



2025年12月期第 2 四半期決算説明資料

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・事業概要
2. 2025年12月期第2四半期決算概要
3. 2025年12月期通期見通し
4. 成長への取り組み





1. 会社概要・事業概要



夢をカタチに！
和食を世界に！

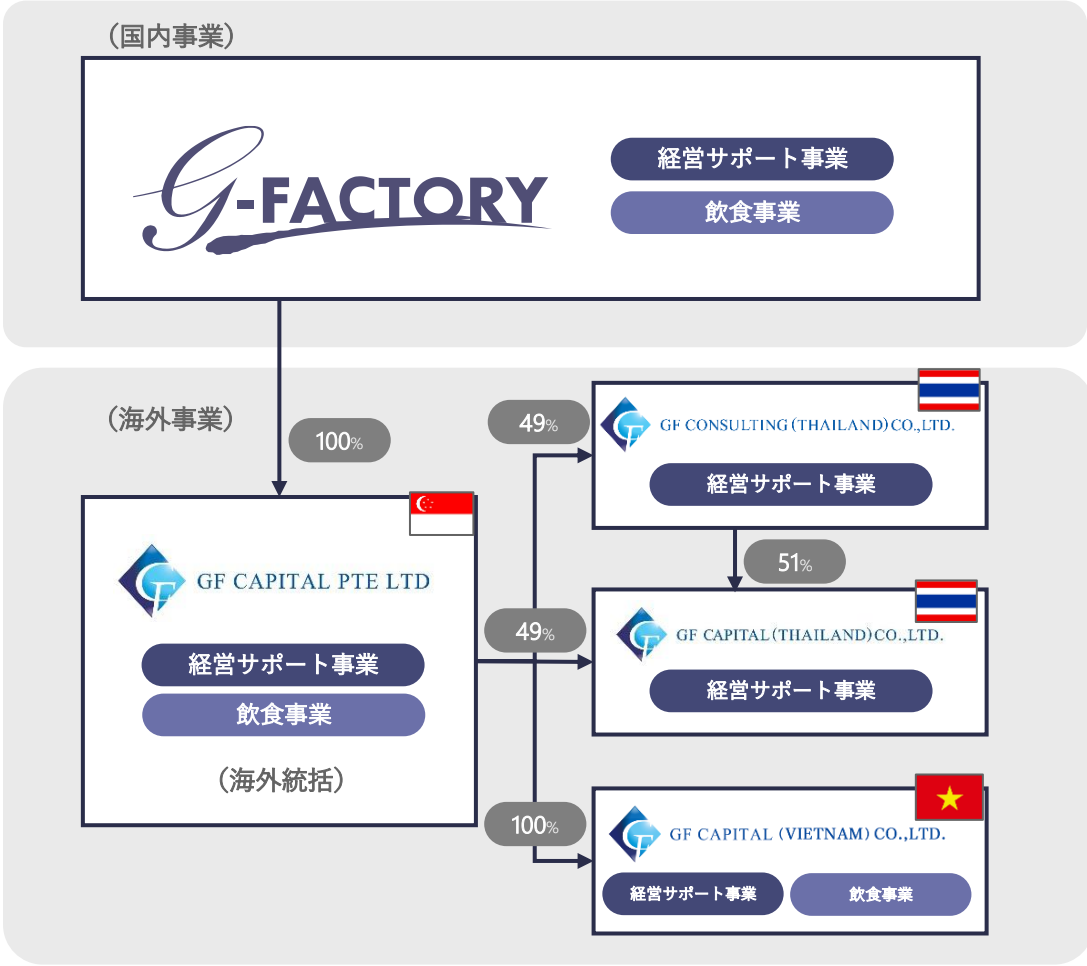
飲食店経営者の課題解決 ソリューションカンパニー

私たちの夢は
世界中でおいしい和食を楽しめる環境を作ることです。
世界に日本の飲食店が出店すれば
日本文化と日本食の魅力がより伝わり
人々の交流を生むことができると考えているからです。
“食”を通じて人・コト・物をつなぐ架け橋となる
ことを目指します。

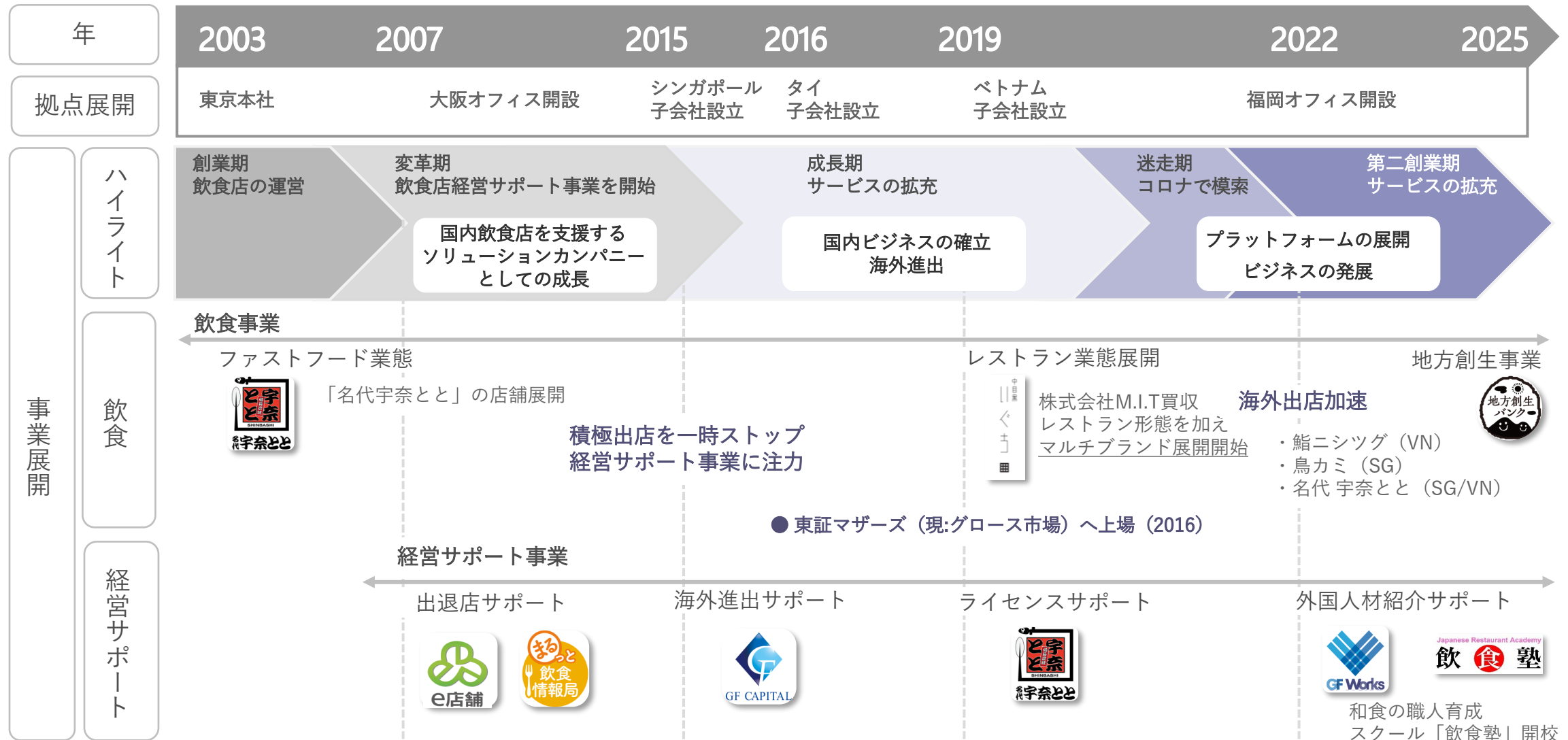
1. 会社概要・事業概要

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	経営サポート事業	飲食店における出店・退店時の物件、内装設備に関する取得・処分中心とした出退店サポート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、マルチブランドの飲食店舗の運営

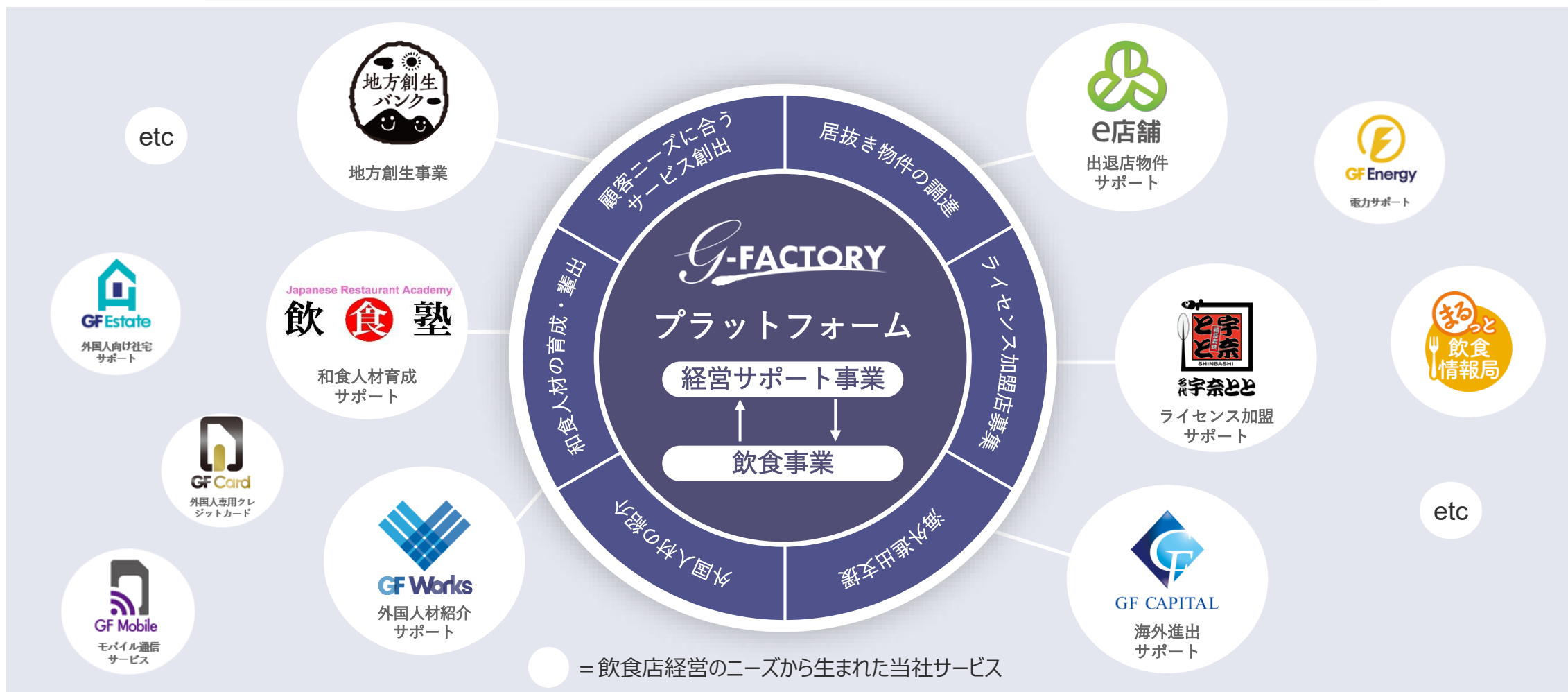


1. 会社概要・事業概要 沿革

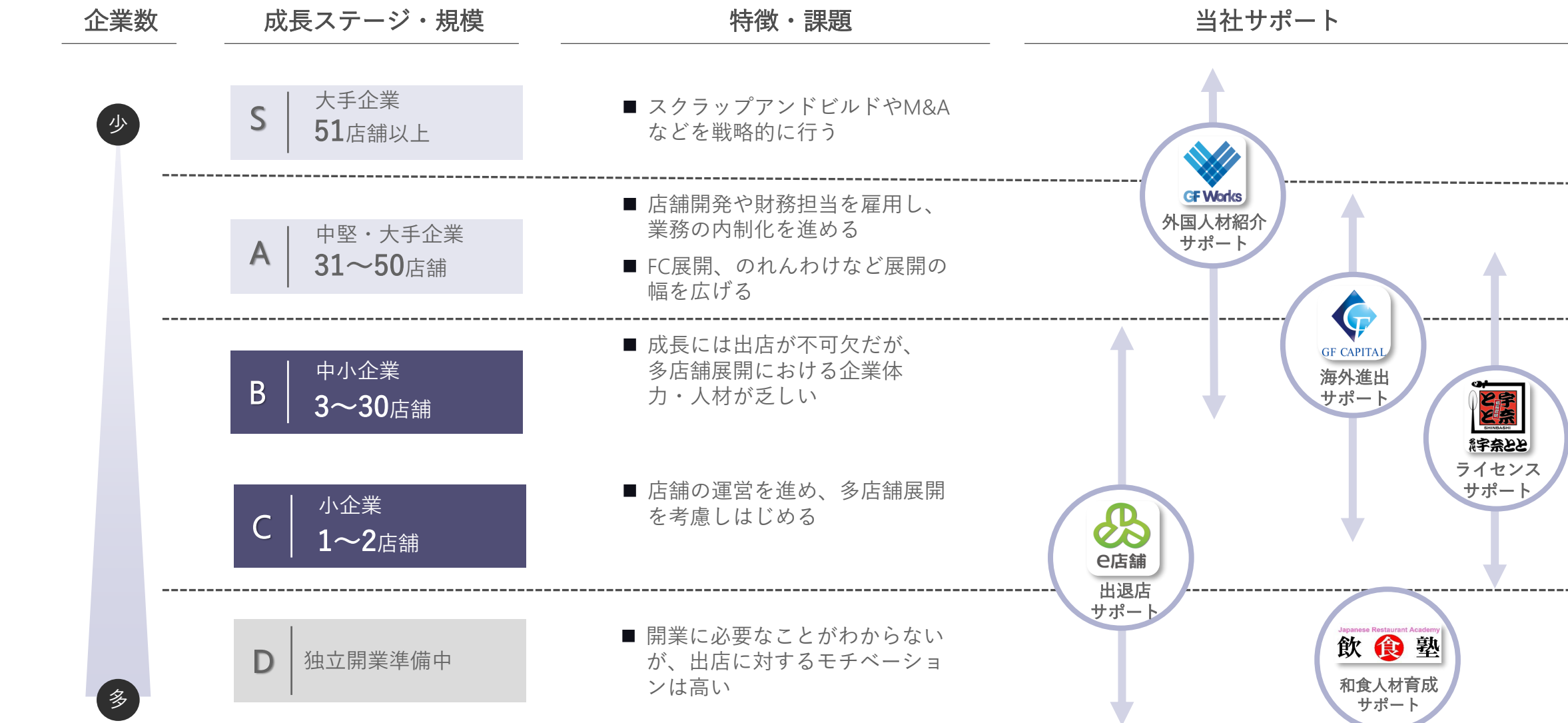


プラットフォームの確立と展開

経営サポート事業と飲食事業の連動によって、サービス創出の「プラットフォーム」を確立
飲食業界に新たなサービスを提供し、挑戦し続けることで企業成長を加速させる

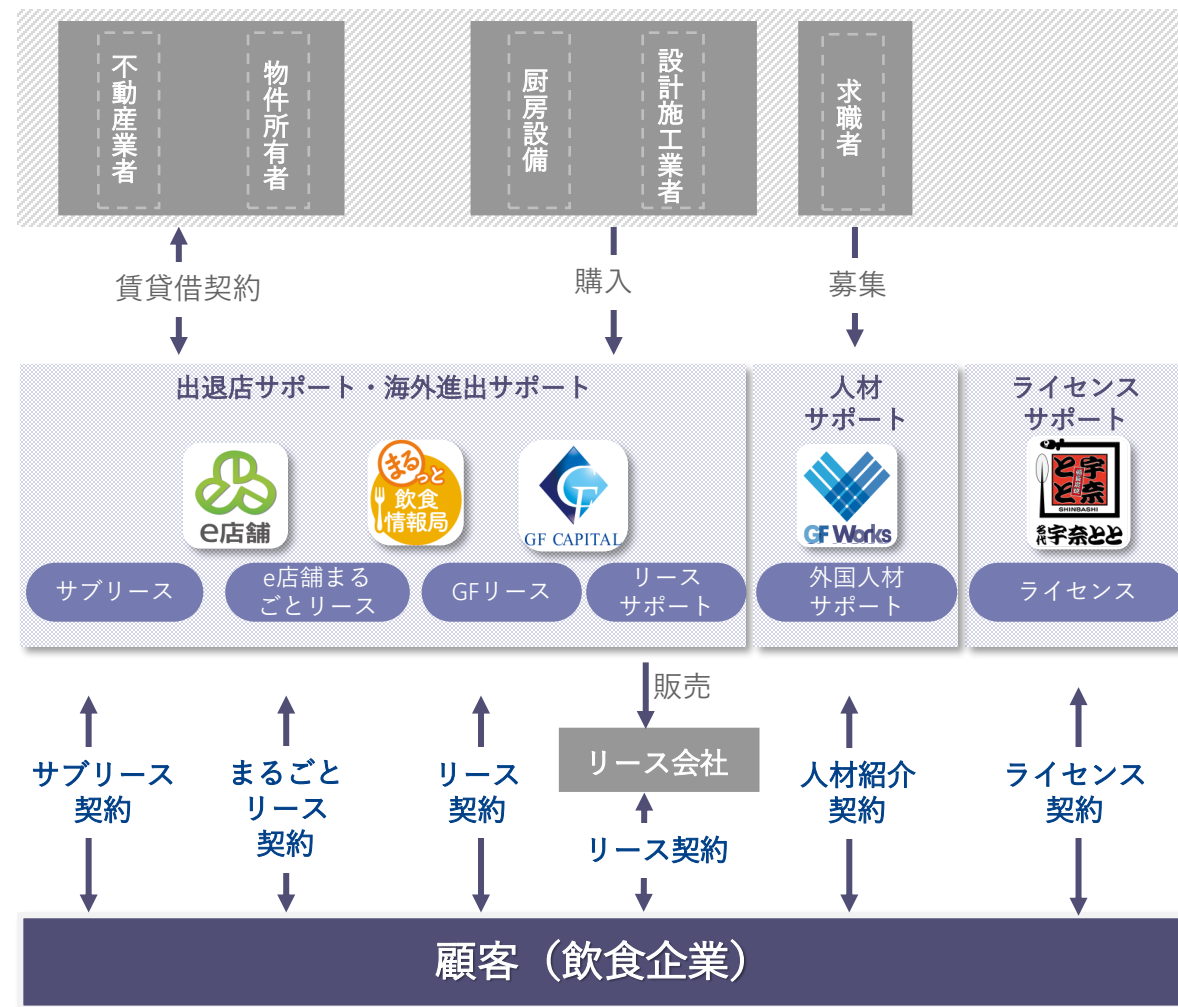


経営サポート事業の顧客と対象サポート



ビジネスモデル 経営サポート事業

サポート		商品名	サポート内容
出退店サポート	物件情報サポート	サブリース	■ 出店希望者への物件のサブリース及び造作設備の売買 ■ 好立地かつ地下1階・1階・2階までを対象
	内装設備サポート	リースサポート	■ リース会社と顧客との契約締結をサポート
		GFリース	■ 厨房機器等のリース契約 ■ 耐用年数等の観点より契約期間は平均3～5年
	まるごとサポート	e店舗まるごとリース	■ 物件情報サポートと内装設備サポートのワンストップサービス ■ 月額リース料が出店に伴う費用を含んだパッケージとなり、開店に必要な場所・設備をリースで提供
人材関連サポート		GF WORKS	■ 特定技能制度を活用した外国人材紹介サポート
		飲食塾	■ 職人養成スクール「飲食塾」の運営
ライセンスサポート		ライセンス	■ 「名代 宇奈とと」ライセンス店の出店支援 ■ ライセンス契約期間は3～5年で、加盟金は契約期間で按分計上
海外進出サポート			■ 海外進出における会社設立、物件紹介、人材採用、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



1. 会社概要・事業概要

ビジネスモデル 飲食事業

事業形態	形態	特徴
ファストフード業態	直営	■ 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	■ 国内外でのライセンス店舗展開
レストラン業態	焼き鳥	■ 焼き鳥、イタリアン、和食、鮨、懐石と幅広いジャンルを展開
	イタリアン	
	和食・懐石	■ 高単価業態
	鮨	■ ミシュランを始めとする高い対外評価を得ている店舗
	その他	■ 職人を有する
地方創生事業	直営	■ 食を通じた地方創生事業で地域を活性化

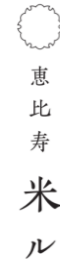
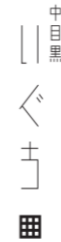
ファストフード業態



宇奈とと



レストラン業態



*1



*2



*1 2025年9月1日オープン

*2 4年連続ミシュラン一ツ星獲得

地方創生事業



* 「ITO GRAND」内店舗は休業中

1. 会社概要・事業概要

飲食事業の取扱いブランド

宇奈とと



うなぎ
客単価：¥500～1,500

中日黒
「ぐ」
土
田



焼き鳥
客単価：¥8,000～12,000

鳥
カ
ミ



焼き鳥
客単価：¥15,000～20,000

浜焼き真鶴



海鮮居酒屋
客単価：¥2,000～3,000

恵比寿
米
ル



和食
客単価：¥8,000～12,000

無窮



和食
客単価：¥20,000～35,000

うなほる酒場



うなぎ×居酒屋
客単価：¥2,000～4,000

RODEO
イタリアメシヤ



イタリアン
客単価：¥8,000～15,000

鯨
ニ
シ
ツ
グ



鯨
客単価：¥20,000～35,000

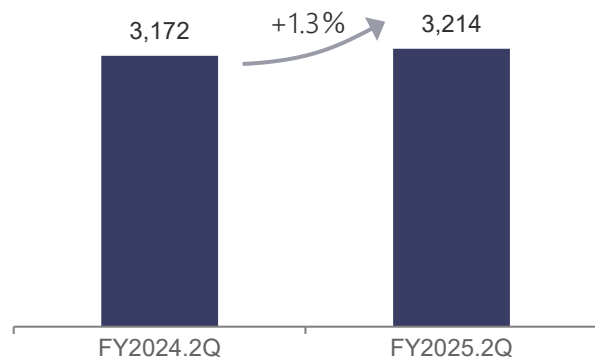


2. 2025年12月期第 2 四半期決算概要

決算ハイライト

売上+1.3%の成長を維持しつつ

計画どおり“踊り場”を迎えた今期は中長期成長に向けた土台固め



売上高

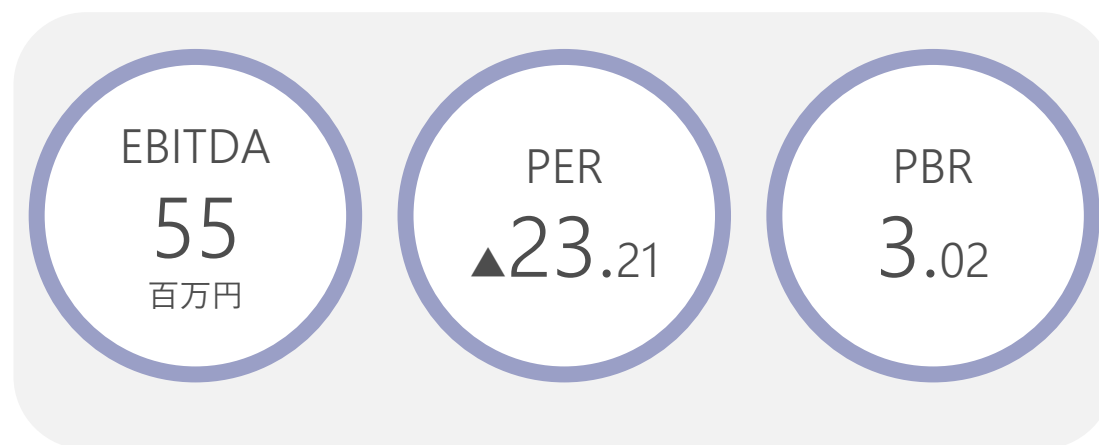
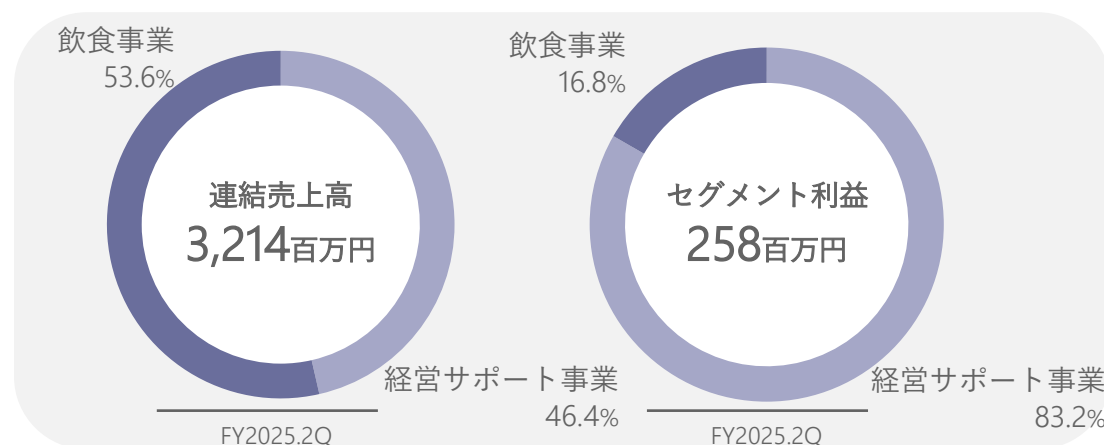
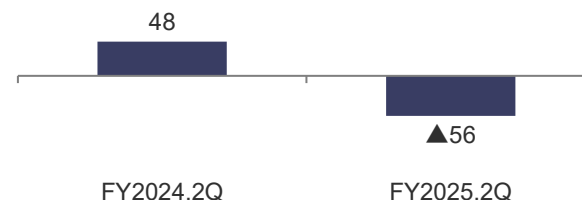
3,214百万円

YoY: +1.3%

営業利益

▲56百万円

YoY: ▲105百万円



2. 2025年12月期第 2 四半期決算概要

第 2 四半期 業績サマリー

(百万円)	FY2024	FY2025		
	2 Q累計	2 Q累計	増減	YoY
売上高	3,172	3,214	+41	1.3%
売上総利益	1,545	1,539	▲6	▲0.4%
売上総利益率	48.7%	47.9%	▲0.8pt	-
営業利益	48	▲56	▲105	-
営業利益率	1.5%	-%	-	-
経常利益	93	▲118	▲211	-
経常利益率	2.9%	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	94	▲160	▲255	-

■売上高 増加要因

飲食事業において、コメなどの原材料価格の高騰によるライセンス店支援措置（ロイヤリティ減額）により一時的に売上が減少したものの、経営サポート案件増加により増収

■営業利益 減少要因

飲食事業の不採算店舗の休業により 1 Qと比較し 2 Qでは赤字幅を大きく縮小、収益性回復が進んだものの、全社的な人的資本投資を継続し利益は減少

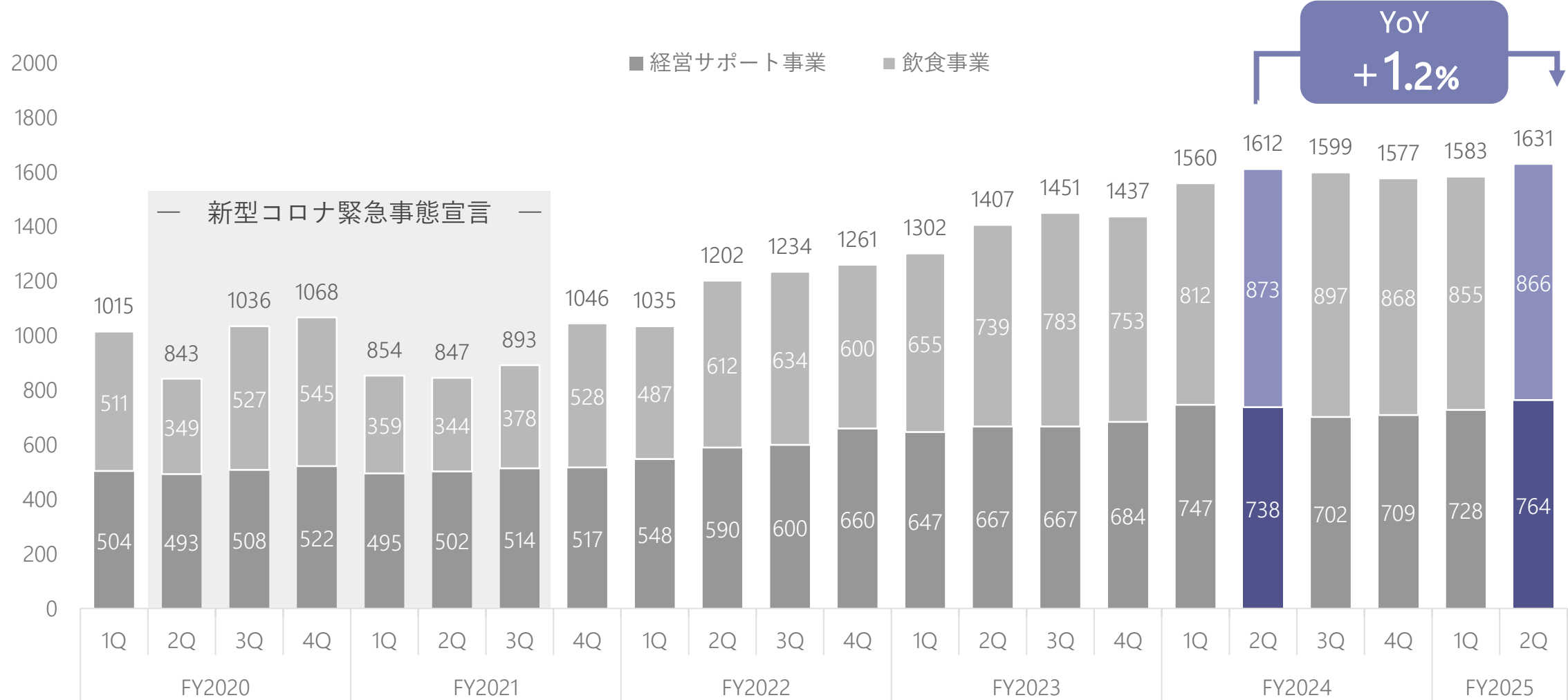
■経常利益 減少要因

為替の影響を受け、前期為替差益44百万円から当期為替差損▲63百万円へ変動

■当期純利益 減少要因

不採算店舗等に関する特別損失を計上

売上は前年同四半期+1.2%増加と想定通り



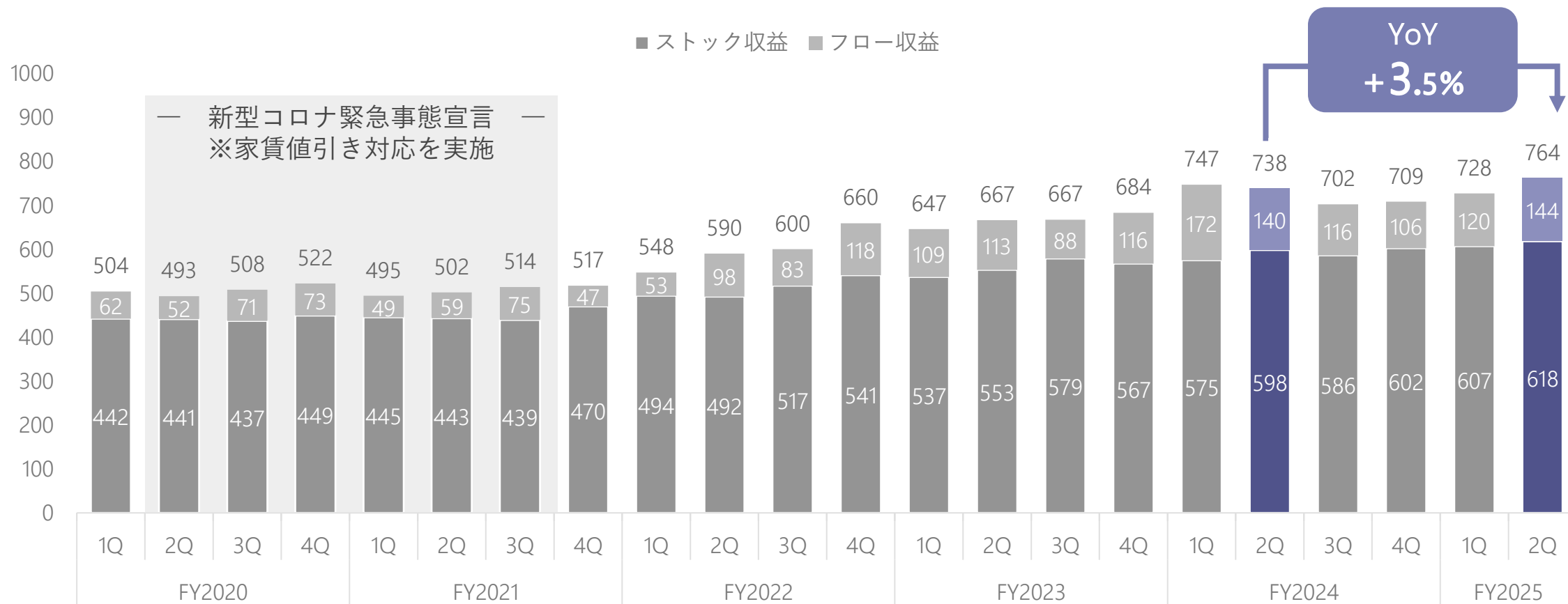
経営サポート事業売上高（四半期推移）

フロー型収益

国策である特定技能制度を追い風に外国人材紹介が継続的に拡大

ストック型収益

出退店サポートの件数積み上げにより堅調に推移



飲食事業売上高（四半期推移）

宇奈とと（国内）

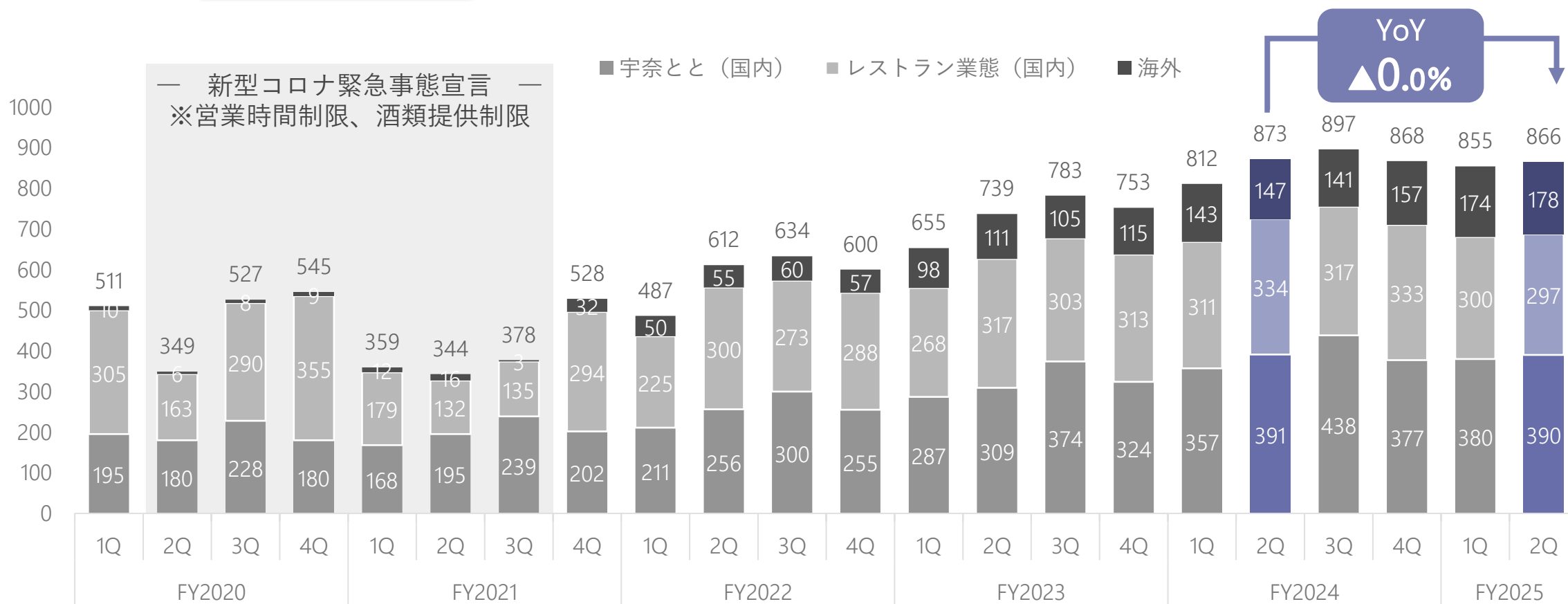
ライセンス店支援措置を実施しつつブランドの維持と顧客基盤を確保

レストラン（国内）

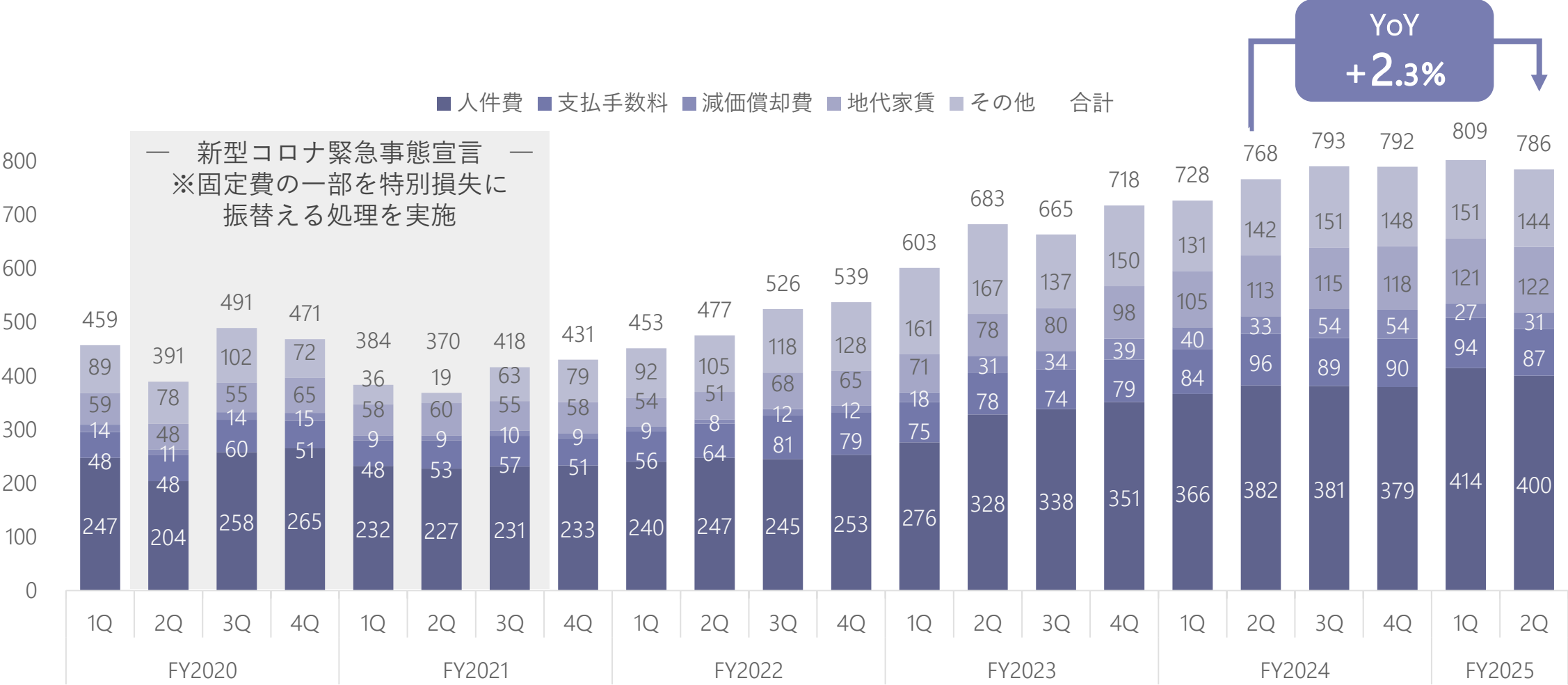
採算見直しにより休業・退店を実施し、収益体制を再構築

海外

既存店の増収により、休業店舗の影響を吸収し堅調に推移

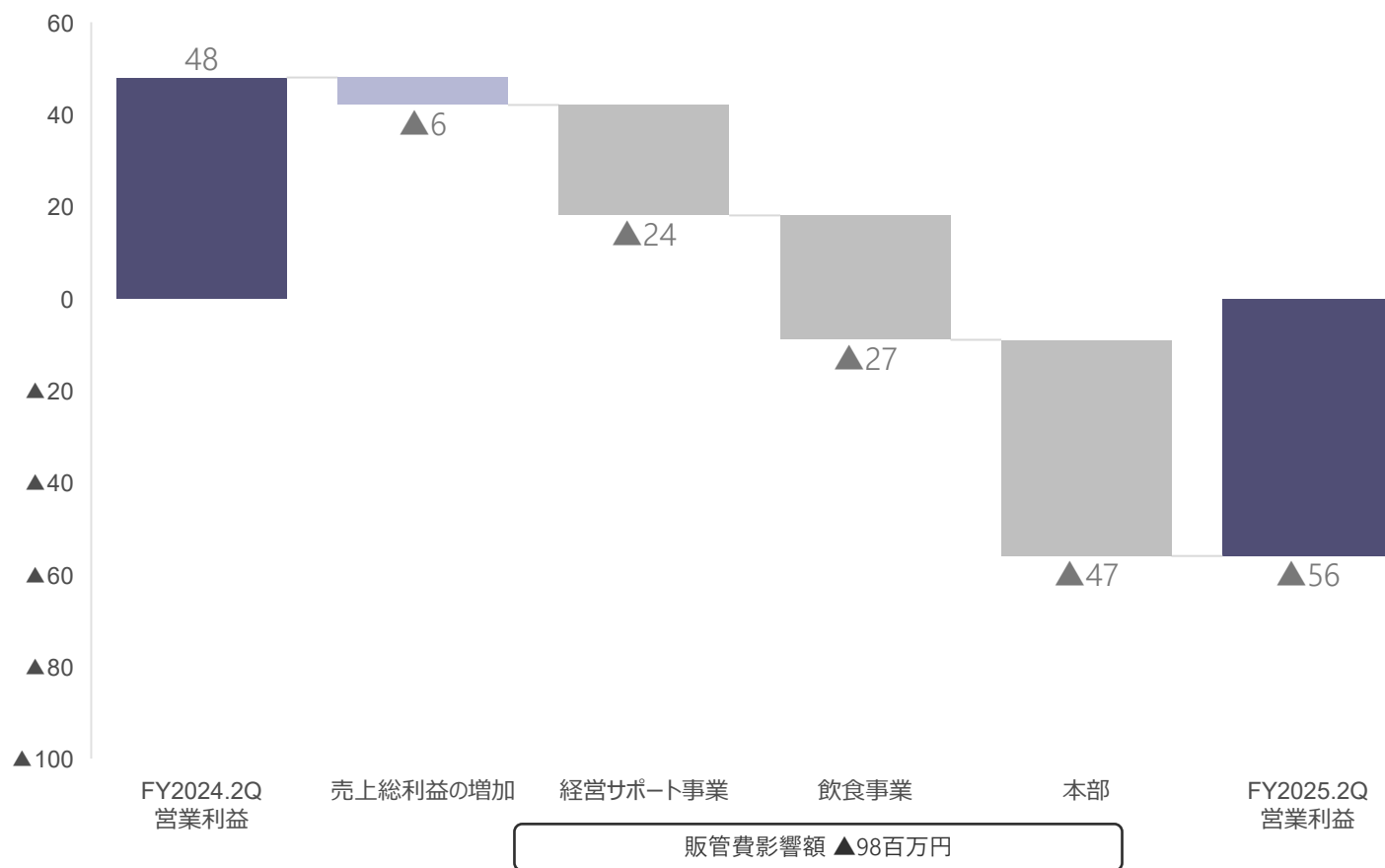


人的資本強化に向けた待遇改善と制度改革により人件費が増加



営業利益増減（対前同期推移）

利益は圧縮も、事業体質改善と人材戦略が進展



■ 経営サポート事業

人材事業の対象範囲の拡大のための人員増強およびオフィス増床の通年寄与による固定費増加

■ 飲食事業

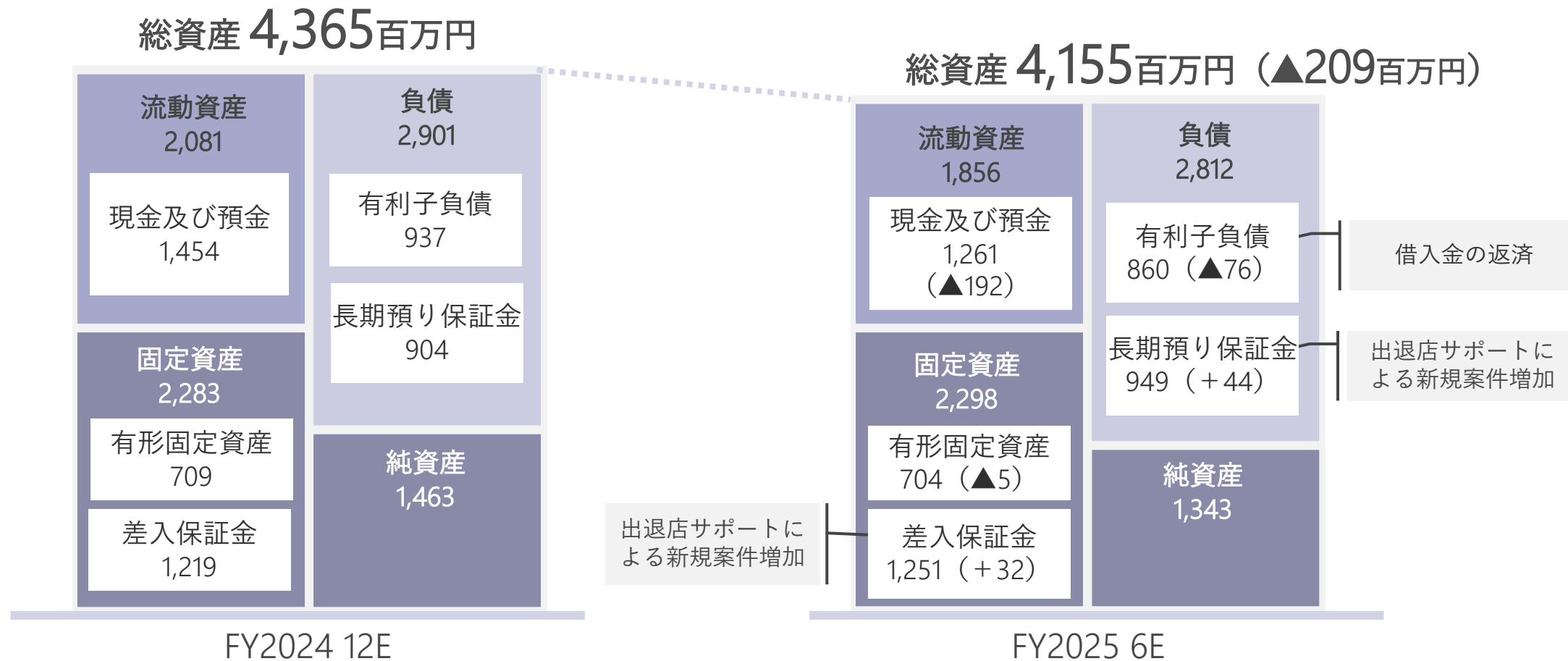
ライセンス店舗へのロイヤリティ減額措置により売上総利益が減少
不採算店舗を休業し固定費負担が減少したものの、国内海外の新店開発費が増加したことで、利益を圧迫

■ 本部

人的資本への重点投資（施策概要）
・賃上げ・社宅制度導入による待遇改善
・資格手当拡充、人事考課制度の再設計
・ストックオプション制度の導入
→将来の企業価値向上に資する中核人材育成の強化

バランスシート

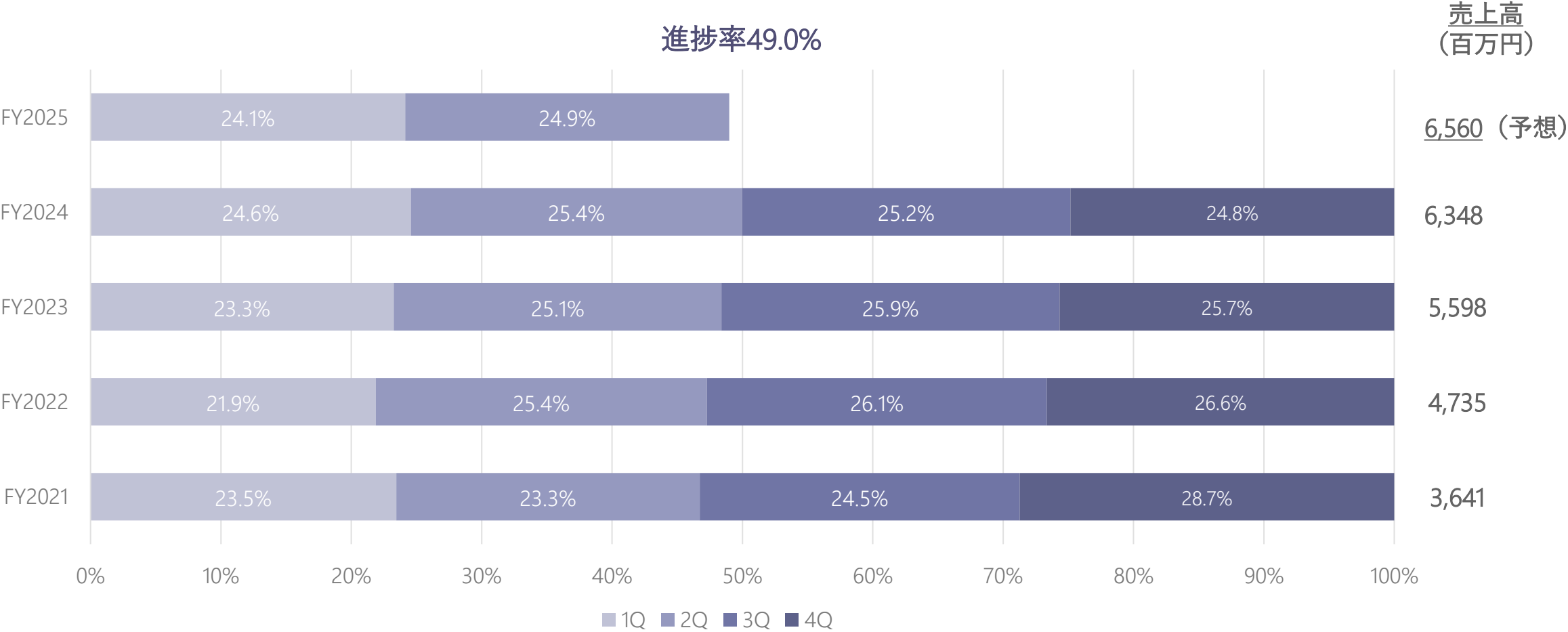
人的資本と事業基盤への戦略的投資を推進し
長期的な収益力向上を見据えた構造強化を実施





3. 2025年12月期通期見通し

業績予想に対する売上高の進捗率は概ね順調



売上高65.6億円、営業利益34百万円の見通し

(百万円)	FY2024		FY2025	
	実績	YoY	予想	YoY
売上高	6,348	13.4%	6,560	+3.3%
売上総利益	3,060	16.3%	3,200	+4.6%
売上総利益率	48.2%	-	48.8%	-
営業利益	▲20	-	34	-
営業利益率	-%	-	0.5%	-
経常利益	17	-	32	+86.2%
経常利益率	0.3%	-	0.5%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲332	-	▲58	-

■ 経営サポート事業

人材事業を当社の第三の事業の柱とすべく、積極的な人材投資と事業基盤の強化を進め、持続的な成長と収益拡大を実現していく

■ 飲食事業

既存店の収益力向上に注力し、不採算店舗に加え、成長が鈍化している店舗についても、ブランド転換や売却を検討・実施していく

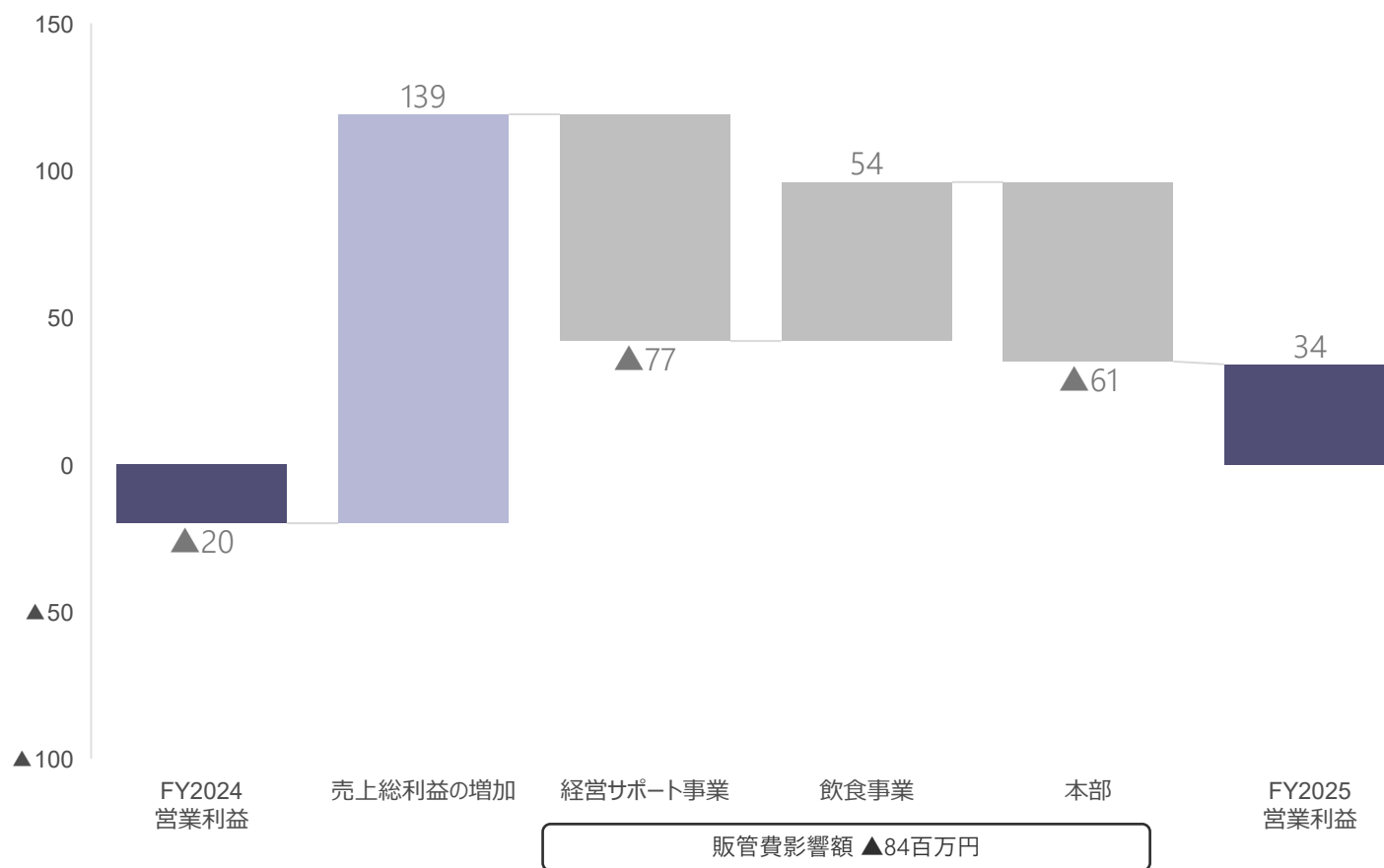
■ 当期純利益が赤字となる要因

親会社単体の利益により法人税負担が増加し、純利益を圧迫。営業利益・経常利益は改善するも、税務上の影響で最終赤字に

成長の踊り場 – 持続可能な成長に向けた戦略的シフト

営業利益増減（対前同期推移）

営業利益は+54百万円増で黒字転換の見通し



■ 経営サポート事業

主に人材事業の事業拡大に伴い、人材採用による人件費の増加およびオフィス増床によるコスト増が発生。

■ 飲食事業

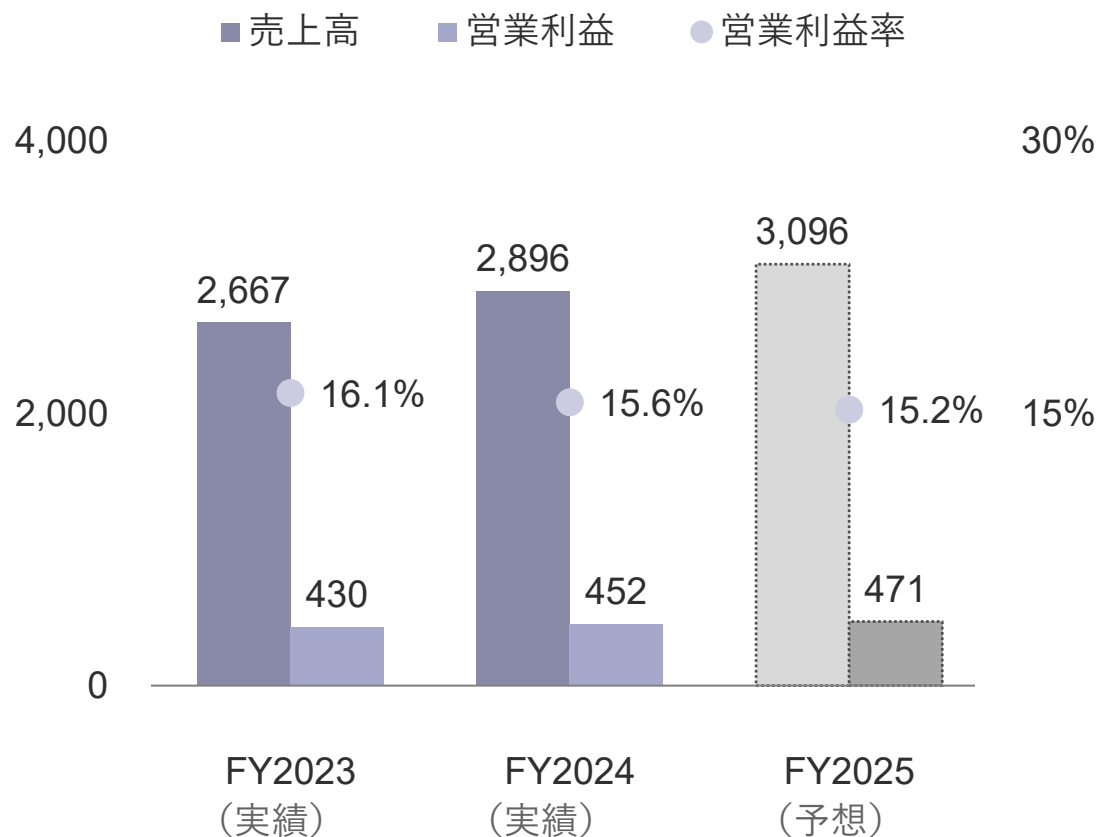
不採算店舗の休業によりコストが減少し、前期に行った減損計上により収益性が改善。

■ 全体

優秀な人材の確保と定着を目的に、従業員の賃上げを実施。働きがいを高め、生産性とサービス品質を向上させ、中長期的な収益力強化を図る。

セグメント別の概況（経営サポート事業）

売上高30.9億円、営業利益4.7億円の見通し



成長率



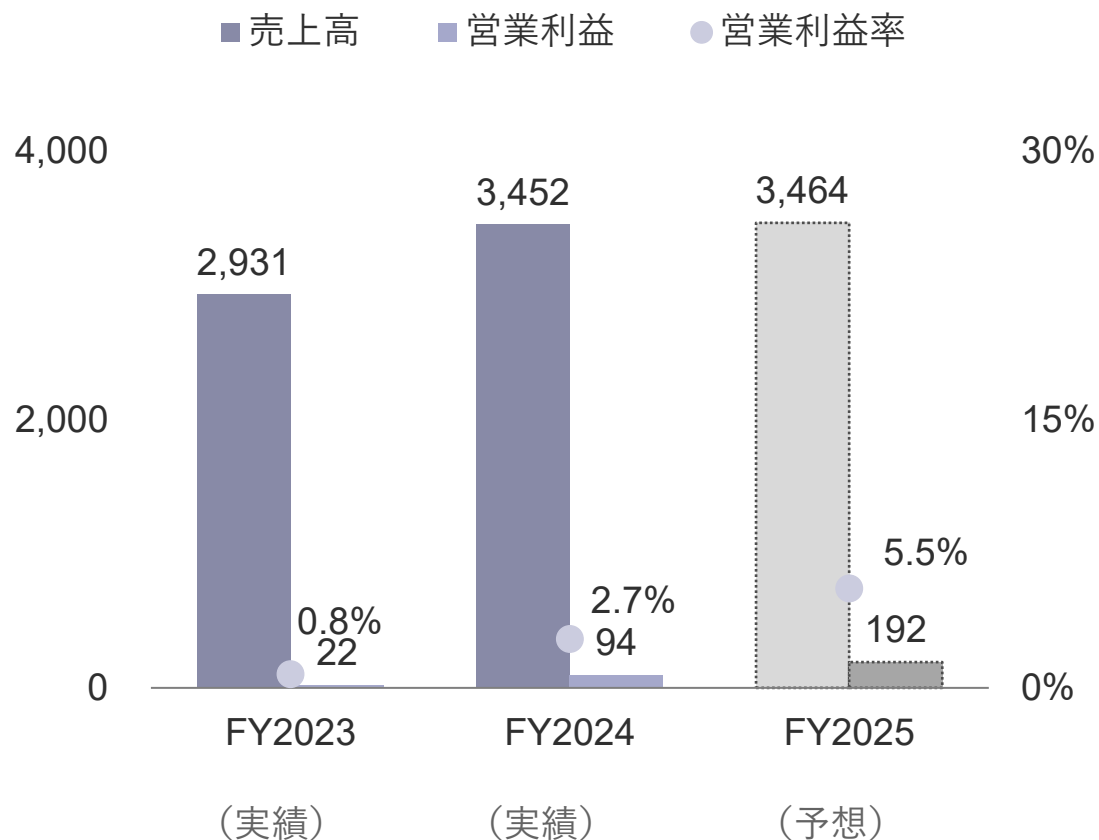
トピックス

- ・ 外国人材、特定技能分野を拡大（食料品製造）
- ・ 外国人材、支援対象国の拡大（ミャンマー、インドネシア他）
- ・ オフィス拡大移転（福岡）
- ・ 営業人員の採用と教育
- ・ 海外出店サポート（3月OPEN）

*外国人材紹介サポートについてはP33~35をご参照ください

セグメント別の概況（飲食事業）

売上高34.6億円、営業利益1.9億円の見通し



成長率

売上高
100.3%

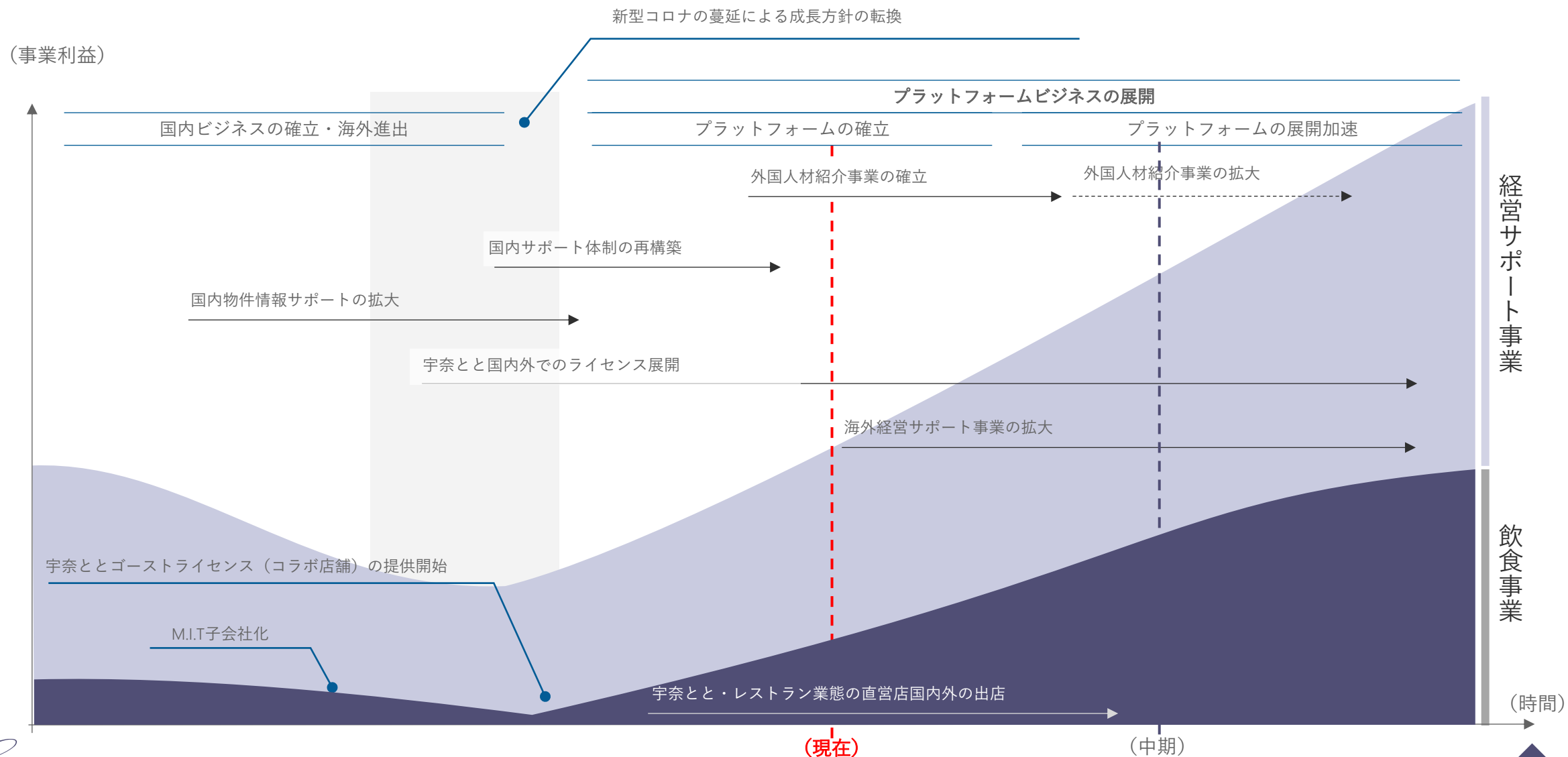
営業利益
202.9%

利益率
+2.9pt

トピックス

- ・ 不採算店舗休業（25年2月）により収益改善
- ・ 国内『宇奈とと』は原材料価格高騰に対応のため販売価格を改定（25年1月）
- ・ 原材料価格の高騰によるライセンス店支援措置（ロイヤリティ減額）を実施

中長期成長イメージ



Our Vision





4. 成長への取り組み

4. 成長への取り組み

プラットフォームから創出されたサービスと概況

サービス	アイコン	概要	進捗評価	主な取り組み
出退店 サポート		飲食店がスムーズかつコスト効率よく新規 開店や移転を行えるよう、設備や内装が 整った居抜き物件を提供		持続的な収益拡大に向けた体制強化、 営業人材の採用と育成
外国人材紹介 サポート		飲食業界の人材不足を解消し、飲食店の運 営を円滑にするために、適切な人材を紹介		対象人材、特定技能分野、支援対象国 を拡大。また、外国人材のサポート体 制強化により各種サービスをリリース。
職人養成 スクール 「飲食塾」		日本の伝統的な料理技術やおもてなしの心 を継承し、次世代の飲食業界を担うプロ フェッショナルを育成・輩出		インバウンド需要を取り込んだ短期集 中コースや体験イベントを実施し、既 存店オーナーや働きながらスキルアッ プを目指す層の獲得を推進。
海外進出 サポート		日本の飲食企業が海外市場に進出する際に、 必要なサポートを包括的に提供		海外マーケット視察ツアー 海外進出サポート受注再開 支援店舗3月オープン（ベトナム）
海外出店		海外市場における飲食店運営のノウハウ蓄 積、日本食人材の確保、和食文化の発信		大衆居酒屋「思い出横丁」（ベトナム）が4月オープン 鳥カミ（シンガポール）は休業
地方創生 事業		食を通じた地方創生事業で地域を活性化 大学や地元住民との協力		虎ノ門「小虎小道」を会場に宇陀市・ 那智勝浦町とのコラボイベント開催 ITOGRANDは休業中

4. 成長への取り組み

出退店サポート 市場環境

国内成長ポテンシャル

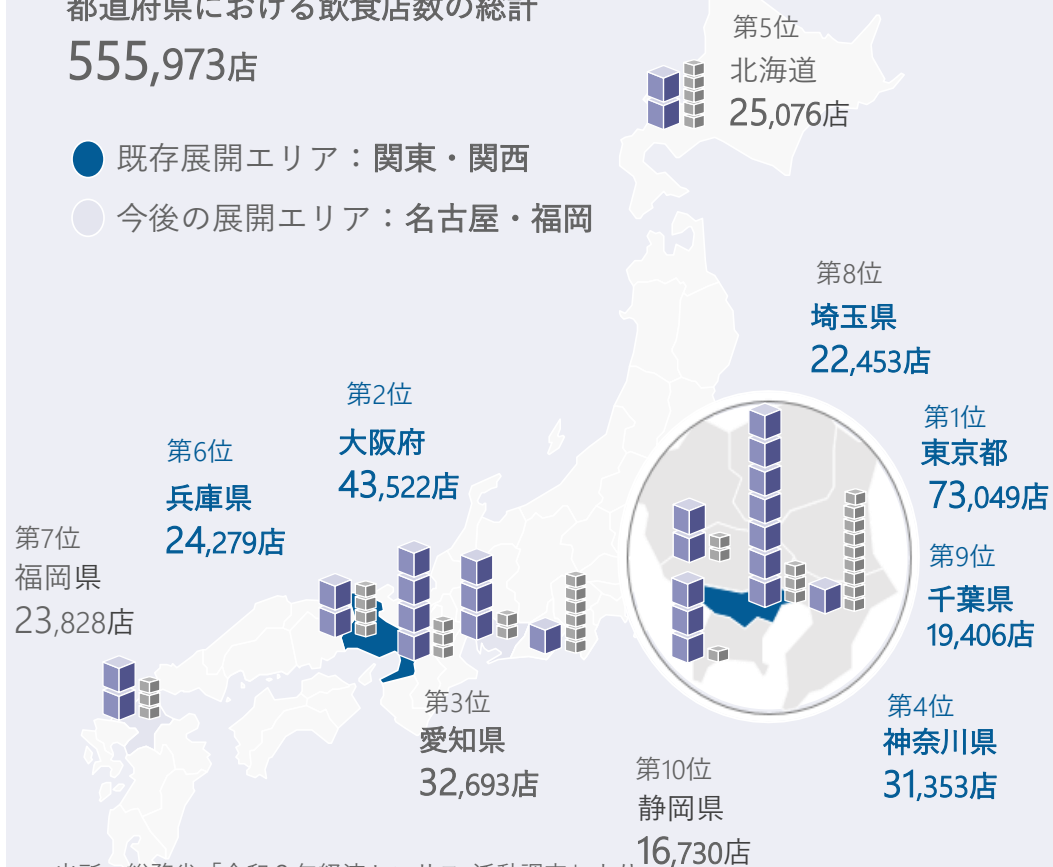
- 国内に55万店以上存在する飲食店は、関東エリアだけで17万店以上、当社の主要展開地域である東京都だけで7万店以上存在、今後のシェア拡大余地が大きい

都道府県における飲食店数の総計

555,973店

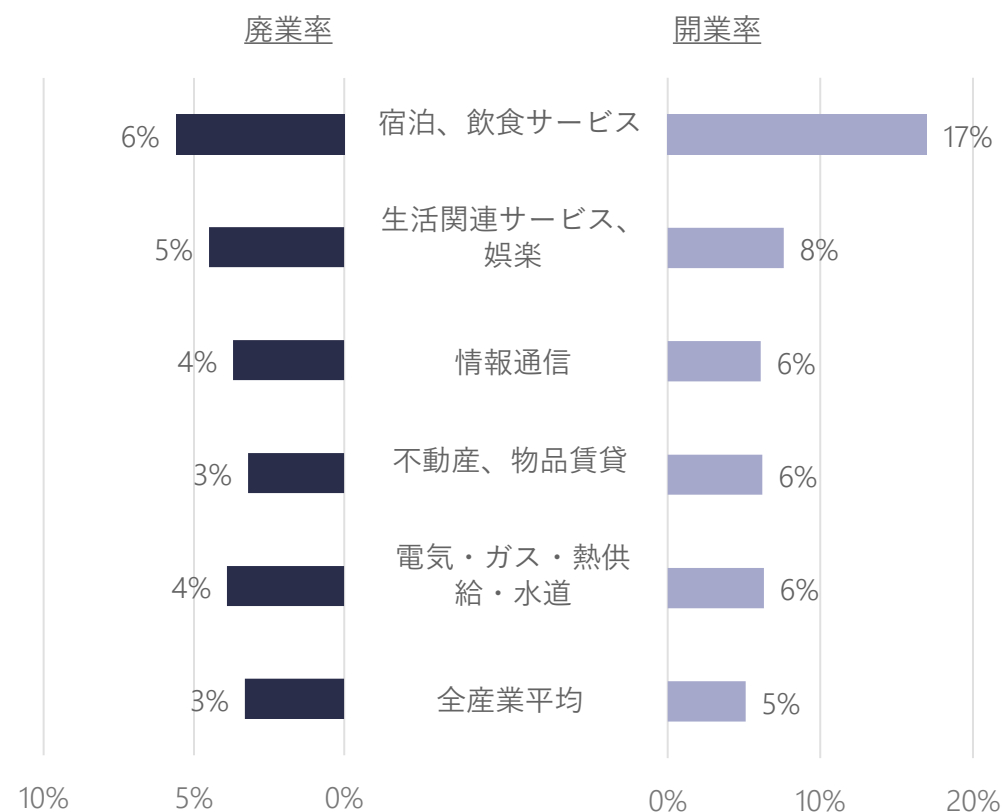
● 既存展開エリア：関東・関西

○ 今後の展開エリア：名古屋・福岡



飲食店の開業・廃業の状況

- 飲食業の廃業率は6%（宿泊業も含む）で、すべての業種の中で最も高い業界
- 開業率も飲食業は17%と業種別でも圧倒的に高く、入れ替わりが活発な業界



出所：中小企業庁 2022年版 小規模企業白書より

出退店コスト削減で飲食企業の成長加速をサポート！

出店・退店における課題

1. 店舗物件の確保の困難性

- 飲食店舗物件は少なく、競争が激しく、良い物件を獲得するのが困難

2. 高額な初期設備投資

- 厨房機器、内装、衛生設備などの初期投資が高額である一方、資金調達も困難なことが多く、新規事業者にとって大きなハードル

3. 退店時も多額のコスト

- 物件を元の状態に戻すための解体費用や、賃貸契約解除による違約金等が発生

居抜物件
情報提供

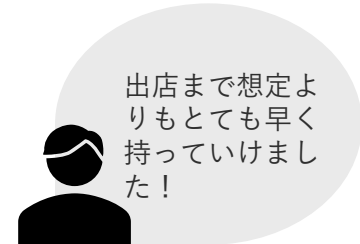
設備投資
圧縮支援

退店費用
圧縮支援

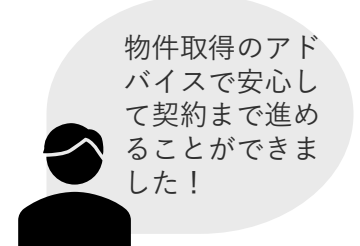
取り組み事例



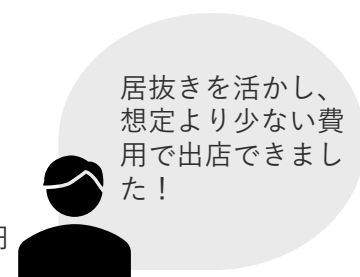
業態 ラーメン
場所 川崎市 1階
面積 8坪 (28㎡)
出店期間 2カ月
圧縮費用 約440万円



業態 台湾料理
場所 杉並区 1階
面積 24坪 (78㎡)
出店期間 2カ月
圧縮費用 約1,200万円



業態 焼肉
場所 杉並区
面積 40坪 (134㎡)
出店期間 1ヶ月
圧縮費用 約2,500万円



※圧縮費用はスケルトンの場合、1坪当たり80万円の投資予算想定した場合（当社試算）

4. 成長への取り組み

外国人材紹介サポート 市場環境

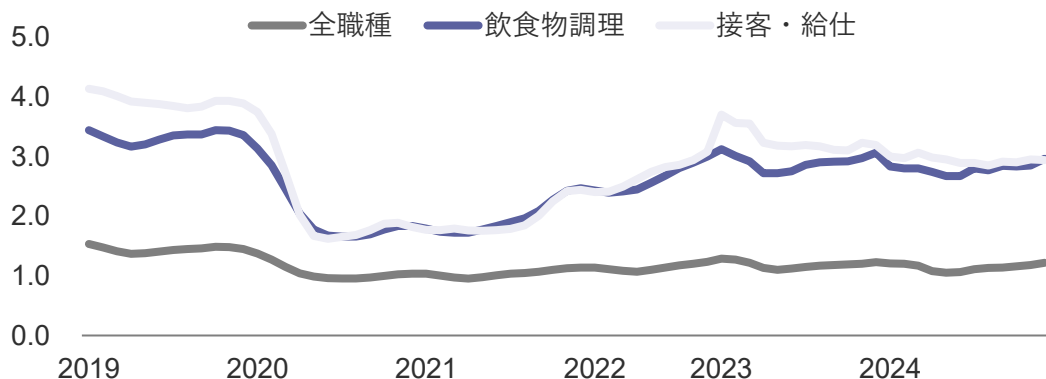
飲食業界における人手不足の状況



飲食含むサービス業は
2035年に384万人
人手不足と推定！

出所：パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計 2035」※サービス業の推定

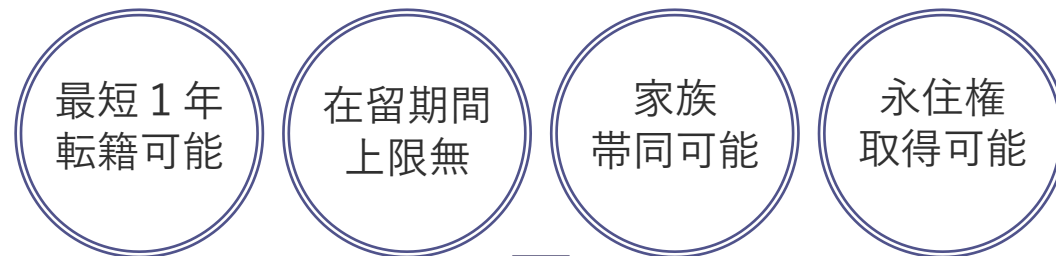
- 飲食業界では慢性的な人手不足の中、新型コロナ感染拡大により、有効求人倍率は一時的に低下したものの回復し、足元では2.5倍程度まで上昇



出所：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」

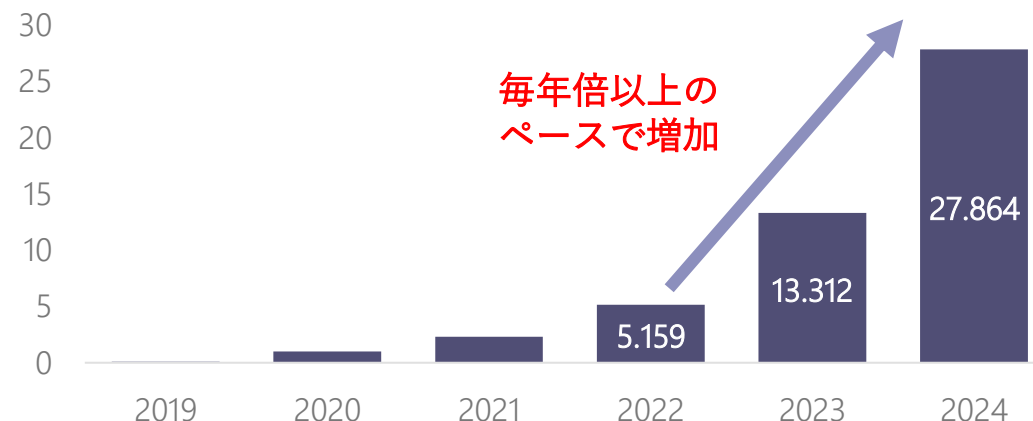
日本政府の取り組み

- 技能実習制度が育成就労制度となり、目的が『人材育成』から『人材確保』へ移行する改正案が成立（2024年6月）
- 外食が『特定技能2号』の対象業種に含まれた（2023年6月）



外国人材の活躍の場がさらに広まることに期待

- 特定技能在留外国人数（外食分野）の推移



出所：出入国在留管理庁（特定技能制度運用状況令和6年12月末）

飲食業界の人手不足問題を特定技能外国人の採用で解決！

外国人雇用における課題

1. 言語における課題

- 言語の違いがコミュニケーションの問題を引き起こし、業務の効率やチームワークに悪影響を与える可能性がある

2. 文化の違いにおける課題

- 職場のルールや仕事の進め方に対する理解の違いが摩擦を生じる可能性があり、これにより、職場での誤解や対立が発生する可能性がある

3. ビザ手続き等の煩雑さ

- 雇用に必要なビザの取得や更新は複雑であり、これが雇用主にとって手間となり、またプロセスに時間がかかることが課題

特定技能
外国人紹介

外国人材
定着支援

特定技能ビザ
登録支援

取り組み事例

特定技能分野と支援対象国籍 拡大



飲食業



宿泊業



食料品製造業



名物串カツ田中 大阪伝統の味



住まい・通信・決済環境の整備で、定着と活躍を支援！

外国人材の「生活の壁」

1. 「住まい」の壁

- 外国人入居可の物件が見つからない、初期費用が高騰、契約手続きが煩雑
- 企業にとって個別対応に追われ本来業務を圧迫

2. 「携帯電話」の壁

- 来日して間もない場合は審査が通りにくく契約自体が難しい
- 銀行口座を作るために電話番号が必須だと言われる

3. 「決済手段」の壁

- 来日直後は日本での信用情報がなく、カードや口座の開設が難しい
- 母国への送金手段が限られており、仕送りなどがスムーズに行えない

取り組み事例



家具家電付き住居セット提供

物件探し・初期費用・契約手続きまでワンストップ対応
入国初日から快適な生活環境を提供



出国前後の通信環境を整備

渡航前にSIMの申し込みから受け取りまでをサポート
到着後すぐに通信手段が使える安心の仕組み



決済・信用基盤の整備

給与口座・クレジット機能・海外送金など
来日直後から日本での生活を支える金融インフラを整備



「採用」だけでは足りなかった――！
当社の現場で得た“苦戦”から生まれた、実効性ある外国人材支援
働く人が根つき、活きる環境こそ、企業の成長を支える



※グループ会社で30名以上のローカルスタッフが常時対応

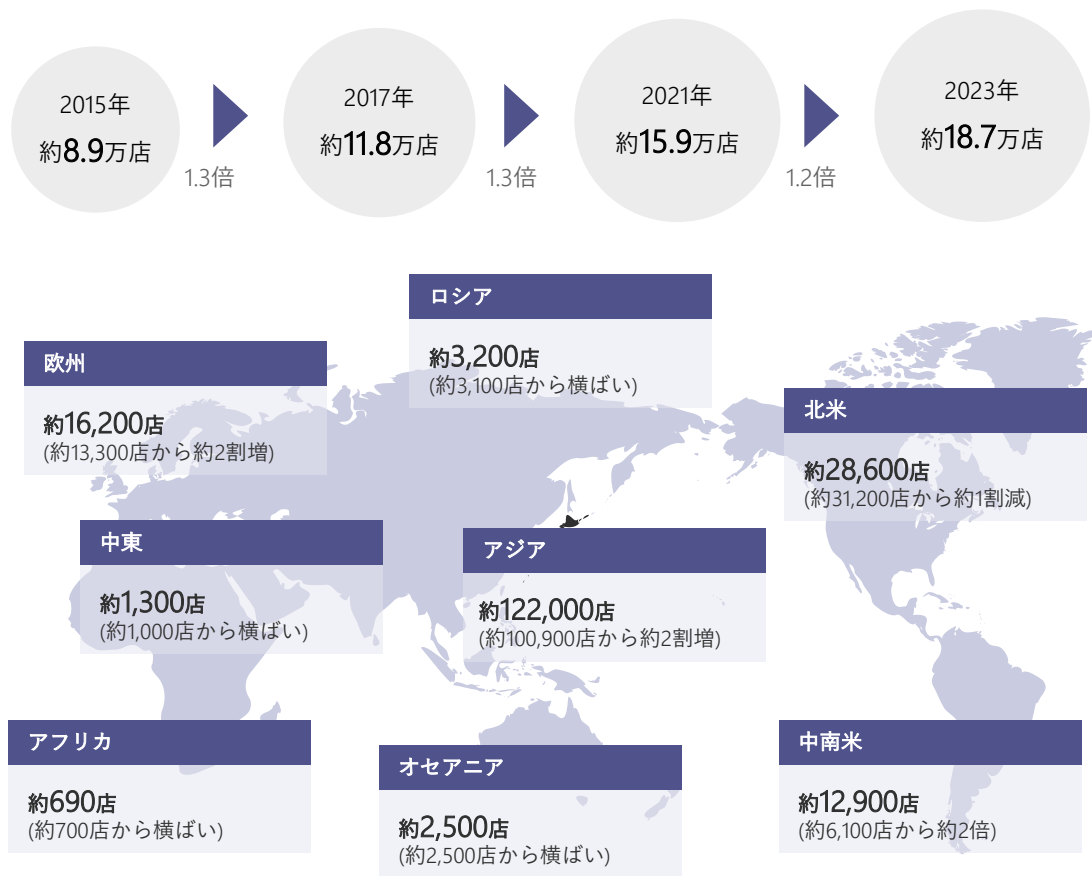
※外国人材の初来日時の空港送迎の様子

4. 成長への取り組み

海外出店に関する取り組み強化の背景

海外における日本食レストラン数

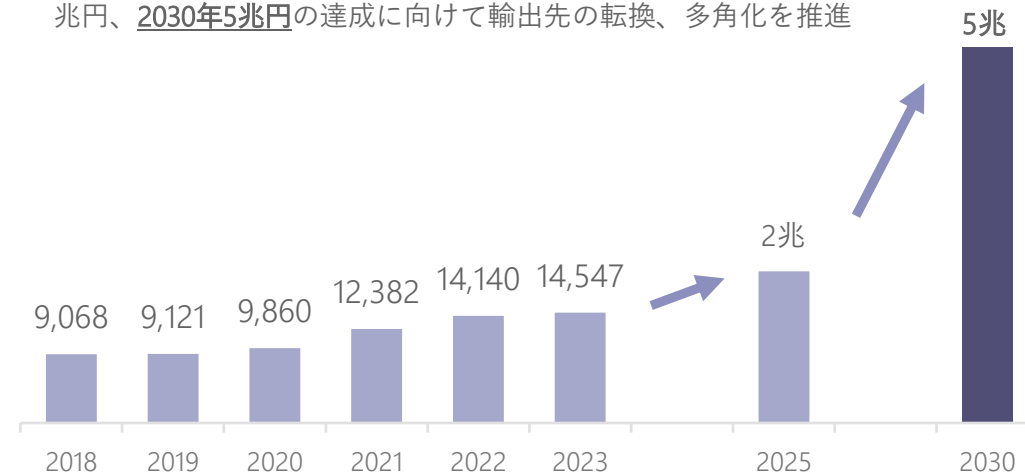
- 世界の日本食レストラン数は増加しており、日本食需要の高さがうかがえる



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

日本食文化の海外への日本政府の取り組み事例

- 農林水産省は水産物及び農作物や食品加工を含む食品の輸出目標である2025年2兆円、2030年5兆円の達成に向けて輸出先の転換、多角化を推進



- 政府は、その他以下のような取り組みを行い日本の食文化を世界に発信している

ユネスコ
無形文化遺産

クールジャパン
戦略

レストラン
海外展開支援

日本食認証制度

輸出促進政策

食育の推進

海外市場への挑戦！日本食文化の発信！

日本食文化を海外に発信する意義

1. 日本食文化の普及

- 日本各地の伝統的な料理や食材、日本文化を広めることにより、和食のブランド力を向上。

2. 職人技術の国際的評価向上

- 現地スタッフを雇用・教育し、日本のサービス・職人技術を伝えることで、グローバルな人材育成と技術の伝承。

3. 国際的なネットワークの構築

- 海外直営店舗の国際的なビジネスネットワークを構築し、食材調達やマーケティングなどノウハウを蓄積し進出サポートに活かす。

海外運営
ノウハウ蓄積

日本食人材
の育成

日本食文化
の発信

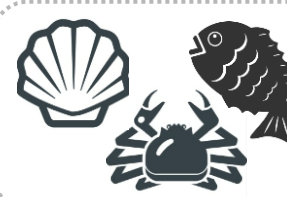
日本産食材
の海外普及

取り組み事例

- 海外直営店舗において、日本産食材を提供



日本酒・米



魚介類



野菜・果物

- 【ベトナム直営店】において、食育・日本食文化を発信！



20年の鮨職人が教える子供向け寿司握り体験会



涼を感じながら、日本食文化を楽しめる「流しそうめん」イベント

- 【ベトナム直営店】において、日本の風物詩「夏祭り」文化を発信！



日本の伝統衣装「浴衣」を着用、季節感や日本文化を体験



夏祭りでおなじみの「射的」、日本の遊び文化に触れてもらう企画

和食を世界へ！海外市場に挑戦する飲食企業をサポート

海外進出における課題

1. 法規制とビジネス慣習

- 各国の異なる法規制、税制、商習慣の把握と遵守が困難

2. 物件、内装設備の調達

- 立地の選定に加え、契約交渉及び設備調達が困難

3. スタッフの採用や教育

- 現地で良い人材を採用し、日本のサービス基準や技術を現地スタッフに教育することが困難

4. 原材料調達や物流の方法

- 日本の品質基準を満たす原材料の現地調達及び、物流ルートの構築とコスト管理が困難

法人設立
サポート

物件取得
サポート

人材採用育成
サポート

サプライヤー
開拓

取り組み事例

- 日本企業・日本人オーナーによる宇奈ととのライセンス店舗がベトナムに初オープン！



「名代 宇奈とと
ファンシックスロ
ン店」が3月10
日オープン！



当社グループが
海外進出をフル
サポート！

- 海外マーケット視察ツアーやセミナーの開催



- 既新進出の日系飲食店の視察
- ローカル及び日系ショッピングモールの視察
- ローカル市場の視察
- 既新進出の日系飲食店の視察
- 店舗物件の視察
- 当社直営店にて人材の採用と育成に関する勉強会

- 当社サポート対象国



日本食文化の伝承・世界で活躍できる人材の育成と輩出!

職人人材が不足することによる社会・業界の影響

1. 伝統技術・文化の消滅

- 職人が減少すると、焼き鳥や寿司などの伝統技術が次世代に伝承されず、日本の食文化が失われる可能性がある

2. 品質の低下

- 熟練した職人が減ることで、料理の品質が低下し、顧客満足度や業界全体の信頼が低下する恐れがある

3. 国際競争力の低下

- 高品質な日本料理が提供できなくなると観光業に悪影響を与え、関連産業にも経済的な損失が生じる可能性がある

塾設立
実践場所の提供

短期講座の開設
イベントの開催

国内外
就労支援
独立支援

取り組み事例



母の日寿司握りイベント

- 「飲食塾」×「イベント」企画の開催
- お寿司をもっと身近に、もっと楽しんでいただけるように、母の日にぴったりな手作り寿司のイベントを開催!



アメリカ人ラーメンYouTuber
ラーメンコラボイベント



海外インフルエンサー向け
寿司体験会

食を通じた地方創生事業で地域を活性化！

当社が取り組む地方創生事業

■ 地方過疎化がもたらす課題

1. 人口減少

- ・若者の流出と高齢化により地方の人口が減少し地域の活力が低下

2. 経済の衰退

- ・地方の主要産業（農業、漁業、林業など）が衰退し、経済が停滞

3. インフラの維持

- ・道路、橋、公共施設などのインフラが老朽化し、維持管理が困難

4. 社会サービスの低下

- ・医療・福祉サービスの不足や教育機関の統廃合

5. 地域コミュニティの崩壊

- ・人口減少による地域コミュニティが弱体化と伝統文化の消滅

地元食材
の活用

地域食文化
の発信

生産者/大学
とのコラボ

地域資源
を活かした
新店舗開発

地域
イベント
の開催

取り組み事例



【地方創生イベント「宇陀那智」】

公民連携推進機構と連携し、奈良県宇陀市、和歌山県那智勝浦町の2自治体とともに、「小虎小路」にてイベント「宇陀那智」を開催

- ・宇陀市の人気酒蔵「久保本家酒造」の清酒「初霞」で鏡開き
- ・勝浦漁港から直送された「一度も冷凍されていない生まぐろ」の解体ショー など



【能登復興支援「能登のカニカマで食べて応援」】

能登地方の復興を支援するため、能登産カニカマを使った特別メニューを提供。食を通じて能登の水産加工業を応援し、地域活性化に貢献。

4. 成長への取り組み

サステナビリティ 当社戦略検証

	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
	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
S 社会構造	FIRE（早期退職）、多様化したキャリア選択の発現	－ リスキリングや起業による新しい業務・仕事への展開	■飲食塾：和食人材の育成、職人技術のリスキリング、ISA導入（出世払い）
	アフターコロナでの外食需要の変化	－ 外食需要の減少による飲食店売上の減少 － 店内飲食を伴う店舗の減少 － デリバリー等の店外売上の落ち着き	■宇奈とと：ライセンスの展開、直営店店舗売上以外の販売強化 ■M.I.T：選ばれる店舗としての魅力・ブランドの再確認
	アフターコロナでのインバウンド需要の回復と変化	－ インバウンド需要店舗の売上増加 － インバウンド需要の取り込みのための宣伝、多言語化への対応	■インバウンド向け商品開発 ■外国人材の採用
	アジア各国でのコロナに伴う出入国管理の混乱	－ 海外での高品質な和食業展開の推進	■直営店出店による経営ノウハウの蓄積
S 教育・文化	豊かな日本の食体験の提供、伝承、発信	－ 人手の確保 － 和食人材の確保	■飲食塾：和食人材の教育、職人技術のリスキリング、ISA導入（出世払い） ■ASEANで和食直営店運営、直営店及び現地百貨店で日本食材を販売 ■国内外の観光客の集客が期待される新たな複合施設「福岡大名ガーデンシティ」への和食店舗出店、観光客へ和食発信
S DX化	業務プロセスのデジタル化	－ デジタルツールの活用によるビジネスモデルや業務の「変革」	■業務改善デジタルツールの導入
S 働き方	飲食業界のホワイト化 長時間労働	－ 社員のワークライフバランスの確保 － 安心して働ける職場の確保	■有給・育児休暇取得率 ■人材育成（研修実施数、資格取得報奨金制度、語学学習支援制度等） ■定着率（もしくは離職率） ■賃金アップ
G コンプライアンス	女性社員の登用	－ 積極的な女性社員の採用、働き方改善の仕組み、育成	女性幹部の ■取締役6名中女性2名（33%） ■女性の働きを支援（G-FACTORY単体女性社員比率50%）

4. 成長への取り組み

サステナビリティ 重要課題



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。