



2020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



目次

1. 会社概要	3
2. 2020年12月期決算概要	9
3. 2021年12月期見通し	19
4. 成長方針	22
Appendix.各種データ	30



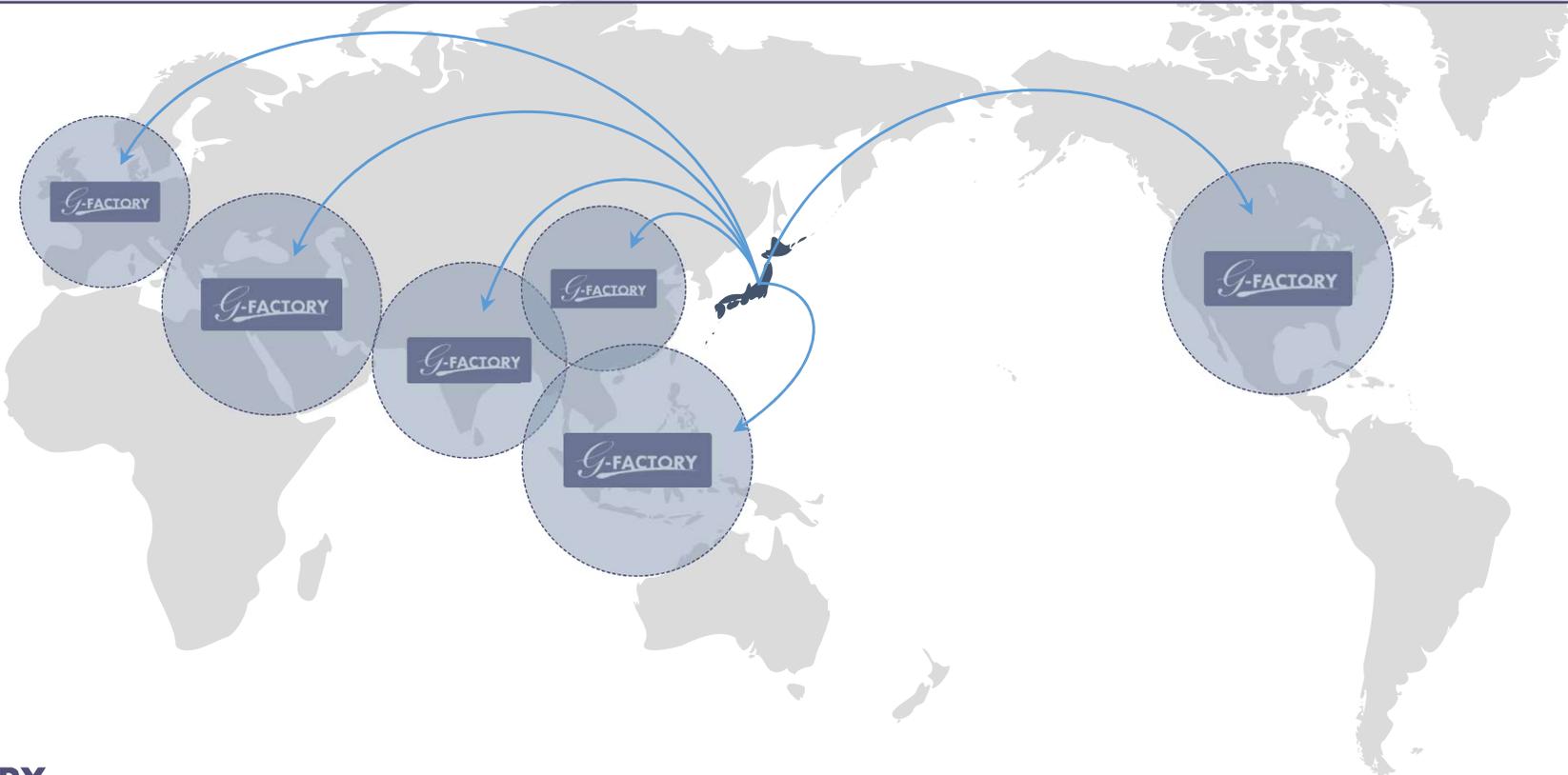
G-FACTORY

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

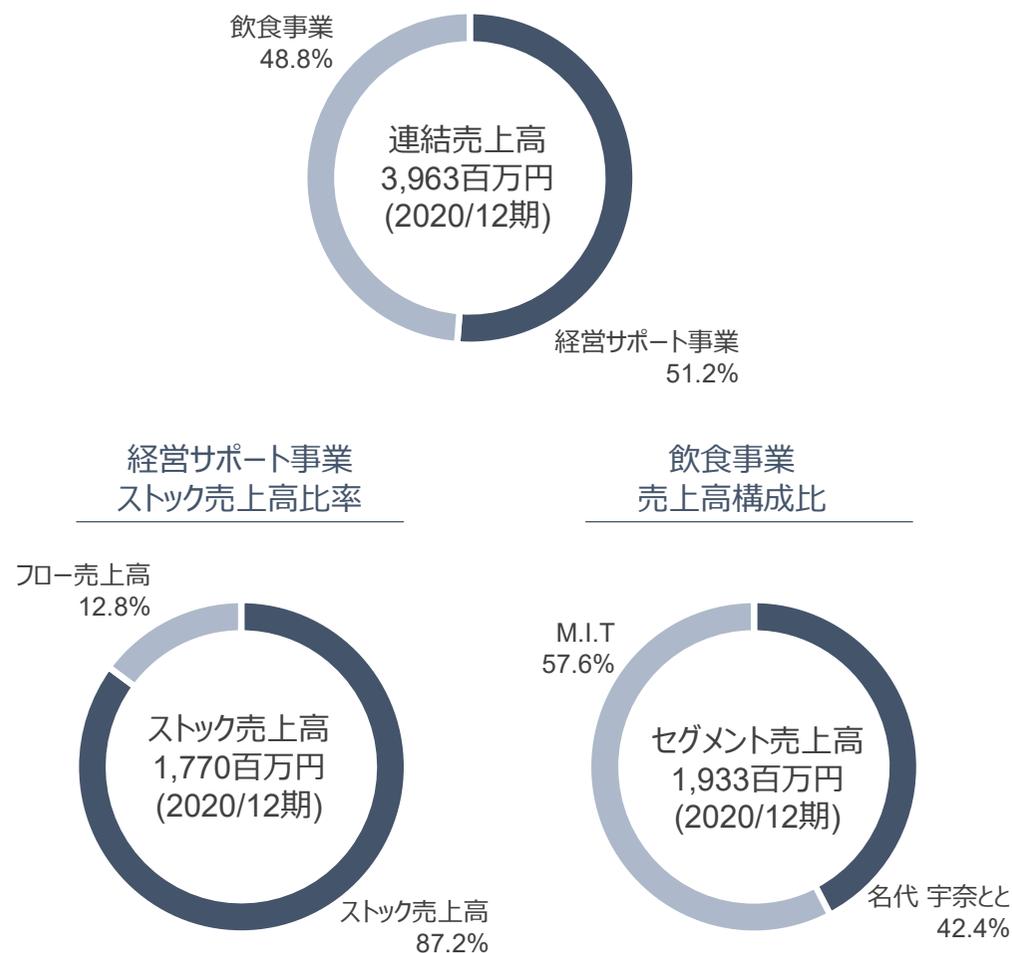
会社概要

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、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

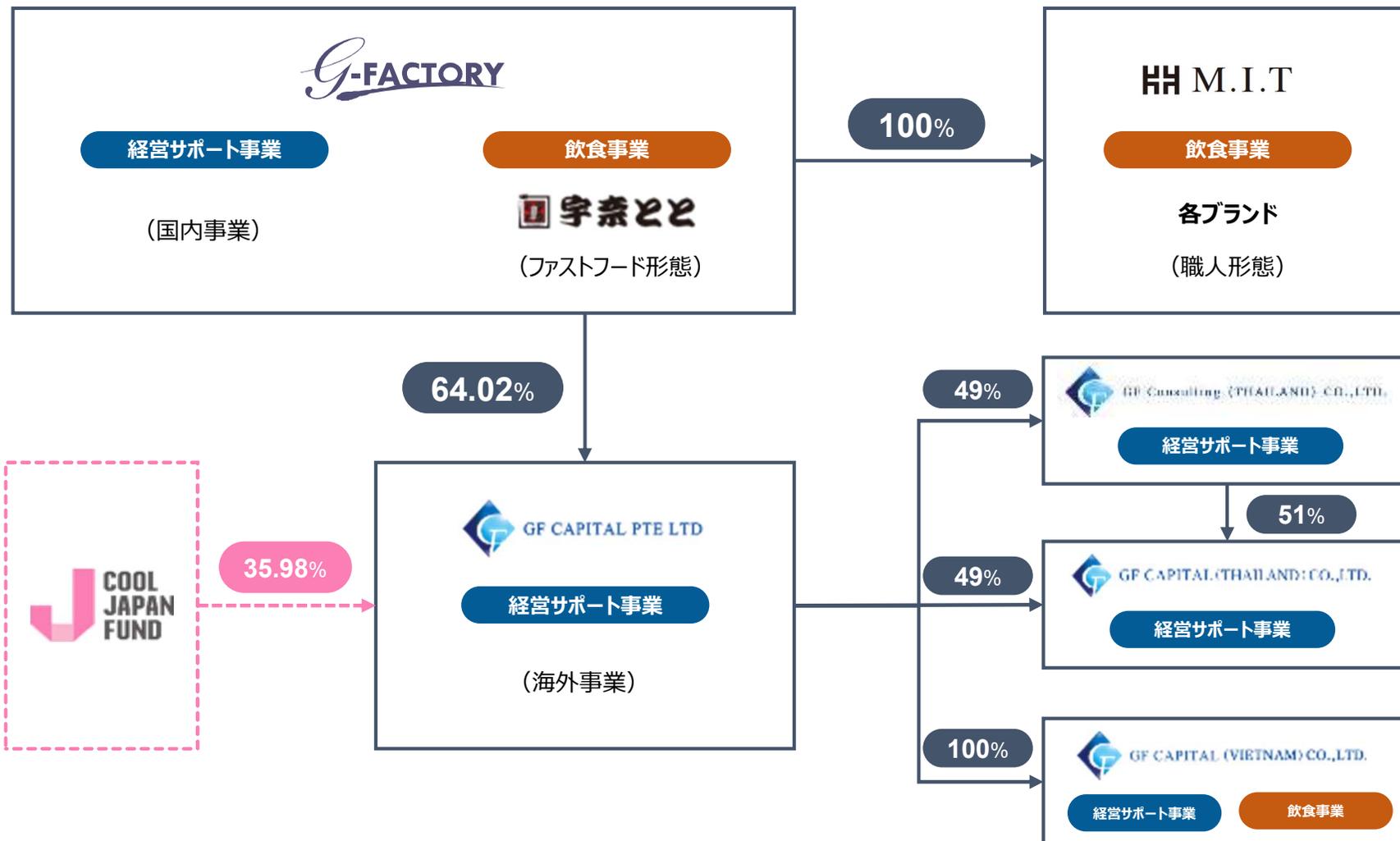




1. 会社概要

G-FACTORYグループの概要

- 当社グループ
- 当社グループ外企業
- 出資比率





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。

事業内容

国内事業	物件情報サポート	<ul style="list-style-type: none"> ■ 物件のサブリース ■ 造作設備の売買
	内装設備サポート	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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



海外支援事例



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、2019/12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	15店舗 ライセンス21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 ■ ライセンス店舗を全国で拡大 ■ デリバリー事業（36店舗、ライセンス店舗を含む）実施 ■ 海外ライセンス展開
		二代目宇奈まる	1店舗	
		海外	直営店1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	7店舗	<ul style="list-style-type: none"> ■ 焼き鳥、鮨、懐石、和食、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 ■ 個室中心
		鮨	2店舗	
		懐石	2店舗	
		和食	3店舗	
		イタリアン	3店舗	
		その他	2店舗	

 **宇奈とと**

* 2020年12月末時点の運営店舗数

 **M.I.T**

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

洗練された食事・空間を提供する高付加価値飲食店



メニュー例

うな丼



焼き鳥



懐石・会席



鮨



イタリアン

...



2. 2020年12月期決算概要



2020年12月期決算ハイライト

コロナ禍に見舞われた1年であったが、各事業セグメントで功名があり、増収を確保。想定より赤字幅が縮小。ニューノーマルで国内飲食店の立地と業態のトレンドが大きく変化し、当社の主力ビジネスである物件情報サポートのニーズが発生。中期的な収益性向上を見据えた事業構造の転換が進む

売上高

3,963百万円

前期比：+0.3%

修正予想比：+2.7%

営業利益

▲9百万円

19/12期：7百万円 修正予想：▲85百万円

経営サポート事業

売上高

2,030百万円

前期比：
▲3.2%

営業利益

254百万円

前期比：
+15.1%

- 国内で新型コロナの影響で顧客飲食店の解約が多数発生。一方で、若手人材の戦力化、市場環境の変化が好影響となり、新規・入替え件数が増加し物件情報サポートを中心に売上高を下支え
- 海外事業が新型コロナの影響で縮小

飲食事業

売上高

1,933百万円

前期比：
+4.2%

営業利益

46百万円

前期比：
▲55.7%

- 宇奈ととの既存店売上が新型コロナの影響を受けてインバウンド対象店を中心に大きく減少する一方で、デリバリー・テイクアウトの店外売上が増加
- ニューノーマルに対応した宇奈ととのゴーストレストラン（コラボ店舗）業態等のライセンス展開を2020年8月から開始
- M.I.Tは業態変更や業務効率化効果が出始め、通期寄与も影響し、通年で黒字化。個室中心および店舗コンセプトがコロナ禍の自粛疲れにささる



2020年12月期P/L

第4四半期の自粛反動による高級外食需要の増加および経営サポート事業にて店舗の入れ替え需要増が発生し、売上高は直近予想を約1億円上回る。M.I.Tの業務効率化や若手人材の戦力化によるサブリース契約獲得が進展し、赤字幅は予定より大幅に改善。

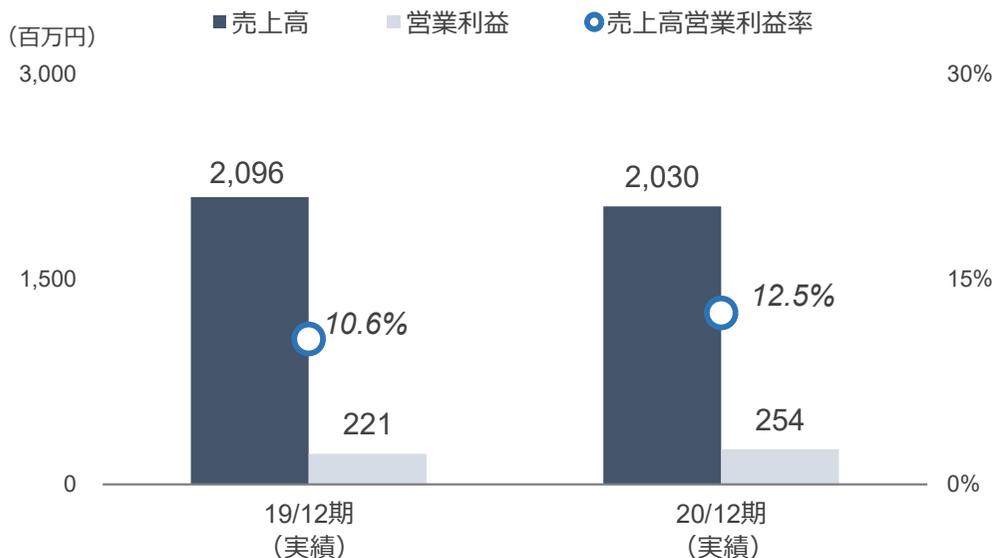
(百万円)	2019/12期		2020/12期		
	実績	予想 (11/12時点)	実績	前期比	予想比
売上高	3,952	3,860	3,963	+0.3%	+2.7%
売上総利益	1,722	-	1,804	+4.8%	-
売上総利益率	43.6%	-	45.5%	+1.9pt	-
営業利益	7	▲85	▲9	-	-
営業利益率	0.2%	-	-	-	-
経常利益	22	▲93	▲12	-	-
経常利益率	0.6%	-	-	-	-
親会社株主帰属する 当期純利益	▲106	▲282	▲229	-	-
当期純利益率	-	-	-	-	-



経営サポート事業の概況

経営サポート事業は新型コロナの影響で減収となるが、前期の一過性費用が消失し増益。新型コロナの影響で飲食店のベッドタウン立地のニーズ上昇、都市部好立地の案件発生、という市場変化があり、サブリース案件の新たな顧客ニーズが発生。また、人材育成への注力で若手人材が順調に戦力化し、市場変化を当社の物件情報サポートの契約獲得へ結びつけることに成功。

経営サポート事業



国内事業 売上高：1,906百万円（前期比：▲1.5%）

- 若手人員の戦力化が進み物件情報サポートのストック売上高が増加
- 一方で、新型コロナの影響による顧客の家賃減額、前期の一過性売上高の消失、内装設備サポートのGFリース減少が減収に影響

海外事業 売上高：123百万円（前期比：▲23.5%）

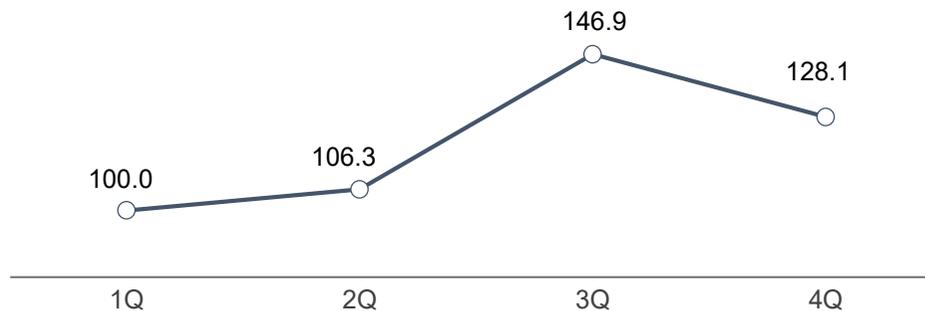
- 新型コロナの感染拡大に伴う海外渡航制限の影響で海外進出サポートが停止
- 既存案件の収束が進む

物件情報サポートの案件獲得エリア



コロナ禍での新規・入替え件数指数の推移

※2020/12期第1四半期の新規・入替え件数を100とした指数

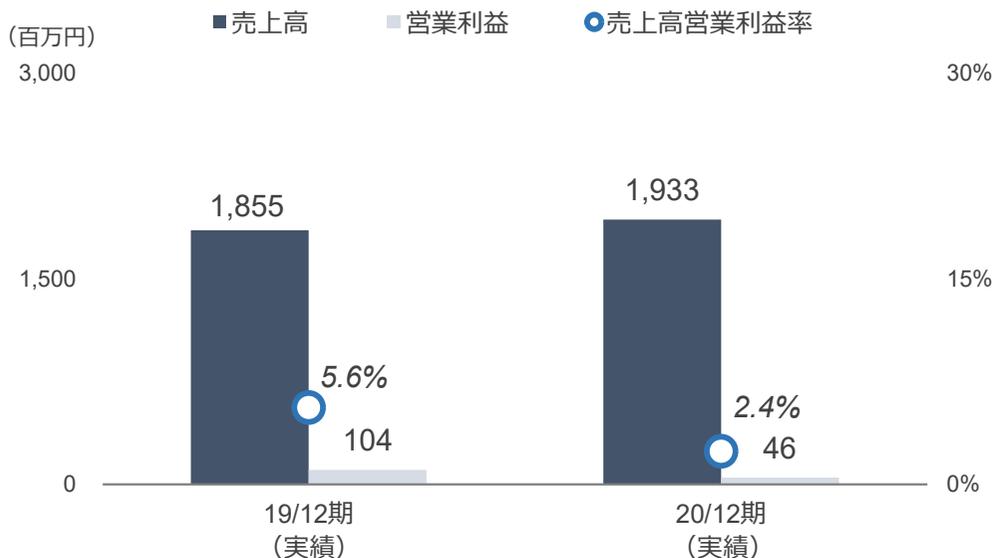




飲食事業の概況 (1/3)

M.I.Tによる業績寄与の通年化に加え、緊急事態宣言解除後に自粛反動による高級外食需要の発生の恩恵を受け、売上は前期比で増収を達成。利益面では、店外収益やM.I.T通期寄与の収益が下支えとなり、黒字を確保。特にM.I.Tは通期寄与だけでなく、買収後に進めてきた業態変更や業務効率化が増益に貢献。

飲食事業



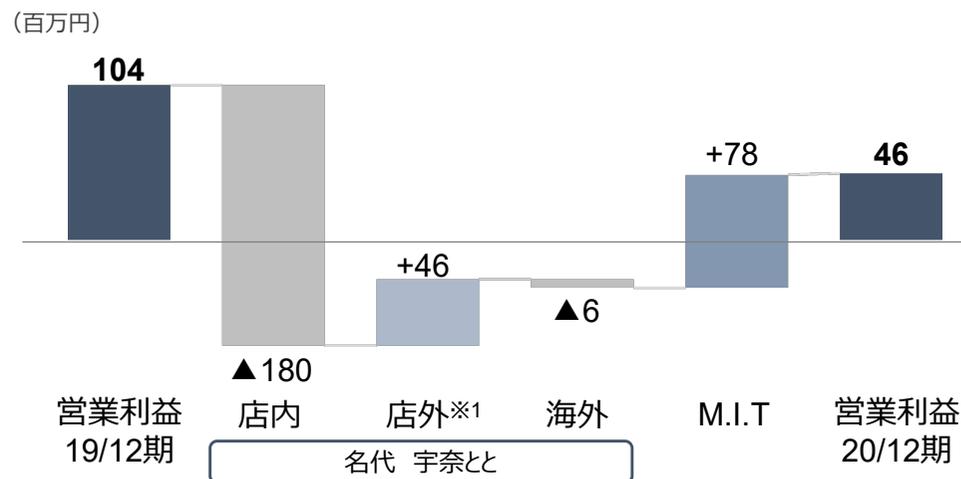
名代 宇奈とと 売上高：819百万円（前期比：▲16.9%）

- 新型コロナの影響で、インバウンド店を中心に店内売上減が減収に影響
- 一方で、デリバリー・テイクアウトの店外売上の増加が業績を下支え。ベッドタウン立地の消費者ニーズの上昇を見据え、立川に新店オープン

M.I.T 売上高：1,114百万円（前期比：+28.3%）

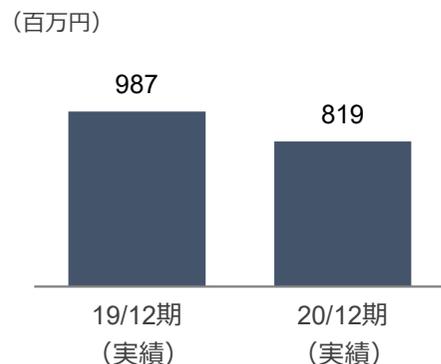
- 前期グループ化したM.I.Tの業績通期寄与（+305百万円）により増収
- 緊急事態宣言下では新型コロナの影響を大きく受けるも、個室中心、店舗コンセプトが顧客に受け入れられ下期に挽回

営業利益の増減要因

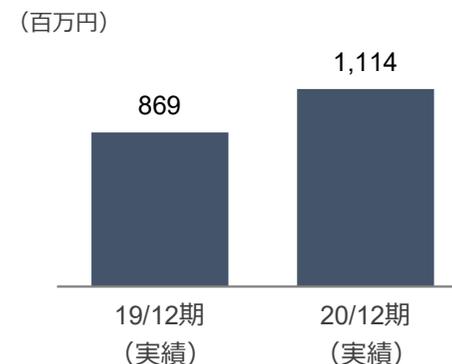


業態別売上高前期比較

ファストフード業態 (名代 宇奈とと)



職人業態 (M.I.T)

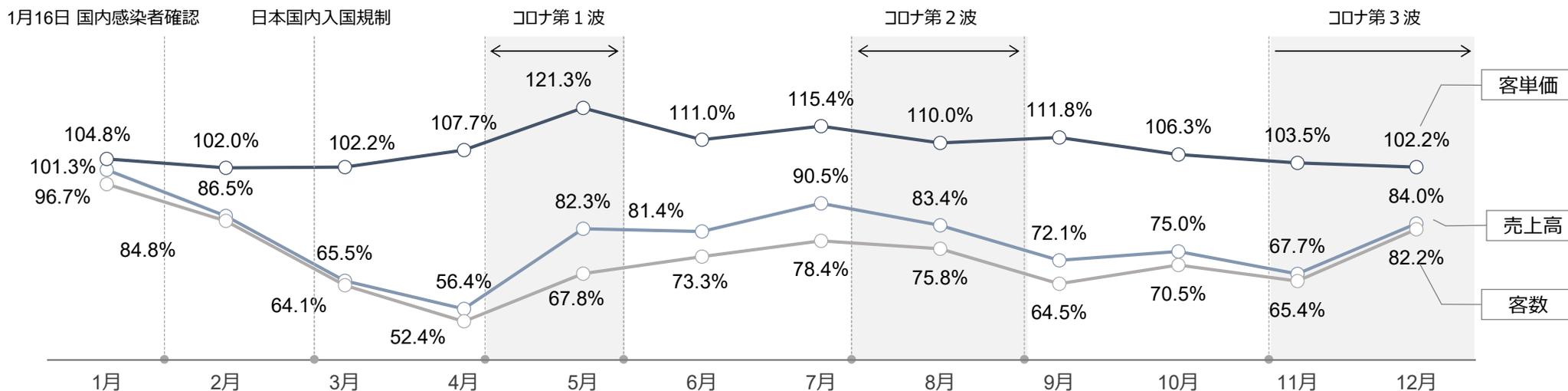




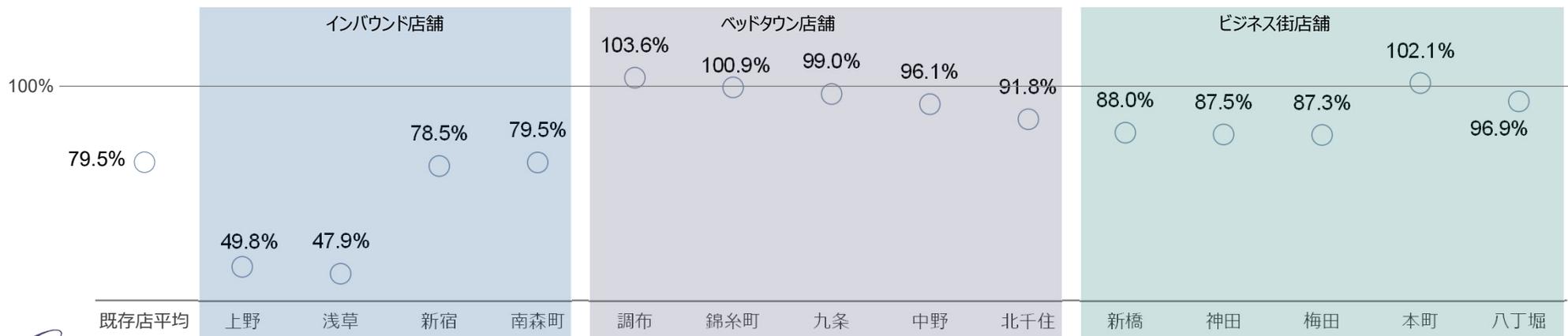
飲食事業の概況 (2/3)

宇奈ととでは、新型コロナ蔓延前から進めてきたデリバリー強化が奏功し、デリバリー件数および客単価が上昇したが、店内客数の減少をカバーするまでは至らず、インバウンド店舗を中心に売上高が減少。一方で、デリバリーやテイクアウト需要の高い店舗では前期を上回る売上高となり、インバウンド店舗を除く店舗の売上高前期比は93.4%まで回復。

「名代 宇奈とと」国内売上高・客数・客単価の前期同月比の推移



「名代 宇奈とと」店舗別既存店売上高の前期比 (2020/12期)



*本町店は、2019年9月から改装工事を実施し、2020年3月にリニューアルオープン



飲食事業の概況 (3/3)

第4四半期には、自粛反動による高級外食需要が発生し、売上伸張に貢献。1-2月の売上高を上回る状況が続く。個室を中心とするM.I.Tの店舗形態がコロナ禍ではプラスに働き、M.I.T売上は直近予想を上回り、19/12期の子会社化以降に進めてきた店舗の業態変更やリニューアル、予約システムの改善、業務効率化も影響し、黒字幅が拡大。

「M.I.T」の月次動向

コロナ禍での売上高推移 (月次売上高指数)

※1月の売上高を100とした指数



業態変更・リニューアルなどで
営業黒字へ転換

5月緊急事態宣言明けに
急速に業績が回復

6月には営業黒字へ転換

- 緊急事態宣言を受けて休業した店舗のうち、2店舗については6月末時点で休業を継続。7月以降、順次再開

ミシュランガイド2021 星★獲得

御料理宮坂

★★
5年連続

鳥さき

★
初獲得

M.I.T業績回復の理由

- M.I.Tのブランド価値 (店舗コンセプトなど) がコロナ禍でもお客様に選ばれたと推測

ブランド価値

非日常を感じられる隠れ家的な空間の高揚感



カウンター越しに料理が出来上がる臨場感



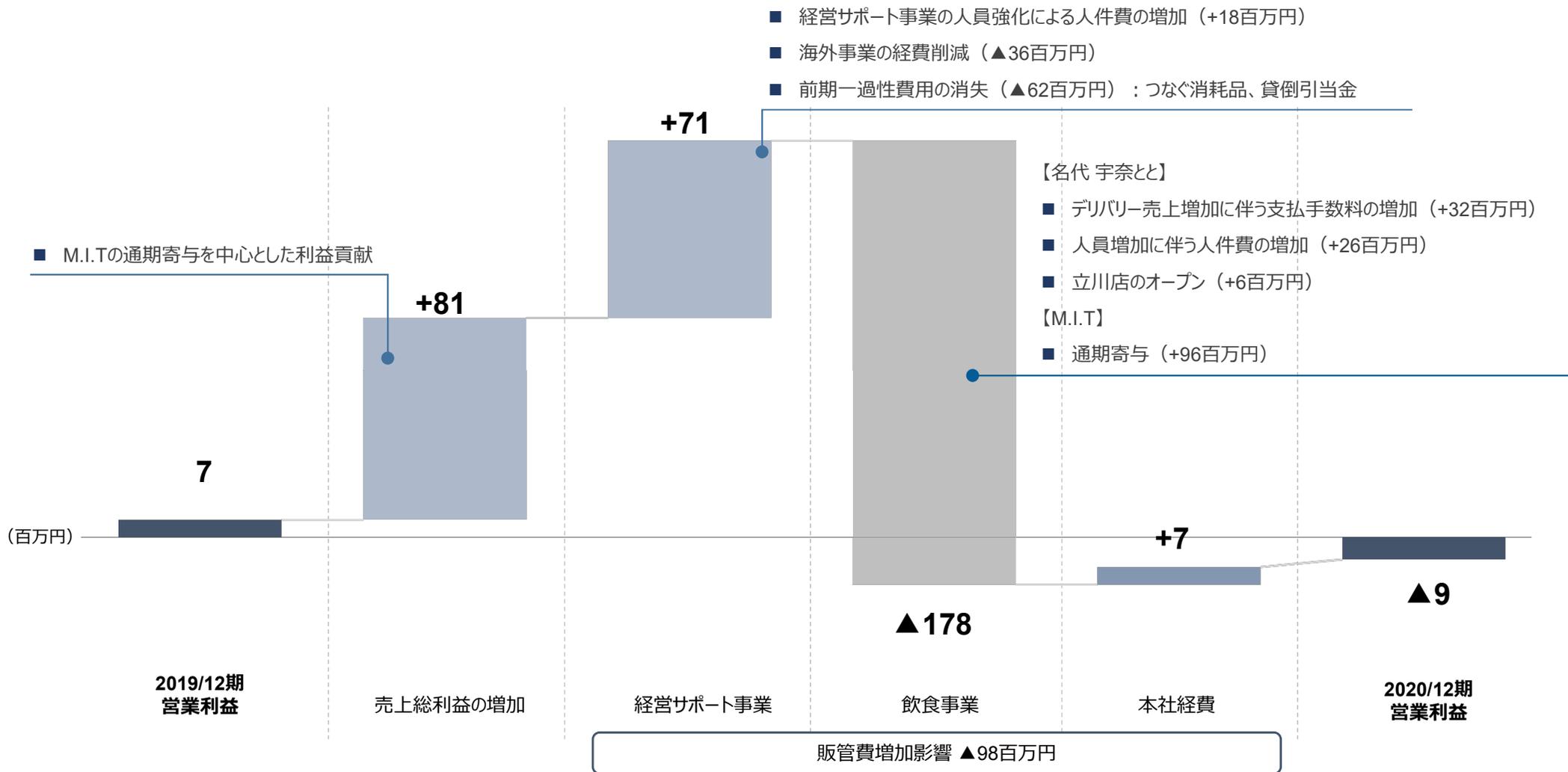
顧客の体験価値 (Customer Experience) の提供





営業利益の増減要因（前期との比較）

前期に発生した一過性費用は消失したものの、新卒人材採用およびM.I.T子会社化による人件費の増加、コロナ禍でのデリバリー売上の増加に伴う支払手数料の増加およびベッドタウン立地となる立川店のオープン費用もあり、営業利益は9百万円の赤字。





販管費・特別損益の状況

経営サポート事業の人員強化による人件費の増加、前期のM.I.T子会社化に伴う人件費や外注費、地代家賃の増加を中心に販管費は98百万円の増加。また、新型コロナウイルス感染症拡大に起因する項目を中心に利益と損失を特別項目に計上。

販管費の前期比較

(百万円)	2019/12期	2020/12期	前期比較	
	実績	実績	増減率	差
人件費	866	942	+8.7%	+75
外注費	41	65	+58.7%	+24
広告宣伝費	8	16	+99.5%	+8
地代家賃	209	229	+9.8%	+20
減価償却費	49	56	+14.2%	+6
のれん償却費	40	54	+33.3%	+13
その他	500	449	▲10.1%	▲50
販管費計	1,715	1,813	+5.8%	+98

特別損益の状況

(百万円)	2020/12期
	実績
特別利益	52
出資金売却益	3
受取和解金	35
臨時休業等助成金収入	14
特別損失	288
固定資産除却損	16
減損損失	230
和解金	9
臨時休業等関連損失	32
特別損益計	▲235

新型コロナウイルスの感染拡大に
起因した特別損益項目



バランスシートの概況

新型コロナ融資制度を利用した借入金が増加に伴い、現金及び預金が増加。また、飲食事業における不採算店の減損計上に伴い有形固定資産が減少し、のれんの償却により無形固定資産が減少している。

(百万円)	19/12期4Q末	20/12期4Q末	前期末差
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	1,066	1,844	+778
売掛金	24	41	+16
割賦売掛金	5	19	+14
リース投資資産	282	215	▲67
流動資産合計	1,590	2,337	+746
固定資産			
有形固定資産	936	614	▲321
のれん	229	175	▲54
無形固定資産	231	176	▲54
差入保証金	832	854	+22
投資その他の資産合計	999	999	▲0
固定資産合計	2,167	1,790	▲376
資産合計	3,758	4,128	+370
負債の部			
流動負債			
買掛金	77	70	▲6
有利子負債	297	211	▲85
流動負債合計	857	822	▲35
固定負債			
有利子負債	595	1,243	+647
長期預り保証金	582	589	+6
固定負債合計	1,222	1,894	+672
負債合計	2,079	2,716	+636
純資産の部			
株主資本合計	1,506	1,278	▲227
その他の包括利益累計額合計	▲15	▲25	▲10
非支配株主持分	186	158	▲28
純資産合計	1,678	1,411	▲266
負債純資産合計	3,758	4,128	+370



G-FACTORY

3. 2021年12月期見通し



2021年12月期見通し P/L

コロナ禍による市場環境の変化を捉え、経営サポート事業の安定拡大に加え、飲食事業の店内売上の回復およびM.I.Tの収益性向上を中心に増収を予想。ニューノーマルにより両セグメントで飲食店支援のニーズが発生し、当社の特徴を活かせる方向へ構造転換開始（詳細は23～29ページ）。両セグメントとも収益性の上昇を見込み、総利益ベースで2ケタ増益に加え、営業黒字を予想。

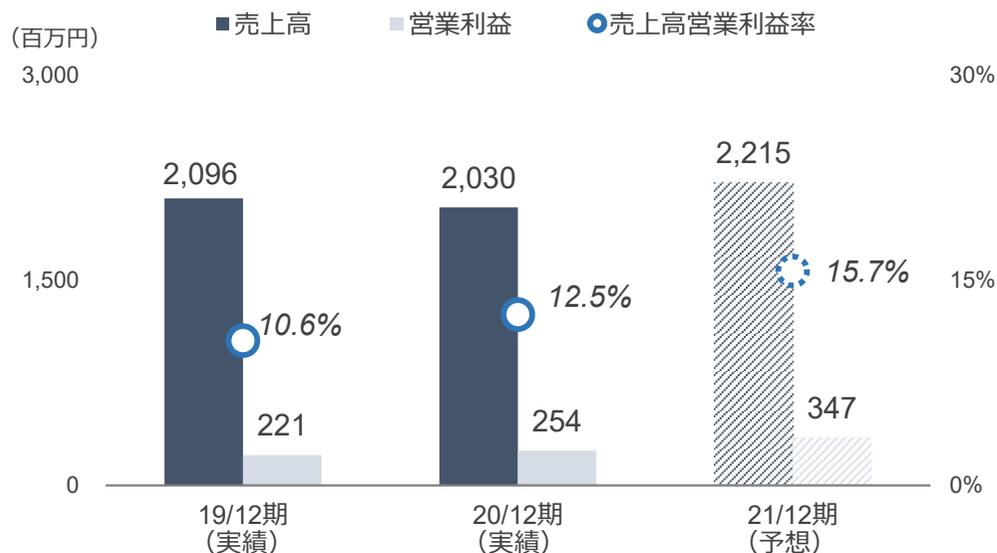
(百万円)	2019/12期	2020/12期	2021/12期	
	実績	実績	予想	前期比
売上高	3,952	3,963	4,206	+6.1%
売上総利益	1,722	1,804	1,977	+9.6%
売上総利益率	43.6%	45.5%	47.0%	+1.5pt
営業利益	7	▲9	104	黒字化
営業利益率	0.2%	-	2.5%	-
経常利益	22	▲12	109	黒字化
経常利益率	0.6%	-	2.6%	-
親会社株主帰属する 当期純利益	▲106	▲229	7	黒字化
当期純利益率	-	-	0.2%	-



セグメント別収益見通し

経営サポート事業は、物件情報サポートを中心とした国内事業の再成長および宇奈ととライセンス店舗拡大による収益性の向上により、増収・増益を予想。飲食事業は、20/12期の市場環境を前提とするも、宇奈とと既存店の回復、M.I.Tの安定収益化による利益貢献増収・営業増益を予想。

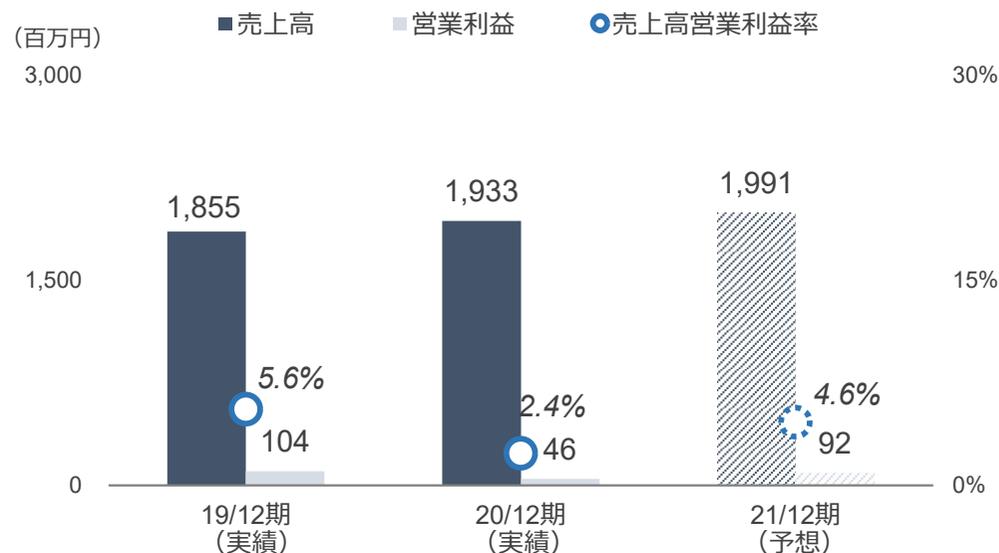
経営サポート事業



21/12期予想の前提条件

- 国内事業：売上成長率 +8.9%
 - 20/12期の新型コロナによるビジネス機会拡大を捉え、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
 - 宇奈ととゴーストレストラン（コラボ店舗）等の増加による加盟店収入の増加を見込み、収益性上昇に貢献を予想
- 海外事業：売上成長率 +12.0%
 - コロナ禍による当面の積極的な展開は控えるが、現地での出店需要による支援数増加を予想

飲食事業



21/12期予想の前提条件

- 名代 宇奈とと：売上成長率：+1.6%
 - 国内インバウンド店舗の回復は見込まず、既存店の店内売上の回復を予想
 - ゴーストレストラン（コラボ店舗）等の増加による卸売上増加と収益性上昇を予想
- M.I.T：売上成長率：+0.7%
 - 安定収益化に伴い、20/12期を上回る利益貢献を予想
- 海外事業：売上成長率+104.3%
 - ベトナム直営店の安定収益化



G-FACTORY

4. 成長方針



成長戦略ハイライト

20/12期の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。20/12期の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ゴーストレストラン（コラボ店舗）の提供
	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 <p>※当面は新型コロナの影響を鑑み現状維持の方針</p>
飲食事業	名代 宇奈とと	<ul style="list-style-type: none"> ■ ゴーストレストラン（コラボ店舗）を中心とした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業態の収益力拡大
	海外	<ul style="list-style-type: none"> ■ 名代 宇奈とと、M.I.Tブランドの海外展開
その他		<ul style="list-style-type: none"> ■ 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

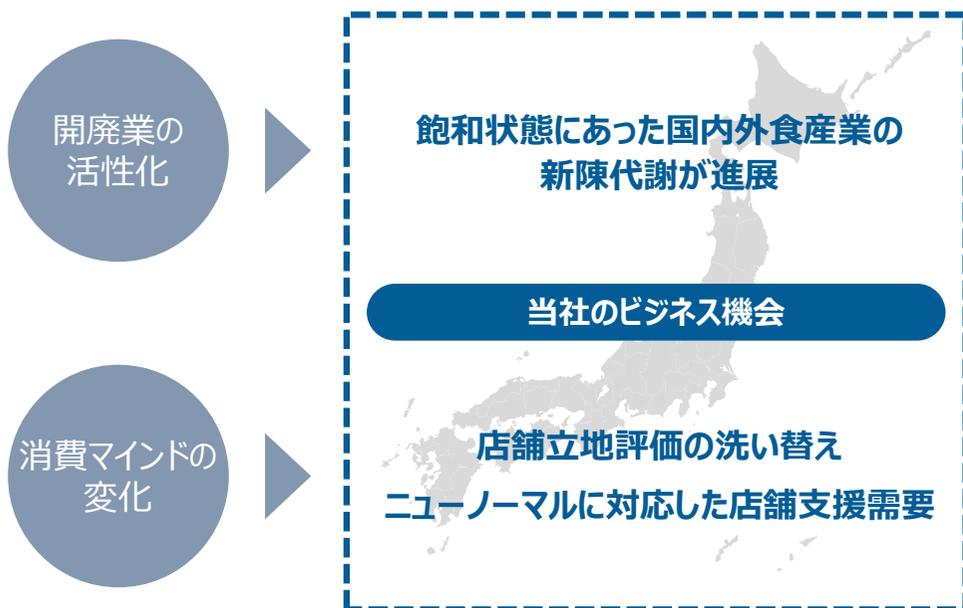


4. 成長方針

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

20/12期の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も上昇。また、ニューノーマルに対応した「宇奈とと」ライセンスの展開で、加盟店収入を得ることにより、ストック収益基盤強化へ。

市場環境の変化と当社のビジネス機会



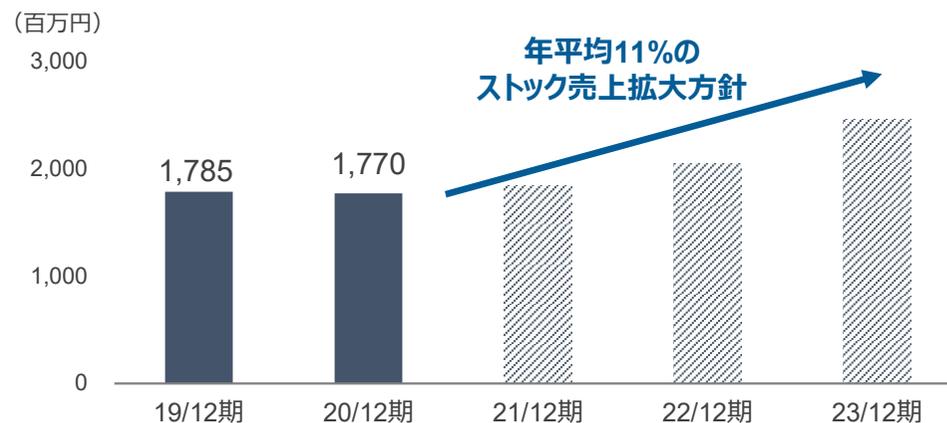
1 出退店サポートによるストック収益拡大へ注力

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 「宇奈とと」ゴーストレストラン（コラボ店舗）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

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



4. 成長方針

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、コロナ禍による飲食店舗支援需要やM.I.Tの買収により、新たな店舗支援ノウハウの蓄積余地が出現。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他、宇奈ととライセンス店向け卸売上が収益へ貢献。

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 15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 19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



宇奈とと
ベトナム ベンタイン店

海外直営店 1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

ライセンス展開

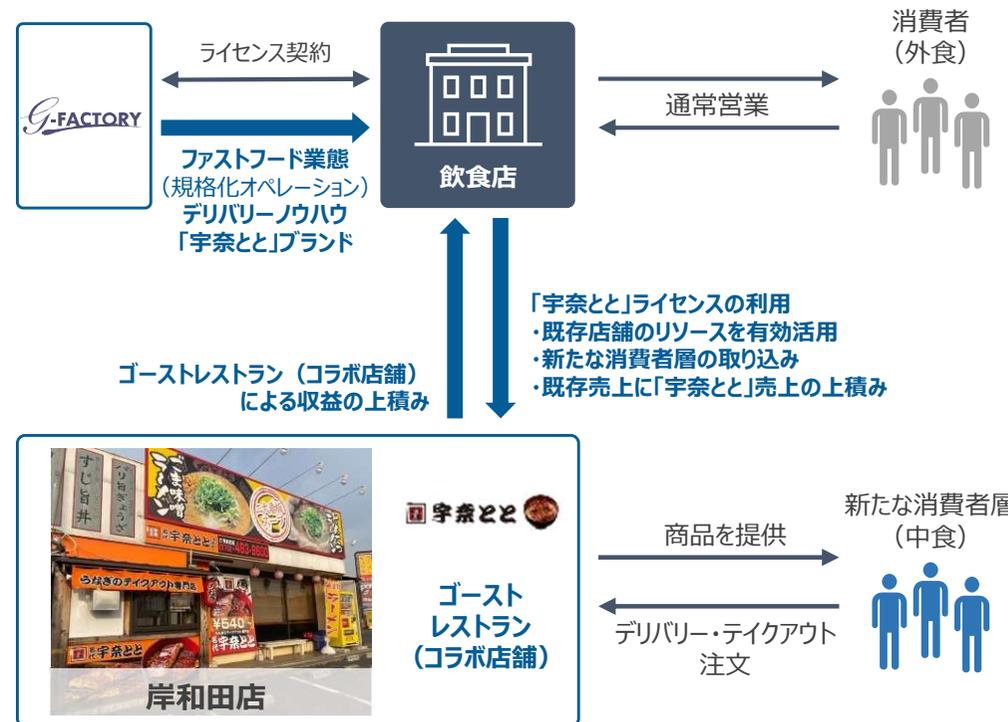
コロナ禍による
飲食店の経営課題

■ 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」ゴーストレストラン（コラボ店舗）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

（「宇奈とと」ゴーストレストラン（コラボ店舗）のライセンス展開を20/8から開始）



* 2020年12月末時点の運営店舗数



4. 成長方針

宇奈ととのライセンス展開による新たな収益基盤構築・利益率向上

宇奈ととのライセンス店は、海外ライセンス店から始まり、20/12末で国内外27店舗にまで拡大。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を見込み、新たなストック収益基盤としての確立を進める。また、収益基盤拡大に伴い、ライセンス収入を中心とした収益のため、事業全体の収益性向上を見込む。

ライセンス店舗 (2020/12末)

エリア	店舗数
国内	21店舗
香港	5店舗
タイ	1店舗 (21/4 サイアム・パラゴンに新店オープン)

海外ライセンス店舗一覧



タイ プロンボン店



香港 東港城店



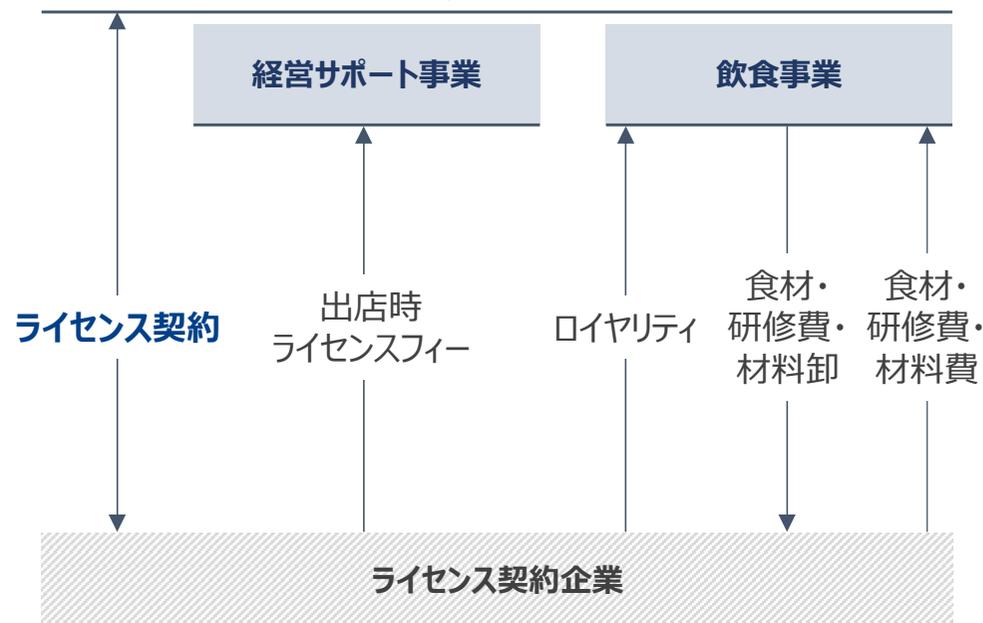
香港 黄埔店



香港 奥海城店

ライセンスにおける収益モデル

- 国内・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
- 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益が積み上がる

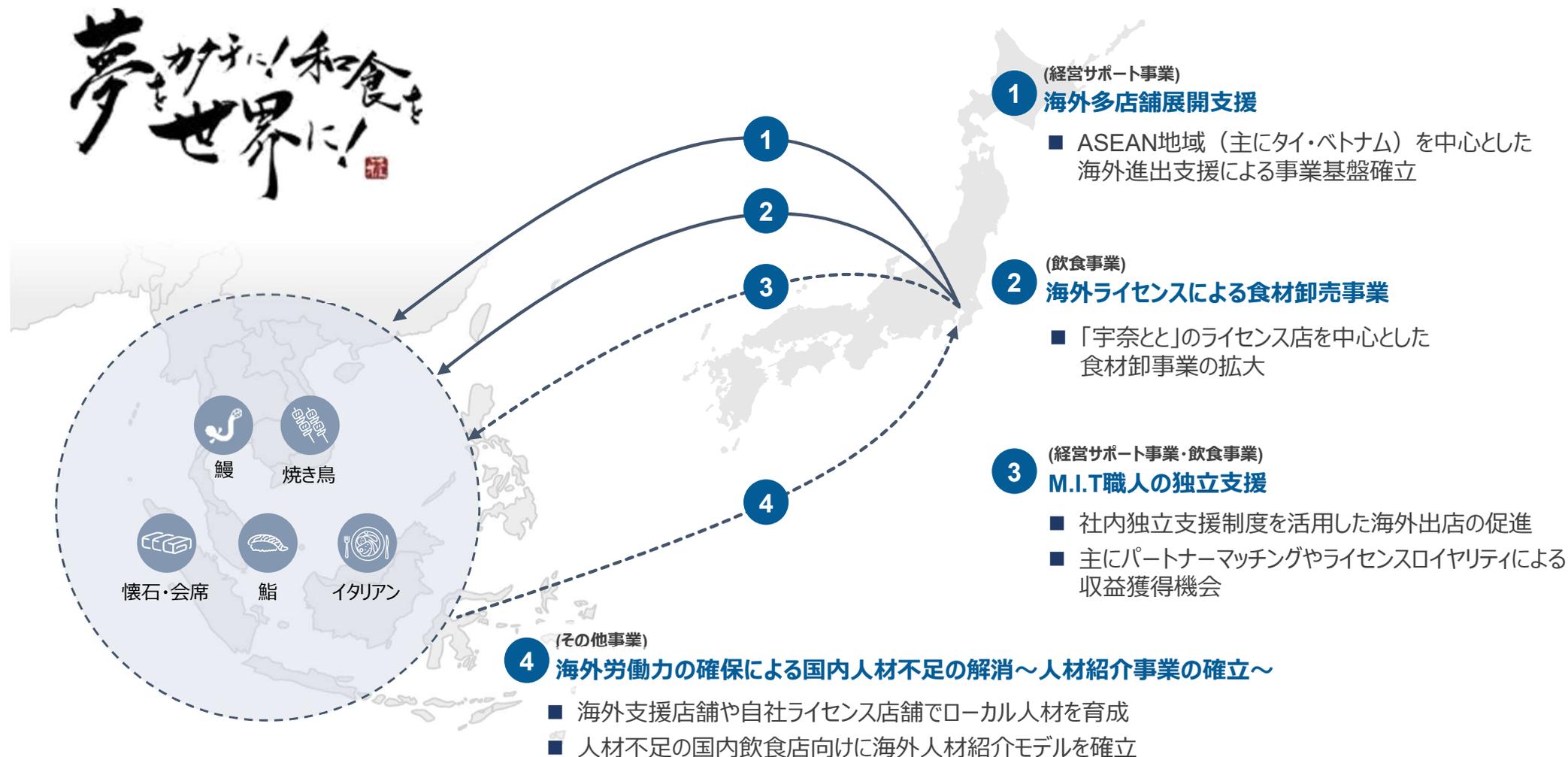




海外展開フロー

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、「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





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、国内人材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

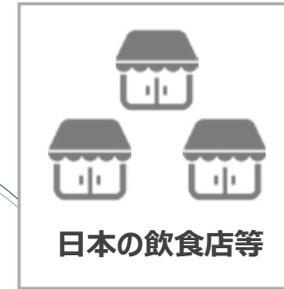


- 直営店アルバイトとして雇用
- 人材登用
- 「登録支援機関※1」登録完了 (2019/5)



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ニ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

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「宇奈とと」直営店をオープン

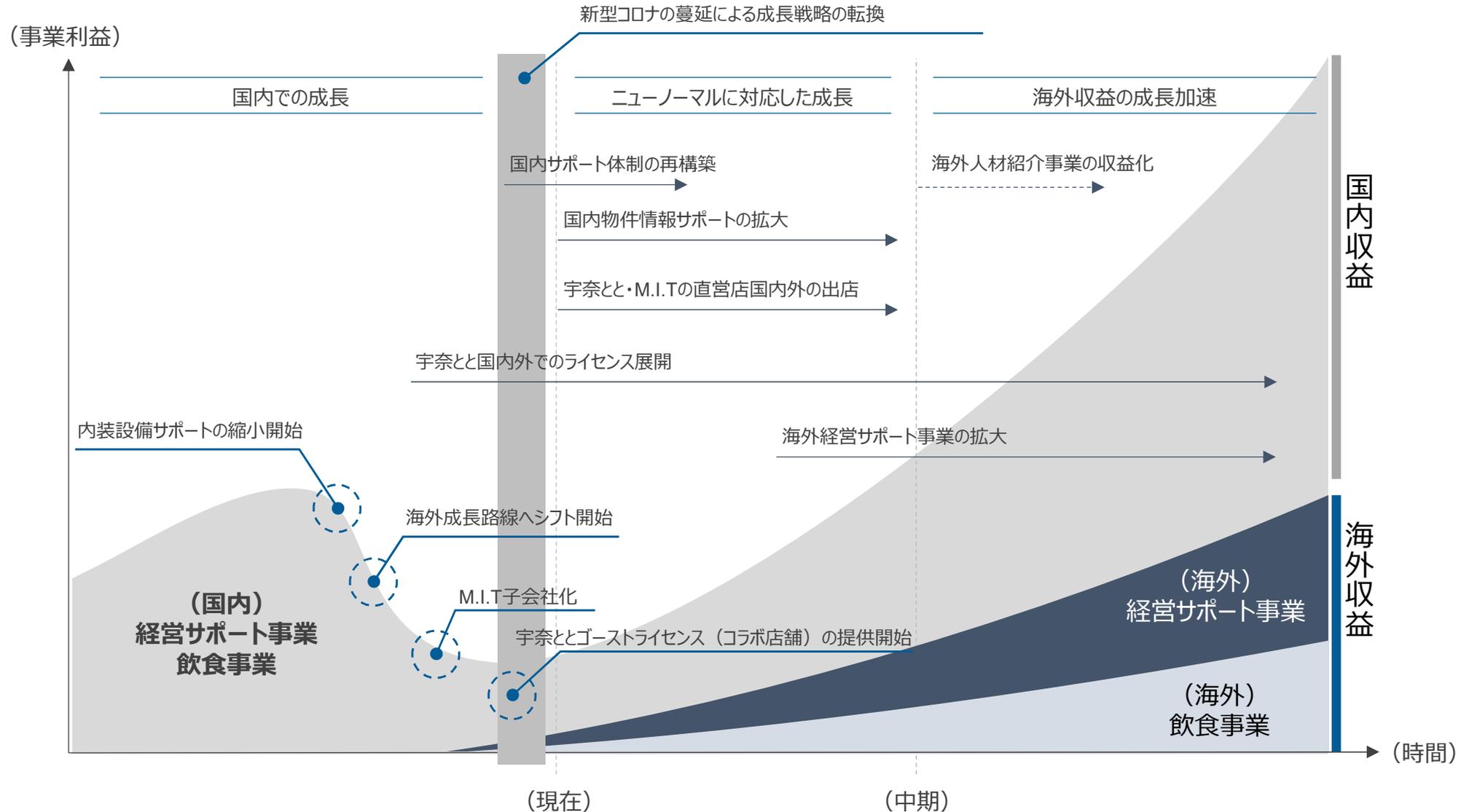
- 潜在的な海外現地スタッフの育成
- 2020/10 オンライン日本語会話トレーニングマッチングサービス「Talkin」をリリース（ベトナム人向け）



4.成長方針

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。

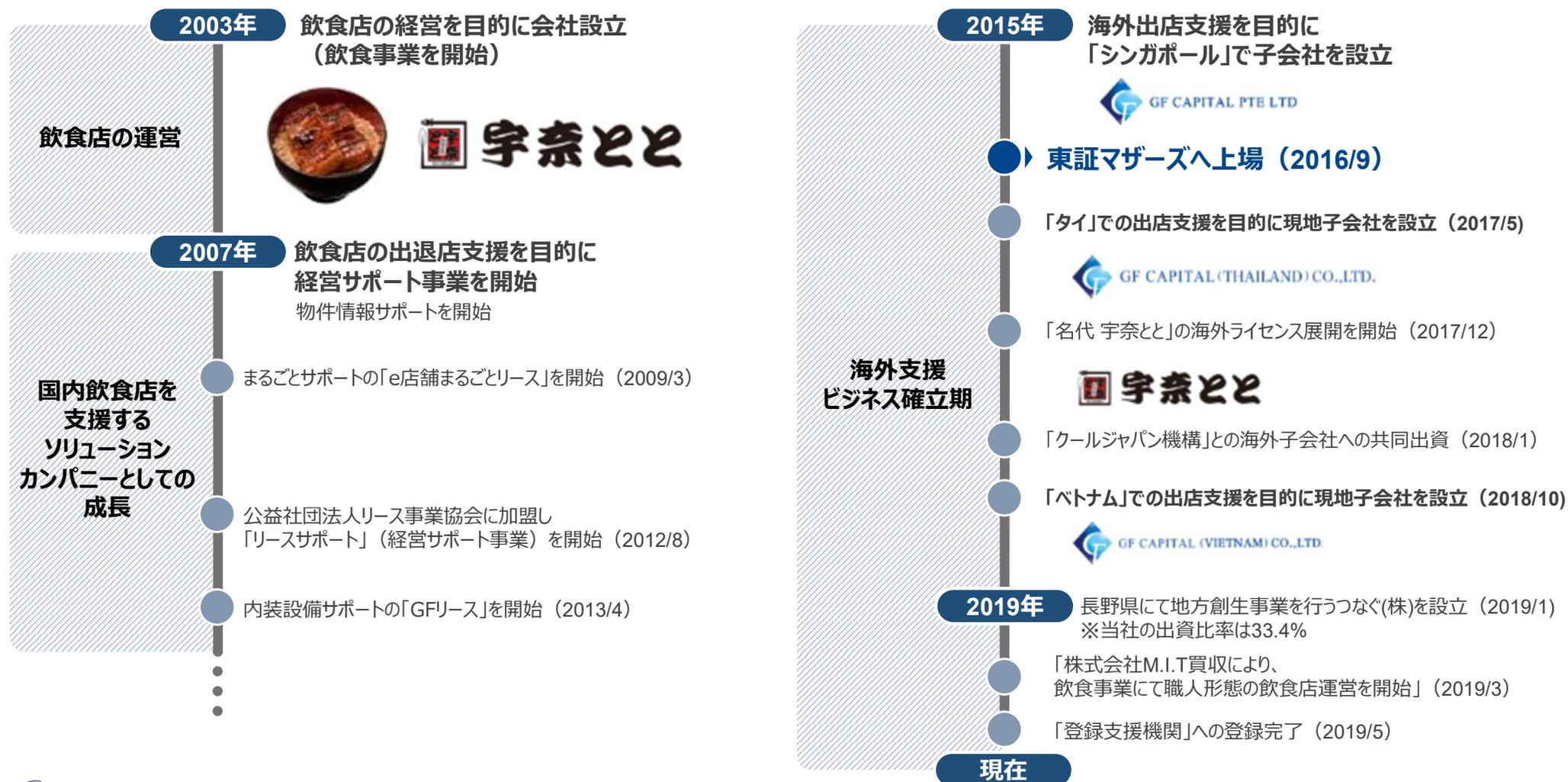




G-FACTORY

Appendix.各種データ

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。





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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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



国内成長ポテンシャル

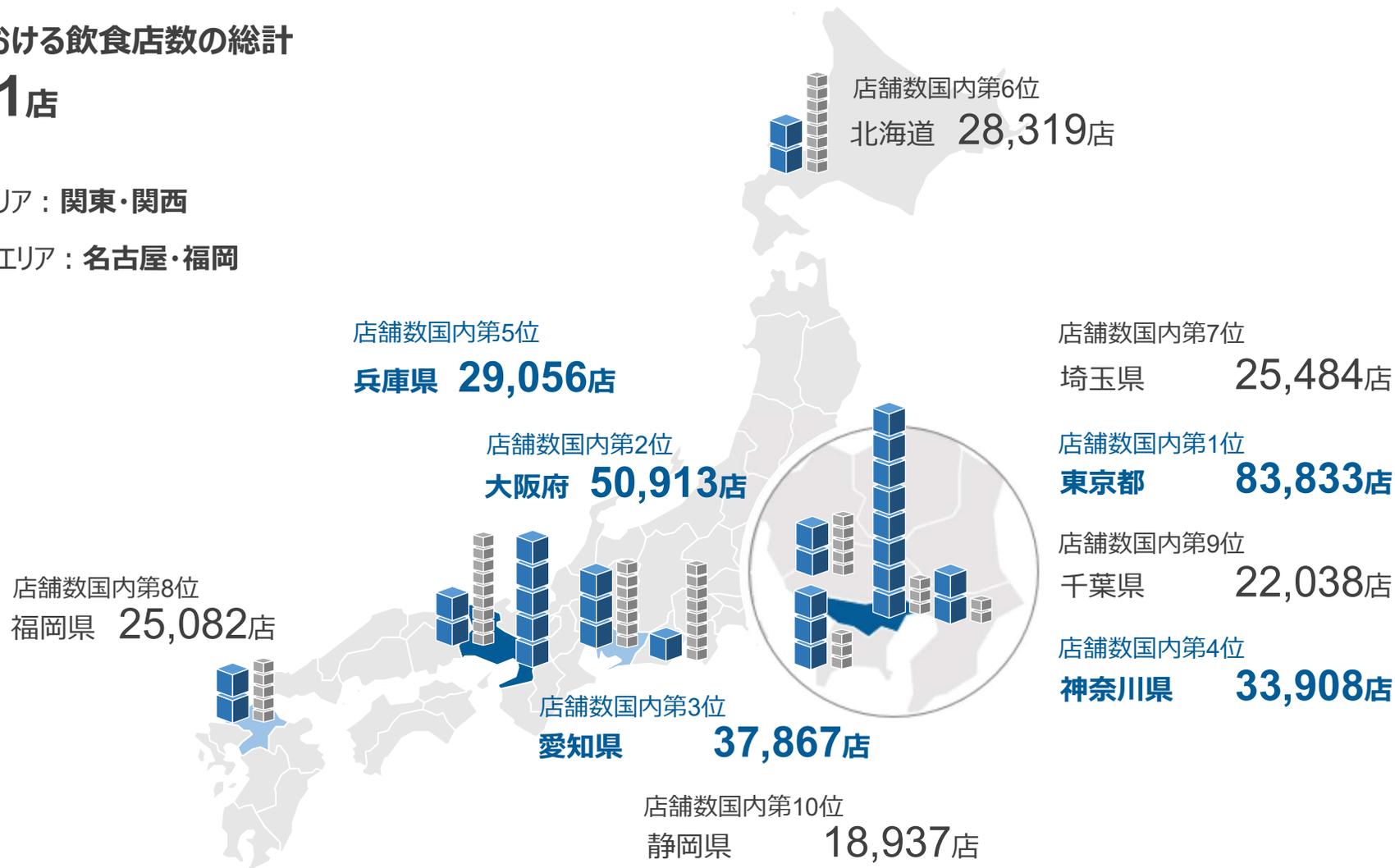
国内に61万店以上存在する飲食店は、関東エリアだけで16万店以上、当社の主要展開地域である東京都だけで8万店以上存在しているため、今後のシェア拡大余地が大いにあることが伺えます。

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





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

訪日による日本食・サービス文化の経験者増加

自国での日本食・サービス文化ニーズ

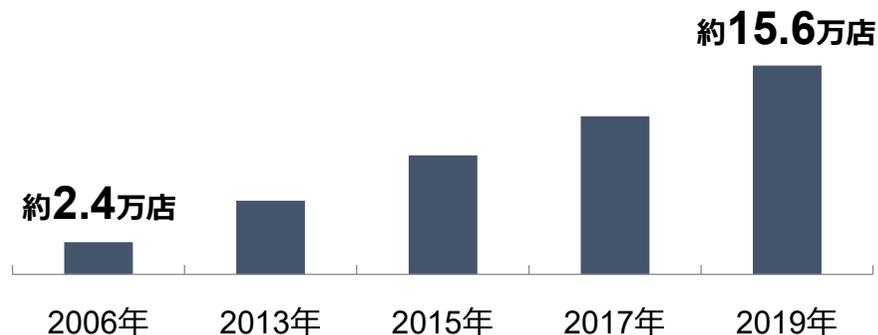
地方飲食店のニーズ

人口減少・物価高騰等による首都圏進出への懸念

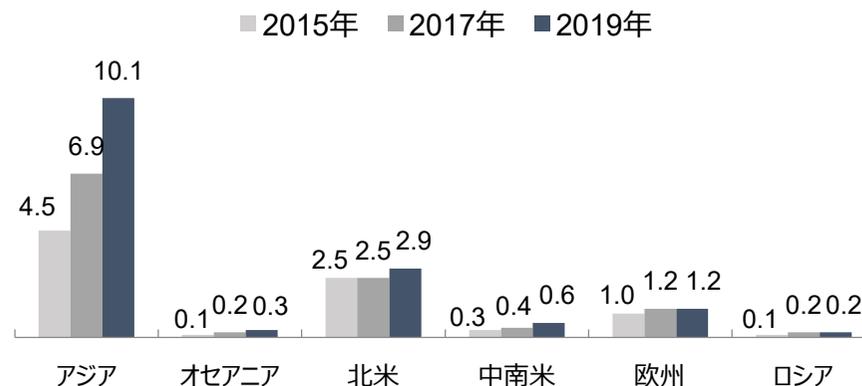
人口増加・低物価の海外への出店意欲

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



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

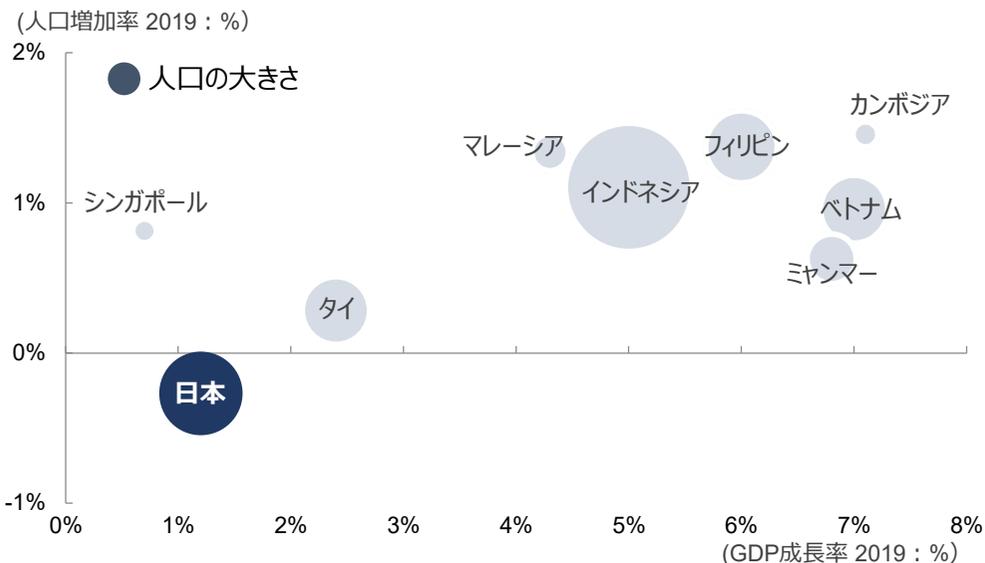
- 1 人材不足による労働力不足**
 - 採用コスト上昇。営業時間や出店計画の見直し
- 2 外食比率の低下**
 - 賃金の伸びは鈍く、若年層の人口減少で外食需要は先細り
- 3 賃金の上昇・食材価格の上昇**
 - 人件費、食材コストは上がり、外食産業の経営を圧迫



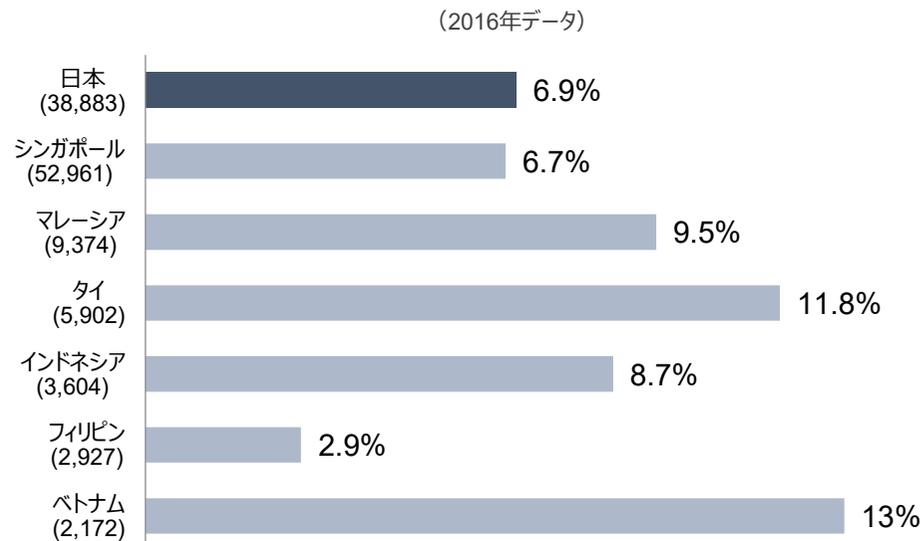
海外外食市場の環境

- 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



ASEAN主要国における1人あたりGDPに占める外食の割合





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



北海道直送の鮮魚



博多もつ鍋

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

豚骨ラーメン



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。