

JPX PRIME TOKYO

証券コード：3097

2025年6月期 第3四半期 決算説明資料

2025年5月9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」：Be Sexy!
「自分を磨こう」：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。

物語のモノガタリVol.30

ダイバーシティ&インクルージョンの主な取り組み

全従業員が活躍できる環境づくりを目指して「D&I研修」を実施



▲直営店舗の店長を対象に代表取締役社長による特別講演のほか、グループディスカッションなどをオンラインで実施

国際女性デーの社内イベント「Monogatari Women's Week 2025」を開催



▲各事業部長からのメッセージ発信や社内掲示板およびeラーニングを活用した啓発活動を実施

インターナショナル社員を対象としたオンライン交流会を開催



▲キャリア（中途）のインターナショナル（外国籍）社員が横のつながりを強化することを目的とした交流会をオンラインで開催

チャレンジドパートナーを対象とした入社激励会を開催



▲今春、特別支援学校を卒業した高校生計16名を対象とした入社激励会をオンラインで開催

プレゼンテーション構成

1 第3四半期業績概要

津寺 毅【取締役 常務執行役員 財務･成長戦略担当】

2 第3四半期業績総括

加藤 央之【代表取締役社長】

決算サマリー

1 業績の状況

売上高14.8%増、営業利益0.9%増、経常利益△2.3%減、四半期純利益(※1)10.1%増

・売上高は、国内事業における既存店売上高の増収および店舗数の増加、ならびに海外事業の店舗数の増加により増収
・営業利益は、既存店の増収および店舗数の増加により増益した一方、経常利益は為替差損の発生により減益
・四半期純利益は、直営店における収用補償金により、特別利益＋333百万円発生
　一方で、固定資産除却損および店舗閉鎖損失等により、特別損失△370百万円発生

2 既存店の状況

既存店売上高前年比103.6%

・焼肉部門は、名物商品の刷新と集客力の高いフェアメニューの投入に加えて、価格改定、既存店改装の実施により、既存店売上高前年比101.3%
・ラーメン部門は、付加価値の高い商品開発と価格改定、およびテレビCMや福袋販売等のPRを強化。既存店売上高前年比105.8%
・お好み焼部門は、グランドメニューの刷新に加えて、営業力の強化と既存店改装の効果により、既存店売上高前年比106.1%
・ゆず庵部門は、高付加価値商品や期間限定商品の開発をはじめ、テレビCM放映の増加により、来客数が伸長。既存店売上高前年比107.9%

3 新規出店の状況

新規出店65店舗（海外18店舗を含む）

・国内新規出店　『焼肉きんぐ』24店舗（直営16店舗、FC8店舗）、『丸源ラーメン』8店舗（直営）
　『寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵』6店舗（直営5店舗、FC1店舗）、『焼きたてのかるび』8店舗（直営）、『熟成肉とんかつ ロース堂』1店舗（直営）
・海外新規出店　中国『肉肉大米』15店舗（直営6店舗、FC9店舗）、『天天 天麩羅専門店』1店舗（直営）　インドネシア『Yakitate KALBI』1店舗（直営）
　香港『肉肉大米』1店舗（直営）
・四半期末店舗数は、776店舗（直営485店舗、FC252店舗、海外39店舗）

4 財務の状況

自己資本比率57.6%

・転換社債の権利行使に伴う資本金および資本剰余金の増加、ならびに利益剰余金の積み上げにより、純資産38,669百万円、
　自己資本比率57.6%（前期末差異＋10.4ポイント）
・有利子負債は、9,765百万円（前期末差異5,180百万円減）

5 業績計画

2025年6月期年間配当は、36円00銭(※2)を計画（新規上場以来17期連続増配）

・売上高は、前期比13.4%増の121,534百万円、営業利益は17.3%増、経常利益は11.1%増、純利益は12.1%増
・年間配当は、1株当たり年間36円00銭※2（連結配当性向20.3%）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 2023年3月1日を効力発生日として、普通株式1株を3株の割合で株式分割を行っております

業績概要①（連結）

（単位：百万円）

	2024年6月期	2025年6月期				前年差異ポイント
	3Q累計	3Q累計	対前年差異		通期	
	実績（売上比%）	実績（売上比%）	%	金額	計画（売上比%）	
売上高	**80,588**	**92,579**	**114.8**	**11,991**	**121,534**	**売上高前年差+11,991百万円** ①店舗数増加による増加 …… +7,072百万円 ②既存店舗による増加 …… +3,026百万円 ③海外子会社による増加 …… +1,339百万円 ④FC事業部門他による増加 …… +553百万円
焼肉部門	41,551（51.5）	46,168（49.8）	111.1	4,617	60,267（49.5）	
ラーメン部門	13,686（16.9）	16,163（17.4）	118.0	2,477	20,915（17.2）	
お好み焼部門	1,549（1.9）	1,666（1.8）	107.5	117	2,140（1.7）	
ゆず庵部門	13,633（16.9）	15,572（16.8）	114.2	1,939	19,804（16.2）	
専門店部門	3,034（3.7）	3,969（4.2）	130.8	935	5,504（4.5）	
FC部門	4,964（6.1）	5,530（5.9）	111.3	565	6,959（5.7）	
その他部門	2,169（2.6）	3,509（3.7）	161.7	1,339	5,942（4.8）	
売上総利益	**52,731** （65.4）	**60,225** （65.0）	**114.2**	**7,494**	**79,079** （65.0）	**売上総利益率前年差△0.4ポイント** ①国内事業の売上総利益率の悪化 …… △0.4ポイント ②海外事業の売上総利益率の良化 …… +1.6ポイント
販売費及び一般管理費	**45,857** （56.9）	**53,285** （57.5）	**116.1**	**7,428**	**69,499** （57.1）	**経常利益前年差△160百万円** ①店舗数増加・FC事業他による増加 … +1,055百万円 ②既存店舗による増加 …… +708百万円 ③海外子会社・連結調整における増加… +181百万円 ④本社経費・共通経費等による減少 … △2,106百万円
営業利益	**6,874** （8.5）	**6,939** （7.4）	**100.9**	**65**	**9,580** （7.8）	
経常利益	**6,988** （8.6）	**6,827** （7.3）	**97.6**	**△160**	**9,538** （7.8）	**経常利益率△1.3ポイント** ①売上総利益率の悪化 …… △0.4ポイント ②販売費及び一般管理費率の増加 …… △0.6ポイント ③営業外費用の増加 …… △0.3ポイント
四半期純利益	**4,166** （5.1）	**4,590** （4.9）	**110.1**	**424**	**6,323** （5.2）	**四半期純利益前年差+424百万円** ①特別利益の発生 …… +333百万円 ②特別損失の発生 …… △370百万円
EBITDA	**10,158** （12.6）	**10,428** （11.2）	**102.6**	**270**	**14,381** （11.8）	

※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

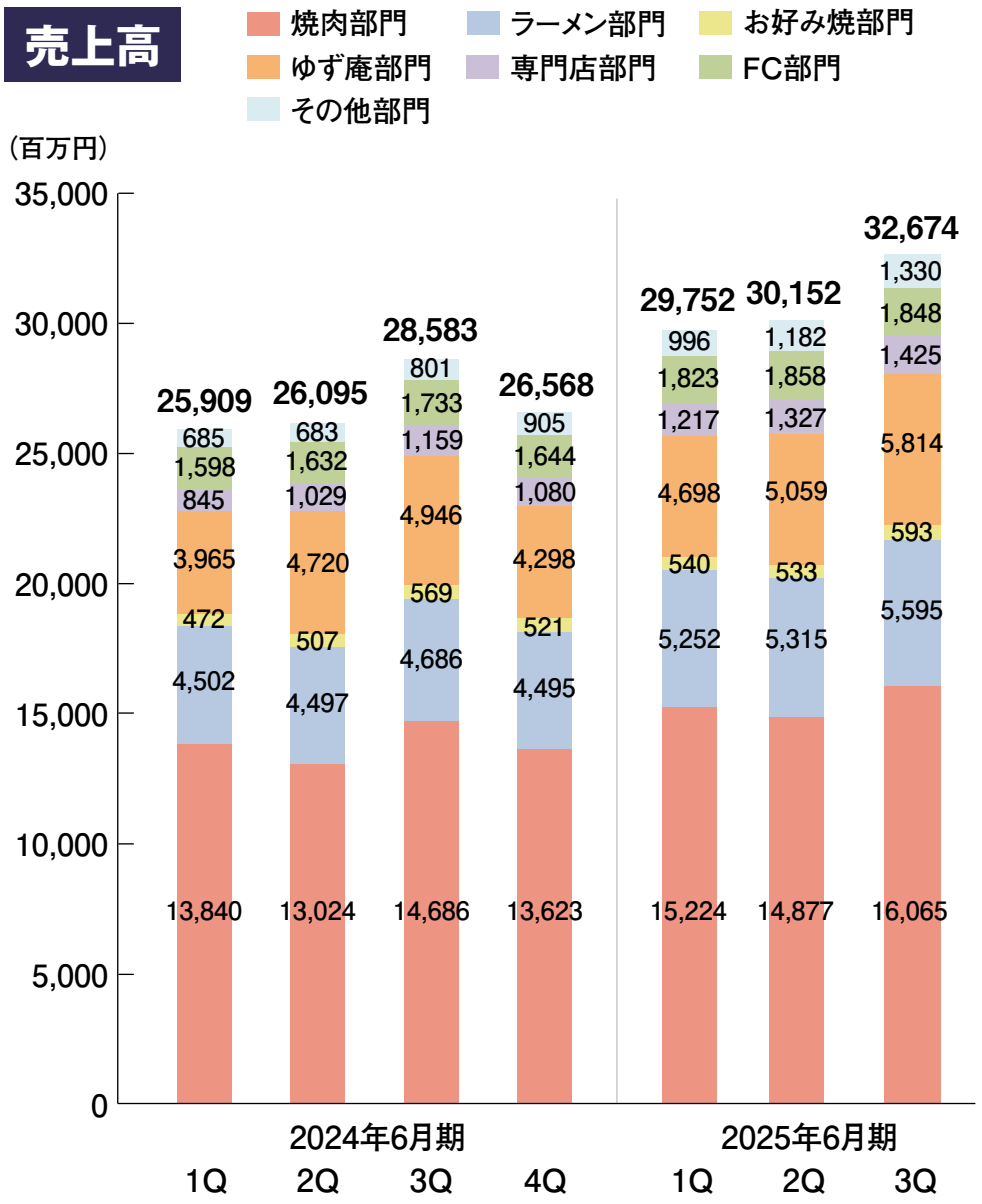
業績概要②（単体別）

（単位：百万円）

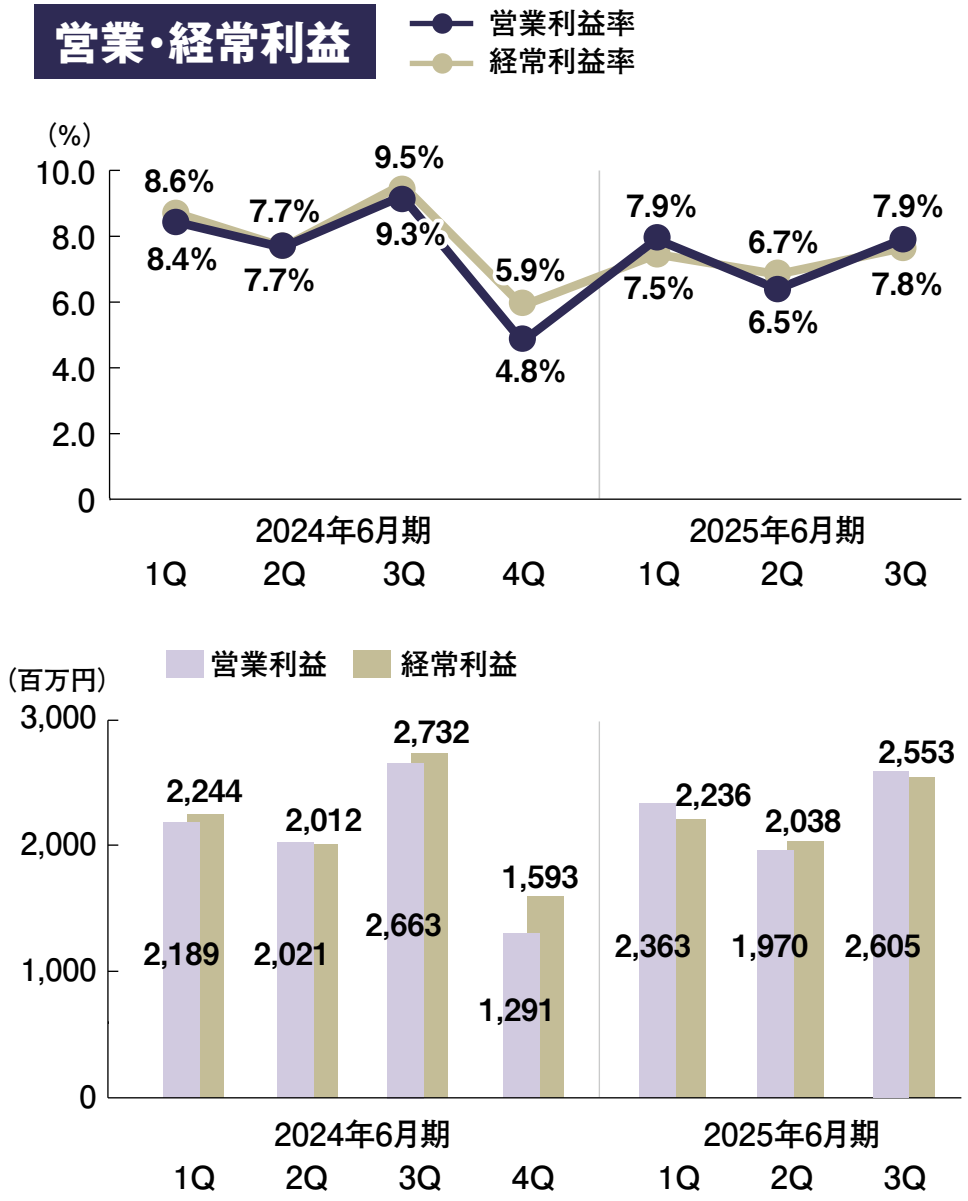
	2024年6月期	2025年6月期			
	3Q累計	3Q累計	対前年差異		通期
	実績 （売上比%）	実績 （売上比%）	%	金額	計画 （売上比%）
売上高	**80,588**	**92,579**	**114.8**	**11,991**	**121,534**
国内	78,431（97.3）	89,083（96.2）	113.5	10,652	115,592（95.1）
中国	2,063　（2.5）	3,114　（3.3）	150.9	1,051	5,239　（4.3）
インドネシア	93　（0.1）	182　（0.1）	193.9	88	512　（0.4）
香港	－	200　（0.2）	－	200	190　（0.1）
連結調整額	－	－	－	－	－
営業利益	**6,874**（8.5）	**6,939**（7.4）	**100.9**	**65**	**9,580**（7.8）
国内	7,041（8.9）	6,857（7.6）	97.3	△183	8,898（7.7）
中国	△111　（－）	254（8.1）	－	365	707（13.5）
インドネシア	△60　（－）	△66　（－）	－	△6	10　（2.0）
香港	－　（－）	△30　（－）	－	△30	△35　（－）
連結調整額	4　（－）	△75　（－）	－	△ 79	0　（－）
経常利益	**6,988**（8.6）	**6,827**（7.3）	**97.6**	**△160**	**9,538**（7.8）
国内	7,132（9.0）	6,790（7.6）	95.2	△341	8,860（7.6）
中国	△87　（－）	233（7.4）	－	320	707（13.5）
インドネシア	△55　（－）	△65　（－）	－	△10	6　（1.2）
香港	－　（－）	△28　（－）	－	△28	△35　（－）
連結調整額	△0　（－）	△101　（－）	－	△100	0　（－）

業績概要③（四半期業績の推移）

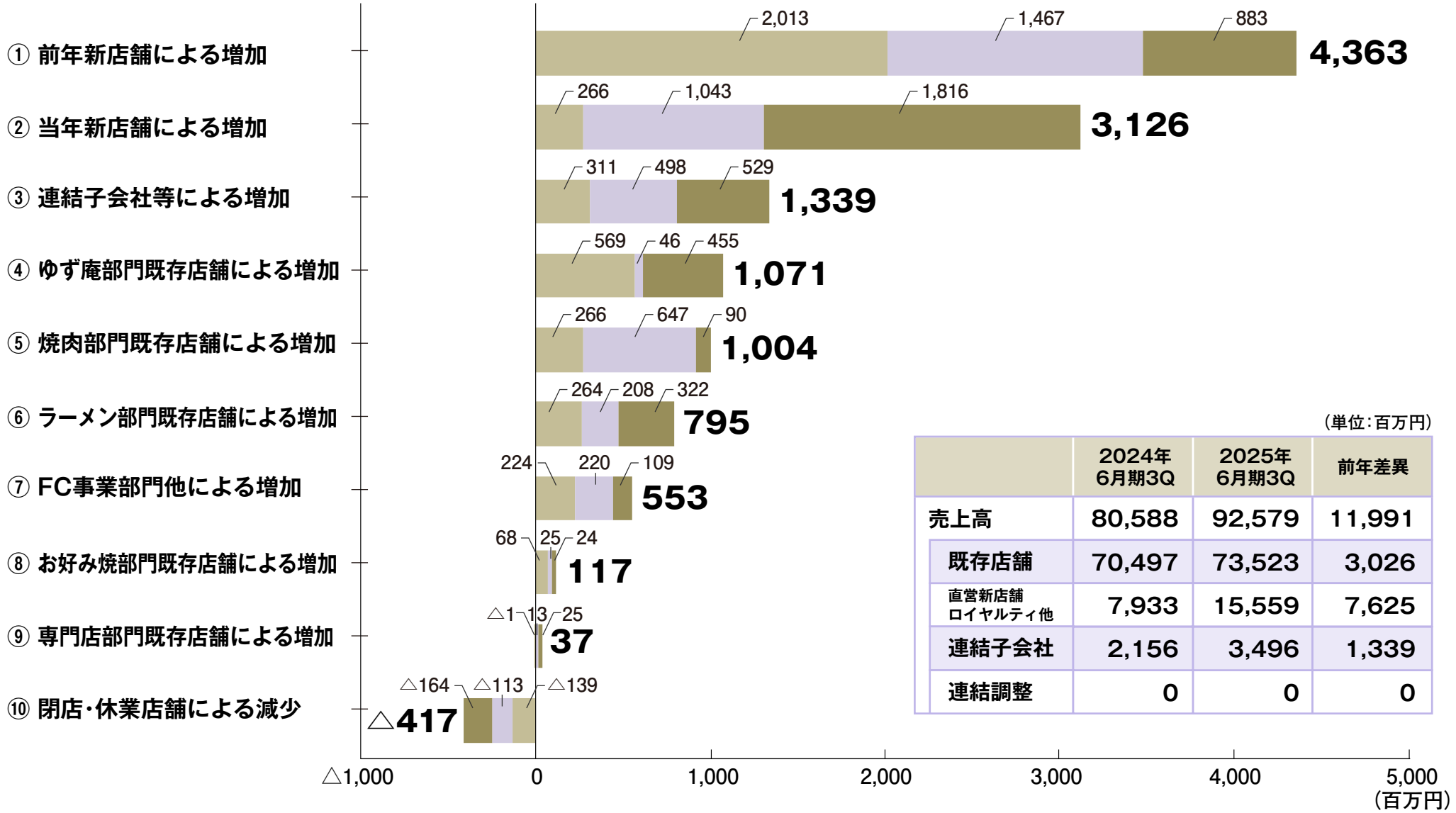
売上高



営業・経常利益



業績概要（売上高の対前年増減要因）

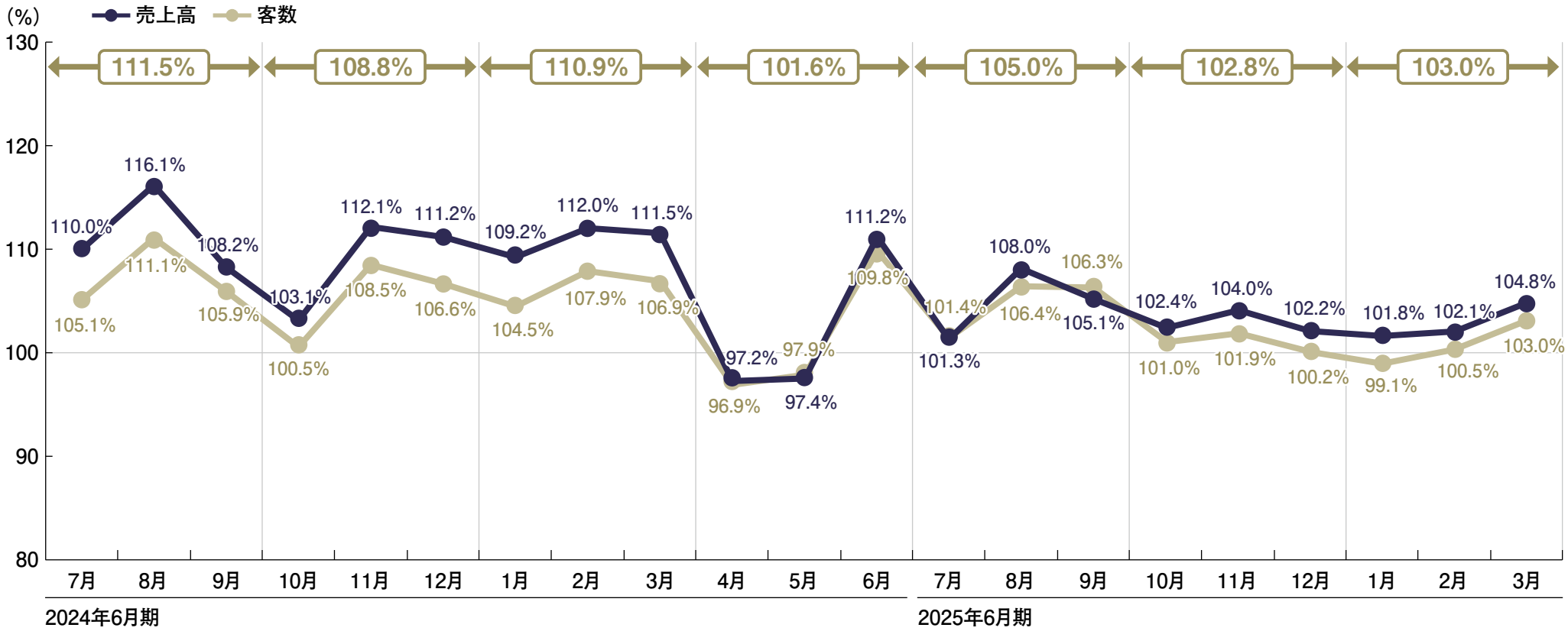


（単位：百万円）

	2024年6月期3Q	2025年6月期3Q	前年差異
売上高	80,588	92,579	11,991
既存店舗	70,497	73,523	3,026
直営新店舗 ロイヤルティ他	7,933	15,559	7,625
連結子会社	2,156	3,496	1,339
連結調整	0	0	0

※連結子会社等とは、物語（上海）企業管理有限公司、PT. Agrapana Niaga Gemilang、物語香港有限公司ならびに連結調整額、Storyteller株式会社の合計です
※この表中の既存店舗とは、2025年6月期を基準とし、前々年までに出店した店舗としております
※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替えをしております

既存店売上高前年比推移（国内・直営）



（単位：%）

	2024年6月期													2025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	通期
売上高	110.0	116.1	108.2	103.1	112.1	111.2	109.2	112.0	111.5	97.2	97.4	111.2	108.1	101.3	108.0	105.1	102.4	104.0	102.2	101.8	102.1	104.8	103.6
客　数	105.1	111.1	105.9	100.5	108.5	106.6	104.5	107.9	106.9	96.9	97.9	109.8	105.0	101.4	106.4	106.3	101.0	101.9	100.2	99.1	100.5	103.0	102.2
客単価	104.7	104.5	102.1	102.6	103.3	104.3	104.6	103.8	104.4	100.3	99.6	101.3	102.9	99.9	101.5	98.9	101.4	102.1	102.0	102.7	101.6	101.7	101.4

※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カ月以上稼動している店舗と定義しております

出退店状況

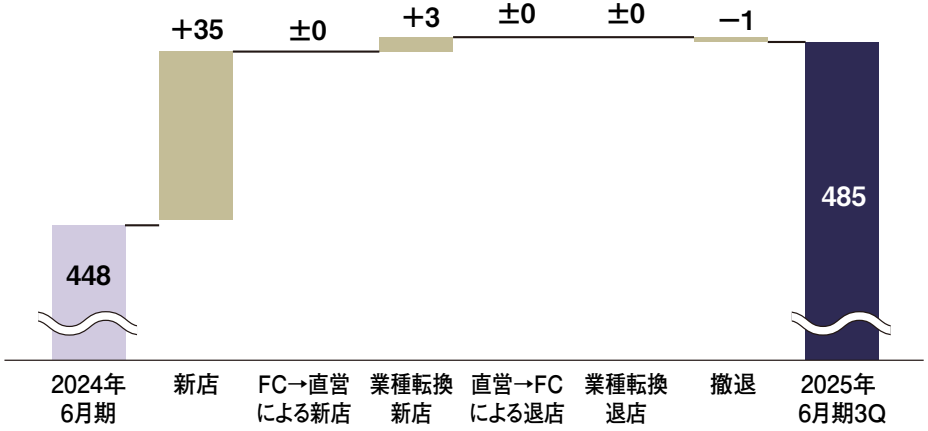
（単位：店舗）

部門	種別	2024年6月期	2025年6月期				
		期末店舗数	出店数		退店数		3Q店舗数
			期初計画	実績	期初計画	実績	
焼肉	直営	205	19	16	1	1	220
	FC	120	10	8	0	0	128
ラーメン	直営	115	18	8	0	0	123
	FC	104	5	0	0	1	103
お好み焼	直営	16	2	0	0	0	16
	FC	4	0	0	0	0	4
ゆず庵	直営	81	7	5	1	0	86
	FC	16	1	1	0	0	17
専門店	直営	31	15	9	0	0	40
	FC	0	1	0	0	0	0
その他	海外	28	19	18	2	7	39

国内・直営合計	448	61	38	2	1	485
FC合計	244	17	9	0	1	252
海外合計	28	19	18	2	7	39
合　計	720	97	65	4	9	776

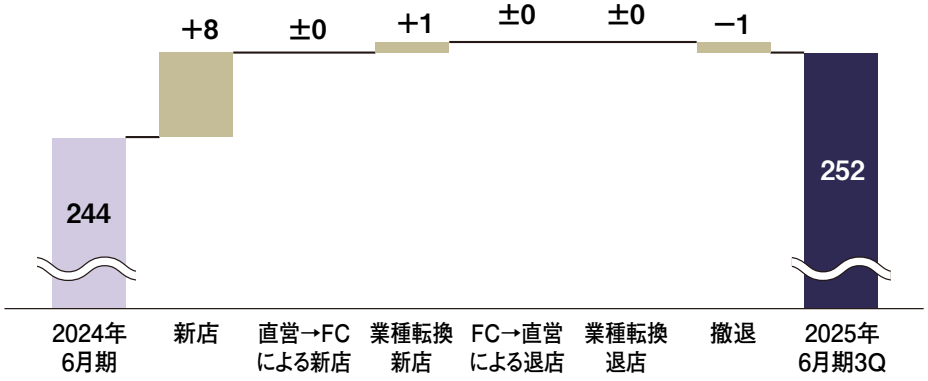
国内・直営店舗数

（単位：店舗）



国内・FC店舗数

（単位：店舗）

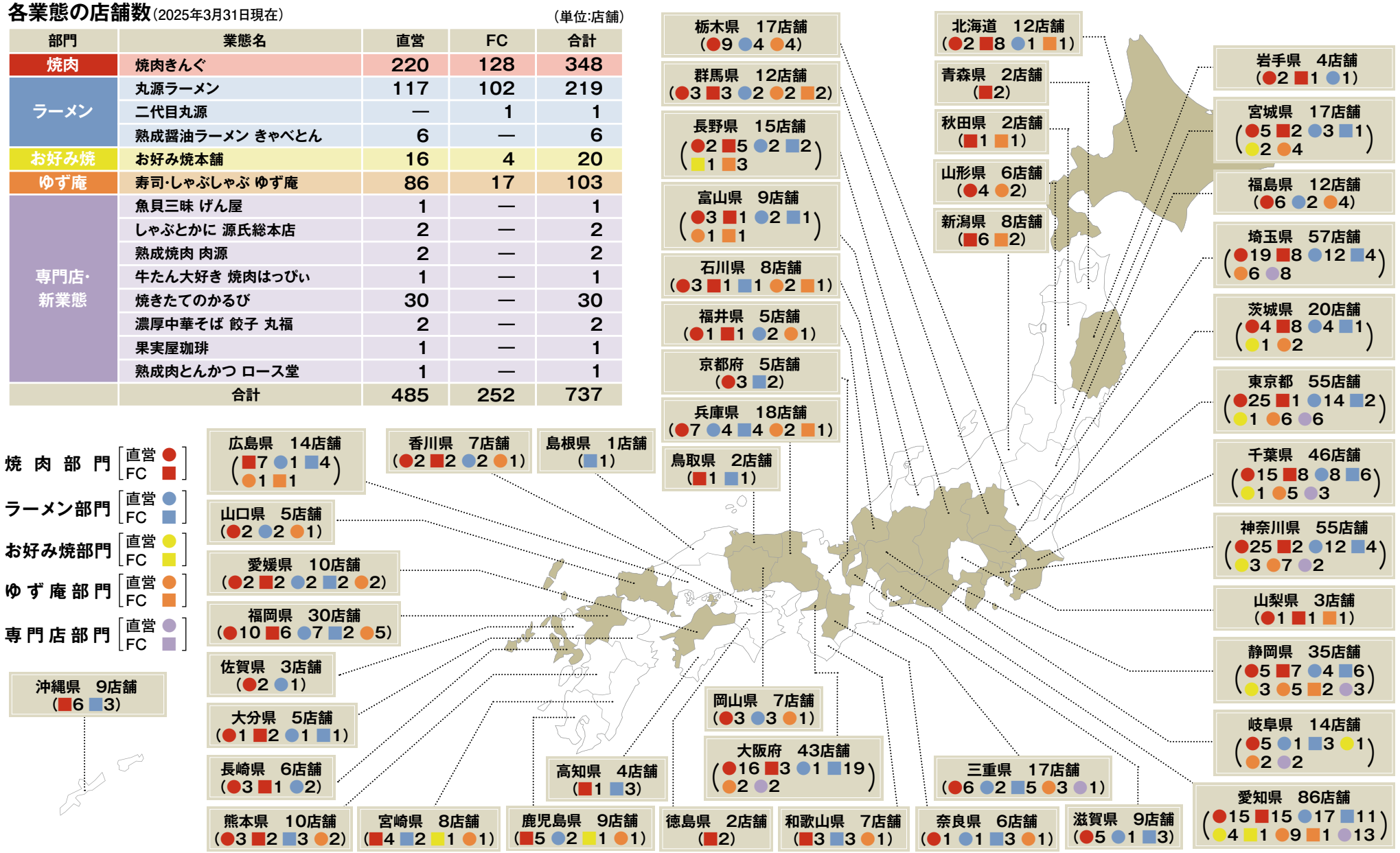


ご参考:店舗展開(国内直営・FC)

各業態の店舗数(2025年3月31日現在)

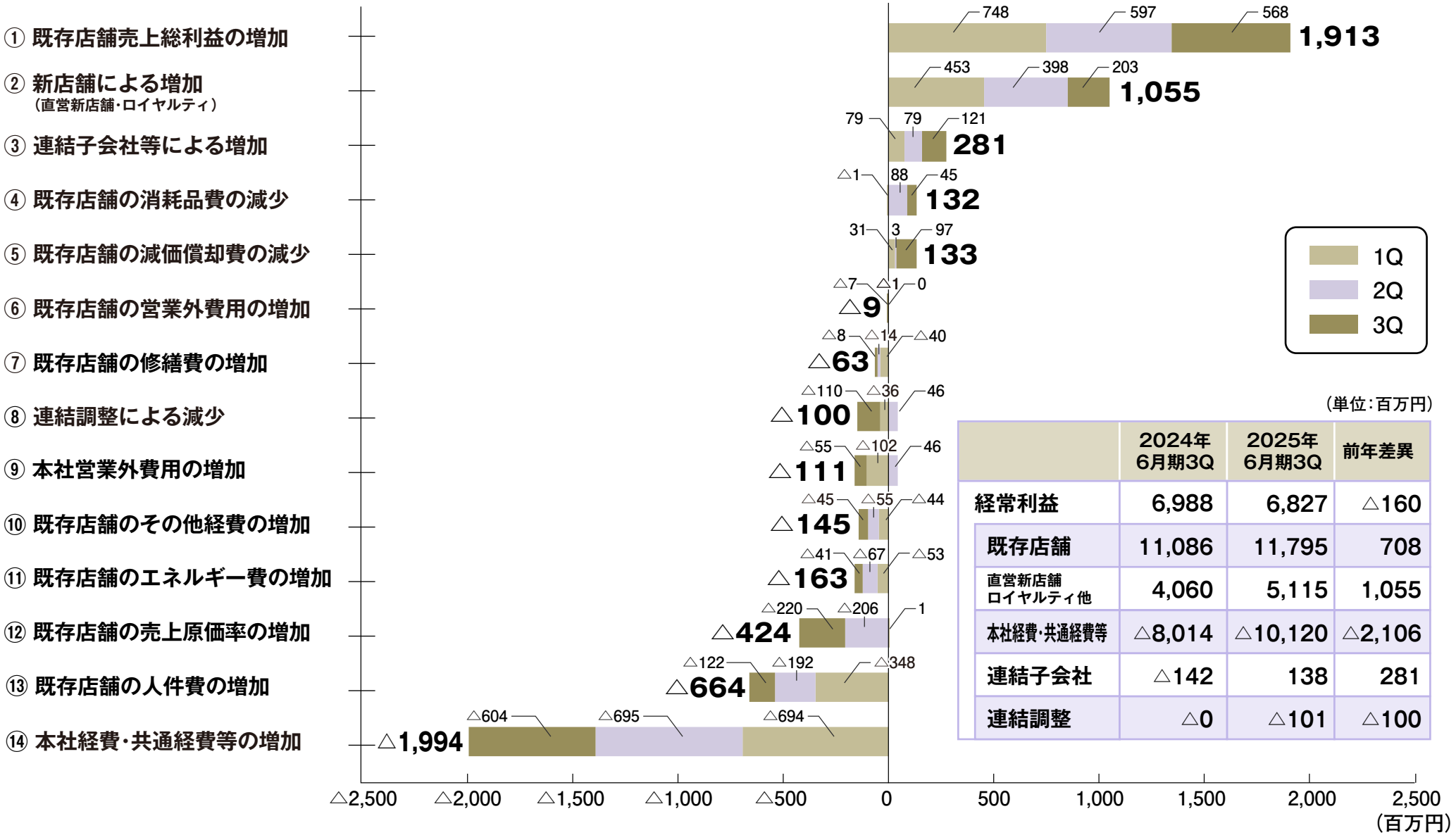
(単位:店舗)

部門	業態名	直営	FC	合計
焼肉	焼肉きんぐ	220	128	348
ラーメン	丸源ラーメン	117	102	219
	二代目丸源	—	1	1
	熟成醤油ラーメン きゃべとん	6	—	6
お好み焼	お好み焼本舗	16	4	20
ゆず庵	寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵	86	17	103
専門店・新業態	魚貝三昧 げん屋	1	—	1
	しゃぶとかに 源氏総本店	2	—	2
	熟成焼肉 肉源	2	—	2
	牛たん大好き 焼肉はっぴぃ	1	—	1
	焼きたてのかるび	30	—	30
	濃厚中華そば 餃子 丸福	2	—	2
	果実屋珈琲	1	—	1
	熟成肉とんかつ ロース堂	1	—	1
合計		485	252	737



※当期に新規出店した都道府県を地図上で塗りつぶしております

経常利益（連結）の増減要因



（単位：百万円）

	2024年6月期3Q	2025年6月期3Q	前年差異
経常利益	6,988	6,827	△160
既存店舗	11,086	11,795	708
直営新店舗 ロイヤルティ他	4,060	5,115	1,055
本社経費・共通経費等	△8,014	△10,120	△2,106
連結子会社	△142	138	281
連結調整	△0	△101	△100

※連結子会社等とは、物語（上海）企業管理有限公司、PT. Agrapana Niaga Gemilang、物語香港有限公司ならびに連結調整額、Storyteller株式会社の合計です
※この表中の既存店舗とは、2025年6月期を基準とし、前々年までに出店した店舗としております
※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替えをしております

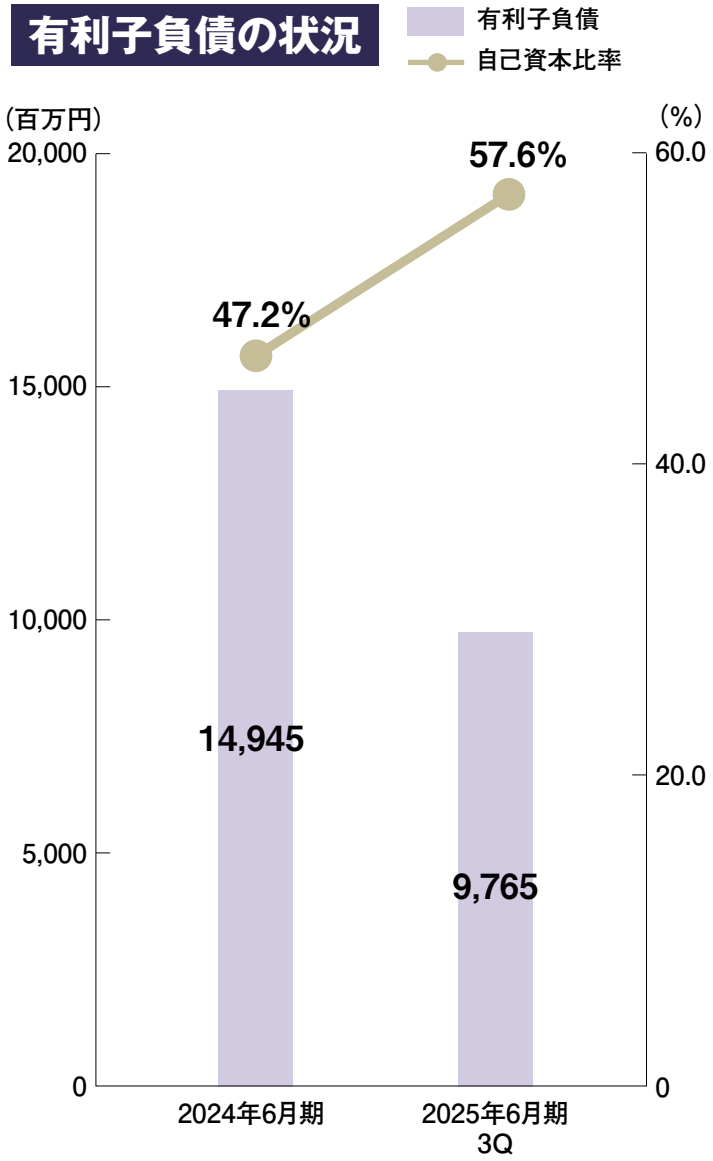
財務概要（連結）

貸借対照表（連結）

（単位:百万円）

	2024年6月期	2025年6月期3Q	主な増減
資産の部			
流動資産	19,482	21,113	売掛金の増加 ……1,636百万円 現金及び預金の減少 …… △424百万円
固定資産	42,048	45,687	有形固定資産の増加 ……3,077百万円 差入保証金の増加 ……496百万円
負債の部			
流動負債	17,329	18,724	買掛金の増加 ……1,513百万円 賞与引当金の増加 ……416百万円 未払法人税等の減少 …… △876百万円
固定負債	14,642	9,406	転換社債の減少…… △5,887百万円 長期借入金の増加 ……414百万円
純資産の部			
純資産	29,558	38,669	資本金の増加 ……3,080百万円 資本剰余金の増加 ……3,070百万円 利益剰余金の増加 ……3,284百万円 新株予約権の減少 …… △282百万円

有利子負債の状況



※有利子負債とは、一年以内返済長期借入金、社債、長期借入金、リース債務を合算したものです

業績計画（連結）①（期初計画）

（単位：百万円）

	2024年6月期	2025年6月期		2025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	**107,156**	**121,534**	**113.4**	**58,465**	**112.4**	**63,068**	**114.3**
焼肉部門	55,174（51.4）	60,267（49.5）	109.2	29,136（49.8）	108.4	31,130（49.3）	109.9
ラーメン部門	18,181（16.9）	20,915（17.2）	115.0	10,247（17.5）	113.8	10,667（16.9）	116.1
お好み焼部門	2,070（1.9）	2,140（1.7）	103.3	1,009（1.7）	103.0	1,131（1.7）	103.7
ゆず庵部門	17,931（16.7）	19,804（16.2）	110.4	9,603（16.4）	110.5	10,201（16.1）	110.3
専門店部門	4,114（3.8）	5,504（4.5）	133.7	2,513（4.2）	134.0	2,991（4.7）	133.5
FC部門	6,609（6.1）	6,959（5.7）	105.2	3,417（5.8）	105.7	3,542（5.6）	104.8
その他部門	3,075（2.8）	5,942（4.8）	193.2	2,537（4.3）	185.4	3,404（5.3）	199.4
売上総利益	**70,140** （65.4）	**79,079** （65.0）	**112.7**	**38,307** （65.5）	**112.0**	**40,771** （64.6）	**113.4**
販売費及び一般管理費	**61,975** （57.8）	**69,499** （57.1）	**112.1**	**33,883** （57.9）	**112.9**	**35,615** （56.4）	**111.3**
営業利益	**8,165** （7.6）	**9,580** （7.8）	**117.3**	**4,423** （7.5）	**105.0**	**5,156** （8.1）	**130.3**
経常利益	**8,582** （8.0）	**9,538** （7.8）	**111.1**	**4,391** （7.5）	**103.1**	**5,146** （8.1）	**118.9**
当期純利益	**5,639** （5.2）	**6,323** （5.2）	**112.1**	**2,702** （4.6）	**109.8**	**3,620** （5.7）	**113.8**
EBITDA	**12,969** （12.1）	**14,381** （11.8）	**110.8**	**6,682** （11.4）	**105.9**	**7,698** （12.2）	**115.5**

※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（期初計画）

物語コーポレーション単体

（単位：百万円）

	2024年6月期	2025年6月期		2025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	104,096	115,592	111.0	55,927	110.4	59,664	111.6
経常利益	8,439 (8.1)	8,860 (7.6)	104.9	4,182 (7.4)	95.3	4,677 (7.8)	115.4

海外子会社計

（単位：百万円）

	2024年6月期	2025年6月期		2025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 %
売上計	3,060	5,942	194.2	2,537	186.7	3,404	200.1
中国事業	2,911（－）	5,239（－）	179.9	2,292（－）	176.6	2,947（－）	182.6
インドネシア事業	148（－）	512（－）	345.0	192（－）	310.8	320（－）	369.4
香港事業	－（－）	190（－）	－	53（－）	－	137（－）	－
Storyteller社	0（－）	－（－）	－	－（－）	－	－（－）	－
経常利益計	△231 （－）	678 （11.4）	－	209 （8.2）	－	468 （13.7）	－
中国事業	△77（－）	707（13.5）	－	242（10.6）	－	465（15.8）	－
インドネシア事業	△76（－）	6（1.2）	－	△8（－）	－	14（4.5）	－
香港事業	－（－）	△35（－）	－	△24（－）	－	△11（－）	－
Storyteller社	△76（－）	－（－）	－	－（－）	－	－（－）	－

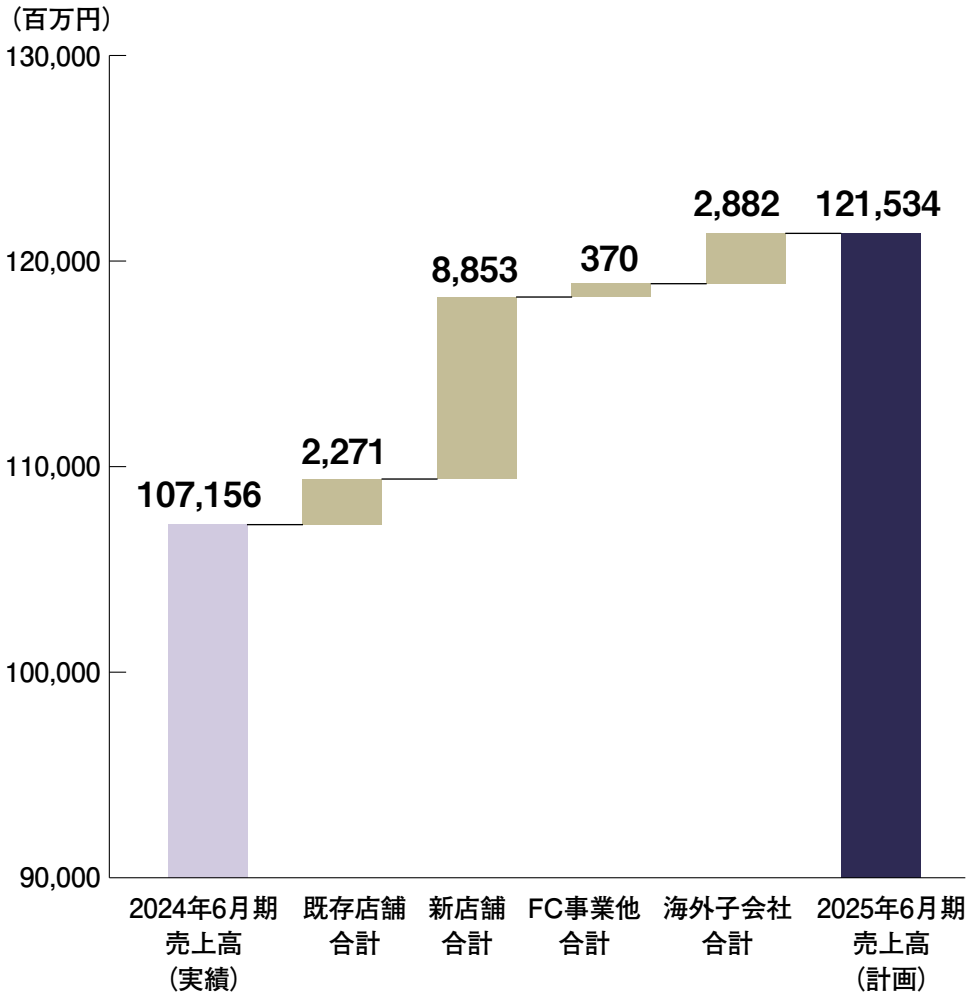
業績計画（連結）③（期初出店計画）

（単位：店舗）

部門	種別	2024年6月期	2025年6月期	通期計画内訳			
				出店数			退店数
		期末店舗数	通期計画	上期	下期	通期	通期
焼　肉	直営	205	223	10	9	19	1
	FC	120	130	8	2	10	0
ラーメン	直営	115	133	11	7	18	0
	FC	104	109	0	5	5	0
お好み焼	直営	16	18	0	2	2	0
	FC	4	4	0	0	0	0
ゆず庵	直営	81	87	3	4	7	1
	FC	16	17	0	1	1	0
専門店	直営	31	46	4	11	15	0
	FC	0	1	0	1	1	0
その他	海外直営	28	41	8	7	15	2
	海外FC	0	4	0	4	4	0
国内･直営合計		448	507	28	33	61	2
FC合計		244	261	8	9	17	0
海外合計		28	45	8	11	19	2
合　計		720	813	44	53	97	4

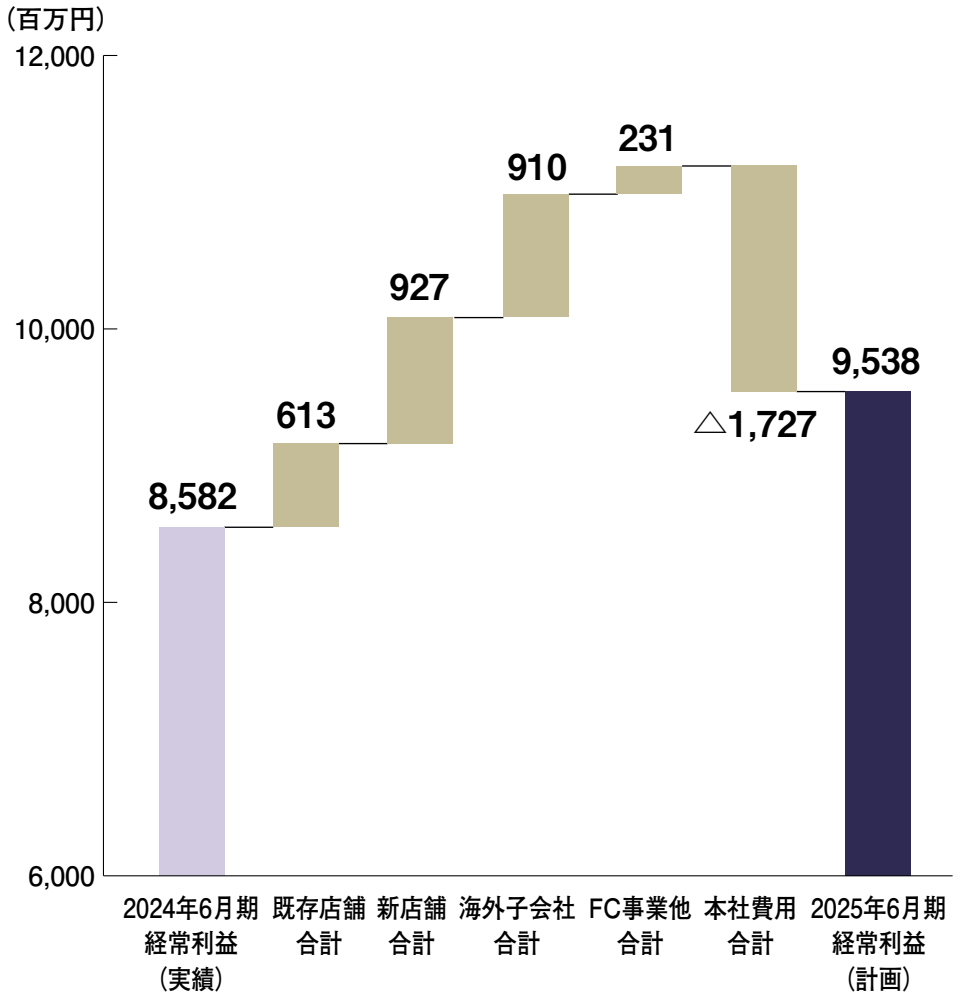
業績計画（連結）④（売上高・経常利益増減）

売上高計画の対前年増減要因



※この表中の既存店舗とは、2023年6月末までに開業した店舗としております

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、2023年6月末までに開業した店舗としております

業績計画⑤（国内既存店売上高･経常利益の増減）

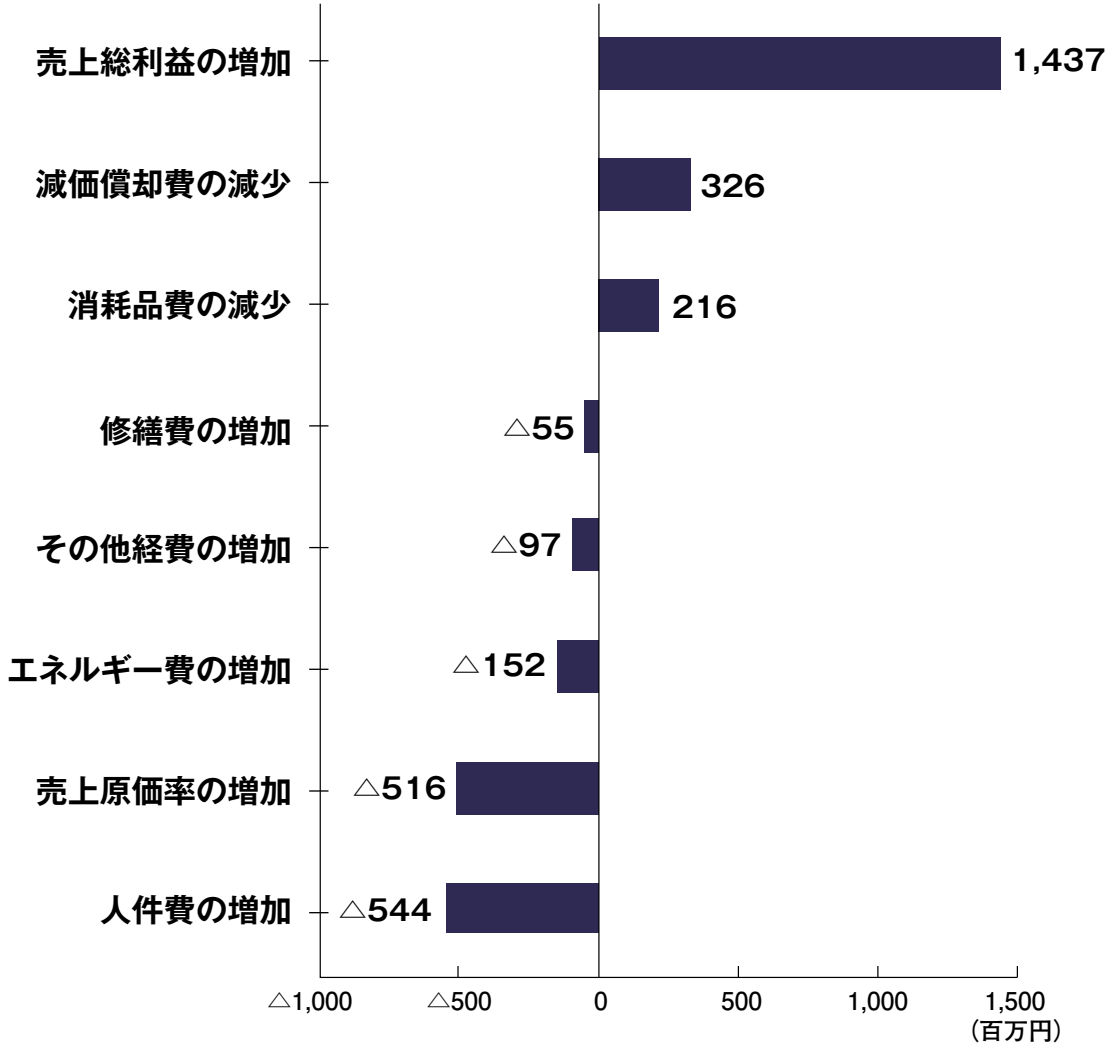
既存店売上高計画の前年対比

（単位：%）

前年対比	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
焼　肉	100.0	102.3	102.4	102.6	101.8
ラーメン	102.2	102.7	101.9	104.0	102.7
お好み焼	110.6	95.7	100.6	98.6	101.2
ゆず庵	112.1	101.0	103.0	102.0	104.3
専門店	100.8	102.5	102.9	102.9	102.3
全　体	102.7	102.0	102.4	102.6	102.4

※前年対比は、2023年6月期までに開業していた店舗を対象にしております

既存店経常利益計画の対前年増減要因



業績計画（連結）⑥（期初計画策定条件）

項目	期初計画策定条件	下半期の見通し
既存店売上	全社既存店売上前年比102.4% ・焼肉部門既存店売上高前年比101.8% ・ラーメン部門既存店売上高前年比102.7% ・お好み焼部門既存店売上高前年比101.2% ・ゆず庵部門既存店売上高前年比104.3% ・専門店部門既存店売上高前年比102.3%	『焼肉きんぐ』『丸源ラーメン』において実施した価格改定の効果も受け、 国内事業は上半期同様の増収ペースを維持する見通し
グループ 店舗数	合計813店舗（国内768店舗、海外45店舗） 前年同期比89店舗増	今期末見通し 合計802店舗（国内751店舗、海外51店舗） 前年同期比82店舗増
（出店数）	国内:直営61店舗、FC17店舗、 海外:19店舗（中国13店舗、インドネシア3店舗、香港2店舗、他1店舗）出店	国内:直営53店舗、FC10店舗、 海外:30店舗（中国26店舗、インドネシア2店舗、香港1店舗、フィリピン1店舗）出店
（退店数）	国内2店舗（焼肉・ゆず庵）、海外2店舗（中国）退店	通期において、国内直営2店舗、FC2店舗、海外7店舗退店
FC事業他	17店舗の店舗数増に伴う各種ロイヤルティ収入増	通期において、8店舗の店舗数増
経常利益	・既存店の大規模改装などの実施 『焼肉きんぐ』1店舗特急レーン改装 『お好み焼本舗』1店舗改装 『寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵』3店舗外装改装 ・『焼肉きんぐ』『丸源ラーメン』『寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵』の テレビCM放映を積極的に継続実施 ・直営店原材料費の上昇 ・直営店人件費の上昇 ・社員採用の強化（新卒250名、キャリア200名目標） ・海外子会社の収益化	・既存店の大規模改装などは以下の通り実施 『焼肉きんぐ』の改装を、下半期に1店舗追加し、年間2店舗の改装を実施 『丸源ラーメン』1店舗の改装を実施 『お好み焼本舗』1店舗の改装を実施 『寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵』3店舗の外装改装を実施 ・『焼肉きんぐ』『丸源ラーメン』『寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵』の テレビCM放映を積極的に継続実施 ・直営店の原材料費の上昇は計画通りに推移する見通し ・2024年10月度にベースアップを実施し計画通りの推移 ・社員採用は計画通りの見通し ・海外子会社は通年において黒字化の見通し
純利益	・通期で300百万円の特別損失発生を計画	・通期で、特別損失532百万円、特別利益333百万円発生の見通し

配当政策

配当方針 連結配当性向20%以上を目安とし、持続的な利益成長を通じて、安定的・持続的な増配を原則とする累進配当を目指してまいります。

1株当たり配当金予想 17期連続増配を計画

2024年6月期

通期 **32.0円**※

中間実績 15.0円

期末実績 17.0円

2025年6月期

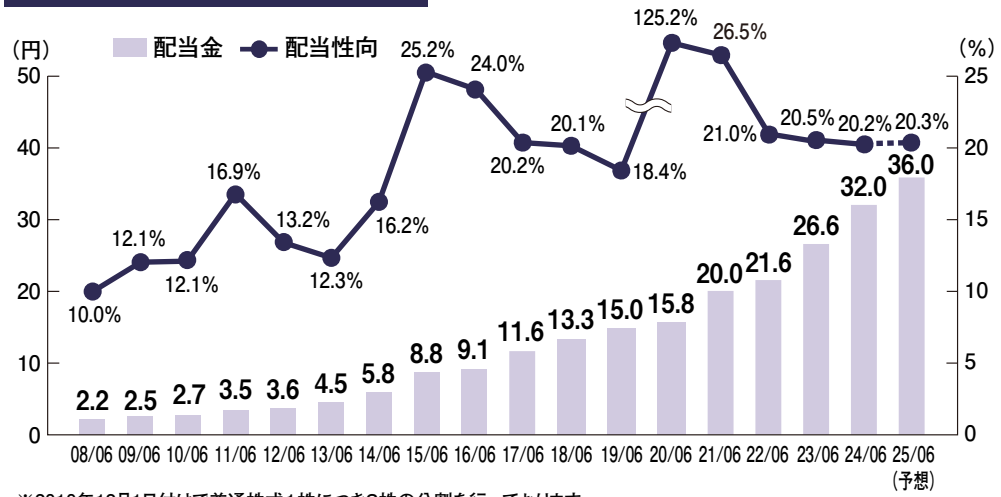
通期 **36.0円**

中間予想 18.0円

期末予想 18.0円

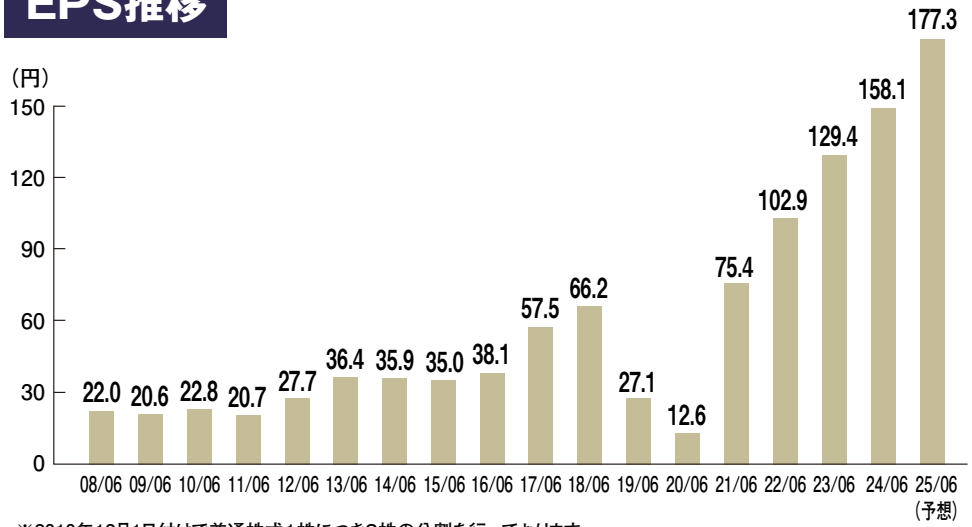
※2023年3月1日付けで普通株式1株につき3株の分割を行っております

配当金・配当性向推移



※2010年12月1日付けで普通株式1株につき3株の分割を行っております
※2021年3月1日付けで普通株式1株につき2株の分割を行っております
※2023年3月1日付けで普通株式1株につき3株の分割を行っております
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日付けで普通株式1株につき3株の分割を行っております
※2021年3月1日付けで普通株式1株につき2株の分割を行っております
※2023年3月1日付けで普通株式1株につき3株の分割を行っております
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をを示しております

ご参考：株主優待制度

株主の皆さまに、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



株主様ご優待カードを 年2回贈呈!

所有株式数	株主様ご優待カード
100株以上	3,500円相当 （年間7,000円）

※株主様ご優待カード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又は記録された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です
※株主様ご優待カードは物語コーポレーションの国内すべての店舗（直営店、FC加盟店運営店舗を含む）でご利用いただけます
ただし『焼きたてのかるび』各店舗ではご利用いただけませんので予めご了承ください

プレゼンテーション構成

1 第3四半期業績概要

津寺 毅【取締役 常務執行役員 財務･成長戦略担当】

2 第3四半期業績総括

加藤 央之【代表取締役社長】

トピックス ❶ 多様性あふれる幹部候補生（新卒社員）計217名が入社

2025年4月1日（火）に「入社激励書授与式」を開催し、15カ国・地域のインターナショナル（外国籍）社員82名およびパートナー（パートタイマー）から社員へ登用した59名を含む過去最多の計217名が入社しました。



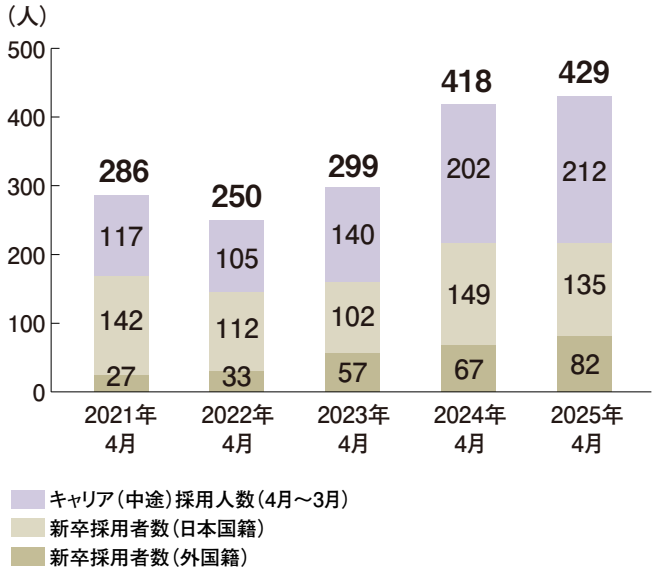
▲幹部候補生一人ひとりに記載内容が異なる「入社激励書」を授与





▲同期や参列者の前での決意表明

採用者数推移



【人財の採用強化と定着に向けた取り組み】

理念型人財の採用

- ■理念の情報発信
- ■個別面接の実施
- ■入社に向けたフォロー体制を強化

採用チャネルの多様化

- ■海外現地における採用活動
- ■リファラル採用の強化
- ■大学・専門学校と連携強化

働きやすい環境の整備

- ■賃金ベースアップの実施
- ■myエリア制度の導入と推進
- ■ダブルレインボー休暇制度を導入

トピックス ❷ 各種コストの増加に対する取り組み

来客数の増加に向けた取り組み

■名物商品の磨き込みによる基本価値の向上
■付加価値が高い期間限定商品の投入
■テレビCM等プロモーションの強化
■テークアウト、デリバリーサービスの強化

収益性の最大化に向けた取り組み

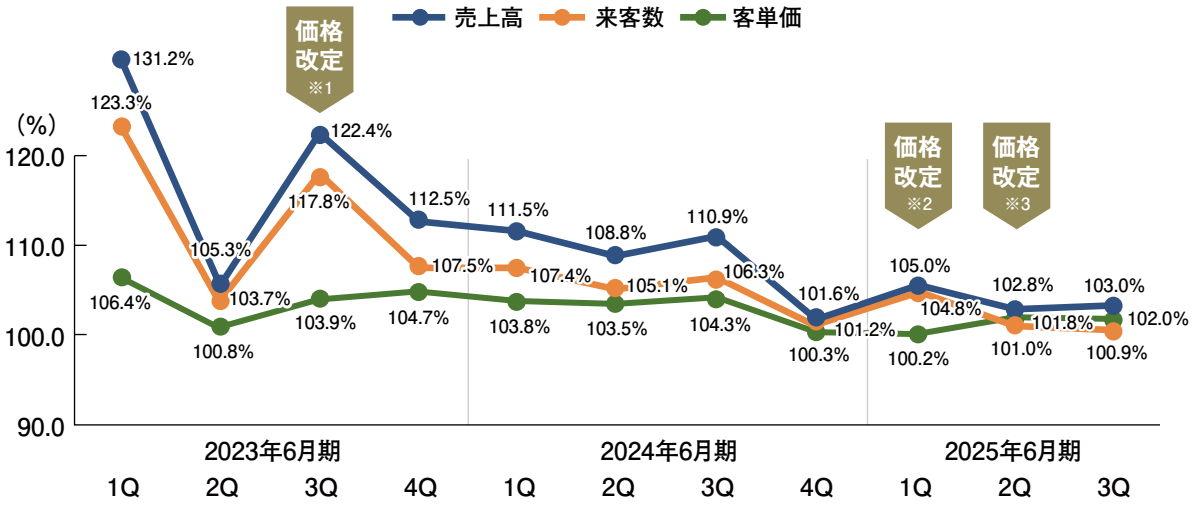
【商品・価格戦略】

■価格改定による粗利益率の適正化
■都市型価格対象店舗の拡大
■主要食材における原材料価格の見直しと調達先の多様化
■使用食材の絞り込み
■メニューミックスにおける原価の適正化

【生産性向上】

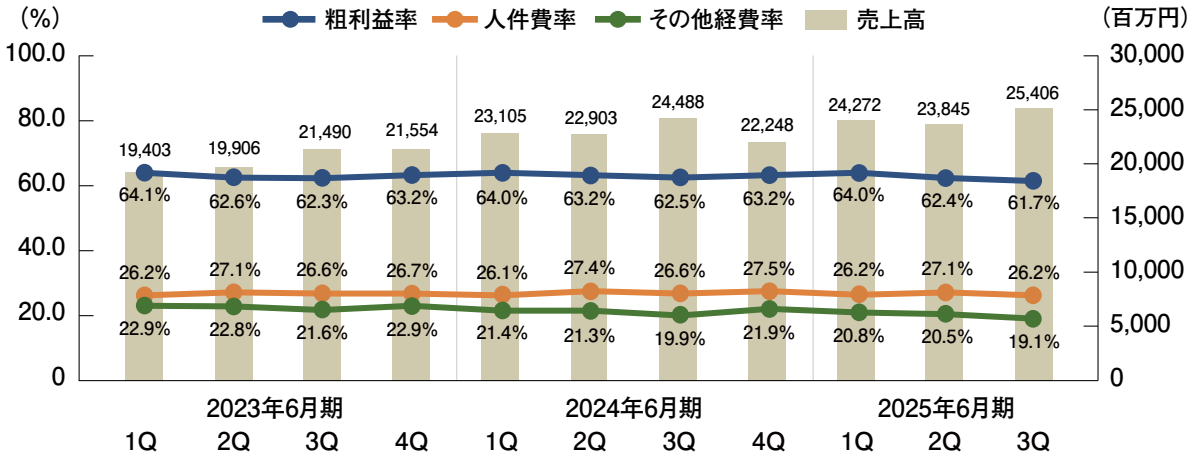
■特急レーン、配膳ロボット、セルフレジ、自動案内システム等のDXの推進
■調理オペレーション等の簡略化

売上高・来客数・客単価 前年比（国内・直営既存店）



主な価格改定 『焼肉きんぐ』 ※1 2023年3月29日 ※2 2024年9月25日
『丸源ラーメン』 ※1 2023年3月1日 ※3 2024年12月3日

収益構造の推移（国内・直営既存店）



トピックス ❸ M&Aによる北米マーケットへの進出

2025年3月に米国現地子会社「Storytellers USA, Inc.」を設立し、同年4月には米国カリフォルニア州において鉄板焼きレストラン『SHOGUN』を展開する運営会社を子会社化（孫会社化）しました。当社の強みである郊外ロードサイドにおける大型店舗運営の豊富なノウハウと、「SHOGUNグループ」が築き上げた確固たる市場基盤を融合させることで、今後一層の成長を目指します。



▲郊外ロードサイドの大型レストラン





▲こだわりの食材とシェフの華麗なパフォーマンス



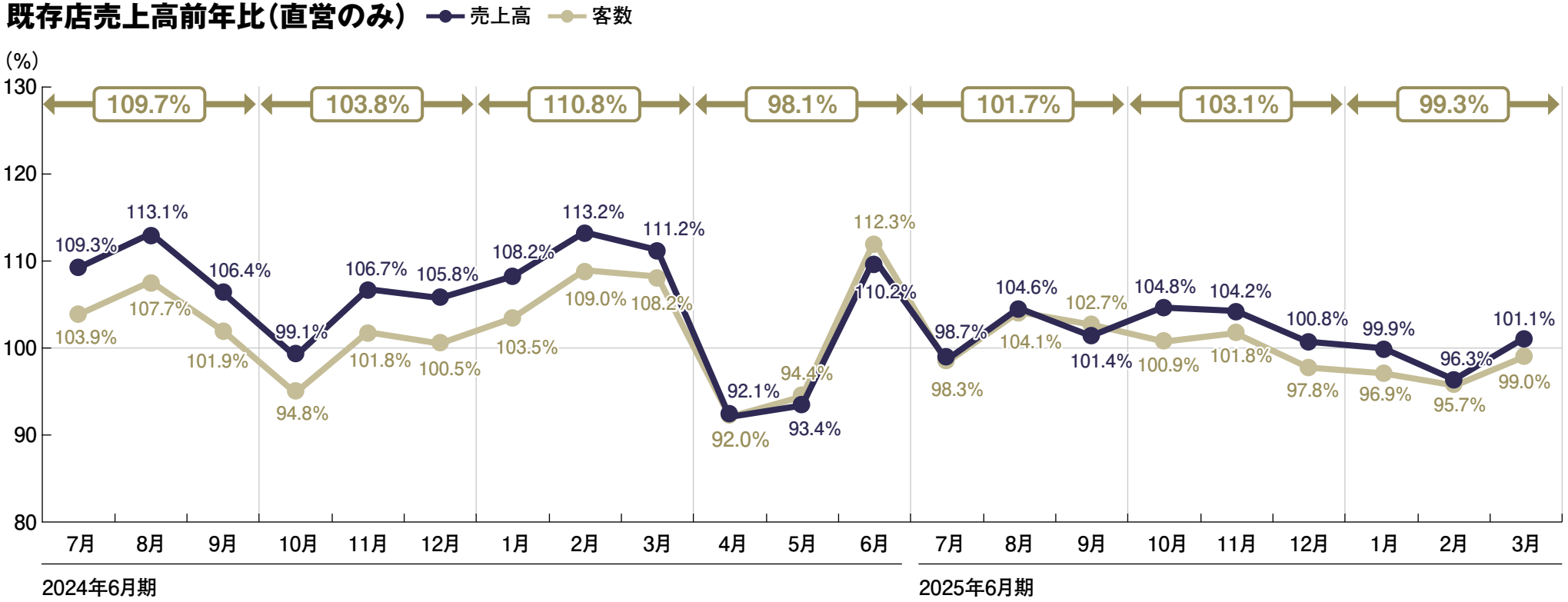
▲カリフォルニア州に8店舗展開

標準店舗面積	120坪
想定客単価	USD50（約7,000円）
店舗数	8店舗

※2025年4月末時点の店舗数を記載しております

焼肉部門業績総括

既存店売上高前年比（直営のみ）



（単位：%）

	2024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
売上高	109.3	113.1	106.4	99.1	106.7	105.8	108.2	113.2	111.2	92.1	93.4	110.2	105.5
客　数	103.9	107.7	101.9	94.8	101.8	100.5	103.5	109.0	108.2	92.0	94.4	112.3	102.4
客単価	105.2	105.0	104.3	104.6	104.8	105.2	104.6	103.9	102.8	100.1	99.0	98.1	103.0

	2025年6月期									
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	通期
売上高	98.7	104.6	101.4	104.8	104.2	100.8	99.9	96.3	101.1	101.3
客　数	98.3	104.1	102.7	100.9	101.8	97.8	96.9	95.7	99.0	99.7
客単価	100.4	100.4	98.7	103.8	102.4	103.0	103.0	100.6	102.1	101.6

※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

焼肉部門
主な取り組み

焼肉業界No.1ブランドとして積極展開

1 選ばれるブランドづくり

■競争優位性のあるメニュー展開



▲五大名物の定期的なブラッシュアップ

■期間限定フェアによる来店促進





▲高頻度で集客力の高いフェアを実施

■教育体制の拡充



▲全店を対象に毎月研修を実施





▲おせっかいマスターの輩出を加速

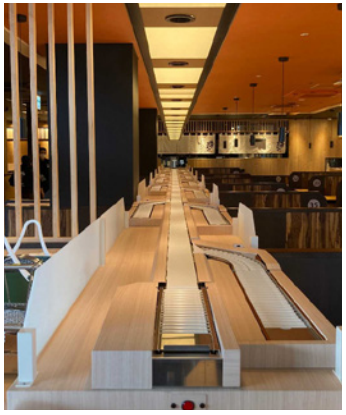
■プロモーションの強化





▲テレビ・TVerでのCM配信で来店効果が向上

2 生産性と収益性向上に向けた取り組み



▲特急レーン店舗の拡大



▲自動案内システムによる省人化



▲ランチドリンクメニューを有料化

3 店舗数拡大に向けた取り組み

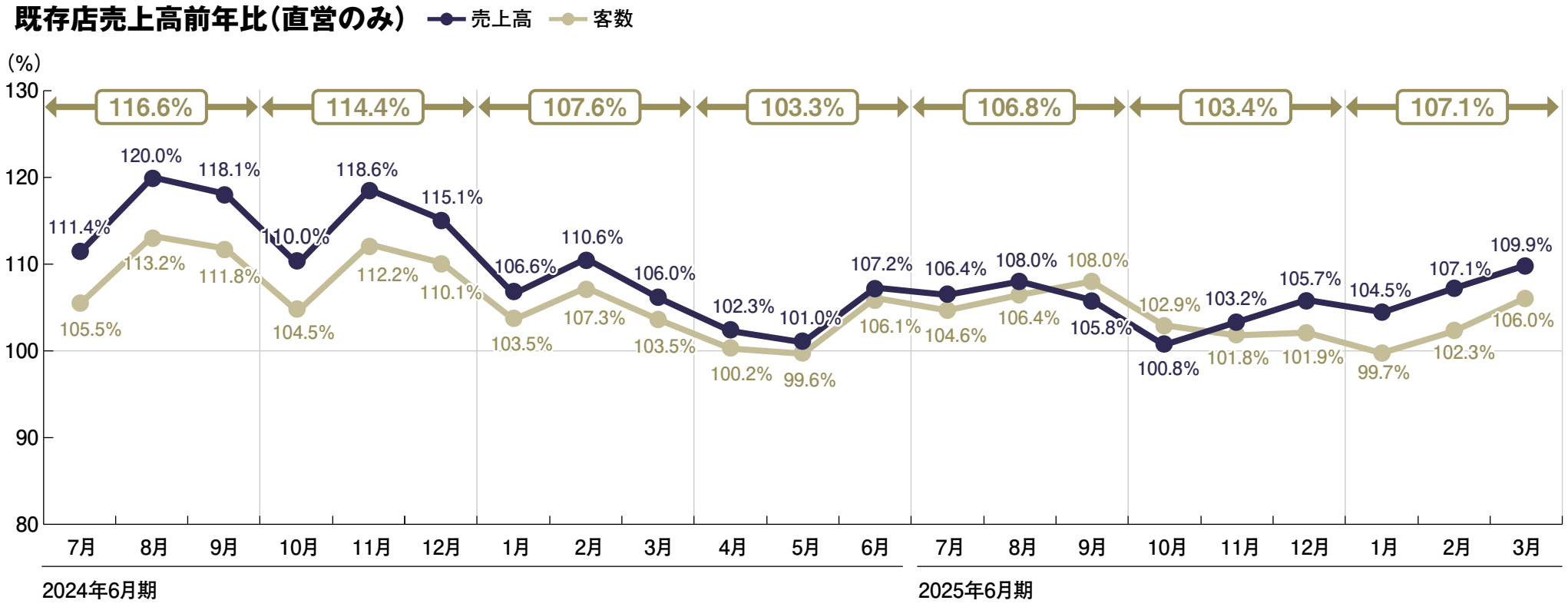


▲郊外ロードサイドの出店を継続



▲都市型ビルイン立地の福岡天神店、南池袋店を出店

ラーメン部門業績総括



(単位:%)

	2024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
売上高	111.4	120.0	118.1	110.0	118.6	115.1	106.6	110.6	106.0	102.3	101.0	107.2	110.2
客　数	105.5	113.2	111.8	104.5	112.2	110.1	103.5	107.3	103.5	100.2	99.6	106.1	106.3
客単価	105.6	106.1	105.6	105.2	105.7	104.5	102.9	103.1	102.4	102.0	101.4	101.1	103.7

	2025年6月期									
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	通期
売上高	106.4	108.0	105.8	100.8	103.2	105.7	104.5	107.1	109.9	105.8
客　数	104.6	106.4	108.0	102.9	101.8	101.9	99.7	102.3	106.0	103.7
客単価	101.7	101.5	98.0	98.0	101.4	103.7	104.8	104.7	103.6	102.0

※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

ラーメン部門
主な取り組み

ラーメン業界No.1ブランドを目指して

1 選ばれるブランドづくり

■期間限定商品による来店促進





▲高頻度の商品変更

■商品、サービス力の強化



▲全パートナー※を対象に開催

■営業時間の見直し



▲深夜需要に応え、営業時間を延長

■プロモーションの強化



▲テレビCMの出稿量を拡大





▲コラボ商品による
認知度の向上

2 生産性向上に向けた取り組み





▲セルフレジやタッチパネルの導入を推進

3 店舗数拡大に向けた取り組み



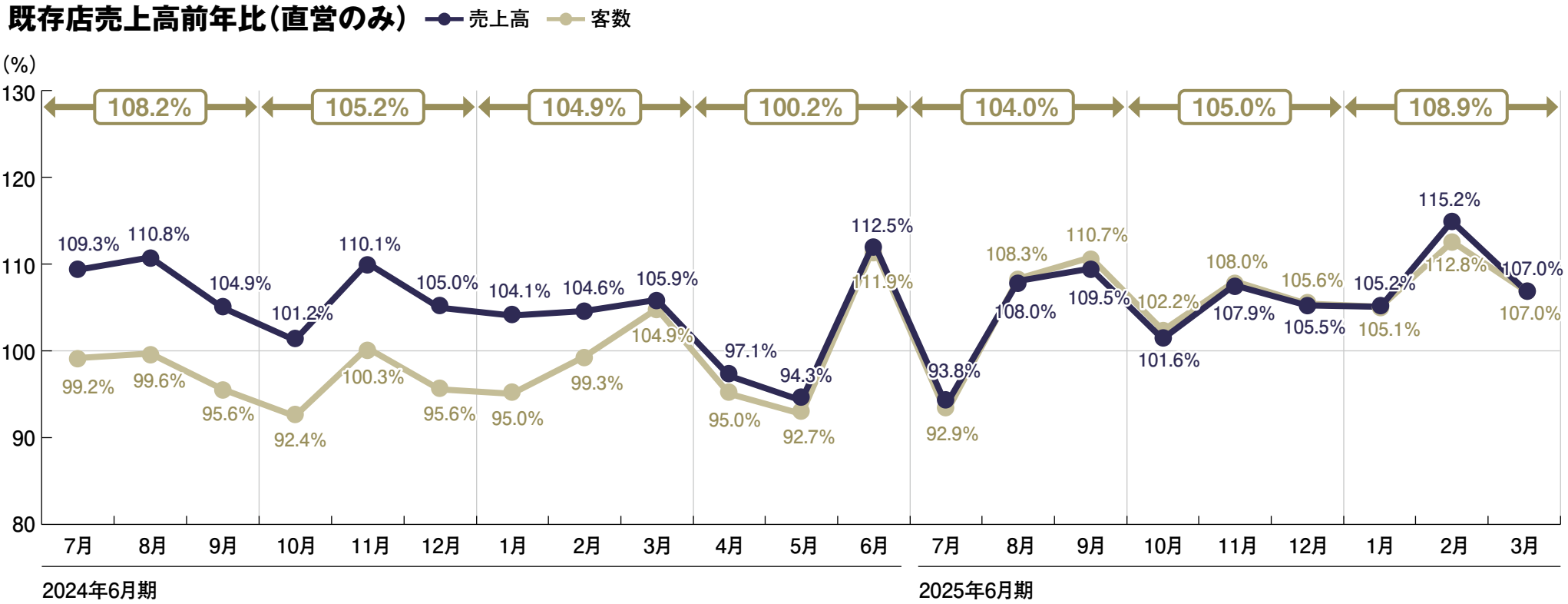
▲初の岩手県への出店



▲ショッピングセンター立地のアリオ札幌店、
イオンモール羽生店を出店

※パートタイマーをパートナーと呼称しております

お好み焼部門業績総括



（単位：%）

	2024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
売上高	109.3	110.8	104.9	101.2	110.1	105.0	104.1	104.6	105.9	97.1	94.3	112.5	104.4
客　数	99.2	99.6	95.6	92.4	100.3	95.6	95.0	99.3	104.9	95.0	92.7	111.9	98.2
客単価	110.2	111.2	109.8	109.5	109.8	109.9	109.6	105.3	101.0	102.2	101.6	100.5	106.3

	2025年6月期									
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	通期
売上高	93.8	108.0	109.5	101.6	107.9	105.5	105.2	115.2	107.0	106.1
客　数	92.9	108.3	110.7	102.2	108.0	105.6	105.1	112.8	107.0	106.0
客単価	101.0	99.7	98.9	99.4	99.9	99.9	100.1	102.1	100.1	100.1

※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

お好み焼部門
主な取り組み

お好み焼業界No.1に向けた選ばれる店づくり

1 選ばれるブランドづくり

■主力商品の磨き込み



▲お好み焼生地の改良等による基本価値の向上

■顧客満足度を高めるメニュー展開



▲バラエティに富んだ食べ放題コースを提供

■期間限定フェアによる来店促進



▲アプリやSNSプロモーションと連動

2 関西マーケット進出に向けた取り組み

■マーケットの大きい関西に初出店



▲2025年中の出店を計画

■改装店舗において新店オープンに向けた検証開始



▲油煙による匂い移りを防ぐ鉄板を採用

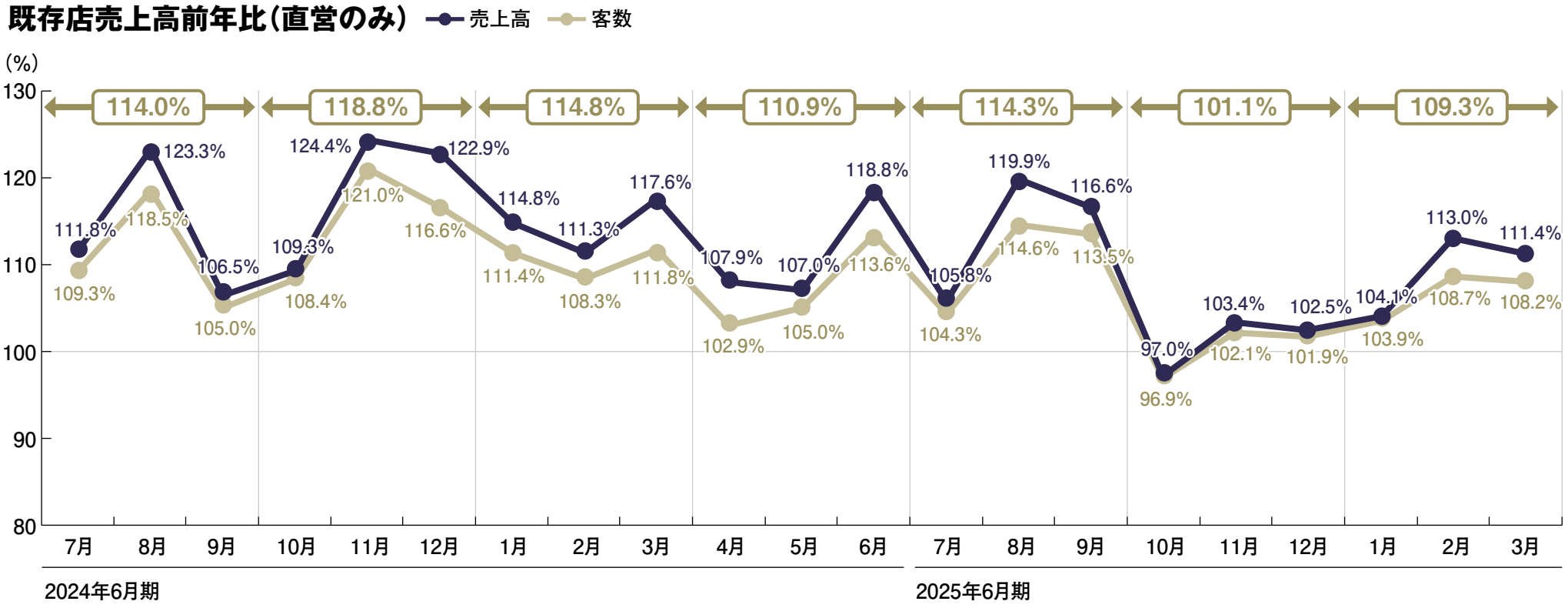


▲配膳ロボットをフル活用するレイアウト設計



▲オープンキッチンでライブ感を演出

ゆず庵部門業績総括



（単位：%）

	2024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
売上高	111.8	123.3	106.5	109.3	124.4	122.9	114.8	111.3	117.6	107.9	107.0	118.8	114.7
客　数	109.3	118.5	105.0	108.4	121.0	116.6	111.4	108.3	111.8	102.9	105.0	113.6	111.0
客単価	102.2	104.0	101.4	100.8	102.8	105.4	103.1	102.8	105.2	104.9	101.9	104.6	103.4

	2025年6月期									
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	通期
売上高	105.8	119.9	116.6	97.0	103.4	102.5	104.1	113.0	111.4	107.9
客　数	104.3	114.6	113.5	96.9	102.1	101.9	103.9	108.7	108.2	105.9
客単価	101.5	104.6	102.7	100.2	101.2	100.6	100.2	104.0	103.0	102.0

※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

ゆず庵部門
主な取り組み

オンリーワンブランドとしての店舗数拡大へ

1 選ばれるブランドづくり

■付加価値の高い期間限定商品による来店促進



▲和食専門店の価値を訴求





▲客単価向上にも寄与

■ハレの日需要に応えるプラン





▲お祝いニーズの獲得

■商品・サービス力の強化



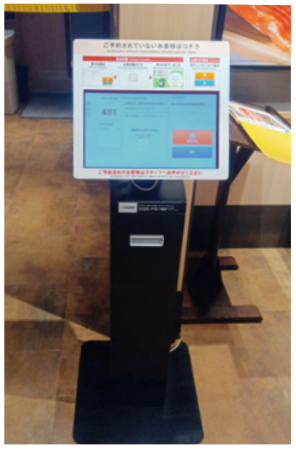


▲寿司職人やおせっかいマスターなどの
スペシャリストの輩出

2 生産性向上に向けた取り組み



▲複数台の配膳ロボットを活用



▲新予約システムによる
効率的な席配置を実現

3 店舗数拡大に向けた取り組み



▲出店ペースを加速させ今期8店舗を出店



▲都市型店舗の2店舗目として
新宿西口大ガード店を出店

専門店部門
主な取り組み

焼肉ファストカジュアルのトップブランドを目指して

焼きたてのかるび

熟成肉を使用した「焼きたてのカルビ丼」と厳選した牛肉の旨みが特徴の「ユッケジャンスープ」が名物の焼肉ファストカジュアル業態

1 フォーマットの確立に向けた取り組み

■グランドメニューの改定



▲メニューミックス施策で原価の適正化

■期間限定商品による来店促進



▲高頻度の商品変更

■プロモーションの強化



▲アプリ会員獲得強化と販促の実施

2 利便性の向上に向けた取り組み

■ドライブスルーの設置



▲全国9店舗に設置（2025年3月末時点）

■デリバリーへの対応



▲タイアップキャンペーンも好調

3 店舗数拡大に向けた取り組み



▲関東・関西への出店を強化



▲トレーニングセンターと店舗で効率的に教育

専門店部門
主な取り組み

新たな成長エンジンへ 新業態開発

2月に新ブランド『熟成肉とんかつ ロース堂』の1号店を出店し、4月には『果実屋珈琲』の2号店を出店しました。また『熟成醤油ラーメン きゃべとん』の新たな出店を予定しています。

熟成肉とんかつ ロース堂

こだわりのとんかつをリーズナブルに
郊外ロードサイドで楽しめる専門店













標準店舗面積	65坪
想定客単価	1,150円
店舗数	1店舗

果実屋珈琲 KAJITSUYA CAFÉ

和の装いでフルーツをふんだんに使った
サンドイッチやデザートが自慢のカフェ&ショップ





標準店舗面積	90坪
想定客単価	1,700円
店舗数	2店舗

熟成醤油ラーメン きゃべとん

揚げたてきゃべつと巻きバラチャーシューを使用した
「熟成醤油きゃべとん」が名物の地域密着型店舗





標準店舗面積	40坪
想定客単価	1,000円
店舗数	6店舗

※2025年4月末時点の店舗数を記載しております

海外
主な取り組み

海外事業の拡大

アジア地域においては、中国、香港、インドネシアに加え、フィリピンにも展開エリアを拡大しました。

中国・香港・フィリピン

肉肉大米
熟成牛挽肉と炊き立てごはん
Aged ground beef & Rice

挽きたて、焼きたて、炊きたてが楽しめる
ハンバーグ専門店











標準店舗面積	30坪
想定客単価	中国 80元 （約1,600円）
店舗数	中国 32店舗 香港 1店舗 フィリピン 1店舗

中国

天天
天麩羅専門店

揚げたての天ぷらと
炊きたてのご飯を手軽に
楽しめる天ぷら専門店









標準店舗面積	30坪
想定客単価	70元 （約1,400円）
店舗数	1店舗

インドネシア

焼熟肉成 YakitateKALBI YAKINIKU-DON

日本で展開する『焼きたてのかるび』を
ローカライズした焼肉丼専門店







標準店舗面積	45坪
想定客単価	85,000rp （約700円）
店舗数	5店舗

※2025年4月末時点の店舗数を記載しております

「ビジョン2025」経営計画上方修正・2027年までの3カ年経営計画策定

当初計画を１年前倒しで達成し、経営計画を上方修正

	2024年6月期 実績	2025年6月期 当初目標	2025年6月期 計画（修正）
グループ店舗売上高	1,550億円	1,500億円	1,716億円
連結売上高	1,071億円	1,000億円	1,215億円
経常利益	85億円	82億円	95億円

背景

当初計画を上回る既存店売上高推移	2024年6月期計画104.6%→実績108.1% すべてのブランドにおいて既存店前年超えを達成 2025年6月期も、前年比101.8%と前年超えを計画
順調な新規出店	2024年6月期計画74店舗→実績74店舗 国内主力業態ならびに、海外新業態を積極的に出店 2025年6月期においても過去最高の出店数を計画
コスト低減等が想定を上回る進展	価格改定やメニューミックス等により粗利益率計画を達成 人件費率も増収の効果を受けて低減傾向

「ビジョン2025」経営計画上方修正・2027年までの3カ年経営計画策定

2027年6月期までの「3カ年経営計画」を策定
今後も力強い成長を継続

	2019年6月期 実績	2024年6月期 実績	2025年6月期 当初目標	2025年6月期 計画（修正）	2026年6月期 計画	2027年6月期 計画
グループ店舗売上高	914億円	1,550億円	1,500億円	1,716億円	1,885億円	2,000億円（平均成長率10%超）
連結売上高	589億円	1,071億円	1,000億円	1,215億円	1,330億円	1,500億円（平均成長率10%超）
経常利益	46億円	85億円	82億円	95億円	105億円	124億円（平均成長率10%超）
ROE	14%	21%	15%以上	15%超		
ROA	18%	15%	15%以上	15%超		
ROIC	13%	14%	15%以上	15%超		
既存店売上高前年比	107.2%	107.2%	前年超	前年超		
連結配当性向	20.3%	20.2%	20.0%超	20.0%超		

ビジョン2025

3カ年経営計画

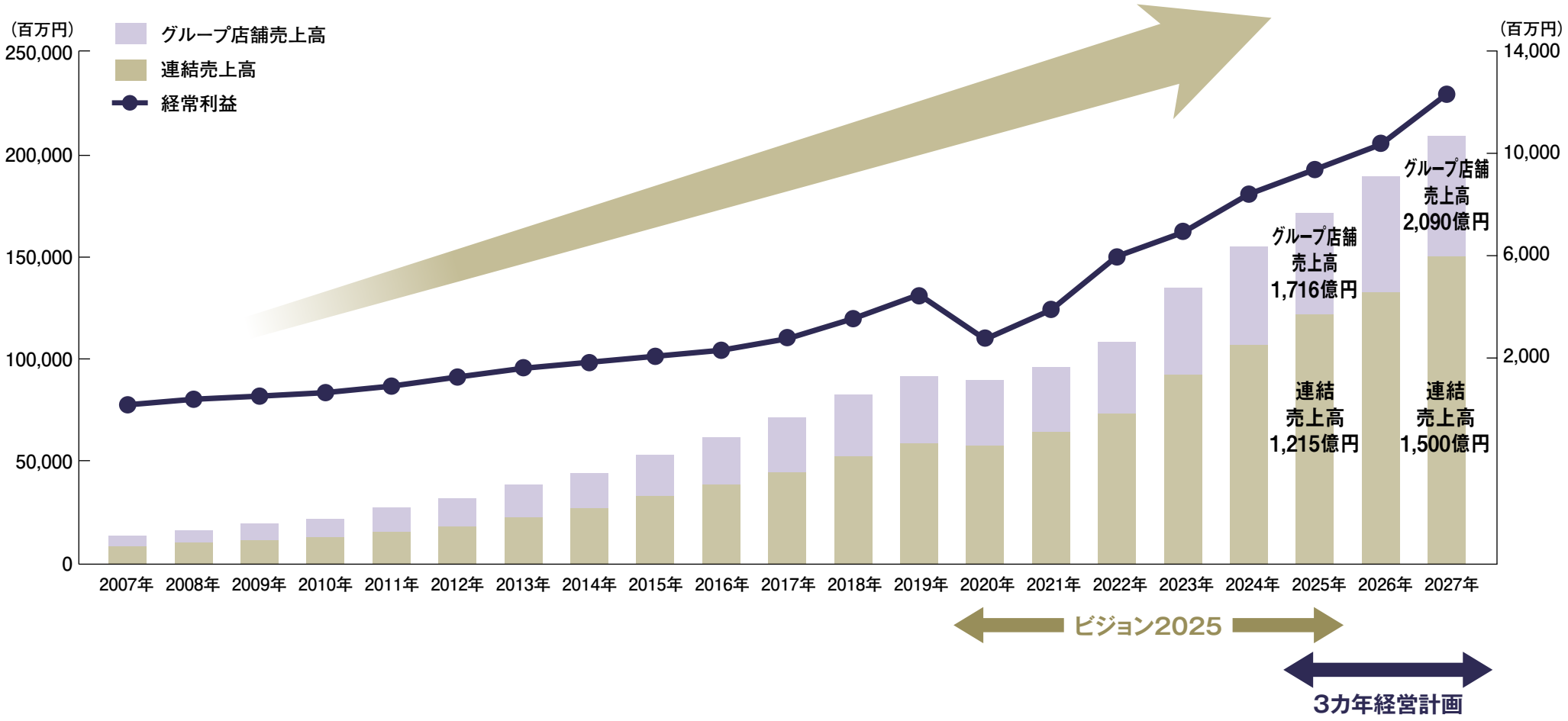
※新たな中期ビジョンは2025年8月に発表予定

「ビジョン2025」・3カ年経営計画

日本・海外における「業態開発型リーディングカンパニー」の実現

私たち独自のビジネスモデル（物語独自の価値創造）を追求し、日本のみならず海外においても
顧客・社会に価値提供できる「業態開発型リーディングカンパニー」の実現を目指します。

売上高と経常利益計画



「ビジョン2025」

ビジョン2025テーマ

日本・海外における「業態開発型リーディングカンパニー」の実現

私たち独自のビジネスモデルを追求し、日本のみならず海外においても顧客・社会に価値提供できる
「業態開発型リーディングカンパニー」の実現を目指します

2025年経営計画（上方修正）

グループ店舗売上高1,716億円　連結売上高1,215億円
営業利益、経常利益 年平均10%以上の成長
ROA、ROE、ROICの15%以上の達成

事業戦略

成長シナリオ

既存事業の回復・投資効率の高い事業への拡大に重きを置き、次の成長の柱である新規事業の育成、郊外型フォーマットの展開拡大、海外の拡大、新業態・新事業の育成を実施

重点戦略

①既存ブランドの事業拡大と収益性向上
②新業態・新事業を日本、海外でチャレンジ
③多様な理念型人財の採用
④個の覚醒を促すD&Iと人財育成の推進
⑤新たな価値創造を加速させるDXと本社機能強化の推進
⑥サステナビリティの推進

財務戦略

企業価値向上のために成長投資を継続
ROEの15%以上の維持
ROICの15%以上の維持
利益成長を通じた1株当たり配当金の安定的・持続的な増加
配当性向の水準として20%超を目安

非財務戦略

「豊かな社会」と「お客様に必要とされるブランド・会社」の
両立の実現を目指し、社会の課題解決と持続的発展に貢献

「ビジョン2025」事業戦略

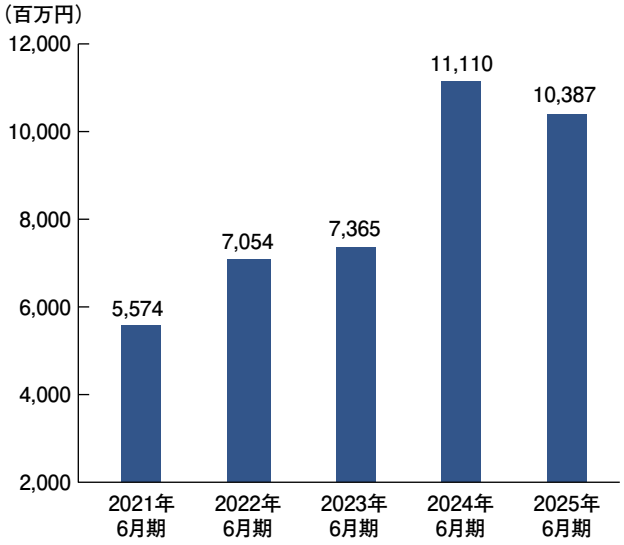
		業　態	今後の方向性	2025年 グループ店舗売上高	2019年→2025年 グループ店舗売上高 年平均成長率
拡大事業		焼肉きんぐ	出店エリア拡大	934億円	112%
		丸源ラーメン		398億円	112%
育成・再成長事業		お好み焼本舗	育成→拡大	28億円	93%
		寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵		227億円	109%
		焼きたてのかるび		30億円	―
既存強化事業		しゃぶとかに 源氏総本店・魚貝三昧 げん屋	収益強化	10億円	101%
		熟成焼肉 肉源		6億円	99%
新規事業	国　内	熟成醤油ラーメン きゃべとん・濃厚中華そば 餃子 丸福	事業の育成	14億円	117%
		牛たん大好き 焼肉はっぴぃ		1億円	112%
		他新業態（果実屋珈琲）		4億円	―
	海　外	中国事業	事業の育成	52億円	104%
		インドネシア事業		5億円	―
		香港事業		2億円	―
	異業種	M&Aによる成長機会の追求	―	―	―

「ビジョン2025」財務戦略

高い資本と財務の健全性を両立し、企業価値向上のために成長投資を継続的に行うことを基本方針とします。

成長投資への集中

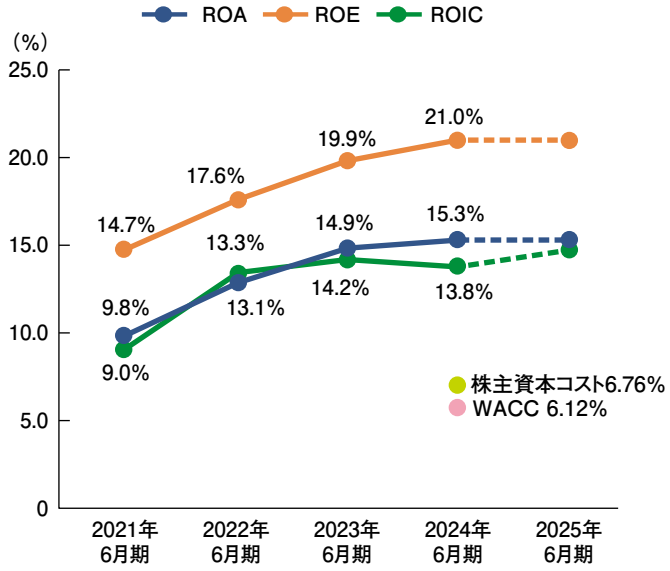
高いリターンを意識した積極的な出店／改装投資



- 高いリターンを意識した出店投資の実施
- 持続的成長･資本効率を意識した改装にも投資
- 新業態･新事業への先行投資
- 経営基盤の拡充（各種インフラ）にも投資

資本効率の向上

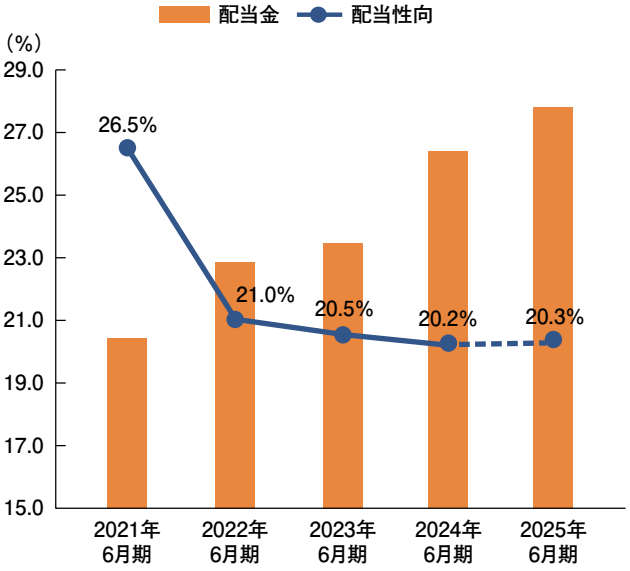
ROE･ROIC 15%以上を維持



- ＲＯＡを15%以上達成
- ＲＯＥを15%以上維持
- ROICを15%以上維持

株主還元の強化

業績に応じた累進配当の実施 配当性向20%以上を維持



- 利益成長を通じた1株当たり配当金の安定的･継続的な増加を基本とする（累進配当の実施）
- 配当性向の水準として20%超を維持

「ビジョン2025」非財務戦略（サステナビリティ戦略）

事業活動を通じた「豊かな社会」と「お客様に必要とされるブランド・会社」の両立

大項目	当社のマテリアリティ	当社の取組みのキーワード	2030年目標
環境 E	気候変動への対応（脱炭素社会への貢献）	・TCFD対応 ・省エネルギー ・再生可能エネルギー購入 ・GHG排出量の多い牛肉への対応	・売上百万円当たりのGHG排出量を2020年対比で33%削減 ・売上高百万円あたりの食品ロス30%削減 ・使い捨てプラスチックのバイオマス素材比率80%達成 ・お客様1000人当たりの水使用量が2020年対比で10%削減されている状態 ・3Rの取り組みが継続的に実施されている ・生態系保全のための対策が施されている ・認証食材が安定供給されるルートが確立されている
	省資源・廃棄物削減への対応	・食品ロスへの対応 ・脱プラスチック ・水資源の有効活用	
	生物多様性の確保と持続可能な食材調達	・ポストタンパク質への対応 ・認証食材の調達	
社会 S	少子高齢化社会への対応	・海外展開 ・労働力の確保（採用活動の強化） ・省力化投資（ロボットなどの導入）	・海外での新規出店、新業態開発が行われており、成長計画が描けている ・少子高齢化に対応した店づくりが展開できている ・省力化により、少人数でも運営できる店舗づくりが実現されている ・独自性や魅力を備えた競争力のあるメニューの開発が行われている ・お客様が満足するサービス提供が実現されている ・時代や生活様式にあった新業態が開発され続けている ・離職率15%を達成 ・健康経営優良法人認定制度取得維持 ・多様性にあふれ、一人ひとりが活躍できる環境が整っている ・地域に根差し、地域に愛される店舗の実現 ・地域スポーツへの継続的な支援
	顧客満足度の向上	・競争力あるメニュー開発（価格・味） ・顧客が満足する丁寧な接客サービスの提供 ・ポストコロナの生活スタイル変化に対応した多様な業態開発、出店計画 ・食事の時間・空間の提供（核家族化・ファミリーとして集まる場所の提供） ・FCとの緻密なコミュニケーション	
	ダイバーシティ&インクルージョン	・健康経営・ワークライフバランス ・ダイバーシティ&インクルージョン	
	地域社会への貢献	・地域社会から支持される店舗運営 ・地域スポーツへのスポンサー	
ガバナンス G	食の安心安全の確保	・衛生管理の徹底（店舗および自社工場並びに仕入先工場） ・調達先の選定および管理	・当社品質管理部による検査が徹底され、重大事故ゼロ ・認証食材が使用されている状態 ・コーポレートガバナンスコードが遵守されている ・重大事故、ハラスメントゼロに向けた施策が行われている ・DX推進による効果が最大化されている ・環境、社会にポジティブな影響を与える調達体制の構築検討
	経営基盤の充実	・コーポレートガバナンスの充実 ・コンプライアンス・リスクマネジメント ・DX戦略 ・ESG調達	

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と収益性向上

2 新業態・新事業を日本、海外でチャレンジ

3 多様な理念型人財の採用

4 個の覚醒を促すD&Iと人財育成の推進

5 新たな価値創造を加速させるDXと本社機能強化の推進

6 サステナビリティの推進

中期経営計画 ① 既存ブランドの事業拡大と収益性向上

	目指す姿	戦略的な取り組みテーマ	
	焼肉市場売上高シェア No.1継続達成	■大都市圏および都市型ビルイン店舗の出店加速 ■小商圏・未出店エリアへの出店 ■特急レーンモデル店舗拡大 ■時流に合わせたフォーマット改善	【全ブランド共通】 ■おせっかいサービスの強化 ■DX・省力化推進 ■SNS・デジタル販促強化 ■新たな顧客層獲得に向けたアプローチ獲得
	ラーメン市場売上高シェア No.1達成	■郊外立地（特に東京近郊）への積極出店 ■駅前型店舗の出店加速 ■小商圏・未出店エリアへの出店 ■低投資フォーマットの確立 ■ラーメン専門店としての商品力強化	
	お好み焼き市場売上高シェア No.1達成 （2030年）	■関西エリアの出店 ■DX化を組み込んだ新フォーマットの開発 ■コト利用の取り込み	
	寿司・しゃぶしゃぶ 食べ放題の オンリーワンポジションを 確立	■地方大商圏の一番立地へ展開 ■都市型ビルイン店舗の検証 ■インバウンドエリアへの出店 ■DX化を組み込んだ新フォーマットの確立 ■名物商品の確立	

※富士経済外食産業マーケティング便覧における市場売上高シェア

中期経営計画 ② 新業態・新事業を日本、海外でチャレンジ

多店舗展開

国内市場

郊外型

大型店舗

- 肉 お席で注文 食べ放題 焼肉きんぐ
- ラーメン 丸源
- 二代目 丸源
- おこぼん お好み焼本舗
- 寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵
- 果実屋珈琲 KAJITSUYA CAFÉ

中小型店舗

- 肉 お席で注文 食べ放題 焼肉きんぐ
- 焼きたてのかるび
- ラーメン 丸源
- 熟成醤油ラーメン さべとん
- 濃厚中華そば 餃子 丸福

駅前・繁華街型

大型店舗

- 肉 お席で注文 食べ放題 焼肉きんぐ
- 寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵

中小型店舗

- ラーメン 丸源
- 焼肉 牛たん大好き 焼肉はっぴい

海外市場

中国・香港

- 肉肉大米
- 天天 天然雇専門店
- 北海道 蟹の岡田屋

インドネシア

- 熟成焼肉 Yakitate KALBI YAKINIKU-DON

インキュベーター

専門店

- 無臭ニンニク げん屋園
- しゃぶしゃぶに 源氏 総本店
- 肉源 熟成焼肉

M&A

M&A案件の探索

中期経営計画 ❸ 多様な理念型人財の採用

理念型人財の採用を強化（新卒・キャリア）

■社長が理念について発信するトップセミナーを月4回実施
■信頼関係を築くとともに人を育てる1対1の個人面接を実施
■入社まで個別にサポートするメンター制度を導入するなどフォロー体制を確立





採用チャネルの多様化

■リファラル採用
・長期休みに合わせた本社見学ツアーの開催
・就活応援セミナーの実施
・パートナー人事制度の刷新
・2025年度新卒入社のリファラル採用（59名）

■海外における採用活動
・インドネシアのデンパサール・マハサラスワティ大学と産学協定を締結
・韓国、ネパール、フィリピン、ベトナムで会社説明を実施

■大学・専門学校と連携強化
・短期大学の非常勤講師に就任
・店舗インターンシップを実施
・全国の日本語学校と連携した採用活動

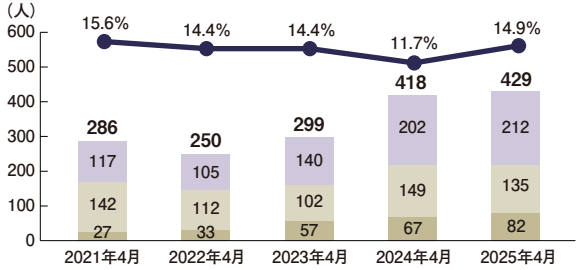


ワークエンゲージメントの向上（働きがいと働きやすさ）

■健康経営優良法人としての質向上
■賃金ベースアップおよび初任給の引き上げを適宜実施
■ジョブチャレンジ制度の導入
■低用量ピル服用費全額補助制度の導入
■myエリア制度の導入
■ダブルレインボー休暇制度の導入
■地域限定社員
■託児補助制度
■ライフパートナーシップ制度

2025 健康経営優良法人 KENKO Investment for Health 大規模法人部門

採用者数と離職率推移



平均勤続年数	4年10カ月
年間所定労働時間	2,016時間
月間平均残業時間	17.0時間

※算出期間：2023年7月1日～2024年6月30日

中期経営計画 ④ 個の覚醒を促すD&Iと人財育成の推進

人的資本への投資を積極的に行い、事業活動を通じて「豊かな社会」と「お客様に必要とされるブランド・会社」の両立の実現を目指し、社会の課題解決と持続的発展に貢献してまいります。

D&I（ダイバーシティ&インクルージョン）

人財の多様な価値観を認め合い、「個」の活躍を推進することを目的とした「D&I宣言」を掲げています。

多様な人財の活躍を推進

- 女性
- チャレンジド
- セクシュアルマイノリティ
- パートナー
- インターナショナル
- シニア

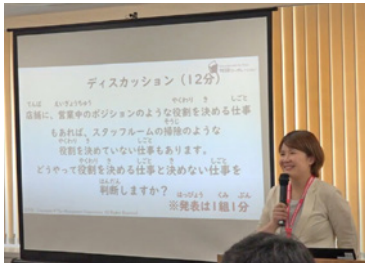
正社員女性比率	22.4%
女性管理職比率	4.7%
男女賃金格差率	68.8%
新入社員に占める女性比率	40.3%
男性育休取得率	59.6%
チャレンジド雇用率	3.7%
インターナショナル社員比率	15.5%

※算出期間：2023年7月1日～2024年6月30日

開発型人財の育成

- 「Smile & Sexy」の理念教育を目的とした研修を全社員へ実施
- 店長研修
- 物語アカデミーによる階層別研修の実施
- タレントマネジメント／人事評価制度の運用、定着





従業員一人あたりの研修時間	約45時間
総研修時間	約1,450時間
研修実施回数	440回

※算出期間：2023年7月1日～2024年6月30日

中期経営計画 ⑤ 新たな価値創造を加速させるDXや本社機能強化の推進

DX

DX 推進・IT 推進

- 店舗バックヤード業務ゼロの実現
- 本社費対粗利益比率の低減

業態改善・マーケティング

- デジタルマーケティングによる顧客化率・ブランド集客力向上

本社機能の強化

購買・物流強化

- 新たな物流体制、納品体制の構築
- 内製化品目数の拡充
- 2026年6月期新工場の設置・稼働

品質管理・衛生管理

- グループ衛生管理体制の強化
- 工場監査 年20ヶ所以上
- 外部衛生検査　評価Aランク以上率70%

グループ経営体制

- 海外を含めたグループ経営、子会社管理の強化

中期経営計画 ⑥ サステナビリティの推進

社会の取り組み

ダイバーシティ&インクルージョン

■健康経営優良法人認定制度取得への取り組み

2025 健康経営優良法人 KENKO Investment for Health 大規模法人部門

■「ダブルレインボー休暇」制度の導入※1
■「myエリア制度」の導入
■「低用量ピル服用費全額補助制度」の導入
■「ジョブチャレンジ制度」の導入
■社員表彰制度の導入
■相談窓口の設置（セクシュアルマイノリティ当事者および障がい者は、外部相談窓口設置）
■「物語ファミリーコンベンション」の開催





■キャリア社員（中途社員）積極採用
■D&I Award ベストワークプレイス受賞

D&I AWARD BEST WORKPLACE for diversity & inclusion 2024

■託児補助手当
■産育休Webガイドリリース
■育休復職トレーニングの実施
■育休復職者への復帰後フォロー面談の実施
■「ココロのバリアフリー計画」への賛同
■インターナショナル社員（外国籍社員）の積極採用




■上海外国語大学・韓国の中央大学校インターンシップ生受け入れ事業の推進
■マハサラスワティ大学外国語学部（インドネシア）学生への奨学金支給・産学連携協定締結
■PRIDE指標「GOLD」認定を6年連続、「レインボー」認定を2年連続獲得

work with Pride Rainbow 2024　work with Pride Gold 2024

■「レインボーコミュニケーションバッジ（RCB）2024プロジェクト」に賛同
■ライフパートナーシップ制度の導入
■オールジェンダートイレの導入（一部店舗を除く）



■自認の性に合わせた通称名の利用
■全従業員へのセクシュアルマイノリティ研修・教育の実施




■障がい者雇用の促進
■特別支援学校職場体験実習の受け入れ



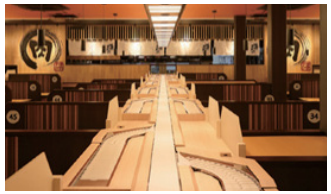
■ウェルフェアトレードへの賛同

少子高齢化社会への対応

■中国での店舗展開
■インドネシアでの店舗展開
■パートナー人事制度の発展
■永年勤続表彰制度の導入（社員・パートナー）※2
■内定者イベント「物語オンラインサロン」の開催
■東京フォーラムオフィス移転

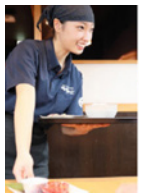


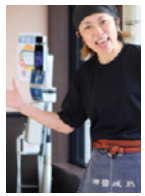

■ラーメン業態でのタッチパネル、セルフレジ、食券機の導入
■店舗来店予約のAI化
■配膳ロボットの効果的な活用
■特急レーン付焼肉きんぐの展開



顧客満足度の向上

■業態ごとに開発担当者を配置し開発力を強化
■デジタルマーケティングによる顧客ロイヤルティの向上
■顧客満足度調査のタイムリーな共有による改善スピード向上
■「おせっかい」サービスの浸透





地域社会への貢献

■豊橋市と災害協定を締結

豊橋市

■能登半島地震被災地支援活動を実施



■中学校生徒の職場体験を実施



■プロバスケットボールチーム「三遠ネオフェニックス」オフィシャルスポンサー



■東三河サッカー協会「物語コーポレーションカップ兼東三河サッカー選手権」の開催
■渥美モーターズ&物語コーポレーション Presentsプロレスリング ZERO1 田原大会

※1）年2回7日間連続休暇か14日間連続休暇を取得できる制度。単なる福利厚生に留まらず、連休だからこそできる体験をし、自身の価値観や視野を広げることを目的に導入した制度です。
※2）永年勤続者へ感謝の意を伝えるべく、社員およびパートナー（アルバイト）に対して表彰式を開催しています。一人ひとり内容の異なる表彰状と記念品を贈呈します。

中期経営計画 ⑥ サステナビリティの推進

環境の取り組み

気候変動への対応（脱炭素社会への貢献）

■オフィス（東京・豊橋）、工場（物語フードファクトリー・物語フードラボ）の100%グリーン電力化



■焼肉きんぐ2店舗にて太陽光発電設備を導入



■省エネ法「事業者クラス分け評価制度」にて5年連続「優良事業者（Sクラス）」に認定
■物流センターにおける再生可能エネルギーの使用
■デマンドコントロール実施店舗の拡大
■店舗照明のLED化推進
■TCFD提言への賛同

■豊橋・インドネシアにて植林活動開始





■未利用間伐材の有効利用
（サステナビリティ推進バッジ作成・使用）

省資源・廃棄物削減への対応

■プラスチックコップを店舗で使用するテーブルウェアにリサイクル



■プラスチックコップを店舗で使用するボールペンにリサイクル



■ENEOS株式会社と廃食油活用に関する連携協定書を締結
■廃食油のリサイクルの全店実施



■食品残渣メタン化によるリサイクルの実施
■フードロスチャレンジへの賛同、社内啓発活動実施
■客席（タッチパネル）でのロス削減POP設置
■こども食堂へ食材を寄付



■フードバンクへの食材提供を実施、3年で6団体約200万円分提供（東三河フードバンク等）
■お客様が使用する「ストロー」「持ち帰りスプーン」「持ち帰り袋」をバイオマス素材のものに変更
■全業態全店エコ箸の使用（一部割りばし使用あり）

生物多様性の確保と持続可能な食材調達

■ベジ焼肉（カルビ/ミンチ）のテスト販売実施
■植物肉「ミラクルミート」のDAIZ社と資本業務提携
■植物肉「ミラクルミート」の商品化





■認証食材の調達
■野菜の皮や芯から生まれた野菜だし「ベジブロード」を使用した茶碗蒸しの商品化





ガバナンスの取り組み

食の安心安全の確保

■自社品質管理グループによる検査の徹底
■物語フードファクトリー（製麺工場）の愛知県版HACCP認証取得
■物語フードラボ（液体調味料工場）の愛知県版HACCP認証取得



■認証食材の商品化
■店舗における年3回の外部衛生検査実施
■グループ衛生委員会の毎月開催
■異物混入件数の減少に向けた啓発活動
■PB（プライベートブランド）工場の監査実施
■牛肉トレーサビリティ法の遵守
■米トレーサビリティ法の遵守

経営基盤の充実

■コーポレートガバナンス・コードに関する取り組み
■指名報酬委員会の設置
■内部通報制度
■内部統制推進委員会の活動
■ハラスメントゼロマニュアルのリリース
■SNS不適切投稿ZEROコミックのリリース
■IT化の推進
■DX委員会の毎月開催
■物語レシピにおいてFSC認証紙を使用
■「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に初選定

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

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中心に776店舗を展開

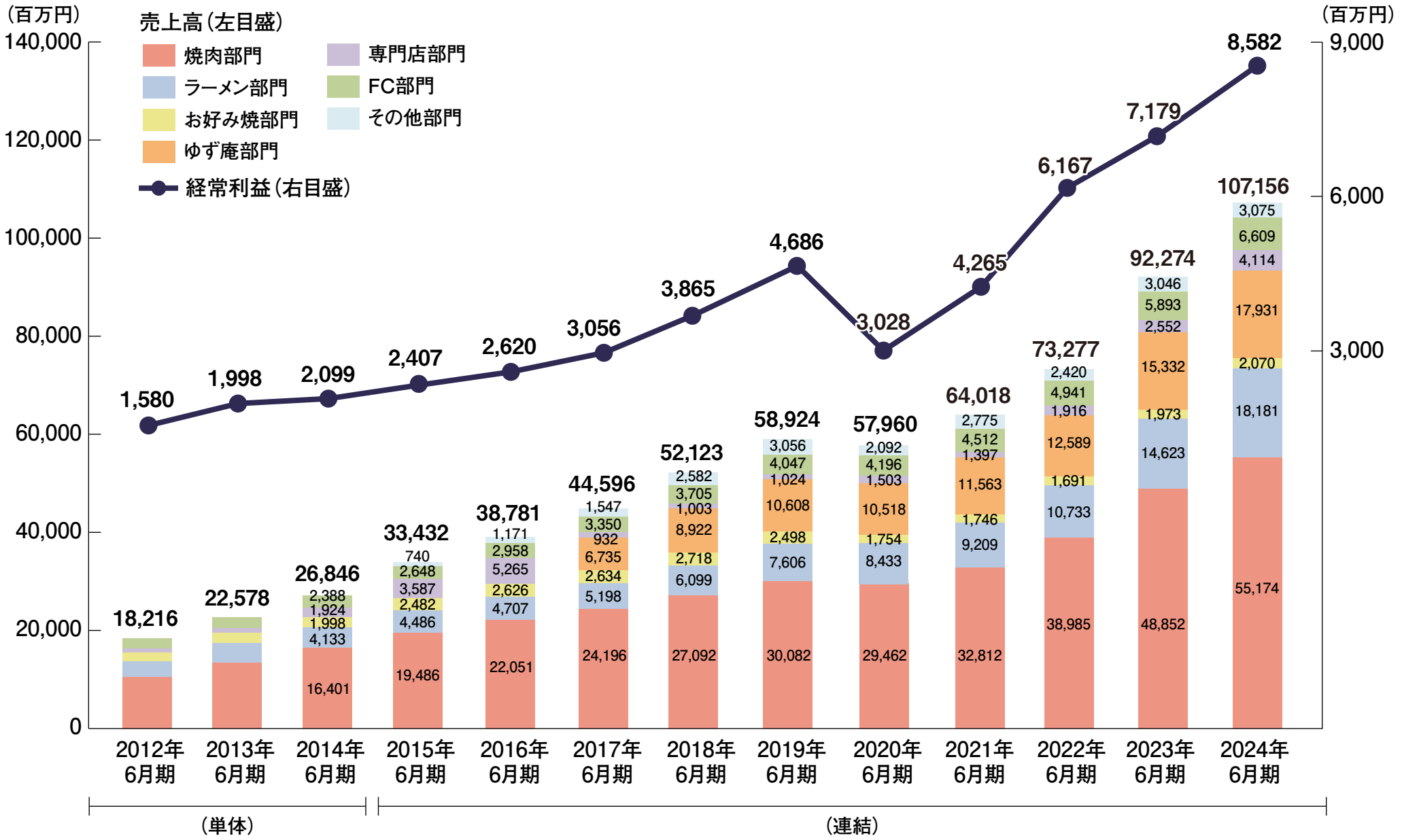
（うち直営485店舗、FC252店舗、海外39店舗）

2025年3月31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
市場売上高順位	1位	2位	4位	3位	—	—
	 焼肉きんぐ	 丸源ラーメン	 お好み焼本舗	 寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵	 焼きたてのかるび	 肉肉大米
	▶焼肉きんぐ	▶丸源ラーメン ▶二代目丸源 ▶熟成醤油ラーメン きゃべとん	▶お好み焼本舗	▶寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵	▶魚貝三昧 げん屋 ▶しゃぶとかに 源氏総本店 ▶牛たん大好き 焼肉はっぴぃ ▶熟成焼肉 肉源 ▶焼きたてのかるび ▶濃厚中華そば 餃子 丸福 ▶果実屋珈琲 ▶熟成肉とんかつ ロース堂	▶北海道 蟹の岡田屋総本店 ▶熟成牛挽肉と炊き立てごはん 肉肉大米 ▶天天 天麩羅専門店 ▶Yakitate KALBI
店舗数	348店舗	226店舗	20店舗	103店舗	40店舗	39店舗
直営	220 店舗	123 店舗	16 店舗	86 店舗	40 店舗	39 店舗
FC	128 店舗	103 店舗	4 店舗	17 店舗	0 店舗	

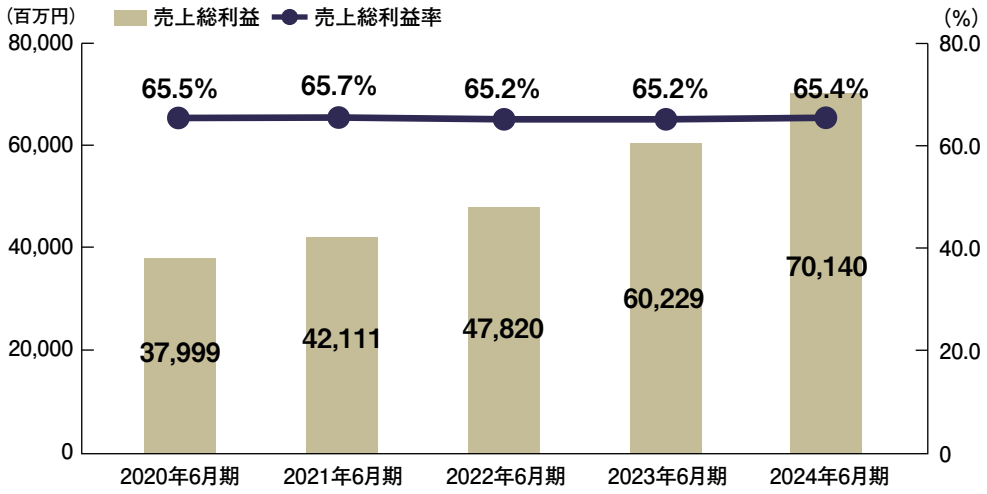
出典：富士経済外食産業マーケティング便覧2024

業績推移

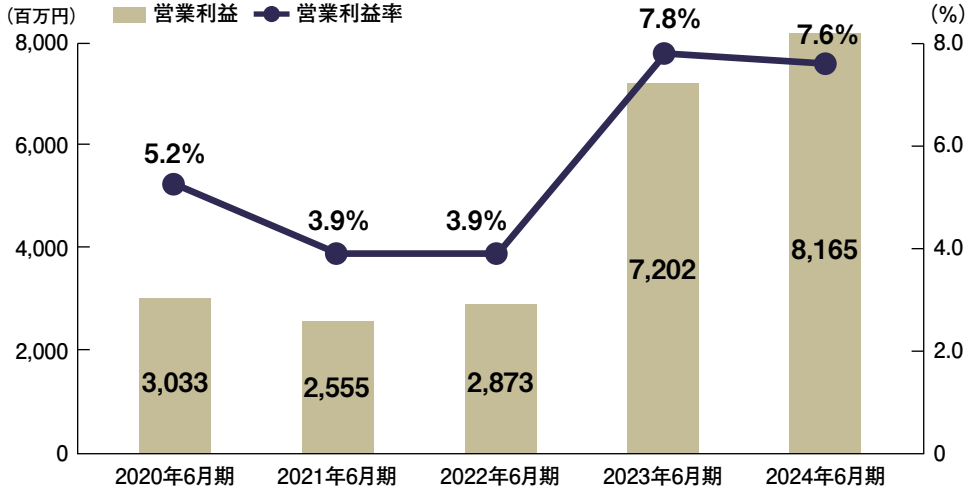

（百万円）
売上高（左目盛）
焼肉部門
専門店部門
ラーメン部門
FC部門
お好み焼部門
その他部門
ゆず庵部門
経常利益（右目盛）
（百万円）
140,000
120,000
100,000
80,000
60,000
40,000
20,000
0
9,000
6,000
3,000
1,580
1,998
2,099
2,407
2,620
3,056
3,865
4,686
3,028
4,265
6,167
7,179
8,582
18,216
22,578
26,846
33,432
38,781
44,596
52,123
58,924
57,960
64,018
73,277
92,274
107,156
2012年6月期
2013年6月期
2014年6月期
2015年6月期
2016年6月期
2017年6月期
2018年6月期
2019年6月期
2020年6月期
2021年6月期
2022年6月期
2023年6月期
2024年6月期
（単体）
（連結）

主要指標推移①

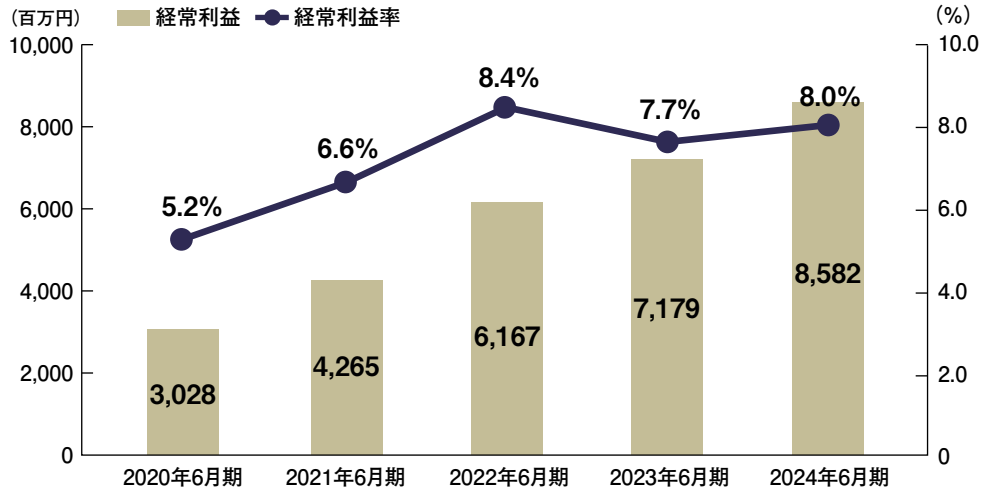
売上総利益と売上総利益率



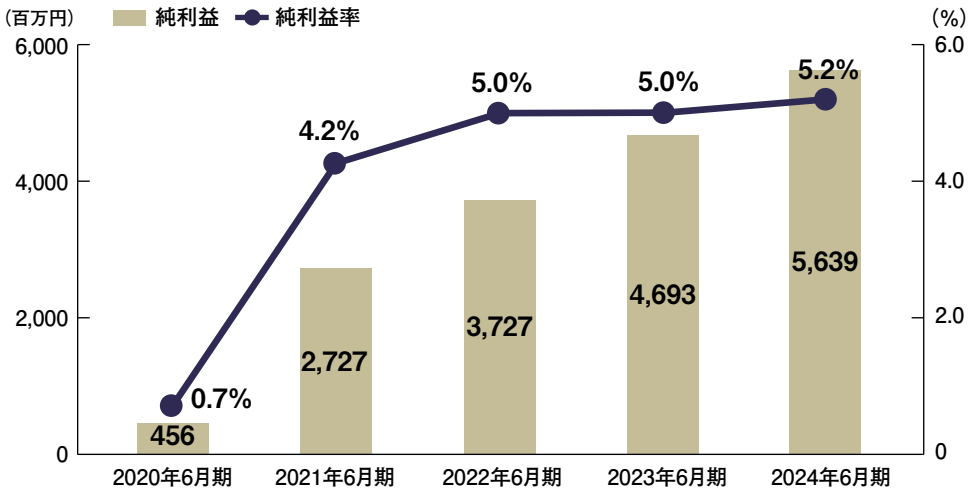
営業利益と営業利益率



経常利益と経常利益率

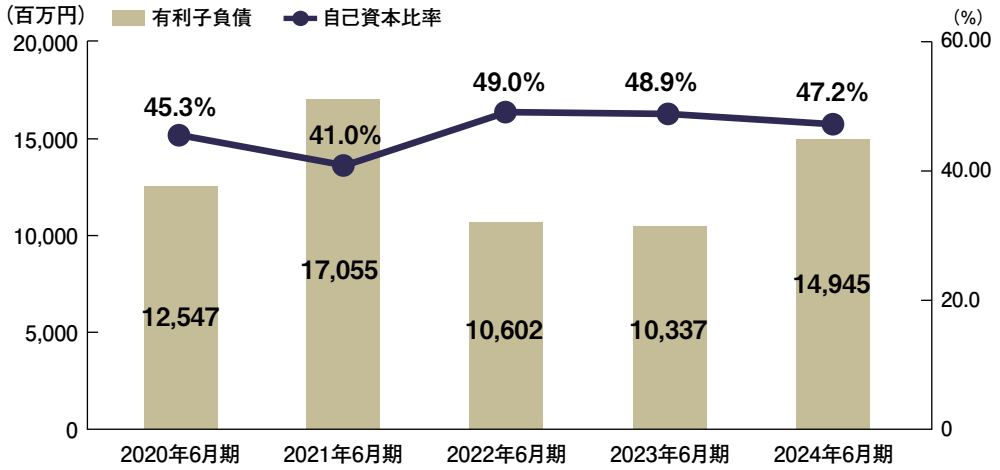


純利益と純利益率



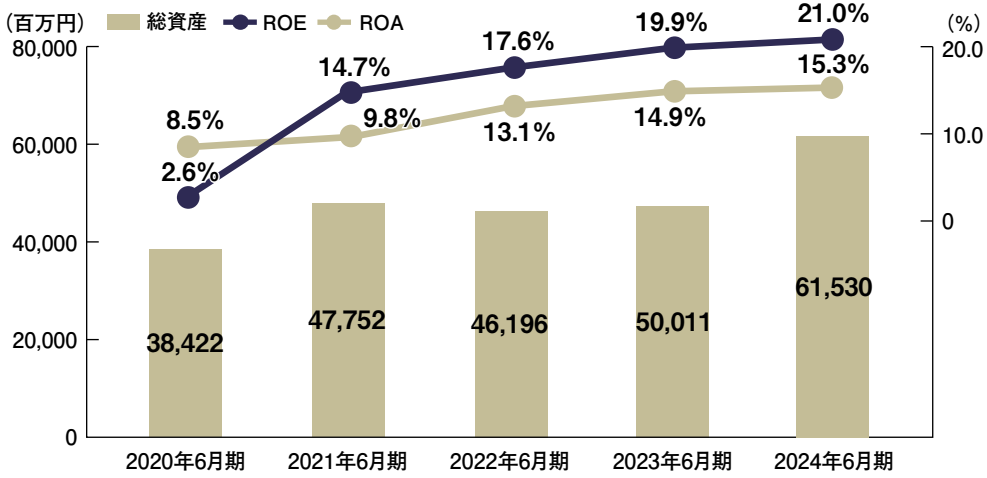
主要指標推移②

有利子負債と自己資本比率



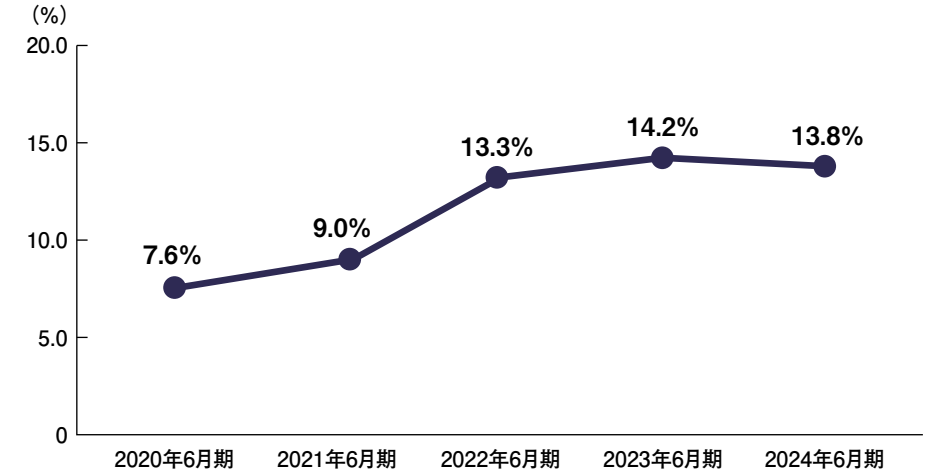
※有利子負債とは、一年以内返済長期借入金、社債、長期借入金、リース債務を合算したものです

ROE・ROA



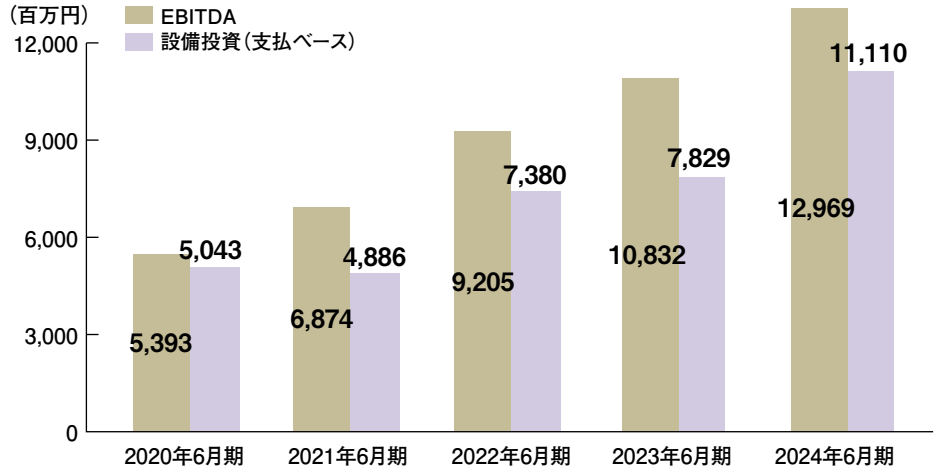
※ROAの分子は経常利益・ROEの分子は親会社株主に帰属する当期純利益を採用しています
※ROA・ROEの計算式のそれぞれの分母は、期中平均の数値を採用しています

ROIC



※ROIC=税引後経常利益／(自己資本+有利子負債)

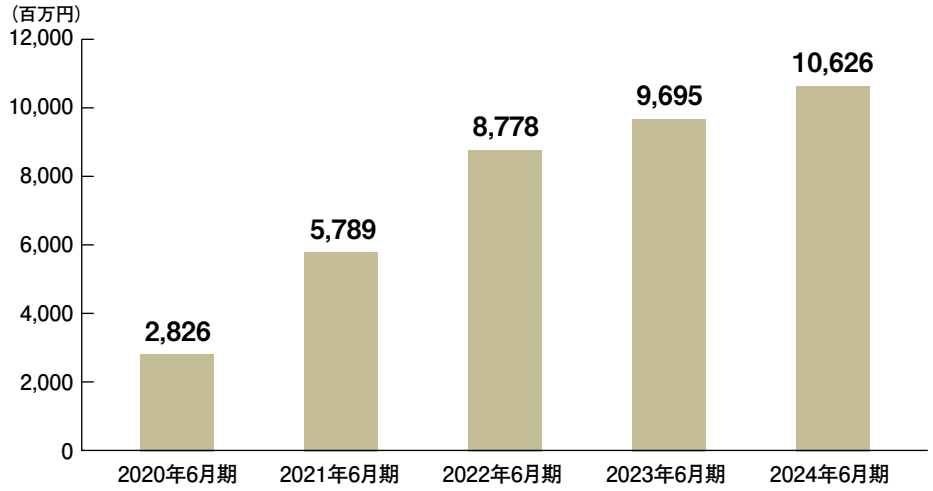
設備投資・EBITDA



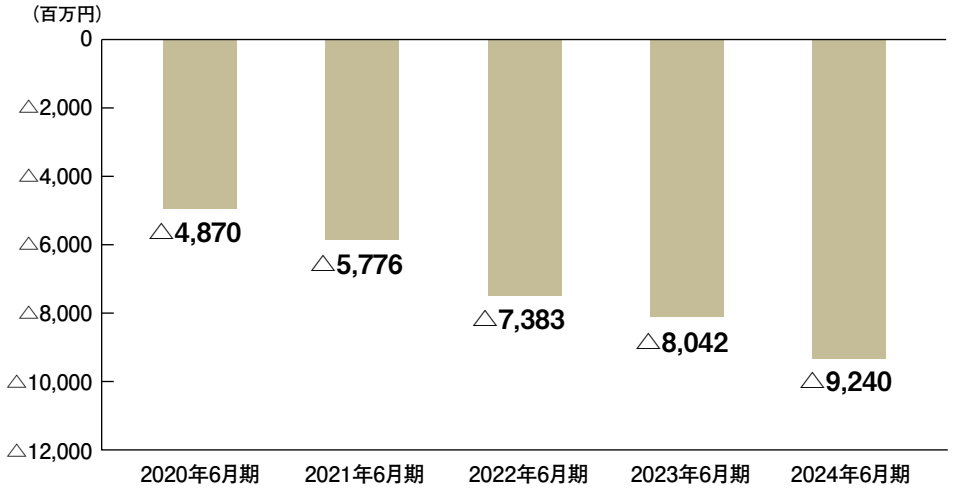
※EBITDAとは、経常利益+減価償却費としております
※設備投資(支払ベース)とは、有形固定資産の取得+無形固定資産の取得+差入保証金の差し入れとしています

主要指標推移③

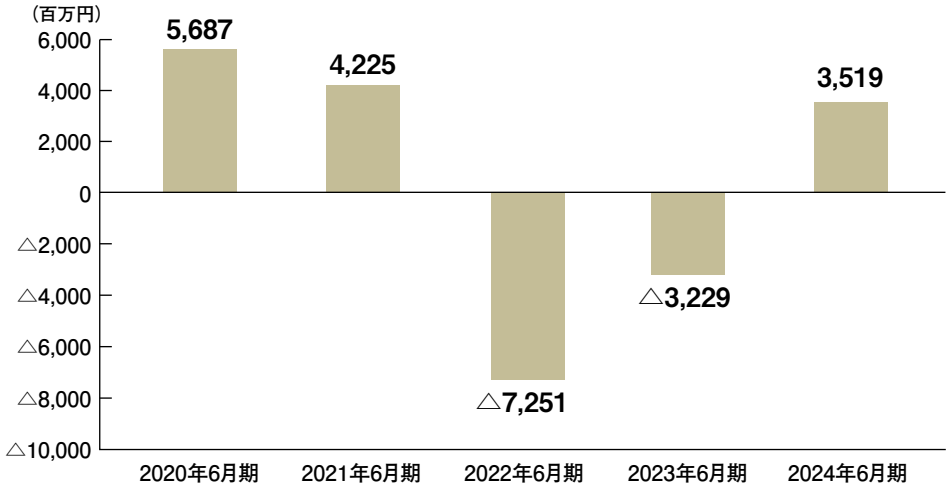
営業活動によるキャッシュ・フロー



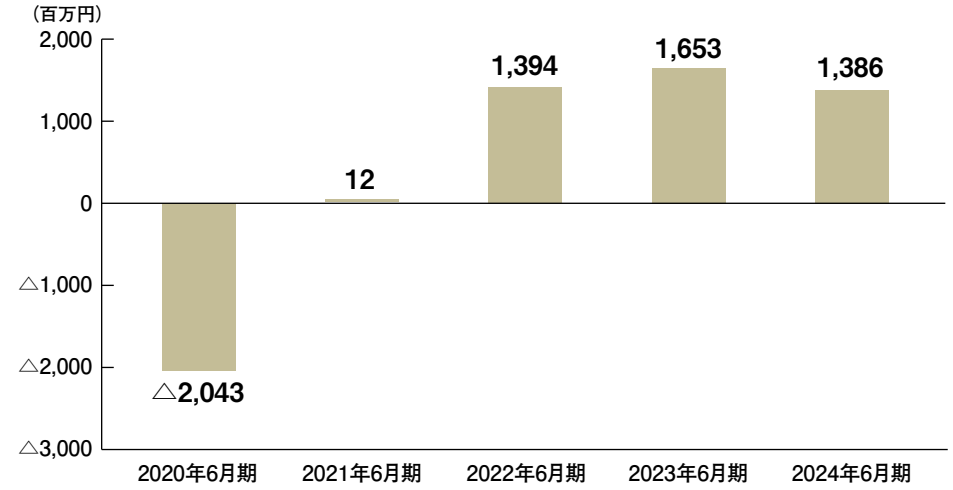
投資活動によるキャッシュ・フロー



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

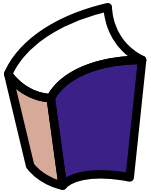


※フリー・キャッシュ・フローとは、営業キャッシュ・フローと投資キャッシュ・フローを加算したものです

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があ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

Email：ir@monogatari.co.jp