

2020年12月7日

各 位

社名 GFA株式会社  
代表者名 代表取締役 片田 朋希  
(JASDAQコード番号：8783)  
問合せ先 経営企画部 主任 西野 麻衣  
(TEL 03-6432-9140)

## 株式会社SATASとの資本・業務提携の進捗状況について

当社は、2020年10月7日に「株式会社SATASとの資本・業務提携に関するお知らせ」を開示しており、2020年10月30日に株式会社SATAS（所在地：東京都港区南青山2-24-15 青山タワービル9階、代表取締役 小林秀豪、以下「SATAS社」といいます。）との間で当該開示の予定どおり資本・業務提携契約を締結しました。

資本・業務提携契約の締結から1か月が経過しましたので、その後の進捗状況と今後の見通しについてお知らせいたします。

### 1. 提携の概要

当社は、2020年6月以降、SATAS社の行う「WARASHIBE」事業に関し、当社子会社の株式会社CAMELOT及びアトリエブックアンドベッド株式会社の特徴であるインターネットマーケティング支援とD2Cビジネスモデルの提供を行い、SATAS社の「WARASHIBE」事業の顧客基盤の構築を支援して参りました。

2020年10月の資本・業務提携はSATAS社の「WARASHIBE」事業における仕入基盤の強化を目的に、当社がその投資対象となる不動産物件を供給するパイプライン契約の締結を骨子とするもので、SATAS社としては、当社が保有する不動産活用のノウハウや不動産売買情報及び不動産業者とのネットワークに加え、当社グループ会社で展開する空間プロデュース事業を活かした従来にはない手法によりバリューアップがされた優良な不動産物件を仕入れることが可能となり、一方、当社としては、SATAS社という有力な不動産販売先の確保による不動産投融資事業の拡大とともに、空間プロデュース事業を展開するグループ会社の事業拡大が見込めるものです。

### 2. 資本提携の進捗について

当社は、2020年10月30日にSATAS社の発行済株式の19.0%を取得いたしました。取得金額につきましては先方の意向により非開示とさせていただきますが、2020年7月1日に開示いたしました第6回新株予約権によって得た資金を充当いたしました。

### 3. 業務提携の進捗について

#### ①物件供給の状況（パイプライン・サポート）

当社は、不動産投融資事業において日々不動産物件情報を多数取得しておりますが、その中でもリースアップやリノベーションによるバリューアップが見込める物件や当社空間プロデュース事業によるバリューアップのポテンシャルが高いと思われる東京都下や地方主要都市の優良物件を毎週2～3件SATAS社に情報提供し、SATAS社と共同で査定を進めております。

提携後1か月の成果として、本年11月にSATAS社への売却（来春を予定）を前提とした販売用不動産（茅ヶ崎物件）を取得しております。現在も継続的に複数物件を共同で査定しており、今後も毎月1件以上の物件取得を予定しております。物件の取得資金については、第6回新株予約権によって得た資金を一部充当し、残額を金融機関及びノンバンクからの借入によって調達する予定です。

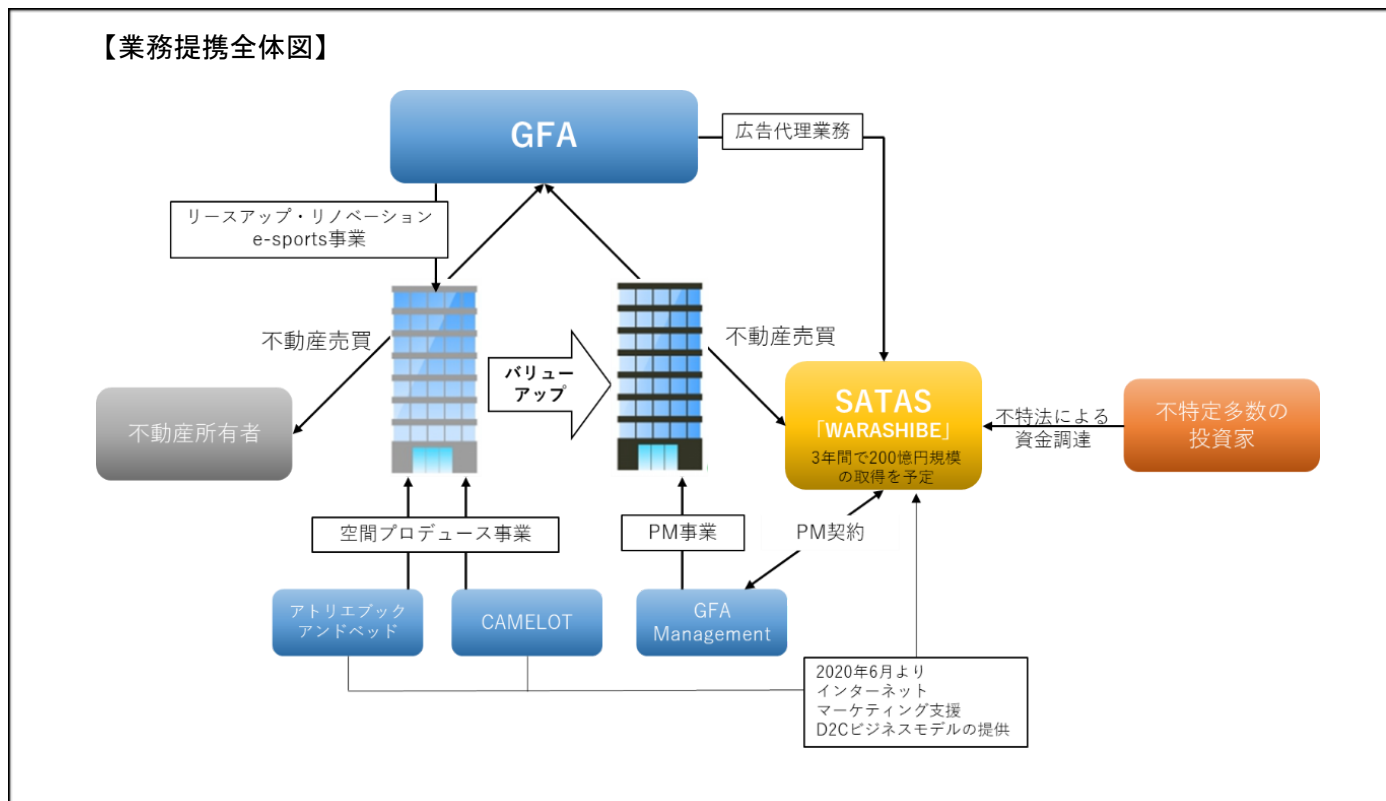
## ②PM業務の受託

SATAS社に供給した物件のPM業務を当社子会社GFA Management株式会社において受託していく予定であり、茅ヶ崎物件につきましてもPM業務の受託に向けSATAS社と折衝を進めております。PM業務を当社子会社で受託することにより、物件販売による収益のみならずPM業務による収益も確保していきます。

また、PM業務を受託することによりSATAS社が物件保有中にも物件のバリューアップに寄与することが可能になり、当社からSATAS社への物件売却時その点を考慮した価格を前提に交渉が可能になるものと考えております。

## ③広告代理業務

SATAS社が販売する「WARASHIBE」のインターネットを活用した広告代理業務を当社で行います。現在、茅ヶ崎物件についてアフィリエイト広告等の導入による会員及び投資家募集のコンサルティング及び広告代理店業務に着手しており、「WARASHIBE」に係るアフィリエイト広告を本年12月中に開始すべく業務を進めております。



## 4. SATAS社と「WARASHIBE」について

「WARASHIBE」は、2019年にSATAS社が販売を開始した不動産小口化商品クラウドファンディングサービスです。「WARASHIBE」は、不動産のプロが厳選した好立地で収益性の高い不動産を事業者と共同で所有しその収益分配を得ることができる商品であり、現金や有価証券などと違い想定外の事故や天変地異でも起こらない限り消滅する恐れがない現物である不動産を投資対象とした「安全」「安心」「高利回り」な商品です。

過去、抽選形式で募集した商品は全て募集額135%を達成し、本年11月27日に募集開始した商品は応募期間終了を待たず、本日時点で募集額の283%を達成している人気の商品です。

SATAS社では、当社との資本・業務提携により不動産の取得、投資顧客の獲得を一気に加速させることを企図しており、今後3年間で200億円規模の不動産を取得し「WARASHIBE」での運用を予定しております。

## 5. 今後の見通し

本業務提携においては、当社とSATAS社が取得予定物件に関し共同で査定を行うことを前提としており、当社によるバリューアップの余地や広告代理業による投資家募集戦略等と、SATAS社による商品設計（募集総額、優先出資と劣後出資の割合、予定配当率等）をそれぞれが評価し、当社による物件取得価格とその後のSATAS社による物件取得価格について、両社がWIN-WINの関係になることを前提として決定しております。

当社では、本業務提携による

- 1 物件供給（バリューアップによる物件売却時のキャピタルゲイン）
- 2 PM事業（管理物件のPMフィー）
- 3 広告代理業務（コンサルティング及び広告代理店業務報酬）

を通じ、1物件あたり売却価格に対し10%程度の利益を想定しており、その想定に該当する物件のみをSATAS社へ提案し共同で査定しております。

茅ヶ崎物件につきましては、本業務提携による物件取得第1号となりましたが、当社の想定通りの約10%の利益が見込まれております。

今後も、本業務提携を通じ想定利益10%の物件取扱を継続し、今後3年間でSATAS社が取得予定である200億円規模の物件のうち約半数の物件を供給することで、当社として10億円前後の利益を想定しております。なお、本業務提携における物件取得から売却までの期間は3~6か月程度を予定しており、SATAS社との業務提携事業全体として5~10億円程度の事業資金を調達し回転させることで、安定的な利益の確保を目指してまいります。

以 上