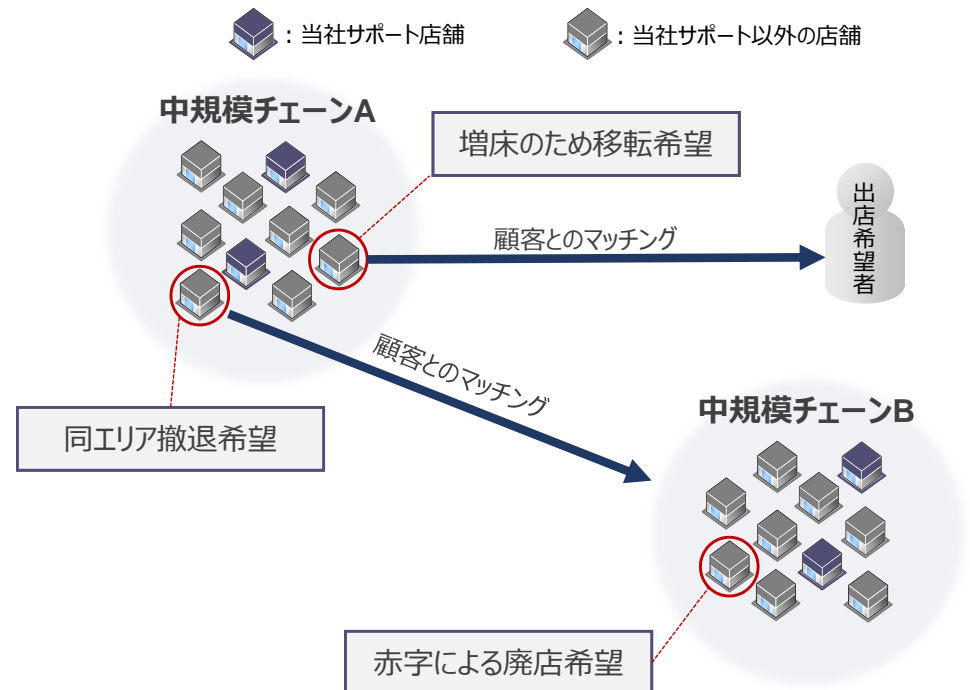
フランチャイズ支援

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





G-FACTORY

2. 2016年12月期決算概要と今期見通し



損益計算書

売上は前期比で22.9%、営業利益は同62.4%の増加を達成しました。営業利益は期初予想を8.3%上回る結果となりました。

対前年および期初予想との比較

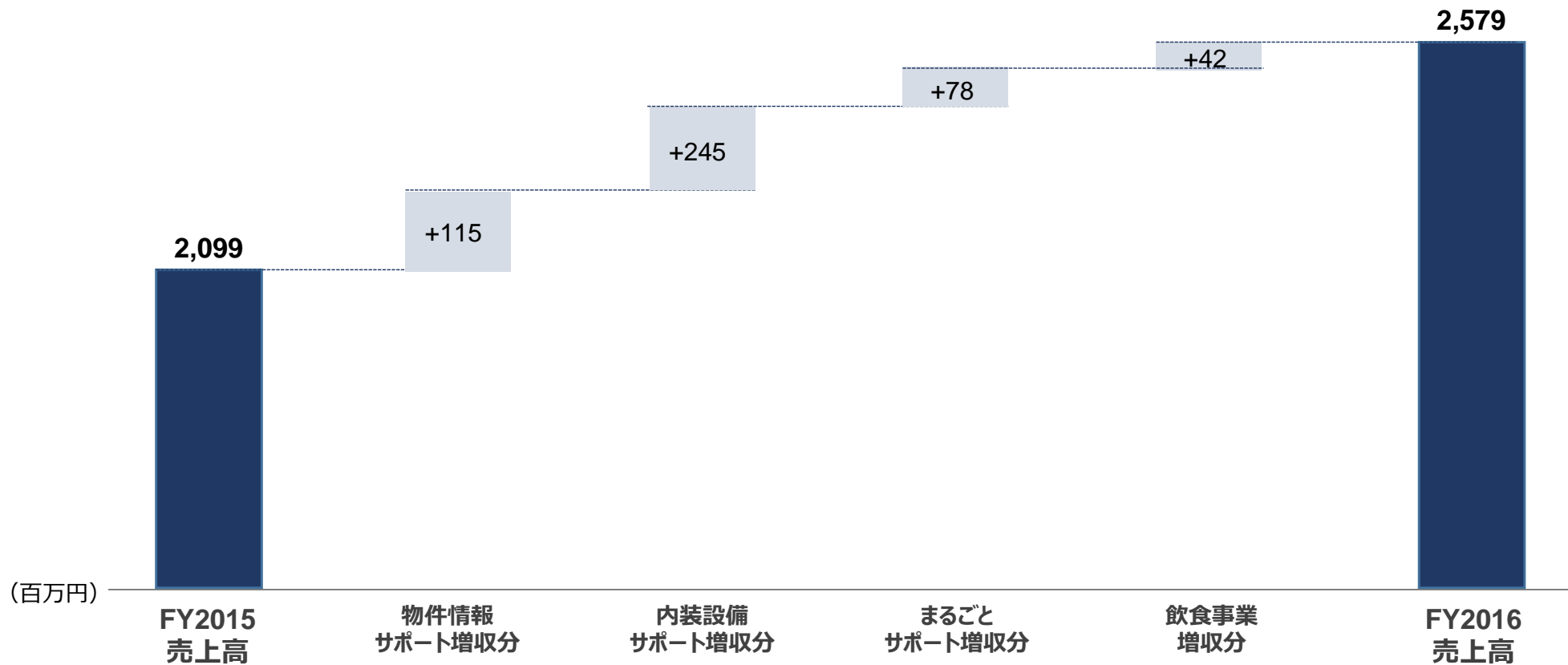
(百万円)

	2015/12期		2016/12期				対前年		対期初予想	
	実績	構成比	期初予想	構成比	実績	構成比	増減	増減率	増減	増減率
売上高	2,099	100.0%	2,667	100.0%	2,579	100.0%	+480	+22.9%	△88	△3.3%
売上総利益	1,016	48.4%	-	-	1,162	45.1%	+146	+14.4%	-	-
営業利益	275	13.1%	413	15.5%	447	17.3%	+171	+62.4%	+34	+8.3%
経常利益	274	13.1%	407	15.3%	440	17.1%	+165	+60.1%	+32	+8.1%
当期純利益	179	8.5%	263	9.9%	290	11.3%	+111	+62.5%	+27	+10.3%



増減要因分析(1/2)～売上高

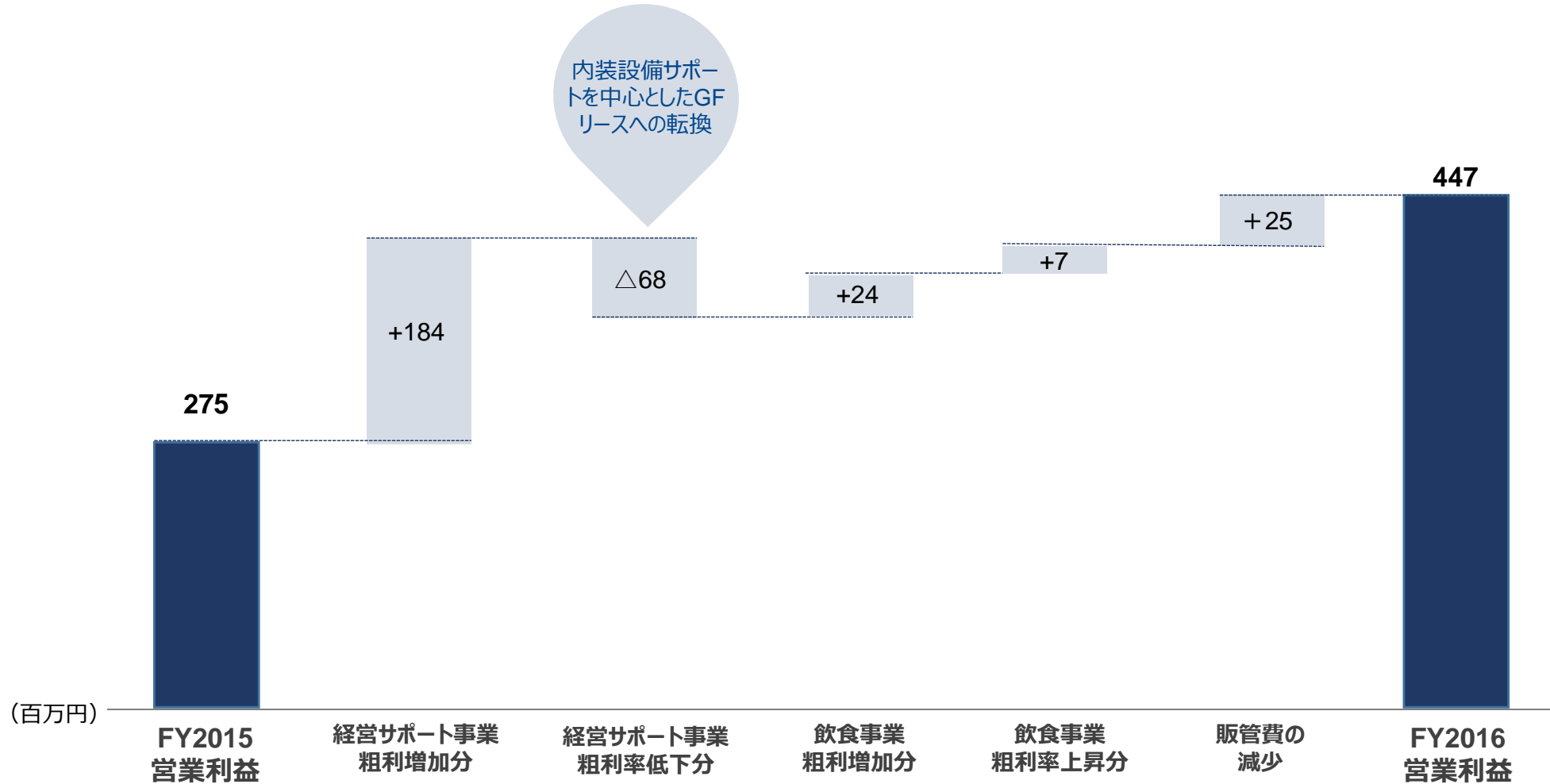
すべての事業で売上を伸ばすことができました。後述しますように、上場による資金力を背景に内装設備サポートの拡大が可能となり、同サポートの売上は前期比で2億45百万円増加しました。





増減要因分析(2/2)～営業利益

経営サポート事業・飲食事業共に、売上増加に伴い粗利益が増加しました。一方で、内装設備サポートのストックビジネス化（GFリース化）が進み、同事業内の粗利益率の低下を招いたものの、営業利益は4億47百万円と大幅な増益を達成しました。

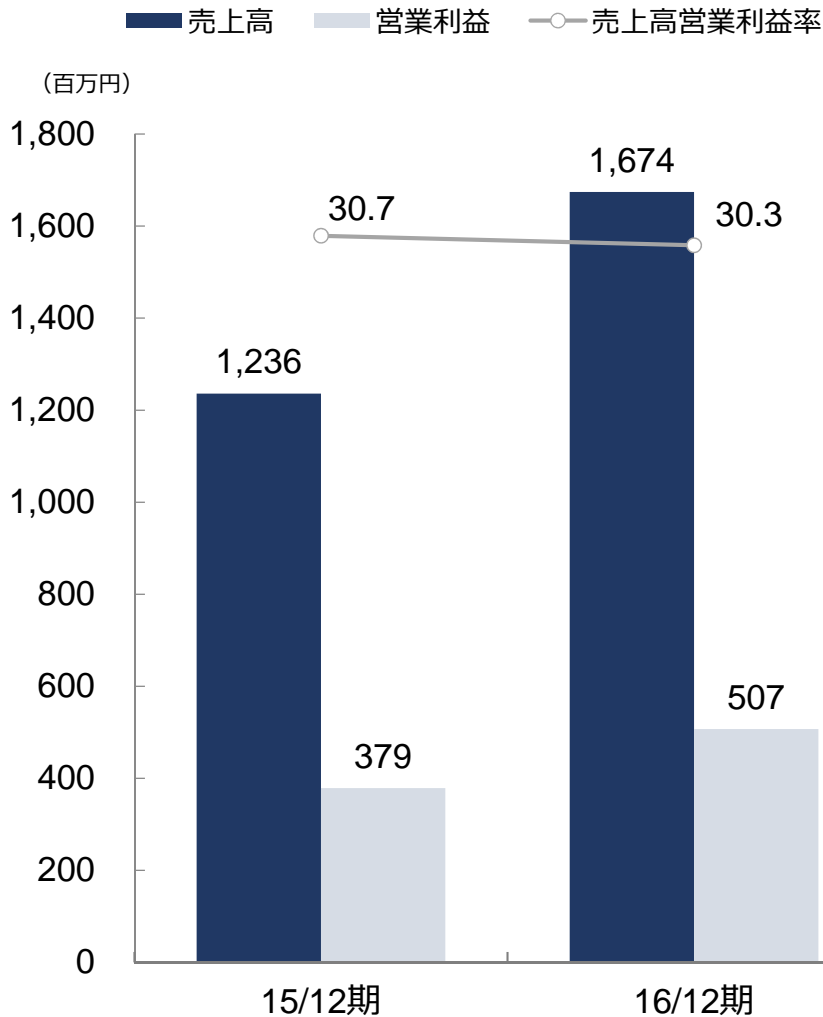




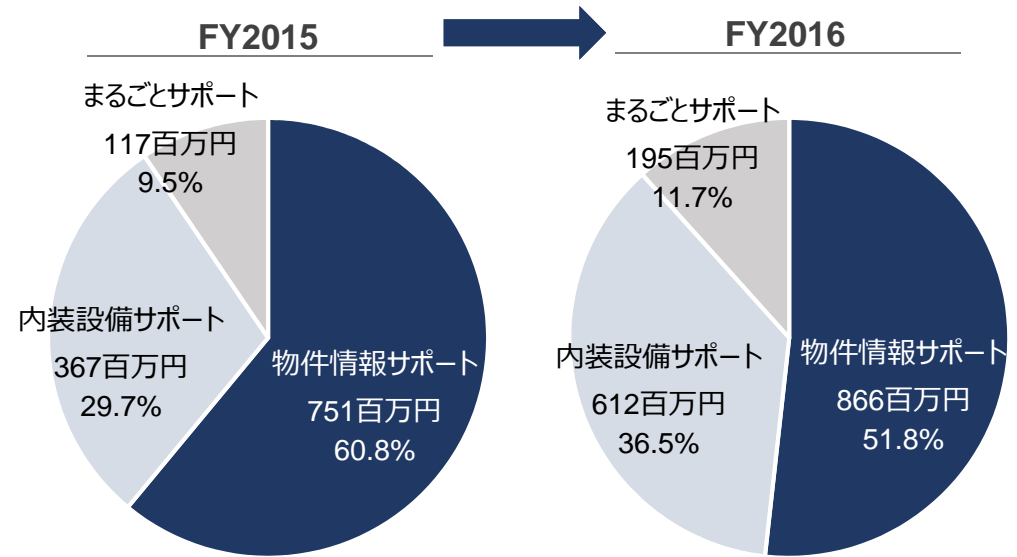
セグメント別実績(1/2)～経営サポート事業

上場による資金調達により内装設備サポートのGFリース化が進捗しました。従来の「内装設備サポート」の売上は当社が顧客が必要とする設備を調達した後にリース会社に販売するフロービジネスであり、売上がほぼ売却益であることから利益率が高い一過性の利益となります。GFリース化によりストックビジネスへと転換したことで、中期的な業績拡大の見通しはより確実なものとなっています。

FY2015-2016比較



サポート別構成比の変化



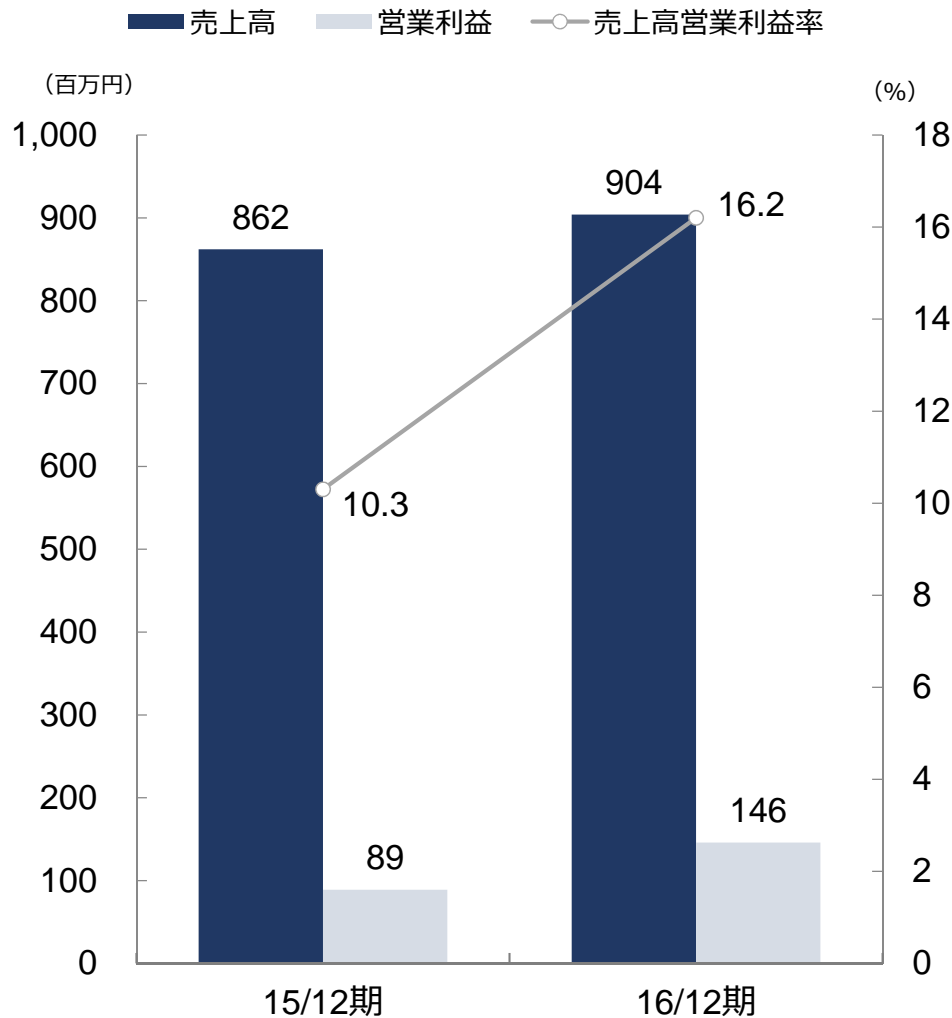
- ▶ 上場による資金調達により、ストックビジネスへの取組みが加速し、経営サポート事業のストック売上比率は71.9%へ増加（前期66.3%）
 - 「内装設備サポート」のGFリース（GFリース）化に伴い、ワンストップサービスである「まるごとサポート」も伸長
 - 短期的に営業利益率は低下も、ストック売上が増えることで、中期的な業績拡大見通しは信頼性を増している



セグメント別実績(2/2)～飲食事業 宇奈とと

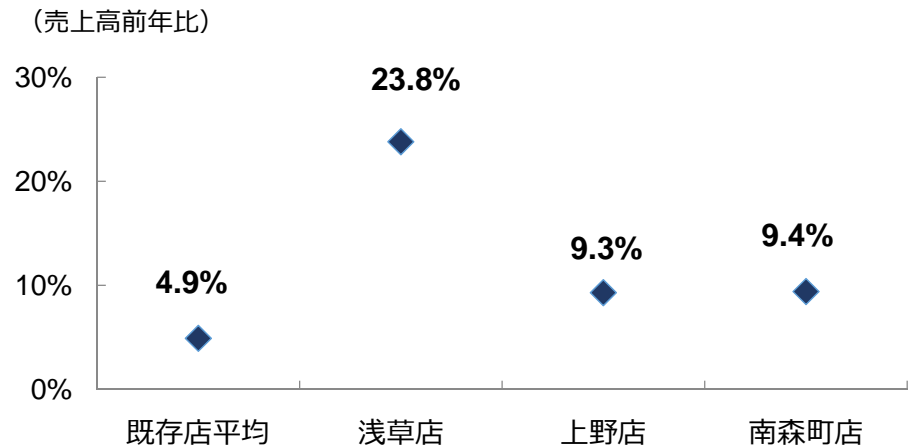
外国人観光客の来店が増えたことにより、一部の店舗で既存店の売上が堅調に増加しています。新規出店は予定していませんが、既存店においてはインバウンド需要の拡大に対応していけるよう準備を進めています。

FY2015-2016比較



既存店の動向

▶ 一部店舗ではインバウンド需要が旺盛



▶ 2016年11月3日に「名代 宇奈とと」のスピノフ形態であるひつまぶし専門店の「二代目 宇奈まる」が開店



【メニュー例】

- 鰻ひつまぶし：800円
- 辛ネギひつまぶし：900円
- 鰻天ひつまぶし：900円
- 塩ひつまぶし：1,000円



バランスシートおよびキャッシュフロー

上場に伴う内装設備サポート・まるごとサポートの拡大により、リース資産及び有形固定資産（造作物、建物保証金等）が増加しています。上場に伴い、バランスシート・キャッシュフロー共に大きく向上しており、株主資本比率は30.9%から46.6%へ上昇しました。対して、ROEは27.1%から19.4%へ低下する結果となりましたが、中期的な収益見通しの信頼性の高まりを考慮すると、十分に良好な水準で推移していると考えています。

FY2015-2016 B/S比較

(百万円)	15/12期4Q末	16/12期4Q末	前年末比
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	455	1,487	+1,031
売掛金・割賦売掛金	306	279	△26
リース投資資産	380	485	+105
たな卸資産	11	11	0
流動資産合計	1,251	2,364	+1,111
固定資産			
建物及び構築物	64	189	+124
有形固定資産	84	238	+153
無形固定資産	2	1	0
固定資産合計	884	848	△36
資産合計	2,136	3,212	1,076
負債の部			
流動負債			
買掛金	148	275	+127
有利子負債	160	175	+14
流動負債合計	613	893	+280
有利子負債	428	340	△88
固定負債合計	865	825	△39
負債合計	1,478	1,719	+240
純資産の部			
株主資本合計	660	1,496	+835
純資産合計	657	1,492	+835
負債純資産合計	2,136	3,212	+1,076

FY2015-2016 CF比較

(百万円)

	2015/12期	2016/12期	前年差
営業CF	△155	498	+653
投資CF	△146	76	+222
財務CF	315	467	+152
現金及び現金同等物の増加額	12	1,031	+1,018
現金及び現金同等物の期首残高	442	455	+12
現金及び現金同等物の期末残高	455	1,487	+1,031
FCF	△301	574	+876



今期見通し

今期も順調に経営サポート事業の拡大を予想しており、売上高17.0%増、営業利益11.9%増を計画しています。前期に引き続き内装設備サポートを中心としたGFリース化の進捗を計画しており、ストック売上の増加により中期的な業績拡大見通しは更に信頼性を増していきます。

対前年および期初予想との比較

(百万円)	2016/12期		2017/12期 (予想)		対前年	
	実績	構成比	実績	構成比	増減	増減率
売上高	2,579	100.0%	3,019	100.0%	+439	+17.0%
売上総利益	1,162	45.1%	1,241	41.1%	+79	+6.8%
営業利益	447	17.3%	500	16.6%	+53	+11.9%
経常利益	440	17.1%	500	16.6%	+60	+13.7%
当期純利益	290	11.3%	345	11.5%	+54	+18.9%



3. 中期経営計画（FY2017-2019）

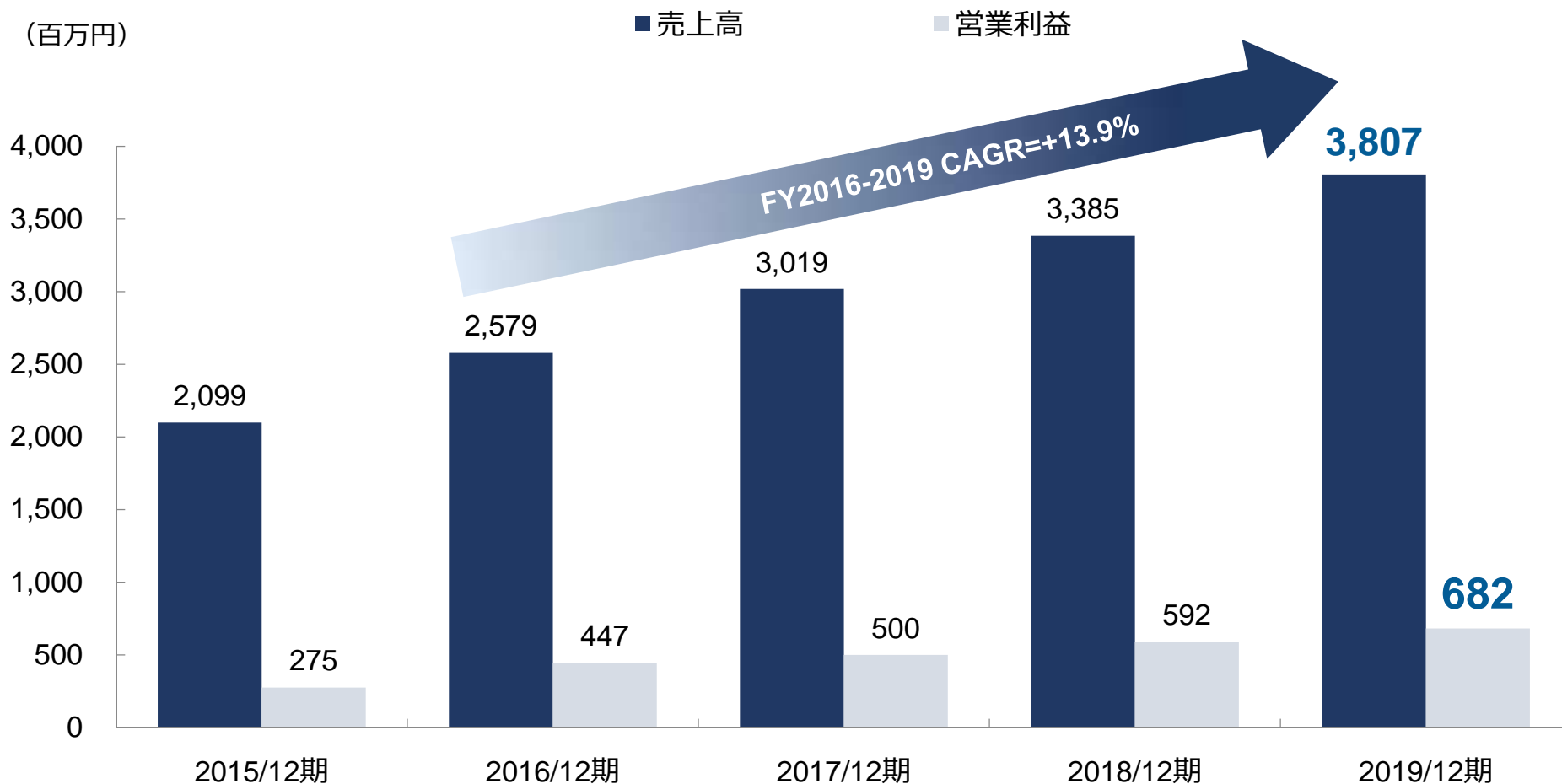


中期経営計画2017の数値目標（1/3）

当社は、FY2017（今期）を初年度とする3ヶ年の中期経営計画を策定いたしました。本計画では、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。



中期経営計画2017～稼ぎ続ける仕組み作り





中期経営計画2017「稼ぎ続ける仕組み作り」概要

数値 目標 FY2019	売上高	営業利益	ストック売上比率 経営サポート事業内	従業員一人あたり 売上高
	38億 (25億7千万)	6億8千万 (4億4千万)	84.8% (71.9%)	7千3百万 (7千3百万)

注釈：()内は2016/12期の数値

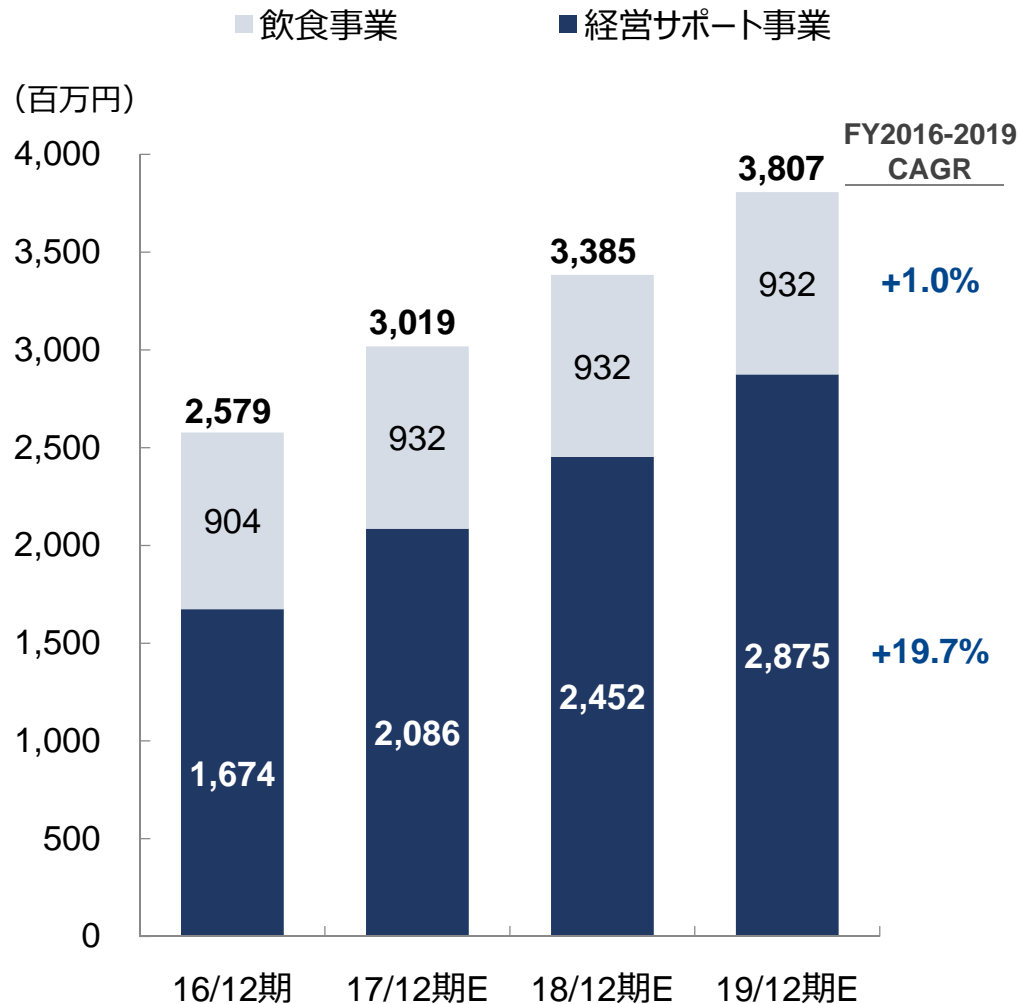
- 1 非労働集約型モデルによる売上拡大の継続
- 2 スtockビジネスの伸張による更なる収益基盤の強化
- 3 今後の成長加速に向けた顧客対象エリアの拡充・準備



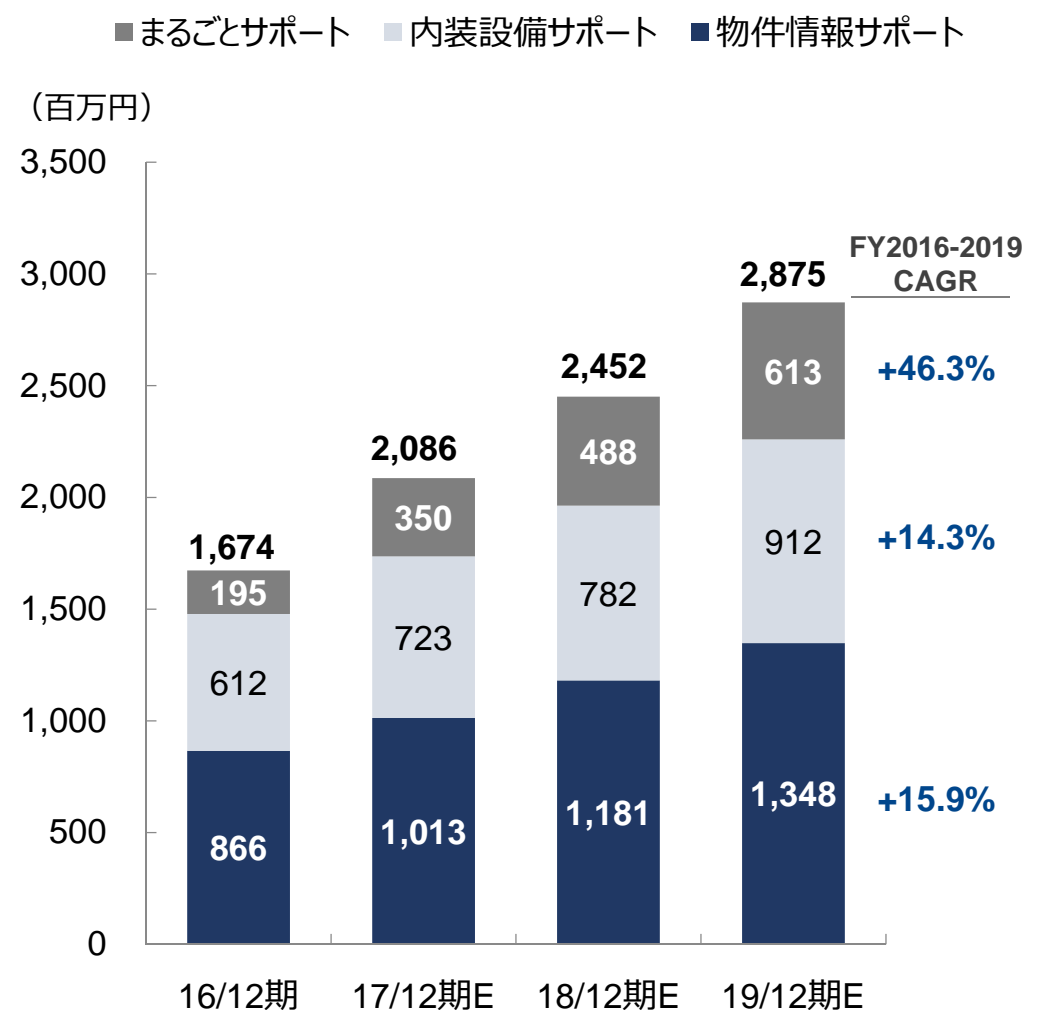
中期経営計画2017の数値目標 (2/3)

経営サポート事業を年平均成長率+19.7%で計画しています。物件のサブリースはこれまで同様引き続き順調に新規獲得を積上げ、GFリースへの取組みによる内装設備サポートの本格的なストックビジネス化およびまるごとサポートへの取組みを増加させます。

セグメント別売上計画



経営サポート事業売上計画

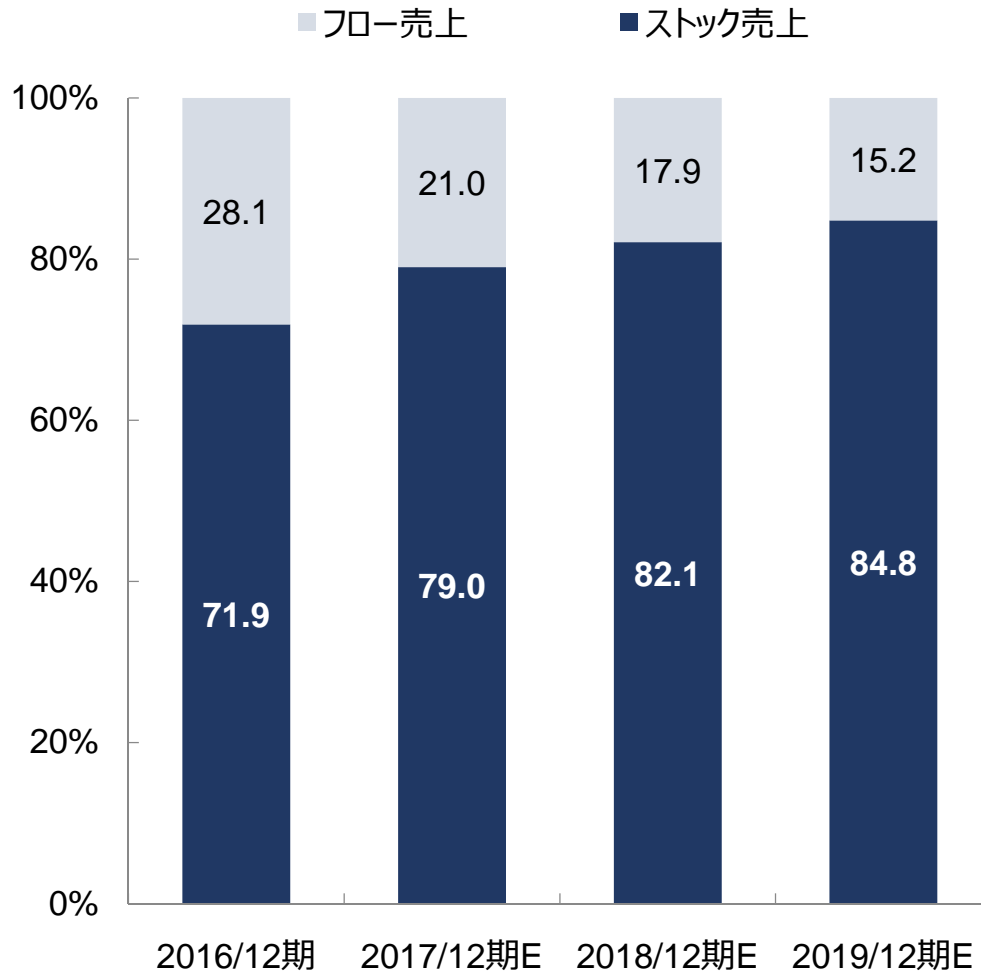




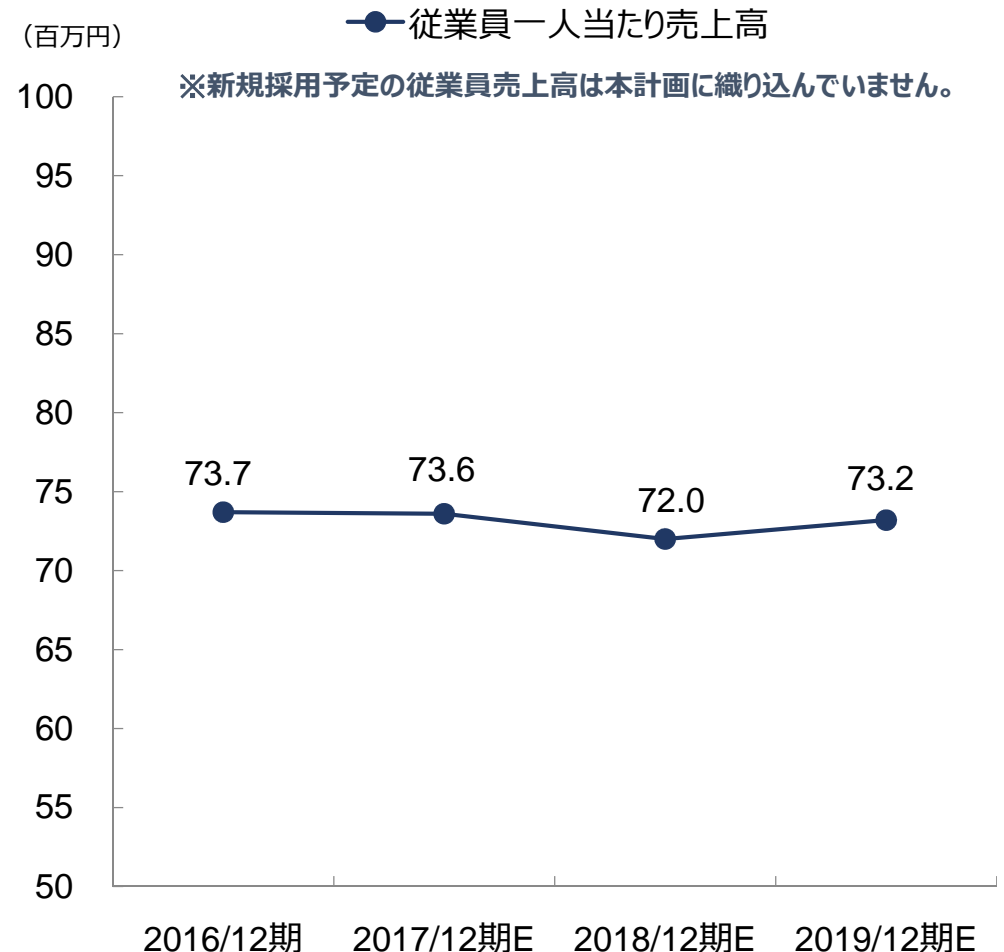
中期経営計画2017の数値目標 (3/3)

当社はストック型のビジネスモデルをベースとするため、従業員一人当たり売上は高い水準にあります。上場による採用力向上を活かし、採用を増やすものの、大量採用は必要なく、一方で人材育成を重視しています。よって、従業員一人当たり売上の低下は穏やかなものとどまり、人材が育ってくる数年後からは再び同数値は上昇に転じると見えています。

経営サポート事業のストック売上構成比計画



従業員一人当たり売上高の推移計画



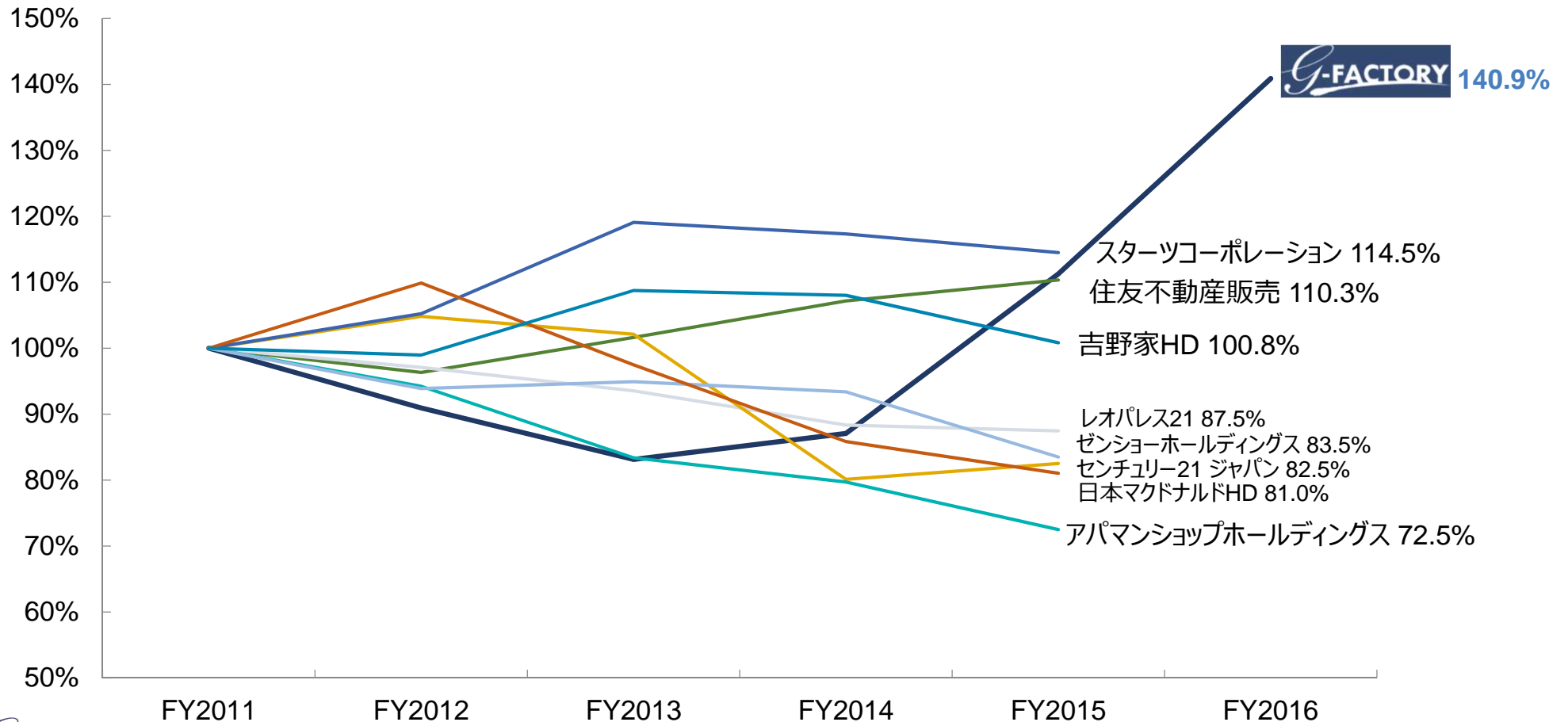


非労働集約型モデルによる売上拡大の継続

深刻な人手不足で、不動産仲介業や外食といった一部の産業では、これが業績拡大のボトルネックとなっています。一方、当社はストック型ビジネスモデルであり、業績を拡大するために大量の採用は必要がありません。その結果、当社の従業員一人当たり売上は、他産業と比較して、突出した伸びを達成しています。

従業員一人当たり売上高指数の比較（上場不動産仲介企業・上場外食企業）

従業員一人当たり売上高（FY2011=100） ※従業員数は正社員のみ

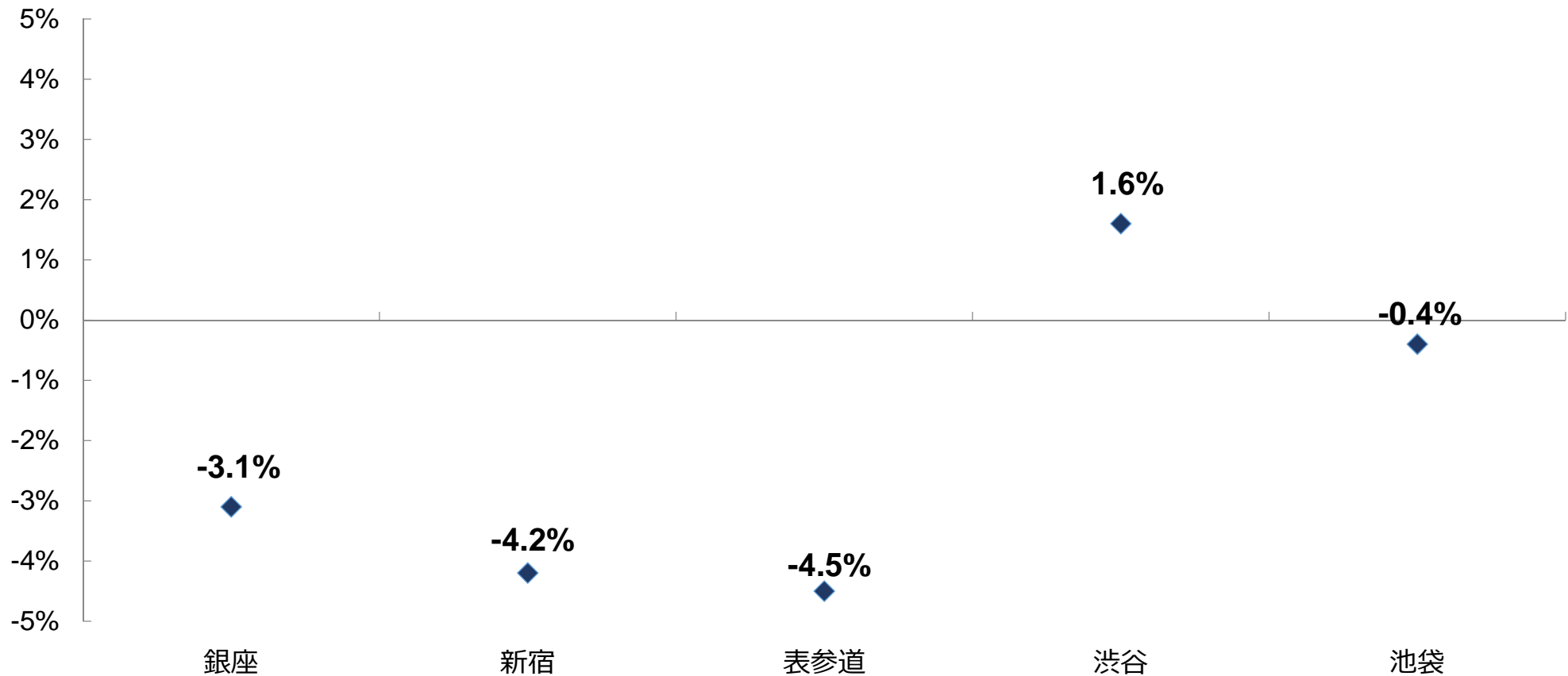




追い風となる商業施設賃料相場

不動産バブルと言われていますが、新築の供給増加により、賃料相場はむしろ軟調に推移しています。好立地物件をより安く借りられるため、現在の不動産市場トレンドは当社にとって追い風となっています。

都内主要5エリア1Fにおける賃料の伸び率(2015/下-2016/上)





ストックビジネスの伸張による更なる収益基盤の強化

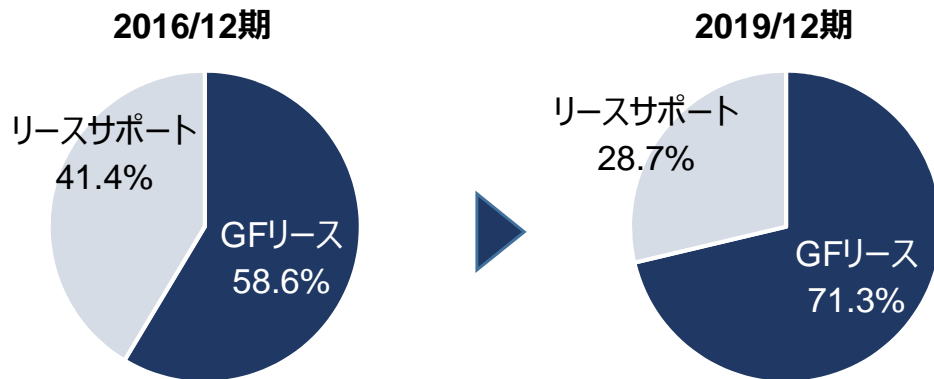
内装設備サポートは従来、当社が特定の顧客が必要とする設備を調達した後に、その顧客をリース会社に販売することで、売却益を得るというフロービジネスでした。しかし、上場資金を得たことで、これをGFリース化することが可能となりました。

GFリース（自社リース）への本格的な投資の開始

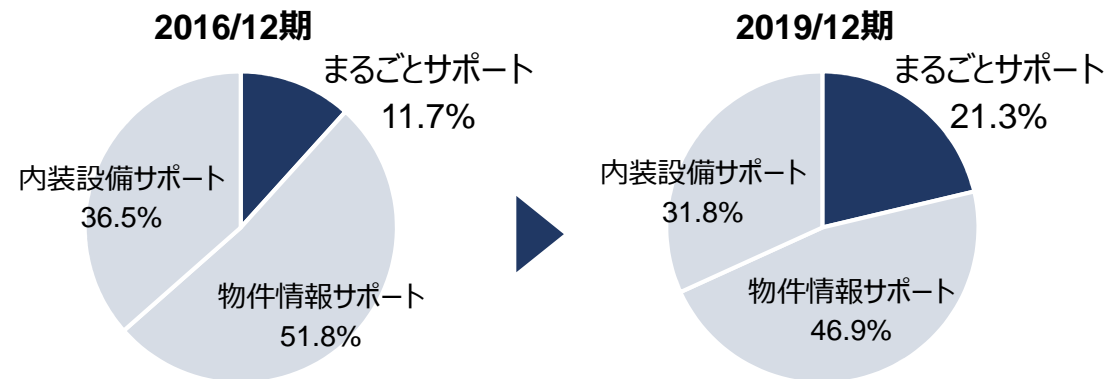
▶ 内装設備においては顧客とリース会社のマッチングビジネス（フロービジネス）であったリースサポートが中心であったが、今期より**公募調達資金5.4億円**の本格投入による自社リース（ストックビジネス）であるGFリースへの取組みを加速



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





今後の成長加速に向けた顧客対象エリアの拡大・準備

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。その結果、それら新顧客の国内基盤である東京以外地域へと、当社の営業エリアが拡大に向かっていきます。

国内顧客対象エリアの拡大・準備

▶ これまでは、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も、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

今後の対象エリア：福岡・名古屋

既存展開エリア：東京・大阪・神戸

海外における対象エリアの拡大・準備

▶ 「GF CAPITAL」による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ていく

- 海外事業については、物件情報サポートではなく、内装設備サポートでの拡大を中心に支援
- 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

今後の対象エリア：タイ・ベトナム

既存海外展開エリア：シンガポール



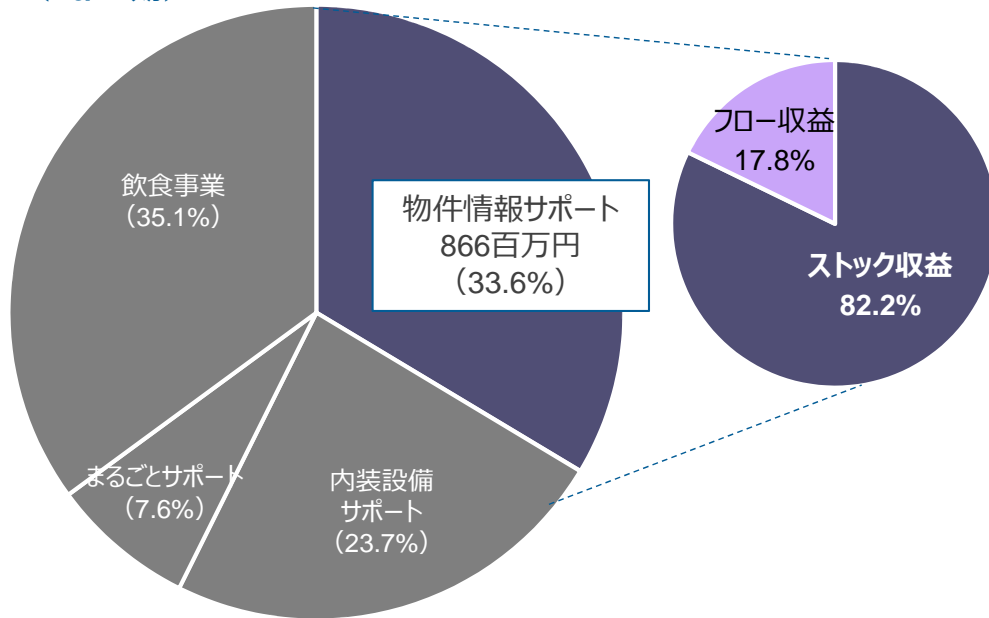
Appendix. 経営サポート事業のサポート別概要

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

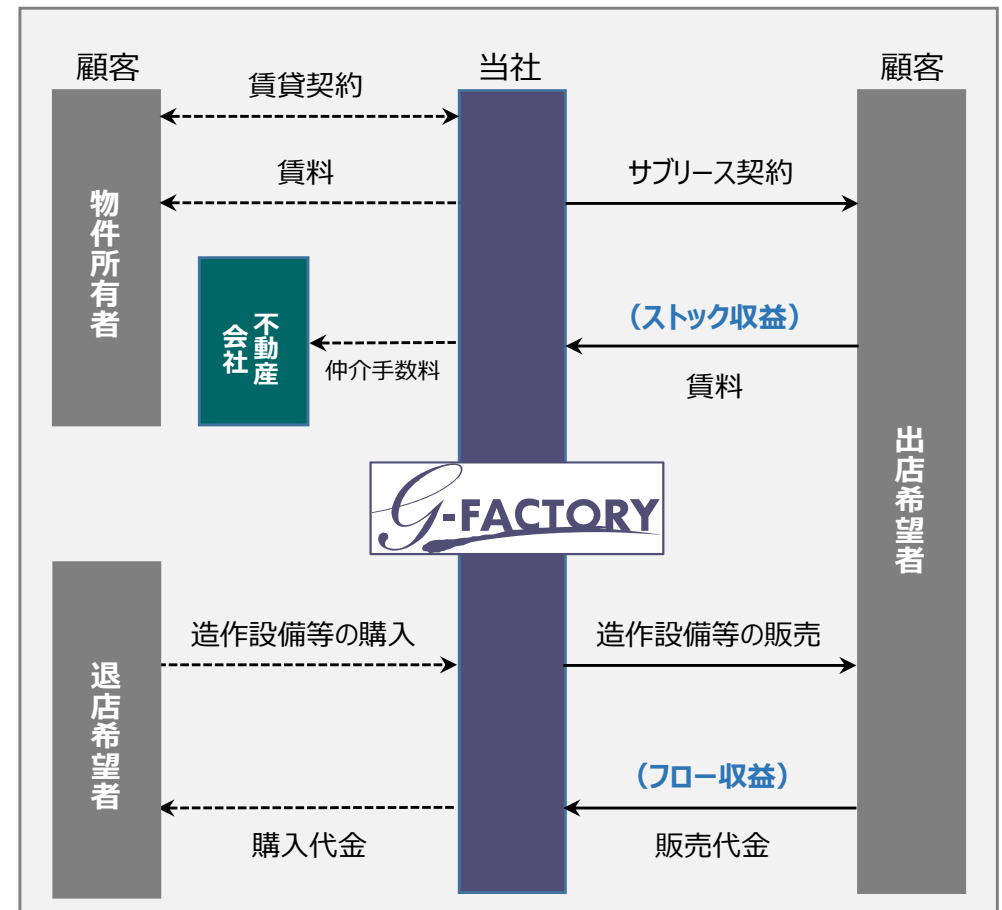
<16/12期>



▶ 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

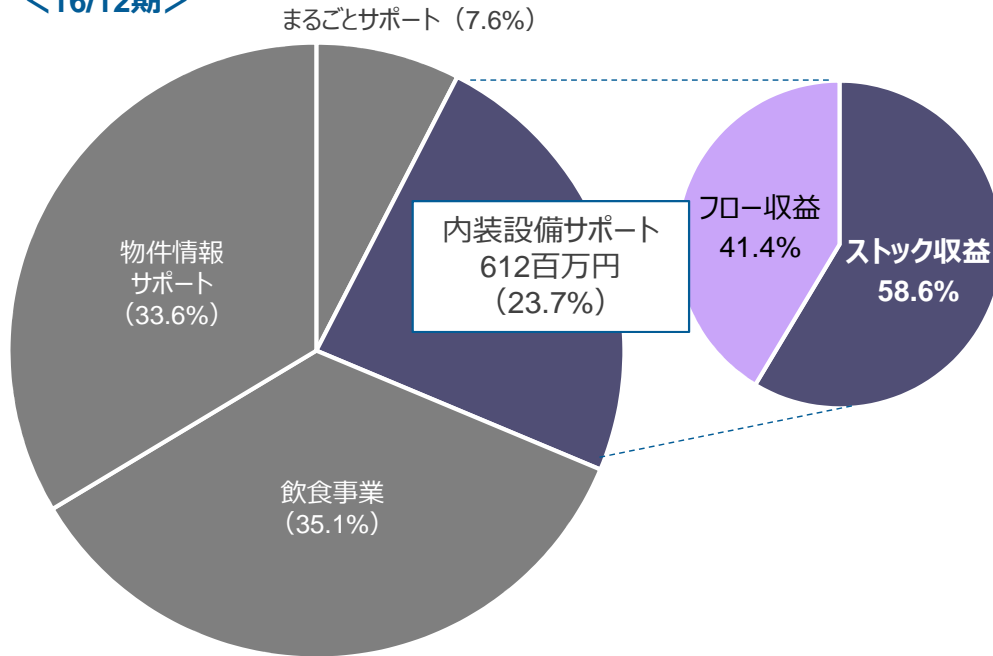


内装設備サポート

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

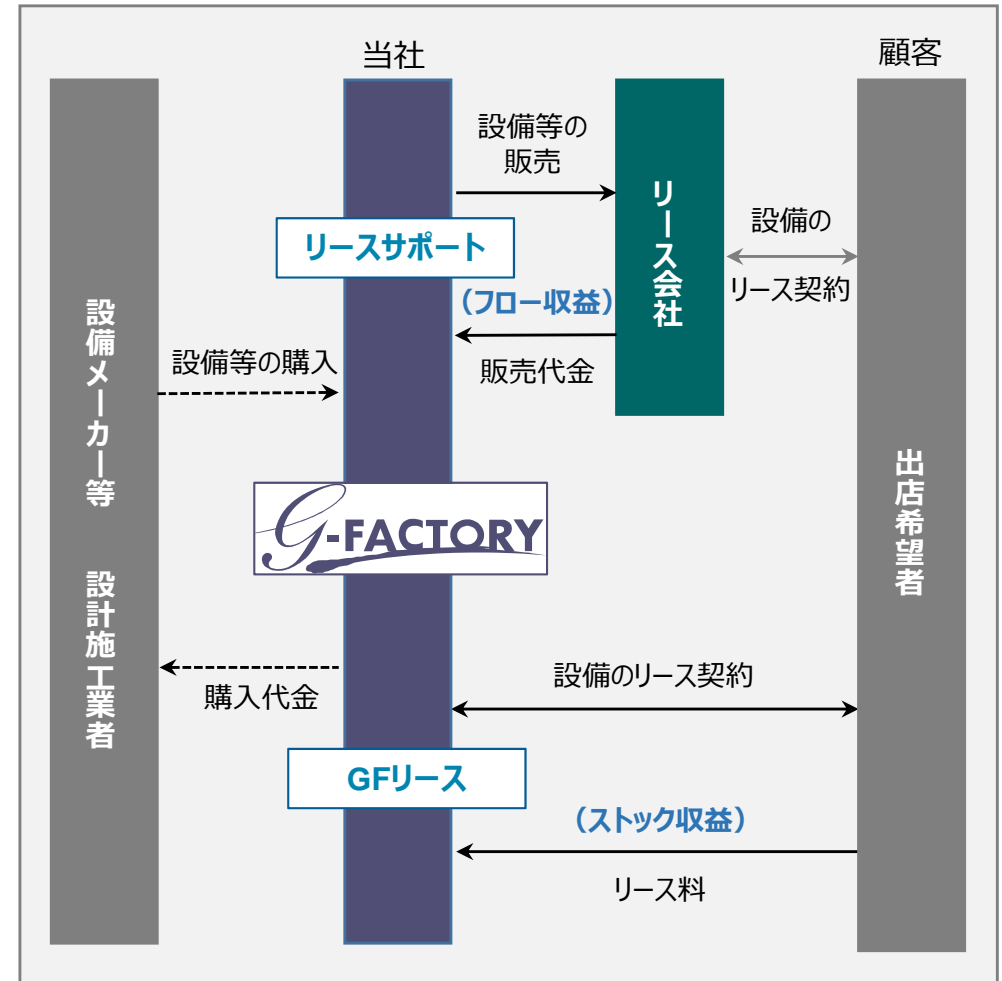
<16/12期>



▶ 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

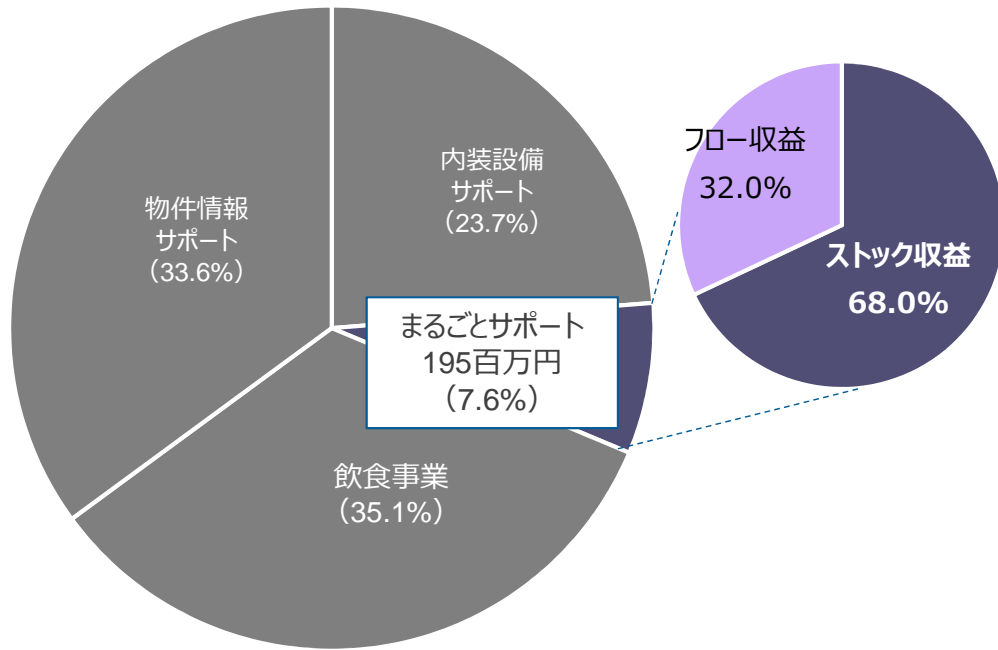


まるごとサポート

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

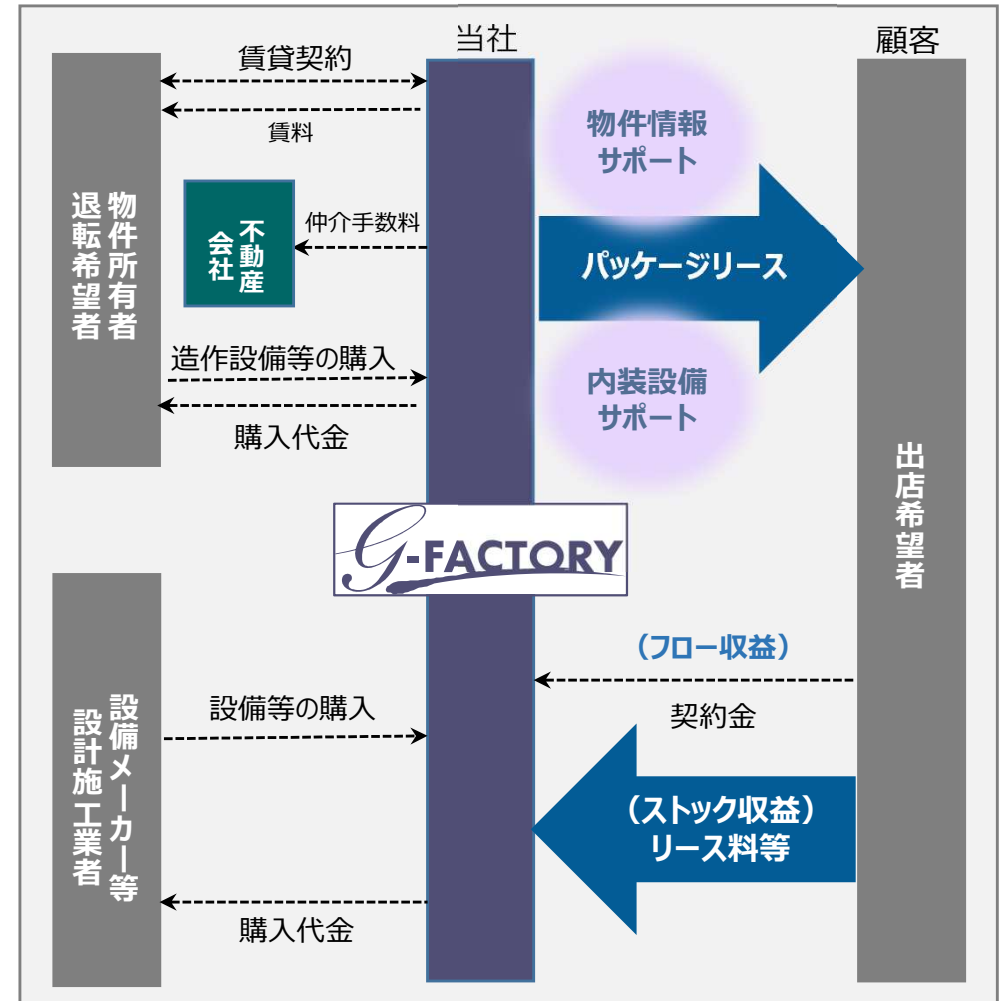
<16/12期>



▶ 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 ぐ 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





上場後の株価動向（2016年9月30日以降）



注(1): 株価は連続性を保つため権利落調整済株価を使用
注(2): パーセンテージはグラフ始点(2016/09/30)を基準(100%)とした相対表示
出所: Quick Astra Managerより当社作成

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



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。