



2017年12月期第2四半期決算説明資料

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

2. 2017年12月期第2四半期決算概要 10

2017/12期第2四半期決算の実績	11
売上高の増減要因	12
営業利益の増減要因	13
経営サポート事業	14
飲食事業	15
バランスシートの現状	16
上期のトピックスまとめ	17

3. 今期見通しおよび今後の取組み 18

2017年12月期見通し	19
2017年12月期セグメント別見通し	20
下期のトピックス	21
上場効果について	23
中期経営計画2017「稼ぎ続ける仕組み作り」	24

Appendix. サポート別詳細 25

物件情報サポート	26
内装設備サポート	27
まるごとサポート	28



1. 会社概要



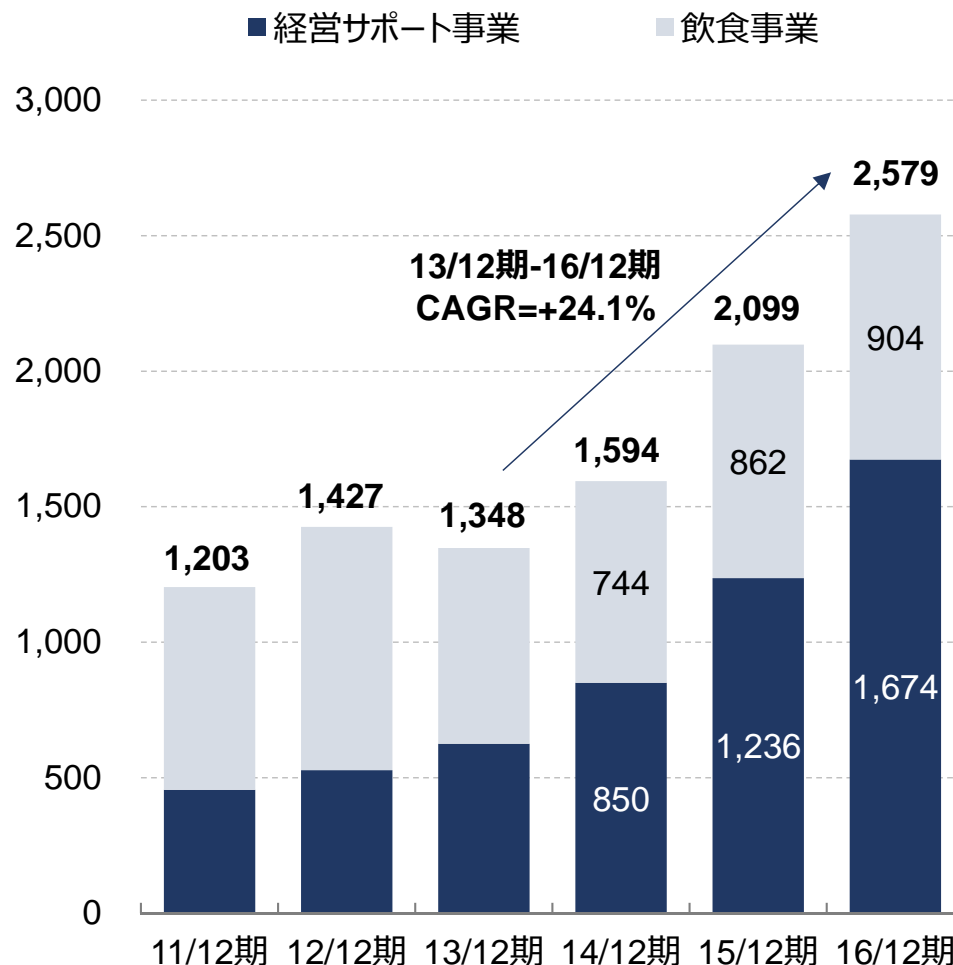
会社概要

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



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。





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

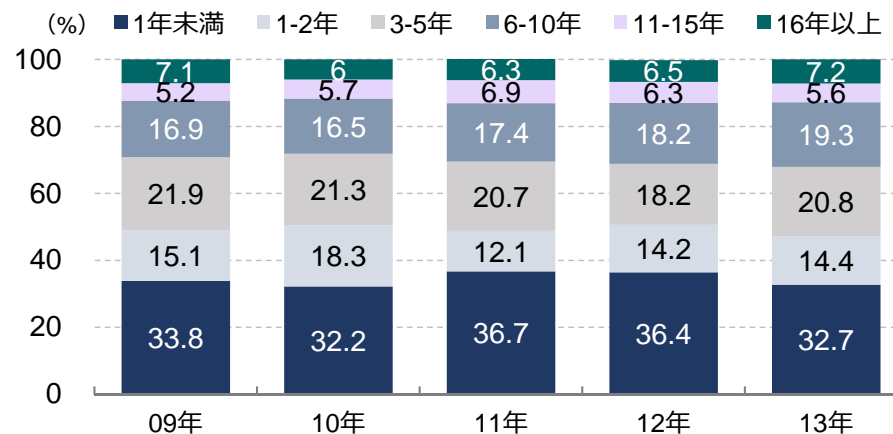
年間出店数が5店舗程度までの中小企業にとって「店舗開発」や「資金調達」という専門分野（情報収集力・コネクション・交渉力・法務知識・財務知識）に長けた人材採用は管理・費用面からあまり現実的ではありません。また、業界の営業年数は平均2年未満で約50%弱が閉店しており、他の店舗型サービス業に比べ出退店のサイクルが早い業界となります。

飲食業界における出店までのフロー

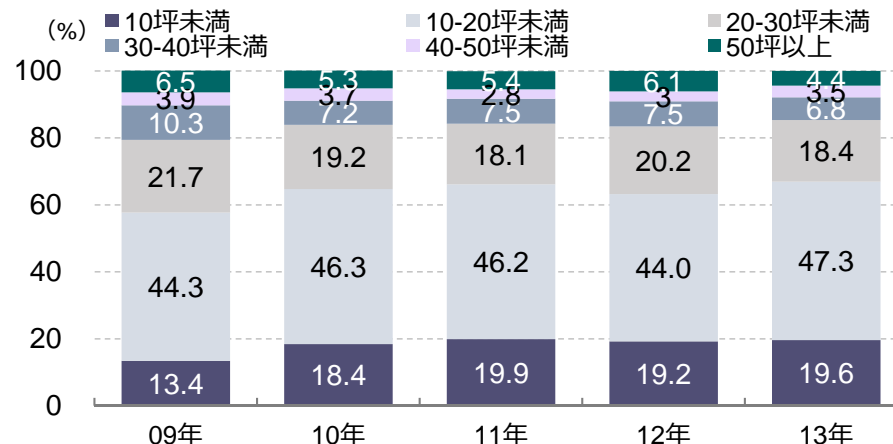
- ▶ 店舗型サービス業の成長に必要な店舗の出店や移転には、物件の情報収集に始まり、契約に至るまでの各種交渉や設備導入のための資金調達等、様々な工程が必要となります



飲食業界における営業年数別閉店割合




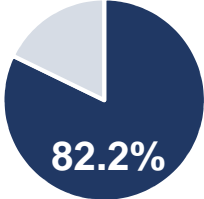

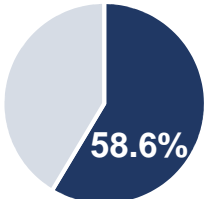

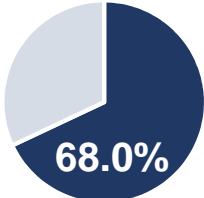
飲食業界における店舗の広さ別閉店割合





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%（2016/12期）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 	 82.2%
 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、リース会社へその設備等を売却し、同時にリース会社と顧客との契約締結をサポート 	 58.6%
	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 	 68.0%
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 		 71.9%



飲食事業 宇奈とと

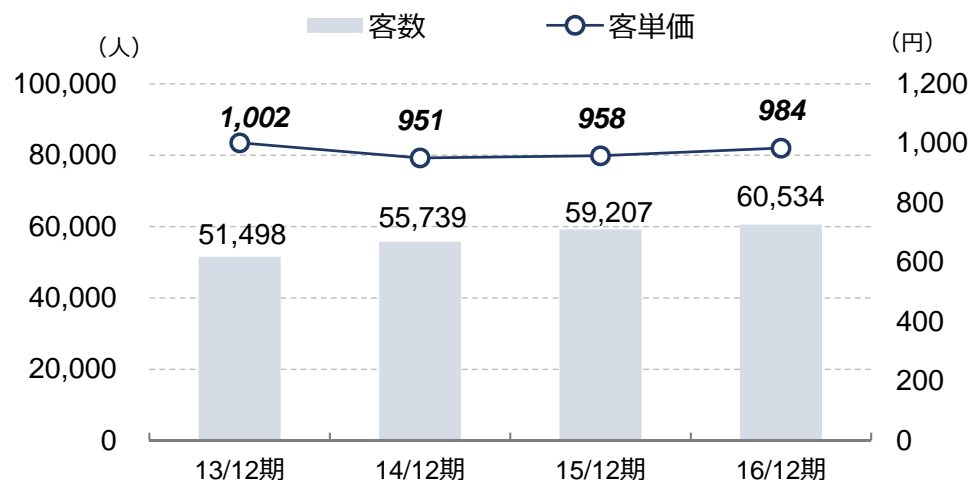
国内唯一の「鰻」を商品の中心としたファストフードを展開しています。同事業については、飲食店を主要顧客とする経営サポート事業への情報収集を主目的として運営をしています。

「名代 宇奈とと」の特徴

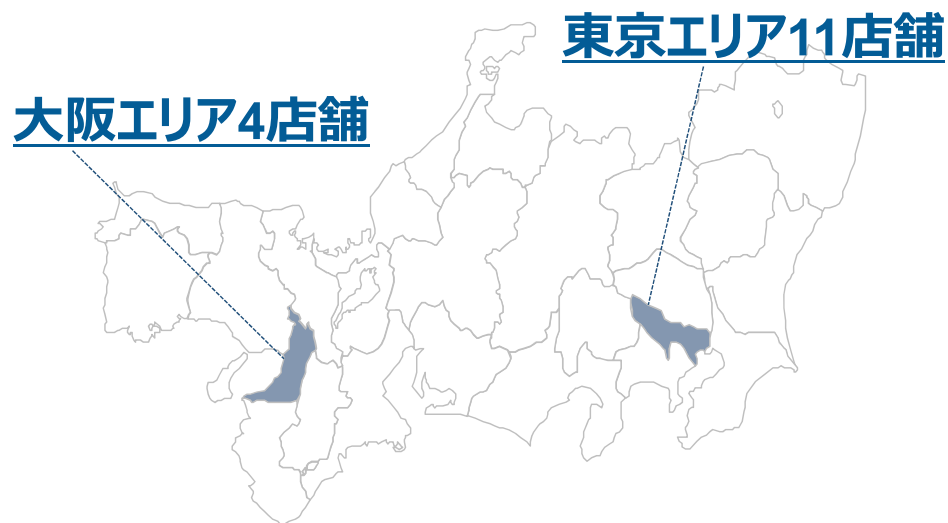
- ▶ 「鰻」を扱っていることでファストフードの中でも、平均単価が高く、広告宣伝費を掛けない展開により高水準の営業利益を保っております。



基礎データ



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





G-FACTORY

2. 2017年12月期第2四半期決算概要



2017/12期第2四半期決算の実績

順調に経営サポート事業におけるストックビジネスの拡大により増収を達成しています。一方で、前期第1四半期に大きく計上したリースサポート（フロー売上）の消失による粗利率の低下、前期のリース投資資産の増加、本社経費の増加に伴い減益となりました。また、期初には見込んでいなかった過年度分の税負担の発生により、当期利益は前年同時期比で33.5%減少しました。

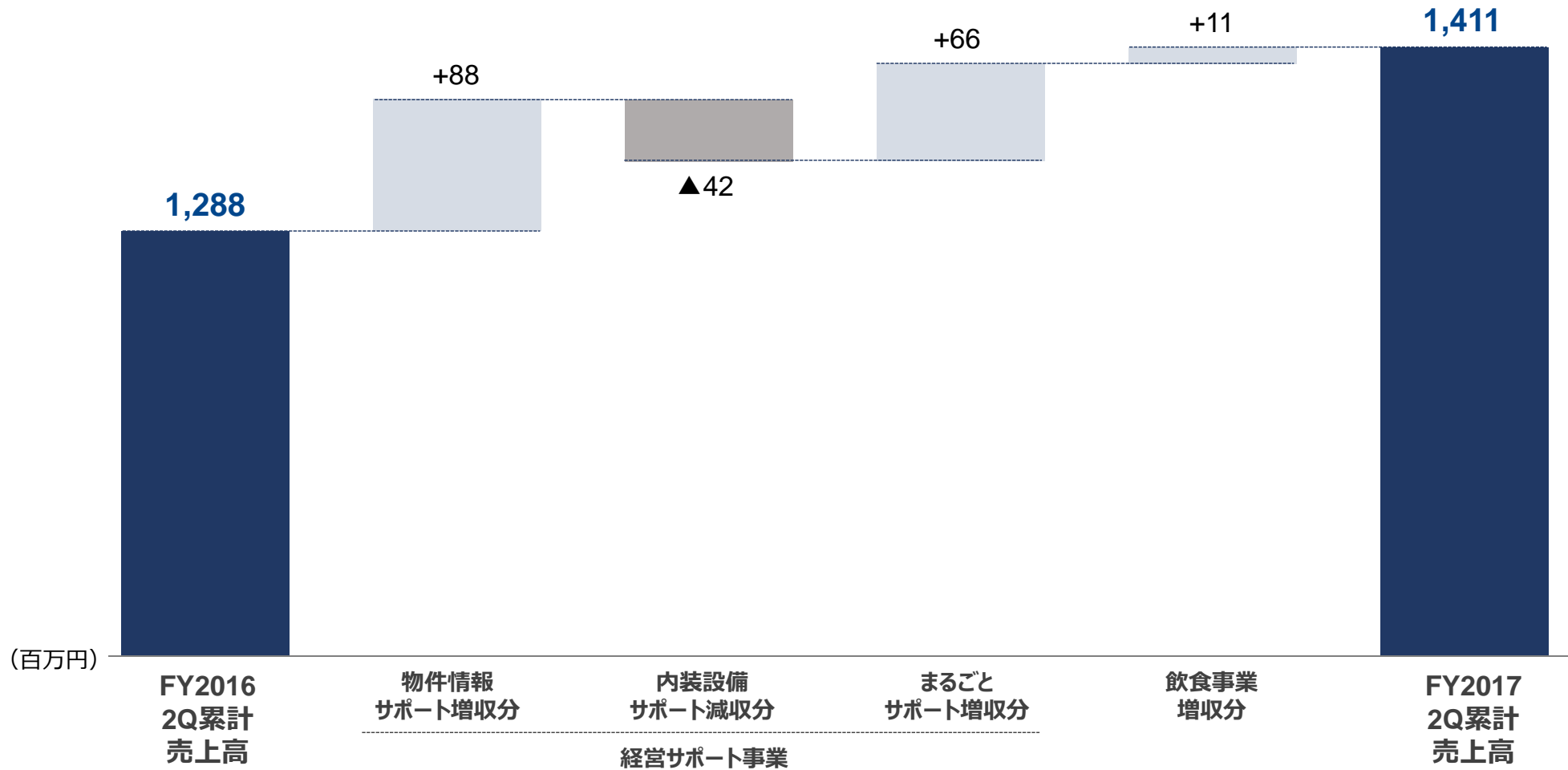
対前年および期初予想との比較

(百万円)	2016/12期 2Q累計		2017/12期 2Q累計				2017/12期	
	実績	構成比	実績	構成比	対前年	対計画	計画	構成比
					増減率	進捗率		
売上高	1,288	-	1,411	-	+9.5%	46.7%	3,019	-
売上総利益	615	47.7%	605	42.9%	▲1.5%	48.8%	1,241	41.1%
営業利益	268	20.8%	224	15.9%	▲16.3%	44.9%	500	16.6%
経常利益	261	20.3%	217	15.4%	▲16.6%	43.5%	500	16.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	177	13.8%	118	8.4%	▲33.5%	34.2%	345	11.5%



売上高の増減要因

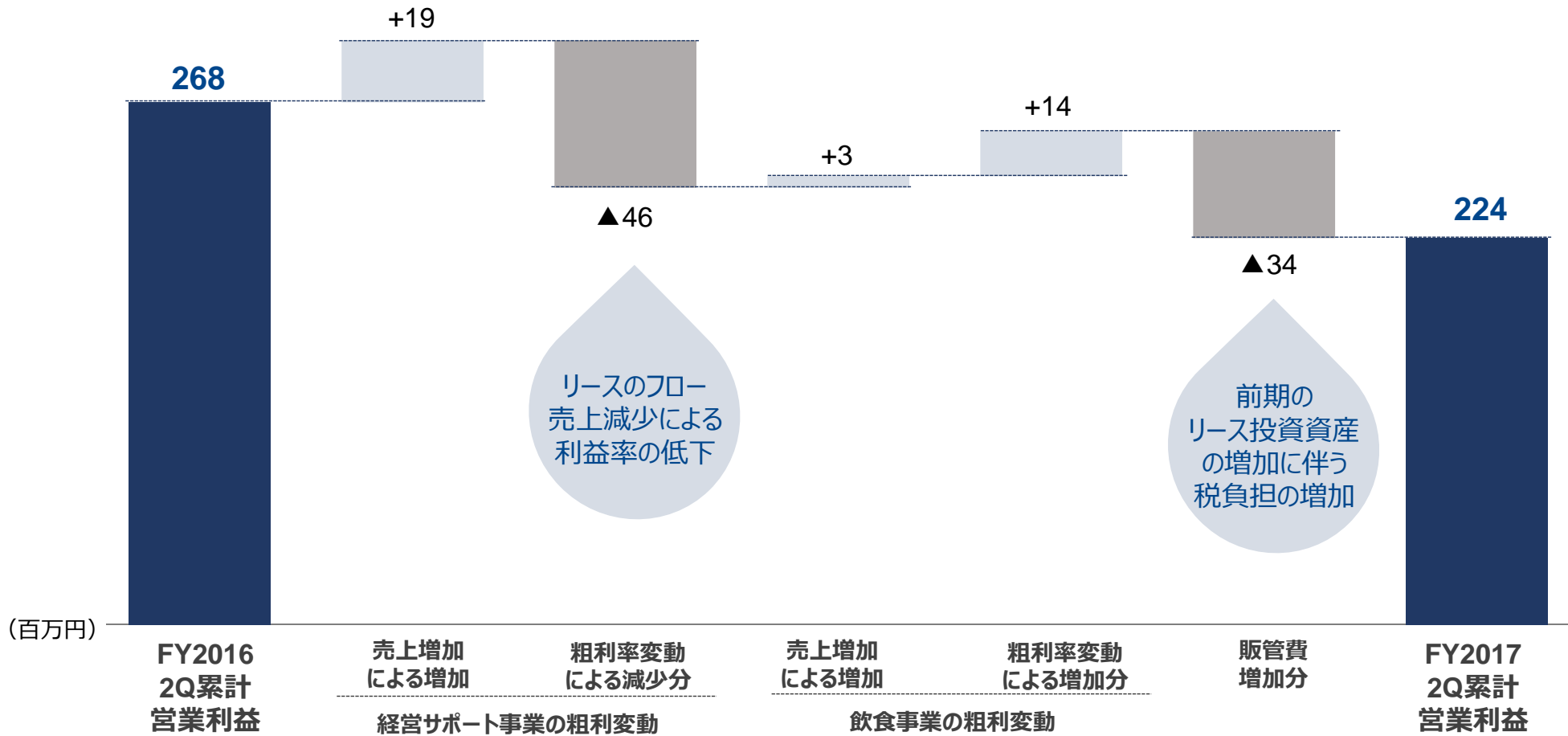
経営サポート事業の「物件情報サポート（サブリース）」および「まるごとサポートワンストップサービス（サブリースおよびGFリース）」の積み上げを中心に増収を達成しています。開示した当社顧客破産により売上高15百万円（2か月分）が消失し、同社への対応にリソースを振り向けたため、間接的に新規顧客向け営業開拓に影響がありました（詳細は14、17ページに記載）。





営業利益の増減要因

上場後のG Fリースを増やす戦略に伴い、前期第1四半期にあったフロー売上であるリースサポート売上が減少しました。これは内装設備の他リース会社への売却益で利益率が高かったため、その消失は前年同時期比では減益の要因となりました。また、自社リース化（G Fリース）に伴う、前期のリース投資資産増加により、固定資産税（販管費）が増加したことも減益要因です。

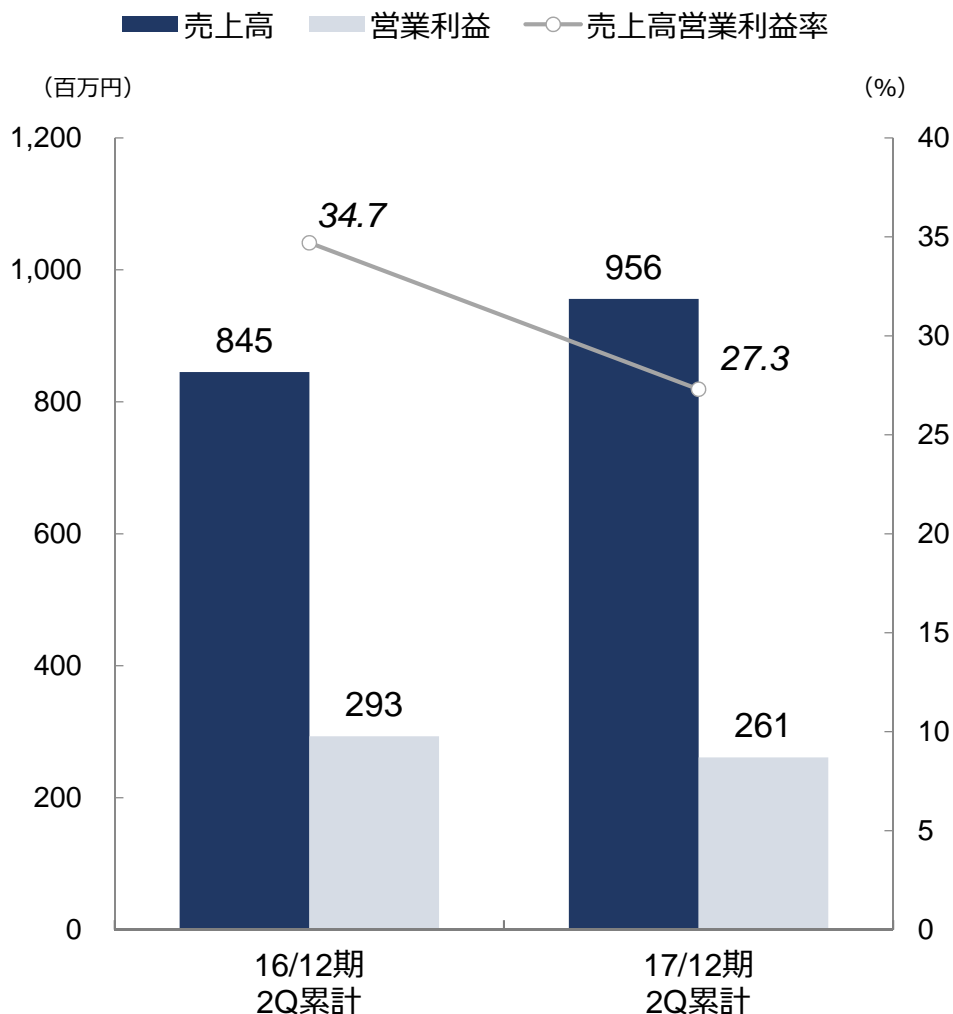




経営サポート事業

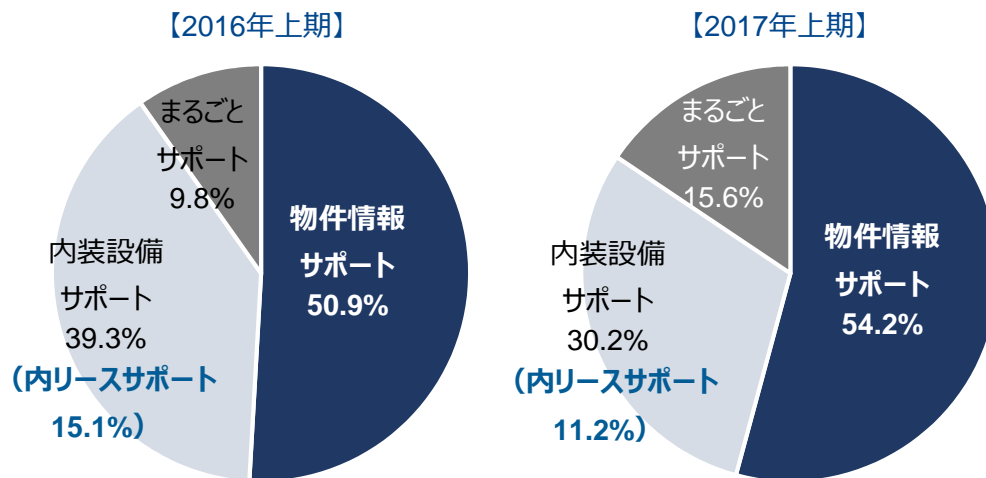
経営サポート事業は対前年同期ベースで増収減益となりました。主に前期第1四半期に計上したリースサポートの消失、当社顧客の破産に関わる営業活動の滞りにより減益となりましたが、ストック売上の拡大は順調に進捗しています。

前年同期比較



事業動向

- ▶ 昨年より引き続きストックビジネスの増加による増収を達成も前1Qの一過性のリースサポート売上消失およびリース投資資産増加による販管費の増加（約10百万円）により減益



<当社顧客の破産の影響について>

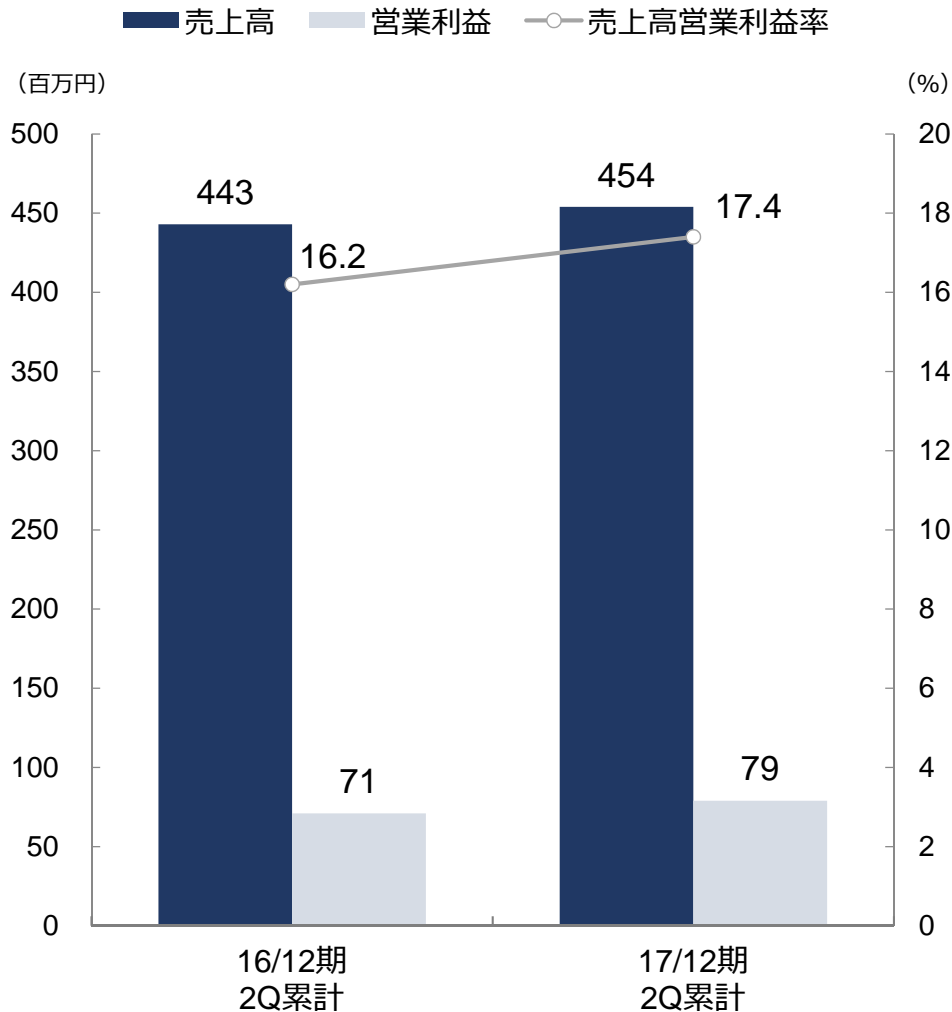
- ▶ 同顧客向け上期売上高15百万円（2か月分）が消失しております。6月末時点で株式会社ル・クールへの同リース投資資産の売却が合意となりました。これにより、今期第1四半期にて計上した貸倒引当金は第2四半期にて戻入しております
- ▶ 間接的な影響としては、社内リソースの関係上、他の営業活動（新規顧客獲得活動）に影響がありました。下期より新規契約獲得に邁進しています



飲食事業 宇奈とと

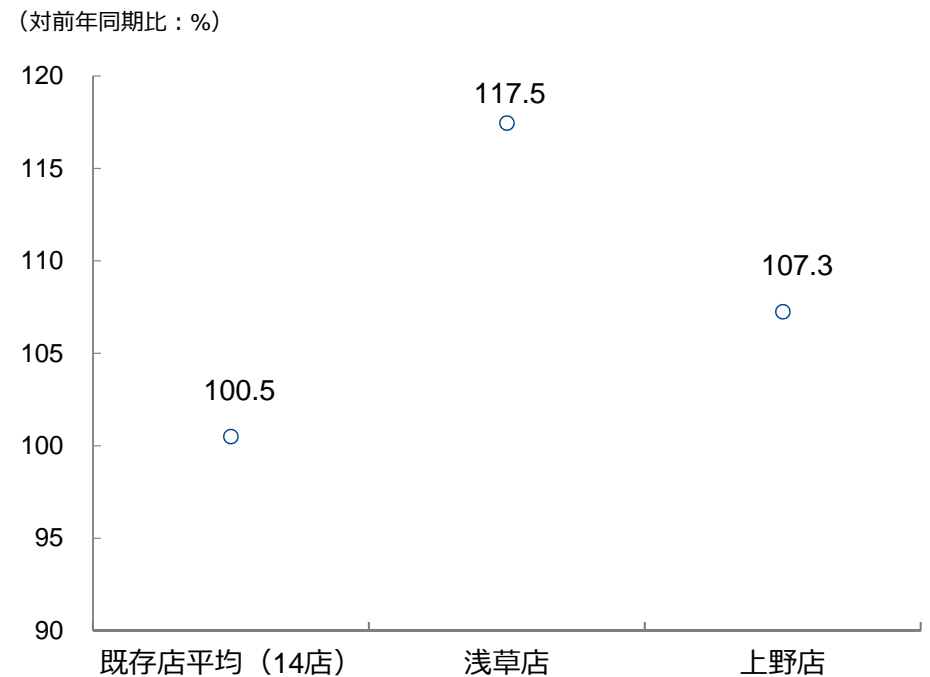
引き続き堅調なインバウンド需要を背景にインバウンド対象店舗がけん引し、増収増益を達成しています。また、今上期は前年同時期比でうなぎの原材料価格の値下げに伴い利益率上昇に寄与しており、同事業の業績は予想通り、堅調に推移しております。

前年同期比較



事業動向

▶ 当第2四半期累計期間については、堅調なインバウンド需要が続き増収増益を達成



▶ うなぎの原材料価格の値下げに伴い、営業利益率が1.2pt程上昇



バランスシート of 現状

物件情報サポートやまるごとサポートの順調な進捗により差入保証金・長期預り保証金については着実に増加しましたが、長期借入金の返済や税金の支払い、当社顧客の破産を主としたリース投資資産や割賦売掛金の大幅な減少等より総資産は171百万円の減少となりました。

(百万円)	16/12期 4Q末	17/12期 2Q末	前年末差
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	1,487	1,272	▲214
売掛金	64	102	+37
割賦売掛金	214	161	▲53
リース投資資産	485	331	▲154
流動資産合計	2,364	2,089	▲275
固定資産			
有形固定資産	238	285	+46
無形固定資産	1	1	▲0
差入保証金	530	578	+47
投資その他の資産合計	607	665	+57
固定資産合計	848	952	+103
資産合計	3,212	3,041	▲171
負債の部			
流動負債			
買掛金	275	146	▲129
有利子負債	175	148	▲26
流動負債合計	893	642	▲251
有利子負債	340	260	▲80
長期預り保証金	451	479	+28
固定負債合計	825	772	▲53
負債合計	1,719	1,415	▲304
純資産の部			
株主資本合計	1,496	1,626	+130
純資産合計	1,492	1,626	+133
負債純資産合計	3,212	3,041	▲171



上期のトピックスまとめ

開示している当社顧客の破産と それに伴うリース投資資産の売却合意について

当社顧客のピザチェーンの「Napoli」、「Napoli's」の店舗力が評価され、迅速な売却へとつながりました。当社がリース契約をする上で、常に顧客の店舗力を重視してきた成果と言えます。とはいえ、今後はこうした客先破綻リスクの可能性を鑑み、リース残高全体に占める特定顧客の比率の上限をより意識していく必要があると考えております。

タイ子会社設立について

タイの外食市場は現在、成熟期を迎え、出退店が活発に行われております。この局面では、日本の中小規模チェーンにも出店の余地が生まれています。タイ市場には現在、居抜き物件を有利な条件で獲得するチャンスが豊富にあると判断し、今後は設立支援や出資および内装設備サポートを中心に、同市場での事業を展開していく計画です。

その他トピックス

6月より株主優待制度を導入しました。



G-FACTORY

3. 今期見通しおよび今後の取組み



2017年12月期見通し

上期では当社顧客の破産対応に集中する必要があったため、他の営業活動が一時停滞しておりましたが、下期には積極的に取り組んでいく予定です。また、下期より新たにライセンス事業を開始する予定ですが、業績予想には見込んでおりません。

今期予想との比較

(百万円)	2016/12期		2017/12期 2Q累計			2017/12期		
	実績	構成比	実績	構成比	対計画	計画	構成比	対前年
					進捗率			増減率
売上高	2,579	-	1,411	-	46.7%	3,019	-	+17.0%
売上総利益	1,162	45.1%	605	42.9%	48.8%	1,241	41.1%	+6.8%
営業利益	447	17.3%	224	15.9%	44.9%	500	16.6%	+11.9%
経常利益	440	17.1%	217	15.4%	43.5%	500	16.6%	+13.8%
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益	290	11.3%	116	8.3%	33.8%	345	11.5%	+18.9%



2017年12月期セグメント別見通し

引き続き物件情報サポートについては拡大を計画しています。内装設備サポートおよびまるごとサポートについても新規顧客獲得による積極的なGFリース契約の拡大を計画しています。

今期予想との比較

(百万円)	2016/12期	2017/12期 2Q累計		2017/12期	
	実績	実績	対計画	計画	対前年
			進捗率		増減率
売上高	2,579	1,411	46.7%	3,019	+17.0%
経営サポート事業	1,674	956	45.8%	2,086	+24.6%
飲食事業	904	454	48.8%	932	+3.1%
営業利益	447	224	44.9%	500	+11.9%
経営サポート事業	507	261	46.5%	561	+10.7%
飲食事業	146	79	50.6%	156	+7.0%



下期のトピックス（1/2）～「Napoli」、「Napoli's」のライセンスビジネスの開始

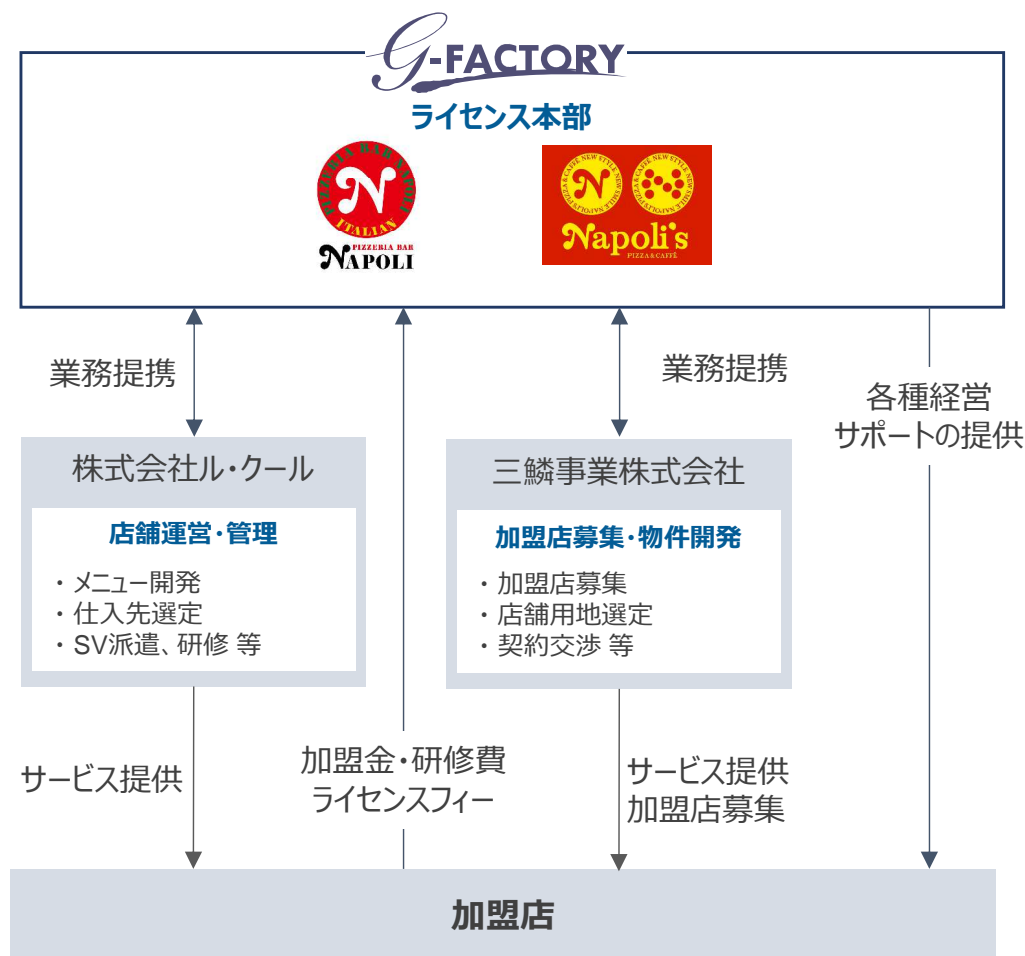
株式会社ル・クール及び三鱗事業株式会社との業務提携により、当社をライセンス本部として「Napoli」、「Napoli's」のライセンス契約を増やしていきます。また、加盟店には当社のサービス提供（内装設備サポート等）を見込んでおります。

業務提携先概要

会社名	株式会社ル・クール
本社	愛知県名古屋市西区牛島町6-1 名古屋ルーセントタワー40階
代表者	代表取締役社長 橋 秀希
事業内容	飲食店の経営、コンサルタント業
特徴	代表取締役社長である橋氏は愛知県を中心に全国のレストランのプロデュース、立ち上げを多数手がけた後、2008年、イタリアトリノで開催された「～テッラ・マードレ～世界生産者会議」にて「世界1000人のシェフのひとり」に選ばれております。また、同社は2009年4月に直営での飲食店舗事業展開を始め、現在は、FC店舗を含めて全国に114店舗の展開しております。

会社名	三鱗事業株式会社
本社	東京都千代田区外神田 6-13-10 プロステック秋葉原 8 階
代表者	代表取締役社長 田島 謙
事業内容	石油卸売業、不動産賃貸業
特徴	代表取締役社長である田島氏は株式会社ミツウロコグループホールディングス（8131 東証第一部）の取締役を兼任しております。同社は不動産賃貸業を通して、不動産に係るネットワーク等を有しております。

ビジネス概要





下期のトピックス (2/2)

経営サポート事業におけるトピックス

新たな取り組み

アジアでのライセンス営業代行によるストック型手数料ビジネスの開始

多くの富裕層が生まれつつあるアジアでは、日本食や日本のブランドの人気の高く、自国でのライセンス展開を希望する資本家が増えています。一方、日本では少子化による商圏の縮小傾向が、特に地方では深刻であり、ある程度の規模まで成長した外食チェーンの中には、機会があれば海外進出したいという意向を持つ動きもあります。これをつなぐブローカーは以前からいるものの、いずれも小規模であり、トラブルが後を絶ちません。当社の上場企業というステータスは、アジアの外食市場では大変に信用度が高く、両者をつなぐ役割を果たすことで、安定したストック型手数料ビジネスを新たに構築していく意向です。



GF CAPITAL (THAILAND) CO., LTD.

2017年5月25日設立

2017年8月6日、タイ子会社として初めて物件支援をさせていただいた「リンガーハットプロムポン スクンビット店」がオープンいたしました。リンガーハットでは海外初の路面店舗となります。



飲食事業におけるトピックス

新たな取り組み

1. UberEATSでの「宇奈とと」デリバリーサービスの開始

昨年以降、取組んでいた業者に引き続き、Uber EATSの導入は大変順調に進展しています。7月に開始したUberEATSの需要により、宇奈とと側は人員・店舗を増やすことなく、売上を増やすことができ、利益拡大効果は大きいとみています。

2. 経営サポート事業のエリア拡大に向けた「宇奈とと」の戦略的活用

<国内>

当社では今春に発表した中期経営計画の中で、サポートエリアの拡大を中期目標の一つと設定しており、ターゲットエリアでの情報収集等を目的にライセンス展開による「宇奈とと」の出店を検討しています。すでに都心で知名度と実績のある「宇奈とと」を地方都市でオープンすることで、その地域の優良物件獲得のための情報収集ネットワーク構築を目指します。

<海外>

海外から「宇奈とと」のライセンス契約を結びたいとの依頼をいただいております。海外展開におけるサポートエリア拡大に向けライセンスによる出店を検討しています。外国人の間で日本の鰻料理が人気となりつつあり、「宇奈とと」が国際的にも知名度を持つブランドとなることも期待しています。



上場効果について

当社は昨年9月に東証マザーズ市場に上場させていただきましたが、その効果は予想以上に大きいと、手ごたえを感じております。具体的には、以下のような効果を確認しております。

ライセンス事業

- ▶ 当初から上場効果を予想していた有望立地物件の賃貸契約獲得のみならず、ライセンス事業でも当社の上場企業としての信用が評価されています。

アジアでの事業展開

- ▶ アジアの外食市場、不動産市場では、上場企業というステータスは大きく、これまでのシンガポールに続いて、タイとアジア周辺諸国へと進出エリアを早いスピードで拡大することとなりました。いずれも、ストック型の手数料ビジネスであり、それほどのリスクをとることなく、安定した事業基盤をアジアへと広げつつあります。
- ▶ 当社の海外向け進出支援サイト「教えてASEAN」のアクセス数も対前年比で3倍程上昇しており、サイトを通じて、有望立地や新たなビジネスの獲得が更に進むと予想されます。

外国人派遣事業

- ▶ 上場時に計画しておりました、外国人による国内顧客への派遣については、当社で目下、アジアでの事業展開が急ピッチで進んでいるために、そこまで当社のリソースを配分する間がないのが現状です。
- ▶ しかしながら、当社のアジアでの事業展開に伴い、今後はアジアでの日系オペレーションに通じた人材が増えてくることから、中期的にはこうした人材を日本で活躍する機会を増やすことができるとみております。



中期経営計画2017「稼ぎ続ける仕組み作り」

	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
数値 目標 FY2019	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



G-FACTORY

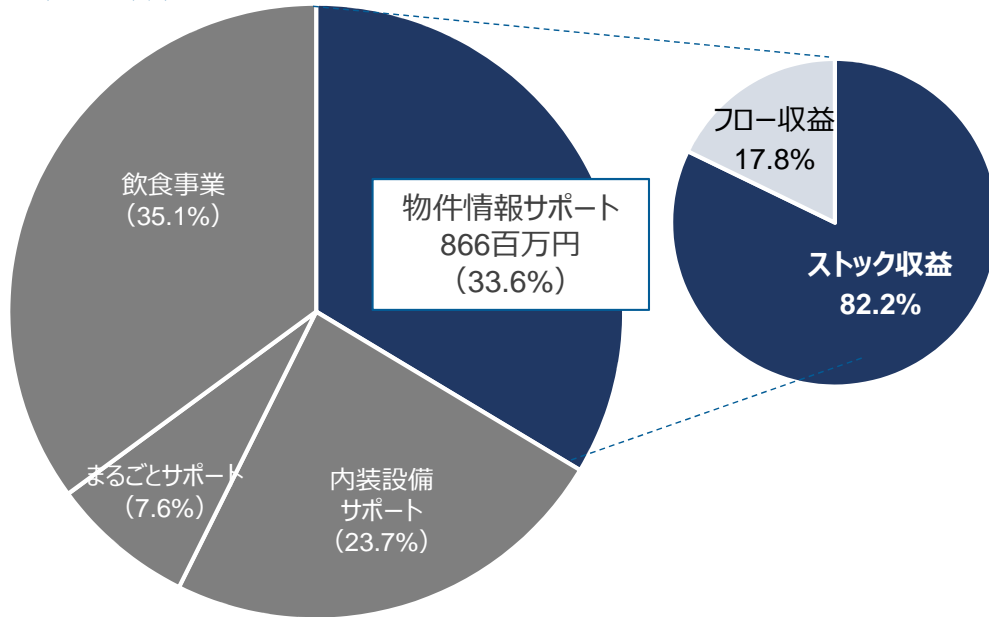
Appendix. サポート別詳細

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

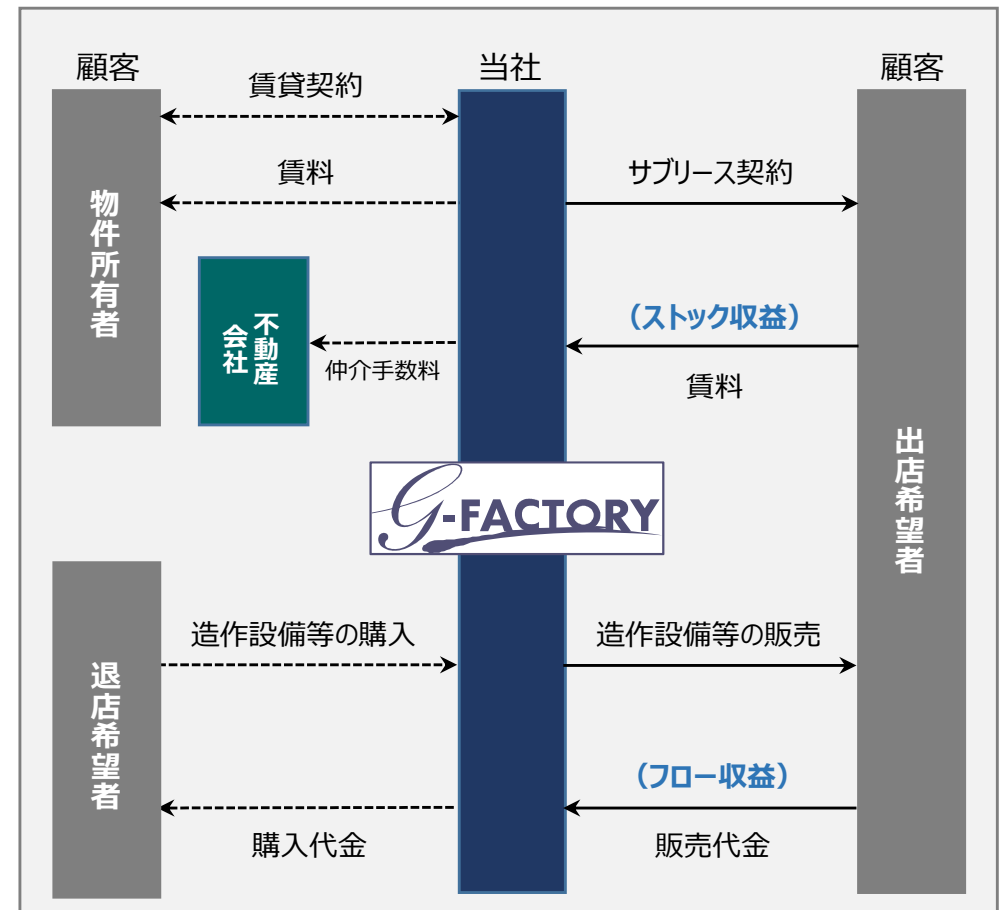
<16/12期>



▶ 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



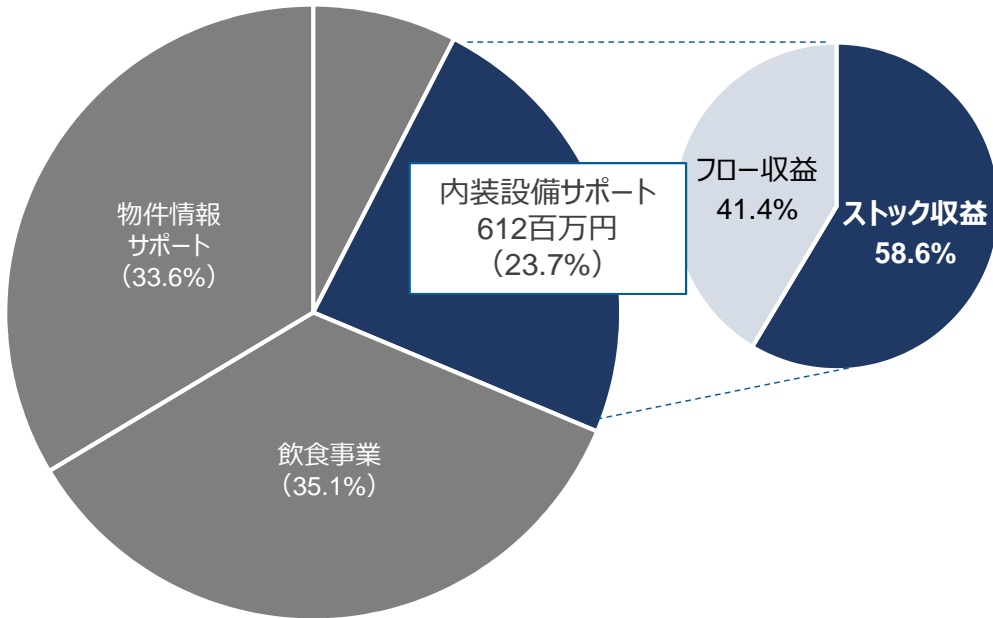
内装設備サポート

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>

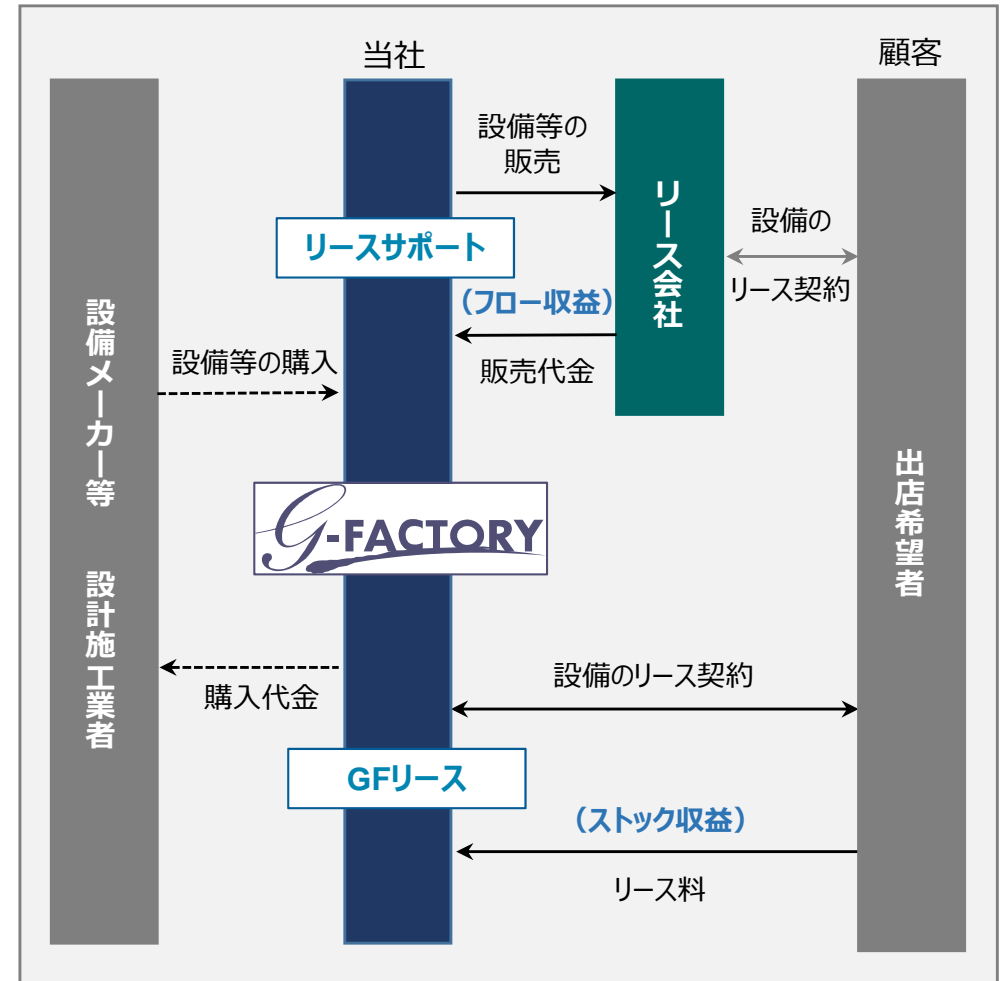
まるごとサポート (7.6%)



▶ 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

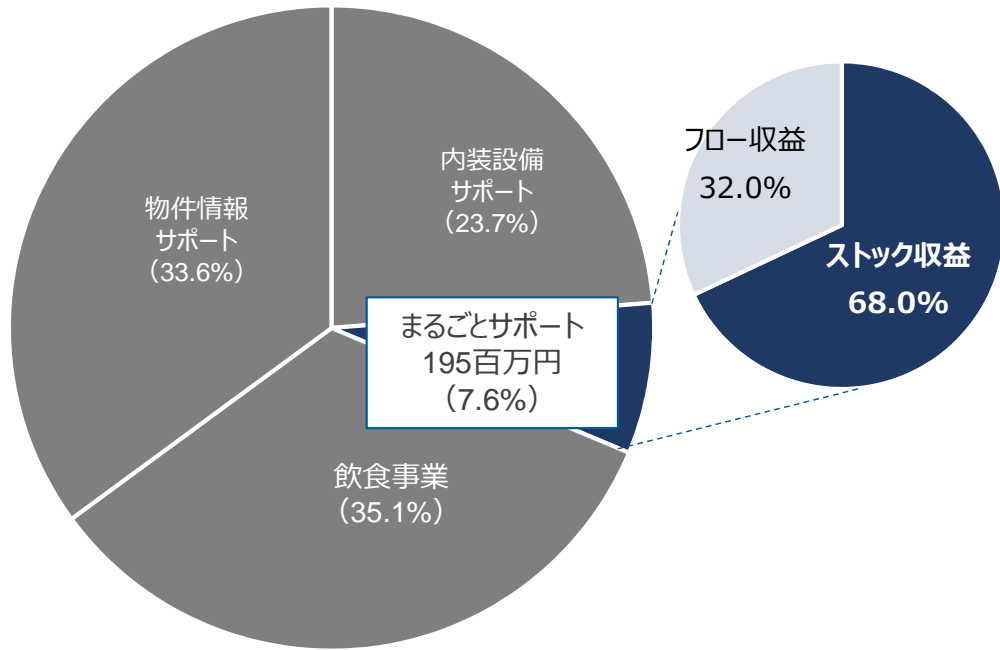


まるごとサポート

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

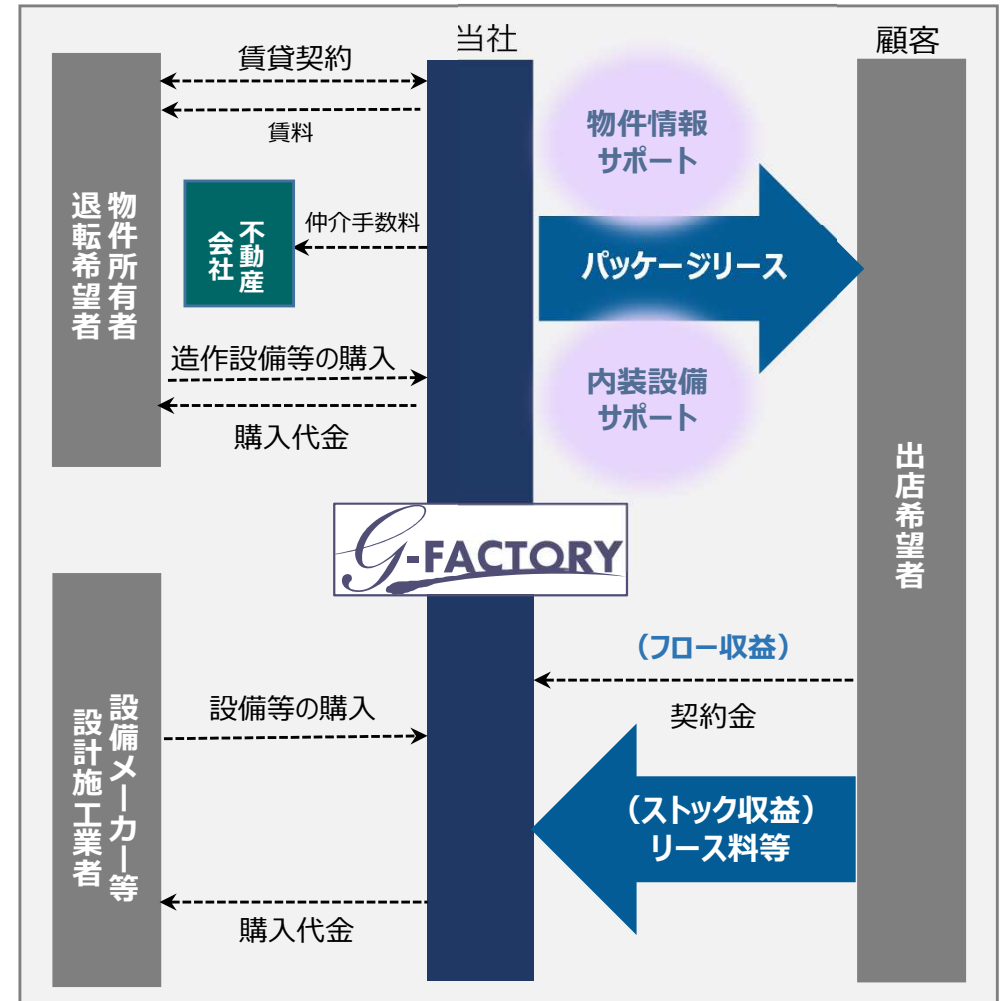
<16/12期>



▶ 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





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。