



2026年10月期 第3四半期

決算説明資料

株式会社ギフトHD

証券コード9279

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。



CHAPTER 01

2026年10月期 第3四半期 業績ハイライト

CHAPTER 02

2026年10月期 第3四半期 決算概要

CHAPTER 03

2026年10月期 業績見通し

CHAPTER 04

中期経営計画(2026年10月期～2028年10月期)

CHAPTER 05

参考情報

CHAPTER

01

2026年10月期 第3四半期 業績ハイライト

Financial Highlights



業績サマリー

売上高

32,270_{百万円}

前期比: +23.6%

営業利益

3,718_{百万円}

前期比: +56.5%

経常利益

3,719_{百万円}

前期比: +56.4%

業績概要

上半期に引き続き、QSCAの向上と営業時間の延長により既存店売上が好調に推移したことに加え、食材調達の最適化や製造効率の向上により売上総利益率も改善し、**高い営業利益率を維持**した。

この結果、第3四半期累計は**前期実績を大きく上回って着地**。第3四半期上振れ分を上乗せする形で、通期予想は修正(8/24開示済み)。第4四半期も堅調な推移を見込むが、先行投資の可能性を踏まえ、下期の計画は据え置いた。

国内既存店が好調

国内直営店は、一部店舗での営業時間延長効果もあり、**既存店売上高**昨対比**103.0%**と順調に推移。

売上総利益率の改善

店舗数の増加に伴う製造数の増加により**製造効率が向上**。加えて食材の調達方法の最適化により**原材料価格が低減**し、**売上総利益率が改善**。

2026年10月期 第3四半期 ハイライト



成長性・収益性



売上高成長率

23.6%

(年間目標:20.0%)

営業利益率

11.5%

(年間目標:10.0%)

売上高昨年対比

国内直営《全店》

123.7%

国内直営《既存店》

全営業日

103.9%

改装店除く

103.0%

(年間目標:102.5%)

国内プロデュース《全店》

115.7%

国内プロデュース《既存店》

102.5%

(年間目標:105.0%)



出店数



直営店・JV店

38 店舗

(年間目標:65店舗)

プロデュース・FC店

純増 19 店舗

(年間目標:純増54店舗)

人時生産性



人時売上高

連結

7,129円

(前年同期:6,686円)

直営店

6,956円

(前年同期:6,732円)

人件費率

連結

26.2%

(前年同期:26.7%)

直営店

23.2%

(前年同期:23.4%)

人材確保・定着



社員採用

中途入社

116名

新卒

68名

グローバル

20名

社員数

855名

退職率

14.3%

(前年同期:12.1%)

業界平均※
23.7%

※出典:「令和7年 雇用動向調査結果の概況」(厚生労働省)



2026年10月期 通期業績見通しに対する四半期ごとの進捗結果

- 計画対比で上回って推移した分を上乗せする形で2026年10月期通期連結業績予想を修正

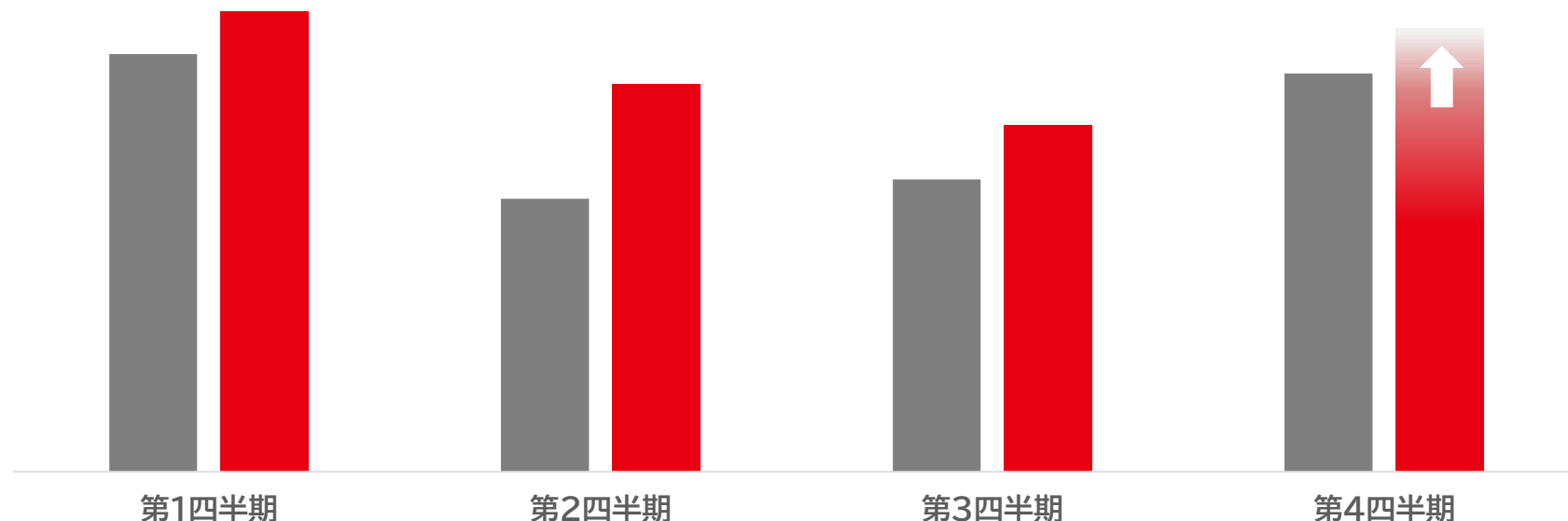
2026年10月期 四半期営業利益実績と見通し

■ 期初計画 ■ 実績、見通し

製造効率向上等による
食材コスト低減と
販管費コントロールにより
計画上振れ

営業時間延長や店舗QSCAの継続的向上による
既存店売上の伸長や食材コストの低減が寄与し、
第2四半期、第3四半期いずれも予想を上回る

現時点では3Qまでと
同様に好調なものの
先行投資の可能性を想定し、
計画は据え置き

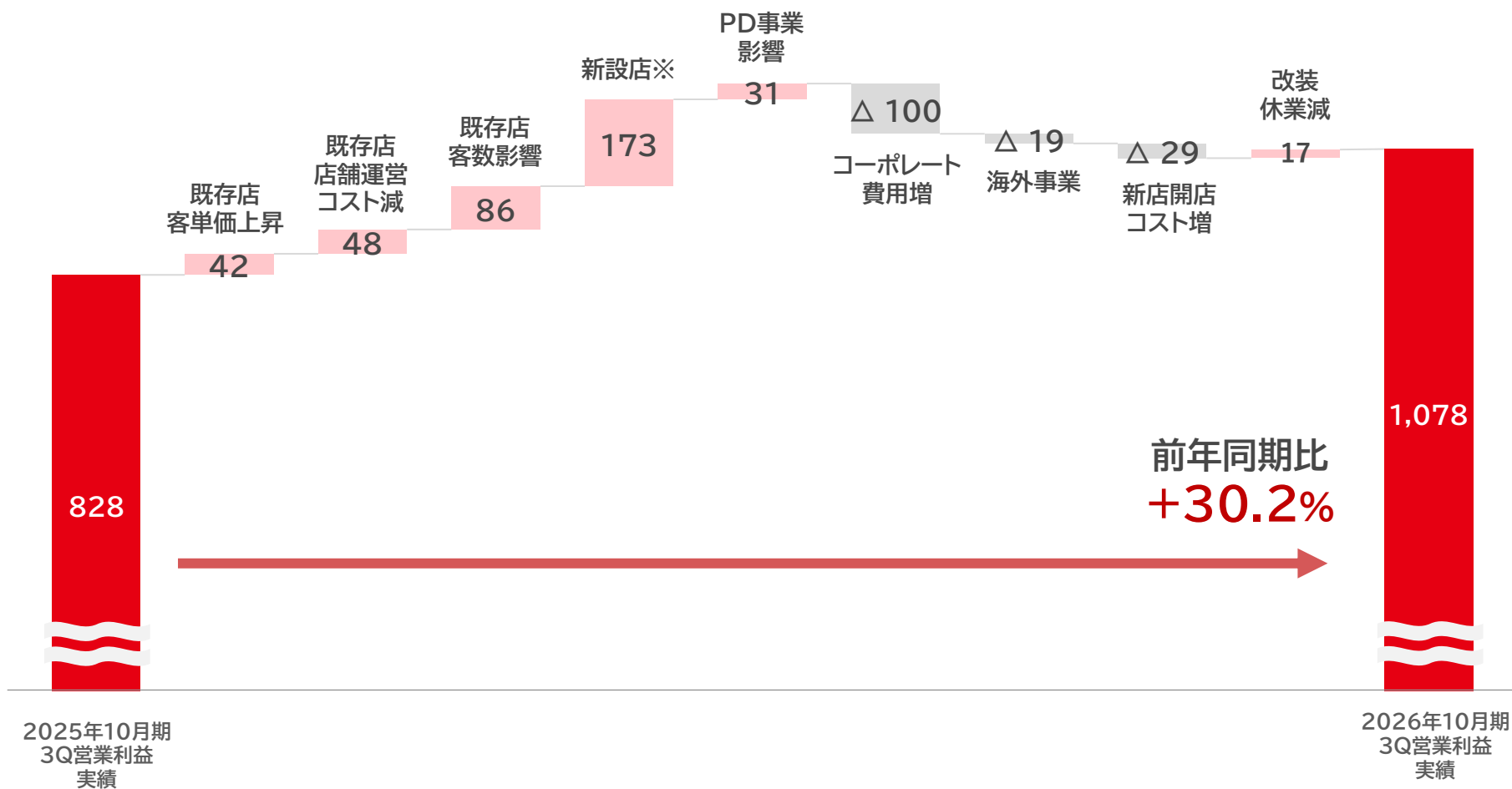




営業利益増減分析(3Q/3か月/前年同期比)

- 既存店における客数の増加や、新設店による寄与が大きく、大幅な増益を達成

(単位:百万円)



※新設店:オープンより4ヶ月目から15ヶ月目までの店舗



海外店舗の状況

・海外直営店の収益性は改善基調

スイス JV店



2026年7月末時点
2店舗

安定した収益性を維持

- ・物価差を背景とした高い客単価により売上は好調に推移
- ・6月末オープンの2店舗目も順調な滑り出しだが、利益貢献は4Q以降

中国 直営店



2026年7月末時点
7店舗

出店コスト先行も、1店舗当たりの収益は改善

- ・いずれもショッピングモールへの出店しており、日本と同様の麺文化が根付く市場で、国内直営店の成功モデルが受容され、売上が好調に推移
- ・出店コストを除くと、店舗収益性の向上と店舗数の増加により、本部費を回収できる水準まで店舗利益が拡大
- ・当期に4店舗出店済みだが、出店コストや本部費の回収、仕入れのスケールメリットを獲得するため、さらなる出店を継続

アメリカ 直営店



2026年7月末時点
3店舗

ニュージャージー店は伸び悩むも、ニューヨーク3号店で堅調に推移

- ・ニュージャージー店では、セルフ形式からレストラン形式へ変更したことでチップ比率が上昇し、補填額が減少。人件費負担は軽減しているが、売上は力強さを欠く

※ニュージャージー州では、チップを含めた従業員の総収入が州の最低賃金に満たない場合、事業者がその差額を補填する必要あり

カナダ 直営店



2026年7月末時点
1店舗

3Qはオープン前コストのみ計上

- ・売上の立ち上がりには時間を要しているものの、現地での認知度向上や店舗運営の改善を推進

FTSE Russell ESG関連インデックスの構成銘柄に選定

- ・「FTSE JPX Blossom Japan Index」、「FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index」という2つのIndexに同時選定



**FTSE JPX Blossom
Japan Index**



**FTSE JPX Blossom
Japan Sector
Relative Index**

これらの指数は、世界的なインデックスプロバイダーである

FTSE Russellによって開発された

ESG投資のためのインデックスです。



ESGの対応に優れた日本企業を選定

ESGの各分野で優れた取り組みを実践する日本企業のパフォーマンスを測定するよう設計



幅広い投資の対象に

サステナブル投資を目的としたファンドや金融商品の組成・評価基準として幅広く活用



GPIFのESG投資ベンチマークとして採用

日本の公的年金を運用する年金積立金管理運用独立行政法人(GPIF)のESG投資ベンチマークとしても採用



海外展開

- ・ 外食市場の大きな北米、中国、欧州は、直営店を中心に出店
- ・ 中国以外のアジアは、FC店を中心に出店

海外店舗数合計

47店舗

(前期末比+11)

直営店

11店舗(+5)

2026年
10月期3Q 前期末比

	アメリカ	3店舗	—
	中国	7店舗	+4
	カナダ	1店舗	+1

JV店

2店舗(+1)

2026年
10月期3Q 前期末比

	スイス	2店舗	+1
--	-----	-----	----

FC店

25店舗(+9)

2026年
10月期3Q 前期末比

	アメリカ	1店舗	+1
	タイ	1店舗	—
	ベトナム	6店舗	+2
	カンボジア	3店舗	+1
	フィリピン	4店舗	—
	韓国	4店舗	+2
	香港	2店舗	—
	モンゴル	2店舗	+1
	オーストラリア	1店舗	+1
	カナダ	1店舗	+1

PD店

9店舗(▲4)

2026年
10月期3Q 前期末比

	アメリカ	1店舗	—
	マレーシア	0店舗	▲2
	フィリピン	1店舗	▲1
	台湾	5店舗	—
	香港	1店舗	—
	タイ	0店舗	▲1
	ベトナム	1店舗	—



国内における改装休業・新店による営業利益への影響

- ・ 前期の2Q以降、改装休業の影響は、前年同期比で営業利益にプラス寄与
- ・ IH設備の導入は、概ね今期完了見込み(電力量、建物側設備の制約で導入できない店舗を除く)

改装:スूपクオリティを安定させるためにIH設備を導入し、最新レイアウトでオペレーションの効率化を狙う。

	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	営業利益への影響	
2024年10月期							
改装休業月数 (店舗数)	1.9ヶ月 (1店)	8.0ヶ月 (4店)	17.7ヶ月 (13店)	7.1ヶ月 (5店)	34.7ヶ月 (23店)	通期	▲147百万円 前期比▲98百万円
新店	6店	8店	12店	16店	42店	通期	▲345百万円※ 前期比▲137百万円
2025年10月期							
改装休業月数 (店舗数)	5.6ヶ月 (3店)	5.1ヶ月 (5店)	3.6ヶ月 (1店)	0.1ヶ月 (1店)	14.6ヶ月 (10店)	通期	▲63百万円 前期比+83百万円
新店	10店	11店	14店	19店	54店	通期	▲443百万円※ 前期比▲98百万円
2026年10月期(3Qまで実績、4Qは見込み)							
改装休業月数 (店舗数)	0.2ヶ月 (1店)	1.1ヶ月 (1店)	0ヶ月 (0店)	---未定---	10.5ヶ月 (10店)	通期(見込み)	▲45百万円 前期比+17百万円
新店	8店	9店	21店	---未定---	65店	通期(見込み)	▲533百万円※ 前期比▲90百万円

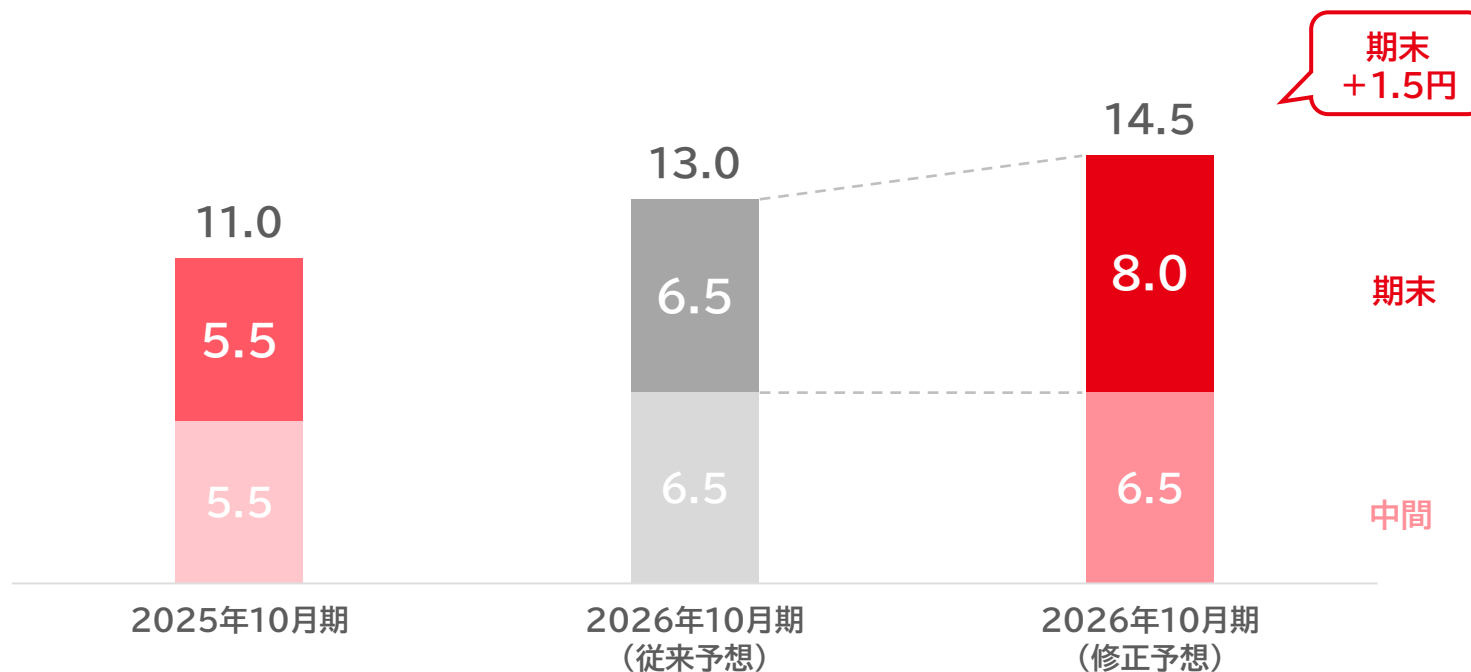
※:新店の営業利益への影響は開店にかかるコスト



期末配当予想の修正(増配)

- ・ 第3四半期までの進捗および通期業績予想の修正を踏まえ、期末配当予想を上方修正
- ・ 2026年10月期の期末配当予想を6.5円から8.0円へ、1.5円増額
- ・ 中間6.5円と合わせ、年間配当は14.5円を計画

配当金額
(単位:円)



配当性向

20.1%

-

19.2%

※ 一株当たり配当金は、2026年9月1日付の株式分割(1:2)を遡及計算した金額で表示

CHAPTER
02

**2026年10月期
第3四半期
決算概要**

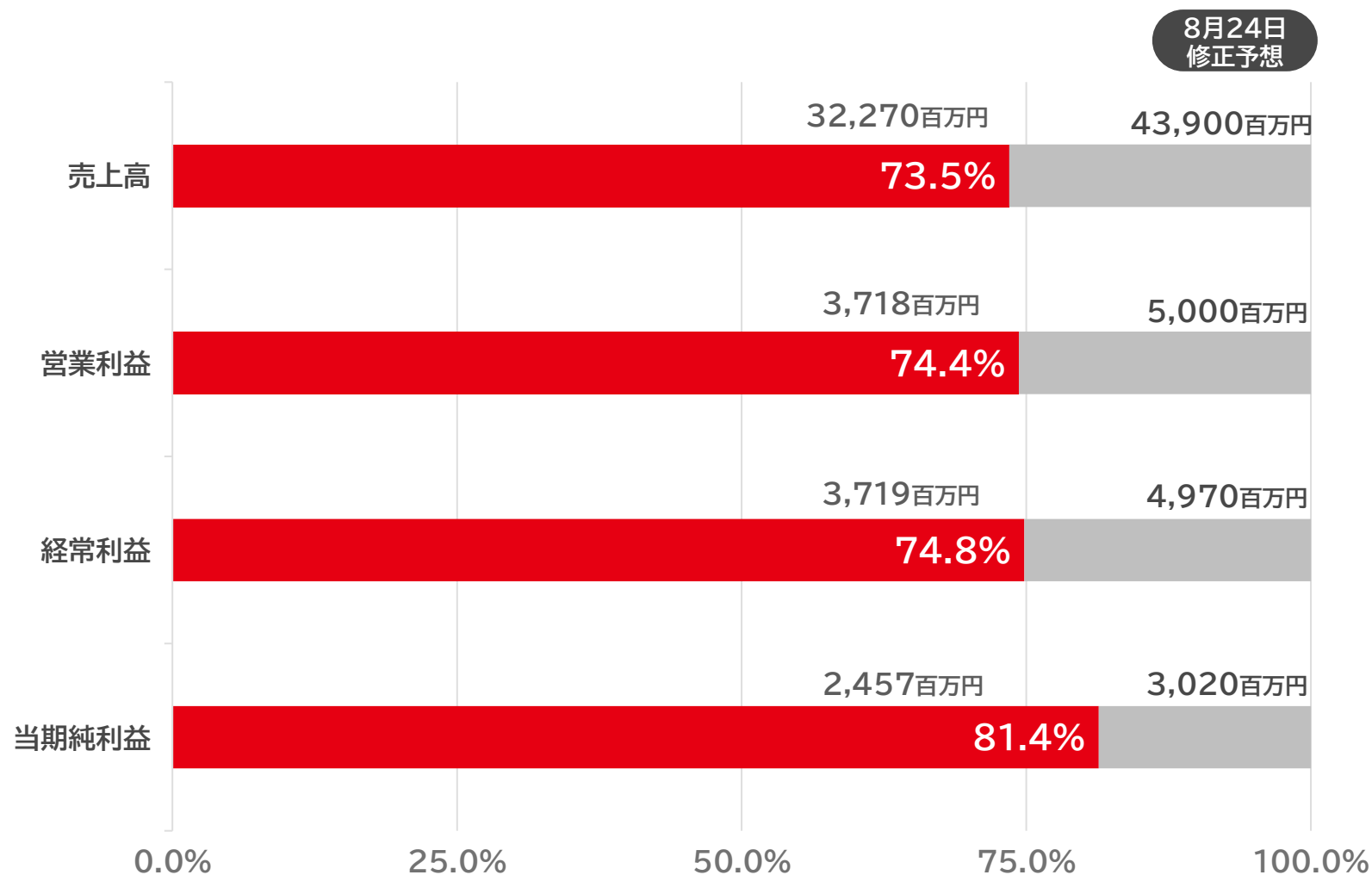
Financial Results Overview



損益計算書

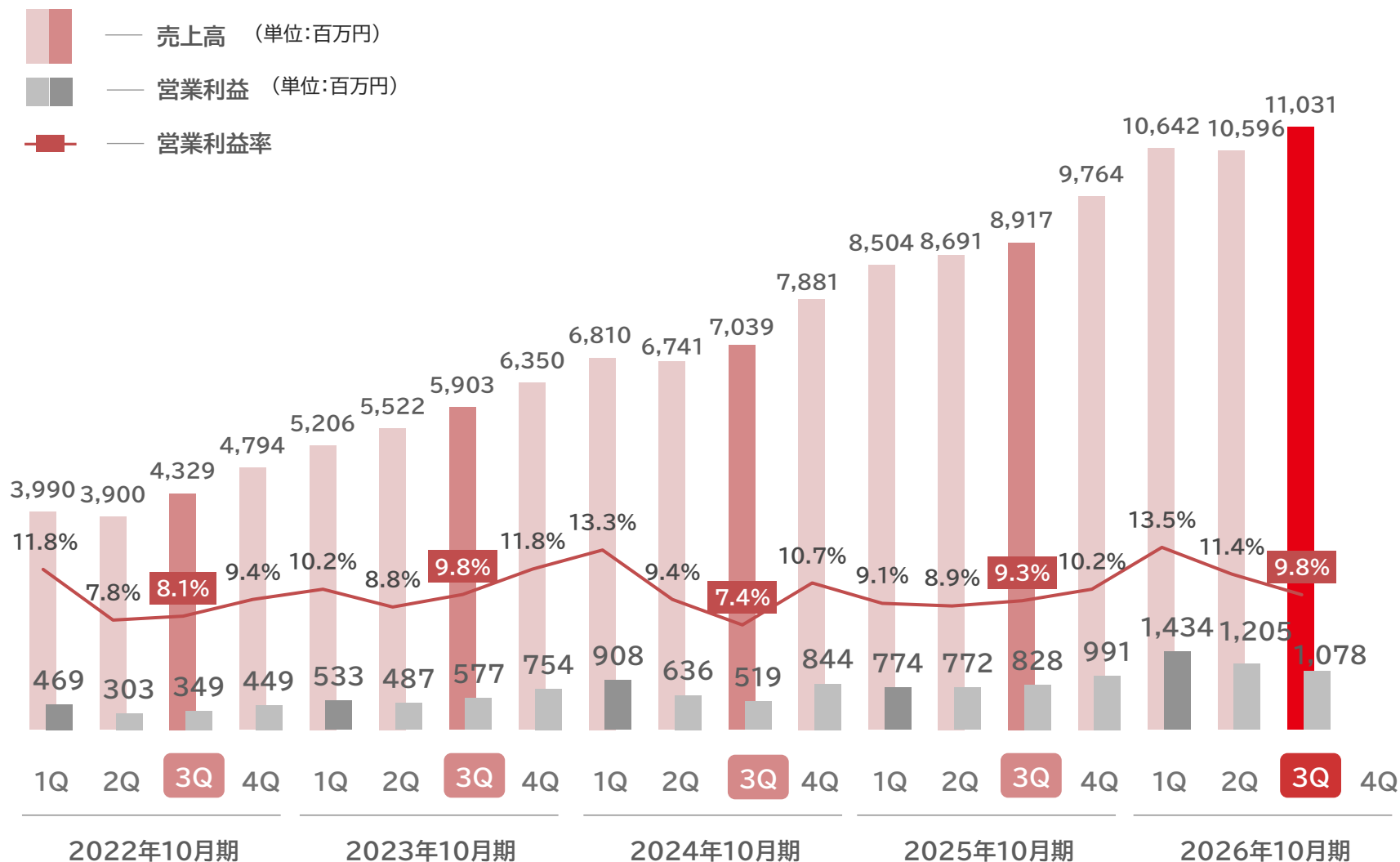
2025年10月期 3Q			2026年10月期 3Q			8月24日修正予想比	
(単位:百万円)	金額	売上比率	金額	売上比率	前年同期比	8月24日 修正予想	進捗率
売上高	26,113	-	32,270	-	+23.6%	43,900	73.5%
売上原価	8,706	33.3%	10,346	32.1%	+18.8%	-	-
売上総利益	17,406	66.7%	21,924	67.9%	+26.0%	-	-
販管費	15,030	57.6%	18,205	56.4%	+21.1%	-	-
営業利益	2,375	9.1%	3,718	11.5%	+56.5%	5,000	74.4%
経常利益	2,378	9.1%	3,719	11.5%	+56.4%	4,970	74.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,575	6.0%	2,457	7.6%	+55.9%	3,020	81.4%

計画に対する業績進捗率(通期業績予想進捗率)



売上高及び営業利益 四半期推移

- ・ 季節性による利益率の傾向は、1Qが最も高く、2Q・4Qが同水準、3Qが最も低い構造



出店状況



出店を継続し、前期末比+56店舗

2025年10月期末 ▶ 2026年10月期 3Q

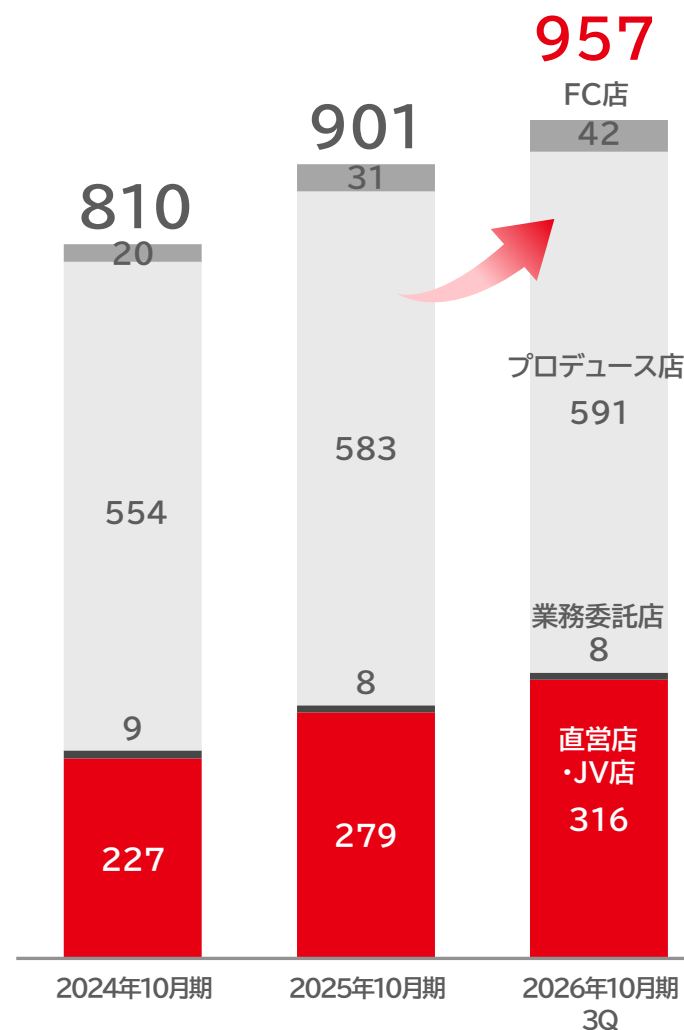
プロデュース店 583店舗 >>> 591店舗

FC店 31店舗 >>> 42店舗

業務委託店 8店舗 >>> 8店舗

直営店・JV店 279店舗 >>> 316店舗

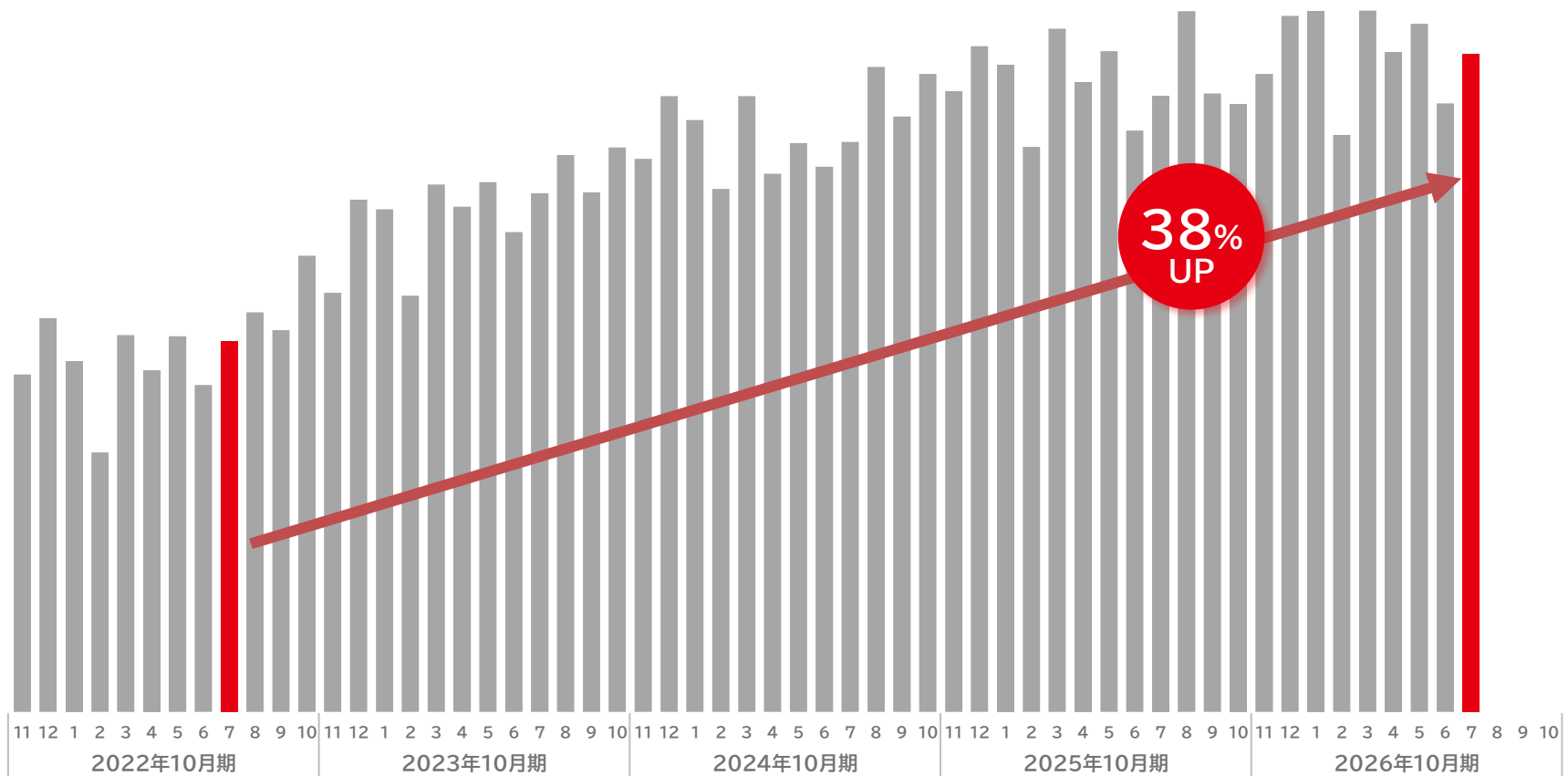
全店舗合計 901店舗 >>> 957店舗



国内 既存直営店 一店舗当たりの平均売上高推移

- ・ 店舗QSCAの継続的な向上への取り組みにより、国内直営店舗の平均月商は右肩上がりに拡大

既存店 月別平均売上高





人材採用の進捗

- ・ 人材確保(採用、離職防止)を積極的に進めており、出店は順調に進捗

キャストからの正社員登用

(2026年10月期3Q実績)

新卒
(2026年4月入社)

6名

中途

13名

合計

19名



POINT

- 即戦力確保
- 雇用のミスマッチ防止
- 長期就業、長期活躍

海外での現地採用

(2027年入社予定)

海外

8名



POINT

グローバル人材を含め、
多様な人材獲得にも
取り組んでいく

CHAPTER
03

**2026年10月期
業績見通し**

Earnings Forecast

2026年10月期 通期業績の上方修正について

- ・ 現状の事業環境をふまえ2026年10月期の通期業績予想を再度上方修正

	2025年10月期 実績		2026年10月期 期初予想 (2025年12月15日)		2026年10月期 修正予想 (2026年3月16日)		2026年10月期 修正予想 (2026年6月15日)		2026年10月期 修正予想 (2026年8月24日)		対期初 予想 増減率
	金額	売上 比率	金額	売上 比率	金額	売上 比率	金額	売上 比率	金額	売上 比率	
(単位:百万円)											
売上高	35,878	—	43,000	—	43,000	—	43,900	—	43,900	—	+2.1%
営業利益	3,367	9.4%	4,300	10.0%	4,400	10.2%	4,800	10.9%	5,000	11.4%	+16.3%
経常利益	3,374	9.4%	4,260	9.9%	4,360	10.1%	4,770	10.9%	4,970	11.3%	+16.7%
親会社株主に 帰属する 当期 純利益	2,185	6.1%	2,550	5.9%	2,610	6.1%	2,880	6.6%	3,020	6.9%	+18.4%

2026年10月期 通期業績見通しの前提

- 既存店売上昨対比(直営店)は、営業時間延長による客数増に加え、2025年1月および3月に実施した価格改定の通期寄与ならびに2025年12月に実施した価格改定の影響を織り込み済

既存店売上

直営店

102.5%

(客数101.0%、客単価101.5%)

プロデュース店

105.0%

出店計画

直営店・JV店

国内 **60** 店 海外 **5** 店

純増+64店

プロデュース・FC店

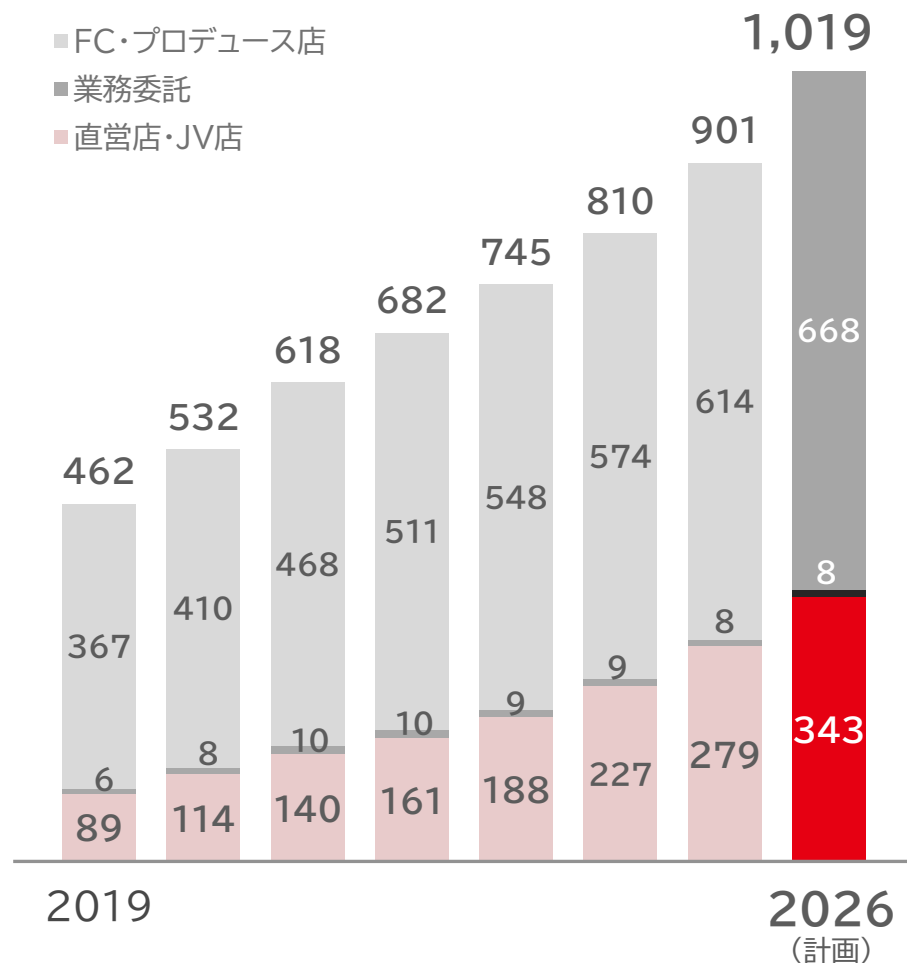
国内 **40** 店 海外 **14** 店

純増+54店

国内外の出店計画

店舗数

- FC・プロデュース店
- 業務委託
- 直営店・JV店



2026年10月期末
店舗数(計画)

1,019 店舗

前期比 **+118** 店舗 を計画

直営店・JV店 **+64** 店舗

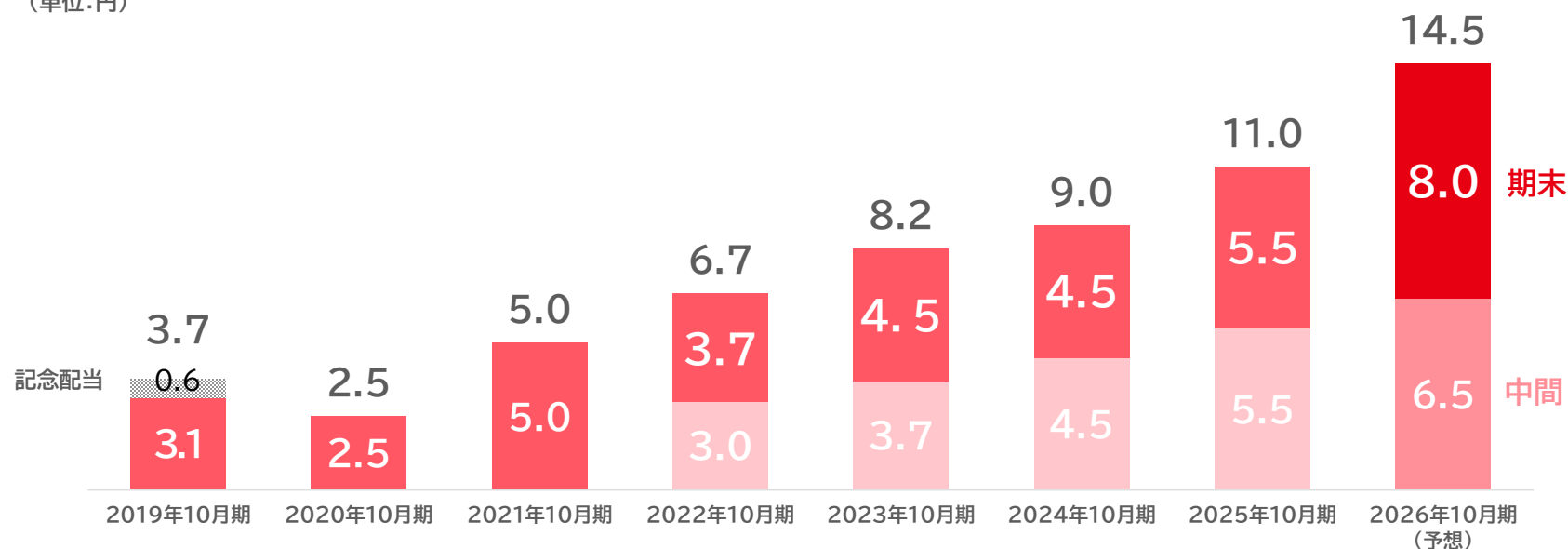
プロデュース・FC店 **+54** 店舗



株主還元

- ・ 業績拡大に伴い連続増配
- ・ 2026年10月期は中間6.5円・期末8.0円、年間配当14.5円を計画
- ・ 配当性向20.0%以上を目標

配当金額
(単位:円)



配当性向	28.0%	88.0%	18.5%	17.5%	20.6%	19.2%	20.1%	19.2%
------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

※ 2020年3月19日付、2023年8月1日付、2026年9月1日付でそれぞれ普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を実施したため、当資料の一株当たり配当金額は当該分割を遡及計算した金額で記載している

CHAPTER
04

中期経営計画

Medium-term Business Plan

中長期目標

- 国内事業のオーガニックな成長と海外事業の積極展開を通じて、中長期的には“世界のラーメン市場シェア50%”を獲得し、世界中のお客様に最高のラーメンをお届けできる企業を目指してまいります。

2025年10月期

中期経営計画
2026年10月期-2028年10月期

中長期目標

“世界中に
最高のラーメンを
お届けできる企業へ”

売上高 358億円
営業利益 33億円
店舗数 901店

売上高 630億円
営業利益 63億円
店舗数 1,316店

海外の
ラーメン市場

シェア目標

50%

海外事業

国内の
ラーメン市場

シェア目標

50%

国内事業

想定市場規模
8,000億円

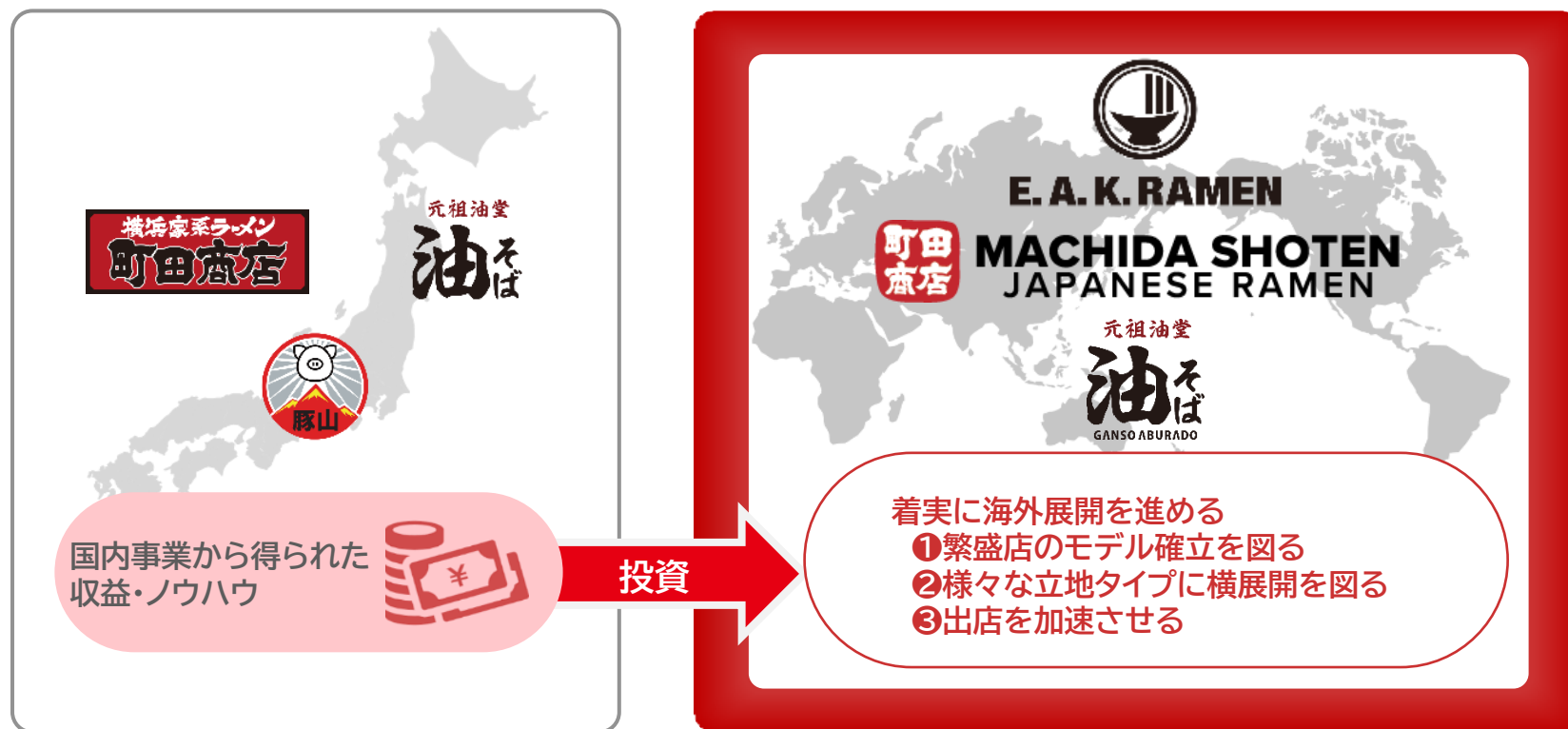
国内事業の安定的な成長を
基盤とし、海外事業を強化

海外展開

- 国内事業から得られた収益とノウハウを海外事業へ投下し、着実に海外展開を進める。

国内事業

海外事業



基本戦略 ～目指すべき姿・方向性



2028年10月期・達成目標

売上高 **630** 億円

営業利益 **63** 億円



事業拡大と運営体制強化



DX推進

主要KPI

- 国内でのオーガニックな成長をベースに引き続き、成長率20%以上、営業利益率10%以上を目指す。

	KPI	目標値
成長性	1. 売上高成長率	20%以上
収益性	2. 営業利益率	10%以上
投資収益性	3. ROE(当期利益)	20%以上
株主還元	4. 配当性向	20%以上

中期経営計画 2026年10月期～2028年10月期

- ・ 中期経営計画は、通期決算発表時にローリングし、3カ年計画を更新
- ・ 今回は2026年10月期の計画のみを修正し、2027年10月期以降の計画は次回ローリング時に見直す予定

	2025	2026	2027	2028
売上高	358 (億円)	439 (億円)	520 (億円)	630 (億円)
営業利益	33 (億円)	50 (億円)	52 (億円)	63 (億円)

※2027年10月期及び2028年10月期は、既存店売上前期比100%を前提として計画

国内店舗数	865 店	964 店	1,074 店	1,194 店
直営店	280店	339店	409店	489店
FC・PD店	585店	625店	665店	705店
海外店舗数	36 店	55 店	82 店	122 店
直営店・JV店	7店	12店	20店	36店
FC・PD店	29店	43店	62店	86店
合計店舗数	901 店	1,019 店	1,156 店	1,316 店
直営店・JV店	287店	351店	429店	525店
FC・PD店	614店	668店	727店	791店

中期経営計画

重点テーマ	取組みの概要
既存事業の拡大	①1店舗あたりの品質向上 ②営業時間の延長(24時間営業の試験的導入を含む) NEW
人材確保 PICK UP	③採用力強化 ④離職率低下に向けた施策
出店力の強化	⑤モデル開発出店による既存業態の出店ポテンシャルの拡大 ⑥M&Aや自社開発の新業態による出店ポテンシャルの拡大
海外展開	⑦海外人材の採用、育成 ⑧食材供給体制の構築
製造体制の強化	⑨製造コスト削減 ⑩製造品質の向上 ⑪安定供給体制の維持
購買、物流体制の強化 PICK UP	⑫物流コストの最適化 ⑬配送頻度、配送品質の向上(365日・翌日納品) ⑭自動発注による単純化・標準化の推進 ⑮仕入れのスケールアップによる食材品質アップ、コストダウン
DX	⑯AIを活用した管理体制の構築 NEW
サステナビリティ	⑰サステナビリティ経営の推進と開示の充実化

中期経営計画



PICK UP

人材確保

人材確保に向けた取り組み

■ 採用力強化

- ✓ 本社移転による効果測定、キャストから正社員登用の強化、外国人採用の強化



■ 離職率低下に向けての施策

- ✓ 賃上げ、店内労働環境の整備、残業制度の改善



■ 教育システムの改良

- ✓ 外国人材向けの教育システムを整備



■ 店舗運営体制の再検討

- ✓ 1店舗当たり社員数の検討



中期経営計画



PICK UP

購買、物流体制の強化

店舗拡大に伴い配送効率も向上へ

配送頻度、配送品質の向上(365日・翌日納品)



店舗数拡大



仕入れ量増加
配送効率UP



仕入れ条件良化
物流コスト低減



コスト負担少なく
配送品質向上

- ・ コストパフォーマンスの向上
- ・ 配送頻度の増加による配送品質向上
- ・ 在庫スペースが限られる店舗におけるオペレーション改善

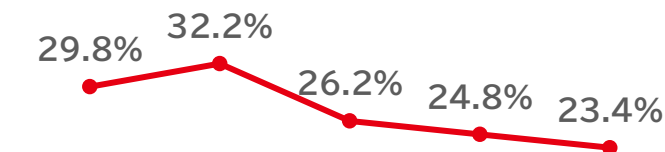
資本コストを意識した経営の取組み

- ・ ROEは高い水準を維持しており、引き続き20%以上の維持に努める

当社ROE, PBRの推移

ROE(%)

PBR(倍)



想定株主
資本コスト
約6.0%



2021年10月期 2022年10月期 2023年10月期 2024年10月期 2025年10月期

各種前提

当社PBR及びROEに基づく株主資本コスト

$$\frac{\text{ROE} - \text{期待成長率}}{\text{資本コスト} - \text{期待成長率}} = \text{PBR} \longleftrightarrow \frac{\text{ROE} - \text{期待成長率}}{\text{PBR}} + \text{期待成長率} = \text{資本コスト}$$

ROE	PBR	期待成長率	資本コスト
23.4%	7.3倍	2~3%	4.9%~5.8%

CAPMに基づく株主資本コスト

$$\text{リスクフリーレート} + \text{株式}\beta \times \text{リスクプレミアム} = \text{資本コスト}$$

リスクフリーレート	リスクプレミアム	株式β	資本コスト
2.8%程度	5%程度	0.8	6.8%程度

ROE

2025年10月期 実績

期待成長率

長期的な経済成長率に当社成長率を加味し2~3%と仮定

リスクフリーレート

日本国10年債利回りの水準を参照

株式β

当社株式とTOPIXの変動率の感応度

資本コストを意識した経営の取り組み

- 投資家への適切な情報開示と建設的な対話を通して、経営状況に対する適切な理解の形成と、対話内容を経営にフィードバックすることによる企業価値向上の実現と、株主資本コストの低減を目指す。

対話状況(年間)

※2025年10月期実績

アナリスト・機関投資家向け個別MTG

311回

うち国内 235回

うち海外 76回

アナリスト・機関投資家向け決算説明会

中間・期末 2回

主な対応者

代表取締役社長
取締役経営企画室長対話内容の取締役会への
フィードバック

対話内容の反映

外国語対応

- 決算説明資料の日英同時開示
- 英文での開示対象拡大

開示内容の充実

- サステナビリティサイトの新設、記載内容の充実化
- ホームページの再構築
- 新規投資家向け資料の作成

CHAPTER
05

参考情報

Appendix

会社概要

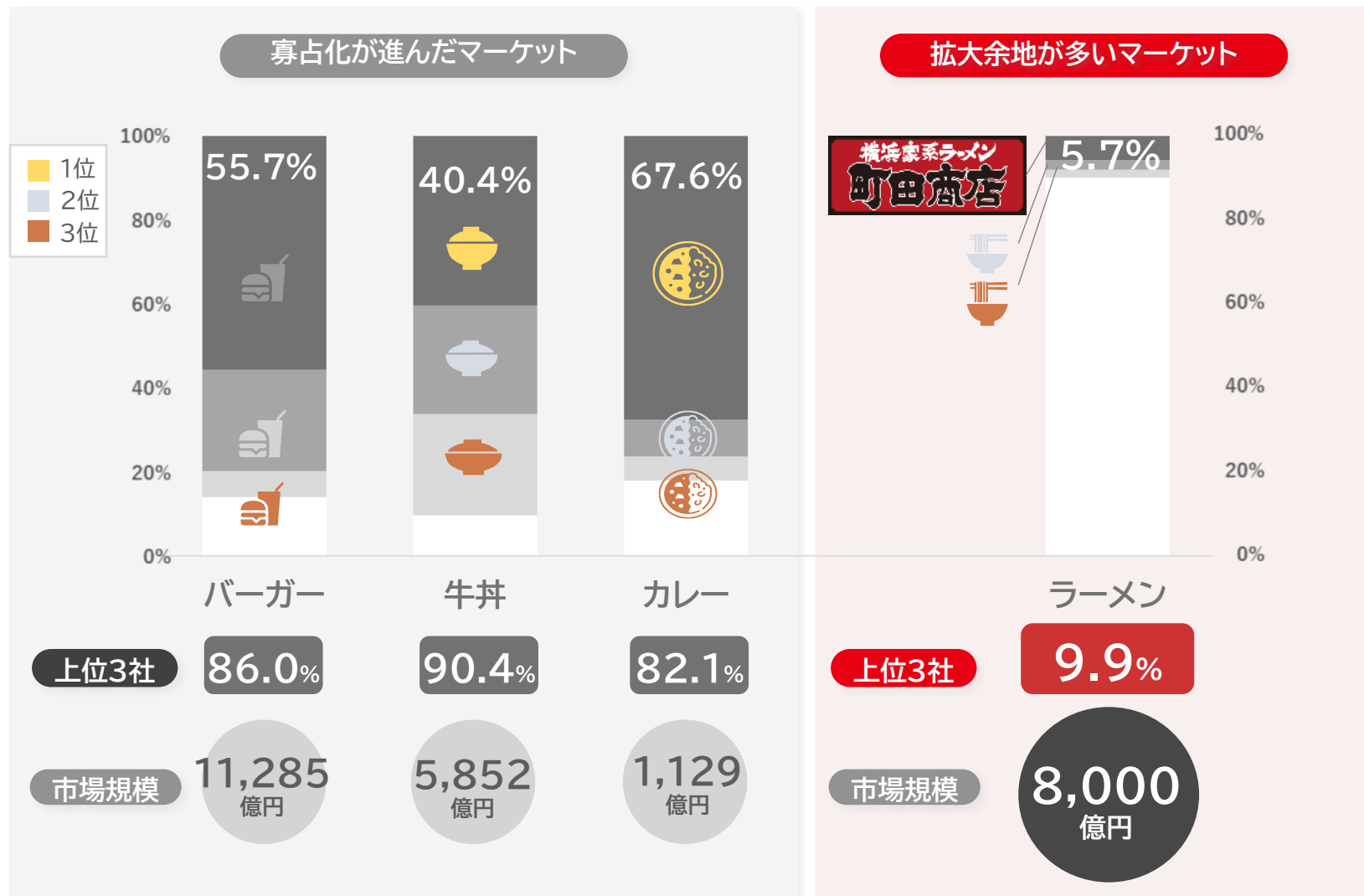


社名	株式会社ギフトホールディングス
事業内容	飲食店の経営
本社所在地	東京都渋谷区桜丘町1-1 渋谷サクラステージSHIBUYAタワー36階
自社工場	製麺工場:平塚、横浜第一、神栖第一、丹波篠山、桑名 チャーシュー工場:綾瀬 スープ工場:横浜第二、神栖第二
設立	2009年12月7日(創業 2008年1月)
代表者	代表取締役社長 田川 翔
決算期	10月
資本金	920百万円(2026年7月末現在)
グループ従業員	社員855名 パート・アルバイト 7,278名 (2026年7月末現在)
関係会社	連結子会社22社 (主な連結子会社の名称) 株式会社ギフト 株式会社ギフトフードマテリアル GIFT USA INC.



主な外食産業と国内ラーメン市場の特徴

- 大手チェーンへの集約が顕著にみられるバーガー、牛丼、カレーなどと異なり、ラーメン市場は個人店のシェアが高く、チェーン店の拡大余地が大きいマーケットといえる。



事業内容

- ・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

324店舗 ※JV店・業務委託店含む

様々なジャンルの
直営店舗の運営



E.A.K. RAMEN

プロデュース店

633店舗 ※FC店含む

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

自社工場
委託工場

PB商品の供給

プロデュース店



※PB商品：
プライベートブランド商品
(麺、タレ、スープ、餃子、チャーシュー)

出店戦略と売上、利益額、利益率の関係について

- ・マーケットの大きい人口集中エリアに直営店を出店し、地方エリアにプロデュース店を出店することで、売上、利益額を最大化させるとともに、利益率の維持を目指す。

出店強化

直営店

人口集中エリア、
ラーメン高消費エリアに出店

売上、利益額の最大化を目指す

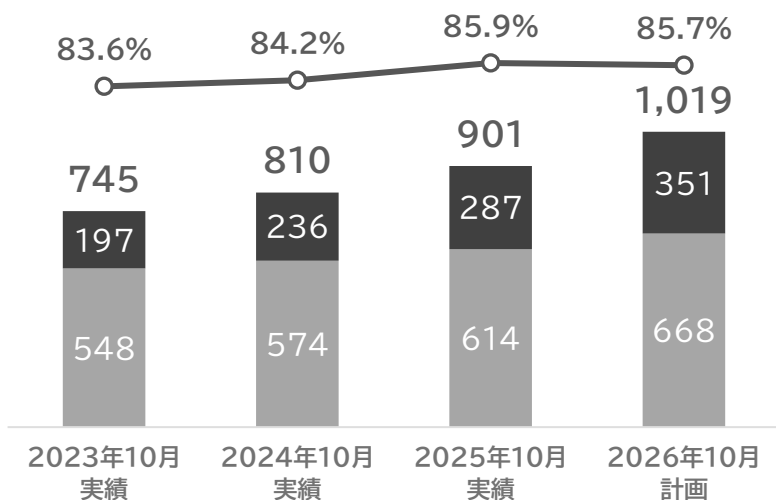
FC・プロデュース店

地方エリアに出店

利益率最大化を目指す

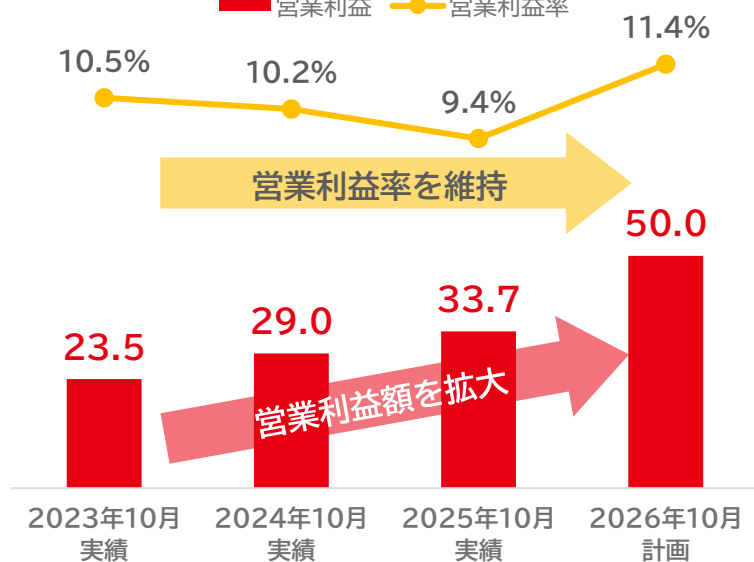
店舗数・直営店売上比率の推移

■ プロデュース店店舗数 ■ 直営店店舗数 ○ 直営店売上比率



営業利益・営業利益率の推移

■ 営業利益 ● 営業利益率



ブランド一覧(1/2)



町田商店

家系

何度食べても飽きないクリーミーなスープが特徴の“家系ラーメン”
活気のある超絶空間で全国に100店舗以上展開中の人気店



豚山

ガッツリ系

肉厚でやわらかいぶた肉とたっぷりの野菜が特徴の“ガッツリ系ラーメン”
力強いスープに甘味のある醤油ダレと“わしわし”麺で食べ応え満点！



元祖油堂

油そば

こだわりの専用麺と卓上調味料でカスタマイズする自分だけの“油そば”
オシャレな雰囲気の内装が女性にも人気で、味のアレンジは無限大！



がっとうん

九州豚骨

長時間炊き込み熟成させたスープが特徴の“九州豚骨ラーメン”
濃厚で深みのあるスープとの相性を追求した特注極細麺は至高の味



四天王

醤油豚骨

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“豚骨ラーメン”

ブランド一覧(2/2)



長岡食堂

中華そば

新潟県長岡市のご当地ラーメンとして親しまれている生姜醤油の“中華そば” 厳選した食材を使用した淡麗なスープは味わい深く、老若男女に人気



赤みそ家

味噌

味噌をベースに炒めた野菜の旨味たっぷりの“味噌ラーメン”



E.A.K. RAMEN

海外



E.A.K. RAMEN

家系

“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

Machida Shoten

家系

味、空間、サービスなど、国内直営店と変わらないクオリティで「家系」ラーメンを海外でご提供！

どの立地でも繁盛店



	駅近		ロードサイド
	繁華街・ビジネス街	住宅街	
			
C社		—	—
H社		—	—
M社	—	—	
K社	—	—	

出店戦略

- ・ 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

繁華街

初台店



渋谷店



住宅街

行徳店



経堂店



ビジネス街

大崎店



水道橋店



ロードサイドエリア

ロードサイド

清水インター店



仲町台店



富士宮店



京都東インター店



姫路店



駅ナカ

元祖油堂
多摩センター店



商業施設

羽田空港
第一ターミナル店



Mozo
ワンダーシティ店



ロードサイド店舗について

・ファミリー層にも評判のロードサイド店舗

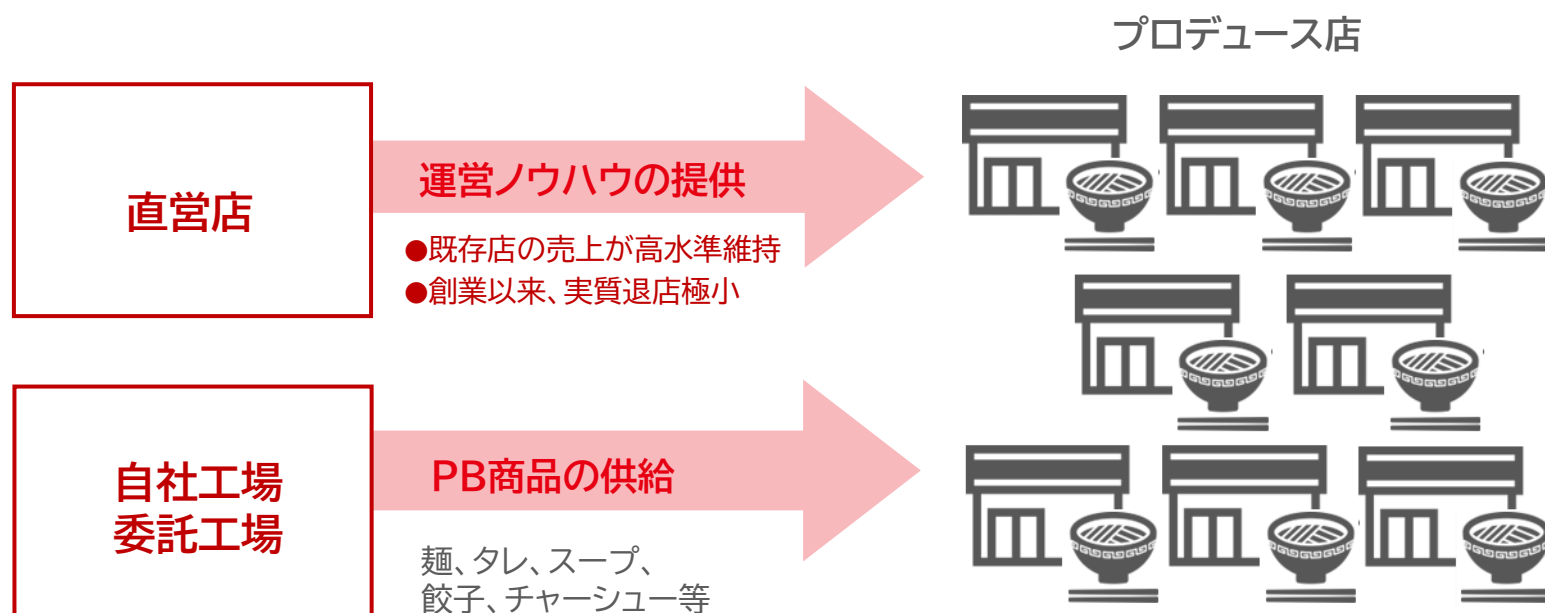
- ・ 駐車場(20台~30台)
- ・ 競合状況、商圈人口、交通量等の分析結果をもとに出店
- ・ 家族が楽しめる店舗づくり
- ・ ファミリー向けメニューの充実化
- ・ 来客単価増加基調を維持
- ・ ロードサイド店は駅近店を上回る繁盛店



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

その他 四半期推移



		2024年10月期				2025年10月期				2026年10月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
店舗数 (店)	全体	755	773	797	810	831	849	870	901	915	930	957	
	国内直営	190	197	209	223	232	242	255	272	277	285	303	
	海外直営 ・JV	3	3	3	4	4	4	5	7	9	10	13	
	業務委託	9	9	9	9	9	8	8	8	8	8	8	
	プロデュース ・FC	553	564	576	574	586	595	602	614	621	627	633	
売上原価率 (%)		32.5	32.0	32.5	31.6	33.6	33.5	32.9	32.9	32.3	31.9	32.0	
販管費率 (%)		54.2	58.6	60.2	57.6	57.2	57.7	57.8	56.9	54.2	56.8	58.2	
内 人件費率 (%)		25.8	27.1	27.6	26.7	26.7	26.9	26.4	26.2	25.5	26.3	26.8	

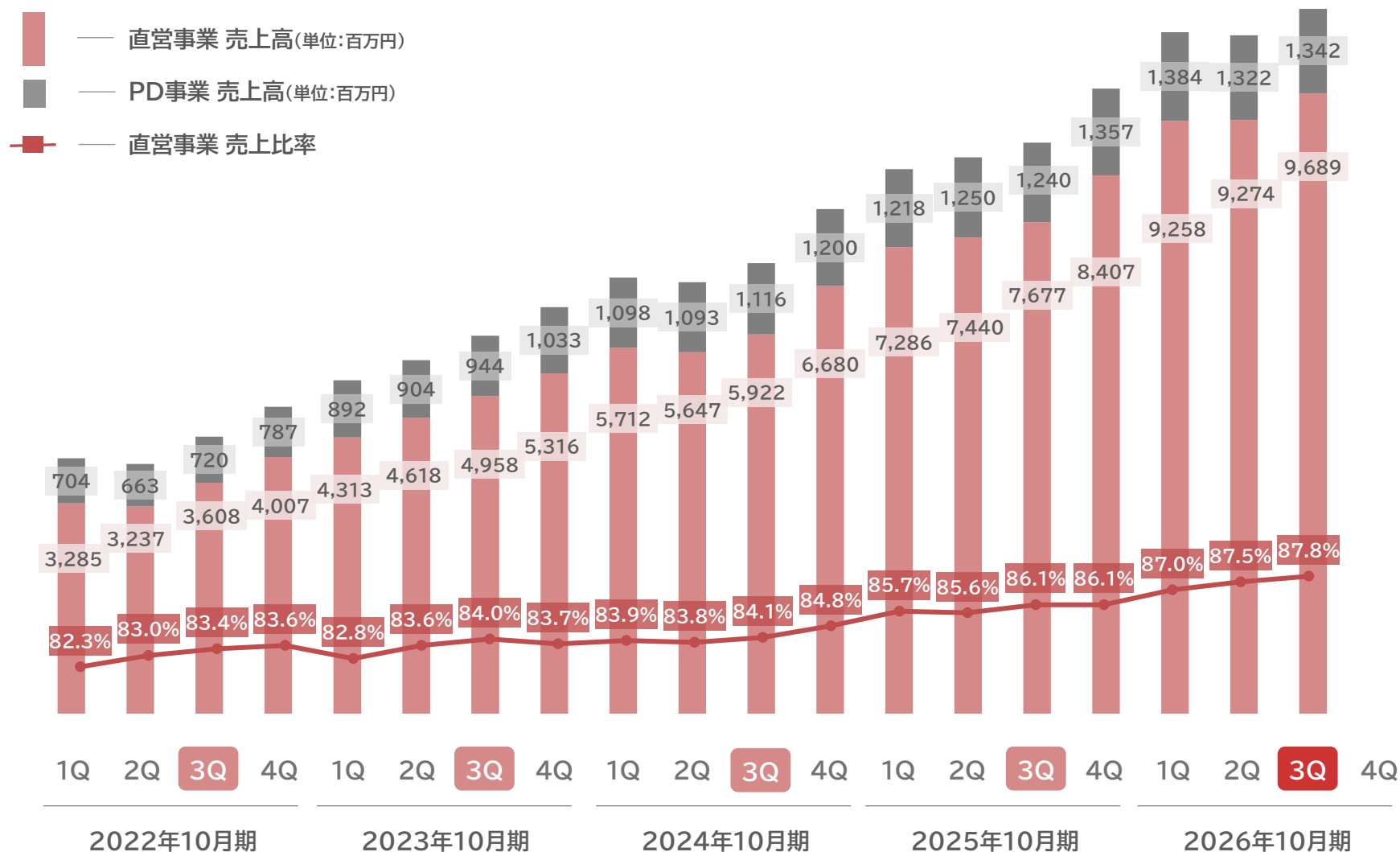
店舗の状況(増減内訳)

(単位:店)		25年10月期 店舗数	26年10月期3Q 店舗数	増 減
直営店事業※	北海道	0	0	-
	東北	32	35	+3
	関東甲信	175	193	+18
	北陸	0	0	-
	東海	42	43	+1
	近畿	21	25	+4
	中国・四国	1	1	-
	九州・沖縄	1	6	+5
	海外	7	13	+6
	小計	279	316	+37
プロデュース事業	業務委託店	8	8	-
	合計	287	324	+37
	北海道	19	19	-
	東北	18	18	-
	関東甲信	336	337	+1
	北陸	13	13	-
	東海	62	61	▲1
	近畿	53	61	+8
	中国・四国	34	37	+3
	九州・沖縄	35	36	+1
直営店事業※	海外	13	9	▲4
	小計	583	591	+8
	国内FC店	15	17	+2
	海外FC店	16	25	+9
	合計	614	633	+19
	店舗数総合計	901	957	+56

※直営店事業にJV店を含む

直営事業、PD事業の売上高四半期推移

- 直営事業の売上比率が上昇



店舗の状況(直営店・JV店+FC店 ブランド別増減内訳)

- ・ 町田商店、元祖油堂が拡大

ブランド



店舗数

194

55

48

5

3

前期末比増減

+15

+8

+9

—

▲1

ブランド



その他

店舗数

3

1

4

32

13

前期末比増減

—

—

+1

+12※

+3

※海外MACHIDA SHOTEN店舗数について、2026年10月期より直営店・JV店、FC店の合計を対象として算出しております。
前期末店舗数についても当期と同一基準にて再算定しており、前期末比増減は当該基準に基づき算出しております。

B/Sサマリー



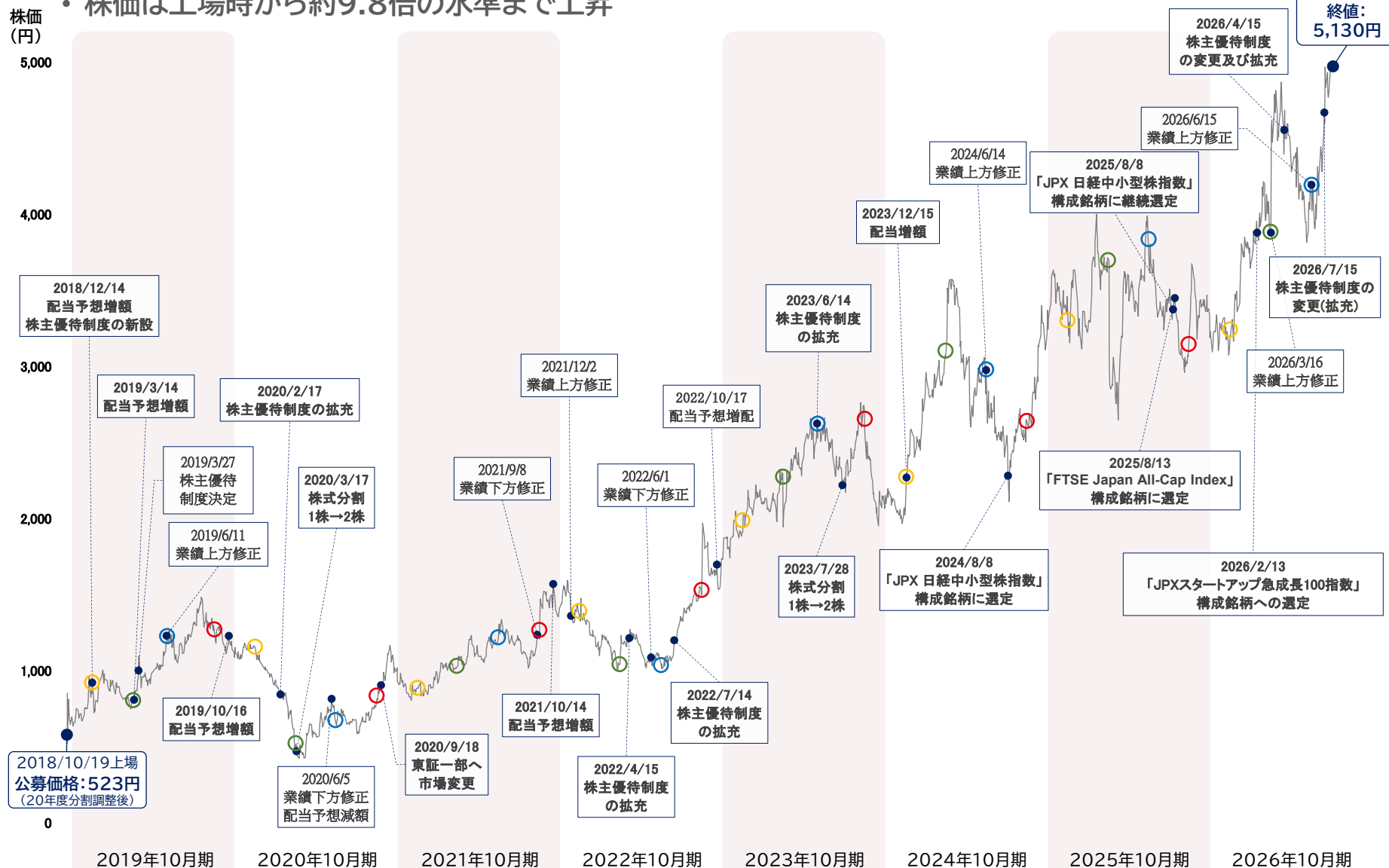
(単位:百万円)	2025年 10月期	2026年 10月期 3Q	増減額	(単位:百万円)	2025年 10月期	2026年 10月期 3Q	増減額
流動資産	4,847	6,107	+1,259	流動負債	6,827	7,301	+473
現金・預金	2,429	3,278	+848	買掛金	1,185	1,291	+105
売掛金	1,078	1,275	+196	短期借入金	4	8	+4
その他	1,338	1,553	+214	一年内長期借入金	1,682	2,058	+376
固定資産	17,165	19,680	+2,515	その他	3,954	3,942	▲11
有形固定資産	13,419	15,518	+2,098	固定負債	4,804	5,846	+1,041
無形固定資産	194	325	+130	長期借入金	4,115	5,082	+966
投資その他資産	3,550	3,837	+286	その他	688	763	+74
資産合計	22,012	25,788	+3,775	負債合計	11,632	13,148	+1,515
				純資産合計	10,380	12,640	+2,259
				資本金	869	920	+50
				資本剰余金	1,097	1,148	+50
				利益剰余金	8,064	10,040	+1,976
				自己株式	▲1	▲1	▲0
				その他包括利益累計	312	439	+127
				非支配株主持分	37	91	+54
				負債純資産合計	22,012	25,788	+3,775

株価推移(上場～2026/7/31)



決算発表: ○1Q ○2Q ○3Q ○4Q

- 株価は上場時から約9.8倍の水準まで上昇



各種IR情報

IRサイト

IRサイトでは、株主・投資家の皆様へ向け積極的に情報を発信しております。

<https://www.gift-group.co.jp/ir/>



サステナビリティサイト

ESGへの取り組みや各種方針・データを掲載しております。

<https://www.gift-group.co.jp/sustainability>



QA Station

当社への理解を深めていただくためのQ&Aを随時お届けします。



<https://www.qastation.jp/e419d09fa09c42148b827f596378610a?v=8c8bbb6b9f9a45dfa7b1413d89e86d9>

IRニュース配信サービス

ご登録いただいた方に、メールでIR情報を配信いたします。



https://ircms.irstreet.com/member_registration/new_u.php?site=104&language=1&brand_selection=0

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。