

2026年4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)
問い合わせ先 専務取締役
コーポレート本部長 小澤 修三
(TEL. 03-5361-8003)

2026年2月期 決算説明 質疑応答集

2026年4月15日(水)に開催した「2026年2月期 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。

1. 業績推移と財務の見通しについて

Q：業績の回復遅延の要因と、今期の底打ち時期、および計画達成の確度について教えてください。

A：2024年の価格改定後の客数伸び悩みが回復遅延の主因ですが、2026年2月期の2月を底に、3～4月にかけて回復の兆しが見えています。今期予算は、既存店を前年割れ前提で保守的に見積もり、新規出店による利益寄与を主軸に据えています。前期は外部環境への対応が後手に回りましたが、現在は主力ブランド「壺角家」において、家系ラーメン特有の付加価値を見直し、既存顧客の需要を改めて喚起する「無限ライス（ライス食べ放題無料）」キャンペーンを実施するなど、選ばれる店舗への回帰を最優先に進めております。第1四半期から着実に実績を積み上げることで、2026年2月期をボトムとした業績の反転を確実なものとし、信頼回復に努めます。

Q：3月の既存店売上速報で売上額は前年を上回る一方、前年比が100%を下回った理由と背景を教えてください。

A：売上額の増加は、既存店定義（開店19ヶ月以上）に該当する店舗数が純増したことによるものです。一方、既存店前年比が100%を割ったのは、駅前一等地での他業態との競争激化により、個店単位の客数が前年実績に届かなかったことが要因です。早期に前年比100%超を達成し、前期がボトムであったことを実績で示してまいります。

Q：昨年12月に公表した修正計画と実績に乖離が生じた理由を教えてください。

A：当期純利益の乖離は、監査法人との協議による保守的な減損損失の認識が主因です。営業利益の未達については、当時の市場動向の見極めに甘さがあったと真摯に受け止めております。今期は1月中旬までの最新推移とダウンサイドリスクを織り込み、精度の高い予算策定を行っております。

2. 店舗運営・ブランド戦略について

Q：1店舗に2ブランドの看板を掲出する戦略について、コスト面での懸念や収益性の狙いを詳しく教えてください。

A：看板の変更は、原則として現在掲出しているスペース内においてブランド表記を分割・併記するものであり、追加のスペース費用が発生するものではございません。デザイン面では、限られたスペースで視認性や訴求力を最大化できるよう入念な設計を行っております。収益面では、主力ブランド「壱角家」の強い集客力に、利益率の高い「油そば」ブランドを組み合わせることで、既存のコスト構造を維持したまま、店舗全体の利益率向上と収益の最大化を図る狙いがあります。

Q：「壱角家」において、「無限ライス（ライス食べ放題無料）」等の施策を開始されています。家系ラーメンにおいてライスは不可欠な要素ですが、施策の狙いを教えてください。また、恒久的なサービスとして再導入する考えはありますか。

A：当社は、家系ラーメンとライスの組み合わせを、家系ラーメンを最大限に楽しむための極めて重要な付加価値であると再認識しております。現在実施している「無限ライス」の施策は、単なる値下げではなく、お客様の満足度向上と来店動機形成に向けた戦略的なバリューアップ施策の一環です。これらは、原材料価格の変動や市場のニーズ、および全体の収益構造を多角的に分析した上で行っている機動的な施策と位置づけております。ライスの恒久的な無料化につきましては、米価を含む諸経費の推移やお客様の動向を慎重に見極め、引き続き検討課題の一つとしてまいります。

Q：過去のメディア出演における「クオリティ 80%」という発言の真意、および価格妥当性やダイナミックプライシングの導入状況について教えてください。

A：まず、地域や時間帯（日中・深夜等）に応じた価格設定については、店舗において既にダイナミックプライシングを導入・実施しております。また、「クオリティ 80%」という発言の真意につきましては、決してお客様へ不完全な商品を提供して良いという意味ではございません。当社の提供する商品は、セントラルキッチンでの製造工程において、既に 100%の品質と安心・安全が担保された状態で店舗へ届けられています。店内仕込みの場合は、長時間にわたる仕込み作業を経て 100%の品質を目指しますが、当社では、そのような仕込み作業から解放されています。これにより、店舗スタッフが調理・接客の最終工程において、心理的な余裕を持って本来のパフォーマンスを発揮することが可能となり、結果として 100%を超える付加価値を現場で商品を提供するスタッフに、気負わずリラックスすることで 100%以上のパフォーマンスを出してほしい趣旨でお伝えしておりました。この高い再現性と安定した運営体制こそが当社の強みであり、競合店と同等の価格帯においても、十分な価値と利便性を提供できているものと認識しております。

3. 組織・成長戦略について

Q：さらなる M&A 予定はありますか。

A：当社は M&A によって成長する方針を掲げており、現在もあらゆる企業との交渉を継続しております。また、新規案件についても月次で数十件規模の情報が寄せられており、その中から選定を行っております。足元では、外食業界における投資に関して高値取得（いわゆる高値掴み）への懸念の声も聞かれますが、当社としては高値での取得は行わない方針です。のれん負担が過大となるような投資は避け、収益性のある案件を合理的な価格で取得することを重視しております。

Q：「萬馬軒」について、出店を加速させていますが、「壱角家」と比較して、鍋振り等の専門的な技術を要するかと思いますが、人材育成は追いついているのでしょうか。

A：新規出店の際には、オープンメンバーに対して事前に研修等を実施しています。また、出店後はマネージャーが臨店し、品質モニタリングを継続することで、クオリティの維持・向上を図っています。属人的な技術への依存を低減し、提供品質の安定化と店舗運営の効率化を両立させるため、自動調理器の導入をはじめとするオペレーション工数の削減施策も検討しております。

Q：「高田屋」がグループ傘下に入って1か月が経過しましたが、組織への融和状況はいかがでしょう。

A：本部機能の統合につきましては、3月中は旧体制下における事務処理等の移行対応を優先し、従来の拠点にて業務を行っておりましたが、4月より当社のオフィスへの移転・集約を順次進めております。物理的な拠点統合に伴い、両社の従業員間の交流や相互理解が深まっており、組織的な融和は着実に進んでいるものと認識しております。

Q：賃金上げによる固定費増加のリスクと、人的資本への考え方を教えてください。

A：賃金の引き上げにつきましては、当社はこれを企業成長を実現するために不可欠かつ非常に重要な投資であると認識しております。また、ESGの取り組みとして「社員の幸せを基盤とした持続可能性」を掲げております。今後の持続的な成長と、提供サービスの安定した品質を維持するためには、優秀な人材の確保と働きがいのある環境づくりが欠かせません。収益性とのバランスを考慮しつつ、こうした環境整備を引き続き推進してまいります。

Q：インバウンド需要の取り込みにはInstagram等のSNS活用が不可欠と考えますが、更なる発信強化の予定はありますか。

A：当社では、SNSを活用したプロモーションを重要視しており、現在、Instagramの公式アカウント(@ichikakuya_official)を通じた情報発信を行っております。あわせて、自社ブランドアプリを活用し、新着情報やキャンペーン情報を直接お客様へ届ける体制も構築しております。インバウンド対策につきましては、SNS等の施策に加え、実店舗における「受け入れ環境の整備」にも注力しております。具体的には、外国人観光客の方々が直感的に店舗を認識できるよう、視認性を高めた看板への刷新を進めているほか、全店でキャッシュレス決済対応を完了させるなど、利便性の向上を図っております。ソーシャルメディアを活用したインバウンド集客施策については、いただいたご意見を参考に、今後もより効果的な手法を検討してまいります。

Q：他社では高校の学食内に出店し、売上の確保や将来の採用に繋げている事例もありますが、大学や高校への出店を検討する余地はありますか。

A：当社におきましては、現時点では既存店の業績回復を最優先課題として掲げており、まずは経営基盤のさらなる強化に努めております。今後の成長戦略を検討する中では、学食をはじめとする教育機関内への市場エリア拡大についても、新たな可能性の一つとして注視してまいります。

4. 株主還元・企業価値について

Q：株主優待制度の拡充について教えてください。

A：今回の決算開示に合わせ、株主優待制度の拡充を公表いたしました。具体的には、200株および400株を保有される株主様を対象に、優待券の贈呈枚数を追加する内容となっております。今後につきましても、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題の一つと捉え、企業の成長フェーズに合わせ、段階的な優待制度の拡充および内容の充実に努めてまいります。

Q：株主優待のさらなる拡充について、実施の有無や時期・内容の想定があれば教えてください。

A：株主優待については外部専門家の方とも相談しながら、しかるべきタイミングで拡充を図ってまいりたいと考えております。

Q：配当は予想通りでしょうか。業績進捗が良い場合、増配の可能性はありますか。

A：現状、配当性向は非常に高い水準にあり、40%を大きく上回っております。まずは適正と考える40%水準においても十分な配当が可能となるよう、利益額の拡大を最優先課題として取り組んでまいります。

Q：現在の高い配当利回りを背景に、ファンド等に対して積極的なIR活動は実施していないのでしょうか。

A：現時点において、特定のファンド等に限定した直接的な働きかけは実施しておりませんが、より広範な投資家の皆様に当社の魅力を正しくお伝えしていくことは、重要な経営課題であると認識しております。配当につきましては、現行の水準を維持することを基本としつつ、成長戦略を確実に遂行することで企業価値を高め、中長期的かつ持続的な株主還元の充実に努めてまいります。

Q：外食業界における時価総額日本一の達成時期については、どのように見込んでいますか。

A：時価総額向上につきましては、中長期的な成長戦略の実行と、日々の経営努力の積み重ねによる結果であると認識しております。まずは、成長戦略の確実な遂行に加え、外食業の根幹であるQSC（クオリティ、サービス、クレンリネス）のさらなる磨き込みを行い、着実に業績を積み上げていくことが不可欠です。具体的な達成時期については、市場環境等の要因もあり現時点での明言は控えさせていただきますが、各成長フェーズにおいて進捗をしっかりとご報告し、株主・投資家の皆様の期待に応えられるよう、企業価値の最大化に邁進してまいります。

Q：株価が公開価格を大きく下回っている状況について、その要因をどのように分析されていますか。また、有利にM&Aを進める観点からも高い株価水準は重要と考えられますが、株価上昇に向けた具体的な施策があれば教えてください。

A：株価推移については、上場以来、踊り場の状況が続いており、投資家の皆様のご期待に十分応えられていないと認識しております。要因は、外食事業の本質である「客数×客単価」の低下に伴う、既存店売上高の想定以上の前年割れにあります。喫緊の課題として、これら主要KPIの着実な改善を図ってまいります。また、M&Aに関しては、株価上昇が実行を有利にする側面があることは認識しておりますが、当社は現在約100億円の資金を保有しており、株価の状況にかかわらず機動的にM&Aを実施できる体制を整えております。

■株式会社ガーデンについて

「イマをHAPPYに！」の企業理念のもと、横浜家系ラーメン「壺角家」や本場讃岐うどん「山下本気うどん」をはじめとするラーメン、レストラン事業を中核に、企業再生型M&Aを活用した飲食店舗運営およびフランチャイズ事業、不動産事業を展開しています。

<https://gardengroup.co.jp/>

株主・投資家の皆様に当社をより一層ご理解・ご関心いただけるよう「IRメール配信サービス」では、ご登録いただいた方に、メールでIR情報を配信いたします。

配信をご希望の方は、下記の配信登録フォームより登録をお願いします。



<https://www.magicalir.net/274A/irmail/>

以上

<本件に関するお問い合わせ先>

株式会社ガーデン

IR担当

ir_contact@k-mac.jp