



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～

# 2017年6月期 決算説明資料

2017年8月18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。

# 決算サマリー

## 1 業績の状況

**売上14.9%増、営業利益6.2%増、経常利益16.6%増、当期純利益51.0%増**

- ・売上高は新規店舗数増加、FC事業部門及び海外事業の業績向上による増収
- ・営業利益は、売上増加に伴う増益と海外事業の業績向上による増益
- ・経常利益は、営業利益の増加に加えて、為替差損益の前年差異+259百万円発生による増益
- ・当期純利益は、経常利益の増加に加えて、減損損失及び店舗改装に伴う店舗閉鎖損失等の減少による増益

## 2 既存店の状況

**既存店売上高前年比100.1%** (四半期毎既存店売上前年比 1Q:97.3%、2Q:99.1%、3Q:101.1%、4Q:102.5%)

- ・焼肉部門は、下半期グランドメニュー変更による効果があったものの、上半期の低調な客数が影響し、既存店売上高前年比99.6%
- ・ラーメン部門は、商品、サービスの向上により、客数が増加し、既存店売上高前年比103.2%
- ・お好み焼部門は、前期店舗改装による反動減も重なり客数が低調に推移し、既存店売上高前年比98.4%
- ・ゆず庵部門は、グランドメニュー変更により、客数が増加し、既存店売上高前年比100.2%

## 3 新規出店の状況

**新規出店58店舗 (海外6店舗を含む)**

- ・新規出店「焼肉きんぐ」24店舗 (直営13店舗、FC11店舗)、「熟成焼肉 肉源」1店舗 (直営1店舗)、「丸源ラーメン」8店舗 (直営5店舗、FC3店舗)、「ゆず庵」19店舗 (直営13店舗、FC6店舗)、海外6店舗
- ・期末店舗数は、424店舗 (直営222店舗・FC192店舗・海外10店舗)

## 4 財務の状況

**自己資本比率52.4%**

- ・剰余金の積み上げにより、純資産13,309百万円、自己資本比率52.4%
- ・有利子負債は5,194百万円 (前期末差異+55百万円)

## 5 業績計画

**13期連続増収増益を計画**

- ・前年に対して、売上高は16.0%増の51,762百万円、営業利益は25.3%増、経常利益は21.0%増を計画
- ・配当計画は、前年に対して10円増の1株当たり年間配当金額80円 (配当性向20.4%) を計画

※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ヶ月以上稼働している店舗と定義しております。

# プレゼンテーション構成

---

## 1 通期業績概要

津寺 毅【上級執行役員 成長戦略室 室長】

## 2 通期業績統括

加治 幸夫【代表取締役社長CEO・COO】

# 業績概要①(連結)

(単位:百万円)

	2016年6月期	2017年6月期						前年差異ポイント
	累計	累計		対前年差異		対計画差異		
	実績 (売上高%)	計画 (売上高%)	実績 (売上高%)	%	金額	%	金額	
<b>売上高</b>	<b>38,781</b>	<b>46,779</b>	<b>44,596</b>	<b>114.9</b>	<b>5,814</b>	<b>95.3</b>	<b>△2,182</b>	<b>売上高前年差+5,814百万円</b> ①店舗数による増加……………+5,094百万円 ②FC事業部門他による増加……………+399百万円 ③海外子会社による増加……………+368百万円 ④既存店舗による減少……………△47百万円
焼肉部門	22,051(56.8)	24,956(53.3)	24,196(54.2)	109.7	2,145	96.9	△759	
ラーメン部門	4,707(12.1)	5,247(11.2)	5,198(11.6)	110.4	491	99.0	△48	
お好み焼部門	2,626(6.7)	2,807(6.0)	2,634(5.9)	100.3	7	93.8	△172	
ゆず庵部門	4,441(11.4)	7,535(16.1)	6,735(15.1)	151.6	2,294	89.3	△800	
専門店部門	824(2.1)	1,002(2.1)	932(2.0)	113.1	108	93.0	△69	
FC部門	2,958(7.6)	3,474(7.4)	3,350(7.5)	113.2	391	96.4	△124	
その他部門	1,171(3.0)	1,754(3.7)	1,547(3.4)	132.0	376	88.2	△206	
<b>売上総利益</b>	<b>25,331</b> (65.3)	<b>30,676</b> (65.5)	<b>29,182</b> (65.4)	<b>115.2</b>	<b>3,850</b>	<b>95.1</b>	<b>△1,493</b>	<b>売上総利益率前年差+0.1%</b> ①海外子会社の売上総利益率向上による上昇
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>22,904</b> (59.0)	<b>27,630</b> (59.0)	<b>26,603</b> (59.6)	<b>116.1</b>	<b>3,698</b>	<b>96.2</b>	<b>△1,027</b>	<b>経常利益前年差+435百万円</b> ①店舗数増加/FC事業他による経常利益増加…+673百万円 ②海外子会社による増加……………+237百万円 ③既存店舗による増加……………+41百万円 ④本社経費等による減少……………△516百万円
<b>営業利益</b>	<b>2,426</b> (6.2)	<b>3,045</b> (6.5)	<b>2,579</b> (5.7)	<b>106.2</b>	<b>152</b>	<b>84.6</b>	<b>△466</b>	<b>経常利益率前年差+0.1%</b> ①売上総利益率の上昇……………+0.1ポイント ②売上販管費率の上昇……………△0.6ポイント ③売上営業外収益率の上昇……………+0.6ポイント
<b>経常利益</b>	<b>2,620</b> (6.7)	<b>3,400</b> (7.2)	<b>3,056</b> (6.8)	<b>116.6</b>	<b>435</b>	<b>89.8</b>	<b>△343</b>	
<b>当期純利益</b>	<b>1,371</b> (3.5)	<b>2,049</b> (4.3)	<b>2,072</b> (4.6)	<b>151.0</b>	<b>700</b>	<b>101.1</b>	<b>23</b>	<b>当期純利益前年差+700百万円</b> ①特別損失の減少……………+148千円 ②税効果会計処理による法人税等の減少…+116千円

# 業績概要②(単体)

## 物語コーポレーション単体

(単位:百万円)

	2016年6月期	2017年6月期					
	累計	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	37,647	45,074	43,094	114.4	5,446	95.6	△1,980
売上総利益	24,684 (65.5)	29,660 (65.8)	28,235 (65.5)	114.3	3,550	95.1	△1,425
販売費及び 一般管理費	22,263 (59.1)	26,712 (59.2)	25,777 (59.8)	115.7	3,513	96.4	△935
営業利益	2,420 (6.4)	2,948 (6.5)	2,458 (5.7)	101.5	37	83.3	△489
経常利益	2,714 (7.2)	3,310 (7.3)	2,912 (6.7)	107.3	198	87.9	△398
当期純利益	1,528 (4.0)	1,959 (4.3)	1,869 (4.3)	122.2	340	95.3	△90

### 計画差異ポイント

- ①売上高: 「焼肉きんぐ」、「ゆず庵」の既存店、新店の売上高未達によるもの
- ②営業利益: 売上計画未達、新規店舗の黒字化の遅れによるもの
- ③経常利益: 為替差益+39百万円の発生によるもの
- ④当期純利益: 特別損失の計画200百万円に対し店舗減損損失129百万円発生によるもの

## 海外子会社合計

(単位:百万円)

	2016年6月期	2017年6月期					
	累計	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	1,134	1,704	1,502	132.4	368	88.1	△202
売上総利益	646 (57.0)	1,015 (59.5)	947 (63.0)	146.4	300	93.2	△68
販売費及び 一般管理費	640 (56.5)	918 (53.8)	830 (55.2)	129.5	189	90.3	△88
営業利益	5 (0.5)	97 (5.7)	116 (7.7)	1979.0	110	119.9	19
経常利益	△100 (-)	89 (5.2)	136 (9.0)	-	236	153.1	47
当期純利益	△163 (-)	89 (5.2)	195 (13.0)	-	359	219.5	106

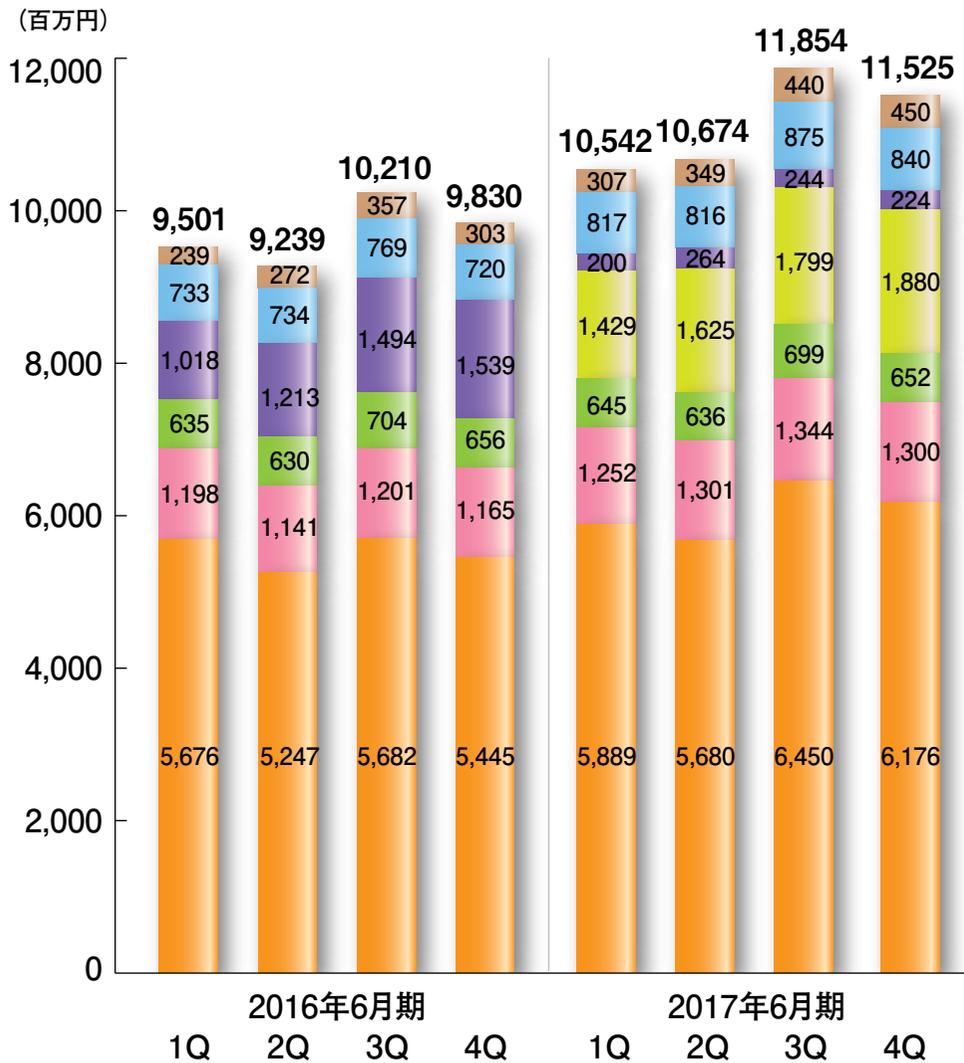
### 計画差異ポイント

- ①売上高: 「蟹の岡田屋総本店」の出店遅れに伴う売上未達成によるもの
- ②営業利益: 売上計画の達成、新規店舗の黒字化の遅れによるもの
- ③経常利益: 為替差益+21百万円の発生によるもの
- ④当期純利益: 税効果会計処理による法人税等の減少によるもの

# 業績概要③ (四半期業績の推移)

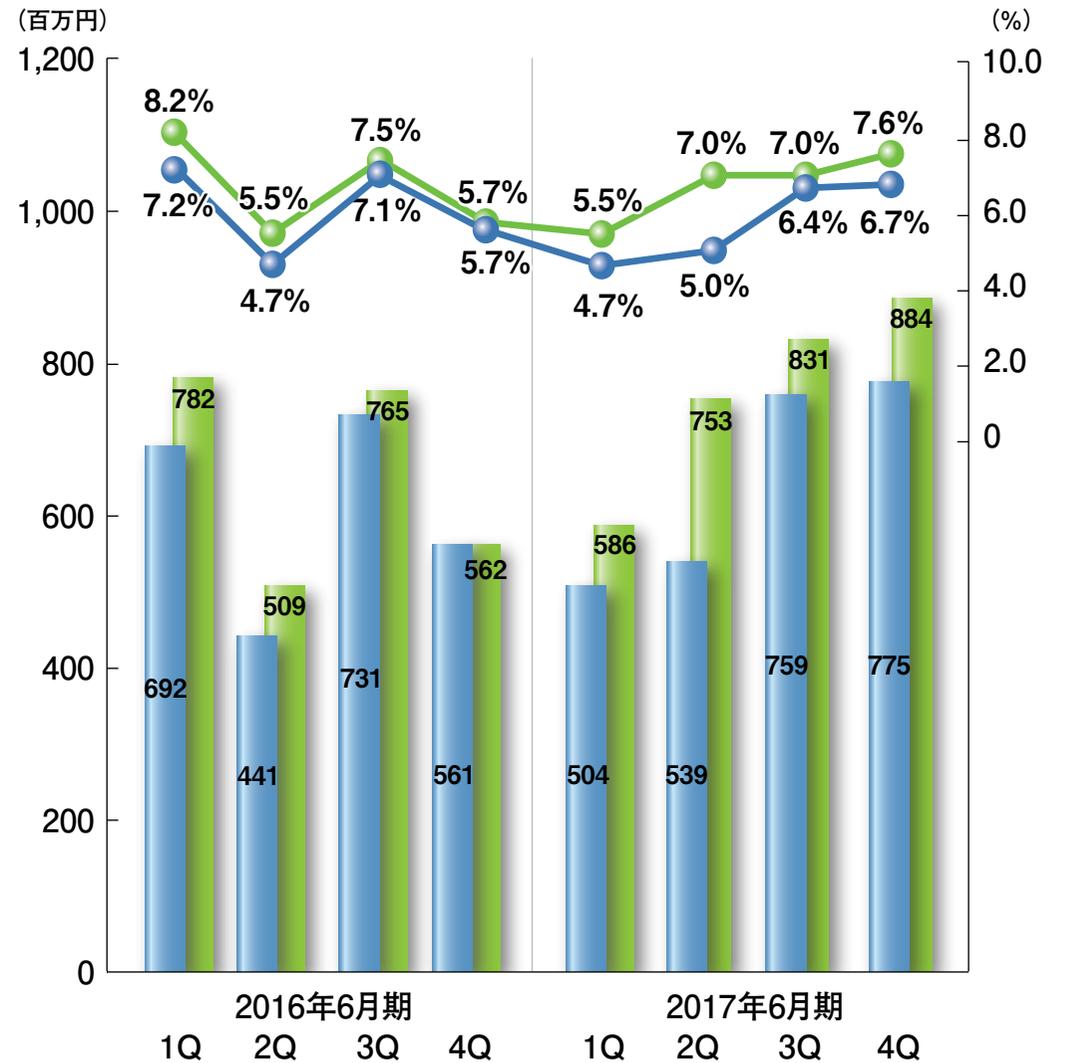
## 売上高

- 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



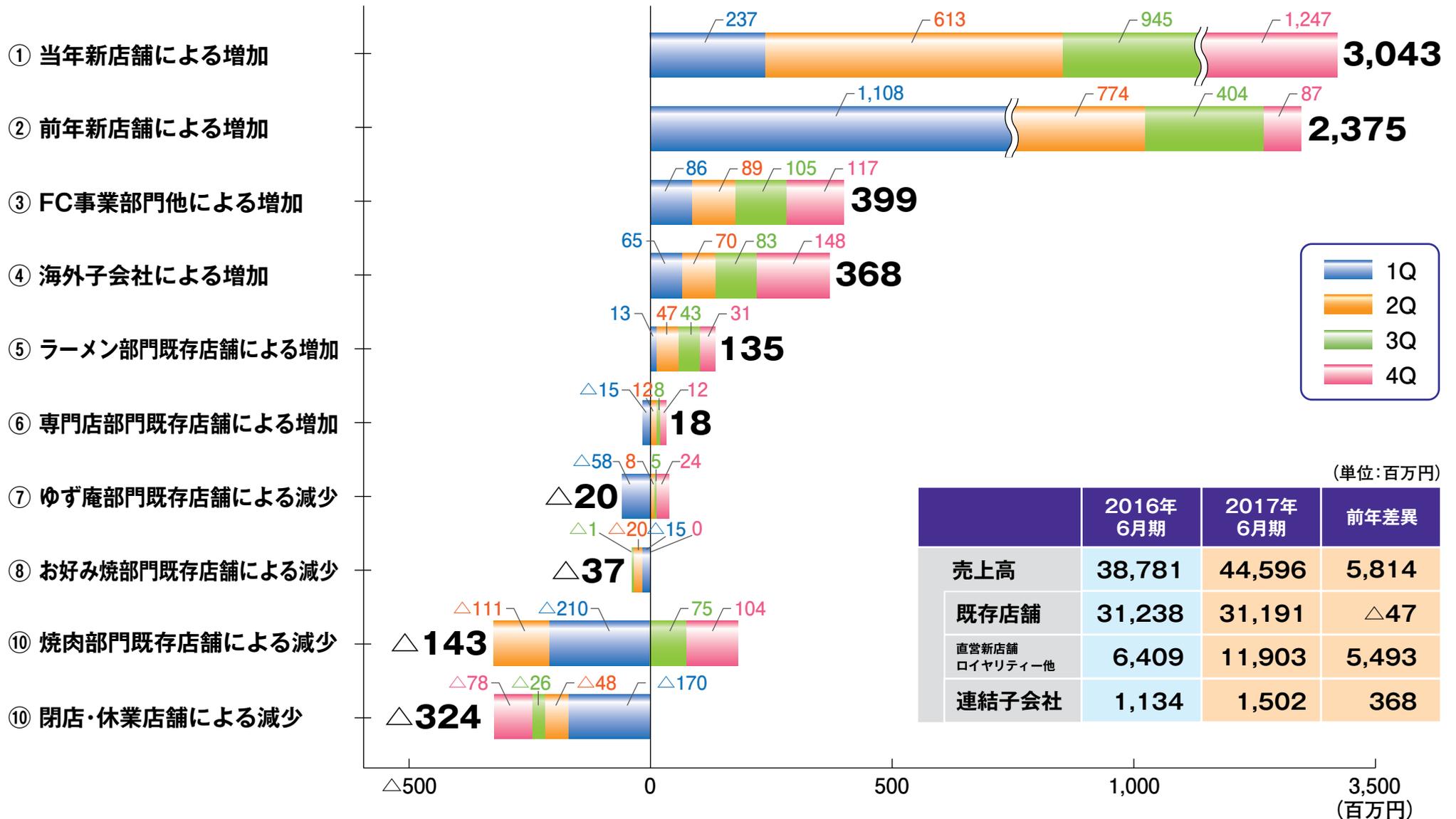
## 営業・経常利益

- 経常利益
- 営業利益
- 経常利益率
- 営業利益率



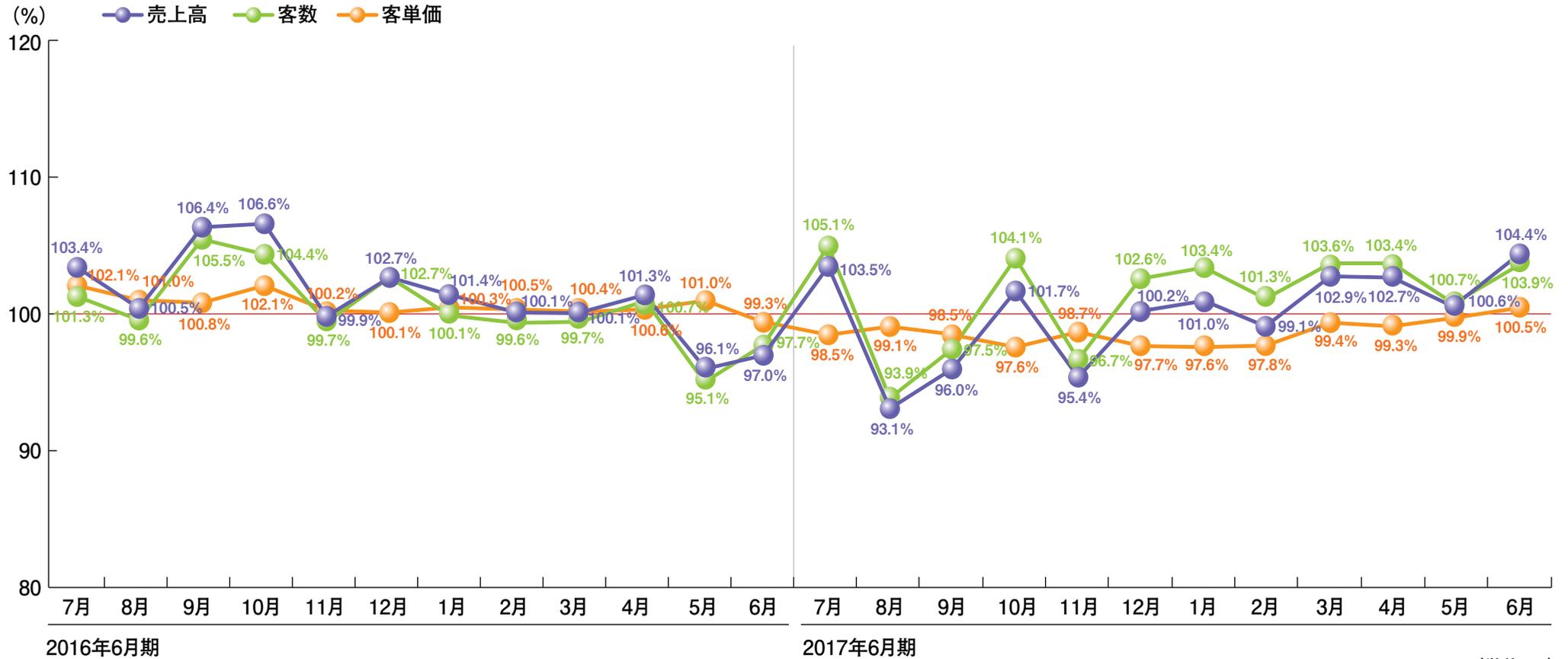
※「ゆず庵」の店舗数増加に伴い、2017年6月期より、「専門店部門」から「ゆず庵部門」として分離して表示しております。

# 業績概要④ (売上高の対前年増減要因)



※この表中の既存店舗とは、2017年6月期を基準とし、前々年までに开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。

# 既存店売上高前年比推移 (国内・直営)



	2016年6月期													2017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	1月	2月	3月	4月	5月	6月	通期
売上高	103.4	100.5	106.4	106.6	99.9	102.7	101.4	100.1	100.1	101.3	96.1	97.0	101.1	103.5	93.1	96.0	101.7	95.4	100.2	101.0	99.1	102.9	102.7	100.6	104.4	100.1
客数	101.3	99.6	105.5	104.4	99.7	102.7	101.1	99.6	99.7	100.7	95.1	97.7	100.4	105.1	93.9	97.5	104.1	96.7	102.6	103.4	101.3	103.6	103.4	100.7	103.9	101.3
客単価	102.1	101.0	100.8	102.1	100.2	100.1	100.3	100.5	100.4	100.6	101.0	99.3	100.6	98.5	99.1	98.5	97.6	98.7	97.7	97.6	97.8	99.4	99.3	99.9	100.5	98.8

※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ヶ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① (計画と実績)

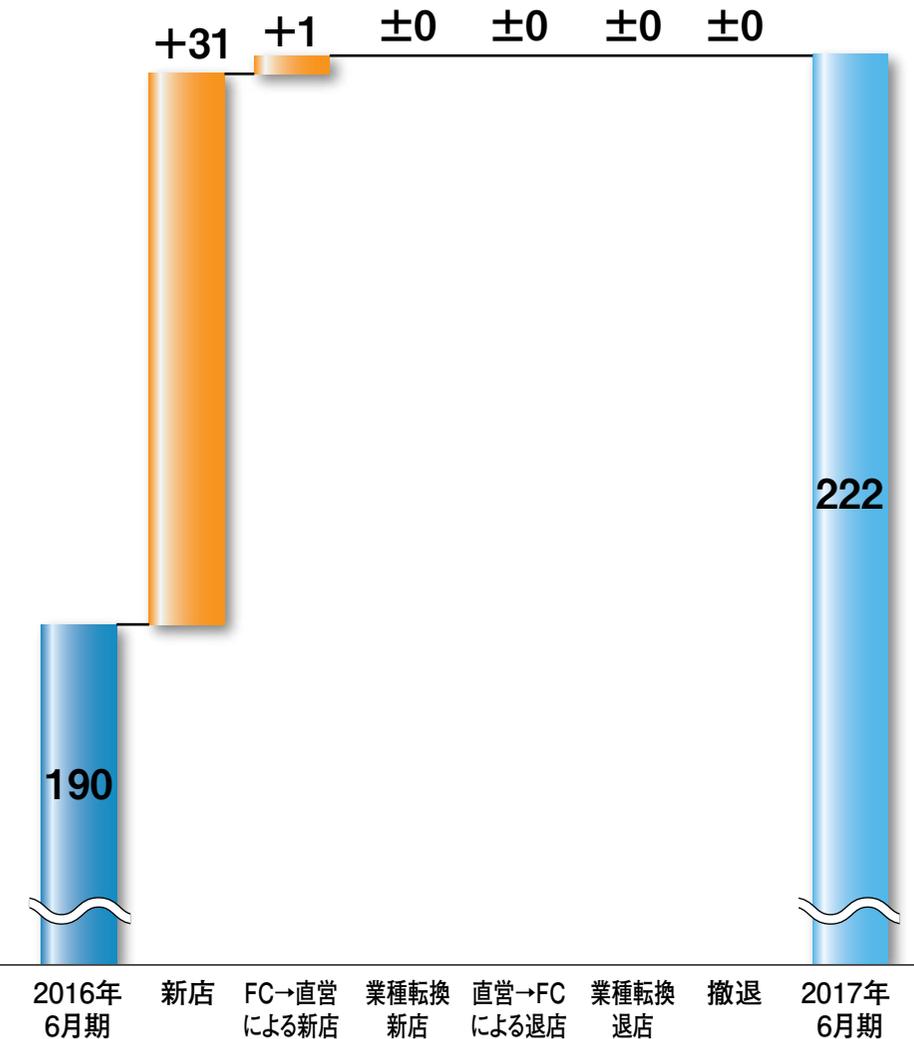
(単位:店舗)

部門	種別	2016年6月期	2017年6月期				期末 店舗数
		期末 店舗数	出店数		退店数		
			期初計画	実績	期初計画	実績	
焼肉	直営	107	15	14	0	0	121
	FC	69	10	11	0	0	80
ラーメン	直営	34	4	5	0	0	39
	FC	78	4	3	0	3	78
お好み焼	直営	21	0	0	0	0	21
	FC	22	0	0	0	0	22
ゆず庵	直営	24	10	13	0	0	37
	FC	6	8	6	0	0	12
専門店	直営	4	2	0	0	0	4
	FC	0	0	0	0	0	0
その他	海外	5	6	6	1	1	10
国内・直営合計		190	31	32	0	0	222
FC合計		175	22	20	0	3	192
海外合計		5	6	6	1	1	10
合計		370	59	58	1	4	424

# 出退店概要② (国内・出退店の内訳)

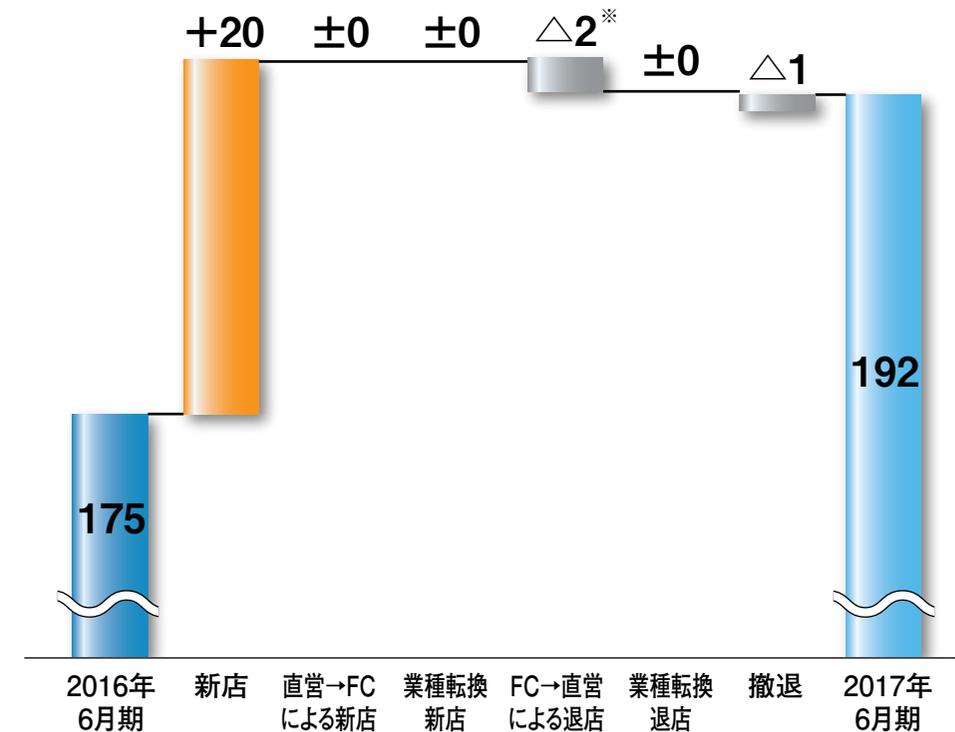
## 国内・直営店舗数

(単位:店舗)



## 国内・FC店舗数

(単位:店舗)



※当該退店店舗は、1店舗は直営店舗として2017年7月に開店しております。

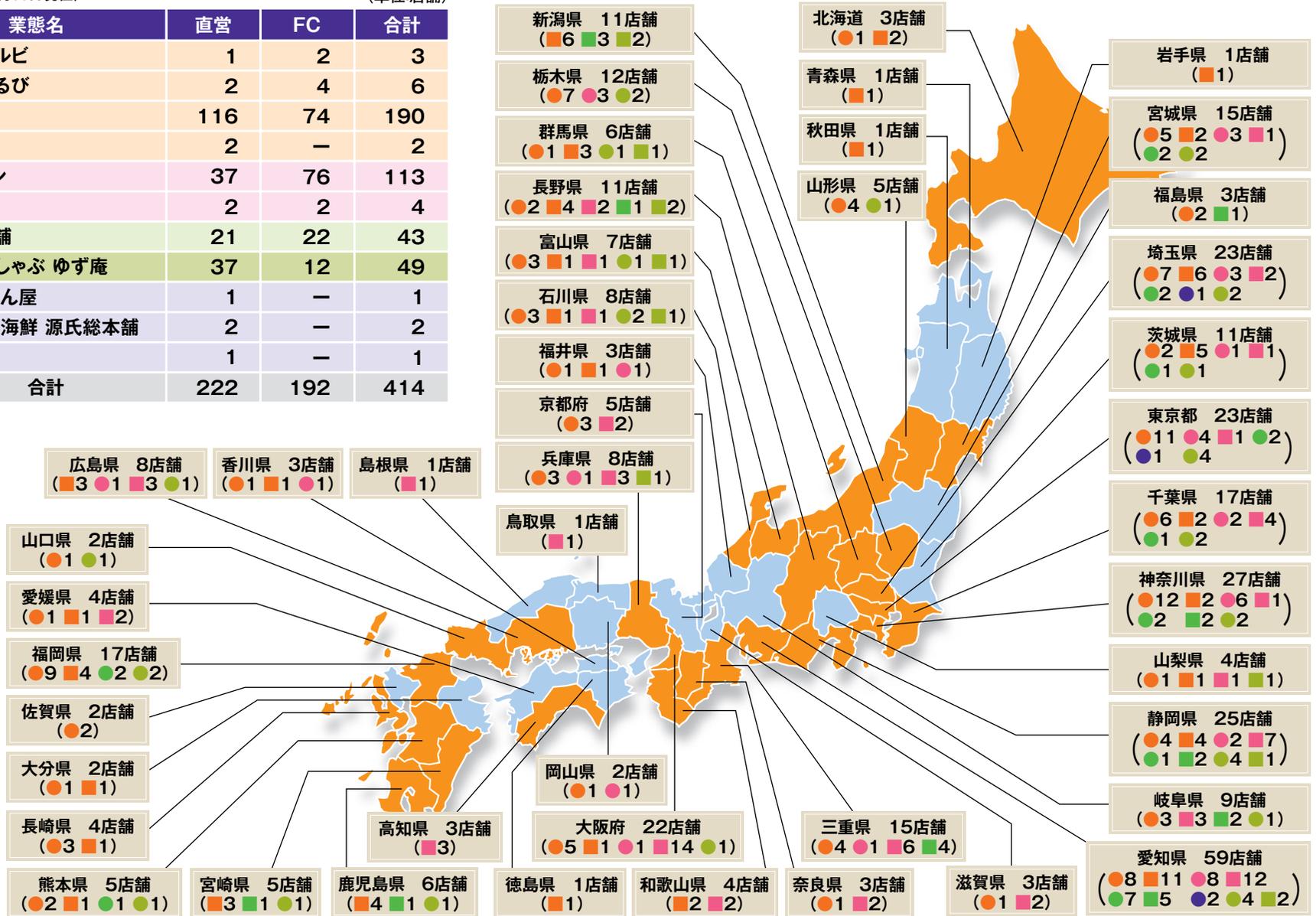
# ご参考:店舗展開(国内直営・FC)

各業態の店舗数(2017年6月30日現在)

(単位:店舗)

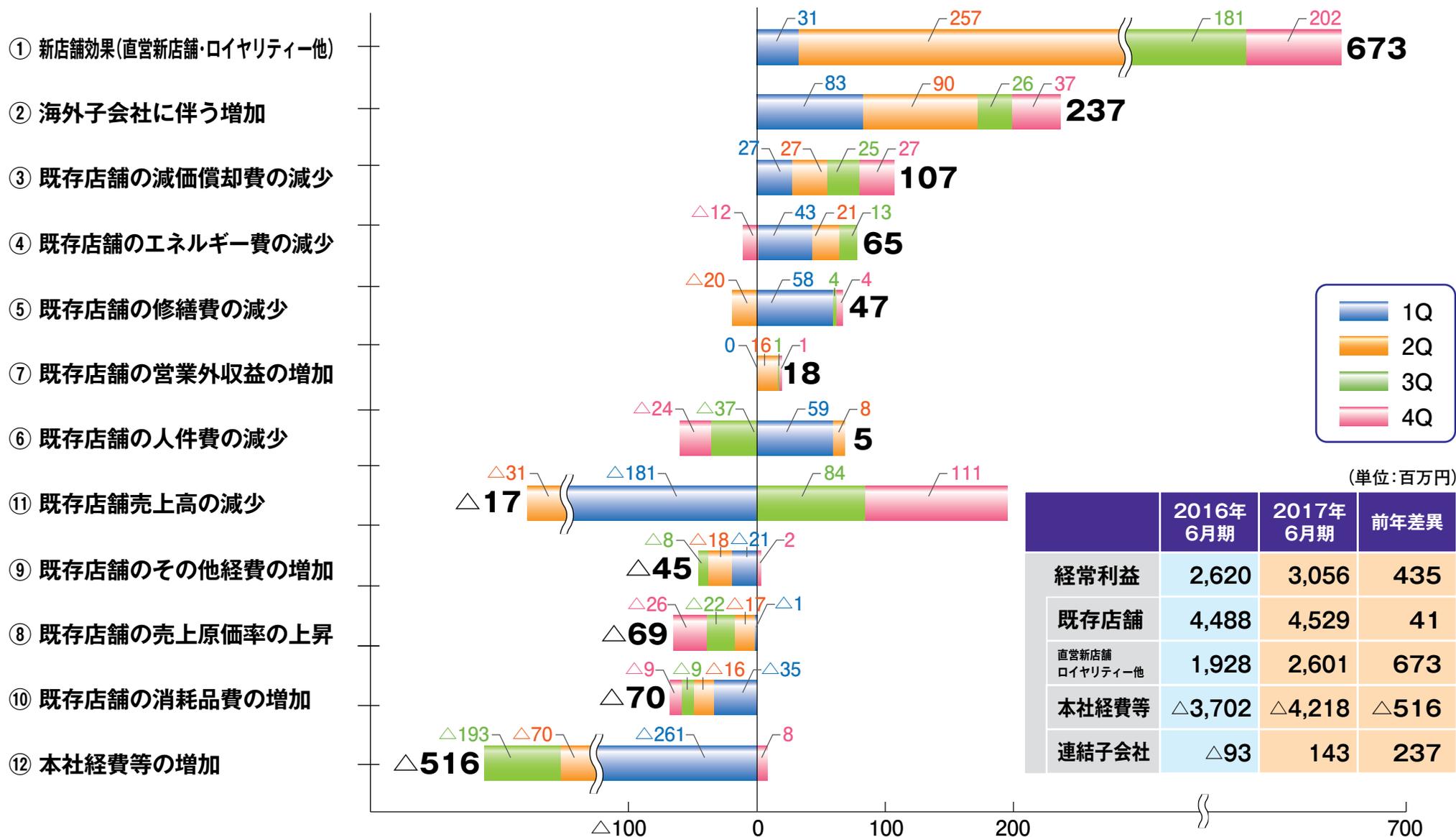
部門	業態名	直営	FC	合計
焼肉	焼肉一番カルビ	1	2	3
	焼肉一番かるび	2	4	6
	焼肉きんぐ	116	74	190
	肉源	2	-	2
ラーメン	丸源ラーメン	37	76	113
	二代目丸源	2	2	4
お好み焼	お好み焼本舗	21	22	43
ゆず庵	寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵	37	12	49
専門店	魚貝三味 げん屋	1	-	1
	しゃぶしゃぶ海鮮 源氏総本舗	2	-	2
	源の屋	1	-	1
合計		222	192	414

- 焼肉部門 [直営 ● FC ■]
- ラーメン部門 [直営 ● FC ■]
- お好み焼部門 [直営 ● FC ■]
- ゆず庵部門 [直営 ● FC ■]
- 専門店部門 [直営 ● FC ■]



(注) 当期に新規出店した県は、橙色に塗りつぶしをしています。

# 経常利益(連結)の増減要因



※この表中の既存店舗とは、2017年6月期を基準とし、前々年までに outlets 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）－B/S・有利子負債の概要－

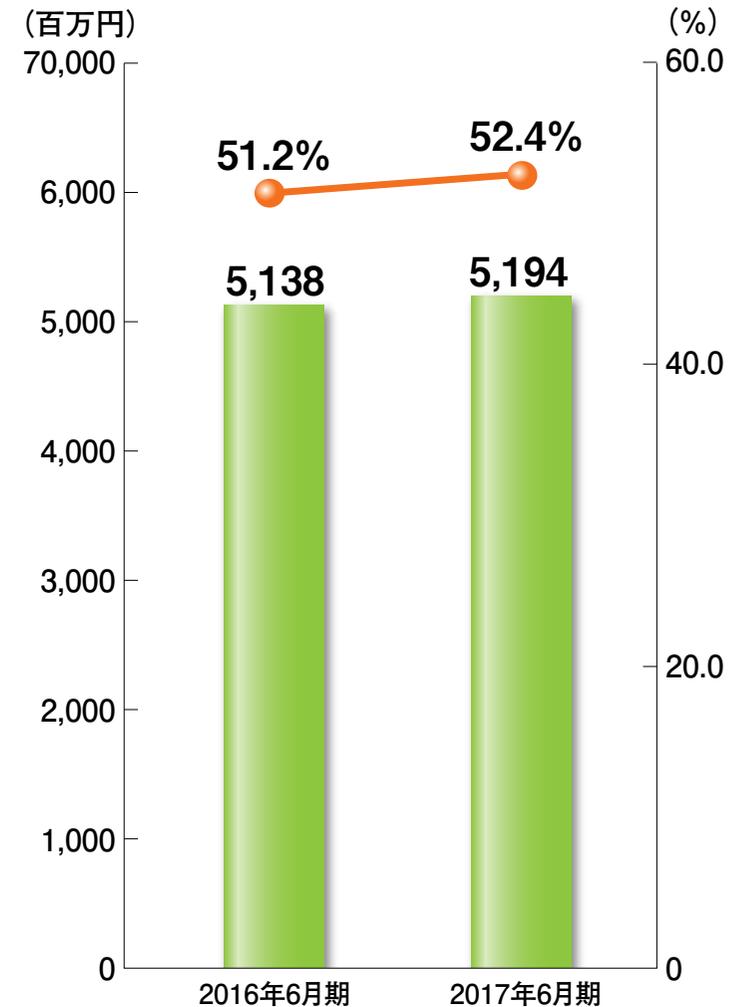
## 貸借対照表（連結）

（単位：百万円）

	2016年 6月期	2017年 6月期	主な増減
<b>資産の部</b>			
流動資産	7,038	6,552	①当座資産の減少 ……△837百万円
固定資産	15,579	18,730	①有形固定資産の増加 +2,738百万円 ②差入保証金の増加 …… +289百万円 ③建設協力金の増加 ……+51百万円
<b>負債の部</b>			
流動負債	5,200	5,973	①買掛金の増加 …… +289百万円 ②未払金の増加 …… +163百万円
固定負債	5,802	6,000	①資産除却債務の増加 ……+77百万円 ②預り保証金の増加 ……+76百万円
<b>純資産の部</b>			
純資産	11,615	13,309	①利益剰余金の増加 ……+1,682百万円

## 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。

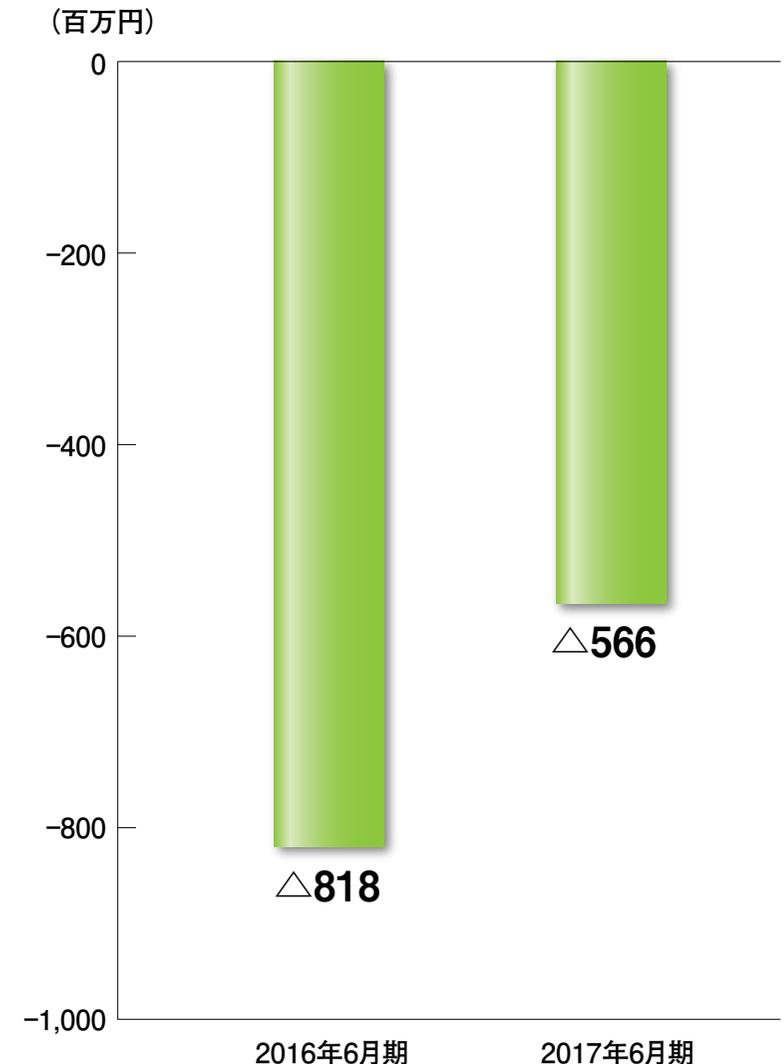
# キャッシュ・フロー(連結)概要

## キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2016年 6月期	2017年 6月期	増減内容
営業活動による キャッシュ・フロー	3,330	4,344	税金等調整前当期純利益が 2,919百万円あったこと及び 減価償却費1,825百万円等によるもの
投資活動による キャッシュ・フロー	△4,148	△4,911	新規出店等に伴う 有形固定資産の取得による 支出4,587百万円によるもの
財務活動による キャッシュ・フロー	1,504	△336	設備投資のための長期借入金の 調達990百万円あった一方で、 配当金390百万円の支払、 借入金の返済934百万円によるもの
現金及び現金同等物の 純増加(減少)額	544	△860	
現金及び現金同等物の 期首残高	4,766	5,310	
現金及び現金同等物の 期末残高	5,310	4,450	

## 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(期初計画)

## 13期連続増収増益を計画

(単位:百万円)

	2017年6月期		2018年6月期			
	2Q累計	通期	2Q累計		通期	
	実績 (売上比%)	実績 (売上比%)	計画 (売上比%)	前年比 %	計画 (売上比%)	前年比 %
売上高	<b>21,216</b>	<b>44,596</b>	<b>24,765</b>	<b>116.7</b>	<b>51,762</b>	<b>116.0</b>
焼肉部門	11,570(54.5)	24,196(54.2)	12,574(50.7)	108.6	26,252(50.7)	108.4
ラーメン部門	2,554(12.0)	5,198(11.6)	2,912(11.7)	114.0	6,057(11.7)	116.5
お好み焼部門	1,282(6.0)	2,634(5.9)	1,302(5.2)	101.5	2,672(5.1)	101.4
ゆず庵部門	3,055(14.3)	6,735(15.1)	4,217(17.0)	138.0	9,061(17.5)	134.5
専門店部門	464(2.1)	932(2.0)	489(1.9)	105.4	975(1.8)	104.5
FC部門	1,633(7.7)	3,350(7.5)	1,821(7.3)	111.4	3,753(7.2)	112.0
その他部門	656(3.0)	1,547(3.4)	1,447(5.8)	220.4	2,990(5.7)	193.2
売上総利益	<b>13,952</b> (65.7)	<b>29,182</b> (65.4)	<b>16,281</b> (65.7)	<b>116.6</b>	<b>33,906</b> (65.5)	<b>116.1</b>
販売費及び一般管理費	<b>12,908</b> (60.8)	<b>26,603</b> (59.6)	<b>14,884</b> (60.1)	<b>115.3</b>	<b>30,674</b> (59.2)	<b>115.3</b>
営業利益	<b>1,044</b> (4.9)	<b>2,579</b> (5.7)	<b>1,396</b> (5.6)	<b>133.7</b>	<b>3,231</b> (6.2)	<b>125.3</b>
経常利益	<b>1,340</b> (6.3)	<b>3,056</b> (6.8)	<b>1,630</b> (6.5)	<b>121.6</b>	<b>3,700</b> (7.1)	<b>121.0</b>
当期純利益	<b>862</b> (4.0)	<b>2,072</b> (4.6)	<b>1,048</b> (4.2)	<b>121.6</b>	<b>2,349</b> (4.5)	<b>113.3</b>

# 業績計画(連結)②(期初計画)

## 物語コーポレーション単体

(単位:百万円)

	2017年6月期		2018年6月期			
	2Q累計	通期	2Q累計		通期	
	実績 (売上比%)	実績 (売上比%)	計画 (売上比%)	前年比 %	計画 (売上比%)	前年比 %
売上高	20,596	43,094	23,364	113.4	48,833	113.3
売上総利益	13,559 (65.8)	28,235 (65.5)	15,398 (65.9)	113.5	32,062 (65.6)	113.5
販売費及び 一般管理費	12,576 (61.0)	25,777 (59.8)	14,159 (60.6)	112.5	29,141 (59.6)	113.0
営業利益	983 (4.7)	2,458 (5.7)	1,239 (5.3)	125.9	2,920 (5.9)	118.8
経常利益	1,259 (6.1)	2,912 (6.7)	1,494 (6.3)	118.6	3,432 (7.0)	117.8
当期純利益	788 (3.8)	1,869 (4.3)	906 (3.8)	114.9	2,068 (4.2)	110.6

## 海外子会社合計

(単位:百万円)

	2017年6月期		2018年6月期			
	2Q累計	通期	2Q累計		通期	
	実績 (売上比%)	実績 (売上比%)	計画 (売上比%)	前年比 %	計画 (売上比%)	前年比 %
売上高	620	1,502	1,401	225.9	2,929	194.9
売上総利益	392 (63.3)	947 (63.0)	883 (63.0)	224.7	1,844 (62.9)	194.6
販売費及び 一般管理費	332 (53.6)	830 (55.2)	744 (53.1)	223.8	1,570 (53.6)	189.1
営業利益	60 (9.7)	116 (7.7)	138 (9.8)	230.0	273 (9.3)	234.2
経常利益	80 (13.0)	136 (9.0)	135 (9.6)	167.9	267 (9.1)	195.7
当期純利益	73 (11.8)	195 (13.0)	135 (9.6)	184.8	267 (9.1)	136.5

# 業績計画(連結)③(期初出店計画)

(単位:店舗)

部門	種別	2017年6月期	2018年6月期		期末 店舗数 計画
		期末店舗数	出店数	退店数	
			期初計画	期初計画	
焼肉	直営	121	12	0	133
	FC	80	9	0	89
ラーメン	直営	39	10	0	49
	FC	78	5	0	83
お好み焼	直営	21	0	0	21
	FC	22	0	0	22
ゆず庵	直営	37	10	0	47
	FC	12	3	0	15
専門店	直営	4	0	0	4
	FC	0	0	0	0
その他	海外	10	4	0	14
国内・直営合計		222	32	0	254
FC合計		192	17	0	209
海外合計		10	4	0	14
合計		424	53	0	477

# 業績計画(連結)④(その他)

## 既存店舗売上高の計画前年比

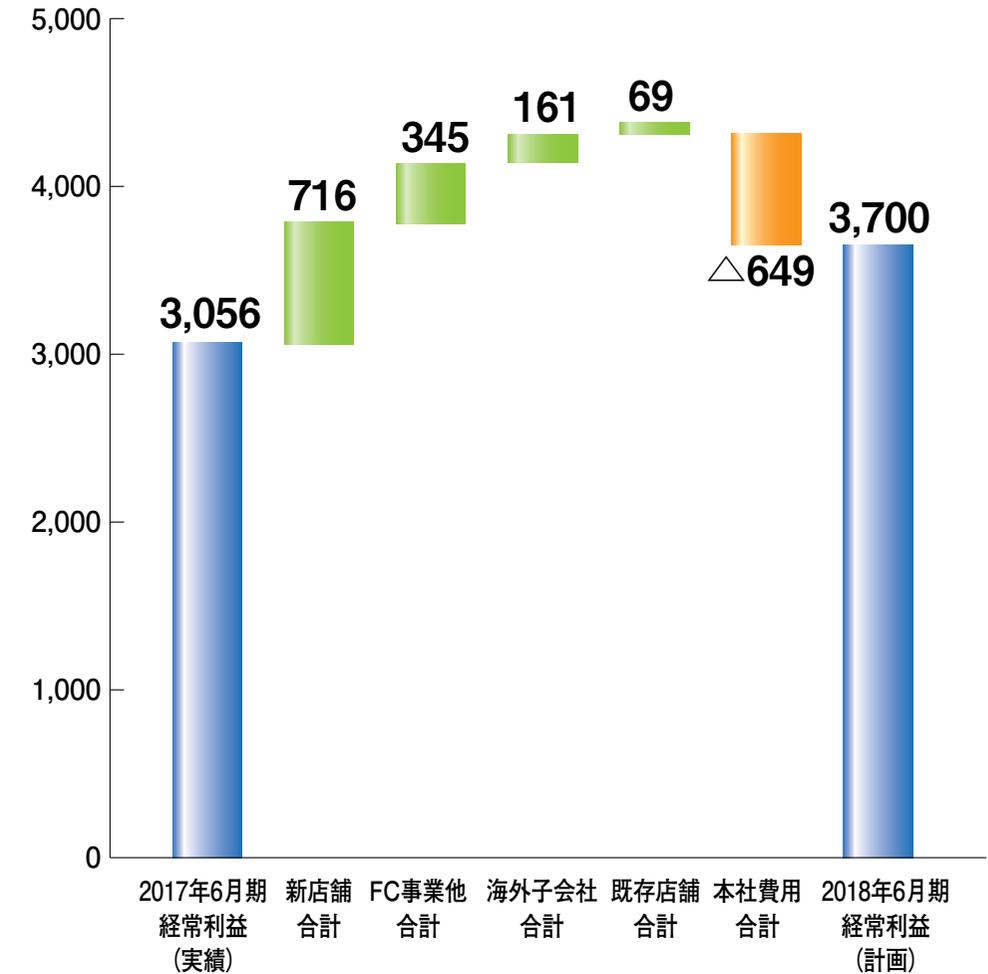
(単位:%)

	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
焼肉	102.0	100.3	100.8	98.0	100.2
ラーメン	102.0	100.9	102.2	101.0	101.5
お好み焼	101.5	101.6	103.0	99.5	101.4
ゆず庵	101.1	100.6	103.6	100.9	101.6
専門店	94.6	105.3	108.6	97.5	102.0
全体	101.7	100.7	101.8	98.9	100.8

※既存店とは、新規開店より18ヶ月以上稼働している店舗と定義しております。

## 経常利益計画の対前年増減要因

(百万円)



※この表中の既存店舗とは、2018年6月期を基準とし、前々年までに outlets した店舗としています。

# 業績計画(連結)⑤(期初計画策定条件)

項目	期初計画策定条件	前年実績
既存店売上	全社既存店売上高前年比100.8% ・焼肉部門既存店売上高前年比100.2% ・ラーメン部門既存店売上高前年比101.5% ・お好み焼部門既存店売上高前年比101.4% ・ゆず庵部門既存店売上高前年比101.6% ・専門店部門既存店売上高前年比102.0%	全社既存店売上高前年比100.1% ・焼肉部門既存店売上高前年比99.6% ・ラーメン部門既存店売上高前年比103.2% ・お好み焼部門既存店売上高前年比98.4% ・ゆず庵部門既存店売上高前年比100.2% ・専門店部門既存店売上高前年比99.5%
出店数	直営32店舗、FC17店舗、海外4店舗出店	直営32店舗、FC20店舗、海外6店舗出店
退店数	退店計画なし	FC3店舗、海外1店舗退店
FC事業他	17店舗の出店数増に伴う各種ロイヤリティー収入増	20店舗の出店数増に伴う各種ロイヤリティー収入増
経常利益	・「焼肉きんぐ」、「丸源ラーメン」既存店リニューアル実施 ・店舗メンテナンス費用増 ・POS、タッチパネルの入れ替えによる費用増 ・採用、教育費用の増加	・光熱単価の低減 ・「焼肉きんぐ」、「丸源ラーメン」既存店リニューアル実施 ・「焼肉きんぐ」のメニュー改定チラシ等の作成、配布実施 ・店舗メンテナンス・消火器具等備品購入費用増
純利益	特別損失250百万円計画	特別損失136百万円発生

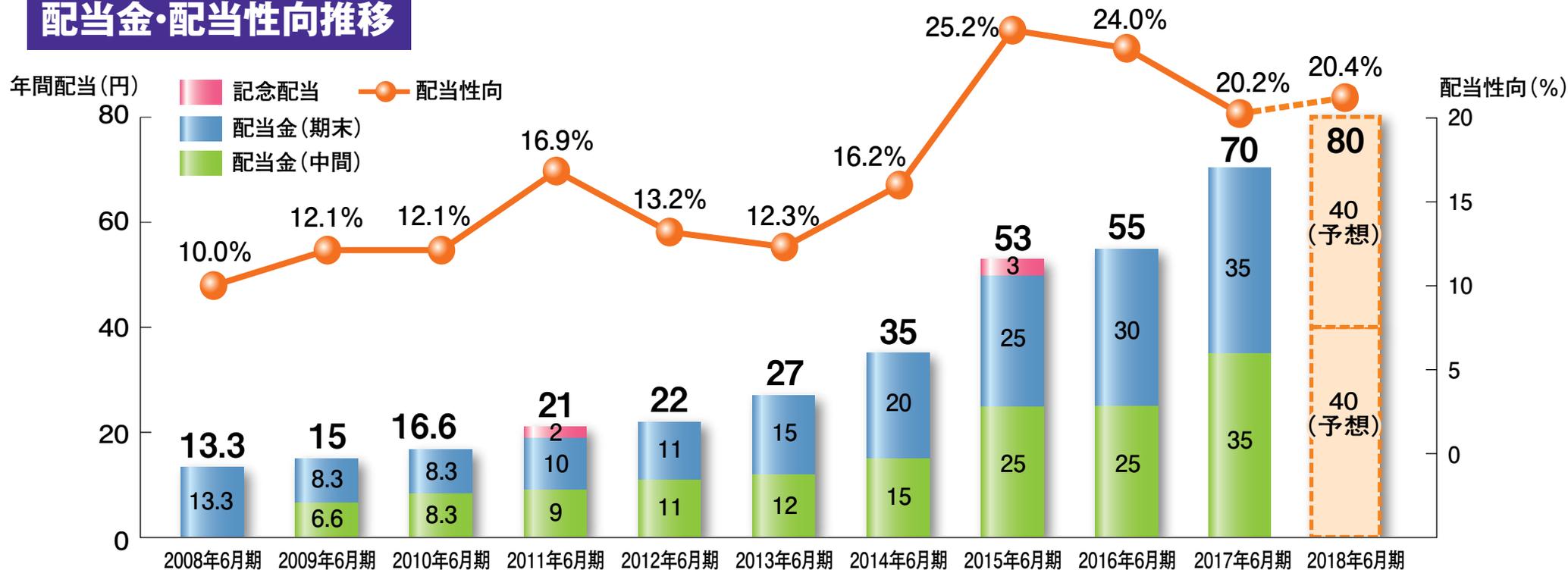
# 配当政策

新規上場以来10期連続の増配を目指します。

## 1株当たり配当金

中間予想 **40円** 期末予想 **40円** 通期 **80円** (2018年6月期予想)

## 配当金・配当性向推移



※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。

# ご参考：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又はお米を **年2回贈呈!**

株主様お食事ご優待券は物語コーポレーションの**全ての店舗**でご利用いただけます。



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

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。



「品質保証書」

「お米の炊き方」

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、お米をおいしく食べていただくための「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。実際の商品とは異なる場合がございます。

# プレゼンテーション構成

---

## 1 通期業績概要

津寺 毅【上級執行役員 成長戦略室 室長】

## 2 通期業績総括

加治 幸夫【代表取締役社長CEO・COO】

# トピックス

## 1 12期連続増収増益の達成

売上高14.9%増の44,596百万円、経常利益16.6%増の3,056百万円の増収増益。  
また、7期連続既存店売上前年比100%を達成しました。

## 2 新業態「きゃべとんラーメン」1号店の出店

ラーメン部門の出店拡大を見込んだ新業態「きゃべとんラーメン」の1号店として  
「きゃべとんラーメン豊橋草間本店」(愛知県豊橋市)を2017年7月23日にオープンしました。

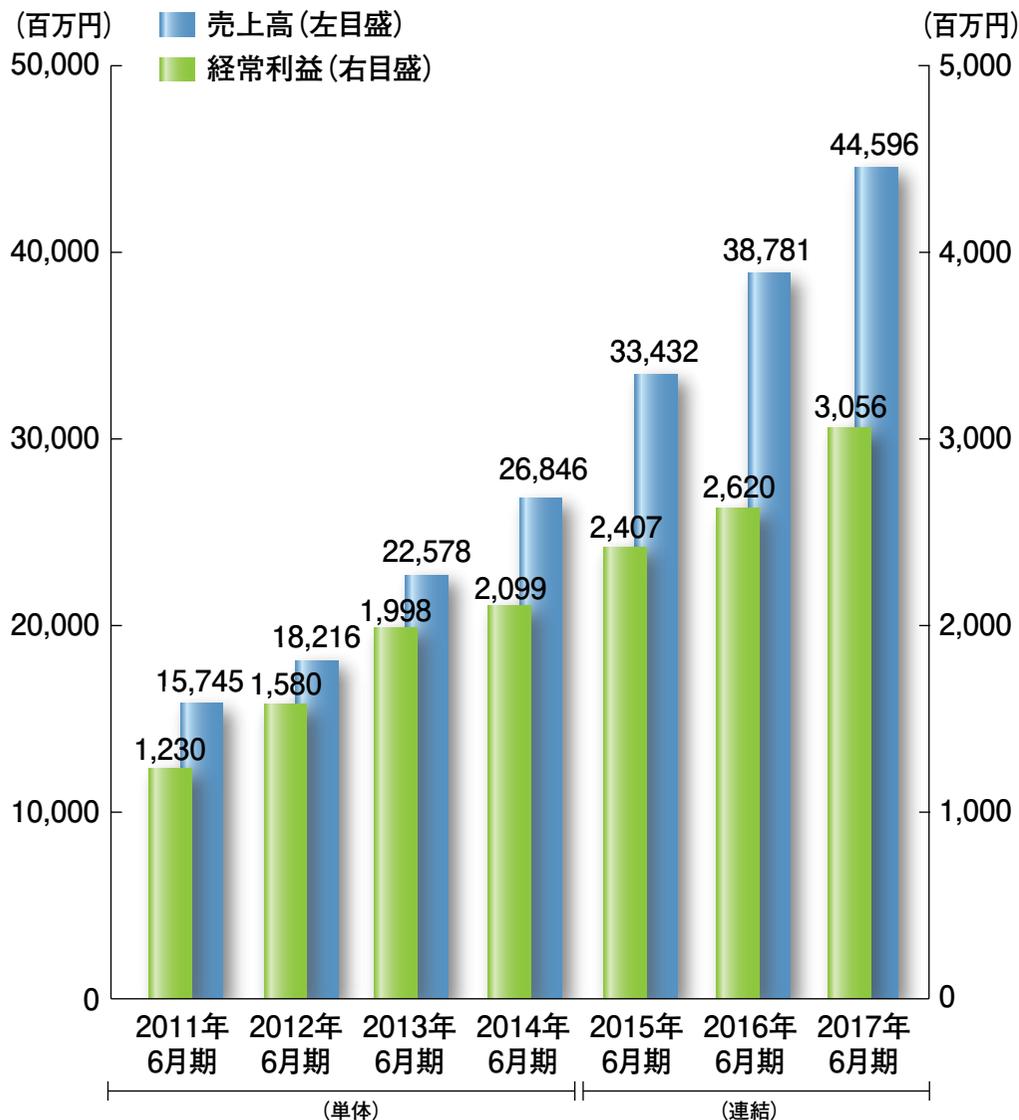
## 3 新卒・キャリア(中途)・外国人の積極採用

積極的な新規出店のために新卒134名、中途124名を採用。

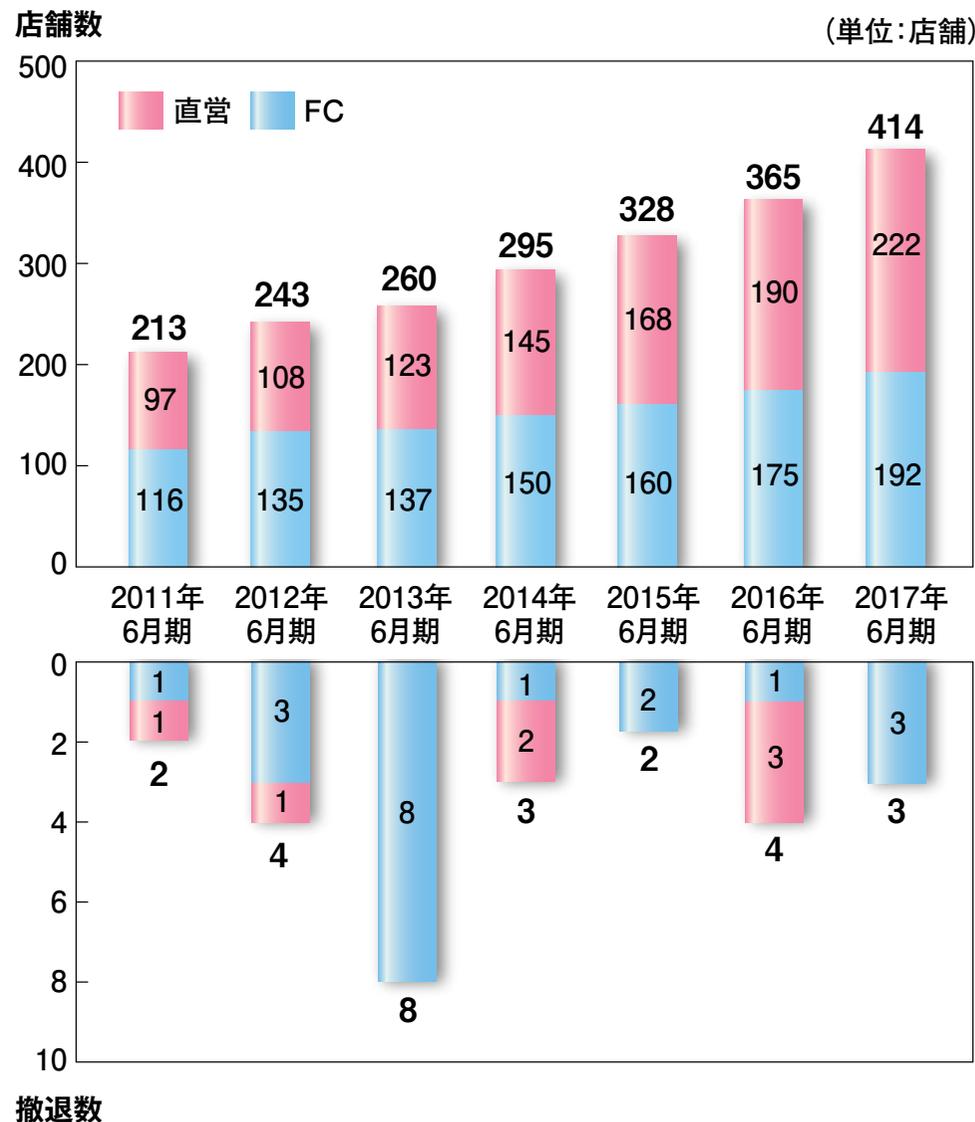
「多様性」をも受容できる人財、組織づくりを進めるために新卒外国人を  
7ヶ国28名採用しています。

# トピックス 1 12期連続増収増益の達成①

## 売上高・経常利益の推移



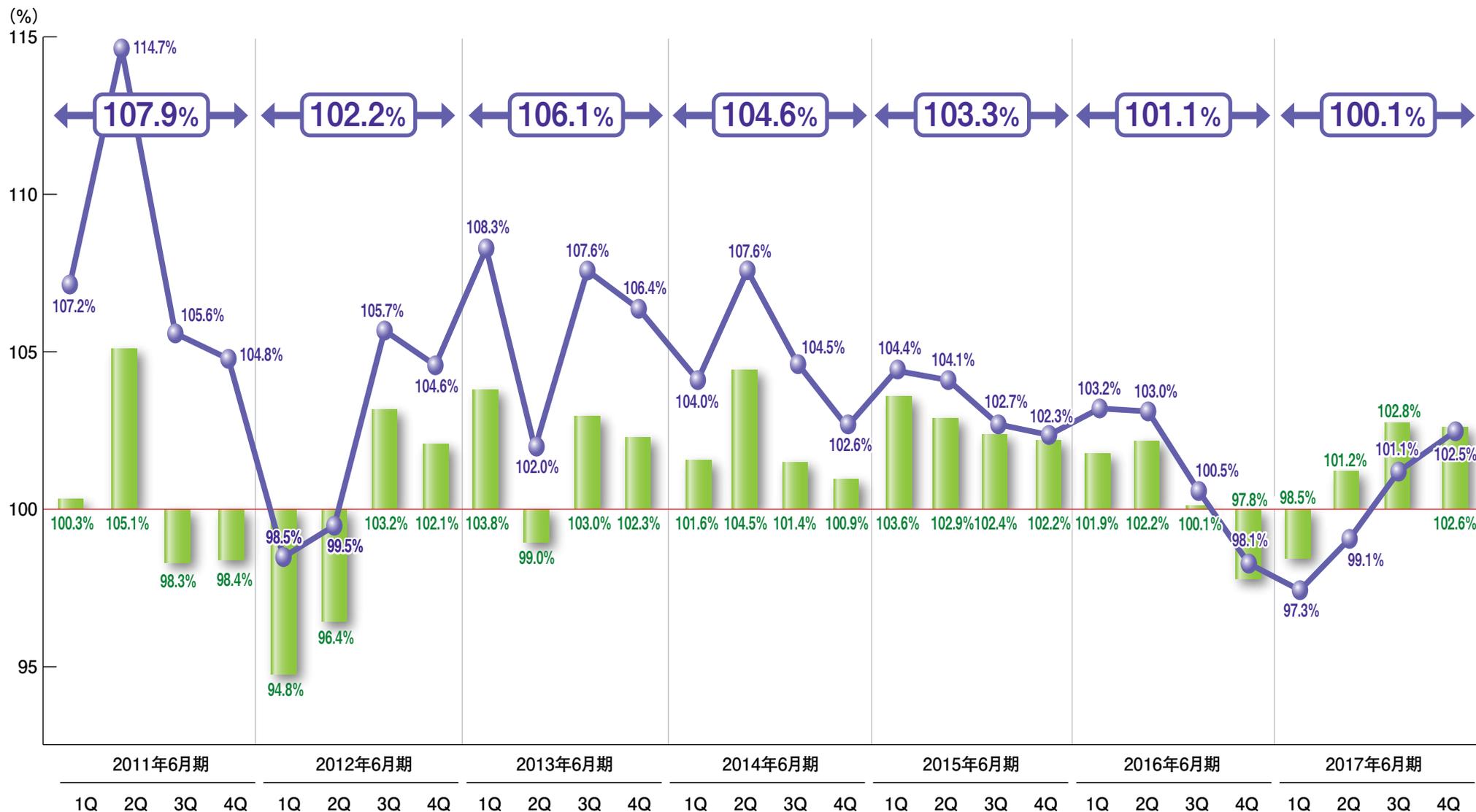
## 店舗数・撤退数推移(国内)



# トピックス 1 12期連続増収増益の達成②

既存店売上高(四半期・通期)前年比の推移(国内・直営)

● 売上高 ■ 客数



# トピックス 2 新業態「きやべとんラーメン」1号店の出店

■ こだわりの看板商品  
「きやべとん」



■ 名物「きやべとん」カテゴリを中心としたグランドメニュー



■ きやべとん豊橋草間本店の外装

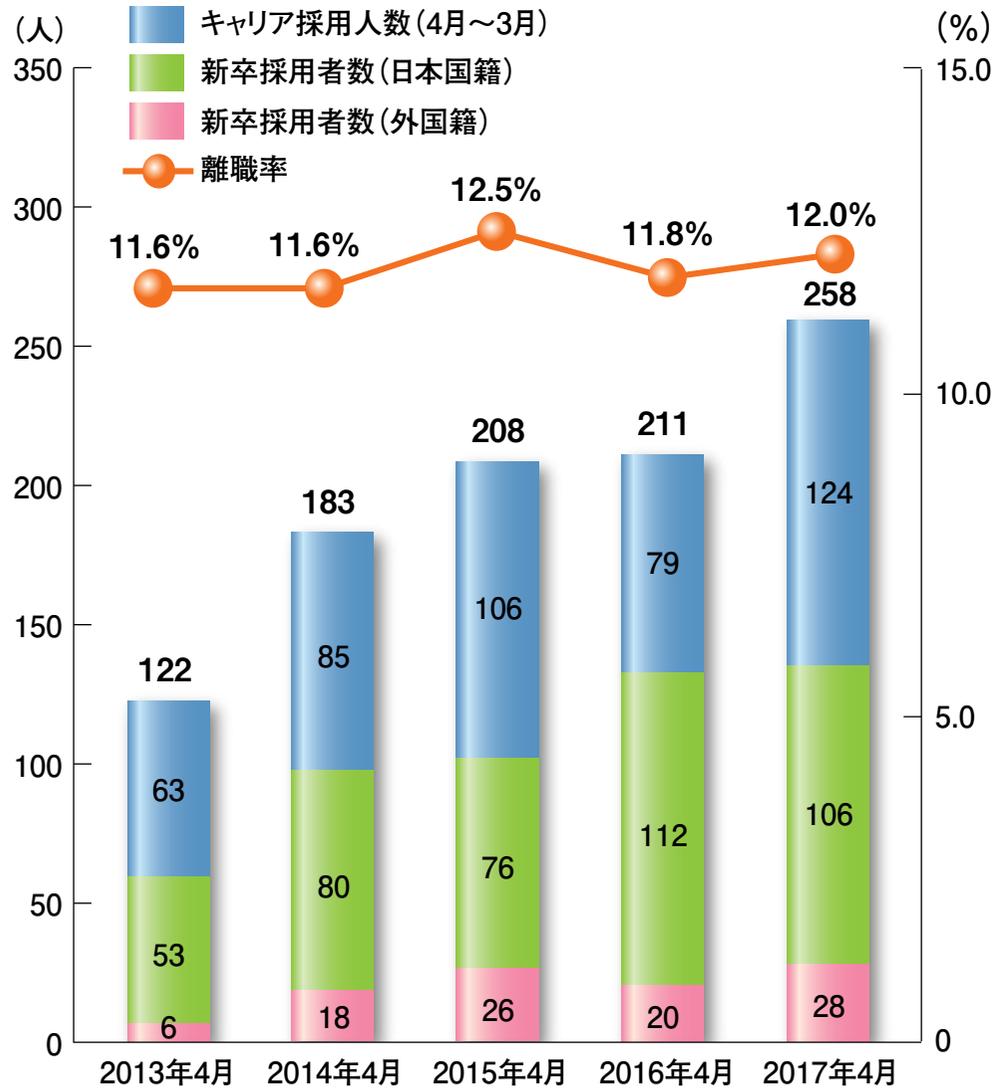


## きやべとんラーメン豊橋草間本店

- 住 所：愛知県豊橋市草間町字平東50-5
- 営業時間：11:00～25:00
- 店舗面積：38坪(125.67㎡)
- テーブル(席数)：12卓(48席)
- 想定客単価：800円

# トピックス 3 新卒・キャリア(中途)・外国人の積極採用

## 採用者数と離職率推移



※離職率は全従業員数から算出

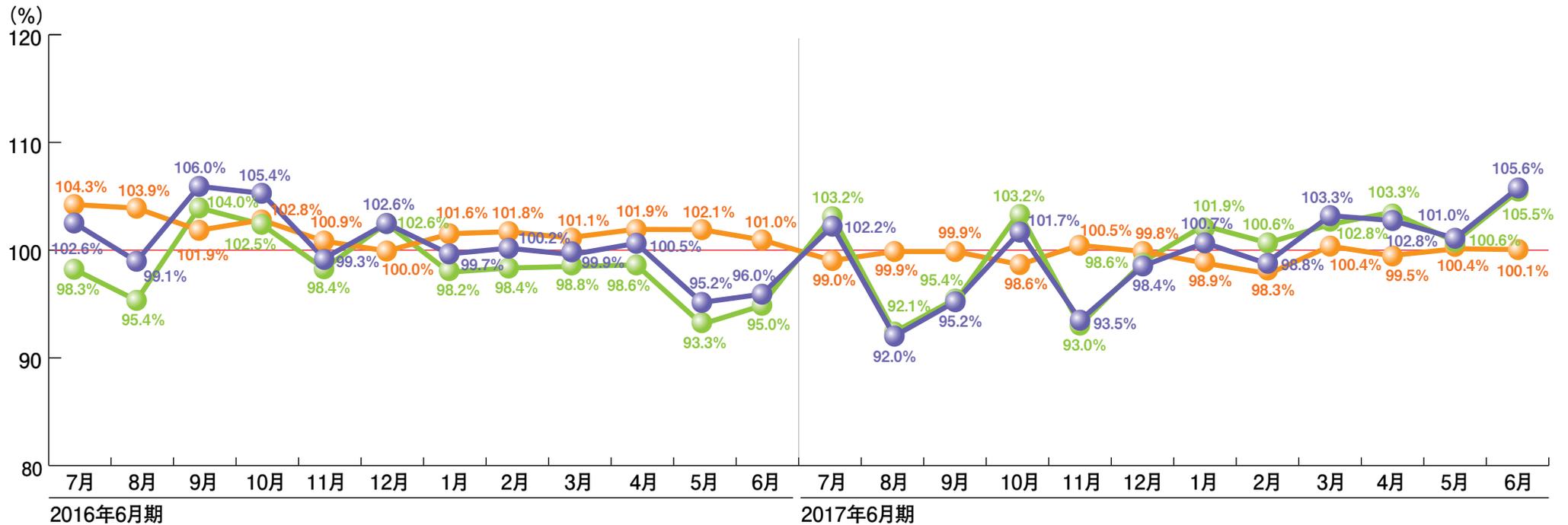
## 『入社激励書』を授与する入社式 & 5泊6日新入社員研修



# 焼肉部門業績総括

## 新メニューの導入により、下半期より売上高回復基調

既存店売上高前年比(直営のみ) ●売上高 ●客数 ●客単価



(単位: %)

	2016年6月期													2017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	1月	2月	3月	4月	5月	6月	通期
売上高	102.6	99.1	106.0	105.4	99.3	102.6	99.7	100.2	99.9	100.5	95.2	96.0	100.3	102.2	92.0	95.2	101.7	93.5	98.4	100.7	98.8	103.3	102.8	101.0	105.6	99.6
客数	98.3	95.4	104.0	102.5	98.4	102.6	98.2	98.4	98.8	98.6	93.3	95.0	98.5	103.2	92.1	95.4	103.2	93.0	98.6	101.9	100.6	102.8	103.3	100.6	105.5	100.0
客単価	104.3	103.9	101.9	102.8	100.9	100.0	101.6	101.8	101.1	101.9	102.1	101.0	101.9	99.0	99.9	99.9	98.6	100.5	99.8	98.9	98.3	100.4	99.5	100.4	100.1	99.6

※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同様に新規開店より18ヶ月以上稼働している店舗と定義しております。

# 食べ放題のトップブランドに向けた磨き込み

## 1 原点回帰した「焼肉きんぐ」の取り組み

### ■ 新ランドメニューの導入(2017年1月～)



### 1 3つの価格帯へのこだわり

- ① 58品食べ放題コース 2,680円
- ② スタダードコース 2,980円
- ③ プレミアムコース 3,980円

### 2 肉質、たれのこだわり

- ・新たな名物商品の導入
- ・肉の厚み、盛り付けの改善
- ・つけだれ、もみだれの改善

### 3 サービスへのこだわり

- ・おせっかいなサービスの推進
- ・2分以内提供の徹底
- ・スタッフ人員数の管理強化



### 4 タッチパネルのこだわり

- ・扱いやすく、注文がしやすい
- ・きれいで、わかりやすいメニューづくり
- ・店長の顔がみえる画面構成



### 5 店舗規模へのこだわり

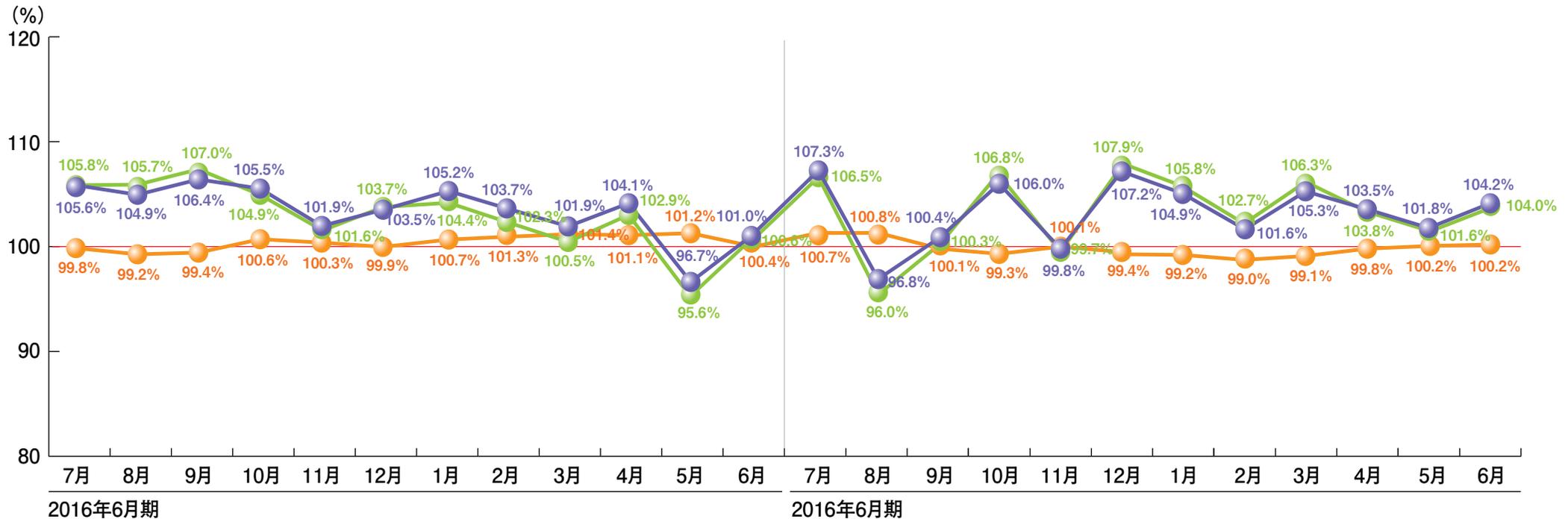
- ・新型店舗(86坪、144席)の開発
- ・小商圏型店舗(65坪、114席)の開発



# ラーメン部門業績総括

## 4年連続既存店売上高前年比100%越え

既存店売上高前年比(直営のみ) ●売上高 ●客数 ●客単価



(単位: %)

	2016年6月期													2017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	1月	2月	3月	4月	5月	6月	通期
売上高	105.6	104.9	106.4	105.5	101.9	103.5	105.2	103.7	101.9	104.1	96.7	101.0	103.3	107.3	96.8	100.4	106.0	99.8	107.2	104.9	101.6	105.3	103.5	101.8	104.2	103.2
客数	105.8	105.7	107.0	104.9	101.6	103.7	104.4	102.3	100.5	102.9	95.6	100.6	102.9	106.5	96.0	100.3	106.8	99.7	107.9	105.8	102.7	106.3	103.8	101.6	104.0	103.4
客単価	99.8	99.2	99.4	100.6	100.3	99.9	100.7	101.3	101.4	101.1	101.2	100.4	100.4	100.7	100.8	100.1	99.3	100.1	99.4	99.2	99.0	99.1	99.8	100.2	100.2	99.8

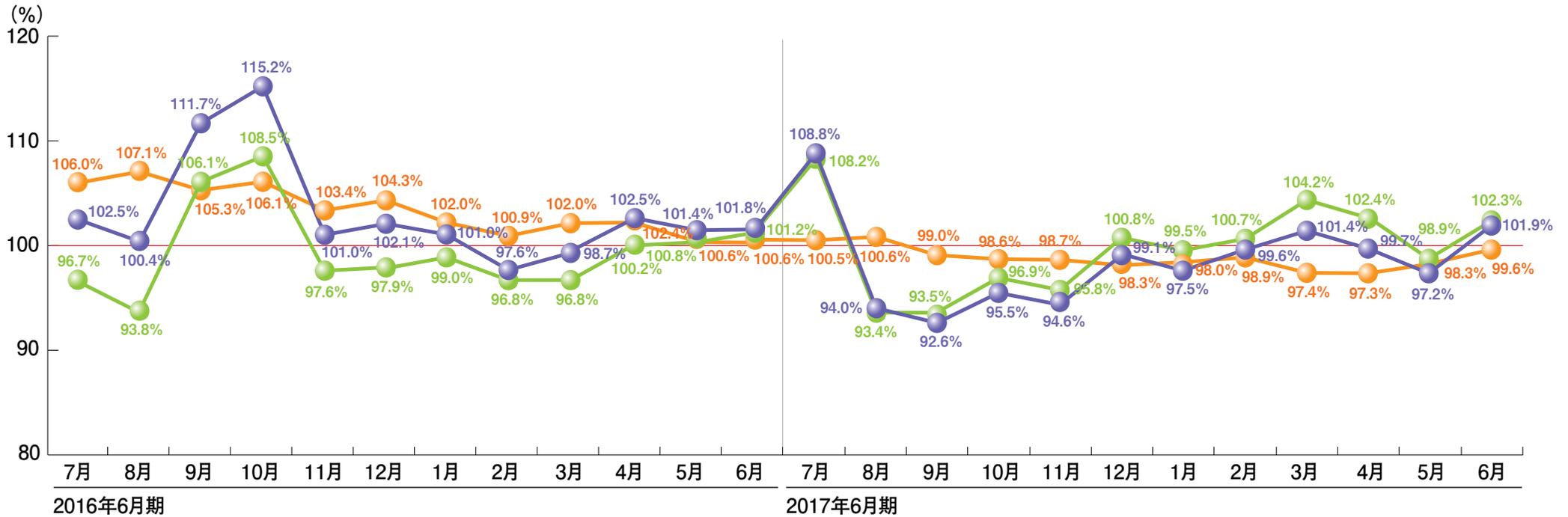
※このページにおける既存店とは、HP等で発表している月次同様に新規開店より18ヶ月以上稼働している店舗と定義しております。



# お好み焼部門業績総括

## 前期店舗改装に伴う反動減も重なり、客数が低調に推移

既存店売上高前年比(直営のみ) ●売上高 ●客数 ●客単価



(単位: %)

	2016年6月期													2017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	1月	2月	3月	4月	5月	6月	通期
売上高	102.5	100.4	111.7	115.2	101.0	102.1	101.0	97.6	98.7	102.5	101.4	101.8	102.4	108.8	94.0	92.6	95.5	94.6	99.1	97.5	99.6	101.4	99.7	97.2	101.9	98.4
客数	96.7	93.8	106.1	108.5	97.6	97.9	99.0	96.8	96.8	100.2	100.8	101.2	99.3	108.2	93.4	93.5	96.9	95.8	100.8	99.5	100.7	104.2	102.4	98.9	102.3	99.7
客単価	106.0	107.1	105.3	106.1	103.4	104.3	102.0	100.9	102.0	102.4	100.6	100.6	103.1	100.5	100.6	99.0	98.6	98.7	98.3	98.0	98.9	97.4	97.3	98.3	99.6	98.7

※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同様に新規開店より18ヶ月以上稼働している店舗と定義しております。

お好み焼部門  
主な取り組み

# お好み焼き専門店としてのフォーマット改善

## 1 リーズナブルで使いやすいメニューづくり

### ■ 3大名物を中心とした単品メニューの充実



## 2 ファミリー、学生の集客力向上を図る取り組み

### ■ ファミリー、学生が利用しやすい外装変更



### ■ 食事が楽しくなる演出



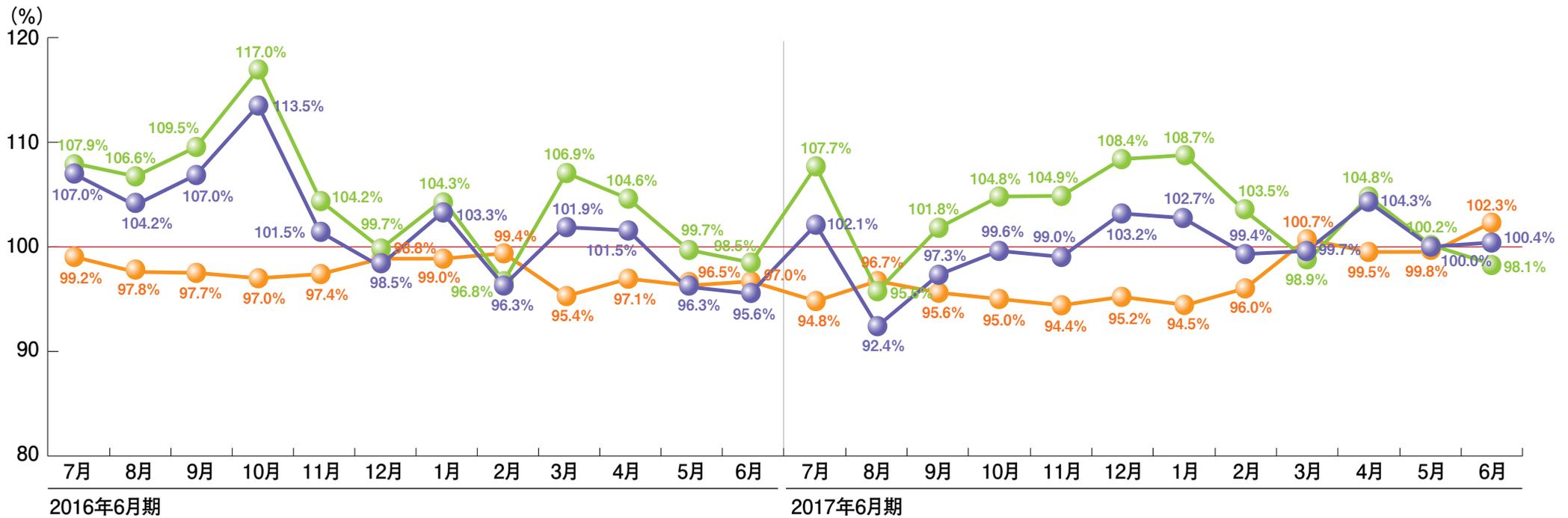
### ■ 宴会利用の促進



# ゆず庵部門業績総括

## 3年連続既存店売上高前年比100%越え

既存店売上高前年比(直営のみ) ●売上高 ●客数 ●客単価



(単位:%)

	2016年6月期													2017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	1月	2月	3月	4月	5月	6月	通期
売上高	107.0	104.2	107.0	113.5	101.5	98.5	103.3	96.3	101.9	101.5	96.3	95.6	100.9	102.1	92.4	97.3	99.6	99.0	103.2	102.7	99.4	99.7	104.3	100.0	100.4	100.2
客数	107.9	106.6	109.5	117.0	104.2	99.7	104.3	96.8	106.9	104.6	99.7	98.5	103.4	107.7	95.6	101.8	104.8	104.9	108.4	108.7	103.5	98.9	104.8	100.2	98.1	103.0
客単価	99.2	97.8	97.7	97.0	97.4	98.8	99.0	99.4	95.4	97.1	96.5	97.0	97.6	94.8	96.7	95.6	95.0	94.4	95.2	94.5	96.0	100.7	99.5	99.8	102.3	97.3

※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同様に新規開店より18ヶ月以上稼働している店舗と定義しております。

# 収益力向上を図ったフォーマット改善の推進

## 1 収益力向上を目指した4つの取り組み

### 1 来店しやすい価格、メニュー設定

- ・豚しゃぶしゃぶ・寿司  
食べ放題  
……………2,680円
- ・牛しゃぶしゃぶ、寿司、  
串揚げ食べ放題  
……………2,980円



### 2 串揚げの導入とお寿司の充実

- ・幅広くお客様に喜ばれる「串揚げ」の導入
- ・お寿司のラインナップの充実



### 3 サイン計画の変更

- ・業態の視認性を向上させる  
ストリートサインへの改善
- ・価格の視認性を向上させる  
コルトンサインへの改善



### 4 既存店収益力の向上

- ・オペレーション等の改善による既存店舗の収益力向上
- ・新型店舗 (90坪、110席) の開発による店舗収益力向上



その他①  
主な取り組み

# 新業態「熟成焼肉 肉源」の出店推進



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><b>お肉と一緒に</b> 六種の新鮮野菜 (肉包み用) ¥480 焼きのこま合せ ¥500</p>	<p><b>熟成カルビ</b> ¥880</p> <p><b>熟成上カルビ</b> ¥1,200</p> <p><b>熟成バラカルビ</b> ¥980</p> <p><b>熟成ハラミ</b> ¥1,000</p> <p><b>ザブトン</b> ¥880</p> <p><b>ミスジ</b> ¥980</p> <p><b>カインノミ</b> ¥880</p> <p><b>リップかぶり</b> ¥880</p>	<p><b>熟成ステーキ</b> ¥3,800</p> <p><b>肉源熟成ステーキ</b> ¥2,000</p> <p><b>ハラミステーキ</b> ¥2,000</p> <p><b>カインノミステーキ</b> ¥2,000</p>	<p><b>新鮮おやさい</b> ¥580</p> <p><b>アボカドチキン</b> ¥580</p> <p><b>韓国海苔巻き</b> ¥580</p> <p><b>パチマウンテン</b> ¥780</p> <p><b>なぶりチキンサラダ</b> ¥780</p> <p><b>チロレキ</b> ¥580</p> <p><b>グリーンサラダ</b> ¥780</p> <p><b>シーザーサラダ</b> ¥780</p> <p><b>わが家の冷しトマト</b> ¥500</p> <p><b>韓式一本旨きゅうり</b> ¥450</p> <p><b>六種の新鮮野菜 (肉包み用)</b> ¥480</p>	<p><b>刺身</b> ¥1,200</p> <p><b>ローストビーフステーキ</b> ¥1,200</p> <p><b>白センマイ刺し</b> ¥800</p> <p><b>ホルモン</b> ¥1,480</p> <p><b>ホルモン盛り合せ</b> ¥1,480</p> <p><b>特選ミノ</b> ¥980</p> <p><b>塩ホルモン</b> ¥680</p> <p><b>厚切り牛ハツ</b> ¥780</p> <p><b>角切りレバー</b> ¥680</p> <p><b>シマチヨウ</b> ¥680</p> <p><b>マルチヨウ</b> ¥680</p>	<p><b>キムチ&amp;韓国タバス</b> ¥580</p> <p><b>アボカドチキン</b> ¥580</p> <p><b>韓国海苔巻き</b> ¥580</p> <p><b>沖繩産豆腐</b> ¥400</p> <p><b>タコの旨辛炒め</b> ¥550</p> <p><b>赤海老の醤油漬け</b> ¥780</p> <p><b>エビとチキンチヂミ</b> ¥580</p> <p><b>キムチ盛り</b> ¥500</p> <p><b>ベチユムチ(白巻)</b> ¥400</p> <p><b>オイキムチ(ネギ入り)</b> ¥400</p> <p><b>カクアキ(大巻)</b> ¥400</p> <p><b>ナムル盛り</b> ¥580</p>
---	--	---	--	--	--

メニューの価格は税別です。



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 (LO 14:30)  
17:00~23:00 (LO 22:30)

■店舗面積  
77坪 28テーブル 97席

**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  
11:30~15:00 (LO 14:30)  
17:00~24:00 (LO 23:30)

■店舗面積  
108坪 30テーブル 107席



その他③  
主な取り組み

# 海外(中国)事業「蟹の岡田屋総本店」の出店推進

## 中国・上海における店舗展開図



# 経営ビジョン

## ビジョン

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

## 目指すべき姿

- 1 経営理念がパートナーまでに浸透し、たくさんの議論とスピーディな意思決定をする風土
- 2 個人が素敵に自由に、正々堂々、人間味豊かに自己開示と意思決定をする集団
- 3 異文化を尊重する風土
- 4 明るく元気で率直な・公正な社内文化により、互いに信頼関係が構築されている集団
- 5 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』集団
- 6 外食のプロフェッショナルを輩出するアカデミックな風土
- 7 経営理念を体現しリーダーシップと開発思想に溢れたプレジデントを輩出する会社
- 8 『清く正しいフランチャイザー』としての会社
- 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改善し続ける会社
- 10 成長力があるフォーマット、新事業、海外ビジネスにより持続的な成長性がある会社

1 ~ 10 の結果、

付加価値の高い顧客満足を提供し。更なる物語ブランドの確立を目指す

# 主な事業環境

## 事業環境

### 外食市場

- ①人口減少はあるが、世帯数増加に伴い、外食市場は2020年まで微増傾向
- ②食の外部化比率は高まるが、中食の拡大により外食機会の低下
- ③「食のこだわり」に対して柔軟に対応が可能な小さなチェーンが拡大
- ④訪日外国人の増加に伴う、外国人による消費拡大

### 消費動向の変化と ライフスタイルの変化

- ①食に対する嗜好が成熟化(強い目的意識・価格より質、専門性)
- ②健康志向・安心安全への関心の高まり
- ③高齢者の割合の増加や女性就業率の高まり
- ④未婚率上昇、独身世代増加

### 人口動態

- ①三大都市圏、地方中核都市への人口集中
- ②過疎化する地方地域の拡大
- ③労働人口は減少するものの、外国人労働者は増加傾向

### 主要コストへの影響

- ①為替、食材価格、人件費の大きな変動
- ②ICT・電子商取引・SNS等による省力化の進化
- ③建築・物流コストの上昇

### 海外における 外食市場の伸び

- ①世界の人口は拡大傾向。特にアジア地域の拡大
- ②東南アジアを中心に外食市場の成長が続いている国々が多く存在

# 成長性あるフォーマット

## 成長フォーマット



2013年6月期  
91店舗



2017年6月期

190店舗



2013年6月期  
2店舗



2017年6月期

49店舗



2013年6月期  
95店舗



2017年6月期

113店舗

## 成長が見込まれるフォーマット



2017年6月期  
9店舗



2017年6月期  
4店舗



2017年6月期  
43店舗



2017年6月期  
2店舗



2017年6月期  
1店舗

## 専門店・海外



2017年6月期  
3店舗



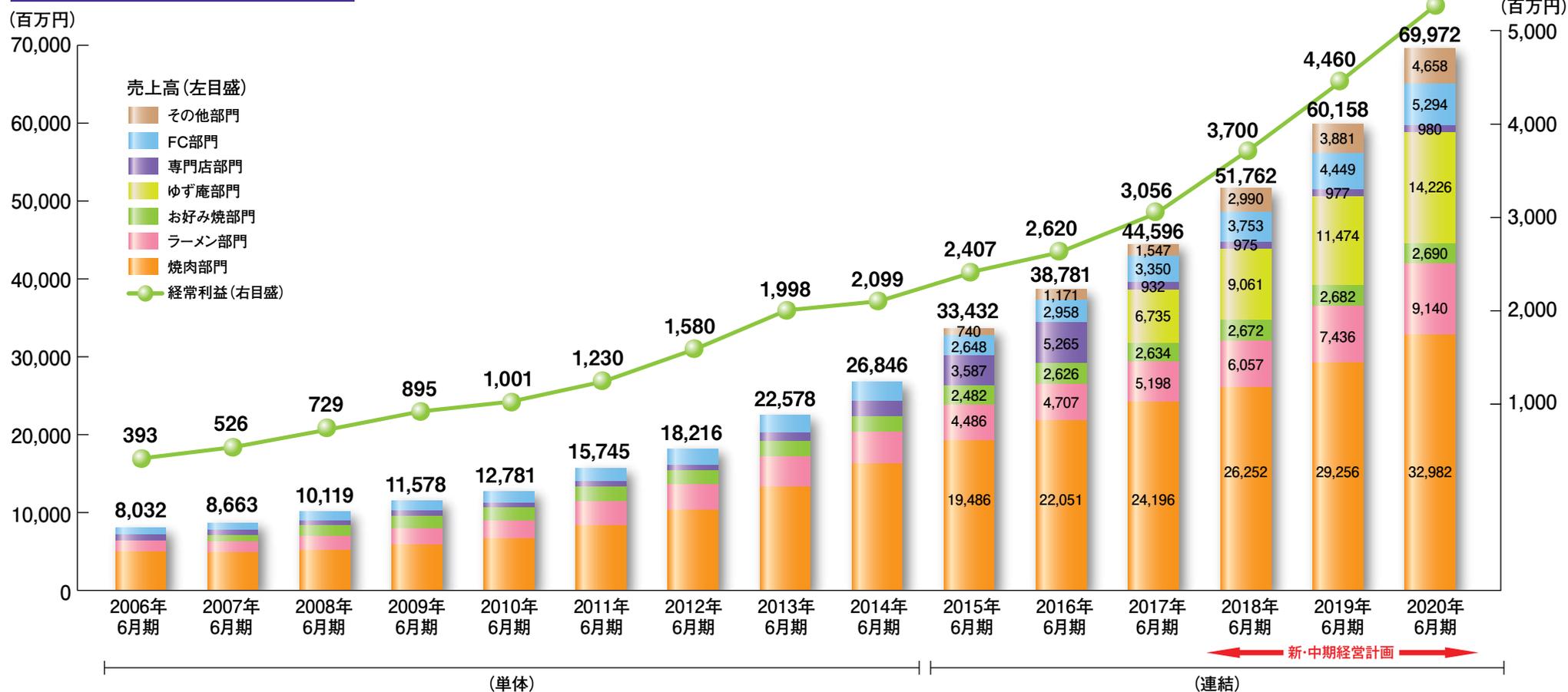
2017年6月期  
10店舗

# 中期経営計画目標

## 目標とする 経営指標

- ①売上高、営業利益、経常利益の年間毎平均10%の成長
- ②既存店売上高のプラス成長
- ③既存店経常利益率のプラス成長
- ④従業員1人当たり経常利益額のプラス成長
- ⑤ROA(総資産経常利益率) 15%以上
- ⑥ROE(自己資本利益率) 10%以上の維持
- ⑦自己資本比率50%以上の維持

## 売上高と経常利益計画



# 中期経営方針

---

## 既存店舗の収益力向上と 成長性あるブランドの積極出店

- 1 既存店舗の収益力向上
- 2 フランチャイズ加盟店の収益力向上
- 3 積極的な出店と新事業・新業態開発
- 4 「人財力」と「開発力」の育成
- 5 成長を支える本社機能の向上

# 1 既存店舗の収益力向上

部 門	既存店収益力向上のポイント
焼 肉	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 食べ放題メニューの肉類・サイドメニューの品質強化</li> <li>■ 生産性向上させるオペレーションの改善と店舗サイズ最適化の検討</li> </ul>
ラーメン	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 熟成醤油ラーメン『肉そば』カテゴリーメニューの品質強化</li> <li>■ 糖質カット麺などの健康感ある商品と目新しい期間限定商品の投入</li> </ul>
お好み焼	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 3つの名物(二色豚玉・黄金焼きそば・リブロースステーキ塊)を中心に単品メニューの充実</li> <li>■ ファミリー・学生が利用しやすい外装変更と宴会需要の獲得</li> </ul>
ゆず庵	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 寿司メニューを充実させたグランドメニューへの改善</li> <li>■ 生産性向上させるオペレーションの改善と新型店舗の確立</li> </ul>
専門店	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 地域一番店としての『げん屋』・『源氏総本店』の魅力向上</li> <li>■ 『人形町 源の屋』の多店舗フォーマットとしての確立</li> </ul>

## 清く正しい フランチャイザーを目指す

- 1 フランチャイズ加盟店の  
既存店前年比にこだわる
- 2 教育・指導体制の強化
- 3 情報開示力の向上
- 4 クイックレスポンスを  
可能とする社内体制の構築

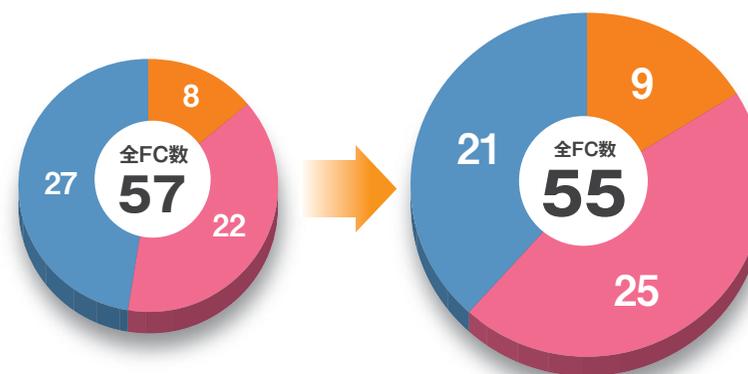
### 加盟企業における 複数店舗・ブランドへの展開

#### 運営別フランチャイズ企業数

(単位:店舗)

2016年6月期

2017年6月期



■ 複数ブランド複数店舗経営企業  
■ 単一ブランド複数店舗経営企業  
■ 単一ブランド1店舗経営企業

## エリア

### 郊外型

### 駅前・繁華街型

### 海外

#### 郊外大商圈タイプ



#### フラッグシップ



#### 郊外中・小商圈タイプ



#### 駅前・繁華街タイプ



初期投資規模

大

小

## 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

フードビジネスは  
ピープルビジネス

### 人財力

- ▶ 経営理念
- ▶ 個対個
- ▶ 多様性

### 「多様性」をも受容できる人財と組織づくりの推進

- 経営理念の浸透と「個」にこだわる取り組みの実施
- 給与、昇格の連動した人事評価制度の変更
- 物語アカデミーの教育・指導体制
- レインボー休暇(7連休取得)制度の運用
- パートナー(パート・アルバイト)の戦力化

期待感の遥か上をいく  
「顧客価値」の創造

### 開発力

- ▶ 業種・業態開発
- ▶ 業態改善

### 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

- 開発、改善が得意とする社内文化の醸成(設計力、ブレイクダウン、表現力)
- 繁盛開発四原則に基づく開発の推進
- 業態改善会議、サインデザイン会議の実施

## 5 成長を支える本社機能の向上

---

- 1 営業と本社マネジメント層の育成・強化
- 2 食の安全・安心に向けた取り組み
- 3 グループ全体のコスト最適化
- 4 コーポレートガバナンス強化



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。

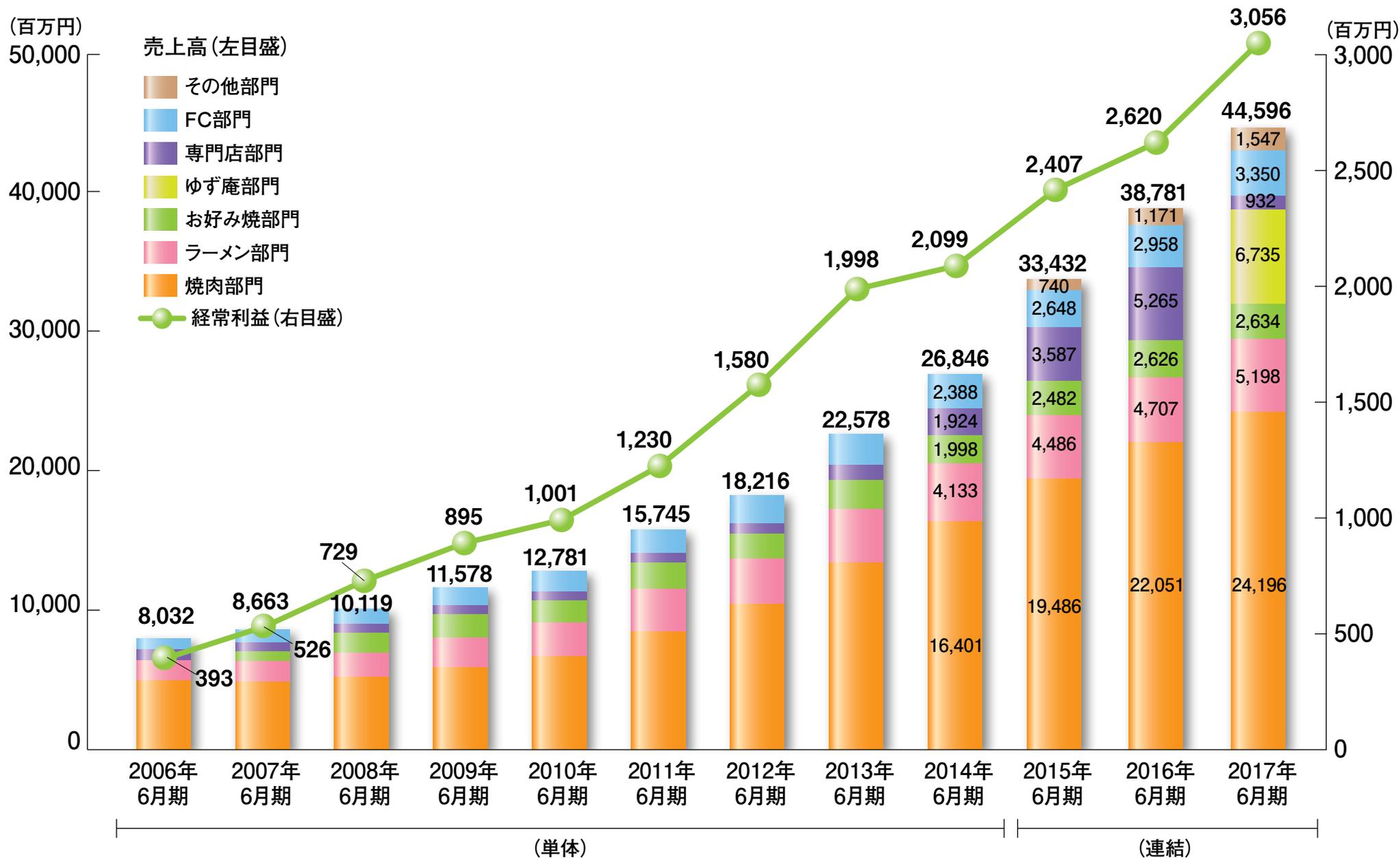
<http://www.monogatari.co.jp/ir/business.html>

# 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424店舗で展開。 2017年6月30日現在

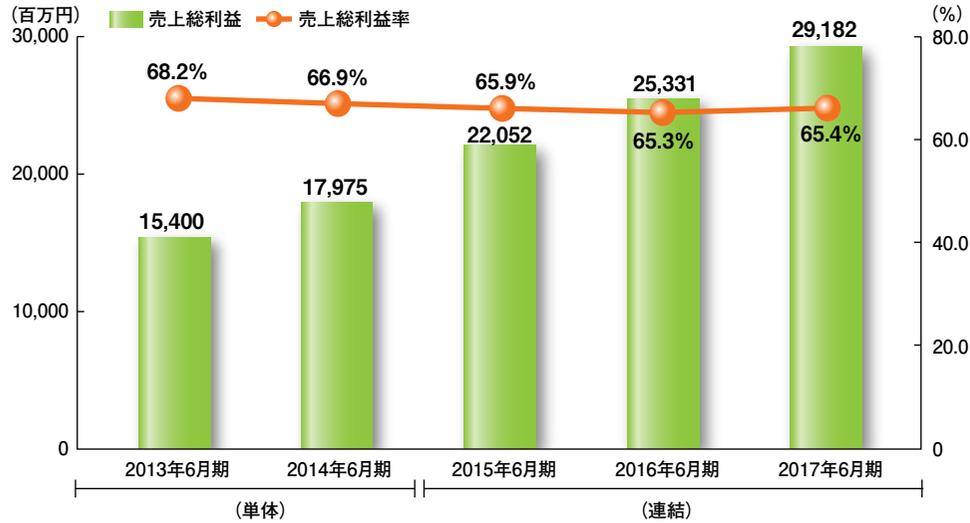
	焼 肉	ラーメン	お好み焼	寿司・しゃぶしゃぶ	専門店	海 外
業界 順位	2位	5位	3位	7位	—	—
	 <p>焼肉きんぐ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶焼肉きんぐ</li> <li>▶焼肉一番カルビ</li> <li>▶焼肉一番かるび</li> <li>▶熟成焼肉肉源</li> </ul>	 <p>丸源ラーメン</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶丸源ラーメン</li> <li>▶二代目丸源</li> </ul>	 <p>お好み焼本舗</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶お好み焼本舗</li> </ul>	 <p>寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵</li> </ul>	 <p>魚貝三味 げん屋</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶魚貝三味 げん屋</li> <li>▶しゃぶしゃぶ海鮮 源氏総本店</li> <li>▶源の屋</li> </ul>	 <p>北海道 蟹の岡田屋総本店</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶北海道 蟹の岡田屋総本店</li> <li>▶鍋源 (GUO YUAN)</li> </ul>
店舗数	201 店舗	117 店舗	43 店舗	49 店舗	4 店舗	10 店舗
直 営	121 店舗	39 店舗	21 店舗	37 店舗	4 店舗	10 店舗
F C	80 店舗	78 店舗	22 店舗	12 店舗	0 店舗	

# 業績推移

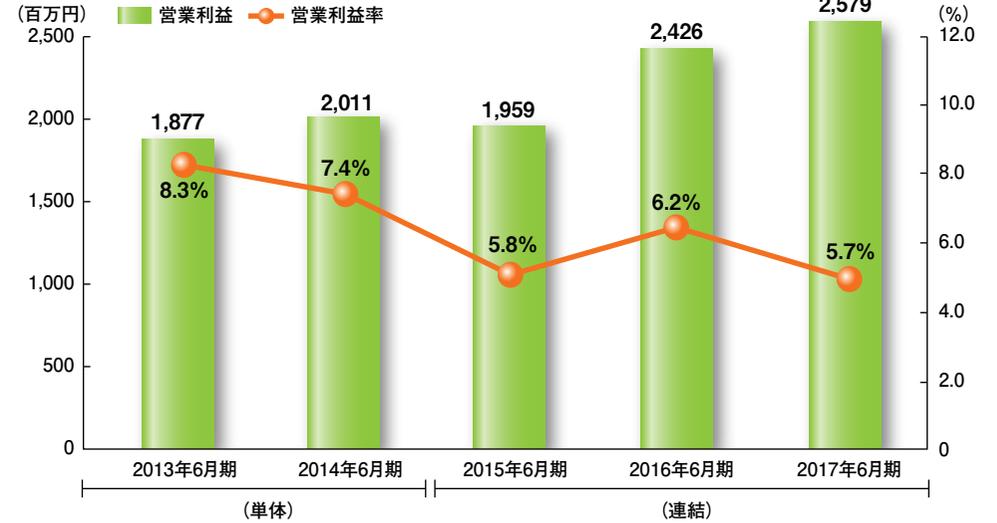


# 主要指標推移①

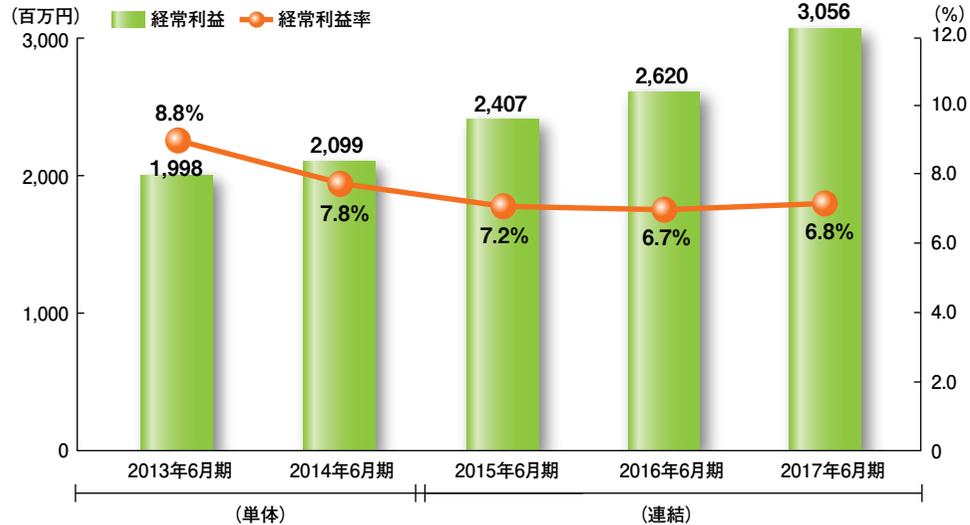
## 売上総利益と売上総利益率



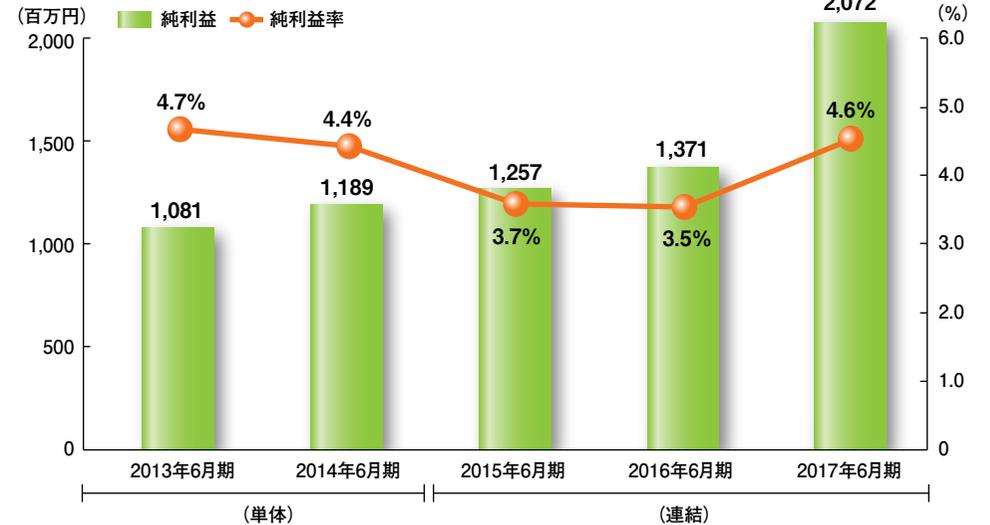
## 営業利益と営業利益率



## 経常利益と経常利益率

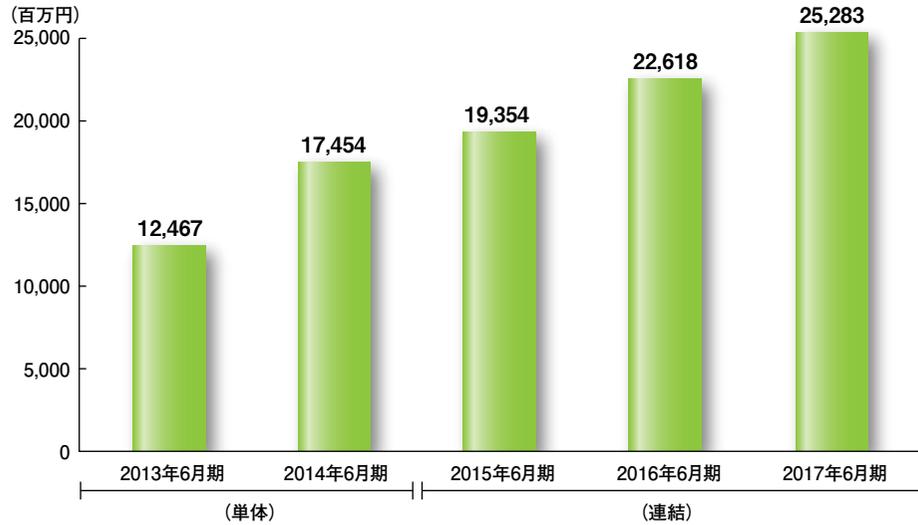


## 純利益と純利益率

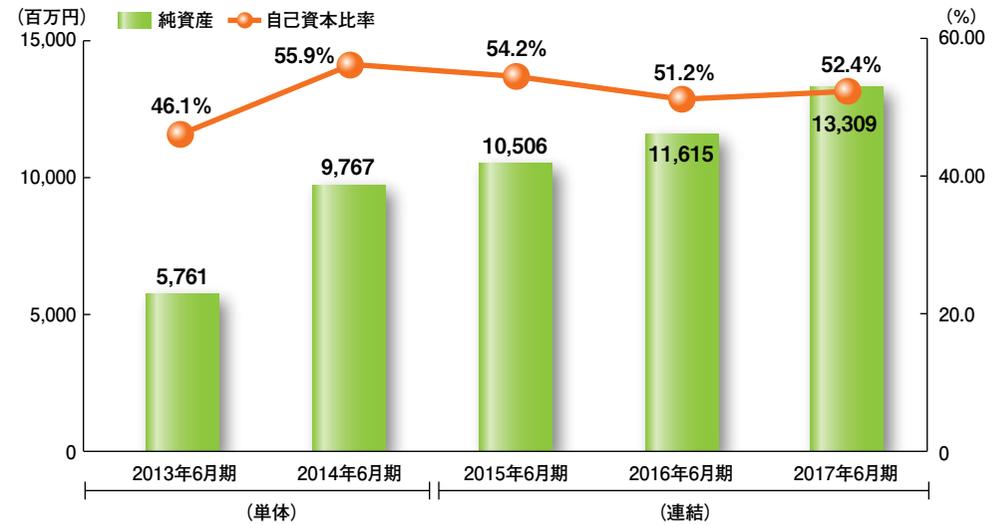


# 主要指標推移②

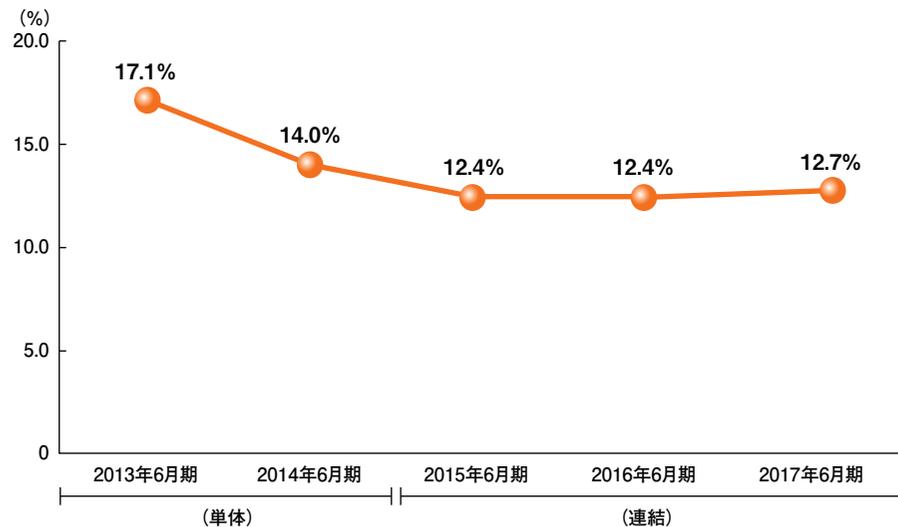
## 総資産



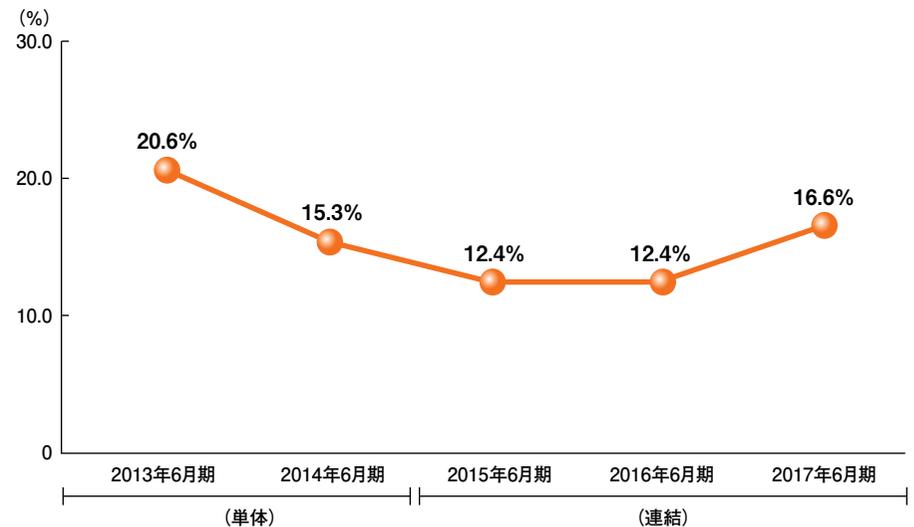
## 純資産と自己資本比率



## ROA



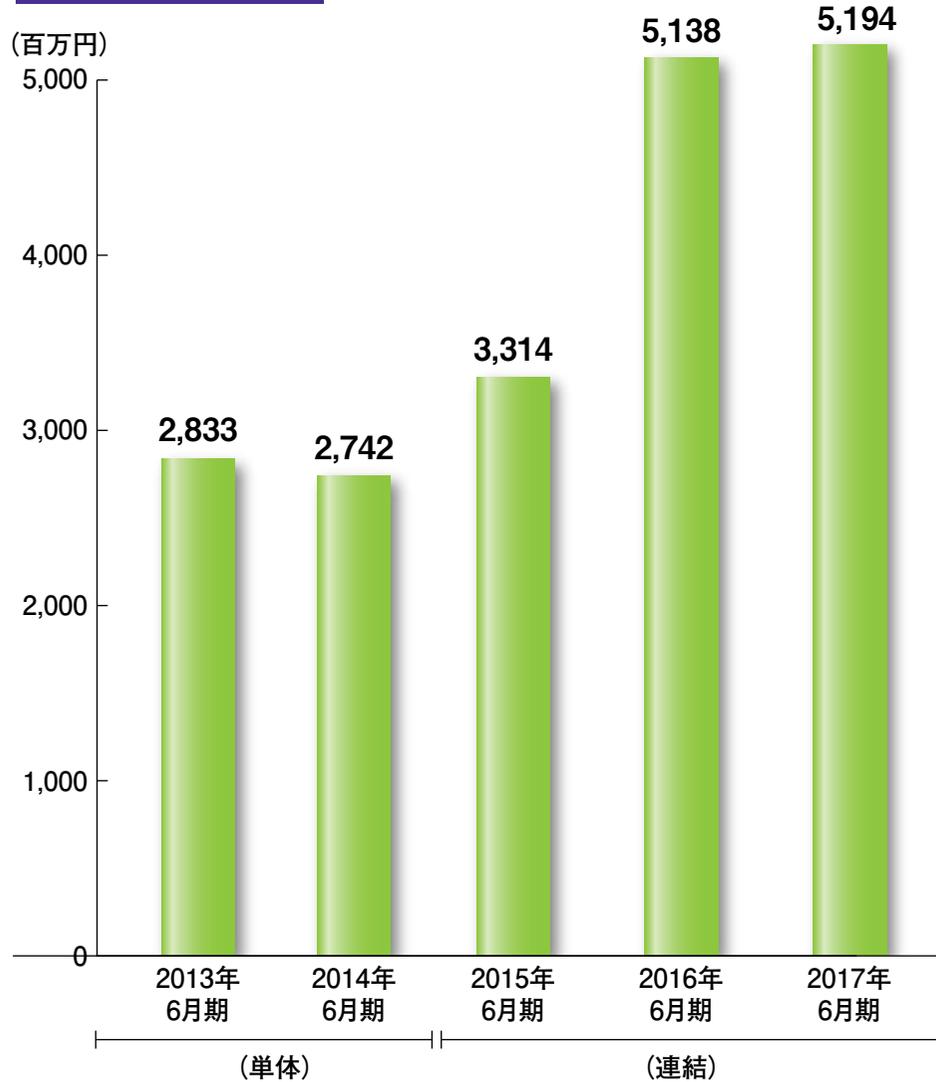
## ROE



※表中のROAの計算式の分子に経常利益を採用しています。 ※中間期のROA・ROE算出の際は、経常利益・純利益を2倍にして年額に換算しております。 ※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。

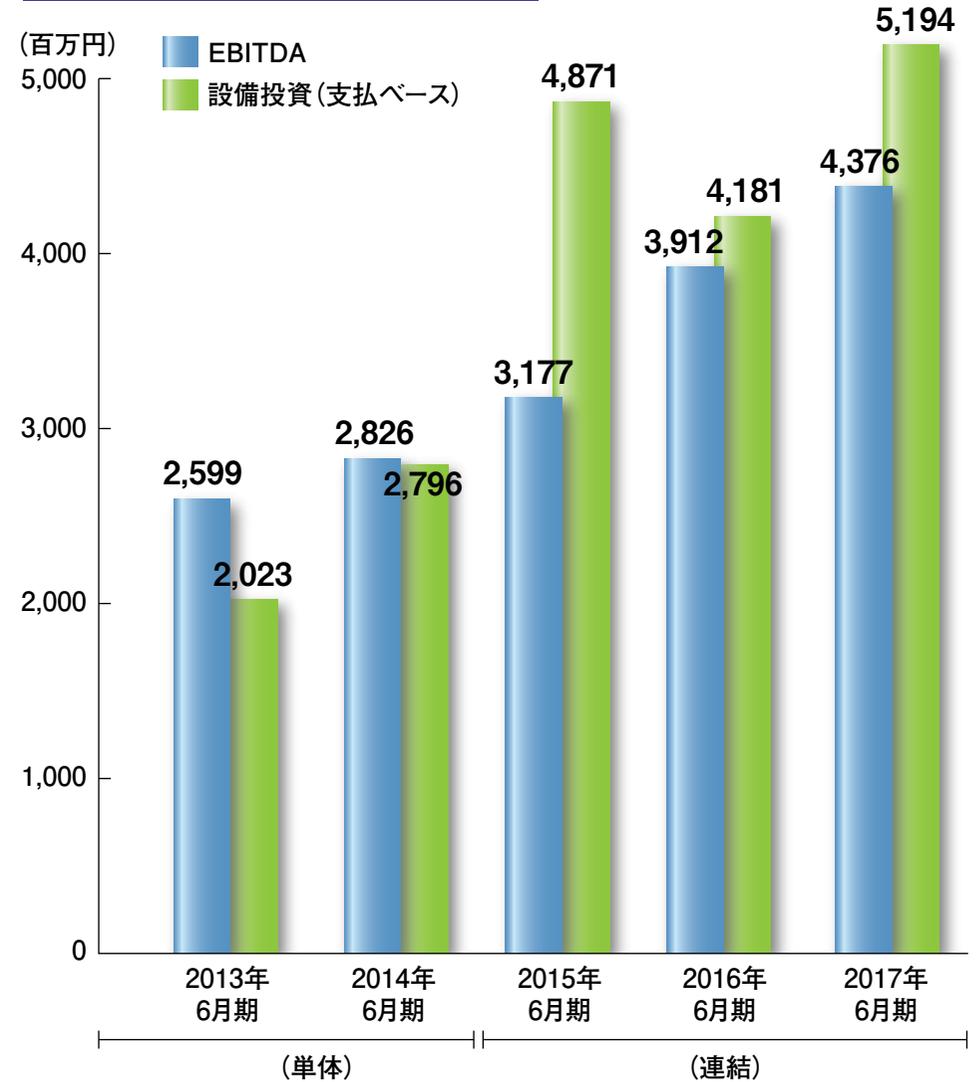
# 主要指標推移③

## 有利子負債



※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+長期未払金としております。

## 設備投資・EBITDA



※EBITDAとは、営業利益+減価償却費としております。

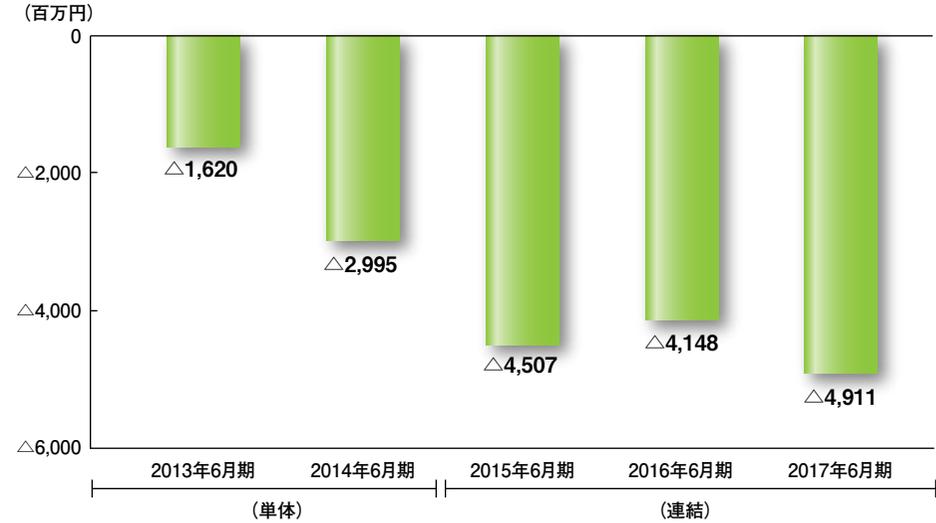
※設備投資(支払ベース)とは、有形固定資産の取得+無形固定資産の取得+差入保証金の差し入れとしております。

# 主要指標推移④

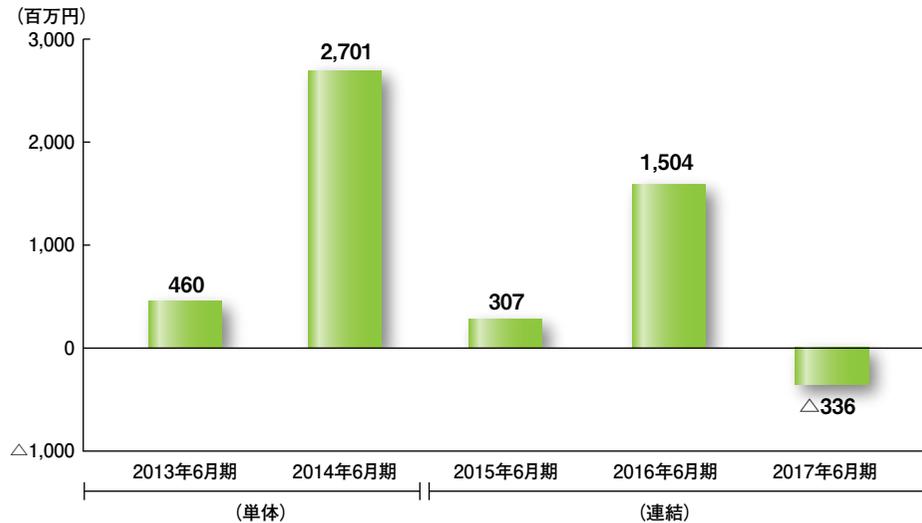
## 営業活動によるキャッシュ・フロー



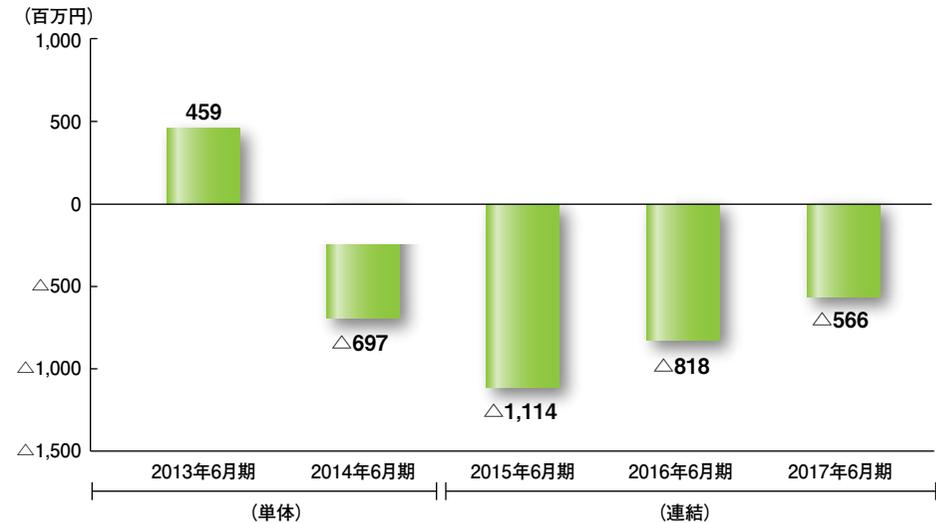
## 投資活動によるキャッシュ・フロー



## 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

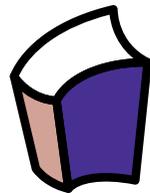


※フリー・キャッシュ・フローとは、営業キャッシュ・フローと投資キャッシュ・フローを加算したものです。

# 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