

# 2014年12月期 第2四半期 決算説明資料

---



チムニ株式会社

2014年8月



## 第1部：2014年度第2四半期業績

---

## 2014年度第2四半期実績

### ●2014年度第2四半期実績

- 売上高 226.8億円（前年同期比 +5.8%）
- グループ売上 343.6億円（前年同期比 +4.6%）
- 営業利益 15.1億円（前年同期比△6.8%）
- 純利益 7.8億円（前年同期比 +7.4%）

※今期より子会社である、

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の3社を、連結子会社として連結決算

※前期比は、前期単体、今期連結での比較数字

単位(百万円)

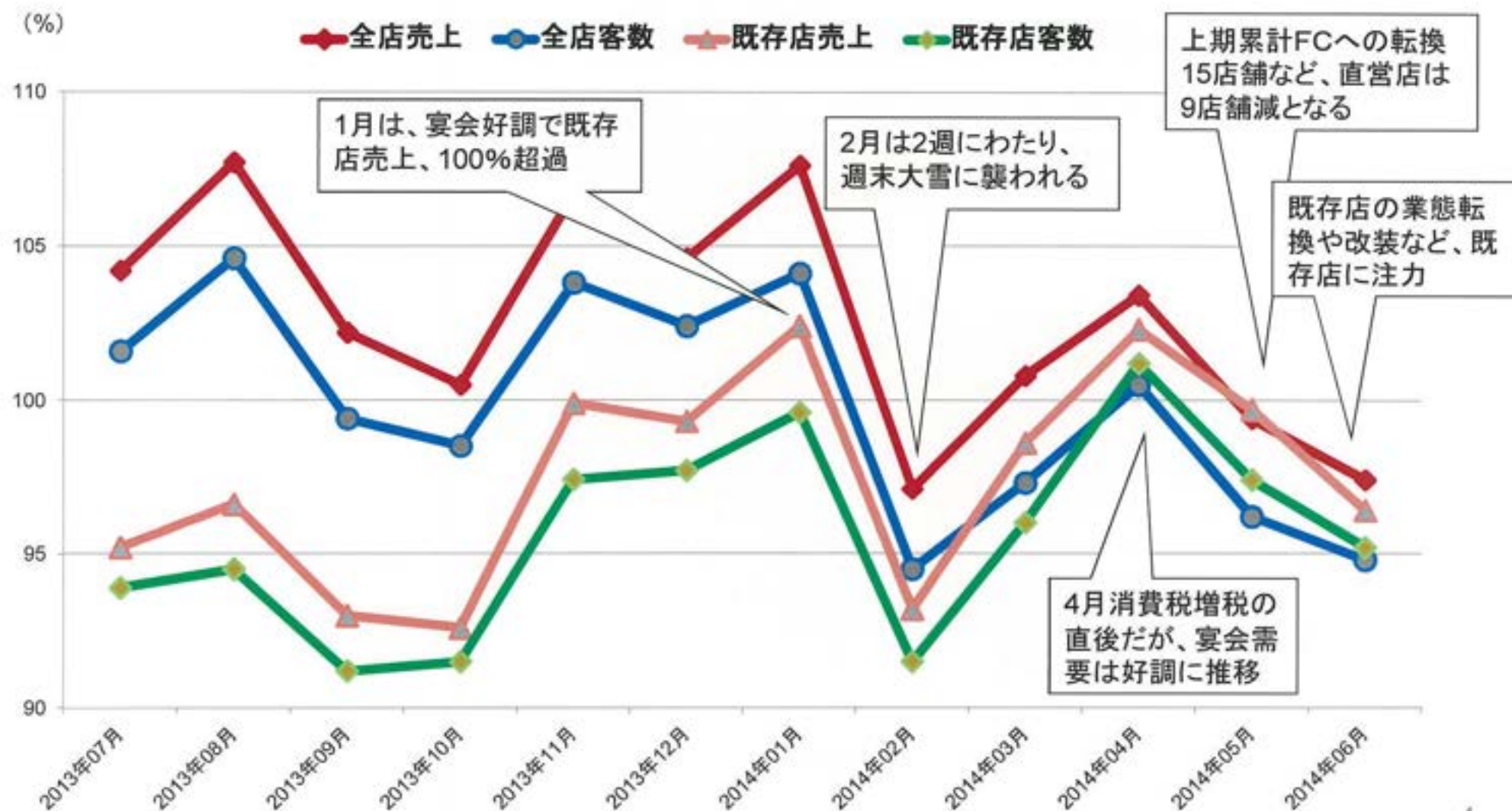
| 項目        | 2013年第2四半期<br>累計実績(単体) | 2014年第2四半期<br>累計予想(連結) | 2014年第2四半期累計<br>実績(連結) | 予想比    | 前年同期比<br>(今期連結、前期<br>単体での比較) |
|-----------|------------------------|------------------------|------------------------|--------|------------------------------|
| 売上高       | 21,432                 | 22,357                 | 22,682                 | 101.4% | 105.8%                       |
| (グループ売上高) | (32,862)               | -                      | (34,368)               | -      | 104.6%                       |
| 売上総利益     | 14,154                 | -                      | 15,110                 | -      | 106.8%                       |
| 販管費       | 12,526                 | -                      | 13,593                 | -      | 108.5%                       |
| 営業利益      | 1,627                  | 1,446                  | 1,517                  | 104.9% | 93.2%                        |
| 経常利益      | 1,641                  | 1,454                  | 1,556                  | 107.0% | 94.8%                        |
| 純利益       | 726                    | 687                    | 780                    | 113.5% | 107.4%                       |

## 2014年度第2四半期 主要数値の内容

- 売上高226.8億円(前年同期比+5.8%)
  - ・飲食事業 +13.2億円 (前年同期比+6.6%)
  - ・コントラクト事業 △0.7億円(前年同期比△5.9%)
- 売上総利益率66.6%(前年同期比+0.6%)
  - ・店舗での販売強化商品の明確化による商品ロスの低減と調理技術力向上
  - ・6次産業化により、1次産業における買参権の活用など仕入の効率化
  - ・国内回帰及びメニューミックスによる原価率の低減
- 営業利益率6.7%(前年同期比△0.9%)
  - ・直接人件費の上昇(前年同期比+4.1億円、売上比0.5%上昇)
- 経常利益率6.9%(前年同期比△0.8%)
- 純利益率3.4%(前年同期比±0%)

## 2014年度第2四半期 飲食事業の業績

### 直営店の既存店売上及び客数前年対比の推移



## 2014年度第2四半期 飲食事業の出退店推移

### 新規出店・閉店・転換状況

(単位:店)

|                 | 2013年度 | 2014年6月末 | 2014年度計画 |
|-----------------|--------|----------|----------|
| 直営店新規出店         | 35     | 14       | 30       |
| FC店新規出店         | 4      | 2        | 5        |
| 直営店閉店           | 11     | 10       | 12       |
| FC店閉店           | 16     | 10       | 12       |
| 直営店からFC店へ転換     | 16     | 15       | 24       |
| FC店から直営店に転換     | 5      | 2        | 3        |
| (コントラクト事業店新規出店) | 1      | 3        | 1        |
| (コントラクト事業店閉店)   | —      | 1        | —        |
| 直営店純増数          | 13     | △9       | △7       |
| FC店純増数          | △1     | 5        | △1       |
| コントラクト事業店純増数    | 1      | 2        | 1        |

(注)2013年度のコントラクトの増加は、セグメント変更であり、直営店の閉店、コントラクトの新規にそれぞれ1店舗含めております。

## 2014年度第2四半期 財務状況(バランスシート)

- 総資産280.3億円（前期末比△15.3億円）
- 負債160.7億円（前期末比△21.8億円）
- 純資産119.6億円（前期末比＋6.4億円）

単位(百万円)

|      | 2013年12月末(単体) | 2014年第2四半期末(連結) | 前期末比<br>(今期連結、前期単体での比較) |
|------|---------------|-----------------|-------------------------|
| 流動資産 | 8,525         | 7,237           | △1,287                  |
| 固定資産 | 21,046        | 20,801          | △245                    |
| 流動負債 | 9,930         | 8,336           | △1,594                  |
| 固定負債 | 8,325         | 7,739           | △586                    |
| 純資産  | 11,316        | 11,963          | 647                     |
| 総資産  | 29,572        | 28,038          | △1,533                  |

## 2014年度第2四半期 財務状況の主な変動要因

### ■ 資産に関するポイント

- ・主な内訳は、現金及び預金51.2億円、有形固定資産63.0億円、のれん73.5億円、差入保証金62.6億円
- ・現預金12億円の減少は、主として前期末が金融機関休業日であったことによる影響

### ■ 負債に関するポイント

- ・主な内訳は、買掛金は、19億円減少の15.2億円  
減少の主な理由は、前期末が金融機関休業日であったことによる影響
- ・長期借入金は、6.5億円減少の37.1億円  
(1年内返済予定の長期借入金13.0億円を含めております)

### ■ 純資産に関するポイント

- ・利益剰余金 5.9億円の増加
- ・税引後当期純利益 7.8億円
- ・配当金の支払い (1株当たり半期10円)により、1.8億円の減少

## 2014年度第2四半期 キャッシュ・フローの状況

単位(百万円)

|                      | 2013年6月累計期間(単体) | 2014年6月累計期間(連結) |
|----------------------|-----------------|-----------------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー     | 1,959           | 765             |
| 税引前当期純利益             | 1,344           | 1,432           |
| 減価償却費・のれん償却費         | 1,021           | 996             |
| 運転資金、その他の増減          | 428             | △1,178          |
| 法人税等の支払              | △834            | △485            |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー     | △340            | △497            |
| 固定資産の取得による支出         | △134            | △365            |
| その他の支出               | △206            | △132            |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー     | △2,090          | △1,601          |
| 借入・割賦債務の返済による支出等     | △1,357          | △1,458          |
| 自己株取得による支出及び処分収入     | △542            | 45              |
| 配当金、その他の支出           | △189            | △188            |
| 現金及び現金同等物の増減額        | △470            | △1,333          |
| 現金及び現金同等物の期首残高       | 6,502           | 6,353           |
| 新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額 | -               | 106             |
| 現金及び現金同等物の期末残高       | 6,031           | 5,127           |

## 2014年度第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

- ・税引前四半期純利益14.3億円、減価償却費7.5億円
- ・のれん償却費2.4億円、仕入債務の減少19.7億円

#### ➤ 投資活動によるキャッシュ・フロー

- ・固定資産3.6億円、差入保証金1.7億円の支払による支出5.4億円

#### ➤ 財務活動によるキャッシュ・フロー

- ・設備投資に伴う割賦債務およびリース債務の支払8.0億円
- ・配当金の支払い1.8億円
- ・長期借入金の返済による支出6.5億円

## 2014年度 業績予想(連結)

### ●2014年度業績予想

- 売上高 464.2億円 (前年同期比 +5.4%)
- グループ売上 700.0億円 (前年同期比 +3.4%)
- 営業利益 32.6億円 (前年同期比 +5.2%)
- 純利益 15.8億円 (前年同期比 +10.9%)

※今期より子会社である、  
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の3社を、連結子会社として連結決算  
※前期比は、前期単体、今期連結での比較数字

単位(百万円)

(%)

| 項目        | 2013年12月期(単体) | 2014年12月期(連結) | 前年同期比<br>(今期連結、前期単体での<br>比較) |
|-----------|---------------|---------------|------------------------------|
| 売上高       | 44,055        | 46,424        | 105.4                        |
| (グループ売上高) | (67,686)      | (70,000)      | (103.4)                      |
| 売上総利益     | 29,140        | 31,006        | 106.4                        |
| 販管費       | 26,041        | 27,745        | 106.5                        |
| 営業利益      | 3,098         | 3,260         | 105.2                        |
| 経常利益      | 3,205         | 3,307         | 103.1                        |
| 純利益       | 1,431         | 1,587         | 110.9                        |

## 2014年度 業績予想の概要

### ■ 2014年度 業績予想のポイント

#### ➤ 通期既存店売上前年比率 98.0%

- ・2012年度 99.7%、2013年度 95.7%

- ・消費税増税影響は軽微にとどまり、2014年1～6月 98.9%

#### ➤ 飲食事業新規出店計画

- ・新規直営店30店、新規FC店5店 継続的に新規出店は実施

- ・閉店は直営、FCそれぞれ12店舗の計画

#### ➤ コントラクト事業計画

- ・6月末現在の100店舗に加え、新規受託に向けて積極的に取り組み

- ・2016年度新規受託に向けて、本年は入札活動準備

#### ➤ 業績予想につきましては、第2四半期までの業績を鑑み、順調に推移していることより、売上高、営業利益、経常利益、純利益の期初計画との変更はございません

## 株主還元

### 配当政策

- 2014年度配当政策は、第2四半期末(6月末)10円配当、決算期末(12月末)10円配当の年間20円の配当を予定
- 継続的安定配当政策
- 配当性向は、2013年度26.6%、2014年度24.0%(予定)

### 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客、サポーター客となって頂けるよう、株主優待を充実
- 年2回実施(基準日 6月末、12月末)
- 株主優待券と株主優待品が選択可能



## 株式の状況

### 東証第一部に指定替え

- 2014年3月4日、東証第二部から東証第一部へ

### 株主構成 (2014年6月末)

| 株主の氏名または名称                 | 所有株式数(株)   | 発行済株式総数に対する<br>所有株式数の割合(%) |
|----------------------------|------------|----------------------------|
| 株式会社やまや                    | 9,805,000  | 50.69                      |
| アサヒビール株式会社                 | 1,759,700  | 9.09                       |
| 加藤産業株式会社                   | 1,000,000  | 5.17                       |
| 麒麟麦酒株式会社                   | 1,000,000  | 5.17                       |
| 和泉 學                       | 609,400    | 3.15                       |
| 株式会社NSK                    | 500,000    | 2.58                       |
| チムニー社員持株会                  | 155,900    | 0.80                       |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)  | 110,900    | 0.57                       |
| 中部飼料株式会社                   | 103,100    | 0.53                       |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口1) | 91,000     | 0.47                       |
| 計                          | 15,135,000 | 78.25                      |

※ 上記のほか、自己株式440,500株(2.27%)を保有しております

## 第2部：今年度の施策と成長戦略

### ～ CHANGE & BUILD の進捗 ～

---

#### ● CHANGE（転換）

- 業態転換・FC転換・魚と肉の両輪への転換など、消費者の需要や地域マーケットに適した転換
- 社会環境の変化にあわせ、スピード感のあるビジネスモデルへの転換

#### ● BUILD（創造と創生）

- 新しい業態・新しい商品・新しい店舗造りなど、差異化した価値提供の創造
- 6次産業企業として、生産から供給まで、一気通貫したバリューチェーンの構築

## 2014年6月末 業態別店舗数の推移。CHANGE & BUILD の進捗と今後の方向性

- 2014年6月末時点で、軍鶏農場は26店舗・豊丸水産は22店舗に増加。今後もポートフォリオの分散を進めます
- 子会社を含む総店舗数は、721店舗となりました

(単位:店)

| 業態名                  | 2013年度期末 |     |     | 2014年6月末 |     |     | 増減  |    |     |
|----------------------|----------|-----|-----|----------|-----|-----|-----|----|-----|
|                      | 直営       | FC  | 計   | 直営       | FC  | 計   | 直営  | FC | 計   |
| はなの舞                 | 186      | 179 | 365 | 164      | 183 | 347 | △22 | 4  | △18 |
| さかなや道場（魚鮮水産含む）       | 87       | 36  | 123 | 79       | 41  | 120 | △8  | 5  | △3  |
| こだわりやま               | 2        | 42  | 44  | 2        | 41  | 43  | —   | △1 | △1  |
| 軍鶏農場                 | 13       | —   | 13  | 26       | —   | 26  | 13  | —  | 13  |
| 豊丸水産                 | 10       | —   | 10  | 22       | —   | 22  | 12  | —  | 10  |
| その他                  | 11       | 36  | 47  | 7        | 33  | 40  | △4  | △3 | △7  |
| （コントラクト事業店舗）         | 98       | —   | 98  | 100      | —   | 100 | 2   | —  | 2   |
| 合計                   | 407      | 293 | 700 | 400      | 298 | 698 | △7  | 5  | 2   |
| 新橋やきとん（紅フーズコーポレーション） | 13       | —   | 13  | 14       | —   | 14  | 1   | —  | 1   |
| 豊丸・鶴金（めっちゃ魚が好き株式会社）  | 9        | —   | 9   | 9        | —   | 9   | 9   | —  | —   |

## 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



## CHANGE & BUILDにより、今後伸ばしていく業態

希少な軍鶏で差別化し、  
3～4年後に100店舗へ

### 軍鶏農場業態



人気メニュー、軍鶏たたき3種盛り



岡崎おうはんの玉子で食べる、  
歯ごたえある軍鶏すき焼き

新鮮な肉と魚の両方を  
浜焼きスタイルで楽しむ

### 豊丸水産業態



海鮮浜焼き盛り合わせ



肉盛り合わせ

北海道の雄大な自然が育  
む本物素材はいつも人気

### 北海道魚鮮水産業態



函館直送刺身七点盛り



蟹三種盛り合わせ

## 業態転換によるリニューアルオープン。CHANGE & BUILD による上期の進捗

### 業態転換による既存店の活性化。価値ある店舗づくり

- 街の動態変化や、お客様ニーズの変化に伴い、既存店を業態転換することにより活性化
- 出退店よりローコストでのリニューアルオープンにより、お客様に新しい店としてアピール
- 上期1～6月の業態転換は、29店舗実施
- 下期7～9月にはさらに、約15店舗の業態転換によるリニューアルオープンを予定

【上期転換した各業態での成功事例。既存店売上高向上を実現】

➤ 博多魚鮮水産 中州店(はなの舞より転換、3月9日リオープン)



➤ 豊丸水産 さいたま新都心店(さかなや道場より転換、4月22日リオープン)



➤ 軍鶏農場 清水駅前店 (はなの舞より転換、5月23日リオープン)



# 2014年6月末現在 地域別店舗数:全国で698店舗(子会社含む721店舗)

## 地域別店舗数(2014年6月末現在)

### 北海道・東北

北海道/青森/岩手/  
宮城/秋田/山形/福島

|        |     |
|--------|-----|
| はなの舞   | 33店 |
| さかなや道場 | 8店  |
| こだわりやま | 9店  |
| その他    | 1店  |
| コントラクト | 31店 |
| 合計     | 82店 |

### 甲信越・北陸

新潟/山梨/長野/  
富山/石川/福井

|        |     |
|--------|-----|
| はなの舞   | 22店 |
| さかなや道場 | 5店  |
| 豊丸水産   | 2店  |
| こだわりやま | 1店  |
| その他    | 1店  |
| コントラクト | 6店  |
| 合計     | 37店 |

### 関東

神奈川/埼玉/千葉/  
茨城/栃木/群馬

|        |      |
|--------|------|
| はなの舞   | 131店 |
| さかなや道場 | 36店  |
| 軍鶏農場   | 7店   |
| 豊丸水産   | 9店   |
| こだわりやま | 4店   |
| その他    | 7店   |
| コントラクト | 17店  |
| 合計     | 211店 |

### 東京

|        |      |
|--------|------|
| はなの舞   | 97店  |
| さかなや道場 | 31店  |
| 軍鶏農場   | 10店  |
| 豊丸水産   | 2店   |
| こだわりやま | 25店  |
| その他    | 29店  |
| コントラクト | 8店   |
| 合計     | 202店 |

### 東海

静岡/岐阜/愛知/三重

|        |     |
|--------|-----|
| はなの舞   | 29店 |
| さかなや道場 | 16店 |
| 軍鶏農場   | 3店  |
| 豊丸水産   | 2店  |
| こだわりやま | 3店  |
| その他    | 2店  |
| コントラクト | 9店  |
| 合計     | 64店 |

### 関西

大阪/京都/兵庫/  
滋賀/奈良/和歌山

|        |     |
|--------|-----|
| はなの舞   | 15店 |
| さかなや道場 | 11店 |
| 軍鶏農場   | 4店  |
| 豊丸水産   | 6店  |
| こだわりやま | 1店  |
| コントラクト | 7店  |
| 合計     | 44店 |

### 中国

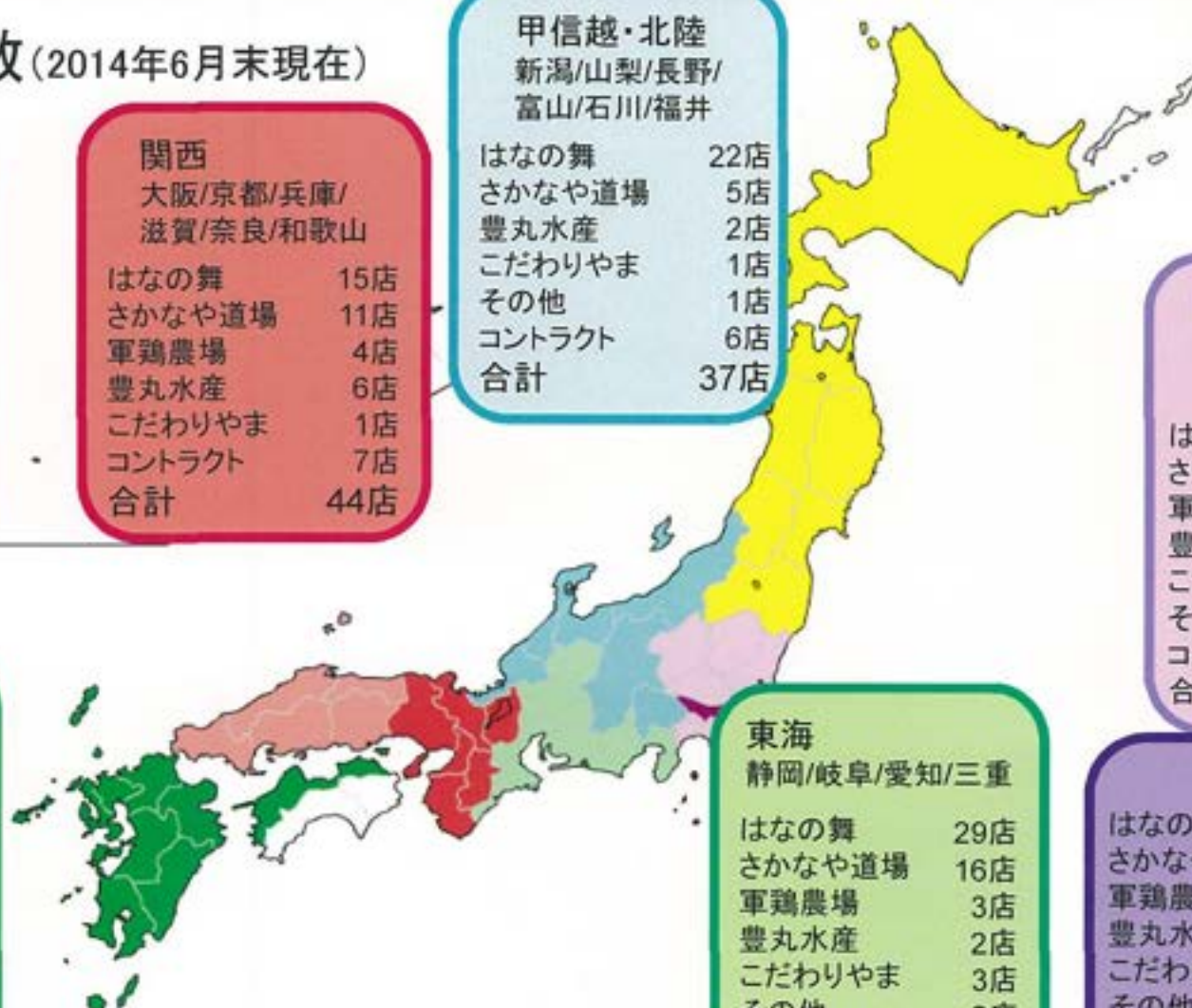
鳥取/島根/岡山/  
広島/山口

|        |     |
|--------|-----|
| はなの舞   | 16店 |
| さかなや道場 | 4店  |
| 豊丸水産   | 1店  |
| コントラクト | 3店  |
| 合計     | 24店 |

### 四国・九州

愛媛/香川/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 | 9店  |
| 軍鶏農場   | 2店  |
| コントラクト | 19店 |
| 合計     | 34店 |



## CHANGE & BUILDによる、全国各地の地産地消を重視した収益向上計画

### 下期以降の出店戦略：山陰・山陽道、四国、東北エリアへの出店強化

- 売上対コストバランスが良好で、競合店が少なく、競争優位で高いROIを見込めるエリアの展開を志向する
- 首都圏偏重から東西分散によるリスク回避

- 【中国地方展開】 下関で結ぶ山陽道・山陰道の物流ルートの整備・充実と関西バックキッチンの加工技術、物流アップによる供給量の増大とコストダウン

山陰ルートは、鳥取駅前、倉吉、米子、松江、出雲(来季3月)、浜田、山口、下関

山陽ルートは、姫路、赤穂、相生、倉敷、福山、西条、三原、呉、広島、大竹、岩国、柳井、防府、新山口、下関

山陰山陽地方、グーグルマップより作成

- 【四国地方戦略】

- 四国ルートは、来年3月末までに高松、高知の整備

- 【東北地方戦略】

- 東日本旅客鉄道株式会社と、やまやの物流ルートを活用しながら宮城県内を集中して展開する

- 【連結子会社】

- グループ会社の(株)紅フーズコーポレーションのやきとん業態や、めっちゃ魚が好き(株)の豊丸業態は、今期末には、30店舗体制に拡大



※赤線は物流ルート

兵庫県西宮市鳴尾浜の当社物流センター

## 販売促進企画：客数アップの施策

### 新メニューを豊富に打ち出し、あくまでも旬にこだわる

- 客数増加策として、年2回のグランドメニューと宴会メニュー中心から、季節メニュー年10回と、店舗で毎日制作する手作りメニューに重きを移し、地産地消を積極的に推し進めていき、飽きのこない店づくりを心掛け既存店100%を目指す
- イセエビ・フォアグラ・大分県産寒ブリ・北海道産白子・大分県産本マグロなど、新鮮で付加価値の高い「ちょい高商品」の取り入れ
- 新潟や島根13漁港の買参権を保有している当社ならではの調達力を活用し、その日一番の新鮮な旬の魚を店舗でお勧め
- 島根県浜田市の久保田章市長は、三代目魚鮮水産浜田駅前店のオープンに際し、当社社長の和泉と会談。市長から、どんちっちアジや白イカ、ワカナなど旬の地魚の普及の要請を受け、メニュー化。地元の水産業界から賛同をいただいております



新潟市場で鮮魚を買い付け



浜田市久保田章市長と当社和泉社長



鮮魚ボックスに仕立て、店舗へ



浜田特撰にぎりめし「ぼべめし」

2014年 グランドメニュー、フェアメニュー投入スケジュール



## 6次産業の拡充：まぐろの調達の多様化

### 海外輸入・飼育・国内調達の3本柱で安定調達

- 水産物仕入額で生鮮魚類に次いで、20%の納入を占める、まぐろの安定的調達ルートとして

第1に、オセアニア・インドネシアルート

第2に、境港など国内での水揚げ

・鹿児島水産高校の実習船「薩摩青雲丸」で獲れたまぐろを取り扱い、未来の水産業を担う若者を応援しています

第3に、中部チムニー(株)から、獲る漁業から育てる漁業への転換を社会的責任と考え、大分県津久見で養殖された本マグロを調達し、年約1,200回の解体ショーにも活用

- 海外からのマグロは、成田空港に新しく設置された水産会社の加工場で選別。解体・仕分けされ店舗へ、更にお客様に喜ばれております

#### ①オセアニア・インドネシア



成田空港近くの加工場で解体

#### ② 境港など国内漁港



国内産天然本マグロは、限定された旬の一品

#### ②'鹿児島水産高校実習船



実習船でとれたマグロを入り刺身盛り

#### ③中部チムニー(株)



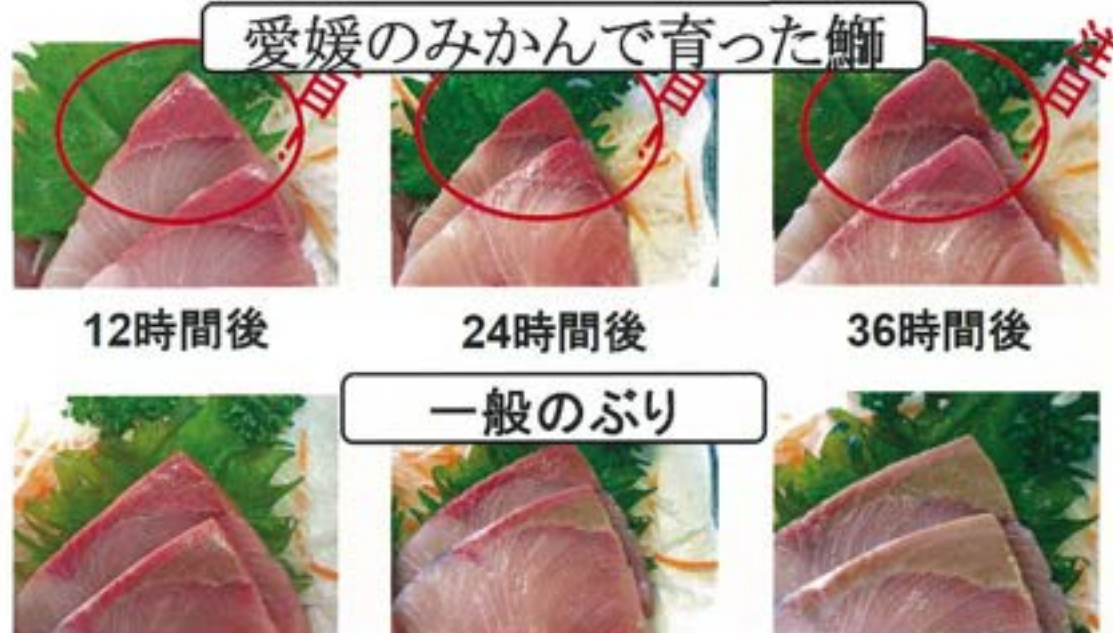
まぐろ解体ショーは、年約1,200回開催

## 6次産業の拡充：差別化できる商品戦略①

### 子会社中部チムニー(株)の発展(チムニーブランド魚・フグのオス化)

#### 愛媛のみかんで育った鰯(ぶり)

- 愛媛のみかんで育った鰯を中部飼料株式会社と開発・販売
  - コンセプトは、DHA・EPA・セサミンを豊富に含む健康魚
- ①みかんとお茶を配合し、生体内酸化を防止。鮮度保持、肉の褐色変化や臭みの抑制
- ②ごまを配合し、セサミンとビタミンEが効率的に蓄積
- ③トレーサビリティの明確化と安定した肉質の生産



#### 全雄とらふぐ

- 中部飼料(株)の独自技術により、雄のみのとらふぐ生産に成功
- 雄の珍味で高価な白子を、チムニー店舗で豊富に扱うことが、来年秋より可能となる予定
- 高価なとらふぐの白子を、より身近に楽しんでもいただくよう、準備しております

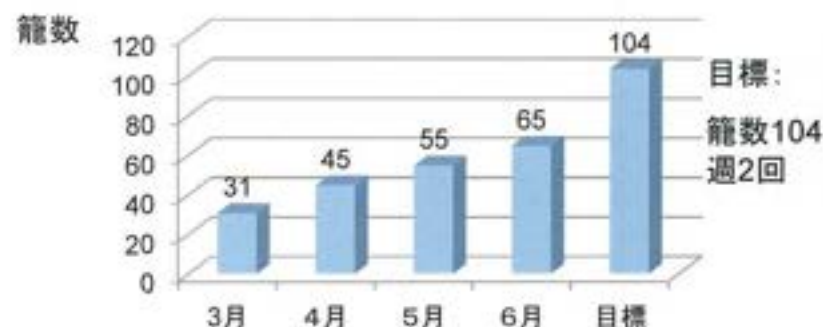


写真提供：中部飼料株式会社

## 6次産業の拡充：差別化できる商品戦略②

### 宿毛・沖の島(高知県)の籠網漁

- 籠を1ヶ月海の中に沈めておき、天然の魚を自然に獲る、環境にも魚にも優しい漁法
- 籠を上げる度、獲れる魚種も量も変化します。海から上げてすぐ船の上で活き〆するので、高い鮮度を保ちます
- 籠数は毎月増加しております。3～6月で籠数は毎月増加。水揚げ量は、合計4,300kgとなりました



写真下)籠から上げた後、魚はすぐ活き〆します。



### 北海道の産物、ウニと秋刀魚

#### ●北海道の塩水ウニ

- 8月から希少な北海道の塩水ウニの提供にチャレンジ
- 塩水ウニは、ウニの本当の味を楽しむために、ウニが育った環境と同じ塩水に浮かべた状態で提供します
- 「ミョウバン」漬のウニと違い、塩水に浮かべることで、獲れたてを割って食べた時と同じ味が楽しめます。産地の旬、本当に旨いものを開拓していきます

#### ●日本一早い！初秋刀魚

- 7月9日朝、釧路で初サンマの水揚げされた当日に、初セリで買い付け。エアー便で夕刻には店舗でお客様に初秋刀魚を提供

写真左)獲れたてと同じ味が楽しめる、北海道の利尻島、礼文島、松前の塩水ウニ  
(右)秋刀魚の刺身



## 6次産業の拡充：2次産業の加工における業容拡大

### バックキッチン：東京と関西の2拠点で店舗を支える

#### ● 新潟買参権を活用した西京漬け

- 1次産業：新潟の買参権を活用し魚を仕入
- 2次産業：バックキッチンで西京漬けに加工  
(加工担当社の名前を活用、小林漬けと命名)
- 3次産業：店舗で、新メニューとして提供



#### ● 干物作成

- 1次産業：愛媛県八幡浜漁港での漁業権や、JF島根の買参権を活用し、魚やタコ、イカなどを仕入
- 2次産業：バックキッチンで干物加工
- 3次産業：店舗のメニューや株主様用優待品として提供



## 人財育成教育の充実：社員の更なるグレードアップと、初心者への充実教育

### ABCアカデミーによる人財育成の強化

#### ●ABCアカデミーでの充実教育

- 目的①お客様から「ありがとう」をいただく仕事の喜びの確立  
②基本的心構え「経営理念」の共有と技術の習得
- 4種類のマイスター認定制度を設け、技術力の向上と維持を義務付け  
①鮮魚マイスター②活魚マイスター③寿司マイスター  
④ドリンクマイスター。1～6月での合格者は、のべ58名に達する
- ABCアカデミー・教育母店・店舗活性部との循環教育を強化
- 2013年卒、2014年卒など年次別「店長になるために」「調理長になるために」のフォローアップセミナーを実施。個人の成長を促す
- 研修の充実や、勤務地の選択性などにより、社員定着率が向上
- 外食経験のない中途採用者向け、調理を一から習得できる初心者コース
- 未経験者の採用は、全体の18%に及び重要な戦力
- 通常2ヶ月研修を、未経験者は3カ月間に延長
- 経験者にはグレードアップコース
- 調理師免許取得に向けて、調理師免許セミナーを実施
- ふぐ免許取得訓練コース開講予定。
- まぐろ解体ショーセミナーの増設

### 6次産業研修(愛媛県八幡浜)

- 愛媛県八幡浜漁港で船に乗り、漁を体験
- 獲れた魚を店舗に送る鮮魚ボックスにつめる



写真)ABCアカデミー



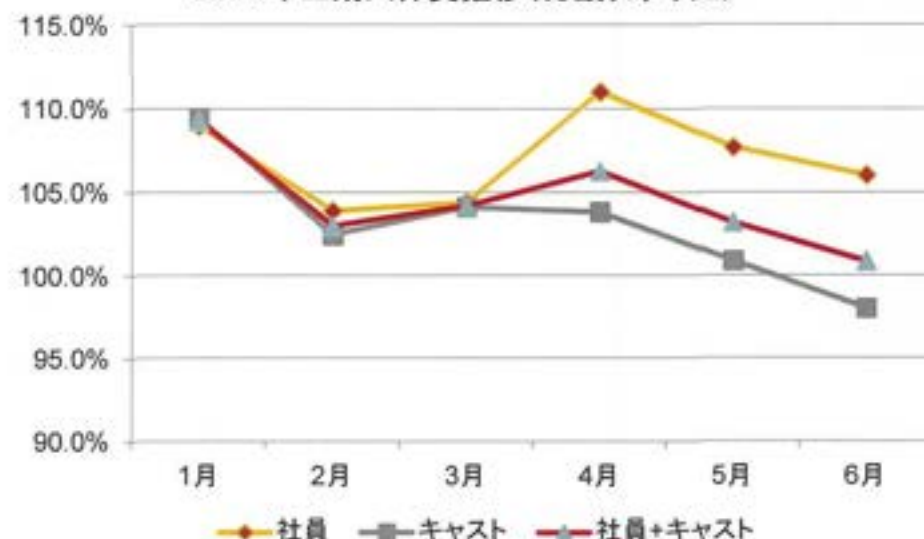
写真)ふぐ講習

## 販売費及び一般管理費コントロール

### 労働時間・人件費の管理

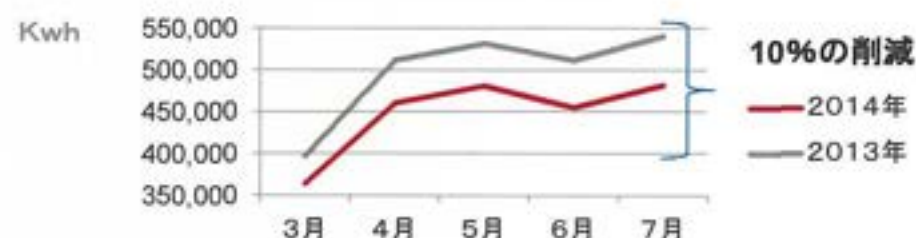
- より良い環境づくりによる離職率の低下。長期間継続的勤務により、採用費の削減と効率的な人財配置を実施
- 勤務地の希望考慮。転勤志向より地元志向への配慮
- 勤務時間の配慮。育児休業及び育児短時間勤務への制度拡充
- 新入社員に対する教育サポートを充実。退職者は78名中1名のみ
- 勤務時間は1分毎に記録。勤務状況の詳細な把握による従業員保護と、勤務終了後の速やかな退店ルールへの遵守

2014年上期人件費推移(総額、昨年比)



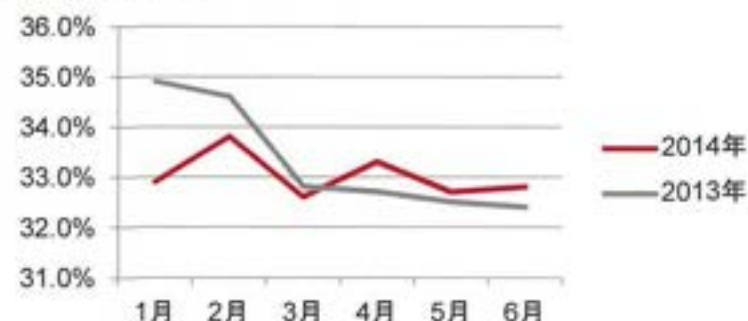
### 水道光熱費の削減

- 電気料金の値上げに伴い、電気使用料の削減実施
- 年間電気料金400万円以上の34店舗につき、見える化を導入し、昨年比10%の使用量削減を実現



### 原価率の低減

- 6次産業企業として、1次産業における買参権の活用や、メニューミックスにより原価を低減
- 2013年1～6月33.3%に対し、2014年1～6月は33.0%と0.3%の原価ダウン



## コントラクト事業の進展

### コントラクト事業における取り組みの進展

#### ●官公庁関連

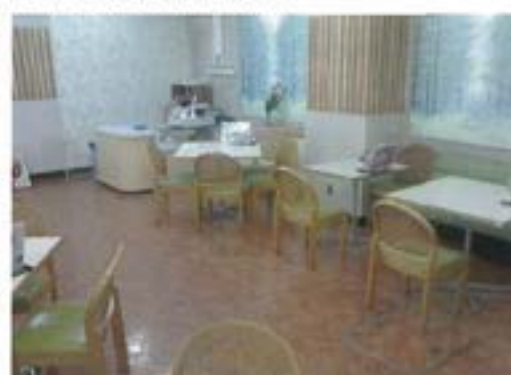
- 2009年より、防衛省の各施設における食堂運営の受託を開始。2012年に84店舗同時に運営受託
- オペレーションノウハウや特異性のある依頼主への対応能力には蓄積経験あり
- 2015年4月から新規出店となる駐屯地内の受託獲得に向けて、入札活動の継続。年内数カ所受託予定
- 上期は、福岡駐屯地を新たに受託。福岡駐屯地は、第4師団がある駐屯地で、西部方面総監部がある、健軍駐屯地とならぶ、隊員数約2,000名の旗艦拠点

- 「船橋中央病院」における食堂事業を新規受託。自衛隊以外の施設での新規受託事業の獲得にチャレンジ
- 「お食事処 山茶花 船橋中央病院店」として4月7日にオープン
- 駐屯地や旭川病院と同様、定食・洋食・中華・和食・麺類・パスタ類など取り揃えており、夕方からは、職員の皆様の憩いの場として、活用いただいております
- コントラクト事業は、今後とも積極的に展開

福岡駐屯地外観と店舗玄関



お食事処「山茶花」玄関と店内



## CHANGE & BUILDによる、FCビジネスの強化

### FCオーナーとの共存共栄。50:50の黄金比率を堅持

#### ●FCオーナーとの共存共栄

- 30年前の創立時よりFC比率が高いビジネスモデルを堅持
- 居酒屋業界で他社との差異化に繋がっている
- メリットは、①業態開発ノウハウの共有化  
②グローバルな購買力による充実した食材供給  
③地元志向の人財定着化による店舗の活性化
- FCオーナーの後継者問題にも相談対応。運営継続が困難な場合などは、他のFCオーナー紹介や直営転換により、店舗を存続
- 社員独立のサポート。外食産業を希望する人は独立志向が強く、入社時に社員独立を夢に掲げる新入社員が多い。「夢の実現・独立」が可能となる、「人財の循環企業」として独立をサポート
- 当社教育機関であるABCアカデミーでは、FC向け人財育成コースも創設予定。従業員育成から、開業・独立までのトータルカリキュラムを整備中

#### ●50:50の黄金比率を堅持

- 2014年1～6月で、直営からFCへの転換店舗数は15店舗  
7～12月で9店舗の転換予定。CHANGE & BUILDを加速
- 2014年6月末時点で、FC店舗数は、298店舗  
直営店舗数は、300店舗（コントラクト・グループ店除く）
- 目標とした、直営:FC=50:50の黄金比率を堅持

#### 居酒屋事業における ビジネスモデル



※2014年6月末現在。直営店舗数は、コントラクト・グループ店除いた店舗数

## 創客の新たな取り組み作り

### 訪日観光客に人気の居酒屋Tavern(タヴァーン)へ

#### ●インバウンドによる創客

- 訪日外国人は、今年1,200万人を超えると予想されています
- 創客ルート拡大や海外メディアへの露出により、年初より来客は日々増加。欧米に加え、タイ・中国・台湾・ベトナムからの訪日客で今期1万人の創客見込み。ハラル対応も現在準備中

#### ●台湾での観光博覧会へ出店

- 5月に台湾にて開催された台北国際観光博覧会ブースに出展。来場者24万人におよぶ展示会にて、訪日来店客の集客案内の活動などを開始しています

#### ●ベトナムからの訪日観光客の受け入れ体制

- 6月にベトナム政府観光協会 日本代表事務所の開所式で、相撲や和食について興味を持たれた、ベトナムの政府関係者と打ち合わせ済みです

台湾博覧会にて使用したポスター



ベトナム政府観光協会日本事務所開所式



アースフレンズメンバーと和泉社長



### プロバスケットチームとスポンサー契約

#### ●プロバスケットチームとの契約

- 2014年10月より日本のリーグ「NBDL」に参戦するプロバスケットチーム「アースフレンズ東京Z」の公式スポンサーとなりました
- 2020年の東京オリンピックで活躍できる、世界に通用する選手を輩出することを応援していきます

### 婚活パーティの開催

#### ●セタパーティを皮切りに、定期的に開催予定

- 自衛隊の福利厚生支援として、婚活パーティを開催12組のカップルを生む盛況で、今後継続的に開催予定

## CHANGE & BUILD 株式会社やまやとのコラボレーション①

### 株式会社やまやとのシナジー効果の創出

#### ●BYO(Bring Your Own)

- やまやで購入したワインを、チムニーの店舗にお持ち込み頂くシステム
- 5月より、やまや芝大門店と、はなの舞浜松町大門口・龍馬軍鶏農場 浜松町大門口の2店舗のコラボレーションで運営開始
- やまやの店舗にある約1,300種から選択でき、ワイン通に好評
- 運営開始後1ヶ月間で、93本の実績があり、従来とは違うお客様層や、やまやのお客様にご来店いただくシナジー効果が実現
- 関西中国地方にも広げ、ワインの拡販と女性グループ層の取り込みを図る
- 7月から広島のかき小屋さかなや道場広島立町店(チムニー)、やまや立町店(やまや)のコラボレーションを開始
- 今後は、大阪・京都の店舗で開始予定

#### ワインガイドブック 料理と相性の良い飲み頃の美味しいワインを推奨



アメリカ「カレラ」  
セントラルコースト ピノノワール  
「カリフォルニアのロマネコティ」

赤  
樽熟  
ミディアム  
ボディ  
飲み頃  
15℃

NASA人工衛星データで世界の気候変動に敏感な  
土壌を照らしてワイナリーを特定し、その土地の  
特徴を反映した、多量のワインを醸造。  
100%ピノノワール  
容量750ml、価格¥3,000- (税込)  
(やまや芝大門店)



アメリカ「グロリアフェラー」  
ロイヤルキューベ ブリュット

「舞浜松町大門口、品物の高品質なワイナリー」  
容量750ml、価格¥3,000- (税込)  
(やまや芝大門店)

白  
泡  
コク  
辛口  
飲み頃  
9℃

5年以上の熟成期間により、豊かな風味が  
パランスよく仕上がり、上質のシャンパンと  
17種類の果実・香気成分です。瓶の底に  
67%ピノノワール、33%シャルドネ  
容量750ml、価格¥3,000- (税込)  
(やまや芝大門店)

運営スタート時のBYO チラシ

**やまや 芝大門店**で  
お買い求めのワインを  
1本1,000円(税込)で  
当店へ持ち込みできます!!

無料貸出  
ワイングラス  
ワインサーバー  
ソムリエ  
サービス

はなの舞  
龍馬軍鶏農場

ルール

1. やまやでお買い求めのうえ、「はなの舞」も「龍馬軍鶏農場」も「お買い求めください」。
2. 領員がお買い求めのワインに印刷のシールをお貼りします。
3. この企画はやまや芝大門店、はなの舞(浜松町大門口)、龍馬軍鶏農場(浜松町大門口)のみの企画です。
4. 持ち込み可能なワインは750ml以下のものに限りです。

## CHANGE & BUILD 株式会社やまやとのコラボレーション②

### 株式会社やまやとのシナジー効果の創出

#### ●山形デスティネーションキャンペーン企画の共同参加

■ JRグループと山形県、地元自治体等が連携して開催する山形デスティネーションキャンペーンに参加

■ 当社の参加内容は、山形県の産物の地産地消、地産外消の推進

① 山形県の2店舗で、山形県産食材の特別メニューを展開

② 全国のチムニー店舗で「大人の休日倶楽部」会員様向けご優待

③ 全国で、山形県産酒「出羽桜酒蔵」の取り扱い

■ 実績としては、地元野菜のアスパラガスやモロヘイヤが人気。

山形牛ステーキ、芋煮鍋、山形だし奴など、知名度の高い商品が人気を集めた。六歌仙手間暇 大吟醸グラスも好評価

■ 幅広いお客様層に山形県の産物をご賞味いただくことができました

■ 好評を博して次なるJRとの展開への足がかりとなりました。

#### ●「ベガルタ仙台」の応援ドリンクを「はなの舞」で提供

■ やまやがスポンサーシップをしている、「ベガルタ仙台」の応援ドリンク「ベガルタゴールド」を、仙台地区で提供。サポーターの方々から人気をはくしています

サポーターに人気の「ベガルタゴールド」



山形県2店舗で実施したキャンペーンチラシ

2014年6月19日～7月15日

～山形県産 産物と 山形デスティネーションキャンペーン～

**山形デスティネーションキャンペーン**

**山形日和。 はなの舞**

6月19日(木)～7月15日(火) 当店で期間限定にて山形名物が登場!!

山形牛のステーキ 1,580円

山形牛のすき焼き 980円

芋煮鍋 580円

山形の漬物盛り合わせ 480円

山形産 モロヘイヤの天ぷら 480円

山形産 アスパラのクリル 380円

山形だし奴 380円

六歌仙 手間暇 大吟醸 1,580円

---

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。