



2023年12月期第2四半期決算説明資料

G－FACTORY株式会社

証券コード：3474



目次

1. 会社概要	3
2. 2023年12月期第2四半期決算概要	8
3. 2023年12月期見通し	16
4. 成長方針	20
Appendix	33



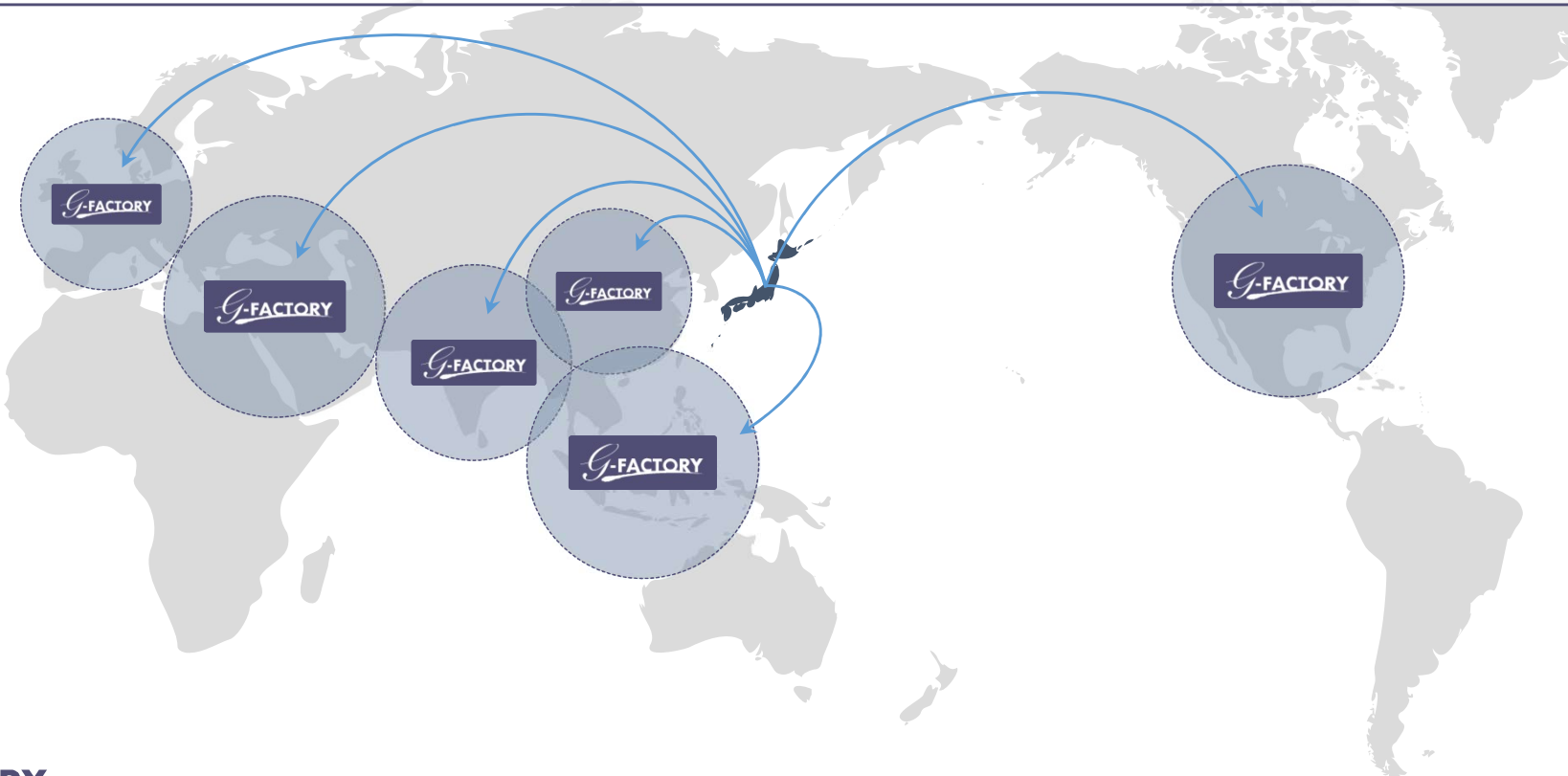
1. 会社概要



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

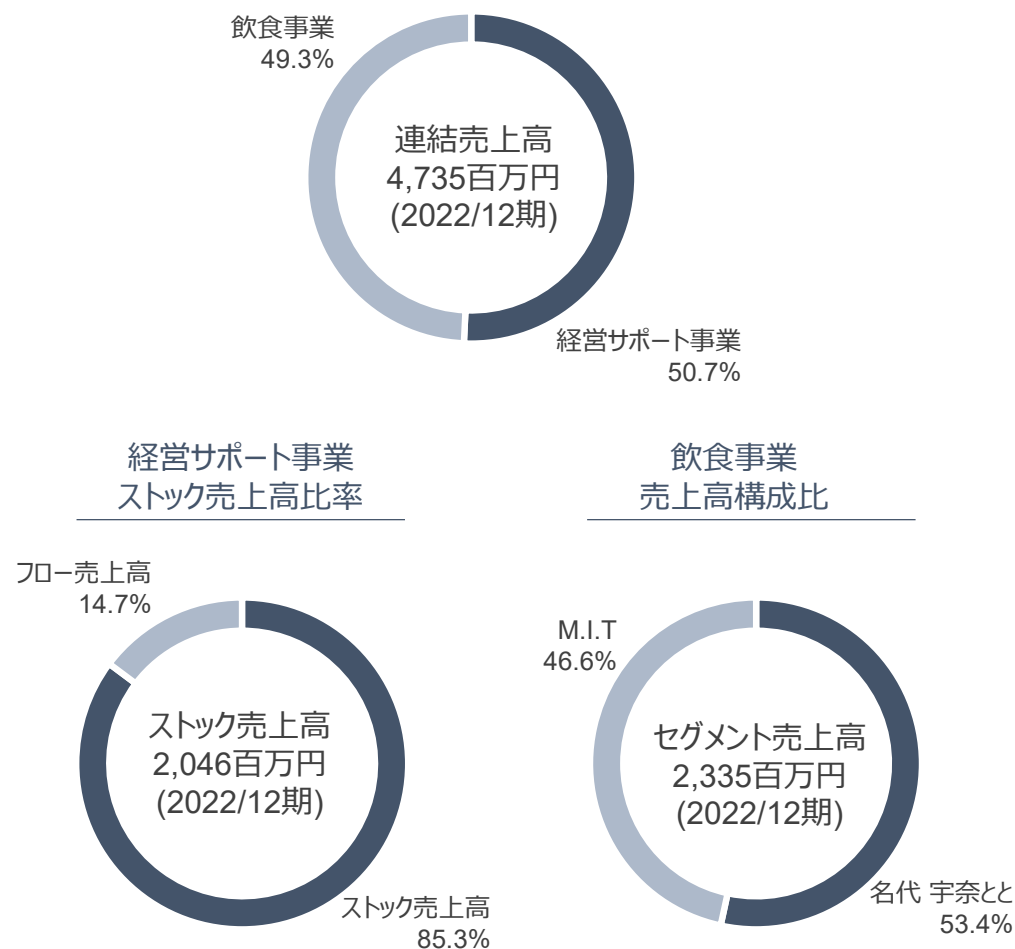
会社概要

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 - F A C T O R Y 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





1. 会社概要

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】	■ 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】	■ 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
	GFLリース 【ストック型収益】	■ 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】	■ 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】	■ 「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	■ 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	■ 特定技能制度を活用した外国人材紹介ビジネス 【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】	



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、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	20店舗 ^{*2} (うち海外6店舗)	■ 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	231店舗 ^{*2} (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	■ 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	6店舗	



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

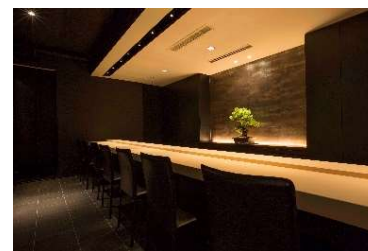


メニュー例

うな丼



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

...



2. 2023年12月期第2四半期決算概要



2023年12月期第2四半期決算ハイライト

- 経営サポート事業、飲食事業の両事業で売上高が増加
- 経営サポート事業において、物件情報サポートの売上高が堅調に推移
- 名代 宇奈ととは、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
- 子会社M.I.Tは、飲食需要の回復及び福岡の新店オープンによる売上高の増加があった一方で、新店の開発初期費用が発生
- 中期展望の実現に向けて、国内及び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

売上高

2,709百万円

前年同期比：+21.0%

営業利益

▲17百万円

前年同期：87百万円

親会社株主に
帰属する
当期純利益

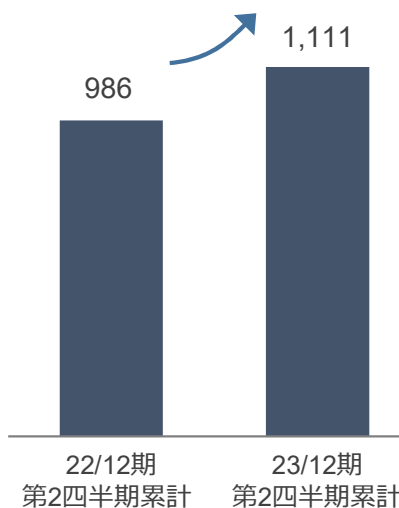
▲55百万円

前年同期：185百万円

経営サポート事業 ストック関連売上高

(百万円)

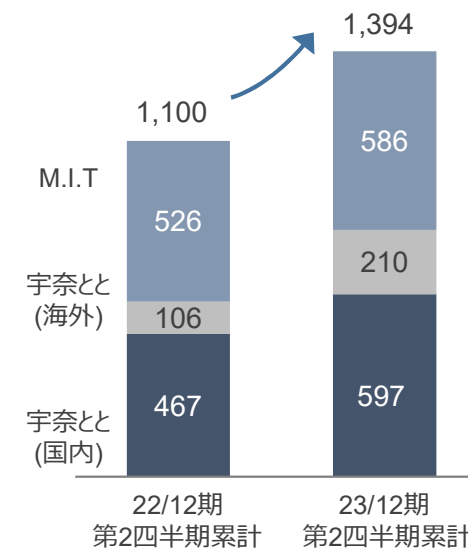
+12.7%



飲食事業 売上高

(百万円)

+26.7%





2023年12月期第2四半期P/L

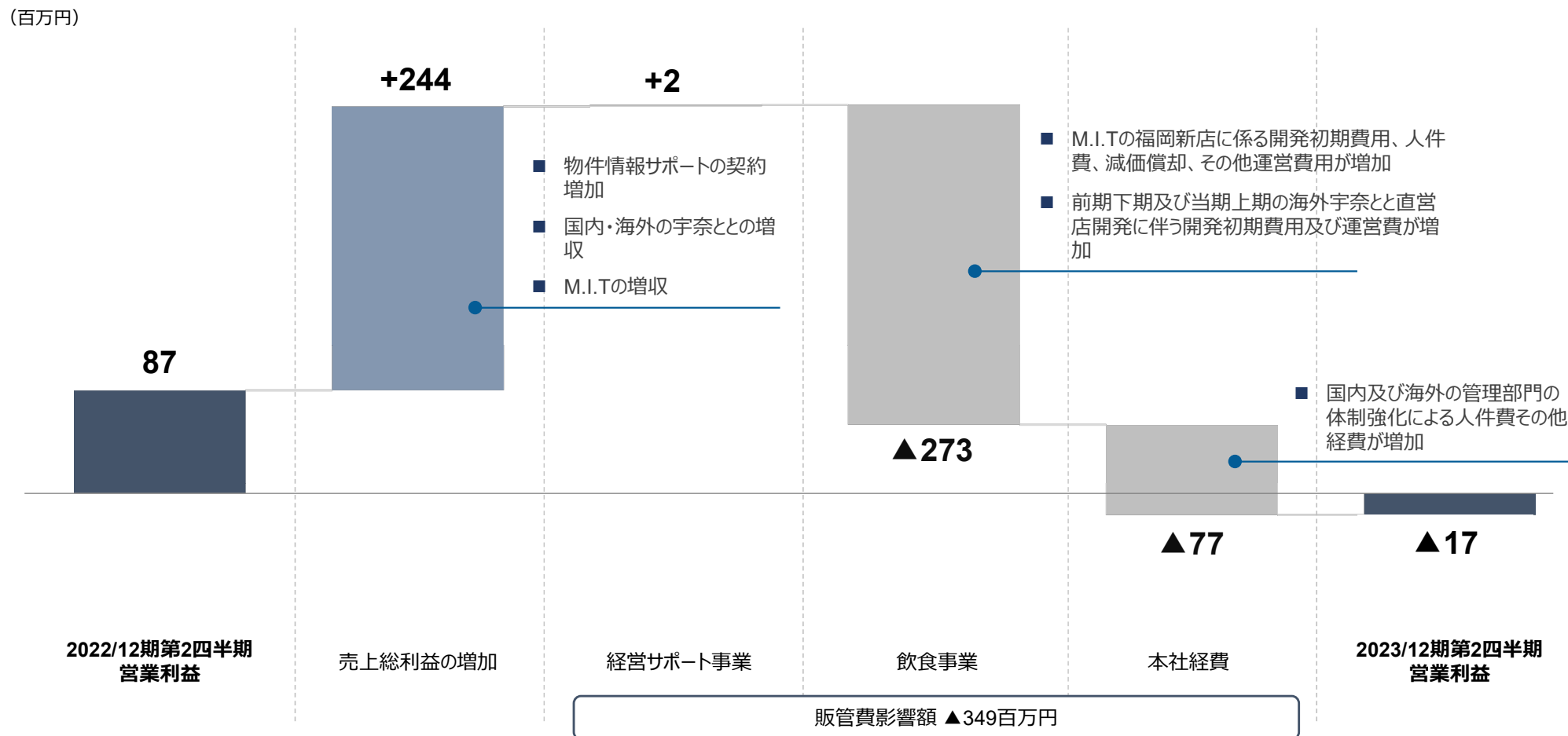
各事業で事業拡大施策、顧客のニーズ拡大に伴い売上高が増加。新規出店による開発費用の増加、グループ全体の人的投資経営及びシンガポールをASEAN統括と位置付けた管理体制の強化による人件費等の増加に伴い販売管理費は増加。新型コロナウイルスの収束に伴い、助成金収入等の特別利益はなし。G-FACTORY単体の税金負担により親会社利益を押し下げ。

(百万円)	2022/12期			2023/12期			
	第1四半期	第2四半期	第2四半期 累計	第1四半期	第2四半期	第2四半期 累計	累計 前年同期比
売上高	1,035	1,202	2,238	1,302	1,407	2,709	+21.0%
売上総利益	466	558	1,025	603	665	1,269	+23.8%
売上総利益率	45.1%	46.5%	45.8%	46.4%	47.3%	46.9%	+1.1pt
営業利益	14	72	87	0	▲17	▲17	-
営業利益率	1.4%	6.1%	3.9%	-	-	-	-
経常利益	23	86	110	▲3	▲0	▲4	-
経常利益率	2.3%	7.2%	4.9%	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	68	116	185	▲26	▲29	▲55	-
当期純利益率	8.0%	9.7%	8.3%	-	-	-	-



営業利益の増減要因（前年同期との比較）

経営サポート事業の物件情報サポートの契約増加、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、福岡及び海外における新規出店に係る開発初期費用で飲食事業の販管費が一時的に増加、営業利益は赤字に。

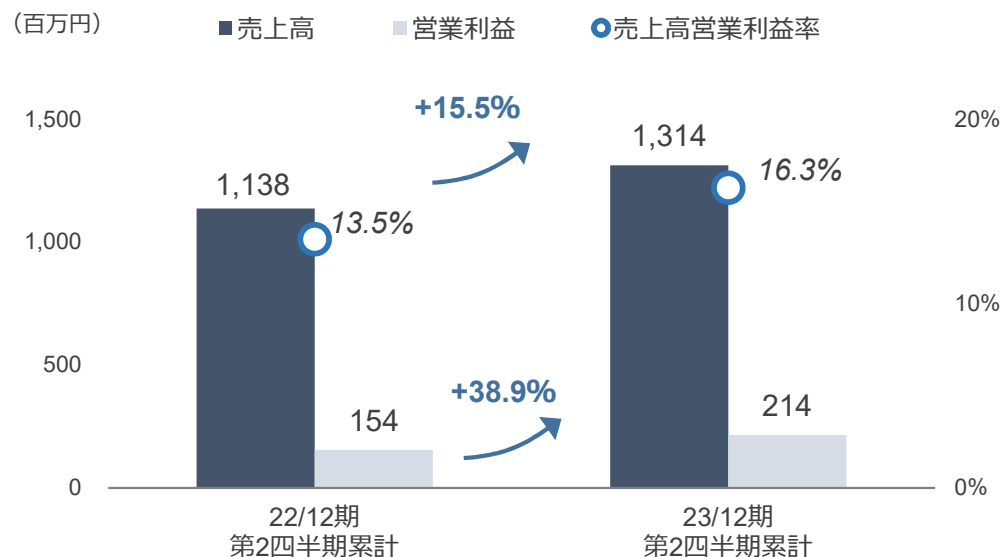




経営サポート事業の概況

飲食店の出退店が活発化し、物件情報サポートの契約増加が増収に寄与。
前期に開始した外国人材紹介ビジネスが、フロー売上高、ストック売上高の増加に寄与。

経営サポート事業



国内事業 売上高：1,244百万円（前期比：+16.2%）

- 飲食店への物件情報サポートの契約が増加
- 外国人材紹介ビジネスの売上計上を開始

海外事業 売上高：70百万円（前期比：+3.8%）

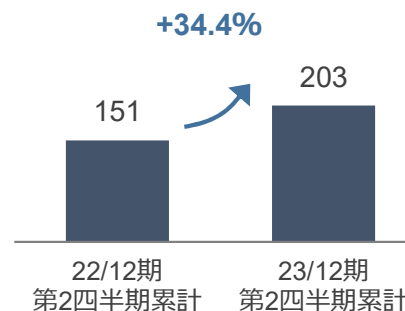
- 為替の影響による増加

フロー・ストック売上高の前年同期比較

- 主に物件情報サポートの案件増加によりフロー売上高、ストック売上高ともに増加
- 外国人材紹介ビジネス*2の売上計上を開始したことに伴い、フロー売上高、ストック売上高の増加に寄与

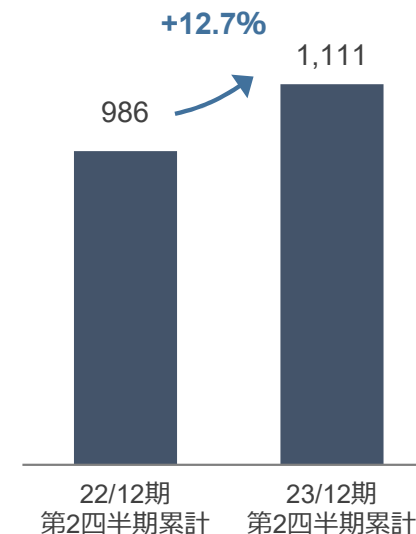
フロー売上高 *1

(百万円)



ストック売上高

(百万円)



*1：フロー売上高には、物件情報サポート、まるとサポート及び人材紹介ビジネスのインシャルフィーが含まれる

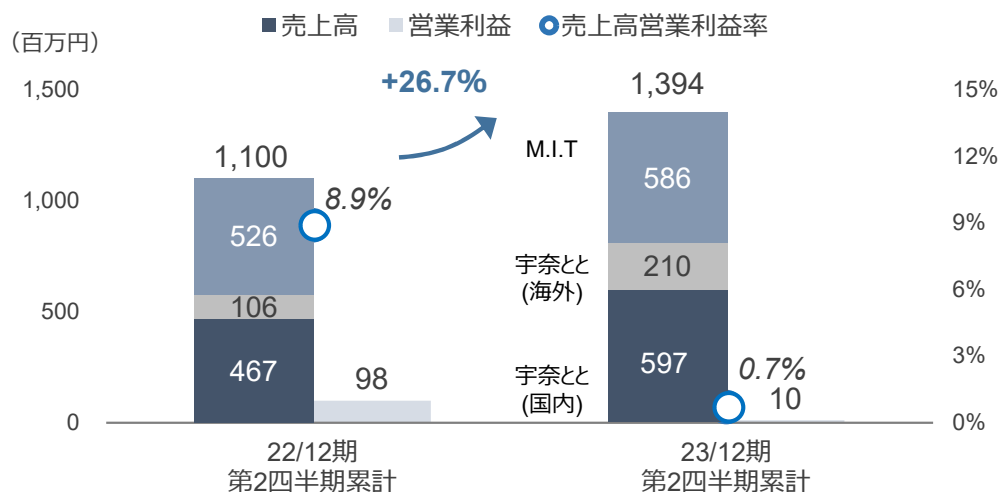
*2：詳細はP27参照



飲食事業の概況

国内では「名代 宇奈とと」の国内及びインバウンド需要の増加に伴う売上高の増加。海外では前期オープンした「名代 宇奈とと」ベトナム3号店、4号店、当期にオープンしたシンガポール1号店が寄与。M.I.Tでは福岡新店がオープンし売上増加に寄与。一方で、海外及びM.I.Tの新店に係る初期開発費用及び運営費用が増加。

飲食事業



宇奈とと (国内)

売上高：597百万円（前期比：+27.7%）

- 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：210百万円（前期比：+98.7%）

- ベトナム3号店（2022年5月オープン）、ベトナム4号店（2022年11月オープン）、シンガポール1号店（1月オープン）による売上増加

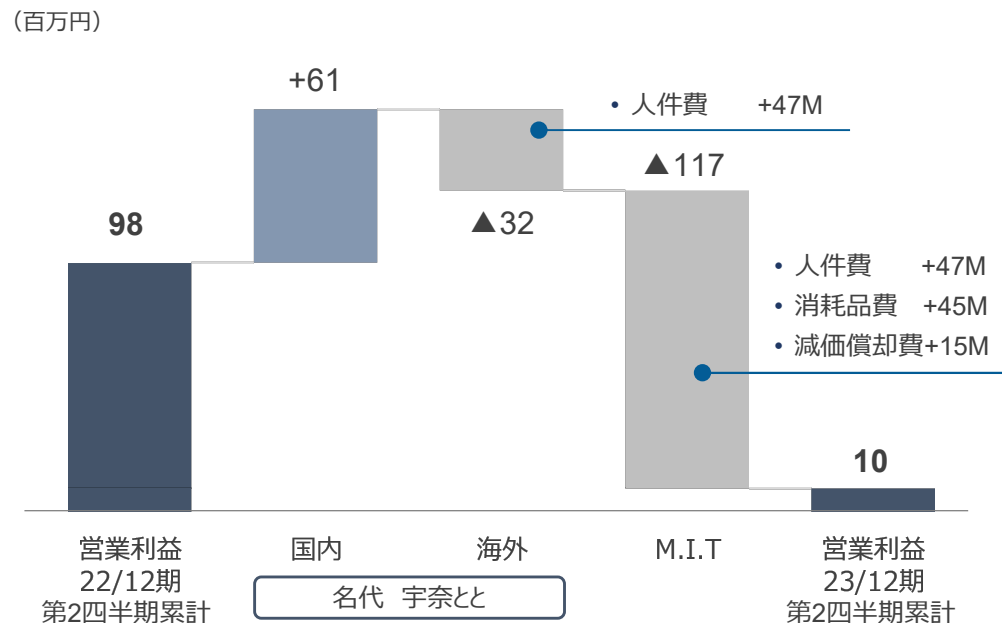
M.I.T

売上高：586百万円（前期比：+59.7%）

- 外食需要の回復に伴い売上高が回復
- 福岡における新店8店舗により売上増加。ITO GRAND（6店舗）4月末オープン、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、開発初期費用及び運営費用が利益を押し下げ
- M.I.Tは、売上高が回復したものの、福岡新店に係る開発初期費用、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





飲食事業の新規出店概要

ITO GRAND（福岡市西区）：7店舗

- 経営サポート事業においてプロデュースを担当し、全9業態の内7業態をG-FACTORYグループで出店 *1
- 4月29日オープン
- 投資金額 430百万円 *2



RODEO & cafe(イタリアン)



米尔 -土鍋ごはんとお万菜-(和食)



STELLA -OYSTER & SEAFOOD-(オイスター)



VIT -asian food-(タイ料理)



ITO SKY(バーベキューとバーカウンター)



MIX -JUICE CAFE-(ドリンクスタンド)



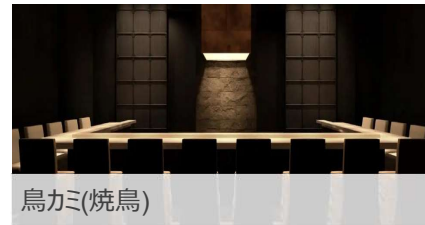
WIN -walk in cellar-(ワイン)

*1：【WIN -walk in cellar-】(ワイン)をG-FACTORYで運営。その他の店舗をM.I.Tで運営

*2：投資金額は、保証金等の物件取得の支出、内装設備や厨房設備等の支出を含みます

福岡大名ガーデンシティ（福岡市中央区）：2店舗

- 天神エリアに開業した複合施設の商業フロア「福岡大名ガーデンシティ・ビオスクエア」に、M.I.Tが運営する和食店「米尔」と焼き鳥店「鳥カミ」を出店
- 6月8日オープン
- 投資金額 116百万円 *2



鳥カミ(焼鳥)



米尔(和食)

海外（シンガポール・ベトナム）：2店舗



「名代 宇奈とと」Guoco Tower店 ～シンガポール

- 「名代 宇奈とと」シンガポール初出店
- 1月25日オープン
- 投資金額 62百万円 *2



鯨 ニシツグ

「鯨 ニシツグ」 ～ベトナム

- M.I.Tが運営する東京・恵比寿「鯨 ニシツグ」がベトナムに進出
- 4月6日オープン
- 投資金額 32百万円 *2



バランスシートの概況

物件情報サポートの案件増加、及び、新規出店の増加に伴い、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2Q末	前期末差
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	2,127	1,597	▲530
流動資産合計	2,598	2,150	▲447
固定資産			
建物及び構築物	579	931	+351
有形固定資産	945	1,127	+181
のれん	67	40	▲27
無形固定資産	77	49	▲27
差入保証金	1,052	1,114	+62
投資その他の資産	1,258	1,323	+65
固定資産合計	2,280	2,500	+220
資産合計	4,879	4,651	▲227
負債の部			
流動負債			
有利子負債	273	235	▲37
流動負債合計	1,016	917	▲98
固定負債			
有利子負債	1,019	910	▲108
長期預り保証金	789	836	+47
固定負債合計	1,960	1,899	▲60
負債合計	2,976	2,816	▲159
純資産の部			
株主資本合計	1,800	1,680	▲119
その他の包括利益累計額合計	77	114	+36
新株予約権	12	25	+12
非支配株主持分	12	14	+2
純資産合計	1,903	1,834	▲68
負債純資産合計	4,879	4,651	▲227

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による保証金増加

金融機関借入金の返済



3. 2023年12月期見通し



3. 2023年12月期見通し

2023年12月期見通し P/L

期初見通しから変更なし。経営サポート事業、飲食事業ともに増収増益を見込む。新規事業、地方・海外での自社出店といった先行投資は発生するものの、売上拡大効果で営業利益率は良化が続く。前期特別利益に計上した助成金なくなるため最終利益は減益を予想。

(百万円)	2021/12期	2022/12期	2023/12期	
	実績	実績	予想	前期比
売上高	3,641	4,735	5,663	+19.6%
売上総利益	1,595	2,211	2,702	+22.2%
売上総利益率	43.8%	46.7%	47.7%	+1.0pt
営業利益	▲9	214	232	+8.5%
営業利益率	-	4.5%	4.1%	▲0.4pt
経常利益	▲14	213	226	+6.0%
経常利益率	-	4.5%	4.0%	▲0.5pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	292	271	121	▲55.2%
当期純利益率	8.0%	5.7%	2.1%	▲3.6pt

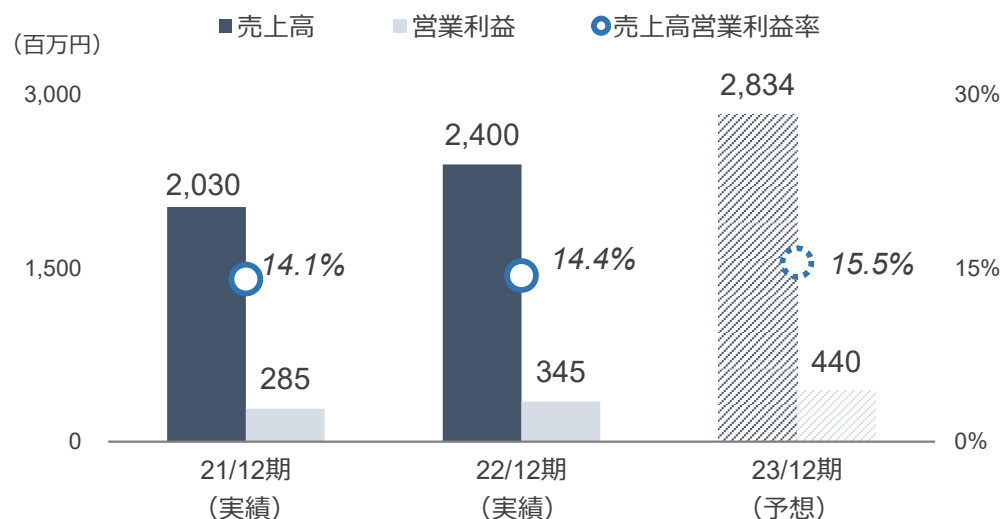


3. 2023年12月期見通し

セグメント別収益見通し

経営サポート事業は、国内事業が成長を牽引。物件情報サポート案件の増加や利益率の高い人材紹介ビジネスの立ち上がりを見込み、増収増益を予想。利益率も上昇する見通し。飲食事業は、「名代 宇奈とと」の海外直営店の売上増加、M.I.Tの新規出店による売上増加で増収増益を見込むも、M.I.T新規出店に係る費用の計上により利益率は低下する見通し。

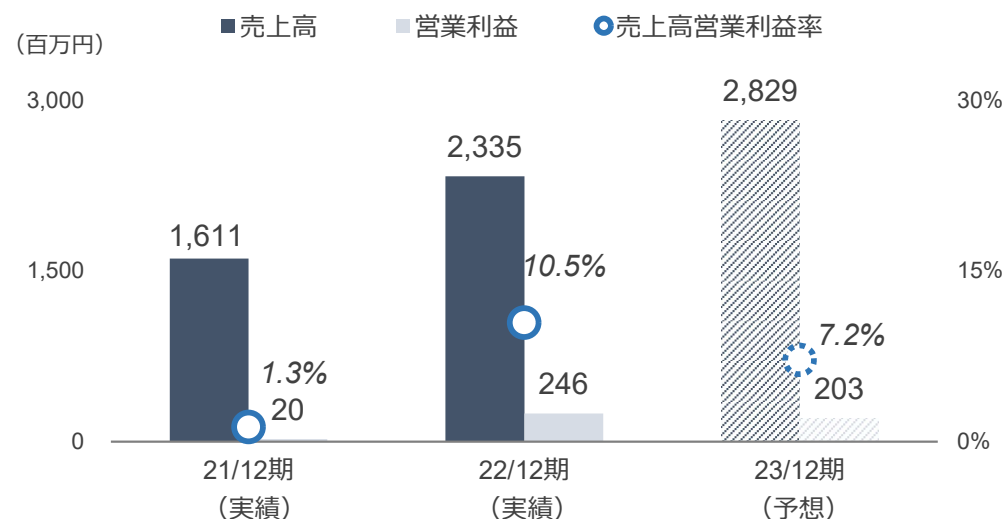
経営サポート事業



23/12期予想の前提条件

- 国内事業：売上成長率 +20.1%
 - 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及び入替えが増加すると予想
 - 人材紹介ビジネスの収益寄与も見込む
- 海外事業：売上成長率 ▲14.0%
 - 積極的な展開は控えるが、リモート出店支援を継続

飲食事業



23/12期予想の前提条件

- 名代 宇奈とと（国内）：売上成長率 +0.1%
 - 売上高は横ばいを予想
- 名代 宇奈とと（海外）：売上成長率 +2.2倍
 - ベトナム3号店、4号店の通期寄与、シンガポール1号店（2023年1月）による売上増加を予想
- M.I.T：売上成長率 +21.1%
 - 福岡県（九大新町研究開発次世代拠点、福岡大名ガーデンシティ）への出店により売上高増加を予想

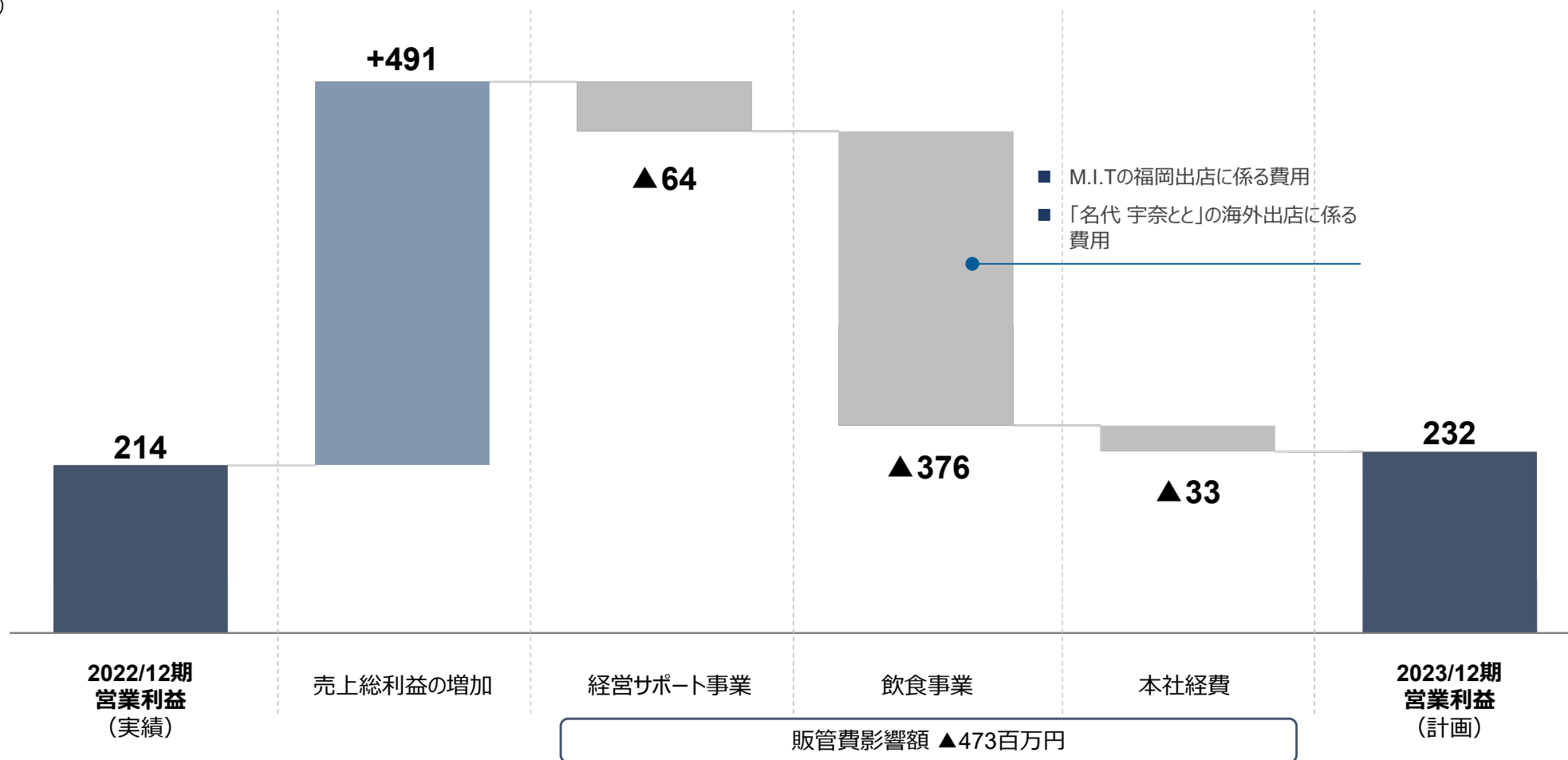


3. 2023年12月期見通し

営業利益の増減要因（前年との比較）

経営サポート事業、飲食事業ともに売上増加を見込み、増益を予想。飲食事業ではM.I.Tの福岡出店に係る費用、「名代 宇奈とと」の海外出店に係る費用増を見込み、販管費は増加するものの、営業利益は増益を見込む。

（百万円）



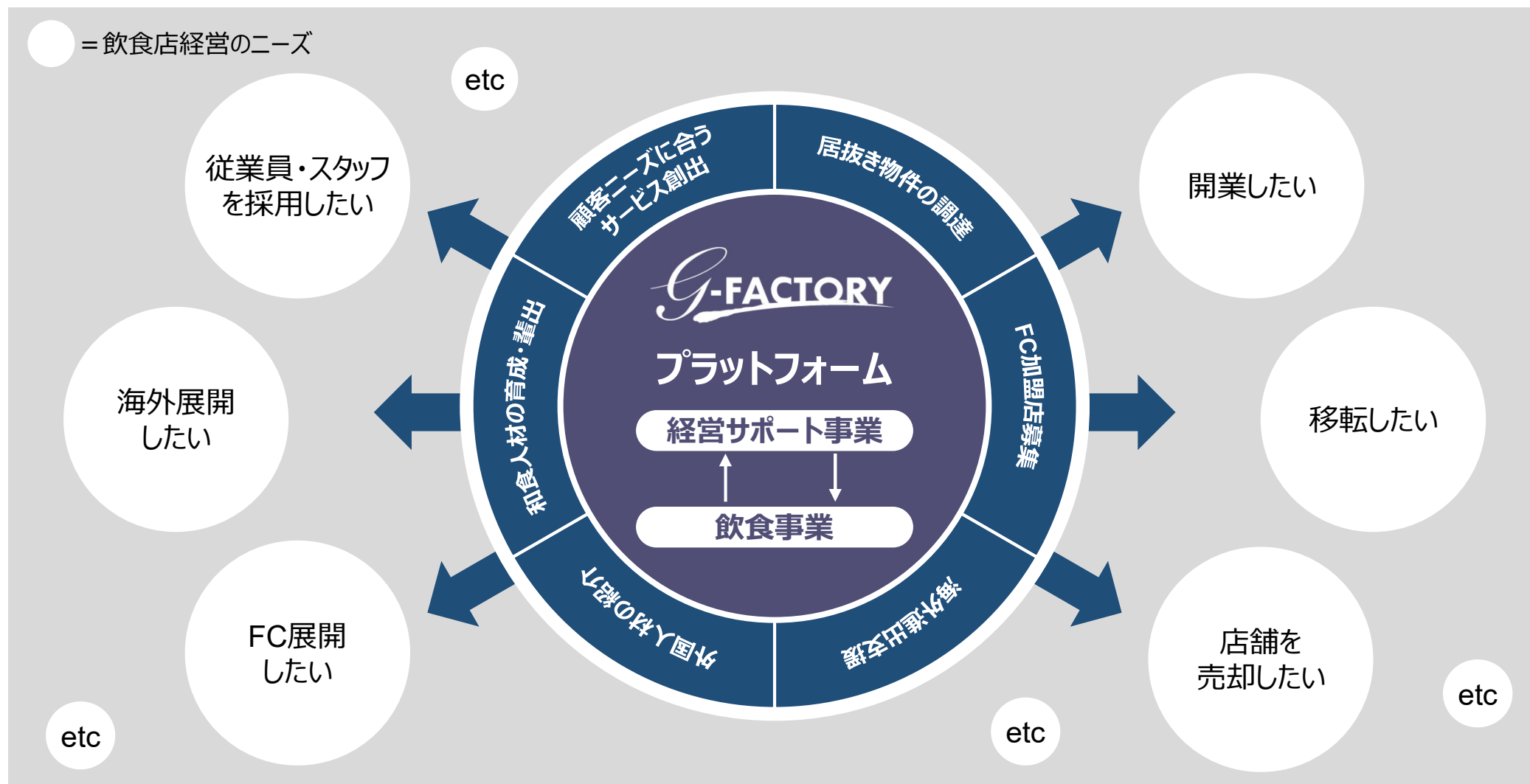




4. 成長方針

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。プラットフォーマーであるために、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。





4. 成長方針

日本の飲食業界のポテンシャル

当社サービスのターゲットとなる日本の飲食業界は、世界でも有数の店舗数を誇る。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。

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

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

※1：2022～2023年に発行されたミシュランガイドを対象に集計



4. 成長方針

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、現在、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、FC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234%



4. 成長方針

サステナビリティの見地から、当社戦略を検証

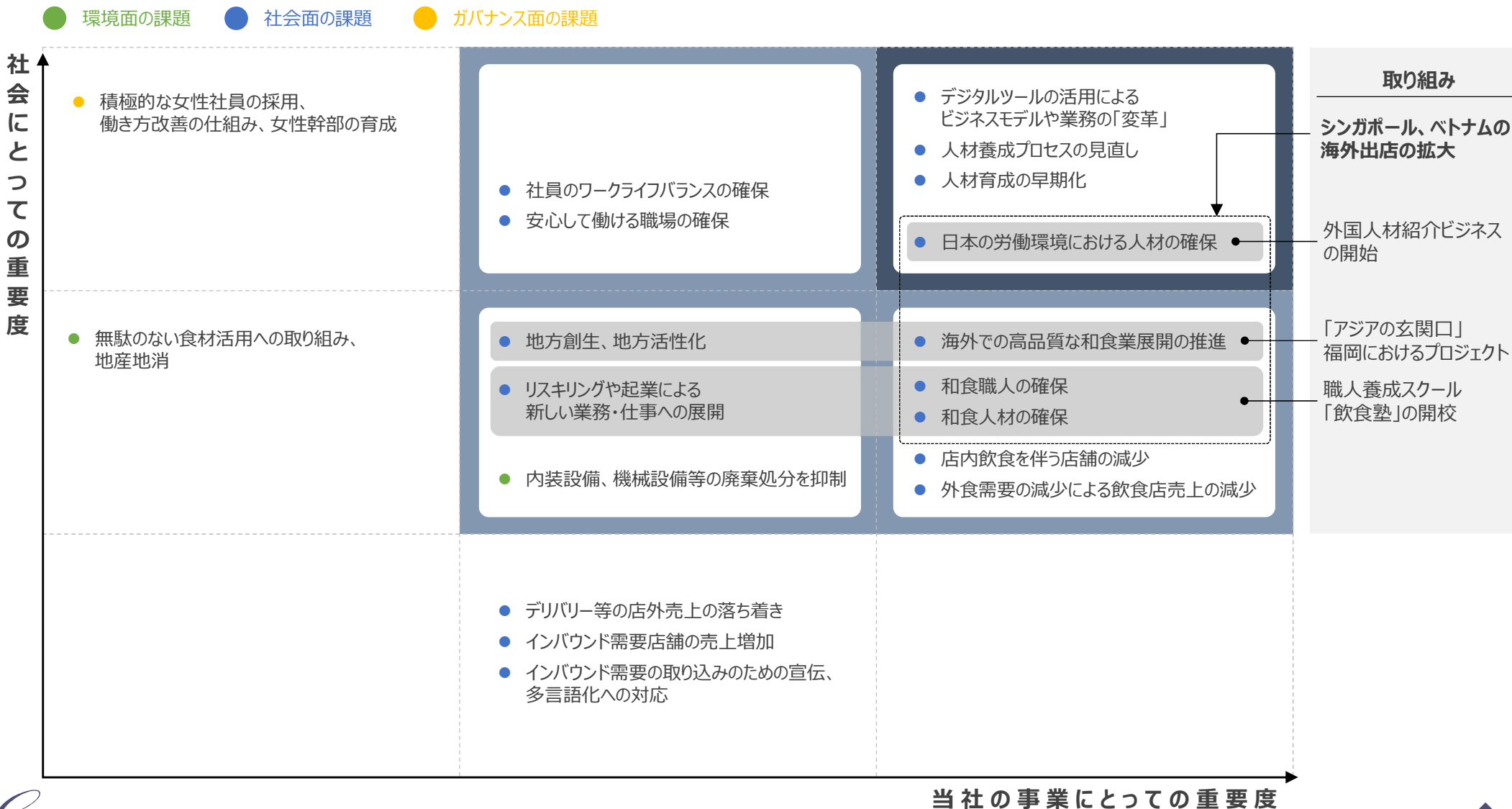
	メガトレンド	重要課題候補	当社のサービス／取り組み
E 環境	脱炭素社会の実現	－ 内装設備、機械設備等の廃棄処分を抑制	■ 物件情報サポート等、居抜き店舗の活用で資源の再利用
	フードロス	－ 無駄のない食材活用への取り組み、地産地消	■ ベトナムにおける現地食材を利用した日本食の開発・提供
S 社会構造	日本の生産年齢人口、労働人口の減少加速	－ 日本の労働環境における人材の確保 － 和食職人の確保	■ 飲食事業：外国人材の積極的な採用 ■ 人材紹介：外国人材の積極的な紹介 ■ 「飲食塾」で和食職人を比較的短期間で育成
	地方の疲弊、過疎化	－ 地方創生、地方活性化	■ 真鶴のアンテナ店舗を開業し、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	－ リスキリングや起業による新しい業務・仕事への展開	■ 飲食塾：和食人材の教育、職人技術のリスキリング、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、職人技術のリスキリング、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%）



4. 成長方針

G-FACTORYのサステナビリティ重要課題

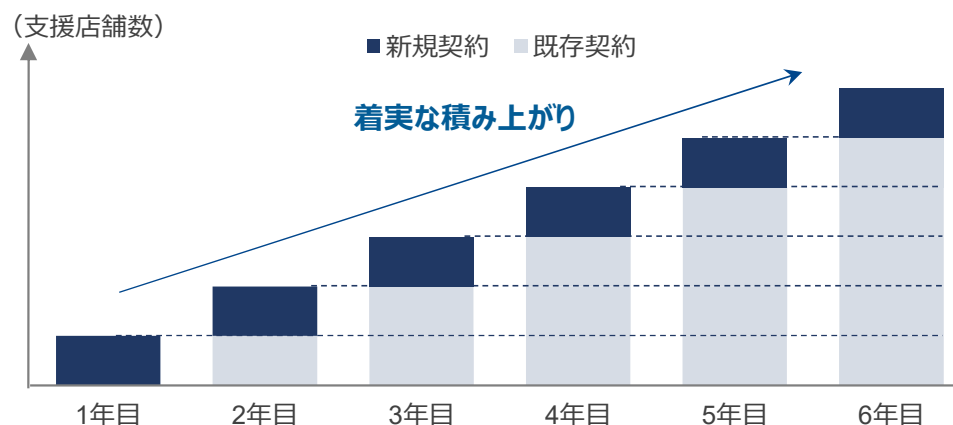
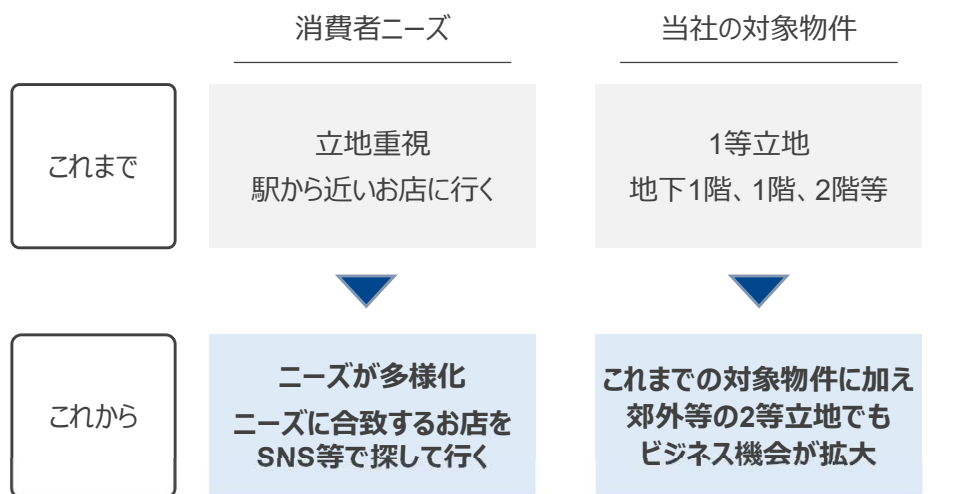
「夢をカタチに！和食を世界に！」をスローガンに、社会への貢献と業績拡大を図ることが当社のミッション。これを実現していくためには和食職人を含む人材の確保、及び、P21にある当社プラットフォームの充実が重要課題。人材確保のためには自社での育成、業務の変革、ツールの活用、等を進め、かつ、当社プラットフォームを通じて、国内外へ優れた和食業・和食人材を提供していく。



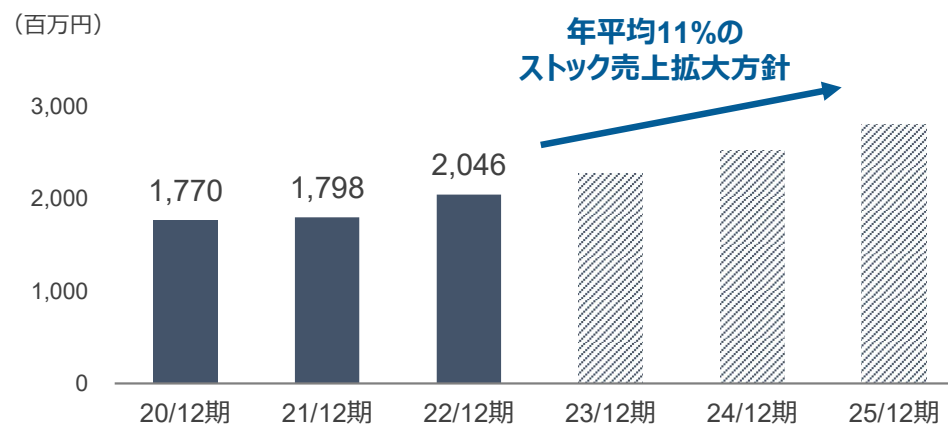


飲食店への来店動機の変化により、これまでは好立地かつ地下1階、1階、2階を対象としていたが、1.5等立地、2等立地のニーズが発生し、商圈が拡大。支援店舗数増加によるストック売上拡大で成長加速を見込む。

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





4. 成長方針

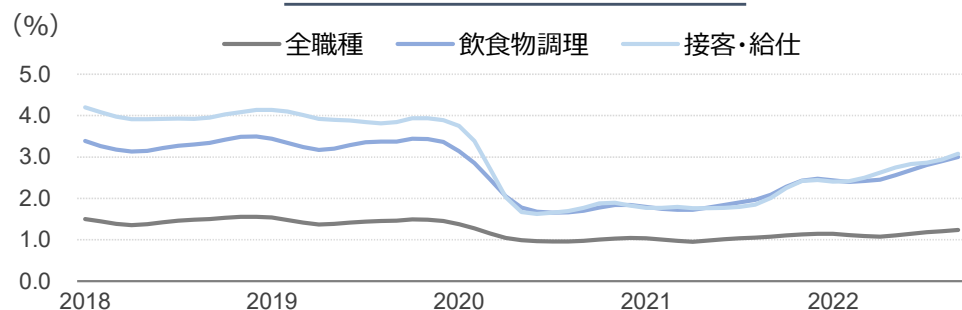
経営サポート事業の成長方針（2/3）：外国人材紹介ビジネス

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ビジネスを開始。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

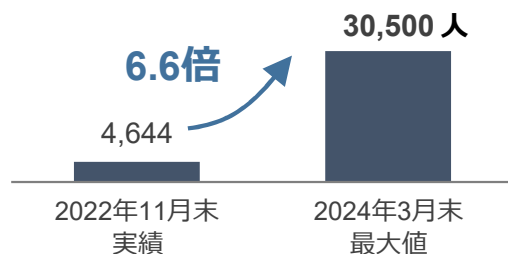
- 飲食業界では慢性的に人材が不足する中、新型コロナ感染拡大により、有効求人倍率は一時的に低下したものの、足元では3倍程度まで上昇
- このような状況に対処して、人材を十分に確保するためには、一定の専門性・技能を有する即戦力の外国人を受け入れることが必要不可欠

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

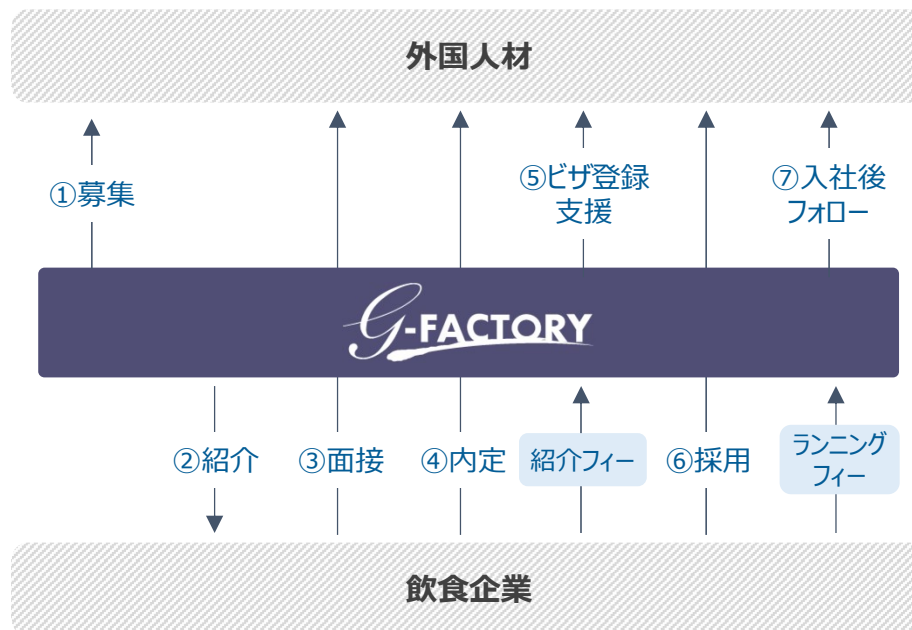


2号特定技能の対象となり
在留期間が無期限に

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」

外国人材紹介ビジネスの立ち上げ

- 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



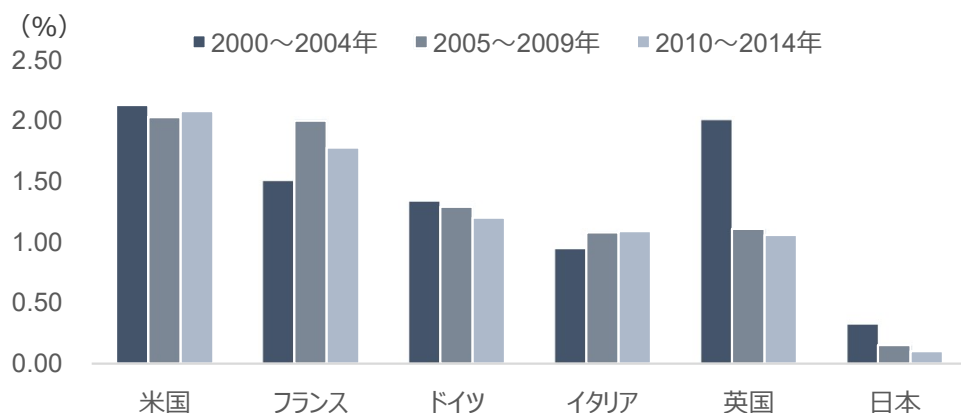


4. 成長方針

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、FIRE（早期退職）とキャリア選択は多様化しており、生涯教育、リスキリングへの関心は高い。従来、一人前のすし職人になるには10年の修行が必要とされてきたが、若年層の人口減少が顕著で、職人育成のスピードアップが課題。職人養成スクール「飲食塾」を立ち上げ。

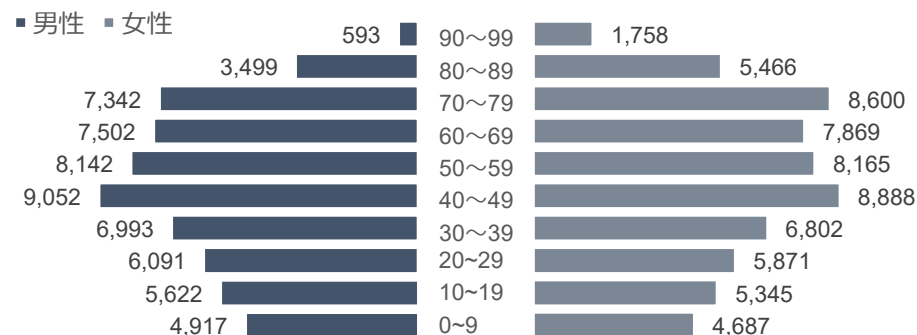
GDPに占める企業の能力開発費の割合の国際比較



出所：厚生労働省「平成30年度版労働系経済の分析」

日本の年齢層別人口構成（千人）

■ 40～49歳の層をピークに、若年層の人口は減少傾向が顕著



出所：総務省統計局「国勢調査（2020年）」

職人養成スクール「飲食塾」の立ち上げ

- 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
- 中期から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





4. 成長方針

飲食事業の成長方針（1/3）：国内地方への進出①

福岡市が産学連携により新産業・新事業の創出を目指す新たな拠点として開発を進めるプロジェクト「九大新町研究開発次世代拠点」において、集客の要として飲食棟の運営を当社が受注。次世代を担うスタートアップの創出・育成を「食」を通じて支援するとともに、地方経済への貢献に寄与。M.I.Tのイタリアレストラン「RODEO」、和食店「米ル」ほか、新業態を出店。

九大新町研究開発次世代拠点「いとLab+」の特徴

- 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
- 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
- 九州大学伊都キャンパス（福岡市西区）から近く、周辺に立地する福岡市産学連携交流センターや、有機光エレクトロニクス実用化センターと併せて研究開発拠点を形成



当社の取り組み

- 「いとLab+」の飲食棟の運営を当社が受注。当社グループによる直営店の出店のほか、経営サポート事業の顧客による飲食店の出店をサポート
- M.I.Tが運営するイタリアレストラン「RODEO」ほか、新業態を2023年4月にオープン「RODEO」「米ル」は西日本初進出
- 飲食棟の運営を通じて、産学連携の後押しと地方経済への貢献を図る



イタメシヤ
RODEO
& cafe

米ル
土鍋ごはんとお万葉

WIN
walk in cellar

STELLA
OYSTER SEAFOOD

mix
JUICE CAFE

VIT
asian food





4. 成長方針

飲食事業の成長方針（2/3）：国内地方への進出②

「アジアの玄関口」と言われ、アジアのリーダー都市を目指す福岡市が九州最大の繁華街・天神で進める再開発プロジェクト「天神ビッグバン」で6月に開業した複合施設「福岡大名ガーデンシティ」に、M.I.Tの「米尔」和焼き鳥店「鳥カミ」を出店。インバウンド需要の回復が強く見込まれる福岡出店により、海外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。

「福岡大名ガーデンシティ」の特長

- 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
- 九州初のラグジュアリーホテル「ザ・リッツ・カールトン福岡」を誘致
- 約3,000㎡の広場やコワーキングスペースなどを通じた世界や市域との多様な交流拠点
- グローバル人材企業の集積拠点としてグローバルとローカルの科学反応を起こすイノベーションハブ



〔商業フロア：福岡大名ガーデンシティ・ビオスクエアのイメージ〕



出店概要

- 「福岡大名ガーデンシティ」の商業フロアである「福岡大名ガーデンシティ・ビオスクエア」に、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「米尔」和焼き鳥店「鳥カミ」が、2023年6月にオープン。「鳥カミ」は西日本初進出
- アジアの玄関口として一層発展が見込まれる福岡への出店により、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



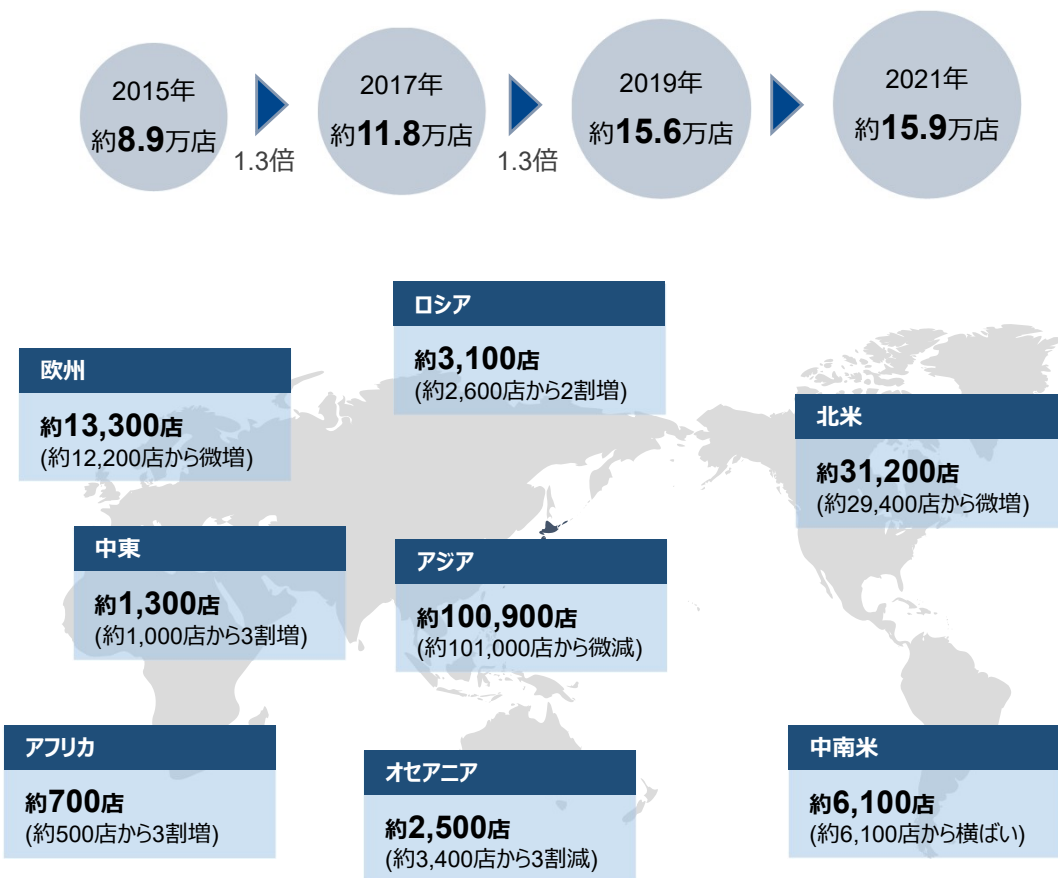


4. 成長方針

飲食事業の成長方針（3/3）：海外出店の拡大

日本の企業は海外への新規進出に関し、現状では慎重な姿勢を保持。そんな中でも、世界の日本食レストラン数は増加しており、日本食需要の高さが伺える。この状況に鑑み、当社は直営店舗の出店にフォーカスし、ノウハウ蓄積とネットワーク拡大による今後のサービス支援体制の強化を図る。

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」
2021年7月調査時点159,046店、（）内は2019年時点

「名代 宇奈とと」の海外直営店の出店強化

- これまでの海外戦略は、経営サポート事業での他社の海外進出支援が中心であったが、各国の相次ぐロックダウン等の政策を目の当たりにした当社顧客は、新型コロナ前と比較して新規海外進出のタイミングを計りかねている
- 当社は直営店出店を進め、現地の飲食店運営ノウハウの蓄積、ネットワークの拡大をすることで、海外進出サポートの体制強化と品質向上を図る

直近の出店店舗

ベトナム

- ベトナム有数の高級住宅街と昔ながらの下町風情漂う街並みが共存するホーチミン7区に、祭りやぐらや縁日スペースを備えたベトナム4店舗目の「名代 宇奈とと グエンティアップ店」が2022年11月にオープン
- 日本のすし文化を発信するべく、M.I.Tが運営する東京・恵比寿「鮨 ニシツグ」がベトナムに進出、2023年4月にオープン



シンガポール

- シンガポール随一のオフィス街・タンジョンパガーにあり、同国最高層ビルとして知られるGuoco Towerに、シンガポール1号店「名代 宇奈とと Guoco Tower店」が2023年1月にオープン

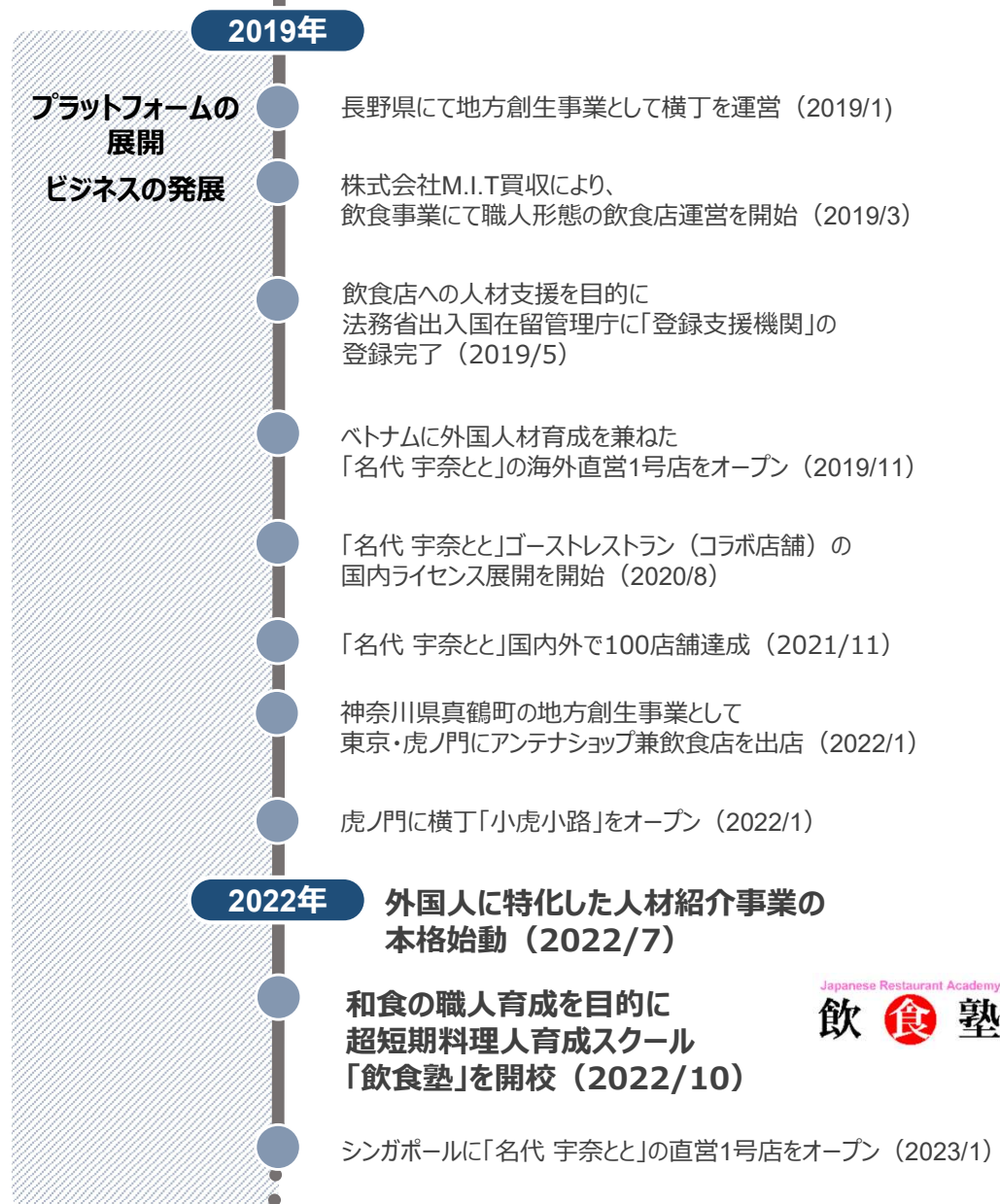
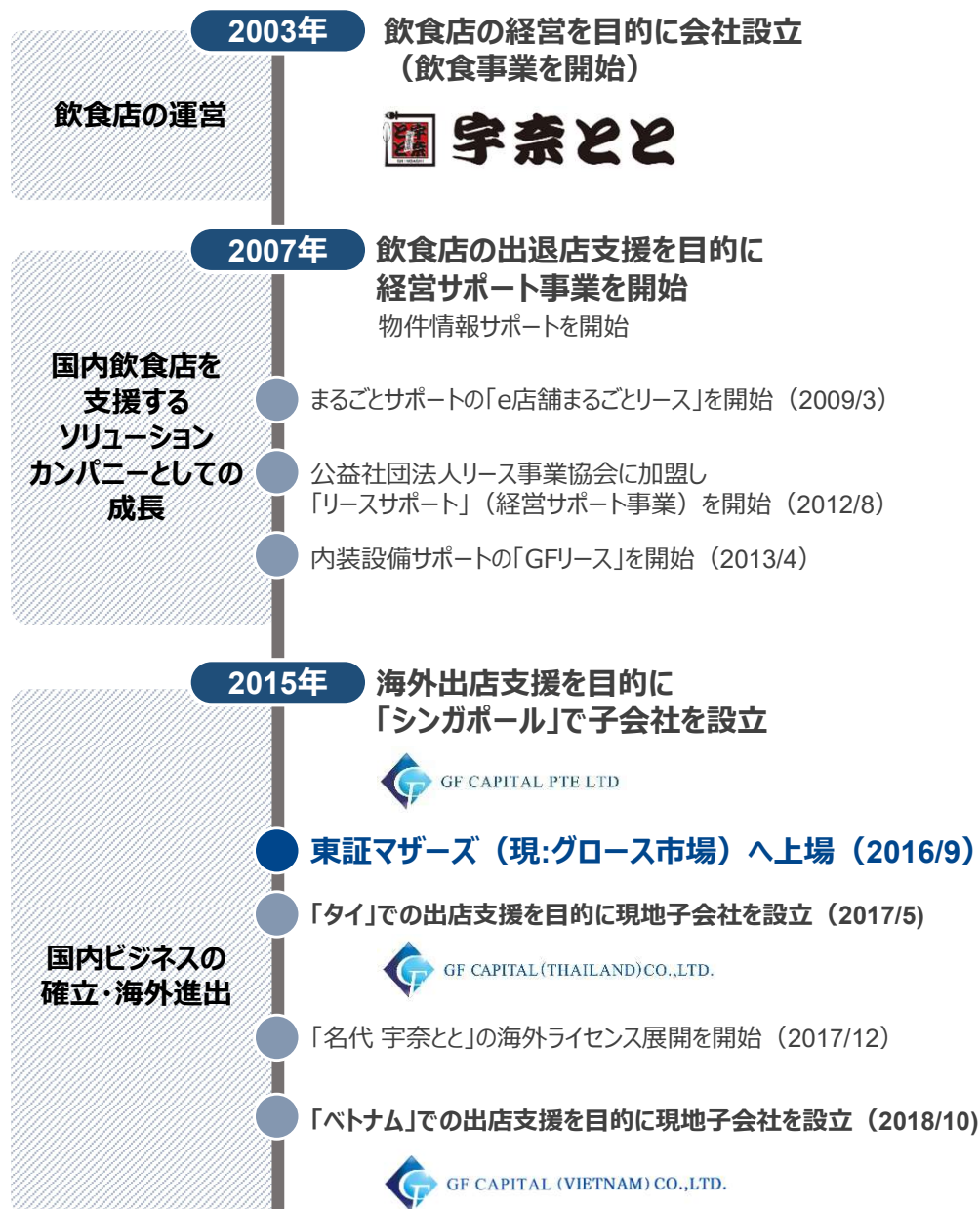




当社は変化の激しい飲食業界において、経営サポート事業と自社の飲食事業が連動する「プラットフォーム」を構築。市場やニーズの変化を捉えて、プラットフォームを活用した戦略を機動的あるいは先行的に司ることで、顧客と社会への貢献を通じた成長を達成していく。





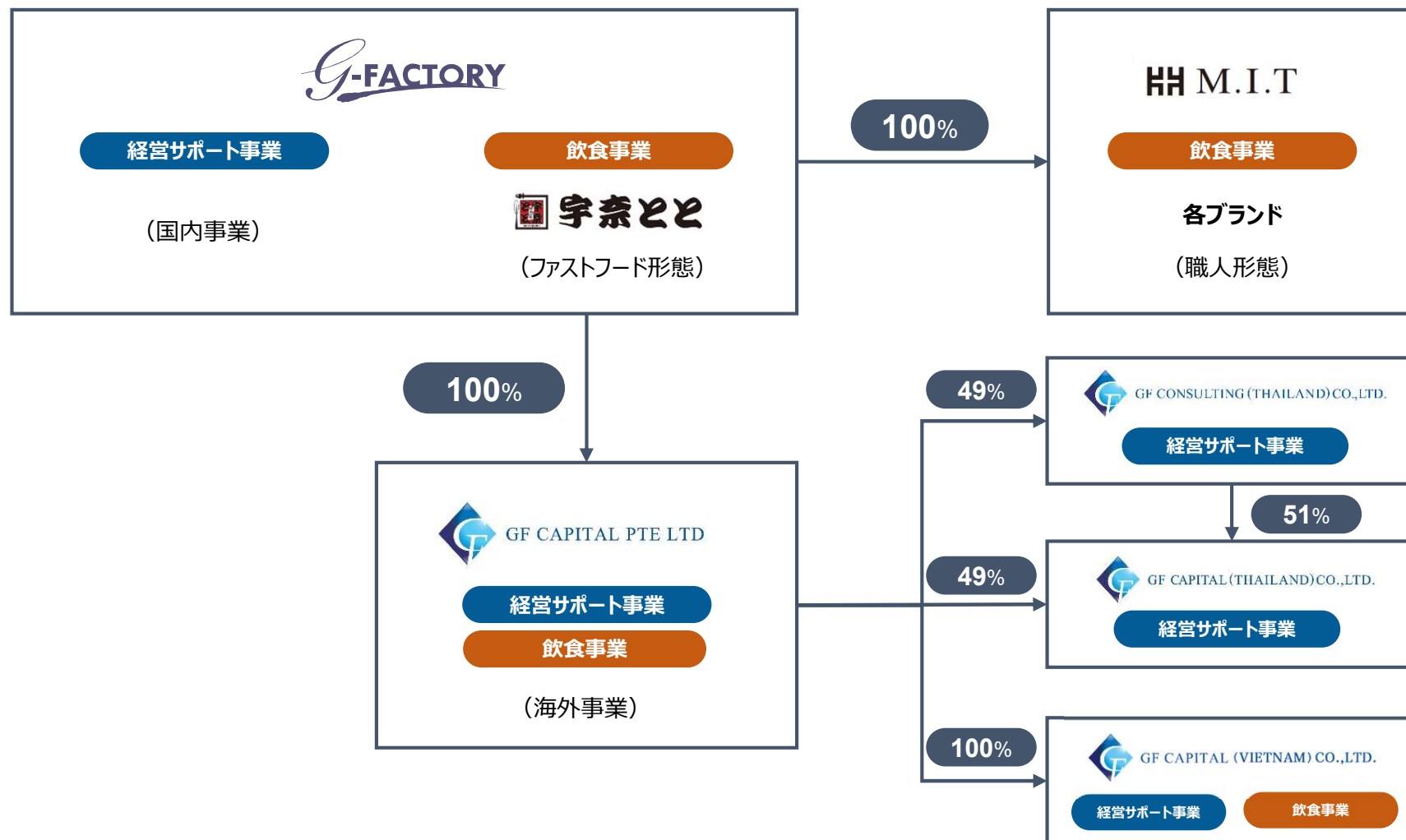




G-FACTORYグループの概要

□ 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。