



G I F T

証券コード 9279

株式会社ギフト

2019年10月期第2四半期
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。

| | |
|----------------|-------|
| 2019年10月期第2四半期 | 決算概要 |
| 2019年10月期 | 業績見通し |

(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 |
| 事務所 | 本社 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 池袋事務所 東京都豊島区東池袋1-7-4 クリオネJr. 2F |
| 工場 | 平塚工場 神奈川県平塚市四之宮2-25-33 横浜工場 神奈川県横浜市港北区新羽町914-2 |
| 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 | 763百万円 (2019年4月末) |
| グループ 従業員数 | 社員272名、パート・アルバイト 1,085名 (2019年4月末日) |
| 関係会社 | GIFT USA INC. GIFT LOS ANGELES LLC GIFT NEW YORK LLC GIFT NEW YORK NO.2, LLC GIFT DENVER LLC |

<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つのチャンネル形態にて飲食事業を展開

飲食事業

(単一セグメント)

直営店事業部門

77店舗

(2019年4月末時点)

横浜家系ラーメンを主体とした
直営店の運営

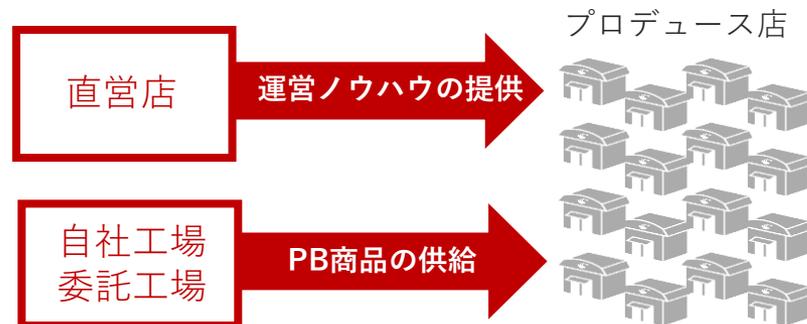


プロデュース事業部門

358店舗

(2019年4月末時点)

オーナー様の要望に合わせた
繁盛店づくりのサポート



※PB商品・・・プライベートブランド商品 (麺、タレ、スープ等)

2019年10月期第2四半期 決算概要

当初予想比、前年同期比ともに増収増益。

(単位：百万円)

| | 2019/10期 2 Q 当初予想 | | 2019/10期 2 Q 実績 | | 当初 予想比 | 2018/10期 2 Q | 前年 同期比 |
|------------|----------------------|-------|--------------------|-------|-----------|-----------------|-----------|
| | 金額 | 売上比率 | 金額 | 売上比率 | | | |
| 売上高 | 4,060 | - | 4,333 | - | +6.7% | 3,350 | +29.3% |
| 売上原価 | - | - | 1,297 | 29.9% | - | 1,048 | +23.7% |
| 売上総利益 | - | - | 3,035 | 70.1% | - | 2,301 | +31.9% |
| 販管費 | - | - | 2,485 | 57.4% | - | 1,869 | +33.0% |
| 営業利益 | 440 | 10.8% | 549 | 12.7% | +25.0% | 432 | +27.1% |
| 経常利益 | 445 | 11.1% | 555 | 12.8% | +24.9% | 434 | +28.0% |
| 四半期 純利益 | 270 | 6.7% | 354 | 8.2% | +31.2% | 322 | +9.7% |

売上 当初予想 4,060百万円 ⇒ 実績 4,333百万円（+ 6.7%）

経常利益 当初予想 445百万円 ⇒ 実績 555百万円（+24.9%）

直営店事業部門 **売上** 当初予想 3,024百万円 ⇒ 実績 3,236百万円（+ 7.0%）

✓ 純増店舗数：当初予想 + 7 店舗 ⇒ 実績 + 13 店舗（+ 6 店舗）

✓ 既存店昨対：当初予想 98.9% ⇒ 実績 102.5%

（客数98.9% × 客単価100.0%） （客数101.5% × 客単価101.0%）

- ・ 客数：継続したQSCA向上の取り組み
- ・ 客数：完まくアプリ 3 倍DAY等の販促を展開
- ・ 客単価：2019年 4 月に全店の値上げを完了

PD事業部門 **売上** 当初予想 1,036百万円 ⇒ 実績 1,097百万円（+ 5.9%）

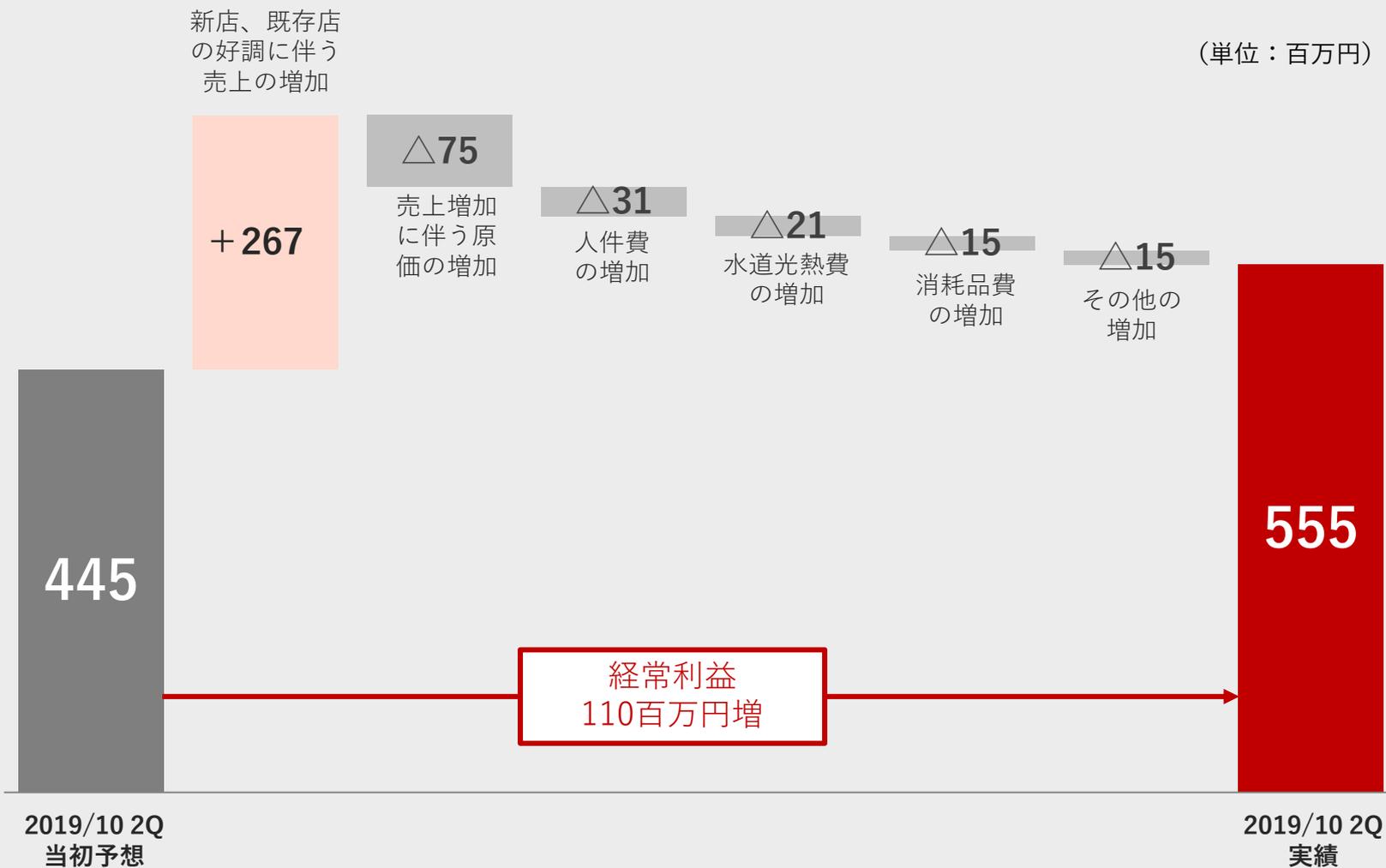
✓ 純増店舗数：当初予想 + 12 店舗 ⇒ 実績 + 7 店舗（▲ 5 店舗）

✓ 1店舗当たり月間卸売上：当初予想 482千円 ⇒ 実績 514千円

- ・ 1店舗当たり月間卸売上：①直営店の改善取組みをプロデュース店にトレースし、プロデュース店の業績が堅調に推移
②フルサポート店の比率が増加し単価上昇

業績ハイライト：経常利益増減分析（当初予想比）

積極的な新規出店により売上が大幅に増加。
既存店昨対が当初見通し以上に好調で、利益増に貢献



売上 前年同期 3,350百万円 ⇒ 実績 4,333百万円（+29.3%）

経常利益 前年同期 434百万円 ⇒ 実績 555百万円（+28.0%）

直営店事業部門 売上 前年同期 2,415百万円 ⇒ 実績 3,236百万円（+34.0%）

✓ 純増店舗数：前年同期 + **7** 店舗 ⇒ 実績 +**13**店舗（+ **6** 店舗）

✓ 既存店昨対：実績 **102.5%**

- ・ 客数：継続したQSCA向上の取り組み
- ・ 客数：完まくアプリ3倍DAY等の販促を展開
- ・ 客単価：2019年4月に全店の値上げを完了

PD事業部門 売上 前年同期 935百万円 ⇒ 実績 1,097百万円（+17.3%）

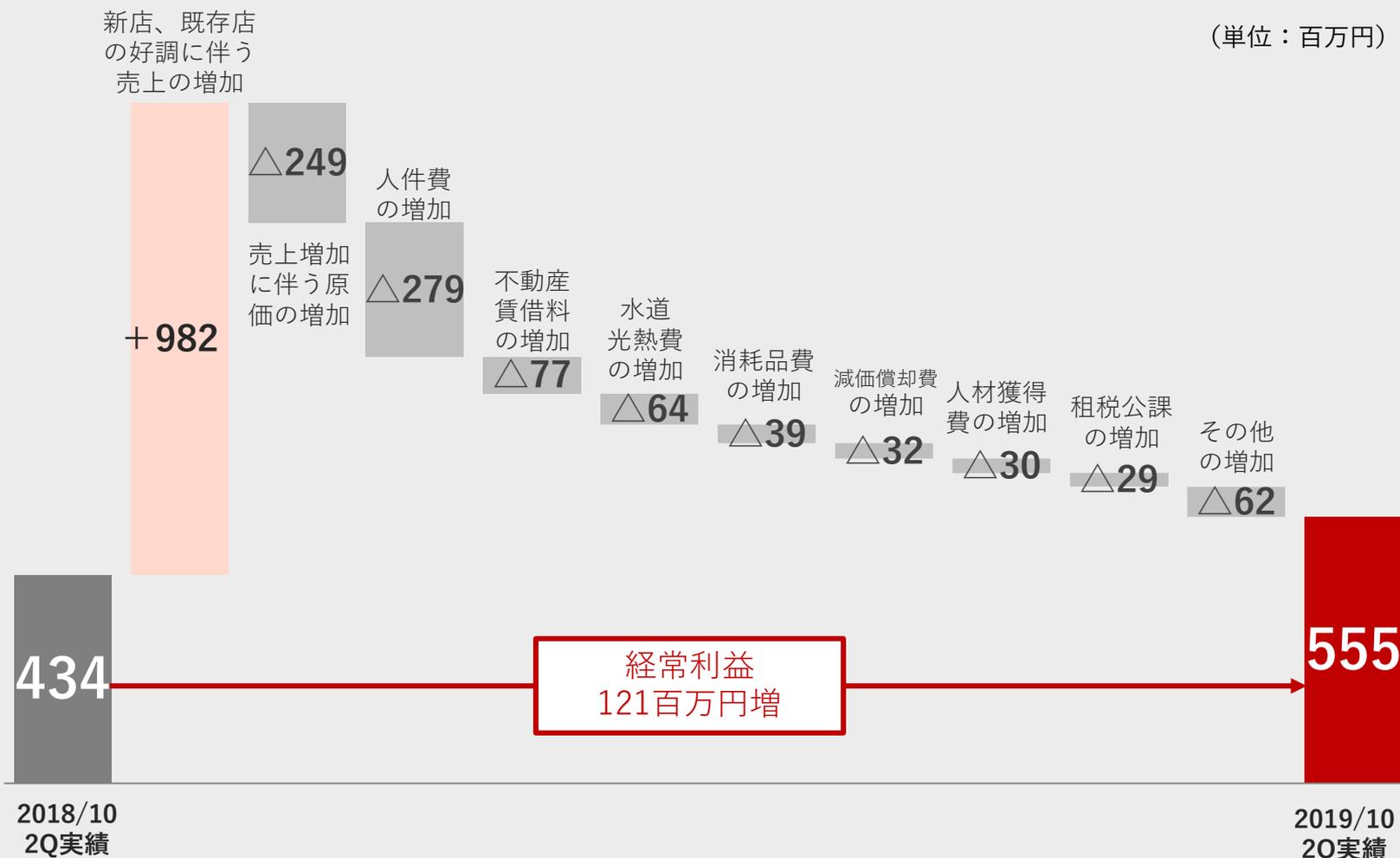
✓ 純増店舗数：前年同期 + **8** 店舗 ⇒ 実績 + **7** 店舗（▲ **1** 店舗）

✓ 1店舗当たり月間卸売上：前年同期 **457**千円 ⇒ 実績 **514**千円

- ・ 1店舗当たり月間卸売上：①直営店の改善取り組みをプロデュース店にトレースし、プロデュース店の業績が堅調に推移
- ②フルサポート店の比率が増加し単価上昇

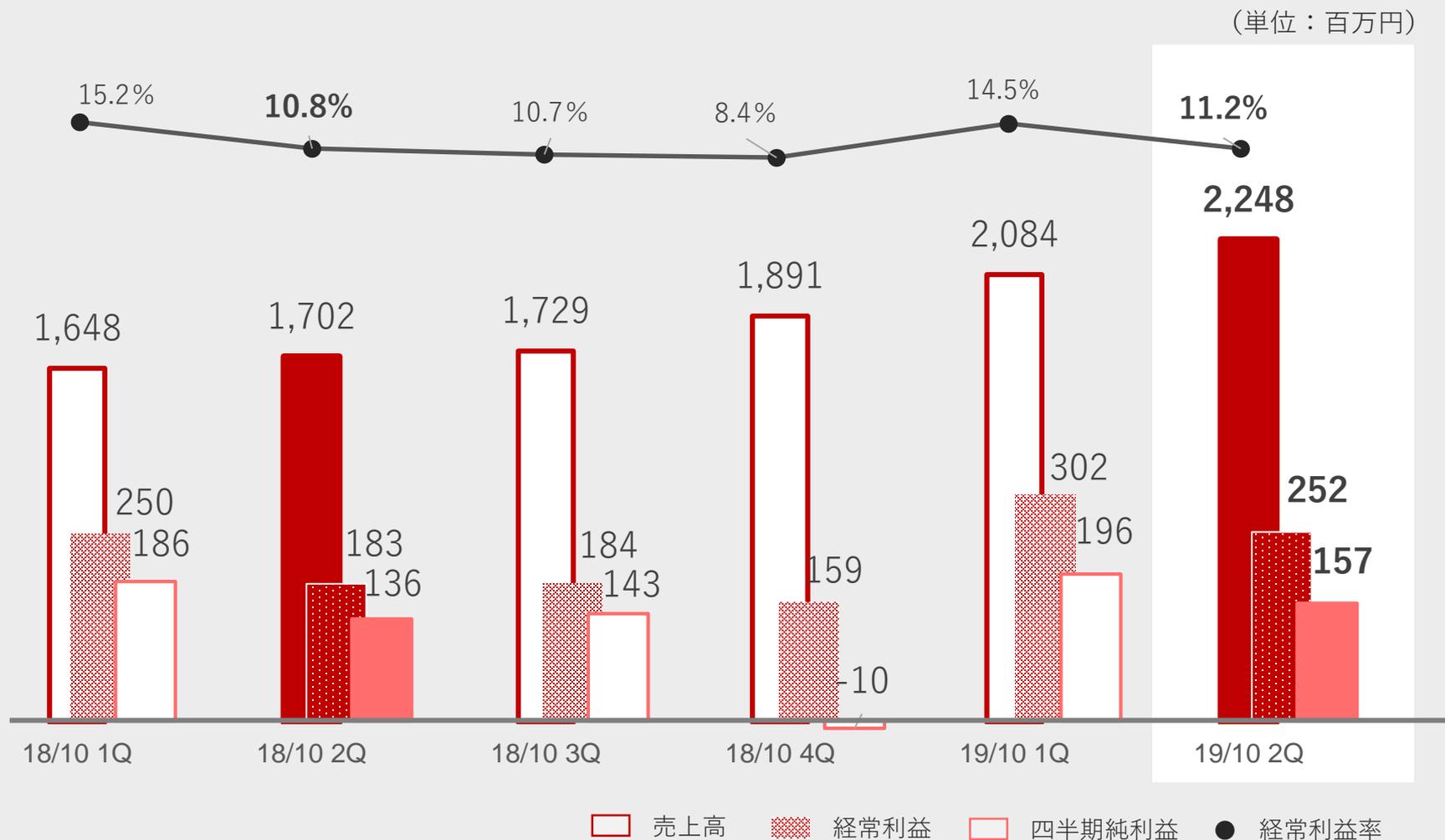
業績ハイライト：経常利益増減分析（前年同期比）

積極的な新規出店により売上が大幅に増加。
既存店昨対が好調で、利益増に貢献。

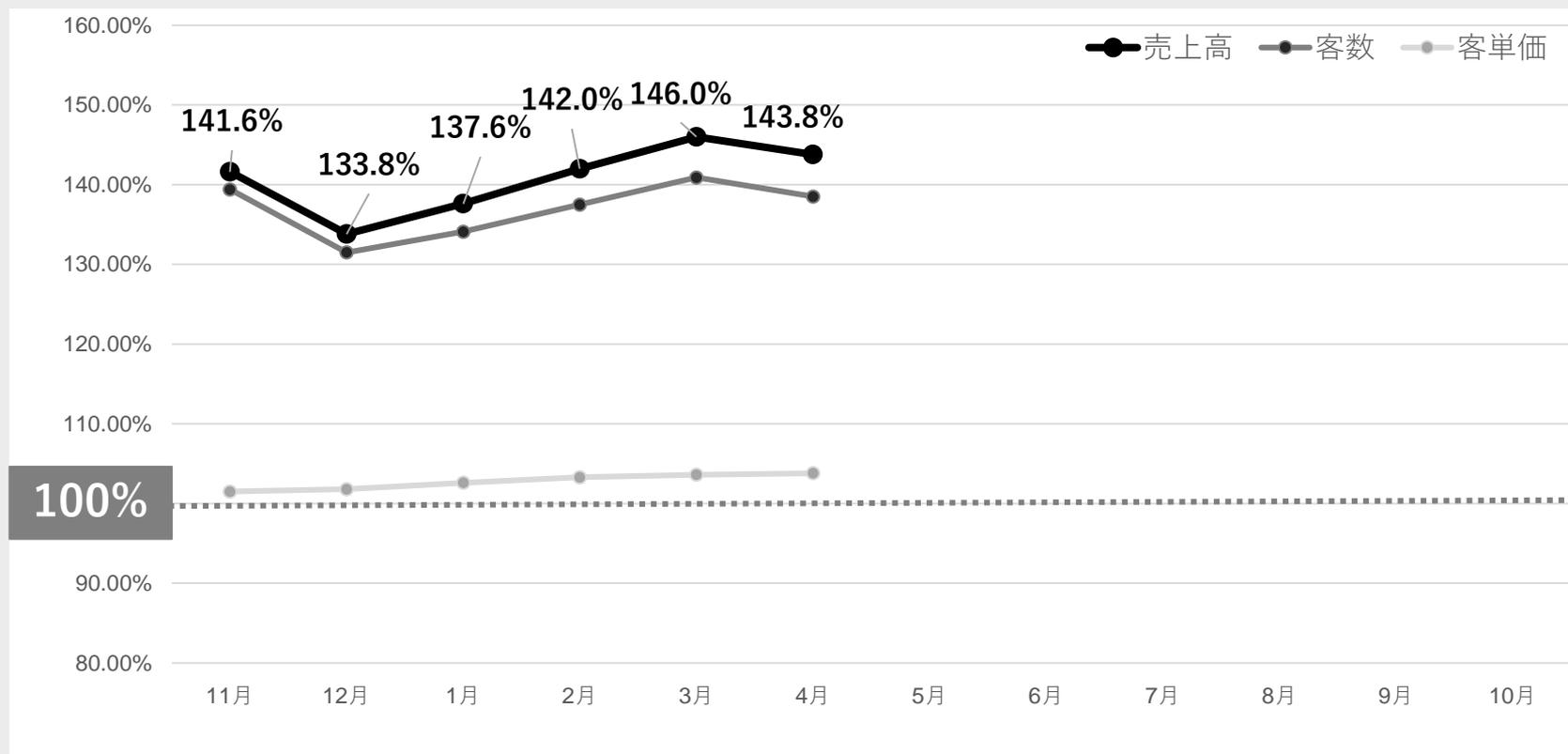


売上高 四半期業績推移（会計期間）

- 当期から各四半期に税金費用（外形標準課税・留保金課税等）を計上。
- 上場効果により、人材定着率UP・採用コストが低減。

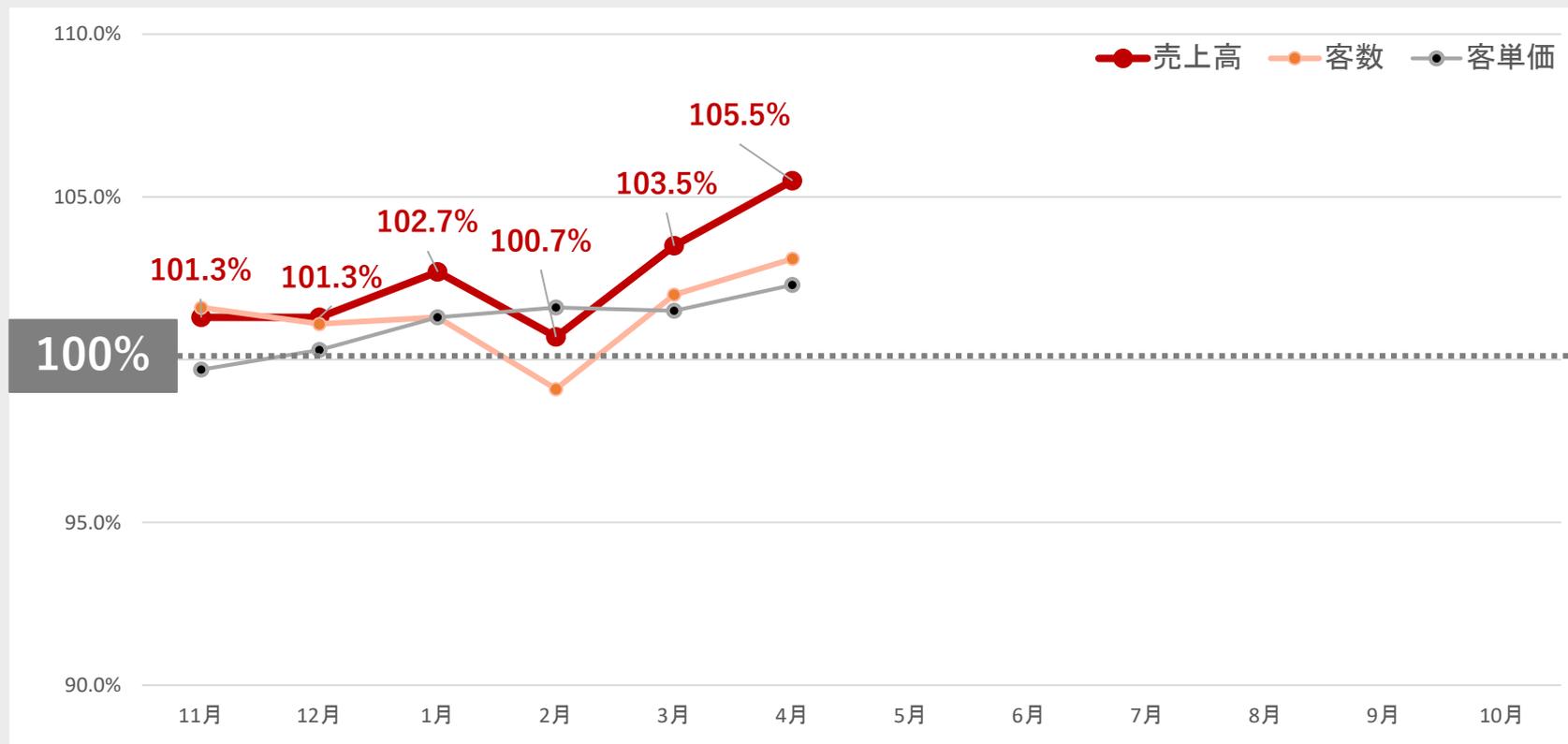


国内 直営全店 対前年同月比売上高推移



| 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 | 上期平均 |
|-----|--------|--------|--------|--------|--------|--------|----|----|----|----|----|-----|--------|
| 売上高 | 141.6% | 133.8% | 137.6% | 142.0% | 146.0% | 143.8% | | | | | | | 140.8% |
| 客数 | 139.4% | 131.5% | 134.1% | 137.5% | 142.1% | 139.6% | | | | | | | 137.4% |
| 客単価 | 101.5% | 101.8% | 102.6% | 103.3% | 102.7% | 103.0% | | | | | | | 102.5% |

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 | 上期平均 |
|-----|--------|--------|--------|--------|--------|--------|----|----|----|----|----|-----|--------|
| 売上高 | 101.3% | 101.3% | 102.7% | 100.7% | 103.5% | 105.5% | | | | | | | 102.5% |
| 客数 | 101.6% | 101.1% | 101.3% | 99.1% | 102.2% | 103.4% | | | | | | | 101.5% |
| 客単価 | 99.7% | 100.3% | 101.3% | 101.6% | 101.3% | 102.0% | | | | | | | 101.0% |

月に1回、スタンプ3倍DAYのプッシュ通知を実施
直営店の既存店昨対を平均**0.4**ポイント押し上げ

| 19/10期 2Q | 3倍DAY の平均昨対 | 月間昨対 貢献度 |
|--------------|----------------|-------------|
| 11月 | 104.2% | +0.3% |
| 12月 | 115.6% | +0.5% |
| 1月 | 104.3% | +0.3% |
| 2月 | 103.0% | +0.2% |
| 3月 | 105.5% | +0.2% |
| 4月 | 111.4% | +0.8% |
| 平均 | 107.3% | +0.4% |



| 2019年05月 | | |
|----------|-------|--------|
| 1 | たかし | 74 完まく |
| 2 | 高瀬 | 69 完まく |
| 3 | ゆたか | 66 完まく |
| 4 | まっちゃん | 64 完まく |
| 5 | りょう | 57 完まく |
| 5 | ナオちゃん | 57 完まく |

店舗の状況

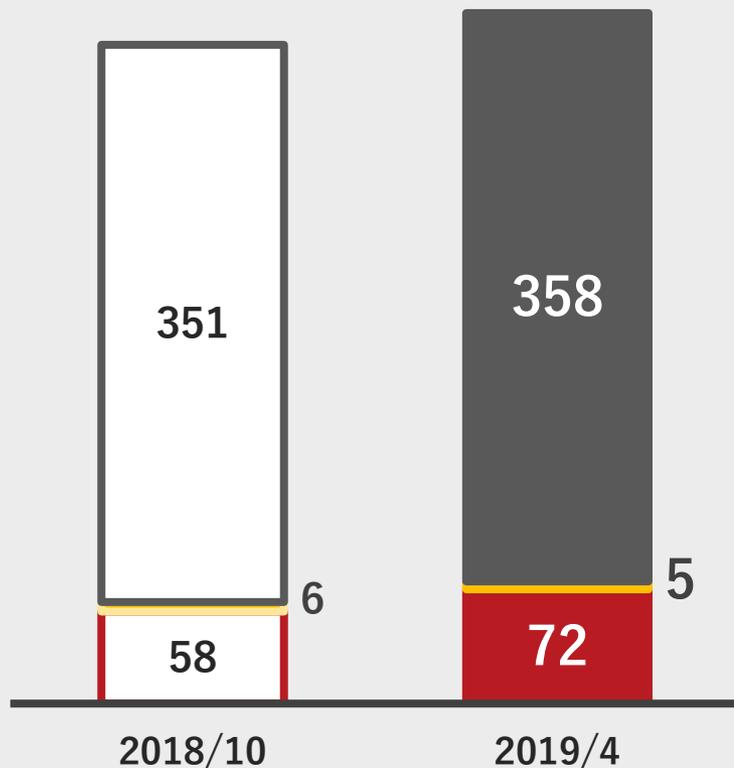
(単位：店)

店舗数

■ 直営店 ■ 業務委託店 ■ プロデュース店

435

店舗



| | | 18/10 期末 店舗数 | 19/10 実績 | 対前期末 増減 |
|-----------------------|---------|--------------------|-------------|------------|
| | | | 4月末 店舗数 | |
| 直 営 店 事 業 | 国内 | 56 | 70 | +14 |
| | 海外 | 2 | 2 | ±0 |
| | 直営店合計 | 58 | 72 | +14 |
| | 業務委託店 | 6 | 5 | △1 |
| | 合計 | 64 | 77 | +13 |
| P D 事 業 | プロデュース店 | 351 | 358 | +7 |
| | 店舗数総合計 | 415 | 435 | +20 |

新規16店舗が続々オープン！

関東6店舗、中部6店舗、関西（中国地区含む）4店舗の出店

町田商店 名古屋茶屋店
(2018年11月8日オープン)



町田商店 刈谷店
(2018年12月7日オープン)



町田商店 豊明店
(2019年2月22日オープン)



町田商店 豊橋店
(2018年11月15日オープン)



町田商店 岡山平井店
(2019年2月28日オープン)



町田商店 明石店
(2019年2月15日オープン)



町田商店 春日井店
(2019年4月25日オープン)



町田商店 元塩町店
(2019年1月11日オープン)



町田商店 田無店
(2019年4月5日オープン)



町田商店 東村山店
(2019年4月10日オープン)



ラーメン豚山 平塚店
(2019年11月1日オープン)



ラーメン豚山 東長崎店
(2019年3月8日オープン)



ラーメン豚山 大船店
(2019年1月15日オープン)



ラーメン豚山上野店
(2019年4月16日オープン)



町田商店 姫路店
(2019年3月22日オープン)



町田商店 泉佐野店
(2019年3月29日オープン)



岡山
初出店

- 積極的な出店展開のため有形固定資産が増加
- 自己資本比率は**60.7%**

(単位：百万円)

| | 2018年 10月期 | 2019年 10月期 2Q | 増減額 |
|---------|---------------|---------------------|------|
| 流動資産 | 2,040 | 1,981 | △59 |
| 現金・預金 | 1,739 | 1,539 | △200 |
| 売掛金 | 183 | 241 | 58 |
| その他 | 117 | 200 | 82 |
| 固定資産 | 2,191 | 2,870 | 679 |
| 有形固定資産 | 1,411 | 1,922 | 511 |
| 無形固定資産 | 33 | 31 | △2 |
| 投資その他資産 | 746 | 916 | 169 |
| 資産合計 | 4,232 | 4,851 | 619 |

| | 2018年 10月期 | 2019年 10月期 2Q | 増減額 |
|-----------|---------------|---------------------|-----|
| 流動負債 | 1,199 | 1,610 | 411 |
| 買掛金 | 201 | 281 | 80 |
| 短期借入金 | 156 | 287 | 130 |
| 一年内長期借入金 | 236 | 172 | △63 |
| その他 | 605 | 868 | 263 |
| 固定負債 | 348 | 294 | △53 |
| 長期借入金 | 223 | 139 | △83 |
| その他 | 125 | 155 | 29 |
| 負債合計 | 1,548 | 1,905 | 357 |
| 純資産合計 | 2,684 | 2,946 | 261 |
| 資本金 | 763 | 763 | 0 |
| 資本剰余金 | 1,015 | 1,015 | 0 |
| 利益剰余金 | 903 | 1,169 | 266 |
| その他包括利益累計 | 2 | △2 | △4 |
| 負債純資産合計 | 4,232 | 4,851 | 619 |

(単位：百万円)

| | 2018年 10月期 2Q | 2019年 10月期 2Q | 増減額 |
|------------------------|---------------------|---------------------|------|
| 営業活動による キャッシュ・フロー | 426 | 484 | 57 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | △372 | △613 | △241 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | △64 | △70 | △6 |
| 換 算 差 額 | △3 | △1 | 2 |
| 増 減 額 | △13 | △200 | △187 |
| 現金および現金同等物の 期 末 残 高 | 791 | 1,539 | 747 |

< 2019年10月期2Q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： 562百万円

減価償却費： 90百万円

仕入債務の増減額： 80百万円

法人税等の支払額： △203百万円

■ 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： △433百万円

敷金及び保証金の差入による支出： △70百万円

■ 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： 130百万円

長期借入金の返済による支出： △147百万円

配当金の支払額： △53百万円

2019年10月期 業績見通し

経常利益率は**10%**以上を維持
通期予想に関しては、据え置き。

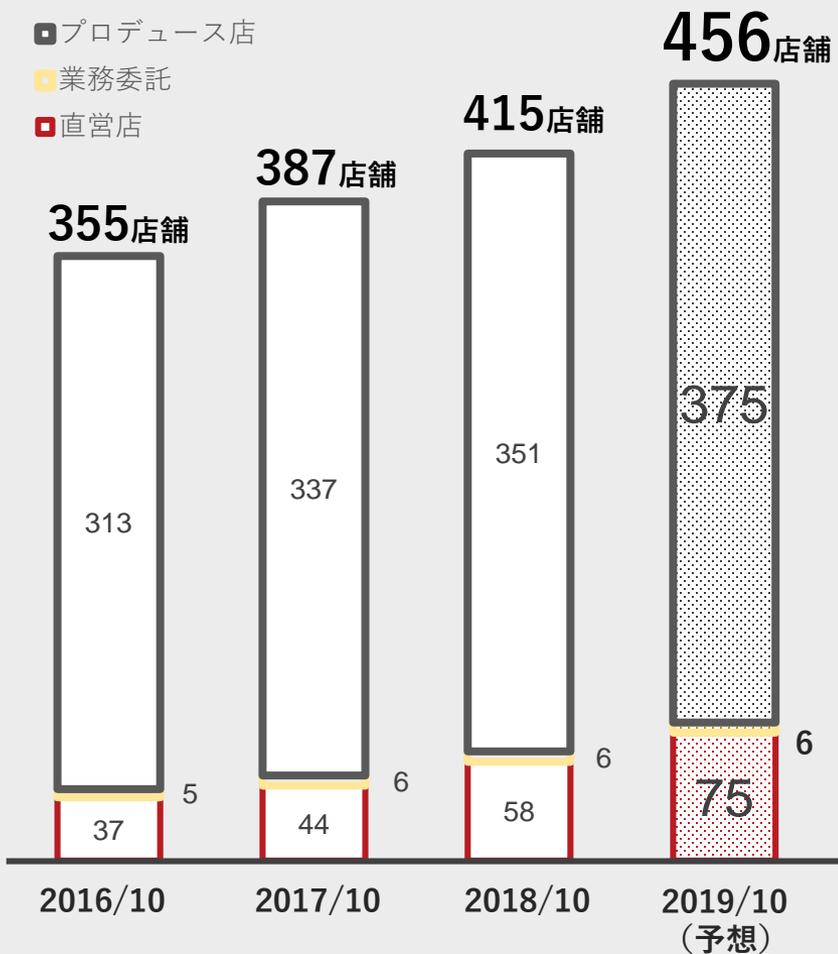
(単位：百万円)

| | 2018/10 (実績) | | 2019/10 (予想) | | 増減率 |
|---------------------|-----------------|-------|-----------------|--------------|--------|
| | 金額 | 売上比率 | 金額 | 売上比率 | |
| 売上高 | 6,971 | — | 8,630 | — | +23.8% |
| 営業利益 | 775 | 11.1% | 865 | 10.0% | +11.5% |
| 経常利益 | 777 | 11.2% | 870 | 10.1% | +11.8% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 455 | 6.5% | 500 | 5.8% | +9.7% |

※既存店売上高前期比は、98.9%（客単価100%×客数98.9%）として計画

店舗数

- プロデュース店
- 業務委託
- 直営店



19/10期末店舗数 (計画)

前期比 + 41 店舗を計画

456 店舗

直営店事業部門 前期比 + 17 店舗

プロデュース事業部門 前期比 + 24 店舗

* 直営店舗数に海外店舗を含む

1

積極的な出店戦略を継続

2

製麺工場の製造能力を拡張し、
出店スピードにあった生産体制を構築

3

開発センター(Noodles Factory)の設立

4

完まくアプリの導入

5

新業態の展開を本格化

6

海外事業 米国NY 2店舗目を出店

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

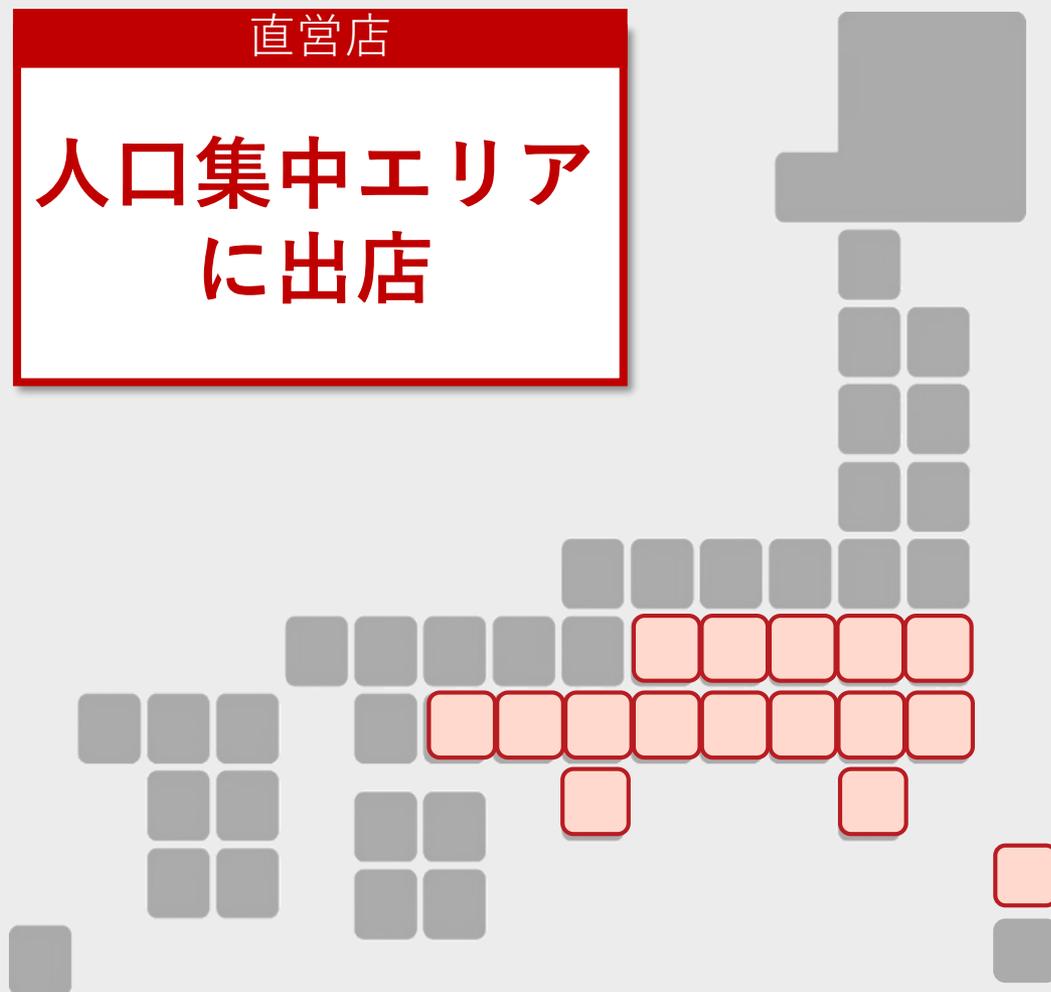
直営店

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

- ・メガフランチャイジー2社と契約を締結
- ・地方エリア出店準備中

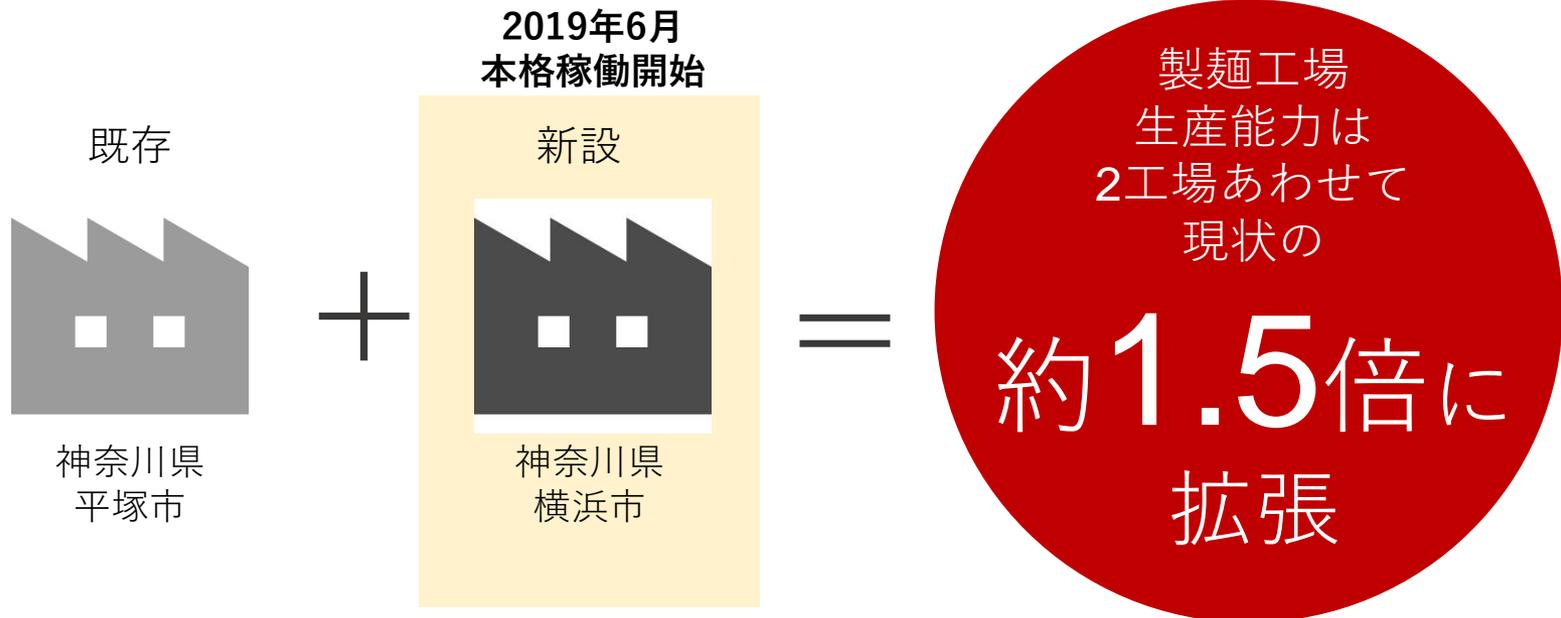


- 直営店出店エリア
- プロデュース店出店エリア

2019年6月 第2製麺工場の本格稼働開始

製麺工場の生産能力は現状の約**1.5**倍に拡張

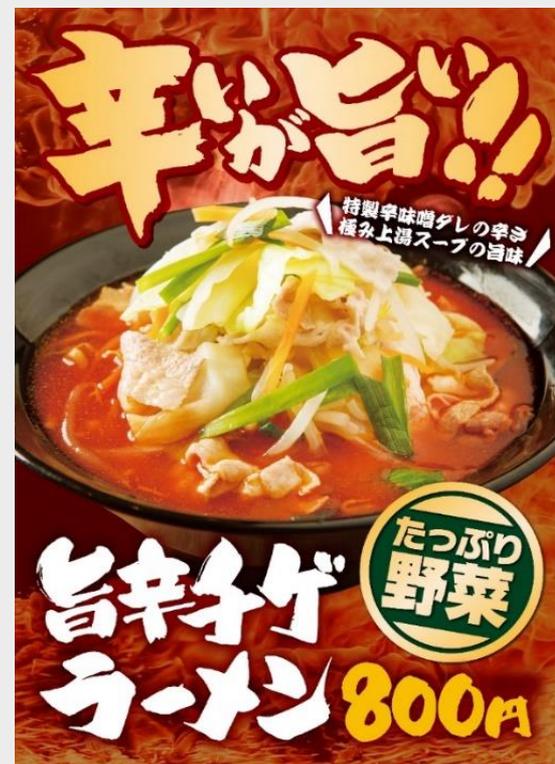
順調な出店により製麺需要が拡大傾向
お客様に品質の高い麺を安定供給を継続



開発センター(Noodles Factory)―商品開発力の強化

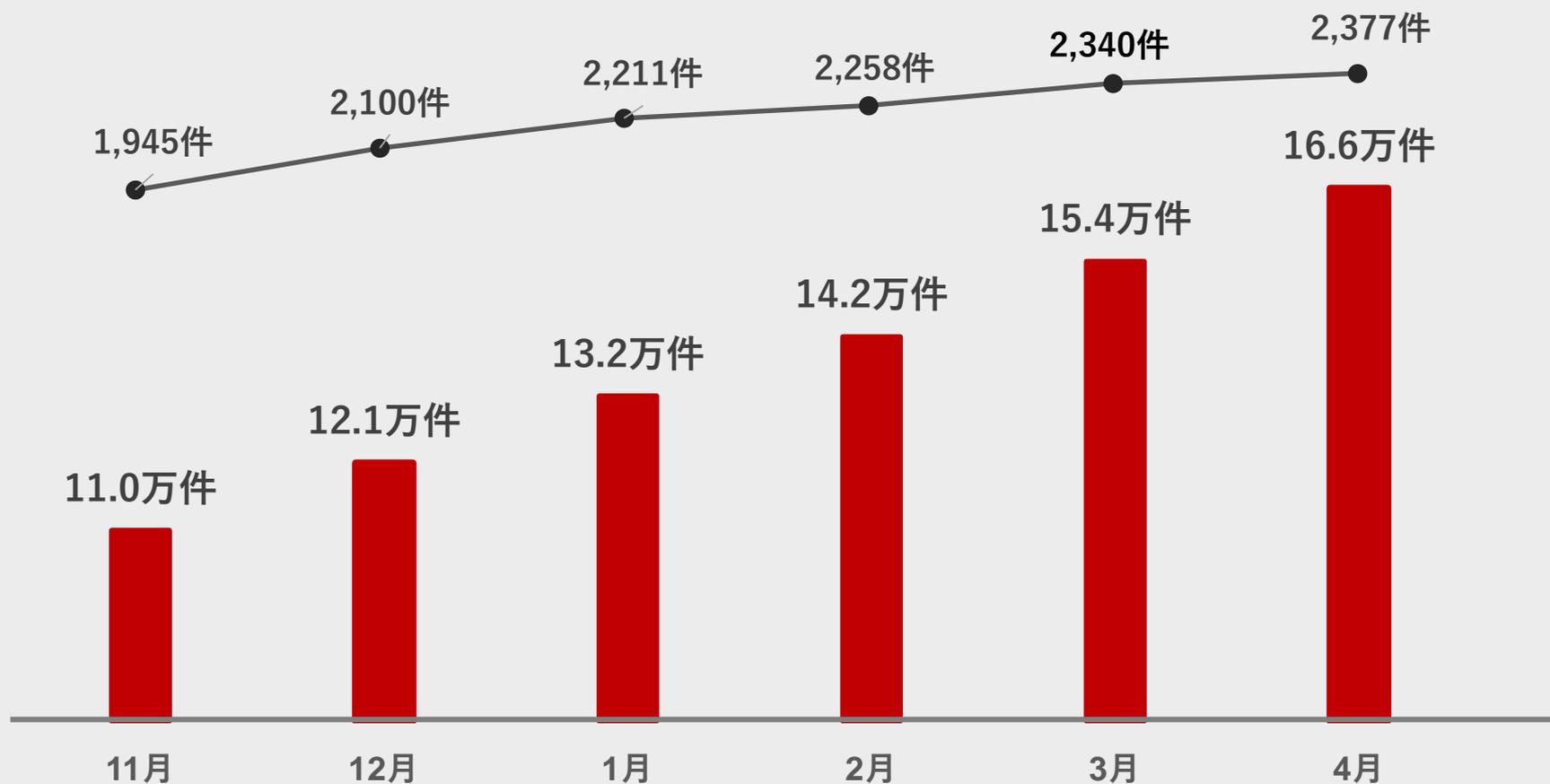
新商品、新業態の開発を行う、開発センターを設立

- ・市場調査による評判が良かった商品や新業態の開発
- ・既存の商品クオリティの向上のための研究開発



完まくアプリの導入

DL数 **16万**件突破(2019年4月末)



「豚山」4月に**5**店舗目オープン！ 駅近エリアへの出店戦略をさらに加速



- 既存の家系ラーメン業態との共存

(町田地域において、既存の家系ラーメン店2店舗と豚山町田店が共存)

- 居抜き物件の低投資物件を中心に、都心部へ集中的に出店

NY 2号店 近日オープン予定

世界最大のローカルビジネスの口コミサイト **YELP** 評点★★★★☆

E.A.K.RAMEN New York (1号店)

E.A.K.RAMEN LA MELROSE



(2016年12月出店：席数80席)

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



(2017年5月出店：席数41席)

近日
NY2号店
オープン予定



ESの向上・地域貢献

社員全員が「いつも元気に。どんなときも笑顔で働ける環境を整え、持続的に成長する企業へ事業基盤を改革します！

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

シアワセ休暇制度の創設

社員等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

短時間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

地域貢献

FC町田ゼルビアのスポンサーに

株主還元について

配当金

東証マザーズ上場の記念配当 5 円を加え合計25円に

2018年10月期

2019年10月期予想

配当

配当性向

配当

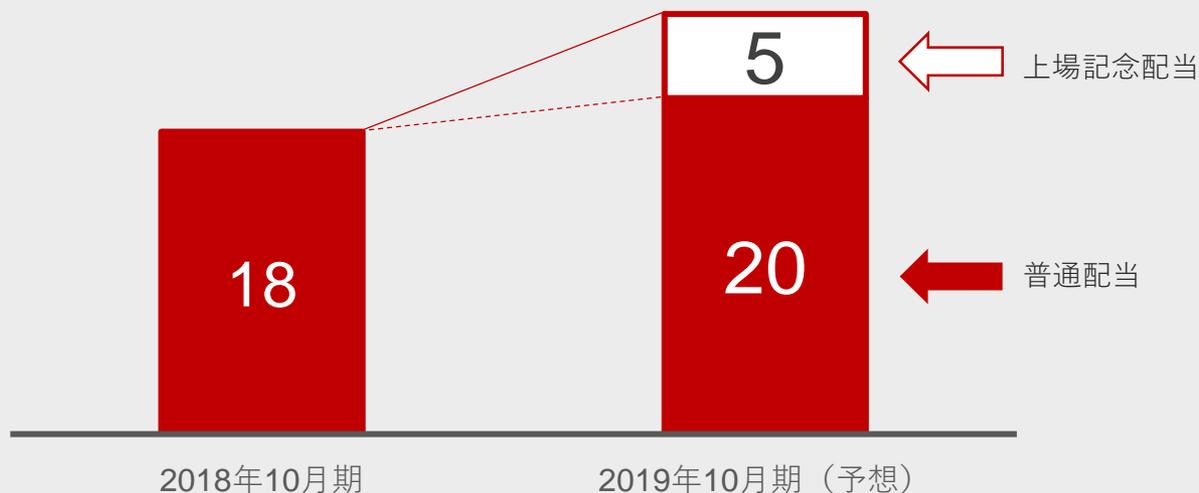
配当性向

18.0円

16.1%

25.0円

24.4%



株主還元について

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)

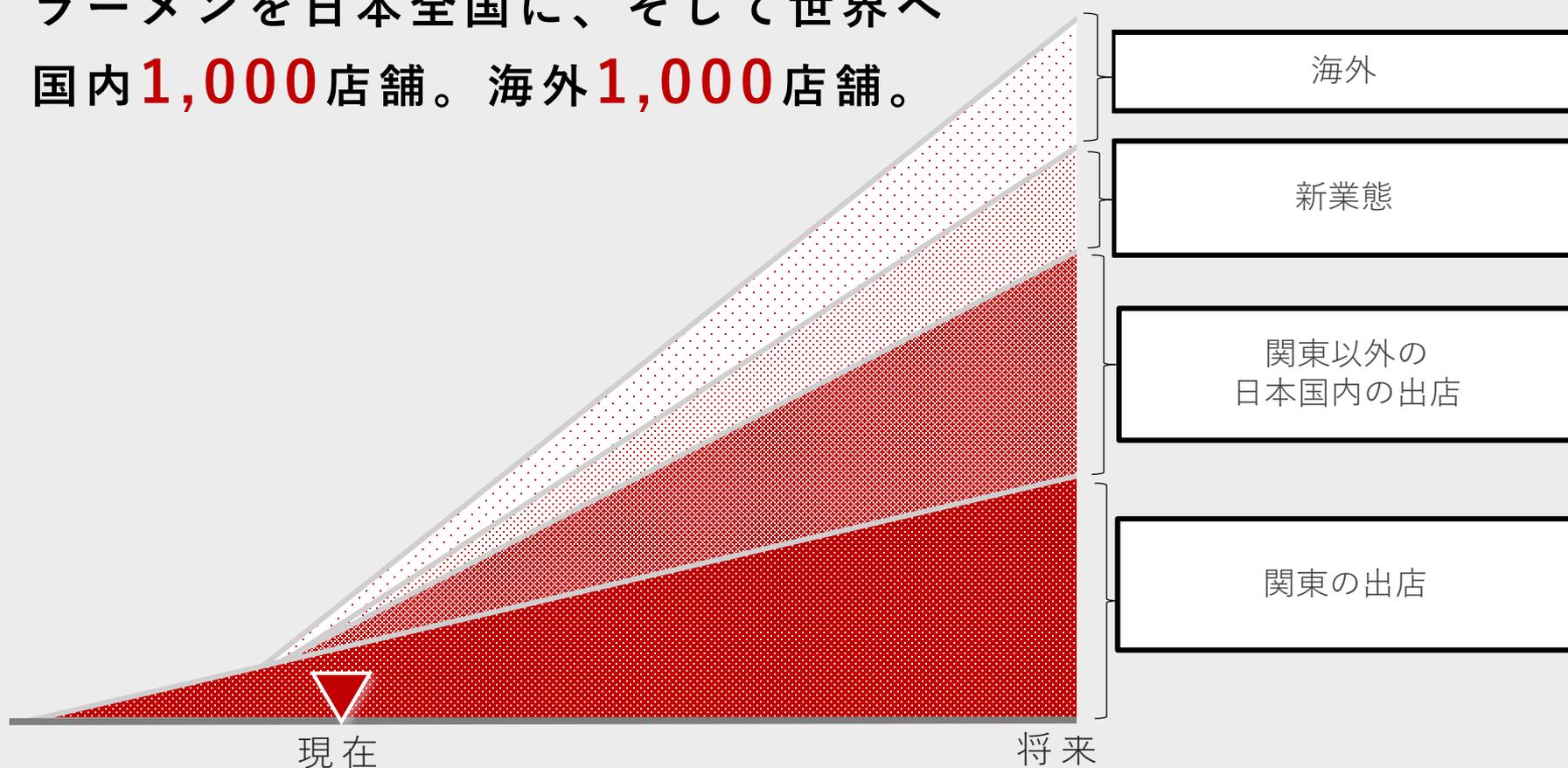
■2019年4月末日現在の株主名簿に記載または記録された100株(1単位)以上を保有される株主様を対象に、2019年7月頃発送からの開始を予定しております。

■お食事ご優待券は、当社グループの国営直営店でご利用いただけます。利用可能な店舗につきましては別途ご案内いたします。



日本一、世界一のラーメン企業を目指して

ラーメンを日本全国に、そして世界へ
国内**1,000**店舗。海外**1,000**店舗。



(参 考 资 料) 会 社 概 要

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
- 10月 東京証券取引所マザーズに株式を上場



< 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

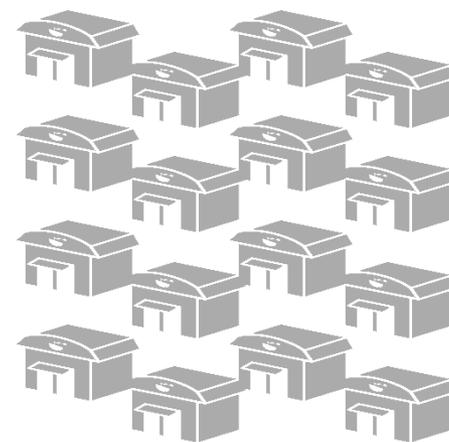
運営ノウハウの提供

- 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。

プロデュース店とFC店の違い

| | ラーメン プロデュース店 | フランチャイズ |
|---------------------------|-----------------|-------------|
| 屋号 | フリー | 同一 |
| 加盟金 | 0円 | 100万円～500万円 |
| ロイヤリティ | 0円 | 月売上の約5% |
| 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 | 小 | 大 |
| 各種サポート | あり | あり |

FCオーナー
負担大

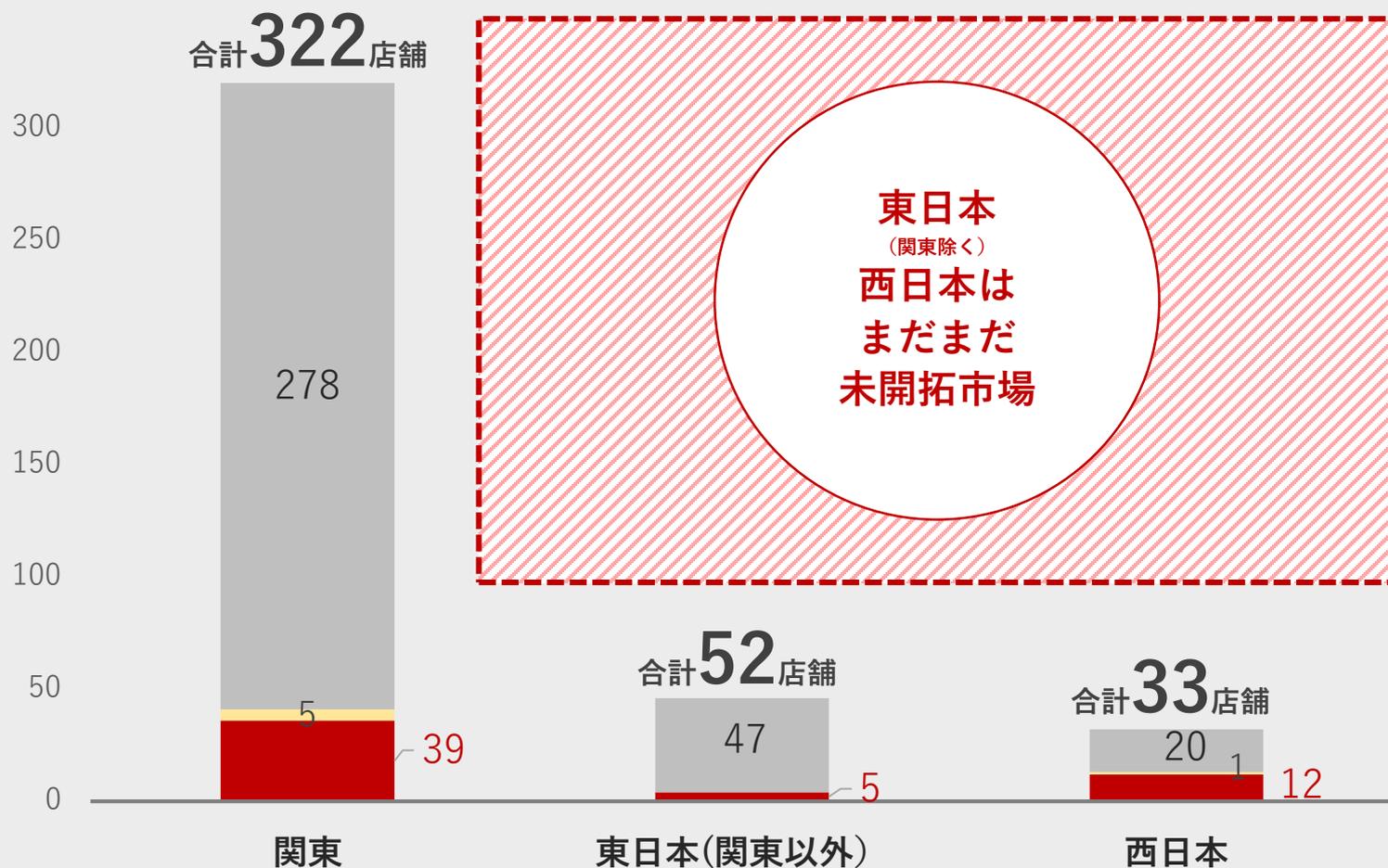
FCは
自由度0
ブランド
リスク有

※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

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月期末時点) >

■ 直営店 ■ 業務委託店 ■ プロデュース店



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



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。