



2018年12月期決算説明資料

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

2. 2018年12月期決算概要 8

3. 2019年12月期見通し 15

4. 今後の成長戦略 20

Appendix. サポート別詳細と市場環境 28



1. 会社概要



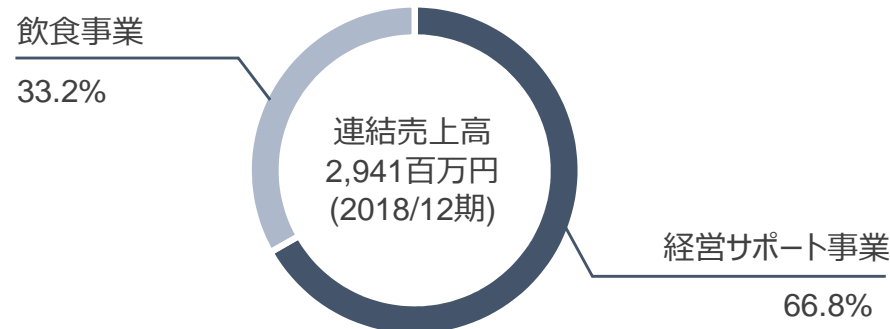
会社概要

当社は、飲食店の成長支援を行う経営サポート事業および「鰻」をファストフードとして提供する「宇奈とと」を運営しています。経営サポート事業は、物件情報サポートを中心としたサービスにより、売上高の約8割弱が安定的なストックビジネスで構成されています。

会社概要

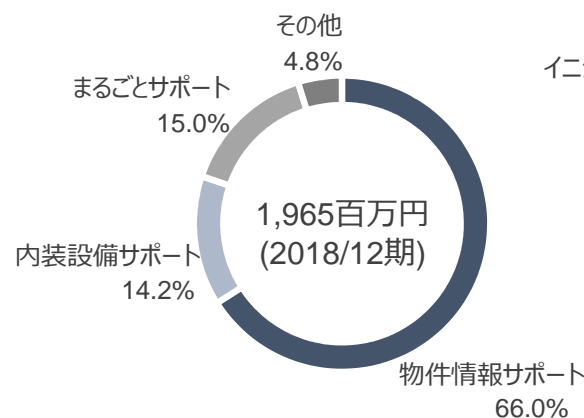
会社名	G-FACTORY株式会社	
代表者	代表取締役社長 片平 雅之	
設立	2003年5月	
所在地	東京都新宿区西新宿一丁目	
事業内容 (セグメント)	経営サポート事業	飲食店等を中心としたサービス業の物件取得や内装設備の導入サポート等を中心とした出退店支援
	飲食事業	ファストフードとしての鰻料理を提供する「名代 宇奈とと」の運営

売上高構成比

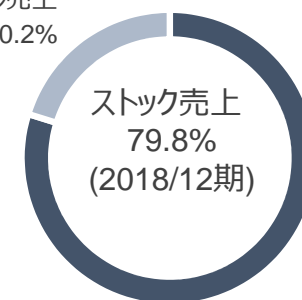


経営サポート事業
売上高構成比

経営サポート事業
ストック売上高比率



イニシャル売上
20.2%





経営サポート事業：事業内容と顧客ターゲット層

経営サポート事業では、店舗規模を問わず、飲食店の成長をサポートする出店・退店に関わる各種サービスを提供しています。主な顧客層としては、多店舗展開や飲食店経営において課題を抱える3～30店舗の企業を中心としています。

事業内容		ターゲット顧客層		
		ステージ	店舗規模	課題
物件情報サポート	<ul style="list-style-type: none"> ■ 物件のサブリース ■ 造作設備の売買 	S	51店舗以上 の大手企業	<ul style="list-style-type: none"> ■ スクラップアンドビルドやM&Aなどが必要となる
まるごとサポート	<ul style="list-style-type: none"> ■ 物件情報サポートと内装設備サポートをセットにした開店に関わるワンストップサービス (e店舗まるごとリース) 	B	3～30 店舗	<ul style="list-style-type: none"> ■ 企業の成長に出店は不可欠だが、多店舗展開における企業体力・人材が乏しい
海外進出サポート	<ul style="list-style-type: none"> ■ 海外進出における会社設立から出店までをワンストップでサポート 	D	独立開業 準備中	<ul style="list-style-type: none"> ■ 開業に必要なことがわからないが、出店に対するモチベーションは高い



1. 会社概要

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

一般的には高価なイメージを持つ「鰻」の常識を打ち破る「安い・早い・旨い」をモットーにした「鰻」を中心としたファストフード



国内計東京・大阪エリア15店舗 (スピノフ店舗を含む)



海外 (香港・タイ) 計3店舗 (ライセンス展開)



主なメニュー例

ワンコインうな丼



500円 (税込)

うな丼ダブル



1,000円 (税込)

うな重特上



1,500円 (税込)

ひつまぶし



800円 (税込)

くりから



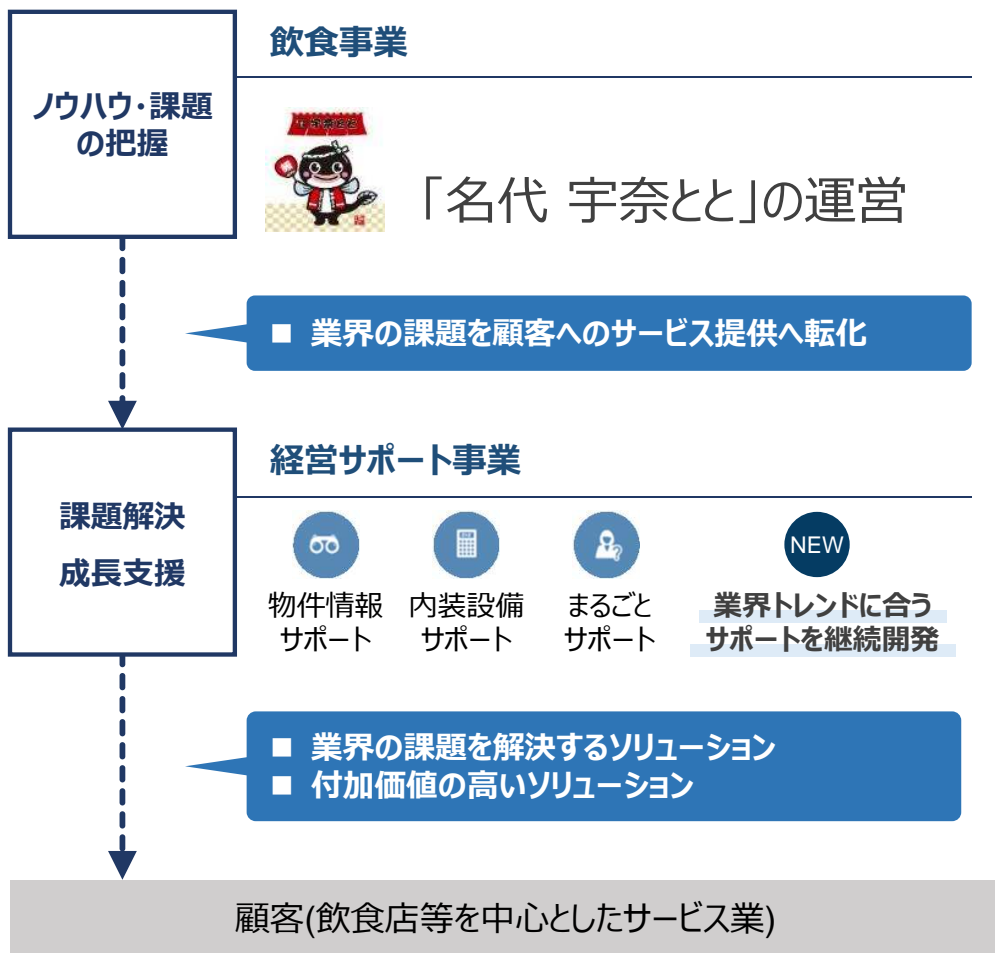
250円 (税込)



コアコンピタンス：飲食店の運営を通じた適切な経営サポート

飲食事業「名代 宇奈とと」は、運営を通して業界の課題や問題、運営ノウハウをタイムリーに把握し、経営サポート事業の付加価値向上や飲食店等を中心としたサービス業をサポートする新たなサービス開発に寄与しています。

飲食事業と経営サポート事業の関係性



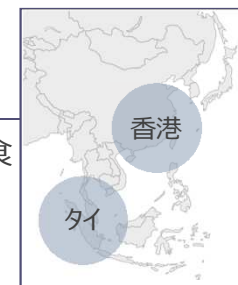
「名代 宇奈とと」の戦略的な活用事例

- 顧客獲得・リテンション効果**

 - 飲食事業での蓄積したノウハウをセミナーとして顧客へ提供することで新たな顧客の獲得
- 未進出エリアの情報収集・基盤構築**

 - 国内外でのライセンス出店により特定地域での飲食店の運営ノウハウ蓄積や情報ネットワークを構築
- 顧客目線の新サービス開発**

 - 人手不足を解消する人材派遣サービス提供に向けた外国人留学生のアルバイト雇用でのノウハウの蓄積





G-FACTORY

2. 2018年12月期決算概要



2018年12月期決算実績：前年・期初計画との比較

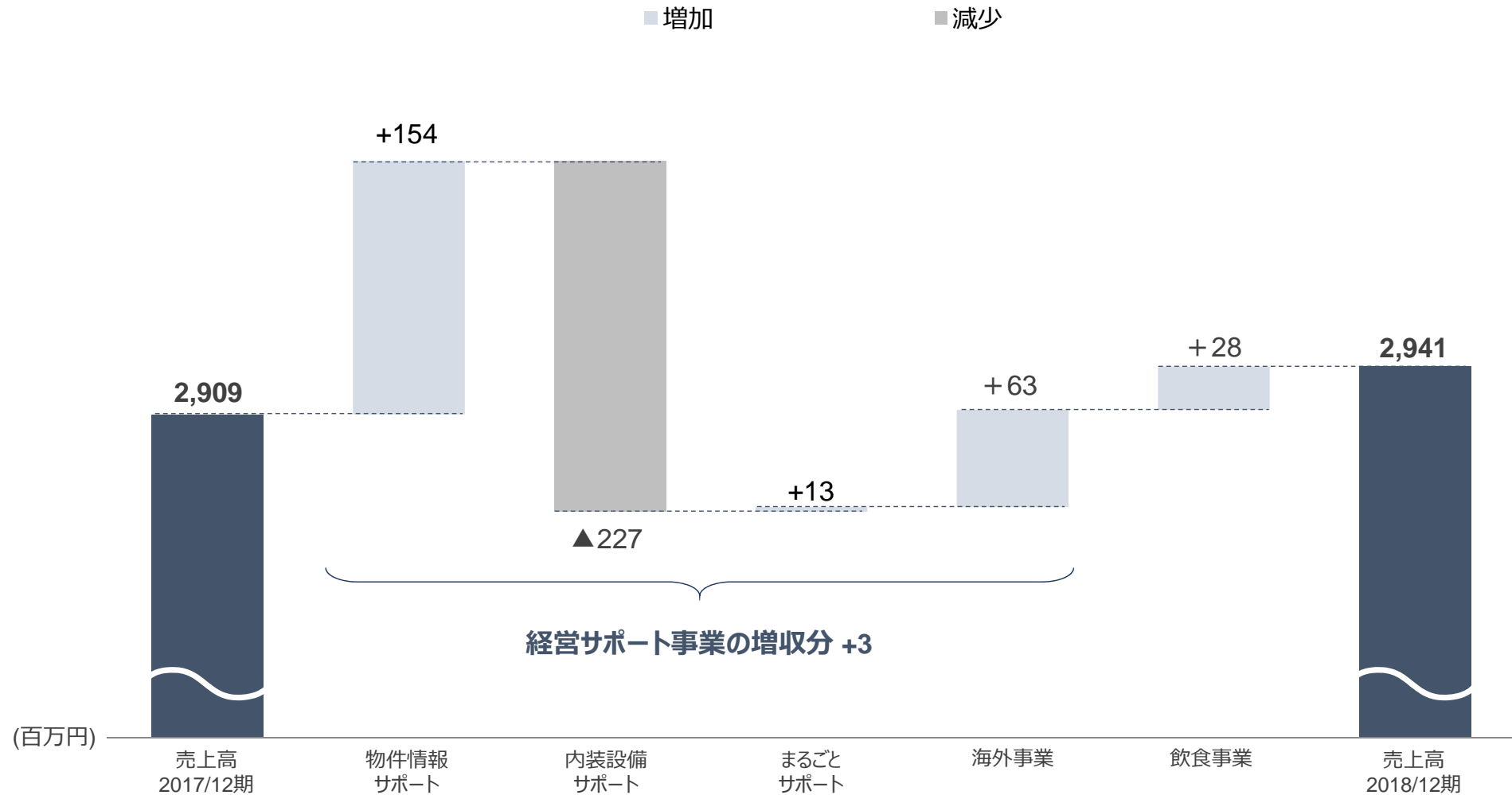
売上高は、物件情報サポートを中心に対前年ベースで微増収も、内装設備サポートの拡大が想定通り進まず、計画値未達となりました。また、本社の増床及び改修、海外事業への成長投資を加速させた結果、販管費が拡大し、減益となりました。

	2017/12期 (実績)		2018/12期 (期初計画)		2018/12期 (実績)			
		構成比		構成比		構成比	前年比	期初予想比
売上高	2,909	100.0%	3,204	100.0%	2,941	100.0%	+ 1.1%	▲8.2%
売上総利益	1,168	40.2%	1,251	39.1%	1,162	39.5%	▲0.6%	▲7.2%
営業利益	355	12.2%	301	9.4%	234	8.0%	▲33.9%	▲22.2%
経常利益	351	12.1%	301	9.4%	231	7.9%	▲34.3%	▲23.2%
親会社株主に 帰属する当期純利益	179	6.2%	187	5.9%	148	5.1%	▲17.0%	▲20.6%



売上高の増減要因：前年との比較

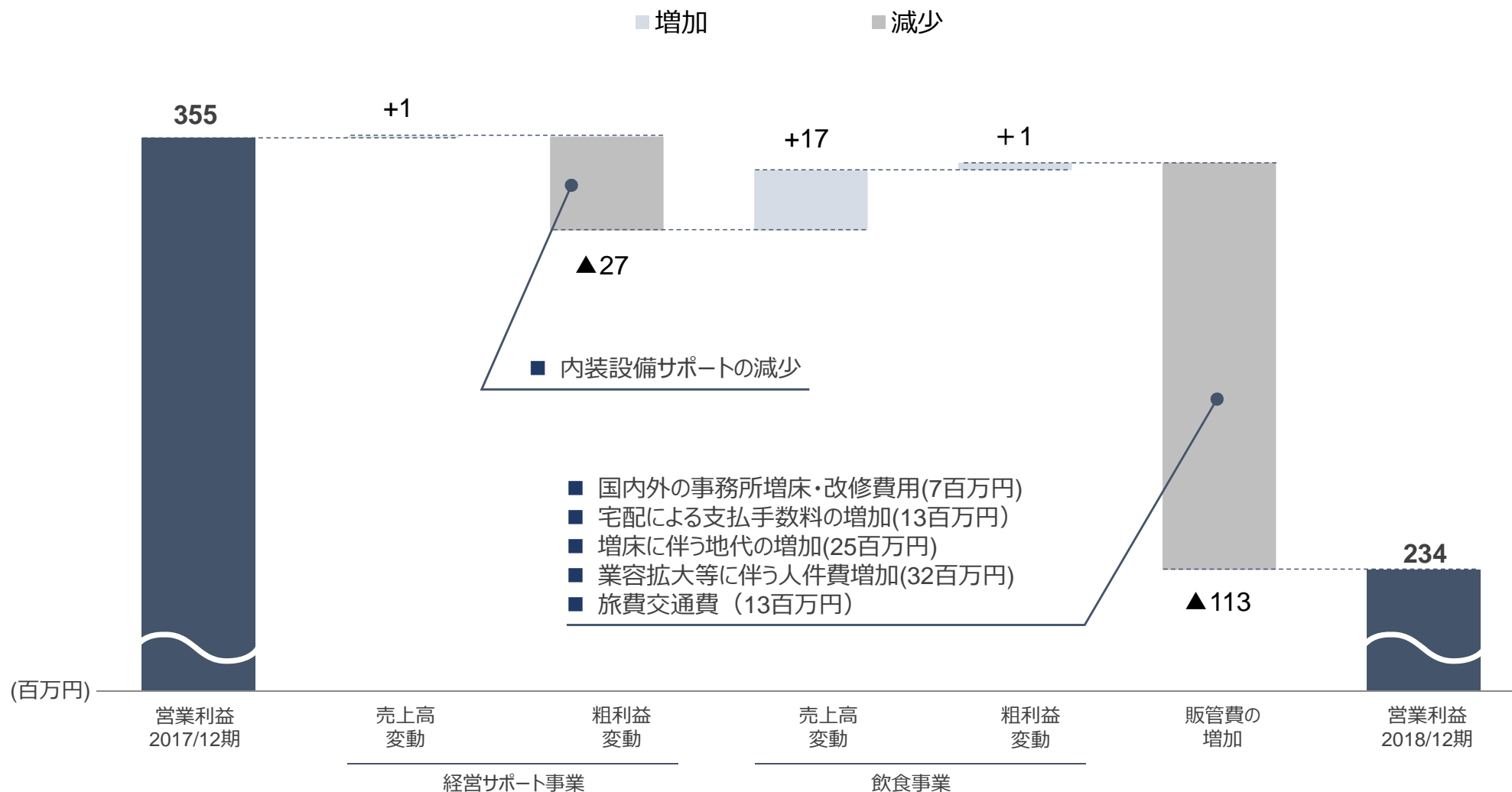
経営サポート事業は堅調な物件情報サポートの増収、海外事業の早期立ち上りを内装設備サポートの減収分が吸収したことで微増収を確保し、また、宅配・インバウンドの増加に伴い飲食事業の売上が増加し、売上高は32百万円の増収となりました。





営業利益の増減要因：前年との比較

内装設備サポートの減収分とリースサポートの計画的な縮小による利益率の低下による経営サポート事業の減益に加え、海外事業への成長投資加速による大幅な販管費の増加が影響し、営業利益は121百万円の減益となりました。

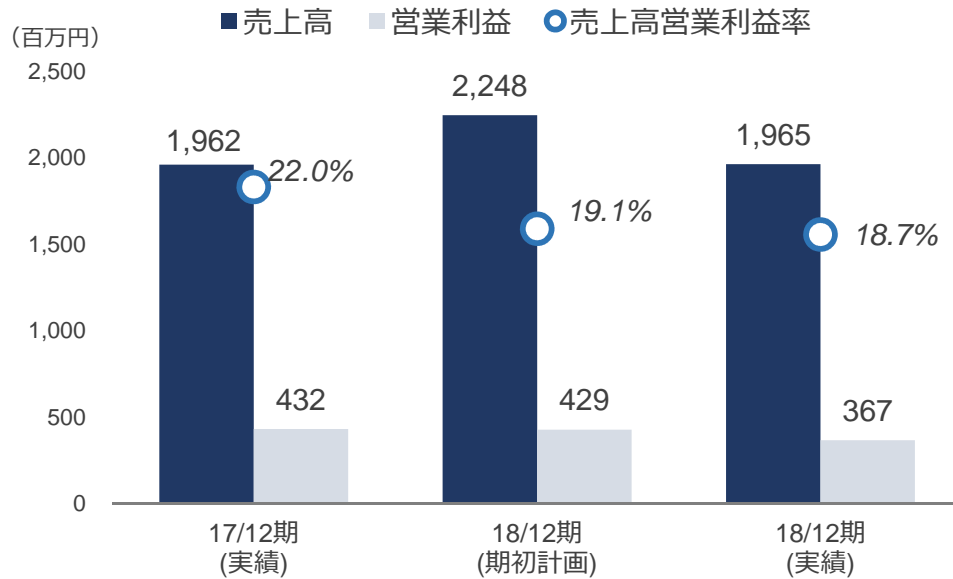




事業の概況

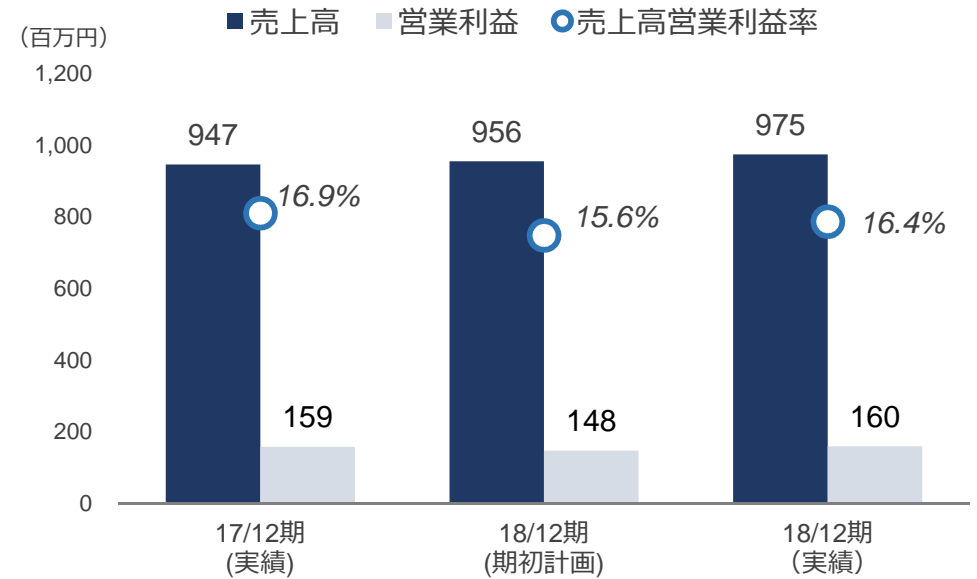
経営サポート事業は、内装設備サポートの縮小、海外事業への投資負担に伴い、対前年で増収減益と想定を下回りました。一方で、飲食事業は、宅配売上の拡大およびインバウンド売上の拡大が牽引し、増収増益となりました。

経営サポート事業



- スtockビジネス比率は78.1%(17/12期)から79.8%(18/12期)へ上昇
- 物件情報サポートは旺盛な出店ニーズにより堅調にストックが積み上がる
- 内装設備サポートは、リースサポートの計画的な縮小に加え、GFリース単体での拡大が想定通り進まず減収となる
- 海外事業は、2017年度開設したタイ子会社の立ち上がりにより、セグメント売上高の4.8%まで到達

飲食事業



【宅配】

- セグメント売上高の約4%に到達

<現在の宅配可能店舗13店舗>

神田、中野、錦糸町、八丁堀、浅草、上野、北千住、新宿、九条、梅田、本町、南森町、宇奈まる

【インバウンド】

- セグメント売上高の約22%まで拡大
- 訪日外国人バスツアープランへの当社飲食店の利用組入れなどにより、増収となる



バランスシートの概況

GFリースやまるごとサポートの新規獲得により、対前期ベースで138百万円のリース投資資産の積上げが進む一方で、自社株買の実施に伴い現預金が減少し、資産合計は118百万円の減少となりました。

(百万円)	17/12期4Q末	18/12期2Q末	18/12期4Q末	前年末差
資産の部				
流動資産				
現金及び預金	1,520	1,420	1,213	▲307
売掛金	37	94	59	+22
割賦売掛金	115	49	24	▲91
リース投資資産	228	318	366	+138
流動資産合計	2,082	2,041	1,846	▲236
固定資産				
有形固定資産	304	302	360	56
無形固定資産	1	1	1	0
差入保証金	668	695	708	+40
投資その他の資産合計	758	791	819	+61
固定資産合計	1,064	1,095	1,181	117
資産合計	3,146	3,136	3,028	▲118
負債の部				
流動負債				
買掛金	106	160	101	-5
有利子負債	146	131	111	▲35
流動負債合計	700	675	564	▲136
固定負債				
有利子負債	193	131	82	▲111
長期預り保証金	508	531	536	+28
固定負債合計	751	709	665	▲86
負債合計	1,451	1,385	1,230	▲221
純資産の部				
株主資本合計	1,688	1,563	1,610	▲78
純資産合計	1,695	1,751	1,798	+103
負債純資産合計	3,146	3,136	3,028	▲118

■ 自社株買の実施による減少

■ GFリースの新規積上げによる増加



2018/12期トピックス：海外展開の加速

2018/12期には、海外での旺盛な出店サポート需要を背景に海外事業の成長加速を見据え、早期事業基盤の確立に向けた積極的な投資および強化を中心に進めています。

G-FACTORY

夢を世界に！
和食を

G-FACTORY

5月 電力サービス「e店舗でんき」提供開始

12月 本社の増床・リニューアルを完了

GF CAPITAL PTE LTD

1月 シンガポール子会社GF CAPITAL PTE .LTD.ヘクルジャパン機構との共同出資(約4億円)

2月 タイ子会社GF CAPITAL(THAILAND)CO.,LTD.の増床・移転

7月 タイ子会社GF CAPITAL(THAILAND)CO.,LTD.とTEPPEN(THAILAND)CO.LTD.の資本業務提携締結

9月 シンガポール子会社GF CAPITAL PTE .LTD. 増床・移転

10月 ベトナム子会社GF CAPITAL(VIETNAM)CO.,LTD.を設立

宇奈とと

12月 タイ バンコクのプロンポンエリアでのライセンス出店の開始
香港尖沙咀(チムサーチョイ)・銅鑼湾(コースウェイベイ)エリアでのライセンス出店の開始



G-FACTORY

3. 2019年12月期見通し



2019年12月期見通し

海外事業の立ち上がりにより、増収を予想する見通しです。一方で、積極的な人材採用方針による成長投資の継続により、減益を予想しています。

	2018/12期 (実績)		2019/12期 (計画)		
		構成比		構成比	前年比
売上高	2,941	100.0%	3,219	100.0%	+9.4%
売上総利益	1,162	39.5%	1,272	39.5%	+9.5%
営業利益	234	8.0%	212	6.6%	▲9.3%
経常利益	231	7.9%	213	6.6%	▲7.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	148	5.1%	132	4.1%	▲10.9%



2019年12月期セグメント別見通し

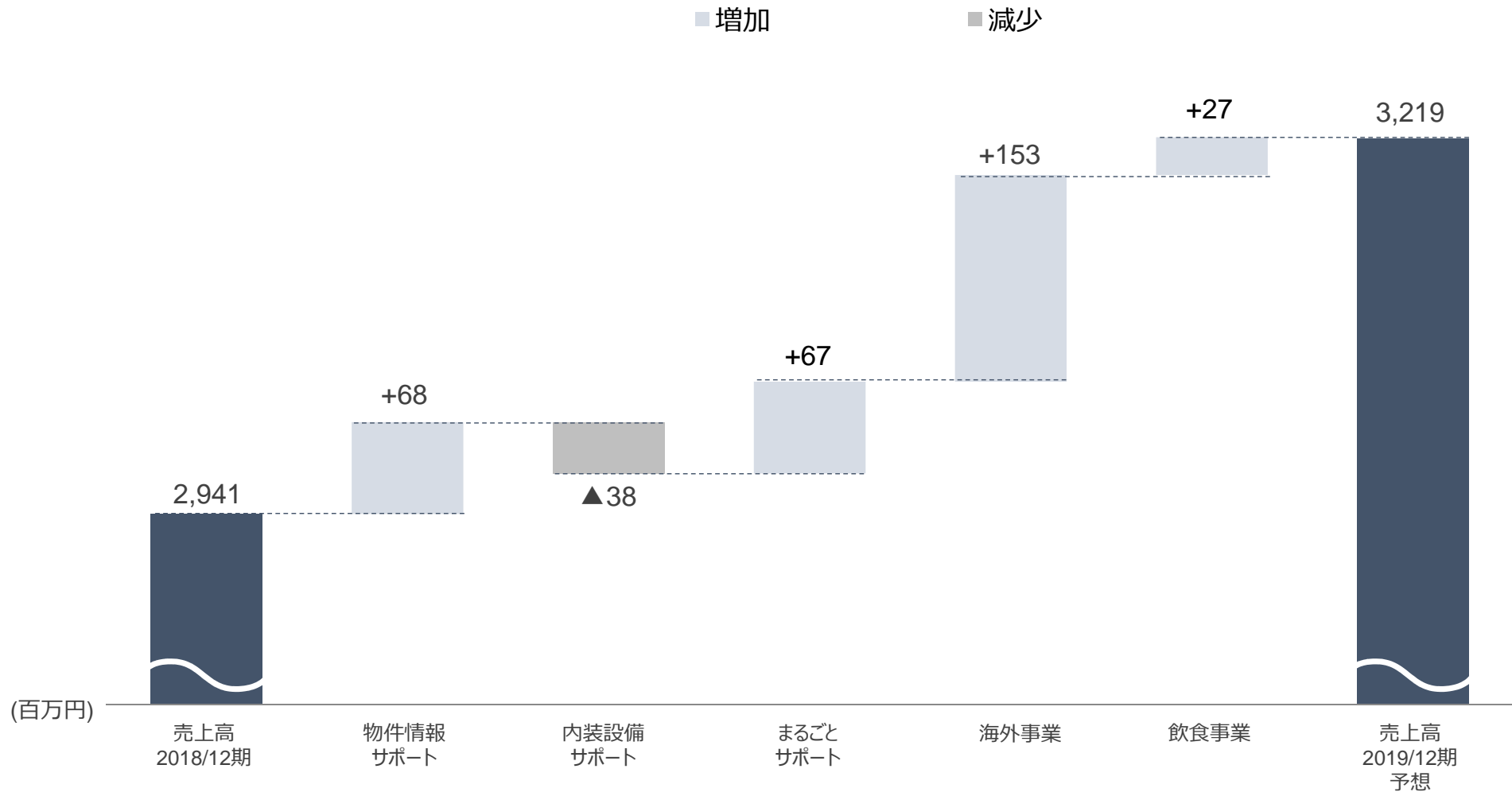
経営サポート事業は、海外事業の拡大に牽引される形で増収増益を計画しています。また、飲食事業については、運営効率化に向けた設備投資を実施する予定のため、増収減益を計画しています。

	2018/12期 (実績)		2019/12期 (計画)		
		構成比		構成比	前年比
売上高	2,941	100.0%	3,219	100.0%	+9.4%
経営サポート事業	1,965	66.8%	2,216	68.8%	+12.8%
飲食事業	975	33.2%	1,003	31.2%	+2.8%
営業利益 (売上比)	234 (8.0%)	-	212 (6.6%)	-	▲9.3%
経営サポート事業 (売上比)	367 (18.7%)	-	386 (17.4%)	-	+5.2%
飲食事業 (売上比)	160 (16.4%)	-	148 (14.8%)	-	▲7.6%



売上高の増減要因

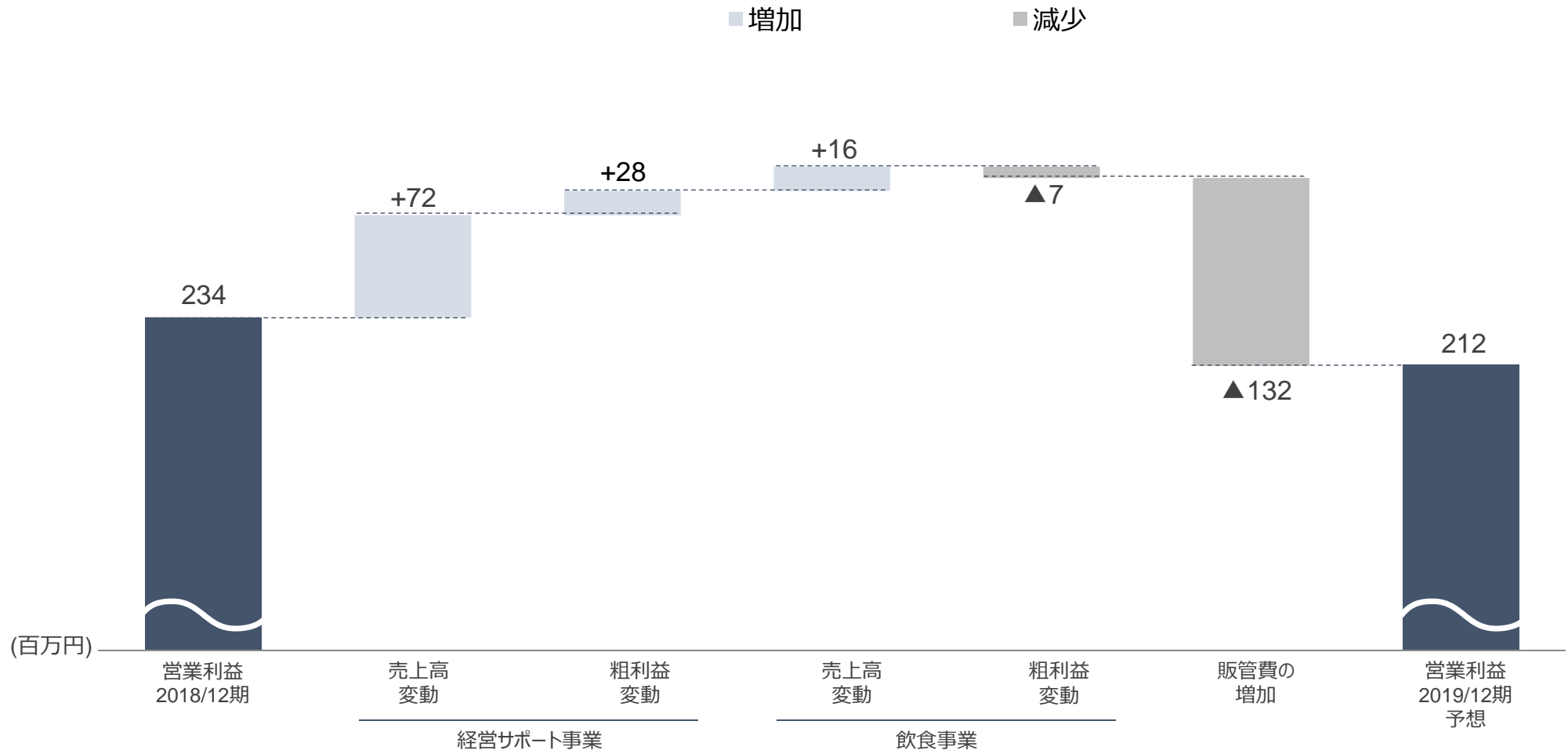
従来のGFリースの拡大方針から、国内に比べて出退店支援需要が遥かに高い海外市場での積極的展開への方針転換により、海外事業が牽引する形で278百万円の増収を予定しています。





営業利益の増減要因

経営サポート事業では、増収効果および収益性の高い海外事業の拡大に伴う利益率の改善により、100百万円の増加を見込んでおります。一方、海外事業拡大に備え、管理部門の人材強化を予定し、22百万円の減益を予想しています。





G-FACTORY

4. 今後の成長戦略



4. 今後の成長戦略

海外成長路線へのシフト及び成長ポテンシャル

今後は、人口ボーナス期を迎え、高い外食率を誇る魅力的なASEAN市場での展開を当社の成長ドライバーとして捉えています。また、世界的な「和食」ブランドの確立・誘致ニーズの高まりは、当社の海外進出サポートの追い風となっています。

国内外食市場の環境

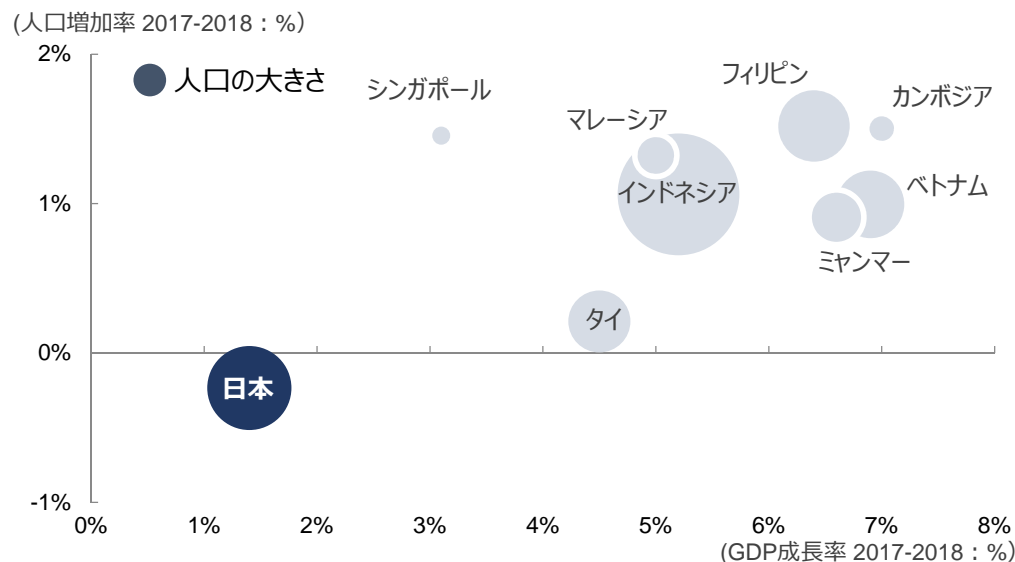
- 1 人手不足による労働力不足**
 - 採用コスト上昇。営業時間や出店計画の見直し
- 2 外食比率の低下**
 - 賃金の伸びは鈍く、若年層の人口減少で外食需要は先細り
- 3 賃金の上昇・食材価格の上昇**
 - 人件費、食材コストは上がり、外食産業の経営を圧迫



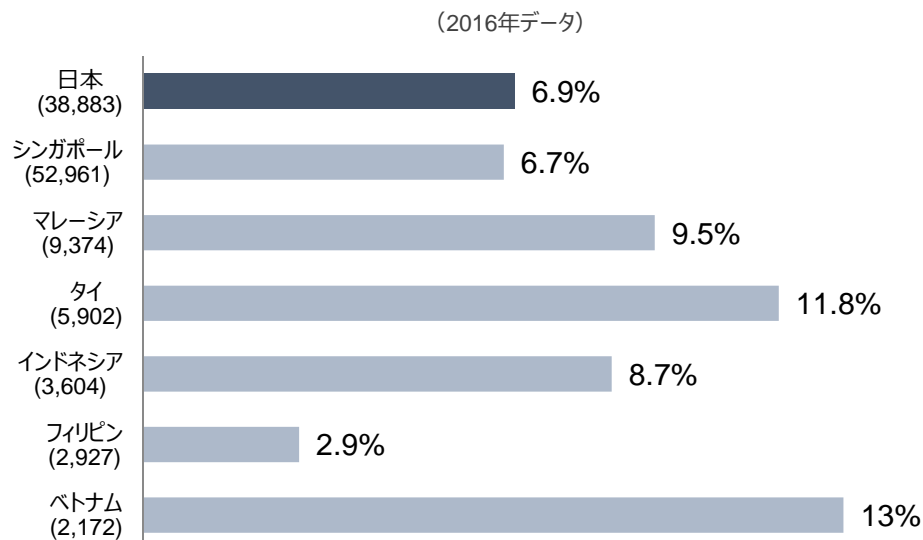
海外外食市場の環境

- 1 人口増加・一人当たりGDPの増加**
 - 外食需要は旺盛で、拡大余地が大きい
- 2 国内に比べ高い外食比率**
 - 文化的に従来から外食志向が強い
- 3 確立された「和食」ブランド価値**
 - 日本へ旅行した人も多く、「和食」は大人気

ASEAN主要国（発展途上国）の人口増加率とGDP成長率



ASEAN主要国における1人あたりGDPに占める外食の割合





4. 今後の成長戦略

海外サポートの概要：海外出店への安心なゲートウェイ的存在

当社の海外サポートは、迅速・安心な海外進出をワンストップで提供しています。また、当社のステータスにより、金融機関等からの顧客紹介も多く、日本の外食企業がアジアへ進出する際のゲートウェイ的なポジションを確立しつつあります。



GF CAPITAL PTE LTD

シンガポール
(ASEAN地域統括会社)

当社連結子会社 持株比率 64.02%



GF CAPITAL (THAILAND) CO.,LTD.

タイエリア支援会社

GF CAPITAL PTE. LTD. 持株比率 49.0%



GF CAPITAL (VIETNAM) CO.,LTD.

ベトナムエリア支援会社

GF CAPITAL PTE. LTD. 100%子会社

海外向けサポート事例

進出パッケージサポート

会社設立

メニュー翻訳

人材採用

口座開設

パートナーマッチングサポート

加盟者

食材業者

内装業者

デザイン業者

物件開発サポート

ディベロッパー紹介

路面店舗仲介

内装設備サポート (GFリース)

内装設備のリース

海外サポートの成長を支える当社の優位性

1

優先的な顧客紹介を生む

クールジャパン・上場企業のステータス

2

海外でのソフト・ハード両面での

ワンストップサービスの提供

3

スタートアップ企業から

大手チェーンまでの豊富な顧客基盤





4. 今後の成長戦略

顕在化する海外事業の有望性(1/2)：旺盛な海外進出需要

アジアでの和食人気に加えて、日本への旅行経験者増加により、日本の外食ブランドの知名度・人気がすでに浸透しているため、アジアへの出店は熱烈に歓迎されています。

居酒屋てっぺん
(国内中規模チェーン)
※グループ企業多数

物件開発 内装設備リース メニュー開発

資本業務提携 パートナーマッチング

居酒屋五五五
IZAKAYA 555
PHRA KHANONG
(地方都市※高松で4店舗展開)

会社設立 物件開発 人材採用

内装設備リース メニュー翻訳 ブランディング

進出トータルサポート

長崎ちゃんぽん
NAGASAKI CHAMPON Ringer Hut
リンガーハット
(国内大手チェーン)

人材採用 店舗開発サポート

梅光軒ラーメン
カムイ北海道ダイニング

会社設立 内装設備リース 人材採用

おたる政寿司 おたる政寿司

会社設立 人材採用 内装設備リース

メニュー翻訳 食材支援

名代とんかつ
名代とんかつ

人材採用 メニュー翻訳 食材支援

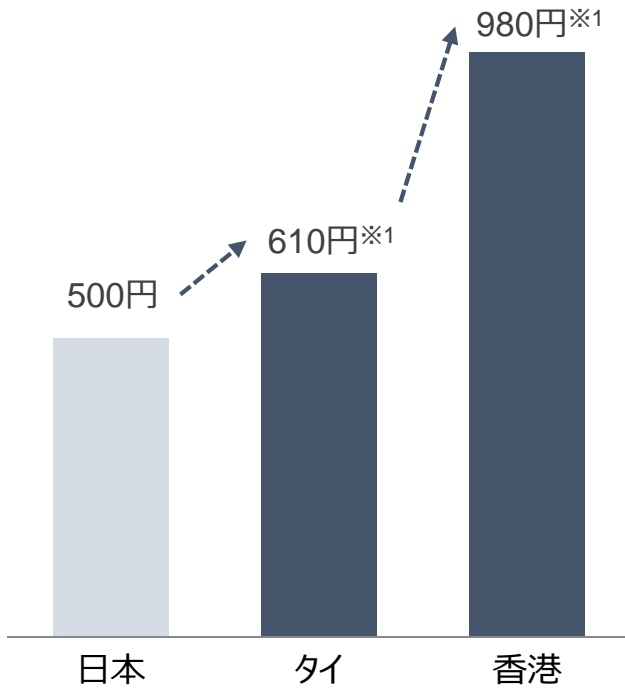


顕在化する海外事業の有望性(2/2)：魅力的な海外収益

アジアでは日本よりも高い販売価格が受け入れられており、1日当たりの平均客数及び客単価も堅調に推移しております。一方で人件費は低く抑えられており、高い収益性を享受しています。

国内外「宇奈とと」販売価格差例

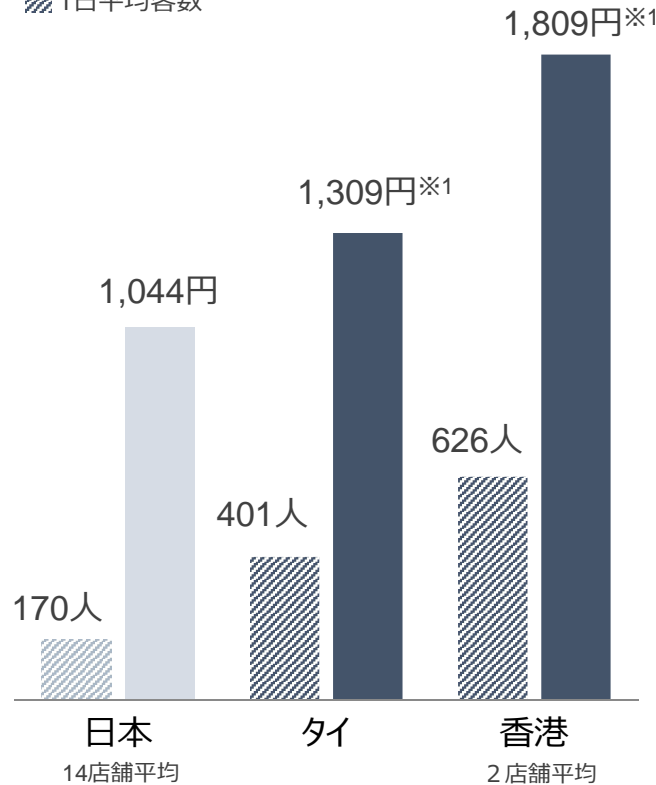
うな丼 販売価格例



注釈(1)：タイバーツは3.4円、香港ドルは14.39円にて計算

「宇奈とと」1日当たり平均客数/客単価差例

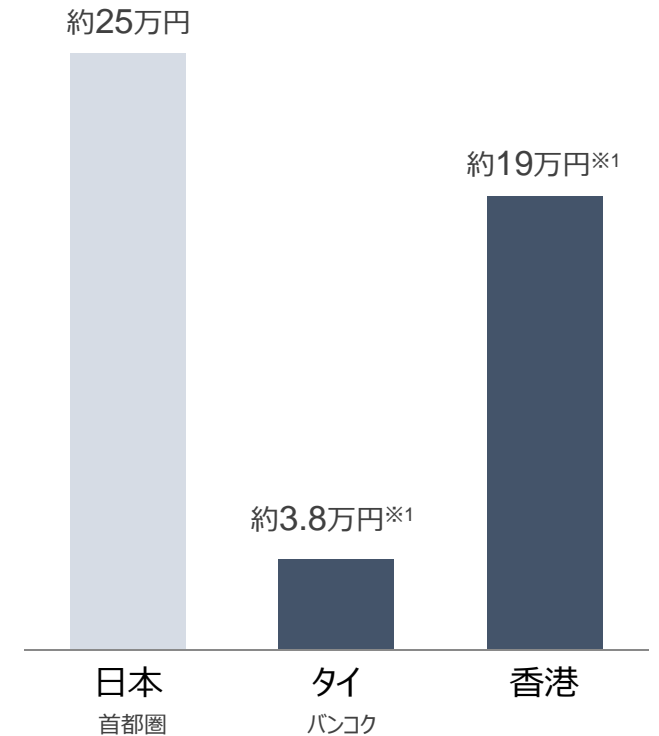
■ 1日平均客単価
▨ 1日平均客数



注釈(1)：タイバーツは3.4円、香港ドルは14.39円にて計算
サービス料等は発生せず

海外の低い人件費

平均月給

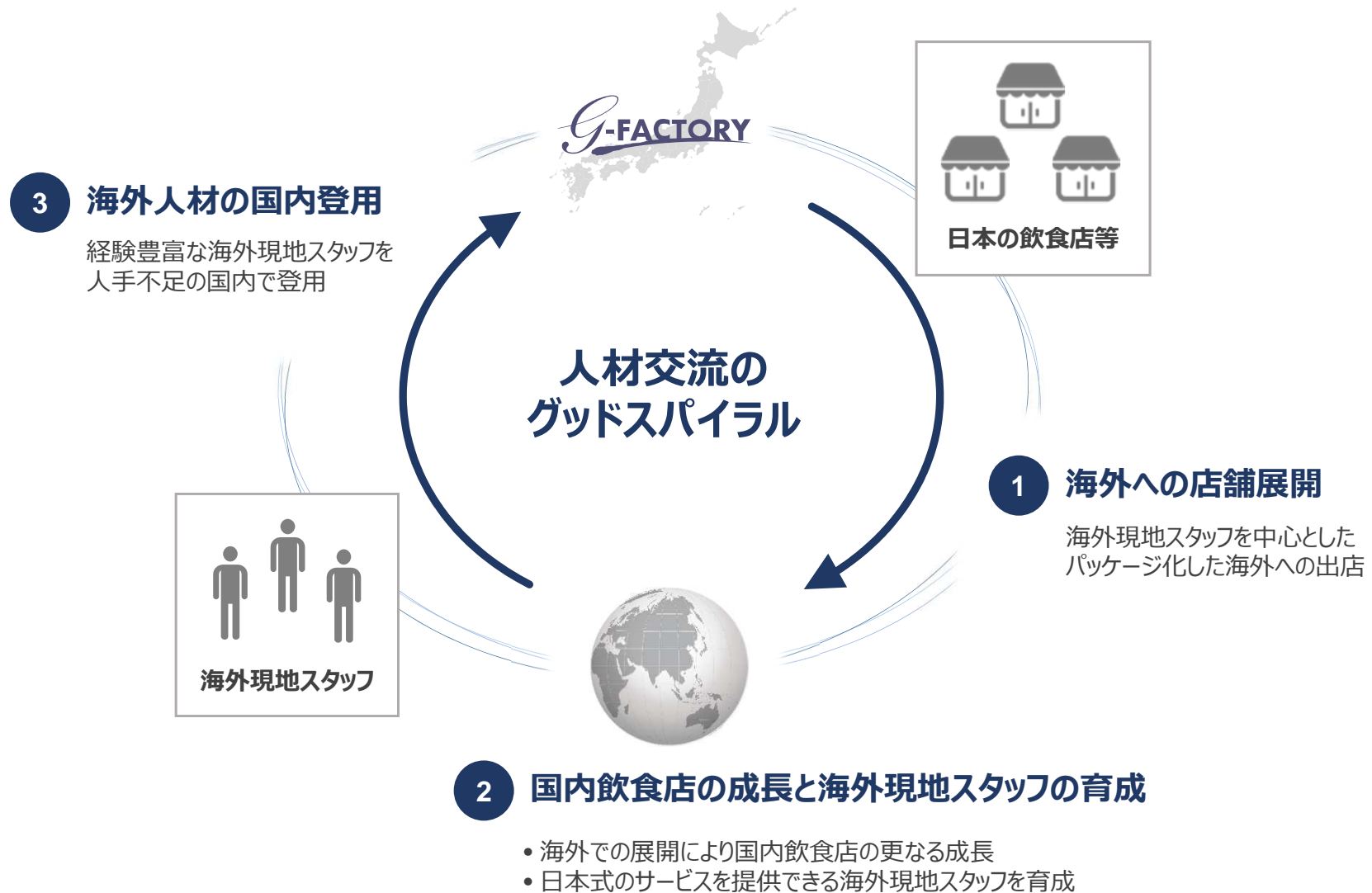


出所：日本貿易振興機構
注釈(1)：タイバーツは3.4円、香港ドルは14.39円にて計算



長期構想～海外労働力の確保による国内人手不足の解消

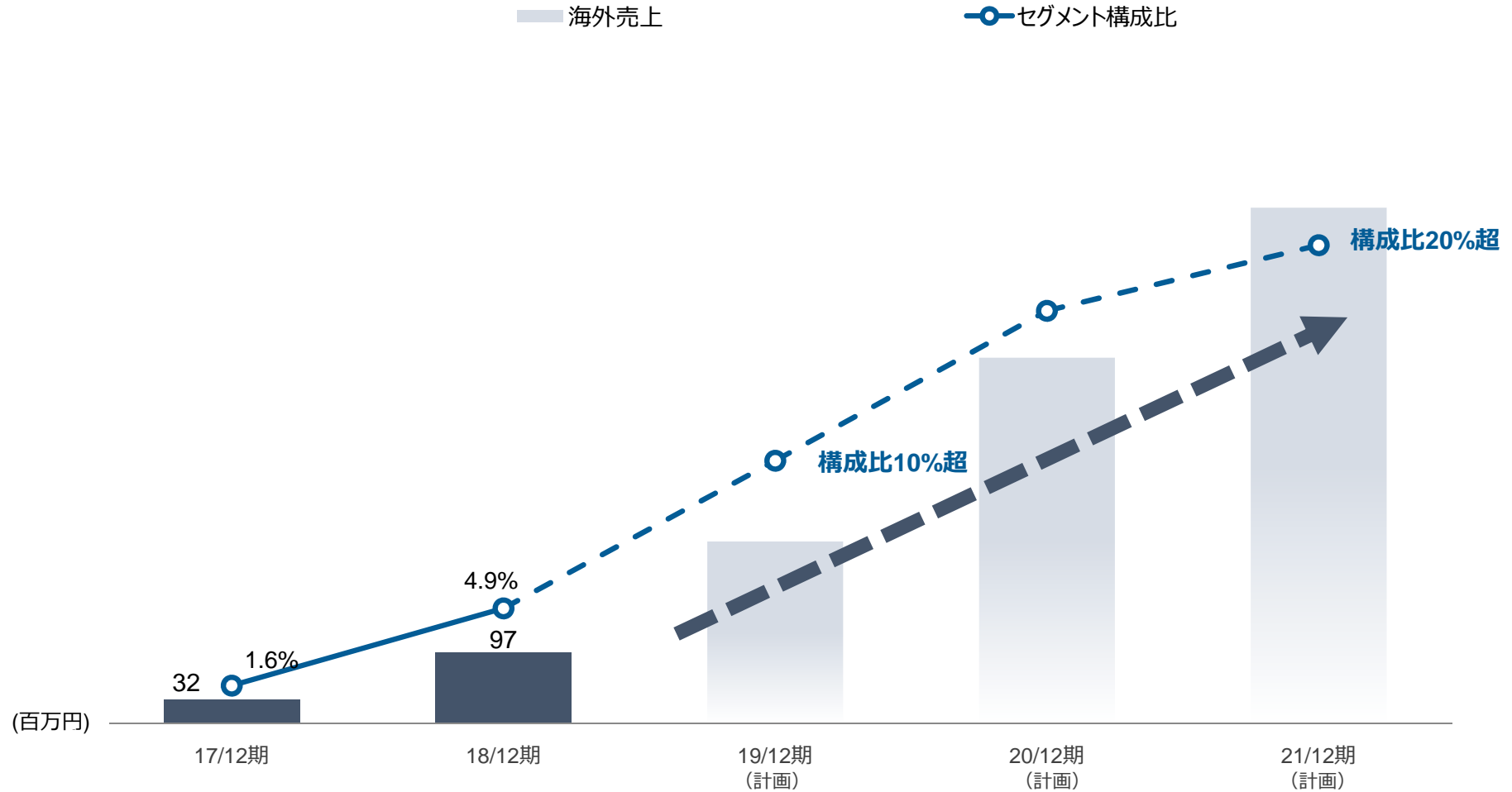
長期的には海外展開を進めていくことで、当社のサポートでオープンした海外の日本食レストランで経験を積んだ現地スタッフを国内で登用することにより、国内の飲食店の課題解決を見据えています。





海外展開の将来イメージ

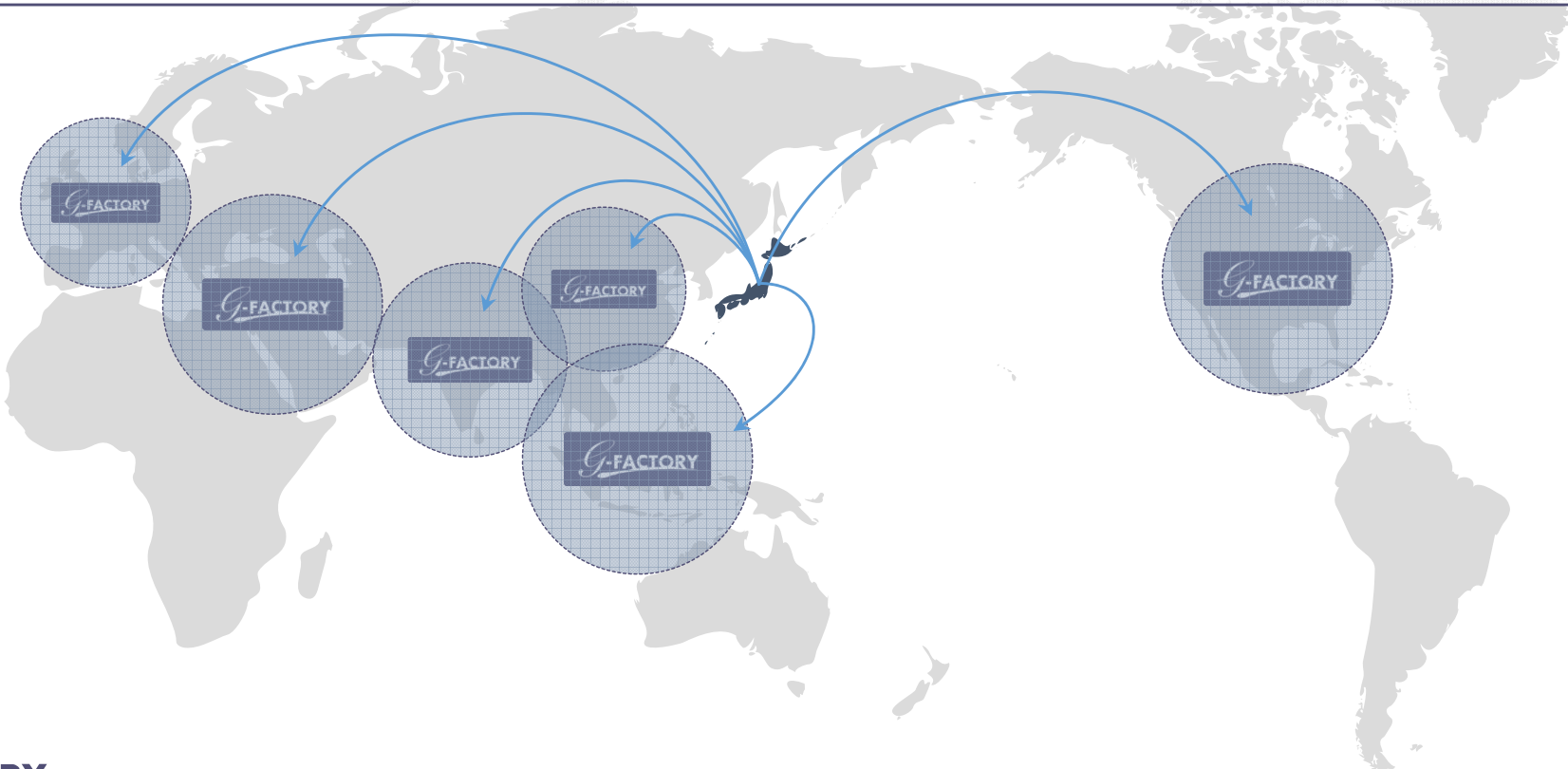
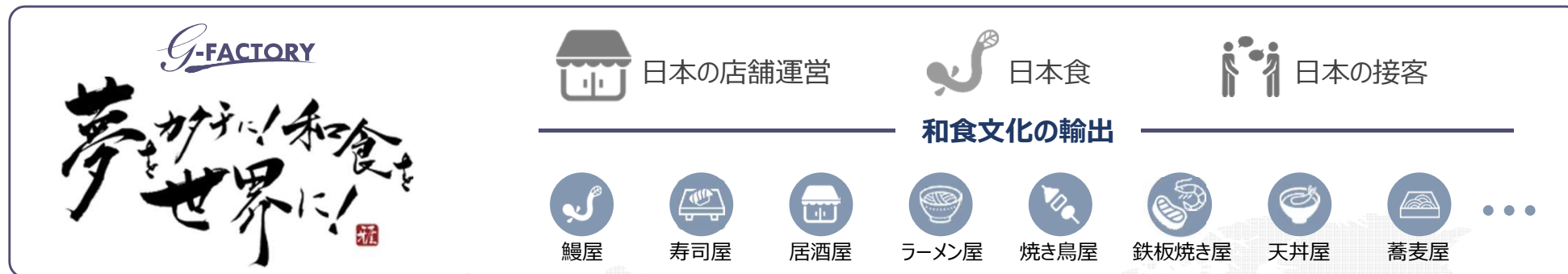
海外売上比率は2019/12月期には、既に10%を超える見通しで、想定以上のスピードで上昇しています。2021年12月期には同比率は20%を超え、会社全体の業績を牽引すると見えています。





当社の目指す姿～Our Vision

当社は、国内の飲食店等を中心としたサービス業の成長を助けることを第一に、「夢をカタチに！和食を世界に！」という企業スローガンを掲げ、国内の和食文化を世界の様々な地域へ輸出する架け橋となることを目標としています。





G-FACTORY

Appendix. サポート別詳細と市場環境

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。

飲食店の経営から出退店支援サポートへ

会社設立 <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 - F A C T O R Y 株式会社を設立



事業転換 <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

<2009年3月>
まるごとサポートの「e店舗まるごとリース」を開始

<2012年8月>
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「GFリース」を開始

非労働集約型モデルへの追求と日本の飲食店等を中心としたサービス業の海外進出支援へ

海外展開 <2015年3月>
海外店舗展開を目的にシンガポールに子会社 GF CAPITAL PTE .LTD.（現連結子会社）を設立

<2016年9月>
今後の成長へ向け、東証マザーズへ上場



<2017年5月>
海外拠点2拠点目としてタイに子会社 GF CAPITAL（THAILAND）CO., LTD.を設立

<2017年12月>
直営店「名代 宇奈とと」のライセンス展開を開始（香港・マカオ・中国）

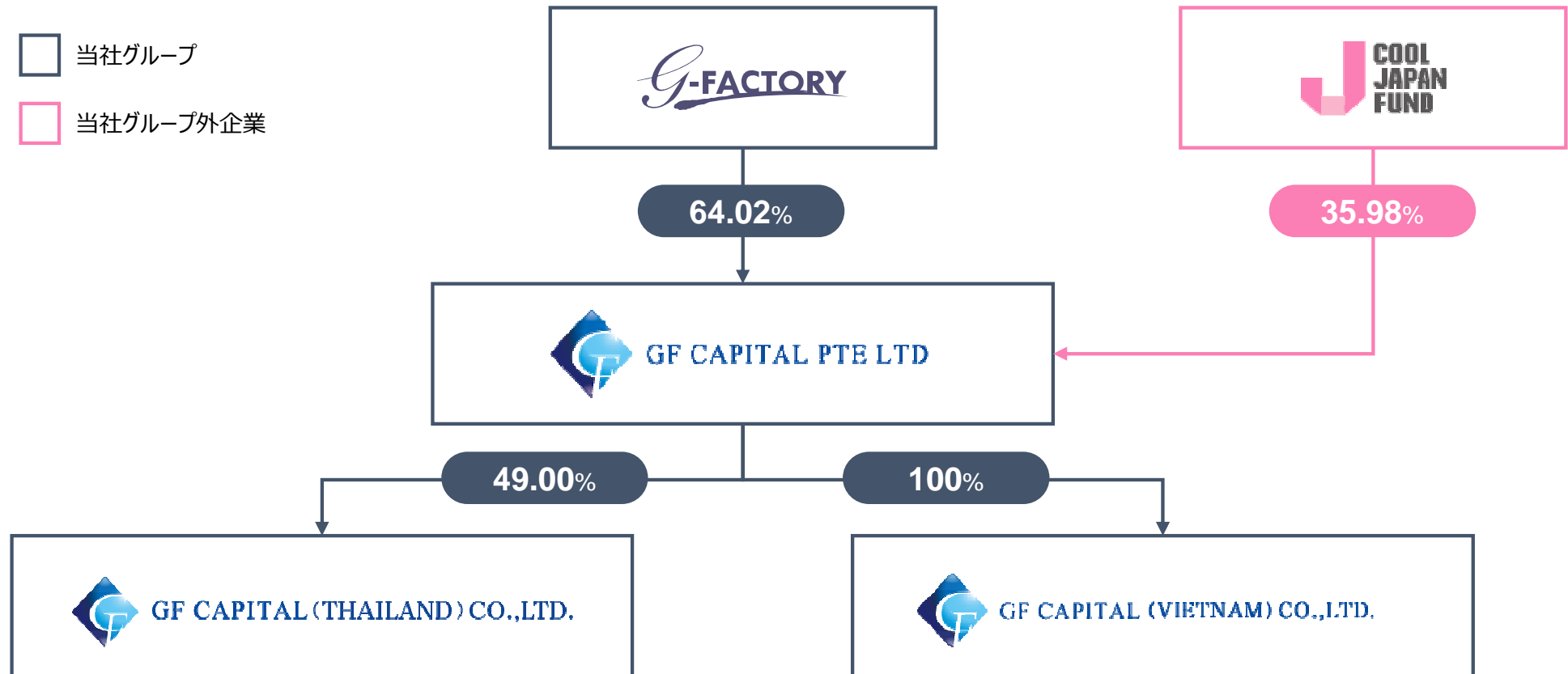
<2018年1月>
GF CAPITAL PTE .LTD.（連結子会社）へ株式会社海外需要開拓支援機構と約4億円の共同出資

<2018年10月>
海外拠点3拠点目としてベトナムに子会社 GF CAPITAL（VIETNAM）CO., LTD.を設立



当社グループの関係図

- 当社グループ
- 当社グループ外企業

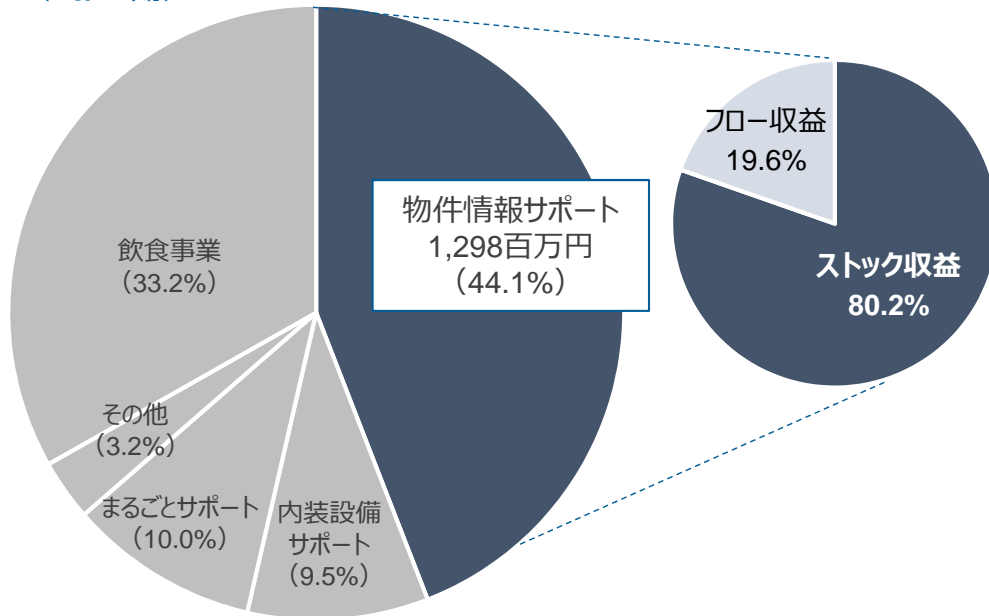


物件情報サポート

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

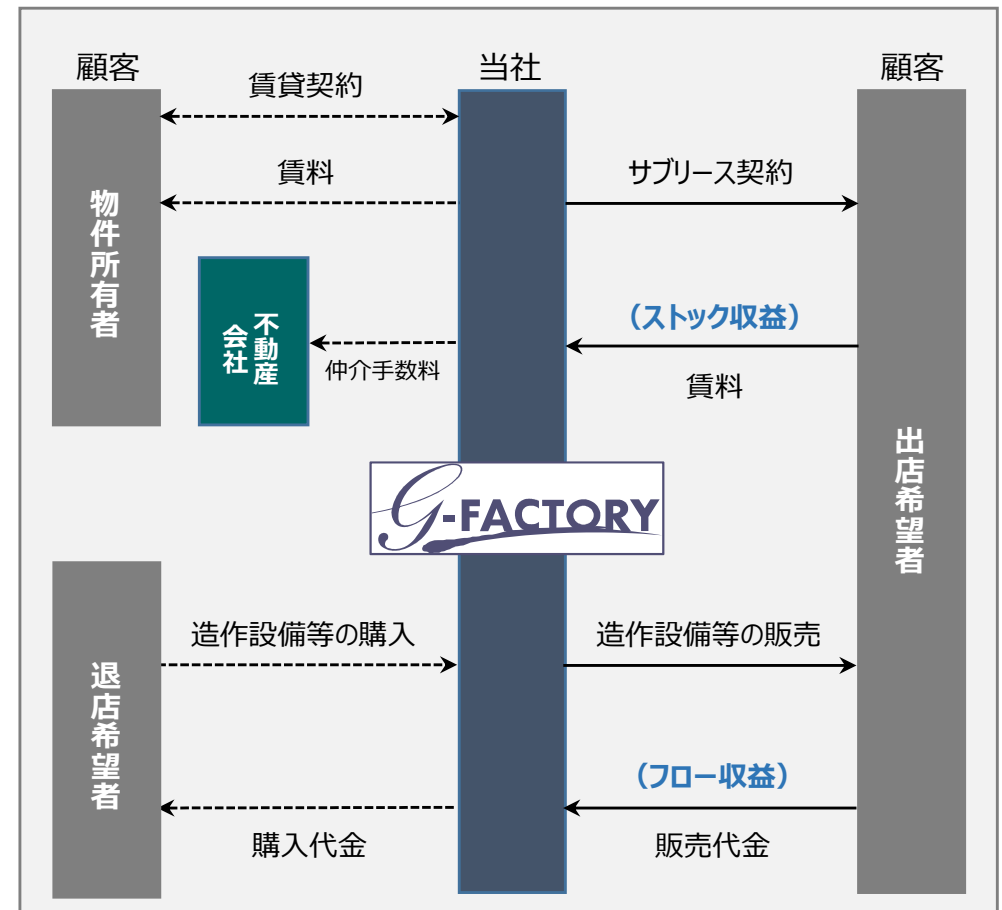
<18/12期>



▶ 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



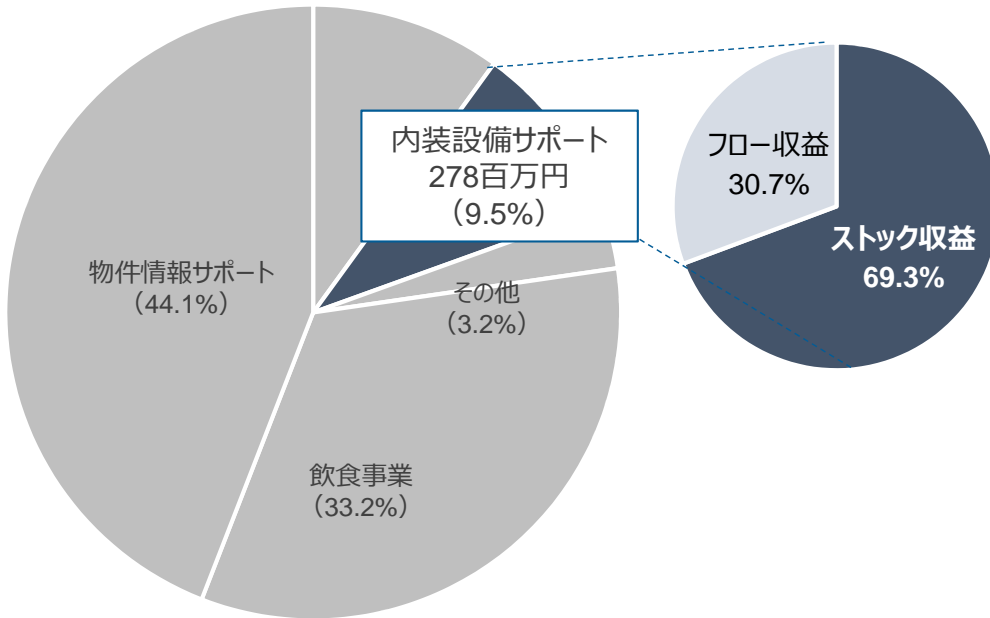
内装設備サポート

内装設備サポートは、顧客のニーズに従い、当社が設備等を調達し、リース会社へその設備等を売却し、リース会社と顧客との契約締結をサポートする「リースサポート」と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）を行う「GFリース」があります。どちらも初期費用を抑えた出店を可能にいたします。

サポート概要

<18/12期>

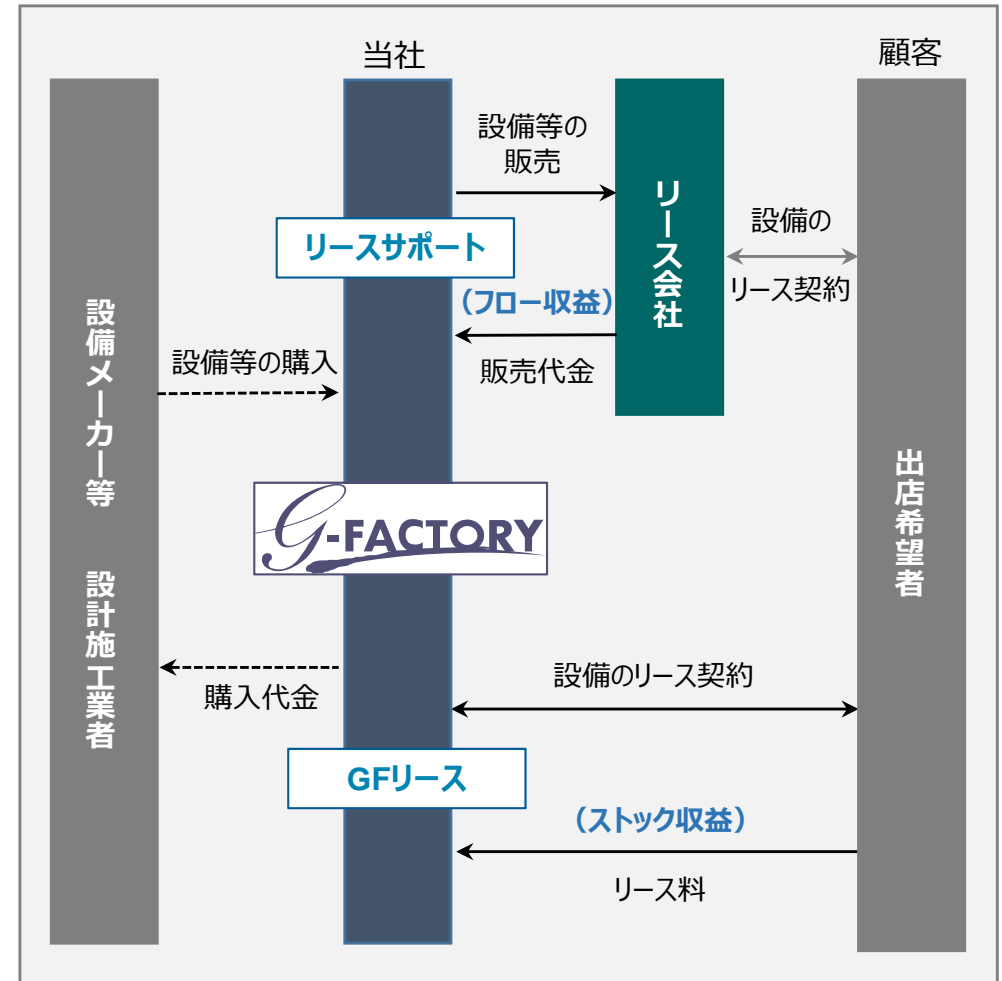
まるごとサポート (10.0%)



▶ 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し、リース会社へその設備等を売却。リース会社と顧客との契約締結をサポート。売上高=粗利益
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

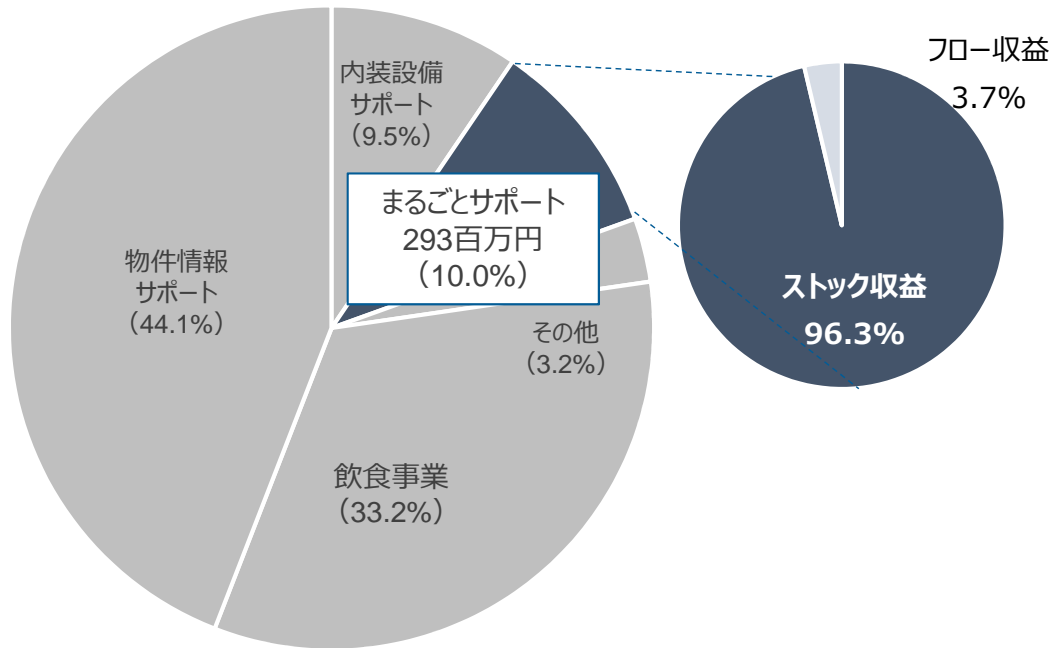


まるごとサポート

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

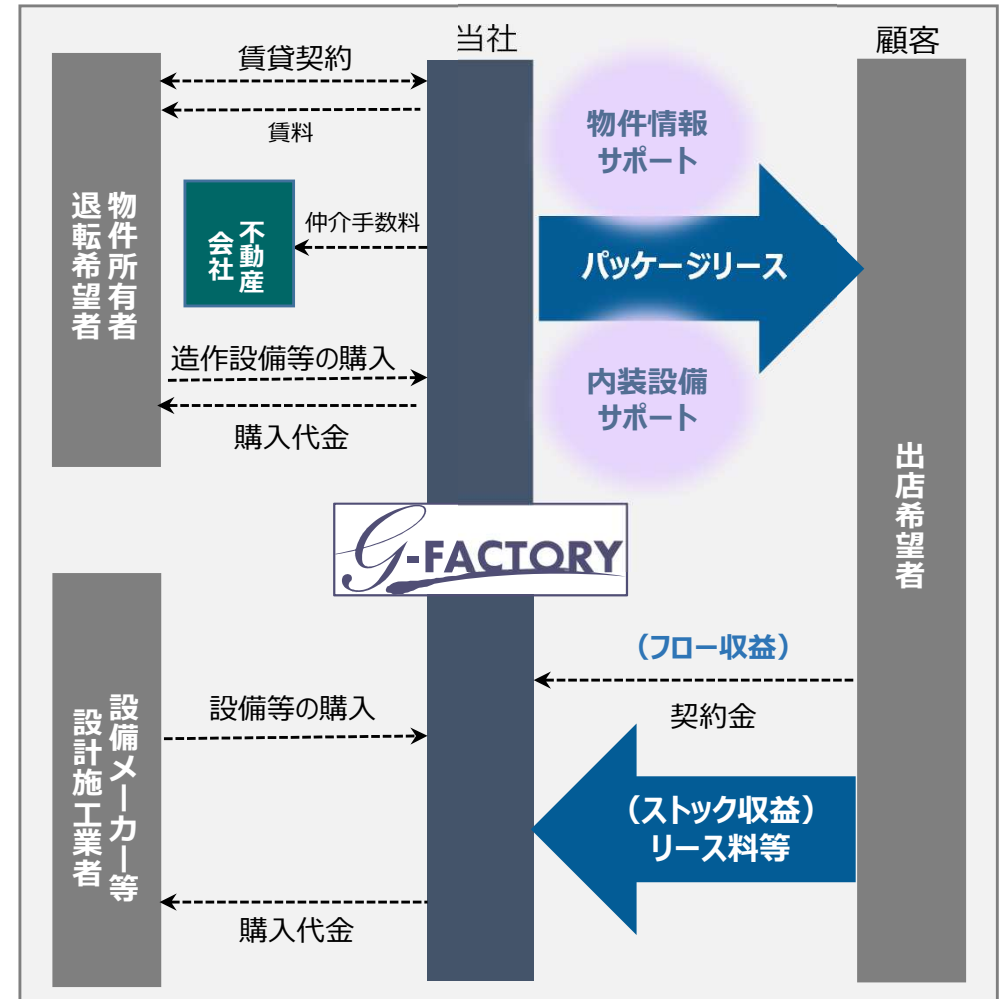
<18/12期>



▶ 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





飲食店等を中心とした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飲食店等を中心とした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

通常のケース		当社サポートのケース	
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

飲食店等を中心とした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





国内成長ポテンシャル

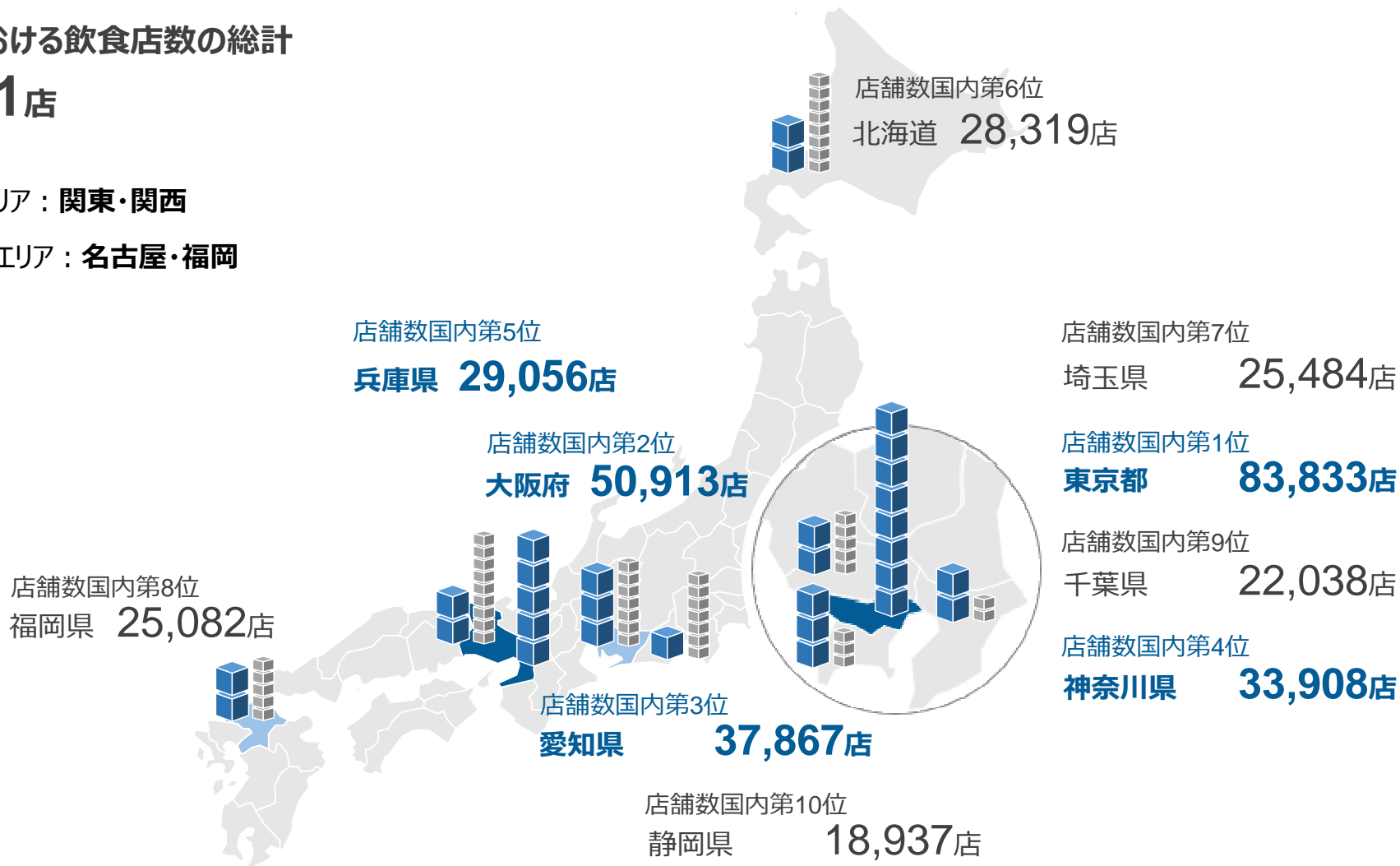
国内に61万店以上存在する飲食店は、関東エリアだけで16万店以上、当社の主要展開地域である東京都だけで8万店以上存在しているため、今後のシェア拡大余地が大いにあることが伺えます。

都道府県における飲食店数の総計

619,711店

● 既存展開エリア：関東・関西

● 今後の展開エリア：名古屋・福岡



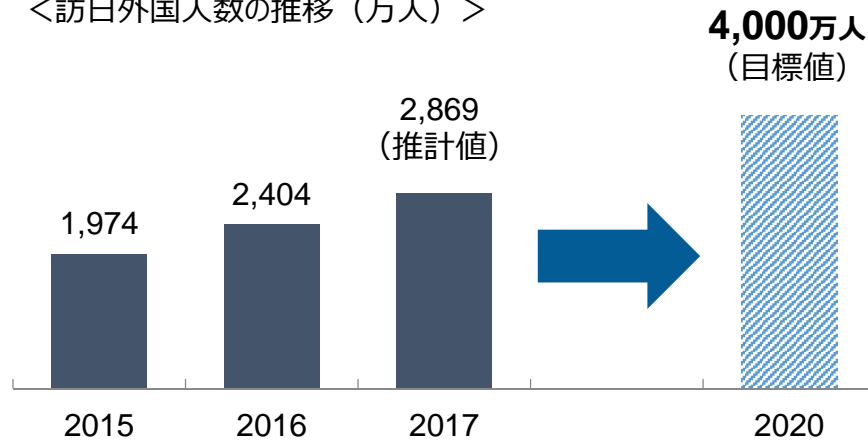


市場動向(1/2)～アジア市場で熱望される日本の食・サービス文化

訪日外国人の中には、日本で経験した食・サービス文化を自国で取り入れたいという思いを抱く人が多く、訪日外国人数の急増に伴い、日本の外食産業のアジアへの出店需要が強くなりつつあります。特に直近2年間のアジア地域における日本食レストラン数の増加率は50%超と他主要地域に比べ、遥かに高い成長を遂げています。

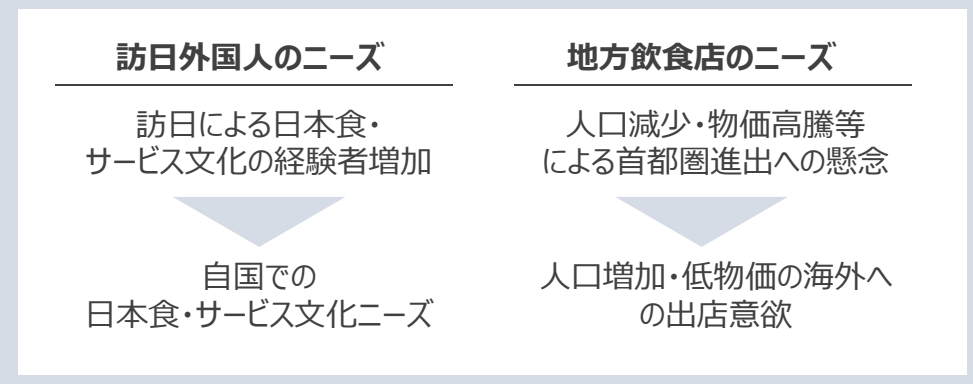
訪日外国人数の増加と出店ニーズの存在

<訪日外国人数の推移(万人)>



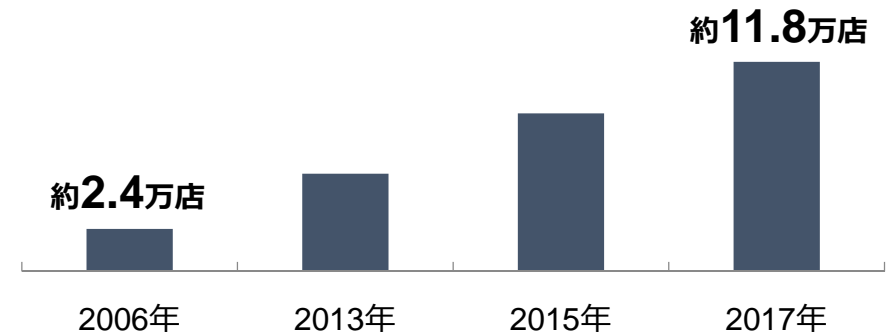
出所：JNTO（日本政府観光局）、観光庁

訪日外国人と国内飲食店の存在するニーズ

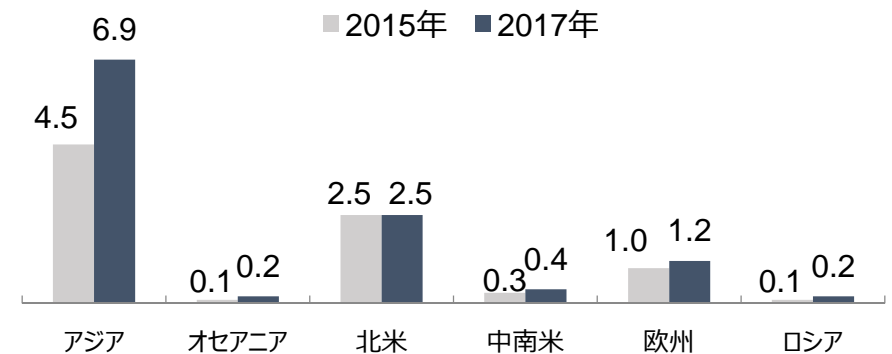


海外日本食レストラン市場規模

<海外の日本食レストラン数(万店)>



<主要地域別日本食レストラン数(万店)>



出所：農林水産省

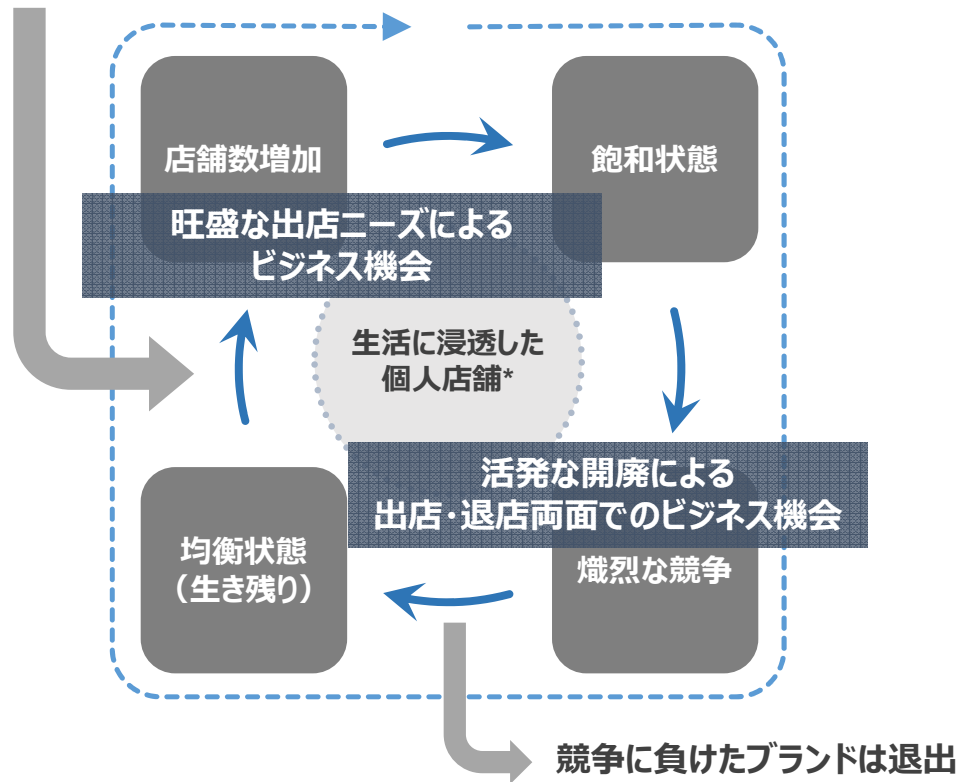


市場動向(2/2)～拡大するASEAN地域でのビジネス機会

当社は出店・退店の両面でのサポートを行うため、市場の飽和・競争激化状態(退店・新規参入のフェーズ)では最もビジネス機会を有します。特に注力しているタイについては、日本食レストラン数の増加に伴い、首都バンコクで競争激化の状態となりつつあるため、今後のビジネス機会拡大が多いに期待されます。

一般的な外食産業のスパイラル

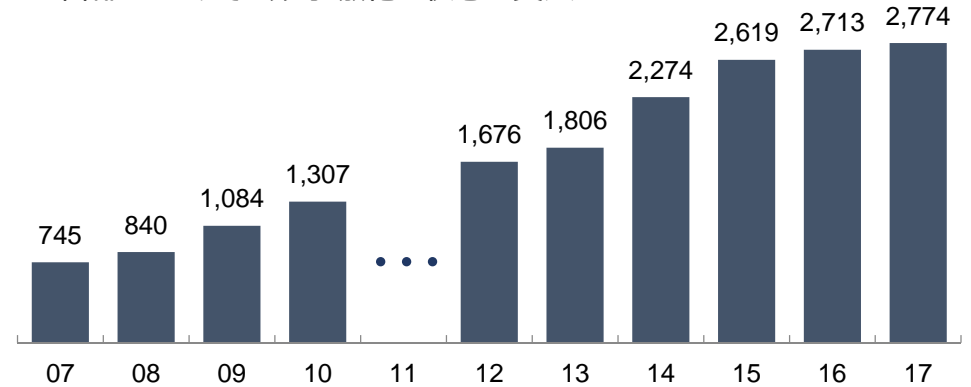
スモールチェーンや大手チェーンが新たなコンセプトで参入



*一部ではあるが、トレンドの影響を受けず、スパイラルに陥らない店舗も存在

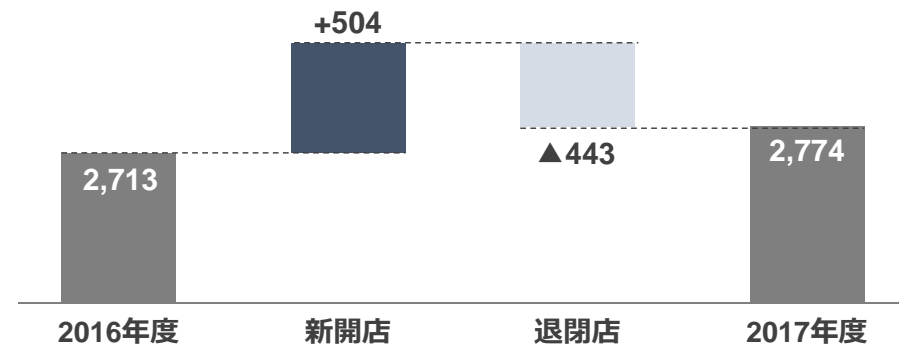
タイの日本食レストラン数の推移

- 直近のレストラン数の増加率は鈍化
- 首都バンコクでは競争激化の状態へ突入



タイの2015-2016年の開廃数

- 開業および廃業の割合は15%前後にまで到達





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。