東証一部上場 TOKYO STOCK EXCHANGE LISTED JPX

証券コード：3097

2019年6月期
第2四半期
決算説明資料

2019年2月15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。

自分物語づくりのための「見える化」戦略

Smile & Sexy

ステキって思うだけでなく、やってみようぜ

❶「個対個」の見える化

- 各個人が自分の考え方、生き方を大切にし、それを基点に行動し、自分づくりをする
- 会社という組織があろうとも、常に相手を独立した個として認識し、相対し、自分づくりを応援する

❷「自己開示」の見える化

- 自分の心の内のすべてを、自分の過去の経験のすべてを、これからどうしたいのかのすべてを。
  それらすべてを外に開示できればできるほど、新たな自分づくりは変革し、進展する
- 表現する力を鍛え、自己開示の回数が増えれば増えるほどに
  自分の能力は磨かれ、理解者、共感者、応援者が増える

❸「意思決定」の見える化

- 意思決定に正解はない
- 失敗を恐れるな
- 本物の意思決定か自戒せよ
- Human Standardに基づき意思決定しよう
- 自分の経験と勘に基づき意思決定しよう

私たちの行動指針ー自分物語づくりのための「見える化」戦略

フードビジネスはピープルビジネスであることから『個』と『個』が結び合わさることが重要です。
全国に散らばっているそれぞれの『個』を「見える化」することで、それぞれの心をつなげることができると考えています。

決算サマリー

1 業績の状況

売上高13.7%増、営業利益9.4%増、四半期経常利益17.2%増、純利益17.2%増

・売上高は、「焼肉きんぐ」を中心とする既存店増収に加え、店舗数増加により国内外ともに増収
・営業利益、経常利益は、既存店の増収及び店舗数の増加により増益
・四半期純利益は、改装投資に伴う固定資産除却損や店舗閉鎖により特別損失168百万円発生

2 既存店の状況

既存店売上高前年比101.3%

・焼肉部門は、厚切り肉の魅力にこだわる商品開発とサービス強化により、既存店売上高前年比101.9%
・ラーメン部門は、新たな顧客を開拓する商品開発と、積極的な販促活動により、既存店売上高前年比100.6%
・お好み焼部門は、夏の猛暑から客数回復が追い付かず、既存店売上高前年比93.2%
・ゆず庵部門は、寿司を強化したメニュー変更の効果やフォーマット改善により、既存店売上高前年比102.1%

3 新規出店の状況

新規出店の状況

・新規出店20店舗（海外4店舗含む）
・新規出店「焼肉きんぐ」8店舗（直営4店舗、FC4店舗）、「丸源ラーメン」3店舗（直営2店舗、FC1店舗）、「きゃべとんラーメン」2店舗（直営2店舗）、「ゆず庵」3店舗（直営3店舗）、海外4店舗
・488店舗（直営262店舗、FC208店舗、海外18店舗）

4 財務の状況

自己資本比率52.0%

・剰余金の積み上げにより、純資産16,430百万円、自己資本比率52.0%
・有利子負債は、6,029百万円（前期末差異△92百万円）

5 業績計画

14期連続増収増益を計画

・売上高は前年対比15.9%増の60,432百万円、営業利益は17.6%増、経常利益は13.8%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90円（配当性向19.7%）を計画

プレゼンテーション構成

1 第2四半期業績概要

津寺 毅【取締役 財務･成長戦略担当】

2 第2四半期業績総括

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
	2Q累計	2Q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	**25,107**	**28,967**	**28,558**	**113.7**	**3,451**	**98.5**	**△409**	
焼肉部門	13,098(52.1)	14,443(49.8)	14,503(50.7)	110.7	1,404	100.4	60	**売上高前年差+3,451百万円** ①店舗数による増加 …… +2,890百万円 ②既存店舗による増加 …… +149百万円 ③海外子会社による増加 …… +407百万円 ④FC事業部門他による増加 …… +4百万円
ラーメン部門	2,972(11.8)	3,552(12.2)	3,596(12.5)	121.0	624	101.2	43	
お好み焼部門	1,299 (5.1)	1,384 (4.7)	1,254 (4.3)	96.5	△44	90.6	△130	
ゆず庵部門	4,206(16.7)	5,228(18.0)	5,167(18.0)	122.8	960	98.8	△61	
専門店部門	496 (1.9)	512 (1.7)	520 (1.8)	104.8	23	101.4	7	
FC部門	1,853 (7.3)	1,980 (6.8)	1,947 (6.8)	105.0	93	98.3	△33	
その他部門	1,180 (4.7)	1,864 (6.4)	1,568 (5.4)	132.9	388	84.1	△295	
売上総利益	**16,464** (65.5)	**18,984** (65.5)	**18,825** (65.9)	**114.3**	**2,360**	**99.1**	**△159**	**売上総利益前年差+0.4ポイント** ①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	**14,770** (58.8)	**17,171** (59.2)	**16,970** (59.4)	**114.8**	**2,200**	**98.8**	**△200**	**経常利益前年差332百万円** ①店舗数増加/FC事業他による経常利益増加 +482百万円 ②既存店舗による増加 …… +115百万円 ③海外子会社による増加 …… +10百万円 ④本社経費等による減少 …… △275百万円
営業利益	**1,694** (6.7)	**1,813** (6.2)	**1,854** (6.4)	**109.4**	**160**	**102.2**	**40**	**経常利益率前年差+0.3ポイント** ①売上総利益率の増加 …… +0.4ポイント ②売上販管費率の増加 …… △0.6ポイント ③営業外収益の増加 …… +0.4ポイント
経常利益	**1,927** (7.6)	**2,031** (7.0)	**2,259** (7.9)	**117.2**	**332**	**111.2**	**228**	
四半期純利益	**1,204** (4.7)	**1,258** (4.3)	**1,411** (4.9)	**117.2**	**207**	**112.1**	**152**	**四半期純利益前年差+207百万円** ①特別損失の発生 …… △168百万円

業績概要②（単体）

物語コーポレーション単体

（単位：百万円）

	2018年6月期	2019年6月期					
	2Q累計	2Q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	23,948	27,105	26,992	112.7	3,044	99.5	△113
売上総利益	15,727 (65.6)	17,809 (65.7)	17,827 (66.0)	113.3	2,100	100.1	18
販売費及び一般管理費	14,151 (59.0)	16,194 (59.7)	16,128 (59.7)	113.9	1,977	99.5	△65
営業利益	1,576 (6.5)	1,615 (5.9)	1,698 (6.2)	107.7	122	105.1	83
経常利益	1,799 (7.5)	1,837 (6.7)	2,121 (7.8)	117.9	322	115.4	283
四半期純利益	1,076 (4.4)	1,070 (3.9)	1,309 (4.8)	121.6	232	122.3	238

計画差異ポイント

①売　上　高：主に「お好み焼本舗」による売上計画未達成

②営業利益：主に「焼肉きんぐ」の原価率と修繕費が計画を下回ったことによる計画達成

③経常利益：営業利益計画達成に加え、協賛金収入による計画達成

海外子会社合計

（単位：百万円）

	2018年6月期	2019年6月期					
	2Q累計	2Q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	1,159	1,862	1,566	135.1	407	84.1	△295
売上総利益	737 (63.5)	1,175 (63.1)	997 (63.6)	135.3	260	84.8	△177
販売費及び一般管理費	629 (54.3)	977 (52.4)	842 (53.7)	133.7	212	86.1	△135
営業利益	107 (9.2)	198 (10.6)	155 (9.9)	144.5	47	78.4	△42
経常利益	125 (10.8)	193 (10.3)	136 (8.7)	108.2	10	70.3	△57
四半期純利益	125 (10.8)	193 (10.3)	352 (22.4)	279.7	226	181.8	158

計画差異ポイント

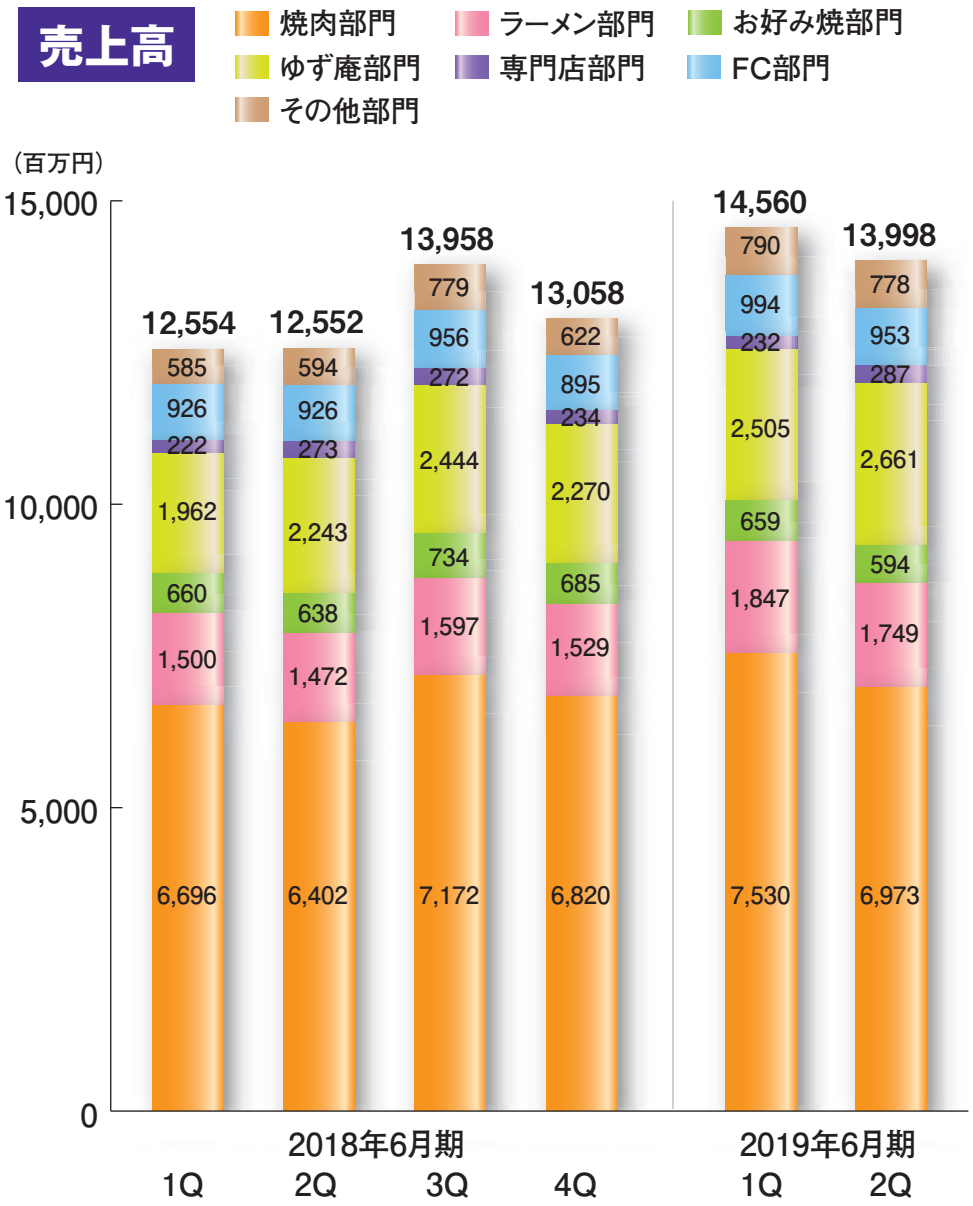
①売　上　高：主に「蟹の岡田屋」の売上計画未達成

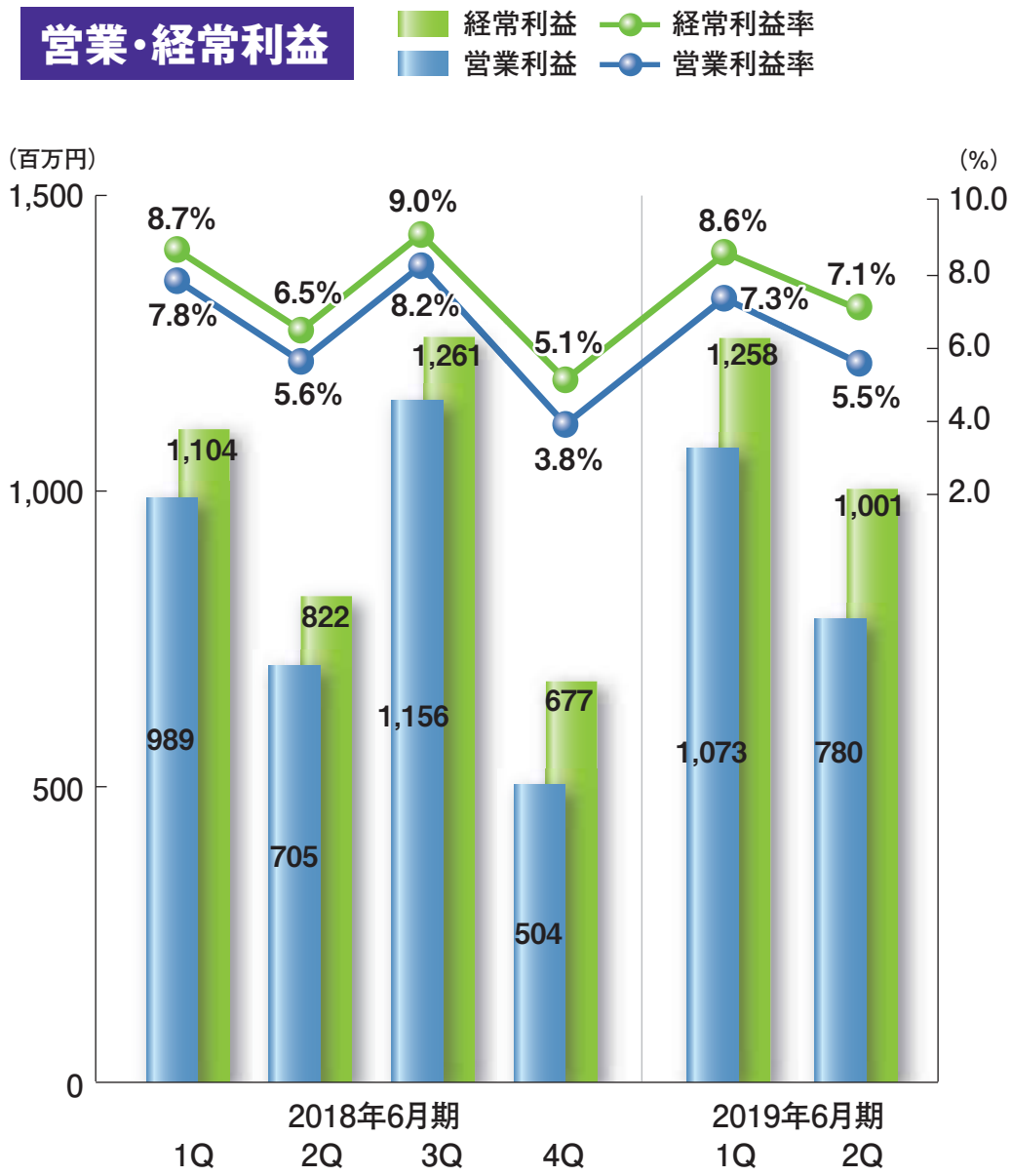
②営業利益：新業態「薪焼焼肉源の屋」が計画を大幅に上回るが、売上計画未達成による計画未達成

③経常利益：為替差損17百万円の発生

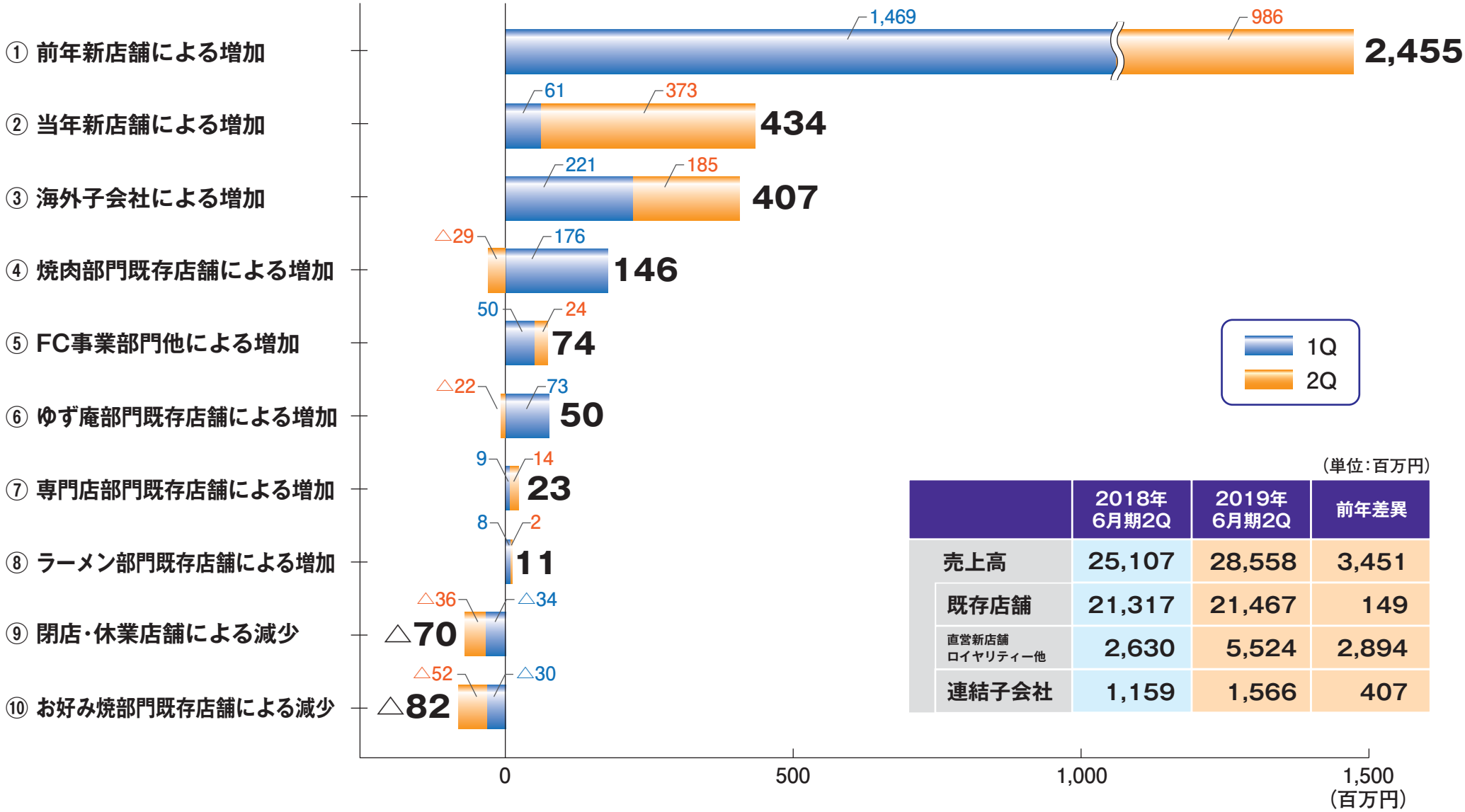
④四半期純利益：子会社再編に伴う株式売却益248百万円を計上、
店舗減損損失及び閉鎖に伴う損失により特別損失30百万円を計上

業績概要③（四半期業績の推移）





業績概要④（売上高の対前年増減要因）

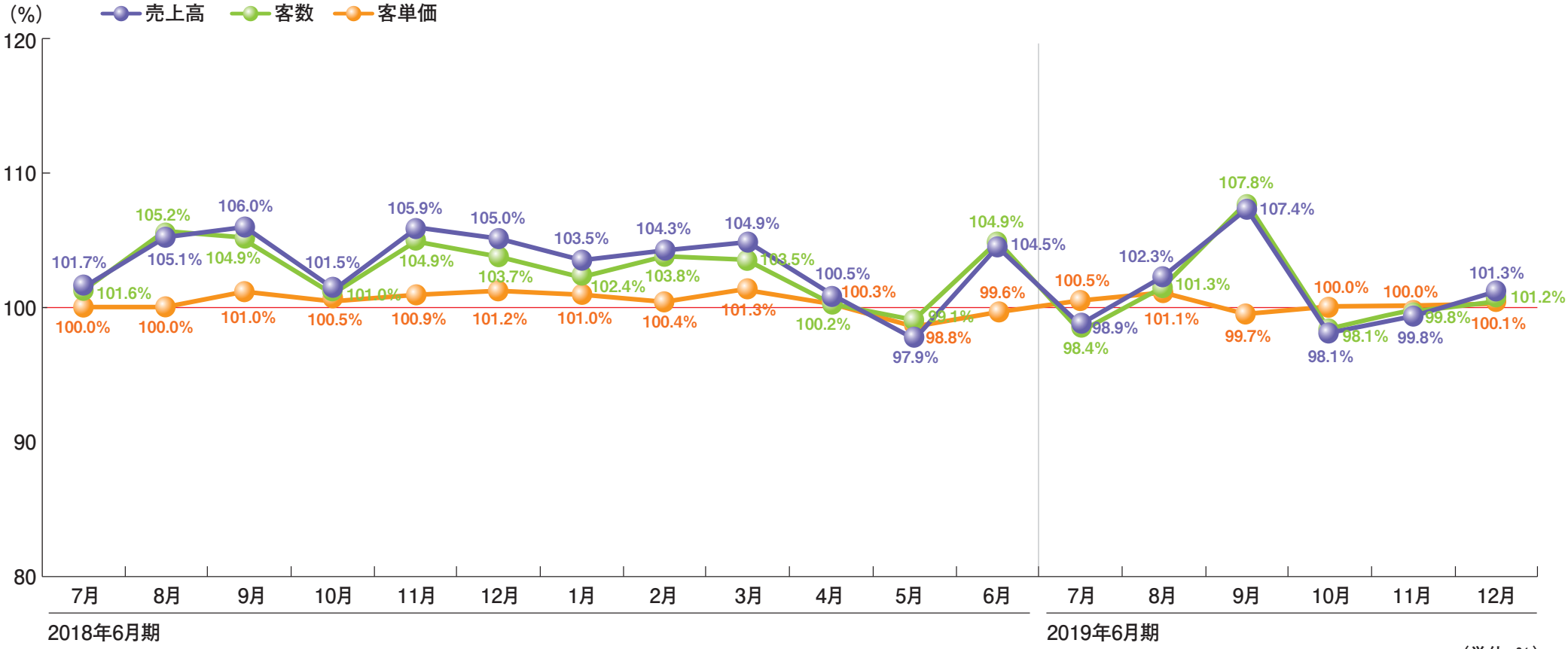


（単位：百万円）

	2018年 6月期2Q	2019年 6月期2Q	前年差異
売上高	25,107	28,558	3,451
既存店舗	21,317	21,467	149
直営新店舗 ロイヤリティー他	2,630	5,524	2,894
連結子会社	1,159	1,566	407

※この表中の既存店舗とは、2019年6月期を基準とし、前々年までに出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）



（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	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	101.3
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	101.1
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	100.2

※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ヶ月以上稼動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）

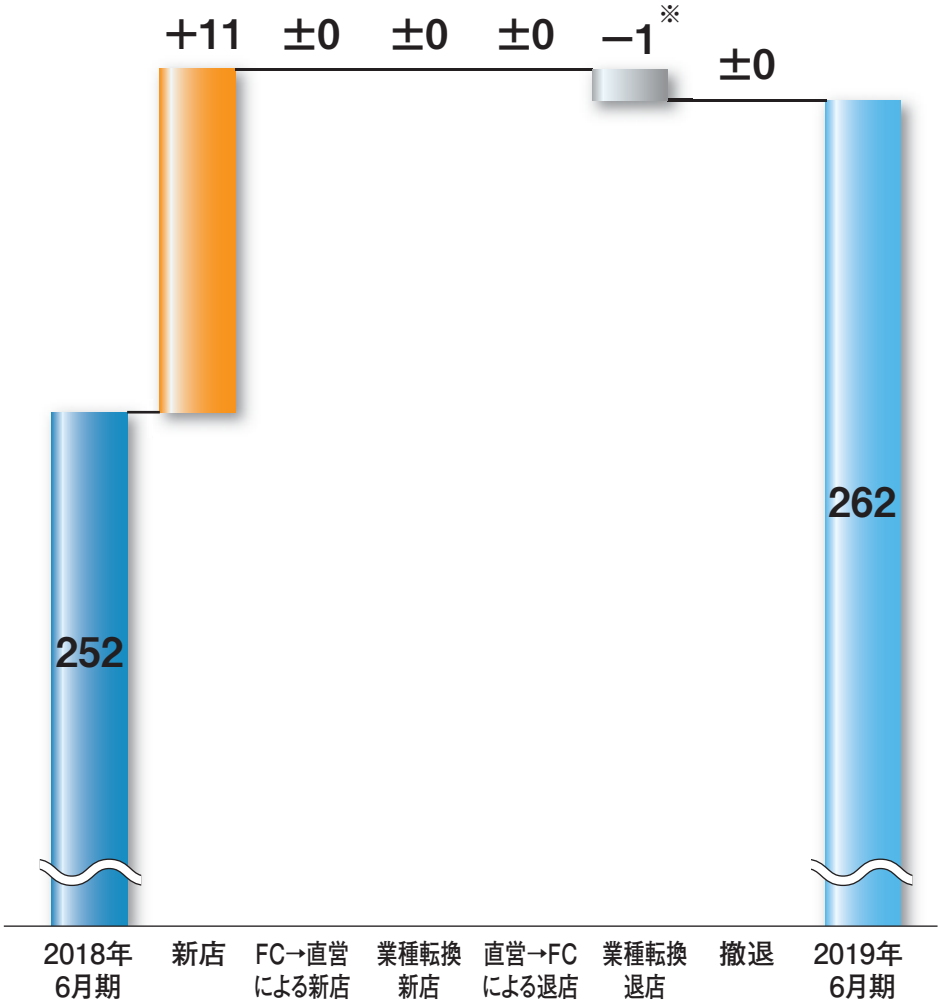
（単位：店舗）

部門	種別	2018年6月期	2019年6月期					期末店舗数計画
		期末店舗数	出店数		退店数		2Q期末店舗数	
			期初計画	2Q実績	期初計画	2Q実績		
焼　肉	直営	132	10	4	0	0	136	142
	FC	85	10	4	0	0	89	95
ラーメン	直営	47	12	4	0	0	51	59
	FC	85	5	1	0	0	86	90
お好み焼	直営	22	0	0	1	1	21	21
	FC	20	1	0	0	0	20	21
ゆず庵	直営	47	13	3	0	0	50	60
	FC	13	1	0	0	0	13	14
専門店	直営	4	3	0	0	0	4	7
	FC	0	0	0	0	0	0	0
その他	海外	15	5	4	0	1	18	20
国内・直営合計		252	38	11	1	1	262	289
FC合計		203	17	5	0	0	208	220
海外合計		15	5	4	0	1	18	20
合　計		470	60	20	1	2	488	529

出退店概要②（国内・出退店の内訳）

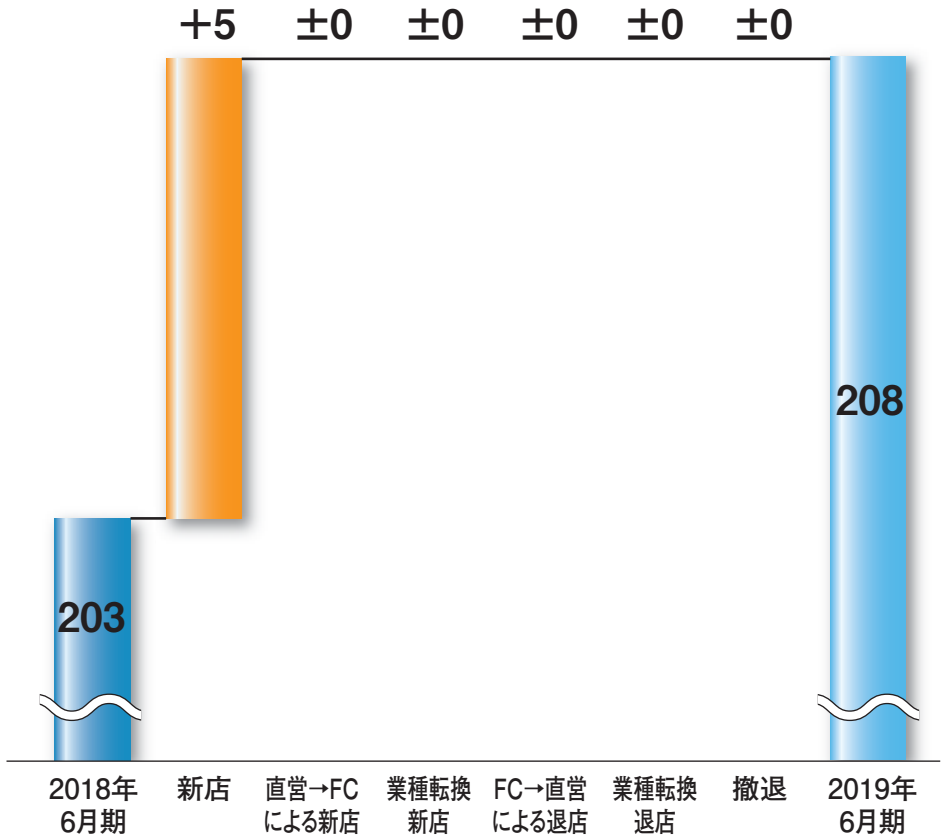
国内・直営店舗数

（単位：店舗）



国内・FC店舗数

（単位：店舗）



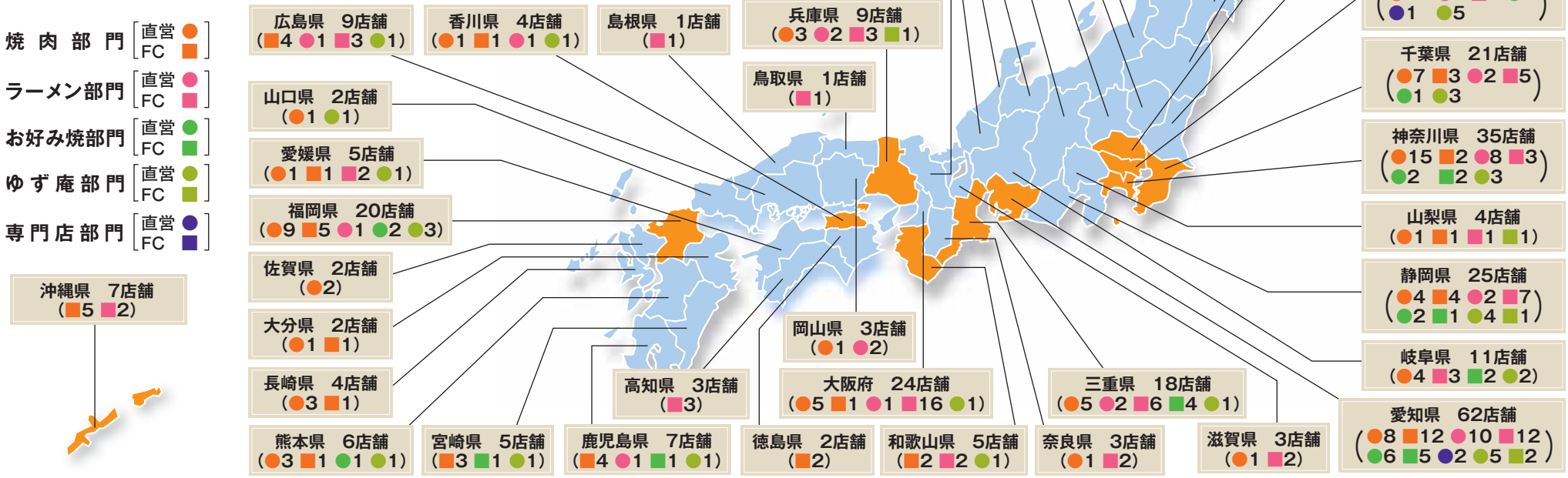
※当該退店店舗は、「お好み焼本舗」から「焼肉きんぐ」へ業種転換し、2019年3月に開店を予定しております。

ご参考:店舗展開（国内直営・FC）

各業態の店舗数（2018年12月30日現在）

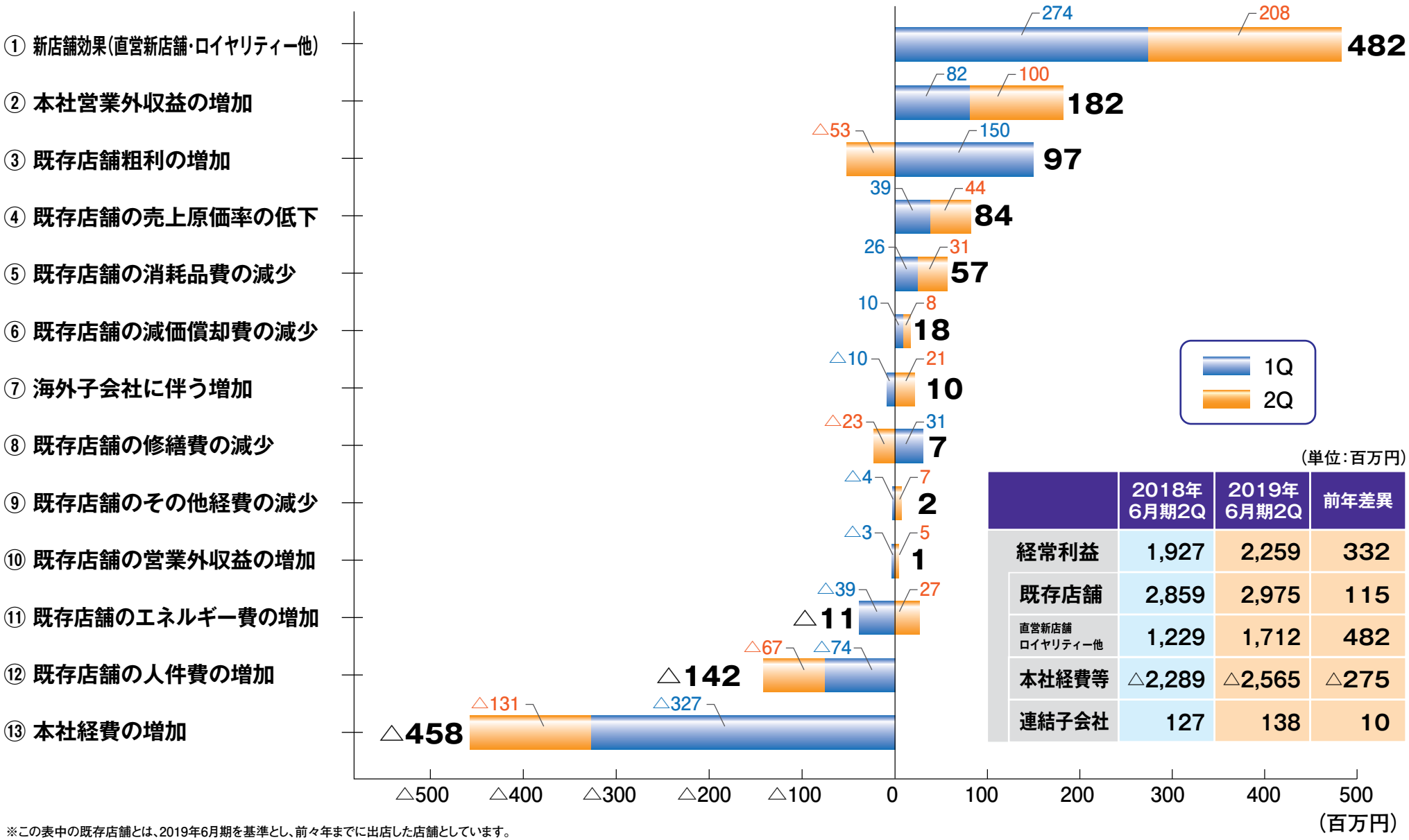
（単位:店舗）

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	130	83	213
	熟成焼肉 肉源	3	ー	3
ラーメン	丸源ラーメン	46	84	130
	二代目丸源	1	2	3
	きゃべとんラーメン	4	ー	4
お好み焼	お好み焼本舗	21	20	41
ゆず庵	寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵	50	13	63
専門店	魚貝三昧 げん屋	1	ー	1
	しゃぶしゃぶ海鮮 源氏総本舗	2	ー	2
	源の屋	1	ー	1
	合計	262	208	470



（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



（単位：百万円）

	2018年 6月期2Q	2019年 6月期2Q	前年差異
経常利益	1,927	2,259	332
既存店舗	2,859	2,975	115
直営新店舗 ロイヤリティー他	1,229	1,712	482
本社経費等	△2,289	△2,565	△275
連結子会社	127	138	10

※この表中の既存店舗とは、2019年6月期を基準とし、前々年までに出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。

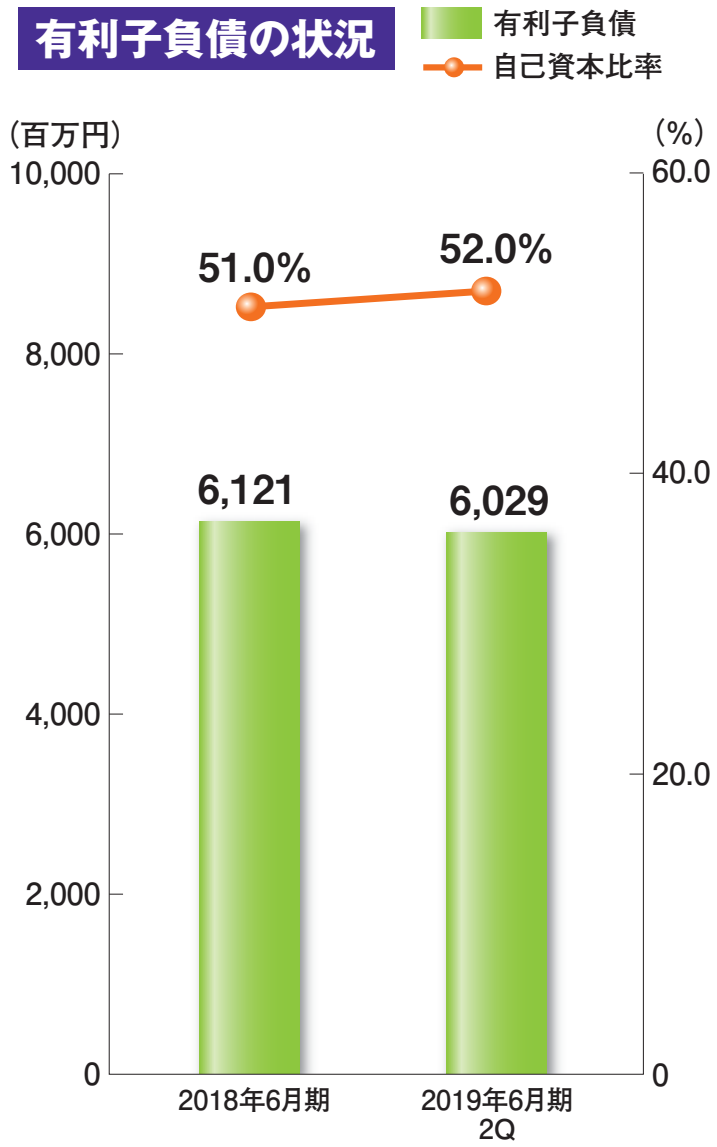
財務概要（連結）ーB/S･有利子負債の概要ー

貸借対照表（連結）

（単位:百万円）

	2018年 6月期	2019年 6月期2Q	主な増減
資産の部			
流動資産	8,138	8,369	①売掛金の増加…… +228百万円
固定資産	21,596	23,052	①有形固定資産の増加… +1,064百万円 ②差入保証金の増加 …… +105百万円
負債の部			
流動負債	7,866	8,275	①未払法人税の減少 …… △198百万円 ②買掛金の増加…… +567百万円
固定負債	6,600	6,716	①長期借入金の増加 …… +103百万円
純資産の部			
純資産	15,267	16,430	①利益剰余金の増加 ‥ +1,171百万円

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。

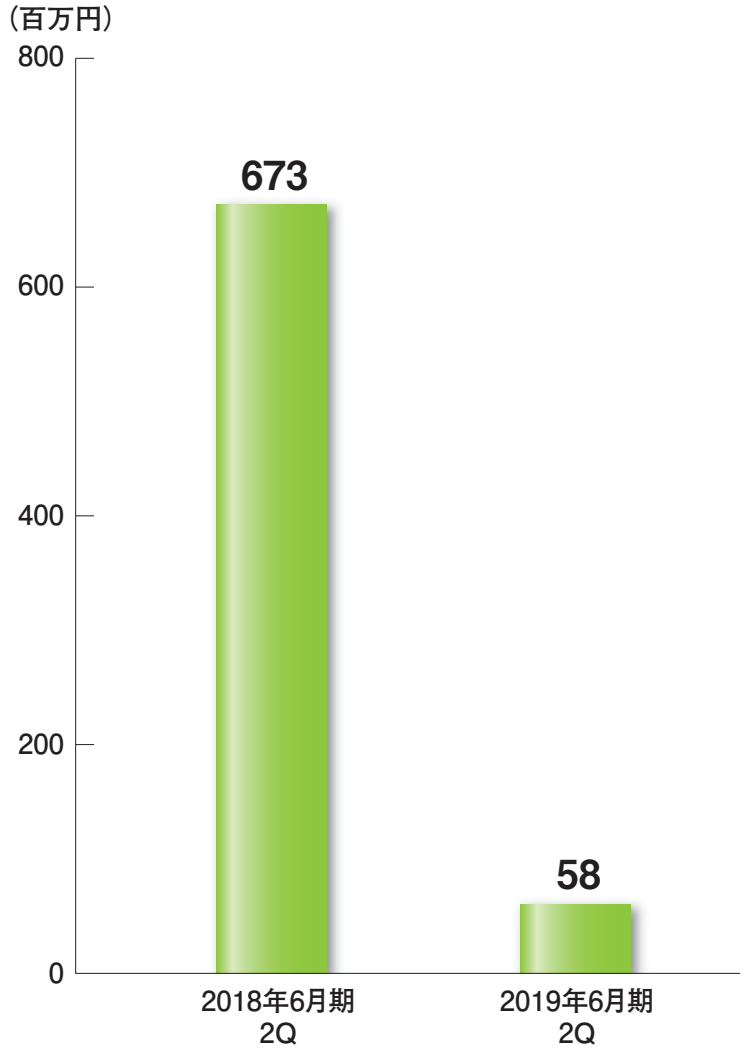
キャッシュ・フロー（連結）概要

キャッシュフロー計算書

（単位:百万円）

	2018年 6月期 2Q累計	2019年 6月期 2Q累計	増減内容（前年同月比較）
営業活動による キャッシュ・フロー	2,992	2,578	税金等調整前四半期純利益が2,091百万円あったこと及び減価償却費1,167百万円等によるもの
投資活動による キャッシュ・フロー	△2,318	△2,519	新規出店に伴う有形固定資産の取得により2,352百万円及び差入保証金170百万円の支出によるもの
財務活動による キャッシュ・フロー	439	△59	設備投資のための借入金調達は800百万円あった一方、長期借入金の返済が616百万円、配当金の支払242百万円等によるもの
現金及び現金同等物の 純増加（減少）額	1,156	△42	
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	5,606	5,448	

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）

１４期連続増収増益を計画

（単位：百万円）

	2018年6月期	2019年6月期	
	通期	通期	
	実績 （売上比%）	計画 （売上比%）	前年比 %
売上高	**52,123**	**60,432**	**115.9**
焼肉部門	27,092（51.9）	29,879（49.4）	110.2
ラーメン部門	6,099（11.7）	7,299（12.0）	119.6
お好み焼部門	2,718（5.2）	2,754（4.5）	101.3
ゆず庵部門	8,922（17.1）	11,278（18.6）	126.4
専門店部門	1,003（1.9）	1,076（1.7）	107.3
FC部門	3,705（7.1）	4,062（6.7）	109.6
その他部門	2,582（4.9）	4,081（6.7）	158.0
売上総利益	**34,064** （65.3）	**39,512** （65.3）	**115.9**
販売費及び一般管理費	**30,708** （58.9）	**35,563** （58.8）	**115.8**
営業利益	**3,355** （6.4）	**3,949** （6.5）	**117.6**
経常利益	**3,865** （7.4）	**4,400** （7.2）	**113.8**
当期純利益	**2,386** （4.5）	**2,742** （4.5）	**114.9**

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）

	2018年6月期	2019年6月期	
	通期	通期	
	実績（売上比%）	計画（売上比%）	前年比 %
売上高	49,565	56,356	113.7
売上総利益	32,468 (65.5)	36,938 (65.5)	113.7
販売費及び一般管理費	29,319 (59.1)	33,439 (59.3)	114.0
営業利益	3,149 (6.3)	3,499 (6.2)	111.0
経常利益	3,671 (7.4)	3,959 (7.0)	107.8
当期純利益	2,173 (4.3)	2,329 (4.1)	107.1

海外子会社合計

（単位：百万円）

	2018年6月期	2019年6月期	
	通期	通期	
	実績（売上比%）	計画（売上比%）	前年比 %
売上高	2,558	4,076	159.3
売上総利益	1,595 (62.3)	2,574 (63.1)	161.3
販売費及び一般管理費	1,399 (54.7)	2,124 (52.1)	151.7
営業利益	196 (7.6)	449 (11.0)	229.4
経常利益	178 (6.9)	440 (10.8)	246.7
当期純利益	199 (7.7)	425 (10.4)	213.6

業績計画（連結）③（期初出店計画）

（単位：店舗）

部門	種別	2018年6月期	2019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	132	10	0	142
	FC	85	10	0	95
ラーメン	直営	47	12	0	59
	FC	85	5	0	90
お好み焼	直営	22	0	1	21
	FC	20	1	0	21
ゆず庵	直営	47	13	0	60
	FC	13	1	0	14
専門店	直営	4	3	0	7
	FC	0	0	0	0
その他	海外	15	5	0	20
国内・直営合計		252	38	1	289
FC合計		203	17	0	220
海外合計		15	5	0	20
合　計		470	60	1	529

業績計画（連結）④（その他）

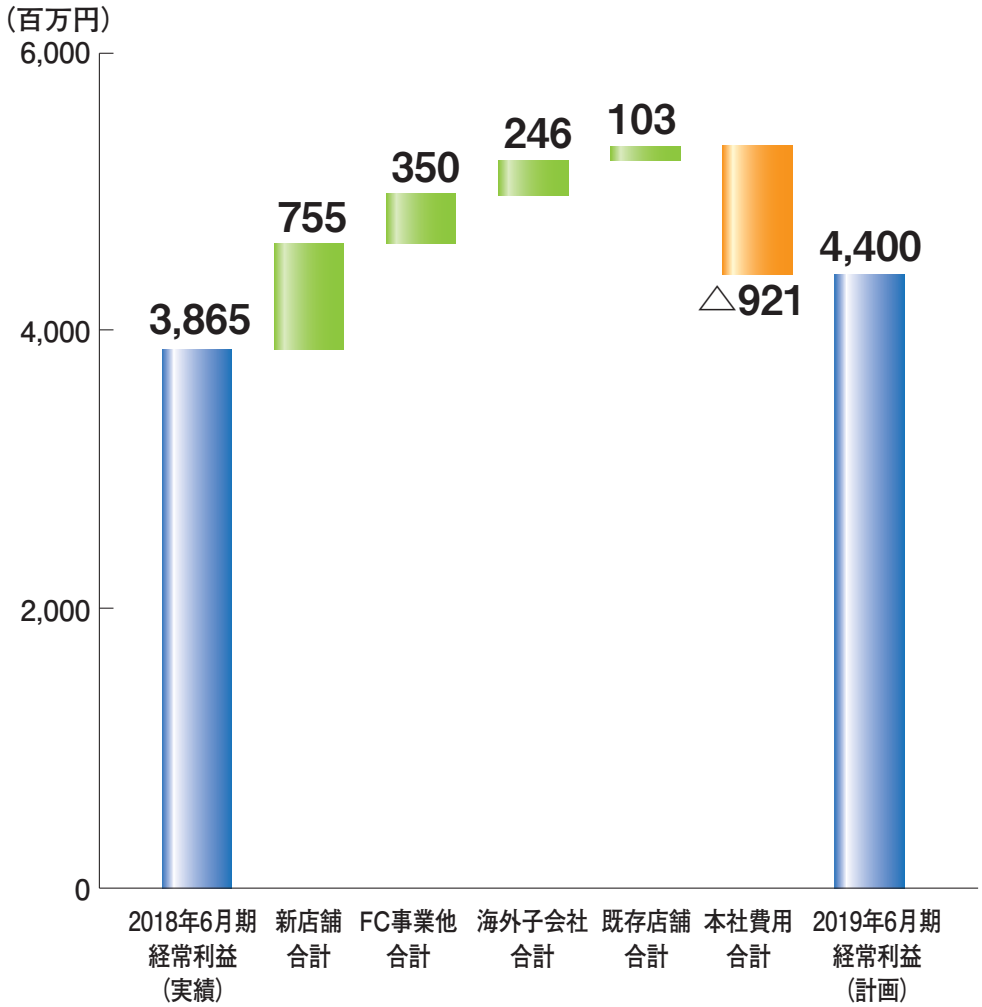
既存店舗売上高の計画前年比

（単位：%）

	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
焼　肉	102.1	101.2	102.5	102.0	101.9
ラーメン	102.2	101.7	102.9	100.8	101.9
お好み焼	101.6	102.8	103.4	100.3	102.0
ゆず庵	102.6	101.9	102.1	101.3	101.9
専門店	105.2	101.1	101.5	101.2	102.1
全　体	102.2	101.5	102.5	101.6	101.9

※既存店とは、新規開店より18ヶ月以上稼動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、前々年までに出店した店舗としています。

下半期の見通し

項目	期初計画策定条件	下半期見通し
既存店売上	全社既存店売上高前年比101.9% ・焼肉部門既存店売上高前年比101.9% ・ラーメン部門既存店売上高前年比101.9% ・お好み焼部門既存店売上高前年比102.0% ・ゆず庵部門既存店売上高前年比101.9% ・専門店部門既存店売上高前年比102.1%	各部門ともに現状の売上高趨勢を維持する見通し 主に以下の取組みにより強化を図る ・「焼肉きんぐ」「お好み焼本舗」のグランドメニュー刷新 ・前年同様に、折込チラシを中心とした販売促進に加え、「焼肉きんぐ」「ゆず庵」「丸源」を中心としたCM放映実施
出店数	・直営38店舗、FC17店舗、海外5店舗出店 ・物語フードラボの新設	通期において直営29店舗、FC17店舗、海外6店舗の見通し 物語フードラボの新設予定
退店数	業種転換を伴う直営1店舗退店	通期において直営3店舗（内、業種転換を伴う退店2店舗）、海外4店舗（内、業種転換を伴う退店2店舗）の見通し
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	計画通りの見通し
経常利益	・「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	・左記期初計画のリニューアル・看板変更は上半期実施済み 主なプラス材料は ・既存店売上高前年比の趨勢維持の見通し ・当年新規出店数減少に伴う、開業経費の未消化 主なマイナス材料は ・既存店改装の追加予定 ・当年新店舗の出店時期の遅れ ・海外事業の売上高計画未達成
純利益	特別損失300百万円計画	通期で計画通りの特別損失発生を見込む

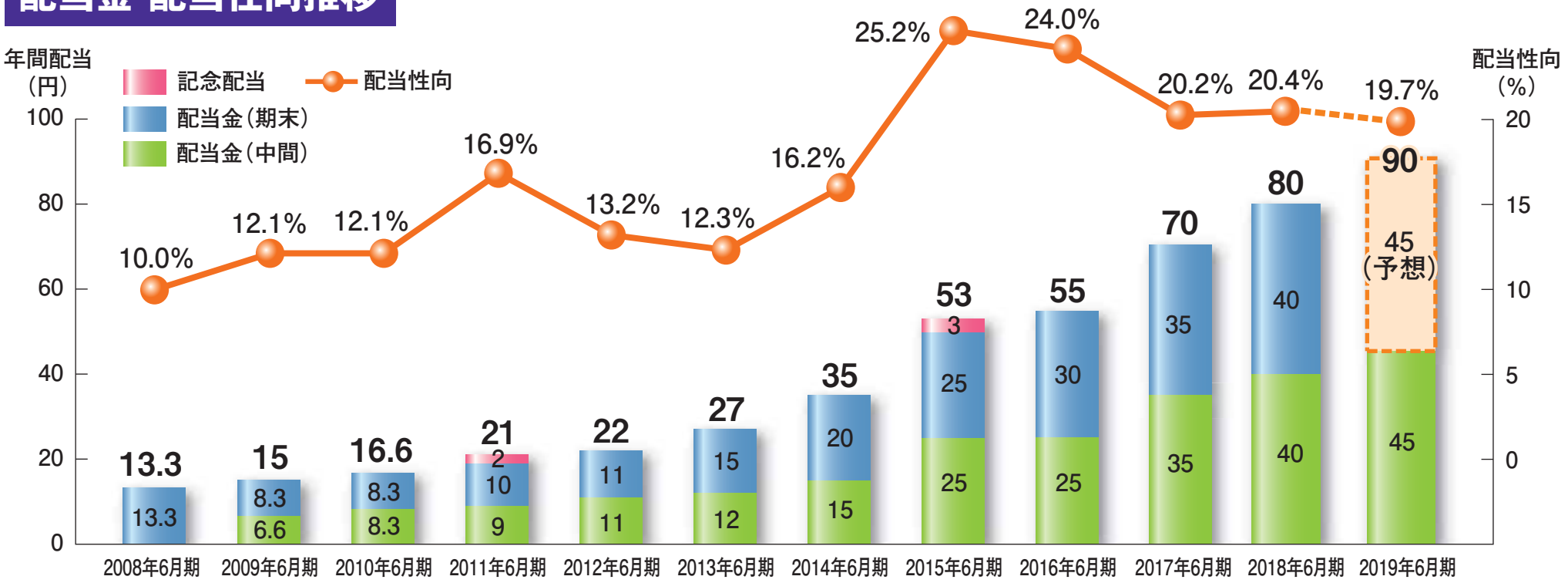
配当政策

新規上場以来１１期連続の増配を目指します。

１株当たり配当金

中間実績 **45円**　期末予想 **45円**　通期 **90円**（2019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		
100株以上の場合	株主様お食事ご優待券 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	株主様お食事ご優待券 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	株主様お食事ご優待券 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	株主様お食事ご優待券 15,000円相当（年間30,000円相当）	または	お米15.0kg（年間30kg）

※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。

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。

※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 第2四半期業績概要

津寺 毅【取締役 財務･成長戦略担当】

2 第2四半期業績総括

加治 幸夫【代表取締役社長CEO】

トピックス

1 新たな物流体制が本格稼働

食材調達力の差別化を目指し、物流体制の改革を行って参りました。
10月1日よりすべての物流センターが稼働し、新物流システムが確立しました。

2 既存店舗の改装を積極的に実施

開店から20年が経つ焼肉きんぐ花田店、石津店の全面リニューアルに加え、
大小さまざまな既存店舗の改装を行っております。

トピックス 1 新たな物流体制が本格稼働

①物流センターの集約化

全国6か所にあった物流の拠点を3か所（九州･沖縄、西日本、東日本）に集約。
物流経路を簡素化し、発注から納品までの効率化、短期短縮の実現。

保管面積の圧縮

物流集中による作業効率化

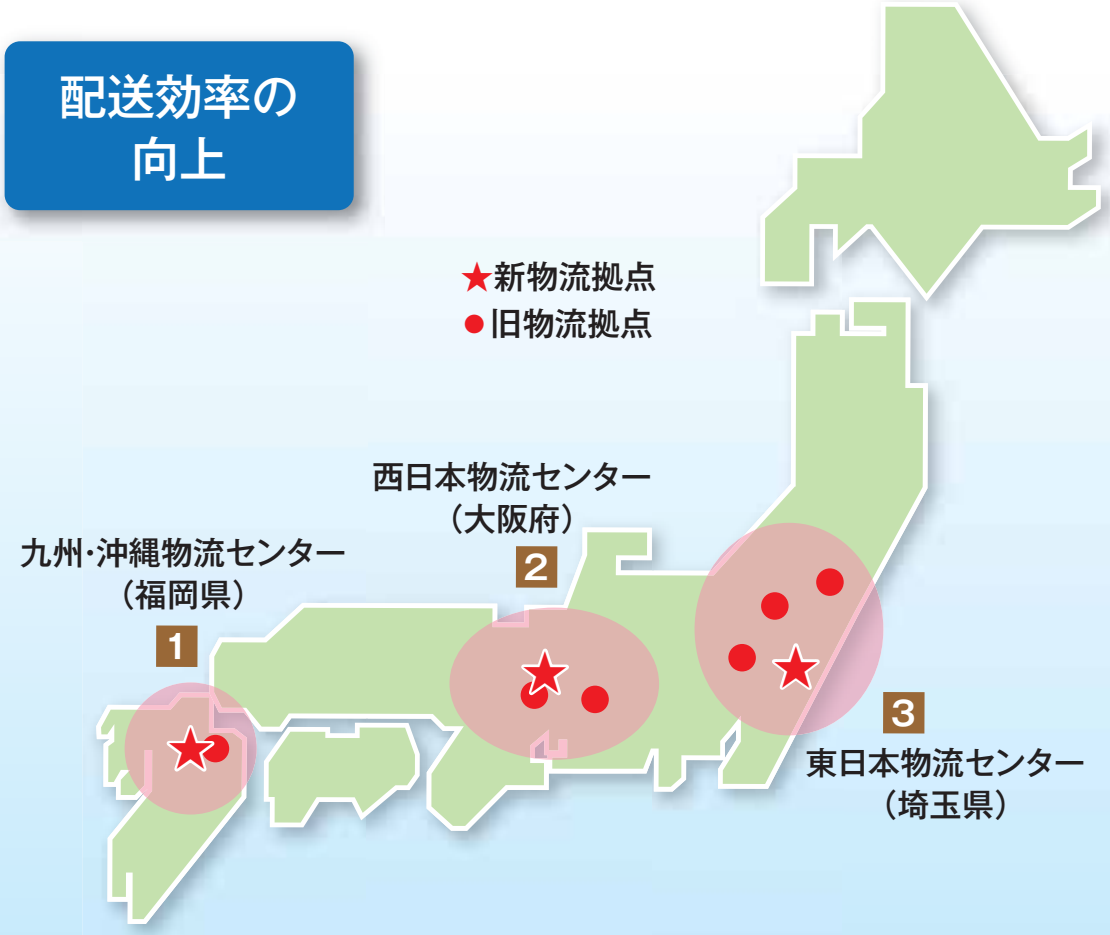
配送効率の向上

②センターの大型化

他社の商品も置けるようになり、
統合して配送が可能に。

③工場業務の機械化

深刻な人員不足にも対応。



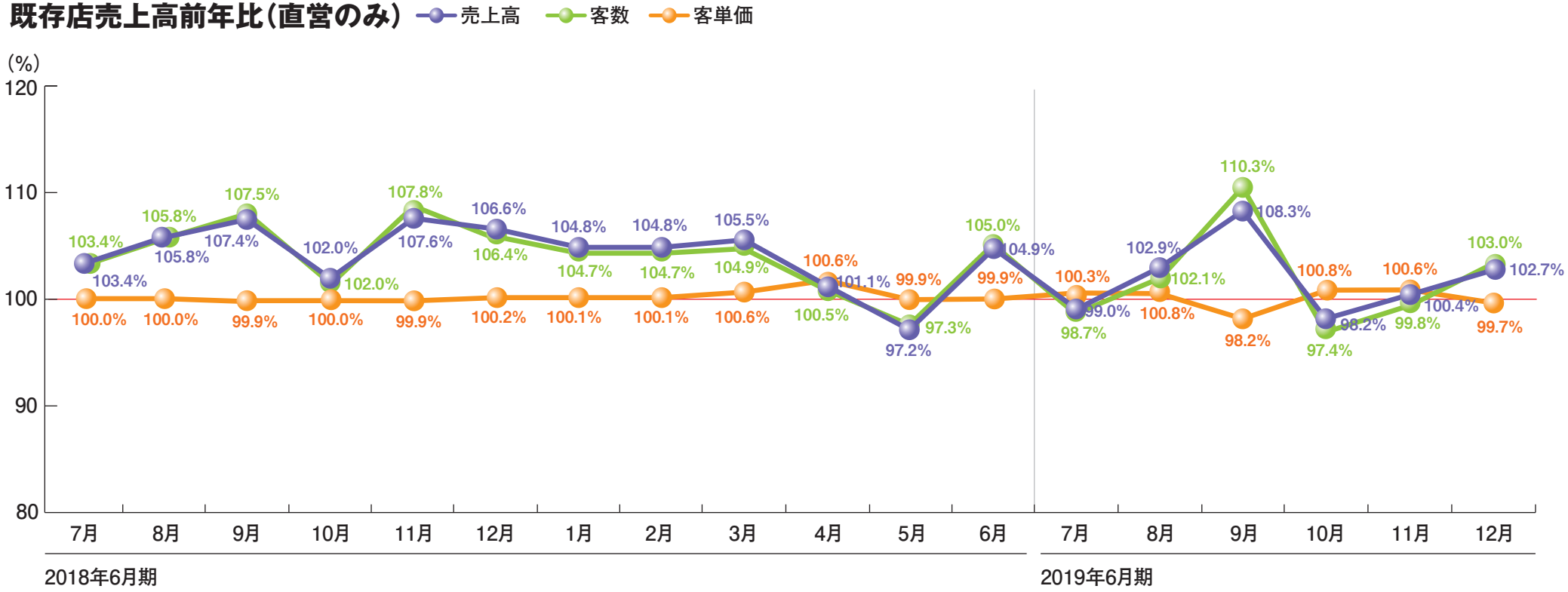
トピックス 2 50期既存店舗改装の進捗について

焼肉業態の全面改装をはじめ、効率化を図るための店内レイアウトの変更や禁煙化に向けた喫煙ルームの設置など、既存店舗の改装を進めております。

業態名	改装内容	計画店舗数
焼肉きんぐ	全面リニューアル	2店舗
	外装リニューアル	8店舗
	レイアウト変更	16店舗
	喫煙ルーム設置	29店舗
丸源ラーメン	全面リニューアル	3店舗
ゆず庵	全面リニューアル	1店舗
	店内リニューアル	2店舗
	価格訴求看板：新設	10店舗
	価格訴求看板：リニューアル	7店舗

焼肉部門業績総括

既存店売上高前年比（直営のみ）



（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	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	101.9
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	101.9
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	100.0

※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同様に新規開店より18ヶ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

食べ放題トップブランド確立へのさらなる取り組み

1 新グランドメニューが3月より全国でスタート

ポイント

1. 新たな4つの名物を開発
2. 『チーズ焼肉』を投入し、新しい食べ方を提案
3. ごはんカテゴリーの充実
4. 3,980円コースに国産牛を導入

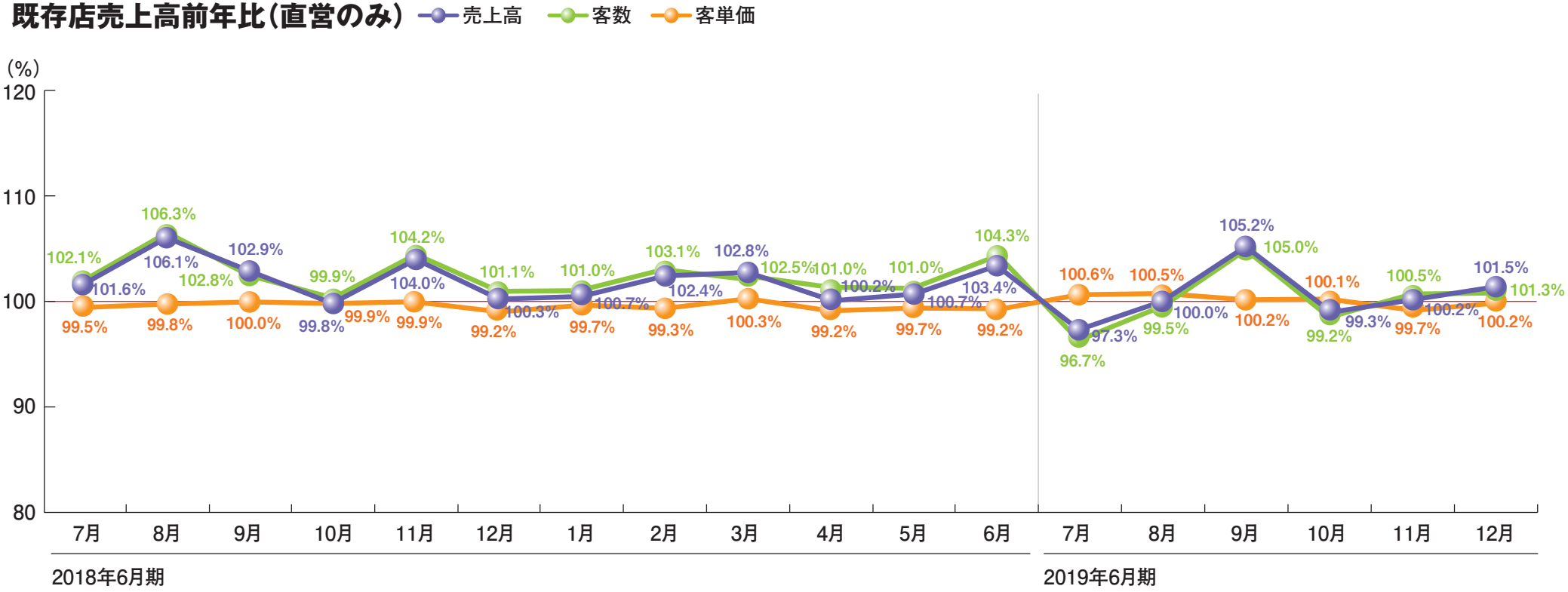
2 焼肉のおいしい食べ方をたくさんおせっかい

ホームページを全面リニューアル

焼肉ポリスが
一番おいしい焼き方を、
お店でもホームページでも
おせっかいします

ラーメン部門業績総括

既存店売上高前年比（直営のみ）



（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	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	100.6
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	100.4
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	100.2

※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

新商品、新商圏、新業態による新たな顧客層の開拓

1 商品開発と新たな地域への進出

新たな顧客層の開拓を狙った期間限定メニュー

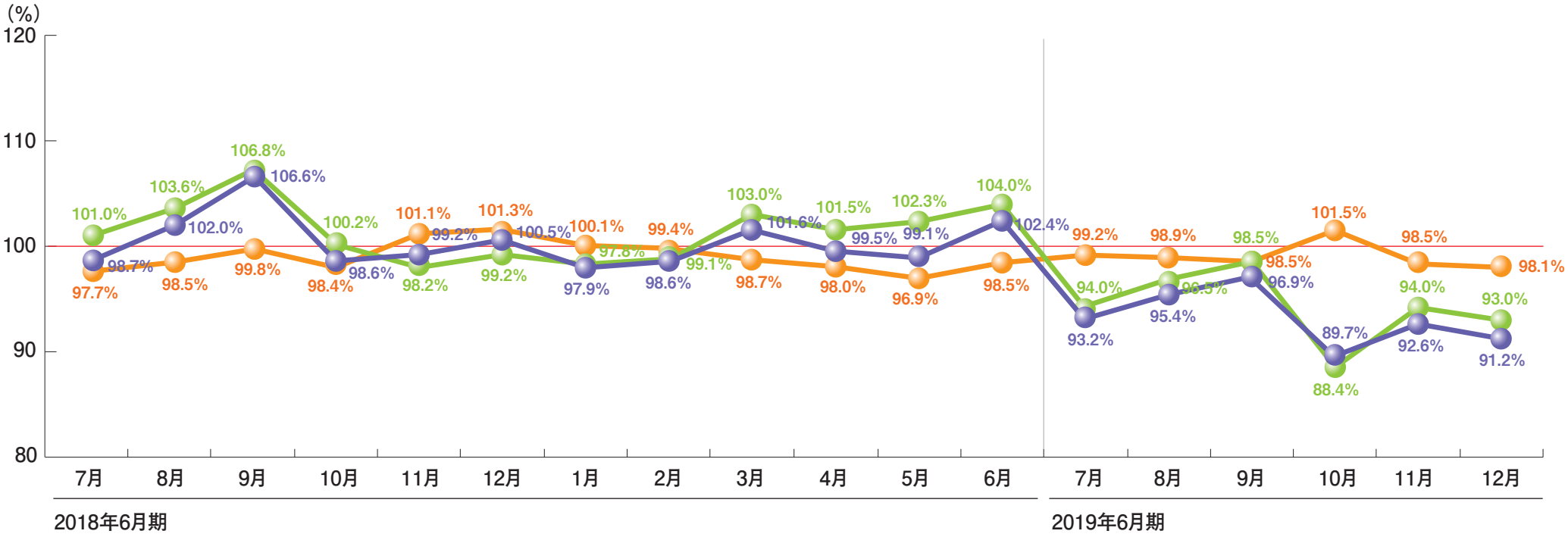
九州地区に進出した丸源ラーメンも
順調に推移

2 新たな客層獲得を目指す新業態の開発

郊外小規模タイプの新業態「きゃべとんラーメン」

お好み焼部門業績総括

既存店売上高前年比（直営のみ）



（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	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	93.2
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	94.1
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	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

新コンセプトのフォーマット開発を推進

1 新たなグランドメニューを開発中

コンセプト

1.家庭では作れない本物のお好み焼と鉄板焼き
2.「アッ!」と驚くライブ感を演出した商品開発
3.BBQのような楽しい時間と空間を作る2,480円コースを開発

ポイント ❶

「お好み焼･焼きそば」コースがさらに手頃な価格の1,680円に

ポイント ❷

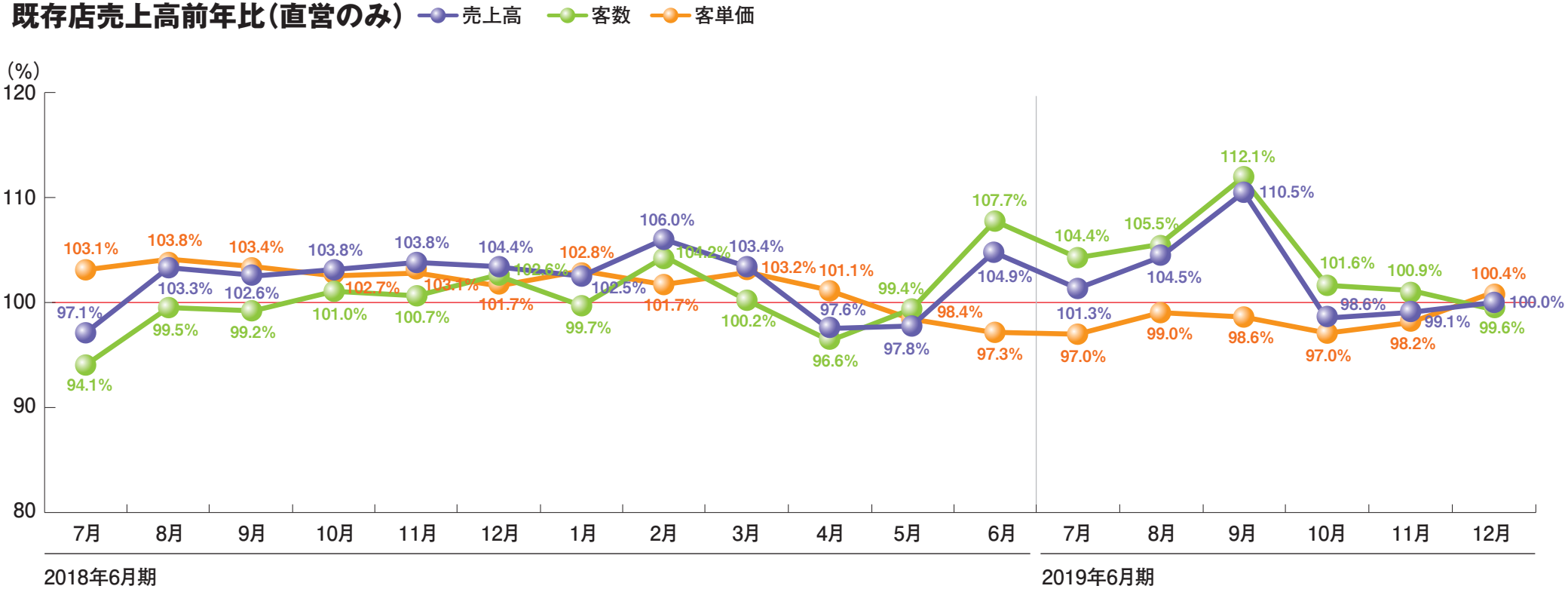
鉄板を活用したライブ感のある商品の拡充

▲お客様の前で仕上げに表面を炙る黄金豚玉

▲鉄板を利用したデザートの投入

ゆず庵部門業績総括

既存店売上高前年比（直営のみ）



（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	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	102.1
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	103.6
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	98.5

※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

和食専門店を目指したブランド創造

1 寿司を強化したメニューで和食専門店として差別化

▲寿司の商品力がさらにアップした
グランドメニュー

寿司のラインナップを強化した
期間限定商品

2 しゃぶしゃぶの楽しさを高める施策を推進

季節限定の鍋出汁が登場（年2回変更予定）

◀しゃぶしゃぶ野菜・
具材カテゴリーを強化

その他①
主な取り組み

新業態「熟成焼肉 肉源」グランドメニューをリニューアル

1 グランドメニューを大幅リニューアル

「肉源全部盛り」、「ロック焼肉など」
インパクトのある新商品を投入

名物「肉源全部盛り」

2 好調なランチタイムの集客

WINE 肉源 YAKINIKU TAP BAR 熟成焼肉 Wet Aging

その他②
主な取り組み

海外展開 新業態「薪火焼肉 源の屋」の躍進

1 新業態「薪火焼肉　源の屋」1号店
第一百貨店（上海）は計画を上回る売上を継続

日本の文化を取り入れた、ユニークな外装と内装

2 「蟹の岡田屋総本舗」杭州など外地へ出店

北海道 蟹の岡田屋 総本店
HOKKAIDO CRAB PREMIUM RESTAURANTS OKADAYA

蘇州・杭州・北京に
各1店舗を出店
上海では、さらに1店舗を出店

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、
『“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、さら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コストの上昇（食材・物流・エネルギー）

④消費税増税と軽減税率

社会

⑤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）

⑥世界人口の増加。特に東南アジアの高い成長性

食

⑦中食の拡大による外食機会の低下

⑧食の安心安全志向に加えて、健康志向の高まり

⑨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

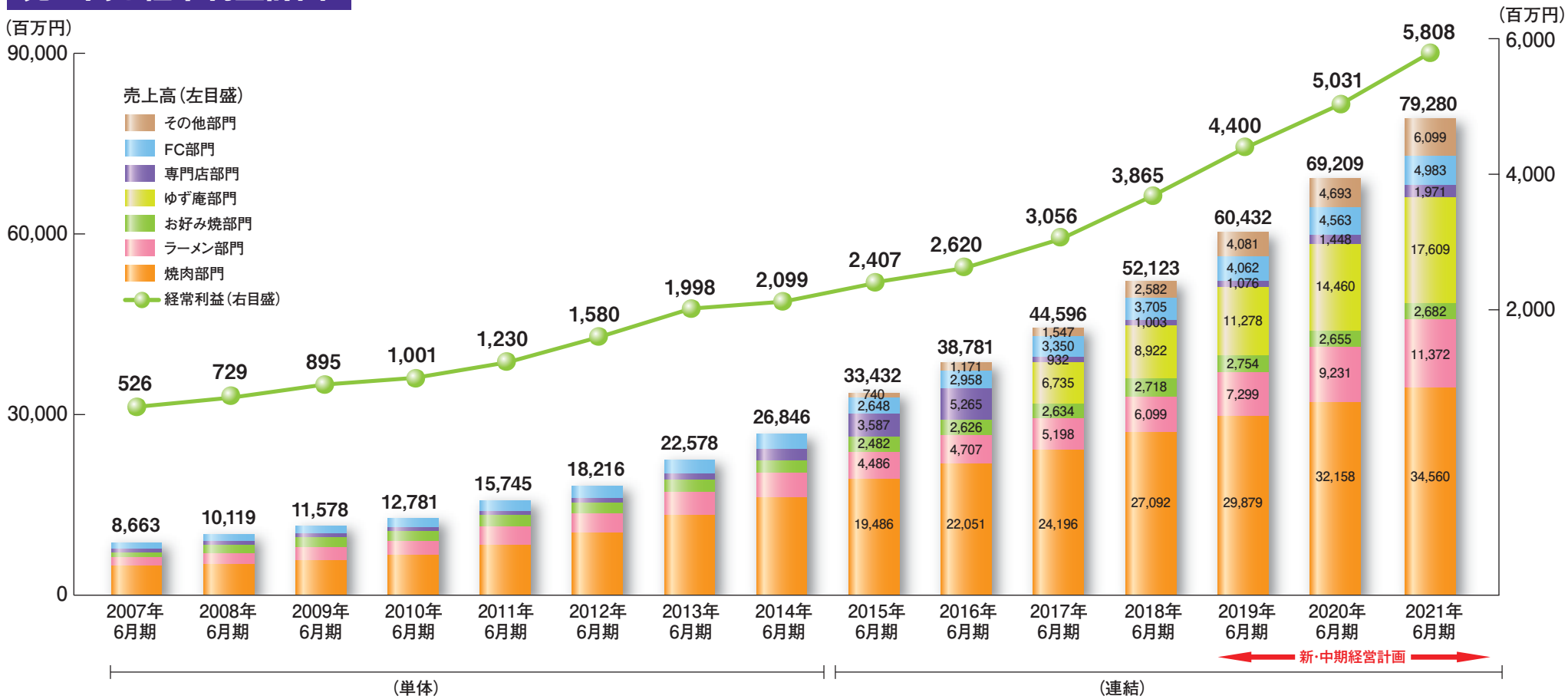
⑩外食産業における採用定着・労働生産性向上・中間管理職層の薄さ

⑪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

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

1. 既存店収益力を向上させる積極投資
2. 『お客様の心のリラックス』をすべての店舗で実現
3. 既存ブランドの積極出店
4. 新業態の開発と育成
5. 海外事業の展開加速
6. 誰もが自己開示と意思決定をする革新的な理念経営の貫徹
7. 食材調達力の差別化推進
8. 積極的なIT投資による労働生産性の向上

中期経営方針

1 既存店収益力を向上させる積極投資

●積極的な既存店改装

■改装、改修、新型設備の投入による収益力の向上

●新たな商品・サービス開発の推進

■幅広い商品、サービスで、新規顧客を開拓

■積極的なプロモーション活動による顧客誘引

■ホームページやデジタルツールを通した認知向上とブランドコンセプトを明確にするツールの作成

中期経営方針 2

「お客様の心のリラックス」をすべての店舗で実現

●おせっかいサービスの徹底

■おいしく召し上がっていただく技術の伝達

●パートナーの戦力化

■パートナーライセンス制度
■離職率低減への取り組み

●「物語人リーダー店長」の輩出

■育成プログラムの整備
■新給与制度

●店舗マネジメント力の向上

■各種店舗マネジメントシステムの導入と、店長・エリアマネジャー教育制度の充実

- 物語KPI
- 「SHOPらん」システム
- 評価システム NPS、eNPS
- 帳票の統一化

中期経営方針

3 既存ブランドの積極出店

●成長性のあるフォーマットで拡大

2013年6月期 91店舗 → 2018年6月期 205店舗

2013年6月期 2店舗 → 2018年6月期 60店舗

2013年6月期 95店舗 → 2018年6月期 127店舗

●新規出店加速に向けた施策

- 焼肉きんぐ……64坪の小型店舗開発
- ゆず庵……75坪の小型店舗開発
- 丸源ラーメン…九州・沖縄エリアへの進出

九州1号店の鹿児島新栄店（2017年12月オープン）

中期経営方針

4 新業態の開発と育成

■駅前繁華街型店舗としてフォーマット確立へ

店舗面積	27坪
テーブル数（席数）	19卓（58席）
想定客単価	ディナー　3,500円

■多彩なメニューの小型ラーメン店として出店を継続

店舗面積	38坪
テーブル数（席数）	12卓（48席）
想定客単価	800円

中期経営方針

5 海外事業の展開加速

■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」蘇州･杭州･北京に出店拡大

■「薪火焼肉源の屋総本店」1号店を上海にオープン

新業態

中期経営方針

6 誰もが自己開示と意思決定をする革新的な経営理念の貫徹

●理念型人財の採用・育成

■規模の拡大を見据え、新たな物語人リーダーの輩出に向けて、採用を強化

■積極的な外国人採用

●タレントマネジメントシステムの導入

■優れた能力を埋もれさせないマネジメントシステムを導入し、人財を発掘

1000人になっても1人1人の個性を活かしたい!

●多様な働き方への対応

■地域限定社員制度、時短勤務制度

■外国人社員の定着に向けて個別プログラムを創出

■業務に最適な勤務体系の構築

●働きがい改革

■ダブルレインボー（2週間休暇）制度

■新評価制度

■パートナーライセンス制度

中期経営方針

7 食材調達力の差別化推進

●新物流システム

■物流体制の改善推進

1000店舗体制でも
耐えられる体制へ

●独自の食材調達

■各種食材の調達先、加工先を強化

●フードラボの設立

■タレ製造の内製化、味の研究開発

●品質保証室の設置

■食の安全･安心の強化

中期経営方針

8 積極的なIT投資による労働生産性の向上

●店舗のスマート化

- ITを活用した店舗バックヤード業務や業績管理業務等のスマート化
- メンテナンスコスト、省エネコスト削減への取り組み

●本社のスマート化

- ITを活用した本社業務の労働生産性の向上
- 効率的なフォーラム・オフィスの活用
- 内部統制システムの強化

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

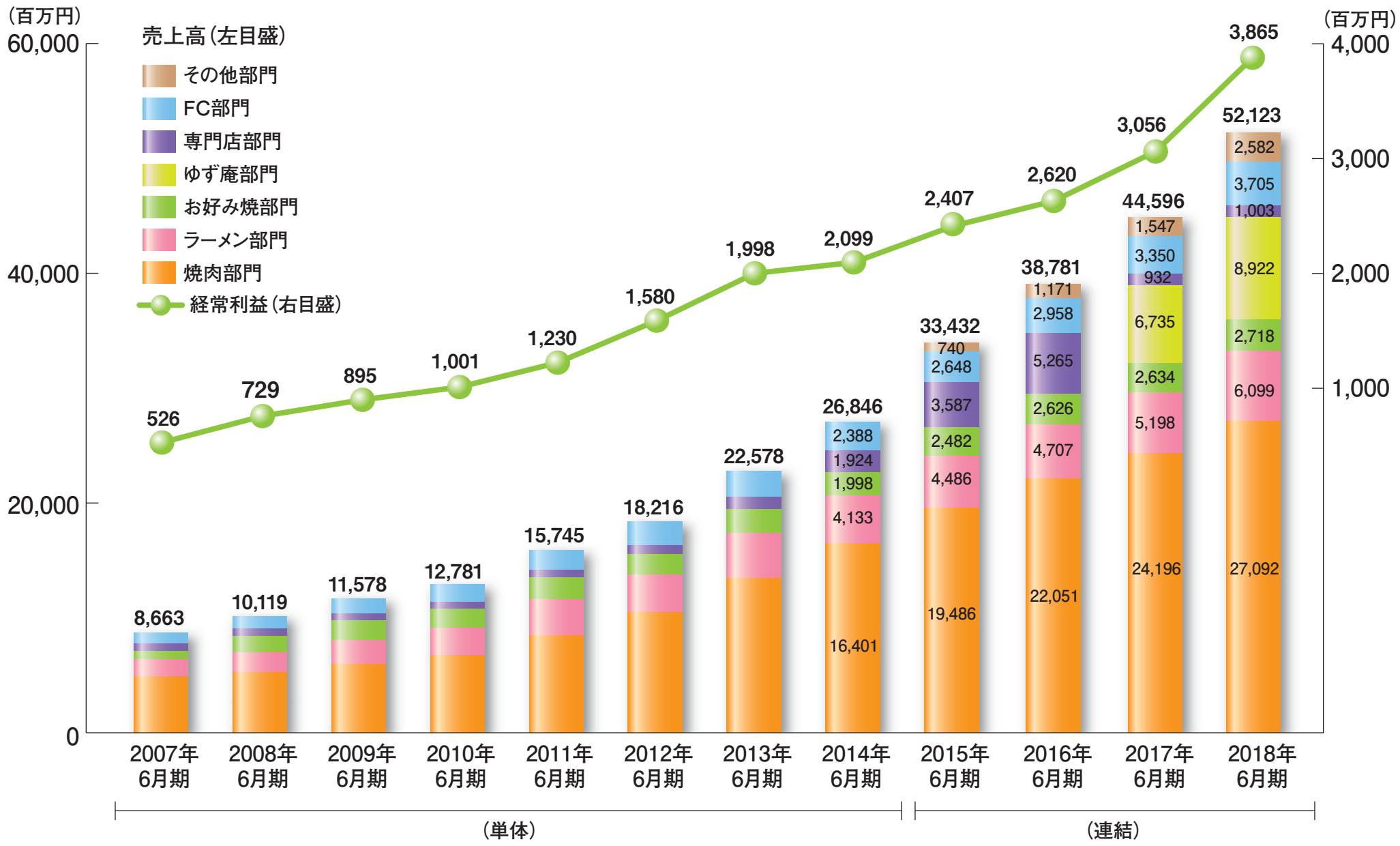
物語コーポレーションとは

郊外ロードサイド型レストランを全国488店舗で展開。 2018年12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
業界順位	2位	4位	3位	4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	魚貝三昧 げん屋	北海道　蟹の岡田屋総本店
	▶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	▶丸源ラーメン ▶二代目丸源 ▶きゃべとんラーメン	▶お好み焼本舗	▶寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵	▶魚貝三味 げん屋 ▶しゃぶしゃぶ海鮮 源氏総本店 ▶源の屋	▶北海道 蟹の岡田屋総本店 ▶薪火焼肉 源の屋総本店 ▶鍋源 (GUO YUAN)
店舗数	225店舗	137店舗	41店舗	63店舗	4店舗	18店舗
直営	136 店舗	51 店舗	21 店舗	50 店舗	4 店舗	18店舗
FC	89 店舗	86 店舗	20 店舗	13 店舗	0 店舗	

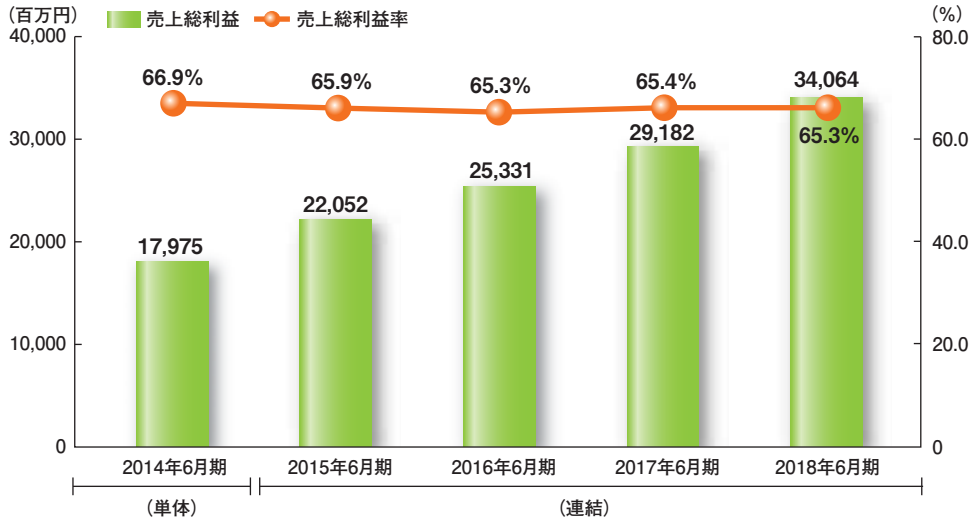
出典：富士経済外食産業マーケティング便覧2018

業績推移

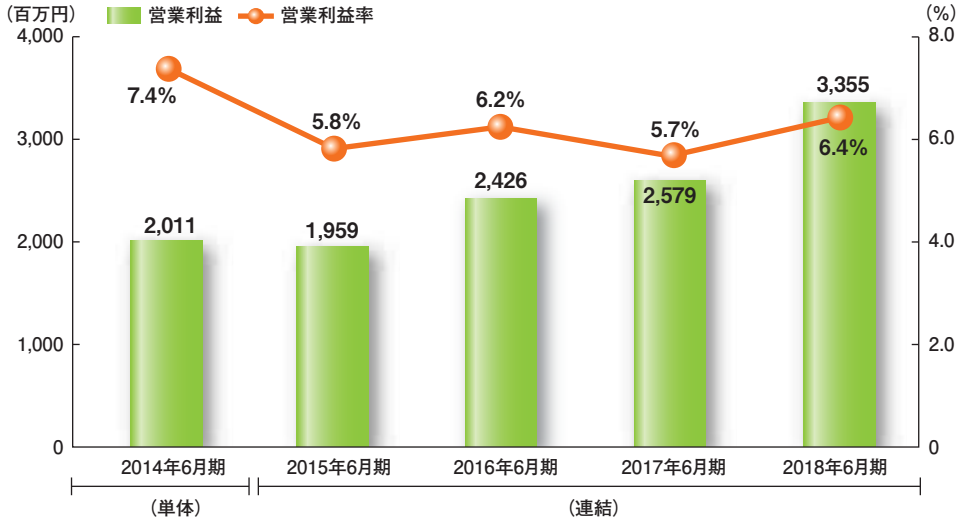

（百万円）
60,000
40,000
20,000
0
売上高（左目盛）
その他部門
FC部門
専門店部門
ゆず庵部門
お好み焼部門
ラーメン部門
焼肉部門
経常利益（右目盛）
（百万円）
4,000
3,000
2,000
1,000
526
729
895
1,001
1,230
1,580
1,998
2,099
2,407
2,620
3,056
3,865
8,663
10,119
11,578
12,781
15,745
18,216
22,578
26,846
33,432
38,781
44,596
52,123
2,388
1,924
1,998
4,133
16,401
740
2,648
3,587
2,482
4,486
19,486
1,171
2,958
5,265
2,626
4,707
22,051
1,547
3,350
932
6,735
2,634
5,198
24,196
2,582
3,705
1,003
8,922
2,718
6,099
27,092
2007年 6月期
2008年 6月期
2009年 6月期
2010年 6月期
2011年 6月期
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
（単体）
（連結）

主要指標推移①

売上総利益と売上総利益率

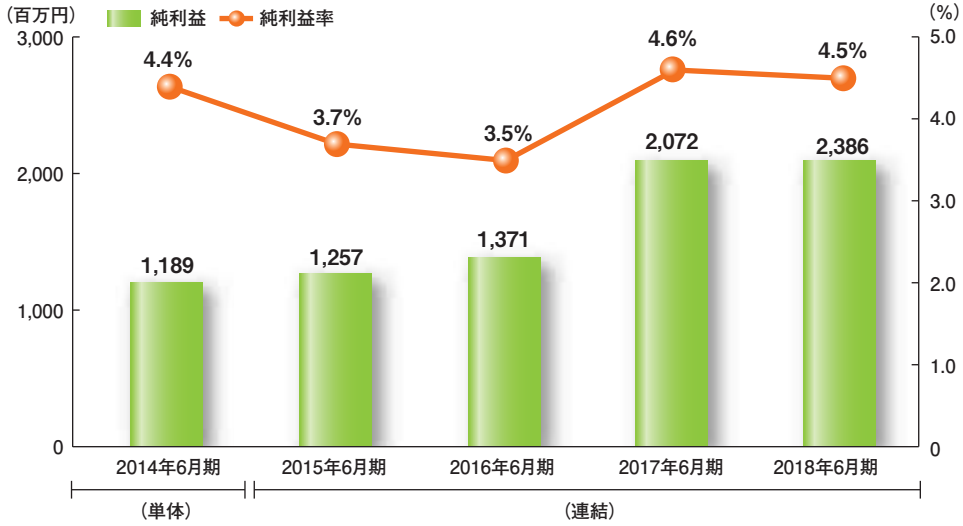


営業利益と営業利益率



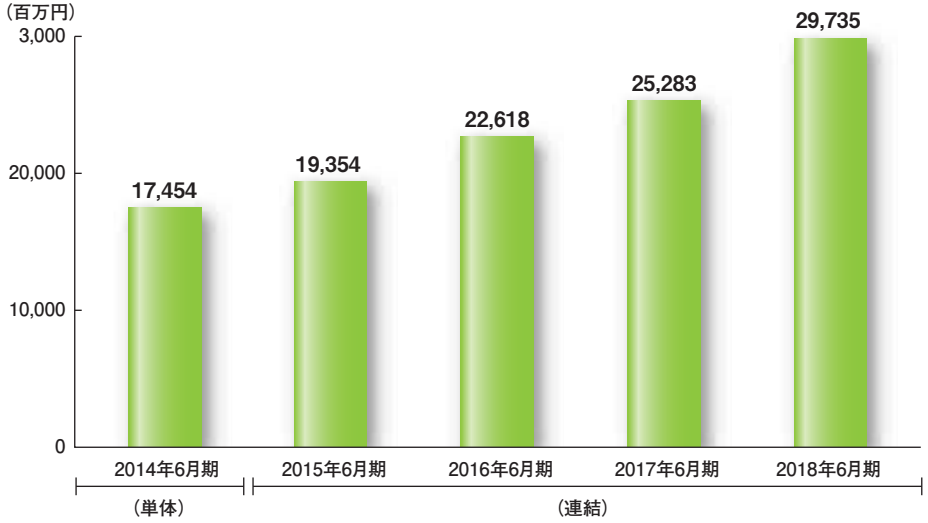
経常利益と経常利益率

純利益と純利益率

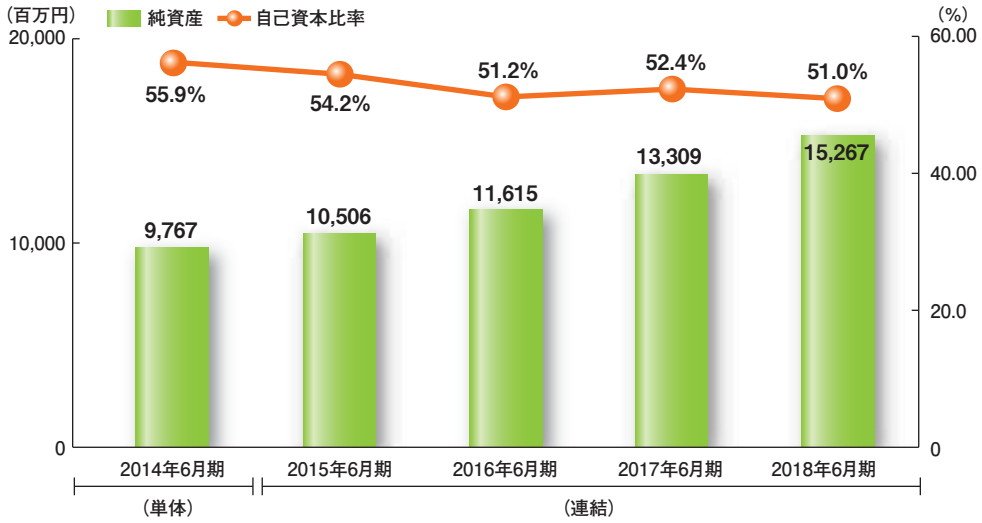


主要指標推移②

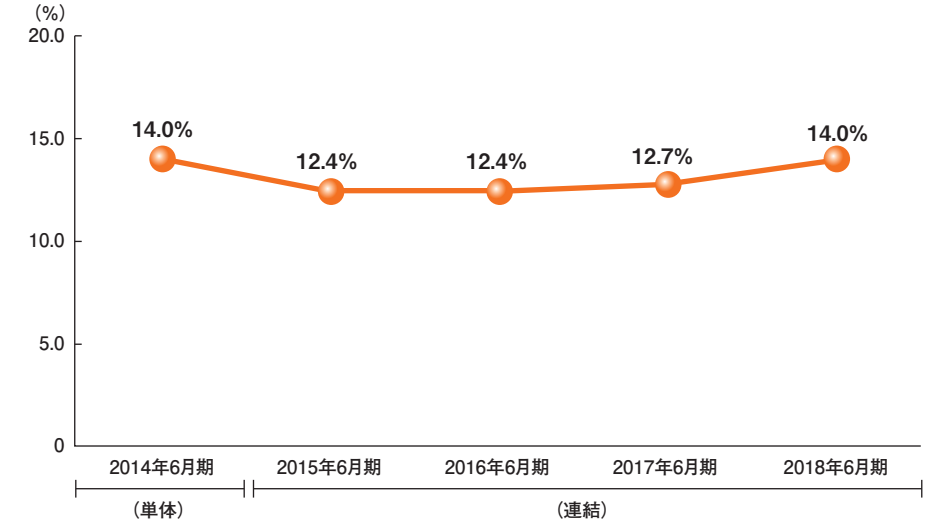
総資産



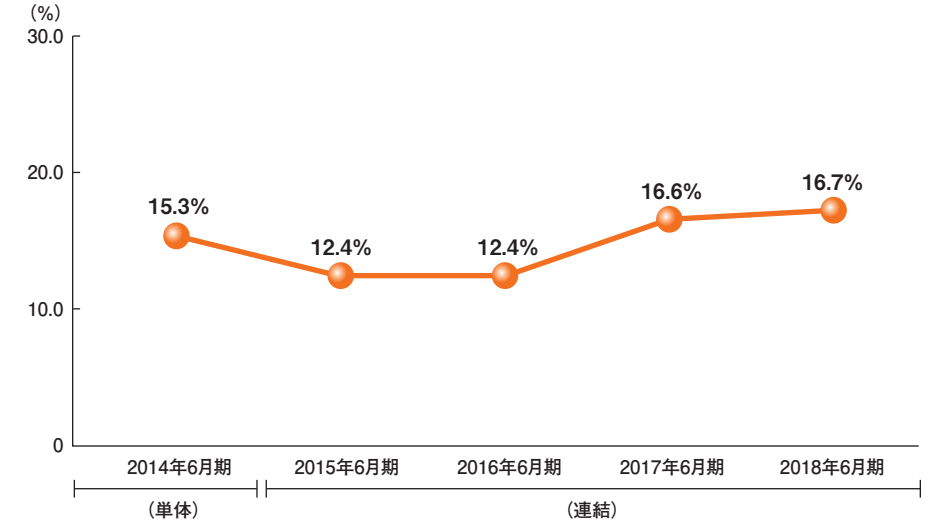
純資産と自己資本比率



ROA



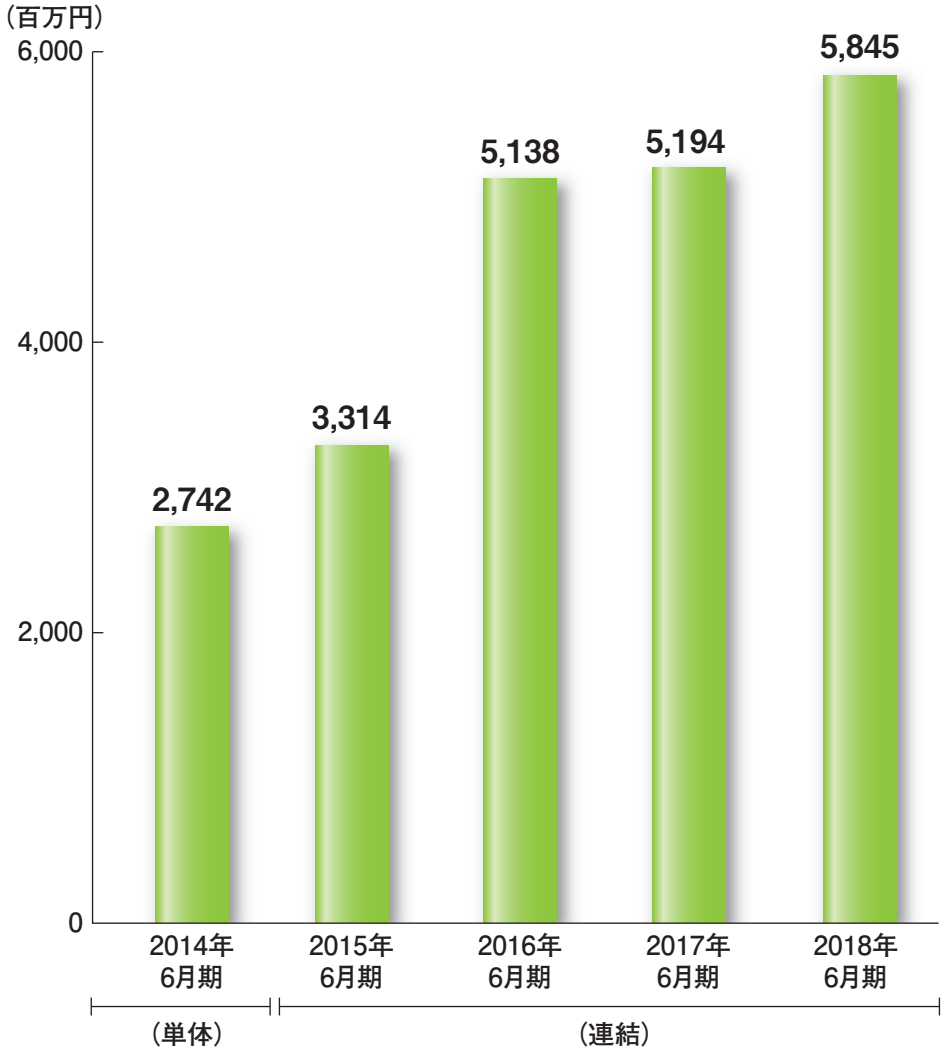
ROE



※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。

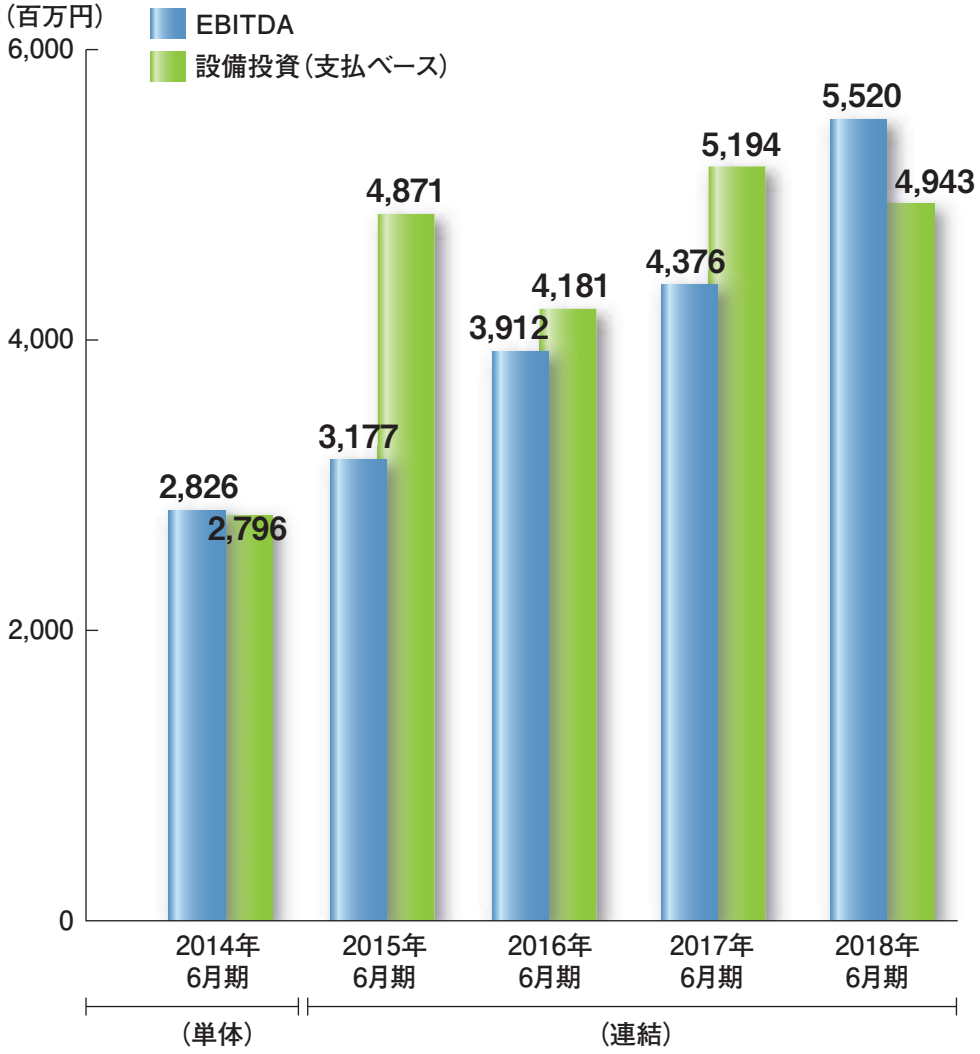
主要指標推移③

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

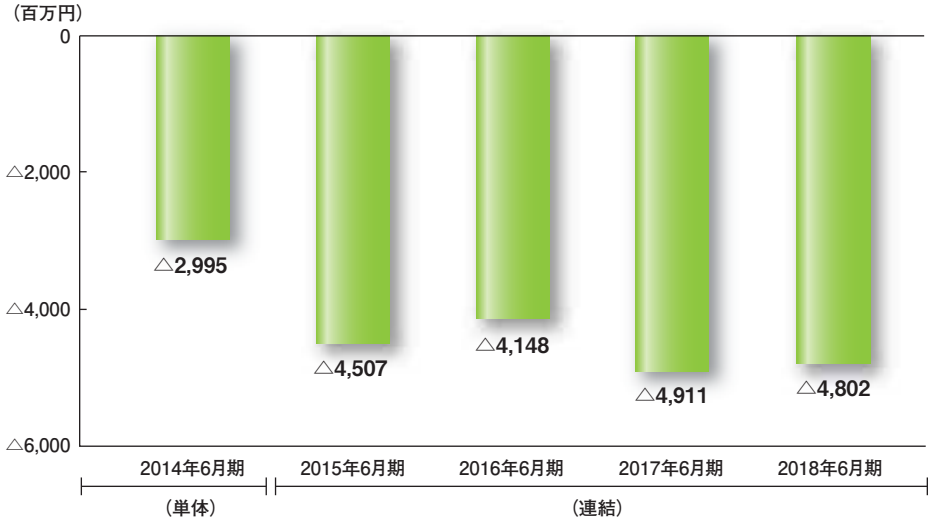


※EBITDAとは、営業利益＋減価償却費としております。
※設備投資（支払ベース）とは、有形固定資産の取得＋無形固定資産の取得＋差入保証金の差し入れとしております。

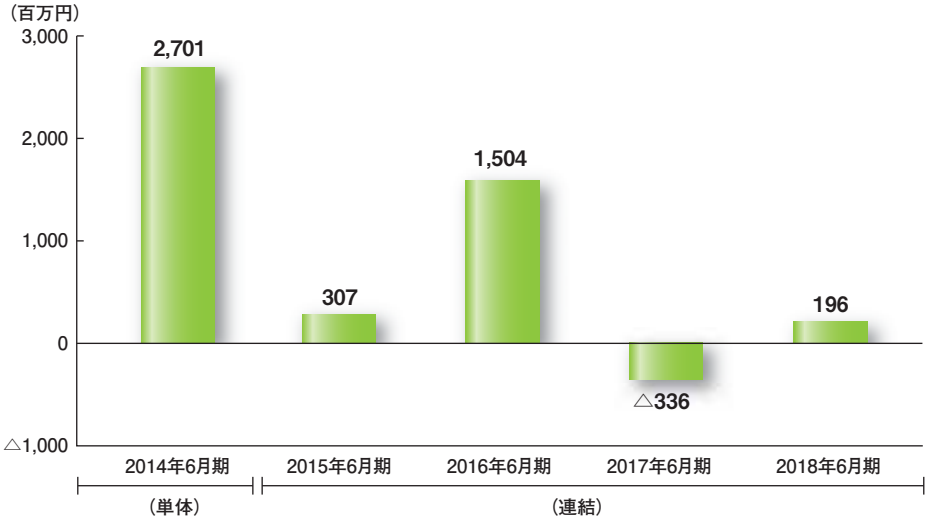
主要指標推移④

営業活動によるキャッシュ・フロー

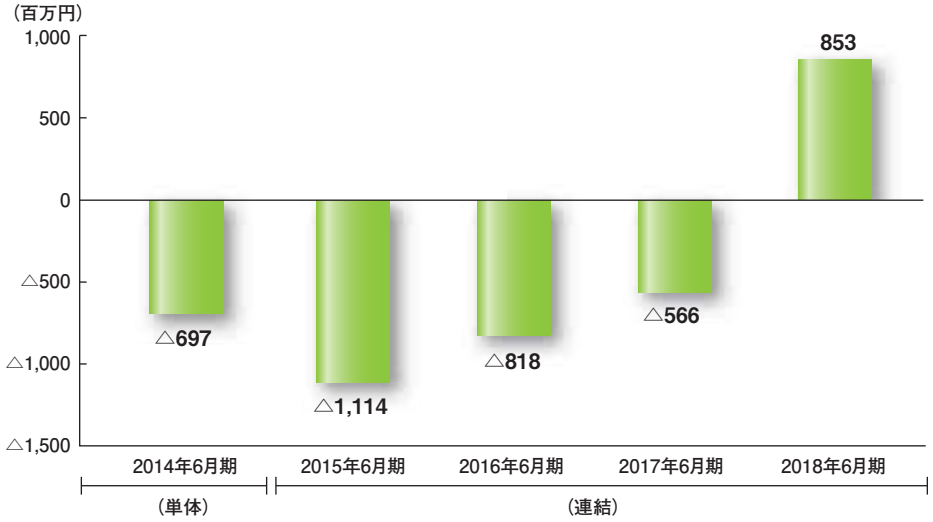
投資活動によるキャッシュ・フロー



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

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