



証券コード 9279

株式会社ギフト

中期経営計画 2022.10～2024.10



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。

■ 基本戦略 ～目指すべき姿・方向性

■ 中期経営計画 2022.10～2024.10

➤ 目標KPI

➤ 定量計画

■ 成長戦略

➤ 事業拡大

- 事業ポートフォリオの最適化（既存事業の事業拡大）
- 事業ポートフォリオ

➤ 変革（innovation）

- 標準化・単純化の推進
- DX、ダイバシティの推進
- グローバルプラットフォームの構築



2024年10月期・達成目標

売上高 **250** 億円

経常利益 **25** 億円



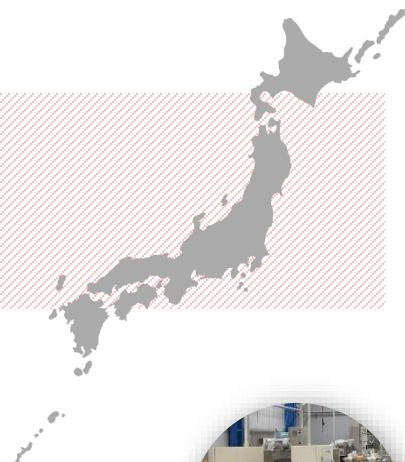
事業拡大

1. 既存事業の事業拡大
2. 新業態・新事業の開発



変革
(innovation)

1. 標準化・単純化の推進
2. DX、ダイバシティの推進
3. グローバルプラットフォームの構築



5 項目の目標KPIを設定

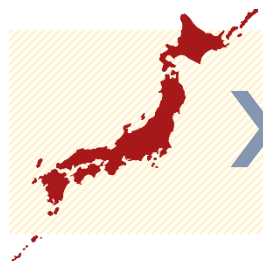
成長性	1.売上高成長率	20%以上
収益性	2.経常利益率	10%以上
	3.ROA（経常利益）	15%以上
投資収益性	4.ROE（当期純利益）	15%以上
	5.配当性向	20%以上

中期経営計画 2022.10～2024.10 / 定量計画



		2020	2021	2022	2023	2024	2025
売上高		110 (億円)	134 (億円)	170 (億円)	205 (億円)	250 (億円)	300 (億円)
経常利益		5 (億円)	17 (億円)	20 (億円)	21 (億円)	25 (億円)	30 (億円)
国内	合計店舗数	519 店	602 店	678 店	754 店	830 店	1,000 店
	直営店	119店	147店	178店	209店	240店	300店
	プロデュース店	400店	455店	500店	545店	590店	700店
海外	合計店舗数	13 店	16 店	20 店	23 店	26 店	
	直営店	3店	3店	4店	4店	4店	
	プロデュース店	10店	13店	16店	19店	22店	
合計	合計店舗数	532 店	618 店	698 店	777 店	856 店	
	直営店	122店	150店	182店	213店	244店	
	プロデュース店	410店	468店	516店	564店	612店	

直営店×プロデュース店による出店で、 利益額の最大化、高利益率の維持を図る。



投資収益性を考慮しながら 出店エリアを選定

直営店

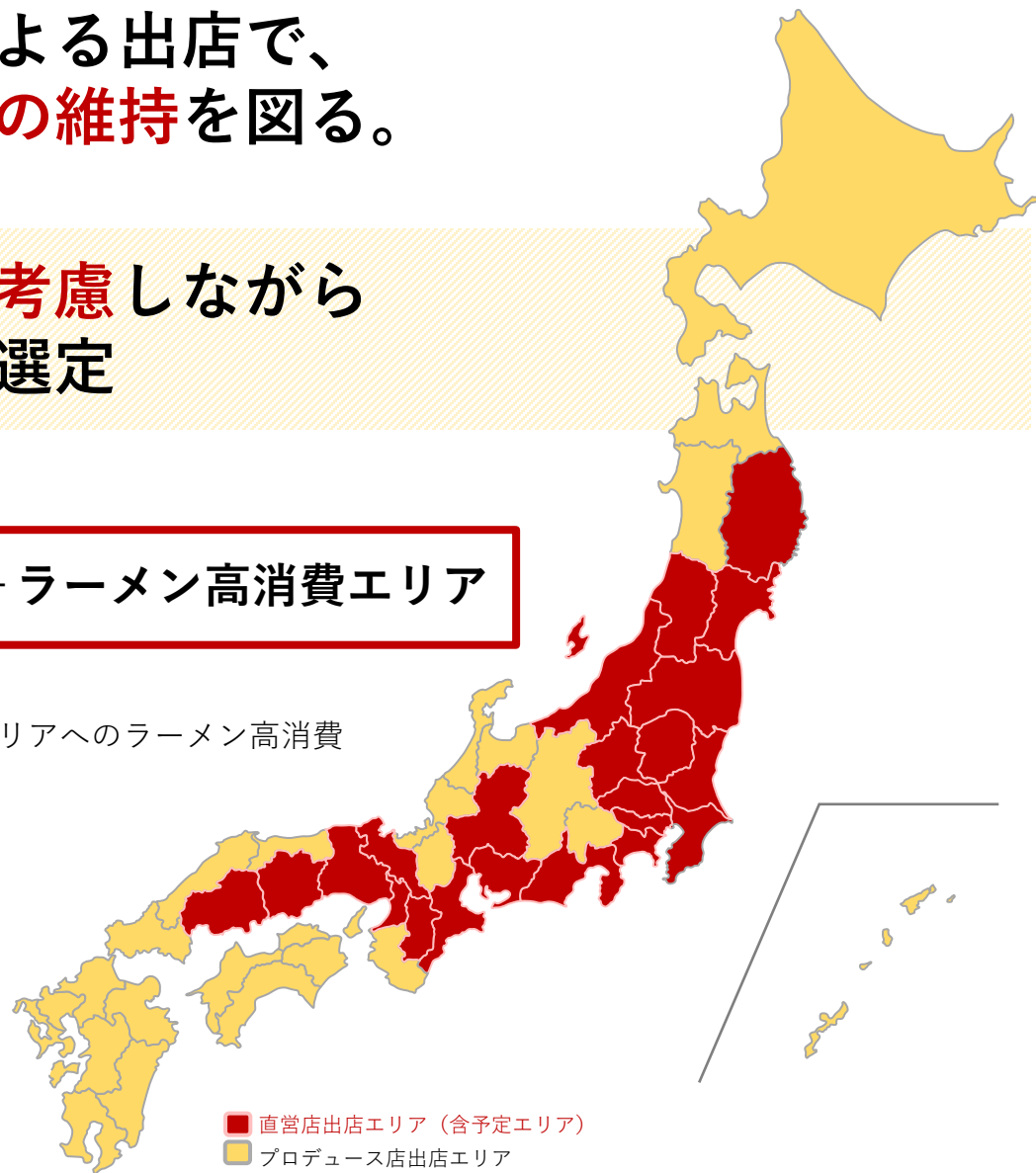
人口集中エリア＋ラーメン高消費エリア

- 安定・着実な直営繁盛店の出店を継続。
- ラーメン天華のM&Aを皮切りに北関東・東北エリアへのラーメン高消費エリアへの積極出店を開始。

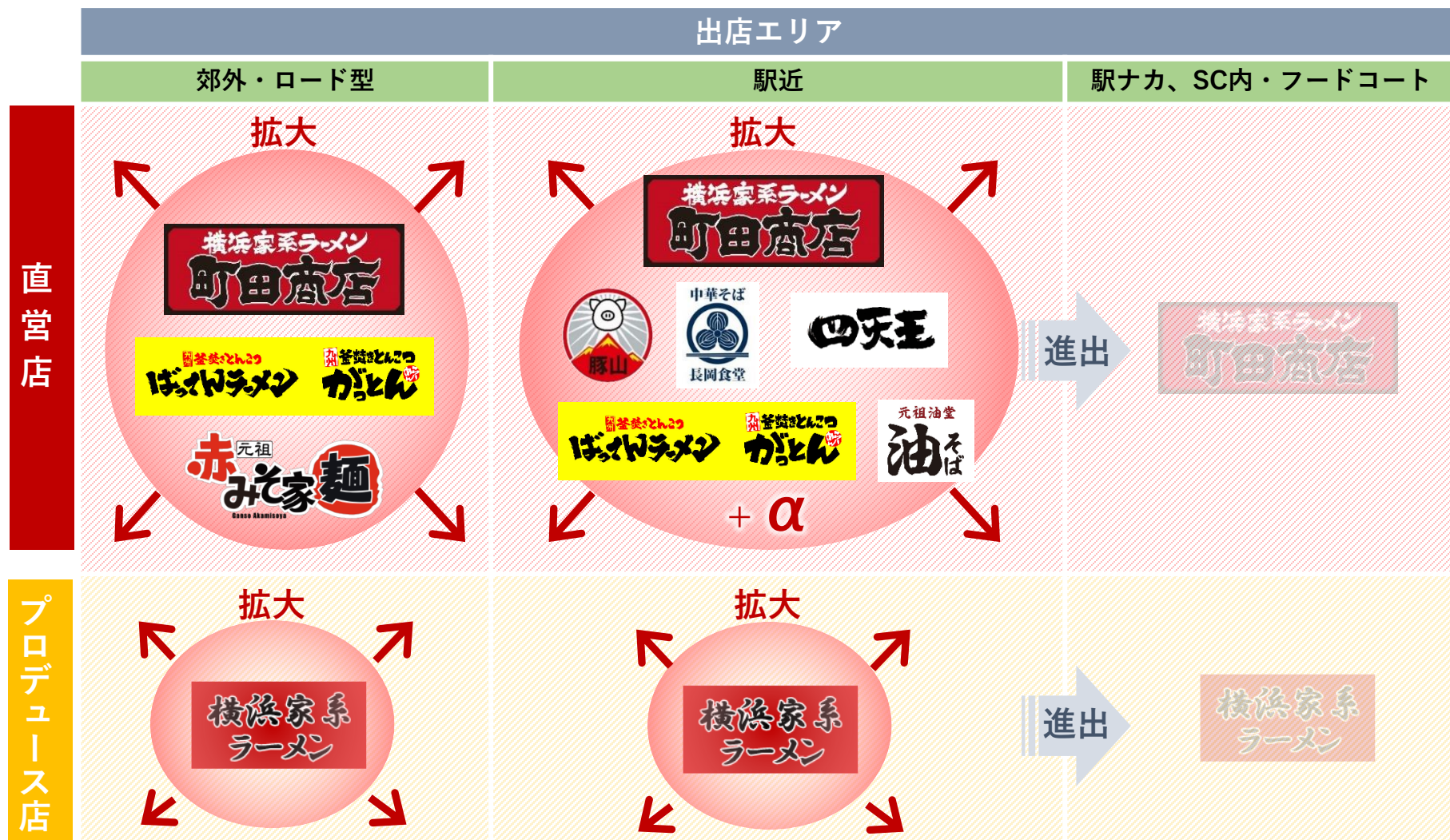
プロデュース店

地方エリア

- 積極的に店舗開発を支援。直営店のノウハウを生かし増店を加速。



出店済みゾーンでの更なる拡大（新業態開発、店舗数増） 未出店ゾーンへの進出を加速



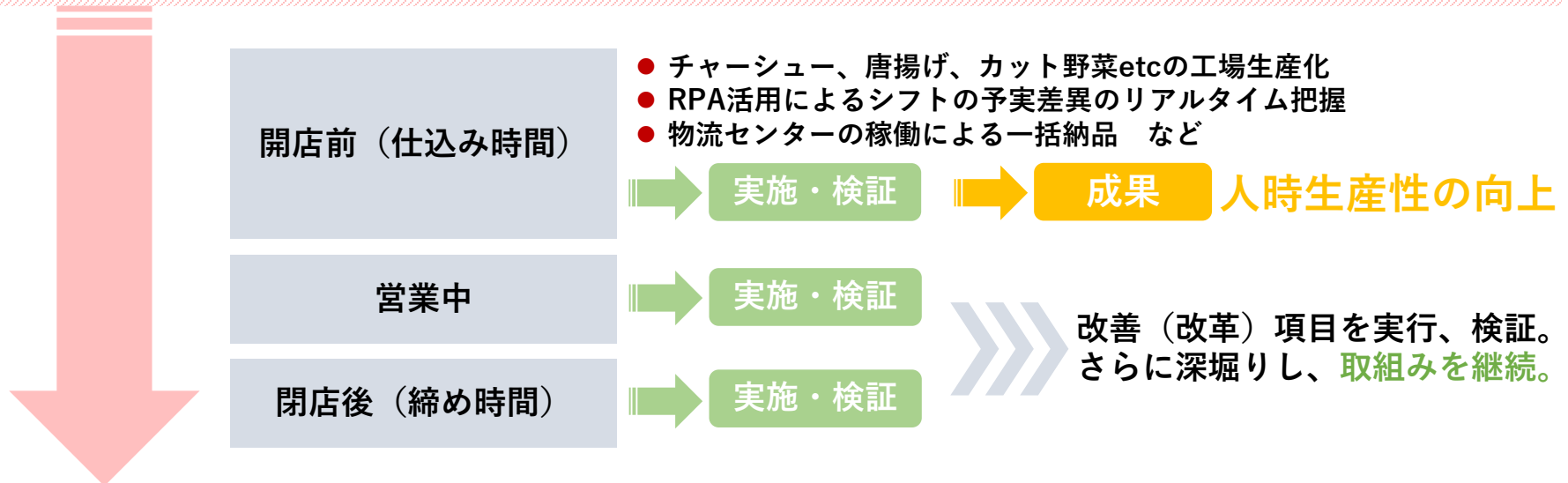
ラーメン店に変革を起こすべく3つの改革を実施。
改善(改革)項目を組み合わせ、質の追求と効率化を加速。

ラーメン店に変革を起こす3つの改革

1. 商品改革

2. オペレーション改革

3. 製造・物流改革

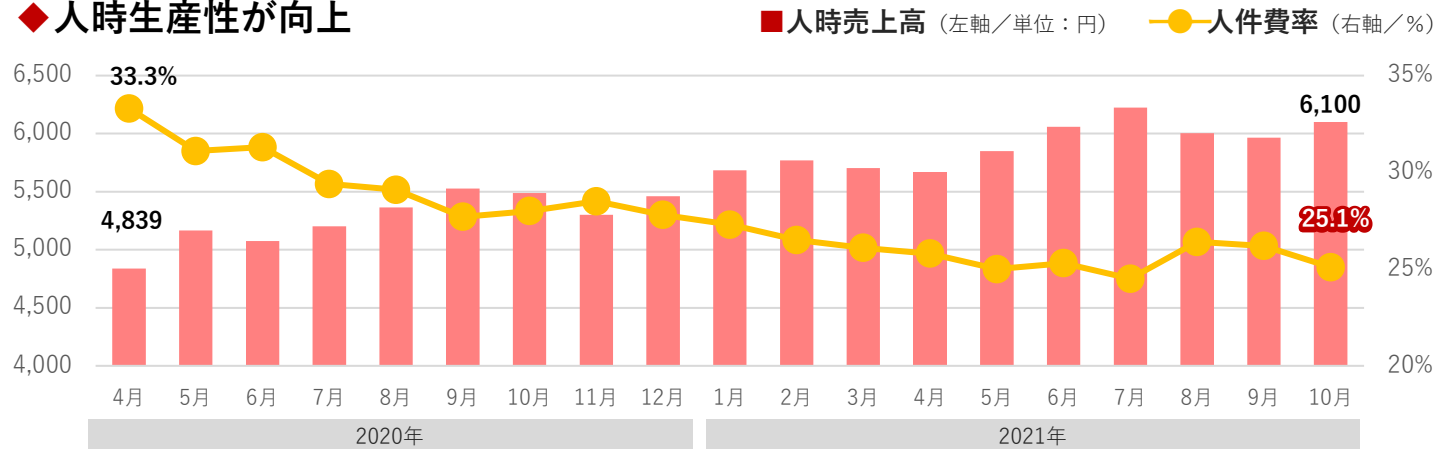


仕組化（標準化・単純化）することで生産性・品質向上サイクルを確立

3つの改革を確実に実行し、業務の標準化・単純化を推進

成果の一例

◆ 人時生産性が向上



2021年
10月現在

人時売上高 ↑
6,100円

人件費率 ↓
25.1%

人時生産性向上などの成果を含む、3つの改革の実行による業務の標準化・単純化の成果を**収益パッケージ**として形成。



形成された“**収益パッケージ**”を、
プロデュース店・バックオフィスへ拡大。

ギフトDXビジョンを制定

店舗、工場、RP店、バックオフィスへのDX、ダイバシティの推進

DX化

●株主優待券を電子化

株主優待券をQRコードから読み取り使用する電子クーポンとし、利便性を向上させます。

●キャッシュレス化を推進

電子決済にも対応し、キャッシュレス化を推進。お客さまの利便性を向上させます。

●順番待ち & 予約受付システムの導入

待ち時間の短縮・見える化によりお客さまの利便性を向上させ、受付業務の効率化も図ります。

●環境に左右されないバックオフィス体制を構築（クラウド化）

ダイバシティの推進

●女性管理職比率の社内目標の設定

●外国人労働者の積極的な活用



株主優待券の電子化（イメージ）

海外事業の収益化

海外展開モデル（直営店、PD・FC店）のプラットフォーム化

アメリカ



飲食マーケットが日本の3倍、ラーメンマーケットは数分の1と、**成長余地の大きいアメリカに、直営店、PD・FC店を展開。**

直営店（ニューヨーク2店舗、ロサンゼルス1店舗）

プロデュース店（サンフランシスコ1店舗、ハワイ1店舗）

その他（複数の大学内の学食に出店）



ロサンゼルス店



ニューヨーク1号店



ニューヨーク2号店



E. A. K. RAMEN

アメリカ以外 （主にアジア）

プロデュース店を中心に出店。PD・FC店の展開拡大に向け、**ローカル資本との提携を模索。**

プロデュース店（上海2店舗、台湾7店舗、マニラ、セブ島に各1店舗）

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。