

2009年2月期
第1四半期決算説明資料

2008年7月
株式会社ゼットン
(コード:3057)

目次

I. 第1四半期決算概要

2009年2月期 第1四半期サマリー	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
2009年2月期 連結業績計画	16

II. 第1四半期のトピックス

第1四半期業績結果の要因	18
新規店舗増加による収益拡大	19
既存店収益が堅調に推移	22
ブライダル収益力向上	23

III. 今後の取り組み

第2四半期以降の出店	25
今後の出店に関する方向性	27
プランニング&コンサルティング事業の 新しい取り組み	28

APPENDIX

売上高 / 経常利益の推移	30
エリア別：売上高構成比 / 店舗数の推移	31

※ 2009年2月期 第1四半期よりセグメント名称を以下のとおり変更致しました。
 パブリックイノベーション&リノベーション事業 → 公共施設開発事業
 コマーシャルイノベーション&リノベーション事業 → 商業店舗開発事業

I. 第1四半期 決算概要

(2008年3月～5月)

Photo: GARLANDS

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。

2009 年 2 月期 第 1 四半期サマリー

1

業績の状況・・・新規/既存店舗とも順調

売上高は前年同期比26.9%増の1,483百万円、経常利益は前年同期比29.3%増の67百万円。新規店舗、既存店舗ともに順調に推移し、ブライダル売上が顕著な伸びをみせる。

2

新規出店の状況・・・第1四半期は3店舗出店

第1四半期連結会計期間中（2008年3月～2008年5月）、商業店舗開発事業で3店舗を新規出店、第1四半期末の店舗数は合計33店舗（公共施設開発事業で12店舗、商業店舗開発事業で21店舗）となる。

3

既存店の状況・・・堅調に推移

外食産業においては景況感悪化などの外部環境の変化も懸念されたが、第1四半期の既存店売上高は対前期比で101.3%を確保。

前中間期より新たに連結決算を開始したため、当第1四半期の連結業績と前第1四半期の個別業績との比較にて記載しております。

損益計算書概要

(単位：百万円/%)

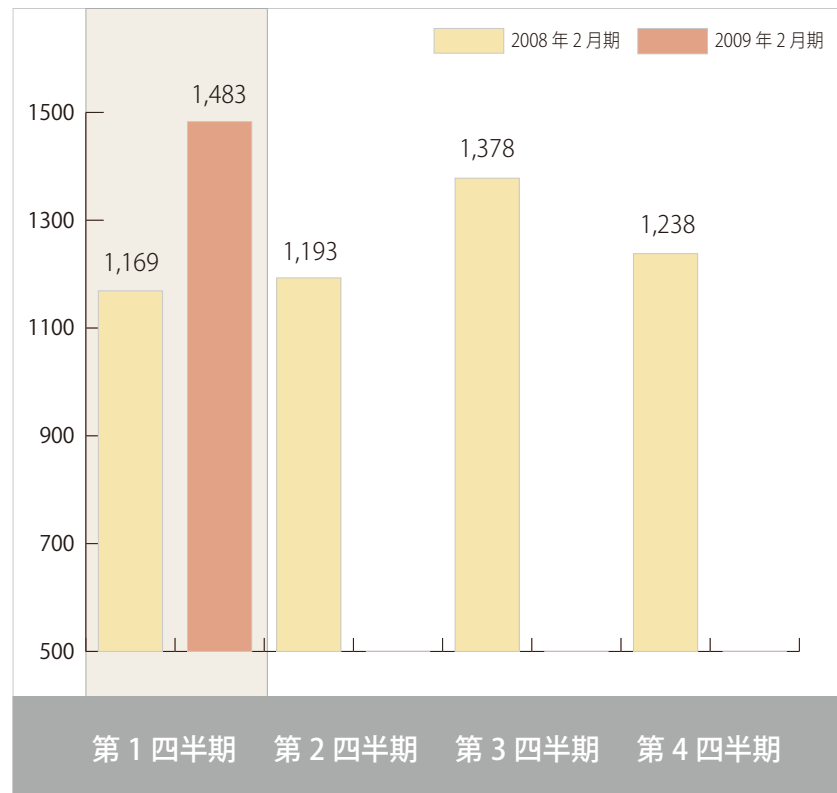
	2008年2月期 第1四半期		2009年2月期 第1四半期		増減		ポイント
	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	
売上高	1,169	100.0	1,483	100.0	314	-	前年同期比 26.9%増。連結対象となった「OCEAN ROOM」の売上も大きく寄与 (64 百万円)。
売上原価	361	30.9	465	31.4	103	0.5	原価率の比較的高いプライダルの売上比率向上による。 (売上比率 22.4%→26.5%)
売上総利益	808	69.1	1,018	68.6	209	△0.5	
販売費及び一般管理費	765	65.4	968	65.2	202	△0.2	
(内訳) 人件費	400	34.3	494	33.3	93	△1.0	
その他販管費	364	31.2	473	31.9	109	0.7	新規出店数の増加及び店舗数の増加による。
営業利益	42	3.7	50	3.4	7	△0.3	前年同期比 17.1%増。
営業外損益	9	0.8	17	1.2	7	0.4	
経常利益	52	4.5	67	4.5	15	0.1	前年同期比 29.3%増。
特別損益	0	0.0	3	0.3	3	0.3	
税引前当期純利益	52	4.5	71	4.8	19	0.3	
当期純利益	27	2.3	34	2.3	7	0.0	前年同期比 27.6%増。

前中間期より新たに連結決算を開始したため、当第1四半期の連結業績と前第1四半期の個別業績との比較にて記載しております。

四半期業績の推移

売上高

(百万円)

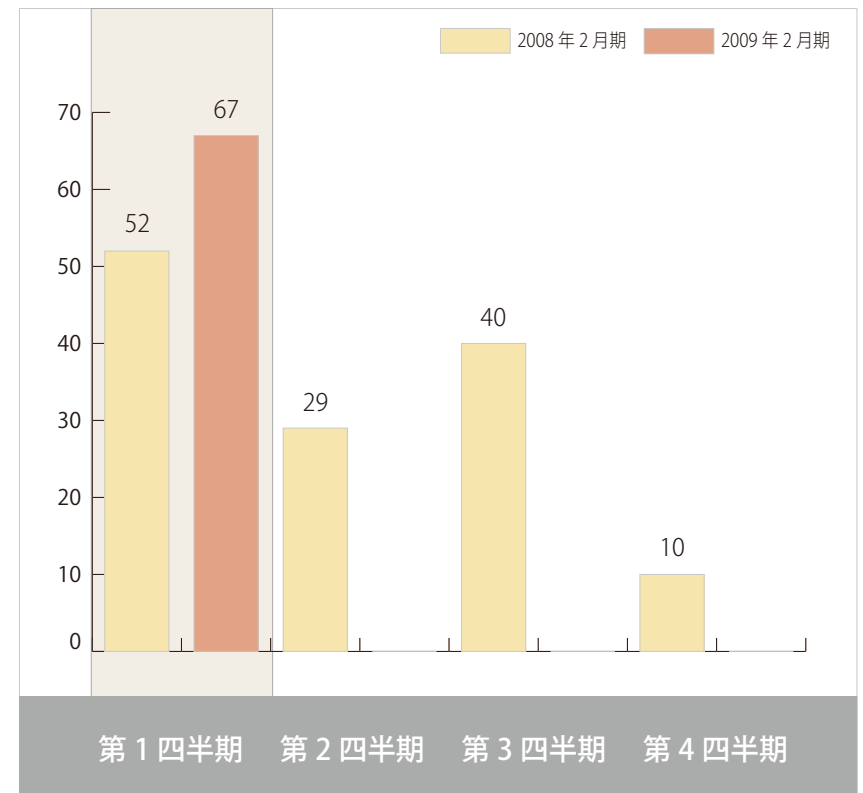


前中間期より新たに連結決算を開始しているため、当第1四半期の連結業績は前第1四半期の個別業績と対比させております。

季節要因として第4四半期の売上高が低下する傾向がある。

経常利益

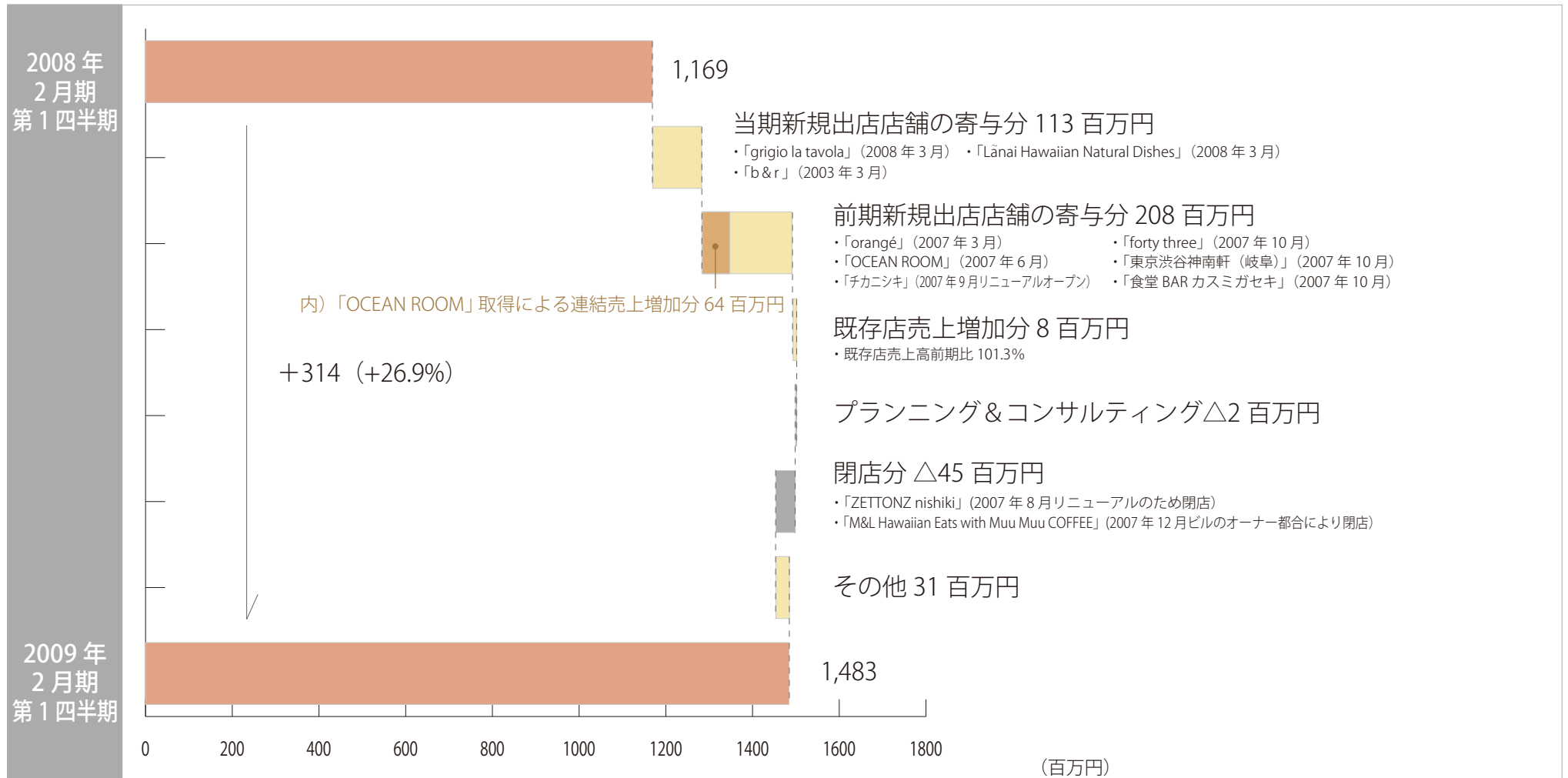
(百万円)



前中間期より新たに連結決算を開始しているため、当第1四半期の連結業績は前第1四半期の個別業績と対比させております。

季節要因として第1四半期と第3四半期はプライダル売上が多く利益率が高い。

売上高の変動要因

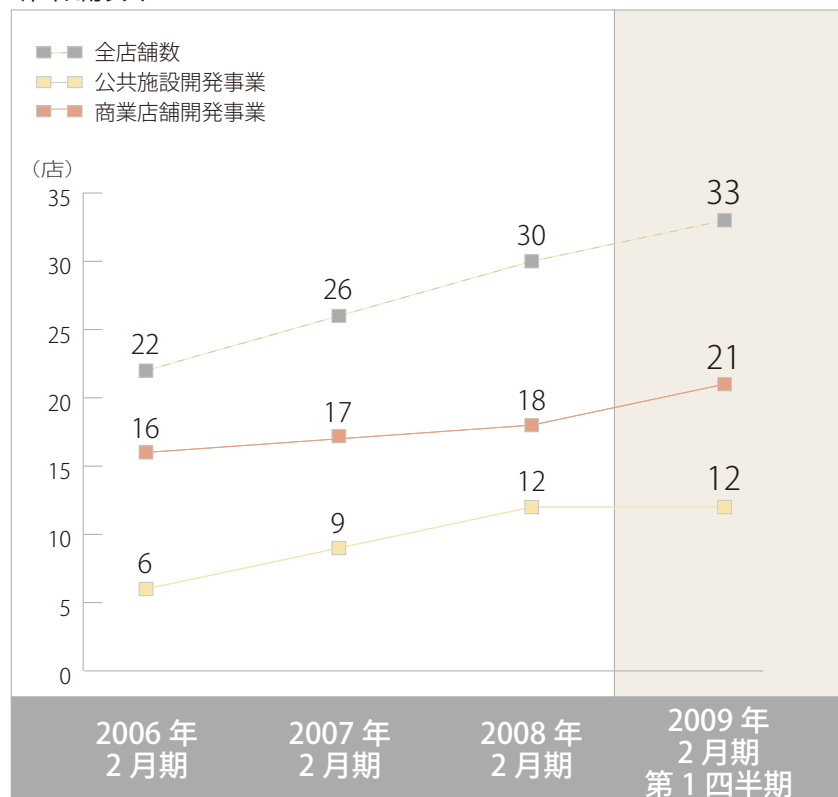


前中間期より新たに連結決算を開始したため、当第1四半期の連結業績と前第1四半期の個別業績との比較にて記載しております。

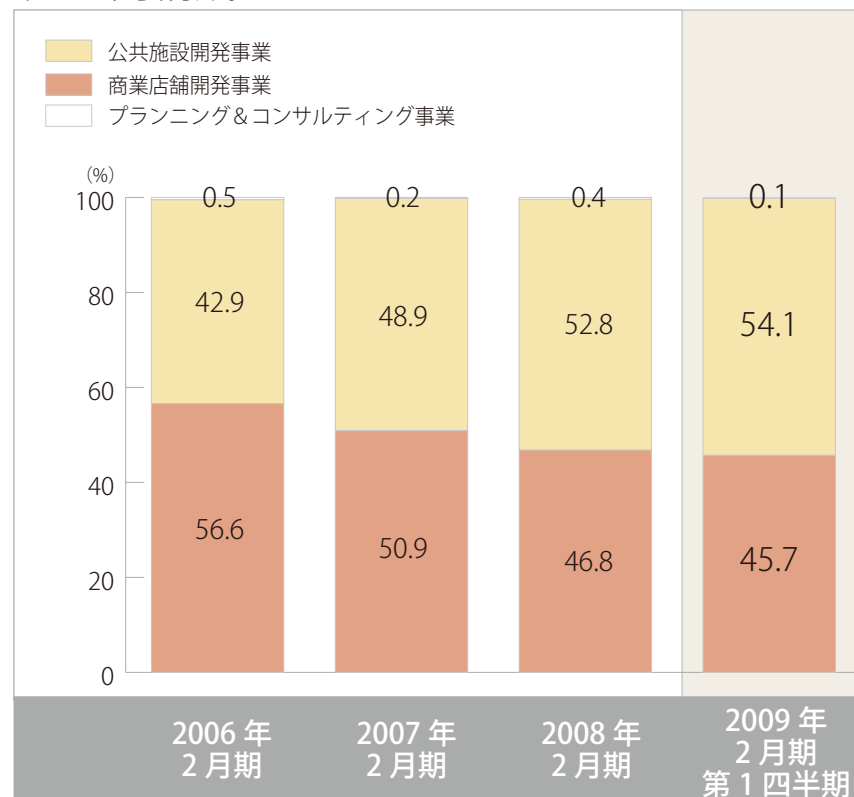
※既存店：開店から24ヶ月以上経過した店舗

店舗数 / 売上高構成比

店舗数

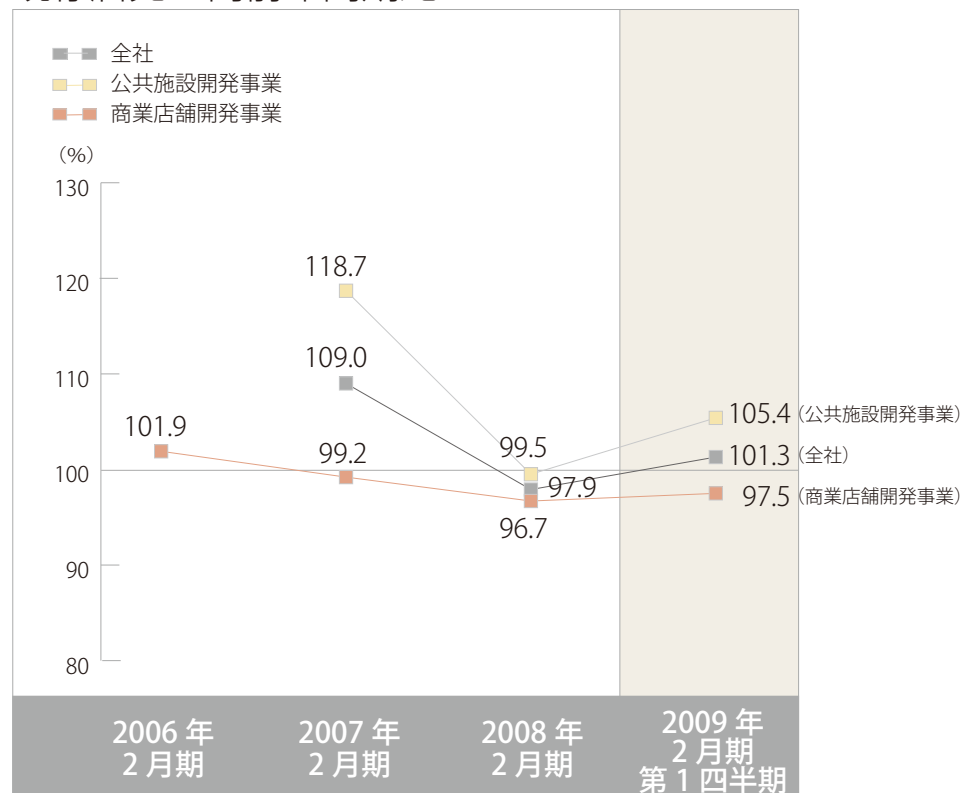


売上高構成比



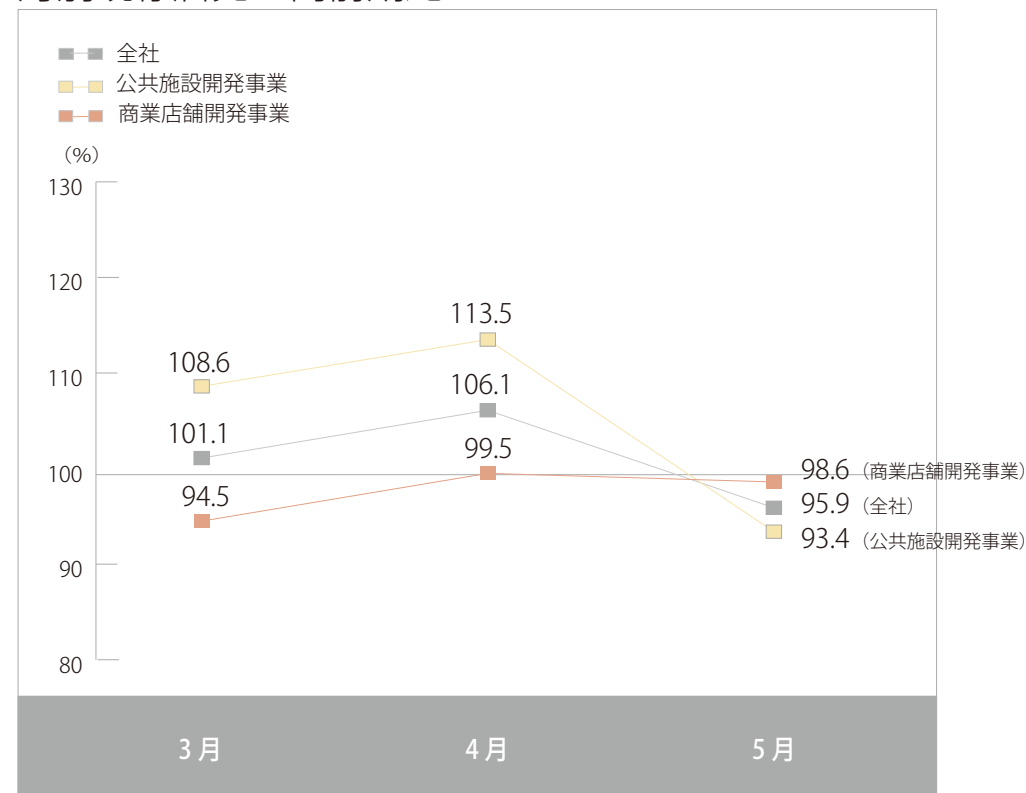
既存店売上高前年同期比

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。
 ※公共施設開発事業は2004年5月より事業開始。

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	1,483	100.0	802	100.0	678	100.0	2	100.0	
売上原価	465	31.4	271	33.9	188	27.8	4	224.7	
売上総利益	1,018	68.6	530	66.1	490	72.2	△2	△124.7	—
販売費及び一般管理費	968	65.2	374	46.7	445	65.7	15	700.5	132
営業利益	50	3.4	155	19.4	44	6.5	△18	△825.2	△132

事業別業績：公共施設開発事業

(単位：百万円 /%)

	2008年2月期 第1四半期		2009年2月期 第1四半期		増減		ポイント
	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	
売上高	584	100.0	802	100.0	218	-	前年同期比 37.4%増。
(内訳) フードサービス	320	54.9	409	51.0	89	△3.9	新規出店店舗及び前期出店店舗の売上が寄与し、前年同期比 27.6%増。
ブライダル	263	45.1	392	48.9	129	3.8	既存店舗及び前期出店店舗の売上が寄与し、前年同期比 49.4%増。
売上原価	200	34.2	271	33.9	71	△0.4	
(内訳) フードサービス	87	14.9	112	14.0	25	△0.9	
ブライダル	112	19.3	159	19.9	46	0.6	ブライダル売上に対するブライダル原価率は低下 (42.8%→40.5%)。
売上総利益	384	65.8	530	66.1	146	0.4	
販売費及び一般管理費	282	48.4	374	46.7	92	△1.7	営業利益率の高いブライダルの売上増加に伴い、出店費用を吸収し販管費率が減少。
(内訳) 人件費	152	26.2	200	25.0	47	△1.2	
その他販管費	129	22.2	173	21.7	44	△0.5	
営業利益	101	17.3	155	19.4	54	2.1	
店舗数	9 店		12 店		3		
既存店売上高前期比 [※]	95.3%		105.4%		—		ブライダル売上は前年同期比 116.9%。

前中間期より新たに連結決算を開始したため、当第1四半期の連結業績と前第1四半期の個別業績との比較にて記載しております。

※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/%)

	2008年2月期 第1四半期		2009年2月期 第1四半期		増減		ポイント
	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	
売上高	580	100.0	678	100.0	98	—	前年同期比 16.9%増。新規店舗、既存店舗ともに好調に推移。
売上原価	161	27.7	188	27.8	27	0.1	柔軟なメニュー変更などにより食材原価の上昇を吸収。
売上総利益	419	72.3	490	72.2	70	0.1	
販売費及び一般管理費	355	61.2	445	65.7	90	4.5	
(内訳) 人件費	189	32.6	230	33.9	40	1.3	
その他販管費	165	28.6	215	31.7	49	3.1	
営業利益	64	11.1	44	6.5	△19	△4.6	
店舗数	18 店		21 店		3		
既存店売上高前期比 [※]	95.9%		97.5%		—		東京エリアでは前年同期比 97.2%に対し、名古屋エリアでは前年同期比 102.9%

前中間期より新たに連結決算を開始したため、当第1四半期の連結業績と前第1四半期の個別業績との比較にて記載しております。

※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)

	2008年2月期 第1四半期	2009年2月期 第1四半期	増減	ポイント
販売費及び一般管理費	113	132	18	
(内訳) 人件費	47	51	3	
その他販管費	65	80	15	
地代家賃	9	12	3	事業拡大に伴う本社移転等による。
減価償却費	1	4	3	事業拡大に伴う本社移転等による。
旅費交通費	8	12	4	店舗の増加及び海外店舗の発生による。
その他	47	52	5	

(単位：%)

販売費及び一般管理費 対売上高比率 ※	9.7	8.9	△0.8	
------------------------	-----	-----	------	--

前中間期より新たに連結決算を開始したため、当第1四半期の連結業績と前第1四半期の個別業績との比較にて記載しております。

※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)

	2008年 2月期末	2009年2月期 第1四半期末	増減
【資産の部】			
流動資産	631	684	52
現金及び預金	416	385	△31
売掛金	111	168	56
その他	103	130	26
貸倒引当金	△0	△0	0
固定資産	1,646	1,719	72
有形固定資産	1,302	1,342	40
建物	1,028	1,114	85
器具備品	221	217	△3
建設仮勘定	45	3	△42
その他	6	6	△0
無形固定資産	18	19	0
投資その他の資産	325	357	32
資産合計	2,278	2,403	125

前中間期より新たに連結決算を開始したため、当第1四半期の連結貸借対照表と前第1四半期の個別貸借対照表との比較にて記載しております。

	2008年 2月期末	2009年2月期 第1四半期末	増減
【負債の部】			
流動負債	995	1,082	87
買掛金	280	381	100
一年内返済予定長期借入金	322	259	△62
その他	392	441	49
固定負債	605	604	△1
長期借入金	605	603	△1
負債合計	1,600	1,686	86
【純資産の部】			
株主資本	692	728	35
資本金	330	330	0
資本剰余金	252	253	0
利益剰余金	109	144	34
評価・換算差額等	△15	△11	4
純資産合計	677	716	39
負債及び純資産合計	2,278	2,403	125

(単位：%)

流動比率	63.5	63.2	△0.2
自己資本比率	29.7	29.8	0.1
ROA	2.6	5.9	3.3
ROE	10.7	20.0	9.3

※四半期 ROA (ROE)：当期純利益 ×4 / 当期の平均資産 (平均純資産)

キャッシュ・フロー計算書概要

(単位：百万円)

	2008年2月期 第1四半期	2009年2月期 第1四半期	増減	ポイント
営業活動によるキャッシュ・フロー	101	162	60	税金等調整前当期純利益 71 百万円、減価償却費 41 百万円、仕入債務の増加 100 百万円等によるもの。
投資活動によるキャッシュ・フロー	△262	△103	159	主に有形固定資産の取得による支出 71 百万円、保証金の差入による支出 33 百万円等によるもの。
財務活動によるキャッシュ・フロー	138	△93	△231	主に長期借入による収入 200 百万円、長期借入金の返済による支出 264 百万円によるもの。
現金及び現金同等物に係る換算差額	-	3	3	
現金及び現金同等物の増減額	△22	△31	△8	
現金及び現金同等物の期首残高	392	416	24	
現金及び現金同等物の期末残高	369	385	15	

前中間期より新たに連結決算を開始したため、当第1四半期の連結キャッシュ・フローと前第1四半期の個別キャッシュ・フローとの比較にて記載しております。

2009年2月期 連結業績計画

(単位：百万円/%)

	2009年2月期 第1四半期実績	2009年2月期 中間期計画	2009年2月期 通期計画	前年同期比
売上高	1,483	2,760	5,724	115.0
営業利益	50	2	123	110.0
経常利益	67	28	151	115.0
当期純利益	34	17	71	113.4



II. 第1四半期のトピックス

Photo: b & r

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1四半期業績結果の要因

第1四半期業績の3つのポイント

2009年2月期 第1四半期決算においては連結売上高 1,483 百万円、連結経常利益 67 百万円と、当初計画を上回る好調な業績を達成することができました。その要因は①新規店舗増加による収益が拡大したこと、②既存店の収益が堅調に推移したこと、③ブライダルの収益力が向上したことによります。尚、中間期連結業績予想及び通期業績予想に関しては従来どおりです。

1
新規店舗増加
による収益拡大

前期出店店舗 6 店、今期出店店舗 3 店
による収益拡大

2
既存店収益が
堅調に推移

開店から 24 ヶ月以上経過した
17 店舗の収益も堅調に推移

3
ブライダルの
収益力向上

単価向上努力によりブライダル事業に係る
収益が当初想定を上回る

新規店舗増加による収益拡大 1

「grigio la tavola」をオープン（3月）

グリージョ・ラ・ターヴォラ

3月6日、複合再開発エリア「akasaka Sacas（赤坂サカス）」におけるオフィス・商業施設棟の「赤坂 Biz タワー」にカジュアルイタリアンレストラン「grigio la tavola（グリージョ・ラ・ターヴォラ）」を新規出店しました。木の温もりのある店内とテラスでイタリア料理とワインを楽しんで頂ける店舗です。当社の企画力と実績が認められ、集客力の高い複合商業施設のフェイス部分への出店が実現。年間売上は約1億6,000万円を想定しています。



「grigio la tavola」 30.82 坪 46 席+テラス席 16 席（東京 / 赤坂）

新規店舗増加による収益拡大 2

「b&r」をオープン（3月）

ビー・アンド・アール

「grigio la tavola（グリージョ・ラ・ターヴォラ）」に隣接して、集客力の高い複合商業施設「赤坂 Biz タワー」のフェイス部分にシガー&ワインバー「b&r（ビー・アンド・アール）」を新規出店しました。「b&r（ビー・アンド・アール）」は、ほのかに灯りに照らし出される落ち着いた空間の中で、シガーとお酒をリラックスして楽しんで頂ける店舗です。年間売上は約 7,000 万円を想定しています。



「b&r」13.82 坪 23 席 + テラス席 18 席（東京 / 赤坂）

新規店舗増加による収益拡大 3

「Lānai Hawaiian Natural Dishes」をオープン（3月）

ラナイ ハワイアン ナチュラル ディッシュイズ

埼玉県のリミネ大宮駅にある駅ビル「ルミネ大宮店ルミネ2」のレストランフロアに「Lānai Hawaiian Natural Dishes（ラナイ・ハワイアン・ナチュラル・ディッシュイズ）」を3月13日に新規出店しました。「Lānai Hawaiian Natural Dishes（ラナイ・ハワイアン・ナチュラル・ディッシュイズ）」では、ハワイアンローカルフードや女性に嬉しいヘルシーメニューを楽しんで頂けます。年間想定売上は約1億8,000万円です。



「Lānai Hawaiian Natural Dishes」53.5坪 72席 + テラス席 36席（埼玉 / さいたま）

「Lānai Hawaiian Natural Dishes」の特徴

新業態となる 郊外駅ビル店舗	郊外駅ビルに出店する フードを軸にしたレストラン
ベッドタウンの 駅ビルへ出店	女性のランチ需要が多く ドリンクシェアが低い
フードメニュー を強化	ランチメニュー多様化と デザート充実

既存店収益が堅調に推移

既存店売上高は前年同期比で 101.3%（全社ベース）

公共施設開発事業の既存店

売上高対前年同期比 105.4%

THE ORCHID ROOM

(2004年5月オープン)

ガーデンレストラン徳川園

(2004年11月オープン)

ZETTON CAFE&EATS

(2005年2月オープン)

“Aloha Table” Muu Muu

COFFEE & COCKTAILS

(2005年3月オープン)

三井記念美術館 MUSEUM CAFE

(2005年10月オープン)

合計 5 店舗

商業店舗開発事業の既存店

売上高対前年同期比 97.5%

zetton ODEON

(1997年2月オープン)

ZETTON ebisu

(2001年3月オープン)

ginzazetton

(2001年11月オープン)

Cabaret、

(2002年1月オープン)

ギンザ舌舌 kanayama

(2002年4月オープン)

麩屋町三条

(2002年9月オープン)

猪口猪口

(2003年2月オープン)

shiokara

(2003年3月オープン)

銀座ロビー

(2003年3月オープン)

imoarai

(2003年4月)

20, AVENUE DE CHAMPAGNE

(2003年10月オープン)

神南軒

(2004年7月オープン)

Pa' INA Aloha Table Hawaiian Eats
with Muu Muu COFFEE

(2005年11月オープン)

Aloha Table Muu Muu COFFEE,
Hawaiian Sweets & Foods

(2005年11月オープン)

合計 14 店舗

※既存店の定義：開店から24ヶ月以上経過した店舗

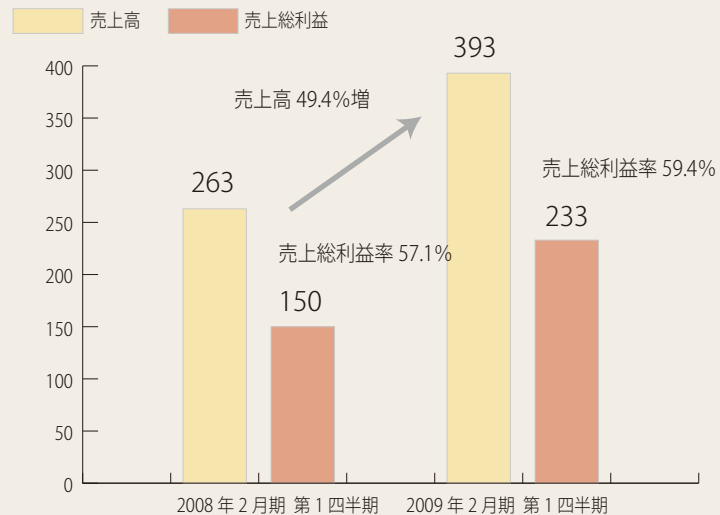
ブライダル収益力向上

単価向上努力により、計画を大幅に上回る収益を実現

売上高と売上総利益

売上高 49.4%成長、粗利益率 2.2%向上

ブライダルの売上高と売上総利益の推移 (百万円)



当初計画と実績

平均組単価が大幅向上、売上高計画比 116.6%

平均組単価と売上高の計画と実績

	平均組単価	売上高
当初計画	318 万円	337 百万円
実績	354 万円	393 百万円
計画比	111.3%	116.6%

営業努力によって平均組単価が大幅に向上、売上高は当初計画を大幅に超過する結果となる。



III. 今後の取り組み

Photo: ニホンバシ イチノイチノイチ

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2四半期以降の出店1

「ニホンバシ イチノイチノイチ」をオープン（6月）

6月25日、五街道の起点であった日本橋1丁目1番地1に、ダイニング、バー、日本橋を望むテラス席を備え、選りすぐりの日本酒や焼酎とともに粋な時間を過ごして頂ける「ニホンバシ イチノイチノイチ」をオープンしました。日本の伝統と文化が息づく街にふさわしい、全国から厳選した食材を用いた「日本の食」を提供いたします。「ニホンバシ イチノイチノイチ」の年間売上高は約2億3,000万円を想定しています。



「ニホンバシ イチノイチノイチ」59.3坪 ダイニング52席+バー26席+テラス17席（東京/日本橋）

ニ
ホ
ン
バ
シ
イ
チ
ノ
イ
チ
ノ
イ
チ
Nihonbashi 1-1-1

第2四半期以降の出店2

豊橋に新店舗を出店予定（8月）

愛知県豊橋市のJR豊橋駅前で開発が進む複合商業施設「COCOLAFRONT（ココラフロント）」にハワイアン・カフェ&ダイナーを新規出店する予定です。



豊橋新規店舗（愛知県 / 豊橋）

「横浜マリンタワー」に出店予定（来春）

2009年春、横浜開港150周年記念事業として「横浜マリンタワー」がリニューアルオープンします。横浜市が実施した事業者の募集に4社が参加しましたが、2007年6月に当社が事業者として選定されました。売上高約8億円を想定する大規模プロジェクトであり、第3四半期以降は、当プロジェクトに当社のクリエイティブを全面的に投入する予定です。

2009年春にリニューアルオープンする「横浜マリンタワー」での大規模プロジェクトです。カフェ、バー、レストラン及びウェディングバンケットを開発・運営する予定です。



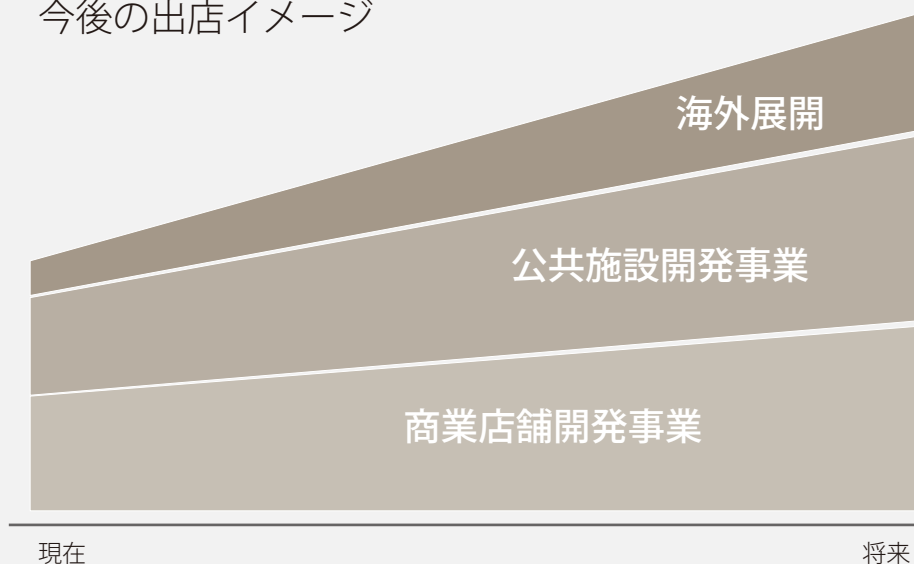
2009年春オープン予定（横浜市）

今後の出店に関する方向性

「ゼットンだから」を生かしながら、新しいマーケットに挑戦し続ける

一店舗ごとに当社のクリエイティブを徹底的に投入する商業店舗開発事業と、既に数多くの実績が評価されている公共施設でのレストラン開発・運営である公共施設開発事業、そして日本における飲食施設開発力とオペレーションノウハウを生かす海外展開の3つの領域で、当社のコンセプトや強みを十分に生かしながら店舗展開を行っていきます。

今後の出店イメージ



「ゼットンだから」できること

日本での飲食店マネジメント
ノウハウを生かした海外展開

公共施設の付加価値を高める
レストラン開発とブライダル運営

徹底的にクリエイティブにこだわる
開発型マルチブランドの個店型展開

プランニング&コンサルティング事業の新しい取り組み

株式会社ラックランドとの共同事業を推進

商空間の企画制作会社である株式会社ラックランド（東証第2部：9612）と、多業態の飲食店舗の開発運営を手掛ける当社が、クライアントネットワークとソリューションメニューを共有し、共同で事業を推進するため、7月14日、パートナーシップ契約に関する基本合意書の締結を行いました。これにより、両社の事業領域の拡大と深化、ブランド力の強化を図ります。

パートナーシップ契約の概要

案件に対する共同提案および共同事業の推進

商業施設の飲食フロアの開発や飲食店舗のプロデュース等の開発案件に対し、コンセプトの企画・提案から設計・施行まで、一貫した事業を共同で推進いたします。

ネットワークとノウハウの共有および相互活用

株式会社ラックランドと当社は、それぞれが持つネットワークやソリューションノウハウを共有することで、当社のプランニング&コンサルティング事業の受託拡大と、株式会社ラックランドの提案力強化を図り、クライアントに対する、より高品質かつ高度なソリューションを提供し、事業領域の拡大を図ります。

デザイナーの育成と交流

当社は、株式会社ラックランドに対してデザイナー養成プログラムの制作・研修を実施します。株式会社ラックランドは、当社が企画する研修や、当社を通しての著名デザイナーとの交流を通じ、デザイン・企画力のさらなる強化を図ります。

パートナーシップ先の会社概要

商号：	株式会社ラックランド
代表者：	望月圭一郎
所在地：	東京都新宿区西新宿
事業内容：	店舗施設の企画制作事業 商業施設の企画、制作事業 食品工場、物流倉庫の 企画、制作事業
従業員数：	255名
資本金：	1,524,490千円

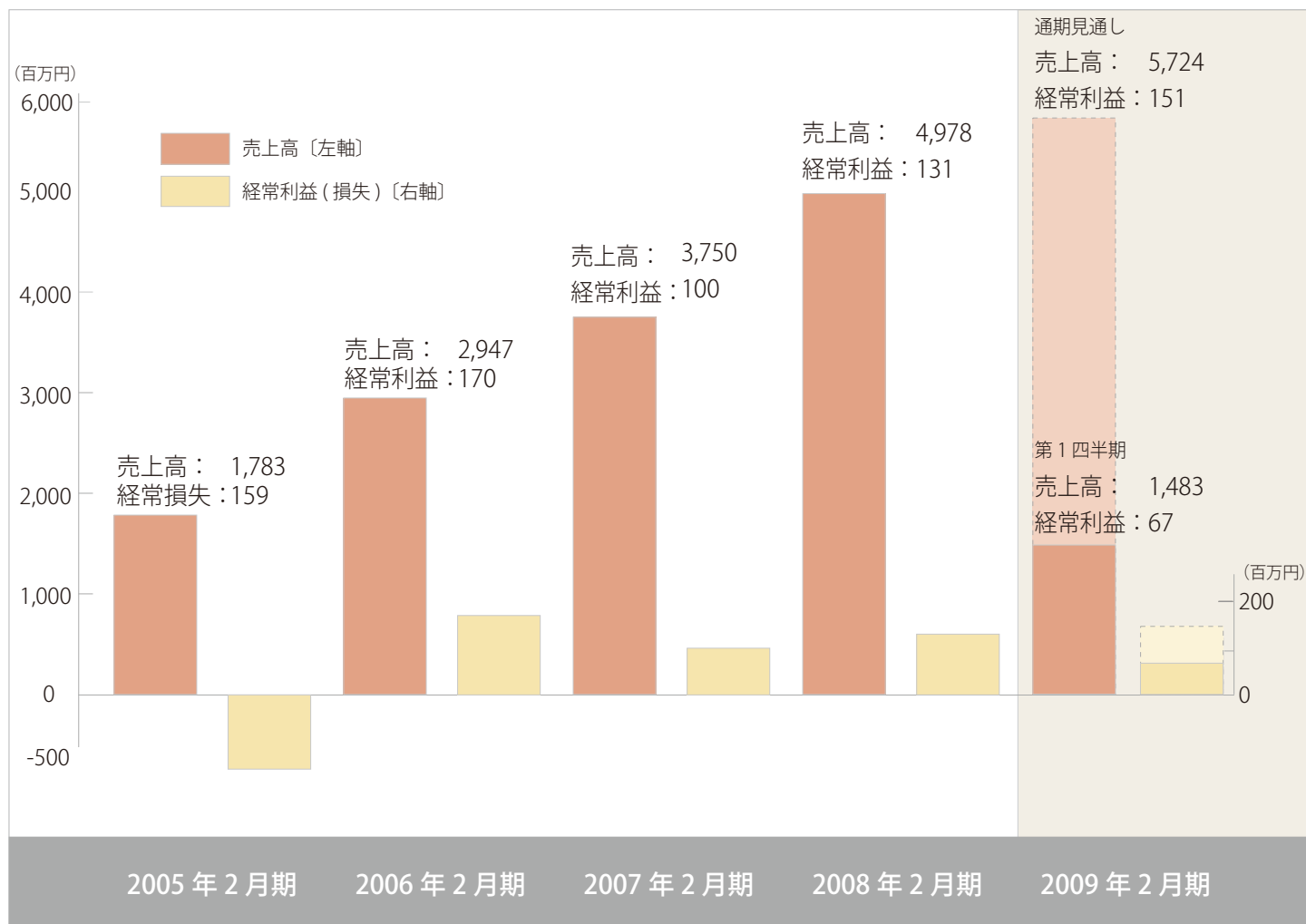


APPENDIX

Photo: orangé

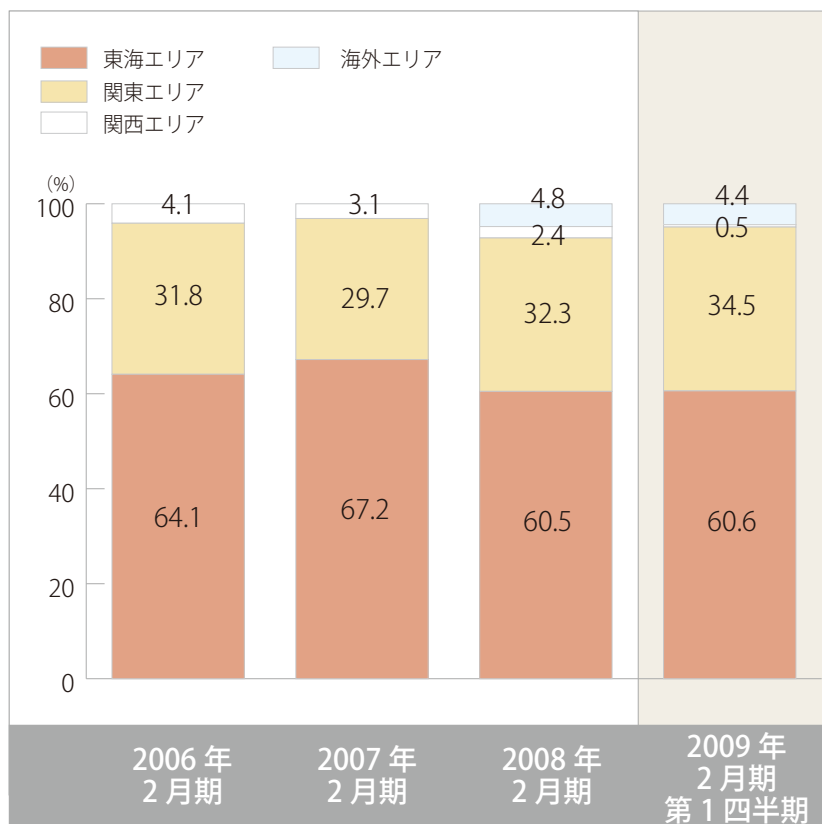
当資料は株式会社ゼットンが作成したものであり内容に関する一切の権利は当社に帰属しています。複写及び無断転載はご遠慮下さい。当資料は当社が当社の現在発行している、また将来発行する株式や債券等の保有を推奨することを目的に作成したものではありません。また、当資料は当社が信頼できると判断した情報を参考に作成していますが当社がその正確性を保証するものではなく、事業計画数値に関しても今後変更される可能性があることをご了解下さい。

売上高 / 経常利益の推移



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

