

Chimney Report

第18期 事業報告書

2025年4月1日から2026年3月31日まで

No.1 変える勇気、変わる覚悟。
ONE TEAM 全員で創る地域一番店



代表取締役社長 茨田 篤司

Top Message

株主の皆様におかれましては、平素よりチムニーグループに対し多大なるご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社グループは「安全・安心・美味しさ」という食の本質を追求し、お客様に「楽しい空間と時間」を提供することを使命としております。単なる外食産業の枠を超え、「食の総合サービス産業」として、食の未来を切り拓く「地域一番店」の集合体を目指し、グループ一丸となって取り組んでおります。

第18期の振り返りとスローガンに込めた想い

当連結会計年度(第18期)の業績につきましては、売上高は概ね前年並みを維持したものの、原材料価格の高騰や人件費・エネルギーコストの急激な上昇を完全に吸収するには至らず、利益面では前年を下回る極めて厳しい結果となりました。

第19期のスローガンに掲げた「変える勇気、変わる覚悟。全員で創る地域一番店」には、これまでの成功体験に安住せず、時代に合わなくなった慣習や仕組みを抜本から見直すという強い決意を込めております。

外部環境への対応と成長戦略

現在、外食産業を取り巻く環境は、不透明な国際情勢や資源価格の上昇、さらには「節約志向」と「選別志向」による消費の二極化が進むなど、かつてない激動の中にあります。この荒波を乗り越えるために、当社は以下の重点施策に注力してまいります。

① 事業ポートフォリオの最適化

不採算店のスクラップ・業態転換を断行し、収益性の高いエリア・業態へ資源を集中させます。同時にECやテイクアウトなど「店外」での接点を強化し、全方位でお客様のニーズに応える体制を構築します。更に、各業態の売上・客数アップのために、SNS・WEBを活用したマーケティングを強化し、幅広い年代層からの集客を図ってまいります。

② 「価値」と「価格」の両立

単なる価格競争ではなく、専門性を極めた料理と付加価値の高いサービスにより、「この店に来る理由」を明確に打ち出し、競合他社との差別化を徹底いたします。その中で、店舗の立地・口

ケーションを最重要ポイントと位置づけ、商品・メニュー開発を断行してまいります。全社的な販売促進活動として、から揚げグランプリ金賞受賞の手羽先を「手羽先100万本販売記念」と題して、当社の人気商品である手羽先を1本77円で販売しました。これは店舗スタッフの販売意欲を高めるだけでなく、「全員経営」の第一歩と捉えています。

③ 人財こそが持続的成長の源泉「全員経営」の加速

私が何よりも確信しているのは、「店舗を創る主役は、人である」ということです。昨期、当社は「人への投資」を一段と強化いたしました。マネジメントの質の向上と、個の力の最大化を目指し、組織の要となるマネージャー職・店長職には新任研修に加え、コーチング研修を継続的に実施しております。自ら考え、お客様に喜ばれる一歩先の行動が出来る「自立型組織」への変革を着実に進めております。

④ 6次産業化の深耕とSDGs・DXの融合

自社で「育てる漁業」の推進や、規格外野菜・未利用魚の有効活用を進めることで、外部環境に左右されにくい安定した供給網を構築します。ここにDXを導入することで、バックヤード・スタッフシフトの効率化を徹底し、そこで生み出した時間を「人ならではの温かみのある接客」へと再投資してまいります。

SDGsの取り組みとして、特にCO₂排出削減に注力しており、店舗から出る廃油を100%回収し、飼料用油脂へと循環させることで、加熱処分によるCO₂排出ゼロ化を実現しております。こうした「捨てない、汚さない」環境型モデルを、食に関わる企業の責任としてさらに拡大させてまいります。

株主の皆様へ

私たちは今、大きな転換点にあります。しかし、この変革をやり遂げた先には、より強固な収益基盤と、地域社会に不可欠な「食のインフラ」としての未来があると確信しております。全員が「ONE TEAM」となり、一人でも多くのお客様に元気になってお帰りいただける店創りに邁進してまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご指導、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

第19期通期業績予想

売上高 **28,000**百万円

営業利益 **500**百万円

経常利益 **550**百万円

親会社株主に
帰属する当期純利益 **250**百万円

▶ 詳細な財務情報につきましては、当社ホームページからご確認ください。

持続的成長への重点施策

全員で創る地域一番店

第19期は収益力の強化、専門業態への集中投資、そして多様な人財の活用を3本の柱として取り組んでまいります。



第1の柱	店舗収益向上戦略	<ul style="list-style-type: none"> ● 価値戦略と価格戦略の両輪で、売上・客数をアップさせる ● ご来店につなげる、全社的なフェア・イベントの展開による既存店のブラッシュアップ ● DX活用による業務・シフトの効率化で、QSCA※向上と接客で地域一番店を勝ち取る ● インバウンド・宴会・修学旅行等団体客のご要望に寄り添った取り組み ● 6次産業化の深耕と豊洲市場買参権の活用による、トータルコストの圧縮
第2の柱	専門業態の拡大 新規出店・業態転換	<ul style="list-style-type: none"> ● 圧倒的な「鮮度とボリューム」にこだわる、成長ドライバー「さかな酒場 魚星」業態の拡大 ● 食事を中心とし、お酒も楽しめる店舗の推進（もんじゃ焼き・66ダイニング・軍鶏農場・ラーメン） ● 「選別志向」を満足させる、高付加価値業態「北海道 知夢仁」「火入れ みつ囲」の展開 ● 店外需要のテイクアウト・デリバリー向け商品・メニュー開発の加速化
第3の柱	多様な人財の活躍	<ul style="list-style-type: none"> ● 外国籍社員・キャリア社員の採用と入社後の研修制度の充実 ● 女性管理職育成に向けた、個別面談と目標設定 ● 階層別教育の充実とフィードバック面談の強化 ● 男女の育児休暇取得100%の継続


※QSCA Quality(品質)、Service(サービス)、Cleanliness(清潔さ)、Atmosphere(雰囲気)の四つの頭文字を取った、飲食業界で使われる専門用語です。


3本の柱の中でも、「**専門業態の拡大**」は、変化する食事需要を確実に捉えるための重要な戦略です。

成長ドライバーである「さかな酒場 魚星」を筆頭に、多様な専門業態を展開することで、一店一店の価値を最大化し、持続的な成長を実現してまいります。

成長ドライバー

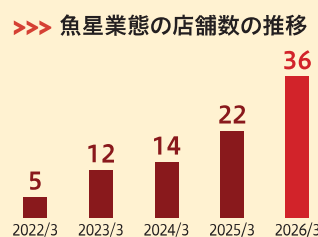




チムニーグループの強みである「豊洲市場買参権」を最大限に活用。仲卸を通さず、自社物流で店舗へ直送することで、中間マージンを削減。その分を原価に還元し、他店では真似できない「圧倒的な鮮度」と「驚きのボリューム」を実現しています。

- **食事需要への対応**
アルコール中心の居酒屋とは異なり、豪華な「市場海鮮丼」、新鮮刺身の「市場盛り」や「本日の焼魚定食・煮魚定食」など、お酒を飲まないお客様やお子様連れのご家族も満足できる定食メニューを充実させました。これにより、ランチからディナーまで全時間帯での集客が可能となり、店舗の稼働率が向上しています。
- **既存資産の有効活用**
既存店からの業態転換による出店を加速しており、2025年3月末時点では22店舗でしたが、新規出店5店舗・業態転換9店舗を含めて36店舗まで拡大しました。


>>> 魚星業態の店舗数の推移




年度	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3
店舗数	5	12	14	22	36

多様な専門業態

食事需要の高い、もんじゃ焼きや洋食、テイクアウトを強化することで、お酒を飲まないお客様やお一人様のご利用を促進し、新たな顧客層の創造につなげています。





鯉節専門店「にんべん」のだしを使った「三種の魚介だし」、そこに両国発祥の秘伝のちゃんこだしをプラスした、コクのある「ちゃんこだし」、ローストにんにくとアンチョビを掛け合わせた「洋風テイストだし」の3種の出汁で構成しています。また、女性や訪日外国人向けの店舗限定メニューもご用意しています。



昔懐かしいレトロモダンな空間で、本格的な洋食とケーキを提供する専門店です。ランチタイムの食事利用はもちろん、ディナータイムにはお酒とともに洋食を楽しむ大人の食堂としてもご利用いただけます。

一部店舗でテイクアウトをスタート。





調理場を囲むカウンター席から、「火」を使った調理が見えるライブ感で、和食の「焼く・煮る・炊く」を追求した業態です。名物は「原始焼き」と「おでん」。旬の食材と料理人の腕前を、お楽しみください。

2

業態と店舗の状況

業態開発とマーケットに合った店舗展開

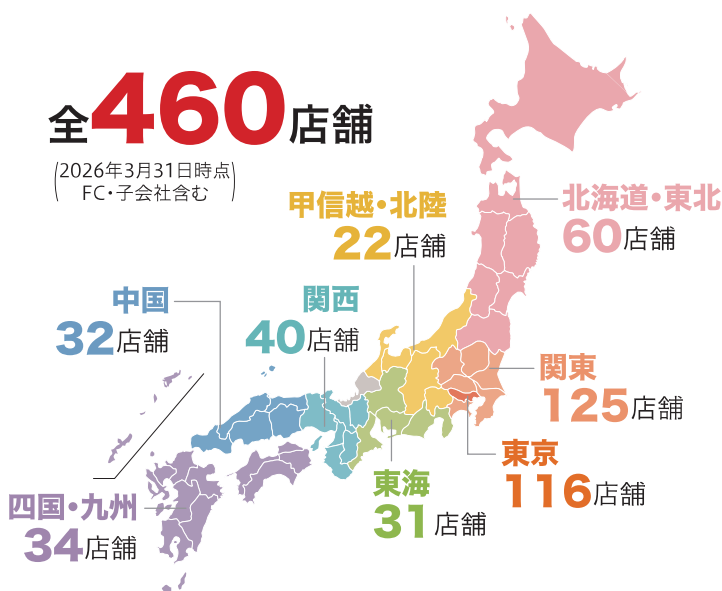
当社は、顧客の行動様式の変化に対応し、「さかな酒場 魚星」「両国だしもんじゃ もんじ」「66ダイニング」「火入れ みつ囲」等の専門業態の出店・業態転換を加速させています。今後も注力業態へのシフトチェンジとFC転換及び不採算店舗の撤退等により、店舗数の拡大と収益性を重視した店舗網の最適化を推進してまいります。

業態ポートフォリオ

- 坪数...各業態の平均数値ですが、マーケット環境・物件条件に合わせて出店しています。
- フリー客単価...「15時以降のディナータイムの、宴会を除いたフリー顧客」の客単価です。



チムニーグループ店舗数



	直営店	FC店	計
はなの舞(北海道業態含む)	36	52	88
さかなや道場(魚鮮水産含む)	68	27	95
軍鶏農場・豊丸水産	11	0	11
さかな酒場 魚星(九州人情酒場含む)	34	2	36
こだわりやま・やきとり道場	0	13	13
66ダイニング・66カフェ等	6	0	6
安べる	22	1	23
焼肉牛星	7	3	10
その他(はなの夢・升屋等)	16	28	44
ハイブリッド	2	14	16
コントラクト	90	0	90
小計	292	140	432
子会社店舗	28	0	28
合計	320	140	460

News & Topics



新店のご紹介

チムニーグループの最新情報をご案内! 食のインフラを担う企業として、安全・安心に注力し、お客様がワクワクするような店舗創りにチャレンジ中!!

2025年

開店日
11月11日

66ダイニング MONA 新浦安店



「昔懐かしの洋食」をコンセプトに、オムライス・ハンバーグ・ケーキまで。アルコール飲料を含めたコース料理もご用意しています。当店オリジナルのデミグラスソースが、人気です。

開店日
11月28日

さかな酒場 魚星 近鉄四日市店



地元の魚と、濃厚ソースで仕上げた「四日市トンテキ」もラインアップ。当社の料理人が腕を振ります。

2026年

開店日
2月17日

さかな酒場 魚星 国分寺北口店



JR国分寺駅前の地下1階。入口前の広いエントランスは夜になると、店頭・店内の明るさがひとときわ目立つ店舗です。

開店日
2月27日

両国だしもんじゃ もんじ 青葉台東急スクエア店



東急田園都市線・青葉台駅直結、徒歩1分の立地。3種の出汁を効かせたもんじゃ焼きが人気です。また、もんじゃ焼き・鉄板焼きを組み合わせたコース料理もご用意しており、ご家族連れ・ご友人同士でのお食事会やパーティまでお楽しみいただけます。

開店日
2月24日

さかな酒場 魚星 海老名東口店



魚星業態最大の194席の大型店舗。テーブル席・掘りごたつ席・加熱式タバコ専用席など、少人数から、大宴会まで対応可能です。ランチタイムから、自慢の定食・逸品料理を提供中。ご予約でのご宴会には、様々な特典があります。

開店日
4月3日

さかな酒場 魚星 潮見駅前店



JR京葉線・潮見駅高架下に開店。訪日外国人が多数ご利用されており、日本の文化「IZAKAYA」をアピールしています。水槽から、新鮮な魚をそのまま調理してご提供しています。



北海道 知夢仁 銀座店の快進撃!!

2023年3月、銀座の地に進出した「北海道 知夢仁 銀座店」。昨年11月より「蟹」をメインとしたメニューに一新。売上は昨年対比200%超えの快進撃を続けています。高付加価値商品を、様々な召し上がり方でご提供し、単品・



コースともに充実させました。国内のリピーターや訪日外国人からも、SNSを通じて目指してご来店いただける店舗に大変身。



第17回 からあげグランプリ® (日本唐揚協会)の2部門で「金賞受賞」



テイクアウト専門店「からあげ 千ちゃん」の人気商品が『塩ダレ部門』

『東日本しょうゆダレ部門』で金賞を受賞しました。2部門ともに、3回目の受賞となります。また、この商品は一部店舗でも店内飲食販売をしています。



全国親睦会の開催&入社式



本年2月・3月には、全国5拠点において売上目標を達成した店舗スタッフを称える表彰式と親睦会を開催いたしました。そこでは、

惜しくもTOP10の成績には届かなかったものの、日々の業務において「地域一番店」にふさわしい行動を愚直に実行し、成長が期待されるスタッフを「NEXT HERO賞」として表彰し全員で祝福の拍手を送りました。「次世代の芽」を大切に育て、成長への強固な土台を築いています。また、2026年4月には、15名の新入社員が入社しました。その内、10名が外国籍社員です。



「健康経営優良法人(大規模法人部門)2026年」認定

経済産業省・日本健康会議が主催・認定する「健康経営優良法人認定制度」により、5年連続の認定となりました。

FCオーナー様の新店ご紹介

ルートインジャパン株式会社
代表取締役 永山 泰樹様

海鮮ダイニング九州美蔵・焼肉華蔵
ホテルルートイン大牟田店

2025年
12月26日
開店



JR大牟田駅から、車で5分。有明沿岸道・大牟田ICから、車で2分の立地に客室数328室、駐車場227台収容のホテルの別棟に、ダイニングと焼肉の2業態を運営する店舗として開店し、ホテル宿泊客・地域の皆様からご好評を得ています。

FCオーナー様のチャレンジ(業態転換)

株式会社エム・ジェイ
代表取締役 川北 利幸様

(2025年4月1日業態転換)
三代目網元さかなや道場 長浜店



FCオーナー様交代のご紹介



有限会社総和商事 代表取締役 鹿嶋 ひで子様
(2025年4月1日転換)

チムニー 東京ビッグサイト前店



株式会社ドンキー 代表取締役 倉本 哲徳様
(2025年10月1日転換)

升屋 品川店



合同会社 CEO 岩館 司様
(2026年2月1日)

はなの舞 JR成田西口店

連結決算ハイライト

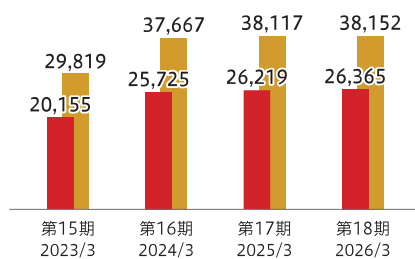
決算のポイント

- 売上高は、前年同期比0.6%増の26,365百万円
- 営業利益は、原材料費・人件費・設備費等の各種コスト増加要因で、前年同期比46.8%減の491百万円
- 経常利益は、持分法による投資利益86百万円減少等で、前年同期比49.1%減の537百万円
- 親会社株主に帰属する当期純利益は前年同期比53.1%減の504百万円
- 期末配当は、当初計画どおり5円00銭。これにより年間配当は10円00銭
- 財務基盤強化のため、短期借入金8億円、長期借入金3.1億円を返済し、長短比率の見直しを進める

業績ハイライト PERFORMANCE HIGHLIGHTS

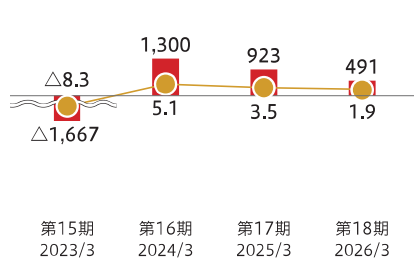
■ 売上高(百万円)

■ グループ売上高※(百万円)



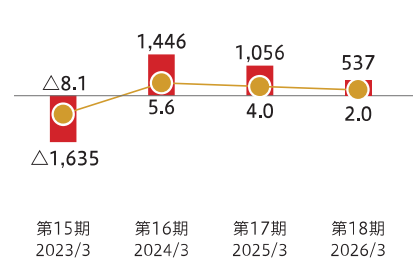
■ 営業利益(百万円)

● 売上高営業利益率(%)



■ 経常利益(百万円)

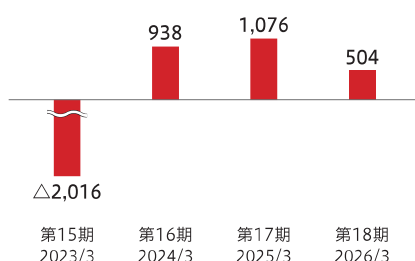
● 売上高経常利益率(%)



※ グループ売上高は、FC店舗・子会社店舗の売上高を含めた数値です。

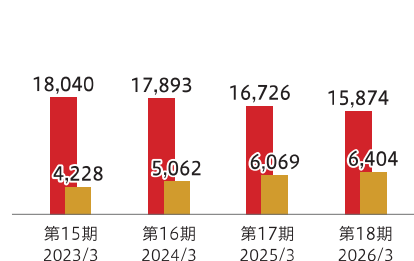
財務ハイライト FINANCIAL HIGHLIGHTS

■ 親会社株主に帰属する
当期純利益(百万円)

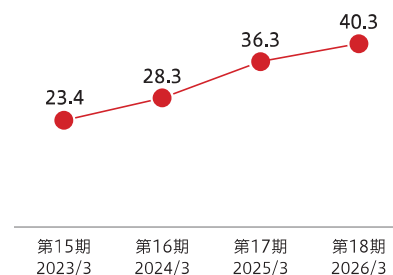


■ 総資産(百万円)

■ 純資産(百万円)

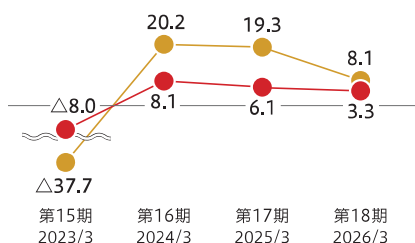


● 自己資本比率(%)



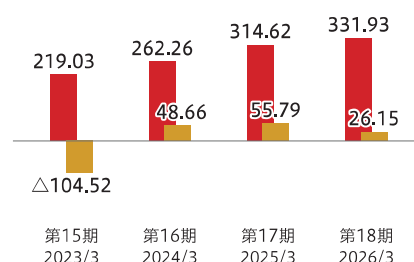
● 総資産経常利益率(%)

● 自己資本当期純利益率(%)

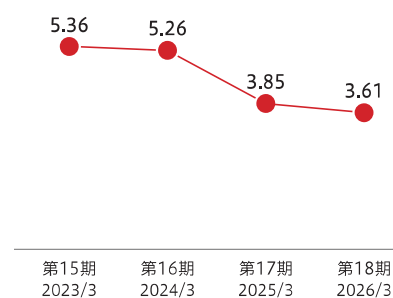


■ 1株当たり純資産(円)

■ 1株当たり当期純利益(円)



● 株価純資産倍率(倍)



会社データ (2026年3月31日現在)

● 会社概要

社名 チムニー株式会社
本社所在地 東京都墨田区両国3-22-6 雷電ビル6・7・8階
資本金 100,000,000円
設立 2009年9月
社員数 659名(連結)、613名(単体)
女性の管理職比率 10.5%
事業内容 「はなの舞」「さかなや道場」「さかな酒場 魚星」「大衆食堂 安べゑ」「66ダイニング」「両国だしもんじゃ もんじ」他、直営及びフランチャイズチェーン展開

● 役員 (2026年6月23日現在)

代表取締役会長	山内 英靖	取締役	田原口 裕基
代表取締役社長	茨田 篤司	取締役	大竹 聡
取締役	水上 貴史	取締役	大関 均
取締役	根本 博史	取締役	長山 恒正
取締役	伊藤 浩之	常勤監査役	永井 政次
取締役	寺脇 剛	監査役	早坂 克昭
取締役	阿部 真琴	監査役	越仲 信雄
取締役	糠塚 紀久夫		

注1 取締役 大関均氏及び長山恒正氏は、社外取締役です。
注2 監査役 永井政次氏及び越仲信雄氏は、社外監査役です。

< 執行役員 >

代表取締役社長兼社長執行役員		茨田 篤司
取締役副社長執行役員	商品戦略担当	水上 貴史
取締役専務執行役員	営業統括担当	根本 博史
取締役常務執行役員	店舗開発 兼 事業開発担当	伊藤 浩之
取締役常務執行役員	管理担当 兼 IR・サステナビリティ推進担当	寺脇 剛
取締役常務執行役員	経理担当	阿部 真琴
執行役員	人財教育担当 兼 人事部長	谷内田 正志
執行役員	マーケティング担当	菊池 隆司
執行役員	商品担当	大屋 伸介
執行役員	第3営業本部長	小沼 泰広
執行役員	店舗支援部長	高延 寿栄
執行役員	第2営業本部長	杉本 恭平

● 株式の状況

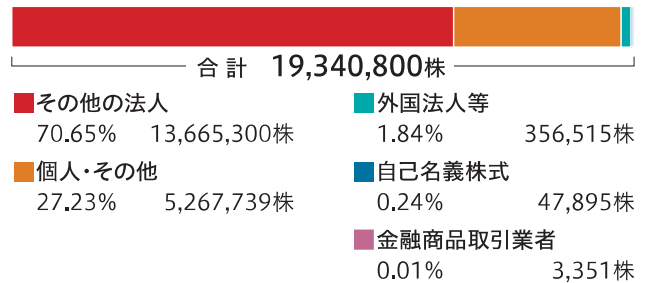
発行可能株式総数 30,000,000株
発行済株式の総数 19,340,800株
株主数 19,077名

● 大株主 (上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社やまや	9,749,300	50.53
アサヒビール株式会社	1,759,700	9.12
麒麟麦酒株式会社	1,000,000	5.18
加藤産業株式会社	600,000	3.10
チムニー取引先持株会2	348,400	1.80
チムニー取引先持株会1	285,200	1.47
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	197,104	1.02
中部飼料株式会社	103,100	0.53
チムニー社員持株会	85,218	0.44
JP MORGAN CHASE BANK 385781	68,108	0.35

注 持株比率は発行済株式総数から自己株式47,895株を控除の上算出しております。

● 所有者別株式分布状況



株主メモ

事業年度 4月1日から3月31日まで
剰余金の配当の基準日 毎年事業年度末、毎年9月30日
上場証券取引所 東京証券取引所スタンダード市場
証券コード 3178
単元株式数 100株
定時株主総会 毎年6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) 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
東京都府中市日鋼町1-1
フリーダイヤル 0120-232-711
郵送先
〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
公告の方法 電子公告により行う
公告掲載URL
<https://www.chimney.co.jp/ir/koukoku/>
(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。)

2026年3月末株主様への株主優待制度に関するお知らせ

株主の皆様の日頃のご支援に感謝すると共に、当社店舗や商品の魅力を体感していただくことを目的に、株主優待制度を実施しております。今回の申込みより株主様より頂戴いたしましたご意見をもとに、お食事券(デジタルクーポン)の仕様を改良し、利便性を向上いたしました。特に、保有株式数500株以上お持ちの株主様の、お食事券(デジタルクーポン)を15,000円相当の、1URLに1本化いたしました。変更点は以下のとおりです。

- ◎1円単位までご利用いただける金額入力
- ◎1URL 3,000円相当または、15,000円相当

※保有株式数によって異なります。

株主優待の贈呈基準に変更はございません。

下記URLを入力、またはQRコードを読み込み、「株主優待申込みサイト」へアクセスしていただき、優待品を選択・お申込みください。

※「QRコード」は株式会社デンソーウェブの登録商標です



【URL】 <https://yutai.chimney.co.jp>

お食事券(デジタルクーポン)ご利用イメージ

① お会計金額

@2026.03.31
@レシート№xxxx
チムニー店
2026.03.31(火) 18:10
伝票№12345
30卓 1名様
EAT-IN
サーモンフライ定食 ¥900
(ご飯大盛)
¥50
外税品計
¥850
消費税額 10%
¥85
合計 2点
¥935

② ご利用金額を入力

③ ご利用済み画面

チムニー公式キャラクター はなちゃん

別紙『株主優待制度のご案内と申込み方法について』を参照ください。

申込み受付期間：2026年6月24日から2026年10月31日
※申込み期間を過ぎますと、受付ができませんのでご注意ください。

優待品

チムニーオリジナル「角力カレー」



角力カレー(レトルト)
●200g
※トマト・オニオン・にんじん・ワインで程よい甘さとコク、深みのある上品なビーフカレーです。

優待品はカレーのみです。

チムニーグループ 厳選ステーキセット (1セット)



黒毛和牛サーロインステーキ
●約300g×2枚
※焼肉牛星が厳選目利きした九州産黒毛和牛のサーロインステーキ。九州全域に30ヶ所以上の農場を持つ杉本本店の一貫した管理システムのもとに生産。こだわりの肥育により、さらりとした霜降りが特徴の食べ飽きしないお肉です。

(注)写真はイメージです。

お食事券(デジタルクーポン)



デジタルクーポンにてご提供いたします。

保有株式数	優待品内容
100株以上500株未満 (右記1または2を選択してください)	1. お食事券(デジタルクーポン)3,000円相当 (1URL) 2. チムニーオリジナル「角力カレー」4パック
500株以上 (右記1から3のうちいずれかを選択してください)	1. お食事券(デジタルクーポン)15,000円相当 (1URL) 2. チムニーグループ厳選ステーキセット (1セット) 3. チムニーオリジナル「角力カレー」20パック

- お食事券(デジタルクーポン)は、株主優待申込みサイトの申込み画面で入力いただいたメールアドレスへURLを送付します。
お食事券(デジタルクーポン)の有効期限は2026年11月30日です。
- 角力カレー、ステーキセットの発送は申込みからお届けまで、1~2ヶ月ほどの時間を頂戴いたします。予めご了承ください。

お食事券(デジタルクーポン)の有効期間変更についてのお知らせ

コロナ禍において、お食事券の有効期限を延長しておりましたが、2025年9月末確定の株主様よりコロナ前の「半年単位」に戻させていただいております。ご理解賜りますよう、お願い申し上げます。

今後の年間スケジュール(予定)は以下のとおりです。

3月末確定株主様 6月下旬発送 有効期限 同年11月30日
9月末確定株主様 12月下旬発送 有効期限 翌年5月31日

店舗検索はこちら⇒



チムニー株式会社 株主優待事務局 電話番号 03-6773-7808(10:00~17:00 ※土日祝日、及び2026年8月8日から8月16日までを除く)
メールアドレス info.yutai@chimney.co.jp