

チムニー株式会社

2007年12月期 決算説明会資料

目次

2007年度決算ハイライト P 3 ～ P 1 2

第三次 3 カ年計画の概要 P 1 3 ～ P 2 6

2008年度の戦略 P 2 7 ～ P 3 9

2007年度決算ハイライト

2007年度業績総括

売上は計画を上回る順調な推移（計画数値は期初）

売上高 344億円（計画は340億円）

既存店売上高前年比97.5%（計画より+2.5%）

原価・経費の統制の成功

粗利益率65.1%を確保（前年比0.3%の増加）

売上経費率56.5%（前年比0.4%の減少）

2007年度営業総括

2007年度の目標と結果

新業態開発 → さかなや道場の成功

ナショナルチェーンへ → 33都道府県へ出店

(1府7県に新規出店)

豚夢創家の出店 → 5店舗の実験店舗を展開

「地産地消・地産全消」推進 → 地域別メニュー
の導入・原価率抑制の成功

人財教育の強化 → マネージャー教育制度実施

2007年度損益計算書概要

(単位: 百万円、()は売上比)

項目	2005年12月期	2006年12月期	2007年12月期
売上高	21,026	28,076	34,423
売上原価	7,619 (36.2)	9,893 (35.2)	12,005 (34.9)
売上総利益	13,407 (63.8)	18,183 (64.8)	22,417 (65.1)
販管費	11,695 (55.6)	15,953 (56.8)	19,457 (56.5)
営業利益	1,711 (8.1)	2,229 (8.0)	2,960 (8.6)
経常利益	1,746 (8.3)	2,310 (8.2)	3,013 (8.7)
当期純利益	856 (4.1)	1,184 (4.2)	1,556 (4.5)

地域別メニューの
導入・地産地消の
推進の効果で
食材供給部門
△0.9%

各経費コントロー
ルによる販管費の
抑制

固定資産除却損:
132百万円
改装42店、業態転
換25店を実施

貸借対照表概要

項目		2005年12月期	2006年12月期	2007年12月期
流動資産		5,513	6,743	7,433
固定資産	有形	3,571	5,922	7,466
	無形他	3,655	4,598	5,352
総資産		12,740 (65.1)	17,263 (35.5)	20,252 (17.3)

新店70店の出店
設備投資額
4,196百万円
(前年4,567百万
円)

流動負債	5,398	7,948	8,363
固定負債	3,502	4,370	3,763
負債合計	8,900 (37.9)	12,318 (38.4)	12,127 (Δ1.5)
資本金	900	900	1,764
資本剰余金	1,215	1,215	2,079
利益剰余金	1,724	2,829	4,280
純資産	3,839 (204.4)	4,944 (28.8)	8,124 (64.3)

新店出店費用を割
賦から公募調達資
金にシフトし
設備未払金が減少

公募増資
(2007/4)
1,729百万円
資本金、資本
剰余金各864
百万円増加

キャッシュ・フロー概要

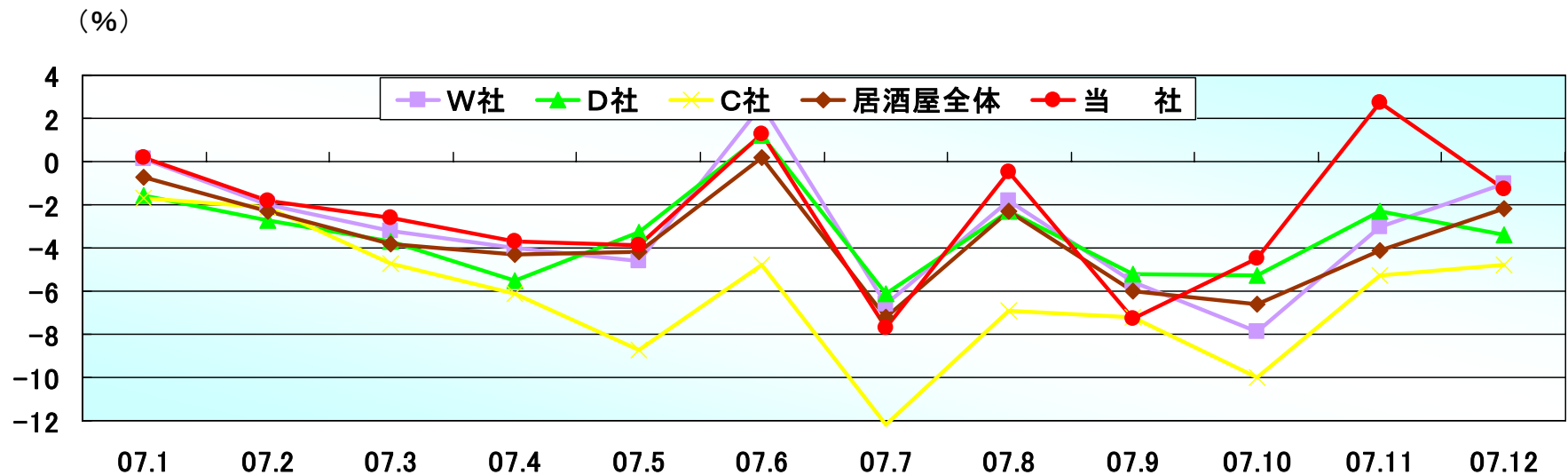
(単位: 百万円)

項目	2006年 12月期	2007年 12月期	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	4,228	4,175	△59
投資活動による キャッシュ・フロー	△2,078	△3,497	△1,413
財務活動による キャッシュ・フロー	△1,158	△471	687
現金及び現金同等物 期末残高	5,295	5,500	205

新規直営店56店舗、
改装42店舗実施により、
固定資産取得支出が
2,514百万円
差入保証金の支出が
929百万円
合計3,443百万円の支出
(昨年度は2,091百万円の
支出)

公募増資(2007/4)により
1,724百万円収入
短期借入金返済で
500百万円支出

2007年既存店前年比推移



居酒屋4社の中で最上位の成績

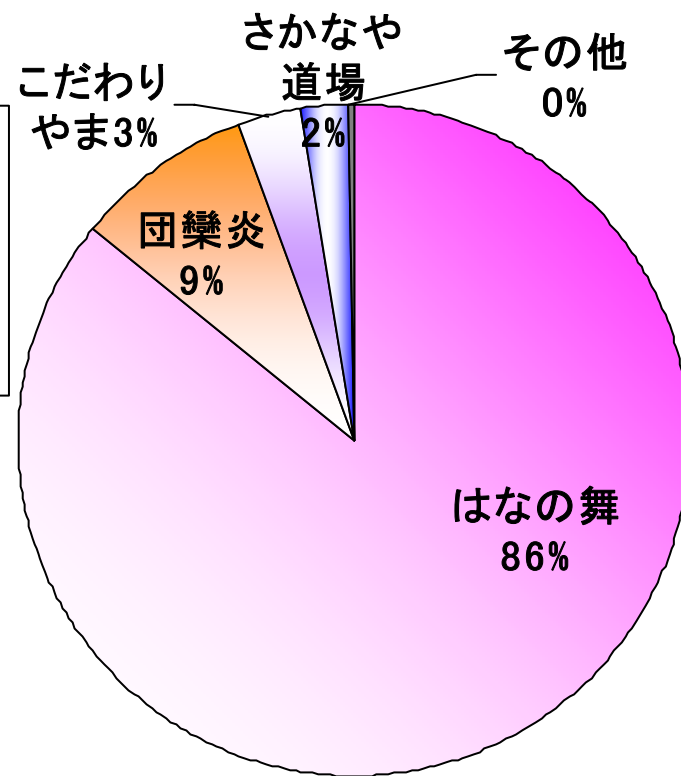
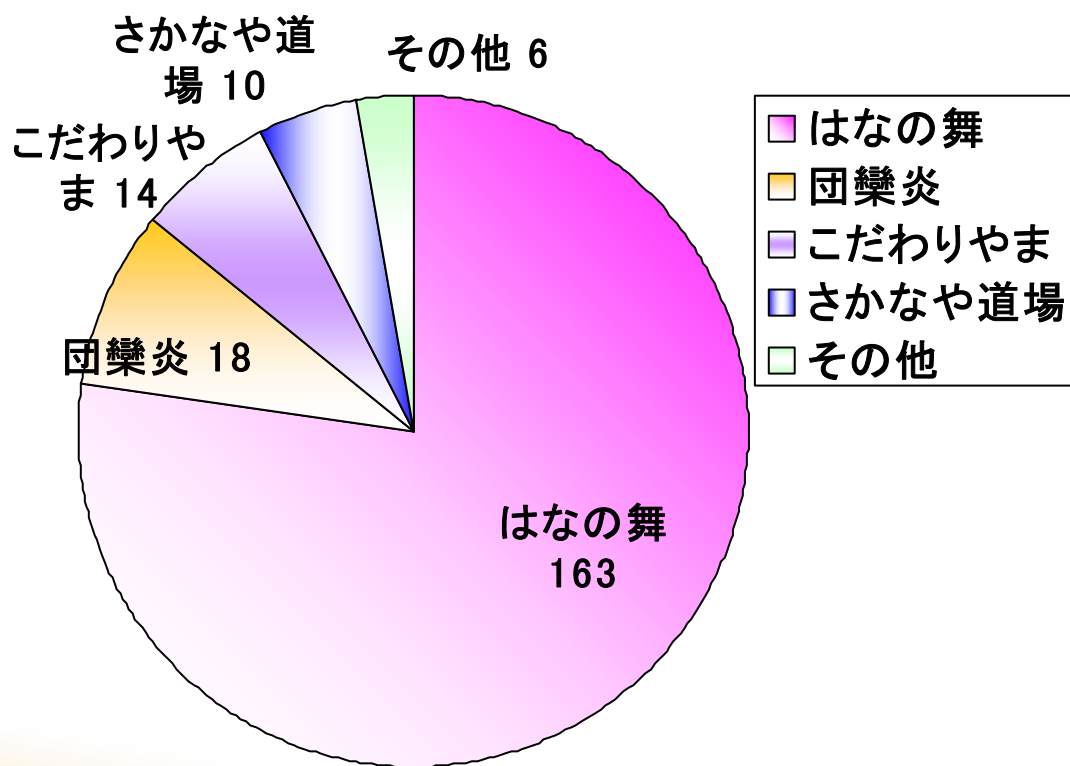
(単位: %)

	07.1	07.2	07.3	07.4	07.5	07.6	07.7	07.8	07.9	07.10	07.11	07.12	年間
当社	0.2	-1.8	-2.6	-3.7	-3.9	1.3	-7.7	-0.5	-7.3	-4.5	2.7	-1.3	-2.5
W社	0.1	-2.0	-3.2	-4.0	-4.6	2.6	-6.6	-1.8	-5.6	-7.9	-3.0	-1.0	-3.1
D社	-1.6	-2.7	-3.7	-5.5	-3.3	1.2	-6.1	-2.3	-5.2	-5.3	-2.3	-3.4	-3.4
C社	-1.7	-2.1	-4.7	-6.1	-8.7	-4.8	-12.2	-6.9	-7.2	-10.0	-5.3	-4.8	-6.2
居酒屋全体	-0.5	-2.0	-3.9	-3.9	-4.4	-0.3	-6.2	-3.4	-5.6	-5.9	-3.2	-1.8	-3.4

2007年業態別売上(直営店)

業態別店舗数(全211店)

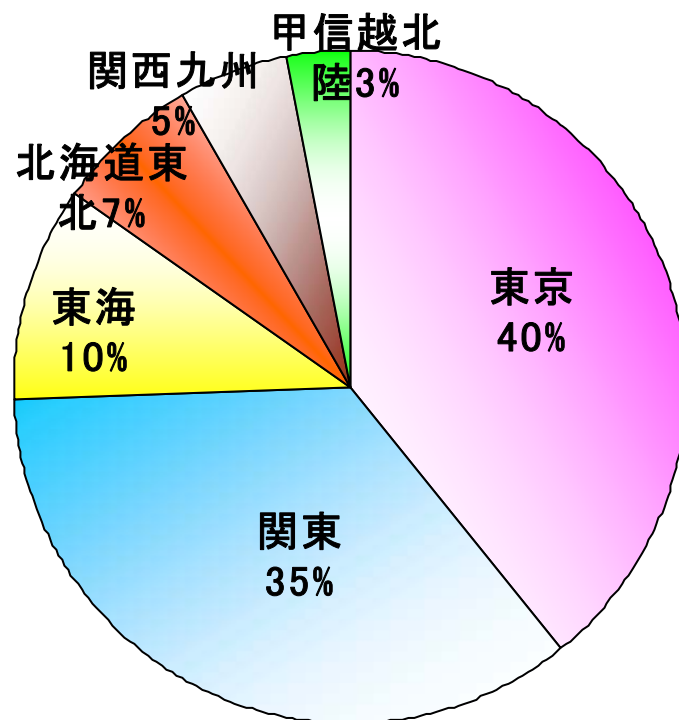
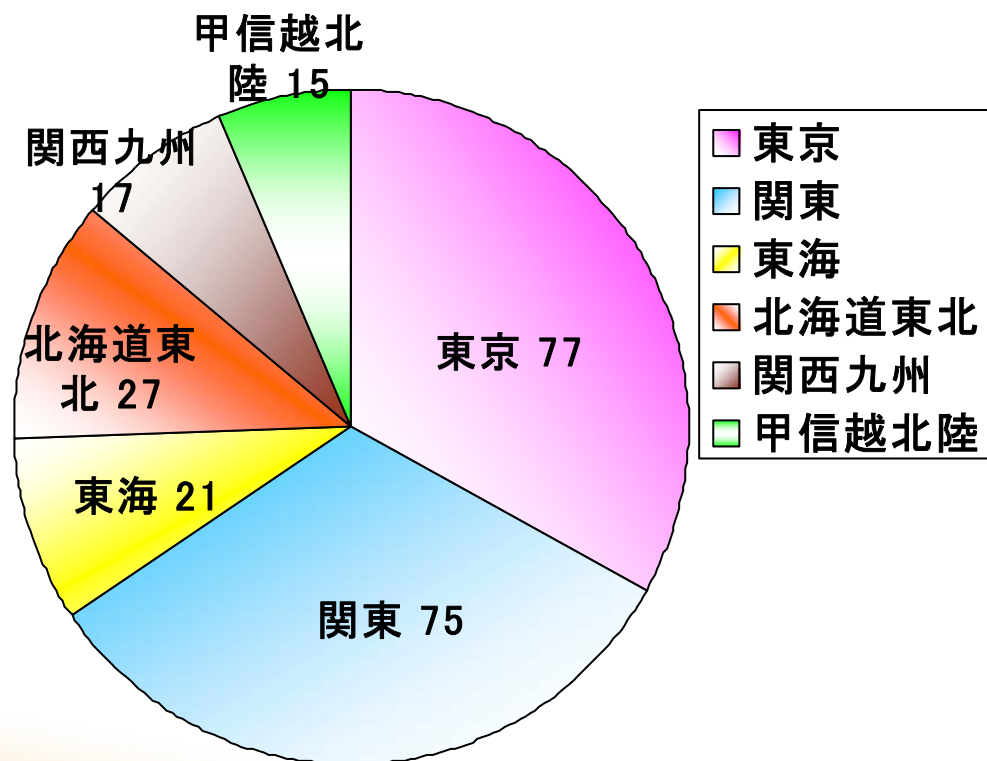
業態別売上高



2007年地域別売上(直営店)

地域別店舗数(全211店)

地域別売上高



2007年出店状況

業態名	2006年度期末			2007年度期末			増減		
	直営	FC	計	直営	FC	計	直営	FC	計
はなの舞	143	97	240	163	123	286	20	26	46
(海鮮居酒屋)	(131)	(96)	(227)	(147)	(119)	(266)	(16)	(23)	(39)
(海鮮うまかもんや)	(12)	(1)	(13)	(16)	(4)	(20)	(4)	(3)	(7)
こだわりやま	6	35	41	14	30	44	8	△5	3
団欒炎	19	12	31	18	12	30	△1	0	△1
チムニー	1	22	23	0	19	19	△1	△3	△4
さかなや道場	2	—	2	10	3	13	8	3	11
知夢仁	4	10	14	2	9	11	△2	△1	△3
その他	4	7	11	4	6	10	—	△1	△1
合計	179	183	362	211	202	413	32	19	51

新業態「さかなや道場」
の出店をさらに加速

「はなの舞」を全国
にさらに拡大

第三次 3 カ年計画の概要

第二次3カ年計画総括

勝ち組としての地位の確立

居酒屋業界売上10位（2003年度）

→ **6位**へ躍進（2007年度発表分）

日経MJ飲食業ランキングより

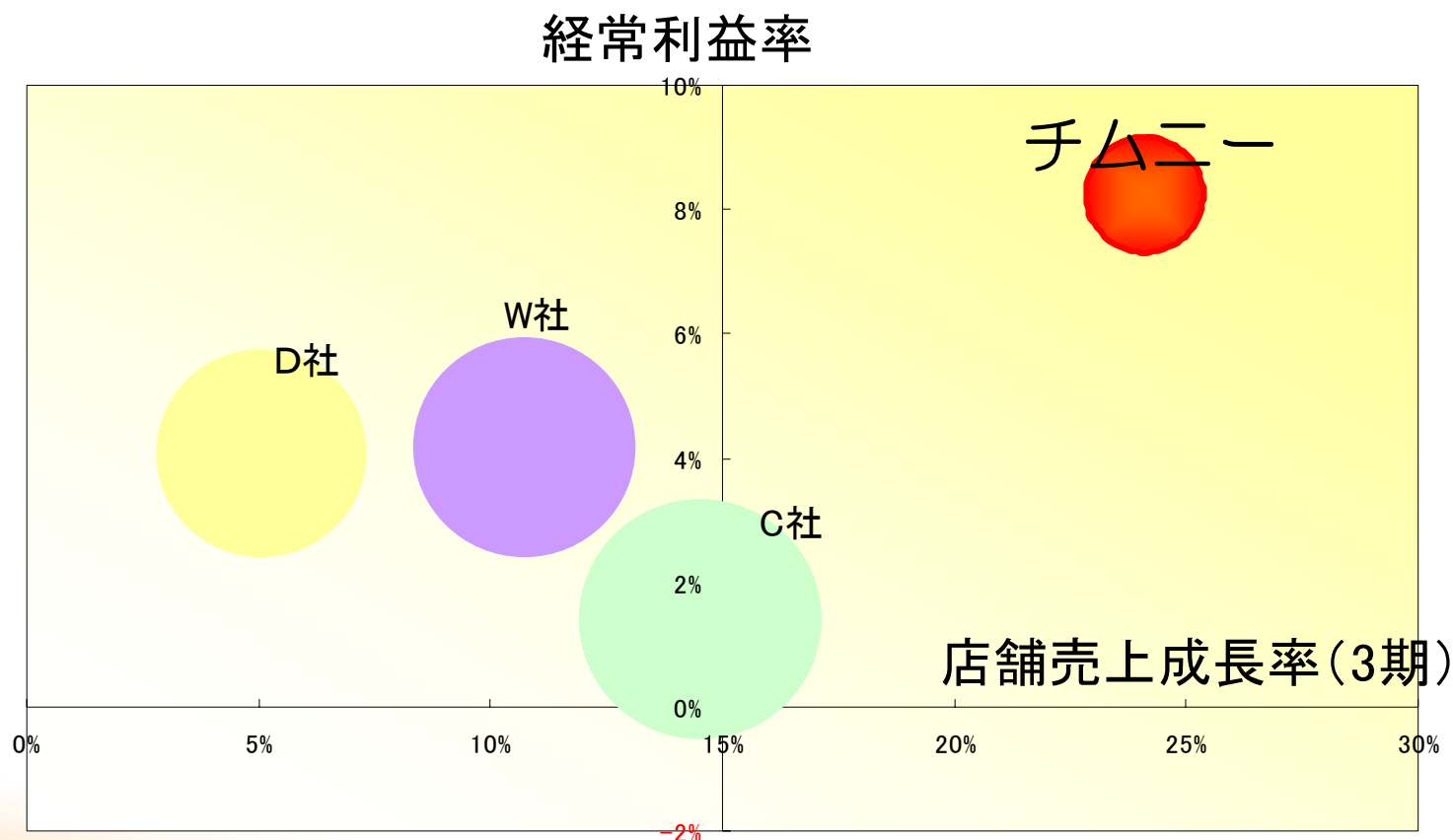
好業績の継続

9期連続増収 6期連続増益の達成

経常利益率8.7%（2007年度実績）

第二次3カ年計画総括

安定した利益の確保と、成長の継続比較



第二次3カ年計画総括

3カ年売上推移

計画: 273億円
 実績: 344億円

単位: 億円

350

計画
 実績

300

250

200

150

100

50

0

2005

2006

2007

第二次3カ年計画スタート時と比較して

売上高2.2倍

経常利益2.9倍

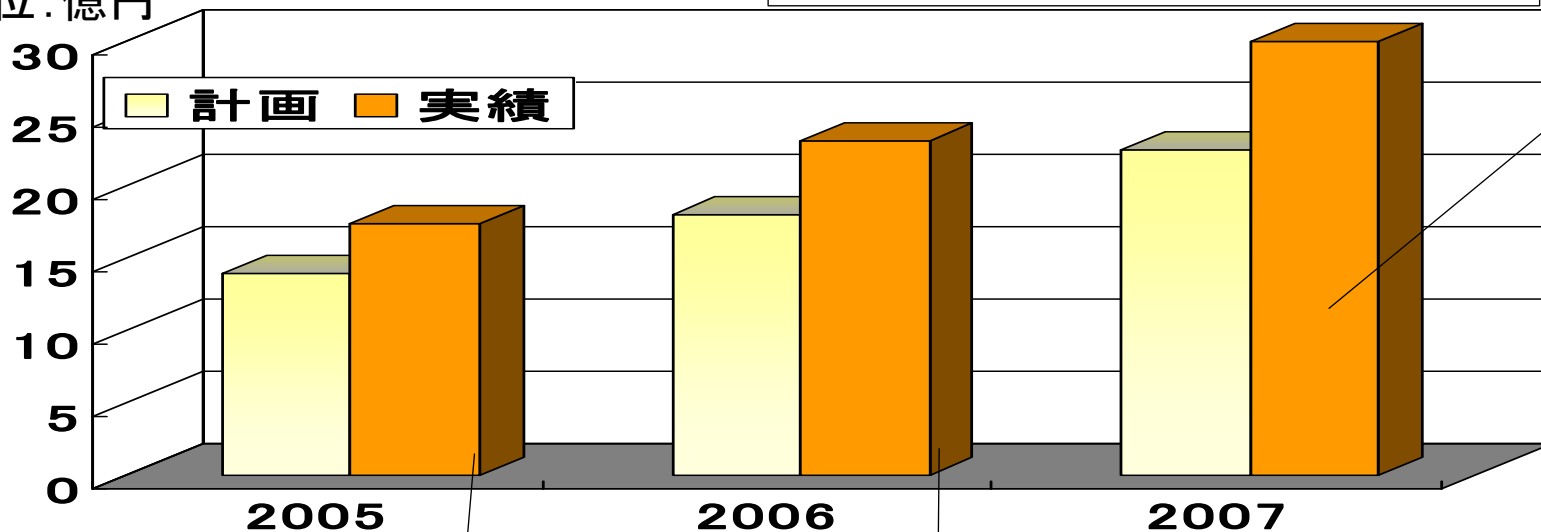
店舗数1.6倍に拡大

第二次3カ年計画総括

3カ年経常利益推移

計画: 22.5億円
 実績: 30億円
 当初計画の133.9%を達成

単位: 億円



経常利益1,746百万円
 計画の124.7%

経常利益2,310百万円
 計画の128.3%

第二次3カ年計画総括

3カ年の取り組み 8つのビジョンの成果

- ①人財集約産業かつ製造直売業
- ②業態開発力の強化
- ③店舗管理システムの構築
- ④建売方式の推進
- ⑤社員独立支援
- ⑥物流センターの安定稼働
- ⑦グループメーカーの有効活用
- ⑧ホームタウン制度の運用

**8項目
すべての
の達成**

第三次3カ年計画スローガン

外食業界トップグループへの躍進

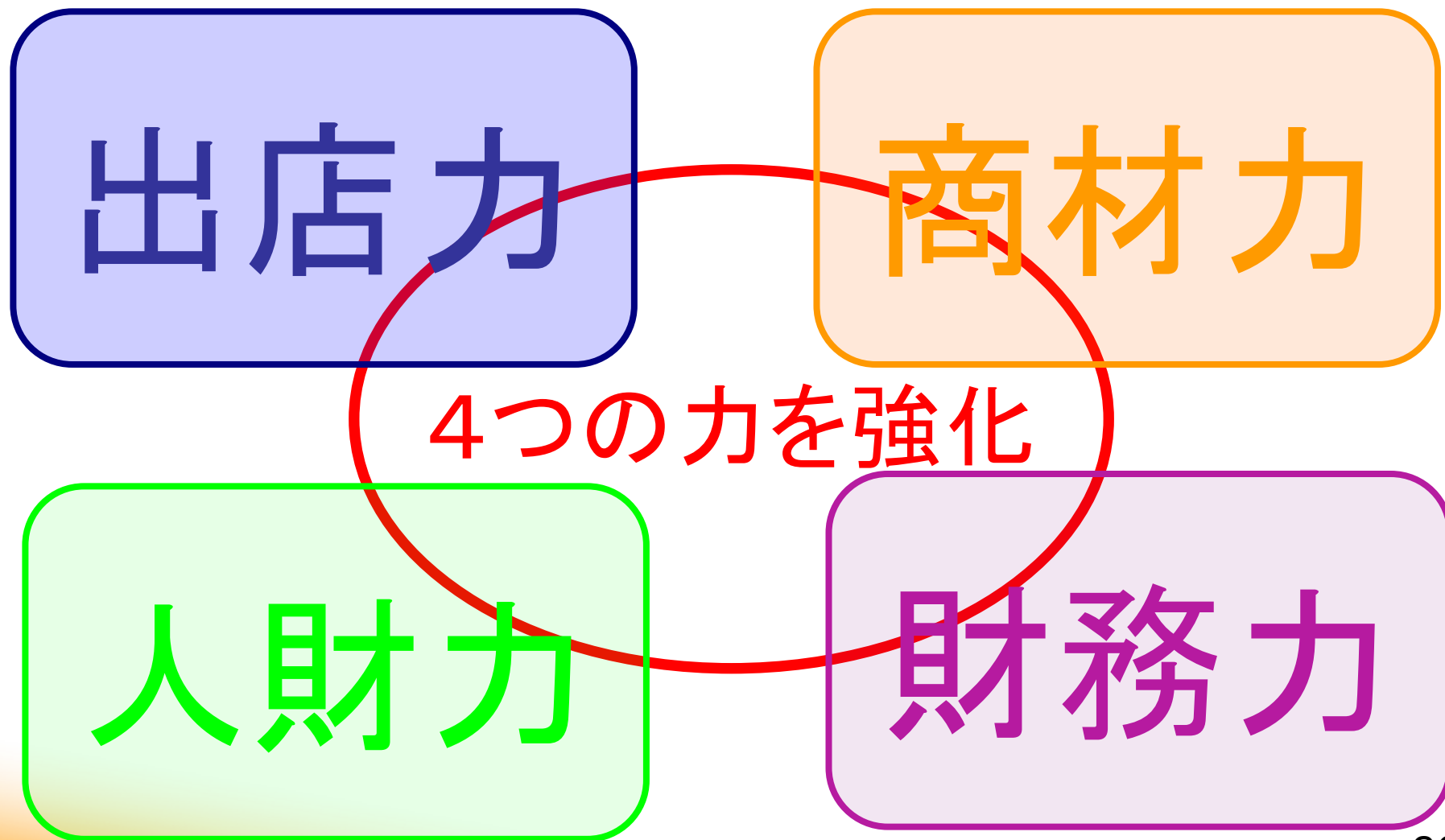
居酒屋業界のトップグループから
外食業界のトップグループへ

居酒屋にとどまらない飲食業全体への発展

当社の企業理念

「食」と「飲」を通じて地域社会に「出合い」「語らい」「憩い」と「癒し」の場を提供し、一人でも多くのお客様から「ありがとう」と言われる企業になろう

第三次3カ年計画基本方針



第三次3カ年計画 出店力

好立地の確保

誰でもわかる、駅前一番立地への出店
知名度の更なるアップ

提携等の推進

当社により効果の高い、他社との提携政策の推進

フランチャイズ店と直営店の5:5政策の推進

FCオーナーとの共栄共存と、強いFC本部の構築
社員独立の推進

第三次3カ年計画 商材力

ホームタウン制度の更なる進化

地域社会に愛される店舗の育成・地域別メニューの進化
各地域の特色にあわせた「地産」商材の、更なる有効活用

グループ企業の連携強化

三菱商事グループとの、更なる協力体制の構築
子会社、関連会社との様々な交流の推進

新業態への挑戦

お客様のニーズを先取りした新業態への挑戦の継続
既存業態の進化と深化によるお客様の支持率の向上

第三次3カ年計画 人財力

教育・共育・強育の推進

役職別・職種別の教育プログラムの充実

「ABC」大学の運用開始と、門戸の拡大

フォーシーズン安定採用

出店戦略にあわせた地域別採用の推進

ルーキー・ユース社員の計画的採用と教育体制の充実

海外人財力の活用

大連花之舞餐飲有限公司との人財交流によるコラボレーション

優秀な人財を世界中から採用へ

第三次3カ年計画 財務力

キャッシュ・フロー創出力の強化

グループ全体での更なる収益性向上

出店の基礎となる設備投資資金の確保

資金調達手段の多様化

積極的な出店に備えた財務体質の構築

最も効果的かつ機動的な資金調達

安定かつ継続的な株主還元策

株主への安定的な利益還元の継続

成長度合いに応じた弾力的な株主還元策

第三次3カ年計画 目標

(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	2009年12月期	2010年12月期
売上高	40,000 (16.2)	45,500 (13.8)	51,000 (12.1)
(グループ 売上高)	59,500 (16.2)	67,500 (13.4)	75,400 (11.7)
営業利益	3,400 (8.5)	3,800 (8.4)	4,200 (8.2)
経常利益	3,400 (8.5)	3,800 (8.4)	4,200 (8.2)
当期純利益	1,700 (4.3)	1,900 (4.2)	2,100 (4.1)

第三次3カ年計画 目標

(単位:店 ()内は前期末比)

項目	2008年12月期	2009年12月期	2010年12月期
期末店舗数	460 (+47)	510 (+50)	560 (+50)
(直営店)	235 (+24)	260 (+25)	285 (+25)
(FC店)	225 (+23)	250 (+25)	275 (+25)
新規出店数	70	70	70
(直営店)	60	60	60
(FC店)	10	10	10

2008年度の戦略

2008年度 最重点方針

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

3つの「きょういく」

3つの「きょういく」による社内全体のレベルアップ

現在の課題の
克服のために

3つの「きょういく」

教えて育てる

共に育つ

強く育てる

従業員の
レベル
アップへ

さかなや道場の本格展開

「さかなや道場」200店舗体制への取り組み



「まぐろ」を中心に、
新鮮、安全、高い価値の
食材をお客様に提供



2007年度末13店舗

2008年度末50店舗の展開を目指す

写真：荻窪南口店

さかなや道場の本格展開

「さかなセンター」の稼動によるバックアップ

2008年1月度より「はなの舞さかなセンター」を稼動

- ・「地産・地消」の推進
- ・センター機能の分散化
- ・一次加工機能を設置
(5月より稼動予定)
- ・海鮮調理技術の研修場
としての活用(下期より本
格始動予定)



「質」を伴うエリアの拡大

グローバル・カンパニーへの飛躍

はなの舞／大連店
HANANOMAI SIGN PLAN



中国大連市へ
の進出

5月12日に
1号店の営業
開始(予定)

左図: 大連1号店完成
予想

世界各地からの資材・食材の調達
東南アジア地区の設備資材の利用開始

「質」を伴うエリアの拡大

西日本地区200店舗体制へ

関西オフィス

発展
強化

関西支社

関西オフィスを更に発展させ関西支社への昇格を視野に

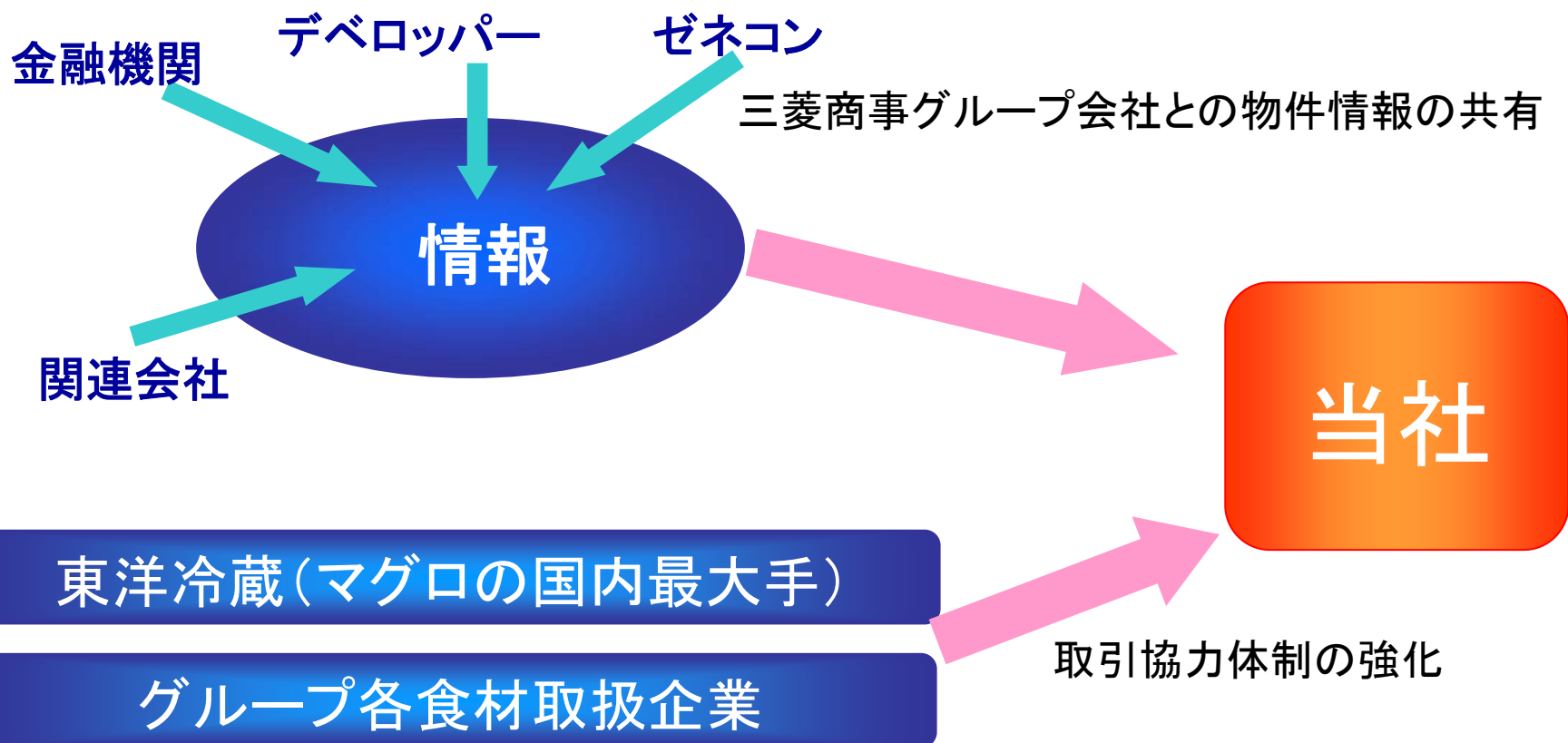
四国地区へ初出店の決定

4月に愛媛県松山市への出店が決定

更にエリア拡大へ

「質」を伴うエリアの拡大

三菱商事グループとの連携



業務提携

新たな飲食事業への参入

株式会社ポムスとの業務・資本提携

(食品等の卸販売、カフェ・レストランの運営会社)

朝・昼・夕の3食を提供できる業態(カフェ・レストラン)のノウハウの獲得

今後は、食堂運営事業への進出を視野

2008年度目標

項目	2007年12月期	2008年12月期	対前年増減率
売上高	34,423	40,000	16.2%
営業利益	2,960	3,400	14.8%
経常利益	3,013	3,400	12.8%
純利益	1,556	1,700	9.2%
1株当たり 配当金	14円	18円	28.6%

25周年キャンペーン

チムニーは25周年を迎えます

1月25日から
25周年記念
創業祭
開催中



1/25(金)・2/29(金) あの世界3大珍味も!? 大感謝祭
 驚異の旨さ 驚異の価格
 1/27(日)・31(木) 680円 刺身
 25周年 特報
 1/24(水) 前夜祭 開催
 2/3(日)・7(木) 茹でタラバガニ 780円
 5週×5品=25品 さらにおまけ 8品も!
 王者の位置は不動か? 1/27(日)・31(木) 680円 刺身
 味のスーパースター 夢の競演
 5週連続の大興奮
 2/17(日)・21(木) 居酒屋初 珍味対決 大決戦 勝利杯 580円
 2/24(日)・28(木) フォアグラ大根のトリュフソース 580円
 2/10(日) 松阪 牛たたき 680円
 怪物 登場 680円
 飲んで! 食べて! 大満足! 大満足の25周年記念 大感謝祭
 ドリンクは無料券 1/24(水) 開催
 大膽予想 うまかもん記念 1/25(金) 開催

CSRへの取り組み

子供たちの未来を応援する
夢のかけ橋プロジェクト



夢のかけ橋プロジェクトとは

「夢のかけ橋プロジェクト」は、実行委員長である山田百合子が交流のあったF1レーサー 故 アイルトン・セナが残したメッセージ「生まれてくるすべての子供たちにはチャンスがある。」に共感し、さまざまな問題を抱える子供たちのために静かなムーブメントを起こすべく立ち上げたボランティア企画です。

子供たちの未来を応援する「夢の架け橋プロジェクト」を応援

このプロジェクトに賛同する片山右京氏の名を冠した焼酎「右京」全店で取扱、売上の一部がこのプロジェクト資金となります。 <http://www.yumenokakehashi.net>



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・戦略等に関わる情報は、本資料の作成時点(平成20年2月8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