



証券コード 9279

# 株式会社ギフト

## 2021年10月期 決算説明資料



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。

- 2021年10月期 決算概要
- 2022年10月期 業績見通し
- 中期経営計画 (2022/10~2024/10)
- 参考資料 会社概要





# 2021年10月期 決算概要

## 前期比で増収増益。好調を維持。

売上高

**13,474**百万円

前期比：+ **22.7%**

経常利益

**1,748**百万円

前期比：+ **241.4%**

## 当社の取り組み3つのポイント

### 収益性の向上

3つの改革の実行により、**人時生産性が向上**。

### 人材確保・定着

**採用コストを抑えつつ積極的な人材確保を進捗**。働きやすい環境を整備し**人材の定着率を高め**、新規出店を進捗。

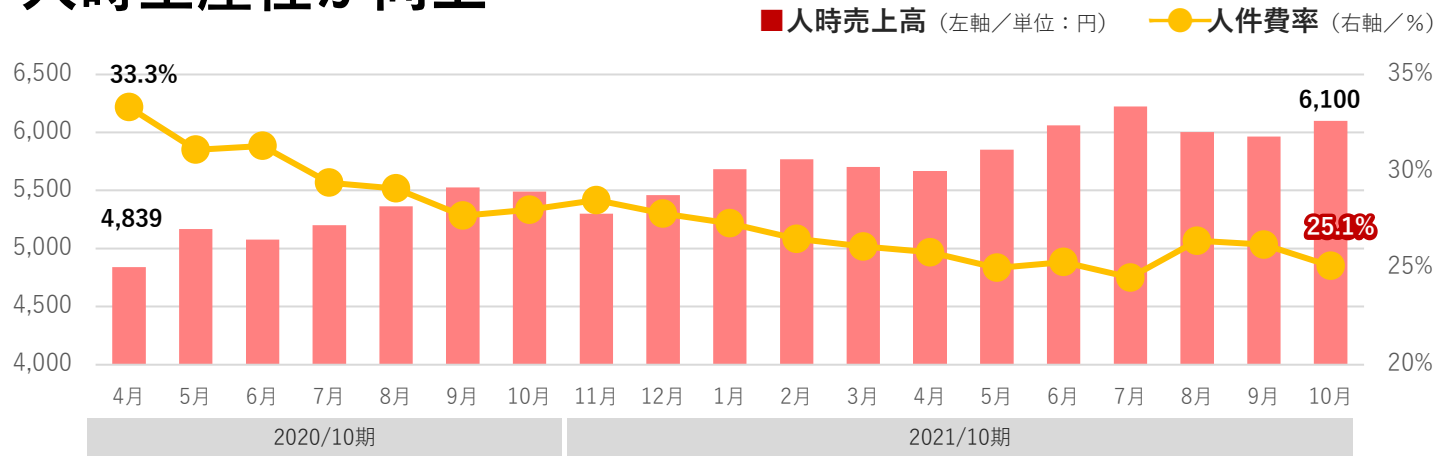
- ✓ 社員採用数：社員採用 **180人**（前期 183人） うち、**新卒 35人**（前期 20人）
- ✓ 退職率：**16.4%**（前期 18.1%）
- ✓ 採用単価：社員（中途） @ **66.5万円**（前期 @73.2万円）  
社員（新卒） @ **114.0万円**（前期 @173.2万円）  
アルバイト @ **1.9万円**（前期 @3.2万円）

### 好立地へ出店継続

時短営業・外出自粛の影響が小さいロードサイドに加え、**都心一等地（駅近・繁華街等）へも出店**。

# 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



2021年  
10月現在

人時売上高 ↑  
**6,100円**

人件費率 ↓  
**25.1%**

## ➤ 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。

## ➤ 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。

## ➤ 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。



- 人材確保が順調に進捗したことで、概ね計画通りに出店
- 都心の一等地（渋谷/宮益坂、田端、神保町、泉岳寺、浅草、水道橋、五反田）も積極的に出店。



▲宮益坂店



▲浅草商店

渋谷/宮益坂店は宮益坂上交差点そば渋谷中心地と青山学院大学の間に立地。学生や近隣のオフィスに勤務の社会人にも利用しやすい環境。

浅草商店は観光の中心地、浅草寺雷門の近くに立地。土日だけでなく平日も観光客が多い環境。

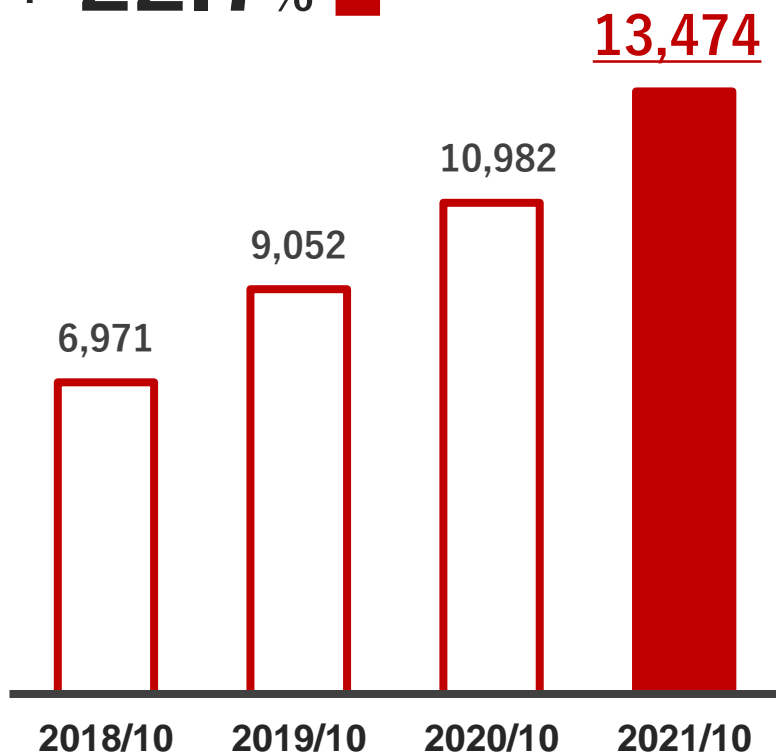
積極的な出店を続け、売上高が伸長。営業時間短縮要請の影響を受けつつも収益性の向上、時短協力金の計上により経常利益が大幅増加。

(単位：百万円)

## 売上高

前期比

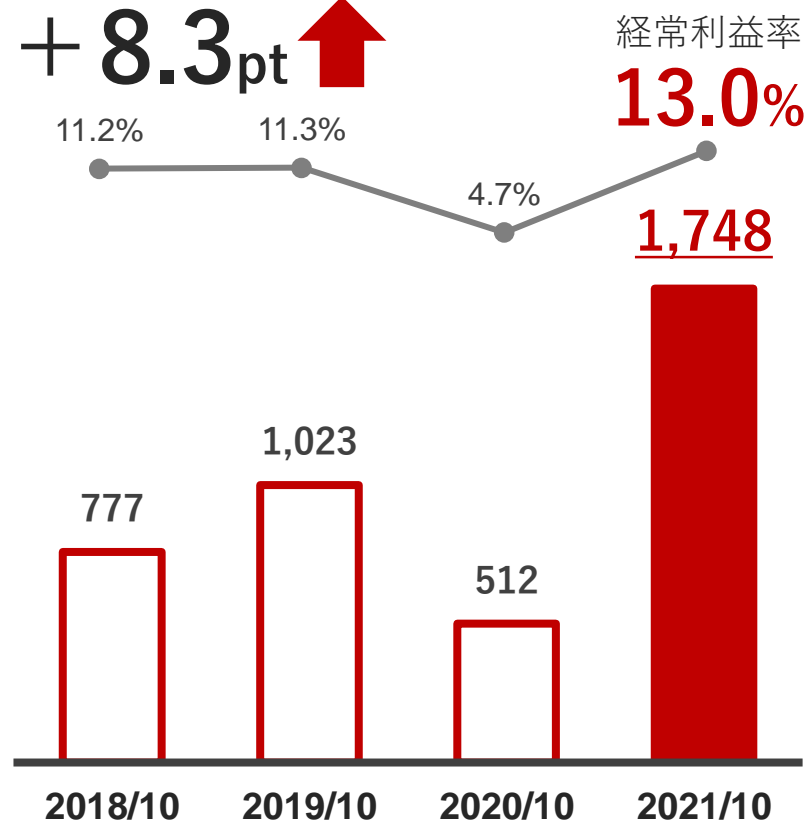
+ 22.7% ↑



## 経常利益・率

前期比

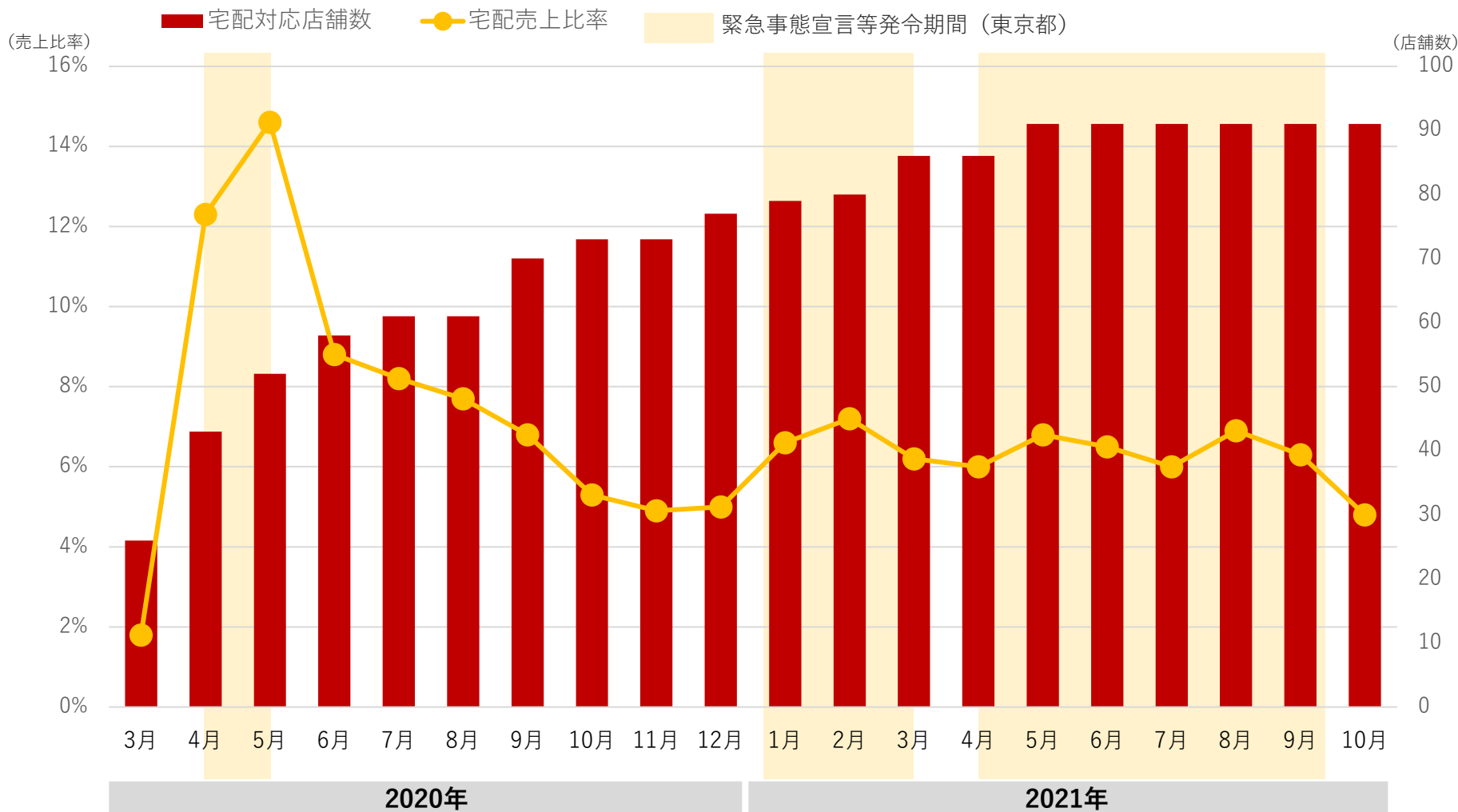
+ 8.3pt ↑



# 新型コロナウイルス感染拡大以降の宅配売上比率の遷移



緊急事態宣言等による外出自粛時は在宅率が上がり、宅配比率は上昇。  
解除後、人流が戻ると共に店内売上が回復。





積極的な出店を継続し、営業時間短縮要請の影響を受けつつも収益性の向上、時短協力金の計上により、対前期比で大幅な増収増益を達成。

(単位：百万円)	2020/10期		2021/10期		増減	計画比	
	金額	売上比率	金額	売上比率	前期比	21/10期 期初計画	達成率
売上高	10,982	-	13,474	-	+22.7%	15,150	88.9%
売上原価	3,212	29.3%	3,762	27.9%	+17.1%	-	-
売上総利益	7,769	70.7%	9,712	72.1%	+25.0%	-	-
販管費	7,308	66.5%	8,776	65.1%	+20.1%	-	-
営業利益	461	4.2%	936	6.9%	+102.9%	1,080	86.7%
経常利益	512	4.7%	1,748	13.0%	+241.4%	1,130	154.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	112	1.0%	1,076	8.0%	+855.3%	590	182.4%

# 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4四半期連結累計期間に営業時間短縮要請に係る時短協力金、雇用調整助成金等として営業外収益に補助金収入を計上いたしました。

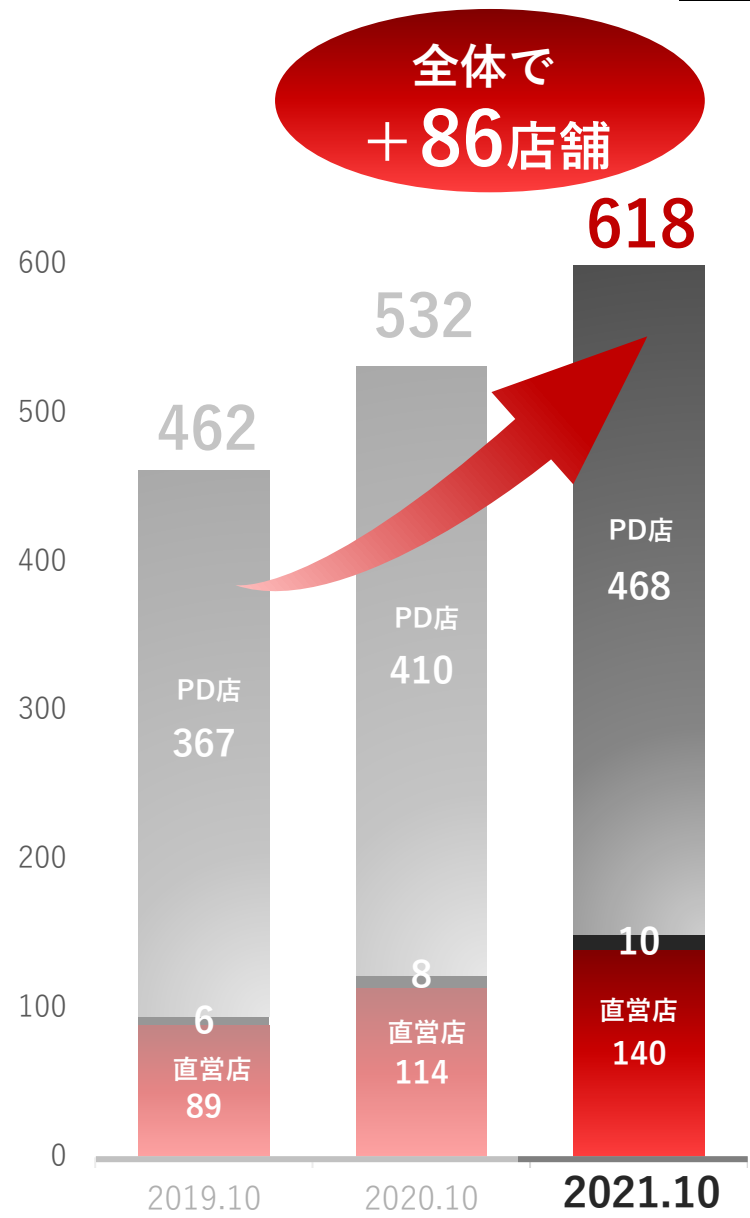
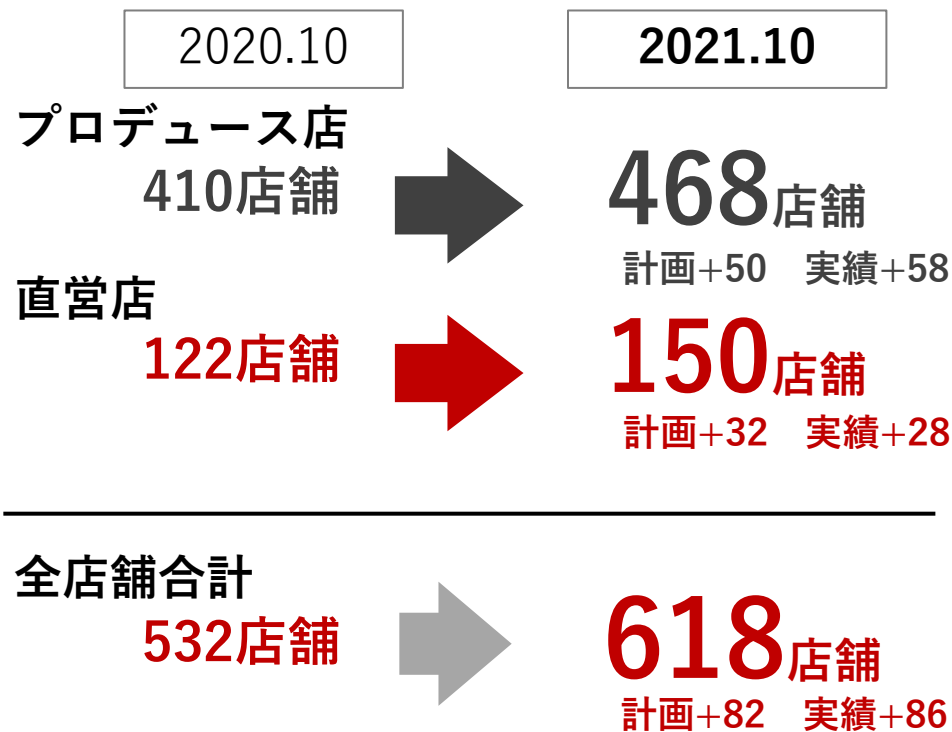
(参考) 時短協力金および雇用調整助成金の申請及び支給状況

		10/31まで 支給済	11/1以降			合計	総計
			申請済 支給決定済	申請済 支給未決定	申請予定		
時短協力金	時短日数 (日)	<b>12,252</b> (3,619)	<b>1,682</b> (1,682)	<b>2,397</b> (2,397)	<b>0</b> (0)	<b>4,079</b> (4,079)	<b>16,331</b> (7,698)
	金額 (千円)	<b>558,519</b>	<b>153,960</b>	注2	—	注2	注2
雇用調整助成金	金額 (千円)	<b>50,720</b>	<b>5,225</b>	注2	—	注2	注2

(注1) 時短日数の括弧内は、時短日数の内、売上高減少額方式等に基づいた時短日数です。

(注2) 決算短信提出時点で申請済支給未決定の時短協力金および雇用調整助成金については、支給決定の時点で収益を認識予定です。

積極的な出店を継続し、  
+82店舗の計画に対して、  
+86店舗の純増を実現。



# 店舗の状況（増減内訳）



(単位：店)		20/10期末 店舗数	21/10期末 店舗数	増減
直営店事業	関東	70	87	+17
	東日本（関東以外）	22	32	+10
	西日本	19	18	▲1
	海外	3	3	0
	<b>小計</b>	<b>114</b>	<b>140</b>	<b>+26</b>
	<b>業務委託店</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>+2</b>
	<b>合計</b>	<b>122</b>	<b>150</b>	<b>+28</b>
プロデュース事業	関東	276	293	+17
	東日本（関東以外）	72	95	+23
	西日本	52	67	+15
	海外	10	13	+3
	<b>合計</b>	<b>410</b>	<b>468</b>	<b>+58</b>
<b>店舗数総合計</b>		<b>532</b>	<b>618</b>	<b>+86</b>

# 店舗の状況 (直営店/業態別増減内訳)

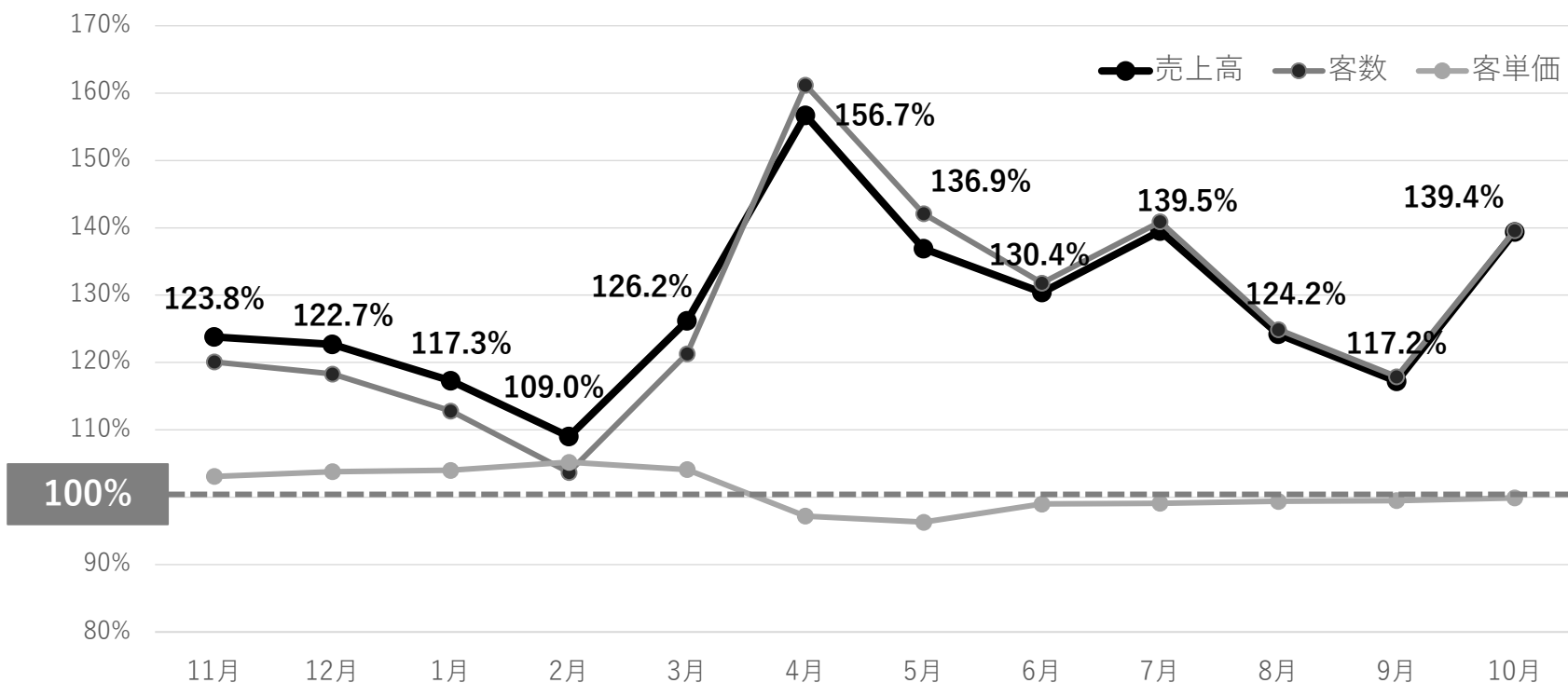


業態					
店舗数	108	16	2	1	6
増減 (前期末比)	+22	+2	—	▲1	—

業態		<b>新業態</b> 	 海外 E. A. K. RAMEN	その他
店舗数	1	2	3	1
増減 (前期末比)	—	+2	—	+1

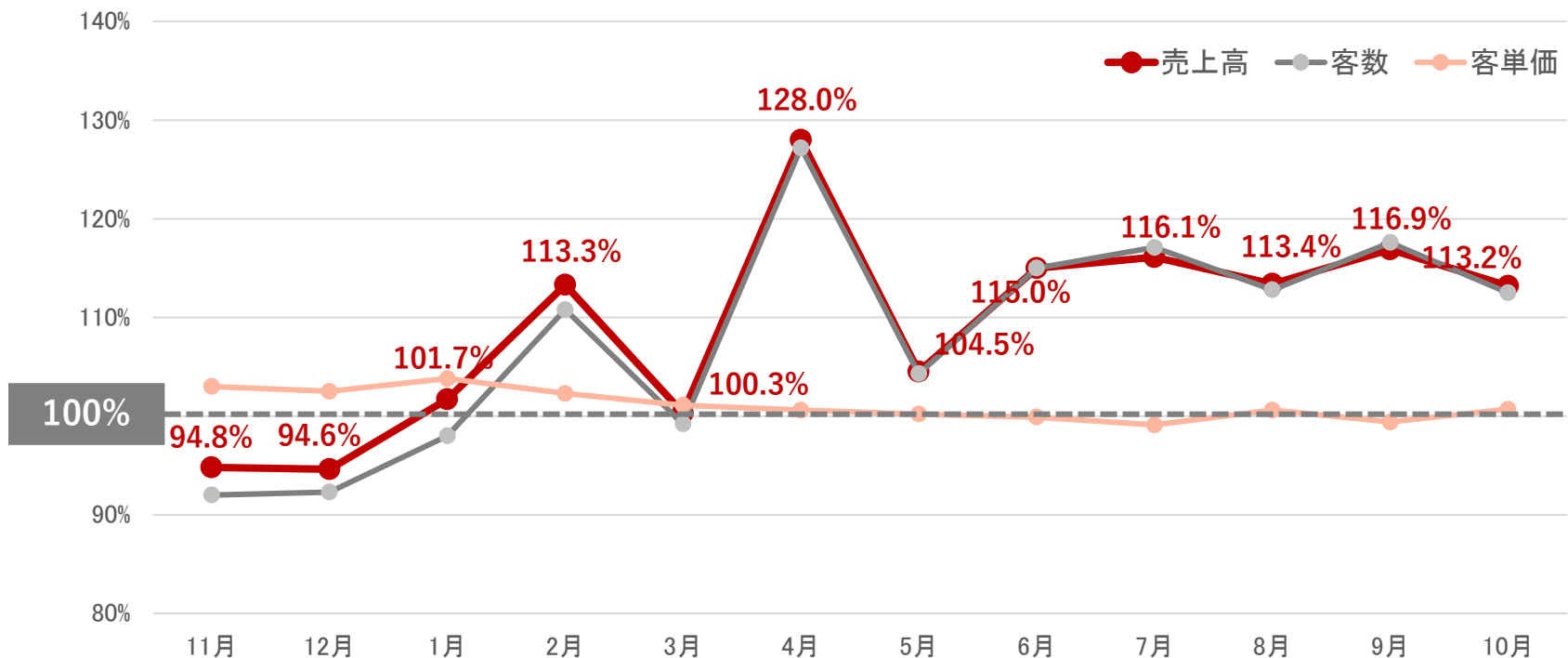


# 国内 直営全店 对前年同月比売上高推移



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	平均
売上高	123.8%	122.7%	117.3%	109.0%	126.2%	156.7%	136.9%	130.4%	139.5%	124.2%	117.2%	139.4%	128.6%
客数	120.1%	118.3%	112.8%	103.7%	121.3%	161.2%	142.1%	131.8%	140.9%	124.9%	117.9%	139.6%	127.9%
客単価	103.1%	103.8%	104.0%	105.2%	104.1%	97.2%	96.3%	99.0%	99.1%	99.4%	99.5%	99.9%	100.9%

# 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	94.8%	94.6%	101.7%	113.3%	100.3%	128.0%	104.5%	115.0%	116.1%	113.4%	116.9%	113.2%	109.3%
客数	92.0%	92.3%	98.0%	110.8%	99.2%	127.2%	104.3%	115.0%	117.1%	112.8%	117.6%	112.5%	108.2%
客単価	103.0%	102.5%	103.8%	102.3%	101.1%	100.6%	100.2%	99.9%	99.1%	100.6%	99.4%	100.7%	101.1%

# 直営店の新規出店店舗 (2020年11月～2021年10月)



直営店の出店  
**30**店舗



元祖油そば 他

**5** 店舗

東北	5	店舗
山形県	3	店舗
岩手県	1	店舗
福島県	1	店舗

**18** 店舗

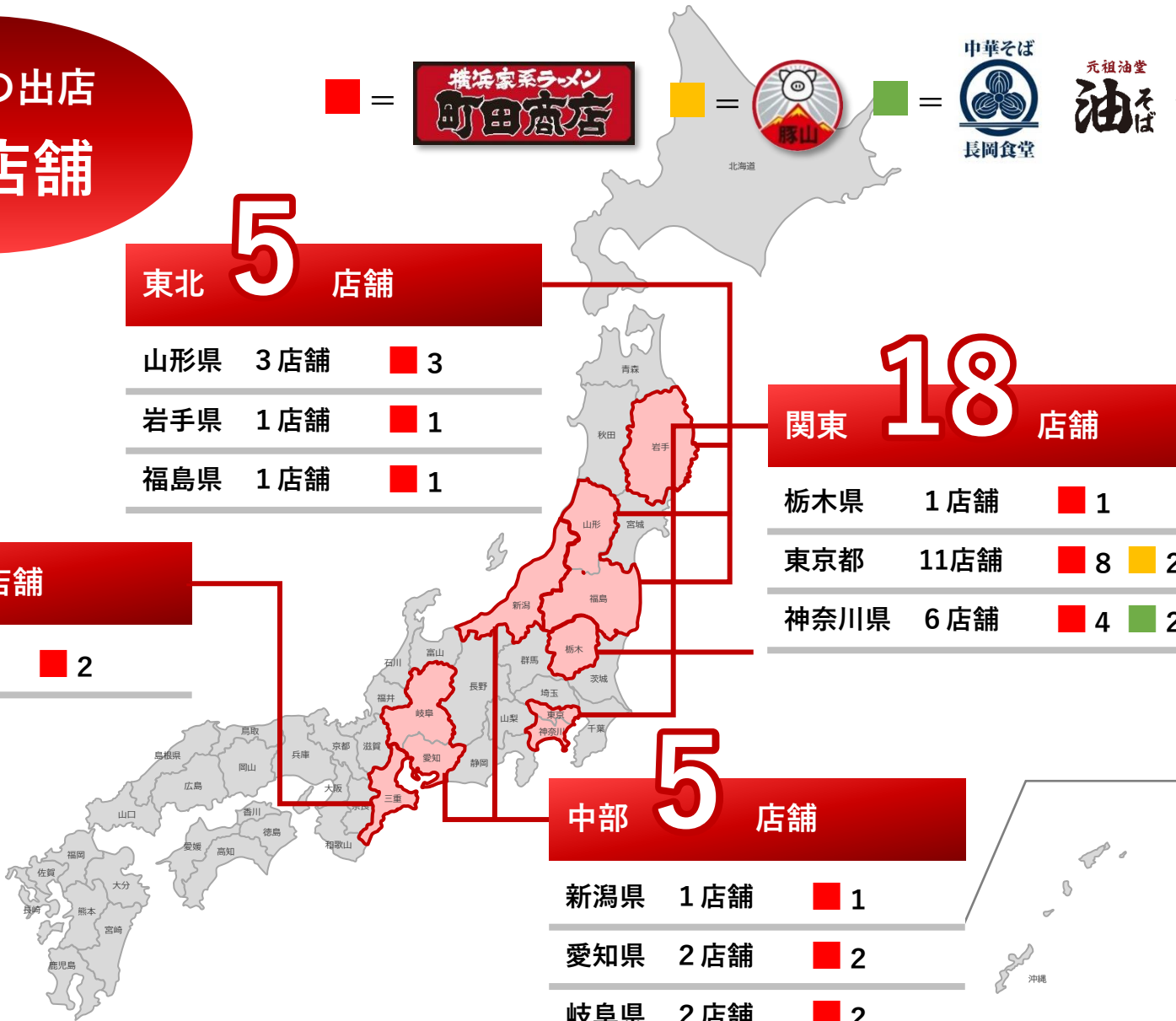
関東	18	店舗
栃木県	1	店舗
東京都	11	店舗
神奈川県	6	店舗

**2** 店舗

関西	2	店舗
三重県	2	店舗

**5** 店舗

中部	5	店舗
新潟県	1	店舗
愛知県	2	店舗
岐阜県	2	店舗



(単位：百万円)	2020年 10月期	2021年 10月期	増減額
<b>流動資産</b>	<b>2,253</b>	<b>2,413</b>	<b>+160</b>
現金・預金	1,791	1,871	+79
売掛金	232	262	+29
その他	228	280	+51
<b>固定資産</b>	<b>4,618</b>	<b>5,863</b>	<b>+1,244</b>
有形固定資産	3,025	4,016	+990
無形固定資産	169	135	△34
投資その他資産	1,423	1,711	+288
<b>資産合計</b>	<b>6,872</b>	<b>8,277</b>	<b>+1,405</b>

(単位：百万円)	2020年 10月期	2021年 10月期	増減額
<b>流動負債</b>	<b>2,402</b>	<b>2,539</b>	<b>+137</b>
買掛金	298	389	+91
短期借入金	754	—	△754
一年内長期借入金	547	534	△12
その他	802	1,615	+813
<b>固定負債</b>	<b>1,361</b>	<b>1,621</b>	<b>+259</b>
長期借入金	1,093	1,274	+181
その他	268	346	+78
<b>負債合計</b>	<b>3,764</b>	<b>4,161</b>	<b>+396</b>
<b>純資産合計</b>	<b>3,107</b>	<b>4,116</b>	<b>+1,008</b>
資本金	786	790	+3
資本剰余金	1,038	1,042	+3
利益剰余金	1,304	2,281	+976
自己株式	△0	△0	△0
その他包括利益累計	△21	2	+24
<b>負債純資産合計</b>	<b>6,872</b>	<b>8,277</b>	<b>+1,405</b>

(単位：百万円)

	2020年10月期	2021年10月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	409	2,402	+ 1,992
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,564	△ 1,707	△ 143
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,089	△ 639	△ 1,729
現金および現金同等物に係る換算差額	△18	24	+ 43
現金および現金同等物の期末残高	1,791	1,871	+ 79

## 2021年 10月期 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：1,545百万円  
減価償却費：395百万円  
法人税等の支払額：△169百万円

### ■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：△1,414百万円  
敷金及び保証金の差入による支出：△187百万円

### ■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：987百万円  
短期借入金の純増減額：△755百万円  
長期借入金の返済による支出：△774百万円  
配当金の支払額：△99百万円





# 2022年10月期 業績見通し

# 2022年10月期 業績見通し



中期経営計画を着実に進め、大幅な増収・増益を計画。

(単位：百万円)

	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	
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%

## 国内直営店事業部門／既存店売上

2021年10月期比 **114.4%** (2019年10月期比 **101.0%**)

## 出店計画

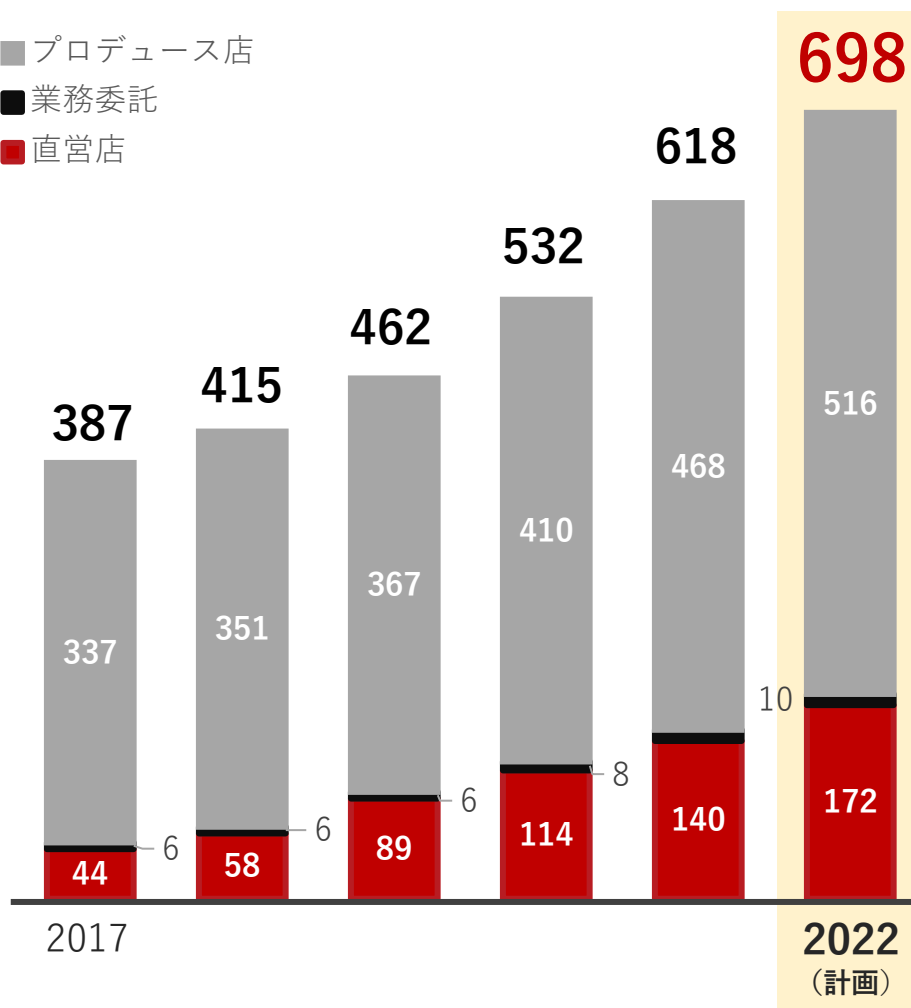
国内直営店 **35**店 (純増+**31**店)

海外直営店 **1**店

プロデュース店 **48**店 (国内 **45**店 海外 **3**店)

## 店舗数

- プロデュース店
- 業務委託
- 直営店



## 2022.10月期末店舗数 (計画)

# 698 店舗

前期比 **+80店舗** を計画

直営店 **+32** 店舗

プロデュース店 **+48** 店舗

## 日常食としてのラーメンの魅力が多業態、エリアを拡大し訴求。

- 家系は、ロードサイドを中心に大幅増店。豚山も継続出店。
- 「釜焚きとんこつ業態」、「しょうゆ業態」の多店舗展開も開始

### 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

住宅街  
ロードサイド

**20** 店舗

ビジネス街  
繁華街※

**5** 店舗

※駅ナカ、SC内・フードコート含む

### 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

ビジネス街・繁華街

**5** 店舗

### その他



その他  
新業態



釜焚きとんこつ業態「がとん」、しょうゆ業態「長岡食堂」の多店舗展開を開始

とんこつ  
業態



しょうゆ  
業態



**5** 店舗





## 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。

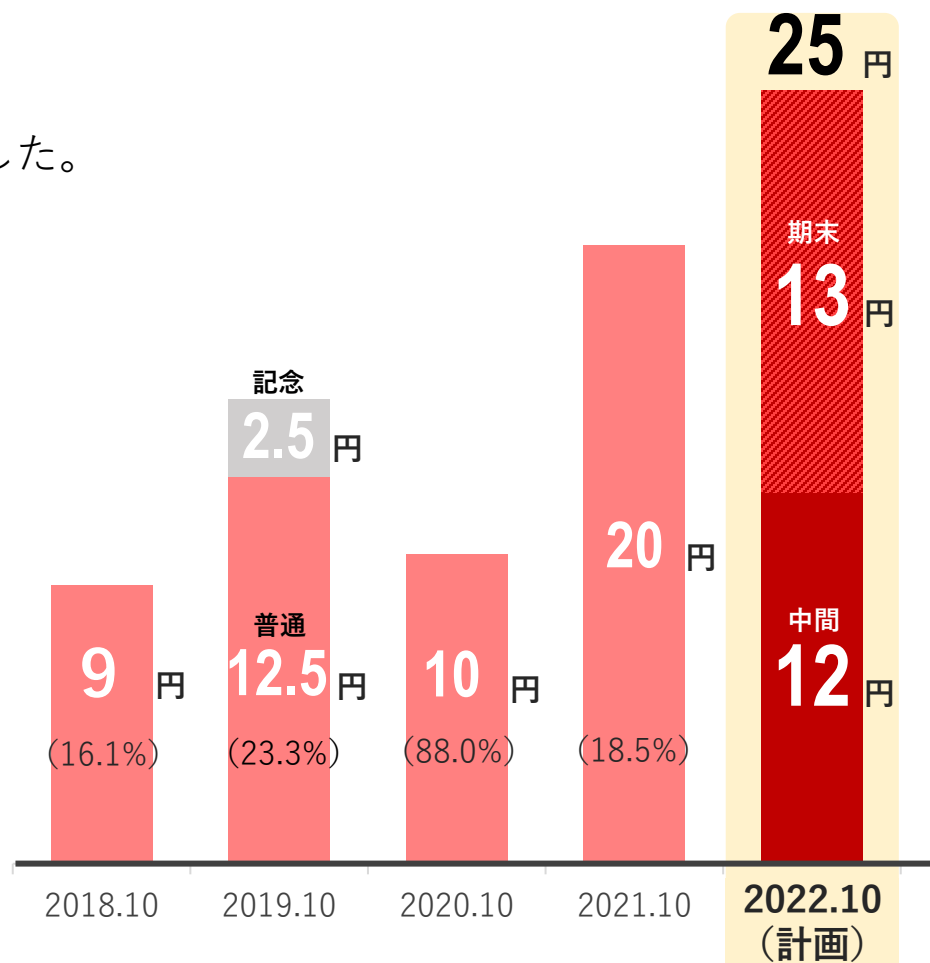
## 2021年10月期配当金

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。

## 2022年1月贈呈分よりお食事ご優待券を電子チケット化（優待内容に変更なし）

- ・ **ESG経営、SDGs推進**の一環としてペーパーレス化に取り組み、資源保護に貢献
- ・ 離れた場所にいる大切な方に**スマートフォンからプレゼントとして贈ることが可能**
- ・ 株主優待制度の**今後の機動的な拡充**が可能



保有株式数	優待内容	毎年7月に発送予定 （4月末基準日の株主様）	毎年1月に発送予定 （10月末基準日の株主様）
		<b>有効期間：12か月間 （発送月除く）</b>	
100株以上	お食事ご優待券2枚（年4枚）		
200株以上	お食事ご優待券3枚（年6枚）		

- お食事ご優待券は券売機の中からどれでも1品無料でご利用いただけます。券売機のない店舗ではメニューの中から1品となります。テイクアウトにもご利用いただけます\*。ラーメン豚山では、ボタンをお選びいただいた後、汁なし、つけ麺への変更も可能です。
- 1,000円以上のセットメニューにもご利用いただけます。
- お食事ご優待券は、当社グループの国内直営店をご利用いただけます。新業態（元祖油堂）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。

※一部店舗の店頭で販売しております「家系ラーメンセット」などの持ち帰り用冷凍商品は対象外です。



# 中期経営計画 (2022/10~2024/10)

2024年10月期・達成目標

売上高 **250** 億円

経常利益 **25** 億円



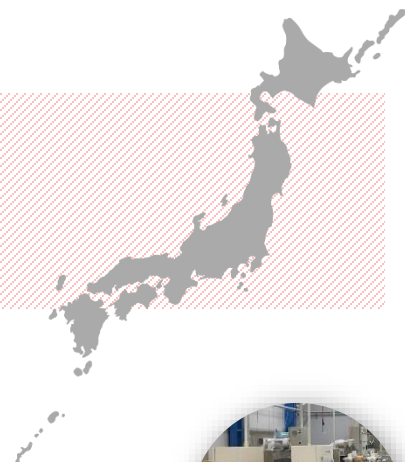
事業拡大

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

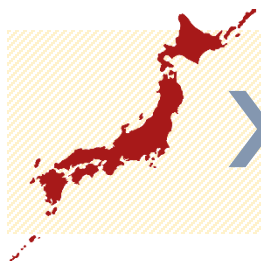
成長性	1.売上高成長率	20%以上
収益性	2.経常利益率	10%以上
	3.ROA（経常利益）	15%以上
投資収益性	4.ROE（当期純利益）	15%以上
	5.配当性向	20%以上

# 中期経営計画 2022.10～2024.10 / 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	

## 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

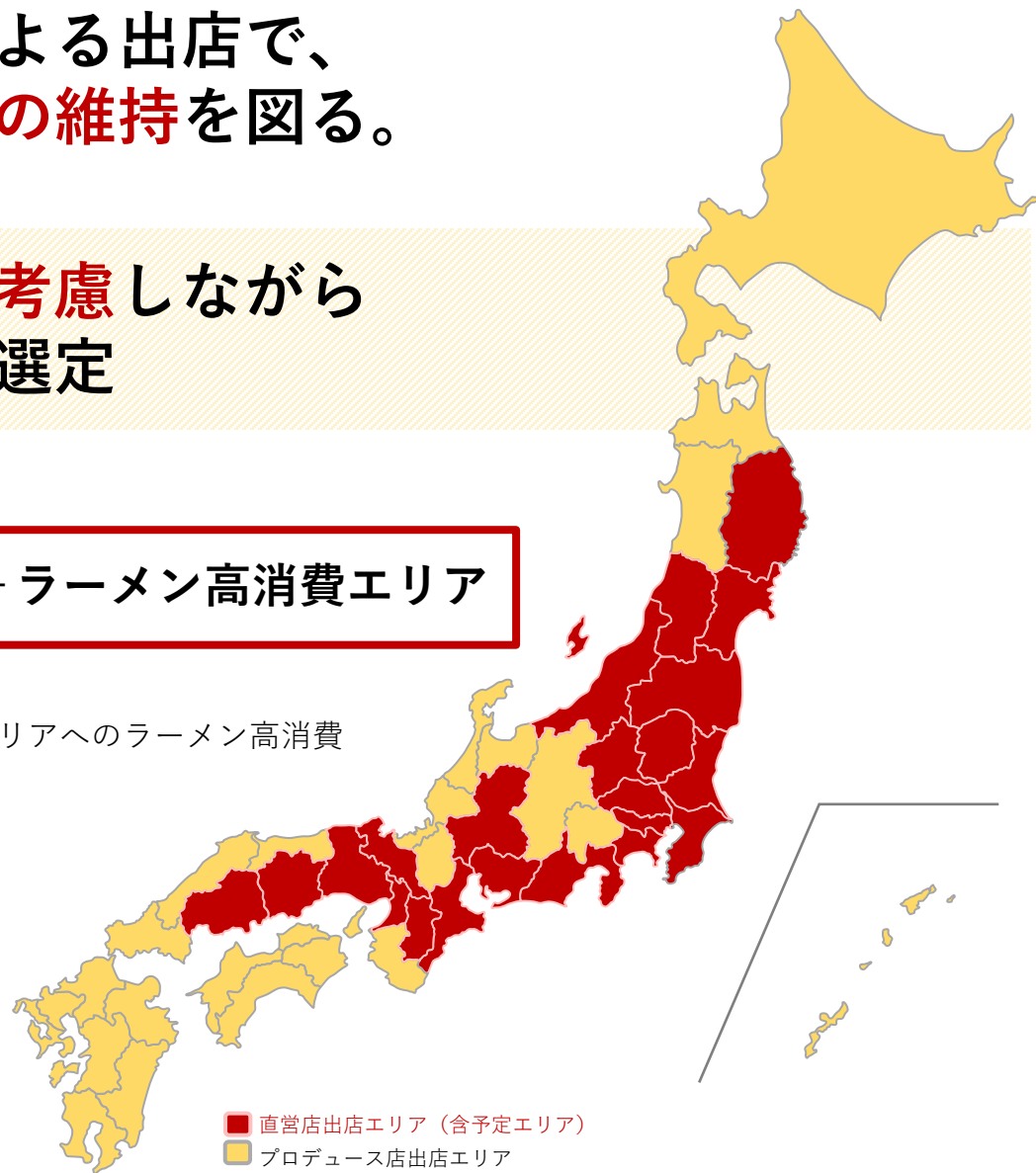
#### 人口集中エリア＋ラーメン高消費エリア

- 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。

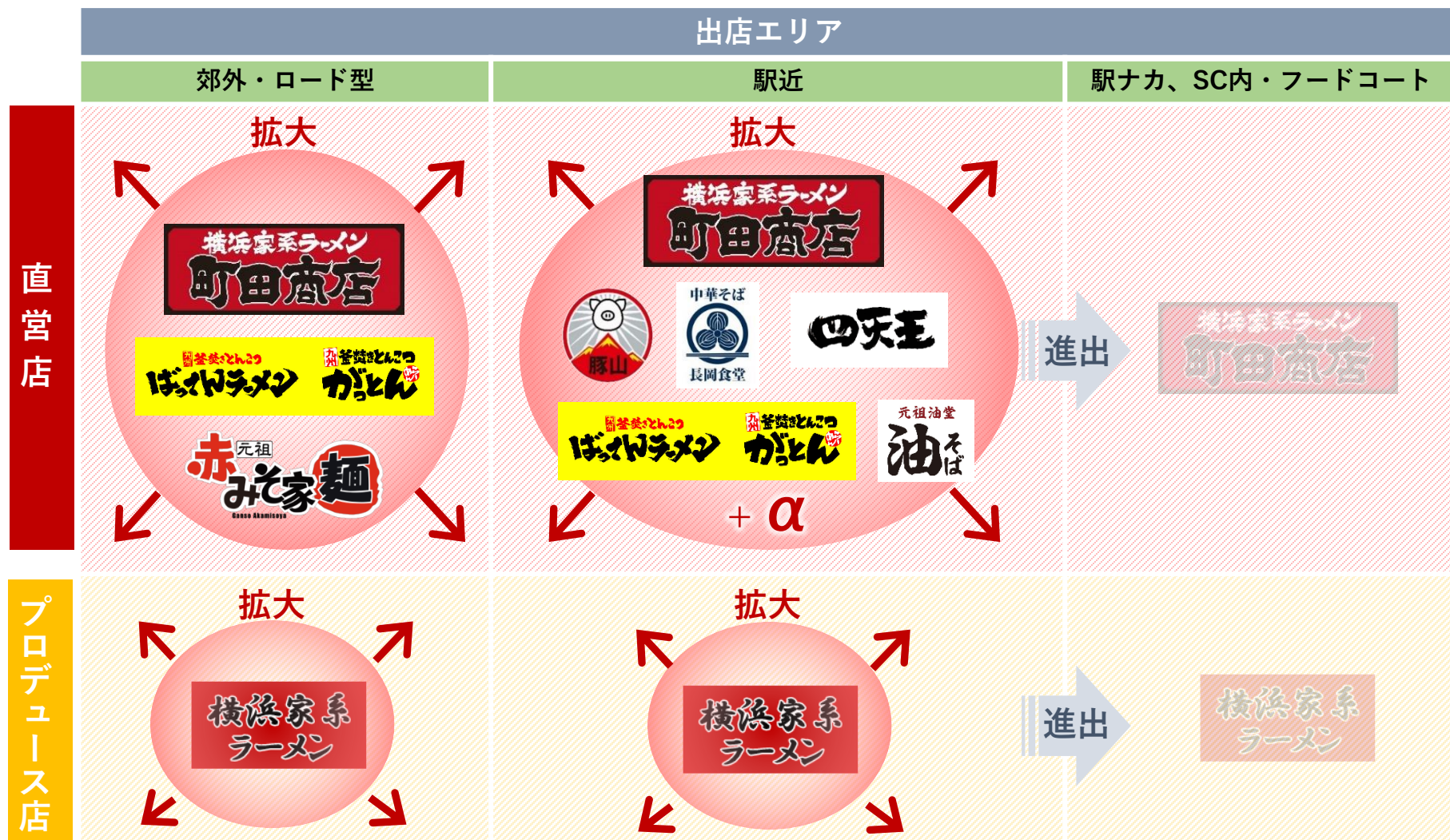
#### プロデュース店

#### 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。



## 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





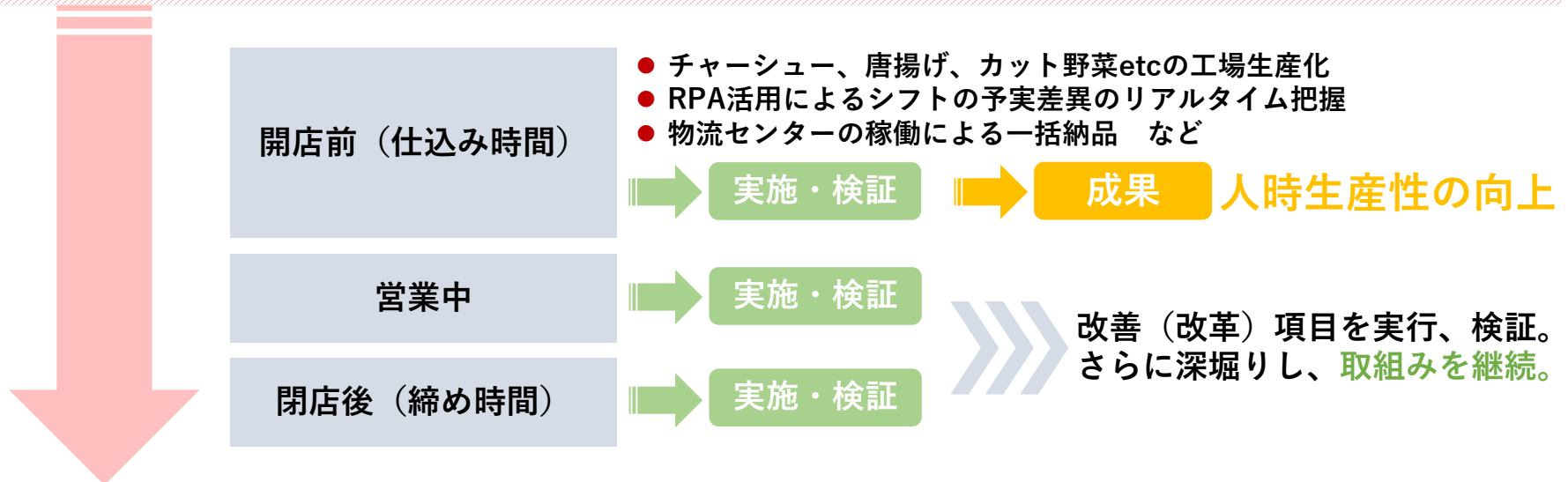
ラーメン店に変革を起こすべく**3つの改革を実施**。  
**改善(改革)項目を組み合わせ、質の追求と効率化を加速**。

## 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**

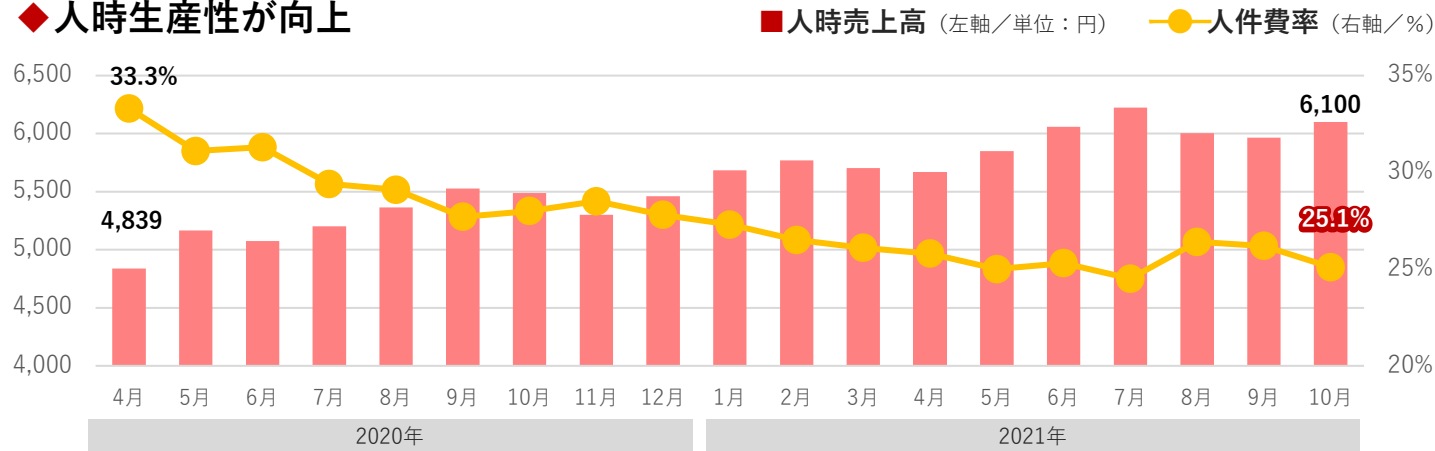


**仕組化（標準化・単純化）することで生産性・品質向上サイクルを確立**

## 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

#### ◆ 人時生産性が向上



2021年  
10月現在

人時売上高 ↑  
**6,100円**

人件費率 ↓  
**25.1%**

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）



# 参考資料 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** 東京都町田市森野1-23-19  
小田急町田森野ビル3階

**自社工場** 製麺：平塚、横浜第一、丹波篠山  
チャーシュー：横浜第二

**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** 790百万円 (2021年10月末現在)

**グループ従業員** 社員486名 パート・アルバイト 2,220名  
(2021年10月末現在)

**関係会社** 株式会社GIFT JAPAN  
株式会社ラーメン天華  
株式会社ギフトフードマテリアル  
GIFT USA INC.  
GIFT LOS ANGELES, LLC  
GIFT NEW YORK, LLC  
GIFT NEW YORK NO.2, 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。



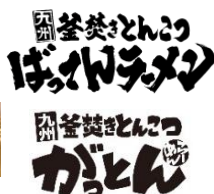
### 豚山

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っつり系ラーメン。



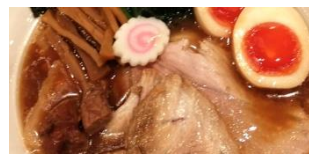
### 元祖赤みそ家

味噌をベースに炒めた野菜の旨味たっぷりのラーメン。



### 釜焚きとんこつばってんラーメン/がっつん

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。



### 長岡食堂

新潟県長岡市のご当地ラーメンとして親しまれている淡麗で味わい深い生姜醤油ラーメン。



### 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。



### 新業態



### 元祖油堂

独自開発の専用麺に、うま味醤油使用のまろやかな醤油ダレを合わせ、様々なトッピングで味わえる油そば。



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。

海外

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

## 直営店

# 150

店舗

横浜家系ラーメンを主体とした  
直営店の運営

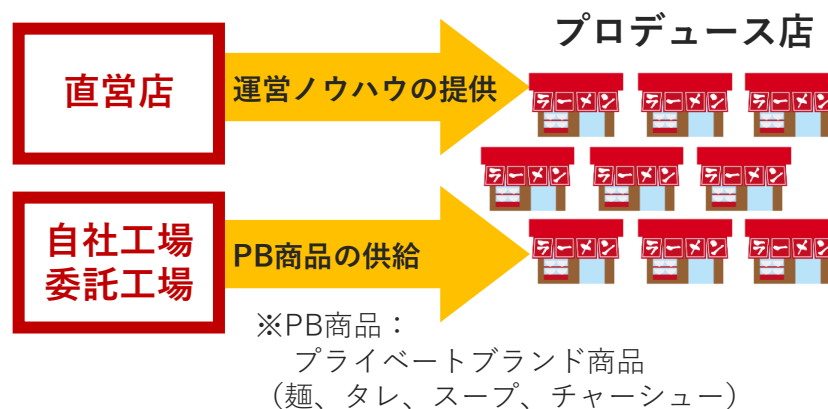


## プロデュース店

# 468

店舗

オーナー様の要望に合わせた  
繁盛店づくりのサポート





駅近＋ロードサイドの両エリアで、繁盛店運営が可能

## 駅近エリア

「地域名＋商店」  
地域密着型店舗展開

秋津商店



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 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 草加店



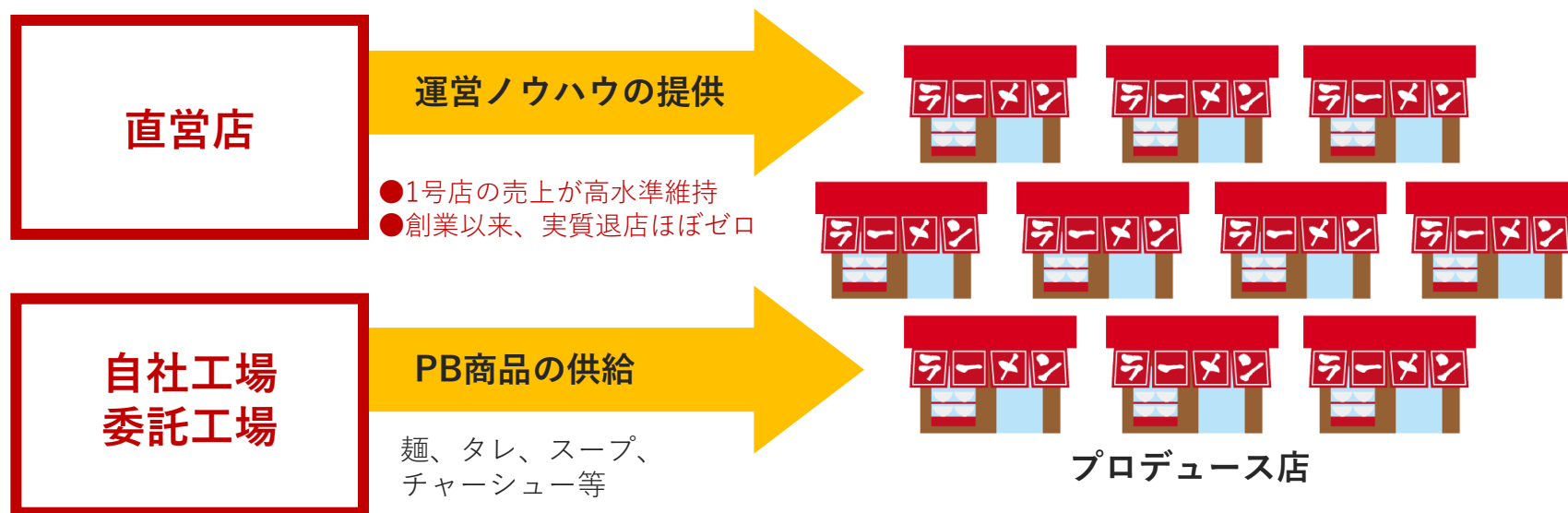
## ファミリー層にも評判の家系ラーメン

- 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



## <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

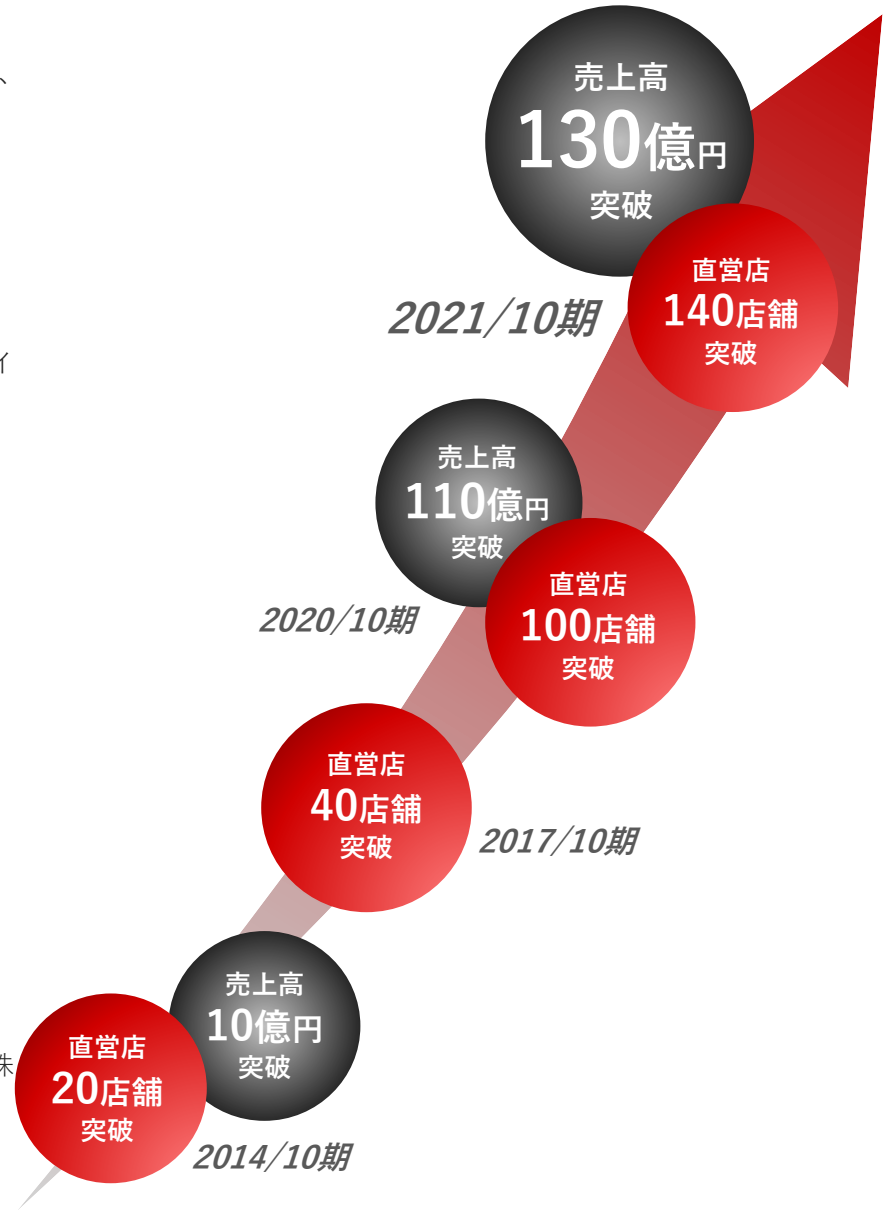


	フランチャイズ店	プロデュース店
屋号	同一	フリー
加盟金	100万円～500万円	0円
ロイヤリティ	月売上の約5%	0円
店舗運営・メニュー開発の自由度	×	○
加盟店によりブランドが毀損した場合の全体波及リスク	大	小
各種サポート※	あり	あり

※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



- 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
- 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(現株式会社ギフトフードマテリアル)の全株式を取得し子会社化
- 2020** 9月 東京証券取引所市場第一部への上場市場変更
- 2021** 8月 持株会社体制へ移行



# 店舗における新型コロナウイルス感染拡大防止対策について



弊社店舗では、ご来店いただいたお客様に安心してご利用いただけるよう、感染症の予防に取り組んでおります。

なお、新型コロナウイルス感染症対策の一環として、2021年9月より内閣官房が実施する「新型コロナウイルスモニタリング検査」に参加しております。

従業員の手洗い・  
アルコール消毒の  
徹底



従業員の出勤時に  
体温をチェック。  
問題があれば  
自宅待機を指示



従業員のマスクの  
着用を義務化



ビニールシー  
ト・アクリル板  
で仕切りを設置



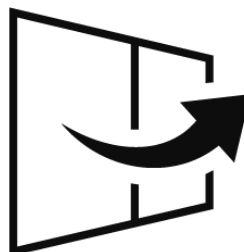
店内設備の定期的  
なアルコール  
消毒



一部卓上調味料・  
レンゲ等の撤去



店内換気の推奨



店頭にお客様用ア  
ルコール消毒液  
の設置



弊社店舗では、ご来店いただいたお客様に安心してご利用いただけるよう、感染症の予防に取り組んでおります。



▼隣席との間に透明なビニールシート、  
アクリル板等で仕切りを設置。隣席への  
飛沫拡散を気にせず、ラーメンに集中  
していただけます。



## 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。