

株式会社ゼットン(3057)

決算説明資料

2019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 5

決算サマリー

店舗情報

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 16

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

アウトドア事業（旧ビアガーデン事業）

ブライダル事業

インターナショナル事業

新店情報

APPENDIX..... 29

店舗数の推移

売上高 / 経常利益の推移

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。



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18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 63店舗 FC9店舗



決算概要

2019年2月期

決算サマリー

売上高

連結売上高は9,727百万円（前期比105.4%、497百万円増）

既存店売上高が前期比103.1%と好調に推移したことに加え、新規出店店舗（前期1店舗、当期7店舗）が好調に推移したことにより、当期連結売上高は9,727百万円と前期比105.4%の増収となりました。

利益

過去最高益（営業利益、経常利益、当期利益）を達成

販売促進活動のパフォーマンスの向上や店舗オペレーションの改善により利益率が向上しました。これにより営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益共に過去最高益を達成しました。

店舗数

店舗数は72店舗

7店舗を新規出店した一方で6店舗を閉店。前期末比1店舗増となりました。

店舗情報

直営店舗数	2018年 2月期	新店	退店	2019年 2月期	2020年2月期	2020年2月期
					新店予定 (確定店舗)	退店予定 (確定店舗)
アロハテーブル事業	33	+3	△4	32	-	-
ダイニング事業	19	+1	-	20	+5	-
アウトドア事業 (旧ピアガーデン事業)	9	+1	-	10	+4	-
ブライダル事業	7	-	△2	5	-	△3
インターナショナル事業	3	+2	-	5	+1	-
合計	71	+7	△6	72	+10	△3

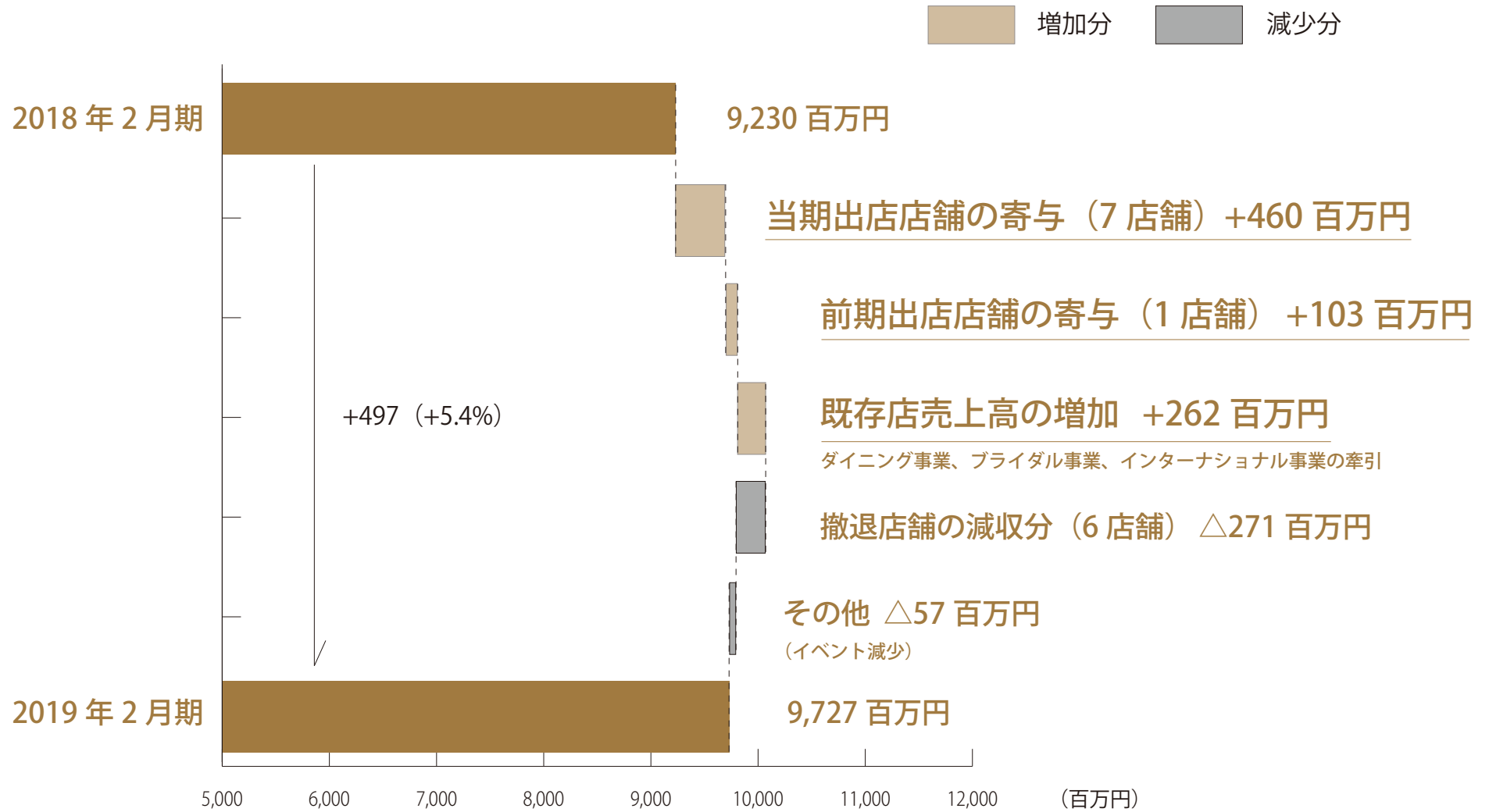
連結損益計算書概要

(百万円/%)

	2018年2月期	2019年2月期	増減	前期比
売上高	9,230	9,727	493	105.3
売上原価	2,517	2,612	94	103.7
売上総利益	6,713	7,115	402	105.9
販売費及び一般管理費	6,285	6,651	366	105.8
営業利益	428	463	35	108.3
営業外収益	36	40	3	110.4
営業外費用	21	12	△9	-
経常利益	442	491	48	111.0
特別利益	4	1	△2	31.2
特別損失	156	98	△58	62.5
税引前当期純利益	290	394	104	136.0
当期純利益[※]	155	210	54	135.2

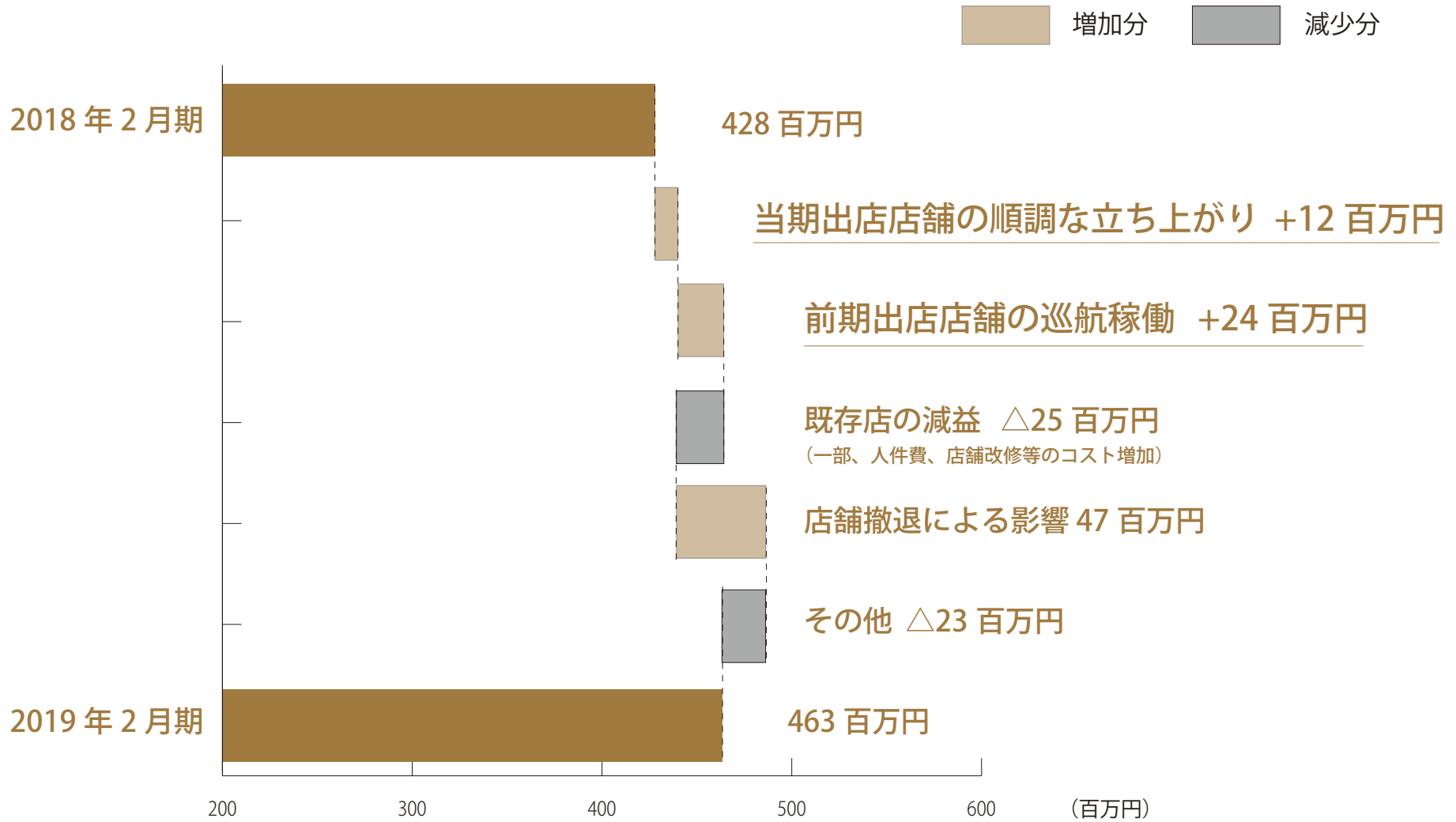
※ 親会社株主に帰属する当期純利益

売上高の変動要因分析



※既存店：開店から13ヶ月以上経過した店舗

営業利益の変動要因分析

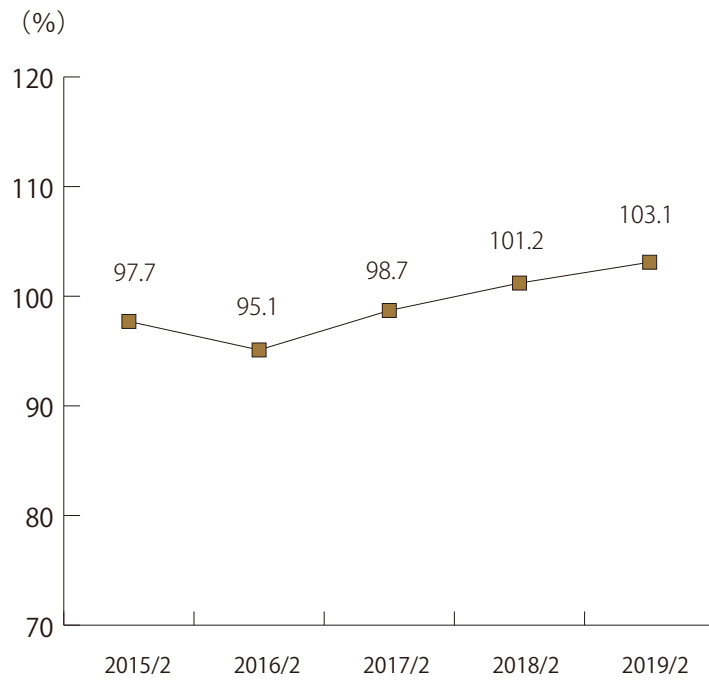


※既存店：開店から13ヶ月以上経過した店舗

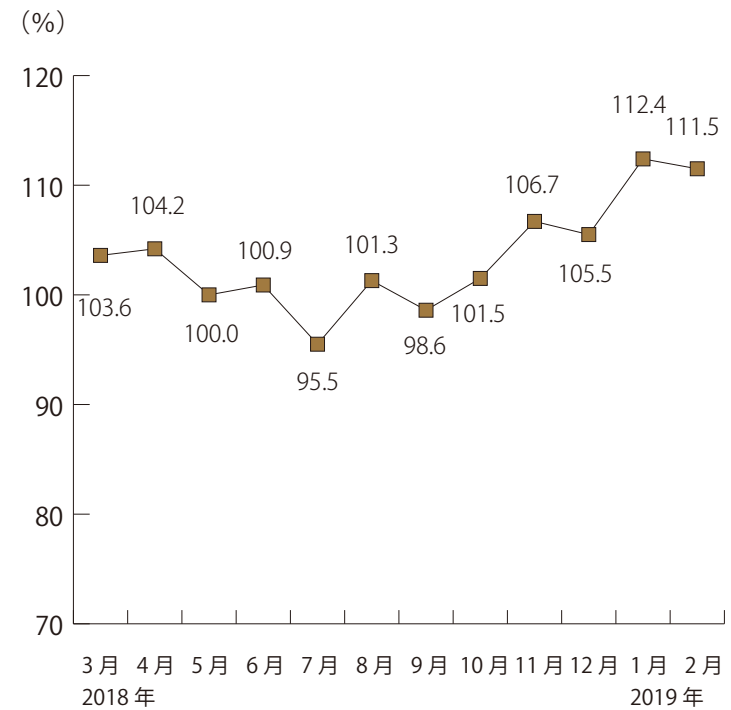
既存店の状況

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】	2018年 2月期末	2019年 2月期末	増減
流動資産	982	1,036	54
現金及び預金	552	551	△1
売掛金	154	173	19
その他	276	313	37
貸倒引当金	△1	△1	△0
固定資産	1,754	1,710	△43
有形固定資産	1,075	1,101	26
建物・建物付属設備	770	832	62
器具備品	98	196	97
建設仮勘定	181	61	△120
その他	23	1,040	1,016
無形固定資産	11	48	37
投資その他の資産	667	559	△108
資産合計	2,736	2,747	10

【負債の部】	2018年 2月期末	2019年 2月期末	増減
流動負債	1,387	1,432	44
買掛金	350	385	35
短期借入金/1年内返済予定長期借入金	380	356	△24
その他	656	689	33
固定負債	791	573	△218
長期借入金	552	383	△168
その他	239	189	△49
負債合計	2,187	2,005	△173

【純資産の部】	2018年 2月期末	2019年 2月期末	増減
株主資本	566	757	191
資本金	383	383	0
資本剰余金	3	4	0
利益剰余金	180	369	189
その他包括利益累計額	△9	△15	△6
純資産合計	557	741	153
負債及び純資産合計	2,736	2,747	10

キャッシュ・フロー計算書概要

(百万円)

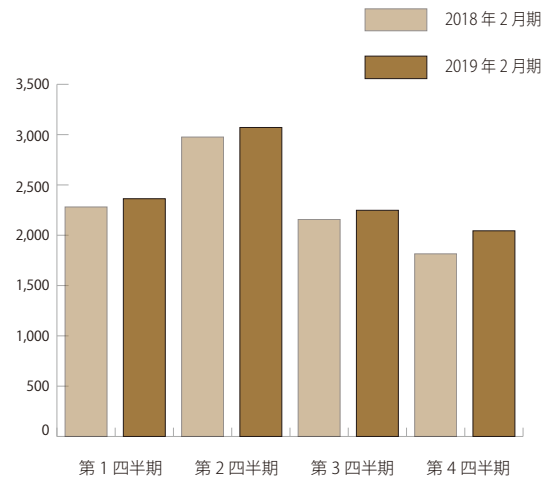
	2018年2月期	2019年2月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	436	556	120
投資活動によるキャッシュ・フロー	△142	△302	△159
フリーキャッシュ・フロー	293	254	△39
財務活動によるキャッシュ・フロー	△384	△246	138
現金及び現金同等物に係る換算差額	△43	△9	34
現金及び現金同等物の増減額	△134	△1	△133
現金及び現金同等物の期首残高	687	552	△134
現金及び現金同等物の期末残高	552	551	△1

四半期業績の推移

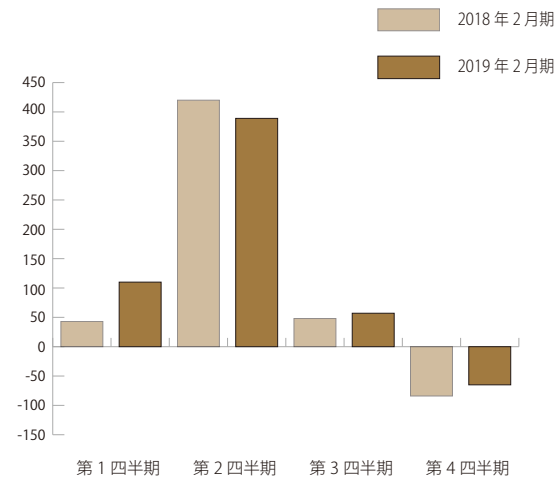
(百万円)

		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	2,248	2,044
	2018年2月期	2,281	2,976	2,157	1,815
経常利益	2019年2月期	110	389	57	△65
	2018年2月期	43	420	48	△84

売上高 (百万円)



経常利益 (百万円)



通期業績計画

(百万円)

	2019年2月期 実績	2020年2月期 2Q計画	2020年2月期 通期計画
売上高	9,727	5,700	10,150
営業利益	463	370	420
経常利益	491	365	420
当期純利益 ^{※1}	210	220	265

※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%
- ・店舗増減： 10店舗新規出店（国内9店舗、海外1店舗）、3店舗退店
- ・横浜マリントワー： 2019年3月末にて一時休業（2023年2月期リニューアルオープン予定）

事業区分別説明

決算のポイント

2019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

- 新規出店店舗が好調に推移
- 販売促進活動の強化とパフォーマンスの上昇
- メニュー改変による客単価の向上
- ブライダル事業の成約率向上と施行組数増加
- 店舗オペレーションの効率化

弊社の事業区分

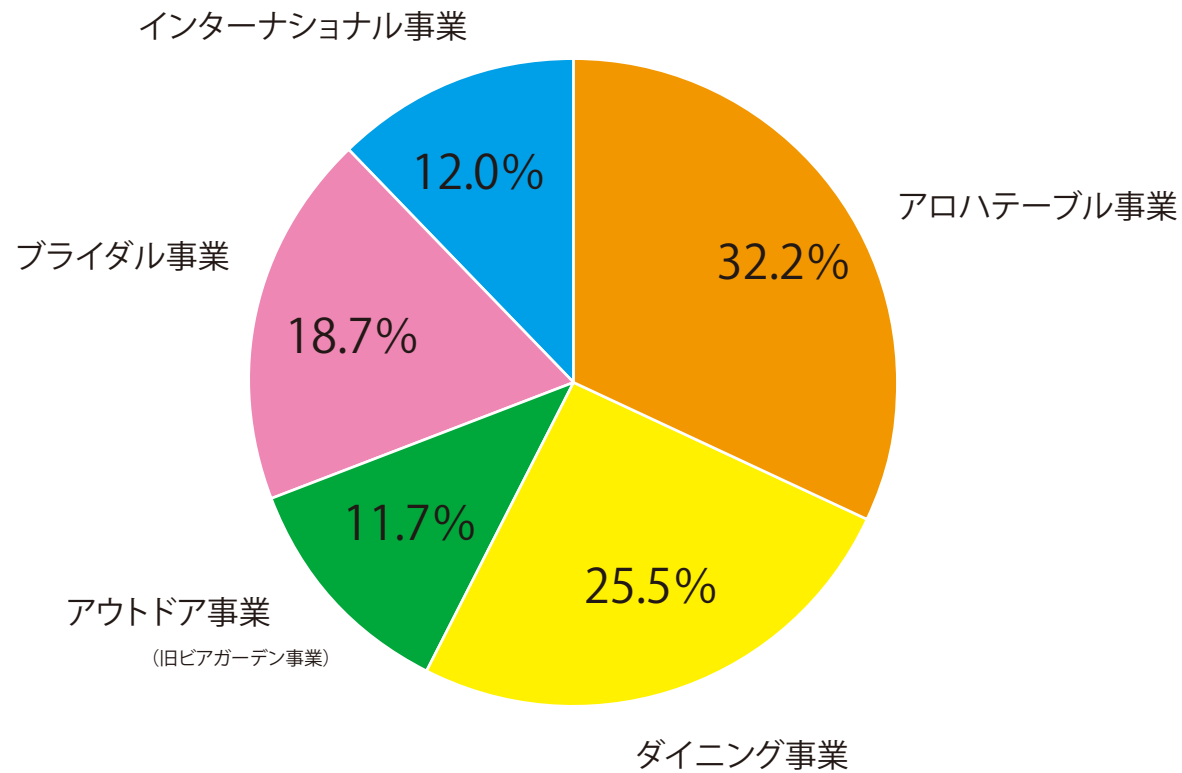
弊社の成長戦略に沿った新しい事業区分を2016年2月期から導入しています。2020年2月期から「アウトドア事業(旧ビアガーデン事業)」をスタートしています。



売上構成比

事業区分別売上構成比

2019年2月期:売上高9,727百万円



事業区分別状況

(百万円)

		2018年2月期	2019年2月期	増減
アロハテーブル事業	売上高	3,154	3,131	△23
	営業利益	298	254	△44
ダイニング事業	売上高	2,356	2,480	124
	営業利益	344	330	△14
アウトドア事業 (旧ピアガーデン事業)	売上高	1,086	1,133	47
	営業利益	272	232	△40
ブライダル事業	売上高	1,703	1,820	117
	営業利益	142	239	97
インターナショナル事業	売上高	929	1,165	236
	営業利益	△5	5	10
本部	売上高	-	-	-
	営業利益	△623	△599	24
全社	売上高	9,230	9,727	497
	営業利益	428	463	35

アロハテーブル事業

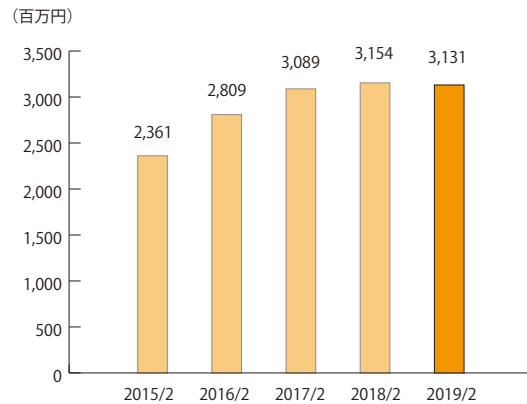
売上高： 3,131百万円

営業利益： 254百万円

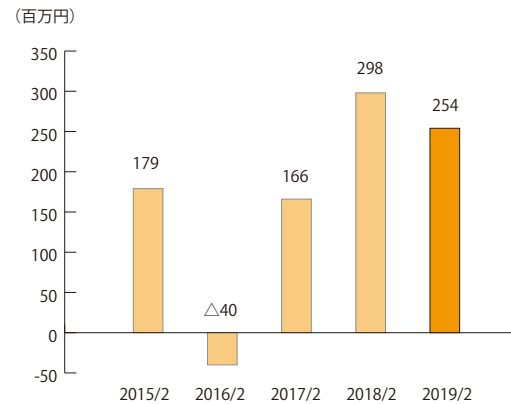
既存店： 100.7% (前期比)

店舗数： 32店舗

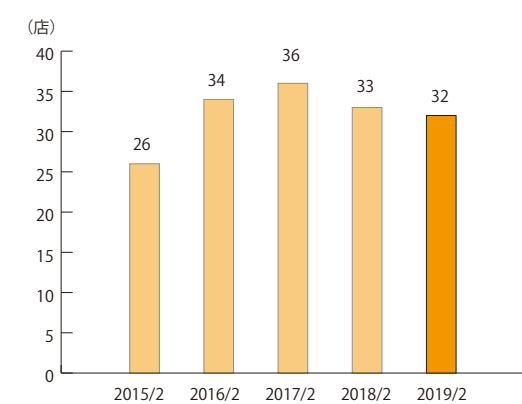
売上高推移



営業利益推移



店舗数推移



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ましたが、店舗増減や一部コスト増加が発生し、当期の売上高は3,131百万円(前期比100.9%)、営業利益は254百万円(前期比85.9%)となりました。

今後の見通し/施策

- 店舗のタイプ別にメニューのパッケージ化を行い、収益力を向上
- 新規出店はアロハテーブルが得意とする駅直結型商業施設及び商業施設の居抜き物件に特化
- コンテンツビジネスへのブランドの変容
- ネットマーケティングの強化

ダイニング事業

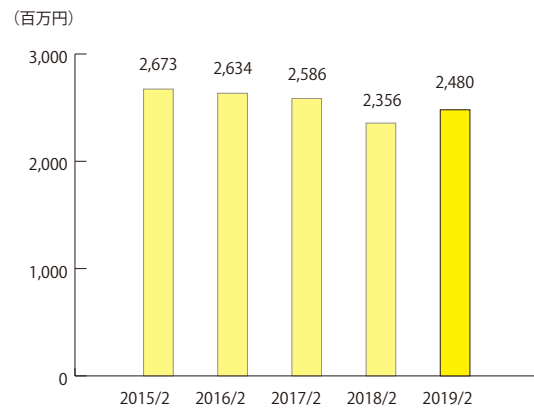
売上高： 2,480百万円

営業利益： 330百万円

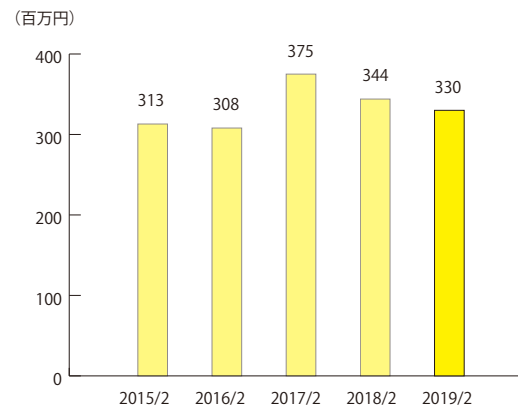
既存店： 102.9% (前期比)

店舗数： 20店舗

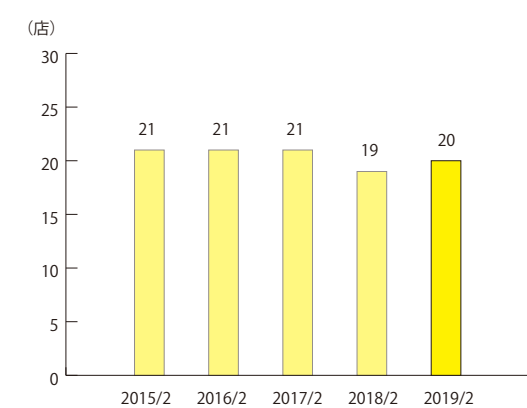
売上高推移



営業利益推移



店舗数推移



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。当期の売上高は2,480百万円(前期比104.0%)、営業利益は330百万円(前期比95.6%)となりました。

今後の見通し/施策

- ・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規和業態の開発
- ・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
- ・ネットマーケティングの強化

アウトドア事業 (旧ビアガーデン事業)

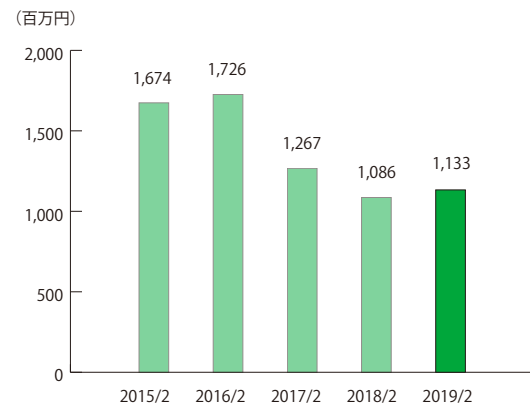
売上高： 1,133百万円

営業利益： 232百万円

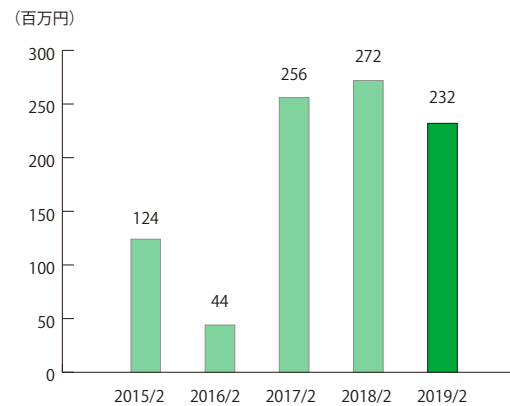
既存店： 99.7% (前期比)

店舗数： 10店舗

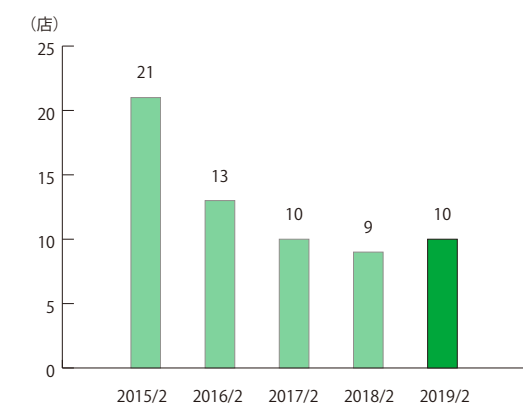
売上高推移



営業利益推移



店舗数推移



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99.7%と好調に推移し、当期の売上高は1,133百万円(前期比104.3%)、営業利益は232百万円(前期比85.2%)となりました。

今後の見通し/施策

- 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の基盤として展開
- メニューのパッケージ化による高収益化
- ネットマーケティングの強化

ブライダル事業

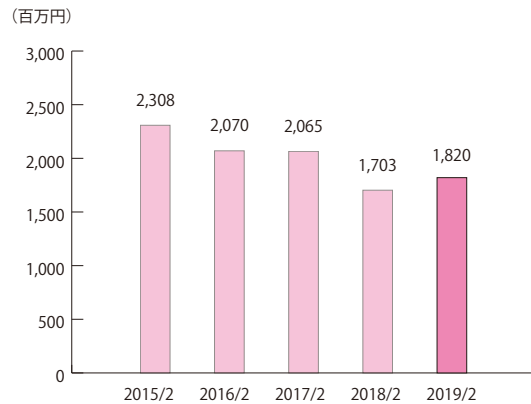
売上高： 1,820百万円

営業利益： 239百万円

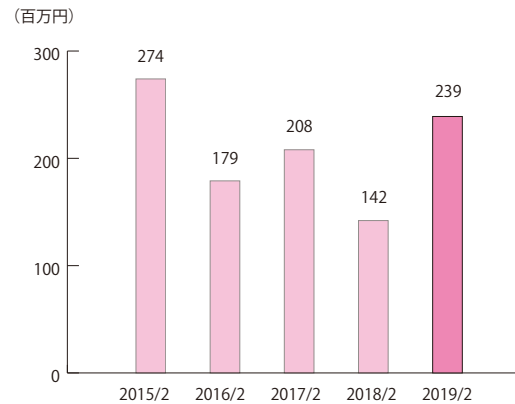
既存店： 107.8% (前期比)

店舗数： 3施設5店舗

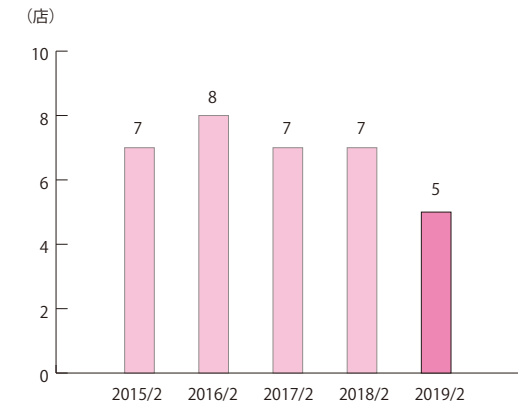
売上高推移



営業利益推移



店舗数推移



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。当期の売上高は1,820百万円(前期比106.9%)、営業利益は239百万円(前期比168.5%)となりました。

今後の見通し/施策

- ・「Heritage Bridal Collection」のノウハウにて都市公園を舞台とした商品開発
- ・少人数婚に対応したサービス設計の見直し
- ・居抜き物件の開発
- ・平日婚獲得のノウハウ蓄積
- ・ネットマーケティングの強化

インターナショナル事業

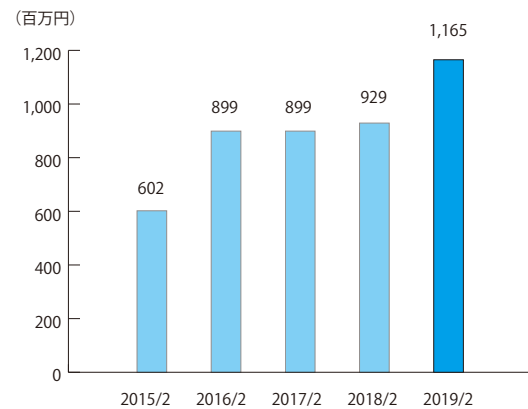
売上高： 1,165百万円

営業利益： 5百万円

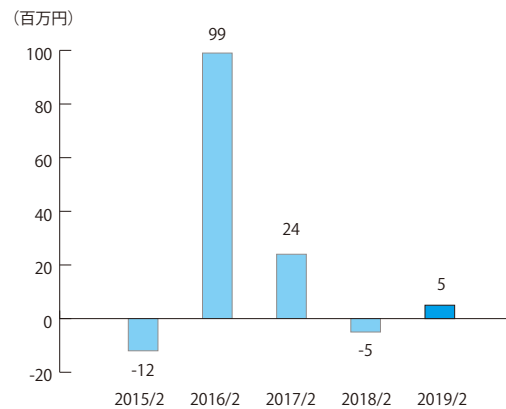
既存店： 105.5% (前期比)

店舗数： 5店舗

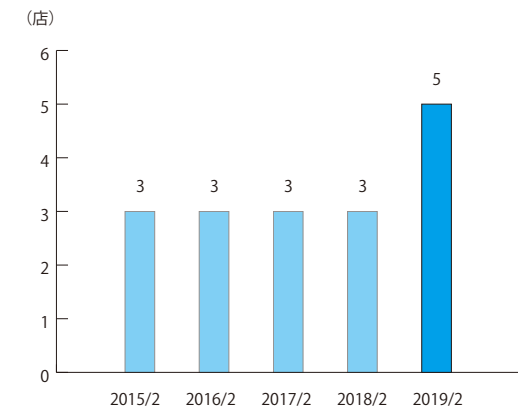
売上高推移



営業利益推移



店舗数推移



ポイント

既存店が105.5%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、当期の売上高は1,165百万円(前期比125.5%)、営業利益は5百万円(前期比10百万円増)となりました。

今後の見通し/施策

- 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
- ネットマーケティングの強化

新店情報

ZIGU



OPEN	ADRESS	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	ADRESS	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	ADRESS	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。



新店情報 2

PARKLIFE CAFE & RESTAURANT

OPEN	ADDRESS	TYPE
3/16	東京都江戸川区	カフェレストラン

SORAMIDO BBQ

OPEN	ADDRESS	TYPE
4/16	東京都江戸川区	バーベキュー

葛西臨海公園再開発事業

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 都市公園法の改訂、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、街のエリアを総合的に開発



新店情報 3

CHUTNEY Asian Ethnic Kitchen

OPEN	ADRESS	TYPE
3/22	神奈川県横浜市	エスニック レストラン

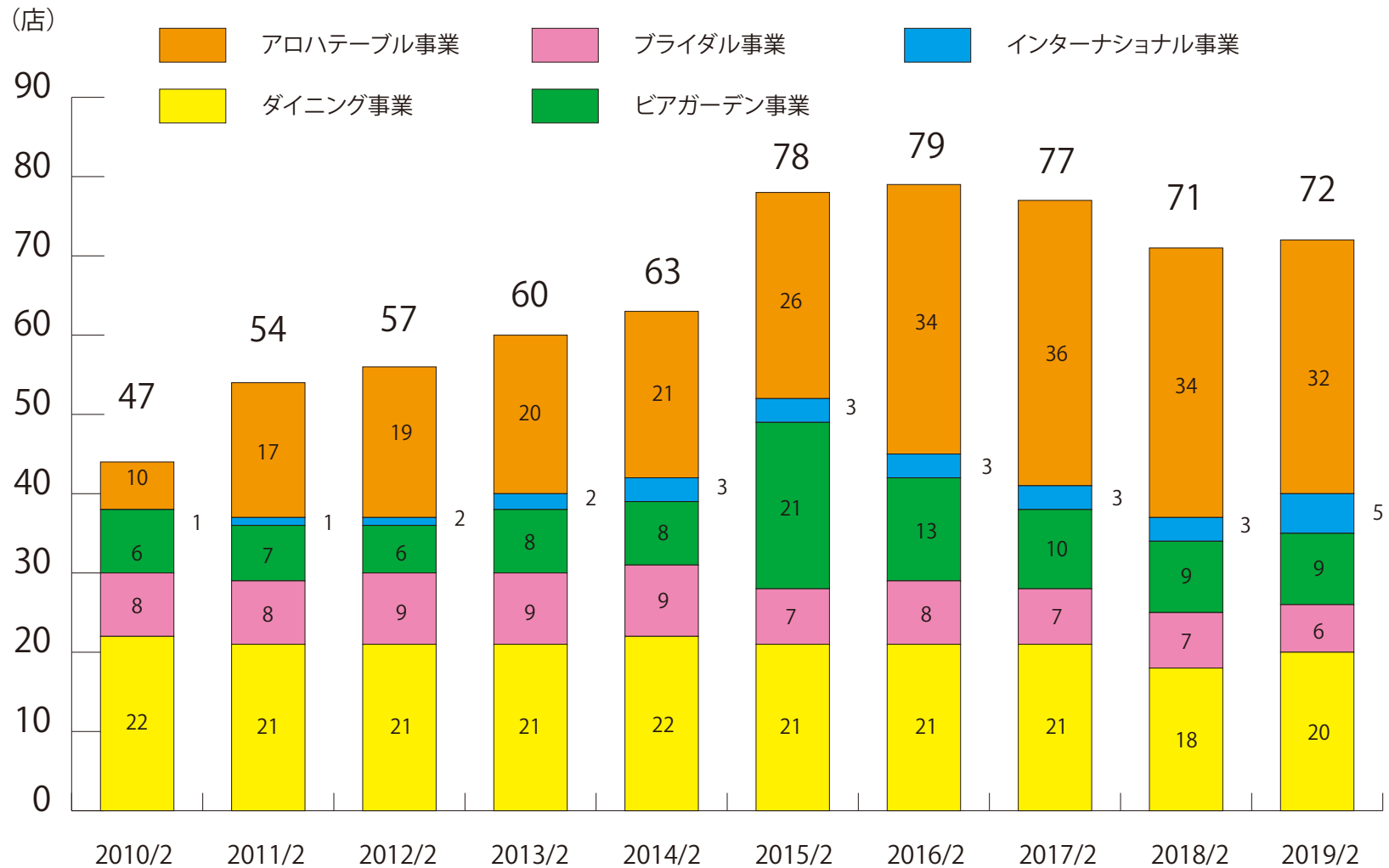
タイ・ベトナム・マレーシア・インド他、幅広くアジアの食をとらえたエスニック料理を提供する「CHUTNEY Asian Ethnic Kitchen(チャトニー アジアンエスニック・キッチン)」をオープン。



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

