



G I F T

証券コード 9279

株式会社ギフト

2019年10月期決算説明会資料

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。

目次

2019年10月期 決算概要

中期ビジョン・今後の取組み

2020年10月期 業績見通し

参考資料 会社概要

2019年10月期 決算概要

業績サマリー

大幅な増収・増益を達成。

売上高 前期比+29.8% 経常利益 前期比+31.6%

出店 ● 出店ペースの加速ができ、前期比 国内直営、海外直営、プロデュース店 合計47店舗増加

● 家系は、ロードサイド中心に良好に出店。豚山の駅近出店も順調

● プロデュース店はフルサポート店中心へ転換。地方開拓が計画通りに進捗

既存店 ● 売上、客数、客単価において年間を通じ、前期比100%以上を達成

● プロデュース店の1店舗当たり売上増加

M&A ● ラーメン業態の拡張のため、(株)ラーメン天華・(株)ケイアイケイフーズを買収

● 本M&Aにより、製造能力が大幅に増強、ギョウザの内製化も実現

業績ハイライト

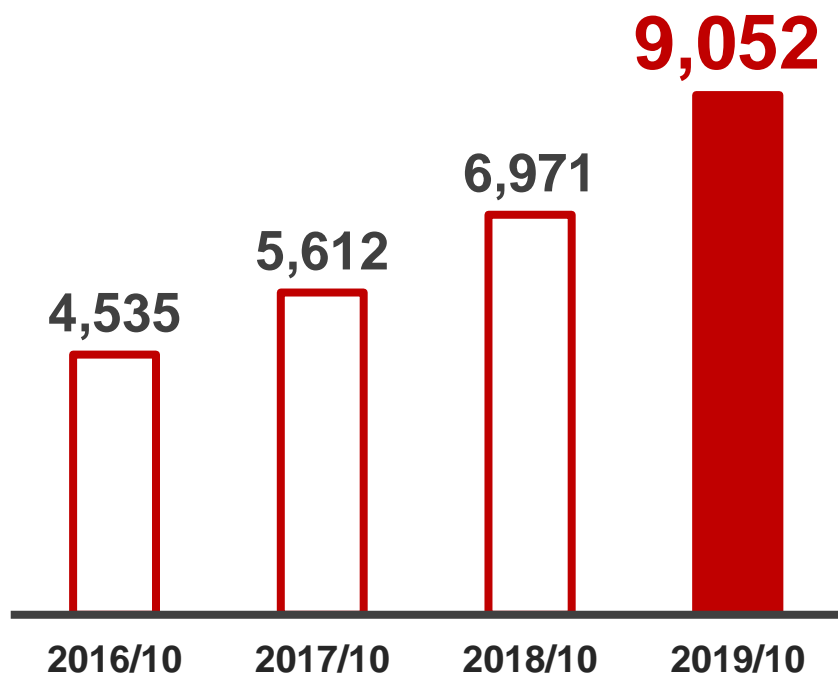
経常利益率は11%以上を維持しながら、増収・増益基調を加速。

(単位：百万円)

売上高

前期比

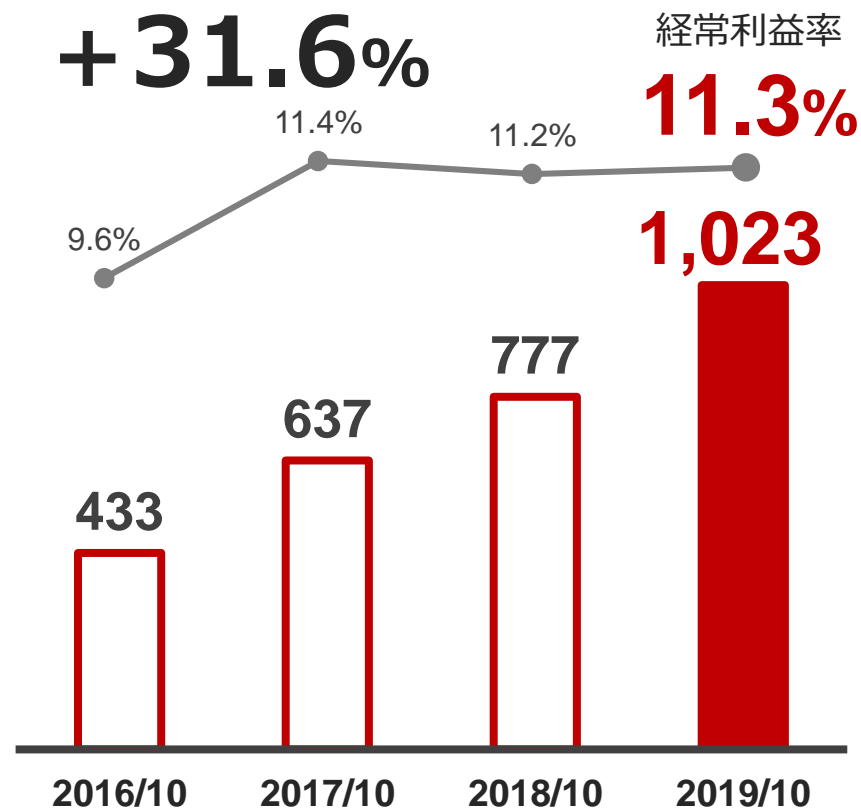
+29.8%



経常利益・率

前期比

+31.6%



損益計算書

適正な原価、販管費コントロールが功を奏し、各利益率は高水準を維持

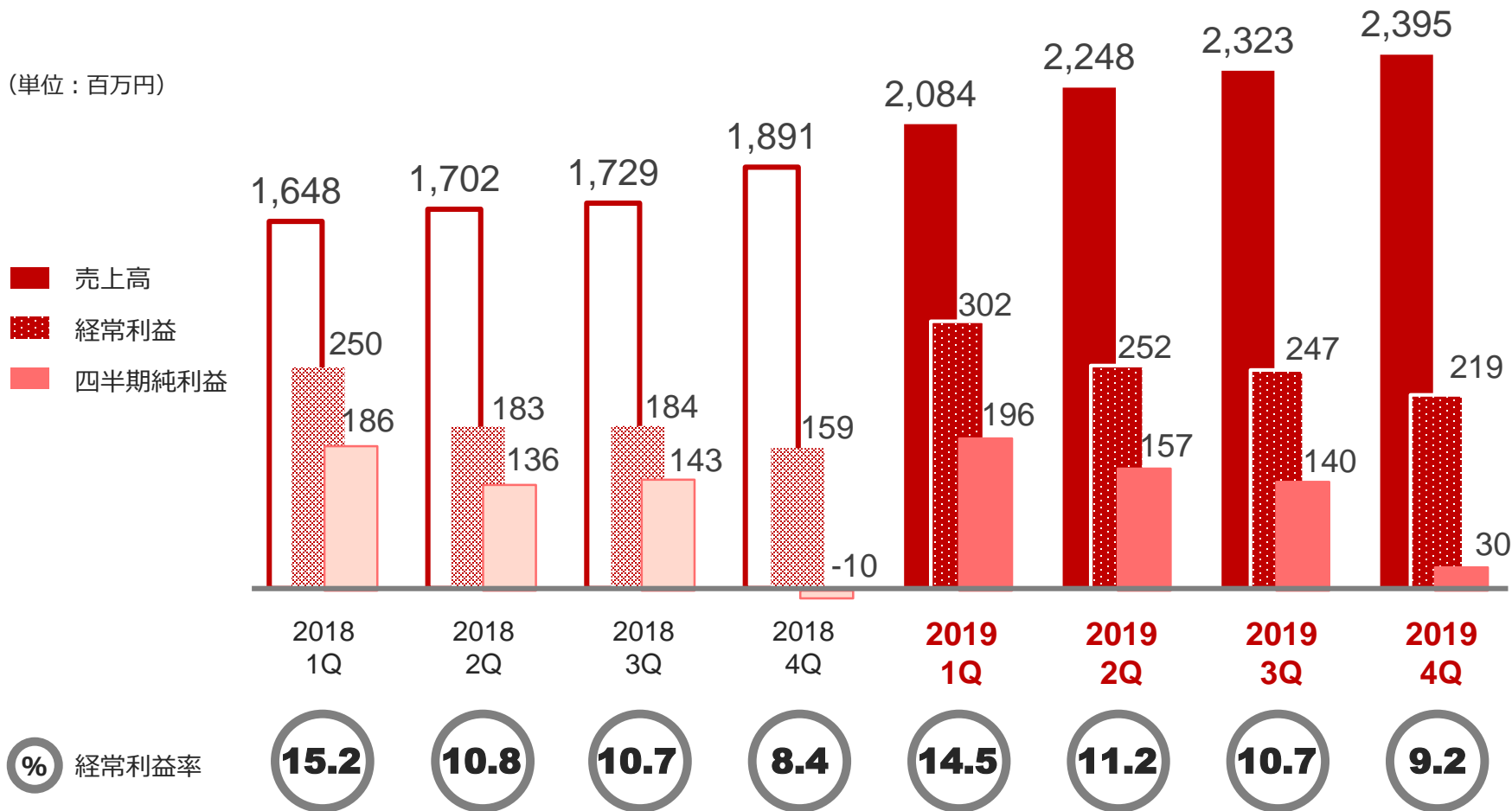
(単位：百万円)	2018/10期		2019/10期		前期比	計画比	
	金額	売上比率	金額	売上比率	増減率	19/10期 当初予想	達成率
売上高	6,971	-	9,052	-	+29.8%	8,630	+4.9%
売上原価	2,142	30.7%	2,729	30.2%	+27.4%	-	-
売上総利益	4,829	69.3%	6,322	69.8%	+30.9%	-	-
販管費	4,054	58.1%	5,315	58.7%	+31.1%	-	-
営業利益	775	11.1%	1,006	11.1%	+29.8%	865	+16.4%
経常利益	777	11.2%	1,023	11.3%	+31.6%	870	+17.6%
当期純利益	455	6.5%	524	5.8%	+15.2%	500	+5.0%

四半期業績推移

各4Qとも順調に拡大。

第4QはM&A費用の影響も吸収し、増益。

(単位：百万円)



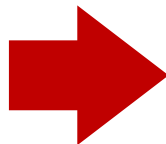
出店状況

直営店の大幅出店により、
期初計画を上回る47店舗の増店を実現

直営店

64店舗

※業務委託店を含む

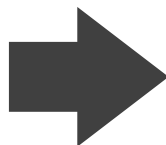


国内86 (ギフト77+天華9)
+ 海外3 + 業務委託6

95店舗

プロデュース店

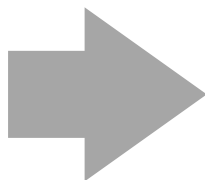
351店舗



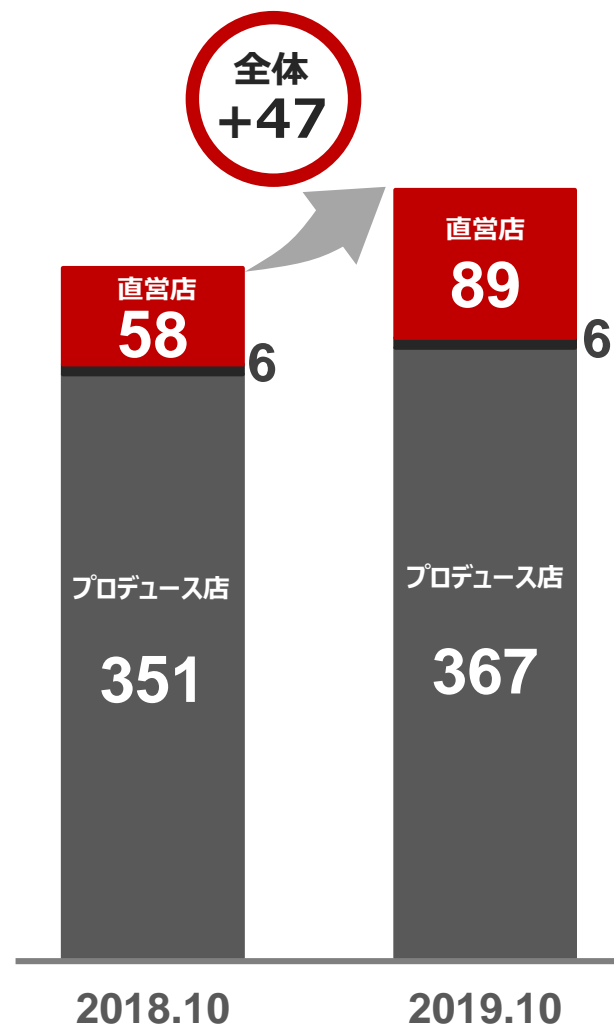
367店舗

全店舗合計

415店舗

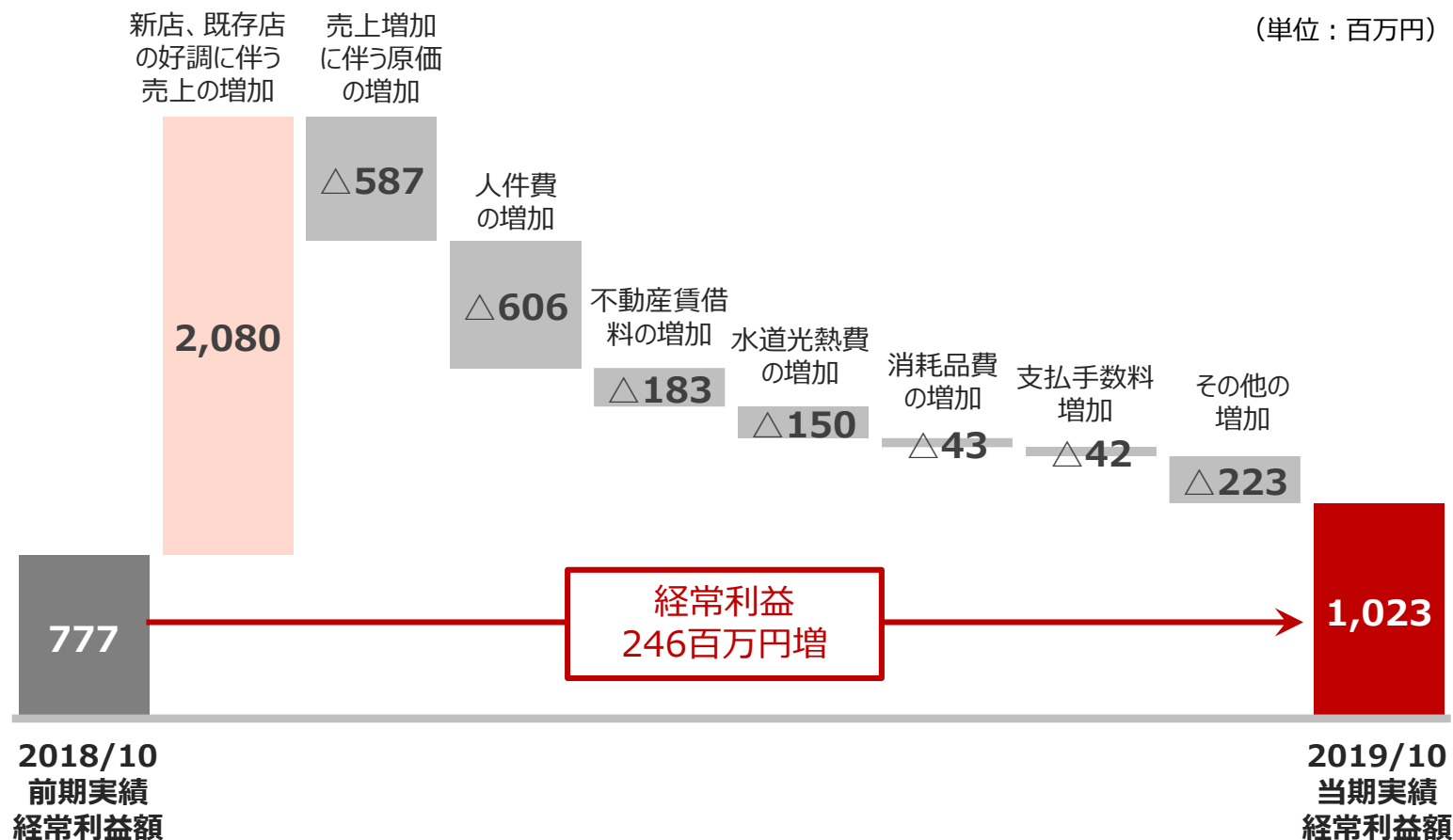


462店舗



利益増減分析

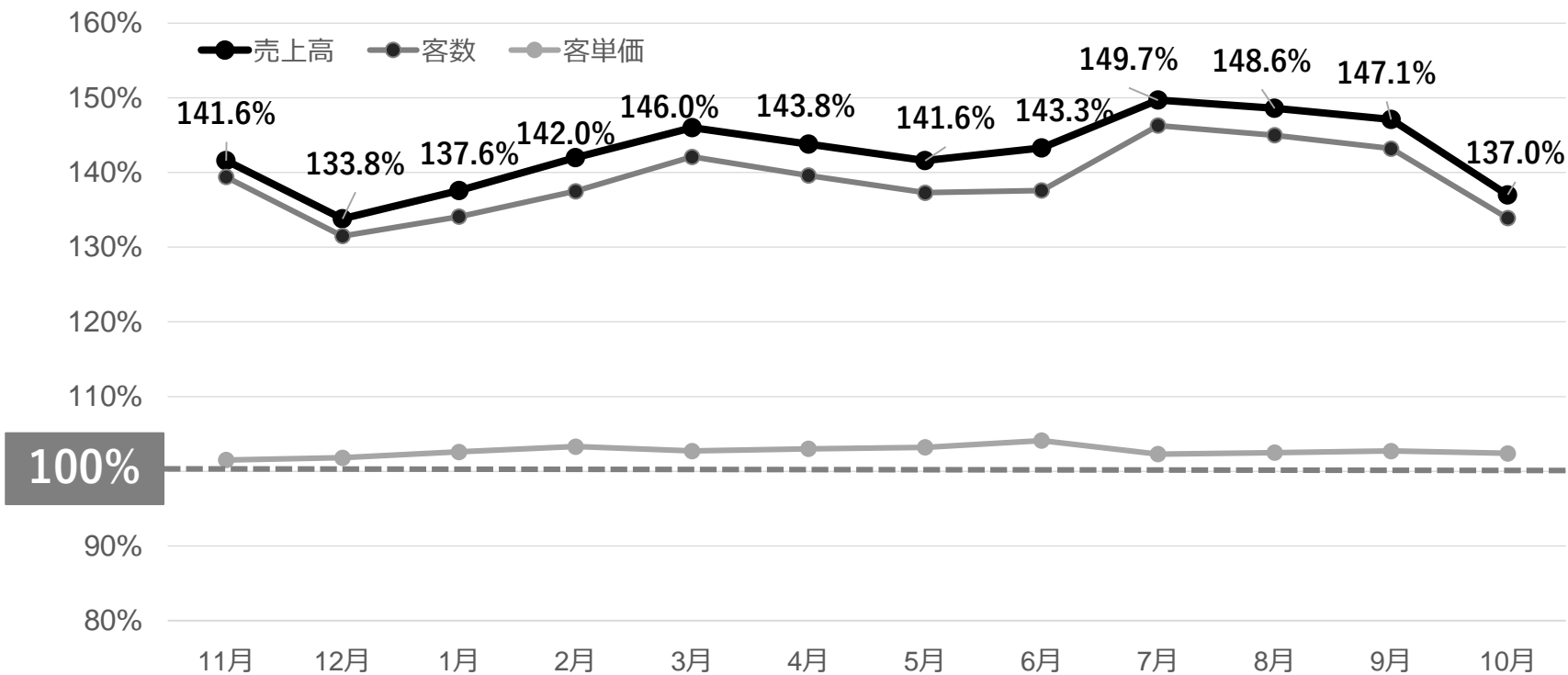
積極的な新規出店による増収効果、原価、販管費のコントロールにより、成長加速のための投資を吸収し、大幅な増益を達成。



店舗の状況（増減内訳）

		18/10期末 店舗数	19/10期末 店舗数	対前期末 増減
直営店事業	関東	39	55	+16
	東日本（関東以外）	5	12	+7
	西日本	12	19	+7
	海外	2	3	+1
	小計	58	89	+31
	業務委託店	6	6	±0
	合計	64	95	+31
プロデュース事業	関東	278	266	-12
	東日本（関東以外）	47	59	+12
	西日本	20	35	+15
	海外	6	7	+1
	合計	351	367	+16
店舗数総合計		415	462	+47

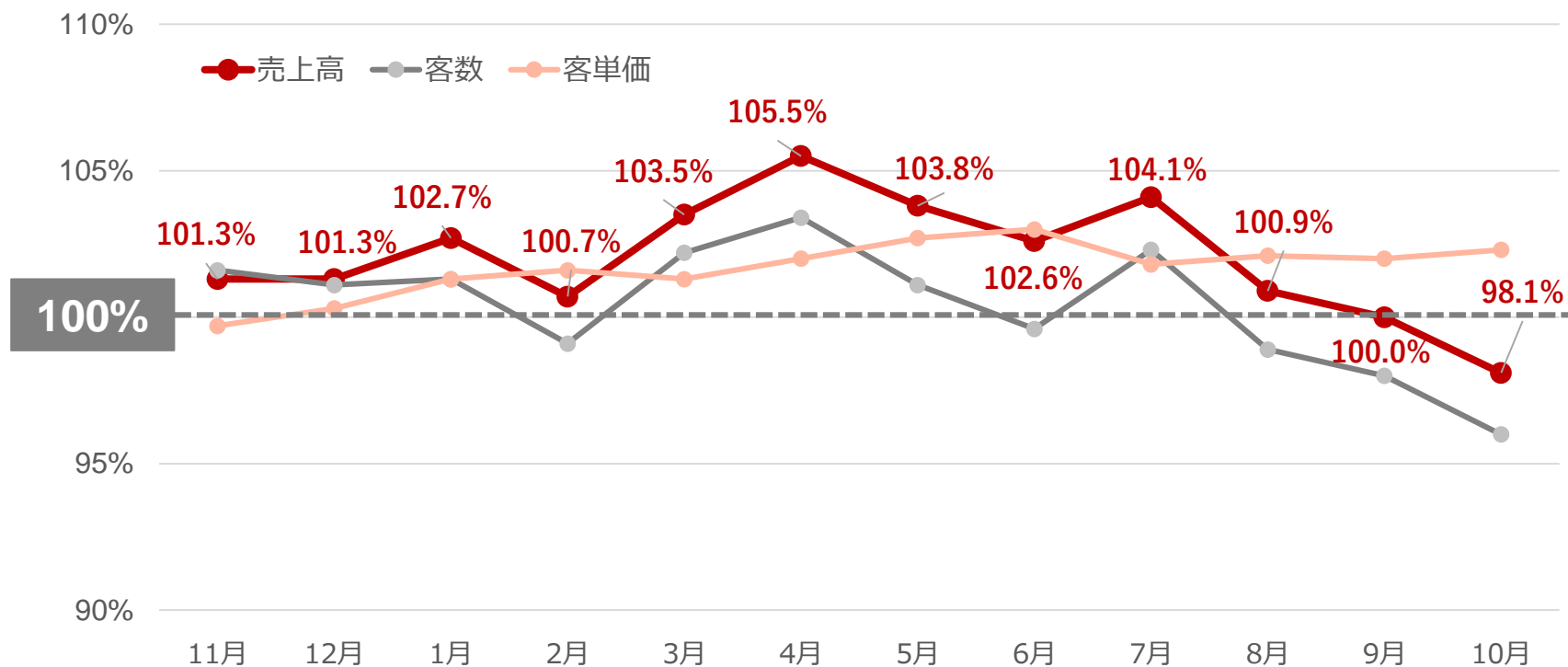
国内 直営全店 对前年同月比売上高推移



100%

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	平均
売上高	141.6%	133.8%	137.6%	142.0%	146.0%	143.8%	141.6%	143.3%	149.7%	148.6%	147.1%	137.0%	142.7%
客数	139.4%	131.5%	134.1%	137.5%	142.1%	139.6%	137.3%	137.6%	146.3%	145.0%	143.2%	133.9%	138.9%
客単価	101.5%	101.8%	102.6%	103.3%	102.7%	103.0%	103.2%	104.1%	102.3%	102.5%	102.7%	102.4%	102.7%

国内 直営既存店 对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	平均
売上高	101.3%	101.3%	102.7%	100.7%	103.5%	105.5%	103.8%	102.6%	104.1%	100.9%	100.0%	98.1%	102.0%
客数	101.6%	101.1%	101.3%	99.1%	102.2%	103.4%	101.1%	99.6%	102.3%	98.9%	98.0%	96.0%	100.4%
客単価	99.7%	100.3%	101.3%	101.6%	101.3%	102.0%	102.7%	103.0%	101.8%	102.1%	102.0%	102.3%	101.7%

直営店の新規出店店舗（2018年11月～2019年10月）

新規24店舗が続々オープン！

関西 8店舗

町田商店
中百舌鳥店



町田商店
伊丹中野店



町田商店
北新地店



町田商店
岡山平井店



町田商店
泉佐野店



町田商店
姫路店



町田商店
明石店



町田商店
京都醍醐店



中部 6店舗

町田商店
名古屋茶屋店



町田商店
刈谷店



町田商店
春日井店



町田商店
豊橋店



町田商店
元塩町店



町田商店
豊明店



関東 10店舗

町田商店
武蔵小杉店



町田商店
田無店



町田商店
東村山店



町田商店
浦和店



豚山
上野店



豚山
中野店



豚山
東長崎店



豚山
平塚店



豚山
大船店



豚山
元住吉店



B/Sサマリー

(単位：百万円)

	2018年 10月期	2019年 10月期	増減額
流動資産	2,040	2,304	263
現金・預金	1,739	1,875	136
売掛金	183	221	38
その他	117	206	89
固定資産	2,191	3,476	1,285
有形固定資産	1,411	2,132	720
無形固定資産	33	192	158
投資その他資産	746	1,152	405
資産合計	4,232	5,781	1,548

	2018年 10月期	2019年 10月期	増減額
流動負債	1,199	2,122	922
買掛金	201	297	96
短期借入金	156	470	313
一年内長期借入金	236	347	111
その他	605	1,005	400
固定負債	348	517	168
長期借入金	223	332	109
その他	125	184	59
負債合計	1,548	2,639	1,091
純資産合計	2,684	3,141	457
資本金	763	776	12
資本剰余金	1,015	1,028	12
利益剰余金	903	1,340	436
その他包括利益累計	2	△3	△5
負債純資産合計	4,232	5,781	1,548

C/Fサマリー

(単位：百万円)	2018年 10月期	2019年 10月期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	798	1,074	+275
投資活動による キャッシュ・フロー	△1,057	△1,253	△196
財務活動による キャッシュ・フロー	1,201	320	△881
連結範囲の変更等	△7	△5	+2
現金および現金同等物の 期末残高	1,739	1,875	+136

2019年10月期の主な内容

■ 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：	880百万円
減価償却費：	201百万円
減損損失：	128百万円
法人税等の支払額：	△349百万円

■ 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：	△844百万円
敷金及び保証金の差入による支出：	△170百万円

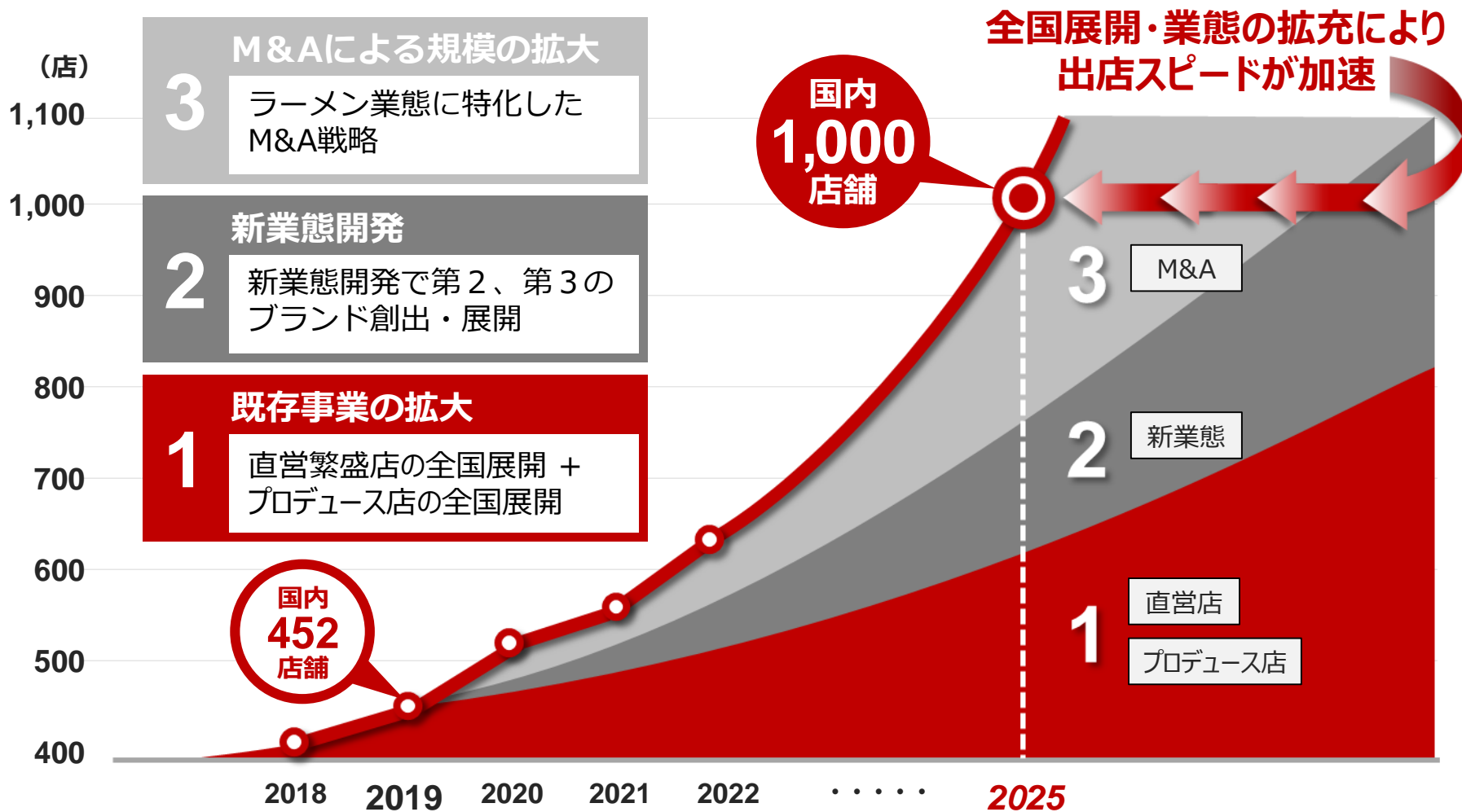
■ 財務活動によるキャッシュ・フロー

長期借入金の借入による収入：	375百万円
短期借入金の純増減額：	299百万円
長期借入金の返済による支出：	△290百万円

中期ビジョン・今後の取組み

中期ビジョン

2025年10月期に国内1,000店舗体制へ



2025年に国内1,000店舗達成のための6つの軸

出店戦略

M&A戦略

製造能力の強化

既存店強化

従業員満足度の向上

業務改革

国内
1,000店舗
達成

家系ラーメンをベースに業態を拡充



**直営店・プロデュース店の好バランスで
全国展開を加速**

出店戦略（国内直営店）

家系ラーメンの出店に加え、豚山の出店も加速。

M&Aで取得した「みそ業態」に加え、高需要「しょうゆ業態」をテスト開始

家系



首都圏、北関東、東北を中心に、ロードサイド & 駅近出店を加速



ロードサイド店舗

駅近店舗 ▶



豚山



- 関東での駅近出店を加速
- 投資回収の早い居抜物件にて出店



新業態

M&Aで取得したみそ業態

みそ業態



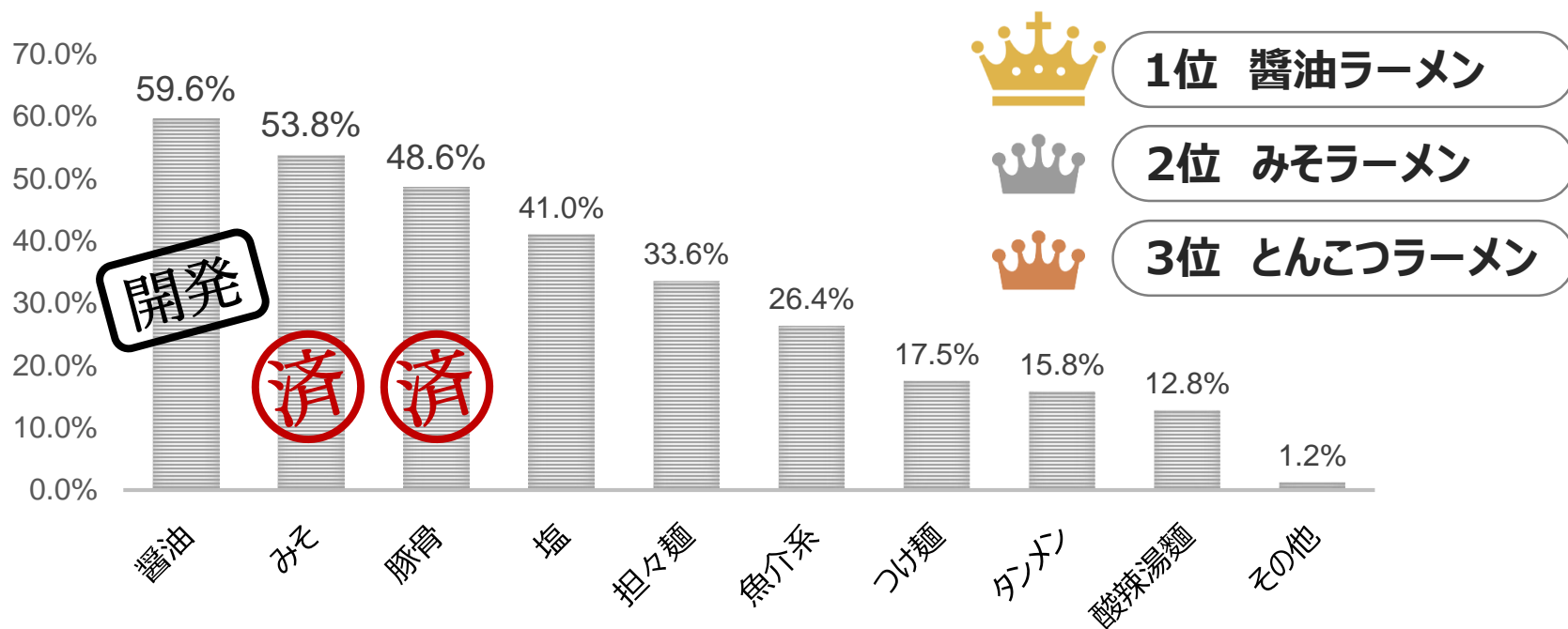
高需要なしょうゆ業態の自社ブランド「長岡食堂」のテスト店が主要駅近にオープン

しょうゆ業態



消費者が好む割合の大きい ラーメン業態を拡充

調査 あなたの好きなラーメンの味は？ <複数回答>



出店戦略

直営店

人口集中エリア

安定・着実な直営繁盛店の出店を継続

+

ラーメン高消費エリア

ラーメン天華のM&Aを皮切りに
北関東・東北エリアへの
積極出店を開始



直営店出店エリア

プロデュース店出店エリア

プロデュース店

地方エリア

収益性の高いフルサポート店を重視、
直営店のレピュテーション生かし
増店を加速。

- 1 既存オーナーからの増店要請や
紹介案件に迅速に対応
- 2 地方エリアでの新規オーナーの
獲得
- 3 地方での精力的なセミナーの
開催、HPでの集客の強化

出店戦略（海外）

- 既存の米国直営店2店舗とも黒字化基調、7月に3店舗目もオープン。今期には米国事業としての黒字化を目指す
- プロデュース店はアジアを中心に7店舗を展開中

📍 プロデュース店

📍 直営店

直
営
店

- 米国を中心とした出店に注力
- 当面はSNS活用による家系ラーメンの認知度UP

NEW
OPEN



E.A.K. RAMEN
NY 2号店



E.A.K. RAMEN
NY 1号店



E.A.K. RAMEN
L.A. MELROSE

NEW
OPEN

上海（2店舗）

マニラ

セブ

台湾

ホノルル

サンフランシスコ

- ◆ 台湾において日系飲食企業のフランチャイズ店を多数展開するLiChen社とプロデュース契約
- ◆ LiChen社による第1号店を2019年11月にオープン

ラーメン業態の拡充を図るM&A戦略

- 2019年8月、(株)ラーメン天華・(株)ケイアイケイフーズを子会社化。
- 2020年1月にチャーシュー工場を取得予定



M&Aによる
ギフト初のみそ業態

那須工場
の取得により



2020年
3月
稼働開始

ラーメン業態の拡張

9店舗中**6**店舗の**みそ業態**

→ギフト直営の**味噌ラーメン**として運営

9店舗中**3**店舗の**みそ以外の業態**

→ギフトの**家系**を展開 **売上好調**

ギフトの拡大を支える製造機能の獲得

製麺は月間**350万玉**のキャパシティへ
平塚工場 + 横浜工場 = 月産300万玉
+ 那須工場 = 月産 50万玉

ギョウザの内製が可能に

これまで外部委託だった「ギフトの餃子」を製造でき、
質もコントロールできる

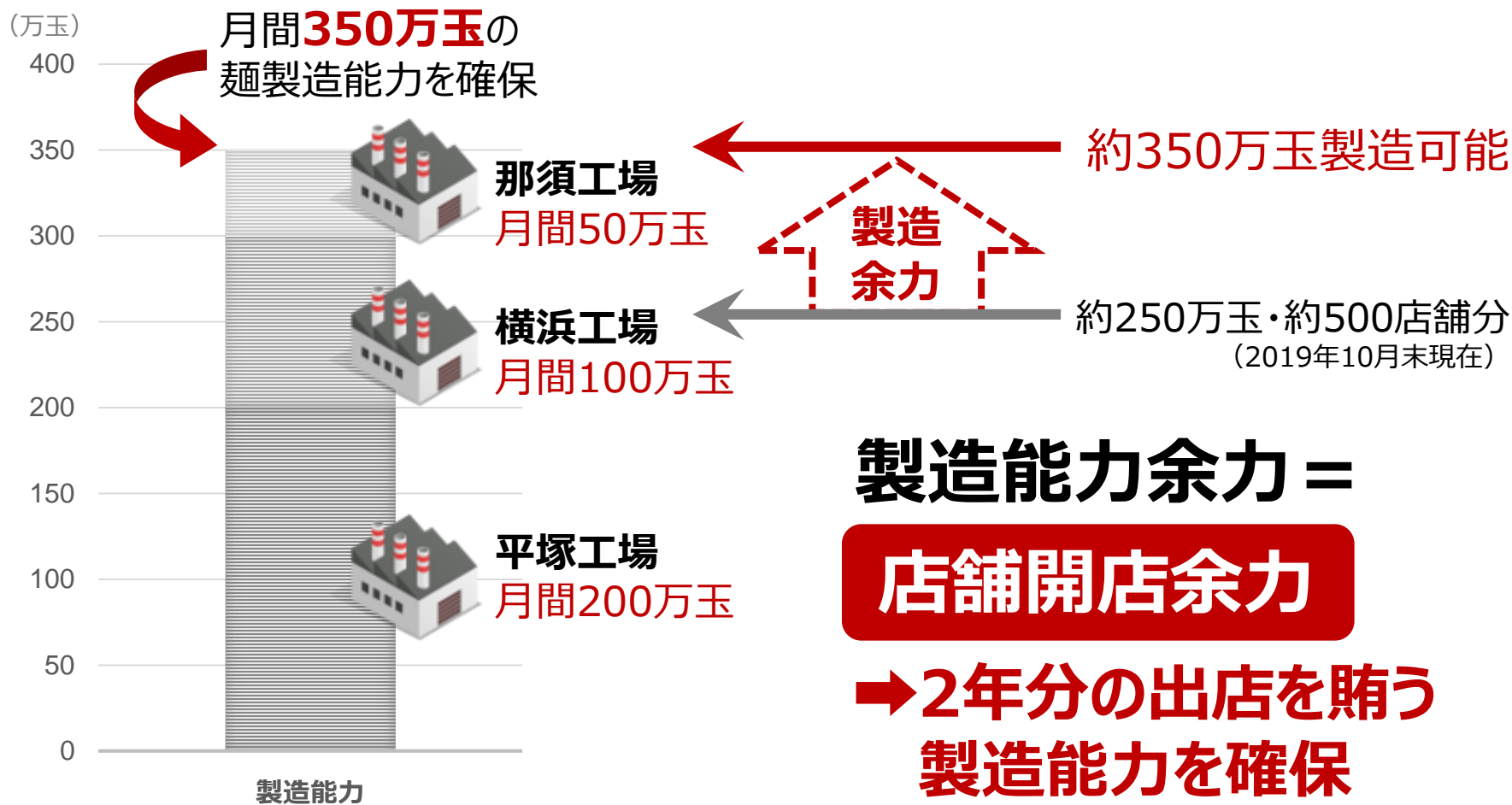
横浜にチャーシュー工場を取得

これまで各店舗での製造だったチャーシューの生産を一元化
質の確保と店舗オペレーションの大幅な簡略化を可能に

製造能力の強化

出店スピードにあわせて製造能力を増強

品質の高い麺を全国に安定供給できる体制を構築中



既存店強化（店舗運営能力）

ワークショップとフォーラムでの全社共有により
さらに繁盛する店舗へ



徹底したオペレーション教育と
充実した評価・教育制度を実施



自社アプリの活用で
販促メディアに頼らない集客の仕組みを確立

既存店強化（店舗運営能力）

ワークショップとフォーラムでの全社共有により さらに繁盛する店舗へ

ワークショップ → 進捗管理 → 全社共有（フォーラム） → 評価・報酬

徹底したオペレーション教育



- ◆ 繁盛店運営マニュアルの標準化
- ◆ 調理オペレーションの動画共有
- ◆ 充実したOJT教育
- ◆ 各種社内研修の実施
- ◆ 本社からのサポート体制の充実

充実した評価・報酬制度



2018/8	Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
予備				1	2	3	4
実績				2045.07	2099.64	2891.94	3650.32
勝敗				負	負	負	負
予備	5	6	7	8	9	10	11
実績	2553.89	2261.76	1830.56	2045.07	2099.64	2891.94	3650.32
勝敗	勝	勝	負	勝	負	勝	負
予備	12	13	14	15	16	17	18
実績	2553.89	2261.76	1830.56	2045.07	2099.64	2891.94	3650.32
勝敗	勝	勝	勝	勝	勝	勝	勝
予備	19	20	21	22	23	24	25
実績	2953.89	2261.76	1830.56	2045.07	2099.64	2891.94	3650.32
勝敗	勝	勝	負	勝	勝	勝	負
予備	26	27	28	29	30	31	
実績	2911.11	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
勝敗							

モチベーションUPに大きな効果

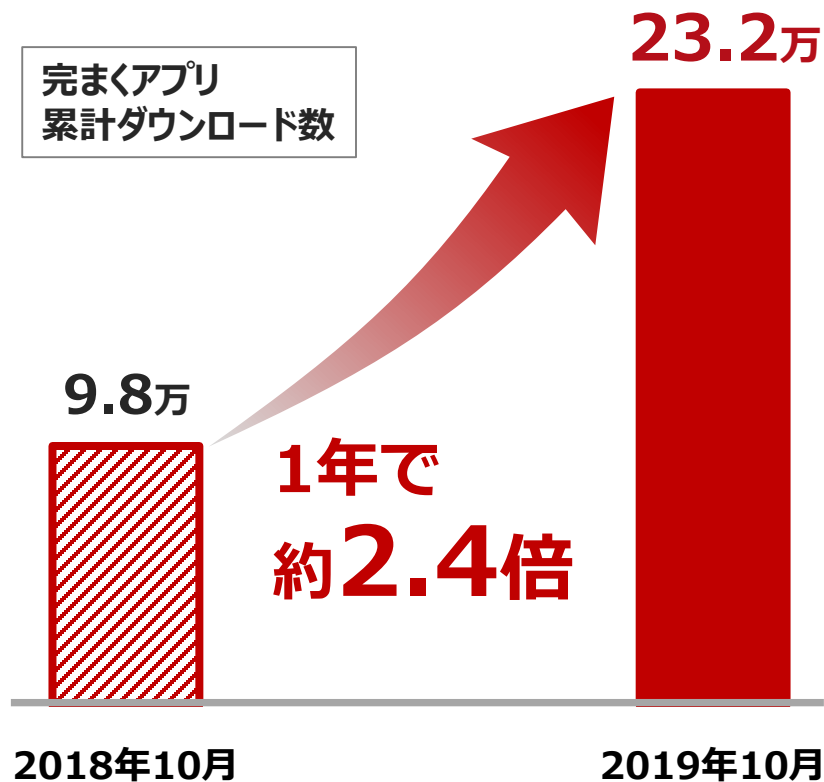
- ◆ 社員・キャストの表彰制度でモチベーションUP
- ◆ 社員・キャストの全員にインセンティブ制度
- ◆ 細かい評価項目を設定し、評価制度を確立
- ◆ 頑張った分だけ、成果に応じて次のキャリアを準備
- ◆ スピード感のあるキャリアアップが可能。入社1年で店長へ
- ◆ 社員の頑張りに対し高収入で報いることでやる気を醸成

※キャスト=パート・アルバイト

既存店強化（完まくアプリ）

自社アプリの活用で 販促メディアに頼らない集客の仕組みを確立

DL数**23万**件突破（2019年10月末現在）



従業員満足度の向上

出店スピードにあわせた従業員の獲得・定着が要 従業員満足度重視経営で、定着と採用強化の好スパイラルを構築

従業員満足度向上

給与前払い制度の導入

給与の受取方法を多様化することで従業員の働きがいUP

➡能力を最大限発揮できる環境をさらに整備

シワセ休暇制度の創設

社員が大切な方と充実した休暇を過ごせるように、有給休暇を連続5日取得でき、さらに休暇支援金を受給できる制度を創設

働き方改革

限定社員制度の導入

エリア限定社員制度、時間限定社員制度に加え、新しい雇用形態を導入。非正規雇用から正規雇用へ処遇改善がされ定着率UP

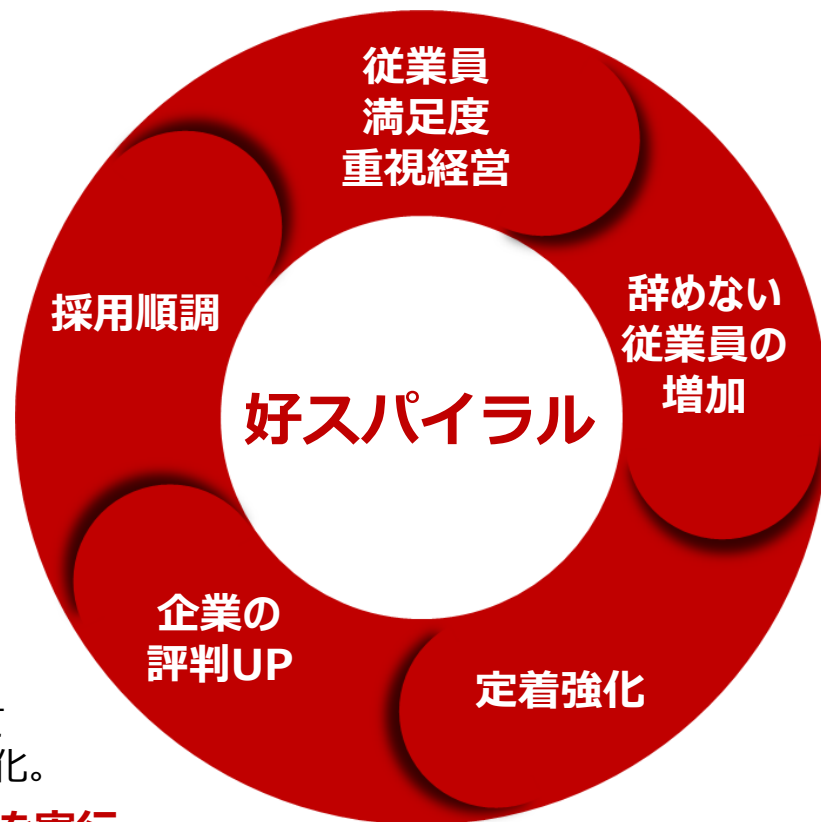
採用力強化

リファーマル採用制度の本格化

社員やキャストが自分の知人や友人を紹介して良質な採用へ繋げる「リファーマル採用」を制度化。

ラーメン繁盛店に合った新卒・中途採用を実行

「お客様に美味しいラーメンを食べていただく」「満足していただく」店舗づくりを最重要視し、おもてなしのために努力できる人材を国籍を問わず採用



業務改革（ラーメン経営に革命を）

こだわりのラーメン店

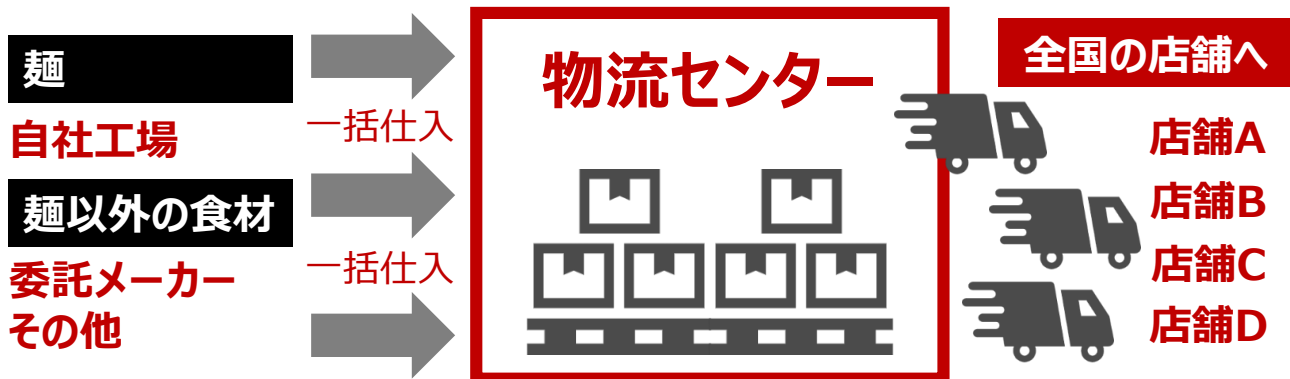


1 オペレーションの
簡素化

2 高品質なものを提供するための
材料仕入～物流まで
効率化されたサプライチェーン

多店舗展開を支える「物流センター」本格稼働

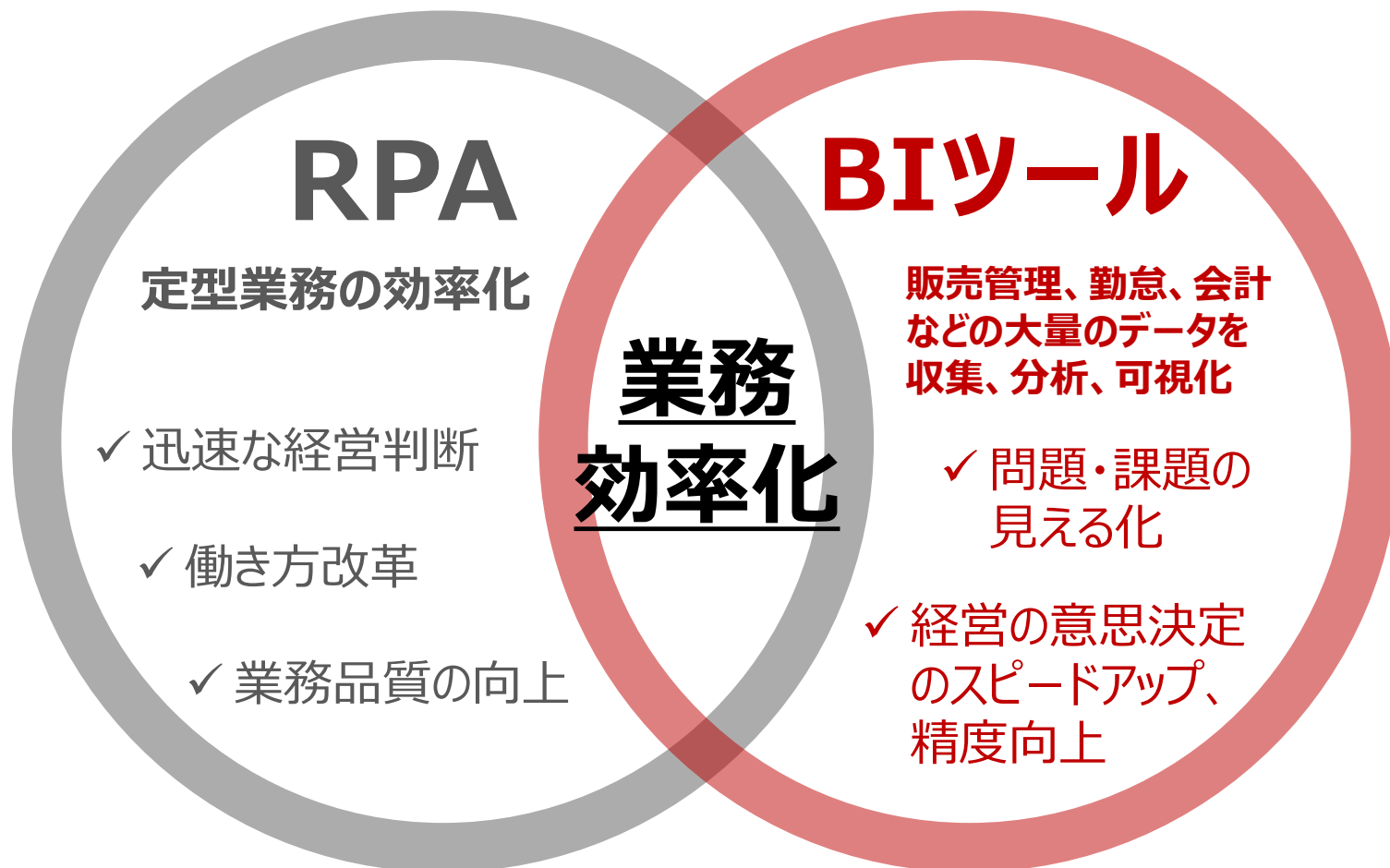
- 各店舗への配送頻度を低減
- 食材の在庫機能を担い、安定供給に寄与
- メーカー様からの一括納入によるコストメリット



業務改革（ラーメン経営に革命を）

ITを活用し事業基盤を改革。

社員が美味しいラーメンの提供に力を注げる体制をつくり、
お客様満足・従業員満足を実現するとともに、収益性向上を図る。



コーポレートアクション

更なる社会的な認知度や信用力を高め、企業価値向上を図ることを目的として

東証・市場第一部への市場変更申請を準備中。



2019年実施の立会外分売などを経て、複数の形式要件はすでに充足

2020年10月期 業績見通し

2020年10月期 業績見通し

大幅な増収・増益を計画 経常利益率は10%以上を維持

(単位：百万円)

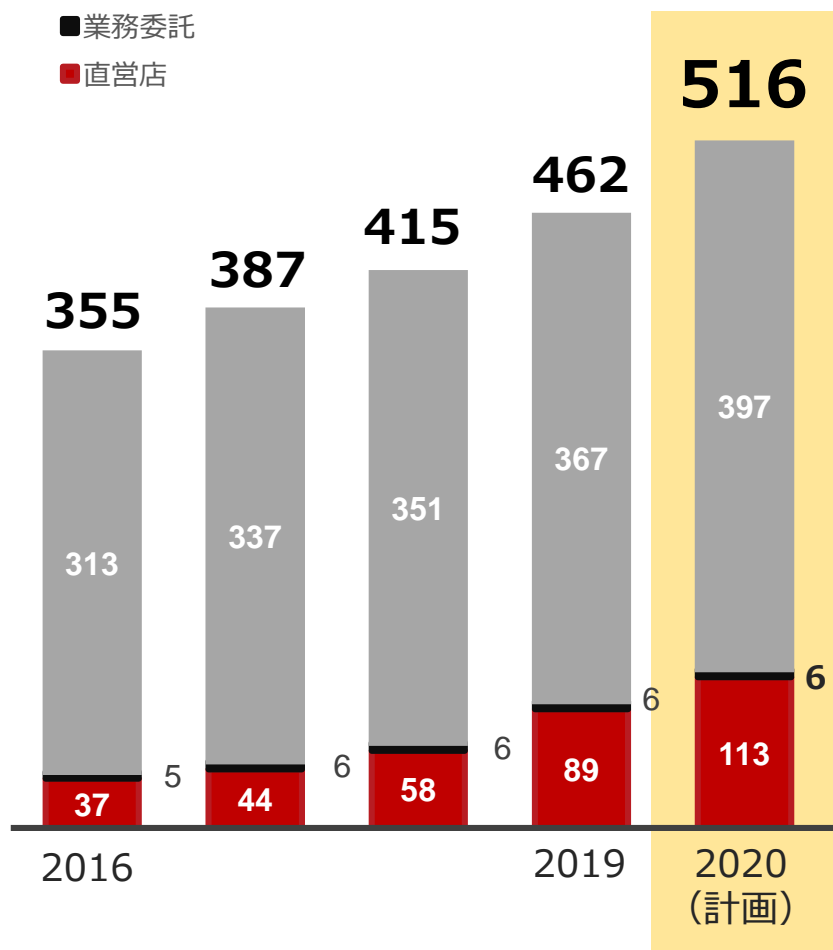
	2019/10 実績		2020/10 予想		増減率
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	9,052	—	11,825	—	+30.6%
営業利益	1,006	11.1%	1,185	10.0%	+17.7%
経常利益	1,023	11.3%	1,200	10.1%	+17.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	524	5.8%	640	5.4%	+22.0%

※既存店売上高前期比は、98.9%（客単価100.0%×客数98.9%）として計画

出店計画

店舗数

- プロデュース店
- 業務委託
- 直営店



2020.10月期末店舗数
(計画)

516 店舗

前期比 **+54店舗** を計画

直営店* 前期比 +24店舗

プロデュース店 前期比 +30店舗

* 直営店舗数に海外店舗を含む

株主還元

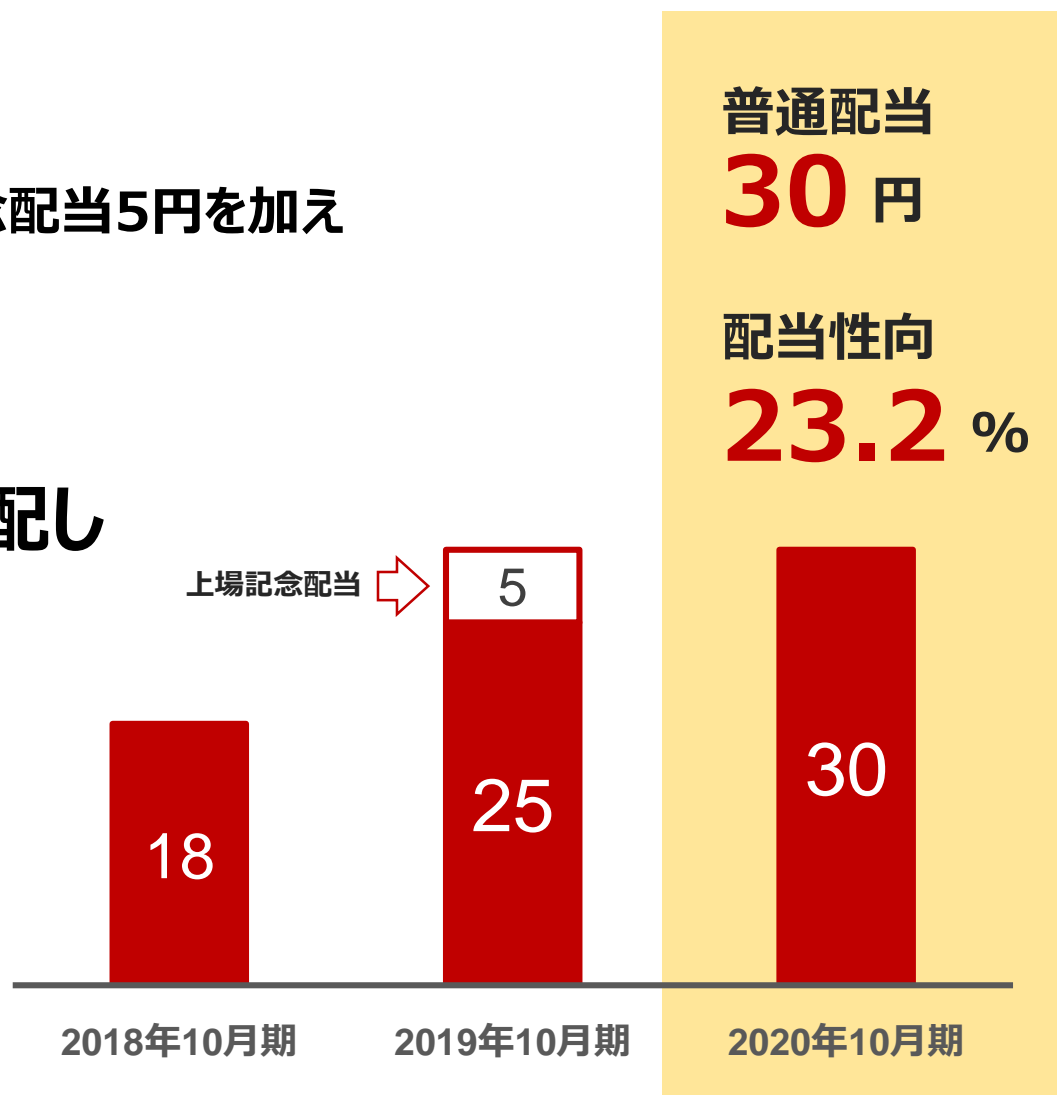
配当金

2019年10月期

東証マザーズ上場の記念配当5円を加え
合計30円

2020年10月期

普通配当5円増配し
30円を計画



株主還元

株主優待

保有株式数	優待内容
100 株以上	お食事ご優待券 3 枚 (年 6 枚)

- お食事ご優待券は店舗メニューの中からどれでも1品無料でご利用いただけます。
- 1,000円以上のセットメニューもご利用いただけます。
- 2019年10月末日現在の株主名簿に記載または記録された100株（1単元）以上を保有される株主様を対象に、2020年1月下旬に発送を予定しております。
- お食事ご優待券は、当社グループの国内直営店でご利用いただけます。ラーメン天華の店舗でもご利用可能です。ご利用可能な店舗につきましては別途ご案内いたします。



参考資料 会社概要

会社概要



社名 株式会社ギフト

事業内容 飲食店の経営

本社所在地 東京都町田市原町田6-27-19
平本ビル1F/2F

大阪事務所 大阪府大阪市中央区南船場2-6-8
ニシヅカビル6F

設立 2009年12月7日
(創業 2008年1月)

代表者 代表取締役社長 田川 翔

決算期 10月

資本金 776百万円 (2019年10月末現在)

グループ従業員数 社員306名 パート・アルバイト 1289名
(2019年10月末現在)

関係会社 GIFT (SINGAPORE) PTE. LTD.
GIFT USA INC.
GIFT LOS ANGELES, LLC
GIFT NEW YORK, LLC
GIFT NEW YORK NO.2, LLC
GIFT DENVER, LLC
株式会社ラーメン天華
株式会社ケイアイケイフーズ

直営店 ブランド一覧

主カブランド



横浜家系ラーメン

クリーミーなスープが特徴の横浜家系ラーメン。
いくら食べても飽きないおいしさ。



釜焚きとんかつ ばってんラーメン/がとん

濃厚なスープが特徴の豚骨ラーメン。
麺の固さを選んで自分好みに。



四天王

海外からのビジターにも大人気。
あっさりしたコクが特徴の九州とんこつラーメン。



豚山

豚骨ベースの醤油スープに野菜（もやし、キャベツ）、
チャーシューをダイナミックに載せるがつつり系ラーメン。



赤みそ家・麺屋みそいち・又二郎みの作・マルキ屋・ 元祖赤みそ家

味噌をベースに炒めた野菜の旨味たっぷりのラーメン。



E.A.K. RAMEN

E.A.K

家系ラーメンをベースにローカルニーズに合わせた味で
ご提供。

事業内容

直営店とプロデュース店

2つのチャネル形態にて飲食事業を展開

直営店

95店舗

2019年10月期末時点

横浜家系ラーメンを主体とした
直営店の運営

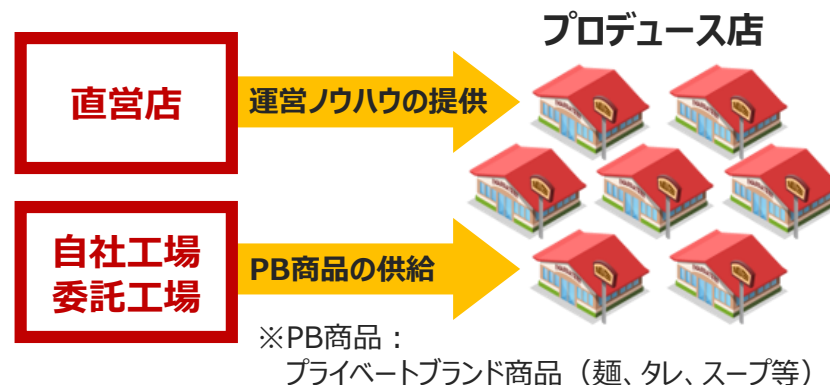


プロデュース店

367店舗

2019年10月期末時点

オーナー様の要望に合わせた
繁盛店づくりのサポート



強み：出店戦略

駅近+ロードサイドで出店が可能

駅近エリア

「地域名+商店」
地域密着型店舗展開

池袋商店



三ノ宮商店



代々木商店



網島商店



荻窪商店



ロードサイドエリア

「町田商店」
一定品質のチェーン型展開

町田商店 姫路店



町田商店 仲町台店



町田商店 清水インター店



町田商店
京都東インター店



町田商店 加古川店



ロードサイド店舗について

ファミリー層にも評判の家系ラーメン

- ・ 駐車場（20台～30台）
- ・ 競合状況、商圈人口、交通量等の分析結果をもとに出店
- ・ 家族が楽しめる店舗づくり
- ・ ファミリー向けメニューの充実化
- ・ 来客単価増加基調を維持
- ・ ロードサイド店は駅近店を上回る繁盛店



強み：プロデュース事業

＜当社独自のチャネル＞プロデュース店の運営スキーム

オーナー様の要望に合わせた繁盛店づくりのサポート



※フランチャイズ制度と異なり、保証金、加盟料、経営指導料（ロイヤリティ）不要。直営店の運営ノウハウをもとに、店舗立ち上げ時のプロデュースを、食材の購入を条件に原則無償で提供。

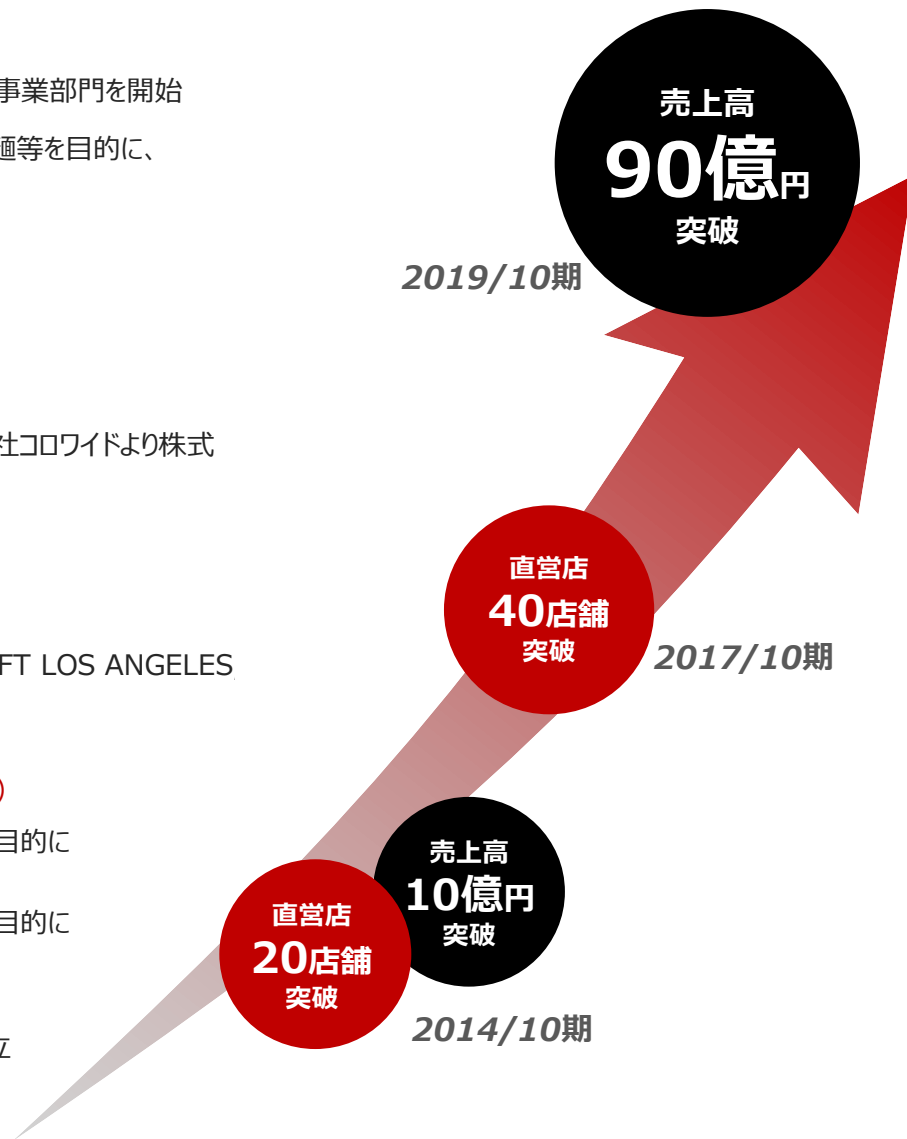
プロデュース店とフランチャイズ店の違い

	フランチャイズ店	プロデュース店
屋号	同一	フリー
加盟金	100万円～500万円	0円
ロイヤリティ	月売上の約5%	0円
店舗運営・メニュー開発の自由度	×	○
加盟店によりブランドが毀損した場合の全体波及リスク	大	小
各種サポート※	あり	あり

※各種サポート…物件開発、店舗設計、社員研修、オープンサポート

沿革

- 2008** 1月 町田商店本店を開業
- 2009** 12月 株式会社町田商店(現当社) 設立 直営店事業部門を開始
- 2010** 1月 ラーメン事業のプロデュース、PB商品販売、製麺等を目的に、株式会社ファイナル・スリー・フィート設立
プロデュース事業部門開始
- 8月 直営2号店の代々木商店を開店
- 2013** 11月 神奈川県平塚市に製麺工場を設立
- 2014** 3月 国内直営店10店舗達成
12月 国内直営店20店舗達成
- 2015** 3月 株式会社ファイナル・スリー・フィートが、株式会社コロワイドより株式会社四天王の全株式を取得し子会社化
- 5月 商号を株式会社ギフトに変更
初の海外法人をシンガポールに設立
- 11月 国内直営店30店舗達成
- 2016** 3月 米国に子会社設立 (GIFT USA INC. / GIFT LOS ANGELES LLC / GIFT NEW YORK, LLC)
- 7月 海外直営1号店 (シンガポール) オープン
- 12月 国内直営店40店舗達成、米国初出店 (LA)
- 2017** 5月 経営の効率化、経営意思決定の迅速化等を目的に株式会社ファイナル・スリー・フィートを吸収合併
- 8月 経営の効率化、経営意思決定の迅速化等を目的に株式会社四天王を吸収合併
- 12月 国内直営店50店舗達成
- 2018** 2月 米国にGIFT NEW YORK No.2, LLCを設立
- 5月 米国にGIFT DENVER LLCを設立
- 10月 東京証券取引所マザーズに株式を上場
- 2019** 8月 株式会社ラーメン天華及び株式会社ケイアイケイフーズの全株式を取得し子会社化



免責事項

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。