



2021年12月15日

各 位

会 社 名 株式会社ギフト  
代表者名 代表取締役社長 田川 翔  
(コード：9279、東証第一部)  
問合せ先 常務取締役管理本部長 末廣 紀彦  
(TEL. 042-860-7182)

### プライム市場選択申請書及び計画書提出のお知らせ

当社は、2022年4月に予定される東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日「プライム市場」を選択する申請書および上場維持基準の適合に向けた計画書を提出いたしましたので、お知らせいたします。

#### 記

#### 1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません。当社は、2024年10月期までに上場維持基準を充たすために各種取組を進めてまいります。

	上場維持基準 (プライム市場)	当社の適合状況(※1) (2021年6月30日時点)	適合状況
流通株式数	20,000単位	36,707単位	○
流通株式時価総額	100億円	86億円	×
流通株式比率	35%	36.9%	○
1日平均売買代金	0.2億円	-(※2)	-

※1 当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

※2 当社は2020年9月に東京証券取引所第一部に上場しており、1日平均売買代金については、毎年12月末日以前1年間における東京証券取引所の売買立会での金額を日次平均にした値であることから「-」となっております。

#### 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

プライム市場上場維持基準の充足に向けた当社の具体的な取組内容については、添付の「新市場

区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載の通りです。

なお、当社は、2021年10月末時点において、「流通株式時価総額」を含め、プライム市場におけるすべての上場維持基準に対して適合済であると認識しておりますが、引き続き上場維持基準の適合に向けた取り組みを実施してまいります。

	上場維持基準 (プライム市場)	当社の適合状況 (2021年10月31日時点)	適合状況
流通株式数	20,000単位	39,503単位(※1)	○
流通株式時価総額	100億円	101億円(※2)	○
流通株式比率	35%	39.6%(※1)	○
1日平均売買代金	0.2億円	—(※3)	—

※1 当社の2021年10月31日時点の株主名簿をもとに試算しております。

※2 流通株式時価総額の計算においては、本年8月から10月までの終値の平均値2569.4円を使用しております。

※3 当社は2020年9月に東京証券取引所第1部に上場しており、1日平均売買代金については、毎年12月末日以前1年間における東京証券取引所の売買立会での金額を日次平均にした値であることから「—」となっております。

以 上



証券コード 9279

# 株式会社ギフト

## 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書



G I F T

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。

1. 上場維持基準の適合状況及び計画期間
2. 上場維持基準適合に向けた基本方針
3. 現状の課題及び取組
4. 具体的な取組内容
  - (1)直近の上場維持基準の適合状況
  - (2)「時価総額」向上に向けた取組
    - ①中期経営計画推進による業績向上
    - ②IR活動の充実
    - ③株主還元施策



# 1. 上場維持基準の適合状況及び計画期間

# 1. 上場維持基準の適合状況及び計画期間

## 【上場維持基準の適合状況】

当社の移行基準日（2021年6月30日）におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下の通りとなっており、「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません。

	上場維持基準 (プライム市場)	当社の状況 (※1) (2021年6月30日時点)	適合状況
流通株式数	20,000単位	36,707単位	○
流通株式時価総額	100億円	86億円	×
流通株式比率	35%	36.9%	○
1日平均売買代金	0.2億円	—(※2)	—

※1 当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

※2 当社は2020年9月に東京証券取引所第1部に上場しており、1日平均売買代金については、毎年12月末日以前1年間における東京証券取引所の売買立会での金額を日次平均にした値であることから「—」となっております。

## 【計画期間】

上場維持基準を充たすための計画期間を、「中期経営計画（2022/10期～2024/10期）」の最終年度となる「2024/10期」までとし、本計画に記載する各種取組を進めてまいります。



## 2. 上場維持基準適合に向けた基本方針

## 2. 上場維持基準適合に向けた基本方針



上場維持基準を充足していない「流通株式時価総額」の構成要素

$$\text{『流通株式時価総額』} = \text{『時価総額』} \times \text{『流通株式比率』}$$

### 【基本方針】

「中期経営計画（2022/10期～2024/10期）」に基づき、既存事業の出店の拡大や新業態の開発を進めるとともに、標準化・単純化の推進、DX・ダイバシティ・グローバルプラットフォームの構築を進めることで、『時価総額』の向上を図ります。





# 3. 現状の課題及び取組

## 「時価総額」向上に向けた現状の課題及び取組

企業価値を向上させるとともに、株式市場で適正な評価を得ることが課題と捉えております。

当該課題を解決するために、以下の取組を実施してまいります。

- ①中期経営計画推進による業績向上
- ②IR活動の充実
- ③株主還元施策



## 4. 具体的な取組内容

## 4. 具体的な取組内容 (1)直近の上場維持基準の適合状況



### (1)直近の上場維持基準の適合状況

当社は、2021年10月末時点において、「流通株式時価総額」を含め、**プライム市場におけるすべての上場維持基準に対して適合済**であると認識しておりますが、引き続き上場維持基準の適合に向けた取り組みを実施してまいります。

[直近の上場維持基準の適合状況]

	上場維持基準 (プライム市場)	当社の状況		適合状況
		2021年6月30日時点	2021年10月31日時点	
流通株式数	20,000単位	36,707単位	39,503単位(※1)	○
流通株式時価総額	100億円	86億円	101億円(※2)	○
流通株式比率	35%	36.9%	39.6%(※1)	○
売買代金	0.2億円	—	—(※3)	—

※1 当社の2021年10月31日時点の株主名簿をもとに試算しております。

※2 流通株式時価総額の計算においては、本年8月から10月までの終値の平均値2569.4円を使用しております。

※3 当社は2020年9月に東京証券取引所第1部に上場しており、1日平均売買代金については、毎年12月末日以前1年間に  
おける東京証券取引所の売買立会での金額を日次平均にした値であることから「—」となっております。

### (2) 「時価総額」向上に向けた取組

#### ① 中期経営計画推進による業績向上

中期経営計画を推進することで数値計画を確実に達成し、業績の向上を図ります。

2024年10月期・達成目標

売上高 **250** 億円

経常利益 **25** 億円



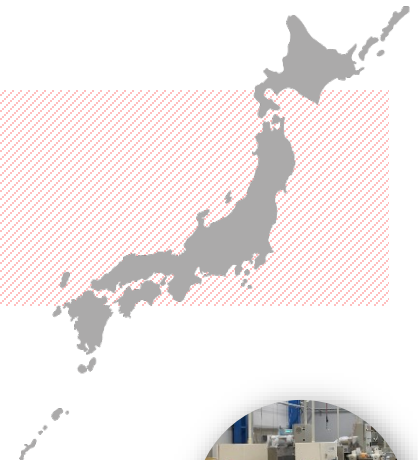
事業拡大

1. 既存事業の事業拡大
2. 新業態・新事業の開発



変革  
(innovation)

1. 標準化・単純化の推進
2. DX、ダイバシティの推進
3. グローバルプラットフォームの構築



## 5 項目の目標KPIを設定

成長性	1.売上高成長率	20%以上
収益性	2.経常利益率	10%以上
	3.ROA（経常利益）	15%以上
投資収益性	4.ROE（当期純利益）	15%以上
	5.配当性向	20%以上

# 4. (2)①中期経営計画推進 定量計画



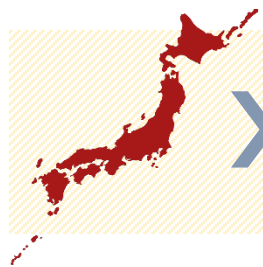
		2020	2021	2022	2023	2024	2025
<b>売上高</b>		<b>110</b> (億円)	<b>134</b> (億円)	<b>170</b> (億円)	<b>205</b> (億円)	<b>250</b> (億円)	<b>300</b> (億円)
<b>経常利益</b>		<b>5</b> (億円)	<b>17</b> (億円)	<b>20</b> (億円)	<b>21</b> (億円)	<b>25</b> (億円)	<b>30</b> (億円)
国内	<b>合計店舗数</b>	<b>519</b> 店	<b>602</b> 店	<b>678</b> 店	<b>754</b> 店	<b>830</b> 店	<b>1,000</b> 店
	直営店	119店	147店	178店	209店	240店	300店
	プロデュース店	400店	455店	500店	545店	590店	700店
海外	<b>合計店舗数</b>	<b>13</b> 店	<b>16</b> 店	<b>20</b> 店	<b>23</b> 店	<b>26</b> 店	
	直営店	3店	3店	4店	4店	4店	
	プロデュース店	10店	13店	16店	19店	22店	
合計	<b>合計店舗数</b>	<b>532</b> 店	<b>618</b> 店	<b>698</b> 店	<b>777</b> 店	<b>856</b> 店	
	直営店	122店	150店	182店	213店	244店	
	プロデュース店	410店	468店	516店	564店	612店	



# 4. (2)①中期経営計画推進 事業拡大



直営店×プロデュース店による出店で、  
利益額の最大化、高利益率の維持を図る。



投資収益性を考慮しながら  
出店エリアを選定

## 直営店

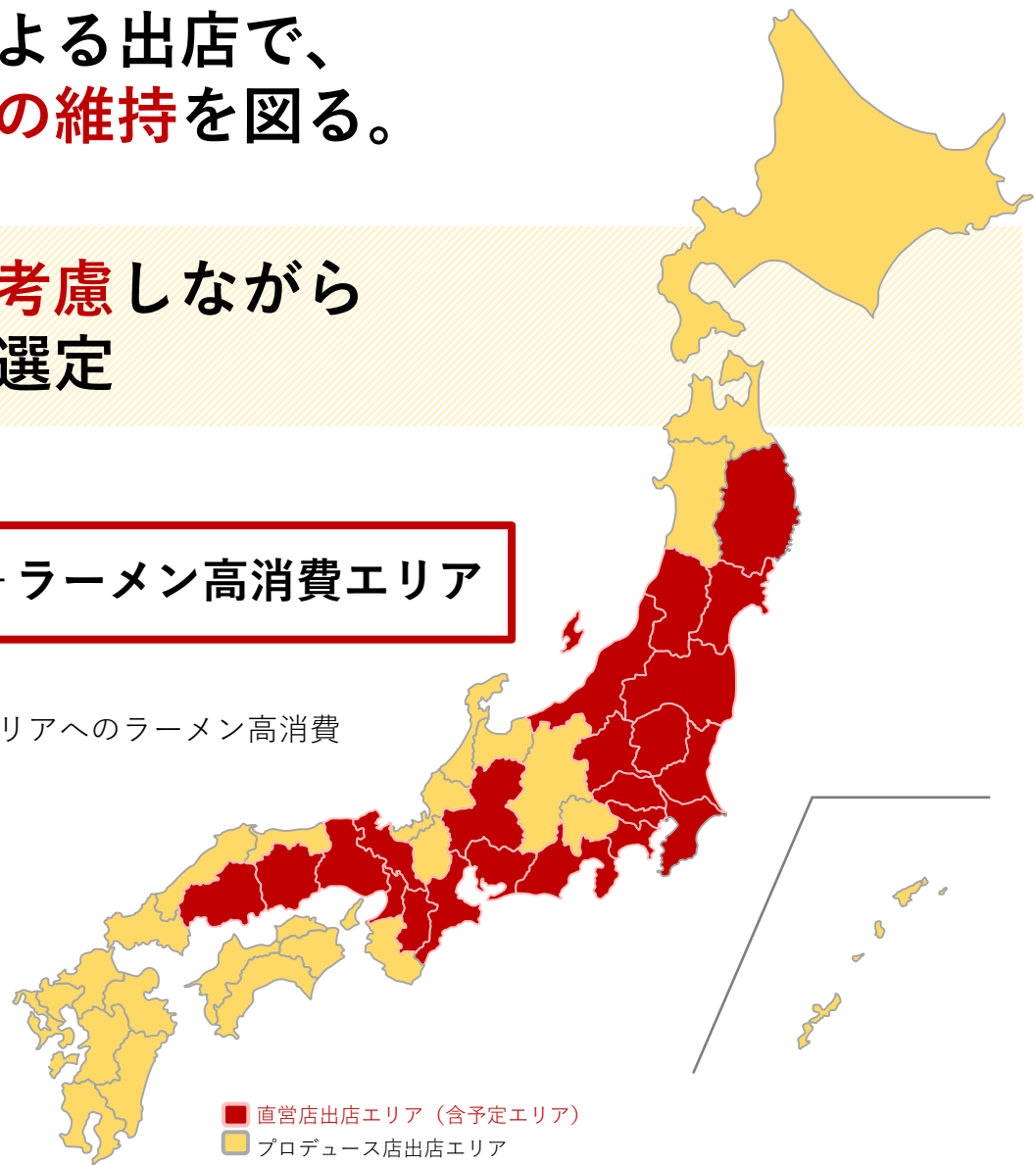
人口集中エリア+ラーメン高消費エリア

- 安定・着実な直営繁盛店の出店を継続。
- ラーメン天華のM&Aを皮切りに北関東・東北エリアへのラーメン高消費エリアへの積極出店を開始。

## プロデュース店

地方エリア

- 積極的に店舗開発を支援。直営店のノウハウを生かし増店を加速。

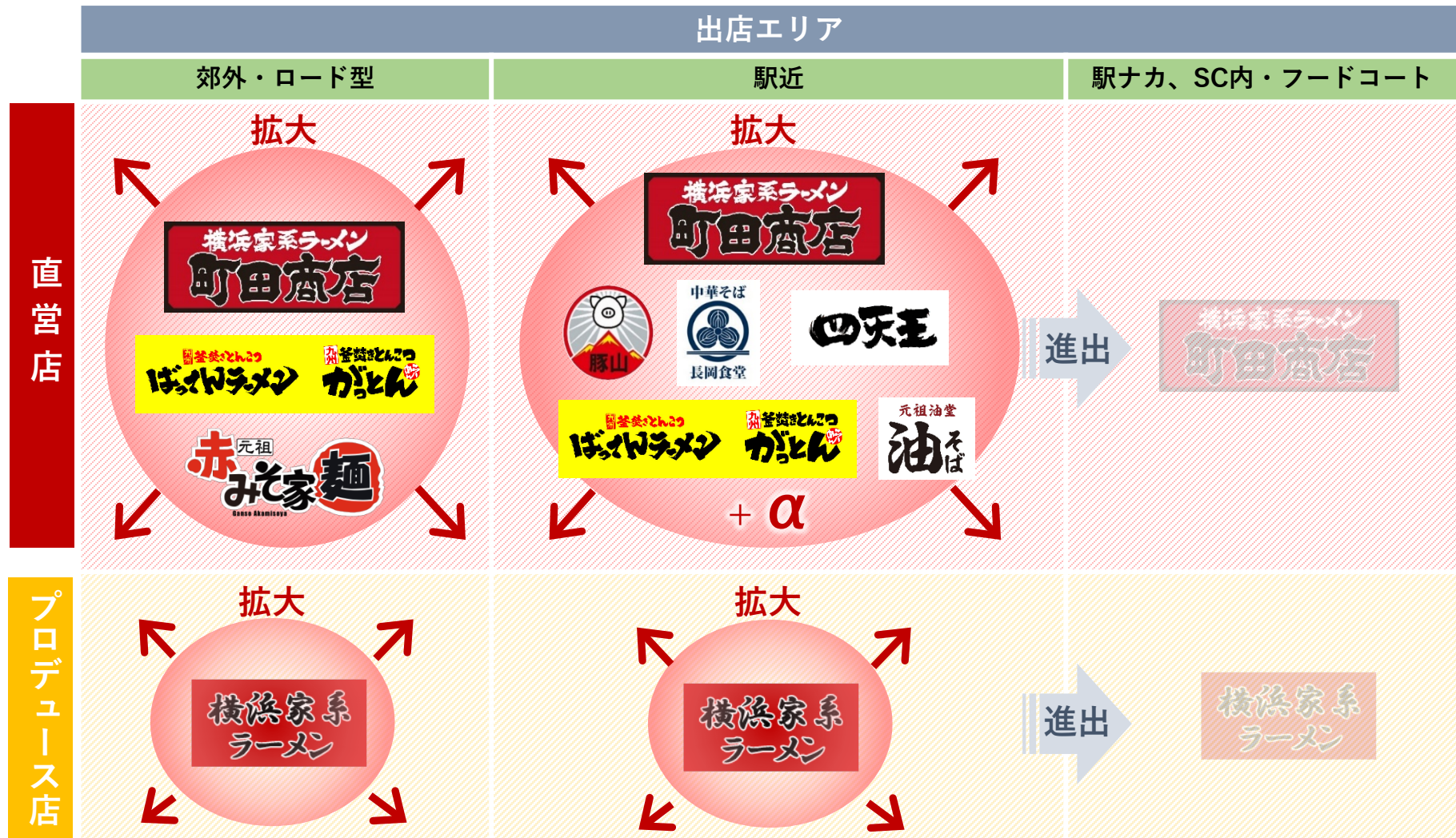


- 直営店出店エリア (含予定エリア)
- プロデュース店出店エリア

# 4. (2)①中期経営計画推進 事業拡大



出店済みゾーンでの更なる拡大（新業態開発、店舗数増）  
未出店ゾーンへの進出を加速



# 4. (2)①中期経営計画推進 変革 (innovation)



ラーメン店に変革を起こすべく3つの改革を実施。  
改善(改革)項目を組み合わせ、質の追求と効率化を加速。

## ラーメン店に変革を起こす3つの改革

1.

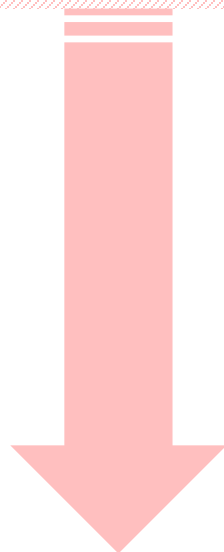
商品改革

2.

オペレーション改革

3.

製造・物流改革



開店前 (仕込み時間)

- チャーシュー、唐揚げ、カット野菜etcの工場生産化
- RPA活用によるシフトの予実差異のリアルタイム把握
- 物流センターの稼働による一括納品 など

⇒ 実施・検証

⇒ 成果 人時生産性の向上

営業中

⇒ 実施・検証

⇒ 改善(改革)項目を実行、検証。  
さらに深掘りし、取組みを継続。

閉店後 (締め時間)

⇒ 実施・検証

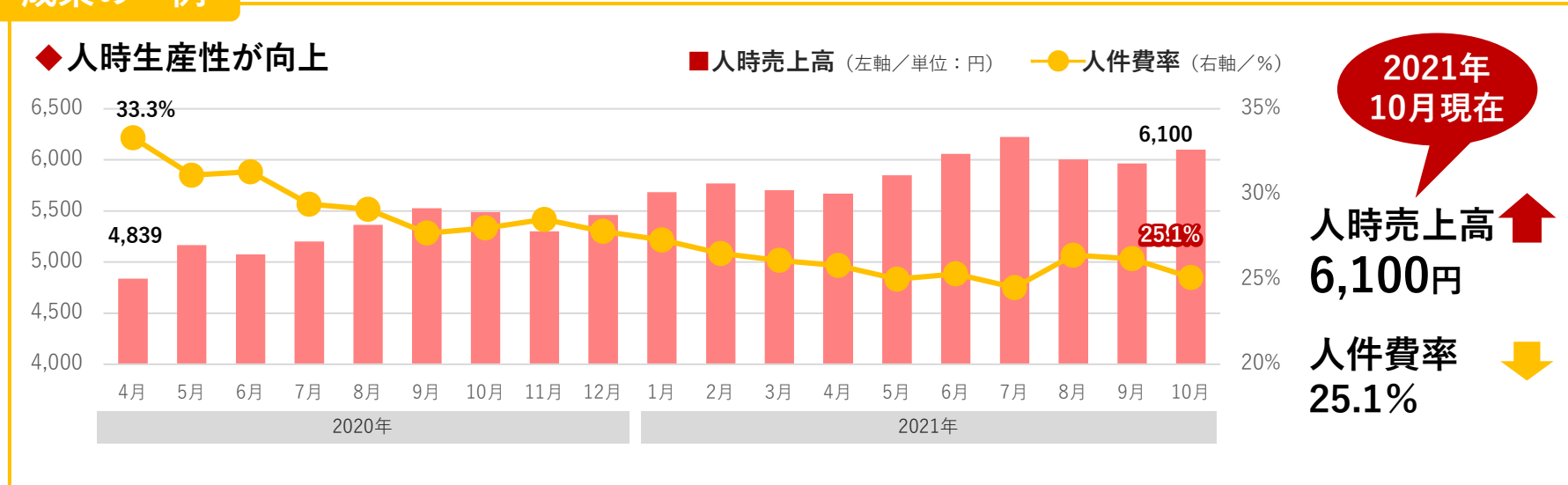
**仕組化 (標準化・単純化) することで生産性・品質向上サイクルを確立**

# 4. (2)①中期経営計画推進 変革 (innovation)



## 3つの改革を確実に実行し、業務の標準化・単純化を推進

### 成果の一例



人時生産性向上などの成果を含む、3つの改革の実行による業務の標準化・単純化の成果を**収益パッケージ**として形成。



形成された“**収益パッケージ**”を、  
**プロデュース店・バックオフィスへ拡大。**

## ギフトDXビジョンを制定

店舗、工場、RP店、バックオフィスへのDX、ダイバシティの推進

### DX化

#### ●株主優待券を電子化

株主優待券をQRコードから読み取り使用する電子クーポンとし、利便性を向上させます。

#### ●キャッシュレス化を推進

電子決済にも対応し、キャッシュレス化を推進。お客さまの利便性を向上させます。

#### ●順番待ち & 予約受付システムの導入

待ち時間の短縮・見える化によりお客さまの利便性を向上させ、受付業務の効率化も図ります。

#### ●環境に左右されないバックオフィス体制を構築 (クラウド化)

### ダイバシティの推進

#### ●女性管理職比率の社内目標の設定

#### ●外国人労働者の積極的な活用



株主優待券の電子化 (イメージ)

## 海外事業の収益化

### 海外展開モデル（直営店、PD・FC店）のプラットフォーム化

#### アメリカ



飲食マーケットが日本の3倍、ラーメンマーケットは数分の1と、**成長余地の大きいアメリカに、直営店、PD・FC店を展開。**

直営店（ニューヨーク2店舗、ロサンゼルス1店舗）

プロデュース店（サンフランシスコ1店舗、ハワイ1店舗）

その他（複数の大学内の学食に出店）



ロサンゼルス店



ニューヨーク1号店



ニューヨーク2号店



E. A. K. RAMEN

#### アメリカ以外 （主にアジア）

プロデュース店を中心に出店。PD・FC店の展開拡大に向け、**ローカル資本との提携を模索。**

プロデュース店（上海2店舗、台湾7店舗、マニラ、セブ島に各1店舗）

## (2) 「時価総額」向上に向けた取組

### ②IR活動の充実

#### ■情報開示の充実

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図る観点から、情報開示の充実を進めます。

その一環として、2021年10月期より、英文での情報開示（月次売上速報、決算短信、決算説明資料）を開始しており、今後は海外機関投資家向けに英語での決算説明会の開催を検討しております。さらに、開示資料の迅速な開示、決算説明会でのQAの開示等、開示情報の迅速化・充実化にも取り組んでまいります。

#### ■対話の推進

各四半期決算後に実施している機関投資家との面談（1on1）において、事業・業績の説明にとどまらず、当社の持続的な成長を目的に、機関投資家との対話を推進してまいります。

# 4. (2)③株主還元施策



## 配当方針

株主の皆様への利益還元は、経営成績、財政状態及び財政状態を総合的に勘案し、財務体質の強化、事業拡大のための投資等にも十分に留意しながら、安定的且つ継続的な利益還元を基本スタンスとして配当性向にも注視しながら実施しております。

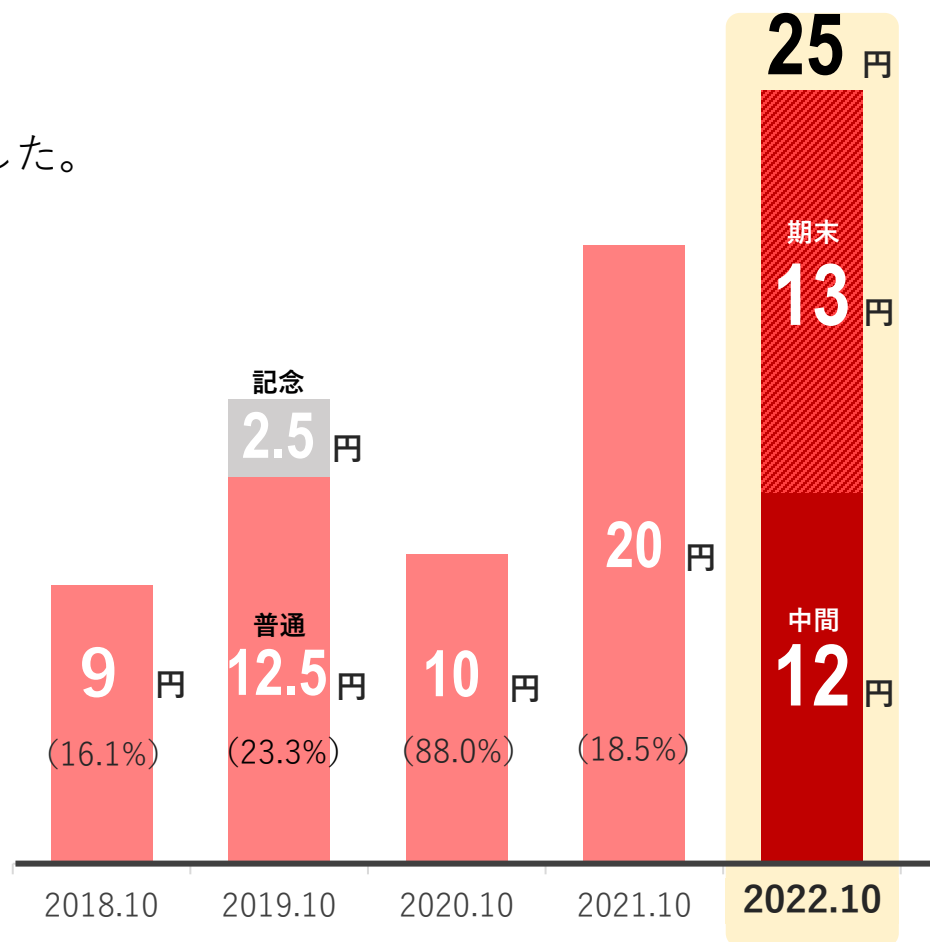
### 2021年10月期配当金

当初計画より**5円増額の20円**といたしました。

### 2022年10月期配当金

- ・ 中間配当を開始
- ・ 配当性向20%以上を目標

中間**12円**/期末**13円**の計**25円**とし、**5円増配**を計画しております。



※右の数値は、株式分割を勘案した数値を掲載。



## 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。