

2011年2月期
第3四半期 決算説明資料

2011年1月
株式会社ゼットン
(コード:3057)

目次

I. 第3四半期決算概要

2011年2月期第3四半期決算サマリ	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3四半期のトピックス

過去最高の収益水準に	18
増益の要因	19
第3四半期の新規出店	22
公共施設開発事業における今後の展開	27

APPENDIX

売上高 / 経常利益の推移	29
エリア別 : 売上高構成比 / 店舗数の推移	30



1. 第3四半期決算概要

(2010年3月～2010年11月)

Photo: LUAU Aloha Table with Gala Banquet

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3四半期決算サマリー

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11.0%増の5,037百万円、経常利益は前年同期の△106百万円に比べ342百万円増の236百万円となりました。

1

順調な売上高拡大

「横浜マリントワー」、期間限定店舗、ハワイアンブランド、ブライダルを中心に売上高を伸ばしました。米国ハワイ子会社も順調に推移しました。

収益性の改善

増収効果に加え、全社的にコスト低減に取り組んだ結果、経常利益率は4.7%と過去最高水準になりました。

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97.6%、商業店舗開発事業における既存店売上高は同98.7%となり、既存店全体では同98.1%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

2

新規出店の状況・・・11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10店舗(カジュアル店1店舗、ハワイアンブランド直営店7店舗、ハワイアンブランドFC店2店舗)を新規出店しました。これにより、当期末の店舗数は48店舗(直営店46店舗、FC店2店舗)となりました。

3

損益計算書概要

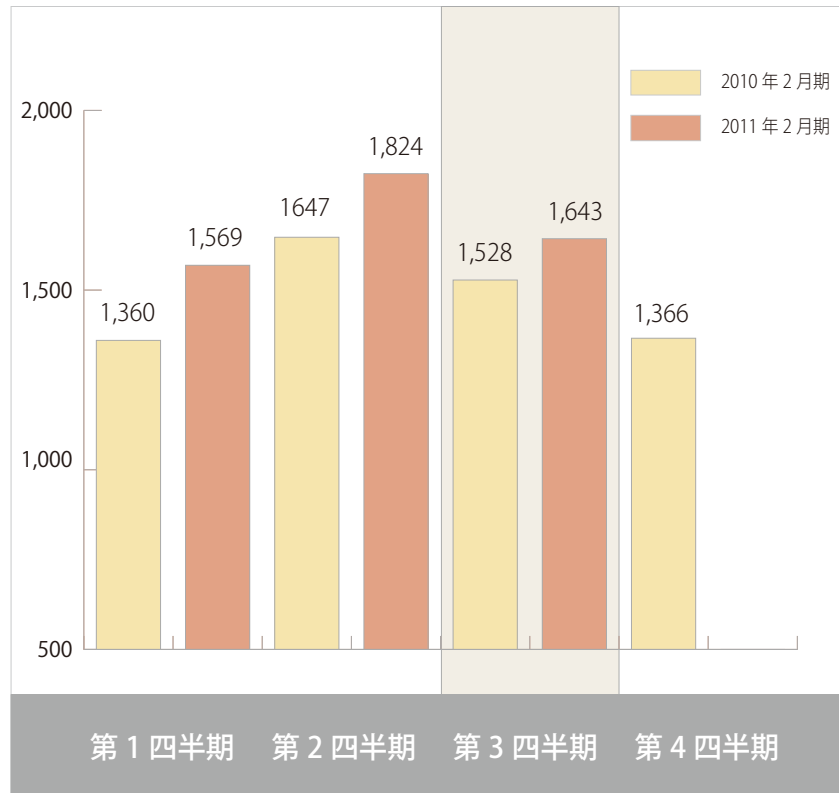
(単位：百万円/%)

	2010年2月期 第3四半期		2011年2月期 第3四半期		増減		ポイント
	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	
売上高	4,536	100.0	5,037	100.0	500	-	前年同期比 11.0%増。「横浜マリインタワー」、期間限定店舗、ハワイアンブランド、プライダルが好調に推移。
売上原価	1,345	29.7	1,502	29.8	156	0.2	
売上総利益	3,190	70.3	3,534	70.2	344	△0.2	
販売費及び一般管理費	3,284	72.4	3,283	65.2	△0	△7.2	徹底したコスト抑制策により、販管費比率は 7.2%減と大幅に低下。出店コストは前年同期より 115 百万円減少し、50 百万円にとどまる。
(内訳) 人件費	1,617	35.7	1,607	31.9	△10	△3.8	第3四半期累計期間中の新規出店が 11 店舗に達したにもかかわらず、人件費の抑制に成功。前年同期比で 0.7%減となる。
地代家賃	474	10.5	500	9.9	25	△0.5	
その他販管費	1,191	26.3	1,176	23.3	△15	△2.9	
営業利益	△93	△2.1	251	5.0	344	7.1	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 344 百万円増加し、251 百万円となる。
営業外損益	△12	△0.3	△15	△0.3	△2	△0.0	
経常利益	△106	△2.3	236	4.7	342	7.0	
特別損益	2	0.1	16	0.3	13	0.3	
税引前当期純利益	△103	△2.3	252	5.0	356	7.3	
当期純利益	△102	△2.3	142	2.8	244	5.1	

※既存店の定義：開店から 24 ヶ月以上経過した店舗

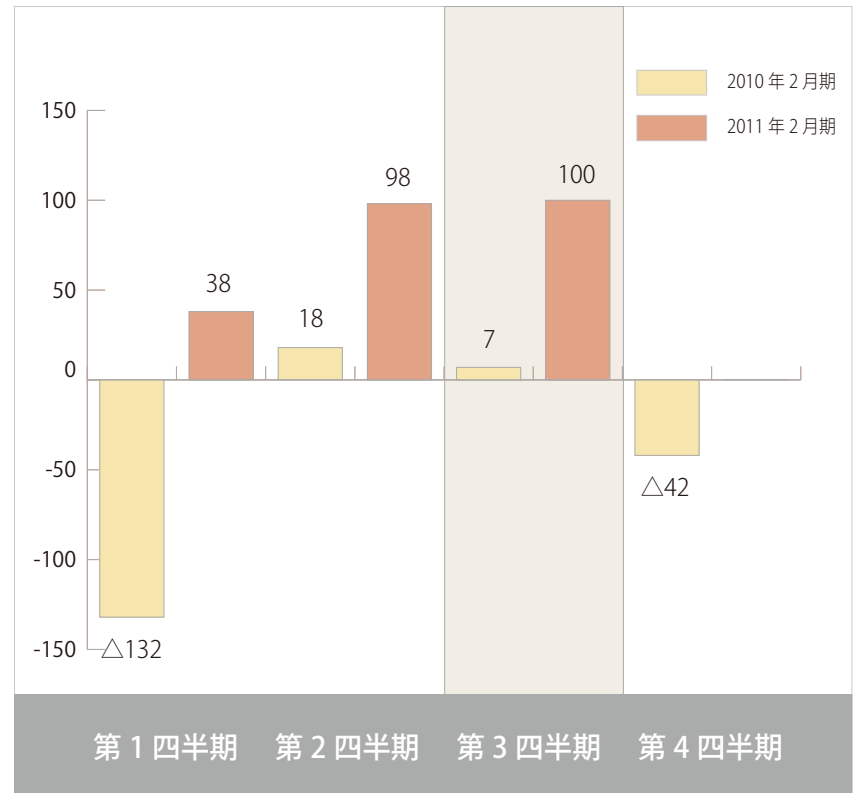
四半期業績の推移

売上高 (百万円)



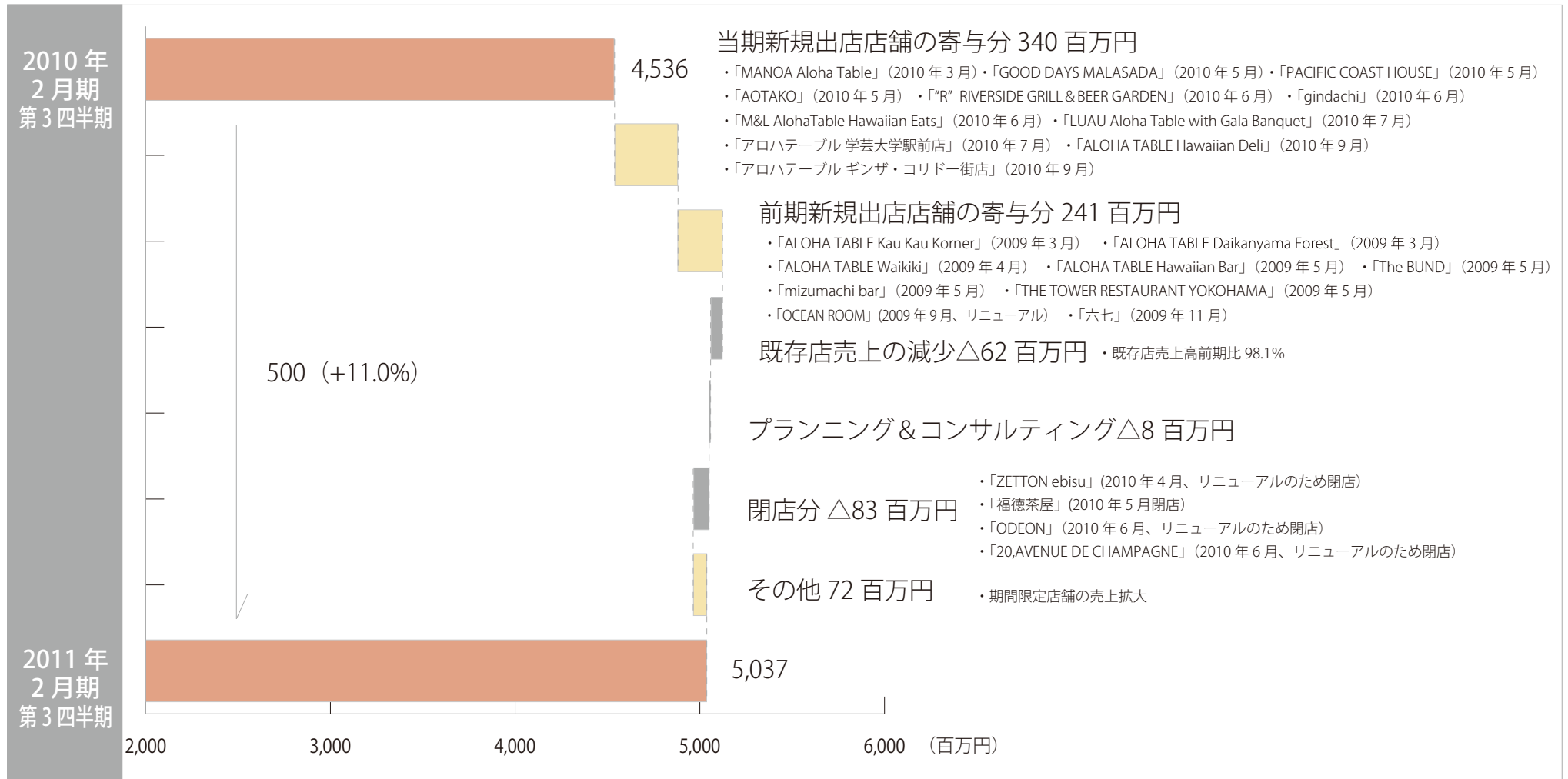
第1四半期、第2四半期に続いて、第3四半期の売上高も前年同期を上回る。「横浜マリインタワー」やハワイアンブランドの売上が順調に推移したのに加え、ブライダル売上も好調。

経常利益 (百万円)



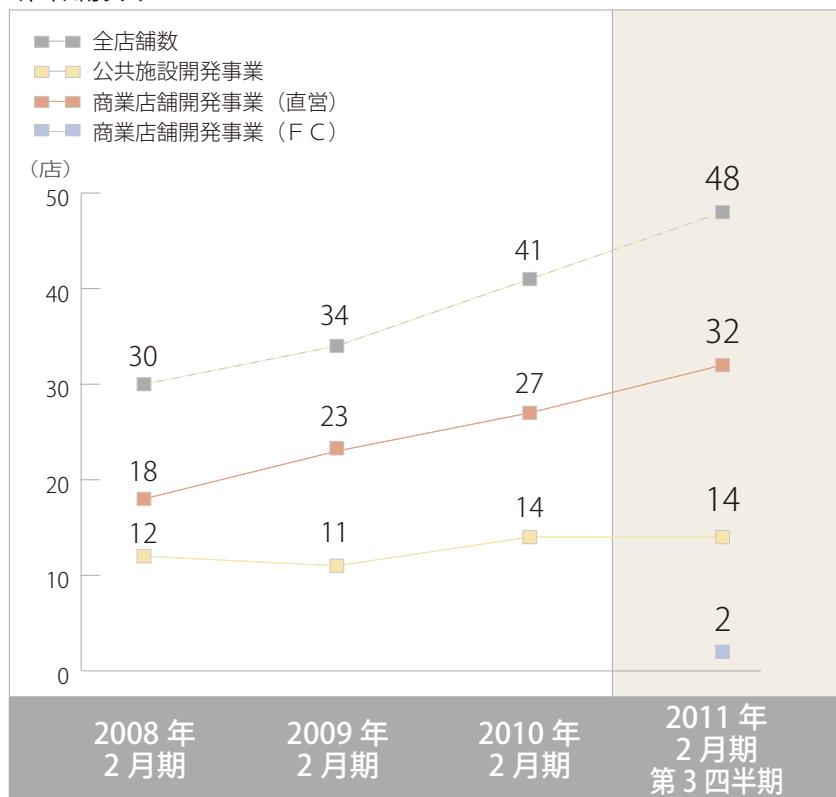
経常利益水準は第3四半期も高水準を維持。増益要因としては、売上拡大だけでなくコスト抑制施策の効果が大きい。

売上高の変動要因

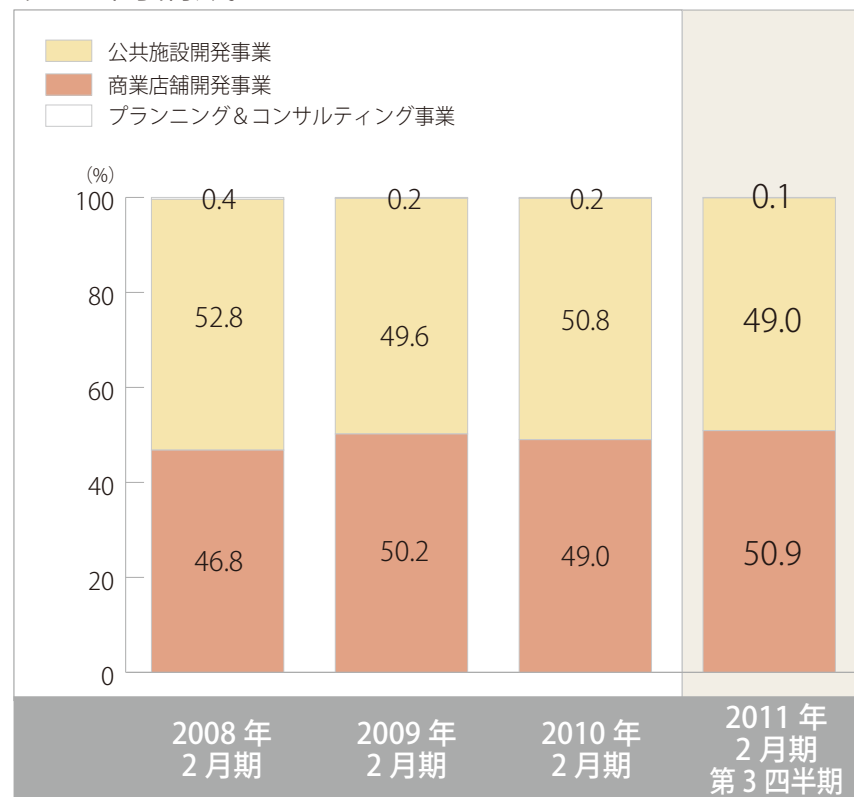


店舗数 / 売上高構成比

店舗数

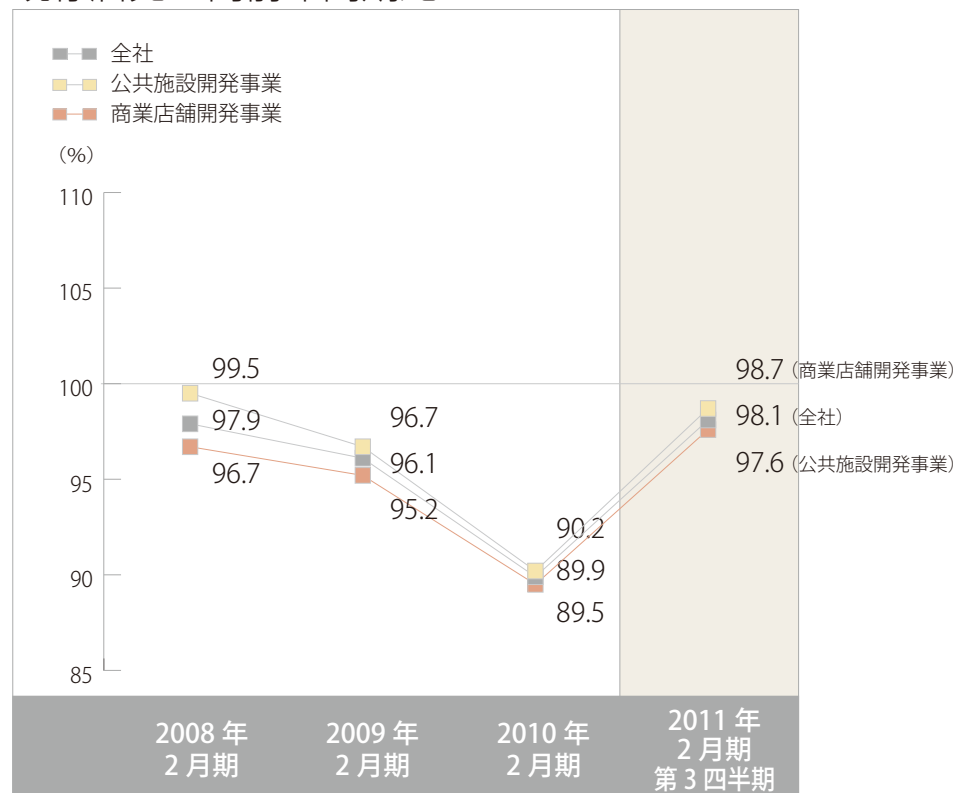


売上高構成比



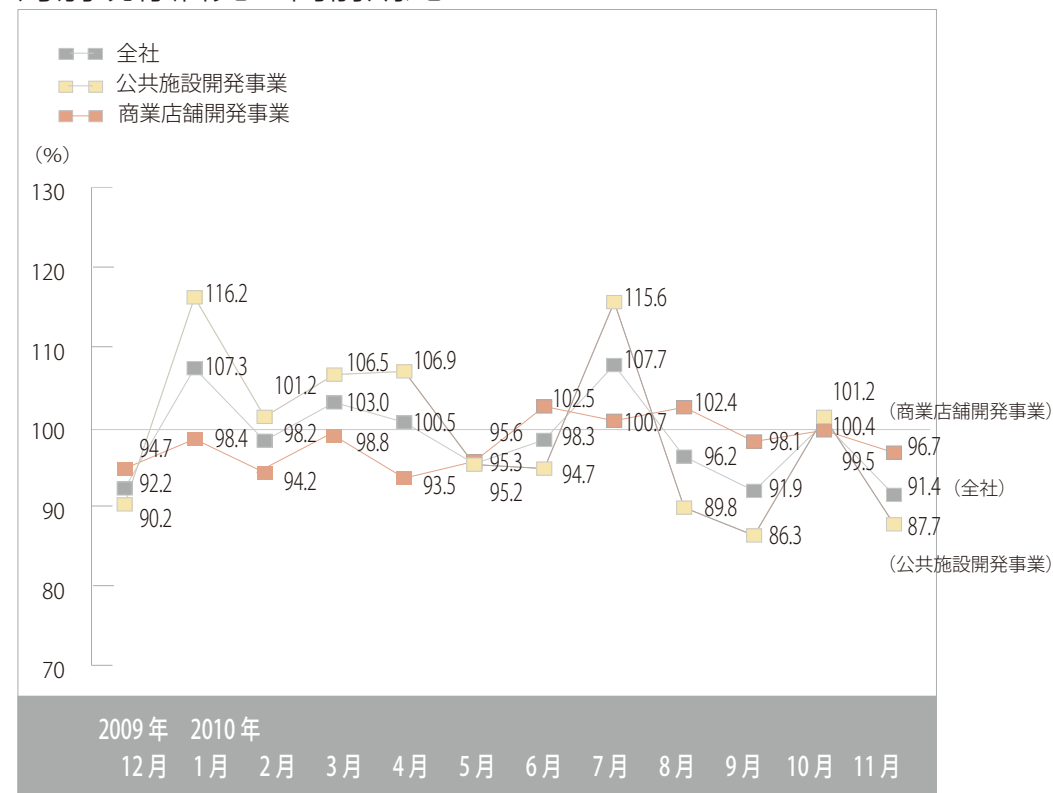
既存店売上高前年同期比

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	5,037	100.0	2,469	100.0	2,565	100.0	2	100.0	—
売上原価	1,502	29.8	785	31.8	715	27.9	0	32.2	—
売上総利益	3,534	70.2	1,683	68.2	1,849	72.1	1	67.8	—
販売費及び一般管理費	3,283	65.2	1,282	52.0	1,561	60.9	64	—	374
営業利益	251	5.0	400	16.2	287	11.2	△62	—	△374

事業別業績：公共施設開発事業

(単位：百万円 /%)

	2010年2月期 第3四半期		2011年2月期 第3四半期		増減		ポイント
	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	
売上高	2,271	100.0	2,469	100.0	197	-	前年同期比 8.7%増。昨年 5 月に出店した「横浜マリントワー」の売上が順調に推移、ブライダル売上も好調。
(内訳) フードサービス	1,315	57.9	1,392	56.4	76	△1.6	
ブライダル	955	42.1	1,076	43.6	121	1.6	ブライダル売上が 121 百万円増加。
売上原価	718	31.6	785	31.8	66	0.2	
(内訳) フードサービス	318	14.0	326	13.2	7	△0.8	フードサービス原価率は 24.2%→23.4%に 0.8%低下。
ブライダル	399	17.6	459	18.6	59	1.0	
売上総利益	1,553	68.4	1,683	68.2	130	△0.2	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 0.2%の低下にとどまる。
販売費及び一般管理費	1,376	60.6	1,282	52.0	△93	△8.6	出店コストが 113 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 55.5%→51.6%)
(内訳) 人件費	679	29.9	653	26.5	△25	△3.4	
地代家賃	149	6.6	149	6.0	△0	△0.5	
その他販管費	547	24.1	479	19.4	△67	△4.7	
営業利益	176	7.8	400	16.2	223	8.4	
店舗数	14 店		14 店		0		今期： 新規出店 1、閉店 1
既存店売上高前期比 [※]	87.9%		97.6%		—		ブライダルの既存店売上は前年同期比 101.1%、 レストランの既存店売上は前年同期比 93.9%。

※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3四半期		2011年2月期 第3四半期		増減		ポイント
	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	
売上高	2,253	100.0	2,565	100.0	311	—	前年同期比 13.8%増。ハワイアンブランドが大幅増収。
売上原価	626	27.8	715	27.9	89	0.1	
売上総利益	1,626	72.2	1,849	72.1	222	△0.1	
販売費及び一般管理費	1,482	65.8	1,561	60.9	78	△4.9	出店コストが 52 百万円→40 百万円へと減少。 (上記除く販売費及び一般管理費率 63.5%→59.3%)
(内訳) 人件費	735	32.6	750	29.3	15	△3.4	店舗人件費の抑制に努めたことより、人件費率が 3.4%低下。
地代家賃	288	12.8	327	12.8	38	0.0	
その他販管費	458	20.4	483	18.8	24	△1.5	
営業利益	144	6.4	287	11.2	143	4.8	
店舗数	27 店		34 店		7		今期： 新規出店 8、リニューアル 2、閉店 1
既存店売上高前期比 [※]	87.7%		98.7%		—		

※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3四半期	2011年2月期 第3四半期	増減	ポイント
販売費及び一般管理費	360	374	14	
(内訳) 人件費	156	154	△1	
その他販管費	203	220	16	
地代家賃	36	22	△14	2010年5月に本社移転したことによる低減。
減価償却費	8	5	△2	
旅費交通費	36	31	△4	
その他	122	160	38	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 ※	7.9	7.4	△0.5	
------------------------	-----	-----	------	--

※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3四半期末	増減
【資産の部】			
流動資産	722	935	213
現金及び預金	480	658	177
売掛金	99	123	23
その他	144	155	11
貸倒引当金	△1	△1	△0
固定資産	2,181	2,164	△17
有形固定資産	1,715	1,715	△0
建物・建物付属設備	1,424	1,434	10
器具備品	165	162	△2
建設仮勘定	37	0	△37
その他	88	118	29
無形固定資産	39	31	△8
投資その他の資産	426	417	△8
資産合計	2,904	3,100	195

	2010年 2月期末	2011年2月期 第3四半期末	増減
【負債の部】			
流動負債	1,174	1,349	174
買掛金	293	354	61
短期借入金及び 一年内返済予定長期借入金	412	355	△57
その他	467	639	171
固定負債	1,316	1,219	△97
長期借入金	1,235	1,118	△116
その他	81	100	19
負債合計	2,491	2,569	77
【純資産の部】			
株主資本	457	582	124
資本金	330	330	0
資本剰余金	253	253	0
利益剰余金	△126	△1	124
評価・換算差額等	△44	△51	△7
純資産合計	413	531	117
負債及び純資産合計	2,904	3,100	195

(単位：%)

流動比率	61.6	69.4	7.8
自己資本比率	14.2	17.1	2.9
ROA	△9.7	3.4	13.1
ROE	△45.4	21.8	67.2

※ROA (ROE)：当期純利益／当期の平均資産 (平均純資産) ／4×3

キャッシュ・フロー計算書概要

(単位：百万円)


	2010年2月期 第3四半期	2011年2月期 第3四半期	増減	ポイント
営業活動によるキャッシュ・フロー	176	542	365	主に税金等調整前四半期純利益 252 百万円、減価償却費 185 百万円、売上債権の増加額△23 百万円、仕入債務の増加額 61 百万円、その他の流動負債の増加額 101 百万円等によるもの。
投資活動によるキャッシュ・フロー	△706	△164	541	主に有形固定資産の取得による支出△194 百万円によるもの。
財務活動によるキャッシュ・フロー	766	△189	△956	主に長期借入れによる収入 175 百万円、長期借入金の返済による支出△289 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	8	△10	△18	
現金及び現金同等物の増減額	245	177	△67	
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	526	650	123	

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3四半期実績	進捗率 (3Q実績 / 通期計画)	2011年2月期 通期計画
売上高	5,902	5,037	81.2%	6,200
営業利益	△135	251	148.0%	170
経常利益	△148	236	157.7%	150
当期純利益	△256	142	177.5%	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。

The image shows the exterior of a building with a sign that reads "Riverside Grill & BEER GARDEN". There are two red flags on poles in front of the building, one with a white arrow pointing right and the other with a white letter 'R'. The building has large glass windows and a paved walkway leading to the entrance. In the background, there are modern multi-story apartment buildings.

Riverside Grill &
BEER GARDEN

II. 第3四半期のトピックス

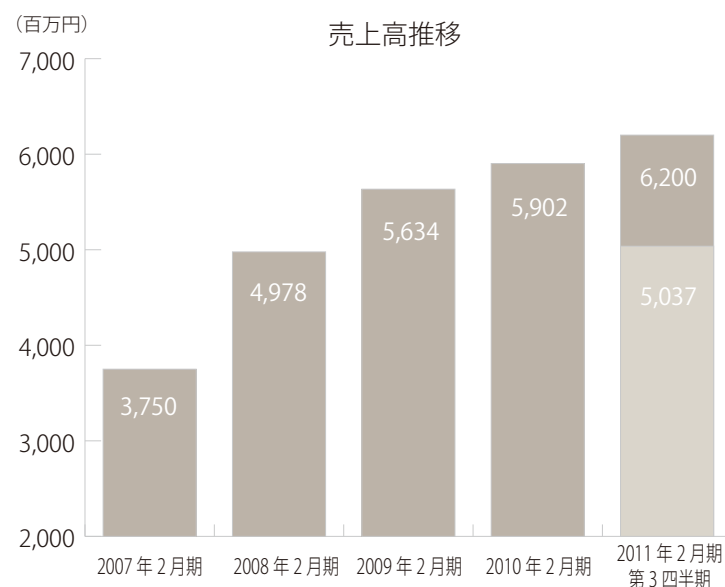
Photo: "R" RIVERSIDE GRILL & BEER GARDEN

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。

過去最高の収益水準に

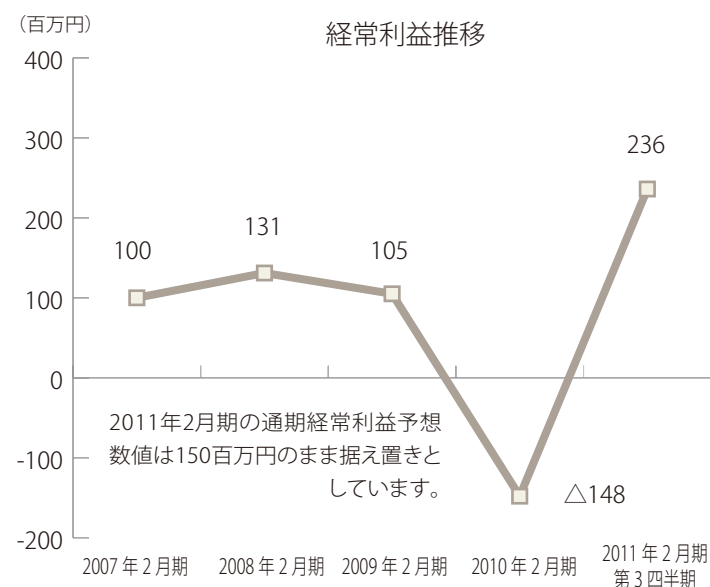
売上高：5,037百万円

2011年2月期 第3四半期の売上高は5,037百万円となりました。2011年2月期の通期売上高は6,200百万円を計画しています。



経常利益：236百万円

2011年2月期 第3四半期の経常利益は、前期の106百万円の経常赤字からV字回復し、過去最高益となる236百万円となりました。



増益の要因 1

「横浜マリントワー」

当社が全事業を運営している「横浜マリントワー」プロジェクトの年間売上高は8億円規模となり、当社グループにおける最大の収益エンジンに育ちました。

「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

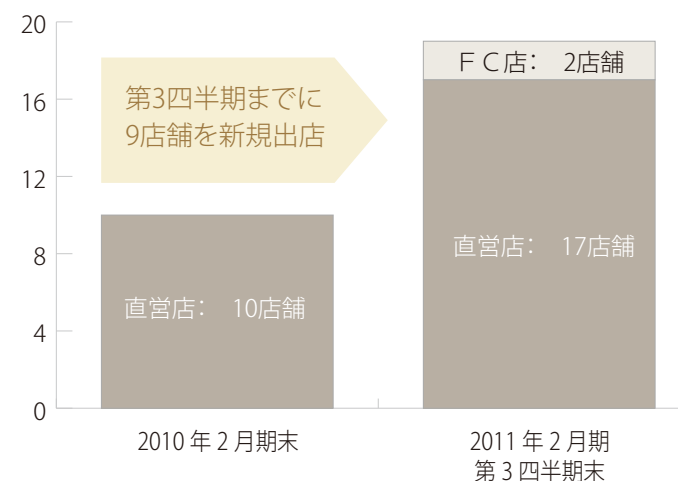
観光事業

- 展望台 (塔体観光)

ハワイアンブランド

ハワイアンブランドを9店舗(直営店7店舗、F C店2店舗)出店しました。その結果、ハワイアンブランド店舗の売上高は前年同期と比べて32.1%増加しました。

アロハテーブルの店舗数推移



増収の要因 2

期間限定店舗

夏季限定のオープンテラス業態を5店舗出店しました。期間限定店舗は出店コストも低く、基礎となるレストラン収益に季節的収益を上乗せする形で大きな増収効果を生み出すことができました。

当期中に出店した季節限定店舗

“R” RIVERSIDE GRILL & BEER GARDEN（大阪）

ALOHA TABLE Hawaiian Beer Garden（横浜）

STARDUST LOUNGE BEERGARDEN（名古屋）

ALOHA STAND（大磯）

ALOHA TABLE Hawaiian Beach House（江の島）

ブライダル事業

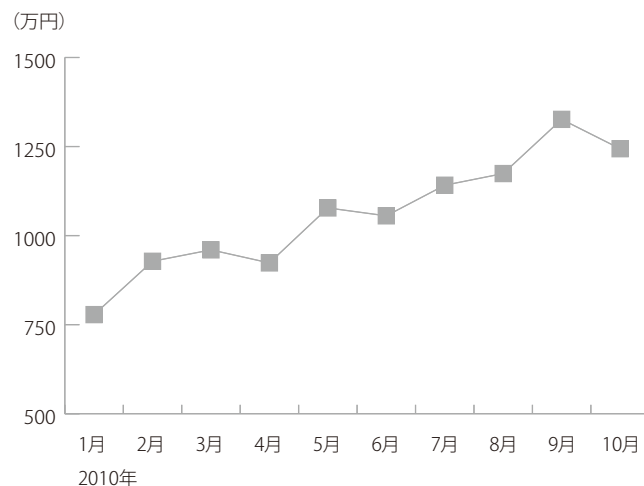
ブライダルサービスによる売上は、第1四半期と第3四半期における有力な季節的収益となっています。第3四半期におけるブライダル売上は、第1四半期と同様に好調だったため大きな増収要因となりました。

増益の要因 3

海外店

前期の赤字要因の一つであった海外店舗については、米国ハワイ子会社の売上高の大幅増加と、オーストラリア子会社のリニューアル効果がみられました。

米国ハワイ子会社の月別売上高推移



コスト抑制

共同仕入れ組合による原価低減や、店舗運営の効率化による人件費抑制などのコスト削減策の取り組みに大きな増収効果を生み出しました。

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3四半期の新規出店 1

“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。

新規出店 公共施設開発事業 期間限定店舗



gindachi

「gindachi (ギンダチ)」：東京・銀座にある「Ginza Lobby / 銀座口ビー」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“ボリート”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。

新規出店 商業店舗開発事業



第3 四半期の新規出店 2

南青山における株式会社バルスとの共同事業

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。

新規出店 商業店舗開発事業 ハワイアンブランド

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 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 (グッディズ・マラスダ)」：ハワイで人気のハワイアン・ドーナッツ “マラスダ” のショップ。AlohaTable ワイキキで培ったスイートな味です。



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3 四半期の新規出店 3

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。

新規出店 商業店舗開発事業 ハワイアンブランド



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・ガーラ・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。

新規出店 商業店舗開発事業 ハワイアンブランド



第3四半期の新規出店 4

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。

新規出店 商業店舗開発事業

ハワイアンブランド



ALOHA TABLE Hawaiian Deli

「ALOHA TABLE Hawaiian Deli (アロハテーブル・ハワイアン・デリ)」: 2010年9月21日、東京吉祥寺駅前のショッピングタウン「アトレ吉祥寺」に、カジュアルハワイアン、『ALOHA TABLE Hawaiian Deli (アロハテーブル・ハワイアン・デリ)』をオープンしました。吉祥寺駅直結の好立地店舗です。

新規出店 商業店舗開発事業

ハワイアンブランド



第3四半期の新規出店 5

アロハテーブルのフランチャイズ店舗出店

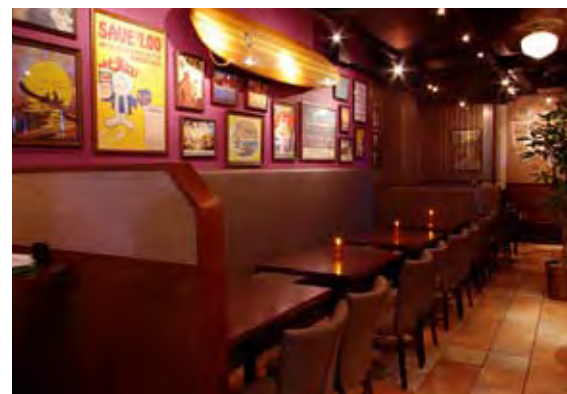
当社子会社である株式会社アロハテーブルは、「アロハテーブル」ブランドのフランチャイズ1号店を東京都目黒区に出店しました。

新規出店 商業店舗開発事業 ハワイアンブランド FC店舗

学芸大学駅前店



銀座コリドー街店



公共施設開発事業における今後の展開

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





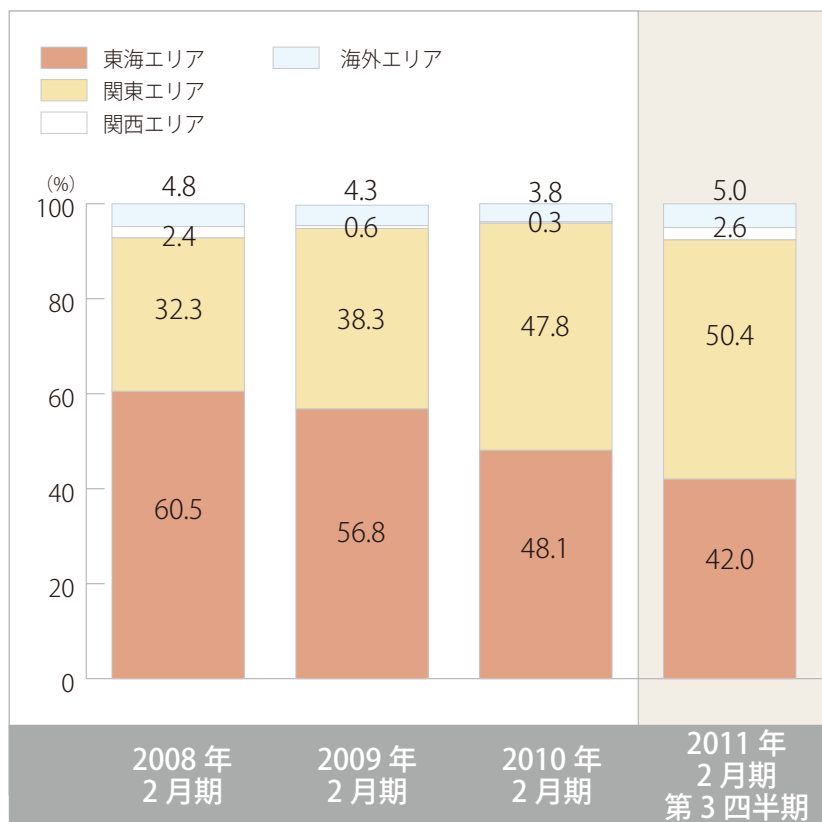
APPENDIX

Photo: MANOA Aloha Table

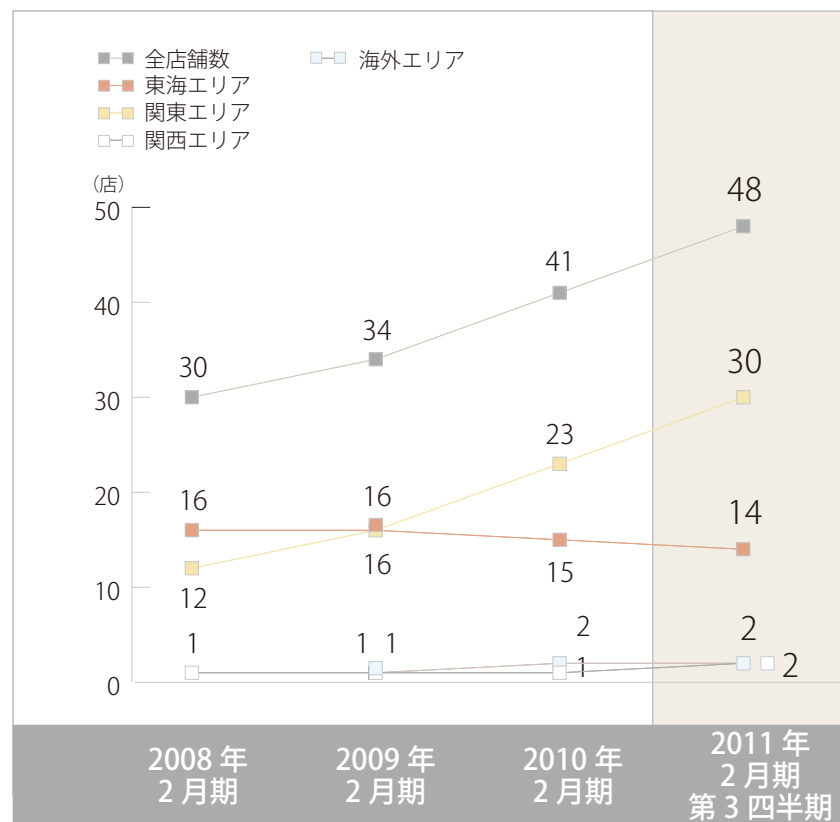
当資料は株式会社ゼットンが作成したものであり内容に関する一切の権利は当社に帰属しています。複写及び無断転載はご遠慮下さい。当資料は当社が当社の現在発行している、また将来発行する株式や債券等の保有を推奨することを目的に作成したものではありません。また、当資料は当社が信頼できると判断した情報を参考に作成していますが当社がその正確性を保証するものではなく、事業計画数値に関しても今後変更される可能性があることをご了解下さい。

エリア別：売上高構成比 / 店舗数の推移

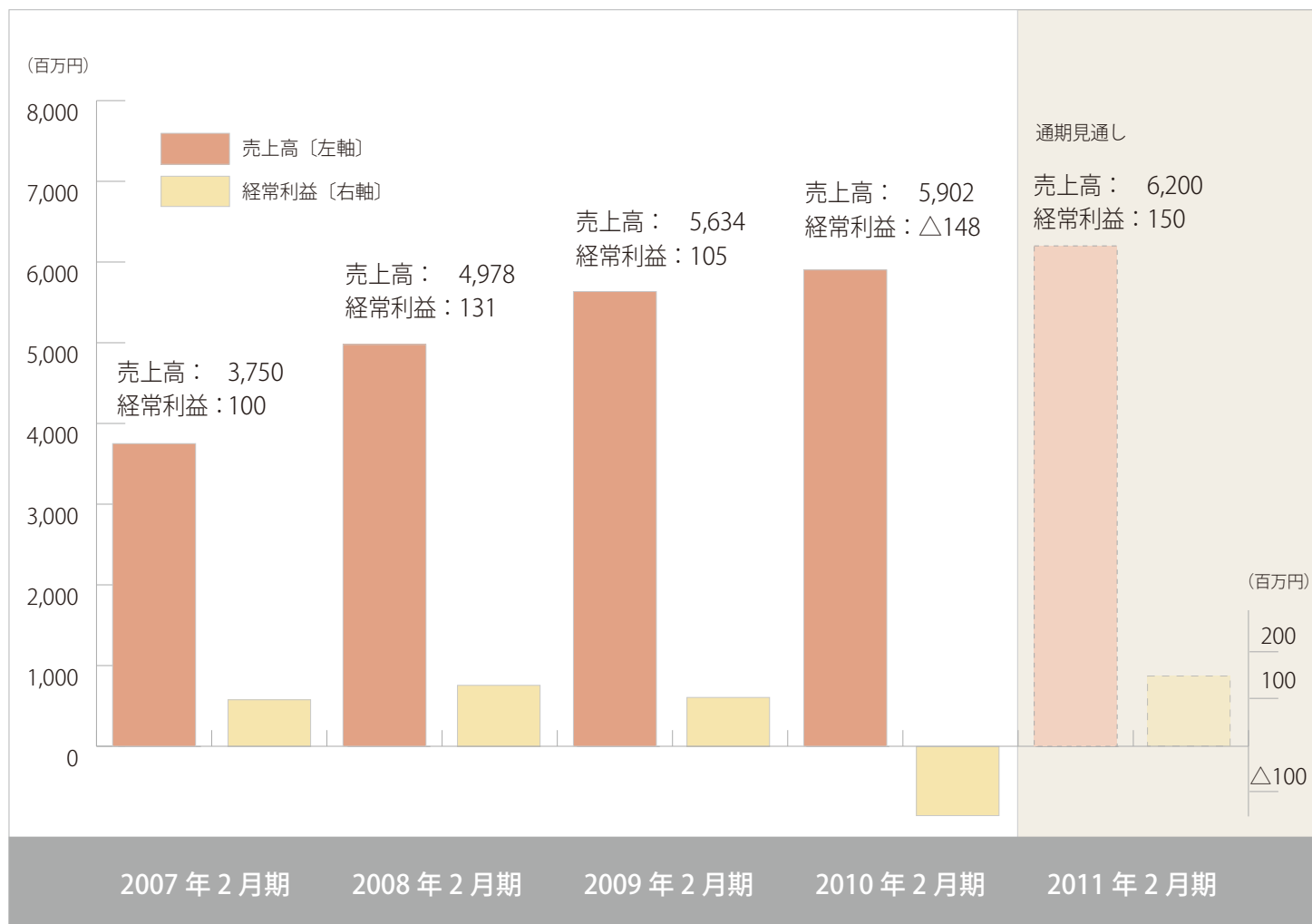
売上高構成比



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。