

2026年3月期 中間期決算説明資料

チムニー株式会社

2025年11月

目次

- I. 2026年3月期 中間期業績概要(連結)
- II. 足元の取組みと、2026年3月期の施策と店舗展開
- III. Appendix

I. 2026年3月期 中間期業績概要(連結)

◆2026年3月期 中間期業績 連結損益計算書

単位 (百万円)

項目	2023年3月期 第2四半期実績	2024年3月期 第2四半期実績	2025年3月期 中間期実績	2026年3月期 中間期実績	前年同期比
売上高	8,803	12,345	12,759	12,763	+0.0%
(グループ売上高)	(13,187)	(18,113)	(18,607)	(18,558)	△0.4%
売上総利益	5,875	8,553	8,764	8,759	△0.1%
販管費	7,365	8,134	8,448	8,703	+3.0%
営業利益	△1,489	418	316	55	△82.5%
経常利益	△1,472	493	360	87	△75.8%
親会社株主に帰属する中間純利益	△1,583	207	176	101	△42.5%
1株当たり中間純利益	△82.06	10.75	9.17	5.27	-
EBITDA	△990	930	774	510	△34.1%

※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

2026年3月期 中間期 P/L 主要数値の内容

● 2026年3月期 中間期連結実績の主な内容（増減は前年同期との比較）

売上高	<ul style="list-style-type: none"> ・直営店売上高 55百万円増加（0.5%増）の11,000百万円 ・加盟店収入、設備使用料収入などが減少
売上原価	<ul style="list-style-type: none"> ・メニュー粗利ミックス等により、原材料価格の上昇による影響を最小限に抑え、直営店売上及び食材売上の原価率は、前年同期と同水準を確保
販管費	<ul style="list-style-type: none"> ・販管費全体で、255百万円増加（3.0%増）の8,703百万円 ・人件費、賃借料、消耗品費、設備維持費用などが増加
営業外収益	<ul style="list-style-type: none"> ・16百万円減少の68百万円 ・持分法による投資利益22百万円減少
営業外費用	<ul style="list-style-type: none"> ・3百万円減少の36百万円 ・支払利息3百万円増加の35百万円
特別利益	<ul style="list-style-type: none"> ・臨時収入の計上（受取保険金56百万円、受取補償金71百万円）
特別損失	<ul style="list-style-type: none"> ・減損損失47百万円増加の79百万円 ・前期は、投資有価証券評価損192百万円の計上あり
法人税等調整額	<ul style="list-style-type: none"> ・法人税等調整額△23百万円計上 ・税金費用5百万円減少

2026年3月期 中間期 P/L 主要数値の内容

◆2026年3月期 中間期業績 連結損益計算書(四半期毎)

2026年3月期

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	中間期 累計
売上高	6,367	6,395	-	-	12,763
営業利益	92	△ 36	-	-	55
経常利益	113	△ 26	-	-	87
親会社株主に帰属する 四半期純利益	63	38	-	-	101
1株当たり純利益	3.29	1.97	-	-	5.27

- ◆新店5店舗、直営店からFCへの転換が1店舗、FCから直営戻りが2店舗、退店19店舗等により、コントラクトを含む直営店舗数は△13店舗となる
- ◆年末に向けた人財の採用費・教育訓練費、原材料費、水光熱費のアップ、及びスポットワーカーの利用、店舗のモバイルオーダー化の推進等で販管費が増加

2026年3月期 中間期 直営店の動向

◆直営店月次動向

2025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	98.6	101.6	95.6	100.8	106.7	95.5	99.8
客数	95.4	97.9	92.3	95.2	101.1	92.4	95.8
客単価	103.3	103.7	103.6	105.9	105.6	103.3	104.2
全店対前年比(%)売上	98.2	101.7	96.5	101.5	107.1	95.2	100.1
客数	94.5	97.6	92.4	95.7	101.6	91.9	95.7
客単価	103.9	104.1	104.5	106.1	105.4	103.7	104.6
店舗数(店)	296	296	293	293	292	291	
2025年3月末店舗数	304						

※ 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

- ◆上期を通して、15時までのフリー売上・客数は昨年から継続して100%超えの伸長。しかし、日曜日から木曜日の15時以降のフリー売上・客数は若干苦戦の結果となった。顧客行動の変化に対応すべく、15時までは立地に応じてビジネスランチ等の販促活動、15時以降は「お値打ち商品」等の導入・電子タバコ喫煙可能席や喫煙ブースの新設、販売実績100万本突破・から揚げグランプリで2年連続金賞受賞手羽先の販促企画等で更なる集客につなげる。
- ◆宴会・旅行団体客需要は順調に推移している。宴会特典などを積極的にアピールして、更なる売上・客数増につなげる。
- ◆新店出店計画の予定数未達を、既存店の改装・業態転換、営業時間変更等でカバーしていく。

2026年3月期 中間期 出退店推移

◆新規出店・閉店・転換状況

グループ総店舗数は、461店舗

(単位:店)

	2025年 3月末	新店	退店	直営→ FC転換	FC→ 直営転換	2025年 9月末	増減
直営店	209	4	15	1	2	199	△ 10
コントラクト店	95	1	4			92	△ 3
直営店計	304	5	19			291	△ 13
FC店	144		1			142	△ 2
(株) 紅フーズ コーポレーション	19	1				20	1
めっちゃ魚が好き (株)	8					8	-
子会社計	27					28	
当社グループ店舗合計	475	6	20	1	2	461	△14

2026年3月期 中間期連結財務状況

◆2026年3月期 中間期連結貸借対照表(B/S)

単位(百万円)

	2025年3月期	2025年9月
資産合計	16,726	16,069
流動資産	8,228	7,383
内、現金及び預金	6,628	5,992
売掛金	596	477
FC債権	214	188
商品	312	295
貯蔵品	8	7
その他	665	573
貸倒引当金	△ 197	△ 151
固定資産	8,498	8,686
有形固定資産	1,515	1,850
内、建物及び建築物 (純額)	1,258	1,472
その他 (純額)	257	378
無形固定資産	2,259	2,040
内、のれん	2,229	1,997
その他	29	43
投資その他の資産	4,723	4,794
内、差入保証金	3,205	3,186
その他	1,566	1,656
貸倒引当金	△ 49	△ 48

	2025年3月期	2025年9月
負債純資産合計	16,726	16,069
負債合計	10,656	9,951
流動負債	6,232	6,692
内、買掛金	998	806
FC債務	232	200
短期借入金	3,100	2,700
1年内返済予定の長期借入金	310	1,310
店舗閉鎖損失引当金	22	20
資産除去債務	23	21
その他	1,543	1,633
固定負債	4,423	3,259
内、長期借入金	2,599	1,444
資産除去債務	752	743
その他	1,070	1,071
純資産合計	6,069	6,118
資本金	100	100
資本剰余金	4,197	4,197
利益剰余金	1,820	1,825
自己株式	△101	△ 101
その他の包括利益累計額	52	95

2026年3月期 中間期連結財務状況

◆2026年3月期 中間期連結貸借対照表(B/S) 資産、負債及び純資産の状況

資産に関する主な要因	656百万円減少の16,069百万円
流動資産	845百万円減少の7,383百万円
主な増加要因	大きな増加要因なし
主な減少要因	現金及び預金△635百万円、売掛金△119百万円
固定資産	188百万円増加の8,686百万円
主な増加要因	有形固定資産 + 335百万円、投資有価証券+71百万円
主な減少要因	のれん△231百万円
負債に関する主な要因	704百万円減少の9,951百万円
流動負債	459百万円増加の6,692百万円
主な増加要因	1年内返済予定の長期借入金 + 1,000百万円、前受収益 + 176百万円
主な減少要因	買掛金△192百万円、未払金△82百万円、短期借入金△400百万円
固定負債	1,164百万円減少の3,259百万円
主な減少要因	長期借入金△1,155百万円
純資産に関する主な要因	48百万円増加の6,118百万円
主な増加要因	親会社株主に帰属する中間純利益101百万円 その他有価証券評価差額金+42百万円
主な減少要因	配当金の支払△96百万円

自己資本比率	38.1%
1株当たり純資産	317.11円

自己資本当期純利益率	1.7%
総資産経常利益率	0.5%

借入状況	借入金額 (百万円)
短期借入金	2,700
長期借入金 (劣後ローン含む)	2,754

2026年3月期 中間期連結キャッシュ・フローの状況

単位 (百万円)	2023年9月期末	2024年9月期末	2025年9月期末
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,864	△ 11	674
税金等調整前中間純利益	119	181	100
減価償却費・のれん償却額	401	382	387
減損損失	341	32	79
支払利息	34	32	35
その他合計	966	△ 639	70
投資活動によるキャッシュ・フロー	△58	△ 290	△ 657
固定資産の取得・除却による支出	△179	△ 380	△ 634
差入保証金・預り保証金の支出入	124	100	△ 4
その他合計	△3	△ 11	△ 18
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,021	△ 507	△ 652
借入による収入及び借入の返済	△ 2,007	△ 406	△ 555
リース債務の返済	△ 13	△ 5	△ 1
配当金、その他の支出	△ 0	△ 96	△ 96
現金及び現金同等物の増減額	△ 215	△ 809	△ 635
現金及び現金同等物の期首残高	7,438	7,852	6,628
現金及び現金同等物の中間期残高	7,222	7,042	5,992

2026年3月期 中間期連結キャッシュ・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

中間期末現金及び現金同等物5,992百万円（前連結会計年度末比 635百万円減少）

営業活動による キャッシュ・フロー	674百万円増加
	<ul style="list-style-type: none"> ・税金等調整前中間純利益100百万円 ・減価償却費155百万円 ・のれん償却額231百万円 ・売上債権の減少119百万円 ・仕入債務の減少192百万円 ・未払金の減少47百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	657百万円減少
	<ul style="list-style-type: none"> ・差入保証金の回収による収入33百万円 ・差入保証金の差入による支出57百万円 ・固定資産の取得による支出588百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	652百万円減少
	<ul style="list-style-type: none"> ・短期借入金の減少400百万円 ・長期借入金の返済による支出155百万円 ・配当金の支払額96百万円

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。
- ◆ 2026年3月期 中間配当は、計画通り「5円00銭」と決定いたしました。
- ◆ 2026年3月期 期末配当については、「5円00銭」を予定しております。今後変更等が生じた場合、速やかにお知らせいたします。

株主優待お申込み方法の電子化・お食事券をデジタルクーポンへ

- ◆2025年3月末株主様より、株主優待お申込み方法を電子化し、お食事券を電子化(デジタルクーポン)いたしました。
- ◆お食事券の電子化(デジタルクーポン)により、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。

	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(デジタルクーポン) 3,000円分(500円券を6枚・1URL)	お食事券(デジタルクーポン) 15,000円分(500円券を6枚・5URL)	2026年5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)	2026年4月30日 申込み締切期限



※交換方法は別途
株主様にご案内致
します

発送予定日	有効期限
2025年12月10日	2026年5月31日

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)

II. 足元の取組みと、2026年3月期の施策と店舗展開

【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、ありがとうをいただく」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	<p>(1) ご来店につながる魅力的なフェア・イベント展開</p> <ul style="list-style-type: none">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ちょいアル、ノンアルメニューの充実 <p>(2) OSCA向上と接近接客戦による、記憶に残る体験価値の提供</p> <p>(3) インバウンド・宴会・修学旅行等団体客の積極的取込み</p> <ul style="list-style-type: none">①幹事様のご要望に寄り添ったサポート（横断幕・バースディ・焼酎ボトル等）②ご予約・フリー来店の外国人向け多言語メニュー配備 <p>(4) 全時間帯で、お食事需要に対応</p> <ul style="list-style-type: none">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	<p>(1) さかな酒場 魚星業態の拡大 (2) 食事とお酒を楽しめるお店の推進（軍鶏農場・66ダイニング・ラーメン） (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</p>
--	--

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. 集客戦略（フェア・イベント）

◆ 「旬」を楽しむフェア

夏の元気祭り、秋の味覚 秋刀魚



◆ 「各地の名物グルメ」の提供

鹿児島焼酎ハイボール、韓国グルメ

◆ 「忘年会」に向けた、あつたか旨鍋フェア

チムニーアンバサダーで料理家の栗原心平氏とのスペシャルコラボメニュー『シビれる！麻辣豚しゃぶ鍋』も登場！



忘年会あつたか旨鍋フェア



鹿児島焼酎ハイボールフェア

2. 集客戦略（月曜～木曜のフリー対策）

◆ フリー客対策として（個店別）

販売実績 100万本達成「金賞受賞 手羽先」を1本77円で販売（12月11日迄）。またお刺身、お食事等を、お値打ち価格の販促で実施しリピーターの創出へ！！！



お会計より
100円引き or
・ソフトドリンク or
・ノンアルカクテル 1杯半額券

龍馬軍鶏農場

イオンモール岡山店



個店別販促

金賞受賞の手羽先販促

第1の柱： 店舗収益向上戦略

3. 立地・顧客行動の変化に対応

◆ 顧客のご要望にお応えする

- ・電子タバコ喫煙可能席の新設や喫煙ブース設置
- ・昨年ご好評いただいた「おせちのふぐセット」に続き
今年は「洋風オードブル」を新発売。クリスマス期間
の受取りも可能にしました。



業態転換し開店した、さかな酒場 魚星 大曾根店の
電子タバコ喫煙可能席



2026年 おせち料理の販売パンフレット

◆ 店舗立地・顧客行動に合わせて、ランチ営業・

- 深夜営業など営業時間を変更。牛もつ鍋と野菜巻き串
が人気の「博多酒場 安べゑ 新宿東口靖国通り店」
では、全日・朝4時まで営業。若年層に人気の
カクテルドリンクも多数取り揃えています。



【新店】博多酒場 安べゑ 新宿東口靖国通り店の
店頭・人気のカクテルドリンク

第2の柱： 専門業態の拡大《食事とお酒を楽しめるお店》

1, 66DINING 六本木六丁目食堂 MONA新浦安店が開店

◆11月11日、洋食とカフェ「昔懐かし洋食 六本木六丁目食堂 66DININGの6店舗目となる「MONA 新浦安店」が開店しました。人気のオムライス・ハンバーグ・パスタとケーキ・カフェがお楽しみいただけます。お子様ランチもあり、ご家族・ご友人と楽しく価値ある時間をお過ごしください。



(写真上) 66ダイニング MONA新浦安店外観

(写真下) 人気のオムライス・デザートケーキ

2, ラーメン業態、「麺匠 慶次 天満橋OMM店」が開店

◆10月29日、グループ会社、めっちゃ魚が好き株式会社のラーメン業態の3店舗目が、大阪・天満橋OMMビル地下1階に開店しました。ビジネス立地の出店で、ランチタイムから行列の人気店に。豚骨・魚介など様々な味わいをバラエティ豊かなメニューで提供しています。黒マー油の「漢気（おとこぎ）BLACK」、特選一味の「漢気（おとこぎ）RED」が人気です。



麺匠 慶次の店頭



メニュー各種

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

外国籍社員比率(目標20%)が、1年前の9%から16%に

- ・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・定着にむけて実践中です。

・外国籍社員の国別人数順位

1位 ミャンマー	30人
2位 ベトナム	23人
3位 ネパール	16人

(2025年9月末時点)



ミャンマーから8月入社の8名。

◆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

「育児休業の取得」は「産後パパ育休(2025年4月スタート)」と「育児休業」のいずれかの取得を推進中。育児休業は2年連続100%取得を達成しています。

私たちが絶対に遵守しなければいけない事

◆お酒を扱う企業として

飲酒運転撲滅、安全安心宣言を継続中

- ・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「ノンアルコールマドラー」をつけて、誤提供を防止。



飲酒運転撲滅・安全安心宣言



飲酒運転
禁止



20歳未満
飲酒禁止

当店ではお車・自転車・バイクを運転される方や
20歳未満の方への
アルコール類の提供を固くお断りしております。
チムニーグループ

ノンアルコールマドラー・宣言ポスター

III. Appendix

2025年9月末 業態別店舗数の推移

(単位:店)

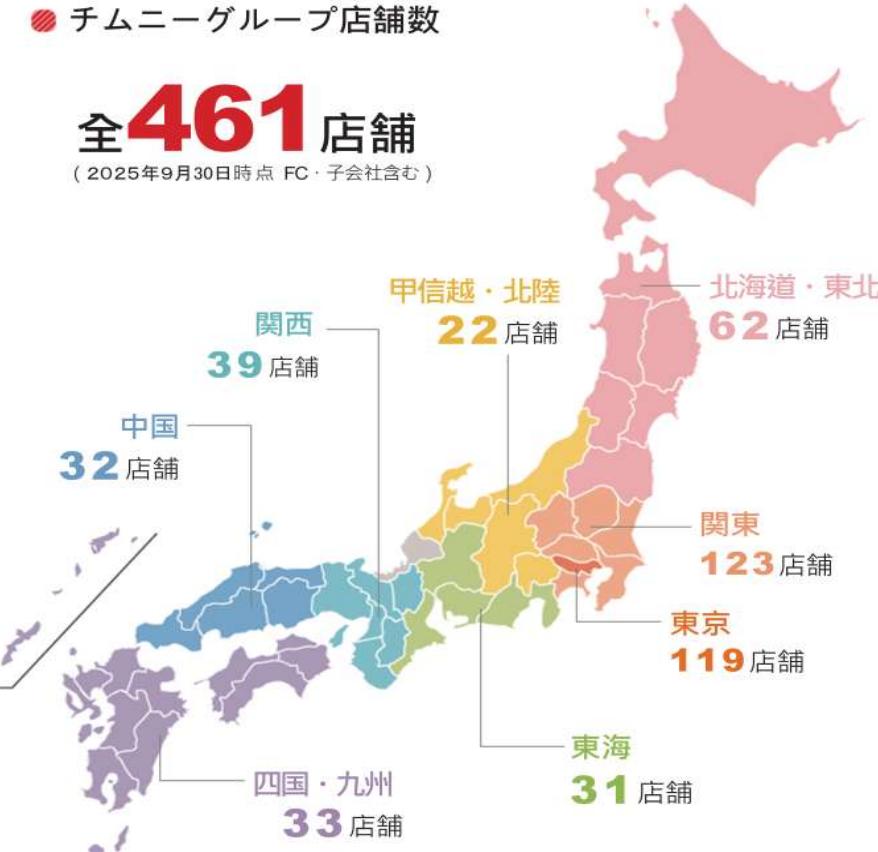
業態名	2025年3月末			2025年9月末			増減		
	直営	F C	計	直営	F C	計	直営	F C	計
はなの舞	43	54	97	39	52	91	△4	△2	△6
さかなや道場（魚鮮水産含む）	73	27	100	69	29	98	△4	2	△2
軍鶏農場・豊丸水産	10	1	11	11	0	11	1	△1	—
魚星（豊洲市場さかな酒場・九州人情酒場）	21	1	22	27	1	28	6	—	6
こだわりやま・やきとり道場	0	15	15	0	14	14	—	△1	△1
66ダイニング・66カフェ等	6	0	6	5	0	5	△1	—	△1
安べゑ	26	1	27	23	1	24	△3	—	△3
牛星	11	4	15	8	3	11	△3	△1	△4
その他（はなの屋・升屋・チムニー等）	17	28	45	15	29	44	△2	1	△1
ハイブリッド	2	13	15	2	13	15	—	—	—
コントラクト事業店舗	95	—	95	92	—	92	△3	—	△3
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」	19	—	19	20	—	20	1	—	1
チムニーグループ 総店舗数	331	144	475	319	142	461	△12	△2	△14

2025年9月末 地域別店舗数(グループ総店舗数461店舗)

■ チムニーグループ店舗数

全**461**店舗

(2025年9月30日時点 FC・子会社含む)



	直営店	FC店	計
はなの舞	39店	52店	91店
さかなや道場 (魚鮮水産含む)	69店	29店	98店
軍鶏農場・豊丸水産	11店	0店	11店
魚星(九州人情酒場含む)	27店	1店	28店
こだわりやま・やきとり道場	—	14店	14店
66ダイニング・66カフェ等	5店	—	5店
安べゑ	23店	1店	24店
焼肉牛星	8店	3店	11店
その他 (はなの屋・升屋・チムニー等)	15店	29店	44店
ハイブリッド	2店	13店	15店
コントラクト	92店	—	92店
小計	291店舗	142店舗	433店舗
子会社店舗	28店舗	—	28店舗
合計	319 店舗	142 店舗	461 店舗

下期の新規出店

- 10月 1日 三代目網元魚鮮水産 シャミネ鳥取店
- 10月29日 麺匠 慶次 天満橋OMM店 (グループ会社)
- 11月11日 66ダイニング MONA新浦安店
- 11月28日予定 さかな酒場 魚星 近鉄四日市北口店
- 2026年2月予定 両国だしもんじゅ もんじ 青葉台東急スクエア店
- さかな酒場 魚星 国分寺北口店
- さかな酒場 魚星 海老名東口店

業態開発と立地・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

高価格帯

■ 中型店
(40~50坪)
■ 客単価：
4,500円~5,500円

■ 中型店
(50~70坪)
■ 客単価：
7,000円~9,000円

■ 中~大型店 (60~100坪)
■ 客単価：4,000円~4,500円

2012年
2月取得
■ 中型店 (30~60坪)
■ 客単価：3,300円~3,800円

■ 中型店 (40~70坪)
■ 客単価：3,700円~4,200円

■ 60~100坪を主に多様な形態
■ 客単価：3,700円~4,200円

2019年
12月取得
■ 中型店 (20~60坪)
■ 客単価：3,200円~3,700円

■ 50~80坪を主に多様な形態
■ 客単価：3,000円~3,800円

■ 50~100坪を主に多様な形態
■ 客単価：3,300円~3,800円

小型店

大型店

2018年
11月取得
■ 小型店 (30坪)
■ 客単価：2,800円~3,300円

■ 中型店 (40~60坪)
■ 客単価：3,000円~3,500円

■ 中型店 (40~80坪)
■ 客単価：3,000円~3,500円

2012年
6月取得
■ 超小型店 (10~30坪)
■ 客単価：1,700円~2,200円

2013年
8月取得
■ 小型店 (15~50坪)
■ 客単価：2,200円~2,700円

■ 中型店 (35~70坪)
■ 客単価：2,700円~3,200円

■ 中型店 (50~80坪)
■ 客単価：2,800円~3,300円

■ 小型店 (15~30坪)
■ 客単価：800円~1,200円

2017年
12月取得
■ 小型店 (10~50坪)
■ 客単価：1,200円~1,800円

■ 中型店 (35~60坪)
■ 客単価：2,300円~2,800円

■ 中型店 (50~80坪)
■ 客単価：1,800円~2,500円

低価格帯

FCオーナーとの共存共栄

◆加盟店向けの「チムニー新聞」 発信中！

営業統括から加盟店向けの情報発信。RC店舗の成功事例や、お客様をファン化する接客法、レジ操作の注意点、情報取得の案内等。適時発信中です。

◆RC店舗からFC転換のご紹介 さかなや道場 東松戸店。8月1日に、加盟店の株式会社オルイン様に転換となりました。

◆FC店舗のオーナー交代 升屋 品川店。10月1日から、株式会社 ドンキー様が新たなオーナーとなりました。

◆加盟店の業態転換・改装等 のバックアップ

滋賀県・長浜で2店舗を運営されている、株式会社 エム・ジェイ様。4月に「さかなや道場」へ業態転換されました。



さかなや道場 東松戸店

株式会社オルイン・森木社長と



升屋 品川店

株式会社ドンキー・倉本社長と



さかなや道場 長浜店

株式会社エムジェイ・川北社長と



For加盟店様 / チムニー新聞 Vor5

2025年10月

■第2営業本部発行 ■

★成功事例

特別インタビュー：年間黒字への道

～地域密着型経営で積んだ成功の秘訣～ 1041 大武丸 伊豆長岡店

【一面トップ】快進撃の舞台裏

年間赤字1,000万円の店から大経営者！その立役者である高山店長に、成功の秘訣を直々にしました。

地域に根ざした経営と、お客様一人ひとりまで大切にする姿勢が美を積んだ。その思いをお届けします。

【成功の秘訣1】「子連れ」を味方に

地域のニーズを調査り、周辺に「子連れで来れる大蔵がない」という声を聞き、自店の強みであるお座敷席を最大限に活用。

きめ細かな対応、子供会や少年野球の団体に、予算に合わせた特別メニューを提供。「おにぎり」や「サザート2種類」など、小さな工夫が大きな満足を生んでいます。

名前もフル活用：「子供コース承ります！」と記入した名前を刻ますことで、再来店へのきっかけづくりに。

【成功の秘訣2】他店にない「強み」を確実に

豊富は「水槽」、旅館が多い地域で、あえて珍しい「活き造り」を提供。子供が喜ぶ活アジや、大人が特別感を味わえる活アワビなど、他店にはない魅力を徹底的に強化。

地域の努力を継続：青せんべいの提供や、活アジの安定供給など、一度始めたことは手を抜かずにやり続ける姿勢が、お客様の信頼につながっています。

【成功の秘訣3】お客様の「また来たい」を確実に

豊富は「水槽」、旅館が多い地域で、あえて珍しい「活き造り」を提供。お客様が心地よく過ごせる空間を提供。

感謝の気持ちをサービスに：飲み放題の延長や追加を出すだけではなく、無料のあら汁をタイミング良く提供するなど、お客様に「ありがとうございます」を伝えています。

チーズ全員で取り組む：店長だけでなく、ベテランキャストさんも含め、全員で接客の質を高める「共育」を実践。

【編集後記】

店長は“今まで継続してやってきたことがつながった”と語ります。齊へられた特別な薦め活動ではなく、

お客様の声に耳を傾け、地道な努力を積み重ねてきた結果が、今度の大きな苦戦改善につながったようです。日々の業務に追われる中でも、この成功事例が皆さんのヒントになることを願っています。

★店舗の「お釣り錢」に関して

・キャッシュレス決済が50%を占める時代です。

・逆に言えば現金会計が半分に。ならば釣銭も半分で良くないか？？

10万もあれば十分では？



★現状15万設定のオーナー様は、オーナー様の責任において

レジから5万を差し引き、10万に変更下さってOKです。

余計な現金をレジに置いて、悪い事が起るのを回避
が目的です。

★ラクモボードに関して

*習慣化→「1日1回はラクモボードを開き、必要情報を確認



皆が皆、情報を多発する時代で「情報洪水」「無関係情報多過ぎ！」
→「だから見ない」になりがちです。それを習慣にしてしまうと・・・
結局困るのは店舗の皆様・・・引いてはお客様に御不便を・・・
「新規食材の商品コード」「メニュー改定の件」などなど
必要な情報すら見逃して困ってる店長が多数おられますので
1日一回の「ラクモボボード確認」を習慣化して参りましょう！

いつもお世話になっております。チムニー本部 萩平です。

まだ残暑が残り暑い日が続いていますが、魚に気温が低い日も。。。休耕管理にお気を付けてください！

年末商戦もまもなく開始、最大商戦に備えた人材の採用、共育大いに重めで参りましょう！

営業統括発信の加盟店向け「チムニー新聞」

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を更に拡大

→年間を通して、安心・安全・安定供給へ

- ・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。宮崎県・西米良サーモン、愛知県・渥美プレミアムサーモン、福島県・阿武隈川メイプルサーモンに続き、鳥取県・琴浦町の「とっとり琴浦グランサーモン」を新たに導入。

海外産に比べて脂っぽさが抑えられており、程よい脂が種々の料理に合うと評判です。

海の豊かさを守る(SDGs 目標14)につながっています。



琴浦町観光協会HPより



とっとり琴浦グランサーモン

◆廃油のリサイクルループによる、CO₂排出削減

- ・廃油の飼料油脂化を継続し、燃焼によるCO₂の排出削減が、年間実績で500トンとなりました。次の計画として、次世代航空燃料とされる「SAF:持続可能な航空燃料」に貢献する予定です。



サステナビリティの取組み



社会に認められる企業へ

経済的価値の追求と社会的課題の解決の両立が経営戦略の根底となると考え、国連が主導する持続可能な開発目標（SDGs）の実現においても、多面的に貢献していけるよう取り組んでまいります。

当社グループにおいて重点的な取り組みを進める目標

飢餓	教育	成長・雇用	生産・消費	海洋資源
2 絶対的飢餓をなくす	4 全ての人に学ぶ機会を	8 経済成長と社会的持続可能性を	12 持続可能なつくる責任を	14 海洋を健康で持続可能に

環境、社会問題とのかかわり

環境負荷軽減に積極的に取り組むだけでなく、事業の成長が社会問題の解決に比例して繋がるCSV（共通価値創造）経営に取り組んでまいります。また、国境なき医師団の活動を継続的に支援してまいります。

地域社会とのかかわり

事業を活かして様々な角度から貢献してまいります。具体的には、地産地消・地産全消による地域産業や物流の活性化と効率化、食材ロスの軽減に対応する活動へ積極的に参加してまいります。

パートナーとのかかわり

当社では従業員を、性別/学歴/年齢/国籍/宗教等による差別を排除した、互いを対等に尊重し合う「パートナー」としております。パートナーが自己実現等の夢をかなえられるように、人財育成プログラムの拡充、また障がい者の雇用促進に取り組んでまいります。

お客様とのかかわり

品質や価格等、お客様に安全・安心を提供する責任を果たしてまいります。また、飲酒運転撲滅と20歳未満へアルコール類の提供をしない宣言をグループ内で強固に進めます。お酒を扱う企業としての重大な責任を果たしてまいります。

お取引先様とのかかわり

企業理念である「お客様からありがとうございます」と言われる」ことを共に目的とした間柄であるお取引先様と対等で誠実な信頼関係のもと、社会に対する責任を共に果たしてまいります。

株主様、投資家様とのかかわり

法令等に基づく情報開示にとどまらず、必要と判断した情報を積極的に開示し、当社をご理解いただく姿勢を保ちます。

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を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