



決算発表会

GFA株式会社



2020年3月期

2020年5月25日



GFAは生まれ変わりました

買収を経て大きく生まれ変わっています



金融サービス事業・サイバーセキュリティー事業に加えて、買収により継続的な売り上げが上げられるための施策である、空間プロデュース事業が増えました(空間プロデュース事業は進行年度より連結)。またe-sport事業も着実にすすんでおります





2020年3月期 結果

コストは確実に増えていて、惨憺たる結果ではありますが、事業を増やしたことで、普通の会社になったということです。

	(単位:百万円)
売上高	2,392
売上原価	2,208
売上総利益	184
販売費及び一般管理費	482
営業利益	-298
営業外収益	5
営業外費用	82
経常利益	-375
特別利益合計	1
特別損失合計	106
税金等調整前当期純利益	-481



2020年3月期 結果

売上の内訳は、サイバーセキュリティ事業に関わる売り上げが、通期で追加されています。小さな数字ですが、確実に生まれ変わっています

売上高の内訳		(単位:百万円)
金融サービス事業	サイバーセキュリティ事業	合計
2,112	279	2,392



2020年3月期 過年度比較

子会社の増加により総資産は大きく変化しています。
(PLの連結は4月以降になります)

総資産					(単位:百万円)
2015/03	2016/03	2017/03	2018/03	2019/03	2020/03
830	899	869	2,788	2,760	3,448

純資産					(単位:百万円)
2015/03	2016/03	2017/03	2018/03	2019/03	2020/03
734	743	694	1,467	1,523	1,479



2020年3月期 過年度比較

売上高は既存の売り上げが増えました。また若干ですがITセキュリティー売り上げも計上されています(2.8億)

売上高					(単位:百万円)
2015/03	2016/03	2017/03	2018/03	2019/03	2020/03
-	-	-	1,593	1,083	2,392

経常利益					
2015/03	2016/03	2017/03	2018/03	2019/03	2020/03
-48	10	-27	86	-280	-375



2020年3月期 過年度比較

従業員は大幅に増加しております

従業員数(アルバイト含む)			(単位:人)
2017/03	2018/03	2019/03	2020/03
9	10	29	192



2021年3月期 予想

売上高23.6億、営業利益はマイナス6.38億
現時点における、すべてのマイナスを考慮した内容での予想値です

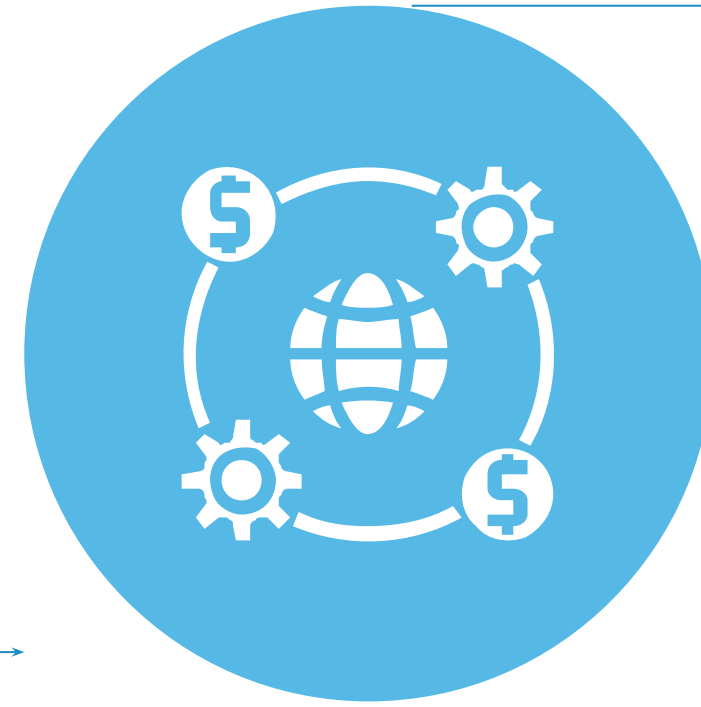
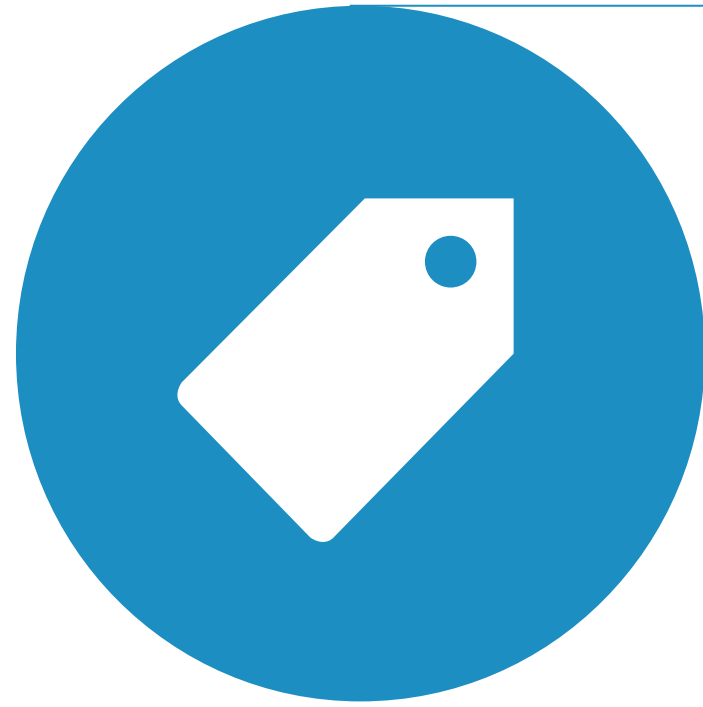
2021年3月期予想		(単位：百万円)
売上高	営業利益	経常利益
2,360	-638	-671

2021年の目標

引き続き、M&Aは実施してまいります



Tactics 01



M&Aを引き続き実施します

引き続き「良い組織」を「適切な価格」で子会社化し早期に大規模な組織体を作り上げます

Management

組織の拡大に比例して管理が問題になることは周知の事実ですが、人員をすでに拡充してあります。また基本は、良い組織にそのままやってもらいます



Cash management ①

親会社を銀行と見立てたキャッシュの貸借りの仕組みで銀行が提供している。親会社及び第三者が内容を常に掌握する

Approval Process and System ②

社内を同一りん議システムで運用し、基本的にはすべての支出から契約締結までかならず第三者のチェックがおこなわれるようにする



Automate accounting and consolidated FS ③

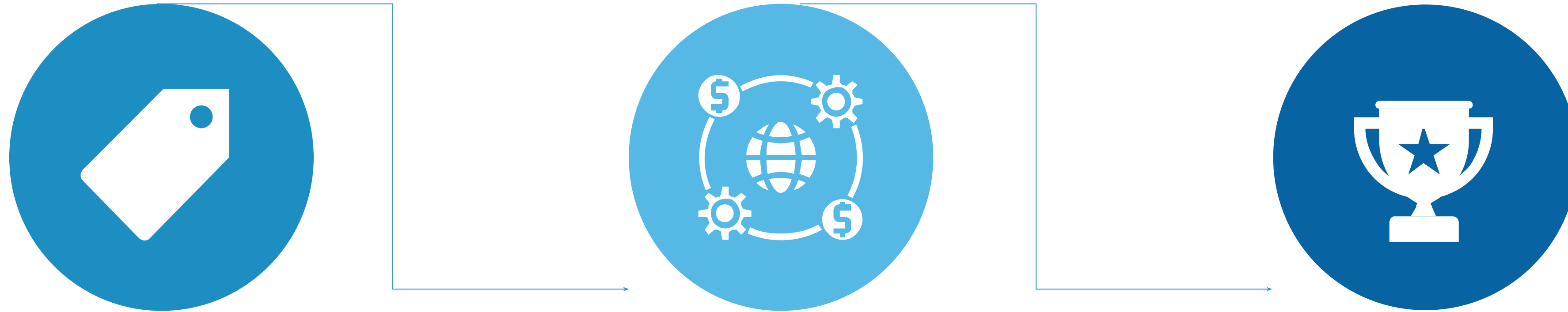
りん議システム、銀行取引、会計システムとを連動させ、基本的に自動で各社の会計帳票が構築されるようにし、第三者により連結財務諸表を作成する

Auditing ④

社内監査部を外部委託し、徹底した監査の実施を行う



Tactics 02



沢山の優秀な人材を世界中から
雇用し、やれることから1つず
つやっていく

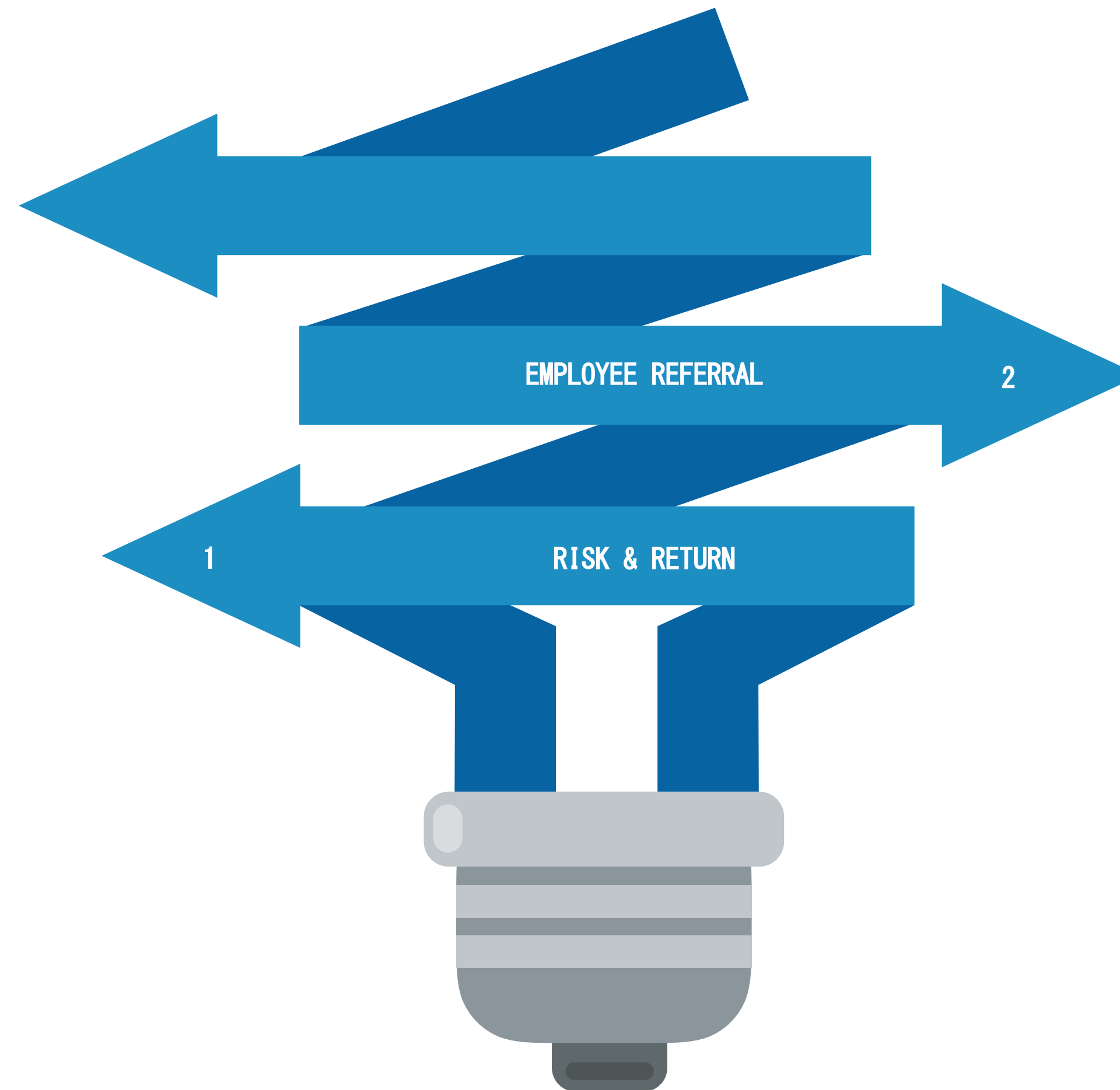
優秀な人材が来るはずがない！



How to involving

Risk and Return

弊社に入ることには現在リスクです。したがってリターンを大きくするために、事業は基本的に子会社化し、子会社上場やストックオプションにより、より多くのリターンが見込める環境を作ります。



Employee Referral program

友達の友達はみんな友達でしかも優秀な人材の友達も優秀であるため、リファerralプログラムを積極的に採用します。またリスクとリターンで掲げるようにリターンを多くする過程で紹介者に対してもリターンが得られるようにいたします

各セグメントの今後



金融サービス事業（不動産関連）

- **営業手法のシステム管理による営業効率の改善及び新規顧客の開拓**
 - ・最新の営業管理システム導入により、顧客獲得と物件情報収集を効率化し、収益UP。
- **中古住宅再販事業における新たなライフスタイルの提案**
 - ・再販する中古住宅をすべてリモートワーク対応間取りにリニューアル。
- **子会社と連携した空間プロデュースによる不動産有効活用**



金融サービス事業（金融サービス関連）

■ FA業務に注力

上場会社に対するFinancial業務、貸付業務に関するアドバイザー業務をおこなってまいります

→直近ではビートホールディングスに対してFA業務を実施

■ どのように運営を強化するのか

1、電話営業を徹底的にする

2、時価総額が100億円以下がターゲット

3、強みはリスクをとってリターンをとりにいく

→リスクをミニマイズするための努力は継続して実施する



空間プロデュース事業 (Camelot)

CAMELOT

- **衛生管理の徹底及び設備リニューアル**
 - ・コロナ後の営業における衛生管理の徹底と、衛生設備を中心としたリニューアルの実施。
- **スタッフスキル向上による外注費の大幅削減**
- **アイドルタイムの削減**
 - ・昼間の未稼働時間をイベント誘致、スペースレンタル等により削減。
 - ・ CLUBの装置とDJ等のスタッフをフル活用。
 - ・ 自社DJスクール設立と未来のスターの育成。



空間プロデュース事業 (BnBT)

BOOK AND BED TOKYO

インバウンド需要は停滞。D2Cにより内需向け事業の拡大と管理の強化でインバウンド復活に備える。

■ 好調な飲食事業の拡大し新たな収益の柱に。

- ・カフェ「by_bookandbedtokyo」を電鉄系駅舎内に8月単独出店予定。
- ・BOOK AND BED TOKYO 心齋橋店のカフェスペースを拡張リニューアル。

■ 不稼働時間のさらなる活用。

- ・予約不可だったデユース利用に予約システムを導入し利便性を向上。
- ・積極的なMEOを行いコワーキングスペース、ネカフェ、満喫利用者層を新たに取り込む。

■ 顧客管理システムの導入

- ・顧客管理システムを新規導入し、リピート率アップ。
- ・顧客対応もシステム導入で合理化・多言語化。人件費を圧縮し、同時にインバウンドのCSも向上。



空間プロデュース事業 (BnBT)

- 好調な飲食事業の拡大し新たな収益の柱に。
 - ・カフェ「by_bookandbedtokyo」を電鉄系駅舎内に8月単独出店予定。
 - ・BOOK AND BED TOKYO 心齋橋店のカフェスペースを拡張リニューアル。

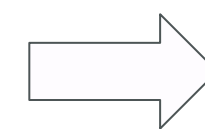
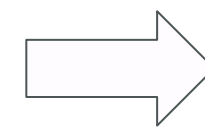




空間プロデュース事業 (BnBT)

■ 不稼働時間のさらなる活用。

- ・積極的なMEOを行いコワーキングスペース、ネカフェ、満喫利用者層を新たに取り込む。
- ・予約不可だったデユース利用に予約システムを導入し利便性を向上。

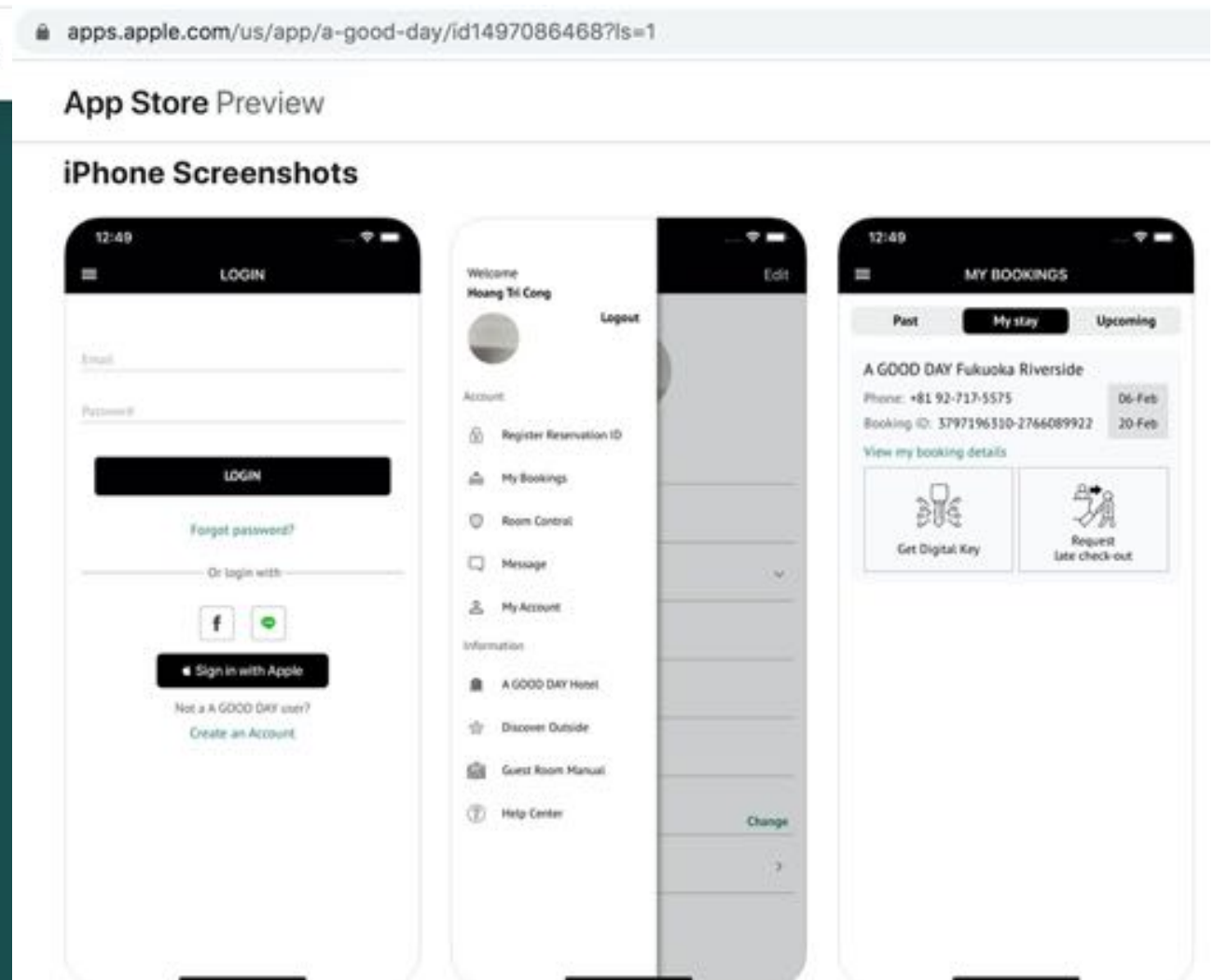
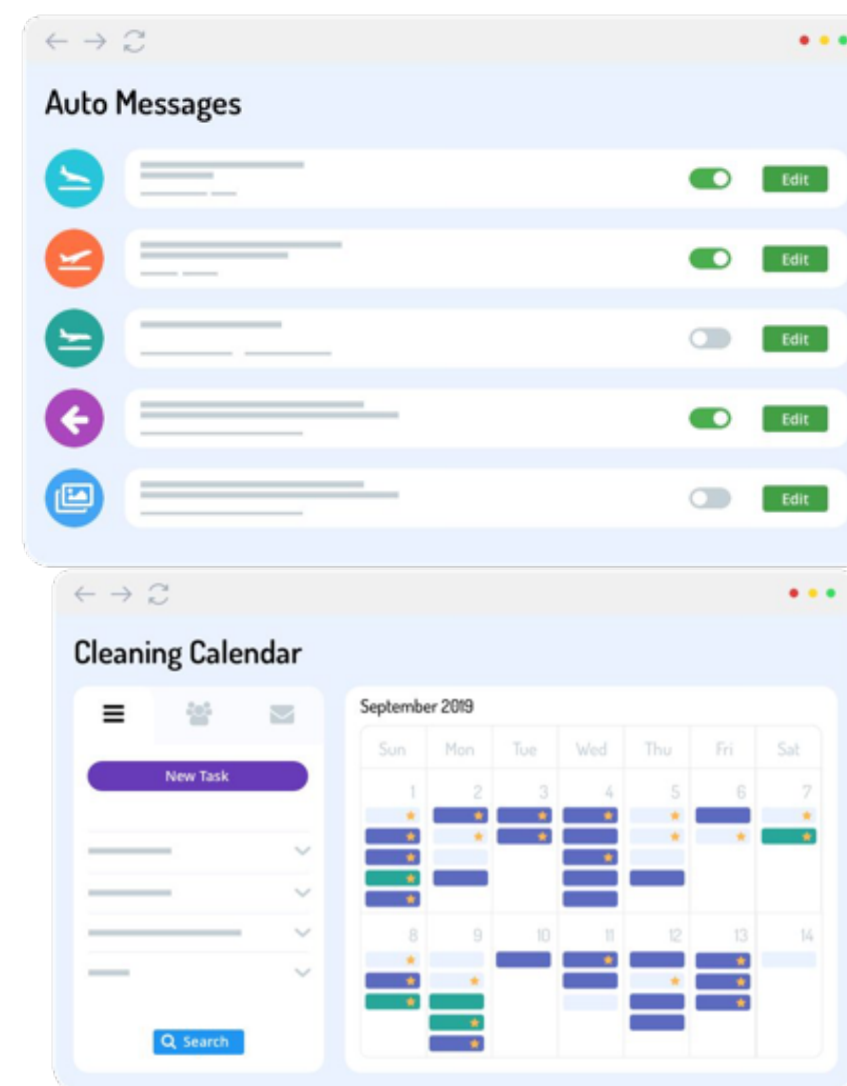
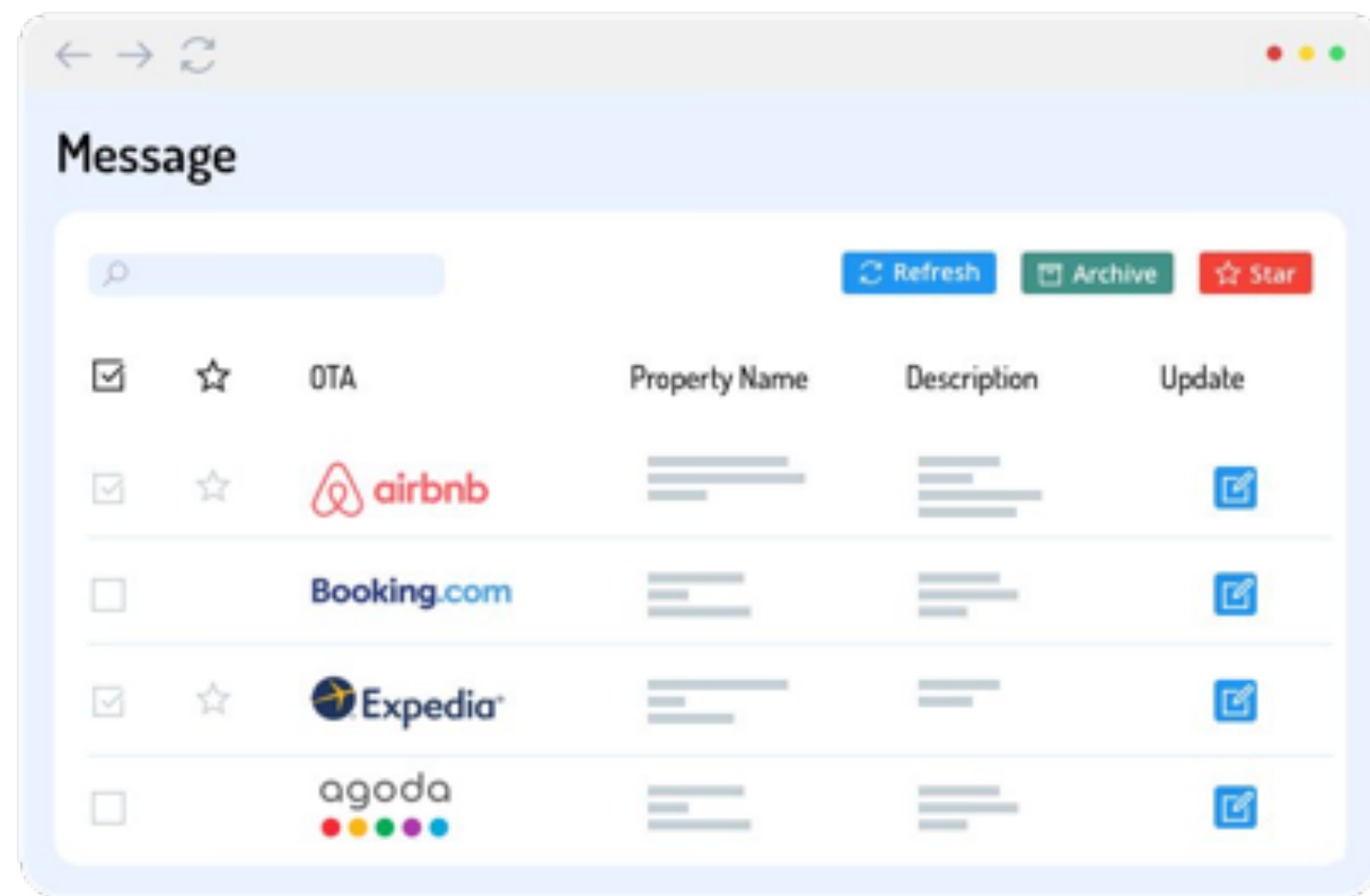




空間プロデュース事業 (BnBT)

■ 顧客管理システムの導入

- ・顧客管理システムを新規導入し、リピート率アップ。
- ・顧客対応もシステム導入で合理化・多言語化。人件費を圧縮し、同時にインバウンドのCSも向上。





サイバーセキュリティ事業

■ 社内のIT部門としての活躍

- ・全社的に完全なるテレワーク実施を実現
- ・すべての事業に関するITを施すことによる収益の多様化の支援
- ・業務オペレーションの完全なるシステム化による超合理化の支援
- ・オンラインマーケティングに至るまでの完全なるマーケティングの支援
- ・D2C実現のための支援



e-sport事業

持ち分法適用会社を通じて、e-sportに参入しています

■ イベントの開催

- ・三密に十分配慮しながらゲーマーの欲求を満たすために積極的にイベントを開催します
- ・当該事業年度も幾つかのイベントを準備しています

■ ゲームの用意

- ・当該事業年度は新たなゲームの準備に費やします

■ Camelotとのコラボレーション

- ・Camelotをe-sportのスタジアム化をいたします

Thank You!

Website: <http://www.gfa.co.jp/>

Phone: 03-6432-9140

Fax: 03-3408-5141