

COMPANY PROFILE

イメージをカタチに。ワクワクをビジネスに。



GFS-Group



Company Profile

会社名

グローバルフードソリューション株式会社
GFS.co.,Ltd.

代表取締役社長

清水貴之

創業/設立

2025年10月

資本金

3,000,000円

事業内容

フードソリューション事業
フードコンサルティング事業
フードコンサルティングファーム事業

本社所在地

〒108-0075
東京都港区港南2-16-1
品川イーストワンタワー7F

CEO Profile

清水 貴之

Takayuki Shimizu

🏠 1985年生 📍 東京都出身 👤 ENFJ

【略歴】

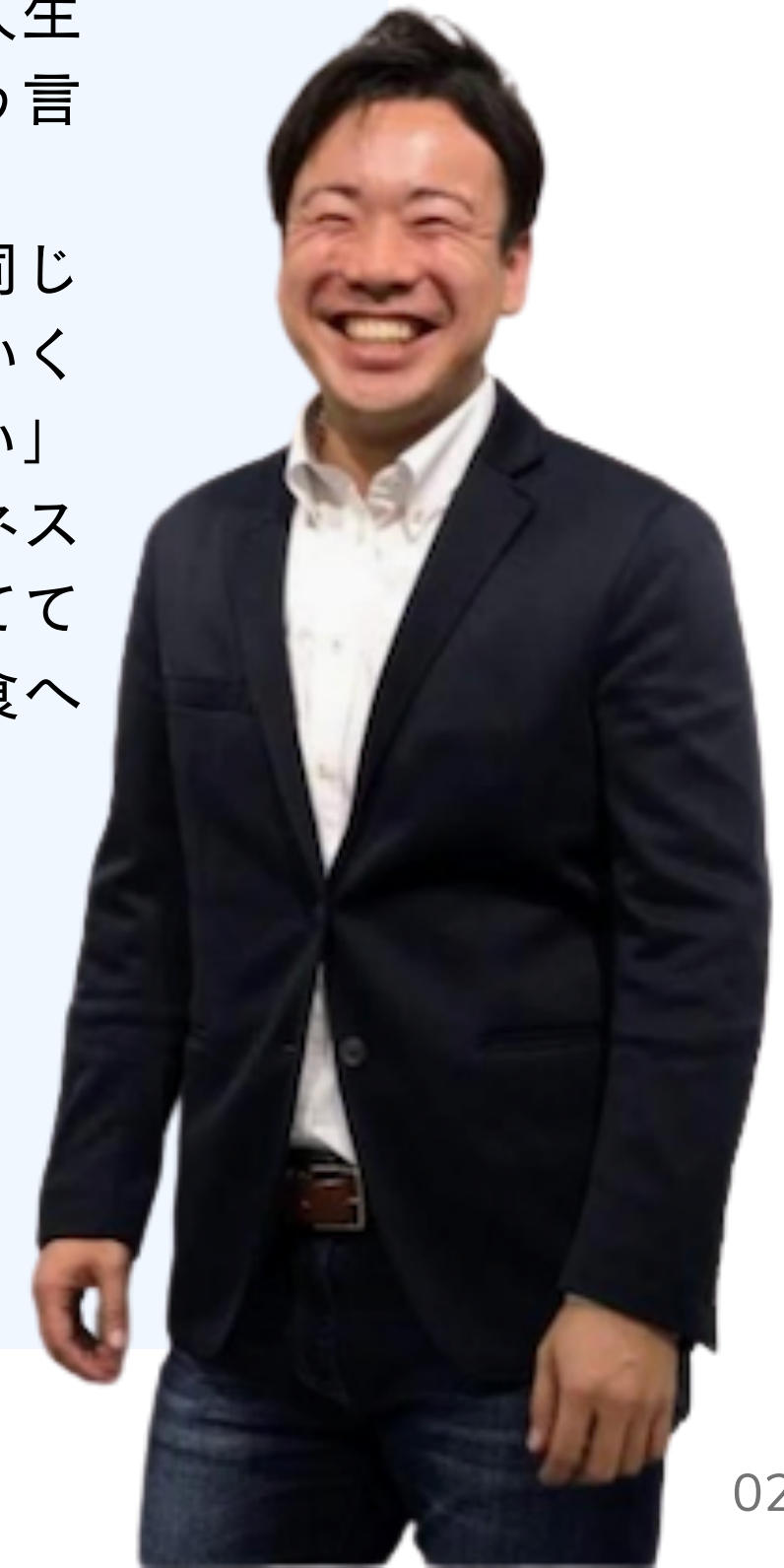
- 2007年 株式会社トリドールホールディングス
(海外事業責任者/取締役)
- 2012年 TORIDOLL KOREAトリドール韓国子会社
(代表理事/代表取締役)
- 2015年 Wok To Walk international Co.,Ltd.
(取締役GM /日本法人代表)
- 2017年 株式会社million 創業
(代表取締役社長)
- 2019年 貴水株式会社 創業
(代表取締役社長)
- 2025年 グローバルフードソリューション株式会社 創業
(代表取締役社長)
- 2026年 株式会社イートリンク 創業
(代表取締役社長)
- 2026年 RACSystem株式会社（ラックシステム）設立
(取締役)

学生時代はサッカーに明け暮れプロを目指し、様々な人々と出会い、社会人になってからは「食」を通じて日本全国、世界中を巡り、同じように様々な人々と出逢い、「人生は一度きり、何事にも挑戦すべき」という言葉に出会いました。

そして日本に帰国した際に、下を向いて同じ格好で楽しくなさそうに仕事に向かっていく人を見て、「仕事を楽しみにしていきたい」

「自分も相手もワクワクすることをビジネスしたい」という想いと、自分が学び、育ててもらったサッカーでのチーム力や経験、食への感謝を軸に起業しました。

人生は一度きり
ワクワクしよう!!



PHILOSOPHY

イメージをカタチにワクワクをビジネスに

MISSION

世界に誇れる日本食の承継と創造
世界と育む人と食の未来

VALUE

食の未来を創る挑戦者たち

VISION

私たちが食を通じて育む∞のビジネスが
∞の笑顔を生み出す

GFSは 飲食業界に特化した**食の総合ソリューション**を提供する企業として、コンサルティング、プラットフォーム運営、様々な食の課題を解決するソリューション事業の3事業を展開し、事業間相互シナジーにより食に関わるあらゆる課題を解決し、新たな価値を創造していく会社です。



Business Contents :

飲食業界に特化した3つの事業で、お客様の課題解決と成長を支援します。

1



フードコンサルティング事業

飲食業界に特化した専門的な
コンサルティングサービス

- ✓ 専門メンバーによる幅広い対応範囲
- ✓ ハンズオン型の実務支援
- ✓ 実成果にこだわった支援

コア事業

2



フード プラットフォーム事業

専門人材を繋ぐプラットフォーム

- ✓ パートナーとの連携で対応力拡大
- ✓ 多様な専門性の統合活用
- ✓ フリーランスへの機会提供

拡張事業

3



フードソリューション事業

食に関する包括的なソリューション提供

- ✓ 子会社による多角的事業展開
- ✓ 事業承継・M&Aサポート
- ✓ 製造・不動産等への事業拡大

実践事業

🔄 3事業の連携により、総合的な支援を実現



知見の集積
と共有



案件の
連携対応



人材の
流動活用



市場での
拡大成長



FOOD CONSULTING

フードコンサルティング事業

飲食業界に特化した専門的なコンサルティングサービス

Business Style :

クライアントのニーズに応じて、3つのアプローチから最適なスタイルを選択できます。



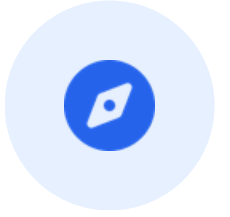
PROFESSIONAL

**コンサルティング
実務型**

専門部分のみに特化し
実務的な活動を実施

- ✓ 特定課題の専門的解決
- ✓ 即実践可能な提案
- ✓ 短期集中サポート
- ✓ 成果ベースの評価

🕒 プロジェクト期間：1～3ヶ月



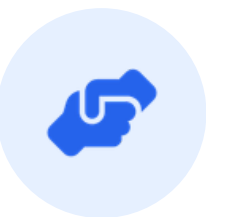
DIRECTION

**顧問
アドバイザリー型**

プロジェクトの責任者のように
ディレクション活動を実施

- ✓ 経営戦略の立案支援
- ✓ 重要判断のアドバイス
- ✓ プロジェクト全体管理
- ✓ 定期的な戦略会議

🕒 契約期間：6ヶ月～継続



WORKING

**業務委託
運営委託型**

社員のよう
に担当業務を実施

- ✓ 日常業務の実行支援
- ✓ ハンズオン型サポート
- ✓ 現場への深い関与
- ✓ 実務ノウハウの移転

🕒 契約期間：3ヶ月～1年

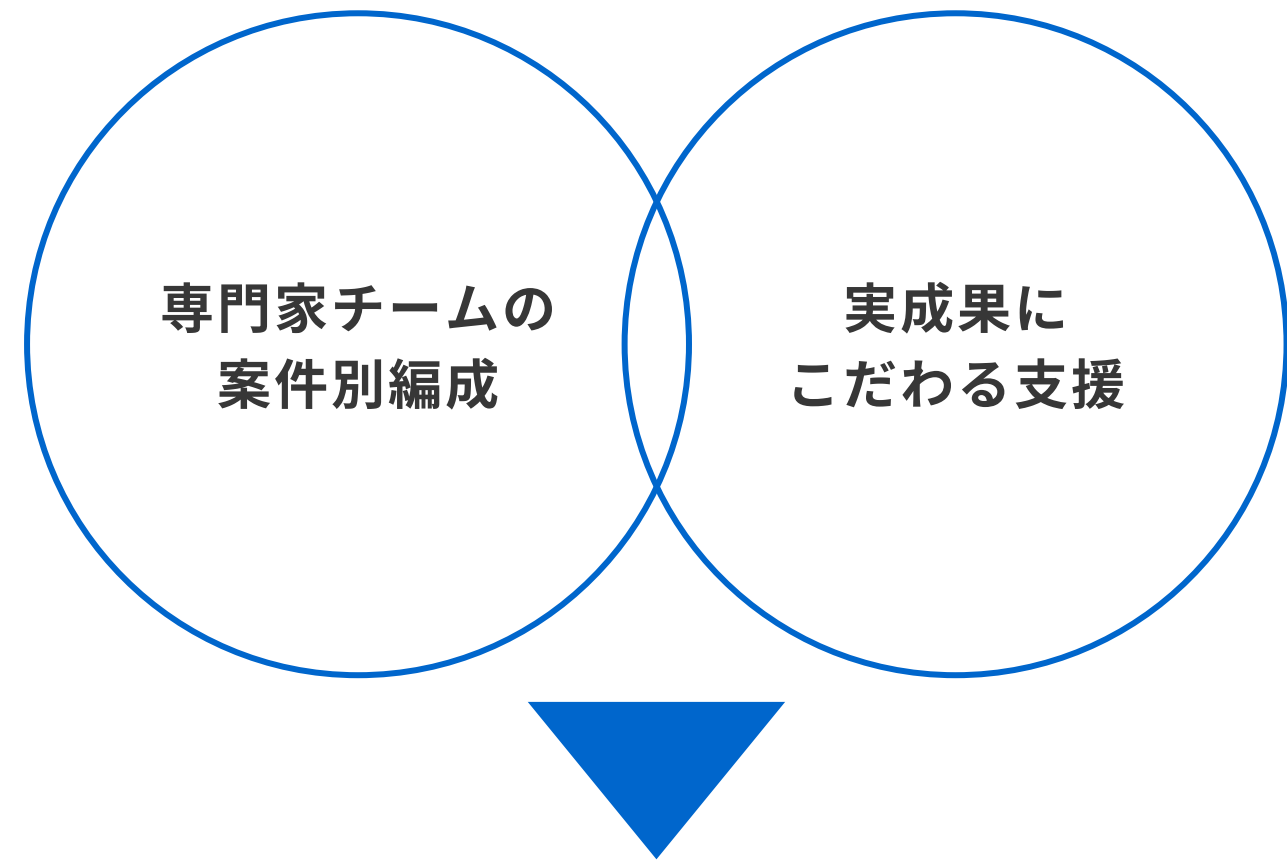
クライアントの状況や課題に応じて、これらのスタイルを組み合わせることも可能です。例えば、初期はPROFESSIONALで課題を明確化し、その後DIRECTIONで戦略立案、最後にWORKINGで実行支援というように、段階的なアプローチも提供しています。

Corporate Strengths : GFSの強みと差別化要因

-  事業開発 / 新規ブランド立ち上げ
-  店舗運営改善 / 経営改善
-  原価 / 労務最適化
-  商品企画・商品開発
-  購買・物流最適化
-  販促・マーケ・VMD
-  DX企画設計

SERVICE CONTENTS

飲食特化の専門家チームが案件に応じて編成され、"優秀な社員をレンタル"感覚のハンズオン支援を実現



現場検証→即実行→定点レビューで"提案で終わらない"実成果を創出。ノウハウだけでなく実績を提供

最終的な改善目標

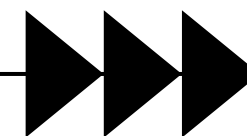
- ✓ 売上成長率
- ✓ 粗利率・原価率
- ✓ FLR / 人時生産性
- ✓ 客単価・回転率
- ✓ 改善リードタイム

競合比較マトリックス

現場に根ざした実務型コンサルティングにより、提案から実行まで一貫してサポート。即日～1週間の迅速な対応と、全業態をカバーする幅広い専門性で、クライアントの課題を確実に解決します。

項目	 GFS-Group	A社	B社	C社
実務性	豊富な現場経験 ＋実行型	机上提案型 現場経験がない 年齢層が高い	企画型 実行性は少ない	一部特化型
対応可能業態	全業態カバー	全業態カバー	限定分野のみ	業態特化型
対応範囲	業態作り・商品開発 人材育成・既存改善 経営改善・デザイン etc	経営改善 戦略立案	業態企画・商品企画	メニュー開発 販促・店舗改善
在籍メンバーの実績	大手チェーンの 創業からの経験や 役職経験多数	大手チェーンの 役職経験者 実務経験少ない	企画などの経験有	有名店舗の経験者 チェーン店経験者
スピード感	即日～1週間で 提案可能	3～4週間	1ヶ月以上	不明瞭
サポート体制	訪問・オンライン 現場確認	訪問・オンライン	オンライン	訪問 現場確認
業界ネットワーク	国内外多数 様々な取引先有	商社・メディア	メディア・デザイン	個人店 一部有名店

ACHIEVEMENTS



コンサルティング実績一部紹介

これまで年間100案件、累計1000案件以上の支援実績有

WORKS

事業概要

区画プロデュース
リブランディング
リニューアル支援
テナント調査
出店交渉
新規取り組み
店舗の出店
etc.

▶ 首都高速道路株式会社

Background

高速道路 PA の飲食エリアリニューアル支援
新しい形の飲食エリアを作るという企画において
飲食エリアの全体/区画プロデュースを実施。



■ What we did

【Support】

- プロジェクト企画・飲食区画プロデュース
- テナント候補の調査・業態マッチング
- ブランド誘致活動の実施
- 出店交渉・調整支援

after

■ Result

飲食エリア
全区画
プロデュース

誘致実績
リンガーハット
新規出店

取り組み
首都高速×
飲食チェーン



• 全体区画のプロデュース

- 高速道路 SA/PA の飲食エリアリニューアルにおいて、新しい形の飲食エリアを実現。

• 新規規取り組み

- これまで入っていなかったテナントの誘致活動を実施。
首都高速とリンガーハット様の新規取り組み出店を実現。

WORKS

事業再生

コンセプト設計
リブランディング
マニュアル作成
スタッフトレーニング
店舗設計
SNSの運用
店舗の出店
etc.

▶ ギュウトピア

Background

焼肉業界に新しい旋風を

ロピアグループの飲食事業部である eatopia 自社の
「肉」の強みを最大限に活かした業態を作る



■ What we did

- 業態作り・コンセプト設計
- 店舗設計アドバイス
- マニュアル作り
- 開店トレーニング支援

after

■ Result

月商
1,000万円超

集客力
行列のできる
人気店へ成長

今後の展開
多店舗展開



- eatopia 様の強みを最大限に活かす業態「ギュウトピア」をゼロから設計。コンセプト作成から開店まで一貫サポート。
- オープン以降、行列ができる人気店に成長。月商 1,000 万円を超える実績を達成。
- 好調な業績を受け、現在多店舗展開を準備中。

WORKS

事業再生

コンセプトリメイク
店舗調査
店内外のレイアウト変更
空間設計アドバイス
経営改善
etc.

株式会社キリンシティ

Background

after

直営店舗の運営改善・店舗調査・レイアウト提案



What we did

- 各直営店舗の現状調査・ヒアリング
- 店舗運営課題の洗い出しと改善提案
- 改善レイアウト提案・空間設計アドバイス
- 継続的な店舗改善サポート

Result

対象
直営含む
複数店舗

支援内容
店舗調査

アウトプット
レイアウト・
提改善案

- 直営店舗に対して、各店舗の現状把握のための状態調査を実施。
→ 現場の課題を可視化し、改善の優先順位を整理。
- 具体的な改善提案および改善レイアウト提案を実施。
→ 調査結果をもとに店舗ごとの特性に合わせた運営改善策を提供。
- 継続的なサポート
→ 直営店舗全体の運営品質の底上げと標準化を推進。



WORKS

事業再生

社内の全マニュアルの全作成
教育体制の構築
社内人事
評価制度の構築運用
社員向けセミナーの開催
社内会議体制の構築
etc

株式会社 ZINO

before

after

多店舗展開に向けての社内体制整備
および運営マニュアルの作成



What we did

【課題】

- ① マニュアルがない
- ② ルールが決まっていない
- ③ アルバイトの教育体系
- ④ 評価制度が曖昧
等

【支援行動】

- ① マニュアルの全作成
- ② 運用ルールの作成
- ③ アルバイト教育
→ チェックシートの作成

Result

開始時
7店舗

3年後
45店舗

2026.3月
57~60店舗

・支援開始時

7店舗であった店舗数が、3年で45店舗まで急拡大展開中。

・店舗拡大

作成したマニュアルやツールを活用し、短期間で体制づくりをしながら展開を継続。



WORKS

事業再生

コンセプトリメイク
 リブランディング
 商品の全変更
 店内外のレイアウト変更
 SNSの運用
 ロケ弁サービス等の実施
 店舗の出店
 FC展開の実施
 イベント出店
 etc.

▶ サンドイッチ専門店「Merci」

before

■ Background

新宿曙橋の姉妹オーナーの夢であった新規開業支援からスタート。
 ブラントを引継ぎ事業再生。



■ What we did

- ✓ コンセプト再設計
- ✓ 商品開発（メルチー）
- ✓ 売れる仕組み構築

after



■ Result

売上前年比
 120%達成

営業利益
 15%実現

経常利益
 10%実現

■ Media / Topic

- デザートサンド「メルチー」が“進化系サンド”として取り上げ
- SNS・メディア露出による認知拡大



WORKS

冊業用中

コンセプトリメイク
 リブランディング
 商品の全変更
 店内外のレイアウト変更
 SNSの運用
 ロケ弁サービス等の実施
 店舗の出店
 FC展開の実施
 イベント出店
 etc.

唐戸市場仁井田商店

before

after

唐戸市場内 まぐろをメインにした売場展開



What we did

【ご要望】

- ・毎週末のイベントにて
→売上・集客を最大化
- ・新しい販路の拡大

【改善】

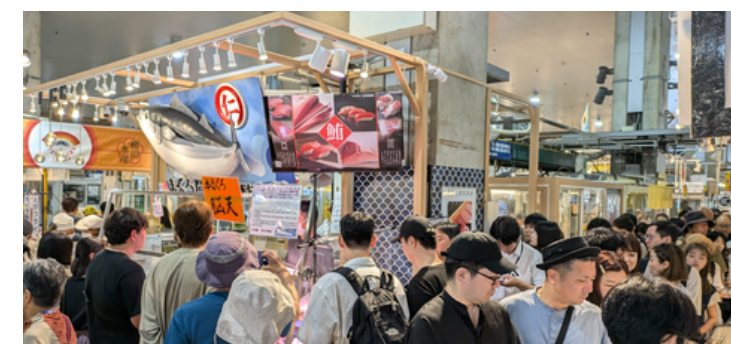
- ・店内外のレイアウト変更
- ・ロケ弁サービス等の実施
- ・コンセプトリメイク
- ・リブランディング 等

Result

年商規模
3億円達成

集客力
市場内トップ

新販路
自販機・ロケ弁



- ・他の売場と比べ圧倒的におしゃれなファサード・POPに改善
- ・唐戸市場内でトップを誇る集客に変貌
- ・1店舗で年商3億円規模まで拡大を実現
- ・新たな販路を複数確立
→ まぐろ自動販売機・ロケ弁・FC展開など

WORKS

海外案件

開店全サポート
商品開発
物件検索
業態作り
店舗デザイン
店舗デザイン
etc



縁ラーメン

～日本のラーメンをリゾート地バリに～
物件開発～商品開発、現地調達まで一貫支援



【Result】

- ・日本ラーメン業態の出店
バリ島にてプロデュース
- ・現地調達・運営体制を構築
- ・海外リゾート地での出店を実現



Festa

～ファーストフード屋台業態～
1日300食、月間約1万食を達成



【Result】

- ・ホーチミン屋台型フードコート
ブランド開発
- ・3坪×1分30秒提供
高効率オペレーション設計



宴悦刀削面

～日本のスープと刀削麵の融合～
海外開店に必要な全ての項目をサポート

【Result】

- ・世界有数のリゾート地にて出店。
- ・一貫サポート
 - 物件開発、業態作り
 - 現地での食材調達
 - 商品開発 等

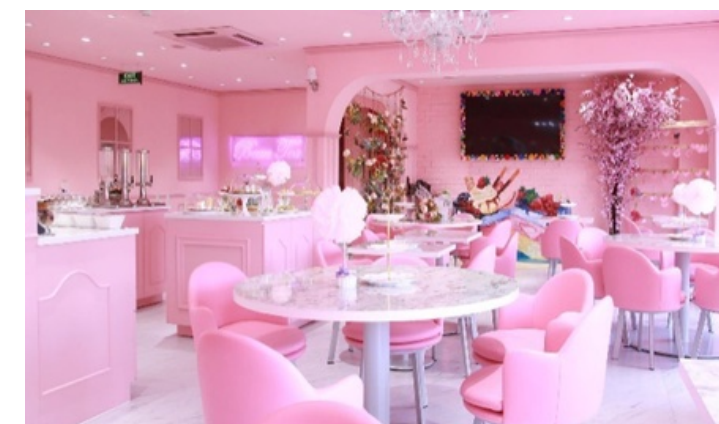


Café BeauTea

～日本のKAWAIIをベトナムに～
SNSフォロワー2万人超の人気店に成長

【Result】

- ・原宿・表参道を再現した店舗企画
- ・1Fカフェ／2Fスイーツ
2業態を展開
- ・物件～PRまで一貫
トータルプロデュース



実績一覧 (一部抜粋)

経営改善



プロデュース



FC



海外





FOOD PLATFORM

フードプラットフォーム事業

専門人材を繋ぐプラットフォーム

一般的なコンサルティングは…

- これまでの自身が経験した内容をもとにノウハウを提供する
- 個人で自身の得意分野に関してのコンサルティングを実施する
- 入口から出口まで全て一人で実施する



よく起こりうる問題・悩み

- **人的リソース**
相談数が多いが、自分だけでは対応しきれない
- **案件の広がり**
関係値が深くなってくると、他の相談もされることが増えてくる
- **不得意分野の増加**
営業窓口や初期対応、資料作成など苦手な分野の対応が発生してくる





プロフェッショナルによるプロフェッショナルのための 「食」に特化した総合ソリューションファーム

プロフェッショナルがこれまで一人で抱えていた案件や課題を
総合ソリューションファームで**入口と出口を取りまとめる**ことで
プロ人財が活動しやすく、**お客さまのニーズに応じて**
最適な成果物やプロフェッショナルが対応できるようにするための機能です。

Concept : 社内リソースを越える案件を "パートナーメンバー" と連携しスケールや新ノウハウを獲得することができます。



- ✓ 幅広い専門人材による最適チーム編成
- ✓ 大規模・特殊案件にも即応

- ✓ 個では対応困難な案件への参画機会
- ✓ 断っていた相談の案件化
- ✓ 実績・報酬・学習の最大化

大型チェーンの多拠点改善

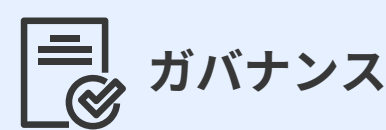
複数地域での同時進行案件に対応可能

専門人材の短期投入

特殊スキル人材を必要な期間のみ確保

運営受託／人材紹介連携

長期的な運営支援から人材紹介まで



- 契約 / NDA
- 品質基準
- 評価制度
- 報酬ルール

- 労働時間の柔軟性
- 働く場所の自由
- 案件選択の裁量
- 他業務との両立

フリーランスの自由度と品質を両立する仕組み

ボードメンバー

経営層



清水 貴之

代表取締役社長 / CEO

- 経営戦略
- 新規業態
- 海外展開

株式会社トリドールホールディングス、取締役/海外責任者、韓国子会社社長、スペイン子会社社長などを経験し、起業。新規事業、国内1000店舗出店の牽引、世界17カ国100店舗のFC展開を行う会社の経営など、食に関わる豊富な経験を持つ。また、年間100以上のコンサルティングやプロジェクトに参画し、顧問、グループ会社などの複数の会社経営に従事。



小宮 裕二

取締役副社長 / COO

- 運営改善
- 物流改善
- FC展開

大手焼肉チェーンで急成長を経験。海外拠点の現地代表を担当。現在は大手企業の顧問として活躍中。



八木 幹夫

専務取締役 / CIO

- マニュアル
- 教育
- FCパッケージ

50以上の業態経験、年間100店舗以上の新規出店を様々な地域・役職で経験。社内の仕組化やマニュアル作成に精通。



ブラジル マライア希夢

取締役 / CBO

- デザイン
- VMD
- マーケティング

女性視点での店舗PR・マーケティング企画を実施。百貨店イベントで大成功を収める。VMDデザインやブランディングも担当。



山川 博史

顧問

これマネ代表理事。属人化を脱する「教育の仕組み化」の専門家。現場と経営を繋ぐ戦略的バディとして伴走。

プラットフォームメンバー

各分野のスペシャリストが集結した組織力（一部、メンバー紹介）



中山 和俊

商品開発

和食、フレンチ、イタリアン、居酒屋など多角的な業態で現場経験を積む。現在はその多様な知見を活かし、型にとられない柔軟な発想での商品開発を担当。



坪 祐里奈

デザイン設計

飲食店舗年間15店舗以上のデザイン実績。有名メーカー店舗、大学建物デザイン、ロゴ作成など幅広く手掛ける女性デザイナー。



清水 翔太

WEBシステム

大学在学時に起業。WEBコンサル・マーケティング企画・アプリ開発など幅広く対応。大手企業の顧問も務める。



塩崎 俊樹

SNS集客

4800店舗の看板商品発見。GoogleマップやSNS活用で100店舗超で最高売上達成。YouTube「しおラボ」運営（登録3万人超）



吉田 柁長

AIシステム

IT企業20社超・飲食店30店舗超を支援し、不動産再生店舗の出店PRやSONY MUSIC直営カフェ等のプロデュースも手掛ける、『これからの飲食店マネジメントの教科書』著者



南 義広

商品開発

イタリアン業態

大手出身の確かな知見で、国内外・多業態の商品開発を歴任した、メニュー作りのスペシャリスト



土合 真人

商品開発

バル業態

株式会社VANSANで新規3店舗を計画比150%で立ち上げ・SVとして10～15店舗の改善を推進し、現株式会社HARETOKEではSanire2店で売上計約1.3億・営業利益約1,800万（利益率13～15%）を実現。



FOOD SOLUTION

フードソリューション事業

食に関する包括的なソリューション提供

食の未来を創る総合力

多角的な事業展開と専門性を活かし、事業承継やM&A支援から製造・不動産領域まで食に関わるすべての挑戦を支え、新たな価値と可能性を生み出していきます。



歴史や伝統を未来へ繋ぐ 事業承継

長年愛されてきた店舗や業態を引き継ぎ、時代の変化に合わせた改善を行いながら、地域に新しい価値と活力を生み出していきます。



コンサルティングからの 業態再生

経営課題を多角的に分析し、商品力・運営体制・人材育成などを総合的に支援。持続的な成長と収益性の向上を実現します。



M&Aで広げる 成長展開モデル

グループ化による経営基盤の強化と、再生から拡大・フランチャイズ展開までを一貫で支援し、地域経済の発展にも寄与する成長展開モデルを作ります。



独立性を尊重した 経営支援

子会社化ではなく独立経営を尊重し、経営支援・ノウハウ共有・ネットワーク形成を通じて、共に成長する仕組みを築きます。

Concept : 食に関わる課題 / 機会を "1事業(ソリューション)=1社" でソリューション事業化(グループ子会社化)し、
本社(GFS)がグループとして管理/推進支援

世の中にある様々な食の課題

- お店を開きたい
- 店舗を広げていきたい
- お店を復活させたい
- フードロス対策をしたい

etc...



⚙️ 本社機能

- PMO / 人材アサイン
- 購買 / 物流
- 財務管理
- ブランド / マーケティング
- DX基盤 / AI活用

📊 投資判断・KPI

- 黒字転換期間
- ROIC
- EBITDA
- LTV / CAC
- 単位店舗収益
- 再現性（プレイブック化）

子会社化に向け、拡大計画を吟味

現在のソリューション事業化

自社ブランド運営・飲食店経営

独自ブランド開発・店舗運営

飲食FC運営特化

フランチャイズ店舗の専門的運営

事業承継（地域密着店の継続）

後継者不在の飲食店の承継・再生

今後の展開

- 製造・開発特化子会社の立ち上げ
- 不動産（飲食特化）子会社の展開
- M&Aによるポートフォリオ拡大
- 農産物関連及びAIを活用したプロジェクトへの参画





SUMMARIZE - our GFS

GFSのまとめ

3 事業展開の理由

GFSの強み 4つの競争優位性



実店舗運営×コンサルティングの融合

店舗展開とコンサルティングを両立する企業はほとんど存在しない中、GFSは実店舗運営の経験と専門的なコンサルティング能力を併せ持つハイブリッド型ビジネスモデルを実現。

業界初



現場視点の提案力

従来のコンサル会社は過去の経験に基づく「あるべき論」に偏りがちだが、GFSは実店舗運営の経験から生まれるリアルな知見を活かし、即実践可能で具体性の高い施策を展開。

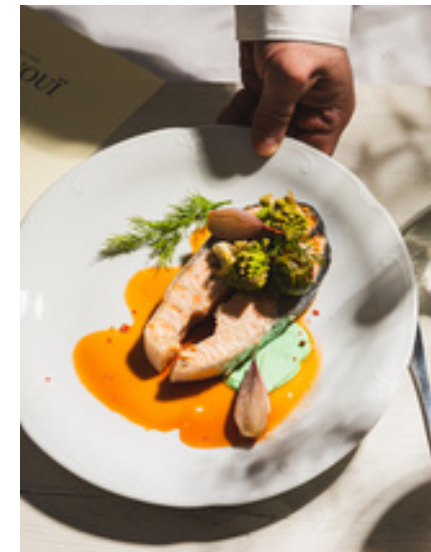
実務重視



豊富な現場経験を持つメンバー

大手チェーン店の創業から経験・役職経験を多数持つメンバーが在籍。実務経験に基づく提案と迅速な問題解決で、クライアントの期待を超える成果を実現。

即戦力



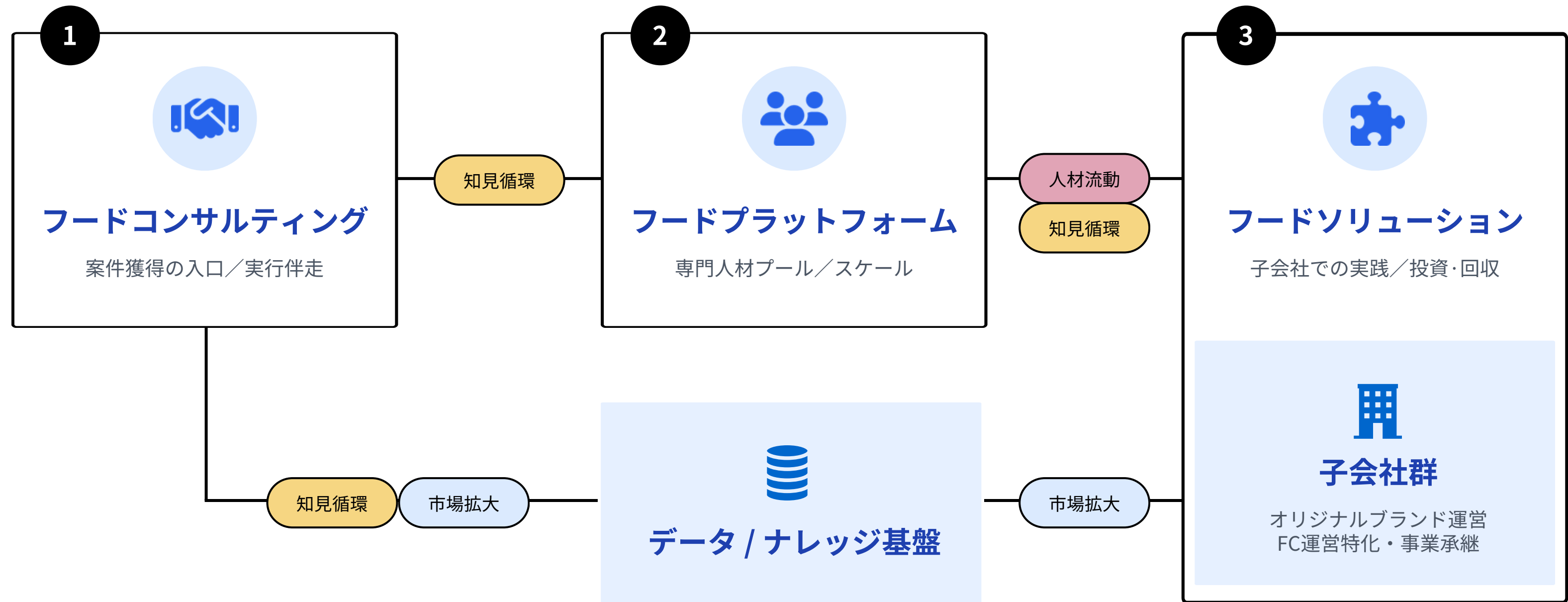
実務型の独自モデル

店舗運営とコンサルティングを両立し、経験と理論で他社との差別化を実現。現場に根ざしたソリューションで圧倒的な優位性を確保し、実成果の創出にコミット。

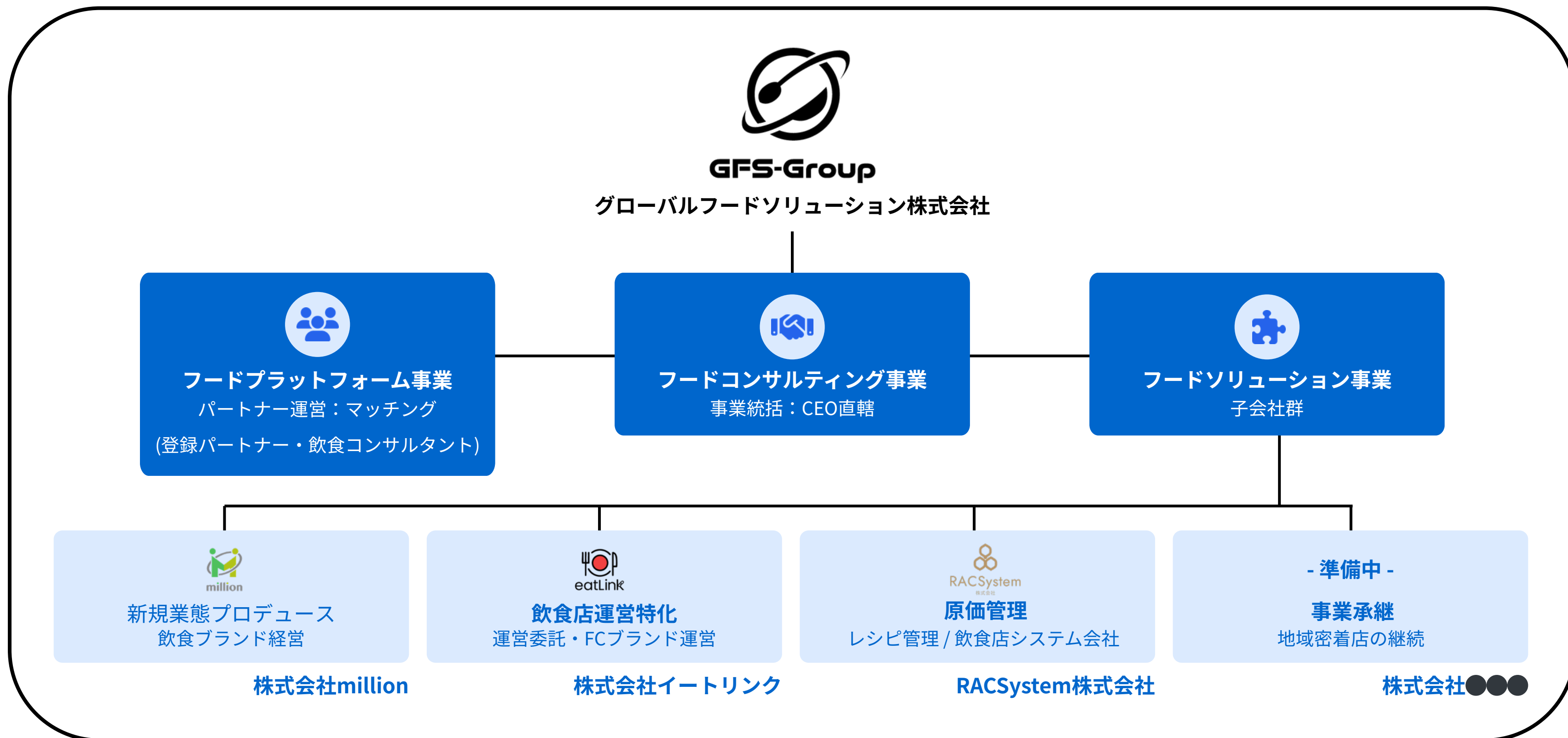
成果保証型

3事業の相関図

会社・事業・子会社の相互関係



組織図



会社紹介

会社・事業・子会社の概要



株式会社million

ブランドを創り、売れる商品へと昇華する実行型フードカンパニー

<主な事業>

- オリジナルブランドの企画・開発・販売
- 食品D2C・店舗運営・催事販売
- 商品プロデュースおよび販売支援
- FC加盟店の開発・全国展開

<代表ブランド>



<HITOKAMI>



<サンドイッチのお店Merci>

🏆 アワード受賞

【Merci】
パンのフェスアワード

🛍️ 販売実績

【HITOKAMI】
イベント3日間で1万個！

📺 メディア掲載

・ナゾトレMAXXX
・Day Day. 他多数

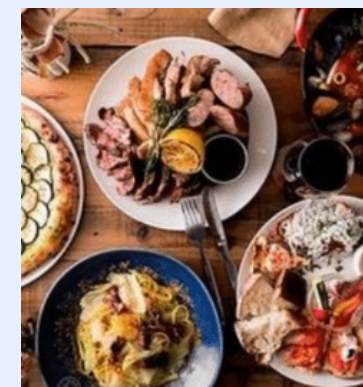


株式会社イートリンク

“繁盛店を創る”運営力で、多店舗・FC展開を実現

<主な事業>

- 飲食店の運営・運営受託
- 店舗の売上・利益・オペレーション改善
- フランチャイズ（FC）加盟による店舗展開の実現
- 人材・オペレーション・収益構造の最適化



<安定した運営の構築ノウハウ>



<関東圏での展開>

🔄 再現性

繁盛モデルの
標準化・複製

⚡ スピード展開

FC・直営
両軸での拡大

👤 現場力

人材・オペレーション
収益の最適化

会社紹介

会社・事業・子会社の概要



RACSystem株式会社



準備中

現場を変えるDXソリューションで、飲食・流通の最適化を実現

<RACSとは> Recipe / Allergy / Cost / Systemの頭文字
飲食事業最大の変動費「FOODコスト」を管理する食材原価管理システム。

<主な機能>

- ・食材原価のリアルタイム可視化・ FL率の最適化
- ・Excel属人化の脱却・業務の標準化
- ・多店舗・チェーン全店の原価の一括管理
- ・データ活用による経営改善・利益構造の強化
- ・アレルギー表示・発注管理



Excel作業削減

72%

減価率改善

4.6%

外注費削減(月次)

7万円

Coming Soon

地域と環境に寄り添う企業として

地域とともに歩み、環境に配慮した持続可能な価値を創出します。

地域との共創



湘南ベルマーレ公式スポンサーとして地域スポーツ振興を支援

▶ 地域との共創

湘南ベルマーレは、「地域スポーツの振興」を軸に、まちづくり・教育・環境活動など年間1,900回を超える地域活動を行い、湘南エリアのコミュニティ形成に貢献しています。



当社は、飲食業界の発展支援や地域活性化に取り組む企業として、その理念に共感し、スポンサーとして参画しています。

環境への取り組み



環境に配慮した取り組み（SDGs）

▶ バイオマス原料活用と脱プラスチック

当社は、植物由来のバイオマス資源を活用した素材の導入を積極的に進めています。従来のプラスチック製品をバイオマス素材に置き換えることで、CO2排出量の削減と石油資源の消費抑制に貢献し、持続可能な未来を目指しています。これは当社のSDGs達成に向けた重要課題の一つです。

具体的には、店舗で提供するレジ袋や資材をバイオマス配合製品に順次切り替えています。環境負荷を低減するこれらの取り組みは、お客様とともに、より良い地球の環境を次世代に残すための当社の決意の表れです。

CONTACT



お問合せ

☎ 03-6894-2066

✉ info@gfs-g.co.jp

📍 〒108-0075
東京都港区港南2-16-1品川イーストワンタワー7F