



FLYING GARDEN Co., Ltd.

個人投資家向け会社説明会

2023年12月12日（火）

株式会社フライングガーデン 【証券コード:3317】

代表取締役社長 野沢 卓史

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

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 : 72億36百万円(2023年3月期)
- 店舗数 : 58店(2023年9月末現在)
- 従業員数 : 174名 <臨時雇用者数(外数) 633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



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



若鶏のうまいうまい焼き

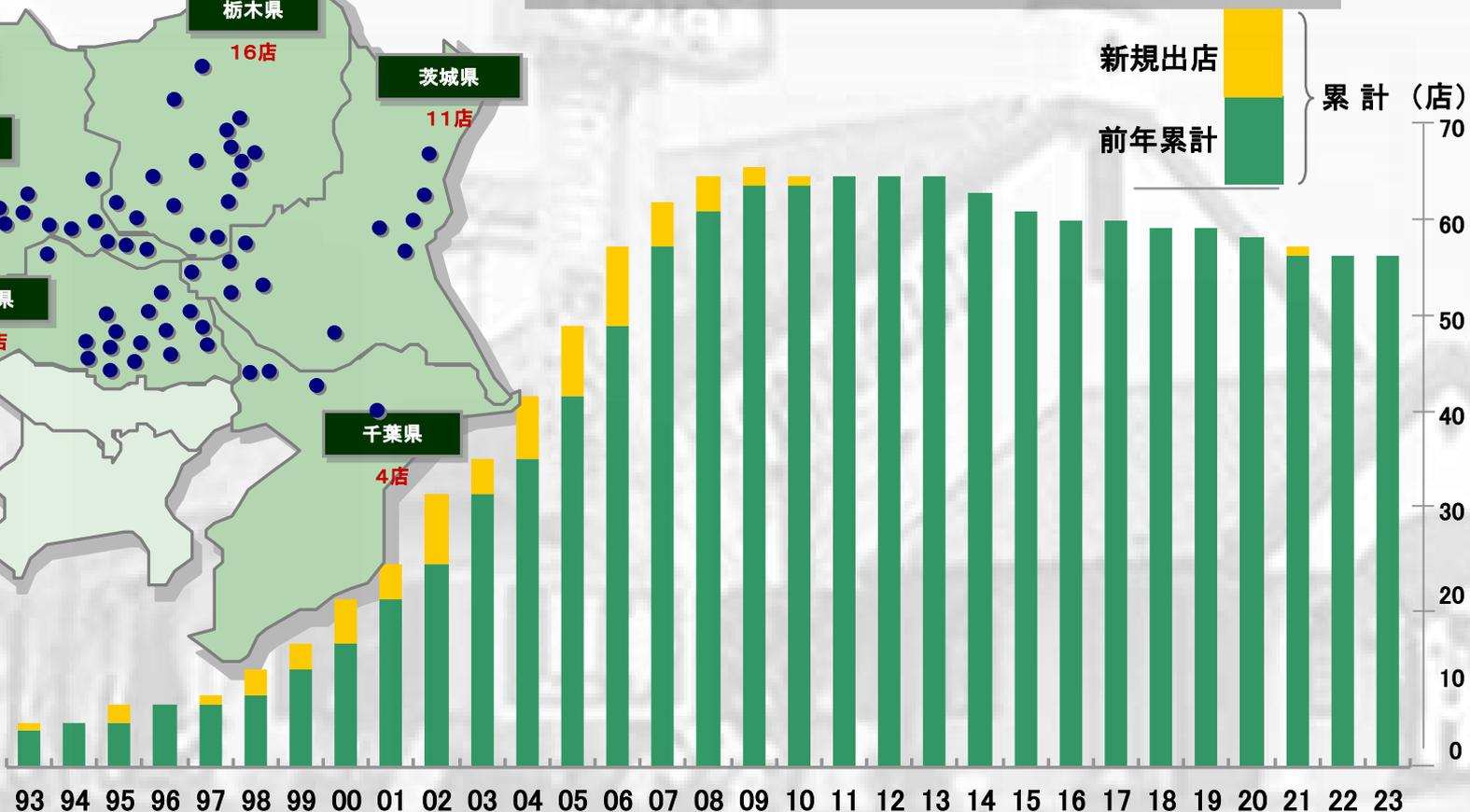
店舗展開の状況

店舗展開の状況 (2023年9月30日現在)

店舗数推移

2023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)



売上高は堅調に推移し、前期比10.1%増の3,867百万円、経常利益は8.6%増の369百万円、四半期純利益は20.8%増の266百万円と、助成金収入が96百万円減少したにも関わらず増収増益となりました。

(単位:百万円)

	2022年9月 (前第2四半期)	2023年9月 (当第2四半期)	増減額	2023年3月期
売上高	3,511	3,867	356	7,236
売上総利益	2,513	2,688	175	5,114
営業利益	233	359	126	449
経常利益	339	369	30	571
四半期(当期)純利益	220	266	46	291

貸借対照表分析

(単位:百万円)

	2023年3月末	2023年9月末	増減額	主な増減要因
流動資産	1,673	1,842	169	現金及び預金191百万円増加
固定資産	2,307	2,382	75	
有形固定資産	1,352	1,411	59	工具、器具及び備品の増加
無形固定資産	149	146	△3	
投資その他の資産	805	824	19	
資産合計	3,981	4,225	244	
流動負債	863	876	13	未払法人税等33百万円増加
固定負債	527	528	1	
負債合計	1,391	1,404	13	
株主資本	2,590	2,820	230	配当金支払・四半期純利益
純資産合計	2,590	2,820	230	
負債純資産合計	3,981	4,225	244	

	2022年9月(前第2四半期)			2023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	967	27.5	16	1,062	27.5	109.9	16
群馬県	661	18.9	11	720	18.6	108.9	11
埼玉県	1,018	29.0	16	1,122	29.0	110.2	16
茨城県	591	16.8	11	659	17.1	111.5	11
千葉県	272	7.8	4	302	7.8	110.9	4
合計	3,511	100.0	58	3,867	100.0	110.1	58

※ 上記の金額には消費税等は含まれておりません。

	2022年9月(前第2四半期)		2023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	3,511	100.0	3,867	100.0	110.1
爆弾ハンバーグ	1,543	44.0	1,823	※2 47.2	118.1
ハンバーグ	454	12.9	473	12.2	104.1
チキン	312	8.9	330	8.5	105.6
サラダ	92	2.6	86	2.2	93.9
その他	1,108	31.6	1,154	29.9	104.2

※1 上記の金額には消費税等は含まれておりません。

※2 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

質の高い人財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. 実行第一としてスピーディかつ積極的に行動する。
- II. 価値を追求しながら客単価1,390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

組織力の強化

2. 経費上昇時の
営業モデルの構築

営業力の強化

3. 徹底的な効率化

生産性及び
コスト意識の向上

(1) 決まったことを決まった通りにやる風土の推進

- ① 週1回の各本部ミーティングでの各部長への徹底
- ② 本部長ミーティングでの進捗状況確認、改善方法検討

(2) 自走式組織の構築

- ① ボトムアップ式業務遂行の推進
 - ・ 懸案事項は実務担当者がこまめな打ち合わせをしながら、進めていく
- ② 部長のチャレンジを推奨し、提案は実行を前提として検討
⇒ 部長のレベルアップのため、社外研修受講

(3) モチベーション向上のための仕組みづくり

- ① 当社給与体系の見える化 ⇒ 下期検討
- ② 永年勤続表彰制度の創設 ⇒ 下期実施予定
- ③ 社外研修、資格取得のための補助制度準備
⇒ 2023年10月より、補助制度開始

組織力の強化

(1) 客単価に見合ったサービスへのレベルアップ

- ① 価格に見合った商品、サービスをお客様目線で考え、表現する
⇒「気づき」の研修の実施
- ② 店長を中心として教育・訓練の取り組み強化
- ③ 配膳カート全店配置（1店舗（新桐生店）を除く）
⇒10月に56店舗実施完了

(2) 販売促進

- ① 爆弾ハンバーグ注文率55%以上を目指した商品の改善
⇒創業祭にて「超大型爆弾ハンバーグ」を11月より期間限定販売開始
- ② 季節のデザート販売
- ③ 自社アプリを活用した販売促進 ⇒下期 強化検討
- ④ 他社コラボ商品の展開
⇒タイ料理フェア「爆弾ハンバーグガパオソース」6月に販売実施
「岩下の新生姜」コラボ商品11月より販売開始
- ⑤ 他社コラボキャンペーンの展開
⇒とりせん、サントリーとの共同企画
「まちの笑顔を増やそうキャンペーン」11月より実施中

営業力の強化

(3) お客様の居住性、利便性向上のための店舗投資（総額334百万円）

- ①新規出店 1 店舗（13年ぶり） ⇒ 年度末予定
- ②改装 4 店舗 ⇒ 2 店舗終了、下期追加で 1 店舗、計 3 店舗実施予定
客席エアコン修理 3 店舗 ⇒ 3 店舗終了
- ③ドリンクバーコーヒーマシン入替 10 店舗
⇒ 6 店舗終了、下期 4 店舗 + 追加 11 店舗、計 15 店舗実施予定
- ④全店トイレ電灯センサー設置 ⇒ 実施時期検討中

(4) 社員のための労働環境の改善

- ①店長休暇取得推進のための本部社員ヘルプ制度実施 ⇒ 今後も継続
- ②厨房エアコン増設 12 店舗 ⇒ 12 店舗終了
- ③店舗従業員確保のための施策（退職者減少への取り組み）
⇒ 退職理由確認、出戻り採用制度の設立
- ④寮費補助制度の変更（本人負担軽減）
- ⑤労働環境改善のため、店休日（1 月）の実施検討

営業力の強化

3. 徹底的な効率化

(1) 原価及び営業業務改善のためのプロジェクト継続

- ① 社外コンサルを活用した原価低減プロジェクト継続
- ② 社外コンサルを活用した店舗業務効率化プロジェクト継続

(2) 効率化を目的とした設備投資（総額213百万円）

- ① 自動洗米炊飯器15店舗 ⇒ 11店舗終了、4店舗下期実施予定
- ② 自動釣銭機入替19店舗 ⇒ 19店舗終了
POSレジ入替37店舗 ⇒ 下期実施予定
- ③ 効率化機器テスト導入
 - ・ スチームコンベクションオーブン ⇒ 2店舗実施、下期2店舗予定
 - ・ ライスロボ ⇒ 1店舗実施、下期追加で56店舗予定

(3) 予算統制の徹底

- ① 予算の精度向上

(4) その他

- ① チキンを工場加工とすることで、品質向上と店舗人件費の削減
- ② 店舗プリンターの全店統一機種リース化

生産性及びコスト意識の向上

(1) 資本金50,000千円に減資

2023年8月1日付で減資の効力が発生、資本金を529,900千円減少し、その全額をその他資本剰余金に振り替えた

(2) 通年ノーネクタイ制度の採用

さらに働きやすい職場環境づくりの取り組みとして、2023年10月より、本社従業員の通年ノーネクタイ制度を実施

(3) レジデンシャルバイヤー

より良い食材を安価に購入するために現地在住のバイヤーと契約

(4) その他

- ①ウェイティングシステム4店舗実施、下期さらに追加検討
- ②事務作業効率化のため、
RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）の検討

(単位:百万円)

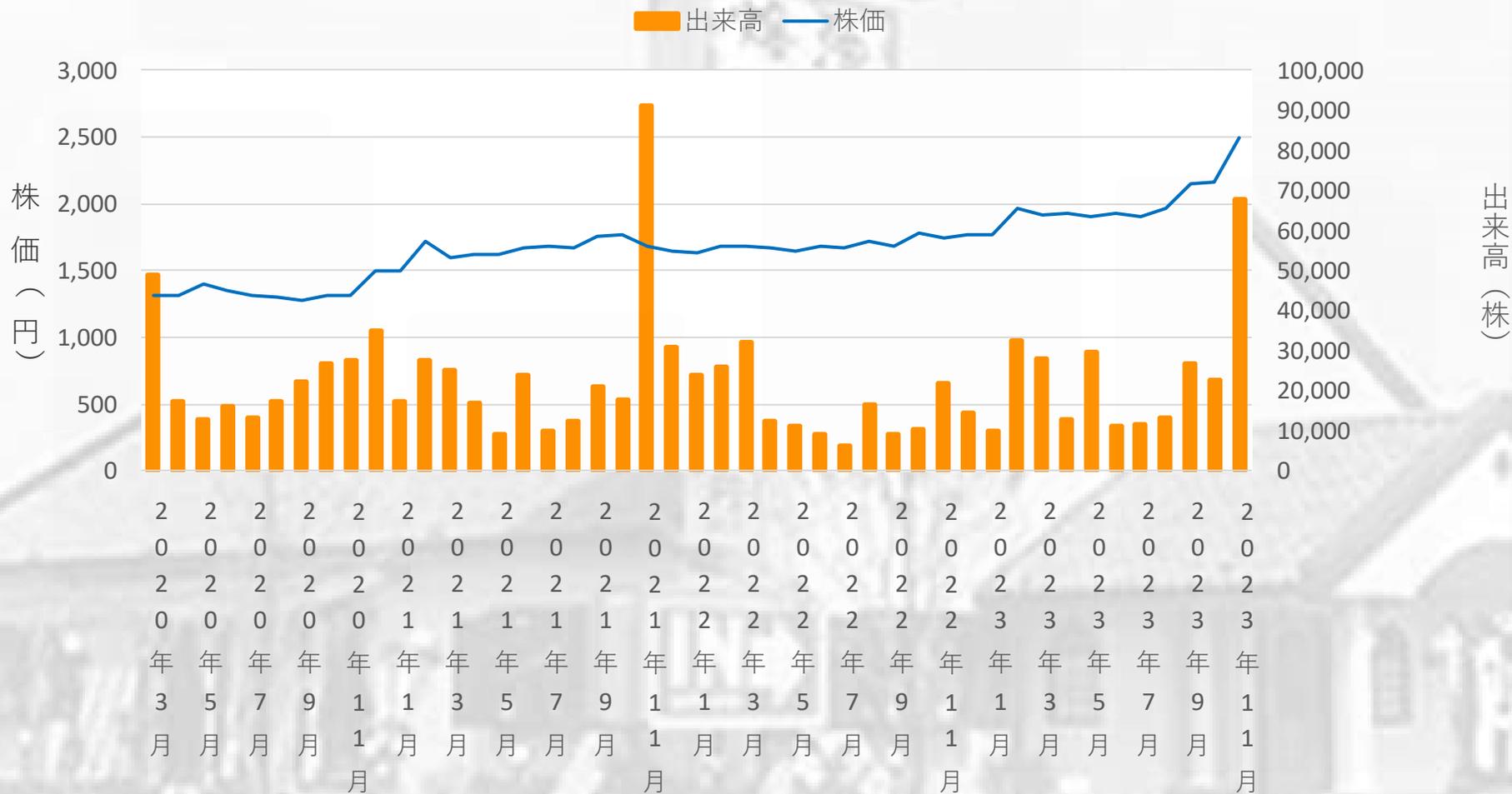
	2023年 3月期	2024年3月期				
		上期予想	上期実績	上期達成率 (%)	通期予想	進捗率(%)
売上高	7,236	3,600	3,867	107.4	7,400	52.3
売上原価	2,121	1,135	1,179	103.9	2,300	51.3
売上総利益	5,114	2,465	2,688	109.1	5,100	52.7
営業利益	449	170	359	211.6	340	105.8
経常利益	571	170	369	217.1	350	105.4
当期純利益	291	95	266	280.5	190	140.3

通期業績予想について

営業利益、経常利益、当期純利益が通期予想を超過しておりますが、人件費の上昇、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 (2020年3月以降)



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 (11/30現在)
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	—	25	25	
2024年3月期(予想)	—	25	25	株価2,500円 利回り1.00%

株主優待について

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。