

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

企業理念

シアワセを、自分から。ステークホルダーの皆様にシアワセを届けることを目指す。

国内直営店既存店売上
105.8%全店売上高
129.5%世界ラーメンマーケッ
50%

② 中長期の経営戦略

1. 既存事業の拡大

1店舗あたりの品質向上、営業時間延長（24時間営業試験的導入含む）により売上成長を実現。

3. 出店力の強化

モデル開発出店、M&A、自社開発新業態により既存業態と新規業態の出店ポテンシャルを拡大。

2. 人材確保・採用力強化

キャストからの正社員登用、外国人採用・教育、賃上げ、店内労働環境改善を重点実施。

4. 製造体制の強化

国内8工場体制（製麺5、チャーシュー1、スープ2）確立後、生産拠点増設・品目拡大を推進。

③ 対処すべき課題

① 人材確保と離職率低下

- 採用力強化、正社員登用、外国人採用教育に段階的に取り組む。
- 賃上げ、店内労働環境改善により定着を実現。
- 新規出店加速と既存店クオリティ維持を両立できる人員確保が最大懸案。

② コスト上昇への対応

- 仕入価格高止まり、物流費・人件費上昇により収益を圧迫。
- 農産物価格高騰（特にコメ）への価格転嫁戦略が重要課題。
- 段階的な慎重な価格改定により客足悪影響を最小限に抑制。

③ 購買・物流体制の最適化

- 関東、中京、関西、東北の物流倉庫と生産体制の最適連携を継続。
- 物流コスト削減、365日翌日納品を実現するため自動発注推進。
- 仕入れスケールアップによる食材品質向上とコストダウン並行実施。

面で使えるポイント

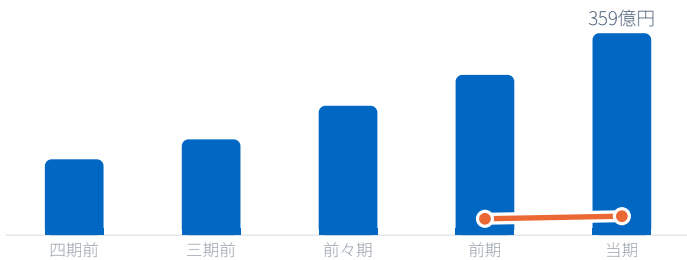
- 横浜家系「町田商店」、ガッツリ系「豚山」、油そば「元祖油堂」の3業態を中心に…
- 2028年10月期を最終年度とした中期経営計画で、世界のラーメンマーケットシェア50%獲得を長期目標に掲げる。
- 国内8工場体制確立後も生産拠点増設・品目拡大を積極推進し、SCM戦略強化によるコスト最適化を実現。

株式会社ギフトホールディングス

小売業 | プライム（内国株式） | 決算期 10月末日 | 連結…

証券コード 9279

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
359億円

営業利益率
9.4%

財務健康度
52点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 45.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
527万円

小売業内 182位/318社

平均年齢
40.2歳

小売業内 197位/318社

平均勤続
3.8年

小売業内 295位/318社

女性管理職
5.4%

小売業内 199位/250社

男性育休
50.0%

小売業内 142位/193社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 田川 翔が株式会社ギフトホールディングス<9279>株式の変

要するに
ラーメン飲食店の経営およびコンサルティングを主軸とする企業

主力事業・セグメント

- ・小売業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率9.4%の安定した収益性
- ・将来性評価は晴れ時々曇り
- ・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

