



FLYING GARDEN Co., Ltd.

個人投資家向け会社説明会

2022年12月13日 (火)

株式会社フライングガーデン

【証券コード: 3317】

(東証: スタンダード)

代表取締役社長 野沢 卓史

目次



| | |
|----------------|-----|
| 企業概要 | P 2 |
| 決算概況 | P 6 |
| 事業概況 | P 8 |
| 今後の展開 | P10 |
| 個人投資家の皆様へ..... | P18 |

爆弾ハンバーグをメインとした 郊外型レストラン『フライングガーデン』を 北関東を中心に、直営で多店舗展開

会社概要

| | |
|------|--|
| 社名 | : 株式会社フライングガーデン : FLYING GARDEN CO., LTD. |
| 設立 | : 1981年12月4日 |
| 代表者 | : 代表取締役社長 野沢 卓史 |
| 事業内容 | : 郊外型レストランチェーンの経営 |
| 売上高 | : 64億90百万円(2022年3月期) |
| 店舗数 | : 58店(2022年9月末現在) |
| 従業員数 | : 179名 < 臨時雇用者数(外数) 614名 > |



食の安全・安心
の追求



私達は人類の幸せを向上させるために、
思いやりの心を持つ優秀な人財を採用育成し、
社員の幸せと、お客様満足度日本一の企業を目指し、
適正利潤を確保し、社会貢献致します。



きめ細かい
サービスの追求

美味しさの追求



ホスピタリティレストラン

当社のポジショニング

企業概要 3



主なメニュー



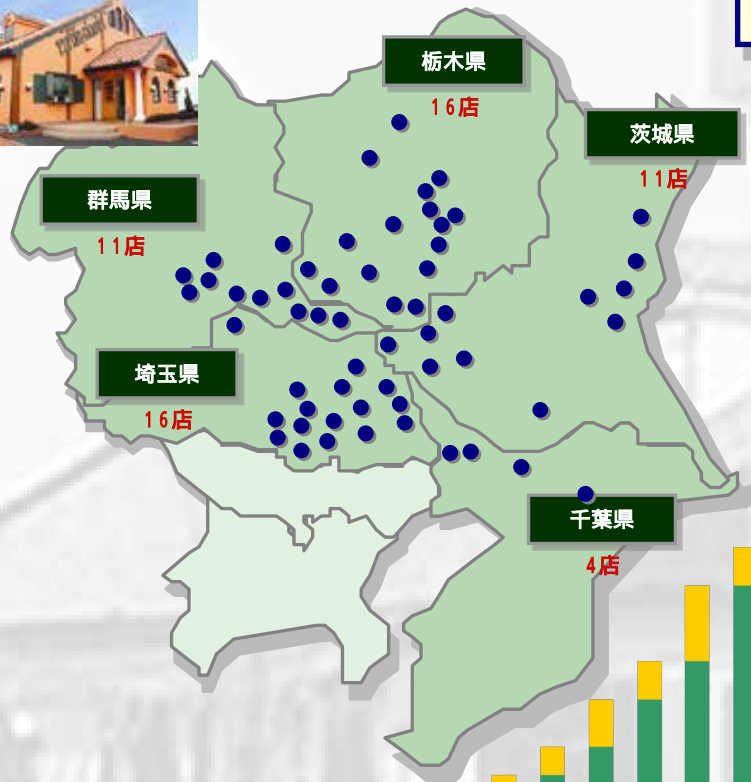
爆弾ハンバーグ



若鶏のうまいまい焼き

店舗展開の状況

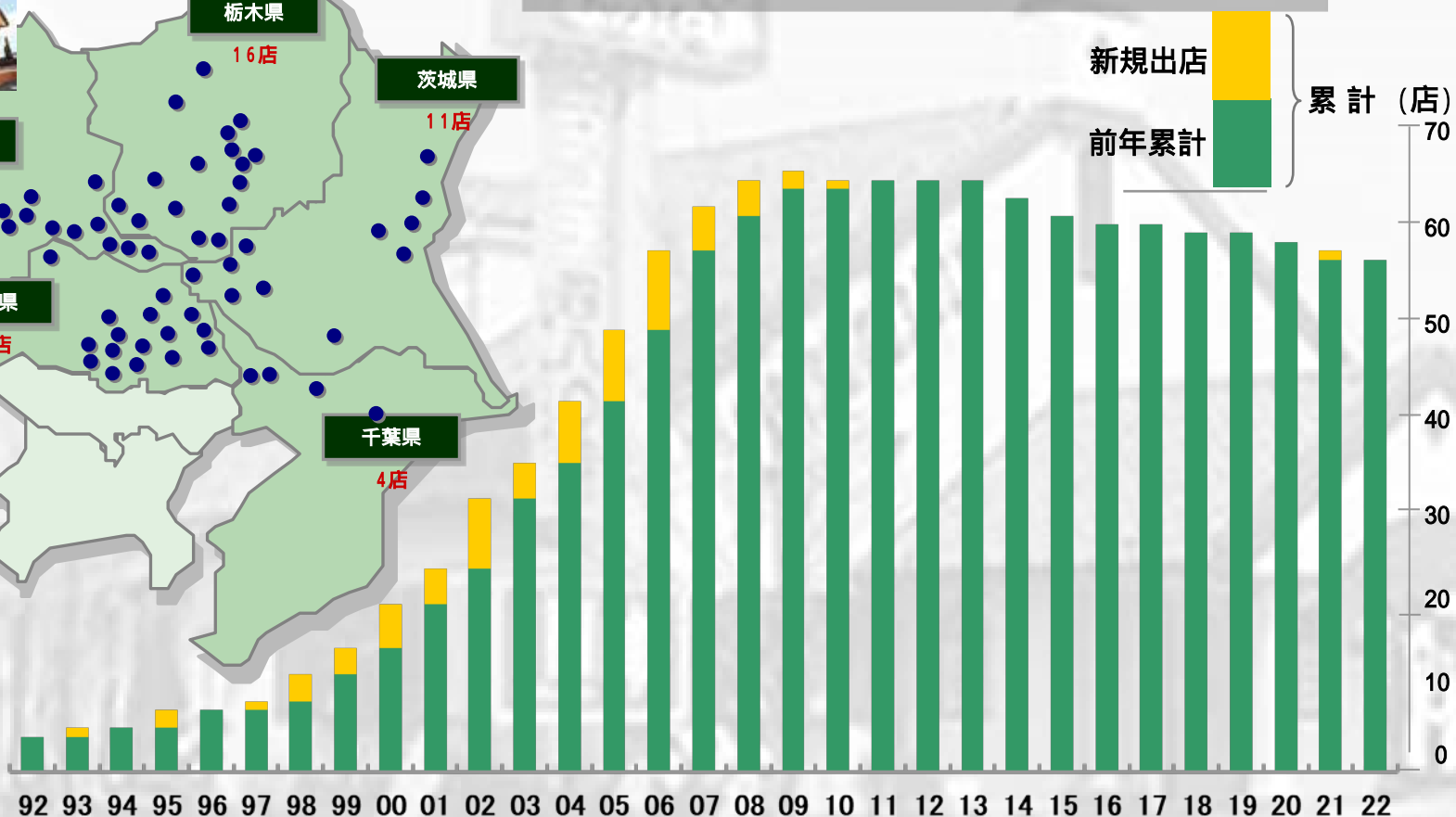
店舗展開の状況 (2022年9月30日現在)



店舗数推移

2022年9月末現在: 58店舗

(テイクアウト専門店 フラガ デリカ1店舗含む)



決算概況

売上高は営業時間短縮等の各種要請がない通常営業を行ったことにより、前期比13.4%増の3,511百万円、経常利益は34.6%増の339百万円、四半期純利益は41.0%増の220百万円と増収増益となりました。

(単位:百万円)

| | 2021年9月 (前第2四半期) | 2022年9月 (当第2四半期) | 増減額 | 2022年3月期 |
|------------|---------------------|---------------------|-----|----------|
| 売上高 | 3,096 | 3,511 | 415 | 6,490 |
| 売上総利益 | 2,209 | 2,513 | 304 | 4,651 |
| 営業利益 | 67 | 233 | 166 | 229 |
| 経常利益 | 252 | 339 | 87 | 632 |
| 四半期(当期)純利益 | 156 | 220 | 64 | 345 |

(単位:百万円)

| | 2022年3月末 | 2022年9月末 | 増減額 | 主な増減要因 |
|----------|----------|----------|-----|----------------|
| 流動資産 | 1,595 | 1,478 | 117 | 現金及び預金129百万円減少 |
| 固定資産 | 2,324 | 2,366 | 42 | |
| 有形固定資産 | 1,372 | 1,409 | 37 | 工具、器具及び備品の増加 |
| 無形固定資産 | 163 | 157 | 6 | |
| 投資その他の資産 | 788 | 799 | 11 | |
| 資産合計 | 3,920 | 3,845 | 75 | |
| 流動負債 | 1,065 | 803 | 262 | 未払金220百万円減少 |
| 固定負債 | 512 | 522 | 10 | |
| 負債合計 | 1,578 | 1,326 | 252 | |
| 株主資本 | 2,341 | 2,519 | 178 | 配当金支払・四半期純利益 |
| 純資産合計 | 2,341 | 2,519 | 178 | |
| 負債純資産合計 | 3,920 | 3,845 | 75 | |

| | 2021年9月(前第2四半期) | | | 2022年9月(当第2四半期) | | | |
|-----|-----------------|------------|------------|-----------------|------------|------------------|------------|
| | 売上高 (百万円) | 構成比 (%) | 店舗数 (店) | 売上高 (百万円) | 構成比 (%) | 前年 同期比 (%) | 店舗数 (店) |
| 栃木県 | 874 | 28.2 | 16 | 967 | 27.5 | 110.7 | 16 |
| 群馬県 | 591 | 19.1 | 11 | 661 | 18.9 | 112.0 | 11 |
| 埼玉県 | 884 | 28.5 | 17 | 1,018 | 29.0 | 115.2 | 16 |
| 茨城県 | 512 | 16.6 | 11 | 591 | 16.8 | 115.2 | 11 |
| 千葉県 | 234 | 7.6 | 4 | 272 | 7.8 | 116.3 | 4 |
| 合計 | 3,096 | 100.0 | 59 | 3,511 | 100.0 | 113.4 | 58 |

上記の金額には消費税等は含まれておりません。

| | 2021年9月(前第2四半期) | | 2022年9月(当第2四半期) | | |
|---------|-----------------|------------|-----------------|------------|--------------|
| | 金額 (百万円) | 構成比 (%) | 金額 (百万円) | 構成比 (%) | 前年同期比 (%) |
| 売上高 | 3,096 | 100.0 | 3,511 | 100.0 | 113.4 |
| 爆弾ハンバーグ | 1,285 | 41.5 | 1,543 | 44.0 | 120.1 |
| ハンバーグ | 423 | 13.7 | 454 | 12.9 | 107.4 |
| チキン | 258 | 8.4 | 312 | 8.9 | 120.8 |
| サラダ | 133 | 4.3 | 92 | 2.6 | 69.4 |
| その他 | 995 | 32.1 | 1,108 | 31.6 | 111.3 |

爆弾ハンバーグの売上高構成比と注文率は異なります。
(注文率は現在50%前後で推移しております。)

顧客に支持される主力商品を持っていることと
ホスピタリティを原点としたサービス品質の高さ

他社では提供しづらい爆弾ハンバーグをお手頃価格で提供

爆弾ハンバーグを中心とした商品構成でオペレーション効率が向上

「食の安全・安心」に対する徹底した対応

他のレストランチェーンと一線を画す空間づくり

質の高い人材によるホスピタリティサービス

今期の取り組みテーマ

今後の展開 2

- I. スピード感をもって変化に対応する組織作りをする。
- II. 爆弾ハンバーグを中心にランチとディナーに特化した客単価1,350円前後の肉の専門店モデルを磨きこむ。

達成のための3つの柱

1. 新幹線型の経営の浸透

2. アフターコロナにおける
営業体制の再構築

3. 徹底的な効率化と
経費削減

組織力の強化

客数増加

生産性向上と経費削減

((1)) 決まったことを決まった通りにやる風土の推進

組織のフラット化を目的にした呼称「さん」づけの徹底
 文書伝達のフォーム統一

フラット化、効率化に寄与、今後も継続
 新規決定事項の徹底のための仕組みづくり
 週1回月曜会（社内情報交換会）等で徹底
 全社員への周知とさらなる改善が課題

((2)) 自走式組織の構築

自分の役割を理解し、自発的に考え、行動、改善する社員の育成
 ボトムアップ式業務遂行の推進

部内ミーティングで発言出来る環境、仕組みづくりの実施、強化

((3)) 全体最適を目指し、結果にこだわった行動の徹底

全体最適を目指した部室間ミーティングの励行

週1回、各本体内ミーティング、本部長ミーティング実施
 部室を越えた担当者同士の意見交換を推進、強化

組織力の強化

((1)) 原点回帰の業務の見直し ((また来たくなるお店作り))

感染防止策の徹底

従業員の体調管理、マスク着用、手指の消毒、客席消毒等徹底を継続
 一段上のH (思いやり) × C (清潔さ) Q (品質) S (サービス)の追求
 一人ひとりのお客様を見て「プラスワンのお声掛け」の意識付け
 丁寧な接客によるお褒めが増加傾向、今後も継続、追求

((2)) 販売促進

爆弾ハンバーグ注文率50%以上を目指した商品の改善

野菜たっぷりの爆弾ハンバーグフェア、当社初の他社コラボ企画「タイ料理満喫フェア」等により、爆弾ハンバーグ注文率50%以上を9月に達成
 更なる上昇を目指し、11月、12月創業祭企画として、
 期間限定で450gの超大型爆弾ハンバーグを販売し、現在大好評

自社アプリを活用した販促

ポイント付与及び割引等は、一定の効果があった
 更なる客数増、費用対効果を意識し、配信内容、配信回数等再検討

客数増加

((3)) 快適な空間を目指した積極的な店舗投資 (総額 約350百万円)

新規出店 2 店舗

物件の確保の遅れ。高収益性が見込める店舗を目指し検討中

改装 2 店舗、壁紙修繕11店舗、床修繕11店舗

改装 2 店舗終了、追加で 1 店舗11月終了

壁紙修繕、床修繕は各 2 店舗ずつ実施した時点で中止

今後、可能な限り改装と同時にを行う方針

高圧設備関連機器投資 9 店舗

資材確保の遅れにより未実施、下期実施予定

((4)) その他

働き方改革として有給取得 5 日以上取得のための年間計画の策定

新型コロナウイルス感染拡大の影響により計画通りの進行が困難な為、
労務改善を目指した全社プロジェクトを下期より始動

セクハラ、パワハラの徹底的な防止

9月にセクハラ規程を、セクハラパワハラ等を網羅した規程に変更

今後、店長会議等にて社内への教育徹底を強化

客数増加

（1）原価を中心とした経費減額プロジェクトの継続実施

社外コンサルを招いた原価中心の経費減額プロジェクト第2弾スタート
店舗業務改善による経費減額にまで拡大実行

（2）人件費削減、省エネを考慮した設備投資（総額149百万円）

自動洗米炊飯器設置14店舗 うち10店舗終了

残り4店舗下期実施予定

自動釣銭機入替39店舗、発注端末全店（予備含め61台）入替

自動釣銭機18店舗終了、発注端末全店終了

自動釣銭機残り21店舗下期実施予定

駐車場外灯のLED化14店舗

電気料高騰を考慮し、全店舗交換実施終了

工場でのチキン仕込みライン新設

工事は下期10月開始、12月終了予定

店舗業務の効率化を目指し、今期中のチキン全店配送開始を目指す

（3）予算統制の徹底

経費予算の順守徹底（月2回の月次利益予想での徹底）

下期、コロナ拡大、大幅円安等により、原価、人件費、水道光熱費の
予測精度が課題

生産性向上と経費削減

((1)) 電気料の高騰を受けて、電気使用量削減徹底を実施

本社 電球の間引き実施

店舗 管理標準を使用した、点灯、消灯時間統一の徹底

下期、電気使用量削減を目指し、全店舗厨房照明のLED変更を検討

((2)) ウェイティングシステム導入

発券、呼出機での受付 1店舗で試験導入

下期、追加で4店舗実施予定

((3)) 調理業務の効率化

新規調理機器の研究、試験導入実施予定

((4)) 店舗輸送費、配送コスト削減

無人納品の推進

2023年3月期 通期見通し

今後の展開 4

(単位:百万円)

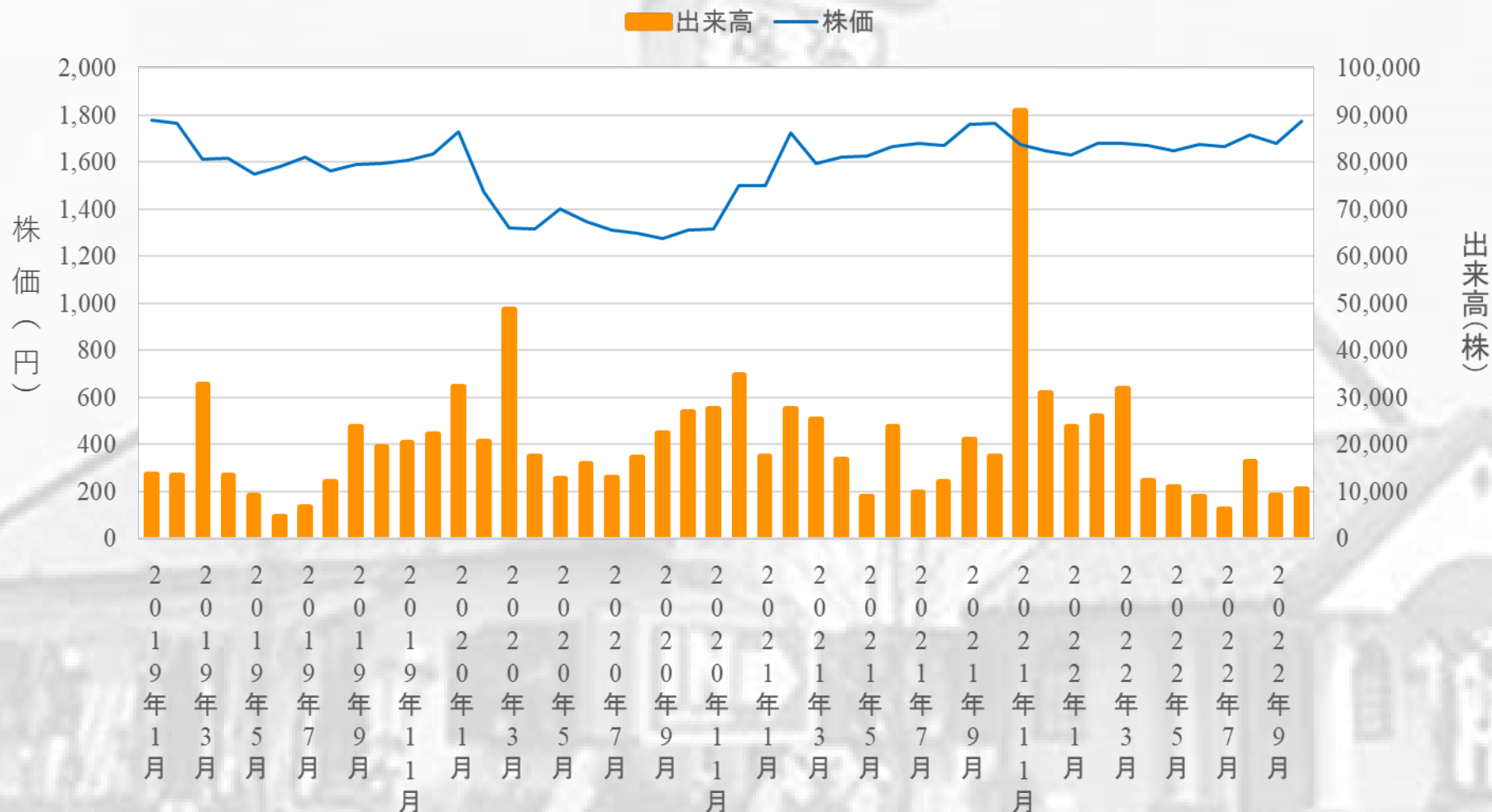
| | 2022年 3月期 | 2023年3月期 | | | | |
|-------|--------------|----------|-------|--------------|-------|--------|
| | | 上期予想 | 上期実績 | 上期達成率 (%) | 通期予想 | 進捗率(%) |
| 売上高 | 6,490 | 3,400 | 3,511 | 103.3 | 6,800 | 51.6 |
| 売上原価 | 1,839 | 1,010 | 998 | 98.8 | 2,020 | 49.4 |
| 売上総利益 | 4,651 | 2,390 | 2,513 | 105.1 | 4,780 | 52.6 |
| 営業利益 | 229 | 185 | 233 | 125.9 | 330 | 70.6 |
| 経常利益 | 632 | 185 | 339 | 183.2 | 330 | 102.7 |
| 当期純利益 | 345 | 100 | 220 | 220.0 | 180 | 122.2 |

通期業績予想について

経常利益、当期純利益共に通期予想を超過しておりますが、円安等の影響によるエネルギー資源価格や原材料価格の高騰等により、先行きが不透明な状況が続いているため、通期予想を据え置いております。

株価の推移

株価と出来高の推移(2019年以降)



業績水準やこれからの成長に向けた内部留保を勘案しながら、株主の皆様へ安定した利益還元に努めていく方針です。

| | 第2四半期 | 期末 | 年間 | 配当利回り (12/1現在) |
|--------------|-------|-------------------|-------------------|----------------------|
| 2019年3月期 | - | 30 | 30 | |
| 2020年3月期 | - | 20 | 20 | |
| 2021年3月期 | - | 20 | 20 | |
| 2022年3月期 | - | 30 (うち記念配当10円) | 30 (うち記念配当10円) | |
| 2023年3月期(予想) | - | 20 | 20 | 株価1,740円 利回り1.15% |

当社は3月末の株主名簿に記載または記録された株主様を対象に年1回株主優待を実施いたします。

| 保有株式数 | 優待内容 |
|-------------|-------------------------------------|
| 100株 ~ 499株 | 当社株主ご優待券500円4枚(2,000円) または当社商品 |
| 500株 ~ 999株 | 当社株主ご優待券500円12枚(6,000円) または当社商品 |
| 1,000株以上 | 当社株主ご優待券500円24枚(12,000円) または当社商品 |

ご清聴ありがとうございました



<http://www.fgarden.co.jp/>

IR担当窓口

株式会社フライングガーデン

部署 : 財務部
役職 : 財務部長
氏名 : 高木 幸広
TEL : 0285 - 30 - 4129
FAX : 0285 - 22 - 2133

本資料につきましては、株主・投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。
本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、株主・投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、株主・投資家の皆様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。