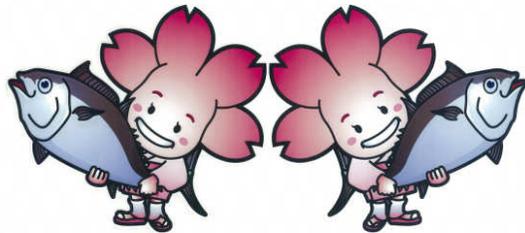


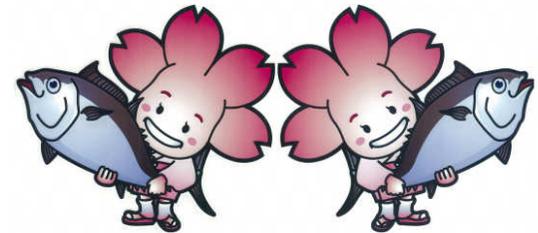
# 2018年3月期 決算説明資料

---



子ム二一株式会社

2018年5月



# 第1部：2017年度決算概要と2018年度計画

---

## 2017年度 連結通期実績

### ●2017年度通期実績

- 売上総利益率 67.3%、営業利益率6.6%、経常利益率6.8%、純利益率3.5%  
EBITDA 4,906百万円、EPS85.73円、ROE(自己資本当期純利益率)10.2%
- 2016年度は決算期変更の経過期間となるため15ヶ月決算、2017年度は12ヶ月決算

単位(百万円)

項目	2015年12月期	2016年12月 第4四半期累計	2017年3月期 (15ヶ月決算)	2018年3月期
売上高	47,786	47,340	58,792	46,761
(グループ売上高)	(72,200)	(70,672)	(87,802)	(70,122)
売上総利益	31,703	31,717	39,417	31,469
販管費	28,073	28,357	35,413	28,395
営業利益	3,629	3,360	4,004	3,074
経常利益	3,702	3,408	4,071	3,165
親会社株主に帰属する純利益	1,968	1,719	2,076	1,640

## 2017年度下期 直営店の売上高及び客数・客単価の動向(前年対比)

### ■ 既存店売上

上期 97.2 下期 95.8

通期 96.6

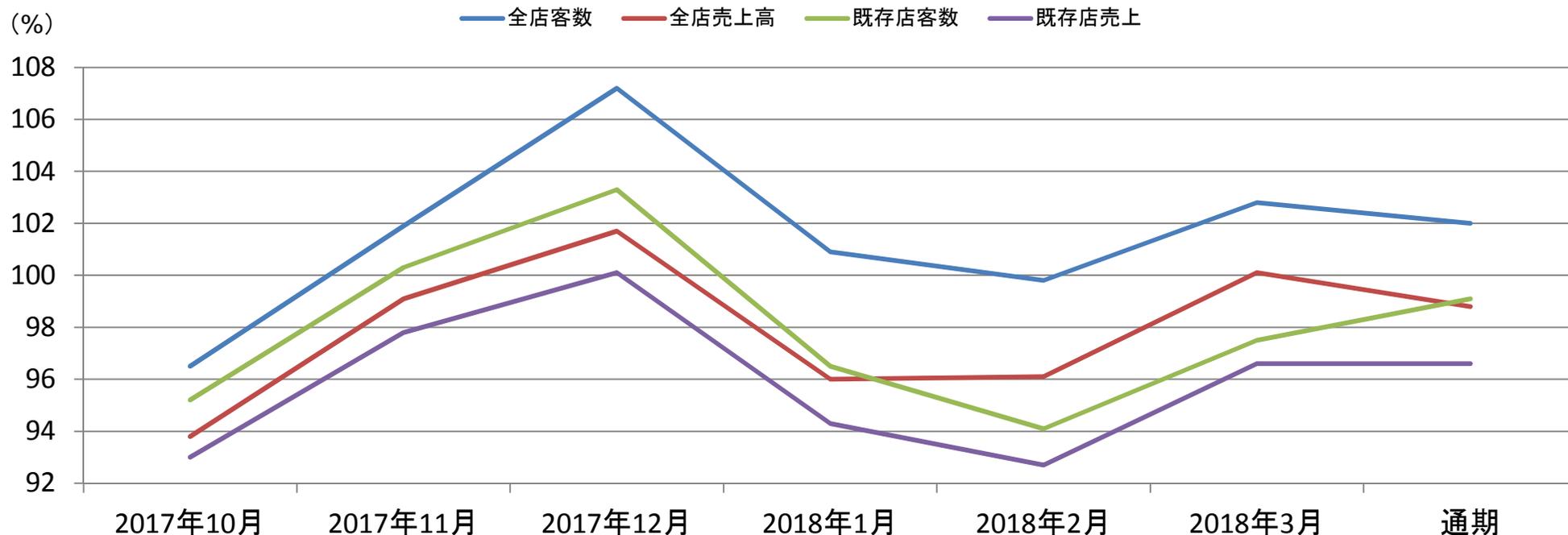
### ■ 全店売上

上期 99.5 下期97.8

通期 98.8

(前年対比 %)

売上実績	既存店(直営店全業態)			全社(直営店全業態)		
	売上高	客数	客単価	売上高	客数	客単価
2017年10月	93.0	95.2	97.6	93.8	96.5	97.3
2017年11月	97.8	100.3	97.5	99.1	101.9	97.3
2017年12月	100.1	103.3	97.0	101.7	107.2	94.8
2018年1月	94.3	96.5	97.7	96.0	100.9	95.2
2018年2月	92.7	94.1	98.5	96.1	99.8	96.3
2018年3月	96.6	97.5	99.1	100.1	102.8	97.3
通期	96.6	99.1	97.5	98.8	102.0	96.9



## 2017年度 店舗の新規出店・退店・転換状況

(単位:店)

	2016年度	2017年度	2018年度計画
直営店新規出店	41	37 (内事業譲受10店)	33
FC店新規出店	4	1	—
直営店閉店	28	9	12
FC店閉店	23	17	12
直営店からFC店へ転換	14	13	16
FC店から直営店に転換	7	1	—
(コントラクト事業店新規出店)	—	—	1
(コントラクト事業店閉店)	2	1	—
直営店純増数 / 店舗数	6 / 332	16 / 348	5
FC店純増数 / 店舗数	△12 / 283	△4 / 279	4
コントラクト事業店純増数 / 店舗数	△2 / 92	△1 / 91	1

## 2017年度 業態別店舗数の推移

■ 子会社を含む総店舗数は749店舗となりました

(単位:店)

業態名	2017年3月末			2018年3月末			増減		
	直営	FC	計	直営	FC	計	直営	FC	計
はなの舞	119	160	279	120	153	273	1	△7	△6
さかなや道場 (魚鮮水産含む)	139	49	188	151	54	205	12	5	17
軍鶏農場	11	1	12	10	1	11	△1	—	△1
豊丸水産	33	1	34	25	1	26	△8	—	△8
やきとり さくら	18	—	18	18	—	18	—	—	—
こだわりやま・やきとり道場	3	37	40	3	37	40	—	—	—
その他 (升屋・チムニー等)	9	35	44	21	33	54	12	△2	10
(コントラクト事業店舗)	92	—	92	91	—	91	△1	—	△1
合計	424	283	707	439	279	718	15	△4	11
グループ店舗 (めっちゃ魚が好き株式会社) (株式会社紅フーズコーポレーション)	31	—	31	31	—	31	—	—	—

# 2018年3月末現在 地域別店舗数

## ●地域別店舗数 (2018年3月末現在)

### 中国

鳥取/島根/岡山/  
広島/山口

はなの舞	15店
さかなや道場	15店
豊丸水産	7店
こだわりやま	1店
その他	2店
コントラクト	3店
合計	43店

### 関西

大阪/京都/兵庫/  
滋賀/奈良/和歌山

はなの舞	6店
さかなや道場	26店
軍鶏農場	2店
豊丸水産	5店
その他	3店
コントラクト	7店
合計	49店

### 甲信越・北陸

新潟/山梨/長野/  
富山/石川/福井

はなの舞	19店
さかなや道場	8店
豊丸水産	1店
こだわりやま	1店
その他	3店
コントラクト	5店
合計	37店

### 北海道・東北

北海道/青森/岩手/  
宮城/秋田/山形/福島

はなの舞	24店
さかなや道場	15店
豊丸水産	2店
こだわりやま	11店
その他	3店
コントラクト	30店
合計	85店

### 関東

神奈川/埼玉/千葉/  
茨城/栃木/群馬

はなの舞	101店
さかなや道場	60店
軍鶏農場	5店
豊丸水産	6店
さくら	11店
こだわりやま	5店
その他	11店
コントラクト	12店
合計	211店

### 四国・九州・沖縄

愛媛/香川/高知/徳島福岡/  
佐賀/長崎/大分  
熊本/宮崎/鹿児島/沖縄

はなの舞	4店
さかなや道場	14店
軍鶏農場	1店
豊丸水産	1店
こだわりやま	2店
コントラクト	18店
合計	40店

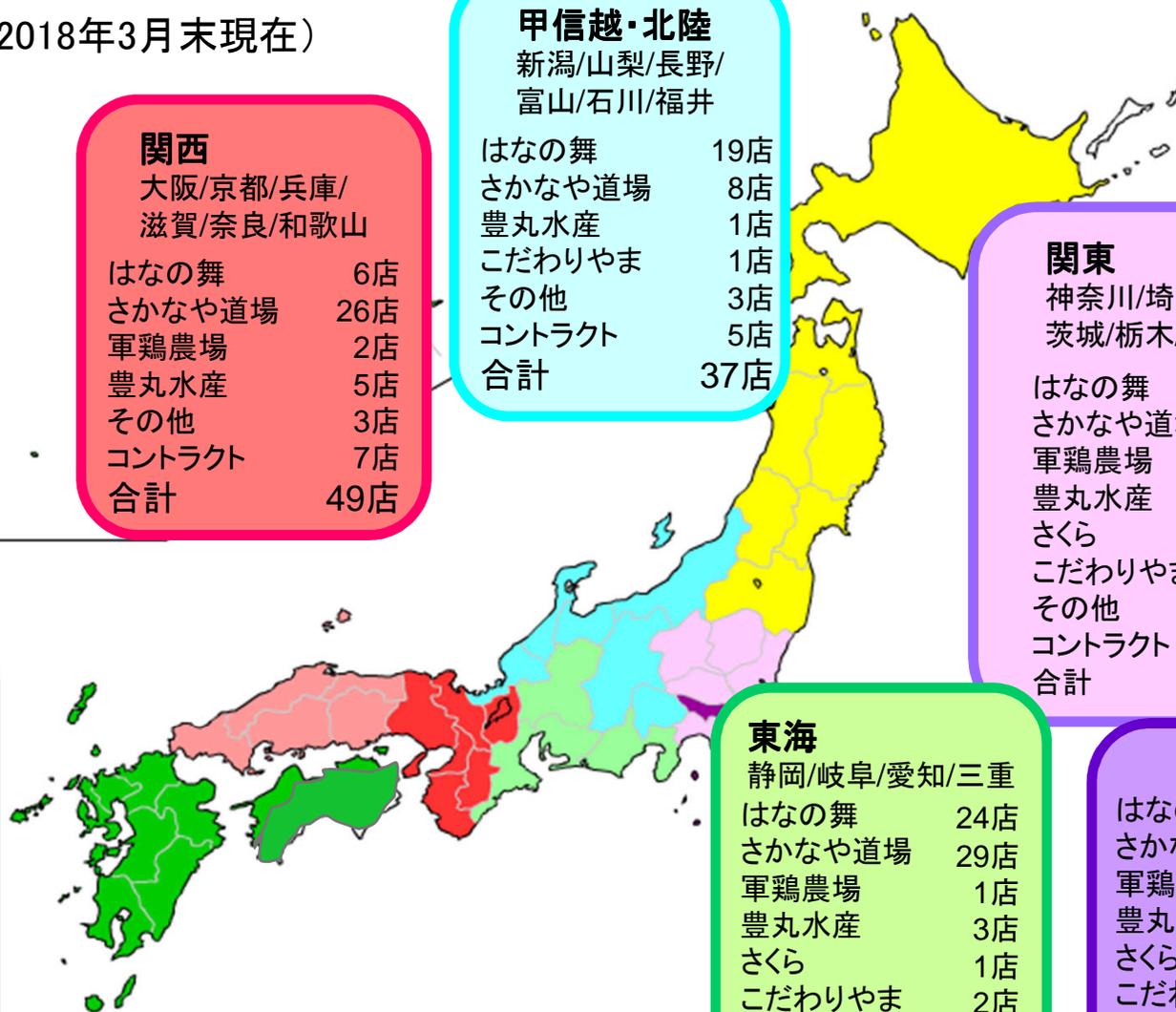
### 東海

静岡/岐阜/愛知/三重

はなの舞	24店
さかなや道場	29店
軍鶏農場	1店
豊丸水産	3店
さくら	1店
こだわりやま	2店
その他	4店
コントラクト	9店
合計	73店

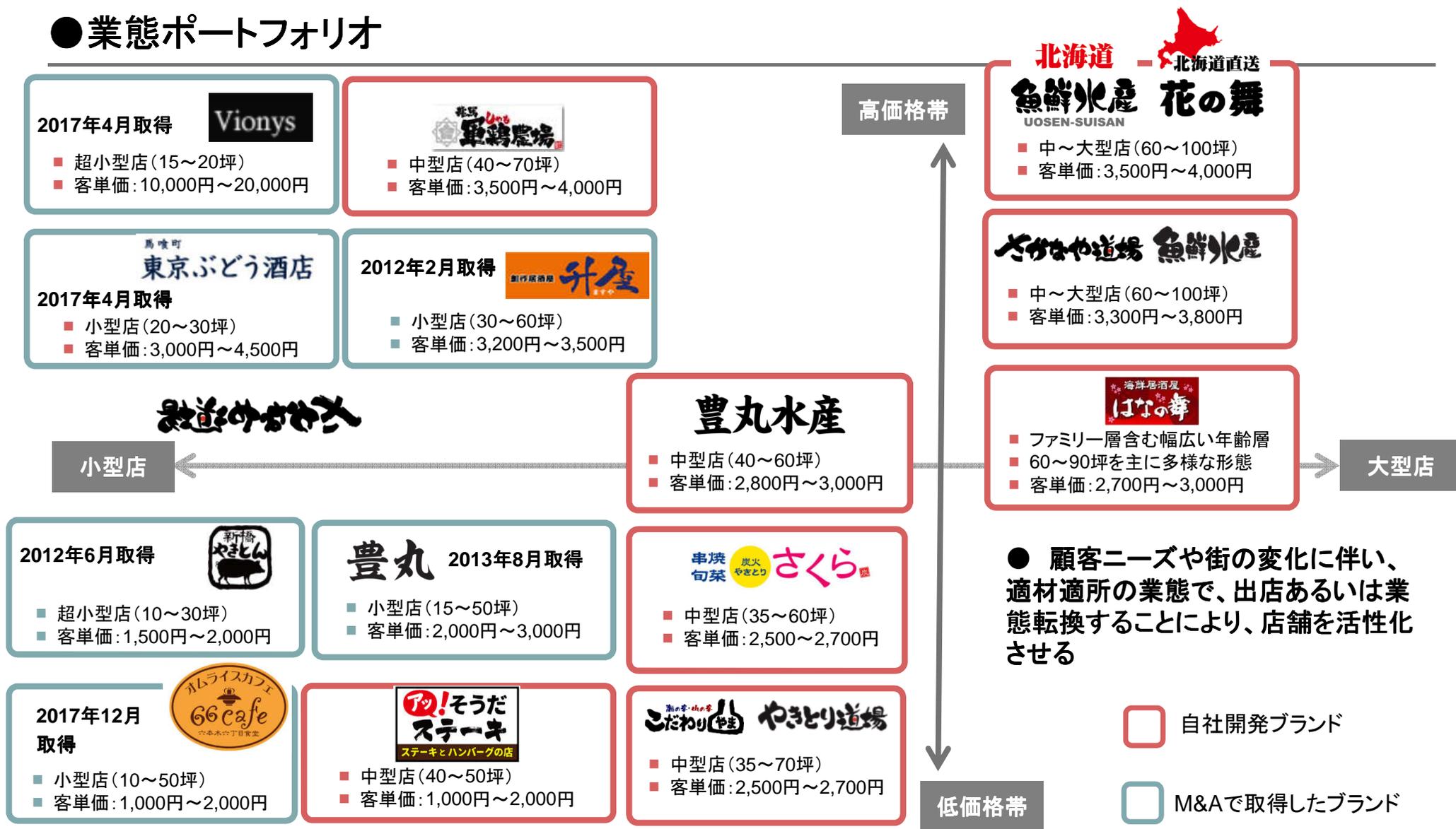
### 東京

はなの舞	80店
さかなや道場	38店
軍鶏農場	2店
豊丸水産	1店
さくら	6店
こだわりやま	18店
その他	28店
コントラクト	7店
合計	180店



# CHANGE & BUILDによる、業態開発と適材適所の店舗展開

## ● 業態ポートフォリオ



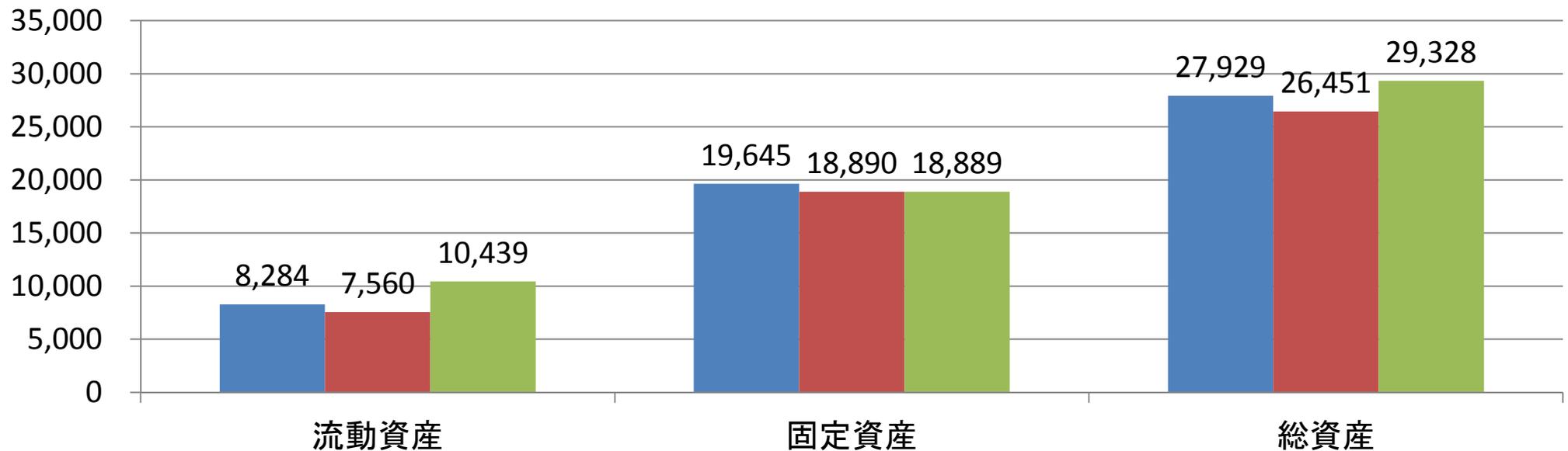
## 2017年度 財務状況の主な変動要因

### ●財務状況に関するポイント(前年度・前々年度末比較)

単位(百万円)

#### ■ 資産の変動に関するポイント

■ 2015年12月期 ■ 2017年3月期 ■ 2018年3月期



● 流動資産は28.78億円増加

■ 現預金 +24.86億円

■ 売掛金 +2.44億円

● 固定資産は1百万円減少

■ 投資有価証券 +8.62億円

■ 有形固定資産 ▲3.28億円

■ のれん ▲3.59億円

■ 差入保証金▲1.95億円

● 総資産は28.77億円増加

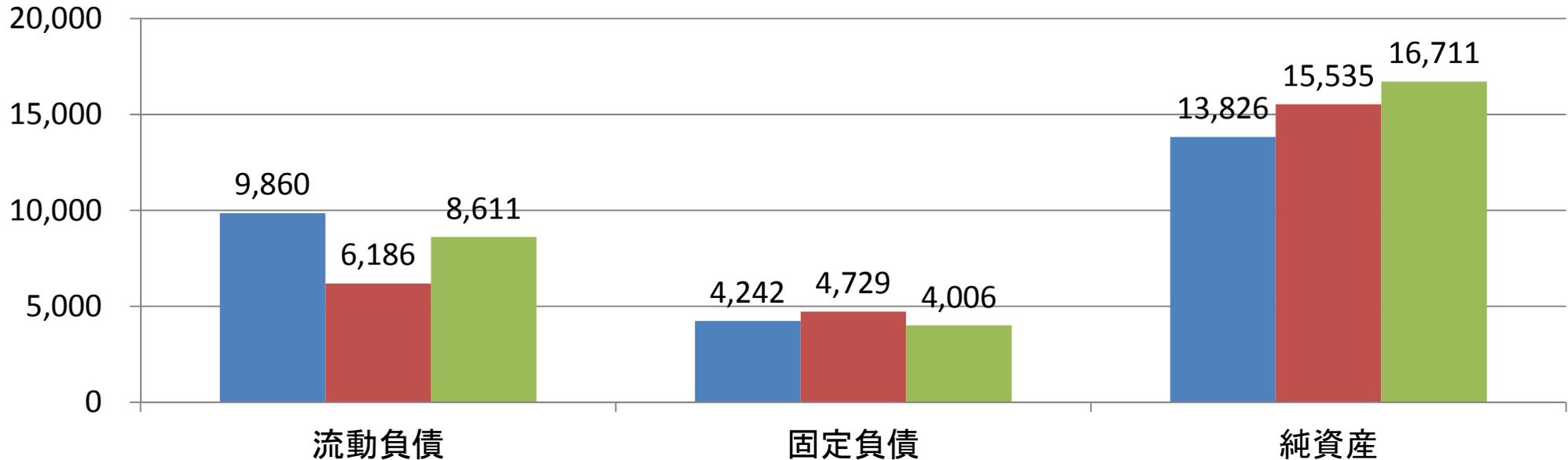
## 2017年度 財務状況の主な変動要因

### ●財務状況に関するポイント(前年度・前々年度末比較)

単位(百万円)

#### ■ 負債および純資産の変動に関するポイント

■ 2015年12月期 ■ 2017年3月期 ■ 2018年3月期



#### ●流動負債は24.24億円増加

- 有利子負債 ▲3.46億円
- 買掛金 +12.49億円
- 未払金 +6.70億円
- 未払法人税等 +8.04億円

#### ●固定負債は7.23億円減少

- 有利子負債 ▲7.89億円

#### ●純資産は11.75億円増加

- 配当金支払い ▲5.49億円
- 利益剰余金 +16.40億円

## 2017年度 キャッシュ・フローの状況

単位(百万円)

	2017年3月期末	2018年3月期末
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,841	6,487
税金等調整前当期純利益	3,761	2,851
減価償却費・のれん償却費	2,346	1,723
法人税等の支払	△2,077	△566
その他合計	△2,188	△2,480
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,014	△2,179
固定資産の取得・売却・除却による支出	△2,119	△1,070
投資有価証券取得・事業譲受・その他合計	104	△1,109
財務活動によるキャッシュ・フロー	△113	△1,821
借入・割賦債務の収支等	271	△1,302
自己株取得による支出及び処分による収入	55	30
配当金、その他の支出	△440	△549
現金及び現金同等物の増減額	△285	2,486
現金及び現金同等物の期首残高	5,679	5,393
現金及び現金同等物の期末残高	5,393	7,880

## 2018年度 業績予想(連結)

### ●2018年度の業績予想

- 2016年度(第9期)は、2016年1月1日から2017年3月31日までの15ヶ月決算
- 2017年度(第10期)は、2017年4月1日から2018年3月31日までの12ヶ月決算
- 以降は、4月1日から翌年3月31日までの12ヶ月の事業年度が継続いたします

単位(百万円)

項目	2016年12月 第4四半期累計	2017年3月期 (15ヶ月)	2018年3月期	2019年3月期 (予想)
売上高	47,340	58,792	46,761	47,680
(グループ売上高)	(70,672)	(87,802)	(70,122)	(71,433)
売上総利益	31,717	39,417	31,469	32,120
販管費	28,357	35,413	28,395	28,940
営業利益	3,360	4,004	3,074	3,180
経常利益	3,408	4,071	3,165	3,250
親会社株主に帰属 する純利益	1,719	2,076	1,640	1,680

## 2018年度の業績予想の概要

### ●2018年度の業績予想のポイント

計画値	直営	FC	子会社
既存店売上	99.0%	99.0%	100%
新規出店	+33店	0店	+2店
閉店	△12店	△12店	-
直営⇒FC転換/FC⇒直営転換	△16店舗 / 0店舗	+16店舗 / 0店舗	-
純増店舗数	5店	4店	2店

### ■ 既存店過去実績

	2017年度	2016年度	2015年度	2014年度	2013年度	2012年度
既存店売上(%)	96.6	95.5	99.6	99.4	95.7	99.7

### ●株主還元: 配当予想

#### ■ 2018年度(第11期)23.00円、配当性向26.2%の予想

内訳は、第2四半期末配当 11.50円、期末配当 11.50円

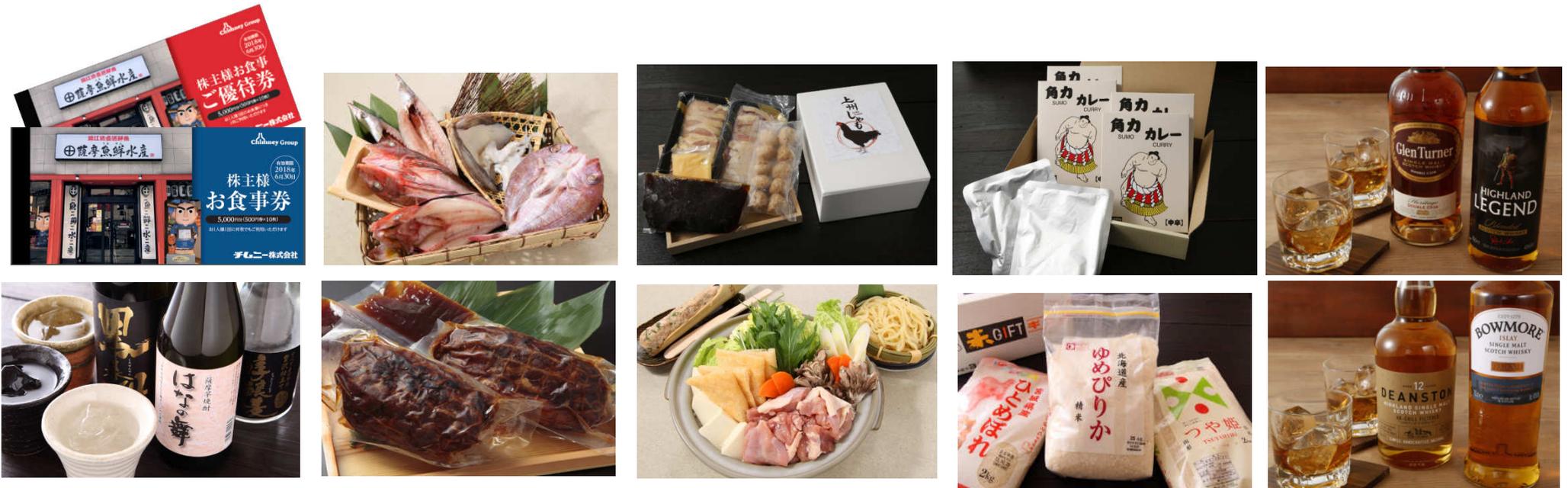
	2017年度	2016年度	2015年度	2014年度	2013年度
配当性向実績(%)	26.8	26.4	22.2	26.3	26.6

# 株主還元

## ●株主優待の充実

- BtoCビジネスの拡充として、株主様が当社店舗の最大のリピーター客・サポーター客となっただけ  
よう、また当社商品を体験いただけるよう株主様向け優待を充実しております

株主名簿の記載日	100株以上499株まで保有の株主様	500株以上保有の株主様
2018年3月末・2018年9月末	お食事ご優待券500円券を10枚(5,000円分)	お食事券500円券を30枚(15,000円分)



## 中期経営目標

2018年度(2019年3月期) 目標1,000店舗・1,000億円へ拡大しながら前進する企業でありたい

### 【指針】

- 胃袋戦争に勝つために、居酒屋のみならず得意の食を中心とした、総合サービス産業を目指す
- アライアンスを展開し、成長の加速を図る
- サービス産業の中心は人であり、その為には「志」「技術」「情熱」を持てる人財教育に徹する

### ● 目標経営指標

- ROE 10%超目標 (2017年度10.2% 2016年度14.1% 2015年度14.8% 2014年度 14.9%)
- 配当性向 25%を目途に利益成長に応じた安定的配当成長  
配当に合わせて株主優待を充実し、株主様に当社の店舗・商品の魅力を継続的にご理解いただく
- 既存店前年比 100%
- 営業利益率 8.0% (2017年度6.6% 2016年度6.8% 2015年度 7.6%、2014年度 7.4%)

## 第2部：2018年度の施策と成長戦略

---

## 6次産業化の深耕：調達方法を多様化し、鮮魚調達を拡充

1次産業を含め、全国からベストな魚の調達により、豊富な魚種を店舗へ

### ● 愛媛県八幡浜の漁業権

- 愛媛県八幡浜漁業組合の漁業権を持つ子会社魚鮮水産(株)から、その日に水揚げされた鮮魚や「しらす」を活用



### ● 超速鮮魚の活用

- 羽田市場「超速鮮魚®」(CSN地方創生ネットワーク株式会社)と2016年11月に業務提携
- 漁師が水揚げした当日(もしくは産地によっては翌日)店着。まるで産地に行ったかのような鮮度の魚を、都心店舗で食べて頂ける
- 「超速鮮魚」活用店舗は4月時点で163店舗

### ● 新潟地方卸売市場での買参権活用

- 各店舗で活用する鮮魚BOXに仕立てるべく鮮魚を調達
- さかなや道場で提供している「たら酒粕漬け」用の「真鱈」を中心に買い付け
- 冬の鍋食材として鱈を中心に買い付けし、バックキッチンで切り身に加工



写真)「たらの酒粕漬け」 瀬祭の酒粕と西京味噌に2日間漬けています

### ● 島根県大田(おおだ)の買参権

- 買参権を活用し、あんこうをはじめ豊富な魚種を入手



## 6次産業化の深耕：1次産業・2次産業の連携におけるメニュー化

### 1次産業での買参権、2次産業での加工業務を連携した自家製こだわりメニューの展開

#### ●大田市場チムニー株式会社の活用

- 大田市場での業務が稼動し約2年
- 豊丸水産向けの活貝を自社選別100%にし鮮度を向上
- 大田市場の特色である活魚主体の利点を生かし、当日神経締めした養殖魚を各業態に供給
- 4月は「薩摩物語」フェアで、鹿児島県産の「かんぱち」を、大田市場チムニーで全店舗を対象に供給コントロール



写真左)大田市場にて豊丸水産向けの活貝を選別

(右)薩摩物語フェアの「錦江湾産 かんぱち刺身」(2018年4月5日～5月6日実施)

## 6次産業化の深耕：トップブランド活用や、PB開発商品の提供

### 本マグロやカツオ叩きPB商品の提供による商品の充実

#### ●大間産本鮪の提供

- 国産本鮪の最高峰(トップブランド)である「大間産本鮪」を販売



#### ●中部飼料本マグロの提供

- 獲る漁業から育てる漁業の転換を社会的責任と考え、大分県津久見で畜養された本マグロを調達
- 直近1年間で1,198回実施した解体ショーのうち一部は、中部チムニー株式会社を通じ仕入れた本マグロを活用



#### ●鰹の叩き PB商品の販売

- 株式会社極洋と共同開発した特性漬けダレを使用した「鰹の叩き」を「さかなや道場」業態で開発・販売

写真下「鰹のたたき 日向夏仕立て」(右)日向夏 宮崎県を中心に栽培される柑橘類で、果実のさわやかな酸味が特徴です



## 6次産業化の深耕：農業分野における品種の拡大

### 「チムニー農園」、生産者富田農園(茨城県鉾田市)との取り組み

- サラダの彩り向上を目的として、流通が希少な「赤色のみずな」を栽培。「はなの舞」だけでなく「さかなや道場」にも展開
- 異常気象でも安定価格で仕入れが可能
- 社員による定植と収穫を実施し、商品特性をお客様へお伝えする



	1月		2月		3月		4月		5月		6月		7月		8月		9月		10月		11月		12月	
レタス				播種		定植				収穫						播種		定植						収穫
モロヘイヤ								播種		定植						収穫								
ベビーリーフ	播種	収穫	播種	収穫	播種	収穫	播種	収穫																
水菜	播種	収穫	播種	収穫	播種	収穫	播種	収穫																
赤みず菜	播種	収穫	播種	収穫	播種	収穫	播種	収穫																
グリーンリーフ				播種		定植				収穫						播種		定植						収穫
サニーレタス				播種		定植				収穫						播種		定植						収穫

(写真上)「赤みずな」(下)チムニー農園の栽培カレンダー

## 6次産業化の深耕：酒の取組

生産現場や仕入れに参加。人財教育の課外授業

### ●「彩楽 純米大吟醸」

～埼玉県上尾市 北西酒造～

- 埼玉県羽生市の『イオンアグリ農場』で育った酒米『さけ武蔵』を、同じく埼玉県の北西酒造にて醸造した限定酒
- 丁寧な少量仕込みで、華やかな味わいと香りにこだわった純米大吟醸

写真(左)「彩楽 純米大吟醸」(右)稲刈り



### ●明治維新150周年記念

「俺の芋焼酎 3153」

～鹿児島県指宿市 大山甚七商店～

- 鹿児島県南九州市知覧の畑で芋掘りに参加
- 収穫した芋はその日のうちに蔵元に運び込み、新鮮なうちに仕込みを開始
- 新芋で醸造した『新酒』と『貯蔵酒』を絶妙にブレンドしたコクのある味わい

写真(左)五代目「俺の芋焼酎」(右)芋収穫



## 販売促進企画：フェアの開催、忘年会コースの成功

- 年間を通して、お客様に旬のメニューをご賞味いただくメニュー企画
  - ・ グランドメニュー年2回 ・ 宴会メニュー年2回(各業態毎)
  - ・ フェアメニュー 年8回 ・ 店舗の当日手書きお薦めメニューお客様の少人数化に対応し、個々のお客様のニーズにあった商品のお薦め
- 忘年会コースの好評で、12月は既存店100.1%
  - ・ 濃厚うにスープで食べる「黄金海鮮鍋コース」と「獺祭」の組み合わせにより、好評いただいた忘年会コース



(写真左)濃厚うにスープの黄金海鮮鍋と獺祭



(右)さかなや道場の豪海コース

## 販売促進企画：地産地消・地産全消の推進

### ● 地産地消の推進

- 各地における地産地消の推進による地元からの認定
- 魚貝、朝取れ野菜など品目を拡大
- 北海道で漁師さんから直接仕入れの「活ホタテ」を新たに展開。地域産業振興を強化
- 「北海道 増毛町 魚鮮水産 すすきの店」が北海道増毛町推奨店舗に認定される
- 「三代目網元さかなや道場 湯田温泉店」「三代目網元魚鮮水産アイスタ新山口店」が、山口県産農林水産物の食材を積極的に利用する「やまぐち食彩店」に選ばれる



(写真左)ホタテ生産者 小平(おびら)町 古枝さん (中央)ホタテ生産者 寿都(すつつ)町 佐藤さん (右)活ホタテ刺身

## 販売促進企画：地産地消・地産全消の推進

- 地産全消の推進、地産全消フェア(5月17日～)
- 明治維新から150年、幕末から明治の日本に思いを馳せ、ゆかりの地からメニューを取り揃え、全国へ展開
  - ・高知土佐「めひかり唐揚げ」・北海道「甘海老の刺身」・土佐「ごろごろ小夏サワー」(上段左から)
  - ・宮城「桃浦産牡蠣」、京都「万願寺辛子と豚肉炒め」・山口「はもの南蛮漬け」(下段左から)など各種品揃え



# 新業態開発 ～専門店かつ手ごろな価格帯へのチャレンジ～

## ステーキ業態の立ち上げと店舗拡大



- ジューシーで程よく脂がのっているブラックアンガス牛を中心に美味しいお肉を提供
- 2018年3月に1号店「アッ! そうだ ステーキ ひたち野うしく店」、4月に木場店、5月に八潮南口店をオープン
- 今年度上期に10店舗、通期で20店舗に店舗拡大予定

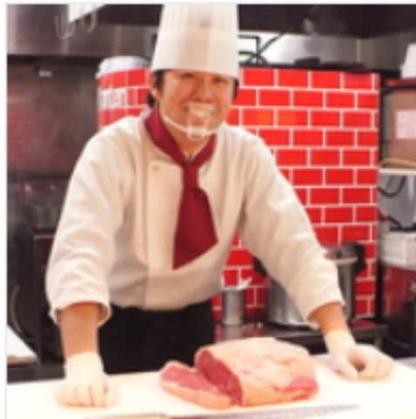


写真 (上段)「ブラックアンガス牛サーロインステーキ」

IH調理器対応型 ステーキ皿の木版受け皿に平成25年3月特許取得 (下) ひたち野うしく店

※価格は全て税抜きです。※写真はイメージです。

### アッ! そうだ ディナーメニュー

オーダーカット、お好みのグラム数をご注文ください。カットのグラム数は多少変わります。

<p>オーダーカット</p> <p>※写真は300gのイメージです。甘味がありジューシーです。</p> <p><b>US産ブラックアンガス牛リブロースステーキ</b></p> <p>販売価格 1グラム当たり <b>¥7.9</b></p> <p>たとえば... 200gカット <b>¥1,580</b> 300gカット <b>¥2,370</b></p> <p>※200gからのオーダーカットで承ります。</p>	<p>オーダーカット</p> <p>※写真は300gのイメージです。脂身と赤身のバランスは程よく、甘味がありジューシーです。</p> <p><b>牛リブロースステーキ</b></p> <p>販売価格 1グラム当たり <b>¥6.5</b></p> <p>たとえば... 300gカット <b>¥1,950</b> 400gカット <b>¥2,600</b></p> <p>※300gからのオーダーカットで承ります。</p>
<p>オーダーカット</p> <p>※写真は300gのイメージです。ステーキはやっぱり「サーロイン」、ジューシーで程よく脂がのっています。</p> <p><b>US産ブラックアンガス牛サーロインステーキ</b></p> <p>販売価格 1グラム当たり <b>¥8.5</b></p> <p>たとえば... 200gカット <b>¥1,700</b> 300gカット <b>¥2,550</b></p> <p>※200gからのオーダーカットで承ります。</p>	<p>オーダーカット</p> <p>※写真は300gのイメージです。肉質が柔らかな部位です。赤身のおいしさを楽しめます。</p> <p><b>US産牛ヒレステーキ</b></p> <p>販売価格 1グラム当たり <b>¥9.0</b></p> <p>たとえば... 200gカット <b>¥1,800</b> 300gカット <b>¥2,700</b></p> <p>※200gからのオーダーカットで承ります。</p>

<p><b>ディナーセット</b></p> <p>Aセット ミニサラダ・ライス <b>¥350</b></p> <p>Bセット ミニサラダ・スープ・ライス <b>¥450</b></p> <p>Cセット ミニサラダ・スープ <b>¥350</b></p>		<p>サラダはミニサラダ、ミニ大根サラダからお選びください。</p> <p>ミニサラダ サラダ</p>
<p><b>サイドメニュー</b></p> <p>レタスサラダ <b>¥250</b> ミニレタスサラダ <b>¥180</b> ライス(おかわり無料) <b>¥200</b></p> <p>大根サラダ <b>¥250</b> ミニ大根サラダ <b>¥180</b> ガーリックライス <b>¥200</b></p> <p>シーザーサラダ <b>¥350</b> スープ(ビーフ) <b>¥180</b> ポテトフライ <b>¥350</b></p> <p>シーザーサラダ ガーリックライス ポテトフライ</p>		

鉄板の再加熱はご遠慮なくお申し付け下さい。

## 2018年 出店計画 : 出店・改装・業態転換・喫煙室設置

### ■ 新規出店 : 33舗目標

広さは55坪平均。分かりやすい・見やすい・入り易い。業態の明確化

### ■ 改装・業態転換 : 50店舗目標。 改装による、清潔感・席環境向上による、既存店売上活性化

### ■ 喫煙室の設置 : タバコを吸わない方も、吸う方も、居心地よくご飲食頂きたい為に喫煙室を設置

### ■ タッチパネルの導入 : 多層階店舗での活用。2017年10月より「花の舞 小田急町田南口店」にて稼働 7月より「池田屋 はなの舞」に導入予定

### ■ 北海道から沖縄まで日本全国各地のお客様に、チムニーブランドをご利用頂けます

写真下左)タッチパネルの導入 中央左)はなの舞 あざみ野店の喫煙室 中央右)はなの舞 那須塩原駅西口店 右)さかなや道場 富山駅前店



## 販売促進企画：地元文化と地元料理を楽しんでいただく店舗作り

### ●食と文化を融合した体験型サービスが人気。コト消費を楽しんでいただく店舗展開



### ●インバウンドによる創客も全国各地で増加

- 2017年インバウンド来店客数は前期比約114%、売上は前期比約120%  
地方への展開、高崎・山形・富山・谷町四丁目・広島・高松・出雲などが増加  
観光地、京都・浅草・新宿・江戸東京博物館前店なども堅調が続く

写真上左)「さかなや道場 静岡南口店」

上中央・右)「さかなや道場 益田駅前店」外観・店内舞台上で繰り広げられる石見神楽をお食事と共に楽しんでいただけます

下)「薩摩魚鮮水産 梅田北口芝田店」



# 人財育成教育の充実 :目の前にいるお客様を大切に

●人財教育を、「店舗活性部」「教育訓練部」「グローバル人財開発部」が3部が協働  
「社内研修校ABCアカデミー」での教育・「教育母店」でのOJT個別指導で、教育・育成を強化



## ●ABCアカデミー

- 実践形式での教育に時間をかけるよう研修内容を変更
- 店長希望・調理長希望など、配属に適した研修内容を習得
- 店長・調理長として1日の仕事の流れを把握することにより、仕事の組み立て方を習得できる内容に変更

(写真左)28年秋の褒章で日本料理人・卓越技能の功績で黄綬を受賞された米良隆先生による授業

## ●教育母店

- 教育店舗として、研修生の教育状態の向上・離職の低減につなげる



## ●店舗活性部

- 店舗の社員・キャストの教育指導改善

## ●教育訓練部

- キャリア入社・新卒者の研修プラン設定から教育訓練

## ●グローバル人財開発部 ■外国人従業員の教育研修

(写真右上)母店での実践指導

左下)接客ブラッシュアップセミナー、右下)サービスの模範指導



## 人財育成: キャリアアップフォロー・働き方改革

### ●働きやすい環境への改革

- 2018年度退職率目標10%
- 1年目2年目研修による新入社員フォローアップ
- 産地見学など研修の充実
- メンター制度の適用による不安の解消
- 労務管理の徹底
- キャリアアップの見える化

### ●外国籍従業員の活躍の場の環境整備

- 外国籍従業員の採用、ビザ申請・労務管理
- 外国籍従業員メンターフォロー
- 外国籍従業員と店舗従業員との融和指導
- 2018年4月末現在の外国籍社員は10名、キャスト601名、うちベトナム出身299名

(写真)外国籍従業員の研修



## 海外出店 : ベトナムハノイへの出店準備、人財教育とともに

- ベトナム、ハノイのイオンモールロンビエンSC内に「花の舞」を2019年1月に出店予定
  - 子会社を今年8月設立予定
  - 今年1月にロンビエンジャパンフードショーにて模擬店を出店、ローカルの方々のメニュー嗜好を研究
  - ベトナムでの人財育成を同時に進める

(写真)ハノイのイオンモールロンビエンSC内開催の、ジャパンフードショーへの出店模様



# FCオーナーとの共存共栄

同規模昨年比100%をめざして、FCオーナーとの共存共栄で生き残る

## ●FCオーナーとの共存共栄

- 約30年前の創立時よりFCオーナービジネスを展開
- 直営:FCが50:50になる黄金比率を継続。FC⇄直営への相互転換も継続
- 長い歴史の中、店舗の外観・内装の老朽化、店舗周辺の街の状況も変化した店は転換改装を実施
- 観光地のお客様へアピールすべく「魚鮮水産」を特化した「北海道魚鮮水産 奈良三条通り店」をスタート

## ● 新規加盟のFCオーナー、社内独立支援により夢の独立を果たしたFCオーナーを迎え継続的發展へ

- お父様の会社が新規加盟されたことで、直営店長から夢の「社員独立」を果たした「はなの舞八幡山駅前店」
- 2017年の新規ご加盟から、順調に2店舗目をオープンした「三代目網元さかなや道場 武蔵藤沢西口店」

## ●2018年の行動指針(具体的行動)

- ①目を見て笑顔の膝付き接客
- ②新規SVRシート(鉄板20項目)の活用
- ③席予約のお客様へプレミアム感

(写真右下)席予約のお客様にプレミアム感を演出する「はなの舞 佐貫駅前店」の大皿お通し



写真左)「北海道魚鮮水産奈良三条通り店」2017年5月 (中央)「はなの舞八幡山駅前店」9月 (右)「三代目網元さかなや道場武蔵藤沢店」9月

# 株式会社やまやとのコラボレーション

## 酒販と外食の連携、商品の充実を図るコラボレーション

2社合計約1,000店舗・売上約2,000億円のグループシナジーを活かした商品ラインナップと店舗展開

### ● 「はなの舞 青葉台店」×「やまや青葉台店」の共同創客、BYOの実施



World Liquor System **やまや** 青葉台店 × **はなの舞** 海鮮居酒屋 青葉台店

**「やまや」でお買い上げ頂いた「お客様のお好みのワイン」が「はなの舞」に持ち込み出来ます!**

持込み料  
1本 **1,000円**(税込)

無料貸出  
・ワイングラス  
・ワインクーラー  
・ソムリエナイフ

### ● 株主優待での商品提供 (3月末株主様)

#### ■ プレミアムセレクト・モルトウイスキー飲み比べセット

・ディーンストーン12年 ・ボウモア レジェンド(下段写真左)

### ● NTTドコモの「dポイント共同3倍キャンペーン」

写真上段左「はなの舞 青葉台店(2階)(中央)」「やまや青葉台店」(1階)(右)両店で実施のBYO

下段右「dポイント共同3倍キャンペーン」チラシ



居酒屋のチムニーグループで/  
d POINT

**dポイント  
3倍  
キャンペーン**

やまやでも  
やってるよ!

**実施中!**

期間:2017年11月15日(水)~2018年1月9日(火)

## アライアンス：マルシェ株式会社との資本・業務提携(2017年6月)

### ● 商品供給でのシナジー

チムニーバックキッチン製造  
【北海道産ローストビーフ】



■ チムニー 北海道業態  
「北海道ローストビーフ」



■ マルシェ  
北海道フェア  
「ローストビーフユッケ」



下)マルシェ 八剣伝 フェアメニュー

### ● 衛生管理面でのシナジー

当社従来取引先様の  
ライオンハイジーン(株)を紹介  
衛生講習会・衛生検査の実施

- 洗剤等衛生用品の活用
- 衛生講習会(全国11拠点にて、年2回実施)
- 衛生検査(全店舗年1回実施)



## アライアンス : ぶどう事業部(2017年4月発足)

- 2002年度全日本最優秀ソムリエのタイトルを持つ、阿部誠氏がオープンした、3店舗を事業譲受
- シャンパーニュ・ワインと、食の融合による新しいカルチャーの創出(ワインの優位性)

### ● 馬喰町 東京ぶどう酒店

- ワイン好きのためのフレンチビストロ&バル
- 普段着のまま、気軽にワインとフレンチを楽しんでいただくのがコンセプト。カジュアルな中にも洗練されたフレンチメニューとワインのマリアージュを、馬喰町で展開。客単価3,000円~4,500円



### ● Salon de Champagne Vionys

- 阿部誠シェフソムリエがセレクトしたシャンパーニュを、常備約300種類取り揃え、豊かな個性をお楽しみいただけます
- シェフが月替わりで旬の食材を使ったお料理と、シャンパーニュにあわせて特別にアレンジした20種類以上のメニューをご用意しております

写真下左)東京ぶどう酒店 外観 (中央上)阿部誠氏 (中央下)5月のお料理 (右)ヴィオニスの内観、カウンターからワインセラーのシャンパーニュ



## アライアンス : 66洋食事業部(2017年12月発足)

- オムライス・洋食・ケーキの店 7店舗、7月にフードコート出店予定
  - 食事需要など、お客様の多様なシーンに呼応した店舗展開を拡大し、ポートフォリオを充実
  - 昭和51年、成城学園でサンドイッチ専門店を開業。昭和53年原宿でオムライス専門店「アップルツリー」が誕生。約40年にわたり愛され続けている洋食店
  - 昔懐かしい洋食メニューとパパママの味、ハイカラモダンな店が、幅広いお客様層に人気

店舗一覧	
66ダイニング六本木六丁目食堂 池袋東武店	66キッチン六本木六丁目食堂 大森店
66ダイニング六本木六丁目食堂 浅草EKIMISE店	カフェ エスカロール 大森店
66カフェ 飯田橋店	ムフタール ドゥ パリ 新宿店
原宿オムライスアップルツリー ららぽーとTOKYO-BAY店	

写真下左)浅草EKIMISE店 外観 (中央)食べるべき一品「熟成ハヤシソースのオムライス」(右)「ムフタール ドゥ パリ」のケーキバイキング



## 連結子会社による、ブランドポートフォリオの拡充

### ◆ 紅フーズコーポレーション(2012年6月)

- やきとん専門の小型店をオフィス街中心に展開
- チムニーからの仕入れによるシナジー
- 現在19店舗 写真左)新橋やきとん浅草橋店 (右)やきとん



### ◆ めっちゃ魚が好き株式会社(2013年8月)

- 駅前に位置しながら海辺の感覚を味わえる店舗コンセプト
- 漁港直送の新鮮な魚介類を気軽な価格で提供
- 現在12店舗 写真上左)豊丸スタッフ 右)武庫之荘店の水槽



### ◆ 升屋(2012年2月)

- 厚さ3cmの鉄板にこだわった鉄板焼の専門店
- 現在3店舗

左)「升屋品川店」(中央)「難波豊丸」(右)トロたん



## CSR活動への取り組み

### ● CSR活動の基本方針

- チムニーグループは社会的・法的責任を果たすことはもとより、企業理念に基づいて行動することにより、社会の課題解決や育成に『「心」と「食」と「飲」を通じて』寄与してまいります

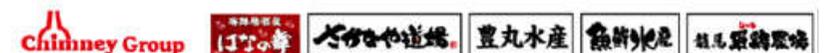
### ● ABCお料理クラブ(食育活動)

- 社内教育施設であるABCアカデミーを地域社会の皆様の一部開放して、「ABCお料理クラブ」を毎月開催しています
- 「食」に携わる企業として「素材」「料理」に興味を持って頂き、料理のコツを体験いただくことにより、健康で豊かな社会実現に貢献して参ります

### ● 国境なき医師団への支援活動

- 「食」に携わる企業として社会に貢献するべく、栄養失調児の食事となる「栄養治療食」を用いて援助活動をしている国境なき医師団に、寄付による支援を実施
- お客様にご来店いただく事が「栄養治療食」の提供に繋がる制度です

右上写真)「産地直送 いけす料理 魚鮮水産 浅草久月店」で開催するABCお料理クラブ



お客様にご来店いただく事が  
「栄養治療食」の提供に繋がります



## 注意事項

この説明会資料に掲載されている、現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、リスクや不確定な要素を含んでおります。これらは、現在入手可能な情報から得られた当社の判断に基づいたものであり、実際の業績等は、さまざまな要因により、見通しと大きく異なる結果となりうることをあらかじめご了承ください。

掲載内容には細心の注意を払っておりますが、当社および情報提供元は、情報の完全性、正確性、確実性、有用性、その他の保証を行うものではありません。掲載された情報の誤りによって生じた障害等に関して、当社は事由の如何を問わず一切責任を負いません。

なお、この説明会資料は投資勧誘を目的としたものではありません。実際の投資の際は、当情報に全面的に依拠することなく、皆様ご自身のご判断でお願い申し上げます。