



株式会社ギフトHD

# 2026年10月期 第1四半期 決算説明資料

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。



- 0 1** 2026年10月期 第1四半期 業績ハイライト
- 0 2** 2026年10月期 第1四半期 決算概要
- 0 3** 2026年10月期 業績見通し
- 0 4** 中期経営計画（2026年10月期～2028年10月期）
- 0 5** Appendix

# 01 2026年10月期 第1四半期 業績ハイライト

## 売上高

10,642 百万円

前期比：+25.1%

## 営業利益

1,434 百万円

前期比：+85.2%

## 経常利益

1,433 百万円

前期比：+85.3%

## 業績概要

既存店売上が好調であり、食材のインフレの一服及び自社工場での製造効率向上により売上総利益率も大きく改善した。人件費等の販管費も適切にコントロールし、コロナ禍以降では**最高の営業利益率**となった。また、**前期比で大幅な増収増益**を達成し、**期初計画を上方修正**している。

### 順調な既存店

国内直営店の既存店売上高は順調に進捗している。  
QSCAの向上と営業時間延長で、客数の維持・向上に取り組む。

### 海外事業の進展

昨年12月に**中国4号店**、1月に**中国5号店**を開店させるとともに、昨年8月に開店したスイスの**欧州1号店**が順調に収益化している。

### 製造効率の向上

国内8工場が順調に稼働し製造効率が向上、**粗利率の改善**に寄与している。拡大する需要に対して生産体制の強化を引き続き図っていく。



## 成長性・収益性

売上高成長率

**25.1%**

(年間目標：20.0%)

営業利益率

**13.5%**

(年間目標：10.0%)

## 売上高昨年対比

国内直営《全店》

**125.4%**

国内直営 《既存店》

全営業日  
**105.1%**

改装店除く  
**104.0%**  
(年間目標：102.5%)

国内プロデュース《全店》

**120.2%**

国内プロデュース《既存店》

**105.1%**

(年間目標：105.0%)

## 出店数

直営店・JV店

**8**店舗

(年間目標：65店舗)

プロデュース・FC店

純増**7**店舗

(年間目標：純増54店舗)

## 人時生産性

人時売上高

連結	直営店
<b>7,192円</b>	<b>7,149円</b>
(前年同期：6,566円)	(前年同期：6,642円)

人件費率

連結	直営店
<b>25.5%</b>	<b>22.6%</b>
(前年同期：26.7%)	(前年同期：23.8%)

## 人材確保・定着

社員採用

中途入社	<b>33名</b>	社員数 <b>746名</b>
新卒(予定)	<b>68名</b>	
グローバル(予定)	<b>20名</b>	

退職率

<b>14.0%</b>	<b>28.4%</b>
(前年同期：11.9%)	業界平均※

# 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

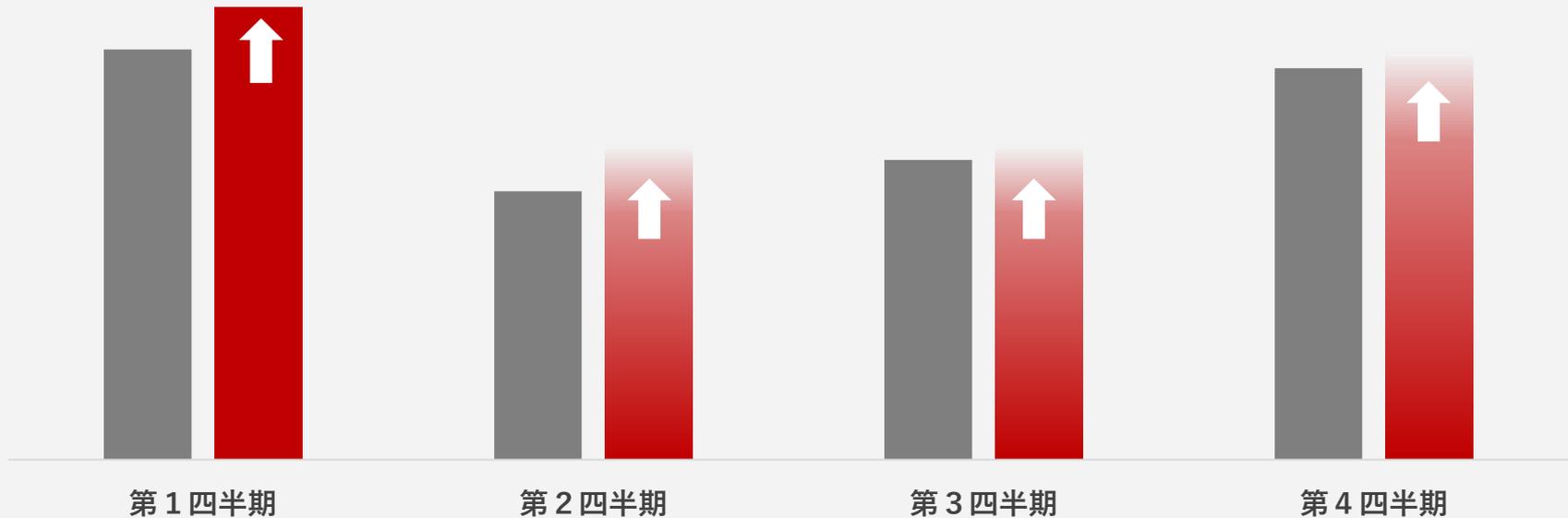
- 食材コストの低減、販管費の適切なコントロールで1Qは計画を上回って着地し、上振れ分を上方修正
- 既存店等も計画対比で好調であり、2Q以降更なる上振れを目指す方針も、詳細については現在精査中

## 2026年10月期 四半期営業利益実績と見通し

■ 計画 ■ 実績、見通し

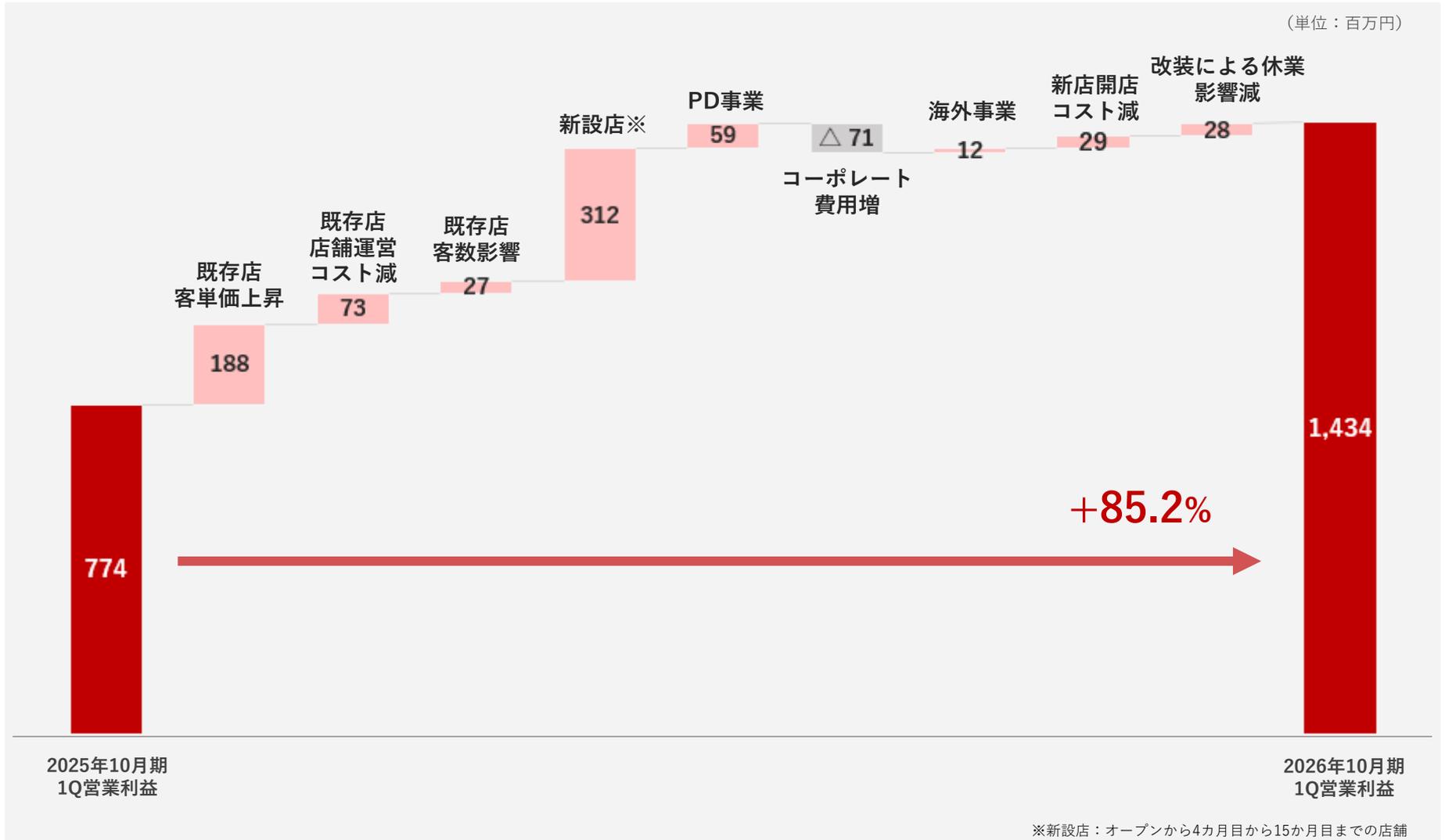
製造効率向上等による食材コスト低減と販管費コントロールにより計画上振れ

好調な既存店を背景に2Q以降も上振れを目指す方針



# 一 営業利益増減分析（1Q/3か月/前年同期比）

- 既存店における単価の向上や、新設店による寄与が大きく大幅増益



# 一 海外店舗の状況

- ・ スイスは即収益化、中国は出店コスト先行も収益改善に向け出店、アメリカは徐々に赤字幅が縮小傾向

## スイス JV店 (2026年1月末時点：1店舗)

グループ内で最高月商を記録するとともに、オープン直後から着実に収益化

- ・ 現地で希少性の高い日本式ラーメン店で、地元の方からも受け入れられており、売上は好調
- ・ 物価の違いによる高い客単価も追い風に**グループ内で最高月商**を記録するとともに、**オープン初月から収益に貢献**しており、欧州初出店としては順調なスタート

## 中国 直営店 (2026年1月末時点：5店舗)

ショッピングモール（商業施設）立地への出店はフォーマットが確立、本部費回収に向けて、出店を継続

- ・ いずれもショッピングモール（商業施設）への出店で、日本と同様の麺文化が根付く市場特性もあり、国内直営店の成功モデルがそのまま受容されており、**いずれの店舗も売上は好調**
- ・ **多店舗展開により収益性は徐々に改善しており**、仕入のスケールメリット獲得、本部費の回収を目指し、**更なる出店を予定**

## アメリカ 直営店 (2026年1月末時点：3店舗)

ニュージャージー店の立地・業態のミスマッチは解消済みであり、徐々に赤字幅は縮小傾向

- ・ ニューヨーク3号店は堅調に推移
- ・ **ニュージャージー店は、立地・業態ミスマッチは是正済み**であるものの、売上は改善途上
- ・ 一方で、**チップ収入の増加により店舗側の人件費負担は軽減**しており、収益性は改善基調

# 海外展開

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

海外店舗数合計

# 41店舗

(前期末比+5)

直営店		8店舗 (+2)	
		2026年 10月期 1Q 前期末比	
	アメリカ	3店舗	-
	中国	5店舗	+2

JV店		1店舗 (-)	
		2026年 10月期 1Q 前期末比	
	スイス	1店舗	-

FC店		19店舗 (+3)	
		2026年 10月期 1Q 前期末比	
	タイ	1店舗	-
	ベトナム	5店舗	+1
	カンボジア	2店舗	-
	フィリピン	4店舗	-
	韓国	2店舗	-
	香港	2店舗	-
	モンゴル	1店舗	-
	オーストラリア	1店舗	+1
	カナダ	1店舗	+1

PD店		13店舗 (-)	
		2026年 10月期 1Q 前期末比	
	アメリカ	1店舗	-
	マレーシア	2店舗	-
	フィリピン	2店舗	-
	台湾	5店舗	-
	香港	1店舗	-
	タイ	1店舗	-
	ベトナム	1店舗	-



# 改装休業・新店による営業利益への影響

- 前期の2Q以降は、改装休業影響は、前年同期比で営業利益にプラス寄与
- IH設備の導入は、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：スープ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	
<b>2024年10月期</b>							
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
<b>2025年10月期</b>							
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
<b>2026年10月期</b> (1Qは実績、2Q以降は見込み)							
改装休業月数 (店舗数)	0.2ヵ月 (1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	-----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  
Copyright 2026 GIFT HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

## 02 2026年10月期 第1四半期 決算概要

# 業績予想上方修正（上期、通期）

- 1Qに計画対比で上回って推移した分を上乗せし、業績予想を修正
- 2Q以降も現時点では1Q同様堅調に推移しているが、今回修正予想では据え置き

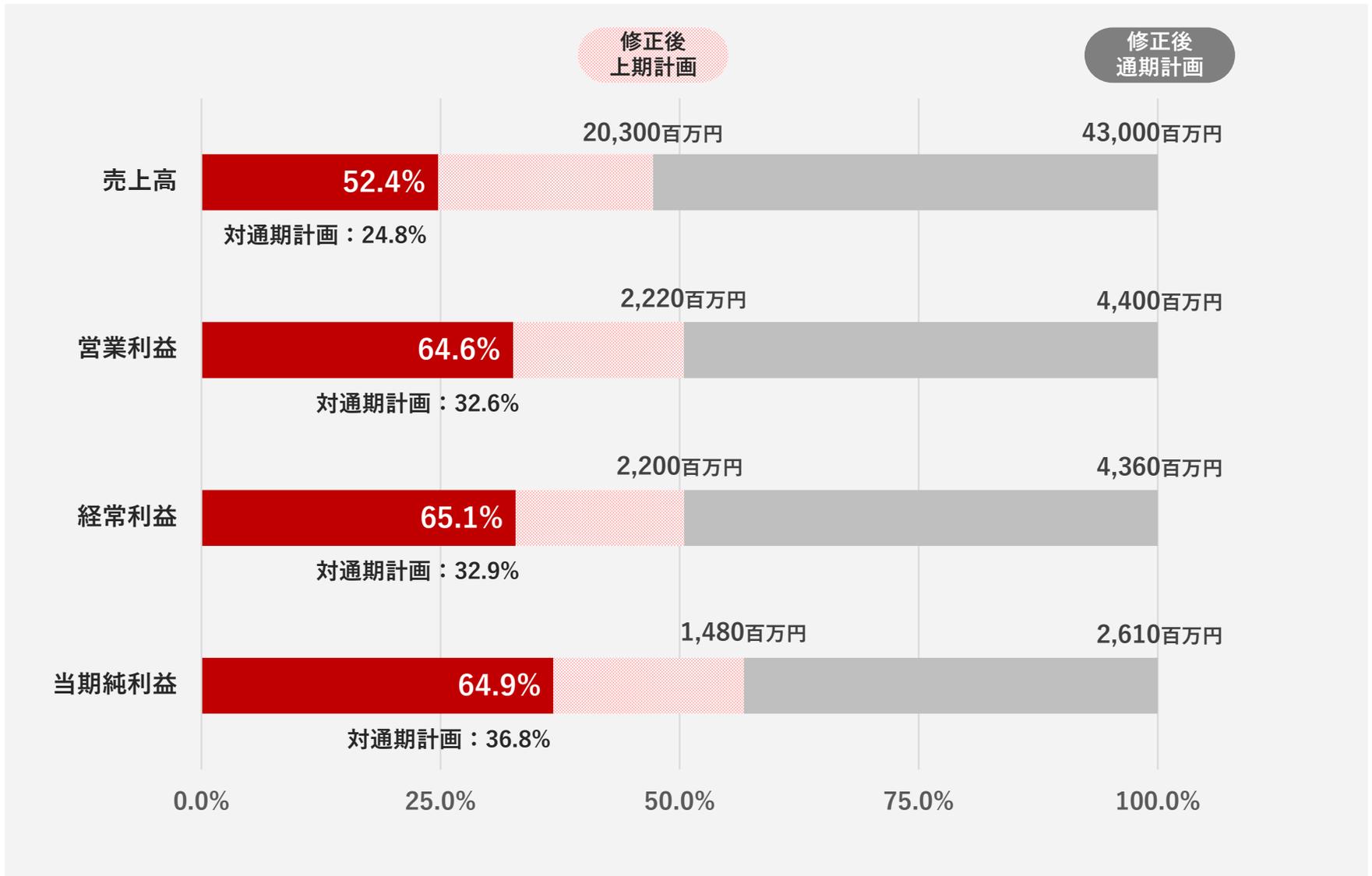
(単位：百万円)	上期予想 (2025年11月1日～2026年4月30日)			通期予想 (2025年11月1日～2026年10月31日)		
	従来予想	修正後予想	増減率	従来予想	修正後予想	増減率
売上高	20,300	<b>20,300</b>	-	43,000	<b>43,000</b>	-
営業利益	2,120	<b>2,220</b>	+4.7%	4,300	<b>4,400</b>	+2.3%
経常利益	2,100	<b>2,200</b>	+4.8%	4,260	<b>4,360</b>	+2.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,420	<b>1,480</b>	+4.2%	2,550	<b>2,610</b>	+2.4%

# 一 損益計算書

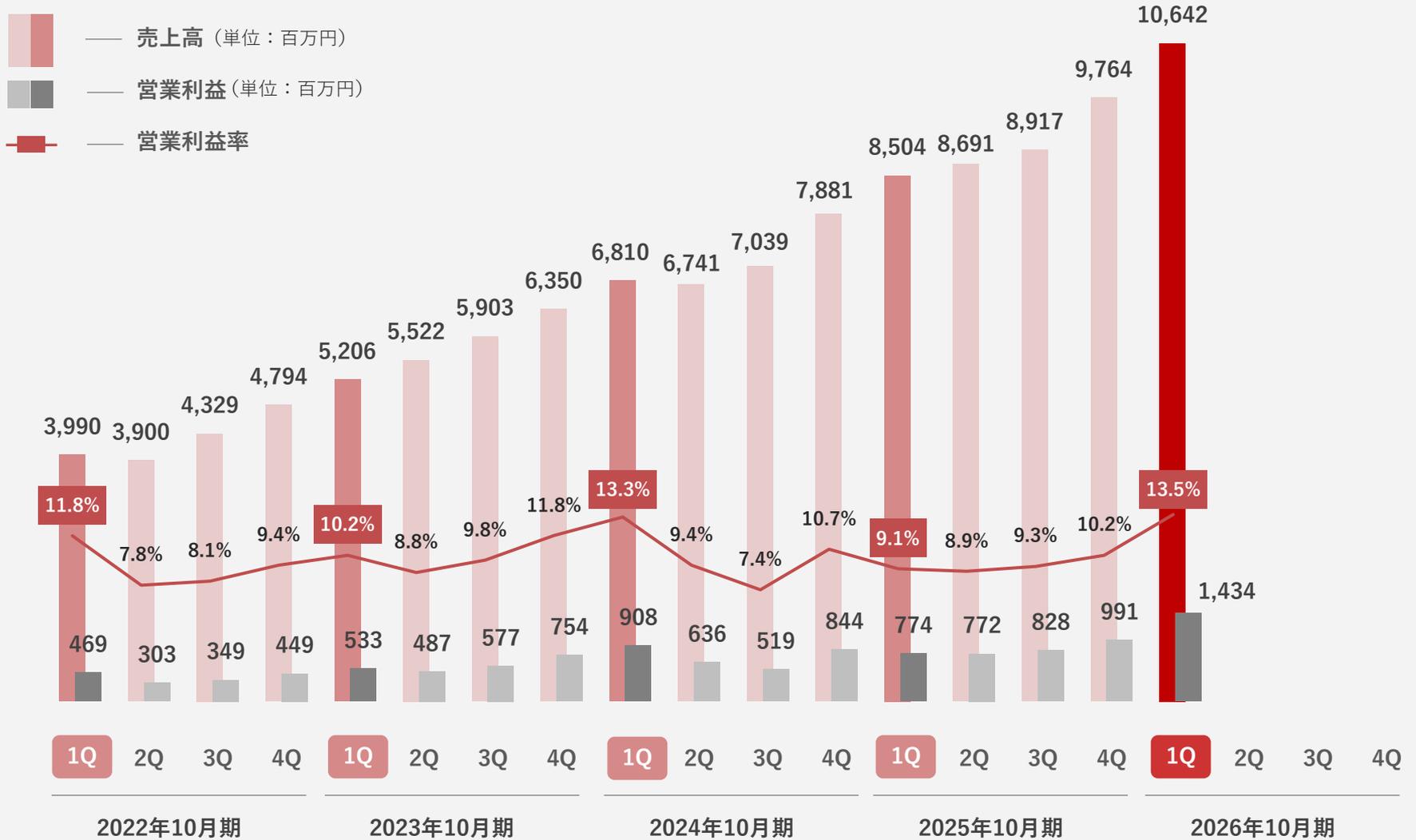


	2025年10月期 1Q		2026年10月期 1Q			計画比			
	(単位：百万円)	金額	売上比率	金額	売上比率	前年同期比	修正後 上期計画	進捗率	修正後 通期計画
売上高	8,504	-	<b>10,642</b>	-	<b>+25.1%</b>	20,300	52.4%	43,000	24.8%
売上原価	2,861	33.6%	3,442	32.3%	+20.3%	-	-	-	-
売上総利益	5,642	66.4%	<b>7,200</b>	<b>67.7%</b>	<b>+27.6%</b>	-	-	-	-
販管費	4,868	57.2%	5,765	54.2%	+18.4%	-	-	-	-
営業利益	774	9.1%	<b>1,434</b>	<b>13.5%</b>	<b>+85.2%</b>	2,220	64.6%	4,400	32.6%
経常利益	773	9.1%	<b>1,433</b>	<b>13.5%</b>	<b>+85.3%</b>	2,200	65.1%	4,360	32.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	547	6.4%	<b>960</b>	<b>9.0%</b>	<b>+75.6%</b>	1,480	64.9%	2,610	36.8%

# 一 計画に対する業績進捗率（上期進捗率）



# 売上高及び営業利益 四半期推移



# 出店状況



出店を継続し、  
前期末比+14店舗



2025年10月期末    2026年10月期 1Q

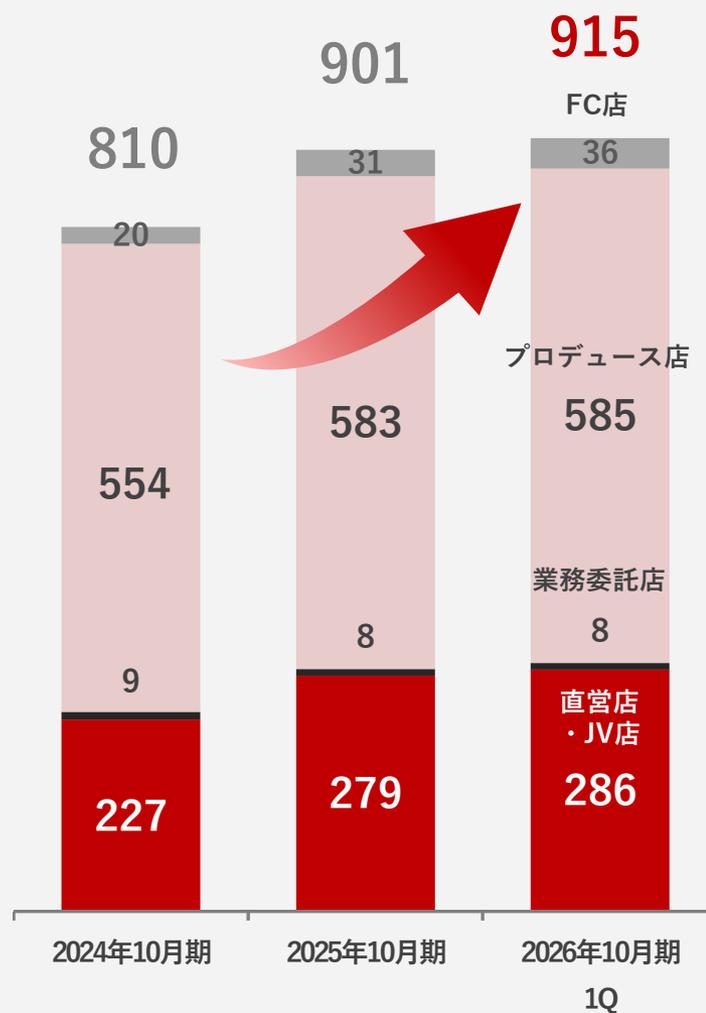
プロデュース店    583店舗    >>>    585店舗

FC店    31店舗    >>>    36店舗

業務委託店    8店舗    >>>    8店舗

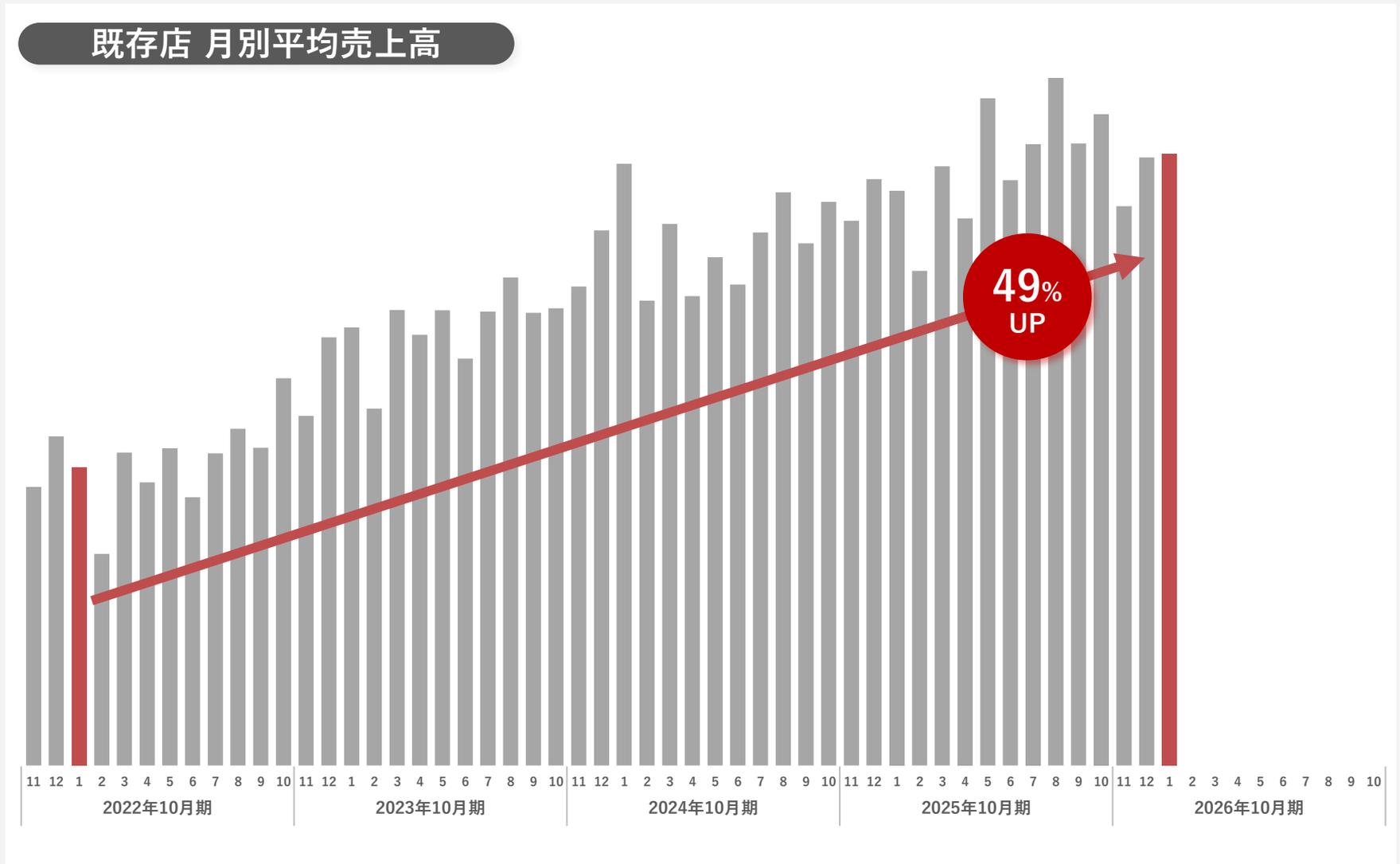
直営店・JV店    279店舗    >>>    286店舗

全店舗  
合計    901店舗    >>>    915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



# 一 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 1 Q実績)

新卒  
(2026年4月入社予定) 5名

中途 4名

合計 9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

(2026年6月入社予定)

海外 20名



POINT

国内だけではまかないきれない雇用数を、グローバル人材獲得によって充足

# 「JPX スタートアップ急成長 100 指数」 構成銘柄に選定

- 日本を代表する高成長スタートアップ企業100社からなる指数への組み入れが決定

2026年3月9日～



スタートアップ企業の成長性に着目した新指数

売上高成長率

前期比

**+20%以上**

又は

時価総額成長率

1年又は半年前比

**倍増**

## 0 3 2026年10月期 業績見通し

# — 2026年10月期 通期業績の上方修正について

- ・ 1Qに計画対比で上回って推移した分を上乗せし、業績予想を修正
- ・ 2Q以降も現時点では1Q同様堅調に推移しているが、今回修正予想では据え置き

	2025年10月期 実績		2026年10月期 従来予想		2026年10月期 修正予想		対 従来予想 増減率
	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	—	—
営業利益	3,367	9.4%	4,300	10.0%	4,400	10.2%	+2.3%
経常利益	3,374	9.4%	4,260	9.9%	4,360	10.1%	+2.3%
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%	+2.4%



# 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み

## 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

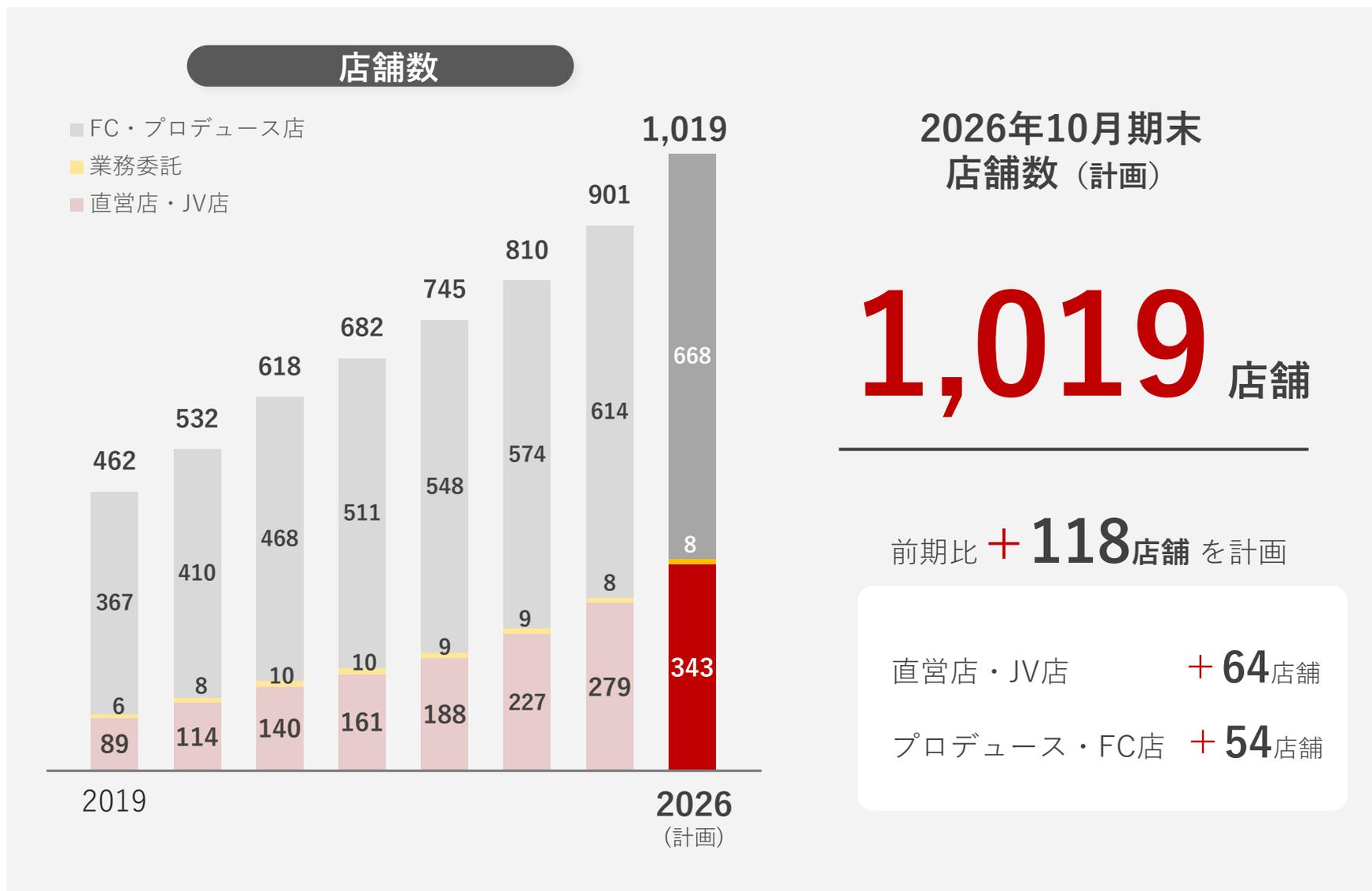
国内 **60** 店 海外 **5** 店

純増+64店

プロデュース・FC店

国内 **40** 店、海外 **14** 店

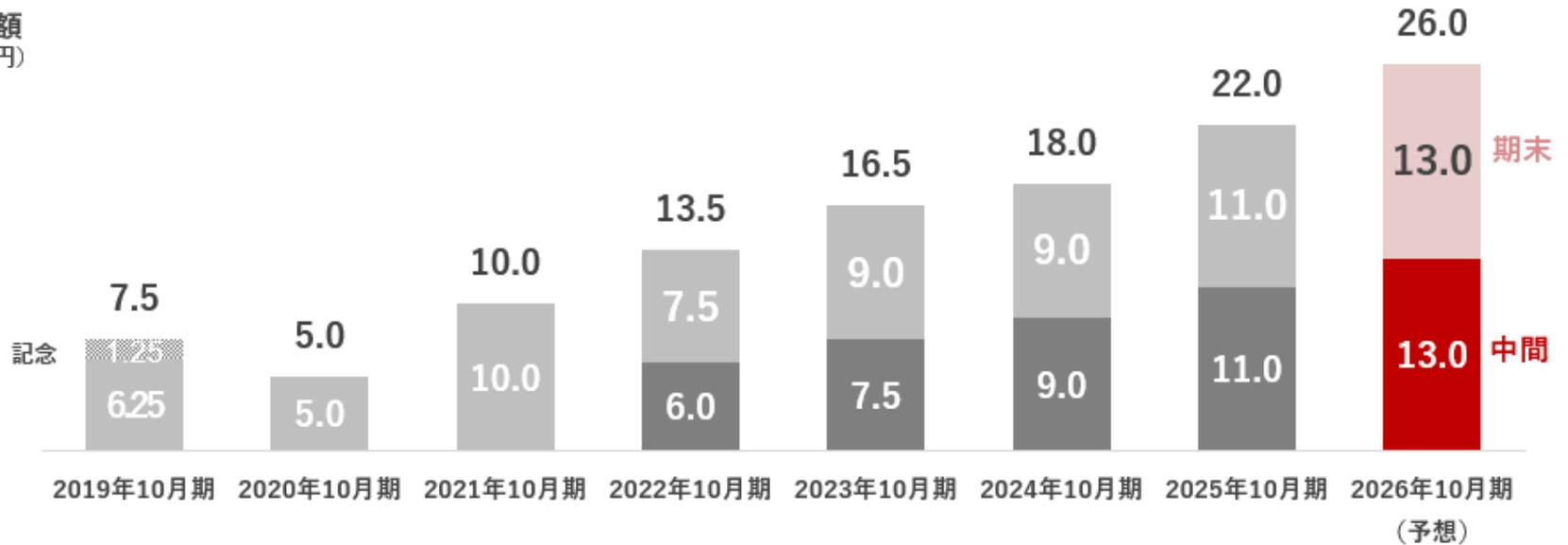
純増+54店



# 株主還元

- 業績拡大に伴い連続増配
- 2026年10月期は中間・期末13.0円ずつ年間配当26.0円を計画
- 配当性向20.0%以上を目標

配当金額  
(単位：円)



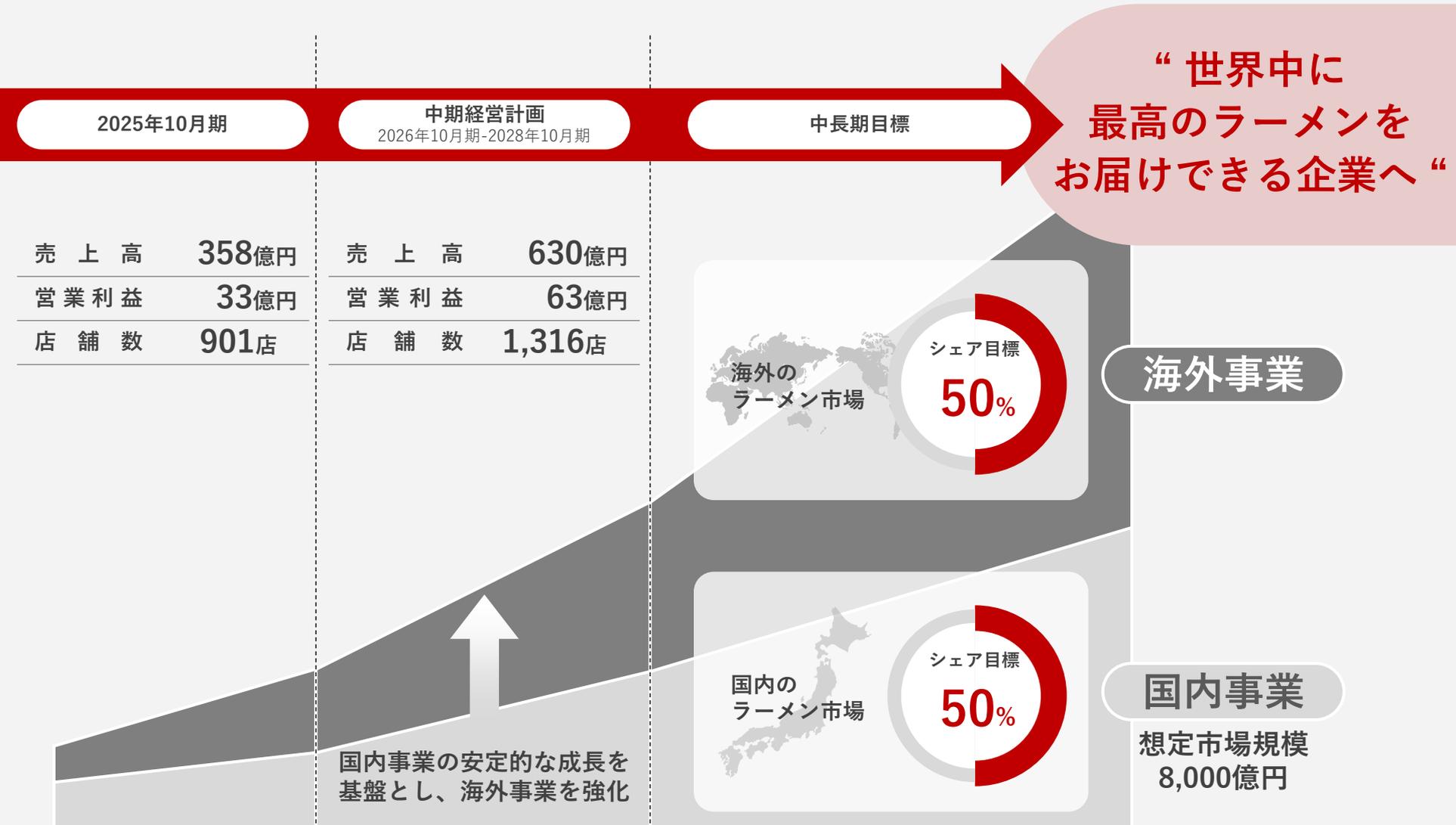
配当性向	28.0%	88.0%	18.5%	17.5%	20.6%	19.2%	20.1%	20.4%
------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

※ 2020年3月19日付、2023年8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

## 0 4 中期経営計画（2026年10月期～2028年10月期）

# 一 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。



# 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



国内事業から得られた  
収益・ノウハウ



## 海外事業



着実に海外展開を進める

- ① 繁盛店のモデル確立を図る
- ② 様々な立地タイプに横展開を図る
- ③ 出店を加速させる

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



# 一 中期経営計画 2026年10月期～2028年10月期

- ・ローリング方式により、新たな3年間を作成
- ・2027年に営業利益50億円以上の達成

	2025	2026	2027	2028
<b>売上高</b>	<b>358</b> (億円)	<b>430</b> (億円)	<b>520</b> (億円)	<b>630</b> (億円)
<b>営業利益</b>	<b>33</b> (億円)	<b>44</b> (億円)	<b>52</b> (億円)	<b>63</b> (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

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

# 一 中期経営計画



重点テーマ	取組みの概要
既存事業の拡大	① 1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） <b>NEW</b>
人材確保 <b>PICK UP</b>	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拡大 ⑥ M&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 <b>PICK UP</b>	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	⑯ AIを活用した管理体制の構築 <b>NEW</b>
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

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



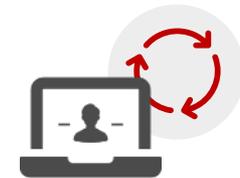
#### ■ 離職率低下に向けての施策

✓ 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）



- 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いるが、引き続きROE20%以上の維持に努める

## 当社ROE,ROIC及び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

## 当社PBR及びROEに基づく株主資本コスト

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

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

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

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
2.15%	5~8%	0.8	4.4~6.8%

各種前提

ROE

期待成長率

リスクフリーレート

株式β

2025年10月期 平均を使用

長期的な経済成長率に当社成長率を加味し2~3%と仮定

日本国10年債利回りの水準を参照

当社株式とTOPIXの変動率の感応度

# 一 資本コストを意識した経営の取組み

- 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

## 05 Appendix

# 一 会社概要

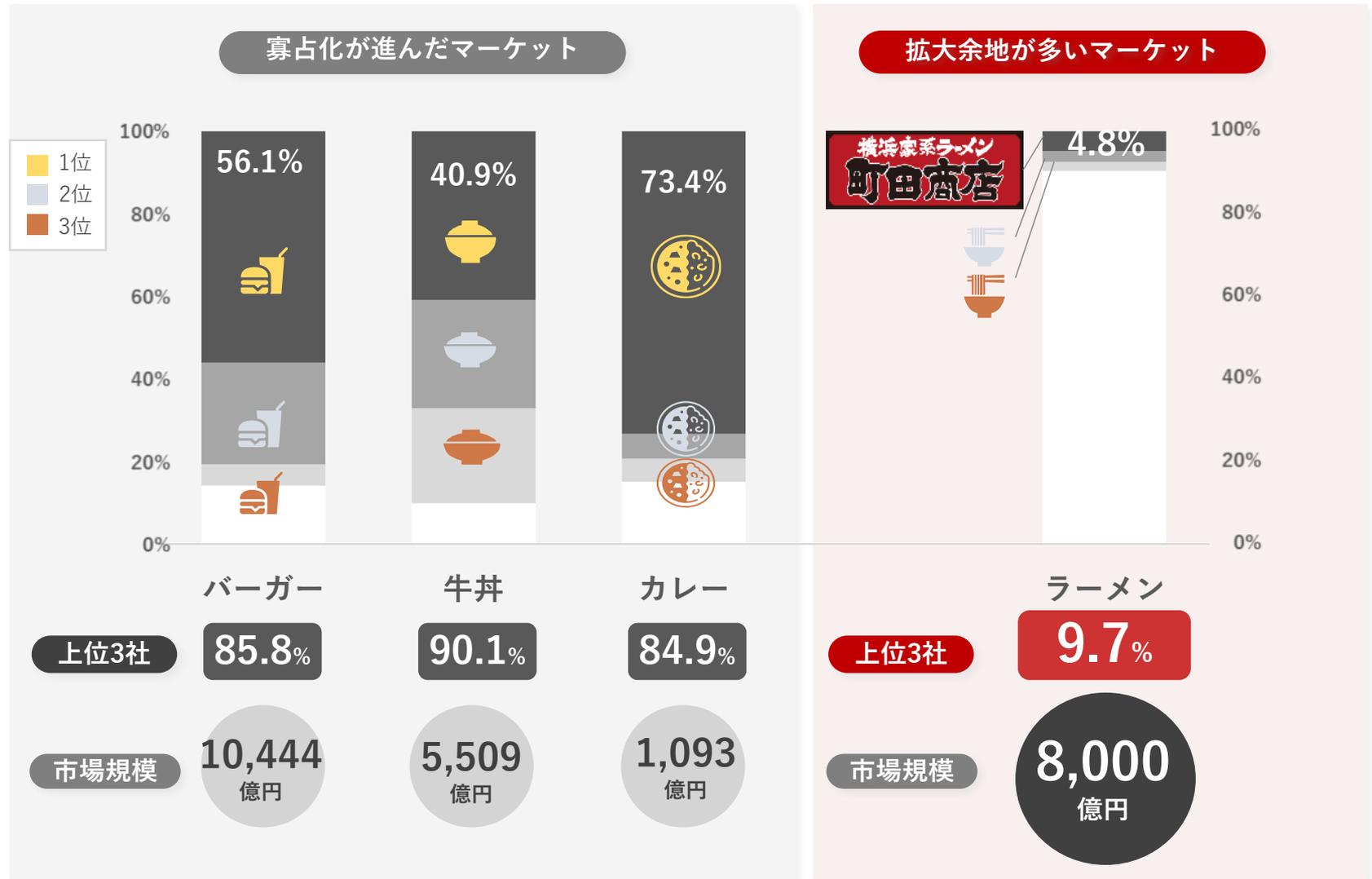


<b>社名</b>	株式会社ギフトホールディングス
<b>事業内容</b>	飲食店の経営
<b>本社所在地</b>	東京都渋谷区桜丘町1-1 渋谷サクラステージSHIBUYAタワー36階
<b>自社工場</b>	製麺工場：平塚、横浜第一、神栖第一、丹波篠山、 桑名 チャーシュー工場：綾瀬 スープ工場：横浜第二、神栖第二
<b>設立</b>	2009年12月7日（創業 2008年1月）
<b>代表者</b>	代表取締役社長 田川 翔
<b>決算期</b>	10月
<b>資本金</b>	869百万円（2026年1月末現在）
<b>グループ従業員</b>	社員746名 パート・アルバイト 6,698名 （2026年1月末現在）
<b>関係会社</b>	連結子会社20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、チェーン店のシェア拡大の余地が多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

294店舗 ※JV店・業務委託店含む

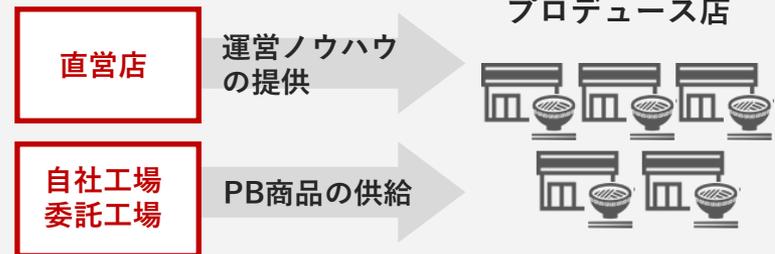
様々なジャンルの  
直営店舗の運営



## プロデュース店

621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



※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。

直営店

人口集中エリア、  
ラーメン高消費エリア  
に出店

出店強化

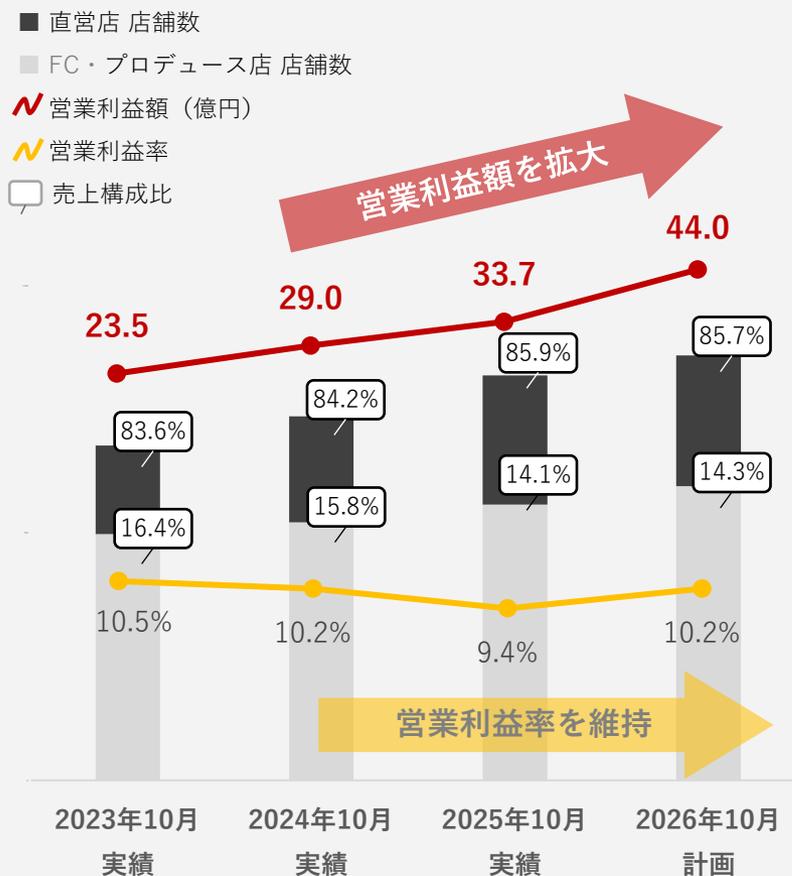
売上、利益額の最大化を目指す

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

店舗数割合（直営店・プロデュース店）と  
売上構成比、利益額・利益率の推移



# 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

肉厚でやわから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店内が女性にも人気で、味のアレンジは  
無限大！



## がとん 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

町田 家系 MACHIDA SHOTEN JAPANESE RAMEN

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

池袋商店



渋谷店



### 住宅街

綱島商店



経堂店



### ビジネス街

四谷商店



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

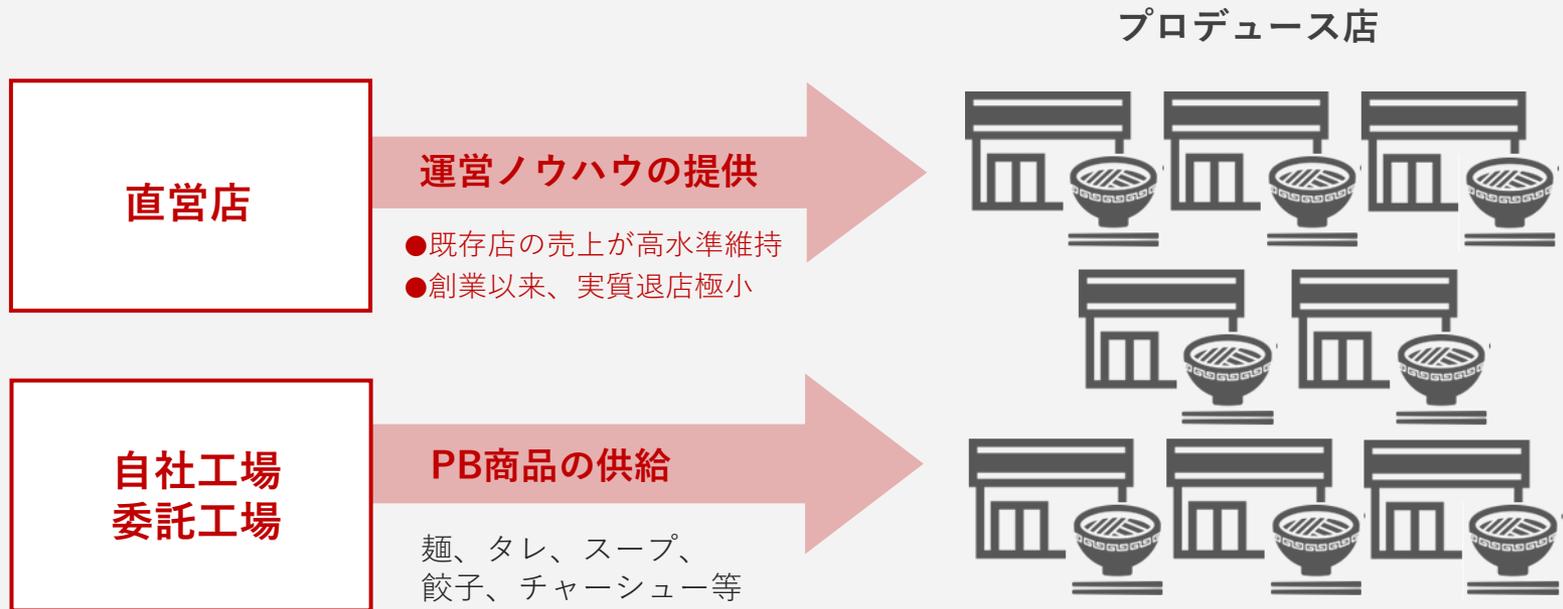
- 駐車場（20台～30台）
- 競合状況、商圈人口、交通量等の分析結果をもとに出店
- 家族が楽しめる店舗づくり
- ファミリー向けメニューの充実化
- 来客単価増加基調を維持
- ロードサイド店は駅近店を上回る繁盛店



# 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

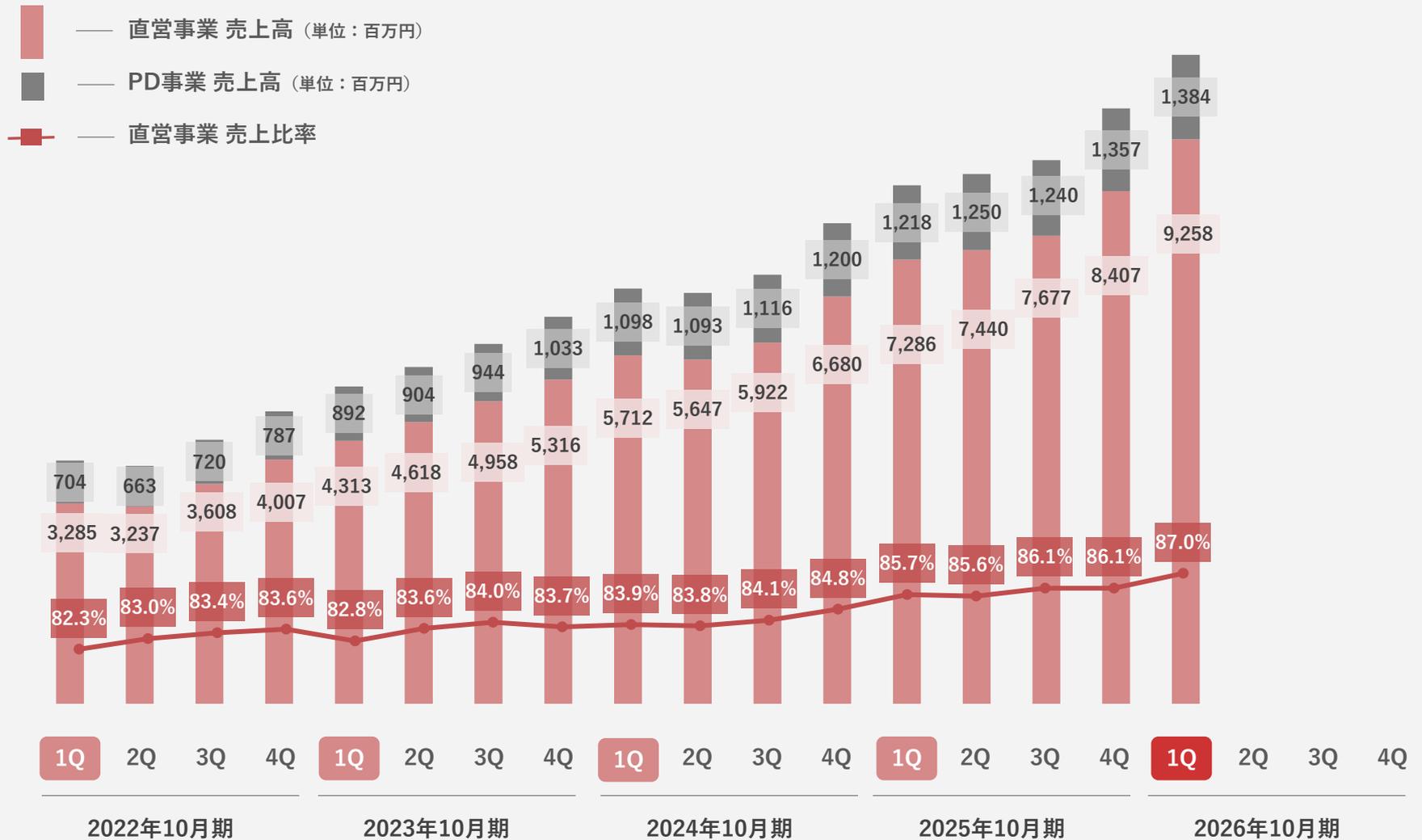
# プロデュース店とフランチャイズ店の違い

	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

# — 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



# — 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				
	国内直営	190	197	209	223	232	242	255	272	277				
	海外直営 ・JV	3	3	3	4	4	4	5	7	9				
	業務委託	9	9	9	9	9	8	8	8	8				
	プロデュース・FC	553	564	576	574	586	595	602	614	621				
売上原価率 (%)		32.5	32.0	32.5	31.6	33.6	33.5	32.9	32.9	32.3				
販管費率 (%)		54.2	58.6	60.2	57.6	57.2	57.7	57.8	56.9	54.2				
内 人件費率 (%)		25.8	27.1	27.6	26.7	26.7	26.9	26.4	26.2	25.5				



# 一 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1Q 店舗数	増減
直営店事業※	北海道	0	0	-
	東北	32	32	-
	関東甲信	175	179	+4
	北陸	0	0	-
	東海	42	42	-
	近畿	21	21	-
	中国・四国	1	1	-
	九州・沖縄	1	2	+1
	海外	7	9	+2
	小計	<b>279</b>	<b>286</b>	<b>+7</b>
業務委託店	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>-</b>	
合計	<b>287</b>	<b>294</b>	<b>+7</b>	
プロデュース事業	北海道	19	19	-
	東北	18	18	-
	関東甲信	336	335	△1
	北陸	13	13	-
	東海	62	62	-
	近畿	53	54	+1
	中国・四国	34	36	+2
	九州・沖縄	35	35	-
	海外	13	13	-
	小計	<b>583</b>	<b>585</b>	<b>+2</b>
国内FC店	<b>15</b>	<b>17</b>	<b>+2</b>	
海外FC店	<b>16</b>	<b>19</b>	<b>+3</b>	
合計	<b>614</b>	<b>621</b>	<b>+7</b>	
店舗数総合計		<b>901</b>	<b>915</b>	<b>+14</b>

売上高 **9,258**  
百万円

売上高 **1,384**  
百万円

※直営店事業にJV店を含む。

# 一 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			元祖油堂 		
店舗数	180	51	41	5	4
前期末比増減	+1	+4	+2	—	—

ブランド	中華そば  長岡食堂		海外  E. A. K. RAMEN	海外  MACHIDA SHOTEN JAPANESE RAMEN	その他
店舗数	3	1	3	24	10
前期末比増減	—	—	—	+5※	—

※海外MACHIDA SHOTEN店舗数について、当1Q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 —



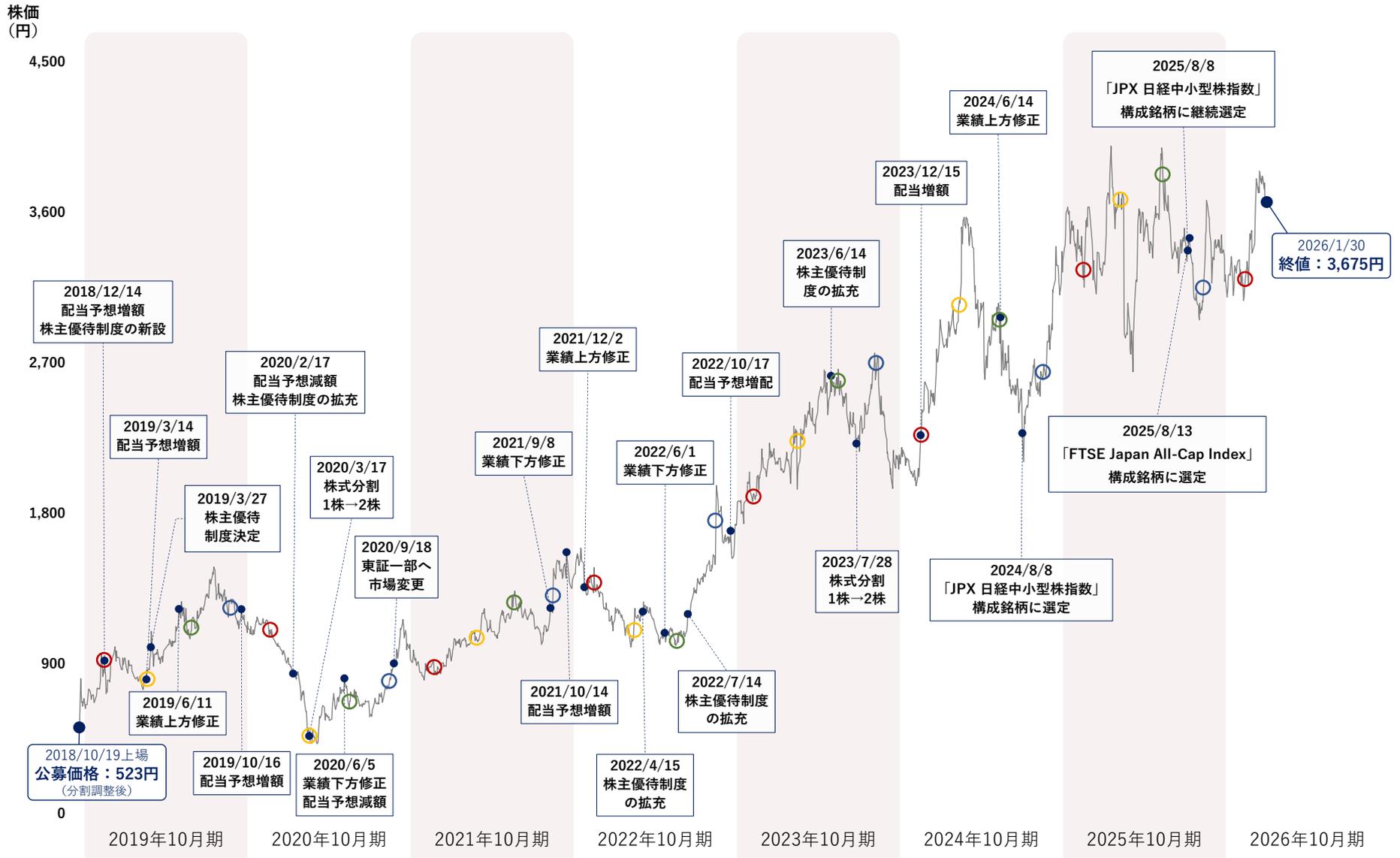
(単位：百万円)	2025年 10月期	2026年 10月期1Q	増減額	(単位：百万円)	2025年 10月期	2026年 10月期1Q	増減額
<b>流動資産</b>	<b>4,847</b>	<b>5,217</b>	<b>+369</b>	<b>流動負債</b>	<b>6,827</b>	<b>6,310</b>	<b>△517</b>
現金・預金	2,429	2,667	+237	買掛金	1,185	1,119	△66
売掛金	1,078	1,125	+46	短期借入金	4	17	+12
その他	1,338	1,424	+85	一年内長期借入金	1,682	1,850	+167
<b>固定資産</b>	<b>17,165</b>	<b>17,606</b>	<b>+441</b>	その他	3,954	3,323	△631
有形固定資産	13,419	13,788	+368	<b>固定負債</b>	<b>4,804</b>	<b>5,332</b>	<b>+527</b>
無形固定資産	194	189	△5	長期借入金	4,115	4,632	+516
投資その他資産	3,550	3,628	+78	その他	688	698	+9
<b>資産合計</b>	<b>22,012</b>	<b>22,823</b>	<b>+811</b>	<b>負債合計</b>	<b>11,632</b>	<b>11,643</b>	<b>+10</b>
				<b>純資産合計</b>	<b>10,380</b>	<b>11,180</b>	<b>+800</b>
				資本金	869	869	+0
				資本剰余金	1,097	1,098	+0
				利益剰余金	8,064	8,804	+740
				自己株式	△1	△1	-
				その他包括利益累計	312	364	+52
				非支配株主持分	37	44	+7
				<b>負債純資産合計</b>	<b>22,012</b>	<b>22,823</b>	<b>+811</b>



# 株価推移 (上場～2026/1/30)

・株価は上場時から約7倍の水準まで上昇

決算発表：○1Q ○2Q ○3Q ○4Q



## 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.gastation.jp/e419d09fa09c42148b827f596378610a?v=8c8bbb6b9f9a45dfaa7b1413d89e86d9>

## 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://www.magicalir.net/9279/mail/index.php>

## ・ 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。