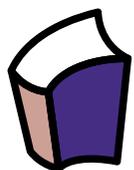


開発力 人財力

で成長を目指す
物語コーポレーション



Storyteller tells the Story

物語コーポレーション



証券コード: 3097

物語コーポレーションとは

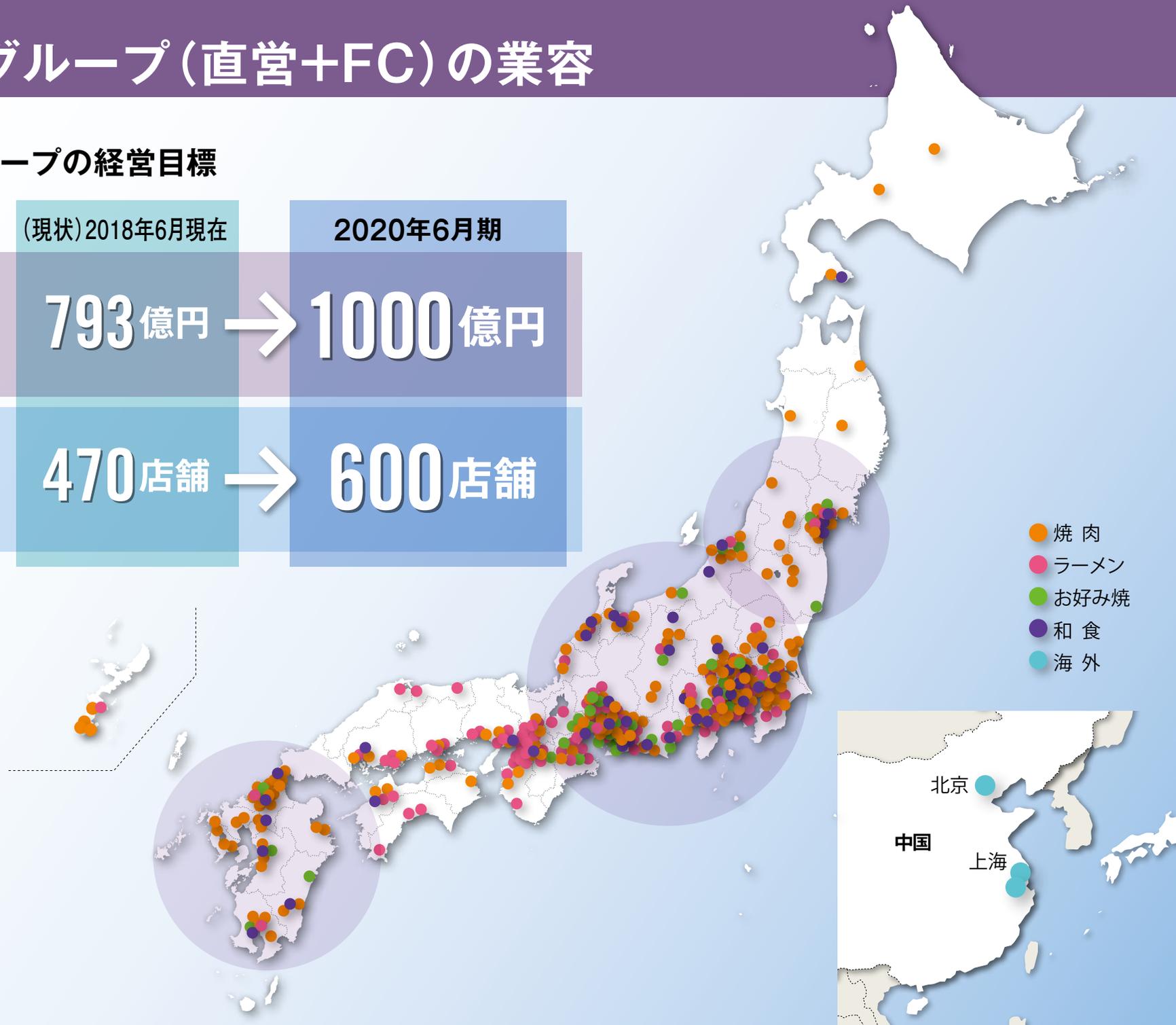
2019年3月31日現在

郊外ロードサイド型レストランを全国495店舗で展開。

	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 ▶ しゃぶしゃぶ海鮮 源氏総本店 ▶ 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 ▶ 薪火烧肉 源の屋総本店
店舗数	229店舗	142店舗	40店舗	65店舗	3店舗	16店舗
直営	138店舗	53店舗	20店舗	51店舗	3店舗	16店舗
F C	91店舗	89店舗	20店舗	14店舗	0店舗	

物語グループ(直営+FC)の業容

物語グループの経営目標



会社概要・沿革

社名: 株式会社 物語コーポレーション
株式上場市場: 東京証券取引所市場第一部
代表者: 代表取締役社長 CEO 加治幸夫
本店所在地: 豊橋フォーラムオフィス
 愛知県豊橋市西岩田

東京フォーラムオフィス
 東京都港区南青山

名古屋フォーラムオフィス
 名古屋市中村区名駅

大阪フォーラムオフィス
 大阪府大阪市淀川区中島

福岡フォーラムオフィス
 福岡県福岡市博多区博多駅前

資本金: 27億1,113万円
 (2018年6月30日現在)



豊橋フォーラムオフィス

- 2019年** 新業態「牛たん大好き 焼肉はっぴい」1号店目をオープン
- 2018年** 中国・上海に新業態「薪火焼肉源の屋」1号店をオープン
- 2017年** 新業態「きゃべとんラーメン」1号店をオープン
- 2016年** 新業態「あみやきホルモン 源の屋」1号店をオープン
- 2015年** 中国・上海に新業態「北海道 蟹の岡田屋総本店」をオープン
 新業態「熟成焼肉肉源」をオープン
- 2012年** 新業態「寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵」をオープン
- 2011年** **小林佳雄が代表取締役会長・CEOに、
加治幸夫が代表取締役社長・COOに就任**
- 2011年** 製麺工場「物語フードファクトリー」を設立
- 2011年** **東証一部銘柄に指定**
- 2010年** 東証二部に株式を上場
- 2008年** ジャスダックに株式を上場
- 2005年** 新業態「お好み焼本舗」をオープン
- 2001年** 新業態「丸源ラーメン」をオープン
- 1998年** フランチャイズ事業を開始
- 1997年** **社名を株式会社げんじから
株式会社物語コーポレーションに変更**
- 1995年** 新業態「焼肉一番カルビ」をオープン
- 1990年** 新業態「魚貝三味 げん屋」をオープン
- 1989年** 新業態「しゃぶ&海鮮源氏総本店」をオープン
- 1969年** 株式会社げんじを設立
- 1949年** **愛知県豊橋市でおでん屋「酒房源氏」を創業**

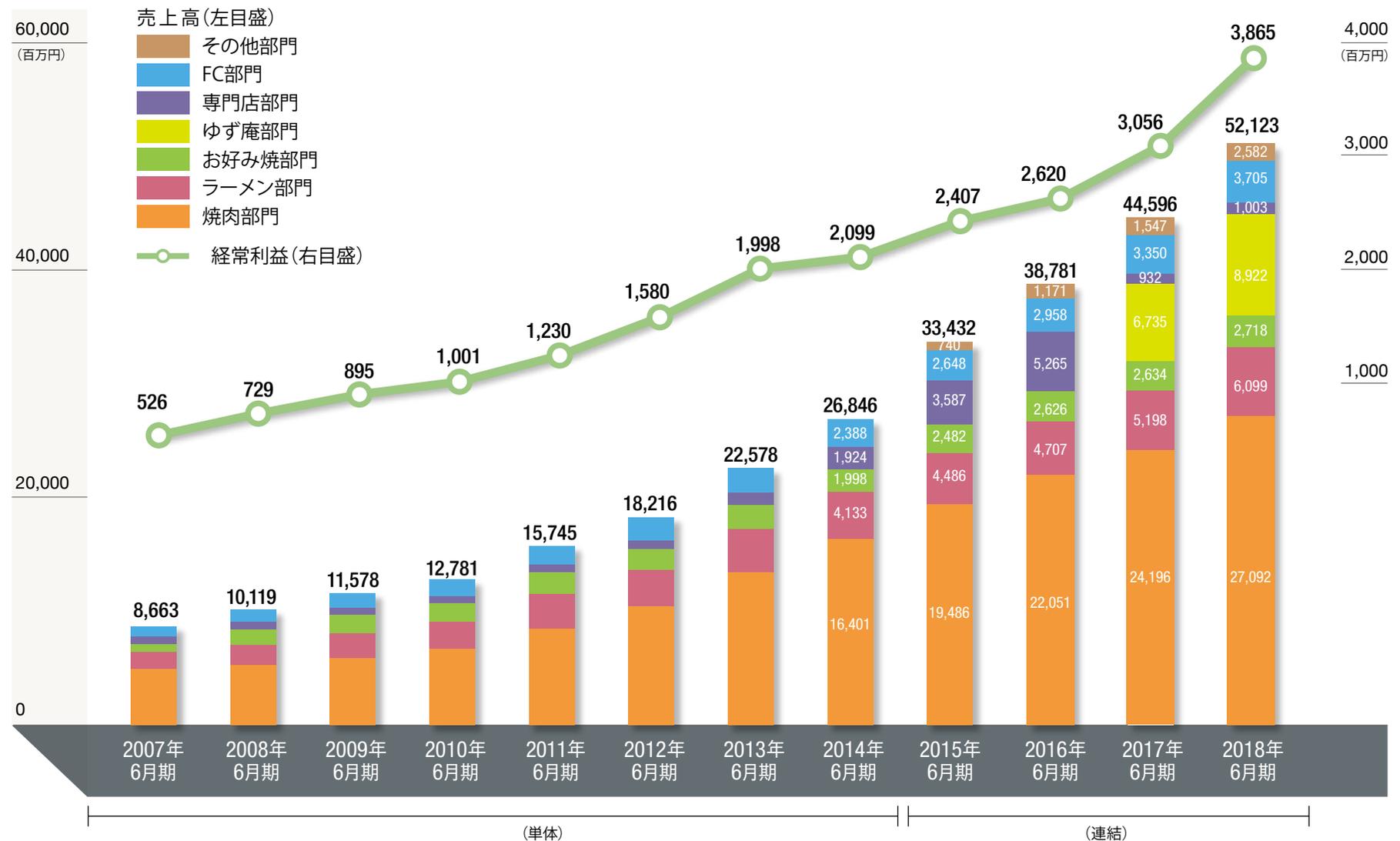
第三
創業期

第二
創業期

第一
創業期

業績推移 ① 売上高・経常利益の推移

2018年6月期 13期連続増収増益を達成。



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

業績推移 ② 外食上場企業の中の当社の位置づけ

外食上場企業『売上高伸び率ランキング』では安定的に上位を維持。

外食上場企業『売上高伸び率ランキング』

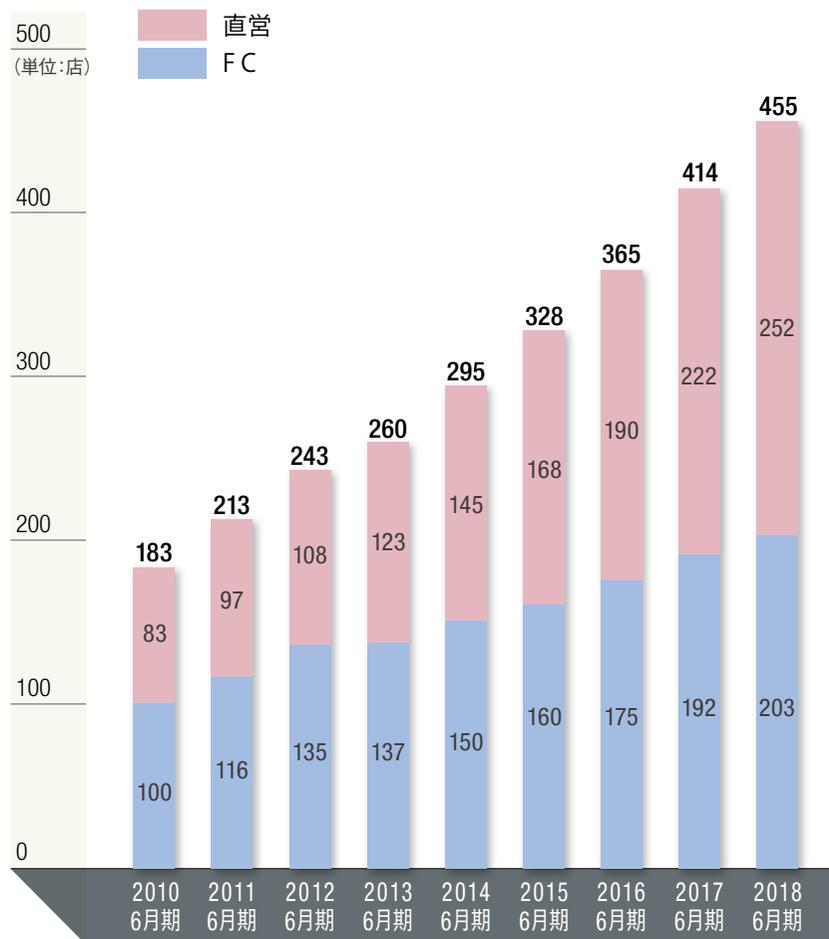
2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
1 ペPPERフードサービス 54.6%	1 ペPPERフードサービス 84.3%	1 串カツ田中 58.2%	1 ペPPERフードサービス 62.2%	1 ペPPERフードサービス 75.3%
2 ホットランド 33.0	2 クリエイト・レストランツ・ホールディングス 49.0	2 鳥貴族 31.3	2 DDホールディングス 47.8	2 NATTY SWANKY 44.9
3 クリエイト・レストランツ・ホールディングス 32.0	3 SFPダイニング 42.3	3 ユナイテッド&コレクティブ 29.6	3 串カツ田中 39.2	3 トリドールホールディングス 24.5
4 SFPダイニング 30.2	4 コロワイド 31.9	4 バルニバービ 27.5	4 ヨシックス 23.3	4 ギフト 24.2
5 サガミチェーン 29.8	5 鳥貴族 27.7	5 日本マクドナルドホールディングス 19.6	5 鳥貴族 17.9	5 物語コーポレーション 16.8
6 エー・ピーカンパニー 21.8	6 ブロンコピリー 22.0	6 エー・ピーカンパニー 18.9	6 バルニバービ 16.0	6 コメダホールディングス 16.7
7 ヒューマンウェブ 21.7	7 ヨシックス 21.9	7 物語コーポレーション 15.9	7 ユナイテッド&コレクティブ 15.9	7 鳥貴族 15.8
8 ジェイグループホールディングス 19.7	8 アークランドサービス 18.8	8 ヨシックス 15.8	8 物語コーポレーション 14.9	8 アークランドサービスホールディングス 15.3
9 コロワイド 19.6	8 海帆 18.8	9 ブロンコピリー 13.1	9 トリドールホールディングス 14.5	9 ジョリーバスタ 15.1
10 物語コーポレーション 18.9	13 物語コーポレーション 15.9	10 アークランドサービスホールディングス 11.2	10 元気寿司 14.5	9 一家ダイニングプロジェクト 15.1

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

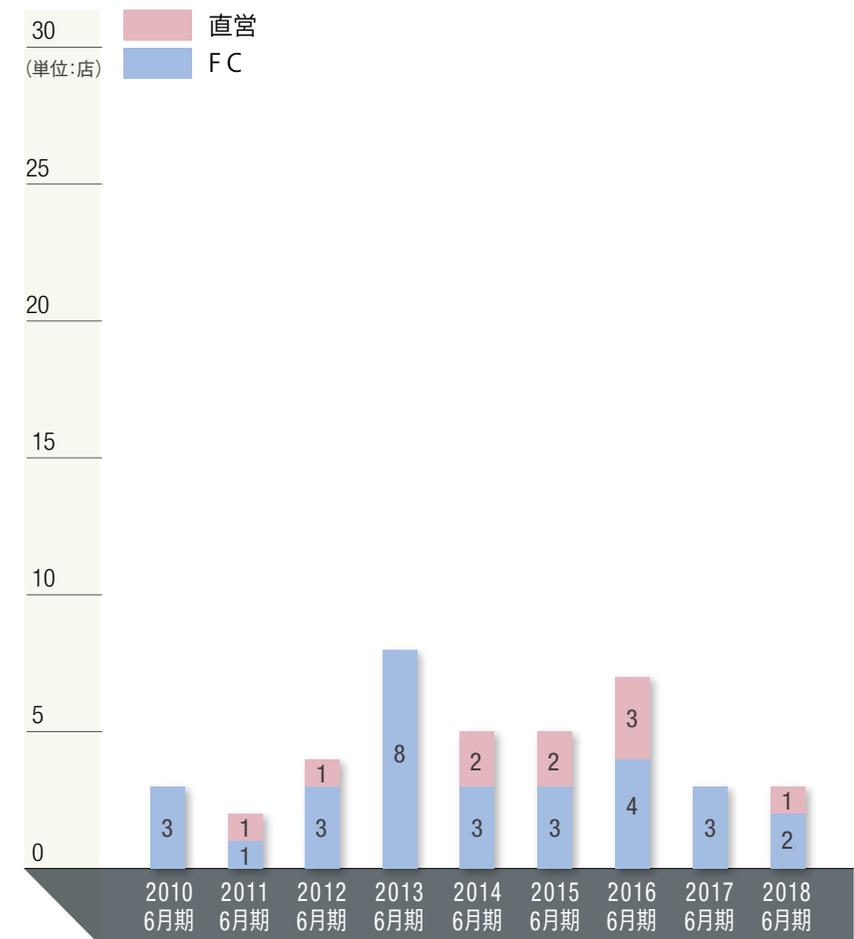
業績推移 ③ 店舗の状況(直営及びFC)

撤退店舗数は毎年一桁台で推移。

店舗数の推移(国内)

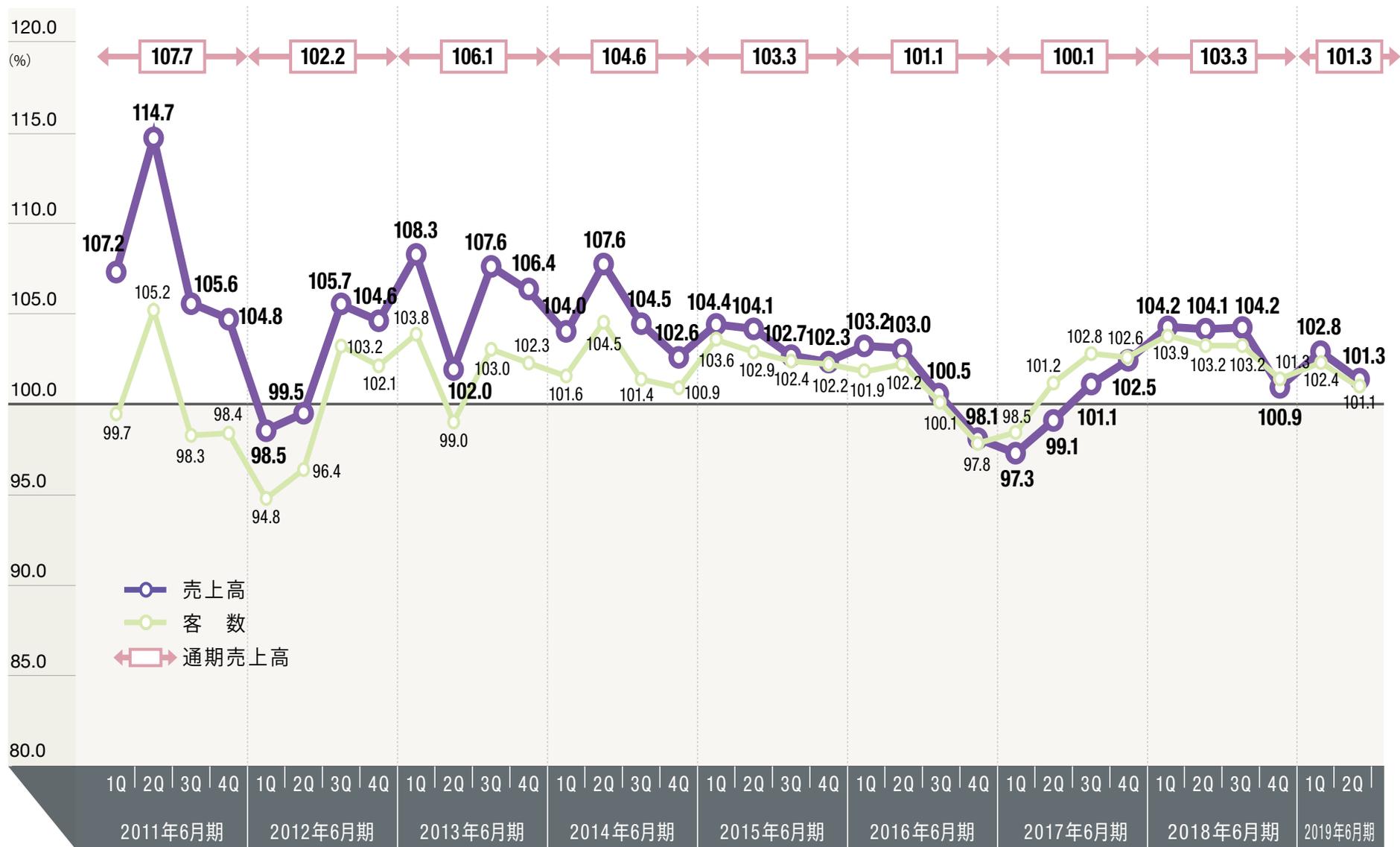


撤退店舗数の推移(国内)



業績推移 ④ 既存店の月次売上高前年比(直営)

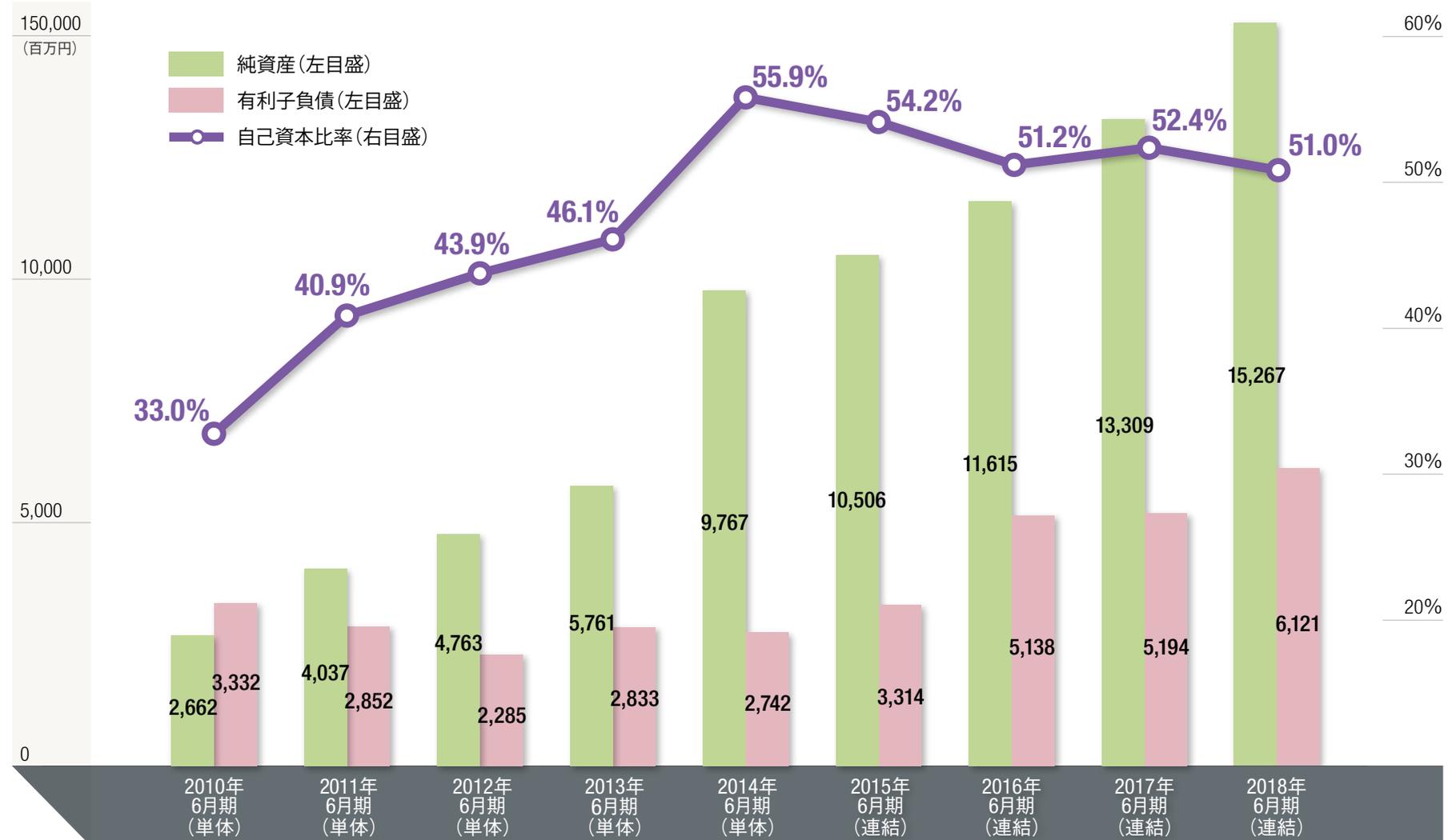
8期連続既存店売上100%超えを達成。



※既存店は新規開店より18ヶ月以上稼働している店舗と定義

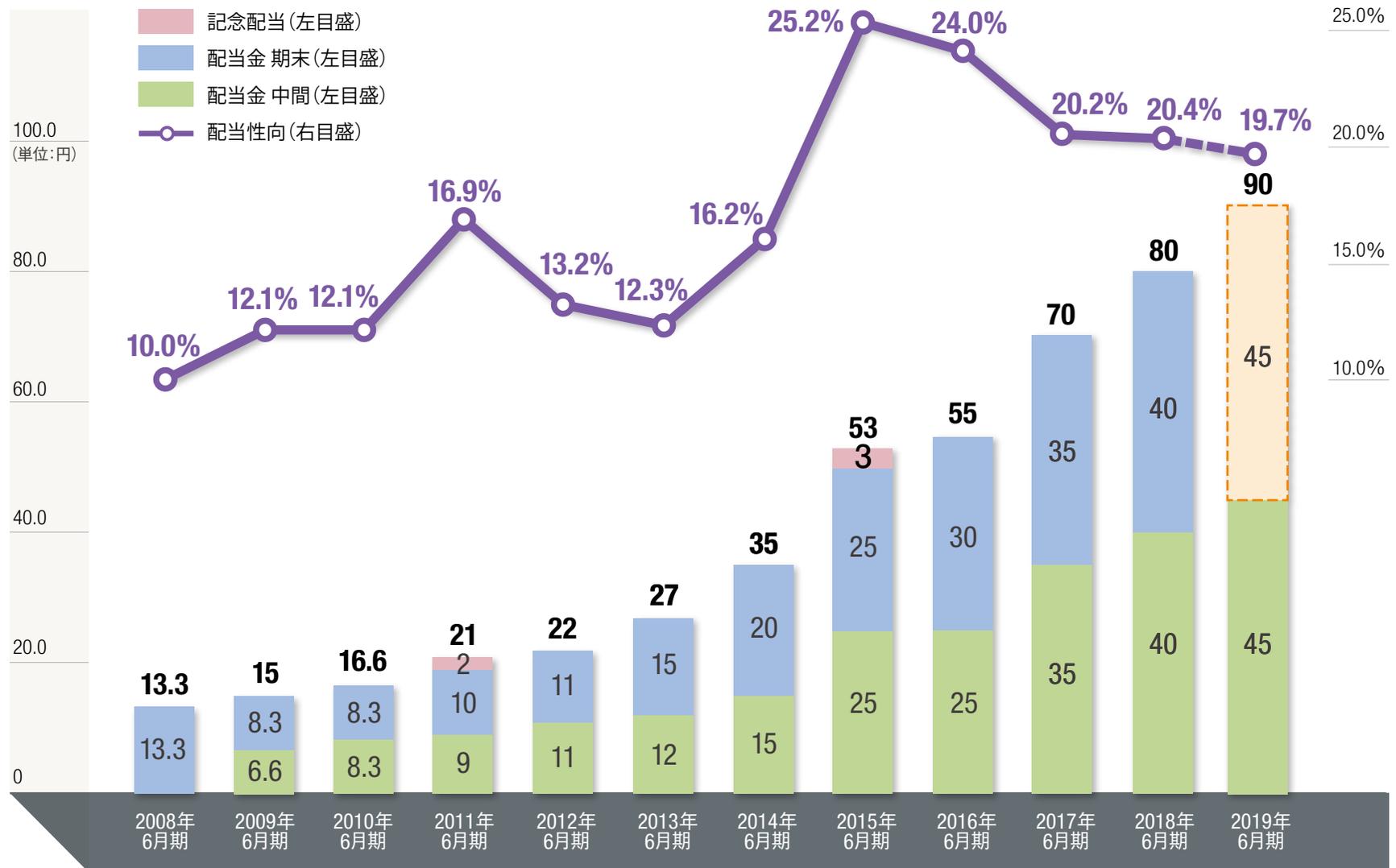
業績推移 ⑤ 純資産、有利子負債及び自己資本比率の推移

業容の拡大に伴い、財務基盤も着実に強化。



業績推移 ⑥ 1株当たり配当金及び配当性向の推移

収益実績に弾力的に対応かつ安定的な配当を継続。



※平成2010年12月1日付で普通株式1株につき3株の分割をおこなっております。上記では、当該株式分割に伴う影響を加味した遡及計算値を示しております。

業績推移 ⑦ 株主優待制度

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



「株主様 お食事ご優待券」または、「お米」年2回贈呈。

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

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



「品質保証書」



「お米の炊き方」

株式会社マイセンが生産・販売する、「安全・安心」で「おいしさ」にこだわったお米をお届け。

残留農薬ゼロ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、お米をおいしく食していただくための「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。

当社の成長性をご理解いただくために

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

1. 成長を支える「開発力」と「人財力」

一人ひとりが組織に埋もれず、個性が発揮できる会社づくり



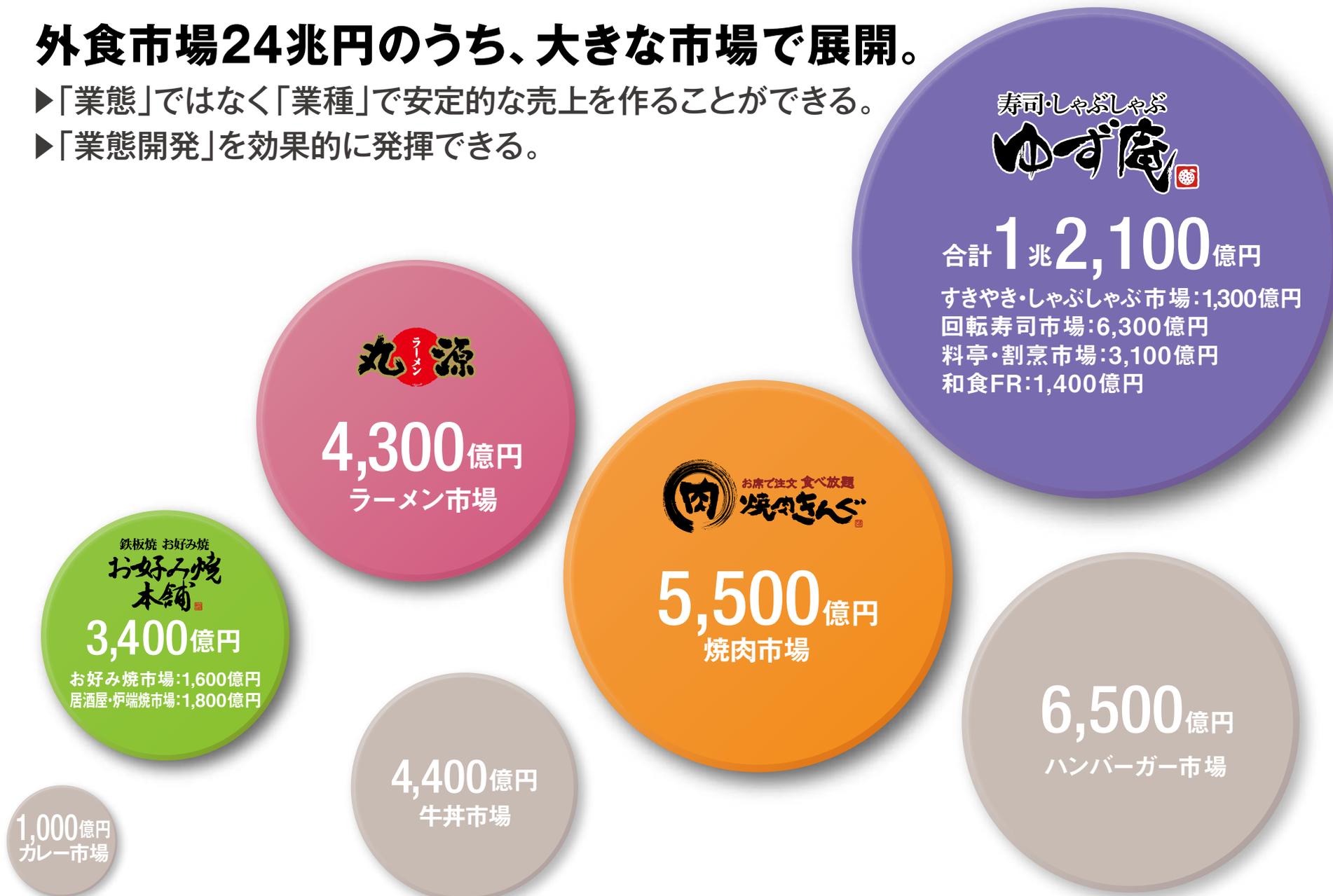
繰り返し続ける業態開発・改善力を持つ
プロフェッショナルの育成

「多様性」をも受容できる
人財と組織づくりの推進

1. 成長を支える「開発力」 業種開発のポイント①

外食市場24兆円のうち、大きな市場で展開。

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



1. 成長を支える「開発力」

業態開発のポイント②

ライフサイクルの長いフォーマット開発

幅広い客層・利用動機を満たす

決める基準（繁盛開発四原則）

文化 物語性、夢、季節性、土着性、専門性、あこがれ

オリジナリティ 差別化、プロフェッショナル

システム 明解なシステム、使いやすいシステム

市場性 一般性、社会性、リラックス、普遍性、大衆性

フォーマット開発

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

イノベーターのニーズを掴み
「成長期の店舗」を実現

スインガー

時流に関係なく、
自分の好きな物を選択する人

イノベーター

流行の
オピニオンリーダー

モデラート

イノベーターに影響され
消費行動を行う人

遅滞者

みんなが
やるようになってから
実行する人

1.成長を支える「開発力」

業態開発のポイント③

① どこで

地域一番立地(目立つ、出入りしやすい)に出店



② なに屋を

一目で業態がわかる店舗づくり



コンセプトの
具現化が明快

① どこで

② なに屋を

③ どの規模で

④ どのデザインで

③ どの規模で

視認性が高い大型店舗を展開



④ どのデザインで

予算はいくらか? 明確な店舗づくり



1. 成長を支える「開発力」

業態改善の事例

常に成長期の店舗を実現。

敵は

- ① 同質化
- ② 老朽化
- ③ 固定化



2007年
業態改善

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



2015年
業態改善

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



2002年
業態改善

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



1995年
業態開発

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

1.成長を支える「人財力」

「個対個」のサービスで高い付加価値を創造

プロフェッショナルで人間味のある成熟・自立したリーダーの育成。

経営理念

Smile & Sexy

私たちは“Smile & Sexy”すなわち素敵に自由に
正々堂々、人間味豊かにそれぞれの「自分物語」

みんなの「会社物語」を目指す

Storyteller：語り部でありつづけます。

成熟・自立した リーダーの育成

フードビジネスの

「PROFESSIONAL」

「生業店の店主」と「経営者・ビジネスマン」の

両方の顔を持ち、自信をもって

個性を発揮する人財。



マニュアルを飛び越えた
温かい「個対個」のサービスを実践

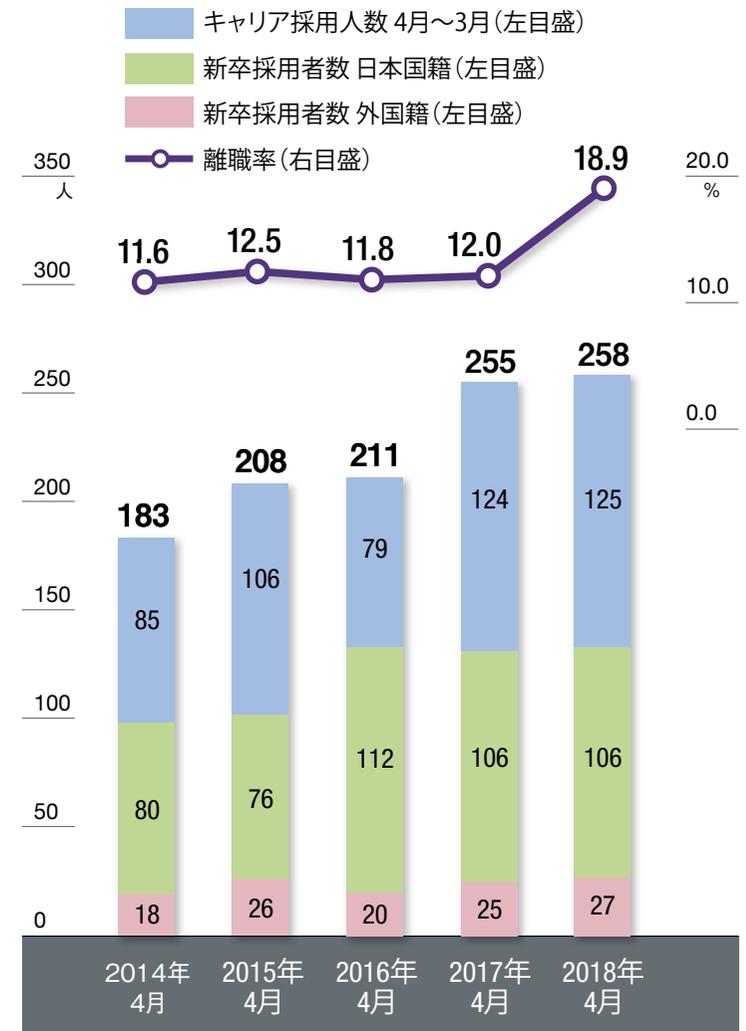
1. 成長を支える「人財力」

成長力を生み出す人財育成サイクル

成長力を生み出す人財育成サイクル



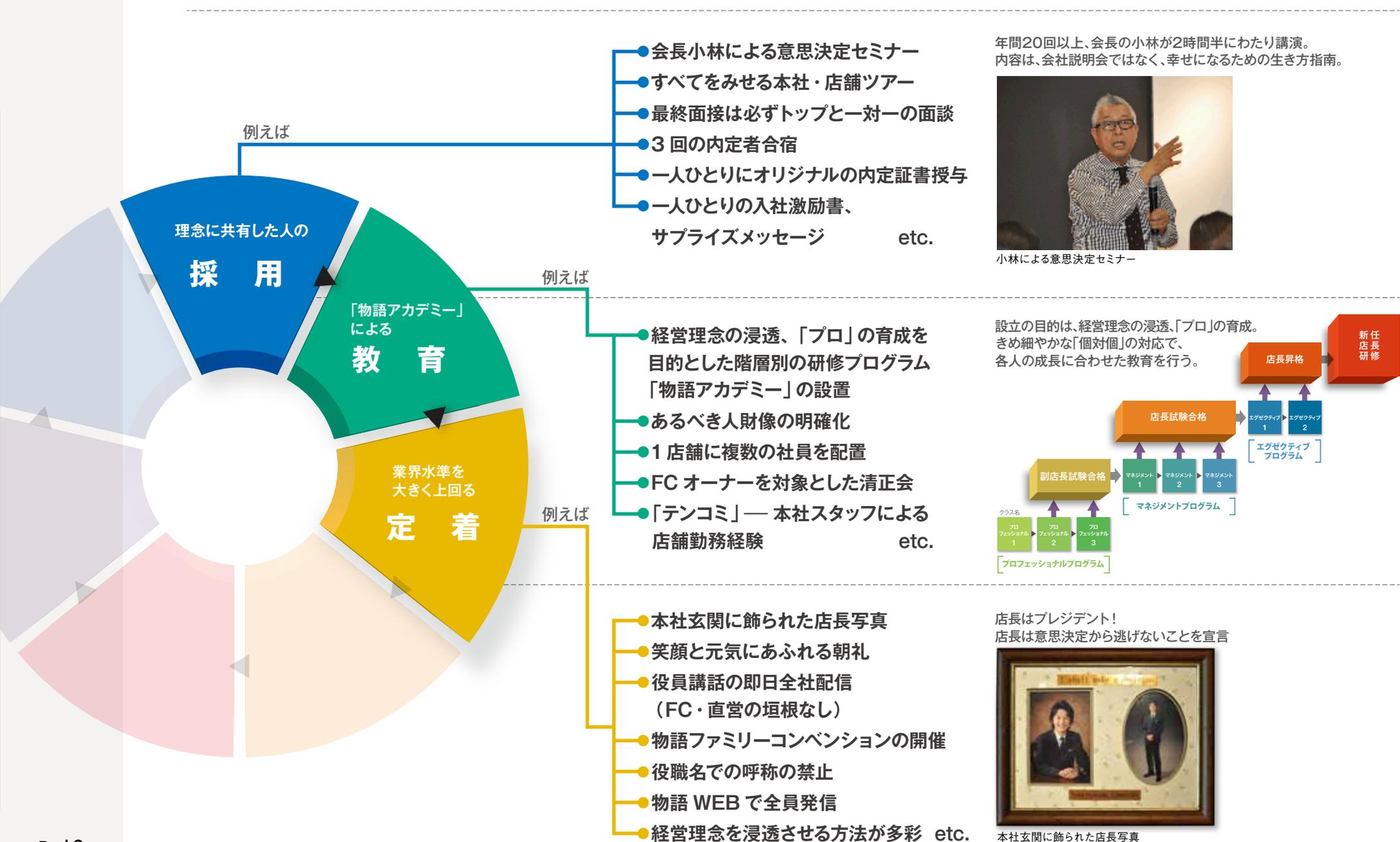
採用者数と離職率推移



※離職率は全従業員数から算出

1. 成長を支える「人財力」

こだわりを持った様々な取り組み例



例えば

理念に共有した人の

採用

- 会長小林による意思決定セミナー
- すべてをみせる本社・店舗ツアー
- 最終面接は必ずトップと一対一の面談
- 3回の内定者合宿
- 一人ひとりにオリジナルの内定証書授与
- 一人ひとりの入社激励書、サプライズメッセージ etc.

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



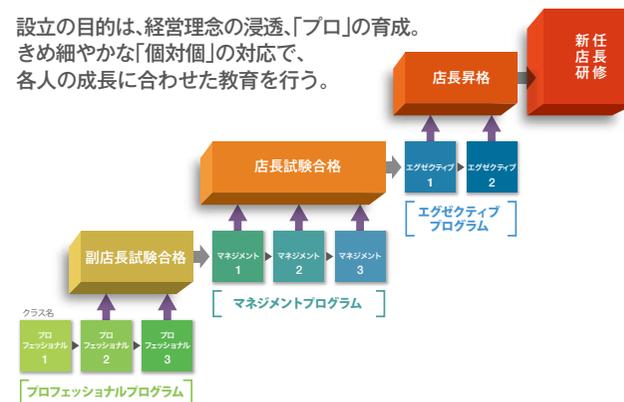
小林による意思決定セミナー

例えば

「物語アカデミー」による
教育

- 経営理念の浸透、「プロ」の育成を目的とした階層別の研修プログラム「物語アカデミー」の設置
- あるべき人財像の明確化
- 1店舗に複数の社員を配置
- FCオーナーを対象とした清正会
- 「テンコミ」— 本社スタッフによる店舗勤務経験 etc.

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



例えば

業界水準を大きく上回る
定着

- 本社玄関に飾られた店長写真
- 笑顔と元気にあふれる朝礼
- 役員講話の即日全社配信 (FC・直営の垣根なし)
- 物語ファミリーコンベンションの開催
- 役職名での呼称の禁止
- 物語WEBで全員発信
- 経営理念を浸透させる方法が多彩 etc.

店長はプレジデント！
店長は意思決定から逃げないことを宣言



本社玄関に飾られた店長写真

2. これからの成長戦略

「“生業店魂”[※]の集う大企業 飲食大生業」を目指す。

1 既存店収益拡大 ▶

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

2 積極的な新規出店 ▶

- ① 既存業態の出店
- ② 新業態開発
- ③ 海外事業の成功

3 経営基盤の強化 ▶

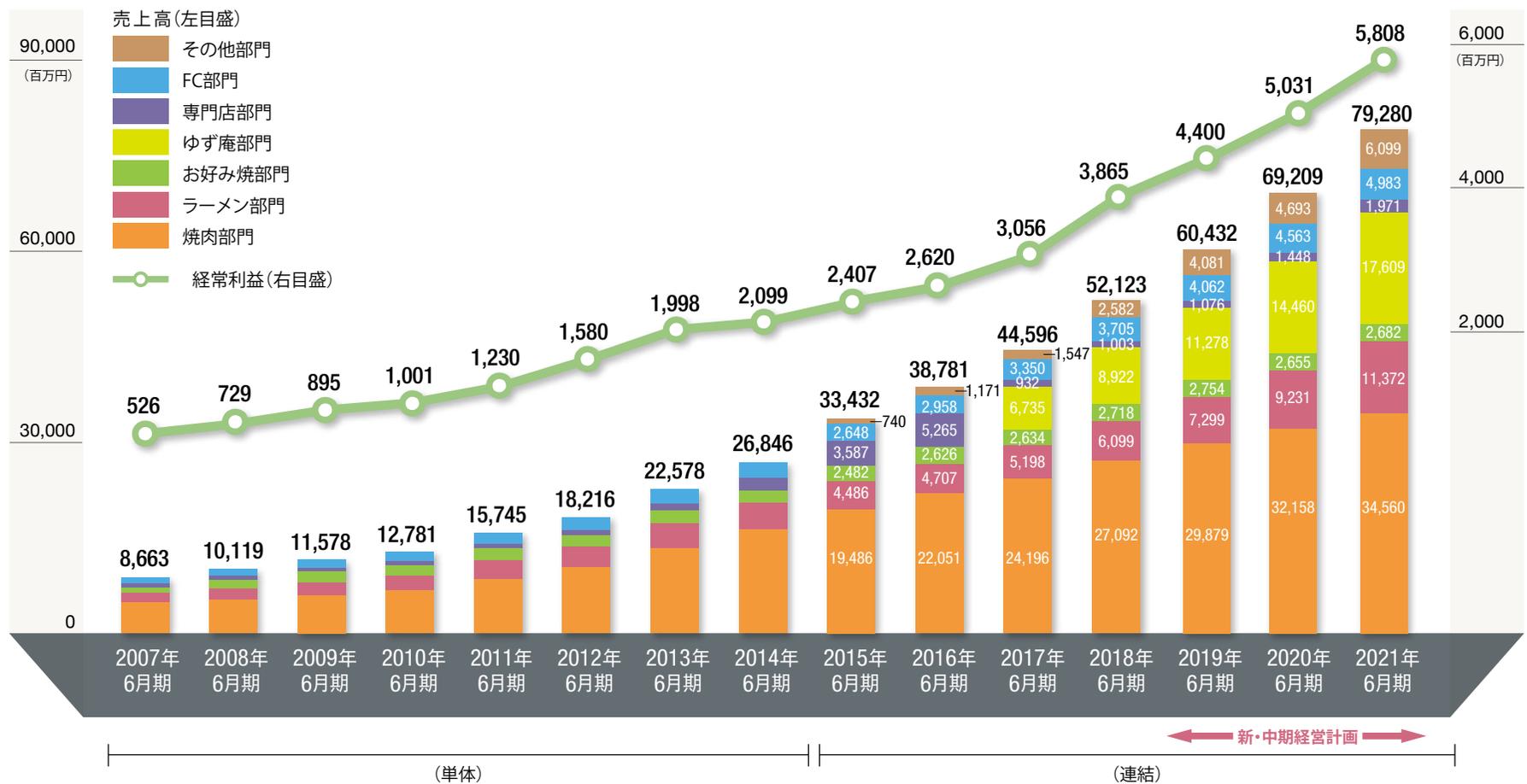
- ① 組織と人財の強化

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

2.これからの成長戦略(中期経営計画)

2021年6月期 16期連続増収増益を目指す。

売上高と経常利益計画



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

2.これからの成長戦略（目標とする経営指標）

1 ———売上高、営業利益、経常利益の年間毎平均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人あたり経常利益額のプラス成長

5 ———ROA(総資産経常利益率)15%以上

6 ———ROE(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

3. これからの成長を支える2大ブランド

「焼肉きんぐ」と「ゆず庵」

2018年6月30日現在

205店舗
直営126店
FC79店



「テーブルバイキングスタイル」が特徴の焼肉専門店



平均客単価	3,000円(ディナー)
店舗規模	面積:90坪 席数:156席
出店立地	郊外ロードサイド

60店舗
直営47店
FC13店



寿司としゃぶしゃぶの大型和食店



平均客単価	3,000円(ディナー)
店舗規模	面積:90坪 席数:136席
出店立地	郊外ロードサイド

3.これからの成長を支える2大ブランド 「焼肉きんぐ」のメニュー

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

100品 **スタンダードコース**
2,980円(税抜) 小学生以下 半額 500円引

熟成極厚カルビ

- 熟成きんぐカルビ
- 熟成上カルビ
- 極厚カルビ(タレ・塩)
- ネギ塩カルビ
- カルビ(タレ・塩)
- 炙りバラカルビ(タレ・塩)

名物

- 熟成上カルビ
- 極厚上ロースステーキ
- 熟成きんぐカルビ
- 壺漬け上ロース

イタリア産 PremiumPork
ドルチェボルコ

ハラミ

- ハラミ(タレ・塩)
- やみつきハラミ(タレ)
- ハラミ(タレ・塩)

タン

- ネギ塩きんぐタン(タレ)
- きんぐ塩タン(タレ)

ローズ

- 極厚上ロースステーキ
- 壺漬け上ロース
- ネギ塩ローズ
- ローズ(タレ・塩)
- 炙りローズ(タレ・塩)

黒 **旨辛焼肉** **赤**

ホルモン

- こりこり旨ホルモン(味噌・塩)
- きんぐ牛ホルモン(味噌・塩)
- 牛レバー(味噌・塩)
- やわらかホルモン(味噌・塩)

ハラミ

- ハラミ
- ハラミ

豚焼肉・鶏焼肉

- 豚焼肉
- 鶏焼肉

お肉と一緒に
サンチュ6枚

熟成キムチ

- キムチ露合せ
- 大根キムチ
- 白菜キムチ
- きゅうりキムチ

本格スープ

- 旨辛カルビスープ
- 野菜スープ
- 韓国春雨のコムタンスープ
- 大根キムチ
- ふわふわ玉子スープ
- ワカメスープ

DESSERT

- ショコラケーキ(ミルク・ベリー)
- ミニチョコベリーパフェ
- ミニ小倉と宇治抹茶パフェ
- 黒蜜きなこソフト
- プレミアムシュークリーム
- やわらか杏仁豆腐
- フルーツゼリー
- バナナソフト
- チョコバナナソフト
- ストロベリーバナナソフト

海鮮・焼野菜

- エビ焼
- エビとアサリ(タレ・塩)
- 海鮮露合せ
- 小鯛の味噌焼
- イカ焼
- 魚がし醤油のコンチキター
- 北海道じゃがバター(タレ・塩)
- 焼野菜露合せ
- キーマン焼
- ヒューン焼
- たまねぎ焼
- とろもろし焼

サラダ

- ベコンとチーズのシーチキンサラダ
- きんぐのキャベツサラダ

きんぐの逸品

- とろろクリームコロッケ
- おつまみ枝豆
- お肉と野菜のソテー
- 韓国炒飯
- ゆずのしょうゆ炒飯
- サムギョク露合せ
- 香ばなきたけの骨付き鶏
- 豆もやしナムル
- 鶏唐揚げ
- カールとろた焼
- フライドポテト

ミニサイズ
の一品

- 熟成28日白焼ヒレステーキ
- 熟成28日モツ煮込み
- 熟成28日牛筋ステーキ
- 旨辛カルビ(タレ・塩)
- コムタンスープ
- お肉と野菜のソテー
- 韓国炒飯
- サムギョク露合せ
- 豆もやしナムル
- カールとろた焼
- フライドポテト
- お肉と野菜のソテー
- 韓国炒飯
- サムギョク露合せ
- 豆もやしナムル
- カールとろた焼
- フライドポテト

100分間食べ放題
3コースのメニュー

58品食べ放題コース
2,680円

スタンダードコース
2,980円

プレミアムコース
3,980円

小学生 半額
幼稚園児以下 無料

シニア 500円引
(60歳以上の方)

3.これからの成長を支える2大ブランド 「ゆず庵」のメニュー

新食べ放題コースとランチで幅広い客層、利用動機に応えます

■寿司・しゃぶしゃぶ・串揚げが選べる2,980円メニュー



100 分間食べ放題
4 コースのメニュー

豚しゃぶしゃぶ・寿司
2,680円

牛しゃぶしゃぶ・寿司・串揚げ
2,980円

牛しゃぶしゃぶ・上寿司・串揚げ
3,480円

黒毛牛しゃぶしゃぶ・上寿司・串揚げ
3,980円

小学生 半額
幼稚園児以下 無料
シニア 500円引
(65歳以上の方)

■幅広い世代が楽しめる
ランチメニュー



3. これからの成長を支えるテーブルバイキングシステム

タッチパネル



- ▶いつでも新鮮な商品提供します
- ▶ストレスなくを素早く注文ができます

幅広い客層・利用動機



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

充実したサービス



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

安心な価格設定

**2,680円から召し上がれる
100分間食べ放題メニュー**

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

3. これからの成長を支えるテーブルバイキングの強み

テーブルバイキングはなぜ強いのか？

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

4. 新たな取り組み ラーメン部門の取り組み①

郊外型ラーメン専門レストランのフォーマットを確立

より幅広い客層を意識した
メニューブックの投入による
集客力UP



4. 新たな取り組み ラーメン部門の取り組み②

きゃべとんラーメンが名物の郊外小型店舗

■ こだわりの看板商品 「きゃべとん」



■ 名物「きゃべとん」カテゴリを中心としたGrandメニュー



■ きゃべとんラーメン豊橋草間本店外装



きゃ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

4. 新たな取り組み お好み焼部門の取り組み

お好み焼専門店としてのフォーマットづくり

新価格帯の
食べ放題メニューで
集客力UP



みんなでワイワイ!鉄板ステーキでBBQ気分!

鉄板 **おこほん**

食べ放題コース

2,480円
(税抜)

小学生 幼児
半額 無料

鉄板 Teppan
ステーキ steak

牛サイコロ
ステーキ

チーズハンバーグ
ステーキ

パリッ!
チキンステーキ

お好みのソースにディップ
してお召し上がりください!

BBQ
ソース

オニオン
ソース

トマト
ソース

鉄板焼
鉄板ステーキプレート

BBQ Premium

お好み焼 **もんじゃ**

黄金豚玉

カリッとろたこ焼

サラダ

お食事

デザート

本舗一品 **とんぺい焼**

2,480円食べ放題コース

おこほん名物のお好み焼と焼そばが楽しめるコース

お好み焼・焼そば 食べ放題コース

1,980円(税抜) 半額 無料

1,980円食べ放題コース

極厚ステーキが目玉の究極コース

極厚ステーキ 食べ放題コース

2,980円(税抜) 半額 無料

2,980円食べ放題コース

4. 新たな取り組み 「熟成焼肉 肉源」

熟成焼肉と開放的な店内が特徴的な繁華街型焼肉店

新たな名物商品を投入
「肉源全部盛り」
「ロック焼肉」が
大好評



「肉源全部盛り」



店内はモダンで開放的な雰囲気

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：月～土 11:00～15:00(ランチ LO 14:30) / 17:00～24:00(ディナー LO 23:00)
日・祝 17:00～24:00(ディナー LO 23:00)
- 客 単 価：ランチ 1,100円 ディナー 6,000円

熟成焼肉 肉源六本木店

- 住 所：東京都港区六本木7-15-17 ユニ六本木ビル2F
- 営業時間：月曜～日曜・祝日
11:00～15:00(ランチ LO 14:30) / 17:00～24:00(ディナー LO 23:00)
- 客 単 価：ランチ 1,100円 ディナー 6,000円

熟成焼肉 肉源仙台店

- 住 所：宮城県仙台市青葉区一番町4-2-10 仙台東映プラザビル4F
- 営業時間：月曜～日曜・祝日
11:30～15:00(ランチ LO 14:30) / 17:00～24:00(ディナー LO 23:00)
- 客 単 価：ランチ 1,100円 ディナー 6,000円

4. 新たな取り組み 「北海道 蟹の岡田屋総本店」「薪火烧肉 源の屋総本店」

中国・上海を中心に、蘇州、杭州、北京へ展開

■「北海道 蟹の岡田屋総本店」



本格的日本料理店として
上海に13店舗展開(2018年6月末現在)。
蘇州、杭州、北京へ拡大。

■「薪火烧肉 源の屋」



本格的焼肉店として2018年3月
上海に1号店を出店。

4. 新たな取り組み 長期的な成長を見据えた新事業・新業態開発



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



ご清聴ありがとうございました。



Storyteller tells the Story

物語コーポレーション

本資料お取扱上のご注意

本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。本資料中の業績予想ならびに将来見通しは、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

お問い合わせ先

株式会社 **物語**コーポレーション IR担当

TEL.0532-63-8001 FAX.0532-63-8002 Email:ir@monogatari.co.jp