

株式会社ゼットン(3057)

# 決算説明資料

2016年2月期

**zetton** Inc.

当資料は株式会社ゼットンが作成したものであり内容に関する一切の権利は当社に帰属しています。複写及び無断転載はご遠慮下さい。当資料は当社が当社の現在発行している、また将来発行する株式や債券等の保有を推奨することを目的に作成したものではありません。また、当資料は当社が信頼できると判断した情報を参考に作成していますが当社がその正確性を保証するものではなく、事業計画数値に関しても今後変更される可能性があることをご了解下さい。

# 目次

## 決算概要 ..... 3

決算サマリー

連結損益計算書概要

売上高の変動要因分析

既存店の状況

営業利益の変動要因分析

連結貸借対照表概要

キャッシュ・フロー計算書概要

四半期業績の推移

通期業績計画

## 事業区分別説明 ..... 12

新事業区分について

事業構造の変化

営業利益の減益要因

営業利益回復のための施策

テラス席比率の状況

事業区分別状況

アロハテーブル事業

ダイニング事業

ビアガーデン事業

ブライダル事業

インターナショナル事業

## 新規出店情報 ..... 24

新規出店店舗

今後の新規出店

期末配当予想の修正について

## APPENDIX..... 33

店舗数の推移

売上高 / 経常利益の推移

# 決算概要

2016年2月期

# 決算サマリー

---

## 売上高

連結売上高は過去最高の10,141百万円を達成

## 利益

営業利益は△93百万円、経常利益は24百万円

## 新規出店

11店舗を新規出店、期末店舗数は79店舗

## 既存店

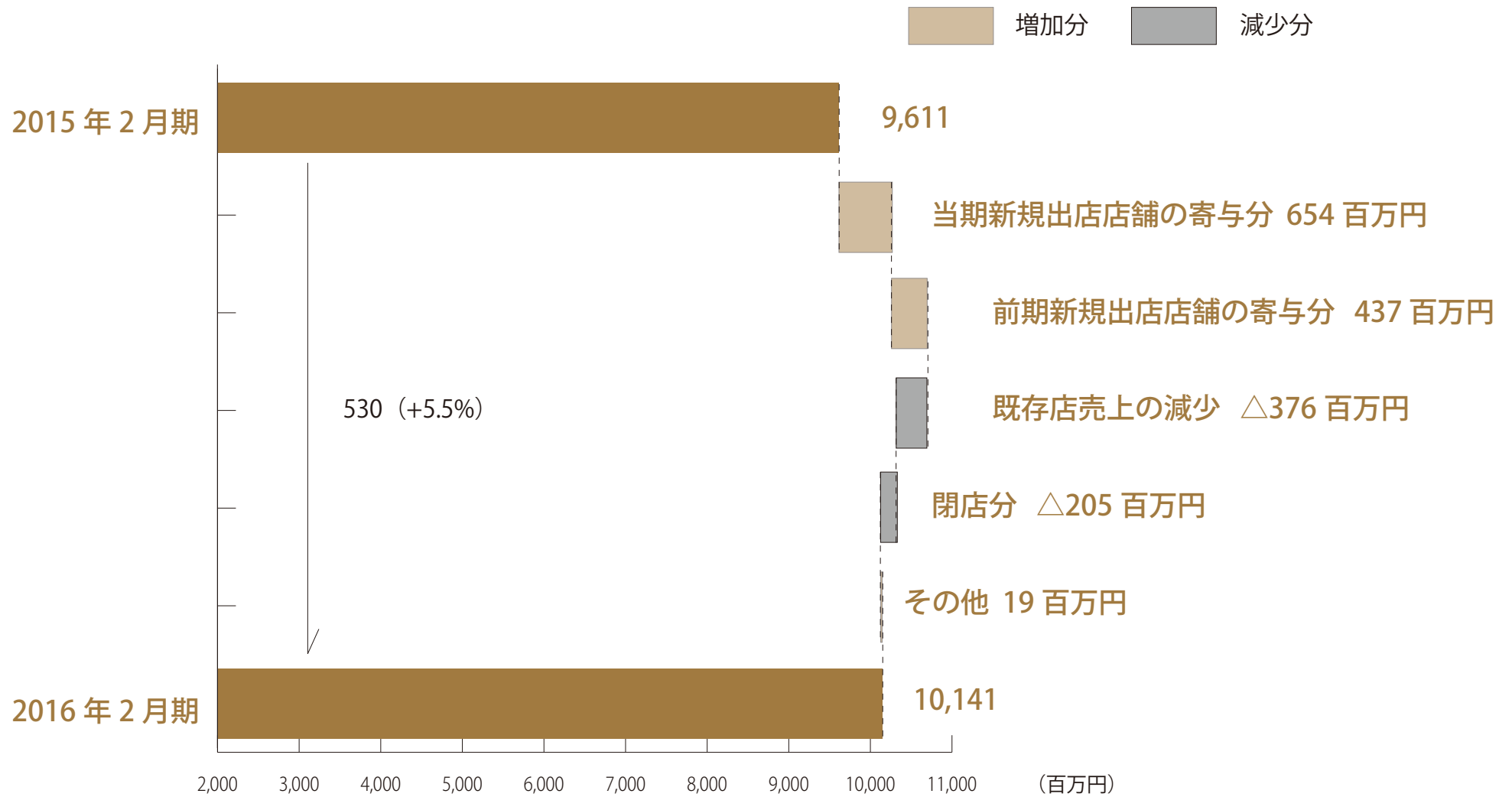
既存店売上高は前期比95.1%

# 連結損益計算書概要

(百万円/%)

	2015年2月期	2016年2月期	増減	前年同期比
<b>売上高</b>	<b>9,611</b>	<b>10,141</b>	<b>530</b>	<b>5.5</b>
売上原価	2,946	3,059	113	3.9
売上総利益	6,664	7,082	417	6.3
販売費及び一般管理費	6,437	7,175	738	11.5
<b>営業利益</b>	<b>227</b>	<b>△93</b>	<b>△321</b>	<b>—</b>
営業外収益	103	141	37	36.2
営業外費用	27	23	△4	△16.9
<b>経常利益</b>	<b>303</b>	<b>24</b>	<b>△279</b>	<b>△91.9</b>
特別利益	0	0	△0	△49.2
特別損失	78	366	288	369.5
税引前当期純利益	226	△341	△567	—
<b>当期純利益</b>	<b>150</b>	<b>△233</b>	<b>△384</b>	<b>—</b>

# 売上高の変動要因分析



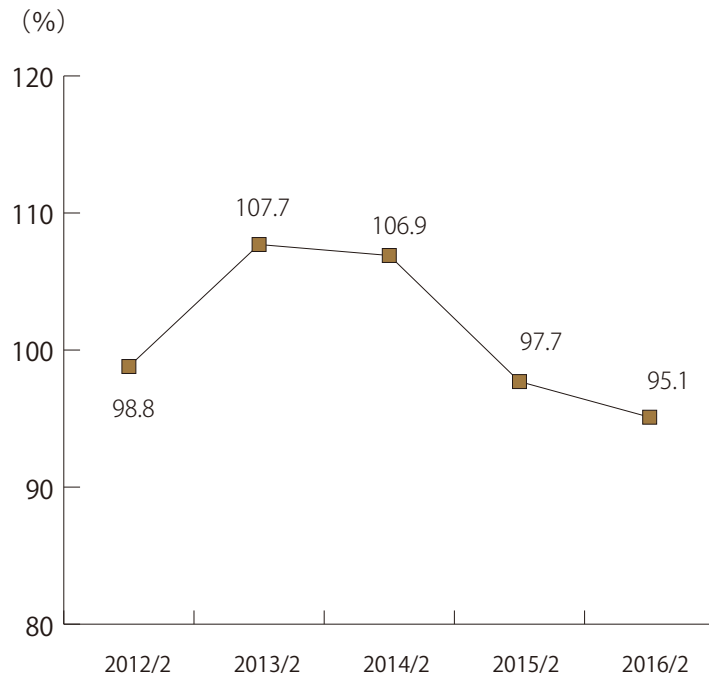
※FC店舗においては、加盟店の出店時に加盟金を、出店後は毎月ロイヤリティー等を売上計上しております。

※既存店：開店から24ヶ月以上経過した店舗

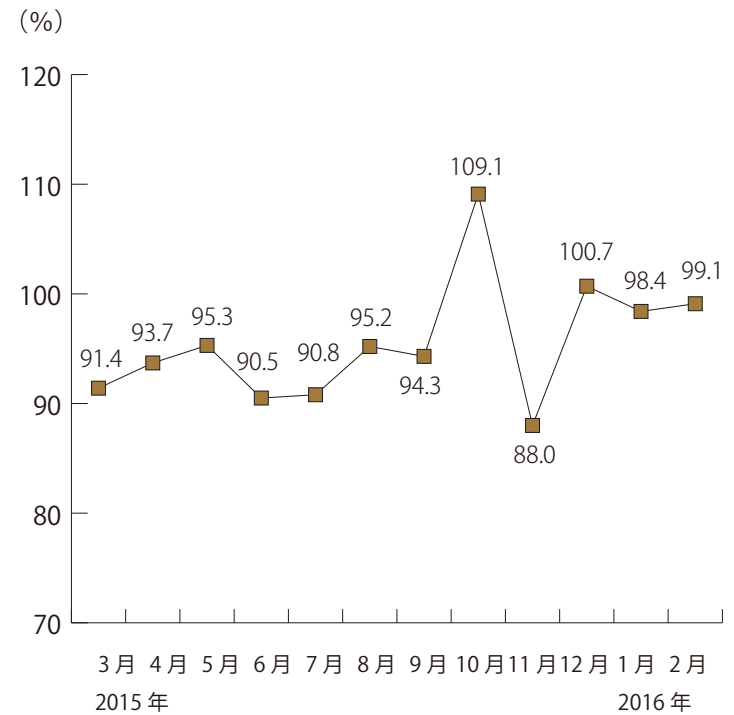
# 既存店の状況

## 既存店売上高の前年同期比推移

既存店売上高前年同期比



月別既存店売上高前年同期比



# 連結貸借対照表概要

(百万円)

【資産の部】	2015年 2月期末	2016年 2月期末	増減
<b>流動資産</b>	<b>1,097</b>	<b>1,083</b>	<b>△14</b>
現金及び預金	679	664	△15
売掛金	132	135	2
その他	285	283	△1
貸倒引当金	△0	△0	△0
<b>固定資産</b>	<b>2,604</b>	<b>2,825</b>	<b>220</b>
有形固定資産	2,075	2,163	87
建物・建物付属設備	1,532	1,689	156
器具備品	283	250	△33
建設仮勘定	44	12	△31
その他	215	211	△4
無形固定資産	29	23	△5
投資その他の資産	500	638	138
<b>資産合計</b>	<b>3,702</b>	<b>3,908</b>	<b>205</b>

【負債の部】	2015年 2月期末	2016年 2月期末	増減
<b>流動負債</b>	<b>1,440</b>	<b>1,565</b>	<b>124</b>
買掛金	358	405	47
短期借入金/1年内返済予定長期借入金	421	456	34
その他	661	703	42
<b>固定負債</b>	<b>1,067</b>	<b>1,466</b>	<b>398</b>
長期借入金	771	1,155	384
その他	296	310	15
<b>負債合計</b>	<b>2,508</b>	<b>3,031</b>	<b>522</b>

【純資産の部】	2015年 2月期末	2016年 2月期末	増減
<b>株主資本</b>	<b>1,149</b>	<b>877</b>	<b>△272</b>
資本金	379	379	0
資本剰余金	301	301	0
利益剰余金	468	196	△272
その他包括利益累計額等	44	△0	△44
<b>純資産合計</b>	<b>1,194</b>	<b>876</b>	<b>△317</b>
<b>負債及び純資産合計</b>	<b>3,702</b>	<b>3,908</b>	<b>205</b>



# キャッシュ・フロー計算書概要

(百万円)

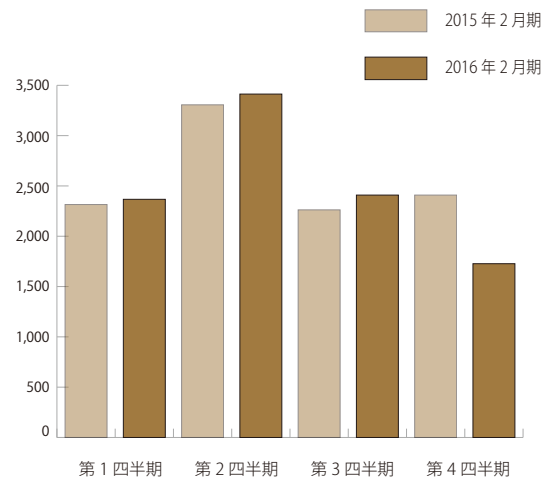
	2015年2月期	2016年2月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	590	447	△142
投資活動によるキャッシュ・フロー	△880	△751	128
財務活動によるキャッシュ・フロー	310	302	△8
現金及び現金同等物に係る換算差額	39	△29	△69
現金及び現金同等物の増減額	60	△30	△90
現金及び現金同等物の期首残高	619	679	60
現金及び現金同等物の期末残高	679	649	△30

# 四半期業績の推移

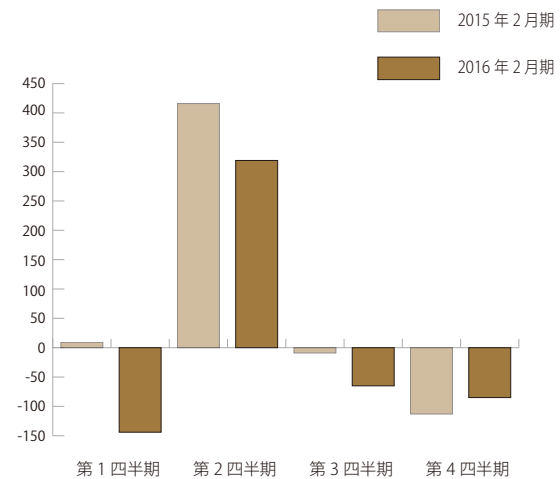
(百万円)

		第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
売上高	2016年2月期	2,367	3,412	2,409	1,952
	2015年2月期	2,315	3,306	2,262	1,726
経常利益	2016年2月期	△144	319	△65	△85
	2015年2月期	9	416	△9	△113

売上高 (百万円)



経常利益 (百万円)



# 通期業績計画

	2016年2月期 実績	2017年2月期 2Q計画	2017年2月期 通期計画
	(百万円)		
売上高	10,141	5,600	10,200
営業利益	△93	240	230
経常利益	24	290	300
当期純利益 <sup>※</sup>	△233	90	40

※ 親会社株主に帰属する当期純利益

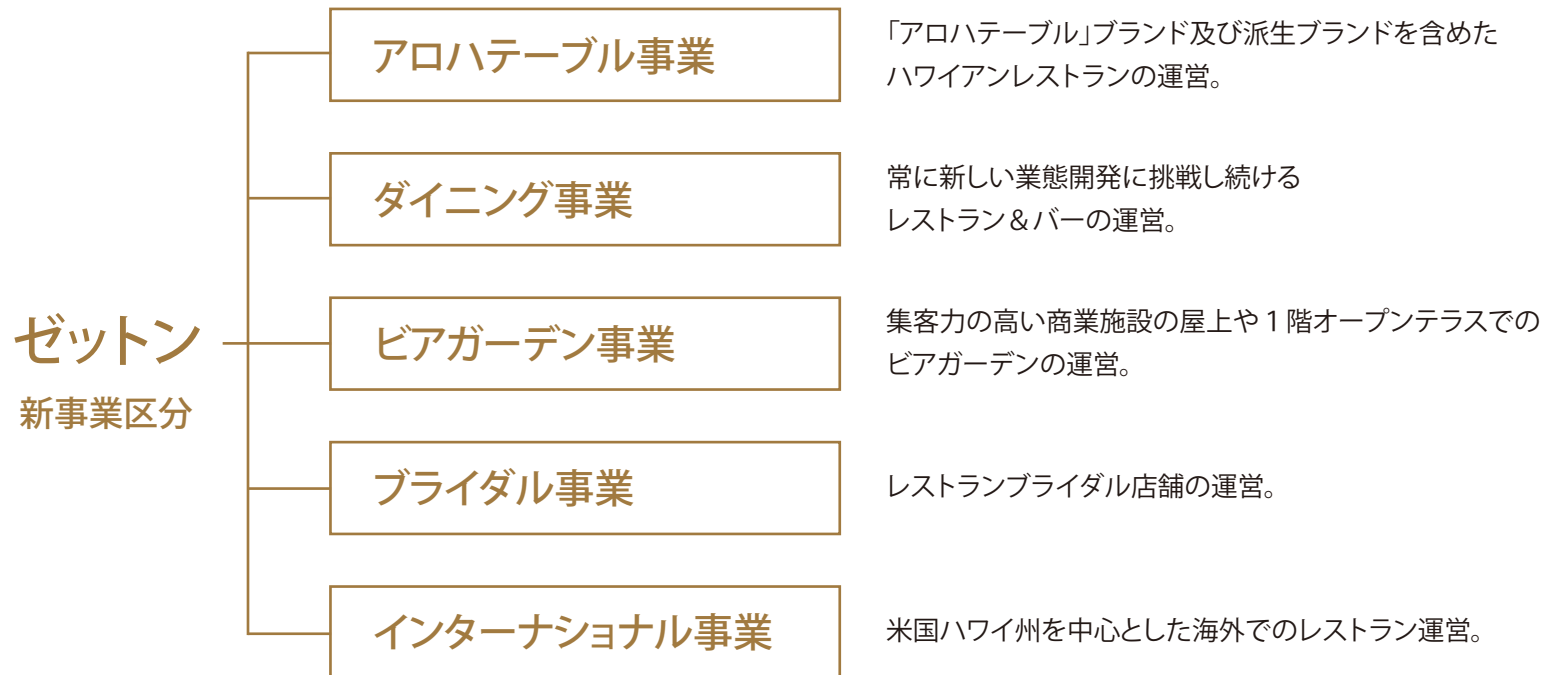
## 【通期計画における前提条件】

- ・既存店売上高前期比：98.4%（雨天率については前期と同じ数値を前提とする）
- ・新規出店計画：5店舗（アロハテーブル事業2店舗、ビアガーデン事業1店舗、インターナショナル事業2店舗）
- ・閉店計画：事業見直しにより複数店舗を閉鎖予定、特別損失を計上

# 事業区分別説明

# 成長戦略に合わせた新事業区分の導入

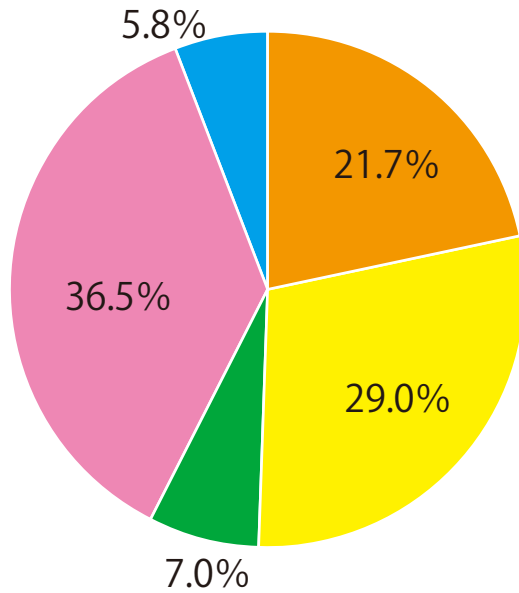
当期から、従来のセグメントを廃止し、弊社の成長戦略に沿った新しい事業区分を導入しています。



# 事業構造の変化

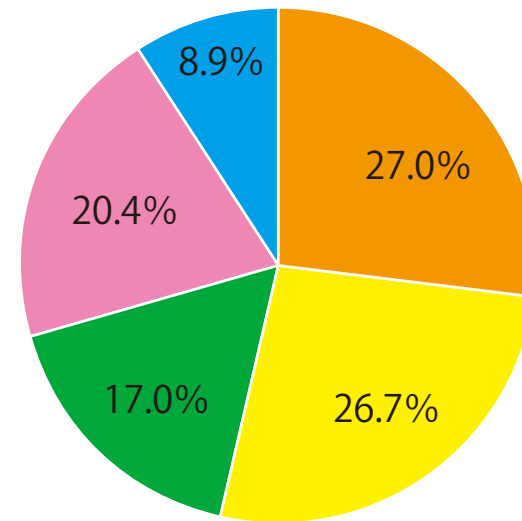
## 5年前

2011年2月期:売上高6,371百万円



## 当期末

2016年2月期:売上高10,141百万円



- アロハテーブル事業
- ダイニング事業
- ビアガーデン事業

- ブライダル事業
- 国際事業

# 主な減益要因

## 営業利益

前期227百万円 → 当期△93百万円

### 主な減益要因

#### 大量出店による 人員不足

過去2年間で32店舗を新規出店する中、既存店のスタッフを新店に大量異動させたことにより、既存店の営業力が弱まり減収につながった。

#### 天候不順の影響

ビアガーデンの積極出店によりテラス席比率が全体の55.5%まで大幅に上昇したところで、春から夏にかけての天候不順の影響を受けた。

#### ブライダルマーケット の競争激化

当社のブライダル事業の主要マーケットである東海地区にて、ブライダル施設が増加したことにより競争が激化し、受注件数が大幅に減少した。

国内事業部門の営業利益405百万円の減少につながる。

# 営業利益回復への施策

## 営業利益回復への施策

### 減益要因を解消し、利益率を上げる

#### 天候影響度の低下

損益分岐点が高く、天候不順の影響を受けやすい不採算店舗を一気に撤退させることによって、天候の影響を受けにくい経営体質に改善。

#### 出店ペースの減速

急速な出店ペースに、社員の増加、教育、成長が追い付かなかったことを鑑み、一度、新規出店ペースを減速、不採算店舗を撤退させ、人員体制を整備、強化する。

#### ブライダル受注強化

当社のブライダル事業の広報活動の軸足を、今まで以上にネットに移し、より多様な導線にて集客活動を行うことで、ブライダル受注件数を回復させる。

営業利益の早期V字回復を狙う。



# テラス席比率の状況

## 不採算ビアガーデン店舗撤退によるテラス席比率の低下

	全営業席数		テラス席		テラス席数割合
	全店舗	(ビアガーデン、常設)	全店舗	(ビアガーデン、常設)	全店舗
2014年2月期	6,843	(2,341、4,502)	2,474	(1,667、807)	36.2%
2015年2月期	10,136	(5,506、4,630)	5,685	(4,832、853)	56.1%
2016年2月期	11,588	(6,345、5,243)	6,427	(5,609、818)	55.5%
現在	9,608	(3,838、5,770)	4,138	(3,154、984)	43.1%

## 事業区分別状況

(百万円)

		2015年2月期	2016年2月期	増減
アロハテーブル事業	売上高	2,334	2,739	404
	営業利益	202	△20	△223
ダイニング事業	売上高	2,671	2,685	13
	営業利益	293	286	△7
ビアガーデン事業	売上高	1,674	1,726	52
	営業利益	124	44	△80
ブライダル事業	売上高	2,308	2,070	△238
	営業利益	274	179	△94
インターナショナル事業	売上高	602	899	296
	営業利益	△12	99	111
本部	売上高	—	—	—
	営業利益	△655	△682	△27
全社	売上高	9,611	10,141	530
	営業利益	227	△93	△321

# アロハテーブル事業

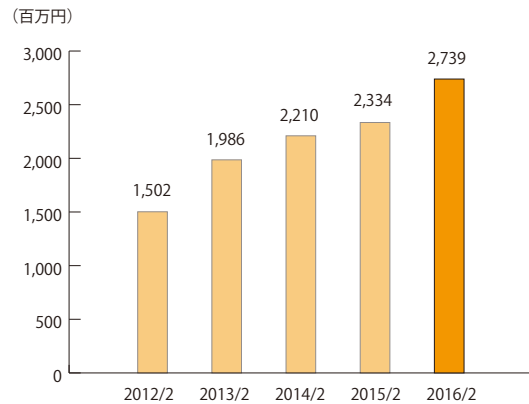
売上高： 2,739百万円

営業利益： △20百万円

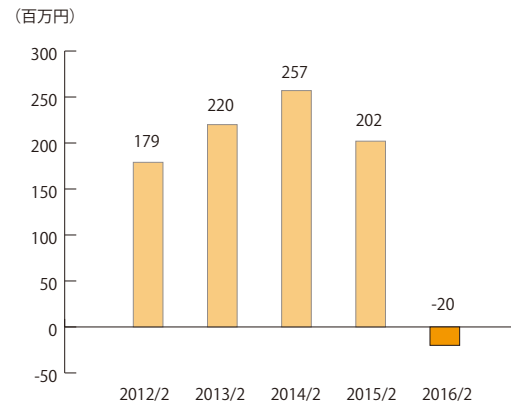
既存店： 91.0% (前期比)

店舗数： 33店舗

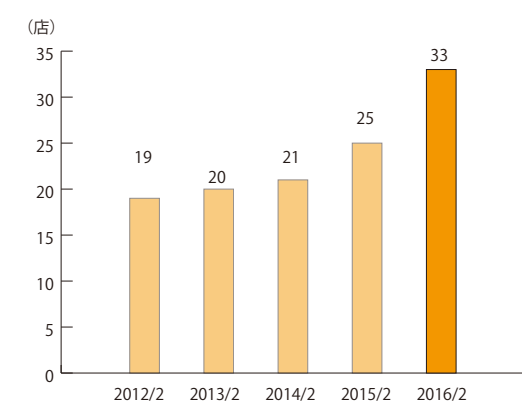
## 売上高推移



## 営業利益推移



## 店舗数推移



## 当期のポイント

今期9店舗を出店し、店舗数は33店舗となりました。出店コスト60百万円を計上したことや、天候不順、人的リソース不足の影響、冬期の鍋ブローモーションの不調もあり、売上高は2,739百万円(前年同期比117.3%)、20百万円の営業損失となりました。

## 今後の見通し/施策

既存店における優秀な人材の確保と教育活動の実施、メニューや厨房運営の効率化を通じたサービスとクオリティの向上によって店舗収益力を強化します。新規出店は高い投資収益率が見込める案件のみ出店を行う予定です。

# ダイニング事業

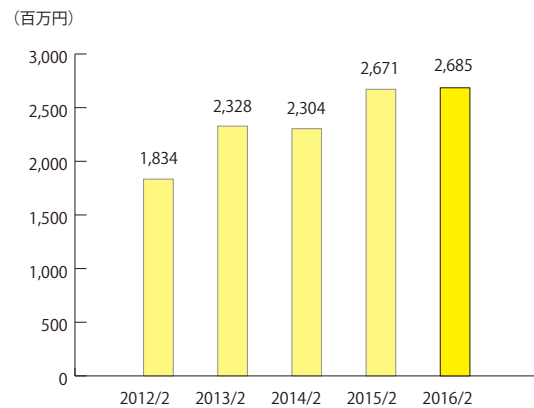
売上高： 2,685百万円

営業利益： 286百万円

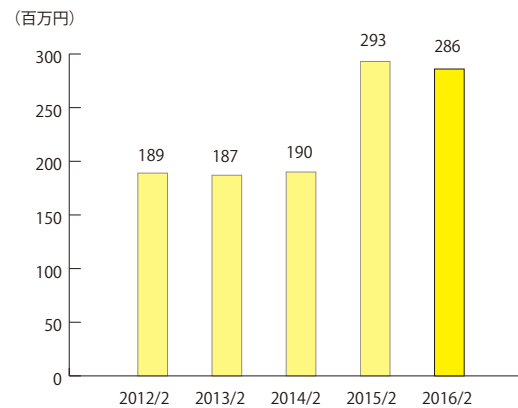
既存店： 102.2% (前期比)

店舗数： 22店舗

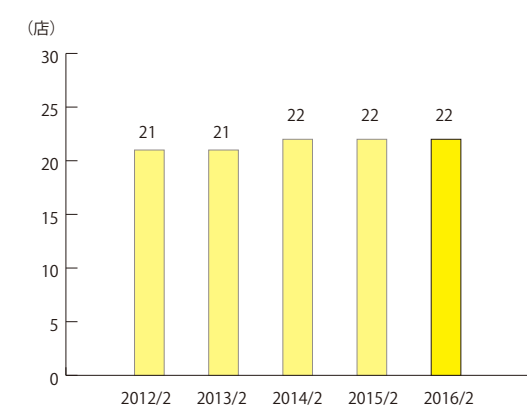
売上高推移



営業利益推移



店舗数推移



## 当期のポイント

既存店売上高は102.2%と堅調に推移し、売上高は2,685百万円(前年同期比100.5%)、営業利益は286百万円(前年同期比97.5%)となりました。

## 今後の見通し/施策

新しい飲食ブランドを作っていく創業事業として、今後も業態開発に積極的に取り組んでいきます。

# ビアガーデン事業

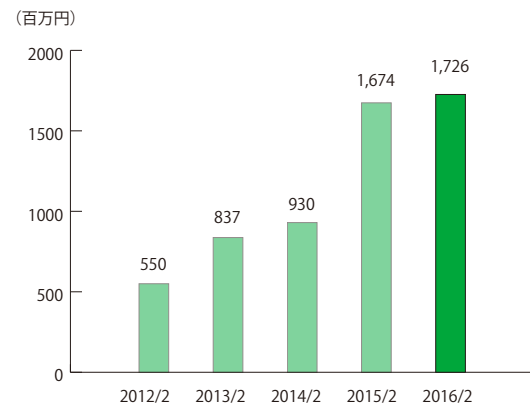
売上高： 1,726百万円

営業利益： 44百万円

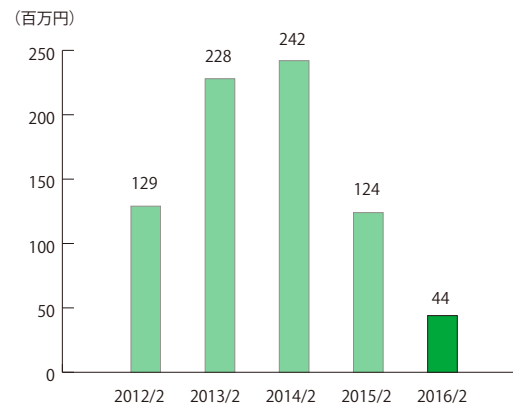
既存店： 92.1% (前期比)

店舗数： 13店舗

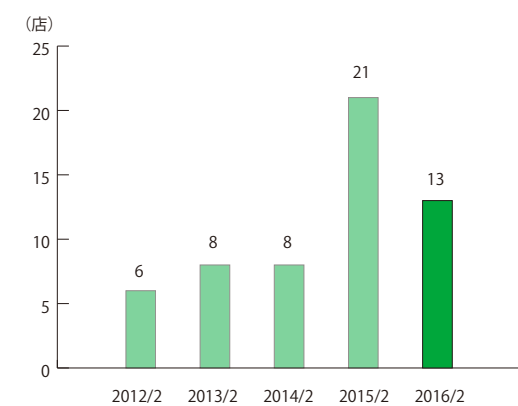
## 売上高推移



## 営業利益推移



## 店舗数推移



## 当期のポイント

天候不順の影響により当初想定していた売上高に到達しませんでした。店舗数の増加により売上高は1,726百万円(前年同期比103.1%)となるものの、既存店の減益や出退店コストの影響により、営業利益は44百万円となりました。

## 今後の見通し/施策

事業の収益性を最重視し、不採算店舗7店舗の撤退を決定し特別損失を計上しました。今後は投資コストが低く、天候不順時においても高い収益性が見込まれる店舗を厳選し、出店を継続していく予定です。

# ブライダル事業

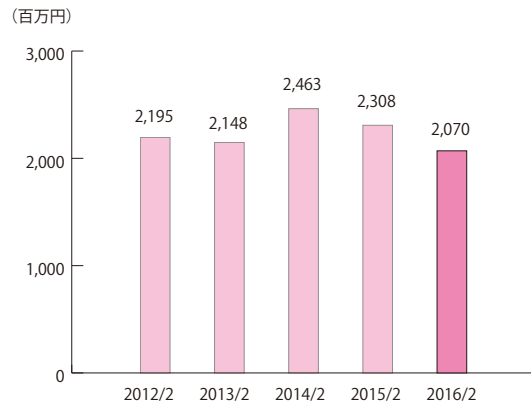
売上高： 2,070百万円

営業利益： 179百万円

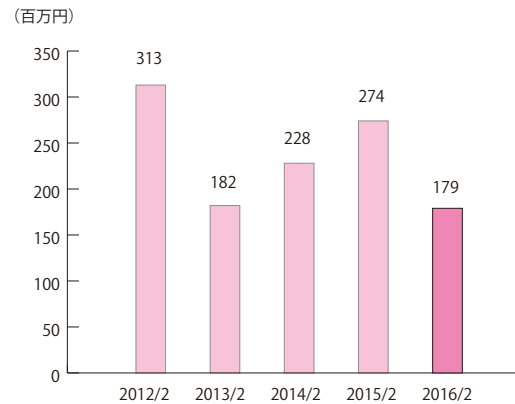
既存店： 88.9% (前期比)

店舗数： 6施設8店舗

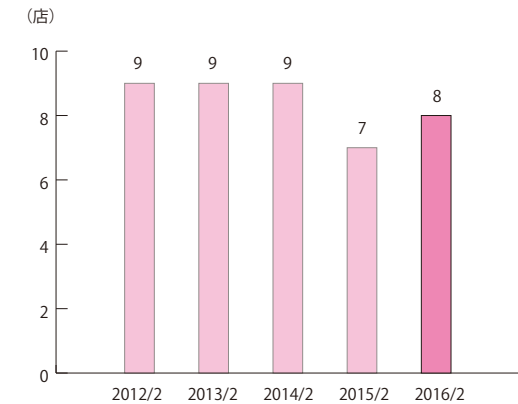
## 売上高推移



## 営業利益推移



## 店舗数推移



## 当期のポイント

東海地区を中心としたブライダルマーケットへの大幅な施設増加によって受注競争が激化した影響により、売上高は2,070百万円(前年同期比89.7%)、営業利益は179百万円(前年同期比65.5%)となりました。

## 今後の見通し/施策

受注件数は改善してきてますが、一組当たり単価は低下傾向にあります。今後、ネットでの広報活動をより強化させ、受注件数の回復を図っていきます。

# インターナショナル事業

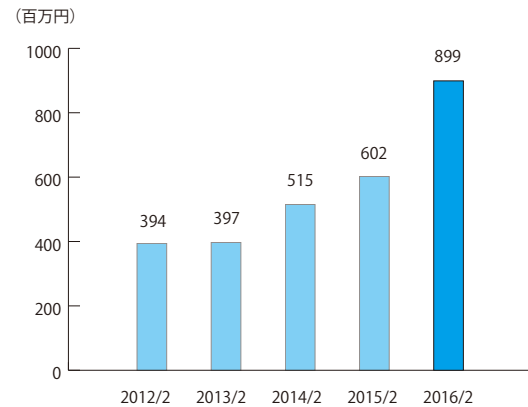
売上高： 899百万円

営業利益： 99百万円

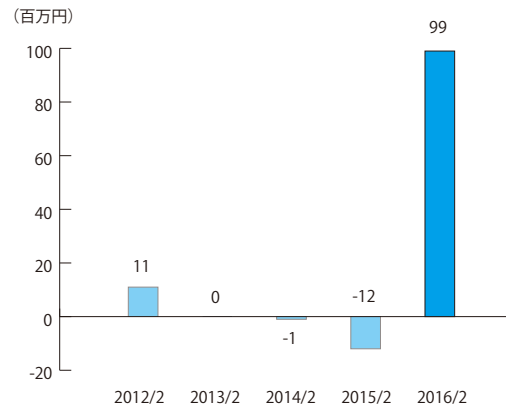
既存店： 116.1% (前期比)

店舗数： 3店舗

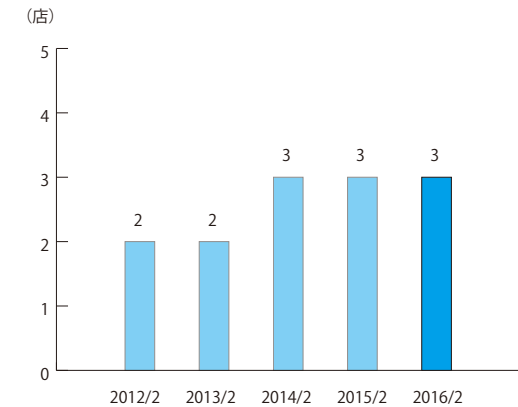
## 売上高推移



## 営業利益推移



## 店舗数推移



## 当期のポイント

前期出店した3号店「HEAVENLY」が好調に売り上げを伸ばしています。また、1号店「ALOHA TABLE Waikiki」、2号店「GOOFY Cafe & Dine」も同様に堅調に推移しております。この結果、売上高は899百万円(前年同期比149.2%)、営業利益は99百万円となりました。

## 今後の見通し/施策

季節による集客変動の少ない米国ハワイ州ワイキキにおける事業拡大に向けて、継続的に出店を進める予定です。2017年2月期においては、第2四半期に和業態のレストランとフレンチビストロの新業態2店舗を出店する予定です。

# 新規出店情報



# 新規出店店舗 1

## Aloha Table

### Hawaiian Sweets & Tapas

2015年3月27日、東京の原宿エリア、明治通り沿いにある「キュープラザ原宿」に、アロハテーブルをオープンしました。



## Aloha Table

### 湘南

2015年7月1日、江の島を臨む、湘南道路沿いにアロハテーブル湘南をオープンしました。



## Aloha Table

### 大崎

2015年9月に完成した新しい街「パークシティ大崎」にアロハテーブルをオープンしました。



## 新規出店店舗 2

### Aloha Amigo 原宿

2015年4月4日、神宮前5丁目にハワイアンとメキシカンが融合したカフェ&ダイニングを"SIX HARAJUKU TERRACE"に出店。



### Aloha Amigo 南船場

2015年6月22日、大阪・南船場にハワイアン&メキシカンのアロハミーゴをオープンしました。



## 新規出店店舗 3

# 「ららぽーと」に2店舗出店

## Kailua Weekend

2015年10月29日、「ららぽーと海老名」にKailua Weekendをオープンしました。



## Cafe Amigo

2015年12月10日、「ららぽーと立川立飛」にCAFE AMIGOをオープンしました。



## 新規出店店舗 4

---

# 山手十番館

2015年11月10日、明治100年を記念して建てられた「山手十番館」が レストラン&カフェとしてオープンしました。1Fはカフェ、2Fはフレンチレストランを提供するダイニングです。





## 2017年2月期の新規出店 1

---

# New ALOHA AMIGO in FRED SEGAL

## アロハ・アミーゴ 横浜

2016年3月4日、横浜みなとみらい21 新港地区に誕生する商業施設『MARINE & WALK YOKOHAMA』に出店した、アメリカ西海岸を代表するライフスタイル複合セレクトショップ「Fred Segal」内のフードマーケット「THE MART AT FRED SEGAL」に、「アロハ・アミーゴ」がオープンしました。



## 2017年2月期の新規出店 2

# 仙台

## アロハテーブル&ビアガーデン



## 2017年2月期の新規出店 3

# ハワイ

和業態のレストラン&フレンチビストロの新業態



# 配当予想の修正

## 期末配当予想の修正について

28年2月期の配当予想を9.00円から5.00円に修正いたします。

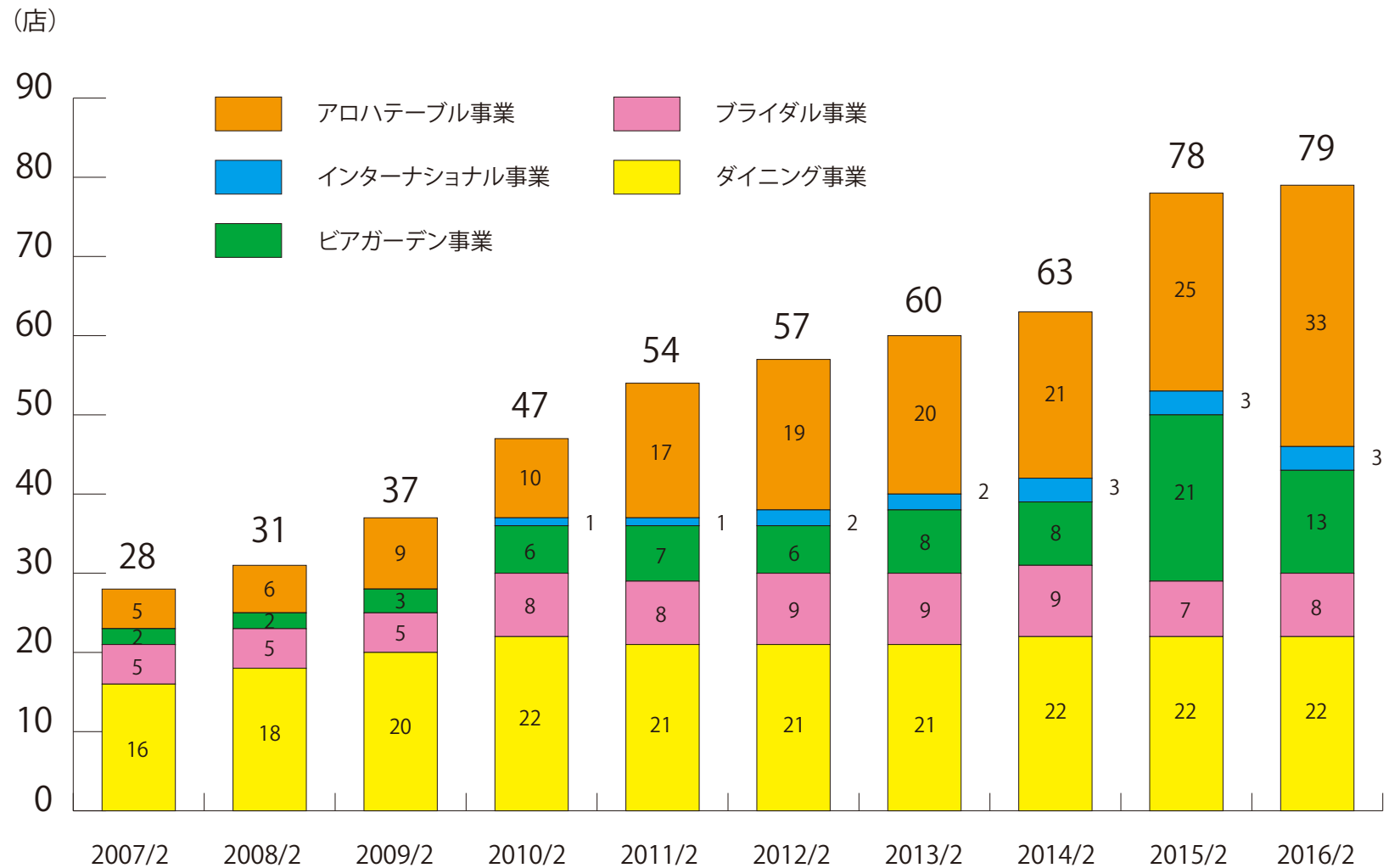
	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
前回予想 (平成27年4月13日)	—	0.00	—	9.00	9.00
今回修正予想	—	—	—	5.00	5.00
当期実績	—	0.00	—	—	—
前期実績 (平成27年2月期)	—	0.00	—	9.00	9.00



# APPENDIX

# 店舗数の推移

## 事業区別の店舗数推移



# 売上高／経常利益の推移

