



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

目次



1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争優位性
5. 2025年12月期決算概要
6. 成長方針
7. 事業計画
8. リスク情報



1. 会社概要



夢をカタチに！
和食を世界に！

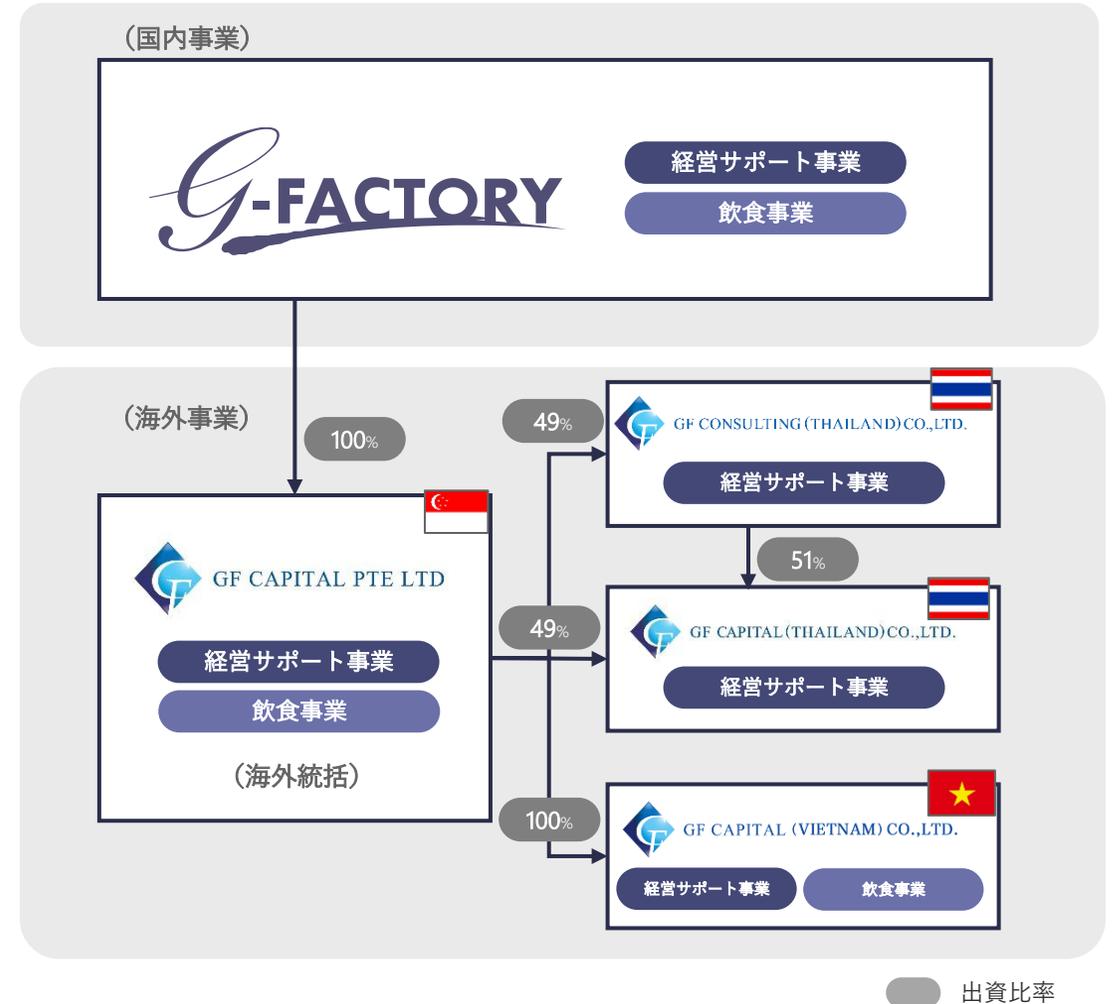
飲食店経営者の課題解決 ソリューションカンパニー

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。

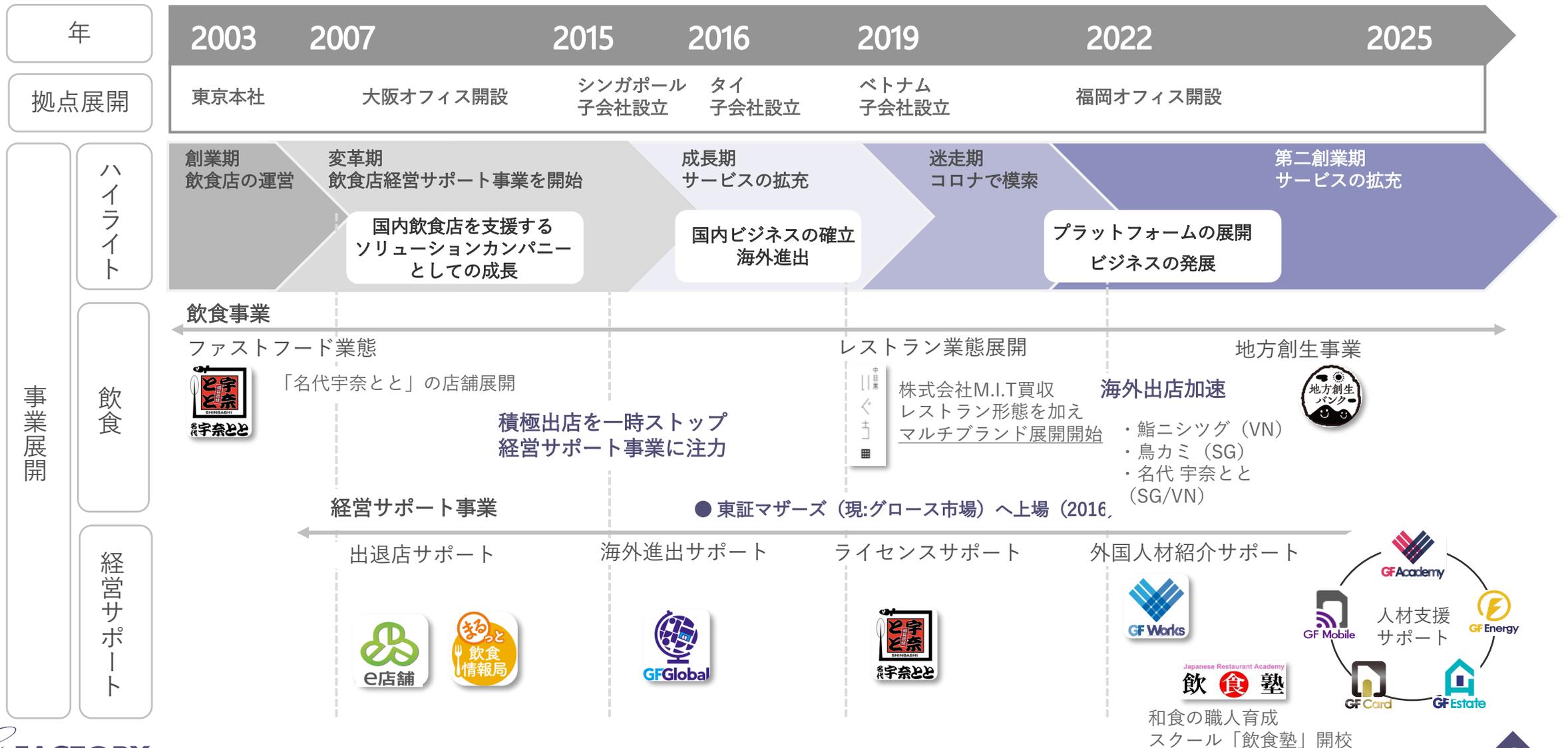
1. 会社概要

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 沿革

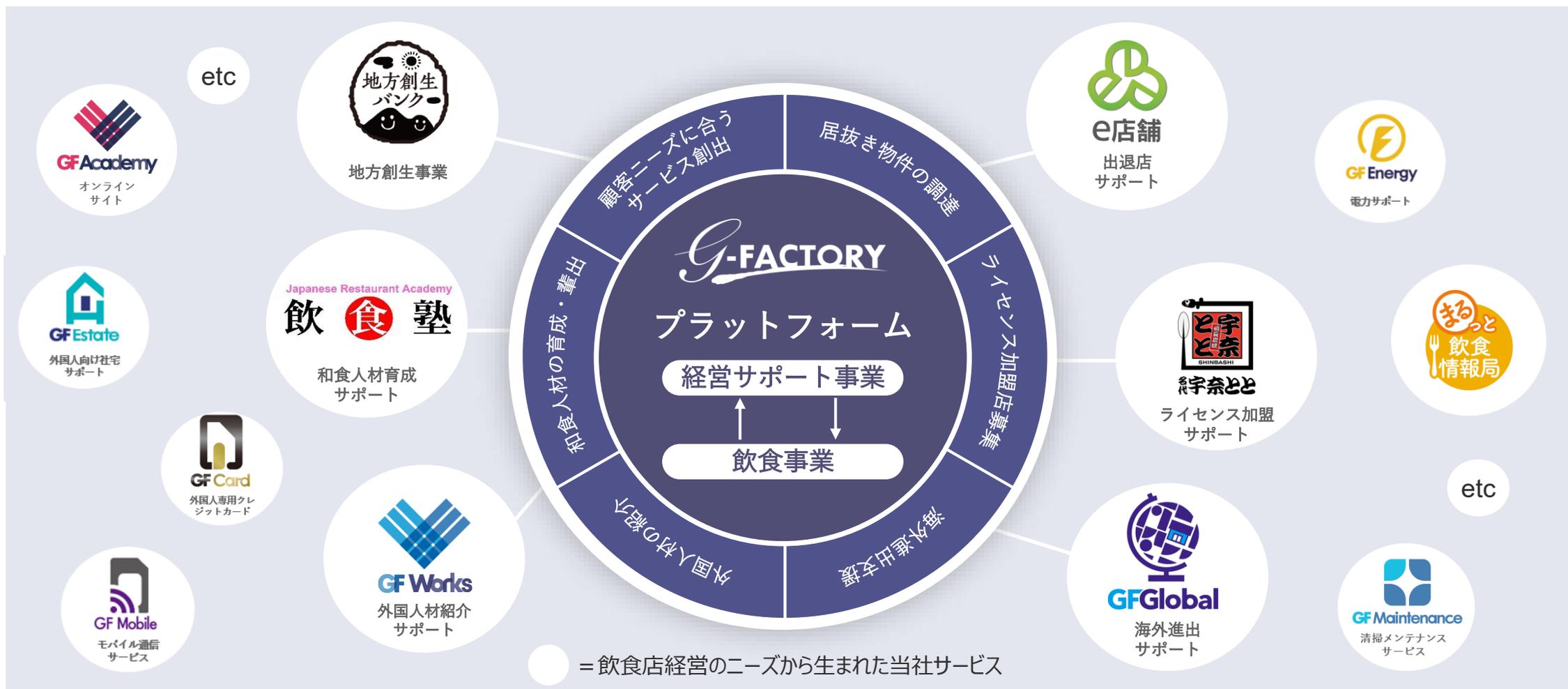




2. ビジネスモデル

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



2. ビジネスモデル

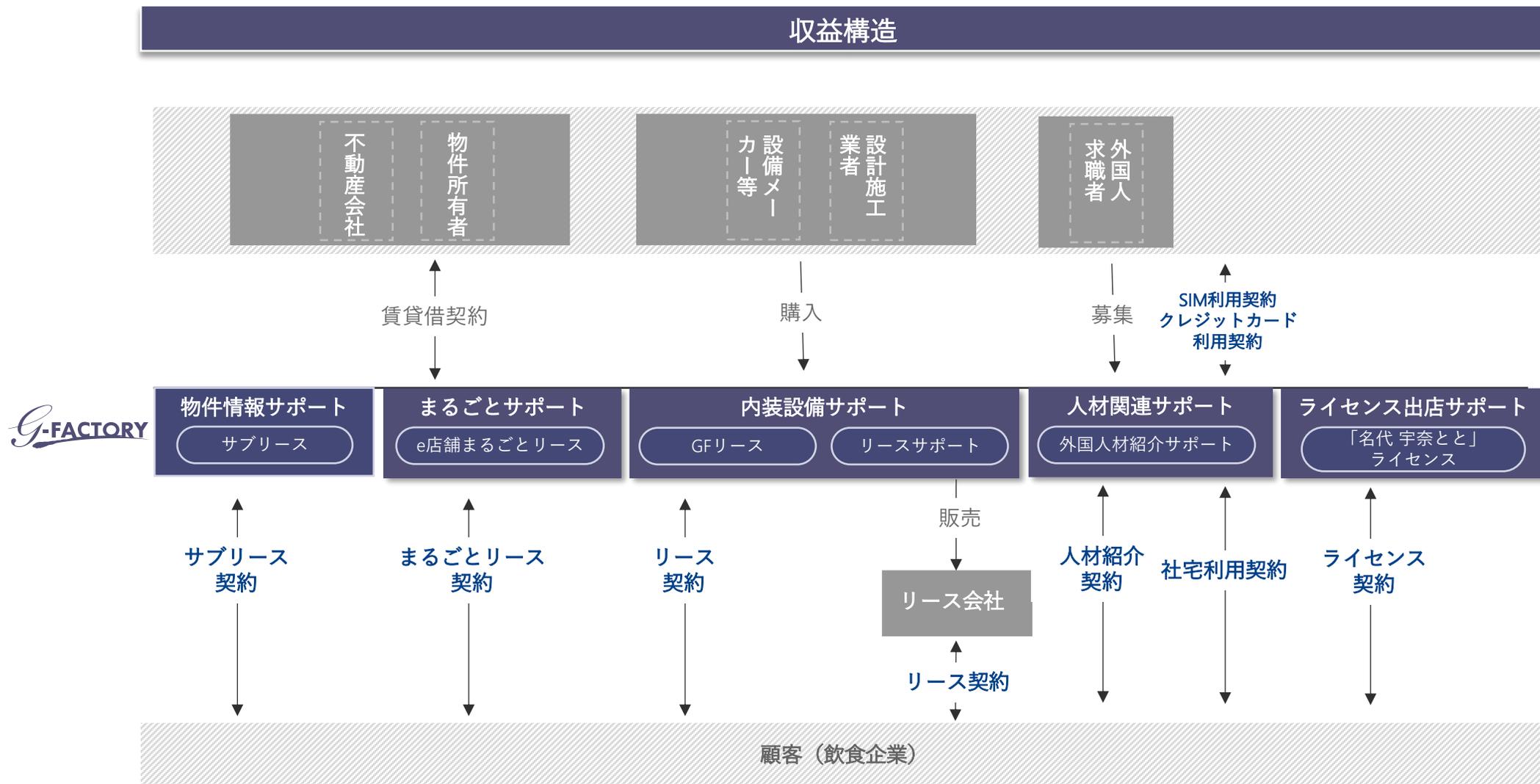
経営サポート事業－サポート内容と収益モデル

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
出退店サポート	物件情報サポート	サブリース	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客のニーズに従い、当社が設備等を調達 ■ 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 		◎
		GFリース	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 特定技能制度を活用した外国人材紹介サポート 	○	◎	
	各種外国人材サポート	<ul style="list-style-type: none"> ■ 外国人材向け各種サポート『GF Card』（クレジットカード）『GF Mobile』（スマホSIM販売）『GF Estate』（社宅サービス）等 	◎	○	
	飲食塾	<ul style="list-style-type: none"> ■ 職人養成スクール「飲食塾」の運営 		◎	
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"> ■ 「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		<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	◎	○	

経営サポート事業 – 対象顧客と当社サポート

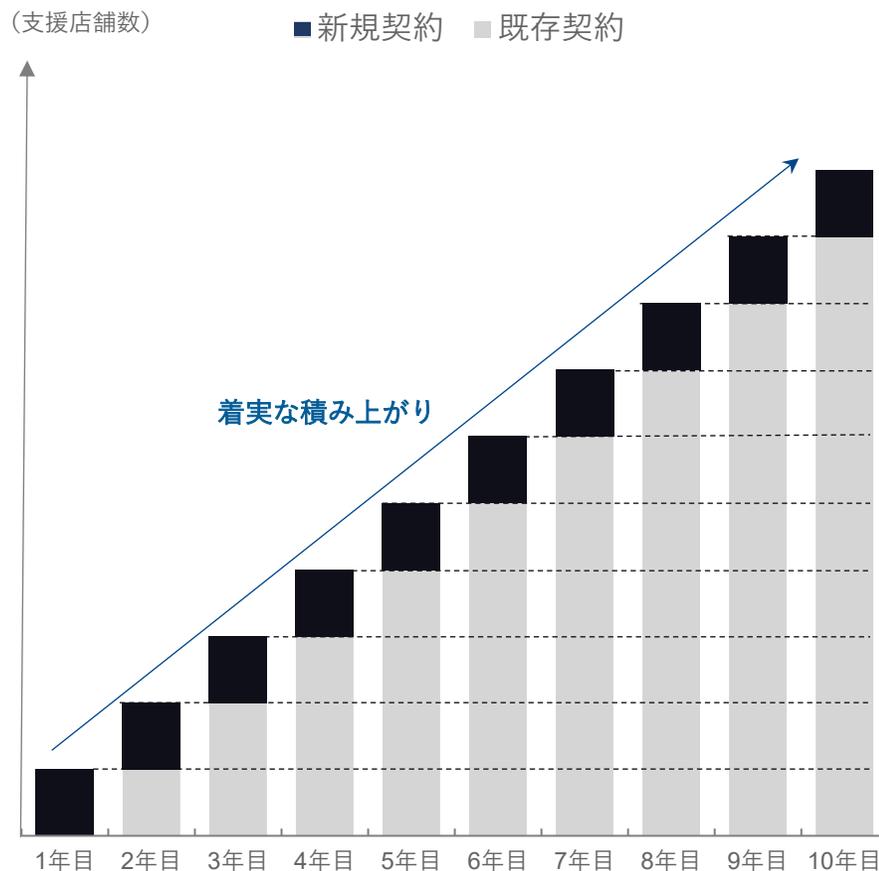
企業数	成長ステージ・規模	特徴・課題	当社サポート
	S 大手企業 51店舗以上	<ul style="list-style-type: none"> ■ スクラップアンドビルドやM&Aなどを戦略的に行う 	
	A 中堅・大手企業 31～50店舗	<ul style="list-style-type: none"> ■ 店舗開発や財務担当を雇用し、業務の内制化を進める ■ FC展開、のれんわけなど展開の幅を広げる 	
	B 中小企業 3～30店舗	<ul style="list-style-type: none"> ■ 成長には出店が不可欠だが、多店舗展開における企業体力・人材が乏しい 	
	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 	
	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 	

経営サポート事業－収益構造



経営サポート事業－サブリースの特徴

飲食物件のサブリース収益イメージ

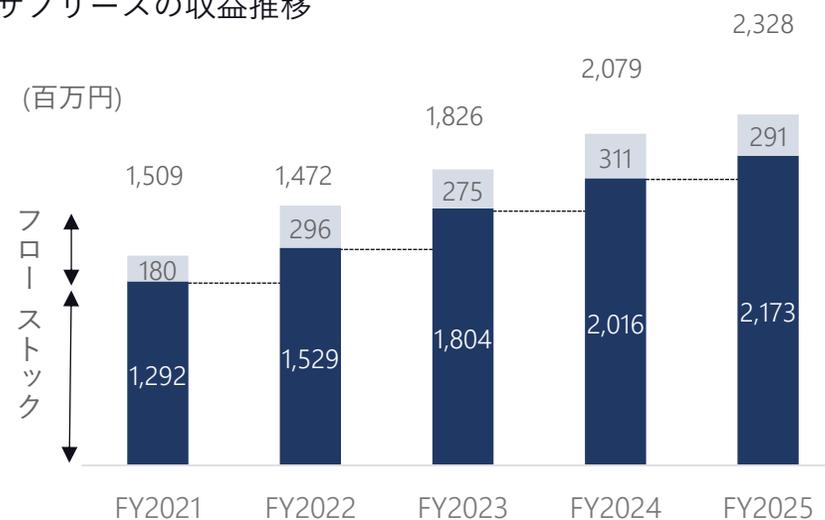


※一律3年間のサブリース契約のイメージ

サブリースの収益安定性

- ▶ ストックビジネスとしての収益安定性
 - 物件情報サポートのサブリースは、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らない
 - 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る

▶ サブリースの収益推移



ビジネスモデル 飲食事業

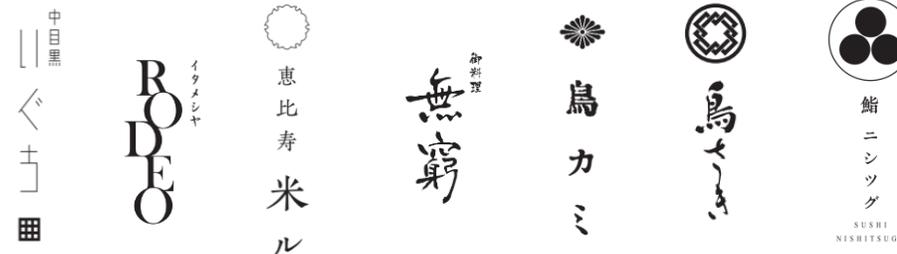
事業形態	形態	特徴
ファストフード業態	直営	<ul style="list-style-type: none"> ■ 東京・大阪を中心とした国内唯一の「鰻料理」のファストフード
	ライセンス	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内外でのライセンス店舗展開
レストラン業態	焼き鳥	<ul style="list-style-type: none"> ■ 焼き鳥、イタリアン、和食、鮨、懐石と幅広いジャンルを展開
	イタリアン	
	和食・懐石	<ul style="list-style-type: none"> ■ 高単価業態
	鮨	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 職人を有する ■ 非日常を感じられる隠れ家的な空間
地方創生事業	直営	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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



* 2025年12月7日に創業25周年を迎えました

レストラン業態



* 「鳥さき」は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

2. ビジネスモデル

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
「ぐま」
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(ほろ)酒場



うなぎ×居酒屋
客単価： ¥2,000~4,000

RODEO
イタメシヤ



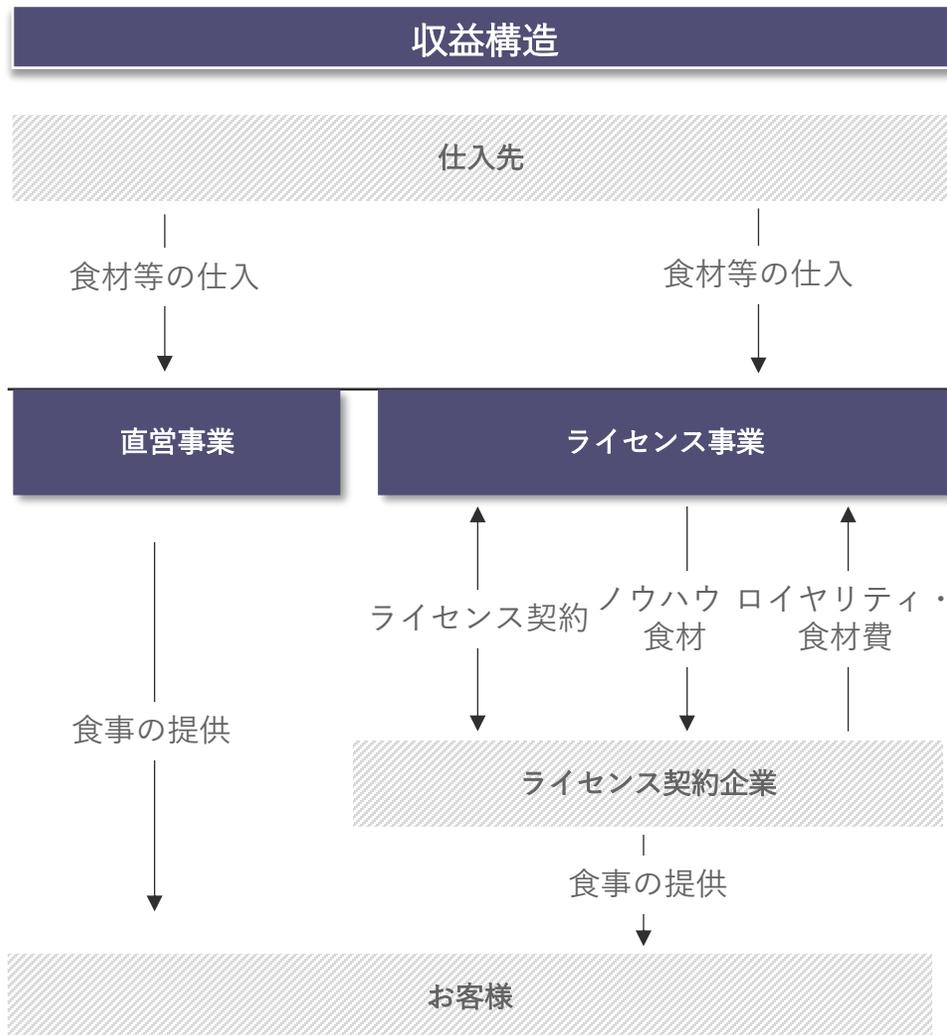
イタリアン
客単価： ¥8,000~15,000

鯨
ニシツグ



鯨
客単価： ¥20,000~35,000

飲食事業－事業内容と収益構造



収益形態

店 内 売 上	店内売上	直営店の店内における食事の提供
	店 外 売	デリバリー
店 外 売	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 上	ロイヤリティ
ラ イ セ ン ス 上	食材卸等	ライセンス契約企業に対する食材等の提供

費用構造

売上原価・販管費の内訳				
(百万円)	FY2024		FY2025	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率
売上原価	3,288	51.8%	3,409	52.7%
人件費	1,541	24.3%	1,626	25.2%
消耗品費	88	1.4%	92	1.4%
水道光熱賃	116	1.8%	115	1.8%
支払手数料	362	5.7%	360	5.6%
減価償却費	183	2.9%	137	2.1%
地代家賃	453	7.2%	497	7.7%
その他	335	5.3%	297	4.6%
販管費計	3,081	48.5%	3,127	48.4%



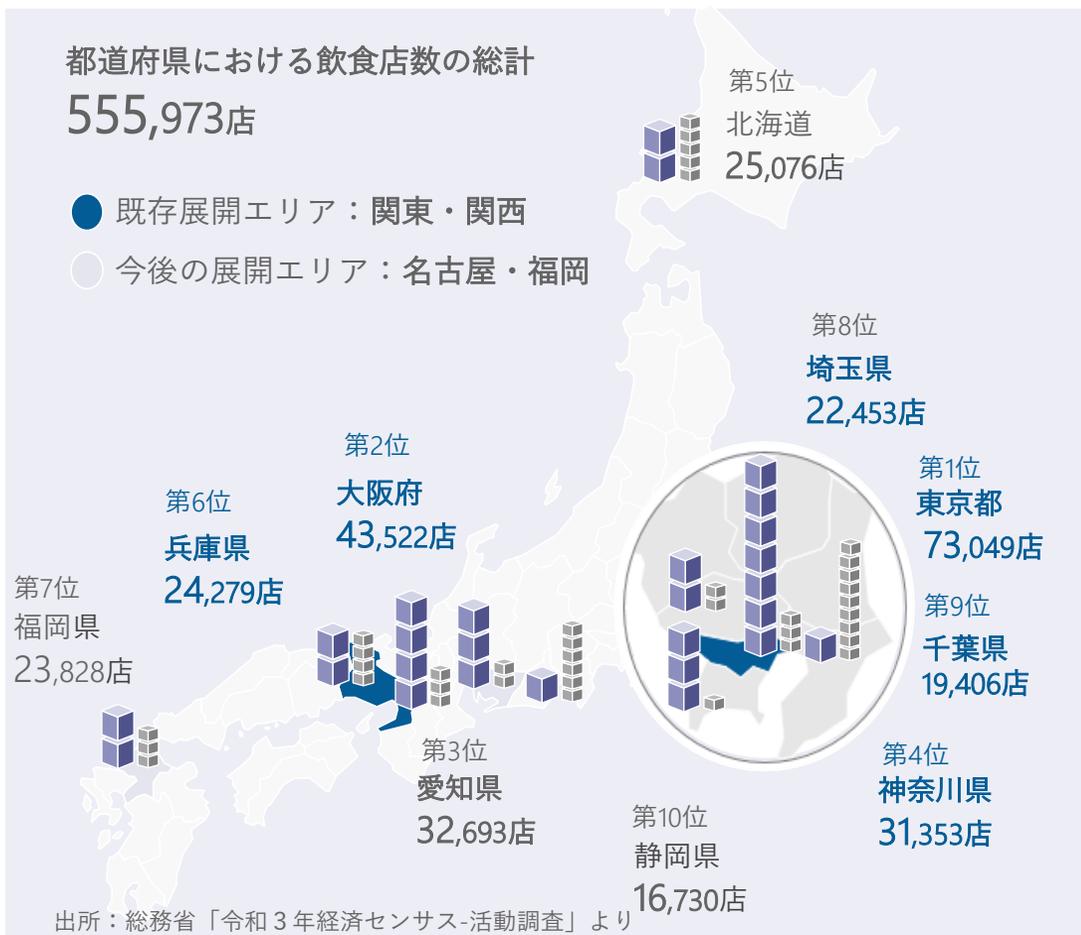
3. 市場環境

3. 市場環境

日本における外食業界全般

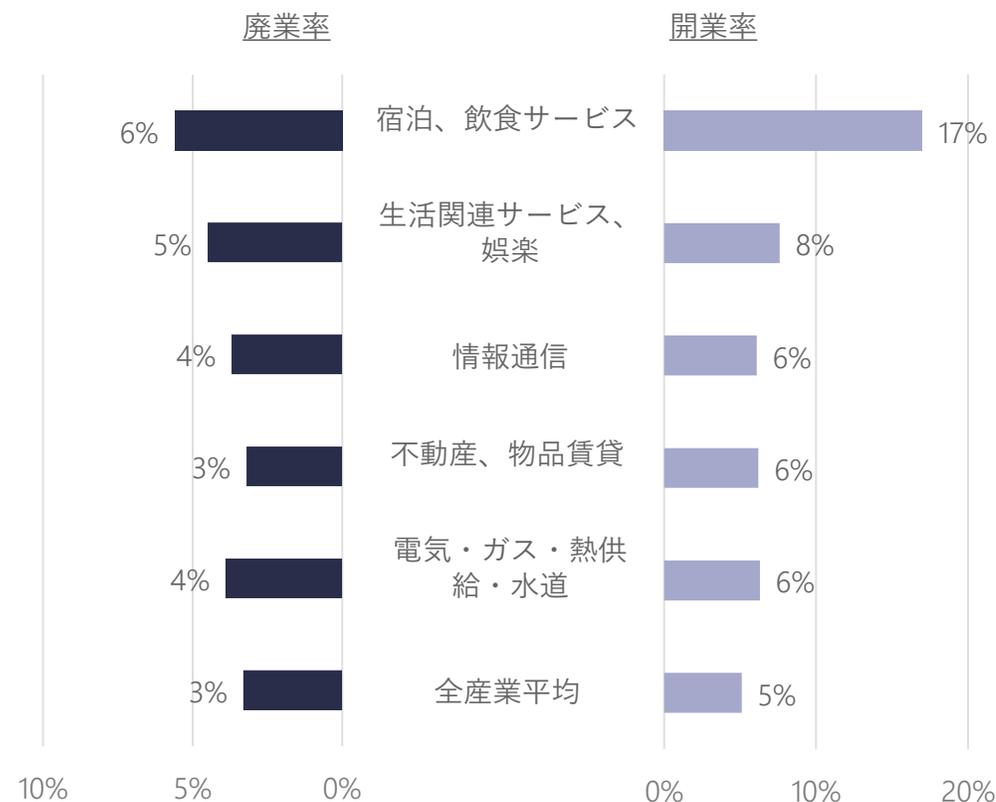
国内成長ポテンシャル

- 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



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



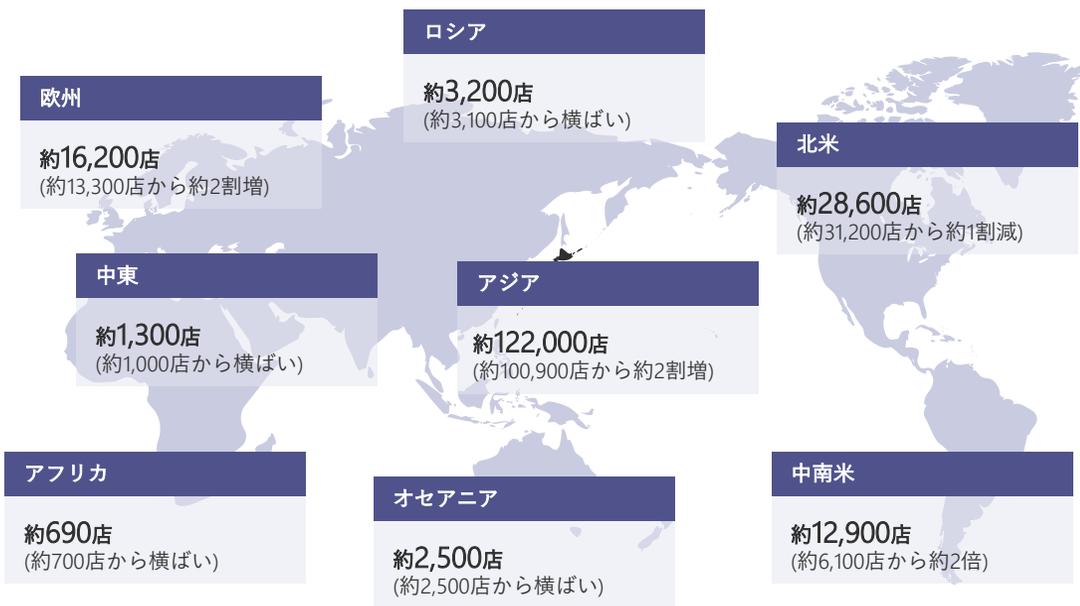
出所：中小企業庁 2022年版 小規模企業白書より

3. 市場環境

海外における日本食市場

海外における日本食レストラン数

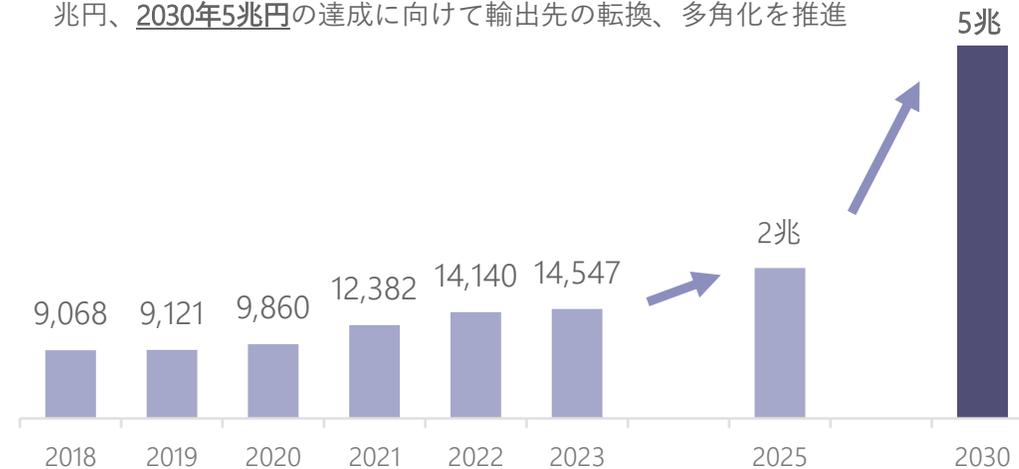
- 世界の日本食レストラン数は増加しており、日本食需要の高さがうかがえる



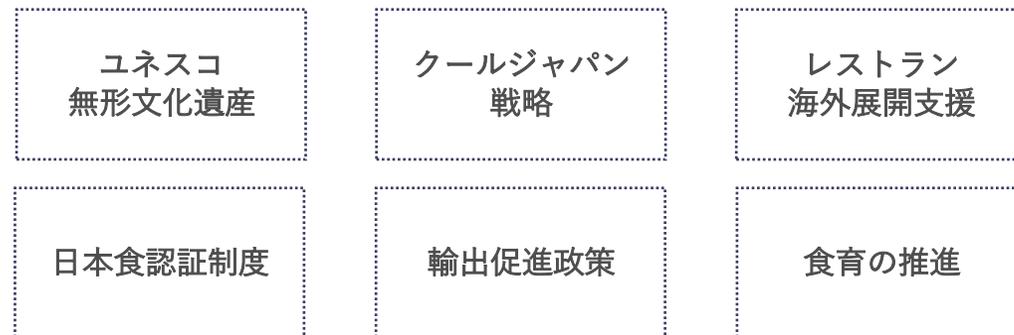
出所：農林水産省 輸出・国際局「海外における日本食レストランの数」 () 内は2021年調査結果との比較

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



日本における外国人材に関する動向

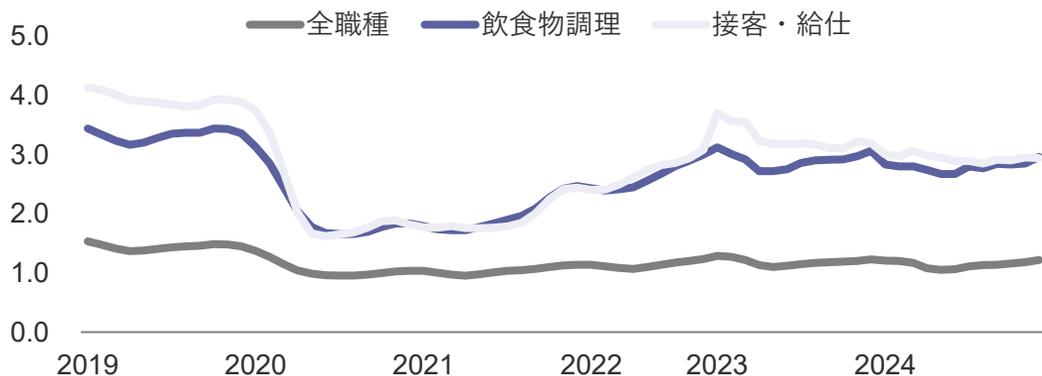
飲食業界における人手不足の状況



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

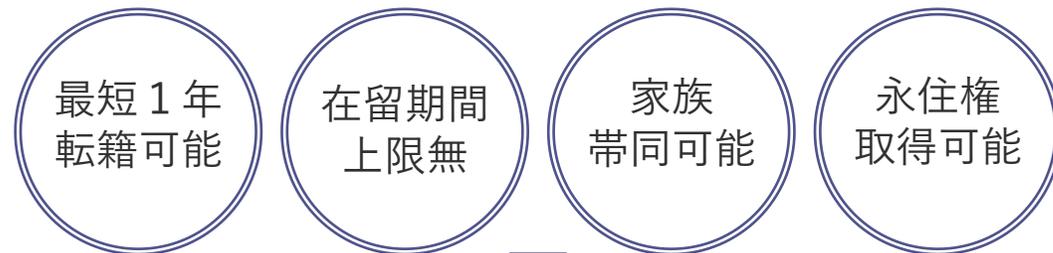
- 飲食業界では慢性的な人手不足の中、新型コロナウイルス感染拡大により、有効求人倍率は一時的に低下したものの回復し、足元では2.5倍程度まで上昇



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）

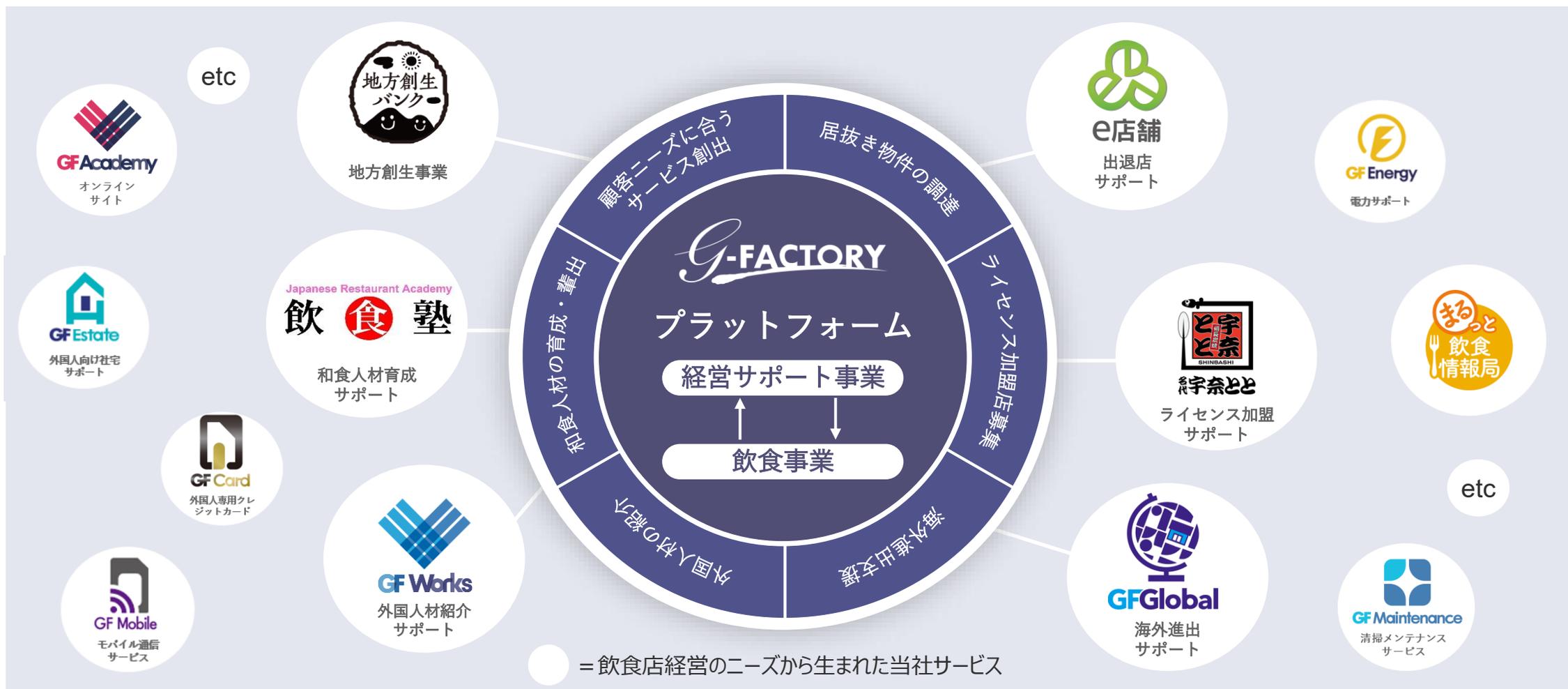


4. 競争優位性

4. 競争優位性

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特徴

店舗物件から人材関連など様々なサービスを提供（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」などを提供
- 特定技能制度を活用した「外国人材紹介サポート」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

飲食店を経営

- 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
- 飲食店を経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

	G-FACTORY	サブリース業競合他社 ^{*1}		
		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
店舗物件から人材関連など様々なサービスを提供	↑ ↓			
先行優位		↑	↕	↑
株式上場				
海外進出支援実績		↓		↓
飲食店を経営				

*1 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

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 国内・海外で直営店・ライセンス店を展開

- 日本の伝統食である鰻料理を広める伝道者として、国内・海外で直営店及びライセンス店を展開
- 2026年より、台湾にてライセンス店舗を展開



3 25年以上続く鰻専門ブランド

- 「名代 宇奈とと」は2025年12月にブランド誕生25周年
- 日本発の鰻専門ブランドとして国内外で展開
- 今後もアジアを中心に店舗展開を推進



レストラン業態の特徴

各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て上がる臨場感

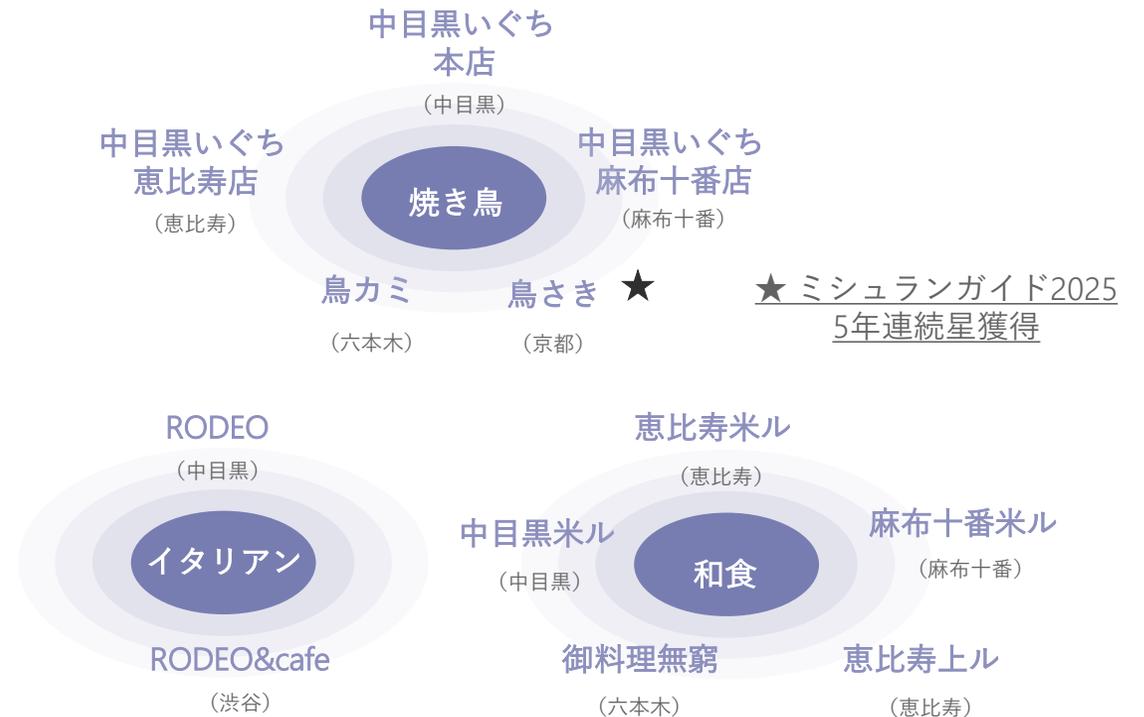


顧客の体験価値 (Customer Experience) の提供



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



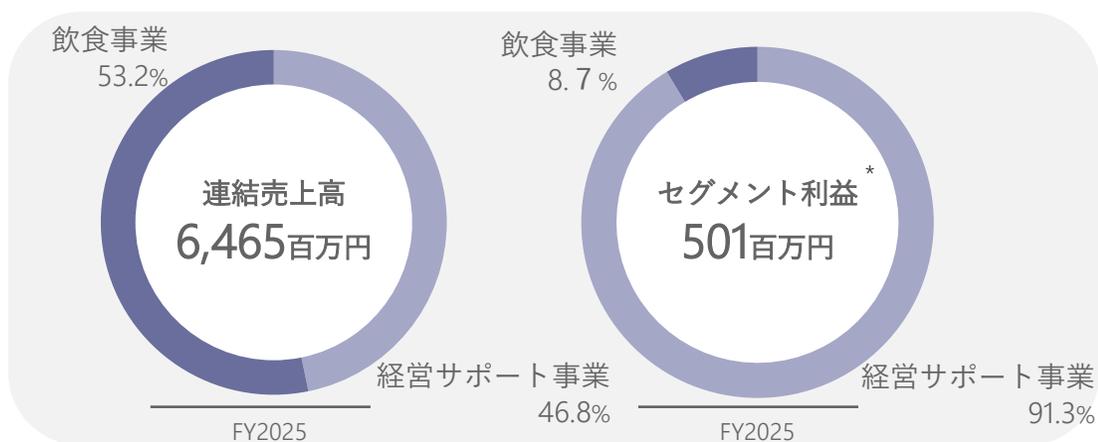
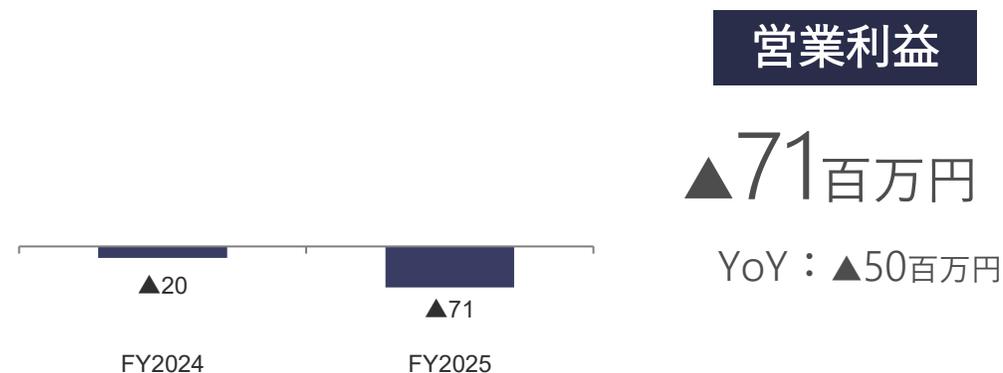
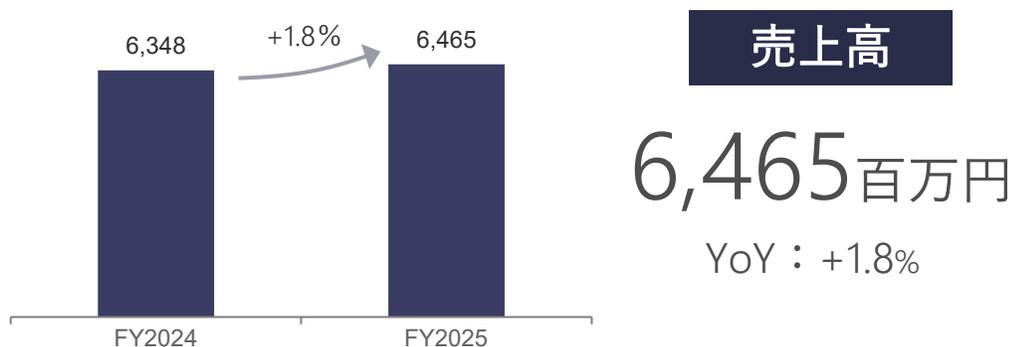


5. 2025年12月期決算概要

決算ハイライト

売上高+1.8%と継続成長を維持

計画通りの“踊り場”を経て、2026年度の収益再加速フェーズへ



* 各事業利益の合算（全社費用控除前）

業績サマリー

	FY2024 実績	FY2025			
		予想	実績	YoY	予想達成率
(百万円)					
売上高	6,348	6,560	6,465	+1.8%	98.6%
売上総利益	3,060	3,200	3,056	▲0.1%	95.5%
売上総利益率	48.2%	48.8%	47.3%	-	
営業利益	▲20	34	▲71	-	▲105
営業利益率	-%	0.5%	-%	-	-
経常利益	17	32	▲92	-	▲124
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	▲251	-	▲194

売上高： +1.8%の増収、着実な成長を継続

- 経営サポート事業：出退店サポートの積み上げにより、フロー・ストック共に堅調に推移し全体を牽引。
- 飲食事業：海外飲食の急成長と国内不採算店の整理による売上減少を、ベトナムを中心とした海外店舗の躍進でカバー。

営業利益：再加速に向けた「投資」と「構造改革」

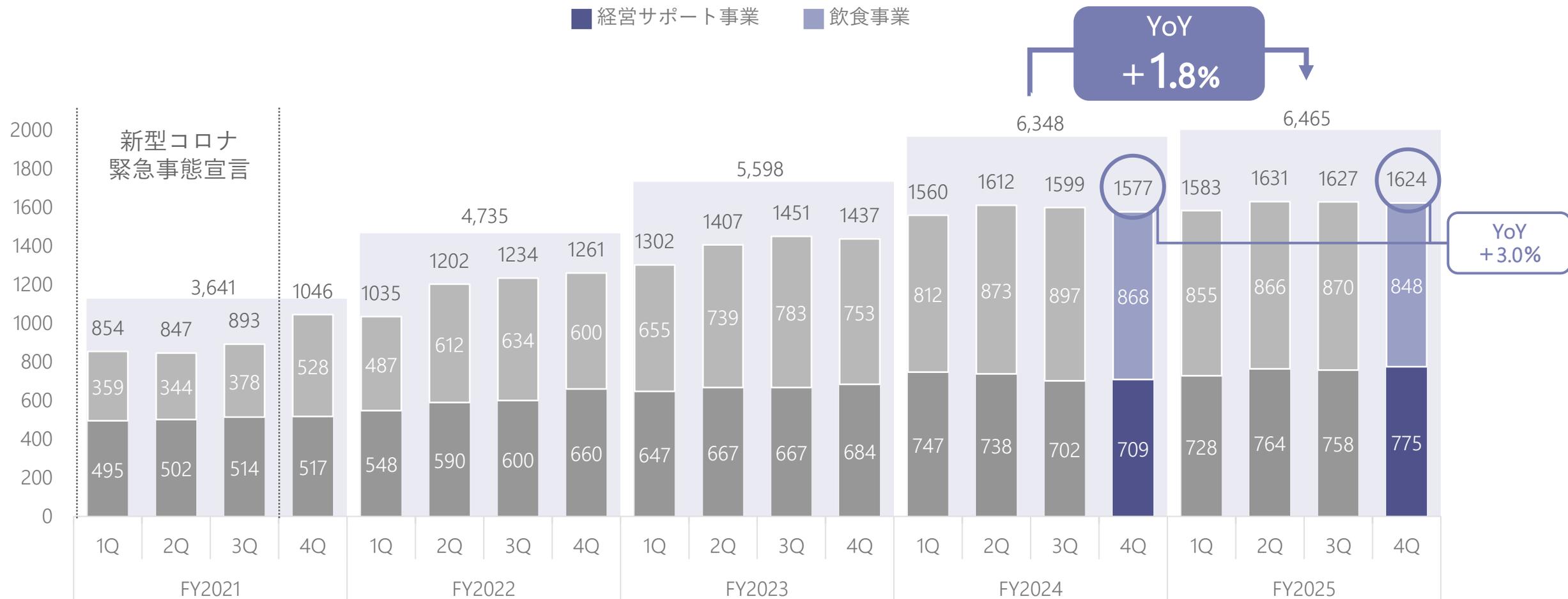
- 先行投資の実行：来期以降の収益最大化を見据えた「人的資本投資（賃上げ・採用）」及び「新店開発」を計画通り実施。
- 構造改革の進捗：国内不採算店の整理による収益性改善は着実に進展。2026年度の反転攻勢に向けた体質強化。

経常・純利益：為替変動および減損の影響

- 経常利益：前期の為替差益から、当期は為替差損（▲29百万円）へ転換という外部要因により減少。
- 当期純利益：不採算店舗の収益性見直しに伴う減損損失（108百万円）を計上。

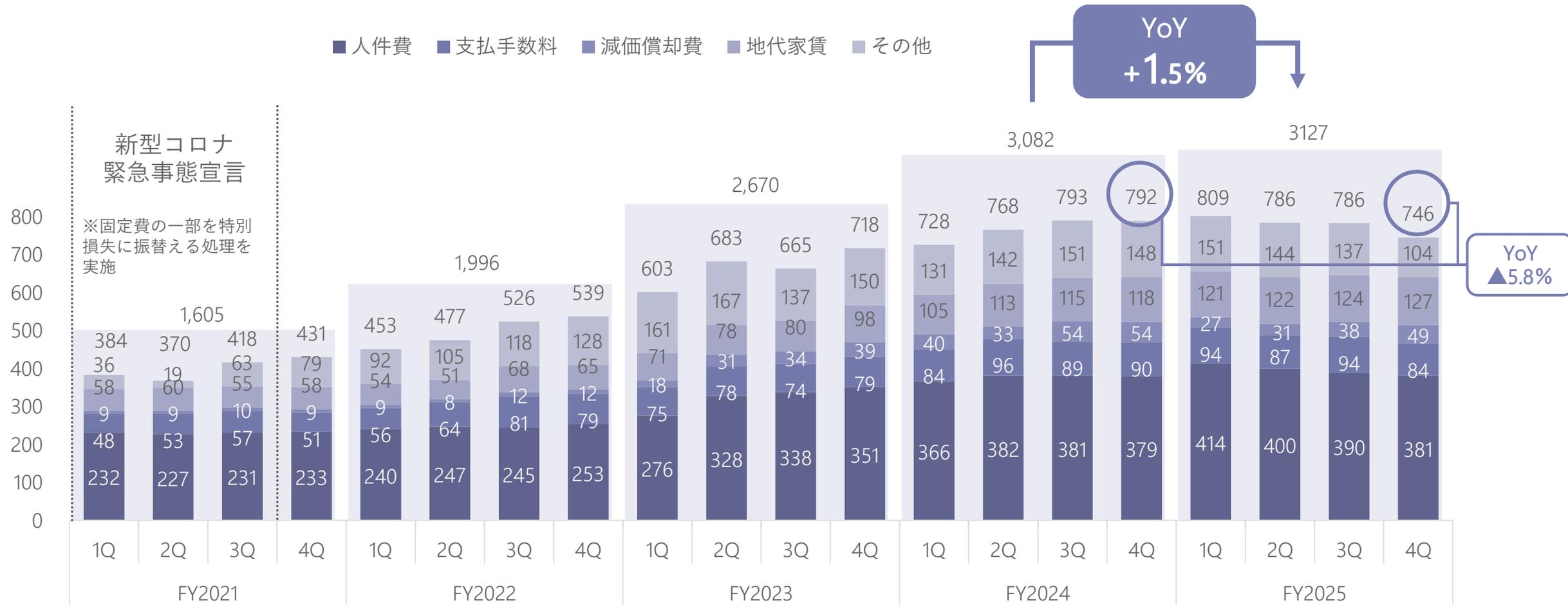
全社売上高（四半期推移）

全社売上高は+1.8%増収と成長トレンドを維持



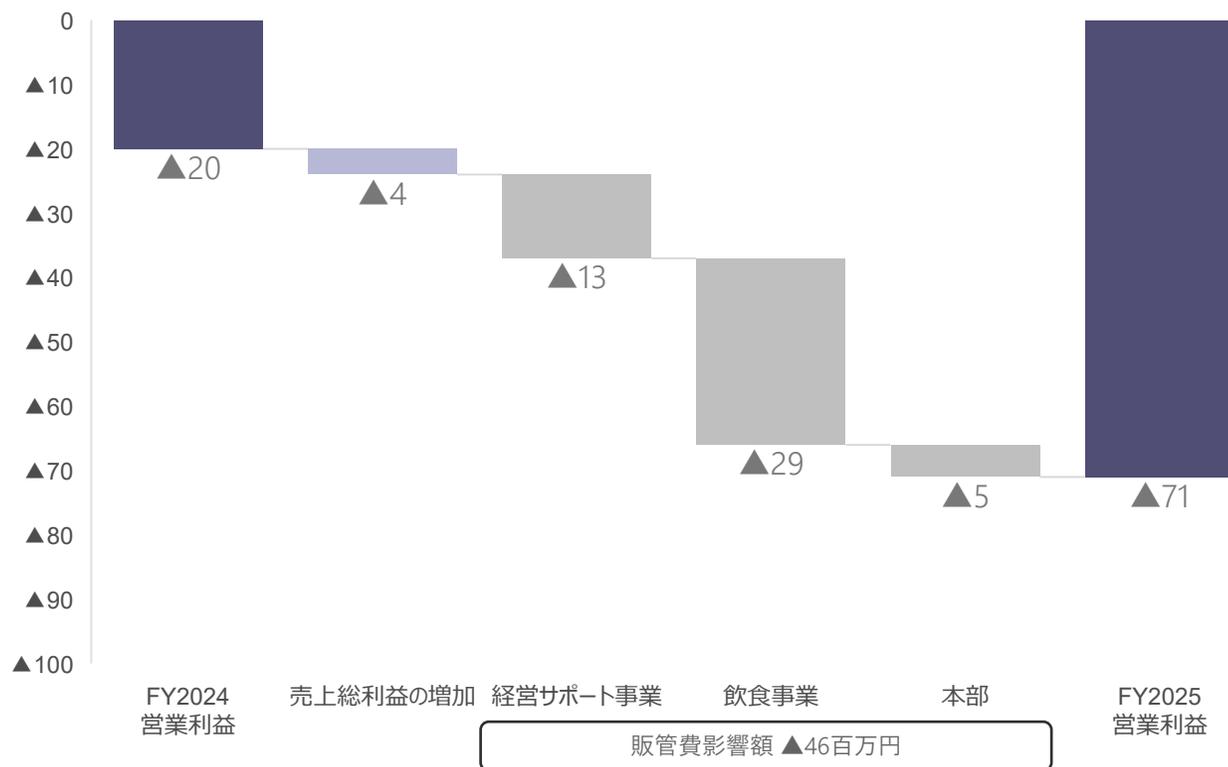
販管費内訳（四半期推移）

人的資本投資を継続しつつ、販管費全体を効率的にコントロール



営業利益増減（対前同期推移）

中長期の収益最大化に向け、構造改革と成長投資を完遂



【売上総利益】

- **経営サポート事業 (+18M)**
出退店サポートの積み上げにより増加
- **飲食事業 (▲22M)**
不採算店の整理による国内直営店の減少

【販売管理費】

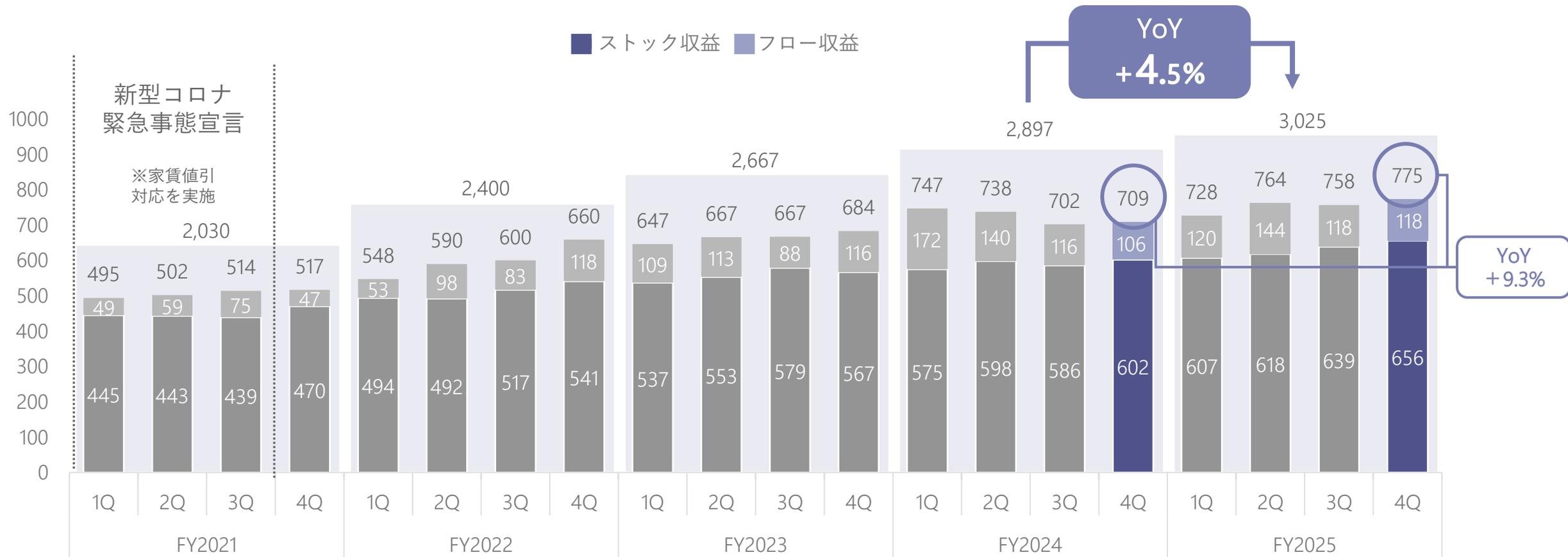
- **経営サポート事業 (▲13M)**
既存事業の自走化により高い収益性を維持しつつ、営業DX投資や新サービス「GF Card」「GF Mobile」「GF Estate」などの求職者生活ワンストップサービスの立ち上げ費用を先行計上。
- **飲食事業 (▲29M)**
不採算店舗の徹底的な整理（スクラップ）を断行。一方で、成長著しいベトナム事業や国内新業態へのリソース配分を加速。
- **本部 (▲5M)**
人的資本投資（賃上げ・社宅制度）による従業員エンゲージメントの向上、および持続的な成長を支えるガバナンス・管理体制の強化。

既存事業を「再定義」し成長領域へリソース集中。基盤再構築を完了

経営サポート事業売上高（四半期推移）

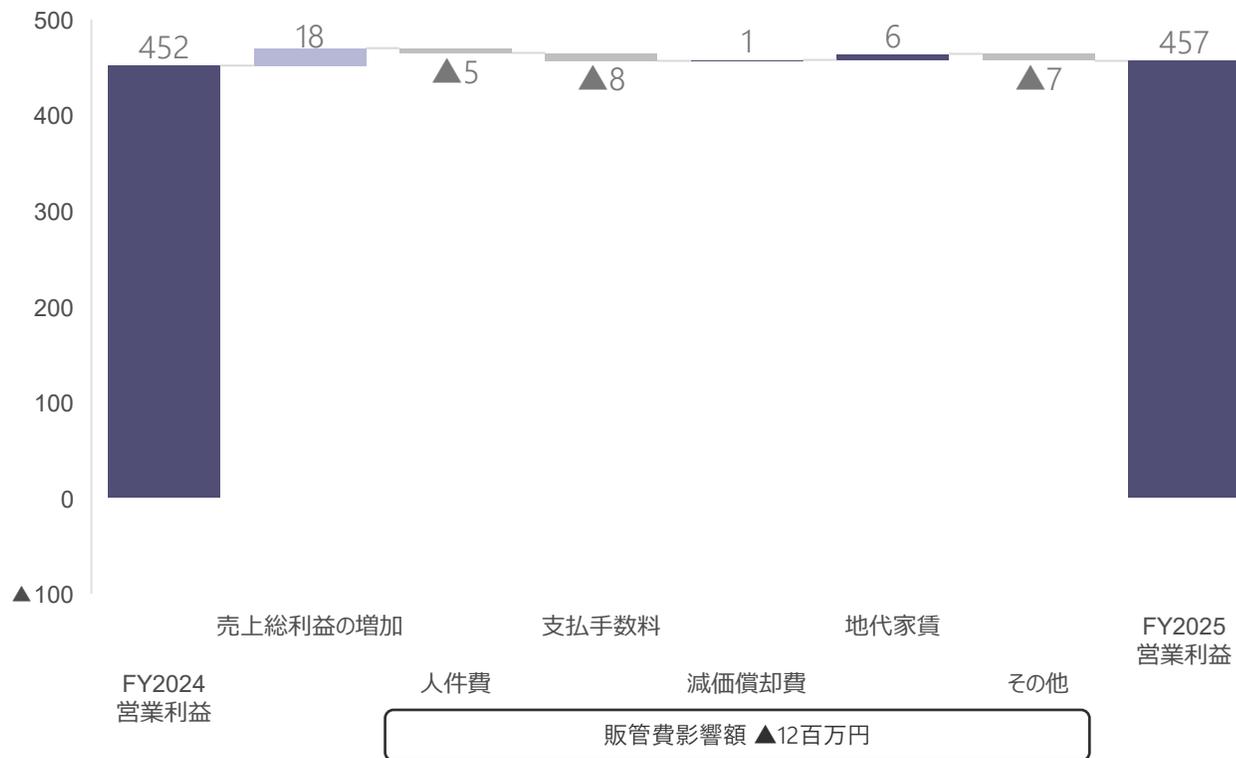
ストック型収益が大幅伸長し、経営基盤の安定性がさらに向上

出退店サポートの累計管理件数が着実に積み上がり、フロー収益の変動を補完する高収益構造が定着



営業利益増減（対前同期推移） 経営サポート事業

収益基盤の質的向上：コスト構造の再定義と基盤投資の継続



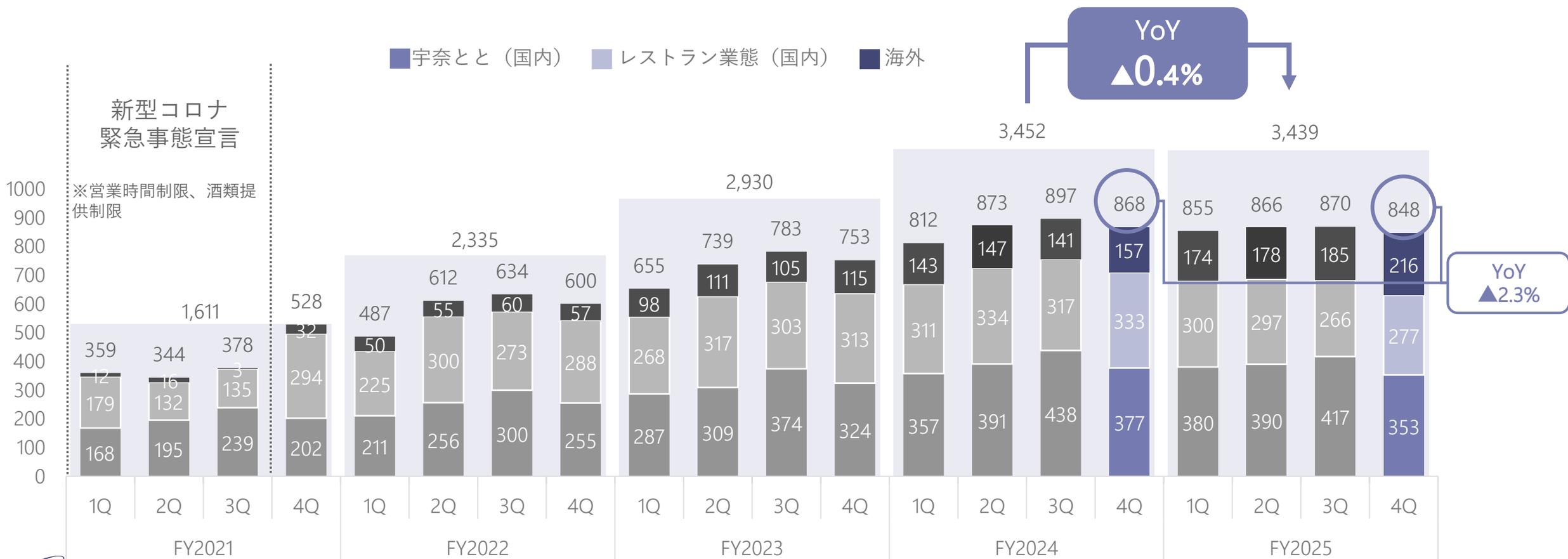
- 売上総利益 (+18M) :収益構造の高度化と先行投資
 - 【基盤強化】：出退店サポートの管理件数蓄積により、安定性の高いストック型収益が着実に伸長。
 - 【効率化】：営業プロセスを最適化。IT活用による既存事業の自走化と収益性の改善を推進。
 - 【成長投資】：既存事業で創出した原資を、新サービス「GF Estate」等の新規領域へ戦略的に再配分。
- 人件費 (▲5M) :将来の案件増加および事業拡大を見据えた、専門人材の増強。
- 支払手数料 (▲8M) : CRM導入等の営業DX投資、および体制強化に伴う一時費用の発生
- 地代家賃 (+6M) :グループ拠点運用の適正化を通じたコスト構造の最適化。

拠点コストの最適化分を営業DXへ再配分し、安定利益を継続確保

飲食事業売上高（四半期推移）

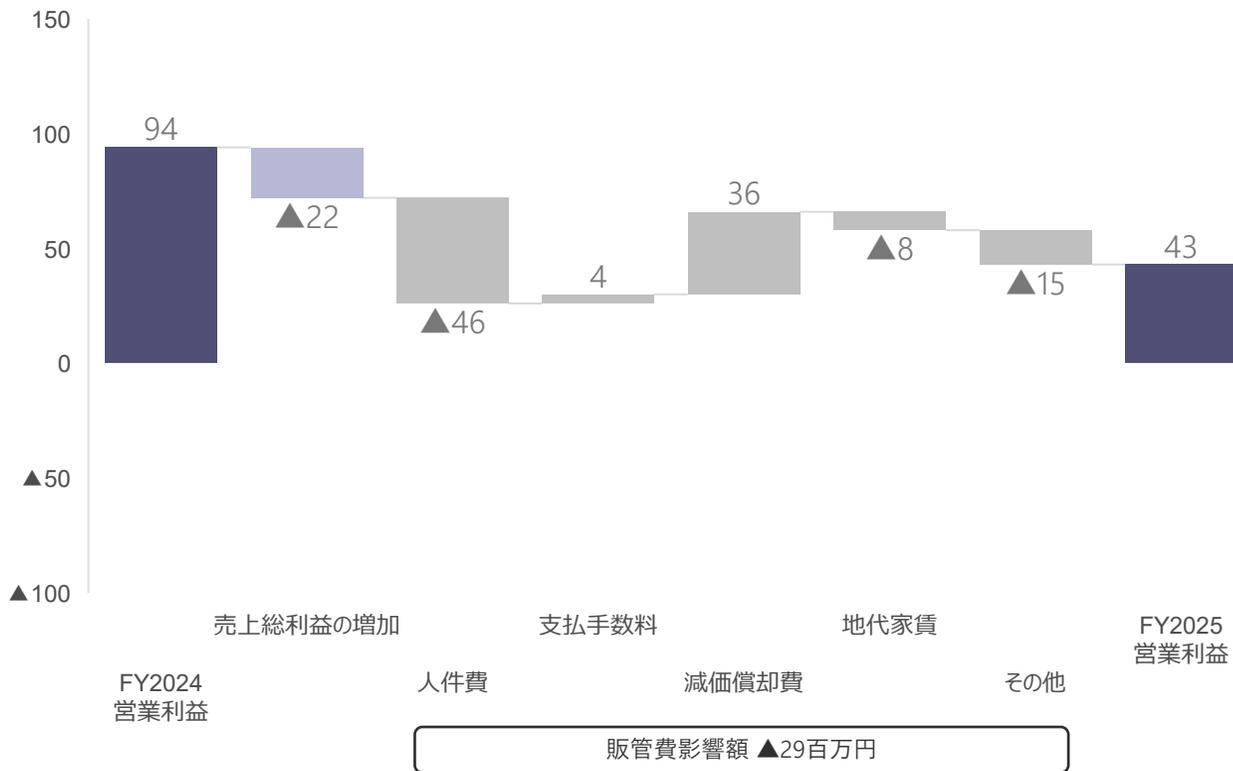
国内店舗の再編を推進しつつ、成長著しい海外事業が大幅増収

海外（ベトナム）は既存店好調と新店寄与により売上+39.8%と急成長。飲食事業全体の新たな収益柱へ成長



営業利益増減（対前同期推移） 飲食事業

不採算整理と店舗刷新を断行し、筋肉質な収益基盤を構築



■ 売上総利益 (▲22M)

- **【防衛策】**：原材料高騰に対し、国内ライセンス店舗へのロイヤリティ減額措置を継続し基盤を維持
- **【効率化】**：国内レストランの徹底した再編成により利益の「質」を改善。
- **【成長投資】**：ベトナム事業が売上+39.8%と急成長し、収益の柱として全体を牽引。

■ 人件費 (▲46M)

- 将来の収益最大化に向けた人員増強。ベトナム等の海外拠点増強、および国内新店舗の立ち上げに伴う採用・教育投資。
- 地代家賃 (▲8M)：不採算店整理によるコスト抑制と新店開発。国内外の新店開発が進む一方、不採算店舗の撤退・休業効果により、コスト増を最小限に抑制。
- 減価償却費 (+36M)：店舗構成の最適化。店舗整理に伴う償却負担の軽減、および前期の減損処理による低減効果。
- その他 (▲15M)：株主優待費用および不採算店撤退に関連する費用等を計上。

店舗整理と先行投資の両立により、収益構造の転換フェーズへ移行

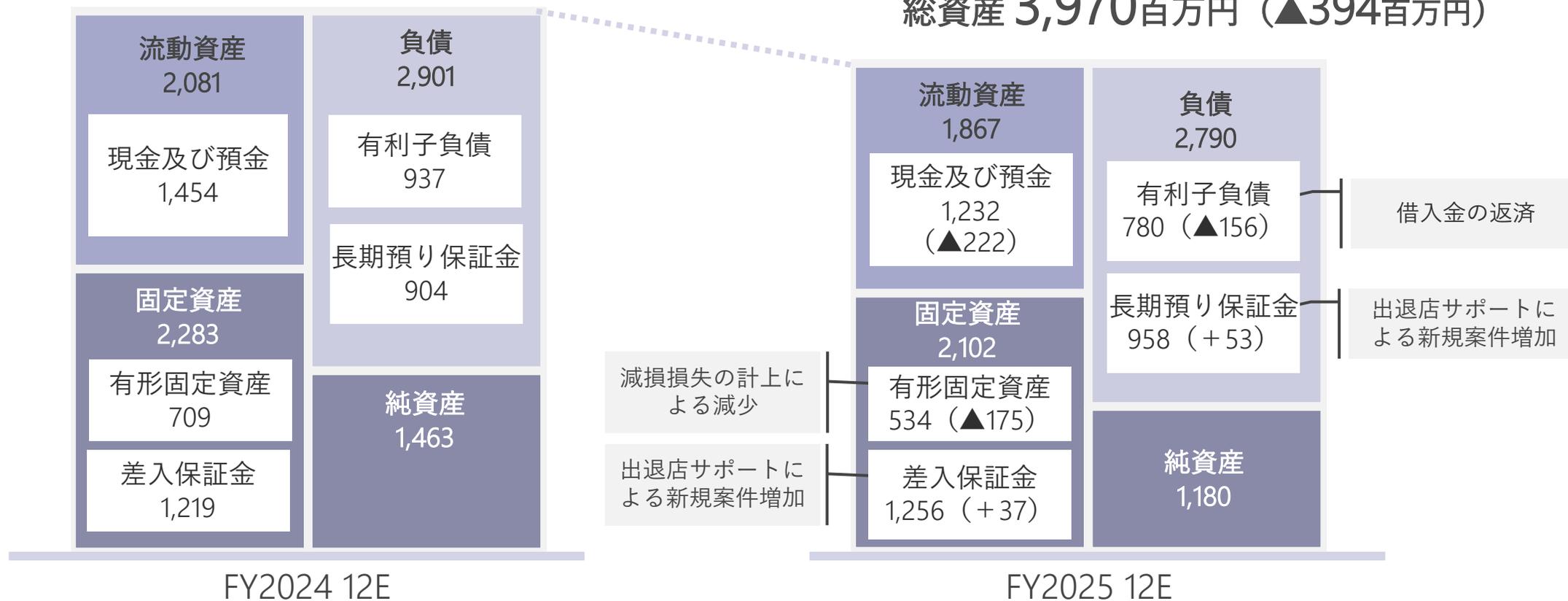
バランスシート

再成長に向けた資産構成の再定義と負債圧縮

収益性の見直しに基づき、利益回復を最優先とした資本構成の最適化を実行

総資産 4,365百万円

総資産 3,970百万円 (▲394百万円)





6. 成長方針

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		対象人材をベトナムに加え、ミャンマーとインドネシアへと拡充。外国人向け生活インフラのサポートメニューも拡充
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		ベトナムに「思い出横丁」（居酒屋、2025年4月）「中目黒いぐち」（焼き鳥、2025年10月）がオープン
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2025年3月OPEN
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
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		ITOGRANDは一時休業中

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

新橋ニューともちんラ
メン川崎駅前店 様

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

出店まで想定より
もとても早く
持っていけまし
た！



台湾料理 台湾庭 様

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

物件取得のアド
バイスで安心して
契約まで進め
ることができま
した！



永福町肉流通センター様

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

居抜きを活かし、
想定より少ない費
用で出店できまし
た！

※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）

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



株式会社札幌かに本家 様



特定技能人材の受入に不安もありましたが、親身なアドバイス、疑問への適切な対応から、安心して任せられる支援会社だと感じています。



株式会社オーイズミフーズ 様



日本語レベルや勤務条件も事前に整理されており、採用後のミスマッチが少なかった点が非常に助かっています。

< 主なお取引先様 >



名物串カツ田中 大阪伝統の味



住居・通信・決済・言語学習の整備で、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. 「通信」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

4. 「日本語」の壁

- 日本語脳力テストは合格したが、飲食店現場で使う実践日本語は難しい
- 日本人コミュニティに入っていけない孤独

取り組み事例



「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。
働く人が根づき、生きる環境こそ、企業の成長を支える

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

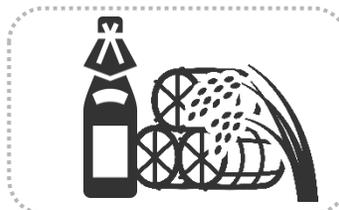
日本食人材
の育成

日本食文化
の発信

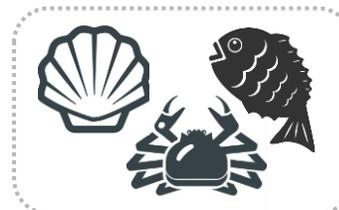
日本産食材
の海外普及

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

新たな取り組み【リターンキャリア】

外国人材「循環」の時代へ：リターンキャリアが切り拓く和食文化の発展



日本の当社直営店で育成



ベトナム母国で店舗責任者へ

日本 (育成と価値創造の拠点)

受入：「特定技能人材の戦略的受入」
単なる労働力確保ではなく、将来の海外拠点リーダー候補として迎え入れる。

育成：「日本食文化と経営ノウハウの修得」
調理技術・接客・衛生管理に加え、店舗運営の仕組みを直営店で徹底教育。

進化：「グローバルリーダーへの進化」
母国と日本を繋ぐ架け橋として、多文化を理解した次世代リーダーを育成。

対象国 (成功と市場拡大の舞台)

輩出：「優秀な人材の輩出」
日本で学び、母国で成功するという明確なキャリアパスにより、質の高い人材を確保。

普及：「日本食文化の普及と継承」
日本で培った「本物の技術」を母国の店舗で再現し、現地市場を開拓。

凱旋：「圧倒的な現場力を備えた帰国」
日本文化を熟知したスタッフのマネジメントにより、海外進出の成功率を劇的に向上。

ワンストップ
サポート



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・世界で活躍できる担い手の育成と輩出!

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

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、母の日にぴったりの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
寿司体験会塾設立
実践場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

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



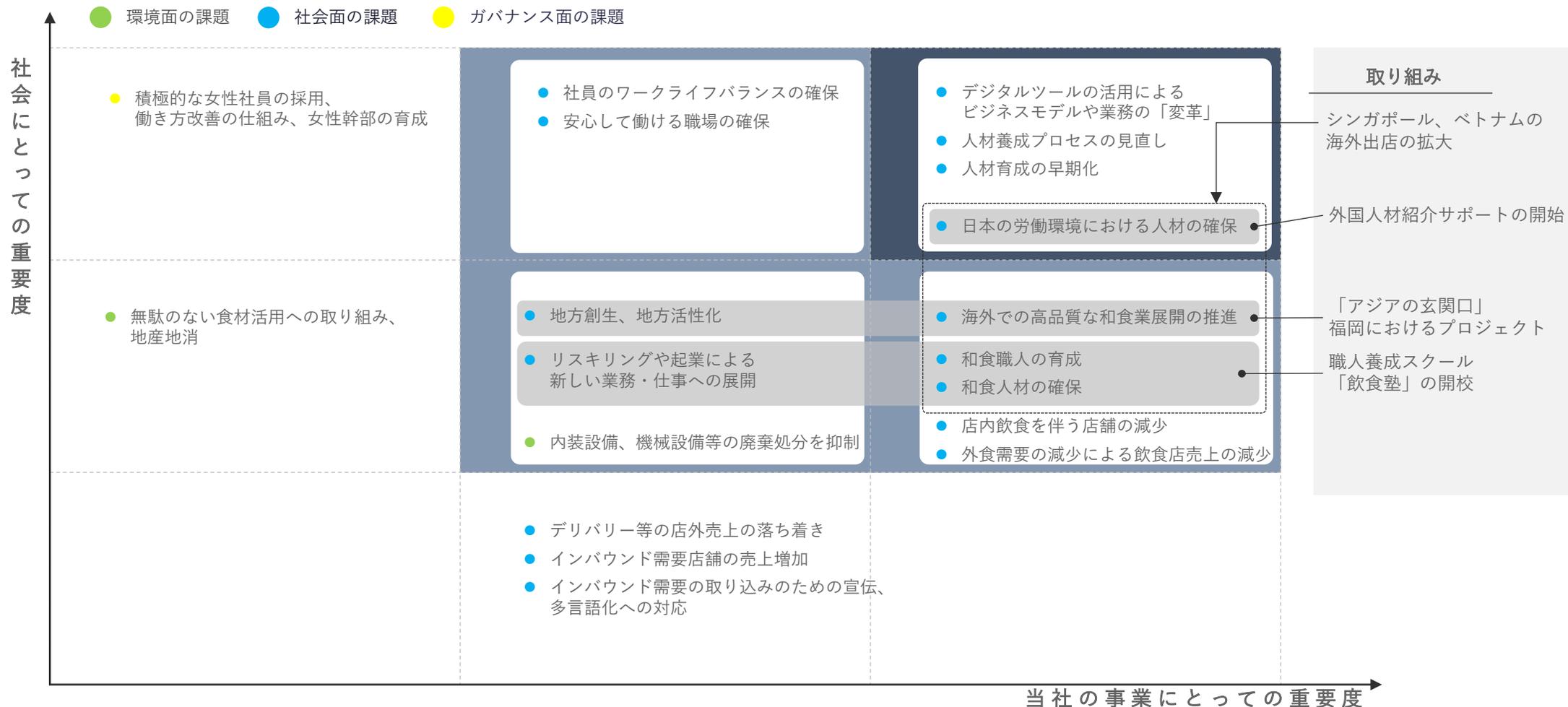
【能登復興支援「能登のカニカマで食べて応援」】

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。

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%）

サステナビリティ 重要課題

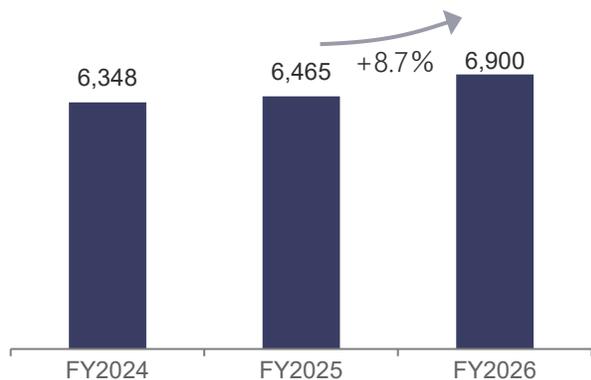




7. 事業計画

2026年12月期通期見通しハイライト

売上高69億円、営業利益66百万円を計画
 収益改善の流れを確立し、黒字転換・再成長フェーズへ



売上高

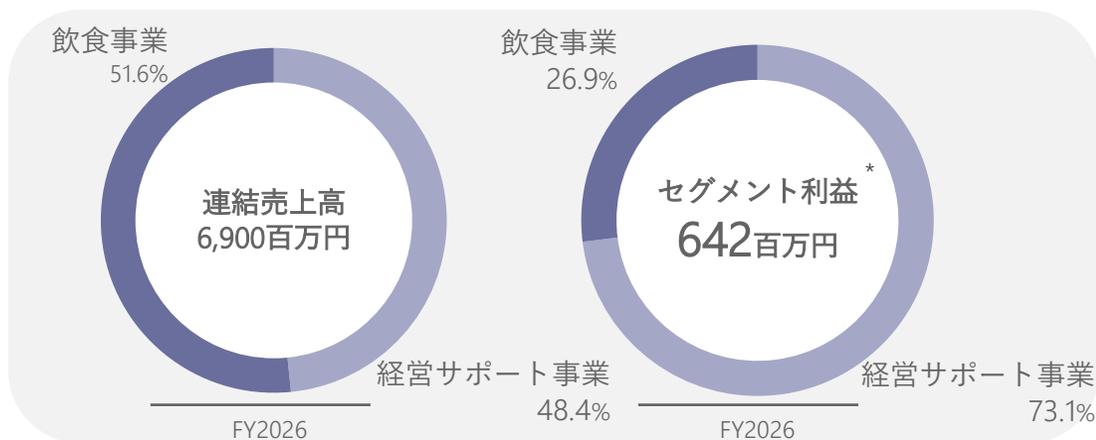
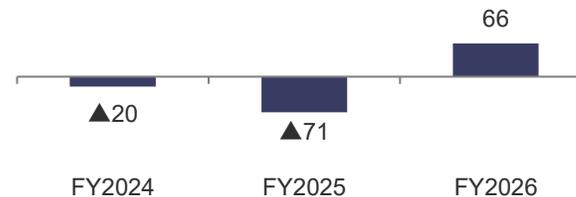
6,900百万円

YoY: +8.7%

営業利益

66百万円

YoY: +138百万円



* 各事業利益の合算 (全社費用控除前)

7. 事業計画

2026年12月期通期見通し

(百万円)	FY2025		FY2026	
	実績	YoY	予想	YoY
売上高	6,465	+1.8%	6,900	+6.7%
売上総利益	3,056	▲0.1%	3,253	+6.5%
売上総利益率	47.3%	-	47.1%	-
営業利益	▲71	-	66	-
営業利益率	-%	-	1.0%	-
経常利益	▲92	-	70	-
経常利益率	-%	-	1.0%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲251	-	35	-

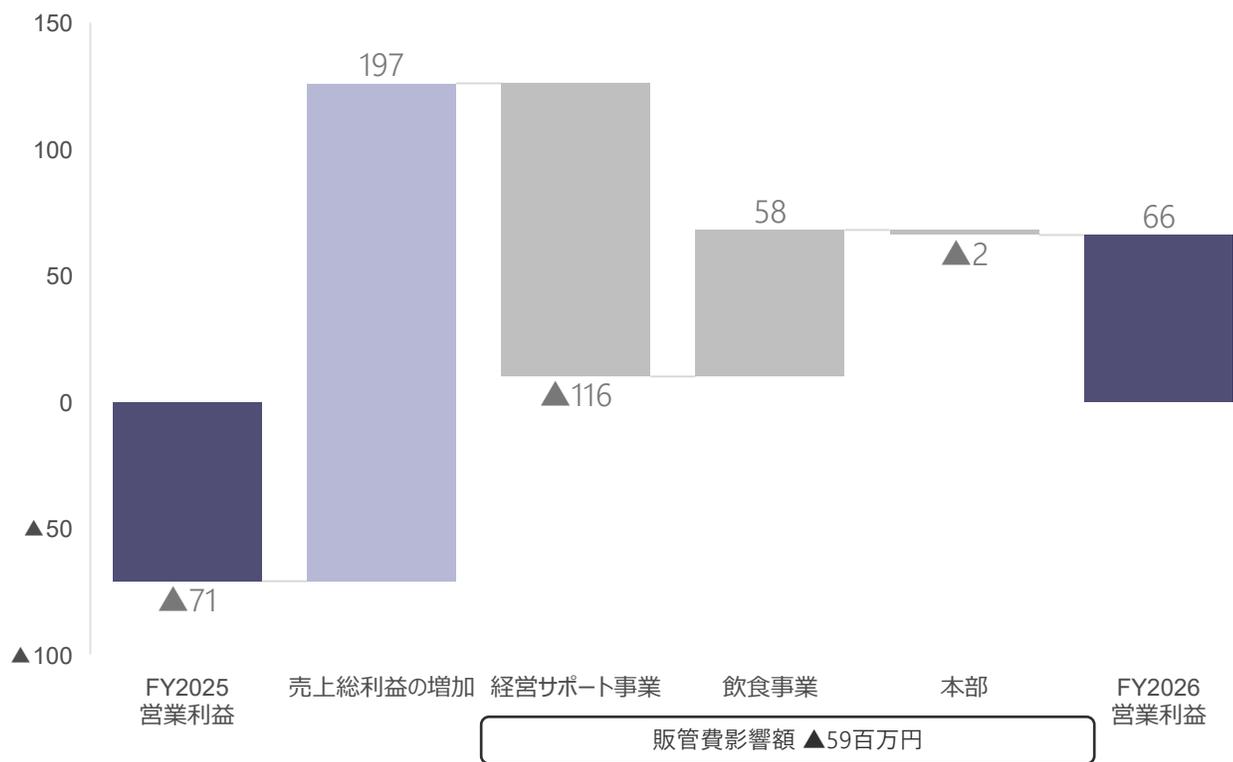
■ **売上高：事業規模の拡大を追求し69億円を計画**
 経営サポート事業：出退店サポートの堅調な拡大に加え、人材事業の成長加速。
 飲食事業：構造改革を終えた国内飲食の回復、および急成長するベトナム事業が全体を牽引。

■ **営業利益：1.3億円の改善により黒字転換**
 前期に実施した国内不採算店舗の整理による赤字要因の払拭、およびDX投資による営業効率化の効果が利益として結実。

■ **経常・純利益：一過性費用解消と収益安定化**
 前期に計上した減損損失や為替影響、一過性の費用等の負担が解消。事業利益がストレートに最終利益へ貢献する構造へ。

営業利益増減（対前同期推移）

営業利益は前期比 + 138百万円の改善で黒字転換を計画



■ 売上総利益

両事業の成長により +197百万円

経営サポート事業：ストック収益の堅調な積み上げを主因に、前年比+126Mの増加を計画。

飲食事業：不採算店舗の整理と成長領域（ベトナム等）への集中により、前年比+71Mの増加を見込む。

■ 販売管理費

経営サポート事業：将来の収益源への戦略投資

中長期的な収益の柱として期待される人材事業に対し、約1億円の先行投資（人的資本・体制強化）を断行。

飲食事業：構造改革によるコスト圧縮の実現

2025年度に実施した不採算店舗の休業・撤退により、赤字店舗の固定費負担が消滅。

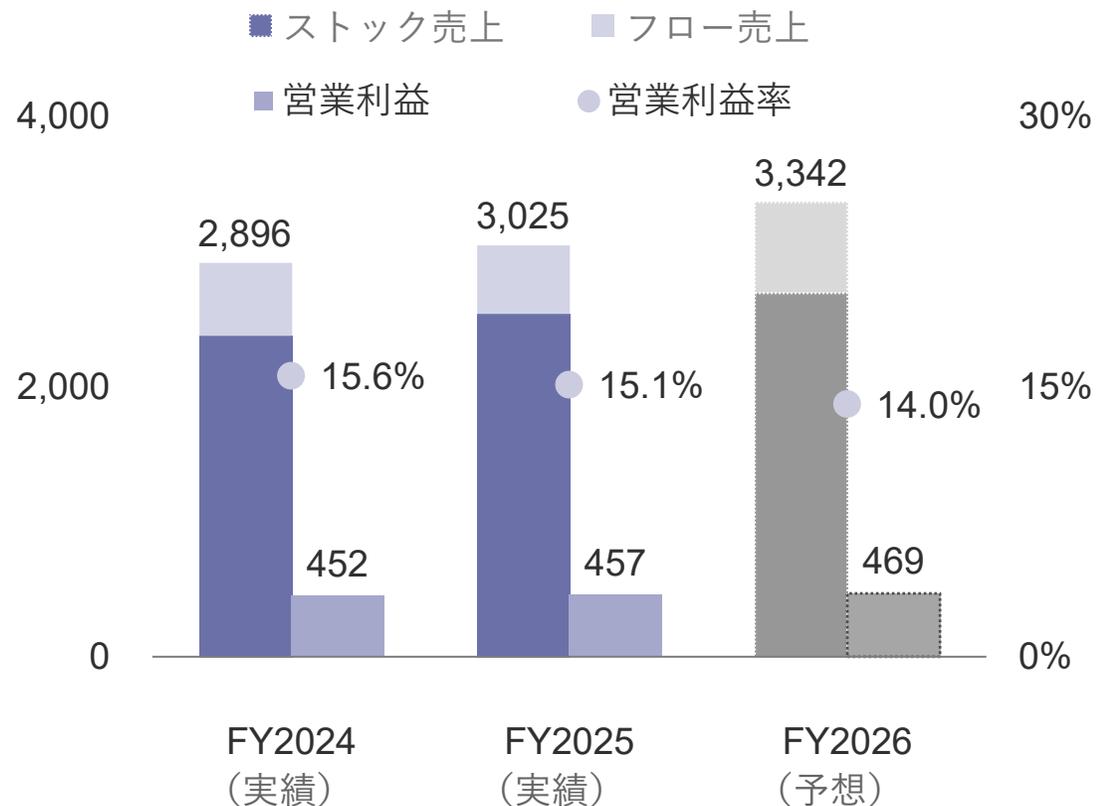
本部：管理体制の効率化と費用の最適化

グループ全体での費用対効果を再精査し、全社的な経費の最適化と管理業務の効率化を推進。

セグメント別の見通し（経営サポート事業）

売上高33.4億円、営業利益4.6億円を計画

中長期的な利益向上を見据え、新事業へ戦略投資を集中



成長率

売上高
+10.4%営業利益
+2.5%利益率
▲1.1pt

トピックス

- ・ 出退店サポート：ストック収益の着実な積み上げ
- ・ 外国人材紹介：特定技能分野の拡大と対象国の拡充
- ・ 新規事業：『GF Card』『GF Mobile』『GF Estate』の本格稼働
- ・ 人材紹介：新たな領域への参入
- ・ 経営効率化：DX推進による「人海戦術」からの脱却

セグメント別の成長戦略（経営サポート事業）

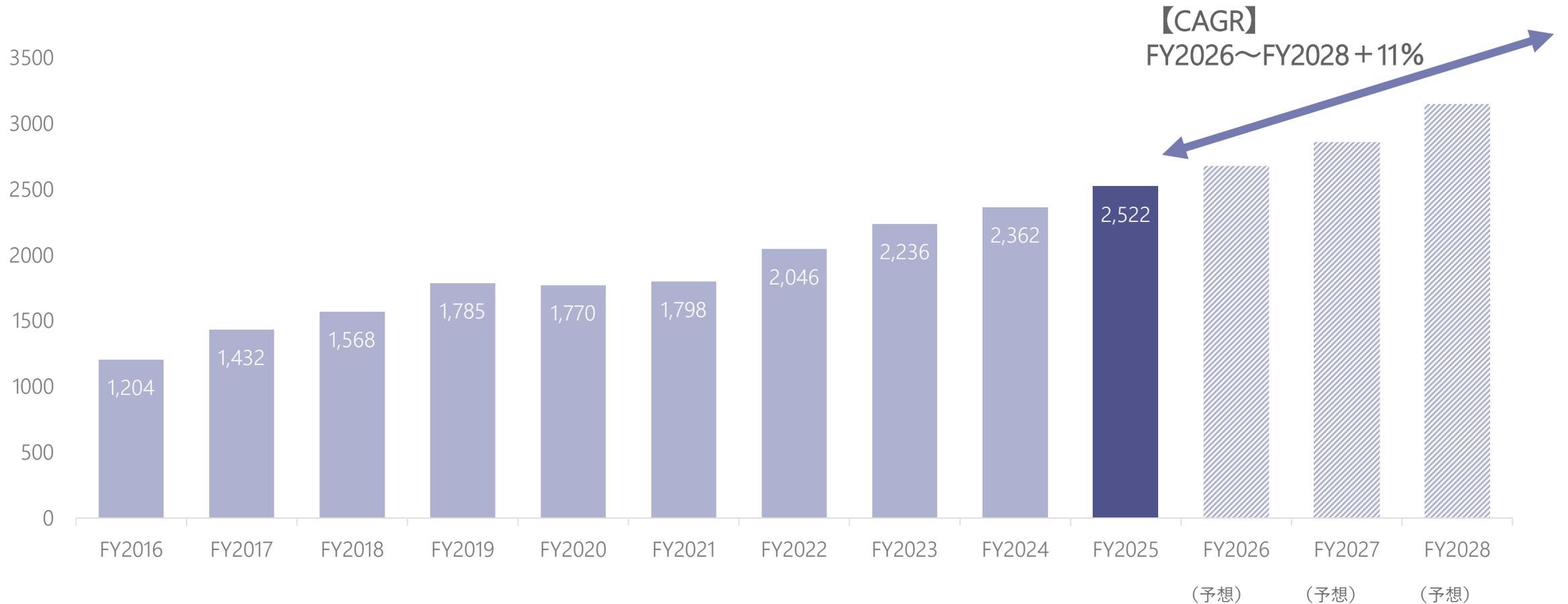
飲食店経営の課題を網羅する「包括支援プラットフォーム」



飲食店経営の成功確率を最大化する「高収益・持続成長サイクル」を再現

経営サポート事業 ストック収益額の推移

出退店サポートの新規契約の増加による
ストック収益額の堅調な推移

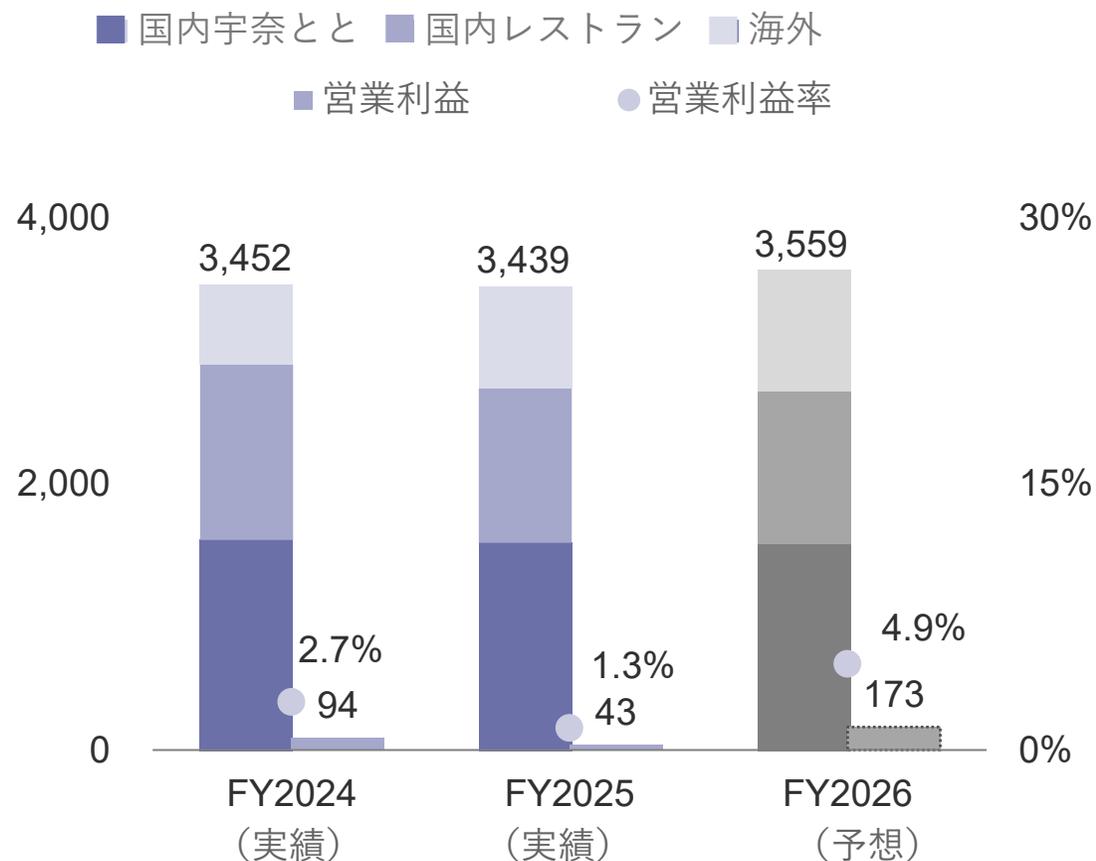


セグメント別の見通し（飲食事業）

売上高35.5億円、営業利益1.7億円を計画

海外事業を新たな利益柱へ育成し、国内は持続的成長に向けた基盤を強化

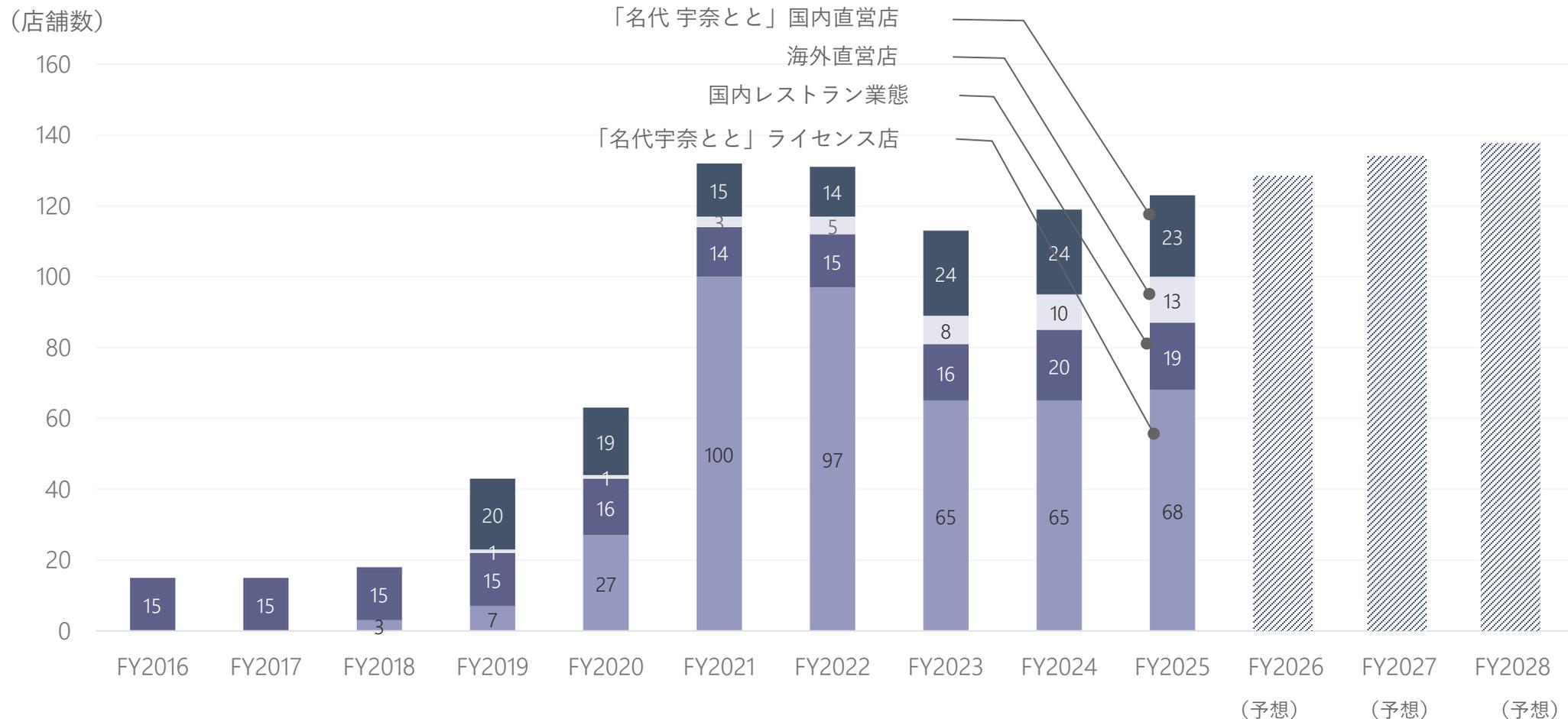
成長率

売上高
103.5%営業利益
397.3%利益率
+3.6pt

トピックス

- 海外事業の飛躍：ベトナムの成功モデルをシンガポールへ横展開
- 国内事業の再定義：構造改革の完了と人的資本への重点投資
- ブランド収益の回復：ライセンスビジネスの再加速と海外展開（台湾においてライセンス契約締結済）
- 人材の高度活用：リターンキャリア制度による現場力の強化

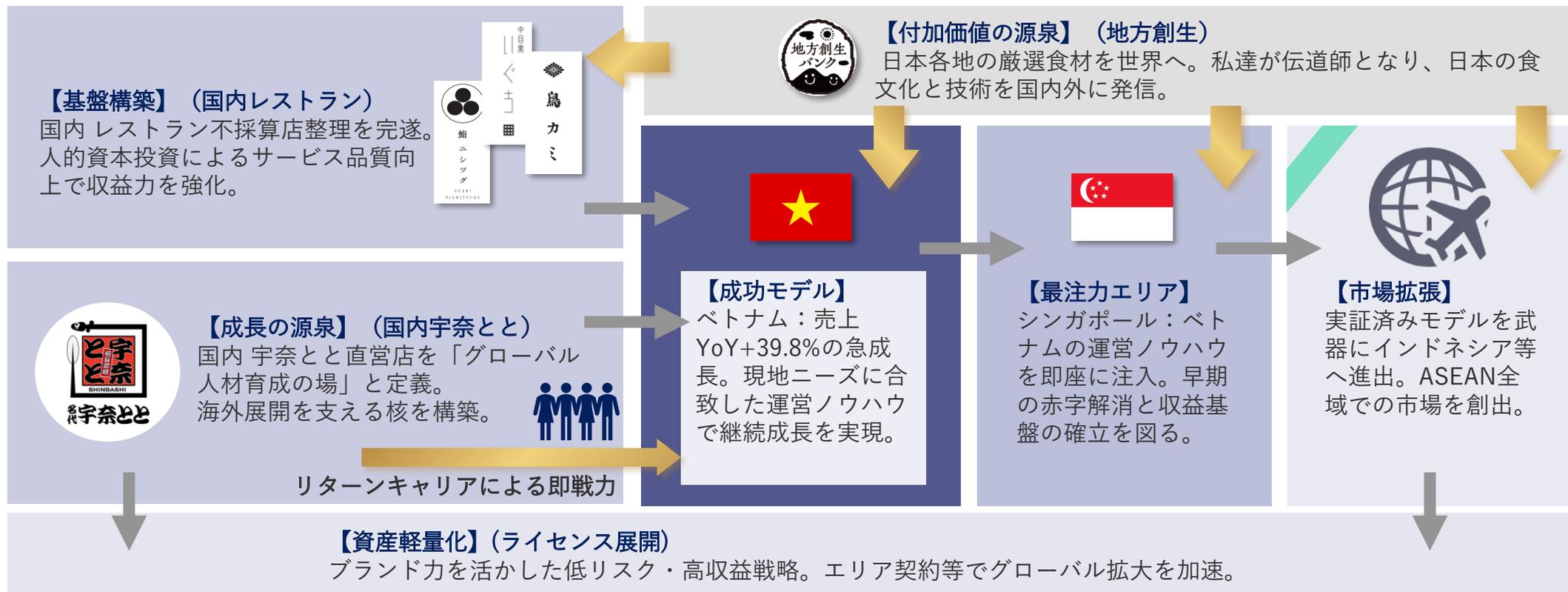
国内・海外における新店オープンによる店舗数増加



*上記ライセンス店舗数は、ライセンス加盟店以外の宇奈とと商品取り扱い店舗は除いております。

セグメント別の成長戦略（飲食事業）

「人」と「食材」を軸としたグローバル展開の成功モデル横展開

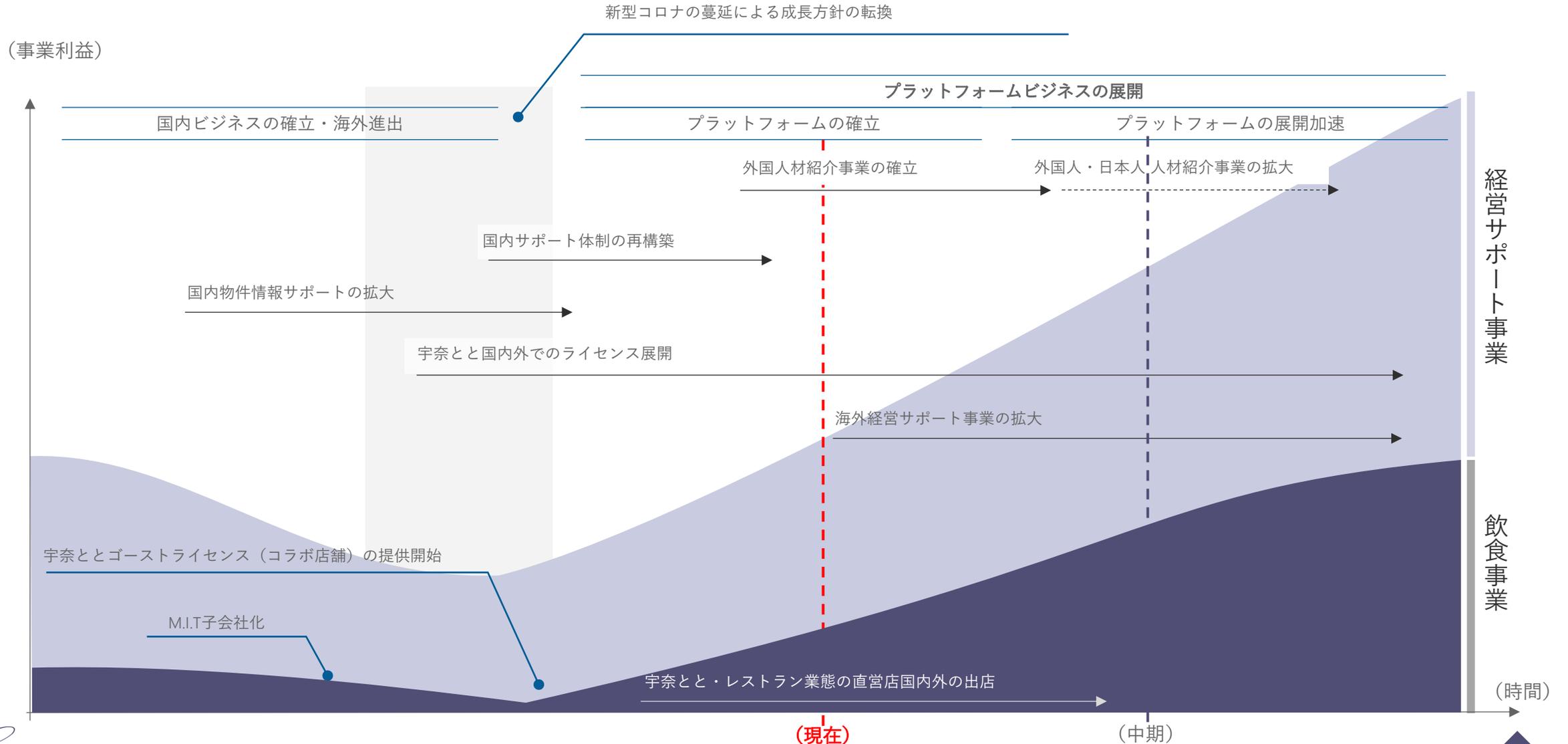


日本食をパッケージ化して世界へ届ける「グローバル成長の勝ちパターン」を確立

*各サービスの詳細は33ページ以降の「成長への取り組み」を参照

7. 事業計画

中長期成長イメージ



Our Vision



和食文化伝承の
担い手人材



調理技術・接客技術（おも
てなし）・信頼の衛生基準



安全で高品質な
全国各地の日本食材

和食文化のパッケージ輸出

和食を世界に！





8. リスク情報

8. リスク情報

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与えうる主要なリスク及びその対応策

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を対応</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>
原材料の調達リスク	<p>飲食事業</p>	<p>鰻、米、野菜等の食品について、病虫害、食材不足や天候不順の問題などによる食材不足又は食材価格高騰の影響を受ける可能性</p> <p>市場価格や為替相場の変動により仕入価格が高騰し、売上原価が上昇する可能性</p>	高／短期	大	<p>調達ルート複数確保などにより、原材料の安定的な確保と原価率の上昇の防止に取り組む</p>

8. リスク情報

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与えうる主要なリスク及びその対応策

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扱って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 国際トラブル等何等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。

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。

当資料のアップデートは今後、本決算後2月下旬から3月中旬に開示を行います。