



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

G - F A C T O R Y 株式会社

証券コード：3474

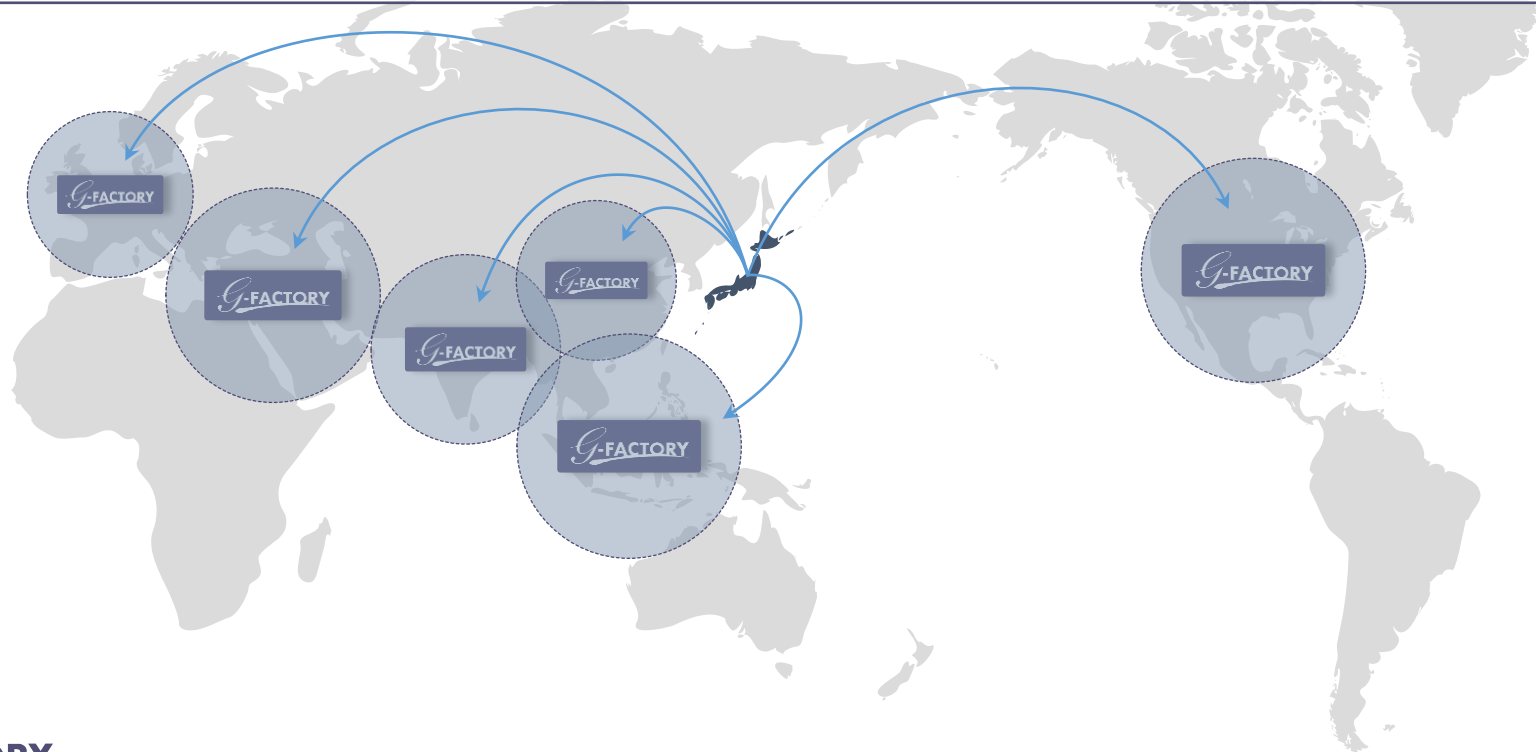
1. 会社概要	3
2. ビジネスモデル	7
3. 市場環境	15
4. 競争優位性	20
5. 2023年12月期決算概要	25
6. 事業計画	32
7. リスク情報	50



# 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

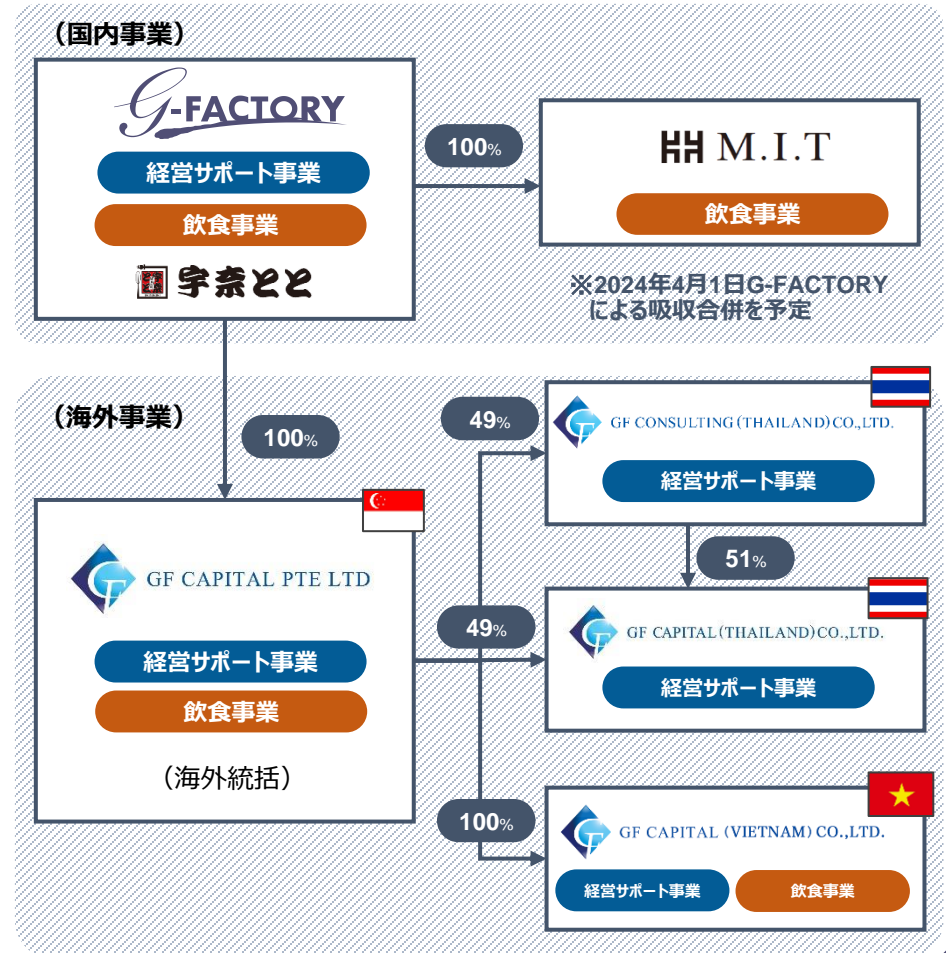
当社グループは、飲食店の成長支援を行う経営サポート事業に加え、「鰻」をファストフードとして提供する鰻チェーン及び焼き鳥、鯡、イタリアン等、職人形態の高付加価値飲食店を運営しています。

### 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を中心とした出退店支援及び外国人材紹介サポート等
	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


### G-FACTORYグループ組織図

● 出資比率



**2003年** 飲食店の経営を目的に会社設立  
(飲食事業を開始)

**飲食店の運営**




**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



**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**

- 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)

**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



**東証マザーズ (現:グロース市場) 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)
- 「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.

**国内ビジネスの  
確立・海外進出**

**2019年**

**プラットフォームの  
展開  
ビジネスの発展**

- 長野県にて地方創生事業として横丁を運営 (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)
- 飲食店への人材支援を目的に法務省出入国在留管理庁に「登録支援機関」の登録完了 (2019/5)
- ベトナムに外国人人材育成を兼ねた「名代 宇奈とと」の海外直営1号店をオープン (2019/11)
- 「名代 宇奈とと」ゴーストレストラン (コラボ店舗) の国内ライセンス展開を開始 (2020/8)
- 「名代 宇奈とと」国内外で100店舗達成 (2021/11)
- 神奈川県真鶴町の地方創生事業として東京・虎ノ門にアンテナショップ兼飲食店を出店 (2022/1)
- 虎ノ門に横丁「小虎小路」をオープン (2022/1)

**2022年** 外国人に特化した人材紹介事業の  
本格始動 (2022/7)

- 和食の職人育成を目的に超短期料理人育成スクール「飲食塾」を開校 (2022/10)
- シンガポールに「名代 宇奈とと」の直営1号店をオープン (2023/1)
- 福岡の「ITO GRAND」にG-FACTORYグループで9業態出店 (2023/4)
- 福岡の「福岡大名ガーデンシティ」に2店舗出店 (2023/6)



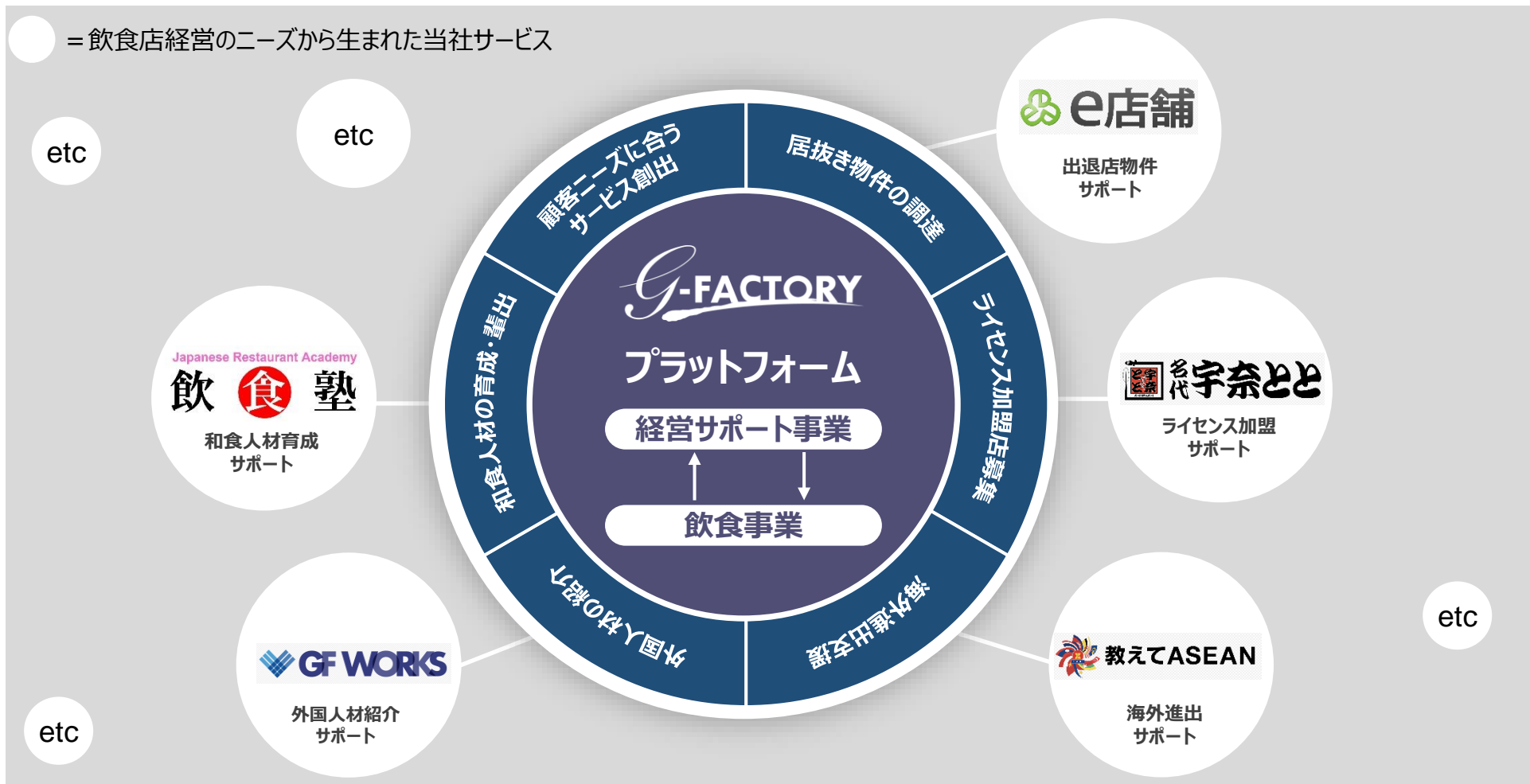
*G*-FACTORY

## 2. ビジネスモデル 事業の内容と収益構造



# 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。







# 経営サポート事業 – 事業内容と収益構造 (1/3)

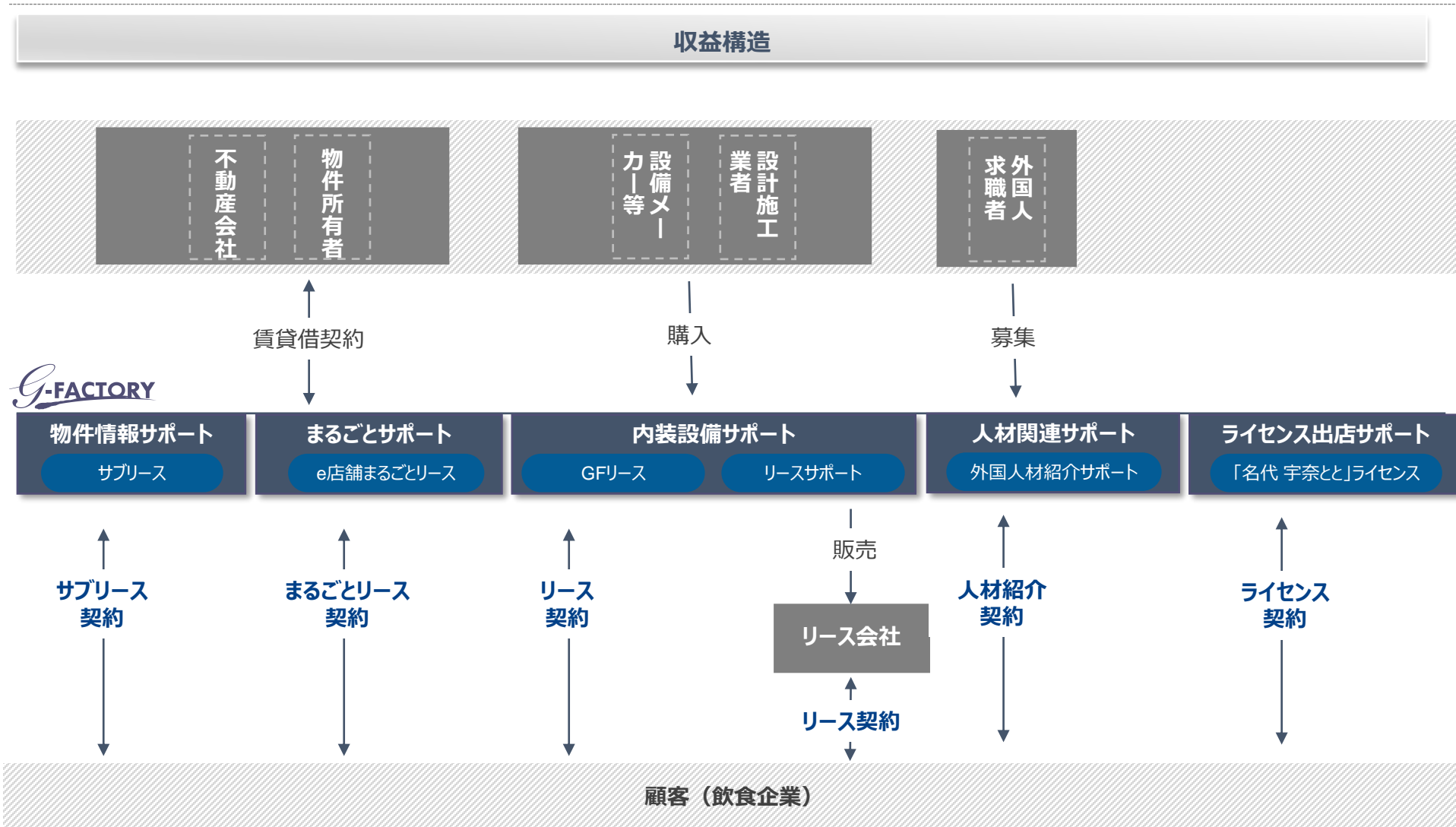
経営サポート事業では、飲食店の成長をサポートするトータルソリューションカンパニーになるべく、企業の成長に必要な各種サービスを提供しています。主な顧客層としては多店舗展開や飲食店経営において急速な成長を求める、3～30店舗を運営する企業を中心としています。

サポート	商品名	サポート内容	収益モデル	
			ストック型	フロー型
物件情報サポート	サブリース	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 出店希望者への物件のサブリース及び造作設備の売買</li> <li>■ 好立地かつ地下1階・1階・2階までを対象</li> </ul>	◎	○
人材関連サポート	GF WORKS	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 特定技能制度を活用した外国人材紹介サポート</li> </ul>	○	◎
	飲食塾	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 職人養成スクール「飲食塾」の運営</li> </ul>		◎
内装設備サポート	リースサポート	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 顧客のニーズに従い、当社が設備等を調達</li> <li>■ 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</li> </ul>		◎
	GFリース	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 厨房機器等のリース契約</li> <li>■ 耐用年数等の観点より契約期間は平均3～5年</li> </ul>	◎	
まるごとサポート	e店舗まるごとリース	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> <li>■ 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</li> </ul>	◎	○
ライセンス出店サポート	「名代 宇奈とと」ライセンス	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 「名代 宇奈とと」ライセンス店の出店支援</li> <li>■ 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</li> </ul>	◎	
海外進出サポート		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> </ul>	◎	○



# 経営サポート事業 – 事業内容と収益構造 (2/3)

経営サポート事業における、主なサポートの収益構造は以下のとおりです。

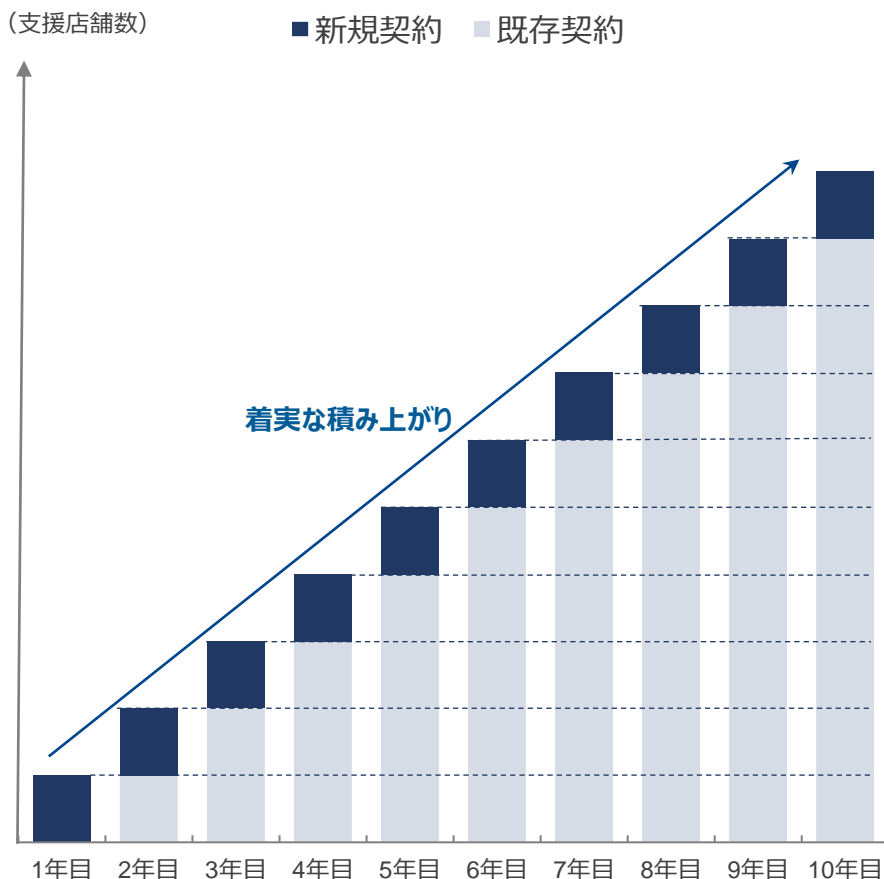




# 経営サポート事業 – 事業内容と収益構造 (3/3)

出店ニーズが高くかつ居抜き物件を対象としている物件情報サポートでは、「サブリース」を中心としたストック型収益の積み上げを達成しており、今後も収益の安定拡大が見込まれます。

## 飲食店における物件のサブリース支援イメージ

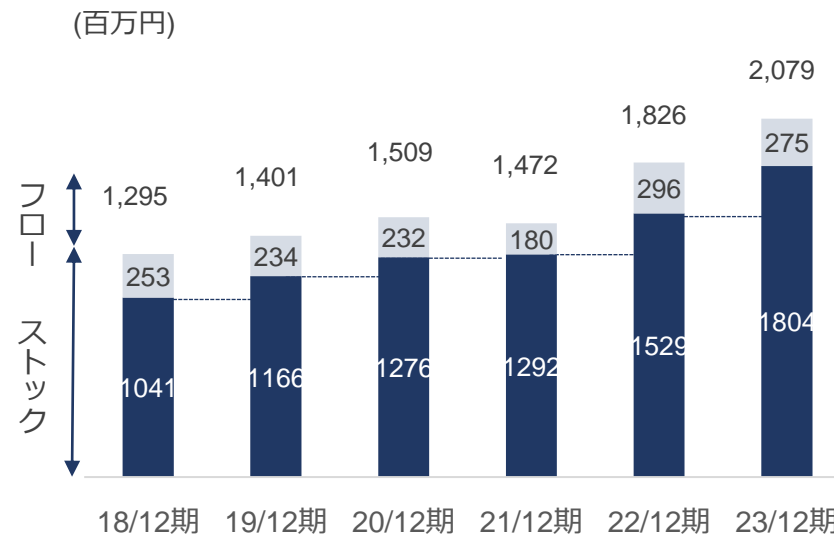


## ストックビジネスの安定性

### ▶ 物件情報サポートにおけるストックビジネス

- 物件情報サポートのサブリースについては、出店ニーズが高くかつ居抜き物件を対象としているため、退店後の借り手に困りません
- 飲食店の開業が景気動向に左右され難いことから、同ビジネスの安定性をより高める要因となっています

### 【物件情報サポート】





# 飲食事業 – 事業内容と収益構造 (1/2)

「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 <sup>*1</sup>		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 <sup>*2</sup> (うち海外8店舗)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> <li>■ 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)</li> <li>■ 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</li> </ul>
		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"> <li>■ 焼き鳥、イタリアン、和食、鮨、懐石と幅広いジャンルを展開</li> <li>■ 高単価業態</li> <li>■ 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</li> <li>■ 職人を有する</li> <li>■ 個室中心</li> </ul>
		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



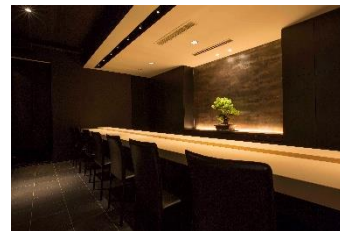
### メニュー例

うな丼



## HH M.I.T <sup>\*1 2023年12月末時点の店舗数</sup> <sup>\*2 「名代 宇奈とと」以外の業態を含む</sup>

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

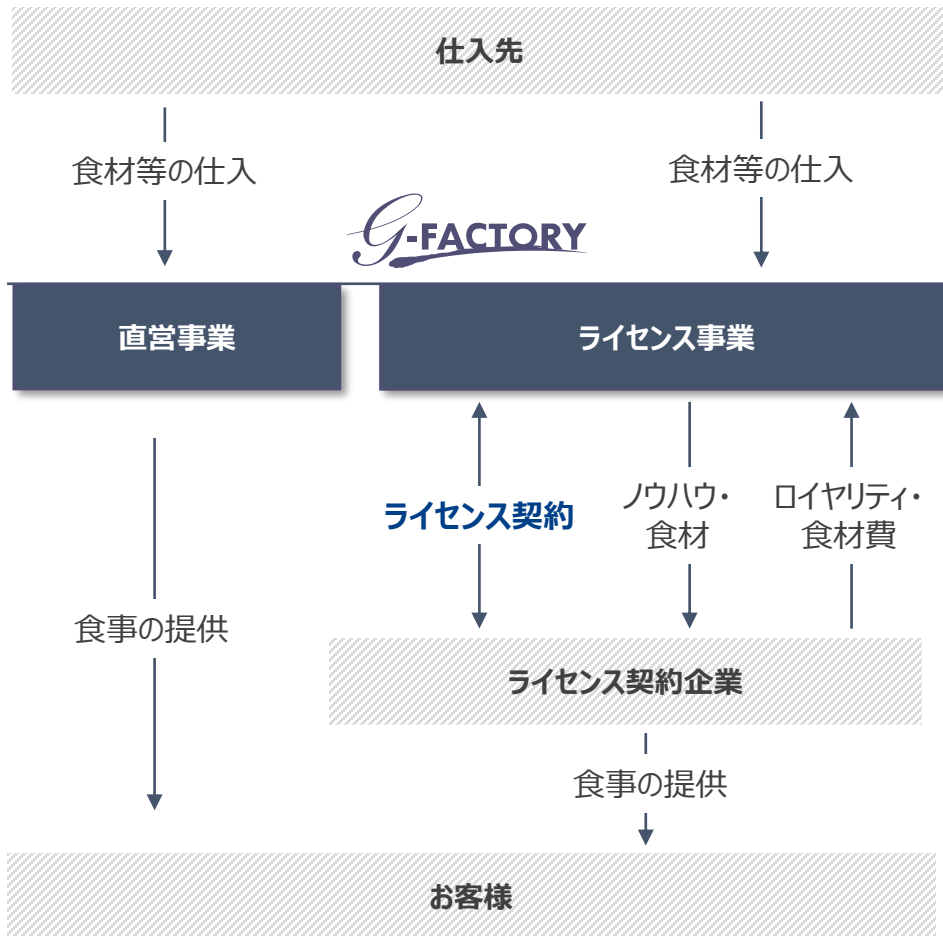
...



# 飲食事業 – 事業内容と収益構造 (2/2)

当社および連結子会社により、直営およびライセンスによる外食事業を国内と海外にて展開しております。主な業態は、鰻料理のファストフード店「名代 宇奈とと」および株式会社M.I.Tが運営する「RODEO」「米ル」等の高付加価値業態であります。

### 収益構造



### 収益形態

店内	売上	直営店の店内における食事の提供
店外	デリバリー	デリバリー業者を利用した食事の提供
	テイクアウト	店頭受け渡しによる食事の提供
ライセンス	ロイヤリティ	店舗営業開始後の毎月のロイヤリティ
	売上	ライセンス契約企業に対する食材等の提供
	食材卸等	



## 費用構造

主要な費用項目として、売上原価については、経営サポート事業の地代家賃等、飲食事業の食材等です。販管費については、人件費、事業所の地代家賃等です。

## 売上原価・販管費の内訳

(百万円)	2022/12期		2023/12期	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率
売上原価	2,524	53.3%	2,966	53.0%
人件費	959	20.3%	1,327	23.7%
消耗品費	88	1.9%	150	5.6%
水道光熱費	66	1.4%	91	3.4%
支払手数料	281	5.9%	307	11.5%
減価償却費	42	0.9%	123	4.6%
地代家賃	240	12.0%	328	12.3%
その他	315	6.7%	339	6.1%
販管費計	1,996	42.2%	2,670	47.7%



**G-FACTORY**

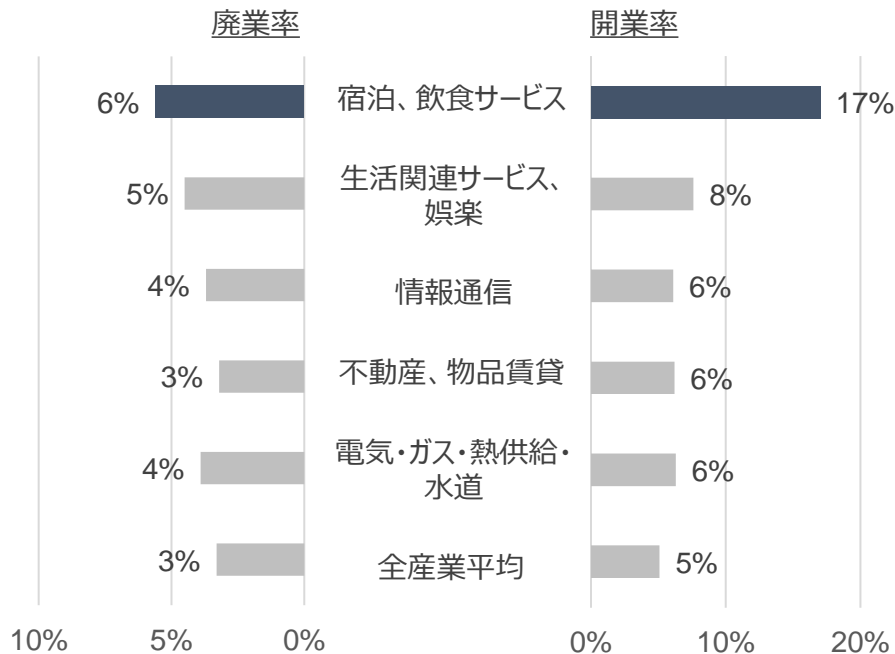
## 3. 市場環境

# 経営サポート事業におけるビジネス機会

飲食店の開業・廃業は、景気動向に限らず活発に行われています。特に出店から退店までにおける店舗運営をトータルでサポート可能な当社にとっては、飲食業の出店だけでなく、店舗の移転、改装、スクラップアンドビルドにしても、様々なビジネス機会となります。

## 飲食店の開業・廃業の状況

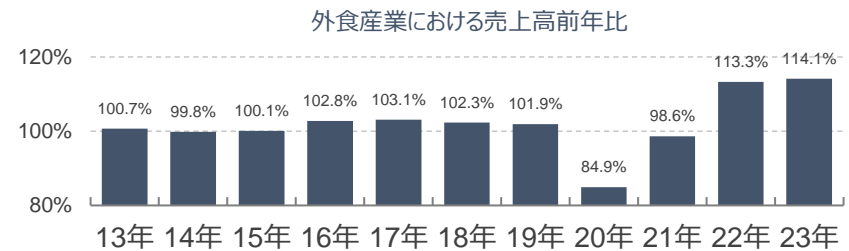
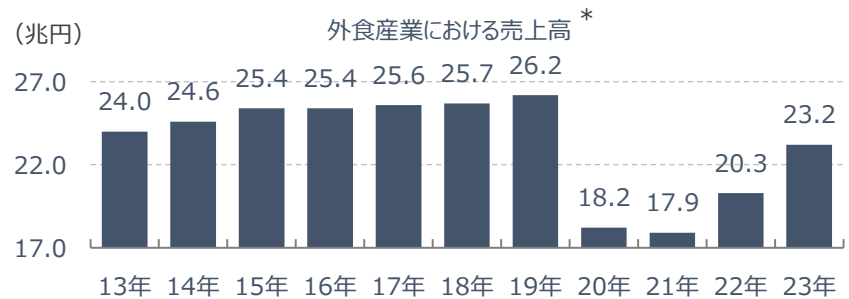
- ▶ 飲食店においては景気動向に限らず開業および廃業が活発に行われています
  - 既存顧客の出店だけでなく、退店（閉店）、移転、スクラップアンドビルドは居抜き物件での賃貸契約のみならず新たなビジネス機会を創出します



出所：中小企業庁 2022年版 小規模企業白書より

## 外食産業の市場規模推移

- ▶ 外食産業では景気回復による出店数の増加による市場売上高が増加していたが、2020年には新型コロナで減少
- ▶ 2022年にはコロナの収束にともない回復傾向にあり、売上高前年比も100%を超える



出所：一般社団法人 日本フードサービス協会 外食産業市場動向調査資料より。

\*2021年以降の売上高は同協会「外食産業市場動向調査 年間結果報告」を基に当社算出



# 経営サポート事業における国内成長ポテンシャル

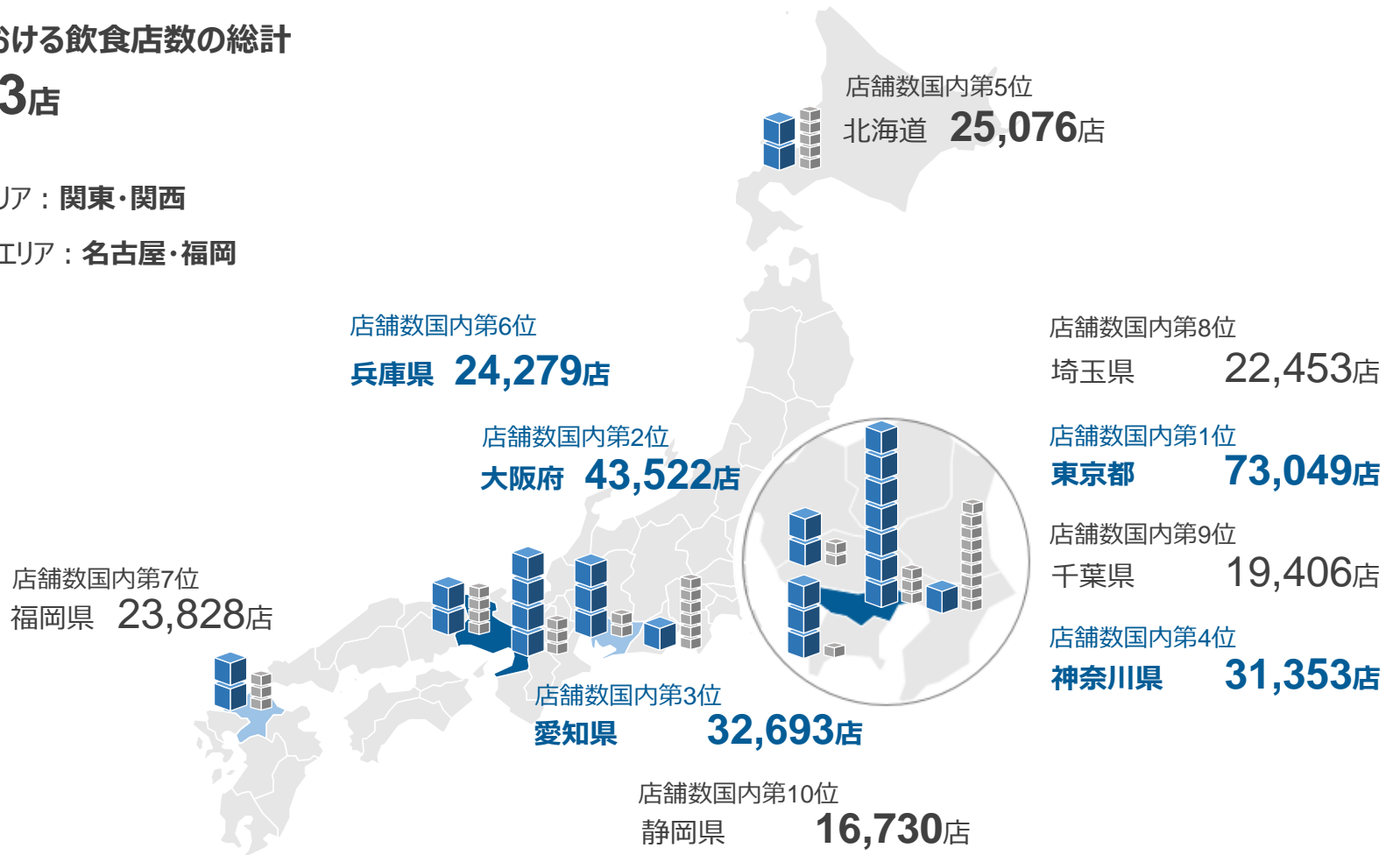
国内に55万店以上存在する飲食店は、関東エリアだけで17万店以上、当社の主要展開地域である東京都だけで7万店以上存在しているため、今後のシェア拡大余地が大いにあることがうかがえます。

## 都道府県における飲食店数の総計

**555,973店**

● 既存展開エリア：関東・関西

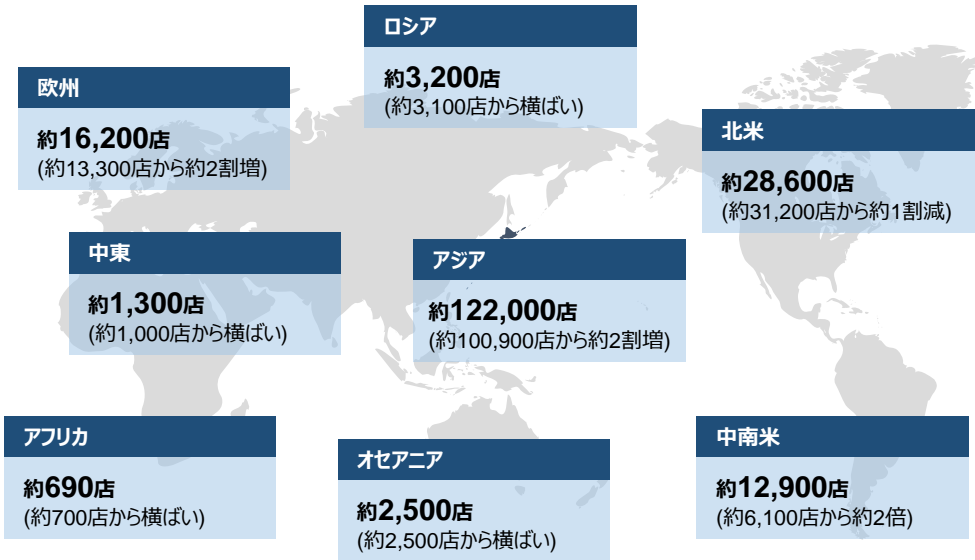
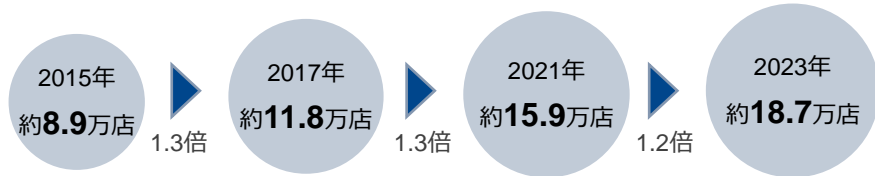
● 今後の展開エリア：名古屋・福岡



# 海外における日本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

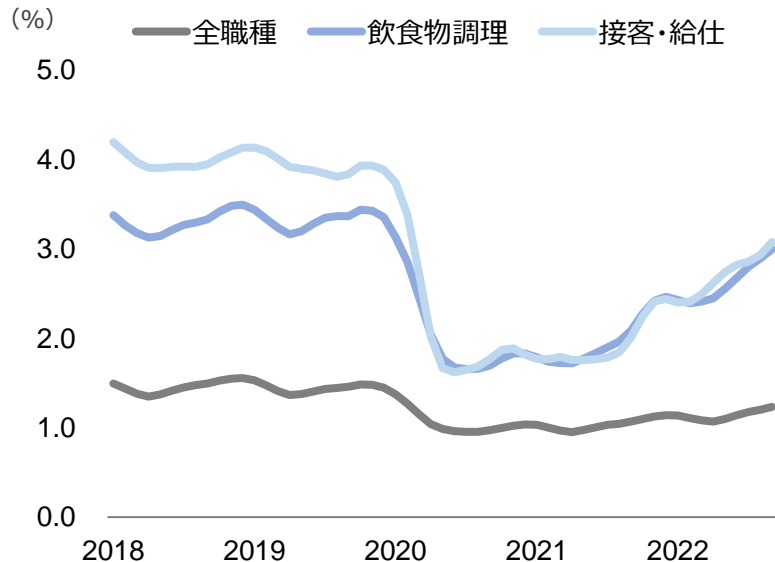
※1：2022～2023年に発行されたミシュランガイドを対象に集計

# 飲食業界の人手不足の状況と外国人特定技能制度

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。この状況の解消のため、政府は特定技能制度を創設し、外国人労働者の受入に動いている。また、制度目的の人材育成から人材確保への移行や特定技能2号の対象業種拡大により、飲食業界でも外国人材のマーケットが拡大。

## 飲食分野の有効求人倍率の推移

- 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

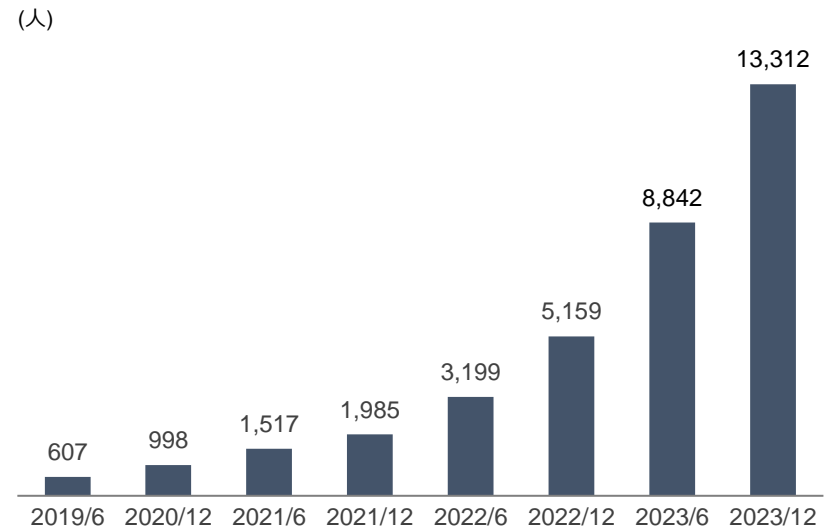


出所：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」

## 特定技能1号（外食業分野）の推移

- 外食業分野における特定技能1号を保有する外国人労働者の受入数は近年急増中
- 「技能実習制度」に代わる「育成就労制度」の創設（2024/2政府方針）、特定技能2号の対象業種の拡大（2023/6閣議決定）により、飲食業界の外国人材マーケットが拡大 \*1

\*1：P38「6. 事業計画 A. 成長方針 経営サポート事業の成長方針（2/3）：外国人材紹介サポート」参照



出所：出入国在留管理庁「特定技能在留外国人数」



**G-FACTORY**

## 4. 競争優位性



## 経営サポート事業の特徴

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として、物件や内装設備に関係した様々な商品を提供するとともに、飲食店を運営することで顧客と同じ目線にたちサービスを提供することができます。

### 物件や内装設備の様々な商品を提供（総合力）

- 店舗物件の転貸に係る「サブリース」、店舗設備のリースである「GFリース」、物件と設備をパッケージでリースを行う「まるごとリース」など、様々な商品を提供

### 先行優位

- 優良物件の確保による安定したストック収益
- 店舗の出退店や運営に関わる不動産業者やリース会社等との事業者ネットワーク構築に加え、既存顧客の出退店や移転等に伴い、今後の更なる支援機会を享受できる体制を構築

### 株式上場

- 店舗物件や店舗設備の調達には多額の初期費用を要するが、株式上場しており流動的な資金調達ができる
- 株式上場により社会的信用力や知名度が比較的高く、優秀な人材を獲得することができる

### 海外進出支援実績

- 海外子会社を設置し駐在員がいることで、現地の飲食環境の生きた情報をタイムリーに入手できる
- 日本の飲食会社の海外進出支援実績に加え、自らも海外に直営店を出店しており、海外における出店ノウハウを有する

### 飲食店を運営

- 飲食店運営のノウハウを有し、外食産業の課題やニーズに対して顧客と同じ目線で、サービスを提供することができる
- 飲食店を運営しているからこそそのユニークな商品ラインナップ（「名代 宇奈とと」ライセンスの提供）



#### 4. 競争優位性

## 経営サポート事業の競合他社との比較

飲食会社による海外進出の支援実績、自社で飲食店を運営していることによる飲食店経営ノウハウの保有をはじめとして、競合他社が有していない、業界唯一のサービスを提供できる環境にあります。

	G-FACTORY	サブリース業競合他社 <sup>*1</sup>		
		A : 上場会社 首都圏中心	B : 非上場会社 東京特化	C : 上場子会社 首都圏中心
物件や内装設備の様々な商品を提供 (総合力)	↑ ↓			
先行優位		↑	↕	↑
株式上場		↓		↓
海外進出支援実績				
飲食店を運営				

<sup>\*1</sup> サブリース業競合他社は、飲食店を対象とした物件のサブリースを主たる事業とする会社で、業界の主要な会社を選定しています。

# 飲食事業「名代 宇奈とと」の特徴

国内唯一の「鰻」を商品の中心としたファストフード店を展開。「鰻」を扱っていることでファストフードの中でも、平均単価が高く、広告宣伝費を掛けない展開により高水準の営業利益を保っております。同様のサービスを提供する競合他社はなく、業界唯一のサービスを提供できる環境にあります。

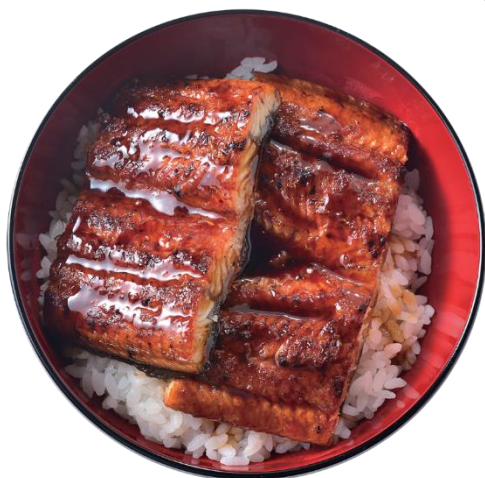
## 1 世界唯一の鰻のファストフード

- 通常高価格な客単価の鰻料理を、オペレーションの標準化、購買管理の徹底によりファストフード価格を実現



## 2 デリバリー・テイクアウトサービスの充実

- 中食需要を見込み2017年から強化を続けるデリバリー・テイクアウトサービス



東京エリア：6社

Uber Eats、  
出前館、  
くるめし弁当、  
FineDine、menu、  
テイクイーツ

大阪エリア：4社

Uber Eats、  
出前館、  
menu、  
テイクイーツ



## 3 国内・海外のライセンスの展開

- オペレーションの標準化により、国内・海外でライセンス展開  
ライセンス店舗数 国内196店、海外4店（2023年12月末）



#### 4. 競争優位性

## 飲食事業 M.I.Tの特徴

焼き鳥、イタリアン、和食など複数の業態を独自のブランド価値を確立し、高い対外評価を受けています。  
高いブランド価値を活かした店舗展開、集客が可能となります。

### M.I.T店舗のブランド価値

- お客様にご満足いただける高いブランド価値を保有

#### 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でき上がる臨場感

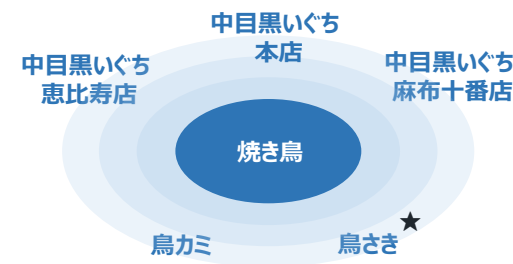


#### 顧客の体験価値 (Customer Experience) の提供

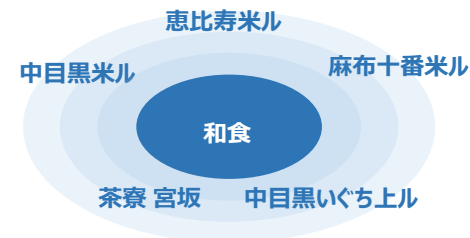
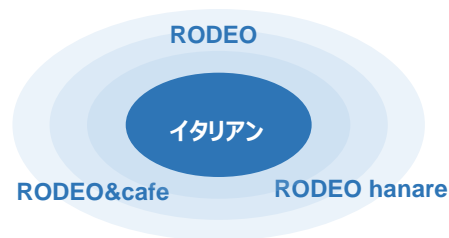


### ブランド価値の展開

- 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



★ ミシュランガイド2023  
3年連続星獲得







## 5. 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%

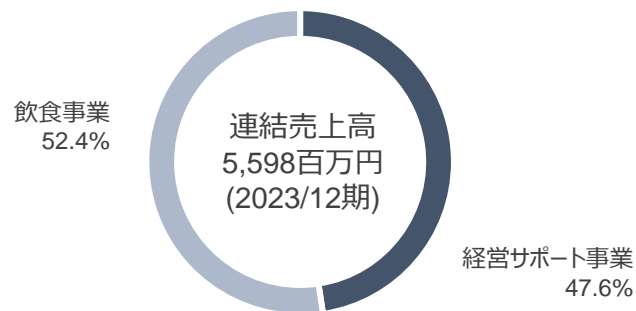
営業利益

▲ 39百万円 前期実績：214百万円

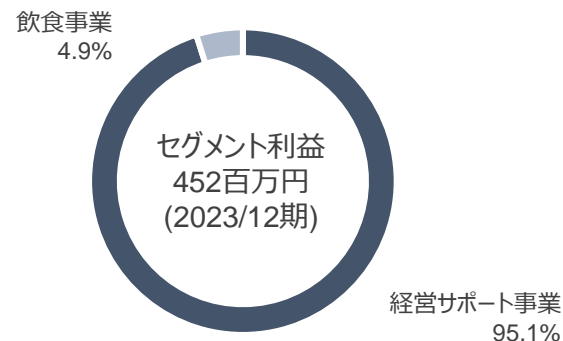
親会社株主に  
帰属する  
当期純利益

▲ 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





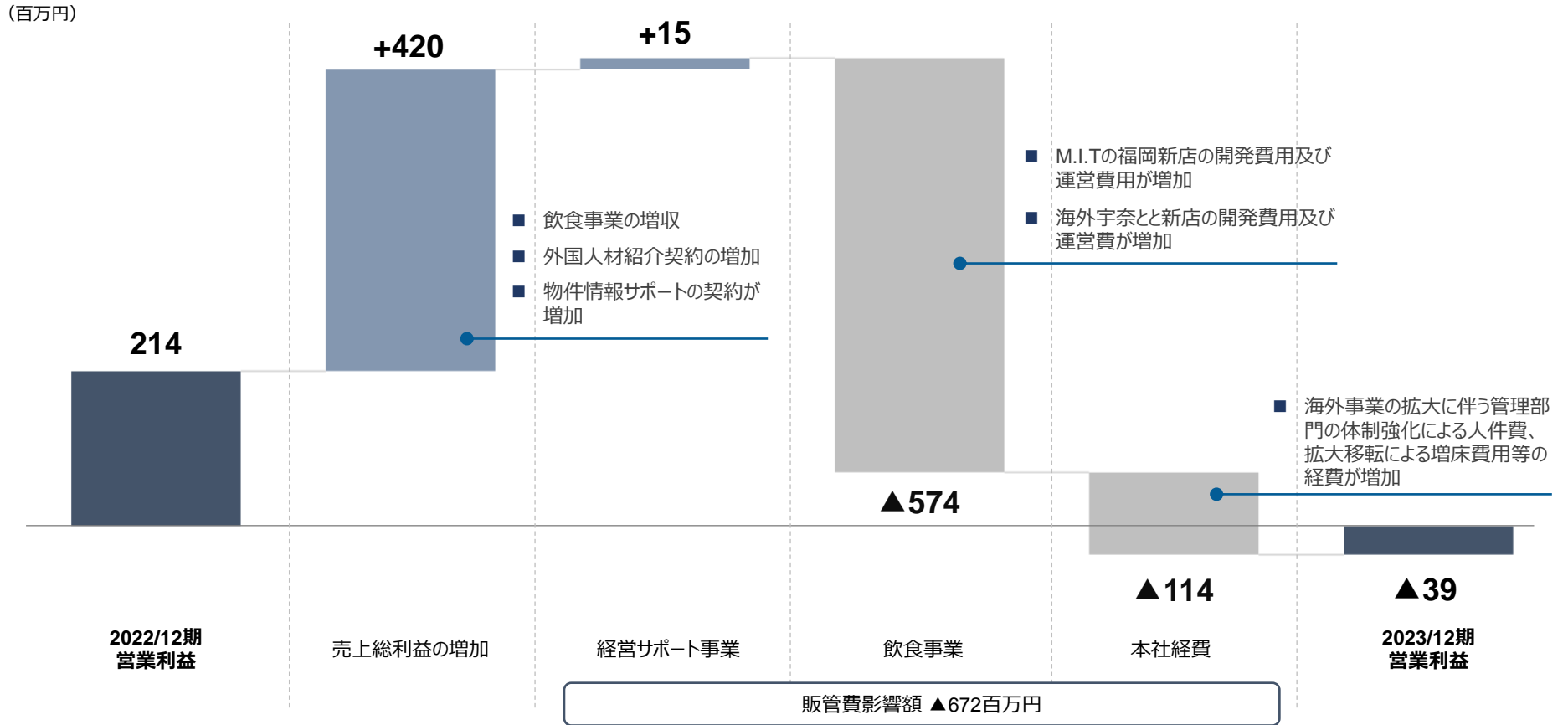
## 2023年12月期P/L

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	<b>5,598</b>	<b>+18.2%</b>	<b>+0.7%</b>
売上総利益	2,211	2,702	2,626	<b>2,631</b>	<b>+19.0%</b>	<b>+0.2%</b>
売上総利益率	46.7%	47.7%	47.2%	<b>47.0%</b>	—	<b>▲0.2pt</b>
営業利益	214	232	▲16	<b>▲39</b>	—	—
営業利益率	4.5%	4.1%	—	—	—	—
経常利益	213	226	▲8	<b>▲64</b>	—	—
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	<b>▲194</b>	—	—
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。

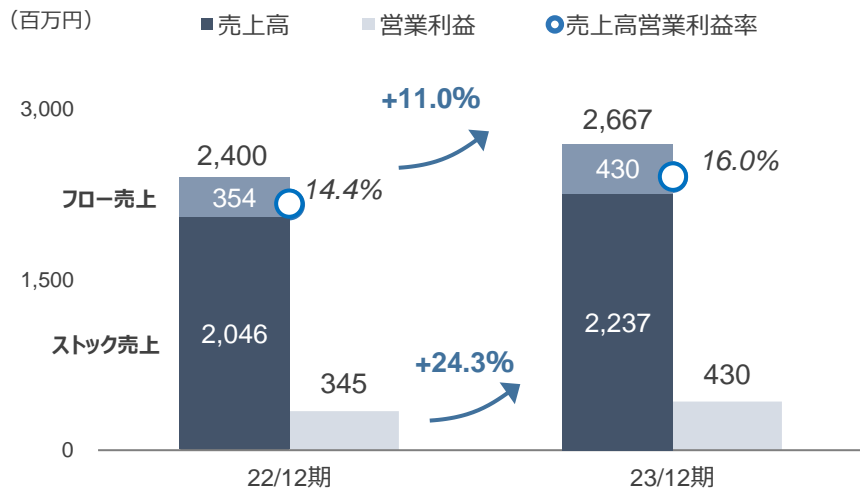




# 経営サポート事業の概況

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

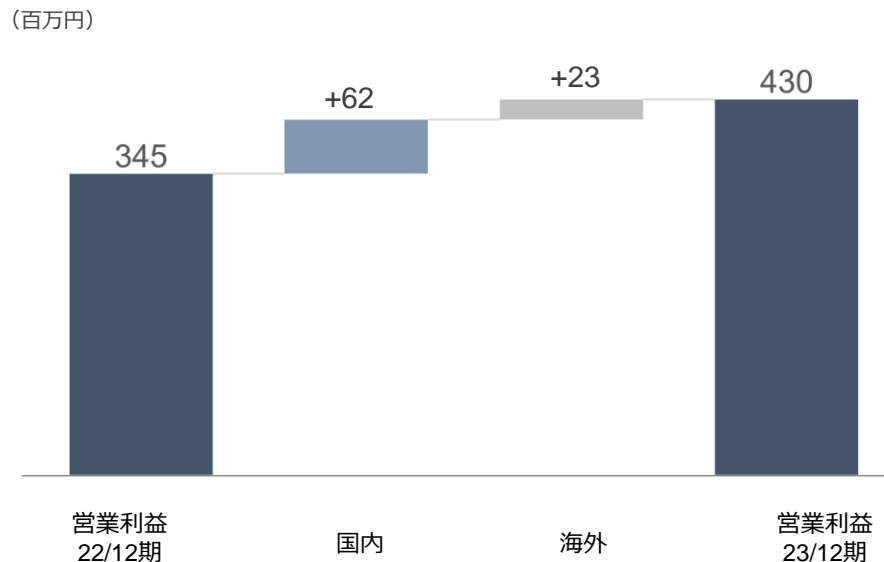
**海外事業** 売上高：138百万円（前期比：▲1.8%）

- 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P33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ニシャルフィーが含まれる

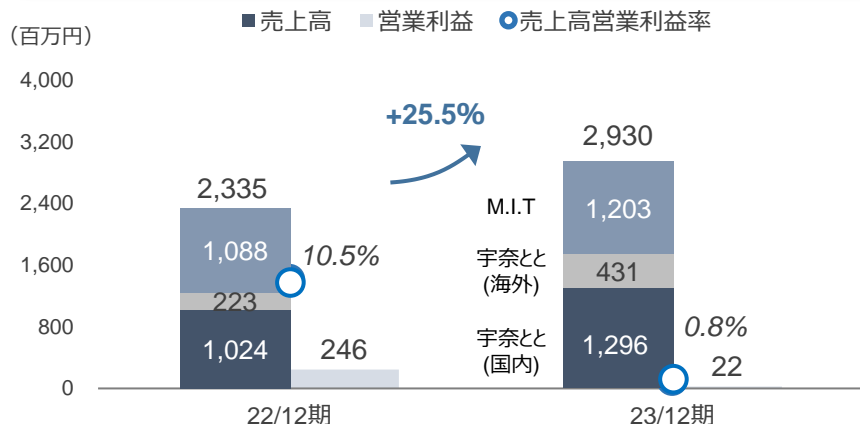
\*2：詳細はP27参照



# 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

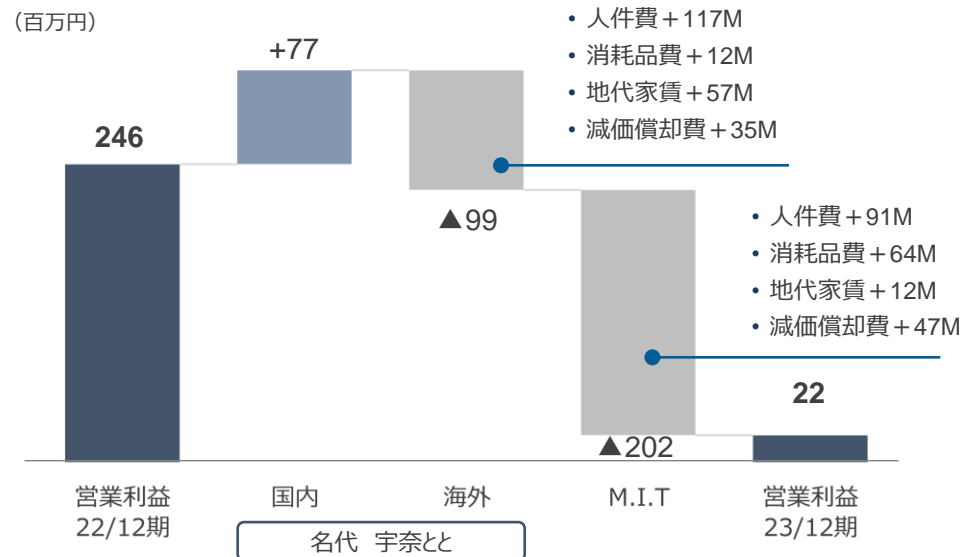
### M.I.T 売上高：1,203百万円 (前期比：+10.6%)

- 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P34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
<b>資産の部</b>			
<b>流動資産</b>			
現金及び預金	2,127	1,504	▲622
流動資産合計	2,598	2,042	▲556
<b>固定資産</b>			
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
<b>資産合計</b>	<b>4,879</b>	<b>4,557</b>	<b>▲321</b>
<b>負債の部</b>			
<b>流動負債</b>			
有利子負債	273	195	▲77
流動負債合計	1,016	934	▲81
<b>固定負債</b>			
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
<b>負債合計</b>	<b>2,976</b>	<b>2,829</b>	<b>▲146</b>
<b>純資産の部</b>			
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
<b>純資産合計</b>	<b>1,903</b>	<b>1,727</b>	<b>▲175</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>4,879</b>	<b>4,557</b>	<b>▲321</b>

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

## 6. 事業計画 A. 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"> <li>■ 契約獲得が進み、売上増加</li> <li>■ 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</li> <li>■ 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</li> </ul>	◎	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 活動拠点を大阪、福岡へ拡大</li> <li>■ 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</li> </ul>
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"> <li>■ 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</li> </ul>	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> </ul>
職人養成スクール「飲食塾」	和食職人の育成とリスキリング需要	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 「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</li> </ul>	×	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ セカンドキャリア支援を実施</li> <li>■ 手軽な短期講座の開設による顧客の囲い込み</li> <li>■ 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</li> </ul>



## 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"> <li>■ 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</li> <li>■ 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</li> <li>■ 九大農学部とのコラボ商品開発</li> <li>■ 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</li> </ul>	×	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 地域、地元の知名度向上のため、地域のイベントとの連携</li> <li>■ 地域の施設関係者や産学連携による商品開発</li> <li>■ 周辺地域の顧客層と提供商品の見直し</li> </ul>
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"> <li>■ 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</li> <li>■ 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、</li> <li>■ 日本水産業界の応援のため北海道産ホタテを提供</li> <li>■ 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</li> </ul>	×	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 顧客獲得のための商品、セットメニュー開発</li> <li>■ SNS等を利用した会員募集と集客</li> <li>■ 地方食材の活用発信</li> <li>■ 日本伝統文化の体験</li> </ul>

# 顧客・社会への貢献を通じた当社の成長方針、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%

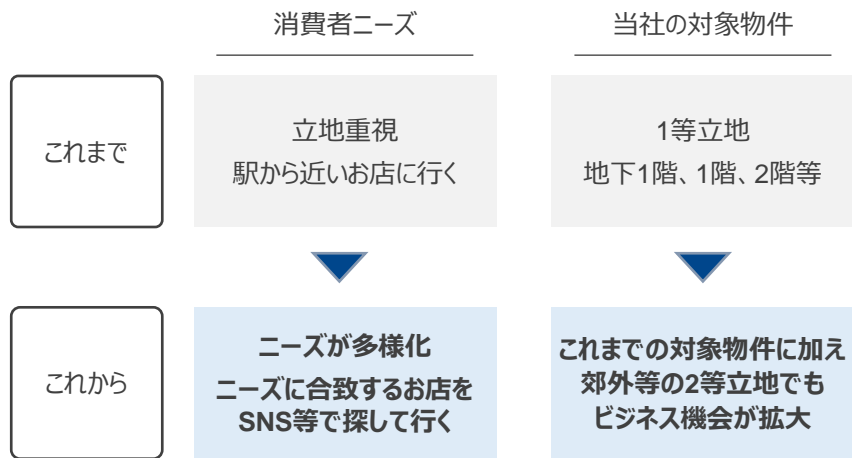


## サステナビリティの見地から、当社戦略を検証

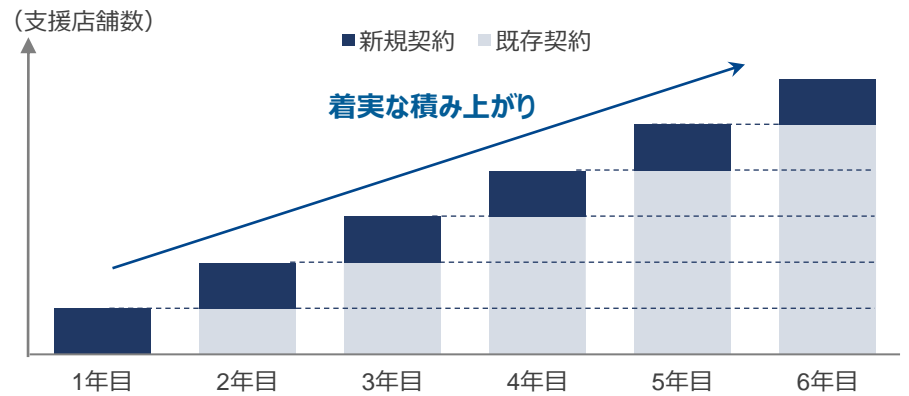
	メガトレンド	重要課題候補	当社のサービス/取り組み
E 環境	脱炭素社会の実現	- 内装設備、機械設備等の廃棄処分を抑制	■物件情報サポート等、居抜き店舗の活用で資源の再利用
	フードロス	- 無駄のない食材活用への取り組み、地産地消	■ベトナムにおける現地食材を利用した日本食の開発・提供
S 社会構造	日本の生産年齢人口、労働人口の減少加速	- 日本の労働環境における人材の確保 - 和食職人の確保	■飲食事業：外国人材の積極的な採用 ■人材紹介：外国人材の積極的な紹介 ■「飲食塾」で和食職人を比較的短期間で育成
	地方の疲弊、過疎化	- 地方創生、地方活性化	■真鶴のアンテナ店舗を開業し、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

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。

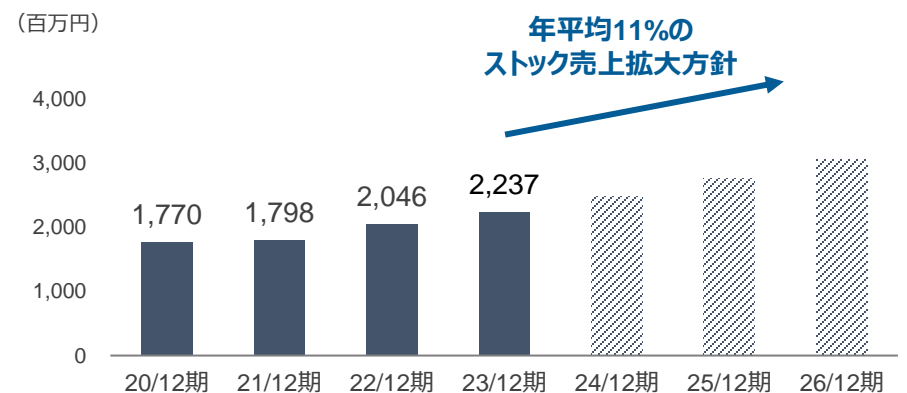
**コロナ禍以降の消費者ニーズの変化と当社のビジネス機会**



**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**

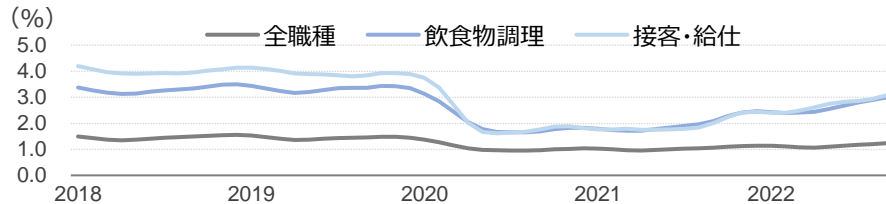


飲食業界の慢性的な人手不足の解消のため、特定技能制度を活用した外国人材紹介サポートを開始。「名代 宇奈とと」にて、特定技能外国人を採用・育成している経験から得た独自の外国人採用・ビザ取得ノウハウを活用。「技能実習制度」に代わる「育成就労制度」の創設、特定技能2号の対象業種の拡大により外国人材支援数の増加を見込む。

### 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	<b>人材確保と人材育成</b>
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	<b>就労が1年超であれば可能</b> (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、 <b>外食</b> 、飲食物品製造 介護	建設、造船・船用工業  <b>2023年6月の閣議決定により 外食を含む9分野を追加</b>

## 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



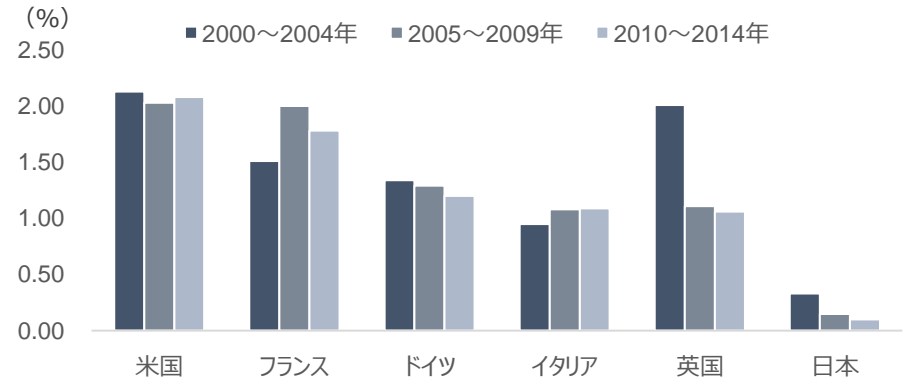
飲食塾



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）

# 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。

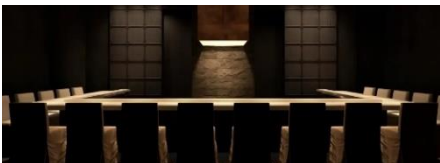
## 九大新町研究開発次世代拠点「いとLab+」への出店

- 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

### ITO GRAND



九大の竹を用いた流しそうめんイベント



九大スイカ・ベリーーフフェア



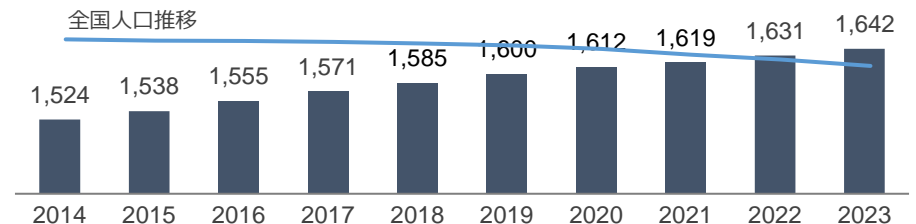
九大ニンニクフェア



- 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リーーフを使用した「九大スイカ・ベリーーフフェア」
  - ・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





# 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：P18「3. 市場環境 海外における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



### シンガポール



## 今後の出店

### シンガポール



- 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

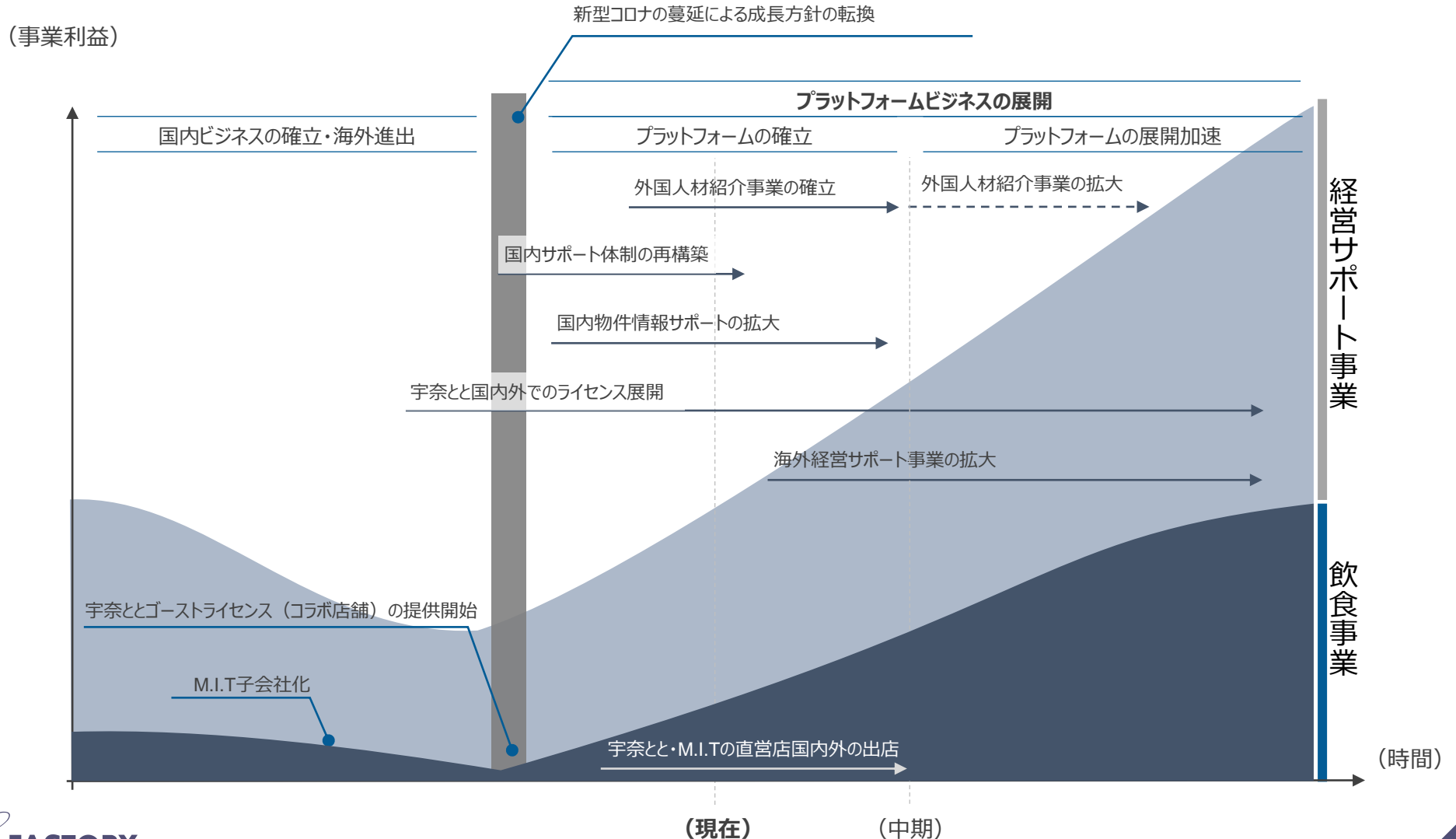
## 和食文化の発信

- 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



# 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。





*G*-FACTORY

## 6. 事業計画 B. 経営指標

# 6. 事業計画 B. 経営指標

## 経営サポート事業

経営サポート事業のビジネスモデルの中心は、物件情報サポート等のストックビジネスであり、今後もストックビジネスで安定した収益の拡大を図る。そのため、重要な経営指標は、ストック収益額と考えている。  
2022年12月期は、物件情報サポート、まるごとサポートの案件増加によりストック収益が堅調に進捗。

### 経営指標と採用理由

#### 重要な経営指標

ストック収益額

#### 採用理由

当社ビジネスモデルは、ストックビジネスによる安定した収益拡大であり、ストック収益額が最も重要な指標と位置づけているため

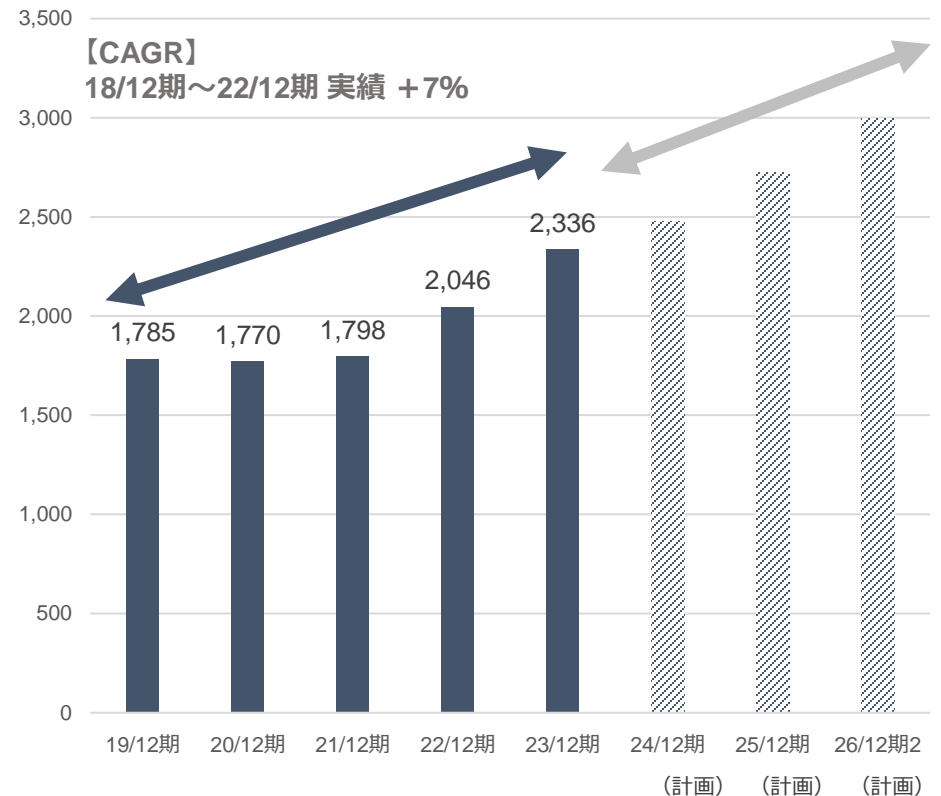
2. ビジネスモデル 事業の内容と収益構造  
経営サポート事業 - 事業内容と収益構造 (3/4)  
出店ニーズが高くかつ居抜き物件を対象としている物件情報サポートでは、「サブリース」を中心としたストック型収益の積み上げを達成しており、今後も収益の安定拡大が見込まれます。



### ストック収益額の推移

(百万円)

【CAGR】  
24/12期～26/12期 計画 +11%



# 6. 事業計画 B. 経営指標

## 飲食事業

飲食事業では、店舗数の増加が売上高の増加に与える影響が大きい。そのため重要な経営指標は、店舗数と考える。コロナ禍に飲食店支援の考え方で生まれた「名代 宇奈とと」国内ライセンス展開は、コロナが収束した現在では店舗数を維持し、プラットフォームビジネスによる他種サービスの提供に結びつける。今後は地方・海外での出店を想定する。

### 経営指標と採用理由

#### 重要な経営指標

##### 店舗数

#### 採用理由

飲食事業の売上高の増加において、もっとも影響ある係数が店舗数であるため

#### 2. ビジネスモデル 事業の内容と収益構造 飲食事業 - 事業内容と収益構造 (1/2)

「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」国内ライセンス展開は、コロナが収束した現在では店舗数を維持し、プラットフォームビジネスによる他種サービスの提供に結びつける。今後は地方・海外での出店を想定する。

事業形態	運営母体	運営店舗数 <sup>1)</sup>	店舗数の状況
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 <sup>2)</sup> (うち海外8店舗)	<ul style="list-style-type: none"> <li>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)</li> <li>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</li> </ul>
		ライセンス 200店舗 <sup>2)</sup> (うち海外4店舗)	
職人	G-FACTORY M.I.T	焼き鳥 6店舗	<ul style="list-style-type: none"> <li>焼き鳥、イタリアン、和食、焼石と幅広いジャンルを展開</li> <li>高単価業態</li> <li>メニューを始めとする高い対外評価を得ている店舗が多い</li> <li>職人を有する</li> <li>個室中心</li> </ul>
	ベトナム子会社	イタリアン 4店舗	
		和食・焼石 8店舗	
		焼 1店舗 <sup>2)</sup> (うち海外1店舗)	
	その他	8店舗	

#### 国字家とと

#### HH M.I.T

一般的には高単価なイメージを持つ「鰻」の業態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



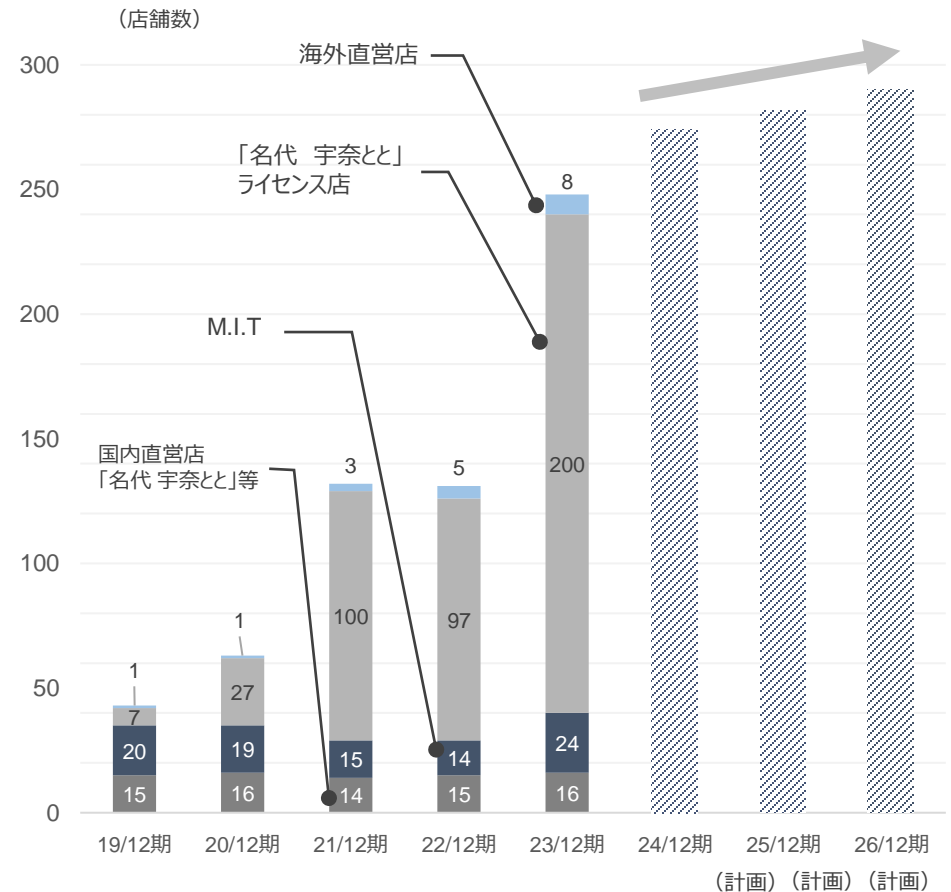
- 焼き鳥
- 和食・焼石
- 焼
- イタリアン
- ...

G-FACTORY

Copyright © G-FACTORY All Rights Reserved.

14

### グループ店舗数の推移





**G-FACTORY**

## 6. 事業計画 C. 2024年12月期連結業績予想



## 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、およそ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。

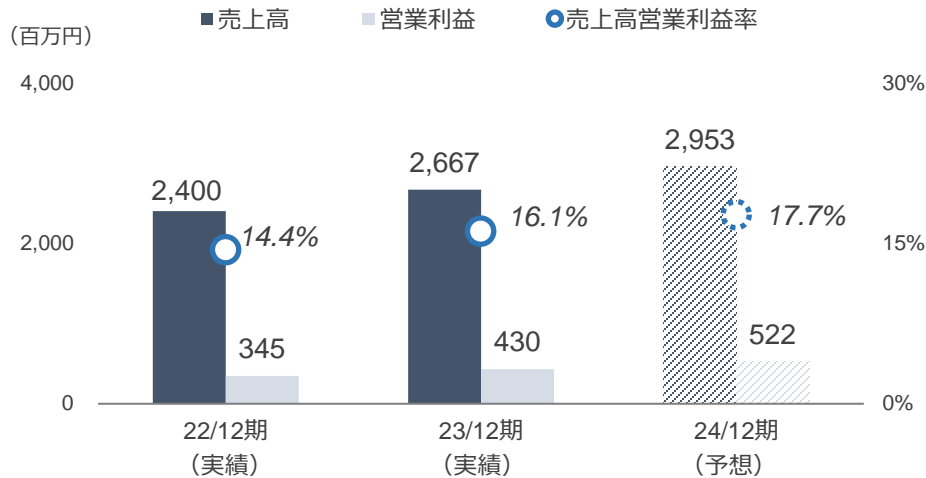
(百万円)	2022/12期	2023/12期	2024/12期	
	実績	実績	予想	前期比
売上高	4,735	5,598	6,261	+11.8%
売上総利益	2,211	2,631	3,173	+17.3%
売上総利益率	46.7%	47.0%	49.3%	+2.3pt
営業利益	214	▲39	▲16	—
営業利益率	4.5%	—	—	—
経常利益	213	▲64	▲27	—
経常利益率	4.5%	—	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	271	▲194	▲70	—
当期純利益率	5.7%	—	—	—

## 6. 事業計画 C. 2024年12月期連結業績予想

# 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。

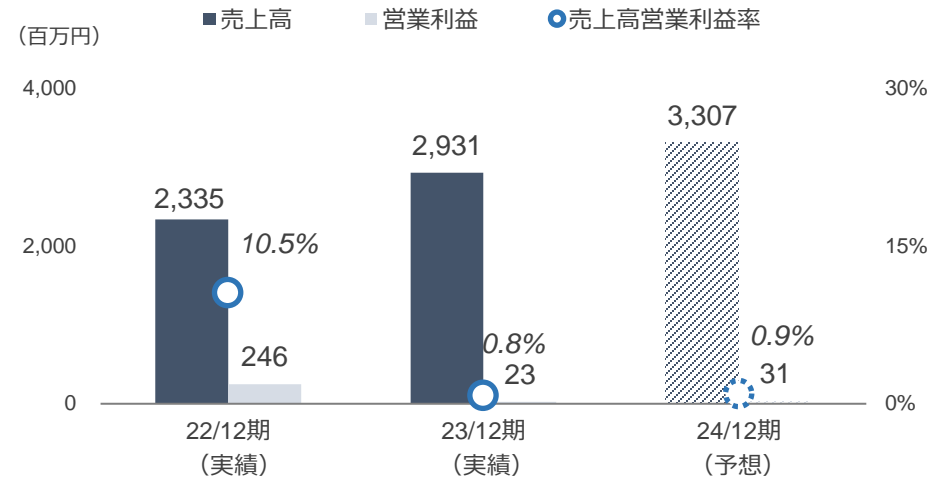
### 経営サポート事業



#### 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

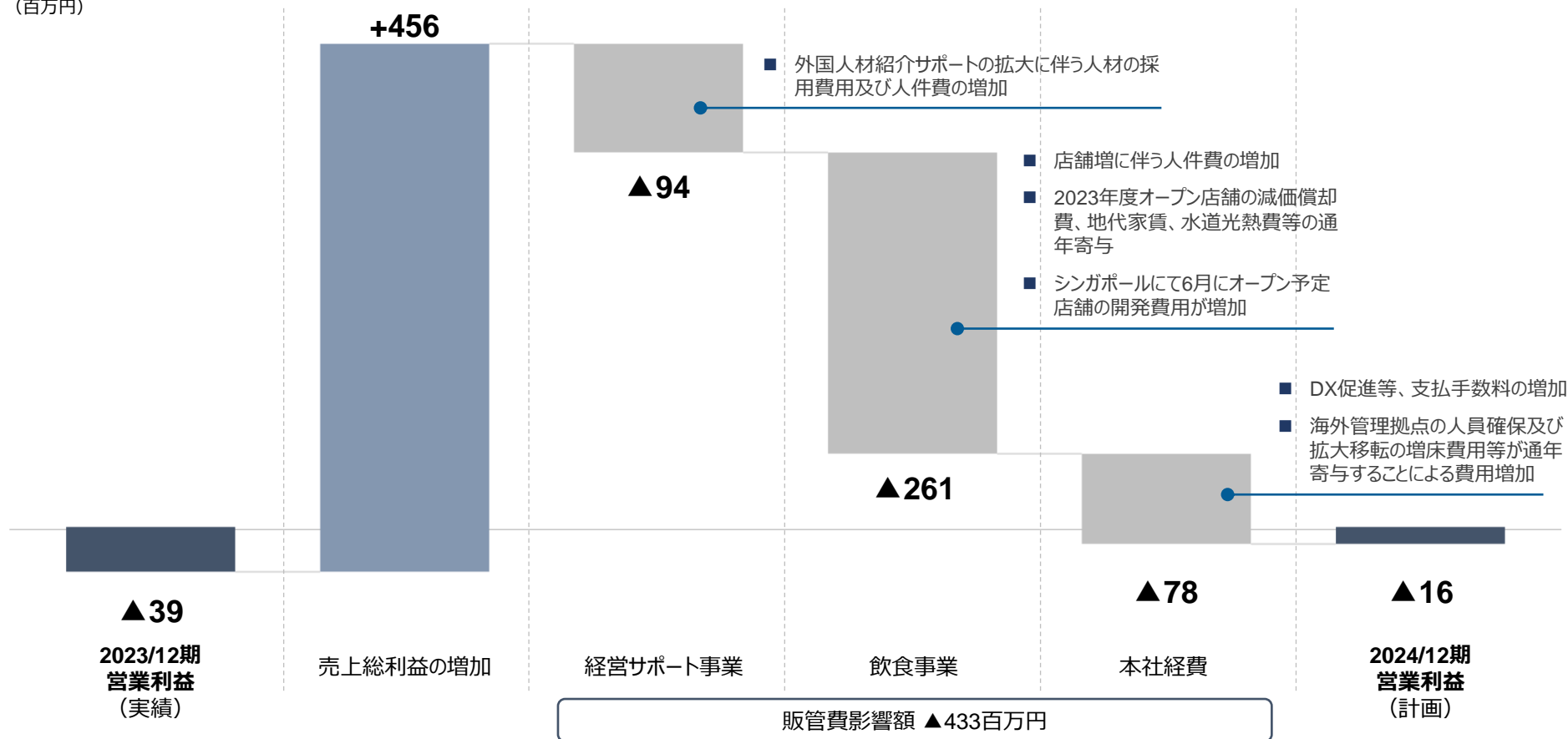




# 営業利益の増減要因（前年との比較）

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)





# 7. リスク情報

## リスク情報 (1/2)

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える主要なリスク及びその対応策は次の通りです。

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
固定資産の減損リスク	<p>経営サポート事業</p> <p>飲食事業</p>	<p>経営サポート事業については、まるごとサポートの支援先の経営状況の変化</p> <p>飲食事業については各店舗の業績の悪化に伴い保有固定資産の経済価値が低下した場合、減損処理を実施する可能性</p>	中／中長期	中	<p>経営サポート事業については、定期的に支援先の経営状況をモニタリングし動向を注視</p> <p>飲食事業については、店舗ごとの状況に応じた販売施策、コストコントロール等を実行して対応</p>
取引先の信用リスク	<p>経営サポート事業</p>	<p>取引先の倒産等により、滞納賃料や原状回復費用、リース料等の回収が困難になる可能性、及び、明渡訴訟等の訴訟費用が発生する可能性</p> <p>顧客と設備販売業者が共謀した場合には、正常なリース契約を維持できない可能性</p>	低／不明	中	<p>取引開始時に、当社グループ独自の審査及び与信管理を実施。保証金を預かり、定期的に取り先の経営状況をモニタリングすることで未収賃料等の発生回避に対応</p> <p>多重リースや空リース等の悪質なリース契約を排除するため、設備販売業者にも審査を行い対応</p>
食の安全性リスク	<p>飲食事業</p>	<p>食材への異物混入や食中毒等の衛生問題が発生した場合、「食の安全性」に対する消費者の不安心理が高まり、店舗ブランドイメージの失墜や客数が減少する可能性</p>	低／不明	大	<p>食品衛生法を遵守するため、管轄保健所から営業許可を取得し、食品衛生管理者を管轄保健所に届け出て対応</p> <p>衛生管理強化策として各店長による日常点検、エリアマネージャーによる検査、内部監査室における監査にて対応</p>

# 7. リスク情報

## リスク情報 (2/2)

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える主要なリスク及びその対応策は次の通りです。

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
感染症の拡大や自然災害等のリスク	経営サポート事業	新型コロナ等感染症の拡大に伴う緊急事態宣言等の影響により、営業時間の短縮又は臨時休業を余儀なくされる可能性	中／中期	大	経営サポート事業については、賃料滞納等が発生しないよう取引先状況等のモニタリング体制を平時よりも一層強化して対応。従来では積極的に取り組んでいなかった住宅街エリアにおける物件情報サポート等、環境対応した市場を開拓して対応
	飲食事業	地震・台風などの自然災害、などの影響により店舗の営業休止、修繕等が生じた場合、来店者数の減少、売上低下等の可能性  これらに伴い、当社グループの業績が想定以上に悪化する可能性			飲食事業については、環境に対応した新たなサービス提供により収益基盤の確保・顧客ニーズへの対応を実施し、お客様が安心できる環境を整備して対応  両事業によるプラットフォームビジネスにより、市場や顧客ニーズの変化を捉えてサービスを展開
外国人紹介サポートのビジネスリスク	経営サポート事業	登録支援機関として特定技能制度にかかる法改正により、売上低下又はコスト増加する可能性  国際トラブル等何らかの理由により外国人の入国制限がかかり、外国人求職者を十分に集客できない可能性	中／中期	大	制度変更や法改正をタイムリーに把握し、課題解決に向け早期に取り組み、売上拡大の好機に転換  外国人求職者へのサポート体制の強化を図り、当社サービスの魅力を高めることにより、すでに日本にいる外国人求職者を囲い込み

※ 有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載している内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。



## 本資料の取り扱いについて

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。

当資料のアップデートは今後、本決算後2月下旬から3月上旬に開示を行います。