

2025年4月23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)

### 2025年2月期 決算説明会 質疑応答集

2025年4月17日(木)に開催いたしました2025年2月期決算説明会(機関投資家・アナリスト向け)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：進行期、新規13店の出店とのことだが、退店合わせた純増の店舗数はいくつの予定か教えてください。**

A1：新規出店13店は直営店の予定数字で、FC3店も含めて、計16店が出店予定です。退店は直営店が定借満了で1店退店予定、FCが2店退店見込みなので、純増数としては13店になる予定です。

**Q2：トランプ関税に関して、円高やエネルギー価格の下落による恩恵はあるのでしょうか。来期の営業利益率がやや上昇している点もあわせて教えてください。**

A2：トランプ関税については、先行きが不透明で確定的な見通しを立てることが難しく、現時点では明確にお答えすることが困難な状況です。ただし、当社のような内需企業にとって直接的な悪影響は少ないと見ています。一方で、消費動向の変化によっては影響を受ける可能性はあります。また、不透明で不確実な状況下では、リーマンショックやコロナ禍と同様、M&Aや店舗取得の好機となると考えています。

営業利益率については、上場に伴う一過性費用負担もなくなったことと、会社全体の販管費、特に人件費と消耗品費のコントロールで可能だと考えています。

**Q3：3月の既存店減収について、値上げによる客離れや気温上昇の影響を課題とは認識されていないのでしょうか。**

A3：3月の既存店売上については前年を下回っていますが、利益は堅調に推移しています。値上げによる売上減少は一時的なものであり、外食企業として避けられない課題であると強く認識しています。当社はQSCの向上や各種施策を通じて、入客数の回復に努めています。業界全体で見ても、売上や入客数が伸びても利益が減少している企業もあれば、利益率や売上を重視して堅実に施策を打つ企業もあります。消費者層は「価値重視」と「価格重視」の二極化が進んでおり、当社もそれを踏まえて「680円感謝祭」を実施しています。これにより利益率は一時的に下がるものの、利益額は増加しており、正しい施策だと考えています。

**Q4：**ここ数年 M&A をあまり行っていないようですが、これは上場準備のためだったのでしょうか。上場を機に、今後は積極的に M&A を進めていくお考えでしょうか。

A4：M&A については、上場準備期間中は計画に組み込みませんでした。裏では継続的に交渉を進めていました。公になった案件は価格が高騰しやすいため、当社の場合、事前にデータをもとに有望企業をリサーチし、金融機関を介して接触しています。このような形で着実に準備を進めております。

**Q5：**新年度の既存店売上高と原価率の方向性について教えてください。

A5：原価率については、前期に比べて約 1 ポイント改善しています。新年度もおおむね横ばいで推移する見通しです。売上に関しては、11 月の値上げの影響により 12 月から 3 月にかけて入客数が減少しましたが、現在は回復に向けた施策を講じています。売上が落ちている中でも利益は堅調に確保しており、春以降は既存店売上や利益の回復を目指しています。

**Q6：**貴社が持つ不動産のノウハウやネットワークは、フードコートにも通用するのでしょうか。

A6：駅前の一等地だけでなく、大型商業施設のフードコートに対してもネットワークやノウハウがあり、良い条件で物件を取得することが可能です。

以上