

2025年3月期 決算説明資料

チムニー株式会社

2025年5月

目次

- I. 2025年3月期 業績概要
- II. 足元の取組みと、2026年3月期の施策と店舗展開
- III. 2026年3月期 連結業績予想
- IV. Appendix

I . 2025年3月期 業績概要(連結)

●2025年3月期業績 連結損益計算書

単位（百万円）

項目	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比
売上高	10,108	20,155	25,725	26,219	1.92%
(グループ売上高)	(15,831)	(29,819)	(37,667)	(38,117)	1.19%
売上総利益	7,029	13,649	17,824	18,013	1.06%
販管費	11,611	15,316	16,523	17,089	3.42%
営業利益	△4,582	△1,667	1,300	923	△28.99%
経常利益	3,252	△1,635	1,446	1,056	△26.94%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,227	△2,016	938	1,076	14.66%
1株当たり当期純利益	63.60	△104.52	48.66	55.79	—
EBITDA	4,270	△673	2,316	1,911	—

※連結子会社：・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
・魚鮮水産株式会社は2024年11月に清算終了

2025年3月期 P/L 主要数値の内容

● 2025年3月期 実績の主な内容（増減は2024年3月期との比較）

売上高	・直営売上高 前期比 490百万円増加（2.2%増）の22,516百万円
	・店舗売上増に応じ、食材供給売上高 79百万円増加
	・加盟店からの収入 7百万円増加
販管費	・販管費全体で、565百万円増加（3.4%増）の17,089百万円
	人件費、広告宣伝費、販売促進費、支払手数料等が増加
営業外収益	・持分法による投資利益 15百万円減少の86百万円
営業外費用	・支払利息 3百万円増加の65百万円
特別利益	・受取補償金 128百万円
特別損失	・減損損失 418百万円減少の252百万円
	・店舗閉鎖損失引当金繰入額 19百万円減少の34百万円
	・投資有価証券評価損 192百万円
法人税等調整額	・法人税等調整額 △477百万円計上
	・税金費用 235百万円減少

2025年3月期 P/L 主要数値の内容

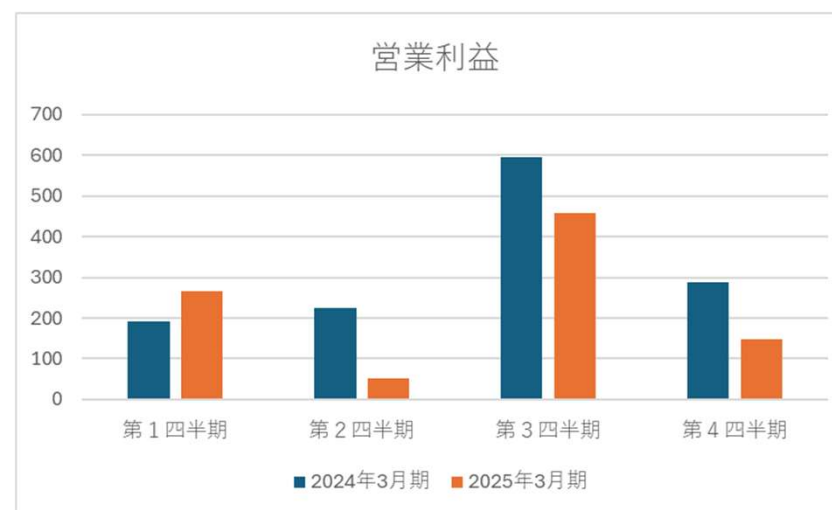
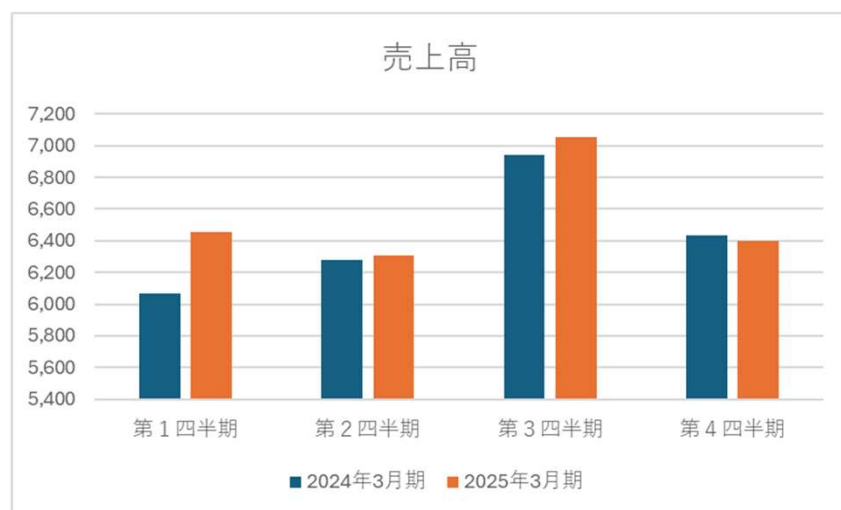
●2025年3月期業績 連結損益計算書(四半期毎)

単位(百万円)

項目	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期
売上高	6,453	6,305	7,057	6,402	26,219
営業利益	265	51	459	148	923
経常利益	297	63	497	198	1,056
親会社株主に帰属する 四半期純利益	290	△ 113	417	482	1,076
1株当たり純利益	15.06	△ 5.89	21.62	24.99	55.79

◆ 上期は売上高12,759百万円、営業利益 316百万円

◆ 下期は売上高13,460百万円、営業利益 607百万円



2025年3月期 直営店の動向

●直営店月次動向

2024年4月～9月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期計
既存店対前年比(%)売上	108.8	106.0	107.4	100.8	103.9	103.2	104.9
客数	107.0	105.6	104.2	99.8	102.9	102.0	103.5
客単価	101.6	100.4	103.1	101.0	100.9	101.2	101.4
全店対前年比(%)売上	106.8	105.4	105.5	99.5	101.6	100.9	103.2
客数	105.7	105.8	103.5	99.7	100.7	99.9	102.5
客単価	101.0	99.6	101.9	99.8	100.9	101.0	100.7
店舗数(店)	303	303	302	300	299	299	
2024年10月～2025年3月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	下期計
既存店対前年比(%)売上	100.4	103.7	103.0	103.0	99.3	98.7	103.1
客数	99.0	100.9	101.6	100.7	98.7	98.1	101.7
客単価	101.4	102.8	101.4	102.3	100.6	100.5	101.4
全店対前年比(%)売上	100.6	104.5	101.9	102.5	97.7	98.2	102.0
客数	98.5	101.5	101.9	100.7	97.2	97.2	101.0
客単価	102.1	103.0	100.0	101.8	100.6	101.1	101.0
店舗数(店)	299	300	300	300	303	304	

- ◆ 年間を通して「創業40周年企画」を継続。既存店の客数回復・アップの売上推移となった。
- ◆ 8・9・1月は、国内外の帰省・旅行及びインバウンド等の集客により、全国的に好調な売上推移となった。また一時集客が鈍化した中国からの訪日客も回復傾向となった。
- ◆ 12月の「プレミアム忘年会企画」では、価格帯を500円アップで取り組み、平均客単価は約4,100円の結果となり、年間での最大売上となった。
- ◆ 年間を通して、15時までのフリー客数が伸長。逆に平日の15時以降のフリー客数は若干苦戦の結果となった。顧客の行動変化に対応すべく、営業時間・食事メニュー・販促企画等で更なる集客につなげる。

※ 既存店は、開店月を除き13ヶ月を経過している店舗で、かつ規定休業日以外をすべて営業した店舗としております

2025年3月期 出退店推移

●新規出店・閉店・転換状況

◆ グループ総店舗数は、475店舗

(単位:店)

	2024年 3月末	新店	退店	直営→ FC転換	FC→ 直営転換	2025年 3月末	増減
直営店	211	6	△ 7	6	5	209	△ 2
コントラクト店	94	1				95	1
全直営店計	305	7				304	△ 1
FC店	148	2	△ 7			144	△ 4
当社合計	453	9	△ 14	6	5	448	△ 5
(株) 紅フーズ コーポレーション	18	1				19	1
めっちゃ魚が好き (株)	8					8	-
当社グループ店舗合計	479	10	△ 14	6	5	475	△ 4

2025年3月期 連結財務状況

●2025年3月期 連結貸借対照表(B／S)

単位(百万円)

	2024年3月期	2025年3月期
資産合計	17,893	16,726
流動資産	9,578	8,228
現金及び預金	7,852	6,628
売掛金	801	596
FC債権	248	214
商品	277	312
貯蔵品	10	8
その他	599	665
貸倒引当金	△ 210	△ 197
固定資産	8,315	8,498
有形固定資産	1,345	1,515
建物及び建築物（純額）	1,129	1,258
その他	215	255
無形固定資産	2,736	2,259
のれん	2,693	2,229
その他	43	29
投資その他の資産	4,232	4,723
投資有価証券	516	541
繰延税金資産	478	948
差入保証金	3,222	3,205
その他	284	75
貸倒引当金	△ 269	△ 49

	2024年3月期	2025年3月期
負債純資産合計	17,893	16,726
負債合計	12,831	10,656
流動負債	9,057	6,232
買掛金	1,747	998
FC債務	250	232
短期借入金	5,000	3,100
1年内返済予定の長期借入金	128	310
店舗閉鎖損失引当金	19	22
資産除去債務	33	23
その他	1,877	1,543
固定負債	3,774	4,423
長期借入金	1,983	2,599
資産除去債務	743	752
その他	1,047	1,070
純資産合計	5,062	6,069
資本金	100	100
資本剰余金	4,167	4,197
利益剰余金	936	1,820
自己株式	△ 101	△ 101
その他の包括利益累計額	△ 73	52
非支配株主持分	2	-

2025年3月期 連結財務状況

●2025年3月期 連結貸借対照表(B／S) 資産、負債及び純資産の状況

資産に関する主な要因	1,167百万円減少の16,726百万円
流動資産	1,350百万円減少の8,228百万円
主な減少要因	現金及び預金△1,224百万円、売掛金△204百万円
固定資産	182百万円増加の8,498百万円
主な増加要因	有形固定資産＋169百万円、繰延税金資産＋470百万円
主な減少要因	無形固定資産△477百万円
負債に関する主な要因	2,175百万円減少の10,656百万円
流動負債	2,824百万円減少の6,232百万円
主な増加要因	1年内返済予定の長期借入金＋182百万円
主な減少要因	買掛金△748百万円、未払金△315百万円、短期借入金△1,900百万円
固定負債	649百万円増加の4,423百万円
主な増加要因	長期借入金＋616百万円
純資産に関する主な要因	1,007百万円増加の6,069百万円
主な増加要因	親会社株主に帰属する当期純利益1,076百万円
主な減少要因	配当金の支払192百万円

自己資本比率	36.3%
1株当たり純資産	314.62円

自己資本当期純利益率	19.3%
総資産経常利益率	6.1%

2025年3月期 連結キャッシュ・フローの状況

単位（百万円）

単位（百万円）		2024年3月期末	2025年3月期末
営業活動によるキャッシュ・フロー		2,784	769
	税金等調整前当期純利益	740	643
	減価償却費・のれん償却額	808	789
	減損損失	671	252
	売上債権・FC債権の増減額	△ 259	238
	仕入債務・FC債務の増減額	841	△ 765
	支払利息	△ 61	△ 63
	その他合計	43	△ 326
投資活動によるキャッシュ・フロー		△ 332	△ 688
	固定資産の取得・売却・除却による支出入	△ 577	△ 736
	差入保証金・預り保証金の支出入	243	68
	その他合計	1	△ 20
財務活動によるキャッシュ・フロー		△ 2,037	△ 1,305
	借入及び借入の返済	△ 2,015	△ 1,101
	配当金の支払	△ 0	△ 192
	その他合計	△ 22	△ 11
現金及び現金同等物の増減額		414	△ 1,224
現金及び現金同等物の期首残高		7,438	7,852
現金及び現金同等物の期末残高		7,852	6,628

2025年3月期 連結キャッシュ・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

現金及び現金同等物6,628百万円（前連結会計年度末比 1,224百万円減少）

営業活動による キャッシュ・フロー	769百万円増加
	・税金等調整前当期純利益643百万円
	・減価償却費325百万円
	・減損損失252百万円
	・のれん償却額463百万円
	・仕入債務の減少748百万円
	・未払金の減少297百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	688百万円減少
	・差入保証金の回収による収入109百万円
	・差入保証金の差入による支出127百万円
	・固定資産の取得による支出676百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	1,305百万円減少
	・長期借入れによる収入1,000百万円
	・短期借入金の減少1,900百万円
	・長期借入金の返済による支出201百万円
	・配当金の支払額192百万円

配当

●配当について

- ◆ 当社は株主の皆様への利益還元を重要な経営課題の一つとして位置付け、収益力を強化し将来の事業展開と財務基盤強化のための内部留保を確保するとともに、安定的な配当を行うことを基本方針としております。
- ◆ 2025年3月期におきましては、業績動向等を総合的に勘案した結果、期末配当金5円00銭といたしました。
これにより、年間配当金は10円00銭となります。
- ◆ 2026年3月期の年間配当金は、1株当たり10円00銭(中間配当5円00銭、期末配当5円00銭)を予定しております。

株主還元 株主優待の電子化(デジタルクーポン)

●株主優待の電子化(デジタルクーポン)

2025年3月末株主様への優待より

- ◆ 今回より「紙」のお食事券を、電子化(デジタルクーポン)といたしました。紙資源の節約と優待品お届けの時間短縮が可能となります。
贈呈基準や優待内容に変更はございません。

株主優待お申込みサイト



	100株以上500株未満保有の株主様	500株以上保有の株主様	有効期限
優待券の場合	お食事券500円券を6枚(3,000円分)	お食事券500円券を30枚(15,000円分)	2026年3月31日
優待品の場合	①チムニーオリジナル「角力カレー」4パック1セット	左記①を複数選択、もしくは②チムニーグループ 厳選ステーキセット(1セット)	2025年8月31日 申込書事務局着



※交換方法は別途株主様にご案内致します

(写真)左)チムニーオリジナル「角力カレー」(優待の内容はカレーのみです。ご飯等は含みません)

(中央)厳選ステーキ

※写真はイメージです

(右)お食事券(デジタルクーポン)

発送予定日	有効期限
2025年6月17日発送予定	2026年3月31日

Ⅱ．足元の取組みと、2026年3月期の施策と戦略

【成長への CHALLENGE 選ばれるお店を目指して】

- 企業理念「世界中のお客様から、ありがとうございます」ために、QSCAの更なる向上を全社で実行する
- 当社グループ店が選ばれるお店として、持続的成長を続け、安全安心と楽しさを提供し、お客様を元気にする
- 環境と社会への貢献、従業員が心身共に安心して働ける環境作りから、働き甲斐のある企業を目指す

第1の柱 ： 店舗収益向上戦略	(1) ご来店につながる魅力的なフェア・イベント展開 ①マグロ解体ショー、日本各地の話題・名物メニューの提案 ②店頭、店内の見やすく分かりやすいイベント、メニュー表記 ③ちよいアル、ノンアルメニューの充実 (2) QSCA向上と接近接客戦による、記憶に残る体験価値の提供 (3) インバウンド・宴会・修学旅行等団体客の積極的取込み ①幹事様のご要望に寄り添ったサポート（横断幕・バースデイ等） ②ご予約・フリー来店の外国人向け多国語メニュー配備 (4) 全時間帯で、お食事需要に対応 ①お客様のご来店目的に応える様、昼・夜も定食メニュー実施
第2の柱 ： 専門業態の拡大 新規出店・業態転換・リフレッシュ改装	(1) さかな酒場 魚屋業態の拡大 (2) 和食を掘り起こす、新業態『火入れ みつ囲』を展開 (3) 物件の立地・市場環境・収益性からグループ内で業態選定し新規出店へ
第3の柱 ： 多様な人財の活躍	(1) 外国籍社員・キャリア社員の採用強化 (2) 階層別教育の充実とフィードバック面談の強化 (3) 個人別、入社後フォローアップの強化

第1の柱： 店舗収益向上戦略

1, ご来店につながる魅力的なフェア・イベント展開 2, 記憶に残る価値体験

- 年間7回、フェアの開催以外に、マグロ解体ショー・各地の名物等を展開し、「行ってみたい・魅力ある店舗」をアピール
- 毎月、旬のおすすめを提案。また、全時間帯で食事需要に対応
- ちょいアル・ノンアルメニューの充実で若年層含めた、自分スタイルの呑み需要に対応



大迫力のマグロ解体ショー



第1の柱： 店舗収益向上戦略

3, インバウンド・宴会・修学旅行団体客の創客 4, WEB戦略

- インバウンド創客・修学旅行客は順調に推移(昨対比110%)
- ◆ インバウンド団体獲得に向けた専従担当を設置し、お食事内容のご要望に沿って、獲得につなげる。
- ◆ 「大型店舗」の特性を活かし、大型修学旅行団体を獲得
- ◆ インバウンド客の客単価は昨対比108%



ご要望の多い「すき焼きと天ぷら満腹御膳」

グーグルマップ対策強化中



・業態特色に応じ「刺身」「個室」「飲み放題」など重要キーワードの検索上位表示対策

・GoogleMapやコーポレートサイト等で「店舗公式ページ」に使用

・業態イメージにあわせて撮影し、シズル感のある画像・動画を掲載

第2の柱： 専門業態の拡大《さかな酒場 魚星の新規出店 & 業態転換》

1, 圧倒的な鮮度・ボリューム・豊富な定食と魚料理。『おっ！ ○○○！』の感動体験ができるお店

- ◆2024年3月末時点で8店舗だった「さかな酒場 魚星」
2025年3月末時点では、新店3店舗・業態転換6店舗で
17店舗に。本年4月にも「大阪・京橋コムズガーデン店」
を出店いたしました。今後も出店計画中。

◆これこそ、魚星

- ①鮮度とボリュームへのこだわり（豊洲市場買参権活用）
- ②全国から様々な魚種を仕入れ
- ③ランチ帯からディナーまで、多彩な食べ方をご提案
- ④魚市場に居るような、活気溢れる店内
- ⑤お酒とお食事の融合

2, 物件の立地等からの業態選択

◆本年度の出店予定

- ①4月25日 もんじ 天神大名店開店（福岡県）
- ②7月 イオンモール岡山に「軍鶏農場」を計画
- ③10月 ヨドバシ池袋に「火入れ みつ囲」を計画



(写真上) 魚星 東陽町店外観



(写真上) 魚星メニューと日本酒



(写真左) 魚星の豊富な定食メニュー
(写真上) 魚星のスタッフ

第3の柱： 多様な人財の活躍

採用と共育の強化 ～ チムニーマインドの共有・共育から、働き甲斐のある職場環境作りへ

- ◆外国籍人財の積極的採用を継続中。当期は45名が入社
 - ・入社に伴い「衣食住プラス語学学習・資格取得」をサポート。飲食業のマインドと技術向上にむけて実践中です。
 - ・外国籍正社員の比率は12%で、指導職のトレーナーも育ってきました。
- ◆カスタマーハラスメントに対する方針及びガイドラインの策定
従業員が心身共に安心して働ける環境作り
 - ・東京都のカスタマーハラスメント防止条例に準じて、当社でもガイドラインを含めて策定。各地の店長会議で共有しています。
- ◆ライフワークバランス
健康経営優良法人(大規模法人部門) 4年連続認定
「育児休暇の取得」は男女ともに、100%を2年連続達成
 - ・従業員のエンゲージメントアップに向けて、アンケート調査、何でも相談室を設けています。育児休暇の取得には特に注力しており、今後も男女共100%取得を実施してまいります。



(写真上) スリランカからの入社
(写真右) 玉子焼きの実技研修



(写真上) 店長会議でのセミナー

私たちが絶対に遵守しなければならない事

- ◆お酒を扱う企業として
飲酒運転撲滅、安全安心宣言継続中
 - ・自転車を含めた飲酒運転撲滅にむけ、年齢確認強化中
 - ・ノンアルコール飲料には「マドラー」をつけて、誤提供を防止。

(写真左) 東京都のポスター



財務状況

財務状況および指標の改善強化

- ◆ 2025年3月期において、短期借入金 19億円を返済
- ◆ 今後も有利子負債の削減と、長短比率の見直しにより、財務基盤の強化を進める

借入状況	借入金額(百万円)
短期借入金	3,100
長期借入金（劣後ローン含む）	2,909

- ◆ 各指標において業績回復と並行して改善を目指す

自己資本比率	自己資本当期純利益率	売上高営業利益率	総資産経常利益率
36.3%	19.3%	3.5%	6.1%

1株当たり純資産	PBR(2025年3月末)	キャッシュフロー 対有利子負債率	インタレスト・カバレッジ・ レシオ
314.62円	3.85倍	7.8	12.2倍

※ キャッシュフローは、営業キャッシュ・フローを利用しています。

Ⅲ. 2026年3月期 連結業績予想

●2026年3月期の業績予想

単位(百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 (予想)	2026年3月期 中間期累計 (予想)
売上高	25,725	26,219	26,500	12,900
(グループ売上高)	(37,667)	(38,117)	(38,234)	(18,674)
営業利益	1,300	923	960	180
経常利益	1,446	1,056	1,030	200
親会社株主に帰属する純利益	938	1,076	1,080	110
1株当たり当期純利益(円)	48.66	55.79	55.97	5.70

【業績時系列】

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
売上高	41,107	13,229	10,108	20,155
営業利益	283	△ 6,100	△ 4,582	△ 1,667
経常利益	36	△ 4,553	3,252	△ 1,635
親会社株主に帰属する純利益	△ 2,812	△ 9,004	1,227	△ 2,016

※ グループ売上高 = チムニー連結売上高 + FC店舗売上高

IV. Appendix

2025年3月期 業態別店舗数の推移

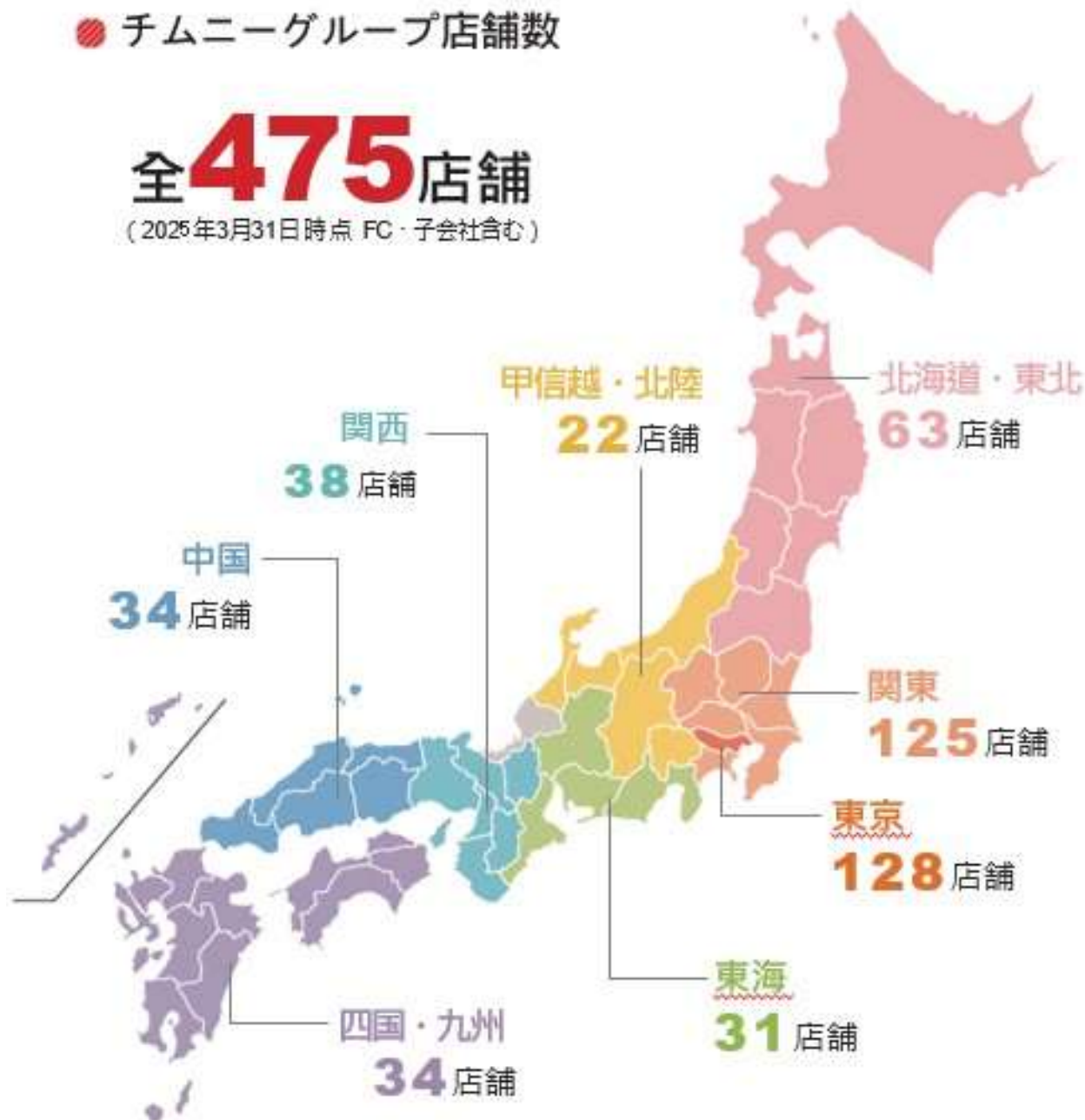
(単位: 店)

業態名	2024年3月末			2025年3月末			増減		
	直営	F C	計	直営	F C	計	直営	F C	計
はなの舞	45	57	102	43	54	97	△2	△3	△5
さかなや道場（魚鮮水産含む）	73	27	100	73	27	100	—	—	—
軍鶏農場・豊丸水産	11	1	12	10	1	11	△1	—	△1
魚星（さかな酒場・九州人情酒場）	14	0	14	21	1	22	7	1	8
こだわりやま・やきとり道場	0	16	16	0	15	15	—	△1	△1
66ダイニング・66カフェ等	6	0	6	6	0	6	—	—	—
安べゑ	29	1	30	26	1	27	△3	—	△3
焼肉牛星	13	4	17	11	4	15	△2	—	△2
その他（はなの夢・升屋・チムニー等）	18	28	46	17	28	45	△1	—	△1
ハイブリッド	2	14	16	2	13	15	—	△1	△1
コントラクト事業店舗	94	—	94	95	—	95	1	—	1
連結子会社「めっちゃ魚が好き株式会社」	8	—	8	8	—	8	—	—	—
「株式会社紅フーズコーポレーション」	18	—	18	19	—	19	1	—	1
チムニーグループ 総店舗数	331	148	479	331	144	475	—	△4	△4

● チムニーグループ店舗数

全**475**店舖

(2025年3月31日時点 FC・子会社含む)



業態開発とマーケットに合った店舗展開

☐ 自社開発ブランド

☐ M&Aで取得したブランド

業態開発とマーケットに合った店舗展開

業態ポートフォリオ

顧客のニーズや街の変化に伴い、
マーケットに合った業態で、
出店あるいは業態転換し、店舗を活性化

☐ 自社開発ブランド

☐ M&Aで取得したブランド

小型店

大型店

高価格帯

低価格帯

2012年
2月取得

■中型店 (30～60坪)
■客単価：3,300円～3,800円

2019年
12月取得

■中型店 (20～60坪)
■客単価：3,200円～3,700円

■中型店
(30～70坪)
■客単価：
4,500円～5,500円

■中型店 (40～70坪)
■客単価：3,700円～4,200円

■50～80坪を主に多様な形態
■客単価：3,000円～3,800円

■中～大型店 (60～100坪)
■客単価：4,000円～4,500円

■60～100坪を主に多様な形態
■客単価：3,700円～4,200円

■50～100坪を主に多様な形態
■客単価：3,300円～3,800円

2018年
11月取得

■小型店 (30坪)
■客単価：2,800円～3,300円

豊丸水産

■中型店 (40～60坪)
■客単価：3,000円～3,500円

もんじ

■中型店 (40～80坪)
■客単価：3,000円～3,500円

2013年
8月取得

■小型店 (15～50坪)
■客単価：2,200円～2,700円

豊丸

■中型店 (35～70坪)
■客単価：2,700円～3,200円

浜べる

■中型店 (50～80坪)
■客単価：2,800円～3,300円

2012年
6月取得

■超小型店 (10～30坪)
■客単価：1,700円～2,200円

新橋
やきとん

2017年
12月取得

■小型店 (10～50坪)
■客単価：1,200円～1,800円

66 KITCHEN

■中型店 (35～60坪)
■客単価：2,300円～2,800円

さくら

■中型店 (50～80坪)
■客単価：1,800円～2,500円

安べ

FCオーナーとの共存共栄

★加盟店・ルートインジャパン(株)様の新店

BiKuRa ホテルルートインGrand福島駅東口店(2月16日開店)

朝は、ご宿泊客の朝食会場。17時からは居酒屋として営業中

- ◆ 新たな取り組みとして、アルコールを含めた、ドリンクバーを設置。



(写真左) 店舗入り口

(写真右) 店内写真

★チムニーグループの大きな特徴

《社員独立のサポート》

- ◆ 従業員の「夢」の実現を、当社は全力でサポート中

当期は2名の元社員が、事業主様となりました。

(写真左)さかなや道場 諫早駅前店 (株)シロ田・吉田オーナー様と
パートナー様



(写真右)はなの舞 袋井駅前店 蛸出オーナー様とパートナー様



★成長と共存共栄を目指した共栄会総会の開催

メニュー改定・フェアスケジュール、ネット活用による集客方法、
お客様が見やすいデジタルサイネージ紹介、災害対応、直営店の
新店の紹介等が行われました。



(写真左) 2月に開催された共栄会総会ご参加の加盟店様

(写真右) デジタルサイネージのご紹介



SDGsの取り組み

環境・社会問題とのかかわり

◆海の豊かさを守る

国産完全陸上養殖サーモンの拡大

- ・アニサキス等のリスクを回避し、海の生態系維持と海洋資源保全に貢献可能なサーモン。栗原心平アンバサダーのオリジナルメニューの提案もあり、取扱い量は昨年対比で130%にまで増加。



栗原心平氏メニュー



陸上養殖サーモン各種

◆陸の豊かさを守る&フードロス対策と安定供給

水耕栽培レタスの取組み

- ・天候、土壌に依存せず、農薬の使用量を減らすことで衛生面・環境面に貢献。安定した高品質のレタスを提供しています。本年度からは全国展開を計画中。



水耕栽培レタス

規格外野菜・未利用魚の積極的活用

- ・刺身のつま用に規格外の大根や、広範囲に活用できるキュウリを活用中。



規格外野菜の一例

◆国境なき医師団(MSF)への継続支援

毎月10万円を継続中(累計1,100万円)



ガザの仮設病院



地域社会とのかかわり

◆障害者雇用の推進

東京都墨田区より、感謝状を拝受しました

- ・障害者雇用の民間企業目標である「2.5%」に対して、「2.8%」を達成。本店所在地である、墨田区長より障害者福祉事業貢献に対して感謝状を拝受しました。

◆中・高校生のキャリア研修、職業体験を積極的に受け入れ

接客業の現場体験

- ・私達の仕事のやりがい、環境・地域への貢献、接客業の楽しさを体験していただきました。



(写真左) 右、墨田区長の山本 享氏と当社管理担当・寺脇



(写真右) 中・高校生の職業体験の様子

サステナビリティの取組み



注意事項

本資料は、当社公表の業績に関する情報の提供を目的としたものであり、現時点での入手可能な情報を元に当社が判断した、計画・見通し・戦略など、将来の業績に関する見通しにはリスクや不確定な要素を含んでおります。従いまして、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得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損害等に関して、当社は事由の如何を問わず一切責任を負いません。

なお、本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。

◆ <<IRに関するお問い合わせ先>>

チムニー(株) IR・サステナビリティ推進担当

ir-service@chimney.co.jp