2022年２月25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	2022年２月25日　15：00
開 催 方 法	決算説明動画のオンデマンド配信
開 催 場 所	当社ウェブサイト https://g-fac.jp/ir/
資　料　名	2021年12月期決算説明資料

【添付資料】

１．決算説明動画のオンデマンド配信において使用した資料

以上

2021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. 2021年12月期決算概要 ---------- 8

3. 2022年12月期見通し ---------- 21

4.成長方針 ---------- 26

Appendix ---------- 34

Copyright © G－ＦＡＣＴＯＲＹ All Rights Reserved.



G-FACTORY

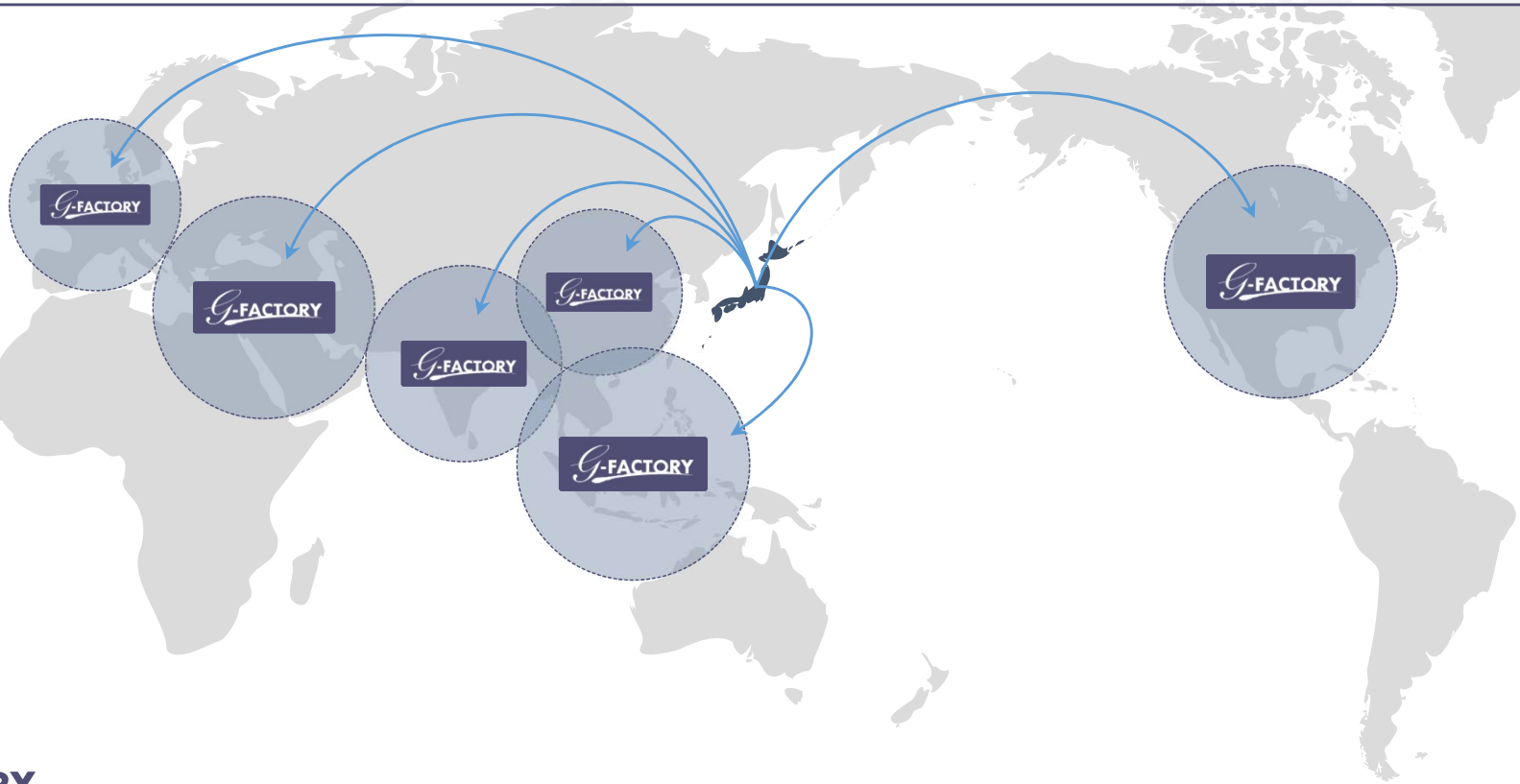
1. 会社概要

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

当社の目指す姿～Our Vision

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。





Copyright © G－ＦＡＣＴＯＲＹ All Rights Reserved.

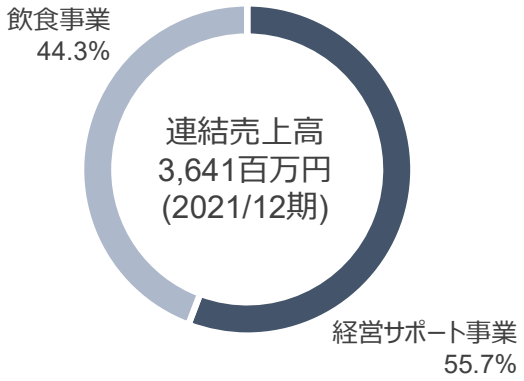
会社概要

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。

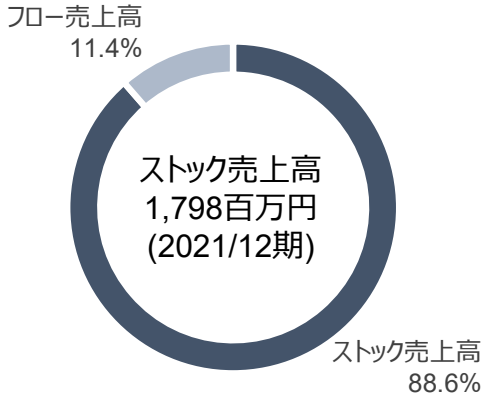
会社概要

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

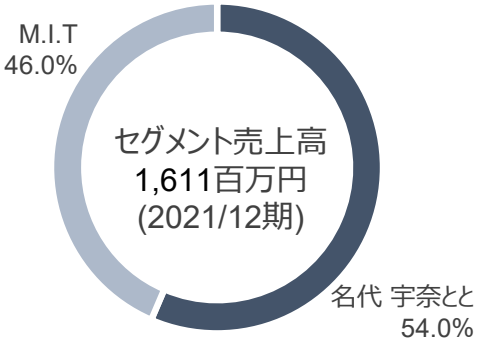
売上高構成比



経営サポート事業 ストック売上高比率



飲食事業 売上高構成比



備考：当社沿革はAppendix.P35を参照

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）
	「宇奈ととライセンス	■ 「宇奈ととライセンス店の出店支援（ライセンス加盟金収入）
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



ダンダダン酒場
下北沢・中野・赤羽店



ジョニーのからあげ
堺筋本町店



やっぱりステーキ
南森町店



三田製麺所
阿佐ヶ谷店

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

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、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		特徴
ファストフード	当社および ベトナム子会社	国内	直営店14店舗 ライセンス96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
		海外	直営店3店舗 ライセンス6店舗	
職人	株式会社M.I.T 当社100%子会社	焼き鳥	6店舗	■ 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	

* 2021年12月末時点の店舗数

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　…

Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.



2. 2021年12月期決算概要

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

2021年12月期決算ハイライト

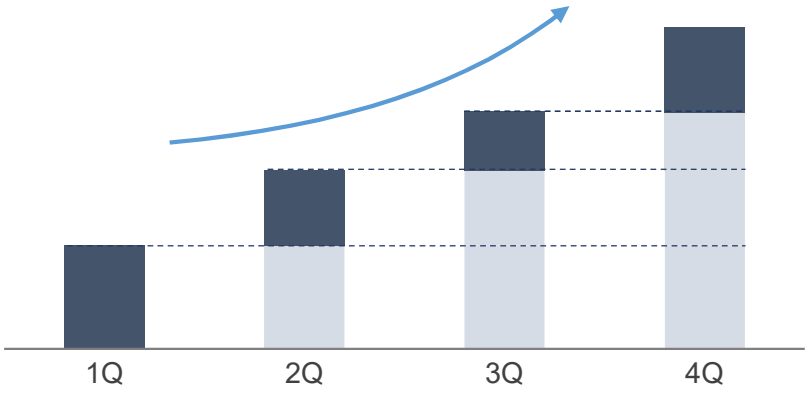
「名代　宇奈とと」のランチ・持ち帰り需要に着目したダブルネーム出店等で、ライセンス契約が大幅伸長。22/12期に向けてストック収益基盤を構築し、コロナ禍が当社プラットフォーム経営※の強みを実現する契機となった。緊急事態宣言終了に伴い、外食市場では店舗の入れ替えが本格化しつつあり、経営サポート事業のサブリース案件への引き合いは堅調を維持。期末にかけ、サブリース契約、助成金が想定よりも早く支給されたため、最終利益では黒字を確保。

売上高	3,641百万円	前期比：▲8.1%
営業利益	▲9百万円	20/12期：▲9百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	292百万円	20/12期：▲229百万円

「名代　宇奈とと」ライセンス関連（両セグメント共通）

- ライセンス契約数が計画を大幅に上回り、国内96店舗まで伸長
- これにより加盟店収入（経営サポート事業）、ロイヤリティ、食材流通と売上（飲食事業）が増加。これらは売上＝利益で連結粗利益の約6%に相当し利益の押し上げに貢献

ライセンス関連売上の四半期推移



※：詳細は28ページを参照

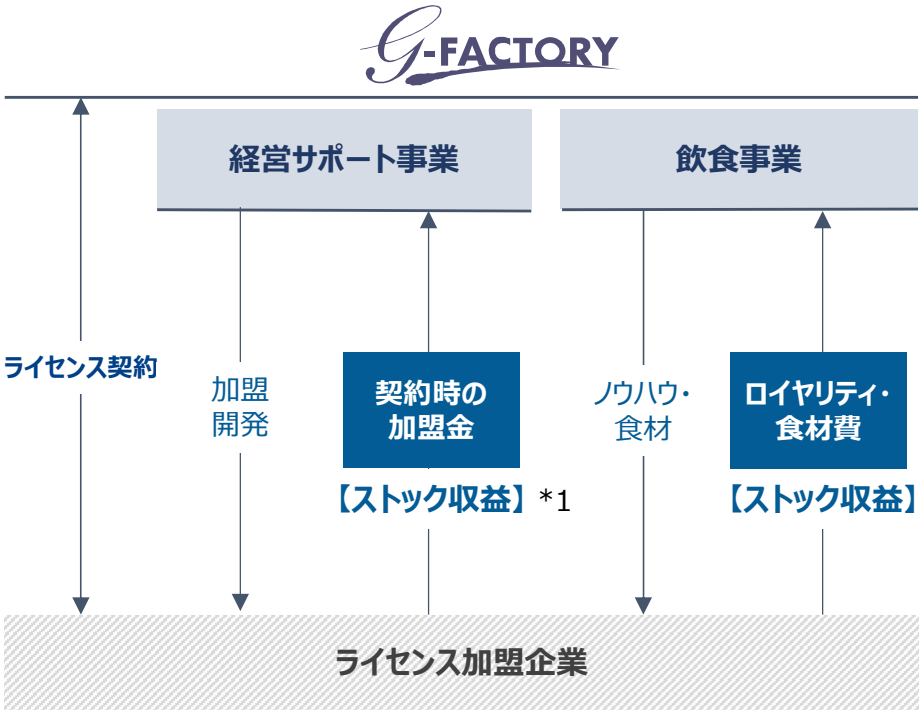
Copyright © G－F A C T O R Y All Rights Reserved.

ライセンスによる新たな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、21/12期末でライセンス店舗は国内96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）、ロイヤリティー、食材流通手数料が利益を押し上げ。

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



*1　加盟金は、契約期間で按分され、毎月売上高に計上

ライセンスの状況とダブルネーム展開

- ライセンス契約は開始してから2年目であるものの、21/12期末で国内96店舗に拡大
- 21/12期第4四半期に「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36店舗オープンし、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



Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

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。

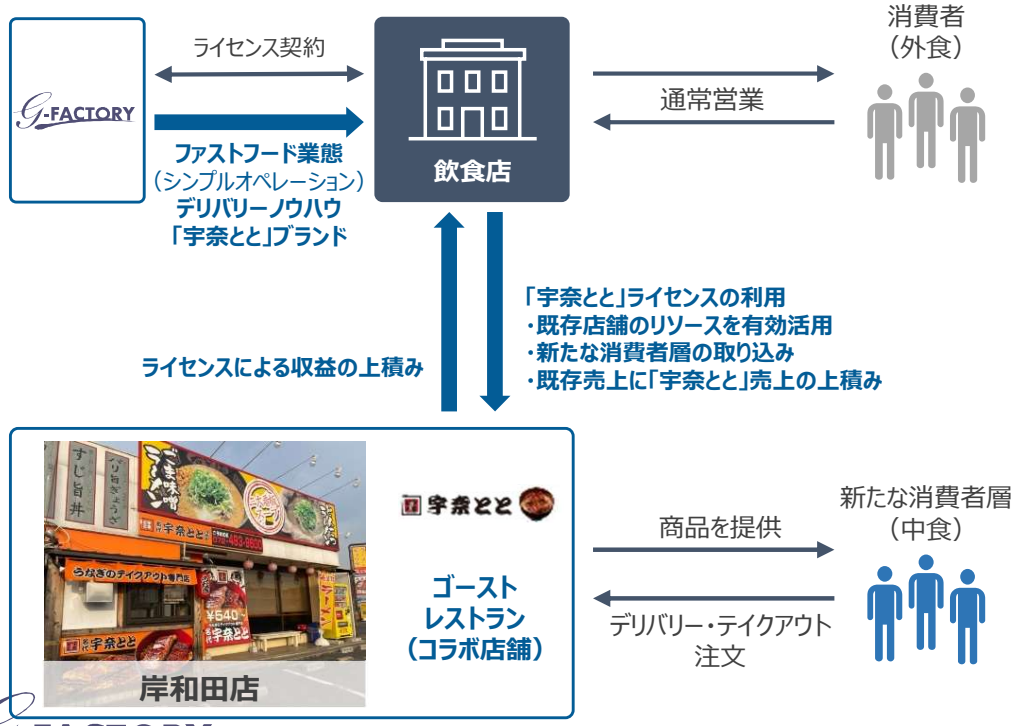
ライセンス・コンセプト

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

「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





シンプルオペレーション

- 「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



Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

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ュエーションを揃え、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



商業施設・フードコート店



キッチンカータイプ



テイクアウト専門店



ダブルネーム店



立ち食い専門店



多様な商品バリュエーション

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



Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

「宇奈ととの展開（ライセンス店舗を含む）

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「宇奈と」の業態がマッチしたことに加え、当社の商品開発努力も奏功し、ライセンス店舗の出店が予想以上のペースで進展。

宇奈と

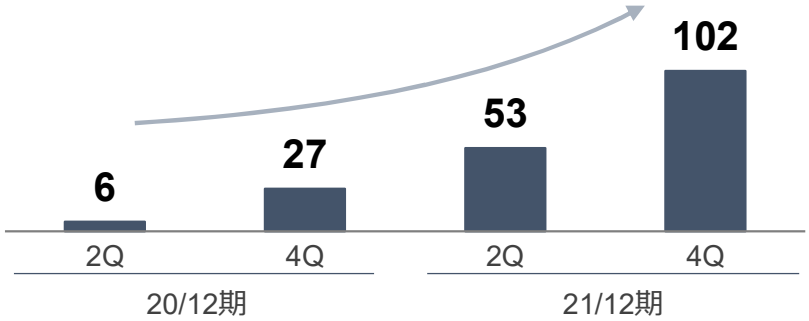
118店舗

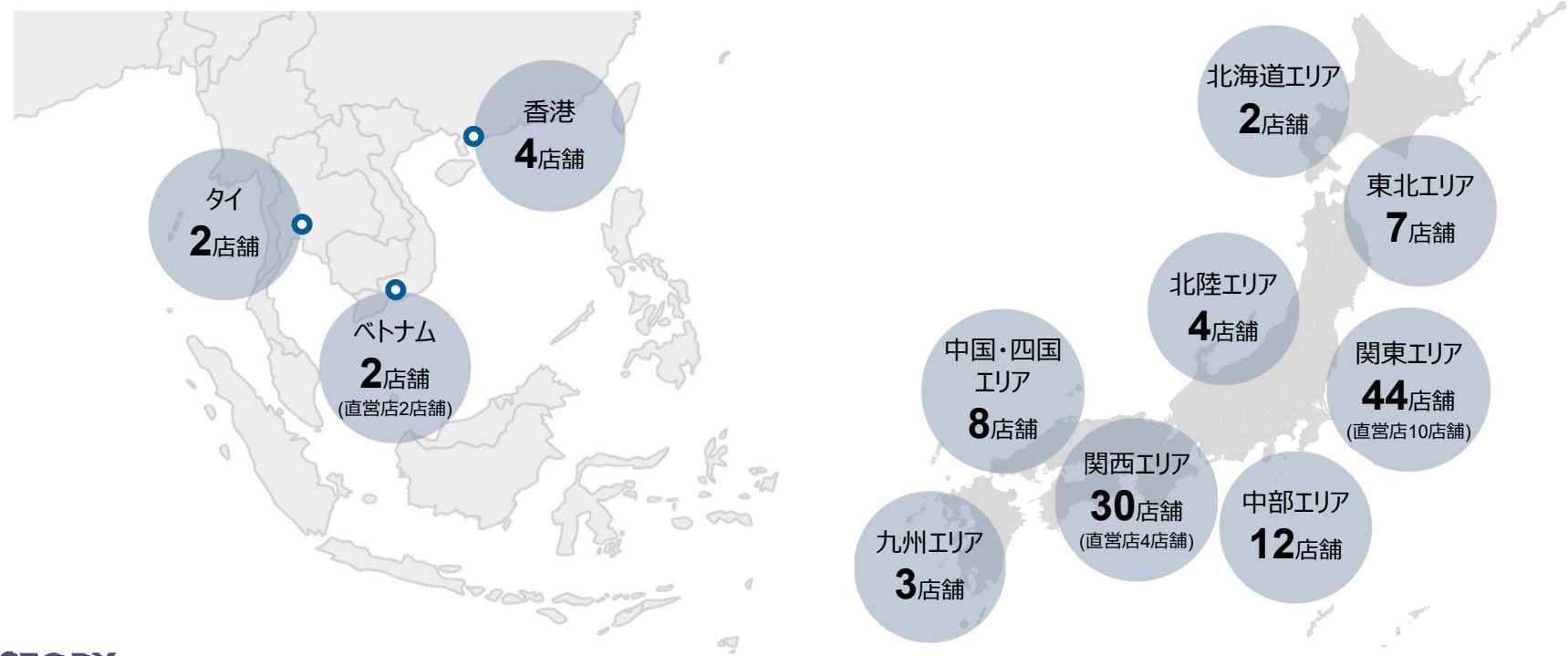
国内　110店舗
海外　8店舗

（2021年12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





Copyright © G－ＦＡＣＴＯＲＹ All Rights Reserved.

2021年12月期P/L

M.I.Tの時短営業・休業要請、酒類提供停止の影響が大きく、減収減益となるも、第4四半期の期末にかけ、経営サポート事業の案件増加と飲食事業の売上回復により売上・利益ともに予想を上回る。また、申請済であった助成金が想定よりも早く支給されたため最終利益は予想を大きく上回る黒字となった。

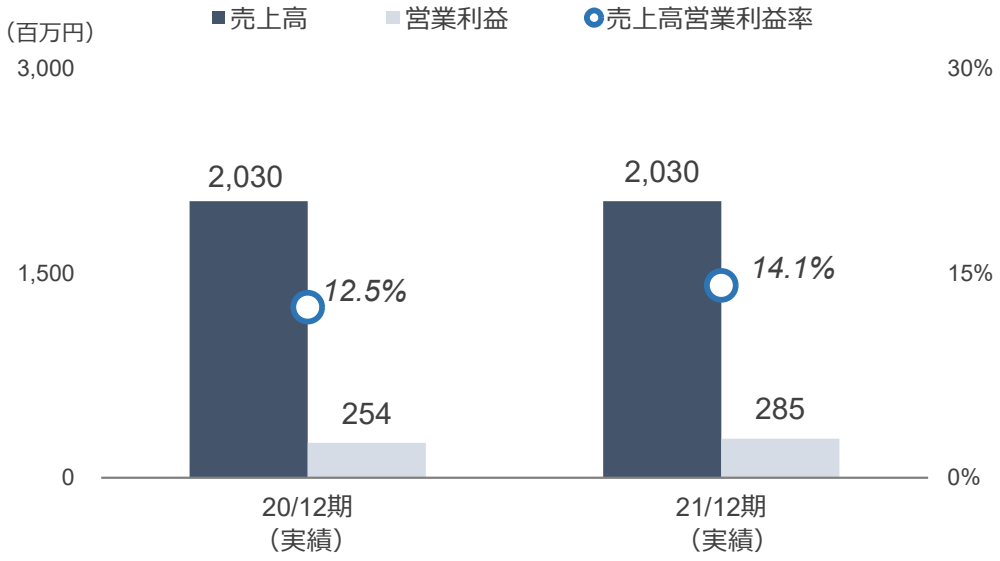
（百万円）	2020/12期	2021/12期			
	実績	予想（2021/12/23公表）	実績	前期比	予想比
売上高	3,963	3,590	**3,641**	**▲8.1%**	**+1.4%**
売上総利益	1,804	1,554	**1,595**	**▲11.5%**	**+2.7%**
売上総利益率	45.5%	43.3%	**43.8%**	**▲1.7pt**	**-**
営業利益	▲9	▲61	**▲9**	**-**	**-**
営業利益率	-	-	**-**	**-**	**-**
経常利益	▲12	▲66	**▲14**	**-**	**-**
経常利益率	-	-	**-**	**-**	**-**
親会社株主に帰属する当期純利益	▲229	184	**292**	**黒字化**	**+58.7%**
当期純利益率	-	5.1%	**8.0%**	**-**	**+2.9pt**

Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

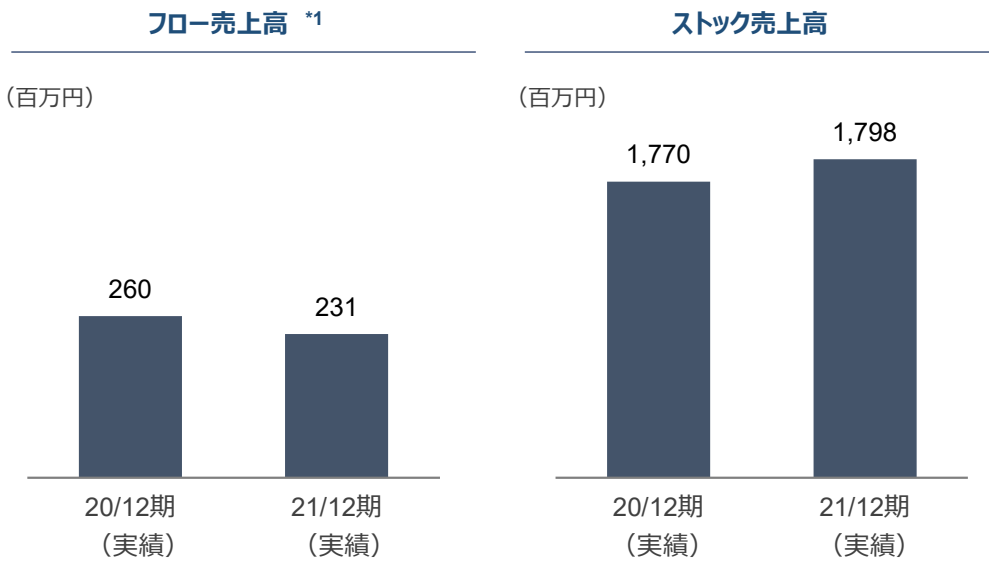
経営サポート事業の概況

国内事業は、コロナ禍での飲食店の出退店が宣言あけまで停滞し、売上高は減収となるも、「名代 宇奈とと」ライセンス加盟件数増加に伴う加盟金収入が利益に寄与し、利益率も改善。ライセンス加盟件数増加によりストック売上高も伸長。

経営サポート事業



フロー・ストック売上高の前年同期比較



国内事業　売上高：1,905百万円（前年比：▲0.1%）

- 飲食店に対する助成金が継続し、宣言あけまで飲食店の出退店が停滞。よって、物件情報サポート、内装設備サポートの新規案件獲得が低調に推移
- 「名代 宇奈とと」のライセンス加盟件数が想定を大幅に上回り、加盟金収入が利益に寄与

海外事業　売上高：　124百万円（前年比：+0.9%）

- 海外事業は円安の影響で増収

「宇奈とと」ライセンス契約の影響について

- 経営サポート事業における「宇奈とと」ライセンス店舗からの収益は、契約時の加盟金
- ライセンス契約の契約期間は3-5年
- 加盟金は、契約期間で按分され、売上高に計上されるストック収益

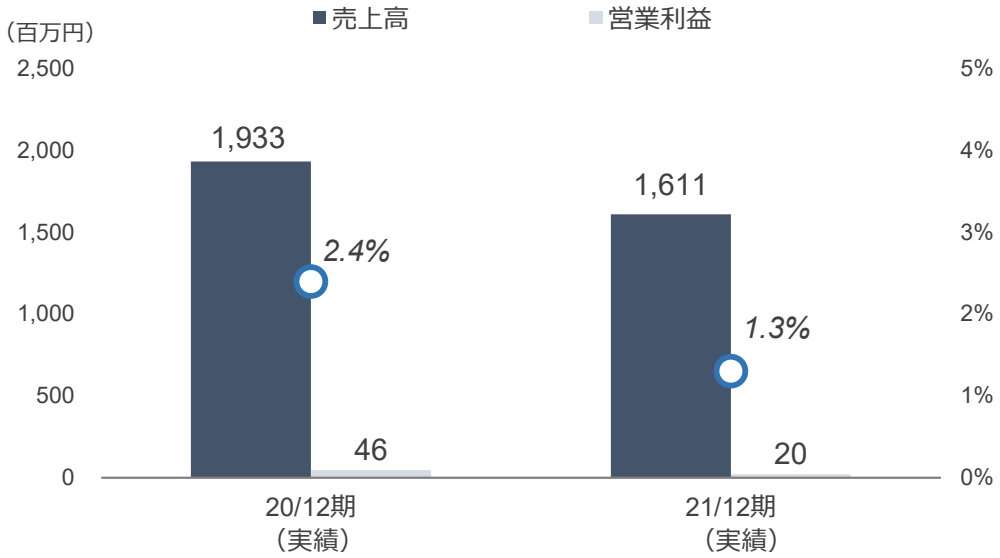
*1：フロー売上には、物件情報サポートおよびまるごとサポートのイニシャルフィーが含まれる

Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

飲食事業の概況

飲食事業は、緊急事態宣言に伴う休業・時短要請、及び酒類提供禁止の影響で減収減益。特に「M.I.T」の赤字が拡大したが、「名代 宇奈とと」のライセンス契約が大幅に増え、ロイヤリティー収入と食材流通が利益へ寄与。

飲食事業



名代　宇奈とと（国内） 売上高：805百万円（前年比：＋2.7%）

- 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営業利益を下支え

名代　宇奈とと（海外） 売上高： 64百万円（前年比：＋86.6%）

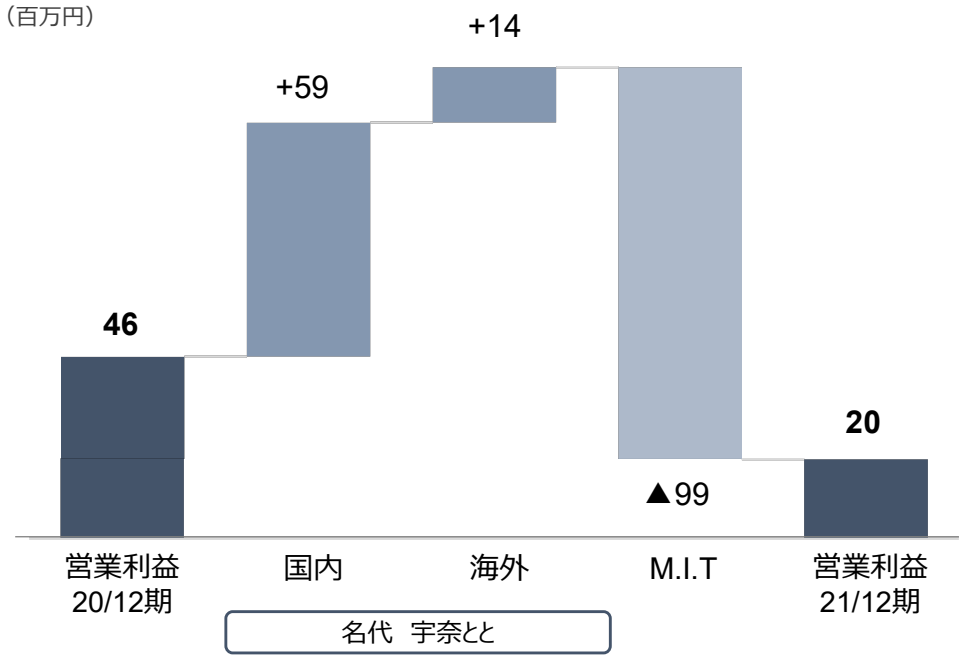
- 「名代　宇奈とと」ベトナム2号店（12月オープン）による売上増加により大幅に増収

M.I.T 売上高：741百万円（前年比：▲33.5%）

- 休業要請・時短営業・酒類提供禁止の影響が大きく、大幅減収

営業利益の増減要因

- 「名代　宇奈とと」国内は、ライセンス店向けのロイヤリティ収入、食材卸売上は売上=利益のため利益の押し上げに寄与
- 「名代　宇奈とと」海外は、ベトナム2号店開店による売上増加に伴い営業利益も増加
- M.I.Tは、減収の影響が大きく営業利益ベースで赤字となる



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

今期の取り組み

海外事業は、コロナ禍で海外渡航が難しい中、リモート進出が進展しており、21/12期は4ブランドのゴーストレストランがベトナムにオープン。また、「名代 宇奈とと」のベトナム2号店は大きな店舗で、インフルエンサーによるPRも奏功し、「お出かけスポット」として人気を博す。日本では地方創生に力を入れており、真鶴市の浜焼きを横丁プロジェクト「小虎小路」で展開。

経営サポート事業：横丁プロジェクトに参画

- 「居酒屋甲子園」の公認を受けた横丁プロジェクトに参画
- 同プロジェクトによる横丁「小虎小路」が2022年1月19日にオープン



経営サポート事業：海外でのゴーストレストラン進出支援

- ベトナム・ホーチミンにある当社直営店「名代 宇奈とと ベンタイン店」のキッチンを利用しゴーストレストランとして出店



- 炭火焼豚専門店
  「帯広豚丼　炭火焼　とんたん」
- オムライス専門店「神田たまごけん」
- イタリアン「RODEO」
- 米をメインとしたコース料理を提供する「米ル」

SDGs：地方創生プロジェクト

- 新たな事業展開として地方創生に尽力するプロジェクトを立ち上げ
- 第一弾として、神奈川県で唯一過疎地域認定を受ける真鶴町のアンテナショップ「浜焼き真鶴」を「小虎小路」にオープン



G-FACTORY × 神奈川県 真鶴町 Manazuru Town Official Site

飲食事業：「名代 宇奈とと」ベトナム2号店オープン

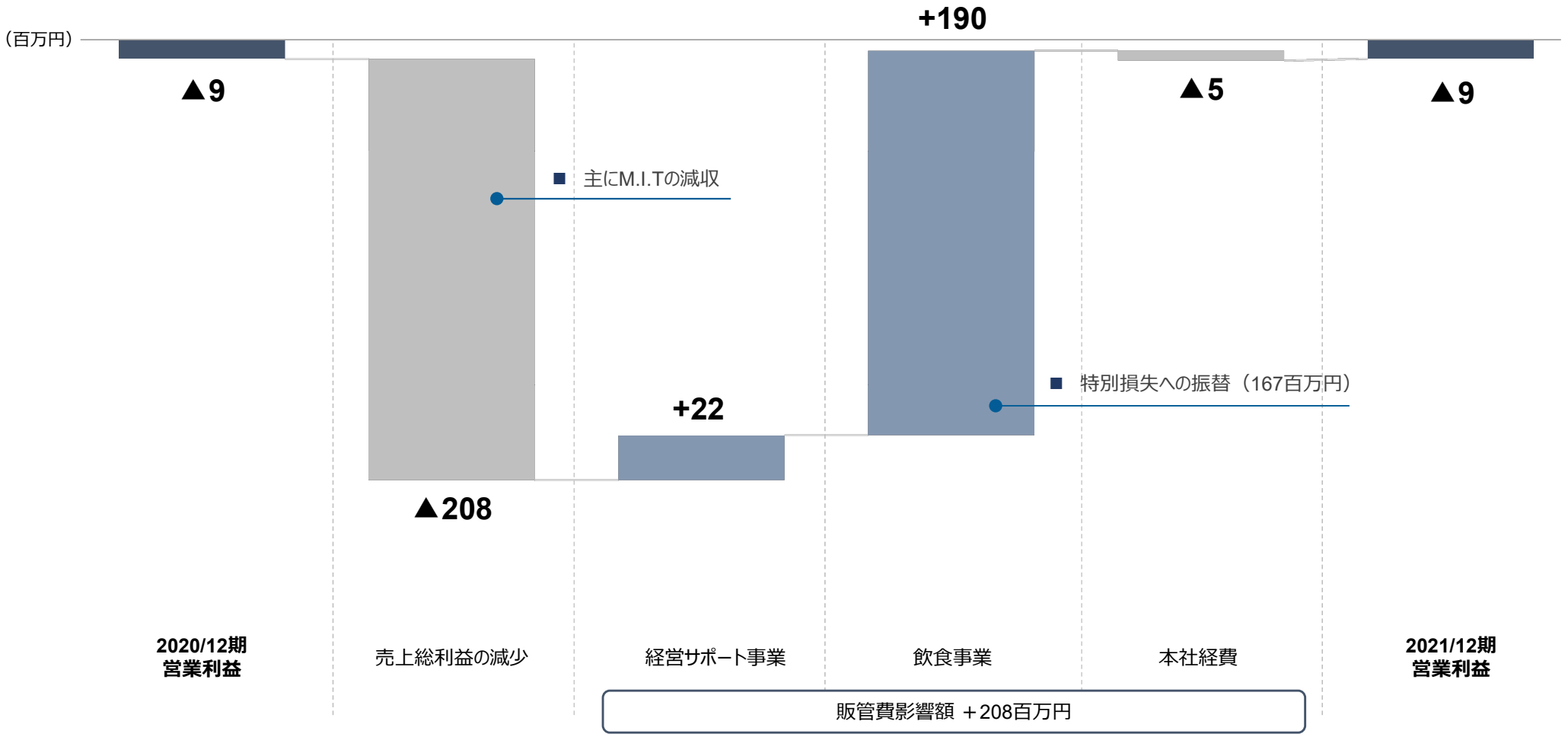
- 約150席の大規模店舗で、日本体験型のレストランとして12月1日にオープン
- 鰻料理の他、わら焼き等日本食と日本の食文化を満喫できるメニュー構成で、インフルエンサーマーケティングが奏功し現地の中間富裕層の支持を獲得



Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

営業利益の増減要因（前年との比較）

主にM.I.Tの減収により売上総利益が大幅に減少。経営サポート事業はリスク管理が奏功し貸倒引当金繰入が減少したこと等で販管費が減少。飲食事業は、固定費を特損へ振り替えるコロナ禍の会計処理に加え、営業時間の減少で人件費増加が限定的となった。



Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

販管費・特別損益の状況

直営店の賃料等の固定費の一部を販管費から特損へ振り替えるコロナ禍の会計処理により、販管費は208百万円の減少。時短営業・休業により飲食事業のアルバイトの人件費が減少。時短営業・休業等の対応による助成金を約707百万円申請し、その内の669百万円が支給されたことにより、最終利益では黒字を確保。

販管費の前年同期比較

（百万円）	2020/12期	2021/12期	
	実績	実績	差
人件費	942	903	▲39
外注費	65	63	▲2
広告宣伝費	16	23	+7
地代家賃	229	232	+2
減価償却費	56	38	▲17
のれん償却費	54	54	±0
その他	449	290	▲159
販管費計	1,813	1,605	▲208

特別損益の状況

（百万円）	2020/12期	2021/12期
	実績	実績
特別利益	52	705
受取和解金	35	26
臨時休業等助成金収入	14	669
特別損失	288	247
固定資産売却損	-	37
固定資産除却損	16	-
減損損失	230	21
和解金	9	20
臨時休業等関連損失	32	167
特別損益計	▲235	458

新型コロナに起因した特別損益項目

助成金動向

- 新型コロナに対応した助成金として、時短協力金と雇用調整助成金を申請
- 21/12期では、約707百万円を申請

Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

バランスシートの概況

時短営業・休業等の助成金が支給されたことにより、現金及び預金が395百万円増加。2022年1月オープンした横丁事業に係る建設仮勘定増加により有形固定資産が133百万円増加。アフターコロナ、withコロナに向けた成長投資を開始。

（百万円）	20/12期4Q末	21/12期4Q末	前期末差
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	1,844	2,240	+395
売掛金	41	90	+49
割賦売掛金	19	12	▲7
リース投資資産	215	149	▲65
流動資産合計	2,337	2,738	+400
固定資産			
有形固定資産	614	748	+133
のれん	175	121	▲54
無形固定資産	176	123	▲52
差入保証金	854	901	+46
投資その他の資産	999	1,061	+62
固定資産合計	1,790	1,934	+143
資産合計	4,128	4,672	+544
負債の部			
流動負債			
買掛金	70	104	+33
有利子負債	211	229	+71
流動負債合計	822	1,037	+210
固定負債			
有利子負債	1,243	1,289	+78
長期預り保証金	589	658	+69
固定負債合計	1,894	2,093	+198
負債合計	2,716	3,130	+414
純資産の部			
株主資本合計	1,278	1,528	+249
その他の包括利益累計額合計	▲25	3	+29
非支配株主持分	158	8	▲149
純資産合計	1,411	1,541	+129
負債純資産合計	4,128	4,672	+544

Copyright © G－ＦＡＣＴＯＲＹ All Rights Reserved.



3. 2022年12月期見通し

Copyright © G－ＦＡＣＴＯＲＹ All Rights Reserved.

2022年12月期見通し　P/L

売上高は、経営サポート事業の国内の案件増加、飲食事業のM.I.Tの売上回復、海外直営店の売上増加を見込み2ケタ増益を計画。各事業の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。21/12期に計上した時短営業・休業等の助成金収入による特別利益がなくなるため、最終利益は減益予想。

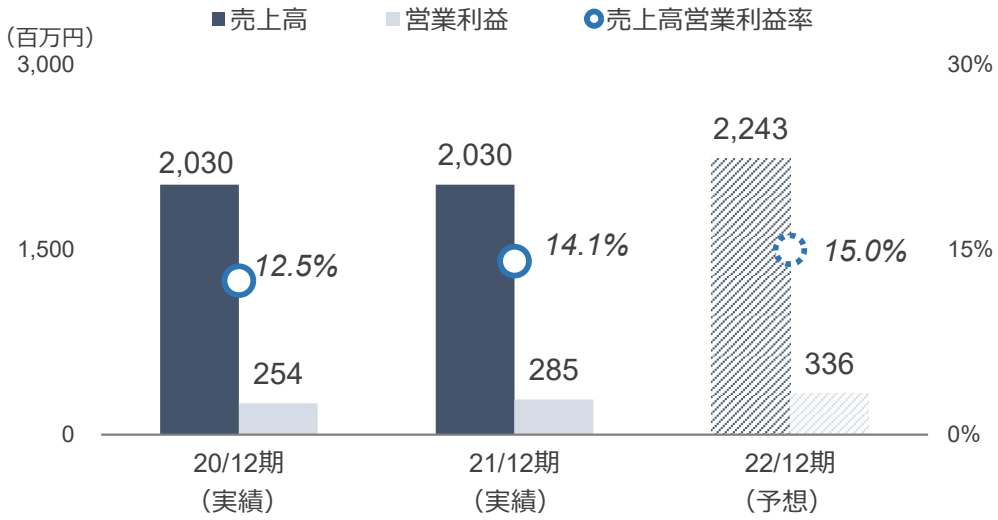
（百万円）	2020/12期	2021/12期	2022/12期	
	実績	実績	予想	前期比
売上高	3,963	**3,641**	**4,344**	**+19.3%**
売上総利益	1,804	**1,595**	**2,009**	**+25.9%**
売上総利益率	45.5%	**43.8%**	**46.2%**	**+2.4pt**
営業利益	▲9	**▲9**	**92**	**黒字化**
営業利益率	-	**-**	**2.1%**	**-**
経常利益	▲12	**▲14**	**91**	**黒字化**
経常利益率	-	**-**	**2.1%**	**-**
親会社株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**

Copyright © G－ＦＡＣＴＯＲＹ All Rights Reserved.

セグメント別収益見通し

経営サポート事業は、緊急事態宣言解除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が牽引する形で増収増益を予想。

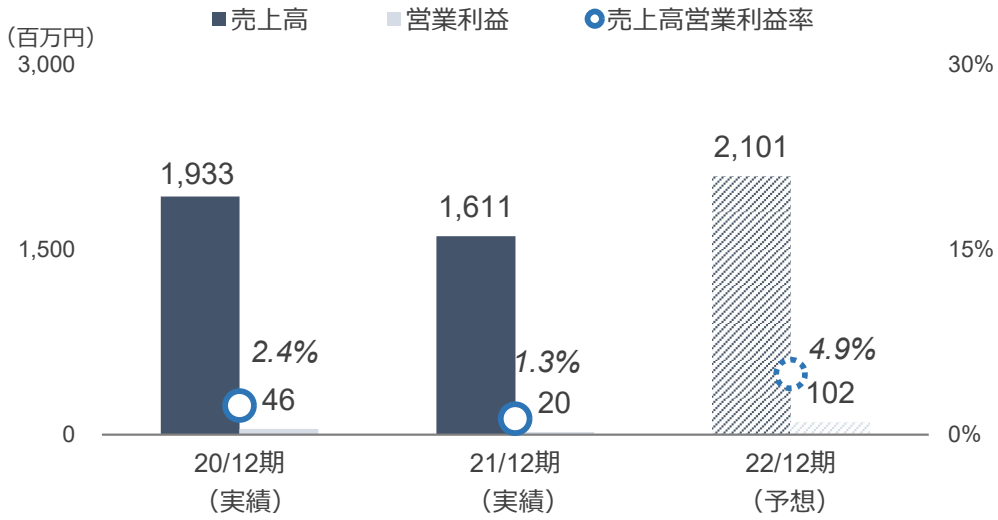
経営サポート事業



22/12期予想の前提条件

- 国内事業：売上成長率 +11.0%
  - 緊急事態宣言解除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店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



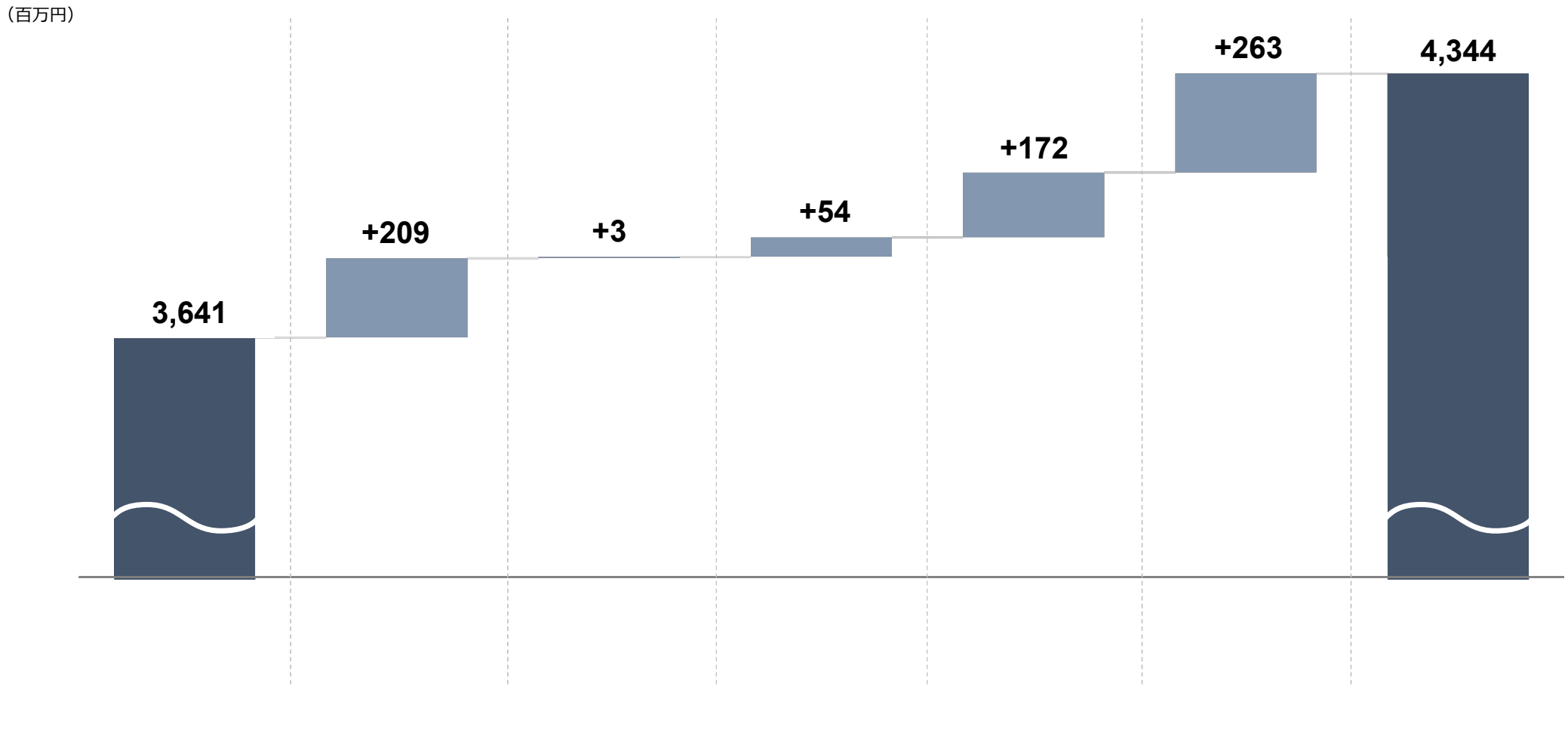
22/12期予想の前提条件

- 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及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
  - 21年12月にオープンした「名代 宇奈とと」ベトナム直営店2号店の通期寄与により大幅増収を予想

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

売上高の増減要因（前年との比較）

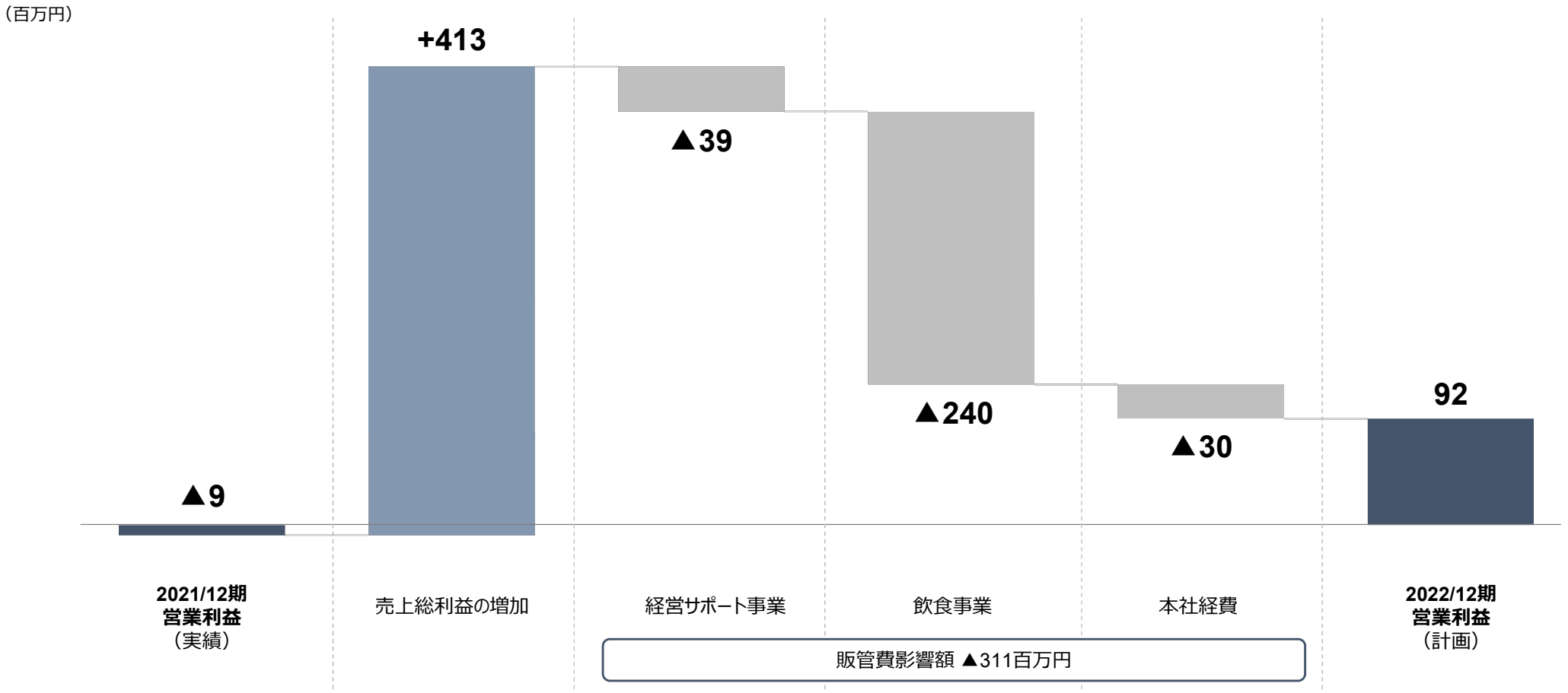
経営サポート事業は物件情報サポートを中心に国内事業が増収を牽引する見通し。飲食事業では、時短営業・休業要請解除に伴うM.I.Tの売上回復、海外事業の「名代　宇奈とと」ベトナム直営2号店の売上通期寄与による増収を見込む。



Copyright © G－ＦＡＣＴＯＲＹ All Rights Reserved.

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。



Copyright © G－ＦＡＣＴＯＲＹ All Rights Reserved.



4. 成長方針

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

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

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

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

※1：各地の2020年度版を基に集計

Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

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。

G-FACTORY プラットフォーム

飲食事業

- 物件活用
- 飲食経営ノウハウの共有
- ロイヤリティ・食材卸で利益獲得

経営サポート事業

- 出退店支援
- 飲食事業の戦略立案
- 飲食事業戦略の推進

M.I.T / 宇奈とと直営店（国内） / 宇奈とと直営店（海外） / 宇奈ととライセンス展開 / 物件情報サポート / 海外進出サポート / 内装設備サポート

新サービスの提供

地方創生 / 横丁展開 / 人材紹介 / ・・・

外食産業における課題

- 多店舗展開
- 業態開発
- 人手不足
- インバウンド対応
- 海外進出
- 集客マーケティング
- 経費削減
- ・・・

Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

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	■ 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
	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」	■ 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	■ 国内M.I.T業態の新規出店による収益力拡大
	海外事業	■ 「名代 宇奈とと」、M.I.Tブランドの海外展開
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

Copyright © G－ＦＡＣＴＯＲＹ All Rights Reserved.

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

開廃業の活性化

消費マインドの変化

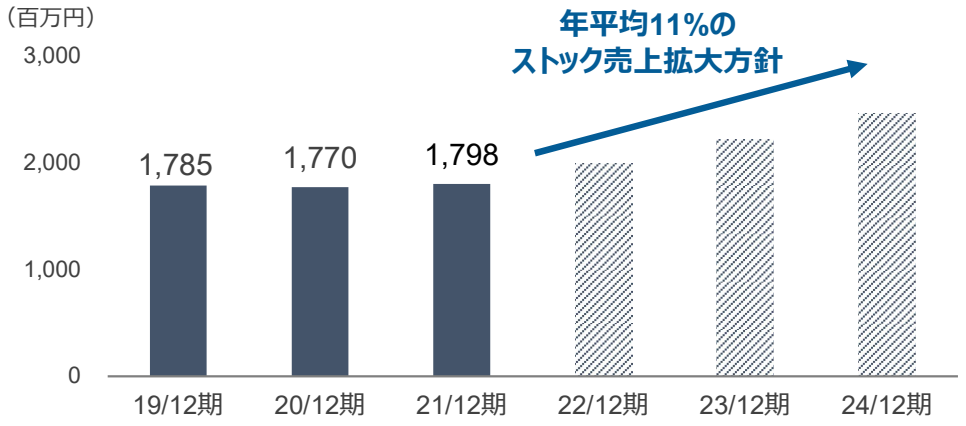
飽和状態にあった国内外食産業の新陳代謝が進展

当社のビジネス機会

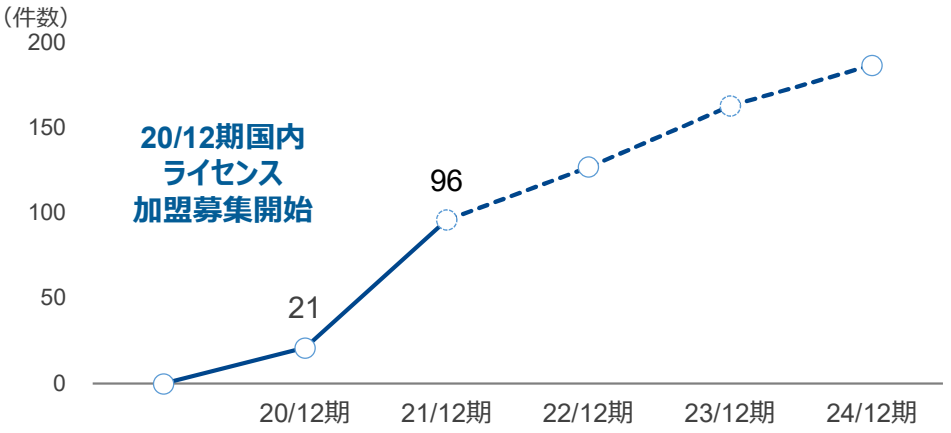
店舗立地評価の洗い替え

ニューノーマルに対応した店舗支援需要

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

Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

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

宇奈とと
（ファストフード形態）

国内直営店 14店舗
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

M.I.T
（職人形態）

国内直営店 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



ベトナム　ベンタイン店

海外直営店 3店舗
ベトナムに出店

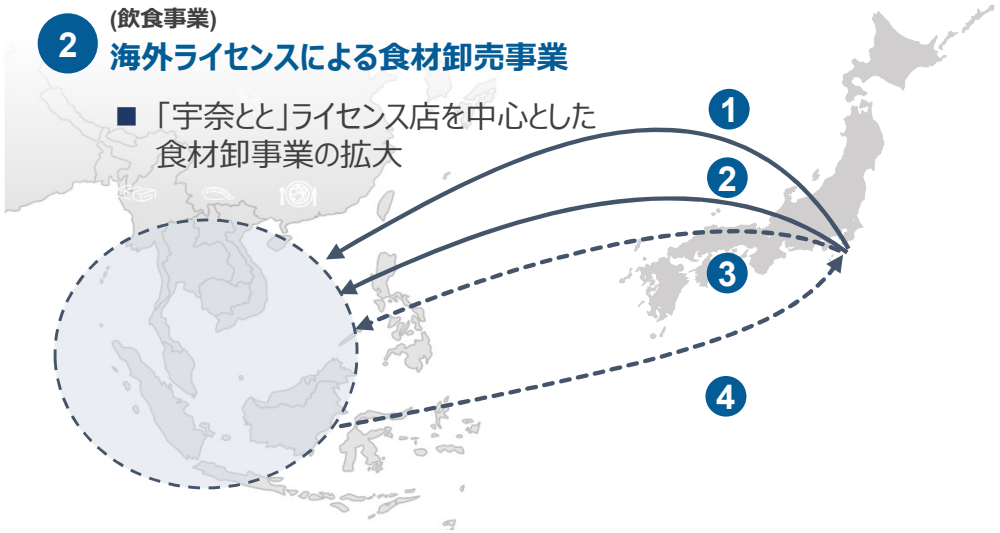
ベトナム以外のアジア地域での店舗運営ノウハウを蓄積

* 2021年12月末時点の運営店舗数

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
- 「宇奈とと」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)
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

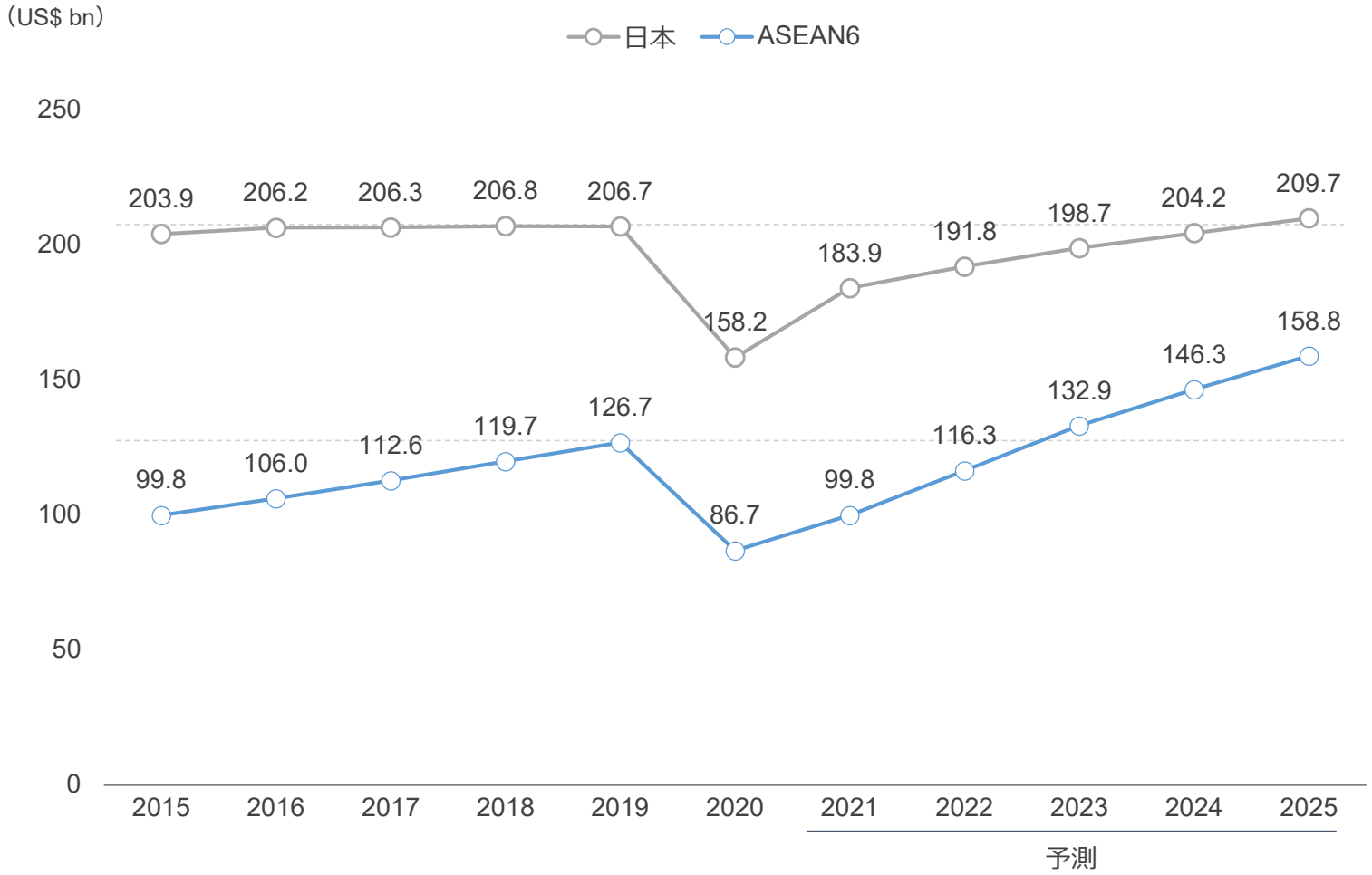
4 (その他事業)
海外労働力の確保による国内人材不足の解消
- 海外ローカル人材の育成と国内飲食店への人材紹介モデルを確立

Copyright © G－FACTORY All Rights Reserved.

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ウイルス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

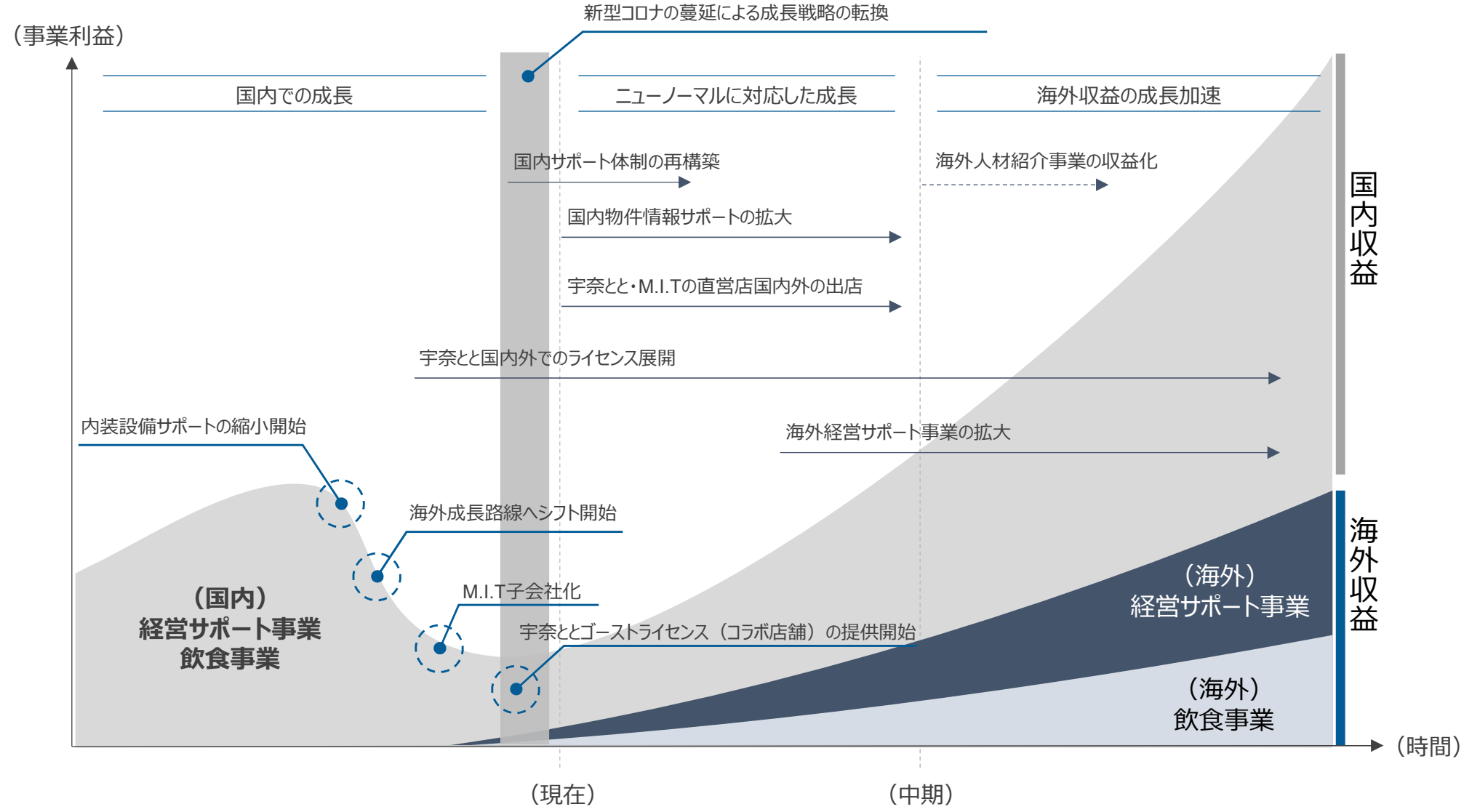
日本	5.8%
ASEAN主要6か国	12.9%

出所：Euromonitor International

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

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。



Copyright © G－ＦＡＣＴＯＲＹ All Rights Reserved.



G-FACTORY

Appendix

Copyright © G – F A C T O R Y 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（2013/4）

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.

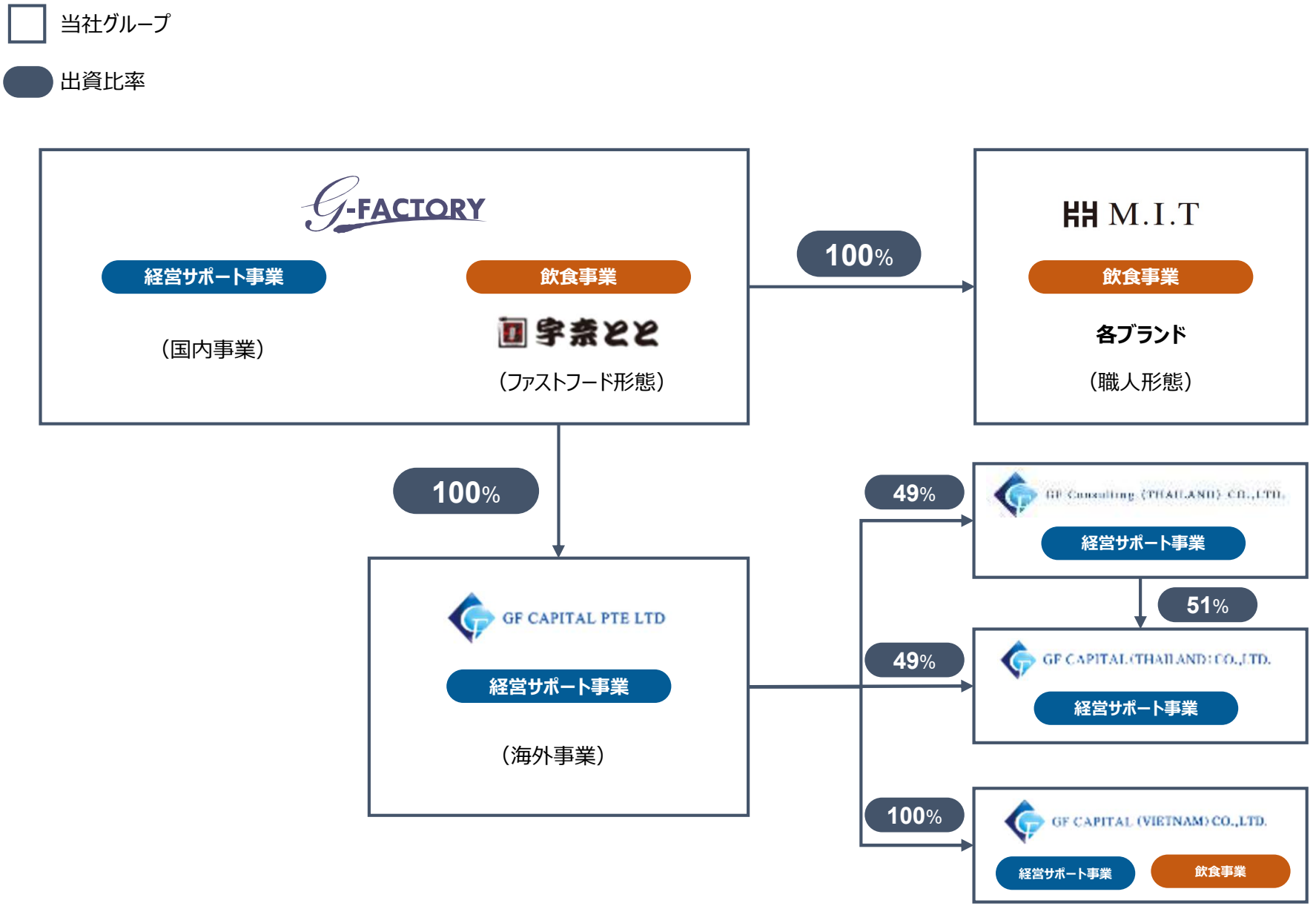
2019年 長野県にて地方創生事業を行うつなぐ(株)を設立（2019/1）

- 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.

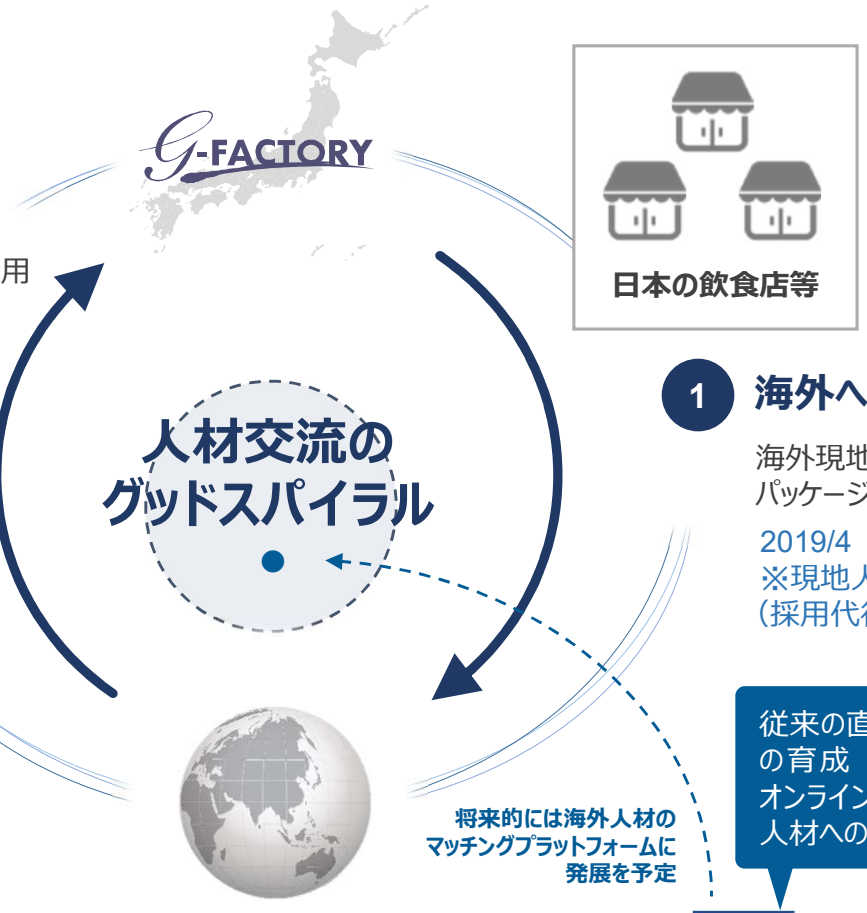
G-FACTORYグループの概要



Copyright © G－ＦＡＣＴＯＲＹ All Rights Reserved.

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）

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

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）

※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.

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.