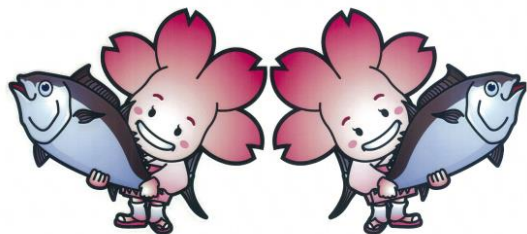


2018年3月期 第2四半期 決算説明資料



于ム二一株式会社

2017年11月



第1部：2018年3月期 第2四半期業績

2018年3月期 第2四半期実績

●2018年3月期 第2四半期実績(連結)

■ 売上高 229.9億円 (前同月累計比 △0.2%)

■ グループ売上 345.4億円 (前同月累計比 +0.3%)

■ 営業利益 14.0億円 (前同月累計比 +8.7%)

■ 親会社株主に帰属する純利益 7.6億円 (前同月累計比 +16.7%)

※連結子会社

・魚鮮水産株式会社 ・株式会社紅フーズコーポレーション

・めっちゃ魚が好き株式会社 ・大田市場チムニー株式会社

※決算期変更に伴い、前期と比較対象期間が異なるため、前同月累計比の増減については、公表数値ではありません

単位(百万円)

項目	2017年第2四半期累計 予想(連結)	2017年第2四半期累計実績 (連結)	予想比	前年同月累計比
売上高	23,580	22,998	97.5%	99.8%
(グループ売上高)	(34,939)	(34,547)	98.9%	100.3%
売上総利益	15,880	15,540	97.9%	100.8%
販管費	14,550	14,135	97.2%	100.1%
営業利益	1,330	1,404	105.6%	108.7%
経常利益	1,340	1,441	107.6%	110.0%
親会社株主に帰属する純 利益	660	761	115.4%	116.7%

2018年3月期 第2四半期 主要数値の内容

● 2018年3月期 第2四半期実績の内容

■ 売上高229.9億円(前同月累計比 △0.2%)

- ・FC売上 115.2億円
- ・グループ売上 345.4億円

■ 売上総利益率 67.6%

- ・調達コスト上昇懸念あるも、国内回帰及びメニューミックスによる原価率の低減
- ・アイテム数の整理など、在庫削減効果

■ 営業利益率 6.1%

- ・消耗品やキャスト費用、減価償却費が減少。物流費は増加

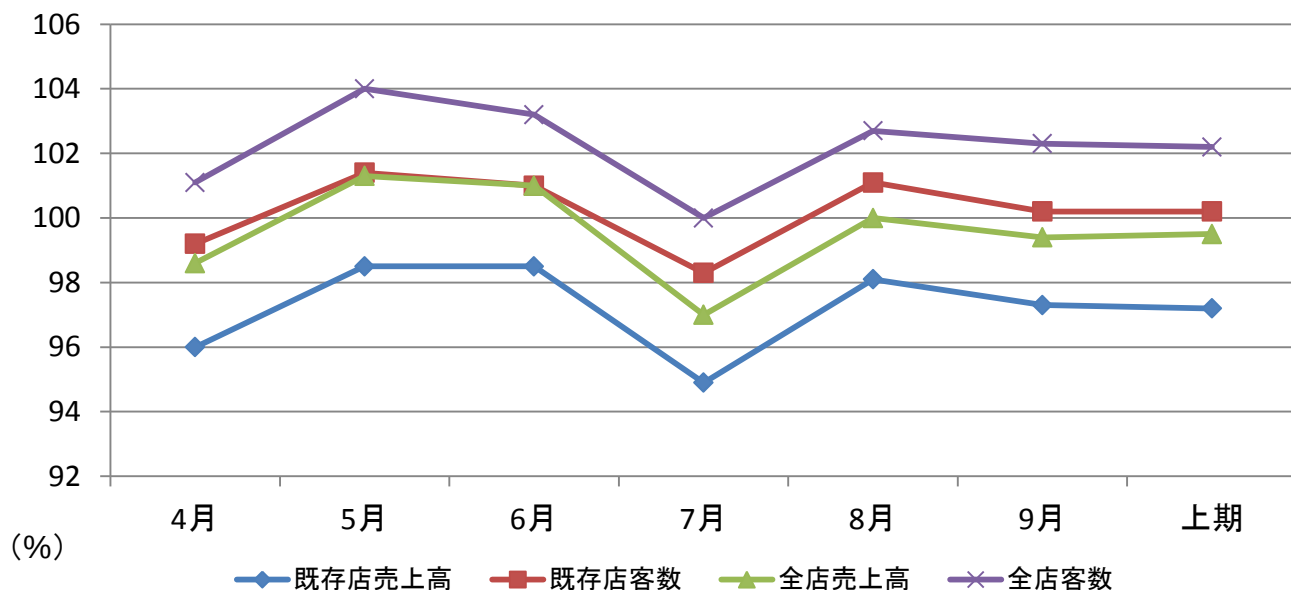
■ 経常利益率 6.3%

■ 純利益率 3.3%

■ EBITDA 23.1億円

2018年3月期 第2四半期 直営店の動向

●直営店の既存店売上及び客数前年対比の推移



売上実績	既存店(直営店全業態)			全社(直営店全業態)		
2017年度	売上高	客数	客単価	売上高	客数	客単価
4月	96.0	99.2	96.8	98.6	101.1	97.5
5月	98.5	101.4	97.2	101.3	104.0	97.5
6月	98.5	101.1	97.4	101.0	103.2	97.8
7月	94.9	98.3	96.6	97.0	100.0	97.0
8月	98.1	101.1	97.1	100.0	102.7	97.4
9月	97.3	100.2	97.1	99.4	102.3	97.1
上期	97.2	100.2	97.0	99.5	102.2	97.4

●既存店売上状況

- 4月: 休前日の日数が前年より少ない中、歓送迎会の獲得で客数健闘するも売上は前年より下回る
- 5月: コト消費によりGW堅調だが、2週目伸び悩む。客数は101.4と上回ったものの、客単価が伸び悩む。
- 6月: フェアメニュー「夏元気祭り」がスタート。金曜日が前年同月より1日多かったこともあり2ヵ月連続で客数が伸びた
- 7月: 昨年に比べ金曜日が一日少ない曜日回り。はなの舞池袋東口サンシャイン通り店にて、「おそ松さん」とのコラボメニューを販売
- 8月: 東京で21日連続の雨や、気温30度を下回るなど全国的に天気崩れる。昨年オリンピックで低調の戻りもあり、客数は101.1
- 9月: 1日(金)と16日(土)17日(日)台風に襲われる。外食全般に値上げの傾向あるも、価格据え置き。客数は100.2

2018年3月期 第2四半期 店舗の出退店推移

●新規出店・閉店・転換状況

(単位:店)

	2016年6月末	2017年9月末	2017年度計画
直営店新規出店	1 6	1 7	3 5
FC店新規出店	1	1	3
直営店閉店	1 3	4	1 4
FC店閉店	9	6	1 0
直営店からFC店へ転換	5	9	1 3
FC店から直営店に転換	3	0	5

(コントラクト事業店新規出店)	—	—	—
(コントラクト事業店閉店)	2	1	1

直営店純増数 / 店舗数	3 2 7	9 / 3 3 6	1 3
F C店純増数 / 店舗数	2 8 9	△ 2 / 2 8 7	1
コントラクト事業店純増数 / 店舗数	9 2	△ 1 / 9 1	—

2017年9月末 業態別店舗数の推移

■ 子会社を含む総店舗数は745店舗となりました

(単位: 店)

業態名	2016年6月末			2017年9月末			増減		
	直営	FC	計	直営	FC	計	直営	FC	計
はなの舞	125	164	289	119	160	279	△6	△4	△10
さかなや道場（魚鮮水産含む）	133	52	185	142	51	193	9	△1	8
軍鶏農場	14	1	15	11	1	12	△3	—	△3
豊丸水産	40	1	41	29	1	30	△11	—	△11
やきとり さくら	8	—	8	18	—	18	10	—	10
こだわりやま・やきとり道場	1	37	38	2	39	41	1	2	3
その他（升屋・チムニー等）	6	34	40	15	35	50	9	1	10
（コントラクト事業店舗）	92	—	92	91	—	91	△1	—	△1
合計	419	289	708	427	287	714	8	△2	6
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	—	—	—

2017年9月末現在 地域別店舗数

●地域別店舗数 (2017年9月末現在)

中国

鳥取/島根/岡山/
広島/山口

はなの舞	14店
さかなや道場	15店
豊丸水産	7店
さくら	0店
こだわりやま	1店
その他	2店
コントラクト	3店
合計	42店

関西

大阪/京都/兵庫/
滋賀/奈良/和歌山

はなの舞	7店
さかなや道場	24店
軍鶏農場	2店
豊丸水産	6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	25店
さかなや道場	14店
豊丸水産	2店
こだわりやま	10店
その他	3店
コントラクト	30店
合計	84店

関東

神奈川/埼玉/千葉/
茨城/栃木/群馬

はなの舞	102店
さかなや道場	58店
軍鶏農場	6店
豊丸水産	8店
さくら	11店
こだわりやま	5店
その他	9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	3店
さかなや道場	13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	38店

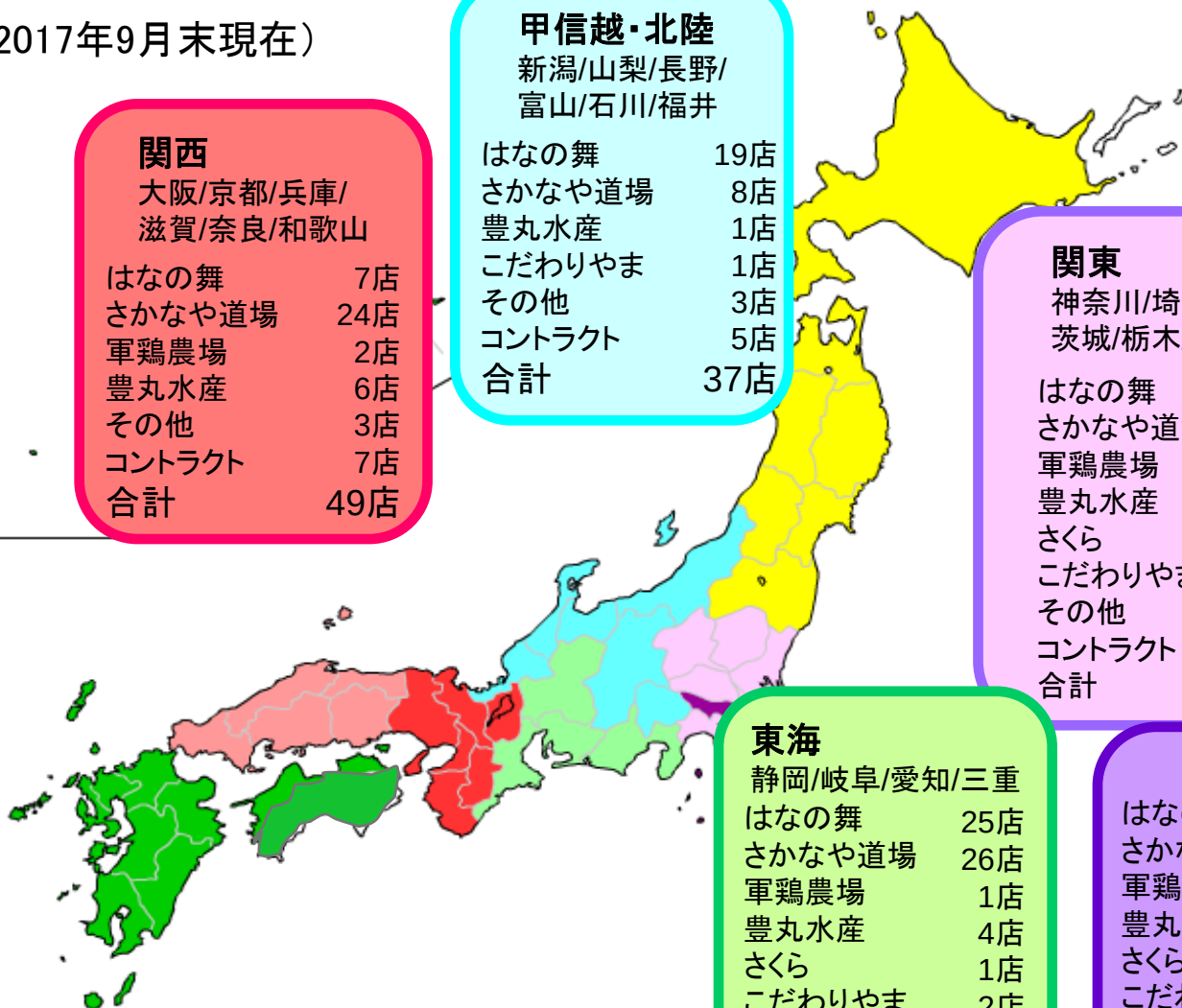
東海

静岡/岐阜/愛知/三重

はなの舞	25店
さかなや道場	26店
軍鶏農場	1店
豊丸水産	4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	72店

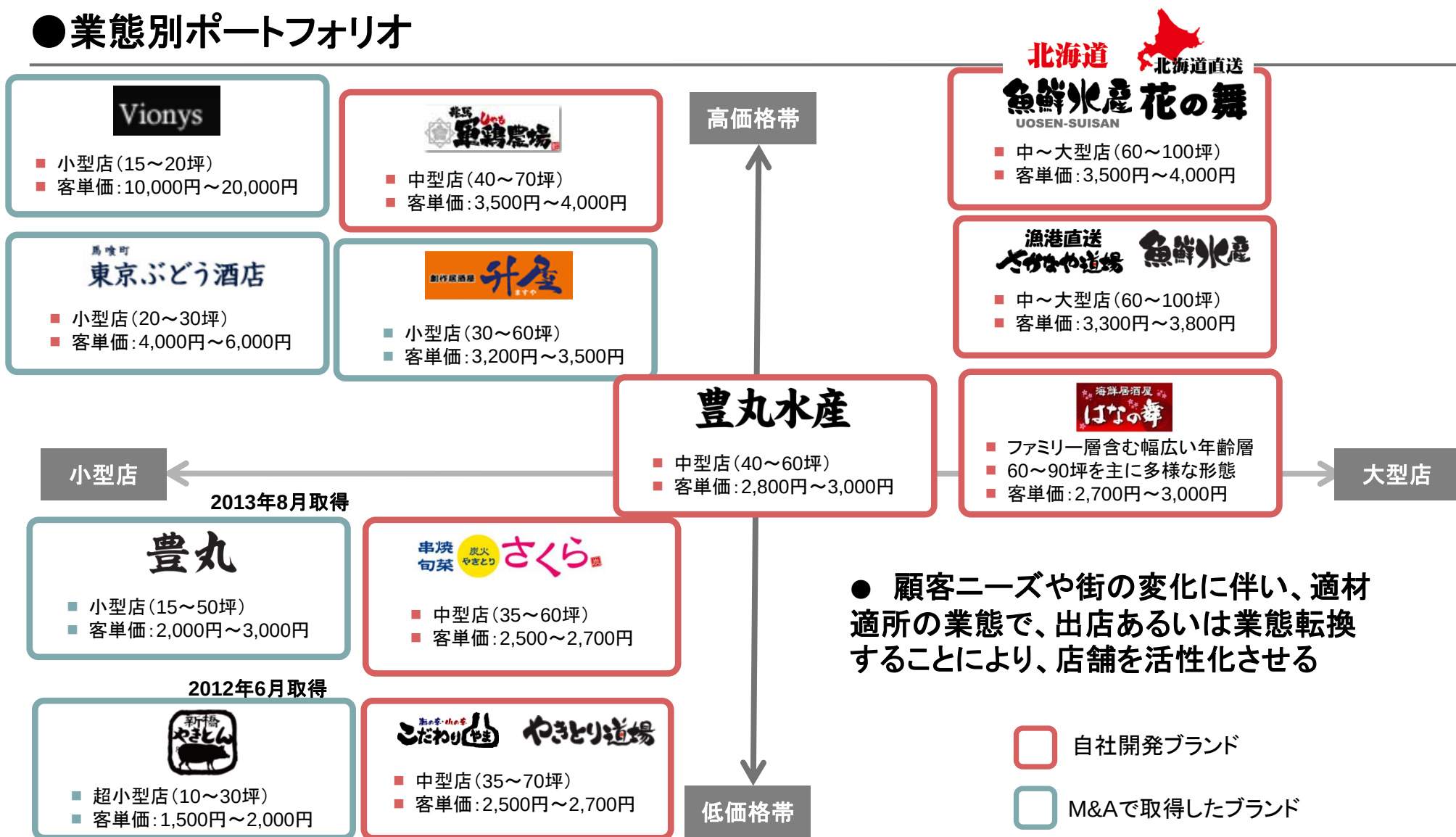
東京

はなの舞	86店
さかなや道場	35店
軍鶏農場	2店
豊丸水産	1店
さくら	5店
こだわりやま	20店
その他	26店
コントラクト	7店
合計	181店



CHANGE & BUILDによる、業態開発と適材適所の店舗展開

●業態別ポートフォリオ



2018年3月期 第2四半期 財務状況(バランスシート)

●財務状況

- 総資産 292.8億円（前期末比 +28.3億円）
- 負債 132.5億円（前期末比 +23.3億円）
- 純資産 160.3億円（前期末比 +5.0億円）

単位(百万円)

	2017年3月期	2018年3月期 第2四半期末（連結）	前期末比
流動資産	7,560	10,069	2,509
固定資産	18,890	19,217	327
流動負債	6,186	8,886	2,700
固定負債	4,729	4,363	△366
純資産	15,535	16,036	501
総資産	26,451	29,287	2,836

2018年3月期 第2四半期 財務状況の主な変動要因

●財務状況に関するポイント(昨年度末である2017年3月末との比較)

■ 資産の変動に関するポイント

- ・現金及び預金22.5億円増加。当会計期間末日が金融機関休業日であったことが主な要因
- ・投資有価証券の増加 8.5億円

■ 負債の変動に関するポイント

- ・有利子負債は、6.0億円減少
- ・買掛金が、12.5億円、未払い金が2.9億円増加。

当会計期間末日が金融機関休業日であったことが主な要因

- ・未払い法人税等が、6.5億円、前受収益が5.1億円増加

■ 純資産の変動に関するポイント

- ・配当金の支払いは3.2億円
- ・利益剰余金は、配当金支払いと当第2四半期の業績により81.7億円

2018年3月期 第2四半期 キャッシュ・フローの状況

単位(百万円)		2017年3月期末	2017年9月期末
営業活動によるキャッシュ・フロー		1,841	4,693
	税金等調整前当期純利益	3,761	1,334
	減価償却費・のれん償却費	2,346	861
	法人税等の支払	△2,077	△192
	その他合計	△2,188	2,690
投資活動によるキャッシュ・フロー		△2,014	△1,436
	固定資産の取得・売却・除去による支出	△2,119	△601
	投資有価証券の取得による支出	—	△788
	その他合計	104	△47
財務活動によるキャッシュ・フロー		△113	△1,005
	借入・割賦債務の収支等	△271	△561
	自己株取得による支出及び処分による収入	55	19
	配当金、その他の支出	△440	△463
現金及び現金同等物の増減額		△285	2,251
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	7,644

2018年3月期 第2四半期 キャッシュ・フローに関するポイント

●キャッシュフローに関するポイント

■ 営業活動によるキャッシュ・フロー

- ・税金等調整前四半期純利益13.3億円、減価償却費6.2億円、
のれん償却費2.4億円、仕入債務の増加12.5億円、未払金の増加3.2億円

■ 投資活動によるキャッシュ・フロー

- ・投資有価証券の取得による支出7.8億円、固定資産の取得による支出5.7億円

■ 財務活動によるキャッシュ・フロー

- ・長期借入金の返済による支出2.2億円、配当金の支払額 3.2億円、
割賦債務の返済による支出が3.3億円

2018年3月期 業績予想(連結)

●2017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、今年度と同様の、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	2015年12月期	2016年12月 第4四半期累計	2017年3月期 (15ヶ月)	2018年3月期 (予想)
売上高	47,786	47,340	58,792	48,230
(グループ売上高)	(72,200)	(70,672)	(87,802)	(71,296)
売上総利益	31,703	31,717	39,417	32,490
販管費	28,073	28,357	35,413	29,110
営業利益	3,629	3,360	4,004	3,380
経常利益	3,702	3,408	4,071	3,400
親会社株主に帰属 する純利益	1,968	1,719	2,076	1,710

2018年3月期 業績予想の概要

●2017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	100%以上	99.0%	100%
新規出店	+35店	+3店	+4店
閉店	△14店	△10店	－
直営⇒FC転換/FC⇒直営転換	△13店舗 / +5店舗	+13店舗 / △5店舗	－
純増店舗数	13店	1店	4店

■ 既存店過去実績

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

●株主還元:配当予想

■ 2017年度(第10期)23.00円、配当性向25.7%の予想

内訳は、第2四半期末配当 11.50円、期末配当 11.50円

	2016年度	2015年度	2014年度	2013年度
配当性向実績(%)	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、株主様が当社の最大のリピーター・サポーターとなって頂けるよう、株主優待を充実しております
- 決算期変更の経過期間となる2016年度は、2016年1月1日から2017年3月31日までの15ヶ月の決算となりました。それに伴い、株主優待制度の基準日を下記のとおりに変更しております

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
2017年9月末・2018年3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

2019年3月期に向けての中期経営目標

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 15%以上 (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% (2016年度6.8% 2015年度 7.6%、2014年度 7.4%)

第2部：今年度の施策と成長戦略

2017年度施策

今年の重点項目

- 目の前のお客様を大切に
- お客様に喜んで帰っていただく

■ Market in 思考の循環

お客様にご納得いただく ⇒ 店舗での商品・サービス・情報のご提供 ⇒ 効率的物流 ⇒ 価値ある商品の生産

【産地】

- 日本全国および世界から、新鮮・旬で安全安心な食材の調達
- お客様がまるで産地に行ったかのように、地方の名産物を味わっていただける食材の調達

【製造】

- お客様の本物志向に対応できる価値ある商品の製造
- ◆ 旬メニュー年8回、グランドメニュー年2回、宴会メニュー年2回刷新し、常に新しいテイストを提供

お客様にご評価いただく
企画・商品・情報・サービス



【物流】

- 効率的物流
- ドミナント出店
- 新鮮なものを新鮮なまま店舗へ

【店舗】

- 外食という特別な機会を楽しんで頂く
- 「モノ」から「コト」消費への対応
- 商品に関する専門知識の情報発信や絆を作るコミュニケーション

6次産業化の深耕：魚の調達を多様化し、漁港直送鮮魚調達を拡充

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



● 伊東港のしらす漁師とタイアップ

「船頭さんと海女さんの店 海鮮料理・釜飯 大武丸 伊豆長岡店」

- 伊東港で「大武丸」漁師さんから「しらす」を仕入れ。生産者を指定した魚を伊豆長岡店で活用。1次生産者の販路拡大にも貢献



● 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)に、店舗でお客様に提供することにより、まるで産地に行ったかのような鮮度の魚を、都心店舗で食べていただける
- 「超速鮮魚」活用店舗は10月時点で280店舗



6次産業の深耕：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

●新潟地方卸売市場での買参権活用

- 昨年秋よりグランドメニューで提供している「たら酒粕漬け」用の「真鱈」を中心に買い付け
 - 今後は冬の鍋食材とランチ用として鰯を中心に買い付け。(ブリの照焼き・煮付用)
- 写真左)新潟地方卸売市場で買参権を活用した買付け
(右)「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



●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1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
- 今年10月は「あったか鍋フェア」にて大分県産の寒ブリを、大田市場チムニーで全店舗を対象に供給コントロールし、センター出荷



写真左)大田市場にて豊丸水産向けの活貝を選別

(右)あったか鍋フェアの「寒ブリ刺身」

6次産業化の深耕：開発商品

中部飼料(株)との共同：本マグロの飼育

- 新規取組「名古屋コーチン」は、噛みしめるほど溢れ出すコク、噛む度に音がするほど引き締まった食感が特徴
- 本マグロの蓄養
 - 獲る漁業から育てる漁業の転換を社会的責任と考え、大分県津久見で蓄養された本マグロを調達
 - 昨年1年間で1,358回実施している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。今年度は1,400回実施を目標



写真上左)店舗での解体ショーは勿論、内定式でも披露。
捌きたてを内定者にふるまう

上右)名古屋コーチンの育成

左2つ)名古屋コーチンを取り入れたメニュー



名古屋コーチン 玉子料理



名古屋コーチン



6次産業化の深耕：農業分野における品種の拡大

長ネギ・酒の新規取組

●長ネギ：品質の向上と安定供給を目的とし、新たな生産者との取組み

- 生産者（株）あらき（生産部門（有）マッシュ）より、深谷ねぎで有名な、埼玉県深谷市の長ネギを導入
- 指定加工工場にて「ねぎま串」に加工

1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
収穫								収穫			

（写真右）生産者（株）あらき（生産部門（有）マッシュ） 深谷ねぎ生育



● 季節料理に合わせたオリジナル日本酒「彩楽（無濾過原酒 氷温貯蔵）」を開発し、秋のフェアメニュー「秋獲祭」で販売。来年2月の「創業祭」に向けて、新規商品を開発中

- 一次 × 二次 × 三次 が協力し開発
- 搾りたてのフレッシュ感と米の旨味を十分に感じられる味わい
- 600本製造し、秋の料理とともに提供

（写真左）社員による収穫（右）日本酒「彩楽」



販売促進企画：地産地消・地産全消

地産地消・地産全消メニューによる販売促進。魚に加え、朝取れ野菜の活用

- 各地における地産地消の推進による地元からの認定

- 北海道で朝取れ道産野菜を提供

- ・農家と提携する「産直システム・北海道」と提携し、収穫から12時間以内での札幌市内配送を実現。北海道外の店舗へも取組を拡大し、「北海道 はなの舞」ブランドで産直システムから仕入れた野菜を取り扱っています

- 「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)増毛産ぼたんえび



(中央)増毛前浜産 殻付きうに



(右)道産野菜5種盛り

販売促進企画：「あったか鍋フェア」「忘年会コース」

フォトジェニック・ムービージェニックな一品

● フォトジェニックな一品 「黄金海鮮鍋コース」

■ 忘年会コースは、

- ・濃厚うにスープで食べる「黄金海鮮鍋コース」(12月1日～31日)
 - ・選べるお鍋の「忘年会特別宴会コース」(11月1日～12月31日)
- など、業態ごとに宴会コースをご用意

「黄金海鮮鍋コース」は、しずる感あふれる贅沢鍋と3大特典付きです

● ムービージェニックな一品 「豆乳キムチーズ鍋」

■ あったか鍋フェアでは、定番から変わり鍋まで5種類の鍋をご用意

- 中でも、「豆乳キムチーズ鍋」は、マイルドに仕上げた豆乳キムチスープにとろ～りモツアレアチーズが溶けこみ、そのチーズが伸びる様子が、動画映えする一品です



(写真左) 濃厚うにスープの黄金海鮮鍋 (右) 豆乳キムチーズ鍋

2017年の忘年会は 日曜日～木曜日 ⑤ **早期予約** が **凄**い!!

うにと瀬祭でキメる!!

飲み放題 3時間 付き!

黄金海鮮鍋コース

濃厚うにスープで食べる

お一人様 **6,000円** (税込)

約70種類!! 充実の飲み放題付き!!

生ビール・瓶ビール・サワー・カタル・ハイボール・焼酎・日本酒・梅酒・ワイン・ウイスキー・ノンアルコールカタル・ノンアルコールビール・ソフトドリンク

※6名以上500円(税込)で 22名 全品飲み放題!!

特典① 12月 日曜日～木曜日 は 通常お一人様 6,000円(税込)の 黄金海鮮鍋コースが お一人様 **4,500円!** (税込)

特典② 早期予約特典 11月30日(木) までのご予約で **瀬祭・八海山・久保田** の人気 地酒が **飲み放題!**

特典③ 飲み放題が **3時間!!**

※本日の内容は4名利用でのご案内です。 ※ご予約の人数により料理内容が異なる場合がございます。 ※付帯特典や写真と異なる場合がございます。 ※ご予約の人数は、3名以上でお願いいたします。 ※飲み放題のラストオーダーは23時30分まででございます。 ※前夜キャンセルの場合はキャンセル料を申し付けさせていただきます。 ※詳しくはお近くの店舗までお問い合わせください。

※実施の有無・価格や内容は店舗によって異なります。 事前に各店までお問い合わせください。

2018年 出店計画 : 地産地消とともに土地の伝統文化を融合

日本全国47都道府県に出店達成

- 2016年11月、徳島県に出店したことにより、47都道府県全てに出店
- 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いただけます
- 2017年度出店計画
- 新規出店 : 35店舗目標。分かりやすい・見やすい・入り易い(視認性)と、業態の明確化に注力
- 業態転換 : 50店舗目標。従来からのCHANGE (転換)&BUILD (創造と創生)の成功を継承
- 物流を関東・関西・九州の3拠点に再構築。中国地方は下関で結ぶ、山陰道・山陽道ルートの特ダネ出店を継続



(写真左から)「瀬戸のうまいもの さかなや道場 児島店」・「瀬戸内 はなの舞 柳井駅前店」・「薩摩魚鮮水産鹿児島中央駅東口店」の外観

人財育成教育の充実：目の前にいるお客様を大切に

母店とABCアカデミーと店舗活性部の三位一体型人財育成

●「社内研修校ABCアカデミー」と「教育母店」と「店舗活性部」の三位一体による人財教育の強化

■ アカデミーでの教育・母店店舗でのOJT・店舗活性部による個別指導でPDCCの循環



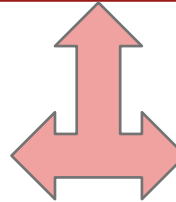
●ABCアカデミー

- 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



●教育母店

- 母店では、教育店舗としてのレベルアップを図り、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

- トレーナスキルセミナーを導入し、教え方を教え、店舗スタッフの教育ができる店長・調理長へ



(写真左上)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

(写真右上)サービスの模範指導指導(左下)接客ブラッシュアップセミナー(右下)店舗での実施指導

人財育成教育の充実：目の前にいるお客様を大切に

母店とABCアカデミーと店舗活性部の三位一体型人財育成

● 小型店研修の導入

- 店舗の大小により、仕事の進め方やポジションの実践が違う部分を習得

● 教育動画の作成

- 既存店での従業員のレベル向上。調理部門における専門的技術の習得

● 外国人教育店舗

- 新橋・上野3153店・小伝馬町店など、外国人キャストの母店を設定し教育

● 体験研修の実施

- 店長はじめ、新卒の集合研修として、生産現場を体験。6次産業を強みとしている当社の1次産業の現場を体験することにより、生産者の想いや商品知識を学習



写真(左) チムニ農園で野菜の収穫

(中央)軍鶏農場での見学と軍鶏とのふれあい

(右)漁港での魚の見学

人財育成教育の充実：生産現場体験。体験学習による知識の習得

産地体験による人財育成の強化(酒類関連)

●オリジナル麦焼酎リニューアルに伴い麦の収穫体験

- 佐賀県伊万里市の「煌き(きらめき)二条麦」を使用した「オリジナル麦焼酎 ごち麦」を9月から後期グランドメニューで販売開始
- 香ばしい麦の香りと、口当たりの良い甘みが特徴の麦焼酎です
- 販売開始に伴い、今年5月に麦の収穫を体験

●オリジナル芋麦焼酎の芋収穫と焼酎づくりを鹿児島で体験



写真(右上「オリジナル麦焼酎 ごち麦」(下左・中央)麦の収穫体験作業 (右)芋の収穫体験

FCビジネス：オーナーとの共存共栄

「ありがとう」を頂くために、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

- 32年前の創立時よりFCオーナービジネスを展開
- 我々の強みを更に強化し、地域の要望を先取りするための改装・業態転換を積極的に展開

● 新規加盟のFCオーナーを迎え継続的发展へ

● 今年の行動指針

- ①お客様の眼を見て、笑顔の膝つき接客 ②従業員が達成感を得られる職場作り(一言運動継続中)
- ③お客様から教えていただいたご意見への即時対応から再来店を目指す ④お通し革命推進



写真左)さかなや道場武蔵藤沢西口店 (中央左)はなの舞 新庄店 (中央右)豪華鮮魚刺身盛り (右)席予約のお客様への「大皿お通し」

株式会社やまやとのコラボレーション

NTTドコモのdポイント活用による相互送客

- 決済方法を多様化し、利便性のアップと来店誘致
- 全国居酒屋業界で先駆けて、決済方法の多様化をはかり、お客様のご精算の利便性の推進と、来店動機に結び付けております
- NTTドコモのdポイントを、今年8月に東北エリア及び東京都の一部直営店からスタートし、全国のグループ店舗に順次拡大。現在では約700店舗でご利用いただけます
(対象店舗については、ホームページで検索ください)
- 全国展開する居酒屋では初めて、お客様のご飲食代金のお支払いに、dポイントがご利用できるようになりました
- やまやとキャンペーンを同時開催しており、チラシなどで、チムニー⇄やまやで相互にお客様を誘致しております

下)「やまや」との「dポイント共同キャンペーン」案内



期間: 2017年11月15日(水)~2018年1月9日(火)

期間中に対象店舗でお会計時に、dポイントカード／モバイルdポイントカード／dカード／dカード GOLD／dカード プリペイドをご提示いただくとdポイントを3倍(お会計1回につき、100円(税込)ごとに合計3ポイント)進呈いたします。

アライアンス：4月1日事業譲受、チムニーの新業態「ぶどう事業部」としてスタート

ぶどう事業部の発足 ～酒飯店 やまやとのコラボレーションへ今後発展～

- 2002年度全日本最優秀ソムリエのタイトルを持つ、阿部誠氏監修、3店舗を譲受
- 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)

●Salon de Champagne Vionys

- 阿部誠氏がセレクトしたシャンパーニュを、常備約300種類取り揃えており、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と共にお楽しみいただけます
- メーカーズディナーなどイベントを多数開催しております

写真下左)東京ぶどう酒店 外観

●馬喰町 東京ぶどう酒店

●常盤台 ぶどうバル

- ワイン好きのためのフレンチビストロ&バル
- 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
- 「阿部誠の一本」など毎月ワインをセレクト

(中央)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：6月27日、マルシェ株式会社との資本・業務提携

マルシェ(東証第一部7524)の筆頭株主に

- 今年6月、マルシェ株式を954,500株(発行済株式総数の約11.2%)を取得し、筆頭株主となる
- 店舗数は、2社合計で1,200店舗超

	マルシェ	チムニー	合計
店舗数 (店:2017年9月末)	468	745	1,213

下)マルシェの主要業態ロゴ



■ 業務提携の内容

- ・ 商材の相互供給や共同購買、共同配送
- ・ 共同フェアの開催等、コラボレーション企画の実施等による店舗力の向上
- ・ 教育、人財、採用の交流
- ・ 共同マーケティング、店舗運営ノウハウの共有による経営効率の高い店舗づくり
- ・ チムニーは関東圏、マルシェは関西圏に強い地域特性を活かした店舗網の充実

アライアンス : 12月1日、7店舗を事業譲受予定

オムライス・洋食・ケーキの店、7店舗を事業譲受。直営事業部として12月より発足

- 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
- 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

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)

- ホルモンという特色ある食材に特化した小型店舗
- 新規オープン2店舗「新橋やきとん防衛省前店」「新橋やきとん浅草橋店」 合計19店舗に



◆ 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の仕入れと物流のシナジー
- 現在12店舗
- 新業態 極上鮪と炭火串料理の店「トロたん」を8月オープン



・マグロの全てを食い
尽くせ！
『刺身や寿司』だけ
じゃない、マグロの
様々な食べ方を提案。
おなじみの部位『赤身
やトロ』はもちろん、日
頃めったに口にでき
ない『希少部位』も、
オリジナリティー溢れ
る料理方法でご提供

◆ 升屋(2012年2月)

- 鉄板焼の
専門店
- 現在4店舗
- イタリアンを
東京都北区
赤羽のJR駅
構内に開店



◆ イタリア海鮮料理 MASUYA(2013年7月)



CSR活動への取り組み

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

● 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

● 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

右下写真)「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



	2016年累計
■ 参加店舗数	191店舗
■ 客数昨年対比増加人数	235,683名
■ 支援金額	2,356,830円
■ 栄養治療食支援食数	70,709食



ご清聴ありがとうございました

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。

