



2022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

1. 会社概要	3
2. 2022年12月期第2四半期決算概要	8
3. 2022年12月期見通し	19
4. 成長方針	24
Appendix	32

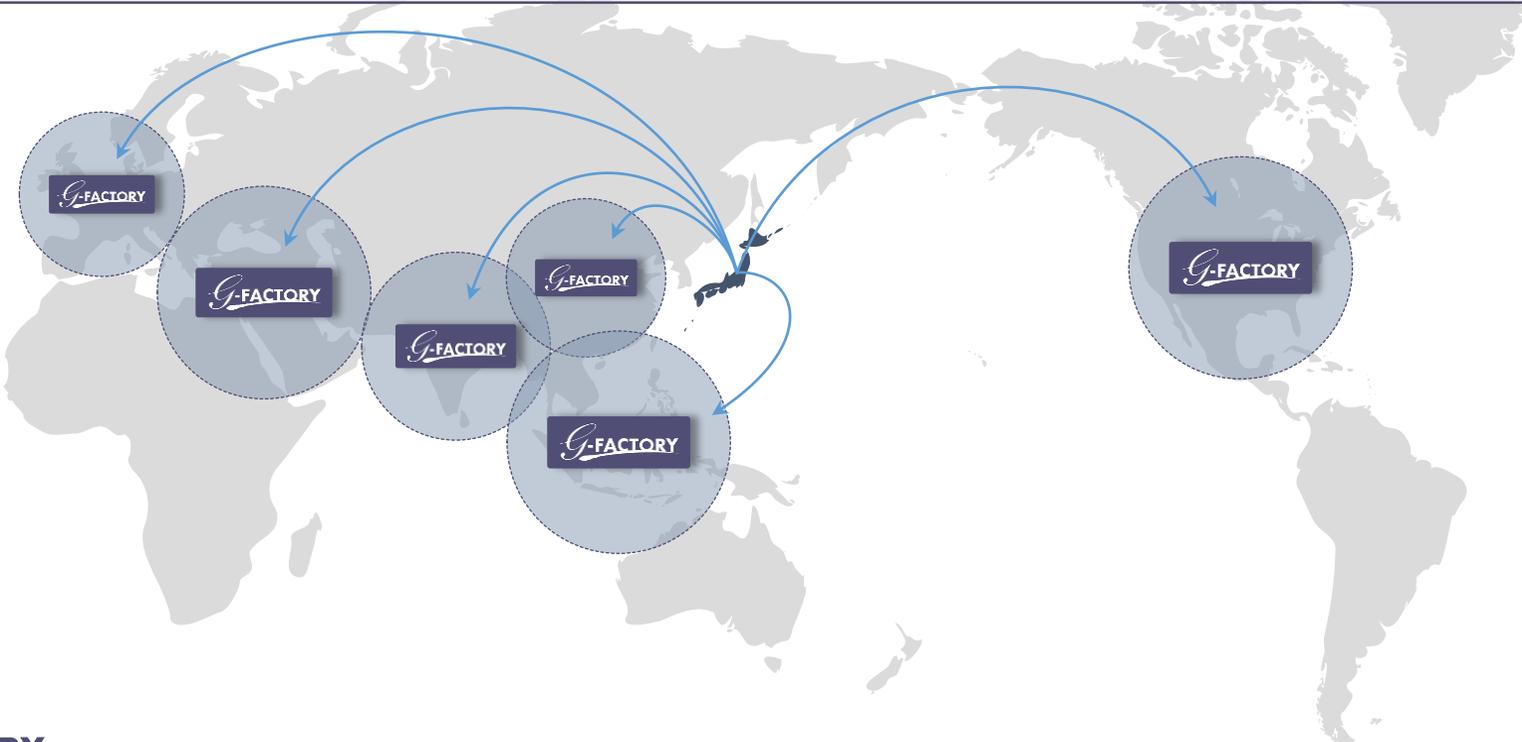


G-FACTORY

1. 会社概要

当社の目指す姿～Our Vision

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。



1. 会社概要

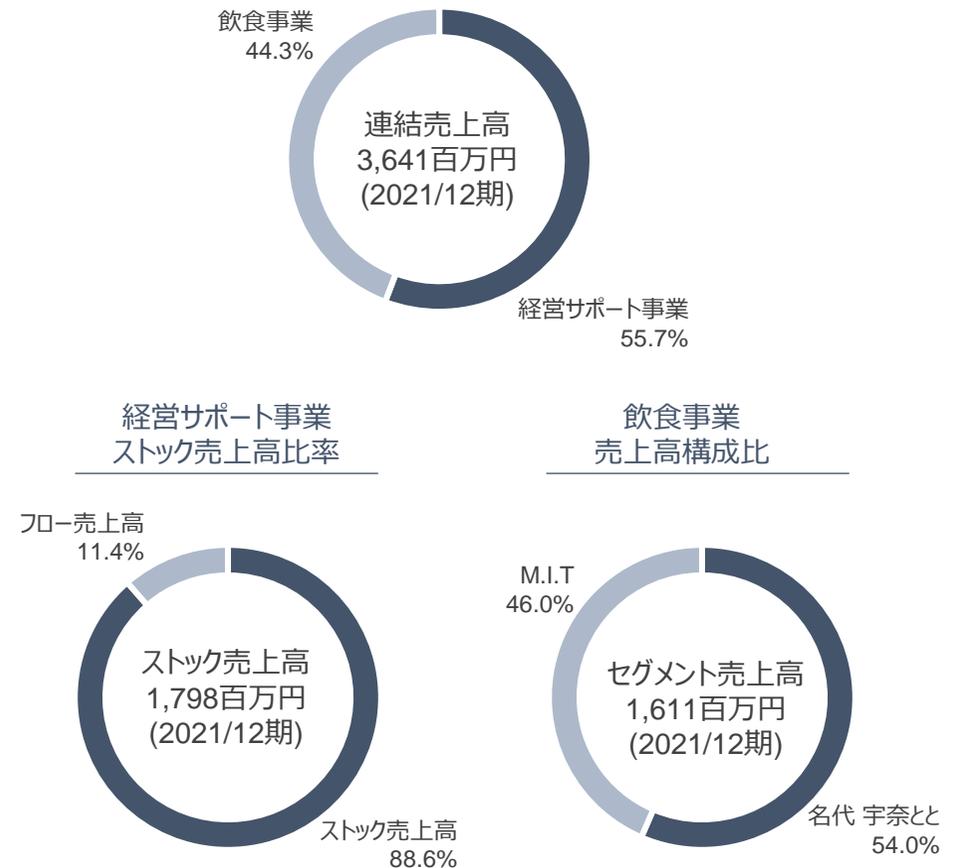
会社概要

当社グループは、飲食店の成長支援を行う経営サポート事業に加え、「鰻」をファストフードとして提供する鰻チェーンおよび焼き鳥、鯡、イタリアン等、職人形態の高付加価値飲食店を運営しています。なお、経営サポート事業は、売上高の約9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	名代 宇奈とと、中目黒いぐちなど、様々な業態の飲食店舗の運営

売上高構成比





経営サポート事業

経営サポート事業では、飲食店の成長をサポートするトータルソリューションカンパニーになるべく、企業の成長に必要な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急速な成長を求める、3～30店舗を運営する企業を中心としています。

サポート	商品名	サポート内容
物件情報サポート	サブリース 【ストック型収益】	<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
内装設備サポート	リースサポート 【フロー型収益】	<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 【ストック型収益】	<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3～5年
まるごとサポート	e店舗まるごとリース 【ストック型収益】	<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
ライセンス出店サポート	「名代 宇奈とと」ライセンス 【ストック型収益】	<ul style="list-style-type: none">■ 「名代 宇奈とと」ライセンス店の出店支援■ ライセンス契約期間は3～5年で、加盟金は契約期間で按分計上
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、物件紹介、内装設備の調達など、■ 海外において飲食店を出店する際の業務をワンストップでサポート 【ストック型収益】	

1. 会社概要

飲食事業

「鰻料理」を世界唯一のファストフード形態として展開する「名代 宇奈とと」の他、高付加価値飲食店を展開する株式会社M.I.Tを運営。これら飲食事業は当社の経営サポート事業および海外戦略を牽引する役割も担います。

事業形態	運営母体	運営店舗数 ^{*1}		特徴
ファストフード	当社およびベトナム子会社	国内	直営15店舗 ^{*2} ライセンス98店舗	<ul style="list-style-type: none"> ■ 東京・大阪を中心とした国内唯一の「鰻料理」のファストフード ■ 国内外でのライセンス店舗展開（主にロイヤリティ収入と食材の卸売り） ■ デリバリー・テイクアウト事業（ライセンス店舗を含む）の実施
		海外	直営4店舗 ^{*2} ライセンス5店舗	
職人	株式会社M.I.T 当社100%子会社	焼き鳥	6店舗	<ul style="list-style-type: none"> ■ 焼き鳥、イタリアン、和食、鮨、懐石・会席と幅広いジャンルを展開 ■ 高単価業態 ■ ミシュランを始めとする高い対外評価を得ている店舗が多い ■ 職人を有する ■ 個室中心
		イタリアン	3店舗	
		和食	4店舗	
		鮨	1店舗	
		懐石・会席	1店舗	

*1 2022年6月末時点の店舗数

*2 「名代 宇奈とと」以外の業態を含む

宇奈とと

一般的には高価なイメージを持つ「鰻」の常識を打ち破るファストフード



メニュー例

うな丼



M.I.T

洗練された食事・空間を提供する高付加価値飲食店



焼き鳥



懐石・会席



鮨



イタリアン

...



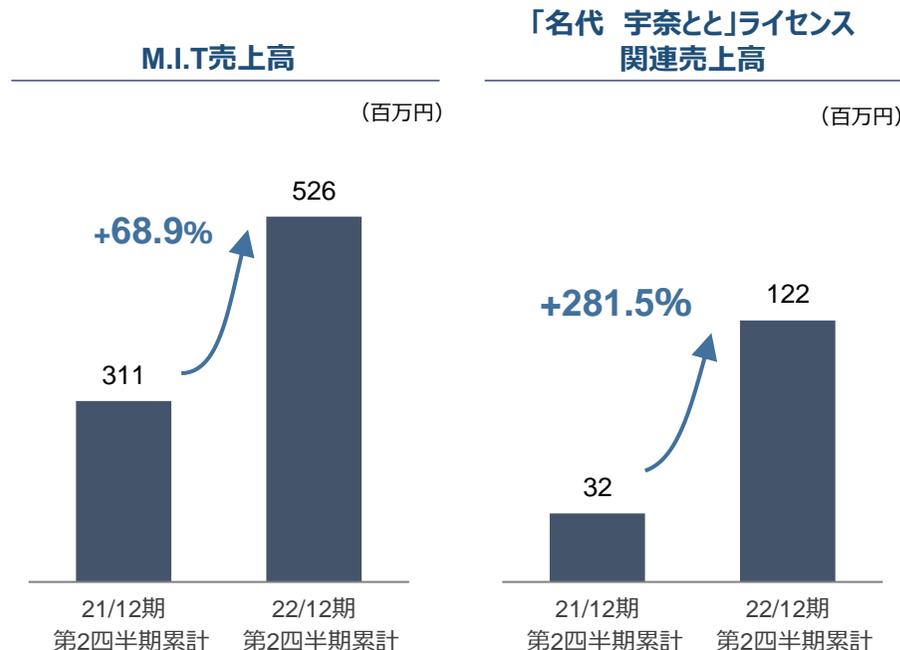
G-FACTORY

2. 2022年12月期第2四半期決算概要



2022年12月期第2四半期決算ハイライト

- コロナ規制終了後、需要が回復・変化する中、当社がコロナ禍に進めていた様々な体質強化策の効果が顕在化
- 2019年に子会社化したM.I.Tは、コロナ禍で休業等を余儀なくされたが、休業期間中に各種管理体制強化、店舗や人員配置の見直し等、収益の最大化・改善策を検討・実施。この取り組みが奏功し、コロナ規制終了後の売上回復に伴い、黒字化を達成
- 昨年末に増加した「名代 宇奈とと」ライセンス契約による業績寄与も本格化
- 経営サポート事業においても、コロナ補助金の終了で空きが出た好立地の賃貸契約獲得に成功し、サブリース契約が増加





2022年12月期第2四半期P/L

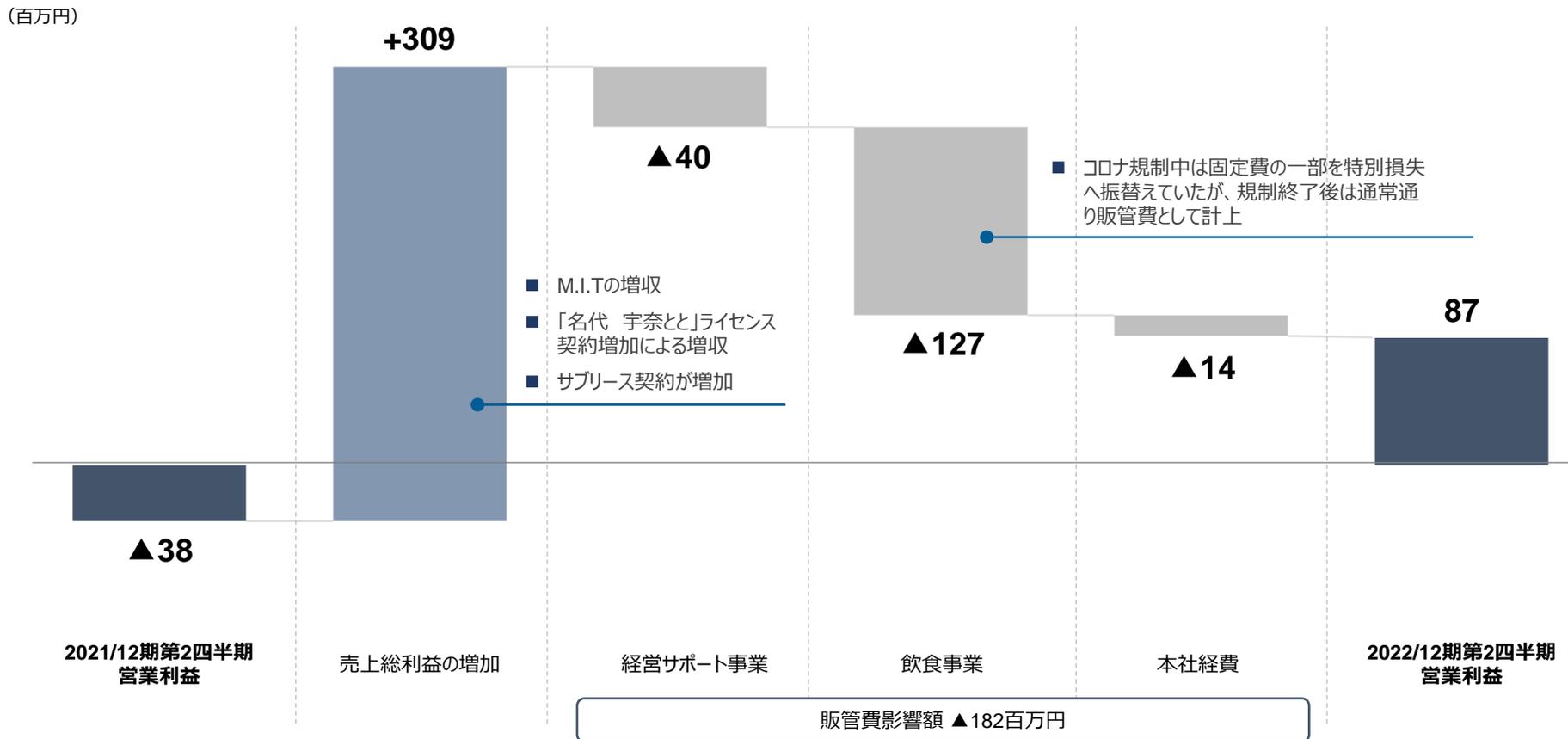
コロナ規制終了後、飲食事業のM.I.T、「名代 宇奈とと」の売上回復、経営サポート事業の案件増加により売上高は3割増収。「名代 宇奈とと」ライセンス契約の増加により加盟金、ロイヤリティ・食材卸売上が増加し売上総利益率が上昇。売上高の回復に伴い営業利益以下の段階利益では黒字化を達成。

(百万円)	2021/12期			2022/12期			
	第1四半期	第2四半期	第2四半期 累計実績	第1四半期	第2四半期	第2四半期 累計実績	累計実績 前年同期比
売上高	854	847	1,701	1,035	1,202	2,238	+31.5%
売上総利益	359	357	716	466	558	1,025	+43.2%
売上総利益率	42.0%	42.1%	42.1%	45.1%	46.5%	45.8%	+3.7pt
営業利益	▲25	▲13	▲38	14	72	87	黒字化
営業利益率	-	-	-	1.4%	6.1%	3.9%	-
経常利益	▲25	▲24	▲49	23	86	110	黒字化
経常利益率	-	-	-	2.3%	7.2%	4.9%	-
親会社株主帰属する 当期純利益	▲66	12	▲53	68	116	185	黒字化
当期純利益率	-	1.5%	-	8.0%	9.7%	8.3%	-



営業利益の増減要因（前年同期との比較）

M.I.Tの増収、「名代 宇奈とと」ライセンス契約増加により売上総利益が大幅に増加。経営サポート事業も好立地物件の獲得でサブリース契約が増加。コロナ規制終了に伴い固定費を特損へ振替える処理は終了したが、販管費は予算内に収まっており販管費率は低下、大幅な営業利益増加を達成。

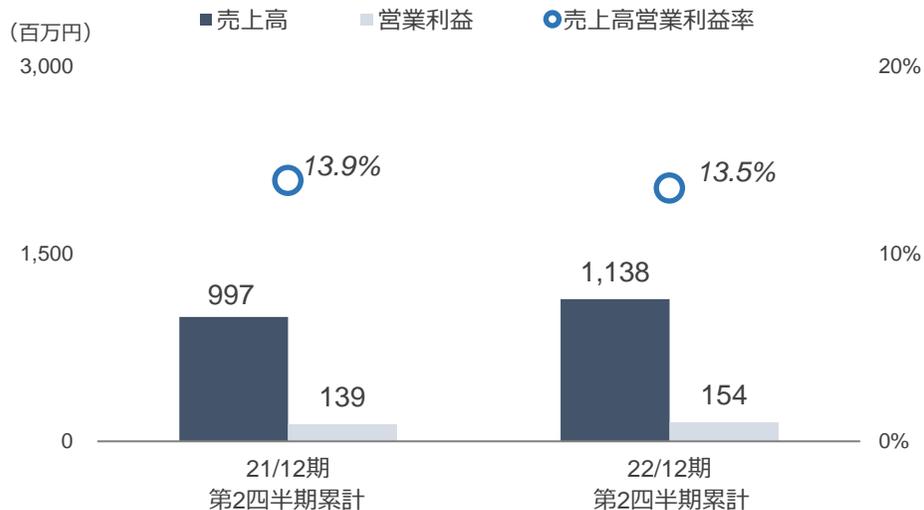




経営サポート事業の概況

コロナ助成金の終了に伴う好立地物件の獲得によりサブリース契約が増加。また、「名代 宇奈とと」ライセンス契約増加に伴い、ライセンス加盟金が増益へ寄与。ライセンス契約期間は3～5年で、加盟金は契約期間で按分計上されるストック収益。

経営サポート事業



国内事業 売上高：1,070百万円（前年同期比：+14.6%）

- 飲食店への助成金終了で好立地でも空き物件が発生し、当社が賃貸契約を獲得できたことで、物件情報サポート（サブリース）の引き合いが好調
- 「名代 宇奈とと」のライセンス加盟金収入が利益に寄与

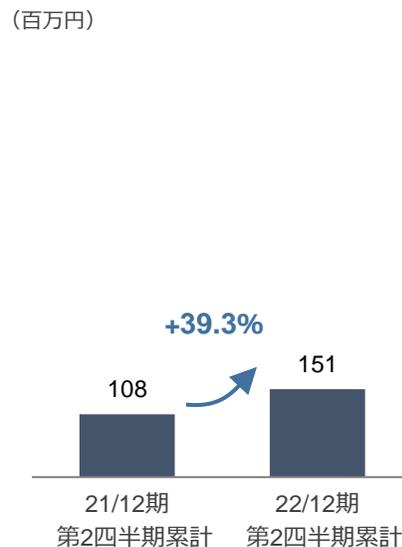
海外事業 売上高：67百万円（前年同期比：+6.5%）

- 海外事業は為替の影響で増収

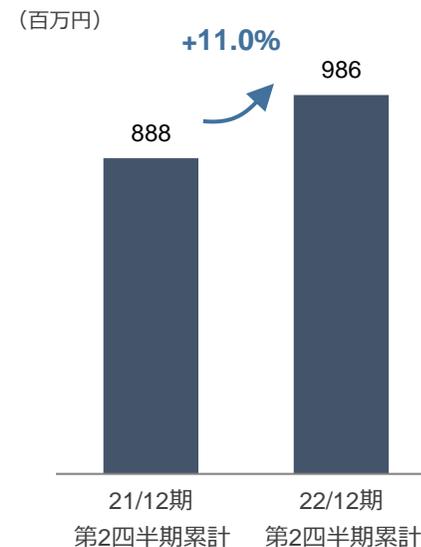
フロー・ストック売上高の前年同期比較

- 「小虎小路」関連売上高36百万円がストック売上高増加に寄与
- GFリースは案件が減少したものの、物件情報サポートの新規案件獲得が好調でフロー売上高、ストック売上高双方の売上が増加
- 「名代 宇奈とと」ライセンス加盟件数増加によりストック売上高増加に寄与

フロー売上高 *1



ストック売上高





飲食事業の概況（1/3）

コロナ規制終了に伴い、夜間営業、酒類提供が再開し、M.I.Tの収益寄与が計画を大幅に上回り、黒字化を達成。「名代 宇奈とと」のライセンス契約が大幅に増え、ロイヤリティ収入と食材卸売上が利益へ寄与。海外では「名代 宇奈とと」ベトナム3号店（ハノイ）をオープン。

飲食事業



名代 宇奈とと（国内） 売上高：467百万円（前年同期比：+28.8%）

- 既存店の売上高増、特にコロナ以前にインバウンドで賑わった店舗が、国内旅行客の回復により好調
- ライセンス店向けのロイヤリティ収入および食材卸売上が増加、利益に寄与

名代 宇奈とと（海外） 売上高：106百万円（前年同期比：+262.2%）

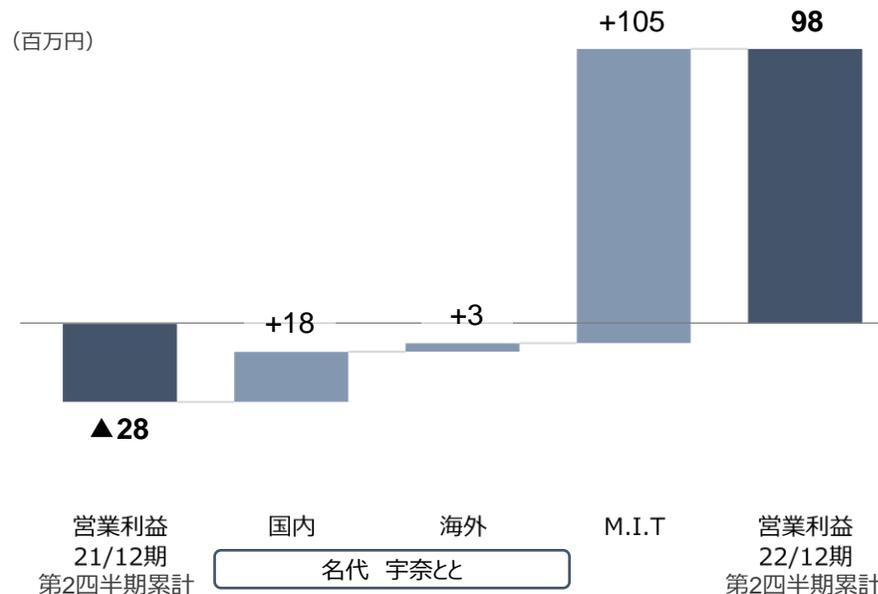
- 「名代 宇奈とと」ベトナム2号店（2021年12月オープン）、ベトナム3号店（2022年5月オープン）による売上増加

M.I.T 売上高：526百万円（前年同期比：+68.9%）

- 休業要請・時短営業が終了、酒類提供解禁により売上高が大幅に回復

営業利益の増減要因

- 「名代 宇奈とと」国内は、ライセンス店舗増加によりロイヤリティ収入、食材卸売上が増加し、利益に寄与
- 「名代 宇奈とと」海外は、ベトナム2号店が売上・利益増に貢献したものの、ベトナム3号店開店費用が利益を押し下げ
- M.I.Tは、売上の回復に伴い利益も大幅に回復

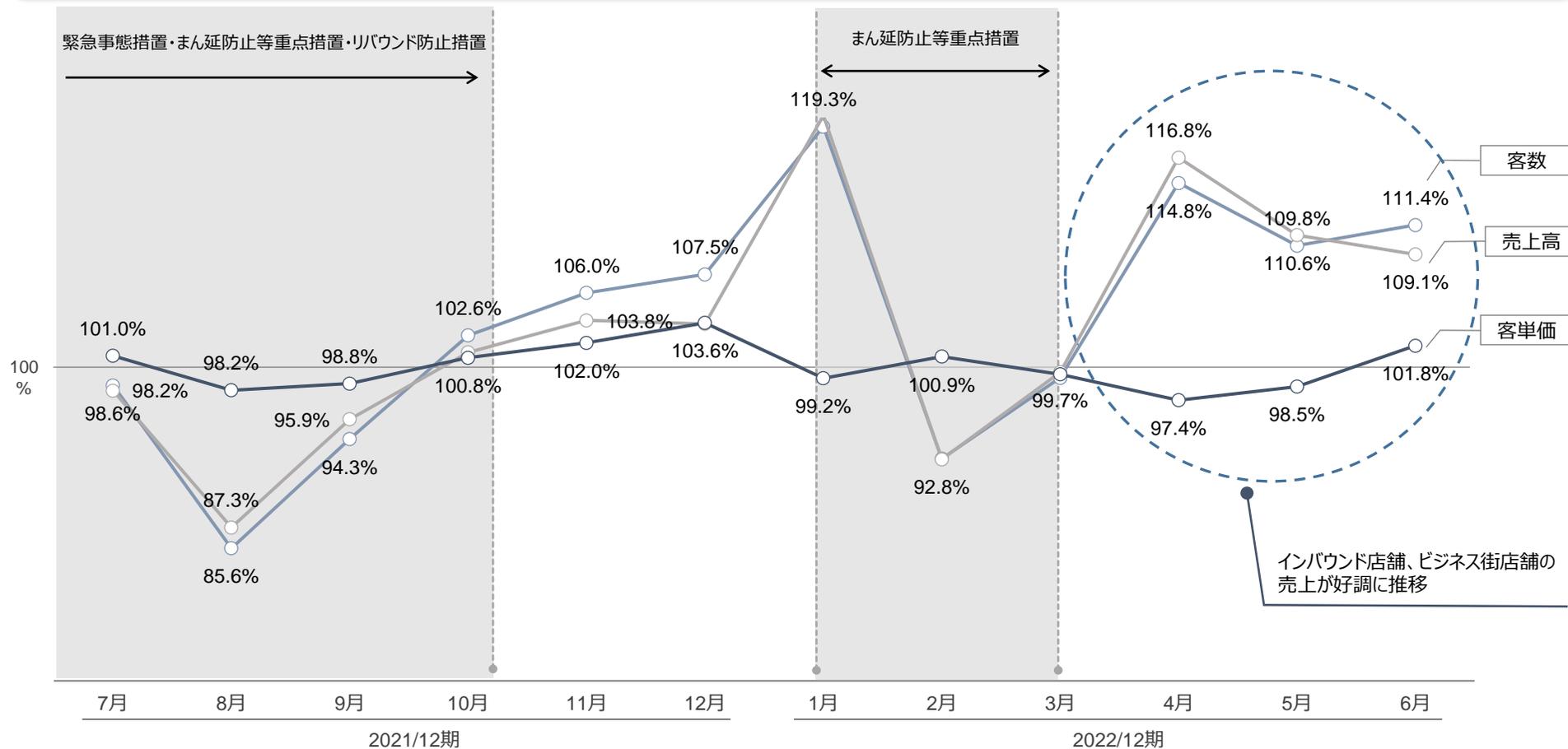




飲食事業の概況（2/3）

「名代 宇奈とと」ではコロナ規制終了後、売上高が回復。国内旅行客やテレワークから出社へ切り替える人の増加によりインバウンド店舗、ビジネス街店舗の売上が大幅に増加。

「名代 宇奈とと」国内既存店売上高・客数・客単価の前期同月比の推移

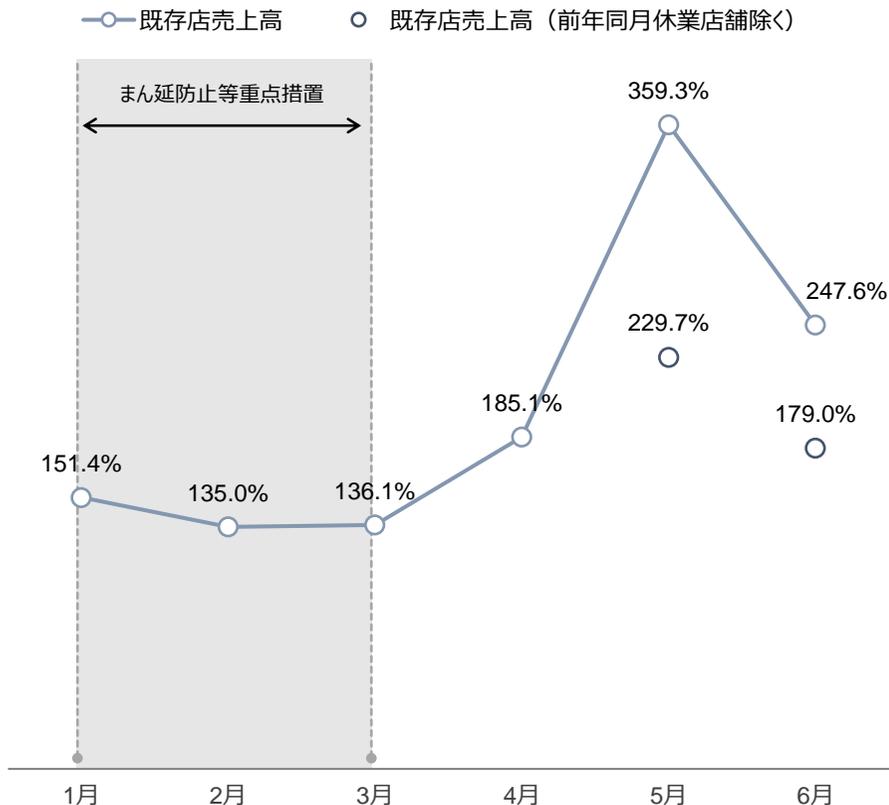




飲食事業の概況 (3/3)

M.I.Tでは、前年5・6月の一部店舗休業中に予約管理や食材管理等の体制再整備を行ったことにより効率化が進展。コロナ規制終了後、既存店売上高は前年同期比で大幅に回復。

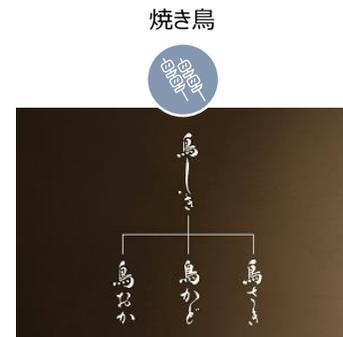
M.I.T既存店売上高の前期同月比の推移



代表的な店舗



焼き鳥
中目黒 いぐち



焼き鳥
鳥かど 鳥おか 鳥さき



イタリアン
RODEO



和食
米ル

その他、様々な媒体で上位評価を得ている店舗多数

コロナ禍に対応した需要の多様化、店外売上需要の拡大と「名代 宇奈とと」の業態がマッチしたことに加え、多様な出店形態や商品バリエーションを揃えることの継続的な加盟開発により、ライセンス店舗の出店が増加で推移。



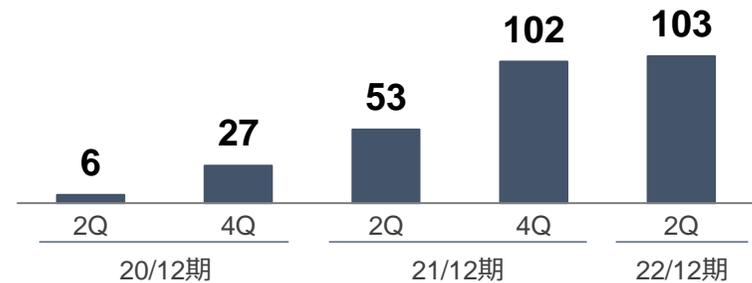
120店舗

国内 112店舗
 海外 8店舗

(2022年6月末時点)

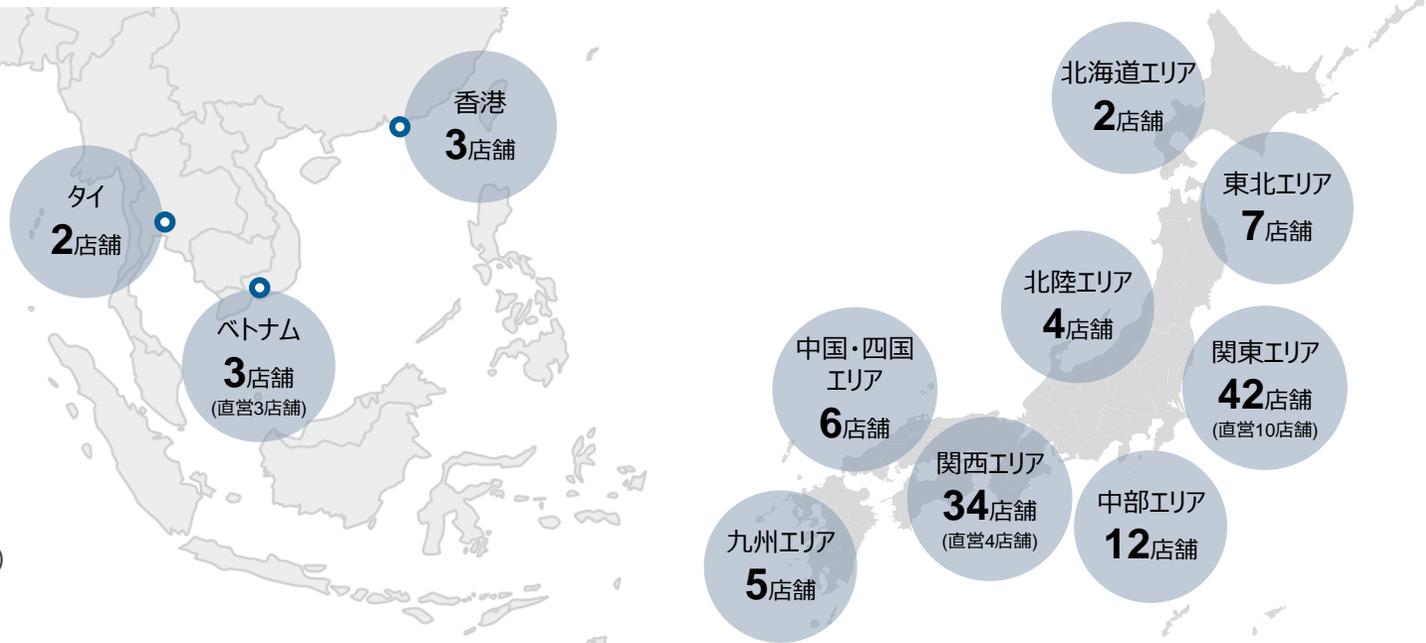
*直営店舗含む
 *ライセンス店舗は契約ベース

国内外のライセンス店舗数の推移



今期海外出店店舗

- 2022年5月オープン



海外出店予定

- ベトナム4号店 (2022年11月)
- シンガポール1号店 (2023年1月)



バランスシートの概況

長期借入金返済等で負債が240百万円減少。利益の積み上がりにより株主資本が185百万円増加。自己資本比率は前期末の32.8%から38.1%へ上昇。

(百万円)	21/12期4Q末	22/12期2Q末	前期末差
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	2,240	2,234	▲6
売掛金	90	84	▲5
割賦売掛金	12	8	▲3
リース投資資産	149	120	▲28
流動資産合計	2,738	2,695	▲42
固定資産			
有形固定資産	748	724	▲24
のれん	121	94	▲27
無形固定資産	123	107	▲16
差入保証金	901	981	+80
投資その他の資産	1,061	1,162	+101
固定資産合計	1,934	1,994	+60
資産合計	4,672	4,690	+18
負債の部			
流動負債			
買掛金	104	99	▲5
有利子負債	229	260	+31
流動負債合計	1,037	862	▲175
固定負債			
有利子負債	1,289	1,145	▲143
長期預り保証金	658	729	+70
固定負債合計	2,093	2,028	▲64
負債合計	3,130	2,890	▲240
純資産の部			
株主資本合計	1,528	1,713	+185
その他の包括利益累計額合計	3	74	+70
非支配株主持分	8	11	+2
純資産合計	1,541	1,799	+257
負債純資産合計	4,672	4,690	+18



新たな収益基盤の構築

経営サポート事業として、飲食企業の人手不足解消のため、主にベトナム人材を飲食企業に紹介するビジネスを立ち上げ。「名代 宇奈とと」での特定技能外国人の採用・育成で培ったノウハウを活用。

外国人材紹介ビジネスの立ち上げ

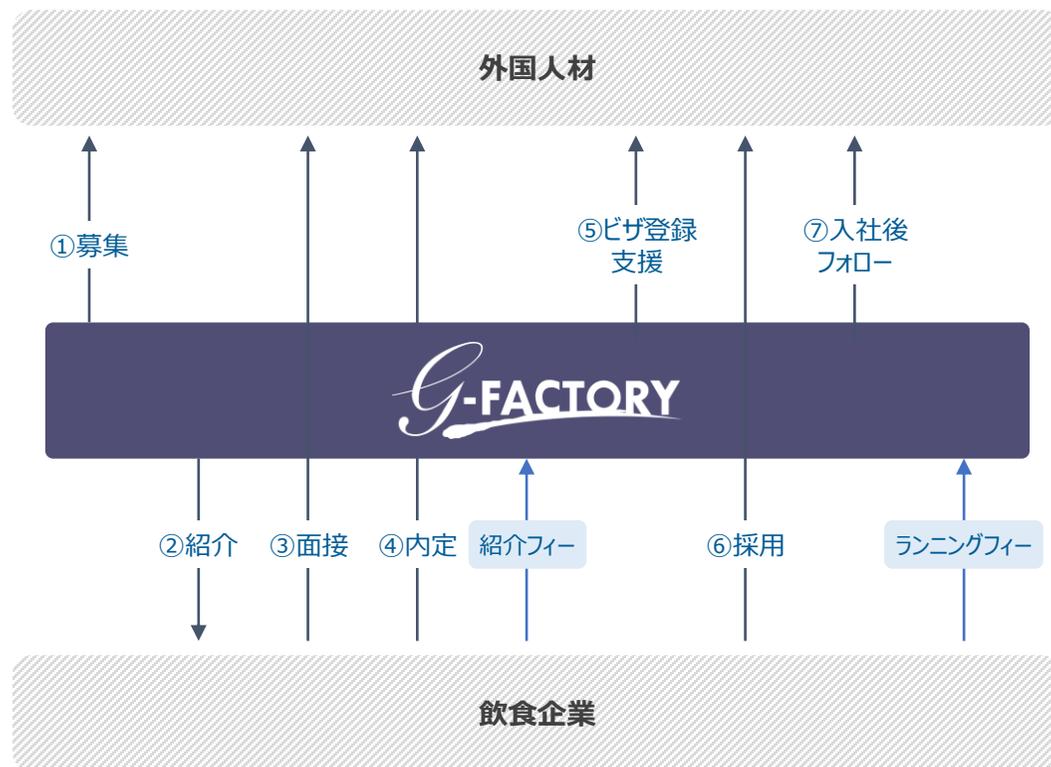
人材紹介サービス立ち上げ背景

- 飲食業界では「少子高齢化」や「働き方の変化」の影響を受け人材が不足
- コロナ禍に入り時短営業や休業のため、従業員の勤務時間を調整せざるを得なく、営業を再開した後も人材が戻ってこないため人材不足が悪化
- 2019年4月に「特定技能ビザ」が新設され、外国人が飲食業で正社員として就業することが可能に

サービス概要

- 日本国内在住のベトナム人材を募集し、飲食企業に紹介
- 特定技能ビザの取得から、登録後のサポートまで一貫してサポート
- 特定技能ビザが創設された2019年～現在までの約3年間、「名代 宇奈とと」にて、特定技能外国人を採用・育成している経験から得た独自の外国人採用・ビザ取得ノウハウを活用

ビジネスフロー





G-FACTORY

3. 2022年12月期見通し



2022年12月期見通し P/L

経常利益、最終利益は通期予想を上回って推移しているものの、新型コロナウイルス感染再拡大の状況を鑑み、見通しは据置。経営サポート事業の国内の案件増加、飲食事業の売上回復、海外直営店の売上増加を見込み2ケタ増収を計画。売上高増加に伴う粗利率改善により営業利益・経常利益は黒字化を計画。助成金収入による特別利益が減少するため、最終利益は減益予想。

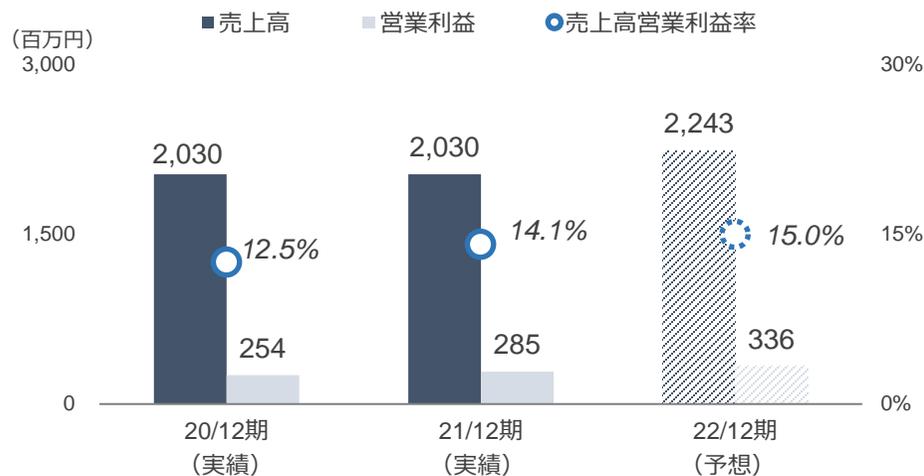
(百万円)	2020/12期	2021/12期	2022/12期	
	実績	実績	予想	前期比
売上高	3,963	3,641	4,344	+19.3%
売上総利益	1,804	1,595	2,009	+25.9%
売上総利益率	45.5%	43.8%	46.2%	+2.4pt
営業利益	▲9	▲9	92	黒字化
営業利益率	-	-	2.1%	-
経常利益	▲12	▲14	91	黒字化
経常利益率	-	-	2.1%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲229	292	46	▲84.3%
当期純利益率	-	8.0%	1.1%	▲6.9pt



セグメント別収益見通し

経営サポート事業は、コロナ規制終了に伴い飲食店の出退店の活性化による案件増加を見込み増収増益を予想。また、「名代 宇奈とと」ライセンス契約に伴う加盟金収入増加を見込み利益率も改善する見通し。飲食事業は、M.I.Tの売上回復と海外事業のベトナム直営店の売上通期寄与により増収増益を予想。

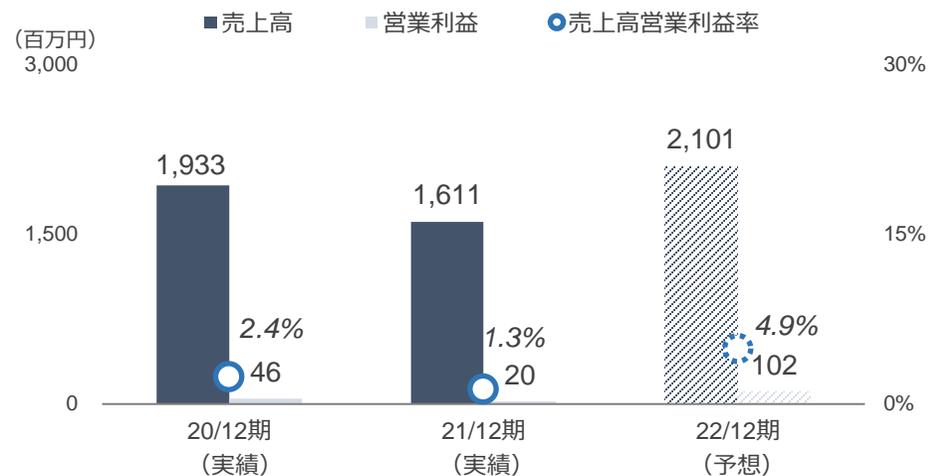
経営サポート事業



22/12期予想の前提条件

- 国内事業：売上成長率 +11.0%
 - コロナ規制終了に伴う飲食店の出退店活性化を見込み、物件情報サポートを中心に新規獲得および入替えが増加すると予想
 - 「名代 宇奈とと」のライセンス契約増加による加盟金収入の増加を見込み、収益性向上に貢献を予想
- 海外事業：売上成長率 +2.6%
 - コロナ禍による当面の積極的な展開は控えるが、リモート出店の増加を予想

飲食事業



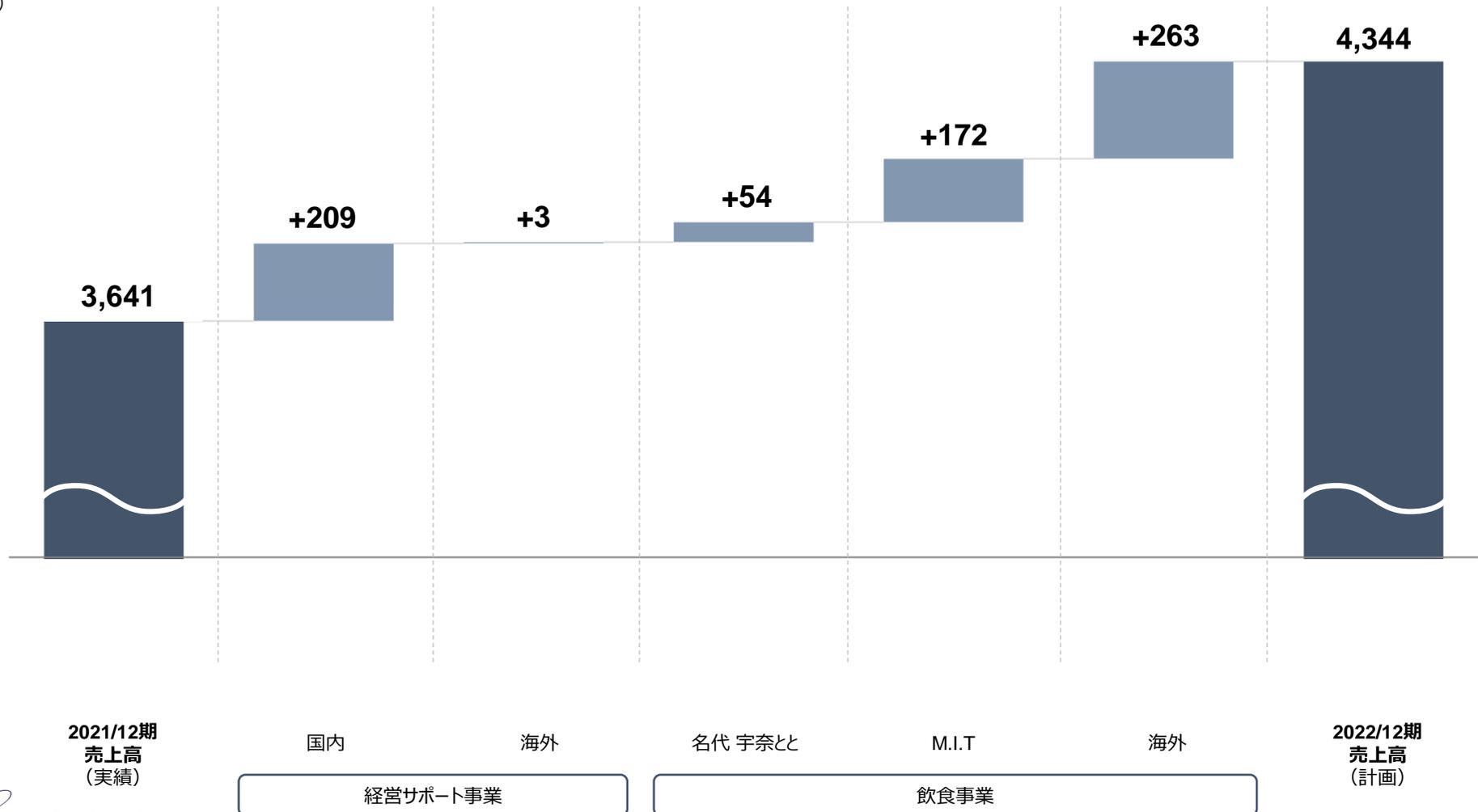
22/12期予想の前提条件

- 名代 宇奈とと：売上成長率 +6.7%
 - 既存店の店内売上の回復を予想
 - ライセンス契約の増加によるロイヤリティおよび卸売上増加と収益性上昇を予想
- M.I.T：売上成長率 +23.2%
 - 時短営業・休業要請解除に伴い売上回復を予想
- 海外事業：売上成長率 +約5倍
 - 2021年12月にオープンした「名代 宇奈とと」ベトナム直営2号店の通期寄与により大幅増収を予想

売上高の増減要因（前年との比較）

経営サポート事業は物件情報サポートを中心に国内事業が増収を牽引する見通し。飲食事業では、時短営業・休業要請解除に伴うM.I.Tの売上回復、海外事業の「名代 宇奈とと」ベトナム直営2号店の売上通期寄与による増収を見込む。

(百万円)

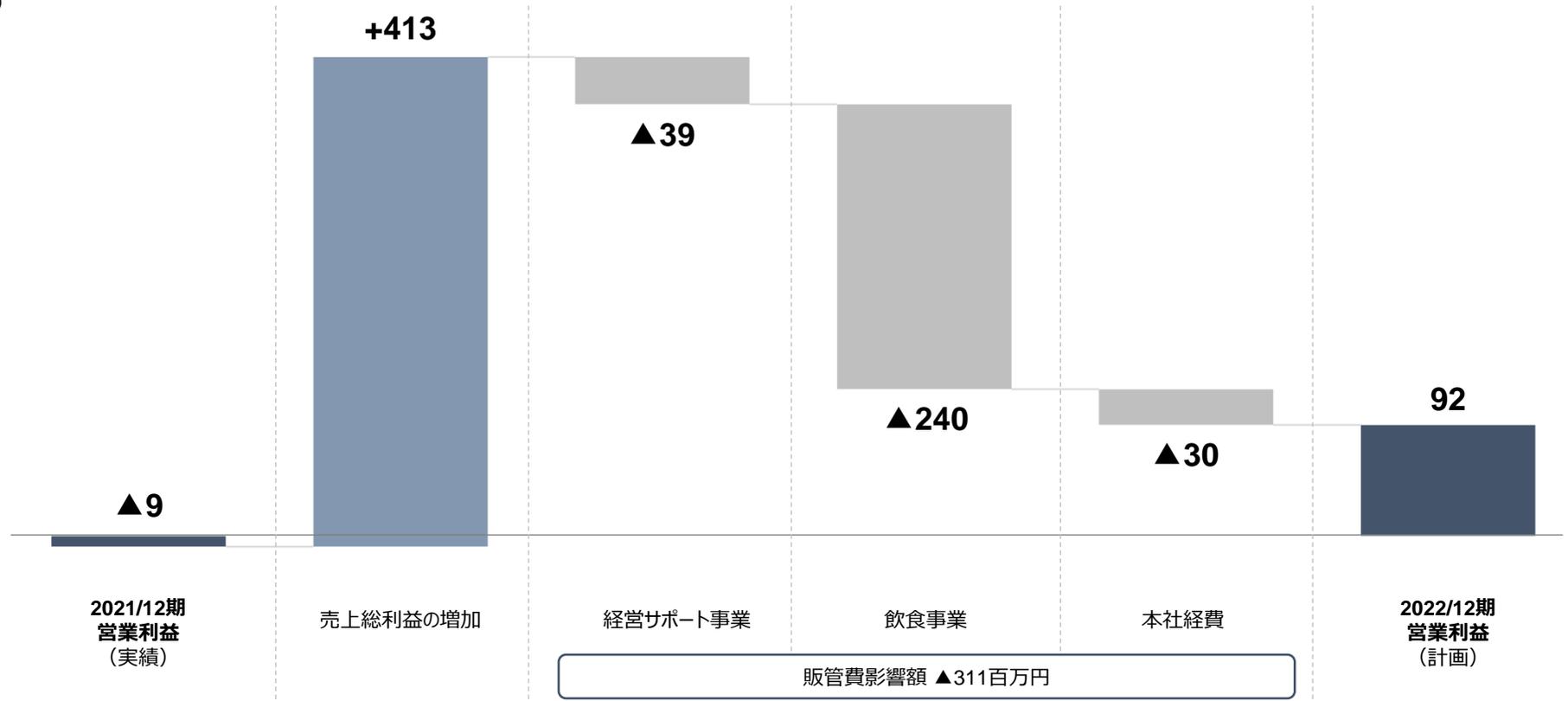




営業利益の増減要因（前年との比較）

経営サポート事業はストック収益と「名代 宇奈とと」のライセンス契約に伴う加盟金収入の増加が粗利増加に寄与する見込み。飲食事業はM.I.Tの売上回復、海外直営店の売上増加に伴う粗利増を予想。21/12期は飲食事業の固定費の一部を販管費から特損へ振り替える会計処理を行っていたが、今期はその処理がなくなるため販管費増加を見込む。

(百万円)





G-FACTORY

4. 成長方針

国内外食産業市場で確立したプラットフォーム（1/2）

世界の主要都市の飲食店舗数のトップ10に日本の都市が5都市ランクインしており、日本の飲食店の数が群を抜いて多いことが伺える。飲食店を評価し星の数で評価する「ミシュラン・ガイド」の都市別で見た星獲得店舗数も266店舗で最多となっている。素材の質や、料理技術の高さ等が総合的に評価されていることから日本の外食産業は世界でもトップレベルに洗練されていると推察。

世界の主要都市飲食店店舗数

順位	都市名（国名）	店舗数
1位	ソウル（韓国）	83,239店
2位	東京（日本）	79,601店
3位	深圳（中国）	59,985店
4位	大阪（日本）	47,739店
5位	パリ（フランス）	44,896店
6位	愛知（日本）	36,039店
7位	ボゴタ（コロンビア）	34,248店
8位	神奈川（日本）	33,057店
9位	ロサンゼルス（アメリカ）	29,560店
10位	兵庫（日本）	27,622店

高い評価を受ける日本の飲食店

- 世界共通の基準で飲食店を評価し星の数で表すレストランガイド「ミシュラン・ガイド」において、都市別の星獲得店舗数ランキングTOP5に日本の3都市がランクイン※1
- 世界共通の評価基準
 - 1 - 素材の質
 - 2 - 料理技術の高さ
 - 3 - 独創性
 - 4 - 価値に見合った価格
 - 5 - 常に安定した料理全体の統一性

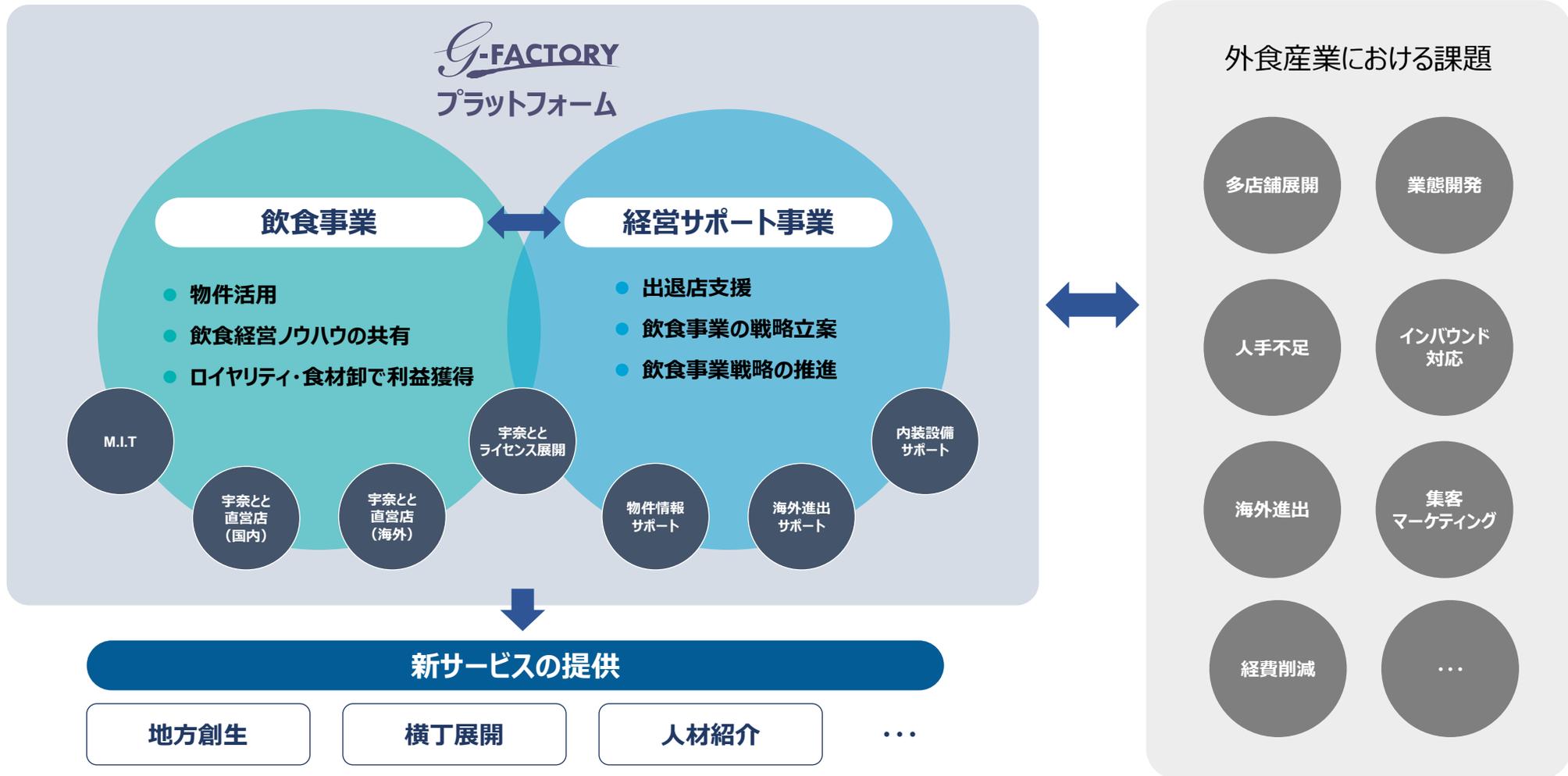
順位	都市名	星獲得数
1位	東京	266
2位	パリ	119
3位	京都	108
4位	大阪	98
5位	ニューヨーク	76

出所：総務省「平成28年経済センサス-基礎調査」、World Cities Culture Forum 2019

※1：各地の2020年度版を基に集計

国内外食産業市場で確立したプラットフォーム（2/2）

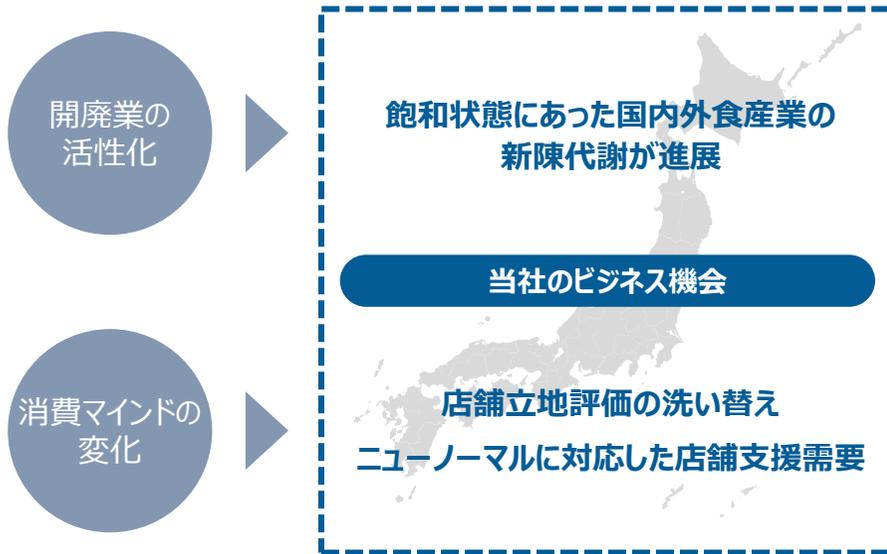
経営サポート事業と飲食事業の連動によって、当社の「プラットフォーム」が形成されており、両事業を併せ持つことによるシナジー効果で収益を創出するビジネスモデルを確立。各事業で収益が発生する「名代 宇奈とと」のライセンス展開や、飲食事業で培ったノウハウや課題解決力を活かし、時代と共に変化する飲食店経営のニーズに対応した新サービスを提供を推進。



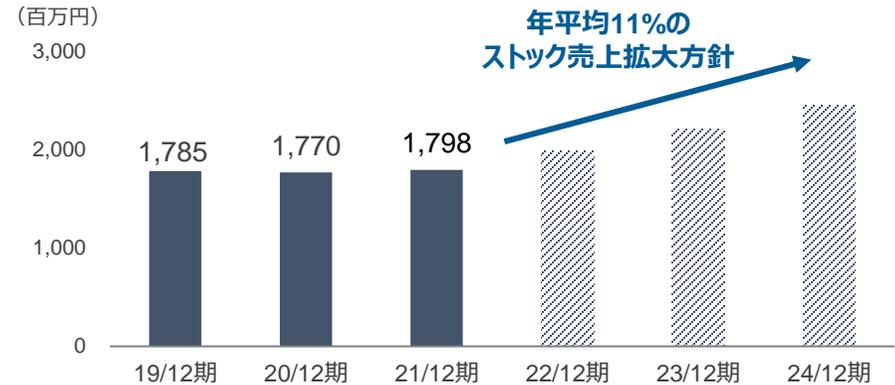
経営サポート事業の成長方針：ニューノーマルで新たなニーズ、国内成長の加速

新型コロナの蔓延に伴い、飲食企業に対する支援機会が増加。都心部好立地の案件が発生している他、ベッドタウン立地のニーズが上昇。また、ニューノーマルに対応した「名代 宇奈とと」ライセンスの展開で、加盟金収入を得ることにより、ストック収益基盤強化を図る。

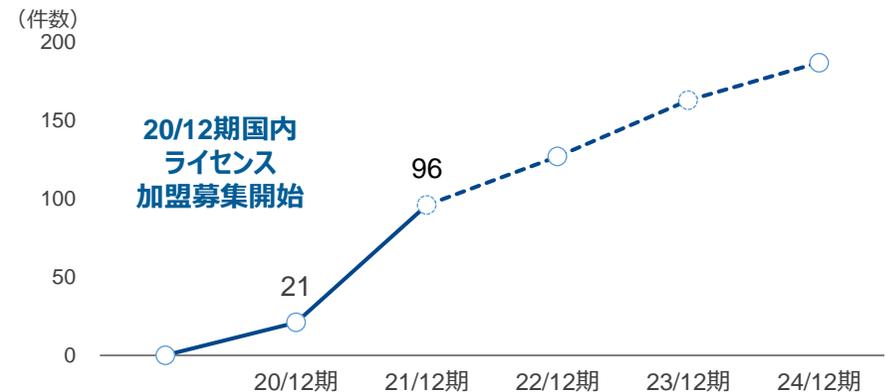
市場環境の変化と当社のビジネス機会



経営サポート事業のストック売上高計画



国内「宇奈とと」ライセンス件数の増加



1 出退店サポートによるストック収益拡大へ注力

物件情報サポートを中心とする出退店サポートの案件拡大を見込み、人員を増強し、ストックビジネスの成長を加速

2 「名代 宇奈とと」ライセンス店による飲食店支援

ニューノーマルに対応した飲食店支援を積極的に展開し、加盟店の増加とともに新たなストック収益基盤を構築

飲食事業の成長方針：経営サポート事業のノウハウ蓄積を見据えた出店戦略

飲食事業は、経営サポート事業の店舗支援ノウハウ蓄積を中心とした展開を進めていたため、これまで積極的な出店展開はしていないが、コロナ禍による新たな店舗支援ノウハウの蓄積余地が出現。「名代 宇奈とと」・M.I.Tの両ブランドの国内外での直営店およびライセンス店の出店を進める。

各ブランドを中心とした出店余地



国内直営 15店舗*2
主にインバウンドやビジネス街を中心とした展開

ベッドタウン立地や商業集積エリア、
全国エリアでの飲食店運営ノウハウを蓄積



国内直営 15店舗
高単価・高品質をサービスコンセプトにした展開

職人形態での多店舗運営、
海外運営ノウハウを蓄積



海外直営 4店舗*2
ベトナムに出店

ベトナム以外のアジア地域での
店舗運営ノウハウを蓄積

海外展開における取組み

- 1 (経営サポート事業) **海外多店舗展開支援**
 - ASEAN地域への海外進出支援
- 2 (飲食事業) **海外ライセンスによる食材卸売事業**
 - 「名代 宇奈とと」ライセンス店を中心とした食材卸売事業の拡大
- 3 (経営サポート事業・飲食事業) **従業員の独立支援**
 - 社内独立支援制度を活用した海外出店の促進
- 4 (経営サポート事業) **海外労働力の確保による国内人材不足の解消**
 - 海外ローカル人材の育成と国内飲食店への人材紹介モデルを確立



*1 2022年6月末時点の店舗数

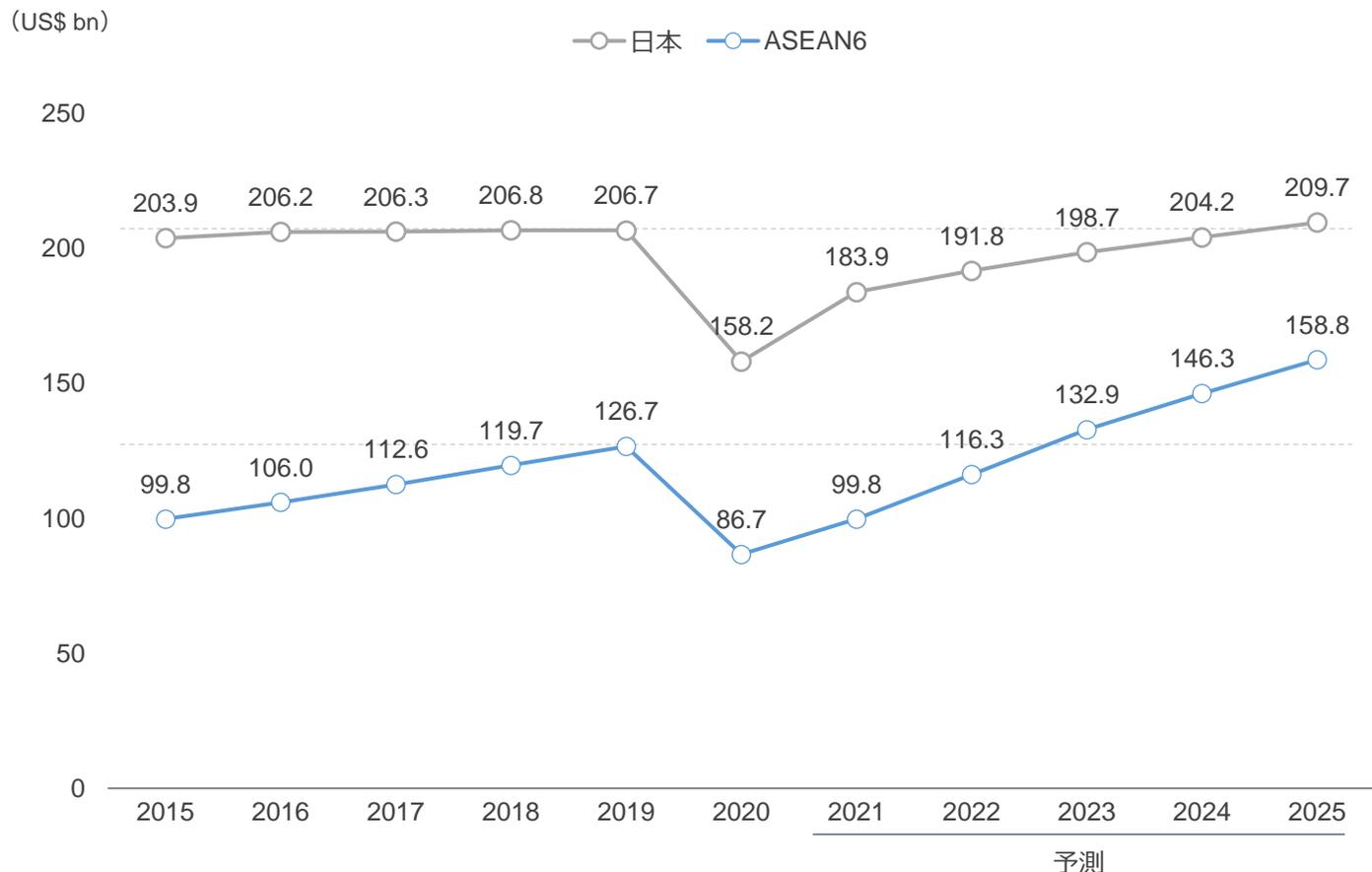
*2 「名代 宇奈とと」以外の業態を含む



海外事業の拡大

日本、ASEAN主要6か国の外食市場は新型コロナ感染拡大の影響により大きく縮小。コロナ終息後のASEAN主要6か国は日本より早い回復が見込まれ、2023年にはコロナ前の市場規模を超えると予測される。このタイミングをビジネスチャンスと捉え、多店舗展開サポートや「名代 宇奈とと」、M.I.Tの展開を推進。国内で確立したプラットフォーム経営を海外市場でも展開。

日本とASEAN主要6か国の外食市場推移



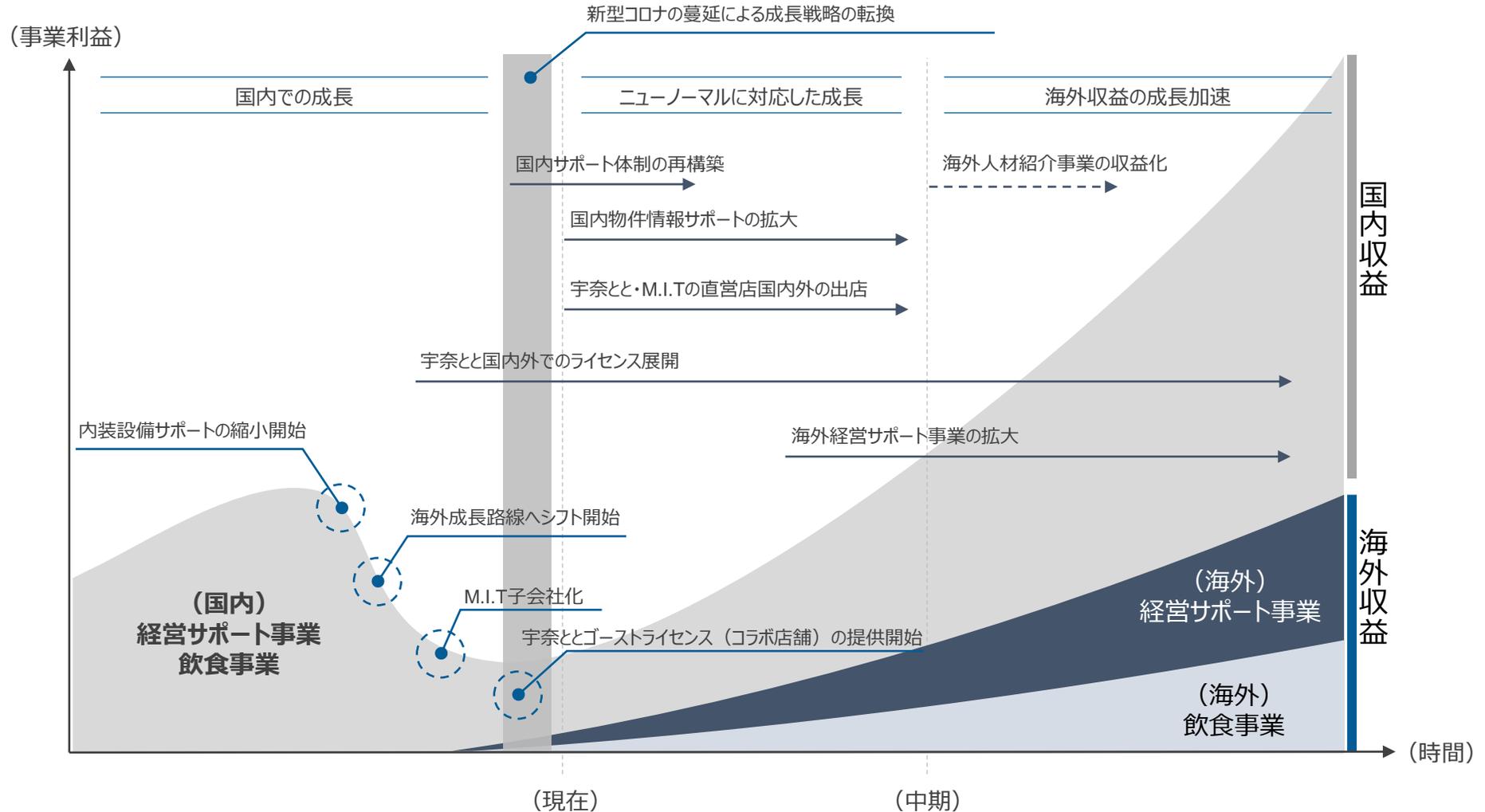
2020-2025年 CAGR

日本 **5.8%**

ASEAN
主要6か国 **12.9%**

中長期成長イメージ：国内経営サポート事業および飲食事業を中心に成長

市場環境の変化をビジネス機会と捉え、ニューノーマルへ対応したサービス提供を軸に国内経営サポート事業の成長加速に加え、飲食事業のライセンス展開による出店加速およびライセンス先への食材卸事業を中期の成長ドライバーとして位置づけ。また、中長期的には海外経営サポート事業の再拡大を進め、さらなる成長を図る。





成長戦略ハイライト

新型コロナの影響でニューノーマルに対応した成長戦略へ方針を転換。市場環境の変化をビジネスチャンスと捉え、国内事業のストックビジネスを中心とした安定拡大および飲食事業の「名代 宇奈とと」ライセンス展開への挑戦により、成長スピードの加速を図る。

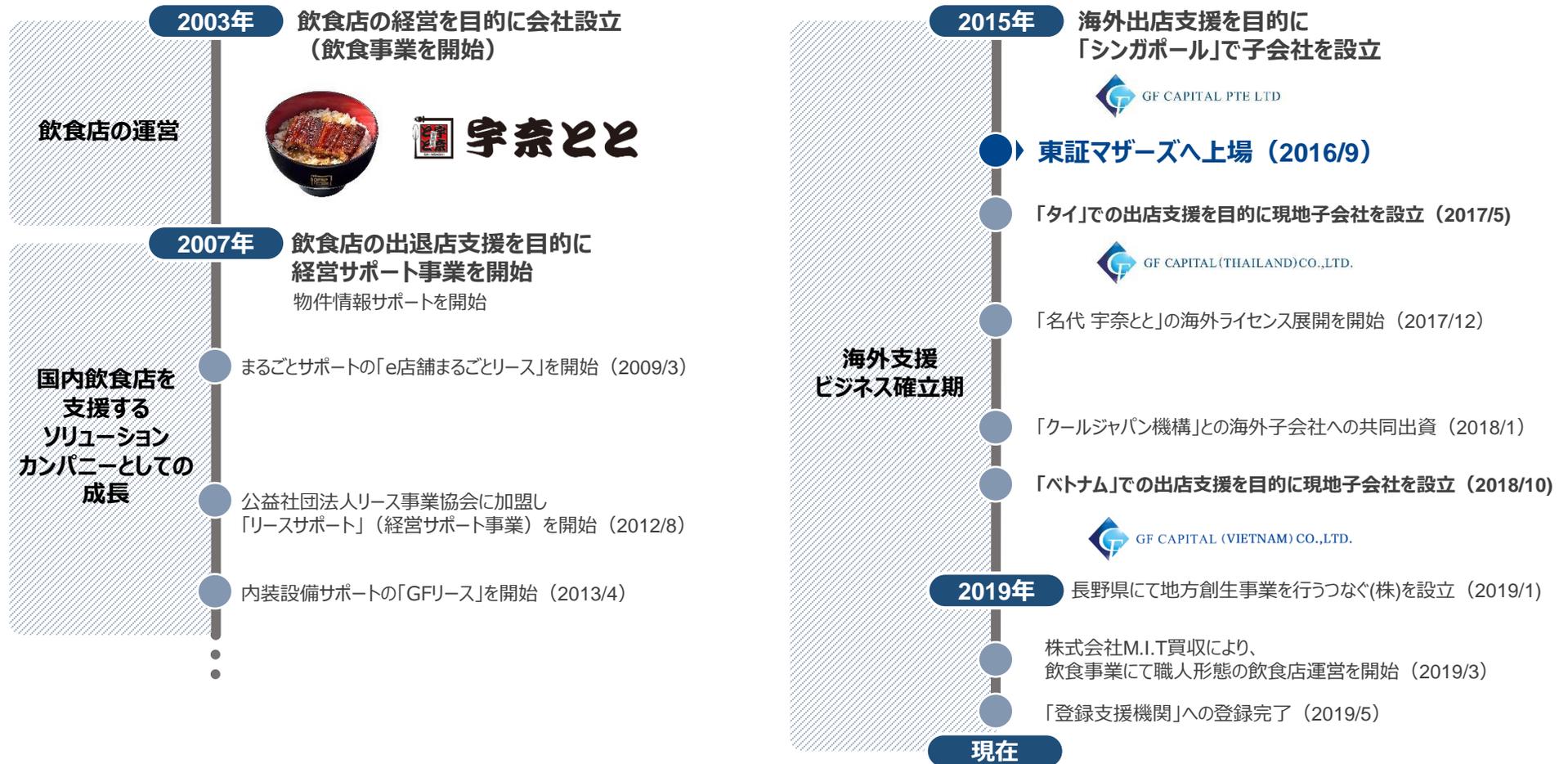
セグメント		今後の成長施策
経営サポート事業	国内事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内物件情報サポートへの注力 ■ ニューノーマルに対応したライセンス出店支援 ■ 外国人材紹介事業の立ち上げ
	海外事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 多店舗展開サポートを中心とした効率的な事業基盤拡大の推進 ■ 飲食店開業ノウハウの蓄積を目的としたリモート進出支援の推進
飲食事業	「名代 宇奈とと」	<ul style="list-style-type: none"> ■ ダブルネーム等の国内ライセンス店舗による出店 ■ 国内・海外ライセンス店への食材卸事業による収益基盤構築
	M.I.T	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内M.I.T業態の新規出店による収益力拡大
	海外事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「名代 宇奈とと」、M.I.Tブランドの海外展開



G-FACTORY

Appendix

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く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。





ライセンスによるストック収益基盤の構築と利益率向上

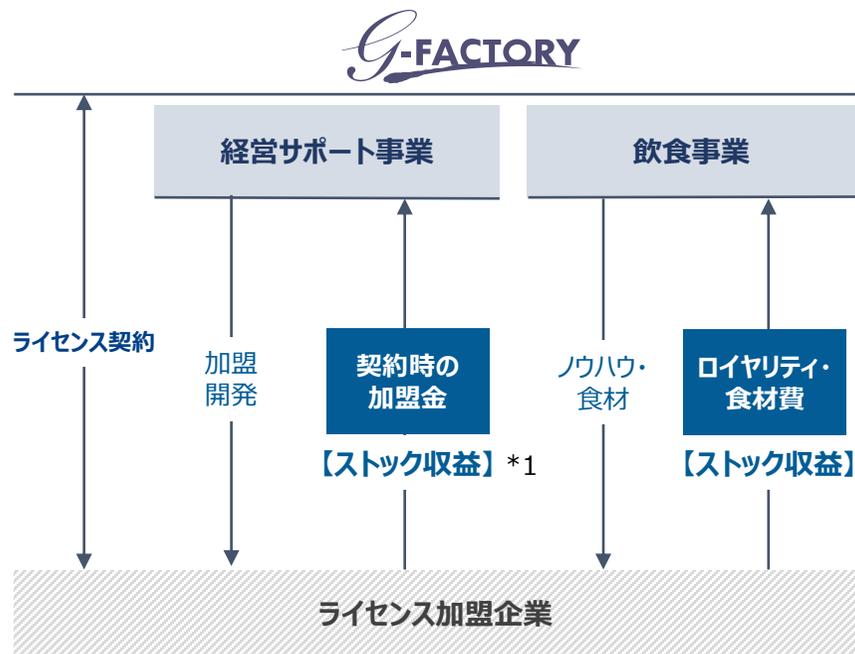
経営サポート事業により「名代 宇奈とと」の多業態戦略を構築し、ライセンスの積極的な加盟開発を実施。その結果、22/12期第2四半期でライセンス店舗は国内98店舗にまで拡大。その中にはランチ営業の開始を希望していた「やきとりの扇屋」とのダブルネーム店舗36店も含む。ライセンス店舗の増加によって、加盟金（月次按分）、ロイヤリティ、食材流通売上が利益を押し上げ。

ライセンスにおける収益モデル

- ライセンス店舗からの収益は、主に契約時の加盟金（経営サポート事業）、毎月のロイヤリティや食材卸売上（飲食事業）
- いずれの収益もネット（純額）計上となり、売上高＝利益となるため、ライセンス店舗数の増加が事業全体の収益性向上につながる

ライセンスの状況とダブルネーム展開

- ライセンス契約は22/12期第2四半期で国内98店舗に拡大
- 「やきとりの扇屋」とのダブルネーム店舗「オオギヤと宇奈とと」が、ライセンス店舗拡大に寄与
- 炭焼きという共通点があり設備投資の必要がなかったため、短期間でダブルネーム店舗の拡大に成功



*1 加盟金は、契約期間で按分され、毎月売上高に計上





ライセンスの特徴（1/2）：低コスト・スピード導入

飲食店の出退店支援に携わってきた当社による、コロナ禍における飲食店支援の考え方から生まれたライセンス。
加盟店は、既存リソースの活用とシンプルオペレーションにより、開業までの費用と時間を削減することで、早期の収益化が実現可能となる。当社にとっては、ライセンス契約数増加のスピードアップにつながっている。

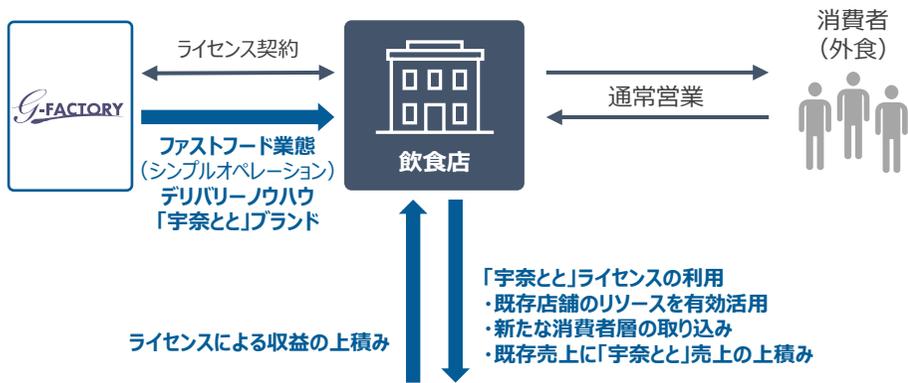
ライセンス・コンセプト

コロナ禍による
飲食店の経営課題

- 売上高の減少とともに、人件費や家賃等の固定費が大きな負担となる店舗が増加

「名代 宇奈とと」ライセンスによる飲食店支援

飲食店の経営課題の解決と当社の収益拡大に貢献



既存リソースの活用

- 加盟店は既存店舗のリソースを活用できるため、内装工事等の設計・施工や運営スタッフの募集などの時間と費用がかからない
- 加盟店は、のぼり、商品受け渡し窓口、看板、焼き台など比較的少額の費用で営業できる



のぼりの設置



看板・商品受渡し窓口の設置

シンプルオペレーション

- 「名代 宇奈とと」では、鰻の調理から商品提供までを規格化し、簡略化されたシンプルなオペレーションを構築している
- 最短で3日間の研修を受けることで商品提供までのノウハウを習得し、早期に営業を開始できる





ライセンスの特徴（2/2）：多様な出店形態と商品

路面の店内飲食型の店舗のみではなく、商業施設・フードコート、キッチンカー、テイクアウト専門、ダブルネーム店、立ち食い専門など、多様な出店形態での契約獲得が進む。また、ライセンス企業との相乗効果を狙うためのコラボ商品の開発など多様な商品バリエーションを揃え、様々な顧客層の取り込みを図ることでライセンス契約数のさらなる増加を図る。

多様な出店形態

ゴーストレストラン店



本八幡店

テイクアウト専門店



糀谷店

商業施設・フードコート店



イオン品川シーサイド店

ダブルネーム店



郡山横塚店

キッチンカータイプ



春日井店

立ち食い専門店



笹塚店

多様な商品バリエーション

商品名：宇奈チキカレー

- 北海道を中心にタンタンメンやカレーなどを展開している株式会社175とのコラボ



商品名：うなぎ合盛りすた丼

- 「伝説のすた丼屋」を展開する株式会社アントワークスとのコラボ商品





海外労働力の確保による国内人材不足の解消に向けて

海外展開を支援することにより、人材交流のグッドスパイラルを生み、顧客の成長を支援。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、国内人材不足へのソリューション提供を見据える。

3 海外人材の国内登用

経験豊富な海外現地スタッフを人材不足の国内で登用



- 直営店アルバイトとして雇用
- 人材登用
- 「登録支援機関※1」登録完了 (2019/5)



海外現地スタッフ

人材交流のグッドスパイラル



日本の飲食店等

1 海外への店舗展開

海外現地スタッフを中心としたパッケージ化した海外への出店

2019/4 ベトナム初案件OPEN
※現地人材採用全般のサポート
(採用代行・研修支援・マニュアル類作成支援)

従来の直営店を中心とした海外人材の現場での育成（日本式接客・技術など）に対し、オンライン会話サービスを中心に潜在的な海外人材へのマスアプローチを可能とする

将来的には海外人材のマッチングプラットフォームに発展を予定

Talkin

2 国内飲食店の成長と海外現地スタッフの育成

- 海外での展開により国内飲食店の更なる成長
- 日本式のサービスを提供できる海外現地スタッフを育成
2019/11 ベトナムにて「名代 宇奈とと」直営店をオープン

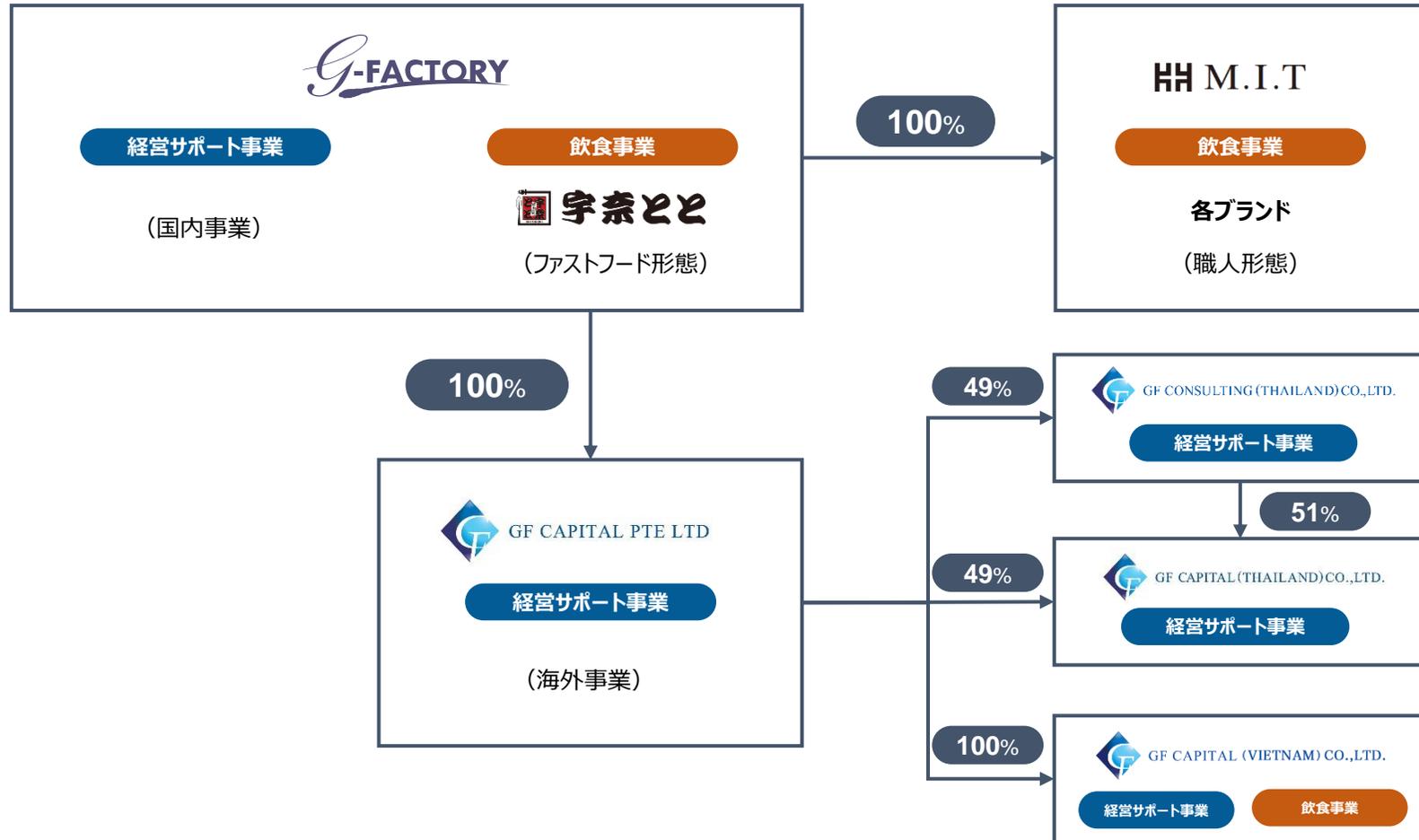
- 潜在的な海外現地スタッフの育成
2020/10 オンライン日本語会話トレーニングマッチングサービス「Talkin」をリリース（ベトナム人向け）



G-FACTORYグループの概要

□ 当社グループ

● 出資比率





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。