

2025 年 10 月 28 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ガ ー デ ン
代 表 者 名 代表取締役社長 川島 賢
(コード番号：274A 東証スタンダード)
問合わせ先 専務取締役管理本部長 小澤 修三
(TEL. 03-5361-8003)

2026 年 2 月期 第 2 四半期 決算説明会 質疑応答集

2025 年 10 月 20 日（月）に開催した「2026 年 2 月期 第 2 四半期 決算説明会」において、投資家の皆様からいただいた主な質問と回答内容について、以下の通り開示いたします。尚、ご理解いただきやすいよう一部内容の加筆・修正を行っております。

Q1：萬馬軒およびタイでの展開について、2026 年 2 月期の店舗数見通しと、2027 年 2 月期の出店計画を教えてください。

A1：萬馬軒は既存の 4 店舗を運営しております。2026 年 2 月期中の新規出店については検討中です。2027 年 2 月期は、2026 年 2 月期の運営で得た改善点を踏まえ、より効率的な出店につなげるための検証を進め、出店してまいります。

海外については、2026 年 2 月期中に有望な物件を選定しており、出店は来春を想定しています。

ただし、山下本気うどんの海外出店実績がまだないため、2027 年 2 月期の具体的な出店計画は未定です。

Q2：冬季の値引きキャンペーンを今後も継続されるのでしょうか。

A2：キャンペーンの集客効果および利益貢献度を検証しており、その結果を踏まえ、感謝祭においては実施日数等の調整を行ってまいります。

Q3：株主優待のさらなる拡充を検討されていますか。

A3：今後の拡充につき鋭意検討中です。時機を見て発表してまいりたいと考えております。

Q4：配当は予定通り実施されますか。また増配の可能性はありますか。

A4：期初に公表したとおり、1 株あたり 45 円の配当を予定しております。現時点で増配は考えておりません。

Q5：下期に出店予定の「山下本気うどん」について、出店エリアや立地方針を教えてください。

A5：従来と同様に、一都三県の駅前や商業施設を中心に出店してまいります。なお、良好な物件があれば、地方においても直営またはフランチャイズでの出店を検討いたします。

Q6：「壺角家」を「萬馬軒」へ業態転換する予定はありますか。

A6：「壺角家」は現在も高い収益性を維持しており、現時点で意図的に「萬馬軒」へ業態転換する予定はありません。ただし、立地環境や競合状況により収益が低下している店舗については、「萬馬軒」への転換を検討する可能性もあります。

Q7：外食業界の時価総額日本一の達成時期をどのようにお考えですか。

A7：上場以来一貫して申し上げております通り、中長期的に実現を目指しております。

Q8：タイの合弁会社における出資比率が 50%未満となっている理由を教えてください。

A8：現地法令に基づき、出資比率を定めた経緯がございます。

Q9：今期は業績が厳しい印象を受けますが、なぜこのタイミングで優待拡充を行わないのでしょうか。

A9：株主優待は業績の良否に関わらず、計画的に実施する方針です。中長期的な企業価値の向上に向け、必要な内部保留は確保しつつ、最適な時期に拡充を検討してまいります。

Q10：賃金上昇によるコスト増が利益を圧迫しているように見受けられますが、過剰ではないでしょうか。

A10：賃金上昇は計画通りの想定でしたが、猛暑や価格改定の影響による来店数減少、感謝祭に伴う粗利率の低下などが重なり、利益を圧迫しました。下期は客数回復とコスト最適化を進め、通期計画の達成を目指してまいります。

Q11：前回の説明会では「8月から業績回復」との見通しでしたが、想定どおりに回復しなかった要因を教えてください。

A11：春先から来店数が減少しており、さまざまな施策を講じましたが、回復が想定より遅れました。また、今夏は例年を上回る猛暑により駅前立地の店舗を中心に流動人口が減少し、インバウンド需要も一時的に落ち込みました。これらの要因を分析し、下期以降の施策に反映しております。

Q12：株価が公開価格を大きく下回っている要因をどのように分析されていますか。また、株価上昇に向けた施策を教えてください。

A12：株価はさまざまな要因で変動しますが、根本的には業績の積み上げが最も重要であると考えています。当社では既存店売上高の前年比 100%超を最優先課題とし、M&A や海外展開を通じて成長を加速させることで、企業価値と株価の向上につなげてまいります。

(次ページに続く)

Q13 : 9月の月次売上が前年を下回りましたが、10月以降の回復状況を教えてください。

A13 : 9月は想定どおりの回復には至りませんでしたが、複数の施策を既に実行しており、できる限り早期に前年水準（100%）を達成できるよう取り組んでおります。

Q14 : 企業とのコラボレーションについて、『ラーメン赤猫』の際は話題となりましたが、現在の映画コラボは反響が少ない印象です。選定基準について教えてください。

A14 : 当社では、健全で信頼性の高い提携先であれば積極的にコラボレーションを検討する方針です。現在の映画コラボは若年層、特に女性に人気が高く、山下本気うどんの主要顧客層と親和性が高いと考えております。SNS上でも発信が拡大しており、実際に来店増加にもつながっていることを確認しています。

Q15 : インバウンド向けの発信が少ないように見受けられます。SNSなどでの海外向けプロモーションを強化する考えはありますか。

A15 : インバウンド需要への対応として、SNS発信を強化しており、下期以降はより目に留まりやすい形で展開してまいります。加えて、インバウンド向けメディア取材や、訪日客の多い新宿・渋谷・秋葉原などの店舗において、多言語ポスターや電光掲示板の設置を進めております。視覚的訴求を通じて来店促進を図ってまいります。

Q16 : M&Aとその後の再生支援を同時に進められる件数は、現体制でどの程度可能でしょうか。

A16 : 当社では、質を重視した選定を基本方針としております。過去には年間3件程度を実施した実績があり、現体制でも3〜4件程度であれば十分に対応可能と考えております。

Q17 : 川島社長がメディアに出演されていますが、経営への影響を懸念する声もあります。現状について教えてください。

A17 : 代表者として、メディアを通じて当社ブランドを広く認知していただくことも重要な責務と考えております。出演は必要最小限の時間にとどめており、経営への影響はございません。むしろ発信の機会を通じて、社名やブランド認知の向上に寄与していると考えております。

Q18 : 川島社長ご自身の持株売却（売出し）の予定はありますか。

A18 : 現時点で持株の売出しは全く考えておりません。流動性向上については、今後の状況をふまえ、引き続き最適な方法を検討してまいります。

Q19 : 萬馬軒の2026年2月期業績への収益貢献額について教えてください。

A19 : 公表のとおり、売上約2億1,000万円、経常利益約4,500万円を想定しております。立ち上げ初期は教育や投資等のコスト増が見込まれますが、安定稼働後はこの水準を目安に収益貢献していくと見込んでおります。詳細数値は今後の推移を踏まえて適切に開示いたします。

Q20：自社株買いの実施予定や、株価水準に対する考えを教えてください。

A20：現時点で自社株買いの予定はありませんが、将来的に企業価値向上の一施策として検討する可能性はあります。株価水準についてはまずは業績の拡大を通じて企業価値を高めることが最優先であると考えております。

Q21：ガーデン株は高配当水準ですが、ファンドなどへの働きかけは行っていますか。

A21：特定のファンド等への働きかけは行っておりません。配当については、現行水準を維持しつつ、業績拡大により将来的な株主還元の充実を図ってまいります。

Q22：原材料価格の高騰に対し、どのようなコスト対策を行っていますか。

A22：安価な時期に複数月分を一括で確保するほか、複数社購買により品質と価格の最適化を図っています。為替差損益等の一時的要因による利益圧迫も把握しており、今後はその影響を低減していく方針です。

Q23：優待拡充を行う場合、どのような形を想定されていますか。

A23：優待券の枚数増加や利用対象ブランドの拡大などをはじめ、複数の選択肢を検討しています。また、遠方の株主様にもご利用いただける仕組みづくりについても、今後の検討課題としております。

Q24：累進配当やDOE目標の設定についてお考えをお聞かせください。

A24：当社は「安定的かつ継続的な株主還元」を基本方針としております。現時点で累進配当やDOEの導入予定はありませんが、将来的な資本構成や業績動向を踏まえ、最適な還元方針を検討してまいります。

Q25：下期のリカバリー施策について具体的に教えてください。

A25：基本に立ち返り、QSC（品質・サービス・クレンリネス）の向上や感謝祭等の販促企画の最適化を実施しています。また、メディア露出や取材対応を通じてブランド認知を高め、リピーター獲得を促進します。短期的な値下げではなく、地道な基盤強化によって持続的な回復を目指してまいります。

以上