

チムニー株式会社

2008年12月期 決算説明会資料

目次

2008年度数値の概要	P 3	～	P 6
2008年度の取組み	P 7	～	P 1 8
2009年度の戦略	P 1 9	～	P 3 1

2008年度数値の概要

2008年度損益計算書概要

(単位:百万円、()は売上比)

項目	2006年12月期	2007年12月期	2008年12月期
売上高	28,076	34,423	38,698
売上原価	9,893 (35.2)	12,005 (34.9)	13,700 (35.4)
売上総利益	18,183 (64.8)	22,417 (65.1)	24,997 (64.6)
販管費	15,953 (56.8)	19,457 (56.5)	21,632 (55.9)
営業利益	2,229 (8.0)	2,960 (8.6)	3,365 (8.7)
経常利益	2,310 (8.2)	3,013 (8.7)	3,402 (8.8)
当期純利益	1,184 (4.2)	1,556 (4.5)	1,809 (4.7)

FCへの設備使用料収入に対応する原価を、当期より算入(影響額260百万円、売上比0.6%)

経費コントロールにより、販売費・一般管理費の上昇抑制

固定資産除却損: 240百万円
直営店改装24店、業態転換29店を実施

2008年度貸借対照表概要

(単位:百万円、()は前年比)

項目		2006年12月期	2007年12月期	2008年12月期
流動資産		6,743	7,433	8,562
固定資産	有形	5,922	7,466	8,224
	無形他	4,598	5,352	5,950
総資産		17,263 (35.5)	20,252 (17.3)	22,738 (12.3)

直営新店55店
設備投資額
3,880百万円
(前年4,150百万円)

流動負債		7,948	8,363	9,114
固定負債		4,370	3,763	3,833
負債合計		12,318 (38.4)	12,127 (Δ1.5)	12,948 (6.8)
資本金		900	1,764	1,764
資本剰余金		1,215	2,079	2,079
利益剰余金		2,829	4,280	5,944
純資産		4,944 (28.8)	8,124 (64.3)	9,789 (20.5)

店舗増加に伴う
買掛金
308百万円増
FC店舗増加による
FC債務(預り返金)
147百万円増

当期利益
1,809百万円

キャッシュ・フロー概要

(単位:百万円)

項目	2007年 12月期	2008年 12月期	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	4,175	4,854	678
投資活動による キャッシュ・フロー	△3,497	△2,921	575
財務活動による キャッシュ・フロー	△471	△1,606	△1,134
現金及び現金同等物 期末残高	5,500	5,826	325

税前利益の増加 370百万円
償却費の増加 430百万円

定期預金の預け入れ(税金支払用) △800百万円
固定資産の取得支出が633百万円減(2007年度は公募増資資金を充当)

設備及び長期設備未払金(割賦)の支払 △1,544百万円

2008年度の取り組み

2008年度営業総括①

10期連続の増収の達成

売上高 386億円（前年比112.4%）

既存店売上高前年比 97.6%（計画+0.6%）

直営店部門・食材供給部門・FC部門ともに増収を達成
直営店の業態転換、改装も売上に寄与

計画的出店の継続

総店舗数460店舗（直営226・FC233・海外1）

36都道府県に進出

新規64店舗（直営55、FC8、海外1）の出店

2008年度営業総括②

7期連続の増益の達成

経常利益 34億円 (前年比112.9%)
当期純利益 18億円 (前年比116.3%)

直営店部門・食材供給部門・FC部門ともに増収を達成
直営店の業態転換、改装も売上に寄与

新業態の成功と更なる挑戦へ

さかなや道場 76店舗へ (当期63店舗増加)
一丁目一番地、中華道場業態を開発、実験へ
一丁目一番地業態(客単価2,500円想定)の更なるブラッシュアップ

2008年重点方針の総括

1 3つの「きょういく」 教育・共育・強育の推進

2 「さかなや道場」の本格展開

3 『質』を伴うエリアの拡大

2008年重点方針の総括

1 3つの「きょういく」 教育・共育・強育の推進

教育母店の運用開始

全国をエリア分けし、1月より運用開始
現場での指導体制は、発展途上

調理技術向上への準備

調理技術向上のための研修センターとして
すし居酒屋北斎の運営開始

幹部従業員の教育は整備途上

本社での講習は継続実施中
単位制、資格制は今後の課題



すし居酒屋北斎

2008年重点方針の総括

2 「さかなや道場」の本格展開

「さかなや道場」店舗網 76店舗に拡大

新規出店34店舗 改装転換29店舗
フォーマットとして確立

ファミリー層取り込みの成功

稲毛海岸店・あびこ店にチャイルドルームの設置
各種イベントの開催(まぐろ解体ショー・つかみ取り等)

さかなや道場
名古屋太閤通口店
(2009年1月開店)



2008年重点方針の総括

3 『質』を伴うエリアの拡大

出店地域の拡大

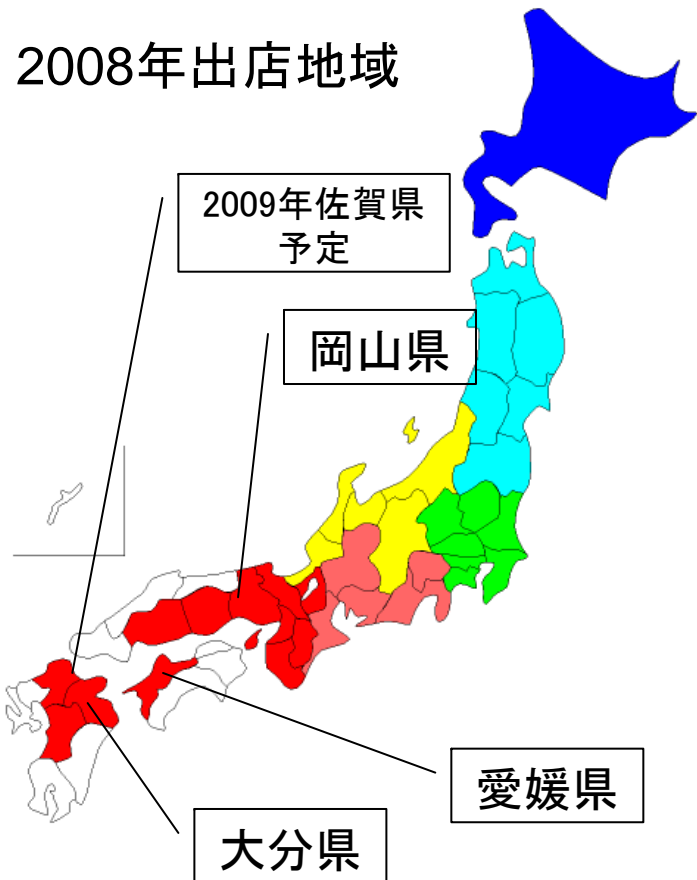
新たに3件に進出(愛媛・大分・岡山)
首都圏にさかなや道場、広域にはなの舞
を出店し、地域ごとのニーズに対応

F C加盟店舗の増加

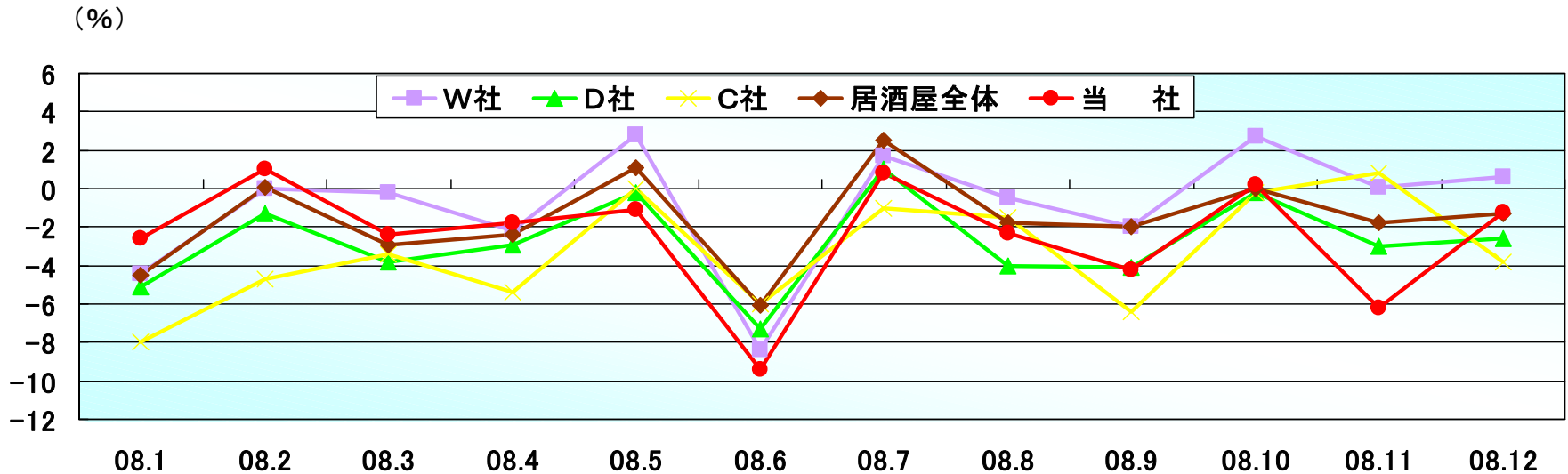
建売店舗40店舗
社員独立も順調に推移(当期13名)

定期的な改装・転換の実施

改装24店舗、業態転換29店舗
リニューアル効果
(転換店舗の改装翌月前年比123.6%)



2008年既存店前年比推移



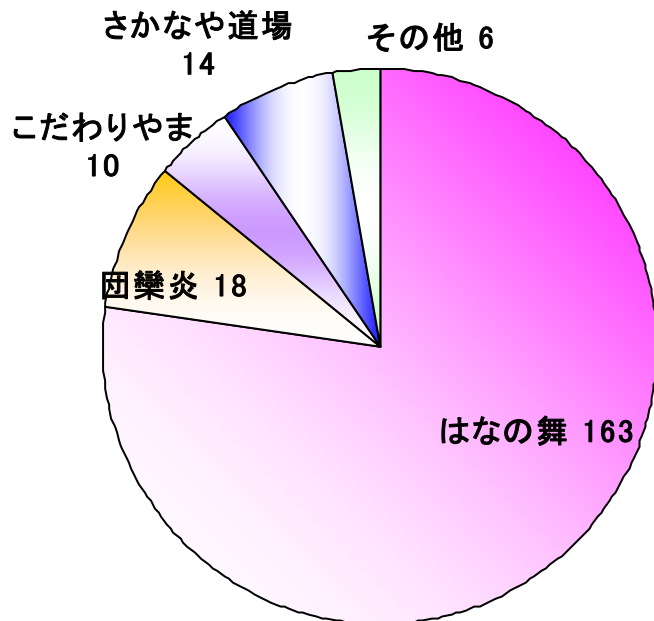
(単位: %)

	08/1	08/2	08/3	08/4	08/5	08/6	08/7	08/8	08/9	08/10	08/11	08/12	年間
当社	-2.6	1.0	-2.4	-1.8	-1.1	-9.4	0.8	-2.3	-4.2	0.2	-6.2	-1.2	-2.4
W社	-4.4	0.0	-0.2	-2.2	2.8	-8.4	1.7	-0.5	-2.0	2.7	0.1	0.6	-0.8
D社	-5.1	-1.3	-3.8	-2.9	-0.2	-7.3	1.0	-4.0	-4.1	-0.2	-3.0	-2.6	-2.8
C社	-8.0	-4.7	-3.4	-5.4	0.0	-6.0	-1.0	-1.5	-6.4	-0.2	0.8	-3.8	-3.3
居酒屋全体	-4.5	0.1	-2.9	-2.4	1.1	-6.1	2.5	-1.8	-2.0	0.0	-1.8	-1.3	-1.8

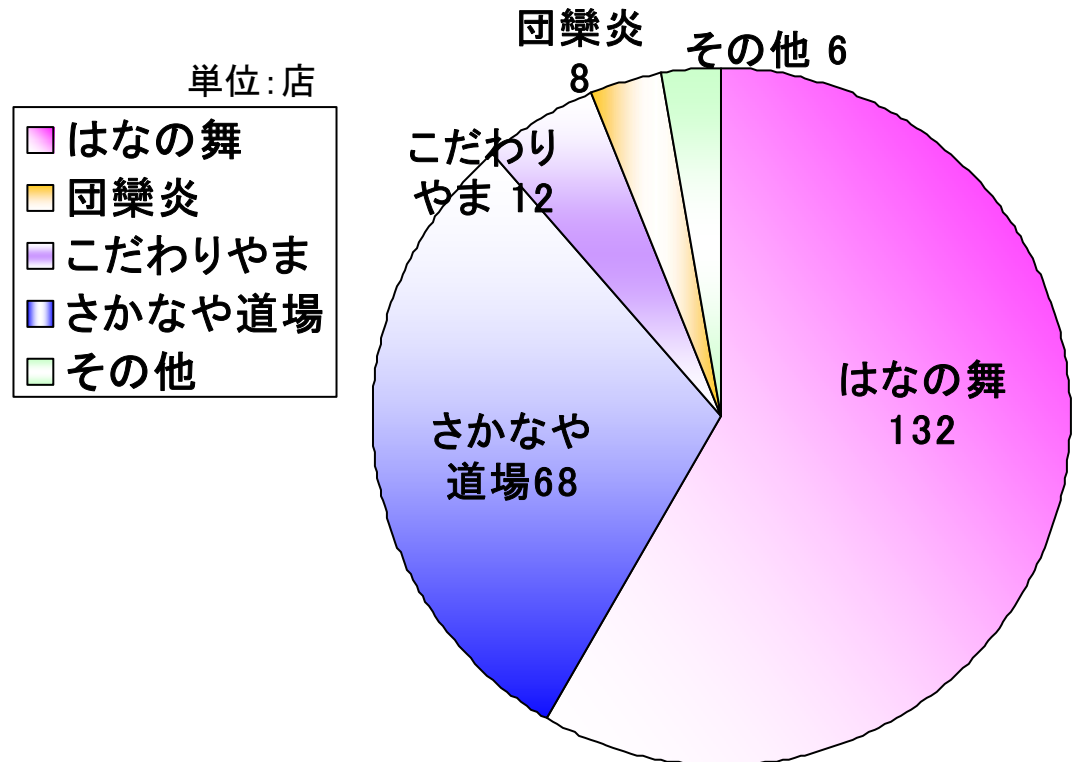
既存店は厳しい状況が続く

2008年業態別店舗数(直営店)

2007業態別店舗数(全211店)



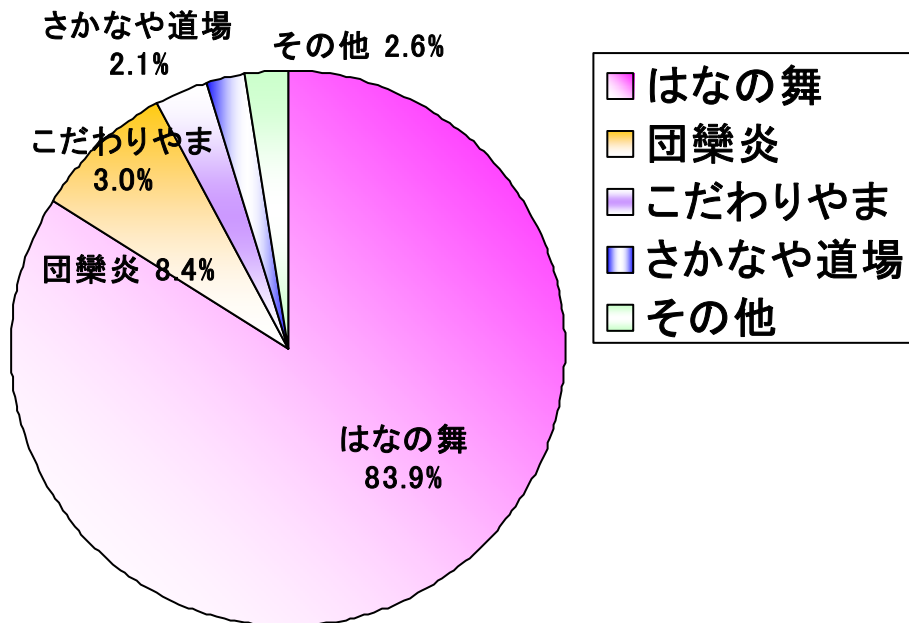
2008業態別店舗数(全226店)



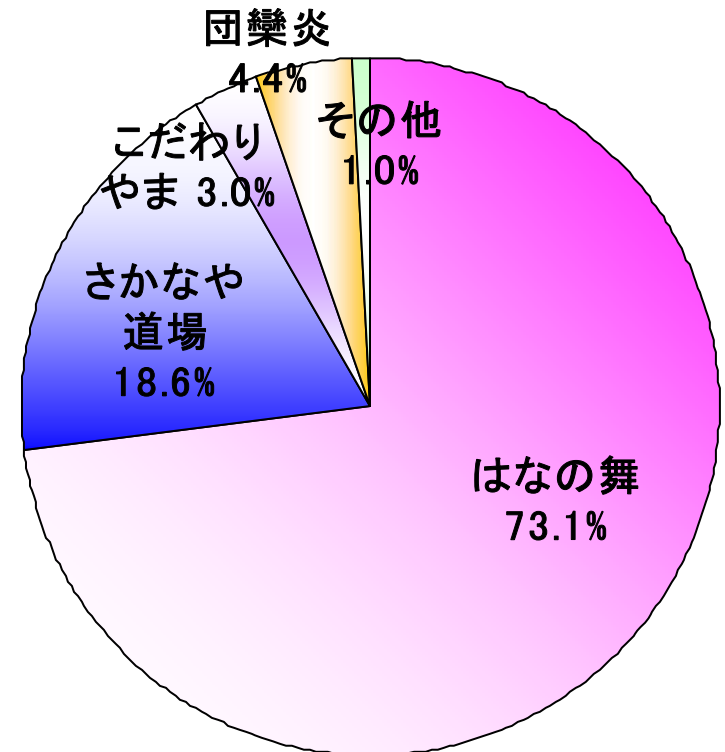
さかなや道場の大幅な増加 14店舗→68店舗
はなの舞比率の減少 77.3%→58.4%

2008年業態別売上(直営店)

2007業態別売上



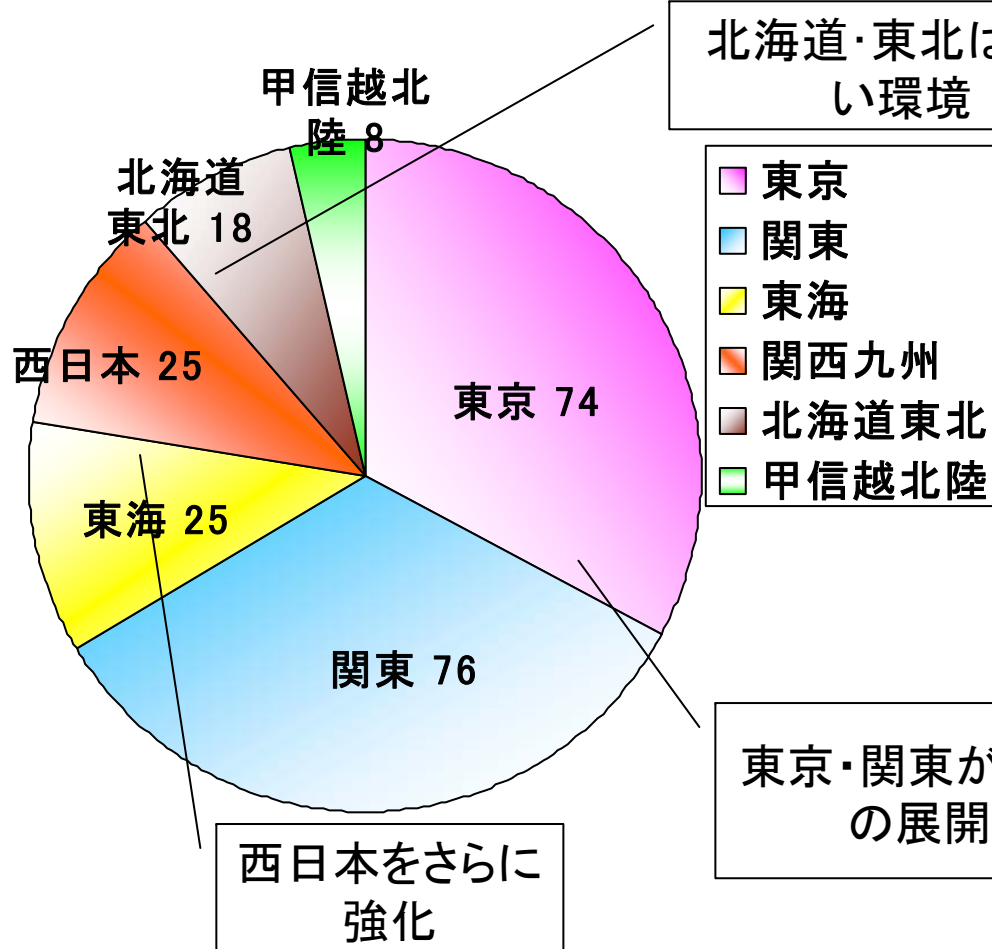
2008業態別売上



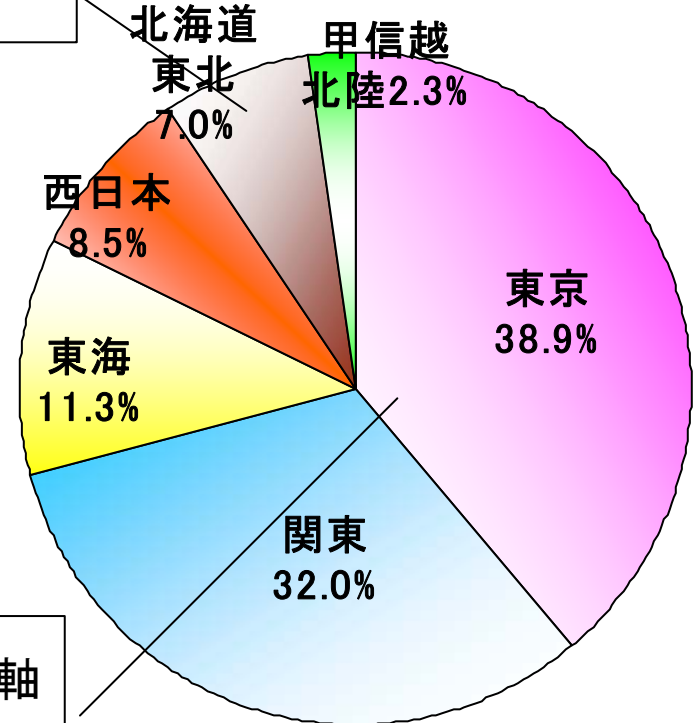
さかなや道場の成長 2.1%→18.6% さらに拡大へ
さかなや道場・はなの舞業態の2本柱へ

2008年地域別売上(直営店)

地域別期末店舗数(全226店)



地域別売上高



2008年店舗状況

業態名	2007年度期末			2008年度期末			増減		
	直営	FC	計	直営	FC	計	直営	FC	計
はなの舞	163	123	286	132	154	286	△31	31	0
さかなや道場	10	3	13	68	8	76	58	5	63
こだわりのやま	14	30	44	12	29	41	△2	△1	△3
団欒炎	18	12	30	8	13	21	△10	1	△9
チムニー	0	19	19	1	15	16	1	△4	△3
その他	6	15	21	5	14	19	△1	△1	△2
合計	211	202	413	226	233	459	15	31	46

新業態「中華道場」
2店舗を含む

第2の柱「さかなや道場」
の出店をさらに加速

「はなの舞」の
FC転換が拡大

海外を除く

2009年度の戦略

2009年度 最重点方針

1 3つの「きょういく」の推進・母店制度の拡充

2 「さかなや道場」の更なる成長と発展

3 新業態への積極的挑戦

3つの「きょういく」推進

① 3つの「きょういく」の継続

管理本部の強化、人財本部の発展的統合

バックシステムの再編成による、採用から教育までの一元管理化
フラット化により情報を一元管理し、重複作業を排除

採用方法・基準の見直し

環境の変化に合わせた採用の見直し
キャリア社員・新卒社員の採用バランスを考慮

本社単一採用からエリア別採用制度の導入へ

大阪オフィスにて西日本地区の出店に合わせたエリア別採用の実施
各地域での採用活動をさらに強化

3つの「きょういく」推進

② 母店制度の強化と整備

母店制度の発展

2008年度に開始した母店制度をさらに進化
15店の教育母店を20店まで増加、より現場密着の指導体制へ
調理指導力をさらに強化→従業員の調理技術、知識の向上を見える化へ

教育担当者のOJT制度の整備

個人レベルに合わせた教育の実施
母店による従業員の教育レベルの正確な把握と店舗応援要員の充実

職位別階層別教育制度の導入

階層別教育制度を導入
キャリアアップに準じた継続的教育ができる仕組みの構築

さかなや道場の成長と発展

① 「さかなや道場」の商品力強化

地産地消の更なる推進

各地域にエリアバイヤーを配置
地域ごとに地元での直接買い付けにより、
鮮度と価格の追求

年間10回のキャンペーン の実施

季節感を取り入れたメニューの実施
地域ごとの特色を最大限に活かした展開



現在展開中の大創業祭
(2009年1月29日～2月24日)
週ごとにお値打ち品をご提供中

さかなや道場の成長と発展

② 継続的出店と出店力の強化

関西エリアへの出店強化

新・関西支社の設置、出店情報の集中化
2009年度に西日本地区20店舗の出店を目標

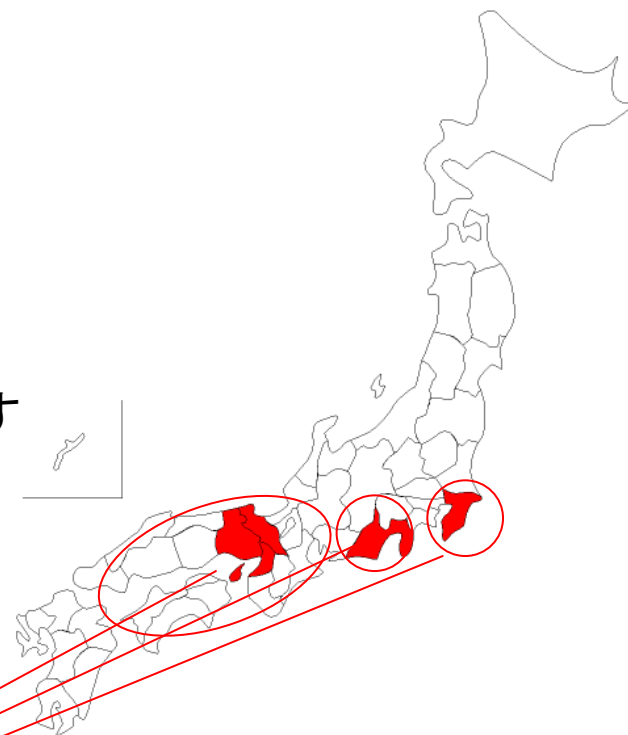
出店重点地域の設定

千葉・静岡・西日本の3地域を重点地域と設定
千葉・静岡はエリアで一番の店舗網の構築を目指す

改装・業態転換の実施

千葉・静岡・西日本の3地域を重点地域と設定

千葉・静岡・西日本を重点に出店



さかなや道場の成長と発展

③ 地域密着店舗の出店

京都三条店・テーマを持たせた店舗の出店

幕末の池田屋騒動跡地への出店を計画
新撰組をモチーフに展開



京都三条店計画案

新業態への挑戦

① 中華道場業態の展開

アルコール比率の低い業態の実験展開

茨城県水戸市・墨田区両国・江戸川区小岩の3店を実験展開

ランチ～夜間まで対応できる展開へ

ラーメン、チャーハン等の食堂メニューから一品料理、ビール等を取り揃え、低単価業態へ挑戦

客単価700円を想定

中華道場小岩店→



↑ 中華道場水戸店

新業態への挑戦

② さかなや道場新概念の展開

「まぐろ船焼津港」業態の出店

千葉市稲毛区に1号店の出店
従来型の店舗より開発費用を30%削減

客単価を2,500円に設定した メニュー構成

新鮮な食材をより安く提供するメニュー構成
生活応援型の低価格居酒屋への実験展開

建設コストの削減

各業態、店舗に共通資材の利用
建設コスト削減20%を目標



まぐろ船焼津港稲毛店 外観↑

内観↓



2009年度の数值目標

2009年度目標

項目	2008年12月期	2009年12月期	対前年増減率
売上高	38,698	40,500	4.7%
営業利益	3,365	3,550	5.5%
経常利益	3,402	3,550	4.3%
純利益	1,809	1,870	3.3%
1株当たり 配当金	20円 (内記念2円)	20円	—

3カ年計画 目標数値

(単位:百万円、売上高の()は対前年比、他の()は売上比)

項目	2008年12月期(実績)		2009年12月期(計画)		2010年12月期(計画)	
売上高	38,698	(12.4)	40,500	(4.7)	42,500	(4.9)
(グループ 売上高)	59,500	(16.2)	63,320	(6.4)	66,500	(5.0)
営業利益	3,365	(13.7)	3,550	(5.5)	3,750	(5.6)
経常利益	3,402	(12.9)	3,550	(4.3)	3,750	(5.6)
当期純利益	1,809	(16.3)	1,870	(3.3)	1,975	(5.6)

3カ年計画 目標数値

(単位:店 ()内は前期末比)

項目	2008年12月期(実績)	2009年12月期(計画)	2010年12月期(計画)
期末店舗数	459 (+46)	500 (+41)	540 (+40)
(直営店)	226 (+15)	242 (+16)	257 (+15)
(FC店)	233 (+31)	258 (+25)	283 (+25)
新規出店数	63	60	60
(直営店)	55	50	50
(FC店)	8	10	10

店舗数には海外を含んでおりません。

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21年2月5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、本資料記載の業績見通し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。本資料記載の業績見通しのみにより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