



## 株式会社ギフトホールディングス

2023年10月期決算説明会レポート（書き起こし）

2023年12月21日

## 登壇

---

**田川**：皆様、こんにちは。代表取締役の田川です。本日はお忙しい中、オンライン決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。本日は、2023年10月期の通期の業績結果と新たな中期経営計画についてご説明させていただきます。

それでは、2023年の通期の業績ハイライトについてご説明させていただきます。

## 業績サマリー



売上高	営業利益	経常利益
22,982 <sub>百万円</sub>	2,352 <sub>百万円</sub>	2,424 <sub>百万円</sub>
前年同期比：+35.1%	前年同期比：+49.7%	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

Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

3

2023年10月期は、ようやくアフターコロナと呼ばれる状況になった一方で、原材料価格の高騰や円安の進行、賃上げによるインフレが続いた経営環境でありましたが、売上、営業利益ともに過去最高の業績を残すことができ、通期計画を達成することができました。

当社では、これまでインフレに対してはコスト上昇分を価格改定させていただく方針のもと運営を続けてまいりました。1店舗当たりの品質を向上させる取組みを継続してきたこともあり、価格改定後も客足に影響は見られず、直営店の月商は過去最高を更新し続けており、既存店が好調な状況が続いております。また、2023年は海外出店の本格的な種まきを始めた1年となりました。



Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

※出典：「令和4年 雇用動向調査結果の概況」(厚生労働省) 4

業績以外の重要指標につきましては、こちらに記載のとおりです。

出店に関しましては、直営店とプロデュース店の合計で年間目標を達成しているものの、直営店が出店計画の未達となっております。コロナ禍以降、出店条件をかなり厳しく交渉していたため、申込みに対して成約できなかった物件が多くなってしまいました。現状は相場観を鑑みた交渉をしておりますので、成約率は上がってきております。

## — 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%

Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

5

こちらは、昨年提示した中計の KPI 目標に対する実績となります。

営業利益率 10%は高い目標でしたが、4月の価格改定後も好調をキープできたことにより、無事達成することができました。また、配当に関しましては、業績見通しを達成することができましたので、増配とさせていただきます。以上から、全ての項目で KPI 目標をクリアすることができました。

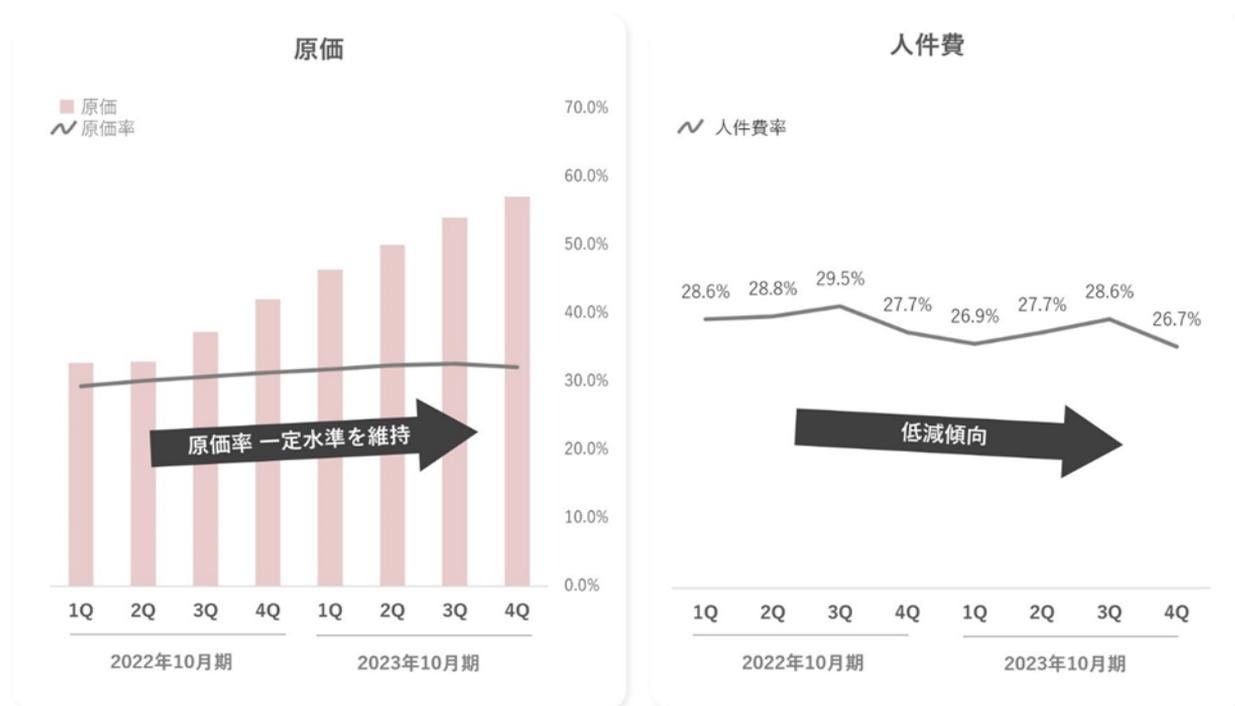


## — 高い収益性を維持

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



Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

6

続きまして、インフレの影響についてご説明いたします。

インフレに対して原価・人件費の両面からコントロールする考えのもと、対応してまいりました。コストアップ分を価格改定させていただく方針のため、原価率は上昇傾向となりましたが、一方で客足への影響は生じておらず、人件費率は低下傾向にあり、利益率を維持することができました。インフレに対して、原価率・人件費率の両面からコントロールできていると考えています。



## 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

Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

7

続きまして、価格改定の影響についてご説明いたします。

直営店では、昨年2回、本年2回の価格改定を実施いたしました。いずれの価格改定でも客足に影響はなく、4月以降はコロナ前よりも多くのお客様にご来店いただくことができました。



## — 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**
- **CO<sub>2</sub>排出量削減**に貢献

Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

8

続きまして、改装による QSCA の向上と生産性アップの取組みについてご説明いたします。

社内での検証の結果、スープを保温する温度を一定にすることがスープクオリティを安定させることが分かりました。スープを保存する際にガスよりも IH を使用したほうが、スープの温度を容易に一定することができるとともに CO2 排出量が減少することから、IH の導入を進めております。

主力の町田商店は新店の開店時より IH を導入し、既存店は月に 1 軒ほどのペースで改装を行い、IH と最新レイアウトを導入する工事を順次実施しております。IH 化によるスープクオリティの安定化と、最新レイアウトによる生産性アップに取り組んでおります。



## 一 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



Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

9

続きまして、海外展開に関してご説明いたします。

ニューヨークのペンステーション内に出店したニューヨーク3号店は、駅構内のフードコートという立地から、これまでの進出形態とは異なり、ラーメン専門店として出店しました。現在のところ数多くのお客様にご来店いただき、アメリカでの出店拡大に手応えを感じております。

アジアでは、これまでのプロデュース店という形態ではなく、町田商店のFC店として展開を開始いたしました。こちらも数多くのお客様にご来店いただき、アジアでの出店拡大に手応えを感じております。



## 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



Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

10

続きまして、モデル開発の取組みについてご説明いたします。

これまで豚山は駅近の出店を進めておりましたが、試験的にロードサイドの出店もさせ、目論見どおりたくさんのお客様にご来店いただいております。

また、豚山や油堂で一部FC展開をスタートしております。直営店に比べてFC店のほうが小さな商圏で出店することができ、直営店のみよりも多くの出店をすることができると考えております。

それでは、いったん榎にバトンタッチをして、通期の決算概要をご説明いたします。

## 一 損益計算書



	2022年10月期		2023年10月期		増減	計画比	
	金額	売上比率	金額	売上比率	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%

Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

12

榎：IR担当の榎と申します。通期の業績結果についてご説明いたします。

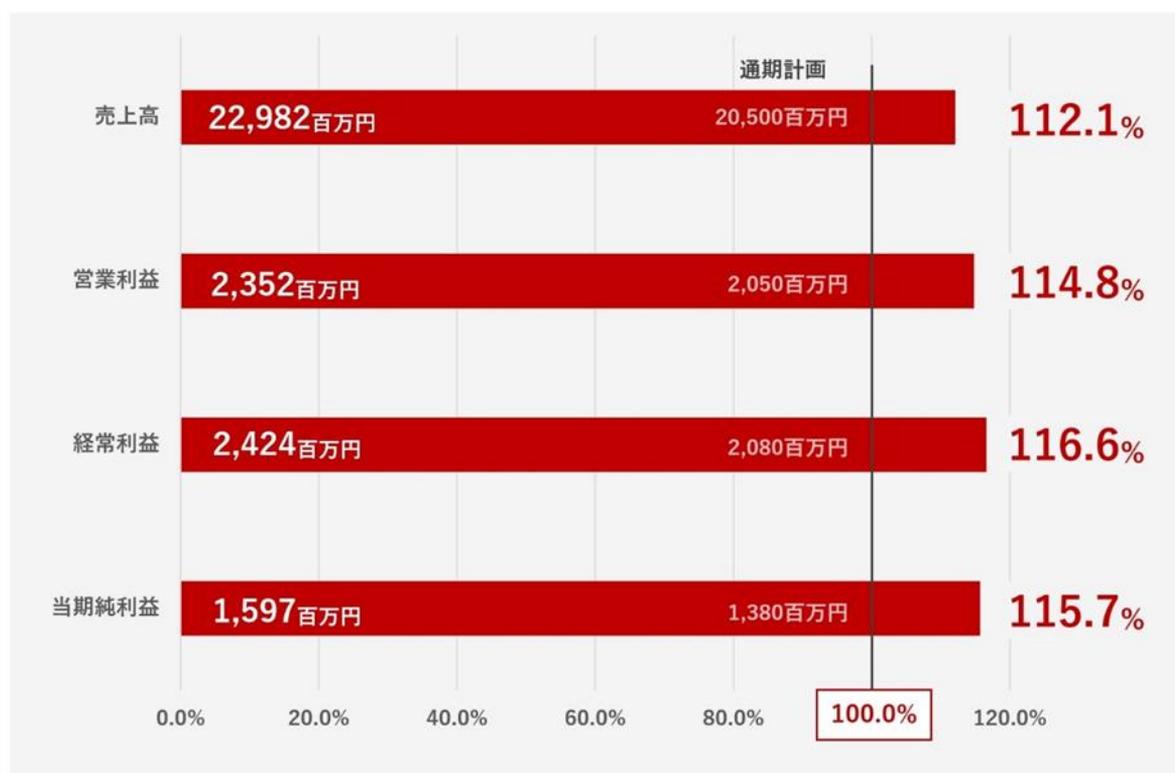
売上高は229億と、前期を35.1%上回って着地をいたしました。営業利益は23.5億と、前期を49.7%上回ることができました。

昨年は時短協力金などの補助金収入が約8.4億あり、経常利益を押し上げておりました。一方で当期は、時短協力金はほぼゼロになったにもかかわらず、経常利益は前期と同水準であり、当期純利益に関しましては、前期を上回ることができました。

## 一 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



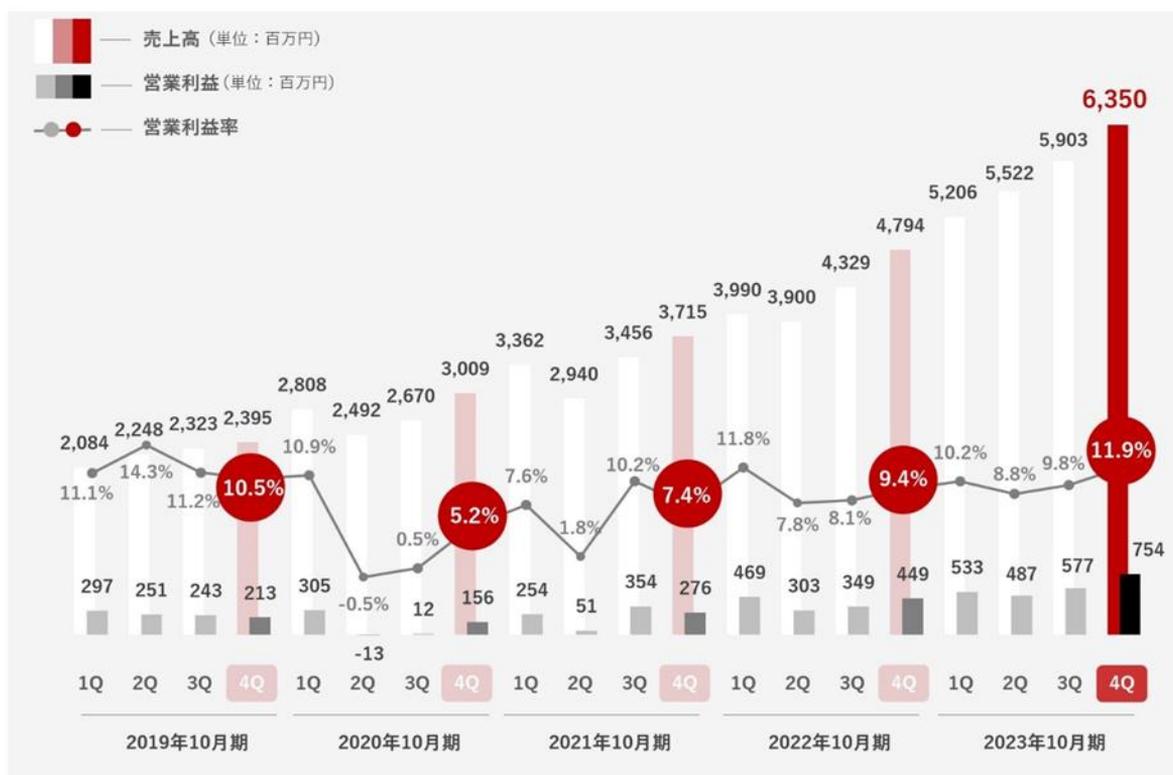
Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

13

続きまして、通期計画に対する達成率についてご説明いたします。

通期計画に対して、売上高、営業利益、経常利益、当期利益と、全ての項目で計画を達成することができました。

## 売上高及び営業利益 四半期推移



Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

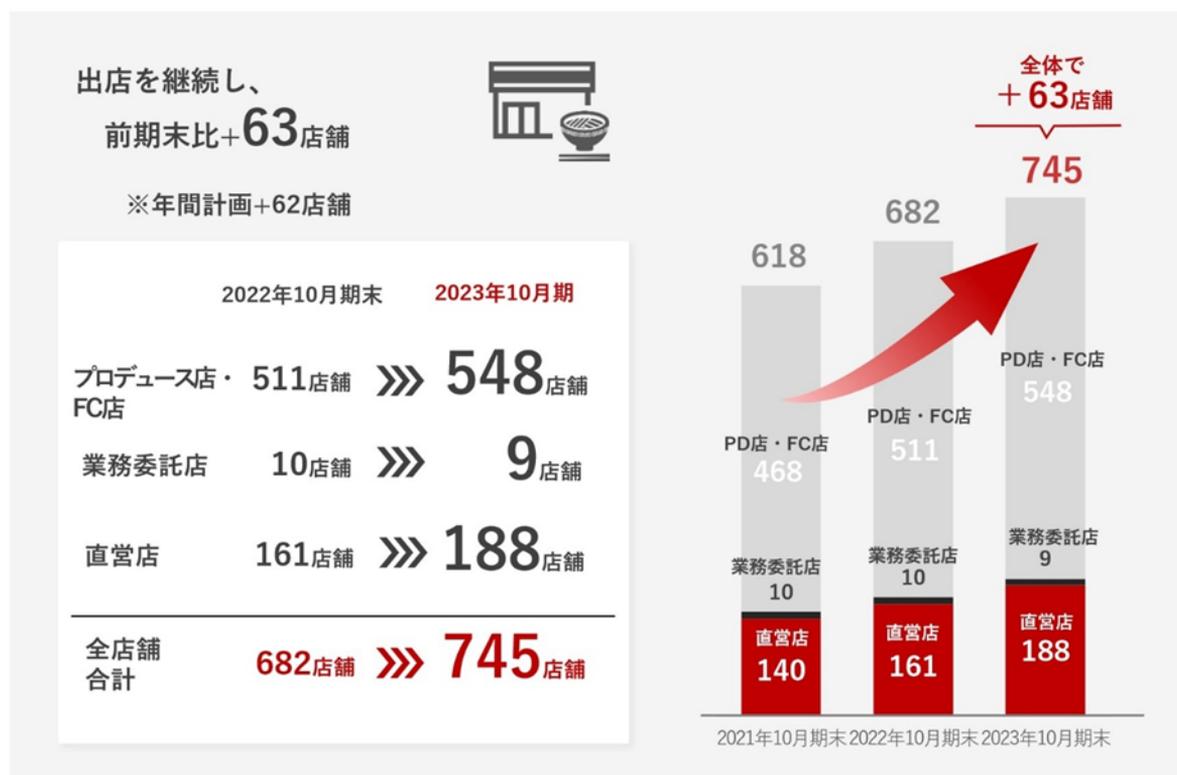
14

続きまして、売上高、営業利益の四半期推移についてご説明いたします。

2023年10月期のどの四半期でも、前年同期比で増収増益となっております。

なお、利益率に関しましては、通常は寒い季節である1クォーター、2クォーターの利益率が高くなりますが、ロードサイド比率が高くなっていることと7月の価格改定の影響から、2023年10月期に関しては、3クォーター、4クォーターの利益率も高水準をキープすることができました。

## — 出店状況



Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

15

続きまして、出店の状況に関してご説明いたします。

通期でプラス 62 店舗の純増計画に対して 63 店舗の純増となり、年間計画を達成することができております。

## 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

Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

16

続きまして、直営店のブランド別の店舗数、出店数についてご説明いたします。

町田商店に次ぐブランドとして、豚山、そして元祖油堂の店舗数を拡大させております。



## 一 店舗の状況（増減内訳）

(単位：店)		22年10月期末 店舗数	23年10月期末 店舗数	増減
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
売上高 <b>19,207</b> 百万円				
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
売上高 <b>3,775</b> 百万円				
店舗数総合計		682	745	+63

Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

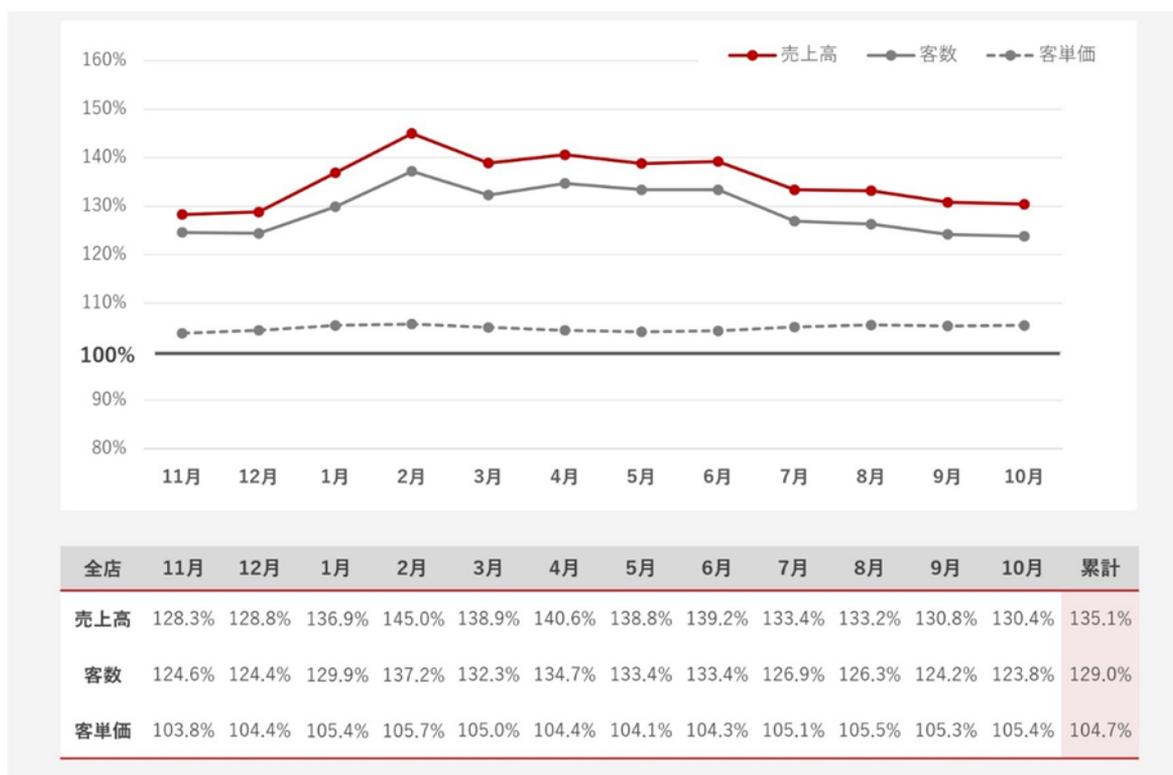
17

続きまして、地域別の店舗数の増減内訳についてご説明いたします。

直営店は出店戦略どおり人口集中エリアとラーメン高消費エリア、プロデュース店は出店戦略どおり地方エリアに出店し、全国にバランスよく出店することができております。

直営店事業の売上は192億円となり、前年同期比プラス35.8%、プロデュース事業の売上は37.7億円となり、前年同期比31.3%となりました。

## 国内 直営全店 対前年同月比売上高推移



Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

18

国内直営全体での、売上、客数、客単価の昨対の推移です。スライドのとおりです。

## 国内 直営既存店 対前年同月比売上高推移



Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

19

こちらは、国内直営店既存店の、売上、客数、客単価の昨対の推移です。スライドのとおりです。

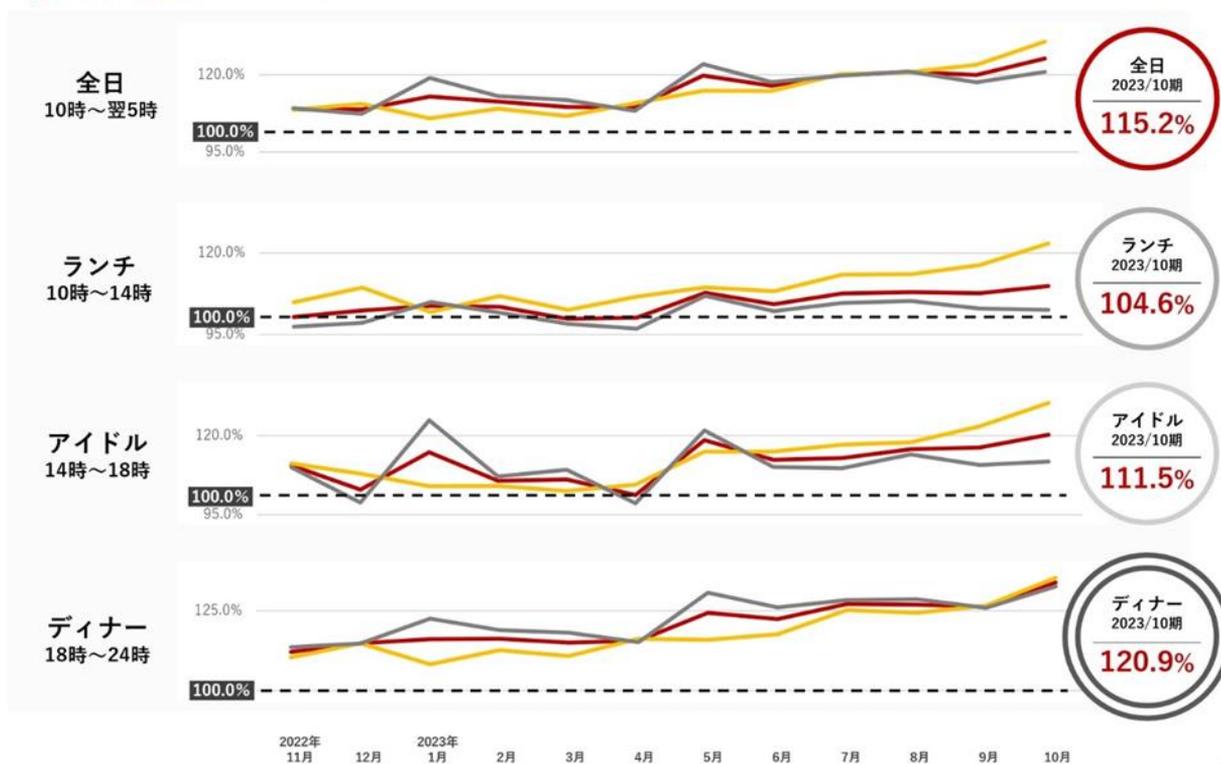
## — コロナ禍以前との売上比較

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



20

続きまして、直営店の時間帯別、立地別の売上についてご説明いたします。

こちらは国内直営店の既存店の売上の2019年比を示したグラフです。宅配も含んだデータとなっております。通期で2019年比は115.2%となりました。客単価で111.7%、客数で103.1%となりました。

立地では、従来から好調であったロードサイドに加えて、駅近が足元では回復してきております。時間帯では、全時間帯でコロナ前の売上を超えることができしておりますが、特にディナー帯は多数のお客様にご来店をいただいております。

## — 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



Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

21

続きまして、DXの取組みについてご説明いたします。

当社では、昨年立案したDXプランにのっとり、全社を挙げてDXに取り組んでおります。DX化のゴールとしては、お客様の利便性向上、社内工数削減、データ連携の三つをテーマに取り組んでおります。

2023年10月期に取り組んだこととしては、お客様の利便性向上として、まずキャッシュレス対応、多言語対応の券売機の導入に取り組ましました。次に、店舗検索ページを刷新し、位置やサービス内容から店舗を検索することができるように改善いたしました。さらに、豚山アプリにつきましては、全店への導入が完了しております。

社内工数削減としましては、まずEラーニングシステムを導入し、社内研修の受講状況を各人別にきめ細かく管理することができ、人材教育の充実を図ることができました。

次に、店舗からの報告業務に関しましては、これまではメールやチャットでの報告でしたが、システムを導入することで、リアルタイムで、一覧で確認することができるようになり、さらに報告内容のデータ化が進みました。

このように、DX化を推進することで、よりよい環境の整備を進めております。

## — B/Sサマリー —



(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
<b>流動資産</b>	<b>3,026</b>	<b>3,552</b>	<b>+ 525</b>	<b>流動負債</b>	<b>2,937</b>	<b>3,777</b>	<b>+ 839</b>
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
<b>固定資産</b>	<b>6,878</b>	<b>8,974</b>	<b>+ 2,096</b>	その他	1,838	2,354	+516
有形固定資産	4,756	6,007	+ 1,250	<b>固定負債</b>	<b>1,535</b>	<b>1,977</b>	<b>+ 442</b>
無形固定資産	122	271	+ 148	長期借入金	1,195	1,574	+ 379
投資その他資産	1,999	2,696	+ 696	その他	339	402	+ 63
<b>資産合計</b>	<b>9,905</b>	<b>12,527</b>	<b>+ 2,622</b>	<b>負債合計</b>	<b>4,473</b>	<b>5,755</b>	<b>+ 1,282</b>
				<b>純資産合計</b>	<b>5,432</b>	<b>6,772</b>	<b>+ 1,339</b>
				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
				<b>負債純資産合計</b>	<b>9,905</b>	<b>12,527</b>	<b>+ 2,622</b>

Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

22

次に、B/S の状況についてご説明いたします。

自己資本比率は 54%と、目標とする 50%を達成しており、今後も財政状態の健全性を維持しつつ、出店に対する投資を継続していきたいと考えております。

また、非支配株主持分が増えておりますが、こちらは国内の子会社で 100%持分を持っていない会社が利益を計上したためであります。

## C/Fサマリー



(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 主な内容

#### ■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

Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

23

続きまして、キャッシュ・フローの状況です。

営業キャッシュ・フローがプラス 25 億、投資キャッシュ・フローが 29 億円の支出となりました。



## — 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）

※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。

Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

24

株主優待に関しましては、株式分割したことにより新たに100株区分の優待を新設しております。引き続き、個人投資家の皆様にも魅力のある株式を目指してまいります。

それでは、ここからは田川にバトンタッチをしてご説明をいたします。



## — 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%

Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

26

田川：それでは、ここからは来期の業績見通しに関してご説明いたします。

来期の業績見通しは、売上 276 億、営業利益 27 億と、売上高成長率 20%以上の成長を見込んでおります。

## — 2024年10月期 通期業績見通しの前提



Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

27

続きまして、業績見通しの前提についてご説明いたします。

国内直営店の既存店昨対は、足元の月次の状況を踏まえて105%と見込んでおります。

出店に関しましては、国内直営店40店舗、海外直営店1店舗、国内FC・プロデュース店が40店舗、海外FC・プロデュース店が8店舗の出店を見込んでおります。

## 一 株主還元



### 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

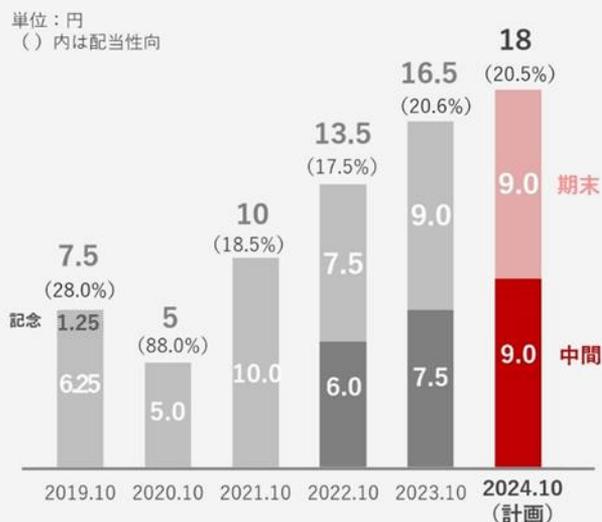
### 2023年10月期配当金

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。



配当につきましては、順調な業績の拡大を見込んでおりますので、1.5円増配の18円、配当性向20.5%を計画しております。

— 基本戦略 ～目指すべき姿・方向性



Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

31

2026年10月期までの3年の中期計画についてご説明いたします。

経営を取り巻く環境の変化が激しいため、今回もローリング方式で策定しております。

2026年10月期に売上400億、営業利益38億円を目指していきます。



## — 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

Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

32

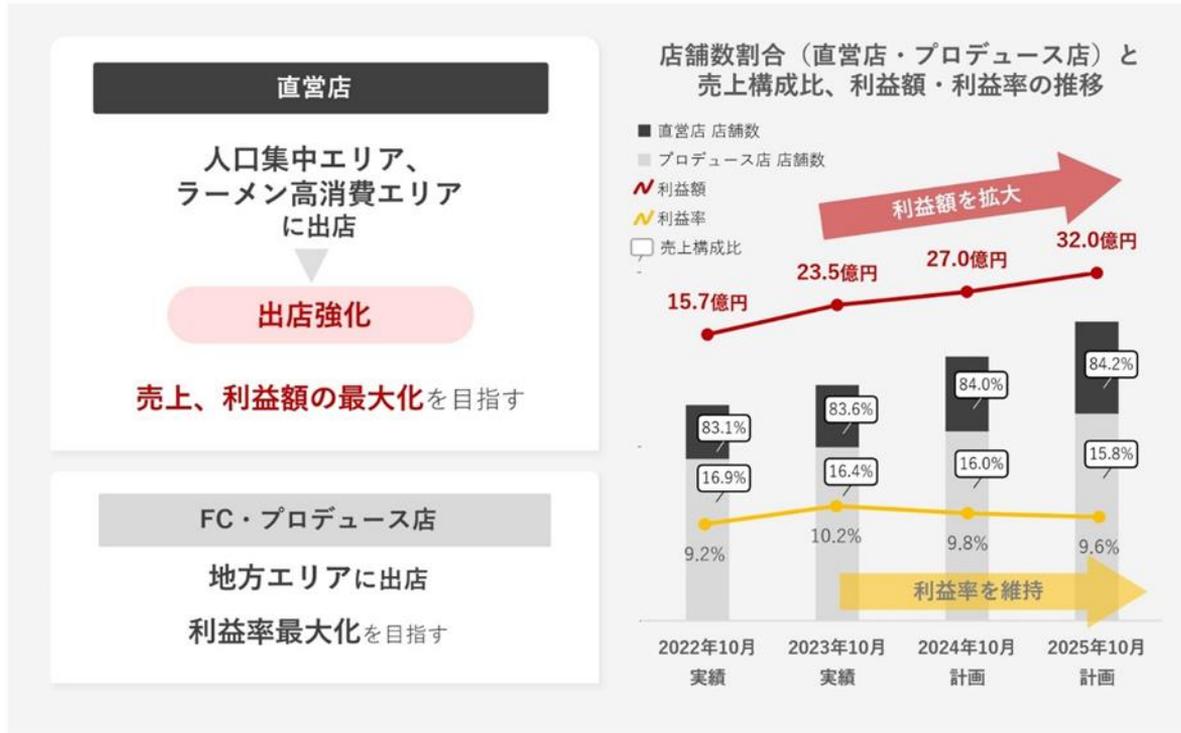
こちらは中期計画の KPI 目標です。

昨年同様、全ての項目で達成できるように取り組んでまいります。



## 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



Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

33

続きまして、出店戦略と売上、利益、利益率の関係についてご説明いたします。

当社では現在、直営店の比率を高めております。人口集中エリア、ラーメン高消費エリアに直営店を出店し、それ以外のエリアにFC・プロデュース店を出店することで、高い利益率を維持しつつ、売上、利益額の最大化を目指していきたいと考えています。

## — 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
	<b>売上高</b>	<b>170</b> (億円)	<b>229</b> (億円)	<b>276</b> (億円)	<b>332</b> (億円)	<b>400</b> (億円)
	<b>営業利益</b>	<b>15.7</b> (億円)	<b>23.5</b> (億円)	<b>27.0</b> (億円)	<b>32.0</b> (億円)	<b>38.0</b> (億円)
	<b>経常利益</b>	<b>24.4</b> (億円)	<b>24.2</b> (億円)	<b>27.4</b> (億円)	<b>32.5</b> (億円)	<b>38.6</b> (億円)
国内	<b>合計店舗数</b>	<b>665店</b>	<b>726店</b>	<b>805店</b>	<b>903店</b>	<b>1,000店</b>
	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	<b>合計店舗数</b>	<b>17店</b>	<b>19店</b>	<b>27店</b>	<b>40店</b>	<b>57店</b>
	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	<b>合計店舗数</b>	<b>682店</b>	<b>745店</b>	<b>832店</b>	<b>943店</b>	<b>1,057店</b>
	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

Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

34

こちらが損益計画の店舗数の3カ年の計画です。

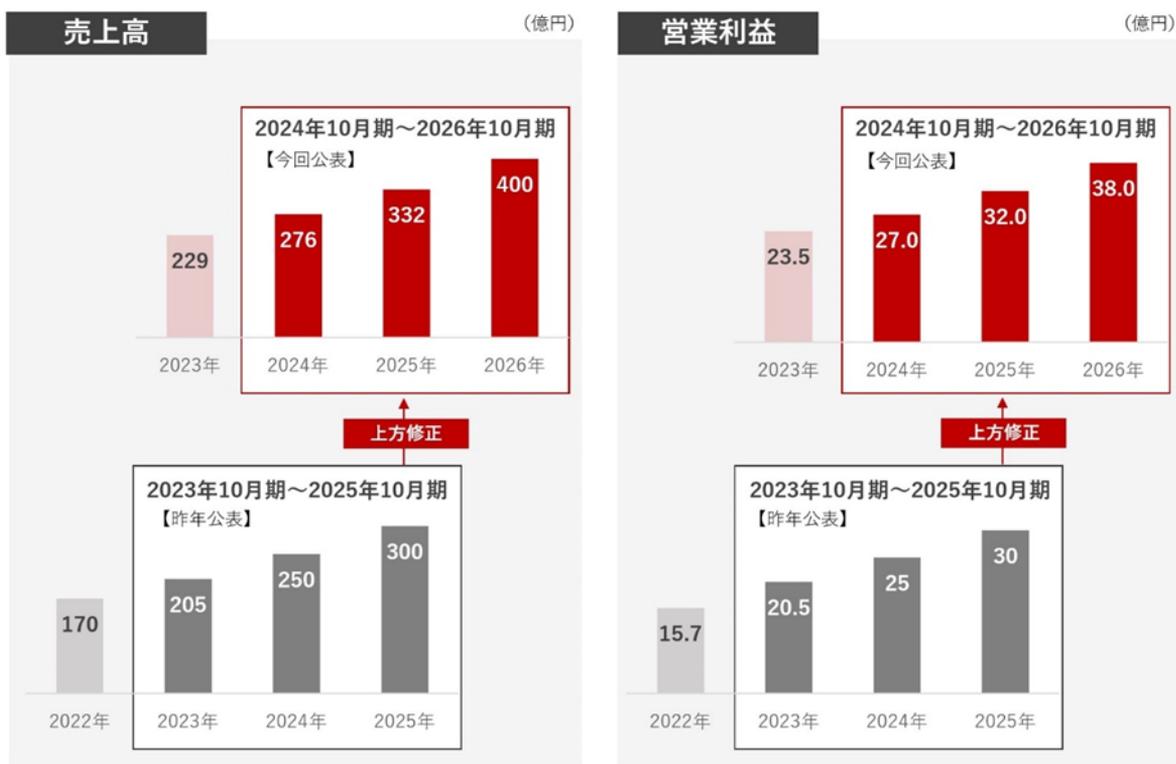
足元の既存店が好調な状況から、従来計画より上方修正をいたしました。



## — 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て達成へ



Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

35

こちらは従来の中期計画との比較です。

2025年に売上300億、利益30億であった計画を、売上332億、利益32億とし、前倒しでの達成を目指します。



## — 中期経営計画

重点テーマ	取組みの概要
既存事業の拡大	①1店舗あたりの品質向上 ②インフレへの柔軟な対応
人財確保 <b>PICK UP</b>	◎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	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パッティングルールの見直し
海外展開	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
製造体制の強化 <b>PICK UP</b>	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	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	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
サステナビリティ <b>PICK UP</b>	◎㉔サステナビリティ推進委員会の設置

Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

◎は前回公表時より変更した項目

36

こちらは中期計画で取り組む重点テーマです。

人財確保、製造体制の強化、サステナビリティにつきましては、次のページ以降で詳しくご説明いたします。

## 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	従業員満足度向上
<p><b>①採用サイトの刷新</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓キュレーション型でダイレクトに情報発信</li> <li>✓直接応募ページの新設</li> </ul>  <p>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</p> <p>Interview 株式会社ギフトホールディングス 専務取締役 藤井誠二</p> <p>仕事を知る 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</p> <p>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</p>	<p><b>③本社移転</b></p>  <p>本社を渋谷駅近に移転 働きやすい環境を整備</p>
<p><b>②採用手法の多様化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓カンテラ採用（キャストの正社員雇用）</li> <li>✓アルムナイ採用（OB・OGの再登用）</li> </ul>	<p><b>④待遇の改善</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓給与水準UP</li> <li>✓労働環境（残業、店内環境）の改善</li> </ul>

Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

37

人財確保に向けた取組みについてご説明いたします。

人財確保につきましては最重要経営課題であると認識しており、採用力の強化と、従業員満足度の向上による離職率低下の両面から、できることは全て取り組んでいくつもりです。

まず、採用力の強化としては、採用サイトの刷新、採用手法の多様化に取り組めます。従業員満足度の向上としては、本社移転、待遇の改善に取り組めます。

採用手法の多様化では、カンテラ採用とアルムナイ採用に取り組めます。カンテラ採用とは、アルバイトの社員化を図ることで、私自身がキャストに会社説明を行い、会社の魅力をダイレクトに伝えて、採用活動につなげていきたいと思えます。アルムナイ採用は、元従業員・元キャストの方に有益な情報やメリットを提供することで囲い込みを行い、再登用やシフトの穴埋めを図っていききたいと考えています。

待遇の改善では、特に若年層の給与水準のアップや労働環境の改善に取り組んでいきたいと考えています。



## — 中期経営計画詳細

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	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**

Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

38

続きまして、製造体制の強化についてご説明いたします。

好調な既存店と新店の出店、プロデュース店への卸売品目の拡大により、製造体制を引き続き強化していく必要があります。11月には、新たな製麺工場である神栖工場を稼働いたしました。

また、麺、チャーシューに加え、スープやタレなども内製化していくことで、クオリティの維持とコスト削減を進めていきたいと考えております。



## — 中期経営計画詳細

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



Copyright 2023 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

39

当社では、サステナビリティ推進委員会を立ち上げ、持続可能な社会づくりに貢献するべく、対策の検討や開示情報の充実を図っていきたいと考えています。

決算のご説明は以上となりますが、今後も短期的な成長や利益を追うのではなく、おいしいラーメンを世界中に届けることで持続的に成長を続け、皆様のご期待に応えていきたいと考えております。

ご清聴ありがとうございました。