

株式会社ゼットン(3057)

決算説明資料

2018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

営業利益の変動要因分析

既存店の状況

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 13

決算のポイント

事業区分について

売上構成比

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

APPENDIX..... 23

店舗数の推移

売上高 / 経常利益の推移

決算概要

2018年2月期

決算サマリー

売上高

連結売上高は9,230百万円（前期比93.2%、678百万円減）

既存店売上高が前期比101.2%と好調に推移しましたが、前期から継続して取り組んできた不採算店舗の撤退及び今期退店した8店舗の影響により減収となりました。

利益

過去最高益（営業利益、経常利益、当期利益）を達成

店舗オペレーションの改善や販売促進部が推進したマーケティング力の強化により既存店の利益率が向上しました。また、前期に実施した不採算店舗の減損による増益効果や本部コストの低減もあり、営業利益は前期比89百万円増の428百万円となりました。

店舗数

店舗数は71店舗

2店舗を新規出店した一方で8店舗を閉店。前期末比6店舗減となりました。

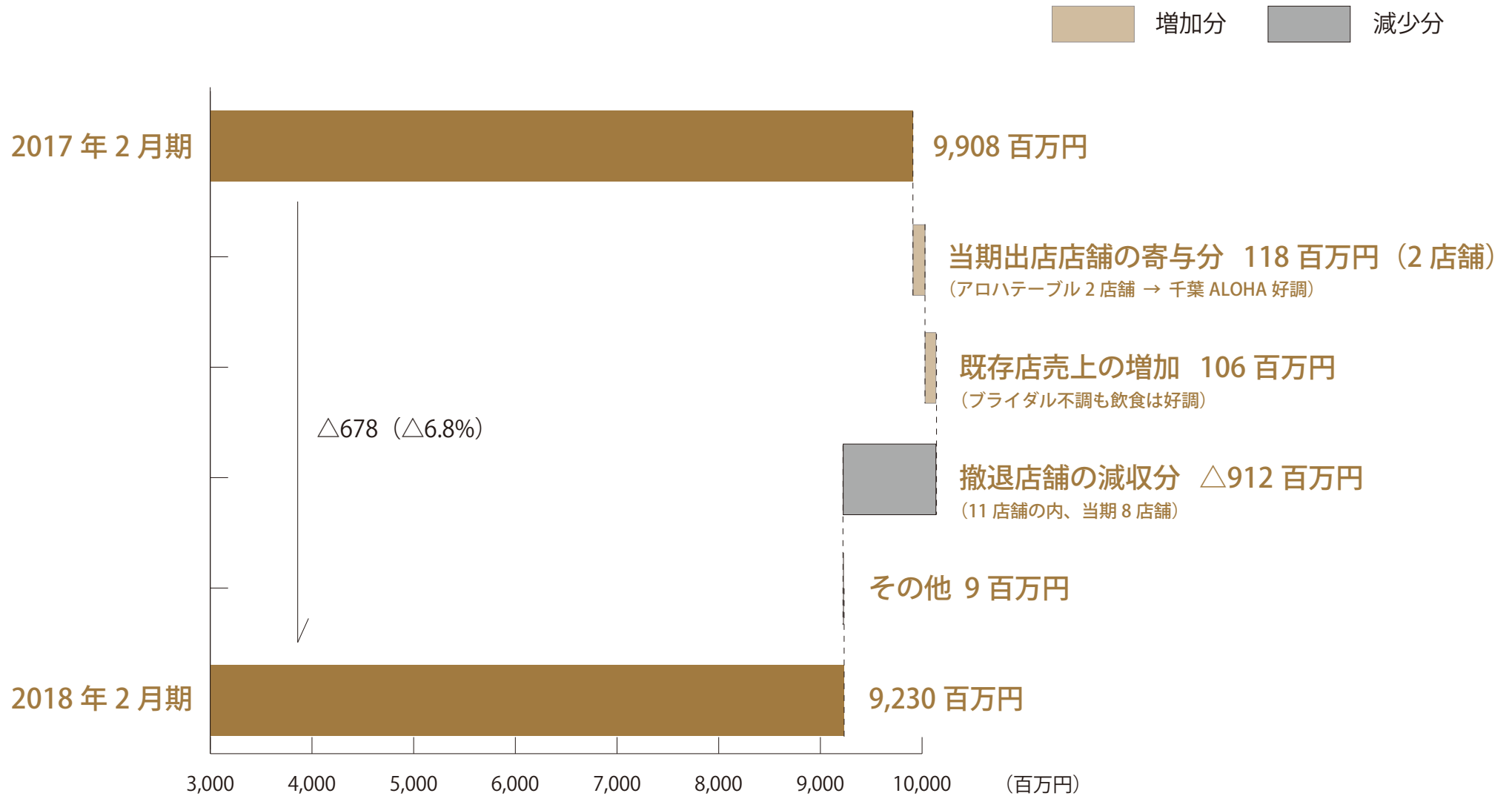
連結損益計算書概要

(百万円/%)

	2017年2月期	2018年2月期	増減	前期比
売上高	9,908	9,230	△678	93.2
売上原価	2,839	2,517	△322	88.6
売上総利益	7,068	6,713	△355	95.0
販売費及び一般管理費	6,729	6,285	△444	93.4
営業利益	338	428	89	126.3
営業外収益	17	36	19	212.6
営業外費用	21	21	0	103.5
経常利益	335	442	107	132.2
特別利益	64	4	△60	6.6
特別損失	1,010	156	△853	15.5
税引前当期純利益	△610	290	900	-
当期純利益[※]	△442	155	598	-

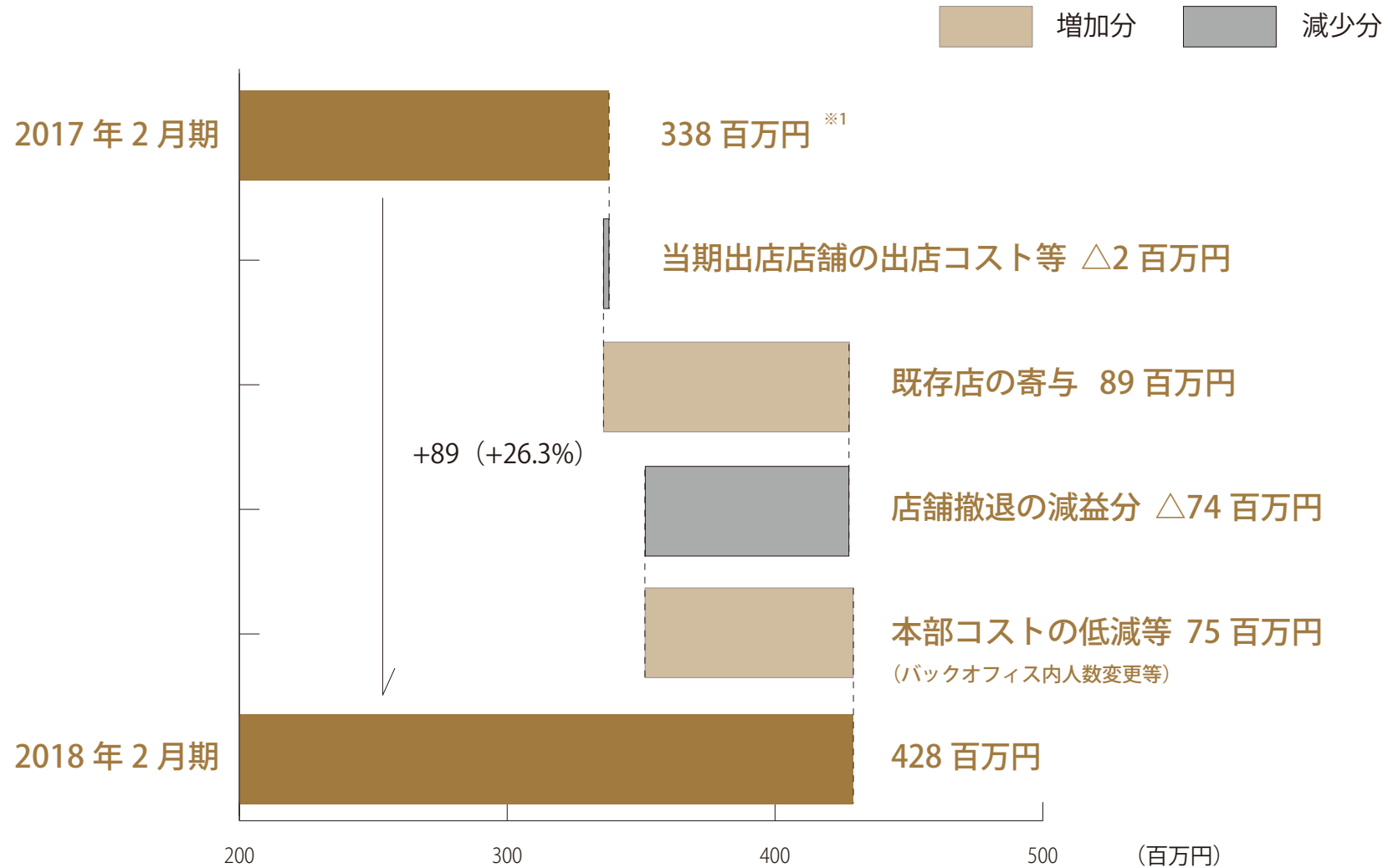
※ 親会社株主に帰属する当期純利益

売上高の変動要因分析



※既存店：開店から13ヶ月経過した店舗

営業利益の変動要因分析



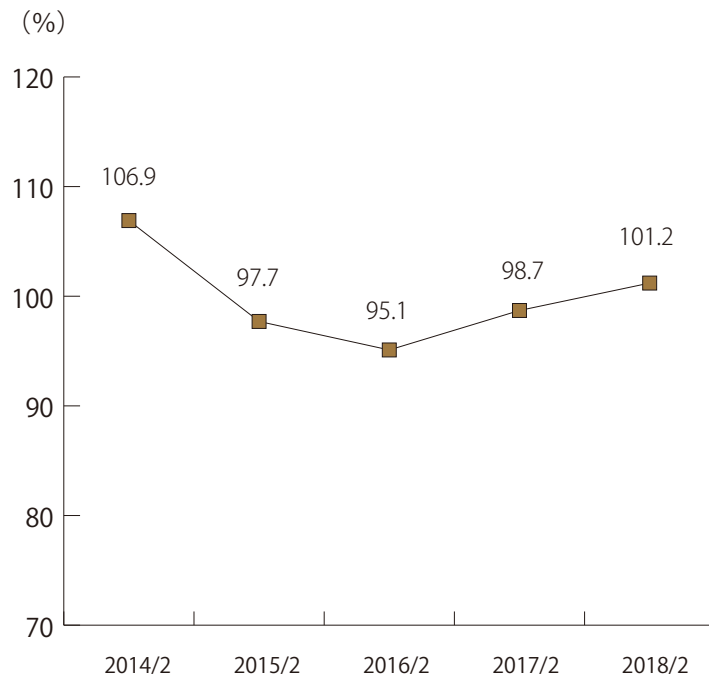
※1 従来、営業外収益に計上しておりました協賛金収入は、当期より仕入控除項目として売上原価に含めて処理する方法に変更していることから、前期実績においても119百万円を売上原価に組み替えております。

※2 既存店：開店から13ヶ月経過した店舗

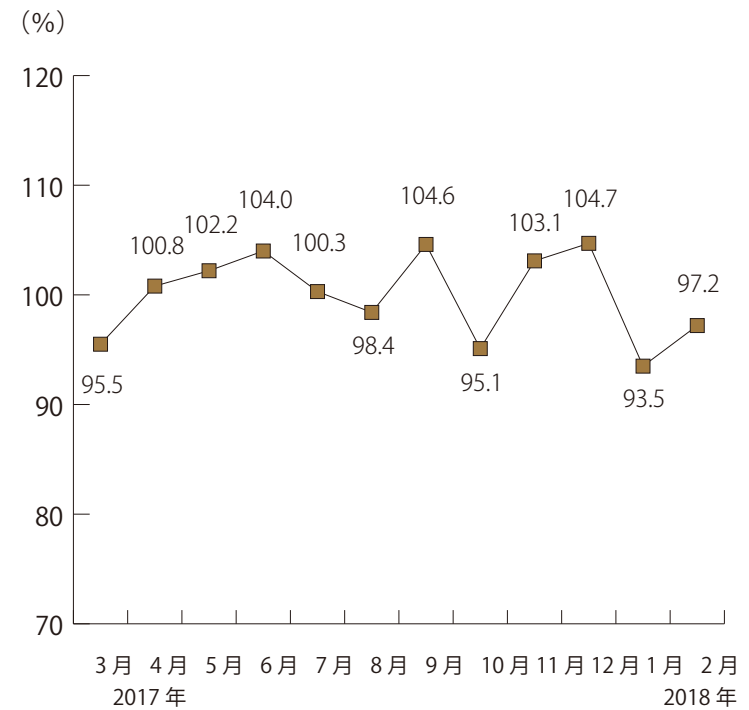
既存店の状況

既存店売上高の前期比推移

既存店売上高前期比



月別既存店売上高前期比



連結貸借対照表概要

(百万円)

【資産の部】	2017年 2月期末	2018年 2月期末	増減
流動資産	1,083	982	△101
現金及び預金	687	552	△134
売掛金	130	154	24
その他	266	276	9
貸倒引当金	△1	△1	△0
固定資産	1,912	1,754	△158
有形固定資産	1,105	1,075	△30
建物・建物付属設備	802	769	△32
器具備品	104	98	△5
建設仮勘定	151	181	30
その他	47	24	△23
無形固定資産	17	11	△5
投資その他の資産	789	667	△121
資産合計	2,995	2,736	△259

【負債の部】	2017年 2月期末	2018年 2月期末	増減
流動負債	1,506	1,387	△119
買掛金	394	350	△43
短期借入金/1年内返済予定長期借入金	394	380	△13
その他	718	656	△61
固定負債	1,084	791	△293
長期借入金	886	552	△334
その他	198	239	40
負債合計	2,591	2,178	△412

【純資産の部】	2017年 2月期末	2018年 2月期末	増減
株主資本	404	566	162
資本金	379	383	3
資本剰余金	301	3	△298
利益剰余金	△277	180	457
その他包括利益累計額	0	△9	△9
純資産合計	404	557	153
負債及び純資産合計	2,995	2,736	△259

キャッシュ・フロー計算書概要

(百万円)

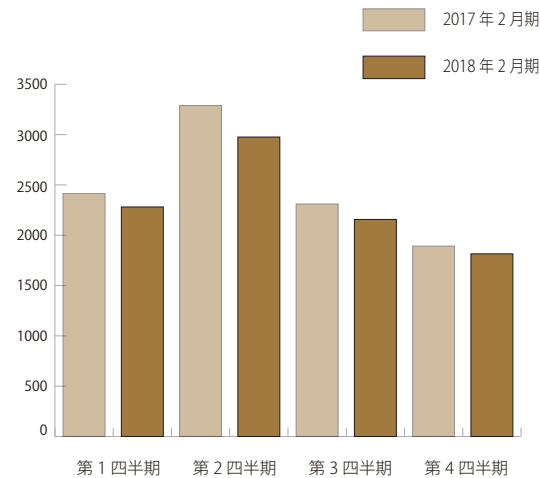
	2017年2月期	2018年2月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	684	436	△248
投資活動によるキャッシュ・フロー	△222	△142	79
フリーキャッシュ・フロー	462	293	△168
財務活動によるキャッシュ・フロー	△431	△384	47
現金及び現金同等物に係る換算差額	8	△43	△51
現金及び現金同等物の増減額	38	△134	△173
現金及び現金同等物の期首残高	649	687	38
現金及び現金同等物の期末残高	687	552	△134

四半期業績の推移

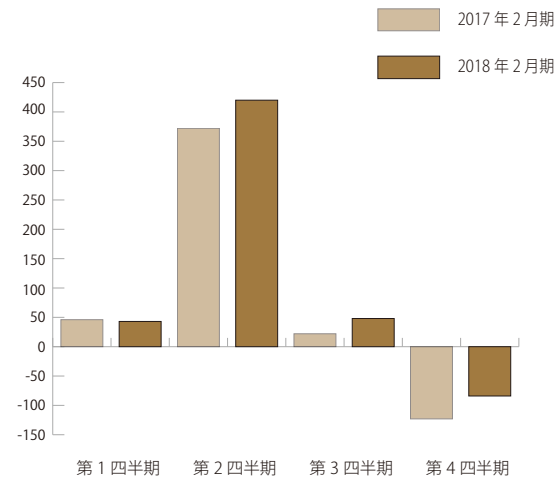
(百万円)

		第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
売上高	2018年2月期	2,281	2,976	2,157	1,815
	2017年2月期	2,416	3,289	2,310	1,892
経常利益	2018年2月期	43	420	48	△84
	2017年2月期	46	392	22	△123

売上高 (百万円)



経常利益 (百万円)



通期業績計画

(百万円)

	2018年2月期 実績	2019年2月期 2Q計画	2019年2月期 通期計画
売上高	9,230	5,230	9,380
営業利益	428	340	440
経常利益	442	335	430
当期純利益 ^{※1}	155	150	180

※1 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： 100.7%
- ・店舗増減： 4店舗新規出店（国内2店舗、海外2店舗）、5店舗退店（予定）
↓
- ・既存店舗の更なるブラッシュアップを行い、利益率の上昇、安定的な収益力の確立へ

事業区分別説明

決算のポイント

2018年2月期 決算のポイント

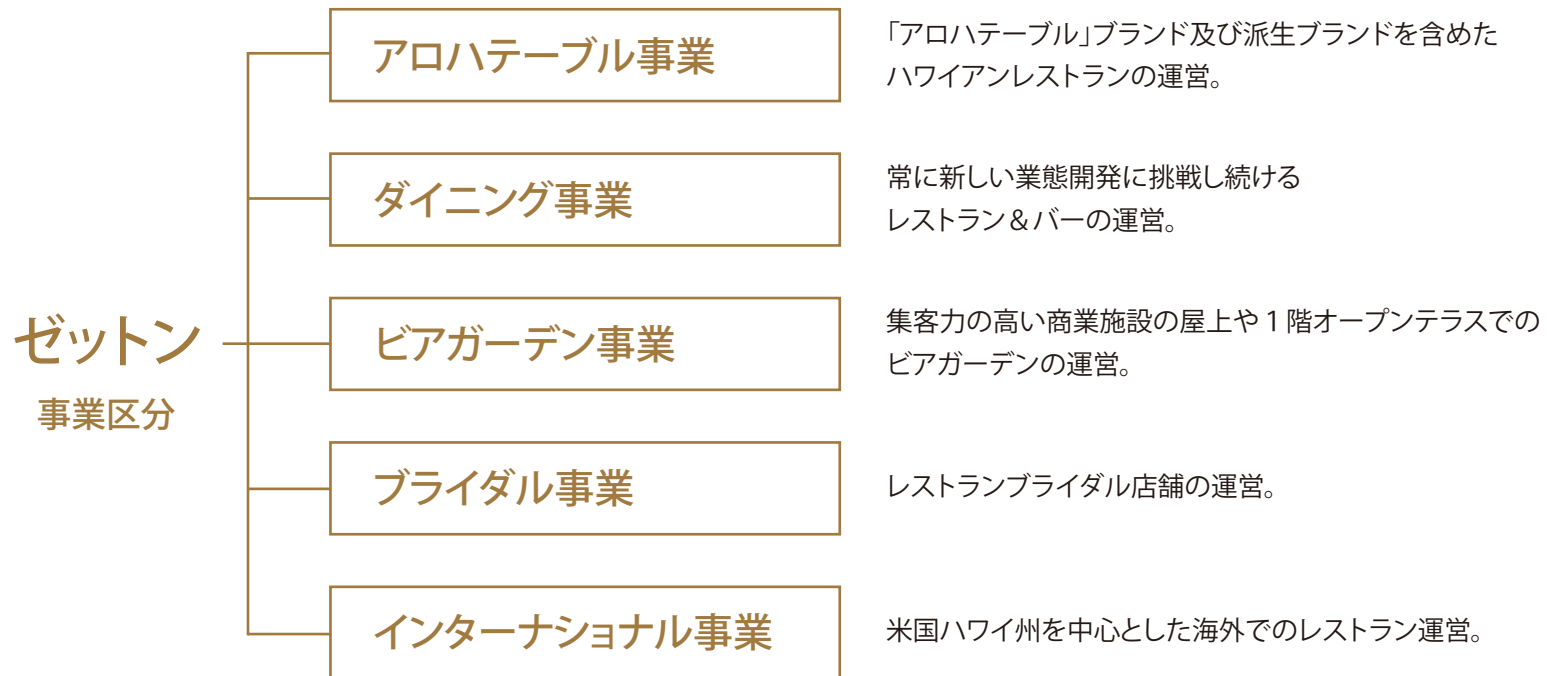
過去最高益(営業利益、経常利益、当期利益)を達成

- メニュー改変による客単価の向上
- 販売促進活動の強化(専門部署新設)
- オペレーションの可視化による業務の効率化
- 前期に実施した不採算店舗減損処理の終了による増益効果。

事業区分について

弊社の事業区分

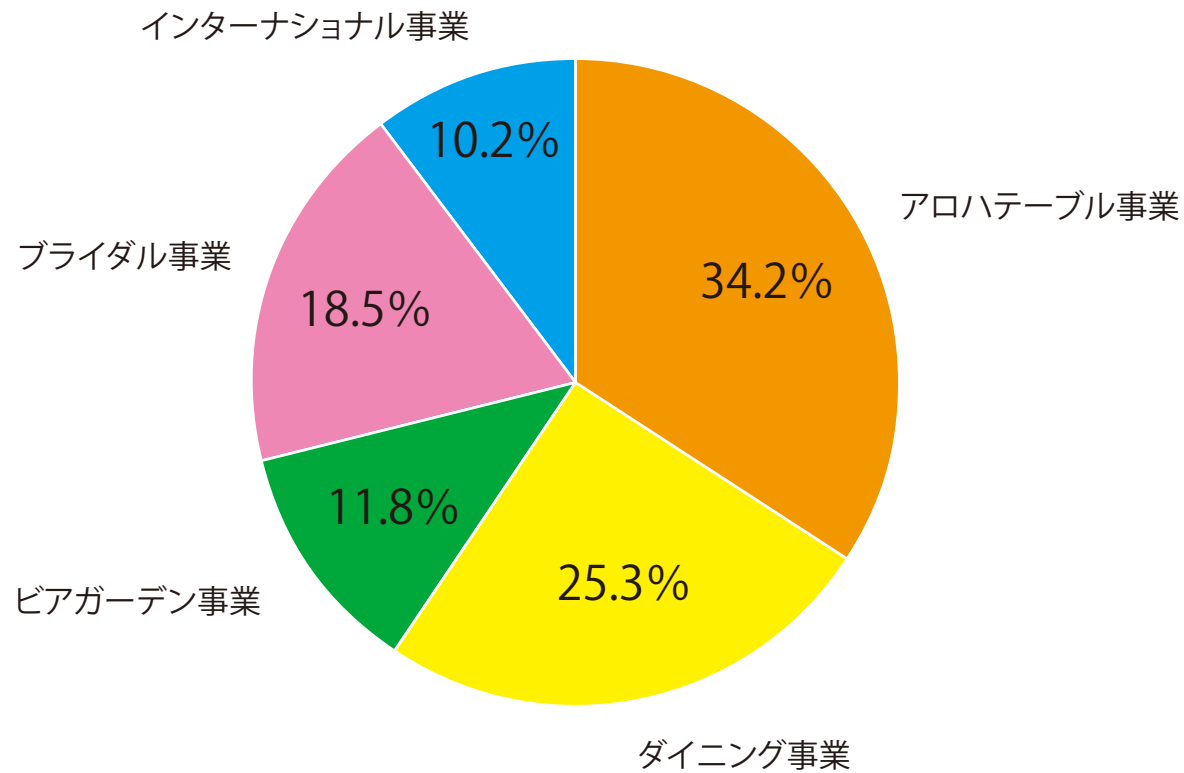
弊社の成長戦略に沿った新しい事業区分を2016年2月期から導入しています。



売上構成比

事業区分別売上構成比

2018年2月期:売上高9,230百万円



事業区分別状況

(百万円)

		2017年2月期	2018年2月期	増減
アロハテーブル事業	売上高	3,089	3,154	64
	営業利益	166 ※1	298	131
ダイニング事業	売上高	2,586	2,356	△229
	営業利益	375 ※1	344	△31
ビアガーデン事業	売上高	1,267	1,086	△180
	営業利益	256 ※1	272	15
ブライダル事業	売上高	2,065	1,703	△361
	営業利益	208 ※1	142	△66
インターナショナル事業	売上高	899	929	29
	営業利益	24	△5	△30
本部	売上高	-	-	-
	営業利益	△692	△623	69
全社	売上高	9,908	9,230	△678
	営業利益	338	428	89

※1 従来、営業外収益に計上しておりました協賛金収入は、当期より仕入控除項目として売上原価に含めて処理する方法に変更していることから、前期実績においても当該金額を売上原価に組み替えております。

アロハテーブル事業

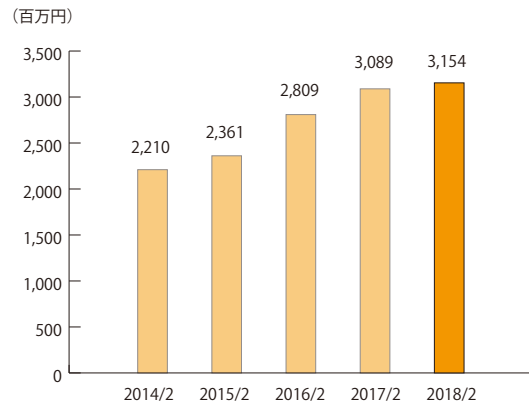
売上高： 3,154百万円

営業利益： 298百万円

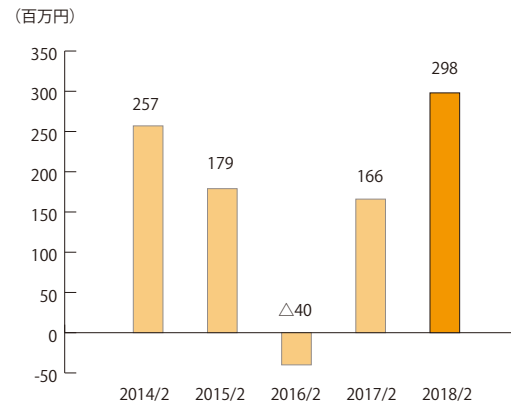
既存店： 102.4% (前期比)

店舗数： 34店舗

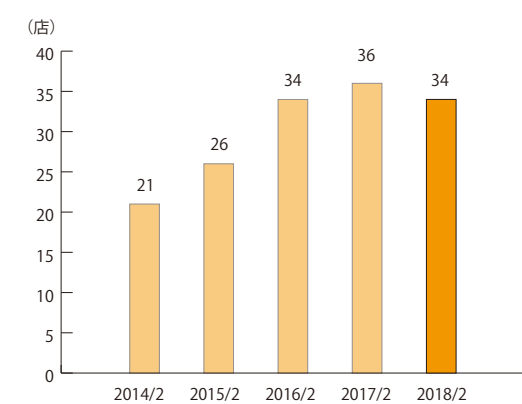
売上高推移



営業利益推移



店舗数推移



ポイント

オペレーションの改善、メニュー改善に注力するとともに、マーケティング活動も強化しました。ブランド力を強化させ予約数増加、客単価向上により既存店が堅調に推移、また、前期に減損処理を行ったことによる増益効果も加わり、当期の売上高は3,154百万円(前期比102.1%)、営業利益は298百万円(前期比178.8%)となりました。

今後の見通し/施策

ネットマーケティング活動をより強化するとともに、ハワイアンレストランのアロハテーブルブランドへの統一化を進めてまいります。また、今後もカフェモデルとカフェダイニングモデルそれぞれのメニュー改良に取り組み、既存店の収益力をさらに向上させてまいります。

ダイニング事業

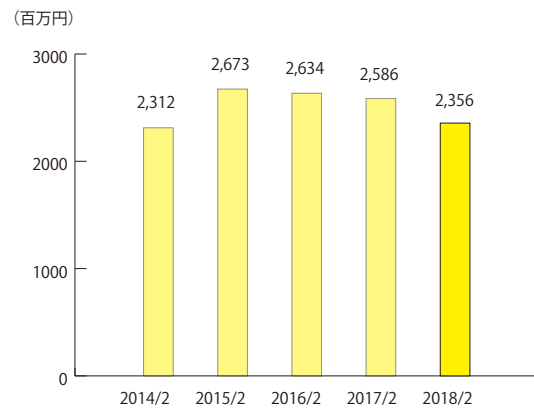
売上高： 2,356百万円

営業利益： 344百万円

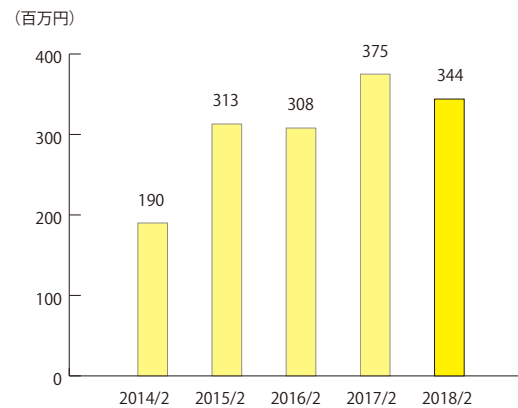
既存店： 104.8% (前期比)

店舗数： 18店舗

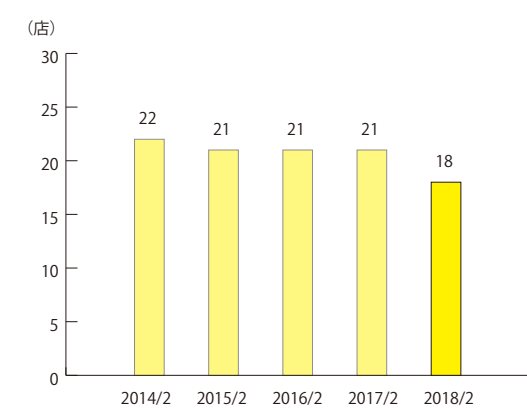
売上高推移



営業利益推移



店舗数推移



ポイント

撤退店舗の影響により減収減益となりましたが、アロハテーブル事業と同様、オペレーションとマーケティング活動を強化したことにより既存店売上高は104.8%と好調に推移し、売上高は2,356百万円(前期比91.1%)、営業利益は344百万円(前期比91.7%)となりました。

今後の見通し/施策

販売促進部門が主導するマーケティング戦略をさらに強化するとともに、リピーター顧客を増加させるための現場改善に取り組むことで予約率の向上と顧客の囲い込みを進め、売上向上に努めていきたいと考えています。また、ダイニング事業については引き続き弊社の創業事業として位置づけてまいります。

ビアガーデン事業

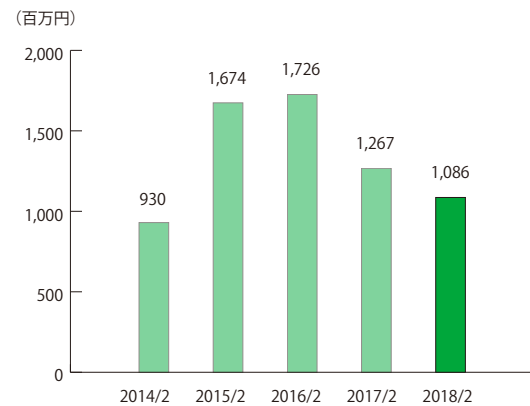
売上高： 1,086百万円

営業利益： 272百万円

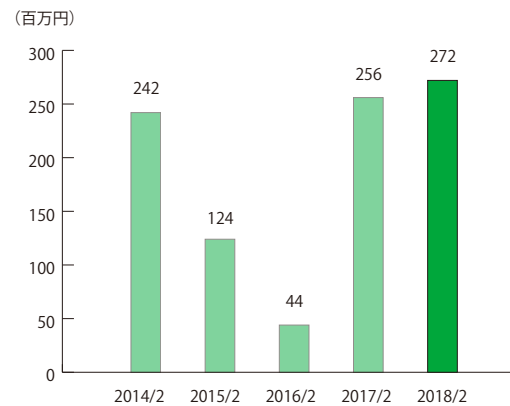
既存店： 101.6% (前期比)

店舗数： 9店舗

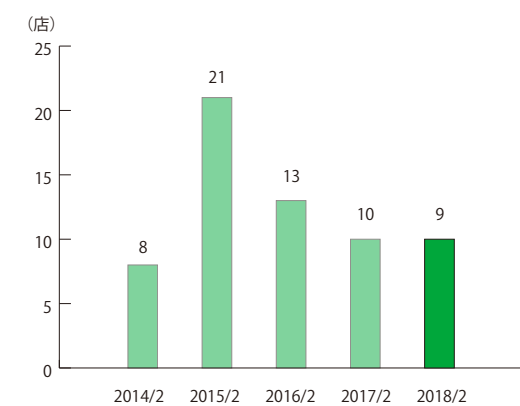
売上高推移



営業利益推移



店舗数推移



ポイント

低収益店舗の撤退とシーズン中の雨天の影響により売上高は1,086百万円(前期比85.7%)となりましたが、メニュー再構築による人件費や食材ロスの低減など、構造的な原価低減策に取り組んだことが功を奏し、営業利益は272百万円(前期比106.2%)となりました。

今後の見通し/施策

今後も雨天に強く安定的な利益貢献ができる店舗運営に取り組むとともに、新規出店についても高い収益性が見込まれる立地のみを厳選して出店を行ってまいります。

ブライダル事業

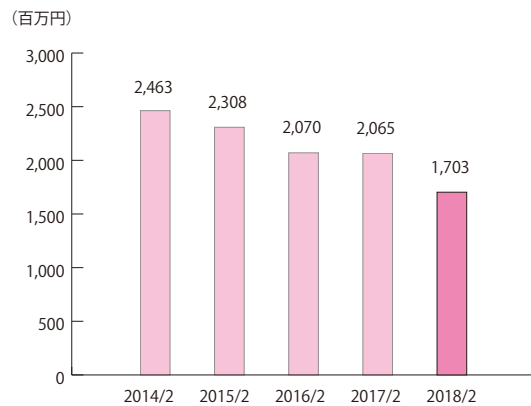
売上高： 1,703百万円

営業利益： 142百万円

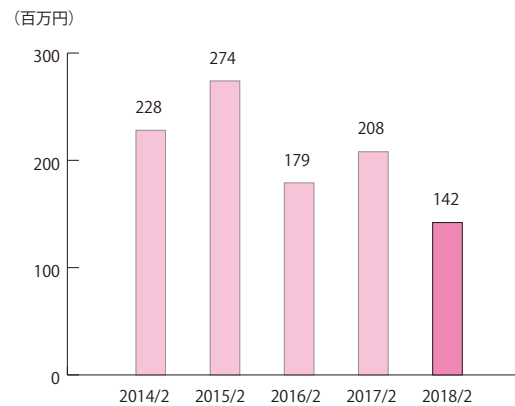
既存店： 94.1% (前期比)

店舗数： 4施設7店舗

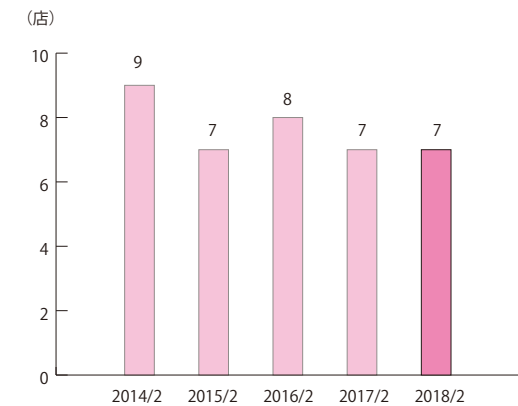
売上高推移



営業利益推移



店舗数推移



ポイント

来館数及び受注数の減少、組単価が低下傾向であること、また、店舗数減少の影響等により売上高は1,703百万円(前期比82.5%)、営業利益は142百万円(前期比68.1%)となりました。

今後の見通し/施策

外部アドバイザーの意見を取り入れながら、集客と成約率の向上につなげてまいります。顧客目線をより重視したサービス設計の見直しなど根本的な施策に取り組むとともに、引き続き広告活動にも注力し受注件数の増加に努めてまいります。

インターナショナル事業

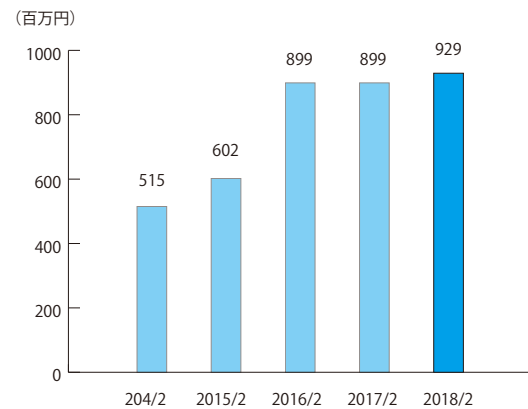
売上高： 929百万円

営業利益： △5百万円

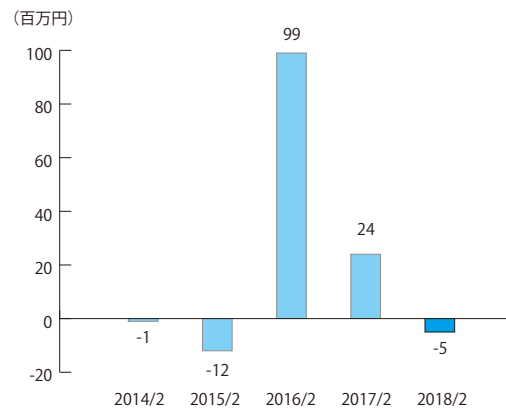
既存店： 103.5% (前期比)

店舗数： 3店舗

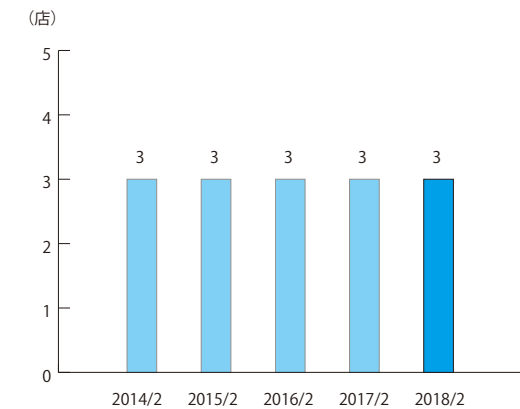
売上高推移



営業利益推移



店舗数推移



ポイント

米国ハワイ州における既存店3店舗は引き続き堅調に推移しており売上高は929百万円(前期比103.3%)となりました。一方でハワイにおける新店2店舗の出店遅延による影響で5百万円の営業損失となりました。

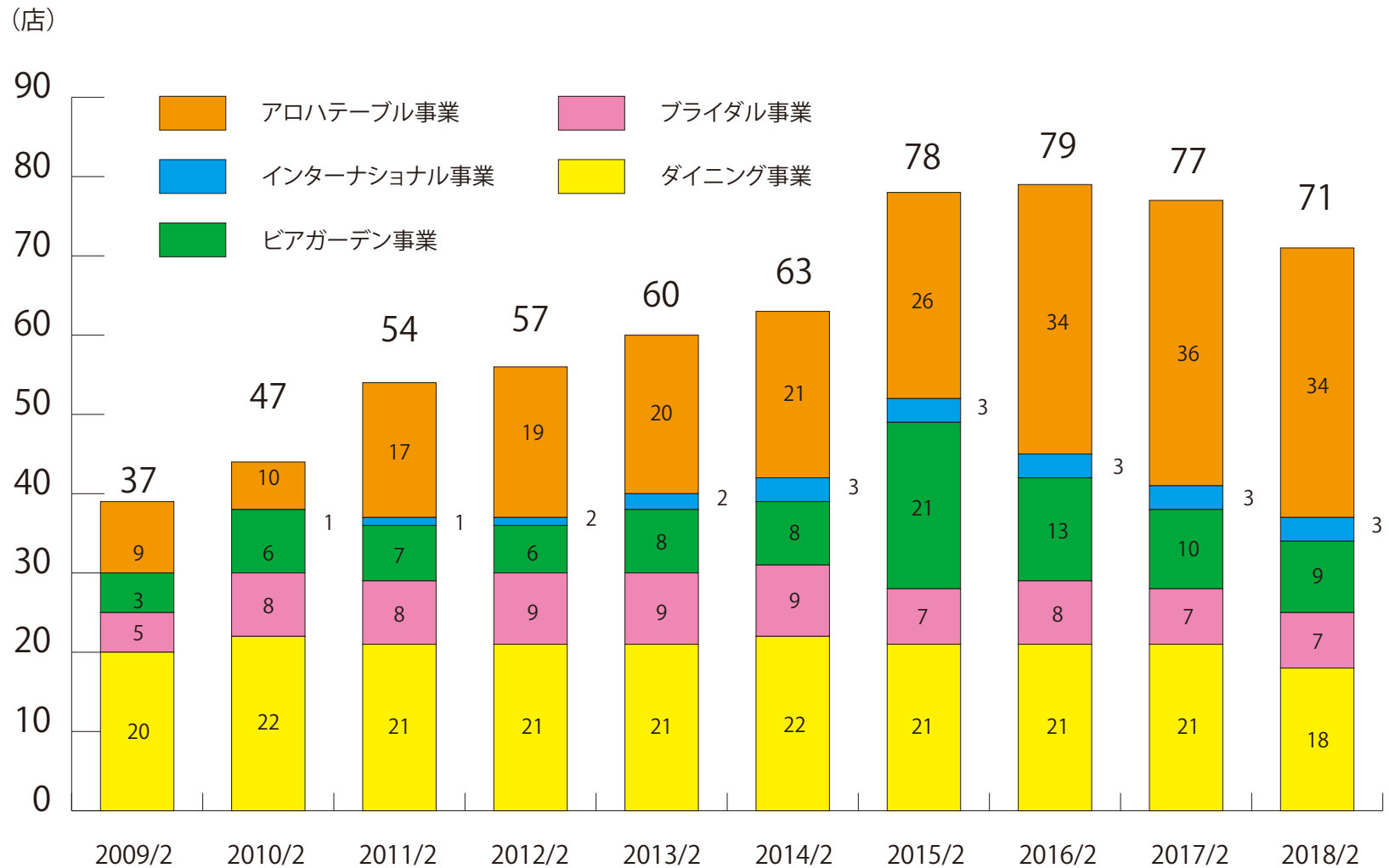
今後の見通し/施策

出店が遅延しておりました和業態のレストランとフレンチビストロの新業態2店舗が2018年4月末に1店舗、同5月末に1店舗、それぞれ出店できる見込みとなりました。2019年2月期の下期においては新規2店舗の売上貢献が見込めるものと考えております。

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

