

2019年3月期 決算説明資料



チムニー株式会社

2019年5月



第1部：2018年度決算概要と2019年度計画

2019年3月期 連結通期実績

項目 \ 単位(百万円)	2018年3月期	2019年3月期	予算比	前年比
売上高	46,761	45,685	99.1%	97.7%
(グループ売上高)	(70,122)	(68,114)	99.1%	97.1%
売上総利益	31,469	30,735	99.2%	97.7%
販管費	28,395	28,278	100.0%	99.6%
営業利益	3,074	2,457	91.0%	79.9%
経常利益	3,165	2,505	92.8%	79.1%
親会社株主に帰属する純利益	1,640	1,205	86.1%	73.5%

◆ 売上総利益率 67.3%、営業利益率5.4%、経常利益率5.5%、純利益率2.6%

EBITDA 4,105百万円、EPS62.91円、ROE(自己資本当期純利益率)7.1%

◆ 連結子会社4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

2019年3月期 主要数値の内容

● 2019年3月期 実績の内容

- ◆ 売上高 456.8億円、前年同期比 $\Delta 2.3\%$
FC売上 224.2億円、グループ売上 681.1億円
- ◆ 売上総利益率 67.3%
全体の原価率は、前年同期と同様の32.7%
- ◆ 営業利益率 5.4%
販管費全体では、1.1億円の減少
キャスト給与、販売促進費、修繕費、水道光熱費が増加
消耗品費、減価償却費が減少
- ◆ 経常利益率 5.4%
営業外収益では、持分法投資利益 17百万円
- ◆ 純利益率 2.6%

2019年3月期 直営店の売上高及び客数・客単価の動向(前年対比)

●月次売上動向

(%)

売上実績	既存店(直営店全業態)			全社(直営店全業態)		
2018年度	売上高	客数	客単価	売上高	客数	客単価
2018年 4月	96.2	96.8	99.4	99.1	101.5	97.6
2018年 5月	94.7	95.5	99.1	97.8	100.7	97.1
2018年 6月	97.7	98.0	99.7	100.1	102.2	98.0
2018年 7月	89.9	91.2	98.6	93.0	96.0	96.9
2018年 8月	97.8	98.0	99.9	101.1	102.8	98.3
2018年 9月	92.1	92.7	99.3	94.8	96.8	97.9
上期	94.7	95.4	99.3	97.6	100.0	97.6
2018年 10月	99.1	100.6	98.5	102.6	105.7	97.1
2018年 11月	99.0	99.6	99.4	102.7	105.4	97.4
2018年 12月	92.9	93.9	98.9	93.7	95.0	98.6
2019年 1月	95.6	96.8	98.8	96.8	98.0	98.9
2019年 2月	97.6	99.1	98.5	98.4	100.1	98.3
2019年 3月	95.3	96.7	98.5	95.4	97.3	98.1
2018年度	95.5	96.4	99.0	97.7	99.9	97.8

- ◆ 上期は、豪雨災害や台風、北海道胆振東部地震など気象災害による影響を大きく受ける
 下期は、12月の宴会が昨年を下回るなど伸び悩む

店舗の新規出店・退店・転換状況

(単位:店)	2017年度	2018年度	2019年度計画
直営店新規出店	37 (内事業譲受10店)	19 (内事業譲受1店)	20
FC店新規出店	1	2	—
直営店閉店	9	13	12
FC店閉店	17	15	18
直営店からFC店へ転換	13	12	10
FC店から直営店に転換	1	4	—

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

直営店純増数 / 店舗数	16 / 348	△2 / 346	△2
FC店純増数 / 店舗数	△4 / 279	△5 / 274	△8
コントラクト事業店純増数 / 店舗数	△1 / 91	2 / 93	—

業態別店舗数の推移

◆ 子会社を含む総店舗数は748店舗となりました

(単位: 店)

業態名	2018年3月末			2019年3月末			増減		
	直営	FC	計	直営	FC	計	直営	FC	計
はなの舞	120	153	273	122	144	266	2	△9	△7
さかなや道場（魚鮮水産含む）	151	54	205	151	59	210	—	5	5
軍鶏農場	10	1	11	9	1	10	△1	—	△1
豊丸水産	25	1	26	20	2	22	△5	1	△4
やきとり さくら	18	—	18	12	2	14	△6	2	△4
こだわりやま・やきとり道場	3	37	40	1	32	33	△2	△5	△7
その他（升屋・チムニー等）	21	33	54	31	34	65	10	1	11
（コントラクト事業店舗）	91	—	91	93	—	93	2	—	2
合計	439	279	718	439	274	713	—	△5	△5
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）「花の舞 ハノイ」	31	—	31	35	—	35	4	—	4

鳥取/島根/岡山/
広島/山口

はなの舞	14店
さかなや道場	17店
豊丸水産	7店
こだわりやま	1店
その他	3店
コントラクト	3店
合計	45店

大阪/京都/兵庫/
滋賀/奈良/和歌山

はなの舞	10店
さかなや道場	20店
軍鶏農場	2店
豊丸水産	4店
その他	2店
コントラクト	7店
合計	45店

新潟/山梨/長野/
富山/石川/福井

はなの舞	17店
さかなや道場	10店
こだわりやま	1店
その他	5店
コントラクト	5店
合計	38店

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	5店
豊丸水産	5店
さくら	10店
こだわりやま	3店
その他	13店
コントラクト	13店
合計	209店

北海道/青森/岩手/
宮城/秋田/山形/福島

はなの舞	21店
さかなや道場	20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	31店
合計	87店

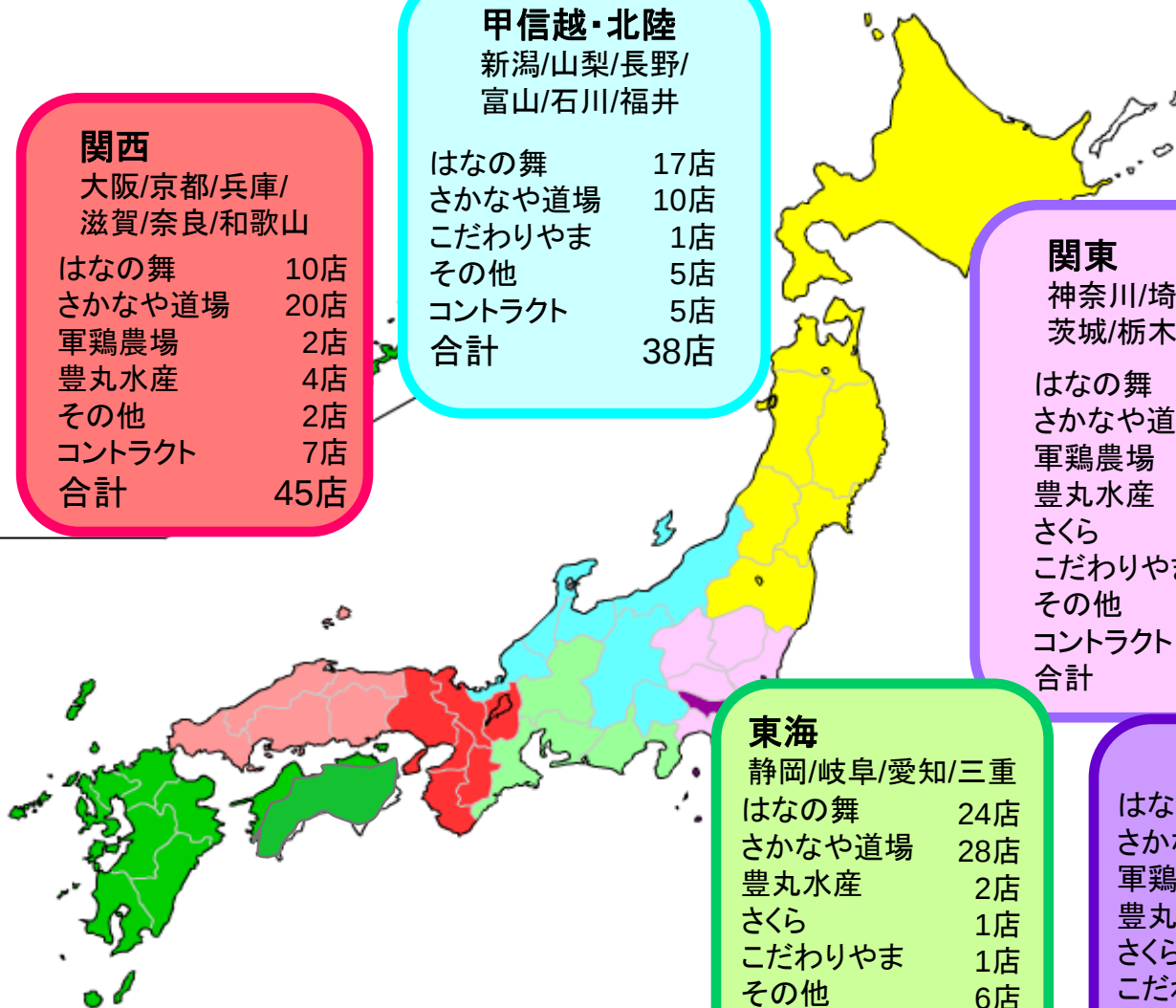
愛媛/香川/高知/徳島福岡/
佐賀/長崎/大分
熊本/宮崎/鹿児島/沖縄

はなの舞	4店
さかなや道場	16店
軍鶏農場	1店
豊丸水産	1店
こだわりやま	1店
その他	1店
コントラクト	18店
合計	42店

静岡/岐阜/愛知/三重

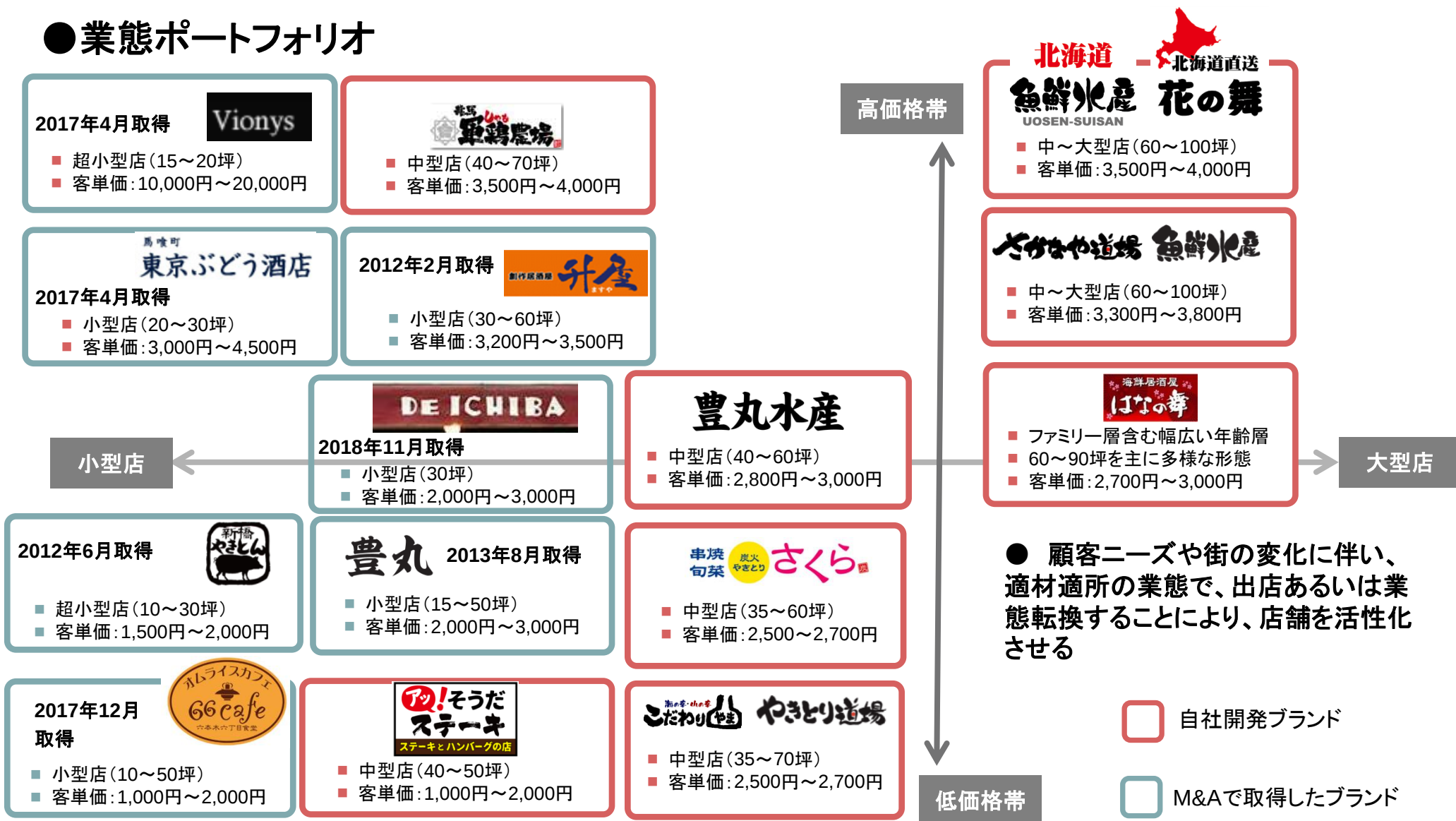
はなの舞	24店
さかなや道場	28店
豊丸水産	2店
さくら	1店
こだわりのやま	1店
その他	6店
コントラクト	9店
合計	71店

はなの舞	74店
さかなや道場	41店
軍鶏農場	2店
豊丸水産	1店
さくら	2店
こだわりやま	16店
その他	33店
コントラクト	7店
合計	176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



2019年3月期 財務状況(バランスシート)

●財務状況

単位(百万円)

	2018年3月期	2019年3月期	前期末比
流動資産	10,186	9,608	△578
固定資産	19,135	18,538	△597
流動負債	8,611	7,325	△1,285
固定負債	3,999	3,425	△574
純資産	16,711	17,395	684
総資産	29,322	28,146	△1,175

- ◆ 資産 281.4億円 (前期末比 △11.7億円)
- ◆ 負債 107.5億円 (前期末比 △18.6億円)
- ◆ 純資産 173.9億円 (前期末比 +6.8億円)
- ◆ 自己資本比率 61.8%

2019年3月期 財務状況の主な変動要因

●財務状況に関するポイント

◆ 資産の変動に関するポイント

- ・前連結会計年度末と比べて 11.7億円減少し、281.4億円
- ・主な要因は、流動資産項目での現金及び預金の減少
固定資産項目での、投資有価証券の増加、有形固定資産及びのれんの減少

◆ 負債の変動に関するポイント

- ・前連結会計年度末と比べて 18.6億円減少し、107.5億円
- ・主な要因は、有利子負債、未払法人税等の減少

◆ 純資産の変動に関するポイント

- ・前連結会計年度末と比べて 6.8億円増加し、173.9億円
- ・配当金の支払いは 4.4億円
- ・利益剰余金は、当期の業績により 12.0億円増加

2019年3月期 キャッシュ・フローの概況

単位(百万円)

		2018年3月期末	2019年3月期末
営業活動によるキャッシュ・フロー		6,487	2,232
	税金等調整前当期純利益	2,851	2,191
	減価償却費・のれん償却額	1,723	1,593
	法人税等の支払	△566	△1,546
	その他合計	△2,480	△6
投資活動によるキャッシュ・フロー		△2,179	△1,544
	固定資産の取得・売却・除却による支出	△1,070	△1,106
	投資有価証券取得・事業譲受・その他合計	△1,109	△438
財務活動によるキャッシュ・フロー		△1,821	△1,374
	借入・割賦債務の収支等	△1,302	△933
	自己株取得による支出及び処分による収入	30	△0
	配当金、その他の支出	△549	△440
現金及び現金同等物の増減額		2,486	△686
現金及び現金同等物の期首残高		5,393	7,880
現金及び現金同等物の期末残高		7,880	7,193

2019年3月期 キャッシュ・フローの概況

●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・フローは、22.3億円増加
 - ・増加要因は、税金等調整前当期純利益、減価償却費、のれん償却額
 - ・減少要因は、法人税等の支払い 等
- ◆ 投資活動によるキャッシュ・フローは、15.4億円減少
 - ・新規出店や改装のための固定資産の取得による支出
 - ・関係会社株式の取得による支出 等
- ◆ 財務活動によるキャッシュ・フローは、13.7億円減少
 - ・長期借入金の返済による支出
 - ・配当金の支払い
 - ・割賦債務の返済等

2019年度 業績予想(連結)

単位(百万円) 項目	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期 (予想)	増減率
売上高	46,761	45,685	46,250	101.2%
(グループ売上高)	(70,122)	(68,114)	(68,361)	100.4%
売上総利益	31,469	30,735	31,220	101.6%
販管費	28,395	28,278	28,580	101.6%
営業利益	3,074	2,457	2,640	107.4%
経常利益	3,165	2,505	2,710	108.2%
親会社株主に帰属 する純利益	1,640	1,205	1,215	100.8%

●2019年度を取巻く環境

- ◆ 消費税アップ、軽減税率導入、キャッシュレス化、ポイント還元
- ◆ 受動喫煙防止法による喫煙室の設置
- ◆ 入管法改正による新たな在留資格



2020年
東京オリンピック
パラリンピック

2019年度の業績予想の概要

●2019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	101.0%	100.0%	100%
新規出店	+20店	0店	－
閉店	△12店	△18店	－
直営⇒FC転換/FC⇒直営転換	△10店舗 / 0店舗	+10店舗 / 0店舗	－
純増店舗数	△2店	△8店	－

◆既存店過去実績

	2018年度	2017年度	2016年度	2015年度	2014年度	2013年度	2012年度
既存店売上(%)	95.5	96.6	95.5	99.6	99.4	95.7	99.7

●株主還元:配当予想

◆2019年度年間配当 23.00円、配当性向 36.3%の予想

内訳は、第2四半期末配当 11.50円、期末配当 11.50円

	2018年度	2017年度	2016年度	2015年度	2014年度	2013年度
配当性向実績 (%)	36.6	26.8	26.4	22.2	26.3	26.6

新中期経営計画

2019年度～2021年度 中期経営計画

1. 期間	2019年度～2021年度の3年間	
2. 企業理念	世界中のお客様から「ありがとう」と言われる企業になろう その為に、従業員満足を重視し、お客様目線で業務運営を行う	
3. ビジョン	・食と飲を中心とした、総合サービス産業を目指す ・日本で一番強い居酒屋を目指す ・お客様に目指していただける店舗、繰り返しご来店して頂く店舗を目指す	
4. 計画の方向性	第1の柱	居酒屋事業（直営・FC）
	第2の柱	専門業態（コントラクト・食事業態）
	第3の柱	アライアンス・新規事業・海外
		本社機能の高度化、効率化、ダイバーシティ
5. KPI	・営業利益率目標 6.5% ・ROE目標 8.0%以上	

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
2019年3月末・2019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)

写真下)2019年3月末株主様にお選びいただく予定の株主優待品目です



第2部：中期経営計画

2019年度の施策と成長戦略

2019年度施策

1. 行動指針	居酒屋としての大義、ポジショニングと経営理念の一致 お客様から「ありがとう」をいただく 目の前にいるお客様を大切に、お客様に喜んで帰っていただく
2. 施策 ・お客様満足向上 ・商品力アップ ・従業員満足度向上 ・アライアンス	価値訴求 価値を正當に評価していただく ・お客様の像をより具体的に From Company から From Home へ変化 ・買い場を作る お客様目線での品揃えとサービス ・マインドシェア お客様に「そうだ、チムニーの店に行こう」と最初に思い浮かべてもらう ・地産地消、地産全消 から 地産店消へ ・6次産業化 ・一灯は何か、メニューの絞込み ・素材×温度×時間 ・お客様満足度向上のためには、まず従業員満足度を重視 ・(株)つぼ八とのタイアップ

6次産業化の深耕：中部チムニー(株)、中部飼料(株)との取組み

●PB養殖ブリの開発と販売

- ◆ 宮崎県延岡市北浦の生産者、中部飼料、チムニーの3社でPBブリを開発。チムニーの指定生簀、指定給餌にて生産
- ◆ 中部チムニーより仕入、販売



写真左) ブリ生産者

●鶏卵の販売数の増加

- ◆ 鶏卵の増羽による価格引き下げ効果で卵の使用量が増加
- ◆ 4月度は前年比113.6%
- ◆ 中部チムニーより仕入、販売



(中央上) 浜名湖海苔の玉子焼き (中央下) ブリ刺身

●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
- ◆ 2018年度実績累計1,017回実施した解体ショーのうち一部は、中部チムニーを通じて仕入れた本マグロを活用



右) 社員研修でのマグロ水揚げ

6次産業化の深耕：水産商品の充実。未利用の資源を活用

●新潟県産の未利用魚を使用した小海老唐揚げ。南蛮海老の唐揚げの副産物



◆写真上)新潟で水揚げされた南蛮海老。南蛮海老(甘海老)の混獲で黒っぽい小さい海老が混じっております。漁師は選別しません。



◆写真上)はなの舞等で年間25トン販売している「南蛮海老の唐揚げ」



◆「未利用の資源を活用」する取組み

写真上左奥)商品価値の高い甘海老を選別
写真上右手前)甘海老を選別した後の黒っぽい子海老(約1割程度)。いままでは「この黒い小海老」を廃棄処分。理由は約十種の海老が混在し、魚種別に選別するのが困難なため。異物除去を行い、「小海老」で統一。海老の種類は一括表示に記載。唐揚げ用として粉付後、チムニーで仕入・販売を行う。6月スタート



6次産業化の深耕：水産商品の充実。国内サーモンの取組み

●内水面（淡水）の3生産者との直接契約

- ◆ 阿武隈川メープルサーモン、富士山サーモン、西米良サーモン
- ◆ 弊社指定工場にて加工後、「サーモンとごちそうフェア！！」で販売

（写真左）西米良サーモン（宮崎県） （中央）富士山サーモン 養魚場（静岡県） （右）阿武隈川メープルサーモン（福島県）



（写真左）サーモン刺身 （中央）サーモン握り （右）サーモン炙りポン酢

・阿武隈川メープルサーモン：那須連峰を水源とする阿武隈川の上流部から清流水を使用

・富士山サーモン：バナジウム水で有名な猪之頭湧水と芝川の豊かな水で育てる

・西米良サーモン：清らかな水で3～4年かけて育てる

6次産業化の深耕：農業分野における品種の拡大

チムニーグループ契約農場「TOP HAT」、富田農園に次ぐ第2弾

● TOP HAT

- ◆ 静岡県菊川市・牧之原市・島田市周辺の同じ志を持つ若い農家が集まってつくった生産者グループ
- ◆ 冬のレタス供給先として「コール農法」の生産者グループとの取り組み

● 「コール農法」

- ◆ 植物が必要なときに必要な要素を適切に与えることで健康で美味しく栄養価の高い野菜が育つという農法

品目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	出荷数量
冬レタス													約1,350kg/月
冬グリーンカール													約2,650kg/月
冬サニーレタス													約2,500kg/月

- ◆ 冬季寒さの厳しい時期にも高品質なレタス類を確実に店舗に供給可能に



チムニーグループ契約農場

私たちは、おいしく、品質の安定した野菜の育成方法の確立を目指す生産者グループです

生産者名：TOPHAT

須藤康則・大関洋昭・早川大喜・早川ナナ
平幹也・永田広之・永田ノリコ・今村每春
杉本政純

販売促進企画：地産地消・地産全消から地産店消へ

● 地元文化と地元料理を楽しんでいただく店舗作り。地産地消、地産全消から地産店消へ

◆ 各地方の「うまいもの」メニューを展開



(写真左)九州 胡麻鯖



(中央左)九州馬刺し



(中央右)中部 手羽先唐揚げ



(右)山陰 まつなが牛すき焼き



(写真左)東北 桃裏産活〆牡蠣



(中央左)静岡 桜海老の刺身



(中央右)山口のくじらのたたき



(右)中部地方 伊賀越え漬け

販売促進企画：水産商品の充実

● 北海道増毛町産品の地産店消

- ◆ 「魚鮮水産すすきの店」が北海道増毛町推奨認定店舗に承認いただいて以来、増毛町「遠藤水産」業態が成功し、7店舗へ



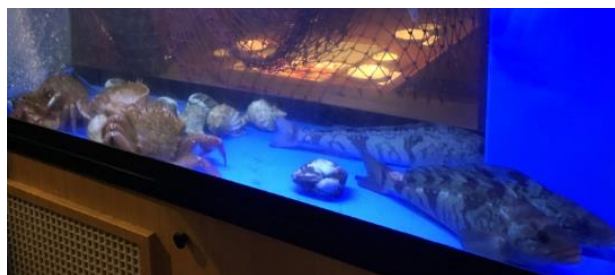
(写真上左) 増毛産たこ (上右)「増毛産たこわさび」

(下左)「増毛産 甘エビの浜漬け」

(下右)「北海道増毛漁港直送遠藤水産札幌白石ガーデンプレイス店」

● 店内に活魚水槽を設置

- ◆ さかなや道場業態、はなの舞業態では大多数の店舗に水槽を設置。お客様のオーダーを頂いてから捌いて提供



(写真上) 魚種が豊富な水槽 (下) 北海道業態では、毛蟹やほっけが水槽に

● 活鰯の提供

- ◆ 「日本で最も活鰯を売る会社」を自負
- ◆ 2018年度調達累計約65万尾



(写真上)「活アジ刺身」(下) 水槽で元気に泳ぐ鰯

販売促進企画：食事需要に対応する店舗作り

●お客様の食事需要に対応した、店舗づくりとメニュー展開

◆写真上左)串揚げ盛り合わせ (上中央)横綱にぎり寿司 (上右)焼き餃子6個

◆写真下左)すし居酒屋 両国はなの舞 東加古川駅前店 (下中央) 寿司居酒屋 さかなや道場 新大宮店
下右)やきとり餃子道場 静岡御幸町店



2019年 出店計画 : 出店・改装・業態転換・喫煙室設置

●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

- ◆ 新規出店 : 20店舗目標
- ◆ 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
- ◆ インバウンドのお客様に喜んでいただける店舗とメニュー。インバウンド売上2018年度は昨年比112%

写真下左・中央)「さかなや道場 谷町四丁目店」の改装とそれに伴う喫煙室の設置 (右)インバウンドで人気の「はなの舞 浅草雷門店」



人財育成:働き方の魅力ある企業に人は集まる

●働きやすい環境への改革、ダイバーシティの推進

●従業員満足を重視、ES調査の実施

- ◆ 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

◆ キャリアアップの見える化

- ◆ キャリアアップ研修
- ◆ 労務管理の徹底
- ◆ 従業員表彰制度



(写真左)ABCアカデミーでの研修

(中央)政策発表会での表彰スピーチ

(右)チムニー契約農場「富田農園」での収穫体験

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」「人財教育部」「人事部」の3部が共に協働
- ◆「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
「さかなや道場 御徒町研修センター店」その他各地域の研修店でのOJT
- グローバル人財開発グループによる外国籍従業員の活躍の場の環境整備
- ◆ 新入社員37名の内、グローバル人財15名
国籍内訳:ベトナム8名、ネパール3名、スリランカ、バングラディシュ各1名) (2019年4月入社時点)
- ◆ 外国籍キャスト732名、外国人キャスト比率9.8%(4月末現在)
国籍内訳:ベトナム394名、ネパール168名、中国99名、韓国17名、ミャンマー13名、バングラディシュ12名
- ◆ 改正入管法による在留資格の獲得支援



(写真左)「さかなや道場 御徒町研修センター店」



(中央)2019年度入社式



(右)新入社員への鮮魚解体指導

海外出店 : ベトナムハノイへの出店、人財教育とともに

- ベトナム社会主義共和国ハノイ市のイオンモールロンビエンSC内に
「花の舞」を2019年2月に出店
 - ◆ ベトナムでの人財育成を同時に進める
- ネパール連邦民主共和国カトマンズ市へ出店を計画
 - ◆ 子会社設立と「花の舞」の出店を計画中
 - ◆ ネパールの方々から選ばれる企業になり、採用と人財育成を進める

(写真)「日本料理レストラン 花の舞 ハノイ ロンビエン」の店内とメニューの一部



FCオーナーとの共存共栄

顧客の創造から共存共栄。お客様(従業員)との接点を増やす行動

●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
- 北海道への憧憬が強いお客様へアピールすべく「はなの舞」を特化した「北海道花の舞 熊谷店」をスタート

● 新規加盟のFCオーナー、加盟店社員から夢の独立を果たしたFCオーナーを迎え継続的发展へ

- 当社取引業者様で、地盤の北海道にて出店を果たした「北海道 漁港直送 豊丸水産 麻生駅前店」
- 宮崎県に本社を構えながら、全国展開の第一歩を東京からスタートする「はなの舞 京王リトナード稲城店、府中本町店」
- 直営店のキャストから独立10年で、16店舗目の出店を果たした「はなの舞 佐貫駅前店」

●2019年の行動指針(具体的行動)

- ①店舗店頭(遠くから何屋かわかる店頭)
- ②笑顔のお出迎え
- ③笑顔の膝つき接客(お客様への敬意と好意)
- ④ドリンク、料理の正確で素早い提供
- ⑤中間サービス(お客様との接点を増やす)
- ⑥レジでの声かけ(外まで笑顔のお見送り)
- ⑦店舗清掃、衛生管理、食材管理



左から)「北海道花の舞熊谷店」11月 「北海道漁港直送豊丸水産麻生駅前店」2月 「はなの舞京王リトナード稲城店」1月「はなの舞佐貫駅前店」3月

株式会社やまやとのコラボレーション

EU関税撤廃ワイン還元セールの実施・株主優待品の充実

●『やまや』からスペイン産のワイン(赤・白)を仕入れ、いち早く還元セールを実施

◆ 2019年2月1日(金)のEPA発行に伴い、2月4日から約1.5ヶ月間実施

◆ 赤、白合わせて約 5,000本を販売 (写真右下)

● 株主様ご優待品にラインナップ (3月末株主様)

◆ スコッチウイスキーセット

(写真下)

◆ モルトウイスキーセット

(写真下)



EU関税撤廃

還元セール

EPA 発効記念

2019年2月1日(金)、日本と欧州連合(EU)の間でEPA(経済連携協定)が発効する事となり、EU諸国産のワインの関税が撤廃されます。今日、関税が撤廃されるスペイン産ワインをお買い得価格でご提供致します。

気軽に楽しめるスペイン産のワインです。

ヴィニャペーニャ(赤・白)

ボトル各

グラス各

¥250 (税抜)

¥880 (税抜)

アライアンス：株式会社つぼ八、マルシェ株式会社

アライアンスを進めながら、強みを発揮できるよう協働

●株式会社つぼ八の34%を保有、持分法適用関連会社(2018年12月より)

◆ 業態：「つぼ八」「茜どき」「旨居屋新八」「牛たんささ川」他ブランドで全国展開

店舗数(2019年3月現在)

	北海道	本州	海外	合計
直営店	8	42	0	50
FC	96	90	14	200
合計	104	132	14	250

2019年3月期決算

(百万円)

売上高	7,280
営業利益	83
経常利益	148
当期純利益	42
1株当たり配当金	0

写真)「つぼ八新潟駅前店」



●マルシェ株式会社の11%を保有(2017年6月)

◆ 業態：「八剣伝」「水虎伝」「居心伝」他ブランドで全国展開

店舗数(2019年3月現在)

直営店	135
FC	312
合計	447

2019年3月期決算

(百万円)

売上高	8,587
営業利益	72
経常利益	115
当期純利益	52
1株当たり配当金	10円

写真)「焼そばセンター 寝屋川焼そばセンター店」



専門業態担当：ぶどう事業部、66洋食事業部

● 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、阿部誠氏がシェフソムリエをつとめるシャンパーニュ・ワインと、食の融合

◆ Salon de Champagne Vionys

◆ 東京ぶどう酒店

●肉バル

◆ DE ICHIBA 八丁堀店



写真下)「DE ICHIBA八丁堀店」キッチン内調理
右)66洋食事業部メニュー



● 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

◆ 66ダイニング六本木六丁目食堂 浅草EKIMISE店

◆ ムフタール ドゥ パリ 新宿店 など



専門業態担当：連結子会社2社

●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
- ◆ おすすめは、定番のもつ串やきと、バナナを餌に配合した「バナナポーク」
- ◆ 現在21店舗

●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11店舗、ラーメン業態2店舗

写真左)紅フーズ／新橋やきとん八丁堀店 (中央上)やきとん盛り合わせ (中央下)バナナポーク (右)めっちゃ魚が好き／茨木豊丸



CSR活動

● 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



写真上)「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

● 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

	2015年 ～ 2019年 累計
■ 参加店舗数	233店舗
■ 客数昨対 増加人数	605,410名 増加
■ 支援金額	6,565,890円
■ 栄養治療食 支援食数	196,980食

Chimney Group

いけす料理 魚鮮水産 浅草久月店

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

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



● 社会に認められる企業へ

- ◆ 経済的価値の追求と社会的課題の解決の両立が経営戦略の根底となると考え、国連が主導する持続可能な開発目標(SDGs)の実現においても、多面的に貢献していけるよう取り組んでまいります。
- ◆ 当社グループにおいて重点的な取り組みを進める目標

② 飢餓

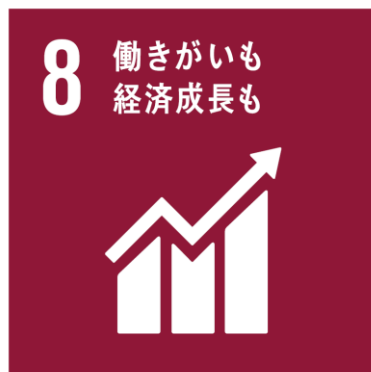


国境なき医師団のHPより

④ 教育



⑧ 成長・雇用



⑫ 生産・消費



⑭ 海洋資源



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。

Memo
