



GIFT

株式会社ギフトHD 証券コード9279

2023年10月期 決算説明資料



本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。さまざまな要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

- 0 1** 2023年10月期 通期 業績ハイライト
- 0 2** 2023年10月期 通期 決算概要
- 0 3** 2024年10月期 業績見通し
- 0 4** 中期経営計画（2024年10月期～2026年10月期）
- 0 5** 参考資料 会社概要

01 2023年10月期 通期 業績ハイライト

売上高

22,982百万円

前年同期比：+35.1%

営業利益

2,352百万円

前年同期比：+49.7%

経常利益

2,424百万円

前年同期比：△0.7%

業績概要

行動制限が解消された現在のアフターコロナの経営環境においても積極的な事業展開を行うことができ、**通期計画を達成**

1店舗当たりの品質向上

店舗QSCAの継続的な向上への取り組みと改装の実施により、**直営店舗の1店舗当たり月商が過去最高**を更新し続けている

生産体制の強化

次年度より生産稼働する**製麺工場**を立ち上げるとともに、**製造品目の拡大**に向けて生産体制を強化している

海外出店の強化

ベトナム、タイ、NYでの新規出店。その他の国でもフランチャイジーとのFC契約締結が順調に進んでおり、北米、東アジア、東南アジア等において出店を強化している

成長性・収益性

売上高成長率

35.1%

(年間目標：20.5%)

営業利益率

10.2%

(年間目標：10.0%)

売上高昨年対比

国内直営 全店

135.1%

国内直営 既存店

117.0%

(年間目標：104.7%)

出店数

直営店 店舗

28 店舗

(年間目標：40店舗)

プロデュース店 店舗

37 店舗

(年間目標：純増23店舗)

人時生産性 (直営店)

人時売上高

6,210 円

(前年同期：5,976円)

人件費率

24.5%

(前年同期：26.0%)

人財確保・定着

社員採用

中途入社 140 名

新卒 49 名

退職率

18.3% 26.8%

(前年同期：17.0%) 業界平均※

— 2023年10月期 KPIに対する実績



	KPI	目標値	2023年10月期 実績	
成長性	1. 売上高成長率	20%以上	○	35.1%
収益性	2. 営業利益率	10%以上	○	10.2%
投資収益性	3. ROA（経常利益）	15%以上	○	21.6%
	4. ROE（当期純利益）	15%以上	○	26.2%
株主還元	5. 配当性向	20%以上	○	20.6%

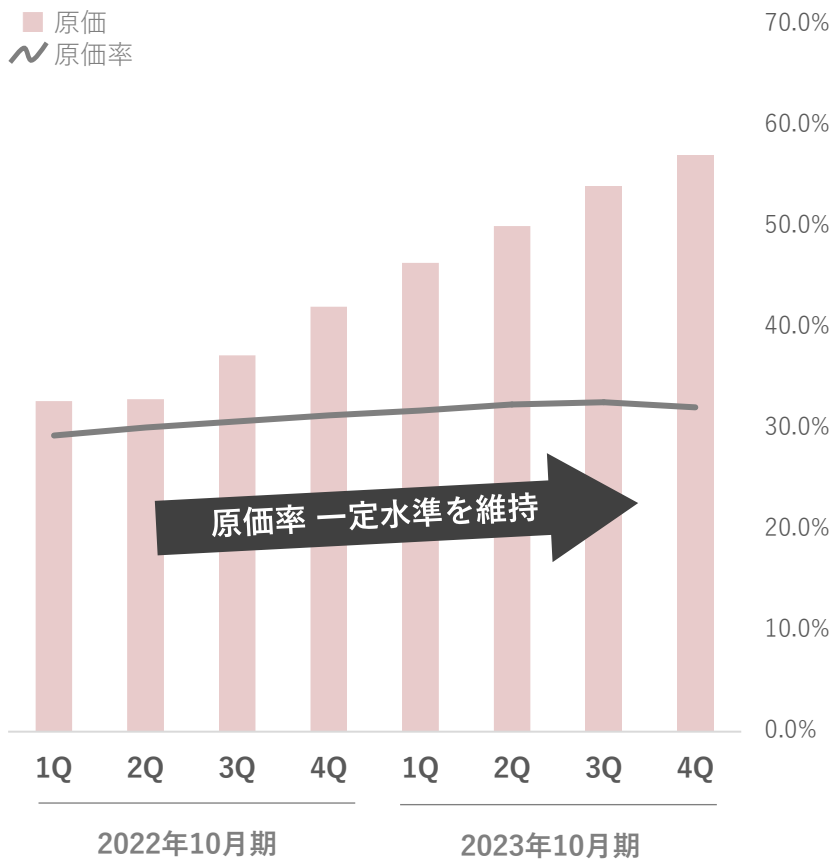
高い収益性を維持

インフレに対して、原価・人件費の両面からコントロールし、高い収益性を維持

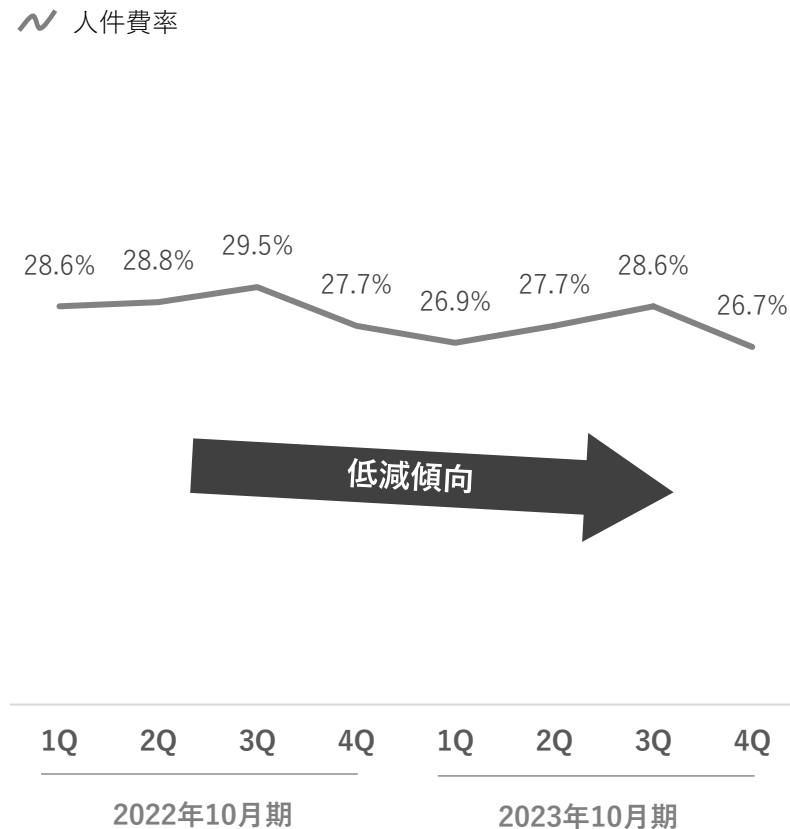
原価：コストUP分を価格転嫁する方針のため、原価率は上昇傾向も一定水準を維持

人件費：価格改定による客足への影響はないため、人件費率は低減傾向

原価



人件費

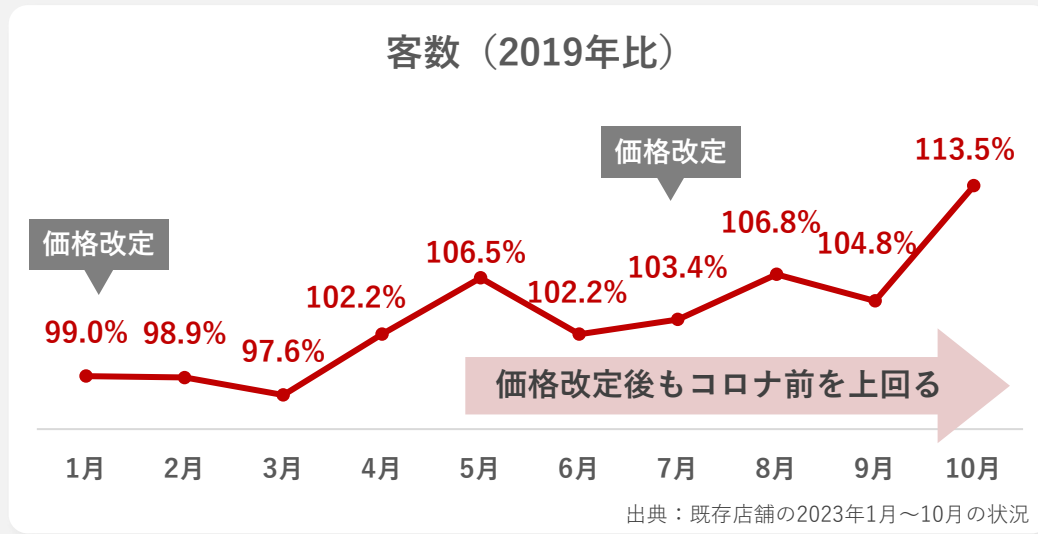


価格改定の影響

価格改定後も客足はコロナ前の水準を上回っており、今後の価格改定の余地あり

2023年1月、7月に価格改定を実施

価格改定による客数の減少は見られず、
売上・客数ともにコロナ前を上回る水準



2019年比

売上（円）



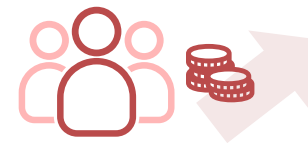
116.4%

客数（名）



103.8%

客単価（円）



112.1%

出典：直営既存店の2023年1月～10月の状況

一 改装によるQSCAの向上と生産性アップ

商品クオリティの向上と生産性アップのため、順次、改装を実施中

改装後、売上は堅調に推移

	改装店舗数
2021年10月期	5
2022年10月期	14
2023年10月期	18
累計	37



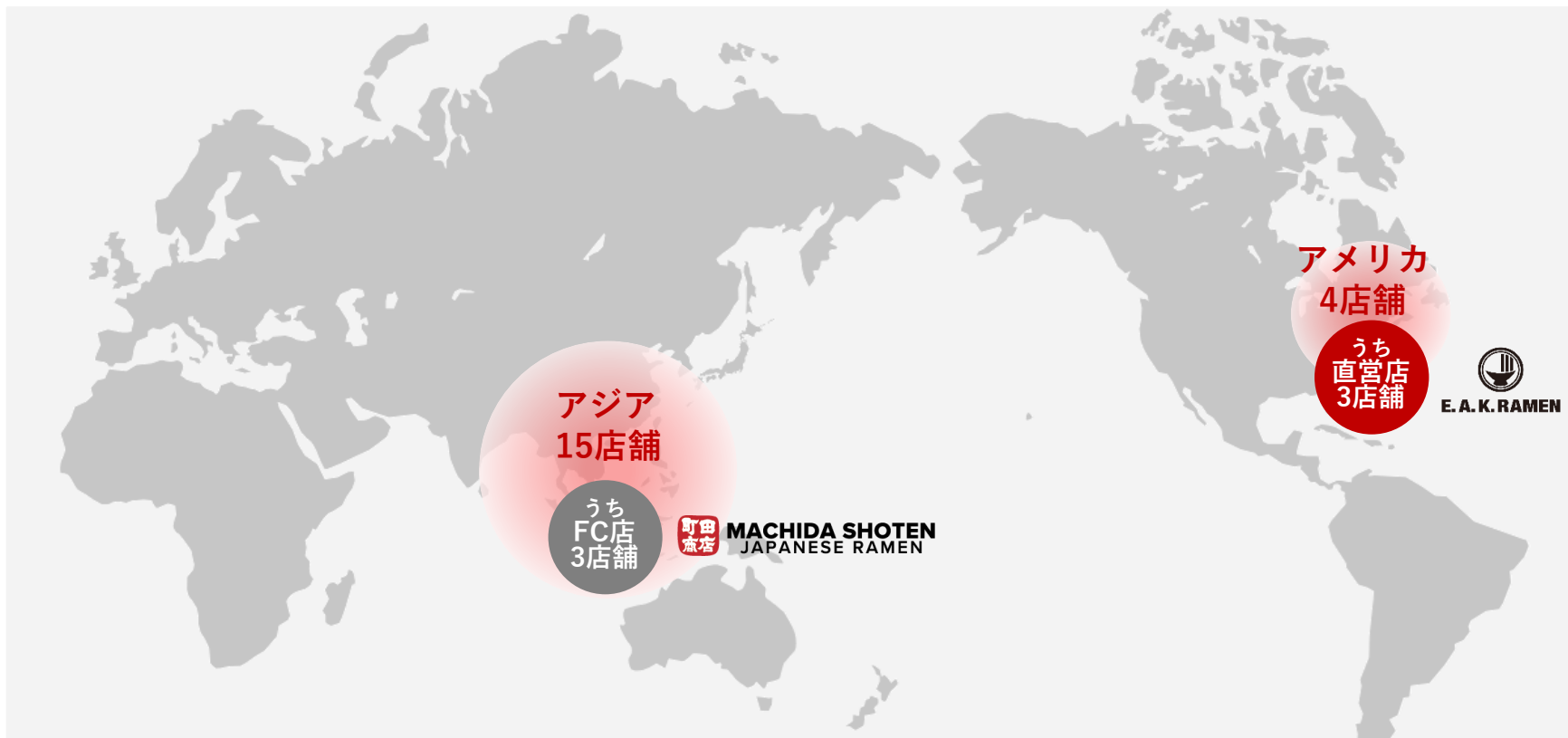
改装による効果

- IH導入で保温温度を一定にすることによる、**スープクオリティの安定化**
- 最新レイアウトによる**生産性アップ**
- **CO₂排出量削減**に貢献

海外展開

海外店舗は現在19店舗（うち、直営店3店舗、FC店3店舗）展開中

Machida ShotenブランドでのFC展開を加速中



 マレーシア	2店舗	 台湾	6店舗	 ベトナム	3店舗	 アメリカ	4店舗
 フィリピン	1店舗	 香港	1店舗		FC店2店舗		直営店3店舗
		 タイ	2店舗		FC店1店舗		

一 豚山のロードサイド店舗オープン（モデル開発）

豚山のロードサイドでの出店を開始するとともに、豚山・元祖油堂のFC展開も開始



豚山 八王子北野店



豚山 環2下永谷店

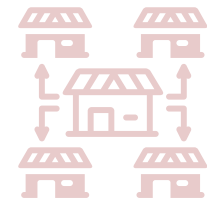
FC店舗としても展開開始



元祖油堂
油そば



一部、FC展開開始



02 2023年10月期 通期 決算概要

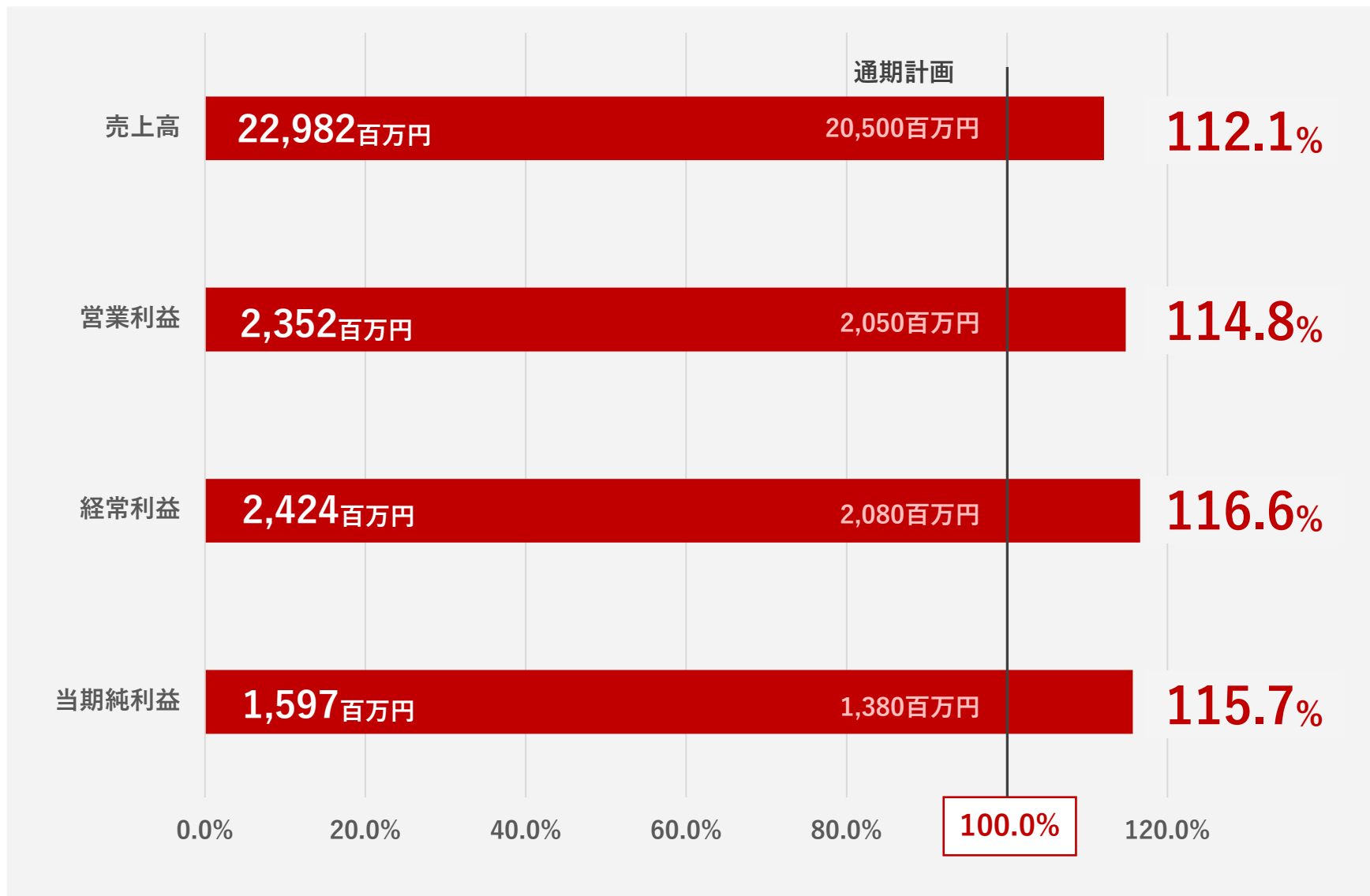
損益計算書



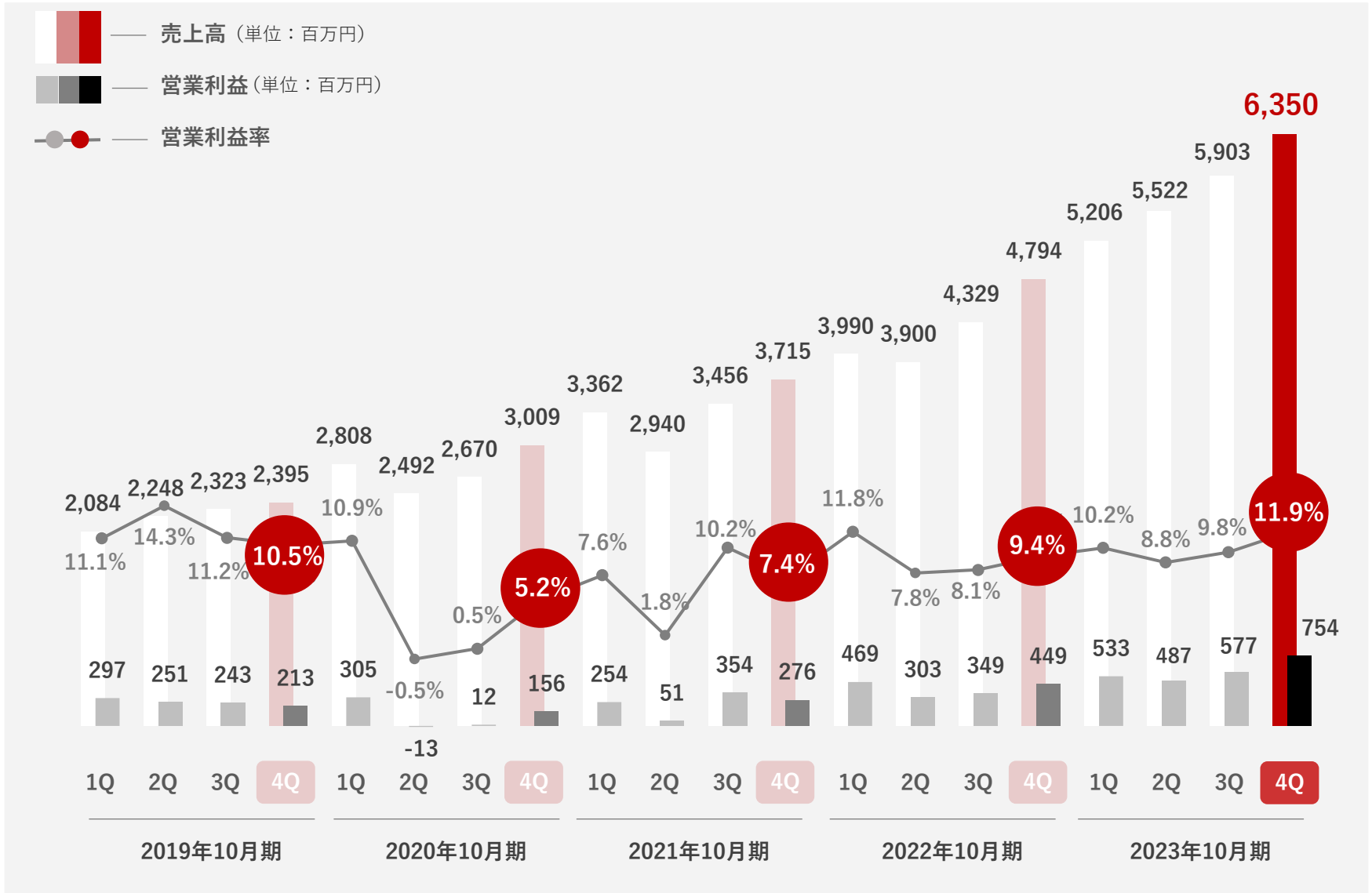
	2022年10月期		2023年10月期			計画比	
	金額	売上比率	金額	売上比率	増減 前年同期比	通期計画	達成率
(単位：百万円)							
売上高	17,015	-	22,982	-	+35.1%	20,500	112.1%
売上原価	5,176	30.4%	7,409	32.2%	+43.2%	-	-
売上総利益	11,839	69.6%	15,572	67.8%	+31.5%	-	-
販管費	10,267	60.3%	13,220	57.5%	+28.8%	-	-
営業利益	1,571	9.2%	2,352	10.2%	+49.7%	2,050	114.8%
経常利益	2,442	14.4%	2,424	10.5%	△0.7%	2,080	116.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,538	9.0%	1,597	6.9%	3.8%	1,380	115.7%

計画に対する業績達成率

全ての項目で計画を超えて着地



売上高及び営業利益 四半期推移



出店状況

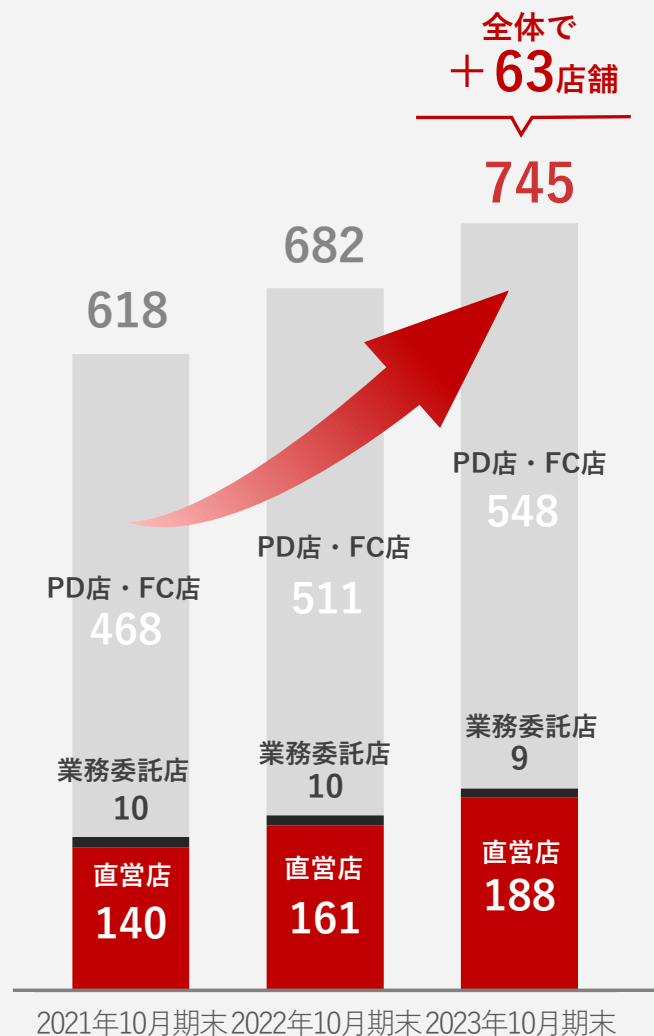


出店を継続し、
前期末比+63店舗



※年間計画+62店舗

	2022年10月期末	2023年10月期
プロデュース店・FC店	511店舗	548店舗
業務委託店	10店舗	9店舗
直営店	161店舗	188店舗
全店舗合計	682店舗	745店舗



一 店舗の状況（直営店/ブランド別増減内訳）

ブランド					
2023年10月期 店舗数	131	28	8	6	4
増減 (前期末比)	+15	+7	+4	+1	-2

ブランド					その他
2023年10月期 店舗数	2	1	1	3	4
増減 (前期末比)	-1	-	-	+1	+2

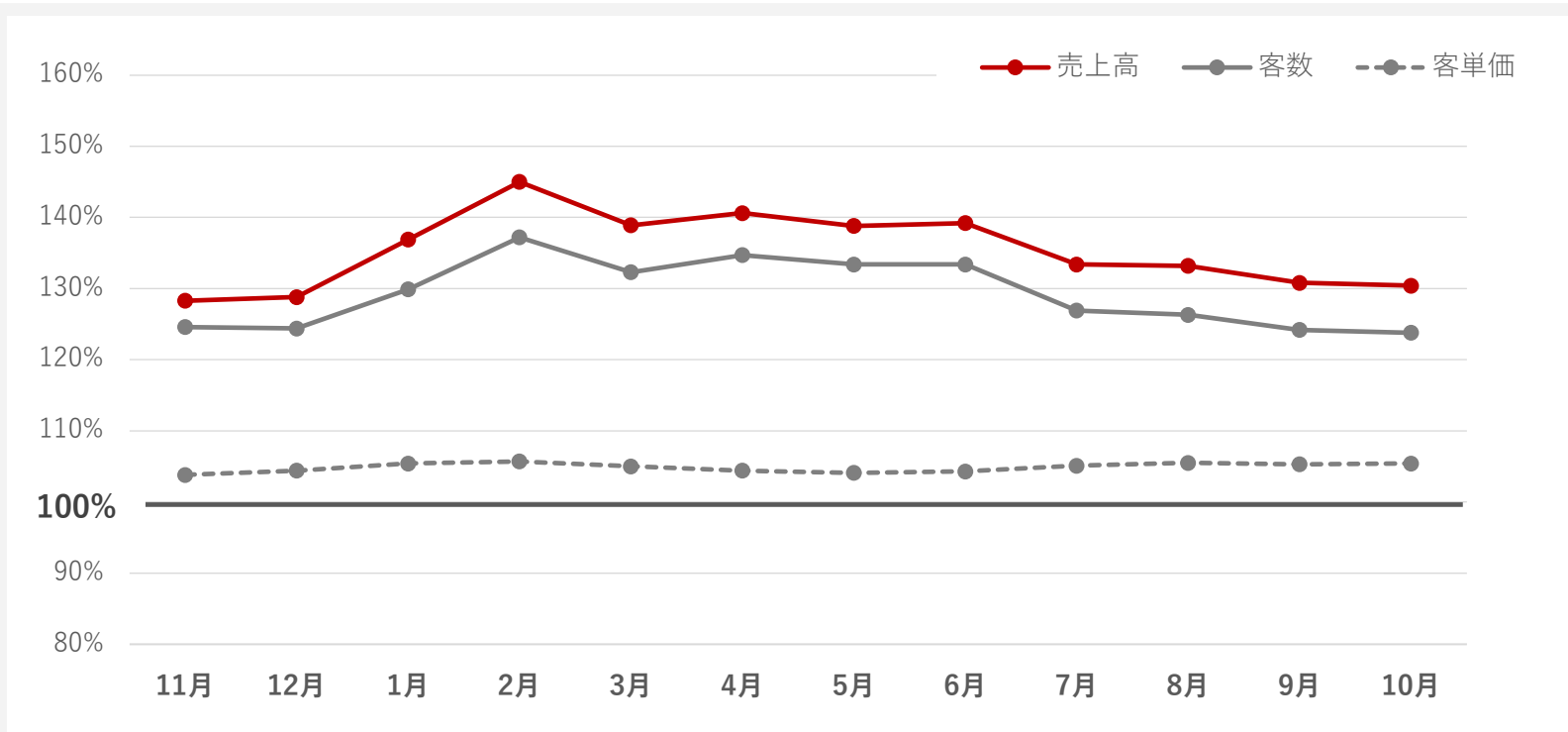
一 店舗の状況（増減内訳）

		22年10月期末 店舗数	23年10月期末 店舗数	増減
(単位：店)				
直営店事業	関東	104	119	+15
	東日本（関東以外）	36	45	+9
	西日本	19	21	+2
	海外	2	3	+1
	小計	161	188	+27
売上高	業務委託店	10	9	-1
	合計	171	197	+26
プロデュース事業	関東	306	309	+3
	東日本（関東以外）	107	117	+10
	西日本	83	99	+16
	海外	15	13	-2
	小計	511	538	+27
売上高	国内FC店		7	+7
	海外FC店		3	+3
	合計	511	548	+37
店舗数総合計		682	745	+63

19,207
百万円

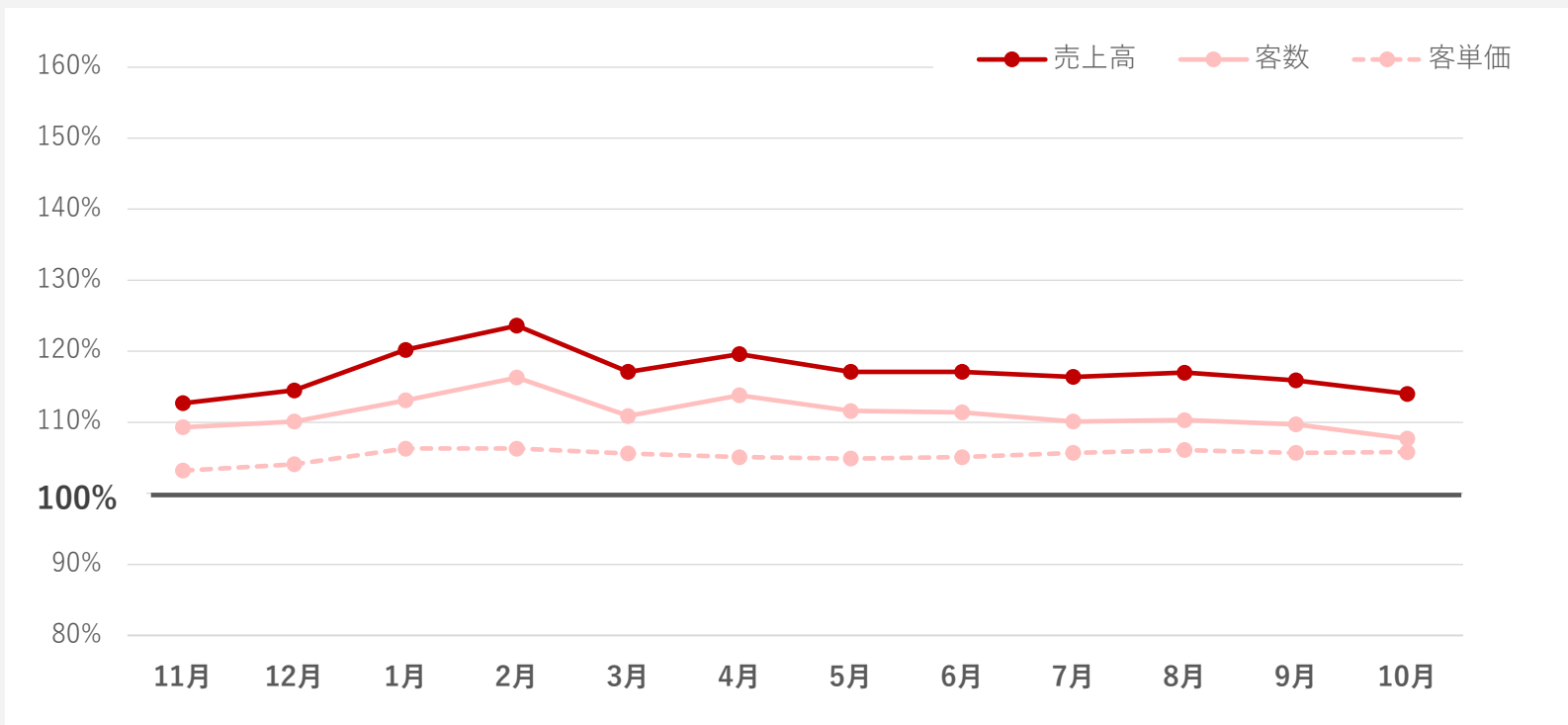
3,775
百万円

国内 直营全店 对前年同月比売上高推移



全店	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	累計
売上高	128.3%	128.8%	136.9%	145.0%	138.9%	140.6%	138.8%	139.2%	133.4%	133.2%	130.8%	130.4%	135.1%
客数	124.6%	124.4%	129.9%	137.2%	132.3%	134.7%	133.4%	133.4%	126.9%	126.3%	124.2%	123.8%	129.0%
客単価	103.8%	104.4%	105.4%	105.7%	105.0%	104.4%	104.1%	104.3%	105.1%	105.5%	105.3%	105.4%	104.7%

国内 直営既存店 対前年同月比売上高推移



既存店	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	累計
売上高	112.7%	114.5%	120.2%	123.6%	117.1%	119.6%	117.1%	117.1%	116.4%	117.0%	115.9%	114.0%	117.0%
客数	109.3%	110.1%	113.1%	116.3%	110.9%	113.8%	111.6%	111.4%	110.1%	110.3%	109.7%	107.7%	111.0%
客単価	103.2%	104.1%	106.3%	106.3%	105.6%	105.1%	104.9%	105.1%	105.7%	106.1%	105.7%	105.8%	105.3%

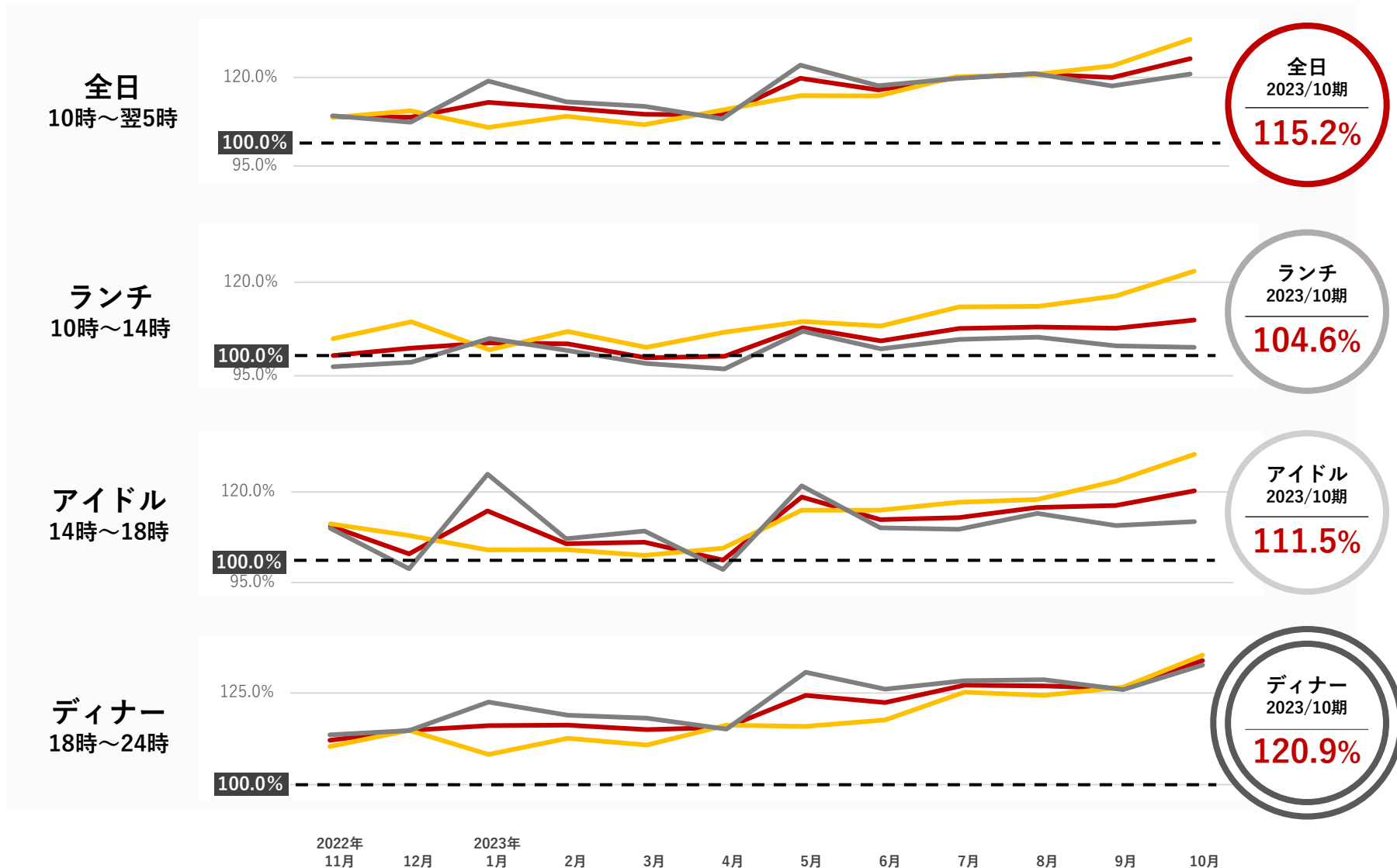


コロナ禍以前との売上比較

対2019年10月期比（直営既存店、宅配売上を含む）

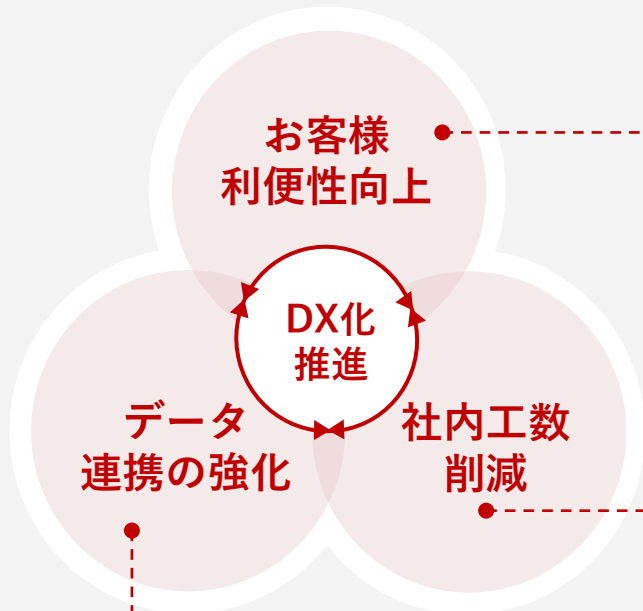
全ての時間帯で2019年を上回る売上水準。通年で、売上115.2%（客単価111.7%、客数103.1%）を達成

全店舗 駅近 ロードサイド



DX化の推進

お客様利便性向上、社内工数削減、データ連携の強化を目指し各種DX施策を推進



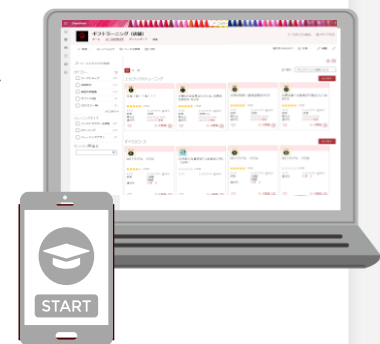
お客様の利便性向上

- ✓ キャッシュレス対応、多言語対応の券売機導入
- ✓ HPの店舗検索ページの刷新
- ✓ 豚山アプリの導入



社内工数削減

- ✓ Eラーニングシステムの活用
- ✓ 店舗報告業務の見える化、リアルタイム化
- ✓ ブロック長業務のデジタル化



データ連携の強化

- ✓ プロデュース店の顧客管理、臨店履歴管理のデジタル化
- ✓ 経営数字のダッシュボード化



(単位：百万円)	2022年 10月期末	2023年 10月期末	増減額	(単位：百万円)	2022年 10月期末	2023年 10月期末	増減額
流動資産	3,026	3,552	+ 525	流動負債	2,937	3,777	+ 839
現金・預金	2,007	2,220	+ 212	買掛金	544	697	+ 153
売掛金	405	547	+ 141	短期借入金	42	25	△17
その他	613	784	+171	一年内長期借入金	512	699	+ 187
				その他	1,838	2,354	+516
固定資産	6,878	8,974	+ 2,096	固定負債	1,535	1,977	+ 442
有形固定資産	4,756	6,007	+ 1,250	長期借入金	1,195	1,574	+ 379
無形固定資産	122	271	+ 148	その他	339	402	+ 63
投資その他資産	1,999	2,696	+ 696	負債合計	4,473	5,755	+ 1,282
				純資産合計	5,432	6,772	+ 1,339
資産合計	9,905	12,527	+ 2,622	資本金	793	797	+ 3
				資本剰余金	1,045	1,049	+ 3
				利益剰余金	3,463	4,761	+ 1,298
				自己株式	△0	△0	△0
				その他包括利益累計	130	160	+ 29
				非支配株主持分	-	4	+4
				負債純資産合計	9,905	12,527	+ 2,622

(単位：百万円)	2022年10月期	2023年10月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,149	2,534	+ 384
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,808	△ 2,956	△ 1,147
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 315	252	+ 568
現金および現金同等物に係る換算差額	109	17	△ 92
現金および現金同等物の期末残高	2,007	1,855	△ 152

2023年 10月期 主要内容

■営業活動によるキャッシュ・フロー

税金等調整前当期純利益： 2,291百万円
減価償却費： 617百万円
法人税等の支払額： △855百万円

■投資活動によるキャッシュ・フロー

有形固定資産の取得による支出： △1,608百万円
敷金及び保証金の差入による支出： △399百万円

■財務活動によるキャッシュ・フロー

短期借入金の純増減額： △17百万円
長期借入による収入： 1,210百万円
長期借入金の返済による支出： △642百万円
配当金の支払額： △301百万円

株主優待

株式分割に併せ、「お食事ご優待電子チケット」の配布基準を変更

株式分割後の100株以上200株未満（分割前50株以上100株未満）の贈呈区分を追加

株式分割前 保有株式数	変更前		株式分割後 保有株式数	変更後	
	1年未満	1年以上		1年未満	1年以上
50株以上	—	—	100株以上	1枚（年2枚）	2枚（年4枚）
100株以上	2枚（年4枚）	3枚（年6枚）	200株以上	2枚（年4枚）	3枚（年6枚）
200株以上	3枚（年6枚）	4枚（年8枚）	400株以上	3枚（年6枚）	4枚（年8枚）
300株以上	4枚（年8枚）	5枚（年10枚）	600株以上	4枚（年8枚）	5枚（年10枚）
500株以上	5枚（年10枚）	6枚（年12枚）	1,000株以上	5枚（年10枚）	6枚（年12枚）

新規追加

※2023年10月31日現在の株主名簿に記載された100株以上保有の株主様より対象といたします。

0 3 2024年10月期 業績見通し

— 2024年10月期 通期業績見通し

中期経営計画を着実に進め、大幅な増収・営業増益を計画

	2023年10月期 実績		2024年10月期 予想		増減率
	(単位：百万円) 金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	22,982	—	27,600	—	+20.1%
営業利益	2,352	10.2%	2,700	9.8%	+14.8%
経常利益	2,424	10.5%	2,740	9.9%	+13.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,597	6.9%	1,750	6.3%	+9.6%



国内直営店／既存店売上

2023年10月期比 **105.0%**

出店計画

直営店

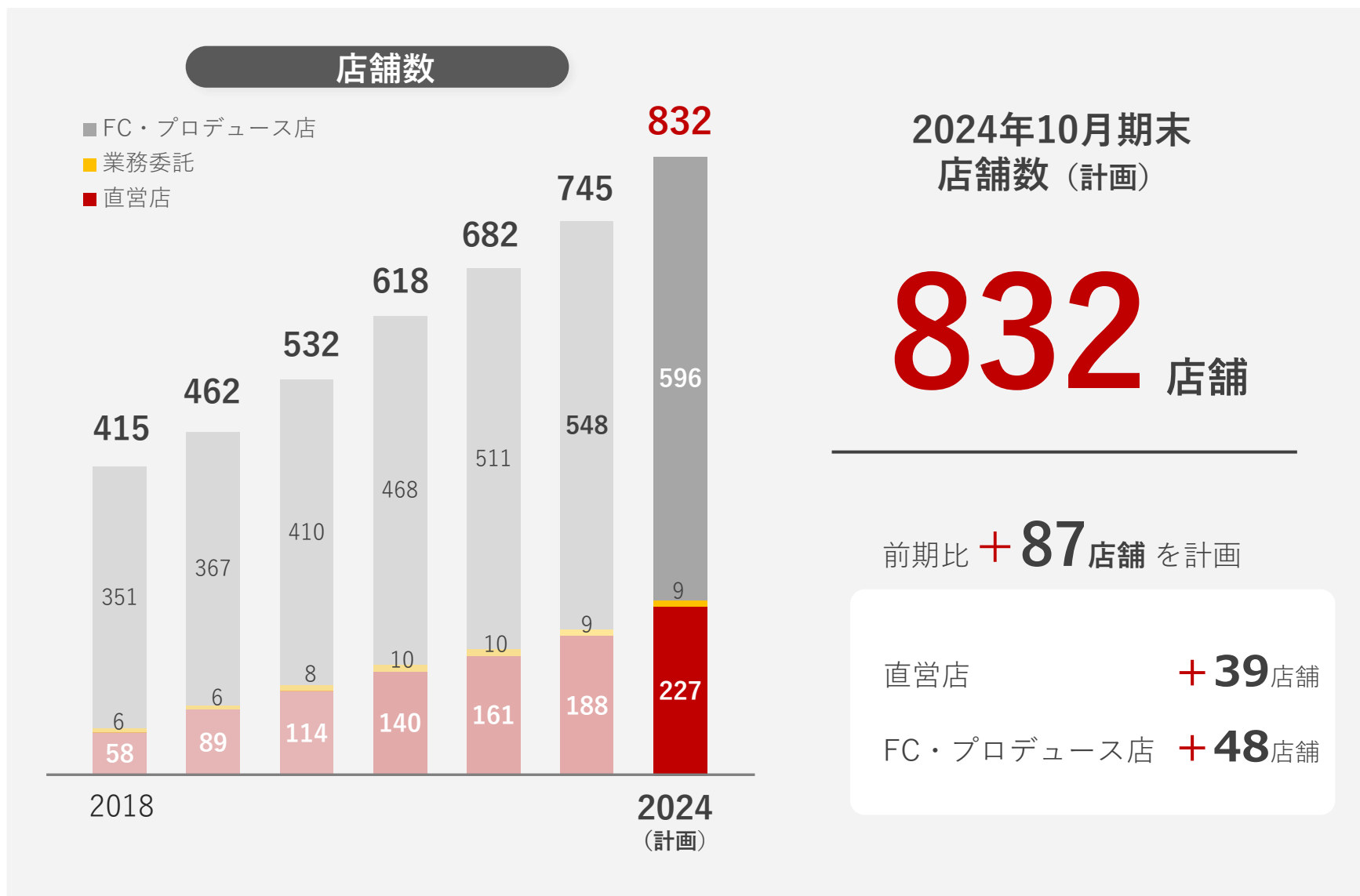
国内 **40** 店 海外 **1** 店

純増+39店

FC・プロデュース店

国内 **40** 店、海外 **8** 店

純増+48店



株式分割の実施

2023年8月1日付で、1：2の株式分割を実施

投資単位当たりの金額引き下げにより、より投資しやすい環境を整え、
当社株式の流動性向上と投資家層の拡大を図る

2023年10月期配当金

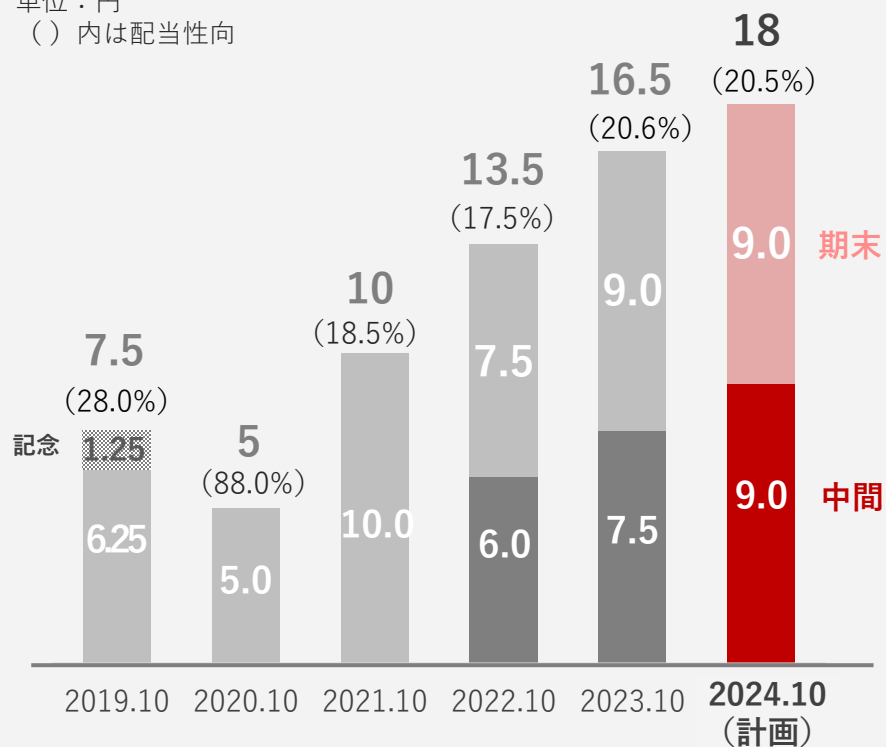
中間7.5円/期末9円の計16.5円とし、
1.5円増配いたしました。

2024年10月期配当金

配当性向20%以上を維持、中間9.0円/
期末9.0円の計18円とし、1.5円増配を
計画しております。

→ 2020年3月19日付、2023年8月1日付でそれぞれ
普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を
実施したため、当資料の一株当たり配当金額は当該分割
を遡及計算した金額。

単位：円
() 内は配当性向



0 4 中期経営計画（2024年10月期～2026年10月期）

2026年10月期・達成目標

売上高 **400** 億円

営業利益 **38** 億円



事業拡大と運営体制強化



DX推進

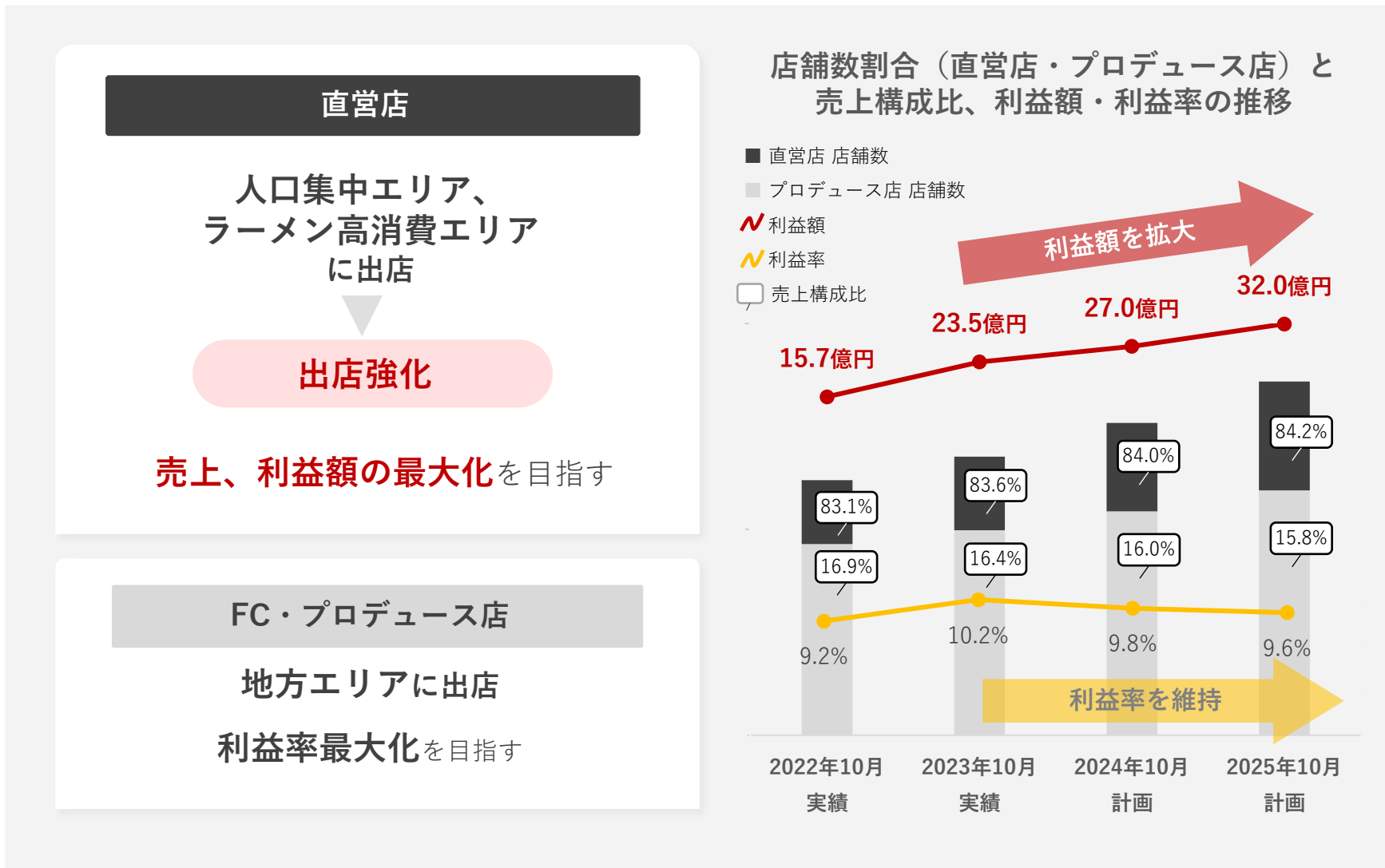
— 主要KPI

直営店の比率を上昇させるため、営業利益額の拡大を見込む。利益率は従来目標より0.5pt引き下げ
ROA、ROEは目標値を5.0pt引き上げ

成長性	1. 売上高成長率	20%以上
収益性	2. 営業利益率	9.5%以上
投資収益性	3. ROA（経常利益）	20%以上
	4. ROE（当期純利益）	20%以上
株主還元	5. 配当性向	20%以上

一 出店戦略と売上、利益額、利益率の関係について

マーケットの大きい人口集中エリアに直営店を出店し、地方エリアにプロデュース店を出店することで、売上、利益額を最大化させるとともに、利益率の維持を目指す



一 中期経営計画 2024年10月期～2026年10月期／定量計画



ローリング方式により、新たな3年間を作成

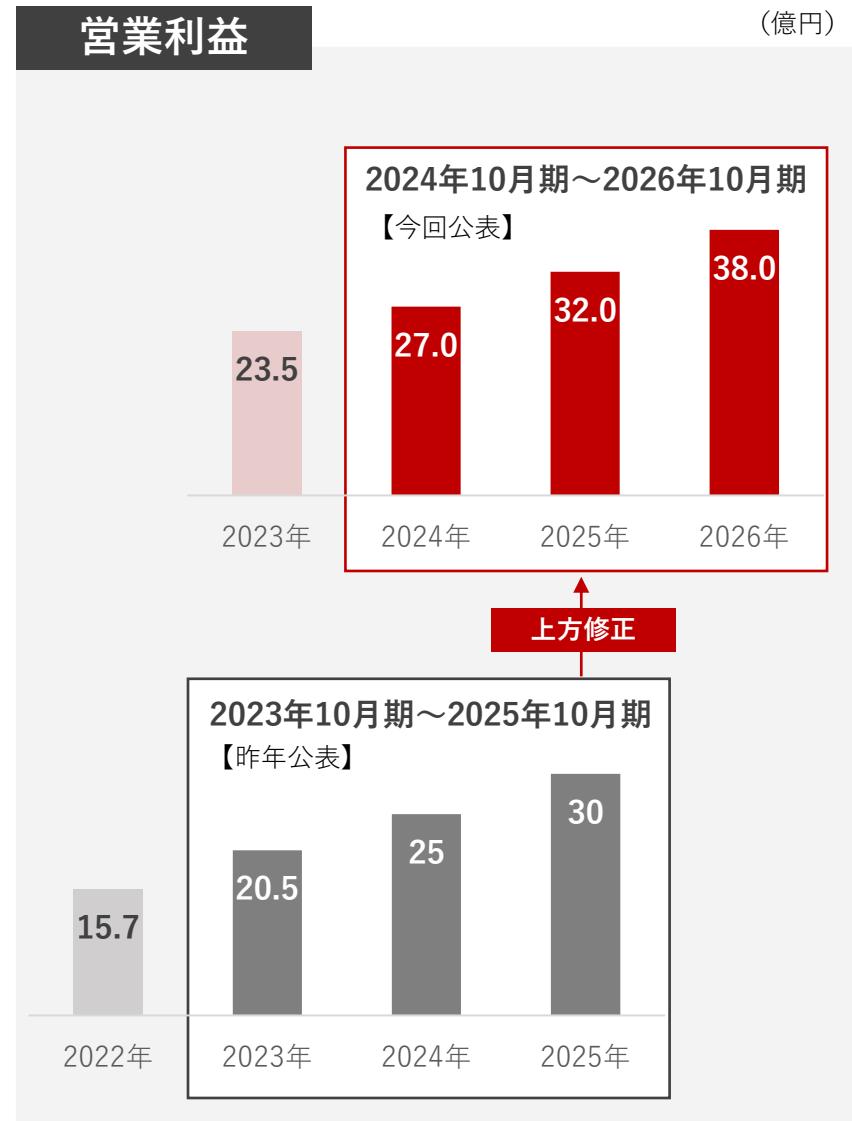
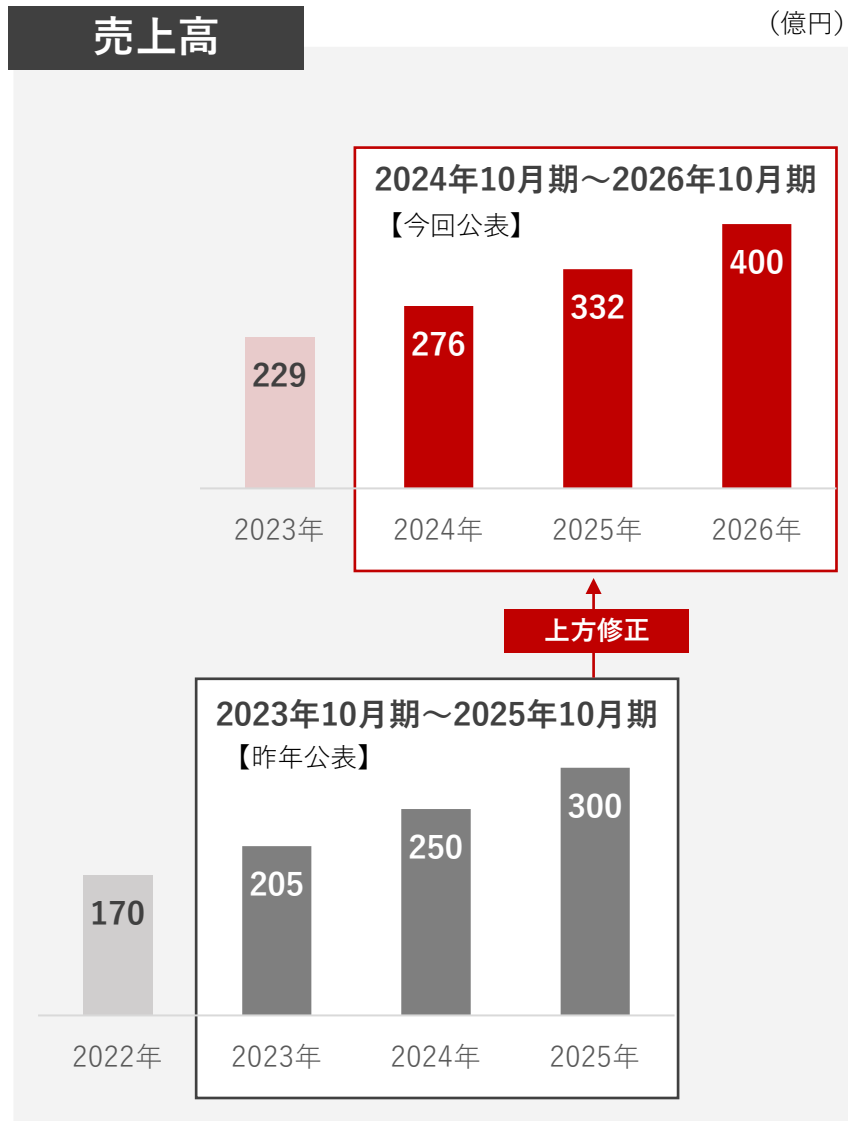
	2022	2023	2024	2025	2026
売上高	170 (億円)	229 (億円)	276 (億円)	332 (億円)	400 (億円)
営業利益	15.7 (億円)	23.5 (億円)	27.0 (億円)	32.0 (億円)	38.0 (億円)
経常利益	24.4 (億円)	24.2 (億円)	27.4 (億円)	32.5 (億円)	38.6 (億円)

国内	合計店舗数	665 店	726 店	805 店	903 店	1,000 店
	直営店	169店	194店	233店	284店	332店
	FC・プロデュース店	496店	532店	572店	619店	668店
海外	合計店舗数	17 店	19 店	27 店	40 店	57 店
	直営店	2店	3店	3店	7店	14店
	FC・プロデュース店	15店	16店	24店	33店	43店
合計	合計店舗数	682 店	745 店	832 店	943 店	1,057 店
	直営店	171店	197店	236店	291店	346店
	FC・プロデュース店	511店	548店	596店	652店	711店

— 前回発表の中期経営計画との差異

既存店舗の好調等により上方修正

売上高300億円、営業利益30億円目標は前倒しで達成へ



中期経営計画

重点テーマ	取組みの概要
既存事業の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ①1店舗あたりの品質向上 ②インフレへの柔軟な対応
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">人財確保</div> <div style="background-color: #c00000; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">PICK UP</div>	<ul style="list-style-type: none"> ◎ ③採用力強化 ◎ ④離職率低下に向けた施策 ◎ ⑤教育システムの改良 ◎ ⑥店舗運営体制の再検討
出店力の強化	<ul style="list-style-type: none"> ⑦モデル開発出店の推進 ⑧積極的なM&Aと新業態開発 ◎ ⑨バッティングルールの見直し
海外展開	<ul style="list-style-type: none"> ⑩海外推進体制の整備 ◎ ⑪海外人財の採用、育成 ◎ ⑫食材供給体制の構築
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">製造体制の強化</div> <div style="background-color: #c00000; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">PICK UP</div>	<ul style="list-style-type: none"> ⑬製造コスト削減 ⑭製造品質の向上 ⑮製造品目の拡大 ⑯安定供給体制（エリア別安定供給体制の構築）
購買、物流体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> ⑰物流コストの最適化 ⑱欠品リスクコントロール ⑲配送頻度、配送品質の向上、店舗への一括配送 ⑳仕入れのスケールアップによる食材品質アップ、コストダウン
DX	<ul style="list-style-type: none"> ㉑お客様の利便性向上 ㉒社内工数削減とセキュア業務環境の整備 ㉓データ連携の強化
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">サステナビリティ</div> <div style="background-color: #c00000; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">PICK UP</div>	<ul style="list-style-type: none"> ◎ ㉔サステナビリティ推進委員会の設置

中期経営計画詳細

PICK UP 人材確保

人財確保に向けた取り組み

採用力強化

①採用サイトの刷新

- ✓キュレーション型でダイレクトに情報発信
- ✓直接応募ページの新設



仕事を
町田商店 店長の仕事 1日の流れを教えてくださいました



人を知る
周囲と自分のシアワセのために、さらなる高みを目指してほしい 株式会社ギフトホールディングス 専務取締役 藤井 誠二

②採用手法の多様化

- ✓カンテラ採用（キャストの正社員雇用）
- ✓アルムナイ採用（OB・OGの再登用）

従業員満足度向上

③本社移転



本社を渋谷駅近に移転
働きやすい環境を整備

④待遇の改善

- ✓給与水準UP
- ✓労働環境（残業、店内環境）の改善

PICK UP

製造体制の強化

増店に応じた製造体制の整備

安定供給体制

麺

スープ

チャーシュー



平塚



横浜第一



NEW
神栖



丹波篠山



横浜第二



綾瀬

- 製造コスト削減
- 製造品質の向上
- 供給能力の確保

2023年11月
神栖工場
(製麺)稼働
開始

製造品目拡大



麺



スープ



チャーシュー

- 自社製造によるクオリティの維持
- 自社製造によるコスト低減

製造力の確保と製造品目の拡大を進め、
積極的な出店に応える体制を構築・強化する

PICK UP ▶ **サステナビリティ**

サステナビリティ推進委員会の立ち上げ

CO₂ 排出量

現状値(※1) **1.114 t-co2** ▶ 目標 **毎年1%以上削減**

※ 昨年1.123 t-co2

※1 2022/4-2023/3
営業時間1時間あたり

環境

ENVIRONMENT

- 地球温暖化対策
- エネルギー・資源の有効活用
- 環境に配慮した製品の活用
- 廃棄物とリサイクル



社会

SOCIAL

- ・付加価値の高い商品企画・開発
- ・消費者の安心・安全
- ・公正なマーケティングと広告
- ・個人情報の保護
- ・公正な取引の遵守と社内浸透
- ・サプライチェーンマネジメント
- ・人事・福利厚生
- ・従業員の健康増進
- ・ワークライフバランスの推進
- ・ICTやAI、RPA等を活用した業務改革
- ・人権の尊重、人権自己啓発の推進
- ・ダイバーシティ女性活躍推進
- ・人財の育成と採用・定着
- ・地域行政施策との連携強化・地方創生活動の実施
- ・地域社会へ開かれた会社
- ・次世代支援

企業統治

GOVERNANCE

- ・コーポレート・ガバナンスの強化
- ・リスクマネジメント体制の構築
- ・コンプライアンスの徹底
- ・情報セキュリティ強化とプライバシーの保護
- ・IR活動（投資家との建設的対話）
- ・ガバナンス体制の機動的刷新

IRサイト

IRサイトでは、株主・投資家の皆様へ向け積極的に情報を発信しております。



<https://www.gift-group.co.jp/ir/>

Investor Questions

Investor Questionsページでは、当社への理解を深めていただくためのQ&Aを随時お届けします。



<https://www.gift-group.co.jp/ir/investor-questions>

IRニュース配信サービス

IRニュース配信サービスでは、ご登録いただいた方に、メールでIR情報を配信いたします。



<https://www.magicalir.net/9279/mail/index.php>

0 5 参考資料 会社概要

一 会社概要

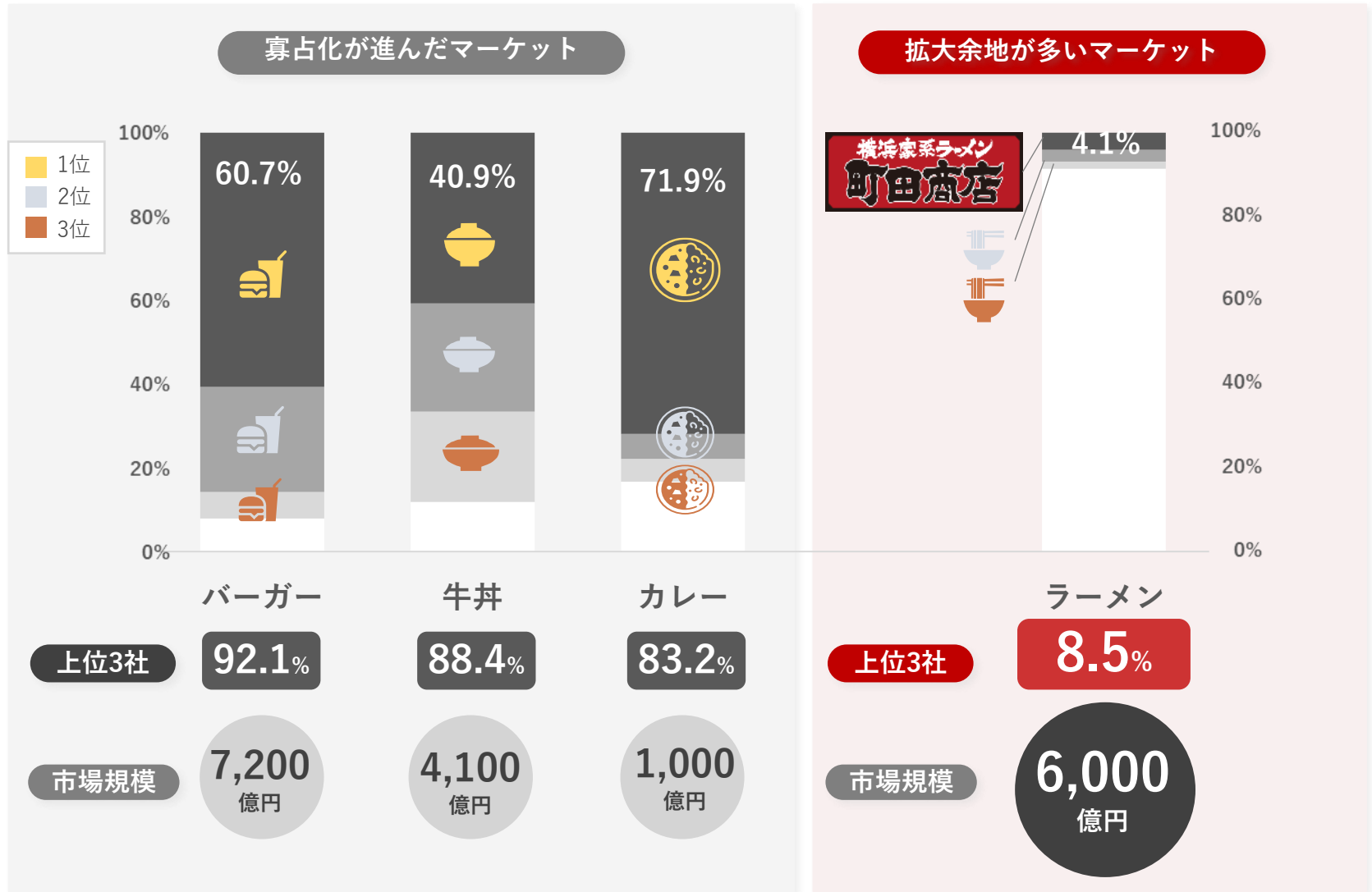


社名	株式会社ギフトホールディングス
事業内容	飲食店の経営
本社所在地	東京都町田市森野1-23-19 小田急町田森野ビル3階
自社工場	製麺工場：平塚、横浜第一、神栖、丹波篠山 チャーシュー工場：綾瀬 スープ工場：横浜第二
設立	2009年12月7日 (創業 2008年1月)
代表者	代表取締役社長 田川 翔
決算期	10月
資本金	797百万円 (2023年10月末現在)
グループ従業員	社員600名 パート・アルバイト 4,161名 (2023年10月末現在)
関係会社	連結子会社11社 (主な連結子会社の名称) 株式会社ギフト 株式会社ラーメン天華 株式会社ギフトフードマテリアル GIFT USA INC.



一 主な外食産業と国内ラーメン市場の特徴

大手チェーンへの集約が顕著にみられるバーガー、牛丼、カレーなどと異なり、ラーメン市場は個人店のシェアが高く、チェーン店のシェア拡大の余地が多いマーケットといえる。



ブランド展開

ラーメン市場には様々な味のジャンルがあり、他の外食市場とは異なるマーケットタイプ
 様々な種類のブランド展開を行うことで、ラーメン市場でのシェアを高めていく



ブランド一覧 (1/2)



主カ
ブランド



町田商店

何度食べても飽きないクリーミーなスープが特徴の“家系ラーメン” 活気のある超絶空間で全国に100店舗以上展開中の人気店。



豚山

肉厚でやわからいふた肉とたっぷりの野菜が特徴の“ガッツリ系ラーメン” 力強いスープに甘味のある醤油ダレと“わしわし”麺で食べ応え満点！



元祖油堂

こだわりの専用麺と卓上調味料でカスタマイズする自分だけの“油そば” オシャレな雰囲気の内が女性にも人気で、味のアレンジは無限大！



がっとな

長時間炊き込み熟成させたスープが特徴の“九州豚骨ラーメン” 濃厚で深みのあるスープとの相性を追求した特注極細麺は至高の味。



四天王

海外からのビジターにも大人気。あっさりしたコクが特徴の“豚骨ラーメン”。

ブランド一覧 (2/2)



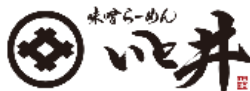
長岡食堂

新潟県長岡市のご当地ラーメンとして親しまれている生姜醤油の“中華そば” 厳選した食材を使用した淡麗なスープは味わい深く、老若男女に人気。



赤みそ家

味噌をベースに炒めた野菜の旨味たっぷりの“味噌ラーメン”。



いと井

豚骨、鶏ガラ、野菜の旨味がタップリ溶け込んだスープの濃厚“味噌ラーメン” 白味噌とニンニク、炒めたシャキシャキもやしは超絶品でライスとも相性抜群！

海外



E.A.K RAMEN

“家系ラーメン”をベースにローカルニーズに合わせた味でご提供。

海外



Machida Shoten

大人気の町田商店は海外でも味わえる！海外でもこだわりの味と活気は健在。

事業内容

直営店とプロデュース店
2つのチャンネル形態にて飲食事業を展開

直営店

197

店舗

様々なジャンルの
直営店舗の運営

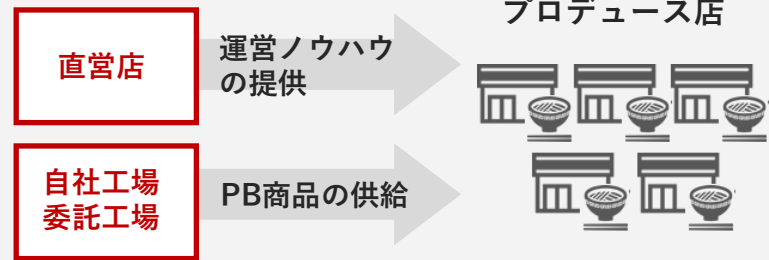


プロデュース店

548

店舗

オーナー様の要望に合わせた
繁盛店づくりのサポート



※PB商品：
プライベートブランド商品
(麺、タレ、スープ、餃子、チャーシュー)

出店戦略



駅近+ロードサイドの両エリアで、繁盛店運営が可能

駅近エリア

繁華街

池袋商店



住宅街

綱島商店



ビジネス街

四谷商店



渋谷店



経堂店



水道橋店



ロードサイドエリア

ロードサイド

清水インター店



仲町台店



京都東インター店



姫路店



富士宮店



— どの立地でも繁盛店



駅近

ロードサイド

繁華街・ビジネス街

住宅街



C社



—

—

H社



—

—

M社

—

—



K社

—

—



ロードサイド店舗について

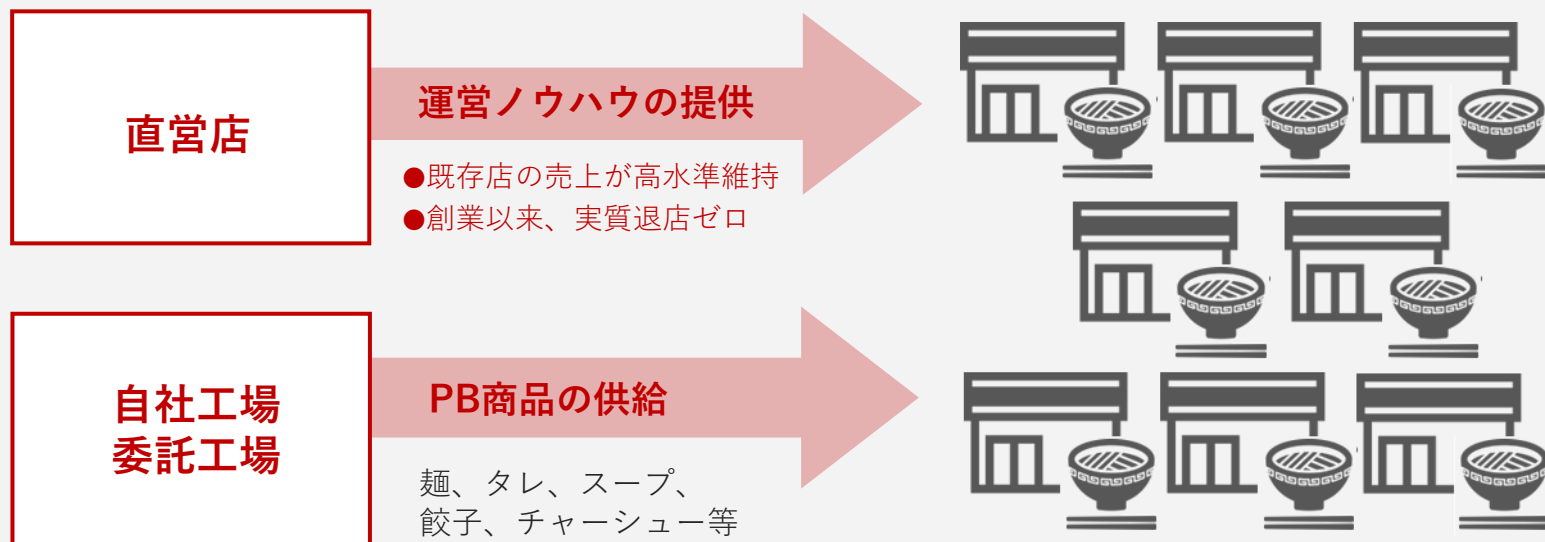
ファミリー層にも評判のロードサイド店舗

- 駐車場（20台～30台）
- 競合状況、商圈人口、交通量等の分析結果をもとに出店
- 家族が楽しめる店舗づくり
- ファミリー向けメニューの充実化
- 来客単価増加基調を維持
- ロードサイド店は駅近店を上回る繁盛店



<当社独自のチャネル>プロデュース店の運営スキーム

オーナー様の要望に合わせた繁盛店づくりのサポート



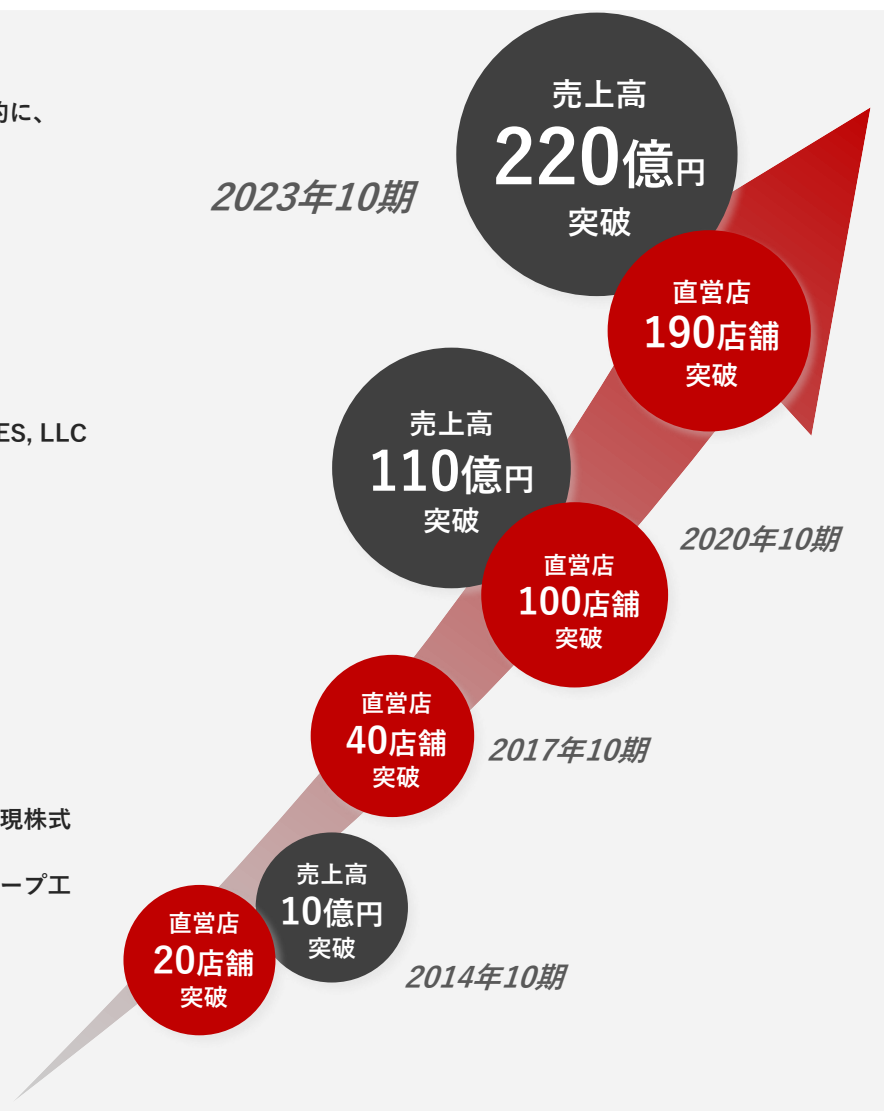
※フランチャイズ制度と異なり、保証金、加盟料、経営指導料（ロイヤリティ）不要。直営店の運営ノウハウをもとに、店舗立ち上げ時のプロデュースを、食材の購入を条件に原則無償で提供。

一 プロデュース店とフランチャイズ店の違い

	フランチャイズ店	プロデュース店
屋号	同一	フリー
加盟金	100万円～500万円	0円
ロイヤリティ	月売上の約5%	0円
店舗運営・メニュー開発の自由度	×	○
加盟店によりブランドが毀損した場合の全体波及リスク	大	小
各種サポート※	あり	あり

※各種サポート…物件開発、店舗設計、社員研修、オープンサポート

- 2008** 1月 町田商店本店を開業
- 2009** 12月 株式会社町田商店(現当社) 設立 直営店事業部門を開始
- 2010** 1月 ラーメン事業のプロデュース、PB商品販売、製麺等を目的に、株式会社ファイナル・スリー・フィート設立
プロデュース事業部門開始
- 2013** 11月 神奈川県平塚市に製麺工場を設立
- 2014** 3月 国内直営店10店舗達成
- 2015** 3月 株式会社ファイナル・スリー・フィートが、株式会社コロワイドより株式会社四天王の全株式を取得し子会社化
- 5月 商号を株式会社ギフトに変更
初の海外法人をシンガポールに設立
- 2016** 3月 米国に子会社設立 (GIFT USA INC. / GIFT LOS ANGELES, LLC / GIFT NEW YORK, LLC)
- 7月 海外直営1号店 (シンガポール) オープン
- 12月 米国初出店 (LA)
- 2017** 5月 経営の効率化、経営意思決定の迅速化等を目的に株式会社ファイナル・スリー・フィートを吸収合併
- 8月 経営の効率化、経営意思決定の迅速化等を目的に株式四天王を吸収合併
- 12月 国内直営店50店舗達成
- 2018** 10月 東京証券取引所マザーズに株式を上場
- 2019** 4月 神奈川県横浜市に横浜第一工場 (製麺工場) を新設
- 8月 株式会社ラーメン天華及び株式会社ケイアイケイフーズ (現株式会社ギフトフードマテリアル) の全株式を取得し子会社化
- 2020** 1月 神奈川県横浜市に横浜第二工場 (チャーシュー工場、現スープ工場) を新設
- 9月 東京証券取引所市場第一部への上場市場変更
国内直営店100店舗達成
- 10月 兵庫県丹波篠山市に丹波篠山工場 (製麺工場) を新設
- 2021** 8月 持株会社体制へ移行
- 2022** 3月 商号を株式会社ギフトホールディングスに変更
- 2022** 8月 神奈川県綾瀬市に綾瀬工場 (チャーシュー工場) を設立



将来の見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。