

株式会社ゼットン(3057)

決算説明資料

2019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。複写及び無断転載はご遠慮下さい。当資料は当社が現在の発行している、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

新店情報

経営理念

沿革

今後の予定

APPENDIX..... 27

店舗数の推移

売上高 / 経常利益の推移

決算概要

2019年2月期 第2四半期

決算サマリー

売上高

連結売上高は5,434百万円（前年同期比103.4%、177百万円増）

閉店した10店舗による減収があったものの、天候不順等の外的影響が発生した中、新規店舗が順調に立ち上がり、既存店舗の各種施策の実施効果もあり増収となりました。

（既存店売上高：前年同期比101.4%）

利益

過去最高益（営業利益、経常利益、四半期純利益）を達成

マーケティングの強化、メニュー改変や価格適正化による売上増収に連動した増益の他、バイイングパワーを活かしたグループ購買による原価率低減効果や本部の人員体制変更による増益効果が加わり、営業利益は前年同期比25百万円増の488百万円となりました。

店舗数

店舗数は72店舗

4店舗を新規出店した一方で3店舗を閉店。前期末比1店舗増となりました。

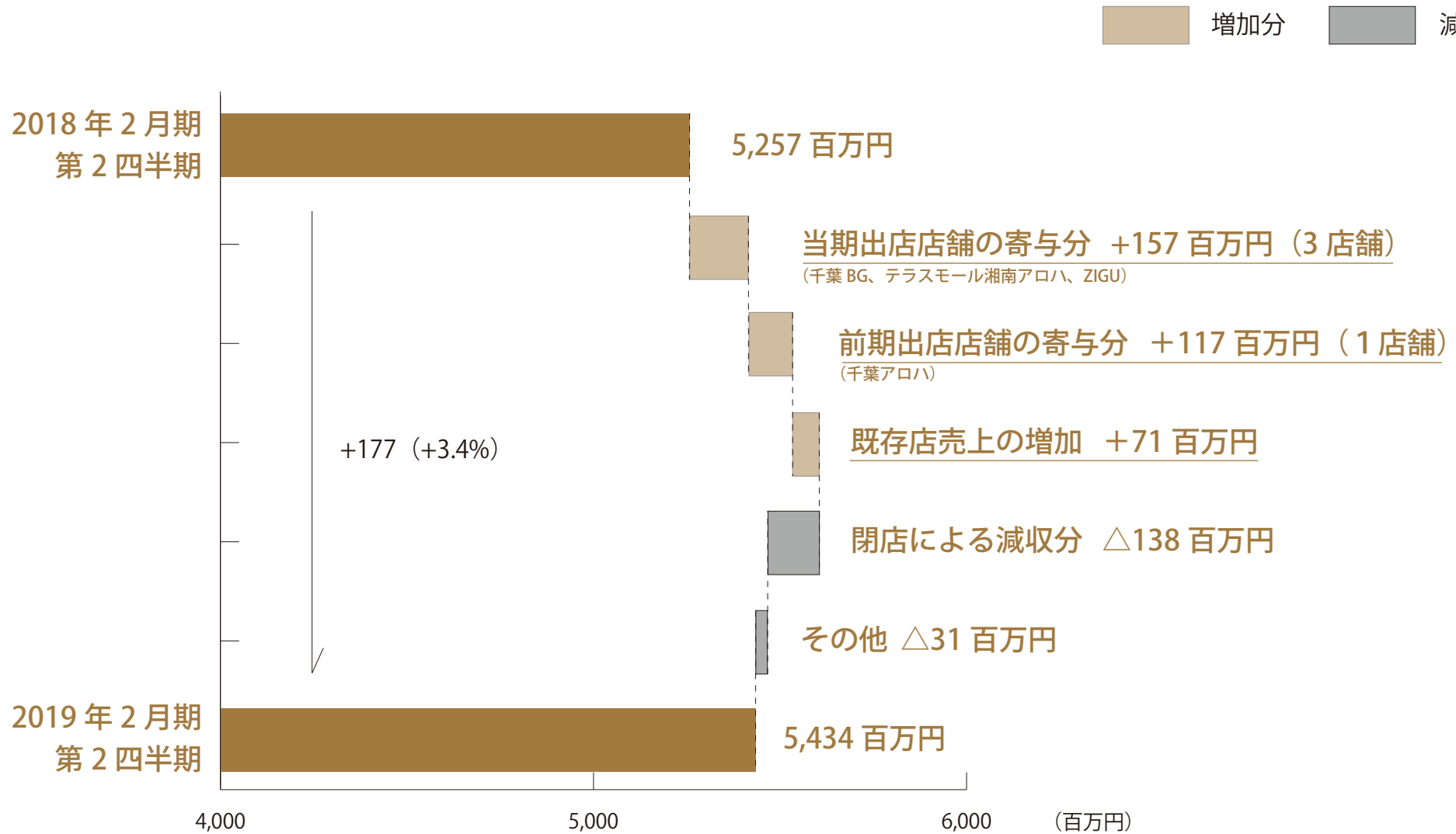
連結損益計算書概要

(百万円/%)

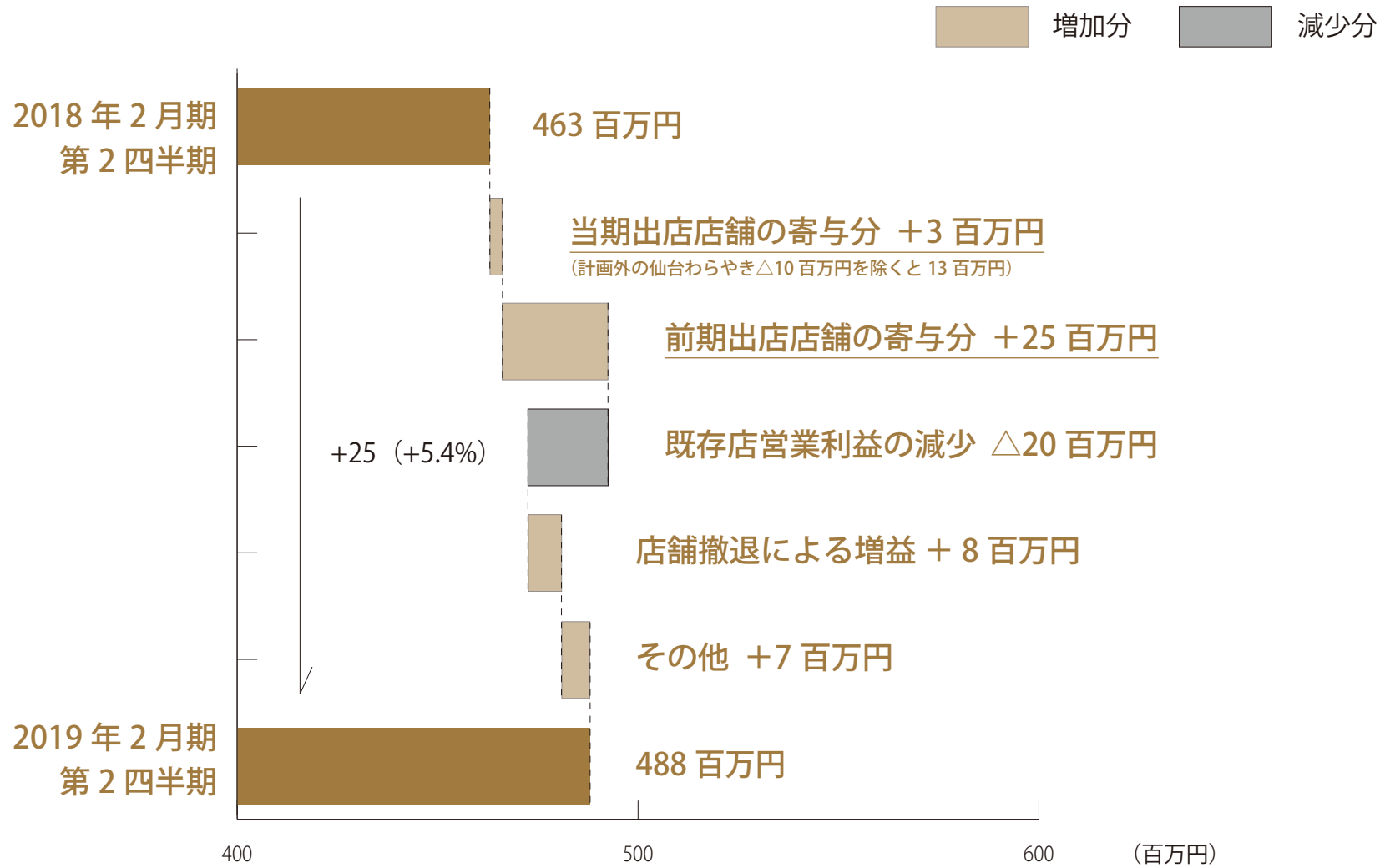
	2018年2月期 第2四半期	2019年2月期 第2四半期	増減	前年同期比
売上高	5,257	5,434	177	103.4
売上原価	1,429	1,447	18	101.3
売上総利益	3,828	3,987	159	104.2
販売費及び一般管理費	3,364	3,498	134	104.0
営業利益	463	488	25	105.4
営業外収益	22	17	△4	78.0
営業外費用	10	6	△3	63.0
経常利益	475	499	23	105.0
特別利益	2	0	△1	14.7
特別損失	102	36	△66	35.7
税引前四半期純利益	375	463	88	123.5
四半期純利益	241	286	44	118.6

※ 親会社株主に帰属する四半期純利益

売上高の変動要因分析



営業利益の変動要因分析

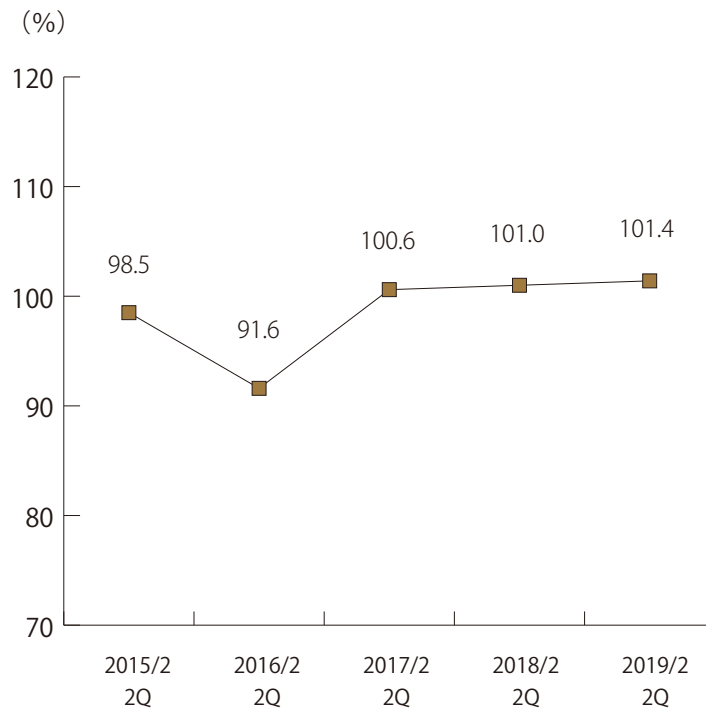


※ 既存店：開店から13ヶ月経過した店舗

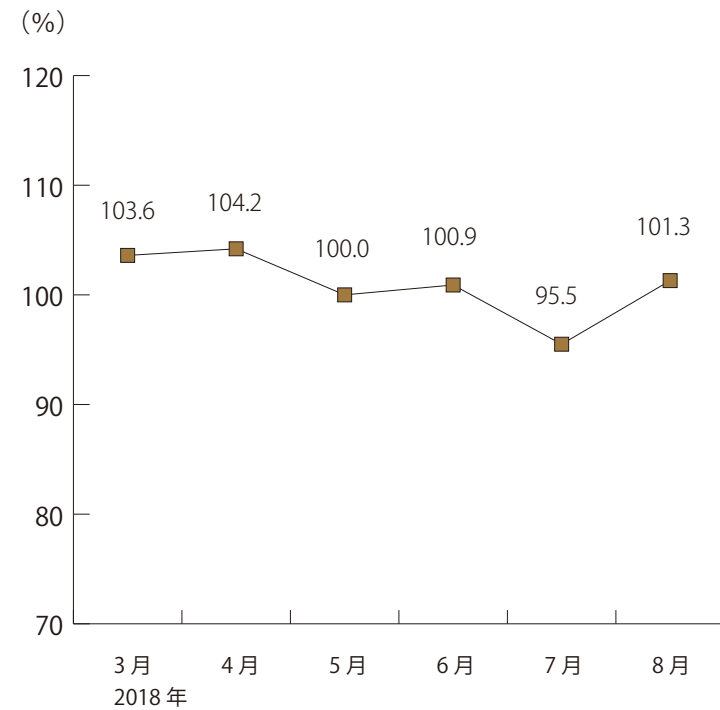
既存店の状況

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】	2018年 2月期末	2019年2月期 第2四半期末	増減
流動資産	982	1,604	621
現金及び預金	552	869	317
売掛金	154	407	253
その他	276	328	52
貸倒引当金	△1	△1	△0
固定資産	1,754	1,768	14
有形固定資産	1,075	1,134	58
建物・建物付属設備	770	911	141
器具備品	98	164	64
建設仮勘定	181	40	△141
その他	23	17	△6
無形固定資産	11	39	28
投資その他の資産	667	595	△41
資産合計	2,736	3,373	636

【負債の部】	2018年 2月期末	2019年2月期 第2四半期末	増減
流動負債	1,387	1,846	458
買掛金	350	596	245
短期借入金/1年内返済予定長期借入金	380	391	10
その他	656	858	202
固定負債	791	713	△78
長期借入金	552	506	△45
その他	239	206	△32
負債合計	2,178	2,559	380

【純資産の部】	2018年 2月期末	2019年2月期 第2四半期末	増減
株主資本	566	833	266
資本金	383	383	0
資本剰余金	3	4	0
利益剰余金	180	445	265
その他包括利益累計額	△9	△20	△10
純資産合計	557	813	255
負債及び純資産合計	2,736	3,373	636

キャッシュ・フロー計算書概要

(百万円)

	2018年2月期 第2四半期	2019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	555	588	32
投資活動によるキャッシュ・フロー	△53	△186	△132
フリーキャッシュ・フロー	501	401	△100
財務活動によるキャッシュ・フロー	△221	△72	149
現金及び現金同等物に係る換算差額	△42	△11	30
現金及び現金同等物の増減額	237	317	79
現金及び現金同等物の期首残高	687	552	△134
現金及び現金同等物の期末残高	924	869	△54

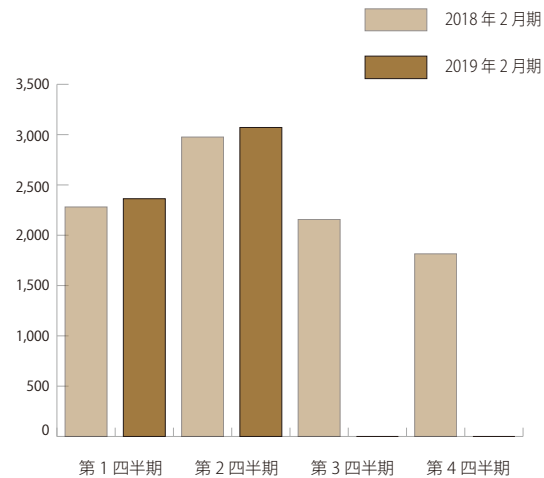
四半期業績の推移

(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	2019年2月期	2,363	3,071	—	—
	2018年2月期	2,281	2,976	2,157	1,815
経常利益	2019年2月期	110	389	—	—
	2018年2月期	42	433	50	△84

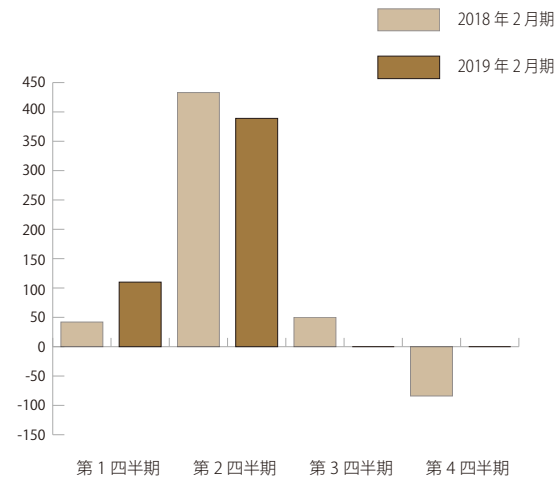
売上高

(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実績	2019年2月期 通期計画
売上高	9,230	5,434	9,380
営業利益	428	488	440
経常利益	442	499	430
当期純利益 [※]	155	286	180

※ 親会社株主に帰属する当期純利益

【通期計画について】

第2四半期決算に業績の上方修正を行いました。通期業績予想につきましては、来期予定の新規プロジェクト及び新規出店による当期業績に及ぼす影響、既存店舗の下期業績見通し及び「働き方改革」推進に伴う影響等を総合的に勘案して、前回発表値を据え置きます。

事業区分別説明

2019年2月期 第2四半期決算のポイント

第2四半期の過去最高益を達成

(営業利益、経常利益、四半期純利益)

- ・顧客満足向上策の積極推進
- ・組織変更による店舗・販促オペレーションの強化
- ・広告活動パフォーマンスの大幅向上
- ・メニュー改変による客単価の向上
- ・DDホールディングスとのグループ購買による原価低減活動の推進

事業区分について

弊社の事業区分

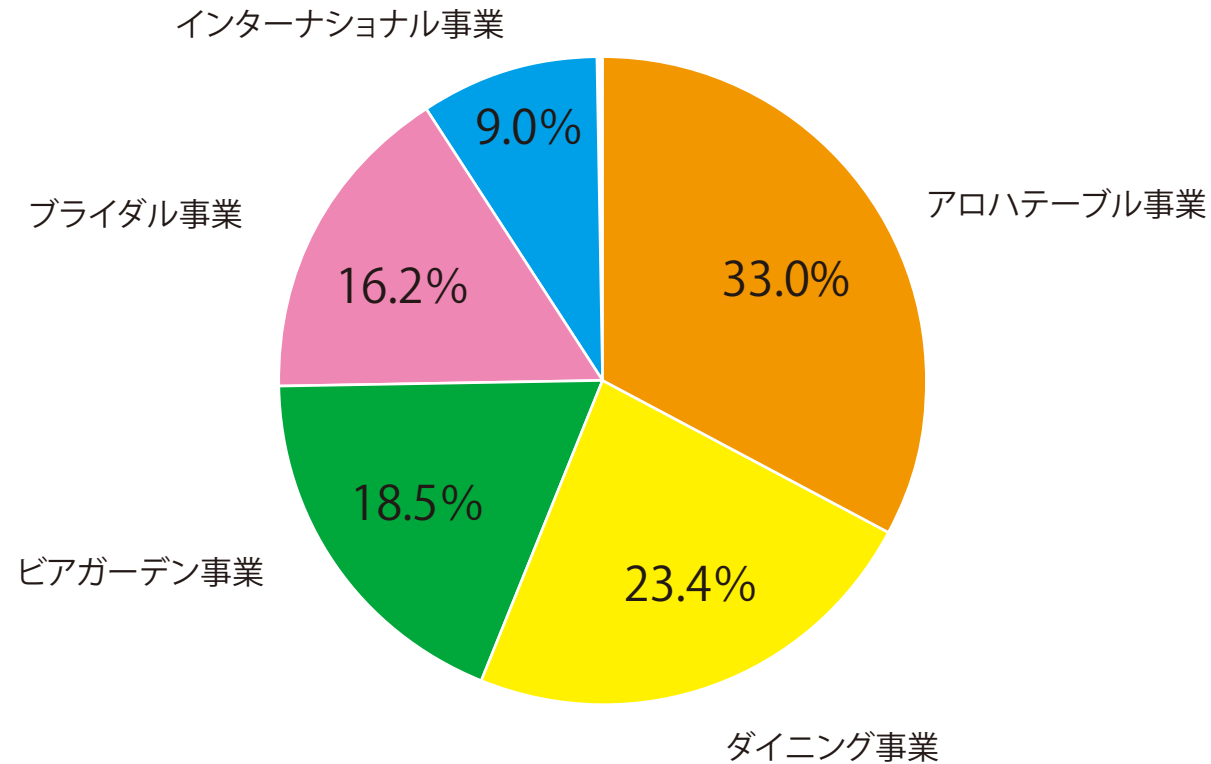
弊社の成長戦略に沿った新しい事業区分を2016年2月期から導入しています。2020年3月期から「公園リノベーション事業」をスタートする予定です。



売上構成比

事業区分別売上構成比

2019年2月期 第2四半期: 売上高5,434百万円



事業区分別状況

		2018年2月期 第2四半期	2019年2月期 第2四半期	(百万円) 増減
アロハテーブル事業	売上高	1,699	1,795	95
	営業利益	228	225	△3
ダイニング事業	売上高	1,267	1,270	2
	営業利益	195	217	22
ビアガーデン事業	売上高	956	1,003	46
	営業利益	276	256	△19
ブライダル事業	売上高	880	878	△1
	営業利益	112	96	△16
インターナショナル事業	売上高	450	488	37
	営業利益	△7	4	11
本部	売上高	2	△1	△3
	営業利益	△342	△311	30
全社	売上高	5,257	5,434	177
	営業利益	463	488	25

アロハテーブル事業

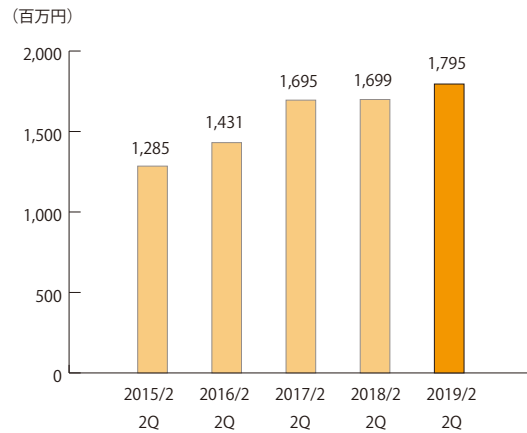
売上高： 1,795百万円

営業利益： 225百万円

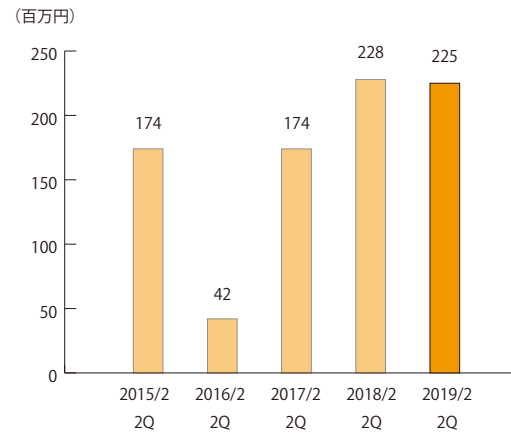
既存店： 100.5% (前年同期比)

店舗数： 32店舗

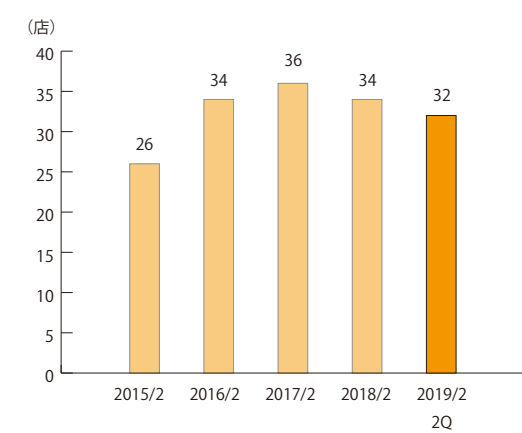
売上高推移



営業利益推移



店舗数推移



2Qのポイント

男性客の取り込みをターゲットにしたメニュー変更、オペレーション改善の取り組みが定着、マーケティング戦略も順調に推進することができ、当第2四半期の売上高は1,795百万円(前年同期比105.6%)、営業利益は225百万円(前年同期比98.5%)となりました。

今後の見通し/施策

ネットマーケティングをより強化しながら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をさらにすすめ、店舗収益力をさらに向上させてまいります。今後はロケーションの優れた“駅ナカ”、“駅チカ”へのアロハテーブルの新規出店も積極化していく方針です。

ダイニング事業

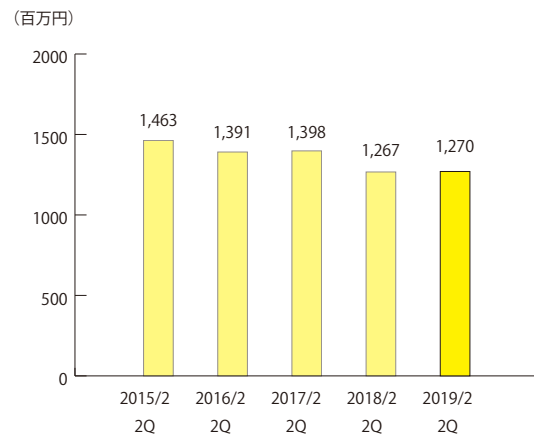
売上高： 1,270百万円

営業利益： 217百万円

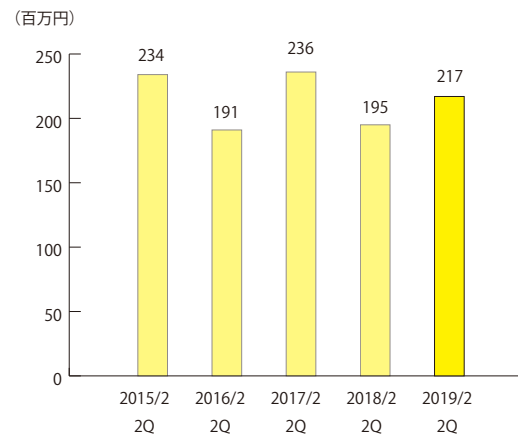
既存店： 103.2% (前年同期比)

店舗数： 18店舗

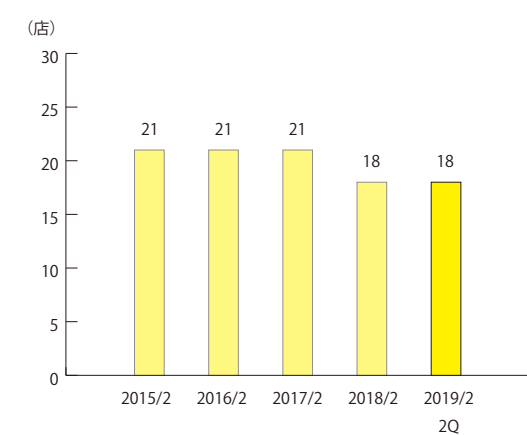
売上高推移



営業利益推移



店舗数推移



2Qのポイント

広告効果の高まりで予約数が向上、メニュークオリティの改善と適正価格化により客単価も上昇し、既存店売上高は103.2%と好調に推移いたしました。当第2四半期の売上高は1,270百万円(前年同期比100.2%)、営業利益は217百万円(前年同期比111.3%)となりました。

今後の見通し/施策

リピーター顧客を増加させるための顧客満足向上施策に徹底的に取り組み、PDCAサイクルをしっかりと回していきたいと考えています。また、ダイニング事業では、来期に向けて和業態、エスニック業態の新ブランドを開発、出店していく方針です。

ビアガーデン事業

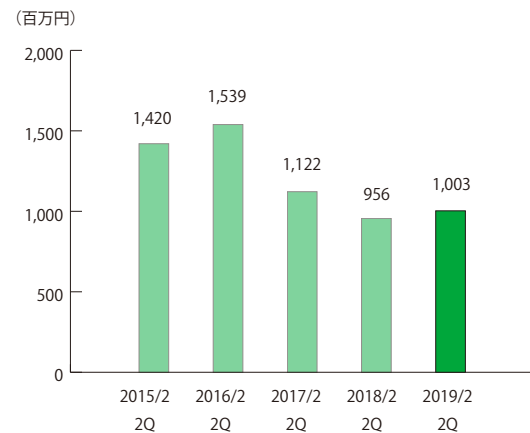
売上高： 1,003百万円

営業利益： 256百万円

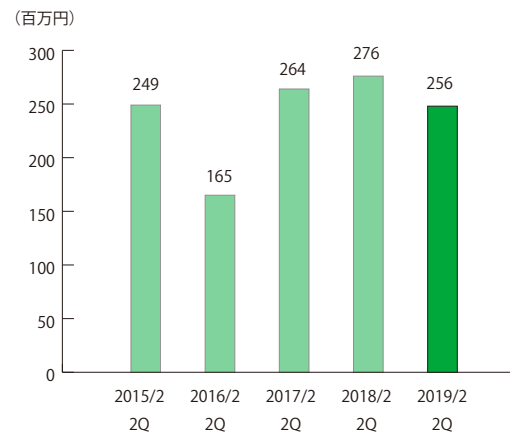
既存店： 100.3% (前年同期比)

店舗数： 10店舗

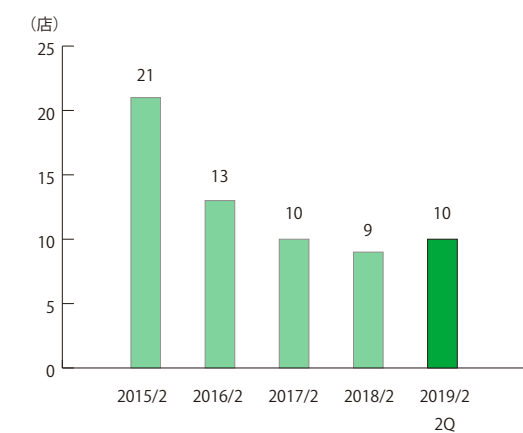
売上高推移



営業利益推移



店舗数推移



2Qのポイント

天候不順や地震の影響などで外的環境には恵まれませんでしたが、ネット広告による集客強化策や、これまでに取り組んできた構造的な原価低減策が功を奏し、既存店売上高は100.3%と好調に推移し、当第2四半期の売上高は1,003百万円（前年同期比104.9%）、営業利益は256百万円（前年同期比92.8%）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、新規出店については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

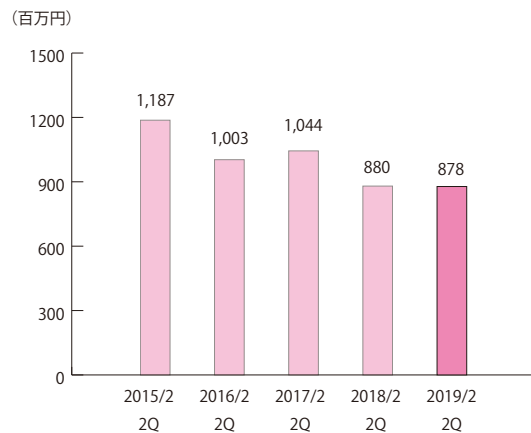
売上高： 878百万円

営業利益： 96百万円

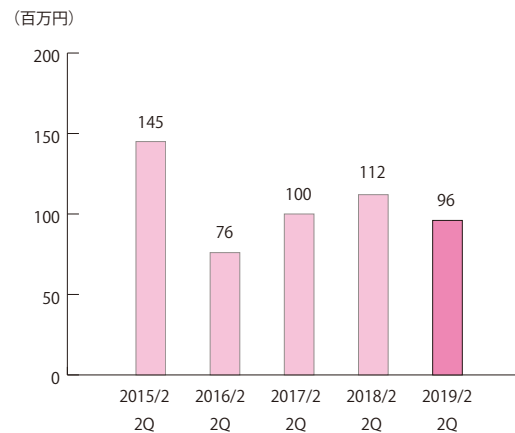
既存店： 100.3% (前年同期比)

店舗数： 4施設7店舗

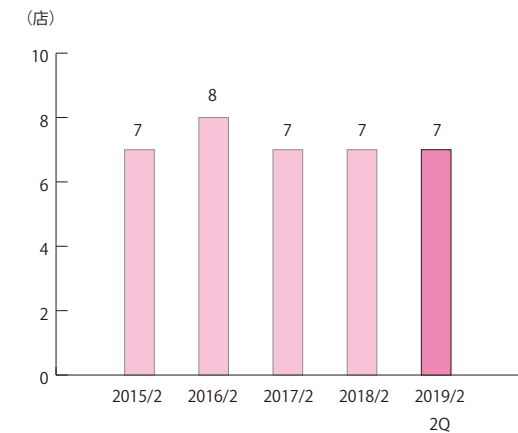
売上高推移



営業利益推移



店舗数推移



2Qのポイント

外部アドバイザーの意見を取り入れながら、集客拡大と徹底的な成約率の向上に努め施行組数も順調に増加しました。当第2四半期の売上高は878百万円(前年同期比99.8%)、営業利益は96百万円(前年同期比85.6%)となりました。

今後の見通し/施策

引き続き成約率の向上に努めるとともに、“少人数婚”に対応したサービス設計の見直しを行ってまいります。また、今後も広告活動に注力し受注・施行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

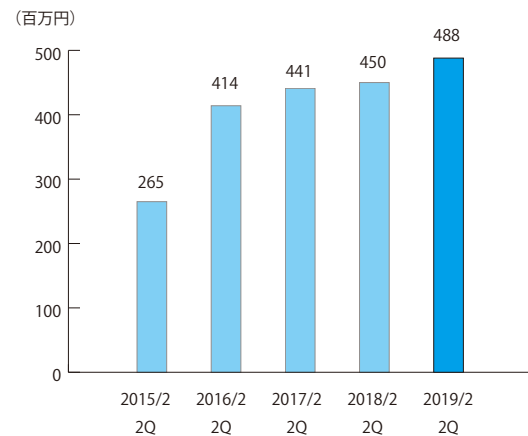
売上高： 488百万円

営業利益： 4百万円

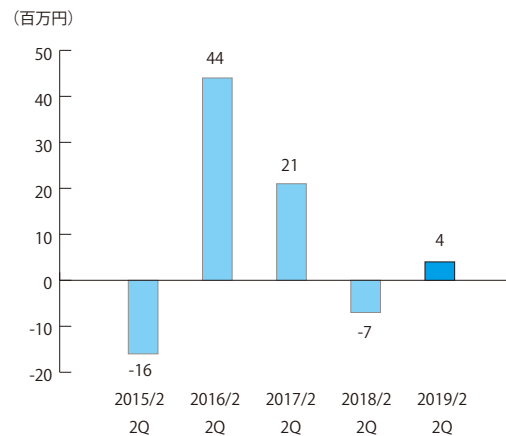
既存店： 104.0% (前年同期比)

店舗数： 5店舗

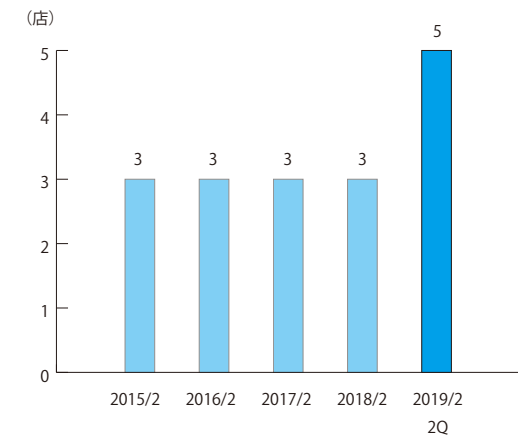
売上高推移



営業利益推移



店舗数推移



2Qのポイント

既存店が104.0%と好調に推移するとともに、和業態のレストラン「ZIGU」とフレンチビストロ「PARIS.HAWAII」の新業態2店舗がオープンしました。当第2四半期の売上高は488百万円（前年同期比108.4%）、営業利益は4百万円（前年同期比11百万円増）となりました。

今後の見通し/施策

新店2店舗の立ち上がりが好調で、2019年2月期の下期以降において大きな売上・利益貢献が見込めるものと考えております。

新店情報

ZIGU



OPEN	ADDRESS	TYPE
5/14	Honolulu	Island Japanese

ZIGU.

「地 (ZI) を喰らう (GU)」

「EAT LOCAL」をテーマに、ハワイの食材を心ゆくまで味わえる今までにない和食レストラン&バー。「日本の食文化の持つ素晴らしさ」をハワイに発信する。

PARIS.HAWAII



OPEN	ADDRESS	TYPE
8/28	Honolulu	Island french

PARIS.HAWAII

パリからハワイにやって来た日本人シェフ

仏パリのビストロを経てハワイに移住したシェフが仕掛ける。オープン間もなく、ハワイのローカル新聞<Honolulu Star Advertiser: The Weekly Eater> のレストランレビューにて、30年の歴史で3店舗目となる最高評価 を獲得。

わらやき屋 仙台国分町



OPEN	ADDRESS	TYPE
9/5	宮城県仙台市	土佐料理

zetton×わらやき屋 (DDホールディングス)

“最高の調理法”と言われている土佐名物「わら焼き」

高知県最古の酒造である「西岡酒造」と「わらやき屋」オリジナルブランド「辛口吟醸 げに辛」はここでしか味わえない。

zettonが運営するわらやき屋を仙台で。



経営理念

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。

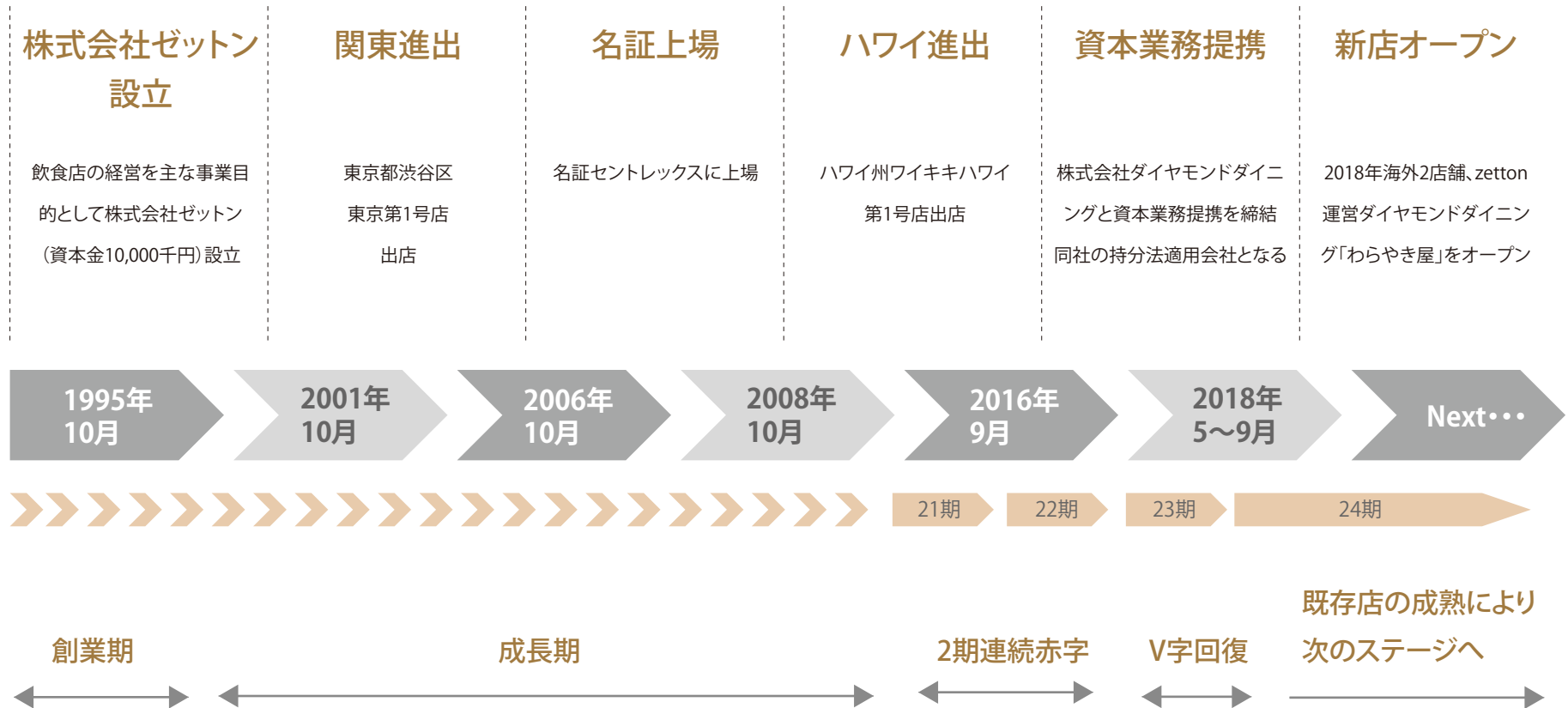
Value 6

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。



沿革



今後の予定

葛西臨海公園

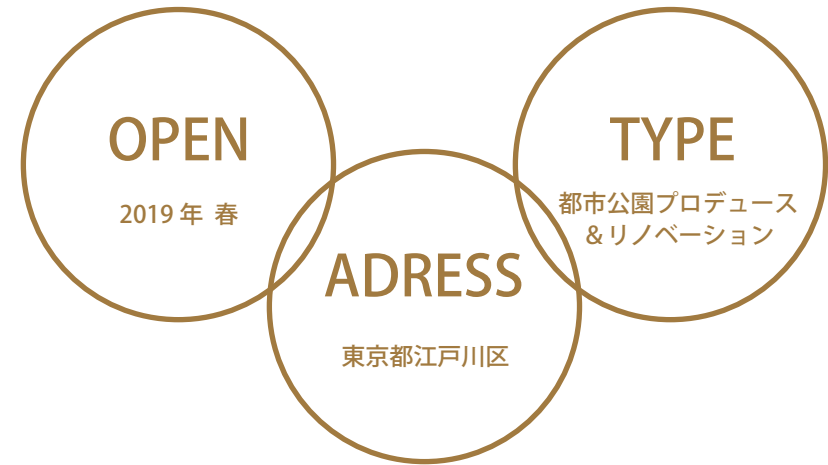
zettonの実績・ノウハウ×地域社会貢献

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

2017年6月 都市公園法の一部改正、
民間企業への委託の流れに後押しを受け

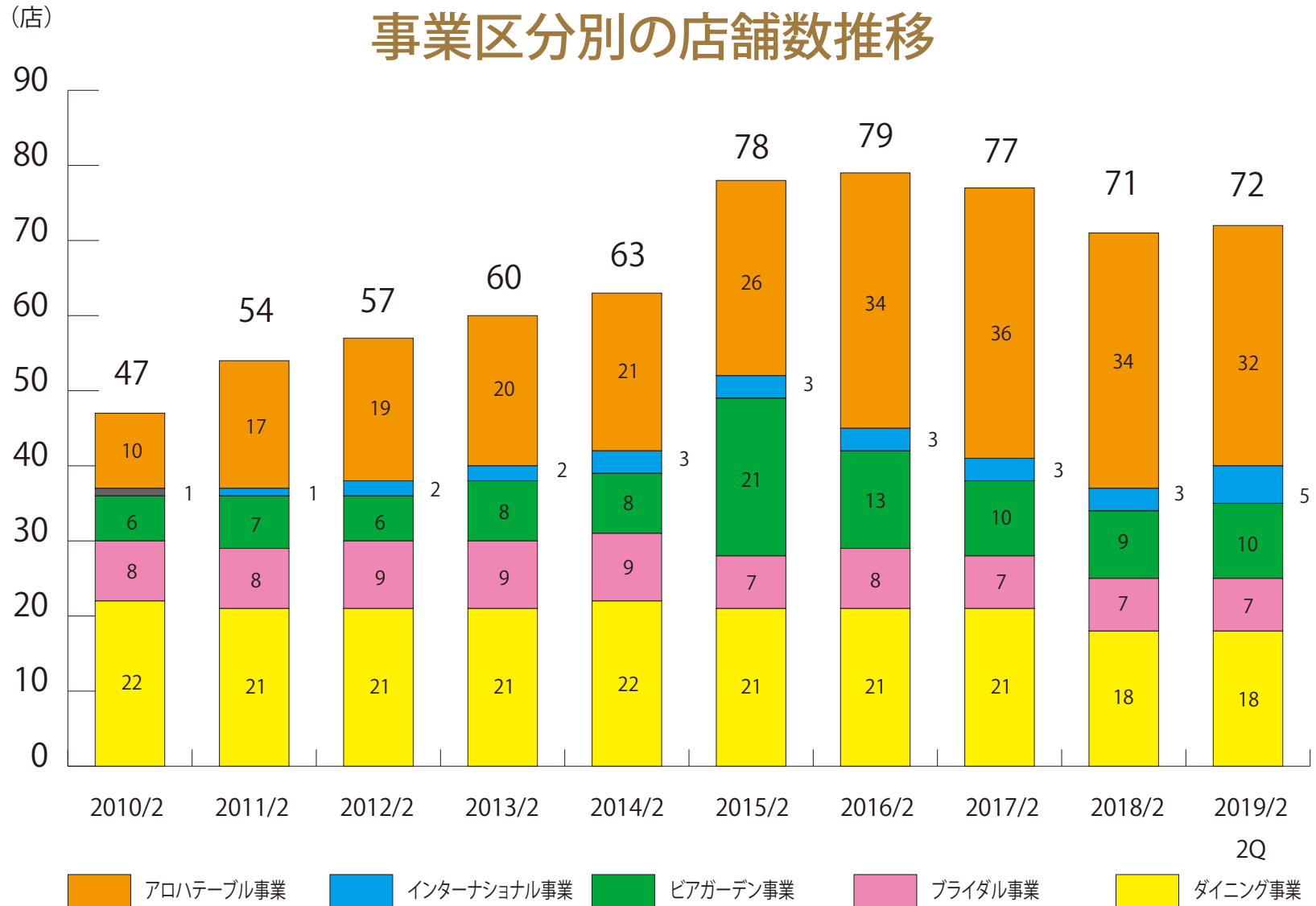
飲食の場に特化することなく、「家」「職場」に次ぐ
サードプレイスとして、特別な空間を提供

過去の公園リノベーション・プロデュース実績
徳川園・テレビ塔・中之島公園・
アーキヒルズサウスタワースターライトガーデン・
六本木東京ミッドタウンなど



APPENDIX

店舗数の推移



売上高／経常利益の推移

