



株式会社ギフトホールディングス

2022 年 10 月期第 2 四半期決算説明会レポート（書き起こし）

2022 年 6 月 20 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、お忙しい中お集まりいただき、誠にありがとうございます。

本日は、2022 年 10 月期の上期の業績結果のご報告をした後、下期の取り組みについてご説明させていただきます。

業績の説明に先立ち、鶏油不足のニュースが報道されておりますので、その点について、当社の状況をご説明させていただきます。

当社では、鶏油に限らず、全ての原材料につきまして、生産者と中期的な取り組みを行い、安定供給をしていただける体制を構築しております。

そのため、当社の店舗では油多めを中止するといったような処置は現在とっておらず、今後もお客様に安心しておいしいラーメンを召し上がっていただけるように取り組んでまいります。



売上高

7,891 百万円

前年同期比：+25.2%

営業利益

773 百万円

前年同期比：+152.6%

経常利益

1,197 百万円

前年同期比：+116.3%

第2四半期業績概要

1月-3月に時短営業を行ったにもかかわらず、収益性が向上したことにより、**大幅な営業増益**を達成。加えて、前期分の時短協力金の入金があったことにより、**過去最高の経常利益**を達成。

さらに、1月-3月の時短営業分の協力金受給の権利を確保。

収益性の向上

3つの改革（商品・店舗オペレーション・物流の改善）により、**人時生産性が向上し**、収益性が向上。

価格改定の実施

ロードサイド店舗で**価格改定**を実施。

攻めの出店戦略継続

インバウンド需要、ビジネス街及び繁華街の**人流の戻り**を見据え、**駅近**に出店を継続。将来の繁盛店へ。

Copyright 2022 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

3

それでは、2022年10月期第2四半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。

売上高は78億9,100万円、営業利益は7億7,300万円、経常利益は11億9,700万円と、増収増益を達成することができました。1月から3月にかけて時短営業を行いましたが、収益性を向上させることで大幅な増益となりました。

その他には、原材料、物流、エネルギーコストの上昇により、一部店舗で価格改定を行いました。これまで継続してQSCAを高め続けてきましたので、現在のところ、客数の減少は生じておりません。

2022年10月期 2Q 重要指標



Copyright 2022 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

4

業績以外の重要指標の進捗につきましては、こちらに記載のとおりです。

出店に関しましては、直営店が年間の目標に対してショートしておりますが、上期のコロナ収束の見通しの不透明さを考慮し、物件選定の基準を厳しく行ったことによるものです。これは1店舗大きな失敗があるとリカバリーが大変であるため、1店舗1店舗の成功確率を高めて出店するという意向があるためです。

人材に関しましては、アフターコロナに向けて、足元では人手不足感が強くなってきておりますが、過去最多の新卒社員も入社し、今後の出店に対して問題なく人材が確保できている状況にあります。

3つの改革の実行により、収益性が向上



人時生産性が向上



1 適正シフトのコントロール

適正シフトと実績シフトの差異をRPAの導入でリアルタイムに見える化。
過不足のないシフト運用が可能となった。

2 営業時間外の仕込時間を削減

チャーシュー工場の新設、トッピング共通化、物流センターからの一括納品の実現により、
店舗オペレーションの標準化・単純化、工程の削減を実現。営業時間外の仕込時間の削減が
可能となった。

3 宅配対応の最適化

店内混雑度等を鑑みた宅配対応の受注コントロールを実行。

Copyright 2022 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

5

収益性の向上についてご説明いたします。

商品・店舗オペレーション・物流を改善していくことで、人時生産性を向上することができました。具体的には、適正シフトのコントロール、営業時間外の仕込み時間を削減、宅配対応の最適化に取り組みました。

6月1日からは、ロードサイド全店で締め作業の標準化、単純化の取り組みをスタートさせました。

それでは、いったん樓にボタンタッチして、2022年10月期第2四半期の決算概要をご説明いたします。

損益計算書



	2021/10期 2Q		2022/10期 2Q			増減				期初計画比			
	金額	売上比率	金額	売上比率	前年同期比	22/10期 2Q計画	達成率	22/10期 通期計画	進捗率				
売 上 高	6,303	-	7,891	-	+25.2%	8,070	97.8%	17,000	46.4%				
売上原価	1,784	28.3%	2,343	29.7%	+31.4%	-	-	-	-				
売上総利益	4,519	71.7%	5,547	70.3%	+22.8%	-	-	-	-				
販 管 費	4,213	66.8%	4,774	60.5%	+13.3%	-	-	-	-				
営 業 利 益	306	4.9%	773	9.8%	+152.6%	830	93.1%	1,700	45.5%				
経 常 利 益	553	8.8%	1,197	15.2%	+116.3%	960	124.7%	2,000	59.9%				
親会社株主に帰属する 当期純利益	355	5.6%	816	10.4%	+130.0%	610	133.9%	1,280	63.8%				

Copyright 2022 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

7

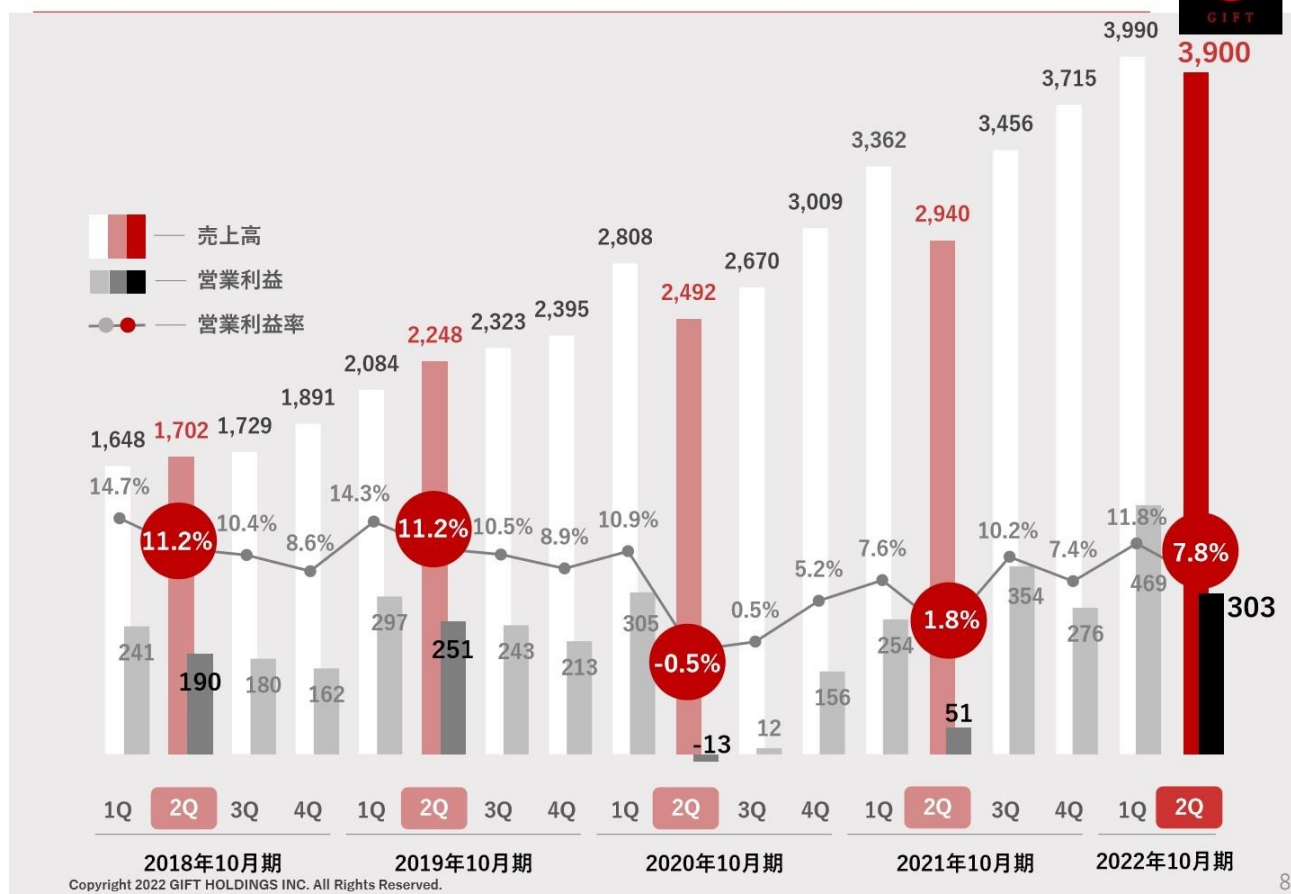
榎：IR 担当の取締役経営企画室長の榎と申します。2022 年 10 月期上期の決算概要についてご説明いたします。

売上高は 78 億 9,100 万円、期初計画比 97.8%。営業利益は 7 億 7,300 万円、期初計画比 93.1%、経常利益は 11 億 9,700 万円、期初計画比 124.7%、当期利益は 8 億 1,600 万円、期初計画比 133.9%となり、当期利益に関しては上方修正基準にヒットいたしました。

営業利益と経常利益の差額は、営業外収益に 4.1 億円の補助金収入を計上した影響です。こちらは、大部分は前期に時短した分の時短協力金となります。当上期で時短した分の協力金は、大部分が未計上となっております。当上期で時短した分の未入金の協力金は 3,979 日分、金額にすると 3 億 6,400 万円ほどございます。全て本日時点で申請済みであり、下期以降に計上する予定です。

そのため、期初計画では、1 月から 3 月の時短営業は想定しておりませんでしたので、売上はショートしましたが、営業利益は収益性の向上により、6,000 万円程度のショートでとどめることができました。6,000 万円のショートに対する補償が 3 億 6,400 万円の時短協力金となり、下期以降に計上する予定です。

売上高及び営業利益 四半期推移（会計期間）



続きまして、過去5年間の売上高、営業利益の四半期推移についてご説明いたします。

コロナ禍に突入した2020年10月期の第2四半期に営業損失を計上いたしましたが、その後は8四半期連続で営業黒字を達成しております。

ラーメンという日常食の強みと、ロードサイド、駅近の両方にバランスよく出店できており、環境の変化に柔軟に対応できたことで、時短協力金を除いた本業の営業利益でもしっかりとした業績を達成することができました。

時短協力金、雇用調整助成金について



当社グループは、自治体からの飲食店等の営業時間短縮要請に応じるとともに、営業時間短縮要請に係る時短協力金および雇用調整助成金の支給申請を行っており、**支給決定の時点で収益を認識**しております。

当第2四半期連結累計期間に支給が決定した時短協力金および雇用調整助成金は営業外収益に補助金収入として計上しております。

(参考) 時短協力金および雇用調整助成金の申請及び支給状況

		4/30 まで 支給済	5/1以降				総計
			支給決定済	支給未決定	申請予定	合計	
時短協力金	時短日数 (日)	4,216	732	3,247	0	3,979	8,195
	金額 (千円)	402,683	65,254	注 2	注 2	注 2	注 2
雇用調整助成金	金額 (千円)	10,920	1,010	注 2	注 2	注 2	注 2

(注1) 上記の時短日数は、当第2四半期連結会計期間末までに時短した日数です（前期末日までに支給が決定した時短協力金にかかる時短日数は除く）。

(注2) 時短協力金および雇用調整助成金の金額は支給決定時に確定し支給決定の時点で収益を認識する予定です。

Copyright 2022 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

9

続きまして、補助金収入についてご説明いたします。

当社は、時短協力金および雇用調整助成金につきましては、入金時点で収益を計上しております。そのため、上期に計上した補助金収入は上期に入金された補助金であり、大部分は前期に時短した分の協力金となります。実際に時短を行ったタイミングと計上のタイミングがずれることとなります。

下期以降に入金が見込まれる補助金は、時短協力金が 3,979 日分で 3 億 6,400 万円、雇用調整助成金が 100 万円ございます。

出店状況



積極的な出店を継続し、

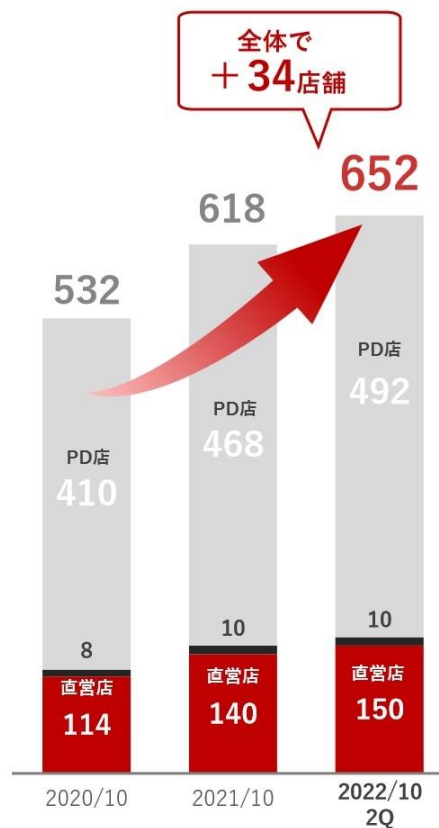
+80店舗の年間計画に対して、

+34店舗の純増を実現。



	2021/10期		2022/10期 2Q
プロデュース店	468店舗	»»	492店舗
直営店	150店舗	»»	160店舗
全店舗合計	618店舗	»»	652店舗

Copyright 2022 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.



10

続きまして、出店の状況に関してご説明いたします。

上期の出店数は、年間 80 店舗の純増計画に対して 34 店舗の純増となりました。プロデュース店は、年間 48 店舗の純増計画に対して 24 店舗の純増。直営店は、年間 32 店舗の純増計画に対して 10 店舗の純増となりました。

店舗の状況（直営店/ブランド別増減内訳）



ブランド					
店舗数	112	19	4	1	6
増減 (前期末比)	+4	+3	+2	—	—

ブランド				その他
店舗数	2	2	3	1
増減 (前期末比)	+1	—	—	—

Copyright 2022 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

11

続きまして、国内直営店のブランド別の出店数および店舗数についてご説明いたします。

町田商店の出店 4 店舗はロードサイド 3 店舗、ショッピングセンター内 1 店舗となり、国内直営店としては初めての商業施設内への出店を果たすことができました。町田商店以外のブランドでは、3 ブランドで 6 店舗の出店を図りました。

店舗の状況（地域別増減内訳）



(単位：店)		21/10期末 店舗数	22/10期 2Q 店舗数	増 減
直営店事業	関東	87	94	+7
	東日本（関東以外）	32	35	+3
	西日本	18	18	—
	海外	3	3	—
	小計	140	150	+10
	業務委託店	10	10	—
売上高	合計	150	160	+10
プロデュース事業	関東	293	303	+10
	東日本（関東以外）	95	102	+7
	西日本	67	73	+6
	海外	13	14	+1
	合計	468	492	+24
店舗数総合計		618	652	+34

Copyright 2022 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

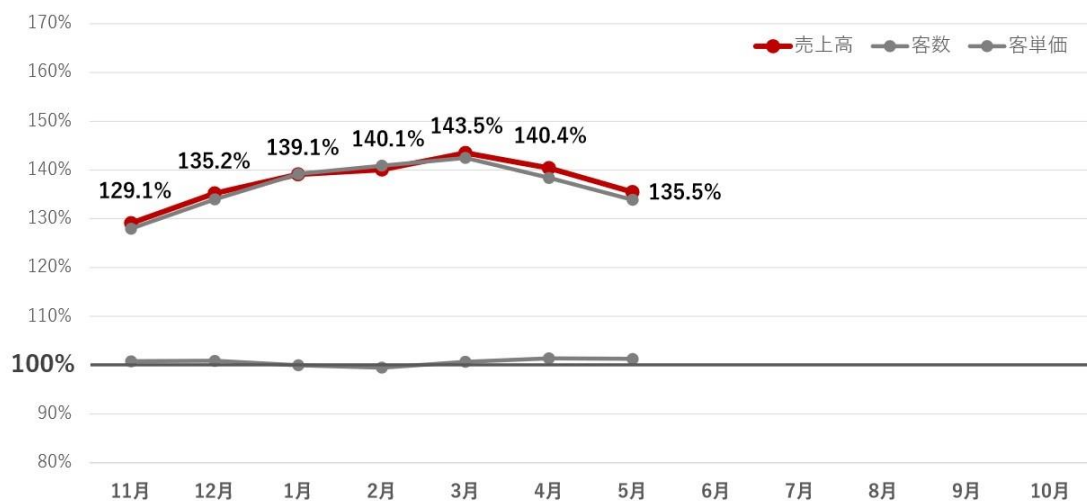
12

続きまして、地域別の増減内訳についてご説明します。

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、プロデュース店も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。

直営店事業の売上高は、65 億 2,300 万円となり、前年同期比プラス 27.2%、プロデュース事業の売上高は 13 億 6,700 万円となり、前年同期比プラス 16.3%となりました。

国内 直営全店 対前年同月比売上高推移



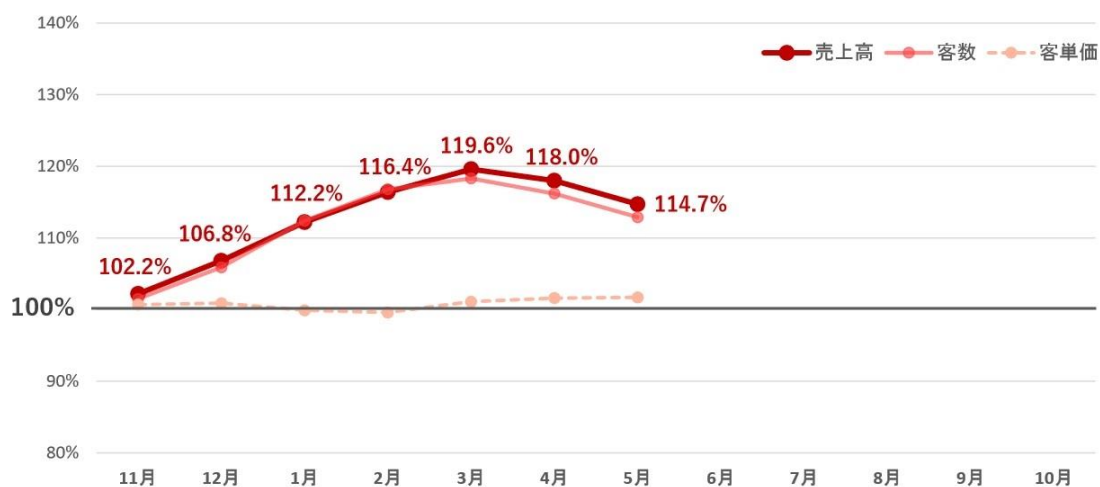
全店	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	累計
売上高	129.1%	135.2%	139.1%	140.1%	143.5%	140.4%	135.5%						137.5%
客数	128.0%	134.0%	139.2%	140.9%	142.5%	138.4%	133.9%						136.5%
客単価	100.8%	100.9%	100.0%	99.5%	100.7%	101.4%	101.3%						100.7%

Copyright 2022 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

13

こちらは、国内直営店全店での売上高、客数、客単価の昨年対比の推移です。スライドのとおりとなっています。

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	102.2%	106.8%	112.2%	116.4%	119.6%	118.0%	114.7%						112.7%
客数	101.5%	105.9%	112.4%	116.8%	118.3%	116.2%	112.9%						111.7%
客単価	100.7%	100.9%	99.9%	99.6%	101.1%	101.6%	101.7%						100.9%

Copyright 2022 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

14

こちらは、国内直営店の既存店の売上高、客数、客単価の昨年対比の推移です。時短した日も含む全営業日の数字となっております。

B/Sサマリー



(単位：百万円)	2021年 10月期	2022年 10月期 2Q	増減額	(単位：百万円)	2021年 10月期	2022年 10月期 2Q	増減額
流動資産	2,413	2,580	+166	流動負債	2,539	2,565	+26
現金・預金	1,871	1,823	△48	買掛金	389	487	+97
売掛金	262	340	+78	短期借入金	-	88	+88
その他	280	416	+136	一年内長期借入金	534	527	△7
				その他	1,615	1,462	△152
固定資産	5,863	6,364	+500	固定負債	1,621	1,620	△0
有形固定資産	4,016	4,375	+359	長期借入金	1,274	1,246	△28
無形固定資産	135	129	△6	その他	346	374	+27
投資その他資産	1,711	1,859	+147	負債合計	4,161	4,186	+25
資産合計	8,277	8,944	+666	純資産合計	4,116	4,757	+641
				資本金	790	793	+2
				資本剰余金	1,042	1,045	+2
				利益剰余金	2,281	2,887	+606
				自己株式	△0	△0	-
				その他包括利益累計	2	32	+29
				負債純資産合計	8,277	8,944	+666

Copyright 2022 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

15

次に、B/S の状況についてご説明いたします。

前期末では、自己資本比率は 49.7%と、50%を割っておりましたが、第 2 四半期末では、利益の積み上げにより 53.2%と、社内で目標とする 50%を回復することができました。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。



(単位：百万円)	2021年10月期 2Q	2022年10月期 2Q	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	815	962	+ 146
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 933	△ 890	+ 42
財務活動によるキャッシュ・フロー	△47	△ 148	△ 101
現金および現金同等物に係る換算差額	△0	28	+ 28
現金および現金同等物の期末残高	1,626	1,823	+ 197

2022年
10月期 2Q
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：1,197百万円
減価償却費：224百万円
法人税等の支払額：△380百万円

■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：△753百万円
敷金及び保証金の差入による支出：△62百万円

■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：88百万円
長期借入金の借入による収入：250百万円
長期借入金の返済による支出：△288百万円
配当金の支払額：△198百万円

Copyright 2022 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

16

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 9 億 6,200 万円、投資キャッシュ・フローが 8 億 9,000 万円の支出で、営業キャッシュ・フローで出店の投資を全て賄えることができております。なお、時短協力金等の補助金の収入は、営業キャッシュ・フローに計上しております。

以上、上期の決算概要の報告とさせていただきます。ありがとうございました。

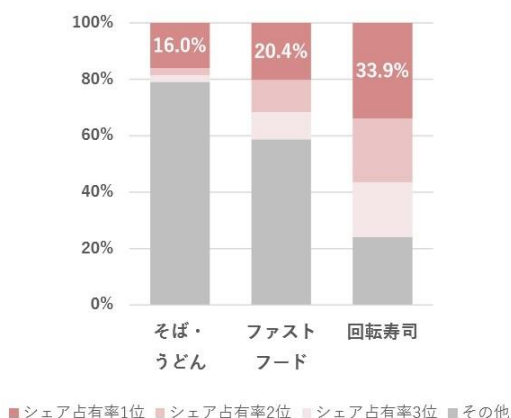
主な外食産業と国内ラーメン市場の特徴



大手企業への需要集約が顕著にみられる、そば・うどん、ファストフード、回転寿司などの成熟したマーケットと異なり、当社が属するラーメン市場は様々な規模の店が乱立し、シェア拡大のポテンシャルが豊富な発展途上のマーケットといえる。

成熟したマーケット

主な外食産業の上位企業シェア割合



出典情報:総務省「経済構造実態調査」をもとに当社で集計

Copyright 2022 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

発展途上マーケット

ラーメン市場の上位企業シェア割合



これまでの**標準化・単純化**を徹底し、
マーケットポジション獲得していく

- ✓ 商品改革
- ✓ オペレーションの効率化
- ✓ 製造・物流改革

18

田川：それでは、ここから下期以降の取り組みについてご説明いたします。

具体的な取り組みの前に、私たちが所属するラーメンマーケットの概況と、私たちが進める戦略の基本的な考え方についてご説明いたします。

まず、ラーメンマーケットは売上高 6,000 億円、店舗数 1 万 8,000 店舗。コロナ禍前まではマーケット規模は微増を続けていた市場です。

ラーメンマーケットのプレーヤーは圧倒的に個人店が多く、そば・うどん、ファストフード、回転寿司のように、シェア上位企業の割合の非常に小さい、まだまだ非効率なマーケットとなっております。

そのため、私たちは個人店としての魅力と、チェーン店としての展開の可能性を融合した店舗づくりを研究しながら、ラーメンマーケットでのシェアを拡大していきたいと考えています。

出店戦略



日常食としてのラーメンの魅力を多ブランド、エリアを拡大し訴求。

- ・「町田商店」はロードサイドを中心に大幅増店。「豚山」も継続出店。
- ・「がっ тонн」「長岡食堂」の多店舗展開も開始。



Copyright 2022 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

19

続きまして、私たちの出店戦略についてご説明いたします。

先ほどご説明した、そば・うどん、ファストフード、回転寿司と異なるのは、ラーメンは嗜好性が非常に高く、種類もたくさんある市場であるということです。そのため、私たちはラーメンマーケット内のシェアを拡大するには、さまざまな種類のラーメンを提供していく必要があると考えており、数年前よりその点に注力して取り組んでまいりました。

これまで町田商店を主力としてきた当社の出店戦略でしたが、町田商店以外でも十分に集客でき、各ブランドが収益力を確保できる状態に至りました。

そのため、これまでの駅近、ロードサイドという大くくりの出店判断にとどまらず、各ブランドにマッチした立地で、それぞれ選定することにより、厚みのある出店を検討することができるようになりました。

例えば、町田の駅近には従来、町田商店が2店舗あり、その2店舗の中間地点に豚山を開店しました。町田商店2店舗の売上は落ちずに、豚山は高い売上を確保できております。

このように、さまざまな種類のラーメンを提供していくことで、カニバリを起こすことなく、シェアを獲得していけることを一つずつ立証していきたいと考えています。

外部環境変化への対応



3/1に価格改定を実施するも客足への影響はなし、今後も価格改定は必要に応じ検討

基本方針

コスト増加分を転嫁し価格に反映

2022年3月1日～

麺の材料となる小麦や、輸送にかかる原油の高騰を受け、直営店で価格改定を実施。

◆ 改定後の直営店の客足への影響



過去3度にわたり価格改定を実施するも、
客足への影響は見られない。

- ✓ ラーメン品質の向上を過去から継続
- ✓ 店舗運営体制を含む顧客満足度の向上

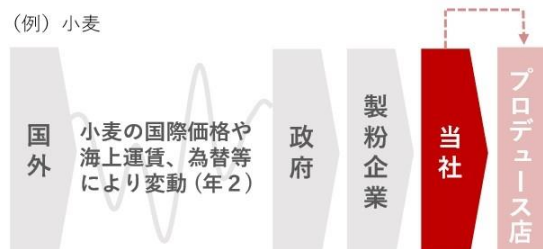
更なる価格改定の余地あり

◆ プロデュース店への転嫁の概要



政府の買付価格に完全連動し、
プロデュース店への卸売り価格を改定

(例) 小麦



Copyright 2022 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

20

続きまして、現在の外部環境の変化についてご説明いたします。

現在、原材料価格、エネルギーコスト、時給など、各種コストが上昇しております。商品価格に対しては、コスト増加分を転嫁していくことを基本方針としております。

直営店では、3月1日よりロードサイド店で、3年ぶりに価格改定を行いました。これまで継続してQSCAを高め続けてきましたので、現在のところ客数の減少は生じておりません。

コスト上昇が続いた場合、追加的な値上げを検討するかにつきましては、現時点では明言できませんが、状況を見ながら慎重に検討していきたいと思っております。

また、プロデュース店向けの食材の卸売価格に関しましては、基準となる政府の買付価格に完全連動させ、卸価格を都度改定させていただく予定です。

店舗の増加を支える人材の獲得と生産体制を強化

人材の獲得と育成

- DXやSCMを推進できる人材の獲得
- 店舗増を支える店舗運営人材の確保

中途採用 即戦力となり特にDX・SCM推進

新卒入社 将来の会社の成長を担う

※2022年4月は過去最多51名の新卒社員が入社

【育成制度および社内制度の充実化】

- 海外トレーニー制度の導入
- 企業型確定拠出年金制度の導入
- テレワーク制度・エリア社員制度
- シアワセ休暇制度※ 等

※5日連続の有給休暇取得＋支援金20,000円支給

多様なライフプランを尊重し働きやすい環境づくり

従業員エンゲージメントを向上

チャッシュー生産体制強化

- 出店が続く直営店への供給能力確保
- プロデュース店向けの供給本格化

チャッシュー生産体制を新工場へ移管



2025年10月期の目標である

国内1,000店舗体制に対応できる

チャッシューの生産体制を構築

続きまして、店舗の増加を支えるビジネス基盤の構築についてご説明いたします。

一つ目は、人材の増強についてです。私たちは、これから DX・SCM を推進していきたいと考えており、そのための DX 人材、SCM 人材を招聘することができました。さらに、将来の会社の成長を担う新卒採用にも力を入れており、今年の4月には過去最多の51名の新卒社員を迎え入れることができました。

二つ目は、生産体制の構築についてです。2020年3月に試験的に生産を開始したチャッシューは、品質、店舗オペレーションの面から高い評価をいただいております。現在は、大部分を直営店向けにのみ製造していましたが、プロデュース店からの引き合いも多くいただいております。

現在の製造能力は上限に近づいておりますので、国内1,000店舗に向けて生産体制を構築するべく、新工場を7月以降に稼働いたします。

海外事業の拡大を見据え、組織体制とグローバル人材育成制度を整備

組織体制の強化

プロデュース事業部の管理下に海外の直営店を管理する海外直営店統括部、海外のプロデュース・FC店の開発を行う海外事業開発部を新設し、海外事業展開を強力に推進する体制を構築

プロデュース事業部



海外トレーニー制度の導入

異文化でのマネジメント能力やコミュニケーション能力を養い、**将来のグローバルマネジメント人材**を育成

【制度の概要】



第2回目まで選考が済んでおり2名が海外研修中

続きまして、海外での事業展開についてご説明いたします。

国内事業に加えて、次なる成長ドライバーとして海外での事業展開に注力していこうと考えております。そのためのビジネス基盤を構築するために、組織体制の強化、人材育成システムの整備を進めていく予定です。

まず、組織体制の強化についてですが、海外直営店の管理を行う海外直営店統括部、海外プロデュース店、FC店の開発を行う海外事業開発部を新設し、海外事業展開を推進する組織体制を強化しました。

さらに海外人材を育成するべく、海外トレーニー制度を導入し、既に2名が海外で研修中です。

海外における知名度向上



「町田商店」「豚山」「元祖油堂」がLAで開催中の『RAMEN DISCOVERIES』に期間限定出店

外務省が世界3都市（サンパウロ、ロンドン、ロサンゼルス）に設置した日本文化の対外発信拠点の一つである、JAPAN HOUSE Los Angeles（JHLA）で「日本でしか食べられない7つのラーメンが食べられる」企画が開催中。アメリカ中からラーメンファンが集い、開催日は予約が埋まってしまいうほど大盛況。

RAMEN DISCOVERIES
A LIMITED TIME POP-UP SERIES
MAY 6 ~ JULY 31, 2022

LAで
ラーメンを通じて
日本文化を伝える
イベントへ参画

出店スケジュール

- 豚山 「ガッツリ系」
7月1～3日、8～10日
- 元祖油堂 「油そば」
7月15～17日
- 町田商店 「家系」
7月22～24日、29～31日

JHLAは外務省が考案した、日本へのより深い理解と認識を育むことを目指した革新的な世界規模のプロジェクト

JAPAN HOUSE Los Angeles
& Highland 6801 Hollywood
Boulevard, 5F Los Angeles, CA
90028 USA

Copyright 2022 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

23

続きまして、海外における期間限定出店についてご説明いたします。

外務省が世界3都市に設置した、日本文化を対外発信する拠点の JAPAN HOUSE の Los Angeles で、町田商店、豚山、元祖油堂を期間限定出店いたします。

海外における知名度を向上させるとともに、海外のお客様の反応を見て、今後の海外事業推進の糧としていきたいと考えております。

2022年10月期 通期業績見通し（変更なし）



中期経営計画を着実に進め、大幅な増収・増益を計画

	2021年10月期 実績		2022年10月期 予想		増減率
	金額	売上比率	金額	売上比率	
(単位：百万円)					
売 上 高	13,474	—	17,000	—	+26.2%
営 業 利 益	936	6.9%	1,700	10.0%	+81.6%
経 常 利 益	1,748	13.0%	2,000	11.8%	+ 14.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,076	8.0%	1,280	7.5%	+18.9%

Copyright 2022 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

25

通期の業績見通しにつきましては、上期の当期利益が上方修正基準にヒットしたものの、各種情勢を見極めるため、据え置きとさせていただきました。

修正が必要になった場合は、速やかに公表させていただきますとともに、売上高、営業利益を含めた業績見通しを達成できるように取り組んでまいります。

また、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お届けできるように、将来にわたって成長を続け、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。