



チムニーレポート

第5期 事業報告書

2012年1月1日から2012年12月31日まで



宴席直行便

今朝獲れエクスプレス

～魚の持つ可能性をとことん追求し、日本一の水産居酒屋を目指します～

1+2+3=6、これがチムニー躍進の秘密を解く方程式です。お客様に鮮度の高い食材を、リーズナブルな価格で味わっていただくために、チムニーは生産（第1次産業）、加工（第2次産業）、店舗販売（第3次産業）まで駆け抜ける「第6次産業」に挑戦しています。

第1次産業

① 生産



獲れたて鮮魚を最短時間でお客様のお口元へ

はじめに鮮度あり。豊富な種類の食材を新鮮なままお届けすれば、お客様はもっと笑顔になっていただける。だからチムニーは、食材の「生産」事業に進出します。海鮮食材は子会社・魚鮮水産を通じて漁業権を保有し、午前3時に獲れた魚を店舗に当日配送できる体制を整えています。最短時間でお客様のお口元へ。このスピード感が強みです。

第2次産業

② 加工



バックキッチンの一括仕込みでスピードアップ

旨い料理は手際が肝心、仕込み作業がポイントです。そこで登場するのが、食材加工（仕込み作業）を一括実施するバックキッチン。ここでの下ごしらえが店舗内調理の負担を軽減、作業効率アップにつながるとともに、鮮度の追求と品質安定を実現しています。ピッキングセンターとしての機能やオリジナル商品づくりも担うなど、バックキッチンはまさに、チムニーの縁の下の力持ちです。

第3次産業

③ 店舗販売

直営とフランチャイズでおいしさを全国展開

生産、加工を経て、お客様へ向かう新鮮食材たち。味へのこだわりが実を結ぶ最後の舞台は、全国にひろがる店舗です。「はなの舞」をはじめとするチムニーブランドは、自社運営による直営店と、契約オーナーが運営するフランチャイズ店で展開しています。それぞれの強みを効果的に発揮し、おいしさと楽しさをテーブルへお届けします。

味わいを五感で楽しめる個性豊かなブランド

チムニーのこだわりはすべてお客様の笑顔が見たいがため。幅広い「和」のメニューと、ゆったりしたくつろぎ空間をご提供する「はなの舞」。漁師町をイメージした店舗で、海鮮食材に特にこだわる「さかなや道場」。他にも「魚鮮水産」「こだわりやま」「やきとり道場」など個性豊かなブランドを取り揃えております。ぜひその五感で確かめてみてください。

鉄板のホットメニューもスピーディーにご提供

チムニーのチャレンジは鮮魚にとどまりません。新業態「鉄ぱん家族」「鉄板洋風酒場」は鉄板焼きの肉料理がメインです。ランチ中心の昼夜二毛作・非アルコール業態で、新たなステージに挑みます。ここでも合言葉はスピードとおいしさ。特殊素材の調理用プレートにより、アツアツとびきりの料理がお手頃価格でご賞味いただけます。



売上高 1,000億円を目標に掲げ より強い店、強い企業を目指してまいります



代表取締役社長 和泉 學

成長軌道を自ら描いていく体制を整え あらためて株式上場という船出を迎えました

2012年12月14日、チムニーは東証二部に上場いたしました。MBOに伴う上場廃止から2年8ヵ月後の再上場となります。ここまでの歩みを支えていただいた皆様、新たにご支援いただきました株主の皆様にご心より御礼申し上げます。

かつてチムニーがMBOに踏み切った理由は、親会社の意向に左右されない独立経営の確保です。自らの事業戦略

で成長軌道を描いていくためには「事業構造・企業体質の転換」「居酒屋に次ぐ事業の柱の構築」「海鮮食材の提供による差別化」という3つの課題をクリアする必要がありました。これらの改革を概ね達成した今、チムニーは再び上場企業として、さらなる飛躍を目標にしたより柔軟で強固な戦略的経営、なおかつ市場の規律に基づいた一層透明性の高い経営を推進していく所存です。

「地域社会そして世界の人々の健康で豊かな社会の実現に貢献する」という願いの実現に情熱をかけて、チムニーは皆様のご期待に応えてまいります。

順調な出店拡大と既存店の好調に支えられ 2012年12月期決算は増収増益を達成しました

2012年12月期は順調な業績を上げ、増収増益を果たしました。飲食事業は、期末店舗数590店(前期末比37店増)、売上高前年同期比111.2%という規模拡大だけでなく、営業利益ベースで前年同期比113.2%と堅調な実績を残すことができました。既存店売上・客数の好調も業績に寄与しています。

一方、コントラクト事業は、昨年4月より84ヵ所の新規受託を獲得しました。前期受託数13ヵ所から大躍進となり、売上・利益とも着実に成長を遂げました。

2013年12月期の飲食事業は、新規出店55店舗、改装・

修繕80店舗を計画しています。コントラクト事業については、積極的な入札アプローチを継続中です。今期業績も連続増収増益を見込み、成長への取り組みを続けてまいります。

第6次産業体制を強化しつつ、より幅広い お客様に愛される店舗づくりを目指してまいります

今年は、「一灯」「循環」「教育母店」の3つを行動指針に掲げました。

「一灯」は、西郷隆盛が支えとした言葉「一灯を提げて暗夜を行く」から採ったものです。チムニーの「一灯」は、お客様から「ありがとう」をもらうための笑顔と商品であり、「循環」はP-D-C-Aサイクルを意味します。この循環がうまく機能した時、私たちはお客様から「ありがとう」をいただくことができます。そこで重要になってくるのが「教育母店」です。旗艦母店とエリア教育店で人材育成を進め、調理技術と接客サービスのレベルアップを図ります。

去年は、子会社の魚鮮水産株式会社が本格稼働を開始した、言わば「自社食材生産・供給元年」でした。今年は供給力をさらに拡充し、秋に予定している新物流センターの稼働とともに、「生産+加工+店舗販売」の第6次産業体制を強化していきます。

店舗数は、2013年3月でトータル700店を達成します。既存業態では、西郷隆盛や坂本龍馬など歴史的人物の個性を活かしたテーマ性ある店舗設計で、お客様に楽しんでいただける空間づくりを目指します。

同時に、より幅広いお客様をお迎えするべく、新業態開発の動きも活発化させていきます。去年は「升屋」「新橋やきとん」ブランドを事業譲受・買収し、「鉄ぱん家族」「鉄板

洋風酒場」によるランチ中心・非アルコール業態もスタートしました。今年も引き続きブランドポートフォリオを拡張していく考えです。また、同じくお客様の層を広げる目的で、キッズルーム・ファミリールームの設置やワイン・デザートの実施による女性のお客様への注力を強化いたします。

売上高 1,000億円・1,000店舗を目標に 企業価値向上に向けた成長戦略を進めてまいります

チムニーはこのたび、2018年12月期における「売上高1,000億円・店舗数1,000店舗」の達成という目標を策定しました。売上高は、飲食事業800億円(直営店500億円・フランチャイズ店300億円)、コントラクト事業60億円、食材販売事業140億円という構成をイメージしています。その実現に向けて必要なのが、先に申し上げました、より多くのお客様に愛される店づくりです。積極出店を継続しつつ、M&Aによる規模拡大も進めていく計画です。

「心」と「食」と「飲」を通じて地域社会に「出会い」「語らい」「憩い」と「癒し」のサービスを提供し、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。これがチムニーの企業理念です。その実行を通じて、より強い店、より強い企業を目指してまいります。

●2013年12月期の見通し

売上高	44,820	百万円 (2012年12月期比: 6.7%増)
営業利益	3,520	百万円 (2012年12月期比: 7.0%増)
経常利益	3,440	百万円 (2012年12月期比: 4.3%増)
当期純利益	1,526	百万円 (2012年12月期比: 20.8%増)

NEWS & TOPICS

獲れたて鮮魚を全国のお客様に——調達力の大幅拡充

「魚」の持つ可能性を追求する日本一の水産居酒屋「チムニー」が目指す大きな目標です。その実現に向けたプロジェクトが今、動き出しています。

昨年、水産子会社の魚鮮水産株式会社（愛媛県八幡浜市）が、八幡浜港で獲れた鮮魚の供給を開始しました。「魚鮮水産」「はなの舞」ブランドの店舗を中心に、早朝水揚げされた獲れたての鮮魚を当日店舗に届けています。今後は、全国展開する各店舗への供給体制を確立し、より多くのお客様のお口元に鮮魚の



おいしさをお届けしたいと考えています。

今年は、八幡浜港での漁業権を一層活用しつつ、新潟市地方卸売市場をはじめ全国各地で買参権を追加取得し、鮮魚の調達力を大幅拡充します。秋には、バックキッチン併設した新物流センター（埼玉県さいたま市）が稼働し、地方漁港のセリを通じて仕入れた鮮魚をスピーディーに流通させていく予定です。



もう一つの取り組みが「獲る漁業から育てる漁業」へのシフトです。研究開発用に本マグロを飼育する中部飼料株式会社との共同出資会社「中部チムニー株式会社」を、今年4月に設立いたします。チムニーは、この新会社を通じて安全・安心な本マグロを持続的かつ安定的に調達していく考えです。さらには本マグロで差別化した新業態の出店も視野に入れています。



コントラクト事業にも注力し、第2の収益源の構築へ

コントラクト事業は、官公庁の各施設で食堂運営を受託しています。昨年は新たに84カ所を受託し、規模を急拡大させました。夜間営業を中心とする居酒屋に対し、食堂運営は補完的な収益機会をもたらすビジネスです。また、全国を対象とする食材配送網や人員採用体制を居酒屋事業と共用できるメリットもあります。そのため、チムニーはコントラクト事業を居酒屋に次ぐ第2の事業の柱とすべく、さらなる成長に向けて注力中です。

チムニーは、現在97カ所の食堂を受託していますが、潜在的な出店可能性のある官公庁関連施設は全国に237カ所あり、拡大余地は十分にあります。さらに官公庁から派生する糧食ビジネス（食材販売）に参入し、今年は食堂運営と重複する97カ所の獲得を目指します。



ブランドポートフォリオを拡充し、新たな顧客層を開拓

飲食事業の成長テーマは、出店による縦軸の規模拡大だけではなく、重要なのは、お客様層の幅を広げていく横軸の拡張です。そのためチムニーは、既存のブランドポートフォリオにない新業態をパートナーとすべく、事業譲渡およびM&Aによるブランド・店舗の獲得を活発化させています。

昨年2月には、株式会社升屋から「升屋」ブランド12店舗を事業譲受しました。「升屋」は、素材にこだわった創作居酒屋であり、当社の事業モデルの中で高いシナジーを発揮しています。

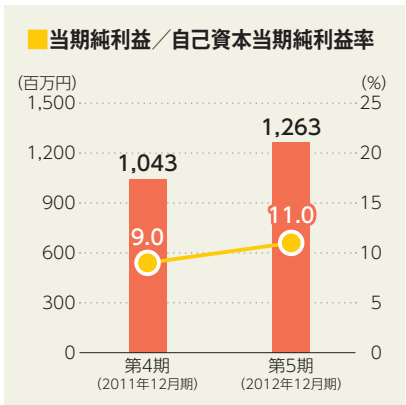
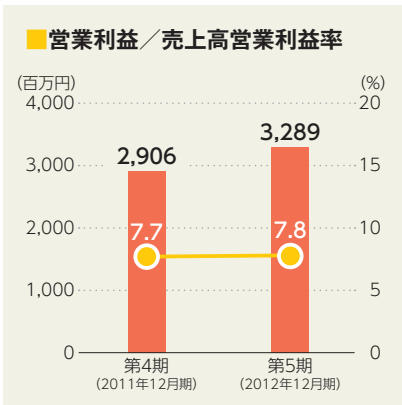
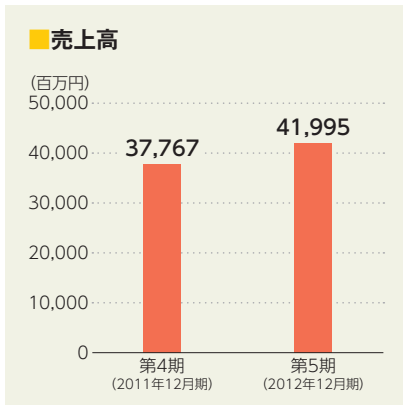
また、6月には「新橋やきとん」等を展開する株式会社紅フーズコーポレーションの全株式を取得し、6店舗を承継しました。その後、今年2月には2店舗を新規出店しています。このM&Aは、チムニーのブランドポートフォリオ上で、超小型店舗というフォーマットを補完するものです。ホルモンという食材に特化した業態の調達面や、販売方法等の運営ノウハウ取得も目的の一つです。今後も新たな業態フォーマットの確立をすすめてまいります。

FINANCIAL HIGHLIGHT

財務ハイライト

● 損益の状況

		第4期 2011年12月期	第5期 2012年12月期
売上高	(百万円)	37,767	41,995
売上総利益	(百万円)	24,606	27,589
販売費及び一般管理費	(百万円)	21,700	24,300
営業利益	(百万円)	2,906	3,289
経常利益	(百万円)	2,660	3,297
当期純利益	(百万円)	1,043	1,263
売上高総利益率	(%)	65.2	65.7
売上高営業利益率	(%)	7.7	7.8
売上高経常利益率	(%)	7.0	7.9
売上高当期純利益率	(%)	2.8	3.0
自己資本当期純利益率	(%)	9.0	11.0
総資産経常利益率	(%)	8.5	10.7
1株当たり当期純利益	(円)	46.25	62.20

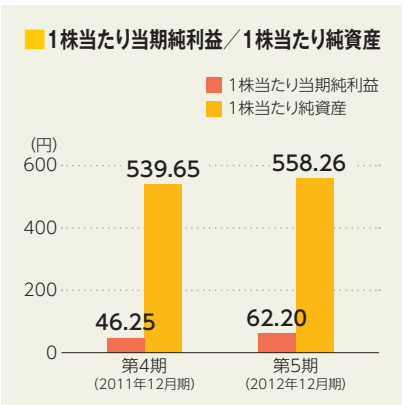
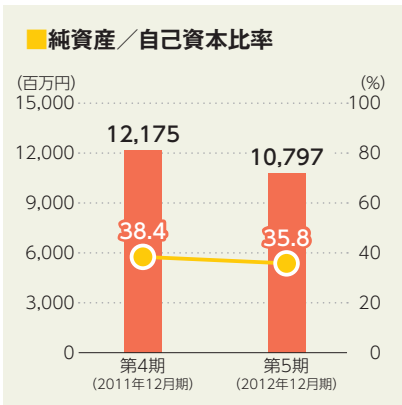
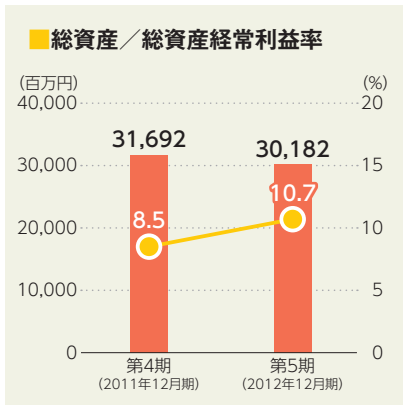


● 財務の状況

		第4期 2011年12月期	第5期 2012年12月期
流動資産	(百万円)	10,022	8,659
固定資産	(百万円)	21,670	21,523
流動負債	(百万円)	9,411	9,867
固定負債	(百万円)	10,106	9,517
純資産	(百万円)	12,175	10,797
総資産	(百万円)	31,692	30,182
自己資本比率	(%)	38.4	35.8
1株当たり純資産	(円)	539.65	558.26

● キャッシュ・フローの状況

		第4期 2011年12月期	第5期 2012年12月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	5,806	4,636
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△ 379	△ 721
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△ 2,762	△ 5,348
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	7,936	6,502



SHOP INFORMATION

店舗情報

●出店状況

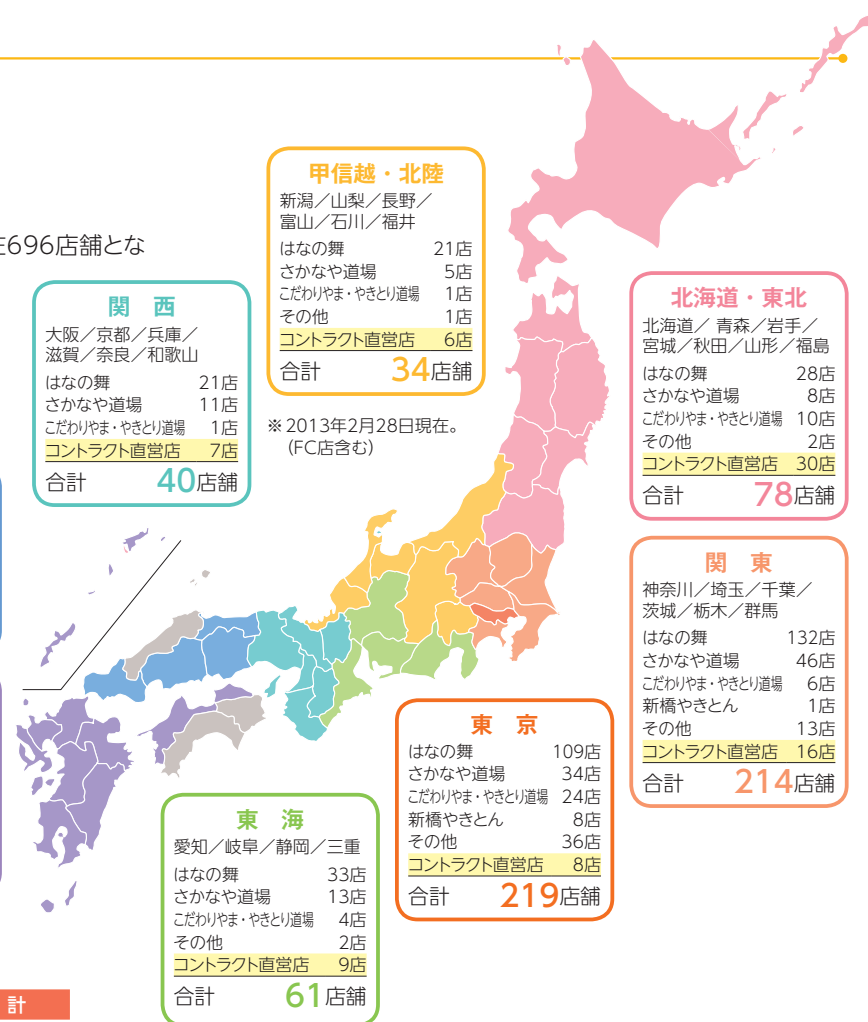
当社の総店舗数は2013年2月28日現在696店舗とな

り、そのうち主力業態である「はなの舞」は361店舗（内、直営店187店舗、FC店174店舗）、「さかなや道場」は129店舗（内、直営店97店舗、FC店32店舗）、「コントラクト直営店」は97店舗となっております。

●総店舗数

	直営店	FC店	計
はなの舞	187店	174店	361店
さかなや道場	97店	32店	129店
こだわりやま・やきとり道場	3店	43店	46店
升屋	5店	7店	12店
新橋やきとん	9店	0店	9店
その他	8店	34店	42店
コントラクト直営店	97店	0店	97店
合 計	406店舗	290店舗	696店舗

※「チムニー」「団楽炎」「王道」「知夢仁」各店舗はその他に集計しております。



2012年度新規出店・退店・転換状況 (単位:店)

新規出店	直営店	41	転換	直営店→FC店	10
	FC店	16		FC店→直営店	8
	コントラクト直営店	84		直営店	25
退店	直営店	14	純増数	FC店	12
	FC店	6		コントラクト直営店	84
	コントラクト直営店	0			

CORPORATE DATA

会社データ

●会社概要 (2012年12月31日現在)

社 名 チムニー株式会社
本社所在地 東京都墨田区横網一丁目3番20号
資 本 金 5,772,621,800円
設 立 2009年9月
従 業 員 数 967名
事 業 内 容 「はなの舞」「さかなや道場」「魚鮮水産」他、直営及びフランチャイズチェーン展開

●役員 (2013年3月26日現在)

代表取締役社長 和 泉 學
取 締 役 山 口 実
取 締 役 小 林 巧
取 締 役 大 塚 博 行
取 締 役 上 田 智 廣
常勤監査役 猪 股 哲 美
監 査 役 中 原 慎 一
監 査 役 越 仲 信 雄

注1 取締役 大塚博行及び上田智廣は、社外取締役です。
注2 監査役 中原慎一及び越仲信雄は、社外監査役です。

<執行役員> (2013年2月28日現在)

取締役専務執行役員	営業管掌	山 口 実
取締役常務執行役員	関連企業本部長	小 林 巧
執行役員	商品本部長	神之門 良一
執行役員	人事本部長	中 本 弘 一
執行役員	社長室長 兼 管理本部長	吉 成 章 博
執行役員	東日本事業本部長	根 本 博 史
執行役員	首都圏事業本部長	荻 野 大 輔
執行役員	西日本事業本部長	伊 藤 浩 之

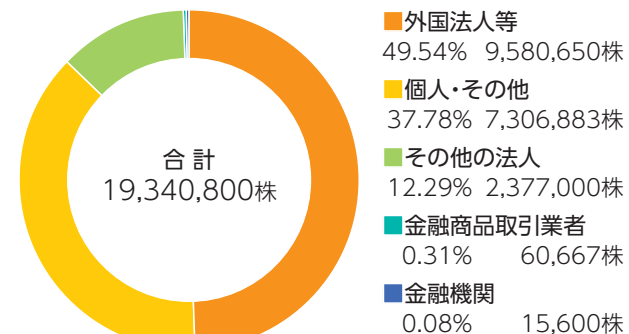
●株式の状況 (2012年12月31日現在)

発行可能株式総数 30,000,000株
発行済株式の総数 19,340,800株
株主数 12,094名

●大株主 (上位10名) (2012年12月31日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
Carlyle Japan International Partners II, L.P.	4,566,500	23.6
Carlyle Japan Partners II, L.P.	4,409,700	22.7
加藤産業株式会社	1,000,000	5.1
麒麟麦酒株式会社	1,000,000	5.1
和泉 學	600,000	3.1
CJP Co-Investment II B, L.P.	283,900	1.4
チムニー社員持株会	177,000	0.9
ムラシギホールディングス・セグエージェンシー-1309	157,000	0.8
CJP Co-Investment II A, L.P.	105,100	0.5
山 口 実	100,000	0.5

●所有者別株式分布状況 (2012年12月31日現在)



SHAREHOLDER INFORMATION

株主様へご案内

●株主メモ

事業年度 1月1日から12月31日まで
剰余金の配当の基準日 毎年事業年度末、毎年6月30日
上場証券取引所 東京証券取引所市場第二部
証券コード 3178
単元株式数 100株
定時株主総会 毎年3月
株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座管理機関 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
(同連絡先) 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号
三菱UFJ信託銀行株式会社証券代行部
☎0120-232-711
(受付時間：土・日・祝祭日等を除く 平日9:00～17:00)
公告の方法 電子公告により行う
公告掲載URL <http://www.chimney.co.jp/enterprise/koukoku/index.html>
(ただし、電子公告によることが出来ない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。)

●株主優待制度のご案内

株主優待制度の内容

- ① お食事ご優待券(500円券10枚) ② お食事券(500円券10枚)
お1人様1回のお食事につき、 枚数等の条件無し
1枚利用可



権利確定日 毎年6月30日及び12月31日(年2回)
対象株主 100株以上500株未満の株式所有者 ①
500株以上の株式所有者 ①+②
贈呈時期 12月31日確定分…翌年の株主総会后発送予定
6月30日確定分…8月中に発送予定

当社ホームページもご覧ください

各店舗のお得な情報をはじめ、
IR情報や企業情報を
ホームページに掲載しております。

<http://www.chimney.co.jp/index.html>



【IR情報】
決算短信や各種
ニュースリリース
などを掲載して
おります。



【店舗紹介】
お近くの店舗検
索はこちらから
ご利用ください。