JPX PRIME TOKYO

証券コード：3097

中期経営ビジョン「物語ビジョン2030」および中期3カ年経営計画（2026年～2028年6月期）進捗状況

2026年8月19日

Storyteller tells the Story

物語コーポレーション

当社が目指す姿

経営理念

（物語が時代を超えて社会に対してなすべき使命と
経営のやり方の基本･価値創造の源泉）

Smile & Sexy

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

長期経営ビジョン

（理念を目指す会社組織のありたい姿）

「個」の尊厳を「組織」の尊厳より上位に置き

**「とびっきりの笑顔と心からの元気」で
世の中をイキイキさせる**

―目指すべき姿―

❶ 正々堂々と明言･意思決定できるリーダーに溢れる会社【多様性の表現】
❷ 活発な議論文化による、清く正しい意思決定とイノベーションを生み出す会社【多様性の表現が生む価値】
❸ 明るく元気･正直で、人間的温かみ溢れる“個対個”の関係で繋がる大家族【多様性の受容】

バリュー

（ビジョンを達成する上で大切な価値観･規範･ルール）

「意思決定」「個対個」「自己開示」

「物語ビジョン2030」概要

基本方針

テーマ

業態開発型リーディングカンパニー実現に向けた全方位成長戦略

目指すべき姿

私たちは、業態開発を軸に、既存ブランドの磨き込みや新たな成長エンジンの創出に取り組み、国内と海外における事業拡大と売上・利益の最大化を図ります。また、成長を支える人財力を競争優位性かつ差別化要因と捉え、育成と活躍を最大化する環境づくりを通じて、持続的な企業価値の向上を目指します。

主要経営目標

価値ある成長	必要とされるブランド	稼ぐ力の向上	資産の価値創造	株主還元
既存店売上高・来客数 **プラス成長**	グループ店舗売上高 **3,000億円** 連結売上高 **2,200億円**	経常利益率 **10.0%** 1人当たり経常利益 **年平均10%以上成長**	ROE/ROIC **15.0%以上** ROA **7.0%以上**	累進配当 配当性向 **20.0%以上**

重点戦略

「業態開発力×人財力」で勝ち抜く成長戦略

成長戦略
3本柱で成長

①選ばれるブランドづくり
②成長を加速させる新業態・新事業開発
③海外事業の拡大

「個の覚醒」を加速させる
理念型企業へ進化

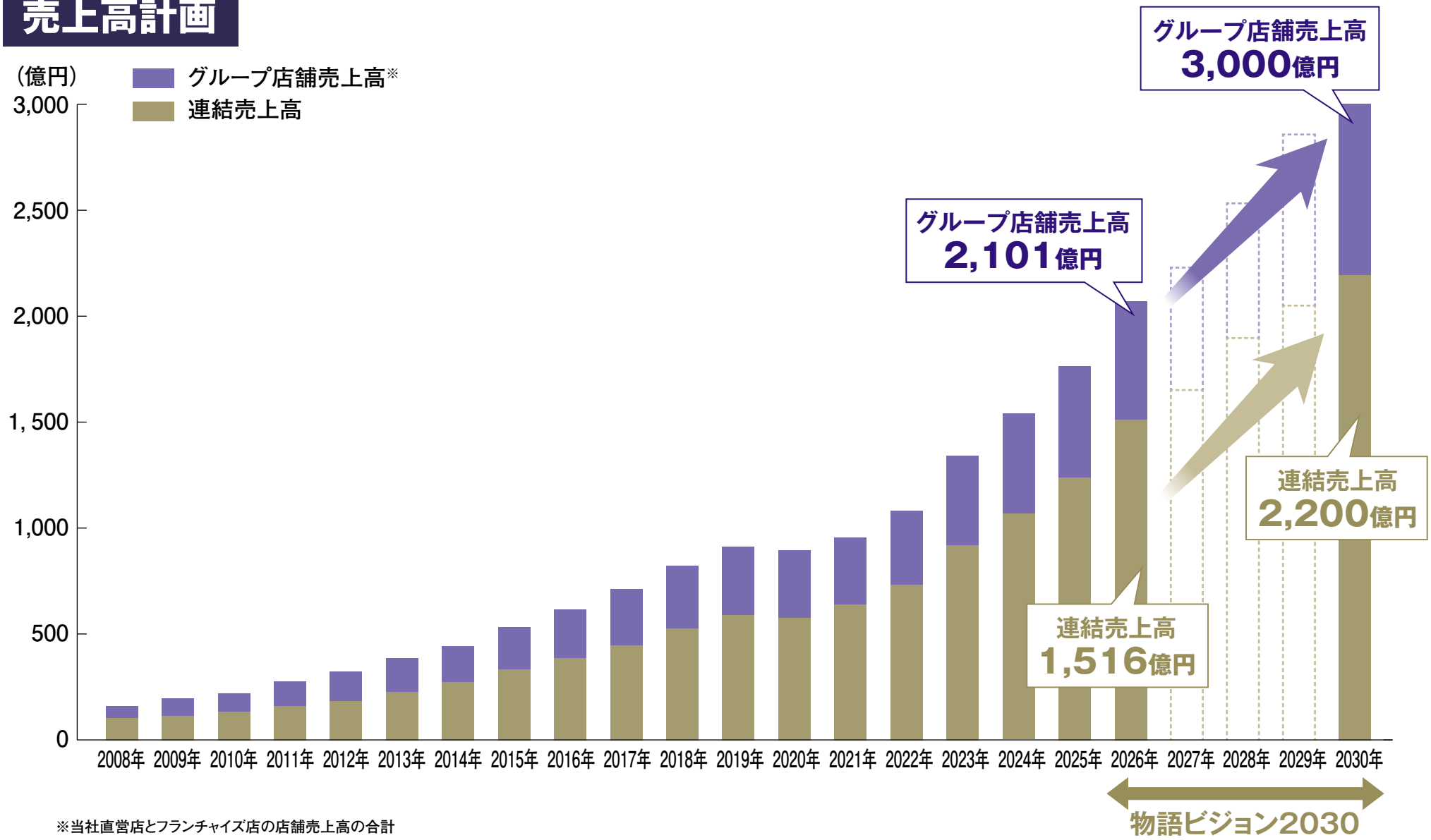
①多様な理念型人財の採用と活躍
②個の覚醒とD&I
③プロフェッショナルリーダーの育成

サステナビリティ経営戦略	コーポレート戦略	財務戦略
サステナビリティ経営の推進	持続的成長を支える 経営基盤のさらなる強化	企業価値のさらなる向上

※ROA・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
※ROIC＝税引後営業利益（NOPAT）／投下資本

「物語ビジョン2030」業績推移

売上高計画

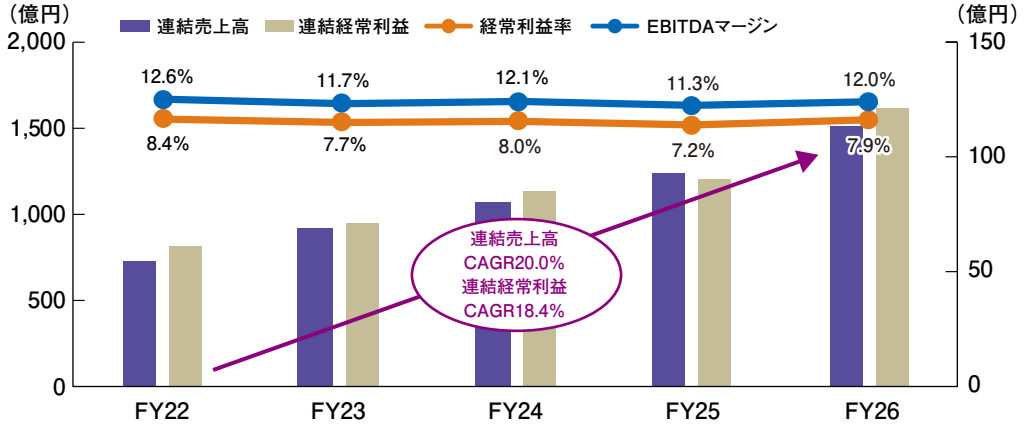


※当社直営店とフランチャイズ店の店舗売上高の合計

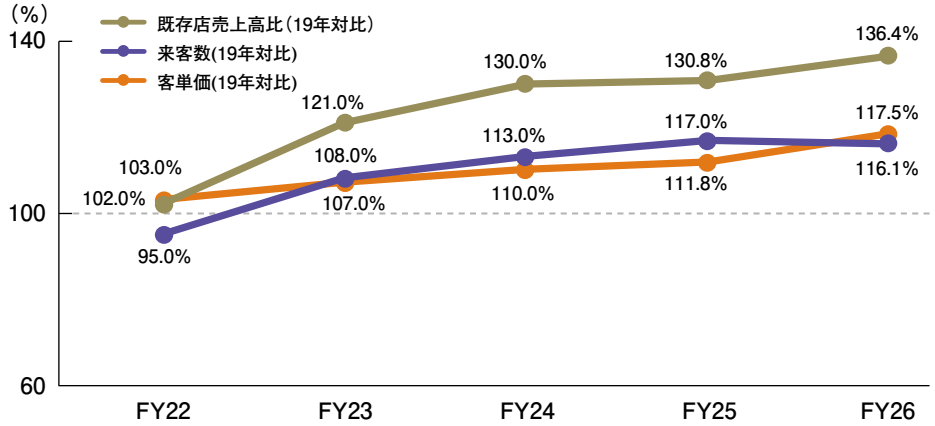
連結業績の状況

選ばれるブランドづくりを積み重ね、売上高・経常利益ともに年平均2桁成長を実現

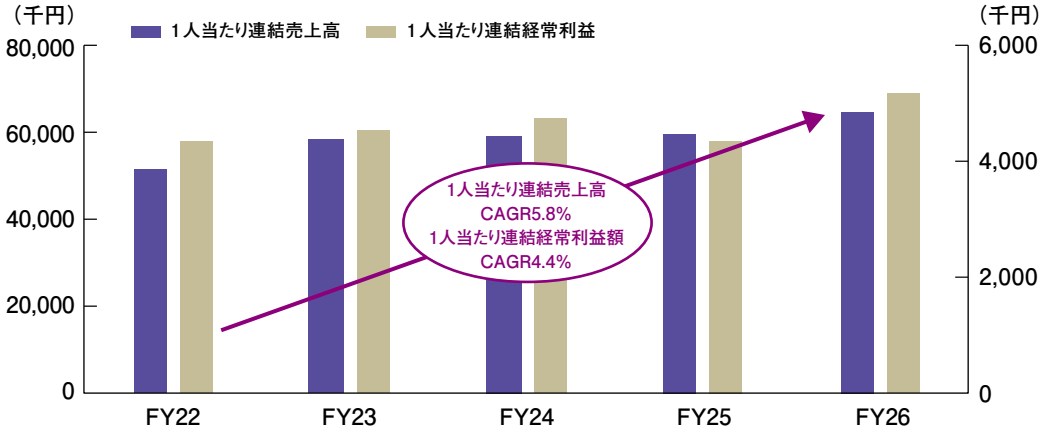
連結売上高及び経常利益額推移



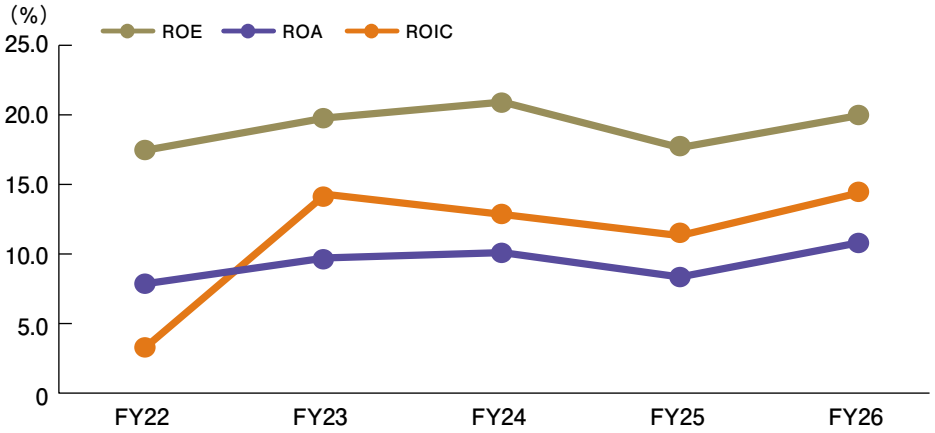
既存店売上高前年比及び来客数、客単価の推移



1人当たり連結売上高及び連結経常利益額の推移



ROE、ROA、ROICの推移



※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=税引後経常利益／(自己資本+有利子負債)

主要経営目標の状況

		2025年6月期 実績	中期3カ年経営計画 2025年8月8日発表			中期3カ年経営計画 進捗と見通し			物語ビジョン2030 2030年6月期
			2026年6月期 計画	2027年6月期 計画	2028年6月期 計画	2026年6月期 実績	2027年6月期 予想	2028年6月期 見通し	
1	グループ店舗売上高	1,765億円	2,050億円	2,300億円	2,600億円	2,101億円	2,357億円	2,600億円	3,000億円
2	連結売上高	1,239億円	1,470億円	1,680億円	1,945億円	1,516億円	1,730億円	1,945億円	2,200億円
3	連結経常利益	90億円	106億円	126億円	170億円	121億円	136億円	170億円	年平均10.0%以上成長
4	既存店売上高前年比	104.2%	プラス成長			105.0%	103.4%	プラス成長	プラス成長
5	既存店来客数前年比	102.5%	プラス成長			101.4%	100.6%	プラス成長	プラス成長
6	1人当たり経常利益	4.3百万円	年平均10%以上成長			5.1百万円	年平均10%以上成長		年平均10.0%以上成長
7	ROA	8.3%	7.0%以上			10.8%	7.0%以上		7.0%以上
8	ROE	17.7%	15.0%以上			20.0%	15.0%以上		15.0%以上
9	ROIC	11.3%	15.0%以上			14.5%	15.0%以上		15.0%以上
10	配当性向	21.0%	20%以上・累進配当			18.9%	20%以上・累進配当		累進配当
11	TSR	13.0%	15.0%以上			21.4%	15.0%以上		15.0%以上

※ROA・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
※ROIC＝税引後営業利益（NOPAT）／投下資本

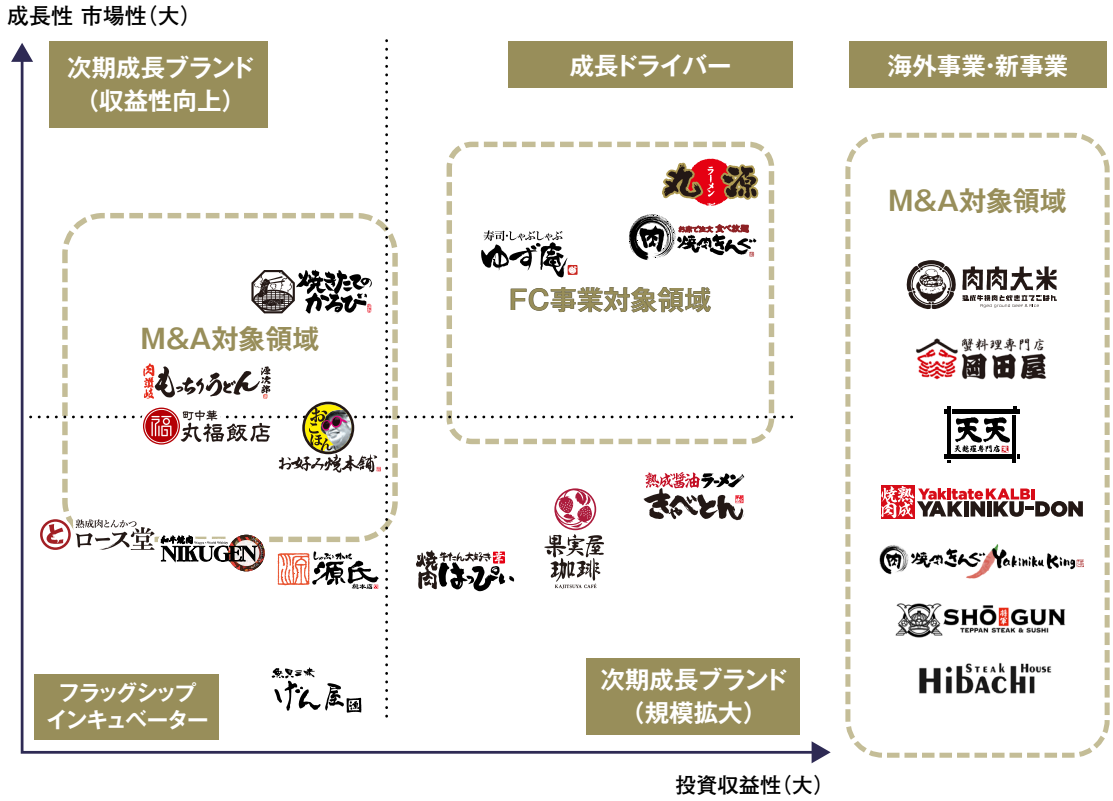
カテゴリー別売上高の状況

カテゴリー		2025年6月期 売上高	2026年6月期 売上高	2028年6月期 売上高計画
主力 ブランド	焼肉 ラーメン ゆず庵	1,040億円	1,202億円	1,457億円
新業態 ブランド	専門店・ 新業態	77億円	93億円	139億円
FC 事業	FC	73億円	78億円	88億円
海外 事業	海外	47億円	142億円	238億円

事業ポートフォリオと方向性

戦略ドメイン

「とびっきりの笑顔と心からの元気」で
世の中をイキイキさせるフードビジネス事業およびその周辺事業



M&A対象 国内外を問わず、飲食業態を中心に成長が見込めるブランドを持つ事業を対象とする

中期的方向性

主力ブランド	• 中期経営計画達成の成長ドライバーとして、積極的な展開 • 「選ばれる理由」を持つブランドへと進化させ、カテゴリーシェアの拡大を目指す
新業態ブランド	• 次期成長ドライバーとして育成・展開を模索 • 主力ブランドに続く新たな収益の柱を育成し、持続的な市場拡張と収益性の向上を図る
FC事業	• FCフォーマットの収益性を高め、多店舗展開につなげる戦略支援を強化 • 次期成長ブランドのFCフォーマット化の推進
海外事業他	• グローバル成長基盤を構築し、2030年6月期海外売上高構成比率10%以上の達成を目指す • M&A・新事業開発により事業領域を拡張

主要経営目標（非財務）の状況

		2025年6月期 実績	2026年6月期 実績	物語ビジョン2030 2030年6月期
事業基盤 KPI	1 成長ドライバーブランド	3ブランド	3ブランド	複数獲得
	2 市場シェアNo.1ブランド	1ブランド	2ブランド	複数獲得
	3 育成ブランド獲得	6ブランド	7ブランド	複数獲得
D&I KPI	4 レインボー休暇取得率	94.2%	95.9%	100.0%
	5 正社員離職率	15.2%	16.7%	15.0%以下
	6 男性社員の育休取得率	61.2%	65.4%	85.0%以上
	7 女性の管理的地位にある労働者の比率	6.4%	7.5%	10.0%以上
サステナ KPI	8 GHG排出量（2020年度比）	27.2%削減	27.4%削減	33.0%削減
	9 食品廃棄物量（2020年度比）	2.0%削減	3.2%削減	30.0%削減
	10 プラスチック使用量（2020年度比）	10.3%削減	12.9%削減	20.0%削減
	11 水の使用量（2020年度比）	14.0%削減	13.4%削減	10.0%削減

事業環境と経営課題

社会性ある経営理念が生む「業態開発力×人財力」こそが私たちの強み。
「とびっきりの笑顔と心からの元気」で世の中をイキイキさせるフードビジネス事業で
物語コーポレーションが勝ち抜くチャンス

事業環境

外部環境

- 新たな成長機会の獲得（サステナビリティ対応）
- ポストコロナ・ウィズコロナ時代における新たな生活スタイルへの対応
- 競争環境への変化への対応
- 新しい外食ビジネスにおける潮流への対応
- 人的資本の充実、人財不足への対応
- インフレへの対応、実質賃金低下への対応
- 地政学リスクを踏まえた海外事業のあり方
- 持続可能な食材の安定調達
- デジタル社会への対応
- ESGリスクへの対応

内部環境

- 売上高・経常利益ともに10%以上の成長性と高い利益率の継続
- 成長ドライバー（焼肉・丸源・ゆず庵）の収益性が一段と向上
- 既存店売上高・来客数も前年超えを継続
- 成長分野への投資が旺盛
- 各市場における売上高No.1ブランドへの成長とさらなる拡大
- DXの推進・デジタルマーケティング加速
- 採用力・働きがいと働きやすさの向上
- コスト競争力の向上（粗利率・人件費率の維持）
- 理念経営（サステナ経営）推進
- 社員1人当たりの経常利益が成長
- 業界トップクラスの高い資本効率
- 積極的な株主還元（累進配当）

対処すべき経営課題（マテリアリティ）

高収益・高成長の実現

- 新たな成長機会の獲得・海外事業の拡大
- 競争環境の変化への対応と顧客満足度の向上
- 持続可能な食材の安心・安定調達
- 人件費・物流費における増加等インフレへの対応
- 企業価値を支える経営基盤の充実

人財力による競争優位の確立

- 理念型人財の採用と育成
- 多様性と個の覚醒を推進
- 働きがい・働きやすさの向上
- プロフェッショナルリーダーの育成

サステナビリティ推進と盤石な経営基盤（ガバナンス）の構築

- 気候変動への対応（脱炭素社会への貢献）
- 省資源・廃棄物削減への対応
- 生物多様性の確保と持続可能な食材調達
- すべてのステークホルダーの人権を尊重

主な取り組み

重点戦略		評価	主な施策	課題
「業態開発力」×「人財力」で勝ち抜く成長戦略	成長戦略3本柱で成長	○	●既存店売上のプラス成長、経常利益率10%の達成、および各カテゴリーでの国内市場No.1ブランド確立に向け順調に推移 ●海外市場への展開、M&Aの検討、新業態・新事業の開発を進行 ●配膳ロボットやセルフレジの全店導入など、AI・ロボティクス活用による業務オペレーションの省力化を推進 ●購買力を活かした数量・品質・価格の安定確保によるコスト競争力の維持	●原材料・エネルギー・物流費の高騰や円安による、損益分岐点の構造的上昇への対応 ●地政学リスクを見据えた調達ルートの複線化の早期確立 ●実質賃金低下に伴う消費者の節約志向に対抗する、高付加価値・価格戦略の強化
	「個の覚醒」を加速させる理念型企業へ進化	○	●リファラル採用、インターナショナル採用などの多様な理念型人財の採用・活躍推進 ●競争力ある賃金水準の確保や働きがい向上によるエンゲージメント強化 ●次世代を担うリーダーや経営人財・プロフェッショナルリーダーの育成 ●現場の多国籍化に合わせた教育基盤の刷新として、直感的に理解しやすい「マニュアルの多言語化・動画化」を全社展開	●好景気に伴う人財採用難および労働力不足の深刻化 中期目標である正社員離職率15%の達成に向けた定着強化 ●事業の急拡大に伴う企業理念の希薄化と、それに伴うQSCs低下の抑制 ●最低賃金1,500円目標（年率4%程度の人件費上昇）に耐えうる、人時売上高の引き上げと生産性向上の必達
サステナビリティ経営戦略		○	●主な外部ESG評価機関からの評価向上（FTSE,CDP等） ●GHG排出量の削減、および食品廃棄物量やプラスチック使用量の削減への取り組み ●食べ残し削減への啓発	●物流ドライバー不足（2024年問題等）に伴う配送網の維持困難リスクへの対応（配送頻度の見直しや他社との共同配送の推進） ●重大な食品事故や店舗運営における品質問題の発生防止 ●労務人権リスクや環境規制への対応
コーポレート経営戦略		○	●持続的成長を支える事業機能・コーポレート機能の強化 ●持続的成長を支えるガバナンスの強化 ●ITシステムへの依存度向上に伴うサイバーセキュリティ対策・投資の強化	●事業急拡大に伴う、内部統制機能の不全およびガバナンスリスクの払拭 ●ハラスメント等の人権問題の発生防止による、組織崩壊やレピュテーション低下の回避 ●万が一のシステム障害発生時に営業停止を防ぐための、アナログ運用を含めたBCP訓練の実施
財務戦略		○	●今期は当初計画を超過し、堅調に推移 ●業界トップクラスの資本効率（ROE/ROIC 15%以上）の維持 ●積極的な株主還元としての累進配当の継続（配当性向20%）による、資本市場評価（株価・PBR等）の向上 ●不採算店舗の早期判断による、資産リスクのコントロール	●原材料・エネルギー費高騰の環境下における、営業経常利益率8%以上の維持 ●店舗の老朽化や契約更新に関する管理リスクへの対応、および減損リスクの低減 ●最適資本構成の維持と、資本コスト（WACC等）の低減

キャッシュアロケーション

事業と人財への成長投資と株主還元を強化し、キャッシュ創出力の向上と好循環を実現

		2026年6月期 実績	2026年6月期～2028年6月期 計画
ストック & キャッシュイン	資金調達等	60億円	140億円
	営業CF	160億円	510億円
アロケーション	成長投資	113億円	490億円 ●国内事業の拡大　395億円 ●海外事業の拡大　45億円 ●その他　50億円
	株主還元	20億円	58億円 ●累進配当政策の導入 ●連続増配の実現

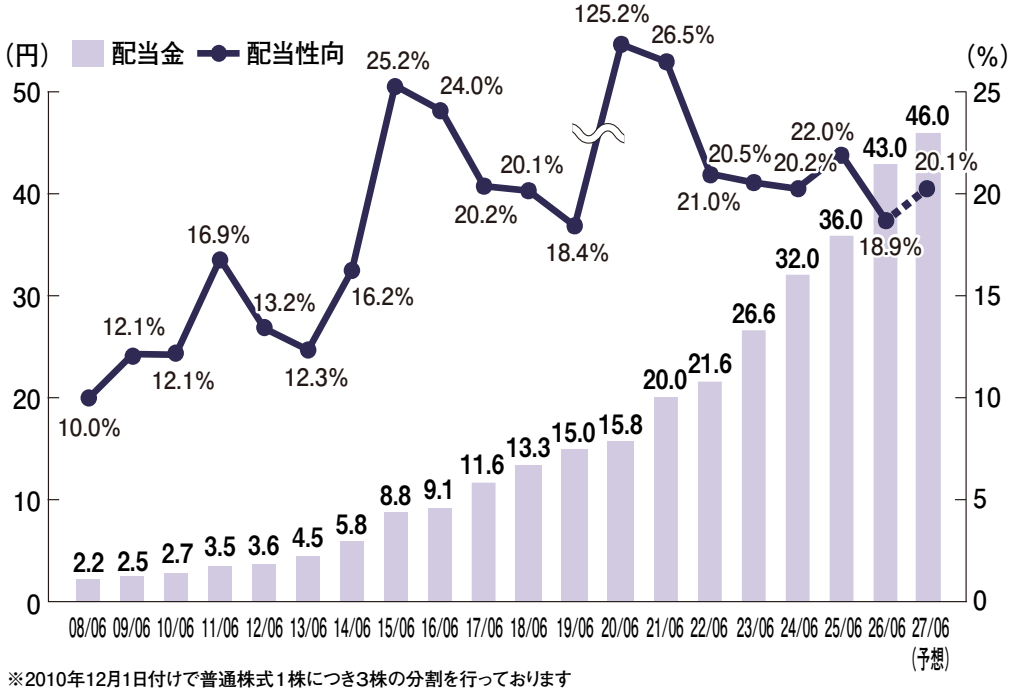
※M&Aを前提としない3カ年計画値

配当政策

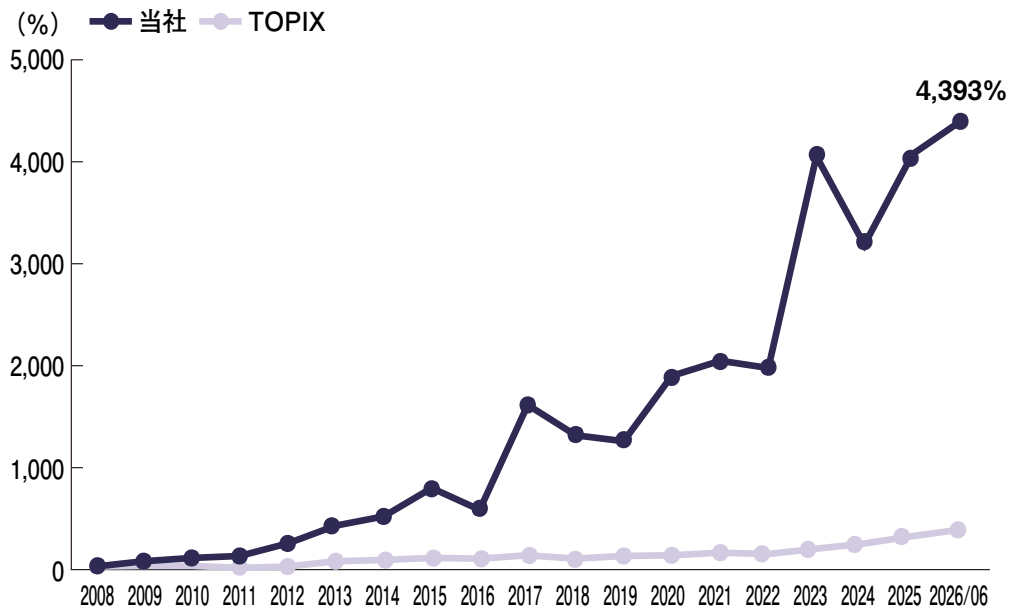
配当方針

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。また「物語ビジョン2030」において年平均TSR15%以上の達成を視野に入れた持続的な企業価値の最大化を目指します

配当金・配当性向推移



株価パフォーマンス推移

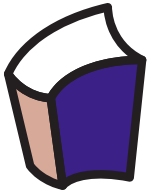


※2010年12月1日付けで普通株式1株につき3株の分割を行っております
※2021年3月1日付けで普通株式1株につき2株の分割を行っております
※2023年3月1日付けで普通株式1株につき3株の分割を行っております
上のグラフでは、当該株式分割に伴う影響を加味した遡及計算値を示しております

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