



株式会社ギフトホールディングス 2023 年 10 月期決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は、2023 年 12 月 21 日（木）に開催したアナリスト・機関投資家向け決算説明会および決算発表後の 1on1 ミーティング等にて、ご出席の皆様からいただいた主なご質問をまとめたものです。ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

Q1：2023 年 10 月期第 4 四半期の粗利率の改善が牽引して、営業利益率が伸びたようですが、要因は何か。

A1：7 月 1 日からラーメンを平均 30 円値上げさせていただきました。値上げしたにもかかわらず、お客様の数が減ることなく、その部分が利益を押し上げた結果となりました。

Q2：2023 年 10 月期出店状況に関して、直営店とプロデュース店の合計では計画を達成していますが、内訳を見ると、直営店が未達、プロデュース店が達成となっている要因は何でしょうか。

A2：直営店の出店未達、申し訳ありません。コロナ禍において物件選定を厳しくしていたため、申込みに対して取りきれなかった結果でありました。プロデュース店に関しましては各店好調で増店が多かった結果、合わせると達成という形になりました。

Q3：2024 年 10 月期は、出店計画を達成できるのでしょうか。

A3：出店計画ですが、現在、直営店の契約済み物件だけでも 30 件の契約が済んでおります。プラス 10 件は十分、達成すると考えております。

Q4：外食業界の中でラーメン企業の好調さが目立ちますが、それはなぜだと思いますか。

A4：外食全体が値上げをされており、回転ずしとか焼肉だどうしても一家族で 5,000 円以上となっている現状に対して、ラーメンだと 5,000 円以下で食べられる。気軽にご家族で利用できる価格帯で、他の外食マーケットからお客様が流れてきた印象を受けております。



Q5：最近、ラーメン企業が上場しましたが、ラーメン業界の中での貴社の立ち位置や強みはどう考えていますか。

A5：チェーン店が今、すごく増えてきているなという印象があります。以前より、チェーンのクオリティが非常に上がったことで、なかなか個人店では達成できない採用や物件取得、物流とか仕入、加工面においても、チェーン店は優位性があると考えております。

Q6：2023年10月期、また進行期の2023年11月も、引き続き既存店売上高昨対比が好調なようですが、要因は何でしょうか。

A6：外的要因は、コロナが明けたことで時短協力金がなくなり、閉店された飲食店が多く、コロナ前に比べ、需給のバランスとして、飲食店自体の供給不足があるのではないのかなというのが、外的要因です。内的要因は、QSCAの向上、特に提供スピードを10分以内にできる比率を上げていくところが効果として表れ、お客様の満足度が上がったのではないかと、考えております。

Q7：国内でフランチャイズ事業を始めた理由と、直営店とフランチャイズ店の出店の考え方について教えてください。

A7：基本的には直営で展開するのが本流ですので、フランチャイズを大々的に一般公募することではなく、今、プロデュース店で既にお店を運営していただいて、出店余地、出店意欲のあるオーナーさんに関しては、一緒に展開をしていくと、考えております。

Q8：海外でフランチャイズ事業を始めた理由と、出店エリアについて教えてください。

A8：基本的には、東南アジアはフランチャイズ、アメリカ、ヨーロッパ、中国は直営と考えております。国内と同じ考え方で、マーケットが大きく、そしてラーメンの単価が高く提供できるエリアを直営店、それ以外をフランチャイズと考えております。



Q9：2024 年 10 月期見通しの既存店売上昨対比の前提が 105%となっていますが、上期・下期のバランスについて教えてください。

A9：上期が 110%、下期が 100%で、平均で 105%と考えております。前期の上期が、まだコロナにややかかっていたところがありまして 110%。下期の 100%も決して悪い数字ではなくて、最近の好調に対してなので、良い目標だと考えております。

Q10：中期計画の利益率の目標を下けている一方で、売上と利益の目標額を上げているのは、こういった背景があるのでしょうか。

A10：現状、直営店とプロデュース店でいいますと、利益額は直営店のほうが大きく、利益率はわずかですがプロデュース店のほうが大きい。今後、直営店の比率が増えていくため、やや利益率は下がる。しかし、トータルの利益額は、最大化が図れると見込んでおります。

Q11：中期計画の取組みでバッティングルールの見直しとありますが、もう少し詳しく教えてください。

A11：現状、オーナーさんの近くに新店を出店しないという、カニバリが起きないようにバッティングルールを設けていますが、それは家系に限った話です。家系の近くに、豚山や油堂、別業態を出しても既存店にそこまで影響がないという結果が、直営でもう検証済みでありますので、オーナーさんにも、家系の近くでも別業態であれば、出店 OK というルールをご了承いただいているという意味合いでございます。

Q12：2024 年に本社移転をすると聞きましたが、移転を決断した理由と、移転にかかるコストについて教えてください。

A12：新卒採用で約 50 名を年間採用し、新卒の方たちが非常に活躍をされています。その母集団を増やす意味でも、本社を町田からさらに都心に移す。ある程度、事務所もきれいであったほうが、採用数が増えるのではないかとことで、移転を意思決定しました。コストに関しましては、今まだ見積もり段階で出てはいないが、新卒採用数が 100 名を超えれば、十分、費用対効果は合うと考えております。