



FLYING GARDEN Co., Ltd.

個人投資家向け会社説明会

2025年2月28日（金）

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

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..... | P19 |

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 : 77億85百万円(2024年3月期)
- 店舗数 : 59店(2024年12月末現在)
- 従業員数 : 173名 <臨時雇用者数(外数) 617名>
(2024年12月末現在)



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



若鶏のうまいまい焼き

店舗展開の状況

企業概要 4

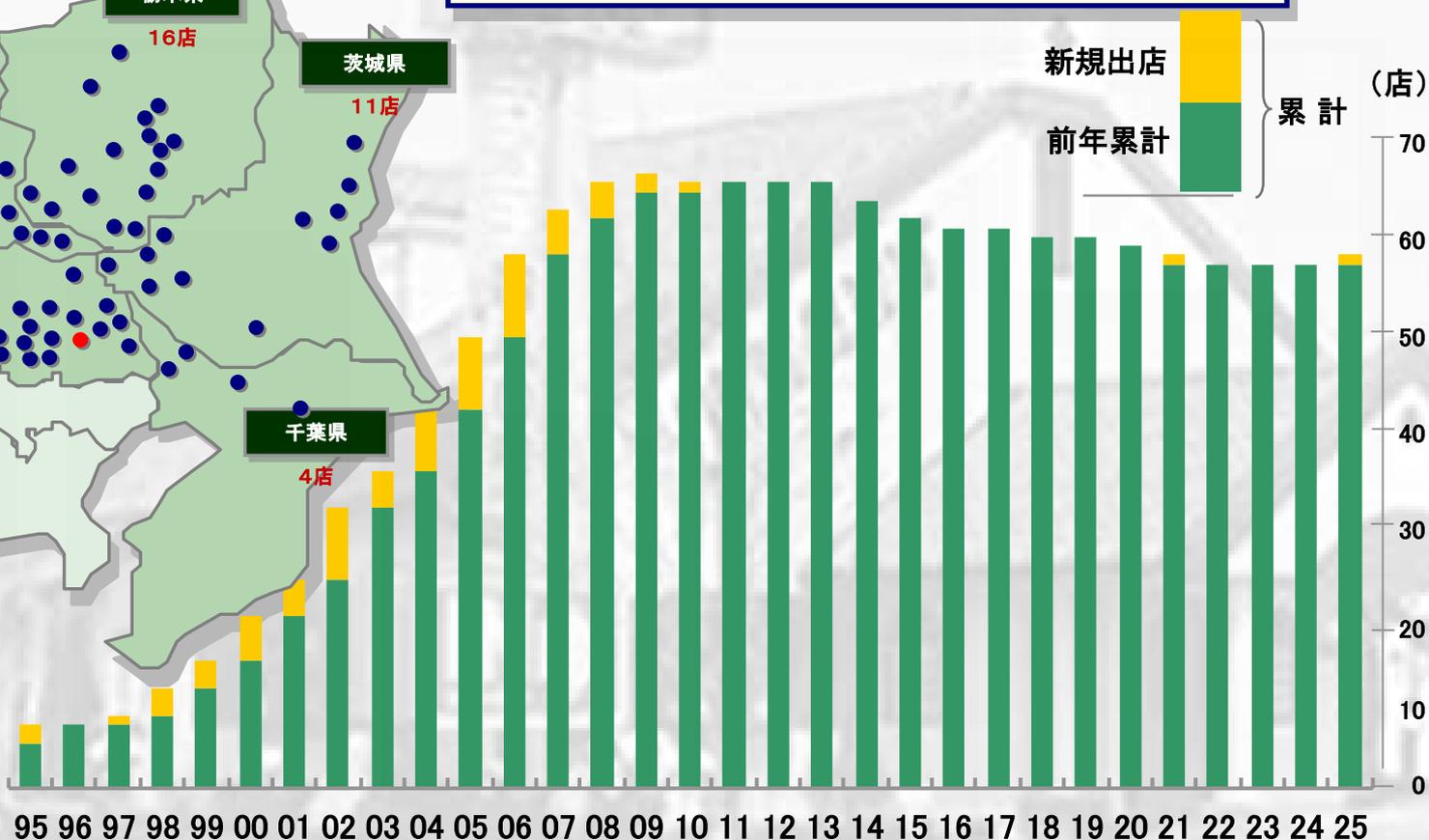
店舗展開の状況 (2024年12月31日現在)

店舗数推移

2024年12月末現在:59店舗

(テイクアウト専門店 フラガ☆デリカ1店舗含む)

2024年12月3日 さいたま大和田店 開店



決算概況

売上高は堅調に推移し、前期比4.6%増の6,074百万円、経常利益は17.7%減の404百万円、四半期純利益は30.8%減の242百万円と、増収減益となりました。

(単位:百万円)

| | 2023年12月 (前第3四半期) | 2024年12月 (当第3四半期) | 増減額 | 2024年3月期 |
|--------|----------------------|----------------------|------|----------|
| 売上高 | 5,806 | 6,074 | 268 | 7,785 |
| 売上総利益 | 4,026 | 4,119 | 93 | 5,391 |
| 営業利益 | 474 | 379 | △95 | 550 |
| 経常利益 | 491 | 404 | △87 | 576 |
| 四半期純利益 | 350 | 242 | △108 | 396 |

貸借対照表分析

(単位:百万円)

| | 2024年3月末 | 2024年12月末 | 増減額 | 主な増減要因 |
|----------|----------|-----------|------|------------------|
| 流動資産 | 1,942 | 1,806 | △136 | 現金及び預金の減少 |
| 固定資産 | 2,512 | 2,859 | 347 | |
| 有形固定資産 | 1,545 | 1,924 | 379 | さいたま大和田店、太田飯塚店新築 |
| 無形固定資産 | 164 | 171 | 7 | |
| 投資その他の資産 | 802 | 762 | △40 | |
| 資産合計 | 4,454 | 4,666 | 212 | |
| 流動負債 | 957 | 950 | △7 | |
| 固定負債 | 547 | 565 | 18 | |
| 負債合計 | 1,504 | 1,516 | 12 | |
| 株主資本 | 2,950 | 3,149 | 199 | 配当金支払・四半期純利益 |
| 純資産合計 | 2,950 | 3,149 | 199 | |
| 負債純資産合計 | 4,454 | 4,666 | 212 | |

| | 2023年12月(前第3四半期) | | | 2024年12月(当第3四半期) | | | |
|-----|------------------|------------|------------|------------------|------------|------------------|------------|
| | 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) |
| 埼玉県 | 1,680 | 28.9 | 16 | 1,780 | 29.3 | 105.9 | 17 |
| 栃木県 | 1,600 | 27.6 | 16 | 1,692 | 27.9 | 105.7 | 16 |
| 群馬県 | 1,082 | 18.6 | 11 | 1,094 | 18.0 | 101.1 | 11 |
| 茨城県 | 991 | 17.1 | 11 | 1,049 | 17.3 | 105.8 | 11 |
| 千葉県 | 450 | 7.8 | 4 | 457 | 7.5 | 101.4 | 4 |
| 合計 | 5,806 | 100.0 | 58 | 6,074 | 100.0 | 104.6 | 59 |

※ 上記の金額には消費税等は含まれておりません。

| | 2023年12月(前第3四半期) | | 2024年12月(当第3四半期) | | |
|---------|------------------|------------|------------------|------------|--------------|
| | 金額 (百万円) | 構成比 (%) | 金額 (百万円) | 構成比 (%) | 前年同期比 (%) |
| 売上高 | 5,806 | 100.0 | 6,074 | 100.0 | 104.6 |
| 爆弾ハンバーグ | 2,761 | 47.6 | 2,980 | ※2 49.1 | 107.9 |
| ハンバーグ | 697 | 12.0 | 686 | 11.3 | 98.5 |
| チキン | 496 | 8.5 | 484 | 8.0 | 97.6 |
| サラダ | 127 | 2.2 | 139 | 2.3 | 109.7 |
| その他 | 1,724 | 29.7 | 1,783 | 29.3 | 103.4 |

※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55%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. 働きやすさを高め、気づきの力を持つ人財を育成し、生産性を高める。
- II. 価値を追求しながら客単価1,460円前後の肉の専門店モデルを磨きこむ。

達成のための4つの柱

1. 新幹線型経営の強化

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. 働きやすさの追求

従業員エンゲージメントの向上

4. 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部室長参加の情報交換会にて、社内規程、決定事項の読み合わせ実施。
- ②週1回本部長ミーティングにて、現状確認と改善案の検討。

(2) 自走式組織の構築

- ①各部室の明確な目標設定と成果の追求。（半期ごとに本部長と進捗確認）
- ②社外研修による部長の能力向上と全社的視点の醸成。⇒社外研修4名実施
- ③ボトムアップの改善提案、アイデア発信の推奨。

(3) 部門間の連携強化

- ①同じ方向を向いて取り組むための仕組みづくり。
⇒2年後の創業50周年に向け、社史、式典プロジェクト立ち上げ
- ②目標達成のため、事務レベルまで含めた情報交換の励行。

組織力の強化

(1) 付加価値の向上

- ① 気づきの力を高める。店長会議で気づきの研修の継続。
 - ・ お客様、従業員、店舗の状態、商品の状態への気づきの研修。
- ② お客様との接点に人員を集中するための取り組み。
 - ・ ウェイティングシステムの活用（10店舗）。⇒40店舗に追加導入決定
 - ・ AIを活用した来客予測のテスト導入。⇒来期全店導入決定
 - ・ シフト管理システムのテスト導入。

(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。
 - ・ 超大型爆弾ハンバーグ、他社コラボの爆弾ガパオセット、
コルドンブルーコンビ、オーシャンビーフコンビ等。
- ② 季節のデザート販売。
 - ・ かき氷、メロンデザート、Strawberry Dessert等
- ③ 自社アプリ、SNS等を活用した販売促進。⇒専任担当者決定
- ④ Nack5の継続活用。（冠番組、CM）⇒出店エリアのブランドイメージ向上。
- ⑤ その他
 - ・ 映画「ラストマイル」コラボ、桐生八木節まつり協賛。



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449百万円）

①新規出店1店舗。

- ・ さいたま大和田店
12月3日新築オープン
⇒14年ぶりの出店



②改装3店舗。⇒4店舗実施（小山犬塚店、東築瀬店、真岡店、下平出店）

移転新築1店舗。⇒太田飯塚店 10月2日移転新築オープン

客席エアコン修理3店舗。⇒完了

- ・ 改装時、集合教育を実施し経営理念、あるべき姿を学び、モチベーションの向上及びサービス力の強化を図る。
- ・ 改装時にバリアフリートイレを増設し、利便性の向上を図る。
- ・ 改装時に客席床を滑りにくい素材に変更し、居住性の向上を図る。

③ドリンクバーコーヒーマシン入替25店舗。⇒完了

営業力の強化

(1) モチベーション向上のための取り組み

- ① 福利厚生充実。
 - ・ 寮費負担の軽減。
 - ・ 持株会奨励金の増額。
 - ・ 社内サークル補助の増加。

(2) 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継続実施。
- ② 退職者減少への取り組み。
 - ・ 大晦日、元旦の営業時間短縮。⇒大晦日15時閉店、元旦16時開店
 - ・ 繁忙期前後の店休日を実施。
⇒前期同様実施 1/14埼玉・茨城・千葉、1/15群馬・栃木で店舗休業

(3) その他

- ① 無人納品実施。（営業時間外の深夜労働の軽減）⇒実施店舗増加検討中
- ② スキマバイトサービスの活用。
（良い人材は自社アルバイトにスカウト）

従業員エンゲージメントの向上

(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及び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43百万円）

- ① スチームコンベクションオープン27店舗 ⇒ 12月20店舗（合計30店舗）

(3) 予算統制の徹底

- ① 予算執行の精度向上。
 - ・ 月2回予算実施状況確認。予実乖離、誤計上フィードバック。

(4) その他

- ① 前期実施済設備の完全活用による生産性向上。
 - ・ ライスロボ。
 - ・ 自動洗米炊飯器。
 - ・ 工場でのチキンマリネ一括加工。

生産性及びコスト意識の向上

(1) ビジネスカジュアル

働きやすさの追求と柔軟な発想の促進のため、
店舗での出退勤と本社勤務にビジネスカジュアルを導入した。

(2) 中途採用拡大

正社員の中途採用の取り組みとして、合同説明会への出展を行った。

(3) 外国人採用

来期、特定技能外国人採用のため、準備を進めている。

(4) 外部委託、販売機

スーパー等へ自社製品の卸売を実施した。

(5) 充電器設置

一部店舗（全32店舗）の駐車場に電気自動車（EV）の充電器を設置、
1月末現在、28店舗稼働中。

2025年3月期 通期見通し

今後の展開 4

(単位:百万円)

| | 2024年 3月期 | 2025年3月期 | | | | | |
|-------|--------------|----------|-------|------------------|-------|-------------|------------|
| | | 上期予想 | 上期実績 | 上期 達成率 (%) | 通期予想 | 第3四半期 実績 | 進捗率 (%) |
| 売上高 | 7,785 | 4,000 | 4,024 | 100.6 | 8,100 | 6,074 | 75.0 |
| 売上原価 | 2,394 | 1,210 | 1,272 | 105.2 | 2,560 | 1,955 | 76.4 |
| 売上総利益 | 5,391 | 2,790 | 2,751 | 98.6 | 5,540 | 4,119 | 74.4 |
| 営業利益 | 550 | 250 | 258 | 103.3 | 480 | 379 | 79.1 |
| 経常利益 | 576 | 250 | 270 | 108.2 | 490 | 404 | 82.5 |
| 当期純利益 | 396 | 180 | 162 | 90.2 | 340 | 242 | 71.4 |

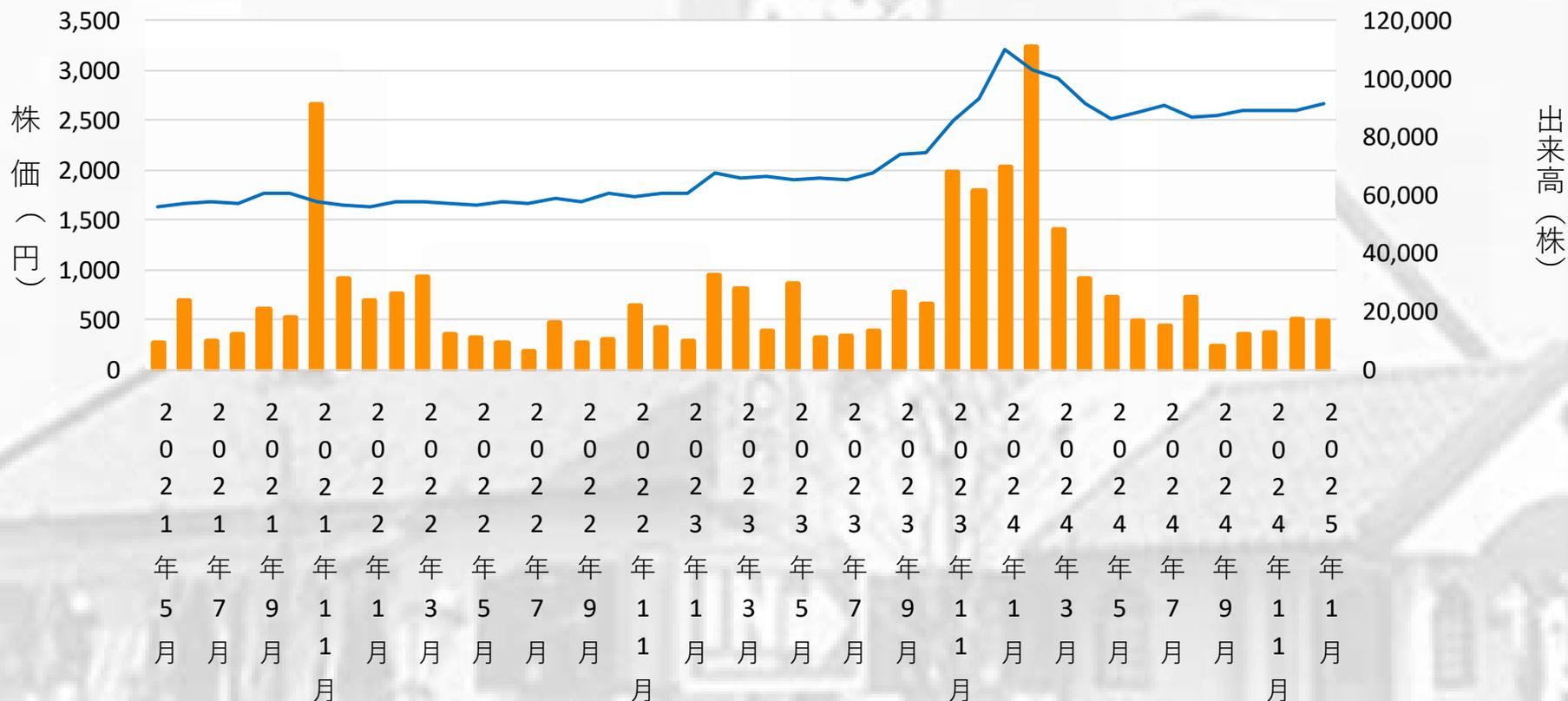
通期業績予想について

米の仕入れ価格上昇等、足元が厳しい状況ではございますが、通期予想は据え置いております。

株価の推移

株価と出来高の推移 (2021年5月以降)

出来高 (棒グラフ) 株価 (最終日終値) (折線グラフ)



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。

(単位:円)

| | 第2四半期 | 期末 | 年間 | 配当利回り (1/31現在) |
|--------------|-------|-------------------|-------------------|----------------------|
| 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 | — | 30 | 30 | |
| 2025年3月期(予想) | — | 30 | 30 | 株価2,665円 利回り1.13% |

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。