

株式会社ゼットン (3057) 決算説明資料

2020年2月期第2四半期

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。複写及び無断転写はご遠慮下さい。
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承下さい。

- 1 会社概要
- 2 2020年2月期第2四半期決算
- 3 戦略事業
- 4 中期事業計画

会社概要

1 会社概要

会社名	株式会社ゼットン
設立	1995年10月26日
上場市場	名古屋証券取引所 セントレックス(証券コード:3057)
代表者	代表取締役社長 鈴木 伸典
本社	〒108-0014 東京都港区芝4丁目1番23号 三田NNビル7階
資本金	383,914千円(2019年2月末現在)
事業内容	飲食店等の経営、開発及びコンサルティング
店舗数	直営 69店舗 FC8店舗

企業理念

店づくりは人づくり、 店づくりは街づくり

街の特色を活かした店づくりにより、街に新たなライフスタイルを提案し、文化と笑顔を生み出す。
お店に人が集い、それが波紋のように広がり、やがて街をも変えるエネルギーとなる。
そんな街づくりが私たちの使命です。

Our Style

We are Ladies & Gentlemen Serving Ladies & Gentlemen

私たちは、スタッフやお客様と良い人間関係を築きます。

花の周りに蝶が舞うように、お客様を惹きつけられるチームを目指しています。

このスタイルが、店づくりや街づくりに、繋がります。

Value 6

笑顔 元気 感謝 誠実 謙虚 敬い

私たちは、自分たちのスタイルをつくり上げるために、この6つのバリューを大切にしています。

日々の生活や仕事において、6つのバリューを大切にすることで、スタッフやお客様と、

良い人間関係を築いていきます。



2020年2月期第2四半期決算

業績ハイライト

2 2020年2月期第2四半期決算 <SUMMARY>

売上高

連結売上高は**5,703百万円**（前年同期比104.9%）

「横浜マリンタワー」の一時休館による減収要因の中、「葛西臨海公園」の再開発プロジェクトを含む新規事業の早期巡航稼働及び既存事業の好調が全体の成長を牽引

利益

営業利益 四半期純利益は**最高益を達成**（営業利益率8.6%）

売上原価、人件費を中心にコントロール可能コストの戦略的な見直しにより利益を重視する経営に変革

店舗数

77店舗（前期末72店舗→ 当第2四半期にて+9店舗 ▲4店舗）

アロハテーブル事業	: 31店舗	ダイニング事業	: 24店舗
アウトドア事業	: 13店舗	ブライダル事業	: 3店舗
インターナショナル事業	: 6店舗		

2 2020年2月期第2四半期決算 <連結PL>

新規事業(9店舗)の早期稼働・既存事業の伸長により増益へ

(単位:百万円)

	2019年2月期 第2四半期	構成比	2020年2月期 第2四半期	構成比	増減	前年同期比
売上高	5,434	100.0%	5,703	100.0%	268	104.9%
売上原価	1,447	26.6%	1,482	26.0%		
売上総利益	3,987	73.4%	4,221	74.0%		
販売費及び一般管理費	3,498	64.4%	3,728	65.4%		
営業利益	488	9.0%	492	8.6%	3	100.8%
営業外収益	17	0.3%	8	0.2%		
営業外費用	6	0.1%	11	0.2%		
経常利益	499	9.2%	489	8.6%	△ 9	98.0%
特別利益	0	0.0%	0	0.0%		
特別損失	36	0.7%	1	0.0%		
税金等調整前四半期純利益	463	8.5%	489	8.6%		
法人税等	176	3.3%	159	2.8%		
四半期純利益	286	5.3%	329	5.8%	43	115.0%

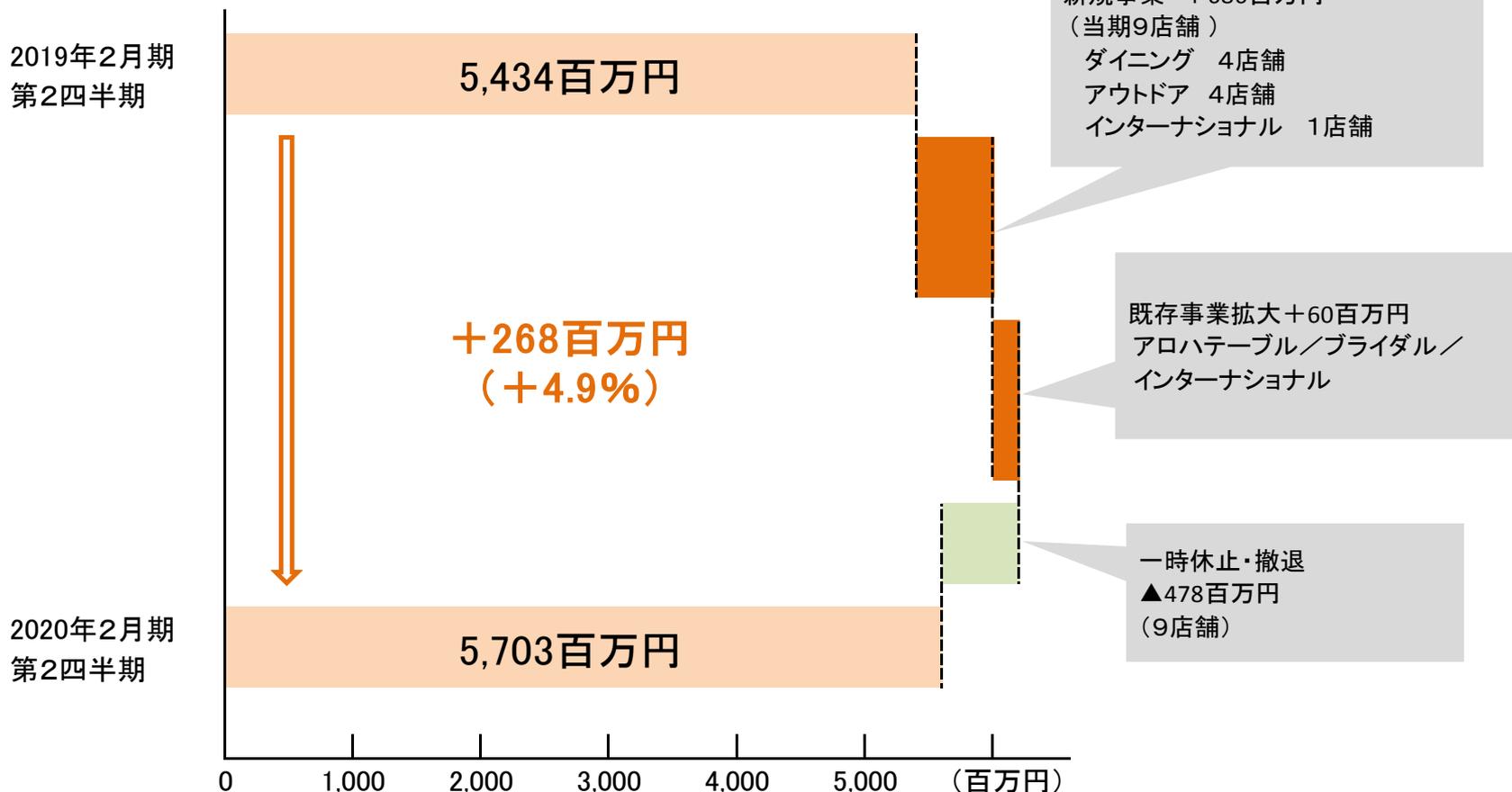
※親会社株主に帰属する四半期純利益

2 2020年2月期第2四半期決算 <売上高変動>

売上高は4.9%成長 268百万円の増収

新規事業 : 葛西臨海公園の再開発事業を中心に早期の立上げに成功

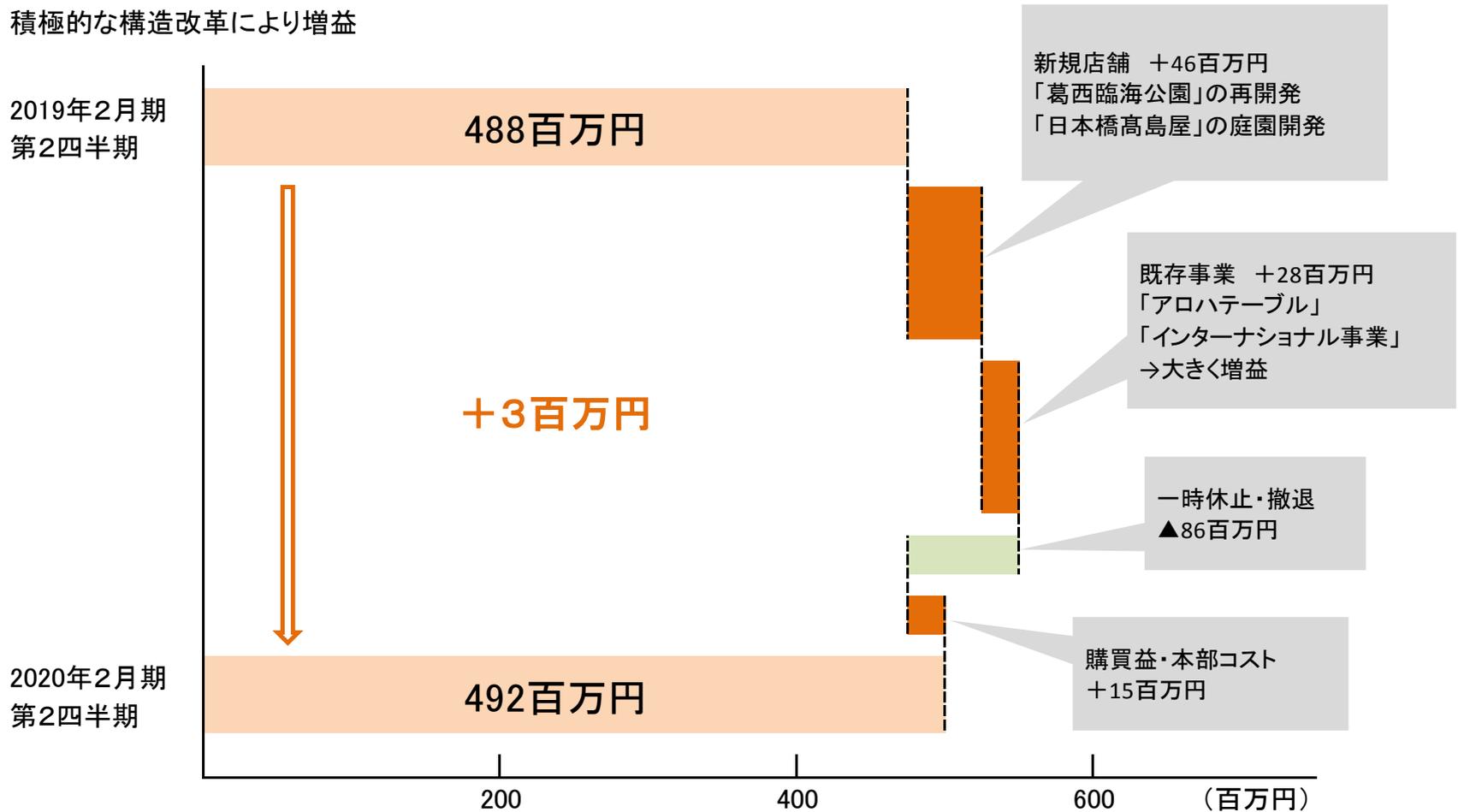
既存事業 : 全体で101.2%(ブライダル事業・インターナショナル事業が牽引)



2 2020年2月期第2四半期決算 <営業利益変動>

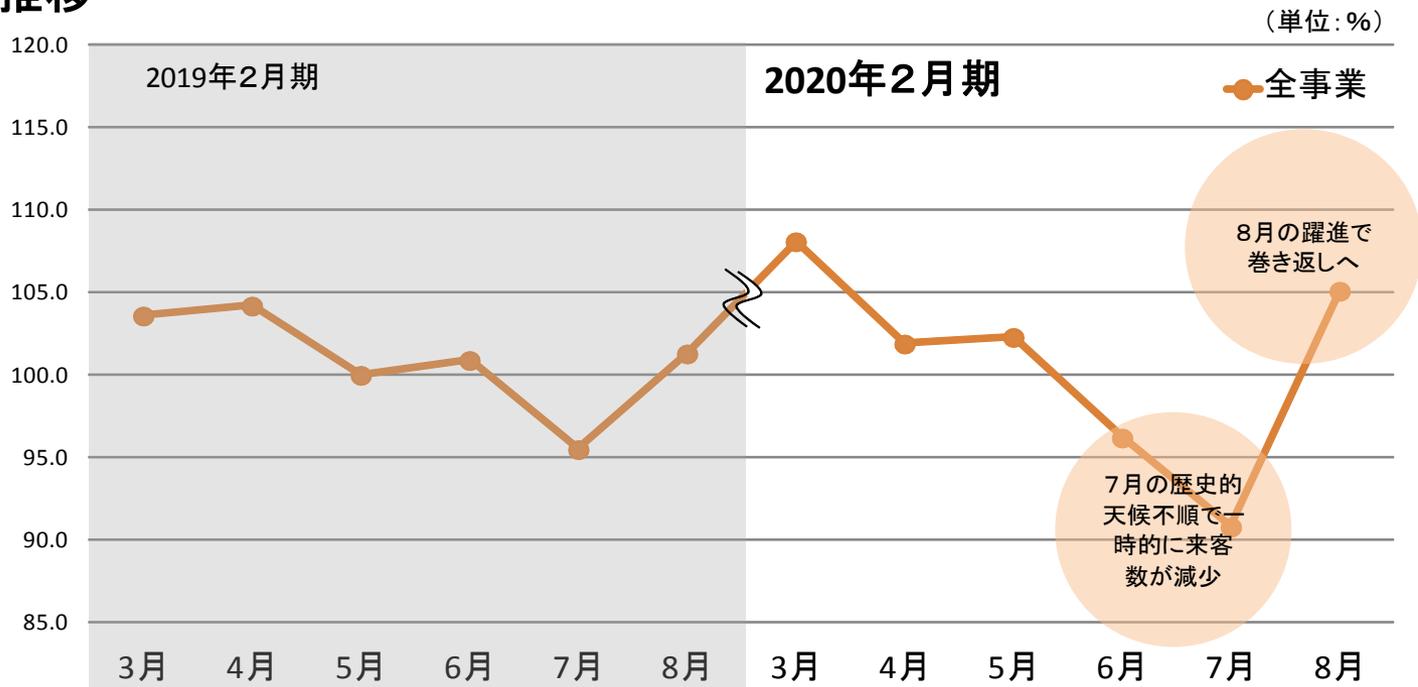
オペレーションの効率化により戦略的に利益体質化

新規事業のイニシャルコスト・撤退事業の影響より当初は減益計画(前期比)も積極的な構造改革により増益



2 2020年2月期第2四半期決算 <既存店売上推移>

高水準にて推移



(単位: %)

	3月	4月	5月	6月	7月	8月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
アロハテーブル事業	107.9	102.4	98.9	100.5	94.0	100.0	102.6	99.9	102.0	99.0	97.1	105.0
ダイニング事業	105.2	104.8	100.1	99.5	100.8	105.3	98.0	100.5	101.8	94.4	96.0	96.7
アウトドア事業		136.4	93.6	96.1	93.4	100.1			108.9	85.9	75.5	108.4
ブライダル事業	95.8	104.7	102.4	113.7	87.8	96.2	135.2	104.2	86.6	111.1	100.5	131.5
インターナショナル事業	103.2	107.7	112.0	93.4	110.0	106.7	107.3	108.3	115.9	102.0	101.6	103.4

2 2020年2月期第2四半期決算 <連結BS>

ROA 7.7%→9.3% 自己資本比率27.0%→28.0% 更なる改善に注力

(単位:百万円)

	2019年 2月期末	2020年 第2Q末	増減
流動資産	974	1,829	855
現金及び預金	551	1,049	498
売掛金	173	545	372
棚卸資産	79	90	11
前払費用	98	106	8
その他	70	38	△ 32
固定資産	1,773	1,888	115
有形固定資産	1,101	1,325	224
建物・建物附属設備・構築物	832	946	114
工具器具備品	196	272	76
リース資産	11	6	△ 5
建設仮勘定	61	94	33
その他		5	5
無形固定資産	48	45	△ 3
投資その他の資産	622	517	△ 105
繰延税金資産	209	132	△ 77
その他	413	384	△ 29
資産合計	2,747	3,717	970

	2019年 2月期末	2020年 第2Q末	増減
流動負債	1,432	1,979	547
買掛金	385	554	169
短期借入/1年内返済予定借入	356	460	104
未払費用	270	335	65
その他	419	628	209
固定負債	573	696	123
長期借入金	383	494	111
その他	189	201	12
負債合計	2,005	2,675	670
株主資本	757	1,065	308
資本金	383	383	0
資本剰余金	4	4	0
利益剰余金	369	677	308
自己株式	0	0	0
その他包括利益	△ 15	△ 24	△ 9
純資産合計	741	1,041	300
負債・純資産合計	2,747	3,717	970

2 2020年2月期第2四半期決算 <連結CF>

財務バランスを重視し計画的な設備投資へ

(単位:百万円)

	2019年2月期 第2四半期	2020年2月期 第2四半期	増 減
営業活動によるキャッシュ・フロー	588	634	45
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 186	△ 313	△ 126
フリーキャッシュ・フロー	401	320	△ 80
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 72	180	252
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 11	△ 2	9
現金及び現金同等物の増減額	317	498	181
現金及び現金同等物の期首残高	552	551	△ 1
現金及び現金同等物の期末残高	869	1,049	179

2 2020年2月期第2四半期決算 <実績および計画>

3期連続の最高益(当期純利益)更新へ

(単位:百万円)

	2018年2月期 通期実績	構成比	2019年2月期 通期実績	構成比	2020年2月期 通期計画	構成比
売上高	9,230	100.0%	9,727	100.0%	10,150	100.0%
営業利益	428	4.6%	463	4.8%	500	4.9%
経常利益	442	4.8%	491	5.0%	490	4.8%
当期純利益	155	1.7%	210	2.2%	320	3.2%

※親会社株主に帰属する当期純利益

【通期計画について】

2019年10月10日に第2四半期及び通期業績について上方修正を行いました。

通期計画につきましては、上期の全体進捗に今期及び来期予定の新規事業のイニシャルコスト(概算70百万円)等を反映しております。

戦略事業

事業別業績ハイライト

3 戦略事業 <事業内容>

弊社の成長戦略に沿った新しい事業区分を2016年2月期から導入しております。
2020年2月期から「アウトドア事業(旧ビアガーデン事業)」をスタートしております。

当社グループ(株式会社ゼットン及び連結子会社)

株式会社ゼットン

アロハテーブル事業

“Aloha Table”ブランドを中心に派生ブランドを含めたハワイアンレストランを運営

ダイニング事業

新しい業態開発やリブランディングに挑戦し、和業態を中心に多様なブランドを展開

アウトドア事業

都市公園や商業施設の屋上などで、飲食の場に特化することなく、街のエリアを総合的に開発

ブライダル事業

伝統的な挙式・披露宴会場で、ウェディングプラン及びラグジュアリーな空間と食を提供

ZETTON,INC.

インターナショナル事業

ハワイ・オアフ島でハワイ独自発信のブランドにこだわった、和/フレンチ/ハワイアン等各種カテゴリーのレストラン&バー事業

3 戦略事業 <店舗数>

直営店舗数	2019年 2月期	新店	退店	2020年2月期 第2四半期	2020年2月下旬 新店予定	2020年2月下旬 退店予定
アロハテーブル事業	32	-	▲1	+31	-	-
ダイニング事業	20	+4	-	+24	+1	-
アウトドア事業 (旧ビアガーデン事業)	9	+4	-	+13	-	-
ブライダル事業	6	-	▲3	+3	-	-
インターナショナル事業	5	+1	-	+6	-	-
合計	72	+9	▲4	77	+1	-

※上記店舗数にフランチャイズ店8店舗が含まれております。

3 戦略事業 <事業別推移>

(単位:百万円)

		2019年2月期 第2四半期	構成比 利益率	2020年2月期 第2四半期	構成比 利益率	増減	前年同期比
アロハテーブル事業	売上高	1,766	32.5%	1,702	29.8%	△ 64	96.4%
	営業利益	224	12.7%	244	14.3%	19	
ダイニング事業	売上高	1,298	23.9%	1,524	26.7%	225	117.4%
	営業利益	218	16.8%	201	13.2%	△ 16	
アウトドア事業	売上高	1,003	18.5%	1,114	19.5%	110	111.0%
	営業利益	256	25.5%	266	23.9%	10	
ブライダル事業	売上高	878	16.2%	621	10.9%	△ 256	70.8%
	営業利益	96	10.9%	42	6.8%	△ 54	
インターナショナル事業	売上高	488	9.0%	752	13.2%	263	154.0%
	営業利益	5	1.0%	34	4.5%	29	
本部	売上高	△ 1	0.0%	△ 12	-0.2%	△ 10	—
	営業利益	△ 312	5.7%	△ 297	5.2%	15	
ゼットンTotal	売上高	5,434	100.0%	5,703	100.0%	268	104.9%
	営業利益	488	9.0%	492	8.6%	3	

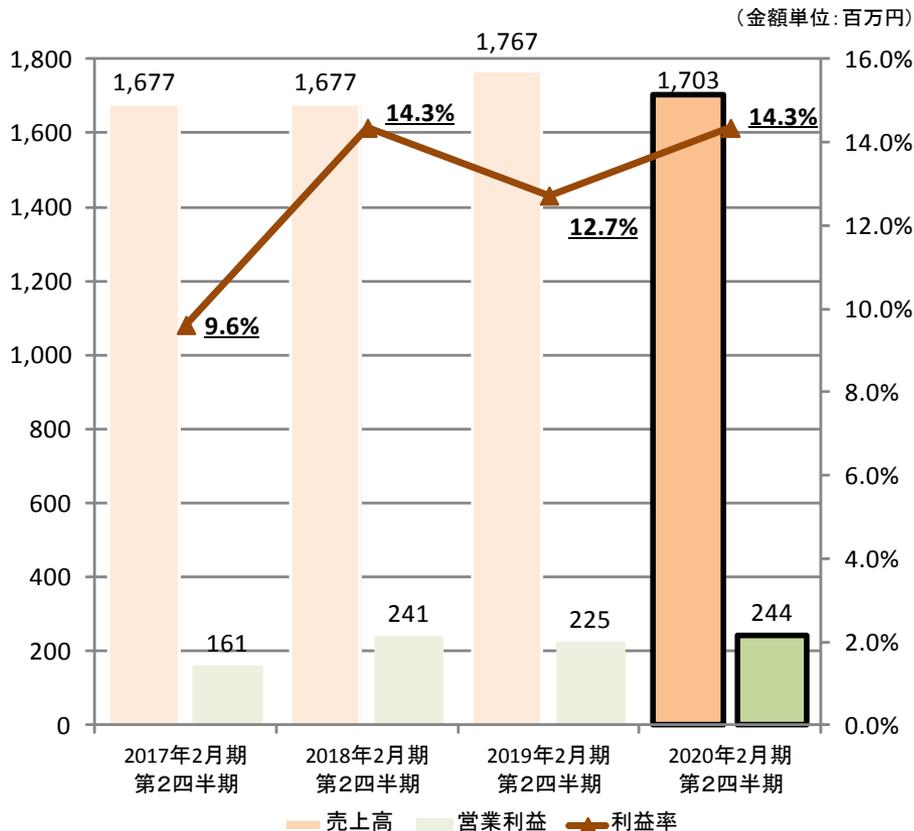
※本部の営業利益率=「本部比率」

3 戦略事業 <アロハテーブル事業>

Aloha Table等ハワイアンブランド 31店舗運営 (2019/8末現在)

【事業方針】

- ・店舗のタイプ別パッケージによる収益力強化
- ・駅直結型商業施設および居抜き物件に特化
- ・コンテンツビジネスへのブランドの変容を検討



既存店比率 101.2%

営業利益率 14.3%

前期下期に撤退した店舗の影響により全体では減収も既存店の強化により増益で着地

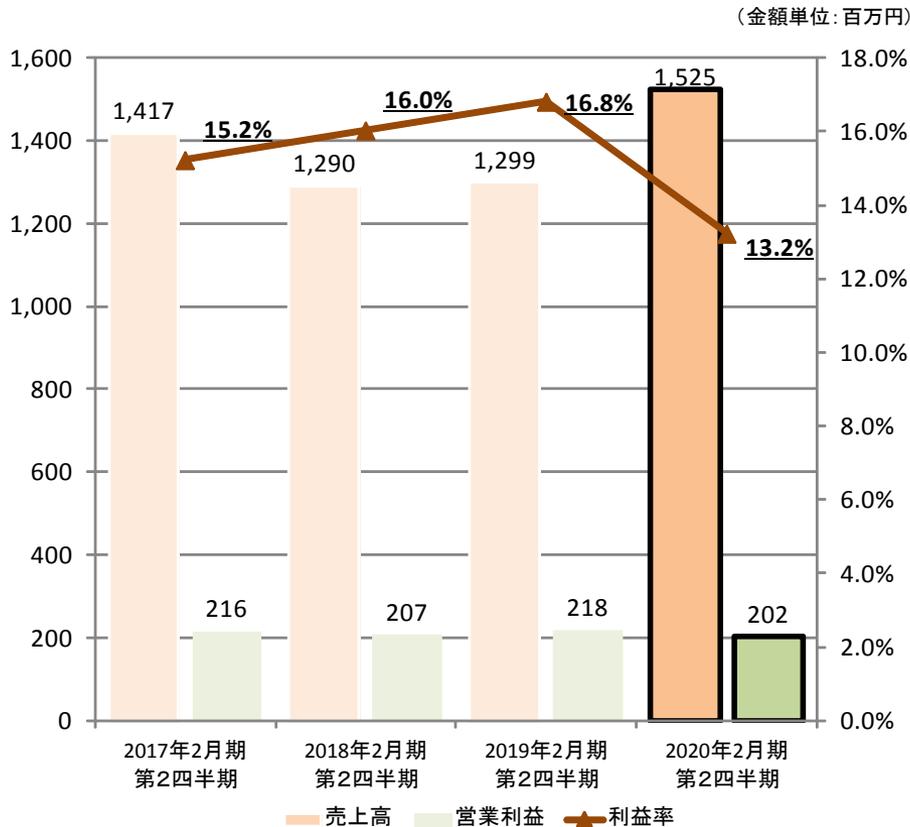
メニュー統一とパッケージ化を行いバリエーションを残しつつ効率化

3 戦略事業 <ダイニング事業>

和業態を中心としたマルチブランド 24店舗運営 (2019/8末現在)

【事業方針】

- ・既存和業態のリブランディング、多店舗化を目的とした新業態の開発
- ・多店舗化を見据えたエスニック業態の開発事業
- ・ホテル開発とのコラボレーション



既存和業態の リブランディングおよび 新ブランド開発

イニシャルコストにより利益率の一時低下

NEW

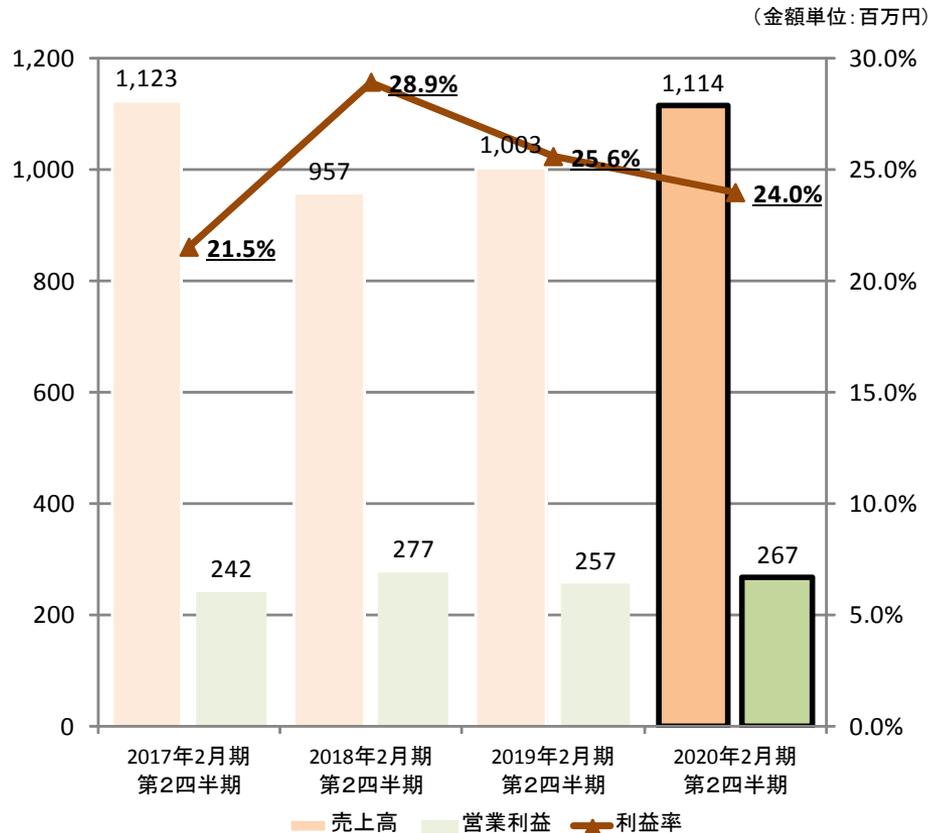
- 2019年3月 葛西臨海公園 PARK LIFE CAFÉ (東京都江戸川区)
- 2019年3月 Chutney ASIAN ETHNIC KITCHEN (神奈川県横浜市)
- 2019年4月 葛西臨海公園 CRYSTAL CAFÉ (東京都江戸川区)
- 2019年6月 口々 (愛知県中村区)

3 戦略事業 <アウトドア事業>

「高収益」ビジネスモデル化へ 13店舗運営 (2019/8末現在)

【事業方針】

- ・居抜き物件の開発
- ・ディベロッパーとの屋上庭園の開発
- ・都市公園の再開発事業を基盤として展開



公園・屋上庭園開発
プロジェクト始動

天候不順等の外的影響に苦戦しつつも
利益は想定内で着地
雨天に向けて仕組みづくり策定

NEW

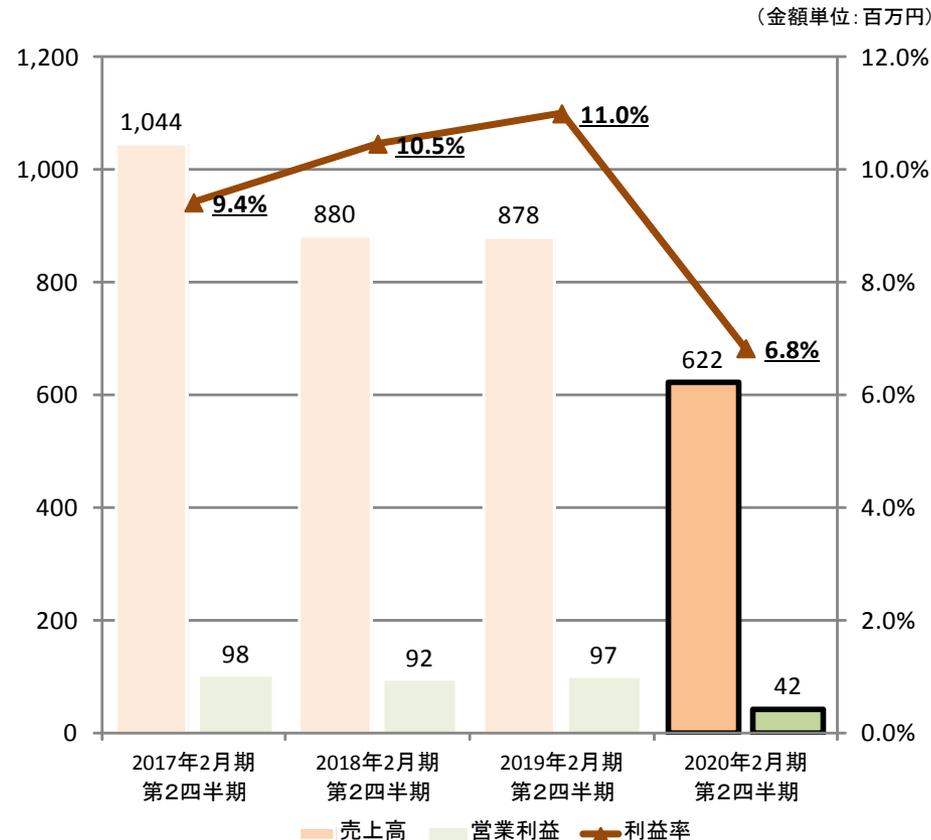
- 2019年3月 葛西臨海公園 BBQ広場 (東京都江戸川区)
- 2019年4月 葛西臨海公園 SORAMIDO BBQ (東京都江戸川区)
- 2019年4月 日本橋高島屋BBQ BEER GARDEN (東京都中央区)

3 戦略事業 <ブライダル事業>

「Heritage Bridal Collection」 4施設3店舗運営 (2019/8末現在)

【事業方針】

- ・「Heritage Bridal Collection」のノウハウにて都市公園での商品開発
- ・「少人数婚」「平日婚」に対応したサービス設計の見直し
- ・居抜き物件の開発



横浜マリンタワー 一時休館により大幅減収

広告強化・プランナー成熟・夏期セールスへ
向け早期計画着手・駆け込み婚も引き出し
既存店は計画値を上回る

お客様のニーズを徹底的に取り込み
予約数を安定化

NEW

2019年5月 葛西臨海公園 ブライダル事業

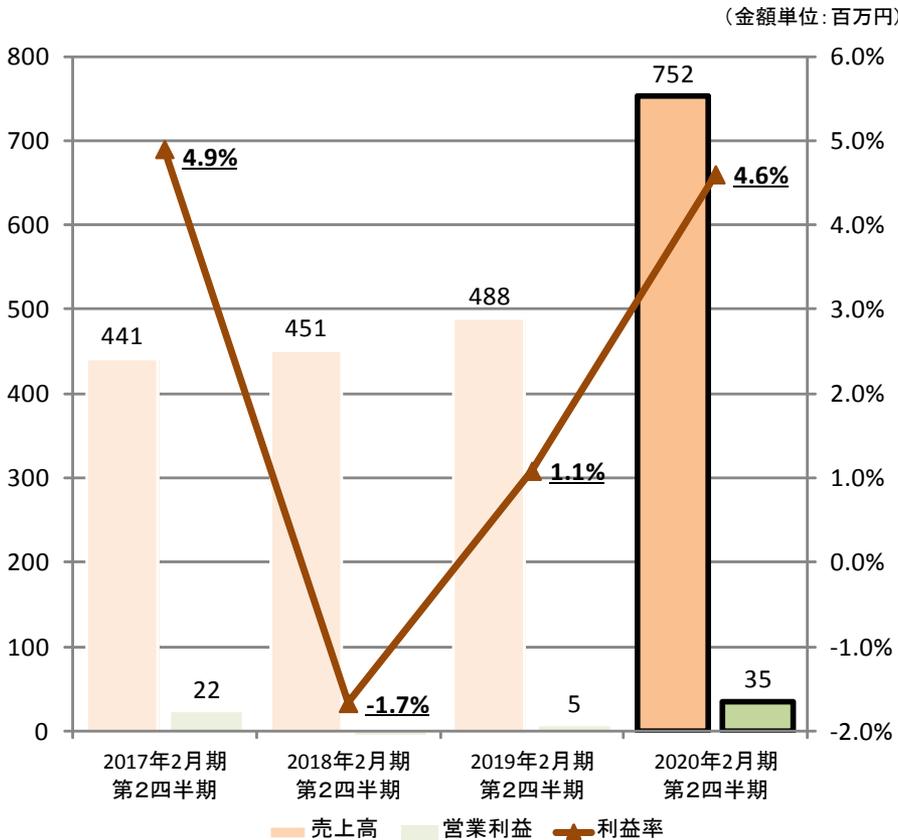
(東京都江戸川区)

3 戦略事業 <国際ナショナル事業>

Waikikiでのスーパードミナント戦略を展開 6店舗運営 (2019/8末現在)

【事業方針】

- ・スーパードミナント戦略
- ・「ALOHA TABLE」に続くブランドの創造、熟成
- ・日本への逆輸入を目的としたブランド開発



2018年OPEN 2店舗
ZIGU/PARIS.HAWAII
巡航稼働へ

観光客、ローカル、ターゲット別の営業戦略
日本のTV番組・雑誌等を積極的に活用した
広告活動

NEW

2019年5月 Aloha Steke House

(ハワイ オアフ島)

3 戦略事業 <新店情報>



ダイニング事業
2019/3/22 open
横浜

アウトドア事業
2019/4/26 open
日本橋



日本橋 高島屋

BBO
BEER GARDEN

くちぐち

口々

酒 魚 天麩羅



ダイニング事業
2019/6/11 open
名古屋・名駅

3 戦略事業 <新店情報>

葛西臨海公園再開発事業

魅力あるコンテンツが

“街”をつくり

ブランディングするという思想

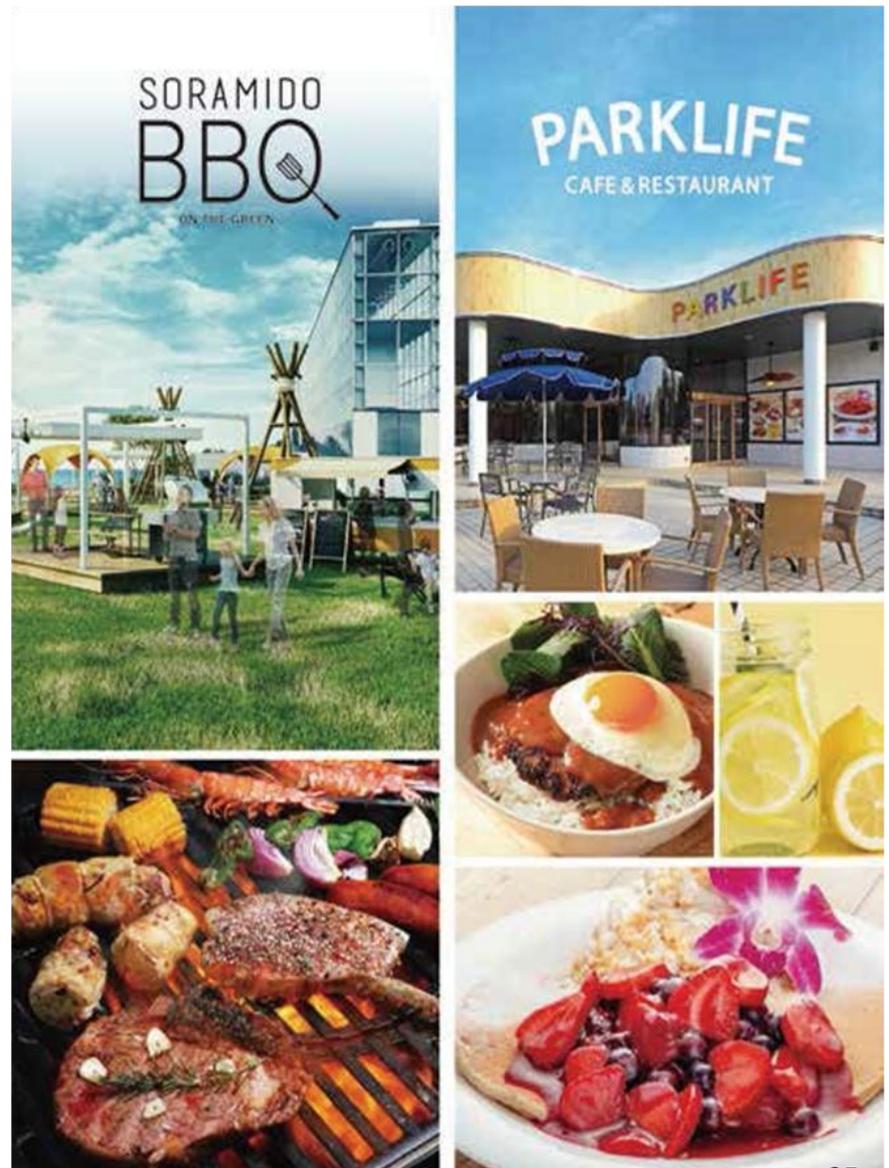
自然との調和をテーマに

地域の方々の憩いの場

『公園』を総合プロデュース

アウトドア事業
ダイニング事業
ブライダル事業

2019/3/1～
open
江戸川区
葛西臨海公園

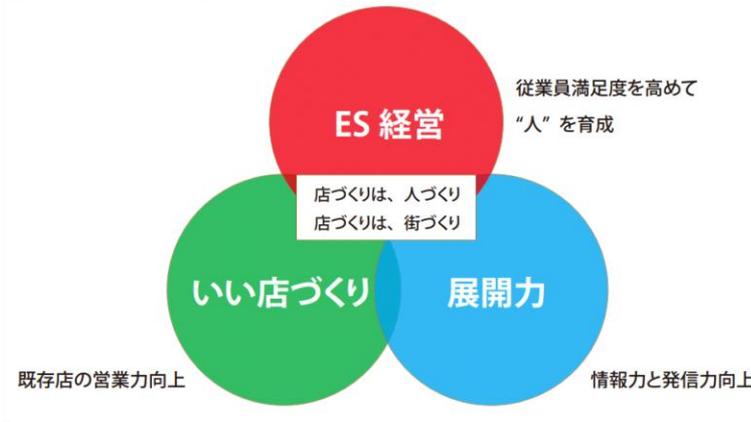


中期事業計画

zetton VISION_19to23 進捗状況

4 中期事業計画

『3つの輪』



『SUSTAINABILITY STRATEGY』



2023年2月期目標

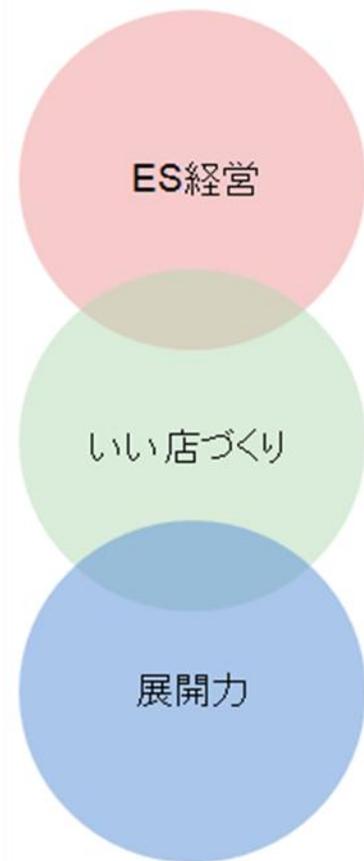
売上高:	120 億円
営業利益:	8.4 億円
営業利益率:	7.0%
ROA:	10%
自己資本比率:	40%

収益力
成長力

企業価値
向上

持続力

4 中期事業計画 <「3つの輪」取り組み>



- ▶ 評価制度・役職の見直し
- ▶ 社内SNSの立ち上げ
- ▶ メニュー・商材の統一化による利益率の向上
- ▶ 予約導線の見直し
- ▶ クリネスの強化
- ▶ 和業態店舗の新規出店(舌舌・口々)
- ▶ 日本橋高島屋 屋上庭園再開発
- ▶ 葛西臨海公園再生事業スタート

4 中期事業計画 <「SUSTAINABILITY STRATEGY」 取り組み>

テーマの設定

1. 持続可能な低炭素・脱炭素社会実現への貢献
2. 持続可能な資源利用社会実現への貢献
3. 人権・労働に配慮した社会実現への貢献
4. 持続可能な社会を実現する地域づくりへの貢献

4 中期事業計画 <「SUSTAINABILITY STRATEGY」 取り組み>



エコ・パワー株式会社 姫神ウインドパーク



みんな電力株式会社の、ブロックチェーン技術を活用したトレーサビリティを明らかにできる、電力生産者と消費者を繋げる「顔の見える電力」への切替えを行うことにしました。

日本初の風力発電専門企業であり、風力発電の普及に向けた事業も行っているエコ・パワー株式会社の電力を導入することで、風力発電の普及も応援していきます。

【導入店舗】

アロハテーブル湘南
アロハテーブル京橋
アロハテーブル心齋橋
LUAU Aloha Table with Gala Banquet
アロハアミーゴ池袋

gz
小料理バルドメ
Riverside Grill & Beergarden

※電力直接契約を実施している店舗全店



環境へ配慮した「生分解性」に優れた素材である紙で、且つ機能性・安全性を追求した国産品である日本製紙のストローが有効的と考え、導入に向けて両社で協議を行い、当社複数店舗で利用することを決めました。

日本製紙紙製ストローの特徴

- 日本製紙が実践する持続可能な森林経営のもとで調達された木材を使用
- 衛生環境が整った国内工場生産
- 外部機関において食品衛生法に則った試験を実施し安全性を確認

4 中期事業計画 <「SUSTAINABILITY STRATEGY」 取り組み>



Ocean's Loveでは障がいのある人が地域で自立した生活を送るうえで、就労することは非常に重要で、「子ども達には大人になっても笑顔溢れる毎日を送って欲しい」という願いを込め、「Ocean's Love就労支援プロジェクト「お仕事体験」」に取り組んでいます。



知的障がいのある子どもたちによって運営するカフェ「Aloha Table sharing ALOHA Spirit！」

アロハテーブル店舗でアロハテーブルの人気メニューやドリンクの調理・サービス・お会計対応などを体験してもらいました。
子どもたちにとって、ご家族にとって明るい未来に少しでも繋がることを祈りつつ、今後も引続き、就労体験の機会を作っていきたいと思っております。



知的障がい児・発達障がい児に向けたサーフィンスクール

当社は認定NPO法人Ocean's Loveが開催している知的障がい児・発達障がい児に向けたサーフィンスクールで、2012年より法人サポーターとしてサーフィン体験のお手伝い・当日の昼食(ロコモコ・BBQなど)の提供などを実施しております。

