

ガーデン

274A・100株

11月22日

東証スタンダード上場

創業以来15社以上の企業再生実績を活かし 飲食事業と不動産事業を展開

「イマをHAPPYに！」を企業理念に、M&Aを活用した飲食事業（ラーメン事業、レストラン事業、ステーキ事業、寿司事業等）と、店舗物件取得・売却を目的とした不動産事業を展開する。2024年9月末現在、店舗数は193店（直営店舗157店、業務委託店舗2店、フランチャイズ店舗34店）となる。

2024年2月期の売上構成比は、「壱角家」が89.6億円で58.5%、「山下本気うどん」が15.8億円で10.4%と、主力ブランドとして業績を牽引している。2024年2月期までの5期で、売上高年平均成長率は「壱角家」が10%程度、「山下本気うどん」は100%程度と好調な成長を見せている。「山下本気うどん」については、コロナ禍にありながら売上高及び営業利益を継続的に成長させたことから、M&A成功で得た鑑識眼が機能し、個食形態に着目した結果の成功と言える。

2024年11月時点の営業利益率は、ラーメン事業約22%、レストラン事業20%弱、ステーキ事業15%弱、寿司事業約20%となる。売上の5割強を占めるラーメン事業では、売上拡大により固定費率の低減に成功し、高利益率を実現している。なお、総仕入高の約20%を占める、主要食材の仕入れ先のギフトホールディングス<9279>とは、ラーメン事業で競合するが、株式持ち合いの関係にあるほか、店舗立地に関し協定を結ぶなど相互利益に配慮しており、引き続きラーメン業界で共生し成長する方針である。



PMI（経営統合プロセス）成功から マニュアル化を実現し、高収益体質に

赤字店舗の業態転換など豊富な企業再生の実績から、買収先の従業員だけでなく、有効なノウハウを精査して引き継ぐことを基本に、最適なマニュアル化を実現している。月1回本社中樞が見直し、顧客ニーズに即応した収益性の高いオペレーションに成功している。2024年11月時点での従業員構成は、社員1割、パートタイム9割、外国人材比率はおよそ15%となる。工場集中調理で高品質を維持すると同時に、高度なマニュアル化でパートタイムや外国人材の即戦力化を実現し、オペレーション効率を維持・向上させている。

ガーデン

274A・100株

11月22日

東証スタンダード上場

国内の外国人労働者数については、2023年10月末時点で2百万人(厚生労働省)と過去最高を更新しており、人材不足を背景に増加傾向の継続が予想される。同社のマニュアル化は、インクルーシブな雇用に対応することから強みとなり、売上伸長とオペレーション効率化でコスト削減を両立し、高収益体質強化が期待される。



高品質でダイナミックプライシングを実現

「壱角家」では、需要に即した最適な価格設定により、顧客満足と収益最大化を両立している。価格設定条件として、立地や営業時間帯のほか、年齢や性別、購買履歴等を利用する。それら属性を変数に、店舗ごと一定期間の実データを反映し、経営層の最終判断で改定を実行している。飲食業では同一価格が標準的だが、高品質を裏付けにダイナミックプライシングを採用し、収益拡大に成功している(価格改定は客数等変動を鑑みつつ約4ヵ月スパンで行う)。2024年2月期に2度実施し、客単価は前期比9.7%増の1,003円を実現した。

不動産事業で好立地を獲得し優位性を確保 フードコート進出で客単価向上を目指す

「壱角家」については、一都三県を中心に乗降者数20万人以上の駅前と繁華街立地を基本方針とする。新宿エリアでは12店舗とドミナント戦略を展開しており、利益率について、池袋と渋谷を除く全エリアと比較し新宿エリアは高くなっている。また、同戦略により、認知度向上による売上拡大と物流等コスト削減の両立に成功している。

新規店舗展開では立地が鍵となる。同社不動産事業では、不動産情報システム(レイNZ)を活用することで、タイムロスなく競合他社に先駆けて未公開の好立地物件情報の獲得に成功している。

主力の「壱角家」と「山下本気うどん」は、商業施設フードコートからの引き合いも多い。「壱角家」について、フードコートでは配膳や回収、テーブルセッティングまでセルフ式のため、駅前型や繁華街立地と比較し、人件費が削減され利益率が高いという特徴がみられる。

ガーデン

274A・100株

11月22日

東証スタンダード上場

「山下本気うどん」については、2025年2月期に4店舗フードコートに新規出店しており、「壺角家」同様に客単価向上が期待される。強みのマニュアル化を推進して効率的なオペレーションを図り、顧客回転率向上を実現することで更なる収益拡大への道が開ける。なお、2024年2月期より出店拡大に向けフランチャイズ募集を開始し、全国各地域でモデル店舗としての直営店展開の検討も進めており、今後の顧客基盤拡大に期待したい。

インバウンド需要とアジア圏出店を足掛かりとしたグローバル展開も長期的な期待ポイントに

世界的な日本食ブームを背景に、2024年1-3月期報告書「訪日外国人の消費行動」(国土交通省)では、最も満足した飲食としてラーメンが2位と19.3%を占め、6割以上の訪日外国人が次回訪日の際も日本食を食べたいと回答した。インバウンドや海外現地展開等、グローバル需要の拡大に後押しされ、事業基盤拡大の余地は大きい。

インバウンド需要については、ラーメン事業で、秋葉原、新宿、池袋の3エリアでの売上のうち約25%程度を外国人客が占めており、全体で見ると10%程度となる。寿司事業では、食べ放題など、顧客の分かりやすさと、品質・価格ともに安心感を抱けるメニューを揃え、外国人客に喜ばれる金粉を飾る等、日本文化を象徴したレシピを開発するなど、カスタマイズしている。

インバウンドへの対応としては、購入手続きが簡易なラーメンとドリンクなどセットメニューを、券売機の見やすい場所に配置し、顧客利便性を高めている。同社にとっては単価向上につながる好施策となり売上伸長に寄与している。ほかにも、メニューや券売機の英語、中国語表記はもちろん、店頭でのメニュー写真展示でわかりやすく、魅力的に商品を紹介して入店を促進し、販売機会の損失を防いでいる。

海外展開については、マレーシアとタイに「壺角家」を計3店出店している。同ブランドに対する需要は確認できており、将来的にはアジア圏を中心にフランチャイズと現地企業との業務提携を活用して事業展開する方針である。同社はローカライズが海外展開成功の鍵と見ており、現在出店する周辺地域事情をフロントラインで把握して展開を進める考えだ。国内インバウンド対応で得たグローバルなニーズやオペレーションに関する知見も活用することで、更なる飛躍が期待できる。

ガーデン

274A・100株

11月22日

東証スタンダード上場



中長期の業績見通し

足もとの方向性として、同社設立と同時に展開したアルコールを提供するハイアンレストラン事業など機会食業態については、市場規模が縮小傾向にあるとみており、同社としてはラーメンやうどん等を提供する日常食業態に注力する考えである。主力の「壱角家」「山下本気うどん」では、年に12～13店舗の直営店とフランチャイズ数店舗と、継続的な新規出店を基本方針とする。

ラーメン事業について、市場調査データ「ラーメン店2023年版」(中小機構 J-Net21)では、約5割がラーメン店を今後もぜひ利用したいと回答しており、ラーメンは日本の食文化として定着していることから、引き続き安定した需要が見込まれる。「山下本気うどん」については、独創的な創作メニューで女性ファンを獲得して差別化に成功するとともに、健康的なファストフードとして忙しいビジネスパーソンのランチ需要を捉えることも期待でき、更なる成長が意識される。

M&Aについては、現時点で予算等は考慮していないものの、飲食業関連企業のM&A推進の方針に変わりはない。常に社会情勢や経済動向、顧客需要の変化に即した飲食業の情報を集めており、確実に利益が狙える業態を精査して詳細に検討し、機を捉えて新業態やブランドを展開し、成長を加速する計画である。数値目標としては、KPIの営業利益率については1年以内に15%、純利益に関しては3～6年後に2024年2月期比約3倍の30億円の達成を計画している。株主還元としては、配当性向40%を指標に配当を計画するほか、株主優待制度の導入も検討している。

決算期	売上高	業績推移 (百万円・%)		純損益	伸び率
		伸び率	経常損益		
2021/2	8,677	-26.2%	▲ 379	▲ 447	-
2022/2	7,804	-10.1%	1,931	891	-
2023/2	11,841	51.7%	516	252	-71.7%
2024/2	15,311	29.3%	1,441	1,065	322.0%
2025/2 予	16,710	9.1%	1,716	1,198	12.4%
2024/8 2Q	8,521	-	988	629	-
予想EPS/配当	単独：181.52円/80.00円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算				

ガーデン

274A・100株

11月22日

東証スタンダード上場

免責事項(ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなるを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話:03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp