



2024年3月期 決算説明会

2024年5月29日 (水)

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

決算概況	P 2
今後の展開.....	P 8
株主還元.....	P16
ご参考資料	P18
・企業概要.....	P 19
・事業概況.....	P 23

売上高は前期に比べて来客数が堅調に推移したことにより、7.6%増の7,785百万円、営業利益は22.6%増の550百万円、経常利益は0.9%増の576百万円、当期純利益は35.9%増の396百万円と、助成金収入が前期より98百万円減少したものの増収増益となりました。

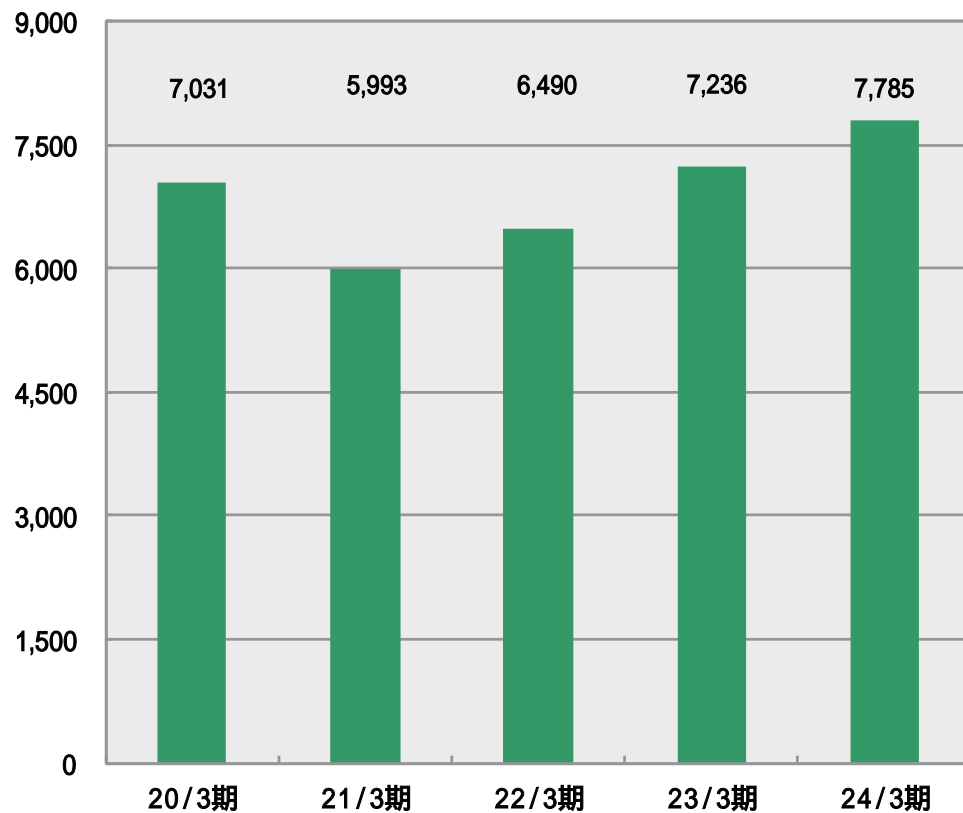
(単位:百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	増減額
売上高	7,236	7,785	549
売上総利益	5,114	5,391	277
営業利益	449	550	101
経常利益	571	576	5
当期純利益	291	396	105

売上高の
推移

売上高推移
のPOINT

(単位:百万円)



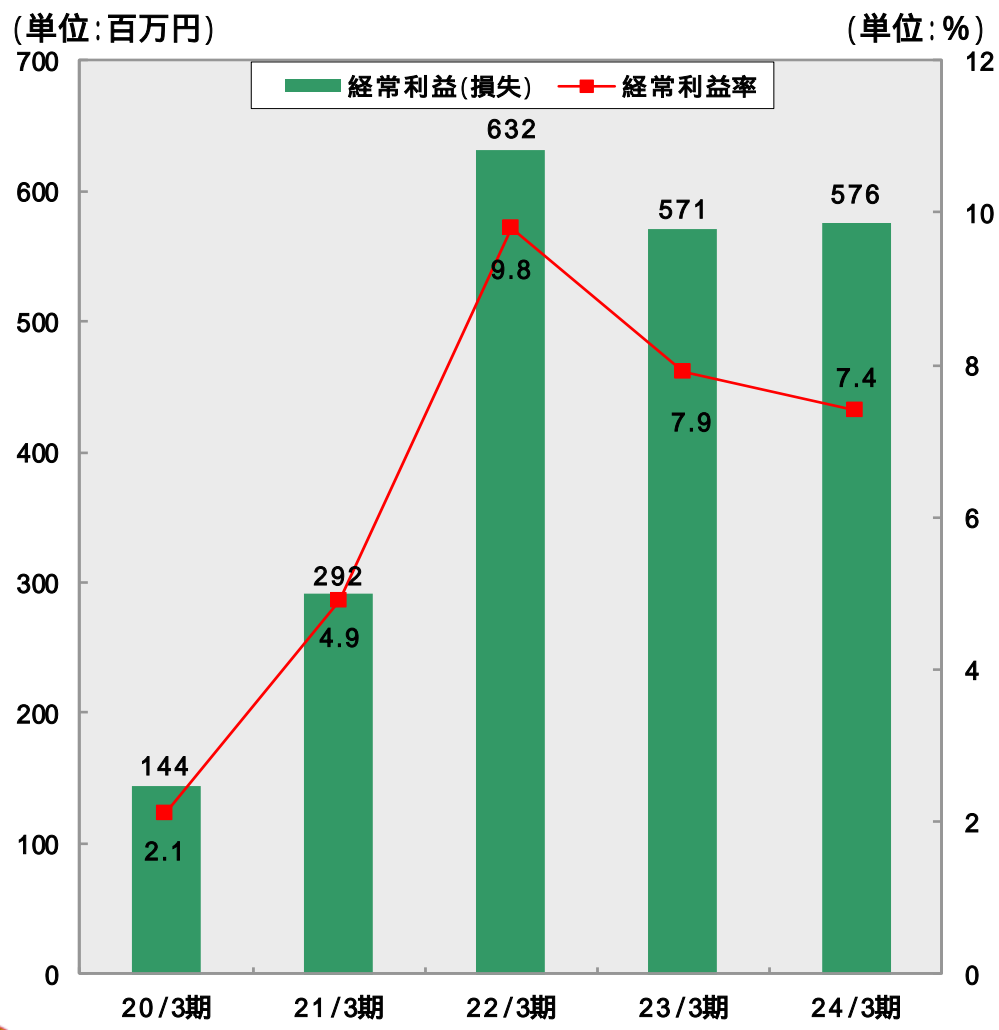
既存店売上高は前期比 107.8%

当期は出退店無し
(期末店舗数:58店舗)

これらの結果、当期の売上高は7,785百万円

経常利益 / 率
の推移

経常利益推移
のPOINT



原価率の上昇(前期より1.5%上昇)はあったものの、売上高の増加により売上総利益が増加(277百万円増)

政府補助による光熱費の軽減により販管費率の減少(前期より2.3%減少)金額としては175百万円の増加

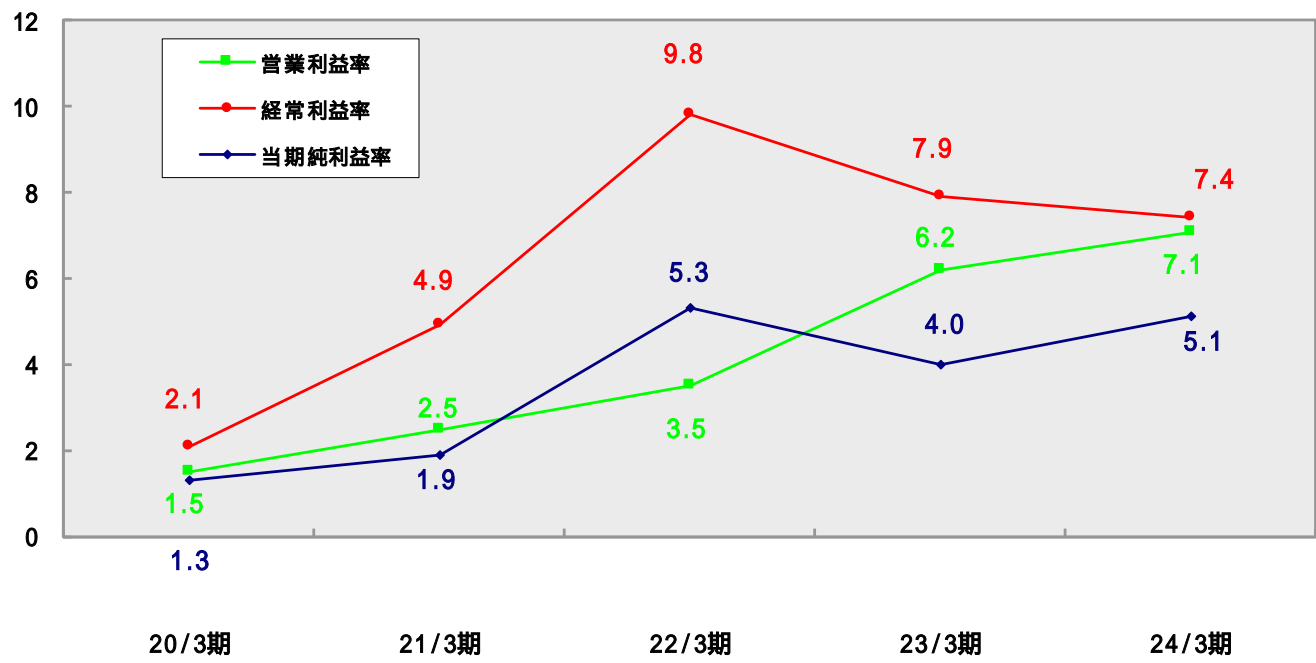
助成金収入2百万円を営業外収益に計上(前期より98百万円減少)

これらの結果、当期の経常利益は、前期比5百万円増の576百万円



利益率の推移

(単位: %)



	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上原価率(%)	31.7	29.2	28.3	29.3	30.8
販管比率(%)	66.8	68.3	68.1	64.5	62.2
減損損失(百万円)	56(9店舗)	78(8店舗)	71(10店舗)	104(13店舗)	23(7店舗)

(単位:百万円)

	2023年3月 前期末	2024年3月 当期末	増減額	主な増減要因
流動資産	1,673	1,942	269	現金及び預金253百万円増加
固定資産	2,307	2,512	205	
有形固定資産	1,352	1,545	193	改装等による増加、減損損失 23百万円計上
無形固定資産	149	164	15	ソフトウェア11百万円増加
投資その他の資産	805	802	3	長期前払費用19百万円減少 繰延税金資産26百万円増加
資産合計	3,981	4,454	473	
流動負債	863	957	94	未払金119百万円増加
固定負債	527	547	20	
株主資本	2,590	2,950	360	当期純利益396百万円計上 配当金支払 36百万円計上
純資産合計	2,590	2,950	360	
負債純資産合計	3,981	4,454	473	

(単位:百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	増減額	主な増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	416	644	228	税引前当期純利益553百万円 (89百万円増加) 未払金の増加額68百万円(115 百万円増加)
投資活動による キャッシュ・フロー	366	355	11	有形固定資産の取得による支 出335百万円(59百万円減少)
財務活動による キャッシュ・フロー	43	36	7	配当金の支払額36百万円(7百 万円減少)
現金及び現金同等物 の増加額(は減少)	6	252	246	
現金及び現金同等物 の期首残高	1,105	1,111	6	
現金及び現金同等物 の期末残高	1,111	1,364	252	

フリー・キャッシュ・フロー	50	289	239	
---------------	----	-----	-----	--

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

- 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。
- 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

週1回の情報交換会にて、社内規程、決定事項の読み合わせ実施。
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

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)
社外研修による部長の能力向上と全社的視点の醸成。
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

同じ方向を向いて取り組むための仕組みづくり。
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

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。

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)
- ・AIを活用した来客予測のテスト導入。
- ・シフト管理システムのテスト導入。

(2) 販売促進

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フェア、他社コラボの爆弾ガパオセット。
季節のデザート販売。

(かき氷、メロンデザート等)

自社アプリ、SNS等を活用した販売促進。

(ポイント、割引)

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。



爆弾ガパオソース

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）

新規出店1店舗。（埼玉県さいたま市 14年ぶりの出店）

改装3店舗、移転新築1店舗、客席エアコン修理3店舗。

- ・ 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。

ドリンクバーコーヒーマシン入替25店舗。

営業力の強化

（1）モチベーション向上のための取り組み

福利厚生の充実。

- ・ 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。
- ・ 永年勤続表彰の検討。

（2）社員のための労働環境の改善

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。
退職者減少への取り組み。

- ・ 大晦日、元旦の営業時間短縮。
- ・ 繁忙期前後の店休日設定を前向きに検討。
(2024年1月に実施し、好評だったため。)

（3）その他

無人納品実施。（営業時間外の深夜労働の軽減）

スキマバイトサービスの活用。

(良い人財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
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）
スチームコンベクションオープン27店舗。

（３）予算統制の徹底
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
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

(単位:百万円)

	2024年 3月期	2025年3月期			前期比 (%)
		上期予想	下期予想	通期予想	
売上高	7,785	4,000	4,100	8,100	104.0
売上原価	2,394	1,210	1,350	2,560	106.9
売上総利益	5,391	2,790	2,750	5,540	102.8
営業利益	550	250	230	480	87.2
経常利益	576	250	240	490	84.9
当期純利益	396	180	160	340	85.8

通期業績の前提

新規出店計画 1店舗

既存店舗移転新築 1店舗

設備投資計画 639百万円
(修繕・改装を含む)

既存店売上高 102.1%

減価償却費 203百万円

(1) 配当について

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、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 (5/14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2,570円 利回り1.17%

(2) 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回株主優待を実施しております。

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

企業概要 P 19

事業概況 P 23

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
- 店舗数 : 58店(2024年3月末現在)
- 従業員数 : 168名 < 臨時雇用者数(外数) 623名 >

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。



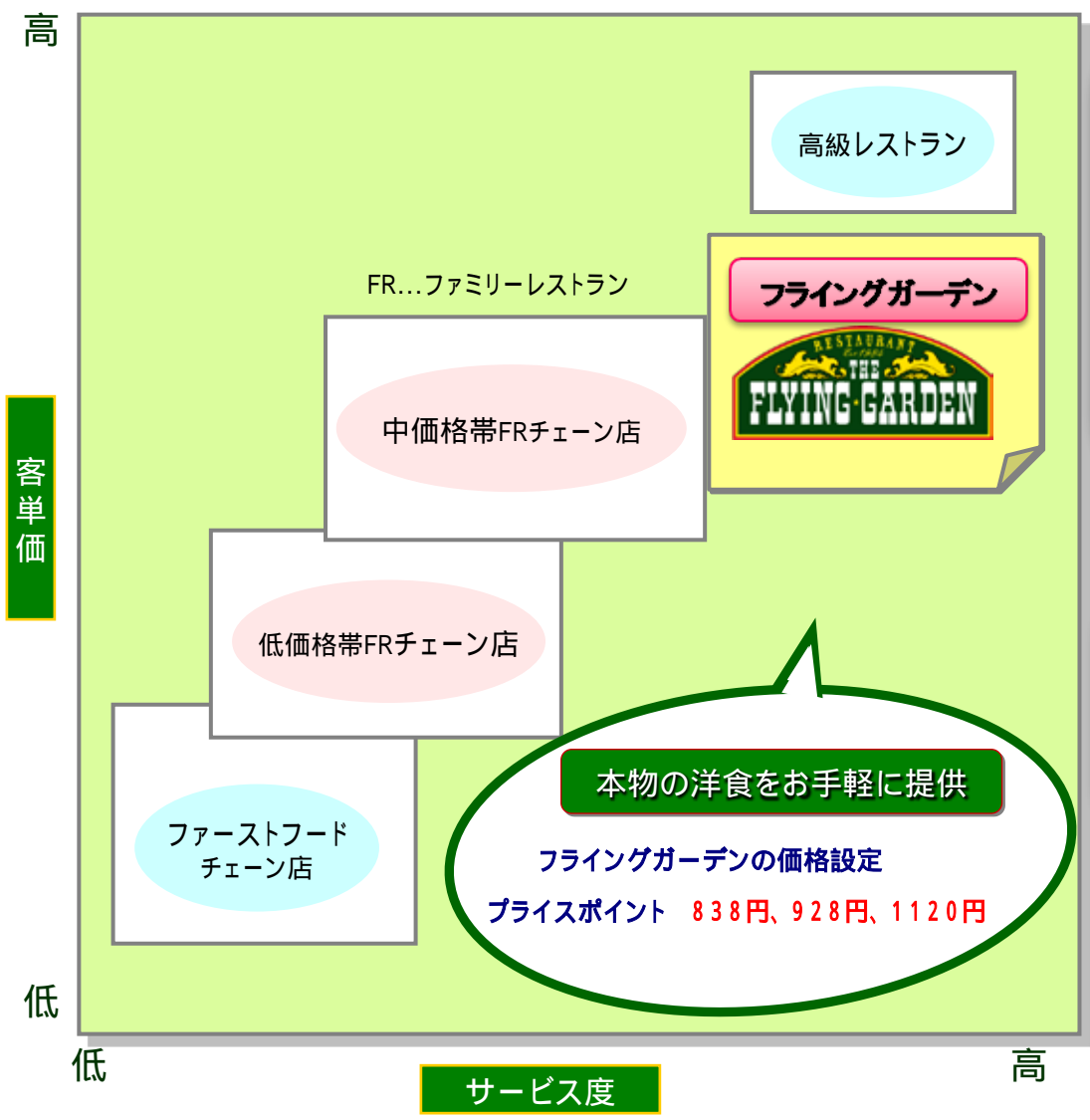
食の安全・安心
の追求



美味しさの追求

きめ細かい
サービスの追求





主なメニュー ●●●●●●●●●●



爆弾ハンバーグ

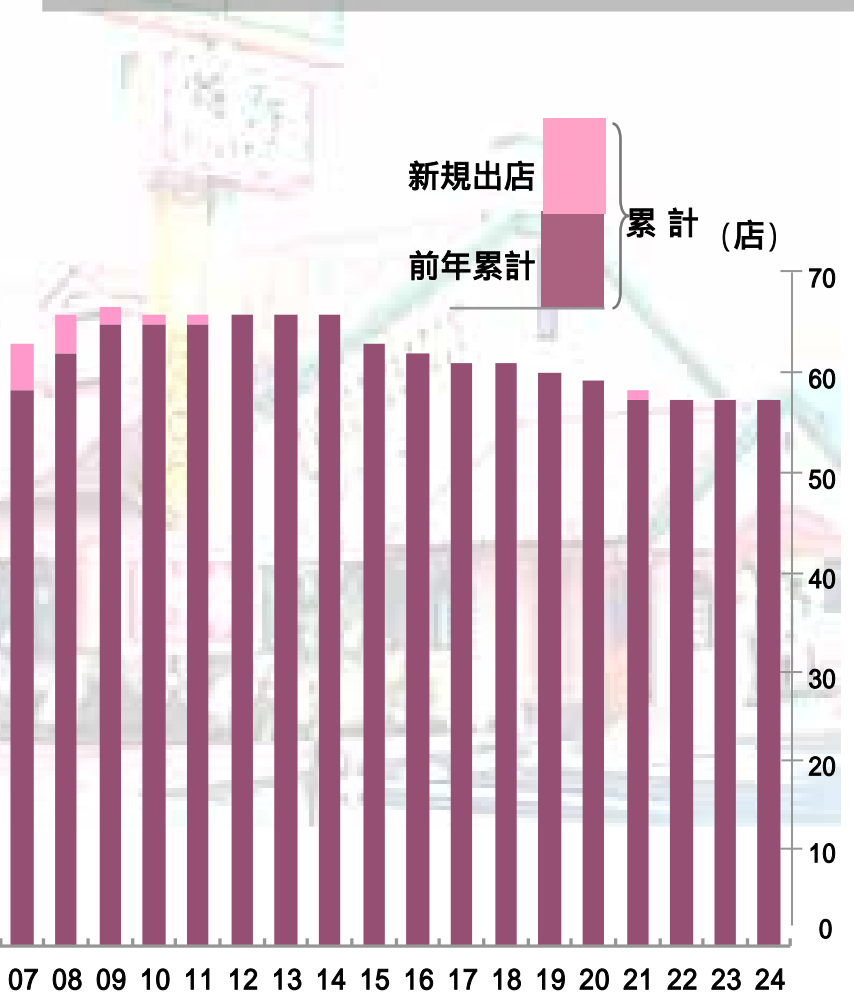
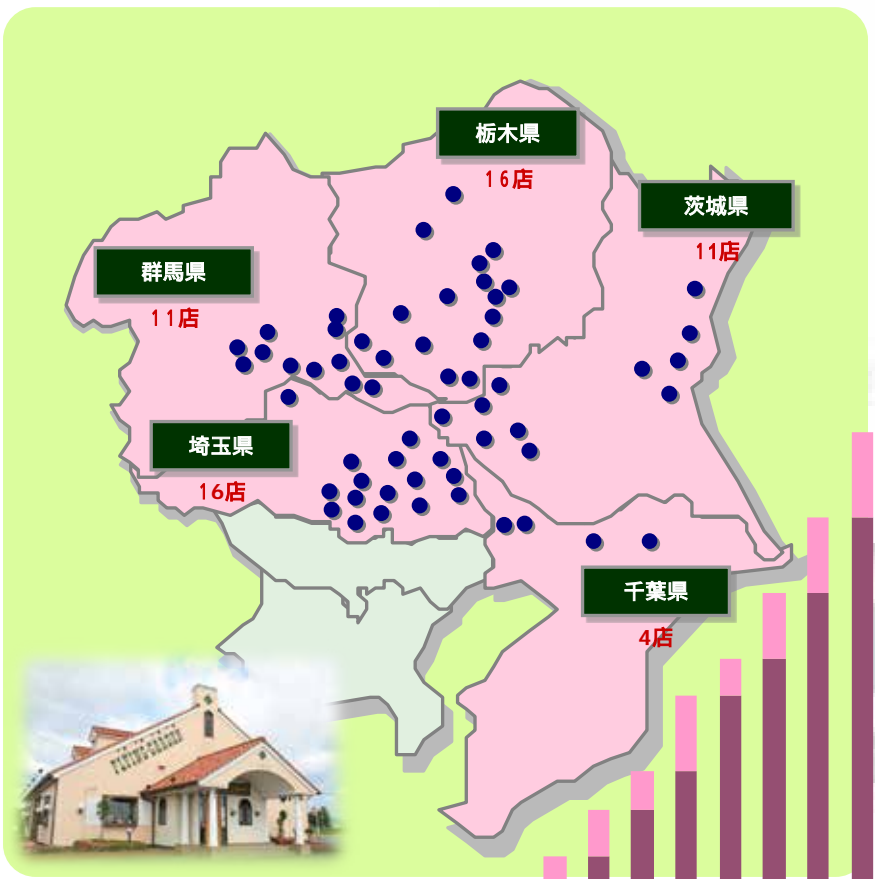


若鶏のうまいまい焼き

店舗展開の状況

店舗展開の状況 (2024年3月31日現在)

店舗数推移
 2024年3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)



	2023年3月期			2024年3月期			
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	店舗数 (店)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	店舗数 (店)
埼玉県	2,086	28.8	16	2,256	29.0	108.1	16
栃木県	1,990	27.5	16	2,145	27.6	107.8	16
群馬県	1,372	19.0	11	1,454	18.7	106.0	11
茨城県	1,226	16.9	11	1,328	17.1	108.3	11
千葉県	560	7.8	4	600	7.7	107.0	4
合計	7,236	100.0	58	7,785	100.0	107.6	58

上記の金額には消費税等は含まれておりません。

	2023年3月期		2024年3月期		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	7,236	100.0	7,785	100.0	107.6
爆弾ハンバーグ	3,300	2 45.6	3,732	2 47.9	113.1
ハンバーグ	878	12.1	904	11.6	103.0
チキン	643	8.9	646	8.3	100.5
サラダ	179	2.5	167	2.2	93.4
その他	2,234	30.9	2,333	30.0	104.4

- 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50%前後で推移しております。)

< I R 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 : 0 2 8 5 - 3 0 - 4 1 2 9
FAX : 0 2 8 5 - 2 2 - 2 1 3 3



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

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、信頼できるとさ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。