



おかげさまで
チムニーグループは
25周年を迎えました。

チムニー株式会社

平成20年度（2008年）
中間決算説明会

目次

- 1 上期の取り組みと計画の進捗状況
- 2 平成20年度中間決算ハイライト
- 3 下期の取り組み
- 4 平成20年度通期業績予想

上期の取り組みと 計画の進捗状況

ファミリー層の取り込み

新しい客層の開拓・憩いの場の提供



写真: マグロ解体ショー(左)
アジすくい取り(右上)
夏のお子様メニュー(右下)

居酒屋の利用層に変化の兆し

ファミリー層に対応

→さまざまなイベントの開催

マグロ解体ショー・アジのすくい取り

→お子様メニューの充実

グランドメニューにお子様ランチ

デザートメニューも充実

さかなや道場好業績

お客様のニーズの的確な把握



写真:さかなや道場荻窪西口店(左)
マグロイメーじ、七点盛り(右)

まぐろを中心とした戦略

販売品目が、わかり易い店舗の作り

さかな料理・和食の人気

安心・安全かつ新鮮さを見える化

カウンターを設置・調理状況を見せる

水槽を設置・食材の鮮度がわかる

写真:さかなや道場
海浜幕張店



お客様からの高い評価

新業態ホルモン道場

安心、安全とおいしさの追求



鮮度の高い食材の調達

米久(株)の協力会社による食材の確保

冷蔵の食材の利用によるおいしさアップ

お客様の目前での調理によるおいさと安心の提供

幅広いお客様に対応

サラリーマンから家族連れまで、気軽に入れる店舗レイアウト

客単価2,500円で推移中



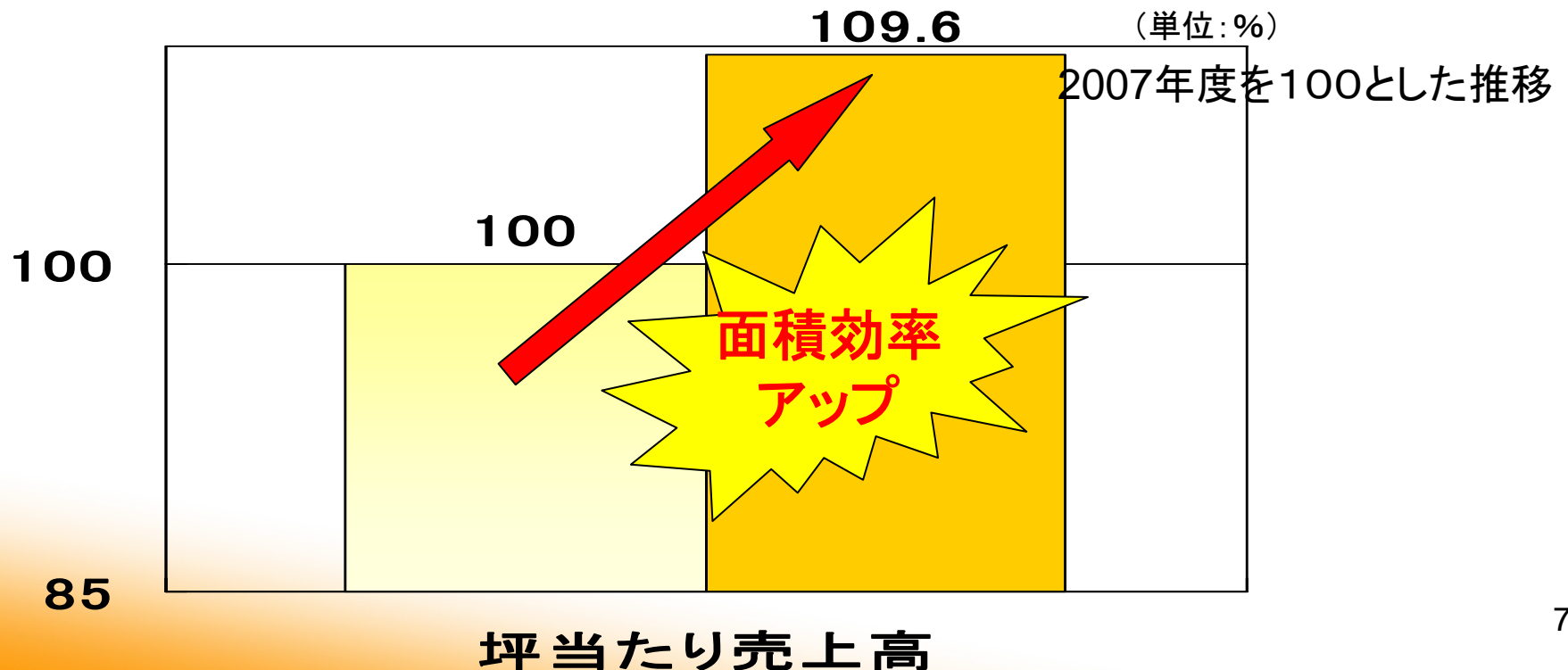
写真:ホルモン道場稲毛海岸店外観(上)
店内テーブル席(左下)、カウンター(右下)

新規出店店舗の効率アップ

面積当たりの売上が上昇、店舗効率アップ

坪当たり売上高が約10%上昇

一店あたり面積はやや縮小、店舗の運営効率化のアップ



FC店業績アップ

建売好調、社員独立も増加へ

単位：店 ()内は増減数

	2007年期末			2008年中間期		
	直営	FC	合計	直営	FC	合計
期末店舗数	211	202	413	220(+9)	213(+11)	433(+20)
新規出店	56	14	70	27	1	28
退店等	8	11	19	3	5	8
建売	△24	24	—	△18	18	—
(うち社員独立)	(△2)	2	—	(△5)	(5)	—

FC法人契約増加、ルートイングループ(14店舗の展開)との連携も強化

2008年6月末現在 法人オーナー92社 個人オーナー31名

売上総利益の確保の成功

センター稼働開始・グループシナジー効果

はなの舞さかなセンター(1月)・やきとりセンター(3月)稼働



写真:さかなセンター

海鮮食材の集中による物流効率化

さかなセンターによる一次加工と店舗ごとに加工度合いの異なる食材配送

月間30万本以上のやきとり加工能力・関東全域をカバー

グループシナジー効果

仕入価格高騰の抑制と、量の確保

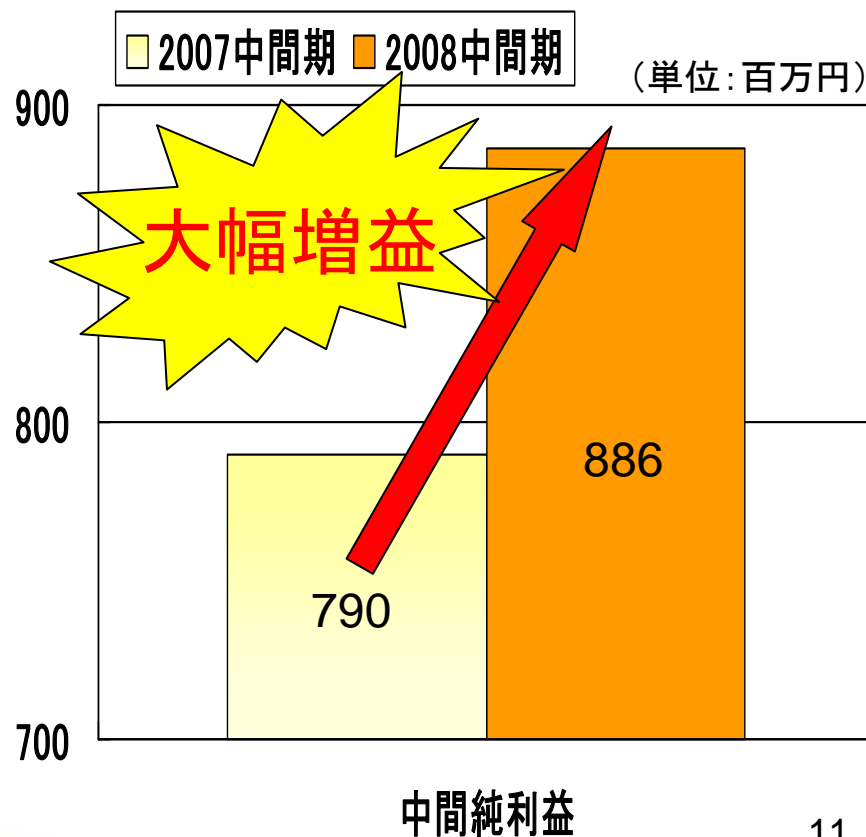
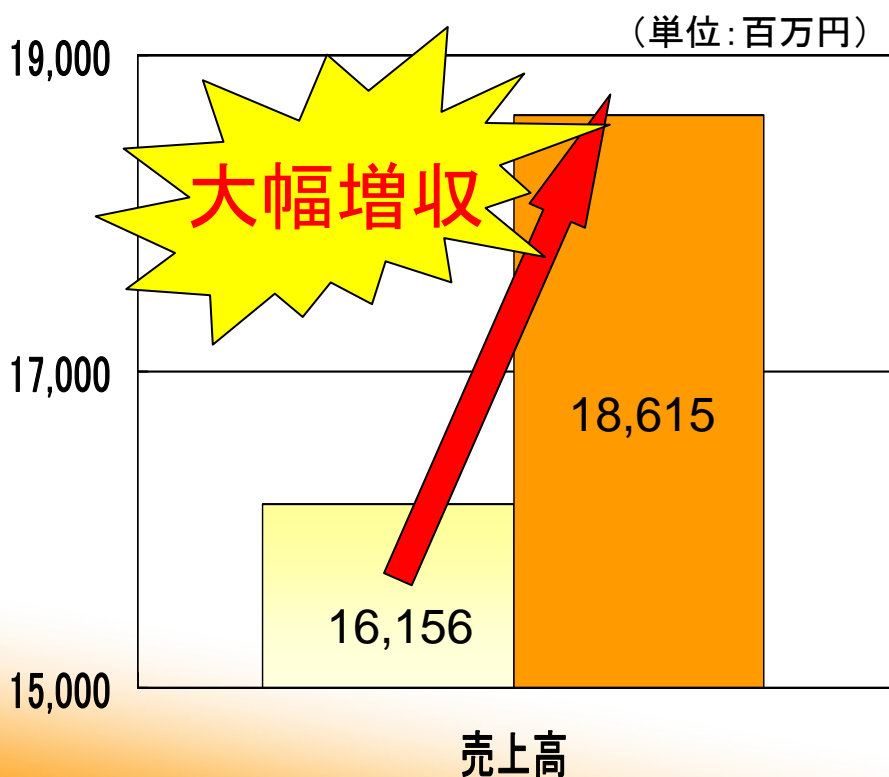
厳しい鮮度基準による管理・安心、安全の確保

ホルモン、ブランド鶏肉等、グループ企業の強みを最大限に享受

平成20年度中間決算 ハイライト

増収・増益の継続

15%増収、12%増益、2ケタ成長継続



売上・総利益

連続増収に向け順調な推移

単位: 百万円 ()内は売上比

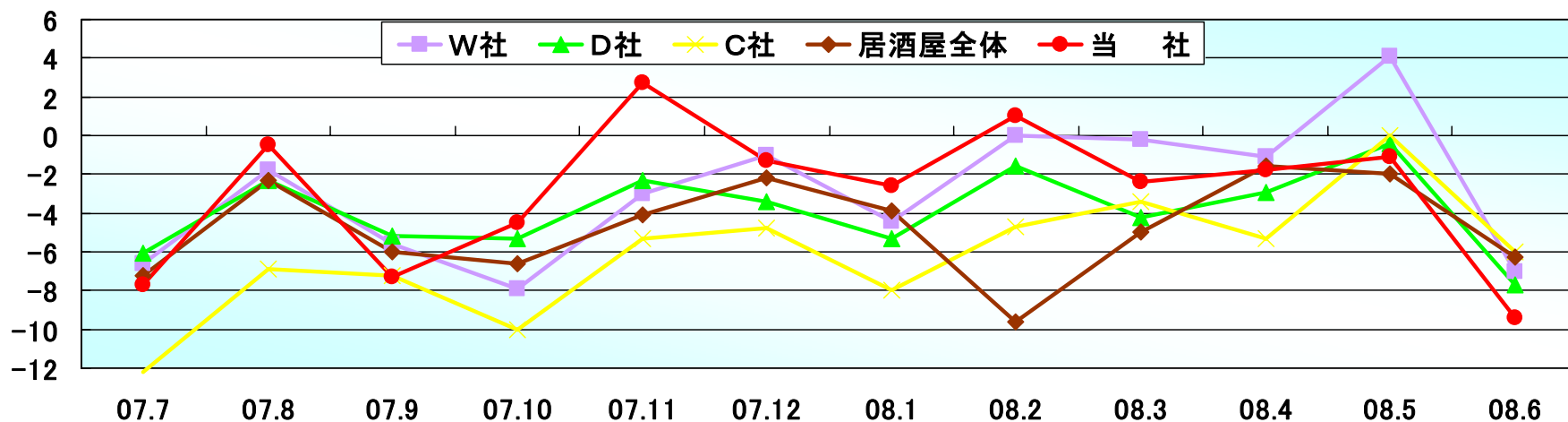
2ヶ々増収の継続

項目	2007年中間期	2008年中間期	2007年12月期
売上高	16,156	18,615	34,423
売上原価	5,654 (35.0)	6,570 (35.3)	12,005 (34.9)
売上総利益	10,502 (65.0)	12,045 (64.7)	22,417 (65.1)

設備使用料の償却費を原価へ
(償却費→原価へ) 0.6%の影響

会計処理の変更を除外すると、
売上総利益率は65.3%、
昨年より0.3%上昇

既存店前年比売上推移



2008年度も4社中トップで推移中

既存店売上高前年比

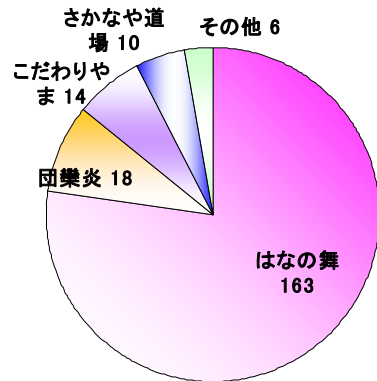
単位: %

年・月	07.7	07.8	07.9	07.10	07.11	07.12	08.1	08.2	08.3	08.4	08.5	08.6	08年累計
当社	-7.7	-0.5	-7.3	-4.5	2.7	-1.3	-2.6	1.0	-2.4	-1.8	-1.1	-9.4	-2.9
W社	-6.6	-1.8	-5.6	-7.9	-3.0	-1.0	-4.4	0.0	-0.2	-1.1	4.1	-7.0	-2.9
D社	-6.1	-2.3	-5.2	-5.3	-2.3	-3.4	-5.3	-1.6	-4.2	-2.9	-0.4	-7.7	-3.9
C社	-12.2	-6.9	-7.2	-10.0	-5.3	-4.8	-8.0	-4.7	-3.4	-5.3	0.0	-6.0	-6.2
居酒屋全体	-6.2	-3.4	-5.6	-5.9	-3.2	-1.8	-3.9	-9.6	-5.0	-1.6	-2.0	-6.3	-4.5

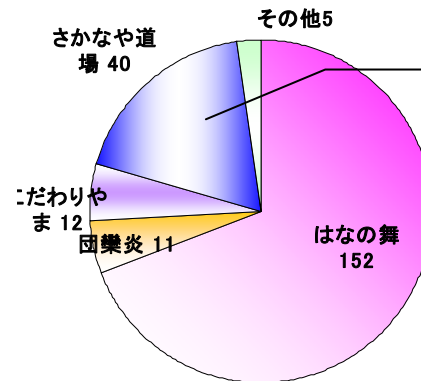
業態別推移

連続増益に向け順調な推移

2007業態別店舗数(全211店)

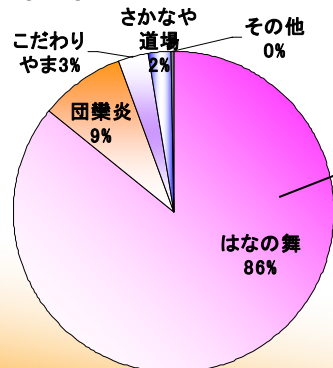


2008中間業態別店舗数(全220店)

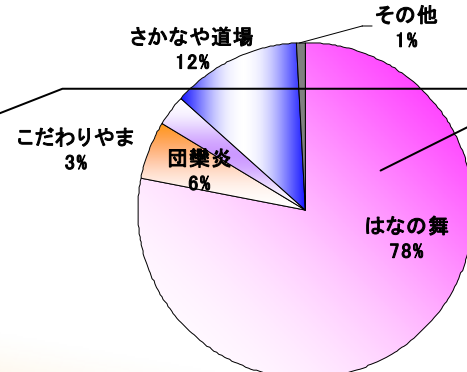


さかなや道場直営40店
順調に推移中

2007業態別直営店売上比率



2008中間業態別店舗数(全220店)



はなの舞一業態集中
から、さかなや道場と
の分散へ

経費・利益

連続増益に向け順調な推移

単位:百万円、()内は売上比率(%)

項目	2007年中間期	2008年中間期	2007年12月期
販管費	9,008 (55.8)	10,451 (56.1)	19,457 (56.5)
営業利益	1,494 (9.2)	1,593 (8.6)	2,960 (8.6)
経常利益	1,501 (9.3)	1,619 (8.7)	3,013 (8.7)
当期純利益	790 (4.9)	886 (4.8)	1,556 (4.5)

正社員数の増加
758名→911名に
より人件費増加
採用活動は順調
に推移

2008年中間期は改装26店、(2007年中間期は18店)と計画通りの進捗により、営業利益、経常利益、純利益ともに、ほぼ計画通りの進捗

貸借対照表

単位:百万円

項目		2007年中間期	2008年中間期	2007年12月期
流動資産		7,083	5,083	7,433
固定資産	有形	6,462	7,883	7,466
	無形他	5,110	5,681	5,352
総資産		18,655	18,648	20,252
流動負債		7,332	5,803	8,363
固定負債		3,899	3,898	3,763
負債合計		11,232	9,702	12,127
資本金		1,764	1,764	1,764
資本剰余金		2,079	2,079	2,079
利益剰余金		3,578	5,102	4,280
純資産		7,423	8,946	8,124

銀行営業日の関係で
現預金が減少

出店・改装に伴い有形
固定資産が増加

銀行営業日の関係で
買掛金・未払金が減少

順調な企業成長により
純利益が増加

キャッシュ・フロー

単位:百万円

項目	2007年 中間期	2008年 中間期	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	1,529	97	△1,432
投資活動による キャッシュ・フロー	△1,684	△1,365	319
財務活動による キャッシュ・フロー	375	△749	△1,125
現金及び現金同等物 期末残高	5,516	3,483	△2,032

買掛金・未払金支
払いによる減少
2,225百万円

新店等の設備投資
1,863百万円

2007年4月の増資に
よる収入1,720百万円

下期の取り組み

さかなや道場の成功と拡大

下期70店舗体制へ

7月の組織変更で、さかなや事業本部を設置、
→拡大へ向け組織の強化

既存店前年比97%で計画

客単価3,200円の確保と価値の提供

安心、安全かつ新鮮な食材が提供できる体制を強化
→全社一丸となった仕入から教育までのバックアップ体制

ファミリー層取り込みの強化

さかなや業態の成功と拡大

ファミリー層へサービス強化



さかなや道場稲毛海岸店に、
チャイルドルームを設置
(2008年8月リニューアルオープン)
遊具、テレビ、ビデオ等を準備

食事用の席から、チャイルドルーム
を見ることが可能

チャイルドルーム利用に人気
が集まっており、ニーズは非常に
高い

新業態への挑戦

大連ダイニングの実験準備

朝食・昼食時間帯も営業できる中華料理業態の実験開始

新たなお客様層の獲得と、ホテル内への進出、居酒屋以外の食事メニュー強化へ

ホルモン道場、順調な展開

1号店稲毛海岸店が順調な推移

年内に10店舗の実験展開に向けて推進中

利益率の確保

現状の利益率の確保・原価の高騰に対応

ホームタウン制度を最大限に利用した、お勧め力の強化

(ホームタウン制度:店舗ごとに、グランドメニュー以外の、地域や季節にあった食材を用いて商品を独自に考案、価格設定してお客様に提供する方法)

メニューの社内コンクールの実施を計画中

店舗オペレーションと製造工程の見直し

備品納品の配送回数の削減(毎日→週3回へ)

物流費の抑制効果

店舗のメニューレシピの見直し

→製造工程を一つ増やして原価抑制

→加工から提供までの時間の短縮、鮮度をさらにアップ

グループシナジー効果

マグロに続く、仕入強化策

三菱商事グループ・米久グループの紹介・連携による取引先の増加

水産、畜産に続き農産品の価格安定と量の確保へ

店舗情報システムの稼動

三菱商事の店舗情報システムの運用開始

コンビニエンスストアのローソンと、コラボレーションによる出店を推進

教育母店制度の活用

実地教育体制の構築、指導強化

教育母店制度が稼動中、現場での教育レベルが向上

「すべての問題解決策は現場にある」を合言葉に、店舗のオペレーションを最重要視した教育の継続

外国人トレーナーの育成と教育制度の確立



外国人キャスト比率が増加、専任のトレーナーを配置し教育

誰でも意欲と実力があれば上位職に就ける社内風土の浸透→キャスト向け説明会を随時開催中

海外戦略の進捗

大連1号店の成功



1号店は計画通りに売上推移中
認知度がアップすることでさらに上昇する見込み

2号店目出店準備と、チムニーとの連携

2号店目の物件候補地を選定中、年内に開店へ

人財の研修、食材や備品等の情報提供等、チムニーとの連携について検討を開始

CSRへの取り組み

CCC運動の全社挙げての取り組みへ

CO2削減

水道使用量、電気使用量、ガス使用量の10%削減を目標

Cost Cut

消耗品使用量の削減、配送効率の見直しをテーマ

Cleanliness (クレンリネス)

清掃による冷暖房、冷凍、冷蔵設備の効率アップ

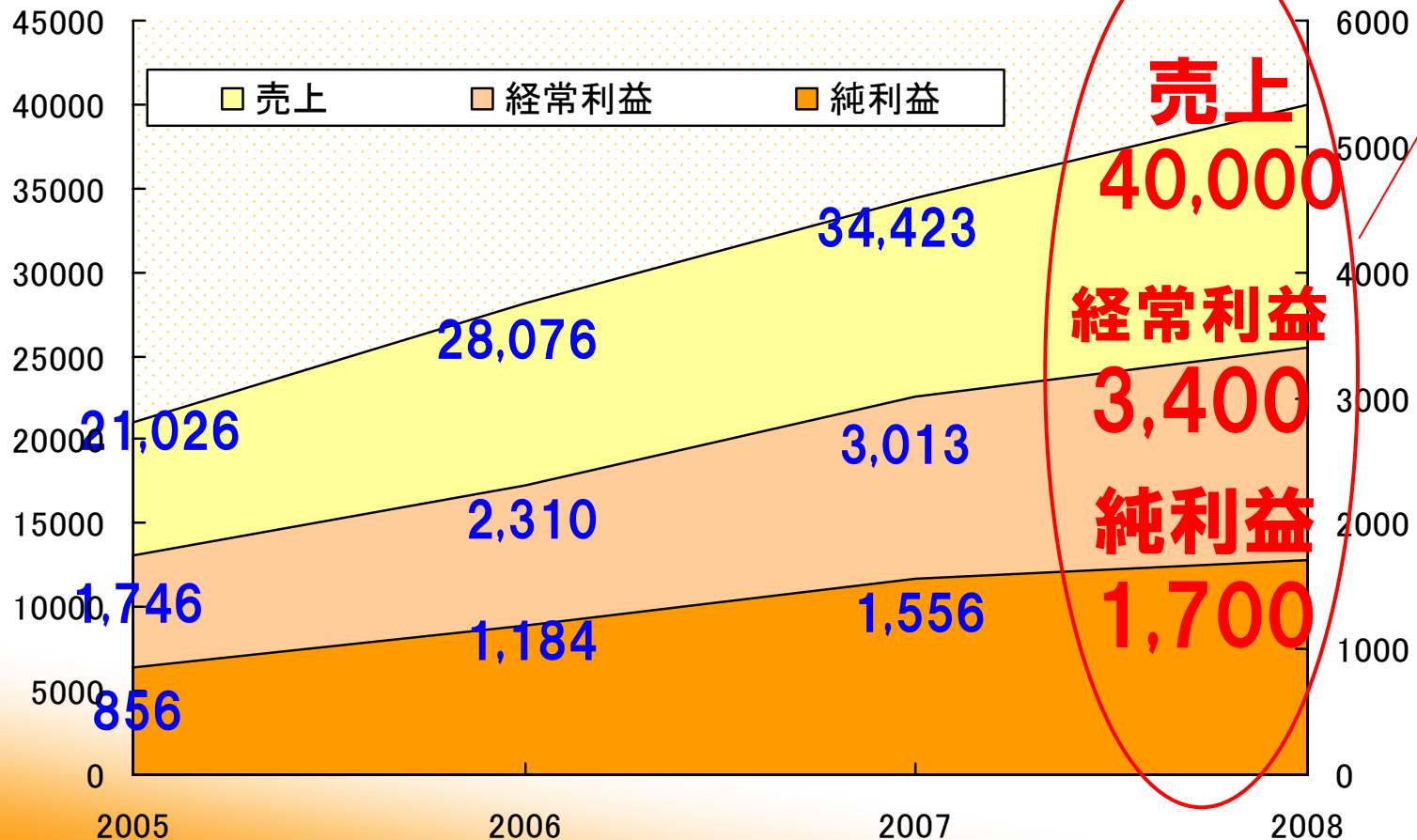
平成20年度 通期業績予想

連続2ケタ増収、増益へ

10期連続増収、7期連続増益の達成へ

単位:百万円(売上)

単位:百万円(利益)



過去
最高の
収益
達成へ

通期業績予想

(単位:百万円)

項目	2007年12月期	2008年12月期	対前年増減率
売上高	34,423	40,000	16.2%
営業利益	2,960	3,400	14.8%
経常利益	3,013	3,400	12.8%
純利益	1,556	1,700	9.2%
1株当たり 配当金	14円	18円	28.6%

最後に

この資料に掲載されている業績見通し、その他今後予測・戦略等に関する情報は、本資料の作成時点(平成20年8月7日現在)において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内の判断に基づくものであります。

しかしながら現実には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生等により、本資料記載の業績予想とは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。

当社といたしましては、皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めてまいります。本資料記載の業績予想のみに全面的に依拠してのご判断は、くれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製、または転送等をおこなわない様に、お願い申し上げます。

チムニー株式会社
取締役常務執行役員管理本部長
山口 実



**おかげさまで
チムニーグループは
25周年を迎えました。**