



証券コード:3097

Storyteller tells the Story

～自立した語り部は、それぞれの
自分物語、会社物語を語る～

2021年6月期 第2四半期 決算説明資料

2021年2月10日

Storyteller tells the Story
物語コーポレーション

経営理念

Smile & Sexy

私たちは
“Smile & Sexy”
すなわち
素敵に自由に
正々堂々、人間味豊かに
それぞれの「自分物語」
みんなの「会社物語」
を語る
Storyteller: 語り部
でありつづけます

「自分を表現しようぜ」:Be Sexy!

「自分を磨こうぜ」:Smile!

“Smile”は、「笑顔」「元気」「マナー」「表現力」、
“Sexy”は、「自分物語を作ろう」
「個性を豊かに表現しよう」という意味です。

自分らしく生きる中で経験する成功や失敗は、
人を成長させ魅力的にします。

常に成長を続ける人間は、自然に成熟自立の道を歩み、
自らの意思決定が出来るようになります。
まさしく「自己実現する人」となるのです。

素敵な生き方をしながら自分物語を歩む人間が
集まるところが会社であれば、
おのずとそこには素敵な会社物語が生まれます。

Storyteller tells the Story

～自立した語り部は、それぞれの自分物語、会社物語を語る～

私たちは、「自分物語」の語り部でありたい。

■人は、自分の人生の Storyteller : 語り部たるべき。

意思・意図を持って人生を生きるべき。

それだけでなく、周りにそれを開示し表現しながら生きていくべき。

■職業人は自分の行動の Storyteller : 語り部たるべき。

言葉とともに、行動でプロフェッショナル性を語るべき。

お客様や仲間の喜びや成果を目標に、

すべてを設計し開示し率先垂範しながら成功へと導いていくべき。

■Storyteller : 語り部にとって、重要なのは以下 3 点

①設計すること

②設計を Story として細部までブレイクダウンすること

③わかりやすく表現すること

決算サマリー

1 業績の状況

売上高9.4%増、営業利益75.3%増、経常利益100.1%増、四半期純利益^{※1}137.1%増

- ・売上高は、焼肉部門の既存店増収及び店舗数増加による増収
- ・営業利益、経常利益は、既存店舗の増収、本社経費等の減少、フードラボ・海外子会社の黒字化により増益
- ・四半期純利益は、改装投資に伴う固定資産除却損や店舗閉鎖により特別損失133百万円発生

2 既存店の状況

既存店売上高前年比101.1%

- ・焼肉部門は積極的な既存店改装の実施や、デジタルマーケティング活用を強化。既存店売上高前年比107.5%
- ・ラーメン部門は、アプリでの既存客のリピート向上やテイクアウトなどの施策を強化。既存店売上高前年比93.9%
- ・お好み焼部門は、満足度向上を目指す新名物商品の開発や既存店改装を実施。既存店売上高前年比96.5%
- ・ゆず庵部門は、店舗フォーマットの改善やランチの集客強化を目指す施策を導入。既存店売上高前年比94.3%

3 新規出店の状況

新規出店26店舗（海外2店舗を含む）

- ・新規出店『焼肉きんぐ』10店舗（直営8店舗、FC2店舗）、『丸源ラーメン』5店舗（直営3店舗、FC2店舗）、『熟成醤油ラーメン きゃべとん』1店舗（直営1店舗）、『お好み焼本舗』1店舗（直営1店舗）、『寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵』6店舗（直営5店舗、FC1店舗）、『牛たん大好き 焼肉はっぴい』1店舗（直営1店舗）、海外2店舗
- ・当期末店舗数は、562店舗（直営327店舗、FC223店舗、海外12店舗）

4 財務の状況

自己資本比率45.6%

- ・剰余金の積み上げにより、純資産19,693百万円、自己資本比率45.6%
- ・有利子負債は12,061百万円（前期末差異△486百万円）

5 業績計画

増収増益、年間配当60円^{※2}を計画（新規上場以来13期連続増配）

- ・2021年1月27日に「業績予想の上方修正と配当金の増配に関するお知らせ」を公表
- ・前年に対して、売上高は17.0%増の67,822百万円、営業利益は32.5%増、経常利益は47.2%増を計画
- ・配当計画は、1株当たり年間配当金60円^{※2}を計画

※1 四半期純利益＝親会社株主に帰属する四半期純利益

※2 2021年1月27日に「株式分割及び定款の一部変更並びに株主優待制度の変更に関するお知らせ」を公表しております。株式分割実施前におきましては、1株あたり120円の配当に相当いたします

プレゼンテーション構成

1 第2四半期業績概要

津寺 毅【取締役常務執行役員 財務・成長戦略担当】

2 第2四半期業績総括

加藤 央之【代表取締役社長】

業績概要①(連結)

(単位:百万円)

	2020年6月期	2021年6月期						前年差異ポイント
	2Q累計	2Q累計		対前年差異		対計画差異		
	実績 (売上比%)	計画 (売上比%)	実績 (売上比%)	%	金額	%	金額	
売上高	31,507	32,475	34,472	109.4	2,965	106.1	1,997	売上高前年差+2,965百万円 ①店舗数増加による増加…………… +2,919百万円 ②焼肉部門既存店による増加…………… +1,172百万円 ③FC事業部門他による増加…………… +101百万円 ④他部門既存店による減少…………… △977百万円 ⑤閉店・休業による減少…………… △138百万円 ⑥海外子会社による減少…………… △110百万円
焼肉部門	15,376(48.8)	16,268(50.0)	18,017(52.2)	117.1	2,640	110.7	1,748	
ラーメン部門	4,692(14.8)	5,009(15.4)	4,863(14.1)	103.6	171	97.0	△145	
お好み焼部門	998(3.1)	840(2.5)	949(2.7)	95.1	△48	113.0	109	
ゆず庵部門	5,936(18.8)	6,086(18.7)	6,256(18.1)	105.3	320	102.7	169	
専門店部門	903(2.8)	799(2.4)	795(2.3)	87.9	△108	99.4	△4	
FC部門	2,278(7.2)	2,310(7.1)	2,366(6.8)	103.8	88	102.4	56	
その他部門	1,320(4.1)	1,160(3.5)	1,223(3.5)	92.6	△97	105.4	63	
売上総利益	20,687 (65.6)	21,502 (66.2)	22,847 (66.2)	110.4	2,159	106.2	1,344	売上総利益前年差+0.6ポイント ①焼肉部門・ラーメン部門・ゆず庵部門の値引率低下 ②海外事業の売上総利益率改善 ③物語フードラボの収益化
販売費及び一般管理費	18,874 (59.9)	19,708 (60.6)	19,668 (57.0)	104.2	794	99.7	△40	経常利益前年差+1,803百万円 ①既存店舗による増加…………… +658百万円 ②店舗数増加/FC事業他による増加…………… +450百万円 ③本社経費等の減少…………… +372百万円 ④海外子会社による増加…………… +321百万円
営業利益	1,813 (5.7)	1,794 (5.5)	3,178 (9.2)	175.3	1,365	177.1	1,384	経常利益率前年差+4.7ポイント ①売上総利益率の改善…………… +0.6ポイント ②売上販管費の減少…………… +2.9ポイント ③営業外収益の増加…………… +1.2ポイント
経常利益	1,800 (5.7)	2,121 (6.5)	3,603 (10.4)	200.1	1,803	169.8	1,482	
四半期純利益	1,030 (3.2)	1,144 (3.5)	2,445 (7.0)	237.1	1,414	213.6	1,300	四半期純利益前年差+1,414百万円 ①特別損失の発生…………… △133百万円
EBITDA	3,043 (9.6)	3,431 (10.5)	4,849 (14.0)	159.3	1,806	141.3	1,417	

※四半期純利益=親会社株主に帰属する四半期純利益

※EBITDA=経常利益+減価償却費

※前連結会計年度まで「焼肉部門」に含めておりました「熟成焼肉 肉源」は、「専門店部門」へ変更しております。前年差異については、変更後の部門に組替えた数値で比較しております

業績概要② (単体)

物語コーポレーション単体

(単位:百万円)

	2020年 6月期	2021年6月期					
	2Q累計	2Q累計		対前年差異		対計画差異	
	実績 (売上比%)	計画 (売上比%)	実績 (売上比%)	%	金額	%	金額
売上高	30,186	31,316	33,262	110.1	3,076	106.2	1,946
売上総利益	19,898 (65.9)	20,791 (66.3)	22,071 (66.3)	110.9	2,172	106.1	1,279
販売費及び 一般管理費	18,047 (59.7)	19,073 (60.9)	19,113 (57.4)	105.9	1,066	100.2	39
営業利益	1,850 (6.1)	1,717 (5.4)	2,957 (8.8)	159.7	1,106	172.1	1,239
経常利益	1,857 (6.1)	2,047 (6.5)	3,338 (10.0)	179.7	1,481	163.0	1,291

計画差異ポイント

- ①売上高：焼肉部門を中心に新型コロナウイルス感染症拡大の影響が想定を下回ったこととGoToキャンペーン効果により計画を大幅に超過
- ②営業利益：売上高の計画超過に加え、コロナ禍における値引販促・販売一般管理費の抑制により計画を大幅に超過
- ③経常利益：営業利益の計画超過に加えて、雇用調整助成金収入が計画を上回ったことが重なる

子会社合計

(単位:百万円)

	2020年 6月期	2021年6月期					
	2Q累計	2Q累計		対前年差異		対計画差異	
	実績 (売上比%)	計画 (売上比%)	実績 (売上比%)	%	金額	%	金額
売上高	1,320	1,158	1,210	91.6	△110	104.4	51
売上総利益	789 (59.7)	710 (61.3)	776 (64.1)	98.3	△12	109.2	65
販売費及び 一般管理費	831 (62.9)	634 (54.7)	554 (45.8)	66.6	△277	87.3	△80
営業利益	△42 (-)	76 (6.5)	221 (18.3)	-	264	-	145
経常利益	△58 (-)	73 (6.3)	288 (23.8)	-	347	-	215

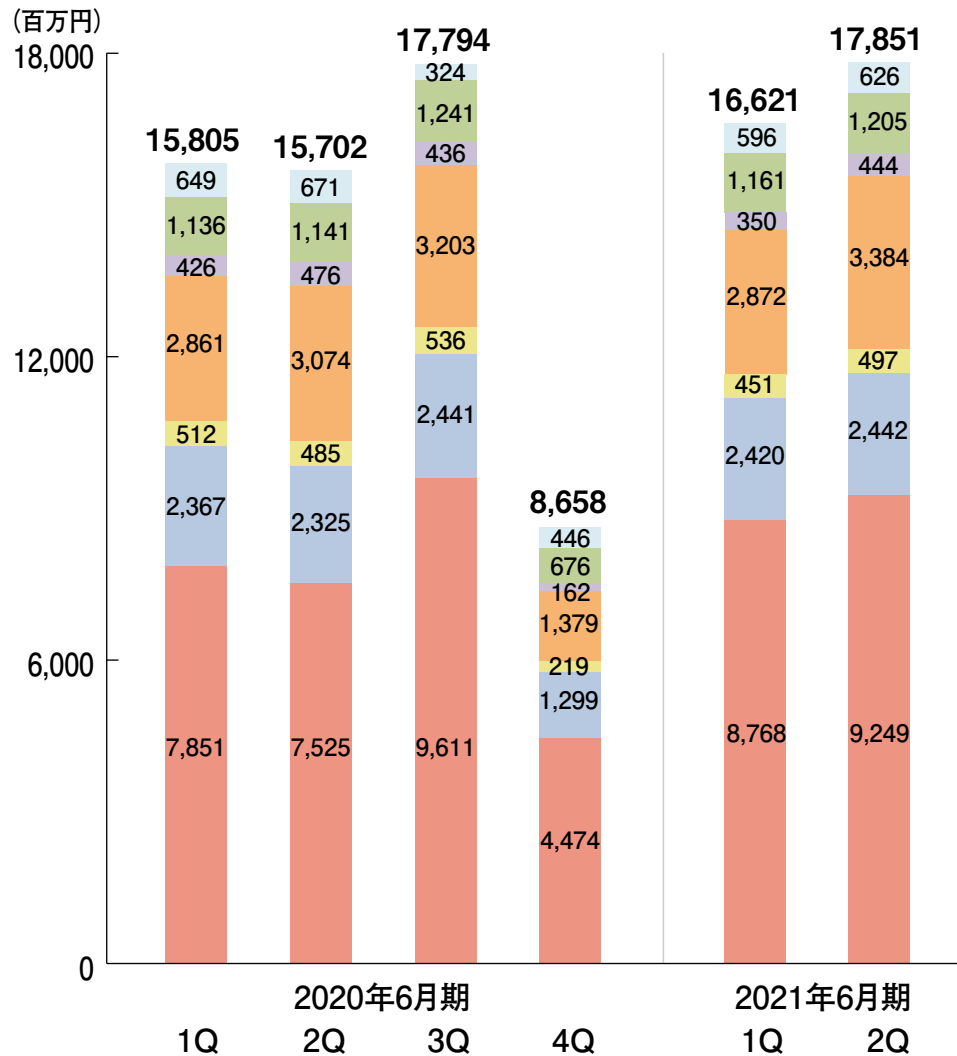
計画差異ポイント

- ①売上高：新型コロナウイルス感染症拡大の影響が想定を下回り、特に『蟹の岡田屋』の想定以上の回復により計画を大幅に超過
- ②営業利益：コロナ禍における原価・販売一般管理費の抑制により計画を上回り推移
- ③経常利益：営業利益の計画超過に加えて、主に為替差益58百万円が加わり計画を上回り推移

業績概要③ (四半期業績の推移)

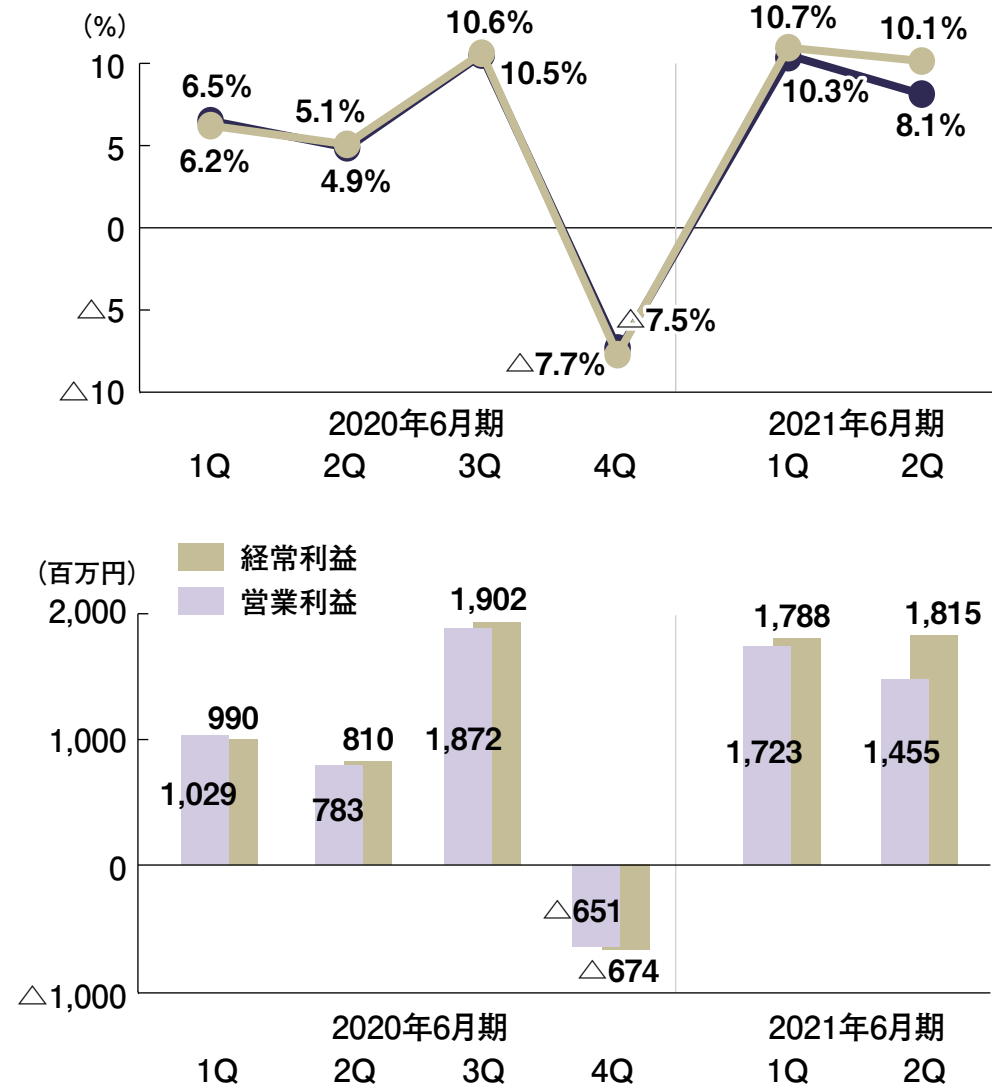
売上高

- 焼肉部門
- ラーメン部門
- お好み焼部門
- ゆず庵部門
- 専門店部門
- FC部門
- その他部門

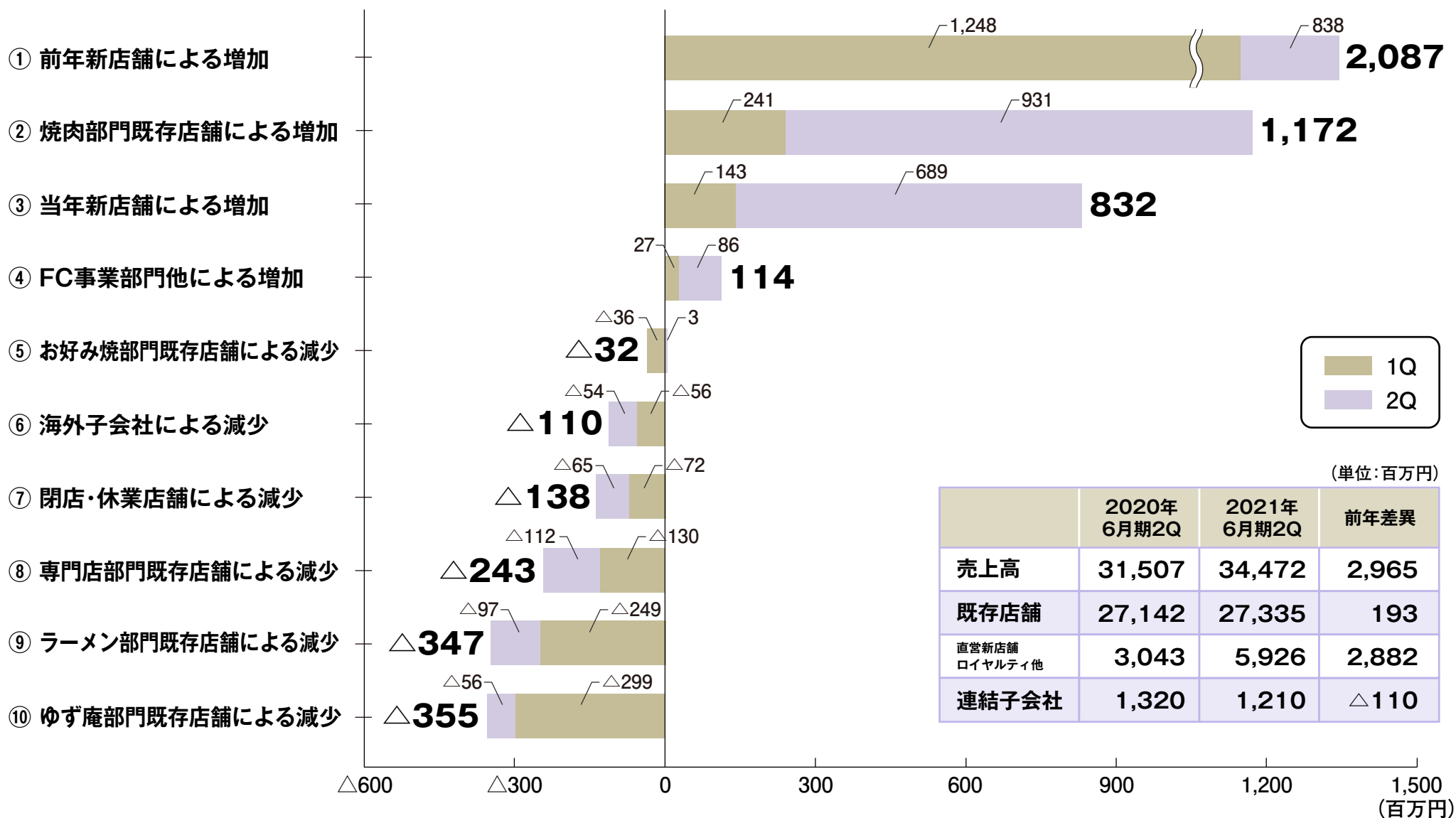


営業・経常利益

- 経常利益率
- 営業利益率

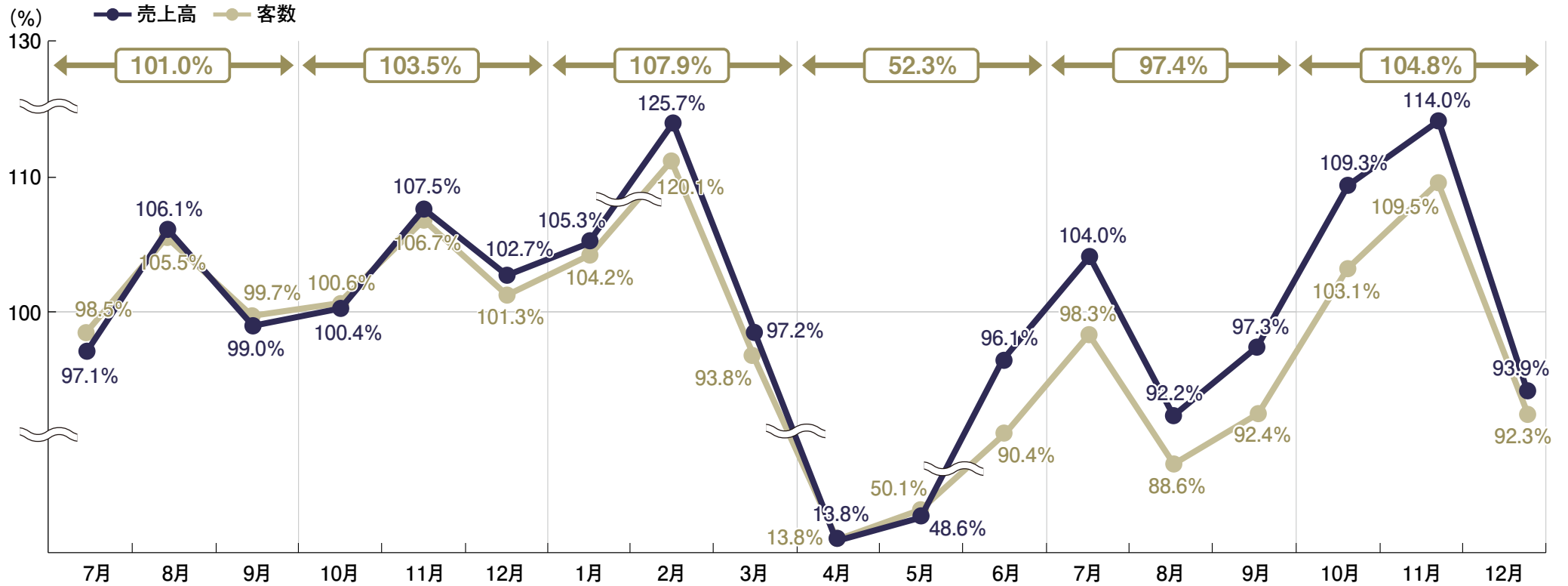


業績概要 (売上高の対前年増減要因)



※この表中の既存店舗とは、2019年6月期を基準とし、前々年までに出道した店舗としています
 ※期中で閉店した店舗は、区分を変更した上で期初より計算の洗い直しをしております

既存店売上高前年比推移 (国内・直営)



2020年6月期

2021年6月期

(単位: %)

	2020年6月期													2021年6月期						
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	通期	7月	8月	9月	10月	11月	12月	通期
売上高	97.1	106.1	99.0	100.4	107.5	102.7	105.3	125.7	97.2	13.8	48.6	96.1	91.0	104.0	92.2	97.3	109.3	114.0	93.9	101.1
客数	98.5	105.5	99.7	100.6	106.7	101.3	104.2	120.1	93.8	13.8	50.1	90.4	89.8	98.3	88.6	92.4	103.1	109.5	92.3	96.9
客単価	98.6	100.6	99.3	99.8	100.7	101.4	101.1	104.7	103.7	99.8	97.0	106.3	101.3	105.7	104.0	105.2	106.0	104.1	101.7	104.3

※既存店とは、HP等で発表している月次同様に新規開店より18カ月以上稼働している店舗と定義しております

出退店状況

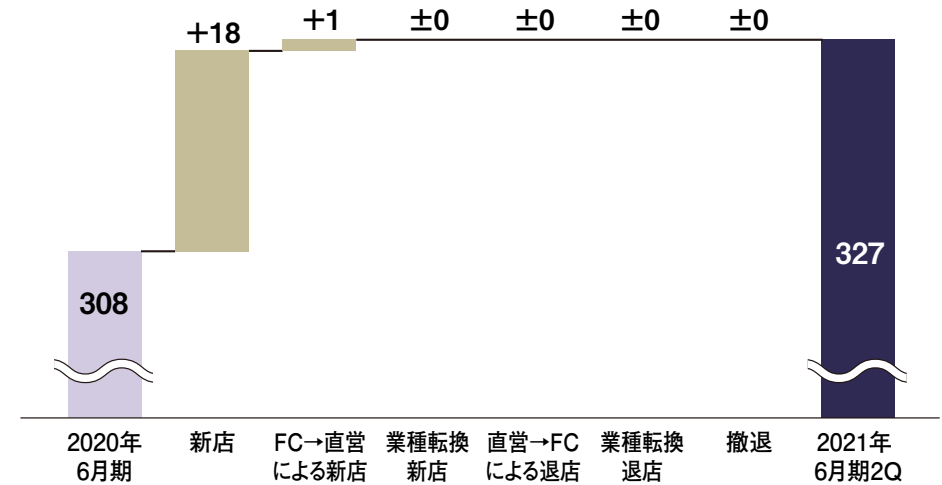
(単位:店舗)

部門	種別	2020年 6月期	2021年6月期				2Q末 店舗数
		期末 店舗数	出店数		退店数		
			期初計画	2Q実績	期初計画	2Q実績	
焼肉	直営	149	16	8	0	0	157
	FC	99	6	2	0	0	101
ラーメン	直営	72	13	4	0	0	76
	FC	91	4	2	0	0	93
お好み焼	直営	16	1	1	0	0	17
	FC	15	0	0	5	3	12
ゆず庵	直営	62	8	5	0	0	67
	FC	16	1	1	0	0	17
専門店	直営	9	4	1	0	0	10
	FC	0	0	0	0	0	0
その他	海外	11	4	2	1	1	12
国内・直営合計		308	42	19	0	0	327
FC合計		221	11	5	5	3	223
海外合計		11	4	2	1	1	12
合計		540	57	26	6	4	562

※前連結会計年度まで「焼肉部門」に含めておりました「熟成焼肉 肉源」は、「専門店部門」へ変更しております

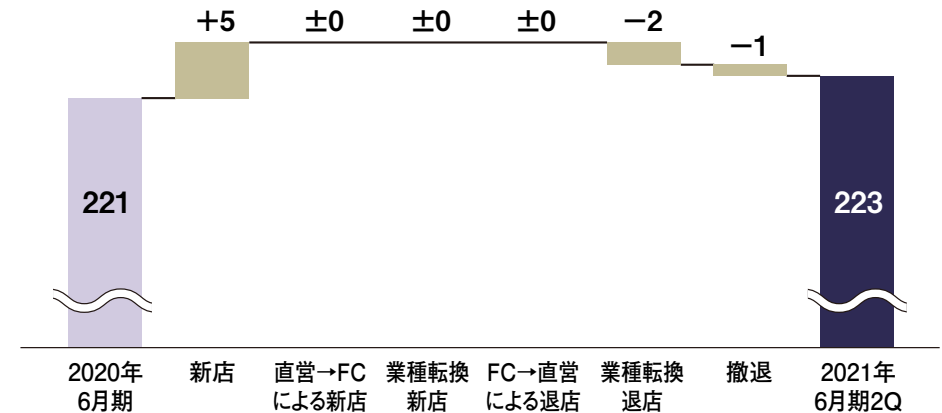
国内・直営店舗数

(単位:店舗)

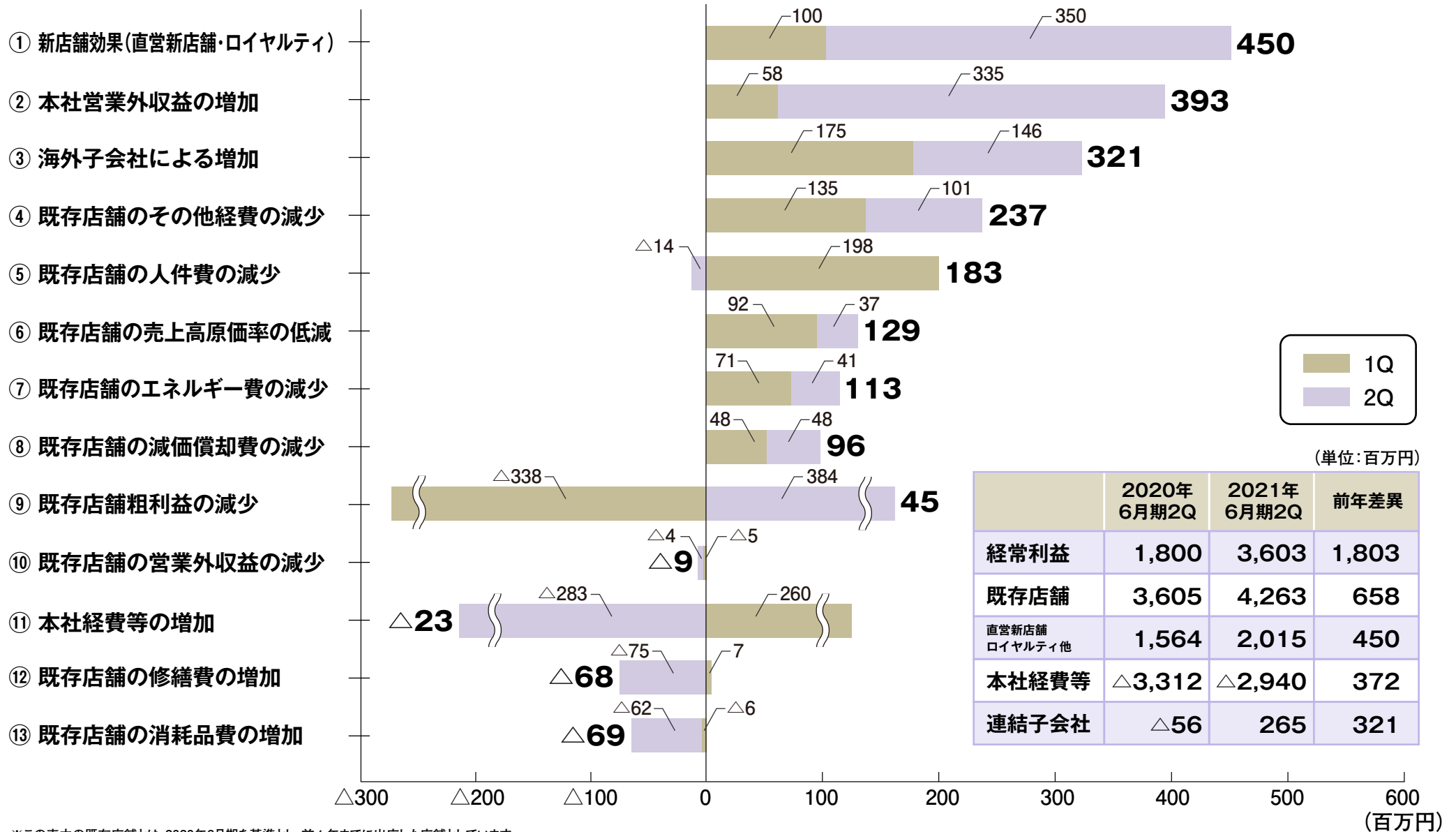


国内・FC店舗数

(単位:店舗)



経常利益(連結)の増減要因



※この表中の既存店舗とは、2020年6月期を基準とし、前々年までに出店した店舗としています
 ※期中で閉店した店舗は、区分を変更した上で期初より計算の洗い直しをしております

財務概要 (連結)

貸借対照表 (連結)

(単位:百万円)

	2020年 6月期	2021年 6月期2Q	主な増減
--	--------------	----------------	------

資産の部

流動資産	13,064	16,483	①現金及び預金の増加…… +1,626百万円 ②売掛金の増加…………… +1,559百万円
固定資産	25,357	26,446	①有形固定資産の増加……………+943百万円 ②差入保証金の増加 ……………+147百万円

負債の部

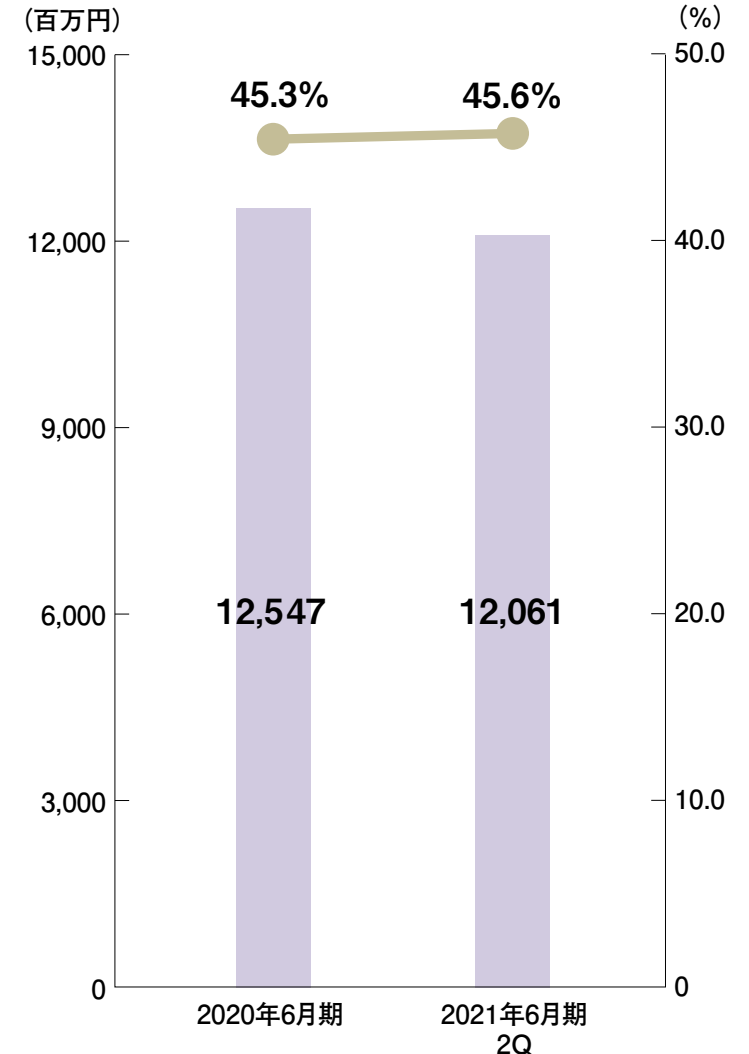
流動負債	13,829	16,742	①買掛金の増加…………… +749百万円 ②未払法人税の増加 ……………+905百万円 ③賞与引当金の増加……………+248百万円
固定負債	7,099	6,494	①長期借入金の減少 ……………△629百万円

純資産の部

純資産	17,493	19,693	①利益剰余金の増加 …………… +2,204百万円
-----	--------	--------	---------------------------

有利子負債の状況

有利子負債
自己資本比率



※有利子負債とは、長期借入金、社債、一年以内長期借入金、短期借入金を合算したものです

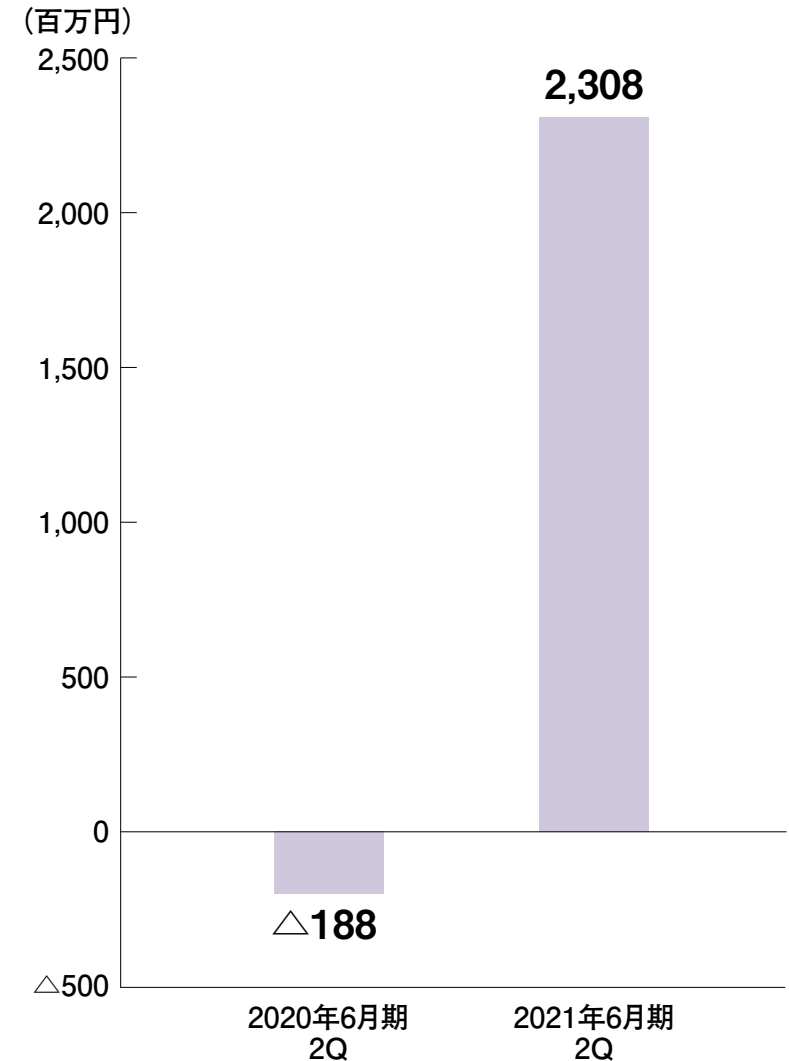
キャッシュ・フロー(連結)概要

キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2020年 6月期 2Q累計	2021年 6月期 2Q累計	増減内容
営業活動による キャッシュ・フロー	2,769	4,614	税金等調整前四半期純利益が 3,506,354千円あったこと及び 減価償却費1,274,641千円 あったこと等によるもの
投資活動による キャッシュ・フロー	△2,957	△2,305	新規出店に伴う有形固定資産の 取得による支出が 2,133,379千円あったこと及び 差入保証金の差入による支出が 233,285千円あったこと等によるもの
財務活動による キャッシュ・フロー	△1,006	△724	長期借入金の返済による 支出679,869千円、配当金の 支払額240,837千円等を 反映したもの
現金及び現金同等物の 純増加(減少)額	△1,203	1,626	
現金及び現金同等物の 期首残高	6,260	9,888	
現金及び現金同等物の 期末残高	5,056	11,514	

フリー・キャッシュ・フローの状況



※フリー・キャッシュ・フローとは、営業キャッシュ・フローと投資キャッシュ・フローを加算したものです

業績計画(連結)①

2021年1月27日に「業績予想の上方修正と配当金の増配に関するお知らせ」を公表

(単位:百万円)

	2020年6月期	2021年6月期	
	通期実績	通期計画	
	実績 (売上比%)	計画 (売上比%)	対前年差異 %
売上高	57,960	67,822	117.0
焼肉部門	30,088(51.9)	33,924(50.0)	112.7
ラーメン部門	8,433(14.5)	10,045(14.8)	119.1
お好み焼部門	1,754(3.0)	1,891(2.7)	107.8
ゆず庵部門	10,518(18.1)	12,751(18.8)	121.2
専門店部門	876(1.5)	1,727(2.5)	197.0
FC部門	4,196(7.2)	4,846(7.1)	115.4
その他部門	2,092(3.6)	2,635(3.8)	125.9
売上総利益	37,999 (65.5)	44,985 (66.3)	118.3
販売費及び一般管理費	34,965 (60.3)	40,963 (60.3)	117.1
営業利益	3,033 (5.2)	4,021 (5.9)	132.5
経常利益	3,028 (5.2)	4,460 (6.5)	147.2
当期純利益	456 (0.7)	2,860 (4.2)	626.3
EBITDA	5,393 (9.3)	7,419 (10.9)	137.5

※当期純利益=親会社株主に帰属する当期純利益

※EBITDA=経常利益+減価償却費

業績計画(単体)②

2021年1月27日に「業績予想の上方修正と配当金の増配に関するお知らせ」を公表

物語コーポレーション単体

(単位:百万円)

	2020年 6月期	2021年6月期	
	通期実績	通期計画	
	実績 (売上比%)	計画 (売上比%)	対前年差異 %
売上高	55,871	65,200	116.6
売上総利益	36,764 (65.8)	43,315 (66.4)	117.8
販売費及び 一般管理費	33,675 (60.2)	39,686 (60.8)	117.8
営業利益	3,088 (5.5)	3,628 (5.5)	117.4
経常利益	3,112 (5.5)	4,025 (6.1)	129.3

子会社合計

(単位:百万円)

	2020年 6月期	2021年6月期	
	通期実績	通期計画	
	実績 (売上比%)	計画 (売上比%)	対前年差異 %
売上高	2,088	2,621	125.5
売上総利益	1,234 (59.0)	1,670 (63.7)	135.3
販売費及び 一般管理費	1,314 (62.9)	1,276 (48.7)	97.1
営業利益	△79 (-)	392 (14.9)	-
経常利益	△85 (-)	435 (16.6)	-

業績計画(連結)③(出店計画)

(単位:店舗)

部門	種別	2020年6月期	2021年6月期	通期計画内訳			
		期末店舗数	通期計画	出店数			退店数
				上期	下期	通期	通期
焼肉	直営	153	169	9	7	16	0
	FC	99	105	2	4	6	0
ラーメン	直営	72	85	7	6	13	0
	FC	91	95	2	2	4	0
お好み焼	直営	16	17	1	0	1	0
	FC	15	10	0	0	0	5
ゆず庵	直営	62	70	6	2	8	0
	FC	16	17	1	0	1	0
専門店	直営	5	9	2	2	4	0
	FC	0	0	0	0	0	0
その他	海外	11	14	2	2	4	1
国内・直営合計		308	350	25	17	42	0
FC合計		221	227	5	6	11	5
海外合計		11	14	2	2	4	1
合計		540	591	32	25	57	6

下半期の見通し

項目	期初計画策定条件	下半期見通し
既存店売上	<p>全社既存店売上高前年比106.8%</p> <ul style="list-style-type: none"> ・焼肉部門既存店売上高前年比104.9% ・ラーメン部門既存店売上高前年比111.8% ・お好み焼部門既存店売上高前年比105.2% ・ゆず庵部門既存店売上高前年比110.2% ・専門店部門既存店売上高前年比103.4% 	<p>緊急事態宣言の影響による集客減は2月末まで継続する見通し 主に以下の取り組みにより強化を図る</p> <ul style="list-style-type: none"> ・『焼肉きんぐ』『丸源ラーメン』『お好み焼本舗』のグランドメニュー刷新 ・折り込みチラシと業態アプリを活用した販売促進の実施 ・『焼肉きんぐ』『丸源ラーメン』『ゆず庵』を中心としたCM放映実施 ・『丸源ラーメン』『お好み焼本舗』でテイクアウトとデリバリーの開始
出店数	直営42店舗、FC11店舗、海外4店舗出店	通期において直営39店舗、FC15店舗、海外5店舗の見通し
退店数	FC5店舗、海外1店舗退店	通期において直営2店舗、FC5店舗、海外1店舗の見通し
FC事業他	11店舗の出店数増に伴う各種ロイヤリティ収入増	15店舗の店舗数増に伴う各種ロイヤリティ収入増
経常利益	<ul style="list-style-type: none"> ・既存店の大規模改装実施(『焼肉きんぐ』4店舗、『丸源ラーメン』1店舗) ・『焼肉きんぐ』『丸源ラーメン』『お好み焼本舗』既存店改装の積極実施 ・新型POS導入等全体的情報システムのインフラ整備 ・物語フードファクトリーのライン増設等 	<ul style="list-style-type: none"> ・左記期初計画のリニューアル・看板変更は計画どおり実施 主に以下の追加投資(当初計画に対して約1,000百万円規模)を行う見通し ・『焼肉きんぐ』『丸源ラーメン』等の既存店舗への追加投資 ・『焼肉一番カルビ・かるび』から『焼肉きんぐ』への業態転換を実施 ・各業態の新CM制作や放映の積極化 <p>※緊急事態宣言発出に伴う各自治体からの各種休業補償等の収入は見込まず</p>
純利益	特別損失500百万円計画	通期で計画通りの特別損失発生を見込む

株主還元策

1 株式分割の実施

株式の流動性を高め、投資家の皆様に、より投資のしやすい環境を整えることを目的として2021年2月28日(日)を基準日とし、同日最終の株主名簿に記載、または記録された株主の所有普通株式1株につき2株の割合をもって分割いたします。

2 配当予想の修正(増配)

今回の株式分割および当社の利益配分の基本方針に基づき投資家の皆様に対する一層の利益還元を目的として2021年6月期の期末配当予想を修正(前回予想比実質20円の増額)いたします。

3 株主優待制度の変更

2021年9月中旬に発行分の株主優待より100株以上を所有いただいているすべての株主に一律3,500円相当のお食事ご優待券を配布いたします。

配当政策

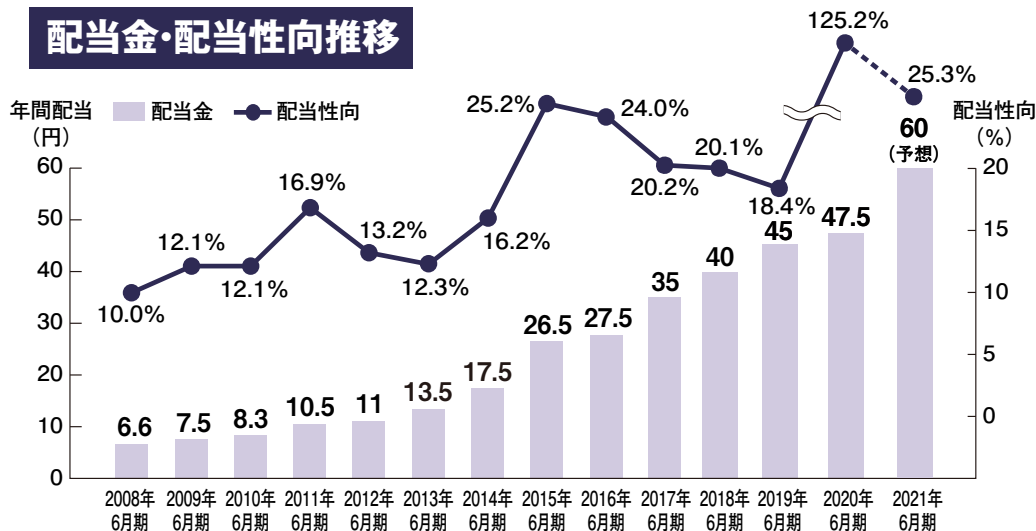
新規上場以来13期連続の増配を目指します

1株当たり配当金

	第2四半期末	期末	年間
前回予想(2020年8月11日発表)	50円00銭	50円00銭	100円00銭
今回修正予想(分割後)	25円00銭 ^(※1)	35円00銭 ^(※2)	60円00銭 ^(※3)

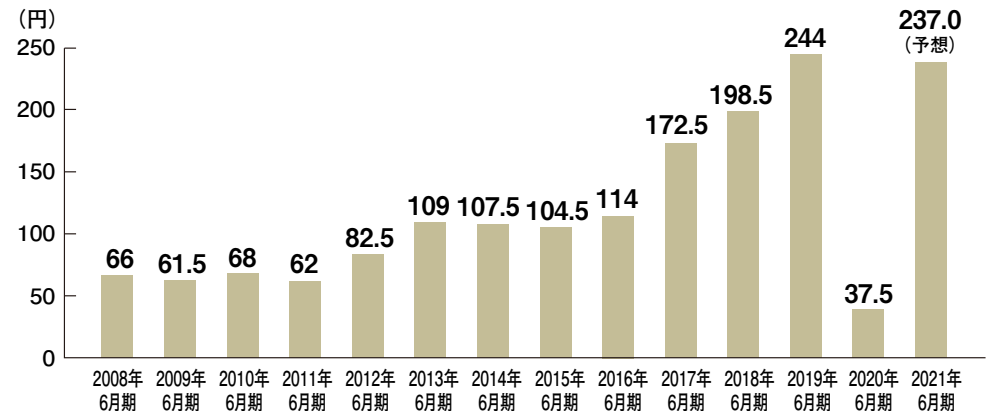
- ※1. 株式分割後の配当であり、株式分割実施前におきましては、1株当たり50円の配当に相当いたします
- ※2. 株式分割後の配当であり、株式分割実施前におきましては、1株当たり70円の配当に相当いたします
- ※3. 株式分割後の配当であり、株式分割実施前におきましては、1株当たり120円の配当に相当いたします

配当金・配当性向推移



- ※2010年12月1日付で普通株式1株につき3株の分割をおこなっております
- ※2021年2月28日付で普通株式1株につき2株の分割をおこなっております
- 上のグラフでは、当該株式分割に伴う影響を加味した遡及計算値を示しております

EPS推移



- ※2010年12月1日付で普通株式1株につき3株の分割をおこなっております
- ※2021年2月28日付で普通株式1株につき2株の分割をおこなっております
- 上のグラフでは、当該株式分割に伴う影響を加味した遡及計算値を示しております

株主優待制度

株主の皆様当社店舗をより
理解していただきたいという想いを込めて

株主様お食事ご優待券を **年2回贈呈!**



2021年6月30日を基準日とする株主優待より
下記内容に変更

ご所有株式数	ご優待内容
100株 以上の場合	株主様お食事ご優待券 2,500円相当 または 2.5kg (年間5,000円相当) (年間5kg)
300株 以上の場合	株主様お食事ご優待券 5,000円相当 または 5.0kg (年間10,000円相当) (年間10kg)
600株 以上の場合	株主様お食事ご優待券 10,000円相当 または 10.0kg (年間20,000円相当) (年間20kg)
900株 以上の場合	株主様お食事ご優待券 15,000円相当 または 15.0kg (年間30,000円相当) (年間30kg)

ご所有株式数

ご優待内容

**100株
以上の場合**

株主様お食事ご優待券
3,500円相当

(年間7,000円相当)

※株主優待券の有効期限は発行日から1年間です

※毎年6月30日現在、および12月31日現在の株主名簿、並びに実質株主名簿に記載または記録された100株以上保有の株主様に対し、1単元(100株)以上の株式を保有いただいている株主様が対象になります

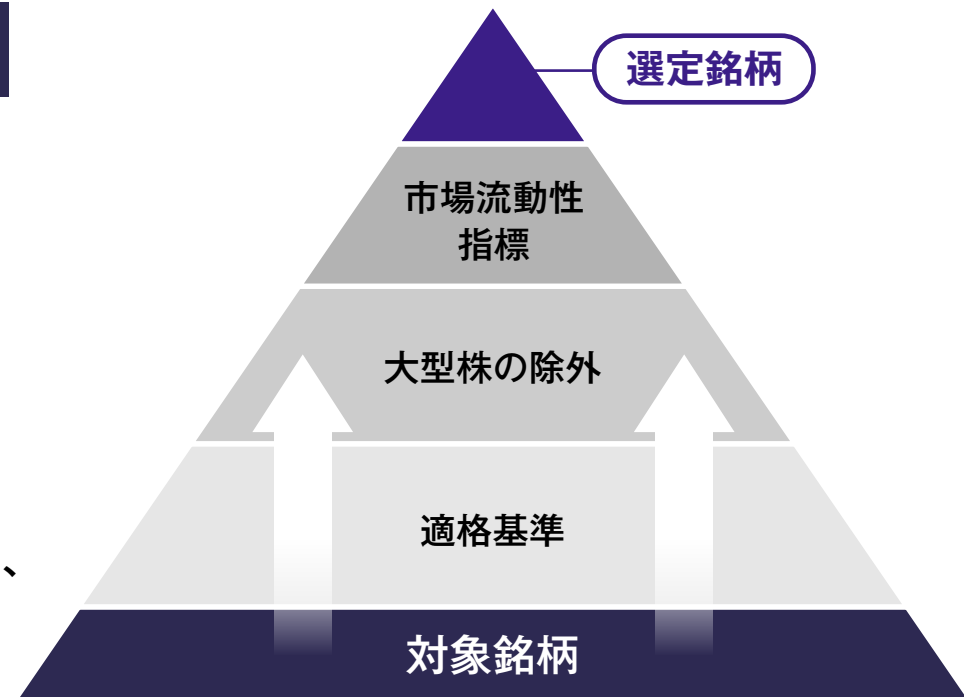
ご参考：「JPX日経中小型株指数」構成銘柄への選定

当社は、株式会社東京証券取引所および株式会社日本経済新聞社が共同で算出している「JPX 日経中小型株指数」の2020年度(2020年11月30日~2021年8月30日)構成銘柄として選定されました。

「JPX日経中型株式指数」とは



東証の市場第一部、市場第二部、マザーズ、JASDAQを主市場とする普通株式の中から、「JPX日経インデックス400」で導入した「投資者にとって投資魅力の高い会社」を構成銘柄とするコンセプトを中小型株に適用し、200銘柄を選定したものです。



※通常、選定は毎年6月最終営業日を基準日とし、8月第5営業日に入替銘柄を公表のうえ、8月最終営業日に銘柄定期入替を実施されます
ただし、2020年度の定期入替については、新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえ、各企業の有価証券報告書の提出期限が一律延長された状況を鑑み、3カ月延期されています

プレゼンテーション構成

1 第2四半期業績概要

津寺 毅【取締役常務執行役員 財務・成長戦略担当】

2 第2四半期業績総括

加藤 央之【代表取締役社長】

トピックス

1 新型コロナウイルス感染症拡大による影響について

新型コロナウイルス感染症拡大防止を目的とした、各自治体からの営業時間短縮要請を受け、当社店舗も販売メニューの変更並びに営業時間の短縮等を実施しました

2 アジア展開を見据えた業務提携と資金調達の実施

アジアにおける「業態開発型リーディングカンパニー」へ向け、事業の一層の拡大、収益力向上を目的として、資金調達に加えて成長支援を提供するアドバンテッジアドバイザーズ株式会社との事業提携を決定しました

3 ダイバーシティ&インクルージョンへの取り組み

様々な文化や考え方を持つ人財登用を積極的に行い、多様性を受容・表現することで一人ひとりが自由闊達に意見を交わす議論文化の醸成に努めています

4 指名・報酬委員会の設置

コーポレートガバナンス体制をより一層充実させることを目的として、2020年10月19日に取締役会の任意の諮問機関として、「指名・報酬委員会」を設置しました

トピックス ① 新型コロナウイルス感染症拡大による影響について

既存店売上高前年比(2020年12月度)

(単位:%)

	要請なし	要請あり	
	通常営業	通常営業+ 酒販売中止	時短営業+ 酒販売有り
焼 肉	97.8	96.9	74.4
ラーメン	93.2	92.5	80.0
お好み焼	84.2	77.1	61.1
ゆ ず 庵	90.7	82.9	77.4
専 門 店	61.2	—	64.3
全 店	94.8	92.3	71.7

■ 2回目の緊急事態宣言下における 当社の取り組み

焼肉きんぐ

平日ランチタイムの営業開始

丸源ラーメン

営業開始時間の前倒し

丸源ラーメン・お好み焼本舗

テイクアウト・デリバリーの開始

寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵

テイクアウト用寿司商品の開発

酒類販売を中止した通常営業

トピックス ② アジア展開を見据えた業務提携と資金調達の実施

2021年2月、アドバンテッジアドバイザーズ株式会社（以下、「同社」）と事業提携契約を締結。同社は、
外食企業に対して多数の投資、海外展開への助言・推進の経験知見を持っています。そうしたこれまでの
実績から、当社のみでは実現し得なかった新たな知見を有すると判断し、それらのノウハウを活用する
ことで、国内はもちろん海外事業の飛躍的な成長の実現を目指してまいります。加えて、同社がサービス
を提供するファンドに対して「転換社債型新株予約権付社債」を発行し、資金調達も実施しました。

事業提携の目的

既存ブランドの事業拡大

新業態・新事業の積極展開

DXソリューション活用による店舗集客強化

海外事業の強化

調達資金使途

国内における新規出店

海外における新規出店

M&Aを通じた新業態の開発

「アジアにおける業態開発型リーディングカンパニー」の実現を目指す

トピックス ③ ダイバーシティ&インクルージョンへの取り組み

■ 理念浸透を一層強化するための機構改革・役員人事を実施(2021年1月1日付)

- ・ 新役職「経営理念推進・CSR担当」の設置
- ・ 「経営理念・CSR担当」下に「経営理念推進・ダイバーシティ&インクルージョン本部」を移管

氏名	新役職	現役職
加藤 央之	代表取締役社長 経営理念推進・CSR担当	代表取締役社長

■ 積極的な採用活動を継続

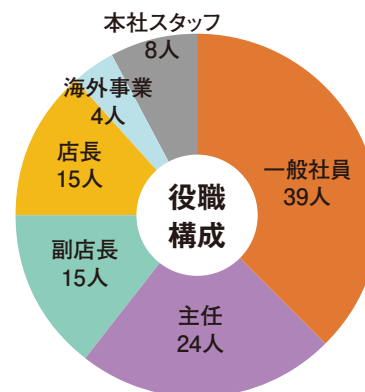
キャリア(中途)社員約150人、
新卒社員約165人の採用を予定



▲2020年10月3日開催のオンライン内定式では
新卒内定者約150人が参加(画像はイメージです)

■ 多様な人財登用と働きやすい環境の整備

- ・ インターナショナル(外国籍)社員の積極登用による活躍
- ・ LGBTQA+(性的少数者)人財の活躍応援



▲2020年12月時点で11カ国105人が在籍
(全社員比率9.5%)



▲PRIDE指標の最高評価
「ゴールド」を2年連続受賞

2020年10月度の定時取締役会にて、指名・報酬委員会の設置をいたしました

■ 目的

コーポレートガバナンスコード充実のため

- ・役員の指名及び報酬の決定に関する手続きの客観性及び透明性の確保
- ・取締役会への監督機能向上

■ 委員会に対する諮問範囲

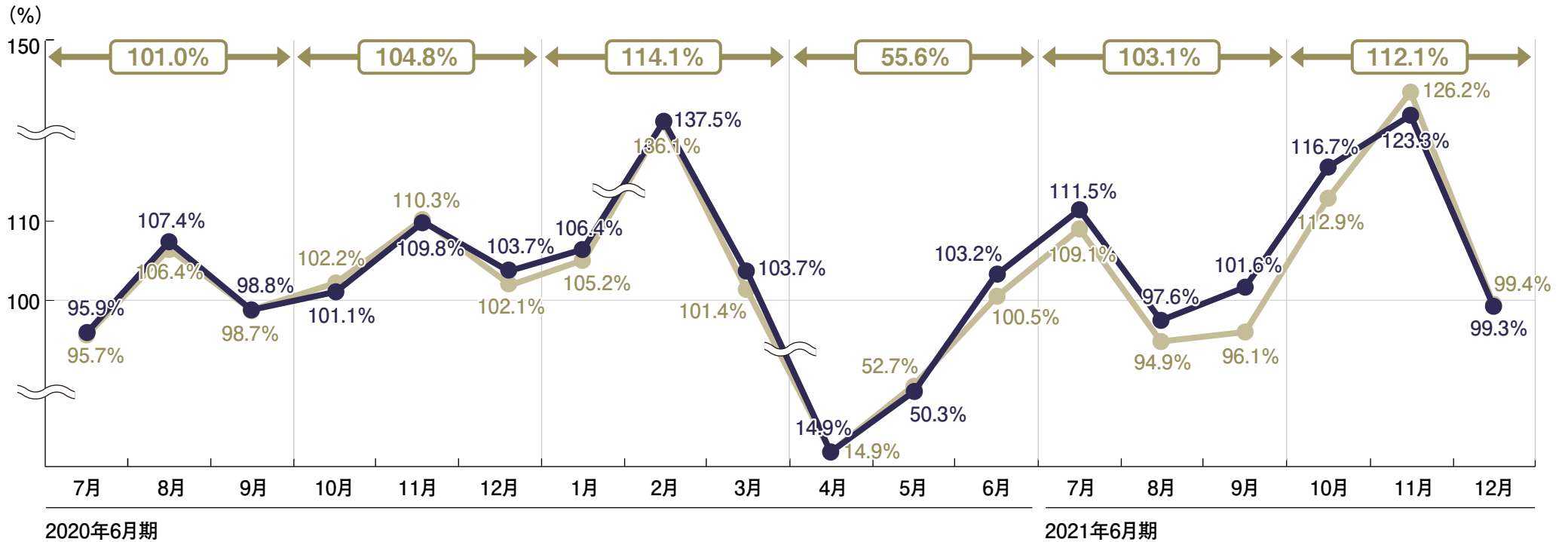
- ・取締役・監査役の選任及び解任に関する事項
- ・経営陣幹部（代表取締役および役付取締役等）の選任及び解任に関する事項
- ・執行役員（取締役会に付議するその他経営陣含む）の選任及び解任に関する事項
- ・最高経営責任者（代表取締役社長）の後継者計画
- ・取締役・執行役員・監査役の報酬方針、水準、構成に関する事項
- ・取締役・執行役員・監査役の個人別の報酬等の内容
- ・その他取締役会が必要と認める事項

■ 構成

取締役会の決議により選定された委員3人以上で構成し、その過半数は社外取締役及び社外監査役から選定いたします

焼肉部門業績総括

既存店売上高前年比(直営のみ) ● 売上高 ● 客数



(単位: %)

	2020年6月期													2021年6月期						
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	通期	7月	8月	9月	10月	11月	12月	通期
売上高	95.9	107.4	98.8	101.1	109.8	103.7	106.4	137.5	103.7	14.9	50.3	103.2	93.8	111.5	97.6	101.6	116.7	123.3	99.3	107.5
客数	95.7	106.4	98.7	102.2	110.3	102.1	105.2	136.1	101.4	14.9	52.7	100.5	93.5	109.1	94.9	96.1	112.9	126.2	99.4	105.7
客単価	100.2	101.0	100.1	99.0	99.5	101.5	101.1	101.0	102.3	99.7	95.4	102.7	100.4	102.2	102.8	105.7	103.4	97.7	99.9	101.7

※このページにおける既存店とは、HP等で発表している「月次売上高前年比」と同様に新規開店より18か月以上稼働している店舗と定義しております

※前連結会計年度まで「焼肉部門」に含めておりました「熟成焼肉 肉源」は、「専門店部門」へ変更しております。なお、本表は過年度の遡及修正は実施しておりません(2020年6月期までは「焼肉部門」に修正)

焼肉業界のトップブランド確立へ

1 4大名物の磨きこみ

グランドメニューの改定を実施(2021年3月予定)
全国の4大名物を同一メニューに(関西エリアを除く)



2 サービス専任者「焼肉ポリス」の全店稼働

2021年2月より配膳・運搬ロボットを導入し
人にしかできない「おせっかい」なサービスを推進



■「Servi」の概要

- ・導入台数
『焼肉きんぐ』242店舗307台
(及び『ゆず庵』68店舗136台)
- ・販売元
ソフトバンクロボティクス(株)
- ・業務内容
料理、飲み物の配膳および
下げ膳業務

3 既存店改装の実施

通期で全面改装9店舗、37店舗の外装変更を計画
2020年8月から11月にかけて
全面改装した羽村店



4 『一番カルビ(かるび)』を『焼肉きんぐ』へ業態転換

現在7店舗ある『一番カルビ(かるび)』を『焼肉きんぐ』へ

5 デジタルマーケティングの活用

- ☑メディア向け試食会の実施
- ☑プレスリリースの積極活用
- ☑SNSへの露出拡大
- ☑アプリの積極活用
 - ・新コンテンツの導入
 - ・顧客情報を活用した販促活動

ポイント

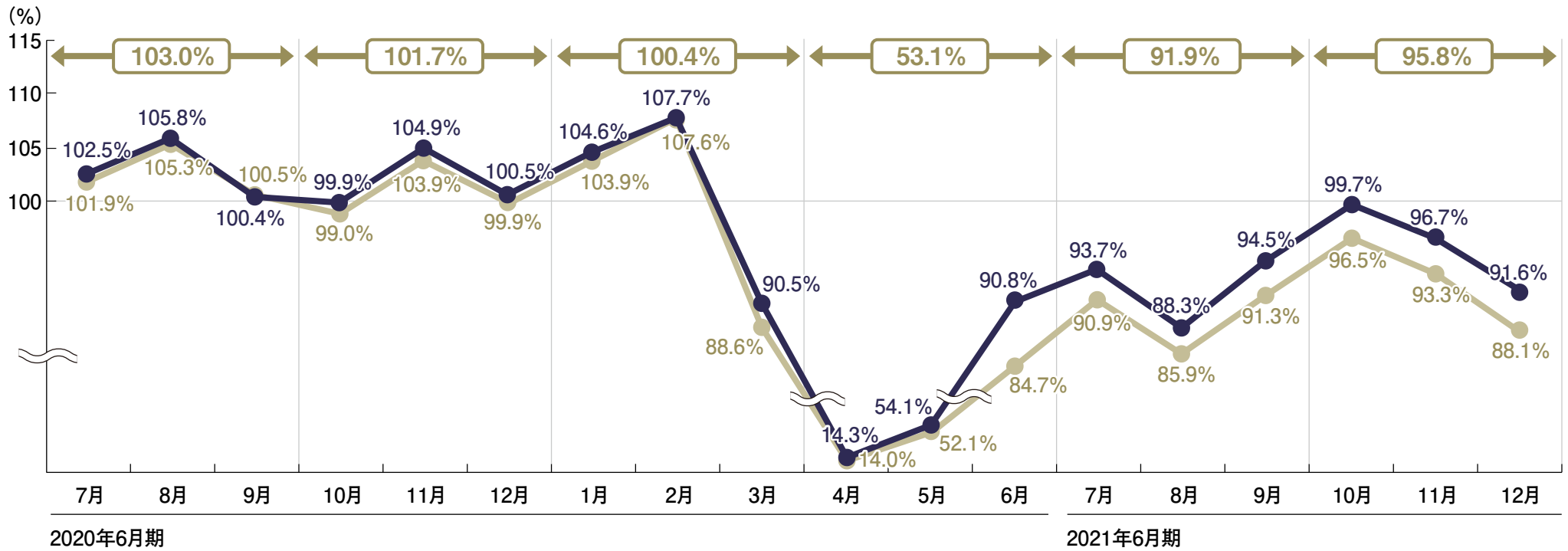
- ・チラシの反響率分析
- ・来店履歴分析
- ・SNSなどを活用した戦略的なマスアプローチ



▲アプリのリニューアルを実施

ラーメン部門業績総括

既存店売上高前年比(直営のみ) ● 売上高 ● 客数



(単位: %)

	2020年6月期													2021年6月期						
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	通期	7月	8月	9月	10月	11月	12月	通期
売上高	102.5	105.8	100.4	99.9	104.9	100.5	104.6	107.7	90.5	14.3	54.1	90.8	88.8	93.7	88.3	94.5	99.7	96.7	91.6	93.9
客数	101.9	105.3	100.5	99.0	103.9	99.9	103.9	107.6	88.6	14.0	52.1	84.7	87.8	90.9	85.9	91.3	96.5	93.3	88.1	90.8
客単価	100.6	100.5	100.0	100.9	101.0	100.6	100.7	100.1	102.1	101.7	103.8	107.3	101.2	103.1	102.8	103.4	103.4	103.7	104.1	103.4

※このページにおける既存店とは、HP等で発表している「月次売上高前年比」と同様に新規開店より18カ月以上稼働している店舗と定義しております

ファミリー向けラーメン専門店として積極出店

1 新商圈への出店拡大

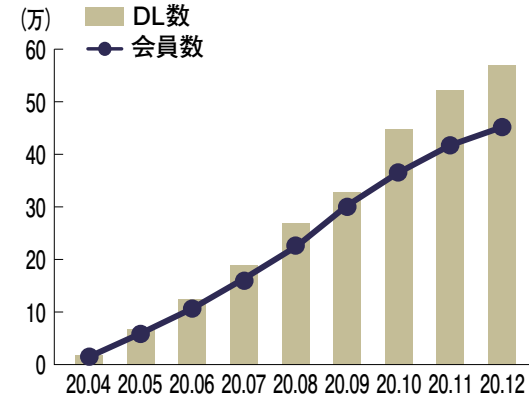


- ✓九州・中国・四国地区への
ドミナント出店を強化
- ✓52坪タイプの開発
- ✓北海道・東北地方への
実験店舗の出店を計画

◀52坪タイプの鹿屋店
従来よりも商圈人口の少ない
土地への出店余地拡大

3 アプリを活用した顧客の囲い込み

2020年3月から導入をスタート



※旧会員システム「応援団メルマガ」の会員数は約28万人

2 多利用動機獲得を狙う新グランドメニュー（2021年3月）



ポイント

- ✓ちゃんぽん麺から
人気の担々麺に変更
→顧客満足度の向上及び
リピーター獲得が目的
- ✓既存商品の磨きこみ
→「かえし」の味を改良
- ✓期間限定メニューを
年4回から5回に
→新規顧客の獲得と
新商品の開発

4 さらに売上獲得に向けた新たな取り組み

■ テイクアウト強化



▲年始限定販売の5日間で
合計約66,000個を販売

■ デリバリーの実施

一部店舗に出前館のサービスを導入

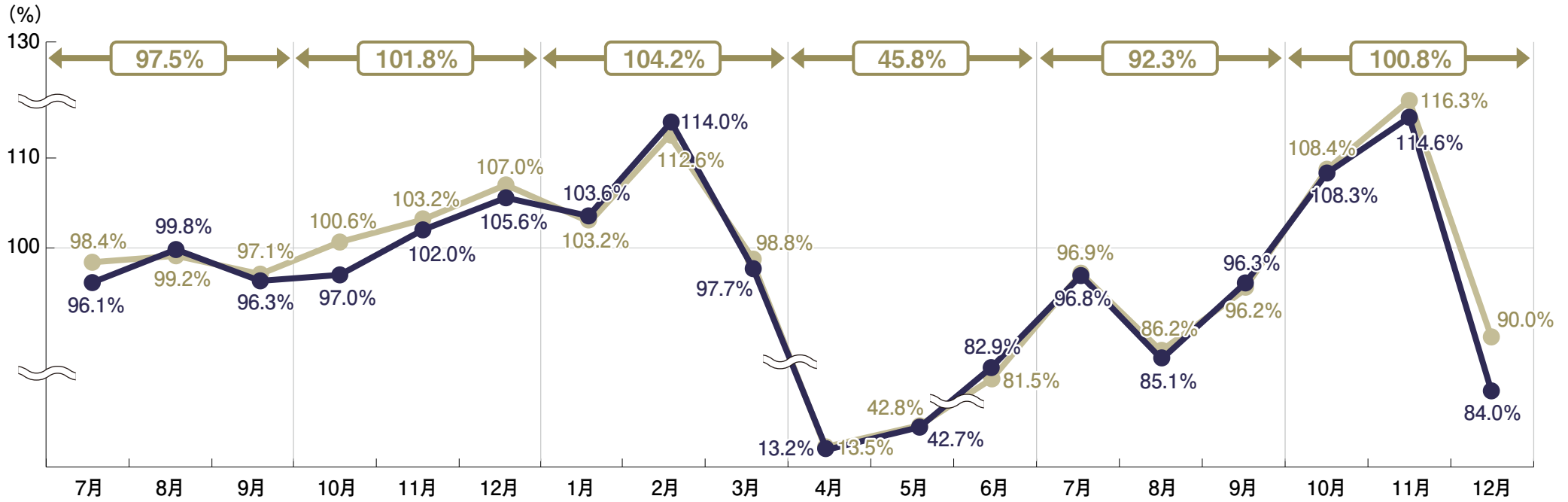
■ ECサイトの販路拡大

楽天市場と丸源アプリに加え
新たにYahoo!ショッピングでも
冷凍生餃子の販売を開始



お好み焼部門業績総括

既存店売上高前年比(直営のみ) ● 売上高 ● 客数



2020年6月期

2021年6月期

(単位: %)

	2020年6月期													2021年6月期						
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	通期	7月	8月	9月	10月	11月	12月	通期
売上高	96.1	99.8	96.3	97.0	102.0	105.6	103.6	114.0	97.7	13.2	42.7	82.9	87.8	96.8	85.1	96.3	108.3	114.6	84.0	96.5
客数	98.4	99.2	97.1	100.6	103.2	107.0	103.2	112.6	98.8	13.5	42.8	81.5	88.3	96.9	86.2	96.2	108.4	116.3	90.0	98.2
客単価	97.6	100.7	99.2	96.4	98.8	98.7	100.4	101.3	98.8	97.7	99.9	101.6	89.4	99.9	98.7	100.1	99.9	98.5	93.3	98.3

※このページにおける既存店とは、HP等で発表している「月次売上高前年比」と同様に新規開店より18カ月以上稼動している店舗と定義しております

フォーマットの再構築を推進

1 新名物商品の開発

提供 焼き上げ **おこほん焼**

基本ベース

香ばしさと旨味の豚肉
味のアサセント
味のアサセント
ザク焼きキャベツ

このおこほん焼のこだわりは、豚肉と野菜の旨みと、おこほん焼の旨みとを合わせることで、おこほん焼の旨みへのこだわりです。

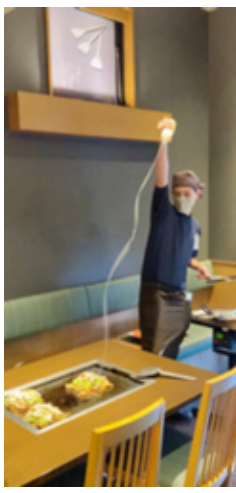
豚と月見ねぎ
海鮮と豚



▲海鮮デラックス



▲トマトとチーズ



- ポイント**
- ✓ 軽いお好み焼 (薄生地)
 - ✓ 厨房で調理
 - ✓ 最終仕上げは客席で “マヨビーム”
 - ✓ 3種をラインナップ
 - ・豚と月見ねぎ
 - ・海鮮デラックス
 - ・トマトとチーズ

2 名物商品を導入した新ランドメニュー

■ スタダードコースから名物「おこほん焼」を注文できる

Standard course **1,980円** (税込2,178円)

プレミアム **2,980円** (税込3,278円)

提供 焼き上げ **おこほん焼**

鉄板焼
もんじや
お好み焼
逸品
デザート

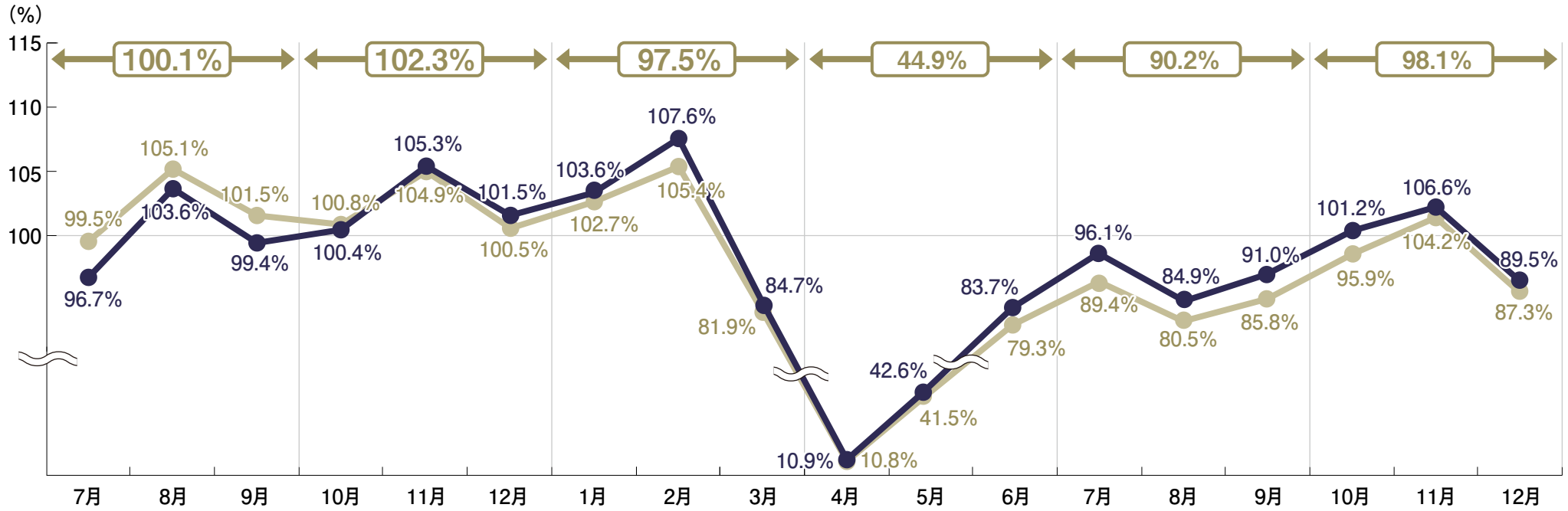
おこほん焼 **2,980円** (税込3,278円)

提供 焼き上げ **おこほん焼**

鉄板焼
デザート

ゆず庵部門業績総括

既存店売上高前年比(直営のみ) ● 売上高 ● 客数



2020年6月期

2021年6月期

(単位: %)

	2020年6月期													2021年6月期						
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	通期	7月	8月	9月	10月	11月	12月	通期
売上高	96.7	103.6	99.4	100.4	105.3	101.5	103.6	107.6	84.7	10.9	42.6	83.7	86.0	96.1	84.9	91.0	101.2	106.6	89.5	94.3
客数	99.5	105.1	101.5	100.8	104.9	100.5	102.7	105.4	81.9	10.8	41.5	79.3	85.2	89.4	80.5	85.8	95.9	104.2	87.3	90.2
客単価	97.2	98.6	97.9	99.6	100.3	101.0	100.8	102.1	103.4	101.2	102.5	105.5	100.9	107.5	105.4	106.1	105.5	102.3	102.5	104.5

※このページにおける既存店とは、HP等で発表している「月次売上高前年比」と同様に新規開店より18カ月以上稼働している店舗と定義しております

「寿司・しゃぶしゃぶ」食べ放題専門店の価値創造

1 新メニューと新商品の開発

■ 2,980円を中心価格としたグランドメニュー



■ ランチ利用の増加を狙う取り組み実施

■ お寿司のテイクアウト販売をテスト導入



▲ 17時までの宴会コース



▲ テイクアウトメニュー

2 投資コストを抑制した新レイアウト・新デザイン店舗の展開



機能性とデザイン性を高めた
新型77坪タイプの開発

各工事内容を見直し
初期投資のコスト抑制を実施

- ☑ 外装、建物形状
- ☑ 内装仕上げ、家具
- ☑ 照明器具等

3 アプリを活用した既存顧客の囲い込み

■ 毎月イベントを実施

- ・お子様へのプレゼント企画
 - ・アプリクーポン配布
- お子様が行きたい
お店としての
ブランドイメージの向上、
来店動機の紐づけが狙い



その他①
主な取り組み

新業態『はっぴい』『きゃべとん』『肉源』



2020年12月に3号店目となる上板橋店をオープン



焼肉はっぴい

標準店舗面積	約30坪
テーブル数 (席数)	15テーブル (45席)
想定客単価	ランチ 1,000円 ディナー 3,500円



小規模店舗の特性を生かした地域密着型ラーメン店
看板商品「きゃべとん」のリニューアルを実施

標準店舗面積	約40坪
テーブル数 (席数)	12テーブル (48席)
想定客単価	800円



こだわりの熟成焼肉とワインが特徴の
繁華街型焼肉店

標準店舗面積	約80坪
テーブル数 (席数)	30テーブル (100席)
想定客単価	ランチ 1,200円 ディナー 5,500円



物語(上海)企業管理有限公司による中国事業再出発



2020年12月に3号店「腾飞大厦店」を
2021年1月に4号店「万象城店」をオープン

標準店舗面積	約45坪
想定客単価	80元 (約1,300円)
店舗数	4店舗



標準店舗面積	約150坪
想定客単価	400元 (約6,200円)
店舗数	7店舗



標準店舗面積	約110坪
想定客単価	300元 (約4,700円)
店舗数	2店舗



長期経営ビジョン

長期経営ビジョン

経営理念を貫徹し「革新性」と「創造性」と「成長性」を高め
『“生業店魂”の集う大企業 飲食大生業』
を目指す。

目指すべき姿

- 1 全ての従業員が経営理念を体現し、一人ひとりの明言が飛び交い、リーダーの育つ文化・風土
- 2 個の明言と活発な議論により、スピーディな意思決定をする仕組み・システム
- 3 ダイバーシティ&インクルージョンの推進により新たな価値を創造している企業
- 4 明るく元気で率直、そして公正な社内文化により深い信頼関係が構築されている大家族
- 5 “自分の美味しい・楽しいを科学する” 外食のプロを輩出するアカデミックな風土
- 6 食いもの屋志向、生業店志向に溢れた「日本一おせっかい好きな飲食大家族」
- 7 地域に喜ばれ、地域の役に立ち、地域になくてはならない店舗の集合体企業
- 8 物語的大家族主義に基づいた、清く正しいフランチャイズ本部
- 9 既存店売上高前年比にこだわり、途絶えることなくフォーマットを革新し続ける企業
- 10 海外ビジネスの展開、新業態、新市場、新事業の開発により持続的な成長と安定を両立する企業

1 ~ 10 の結果、

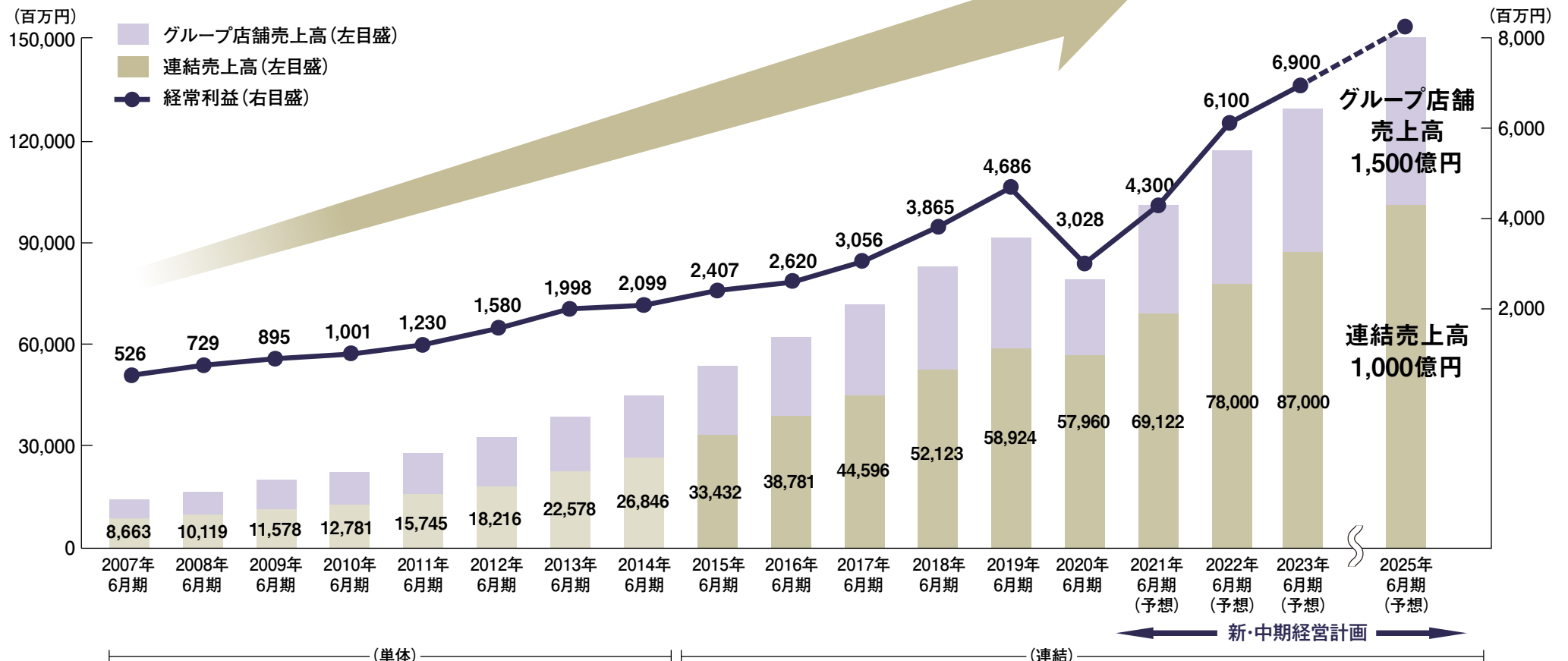
付加価値の高い顧客満足を提供し、更なる企業価値の向上を目指します。

新・中期経営計画「ビジョン2025」

「アジアにおける業態開発型リーディングカンパニー」の実現

外食事業において、私たち独自のビジネスモデルを追求し、日本だけでなくアジアにおいても顧客・社会に価値提供できるアジア唯一の業態開発型カンパニーを目指します。

売上高と経常利益計画



※「グループ店舗売上高」とは、直営とフランチャイズの各店舗の売上高の合計としております

目標とする経営指標

		2019年6月期	現状 (2020年6月期)	目標数値 (2025年6月期)
1	売上高、営業利益、経常利益	年平均10%以上の成長 14期連続増収増益	新型コロナウイルス感染症 拡大の影響により減収減益	年平均10%以上の成長
2	既存店売上高	102.0%	91.0%	プラス成長
3	ROA(総資産経常利益率)	15.0%	8.5%	15%以上
4	ROE(自己資本利益率)	17.9%	2.6%	15%以上
5	ROIC(投下資本利益率)	14.3%	7.7%	15%以上
6	自己資本比率	53.7%	45.3%	50%以上の維持
7	株主還元	年間90円 (11年連続の増配)	年間95円 (12年連続の増配)	連続増配の維持

中期経営計画「ビジョン2025」重点方針

- 1 既存ブランドの事業拡大
- 2 新業態・新事業をアジアで積極展開
- 3 既存ブランドの変革と価値創造の推進
- 4 変革を起こす、生産性高い開発型人財の育成
- 5 働き方改革とダイバーシティ&インクルージョンで成長
- 6 効率化・コスト削減による生産性向上
- 7 食材調達力の向上
- 8 CSRの取り組みを推進

既存ブランドの積極出店

競争力の高い『焼肉きんぐ』『丸源ラーメン』を中心に、店舗ごとの収益性を重視した質の高い出店を郊外ロードサイド市場を中心に積極的に推進

■ 既存業態の積極出店とフォーマット改善



- 北海道・関西圏への出店拡大
- 関東・東海・九州地区への
ドミナント出店を強化
- 10万人未満の商圏への出店



- 北海道への実験店を出店
- 九州・中部・東北地区への
ドミナント出店を強化
- 52坪タイプの開発



- 地方大商圏の一番立地へ
出店継続

■ 新フォーマットの開発と展開

焼肉はっぴい
牛たん大好き



熟成醤油ラーメン
まべとん



外部環境の変化に対応する新業態・新事業を積極的に展開



■ 積極的な既存店の改装の推進



積極的に改装や改修、新型設備や機器の投入を行い
収益力の向上と飽きのこない店舗づくりを目指す

■ アプリの利便性と新たな顧客リレーションの強化

丸源

公式アプリ登場!

限定クーポンが広く

- 1 アプリ登録記念クーポンプレゼント!
- 2 ポイントが貯まる!
- 3 アプリ会員だけに届くお得なクーポン!!
- さらに 店舗から届く新着情報!!

アプリの主な機能

- ① スタンプカード機能
- ② クーポン配信機能
- ③ 店舗検索機能
- ④ 情報プラットホーム
- ⑤ CRM強化

■ 消費行動の変化に対応するサービス・商品開発



▲ 定期的なグランドメニューの開発

▲ 目替わり感を演出する
期間限定商品の開発

■ デジタルマーケティングによる新たなニーズの掘り起こし

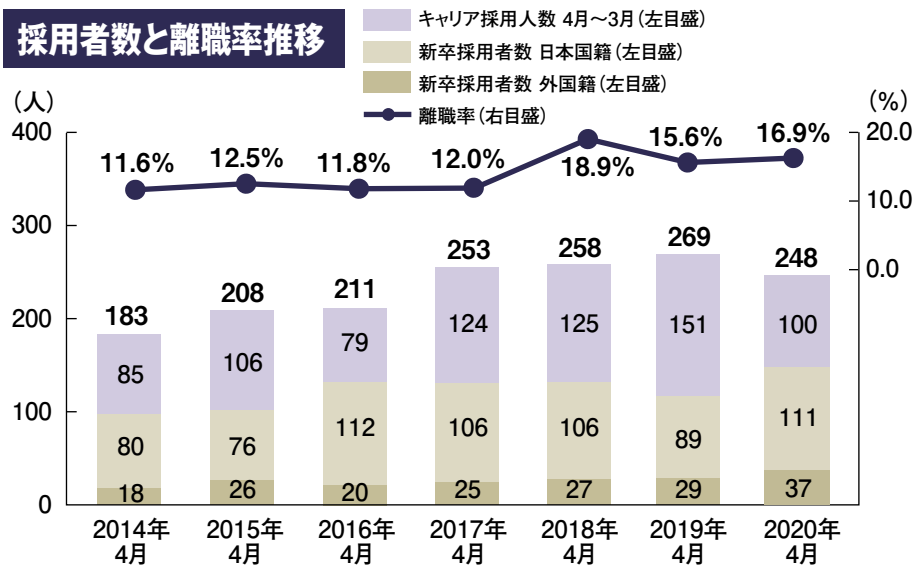
WEBマーケティング戦略を活用した販促非効率の向上

ブランディング+ブランド訴求強化(ホームページの改訂等)

IoT技術の積極的導入と活用の研究

変革を起こす、生産性高い開発型人財の育成

■ 理念型人財の積極採用

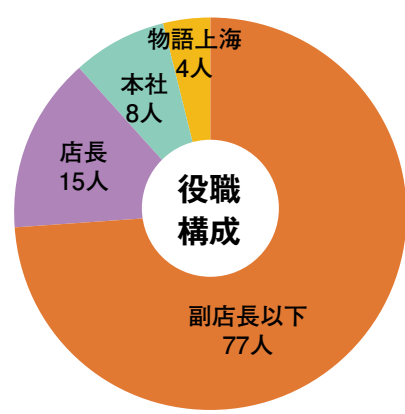


※離職率は全社員数から算出

■ 高度外国籍社員の採用強化と教育プログラム 12か国97名(全社員の8.6%)のインターナショナル社員が在籍



▲インターナショナル社員研修



■ 「物語人リーダー」の育成・排出

【個の育成にこだわる人財育成体制】

【社員・パートナーの潜在能力を引き出す主な新制度】

- タレントマネジメント制度
- 幹部育成スタートアップ研修
- パートナーリーダーライセンス制度
- 「おせっかいパートナーズコンテスト」開催
- 新評価制度

● ワークライフバランスの実現

- ダブルレインボー(2週間休暇)制度
- 家族ファースト企業の実現
- 働き方の多様性への対応推進

● 多様性の見える化

- 女性活躍に向けた取り組み
- LGBT(性的少数者)人財の活躍応援
- 障がい者雇用の推進



全従業員1000人規模になっても一人ひとりの個性を活かしたい!

● 労働環境整備と健康経営の導入

- 労働時間管理と勤務時間の適正化
- 物語あんしん相談室・ヘルプラインの活用と環境整備
- 健康経営の導入

● パートナーライセンス制度推進

- 1店舗あたり役職パートナー1名以上の配置実現
- 採用・教育・定着までの取り組みを体系化
- チームビルディングの促進

業務効率化につながる投資、コスト削減を積極的に実施

① 店舗業務スマート化への積極投資

- 人事労務システムの抜本改善
- 店舗バックヤード(事務・予約・発注など)業務の抜本改善
- 業績管理、予算作成業務の抜本改善

② 本社業務スマート化への積極投資

- 業務改革、コスト見直しの取り組み
- 5Sの実現と効率的なフォーラムオフィスの活用を目指したオフィス改革
- 店舗とのコミュニケーション力向上を目指した社内WEB改善や連絡・相談網の改善
- 会議・決裁権限の見直しによる能力UP・スマート化を推進

③ 投資・メンテナンス・省エネコスト削減

④ 積極的な業種・業態転換・改善

- 投資回収が見込めない店舗の積極的な業種・業態改善の推進
- 契約満了店舗の大規模改修の推進

食材調達力の向上

● 食材製造の内製化推進

製麺工場「物語フードファクトリー」の拡充と
液体調味料製造工場「物語フードラボ」の新設により、
食材製造の内製化推進



● 独自の食材調達

各種食材の調達先、加工先を強化



● 物流体制の改善推進

国内1000店舗体制を
視野に入れた物流体制へ

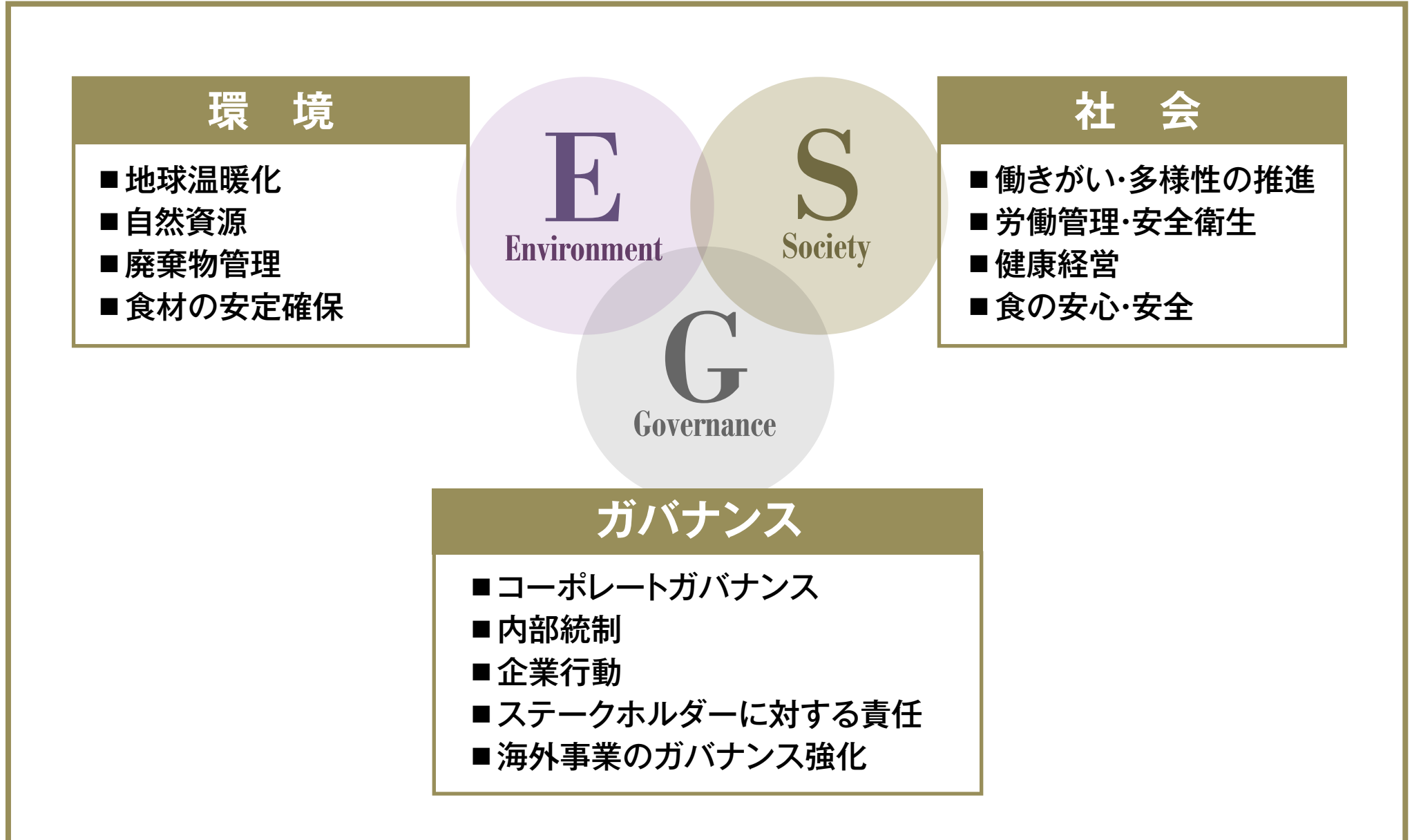


● 食の安心・安全の強化

品質管理室

- ・品質管理体制の拡充
- ・HACCPに沿った衛生管理の
制度化への対応

CSRの取り組みを推進





ご清聴ありがとうございました。



Storyteller tells the Story

物語コーポレーション







参考データ

詳細データは、FACTBOOKとしてホームページに移動しました。

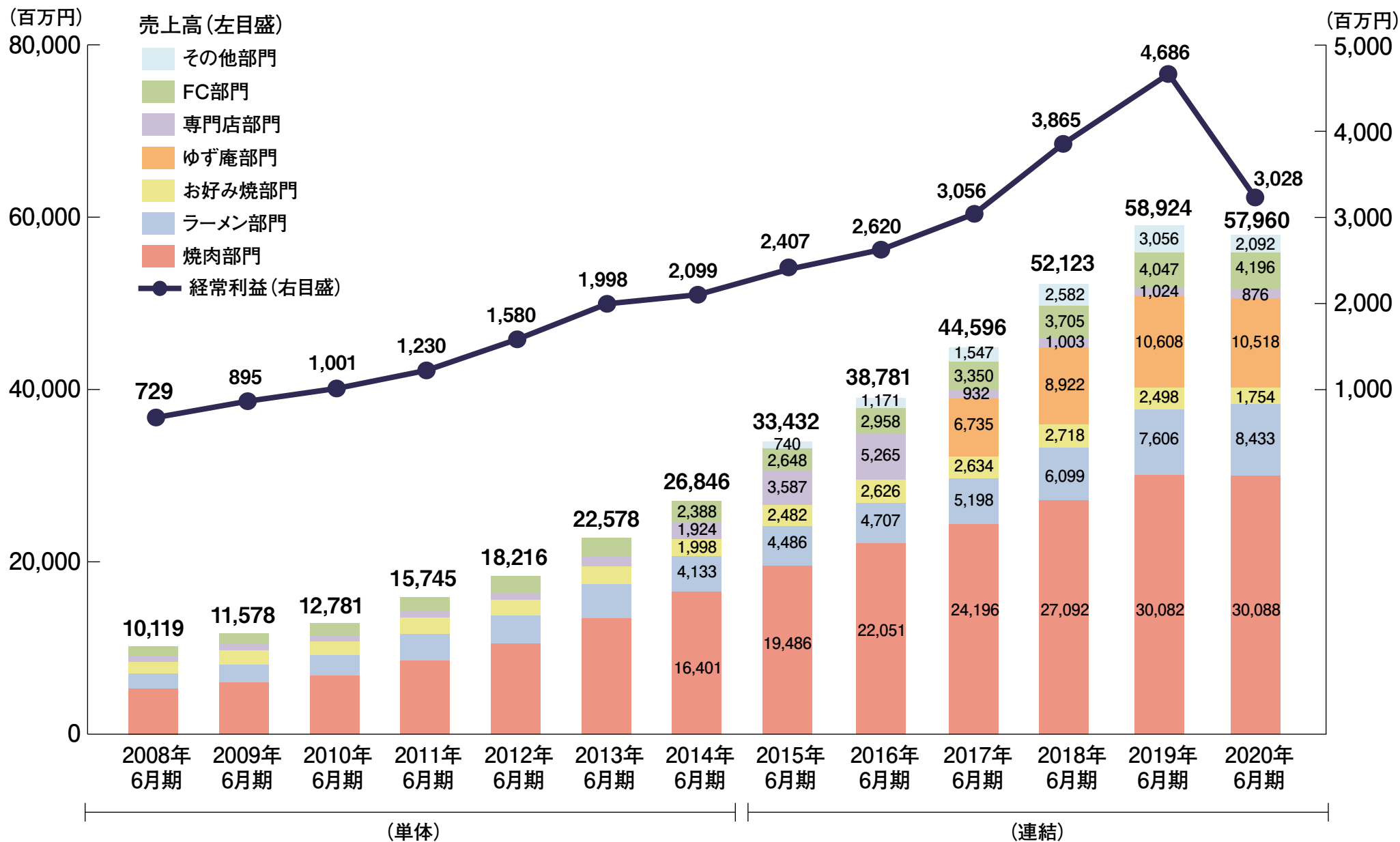
<http://www.monogatari.co.jp/ir/business.html>

物語コーポレーションとは

郊外ロードサイド型レストランを全国529店舗で展開。 2020年6月30日現在

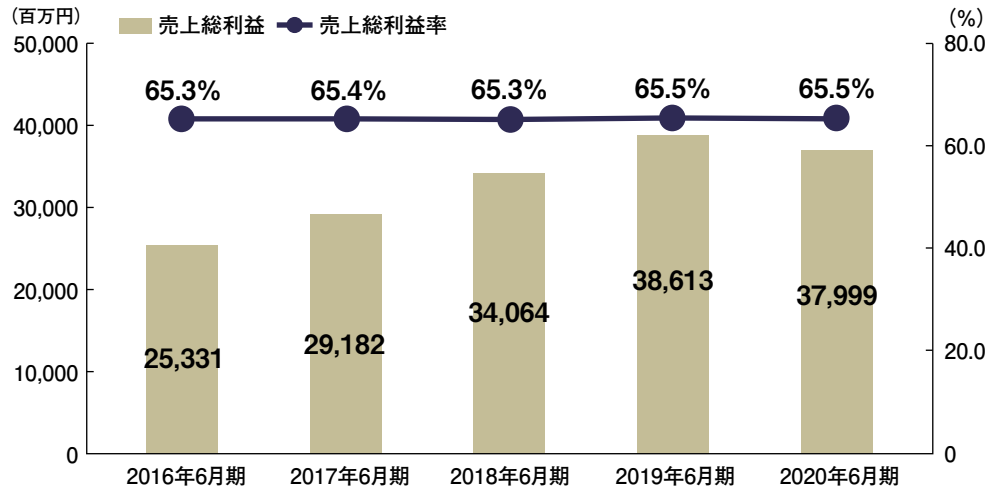
	焼肉	ラーメン	お好み焼	寿司・しゃぶしゃぶ	専門店	海外
業界 順位	2位	5位	4位	4位	—	—
	 <p>焼肉きんぐ</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 焼肉きんぐ ▶ 焼肉一番カルビ ▶ 焼肉一番かるび ▶ 熟成焼肉肉源 	 <p>丸源ラーメン</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 丸源ラーメン ▶ 二代目丸源 ▶ 熟成醤油ラーメン ▶ きゃべとん 	 <p>お好み焼本舗</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ お好み焼本舗 	 <p>寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 寿司・しゃぶしゃぶ ▶ ゆず庵 	 <p>魚貝三味 げん屋</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 魚貝三味 げん屋 ▶ しゃぶとかに ▶ 源氏総本店 ▶ 牛たん大好き ▶ 焼肉はっぴい 	 <p>北海道 蟹の岡田屋総本店</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 北海道 ▶ 蟹の岡田屋総本店 ▶ 薪火焼肉 源の屋総本店 ▶ 焼肉王
店舗数	252店舗	163店舗	31店舗	78店舗	5店舗	11店舗
直営	153店舗	72店舗	16店舗	62店舗	5店舗	11店舗
F C	99店舗	91店舗	15店舗	16店舗	0店舗	

業績推移

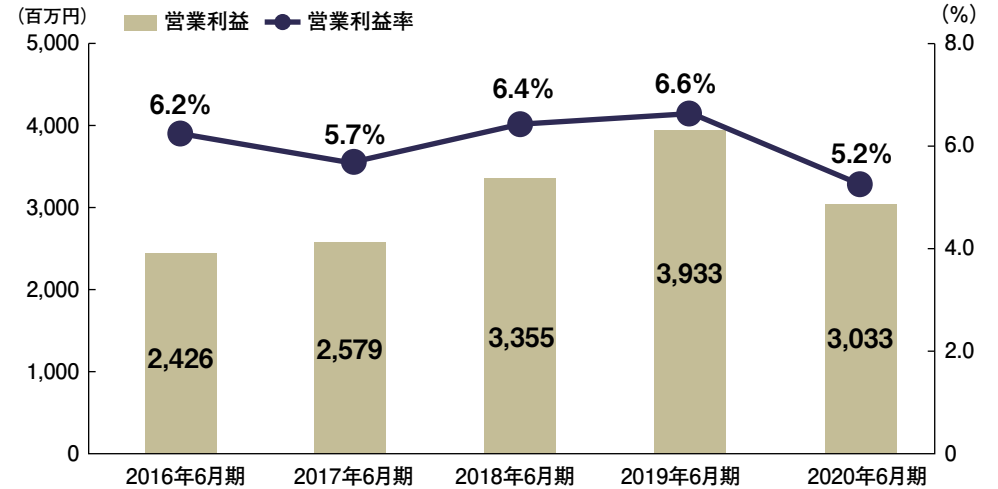


主要指標推移①

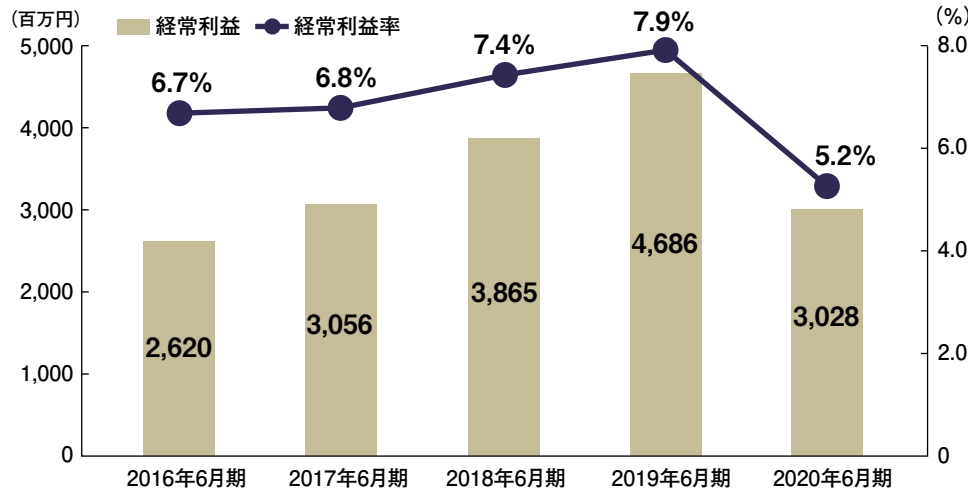
売上総利益と売上総利益率



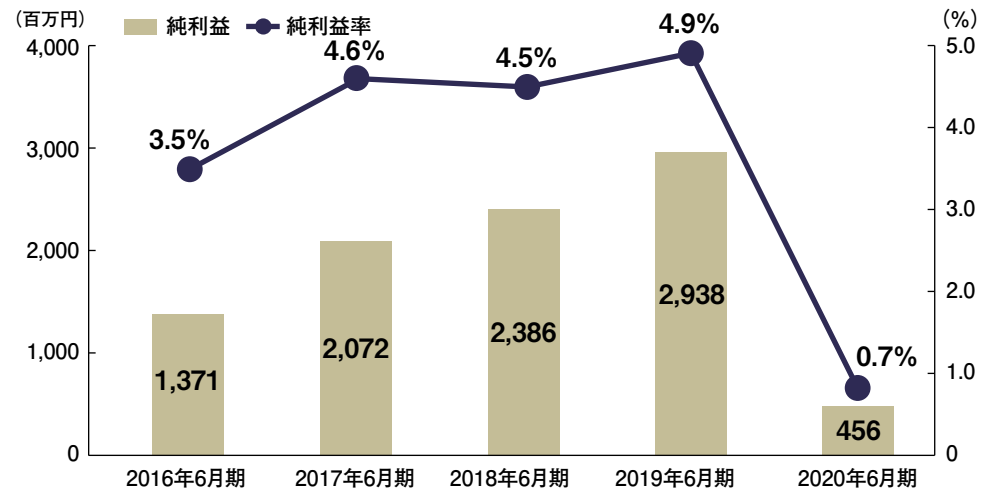
営業利益と営業利益率



経常利益と経常利益率

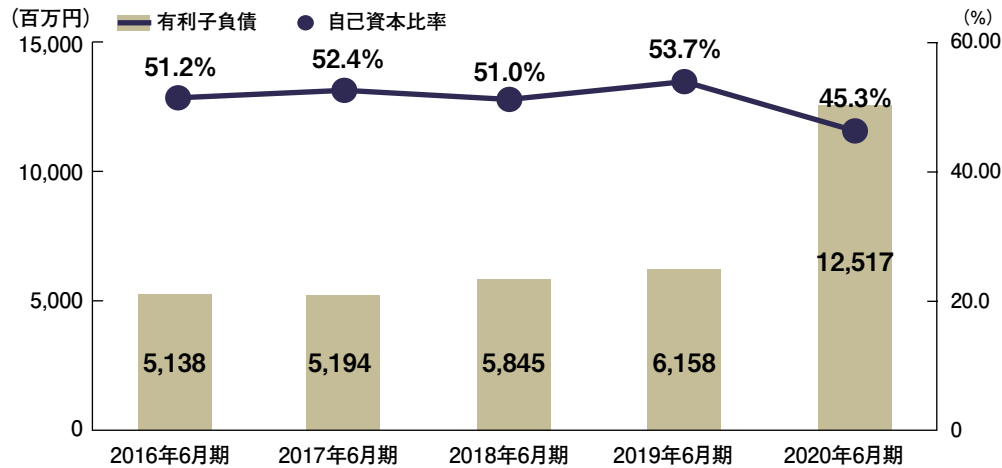


純利益と純利益率



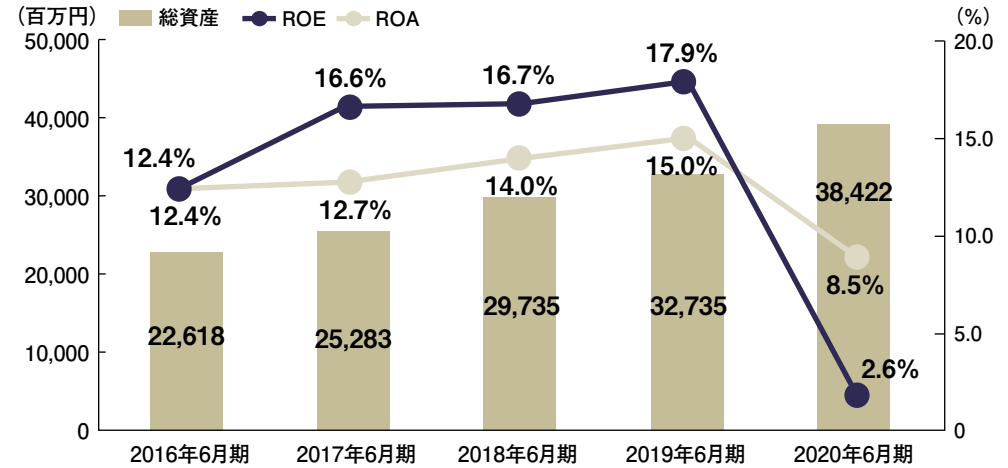
主要指標推移②

有利子負債と自己資本比率



※有利子負債とは、長期借入金+社債+1年以内長期借入金+短期借入金としております

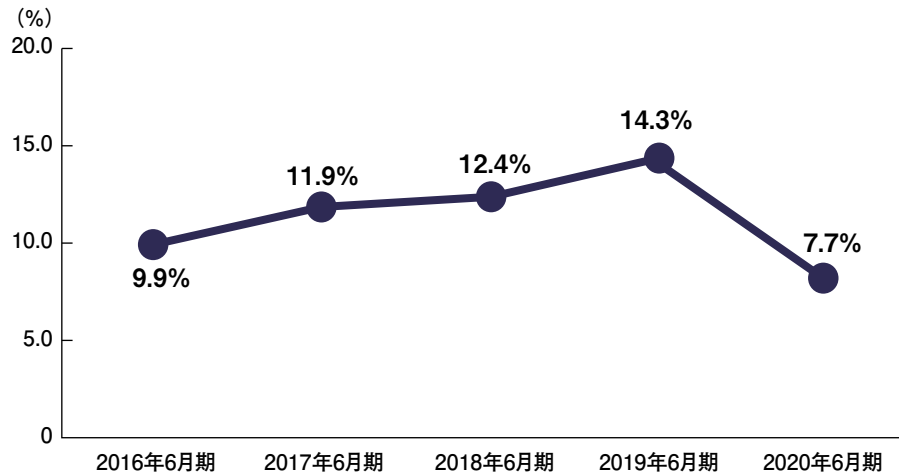
ROE・ROA



※ROAの分子は経常利益・ROEの分子は親会社株主に帰属する当期純利益を採用しております

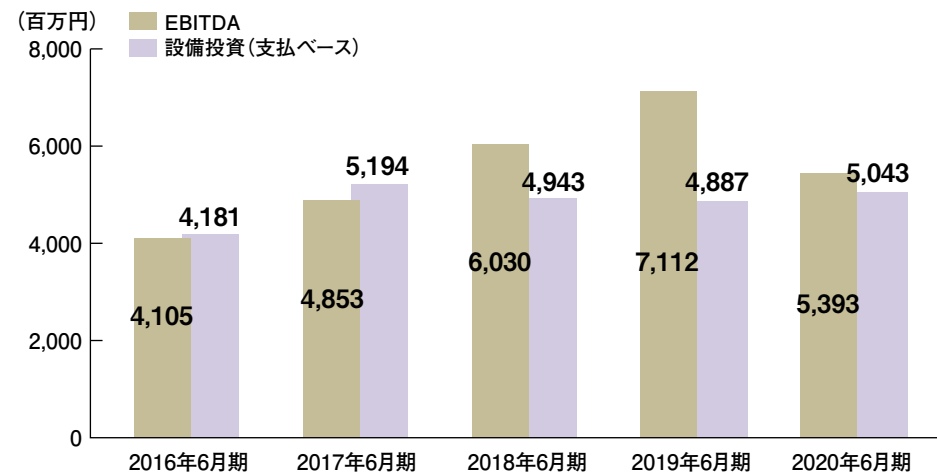
※ROA・ROEの計算式のそれぞれの分母は、期中平均の数値を採用しています

ROIC



※ROIC=税引後経常利益 / (自己資本+有利子負債)

設備投資・EBITDA

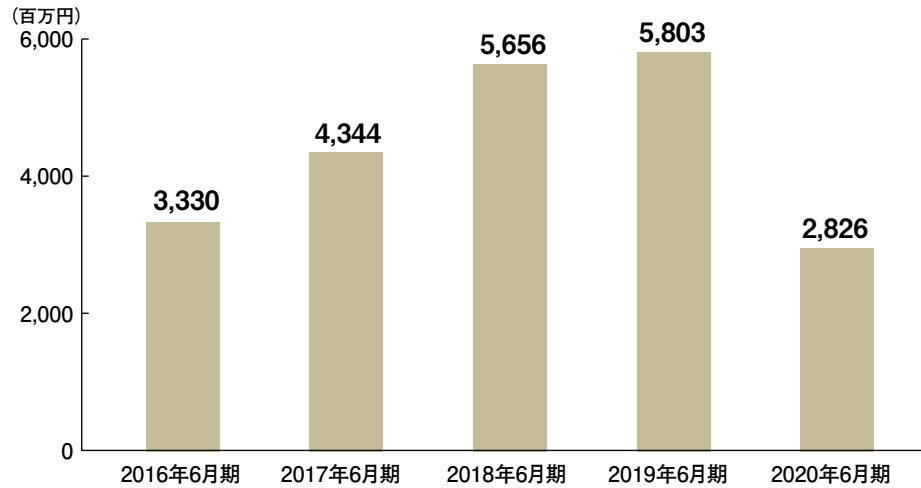


※EBITDAとは、経常利益+減価償却費としております

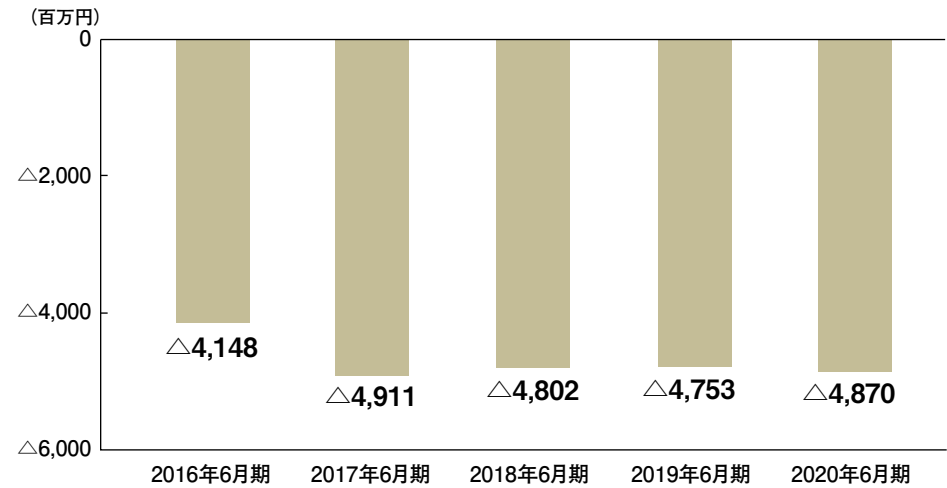
※設備投資(支払ベース)とは、有形固定資産の取得+無形固定資産の取得+差入保証金の差入れとしております

主要指標推移③

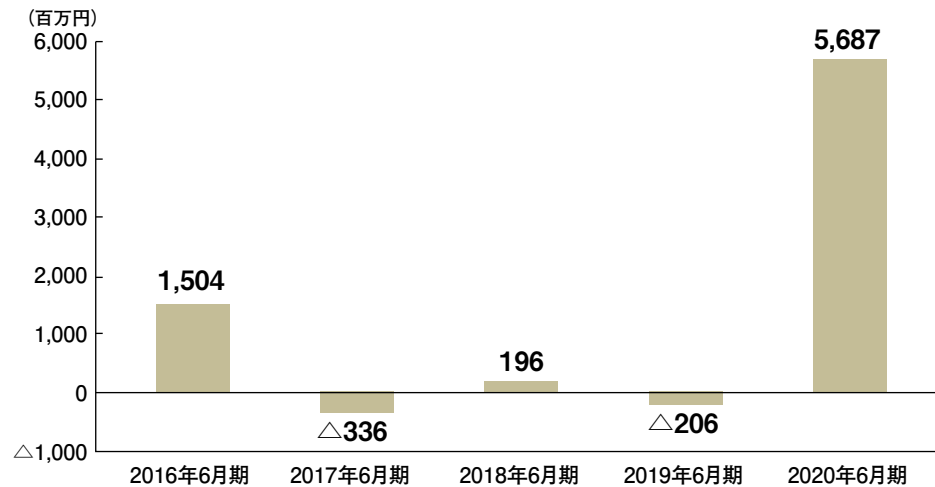
営業活動によるキャッシュ・フロー



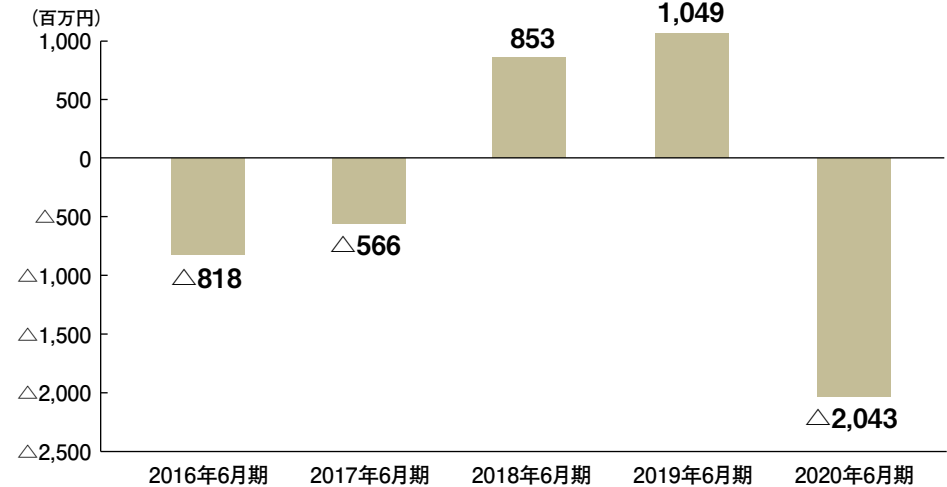
投資活動によるキャッシュ・フロー



財務活動によるキャッシュ・フロー



フリー・キャッシュ・フロー



※フリー・キャッシュ・フローとは、営業キャッシュ・フローと投資キャッシュ・フローを加算したものです

本資料お取扱上のご注意

本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。本資料中の業績予想ならびに将来見通しは、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。

お問い合わせ先



Storyteller tells the Story

物語コーポレーション IR担当

TEL.0532-63-8001 FAX.0532-63-8002 Email:ir@monogatari.co.jp