



GIFT

証券コード 9279

株式会社ギフト

成長可能性に関する説明資料

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。



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	35,025千円 (2017年10月末)
グループ従業員数	社員215名 パート・アルバイト 871名 (2018年7月末日)
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

日本一、世界一のラーメン企業を目指して

- ✓ 直営店とプロデュース店を両輪。高収益率性と店舗網拡大力を兼ね備える**独自のビジネスモデル**
- ✓ 外食業界で**経常利益率10%以上**の高収益を実現
- ✓ **店舗運営力、採用・教育力**向上の仕組み
- ✓ **出店余地の大きさ**

当社の概要

代表取締役社長 田川 翔

< 経歴 >

幼少の頃からラーメンが大好きで、
高校時代にラーメンでの起業を決意。

高校卒業後、横浜の有名ラーメン店で
修業を開始し、
6年間の修業を経て、
2008年1月、東京都町田市に
横浜家系ラーメン町田商店を個人事業
として創業。



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



<主カブランド>



横濱家系ラーメン 町田商店

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



釜焚きとんこ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。



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。

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

飲食事業

(単一セグメント)

直営店

44店舗

(2018年10月期3Q末時点 54店舗)

38.4億円

横浜家系ラーメンを主体とした
直営店の運営



E.A.K. RAMEN



プロデュース店 ※

(2017年10月末)

<店舗数>

337店舗

(2018年10月期3Q末時点 348店舗)

<売上高>

17.7億円

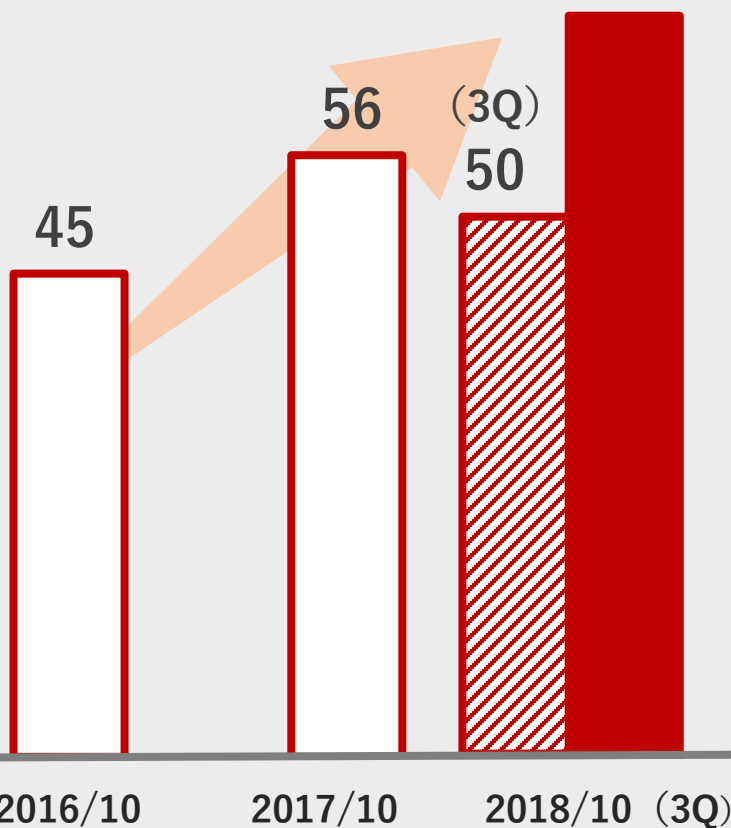
オーナー様の要望に合わせた
繁盛店づくりのサポート

- 当社PB※商品(麺、タレ、スープ)のプロデュース店への販売
- 運営ノウハウの提供 等

※プロデュース店・・・当社が運営ノウハウを提供している飲食店
※PB・・・プライベートブランド商品

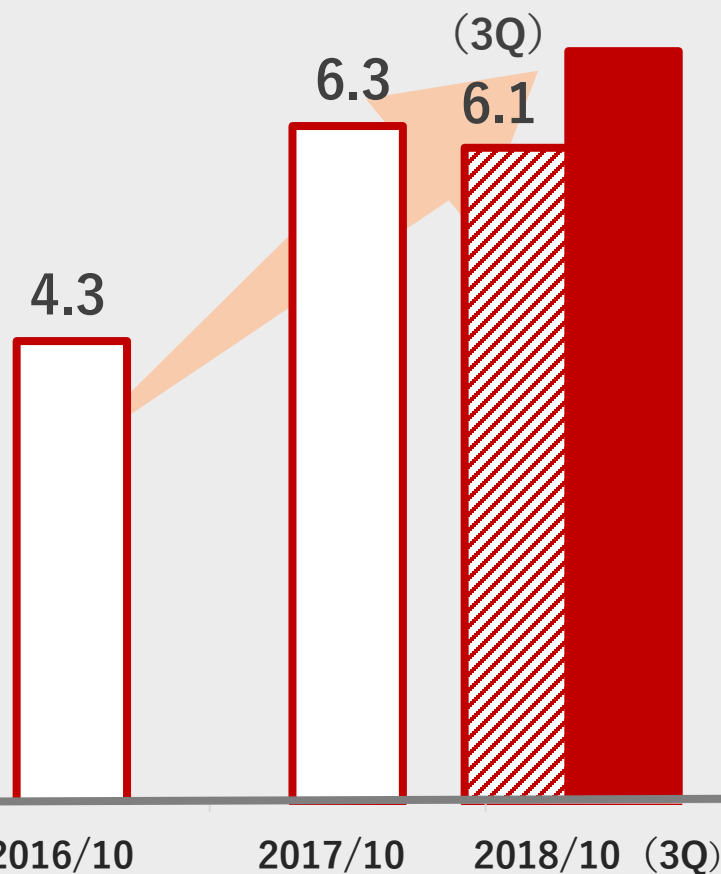
売上高 (単位：億円)

前期比
123.7%
(2016.10 - 2017.10)



経常利益 (単位：億円)

前期比
147.0%
(2016.10 - 2017.10)



経常利益率

(2018年10月期3Q)

12.2%

	16/10	17/10	18/10 3Q
経常利益 (億円)	4.3	6.3	6.1
経常 利益率	9.6%	11.4%	12.2%

(利益率)



店舗数推移

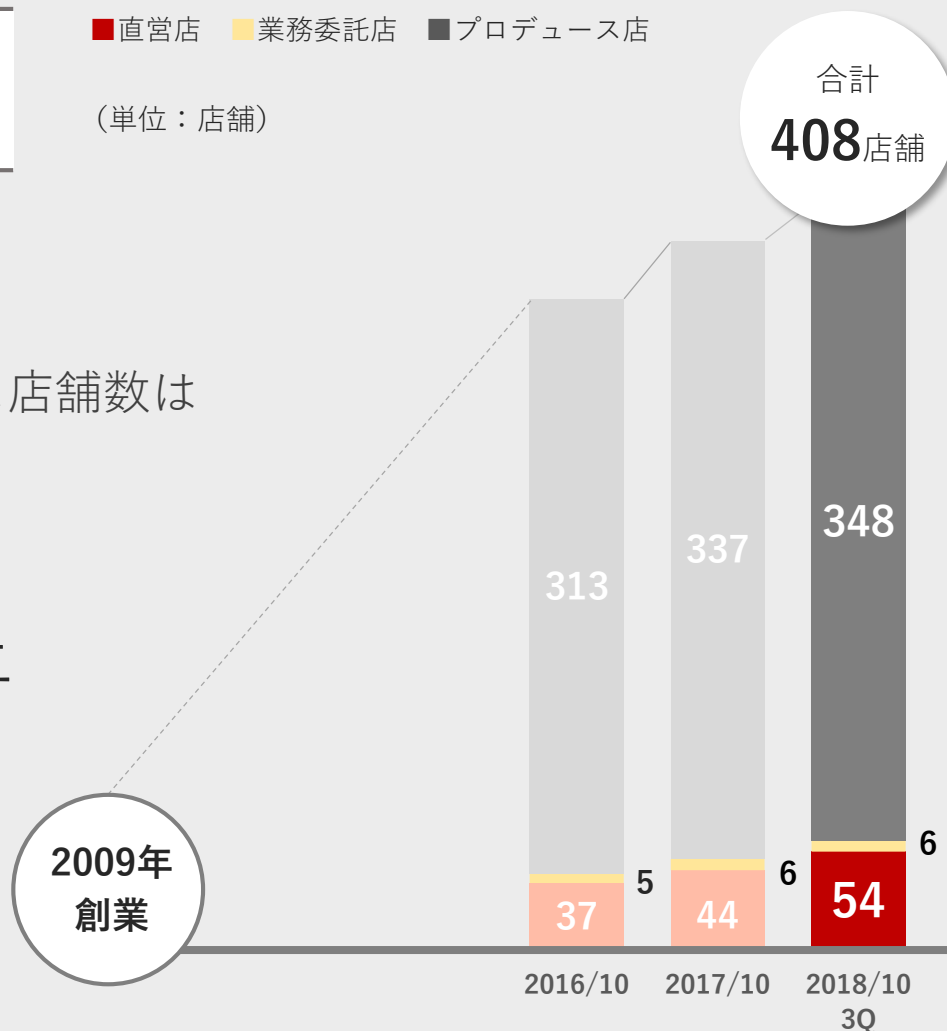
(2018年10月期3Q)

■直営店 ■業務委託店 ■プロデュース店

(単位：店舗)

直営店・業務委託店・プロデュース店舗数は

合計 **400** 店舗以上



特徴・強み

特徴：家系ラーメンと当社のこだわり

自家製麺工場で作られる

特注中太麺

三種類の小麦を独自の配合比率でブレンド。独特のコシを出すため低加水で練り上げた生地を長時間熟成し、深溝切刃十八番で縦切りにザクッと切り出す。弾力があり、モチモチとした麺が濃厚スープをしっかり絡み、一口すすれば、芳醇な濃厚豚骨スープのガツンとした味わいが、一口噛めば特注麺の小麦粉の風味が、口いっぱい広がる。

自分だけの家系をつくる

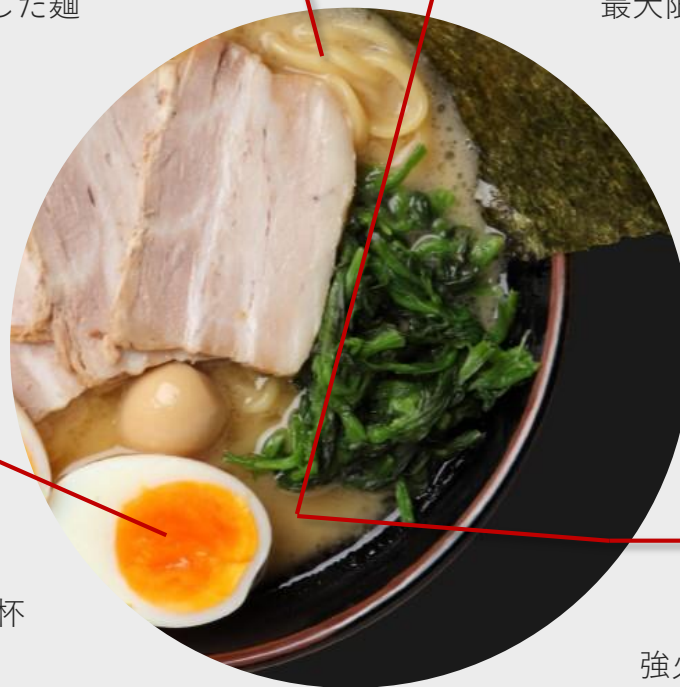
トッピング・調味料

刻みタマネギの独特な旨み。刻み生姜の爽やかな風味。豆板醤のパンチのある辛味。さらにニンニク、酢、コショウ、一味唐辛子などで一杯で何度も違った味を。



濃厚スープと海苔の香りを楽しむ
ご飯

濃厚スープに合うお米を厳選。



深みとパンチのある門外不出の

タレ(かえし)

試行錯誤の末に生み出した秘伝のタレ。厳選した醤油、数種類の調味料を使用、中火で数時間煮詰めることによって醤油のキレやコクを最大限に。そこから数日間の熟成を経て、濃厚スープを受け止める深みとパンチのあるタレに。



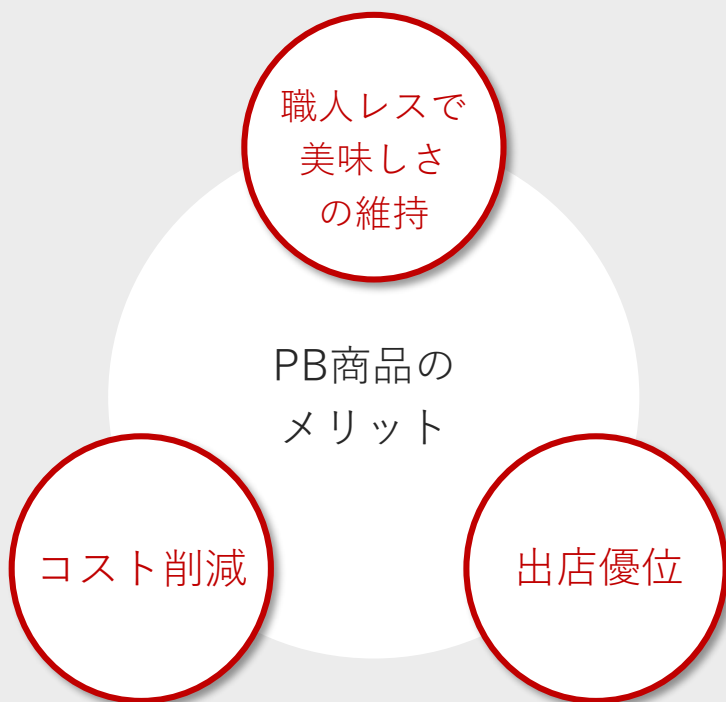
ガンガンの強火で炊き込む自慢の

濃厚スープ

牛・豚・鶏。様々な部位の骨をバランスよく選び、特注バーナーの強火で15時間炊き込む。焦げ付かないように心をこめて混ぜ続け、旨味だけを抽出することで生み出せる比類なき味わい。とろっとした舌触りやポタージュのような芳醇な風味、ガツンと骨太な旨味。こだわりにこだわった醤油ダレと相まり、最初から最後まで旨い贅沢な一杯が完成。

職人レスで家系ラーメンの味を確立

店舗でのガラ炊きではなく、PB商品での食材提供のメリット



コスト削減

- ✓ 生ガラを焚きだすスープ職人の養成を必要としない（出店のための人的制約を受けない）
- ✓ 生ガラの焚きだしと比べると水道光熱費が安い
- ✓ 生ガラスープに比して廃棄物処理費が安い

出店優位

- ✓ 出店立地の制約を受け難い（生ガラを焚きだす場合、出店地周辺への匂いの問題から出店上の制約を受ける）

<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

直営店

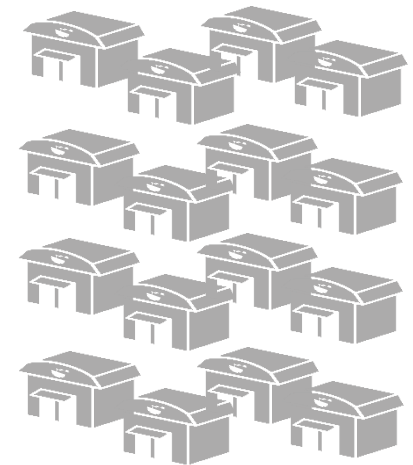
運営ノウハウの提供

- 1号店の売上が高水準維持
- 創業以来、実質退店ゼロ

自社工場
委託工場

PB商品（麺、タレ、スープ、
食材など）の供給

プロデュース店



*FC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、店舗立上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。

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



綱島商店



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 神戸垂水店



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



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



教育・評価制度の充実で キャストの採用活動に効果



	5	6	7	8	9	10	11
手賃	2553.89	2261.78	1830.56	2045.07	2099.64	2891.94	3650.32
実績	2790.11	2263.02	1562.57	2229.68	1965.22	3025.72	3112.05
勝敗	勝	勝	負	勝	負	勝	負
手賃	2553.89	2361.78	1830.56	2045.07	2027.64	2891.94	3550.32
実績	3222.53	2373.79	1984.24	2388.35	2028.28	3158.31	3577.30
勝敗	勝	勝	勝	勝	勝	勝	勝
手賃	2853.89	2261.78	1830.56	2045.07	2099.64	2891.94	3650.32
実績	3188.39	2645.57	1765.49	2311.64	2490.77	3658.18	3550.88
勝敗	勝	勝	負	勝	勝	勝	負
手賃	2911.11	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
実績	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
勝敗							

教育力

徹底したオペレーション教育

- ・ 町田商店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

キャスト※でも店舗運営が可能な体制を構築

採用力

充実した評価・報酬制度

- ・ 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

モチベーションUP・採用活動に効果

VALUE

ギフトの提供する価値

精進研鑽

私たちは常に自分を磨き、また会いたくなる人を目指します。

超絶空間

完全く時の掛け声や完全く券を超える、エンターテインメント性溢れる空間をつくります。

職人追求

プロの職人として、ひとつの工程も手を抜かず、最高のパフォーマンスを発揮し続けます。

常連厚遇

「自分の大切な常連店」と思ってもらえるよう、顔と好みを覚えることはもちろん、距離の近い接客で心も体も温めます。

笑顔活気

お客さまと目を合わせ、全力の笑顔と活気で感動を贈ります。

気配細部

お客さまとの距離感を大切に、細やかな気遣いを感じられる店内をつくります。

日々清潔

いつもキレイで、気持ちのいい空間でお客さまをお迎えします。

迅速提供

熱い物は熱く、冷たい物は冷たく、お客さまに迅速に商品を提供します。

極上品質

いつもうまい！と言って頂ける味を提供するために、品質を追求します。

CREDO

ギフトの行動指針[9か条]

「翔」

▼後輩から尊敬され、先輩から信頼される人になります。

「導」

▼チームにとって最善を考え、仲間の力を最大化させます。

「志」

▼仕事に誇りを持って、チャレンジし続けます。自分を信じ、最後まで決して諦めません。

「学」

▼探求心と向上心を持って学び、成長し続けます。

「想」

▼仲間は一生の同志のように、お店は我が子のように、お客様は最愛の人のように、向き合います。

「明」

▼私たちは前向きな言葉で行動を変えます。悪口を言いません。人を妬みません。私達は愚痴を言いません。

「能」

▼率先して掃除などを行い、お店を良くするための提案を積極的に行います。

「心」

▼全力の「いらっしゃいませ」で笑顔とともにお出迎え、感謝を込めた「ありがとうございました」でお見送りします。

「礼」

▼私たちはお客様と視線を合わせます。「気持ちの良い「あいさつ」、感謝を伝える「お礼」、人を敬う「尊敬」を伝え続けます。

MISSION

ギフトの使命

元気と笑顔と〇〇で、シアワセを届ける。

VISION

ギフトの目指す未来

シアワセを、自分から。

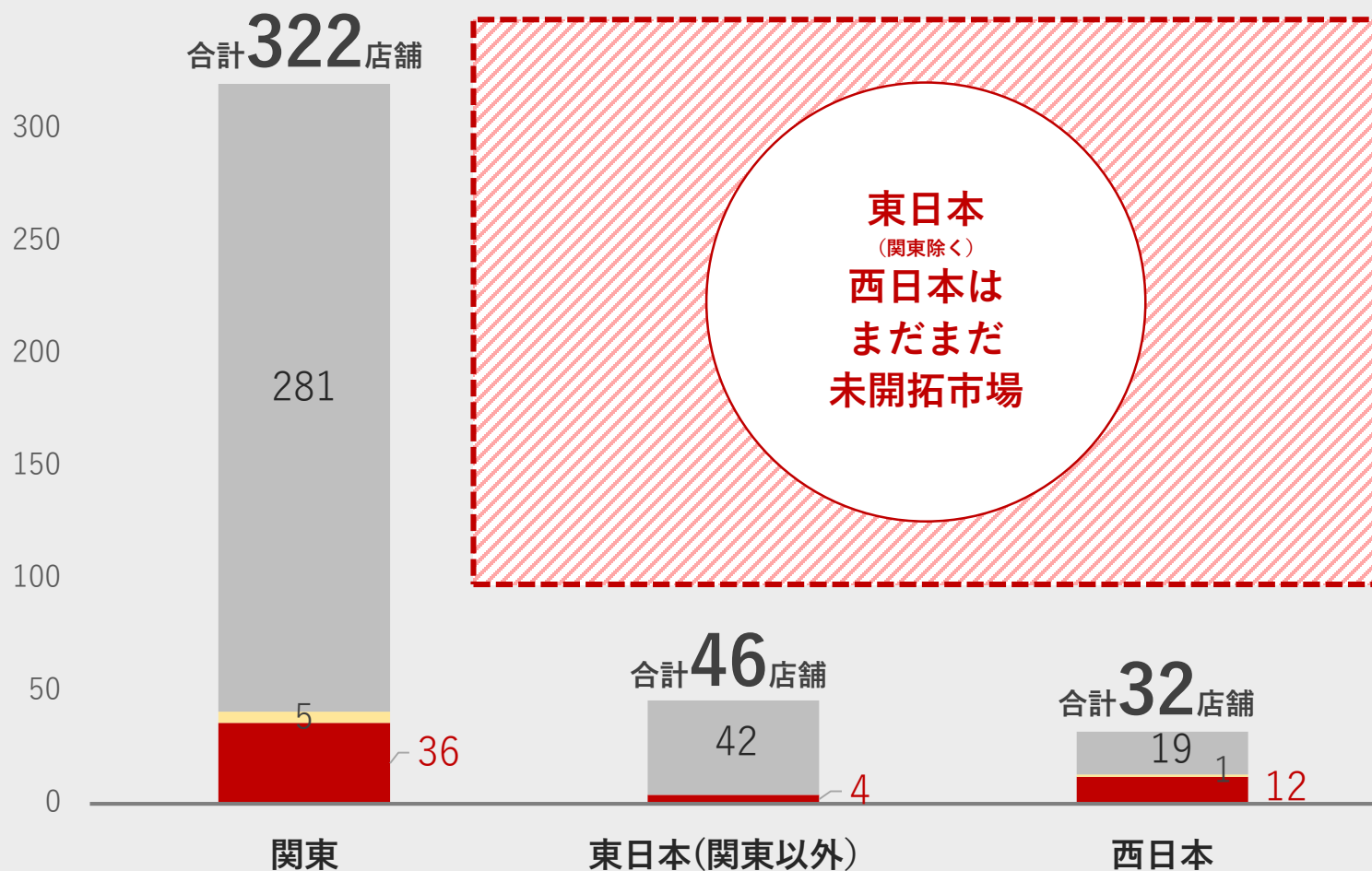
成長戦略

ギフトが成長する理由

関東の一部を除き、全国未開拓の地域がほとんど

<国内地域別店舗数 (2018年10月期3Q末時点)>

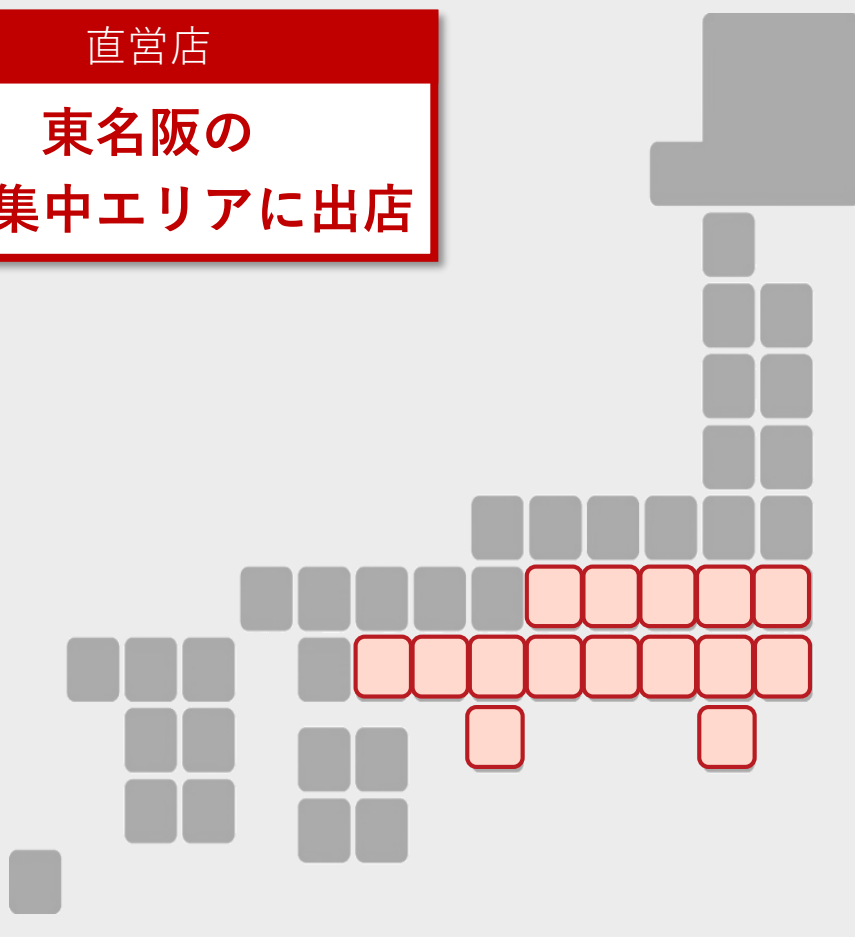
■ 直営店 ■ 業務委託店 ■ プロデュース店



直営店・プロデュース店の各出店戦略により 商圈・店舗数を拡大

直営店
東名阪の
人口集中エリアに出店

プロデュース店
地方エリアに出店



- 直営店出店エリア
- プロデュース店出店エリア

新業態の展開を本格化



- 新規業態店としてスタートさせた豚骨ベースの醤油スープに、にんにく、野菜、背油などをお好みで調整し、チャーシューをダイナミックに載せることを特徴とする、がっつり系のラーメン。
- 当該店舗形態での駅近エリアへの出店の可能性が高まる。



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



E.A.K.RAMEN LA MELROSE

(2016年12月出店：席数80席)

住所：7455 MELROSE AVENUE LOS ANGELES CA 90046



E.A.K.RAMEN New York

(2017年5月出店：席数41席)

住所：469 Avenue of the Americas NY 10011

世界最大のローカルビジネスの口コミサイト **YELP 評点★★★★☆**

米国でニーズを捉えた家系ラーメンが好評

LA、NYで展開



E.A.K RAMEN (USA)

E.A.K. RAMEN

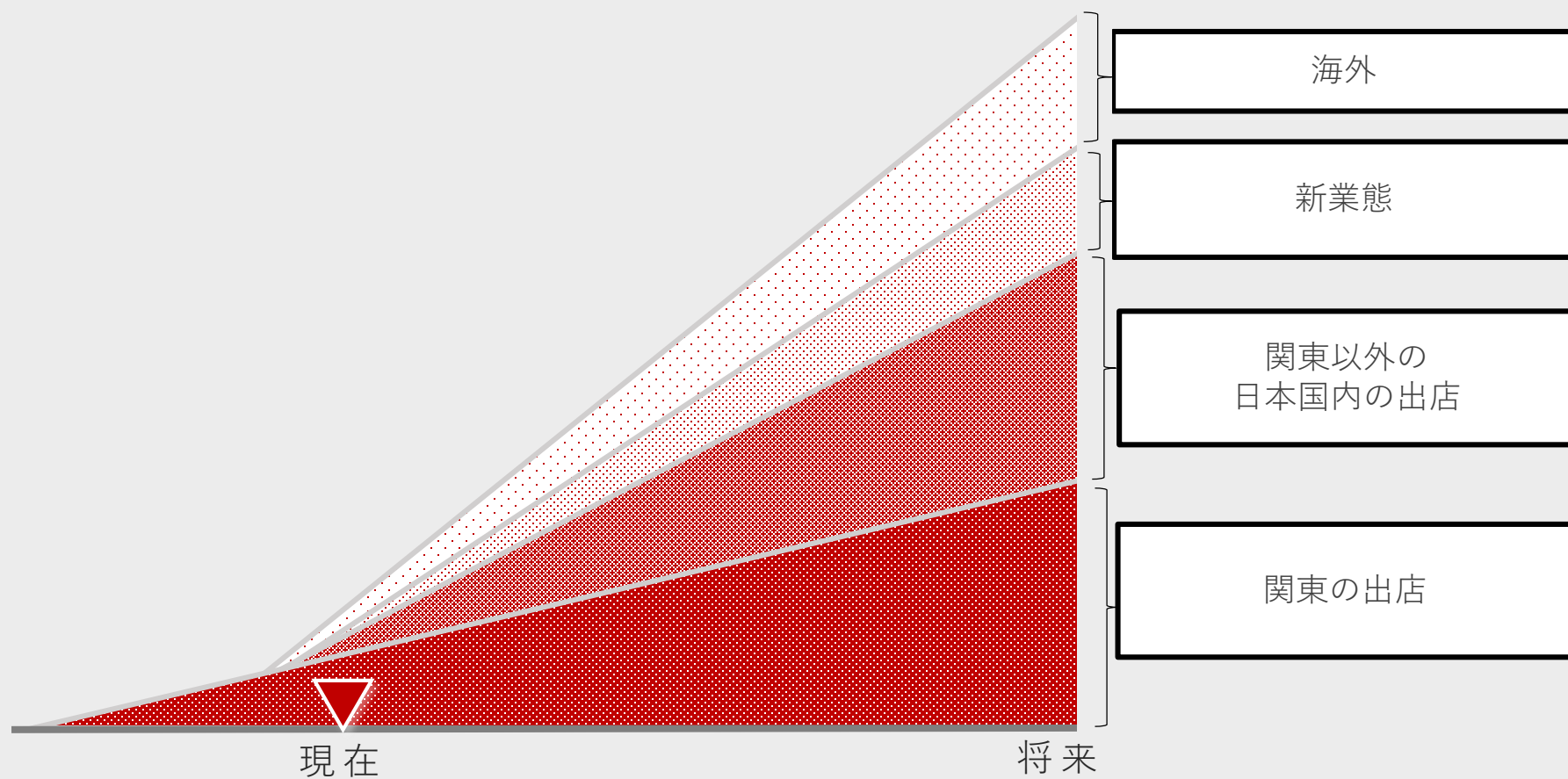
”家系を世界への贈り物に”という思いから、ローカルの方々に受け入れてもらえるよう”iekei”ではなく『E.A.K.RAMEN』という店名にしました。



家系ラーメンをベースにローカルニーズに合った味、メニューを追求し、人気を獲得。日本のラーメン店とは異なりおしゃれなBARのような雰囲気を提供しています。



さらなる店舗数拡大へ
ラーメンを全国に、そして世界へ



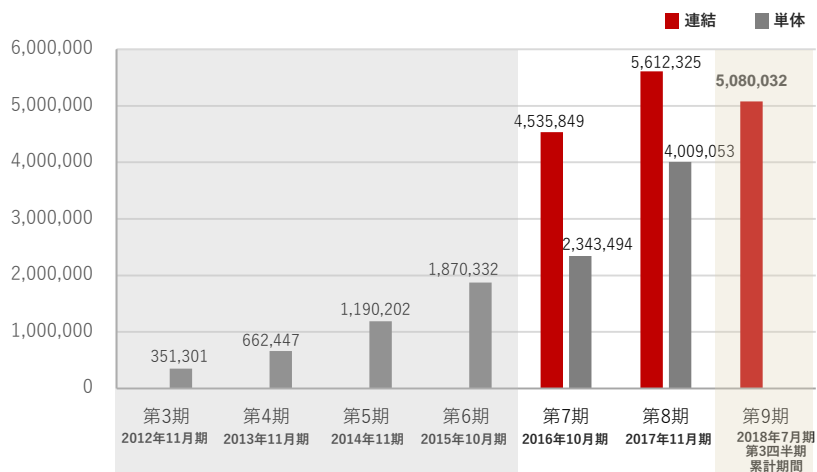
将来の見通しに関する注意事項

- 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。
- 当社株式の募集及び売出しに応募される際は、必ず当社が作成する新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断と責任で行われますようお願いいたします。

業績推移

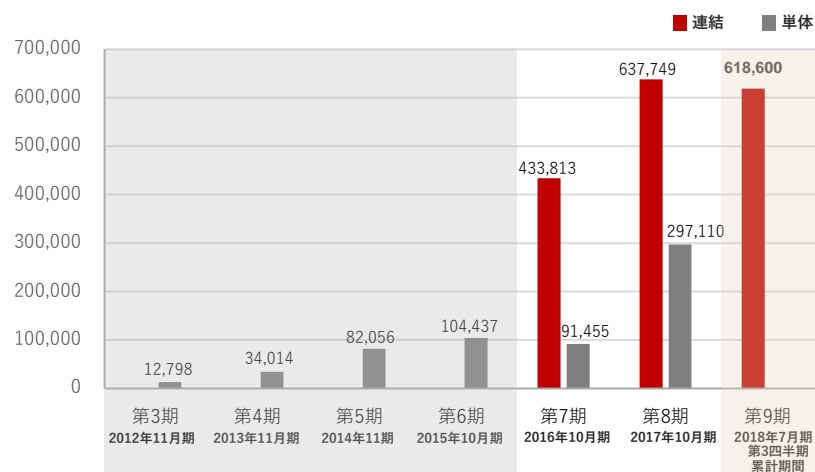
売上高

(単位：千円)



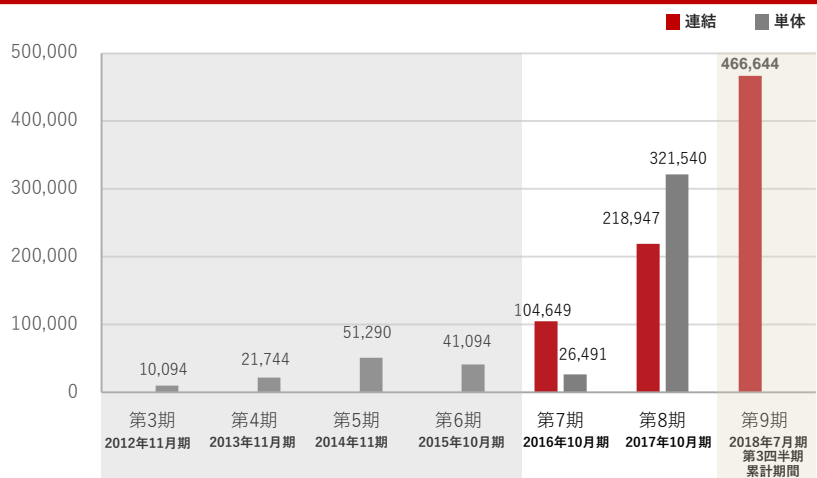
経常利益

(単位：千円)



親会社株主に帰属する当期純利益

(単位：千円)



1株当たり当期純利益金額

(単位：円)

