



GIFT

株式会社ギフトHD 証券コード9279

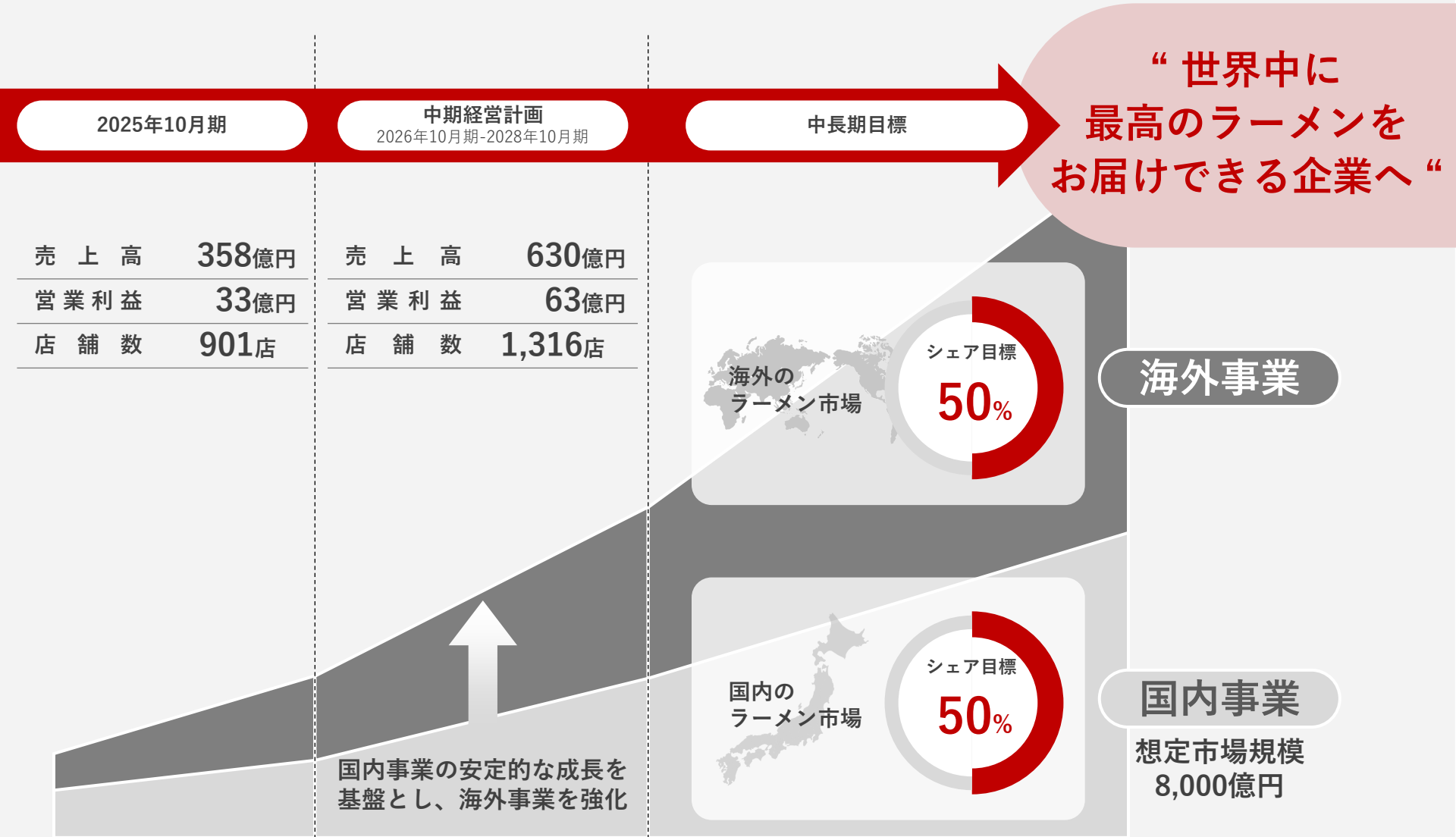
中期経営計画 2026年10月期～2028年10月期



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。

一 中長期目標

- 国内事業のオーガニックな成長と海外事業の積極展開を通じて、中長期的には“世界のラーメン市場シェア50%”を獲得し、世界中のお客様に最高のラーメンをお届けできる企業を目指してまいります。



海外展開

- 国内事業から得られた収益とノウハウを海外事業へ投下し、着実に海外展開を進める

国内事業



国内事業から得られた
収益・ノウハウ

投資

海外事業



着実に海外展開を進める

- ① 繁盛店のモデル確立を図る
- ② 様々な立地タイプに横展開を図る
- ③ 出店を加速させる

2028年10月期・達成目標

売上高 **630** 億円

営業利益 **63** 億円



事業拡大と運営体制強化



DX推進

— 主要KPI

- ・ 国内でのオーガニックな成長をベースに引き続き、成長率20%以上、営業利益率10%以上を目指す

	KPI	目標値
成長性	1. 売上高成長率	20%以上
収益性	2. 営業利益率	10%以上
投資収益性	3. ROE（当期利益）	20%以上
株主還元	4. 配当性向	20%以上



一 中期経営計画 2026年10月期～2028年10月期

- ・ローリング方式により、新たな3年間を作成
2027年に営業利益50億円以上を目指す

	2025	2026	2027	2028
売上高	358 (億円)	430 (億円)	520 (億円)	630 (億円)
営業利益	33 (億円)	43 (億円)	52 (億円)	63 (億円)

※2027年10月期及び2028年10月期は、既存店売上前期比100%を前提として計画

国内店舗数	865 店	964 店	1,074 店	1,194 店
直営店	280店	339店	409店	489店
FC・RP店	585店	625店	665店	705店
海外店舗数	36 店	55 店	82 店	122 店
直営店・JV店	7店	12店	20店	36店
FC・RP店	29店	43店	62店	86店
合計店舗数	901 店	1,019 店	1,156 店	1,316 店
直営店・JV店	287店	351店	429店	525店
FC・RP店	614店	668店	727店	791店

一 中期経営計画



重点テーマ	取組みの概要
既存事業の拡大	①店舗あたりの品質向上 ②営業時間の延長（24時間営業の試験的導入を含む） NEW
人材確保 PICK UP	③採用力強化 ④離職率低下に向けた施策
出店力の強化	⑤モデル開発出店による既存業態の出店ポテンシャル拡大 ⑥M&Aや自社開発の新業態による出店ポテンシャルの拡大
海外展開	⑦海外人材の採用、育成 ⑧食材供給体制の構築
製造体制の強化	⑨製造コスト削減 ⑩製造品質の向上 ⑪安定供給体制の維持
購買、 物流体制の強化 PICK UP	⑫物流コストの最適化 ⑬配送頻度、配送品質の向上（365日・翌日納品） ⑭自動発注による単純化・標準化の推進 ⑮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	⑯AIを活用した管理体制の構築 NEW
サステナビリティ	⑰サステナビリティ経営の推進と開示の充実化

PICK UP

人材確保

人材確保に向けた取り組み

■ 採用力強化

✓ 本社移転による効果測定、キャストから正社員登用の強化、外国人採用の強化



■ 離職率低下に向けての施策

✓ 賃上げ、店内労働環境の整備、残業制度の改善



■ 教育システムの改良

✓ 外国人材向けの教育システムを整備



■ 店舗運営体制の再検討

✓ 1店舗当たり社員数の検討



中期経営計画

PICK UP

購買、物流体制の強化

店舗拡大に伴い配送効率も向上へ

配送頻度、配送品質の向上（365日・翌日納品）



- コストパフォーマンスの向上
- 配送頻度の増加による配送品質向上
- 在庫スペースが限られる店舗におけるオペレーション改善

一 資本コストを意識した経営の取組み

- 投資家への適切な情報開示と建設的な対話を通して、経営状況に対する適切な理解の形成と、対話内容を経営にフィードバックすることによる企業価値向上の実現と、株主資本コストの低減を目指す

対話状況（年間）

※2025年10月期実績

アナリスト・機関投資家向け個別MTG

311回

うち国内 **235**回

うち海外 **76**回

アナリスト・機関投資家向け決算説明会

中間・期末 **2**回

主な対応者

代表取締役社長
取締役経営企画室長



対話内容の取締役会への
フィードバック

対話内容の反映

外国語対応

- 決算説明資料の日英同時開示
- 英文での開示対象拡大

開示内容の充実

- サステナビリティサイトの新設、記載内容の充実化
- ホームページの再構築
- 新規投資家向け資料の作成

IRサイト、QA Station、IRニュース配信サービスのご案内

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/>



QA Station

QA Station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.qastation.jp/e419d09fa09c42148b827f596378610a?v=8c8bbb6b9f9a45dfaa7b1413d89e86d9>



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>



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。