

2011年2月期  
第2四半期 決算説明資料

2010年10月  
株式会社ゼットン  
(コード:3057)

# 目次

## I. 第2四半期決算概要

2011年2月期 第2四半期 決算サマリ ....	4
損益計算書概要 .....	5
四半期業績の推移 .....	6
売上高の変動要因 .....	7
店舗数 / 売上高構成比 .....	8
既存店売上高前年同期比 .....	9
事業別業績：	
ハイライト .....	10
公共施設開発事業 .....	11
商業店舗開発事業 .....	12
本社経費の概要 .....	13
貸借対照表概要 .....	14
キャッシュ・フロー計算書概要 .....	15
2011年2月期 連結業績計画 .....	16

## II. 第2四半期のトピックス

第2四半期決算のポイント .....	18
第2四半期の新規出店 .....	24
東京都美術館への新規出店 .....	30

## APPENDIX

売上高 / 経常利益の推移 .....	32
エリア別 : 売上高構成比 / 店舗数の推移 .....	33

A photograph of an outdoor dining area at a restaurant called "R" Riverside Grill & Beer Garden. The scene is set on a wooden deck overlooking a river. In the foreground, several wooden tables and benches are arranged. A server in a blue patterned shirt is standing and serving a group of customers seated at a table. Other customers are visible in the background, some seated at tables and others standing. The restaurant has a modern, industrial-style structure with a large overhanging roof supported by metal beams. The background features lush green trees and a bridge in the distance. The overall atmosphere is relaxed and scenic.

# 1. 第2四半期 決算概要

(2010年3月～2010年8月)

Photo: "R" RIVERSIDE GRILL & BEER GARDEN

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。

# 2011年2月期 第2四半期決算サマリー

## 業績の状況・・・売上高、経常利益ともに過去最高水準となる

売上高は前年同期比12.8%増の3,393百万円、経常利益は前年同期の△113百万円に比べ249百万円増の136百万円となりました。

1

### 順調な売上高拡大

大規模プロジェクトである「横浜マリントワー」、期間限定店舗、ハワイアンブランドを中心に売上高を伸ばしました。ブライダルも好調に推移しました。

### 収益性の改善

費用抑制と事業効率向上に努めた結果、利益の出やすい体質に変化し、経常利益率は4.0%となりました(過去最高水準)。

2

## 既存店の状況・・・ほぼ横ばい

既存店売上高はほぼ横ばいとなりました。公共施設開発事業における既存店売上高は前年同期比で100.7%、商業店舗開発事業における既存店売上高は同99.0%となり、既存店全体では同99.9%となりました。

※既存店の定義：開店から24ヶ月以上経過した店舗

3

## 新規出店の状況・・・9店舗を新規出店

公共施設開発事業における新プロジェクトとして1店舗、商業店舗開発事業においては8店舗(カジュアル店1店舗、ハワイアンブランド直営店6店舗、ハワイアンブランドF C店1店舗)を新規出店しました。これにより、当期末の店舗数は46店舗(直営店45店舗、F C店1店舗)となりました。

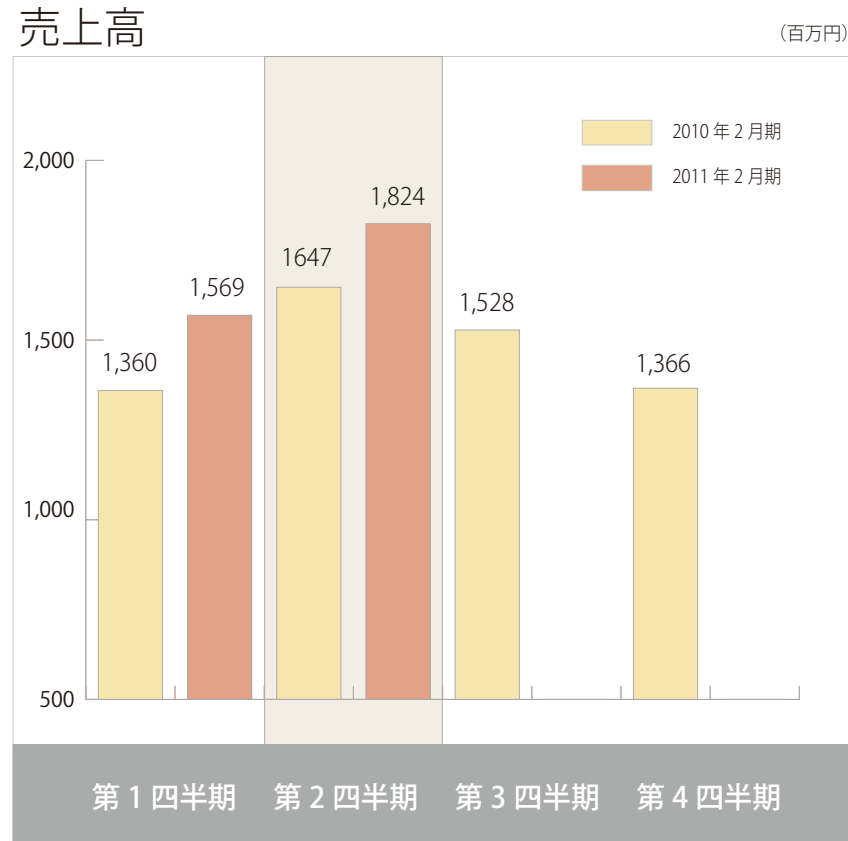
# 損益計算書概要

(単位：百万円/%)

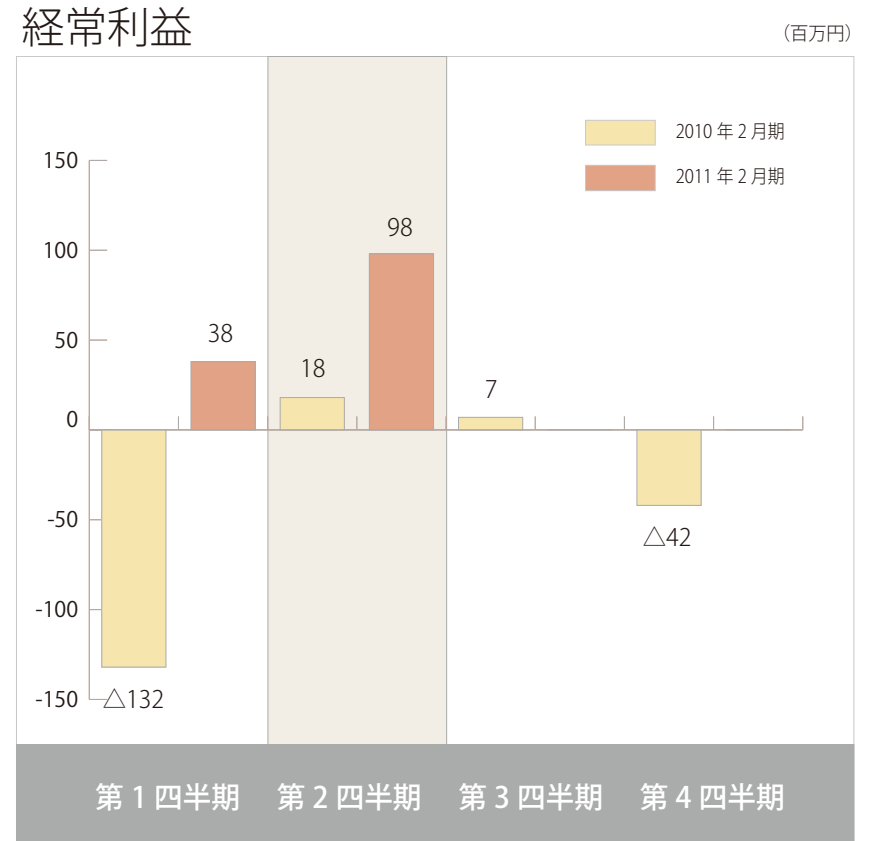
	2010年2月期 第2四半期		2011年2月期 第2四半期		増減		ポイント
	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	
売上高	3,007	100.0	3,393	100.0	385	-	前年同期比 12.8%増。「横浜マリニタワー」、期間限定店舗、ハワイアンブランドが好調に推移。
売上原価	883	29.4	1,012	29.8	129	0.5	
売上総利益	2,124	70.6	2,380	70.2	256	△0.5	
販売費及び一般管理費	2,236	74.4	2,221	65.5	△14	△8.9	コストコントロール効果により販管費比率は 8.9%減と大幅に低下。出店コストは前年同期より 97 百万円減少し、46 百万円にとどまる。
(内訳) 人件費	1,097	36.5	1,078	31.8	△18	△4.7	
地代家賃	327	10.9	341	10.1	14	△0.8	
その他販管費	812	27.0	801	23.6	△10	△3.6	
営業利益	△111	△3.7	159	4.7	271	8.4	売上拡大、販管費低下により、営業利益は大幅に増加、前年同期より 271 百万円増加し、159 百万円となる。
営業外損益	△1	0.0	△23	△0.7	△21	△0.6	
経常利益	△113	△3.8	136	4.0	249	7.8	
特別損益	3	0.1	15	0.5	11	0.3	
税引前当期純利益	△109	△3.6	152	4.5	261	8.1	
当期純利益	△92	△3.1	80	2.4	172	5.4	

※既存店の定義：開店から 24 ヶ月以上経過した店舗

# 四半期業績の推移

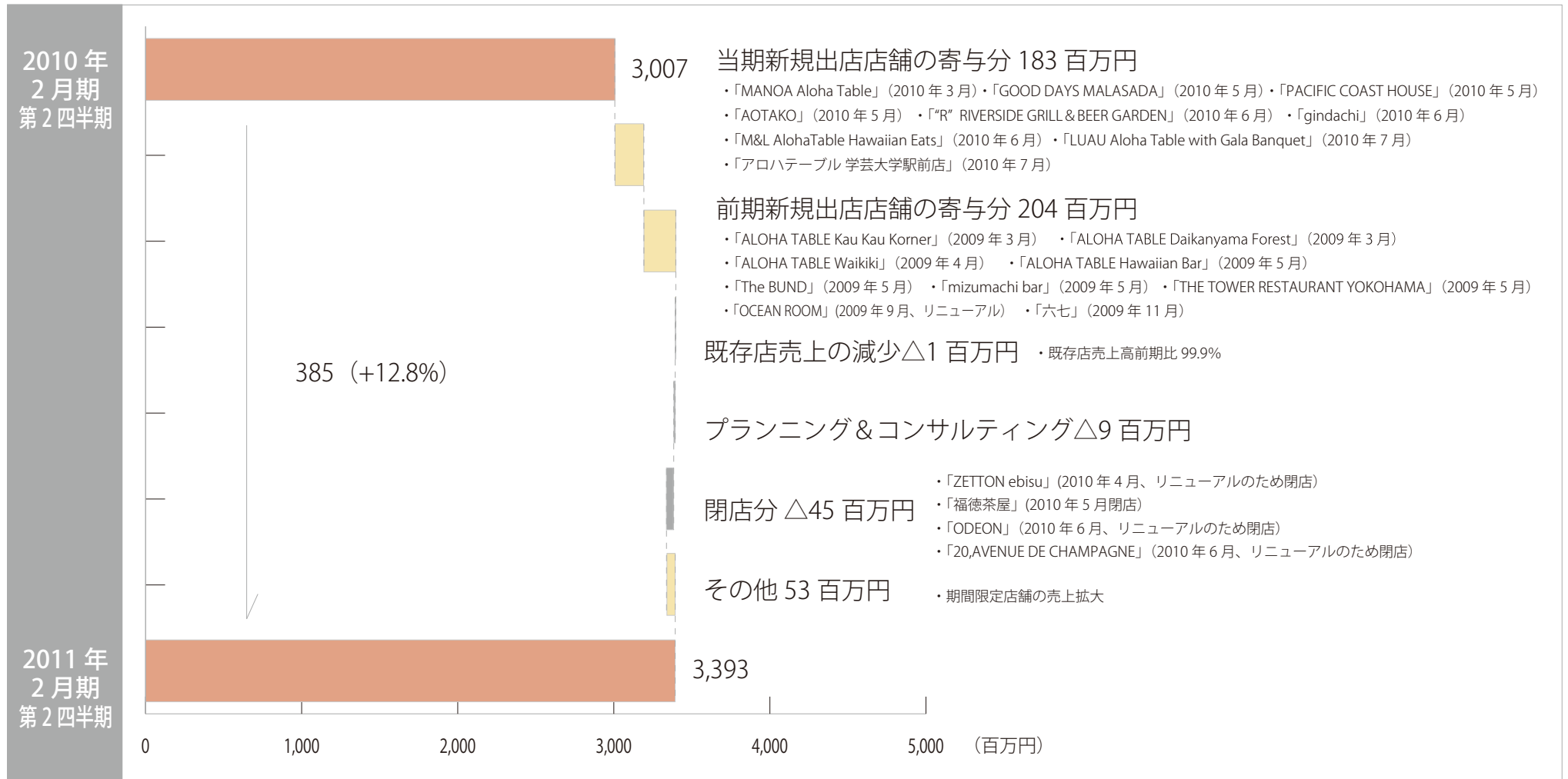


第2四半期の売上高は前年同期を10.7%上回る結果となる。昨年5月にリニューアルオープンした「横浜マリントワー」、期間限定店舗、ハワイアンブランドの売上貢献が大きい。



第2四半期は136百万円の経常黒字となる。期間限定店舗による収益向上とコスト抑制施策の効果が大きい。

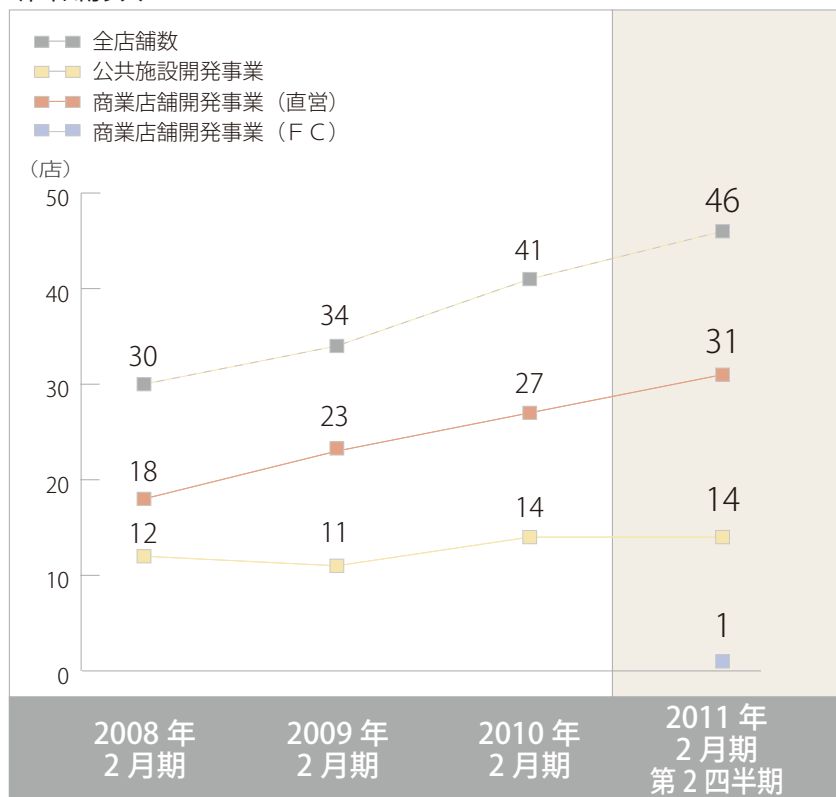
# 売上高の変動要因



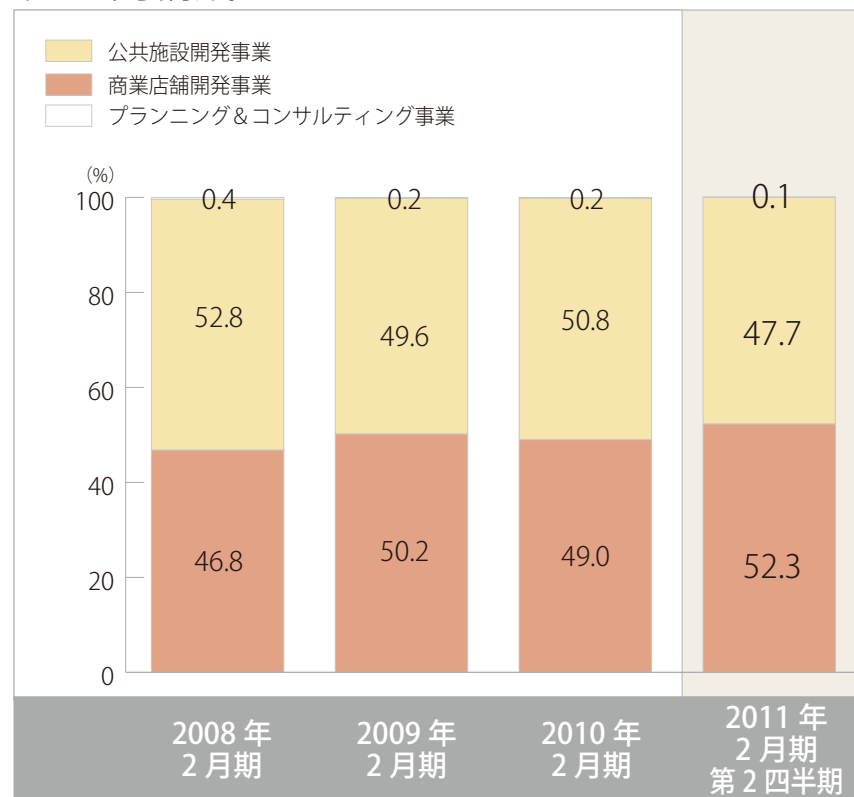
※既存店：開店から24ヶ月以上経過した店舗

# 店舗数 / 売上高構成比

店舗数



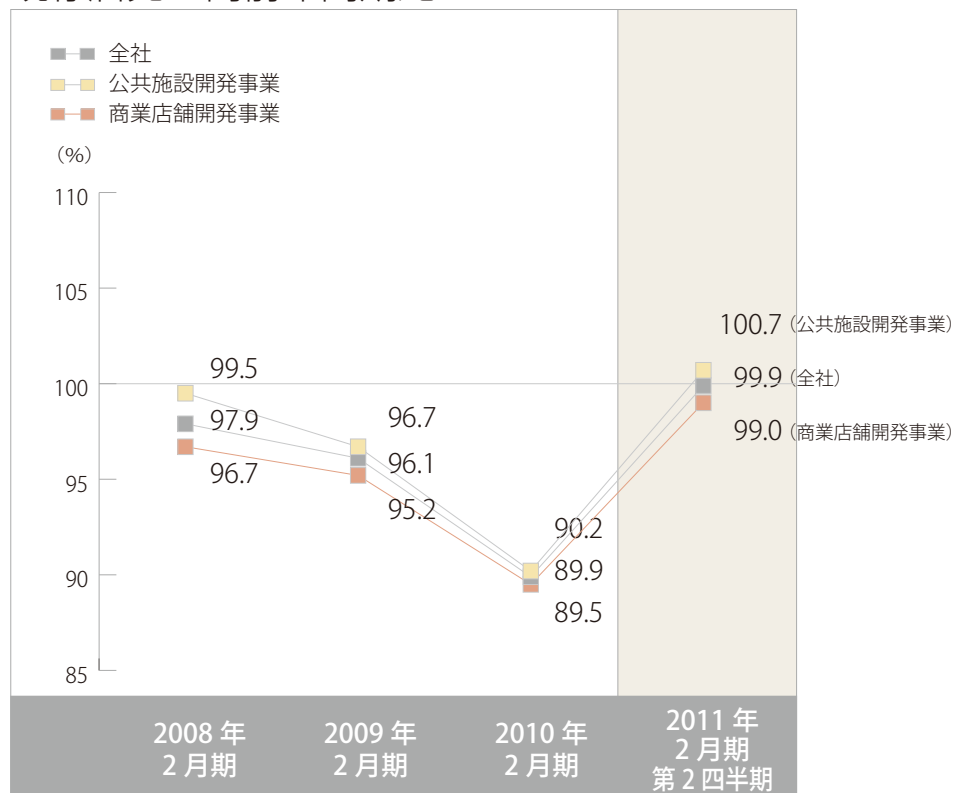
売上高構成比





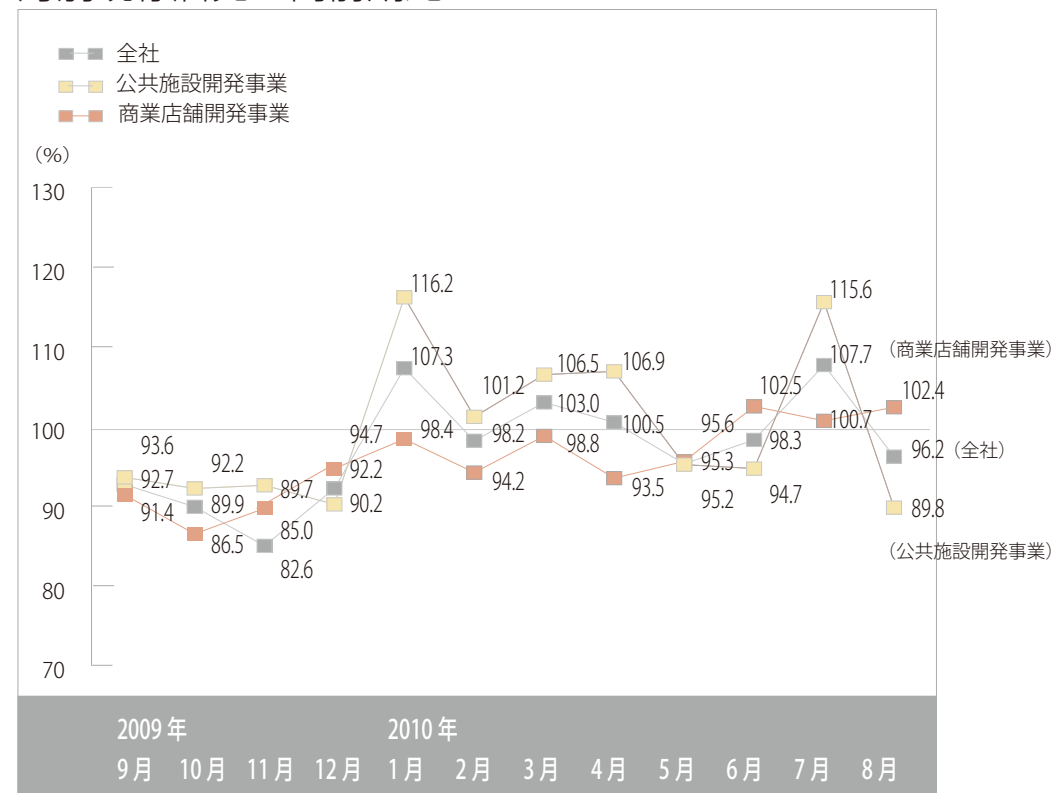
# 既存店売上高前年同期比

既存店売上高前年同期比



※既存店：開店から24ヶ月以上経過した店舗。

月別既存店売上高前期比



# 事業別業績：ハイライト

(単位：百万円 / %)

	全社		公共施設開発事業		商業店舗開発事業		プランニング&コンサルティング事業		本社経費
	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)
売上高	3,393	100.0	1,617	100.0	1,773	100.0	2	100.0	—
売上原価	1,012	29.8	514	31.8	498	28.1	0	11.4	—
売上総利益	2,380	70.2	1,103	68.2	1,275	71.9	2	88.6	—
販売費及び一般管理費	2,221	65.5	853	52.7	1,059	59.7	43	1,846.9	265
営業利益	159	4.7	250	15.5	215	12.2	△41	—	△265

# 事業別業績：公共施設開発事業

(単位：百万円 /%)

	2010年2月期 第2四半期		2011年2月期 第2四半期		増減		ポイント
	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	
売上高	1,427	100.0	1,617	100.0	190	-	前年同期比 13.3%増。昨年 5 月に出店した「横浜マリントワー」の売上が好調に推移。
(内訳) フードサービス	893	62.6	941	58.2	48	△4.4	
ブライダル	534	37.4	676	41.8	141	4.4	ブライダル売上が 141 百万円増加。
売上原価	445	31.2	514	31.8	69	0.6	
(内訳) フードサービス	223	15.7	222	13.7	△1	△1.9	フードサービス原価率は 25.1%→23.6%に 1.5%低下。
ブライダル	221	15.5	292	18.1	70	2.6	
売上総利益	982	68.8	1,103	68.2	121	△0.6	原価率の高いブライダル売上構成比率が上昇したが、フードサービスの原価低減効果が寄与し、売上総利益率は 0.6%の低下にとどまる。
販売費及び一般管理費	928	65.1	853	52.7	△75	△12.3	出店コストが 95 百万円→10 百万円へと大幅減少。 (上記除く販売費及び一般管理費率 58.4%→52.1%)
(内訳) 人件費	452	31.7	398	24.6	△53	△7.1	
地代家賃	102	7.2	80	5.0	△21	△2.2	
その他販管費	374	26.2	374	23.1	△0	△3.1	
営業利益	53	3.7	250	15.5	196	11.7	
店舗数	13 店		14 店		1		今期： 新規出店 1、閉店 1 前期下期： リニューアルオープン 1
既存店売上高前期比 <sup>※</sup>	87.4%		100.7%		—		ブライダルの既存店売上は前年同期比 109.7%、 レストランの既存店売上は前年同期比 93.0%。

※既存店：開店から 24 ヶ月以上経過した店舗。

# 事業別業績：商業店舗開発事業

(単位：百万円/%)

	2010年2月期 第2四半期		2011年2月期 第2四半期		増減		ポイント
	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	
売上高	1,568	100.0	1,773	100.0	204	—	前年同期比 13.0%増。既存店売上も回復傾向を維持。
売上原価	437	27.9	498	28.1	60	0.2	
売上総利益	1,131	72.1	1,275	71.9	144	△0.2	
販売費及び一般管理費	1,019	65.0	1,059	59.7	39	△5.3	出店コストが 48 百万円→36 百万円へと減少。 (上記除く販売費及び一般管理費率 60.5%→57.7%)
(内訳) 人件費	510	32.5	486	27.5	△23	△5.1	店舗人件費の抑制に努めたことより、人件費率が 5.1%低下。
地代家賃	199	12.7	221	12.5	21	△0.3	
その他販管費	309	19.7	351	19.8	41	0.1	
営業利益	111	7.1	215	12.2	104	5.1	
店舗数	26 店		32 店		6		今期： 新規出店 6、リニューアル 2、閉店 1 前期下期： 新規出店 1
既存店売上高前期比 <sup>※</sup>	87.3%		99.9%		—		

※既存店：開店から 24 ヶ月以上経過した店舗。

# 本社経費の概要

(単位：百万円)

	2010年2月期 第2四半期	2011年2月期 第2四半期	増減	ポイント
販売費及び一般管理費	242	265	22	
(内訳) 人件費	102	103	1	
その他販管費	139	161	21	
地代家賃	25	17	△7	2010年5月に本社移転したことによる低減。
減価償却費	5	3	△1	
旅費交通費	23	22	△1	
その他	85	117	32	本社移転に係る一時的な費用の増加 19 百万円。

(単位：%)

販売費及び一般管理費 対売上高比率 ※	8.1	7.8	△0.2	
------------------------	-----	-----	------	--

※販売費及び一般管理費対売上高比率 = 本社販売費及び一般管理費 / 連結売上高

# 貸借対照表概要

(単位：百万円)

	2010年 2月期末	2011年2月期 第2四半期末	増減
<b>【資産の部】</b>			
流動資産	722	917	194
現金及び預金	480	524	43
売掛金	99	229	129
その他	144	165	21
貸倒引当金	△1	△1	0
固定資産	2,181	2,207	25
有形固定資産	1,715	1,743	28
建物・建物付属設備	1,420	1,448	28
器具備品	165	171	6
建設仮勘定	37	1	△36
その他	92	123	31
無形固定資産	39	34	△4
投資その他の資産	426	428	2
資産合計	2,904	3,124	220

	2010年 2月期末	2011年2月期 第2四半期末	増減
<b>【負債の部】</b>			
流動負債	1,174	1,371	197
買掛金	293	392	98
短期借入金及び 一年内返済予定長期借入金	412	340	△72
その他	467	638	171
固定負債	1,316	1,262	△54
長期借入金	1,235	1,154	△80
その他	81	107	26
負債合計	2,491	2,633	142
<b>【純資産の部】</b>			
株主資本	457	536	78
資本金	330	330	0
資本剰余金	253	253	0
利益剰余金	△126	△47	78
評価・換算差額等	△44	△45	△1
純資産合計	413	490	77
負債及び純資産合計	2,904	3,124	220

(単位：%)

流動比率	61.6	66.9	5.3
自己資本比率	14.2	15.7	1.5
ROA	△9.7	5.3	15.0
ROE	△45.4	35.4	80.8

※ROA (ROE)：当期純利益／当期の平均資産 (平均純資産) ×4

# キャッシュ・フロー計算書概要

(単位：百万円)

	2010年2月期 第2四半期	2011年2月期 第2四半期	増減	ポイント
営業活動によるキャッシュ・フロー	41	361	320	主に税金等調整前四半期純利益 152 百万円、減価償却費 116 百万円、売上債権の増加額△129 百万円、仕入債務の増加額 98 百万円、その他の流動負債の増加額 150 百万円等によるもの。
投資活動によるキャッシュ・フロー	△697	△144	553	主に有形固定資産の取得による支出△161 百万円によるもの。
財務活動によるキャッシュ・フロー	790	△163	△954	主に長期借入れによる収入 100 百万円、長期借入金の返済による支出△193 百万円、短期借入金の減少額△60 百万円等によるもの。
現金及び現金同等物に係る換算差額	6	△9	△16	
現金及び現金同等物の増減額	140	44	△95	
現金及び現金同等物の期首残高	281	472	191	
現金及び現金同等物の期末残高	421	516	95	

# 2011年2月期 連結業績計画

(単位：百万円 / %)

	2010年2月期 通期実績	2011年2月期 第2四半期実績	進捗率 (2Q実績 / 通期計画)	2011年2月期 通期計画
売上高	5,902	3,393	54.7%	6,200
営業利益	△135	159	93.7%	170
経常利益	△148	136	90.9%	150
当期純利益	△256	80	100.1%	80

※2011年2月期の業績予想は2010年10月1日に修正いたしました。





## II. 第2四半期のトピックス

Photo: gindachi

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。

# 第2四半期決算のポイント 1

## 「横浜マリントワー」が順調に推移

事業売上高は年間8億円規模に

首都圏最大の収益エンジンに育つ

2009年5月23日にリニューアルオープンした「横浜マリントワー」は、当社がその全事業を運営しています。当プロジェクトの通期ベースの売上規模は8億円に達し、プロジェクト全体の総投資金額7億8,524万円(2010年2月期の出店コスト95百万円)に十分見合った収益基盤を構築することができました。

「横浜マリントワー」プロジェクト

飲食事業

The BUND(1F)

mizumachi bar(1F)

THE TOWER RESTAURANT YOKOHAMA(4F)

ホール運営事業

The Marine Tower Wedding

その他イベントの運営

観光事業

展望台(塔体観光)

# 第2四半期決算のポイント 2

## 好調な期間限定店舗とブライダル受注

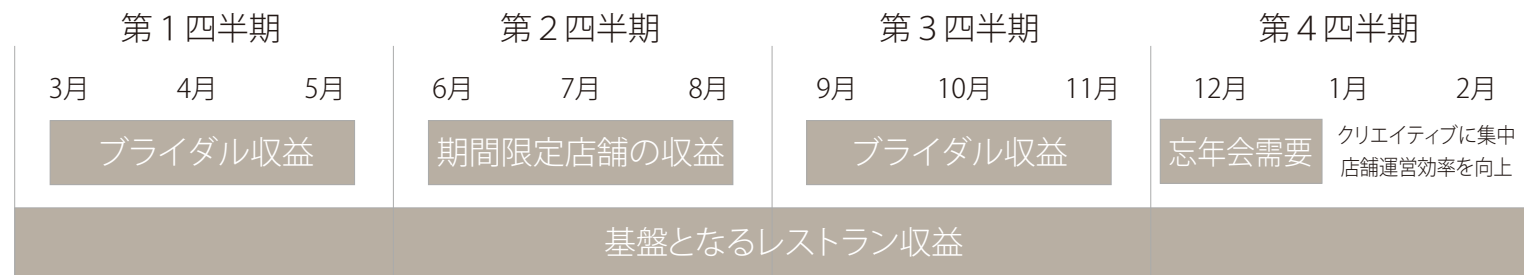
### 期間限定店舗の収益拡大

夏季限定のオープンテラス業態を積極展開しました。当期は期間限定店舗を5店営業し、収益向上に大きく貢献しました。

### ブライダルも順調に推移

ブライダルは第1四半期と第3四半期に収益が拡大する傾向があります。当期においてもブライダル事業部門は好調に推移しました。

季節的な収益が全体的収益を向上



# 第2四半期決算のポイント 3

## ハワイアンブランドの積極展開

直営店を6店増加、16店舗に

フランチャイズ1号店も出店

売上高は26.5%増加(前年同期比)

子会社である株式会社アロハテーブルにおいてハワイアンブランド戦略を積極的に推進しました。当期は直営店を6店舗、F C店を1店舗出店し、大幅増収となりました。ハワイアンブランド業態は出店コストが低く、1年半から2年程度で投資回収できる資本効率の高さに特徴があります。

商業店舗出店モデル

MANOA Aloha Table PACIFIC COAST HOUSE

小規模出店モデル

GOOD DAYS MALASADA

居抜き出店モデル

M&L AlohaTable Hawaiian Eats

LUAU AlohaTable with GalaBanquet

フランチャイズ出店モデル

アロハテーブル 学芸大学駅前店

# 第2四半期決算のポイント 4

## コスト抑制施策の浸透

全社的にコスト抑制施策が浸透

共同仕入れによる原価低減と

店舗運営効率の向上に取り組む

これまでも現場及び管理部門における経費圧縮に努めてきましたが、当期においては現場でのコスト抑制意識がさらに浸透し、共同仕入れ組合による原価低減や店舗運営の効率化が進み、より利益の出やすい体質になってきました。

### コスト抑制に向けた取り組み

共同仕入れによる原価低減

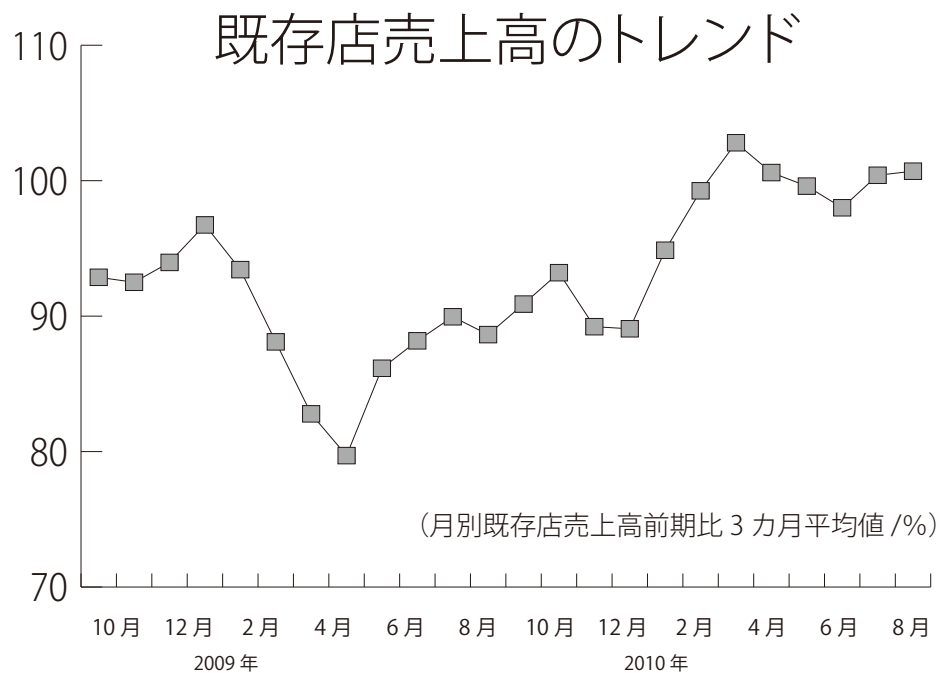
現場でのコスト抑制意識の向上

店長・GM、スタッフの習熟度向上

営業時間、労働時間の最適化

# 第2四半期決算のポイント 5

## 既存店売上は回復傾向を維持

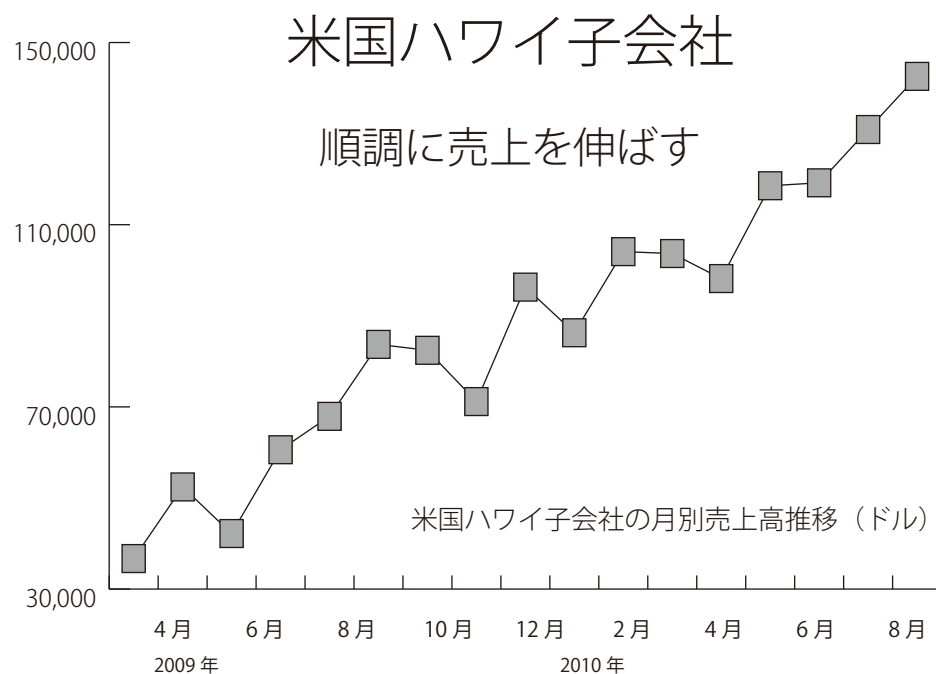


既存店売上高 前年同期比

既存店全体	99.9 %
公共施設開発事業	100.7 %
商業店舗開発事業	99.0 %

# 第2四半期決算のポイント 6

## 海外店売上も順調に推移



## オーストラリア子会社

リニューアル後の売上高は順調に回復、  
通期にて黒字化する進捗。

# 第2四半期の新規出店 1

新規出店 公共施設開発事業 期間限定店舗



## “R” RIVERSIDE GRILL & BEER GARDEN

「R」 RIVERSIDE GRILL & BEER GARDEN（「アール」 リバーサイドグリル・アンド・ビアガーデン）：大阪の中之島公園内のバラ園に2010年6月24日にオープンテラス形式のビアレストランをオープンしました。大阪市が実施した「中之島公園再整備計画」におけるレストラン事業予定者の公募にて、当社が選定されたものです。



## 第2四半期の新規出店 2

新規出店 商業店舗開発事業



### gindachi

「gindachi (ギンダチ)」：東京・銀座にある「Ginza Lobby / 銀座ロビー」の1階に、世界のワインを豊富に取り揃え、北イタリアの煮込み料理“ポリート”をおでん感覚で楽しめる、お気軽・立ち飲みワインバー「gindachi / ギンダチ」を6月18日（金）にオープンしました。

## 第2四半期の新規出店 3

新規出店 商業店舗開発事業

ハワイアンブランド



### MANOA Aloha Table

「MANOA Aloha Table (マノア・アロハテーブル)」:2010年3月19日、みなとみらい地区の玄関口・横浜市桜木町駅前、TOC大型ショッピングタウン コレットマーレ 1F に、ハワイアン・カフェ・バー&ダイニング、『MANOA Aloha Table (マノア・アロハテーブル)』をオープンしました。

# 第2四半期の新規出店 4

新規出店 商業店舗開発事業

ハワイアンブランド

株式会社バルスとの共同事業です。

2010年5月22日、東京・南青山にオープンした“AOYAMA Francfranc” 1F に、3店舗を同時オープンしました。



## PACIFIC COAST HOUSE

「PACIFIC COAST HOUSE (パシフィック・コースト・ハウス)」：内装は森田恭通氏が手掛けたシック&モダンで LA テイストなインテリア。メニューは彩りの惣菜からサラダ、パスタ、スイーツも充実。



## GOOD DAYS MALASADA

「GOOD DAYS MALASADA (グッデイズ・マラサダ)」：ハワイで人気のハワイアン・ドーナツ “マラサダ” のショップ。AlohaTable ワイキキで培ったスウィートな味をお届けします。



## AOTAKO

「AOTAKO (アオタコ)」：青山の空の下で味わうタコやきスタンド。

# 第2四半期の新規出店 5

新規出店 商業店舗開発事業

ハワイアンブランド



## M&L AlohaTable Hawaiian Eats

「M&L AlohaTable Hawaiian Eats (エム&エルアロハテーブル・ハワイアンイーツ・バー&ダイニング)」：2010年6月11日、「ZETTON ebisu」(東京・恵比寿)のリニューアルを行い、ハワイアン・カフェ&ダイニングをオープンしました。



## LUAU Aloha Table with Gala Banquet

「LUAU Aloha Table with Gala Banquet (ルアウ・アロハテーブル ウィズ・ガラー・バンケット)」：2010年7月10日、「zetton ODEON」(名古屋)のリニューアルを行い、ハワイアン・カフェ・ダイニングとして生まれ変わりました。

# 第2四半期の新規出店 6

新規出店 商業店舗開発事業

ハワイアンブランド

FC店舗



## アロハテーブル 学芸大学駅前店

「アロハテーブル 学芸大学駅前店」：2010年7月29日、当社子会社である株式会社アロハテーブルは、「アロハテーブル」ブランドのフランチャイズ1号店を東京都目黒区に出店しました。

# 東京都美術館への新規出店

## 2012年春の東京都美術館のリニューアルに伴い、 すべての飲食施設運営を当社が受注

東京・上野、東京都美術館のリニューアルにて飲食施設の運営を行う民間事業者の募集があり、当社が選定されました。“トラディショナル ジャパニーズ スタイル”をグランドコンセプトとして、レストラン2店舗、カフェ1店舗をオープン致します。



### Brick TOKYO (仮称) 席数：74席 335.87㎡

日本で育まれてきた伝統的な“洋食の味覚”を気軽に楽しめるトラディショナル・ジャパニーズ・レストラン。

### MUSEUM TERRACE (仮称) 席数：164席 665.15㎡

日本各地の旬の味覚を厳選し、素材を活かしたオーガニック・カジュアル・イタリアン。

### M cafe (仮称) 席数：81席 164.81㎡

こだわりのオリジナルワッフルやヘルシーなフレッシュジュース、ライトミールが楽しめるライブラリー・カフェ



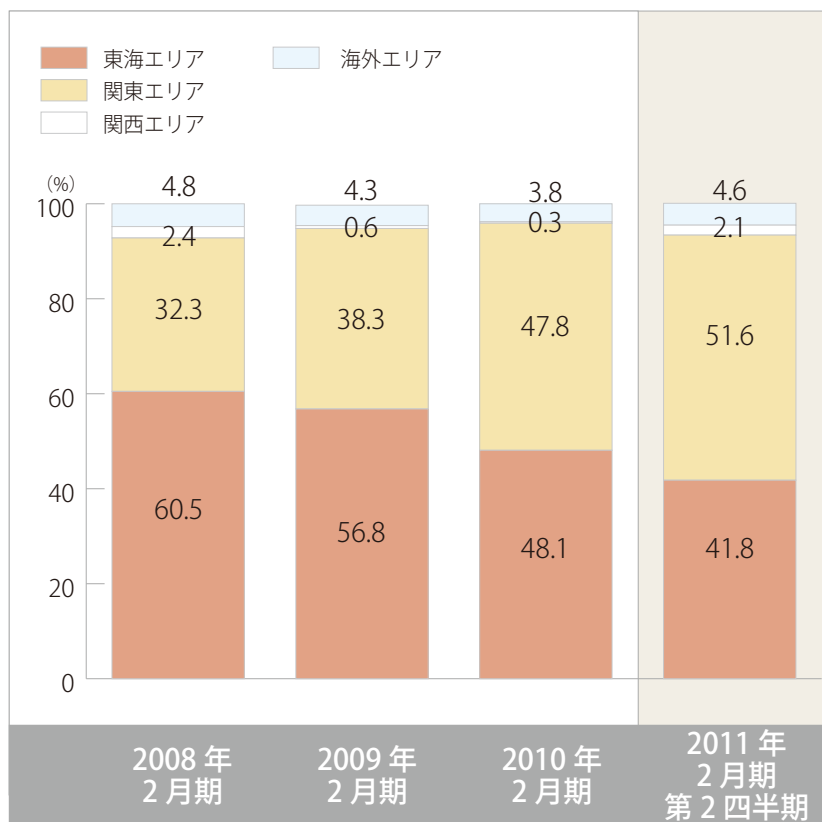
# APPENDIX

Photo: M&L AlohaTable Hawaiian Eats

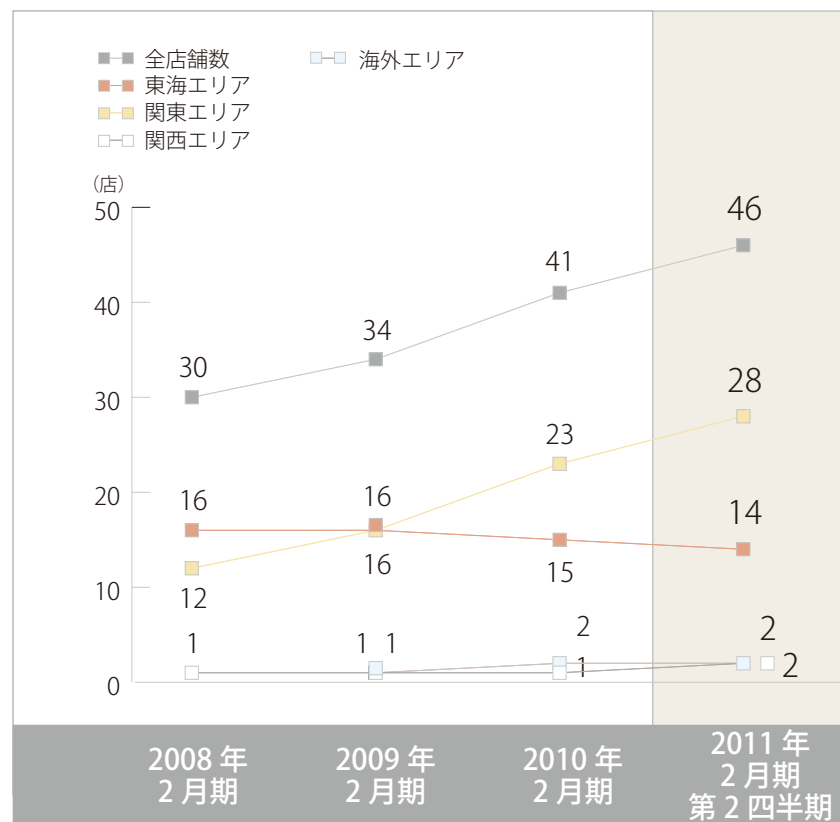
当資料は株式会社ゼットンが作成したものであり内容に関する一切の権利は当社に帰属しています。複写及び無断転載はご遠慮下さい。当資料は当社が当社の現在発行している、また将来発行する株式や債券等の保有を推奨することを目的に作成したものではありません。また、当資料は当社が信頼できると判断した情報を参考に作成していますが当社がその正確性を保証するものではなく、事業計画数値に関しても今後変更される可能性があることをご了解下さい。

# エリア別：売上高構成比 / 店舗数の推移

売上高構成比

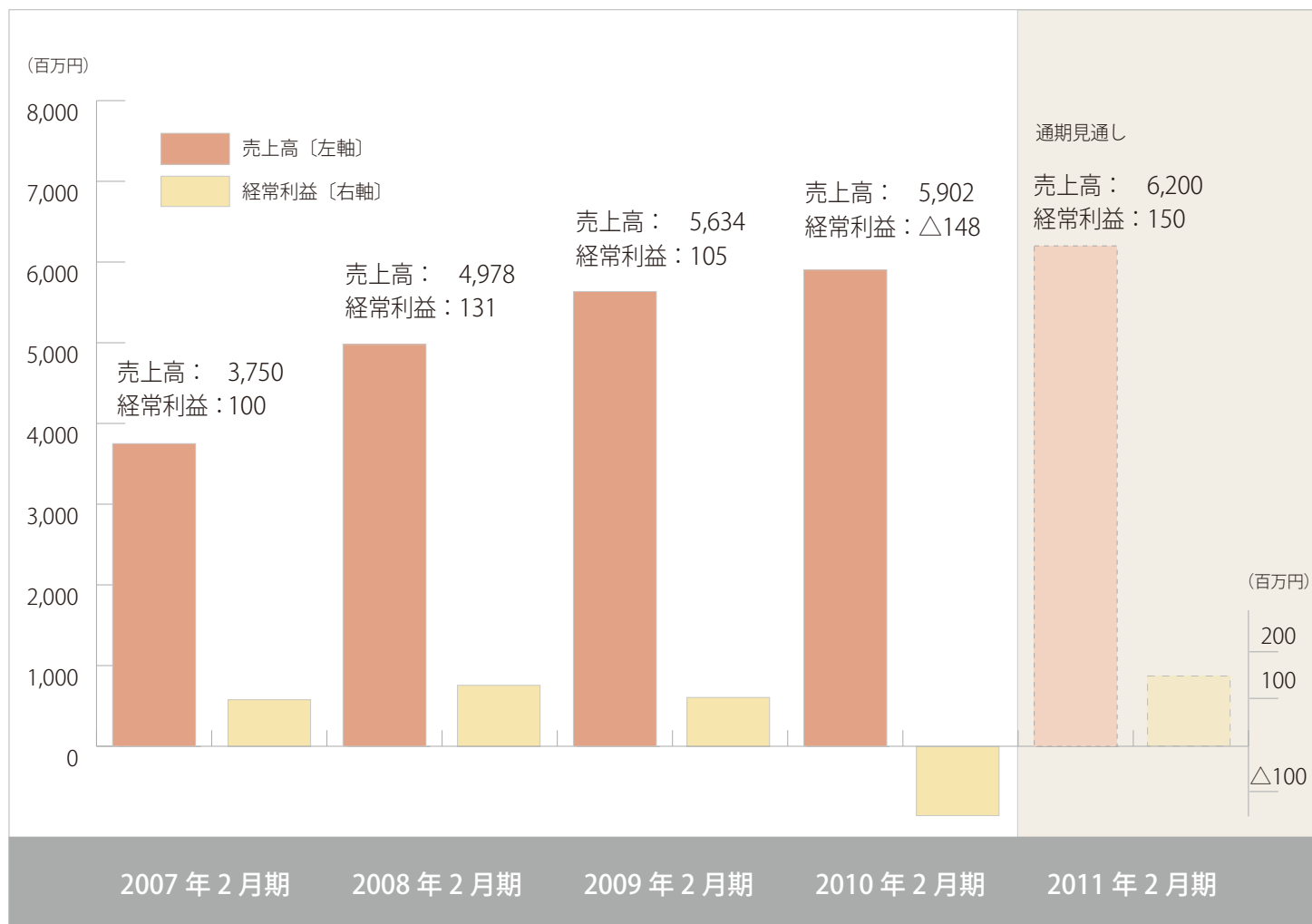


店舗数





# 売上高 / 経常利益の推移



※2011年2月期の業績予想は2010年10月1日に修正いたしました。