

成長可能性に関する説明資料

G - F A C T O R Y 株式会社

証券コード：3474

2016年9月30日



目次

1	会社概要～会社基本情報と業績ハイライト	3
2	事業内容～各サポート内容と飲食事業 経営サポート事業 ①物件情報サポート ②内装設備サポート ③まるごとサポート 飲食事業	8
3	収益構造の特徴と機会・強み	13
4	今後のビジネス機会と成長戦略	18



1. 会社概要



会社概要と沿革

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。

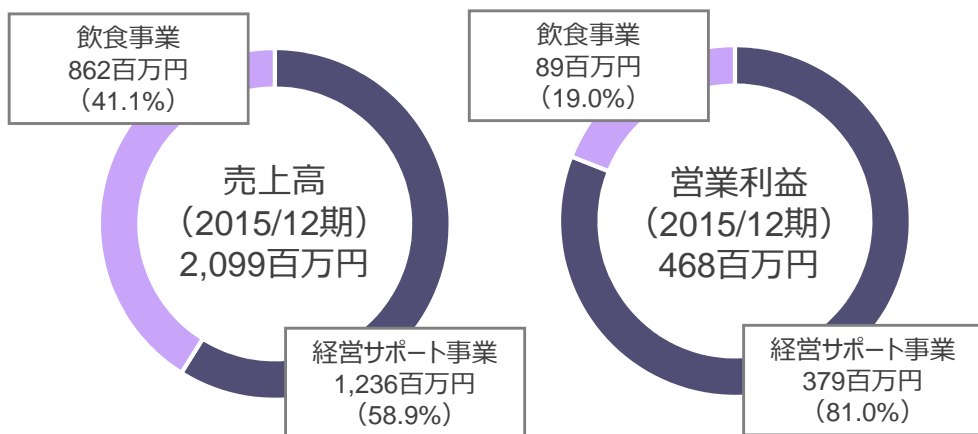
会社概要

会社名	G-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25-1 新宿センタービル34F
事業内容	店舗型サービス業への出退店・経営サポートを中心としたリース業および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

沿革

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-FACTORY株式会社を設立
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
2008年 3月	経営サポート事業を行う部署として業務推進事業部を設置
2008年12月	「名代 宇奈とと」が10店舗に到達
2009年 3月	まるごとサポートの「e店舗まるごとリース」（経営サポート事業）を開始
2011年10月	サブリースの契約数が50店舗に到達
2012年 8月	出退店に伴う内装設備サポートを目的に、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「G Fリース」（経営サポート事業）を開始
2013年10月	債権管理と取引先調査の強化を目的に、管理部に審査・債権管理課を設置
2015年 3月	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G F CAPITAL P.T.E.L.T.D.（現連結子会社）を設立

直近のセグメント売上高・営業利益の構成比





飲食業界の概況

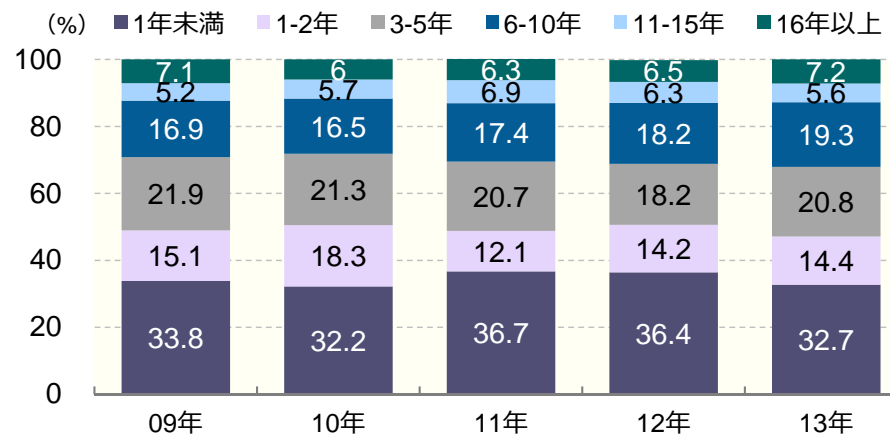
年間出店数が5店舗程度までの中小企業にとって「店舗開発」や「財務担当」という専門分野（情報収集力・コネクション・交渉力・法務知識・財務知識）に長けた人材採用は管理・費用面からあまり現実的ではありません。また、業界の営業年数は平均2年未満で約50%弱が閉店しており、他の店舗型サービス業に比べ出退店のサイクルが早い業界となります。

飲食業界における出店までのフロー

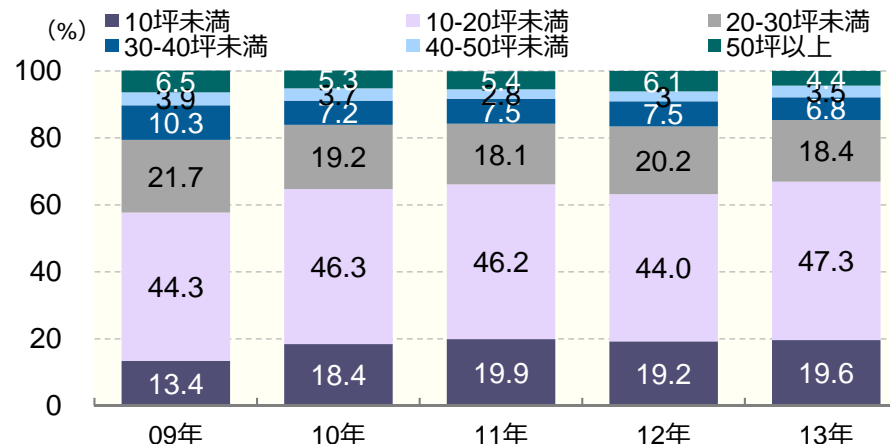
- ▶ 店舗型サービス業の成長に必要な店舗の出店や移転には、物件の情報収集に始まり、契約に至るまでの各種交渉や設備導入のための資金調達等、様々な工程が必要となります



飲食業界における営業年数別閉店割合



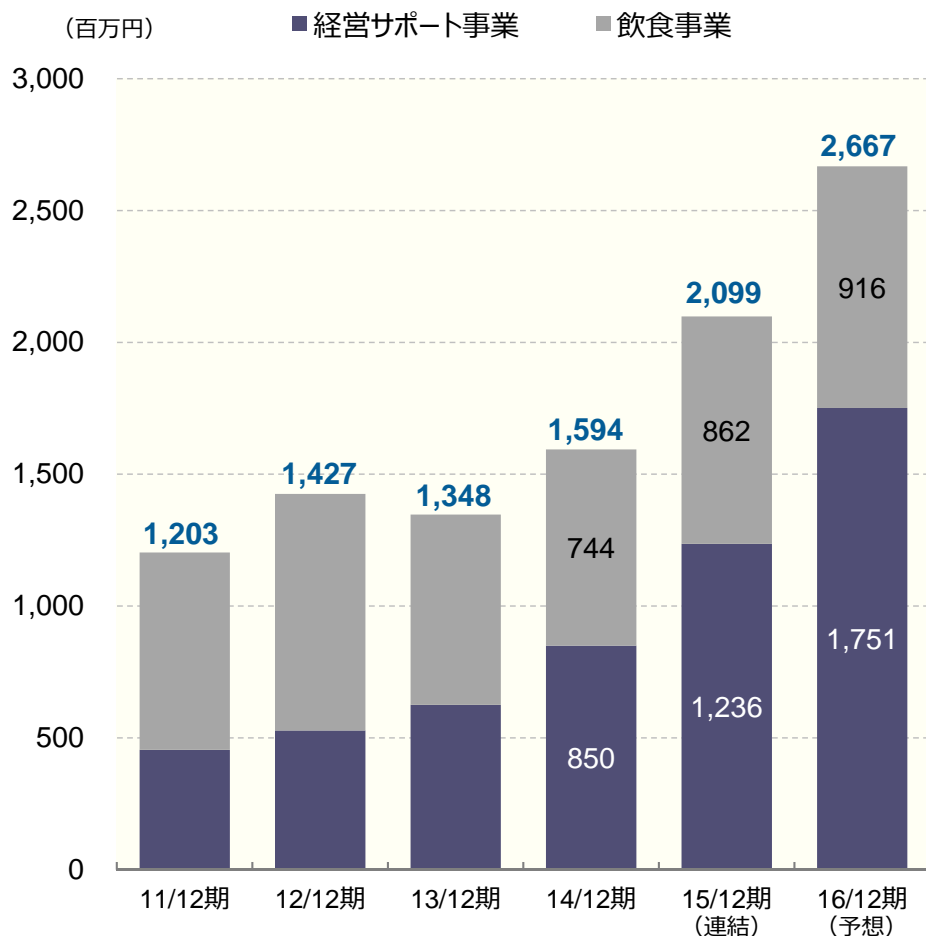
飲食業界における店舗の広さ別閉店割合



業績ハイライト

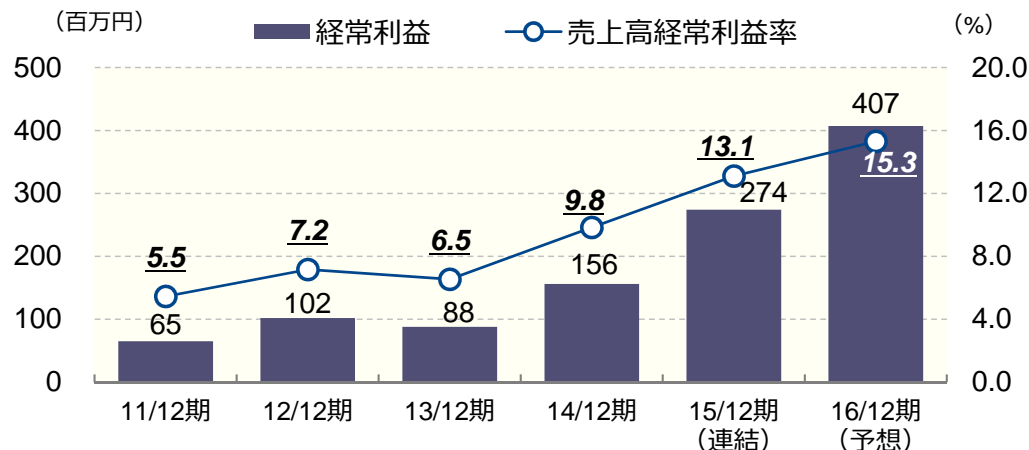
経営サポート事業のストック型収益の増加に伴い、増収増益基調となっています。13/12期には、飲食事業のメニュー変更により一時的に業績が落ち込みましたが、経営サポート事業の順調な成長を背景に、直近期末実績は2期連続で過去最高の売上高および経常利益を更新しており、売上高経常利益率も10%台となっています。

売上高の推移

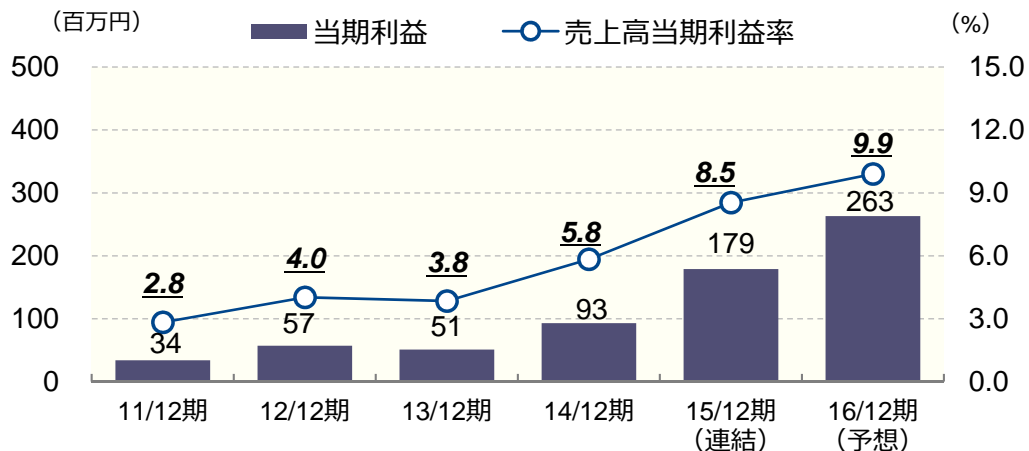


注釈1：11/12期～13/12期の業績については、金融商品取引法の規定に基づく監査を受けておりません

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



当社の事業内容

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



G-FACTORY

2. 事業内容

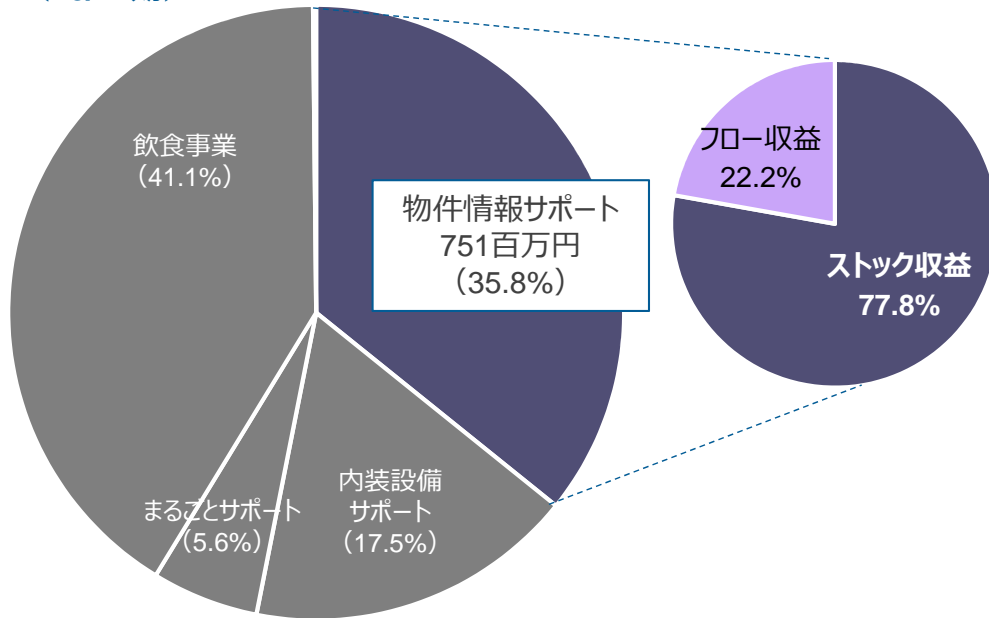


経営サポート事業 ①物件情報サポート

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

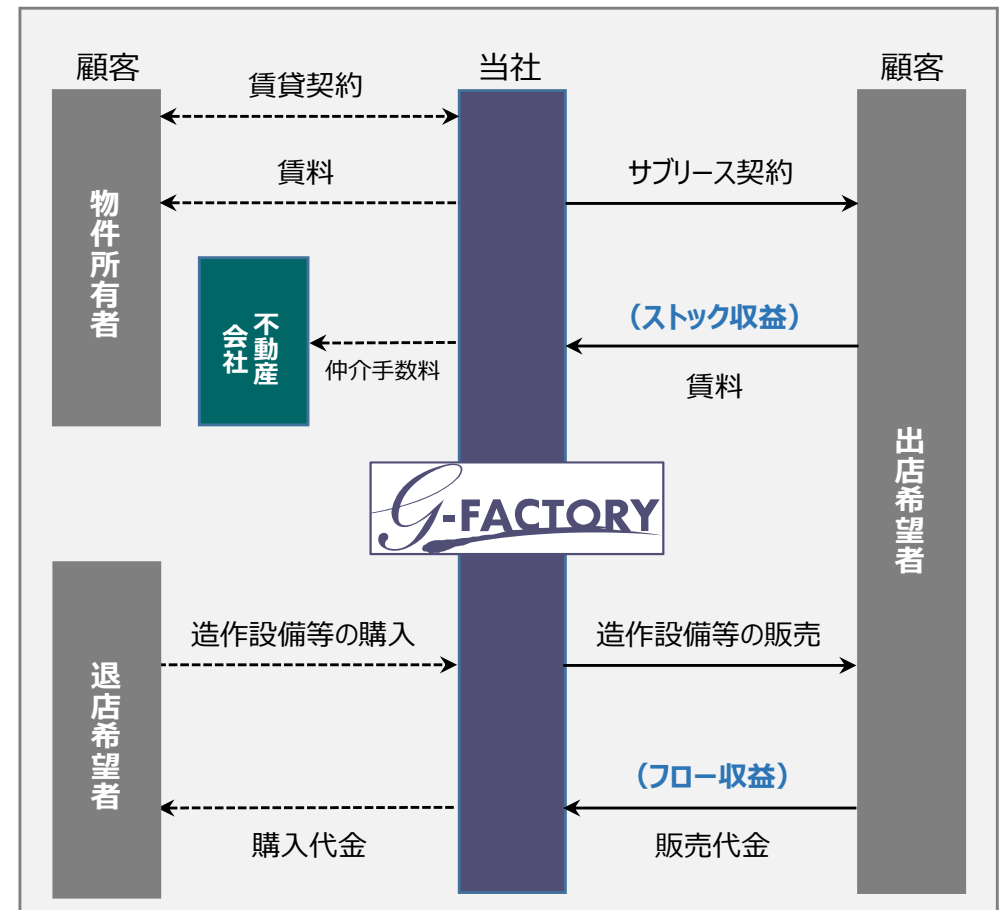
<15/12期>



▶ 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



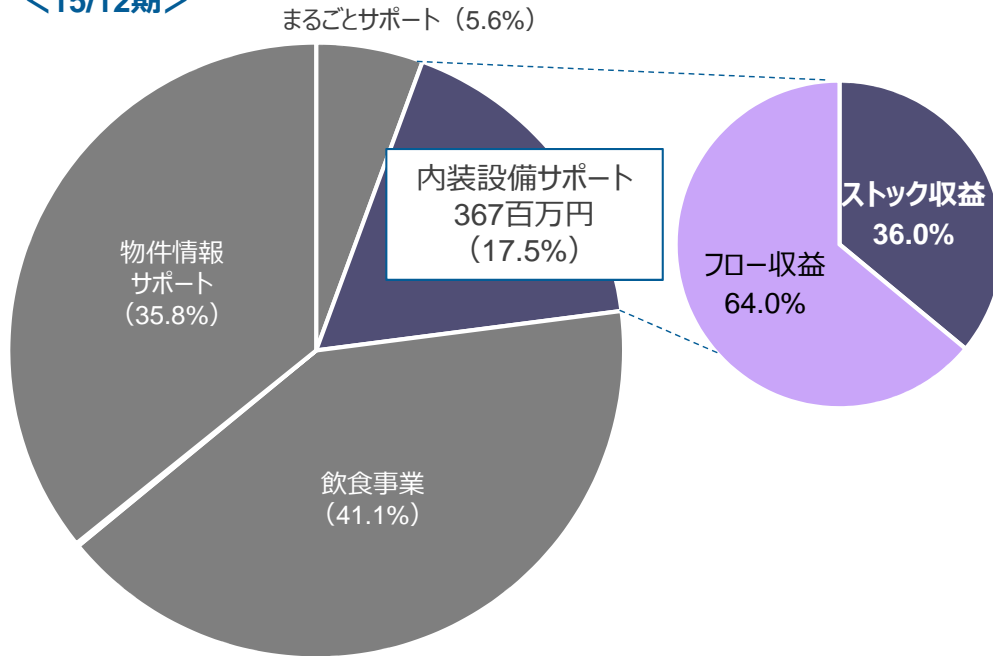


経営サポート事業 ②内装設備サポート

内装設備サポートは、顧客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

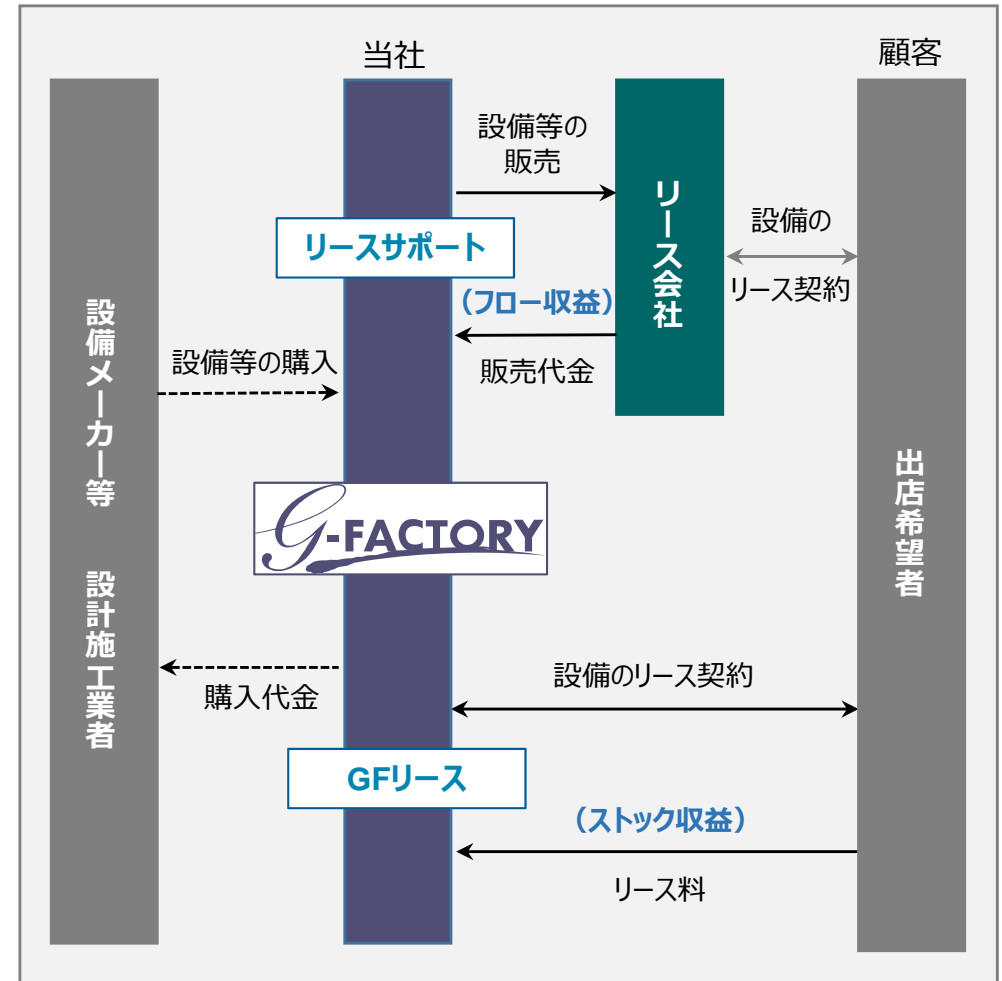
<15/12期>



▶ 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



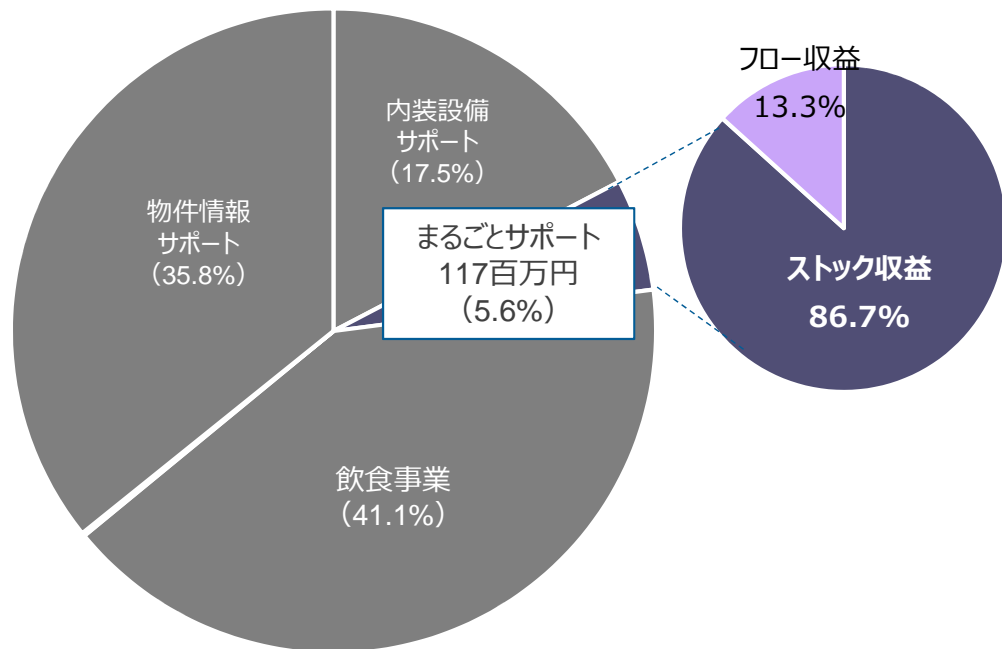


経営サポート事業 ③まるごとサポート

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

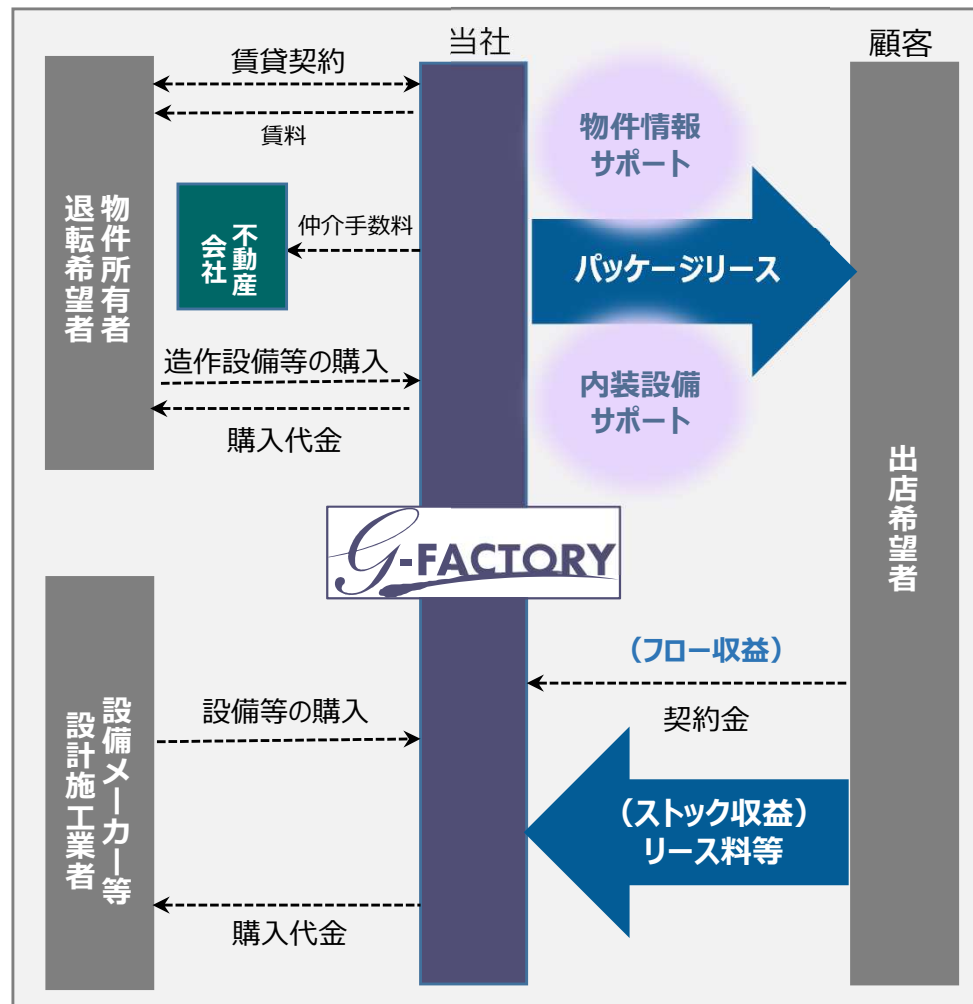
<15/12期>



▶ 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



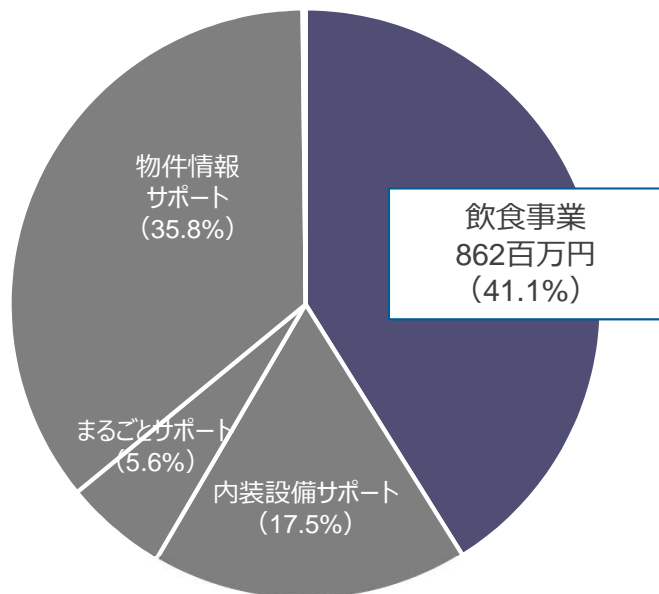


飲食事業 『名代 宇奈とと』

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





G-FACTORY

3. 収益構造の特徴と機会・強み



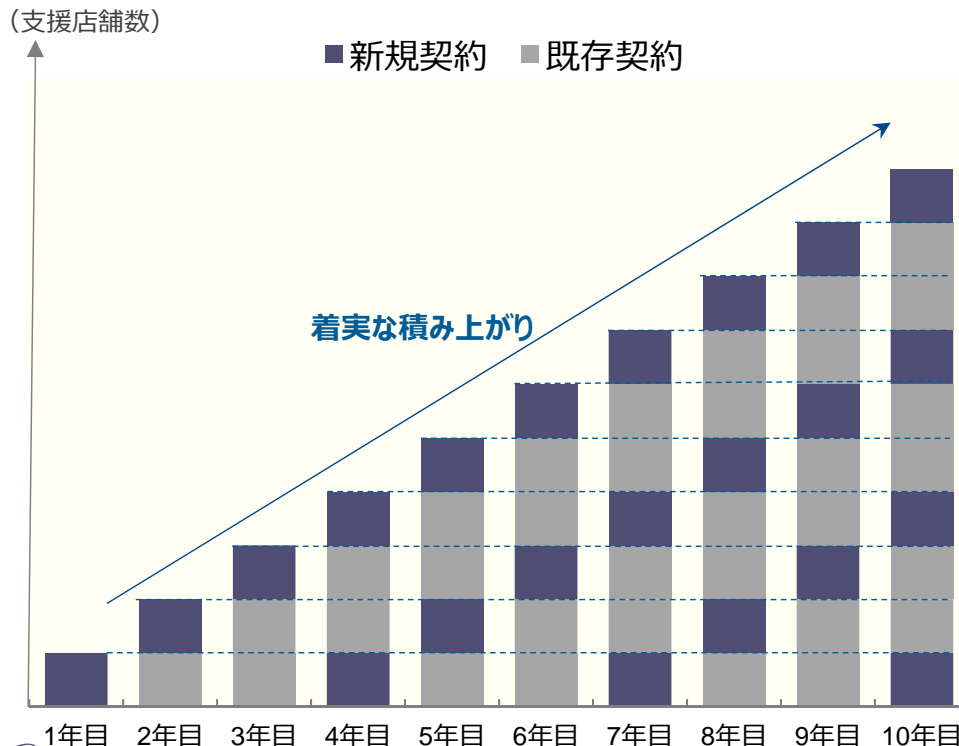
収益構造の特徴 ～ストック型収益の積み上げ

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やすく、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

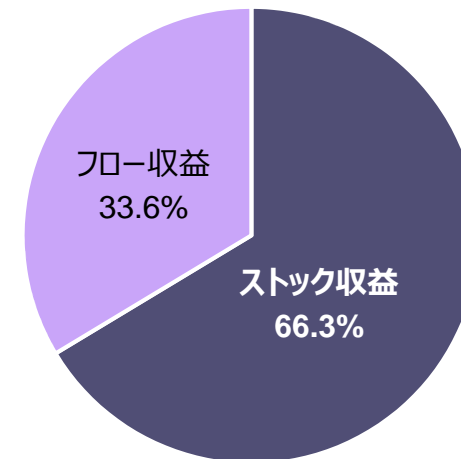
- ▶ 物件情報サポートにおけるストックビジネス
 - 物件情報サポートのサブリースについては、好立地かつ居抜き物件を対象としているため、退店後の借り手に困りません
 - また、飲食店の開業が景気動向に左右され難いことから、同じビジネスの安定性をより高める要因となっています

飲食店における物件のサブリース支援イメージ



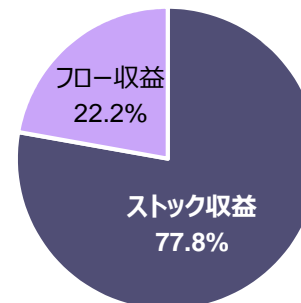
経営サポート事業のストック収益割合

＜経営サポート事業全体＞

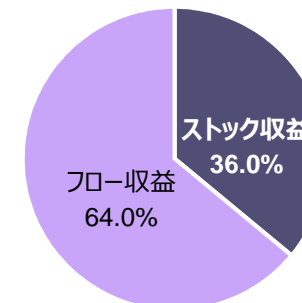


経営サポート事業におけるサポート別ストック割合

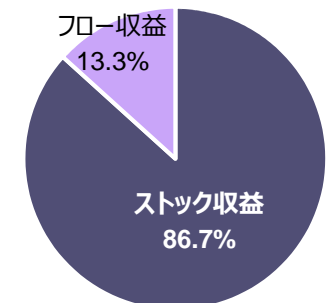
＜物件情報サポート＞



＜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。

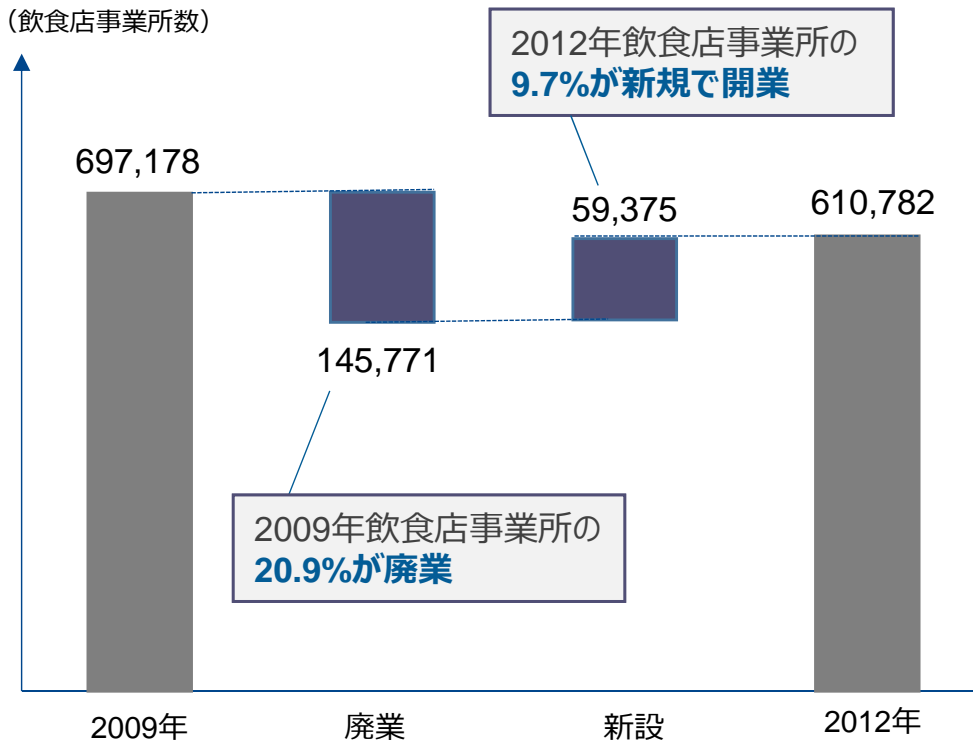


経営サポート事業におけるビジネス機会

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

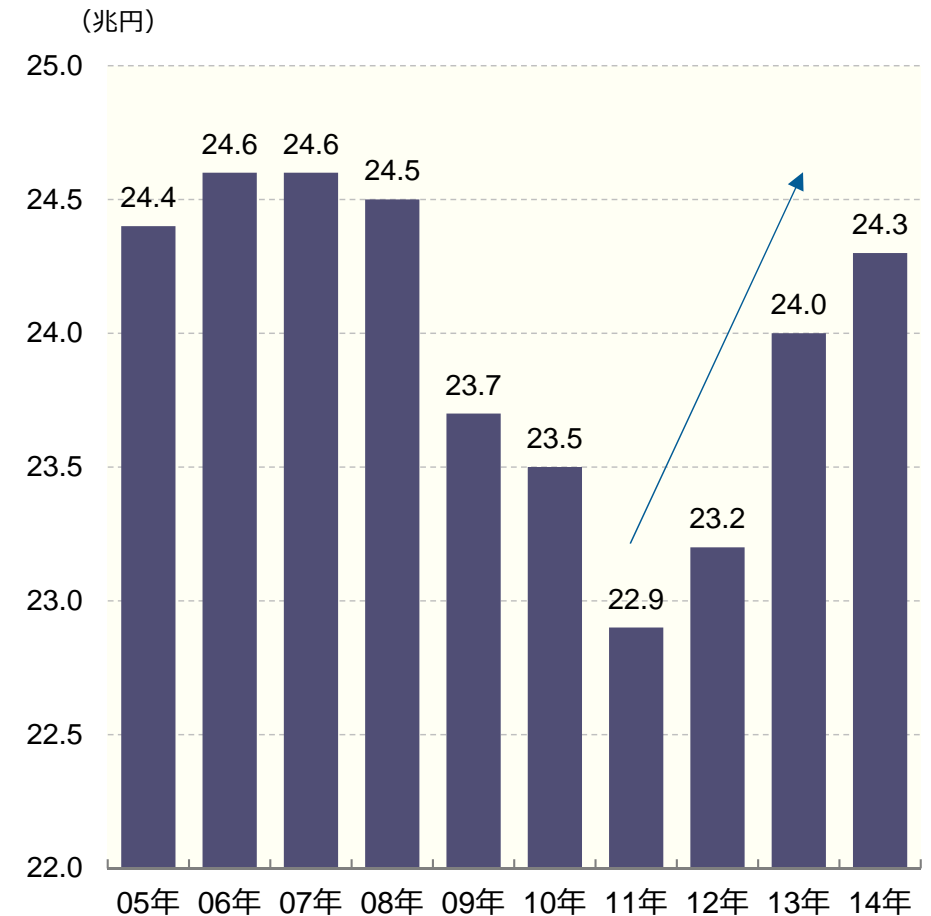
- ▶ 飲食店においては景気動向に限らず開業および廃業が活発に行われています
 - 既存顧客の出店だけでなく、退店（閉店）、移転、スクラップアンドビルドは居抜き物件での賃貸契約のみならず新たなビジネス機会を創出します



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

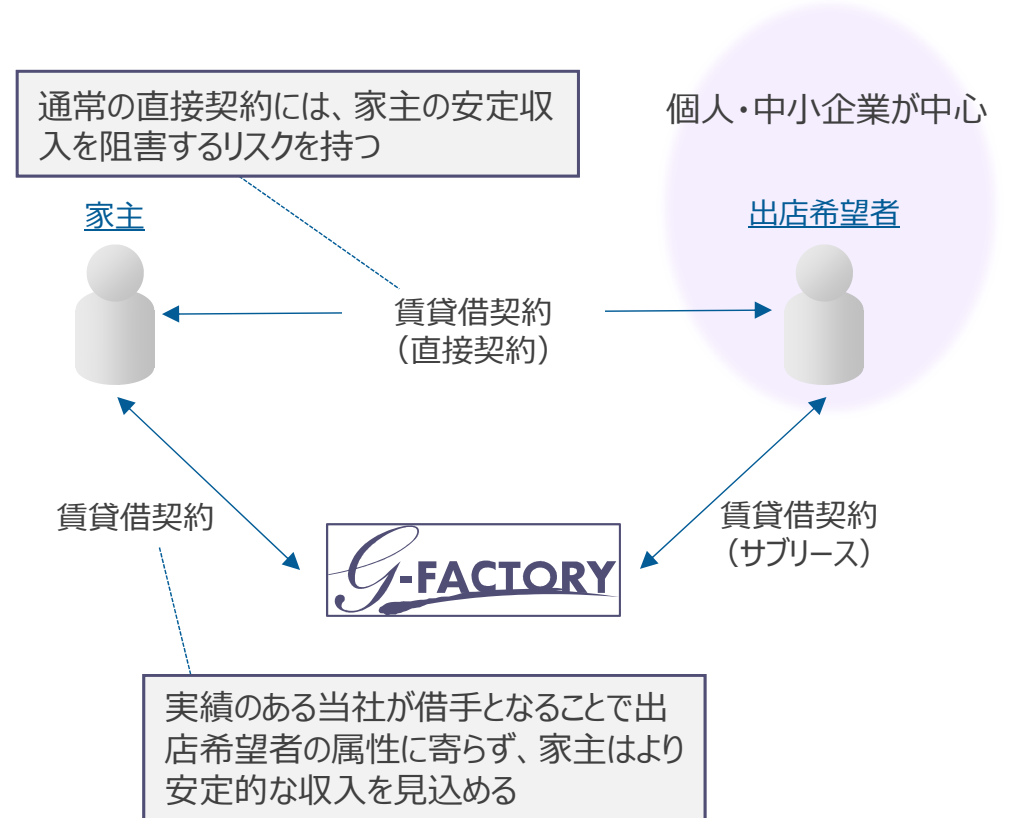
法制度の変遷	
1992年 3月	「暴力団対策法施行」
2006年 5月	「新会社法施行」により、中小企業でも経営者は法令遵守責任を求められる
2008年 8月	「暴力団対策法の改正」により適用範囲拡大

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





当社の強み ～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



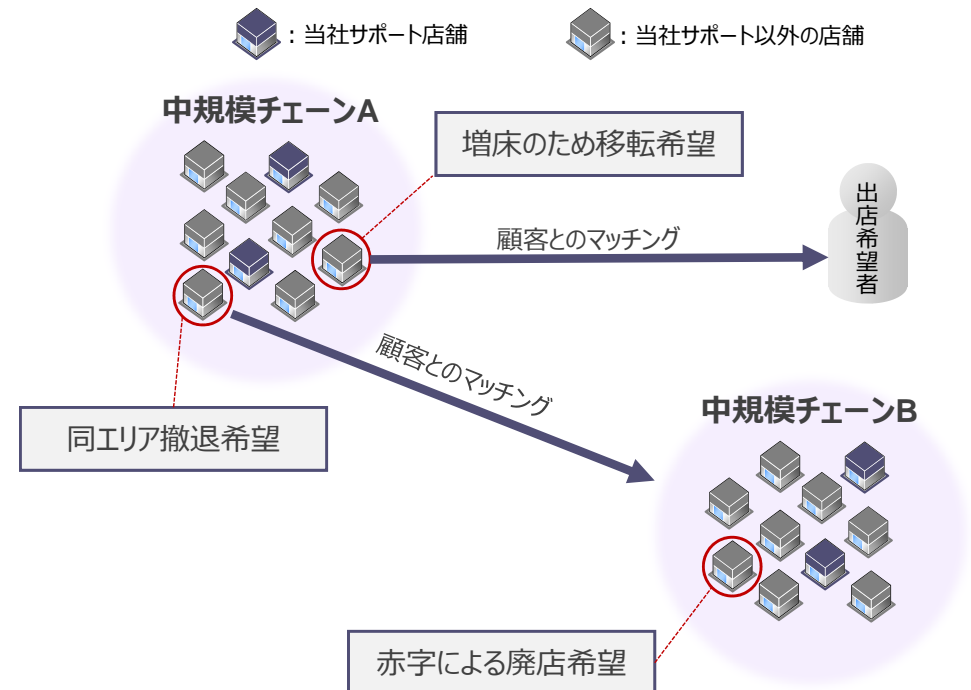
フランチャイズ支援

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. 今後のビジネス機会と成長戦略



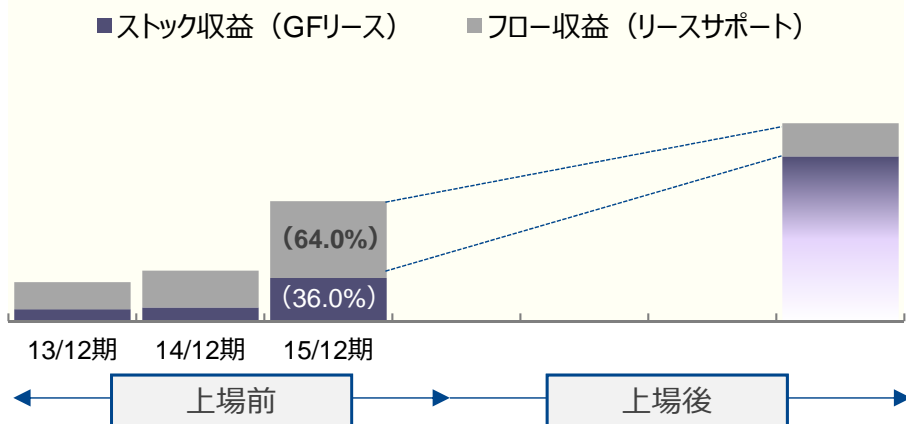
① 内装設備サポートおよびまるごとサポートの成長可能性

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



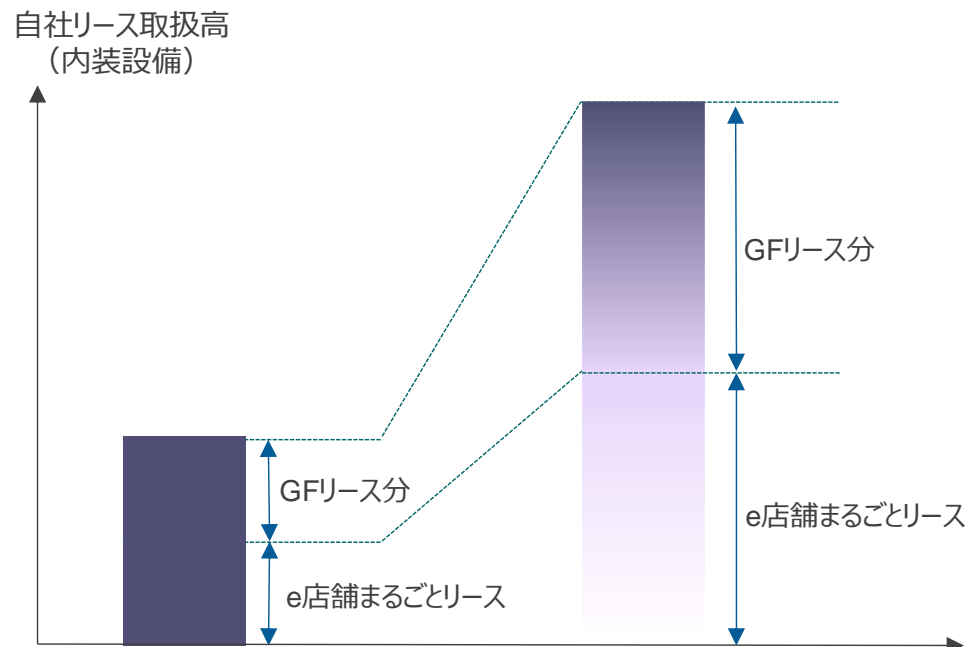
- ✓ 市場の需要に追い付くほどの資金力が無い
- ✓ 当社が調達した設備を提携するリース会社へ転売するフロー（利ざや）ビジネス
- ✓ 上場により資金調達力が向上し、設備等を自社で購入
- ✓ 自社リースによるストックビジネスの拡大が可能

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

$$\text{まるごとサポート (e店舗まるごとリース)} = \text{物件情報サポート (サブリース)} + \text{内装設備サポート (GFリース)}$$



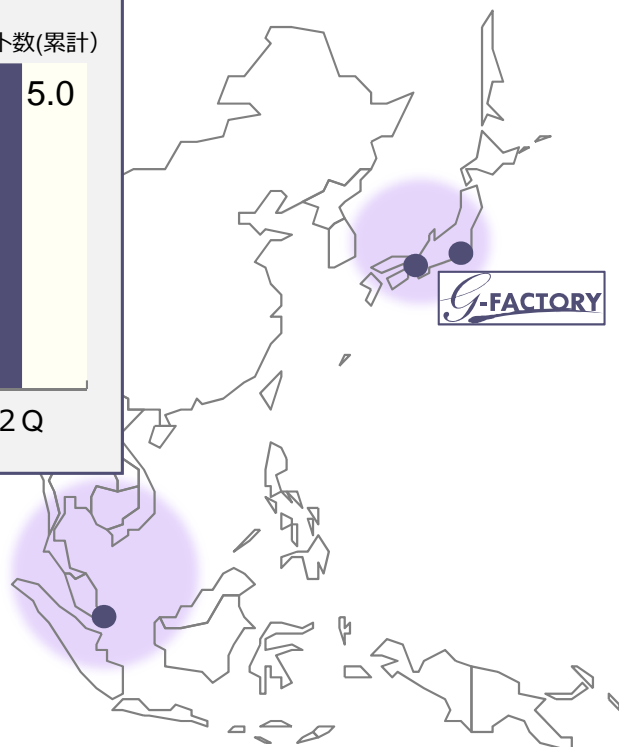
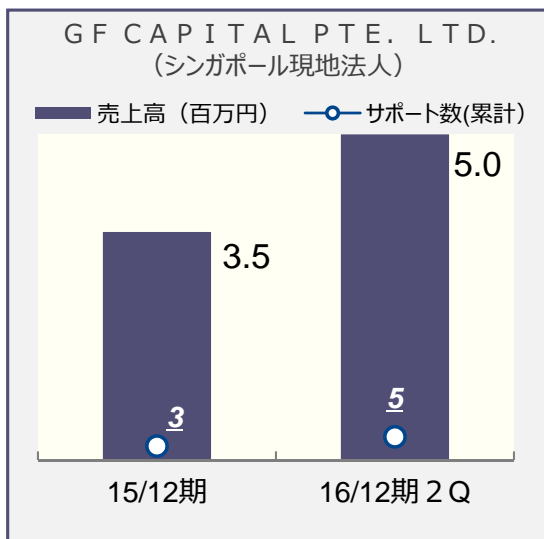


② GFリースによる海外出店サポートの取組み

和食ブームによる外食業者のアジア進出意欲が旺盛な上、現地でのリース調達需要が高いため、海外での顧客支援を開始しています。

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



支援事例～シンガポール

TEPPAN BAR Q.



HOKKAIDO IZAKAYA 北海道酒場

