



2021年2月8日

各位

会社名 株式会社 物語 コーポレーション  
代表者名 代表取締役社長 加藤 央之  
(コード: 3097 東証第一部)  
問合せ先 取締役 常務執行役員 財務・成長戦略担当 津寺 毅  
(電話番号 0532 - 63 - 8001)

## 事業提携に関するお知らせ

当社は、2021年2月8日開催の当社取締役会において、アドバンテッジアドバイザーズ株式会社（以下「アドバンテッジアドバイザーズ」といいます。）と事業提携契約を締結することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 事業提携の目的

当社グループは、『焼肉きんぐ』など国内外 15 ブランドで、直営及びフランチャイズによる外食事業を営み、2021年6月期における連結売上高見通しは 678 億円と過去最高の水準を見込んでおります。当社は、理念型経営に強みを持ち、「自己実現」を目指すための経営理念” Smile & Sexy(スマイル アンド セクシー)”を標ぼうしながら、当社成長の源泉である「人財力」と「開発力」の強化に努めております。

当社グループの属する外食業界におきましては、少子高齢化に加えて、お客様のニーズを満たす高品質な商品の提供を実現した中食・内食市場の拡大により外食市場全体は縮小傾向にあります。さらに消費者個人個人の価値観は多様化・複雑化の一途を辿っております。加えて、新型コロナウイルス感染症拡大等の影響により景気の先行きは依然不透明であり、消費者の外食自粛や各都道府県からの時短営業・休業等の要請や既存の要請の延長を含め今後も予断を許さない状況は続くものと見込まれます。

そのような状況の下、当社グループは、外食事業において、日本だけでなくアジアにおいても顧客・社会に価値提供のできる、「アジアにおける業態開発型リーディングカンパニー」となることを目指し、2019年6月に2025年6月期を最終年度とする中期経営計画「ビジョン2025」を策定いたしました。

当社グループは、外部環境と内部環境のあらゆる環境変化にもスピーディに対応することにより、経営基盤とビジネスモデルをより強固にし、市場競争力を向上させていくことが大きな課題であると認識しております。同中期経営計画の下、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、⑧CSRの取り組み、以上8施策を重要施策として取り組みを推進しております。中でも、売上伸長、または、コスト削減においてインパクトが大きく、かつ、機動性の高い施策である、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、⑥効率化・コスト削減による生産性向上を急務の課題として認識しております。

かかる認識のもと、当社は、本日付で公表した「第三者割当により発行される第1回無担保転換社債型新株予約権付社債の募集に関するお知らせ」のとおり、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受けることができ、当社の企業価値の向上を図ることが可能であると考えられる事業提携先として、複数の上場会社への戦略的なアドバイスの提供実績があるアドバンテッジアドバイザーズを選定いたしました。当社は、アドバンテッジアドバイザーズ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」を発行するとともに、同社との間で、事業提携契約を締結することといたしました。

アドバンテッジアドバイザーズは、外食企業へ多数の投資経験や海外展開の知見を持ち、当社が今まで培ってきたノウハウに、当社内だけでは実現し得なかった新たな知見を活用することで、国内はもちろん海外事業の飛躍的な成長の実現に向けた諸施策の検討と着実な実行が可能となります。これにより、名実ともに「アジアにおける業態開発型リーディングカンパニー」を実現してまいりたいと考えております。

## 2. 事業提携の内容

アドバンテッジアドバイザーズからは、以下の成長支援を受ける予定です。なお、本日付で公表した「第三者割当により発行される第1回無担保転換社債型新株予約権付社債の募集に関するお知らせ」のとおり、当社は、アドバンテッジアドバイザーズがサービスを提供するファンドに対して、第1回無担保転換社債型新株予約権付社債の割当をおこないます。

- (1) 既存ブランドの出店
  - ・売上予測モデルの精緻化、開発体制プロセスの見直し等による出店精度の向上
- (2) 新ブランドの出店
  - ・M&Aに関する情報提供、M&A戦略立案
- (3) 海外事業の拡大
  - ・海外現地パートナーの情報提供や組織体制の構築を主軸とした海外戦略立案
- (4) DXソリューションを活用した店舗ごとの集客強化・業務改善
  - ・顧客DBを活用した潜在顧客の特定やデジタルマーケティングの実施による集客力の向上
  - ・one to one マーケティングの実施によるリピート率の向上
  - ・経営指標の見える化や業務管理システム・シェアードサービス導入による本社業務の効率化
  - ・IT施策導入による店舗業務の効率化

主にこれらの成長支援とともに、当社の企業価値向上と持続的な成長を図る予定です。

## 3. 事業提携先の概要

(1) 商号	アドバンテッジアドバイザーズ株式会社	
(2) 所在地	東京都港区虎ノ門四丁目1番28号 虎ノ門タワーズオフィス	
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 笹沼 泰助	
(4) 事業内容	経営コンサルタント業	
(5) 資本金	500 千円	
(6) 設立年月日	2018年1月5日	
(7) 大株主及び持株比率	Advantage Partners (H.K.) Limited 100%	
(8) 当社との関係等	資本関係	該当事項はありません。
	取引関係	該当事項はありません。
	人的関係	該当事項はありません。
	関連当事者への該当状況	該当事項はありません。
(9) 当該会社の最近3年間の連結経営成績及び連結財政状態	事業提携先の要望により公表を控えさせていただきます。	

## 4. 日程

(1) 事業提携契約の締結の取締役会決議	2021年2月8日
(2) 事業提携契約締結日	2021年2月8日
(3) 事業提携開始日	2021年2月24日 (予定)

## 5. 今後の見通し

本契約による2021年6月期の当社業績へ与える影響は軽微であります。

以上