

JPX PRIME TOKYO

証券コード：3097

2027年6月期 第１四半期 決算説明資料

2026年11月13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.37

「ネタのチカラグランプリ 2026」を開催

▲開発力の強化と従業員の主体的な発想と提案を促進し、
ネタを発掘・表彰する社内コンテストを開催

初の外国籍執行役員が就任



▲連結子会社である物語（上海）企業管理有限公司の総経理として
現地の事業成長を牽引してきた呉氏を、新たに執行役員として選任

低用量ピル服用費の補助対象を拡大



▲女性の健康支援と働きやすい環境づくりの一環として、「低用量ピル服用費
全額補助制度」の対象を、パートナー（パート・アルバイト）※1へ拡大

「The Monogatari Report 2026」を発行





▲2026年版の統合報告書※2にて、独自の価値創造ストーリーを展開

※1 対象となるパートナーは、社会保険加入者またはリーダー以上の役職に就いている女性に限定しております
※2「The Monogatari Report 2026」は下記よりご参照ください
https://www.monogatari.co.jp/ir/library/integratedreport/

プレゼンテーション構成

1 第１四半期業績概要

津寺 毅【取締役 常務執行役員 財務･成長戦略担当】

2 第１四半期業績総括

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16.7%増、営業利益32.9%増、経常利益28.3%増、四半期純利益(※1)25.4%増

- 売上高は、国内既存店売上高の増収および店舗数の増加、ならびに海外店舗数の増加により増収
- 営業利益・経常利益は、既存店の増収および店舗数の増加により増益
- 四半期純利益は、収用補償金等により特別利益＋22百万円発生
  一方、減損損失および店舗閉鎖損失等により特別損失△26百万円発生

2 既存店の状況

国内既存店売上高前年比105.1%

- 焼肉カテゴリーは、期間限定フェアの訴求により来客数が伸長するとともに、価格改定による客単価の上昇も寄与し、既存店売上高前年比105.5%
- ラーメンカテゴリーは、商品・サービス力の強化をはじめ、期間限定商品の訴求などにより、来客数、客単価ともに伸長。既存店売上高前年比101.8%
- ゆず庵カテゴリーは、高付加価値商品の開発やプロモーションの強化により、来客数、客単価ともに伸長。既存店売上高前年比109.6%
- 専門店・新業態カテゴリーは、『お好み焼本舗』『果実屋珈琲』『町中華 丸福飯店』が堅調に推移し、既存店売上高前年比100.2%

3 新規出店の状況

新規出店24店舗（海外11店舗を含む）

- 国内新規出店は、『焼肉きんぐ』3店舗（直営1店舗、FC2店舗）、『丸源ラーメン』2店舗（FC2店舗）、
  『寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵』5店舗（直営）、『焼きたてのかるび』2店舗（直営）、『果実屋珈琲』1店舗（直営）
- 海外新規出店は、中国『肉肉大米』8店舗（直営7店舗、FC1店舗）、香港『肉肉大米』1店舗（直営）、
  フィリピン『YAKINIKU KING』1店舗（FC）、米国『HIBACHI STEAK HOUSE』1店舗（直営）
- 期末店舗数は、グループ計939店舗。内訳は、国内820店舗（直営556店舗、FC264店舗）、海外119店舗（直営86店舗、FC33店舗）※2

4 財務の状況

自己資本比率55.9%

- 利益剰余金の積み上げにより純資産48,881百万円、自己資本比率 55.9%（前期末差異＋1.8ポイント）
- 有利子負債は、17,688百万円（前期末差異263百万円増）

5 業績計画

2027年6月期年間配当は、46円00銭を計画（新規上場以来19期連続増配）

- 売上高は、前期比14.1%増の173,084百万円、営業利益は14.1%増、経常利益は12.3%増、純利益は0.1%増
- 年間配当は、1株当たり年間46円00銭（連結配当性向20.1%）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 今期より、物語コーポレーション（以下、当社）および当社連結子会社が運営する店舗を「直営」、それ以外を「FC」として記載しております

業績概要①（連結）

（単位：百万円）

	2026年6月期	2027年6月期					前年差異ポイント
	1Q累計	1Q累計	対前年差異		2Q累計	通期	
	実績 （売上比%）	実績 （売上比%）	%	金額	計画 （売上比%）	計画 （売上比%）	
売上高	**35,599**	**41,572**	**116.7**	**5,972**	**83,736**	**173,084**	**売上高前年差+5,972百万円** ①国内店舗数増加による増加…… +2,808百万円 ②国内既存店舗による増加 …… +1,518百万円 ③海外カテゴリー（連結調整含）による増加 …… +1,411百万円 ④FCカテゴリーによる増加…… +234百万円
焼肉	16,489（46.3）	18,453（44.3）	111.9	1,963	36,715（43.8）	75,712（43.7）	
ラーメン	6,119（17.1）	6,926（16.6）	113.1	807	13,647（16.2）	27,736（16.0）	
ゆず庵	5,874（16.5）	7,023（16.8）	119.5	1,148	14,086（16.8）	28,962（16.7）	
専門店・新業態	2,222 （6.2）	2,643 （6.3）	118.9	420	5,387 （6.4）	11,250 （6.5）	
FC	1,913 （5.3）	2,133 （5.1）	111.4	219	4,190 （5.0）	8,599 （4.9）	
海外	2,979 （8.3）	4,395（10.5）	147.5	1,416	9,702（11.5）	20,808（12.0）	
連結調整	－（－）	△4 （0.0）	－	△4	6 （0.0）	13 （0.0）	
売上総利益	**23,658** （66.4）	**27,464** （66.0）	**116.0**	**3,805**	**54,728** （65.3）	**111,977** （64.6）	**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悪化… △0.8ポイント
販売費及び一般管理費	**20,924** （58.7）	**23,829** （57.3）	**113.8**	**2,904**	**48,231** （57.5）	**98,112** （56.6）	**経常利益前年差+776百万円** ①国内店舗数増加／FCカテゴリーによる増加 +551百万円 ②国内既存店舗による増加 …… +497百万円 ③海外カテゴリーにおける増加…… +67百万円 ④本社経費・共通経費等による減少 …△164百万円 ⑤連結調整における減少 ……△175百万円
営業利益	**2,733** （7.6）	**3,635** （8.7）	**132.9**	**901**	**6,496** （7.7）	**13,864** （8.0）	
経常利益	**2,738** （7.6）	**3,515** （8.4）	**128.3**	**776**	**6,359** （7.5）	**13,619** （7.8）	**経常利益率+0.7ポイント** ①売上総利益率の減少 …… △0.4ポイント ②販売費及び一般管理費率の減少 ….+1.4ポイント ③営業外収益の減少 …… △0.3ポイント
四半期純利益	**1,918** （5.3）	**2,407** （5.7）	**125.4**	**489**	**4,042** （4.8）	**8,718** （5.0）	**四半期純利益前年差+489百万円** ①特別利益の発生 …… +22百万円 ②特別損失の発生 ……△26百万円
EBITDA	**4,103** （11.5）	**5,111** （12.2）	**124.5**	**1,007**	**9,738** （11.6）	**20,695** （11.9）	

※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（国内事業・海外事業別）

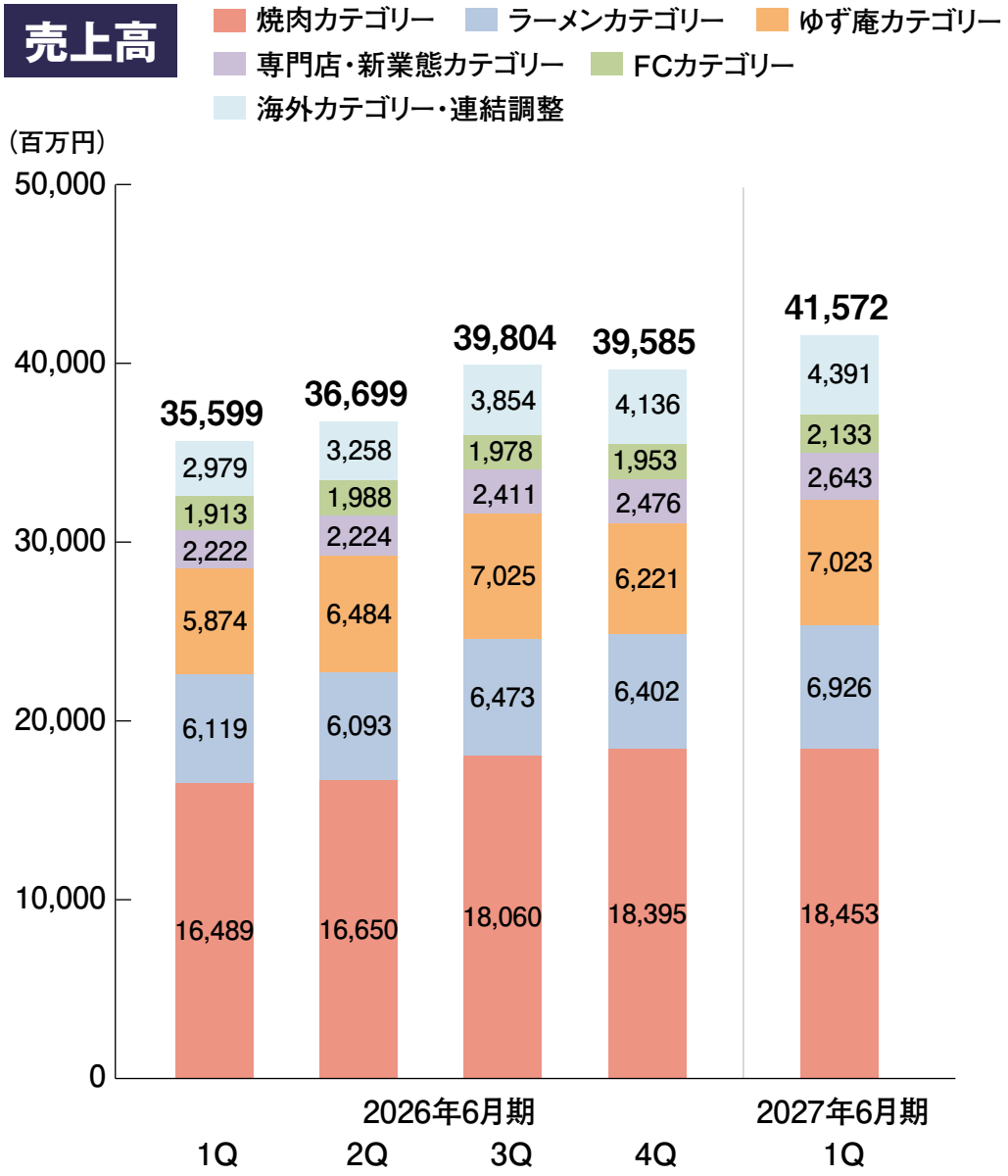
（単位：百万円）

	2026年6月期	2027年6月期				
	1Q累計	1Q累計	対前年差異		2Q累計	通期
	実績 （売上比%）	実績 （売上比%）	%	金額	計画 （売上比%）	計画 （売上比%）
売上高	**35,599**	**41,572**	**116.7**	**5,972**	**83,736**	**173,084**
国内計	**32,619** (91.6)	**37,180** (89.4)	**113.9**	**4,560**	**74,027** (88.4)	**152,261** (87.9)
海外	**2,979** (8.3)	**4,395** (10.5)	**147.5**	**1,416**	**9,702** (11.5)	**20,808** (12.0)
中国	1,317(3.7)	2,223(5.3)	168.8	906	5,113(6.1)	10,615(6.1)
米国	1,343(3.7)	1,585(3.8)	117.9	241	3,005(3.5)	6,319(3.6)
その他※	318(0.8)	586(1.4)	184.1	268	1,583(1.8)	3,874(2.2)
連結調整	**－** (－)	**△4** (－)	**－**	**△4**	**6** (0.0)	**13** (0.0)
営業利益	**2,733** (7.6)	**3,635** (8.7)	**132.9**	**901**	**6,496** (7.7)	**13,864** (8.0)
国内計	**2,582** (7.9)	**3,539** (9.5)	**137.0**	**956**	**6,141** (8.2)	**12,862** (8.4)
海外	**△27** (－)	**94** (2.1)	**－**	**122**	**333** (3.4)	**960** (4.6)
中国	160(12.2)	229(10.3)	142.4	68	529(10.3)	1,129(10.6)
米国	△90　(－)	△7　(－)	8.3	82	14　(0.4)	169　(2.6)
その他※	△98　(－)	△126　(－)	－	△28	△209　(－)	△338　(－)
連結調整	**178** (－)	**1** (－)	**0.5**	**△177**	**20** (307.8)	**41** (298.9)

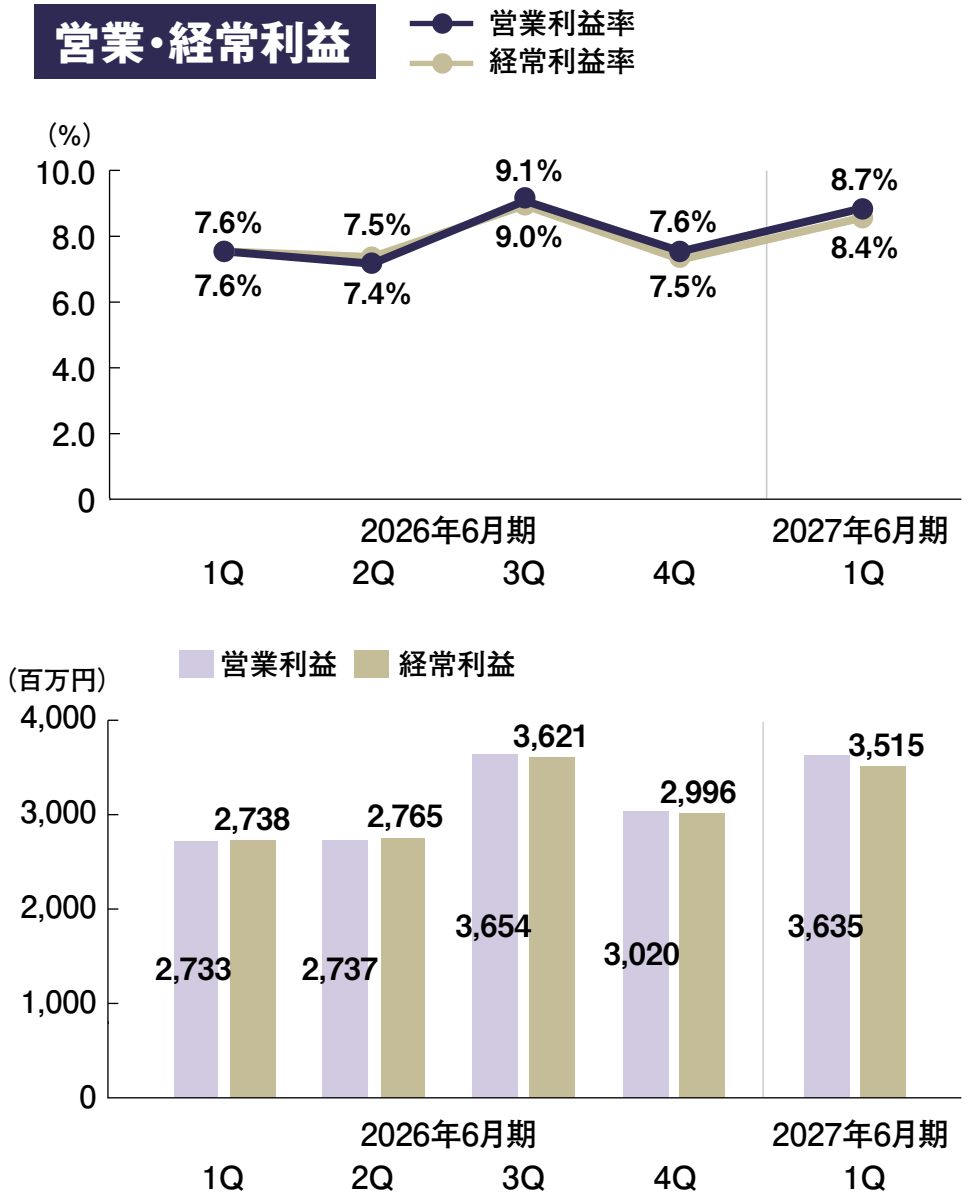
※PT.Agrapana Niaga Gemilang、物語香港有限公司、物語台湾股份有限公司、Storytellers（Thailand）Co., Ltd、および海外フランチャイズ加盟店からの売上ロイヤルティ・加盟金・業務委託料等の合計です

業績概要③（四半期業績の推移）

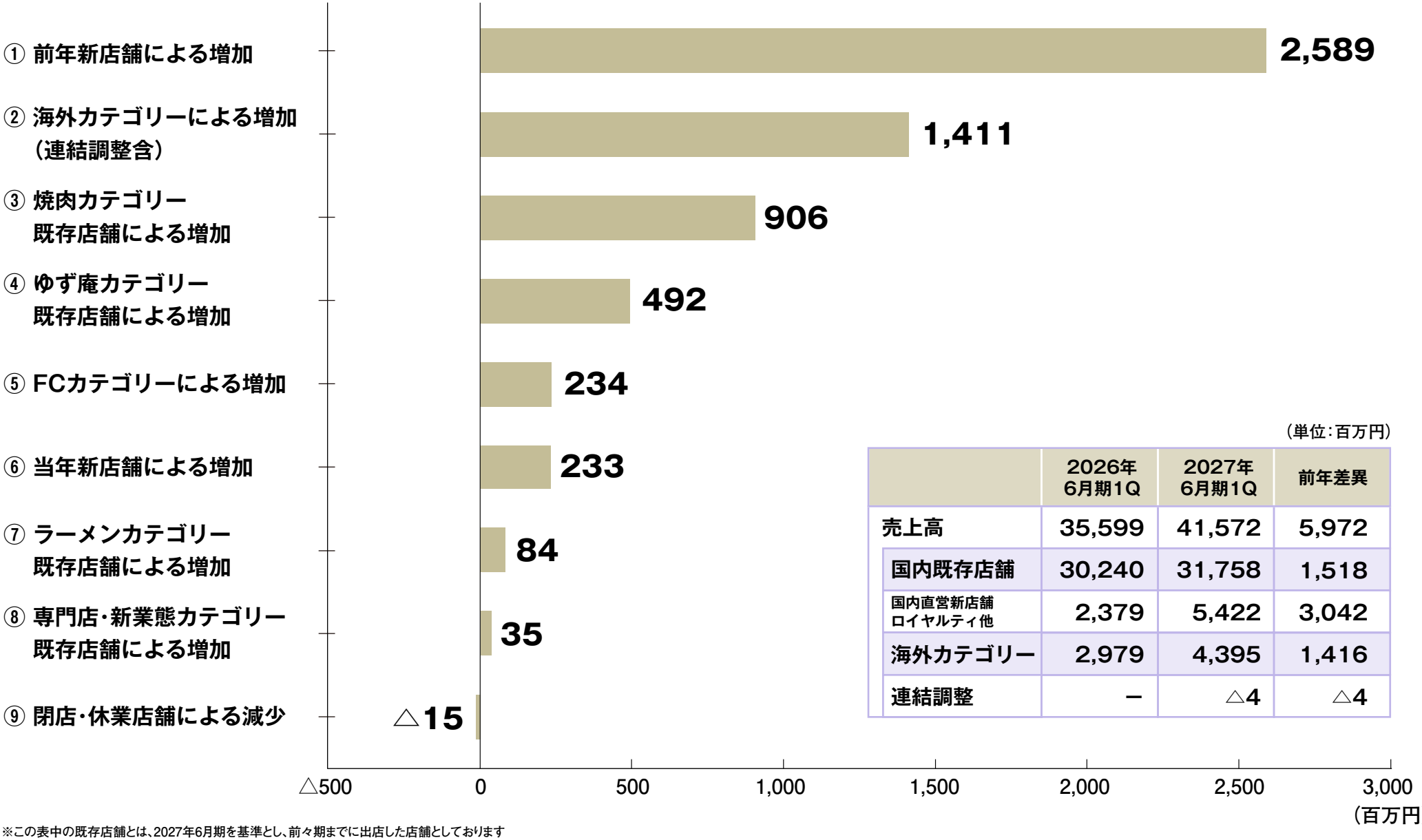
売上高



営業・経常利益



業績概要（売上高の対前年増減要因）

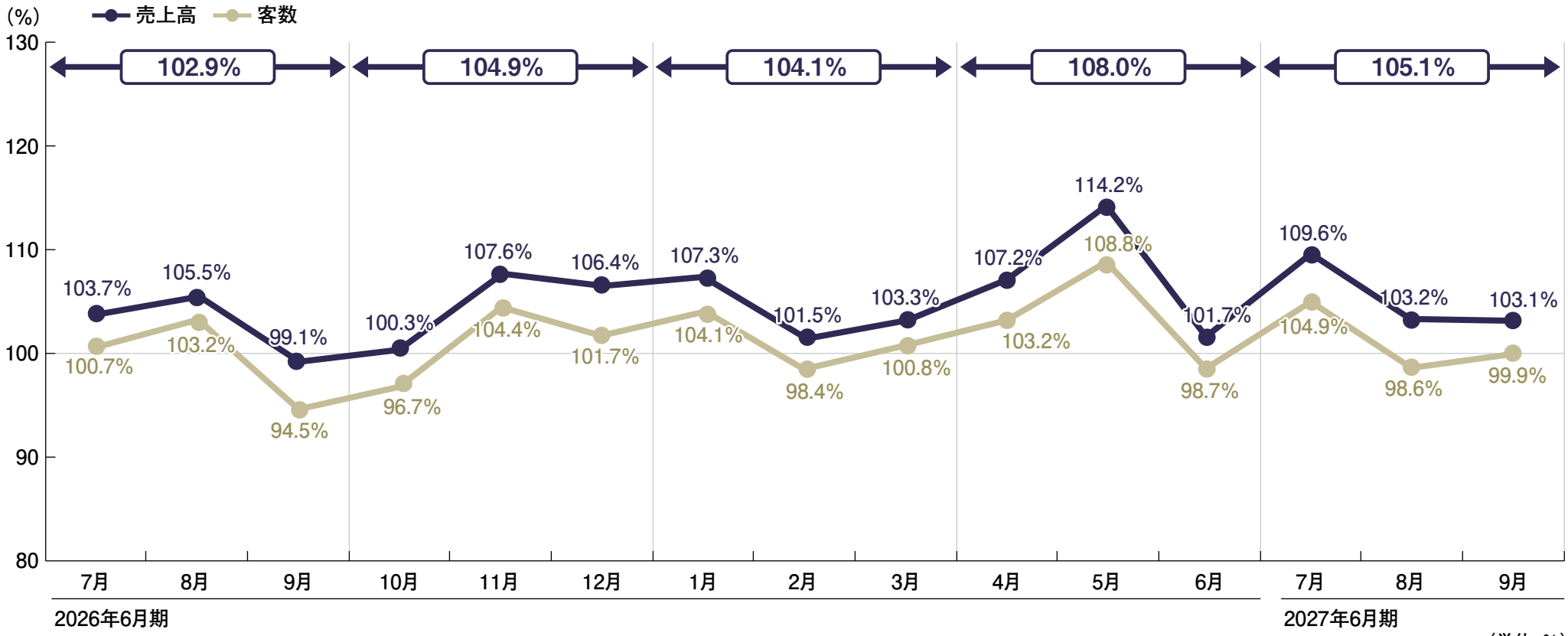


（単位：百万円）

	2026年6月期1Q	2027年6月期1Q	前年差異
売上高	35,599	41,572	5,972
国内既存店舗	30,240	31,758	1,518
国内直営新店舗 ロイヤルティ他	2,379	5,422	3,042
海外カテゴリー	2,979	4,395	1,416
連結調整	－	△4	△4

※この表中の既存店舗とは、2027年6月期を基準とし、前々期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、区分を変更したうえで、期初より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：%）

	2026年6月期													2027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	通期
売上高	103.7	105.5	99.1	100.3	107.6	106.4	107.3	101.5	103.3	107.2	114.2	101.7	105.0	109.6	103.2	103.1	105.1
客　数	100.7	103.2	94.5	96.7	104.4	101.7	104.1	98.4	100.8	103.2	108.8	98.7	101.4	104.9	98.6	99.9	101.0
客単価	103.0	102.2	104.8	103.7	102.9	104.5	103.0	103.2	102.4	103.8	105.0	103.0	103.6	104.5	104.7	103.2	104.1

※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

出退店状況

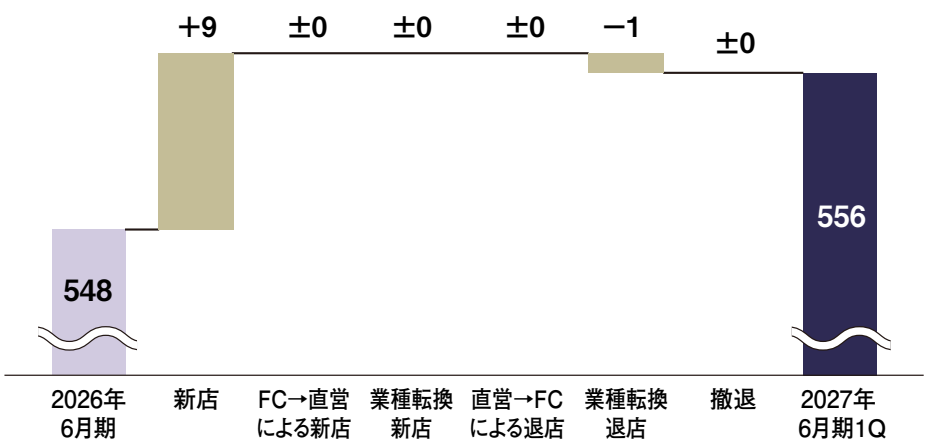
（単位：店舗）

カテゴリー	種別	2026年6月期	2027年6月期				
		期末店舗数	出店数		退店数		1Q店舗数
			期初計画	実績	期初計画	実績	
焼肉	直営	238	15	1	0	0	239
	FC	131	4	2	0	0	133
ラーメン	直営	143	16	0	0	0	143
	FC	108	3	2	0	0	110
ゆず庵	直営	99	10	5	0	0	104
	FC	17	2	0	0	0	17
専門店・新業態	直営	68	13	3	0	1	70
	FC	4	0	0	0	0	4
海外合計	直営	80	23	9	0	3	86
	FC	31	12	2	0	0	33
国内・直営合計		548	54	9	0	1	556
国内・FC合計		260	9	4	0	0	264
海外合計		111	35	11	0	3	119
合　計		919	98	24	0	4	939

※今期より、当社および当社連結子会社が運営する店舗を「直営」、それ以外を「FC」として記載しております

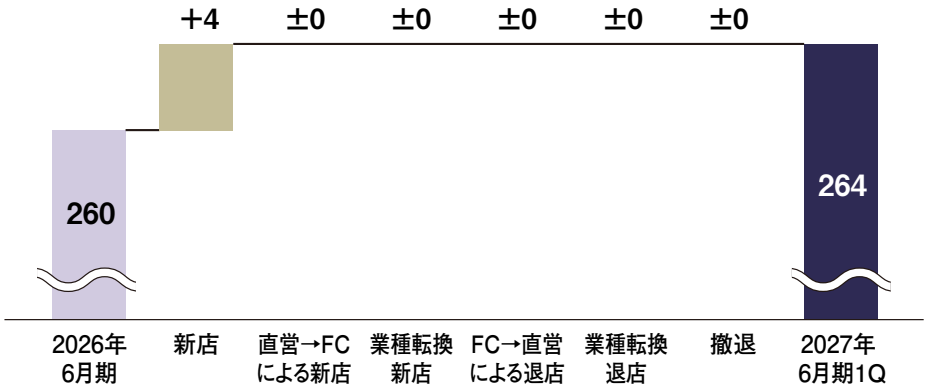
国内・直営店舗数

（単位：店舗）



国内・FC店舗数

（単位：店舗）



ご参考：店舗展開（直営・FC）

9カ国・地域で939店舗を展開（直営・FC）

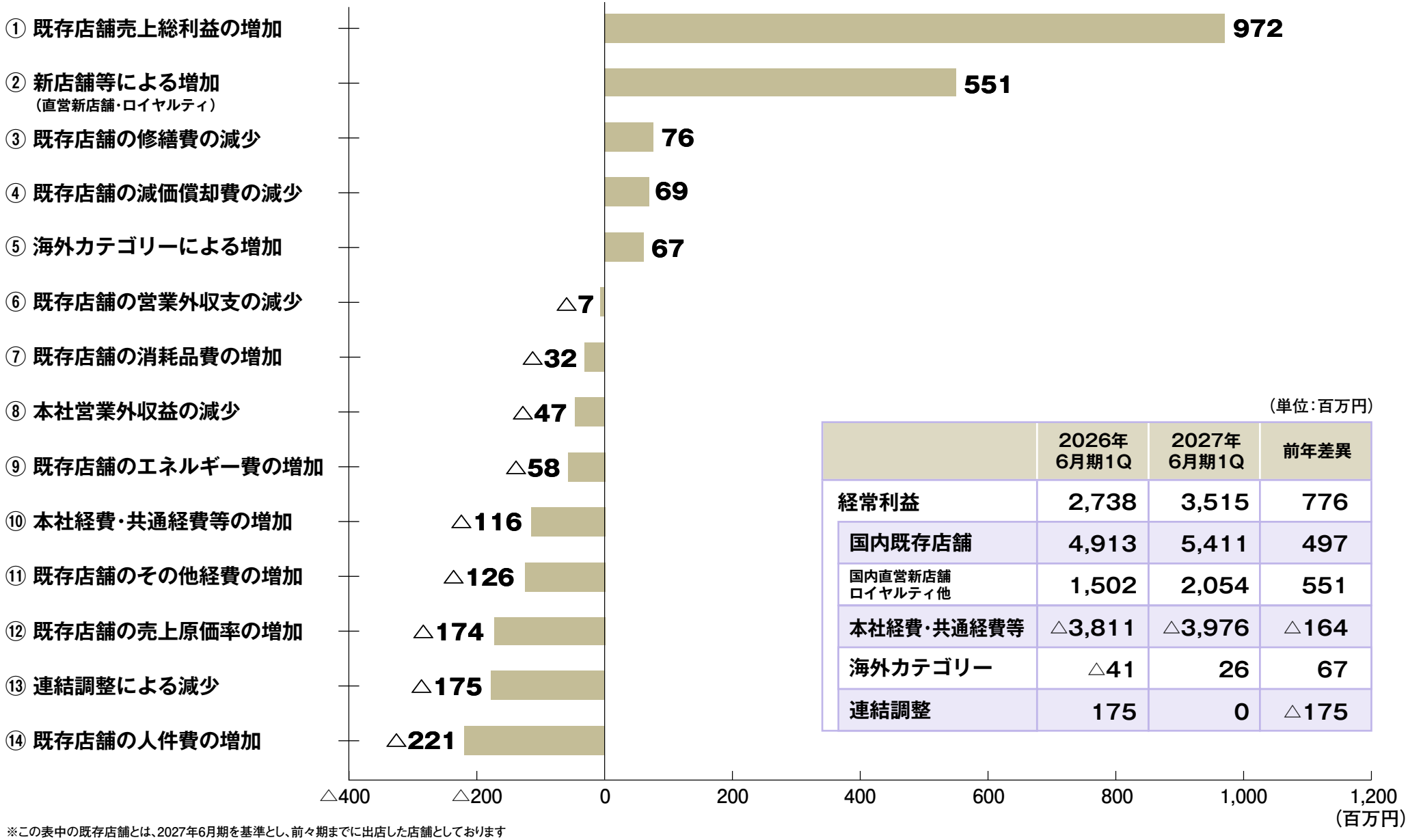


※2026年9月30日時点の店舗数を記載しております

展開地域

【ブランド】	【国・地域】	【店舗数】
焼肉きんぐ / 焼肉きんぐ Yakiniku King	日本	372
	フィリピン	2
丸源ラーメン / 二代目丸源 / 熟成醤油ラーメン さべとん	日本	253
寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵	日本	121
お好み焼本舗	日本	21
焼きたてのかるび	日本	40
げん屋 / 源氏 / NIKUGEN / 焼肉はっぴー	日本	6
町中華 丸福飯店 / 果実屋珈琲 / 熟成肉とんかつ ロース堂 / もっちりうどん	日本	7
肉肉大米	中国	79
	香港	6
	台湾	2
NIKU NIKU OH!! KOME 肉肉大米	インドネシア	2
	フィリピン	2
	シンガポール	2
	タイ	1
天天	中国	9
蟹料理専門店 岡田屋	中国	1
Yakitate KALBI YAKINIKU-DON	インドネシア	4
SHŌGUN TEPPAN STEAK & SUSHI / HIBACHI STEAK HOUSE by SHŌGUN	北米	9

経常利益（連結）の増減要因



（単位：百万円）

	2026年6月期1Q	2027年6月期1Q	前年差異
経常利益	2,738	3,515	776
国内既存店舗	4,913	5,411	497
国内直営新店舗 ロイヤルティ他	1,502	2,054	551
本社経費・共通経費等	△3,811	△3,976	△164
海外カテゴリー	△41	26	67
連結調整	175	0	△175

※この表中の既存店舗とは、2027年6月期を基準とし、前々期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、区分を変更したうえで、期初より洗い替えをしております

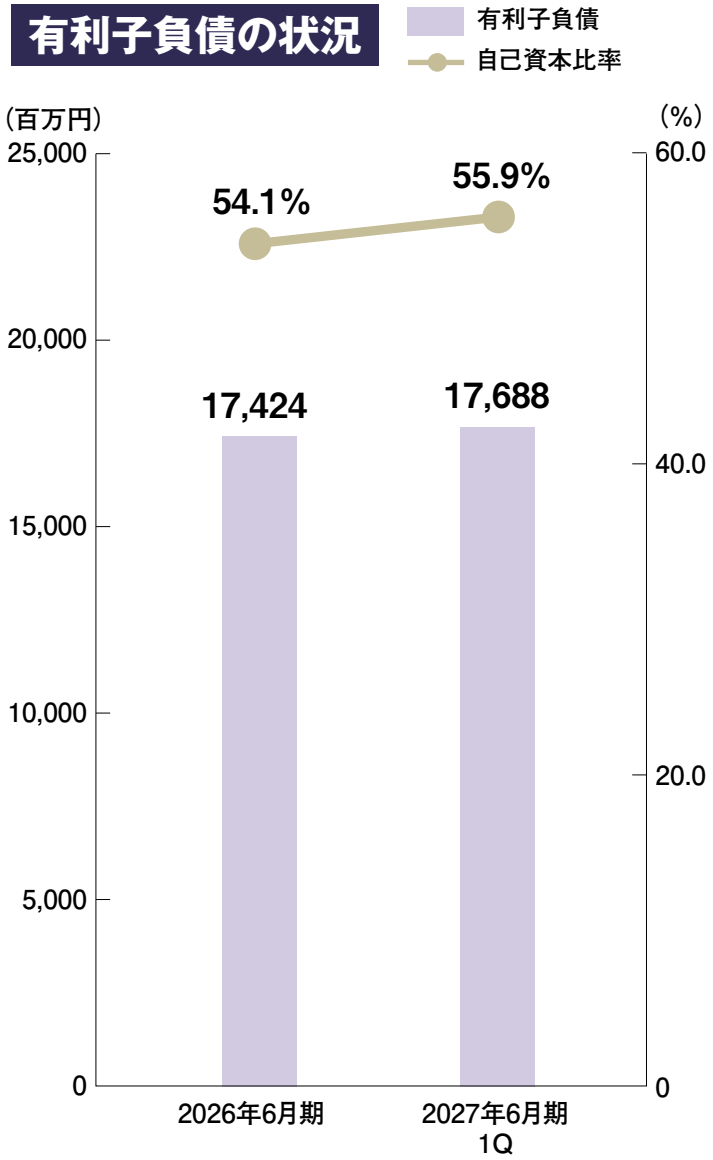
財務概要（連結）

貸借対照表（連結）

（単位:百万円）

	2026年6月期	2027年6月期1Q	主な増減
資産の部			
流動資産	27,792	26,884	現金及び預金の減少 …… △1,157百万円 売掛金の増加 ……326百万円
固定資産	59,205	60,377	有形固定資産の増加 ……779百万円 投資その他の資産……343百万円
負債の部			
流動負債	22,548	20,994	未払法人税等の減少 …… △1,201百万円
固定負債	17,233	17,387	－
純資産の部			
純資産	47,215	48,881	利益剰余金の増加 ……1,523百万円

有利子負債の状況



※有利子負債とは、短期借入金、一年内返済長期借入金、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（期初計画）

業績計画（連結）①（期初計画）

（単位：百万円）

	2026年6月期	2027年6月期		2027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	**151,689**	**173,084**	**114.1**	**83,736**	**115.8**	**89,347**	**112.5**
焼肉	69,599（45.8）	75,712（43.7）	108.7	36,715（43.8）	110.7	38,997（43.6）	106.9
ラーメン	25,088（16.5）	27,736（16.0）	110.5	13,647（16.2）	111.7	14,088（15.7）	109.4
ゆず庵	25,609（16.8）	28,962（16.7）	113.0	14,086（16.8）	113.9	14,875（16.6）	112.2
専門店・新業態	9,351 （6.1）	11,250 （6.5）	120.3	5,387 （6.4）	120.6	5,862 （6.5）	119.9
FC	7,809 （5.1）	8,566 （4.9）	109.6	4,172 （4.9）	107.5	4,394 （4.9）	111.7
海外	14,254 （9.3）	20,808（12.0）	145.9	9,702（11.5）	155.1	11,106（12.4）	138.7
連結調整	△23 （－）	13 （0.0）	－	6 （0.0）	－	7 （0.0）	－
売上総利益	**99,620** （65.6）	**111,977** （64.6）	**112.4**	**54,728** （65.3）	**114.6**	**57,249** （64.0）	**110.3**
販売費及び一般管理費	**87,474** （57.6）	**98,140** （56.7）	**112.1**	**48,245** （57.6）	**114.1**	**49,894** （55.8）	**110.3**
営業利益	**12,145** （8.0）	**13,864** （8.0）	**114.1**	**6,496** （7.7）	**118.7**	**7,368** （8.2）	**110.3**
経常利益	**12,122** （7.9）	**13,619** （7.8）	**112.3**	**6,359** （7.5）	**115.5**	**7,259** （8.1）	**109.6**
当期純利益	**8,743** （5.7）	**8,756** （5.0）	**100.1**	**4,042** （4.8）	**112.0**	**4,713** （5.2）	**91.8**
EBITDA	**18,248** （12.0）	**20,695** （11.9）	**113.4**	**9,738** （11.6）	**116.5**	**10,956** （12.2）	**110.7**

※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（国内事業・海外事業別）②（期初計画）

（単位：百万円）

	2026年6月期	2027年6月期		2027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	**151,689**	**173,084**	**114.1**	**83,736**	**115.8**	**89,347**	**112.5**
国内計	**137,458**（90.6）	**152,261**（87.9）	**110.7**	**74,027**（88.4）	**112.0**	**78,233**（87.5）	**109.5**
海外	**14,254**（9.3）	**20,808**（12.0）	**145.9**	**9,702**（11.5）	**155.1**	**11,106**（12.4）	**138.7**
中国	7,036（4.6）	10,615（6.1）	150.8	5,113（6.1）	173.3	5,501（6.1）	134.6
米国	5,379（3.5）	6,319（3.6）	117.4	3,005（3.5）	117.6	3,313（3.7）	117.3
その他※	1,838（1.2）	3,874（2.2）	210.7	1,583（1.8）	211.7	2,291（2.5）	210.1
連結調整	△23 （－）	13（0.0）	－	6（0.0）	－	7（0.0）	－
営業利益	**12,145**（8.0）	**13,864**（8.0）	**114.1**	**6,496**（7.7）	**118.7**	**7,368**（8.2）	**110.3**
国内計	**11,769**（8.5）	**12,862**（8.4）	**109.2**	**6,141**（8.2）	**114.4**	**6,721**（8.5）	**104.9**
海外	**171**（1.2）	**960**（4.6）	**561.1**	**333**（3.4）	**－**	**626**（5.6）	**249.8**
中国	676（9.6）	1,129 （10.6）	166.8	529（10.3）	204.6	599（10.9）	143.5
米国	20（0.3）	169 （2.6）	813.4	14 （0.4）	－	155 （4.6）	119.7
その他※	△526 （－）	△338 （－）	－	△209 （－）	－	△128 （－）	－
連結調整	205 （－）	41（298.9）	20.2	20 （－）	11.2	20 （－）	103.3

※PT.Agrapana Niaga Gemilang、物語香港有限公司、物語台湾股份有限公司、Storytellers（Thailand）Co., Ltd、および海外フランチャイズ加盟店からの売上ロイヤルティ・加盟金・業務委託料等の合計です

業績計画（連結）③（期初出店計画）

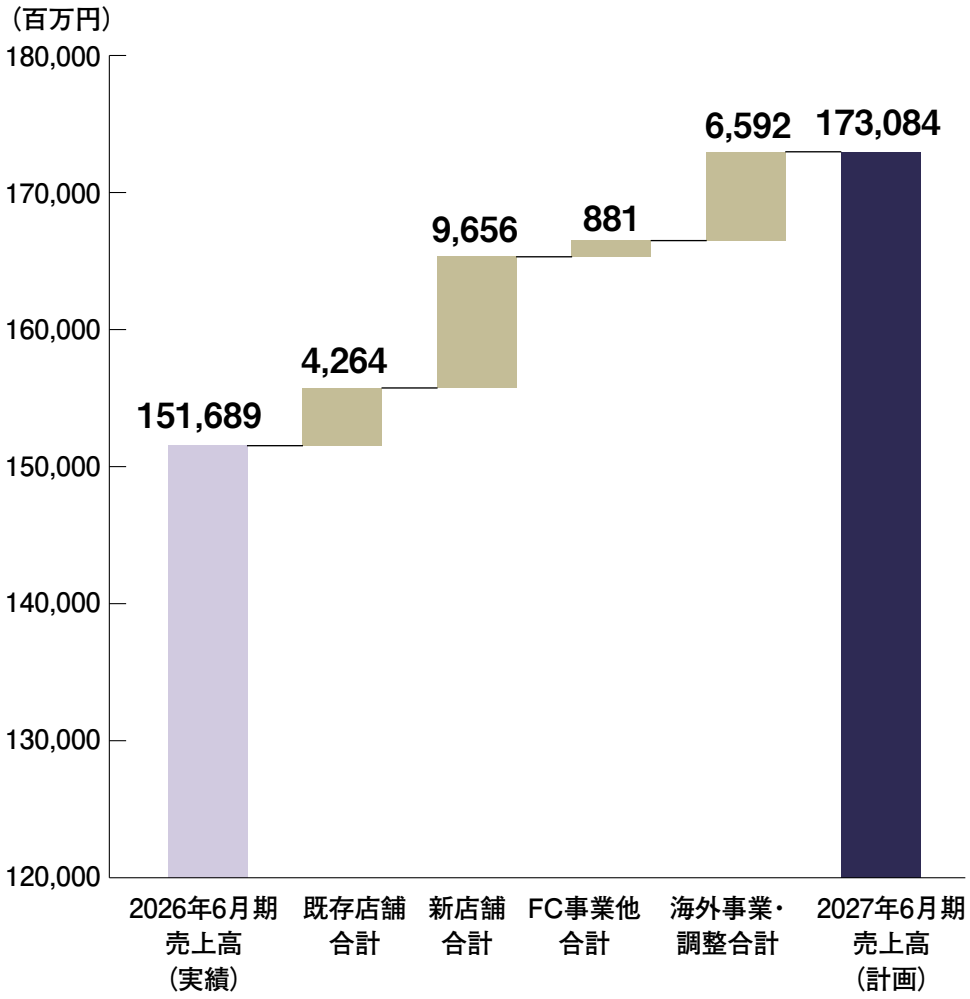
（単位：店舗）

カテゴリー	種別	2026年6月期	2027年6月期	通期計画内訳			
		期末店舗数	通期計画	出店数			退店数
				上期	下期	通期	通期
焼　肉	直営	238	253	5	10	15	0
	FC	131	135	3	1	4	0
ラーメン	直営	143	159	4	12	16	0
	FC	108	111	2	1	3	0
ゆず庵	直営	99	109	8	2	10	0
	FC	17	19	1	1	2	0
専門店・新業態	直営	68	81	7	6	13	0
	FC	4	4	0	0	0	0
海外	直営	80	103	16	7	23	0
	FC	31	43	8	4	12	0
国内・直営合計		548	602	24	30	54	0
国内・FC合計		260	269	6	3	9	0
海外合計		111	146	24	11	35	0
合　計		919	1,017	54	44	98	0

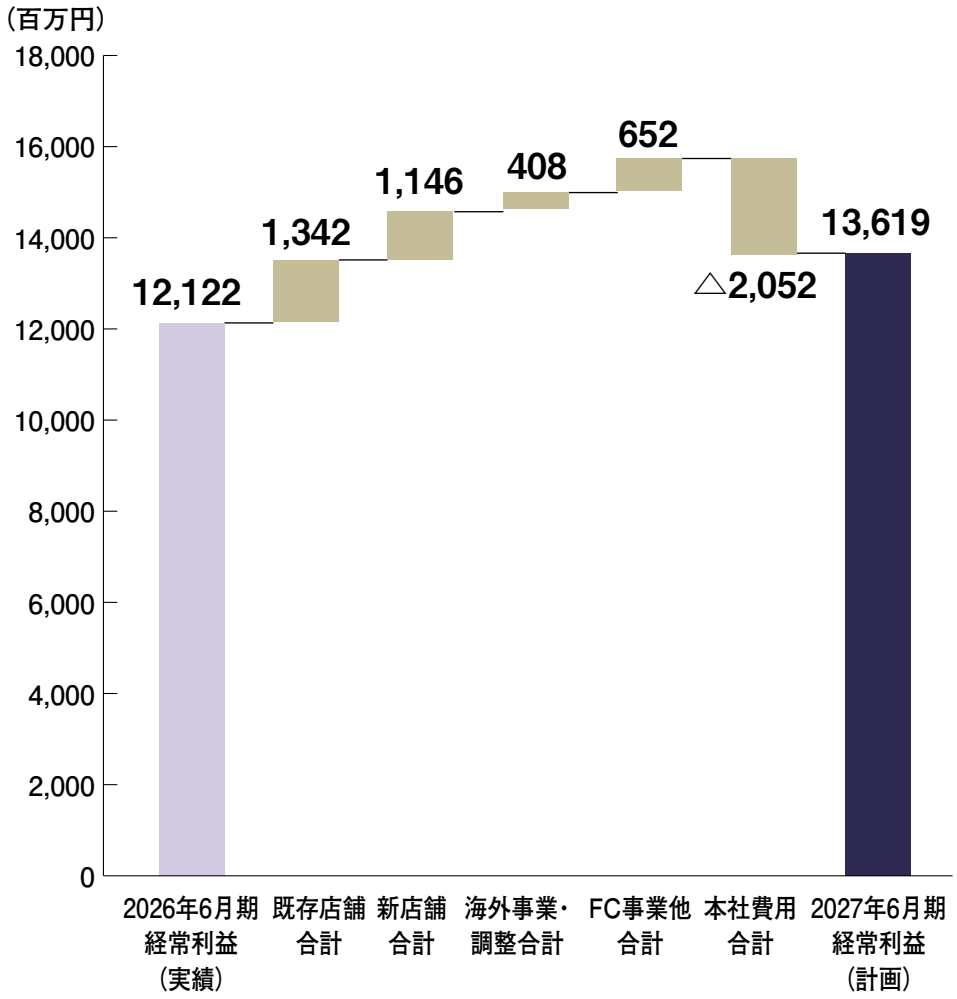
※今期より、当社および当社連結子会社が運営する店舗を「直営」、それ以外を「FC」として記載しております

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



経常利益計画の対前年増減要因



※表中の既存店舗とは、2025年6月末までに開業した店舗です

業績計画⑤（国内既存店売上高・経常利益の増減）

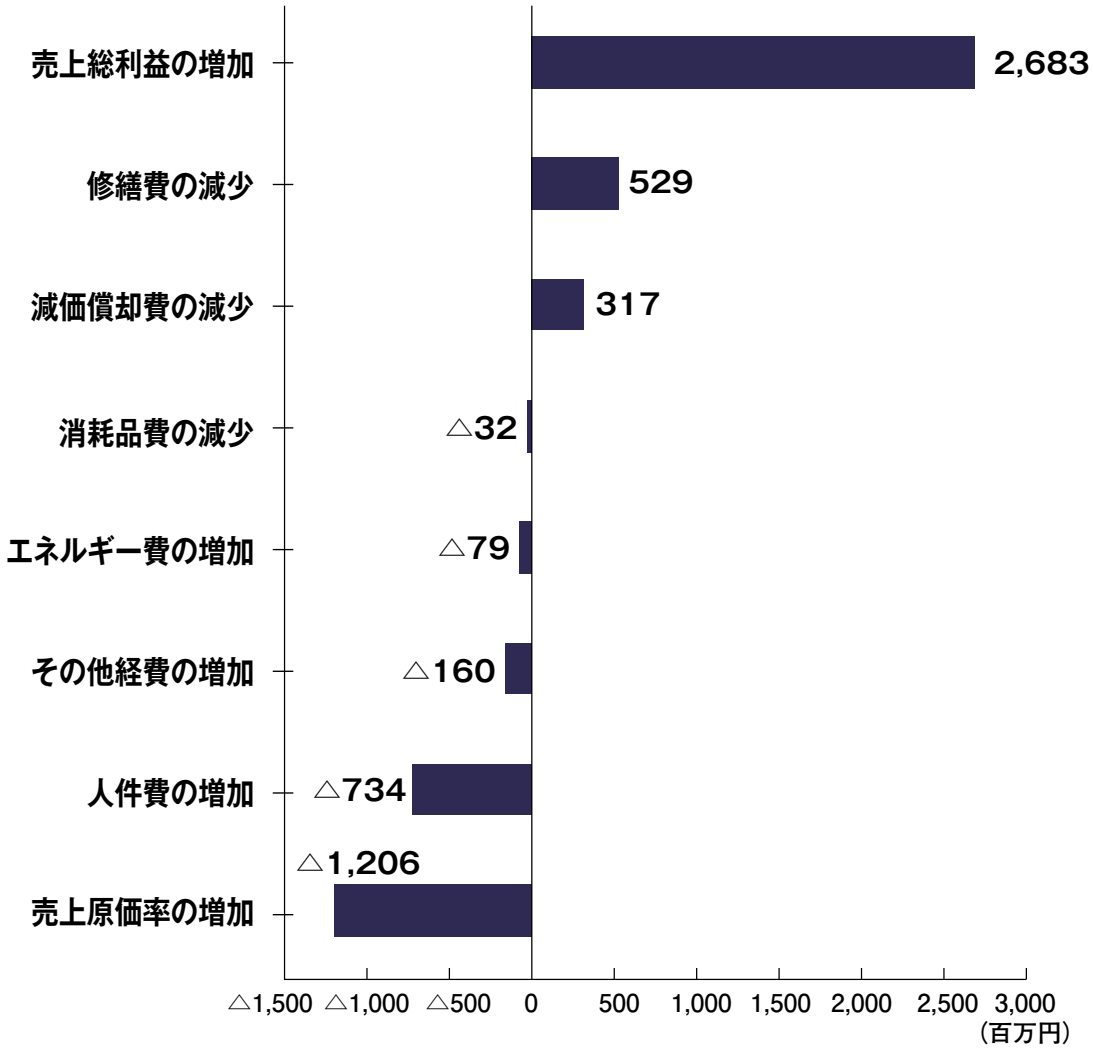
既存店売上高計画の前年対比

（単位：%）

前年対比	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
焼肉	107.6	103.1	102.8	100.9	103.6
ラーメン	101.7	101.9	102.6	102.2	102.1
ゆず庵	103.4	105.8	103.0	103.8	104.0
専門店・新業態	103.8	106.3	104.8	103.8	104.7
全体	105.4	103.7	103.0	101.9	103.4

※前年対比は、2025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	前期実績
国内 既存店売上高	全社既存店売上前年比103.4% ・焼肉カテゴリー既存店売上高前年比103.6% ・ラーメンカテゴリー既存店売上高前年比102.1% ・ゆず庵カテゴリー既存店売上高前年比104.0% ・専門店・新業態カテゴリー既存店売上高前年比104.7%	国内既存店売上高前年比105.0% ・焼肉カテゴリー既存店売上高前年比103.9% ・ラーメンカテゴリー既存店売上高前年比104.8% ・ゆず庵カテゴリー既存店売上高前年比109.5% ・専門店・新業態カテゴリー既存店売上高前年比102.5%
グループ 店舗数	合計1,018店舗（国内871店舗、海外147店舗） 前年同期比99店舗増	合計919店舗（国内808店舗、海外111店舗） 前年同期比109店舗増
（出店数）	国内：直営54店舗、FC9店舗 海外：35店舗出店 （中国12店舗、香港4店舗、台湾1店舗、インドネシア3店舗、米国1店舗、タイ2店舗、他12店舗）	国内：直営50店舗、FC13店舗 海外：59店舗出店 （中国47店舗、インドネシア1店舗、香港4店舗、フィリピン2店舗、シンガポール2店舗、台湾2店舗、タイ1店舗）
（退店数）	通期において、国内4店舗（焼肉2店舗、ラーメン1店舗、専門店・新業態1店舗）、海外3店舗（中国）退店	通期において、国内6店舗（焼肉3店舗、ラーメン1店舗、専門店・新業態2店舗）、海外7店舗（中国、インドネシア）退店
FCカテゴリー	通期において、9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店舗の店舗数増に伴う各種ロイヤルティ収入増
海外カテゴリー	通期において、36店舗の店舗数増、ならびに米国事業が加わり売上高前年比145.9%を計画	通期において、52店舗の店舗数増、ならびに米国事業が加わり売上高前年比302.4%
経常利益	・既存店の大規模改装などの実施 『焼肉きんぐ』4店舗改装（特急レーン導入）、内外装改装17店舗 『丸源ラーメン』3店舗改装 『寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵』9店舗店内レイアウト改良工事 他、専門店・新業態カテゴリーにおいて1店舗の改装を実施 ・『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 ・直営店原材料費の上昇 ・直営店人件費の上昇	・既存店の大規模改装を実施 『焼肉きんぐ』1店舗改装（特急レーン導入） 『丸源ラーメン』6店舗改装 『熟成醤油ラーメン きゃべとん』1店舗改装 『寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵』3店舗改装、13店舗店内レイアウト改良工事 他、専門店・新業態カテゴリーにおいて3店舗の改装を実施 ・『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放映を積極的に実施 ・直営店原材料費の上昇 ・直営店人件費の上昇（計画通りベースアップを実施済） ・海外カテゴリーの収益化を達成
純利益	・通期で157百万円の特別利益、ならびに772百万円の特別損失発生の見通し	・通期で148百万円の特別利益、ならびに582百万円の特別損失発生

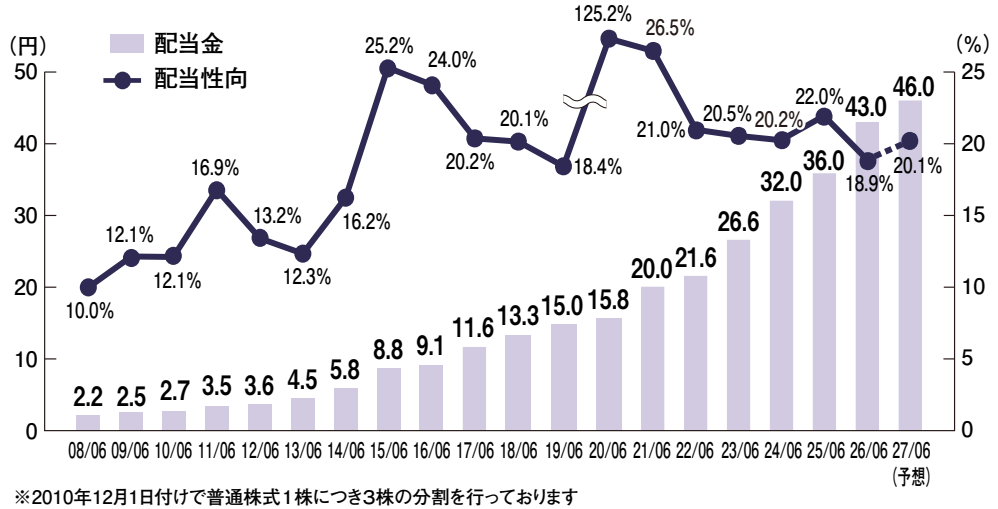
配当政策

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。

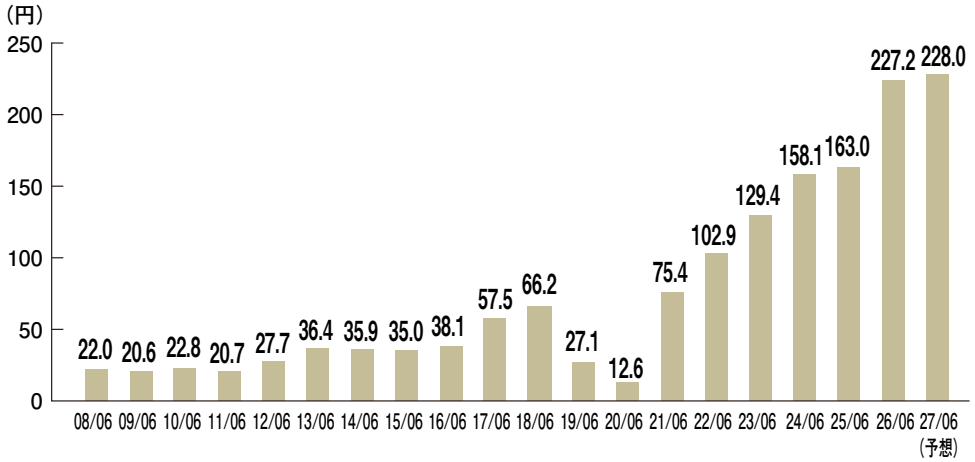
1株当たり配当金予想 2027年6月期予想（19期連続増配を計画）

中間予想 **23.0円** 期末予想 **23.0円** 通期 **46.0円**

配当金・配当性向推移



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
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

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



株主様ご優待券を（電子チケット）年2回贈呈!

所有株式数	株主様ご優待券（電子チケット）
※100株以上	3,500円相当（年間7,000円分）

※株主様ご優待券（電子チケット）の有効期限は発行日から1年間です
※国内の当社グループ店舗でご利用いただけます
※毎年6月30日時点、および12月31日時点の株主名簿に半年以上（連続2回）同一株主番号で記載された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

プレゼンテーション構成

1 第１四半期業績概要

津寺 毅【取締役 常務執行役員 財務･成長戦略担当】

2 第１四半期業績総括

加藤 央之【代表取締役社長】

トピックス 内定証書授与式を実施

多様な理念型人財の採用を目的に、2027年4月入社予定の内定者112名を対象とした内定証書授与式を10月1日に開催いたしました。



▲一人ひとりに異なる激励のメッセージを込めた内定証書を読み上げ、授与



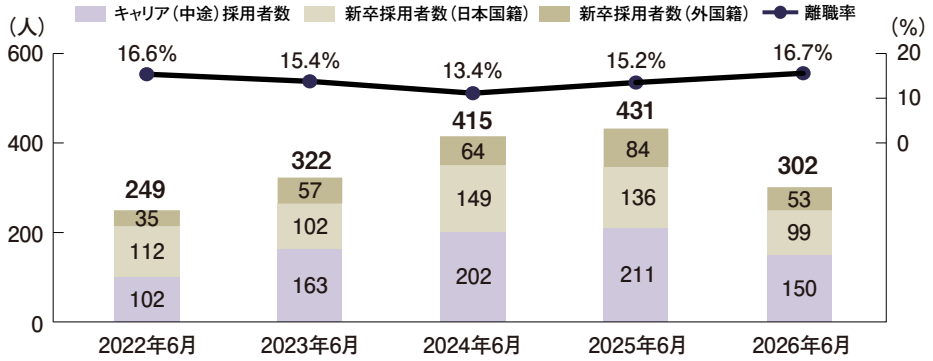


▲内定者同士の親睦を深めるBBQイベントを開催

■今期の主な人財投資の取り組み

初任給改定	**30万円へ引き上げ**（27年4月～） 3期連続改定で約35%アップ※1
正社員の賃金ベースアップ	**給与体系の改定**（26年10月～） 4期連続でベースアップを実施
myエリア制度の拡充	**選択エリアの拡大**（26年10月～） 8 →10エリアへ細分化

採用者数と離職率推移

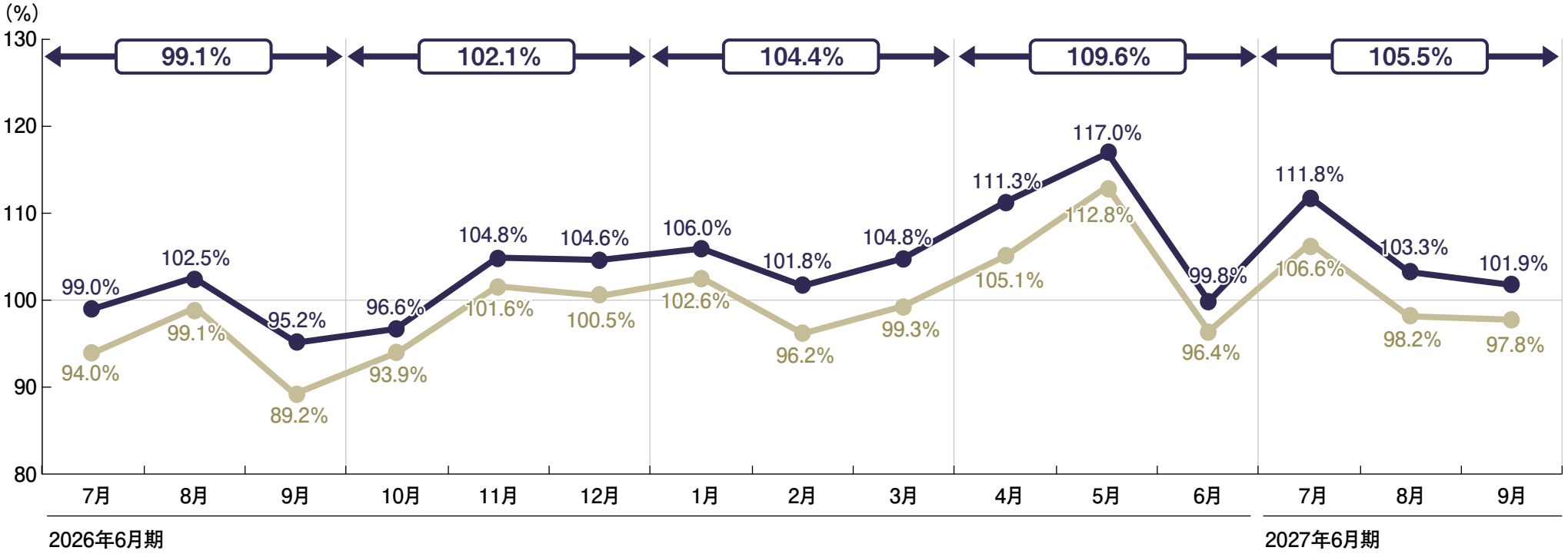


▲離職率は、業界平均21.5%※2に比べ低い水準を維持

※1 2023年4月入社新卒初任給 222,000円
※2 厚生労働省「令和7（2025）年雇用動向調査結果の概況」（宿泊業，飲食サービス業／一般労働者／ 離職率）より引用

焼肉カテゴリー業績総括

既存店売上高前年比（直営のみ） 売上高 客数



（単位：%）

	2026年6月期													2027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	通期
売上高	99.0	102.5	95.2	96.6	104.8	104.6	106.0	101.8	104.8	111.3	117.0	99.8	103.9	111.8	103.3	101.9	105.5
客　数	94.0	99.1	89.2	93.9	101.6	100.5	102.6	96.2	99.3	105.1	112.8	96.4	99.4	106.6	98.2	97.8	100.7
客単価	105.3	103.4	106.7	102.9	103.2	104.1	103.2	105.8	105.4	105.9	103.7	103.5	104.5	104.8	105.2	104.1	104.7

※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

焼肉カテゴリー
主な取り組み

10年後も選ばれ続けるブランドへ進化

1 選ばれるブランドづくり

■基本価値の向上



▲26年7月に「五大名物」「プレミアムコース」の刷新と価格改定を実施

■価格戦略

	改定幅	新価格（26年7月～）
ランチコース	据え置き	2,180円（税込2,398円）
58品コース	据え置き	2,980円（税込3,278円）
きんぐコース	100円↑	3,480円（税込3,828円）
プレミアムコース	200円↑	4,580円（税込5,038円）

■プロモーションの活用



▲YouTube広告などの新規導入によりフェア訴求を強化



▲若年層のエンゲージメント獲得に向けたオリジナルコンテンツを開発

■DXの推進



▲26年8月出店の宇都宮細谷店（栃木県）でFC店舗初となる新型特急レーンを導入



▲配膳ロボットの稼働台数の最適化を実施

2 店舗数拡大に向けた取り組み

■郊外ロードサイドの出店



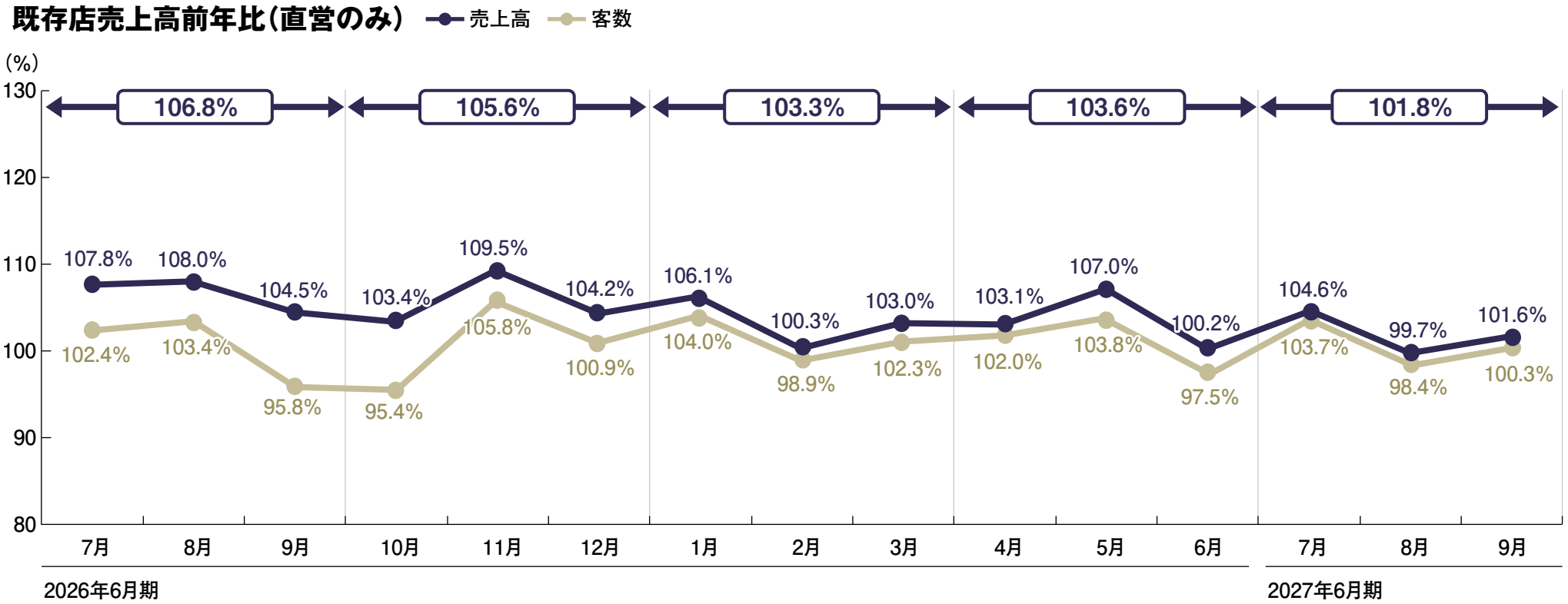
▲今期19店舗の出店を計画

■ビルインやSC内の出店



▲26年7月に西葛西駅前店（東京都）を出店

ラーメンカテゴリー業績総括



（単位：%）

	2026年6月期													2027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	通期
売上高	107.8	108.0	104.5	103.4	109.5	104.2	106.1	100.3	103.0	103.1	107.0	100.2	104.8	104.6	99.7	101.6	101.8
客　数	102.4	103.4	95.8	95.4	105.8	100.9	104.0	98.9	102.3	102.0	103.8	97.5	101.1	103.7	98.4	100.3	100.7
客単価	105.1	104.5	109.0	108.4	103.4	103.3	102.0	101.4	100.7	101.0	103.0	102.8	103.7	100.8	101.2	101.2	101.1

※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

ラーメンカテゴリー
主な取り組み

ラーメン業界No.1ブランドとして、さらなる成長へ

1 選ばれるブランドづくり

■基本価値の向上



▲既存商品の継続的な磨き込み

■価格戦略

	改定幅	新価格（26年11月～）
肉そば	据え置き	720円（税込792円）
丸源餃子	30円↑	350円（税込385円）
トッピング（味玉、ゆで野菜、ドッカンねぎなど）	10円↑	160円（税込176円）

▲26年11月に価格改定を実施

■期間限定商品やプロモーションの活用



▲来店頻度を高める期間限定商品を年9回販売





▲期間限定商品をTVCMで訴求

■DXの推進



▲セルフレジの複数台導入を推進

2 店舗数拡大に向けた取り組み

■郊外ロードサイドの出店



▲今期17店舗の出店を計画

■ビルインやSC内の出店

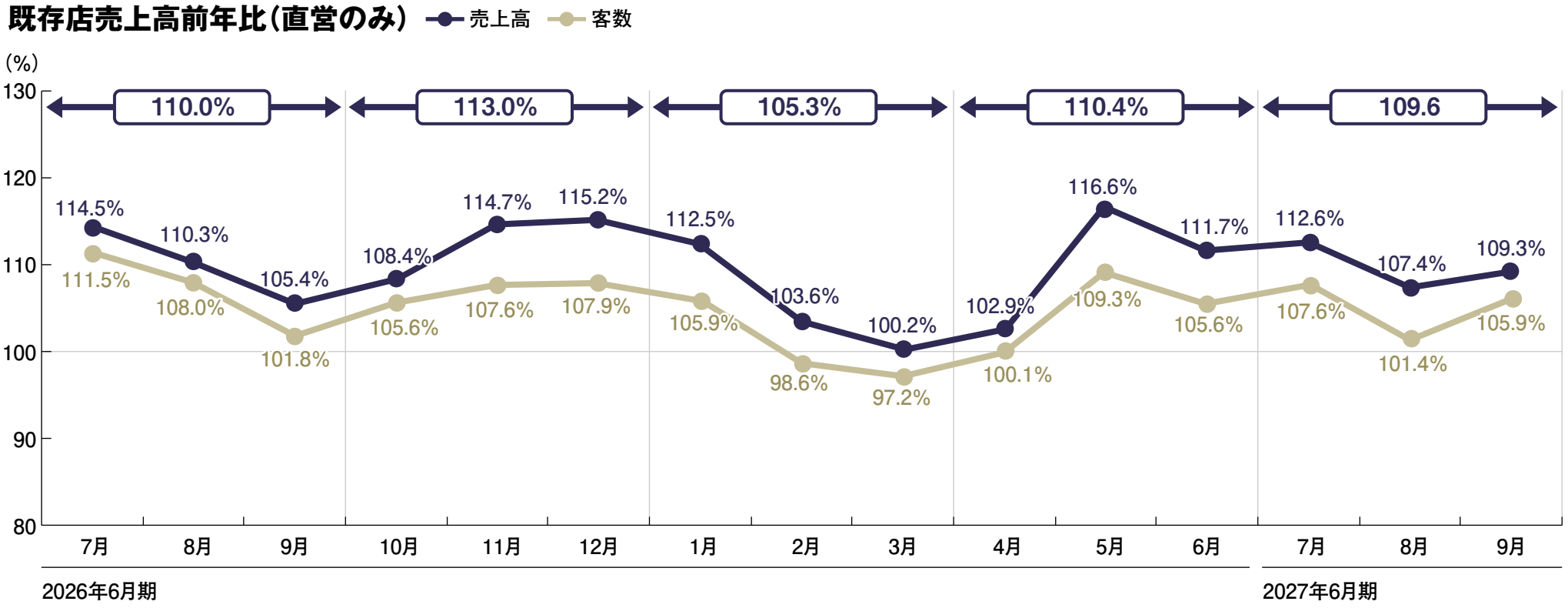


▲26年12月に初のフードコート店舗
モレラ岐阜店（岐阜県）を出店予定



▲フードコート立地に
合わせたメニューを
展開

ゆず庵カテゴリー業績総括



（単位：%）

	2026年6月期													2027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	通期
売上高	114.5	110.3	105.4	108.4	114.7	115.2	112.5	103.6	100.2	102.9	116.6	111.7	109.5	112.6	107.4	109.3	109.6
客　数	111.5	108.0	101.8	105.6	107.6	107.9	105.9	98.6	97.2	100.1	109.3	105.6	104.8	107.6	101.4	105.9	104.7
客単価	102.6	102.1	103.5	102.6	106.5	106.7	106.2	105.1	103.0	102.7	106.6	105.8	104.5	104.6	105.9	103.2	104.6

※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

ゆず庵カテゴリー
主な取り組み

オンリーワンブランドとして店舗数拡大へ

1 選ばれるブランドづくり

■基本価値の向上





▲寿司商品の品質向上に向けた取り組みを強化

■価格戦略

	改定幅	新価格（26年11月～）
お手軽コース	据え置き	2,980円（税込3,278円）
ゆず庵コース	200円↑	3,680円（税込4,048円）
贅沢コース	200円↑	4,680円（税込5,148円）

▲26年11月に価格改定を実施



▲ゆず庵・贅沢コースに「ごほうび寿司」を導入



▲贅沢コースに「霧島黒豚しゃぶしゃぶ」を導入

■期間限定商品やプロモーションの活用



▲高付加価値の期間限定メニューを提供



▲TVCM放映やパブリシティを強化



▲お祝い販促を強化

2 店舗数拡大に向けた取り組み

■郊外ロードサイドの出店



▲今期12店舗の出店を計画

■新レイアウトの開発



▲今期9店舗の改装を計画

専門店・新業態カテゴリー
主な取り組み

主力ブランドに続く新たな収益基盤の創出

お好み焼本舗

選ばれるブランドへ向けたフォーマット改善

■選ばれるブランドづくり



コース価格	改定幅	新価格（26年11月～）
コナモン満喫コース	100円↓	1,990円（税込2,189円）
The おこほんコース	100円↑	2,790円（税込3,069円）
プレミアムステーキコース	100円↑	3,790円（税込4,169円）

時間帯・曜日別価格	改定幅	対象
平日ランチ	200円↓	全コース
土日祝ディナー	200円↑	全コース

▲26年11月に名物商品の刷新と価格改定を実施



▲26年10月に柏の葉キャンパス店（千葉県）で新たなビュッフェスタイルを展開



▲期間限定フェアを年4回開催

焼きたてのかるび

焼肉ファストカジュアルブランドとしてフォーマット確立

■選ばれるブランドづくり



	改定幅	新価格（26年8月～）
カルビ丼（並）	60円↑	690円（税込）
厚切り上カルビ丼（並）	60円↑	990円（税込）
ユッケジャンスープ	据え置き	590円（税込）

▲26年8月に新カテゴリーの追加とカルビ丼を含む価格改定を実施



11時 ～ 24時（13H）

10時 ～ 24時（14H）

※一部店舗では閉店時間を25時まで延長

▲26年12月より営業時間を拡大

■出店計画



▲期間限定商品を年8回販売



▲静岡県限定でTVCMを初放映



▲26年9月に40店舗目となる安城南店（愛知県）を出店

専門店・新業態カテゴリー
主な取り組み

主力ブランドに続く新たな収益基盤の創出

町中華 丸福飯店

ワンコインラーメンと中華料理を組み合わせた新たな郊外型町中華業態を開発







▲自家製もちもち麺の中華そばや中華料理をお手頃価格で楽しめる郊外型町中華。
26年12月に2店舗目となる岐阜柳津店（岐阜県）をオープン

熟成醤油ラーメン きゃべとん

FC化を目指したフォーマット開発







▲「熟成醤油きゃべとん」が看板商品の中規模ラーメン専門店。
26年12月に8店舗目となる枚方東香里店（大阪府）をオープン

肉讃岐 もっちりうどん 源次郎

手頃な価格で満足感を提供するフルサービスの郊外型うどん業態を開発







▲ご年配やお子さま連れのお客様にも優しいフルサービスのうどん専門店。
今期中に2店舗目をオープン予定

熟成肉とんかつ ロース堂

レストラン型とんかつ市場における低価格モデルの開発







▲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。
今期中に2店舗目をオープン予定

海外カテゴリー
主な取り組み

海外事業の拡大

中華圏（中国・香港・台湾）

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

海外展開の成長ドライバーとして店舗数を拡大













▲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。中華圏で87店舗を展開

天天
天麩羅専門店

選ばれるブランドへ向けたフォーマット改善







▲揚げたての天ぷらと炊きたてのご飯を手軽に楽しめる専門店。
中国で9店舗を展開

※2026年9月30日時点の店舗数を記載しております

海外カテゴリー
主な取り組み

海外事業の拡大

東南アジア（インドネシア・フィリピン・シンガポール・タイ・ベトナム）

NIKU NIKU OH!! KOME 肉肉大米　進出エリアでの多店舗展開を推進





▲東南アジアで7店舗を展開

焼熟肉成 YakitateKALBI YAKINIKU-DON　高収益フォーマットへの磨き込み





▲『焼きたてのかるび』をローカライズした焼肉丼専門店。インドネシアで4店舗を展開

肉 焼肉きんぐ Yakiniku King　出店エリアを拡大





▲テーブルオーダーバイキングで食べ放題が楽しめる焼肉専門店。
フィリピンで2店舗を展開し、26年10月にはベトナムへ初出店

北米（米国）

SHŌGUN 将軍 TEPPAN STEAK & SUSHI　運営モデルの標準化を推進







▲ライブパフォーマンスが魅力の郊外ロードサイド型鉄板焼きレストラン。米国で8店舗を展開。
26年7月にグループ入りした『Musashi Japanese Cuisine』を、11月に『SHOGUN』へリブランド

HIBACHI STEAK HOUSE by SHŌGUN　運営モデルの標準化を推進





▲郊外ロードサイド型中規模鉄板焼きレストラン。米国で1店舗を展開

※2026年9月30日時点の店舗数を記載しております

ご清聴ありがとうございました。



Storyteller tells the Story
物語コーポレーション

物語コーポレーションとは

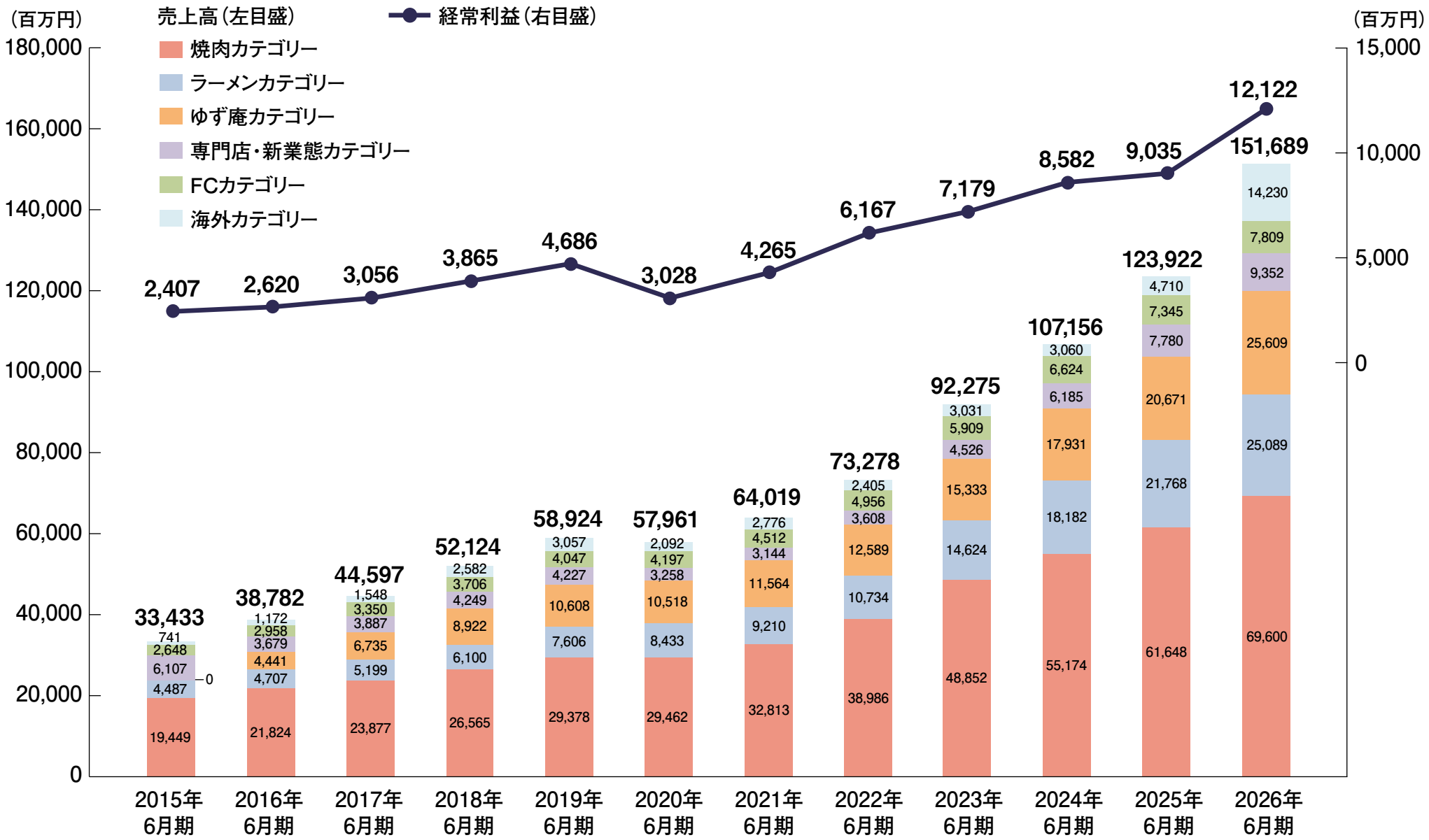
郊外ロードサイド型レストランを中心に939店舗を展開

	焼　肉	ラーメン	寿司・しゃぶしゃぶ	専門店・新業態	海　外
市場売上高順位	1位	1位	3位	—	—
	 焼肉きんぐ	 丸源ラーメン	 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	▶寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵	▶お好み焼本舗 ▶焼きたてのかるび ▶魚貝三昧 げん屋 ▶しゃぶとかに 源氏総本店 ▶和牛焼肉 NIKUGEN ▶牛たん大好き 焼肉はっぴぃ ▶果実屋珈琲 ▶町中華 丸福飯店 ▶熟成肉とんかつ ロース堂 ▶肉讃岐 もっちりうどん源次郎	▶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 ▶SHOGUN ▶YAKINIKU KING ▶HIBACHI STEAK HOUSE
店舗数	372店舗	253店舗	121店舗	74店舗	119店舗
直営	239 店舗	143 店舗	104 店舗	70 店舗	86 店舗
FC	133 店舗	110 店舗	17 店舗	4店舗	33 店舗

※2026年9月30日時点の店舗数を記載しております
※今期より、当社および当社連結子会社が運営する店舗を「直営」、それ以外を「FC」として記載しております

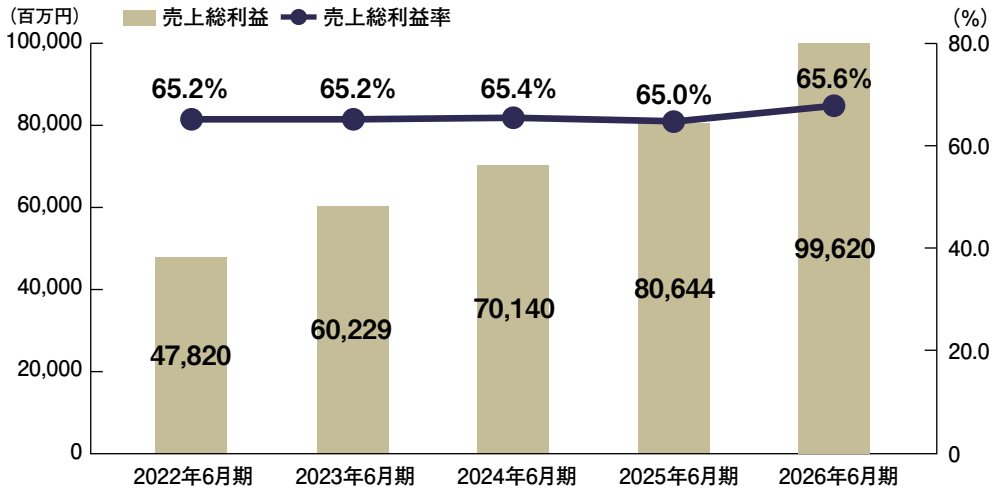
出典：富士経済外食産業マーケティング便覧2026

業績推移

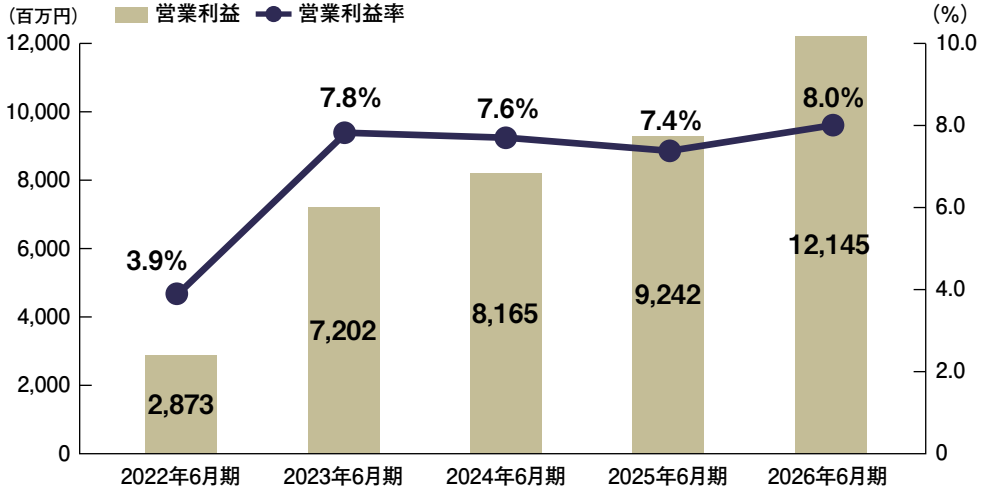

(百万円)
売上高(左目盛)
経常利益(右目盛)
(百万円)
焼肉カテゴリー
ラーメンカテゴリー
ゆず庵カテゴリー
専門店・新業態カテゴリー
FCカテゴリー
海外カテゴリー
180,000
160,000
140,000
120,000
100,000
80,000
60,000
40,000
20,000
0
15,000
10,000
5,000
0
2,407
2,620
3,056
3,865
4,686
3,028
4,265
6,167
7,179
8,582
9,035
12,122
33,433
741
2,648
6,107
4,487
19,449
0
38,782
1,172
2,958
3,679
4,441
4,707
21,824
44,597
1,548
3,350
3,887
6,735
5,199
23,877
52,124
2,582
3,706
4,249
8,922
6,100
26,565
58,924
3,057
4,047
4,227
10,608
7,606
29,378
57,961
2,092
4,197
3,258
10,518
8,433
29,462
64,019
2,776
4,512
3,144
11,564
9,210
32,813
73,278
2,405
4,956
3,608
12,589
10,734
38,986
92,275
3,031
5,909
4,526
15,333
14,624
48,852
107,156
3,060
6,624
6,185
17,931
18,182
55,174
123,922
4,710
7,345
7,780
20,671
21,768
61,648
151,689
14,230
7,809
9,352
25,609
25,089
69,600
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
2025年 6月期
2026年 6月期

主要指標推移①

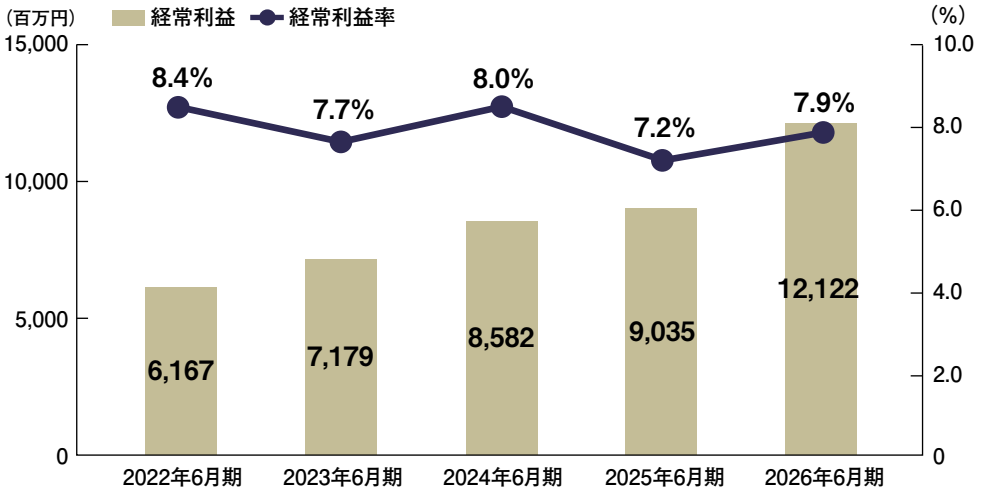
売上総利益と売上総利益率



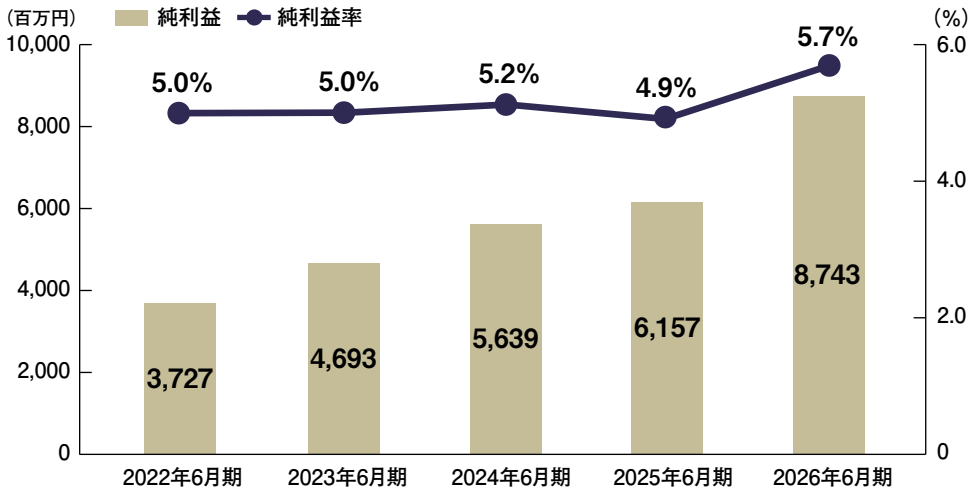
営業利益と営業利益率



経常利益と経常利益率

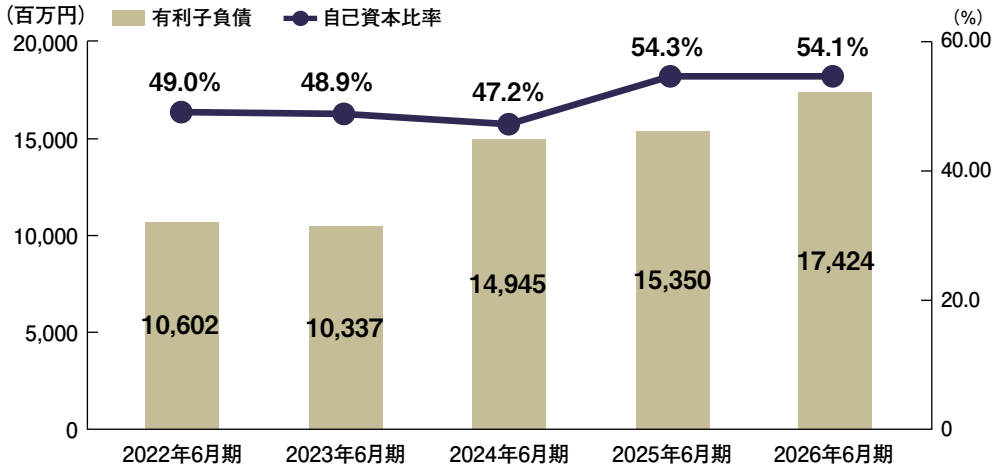


純利益と純利益率



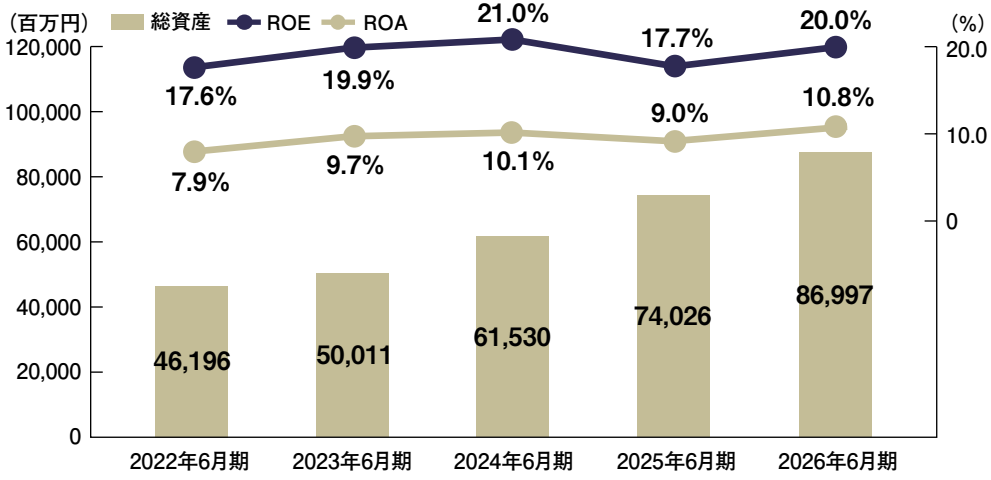
主要指標推移②

有利子負債と自己資本比率



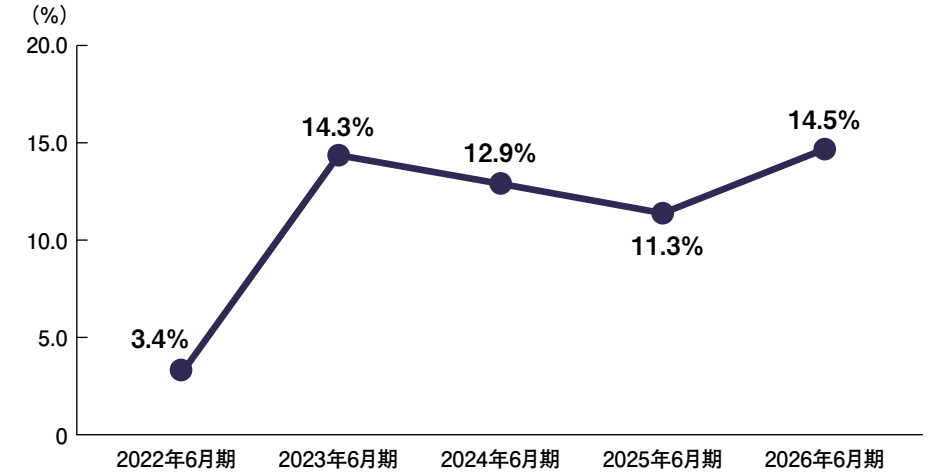
※有利子負債とは、短期借入金、一年内返済長期借入金、社債、長期借入金、リース債務を合算したものです

ROE・ROA



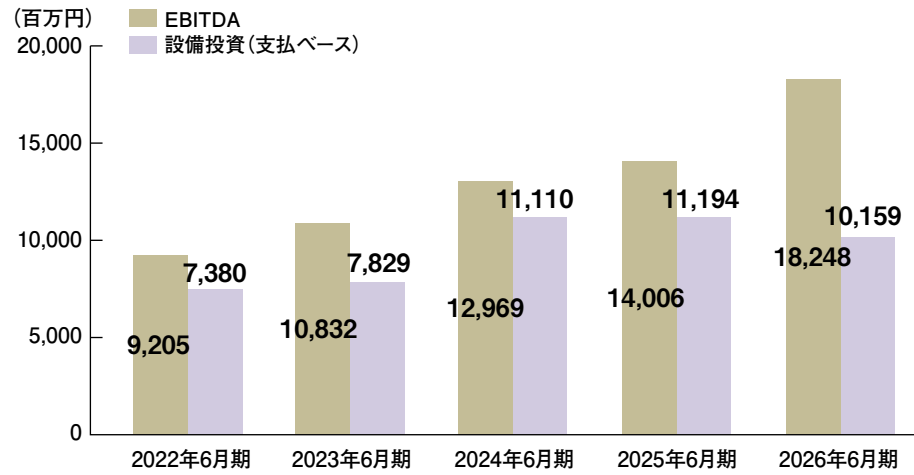
※ROA・ROEの計算式のそれぞれの分母は、期中平均の数値を採用しております

ROIC



※ROIC=税引後営業利益(NOPAT)／投下資本

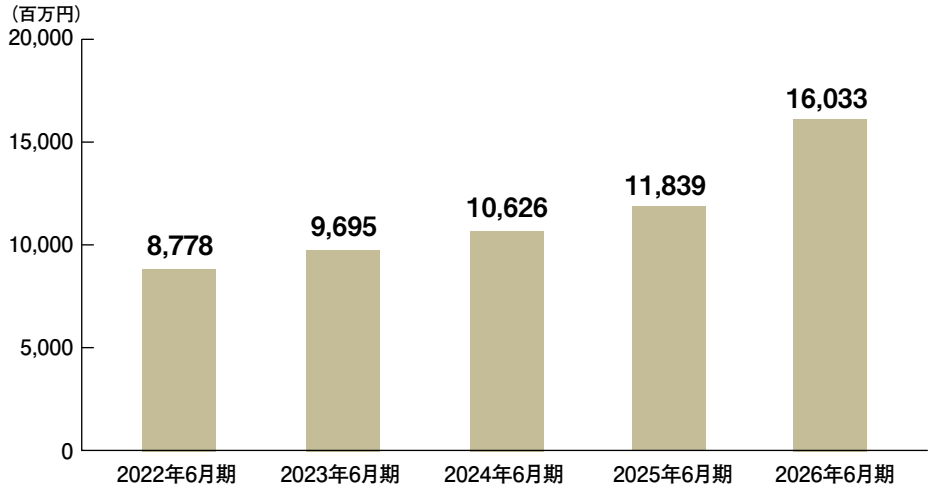
設備投資・EBITDA



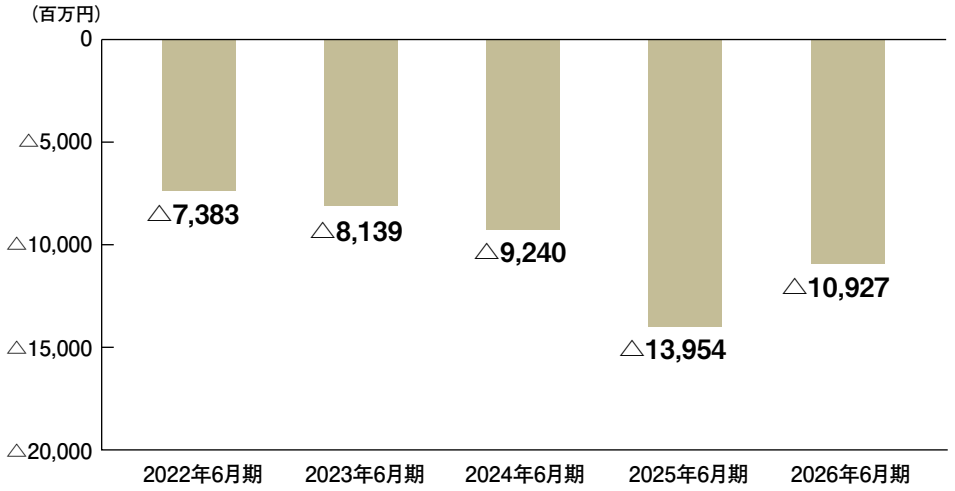
※EBITDAとは、経常利益＋減価償却費としております
※設備投資(支払いベース)とは、有形固定資産の取得＋無形固定資産の取得＋差入保証金の差入

主要指標推移③

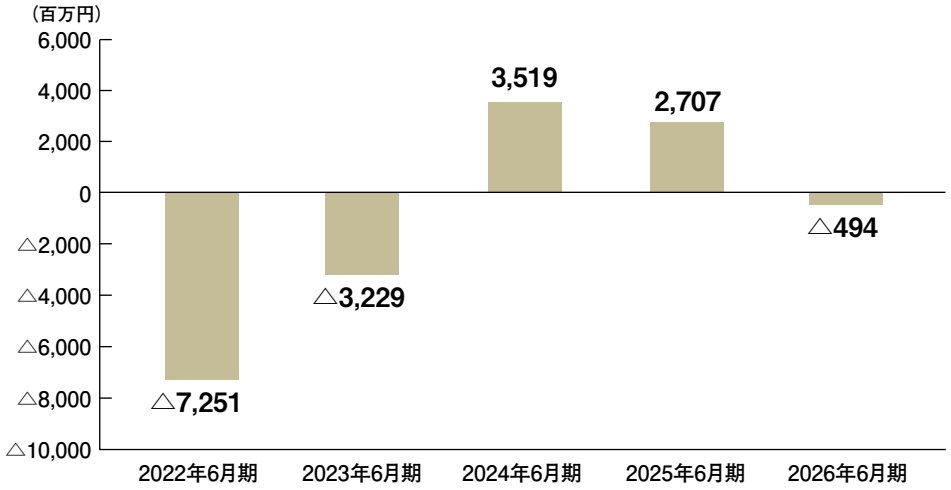
営業活動によるキャッシュ・フロー



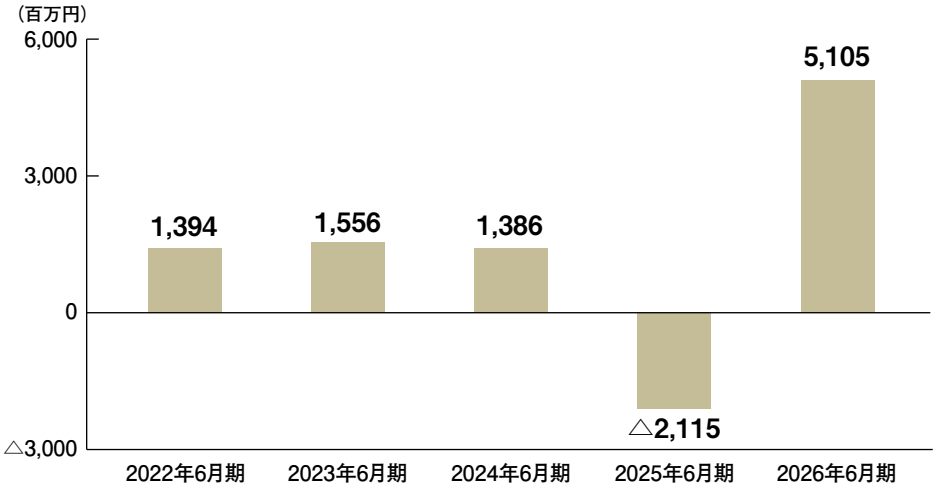
投資活動によるキャッシュ・フロー



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

サステナビリティ経営の推進

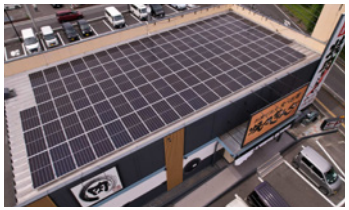
環境の取り組み

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6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）
■各発行物においてFSC認証紙を使用

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、ボールペン、テーブルウェア、卓上スタンドにリサイクル



■店舗で発生した食品残渣をエコフィードとして活用する取り組みを開始
■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



■脱炭素社会実現に向けた「Fry to Fly Project」に参画
■工場（物語フードファクトリー・物語フードラボ）の食品残渣を活用した循環型再生エネルギーシステムを導入
■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）

■店舗で余ったシャリを活用したドーナツを商品化



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





■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



ベジブロードで使用されている5つの野菜



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



■物語フードラボにて食品安全マネジメント規格「JFS-B」認証を取得
■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
■「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄に選定
■「FTSE JPX Blossom Japan Index」に初選定、「FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index」に3年連続で選定

FTSE JPX Blossom Japan Index
FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index

サステナビリティ経営の推進

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（大規模法人部門）」認定を
5年連続で取得

2026 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
■社員、パート・アルバイトを対象に
「低用量ピル服用費全額補助制度」を導入
■「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」を
5年連続で認定
■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サポートブックの発行

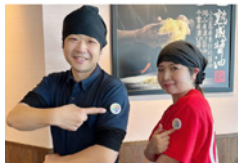
D&I AWARD BEST WORKPLACE for diversity & inclusion 2025




■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
■PRIDE指標「ゴールド」認定を7年連続、
「レインボー」認定を3年連続獲得

work with Pride Rainbow 2025　work with Pride Gold 2025

■「レインボーコミュニケーションプロジェクト2026」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）
■女性役員比率向上を目指す
「30% Club Japan」へ賛同



■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



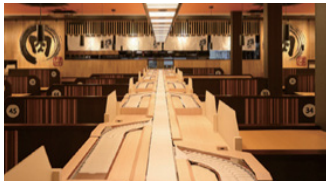

■障がい者雇用の促進
■特別支援学校職場体験実習の受け入れ
■ウェルフェアトレードへの賛同

少子高齢化社会への対応

■中華圏・東南アジア・北米における店舗展開
■パートナー人事制度の発展
■永年在籍表彰制度の導入（社員・パートナー）※2
■内定者イベントの開催
■東京フォーラムオフィス移転



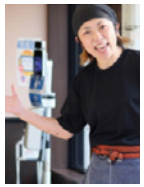

■ラーメン業態でのタッチパネル、セルフレジの導入
■店舗来店予約のAI化
■配膳ロボットの効果的な活用
■焼肉きんぐにおける特急レーンの導入



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」オフィシャルパートナー



■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
■田原市教育委員会後援イベント
「いじめ撲滅&元気ハツラツ!」への協賛

※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）永年在籍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。一人ひとりに内容の異なる表彰状と記念品を贈呈します。

中期経営ビジョン

「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×人財覚醒力」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

中期経営ビジョン

「物語ビジョン2030」経営目標

財務

企業成長に関するKPI

既存店売上高	グループ店舗売上高	連結売上高	連結売上高・利益の成長性
来客数のプラス成長	3,000億円	2,200億円	年平均10%以上

収益性効率性KPI

連結経常利益率	1人当たり経常利益	ROE/ROIC	ROA
10.0%	年平均10%以上成長	15.0%以上	7.0%以上

株主還元KPI

累進配当/配当性向	TSR
20.0%以上	15.0%以上

非財務

事業基盤KPI

業態開発力で勝ち抜くための指標

成長ドライバーブランド	市場シェア1位ブランド	育成ブランド獲得
複数獲得	複数獲得	複数獲得

D&I KPI

人財力で勝ち抜くための指標

レインボー休暇取得率	離職率（社員）	男性社員の育休取得率	女性管理職比率
100.0%	15.0%以下	85.0%以上	10.0%以上

サステナKPI

持続可能社会に貢献するための指標

2020年度比GHG排出量	2020年度比食品廃棄物量	2020年度比プラスチック使用量	2020年度比水の使用量
33.0%削減	30.0%削減	20.0%削減	10.0%削減

※すべて売上百万円あたりの量

※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

参考データ

詳細データは、ホームページよりご参照ください。

中期経営ビジョン
https://www.monogatari.co.jp/ir/library/lib08/

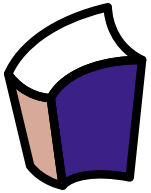
統合報告書
https://www.monogatari.co.jp/ir/library/integratedreport/

FACT BOOK 決算補足資料
https://www.monogatari.co.jp/ir/business/

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