2020年２月21日

各　位

会 社 名　Ｇ－ＦＡＣＴＯＲＹ株式会社
代表者名　代表取締役社長　片平　雅之
（コード：３474　東証マザーズ）
問合せ先　専務取締役管理本部長　田口　由香子
（TEL．03-5325-6868）

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○開催状況

開 催 日 時　2020年２月21日　10：30～11：30

開 催 方 法　対面による実開催

開 催 場 所　新丸ビルコンファレンススクエア902
（東京都千代田区丸の内１－５－１　新丸の内ビルディング９階）

説明会資料名　2019年12月期決算説明資料

【添付資料】
１．説明会において使用した資料

以上

2019年12月期決算説明資料

Ｇ－ＦＡＣＴＯＲＹ株式会社

証券コード：3474

目次

1. 会社概要 ---------- 3

2. 2019年12月期決算概要 ---------- 9

3. 2020年12月期見通し ---------- 17

4. 目指すビジネスモデル ---------- 22

Appendix.各種データ ---------- 27

G-FACTORY

Copyright © G－ＦＡＣＴＯＲＹ All Rights Reserved.



G-FACTORY

1. 会社概要

Copyright © G – F A C T O R Y All Rights Reserved.

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。

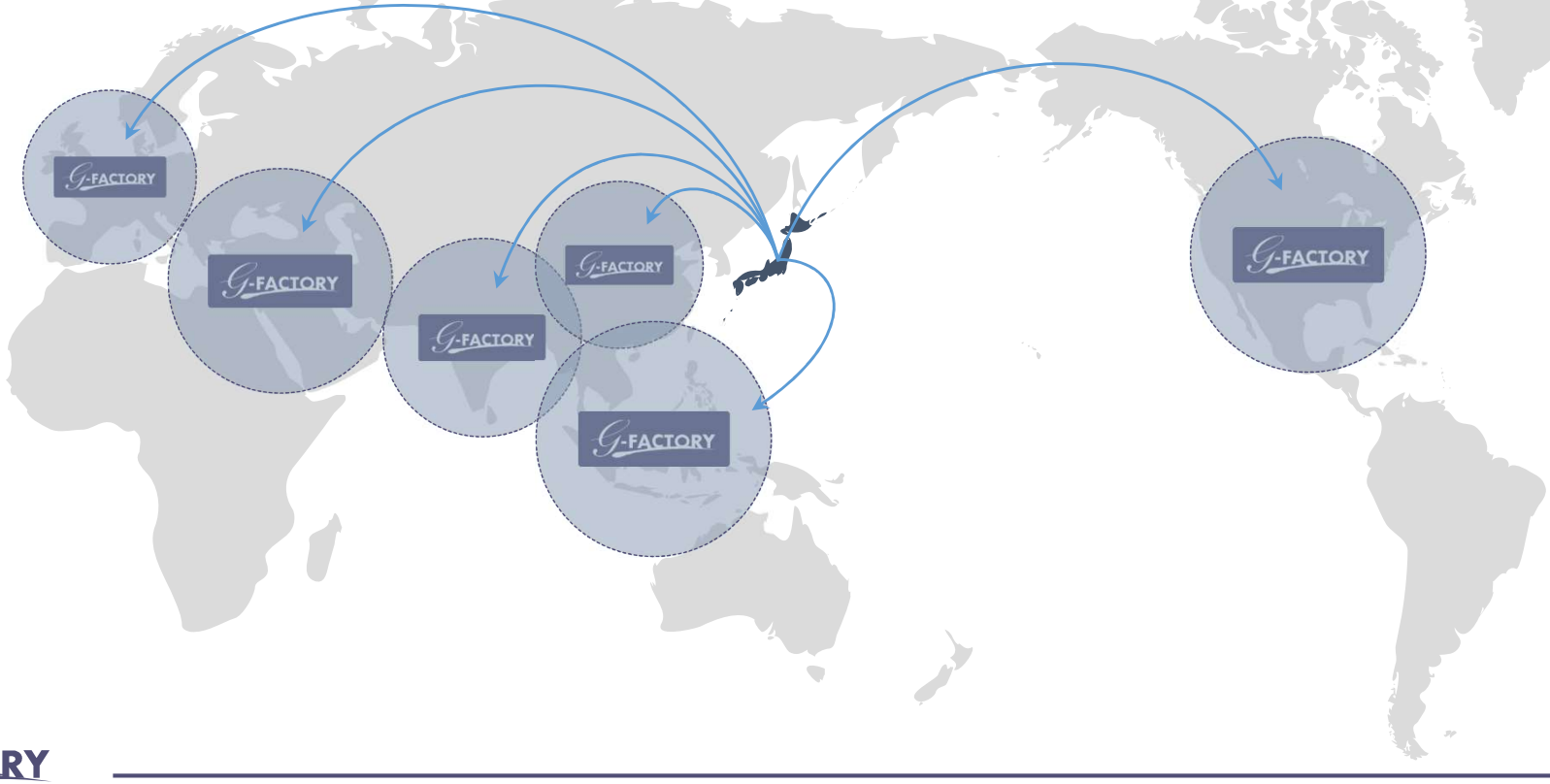
G-FACTORY

夢をカタチに！和食を世界に！

日本のオペレーション　日本食　日本の技・サービス

和食文化の輸出

鰻屋　寿司屋　居酒屋　ラーメン屋　焼き鳥屋　鉄板焼き屋　天丼屋　蕎麦屋　・・・



Copyright © G－F A C T O R Y All Rights Reserved.

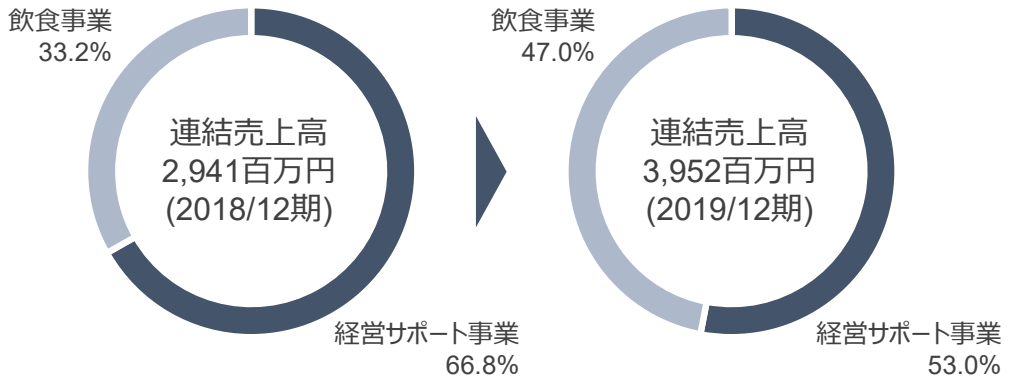
会社概要

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、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8割強が安定的なストックビジネスで構成されています。

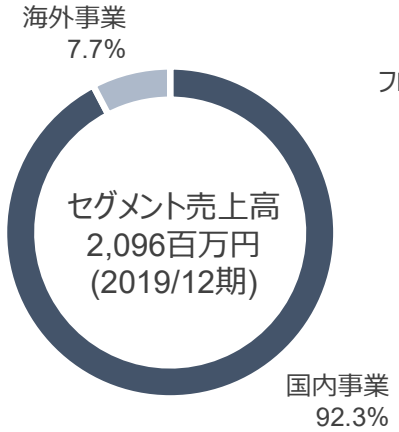
会社概要

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

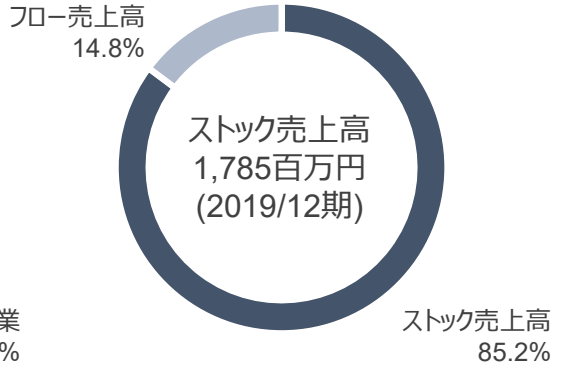
売上高構成比



経営サポート事業 売上高構成比



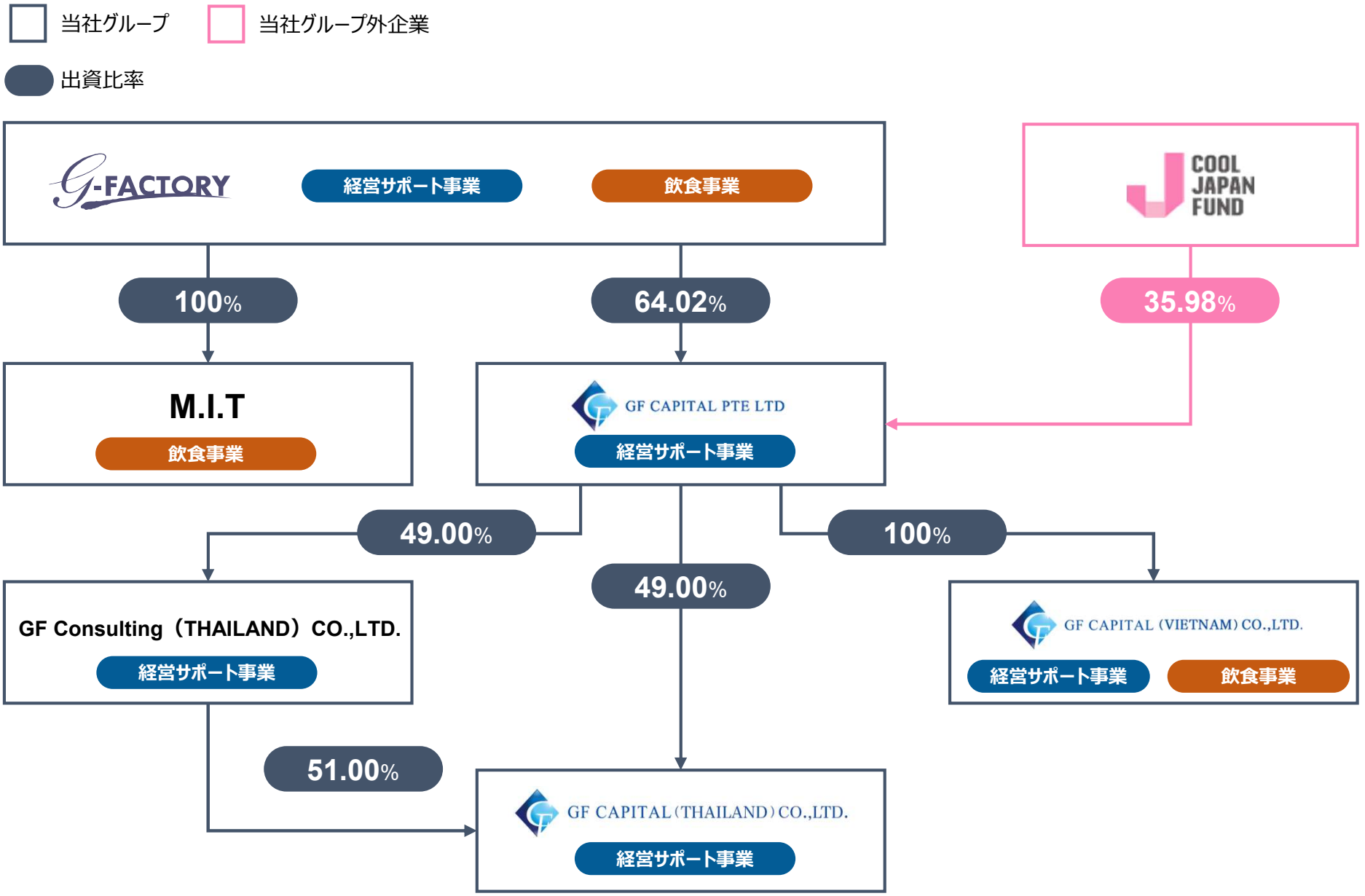
経営サポート事業 ストック売上高比率



備考：当社沿革はAppendix.各種データP28を参照

Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

会社別事業区分



Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

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。

事業内容

国内事業	物件情報サポート	■ 物件のサブリース ■ 造作設備の売買
	内装設備サポート	■ 厨房機器等の店舗設備リース（GFリース）
	まるごとサポート	■ 物件情報サポートと内装設備サポートをパッケージ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）
海外事業	海外進出サポート	■ 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

国内支援事例



ダンダン酒場
下北沢・中野店



串かつでんがな
神田・本八幡店



大阪王将
南池袋店



がブリチキン。
蒲田店

海外支援事例



長崎ちゃんぽん
リンガーハット



おたる政寿司

備考：経営サポート事業の詳細はAppendix.各種データP29を参照

Copyright © G－ＦＡＣＴＯＲＹ All Rights Reserved.

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、2019/12期第2四半期より高付加価値飲食店を展開する株式会社M.I.Tを子会社化しました。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		特徴
ファストフード	当社および ベトナム子会社	名代 宇奈とと	14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 ■ 宅配事業（13店舗）実施 ■ 高いインバウンド比率 ■ 海外ライセンス展開
		二代目宇奈まろ	1店舗	
		海外	直営店1店舗 ライセンス7店舗	
職人	株式会社M.I.T 当社100%子会社	焼き鳥	6店舗	■ 懐石、焼き鳥、鮨、イタリアン等の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
		串揚げ	2店舗	
		鮨	2店舗	
		懐石	2店舗	
		イタリアン	3店舗	
		その他	5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



株式会社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　…

Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.



2. 2019年12月期決算概要

Copyright © G－F A C T O R Y All Rights Reserved.

2019年12月期決算ハイライト

M.I.T子会社化による大幅な増収となるものの、M.I.Tの事業改革コストや先行投資、特損の計上により最終利益は赤字となる

		（前年比）
売上高	3,952百万円	+34.3%
営業利益	7百万円	▲96.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	▲106百万円	-

セグメント別ハイライト

経営サポート事業

- 地域創生の取り組みとして「まるごとサポート」を活かした松本つなぐ横丁を3月にOPEN　※詳細はAppendix.各種データP33を参照
- 新卒採用にて10名が入社。経営サポート事業のさらなる強化のため、教育体制の見直しを図る
- 国内で取引先3社（合計16店舗）の貸倒れ引当金を計上

飲食事業

- 2019年3月に株式会社M.I.Tを子会社化※第2四半期より業績寄与
- M.I.TにてS&Bや業態変更、コンプライアンス体制整備費用
  ※2店舗閉店、6店舗を出店
- 「名代 宇奈とと」の海外ライセンス店舗の展開
  ※タイ1店舗、香港3店舗の計4店舗の出店
- 働き方改革の一環として多様な勤務形態を導入し人材採用を強化
- ベトナムにて日本の飲食企業と日系飲食店で就業経験を持つベトナム人材をつなぐことを目的に「名代 宇奈とと」直営店を1店舗出店

Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

前年同期・通期計画との比較

トップラインは、M.I.T子会社化の影響で34.3%の大幅な増収を達成。一方で、子会社化したM.I.Tの体制整備や各事業にて人員体制強化を進めたことで、大幅な営業減益。また、M.I.Tの不採算店舗等を特別損失の計上をし、最終利益は赤字となりました。

	2018/12期 実績		2019/12期 期初予想		2019/12期 実績			
		構成比		構成比		構成比	前年比	期初予想比
売上高	2,941	100.0%	3,219	100.0%	**3,952**	100.0%	+34.3%	+22.8%
売上総利益	1,162	39.5%	1,272	39.5%	**1,722**	43.6%	+48.2%	+35.4%
営業利益	234	8.0%	212	6.6%	**7**	0.2%	▲96.9%	▲96.9%
経常利益	231	7.9%	213	6.6%	**22**	0.6%	▲90.2%	▲89.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	148	5.1%	132	4.1%	**▲106**	▲2.7%	―	―

Copyright © G－F A C T O R Y All Rights Reserved.

2019/12期における想定外費用

販管費にて、M.I.Tの新店出店に伴う費用、GFリースに係る債権の貸倒引当金の計上に伴い、58百万円の追加費用が発生。
また、M.I.Tの不採算店の減損等により、104百万円の特別損失を計上しています。

	2019/12期 期初予想	2019/12期 修正予想 (5/14時点)	2019/12期 実績	修正予想差
売上高	3,219	4,056	3,952	▲104
売上原価	1,947	2,173	2,229	+56
売上総利益	1,272	1,883	1,722	▲161
販売管理費	1,060	1,666	1,715	+49
営業利益	212	217	7	▲210
経常利益	213	216	22	▲194
特別損失	ー	0	104	+104
親会社株主に帰属する当期純利益	132	135	▲106	▲241

【販管費】

取引先の貸倒れに伴う引当金： 58百万円計上

■ 取引先3社の支払遅延により、貸倒引当金を計上

【特別損失】

減損損失・固定資産除却損： 104百万円計上

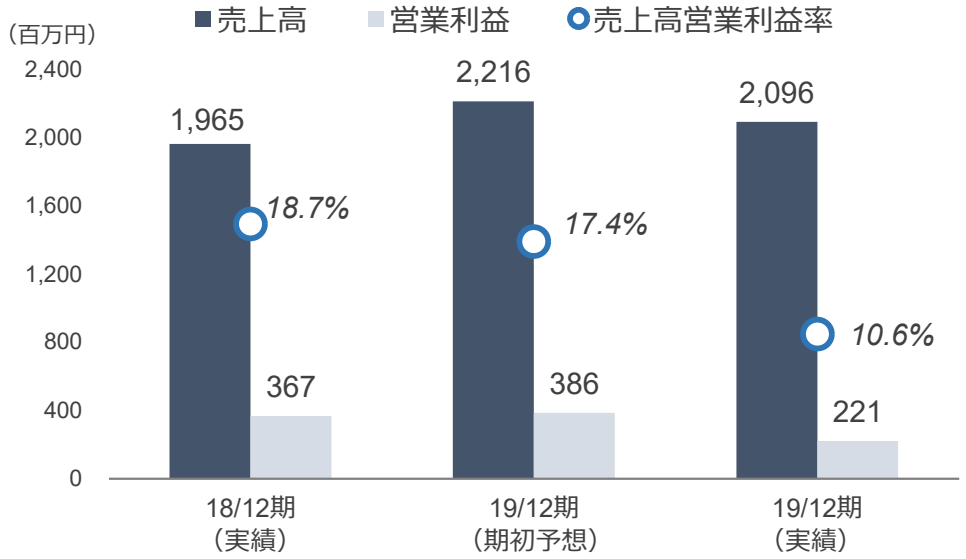
■ 飲食部門の4店舗を減損、備品保管業者にて火災発生等

Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

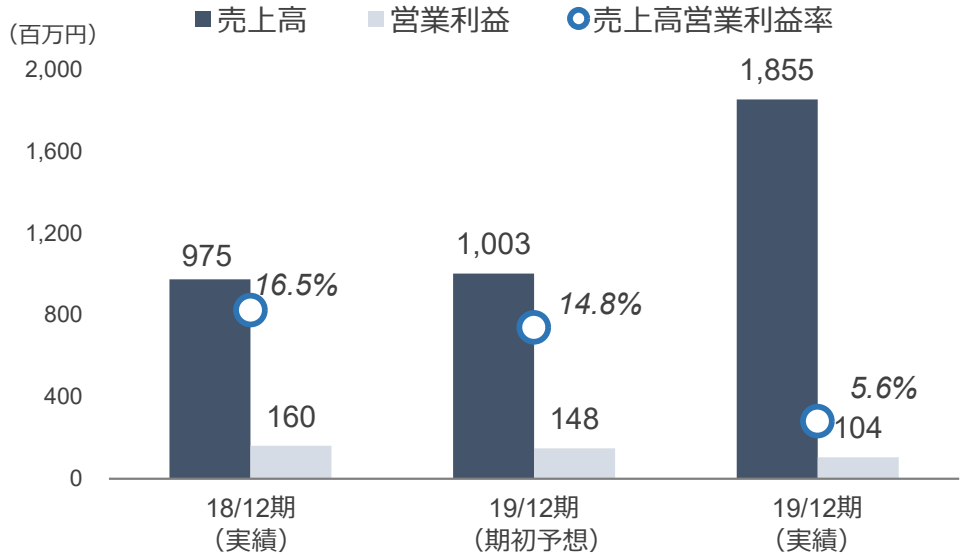
セグメント別の事業概況

経営サポート事業は、国内事業の増収、海外事業の立ち上がりにより6.6%の増収も、国内体制強化・営業体制の戦略的転換が進み、減益。また、飲食事業では、M.I.T子会社化により増収減益となりました。

経営サポート事業



飲食事業



国内事業　売上高：1,934百万円（前年同期比：+3.5%）

- トータルサポートの転換を進め、物件情報サポート・まるごとサポートの拡大が進み対前年で増収も、教育体制の整備が遅れ減益
- 国内営業の人員強化が進捗（2018/12末11名→2019/12末22名）

海外事業　売上高：　161百万円（前年同期比：+66.5%）

- ASEAN地域での事業基盤拡大が進捗

名代 宇奈とと　売上高：986百万円（前年同期比：+1.1%）

- 海外ライセンス7店舗のライセンスフィー・食材卸販売および12月のベトナム直営店の業績寄与により、対前年で増収
- 海外戦略による人員の最適化により、国内2店舗が8月から休業

M.I.T　売上高：869百万円（前年同期比：-）

- 4月より業績寄与開始
- 既存店のS&Bに着手したことで、コスト負担が大幅に増加

Copyright © G－F A C T O R Y All Rights Reserved.

M.I.T子会社化の狙い（1/2）【 M.I.Tの特色】

株式会社M.I.Tは、既に数店舗で独自のブランドを確立し、高収益を享受しています。対外評価も高いことでメディアで取り上げられることも多く、ブランド価値を活かした店舗展開に特色があります。

対外評価の高い飲食店

■ 洗練された食事・空間を提供していることで対外評価が高い

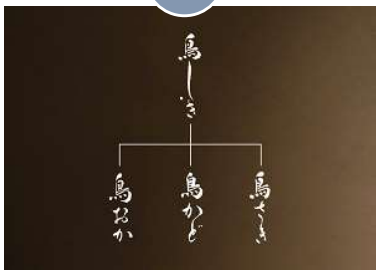
ミシュラン2つ星など様々な媒体にて、上位評価・受賞店舗

焼き鳥



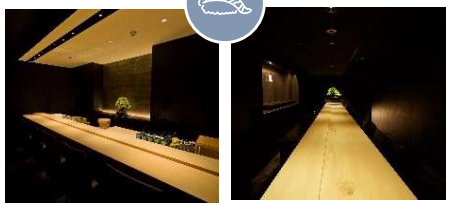
中目黒 いぐち

焼き鳥



鳥かど　鳥おか　鳥さき

鮨



鮨 早川

鮨 ニシツグ

懐石・会席



御料理　宮坂

その他、様々な媒体で上位評価を得ている店舗多数

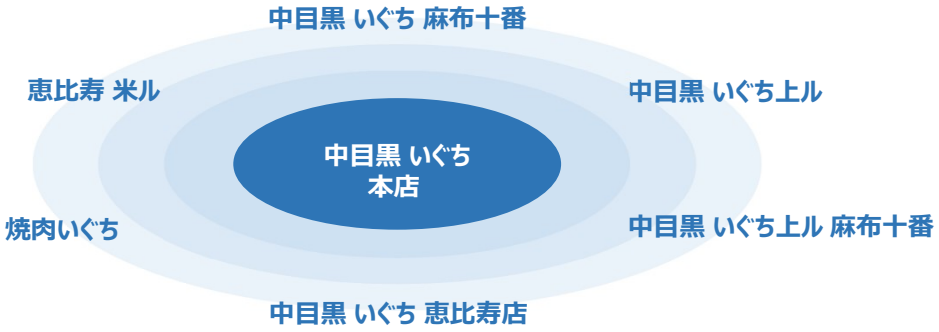
メディアによる紹介



©東京カレンダー

高いブランド価値を活かした店舗展開

■ 高いブランド価値を有し店舗展開することで、新店舗でも早期の客付を可能とする



Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

M.I.T子会社化の狙い（2/2）【収益化と海外市場への展開】

M.I.Tの課題・問題は既に把握済みであり、子会社化直後から管理本部主導でのS&B等による収益改善策を実施。上場企業子会社および海外進出に向けたコンプライアンス・体制の整備を進め2019/12期末にて完了しています。

収益拡大への取り組み

「M.I.T」の経営課題

各店舗の人員連携余地

食材仕入の効率化余地

労働環境整備の必要性

既存店の大きな収益拡大余地が存在

1 通期での黒字化店舗を増加

赤字店舗の収益化と
黒字店舗の収益拡大

2 上場子会社・海外進出企業に求められる水準まで改善

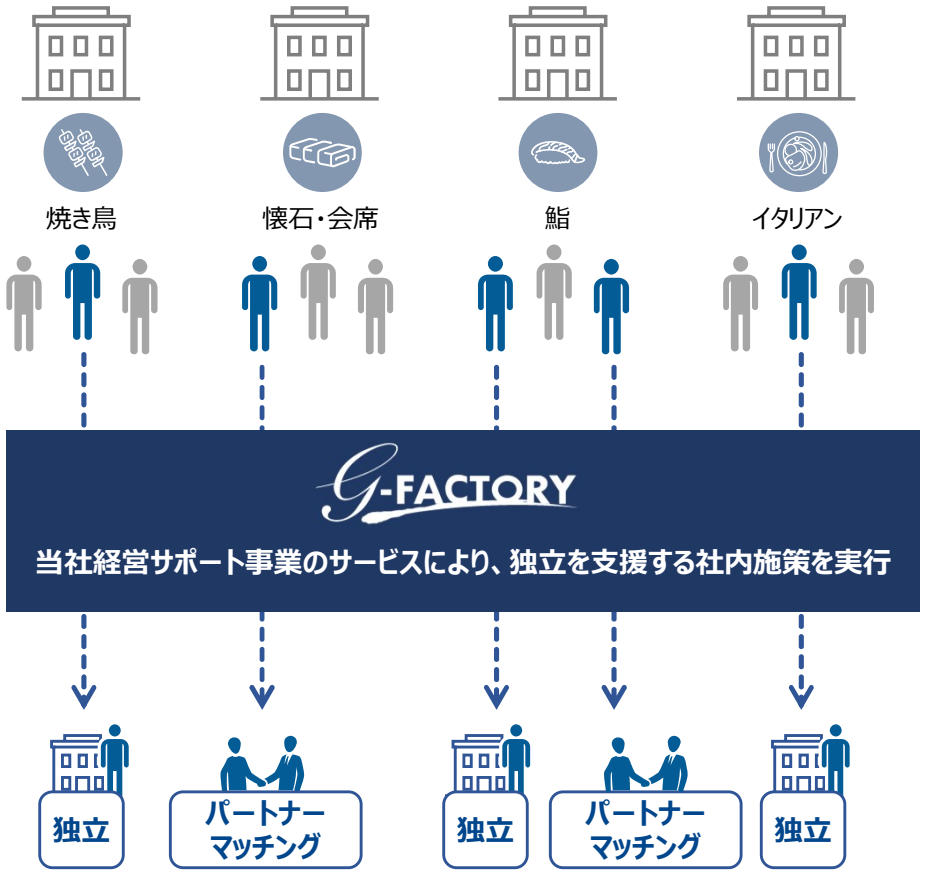
海外市場に準拠した
コンプライアンス体制の整備

本部主導での様々な整備・管理・供給

店舗閉鎖	改装・リニューアル	人員管理	仕入効率化
労働環境改善	在庫・現金管理	人事評価	報酬制度

従業員の独立支援制度の構築

様々な業態で
独立意欲が高い職人やスタッフが存在



G-FACTORY

Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

バランスシートの概況

「まるごとサポート」を活かした松本つなぐ横丁の展開による有形固定資産の増加、M.I.Tの子会社化によるのれん発生および有形固定資産・有利子負債が増加し、期末の自己資本比率は52.7%から39.7%へ低下

（百万円）	18/12期4Q末	19/12期2Q末	19/12期4Q末	前年末差
資産の部				
流動資産				
現金及び預金	1,213	1,085	1,066	▲147
売掛金	59	34	24	▲35
割賦売掛金	24	11	5	▲18
リース投資資産	366	406	282	▲83
流動資産合計	1,843	1,748	1,590	▲252
固定資産				
有形固定資産	360	1,010	936	+575
のれん	-	256	229	+229
無形固定資産	1	257	231	+229
差入保証金	708	811	832	+124
投資その他の資産合計	822	968	999	+177
固定資産合計	1,184	2,236	2,167	+983
資産合計	3,028	3,985	3,758	+729
負債の部				
流動負債				
買掛金	101	66	77	▲24
有利子負債	111	255	224	+113
流動負債合計	564	749	784	+219
固定負債				
有利子負債	82	754	508	+425
長期預り保証金	536	576	582	+45
固定負債合計	665	1,384	1,295	+629
負債合計	1,230	2,133	2,079	+849
純資産の部				
株主資本合計	1,610	1,665	1,506	▲104
純資産合計	1,798	1,851	1,678	▲119
負債純資産合計	3,028	3,985	3,758	+729

Copyright © G－ＦＡＣＴＯＲＹ All Rights Reserved.



3. 2020年12月期見通し

Copyright © G－ＦＡＣＴＯＲＹ All Rights Reserved.

2020年12月期見通し

売上高は、S&Bや体制整備を進めたM.I.Tの通期寄与および全事業の増収を見込み2桁増収を予想しています。営業利益率の改善は2.7%に留まるものの、最終利益の黒字化を見込んでいます。

	2019/12期（通期実績）		2020/12期（予想）		
		構成比		構成比	前年比
売上高	3,952	100.0%	**4,435**	100.0%	+12.2%
売上総利益	1,722	43.6%	**2,024**	45.6%	+17.5%
営業利益	7	0.2%	**75**	1.7%	10.5倍
経常利益	22	0.6%	**67**	1.5%	2.9倍
親会社株主に帰属する当期純利益	▲106	▲2.7%	**17**	0.4%	黒字化

Copyright © G－ＦＡＣＴＯＲＹ All Rights Reserved.

2020年12月期セグメント別見通し

経営サポート事業は、国内事業の拡大および前期の一過性費用の縮小により増収増益を予想します。飲食事業は、M.I.Tの通期寄与により、大幅な増収増益を見込みます。

	2019/12期（通期実績）		2020/12期（予想）		
		構成比		構成比	前年比
売上高	3,952	100.0%	**4,435**	100.0%	+12.2%
経営サポート事業	2,096	53.0%	**2,160**	48.7%	+3.0%
飲食事業	1,855	47.0%	**2,275**	51.3%	+22.6%
営業利益	7	-	**75**	-	10.5倍
営業利益率	0.2%	-	**1.7%**	-	+1.5pt
経営サポート事業	221	-	**237**	-	+7.2%
セグメント利益率	10.6%	-	**11.0%**	-	+0.4pt
飲食事業	104	-	**192**	-	+84.1%
セグメント利益率	5.6%	-	**8.5%**	-	+2.9pt

Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

今期の取り組み

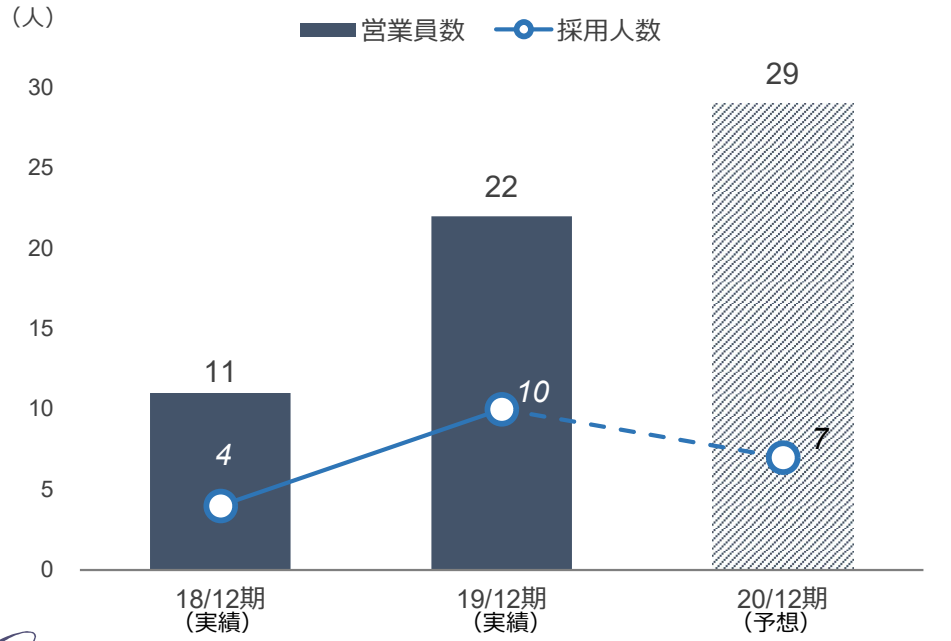
今期は国内事業の人材の採用・育成・環境の整備に注力。また、中長期的な成長を見据え、ベトナム直営店を通じ海外における現地人材の採用・育成を強化していきます。

国内事業

【採用・育成・環境の整備】

- 経営サポート事業における営業力強化を目的にビジョンに共感する新卒社員の採用を実施（前期10名、今期7名採用見込み）
- 教育体制の充実により人員の早期の戦略化を図る
- 働き方改革により、多様な勤務形態を可能とした採用活動を継続
- 各種、管理・効率化を進めたM.I.Tの収益の最大化に向け、独立支援などの社内施策を実行

営業員数・採用人数の推移



海外事業

【現地での人材採用・育成の強化】

- 日本の人材不足解消に貢献するため、日本の飲食業での就職を希望する現地人材の採用を積極的に行う
- 接客やマナー、調理、実務的な日本語など、特定技能ビザで必要とされる技能を習得するためのサポートや、即戦力となる人材の育成を行う

【ベトナムでの取り組み】

- 日本の飲食企業と日系飲食店で就業経験を持つベトナム人材をつなぐことを目的に「名代 宇奈とと」直営店をオープン
- 店舗建物内に実務的な日本語、特定技能試験対策など様々な研修が行えるセミナールームを設置し人材の育成を行う

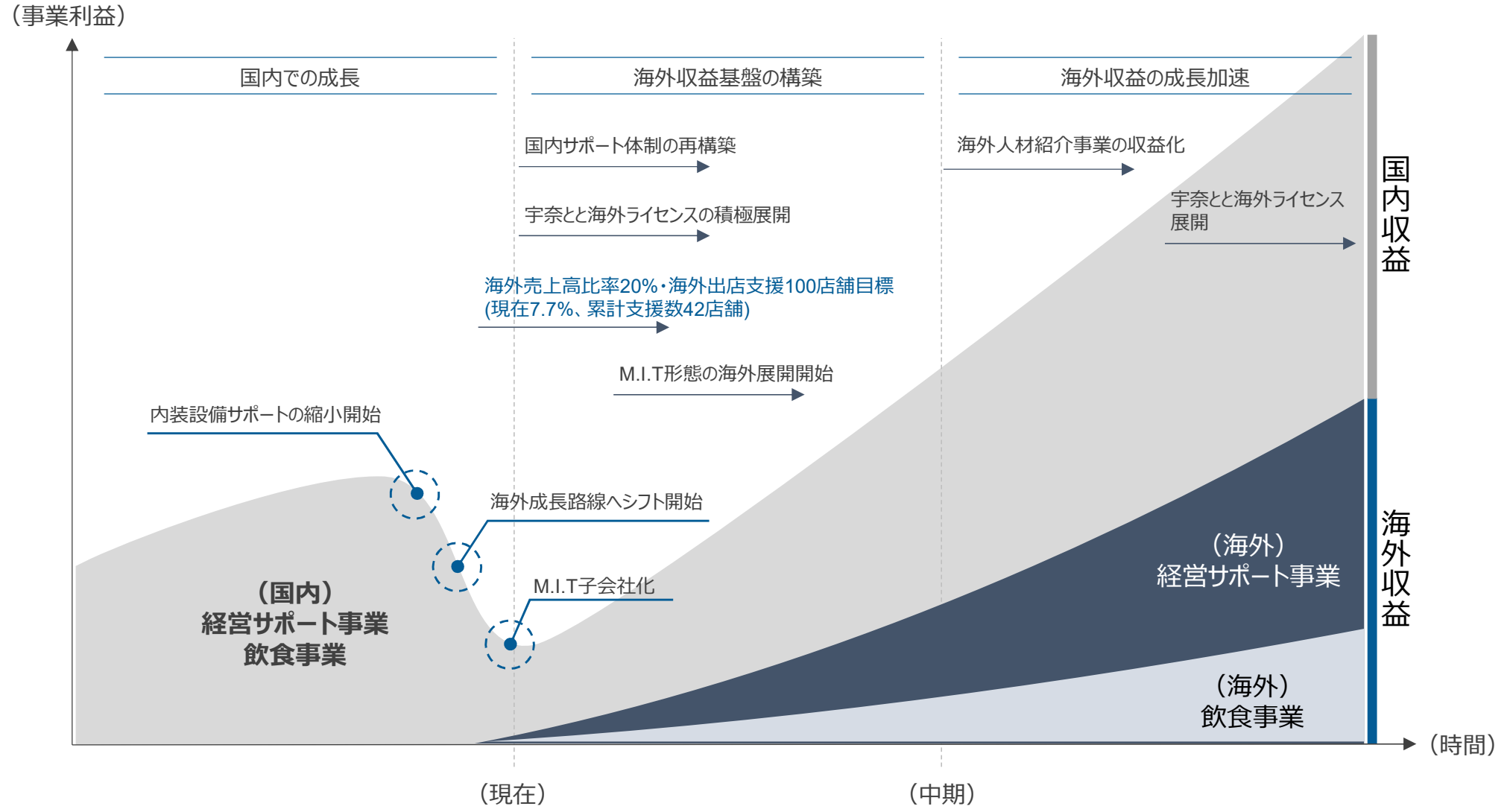




Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

中長期成長イメージ：海外展開を中長期の成長ドライバーとして位置付け

2018年にクールジャパンと当社海外子会社への共同出資を行い、5年で100店舗の海外進出支援を目標に国内成長路線から海外成長路線へシフトしています。また、海外ライセンスの積極展開を図ることで、新たなストック収益の柱の構築を目指します。



備考：海外市場動向はAppendix.各種データP31を参照

Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.



G-FACTORY

4. 目指すビジネスモデル

Copyright © G－ＦＡＣＴＯＲＹ All Rights Reserved.

成長戦略ハイライト

セグメント		今後の成長施策
経営サポート事業	国内事業	■ 採用強化・社員教育の強化による営業体制基盤の拡大 ■ 顧客数拡大によるリスク低減と安定収益基盤の拡大
	海外事業	■ 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
飲食事業	宇奈とと	■ 海外ライセンス店への食材卸事業を中心とした新たなストック収益基盤構築
	M.I.T	■ 国内M.I.T業態の収益力拡大 ■ 海外ライセンス等による新たな収益基盤の構築
その他		■ 外国人材紹介事業の立ち上げに向けた外国人材の登用・育成

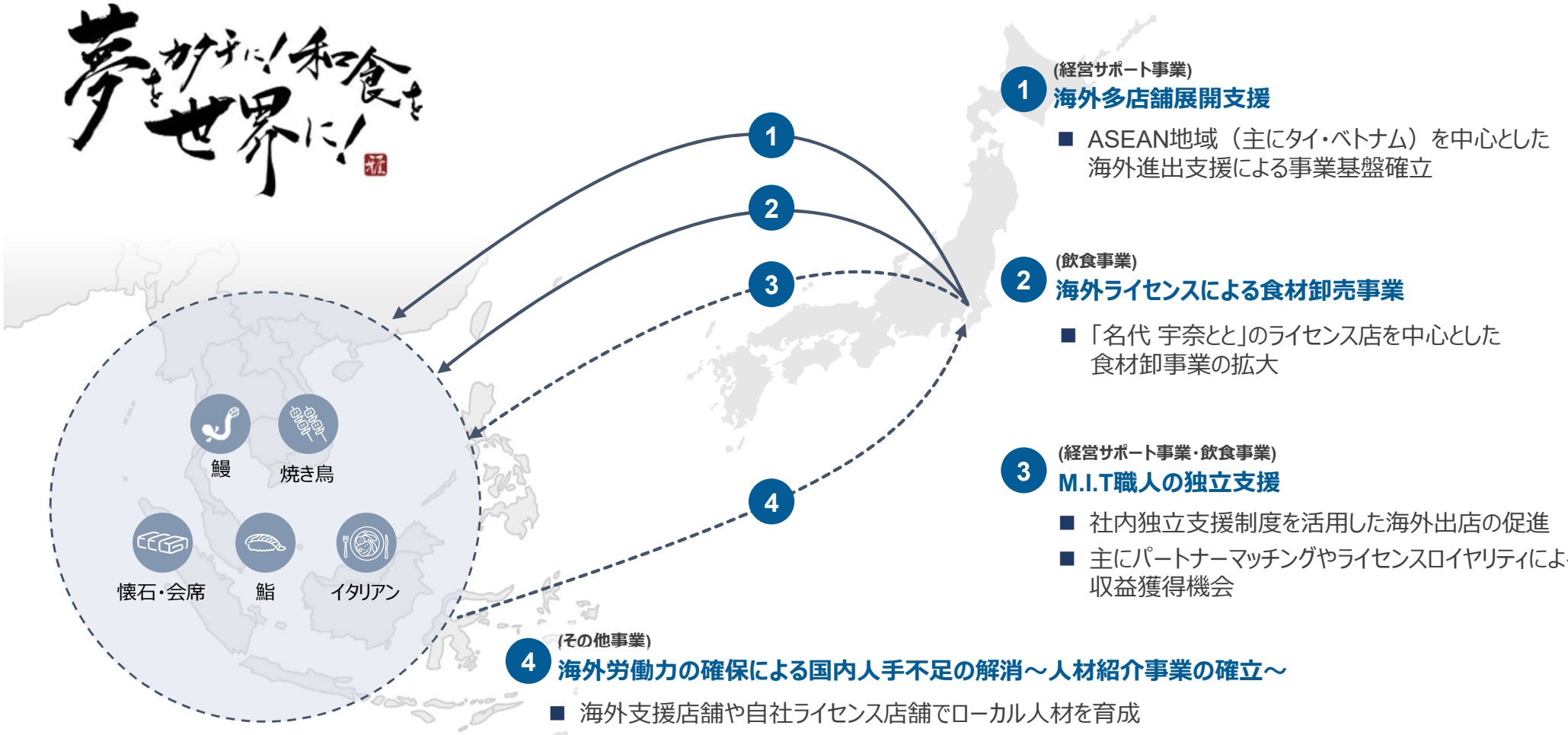
備考：海外の成長ポテンシャルはAppendix.各種データP32を参照

Copyright © G－ＦＡＣＴＯＲＹ All Rights Reserved.

海外展開フロー

今後の当社海外戦略については、経営サポート事業による海外進出支援を中心としつつ、「名代 宇奈とと」ライセンスによる飲食事業での海外収益基盤の構築、M.I.Tの独立支援、外国人材紹介等、事業横断的に海外展開を推進していく予定です。

海外展開における今後の取組み



1 (経営サポート事業)
海外多店舗展開支援
- ASEAN地域（主にタイ・ベトナム）を中心とした海外進出支援による事業基盤確立

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」のライセンス店を中心とした食材卸事業の拡大

3 (経営サポート事業・飲食事業)
M.I.T職人の独立支援
- 社内独立支援制度を活用した海外出店の促進
- 主にパートナーマッチングやライセンスロイヤリティによる収益獲得機会

4 (その他事業)
海外労働力の確保による国内人手不足の解消～人材紹介事業の確立～
- 海外支援店舗や自社ライセンス店舗でローカル人材を育成
- 人手不足の国内飲食店向けに海外人材紹介モデルを確立

Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

宇奈とと海外展開の状況 【直営・ライセンス】

当累計期間では、日本の飲食企業とベトナム人材をつなぐことを目的にベトナムで直営1店舗を出店。その他、ライセンス先（日本国内の飲食店を複数運営）にて香港で3店舗、タイで1店舗を出店。海外ライセンス店舗の拡大に伴い、ロイヤリティや食材卸による飲食事業への収益寄与が立ち上がりつつあります。

海外直営・ライセンス店舗

エリア	店舗数
香港	5店舗
タイ	2店舗
ベトナム	1 店舗

海外直営店



ベトナム　ベンタイン店

ライセンス店舗一覧



タイ　エスプラナード ラッチャダー店



香港　東港城店



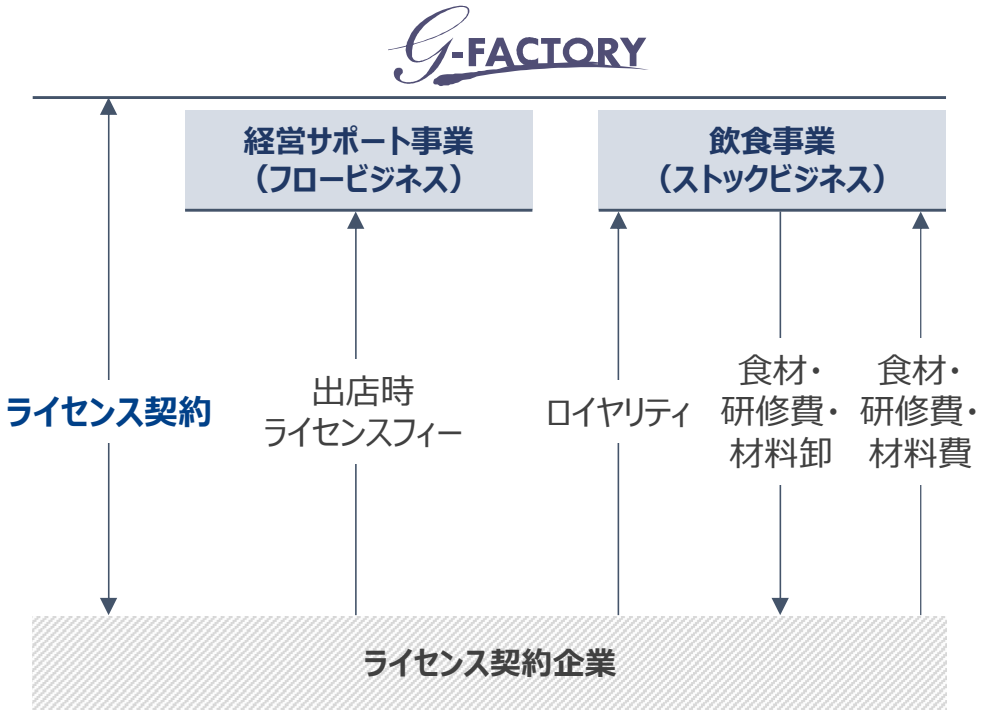
香港　黃埔店



香港　奥海城店

海外ライセンスにおける収益モデル

- 海外ライセンスの収益計上は、経営サポート事業と飲食事業の両セグメントへ影響
- 海外ライセンス店舗の増加に伴い、ロイヤリティ収入だけでなく、店舗の食材や調理に使用する卸売収入が積み上がる



Copyright © G－ＦＡＣＴＯＲＹ All Rights Reserved.

海外労働力の確保による国内人手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むことで、顧客の成長を支援していきます。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、国内人手不足へのソリューション提供を見据えています。

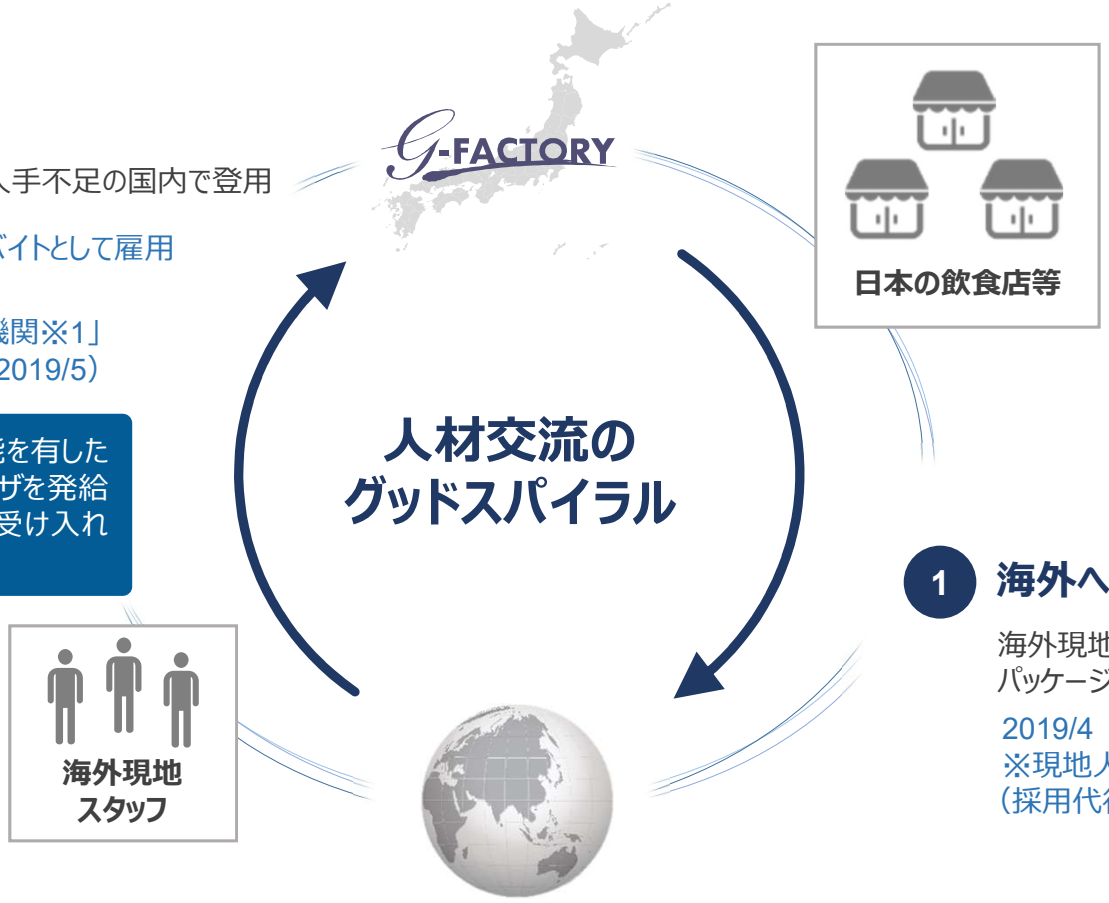
3 海外人材の国内登用

経験豊富な海外現地スタッフを人手不足の国内で登用



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

2020/12期より、一定の専門性・技能を有した即戦力人材を対象とした特定技能ビザを発給予定。人手不足分野への外国人材受け入れに注力



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）

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

2019/12　ベトナムにて「宇奈とと」直営店をオープン

※1：登録支援機関とは、特定技能1号の外国人材を雇用する場合の支援計画の作成・実施を行う法務大臣により認定された機関のこと

Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.



G-FACTORY

Appendix.各種データ

Copyright © G－ＦＡＣＴＯＲＹ All Rights Reserved.

沿革

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。

飲食店の運営

2003年 **飲食店の経営を目的に会社設立（飲食事業を開始）**



宇奈とと

国内飲食店を支援するソリューションカンパニーとしての成長

2007年 **飲食店の出退店支援を目的に経営サポート事業を開始**
物件情報サポートを開始

- まるごとサポートの「e店舗まるごとリース」を開始（2009/3）
- 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（2012/8）
- 内装設備サポートの「GFリース」を開始（2013/8）

海外支援ビジネス確立期

2015年 **海外出店支援を目的に「シンガポール」で子会社を設立**

GF CAPITAL PTE LTD

東証マザーズへ上場（2016/9）

- **「タイ」での出店支援を目的に現地子会社を設立（2017/5）**

GF CAPITAL (THAILAND) CO.,LTD.

- 「名代 宇奈とと」の海外ライセンス展開を開始（2017/12）

宇奈とと

- 「クールジャパン機構」との海外子会社への共同出資（2018/1）
- **「ベトナム」での出店支援を目的に現地子会社を設立（2018/10）**

GF CAPITAL (VIETNAM) CO.,LTD.

2019年 長野県にて地方創生事業を行うつなぐ(株)を設立（2019/1）
※当社の出資比率は33.4%

- 「株式会社M.I.T買収により、飲食事業にて職人形態の飲食店運営を開始」（2019/3）
- 「登録支援機関」への登録完了（2019/5）

現在

Copyright © G－ＦＡＣＴＯＲＹ All Rights Reserved.

顧客ターゲット層

店舗数が50店舗を超えるステージSの企業から独立開業を行う顧客まで幅広くサポートを行っています。当社は、ステージBおよびCを中心とした顧客層に対して、海外出店や多店舗展開をサポートすることで、ステージAへの成長を支援しています。

企業数	成長ステージ・規模	特徴
少	**S** 大手企業 **51**店舗以上	■ S&BやM&Aなどを戦略的に行う
	A 中堅・大手企業 **31～50**店舗	■ 店舗開発や財務担当を雇用し、業務の内制化を進める ■ FC展開、のれんわけなど展開の幅を広げる
当社の中心顧客帯	**B** 中小企業 **3～30**店舗	■ **成長には出店が不可欠だが、多店舗展開における企業体力・人材が乏しい**
	C 小企業 **1～2**店舗	■ **店舗の運営を進め、多店舗展開を考慮しはじめる**
多	**D** 独立開業準備中	■ 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

海外進出支援や多店舗展開支援により成長をサポート

Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

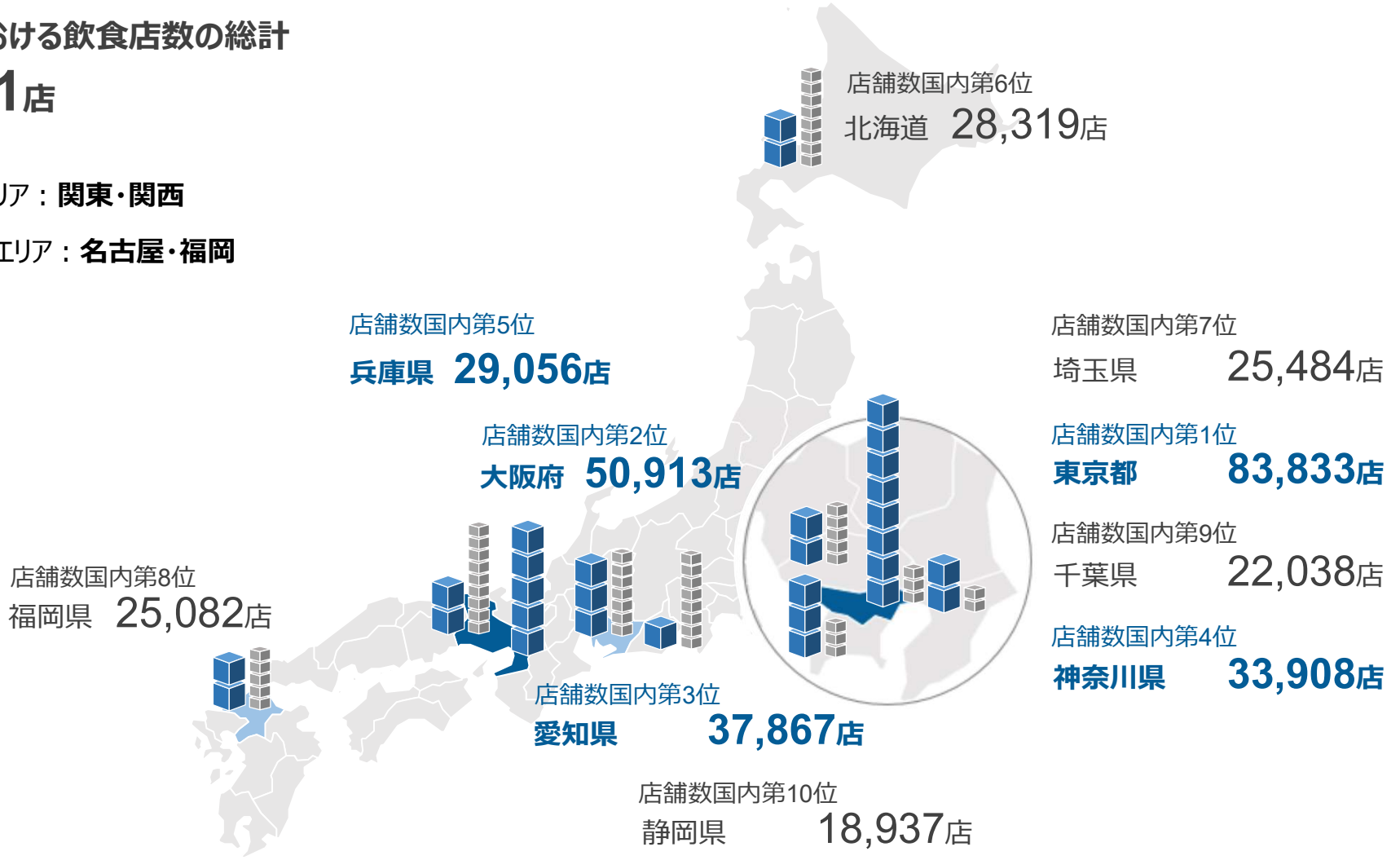
国内成長ポテンシャル

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**



出所：総務省「平成26年経済センサス-基礎調査」より

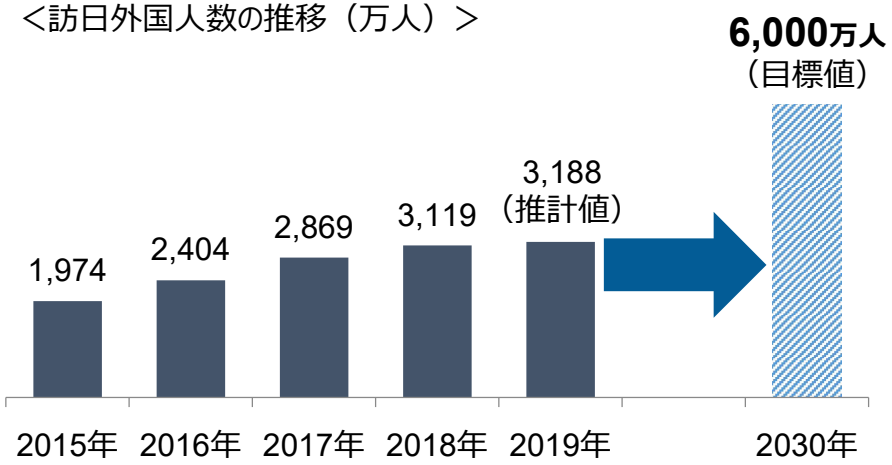
Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

海外市場動向　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高まりつつあります。特にアジア地域における日本食レストラン数は直近2年間で2倍以上に増加しており、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）＞



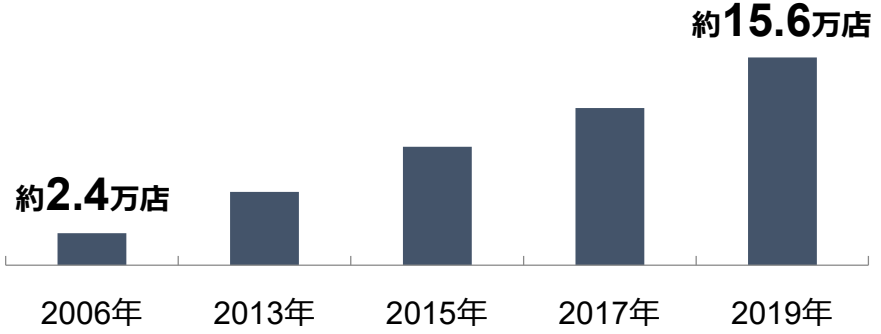
出所：JNTO（日本政府観光局）、観光庁

訪日外国人と国内飲食店の存在するニーズ

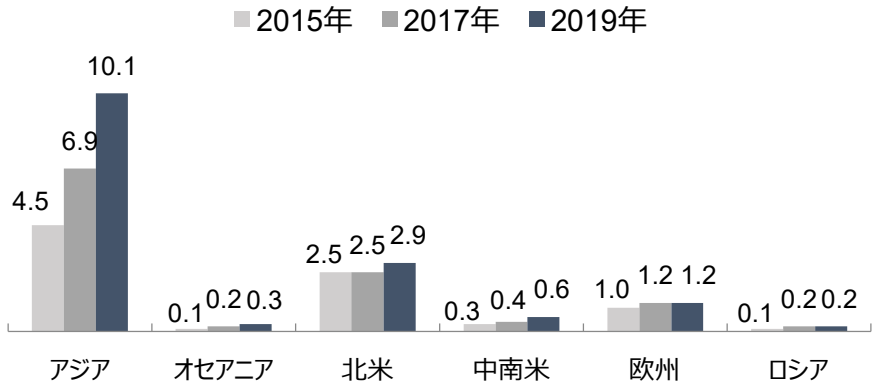
訪日外国人のニーズ	地方飲食店のニーズ
訪日による日本食・サービス文化の経験者増加	人口減少・物価高騰等による首都圏進出への懸念
▼	▼
自国での日本食・サービス文化ニーズ	人口増加・低物価の海外への出店意欲

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

Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

海外成長路線へのシフトおよ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。

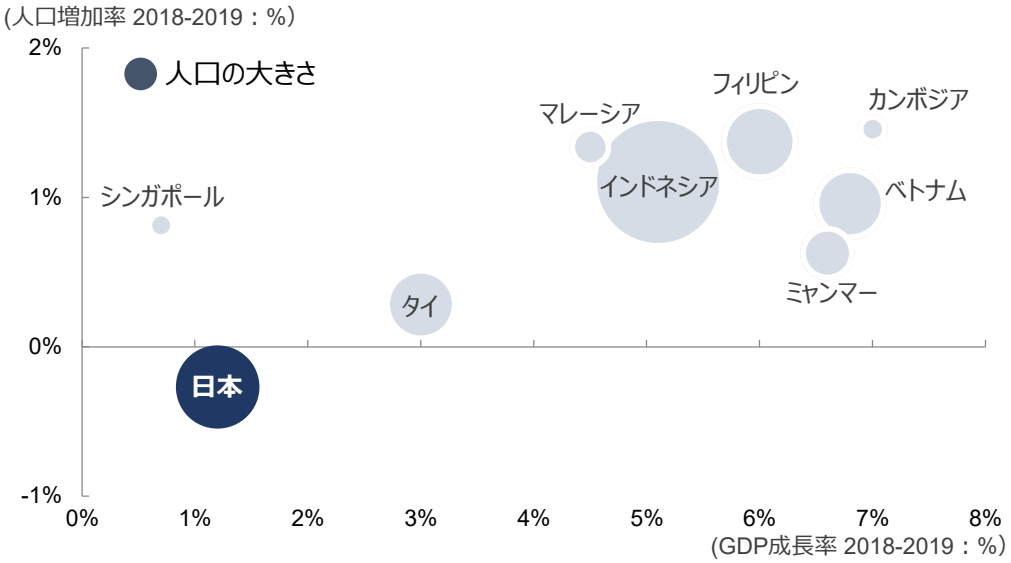
国内外食市場の環境

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

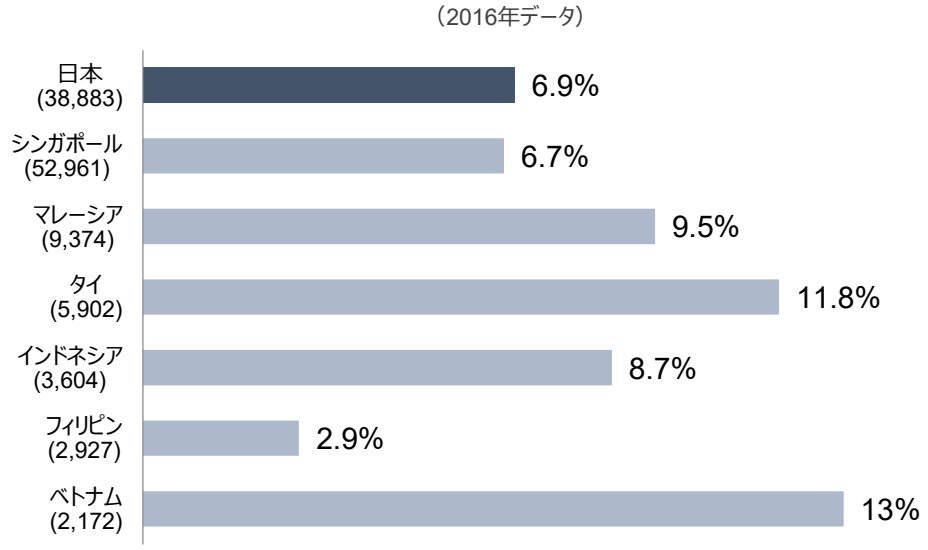
1. **人口増加・1人あたりGDPの増加**
   - ■ 外食需要は旺盛で、拡大余地が大きい
2. **国内に比べ高い外食比率**
   - ■ 文化的に従来から外食志向が強い
3. **確立された「和食」ブランド価値**
   - ■ 日本へ旅行した人も多く、「和食」は大人気

ASEAN主要国（発展途上国）の人口増加率とGDP成長率



出所(1)：国際連合「World Population Prospects」
出所(2)：アジア開発銀行「Asian Development Outlook 2019」

ASEAN主要国における1人あたりGDPに占める外食の割合



注釈(1)：()内の数値は1人あたりGDP(米ドル)
出所：Euromonitor

Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

地方創生へ向けて

地方創生や居酒屋文化の世界への発信を目的に、長野県松本駅より徒歩2分の一角に地元を中心とした12の飲食企業を誘致し、県内最大級の飲み歩き（居酒屋）横丁の開業をサポートいたしました。今後、国内外への展開を図ってまいります。



当社の持分法適用会社つなぐ(株)が運営



店内



オープン当日

「松本つなぐ横丁」の特徴（全12店舗中 9店舗：ご当地店 / 3店舗：札幌・福岡の店舗）

■ 地域創生を名目としたご当地店だけでなく、札幌や福岡の店舗も展開をすることで地域を「つなぐ」役割も担う

ご当地グルメ例



信州黄金シャモ



山賊焼き



信州地酒

信州牛　信州豚　信州サーモン　信州珍味　野沢菜　信州ねぎ　わさび漬け

札幌・福岡グルメ例



北海道直送の鮮魚



博多もつ鍋

豚骨ラーメン

Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

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、この資料は
その実現を確約したり、保証するものではございません。
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。

Copyright © G－ＦＡＣＴＯＲＹ All Rights Reserved.