

チムニー株式会社 JASDAQ:3362 <http://www.chimney.co.jp>

チムニー株式会社

2006年12月期 決算説明会資料

出会い・語らい・憩い
Métré

平成19年2月9日



目次



会社概要・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・2～6



2006年12月期決算概要・・・・・・・・・・・・7～18



2006年12月期の出店について・・・・・・・・19～25



2006年12月期の取組み・成果
と今後の戦略・当社の強み・・・・・・・・26～36



2007年12月期業績見通し・・・・・・・・・・・・37～39



チムニ株式会社 JASDAQ:3362 <http://www.chimney.co.jp>

チムニ株式会社 会社概要

会社概要・社名の由来・沿革

会社概要

- 設立:1984年2月
- 資本金:9億31万円
- 住所:東京都墨田区横網1丁目3番20号
- 代表者:代表取締役社長 和泉 学

【代表者略歴】

- 1970年 ジャスコ(株)(現イオン(株))入社
- 1979年 (株)コック・オールジャスコ(現(株)イオンイーハート)出向、
専務取締役
- 1990年 当社代表取締役社長(兼務)
- 1997年 当社代表取締役社長(現任)

- 事業内容:居酒屋チェーンの直営
及びフランチャイズ展開

会社設立と社名の由来

1984年(昭和59年)2月ジャスコ株式会社
(現イオン)100%出資の子会社として
チムニー株式会社 設立

★社名の由来

万能調理器具である
「チムニーロースター」
を使った事業として設立。
これが社名に。



沿革

1984年2月 創業飲食業とチムニーロースターレンタル業の開始
洋風居酒屋チムニーのフランチャイズとチムニーロースター
レンタル事業開始

1990年11月 代表取締役に和泉学(現社長)が就任

1995年 1月 現主力業態:海鮮居酒屋「はなの舞」を展開

1997年 8月 経営権が米久株式会社に移動

当社の経営権がジャスコ株式会社(現イオン株式会社)から
米久株式会社へ譲渡され米久株式会社の子会社となる。

1997年 8月 御殿場高原ビールの販売と差別化を図る

2003年 6月 店舗管理システム及び指紋認証勤怠システムを導入し
管理体制の強化を図る

2004年 1月 人材教育センターABCアカデミーの設立

2004年 11月 新業態 四季の心づくし「花の舞」を八丁堀に出店

2005年 2月 ジャスダック証券取引所上場

3月 ステーキ&パスタ「ファーストグルメ」を平井駅北口に出店

5月 株主様優待制度を新設

10月 新業態「炙り居酒屋 知夢仁」を柏に出店

12月 株式分割を実施(1株→2株)

※発行済株式数 415万株→830万株

大阪府に初出店(道頓堀)、グループ300店舗を達成

2006年 3月 「こだわりやま」業態をブラッシュアップし都内大森・大山に2002年以来の出店

4月 両国駅ビルに本部本社機能を移転

6月 「はなの舞」業態200店舗達成

6月 新業態「海鮮うまかもんや はなの舞」を横浜市鴨居にオープン

6月 ジャスダック証券取引所より、制度信用銘柄に選定

9月 新業態「海鮮料理 さかなや道場」を両国にオープン

9月 横浜西口店オープン(グループ350店舗達成)

10月 新業態「鎌倉とんかつ豚夢創家(とむそうや)」を大船にオープン

「食」と「飲」を通じて地域社会に「出会い」「語らい」「憩い」と「癒し」の場を提供し、1人でも多くのお客様から“ありがとう”と言われる企業に！



出会い(meet)・語らい(talk)・憩い(rest)
当社の企業理念 イメージロゴマーク

規模を追求する経営から質を高める経営に重点を置いた
「Number1よりBest1」「変化創造企業」

地域社会に圧倒的に支持される個店の集合体となる

事業内容

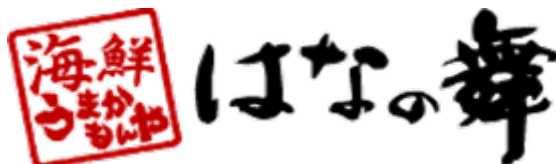
事業内容(セグメント)

①直営店事業

②FC事業

③食材供給事業

現在展開中の主力業態



居酒屋業界での当社ポジション

【居酒屋チェーンランキング】→当社2006年グループ423億円に

(単位:居酒屋及び外食市場規模は億円、各社売上高は百万円)

	2003年		2004年				2005年				
	会社名	売上高	会社名	売上高	シェア		会社名	売上高	シェア		5期(5年)前との売上対比
1	モンテローザ	132,435	モンテローザ	131,406	12.1%	23.2%	モンテローザ	124,860	11.6%	23.2%	100.4%
2	大庄	73,377	大庄	78,547	7.2%	13.8%	大庄	81,155	7.6%	15.1%	135.9%
3	養老乃瀧	62,504	コロワイド	72,597	6.7%	12.8%	ワタミ	63,360	5.9%	11.8%	197.4%
4	ワタミフード	52,560	養老乃瀧	59,920	5.5%	10.6%	養老乃瀧	52,122	4.8%	9.7%	62.3%
5	コロワイド	50,629	ワタミ	57,042	5.3%	10.0%	コロワイド東日本	46,112	4.3%	8.6%	—
6	村さ来	48,000	村さ来	46,800	4.3%	8.2%	村さ来	43,300	4.0%	8.0%	85.3
7	つぼ八	42,000	つぼ八	40,000	3.7%	7.0%	つぼ八	38,600	3.6%	7.2%	67.0
8	マルシェ	36,267	マルシェ	35,500	3.3%	6.3%	マルシェ	35,643	3.3%	6.6%	89.5
9	テンアライド	21,291	チムニー	24,882	2.3%	4.4%	チムニー	32,434	3.0%	6.0%	242.9
10	チムニー	19,486	テンアライド	20,981	1.9%	3.7%	テンアライド	21,123	2.0%	3.9%	80.0
10社合計		538,549	10社合計	567,675	52.3%	100.0%	10社合計	538,709	50.1%	100.0%	—
居酒屋市場規模		10,899	10,849				10,747				
外食市場規模		245,684	244,763				242,781				

データ出所:日経流通新聞(MJ) 第32回日本の飲食業調査(2006/05/12)

社団法人 外食産業総合調査研究センター

シェア:(左) 対居酒屋市場規模

(右) 対上位10社売上高合計

2006年12月期 決算概要

経営成績① 損益計算書（１）（抜粋）

8期連続増収 5期連続増益

(単位: 百万円・%)

項目 \ 期間	2004年12月期	2005年12月期	従来予想 (第三四半期 開示時)	2006年12月期	対前 期比
売上高	15,464(100.0)	21,026(100.0)	28,000	28,076(100.0)	133.5
売上原価(率)	6,028(39.0)	7,619(36.2)		9,893(35.2)	129.9
売上総利益(率)	9,436(61.0)	13,407(63.8)		18,183(64.8)	135.6
販管費(率)	8,454(54.6)	11,695(55.6)		15,953(56.8)	136.4
営業利益(率)	982(6.4)	1,711(8.1)		2,229(8.0)	130.3
経常利益(率)	1024(6.6)	1,746(8.3)	2,300	2,310(8.2)	132.3
純利益(率)	521(3.4)	856(4.1)	1,200	1,184(4.2)	138.2

経営成績① 損益計算書（2）（コメント＜1＞）

（1）売上高・売上総利益

売上高は、計画を上回る出店（直営店63店、FC店9店）を背景に、28,076百万円（前期比133.5%）に。

〔直営部門〕

新規出店63店、閉鎖7店、「建売システム」による直営店からFC店への転換が24店、FC店から直営店への転換が6店。その結果、当期末の直営店舗は179店、売上高は22,936百万円（前期比137.0%）に。

〔食材供給部門〕

直営店からFC店への転換進展に伴い、FC店への食材供給が増加し、売上高は3,469百万円（前期比120.0%）に。

〔FC部門〕

新規出店9店、閉鎖店7店、直営店からFC店への転換が24店、FC店から直営店への転換が6店。その結果、当期末のFC店は183店、売上高（FCからの収入）は1,670百万円（前期比120.4%）に。

売上総利益は、直営部門の売上増加がそのまま全体の売上総利益の増加に反映され、18,183百万円（前期比135.6%）に。また売上総利益率も64.8%と1.0ポイント上昇。

経営成績① 損益計算書（3）（コメント＜2＞）

（2）販管費・営業利益

計画を上回る新規出店に伴い、社員・キャストの人件費の他、教育募集費、寮・社宅費等が増加、人件費率は、前比0.3ポイント上昇し27.6%に。また、出店と大幅な改装により、賃貸料、修繕費、減価償却費、消耗品費等も増加し、販管費率は、56.8%と1.2ポイント上昇しましたが、出店効果から当期の営業利益は517百万円増加し、2,229百万円（前期比130.3%）に。

（3）営業外収支・経常利益

割賦利息の増加をFC解約金等の雑収入の増加で吸収、経常利益は563百万円増加し2,310百万円（前期比132.3%）に。

（4）特別損益・当期純利益

特別利益に貸倒引当金の戻入益と撤去費用戻入益を計上した一方、特別損失に退店店舗や業態変更店舗の固定資産除却損やリース解約損及び減損損失を計上し、当期純利益は1,184百万円（前期比138.2%）に。



経営成績② 貸借対照表について

- ・ 新規出店数の増加に伴い固定資産が増加し、設備未払金の増加で固定負債が増加
- ・ 店舗数の増加により仕入や経費が増加し流動負債が増加
- ・ 当期より資本の部が純資産の部へ表示変更

(単位: 百万円・%)

	2005年12月期	2006年12月期	増減
流動資産	5,513	6,743	1,229
固定資産	7,227	10,520	3,293
資産合計	12,740	17,263	4,523
流動負債	5,398	7,948	2,549
固定負債	3,502	4,370	868
負債合計	8,900	12,318	3,418
純資産合計	—	4,944	—
負債純資産合計	—	17,263	—

経営成績③ キャッシュフローについて

- ・ 当期の営業活動によるC/Fは税引前当期純利益の増加等により増加
- ・ 出店に伴う固定資産と差入保証金の増加等により投資活動によるC/Fが減少
- ・ 当期の財務活動によるC/Fは割賦債務の返済等により減少

(単位:百万円・%)

	2005年12月期	2006年12月期	増減
営業活動によるC/F	3, 026	4, 228	1, 202
投資活動によるC/F	△1, 294	△2, 078	△784
財務活動によるC/F	288	△1, 158	△1, 446

資金の増加額	2, 020	991	△1, 028
資金の期首残高	2, 282	4, 303	2, 020
資金の期末残高	4, 303	5, 295	991

經營成績④ 主要財務指標

(單位：%)

	2004年12月期	2005年12月期	2006年12月期
總資本經常利益率	15.4	17.1	15.4
株主資本当期純利益率	51.5	33.6	27.0
株主資本比率	16.3	30.1	28.6
流動比率	72.9	102.1	84.8
固定比率	367.5	188.2	212.8

経営成績補足データ①：セグメント別売上高

(単位：百万円、%)

売上高及び構成比	2005年12月期	構成比	2006年12月期	構成比
直営店部門	16,747	79.7	22,936	81.7
食材供給部門	2,890	13.7	3,469	12.4
FC部門	1,387	6.6	1,670	5.9
合計	21,026	100.0	28,076	100.0

(単位：百万円、%)

売上総利益額 及び構成比	2005年12月期	売上総 利益率	構成比	2006年12月期	売上総 利益率	構成比
直営店部門	11,842	70.7	88.3	16,272	70.9	89.5
食材供給部門	537	18.6	4.0	566	16.3	3.1
FC部門	1,026	74.0	7.7	1,344	80.5	7.4
合計	13,407	63.8	100.0	18,183	64.8	100.0

経営成績補足データ②：業態別売上高（直営店舗）

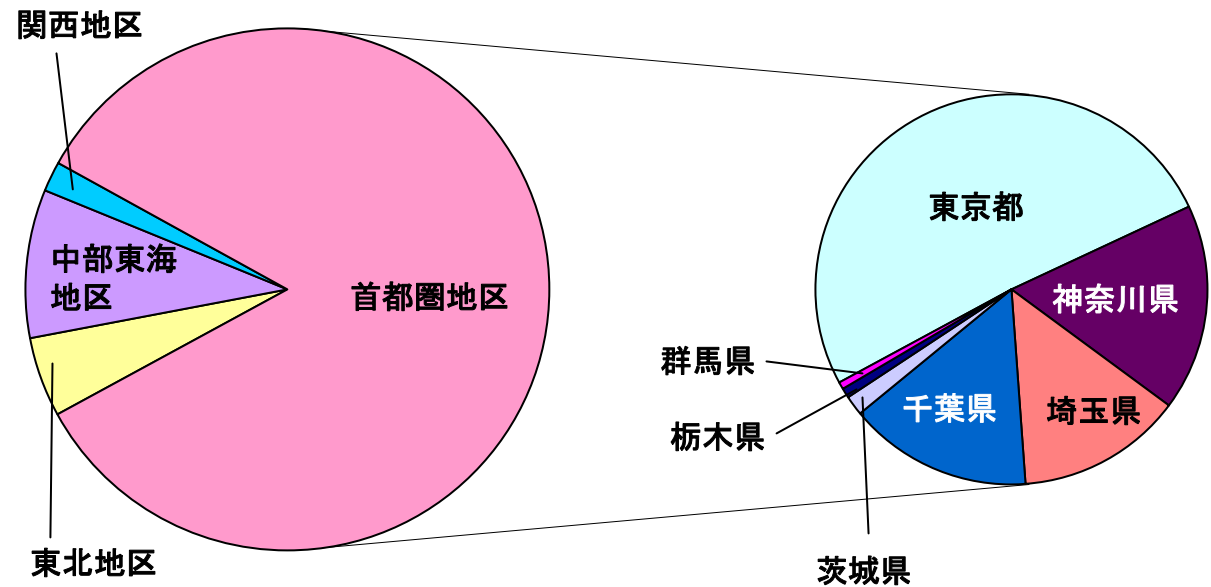
（単位：百万円）

	2005年12月期		2006年12月期		
業態名	売上高	構成比	売上高	構成比	伸び率
直営店合計	16,747	100.0%	22,936	100.0%	137.0%
はなの舞	11,935	71.3%	18,374	80.2%	154.0%
団欒炎	3,379	20.2%	2,544	11.1%	75.3%
こだわりやま	222	1.3%	515	2.2%	232.0%
知夢仁	503	3.0%	364	1.6%	72.4%
四季花の舞	353	2.1%	651	2.8%	184.4%
チムニー	247	1.5%	118	0.5%	47.8%
他業態	105	0.6%	369	1.6%	351.4%

経営成績補足データ③：都道府県別売上高（直営店舗）

（単位：百万円）

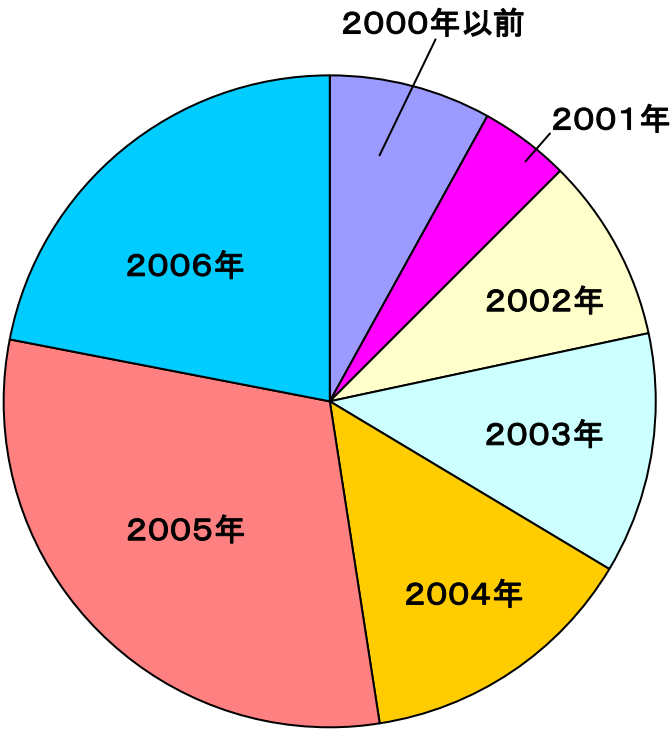
都道府県	売上高	構成比	地区別 構成比
東京都	9,466	41.3%	首都圏 地区 18,490 80.6%
神奈川県	3,144	13.7%	
埼玉県	2,558	11.2%	
千葉県	2,747	12.0%	
茨城県	343	1.5%	
栃木県	116	0.5%	
群馬県	116	0.5%	
青森県	97	0.4%	東北地区 1,387 6.1%
岩手県	158	0.7%	
秋田県	148	0.6%	
宮城県	678	3.0%	
福島県	306	1.3%	
新潟県	377	1.6%	中部東海 地区 2,476 10.8%
長野県	178	0.8%	
石川県	107	0.5%	
静岡県	1,126	4.9%	
愛知県	476	2.1%	
岐阜県	212	0.9%	
大阪府	446	1.9%	関西地区 575 2.5%
兵庫県	129	0.6%	
合 計	22,936	100.0%	100.0%



経営成績補足データ④：オープン年度別売上高（直営店舗）

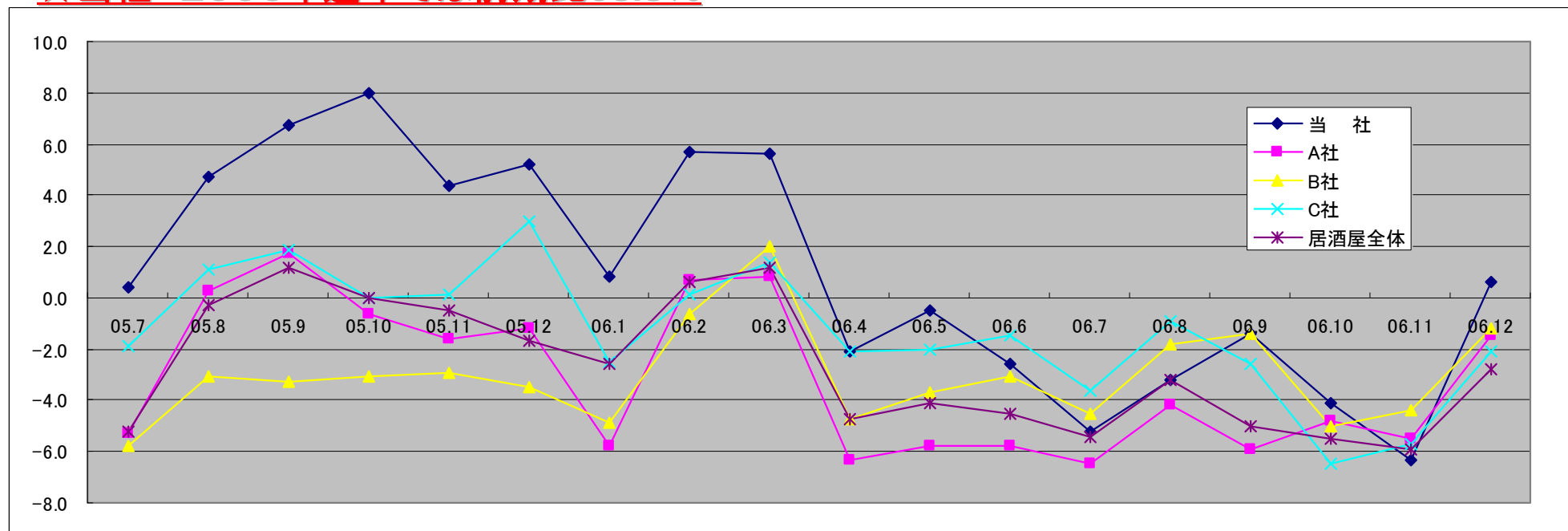
（単位：百万円）

オープン年度	売上高	構成比
2000年以前	1, 826	8.0%
2001年	1, 028	4.5%
2002年	2, 124	9.3%
2003年	2, 709	11.8%
2004年	3, 224	14.0%
2005年	7, 010	30.6%
2006年	5, 011	21.8%
合 計	22, 936	100.0%



既存店（直営店）売上高の推移

★当社 2006年通年では前期比98.8%



(単位: 前年同月比%)

	05.7	05.8	05.9	05.10	05.11	05.12	06.1	06.2	06.3	06.4	06.5	06.6	06.7	06.8	06.9	06.10	06.11	06.12
当 社	0.4	4.7	6.7	8.0	4.4	5.2	0.8	5.7	5.6	-2.1	-0.5	-2.6	-5.2	-3.2	-1.4	-4.1	-6.3	0.6
A社	-5.3	0.3	1.7	-0.6	-1.6	-1.2	-5.8	0.7	0.8	-6.3	-5.8	-5.8	-6.5	-4.2	-5.9	-4.8	-5.5	-1.5
B社	-5.8	-3.1	-3.3	-3.1	-2.9	-3.5	-4.9	-0.6	2.0	-4.7	-3.7	-3.1	-4.5	-1.8	-1.4	-5.0	-4.4	-1.2
C社	-1.9	1.1	1.9	0.0	0.1	3.0	-2.5	0.1	1.4	-2.1	-2.0	-1.5	-3.6	-0.9	-2.6	-6.5	-5.7	-2.1
居酒屋全体	-5.2	-0.3	1.2	0.0	-0.5	-1.7	-2.6	0.6	1.2	-4.7	-4.1	-4.5	-5.4	-3.2	-5.0	-5.5	-5.9	-2.8

※2007年1月 当社既存店(直営店)売上高:100.2

出所: 財団法人日本フードサービス協会

2006年12月期の出店について

2006年12月期上期 出店実績

店 名		席数	オープン月	店 名		席数	オープン月
1	はなの舞 平塚北口	119	1月	17	はなの舞 枚方市北口	175	4月
2	はなの舞 四街道北口	88	1月	18	はなの舞 北松戸東口	140	4月
3	はなの舞 久米川南口	108	1月	19	はなの舞 水戸南口	154	4月
4	はなの舞 清水駅前	126	2月	20	はなの舞 金沢片町	152	4月
5	はなの舞 盛岡映画館通り	190	2月	21	知夢仁 藤枝南口	63	4月
6	はなの舞 浅草雷門	166	2月	22	はなの舞 長岡駅前	137	5月
7	炉ばた居酒屋団欒炎 湘南台東口	126	2月	23	はなの舞 大塚北口	140	5月
8	はなの舞 神戸元町	106	3月	24	はなの舞 八街	84	5月
9	はなの舞 西所沢	120	3月	25	はなの舞 秋田西口	254	5月
10	はなの舞 志木東口	113	3月	26	はなの舞 大宮東口	186	5月
11	はなの舞 豊橋	203	3月	27	はなの舞 西八王子北口	150	5月
12	こだわりやま 大森東口	76	3月	28	花の舞 仙台名掛丁	192	6月
13	花の舞 国技館前	338	4月	29	はなの舞 静岡駅南	52	6月
14	団欒炎 国技館前	165	4月	30	海鮮うまかもんや はなの舞 鴨居北口	240	6月
15	こだわりやま 大山	88	4月	31	はなの舞 白楽	72	6月
16	はなの舞 BIVI沼津	140	4月	32	炉ばた居酒屋団欒炎 大井町アワーズイン	130	6月



2006年12月期下期 出店実績①7月～10月

店 名		席数	オープン月	店 名		席数	オープン月
33	はなの舞 高槻	132	7月	49	はなの舞 水沢駅前	90	9月
34	はなの舞 北戸田東口	103	7月	50	こだわりやま 浅草東武駅前	86	9月
35	はなの舞 京王リトナード稲城	116	7月	51	こだわりやま 東戸塚東口	60	9月
36	はなの舞 芦花公園駅前	104	7月	52	はなの舞 島田	75	9月
37	はなの舞 行徳駅前	95	7月	53	団欒炎 西葛西	60	9月
38	はなの舞 会津若松市役所前	116	7月	54	はなの舞 横浜西口	161	9月
39	四季の心づくし花の舞 中野北口	150	7月	55	はなの舞 富士吉田	114	10月
40	はなの舞 与野西口	127	7月	56	はなの舞 ルートイン東陽町	131	10月
41	はなの舞 本八幡南口	82	7月	57	はなの舞 稲毛駅前	185	10月
42	はなの舞 ルートイン富山	162	7月	58	はなの舞 石巻駅前	113	10月
43	はなの舞 大阪日本橋	160	7月	59	はなの舞 新宿西口大ガード	140	10月
44	はなの舞 弘前駅前	104	8月	60	はなの舞 八戸三日町	134	10月
45	はなの舞 実籾駅前	114	8月	61	はなの舞 青森駅前	174	10月
46	はなの舞 国立南口	109	8月				
47	はなの舞 土浦駅前	154	8月				
48	はなの舞 沼津南口	161	8月				

2006年12月期下期 出店実績②11月～12月

	店 名	席数	オープン月
62	はなの舞 いわき駅前	123	11月
63	はなの舞 御殿場	146	11月
64	はなの舞 馬橋東口	102	11月
65	はなの舞 安城駅前	148	11月
66	はなの舞 藤枝北口	130	11月
67	はなの舞 姫路駅前	184	11月
68	はなの舞 多摩センター北口	191	11月
69	はなの舞 東岡崎駅前	146	11月
70	はなの舞 池袋南口	116	12月
71	はなの舞 西新宿	216	12月
72	はなの舞 下総中山	132	12月





2006年12月期 直営／FC別、業態別出店実績

直営／FC別出店実績

「建売システム」によるFC加盟が引き続き好調！

	新規出店		建売出店		合計	業態転換
	上期	下期	上期	下期		
直営	30	33	—	—	63	15
FC	2	7	14	15	38	3
合計	32	40	14	15	—	18

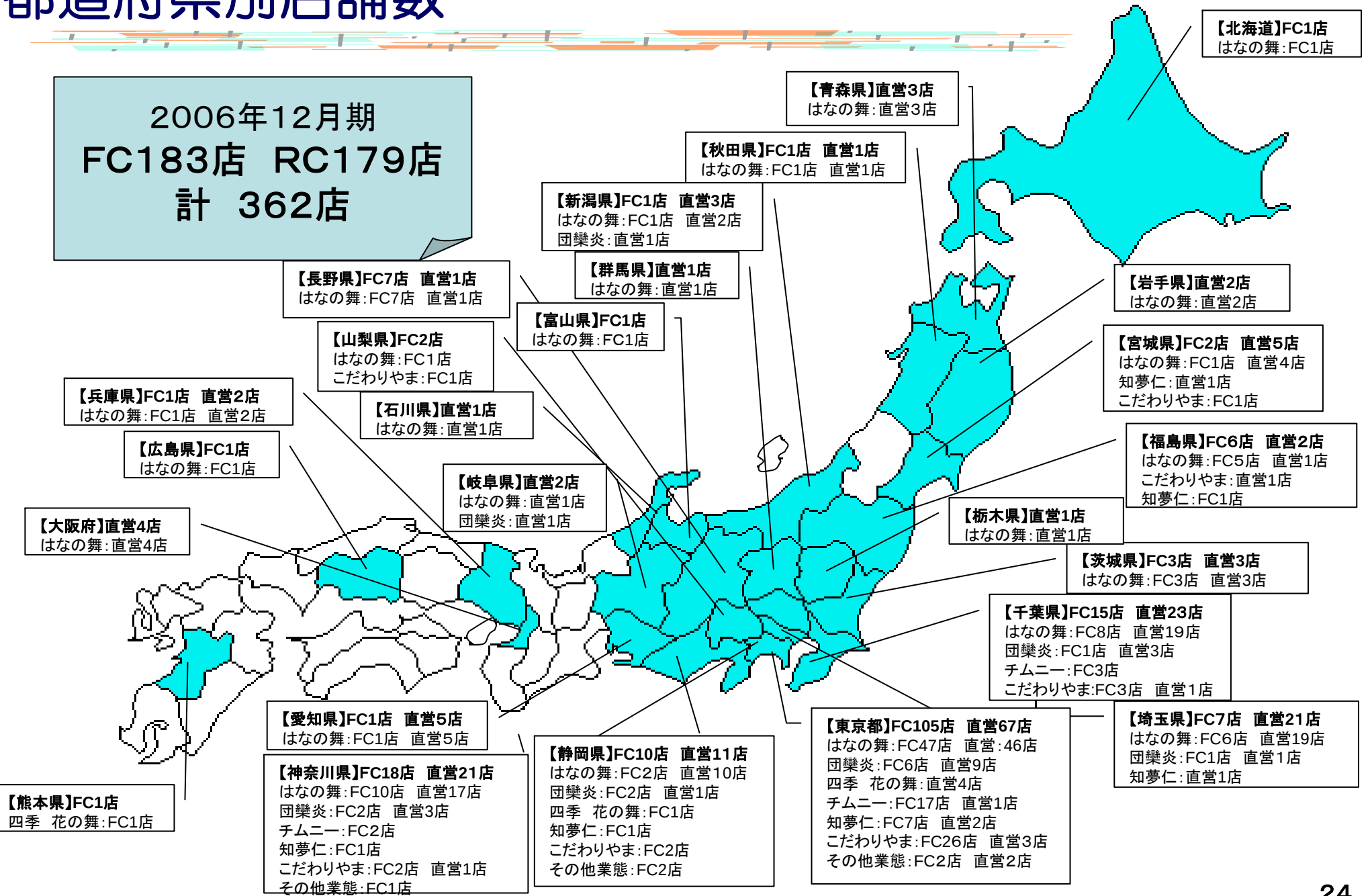
業態別出店実績

※「建売出店」にはFC店からFC店への転換5店舗を含む

業態	直営	FC	合計
はなの舞	56	7	63
団欒炎	2	1	3
四季の心づくし花の舞	1	—	1
知夢仁	—	1	1
こだわりやま	4	—	4
合計	63	9	72

都道府県別店舗数

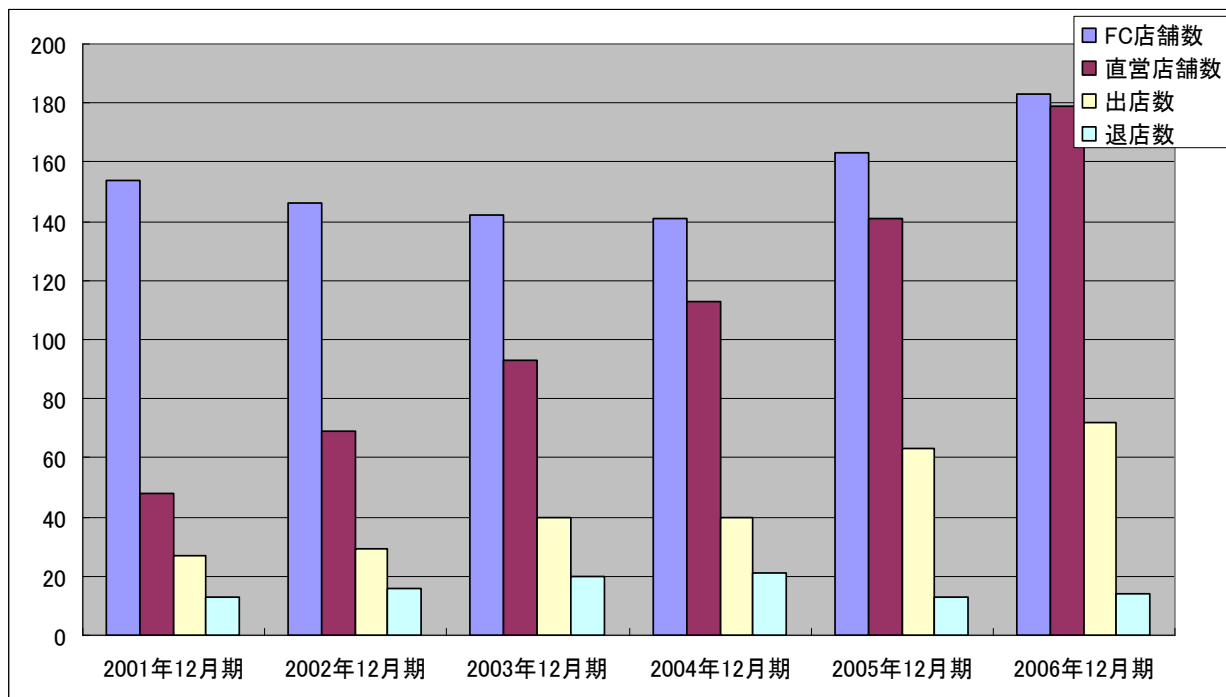
2006年12月期
FC183店 RC179店
計 362店





グループ店舗数及び出退店の推移

(単位: 店)



(単位: 店)

業態	事業部門	2006年12月末 店舗数	
はなの舞	直営	143	240
	FC	97	
団欒 炎	直営	19	31
	FC	12	
四季 花の舞	直営	4	6
	FC	2	
チムニー	直営	1	23
	FC	22	
知夢仁	直営	4	14
	FC	10	
こだわりやま	直営	6	41
	FC	35	
他業態	直営	2	7
	FC	5	
合計	直営	179	362
	FC	183	

	2001年 12月期	2002年 12月期	2003年 12月期	2004年 12月期	2005年 12月期	2006年 12月期
FC店舗数	154	146	142	141	163	183
直営店舗数	48	69	93	113	141	179
出店数	27	29	40	40	63	72
退店数	13	16	20	21	13	14

2006年12月期の取組み・成果 と今後の戦略

2006年12月期の取組み・成果と今後の戦略①

出店面

☆出店は引き続き順調

→前期の63店舗を上回る72店舗の新規出店

→店舗数増に対応し、第2物流センターを開設・稼動(11月)

☆出店エリアが更に拡大

→岩手県、兵庫県、石川県、秋田県、青森に直営1号店を出店

☆超繁華街への出店

→新宿2店舗、池袋、横浜に出店



2006年12月期の取組み・成果と今後の戦略②

人『財』戦略面

☆女性の採用・管理職への登用の継続

→直営店女性リーダー比率27%、平均年齢26才

＜『日経WOMAN』2006年6月号 特集記事「女性が働きやすい会社 BEST100」に掲載(400社中76位)＞

☆キッチンマイスター制度(※)の本格運用

→調理技術の更なる向上、チームスタンダードの一層の浸透を目指す

☆「両国道場」の分校を開設

→北千住、大井町、鴨居、両国に



※キッチンマイスター制度

調理担当者の資格評価制度。衛生管理、原価管理、店舗オペレーション等の実務能力レベルを評価し、役職・報酬に反映させる。



2006年12月期の取組み・成果と今後の戦略③

新業態開発面

☆食事メニューを全面に打ち出した『海鮮うまかもんやはなの舞』の出店

→改装含め、13店舗に

☆4年ぶりに『こだわりやま』業態をブラッシュアップ

→前期 新規出店:4店舗 業態転換・改装:2店舗

☆『水産』に更に特化した「海鮮料理 さかなや道場」の出店(2店舗)

☆ファストカジュアル業態「とんかつ 豚夢創家(とむそうや)」1号店を大船に出店



2006年12月期の取組み・成果と今後の戦略④

今後の戦略①

☆新業態開発

- 前期に実験した業態の本格展開
(海鮮うまかもんや、さかなや道場、とんかつ業態等)

☆ナショナルチェーンへ脱皮

- 地方出店は拡大&大型化→奈良、和歌山、北海道、福岡に出店
- FCホテルルートイングループとの提携強化→大阪、博多、静岡、横浜に出店
- 超繁華街への出店を加速→新宿に2店舗出店、合計4店舗700席に

☆「とんかつ 豚夢創家(とむそうや)」の出店を加速

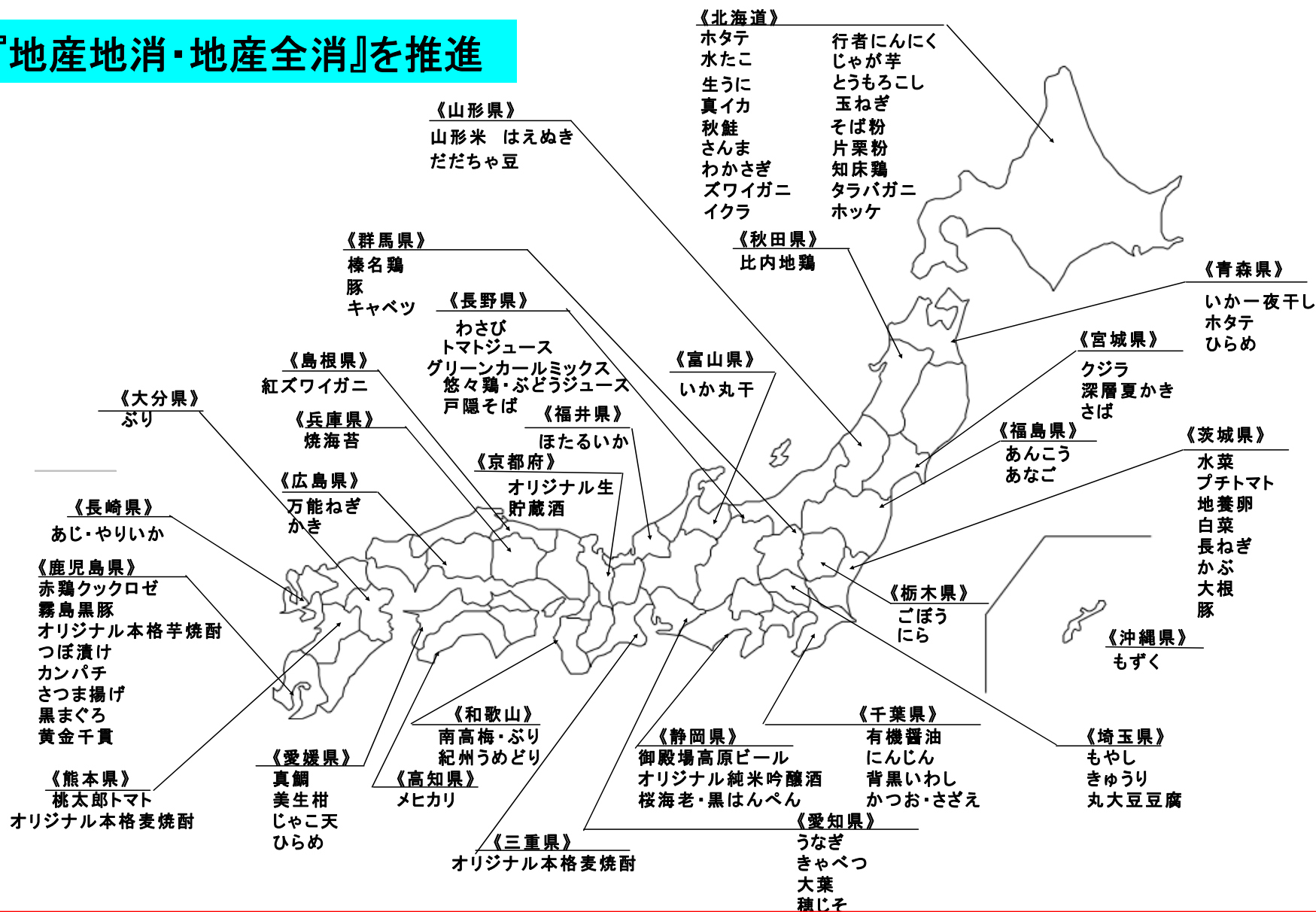
- 今期は5店舗以上の出店を計画(大和、新宿、水戸、稲毛海岸等)

☆『地産地消・地産全消』を推進



当社産地指定食材地図

『地産地消・地産全消』を推進



当社産地指定食材地図

『地産地消・地産全消』を推進

【鹿児島】

JA南さつまを通じ、芋焼酎の原料である黄金千貫を焼酎メーカーに安定供給

《北海道》

ホタテ

行者にんにく

【山形】

当地の夏の特産品であるだだちゃ豆を提供

イクラ

ホッケ

《秋田県》

比内地鶏

《青森県》

いか一夜干し

ホタテ

ひらめ

《宮城県》

クジラ

深層夏かき

さば

《茨城県》

水菜

プチトマト

地養卵

白菜

長ねぎ

かぶ

大根

豚

《福島県》

あんこう

あなご

《栃木県》

ごぼう

にら

《沖縄県》

もやし

【宮城】

石巻漁協とタイアップしさばを買付、旬の食材として提供

《山形県》

山形米 はえぬき

だだちゃ豆

《福島県》

鶏

キャベツ

《長野県》

わさび

トマトジュース

グリーンカーネルミックス

悠々鶏・ぶどうジュース

戸隠そば

《福井県》

ほたるいか

《京都府》

オリジナル生

貯蔵酒

《富山県》

いか丸干

《島根県》

紅ズワイガニ

《兵庫県》

焼海苔

《広島県》

万能ねぎ

かき

《大分県》

ぶり

《長崎県》

あじ・やりいか

《鹿児島県》

赤鶏クックロゼ

霧島黒豚

オリジナル本格芋焼酎

つぼ漬け

カンパチ

さつま揚げ

黒まぐろ

黄金千貫

《熊本県》

桃太郎トマト

オリジナル本格麦焼酎

《愛媛県》

真鯛

美生柑

じゃこ天

ひらめ

《和歌山》

南高梅・ぶり

紀州うめどり

《高知県》

メヒカリ

《三重県》

オリジナル本格麦焼酎

《静岡県》

御殿場高原ビール

オリジナル純米吟醸酒

桜海老・黒はんぺん

《千葉県》

有機

にん

背黒

かつお

こし

《愛知県》

うなぎ

きゃべつ

大葉

種じそ

2006年12月期の取組み・成果と今後の戦略⑤

今後の戦略②

☆拠点拡充・他社との差別化のための投資を加速

- 「おさかなセンター」の開設(5月)→水産No. 1居酒屋への布石
- 前期の大阪・中部に続き、仙台オフィス等拠点を更に拡充
- 「両国道場」分校の開設(関西、東北北海道)
- 物流拠点の拡充(第3・第4物流センター)

☆ホームタウンシステム(※)の更なる深化による既存店強化

※ホームタウンシステム

チェーン店でありながら、独自性を重視し、現場に一定の権限を与え、立地や客層に合った店作りをすることで、地域密着型・地域1番店を目指す。

☆人『財』育成を中心に据えた強力なバックシステムの構築

→「ABC大学」の創設



人財育成の要：「ABC大学」創設へ

【人財育成の取り組み】

《人財育成上の課題》

- 自立的に発想や行動を「革新」していく力を育成
- 「モチベーションは自らが創り出すもの」という能力開発

《人財育成取り組み状況に関する課題》

- 出店スピードに人財育成が追いつかない
- 複数店舗をマネジメントできる人財の不足



【投資対効果】

《投資／効果の課題》

- 店舗出店投資に見合った店舗業績の確保
- 1000店舗出店時の人財確保と体制の確立



【基準／ルール】

《基準／ルールに関する課題》

- スキルアップの開示基準が不明瞭
- 教育カリキュラムの明文化

【意識・教育】

《意識変革に関する課題》

- セルフマネジメントができる人財の育成

《教育に関する課題》

- OJTとOFF-JTのリンクが不十分



【ABCアカデミーからABC大学へ】

《人財育成のコンセプト》

- セルフマネジメントが出来る人財育成を目指す
- OJTとOFF-JTをリンクし、教育訓練部との連携

《セルフマネジメント教育のステップ》

- 実践から定着へ（ヒューマンスキルの習得）
- 定着から価値へ（テクニカルスキルの熟練）
- 価値から目標、そして自信へ（コンセプチュアルスキルの創造）

【3年間で店長代行から ブロックマネージャーへ】

《3ヶ年教育計画》

- 1年目（店長へのステップアップ）
上司からの指示を理解し実行できる能力の育成
- 2年目（店長、そしてマネジメントへ）
会社の方針を管理し、成果に結びつける能力の開発
- 3年目（店長からマネージャーへ）
店舗運営（経営）の理念や戦略を作成したり、組織の活性化を立案、部下指導のスキルを育成



ABC大学

『教育元年』：具体的な取組み

店長代行を正店長へ
レベルアップ

店長マイスター資格
制度の導入

計画的戦力化
カリキュラムの構築と実施

地区別道場の稼働
....



1000店舗
バックシステム構築
人財育成が要となる
次なる教育課題への
取組み

《ねらい》



出店規模に合わせた人財の確保

- ①調理師学校との連携による「奨学生制度」の確定
- ②ハッピーターン社員、ローカル社員の積極採用
- ③新・社員独立制度の構築
- ④コース別採用の充実
- ⑤女性管理職の積極登用の継続



セルフマネジメント教育への取組み

「店長育成」ではなく「経営者の育成」へ



「教育元年」、計画的な社員の能力開発を行いレベルアップを図る。

ABCアカデミーから「ABC大学」へ



当社の強み

1. スクラップ&ビルドをスピーディーに推進

・・・過去5年間で、244店舗を新規出店、一方、84店舗の退店。業態転換: 18店舗、改装: 35店舗。既存店好調の一因に(すべてFC店含む)。

2. 自社人財育成センター(「両国道場」)による人財育成システム

・・・両国道場でチーム・スタンダードを習得させ、店舗へ輩出。分校含め5校体制、更に今期も増設予定。

3. 「建売システム」(繁盛店譲渡システム)によるFC化と直営店との共存共栄体制＝直営店も強いFC本部

・・・他FC本部にはない、既存直営店舗をFC加盟希望者へ譲渡するシステム。FC店: 直営店の均衡展開。近年、有力フランチャイジーの加盟が増加

4. ホームタウンシステム

・・・チェーン店でありながら、独自性を重視、地域密着型店舗運営を実施

5. 進化・深化する「はなの舞」

・・・1号店「寿司居酒屋」はなの舞(95年)から「海鮮居酒屋」はなの舞へ。現在では、「はなの舞」「花の舞」「海鮮うまかもんや」に派生・進化・深化

2007年12月期 業績見通し

2007年12月期 業績見通し

(単位:百万円、%)

決算期 項目	2006年12月期(実績)			2007年12月期(予想)		
		構成比	前年比		構成比	前年比
売上高	28,076	100.0	133.5	34,000	100.0	121.1
売上総利益	18,183	64.8	135.6	22,100	65.0	121.5
営業利益	2,229	7.9	130.3	—	—	—
経常利益	2,310	8.2	132.3	2,600	7.6	112.6
当期純利益	1,184	4.2	138.3	1,300	3.8	109.8
一株当り当期純利益	142.6円			156.6円		
一株当り配当金	10円			10円		

＜今2007年12月期予想 前提条件＞

- ・出店:65店舗(居酒屋60店舗・平均88坪、とんかつ業態5店舗・平均20坪)
- ・既存店売上高:95% ・FC加盟数:45 ・原価率:35%



<ご参考> 2007-2009年 数値目標

(単位:百万円、%)

項目 \ 期間	2007年12月期 (前期比伸び率)	2008年12月期 (前期比伸び率)	2009年12月期 (前期比伸び率)
売上高	34,000(121.0)	38,300(112.6)	42,300(110.4)
売上総利益	22,100(121.5)	24,600(111.3)	26,700(108.5)
経常利益	2,600(112.6)	3,100(119.2)	3,400(109.7)
(グループ店舗売上)	(45,800)	(53,300)	(60,800)

※営業利益につきましては、経常利益とほぼ同額の見通しです。

(単位:店)

出店数	65	80	80
退店数	10	10	10
期末グループ店舗数	417	487	557
直営店	194	214	234
FC店	223	273	323

本日の説明会参加の皆様へ

本日は、ご清聴ありがとうございました。

この資料に掲載されている業績見通し、その他今後予測・戦略等に関わる情報は、本資料の作成時点(平成18年12月末現在)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で為した判断に基づくものです。

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、投資家の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
常務取締役経財本部長
山口 実