



2026 年 8 月 20 日

各 位

会社名 G - F A C T O R Y 株 式 会 社
代表者名 代表取締役社長 片平 雅之
(コード：3474 東証グロース)
問合せ先 専務取締役管理本部長 田口 由香子
(TEL. 03-5325-6868)

2026 年 12 月期第 2 四半期決算説明 質疑応答集

2026 年 8 月 13 日に発表いたしました 2026 年 12 月期第 2 四半期（中間期）決算について、当社で想定しておりました質問及び発表以降に株主、投資家、報道機関の皆様からいただいた主なご質問とその回答についてまとめたものです。

なお、本開示は市場参加者のご理解を一層深めること、及びフェアディスクロージャーを目的に、当社が自主的に実施するものです。皆様のご理解を賜ることを目的として一部内容・表現の加筆・修正を行っております。

記

【業績全体】

Q. 売上高が 0.7%増にとどまった要因を教えてください。

A. 当中間連結会計期間の売上高は 3,238 百万円（前期比+0.7%）となりました。経営サポート事業は出退店サポートのストック収益の積み上げにより売上高 1,529 百万円（前期比+2.5%）と全体を下支えし、飲食事業は国内店舗再編により上期累計で前期比 0.8%の減収となったものの、ベトナムの+39.2%の成長により補い、第 2 四半期単独では 2.1%の増収へ転換いたしました。国内店舗数を絞り込む構造改革を進めながらも、増収基調を維持できていると考えております。

Q. 営業損失が続いている点について、どのように評価していますか。

A. 当中間連結会計期間の営業損失は 49 百万円となり、前期の 56 百万円から 6 百万円改善いたしました。国内不採算店舗の整理を中心とした構造改革を進める一方、外国人材紹介サービスの新規分野・新規対象国の開拓や人的資本への投資など、中長期的な成長に向けた先行投資も計画どおり実施しております。こうした投資が短期的には利益を押し下げておりますが、構造改革の効果も着実に表れてきており、上期は費用構造の適正化と成長投資を両立できた期間であったと評価しております。

【利益・収益性】

Q. 下期で黒字化を達成するための取り組みについて教えてください。

A. 上期の営業損失 49 百万円に対し、下期は約 115 百万円の営業利益が必要です。前期までに閉鎖した不採算店舗の固定費削減効果、人材紹介サポートの対象分野拡大、宇奈ととの丑の日（3Q）・レストランの忘年会需要（4Q）という繁忙期、ベトナムの成長やシンガポールの収益改善を一つずつ数字に変えていくことで、達成は可能であると考えています。

Q. 上期の進捗率が 46.9%と過年度に比べてやや低い点をどう見ていますか。

A. 上期終了時点の進捗率は 46.9%となりました。国内店舗の再編による減収影響をあらかじめ織り込んでおり、過去の上期進捗率もおおむね 47～50%で推移してきたことから、ほぼ想定どおりと捉えています。通期予想は据え置いており、達成は可能であると考えています。

【セグメント：経営サポート事業】

Q. 外国人材紹介サービスの状況を教えてください。

A. 外食分野の特定技能新規受入が停止となったことを受け、食品加工・介護・宿泊など“食”に関係する新たな分野、ミャンマー・インドネシア・ネパールなどの新たな対象国への展開を進めています。あわせて、外国人材に限らず日本人材紹介サービスも新たに開始し、既存の顧客基盤を活用した人材紹介領域の拡充を進めております。

Q. 経営サポート事業の営業利益が前年同期比 13.0%減少した理由を教えてください。

A. 経営サポート事業の営業利益は 187 百万円となりました。出退店サポートのストック収益は伸びた一方、人材紹介サポートにおける専門人材や新規分野・新規対象国への先行投資により販管費が 15 百万円増加し、前期比で減益となりました。既存の安定利益を守りながら、次の収益の柱をつくっている段階です。

【セグメント：飲食事業】

Q. 飲食事業について、国内と海外の状況を教えてください。

A. 国内は店舗再編により上期累計で前期比 0.8%の減収でしたが、第 2 四半期単独では 2.1%の増収へ転換しました。海外はベトナムが前期比+39.2%と大きく成長し、国内の減収を補っています。売上を維持するために赤字店舗を残すのではなく、利益の出る店舗・成長する国へ資源を移す、これが今回の構造改革の目的です。

Q. ライセンス先へのロイヤリティ減額措置は、いつまで継続する予定ですか。

A. 原材料価格の高騰を踏まえ、宇奈ととのライセンス店に対してロイヤリティ減額等のサポートを継続しています。終了時期は定めておらず、原材料価格の動向やライセンス先の状況を見ながら判断してまいります。

【その他】

Q. 双日食料株式会社からの「オミセクラフト」事業承継の目的・位置づけを教えてください。

A. 2026 年 9 月 1 日付で、飲食店の開業支援サービス「オミセクラフト」を承継する予定です。狙いは、単にサービスを一つ増やすことではなく、開業を考え始めたより早い段階のお客様と出会うことにあります。これまでは物件紹介サイト「e店舗」等を通じ、主に物件を探す段階のお客様と接点を持ってきましたが、オミセクラフトの開業準備ガイドや収支シミュレーション機能により、物件を探す前の段階から接点を持てるようになります。会員数約 1.3 万人、提携パートナー約 120 社という基盤も新たに加わります。承継後は、開業検討から物件・内装・資金のサポート、開業後の運営支援、多店舗展開・海外進出・ライセンス、そして退店・事業承継まで、飲食店経営のライフサイクル全体をつなげてまいります。オミセクラフト単体の売上拡大が目的ではなく、これまで点在していたサポートを面にしていくための取り組みです。

以上