



FLYING GARDEN Co., Ltd.

個人投資家向け会社説明会

2025年12月10日（水）

株式会社フライイングガーデン （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
株主還元	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 : 82億65百万円(2025年3月期)
- 店舗数 : 60店(2025年9月末現在)
- 従業員数 : 173名 <臨時雇用者数(外数) 668名>
(2025年9月末現在)

経営理念



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



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



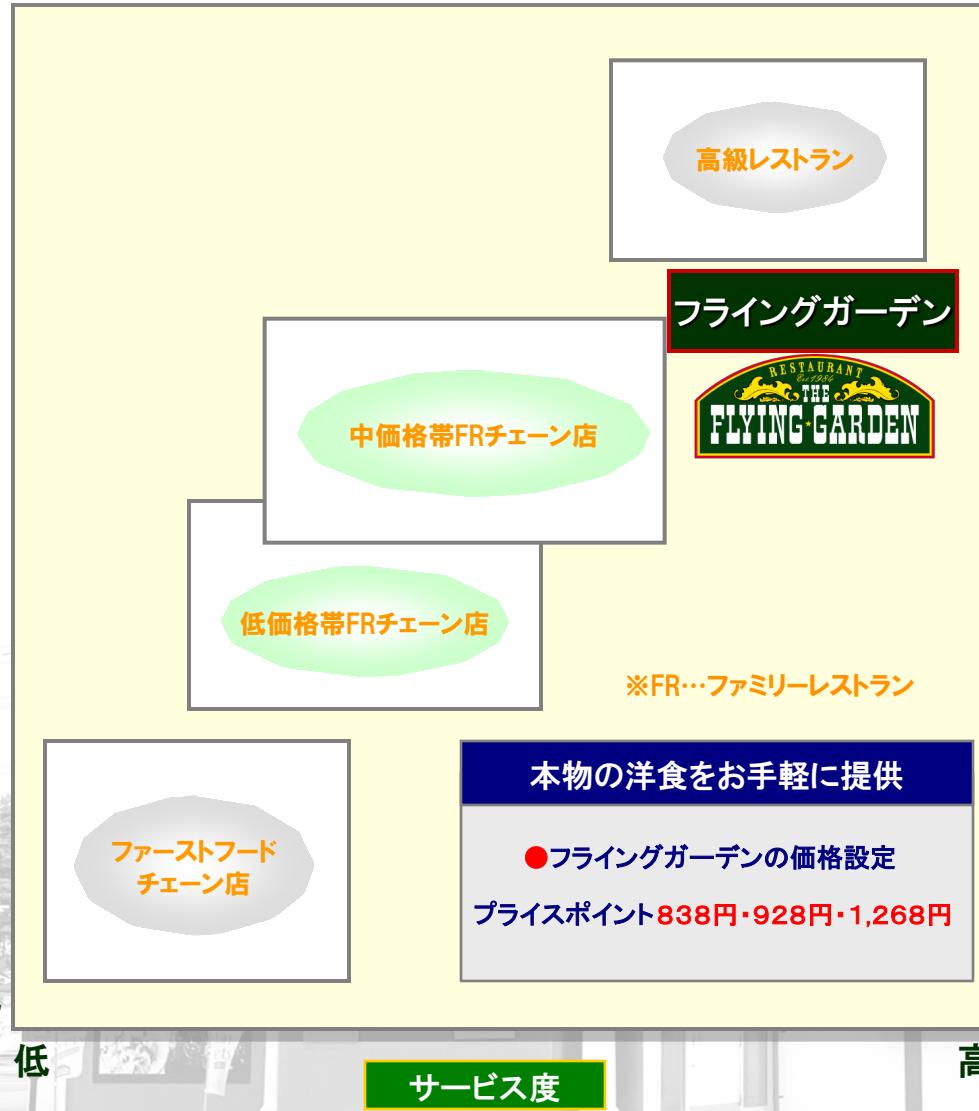
当社のポジショニング



高

客単価

高



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

企業概要 4



店舗展開の状況 (2025年9月30日現在)

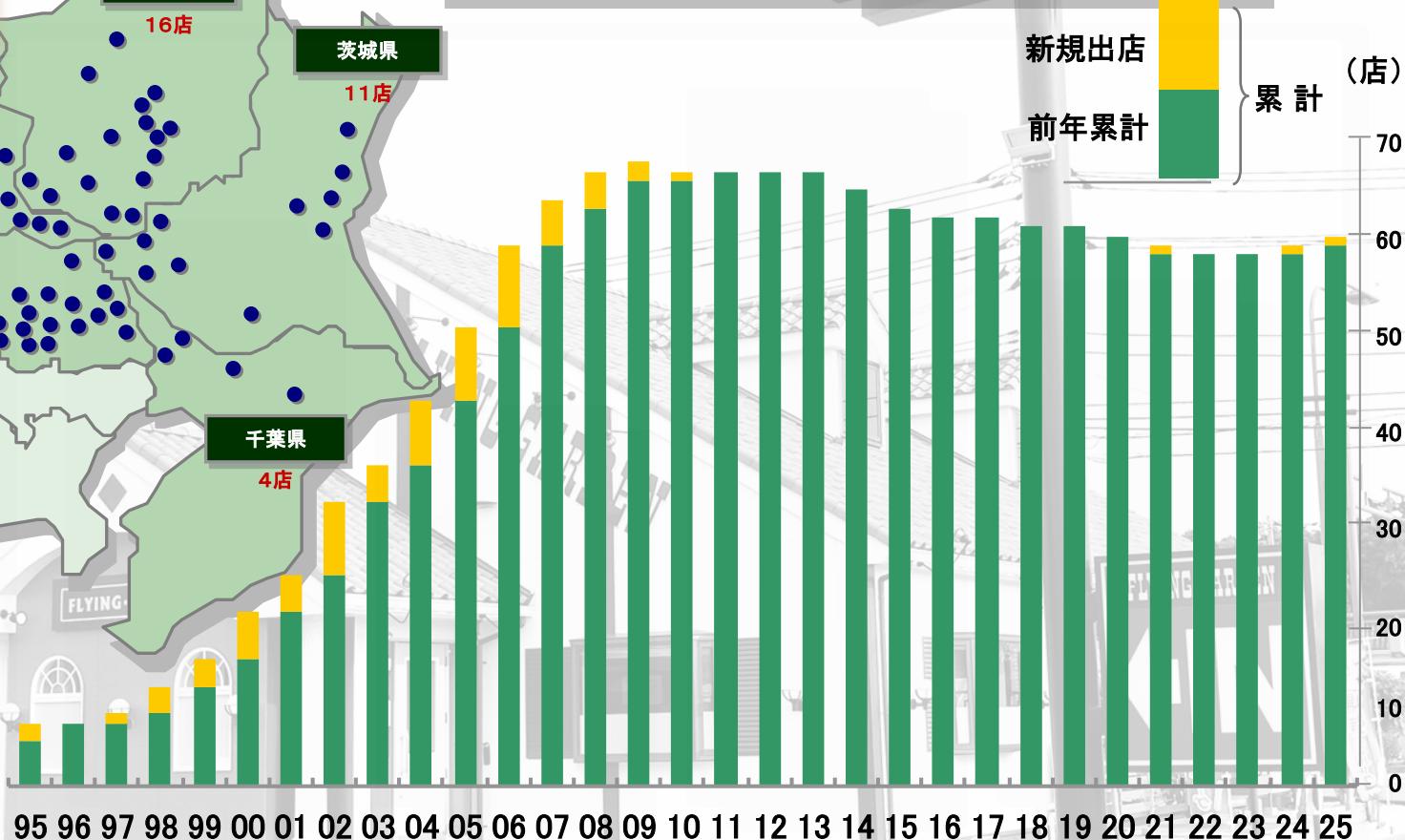


店舗数推移

2025年9月末現在:60店舗

(テイクアウト専門店 フラガ☆デリカ1店舗含む)

2025年5月27日 前橋川原店 開店



売上高は堅調に推移し、前期比13.0%増の4,547百万円、経常利益は27.2%増の344百万円、中間純利益は28.9%増の209百万円と、增收増益となりました。

(単位:百万円)

	2024年9月 (前第2四半期)	2025年9月 (当第2四半期)	増減額	2025年3月期
売上高	4,024	4,547	523	8,265
売上総利益	2,751	3,001	250	5,591
営業利益	258	335	77	558
経常利益	270	344	74	589
中間純利益	162	209	47	352

貸借対照表分析

決算概況 2



(単位:百万円)

	2025年3月末	2025年9月末	増減額	主な増減要因
流動資産	1,927	1,911	△16	現金及び預金の減少
固定資産	2,886	3,093	207	
有形固定資産	1,921	2,113	192	前橋川原店新築
無形固定資産	170	164	△6	
投資その他の資産	793	815	22	
資産合計	4,813	5,004	191	
流動負債	959	986	27	
固定負債	594	593	△1	
負債合計	1,554	1,579	25	
株主資本	3,259	3,424	165	中間純利益・配当金支払
純資産合計	3,259	3,424	165	
負債純資産合計	4,813	5,004	191	

地域別の状況

事業概況 1



	2024年9月(前第2四半期)			2025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)
埼玉県	1,178	29.3	16	1,349	29.7	114.5	17
栃木県	1,130	28.1	16	1,252	27.5	110.8	16
群馬県	711	17.7	11	847	18.6	119.1	12
茨城県	696	17.3	11	762	16.8	109.5	11
千葉県	306	7.6	4	334	7.4	109.3	4
合計	4,024	100.0	58	4,547	100.0	113.0	60

※ 上記の金額には消費税等は含まれておりません。

商品別売上高構成比



	2024年9月(前第2四半期)		2025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	4,024	100.0	4,547	100.0	113.0
爆弾ハンバーグ	1,962	48.7	2,140	※2 47.1	109.1
ハンバーグ	441	11.0	462	10.2	104.9
チキン	320	8.0	367	8.1	114.8
サラダ	95	2.4	106	2.3	110.8
その他	1,203	29.9	1,469	32.3	122.1

※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。)

当社の強みと特長

今後の展開 1



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リーズナブルな価格で提供

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

質の高い人財によるホスピタリティサービス



- I. 人に優しい会社、コミュニケーションの取れたお店を作り、質の高い人財を育成し、サービスレベルと生産性を高める
- II. 当社でしか感じられない価値のある、肉の専門店モデルを追求する

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. 営業モデルの再構築

営業力の強化

3. 働きやすさ（人に優しい会社）の追求

従業員エンゲージメントの向上

4. 結果に見合った経費使用の追求

生産性及びコスト意識の向上

(1) 自走式組織の強化

- ①各部室の明確な目標設定と成果の追求
 - ・本部長面談で半期ごとに進捗確認
- ②能動的に仕事に取り組む姿勢の徹底教育
 - ・自分発信での取り組みを各自継続的に実施中

(2) 部門間の連携強化

- ①週1回各本部ごとの情報交換の励行
 - ・会社全体での価値共有が根付き、情報共有のレベルが向上した
- ②関連部長のミーティングの定型化
 - ・案件ごとの事務レベルまで含めたミーティングが習慣化しつつある



組織力の強化

(1) 付加価値の向上

①お客様、従業員とのコミュニケーションの強化

- ・地域に密着した店舗

宇都宮ブレックスと

オフィシャルスポンサー契約を締結

- ・栃木工場研修の実施

9月より実施

エリアマネジャーからスタート後、順次店長研修中

- ・店舗にて従業員同士での月2回の試食実施

商品理解を深め、コミュニケーションを促進する

②国産米ライスおかわり自由の継続



(2) 店舗オペレーションの改善

①外部コンサル活用による店舗オペレーションの改善プロジェクト

- ・オペレーションコストを可視化し、客数増と生産性の向上を目指す

営業力の強化

(3) 販売促進

- ①爆弾ハンバーグ注文率60%以上を目指した商品の改善
 - ・宇都宮ブレックスコラボの「爆ハン・BREXチーズ」
 - ・創業祭企画「超大型爆弾ハンバーグセット」を販売
- ②季節のデザート販売
 - ・かき氷、ぶどう、マロンのデザートを販売
- ③アプリ、SNSでの販促強化
 - ・SNS発信頻度向上、定期的にキャンペーン実施
 - ・VTuberとのコラボを実施



(4) お客様の利便性向上のための店舗投資（総額381百万円）

- ①新規出店 2 店舗（275百万円）
 - ・前橋川原店5月27日オープン、深谷店2026年春頃オープン予定
- ②改装 4 店舗（107百万円）
 - ・海浜公園前店、伊勢崎宮子店、入間店、笠松運動公園前店改装完了
今期中1店舗追加改装検討

営業力の強化

今後の展開 2 -3 3. 働きやすさ(人に優しい会社)の追求

(1) 働きやすさ向上のための施策、設備投資

- ①来客予測のAI活用による作業の単純化
 - ②スチームコンベクションオーブン全店導入 (39百万円)
 - ③ウェイティングシステムの40店舗追加導入 (8百万円)
- 計51店舗で稼働中



(2) モチベーション向上のための取り組み

- ①店休日の増加 (年1回→年3回予定)
- ②給与の昇給、持株会奨励金増額、誕生日祝い食事券増額
- ③最低時給1,000円以上への対応

(3) その他

- ①特定技能外国人2名採用、今期中にさらに2名採用予定
- ②女性役員、女性部室長各1名選任
- ③来期創業50周年に向け、式典、社史の準備

| 従業員エンゲージメントの向上

(1) 予算統制の徹底

- ①検討会で各部室が自ら予算を管理し、改善できるよう徹底する
- ②各部室が使用した経費に対して、最大限の成果を求める
月2回の損益予測にて確認を徹底

(2) 効率化のための設備投資（総額23百万円）

- ①勤怠給与システム入替による店舗勤怠管理の簡素化（13百万円）
クラウド化により店舗からの申請作業軽減を目指す
- ②冷凍冷蔵庫の入替（6店舗9.5百万円）

生産性及びコスト意識の向上

当面の目標

今後の展開 3



当面の目標として売上高100億円、
売上高経常利益率6%以上を目指す

(単位:百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期 (予想)	目標
売上高	7,236	7,785	8,265	9,000	10,000以上
経常利益	571	576	589	560	600以上
売上高対経常利益率 (%)	7.9%	7.4%	7.1%	6.2%	6%以上
当期純利益	291	396	352	330	

| 着実に安定的な成長を目指して

(単位:百万円)

	2025年 3月期	2026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	8,265	4,500	4,547	101.0	9,000	50.5
売上原価	2,674	1,500	1,545	103.0	3,000	51.5
売上総利益	5,591	3,000	3,001	100.0	6,000	50.0
営業利益	558	270	335	124.1	540	62.0
経常利益	589	280	344	122.9	560	61.4
当期純利益	352	165	209	126.7	330	63.3

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。

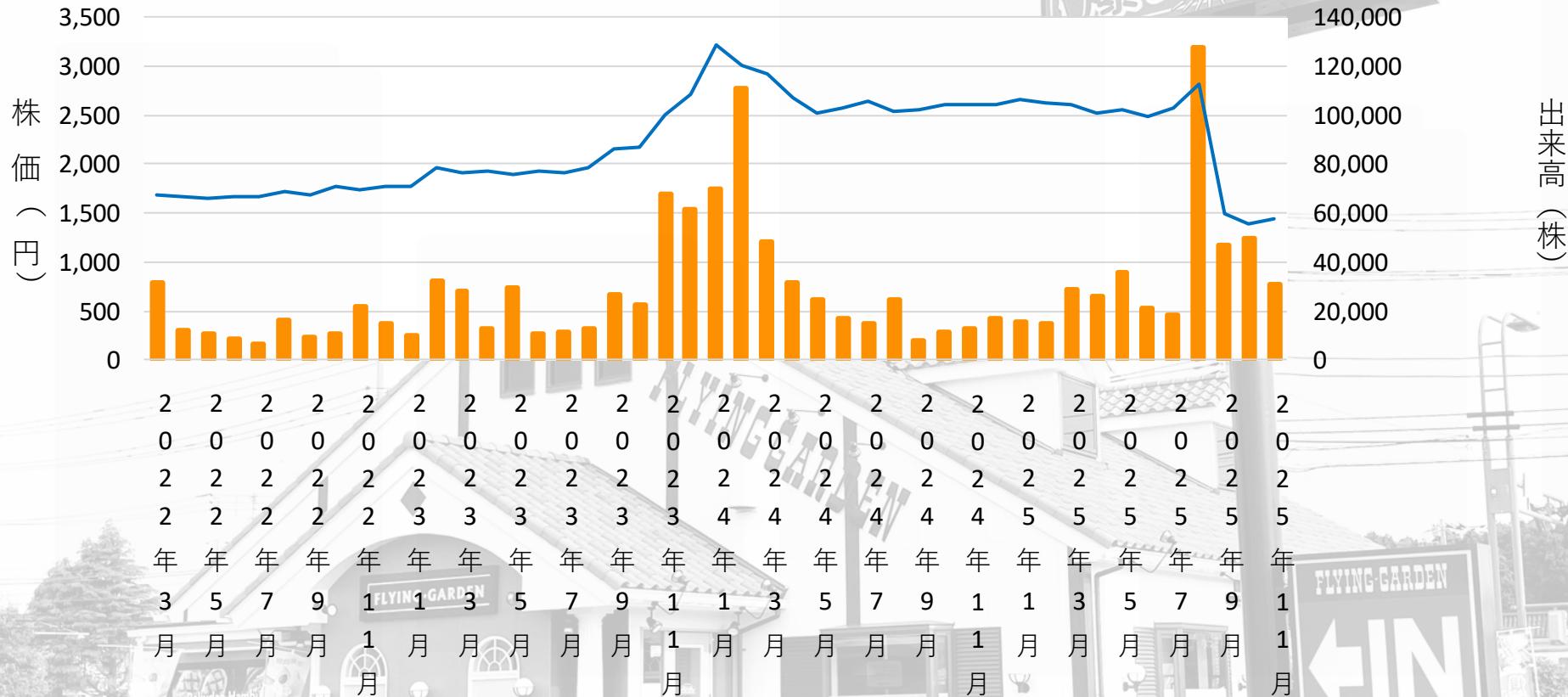
株価の推移

株主還元 1



株価と出来高の推移 (2022年3月以降)

出来高 株価 (最終日終値)



※当社は、2025年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行いました。

株価の推移については株式分割を考慮して調整しております。

配当について

株主還元 2



2025年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施。

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 (11/21現在)
2022年3月期	—	30(15) ※うち記念配当10円	30(15) ※うち記念配当10円	
2023年3月期	—	25(12.5)	25(12.5)	
2024年3月期	—	30(15)	30(15)	
2025年3月期	—	30(15)	30(15)	
2026年3月期(予想)	—	16	16	株価1,435円 利回り1.11%

()内...株式分割後換算

株式分割に合わせて配当予想の修正を行っており、
分割後の1株当たり配当予想額は15円から16円に1円増配となります。

株主優待について

株主還元 3



2025年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施。

当社では、毎年3月31日現在の株主名簿に記載又は記録された株主様に対し、所有株式数に応じて株主優待をお届けしております。

保有株式数	優待内容
200株～999株	当社株主ご優待券500円4枚(2,000円) または当社商品
1,000株～1,999株	当社株主ご優待券500円12枚(6,000円) または当社商品
2,000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



<https://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。