

Chimney Report

第9期 事業報告書

2016年1月1日から2017年3月31日まで

2017年
6月号

漁港直送、 朝獲れ鮮魚を 日本全国へ

Contents

P01 チムニーの理念と
目指すところ

P03 価値あるものを
お客様に提供するために

P07 ブランド案内

P09 チムニーの社会とのかかわり

P11 トップメッセージ

P13 業績ハイライト

P14 会社データ

チムニーの理念と目指すところ

企業理念

「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。

「出会い」「語らい」「憩い」「癒し」これらのキーワードは単に店内でのサービスを表しているものではありません。

お客様はもちろん、お取引先様、株主様、FC オーナー様、そして従業員、全てのステークホルダーと共に繁栄し、最高の品質と心のこもった行動を通じて「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」という願いも込められているのです。



お客様

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、生産分野に踏み込んだ6次産業を追求することなどで、お客様のご期待に一層応えられるようにするとともに、生産者や生産地の活性と発展に積極的に寄与してまいります。

お取引先様

企業理念である「お客様からありがとうと言われる」ことを共に目的とした間柄が当社にとってのお取引先様であり、対等で誠実な信頼関係のもとで公正な取引を行い、社会に対する責任も共に果たしてまいります。

株主、投資家様

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、当社を理解いただく姿勢を保ちます。

パートナー(従業員)

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あう「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、各種人材育成プログラムの拡充や、公的・社内資格取得支援制度等、教育・育成に尽力いたします。パートナーの情熱、誇り、意欲に繋がられる人材教育に取り組んでまいります。

地域社会

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活性化や、食育にまつわる活動、および地域活動へ積極的に参加してまいります。

環境、社会問題

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。

目指すところ

漁港直送、朝獲れ鮮魚を日本全国へ

鮮度にこだわる食の6次産業企業として、
価値あるものをお客様に提供し続けます

チムニーでは、1次産業(生産)⇒2次産業(加工)⇒3次産業(店舗販売)の流れを自社展開する6次産業体制の確立、地産地消・地産全消の拡大を進め、サービス力と商品力の継続的な向上を目指しています。



次ページより、価値あるものをお客様に提供するための取り組みをご紹介します

沿革

- | | | | | | | | | | | | |
|---|-------------------|-------------------------------|-----------|--------------------|------------------|---|-----------------------|-------------------|--------------------------------|--|--|
| 1984 | 1990 | 1995 | 1997 | 2005 | 2008 | 2009 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2016 |
| ジャスコ株式会社(現 イオン株式会社)の100%出資の居酒屋フランチャイズの企業として設立 | 代表取締役と和泉學(現社長)が就任 | 現主力業態「寿司居酒屋・はなの舞」1号店として京橋店を開店 | 店舗数100を突破 | ジャスコグック証券取引所に株式を上場 | 東京証券取引所市場第二部への上場 | 店舗数500を突破
カーライルグループに属する株式会社エフ・ディーが、当社普通株式に対する公開買い付けを実施 | 漁業を業とする子会社 魚鮮水産株式会社設立 | 東京証券取引所市場第二部への再上場 | 公開買付の成立により、親会社・主要株主が株式会社やまやとなる | 東京証券取引所市場第一部へ市場変更
魚鮮水産株式会社、株式会社紅フーズコーポレーション、めっちゃ魚が好きな株式会社の3社を連結子会社化 | 子会社 大田市場チムニー株式会社を設立
「超速鮮魚®」ブランドを運営するCSN地方創生ネットワーク株式会社と業務提携を締結 |



漁業権・買参権を活用 生産から販売まで一貫通貫で鮮魚調達

漁業権・買参権を活用し、鮮魚流通における【生産者】→【仲買】→【販売】の役割をチムニーがトータルで担う体制を構築する6次産業化を推進しています。

自ら生産者となる取り組みとして、愛媛県八幡浜・島根県大田における漁業権の活用や、買参権を活用した仲買の活動として、島根県の大田水産物地方卸売市場・新潟県の新潟地方卸売市場での鮮魚調達などがあります。新潟での買参権を活用して買い付けた「真鱈」は、「たら酒粕漬け」として、昨年秋からランドメニューで提供しております。

これらの活動を通じ、地元食材を活用した旬のご当地メニューで店舗の魅力を高め、地域の方々に愛される地産地消と、お客様がまるで産地に行ったかのように、地方の名産物を味わっていただける地産全消を推進しております。



八幡浜市でのしらす漁



新潟地方卸売市場での鮮魚調達 自社漁船を保有し、近海で漁を実施



飼料から始まるこだわりの「食」 中部飼料と協業で「育てる水産・畜産」にチャレンジ

1次産業で生産者としての取り組みを進める上で、チムニーは「獲る」ばかりではなく「育てる」ことにもこだわります。飼料業界大手の中部飼料(株)と協力して、大分県での本マグロの畜養、高価な全雄トラフグの生産などに成功しているほか、オリジナル飼料により「トマト鯛」、「いもぶた」、「信玄どり」、「こだわり卵」など独自ブランドを開発。チムニーのお店で提供し、お客様からも好評をいただいております。



抗酸化作用のあるトマトを飼料に配合し、旨味がアップ



2016年度は、1,586回のマグロの解体ショーを実施し、そのうちの288回で畜養本マグロを使用しました

活魚の仕入れをさらに強化 羽田と大田のコラボレーション！

大田市場チムニー(株)を設立して1年、活躍が軌道に乗ってきました。目指すのは、全国各地からの水産物調達網のさらなる強化、そして関東エリアへの迅速な配送網の構築です。豊丸水産ブランド向けの活魚を自社選別100%にし、鮮度向上に貢献しています。大田市場の特色である活魚主体の利点を活かし、当日神経締めした養殖魚を各業態に供給しています。

2017年5月の九州フェアに提供の鹿児島県産のカンパチは、大田市場チムニーで全店舗を対象に供給コントロールしています。あわせて鮮度流通ベンチャーであるCSN地方創生ネットワーク(株)と業務提携し、同社ブランド「羽田市場「超速鮮魚®」」の取り扱いも始めています。「超速鮮魚®」は漁師から直接仕入れた鮮魚を空輸により最速で配送するシステムで、今後も連携を強化していく方針です。



鹿児島県産カンパチの刺身



カンパチの水揚げの様子



全店舗を対象に、鹿児島県産のカンパチの供給を大田市場チムニーがコントロール

驚異の健康パワーに注目！生産者との 連携で明日葉の生産・商品化成功



生産農家と連携し明日葉を商品化



チムニー農園では社員も定植や収穫を行います

独特の香り、強烈な苦味と甘みで個性豊かな野菜の代表格ともいえる明日葉。チムニーが八丈島の生産農家と共同で商品化し、空輸により新鮮なままを店舗で提供しています。天ぷらなどは売れ筋商品となり、今後も生産を拡大する計画です。

チムニー農園(提携農場)での生産も着実に拡大しています。水菜・ベビーリーフ、サニーレタス、モロヘイヤに加え、赤水菜の生産も開始しました。

チムニーオリジナル こだわりの日本酒「彩の雫」

「彩の雫」はチムニーが酒質の設計からラベルデザインまでを手がけた、まさにチムニーオリジナルの日本酒です。出来る限り自然に近い環境で栽培した埼玉県産「コシヒカリ」を100%使用し、埼玉県の日本酒蔵である文楽酒蔵にて特別醸造しました。200本製造しましたが、スッキリとした味わいで話題となり、おかげさまで完売となりました。



コシヒカリの田植え作業の準備



チムニーオリジナル日本酒「彩の雫」



価値あるものをお客様に提供するために



お店での調理にこだわる全国の店舗を、バックキッチンが支えます

お客様に出来たてのお料理を手際よくご提供するためにバックキッチンという加工施設を持ち、ここで手間と時間がかかる食材の前処理を行うことで全国のお店をサポートしています。

バックキッチンでは、漁業権・買参権の活用で調達した新鮮な商材を独自の製法で干物・煮魚・西京焼きなどに加工し、付加価値を高めたうえで各店舗に提供しています。また、店舗のメニューや株主様用優待品として提供される商品の製造もバックキッチンが担っています。



西京焼きの製造工程

- 1 漁港での仕入れ後、バックキッチンで一尾ずつ丁寧にさばっていきます
- 2 当社オリジナル西京味噌に一枚一枚付け込んでいきます
- 3 前処理完了後、各店舗に届けられます
- 4 お店で最終調理を行い、お客様に提供いたします

3次産業

店舗販売

「毎日行きたい」地域No.1店を目指し料理・空間・サービスを向上

コト消費を追求されるお客様一人ひとりに満足いただき、外食というイベントを楽しんでいただける、企画・商品・情報・サービスのご提供ができるよう、マーチャндаイジングの視点で常に変革しております。視認性が高く、お客様が入りやすい店づくりを基本に、地域の皆様に支持をいただけるよう、地域の食材を活用したメニューの開発や、訪日観光のお客様に和食と伝統文化を体験していただける店舗展開を進めています。お客様のご精算の利便性向上に取り組み、決済方法の多様化を進めています。中国アリババグループの「支付宝(アリペイ)」、LINEの「LINEペイ」、楽天の「楽天ペイ」



2017年8月よりdポイント加盟店としてスタート予定



「両国八百八町 花の舞 江戸東京博物館前店」外観



店内中央には、相撲協会監修の土俵を設えています

を直営店で導入しております。2017年8月からNTTドコモのdポイントを一部直営店からスタートさせ、全国のグループ店舗に順次拡大する予定です。ドコモのdポイントが「たまる」「つかえる」初の全国展開する居酒屋がチムニーです。

ワイン好きのためのビストロ&バル「東京ぶどう酒店」が登場

2002年度全日本最優秀ソムリエのタイトルを持つ、カリスマ的ソムリエの一人、阿部誠さんが監修するワイン専門店「東京ぶどう酒店」を2017年4月に譲受しました。これを機に「ぶどう事業部」を発足させ、多店舗展開を進めます。カジュアルな中にも洗練されたフレンチメニューとワインのマッチングを普段着のまま気軽にお楽しみいただくのがコンセプトです。



お料理の一例



サロンド・シャンパーニュ ヴィオニス

こだわりの専門店が続々オープンブランドポートフォリオが拡充



ラムを肉の旨味が感じられるラムしゃぶで



ラムとワインが楽しめる太田川ジンギスカンバル

個性が光るチムニーの専門店ブランド。とことんこだわる専門性とお手頃価格が若い女性に人気です。国産鶏に注目した「炭火やきとり さくら」に続き、2017年2月にオープンの「太田川ジンギスカンバル」(愛知県)もラム&バルメニュー&ワインが同時に楽しめるお店として人気。関西方面ではまだ知名度がないと思われていたジンギスカンですが、愛知での善戦により、関西への展開も検討中です。

外食と酒販の連携だからできる！シナジーを活かし居酒屋ならではの付加価値向上

グループシナジーを活かし、(株)やまやとの協業のバリエーションが広がっています。やまやの子会社で、180年の伝統を受け継ぐ「大和蔵酒造」の、旨み成分たっぷりの熟成酒粕「大和蔵酒粕」を使用した「若どりの酒粕焼き」をメニュー化しました。宮城県で、「さかなや道場六丁の目店」を「やまや六丁の目店」と合同出店し、双方による創客とBYO(Bring Your Own やまやの店舗でワインと日本酒を買って、チムニーの店舗に持ち込んで飲む)を実施しています。現在BYOは全国7店舗でご利用いただけます。店舗では、料理に良くあう厳選ワインを世界各国からセレクトするなど、「ドリンクの種類が豊富でリーズナブル」とお客様から喜ばれています。2社合計約1,000店舗・売上約2,000億円のグループシナジーを活かした商品ラインナップと店舗展開の共同出店など、今後も様々な取り組みにチャレンジしていきます。



若どりの酒粕焼き



「やまや」と「さかなや道場」の共同出店

海鮮居酒屋 はなの舞

産地直送鮮魚や地元野菜など厳選された旬の食材で調理した四季折々の味を、職場の方々・ご家族・コミュニティーなど様々なシーンでお楽しみください。マグロの解体ショーも必見です。



さかなや道場

毎日最高の食材を用意すること。全力を尽くして最高の味を引き出すこと。常に新しい美味を追求すること。さかなや道場訓を心に刻み、自慢の旬魚をお客様をおもてなしいたします。



炭火やきとり さくら

国産ブランド鶏を店内で串打ちし、国産備長炭でふっくら焼き上げます。炎が立ち込めるライブ感たっぷりの店内で、自慢のやきとり、やきとん、釜飯をどうぞお召し上がりください。



豊丸水産

新鮮な産直鮮魚のお刺身から活貝・旬のお料理まで！美味しい魚介やお肉をリーズナブルなお値段で取り揃えております。卓上で焼く楽しさとともに味わってください。



魚鮮水産

日本各地の漁港から、その日の朝獲れた鮮魚を漁港から直接買い付け。毎日変わる旬のお刺身盛り合わせや、店内の水槽で泳いでいる「活魚」の捌きたてをご賞味ください。



軍鶏農場

80日から180日の長い期間をかけて大事に育てられた希少な軍鶏は、赤身が多い肉質で脂肪分が少なく、香味高く特有の旨味があります。モモ肉とムネ肉の食べ比べを楽しんでください。



こだわりやま

1本1本丁寧に焼き上げた串焼きに加え、ステーキや餃子など熱々鉄板料理をお楽しみください。



News!

日本全国47都道府県に出店!

2016年11月、徳島県に「阿波の国うまい処 こだわりや 徳島秋田町店」を出店し、日本全国47都道府県への出店を達成しました。北海道から沖縄まで、日本全国でチムニーブランドがご利用いただけるようになりました。



「阿波の国うまい処 こだわりや 徳島秋田町店」

●チムニーグループ店舗数



北海道・東北

はなの舞	26店
さかなや道場	16店
豊丸水産	2店
こだわりやま	10店
その他	2店
コントラクト	30店
合計	86店舗

東京

はなの舞	84店
さかなや道場	34店
軍鶏農場	2店
豊丸水産	1店
こだわりやま	6店
その他	21店
コントラクト	7店
連結子会社店舗	18店
合計	199店舗

東海

はなの舞	25店
さかなや道場	25店
軍鶏農場	1店
豊丸水産	5店
こだわりやま	1店
その他	2店
コントラクト	4店
合計	72店舗

中国

はなの舞	13店
さかなや道場	14店
豊丸水産	7店
こだわりやま	1店
その他	2店
コントラクト	3店
合計	40店舗

四国・九州・沖縄

はなの舞	3店
さかなや道場	12店
軍鶏農場	1店
豊丸水産	1店
こだわりやま	1店
コントラクト	18店
合計	37店舗

関東

はなの舞	102店
さかなや道場	55店
軍鶏農場	6店
豊丸水産	10店
こだわりやま	11店
その他	4店
コントラクト	9店
コントラクト	12店
連結子会社店舗	3店
合計	212店舗

甲信越・北陸

はなの舞	19店
さかなや道場	8店
豊丸水産	1店
こだわりやま	1店
その他	3店
コントラクト	5店
合計	37店舗

関西

はなの舞	7店
さかなや道場	24店
軍鶏農場	2店
豊丸水産	7店
その他	3店
コントラクト	7店
連結子会社店舗	10店
合計	60店舗

※コントラクト 食堂運営の受託事業のこと

	直営店	FC店	計
はなの舞	120店	159店	279店
さかなや道場	139店	49店	188店
軍鶏農場	11店	1店	12店
豊丸水産	33店	1店	34店
こだわりやま	18店	—	18店
その他	2店	39店	41店
コントラクト	14店	35店	49店
コントラクト	91店	—	91店
連結子会社店舗	31店	—	31店
合計	459店舗	284店舗	743店舗

2016年度新規出店・退店・転換状況 (単位:店)

	直営店	FC店	計
新規出店	41	14	55
FC店	4	7	11
コントラクト事業店	—	6	6
退店	28	12	40
FC店	23	2	25
コントラクト事業店	2	—	2

ホームページのご案内

お近くの店舗検索は当社ホームページをご利用ください。マグロ解体ショーのスケジュール確認や店舗の予約にもご利用いただけます。

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



カロリー・アレルギー情報の提供

すべてのお客様に安心してお食事を楽しんでいただくため、カロリー・アレルギー情報の掲載もしております。

<http://www.chimney.co.jp/shop/calorie/>

チムニーは社会的・法的責任を果たすことはもとより、企業理念に基づいて行動することにより、社会の課題解決や育成に「心」と「食」と「飲」を通じて寄与してまいります。また、事業経営におきましては、お客様ニーズへお応えする活動や潜在ニーズの発掘にとどまることなく、自社の成長に比例して社会の課題解決に繋がる事業構造を追求し、社会や地域の持続的な発展に貢献してまいります。

環境・社会問題とのかかわり

電気・水道使用量削減によるCO₂排出削減

電気使用状態を店舗の全従業員がいつでもチェックできる“見える化機器”の導入を進めています。また、節水システムによる水道使用量の削減を同時に進めています。導入後は各年間約10%の電気使用量削減を実現し、環境負担の軽減を図っています。

電力使用量
約100万kWh
削減

CO₂排出量換算
約3,400トン
削減

※電気使用状態見える化機器導入後の3年間の実績

国境なき医師団への支援

「食」に携わる企業として社会に貢献すべく、お客様のご来店増に比例させて、栄養失調児の食事となる「栄養治療食」を「国境なき医師団」が提供する活動の支援を行っています。この取り組みは希望する店舗が主体的に行う形となり、より多くのお客様にご来店いただくための「心のある店舗づくり」へのモチベーションに繋がっています。

●支援活動結果(2016年)

参加店舗数	191店舗
客数昨対増加人数	235,683名増加
支援金額	2,356,830円
栄養治療費支援食数	70,709食

地域社会とのかかわり

ホームタウンシステム

地域第一主義のもとに各地域や店舗にあったメニューを提供する「ホームタウンシステム」を掲げる当社では、地域社会への社会的使命として、環境への配慮や地域社会への貢献のために様々な取り組みをし、地域の生産者やお客様に喜んでいただけるよう努めています。



2004年には農林水産省より、ホームタウンシステムによる地域貢献と産地直送食材の産地への貢献が認められ「農林水産大臣賞」をいただきました。

ありがとうの連鎖の会

2011年3月11日に発生した東日本大震災を受け、自然災害の発生時に行う被災地支援活動の推進等を目的として「ありがとうの連鎖の会」を設立しました。本会に共感してくれているパートナー(従業員)・キャストパートナー(アルバイト)と当社から毎月資金を集めて運営しています。これまでに「福島フェスティバル in 会津」への参加や、広島土砂災害および熊本地震被災者の方々への義援金を行いました。

ABCお料理クラブ(食育活動)

社内教育施設であるABCアカデミーを地域社会の皆様の一部開放して、「ABCお料理クラブ」を毎月開催しています。ABCお料理クラブでは、地域社会の皆様への料理のコツや我々の企業理念でもある「心」と「食」と「飲」を通じて、「出会い」「語り」「憩い」と「癒し」を体験いただいています。



災害時帰宅支援

当社は居酒屋業界で最初に「災害時帰宅支援ステーション」として支援する協定を関東の九都府市や関西広域連合と締結し、大災害時の帰宅困難者を対象として「水の支援」「トイレの提供」「情報の提供」「休憩場所の提供」などを行うこととしています。

パートナー(従業員)とのかかわり

ABCアカデミーによる人財育成

当社はサービス産業の中心は人であると考え、ABCアカデミーを設置し、人財教育制度を充実させています。世界中のお客様から「ありがとう」と言われる企業を目指す、という当社理念を実現するための考え方や技能の習得のほか、居酒屋だからこそ提供できる強みのメニューに磨きをかけ、技術力と社員定着率の向上を図っています。また調理師免許取得セミナーや、社内技能資格として鮮魚マイスターなど6種類のマイスター認定制度も設け、さらなる技術力の向上と維持に取り組んでいます。産地見学会などの体験学習も全国各地で実施し、食材の特性を生産者の方々から学んでいます。



ベトナム出身のパートナーもリーダーとなってキャストを指導



花の舞酒造契約農家にて田植えに参加する店長たち



各店の新メニューを競う「ABC全国大会」を毎年2回開催



日本料理人・卓越技能の功績で黄綬を受賞された米良先生による授業風景

フランチャイズ(FC)オーナーとの共存共栄

当社は1984年の創業時よりFCビジネスを展開し、FCオーナーとの共存共栄を実現してきました。店舗運営ノウハウの共有、圧倒的な購買力による充実の食材供給を可能とする直営店50:FC店50を黄金比率と考え、FC比率の高いビジネスモデルを継続しています。

居酒屋事業におけるビジネスモデル

直営店 50:50 黄金比率 FC店

- 店舗運営ノウハウの共有化
- 圧倒的な購買力による充実した食材供給

ダイバーシティによる人財活性化

外国人留学生や子育て社員、障がいをお持ちの方など、多様なパートナーに多様な働き方を認め、それぞれが活躍できる場を提供し人財の活性化を図っています。

●育児休業制度

当社の育児休業制度は、法令で定められた基準よりも長い「小学校就学期」までの時短勤務を可能としています。2010年に降13名が取得しています。

●限定社員制度

2015年10月に、完全週休3日制、引越なしの限定社員制度を導入しました。正社員との相互異動も可能とし、社員の育児や介護などの個別状況にも対応しています。

●キャストパートナーの社員登用制度

現在店舗で活躍しているキャストパートナー(アルバイト)の方を積極的に社員登用しています。2016年は47名が社員となり活躍しています。

●障がいをお持ちの方との協働

特性に応じた人財活用の一環として、積極的に障がいをお持ちの方にも場を提供し、現在34名の方が活躍しています。

社内独立支援

「パートナーが夢を実現する」場でありたい気持ちから、当社での独立を支援しています。現在では40名以上の元パートナーが当社のフランチャイズオーナーとして活躍し、夢の実現をサポートされています。



マーケットイン思考で 目の前のお客様一人ひとり にご満足いただくための展開を



代表取締役社長 **和泉 學**

2017年3月期(2016年1月~2017年3月)も消費マインドの伸び悩み、顧客獲得競争の激化など、外食業界には引き続き厳しい状況が続きました。さらにイカをはじめとする漁業の不漁にも見舞われ、鮮魚を強みとする業態には打撃となっています。

このような環境のもと、当社グループは、決算期変更の経過期間のため15ヶ月決算ではありますが、営業利益40億円を確保することができました。これも6次産業化、地産地消・地産全消の推進などの取り組みから生み出されたチムニーの高い商品力がお客様に評価いただいた結果と受けとめています。

当社グループでは、当期も引き続き生産(1次産業)→加工(2次産業)→店舗販売(3次産業)のすべてを自社展開する6次産業化に積極的に取り組みました。1次産業では漁業権・買参権の活用、鮮魚流通ベンチャーとの業務提携、仲卸への参入などにより鮮魚調達の拡充・多様化を進めています。また、新潟地方卸市場でタラを買い付け、バックキッチンで酒粕漬けに加工するなど、1次産業と2次産業の連携による独自メニューを開発し、店舗で提供しています。

地産地消・地産全消の推進では、「北海道増毛町 魚鮮水産」が増毛町から推薦店舗に認定され、山口県でも「さかなや道場 湯田温泉店」、「魚鮮水産アイスタ新山口店」が県産の食材を積極的に利用する「山口食彩店」に選ばれるなど、当社グループの取り組みが地元から評価をいただくようになりました。こうした取り組みを拡大することで地域の店舗から全国への発信力を強化し、お客様にアピールできる商品のストーリー構築につなげていきたいと考えています。

店舗展開では、引き続き山陰山陽四国地方への出店を強化しました。2016年11月に徳島県への初出店を実現するこ

とにより全国47都道府県への出店を達成。北海道から沖縄まで日本全国のお客様にチムニーブランドをご利用いただけることとなりました。地域からの発信を重視する中で47都道府県をカバーするネットワークを構築できたことは、今後のメニュー展開にプラスに働くと考えています。

食材にこだわった専門性の高い新業態の開発も進めています。2016年3月に第1号店をオープンした「さくら」は2017年3月末現在、18店舗まで成長しました。私たちが新しい食材をお客様に提案できていると感じています。

さらに、店舗数の増加に対応するため、九州に物流拠点を新設しました。従来の関東・関西の2拠点から3拠点体制となったことでコスト・スピード・精度の一層の向上を実現し、強力で店舗を支援していきます。

当社グループは、これまで商品力を原動力として成長を遂げてきました。競争優位性には自信を持っています。しかし一方で、商品力とともに事業における車の両輪とされるサービス力は業界平均より低いという調査結果が出ており、サービス力の向上が最大の課題と認識しています。

2018年3月期は、「目の前にいるお客様を大切に」「お客様に喜んで帰っていただく」を行動指針に掲げ、すでに各事業部で接客コンテストを開催するなど接客力アップに着手しています。お客様のニーズを重視するマーケットイン思考の徹底によりサービスレベルの向上を目指します。

外食事業を取り巻く環境は依然として厳しく、今後も企業間競争が激化していくと予想されます。当社はお客様のニーズを的確にとらえ、より高い付加価値を提供できる店舗展開を目指してまいります。株主の皆様には引き続きご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

中期経営目標

2018年度に店舗数1,000店舗・グループ売上高1,000億円へ
拡大しながら前進する企業でありたい

【指針】

- 胃袋戦争に勝つために、居酒屋のみならず得意の食を中心とした、総合サービス産業を目指す
- アライアンスを展開し、成長の加速を図る
- サービス産業の中心は人であり、そのためには「志」「技術」「情熱」を持てる人財教育に徹する

【目標経営指標】

- 自己資本当期純利益率 **15%以上**
- 配当性向 **25%を目途に安定配当**
→配当に合わせ株主優待を充実し、株主様に当社の店舗・商品の魅力を継続的にご理解いただく
- 既存店売上高前年比 **100%**
- 売上高営業利益率 **8%**

2017年度の施策

マーチャン ダイジング 視点の变革

目の前のお客様、一人ひとりにご満足いただくために

- ▶ 時間的思考からMarket in (顧客のニーズ)をメインに展開していく
- ▶ 機能、コストパフォーマンスを大事にしながらストーリーという構築力を高めていく
- ▶ 現場と本部が情報共有して商品開発、販売戦略を組み立てていく

産地

- 日本全国および世界から、新鮮・旬で安全安心な食材の調達
- お客様がまるで産地に行ったかのように、地方の名産物を味わっていただける食材の調達



物流

- 効率的物流
- ドミナント出店
- 新鮮なものを新鮮なまま店舗へ



製造

- お客様の本物志向に対応できる価値ある商品の製造
- 旬メニュー年8回、ブランドメニュー年2回、宴会メニュー年2回刷新し、常に新しいテイストを提供



店舗

- 外食という特別な機会を楽しんでいただく
- 「モノ」から「コト」消費への対応
- 商品に関する専門知識の情報発信や絆を作るコミュニケーション



お客様にご評価いただく企画・商品・情報・サービス

2017年度の数値計画

連結業績予想

(単位:百万円)

出退店計画

1株当たり配当金予想

	2016年12月 第4四半期累計 2016年1月1日~ 2016年12月31日	2017年3月期 (15ヶ月) 2016年1月1日~ 2017年3月31日	2018年3月期 (予想) 2017年4月1日~ 2018年3月31日	出店	直営店 35店 FC店 3店	退店	直営店 14店 FC店 10店	転換	FC店へ 13店	第2四半期末 11.50円	期末 11.50円	合計 23.00円
	売上高	グループ売上高	営業利益									
売上高	47,340	58,792	48,230									
グループ売上高	70,672	87,802	71,296									
営業利益	3,360	4,004	3,380									
経常利益	3,408	4,071	3,400									
(親会社株主に帰属する)当期純利益	1,719	2,076	1,710									

※決算期変更の経過期間となる2017年3月期は、2016年1月1日から2017年3月31日までの15ヶ月決算でした。

当期決算のポイント

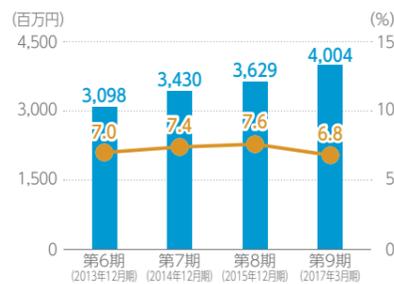
- 決算期変更の経過期間となるため、当期は2016年1月から2017年3月までの15ヶ月決算
- 当期第4四半期累計(2016年1月から2016年12月まで)は、前期(2015年1月から2015年12月まで)と比較し、売上高はほぼ横ばいで推移

主要経営指標の推移

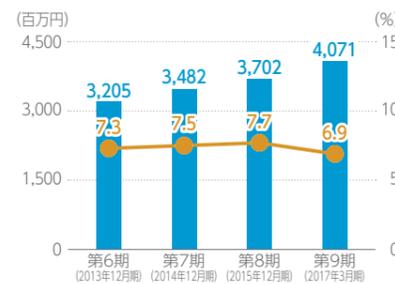
■ 売上高
■ グループ売上高



■ 営業利益
● 売上高営業利益率



■ 経常利益
● 売上高経常利益率



■ 当期純利益



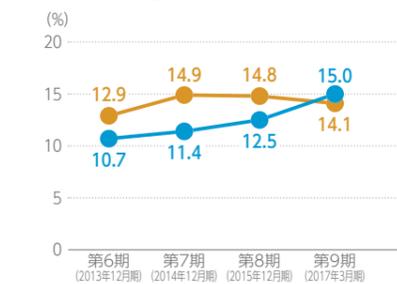
■ 総資産
■ 純資産



● 自己資本比率



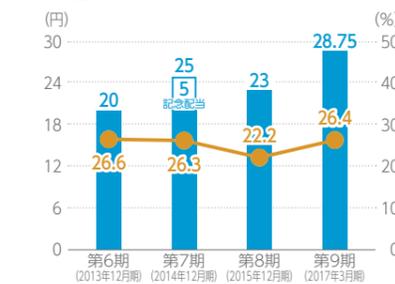
● 総資産経常利益率
● 自己資本当期純利益率



■ 1株当たり純資産
■ 1株当たり当期純利益



■ 1株当たり年間配当金
● 配当性向



※1 第7期より連結決算に移行しております。第6期の数値につきましては単体の数値です。
 ※2 グループ売上高は、FC店舗の売上高を含めた数値です。
 ※3 第7期通期の1株当たり配当金につきましては1株当たり5円の記念配当を含んでいます。
 ※4 第9期は15ヶ月間の数値です。

会社概要

社名 チムニー株式会社
 本社所在地 東京都台東区柳橋二丁目19番6号
 柳橋ファーストビル 3階
 資本金 5,772,621,800円
 設立 2009年9月
 従業員数 1,134名(連結)、1,067名(単体)
 事業内容 「はなの舞」「さかなや道場」「魚鮮水産」他、直営およびフランチャイズチェーン展開

役員 (2017年6月23日現在)

代表取締役会長 山内 英靖 取締役 佐藤 浩也
 代表取締役社長 和泉 學 取締役 田原口 裕基
 取締役 根本 博史 取締役 梅林 啓
 取締役 伊藤 浩之 取締役 大関 均
 取締役 小林 巧 常勤監査役 中原 慎一
 取締役 山内 英房 監査役 三浦 千春
 取締役 山内 一枝 監査役 越仲 信雄
 取締役 寺脇 剛

注1 取締役 梅林啓氏および、大関均氏は、社外取締役です。
 注2 常勤監査役 中原慎一氏および、監査役 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 和泉 學
 取締役常務執行役員 東日本直営営業担当 根本 博史
 取締役常務執行役員 西日本直営営業担当 伊藤 浩之
 取締役常務執行役員 管理担当兼 総務部長 小林 巧
 取締役執行役員 FC事業部長 寺脇 剛
 執行役員 経理部長 阿部 真琴
 執行役員 社長室長 細見真智子
 執行役員 店舗開発部長 佐藤 勝治
 執行役員 商品部長 神之門良一
 執行役員 商品部長代理 水上 貴史
 執行役員 東北・千葉事業部長 谷内田正志
 執行役員 北東京・茨城事業部長 嶽肩 孝志
 執行役員 コントラクト事業部長 安藤 保樹

株式の状況

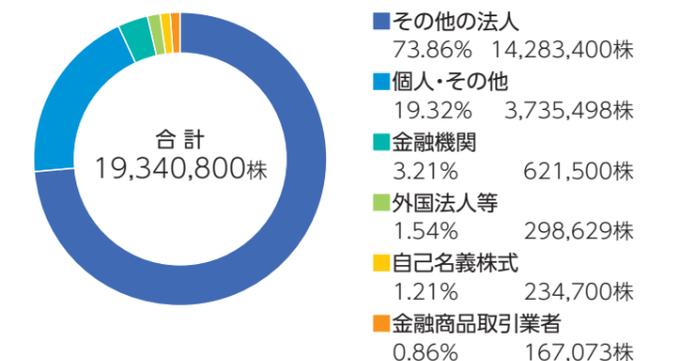
発行可能株式総数 30,000,000株
 発行済株式の総数 19,340,800株
 株主数 12,980名

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	9,805,000	51.31
アサヒビール株式会社	1,759,700	9.21
加藤産業株式会社	1,000,000	5.23
麒麟麦酒株式会社	1,000,000	5.23
和泉 學	681,400	3.56
チムニー取引先持株会2	150,900	0.78
株式会社NSK	150,000	0.78
チムニー取引先持株会1	132,800	0.69
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口5)	111,000	0.58
チムニー社員持株会	105,100	0.55

注1 上記のほか、自己株式234,700株を保有しております。
 注2 持株比率は発行済株式総数から自己株式234,700株を控除のうえ算出しております。

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 東京証券取引所市場第一部
 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) 〒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

当社の魅力を、株主様をはじめとする皆様に体感いただけますよう、株主の皆様を対象にご優待をさせていただいております。皆様お問い合わせの上、当社店舗でのご飲食や優待品をお楽しみいただき、当社の魅力を広くご理解いただきたく是非ご利用ください。

決算期変更に伴う株主様ご優待の今後の内容(予定)について

2017年3月期より決算期(事業年度の末日)を12月31日から3月31日に変更いたしました。
 決算期変更の経過期間となる2017年3月期は、2016年1月1日から2017年3月31日までの15ヶ月決算となりました。
 それに伴い、株主様ご優待の今後の内容(予定)は右記のとおりでございます。

株主名簿の記載日(基準日)	100株以上499株まで保有の株主様	500株以上保有の株主様
2017年 3月31日	お食事ご優待券500円券を 5枚(2,500円分)	お食事券500円券を 15枚(7,500円分)
2017年 9月30日	お食事ご優待券500円券を 10枚(5,000円分)	お食事券500円券を 30枚(15,000円分)



- ① **100株以上499株まで保有の株主様**
株主様お食事ご優待券500円券を5枚
 (お1人様1回のお食事につき、1枚利用可能)
 または、**下記記載のご優待品**(当社オリジナル商品)
- ② **500株以上保有の株主様**
株主様お食事券500円券を15枚(利用制限なし)
 または、**下記記載のご優待品**(当社オリジナル商品)
 ※お食事券の全部または一部と代替可能

「ご優待品」をご希望の株主様は、下記ご優待品リストをご覧ください。同封の「株主優待品申込書」に必要事項をご記入の上、ご希望の「ご優待品」と同等額の「株主様お食事券もしくは株主様お食事ご優待券」と一緒に同封の「株主様ご優待事務局」行の返信用封筒にてお申し込みください。

ご優待品申込期限：2017年7月31日(月曜日)必着

ご優待品リスト

株主様お食事券**1セット(2,500円分)**もしくは株主様お食事ご優待券**1セット(2,500円分)**と引換に**A~Eのいずれか1つ**と交換できます。



×1セット

×1セット

A 米(宮城県産ひとめぼれ3kg)



宮城県産
 ●28年産 宮城県産ひとめぼれ 3kg×1袋
 ※収穫年:2016年

B 鮮魚酒粕漬けセット



国産 冷凍
 ●5魚種5枚(鯛・タラ・鮭・ブリ・鯖)
 ※獺祭「純米大吟醸50」の酒粕を使用しています。

C チムニーオリジナル醤油&ポン酢セット



●チムニー特選醤油 200ml×2本
 ●下総醤油 200ml×2本
 ●下総ぼん酢醤油 200ml×2本

D 焼き菓子セット



●おからドーナッツ3個
 ※食物繊維の豊富なおからを使用しました。
 ●マドレーヌ4個
 ●カップケーキ3個

E 金賞:ニュージーランド産白ワイン



●ブナム クラシック ギュルツト ラミネール(白・やや辛口 ニュージーランド)750ml×1本[サクラワインアワード2017金賞]

株主様お食事券**3セット(7,500円分)**と引換に**F・Gのいずれか1つ**と交換できます。



×3セット

F 熊本県産和牛しゃぶしゃぶ用500g



国産 冷凍
 ●和牛肩ローススライス 500g×1パック

G 金賞:ボルドーワイン&シャンパーニュセット



●シャトー テルトルドベルヴェス2012(赤・フランス ボルドー)750ml×1本[サクラワインアワード2015金賞] ●エミール ミツェル プリュット(泡・フランス シャンパーニュ)750ml×1本[インターナショナルワインチャレンジ2015金賞]

※写真はすべてイメージです。

ご注意

●100株以上499株まで保有の株主様はご優待品リストA~Eのうち1品をお選びいただけます。 ●500株以上保有の株主様は、最大株主様お食事券3セット(7,500円分)の範囲内でご優待品リストのA~Gより、組み合わせを自由にお選びいただけます。 ●お申込み後のご優待品の変更はご容赦願います。 ●お届け期間は、ご注文後約2週間となります。 ●B,C,D,Eの賞味期限は、パッケージの記載からご確認ください。 ●ご優待品は、同封の「株主優待品申込書」とお選びいただいたご優待品と同額、今回同時に送付した株主様お食事券もしくは株主様お食事ご優待券をご返送いただいた株主様にお届けいたします(送料無料)。

お問い合わせ：株主様ご優待事務局 TEL. 03-4330-3114 (受付時間：土・日・祝祭日等を除く平日10:00~17:00)

チムニー株式会社

〒111-0052 東京都台東区柳橋二丁目19番6号 柳橋ファーストビル 3階
 TEL. 03-5839-2600 (代表)