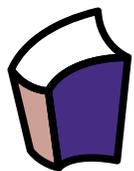


開発力 人財力

で成長を目指す
物語コーポレーション



Storyteller tells the Story

物語コーポレーション

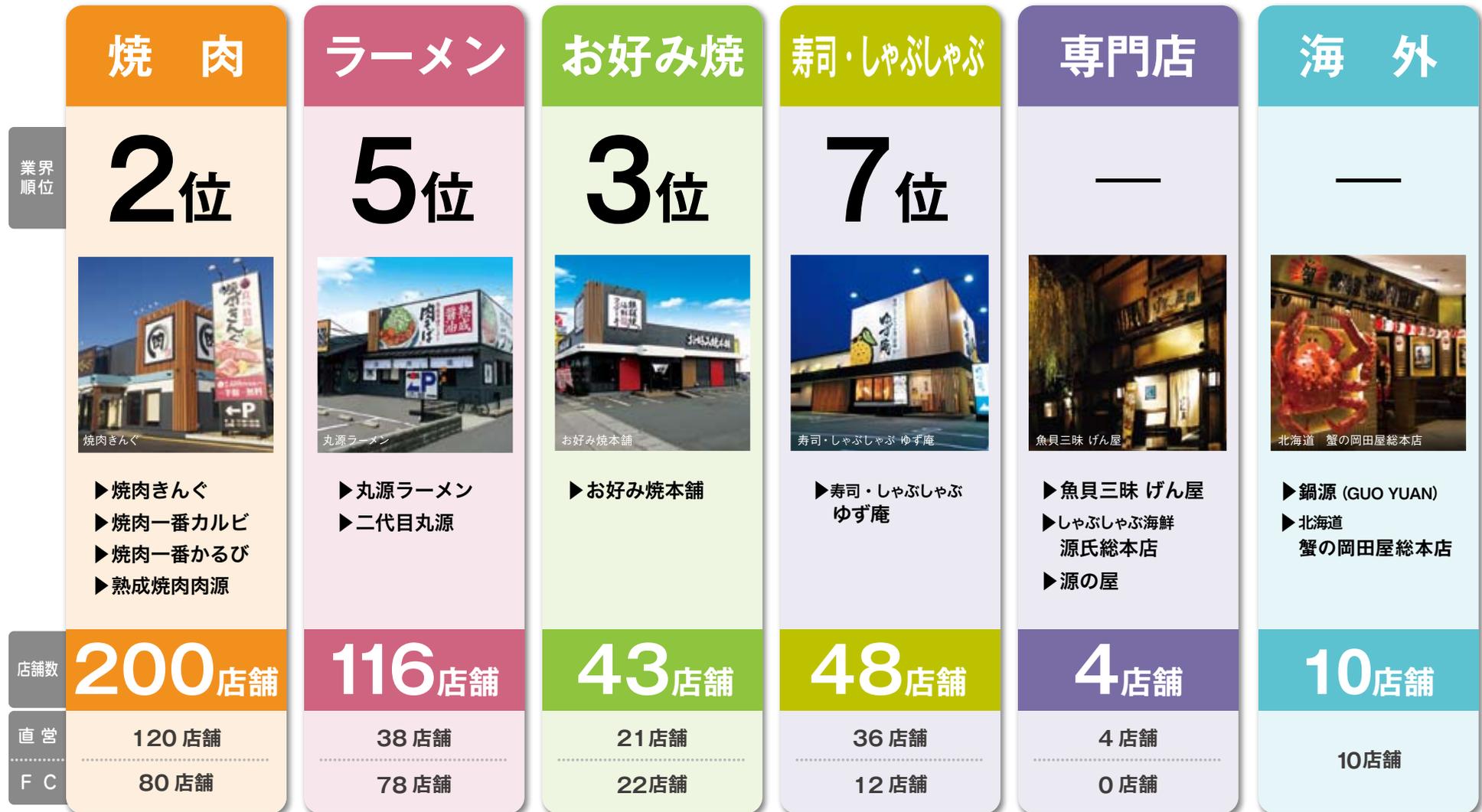


証券コード: 3097

物語コーポレーションとは

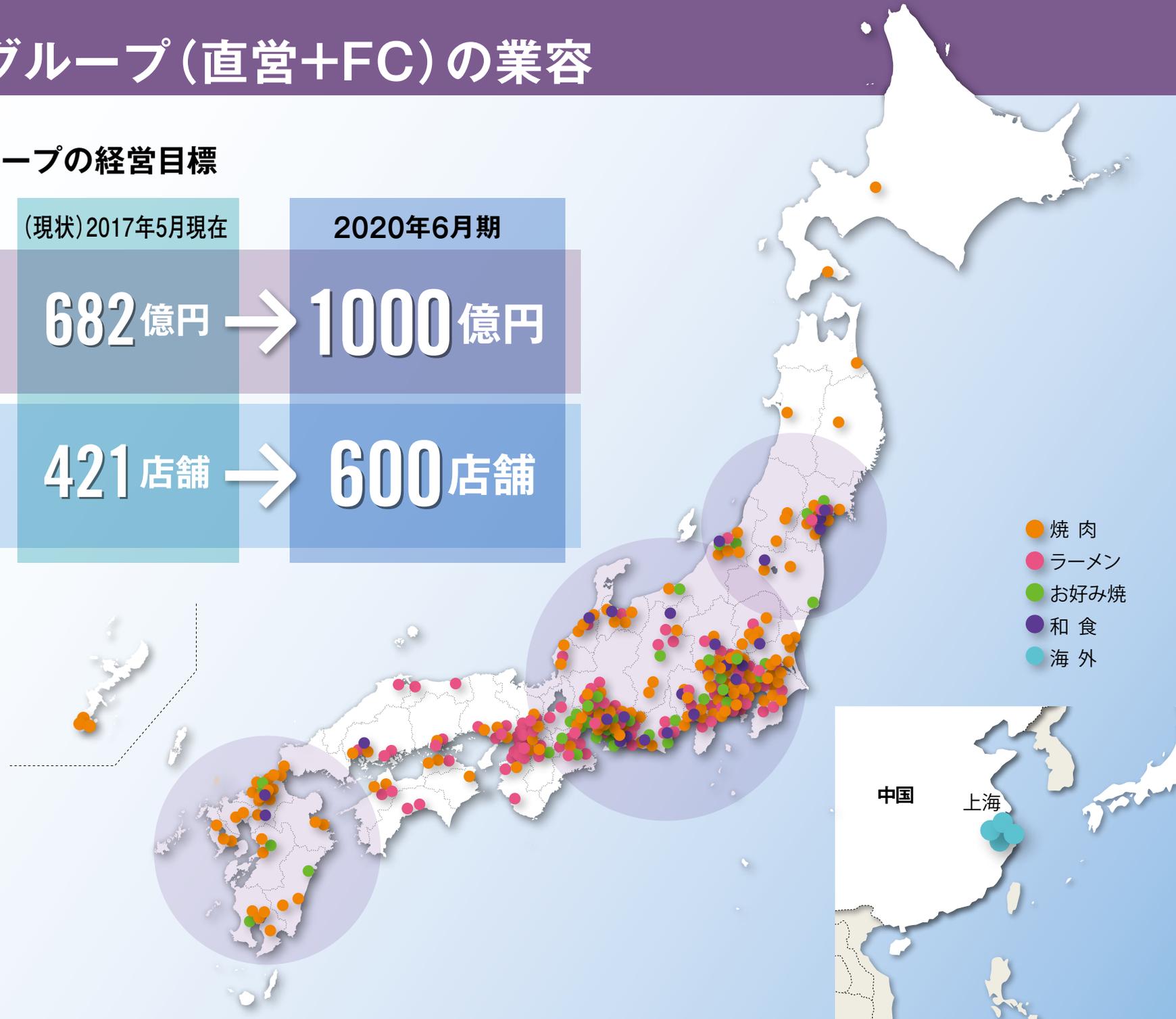
2017年5月31日現在

郊外ロードサイド型レストランを全国421店舗で展開。



物語グループ(直営+FC)の業容

物語グループの経営目標



会社概要・沿革

社名: 株式会社 物語コーポレーション

株式上場市場: 東京証券取引所市場第一部

代表者: 代表取締役会長 CMO 小林佳雄
代表取締役社長 CEO・COO 加治幸夫

本店所在地: 豊橋フォーラムオフィス
愛知県豊橋市西岩田

東京フォーラムオフィス
東京都港区南青山

名古屋フォーラムオフィス
名古屋市中村区名駅

大阪フォーラムオフィス
大阪府大阪市淀川区中島

福岡フォーラムオフィス
福岡県福岡市博多区博多駅前

資本金: 27億723万円
(2017年3月31日現在)

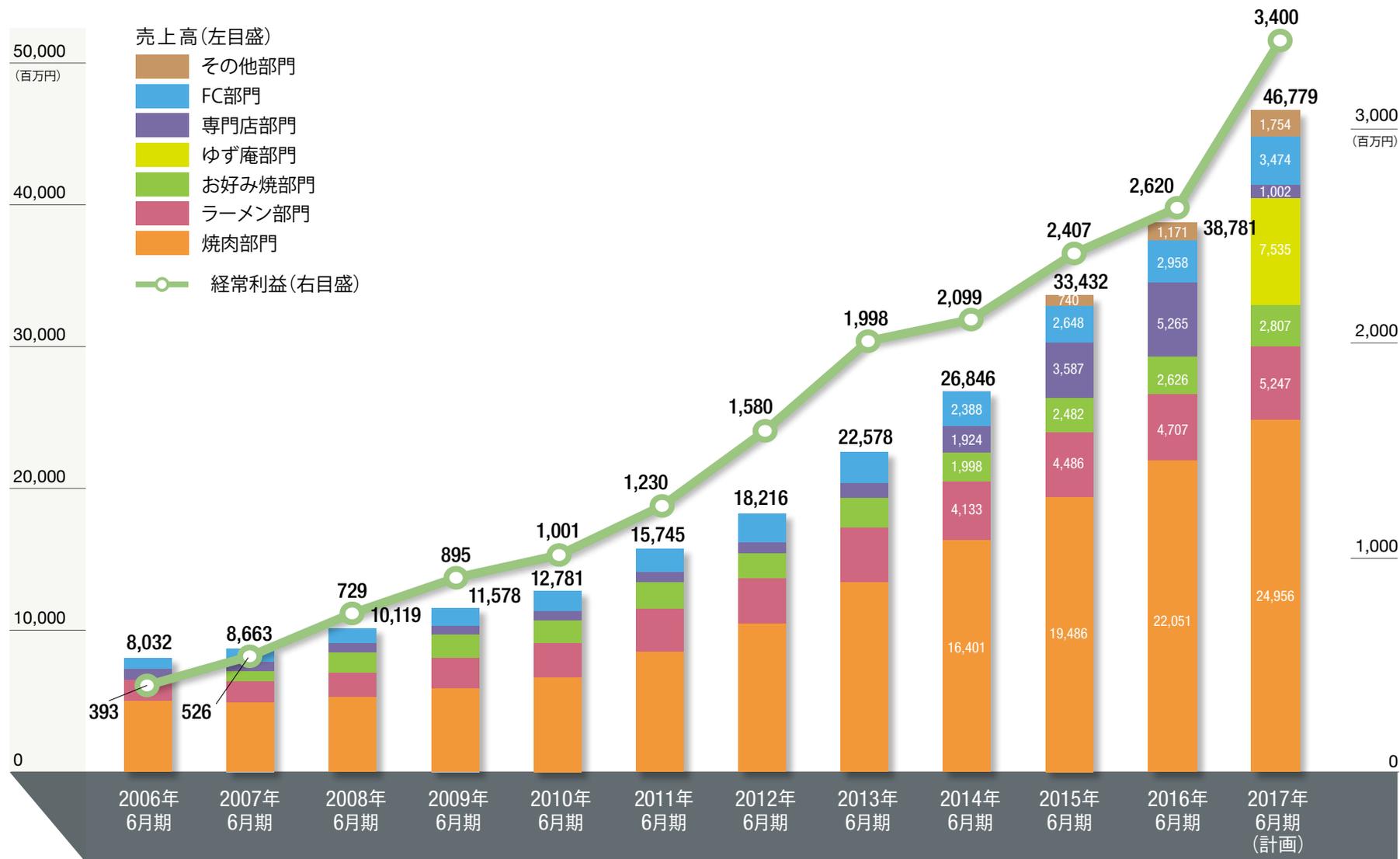


豊橋フォーラムオフィス

2016年	小林佳雄が代表取締役会長CMOに、 加治幸夫が代表取締役社長CEO・COOに就任	第三 創業期
2016年	新業態「あみやきホルモン 源の屋」1号店をオープン	
2015年	中国・上海に新業態「北海道 蟹の岡田屋総本店」をオープン 新業態「熟成焼肉肉源」をオープン	
2012年	新業態「寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵」をオープン	第二 創業期
2011年	小林佳雄が代表取締役会長・CEOに、 加治幸夫が代表取締役社長・COOに就任	
2011年	製麺工場「物語フードファクトリー」を設立	
2011年	東証一部銘柄に指定	
2010年	東証二部に株式を上場	
2008年	ジャスダックに株式を上場	
2005年	新業態「お好み焼本舗」をオープン	
2001年	新業態「丸源ラーメン」をオープン	
1998年	フランチャイズ事業を開始	
1997年	社名を株式会社げんじから 株式会社物語コーポレーションに変更	
1995年	新業態「焼肉一番カルビ」をオープン	第一 創業期
1990年	新業態「魚貝三味 げん屋」をオープン	
1989年	新業態「しゃぶ&海鮮源氏総本店」をオープン	
1969年	株式会社げんじを設立	第一 創業期
1949年	愛知県豊橋市でおでん屋「酒房源氏」を創業	

業績推移 ① 売上高・経常利益の推移

2017年6月期 12期連続増収増益を目指す。



※ゆず庵の店舗数増加に伴い2017年6月より「専門店部門」から「ゆず庵部門」として分離して表示しております。

業績推移 ② 外食上場企業の中の当社の位置づけ

外食上場企業『売上高伸び率ランキング』では安定的に上位を維持。

外食上場企業『売上高伸び率ランキング』

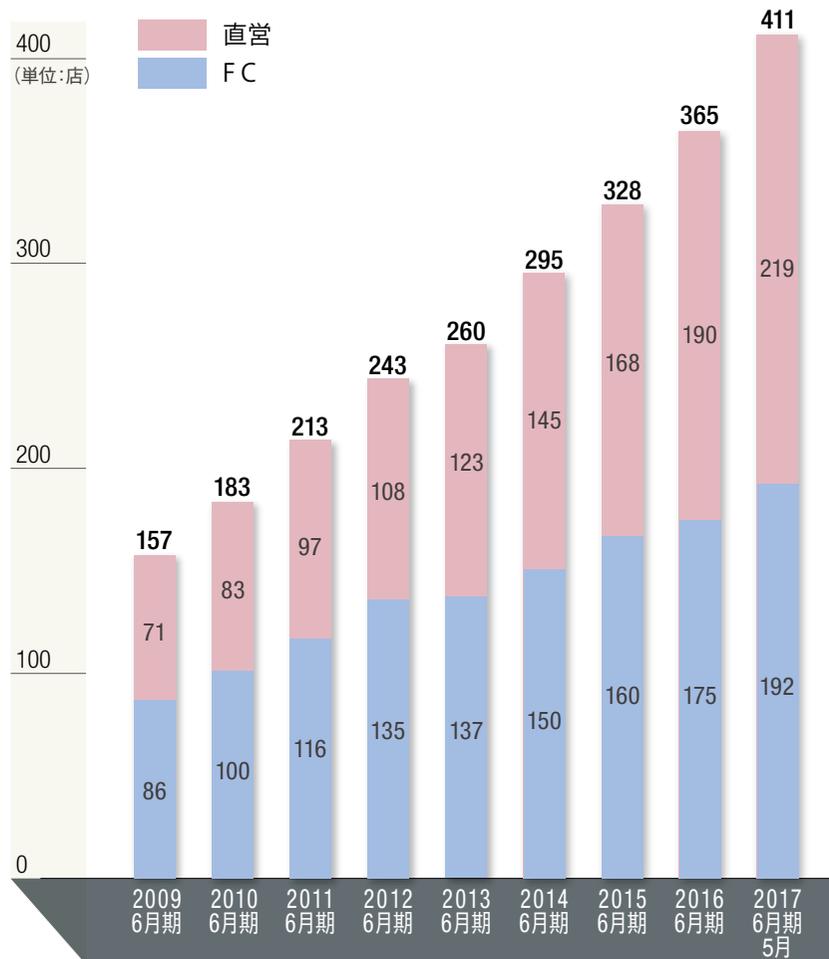
2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
1 ダイヤモンドダイニング 33.5%	1 エー・ピーカンパニー 36.9%	1 クリエイト・レストランツ・ホールディングス 41.3%	1 ペッパーフードサービス 54.6%	1 ペッパーフードサービス 84.3%
2 トリドール 25.1	2 コロワイド 26.0	2 エー・ピーカンパニー 38.7	2 ホットランド 33.0	2 クリエイト・レストランツ・ホールディングス 49.0
3 物語コーポレーション 23.1	3 ゼットン 19.1	3 アスラポート・ダイニング 28.4	3 クリエイト・レストランツ・ホールディングス 32.0	3 SFPダイニング 42.3
4 ワタミ 13.1	4 アークランドサービス 17.0	4 サトレストランシステムズ 27.2	4 SFPダイニング 30.2	4 コロワイド 31.9
5 一六堂 11.3	5 トリドール 16.1	5 物語コーポレーション 23.9	5 サガミチェーン 29.8	5 鳥貴族 27.7
6 イートアンド 10.9	6 物語コーポレーション 15.6	6 フジオフードシステムズ 17.5	6 エー・ピーカンパニー 21.8	6 ブロンコビリー 22.0
7 ハイデイ日高 10.4	7 精養軒 15.3	7 アークランドサービス 17.1	7 ヒューマンウェブ 21.7	7 ヨシックス 21.9
8 サンマルクホールディングス 9.7	8 ワタミ 12.5	8 コロワイド 15.6	8 ジェイグループホールディングス 19.7	8 アークランドサービス 18.8
9 丸千代山岡家 9.6	9 ハブ 11.4	9 WDI 14.6	9 コロワイド 19.6	8 海帆 18.8
10 ゼンショーホールディングス 8.7	10 チムニー 11.2	9 ジェイグループホールディングス 14.6	10 物語コーポレーション 18.9	13 物語コーポレーション 15.9

※2015年より連結決算開始のため、伸び率を算出して順位付けしています。出典：フードビジネス総合研究所 外食上場企業総覧

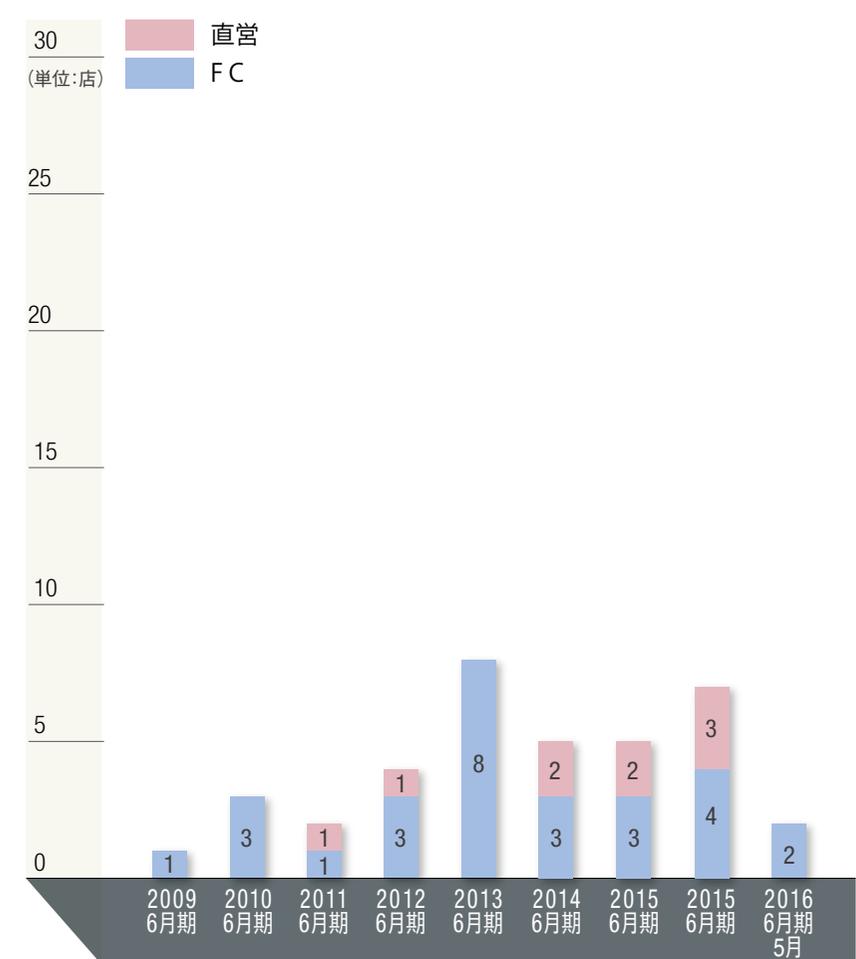
業績推移 ③ 店舗の状況(直営及びFC)

撤退店舗数は毎年一桁台で推移。

店舗数の推移(国内)

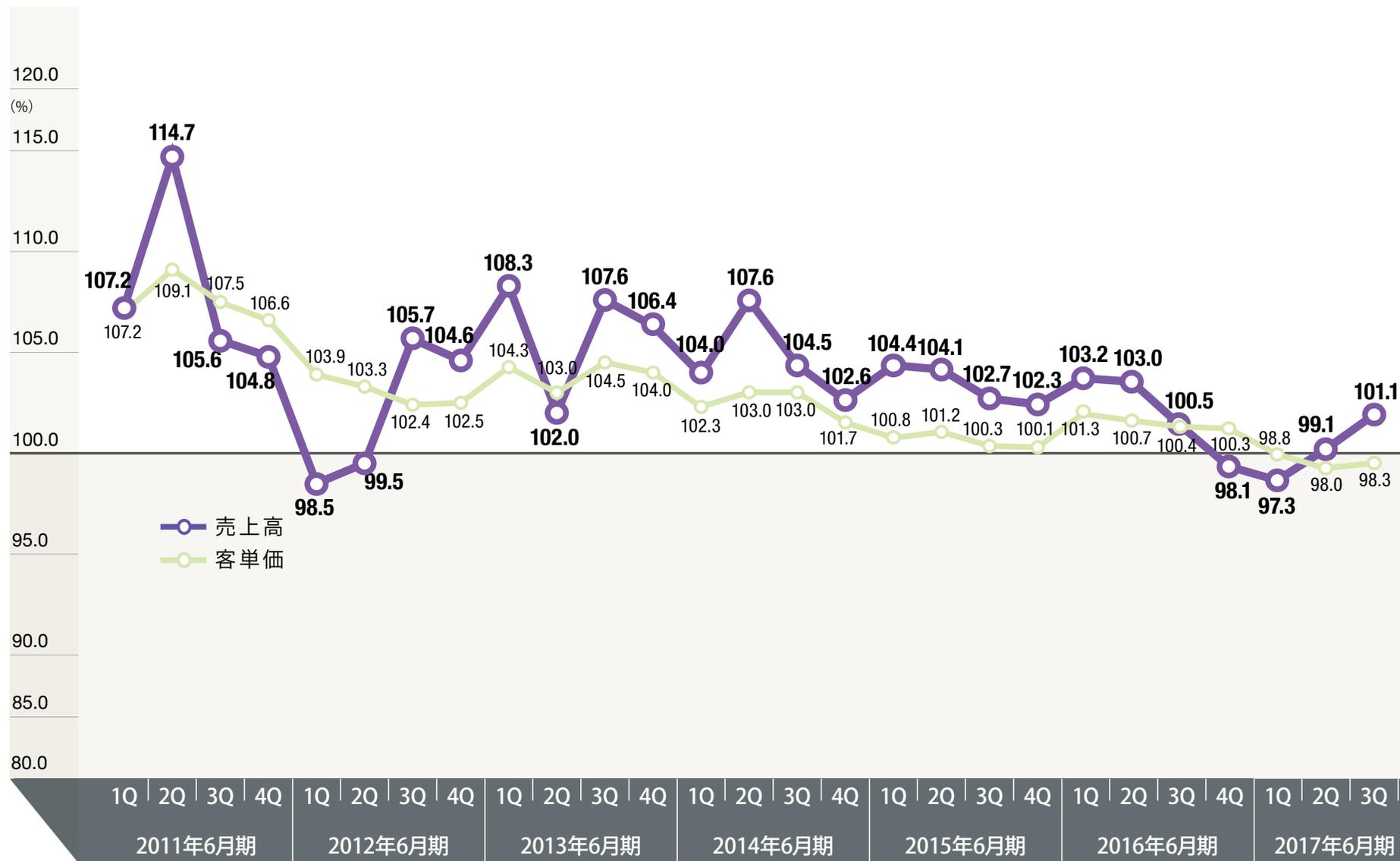


撤退店舗数の推移(国内)



業績推移 ④ 既存店の月次売上高前年比(直営)

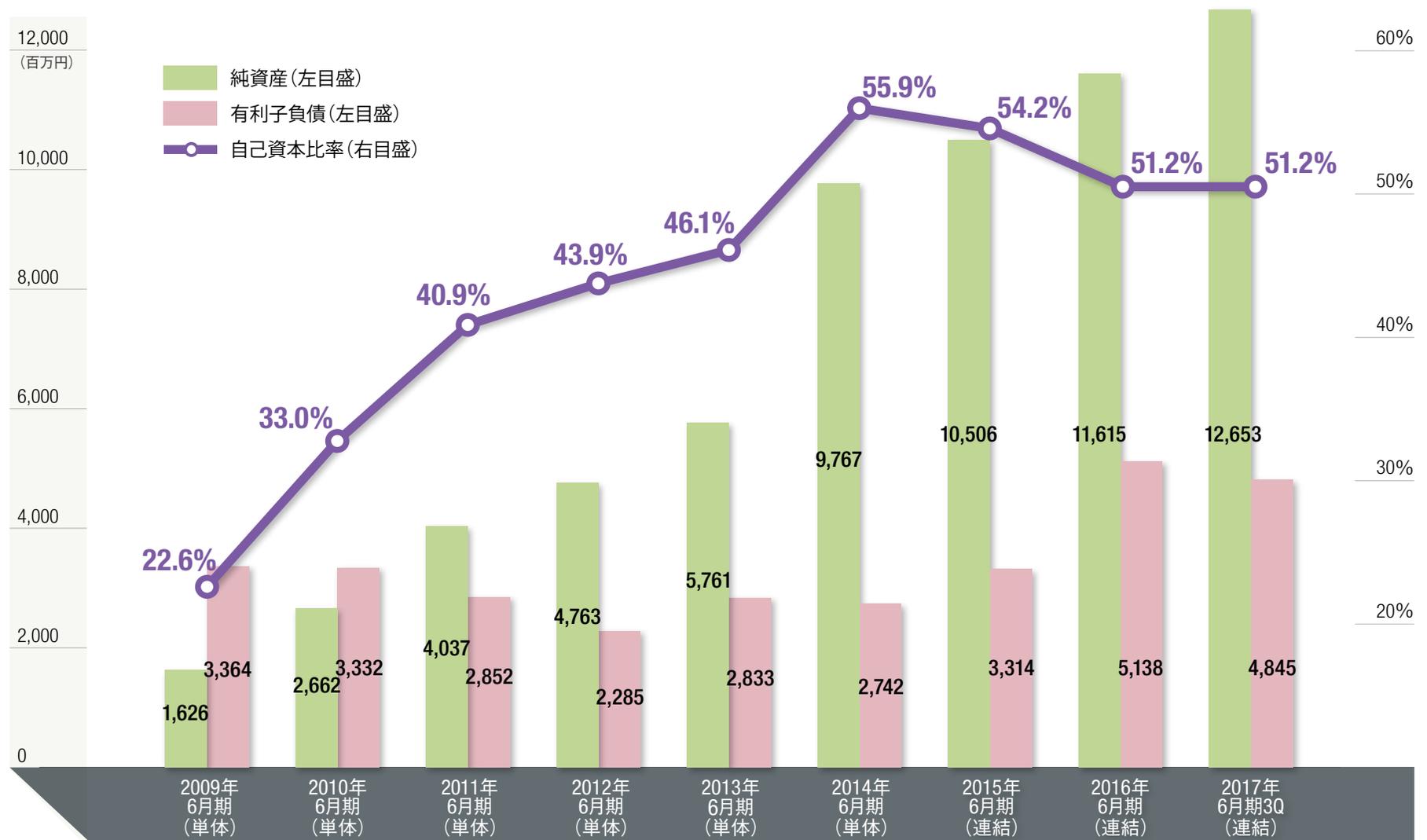
7期連続既存店売上100%超えを目指す。



※既存店は新規開店より18ヶ月以上稼働している店舗と定義

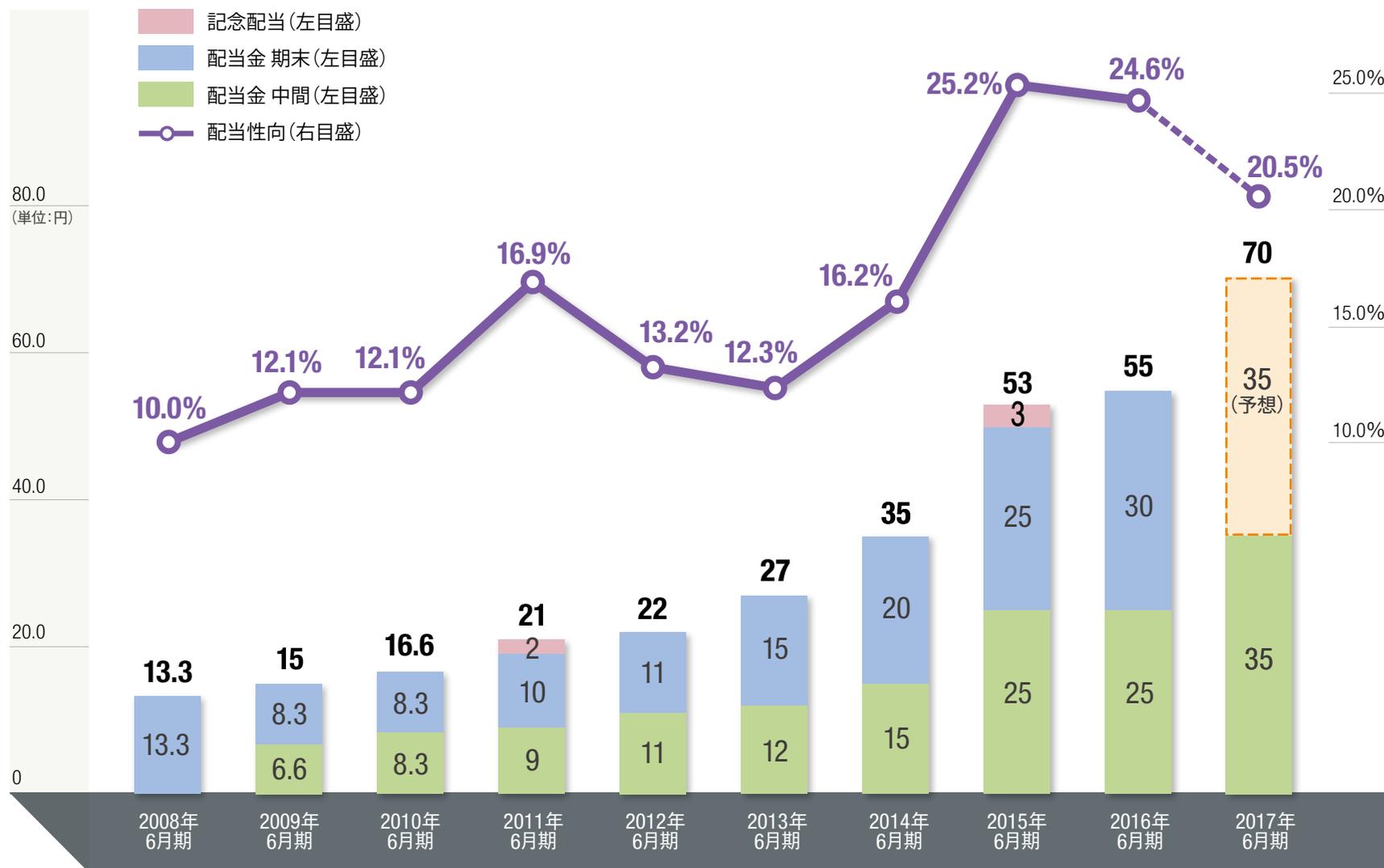
業績推移 ⑤ 純資産、有利子負債及び自己資本比率の推移

業容の拡大に伴い、財務基盤も着実に強化。



業績推移 ⑥ 1株当たり配当金及び配当性向の推移

収益実績に弾力的に対応かつ安定的な配当を継続。



※平成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。上記では、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。

業績推移 ⑦ 株主優待制度

「上場企業のあるべき姿」という観点で
チェックをして頂きたいという想いを込めて



「株主様 お食事ご優待券」または、「お米」年2回贈呈。

- 毎年2回、所有株式に応じて「株主様お食事ご優待券」または「お米」を贈呈します。
- 「株主様お食事ご優待券」は物語コーポレーションの全店舗でご利用いただけます。

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



「品質保証書」



「お米の炊き方」

株式会社マイセンが生産・販売する、「安全・安心」で「おいしさ」にこだわったご優待米をお届けします。

発送する優待米は、残留農薬ゼロで安心のお米を厳しい基準で選別した、もちもちの甘い福井県産のコシヒカリを使用しています。また、残留農薬・核種放射性物質が不検出の「品質保証書」や、お米をおいしく食していただくための「お米の炊き方」指導書の添付など、「安全・安心」かつ「おいしさ」にこだわったお米です。

※「株主様 お食事ご優待券」の有効期限は発行日から1年間です。 ※「株主様 お食事ご優待券」と「お米」を併用することはできません。
※毎年6月30日現在及び12月31日現在の株主名簿並びに実質株主名簿に記載又は記録された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。

画像はイメージです。

当社の成長性をご理解いただくために

- 1 —— 成長を支える「開発力」と「人財力」
- 2 —— これからの成長戦略
- 3 —— これからの成長を支える2大ブランド
- 4 —— 新たな取り組み

1. 成長を支える「開発力」と「人財力」

一人ひとりが組織に埋もれず、個性が発揮できる会社づくり



繰り返し続ける業態開発・改善力を持つ
プロフェッショナルの育成

「多様性」をも受容できる
人財と組織づくりの推進

1. 成長を支える「開発力」 業種開発のポイント

外食市場24兆円のうち、大きな市場で展開。

- ▶「業態」ではなく「業種」で安定的な売上を作ることができる。
- ▶「業態開発」を効果的に発揮できる。



寿司・しゃぶしゃぶ
ゆず庵

合計 **1兆1,800** 億円

すきやき・しゃぶしゃぶ市場: 1,300億円
回転寿司市場: 6,000億円
料亭・割烹市場: 3,100億円
和食FR: 1,400億円

丸源

4,300 億円
ラーメン市場

肉 お席で注文 食べ放題
焼肉きんぐ

5,500 億円
焼肉市場

5,900 億円
ハンバーガー市場

鉄板焼 お好み焼
お好み焼本舗

3,300 億円

お好み焼市場: 1,600億円
居酒屋・炉端焼市場: 1,700億円

3,600 億円
牛丼市場

1,000 億円
カレー市場

1. 成長を支える「開発力」

業態開発のポイント①

ライフサイクルの長いフォーマット開発

幅広い客層・利用動機を満たす

決める基準（繁盛開発四原則）

文化 物語性、夢、季節性、土着性、専門性、あこがれ

オリジナリティ 差別化、プロフェッショナル

システム 明解なシステム、使いやすいシステム

市場性 一般性、社会性、リラックス、普遍性、大衆性

フォーマット開発

- ・外装、内装
- ・看板デザイン
- ・メニューブック
- ・商品、価格
- ・ユニフォーム
- …etc

イノベーターのニーズを掴み
「成長期の店舗」を実現

スインガー

時流に関係なく、
自分の好きな物を選択する人

イノベーター

流行の
オピニオンリーダー

モデラート

イノベーターに影響され
消費行動を行う人

遅滞者

みんなが
やるようになってから
実行する人

1. 成長を支える「開発力」

業態開発のポイント②

① どこで

地域一番立地(目立つ、出入りしやすい)に出店



② なに屋を

一目で業態がわかる店舗づくり



コンセプトの
具現化が明快

① どこで

② なに屋を

③ どの規模で

④ どのデザインで

③ どの規模で

視認性が高い大型店舗を展開



④ どのデザインで

予算はいくらか? 明確な店舗づくり



1. 成長を支える「開発力」

業態改善の事例

常に成長期の店舗を実現。

敵は

- ① 同質化
- ② 老朽化
- ③ 固定化



2007年
業態改善

当社の焼肉業態で唯一食べ放題(料理を客席でご注文頂ける「テーブルバイキング方式」)を採用した業態

2015年
業態改善

高級感漂う雰囲気、選べる楽しさ等「夢、あこがれ、専門性」を感じてもらえるイメージの外観を採用



2002年
業態改善

和風の落ち着いた雰囲気を演出しながら、ファミリー層だけでなく、幅広い客層にも利用して頂ける業態



1995年
業態開発

ポップなデザインを取り込んだ店舗作り等ファミリー層を中心に獲得するための仕組みを盛り込んだ業態

1.成長を支える「人財力」

「個対個」のサービスで高い付加価値を創造

プロフェッショナルで人間味のある成熟・自立したリーダーの育成。

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」を目指す

Storyteller：語り部でありつづけます。

成熟・自立した リーダーの育成

フードビジネスの

「PROFESSIONAL」

「生業店の店主」と「経営者・ビジネスマン」の

両方の顔を持ち、自信をもって

個性を発揮する人財。



マニュアルを飛び越えた
温かい「個対個」のサービスを実践

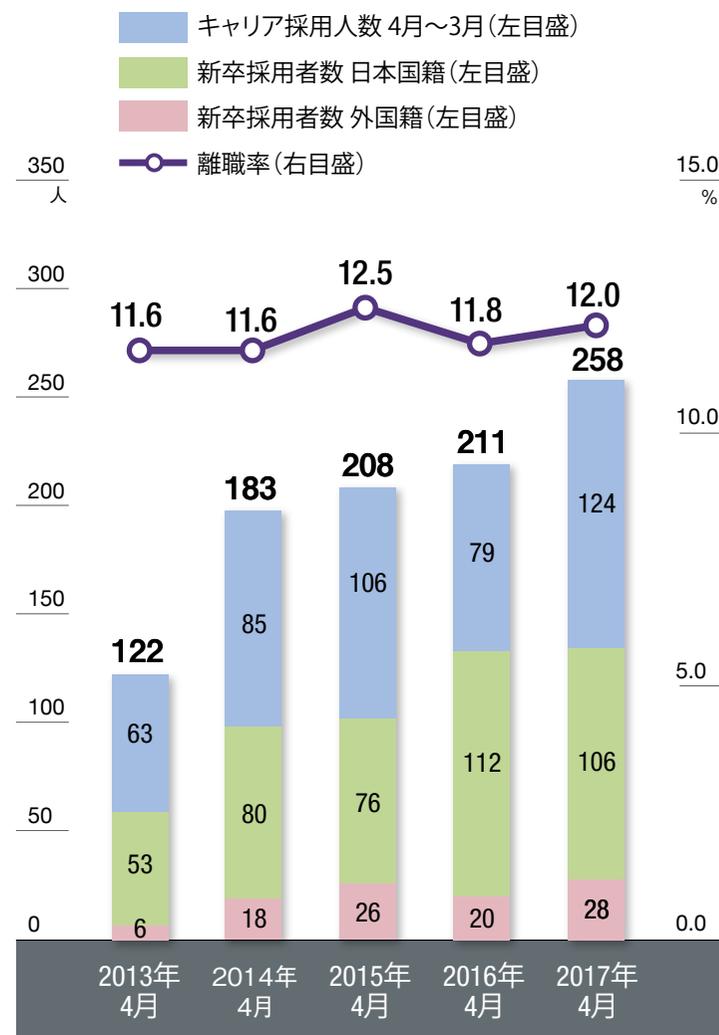
1. 成長を支える「人財力」

成長力を生み出す人財育成サイクル

成長力を生み出す人財育成サイクル



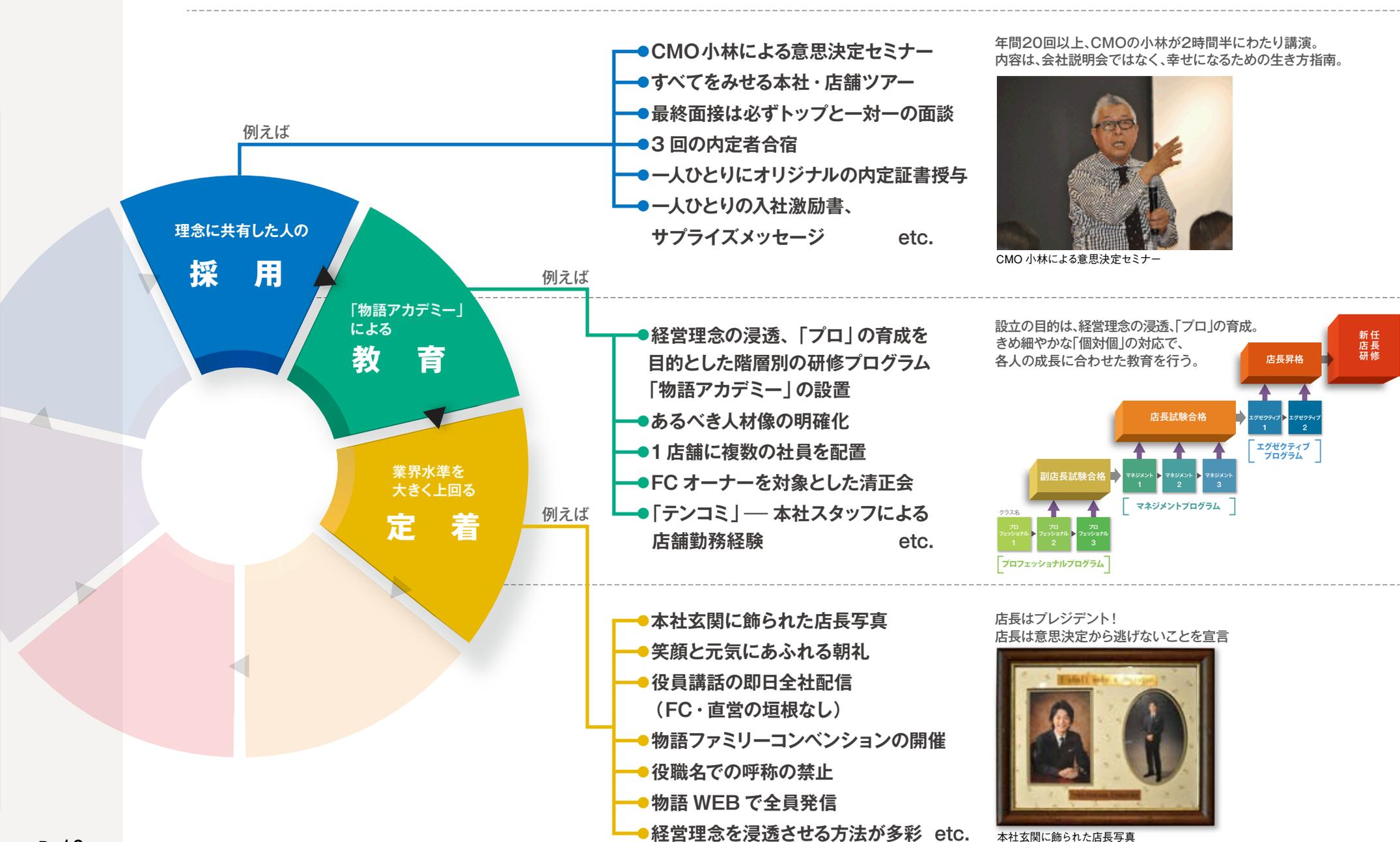
採用者数と離職率推移



※離職率は全従業員数から算出

1. 成長を支える「人財力」

こだわりを持った様々な取組み例

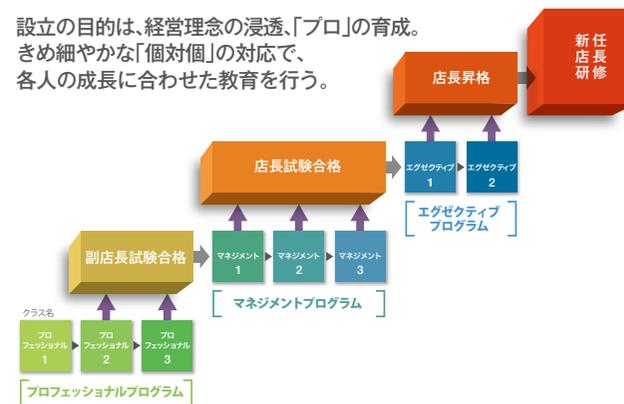


年間20回以上、CMOの小林が2時間半にわたり講演。内容は、会社説明会ではなく、幸せになるための生き方指南。



CMO 小林による意思決定セミナー

設立の目的は、経営理念の浸透、「プロ」の育成。きめ細やかな「個対個」の対応で、各人の成長に合わせた教育を行う。



店長はプレジデント！
店長は意思決定から逃げないことを宣言



本社玄関に飾られた店長写真

2. これからの成長戦略

「“生業店魂”[※]の集う大企業 飲食大生業」を目指す。

1 既存店売上拡大 ▶

- ① 積極的なフォーマット改善
- ② 商品力とサービスレベルの向上
- ③ FC加盟店舗への指導強化

2 積極的な新規出店 ▶

- ① 既存業態の出店
- ② 新業態開発
- ③ 海外事業の成功

3 経営基盤の強化 ▶

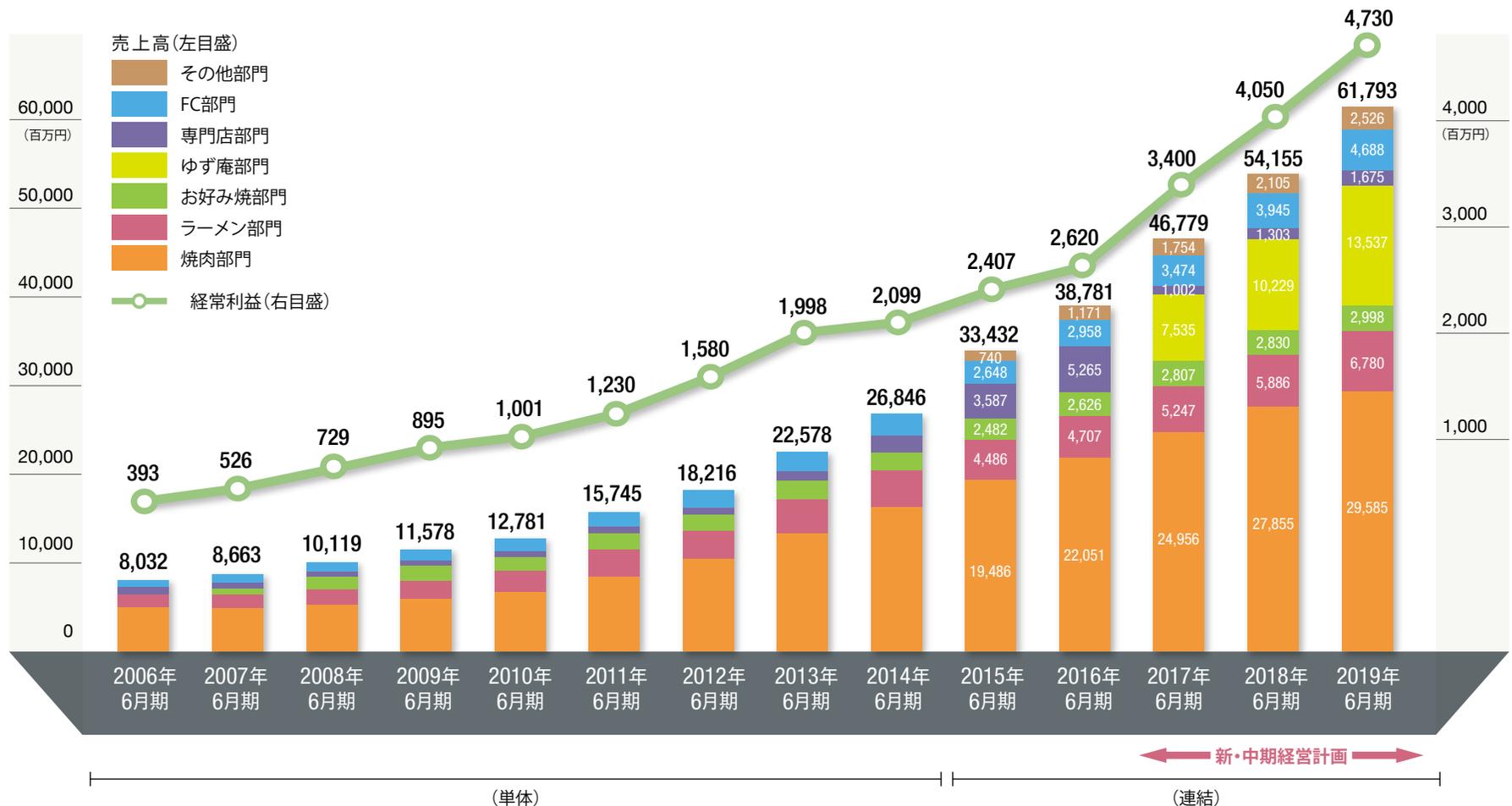
- ① 組織と人財の強化

※“生業店魂”とは…① 個の確立と自立を果たし、『店主』の覚悟をもつ“物語人リーダー”の輩出 ② 既存店売上前年比にこだわる ③ フォーマットを改善し続ける

2. これからの成長戦略（中期経営計画）

2019年6月期 売上高617億円と14期連続増収増益を目指す。

売上高と経常利益計画



※「ゆず庵」の店舗数増加に伴い2017年6月より「専門店部門」から「ゆず庵部門」として分離して表示しております。

2. これからの成長戦略（目標とする経営指標）

- 1 ——— 売上高、営業利益、経常利益の每期10%以上の成長
- 2 ——— 既存店売上高の持続的な向上
- 3 ——— 売上高経常利益率10%以上を目指した持続的な向上
- 4 ——— 従業員1人あたり営業利益額の持続的な向上
- 5 ——— 自己資本比率50%以上の維持
- 6 ——— ROE（自己資本利益率）の10%以上の維持

3. これからの成長を支える2大ブランド

「焼肉きんぐ」と「ゆず庵」

200店舗
直営120店
FC80店



「テーブルバイキングスタイル」が特徴の焼肉専門店



平均客単価	2,910円(ディナー)
店舗規模	独立店舗平屋 面積:90坪 席数:156席
出店立地	郊外ロードサイド

48店舗
直営36店
FC12店



寿司としゃぶしゃぶの大型和食店



平均客単価	2,950円(ディナー)
店舗規模	独立店舗及びピロティ 面積:90坪 席数:136席
出店立地	郊外ロードサイド

3. これからの成長を支えるテーブルバイキングシステム

タッチパネル



- ▶いつでも新鮮な商品提供します
- ▶ストレスなく素早く注文ができます

幅広い客層・利用動機



- ▶ファミリーを中心に幅広い客層
- ▶会社員・学生などの宴会利用
- ▶三世代利用 ▶慶事・法事利用
- ▶ハレの日利用 (デート・記念日)
- ▶素敵ランチ利用 (おしゃべり空間)

充実したサービス



- ▶おせっかいなサービスの充実!
- ▶ピカピカの店舗で素敵な空間を演出!
- ▶予約もできて、簡単便利

安心な価格設定

**2,680円から召し上がれる
100分間食べ放題メニュー**

- ▶小学生半額、幼稚園児以下無料
- ▶シニアの方にも500円引き!
- ▶ドリンクも充実
- ▶季節に合わせたお料理が期間限定で登場します!

3.これからの成長を支える2大ブランド 「焼肉きんぐ」のメニュー

新たな名物商品を導入。
焼肉専門店のお肉と料理が選べる楽しさがさらにあがりました。

100品 スタダードコース
2,980円(税抜) 無料半額 500円引

熟成極厚カルビ

名物 名物 名物 名物

イタリア産 Premium Pork
ドルチェホルコ

ロース

ハラミ

タン



ホルモン

サラダ

海鮮・焼野菜

きんぐの逸品

ミニサイズ への一品

豚焼肉・鶏焼肉

お肉と一緒に **サンチュ(6枚)**

熟成キムチ

本格スープ

DESSERT



100 分間食べ放題 3 コースのメニュー

58品食べ放題コース 2,680円

スタダードコース 2,980円

プレミアムコース 3,980円

小学生 半額
幼稚園児以下 無料
シニア 500円引 (60歳以上の方)



3. これからの成長を支える2大ブランド 「ゆず庵」のメニュー

2,980円コースとランチで幅広い客層、利用動機に応えます。

■ 寿司・しゃぶしゃぶ・串揚げが選べる2,980円メニュー

**牛しゃぶしゃぶ
寿司・串揚げ
2,980円(税抜)**

幼児—無料
小学生—半額
シニア—500円引
(税別)

100分間食べ放題
4コースのメニュー

豚しゃぶしゃぶ・寿司
2,680円

牛しゃぶしゃぶ・寿司・串揚げ
2,980円

牛しゃぶしゃぶ・上寿司・串揚げ
3,480円

黒毛牛しゃぶしゃぶ・上寿司・串揚げ
3,980円

小学生 半額
幼稚園児以下 無料
シニア 500円引
(65歳以上の方)

■ 幅広い世代が楽しめる
ランチメニュー

ゆず庵 松花堂ランチ 1,280円(税抜)

夏の松花堂

松花堂ランチ
980円(税抜)

3. これからの成長を支えるテーブルバイキングの強み

テーブルバイキングはなぜ強いのか？

- 1 ——— テーブルバイキングという新市場
(満腹需要・食事需要・宴会需要による高売上)
- 2 ——— 設備投資額の大きさから参入障壁が高く、競合店が少ない
- 3 ——— 食材原価と人件費コントロールによる利益創造
- 4 ——— お値打ち感があるメニュー
- 5 ——— 幅広いニーズを満たす品数の多さ

4. 新たな取り組み ラーメン部門の取り組み

郊外型ラーメン専門レストランのフォーマットを確立。

より幅広い客層を意識したメニューブックの投入による集客力UP



新たな外装・内装による新規出店



4. 新たな取り組み お好み焼部門の取り組み

お好み焼専門店としてのフォーマットづくり。

3大名物商品の魅力を打ち出したメニューで集客力UP



新たな外装・
内装による
新規出店



4. 新たな取り組み 「熟成焼肉 肉源」

熟成焼肉と開放的な店内が特徴的な繁華街型焼肉店



当店の赤身熟成肉はすべて40日熟成の肉を使った焼肉です

<p>お肉と一緒に 六種の新鮮野菜(肉用)</p> <p>焼肉の準備中</p> <p>¥4,800 ¥5,000</p>	<p>リブかつぷり ¥800</p> <p>カインミ ¥800</p> <p>ミノシ ¥800</p> <p>ガブトン ¥800</p> <p>熟成ハラミ ¥1,000</p> <p>熟成バラカルビ ¥980</p> <p>熟成上カルビ ¥880</p> <p>熟成カルビ ¥880</p>	<p>熟成焼肉</p> <p>肉源のねぎ塩 ¥1,080</p> <p>ねぎ塩牛タン ¥1,080</p> <p>ねぎ塩ミソ ¥1,080</p>	<p>熟成ステーキ</p> <p>肉源熟成ステーキ ¥3,800</p> <p>熟成牛タン ¥1,200</p> <p>熟切り牛タン ¥1,200</p> <p>ねぎ塩牛タン ¥1,080</p> <p>ねぎ塩ミソ ¥1,080</p>	<p>刺身</p> <p>カマメステーキ ¥2,000</p> <p>ハラミステーキ ¥2,000</p> <p>ウエットエイジング ●肉質が柔らかく旨味が増える! ●肉身の筋(筋)が無く滑らかな肉質! ●肉質が柔らかく旨味が増える! ●肉身の筋(筋)が無く滑らかな肉質!</p>
---	---	--	---	---

<p>肉源フルコギ</p> <p>¥1,850 ¥1,980</p>	<p>ホルモン</p> <p>ホルモンステーキ ¥1,800</p> <p>ホルモンステーキ ¥1,800</p> <p>ホルモンステーキ ¥1,800</p>	<p>肉源フルコギ</p> <p>¥930 ¥1,850</p>	<p>新鮮おだし</p> <p>¥480 ¥480 ¥500 ¥780 ¥780 ¥780 ¥580</p>
---	---	---	---

大人ソフトクリーム ¥350



熟成焼肉 肉源赤坂店

- 住所：東京都港区赤坂二丁目14-33 三田ビル藤会館2F
- 営業時間：11:30~15:00 (LO14:30)
17:00~23:00 (LO22:30)
- 客単価：ランチ 1,100円 デイナー 6,000円

熟成焼肉 肉源六本木店

- 住所：東京都港区六本木7-15-17 ユニ六本木ビル2F
- 営業時間：月曜~土曜日:11:30~15:00/17:00~翌4:30 (LO 4:00)
日祝:11:30~15:00/17:00~翌24:00 (LO 23:30)
- 客単価：ランチ 1,200円 デイナー 5,000円

4. 新たな取り組み 「北海道蟹の岡田屋総本店」

中国・上海で展開する「北海道蟹の岡田屋総本店」



4. 新たな取り組み 長期的な成長を見据えた新事業・新業態開発

2020年6月期 直営+FCの合計売上高1000億円を目指す



「人財力」「開発力」で
「“生業店魂”の集う大企業 飲食大生業」づくりに
チャレンジします。



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

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可能性があることをご承知おきください。

お問い合わせ先

株式会社 **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