



2023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

1. 2023年12月期決算概要	3
2. 2024年12月期見通し	10
3. 成長方針	14
Appendix	24



1. 2023年12月期決算概要



2023年12月期決算ハイライト

- 2023年12月期は成長方針にあるように、国内・海外での複数店舗を出店
- 経営サポート事業、飲食事業の両事業で売上高が増加
- 飲食直営店では、国内及びインバウンド需要の回復、海外店舗の増加に伴い、売上高が増加
- 国内・海外での複数出店の開発費用により販管費が増加し、営業利益を押し下げ
- 成長方針の推進のため、国内・海外の管理部門の体制強化による人件費その他経費が増加し、全社の営業利益はマイナス

売上高

5,598百万円 前期比：+18.2%

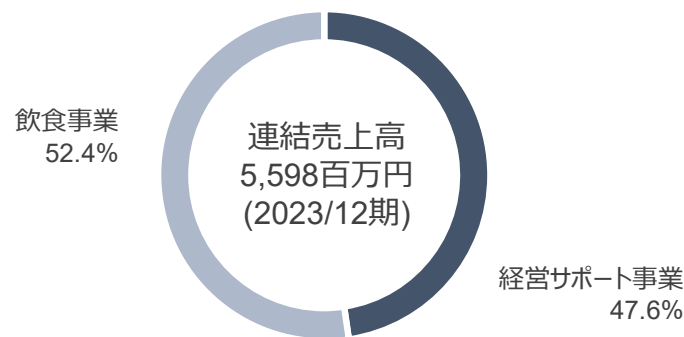
営業利益

▲39百万円 前期実績：214百万円

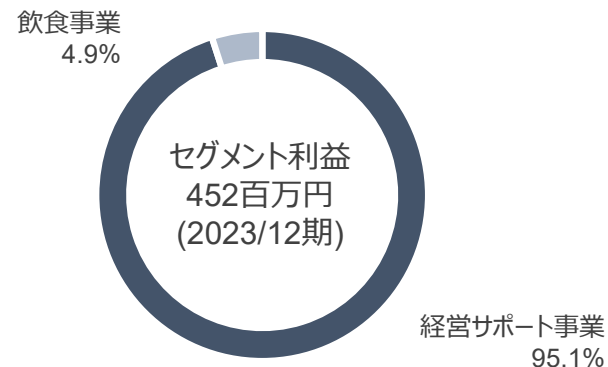
親会社株主に
帰属する
当期純利益

▲194百万円 前期実績：271百万円

セグメント別
売上高構成比



セグメント別
利益構成比





2023年12月期P/L

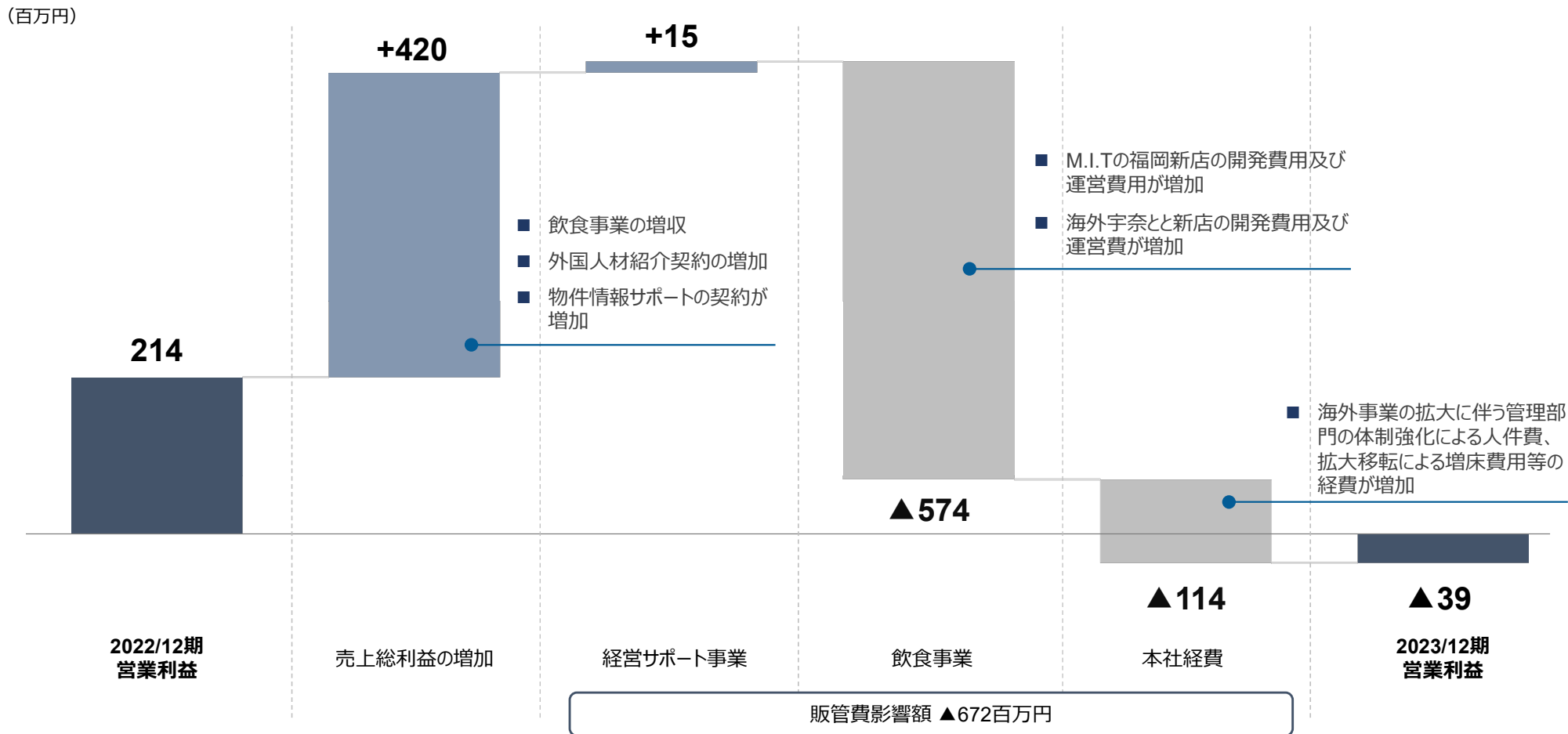
事業拡大施策、顧客のニーズ拡大に伴い売上高が増加。成長方針の一環として行った国内・海外での複数出店により開発費用が増加、管理部門の体制強化への取り組みによる人件費等が増加。G-FACTORY単体の税金負担により親会社利益を押し下げ。

(百万円)	2022/12期	2023/12期				
	実績	期初予想 (2023/2/10公表)	修正予想 (2023/11/14公表)	実績	前期比	予想比 (修正予想との比較)
売上高	4,735	5,663	5,561	5,598	+18.2%	+0.7%
売上総利益	2,211	2,702	2,626	2,631	+19.0%	+0.2%
売上総利益率	46.7%	47.7%	47.2%	47.0%	—	▲0.2pt
営業利益	214	232	▲16	▲39	—	—
営業利益率	4.5%	4.1%	—	—	—	—
経常利益	213	226	▲8	▲64	—	—
経常利益率	4.5%	4.0%	—	—	—	—
親会社株主帰属する当期純利益	271	121	▲190	▲194	—	—
当期純利益率	5.7%	2.1%	—	—	—	—



営業利益の増減要因（前期との比較）

経営サポート事業の外国人材紹介契約の増加、飲食事業では「名代 宇奈とと」の増収が売上総利益増加に寄与。一方で、国内・海外での複数店舗の新規出店にともなう開発費用により飲食事業の販管費が増加し、営業利益は赤字に。

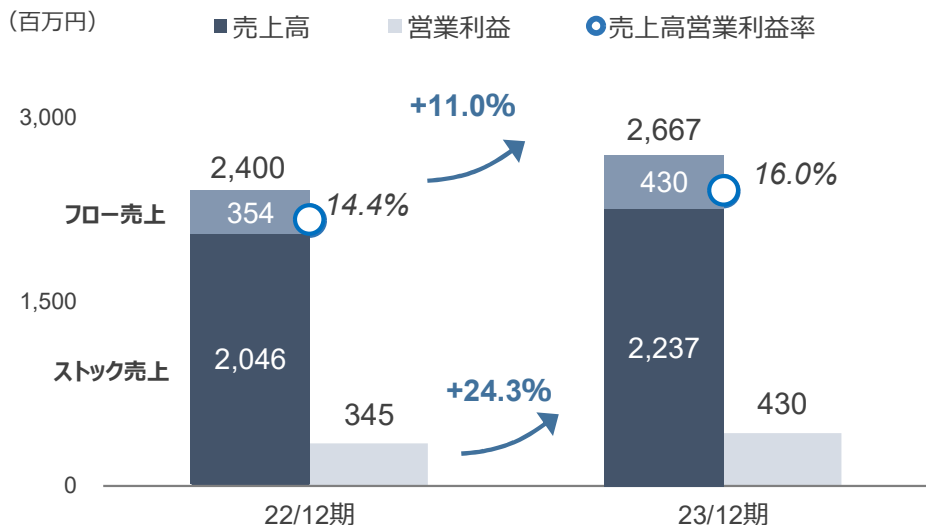




経営サポート事業の概況

物件情報サポートの新規物件契約の獲得によりストック売上高が増加。
前期に開始した外国人材紹介サポートが、フロー売上高、ストック売上高の増加に寄与し、利益率の上昇にも貢献。

経営サポート事業



国内事業 売上高：2,528百万円（前期比：+11.9%）

- 飲食店への物件情報サポートの契約が増加
- 外国人材紹介サポートの紹介件数が増加

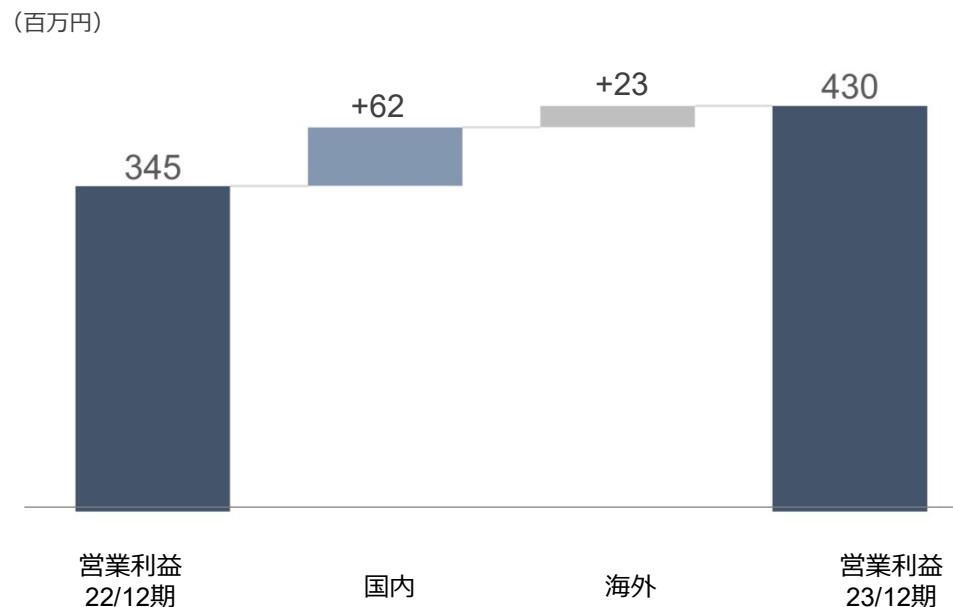
海外事業 売上高：138百万円（前期比：▲1.8%）

- 既存案件の減少

営業利益の増減要因

- 国内では、物件情報サポートの新規案件増加及び外国人材紹介サポートの売上高の増加により、売上総利益が増加
- 海外では、外国人材紹介サポートに関連したサービス提供の増加により売上増加
- 2022年10月開校した飲食塾は、サービス創生の初期段階にある

取り組みの進捗をP15で説明しております



*1：フロー売上高には、物件情報サポート、まるごとサポート及び人材紹介サポートのインシャルフィーが含まれる

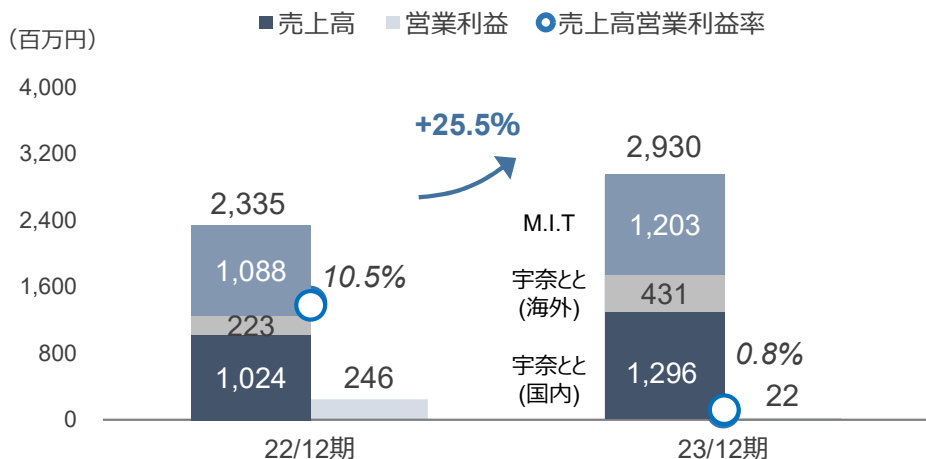
*2：詳細はP27参照



飲食事業の概況

「名代 宇奈とと」の国内及びインバウンド需要の増加に伴い売上高が増加。M.I.Tでは福岡での新店が売上増加に寄与。海外では前期及び当期にオープンした店舗が売上増加に寄与。一方、M.I.T及び海外の新規出店に伴い、開発費用が増加したことにより利益は減少。

飲食事業



宇奈とと (国内) 売上高：1,296百万円 (前期比：+26.6%)

- 国内及びインバウンド需要の回復により既存店の売上高が増加

宇奈とと (海外) 売上高：431百万円 (前期比：+93.0%)

- ベトナムでは、3号店 (2022年5月)、4号店 (2022年11月)、5号店 (10月) シンガポールでは1号店 (1月)、2号店 (12月) オープン

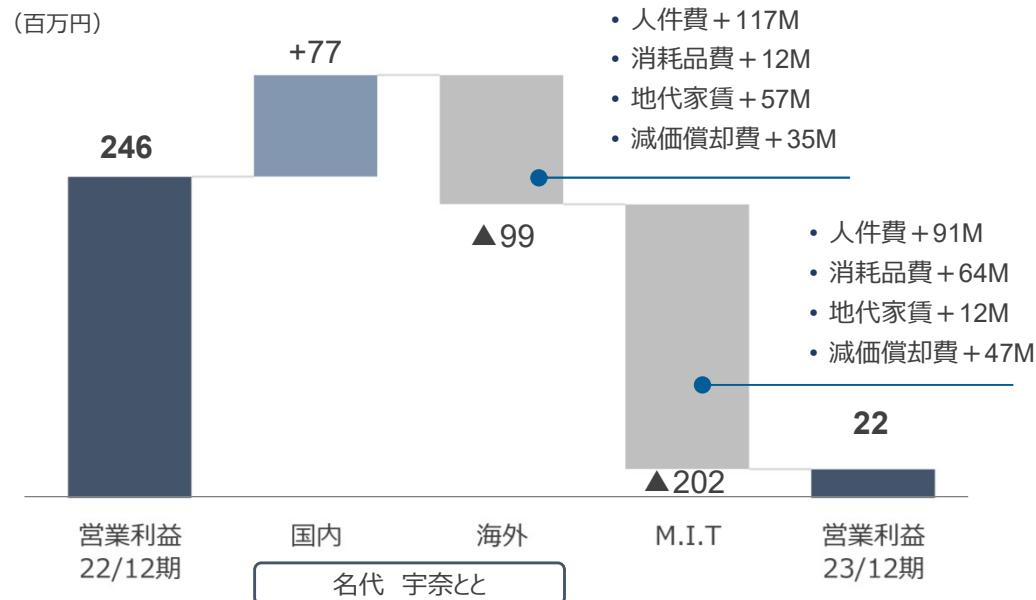
M.I.T 売上高：1,203百万円 (前期比：+10.6%)

- 福岡における新店10店舗により売上増加。ITO GRAND (8店舗) 4月末、福岡大名ガーデンシティ (2店舗) 6月オープン

営業利益の増減要因

- 「名代 宇奈とと」国内は、国内及びインバウンドの回復により既存店の売上高が増加し、利益に寄与
- 「名代 宇奈とと」海外は、新店が売上増加に貢献したものの、開発費用及び運営費用が利益を押し下げ
- M.I.Tは、福岡新店により売上高が増加したものの、開発費用、工事遅れに伴うオープン遅れによる追加費用及び運営費用が利益を押し下げ

取り組みの進捗をP16で説明しております





バランスシートの概況

新規出店の設備投資により現金及び預金が減少。物件情報サポートの案件増加及び飲食事業直営店の増加に伴い、国内・海外で固定資産が増加。コロナ禍で借り入れた資金の返済が開始したことで有利子負債が減少。

(百万円)	22/12期4Q末	23/12期4Q末	前期末差
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	2,127	1,504	▲622
流動資産合計	2,598	2,042	▲556
固定資産			
建物及び構築物	579	955	+376
有形固定資産	945	1,131	+186
のれん	67	13	▲54
無形固定資産	77	17	▲60
差入保証金	1,052	1,167	+115
投資その他の資産	1,258	1,366	+108
固定資産合計	2,280	2,514	+234
資産合計	4,879	4,557	▲321
負債の部			
流動負債			
有利子負債	273	195	▲77
流動負債合計	1,016	934	▲81
固定負債			
有利子負債	1,019	928	▲90
長期預り保証金	789	834	+44
固定負債合計	1,960	1,895	▲64
負債合計	2,976	2,829	▲146
純資産の部			
株主資本合計	1,800	1,541	▲258
その他の包括利益累計額合計	77	133	+55
新株予約権	12	37	+24
非支配株主持分	12	15	+3
純資産合計	1,903	1,727	▲175
負債純資産合計	4,879	4,557	▲321

新規出店の設備投資による資金支出と固定資産増加

物件情報サポートの案件増加及び飲食事業直営店の増加による保証金増加



G-FACTORY

2. 2024年12月期見通し



2024年12月期見通し P/L

経営サポート事業、飲食事業の両事業で売上は増え、12%の増収を予想。成長方針の推進のために実施した前期の投資に対し、各種施策に取り組む。飲食事業の業容拡大に伴う採用費及び人件費の増加や、国内外での管理体制の強化による費用増で営業利益以下の段階利益は赤字を見込む。

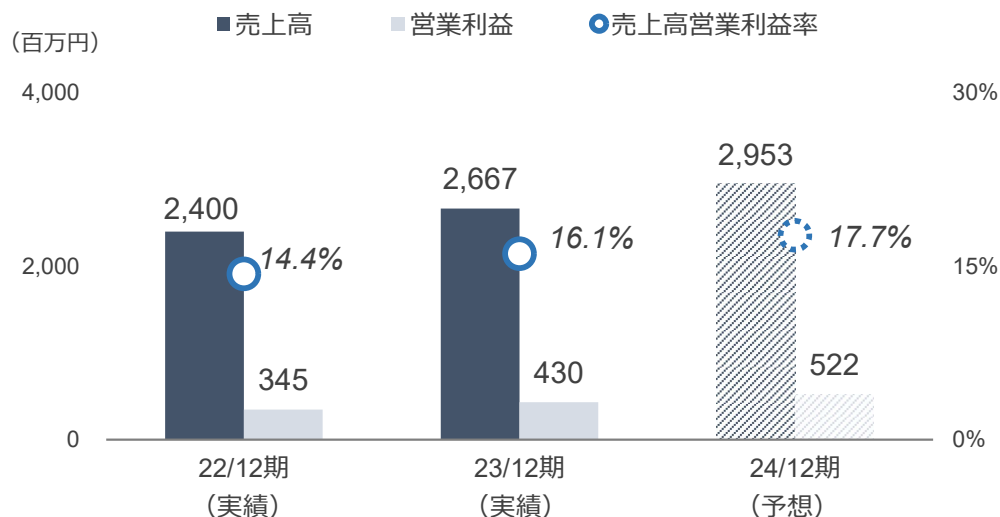
(百万円)	2022/12期	2023/12期	2024/12期	
	実績	実績	予想	前期比
売上高	4,735	5,598	6,261	+11.8%
売上総利益	2,211	2,631	3,173	+17.3%
売上総利益率	46.7%	47.0%	49.3%	+2.3pt
営業利益	214	▲39	▲16	—
営業利益率	4.5%	—	—	—
経常利益	213	▲64	▲27	—
経常利益率	4.5%	—	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	271	▲194	▲70	—
当期純利益率	5.7%	—	—	—



セグメント別収益見通し

経営サポート事業は、物件情報サポート案件の増加や人材紹介サポートの売上増加を見込み、増収増益を予想。利益率も上昇する見通し。飲食事業は、M.I.Tの前期出店店舗の通期寄与による売上増加で増収を見込むも、運営費用の計上により利益率は横ばいの想定。

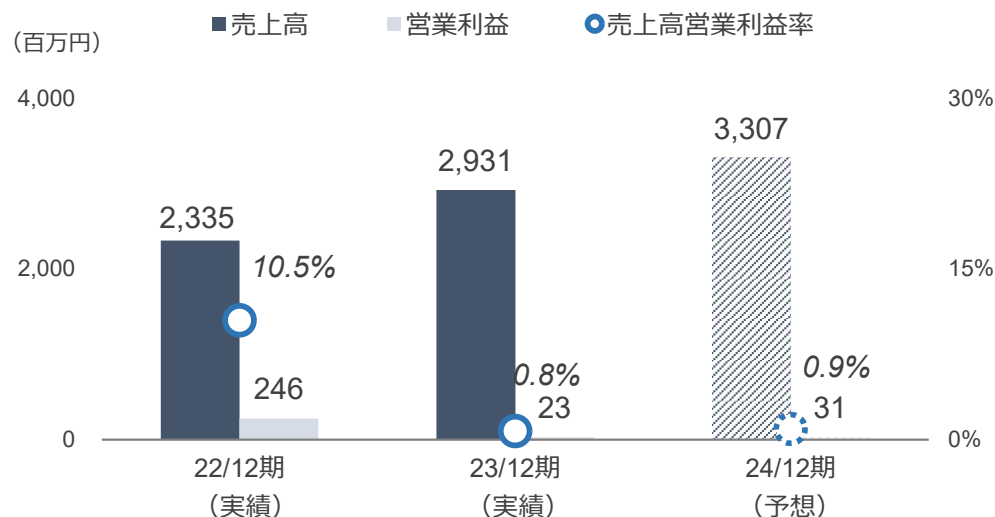
経営サポート事業



24/12期予想の前提条件

- 国内事業：売上成長率 +13.8%
 - 物件情報サポートの契約増加により、ストック売上が安定的に増加する見通し
 - 人材紹介サポートの収益寄与の拡大を見込む
- 海外事業：売上成長率 ▲2.6%
 - 新規案件の想定はなし

飲食事業



24/12期予想の前提条件

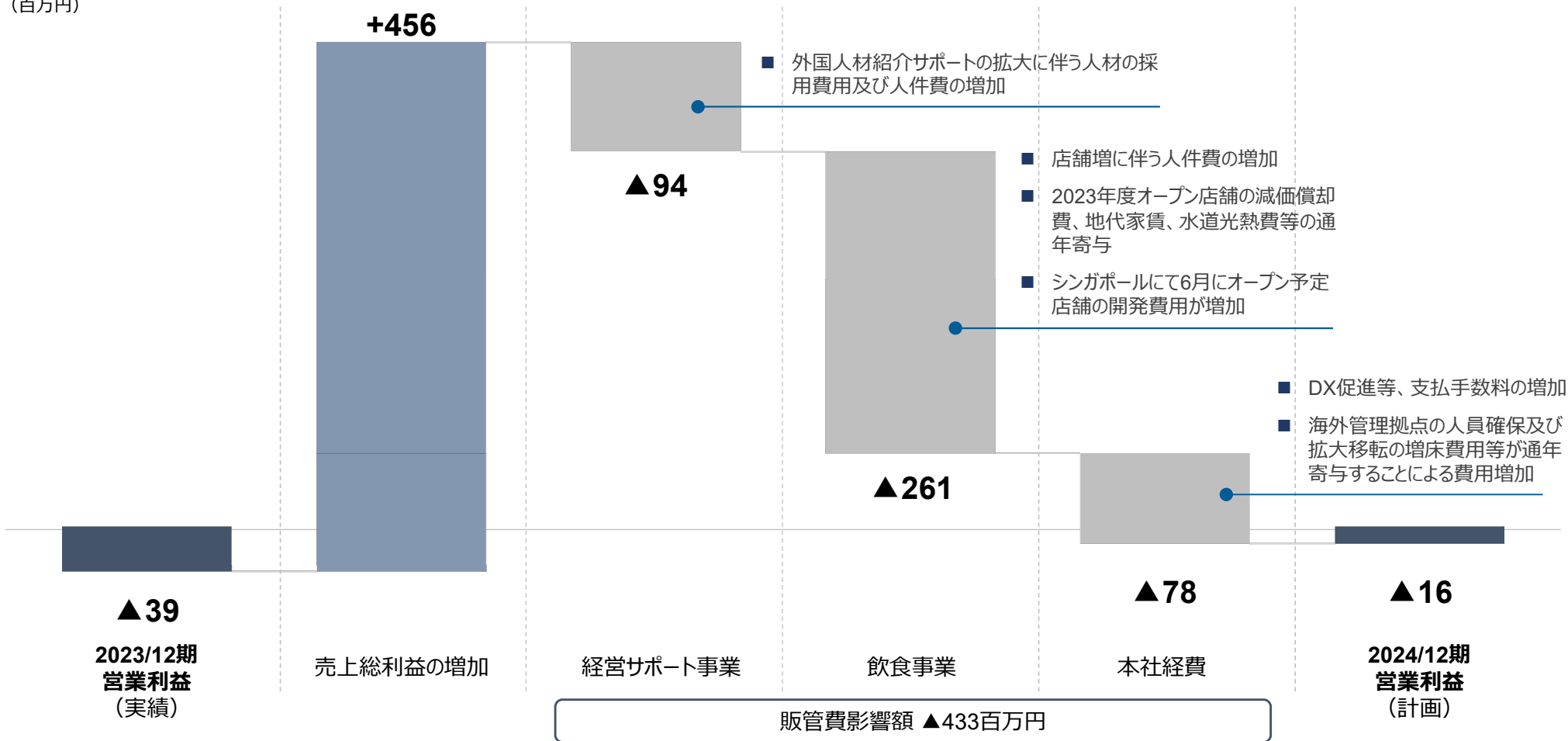
- 名代 宇奈とと（国内）：売上成長率 +4.1%
 - インバウンド需要は好調維持の見通し、前年比微増を予想
- 名代 宇奈とと（海外）：売上成長率 +80.4%
 - ベトナム5号店、シンガポール2号店の通年寄与による売上増加を予想。現地での宇奈とと認知度向上に取り組む
- M.I.T：売上成長率 +11.1%
 - 既存店舗は現状を維持。福岡新店の通年寄与により売上増加を予想。福岡大名ガーデンシティは上昇基調、ITO GRANDはPRで知名度向上へ



営業利益の増減要因（前年との比較）

販管費は管理体制強化を目的とする投資が続くものの、経営サポート事業は海外人材紹介サポートが好調に推移。飲食事業については、海外における宇奈ととの認知度向上と管理体制強化による両輪での黒字化を来期以降に見込む。前期の取り組みを軌道に乗せるべく、各種施策を実行。

(百万円)





G-FACTORY

3. 成長方針



3. 成長方針

成長方針の進捗：経営サポート事業

成長方針の2023年12月期の取り組みと評価、今後の取り組みは以下の通り。

成長方針	サステナビリティ重要課題	2023年の取り組み	評価	今後の取り組み
外国人材紹介サポート	飲食業界の慢性的な人手不足の解消と日本の労働環境における人材の確保	<ul style="list-style-type: none"> ■ 契約獲得が進み、売上増加 ■ グループ飲食直営店及びライセンス店での外国人採用にも寄与 ■ 外国人求職者への十分なサポート体制を構築するため、ベトナム法人で人員確保、オフィス拡大移転 ⇒両事業の連動による「プラットフォーム」の機能が活用されたケース	◎	<ul style="list-style-type: none"> ■ 活動拠点を大阪、福岡へ拡大 ■ 外国人求職者への十分なサポート体制を構築するため、日本及びベトナムにおいて人員強化
物件情報サポートの成長	居抜き店舗の活用による内装設備等の廃棄処分を抑制	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規物件契約の獲得により売上増加 ⇒新規物件情報や出退店ニーズはあったものの、採用・育成が進まず、契約獲得に機会損失が発生	○	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規物件契約の増加に向けて、採用と若手社員の早期育成を図るため、教育体制を確立
職人養成スクール「飲食塾」	和食職人の育成とリスクリング需要	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「飲食塾」及び併設店舗「守破離」を立ち上げ運営し、卒業生を輩出 ⇒ニーズを把握しきれず受講生の集客には至らず	×	<ul style="list-style-type: none"> ■ セカンドキャリア支援を実施 ■ 手軽な短期講座の開設による顧客の囲い込み ■ 隙間時間帯を活用し、インバウンド需要の取込のため旅行会社とのコラボイベントを企画



3. 成長方針

成長方針の進捗：飲食事業

成長方針の2023年12月期の取り組みと評価、今後の取り組みは以下の通り。

成長方針	サステナビリティ重要課題	2023年の取り組み	評価	今後の取り組み
国内地方への進出	過疎化等の地方の問題解決の糸口、全国やアジアへ地方の魅力発信など、地方創生や地方活性化につながる出店	<ul style="list-style-type: none"> ■ 神奈川県真鶴町のアンテナショップ「浜焼き真鶴」での地元食材を使った商品販売 ■ 4月に福岡市西区、九大新町研究開発次世代拠点の飲食棟「ITO GRAND」の運営と出店 ■ 九大農学部とのコラボ商品開発 ■ 6月に福岡県中央区、「福岡大名ガーデンシティ」に出店 ⇒開発費用や運営費用の回収に至らず 	×	<ul style="list-style-type: none"> ■ 地域、地元の知名度向上のため、地域のイベントとの連携 ■ 地域の施設関係者や産学連携による商品開発 ■ 周辺地域の顧客層と提供商品の見直し
海外出店の拡大	海外での運営ノウハウの蓄積、日本食人材の確保、和食文化の発信を目的とした海外での出店	<ul style="list-style-type: none"> ■ シンガポール、「名代宇奈とと」1号店が1月、2号店が12月にオープン ■ ベトナム、飲食塾卒業生及びMIT職人が運営する「鮨 ニシツグ」が4月にオープン、「名代宇奈とと」5号店が10月にオープン、 ■ 日本水産業界の応援のため北海道産ホタテを提供 ■ 和食文化の発信のため店内で流しそうめんを実施 ⇒開発費用や運営費用の回収に至らず 	×	<ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客獲得のための商品、セットメニュー開発 ■ SNS等を利用した会員募集と集客 ■ 地方食材の活用発信 ■ 日本伝統文化の体験



3. 成長方針

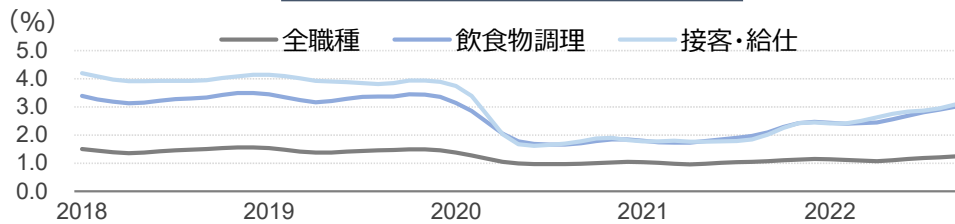
経営サポート事業の成長方針（1/3）：外国人材紹介サポート

飲食業界の慢性的な人手不足の解消のため、特定技能制度を活用した外国人材紹介サポートを開始。「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。「技能実習制度」に代わる「育成就労制度」の創設、特定技能2号の対象業種の拡大により外国人材支援数の増加を見込む。

飲食業界の人手不足解消に向けた外国人材の活用

- 飲食業界では慢性的に人材が不足する中、新型コロナ感染拡大により、有効求人倍率は一時的に低下したものの、足元では3倍程度まで上昇
- このような状況に対処して、人材を十分に確保するためには、一定の専門性・技能を有する即戦力の外国人を受け入れることが必要不可欠

飲食分野の有効求人倍率の推移



出所：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」

外国人求職者への十分なサポート体制の構築

- 外国人求職者への十分なサポート体制を構築するため、サポート人員を強化するとともに、オフィスを拡大移転



技能実習制度から育成就労制度へ

- 制度目的が人材育成から人材確保へ移行し、外国人材に関するマーケットが拡大

	(現行制度) 技能実習	(新制度) 育成就労
目的	人材育成による国際貢献	人材確保と人材育成
在留期間	最長5年 (特定技能への移行は限定的)	3年 (特定技能に移行で延長可能)
転籍	3年間は原則不可	就労が1年超であれば可能 (一定の日本語能力と技能の要件を満たした場合)

特定技能2号の対象業種拡大

- 特定技能2号の対象業種に外食が含まれたことにより求職者が増加の見込

	特定技能1号	特定技能2号
在留期間の上限	5年	なし
永住権の取得	不可	可能
家族帯同	不可	可能
対象業種	建設、造船・船用工業 ビルクリーニング、製造業、 自動車整備、航空、宿泊、 農業、漁業、外食、飲食料品製造 介護	建設、造船・船用工業 2023年6月の閣議決定により 外食を含む9分野を追加

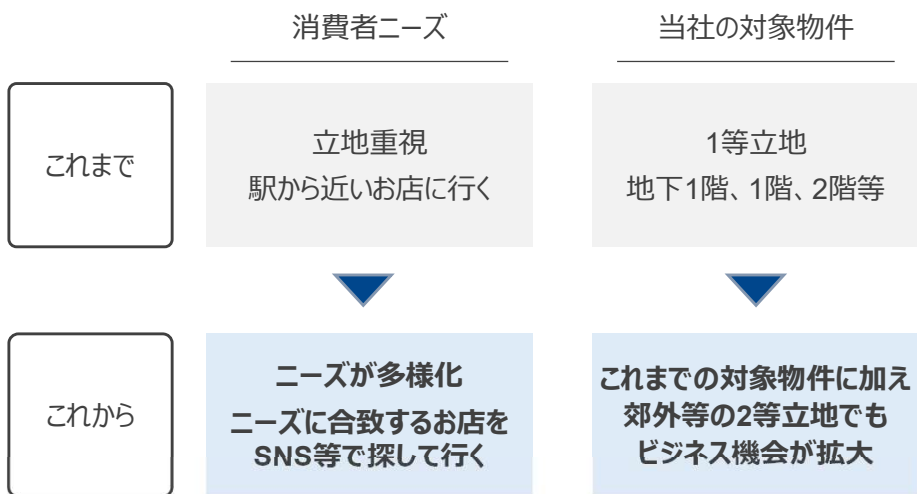


3. 成長方針

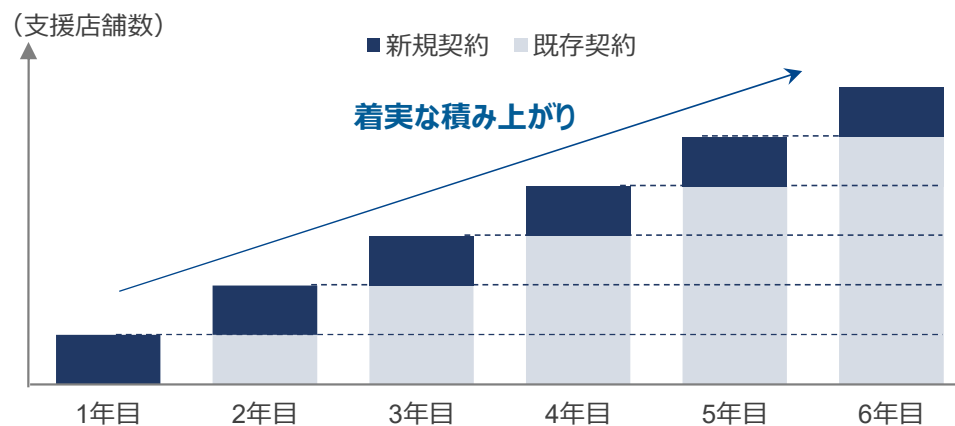
経営サポート事業の成長方針（2/3）：物件情報サポートの成長

飲食店の出退店サポートの提供とともに、居抜き店舗を活用することにより内装設備、機会設備等の廃棄処分を抑制。飲食店への来店動機の変化により、これまでは好立地かつ地下1階、1階、2階を対象としていたが、1.5等立地、2等立地のニーズが発生し、商圈が拡大。支援店舗数増加によるストック売上拡大で成長加速を見込む。

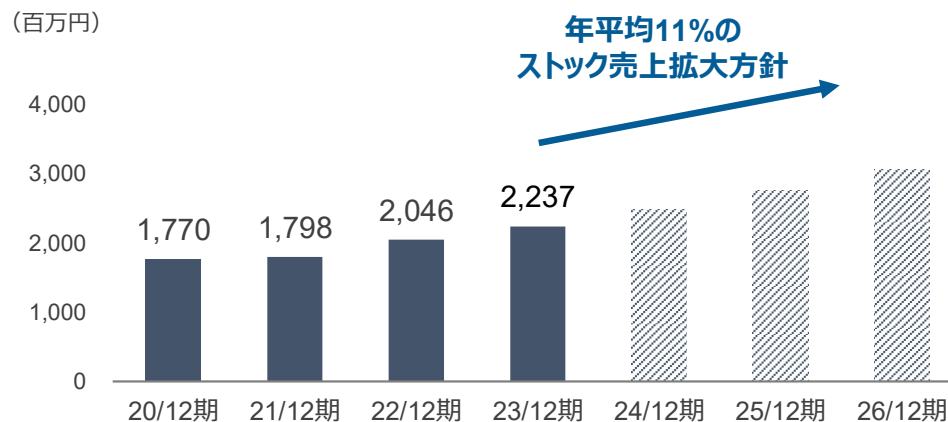
コロナ禍以降の消費者ニーズの変化と当社のビジネス機会



飲食店における物件の物件情報サポート支援イメージ



経営サポート事業のストック売上高計画





3. 成長方針

経営サポート事業の成長方針（3/3）：職人養成スクール「飲食塾」

他国比で日本企業が社員の能力開発に費用を割く割合は低く、上昇余地は大。また日本でも異業種への転出、セカンドキャリアの選択は多様化しており、リスキングへの関心も高い。2022年10月に開校し、現在サービス創生の初期段階にある。短期講座の開設やインバウンド向け和食料理体験イベントの開催によるメニューの拡充を図る。

職人養成スクール「飲食塾」の概要

- 世界で加速度的に需要が高まっている日本食の料理人を育成することを目的に、職人養成スクール「飲食塾」を立ち上げ、2022年10月に開校
- 一般的な1年制の調理師学校のカリキュラムを、短期集中型の濃密なプログラムに圧縮し、実際に飲食店で就業する際に役立つ実技や知識を学び、即戦力として通用する技術を身に付ける
- 教室に隣接する店舗（店名：守破離）で、実際にお客様に料理を提供

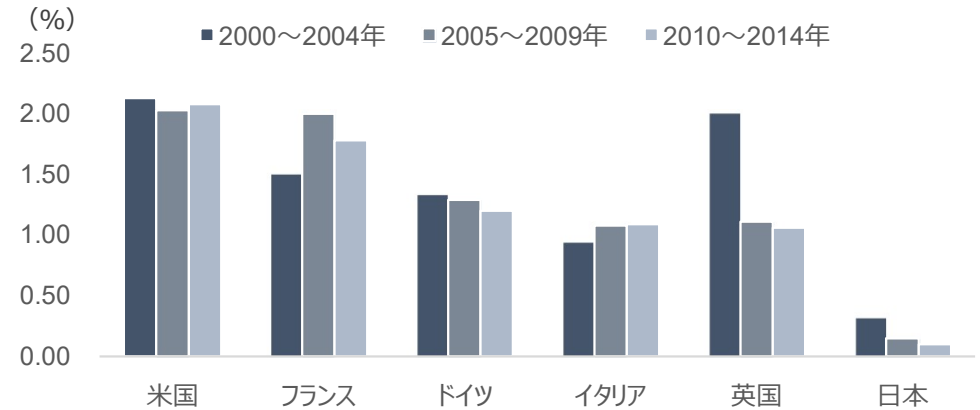


飲食塾



守破離

GDPに占める企業の能力開発費の割合の国際比較



出所：厚生労働省「平成30年度版労働系経済の分析」

飲食塾卒業生の独立



- 寿司職人コースの卒業生、セカンドキャリアとして経験ゼロから入塾し、卒業後半年でオープン（左）
- 焼鳥職人コースの卒業生、海外で独立希望あり、卒業後、ベトナム・ホーチミンに焼鳥店をオープン（右）

3. 成長方針

飲食事業の成長方針（1/2）：国内地方への進出

地方創生、地方活性化のもと福岡に進出。九大新町研究開発次世代拠点「いとLab+」において、飲食棟を運営するとともに直営店を出店。また、「福岡大名ガーデンシティ」に「米ル」と焼き鳥店「鳥カミ」を出店。アジアの玄関口として一層の発展が見込まれる地への出店で、アジアへの認知度向上を目指すとともに、日本の食文化の発信と発展に貢献。

九大新町研究開発次世代拠点「いとLab+」への出店

- 福岡市と九州大学が連携した新産業・新事業の創出を目的とした研究開発次世代拠点「いとLab+」の飲食棟を運営
- 研究開発棟に加えて蔦屋書店棟、飲食や物販を目的としたテナント棟（飲食棟を含む）などの生活便利施設、住居棟が一体となった、一つの街の様相を呈する複合施設
- 当社グループによる直営店を出店



「福岡大名ガーデンシティ」への出店

- アジアの拠点都市としての役割・機能を高め、新たな空間と雇用の創出を目指すプロジェクト「天神ビッグバン」の一つでホテルやオフィス、商業エリアなどで構成される複合施設「福岡大名ガーデンシティ」に出店
- M.I.Tが運営する予約困難店として話題を集める和食店「米ル」と焼き鳥店「鳥カミ」が、2023年6月にオープン。「鳥カミ」は西日本初進出



産学連携・地方創生の取り組み

ITOGRAND



九大の竹を用いた流しそうめんイベント



九大スイカ・ベビーリーフフェア



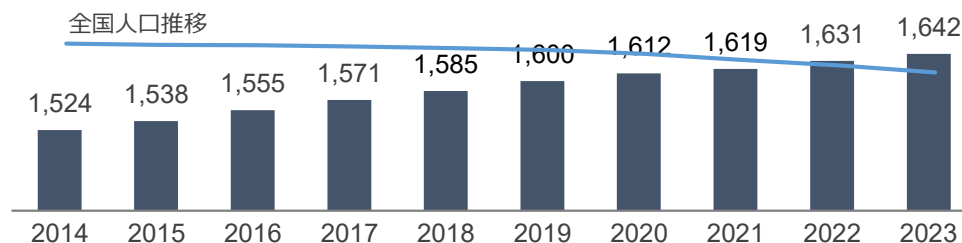
九大ニンニクフェア



- 九州大学農学部とのコラボレーション
 - ・九大が管理する竹林から伐採した竹を利用した「流しそうめん」イベント
 - ・九大農場で栽培したスイカとベビーリーフを使用した「九大スイカ・ベビーリーフフェア」
 - ・九大農場で栽培したニンニクを使用した「九大ニンニクフェア」

人口推移からみる福岡市発展状況

- 日本の人口が減少するなか、福岡市の人口増加傾向にあり、地方創生基調にある





3. 成長方針

飲食事業の成長方針（2/2）：海外出店の拡大

世界の日本食レストラン数は増加し、日本食需要の高さが伺える^{*1}。日本企業も海外進出に積極的な姿勢へ変化中。当社は直営店舗の出店にフォーカスし、海外での運営ノウハウの蓄積、日本食人材の確保、和食文化の発信を目的として海外出店を拡大。2024年6月に海外初となる焼き鳥「鳥カミ」をシンガポールに出店予定。

*1：P30「Appendix 日本の飲食業界のポテンシャル」参照

直近の出店実績

ベトナム



鮨 ニシツグ



「名代 宇奈とと」バータンハイ店

シンガポール



名代 宇奈とと Guoco Tower店



名代 宇奈とと Novena Square店

今後の出店

シンガポール



鳥カミ シンガポール（仮）



- 六本木・福岡大名で展開する焼き鳥「鳥カミ」をシンガポールに2024年6月にオープン予定

和食文化の発信

- 日本の季節行事と食文化の発信を目的として各種イベントを開催
- 日本水産業界応援のため、北海道産帆立を使用した限定メニューを販売



餅つきイベント



節分イベント
Charcoal-Grilled Eel Ehomaki



流しそうめんイベント



北海道産ホタテの提供



日本緑日イベント

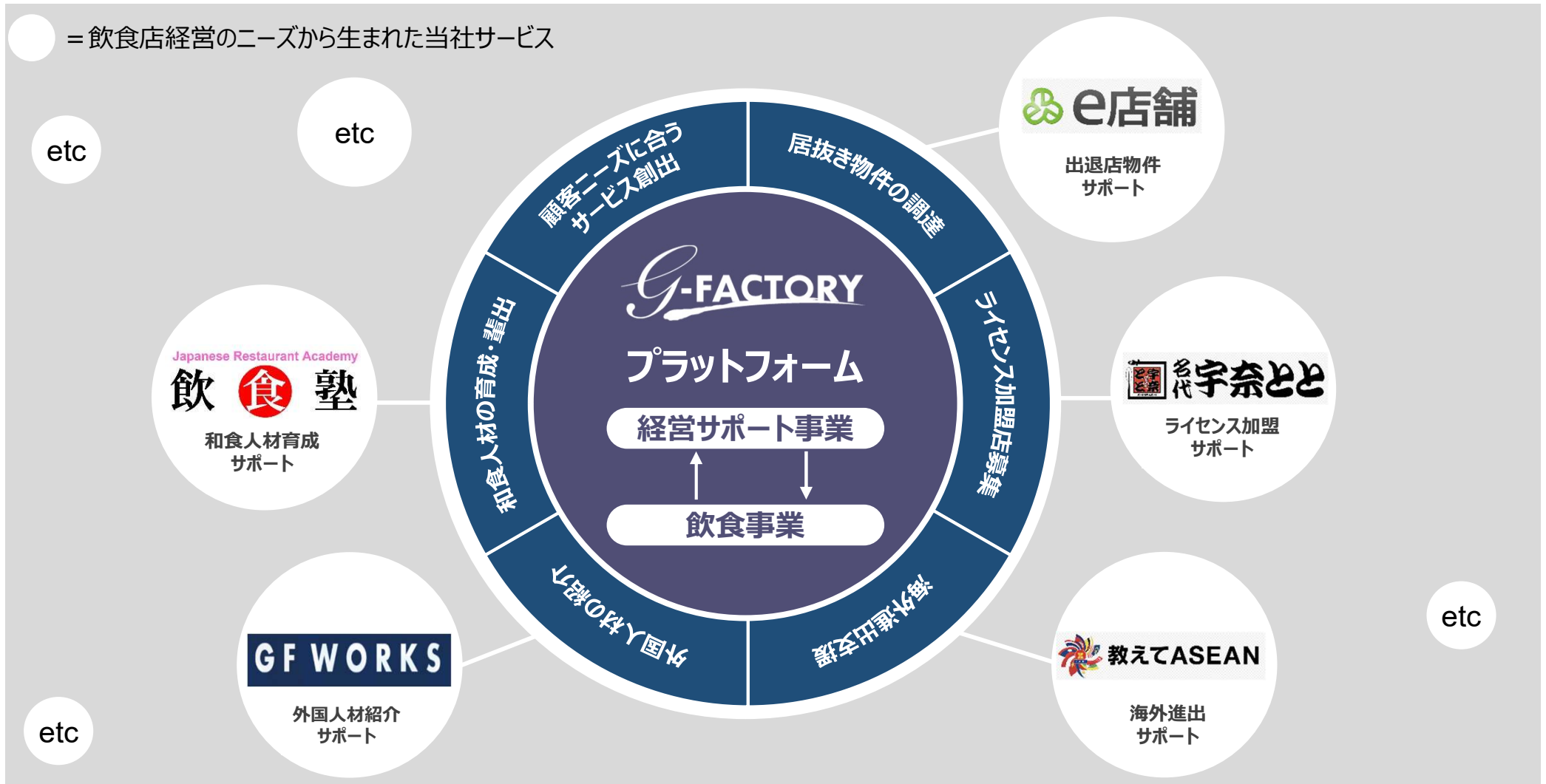




3. 成長方針

国内飲食業界で確立したプラットフォーム

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で収益を創出するビジネスモデルを確立。プラットフォームであるために、多額の投資をせずとも新サービス提供が可能。飲食事業で培ったノウハウや課題解決力を活かし、時代とともに変化する飲食店経営のニーズに対応した新サービス提供を推進。

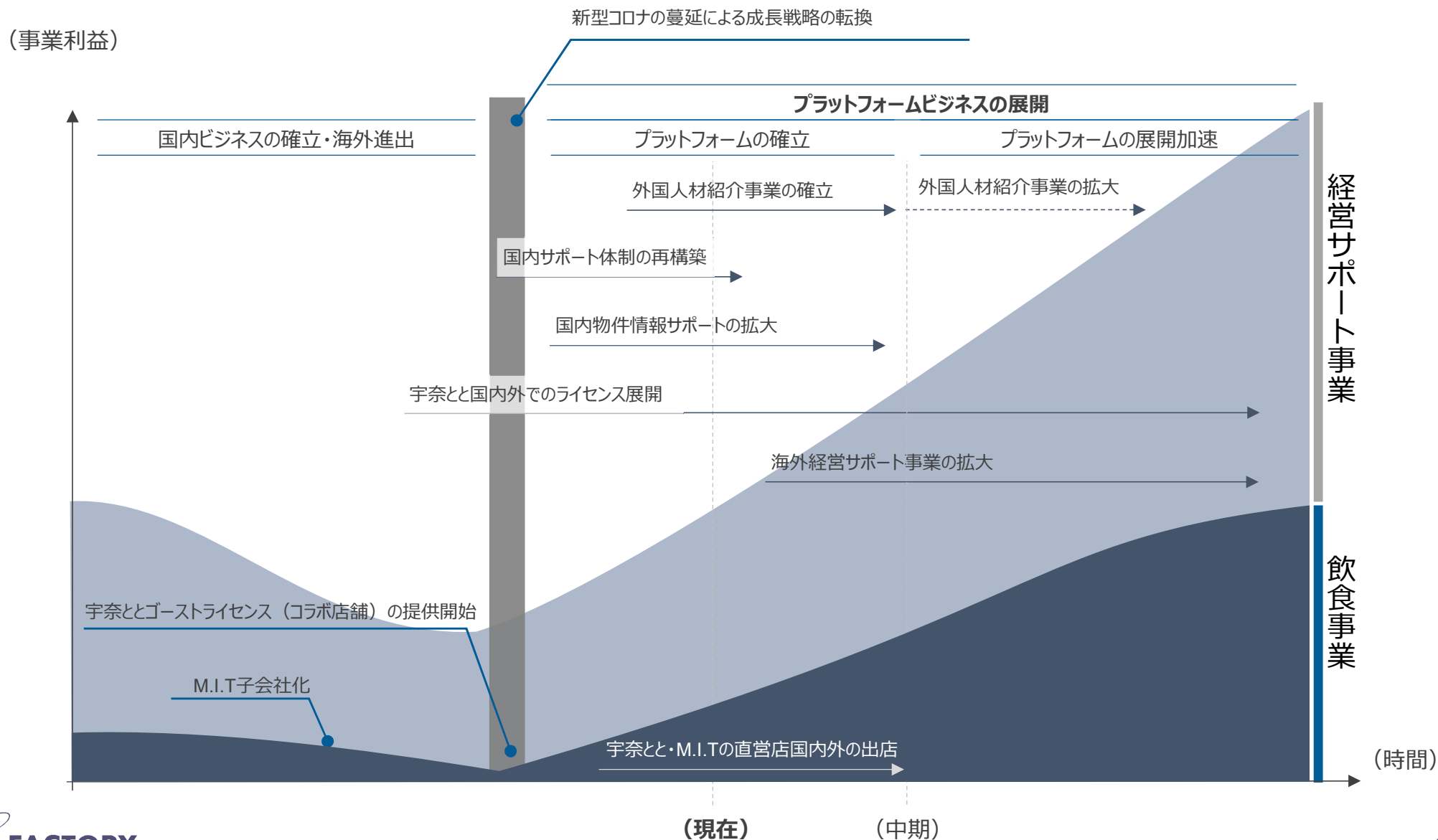




3. 成長方針

中長期成長イメージ：自社のプラットフォームを活用し、顧客・社会への貢献を通じた成長

当社は変化の激しい飲食業界において、経営サポート事業と自社の飲食事業が連動する「プラットフォーム」を構築。市場やニーズの変化を捉えて、プラットフォームを活用した戦略を機動的あるいは先行的に司ることで、顧客と社会への貢献を通じた成長を達成していく。

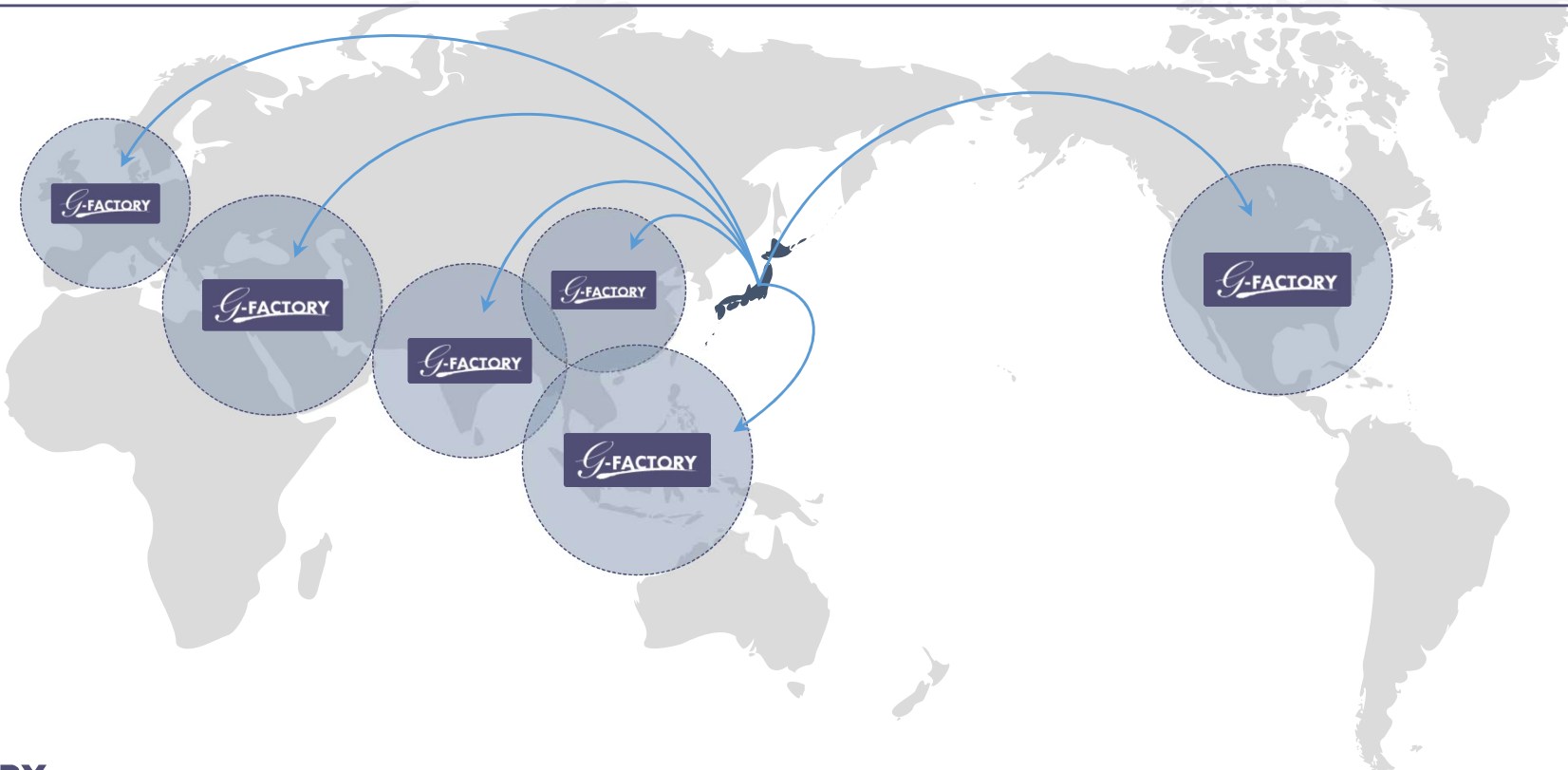
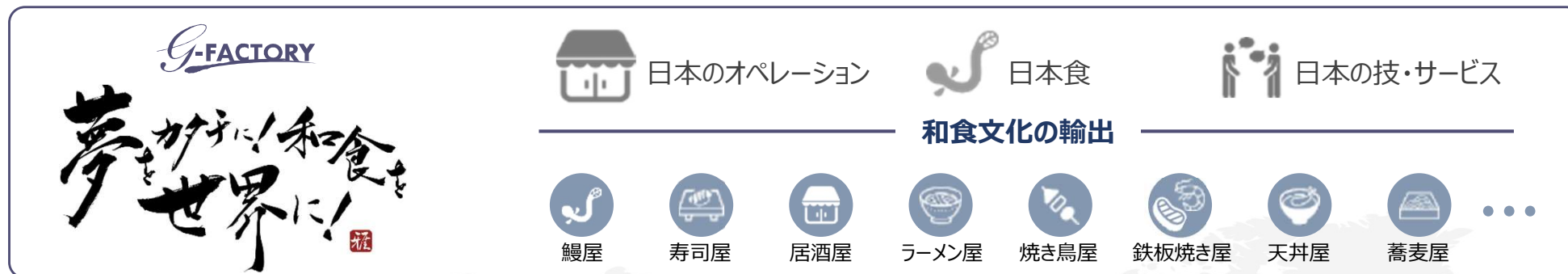






当社の目指す姿～Our Vision

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。



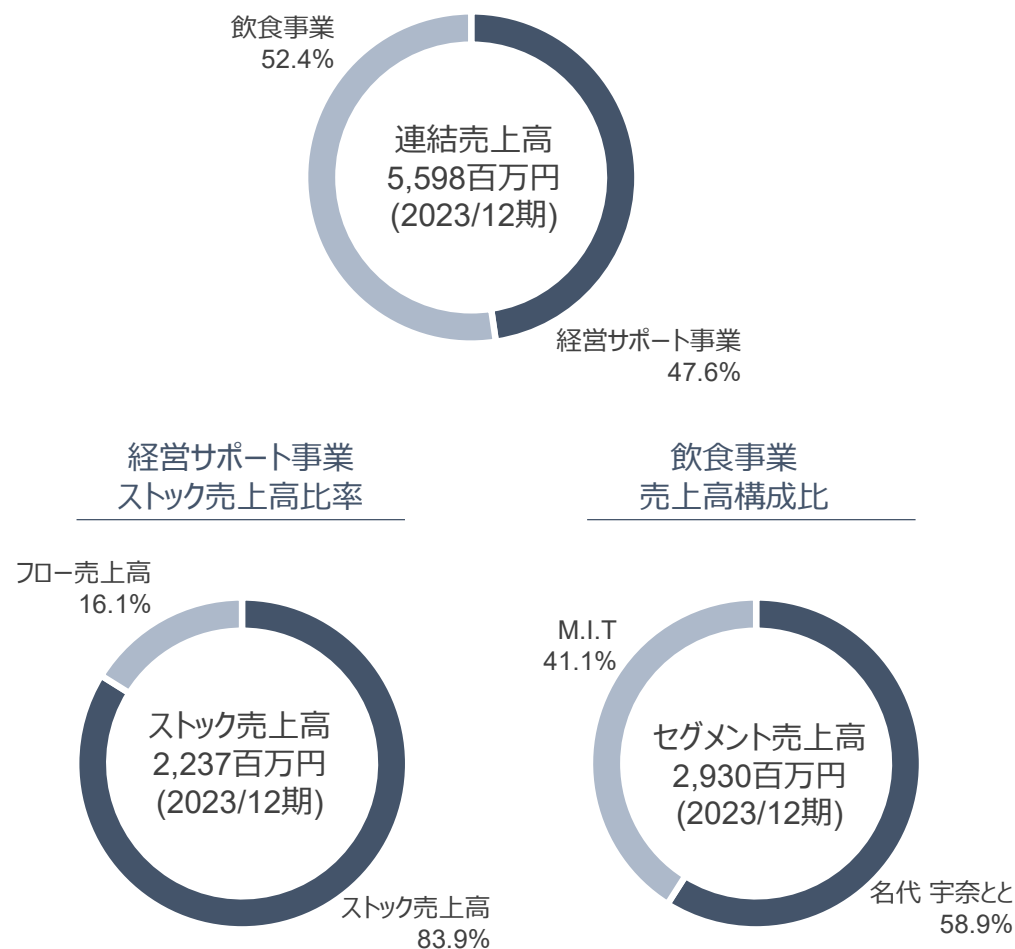
Appendix 会社概要

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及び焼き鳥、鮨、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8割超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



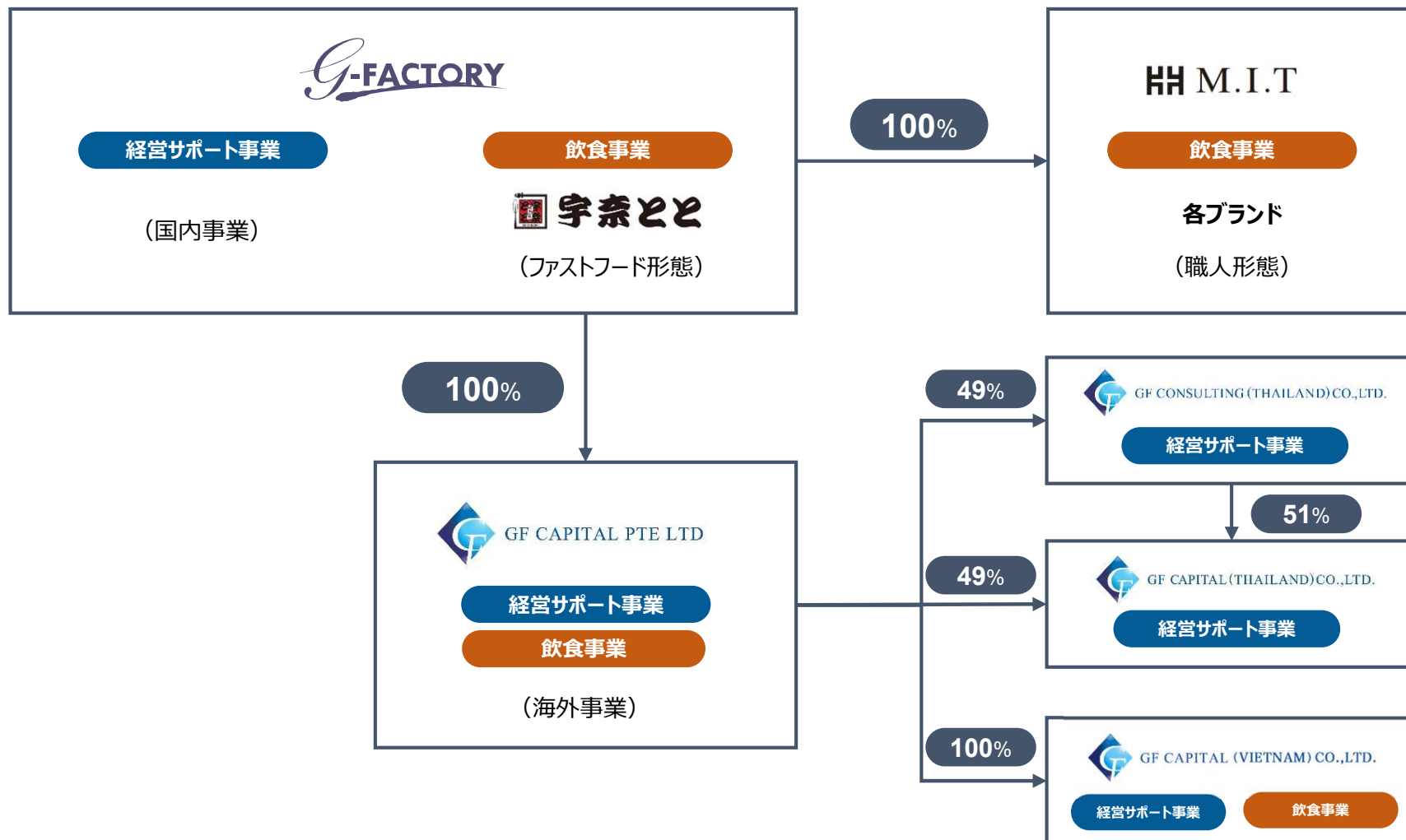


G-FACTORYグループの概要

□ 当社グループ

● 出資比率

※2024年4月1日G-FACTORYによる吸収合併を予定





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及び造作設備の売買 ■ 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】 	
人材関連サポート	<ul style="list-style-type: none"> ■ 特定技能制度を活用した外国人材紹介サポート 【ストック型収益】 ■ 職人養成スクール「飲食塾」の運営 【フロー型収益】 	

Appendix 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、及び、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	G-FACTORY シンガポール子会社 ベトナム子会社	直営	24店舗 ^{*2} (うち海外8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
		ライセンス	200店舗 (うち海外4店舗)	
職人	G-FACTORY M.I.T ベトナム子会社	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	4店舗	
		和食・懐石	8店舗	
		鮨	1店舗 (うち海外1店舗)	
		その他	8店舗	

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

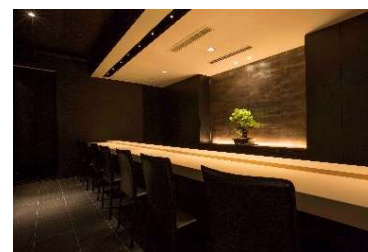


HH M.I.T

*1 2023年12月末時点の店舗数

*2 「名代 宇奈とと」以外の業態を含む

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



和食・懐石



鮨



イタリアン

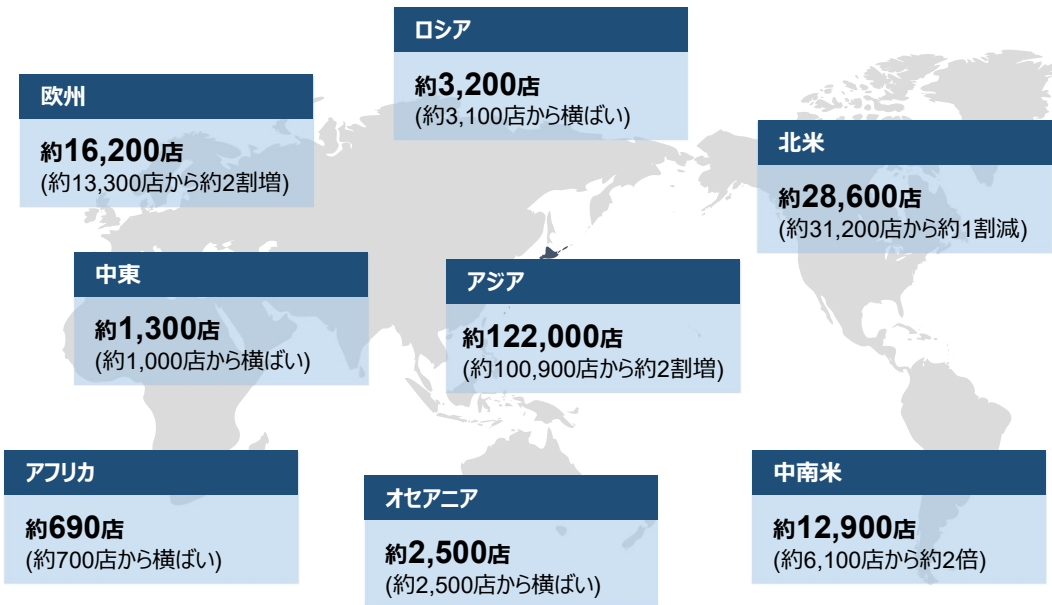
...



日本の飲食業界のポテンシャル

世界の日本食レストラン数は増加し、日本食需要の高さが伺える。飲食店を星の数で評価する『ミシュランガイド』の都市別で見た星獲得店舗数は東京が200店舗と最多となっている。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飲食業界は世界でもトップレベルに洗練されていると推察。

海外における日本食レストラン数



出所：農林水産省 輸出・国際局「海外における日本食レストランの数」
() 内は2021年調査結果との比較

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	200
2位	パリ	127
3位	京都	97
4位	大阪	93
5位	ロンドン	74

※1：2022～2023年に発行されたミシュランガイドを対象に集計



顧客・社会への貢献を通じた当社の成長戦略、取り組み

日本の飲食企業をサポートする当社が、今後どのようにして顧客・社会に貢献することで、業績成長を達成していけるのか、**サステナビリティの見地**からの検証を実施。当社固有の強みの確認、マテリアリティ候補の選定、これに対する取り組みについて、以下のように把握している。

当社の強み



国内外での 飲食店経営ノウハウ

- ファストフード「名代 宇奈とと」直営店、ライセンス展開
- 職人形態の焼き鳥、イタリアン、和食等幅広いジャンルを展開



海外自社拠点

- シンガポール、タイ、ベトナムに現地法人を保有
- ベトナム、シンガポールで直営店を運営



安定した財務基盤

- ストックのビジネスモデルによる安定したキャッシュ・フローの獲得
- 流動比率219%



サステナビリティの見地から、当社戦略を検証

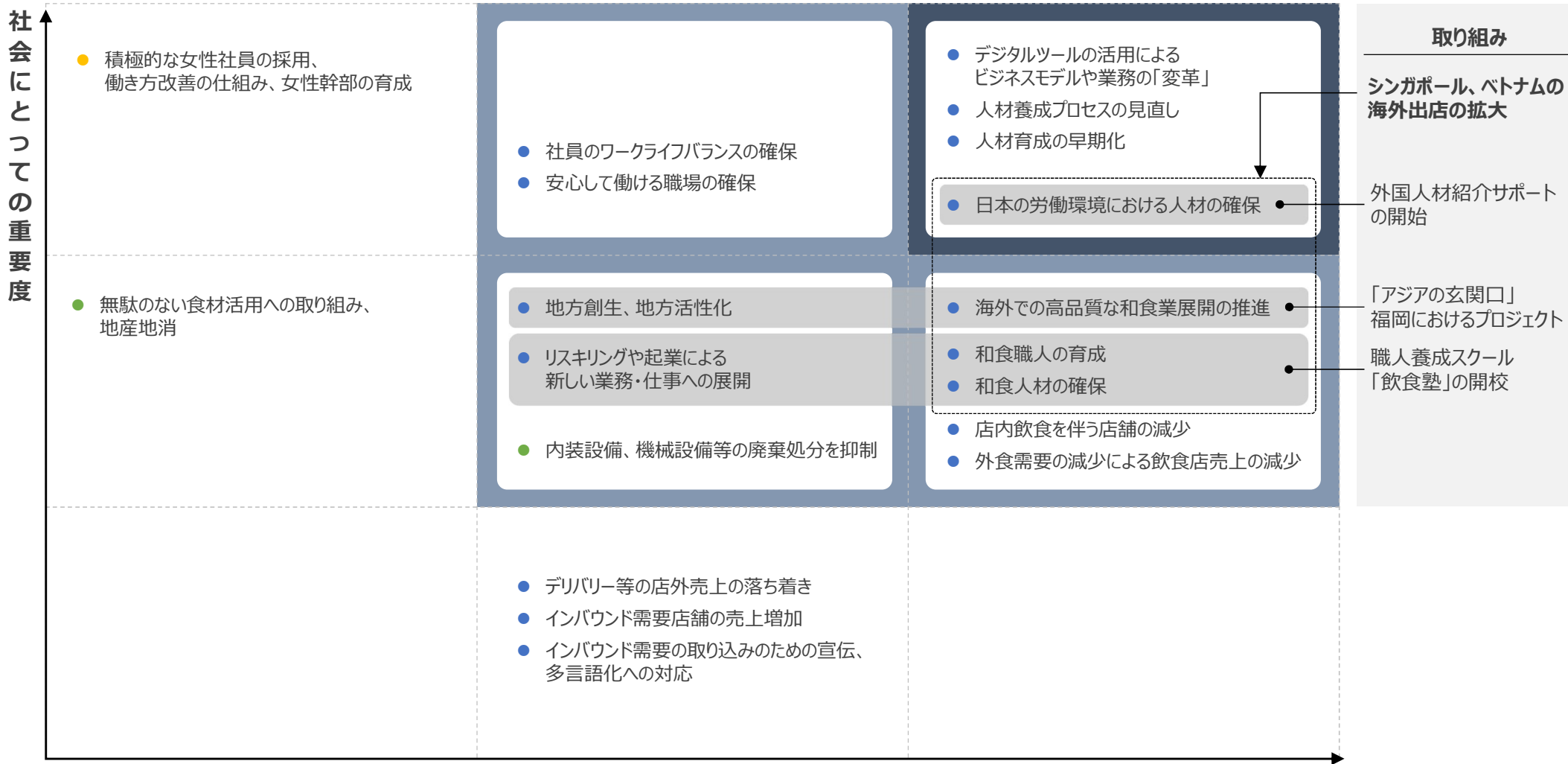
	メガトレンド	重要課題候補	当社のサービス／取り組み
E 環境	脱炭素社会の実現	- 内装設備、機械設備等の廃棄処分を抑制	■物件情報サポート等、居抜き店舗の活用で資源の再利用
	フードロス	- 無駄のない食材活用への取り組み、地産地消	■ベトナムにおける現地食材を利用した日本食の開発・提供
S 社会構造	日本の生産年齢人口、労働人口の減少加速	- 日本の労働環境における人材の確保 - 和食職人の確保	■飲食事業：外国人材の積極的な採用 ■人材紹介：外国人材の積極的な紹介 ■「飲食塾」で和食職人を比較的短期間で育成
	地方の疲弊、過疎化	- 地方創生、地方活性化	■真鶴のアンテナ店舗を開業し、魅力を発信 ■「九大新町研究開発次世代拠点」への出店
	FIRE（早期退職）、多様化したキャリア選択の発現	- リスキングや起業による新しい業務・仕事への展開	■飲食塾：和食人材の育成、職人技術のリスキング、ISA導入（出世払い）
	アフターコロナでの外食需要の変化	- 外食需要の減少による飲食店売上の減少 - 店内飲食を伴う店舗の減少 - デリバリー等の店外売上の落ち着き	■宇奈とと：ライセンスの展開、直営店店舗売上以外の販売強化 ■M.I.T：選ばれる店舗としての魅力・ブランドの再確認
	アフターコロナでのインバウンド需要の回復と変化	- インバウンド需要店舗の売上増加 - インバウンド需要の取り込みのための宣伝、多言語化への対応	■インバウンド向け商品開発 ■外国人材の採用
	アジア各国でのコロナに伴う出入国管理の混乱	- 海外での高品質な和食業展開の推進	■直営店出店による経営ノウハウの蓄積
S 教育・文化	豊かな日本の食体験の提供、伝承、発信	- 人手の確保 - 和食人材の確保	■飲食塾：和食人材の教育、職人技術のリスキング、ISA導入（出世払い） ■ASEANで和食直営店運営、直営店及び現地百貨店で日本食材を販売 ■国内外の観光客の集客が期待される新たな複合施設「福岡大名ガーデンシティ」への和食店舗出店、観光客へ和食発信
S DX化	業務プロセスのデジタル化	- デジタルツールの活用によるビジネスモデルや業務の「変革」	■業務改善デジタルツールの導入
S 働き方	飲食業界のホワイト化 長時間労働	- 社員のワークライフバランスの確保 - 安心して働ける職場の確保	■有給・育児休暇取得率 ■人材育成（研修実施数、資格取得報奨金制度、語学学習支援制度等） ■定着率（もしくは離職率） ■賃金アップ
G コンプライアンス	女性社員の登用	- 積極的な女性社員の採用、働き方改善の仕組み、女性幹部の育成	■取締役6名中女性2名（33%） ■女性の働きを支援（G-FACTORY単体女性社員比率50%）



G-FACTORYのサステナビリティ重要課題

「夢をカタチに！和食を世界に！」をスローガンに、社会への貢献と業績拡大を図ることが当社のミッション。これを実現していくためには和食職人を含む人材の確保、及び、P22にある当社プラットフォームの充実が重要課題。人材確保のためには自社での育成、業務の変革、ツールの活用、等を進め、かつ、当社プラットフォームを通じて、国内外へ優れた和食業・和食人材を提供していく。

- 環境面の課題
- 社会面の課題
- ガバナンス面の課題





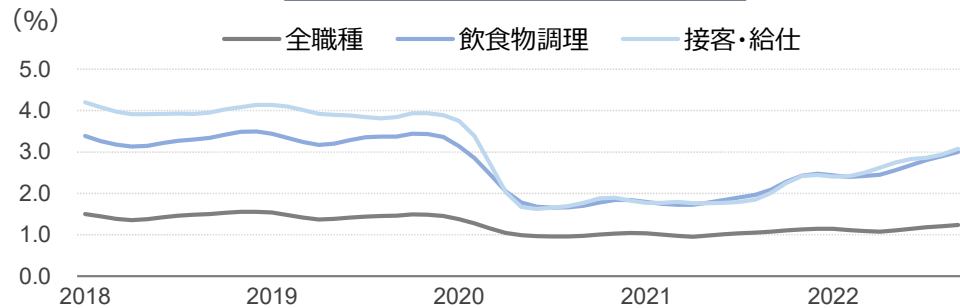
外国人材紹介サポート

飲食業界の慢性的な人手不足の解消のため、特定技能制度を活用した外国人材紹介サポートを開始。特定技能ビザが創設された2019年～現在まで「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。

飲食業界の人手不足解消に向けた外国人材の活用

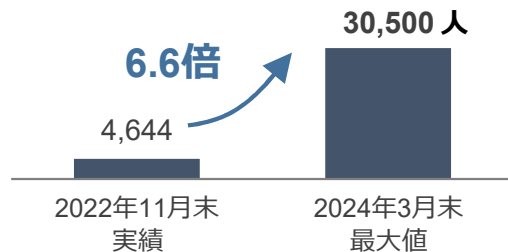
- 飲食業界では慢性的に人材が不足する中、新型コロナ感染拡大により、有効求人倍率は一時的に低下したものの、足元では3倍程度まで上昇
- このような状況に対処して、人材を十分に確保するためには、一定の専門性・技能を有する即戦力の外国人を受け入れることが必要不可欠

飲食分野の有効求人倍率の推移



出所：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」

1号特定技能外国人受入見込数

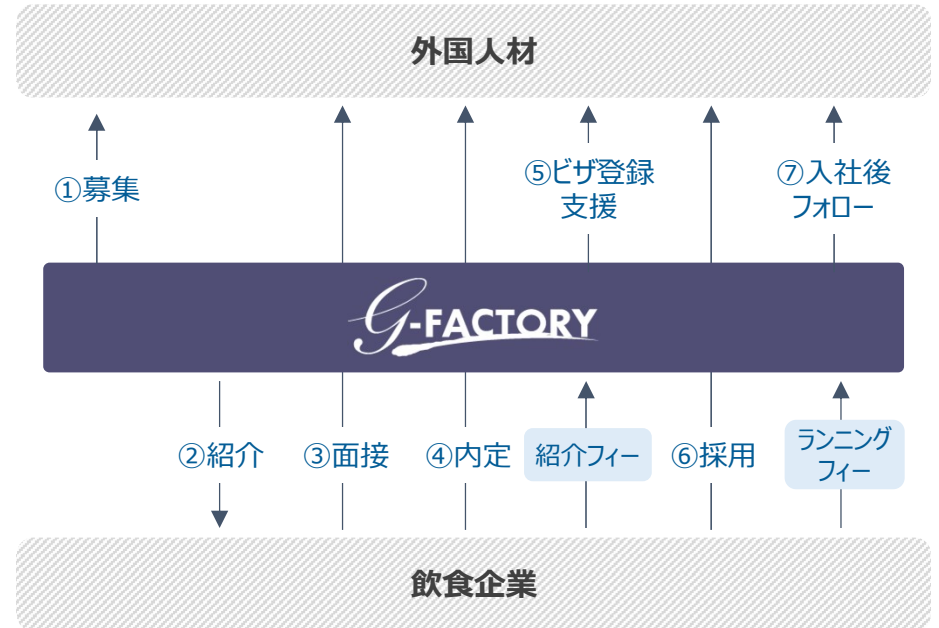


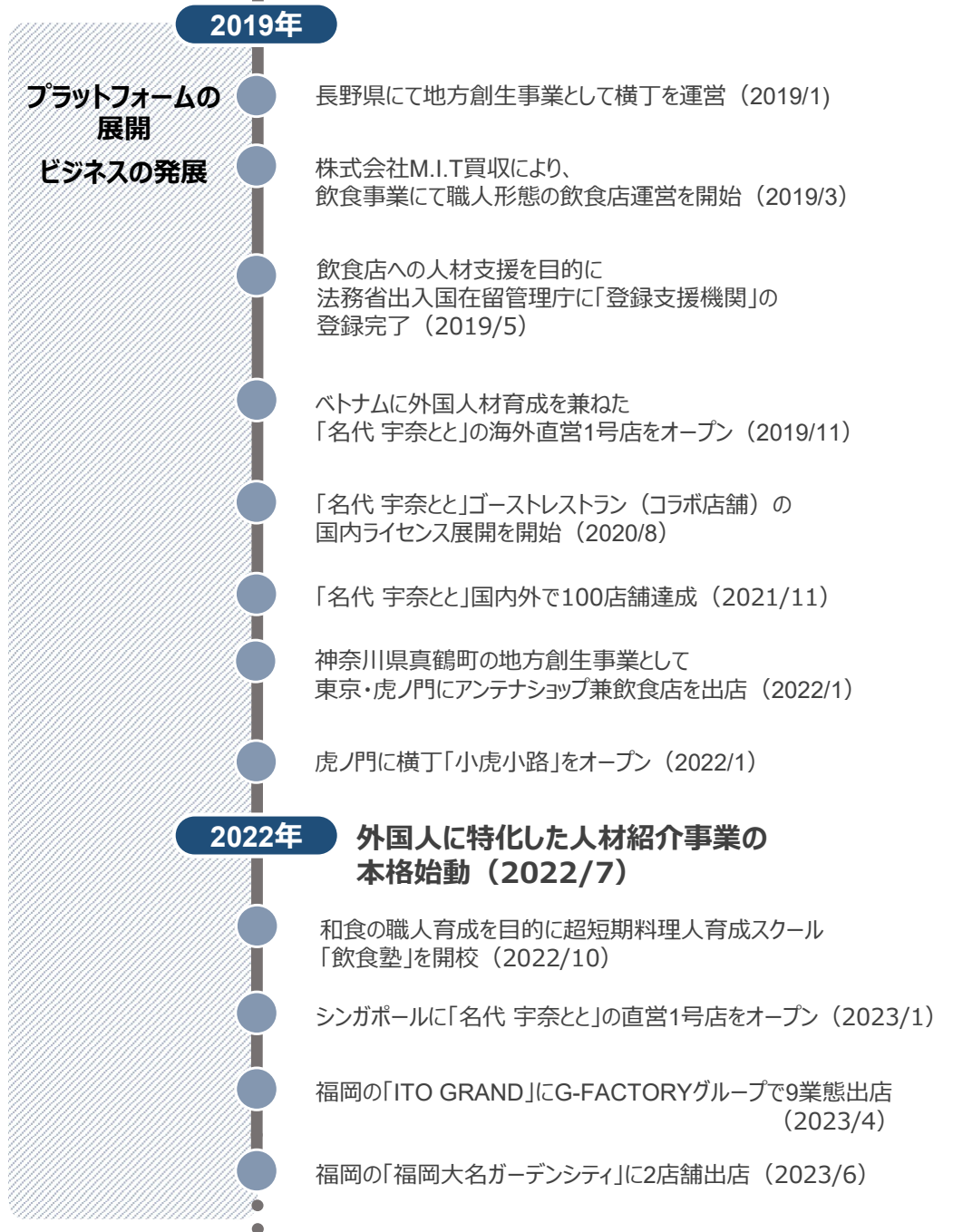
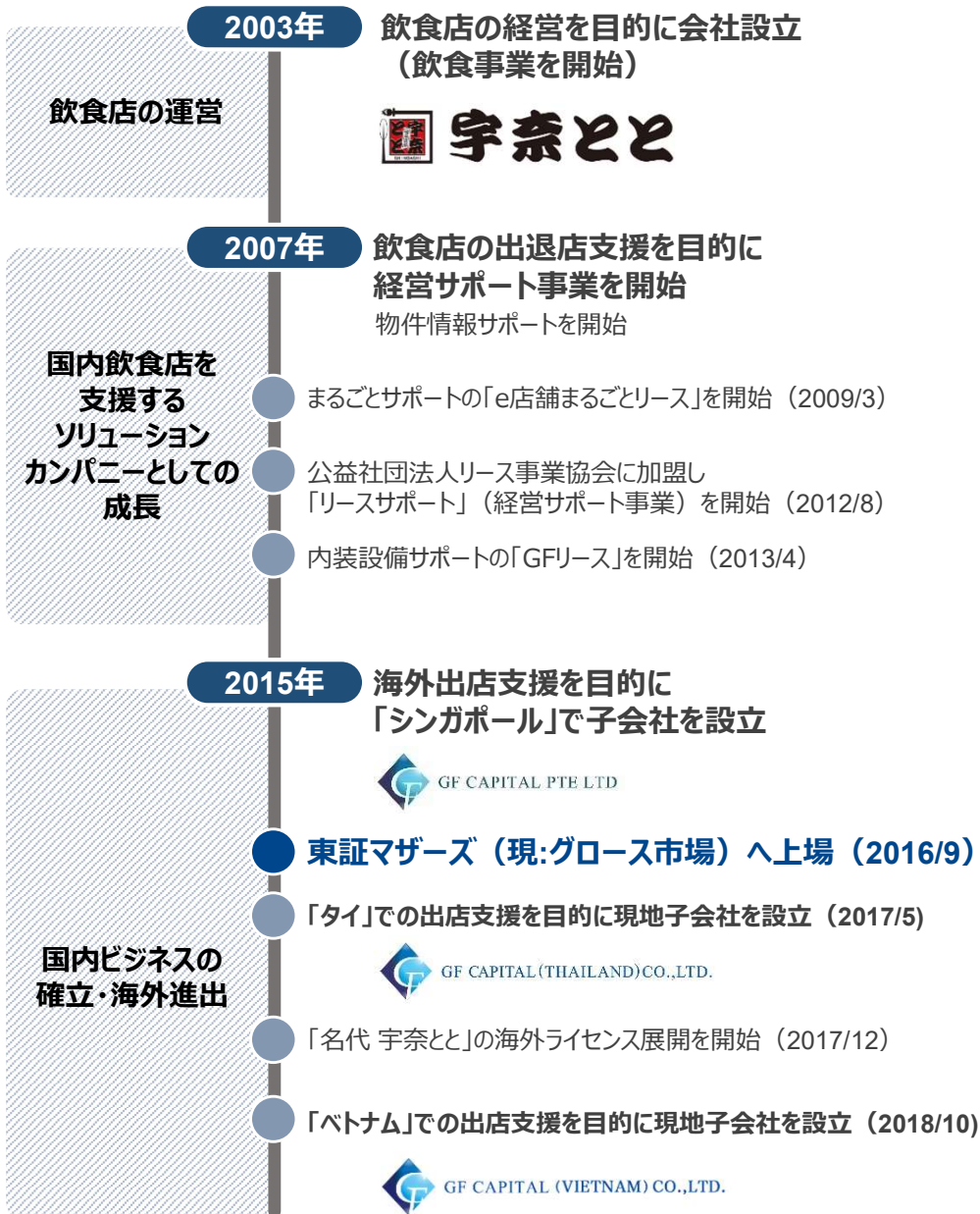
2号特定技能の対象となり
在留期間が無期限に

出所：出入国在留管理庁「外国人材の受入れ及び共生社会実現に向けた取組」

外国人材紹介サポートの立ち上げ

- 特定技能制度を利用し、日本国内在住のベトナム人材を募集、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







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。