



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～

2019年6月期 決算説明資料

2019年8月16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』を目指す

Storyteller：語り部で

ありつつけます

『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。

- 第一条 仲間へのおせっかいで、「おせっかい好き」を育てよう
- 第二条 お客様へのおせっかいで、「おせっかい好き」を育てよう
- 第三条 「引き出すおせっかい」で、お客様をリラックスさせよう
- 第四条 「差し出すおせっかい」で、お客様の物語づくりをしよう
- 第五条 ブレイクダウンして多くのネタを持とう
- 第六条 一つひとつ恐れず行動してみよう
- 第七条 「おせっかい好き」を育て、お店と地域を明るく元気にしよう

物語人は、「おせっかい」のプロ

物語人リーダーは、「おせっかい好き」を育てるプロ

— 私たちの行動指針—自分物語づくりのための「見える化」戦略—

ピープルビジネスは人が価値を生む仕事。お客様の満足は、おせっかいでこそ創られます。AIにもロボットにもまねできない、人間ならではの究極の行動です。そして、おせっかい上手は、自らの幸福度も上げ上手。おせっかいで、「お客様の心のリラックス」「自分の幸福」を築きながら、生き生きとした世の中を創造します。

決算サマリー

1 業績の状況

売上高13.0%増、営業利益17.1%増、経常利益21.2%増、当期純利益※23.1%増

- ・売上高は「焼肉きんぐ」を中心とする既存店増収及び店舗増加ならびに海外事業による増収
- ・営業利益、経常利益は、既存店増収及び店舗数増加により増益
- ・当期純利益は、減損損失及び店舗閉店に伴う店舗閉鎖損失により、特別損失466百万円発生

2 既存店の状況

既存店売上高前年比102.0%

- ・焼肉部門は、2019年3月のメニュー改定効果により、既存店売上高前年比102.8%
- ・ラーメン部門は、新たな顧客を開拓する商品開発や販促活動の促進により、既存店売上高前年比102.3%
- ・お好み焼部門は、前期の販売促進による客数増加からの反動減を受け、既存店売上高前年比94.0%
- ・ゆず庵部門は、寿司を強化した商品開発や、積極的な販促活動により、既存店売上高前年比101.6%

3 新規出店の状況

新規出店54店舗（国内48店舗、国外6店舗）

- ・新規出店「焼肉きんぐ」18店舗（直営8店舗、FC10店舗）、「丸源ラーメン」15店舗（直営9店舗、FC6店舗）
「きゃべとんラーメン」4店舗（直営4店舗）、「お好み焼本舗」1店舗（FC1店舗）、「ゆず庵」9店舗（直営8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6店舗
- ・期末店舗数は、515店舗（直営277店舗・FC221店舗・海外17店舗）

4 財務の状況

自己資本比率53.7%、ROA15.0%、ROE17.9%、ROIC14.3%

- ・剰余金の積み上げにより、純資産17,681百万円、自己資本比率53.7%
- ・有利子負債は、6,158百万円（前期末差異+312百万円）

5 業績計画

15期連続増収増益、年間配当110円を計画（新規上場以来12期連続増配）

- ・前年に対して、売上高は12.6%増の66,396百万円、営業利益は28.8%増、経常利益は8.8%増を計画
- ・配当計画は、前年に対して20円増の1株当たり年間配当金110円（配当性向20.7%）を計画

※当期純利益＝親会社株主に帰属する当期純利益

プレゼンテーション構成

1 通期業績概要

津寺 毅【取締役 財務・成長戦略担当】

2 通期業績統括

加治 幸夫【代表取締役社長CEO】

業績概要①(連結)

(単位:百万円)

	2018年6月期	2019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	
売上高	52,123	60,432	58,924	113.0	6,800	97.5	△1,508	売上高前年差+6,800百万円 ①店舗数による増加……………+5,278百万円 ②既存店舗による増加……………+705百万円 ③海外子会社による増加……………+494百万円 ④FC事業部門他による増加……………+322百万円
焼肉部門	27,092(51.9)	29,879(49.4)	30,082(51.0)	111.0	2,989	100.6	203	
ラーメン部門	6,099(11.7)	7,299(12.0)	7,606(12.9)	124.7	1,506	104.2	306	
お好み焼部門	2,718 (5.2)	2,754 (4.5)	2,498 (4.2)	91.8	△220	90.7	△255	
ゆず庵部門	8,922(17.1)	11,278(18.6)	10,608(18.0)	118.8	1,686	94.0	△670	
専門店部門	1,003 (1.9)	1,076 (1.7)	1,024 (1.7)	102.1	21	95.1	△51	
FC部門	3,705 (7.1)	4,062 (6.7)	4,047 (6.8)	109.2	341	99.6	△15	
その他部門	2,582 (4.9)	4,081 (6.7)	3,056 (5.1)	118.3	474	74.8	△1,024	
売上総利益	34,064 (65.3)	39,512 (65.3)	38,613 (65.5)	113.3	4,548	97.7	△899	売上総利益率前年差+0.2ポイント ①主に「焼肉部門」における売上総利益率の改善
販売費及び一般管理費	30,708 (58.9)	35,563 (58.8)	34,680 (58.8)	112.9	3,971	97.5	△883	経常利益前年差821百万円 ①店舗数増加/FC事業他による経営利益増加……………+911百万円 ②既存店による増加……………+315百万円 ③海外子会社による増加……………+20百万円 ④本社経費等による減少……………△426百万円
営業利益	3,355 (6.4)	3,949 (6.5)	3,933 (6.6)	117.1	577	99.5	△16	経常利益率前年差+0.5ポイント ①売上総利益率の増加……………+0.2ポイント ②売上販管費率の減少……………△0.1ポイント ③売上営業外収益率の増加……………+0.2ポイント
経常利益	3,865 (7.4)	4,400 (7.2)	4,686 (7.9)	121.2	821	106.5	286	
当期純利益	2,386 (4.5)	2,742 (4.5)	2,938 (4.9)	123.1	552	107.1	195	当期純利益前年差+552百万円 ①特別損失の発生……………△466百万円
EBITDA	6,030 (11.5)	6,631 (10.9)	7,112 (12.0)	117.9	1,081	107.2	480	

※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

業績概要②(単体)

物語コーポレーション単体

(単位:百万円)

	2018年6月期		2019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	49,565	56,356	55,871	112.7	6,306	99.1	△484	
売上総利益	32,468 (65.5)	36,938 (65.5)	36,680 (65.6)	112.9	4,211	99.3	△258	
販売費及び 一般管理費	29,319 (59.1)	33,439 (59.3)	32,991 (59.0)	112.5	3,671	98.6	△448	
営業利益	3,149 (6.3)	3,499 (6.2)	3,689 (6.6)	117.1	539	105.4	189	
経常利益	3,671 (7.4)	3,959 (7.0)	4,472 (8.0)	121.7	800	112.9	512	

子会社合計

(単位:百万円)

	2018年6月期		2019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	2,558	4,076	3,052	119.3	494	74.8	△1,023	
売上総利益	1,595 (62.3)	2,574 (63.1)	1,932 (63.3)	121.1	337	75.0	△641	
販売費及び 一般管理費	1,399 (54.7)	2,124 (52.1)	1,688 (55.3)	120.6	289	79.5	△435	
営業利益	196 (7.6)	449 (11.0)	243 (7.9)	124.3	47	54.2	△206	
経常利益	178 (6.9)	440 (10.8)	211 (6.9)	118.6	33	48.0	△228	

計画差異ポイント

- ①売上高: 既存店舗は計画を上回るものの、新規出店数が計画を下回り計画未達成
- ②営業経常利益: 主に既存店舗の計画達成、及び新規出店開業経費の減少、並びに協賛金収入の増加に伴う計画達成

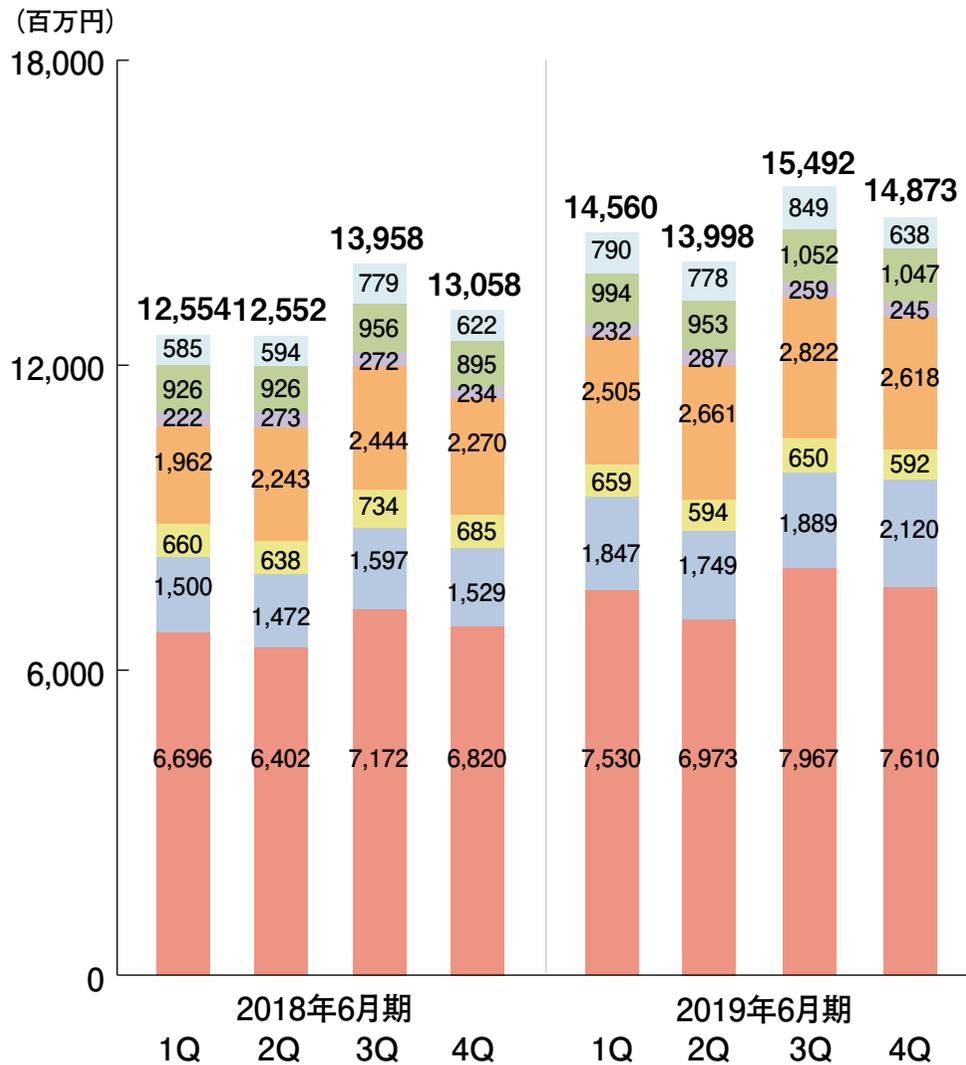
計画差異ポイント

- ①売上高: 「蟹の岡田屋総本店」の売上計画未達成に加え、閉店・業種転換等により店舗の稼働月数が計画を下回り計画未達成
- ②営業利益: 主に「蟹の岡田屋総本店」の売上計画未達成に加えて、計画外の業種転換による開業経費が発生した事による計画未達成
- ③経常利益: 主に為替差損26百万円の発生によるもの

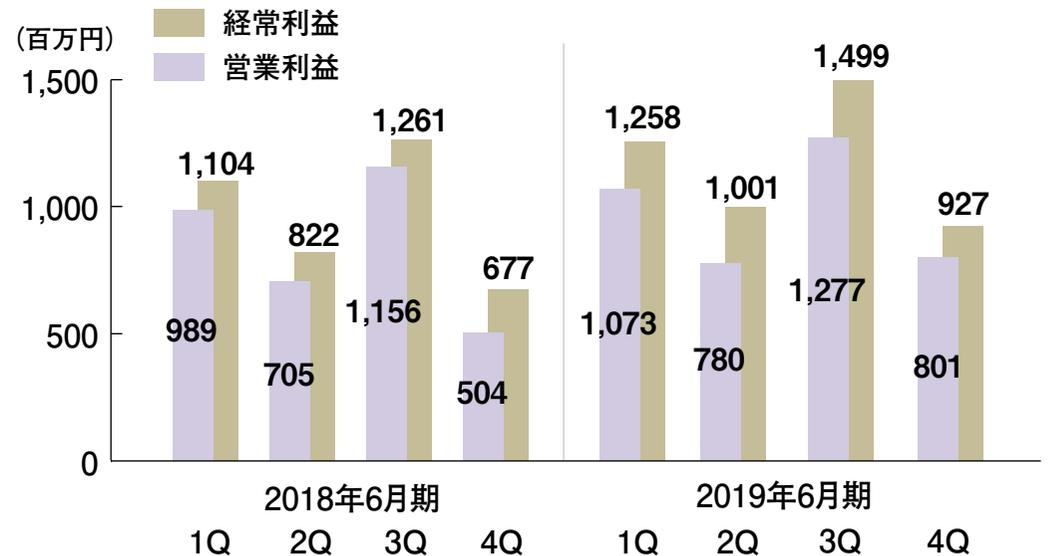
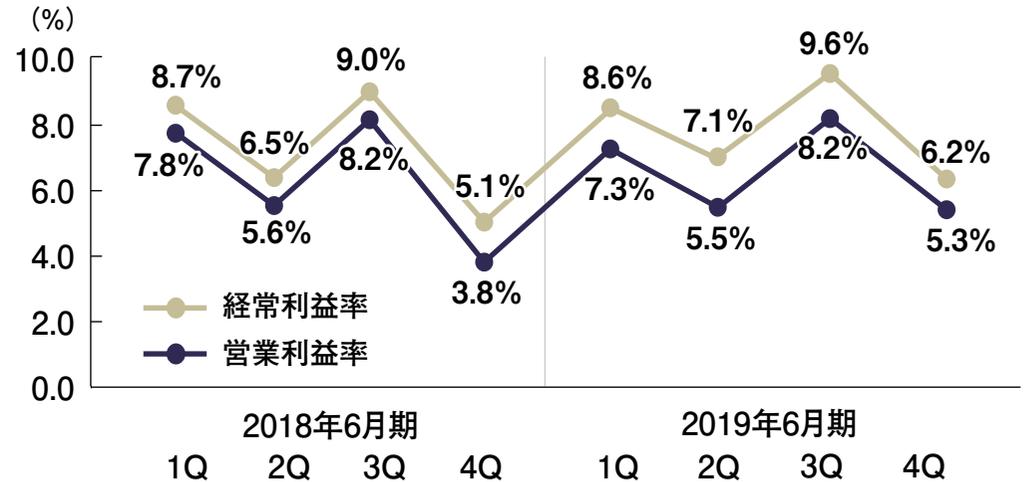
業績概要③ (四半期業績の推移)

売上高

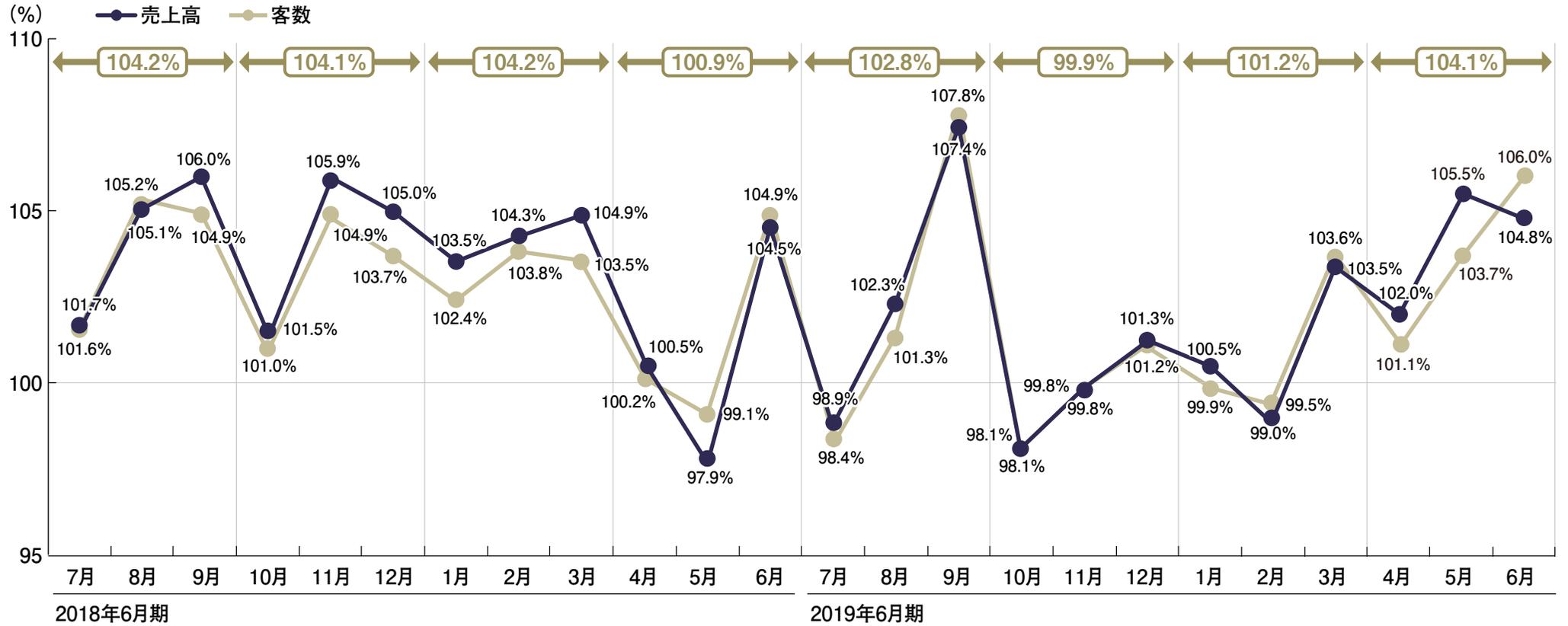
- 焼肉部門
- ラーメン部門
- お好み焼部門
- ゆず庵部門
- 専門店部門
- FC部門
- その他部門



営業・経常利益



既存店売上高前年比推移 (国内・直営)



(単位: %)

	2018年6月期													2019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	101.7	105.1	106.0	101.5	105.9	105.0	103.5	104.3	104.9	100.5	97.9	104.5	103.3	98.9	102.3	107.4	98.1	99.8	101.3	100.5	99.0	103.5	102.0	105.5	104.8	102.0
客数	101.6	105.2	104.9	101.0	104.9	103.7	102.4	103.8	103.5	100.2	99.1	104.9	102.9	98.4	101.3	107.8	98.1	99.8	101.2	99.9	99.5	103.6	101.1	103.7	106.0	101.7
客単価	100.0	100.0	101.0	100.5	100.9	101.2	101.0	100.4	101.3	100.3	98.8	99.6	100.4	100.5	101.1	99.7	100.0	100.0	100.1	100.6	99.5	99.9	100.9	101.7	98.9	100.2

※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。

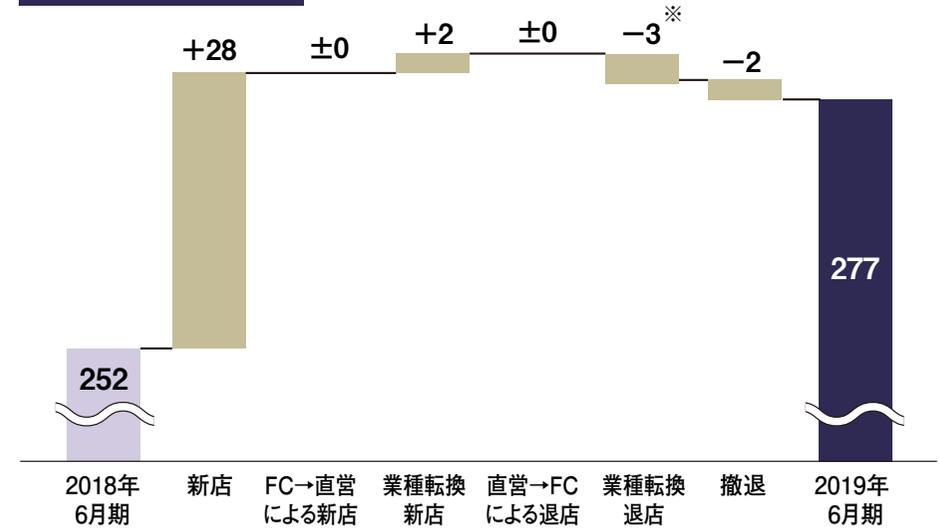
出退店状況

(単位:店舗)

部門	種別	2018年 6月期	2019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	132	10	8	0	0	140
	FC	85	10	10	0	0	
ラーメン	直営	47	12	13	0	0	60
	FC	85	5	6	0	0	
お好み焼	直営	22	0	0	1	4	18
	FC	20	1	1	0	0	
ゆず庵	直営	47	13	8	0	0	55
	FC	13	1	1	0	0	
専門店	直営	4	3	1	0	1	4
	FC	0	0	0	0	0	
その他	海外	15	5	6	0	4	17
国内・直営合計		252	38	30	1	5	277
FC合計		203	17	18	0	0	221
海外合計		15	5	6	0	4	17
合計		470	60	54	1	9	515

国内・直営店舗数

(単位:店舗)



※当該退店店舗の内1店舗は「お好み焼本舗」から「丸源ラーメン」へ業種転換し、2019年9月に開店を予定しております。

国内・FC店舗数

(単位:店舗)



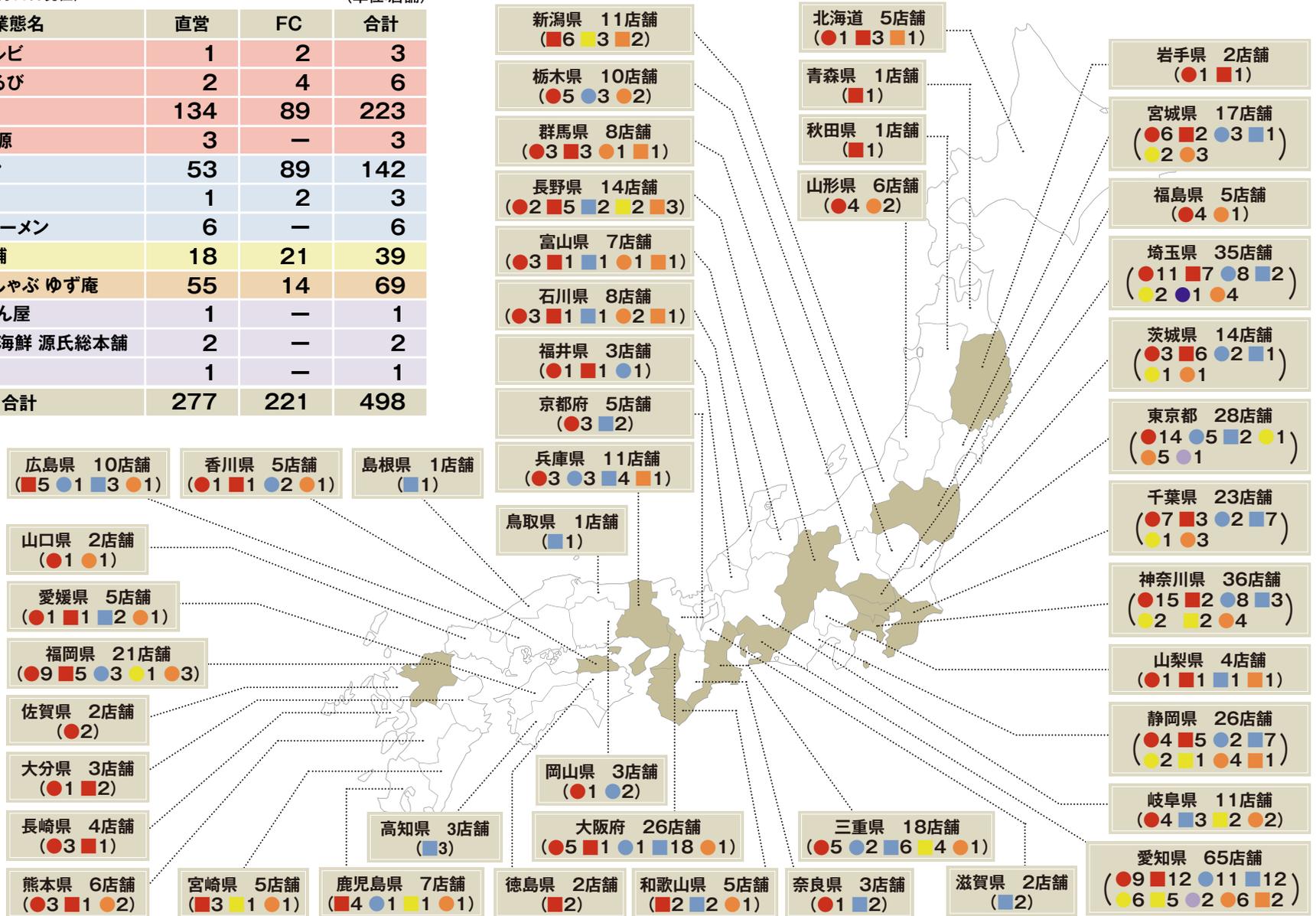
ご参考:店舗展開(国内直営・FC)

各業態の店舗数(2019年6月30日現在)

(単位:店舗)

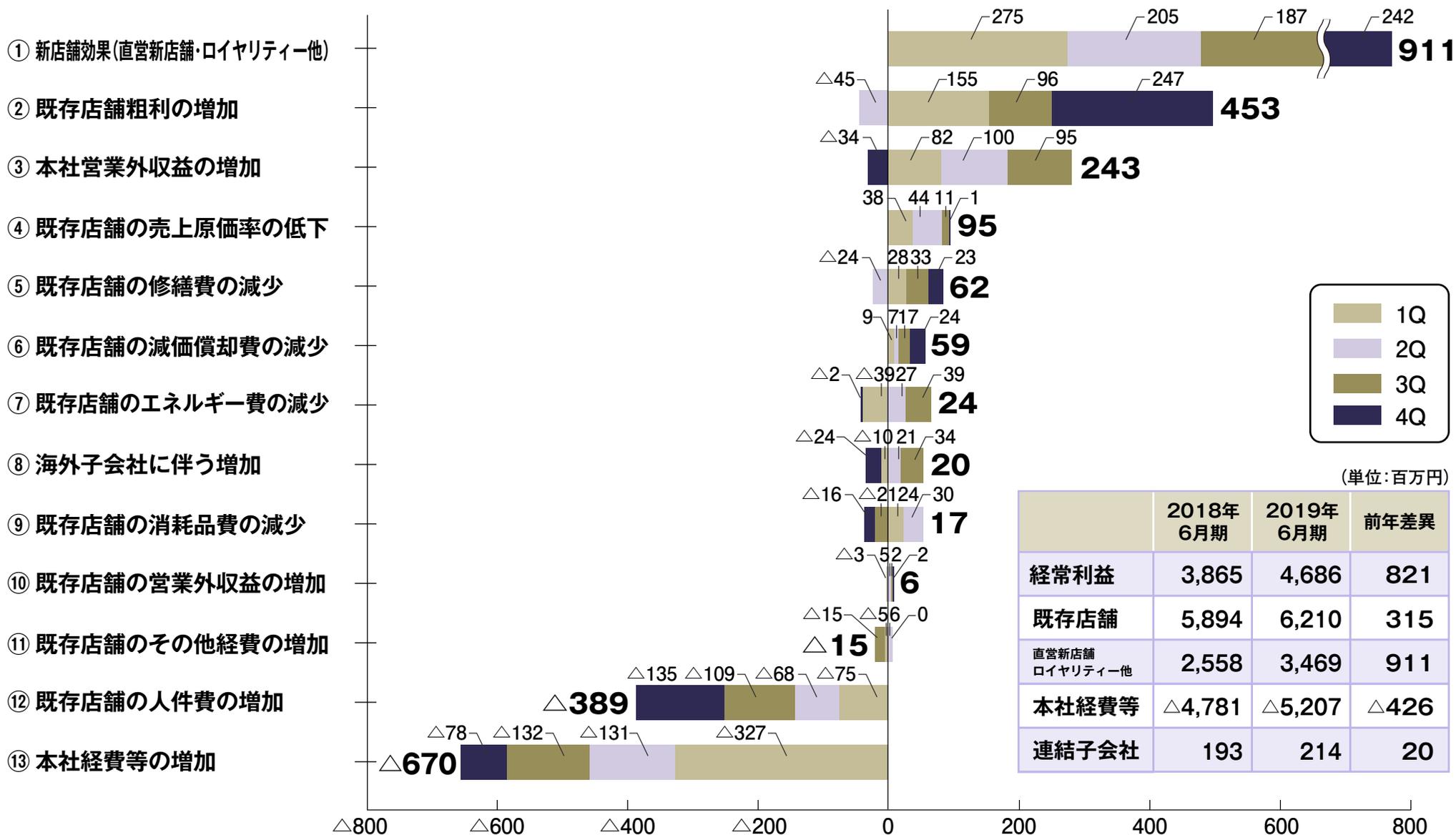
部門	業態名	直営	FC	合計
焼肉	焼肉一番カルビ	1	2	3
	焼肉一番かるび	2	4	6
	焼肉きんぐ	134	89	223
	熟成焼肉 肉源	3	—	3
ラーメン	丸源ラーメン	53	89	142
	二代目丸源	1	2	3
	きゃべとんラーメン	6	—	6
お好み焼	お好み焼本舗	18	21	39
ゆず庵	寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵	55	14	69
専門店	魚貝三味 げん屋	1	—	1
	しゃぶしゃぶ海鮮 源氏総本舗	2	—	2
	焼肉はっぴい	1	—	1
	合計	277	221	498

- 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、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、2019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。

(百万円)

財務概要 (連結)

貸借対照表 (連結)

(単位:百万円)

	2018年 6月期	2019年 6月期	主な増減
--	--------------	--------------	------

資産の部

流動資産	7,841	8,931	①現金及び預金の増加……+768百万円 ②売掛金の増加………+219百万円
固定資産	21,894	23,804	①有形固定資産の増加… +1,794百万円 ②差入保証金の増加 ……+206百万円

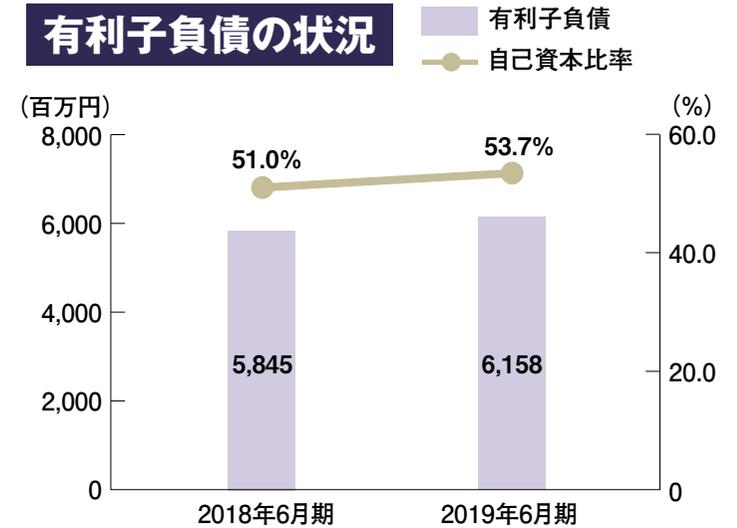
負債の部

流動負債	7,866	8,118	①買掛金の増加………+247百万円
固定負債	6,600	6,935	①長期借入金の増加 ……+198百万円

純資産の部

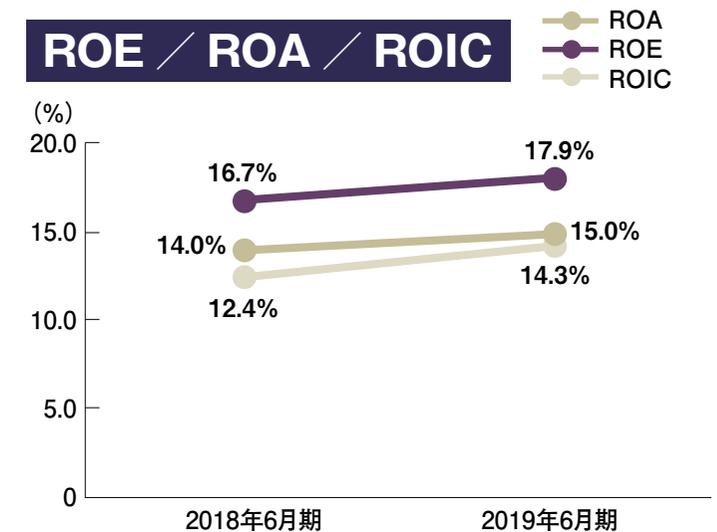
純資産	15,267	17,681	①利益剰余金の増加 …… +2,413百万円
-----	--------	--------	------------------------

有利子負債の状況



※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。

ROE / ROA / ROIC



※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=税引後経常利益 / (自己資本+有利子負債)

キャッシュ・フロー（連結）概要

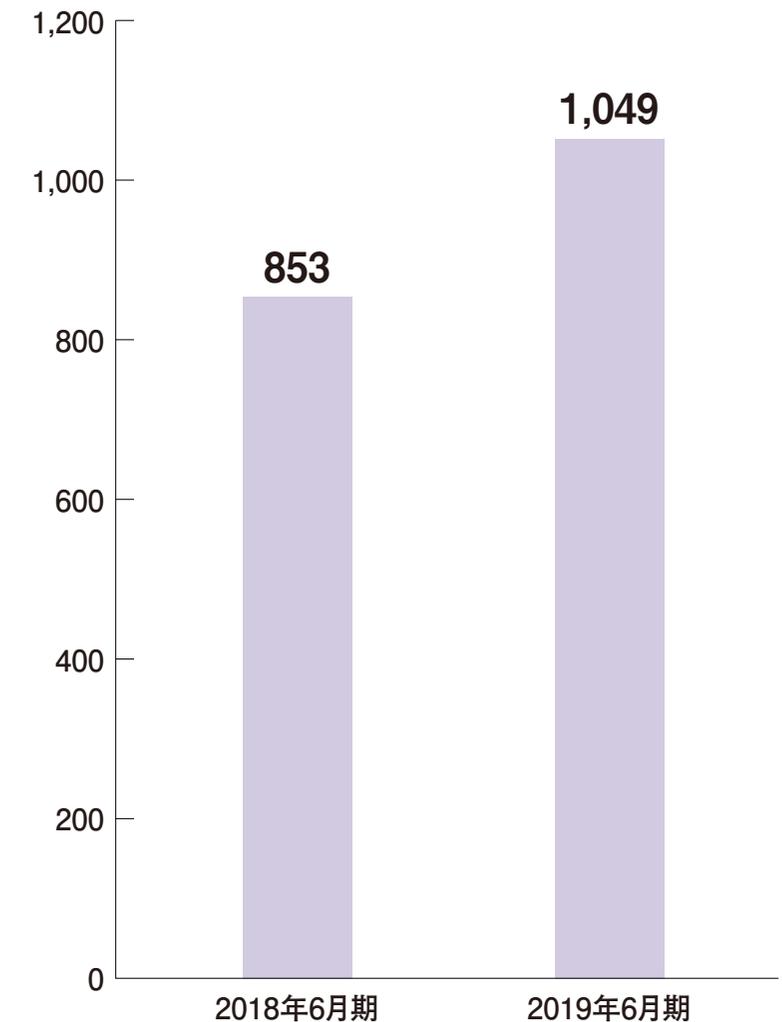
キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2018年 6月期	2019年 6月期	増減内容
営業活動による キャッシュ・フロー	5,656	5,803	税金等調整前当期純利益が 4,220百万円あったこと及び 減価償却費が2,464百万円 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	△4,802	△4,753	新規出店等に伴う 有形固定資産の取得による 支出が4,455百万円 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	196	△206	設備投資のための 長期借入金の調達が1,600百万円 あった一方で、配当金512百万円の 支払、借入金の返済が1,287百万円 あったことによるもの
現金及び現金同等物の 純増加(減少)額	1,040	768	
現金及び現金同等物の 期首残高	4,450	5,491	
現金及び現金同等物の 期末残高	5,491	6,260	

フリー・キャッシュ・フローの状況

(百万円)



※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)

15期連続増収増益を計画

(単位:百万円)

	2019年6月期	2020年6月期		2020年6月期			
	通期実績	通期計画		上半期計画		下半期計画	
	実績 (売上比%)	計画 (売上比%)	対前年差異 %	計画 (売上比%)	対前年差異 %	計画 (売上比%)	対前年差異 %
売上高	58,924	66,396	112.6	31,815	111.4	34,581	113.8
焼肉部門	30,082(51.0)	32,226(48.5)	107.1	15,598(49.0)	107.5	16,628(48.0)	106.7
ラーメン部門	7,606(12.9)	9,537(14.3)	125.3	4,618(14.5)	128.4	4,919(14.2)	122.6
お好み焼部門	2,498(4.2)	2,090(3.1)	83.6	1,037(3.2)	82.6	1,053(3.0)	84.6
ゆず庵部門	10,608(18.0)	12,854(19.3)	121.1	6,026(18.9)	116.6	6,827(19.7)	125.4
専門店部門	1,024(1.7)	1,145(1.7)	111.7	537(1.6)	103.2	608(1.7)	120.4
FC部門	4,047(6.8)	4,704(7.0)	116.2	2,324(7.3)	119.3	2,380(6.8)	113.3
その他部門	3,056(5.1)	3,837(5.7)	125.5	1,673(5.2)	106.6	2,163(6.2)	145.4
売上総利益	38,613 (65.5)	43,881 (66.0)	113.6	21,148 (66.4)	112.3	22,732 (65.7)	114.8
販売費及び一般管理費	34,680 (58.8)	38,813 (58.4)	111.9	18,894 (59.3)	111.3	19,918 (57.5)	112.4
営業利益	3,933 (6.6)	5,067 (7.6)	128.8	2,254 (7.0)	121.5	2,813 (8.1)	135.3
経常利益	4,686 (7.9)	5,100 (7.6)	108.8	2,273 (7.1)	100.5	2,827 (8.1)	116.4
当期純利益	2,938 (4.9)	3,184 (4.7)	108.3	1,435 (4.5)	101.7	1,748 (5.0)	114.5
EBITDA	7,112 (12.0)	7,902 (11.9)	111.1	3,576 (11.2)	104.8	4,325 (12.5)	116.9

※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

※従来、営業外収益に計上しておりました協賛金収入は、契約内容の変更に伴い2020年6月期より主に仕入控除項目として売上原価に含めて処理する方法に変更しています。

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)

	2019年 6月期	2020年6月期		2020年6月期			
	通期実績	通期計画		上半期計画		下半期計画	
		実績 (売上比%)	計画 (売上比%)	対前年差異 %	計画 (売上比%)	対前年差異 %	計画 (売上比%)
売上高	55,871	62,563	111.9	30,143	111.6	32,419	112.2
売上総利益	36,680 (65.6)	41,508 (66.3)	113.1	20,109 (66.7)	112.7	21,399 (66.0)	113.5
販売費及び 一般管理費	32,991 (59.0)	36,696 (58.6)	111.2	17,983 (59.6)	111.5	18,712 (57.7)	110.9
営業利益	3,689 (6.6)	4,812 (7.6)	130.4	2,125 (7.0)	125.1	2,686 (8.2)	134.9
経常利益	4,472 (8.0)	4,850 (7.7)	108.4	2,147 (7.1)	101.2	2,702 (8.3)	115.0

子会社合計

(単位:百万円)

	2019年 6月期	2020年6月期		2020年6月期			
	通期実績	通期計画		上半期計画		下半期計画	
		実績 (売上比%)	計画 (売上比%)	対前年差異 %	計画 (売上比%)	対前年差異 %	計画 (売上比%)
売上高	3,052	3,833	125.5	1,671	106.7	2,162	145.4
売上総利益	1,932 (63.3)	2,372 (61.8)	122.7	1,039 (62.1)	104.1	1,333 (61.6)	142.5
販売費及び 一般管理費	1,688 (55.3)	2,116 (55.2)	125.3	910 (54.4)	108.1	1,206 (55.7)	142.4
営業利益	243 (7.9)	255 (6.6)	104.9	128 (7.7)	82.7	127 (5.8)	144.1
経常利益	211 (6.9)	249 (6.5)	118.0	125 (7.5)	92.2	124 (5.7)	164.5

※従来、営業外収益に計上しておりました協賛金収入は、契約内容の変更に伴い2020年6月期より主に仕入控除項目として売上原価に含めて処理する方法に変更しています。

業績計画(連結) ③ (期初出店計画)

(単位:店舗)

部門	種別	2019年6月期	2020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	140	151	8	3	11	0
	FC	95	102	2	5	7	0
ラーメン	直営	60	73	8	5	13	0
	FC	91	95	1	3	4	0
お好み焼	直営	18	16	0	0	0	2
	FC	21	21	0	0	0	0
ゆず庵	直営	55	64	5	4	9	0
	FC	14	17	2	1	3	0
専門店	直営	4	8	1	3	4	0
	FC	0	0	0	0	0	0
その他	海外	17	23	2	4	6	0
国内・直営合計		277	312	22	15	37	2
FC合計		221	235	5	9	14	0
海外合計		17	23	2	4	6	0
合計		515	570	29	28	57	2

業績計画(連結)④(その他)

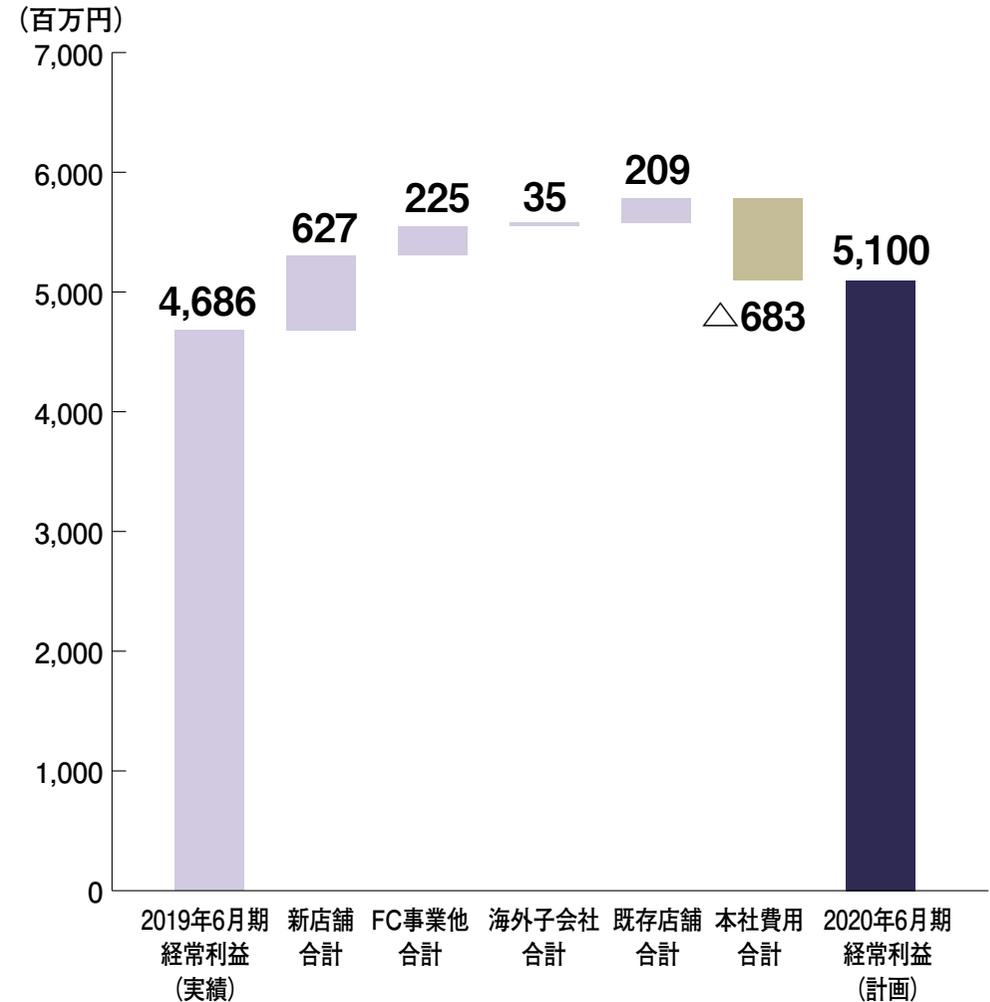
既存店舗売上高の計画前年比

(単位:%)

	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
焼肉	101.4	102.4	102.3	98.0	101.0
ラーメン	101.6	102.3	102.6	99.1	101.4
お好み焼	101.0	105.7	106.1	102.1	103.7
ゆず庵	101.0	102.1	102.4	101.0	101.7
専門店	100.3	100.9	100.5	97.9	100.0
全体	101.3	102.4	102.5	98.9	101.3

※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



※この表中の既存店舗とは、2019年6月期を基準とし、前々年までに开店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	<p>全社既存店売上高前年比101.3%</p> <ul style="list-style-type: none"> ・焼肉部門既存店売上高前年比101.0% ・ラーメン部門既存店売上高前年比101.4% ・お好み焼部門既存店売上高前年比103.7% ・ゆず庵部門既存店売上高前年比101.7% ・専門店部門既存店売上高前年比100.0% 	<p>全社既存店売上高前年比102.0%</p> <ul style="list-style-type: none"> ・焼肉部門既存店売上高前年比102.8% ・ラーメン部門既存店売上高前年比102.3% ・お好み焼部門既存店売上高前年比94.0% ・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103.6%
出店数	<ul style="list-style-type: none"> ・直営37店舗、FC14店舗、海外6店舗出店 	<ul style="list-style-type: none"> ・直営30店舗、FC18店舗、海外6店舗出店 ・物語フードラボの開設
退店数	直営2店舗退店	業種業態転換による退店5店舗(直営3店舗、海外2店舗)、撤退4店舗(直営2店舗、海外2店舗)、海外4店舗退店
FC事業他	14店舗の出店数増に伴う各種ロイヤリティー収入増	18店舗の店舗数増に伴う各種ロイヤリティー収入増
経常利益	<ul style="list-style-type: none"> ・「焼肉きんぐ」既存店の大規模リニューアル4店舗実施 ・「焼肉きんぐ」「ゆず庵」「丸源ラーメン」既存店リニューアルの積極実施 ・「焼肉きんぐ」「ゆず庵」既存店喫煙ルーム設置 	<ul style="list-style-type: none"> ・「焼肉きんぐ」既存店の大規模リニューアル3店舗実施 ・「焼肉きんぐ」「ゆず庵」「丸源ラーメン」既存店リニューアルの積極実施 ・「焼肉きんぐ」「ゆず庵」既存店喫煙ルーム設置
純利益	特別損失350百万円計画	特別損失466百万円発生

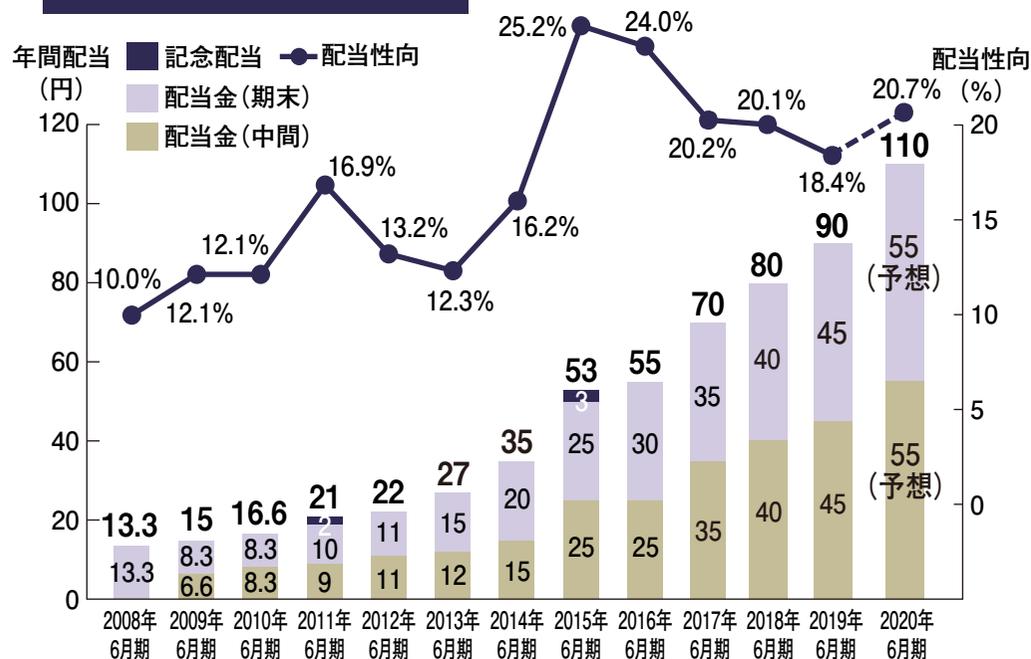
配当政策

新規上場以来12期連続の増配を目指します。

1株当たり配当金

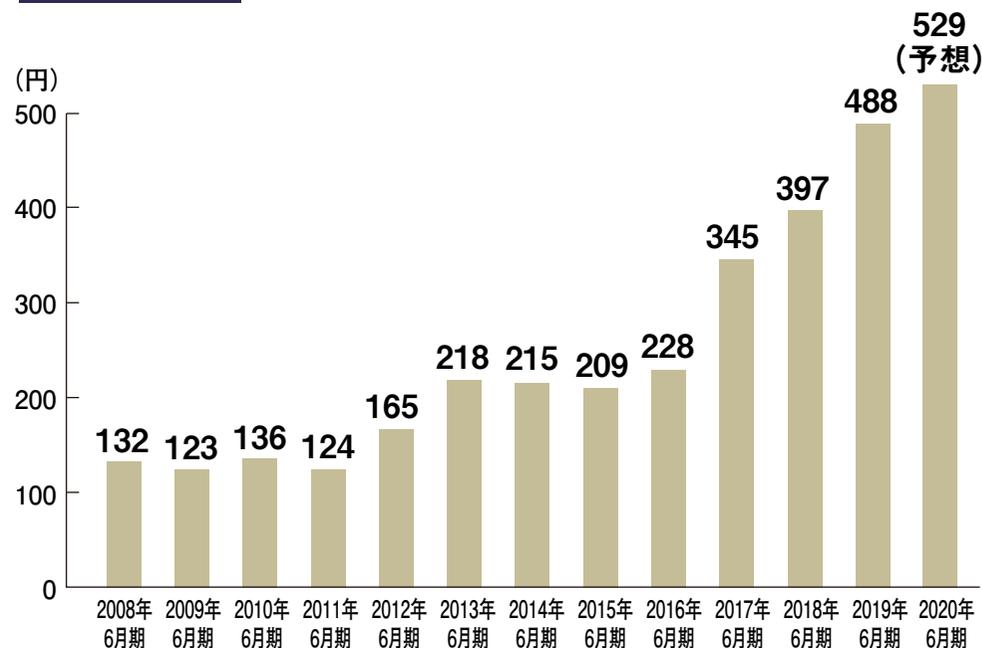
中間予想 **55円** 期末予想 **55円** **110円** (2020年6月期予想)

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。
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。

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。
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
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 お米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 お米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 お米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 お米15.0kg (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」にこだわったお米をお届け。



「品質保証書」

「お米の炊き方」

残留農薬検査済みで安心のお米を厳しい基準で選別しています。もちもちの甘い福井県産のコシヒカリを使用し、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」指導書を添付し、「安全・安心」かつ「おいしさ」にこだわったお米をお届けいたします。

※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【取締役 財務・成長戦略担当】

2 通期業績総括

加治 幸夫【代表取締役社長CEO】

トピックス

1 14期連続増収増益の達成

売上高13.0%増の58,924百万円、経常利益21.2%増の4,686百万円の増収増益。
また、9期連続既存店売上高前年超(102.0%)を達成しました。

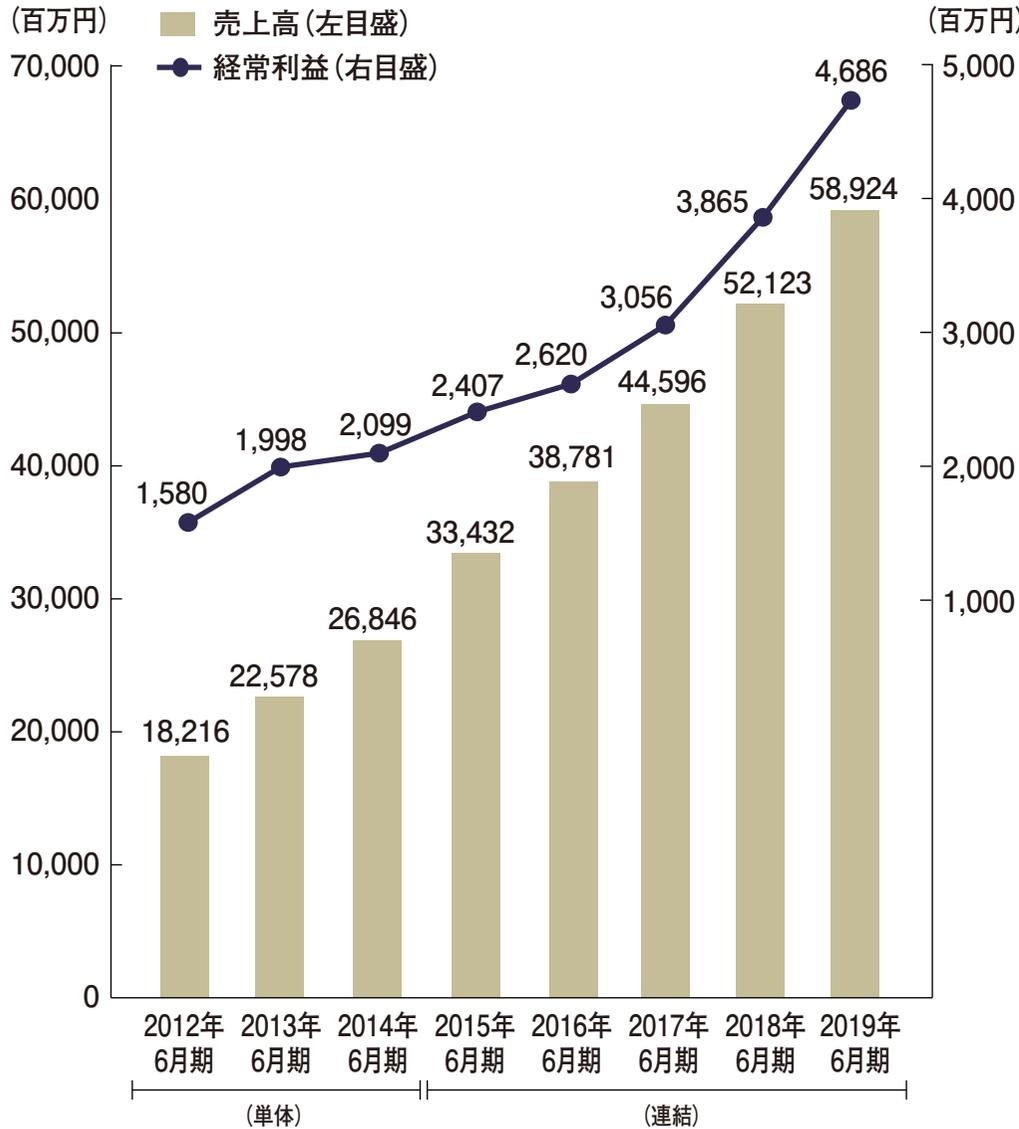
2 新卒・キャリア(中途)・外国人の積極採用

積極的な新規出店を見据え118名(内外国籍社員29名)の新卒社員を採用し、
多様な人財の育成にも取り組んでおります。

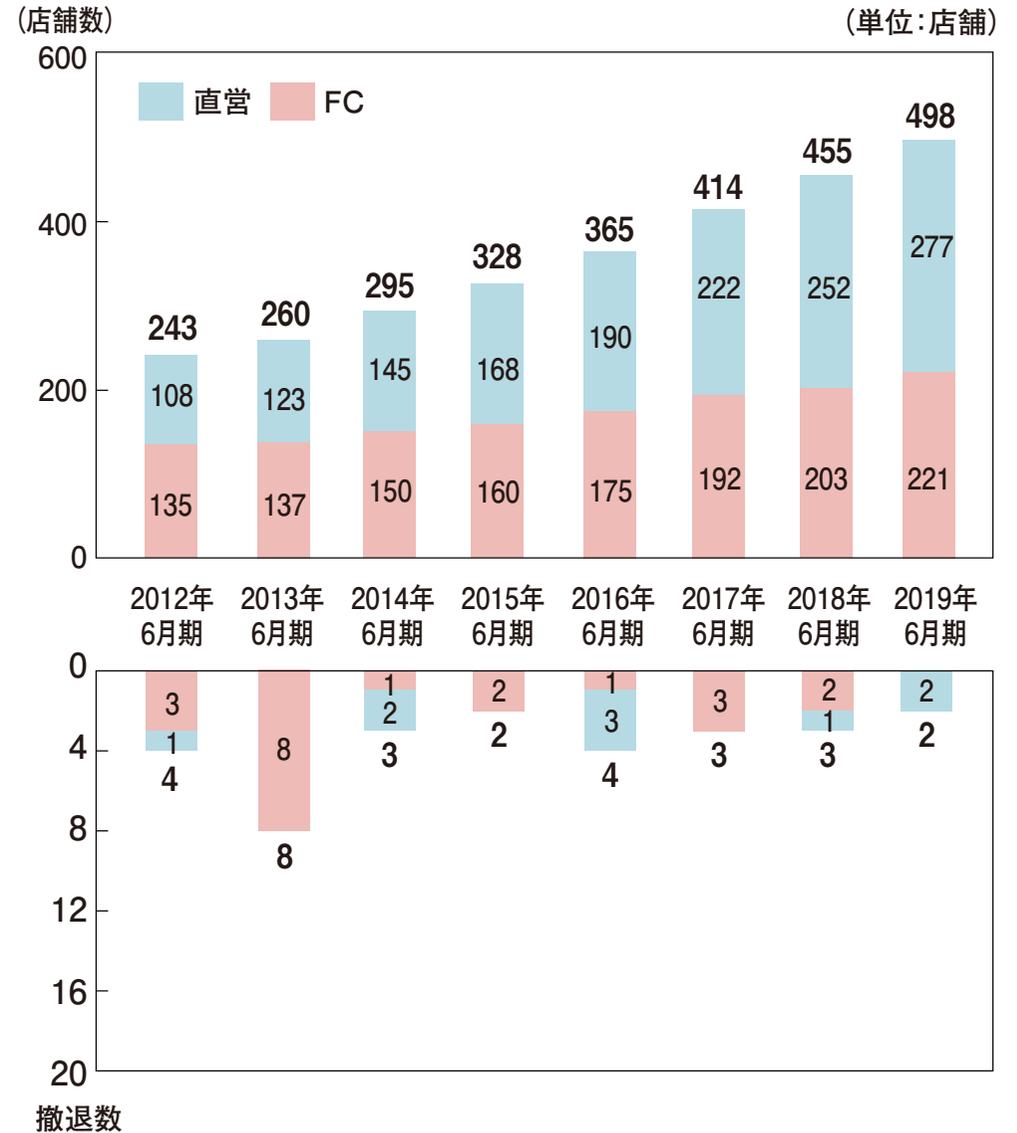
トピックス ①

14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)

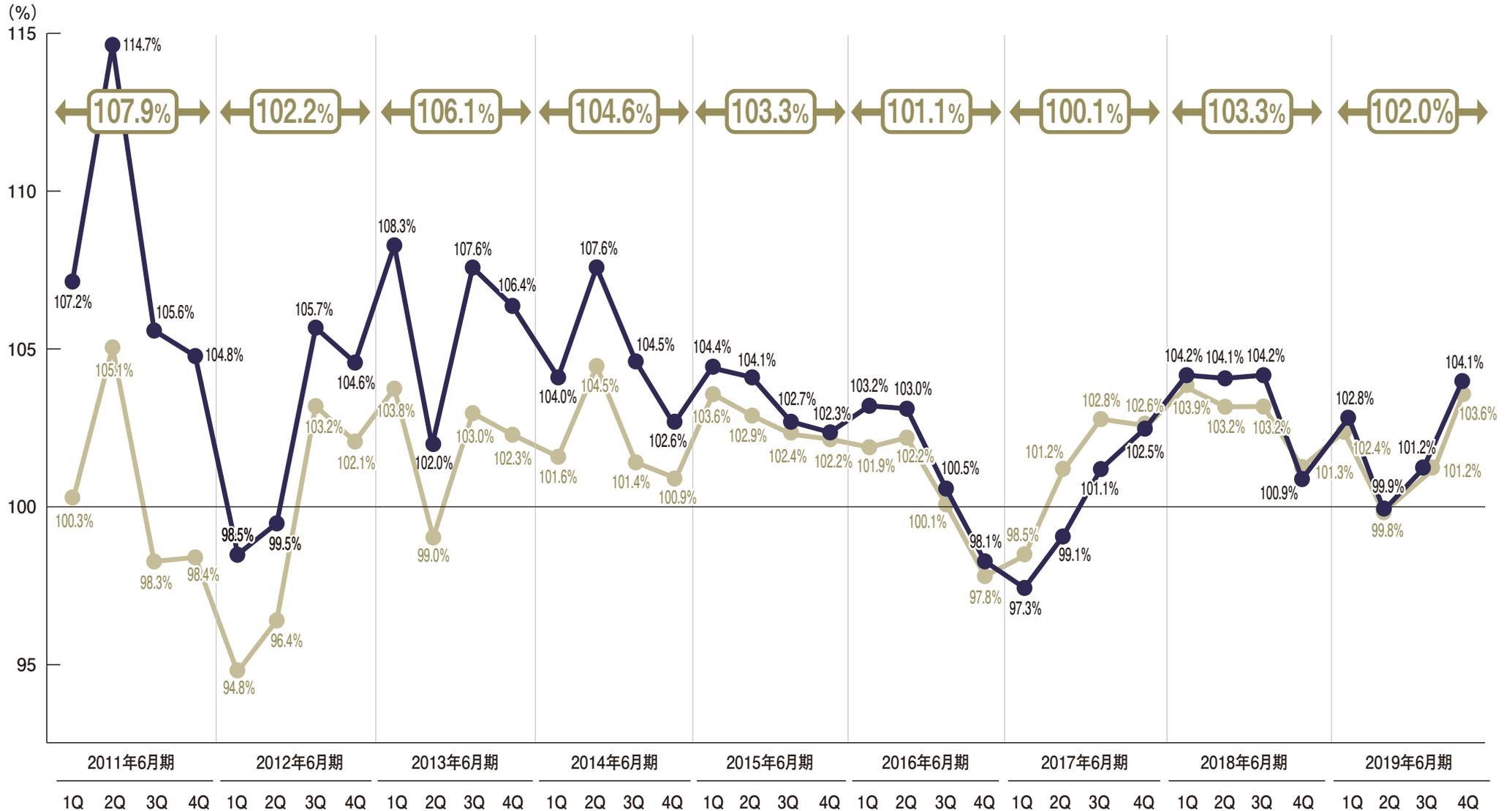


トピックス ①

14期連続増収増益の達成②

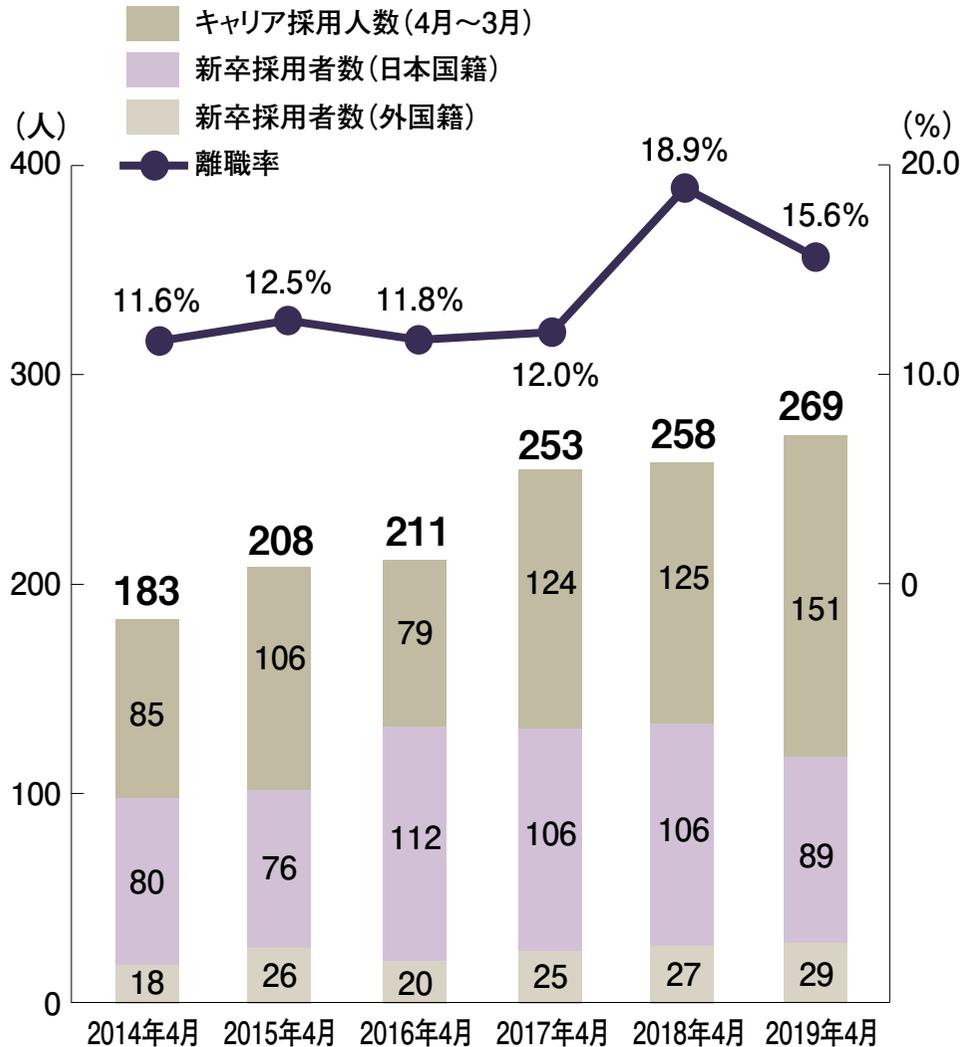
既存店売上高(四半期・通期)前年比の推移(国内・直営)

● 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



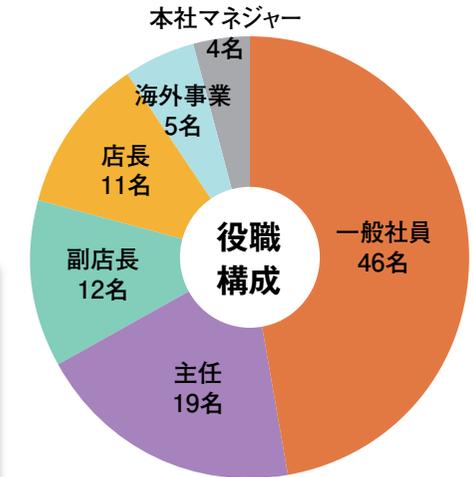
※離職率は全従業員数から算出

■ インターナショナル（外国籍）社員の積極採用

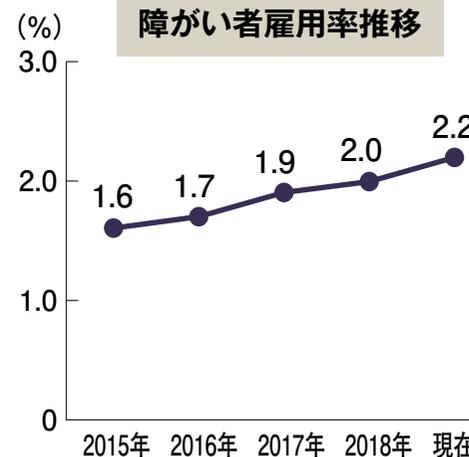
12か国97名（全社員の8.6%）のインターナショナル社員が在籍。



▲外国籍社員研修



■ 障がい者雇用の促進



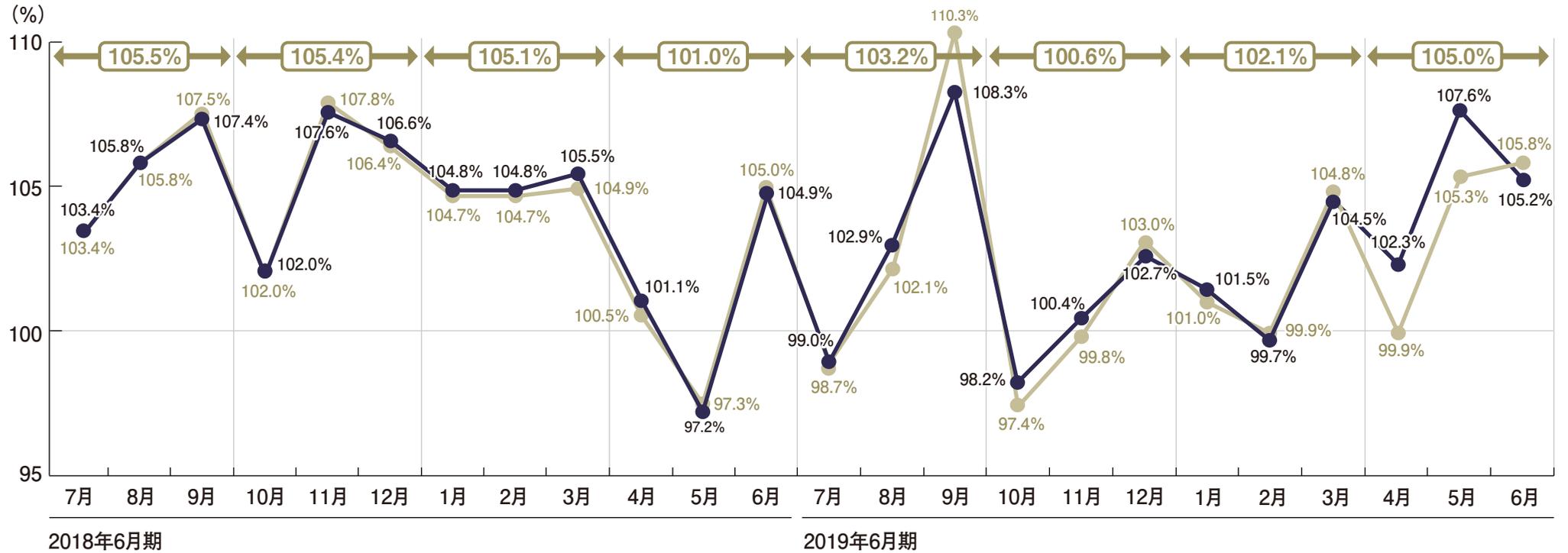
■ LGBT（性的少数者）人財の活躍応援



LGBTコンサルティング（株）ジョブレインボー様を採用し、社内でLGBT研修の実施や、「パートナーシップ制度」など新しい社内制度を導入。

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: %)

	2018年6月期													2019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	105.8	107.4	102.0	107.6	106.6	104.8	104.8	105.5	101.1	97.2	104.9	104.2	99.0	102.9	108.3	98.2	100.4	102.7	101.5	99.7	104.5	102.3	107.6	105.2	102.8
客数	103.4	105.8	107.5	102.0	107.8	106.4	104.7	104.7	104.9	100.5	97.3	105.0	104.1	98.7	102.1	110.3	97.4	99.8	103.0	101.0	99.9	104.8	99.9	105.3	105.8	102.4
客単価	100.0	100.0	99.9	100.0	99.9	100.2	100.1	100.1	100.6	100.6	99.9	99.9	100.1	100.3	100.8	98.2	100.8	100.6	99.7	100.5	99.8	99.6	102.4	102.2	99.5	100.4

※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。

焼肉食べ放題のトップブランド確立へ

1 「魅力ある食べ放題メニュー」と「焼肉屋ならではの商品」の開発推進



▲2,980円コースを中心とした3コースのグランドメニュー。

▼夏の期間限定商品



2 サービスへのこだわりと顧客満足の上

- ・基本サービスの徹底
- ・土日祝日の営業体制を強化
- ・「焼肉ポリス」によるおいしく召し上がっていただくためのおせっかいサービス



最高の焼き加減で召し上がっていただくための「焼肉ポリス」。おせっかいな接客で差別化



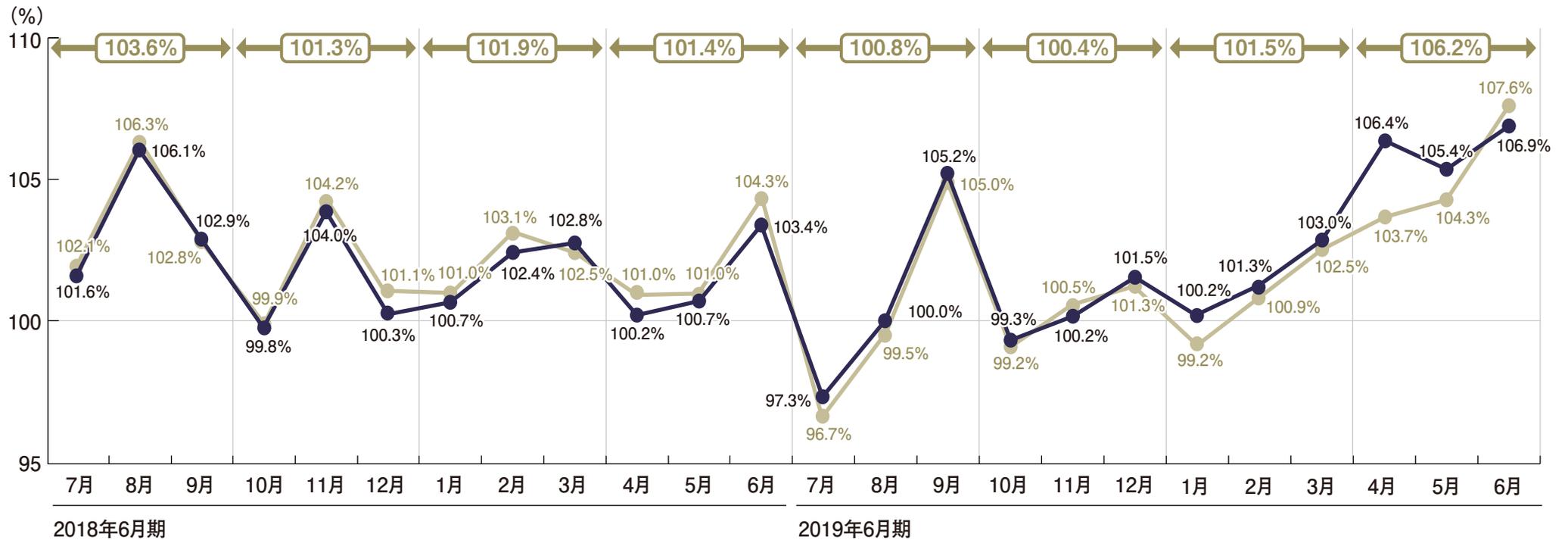
3 デジタルマーケティングを活用した積極的な販促活動

- ☑ 期間限定商品によるアプリ会員の獲得と再来店誘因
- ☑ アプリ会員制度の導入（現在会員数約32万人）
- ☑ 外部イベントとのタイアップ企画によるアプリ会員の獲得
- ☑ WEB・SNS活用による集客強化



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

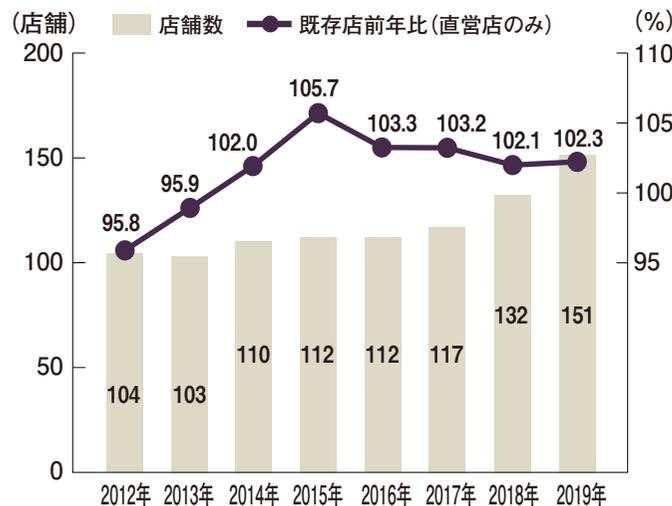


(単位: %)

	2018年6月期													2019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	101.6	106.1	102.9	99.8	104.0	100.3	100.7	102.4	102.8	100.2	100.7	103.4	102.1	97.3	100.0	105.2	99.3	100.2	101.5	100.2	101.3	103.0	106.4	105.4	106.9	102.3
客数	102.1	106.3	102.8	99.9	104.2	101.1	101.0	103.1	102.5	101.0	101.0	104.3	102.4	96.7	99.5	105.0	99.2	100.5	101.3	99.2	100.9	102.5	103.7	104.3	107.6	101.8
客単価	99.5	99.8	100.0	99.9	99.9	99.2	99.7	99.3	100.3	99.2	99.7	99.2	99.6	100.6	100.5	100.2	100.1	99.7	100.2	101.0	100.4	100.4	102.5	101.0	99.3	100.5

※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。

1 積極出店と新商圈への進出拡大



九州地区 出店計画

大宰府大佐野
福岡那珂川
福岡志免
諫早
佐賀県内
熊本県内

2 新たな顧客層を獲得する施策

■ 飽きさせない商品づくり



▲季節ごとの商品開発

期間限定商品の出数にこだわり、
注文率の増加に努める

■ お持ち帰り訴求の強化

店内の食品サンプル設置や、
様々な販売施策を実施

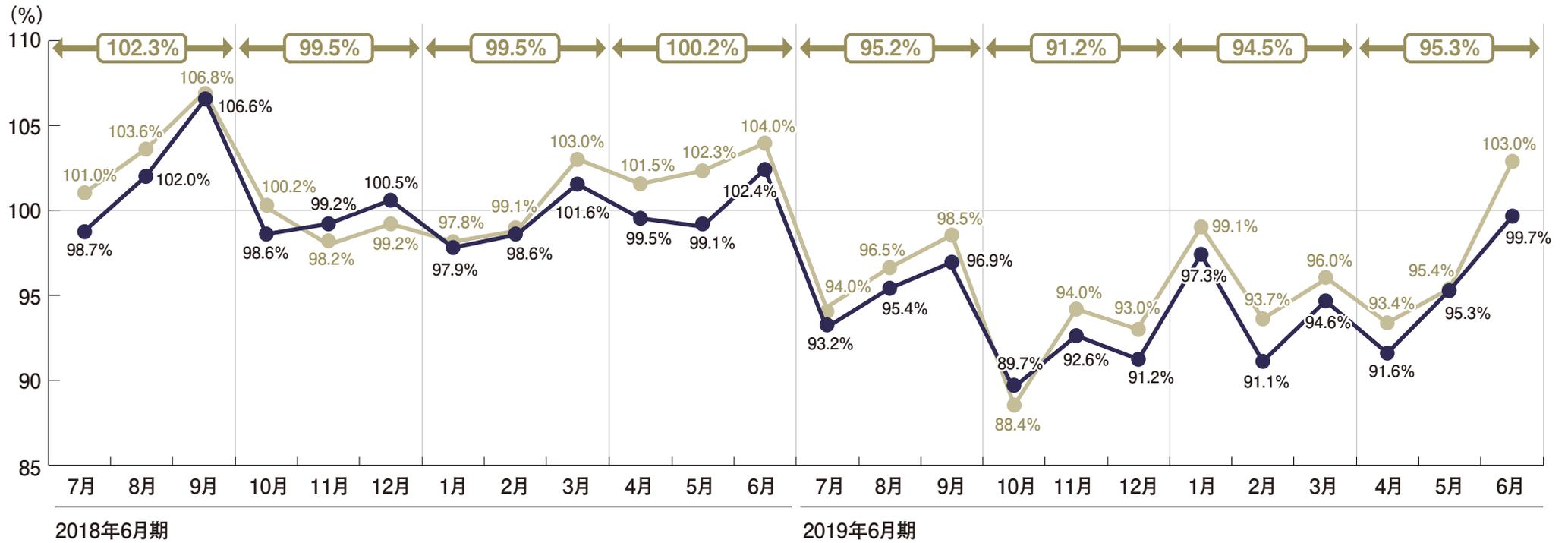


■ キャッシュレス 会計の導入



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



(単位: %)

	2018年6月期													2019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	98.7	102.0	106.6	98.6	99.2	100.5	97.9	98.6	101.6	99.5	99.1	102.4	100.4	93.2	95.4	96.9	89.7	92.6	91.2	97.3	91.1	94.6	91.6	95.3	99.7	94.0
客数	101.0	103.6	106.8	100.2	98.2	99.2	97.8	99.1	103.0	101.5	102.3	104.0	101.4	94.0	96.5	98.5	88.4	94.0	93.0	99.1	93.7	96.0	93.4	95.4	103.0	95.4
客単価	97.7	98.5	99.8	98.4	101.1	101.3	100.1	99.4	98.7	98.0	96.9	98.5	99.0	99.2	98.9	98.5	101.5	98.5	98.1	98.2	97.2	98.6	98.1	100.0	96.8	98.6

※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。

ブランドの基本価値向上に向けた取り組み

1 お好み焼専門店としての基本商品の強化



お好み焼 デラックス玉 950円 (税込) 590円 (税別)	ピザ玉 950円 (税込) 590円 (税別)	完熟とろろ ピザ玉 950円 (税込) 590円 (税別)	もちチーズ玉 880円 (税込) 480円 (税別)	チーズフーン玉 830円 (税込) 450円 (税別)	海老玉 780円 (税込) 430円 (税別)	キムチ玉 780円 (税込) 430円 (税別)	イカ玉 680円 (税込) 380円 (税別)	豚玉 680円 (税込) 380円 (税別)	おこぼん デラックス玉 950円 (税込) 580円 (税別)	豚海老イカ ミンクス玉 880円 (税込) 480円 (税別)
--	-------------------------------------	--	--	---	-------------------------------------	--------------------------------------	-------------------------------------	------------------------------------	--	--

▲過去の単品メニュー

- ☑ お好み焼屋としての定番商品拡充と商品力強化
- ☑ 極厚ステーキ商品の見直し
- ☑ 女性が喜ぶ要素満載の新ランチメニューの導入

2 3つの価格帯の食べ放題メニュー

1,980円



お好み焼・焼きそばに特化したお手軽コース

2,480円



BBQ、鉄板焼き商品が充実したコース

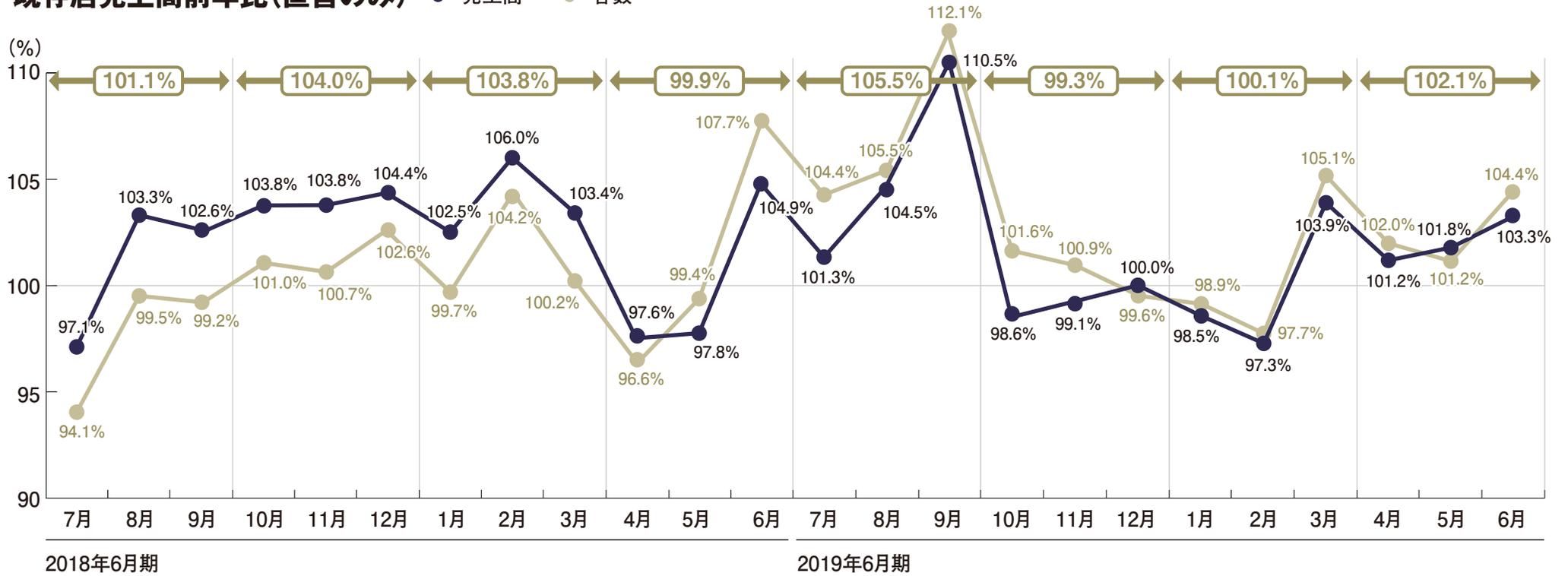
2,980円



極厚ステーキ塊、鉄板すき焼を楽しめるコース

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



(単位: %)

	2018年6月期													2019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	97.1	103.3	102.6	103.8	103.8	104.4	102.5	106.0	103.4	97.6	97.8	104.9	102.2	101.3	104.5	110.5	98.6	99.1	100.0	98.5	97.3	103.9	101.2	101.8	103.3	101.6
客数	94.1	99.5	99.2	101.0	100.7	102.6	99.7	104.2	100.2	96.6	99.4	107.7	100.5	104.4	105.5	112.1	101.6	100.9	99.6	98.9	97.7	105.1	102.0	101.2	104.4	102.5
客単価	103.1	103.8	103.4	102.7	103.1	101.7	102.8	101.7	103.2	101.1	98.4	97.3	101.7	97.0	99.0	98.6	97.0	98.2	100.4	99.6	99.6	98.9	99.3	100.6	99.0	99.1

※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。

「寿司・しゃぶしゃぶ」食べ放題専門店の価値創造

1 寿司にこだわった食べ放題メニュー



■ 2,680円・2,980円・3,480円・3,980円 4つの食べ放題コース
しゃぶしゃぶだけでなく、寿司にこだわったメニュー構成



■ 期間限定メニューは
和食ならではの季節感を演出



■ 女性から支持されている
人気の「松花堂ランチ」

2 高いサービス力で 付加価値の創造



▲お祝いの演出



◀新サービス
ポジション
「しゃぶ奉行」
導入

「下うまい」
しゃぶの取締り
其の一肉の下カ人れ禁止令
其ノ二出汁のグラグラ御用だ
其ノ多ゆずぬぎを巻いて食べるべし
其ノ四灰汁恋を拘って進せよう
其ノ五出汁の追加はお任せあれ

3 こだわりの内装外装と生産性の向上



デジタルサイネージを導入した73坪タイプの
ゆず庵浜松上島店

その他①
主な取り組み

新業態「はっぴい」「きゃべとん」「熟成焼肉 肉源」

焼肉はっぴい



駅前繁華街型店舗として
フォーマット確立へ

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	3,200円

きゃべとん ラーメン



多彩なメニューの
小型ラーメン店として出店を継続

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

肉源 熟成焼肉

WINE 肉源 TAP-BAR Wet Aging



都市型店舗(赤坂、六本木、仙台)
としてブラッシュアップを継続

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 1,100円 ディナー 6,000円

その他②
主な取り組み

物語(上海)管理有限公司による中国事業の積極推進

1 「蟹の岡田屋総本店」を「薪火烧肉源の屋」へ業種転換



日本の文化を取り入れた、ユニークな外装と内装

2 上海以外の地域へ積極出店・FC出店も視野



3 新業態「焼肉王」の開発



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 経営理念がすべての従業員に浸透し、たくさんの議論とスピーディな意思決定をする風土
- 2 誰もが自分らしく自由に、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 多様性を推進する文化・風土
- 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 経営理念を体現するリーダーシップを備えた開発思想に溢れるプレジデントを輩出する企業
- 8 清く正しいフランチャイズ本部企業
- 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 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に成長する企業

1 ~ 10 の結果、

付加価値の高い顧客満足を提供し、更なる物語ブランドの確立を目指す。

主な事業環境

経済



- ①日本経済は回復基調だが、労働力不足、時給の上昇が成長の足かせ
- ②人口減少と少子高齢化進行。また多様な消費者嗜好も進行
- ③経済連携によるグローバル化
- ④コストの上昇(食材・物流・エネルギー)
- ⑤消費税増税と軽減税率

社会



- ⑥政府主導の取組み強化(働き方多様性推進・健康経営・地方創生・ESG)
- ⑦世界人口の増加。特に東南アジアの高い成長性
- ⑧世界的な食糧需給の逼迫化

食



- ⑨中食の拡大による外食機会の低下
- ⑩食の安心安全志向に加えて、健康志向の高まり
- ⑪食に対する嗜好の成熟化(専門店ニーズ・プレミアム志向の高まり)

外食



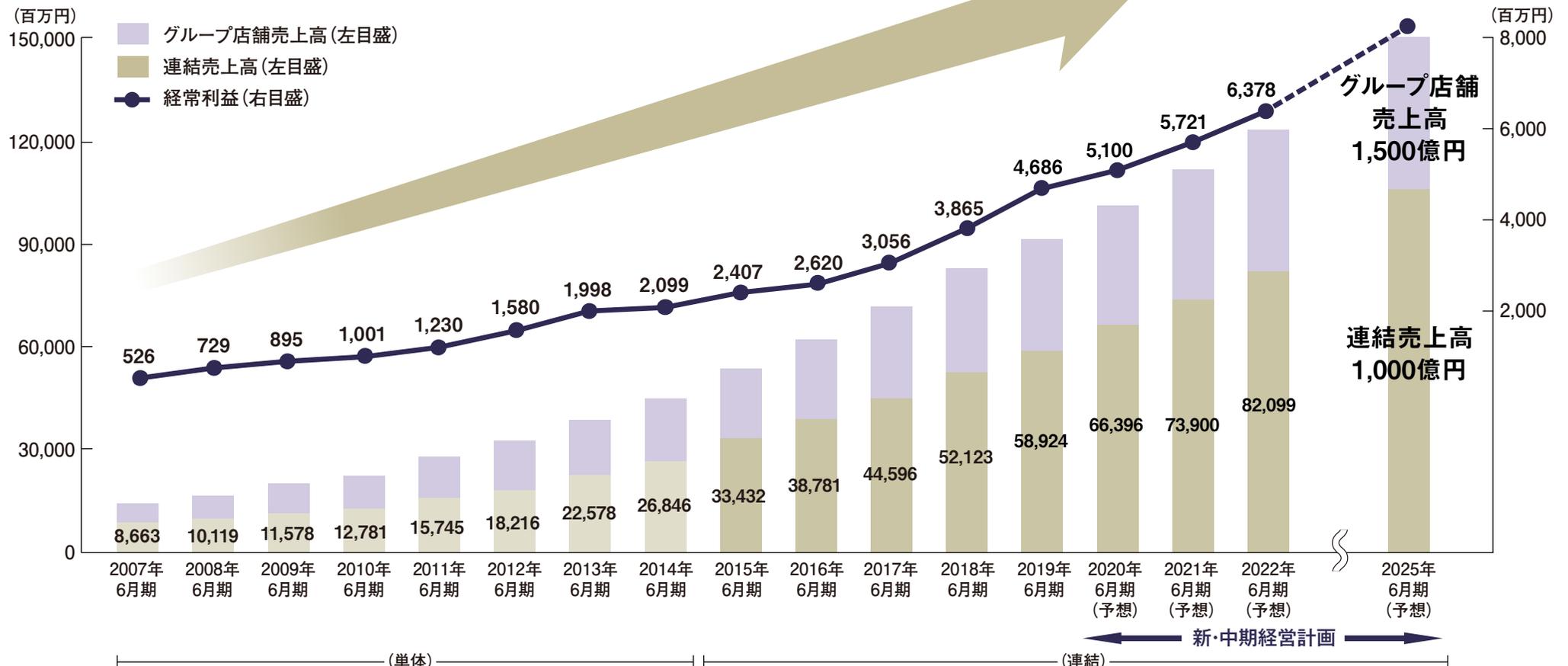
- ⑫外食産業における採用定着・労働生産性向上・中間管理職層の薄さ
- ⑬外食企業は規模拡大が進むにつれて収益性が低下する傾向がある

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

		現状 (2019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	年平均10%以上の成長 20期連続増収増益
2	既存店売上高	102.0%	プラス成長
3	ROA (総資産経常利益率)	15.0%	15%以上
4	ROE (自己資本利益率)	17.9%	15%以上
5	ROIC (投下資本利益率)	14.3%	15%以上
6	自己資本比率	53.7%	50%以上の維持
7	株主還元	年間90円 (11年連続の増配)	連続増配の維持

新・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 新業態開発で更なる成長
- 3 海外事業の積極展開
- 4 既存ブランドの価値創造と再設計
- 5 変革を起こし続け、生産性高い開発型人財の育成
- 6 働き方改革と多様性推進による生産性向上
- 7 食材調達力の向上
- 8 成長性を支えるガバナンスの強化

店舗ごとの収益性を重視した質の高い積極出店を継続



焼肉きんぐ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 関東・東海地域・福岡地域へ出店の強化 ■ 中規模 64 坪フォーマットを活用した出店を継続 	直営・FC合計 年間10-15店舗出店
丸源ラーメン	<ul style="list-style-type: none"> ■ 中部地域・近畿以西・九州地区への出店の強化 ■ 北海道エリアの出店解禁 	直営・FC合計 年間10-15店舗出店
ゆず庵	<ul style="list-style-type: none"> ■ 地方の大商圈立地へ集中出店 ■ 北海道エリアの出店解禁 	直営・FC合計 年間10店舗程度出店
お好み焼本舗	<ul style="list-style-type: none"> ■ 多店舗展開に向けた再フォーマット化・FCパッケージ化 	出店再開
源氏総本店	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「しゃぶとかに 源氏総本店」の出店 	1店舗出店

多店舗展開が可能な業態開発・M&Aの活用も検討

焼肉はっぴい



- 駅前繁華街型店舗としてフォーマット確立へ

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	3,200円

熟成醤油ラーメン まべとん



- 多彩なメニューの小型ラーメン店として出店を継続

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

肉源 熟成焼肉



- 都市型店舗(赤坂、六本木、仙台)としてブラッシュアップを継続

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 1,100円 ディナー 6,000円

中国・インドネシアを重点エリアとして推進、FC展開も活用

■ 海外展開に向けて新会社を設立

新会社名 **Storyteller, Inc.**

今後の海外展開の拡大と加速を見据え、アジア市場での早期成功を目的に、アジア地域統括会社を国内に設立 (2018年7月)



■ 「蟹の岡田屋総本店」のFC展開



■ 「薪火焼肉源の屋総本店」の積極展開



■ 新業態『焼肉王』の開発



● 積極的な 既存店改装



■ 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

● デジタル系の施策の強化

デジタル
マーケティングによる
CRMの強化

SNS・MEO
対策による
来客促進

アプリ開発の
推進



ブランディングと
ブランド訴求の強化

● 新型フォーマットの開発



次世代型
フォーマットの開発

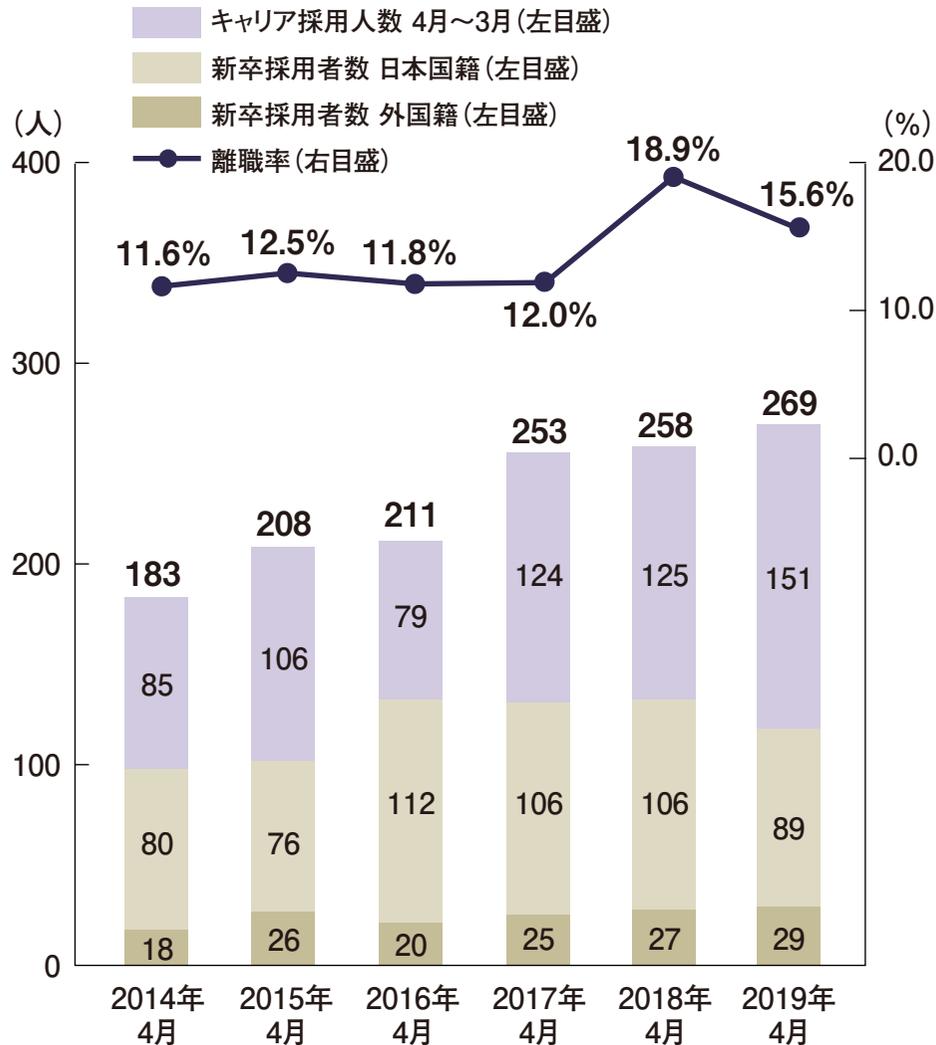


● ブランドコンセプトの浸透



各業態ごとに
「ブランドブック」を作成

採用者数と離職率推移



※離職率は全従業員数から算出

【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
- 店長 FA 制度
- 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1人1人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
- 物語安心相談室・ヘルプラインの活用と環境整備
- 健康経営の導入

● 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
- 事務効率化を促進するIT投資
- 店舗と本社間の連絡・相談網の改善

● 食材製造の内製化推進

製麺工場「物語フードファクトリ」の拡充と
液体調味料製造工場「物語ラボ」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店舗を視野にした
物流体制へ



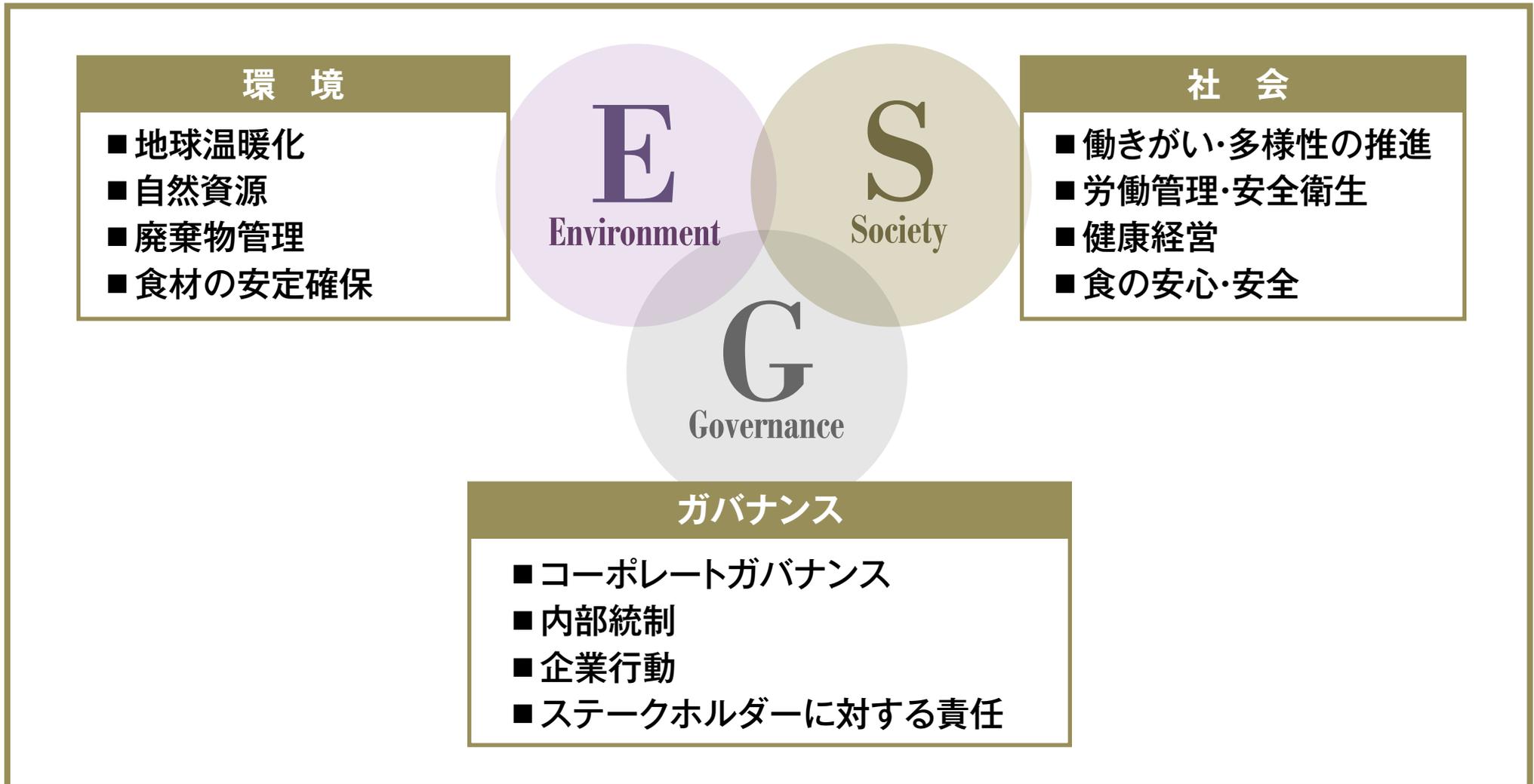
● 食の安心・安全の強化

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

成長性を支えるガバナンス強化

サステナブルな成長を目指し、コーポレートガバナンス強化をはじめ社会・環境とのつながりにも取り組んでまいります。





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

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。

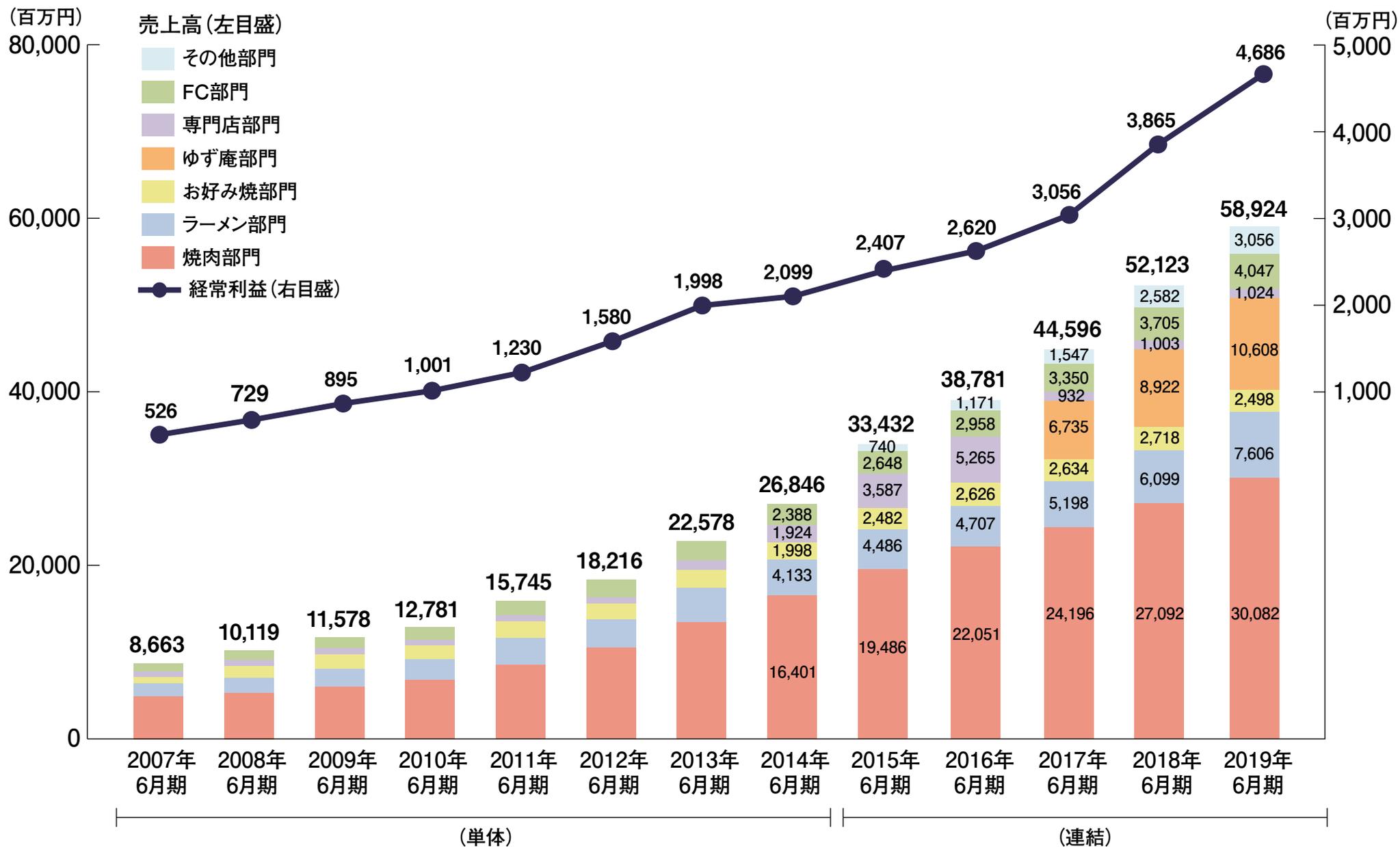
<http://www.monogatari.co.jp/ir/business.html>

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515店舗で展開。 2019年6月30日現在

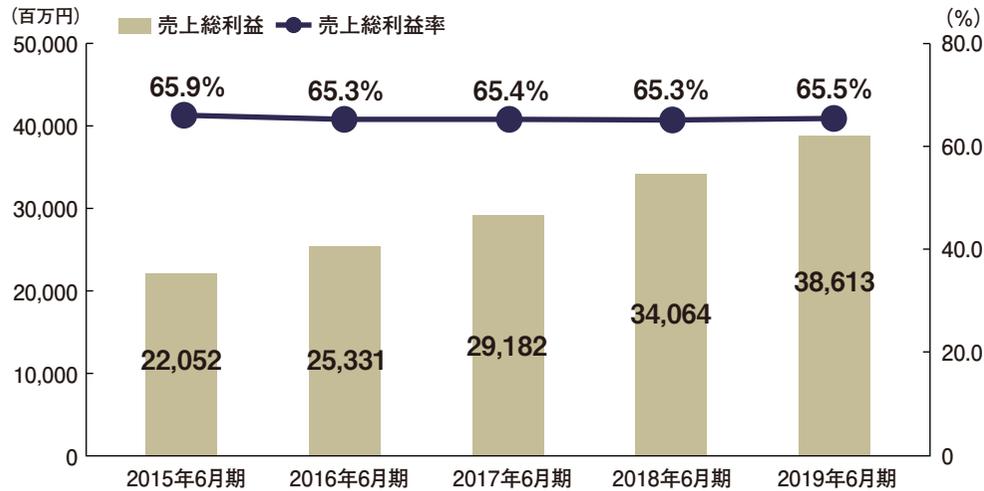
	焼肉	ラーメン	お好み焼	寿司・しゃぶしゃぶ	専門店	海外
業界 順位	2位	4位	3位	4位	—	—
	 <p>焼肉きんぐ</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶焼肉きんぐ ▶焼肉一番カルビ ▶焼肉一番かるび ▶熟成焼肉肉源 	 <p>丸源ラーメン</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶丸源ラーメン ▶二代目丸源 ▶きゃべとんラーメン 	 <p>お好み焼本舗</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶お好み焼本舗 	 <p>寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵</p> <ul style="list-style-type: 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
店舗数	235店舗	151店舗	39店舗	69店舗	4店舗	17店舗
直営	140店舗	60店舗	18店舗	55店舗	4店舗	17店舗
F C	95店舗	91店舗	21店舗	14店舗	0店舗	

業績推移

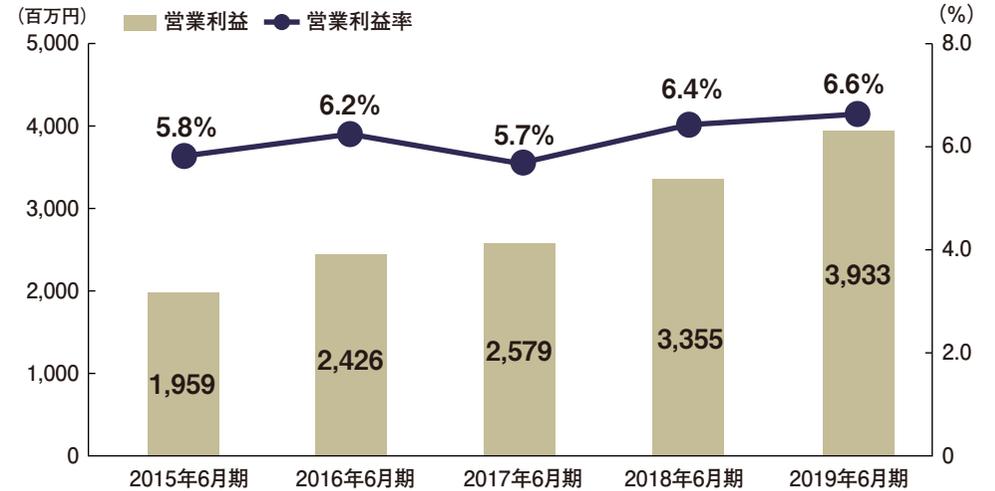


主要指標推移①

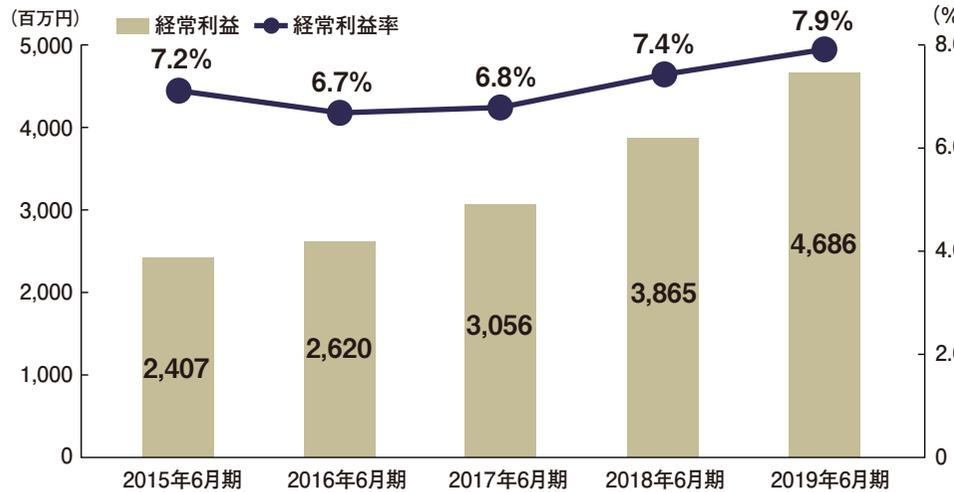
売上総利益と売上総利益率



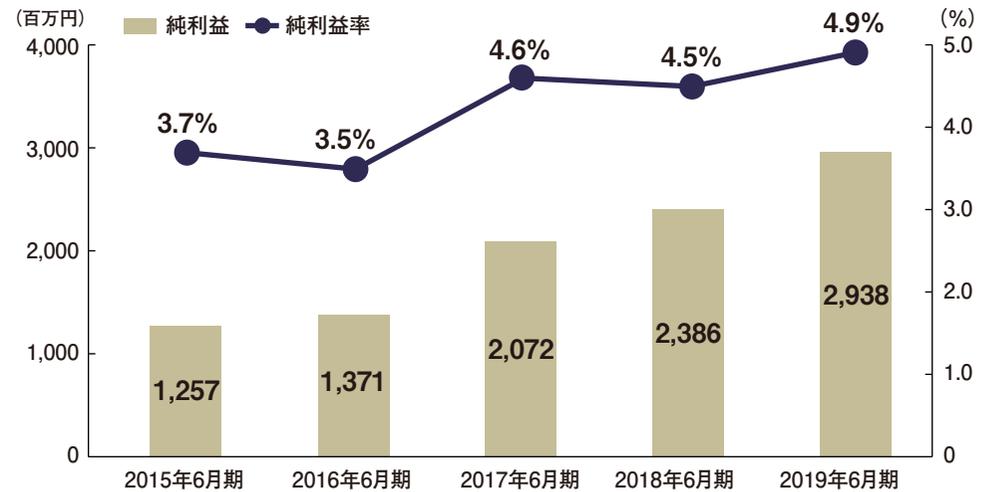
営業利益と営業利益率



経常利益と経常利益率



純利益と純利益率



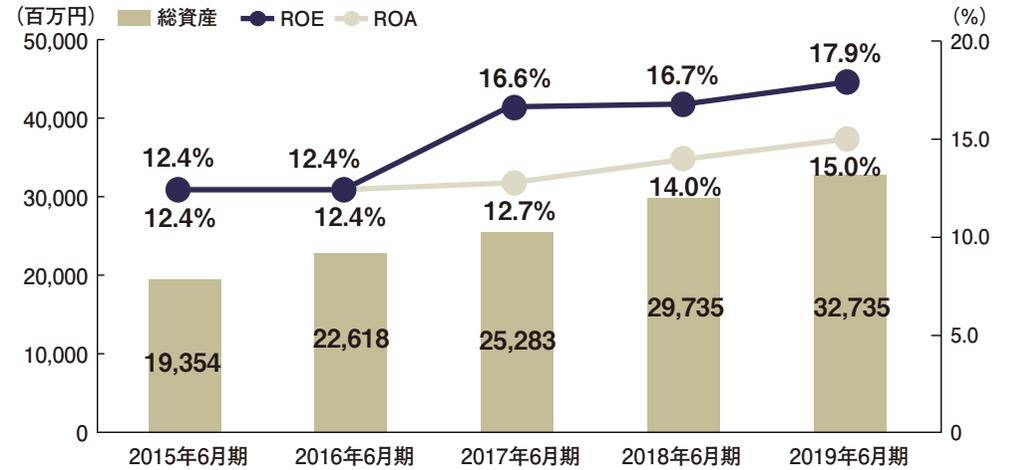
主要指標推移②

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。

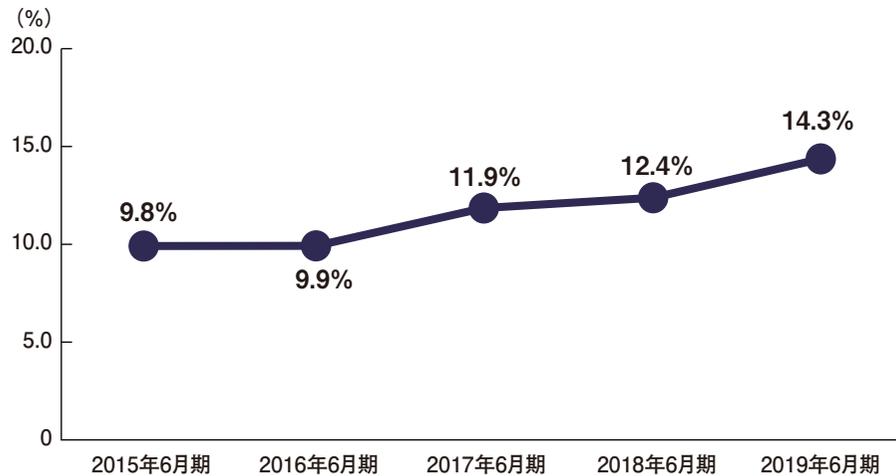
ROE・ROA



※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。

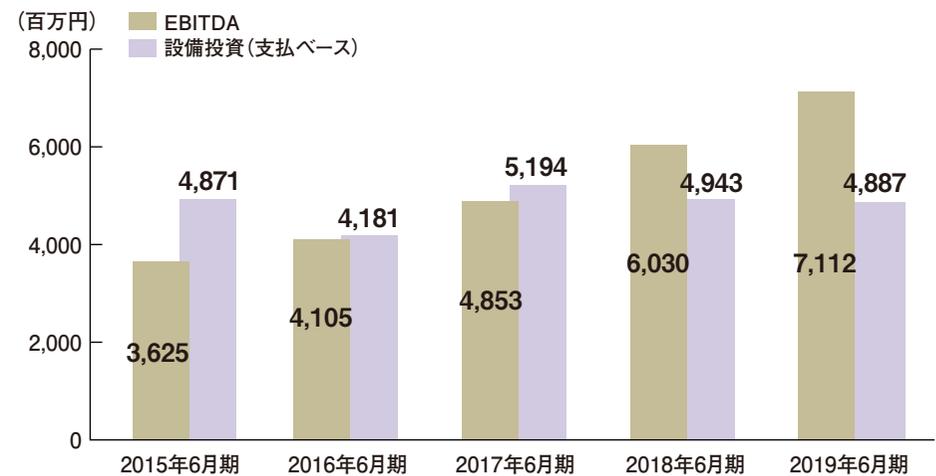
※ROA・ROEの計算式のそれぞれの分母は、期中平均の数値を採用しています。

ROIC



※ROIC=税引後経常利益 / (自己資本+有利子負債)

設備投資・EBITDA

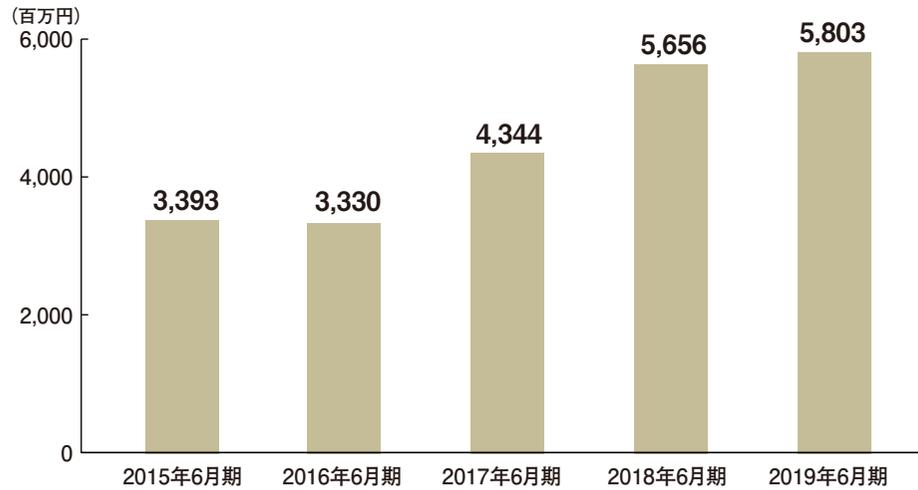


※EBITDAとは、経常利益+減価償却費としております。

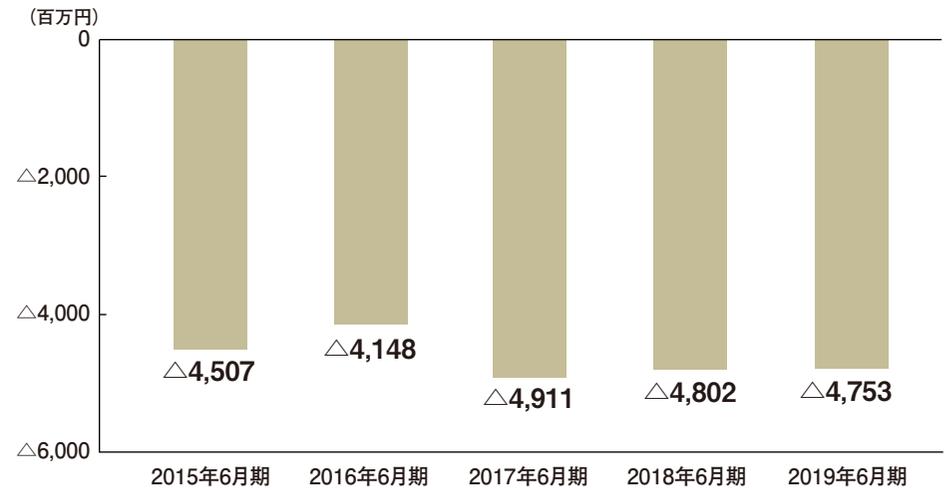
※設備投資(支払ベース)とは、有形固定資産の取得+無形固定資産の取得+差入保証金の差入れとしております。

主要指標推移③

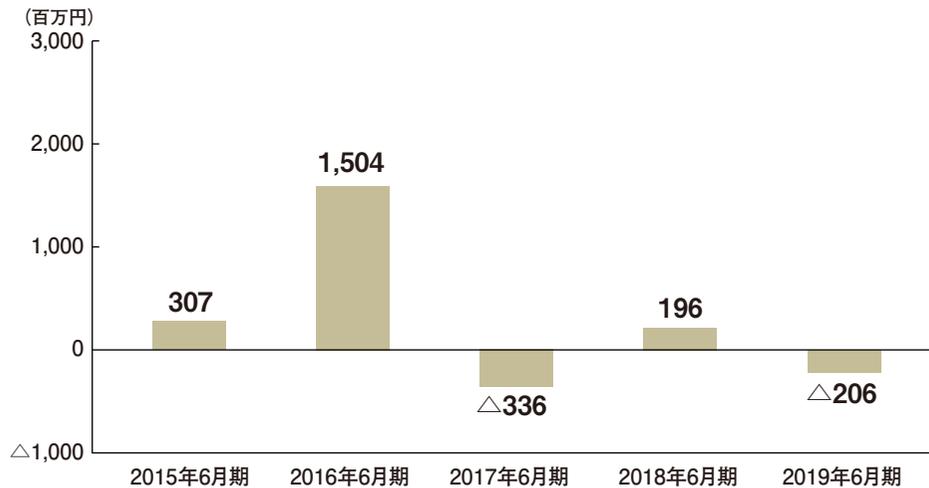
営業活動によるキャッシュ・フロー



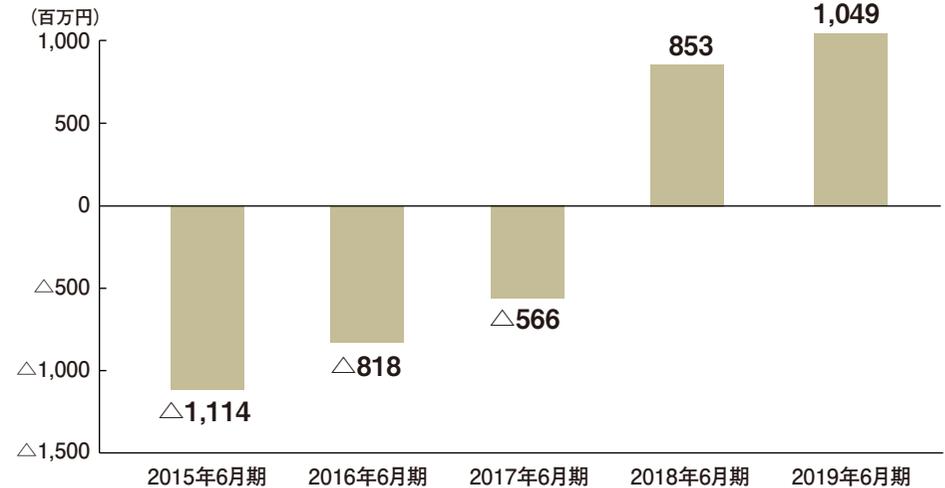
投資活動によるキャッシュ・フロー



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

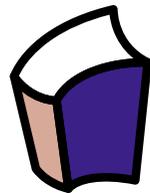


※フリー・キャッシュ・フローとは、営業キャッシュ・フローと投資キャッシュ・フローを加算したものです。

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