



2026年6月10日

各 位

会 社 名 株式会社フライングガーデン
代 表 者 名 代表取締役社長 野 沢 卓 史
(スタンダード・コード 3317)
問 合 せ 先 常務取締役 片 柳 紀 之
営業支援本部長
(TEL: 0285-30-4129)

2026年3月期決算説明会 主な質疑応答（要旨）

当社が2026年6月9日に開催しました機関投資家・アナリスト向け決算説明会における質疑応答の要旨は以下の通りであります。

説明者 代表取締役社長 野沢 卓史
常務取締役 営業支援本部長 片柳 紀之

質問 1

50周年を迎え、100周年に向けた具体的な取組みは何か。

人を大切にされた結果が、売上高、利益向上につながる会社となると信じ、全社員（一部パート・アルバイト含む）参加の50周年式典を実施し、創業者への感謝や理念の共有を図り、従業員満足度向上・サービス力向上につなげる。また、50周年社史を制作し、全社員に配布する。あわせて、WEB社史をホームページに掲載予定である。他にも、お客様向けのイベントも考えている。

質問 2

今回のフェアのような、爆弾ハンバーグ以外との「コンビ商品」など、今期の販促の考え方は。

当社は引き続き「爆弾ハンバーグ」を主力商品と位置付ける。価格転嫁が難しい環境の中で、爆弾ハンバーグと別の肉・野菜・サイドメニューを組み合わせた「コンビ」やセット商品で新しさ・付加価値を提供する。また、「メイン+ライス+サラダ+ドリンク」など、食事の豊かさを重視した商品構成を継続する。

質問 3

既存店売上 103%の前提（客数・客単価）は何か。

外食業界全体では「客単価上昇で客数減でも売上維持」という傾向があるが、当社は「客数」を人気の重要なバロメーターと認識している。目安としては客数 100%超えを目標としつつ、現実的な計画として既存店売上 103%を掲げている。

質問 4

ギフト（通販等）の売上規模と、店舗売上との関係はどの程度か。

現状、ギフト売上は小さく、店内飲食には遠く及ばない。将来的には「1 店舗分」とは言わないまでも、安定して売れる売上規模を目標としてギフト事業の強化を進める方針である。現時点で開示している売上構成は、ほぼ「店舗売上」が中心である。

以 上