

2022/3期 ~ 2026/3期  
**中期経営計画**

2021年11月12日  
株式会社フジタコーポレーション  
(証券コード：3370)

2021年7月策定

# I . 会社及び事業概要

# 会社概要

## 会社概要

商号	株式会社フジタコーポレーション FUJITACORPORATION CO.,LTD.
本社所在地	北海道苫小牧市若草町5丁目3番5号
その他事務所	札幌支社：札幌市白石区菊水元町5条2丁目3-35
創業・設立	1978年3月
資本金	7億7,987万円（2021年03月31日現在）
代表者	代表取締役社長 遠藤 大輔
事業内容	飲食店（レストラン・ファーストフード）の経営 宝くじの売り捌き
従業員数	正社員109名（2021年03月31日現在）
店舗数	67店舗（2021年03月31日現在）

## 沿革

年月	沿革
1978年 3月	北海道苫小牧市に(有)ファミリーフーズ設立 (株)ダスキンと「ミスタードーナツチェーン契約」を締結
1986年 10月	(株)モスフードサービスと「モスバーガーチェーンフランチャイズ契約書」を締結
1990年 2月	(有)ファミリーフーズを株式会社に組織変更
1996年 4月	(株)ファミリーフーズを(株)フジタコーポレーションに商号変更
1997年 6月	(株)フジックス株式を追加取得し子会社化（出資比率72%）
2002年 2月	(株)フジックス株式を追加取得し100%子会社化
11月	(株)はなまると「まんまるはなまるとんどんフランチャイズチェーン加盟契約書」を締結
2004年 6月	(株)ランシステムと「スペースクリエイティブ自遊空間フランチャイズ契約書」を締結 (株)タスコシステム（現(株)ジー・テイスト）と「暖中フランチャイズチェーン地区本部認定契約書」を締結
2005年 4月	ジャスダック証券取引所に株式を上場
2006年 3月	(株)セリアと「セリア販売代理店基本契約書」を締結
11月	(株)みずほ銀行と「宝くじ発売等の事務の再委託に関する基本約定書」を締結
2009年 4月	(株)ベビーフェイスと「フランチャイズ契約書」を締結
2010年 4月	ジャスダック証券取引所と大阪証券取引所の合併に伴い、大阪証券取引所 JASDAQ に上場
2013年 7月	東京証券取引所と大阪証券取引所の統合に伴い、東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード）に上
2016年 3月	(株)アスラポート・ダイニング（現(株)FLAホールディングス）と「業務資本提携契約書」を締結
10月	(株)レイズインターナショナルと「しゃぶしゃぶ温野菜・かまどかフランチャイズチェーン加盟契約書」を締結
11月	(株)プライム・リンク（現(株)アスラポート）と「牛角フランチャイズチェーン加盟契約書」を締結
2017年 3月	(株)advance growingと「らーめんおっぺしゃんフランチャイズチェーンエリアフランチャイズ本部認定契約書」を締結
2018年 9月	フランチャイザーとしてアール&ディー(株)と「かつてんフランチャイズ加盟契約書」を締結
11月	(株)アイビスと「牛角フランチャイズチェーン加盟契約書」を締結
2019年 4月	北海道苫小牧市若草町に本社を移転
6月	(株)アルテゴと「瑪蜜黛北海道・東北エリア本部契約書」を締結
2020年 4月	(株)デリズと「パートナーシップアライアンス契約書」を締結

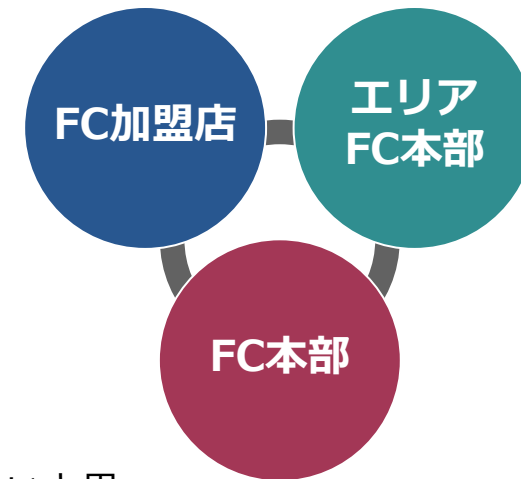
# 事業概要

## 事業内容

フランチャイズ本部事業

フランチャイズエリア本部事業

フランチャイズ加盟事業



当社が運営する飲食店、物販店が提供するものは単に食事やモノではないと思っています。

お客様の生活を様々に支援する店舗を総合的に展開することで、「心の豊かさ」の販売を行う「生活総合サービス業」を目指しております。

## 事業展開

当社は「地域の皆様から愛される企業でありたい」という強い信念を持って、地域の皆様と共に成長する企業であることを経営理念としております。その理念に基づいて様々なFC加盟、オリジナルブランド事業の開発を行い「お客様の笑顔が直接伝わってくる店舗作り」を実現してまいりました。

本社を北海道苫小牧市に置く当社が、店舗展開を拡大する事ができたのは、「お客様の笑顔」を第一に考えたサービス品質の向上を徹底してきたからだと自負しております。当社は今後も、地域ごとの顧客特性を重視しながら、地域密着型で全国展開化に取り組んでまいります。

■ 店舗一覧 (2021/10/31時点) は以下のとおりです。

■ ミスタードーナツ

TN	エリア
ミスタードーナツ宮の森ショップ	北海道
ミスタードーナツ東室蘭ショップ	北海道
ミスタードーナツ苫小牧MEGAドン・キホーテショップ	北海道
ミスタードーナツ苫小牧バイパスショップ	北海道
ミスタードーナツ伊達ショップ	北海道
ミスタードーナツ静内イオンショップ	北海道
ミスタードーナツ登別イオンショップ	北海道
ミスタードーナツ新札幌デュオショップ	北海道
ミスタードーナツルーシー大谷地ショップ	北海道
ミスタードーナツ平岡イオンショップ	北海道
ミスタードーナツ岩見沢イオンショップ	北海道
ミスタードーナツ南郷13丁目ショップ	北海道
ミスタードーナツ苫小牧イオンショップ	北海道
ミスタードーナツアリオ札幌ショップ	北海道
ミスタードーナツ桑園イオンショップ	北海道
ミスタードーナツ八戸南類家ショップ	青森県
ミスタードーナツ八戸ラピアショップ	青森県
ミスタードーナツ八戸ピアドゥショップ	青森県
ミスタードーナツ宮古ショップ	岩手県
ミスタードーナツ盛岡肴町ショップ	岩手県
ミスタードーナツ盛岡大通ショップ	岩手県
ミスタードーナツ二戸ショップ	岩手県
ミスタードーナツ盛岡イオンショップ	岩手県

■ モスバーガー

TN	エリア
モスバーガー苫小牧店	北海道
モスバーガー苫小牧バイパス店	北海道
モスバーガー伊達店	北海道
モスバーガーモル工中島店	北海道
モスバーガー苫小牧柳町店	北海道

■ ベビーフェイスプラネット

TN	エリア
ベビーフェイスプラネット札幌平岡店	北海道
ベビーフェイスプラネット苫小牧店	北海道
ベビーフェイスプラネット函館	北海道
ベビーフェイスプラネット宮の森	北海道
ベビーフェイスプラネット東区役所	北海道

■ かつてん

TN	エリア
かつてん苗穂イオン店	北海道
かつてん苫小牧店	北海道
かつてん新さっぽろ店	北海道
かつてん新札幌デュオ店	北海道
かつてん弘前ヒロ口店	青森県
かつてん柏イオン店	青森県
かつてん八戸城下店	青森県
かつてん盛岡イオン店	岩手県
かつてんイオンモール山形南店	山形県
かつてんアリオ鷺宮店	埼玉県
かつてんイオン市川妙典店	千葉県

■ デリズ

TN	エリア
デリズ新さっぽろ店	北海道
デリズ菊水環状通店	北海道
デリズ北15条店	北海道
デリズAPA札幌大通店	北海道
デリズ暖中仙台幸町店	宮城県

■ その他

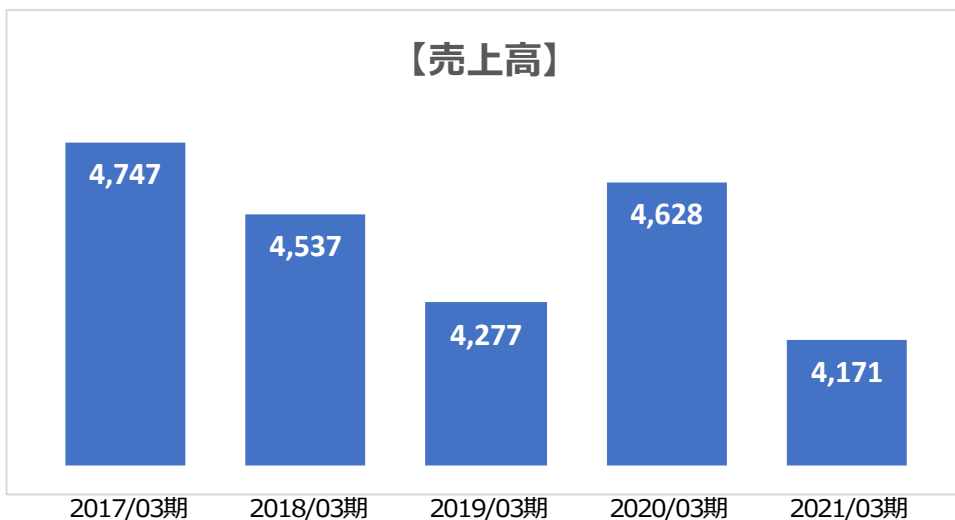
TN	エリア
自遊空間菊水環状通店	北海道
セリア苫小牧若草店	北海道
宝くじ函館鍛冶店	北海道
はなまるうどん旭川西イオン店	北海道
はなまるうどん八戸ピアドゥ店	青森県
牛角藻岩店	北海道
牛角野幌店	北海道
牛角北上店	岩手県
牛角盛岡北店	岩手県
牛角仙台松森店	宮城県
おっぺしゃん北14条店	北海道
おっぺしゃん盛岡駅前店	岩手県
瑪蜜黛盛岡イオン店	岩手県
暖中苫小牧店	北海道
暖中仙台幸町店	宮城県
かまどか温野菜白石店	北海道

## II. 過去実績

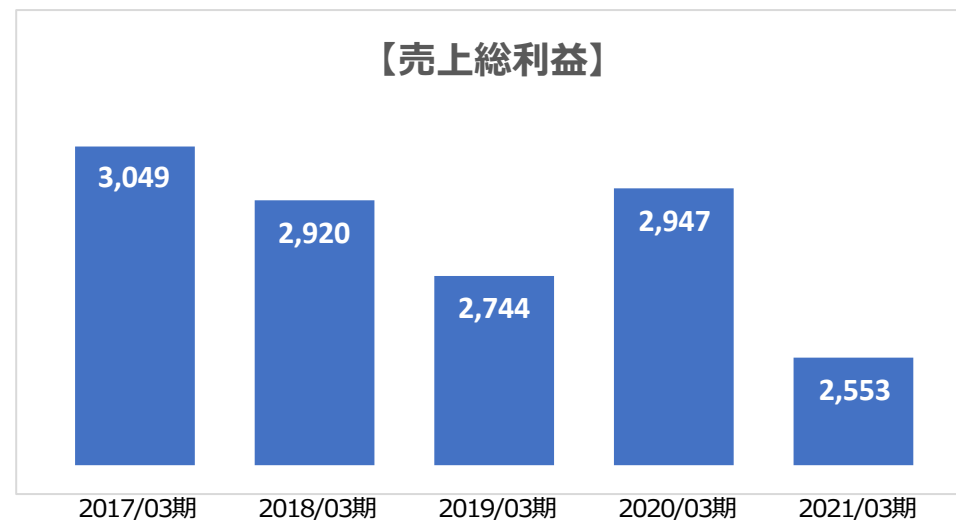
# 過去5年間の業績推移

単位：百万円

### 【売上高】



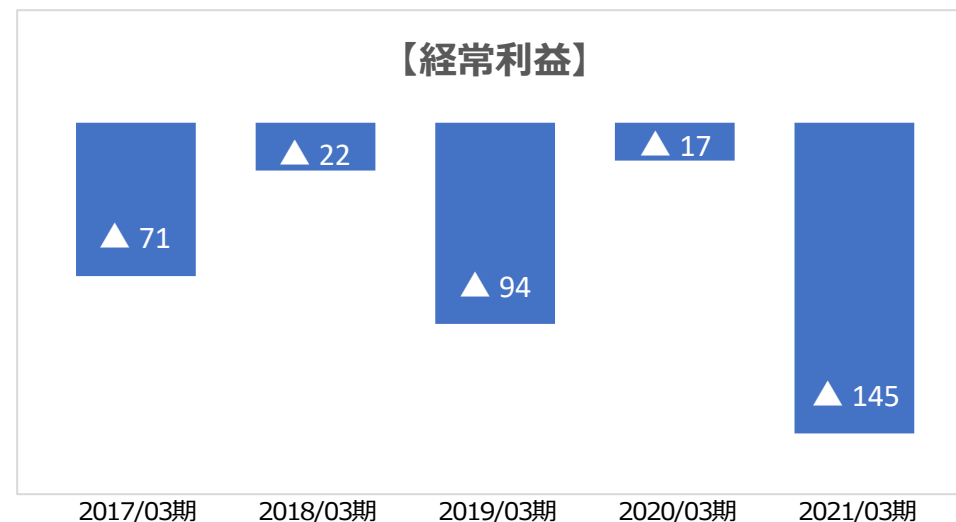
### 【売上総利益】



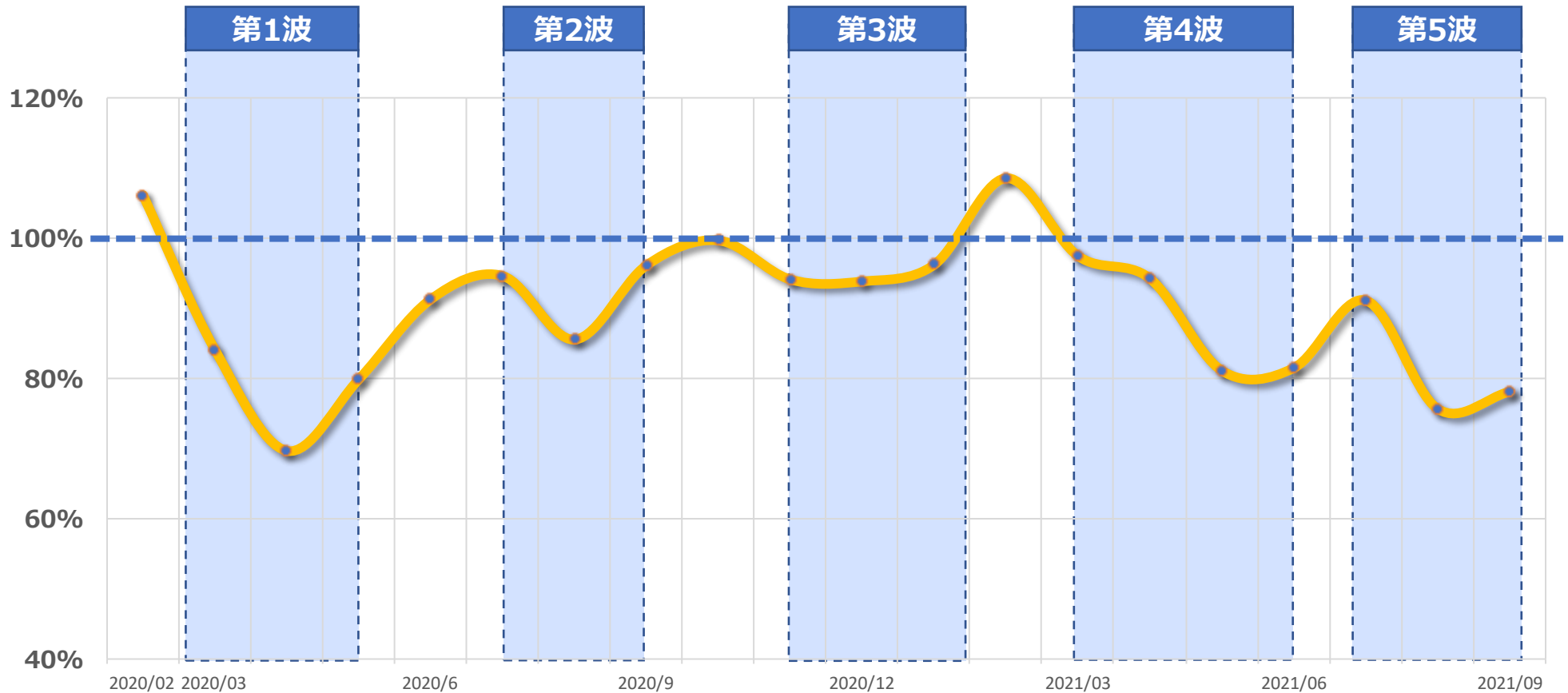
### 【販管費】



### 【経常利益】



■これまでの感染の波と既存店売上高との関係 (2020年2月～2021年9月)



前年同月を100とした既存店売上高の状況 (ただし、2021年2月以降は、前年がコロナの影響を受けているため前々年同月と比較)



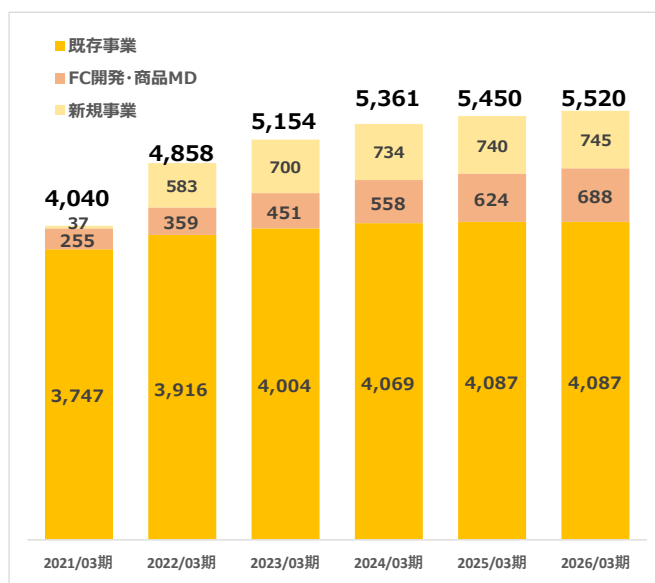
## Ⅲ. 中期経営計画と戦略

## 業績計画

単位：百万円

	2021/03期	2022/03期	2023/03期	2024/03期	2025/03期	2026/03期	年平均成長率
売上高	4,171	4,860	5,154	5,361	5,450	5,520	5.8%
EBITDA	7	258	302	334	355	359	120.2%
経常利益	▲145	29	83	126	157	173	-
純利益	▲215	5	45	80	107	120	-

## 業績計画/売上計画



売上高 **5,520**百万円 年平均成長率 **5.8%**

内訳

既存事業

売上高

4,087百万円

年平均成長率

1.7%

構成比

74.0%

FC開発・商品MD

688百万円

21.9%

12.5%

新規事業

745百万円

81.9%

13.5%

## 1. 既存事業の強化

- ・ 既存事業の収益向上を進め、安定収益の確保に努める
- ・ 基幹ブランドの強化
- ・ デリバリー事業の発展

## 2. FC加盟開発

- ・ 「かつてん」パッケージのブラッシュアップ
- ・ 「かつてん」の加盟店開発を押し進め、FC展開によるロイヤリティ収入拡大に努める

## 3. 商品マーチャン ダイジング事業の推進

- ・ 食品製造事業（トワ・ヴェール事業）へ参入し卸売、直売を通じ収益拡大を進める
- ・ 物販事業（リベート収入）の収益化を進める

## 1. 既存事業の強化

- ・ 既存事業の収益向上を進め、安定収益の確保に努める
- ・ 基幹ブランドの強化
- ・ デリバリー事業の発展



### 基幹ブランドの強化

ミスタードーナツ、モスバーガー、ベビーフェイス、かつてん

- ・ 改装、新規出店等を進めブランド収益力を強化していく
- ・ 北海道食材を用いたメニューの展開と本部提案を実施していく

- ・ ウィズコロナ・アフターコロナの状況を見据えて、デリバリー事業（テイクアウト・外販含む）を拡大していく
- ・ かつてん店舗でのデリバリーを進めていく
- ・ 実際に店舗を構えるリアルブランドと提携・展開

## 2. FC加盟開発

- ・ 「かつてん」パッケージのブラッシュアップ
- ・ 「かつてん」の加盟店開発を押し進め、FC展開によるロイヤリティ収入拡大に努める

### 「かつてん」パッケージのブラッシュアップ

- ・ 現状の取組を継続し収益力向上
- ・ 省人化による効率性の向上

### 直営店の新規出店⇒加盟店化

- ・ FC加盟店の拡大のため、各地域の主要都市への出店を企図

### FC展開によるロイヤリティ収入拡大

- ・ 加盟店拡大により、加盟金収入・ロイヤリティ収入の拡大を進めていく



### 3. 商品マーチャン ダイジング事業の推進

- ・ 食品製造事業（トワ・ヴェール事業）へ参入し卸売、直売を通じ収益拡大を進める
- ・ 物販事業（リベート収入）の収益化を進める

#### 食品製造事業（トワ・ヴェール事業）

2020年4月に黒松内町と業務提携、2021年10月より指定管理業者として事業開始  
乳製品（チーズ、アイス等）・肉製品（ソーセージ等）の製造・加工・販売を行う



製造、加工、販売  
商品プランニング  
新メニュー開発



関連グループへ  
の卸販売

FC加盟店への  
卸販売

店舗販売  
デリバリー販売  
EC販売

#### 物販事業（リベート収入）

生産・加工事業者と取り組み、北海道産食材を用いた商品提案・開発、ブランディング、販路拡大を進める

FC加盟店への食材提供のほか、店舗での物販、物販のデリバリー化、EC販売を進める

# 本資料に関する注意事項

**本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。**

**本資料における、将来予想に関する記述につきましては、当社分析における目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる外部機関公表の各種データに基づいて作成していますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。**

**本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。**