

2009年2月期
中間決算説明資料

2008年10月
株式会社ゼットン
(コード:3057)

目次

I. 中間決算概要

2009年2月期 中間決算サマリー	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. 中間期のトピックス

上半期にオープンした店舗	18
既存店収益が堅調に推移	23
ブライダル収益力向上	24

III. 今後の取り組み

下半期の出店	26
横浜マリンタワーへの出店について	27
今後の出店に関する方向性	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. 中間決算概要

(2008年3月～8月)

Photo: A & P with terrace

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 中間決算サマリー

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22.7%増の2,898百万円、経常利益は前年同期比6.4%増の86百万円。新規店舗、既存店舗ともに順調に推移し、ブライダル売上も堅調な伸びを継続する。

2

新規出店の状況・・・中間期は5店舗出店

中間期連結会計期間中（2008年3月～2008年8月）、商業店舗開発事業で5店舗を新規出店、中間期末の店舗数は合計35店舗（公共施設開発事業で12店舗、商業店舗開発事業で23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、中間期の既存店売上高は対前期比で98.2%を確保。

損益計算書概要

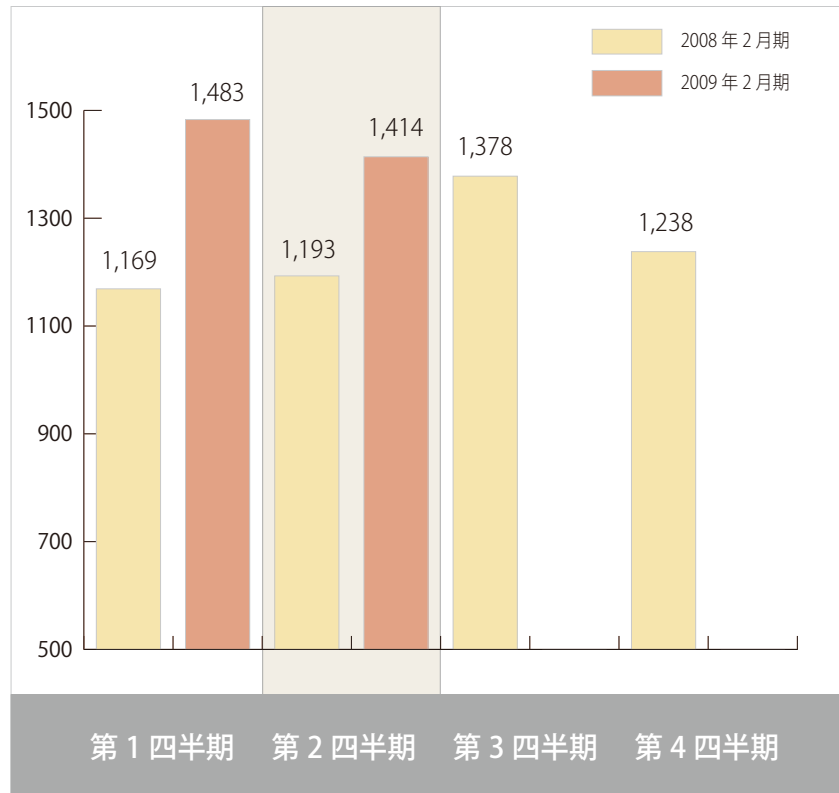
(単位：百万円/%)

	2008年2月期 中間期		2009年2月期 中間期		増減		ポイント
	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	
売上高	2,362	100.0	2,898	100.0	535	-	前年同期比 22.7%増。
売上原価	716	30.3	889	30.7	173	0.4	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 18.5%→20.3%)
売上総利益	1,646	69.7	2,008	69.3	362	△0.4	
販売費及び一般管理費	1,576	66.8	1,954	67.4	377	0.7	出店数の増加により出店コスト増加 43 百万円。(5 百万円→48 百万円) (上記除く販売費及び一般管理費率 66.5%→65.7%)
(内訳) 人件費	829	35.1	1,015	35.0	186	△0.1	
その他販管費	747	31.7	938	32.4	191	0.7	
営業利益	69	2.9	54	1.9	△14	△1.0	前年同期比 21.2%減。
営業外損益	11	0.5	31	1.1	19	0.6	主に出店協賛金による。
経常利益	81	3.4	86	3.0	5	△0.5	前年同期比 6.4%増。
特別損益	△22	△1.0	3	0.1	25	1.1	
税引前当期純利益	58	2.5	89	3.1	30	0.6	
当期純利益	47	2.0	35	1.2	△11	△0.8	法人税等の増加により前年同期比 25.1%減。 (前期にて減価償却超額につき一時的に法人税等調整額が増加)

四半期業績の推移

売上高

(百万円)

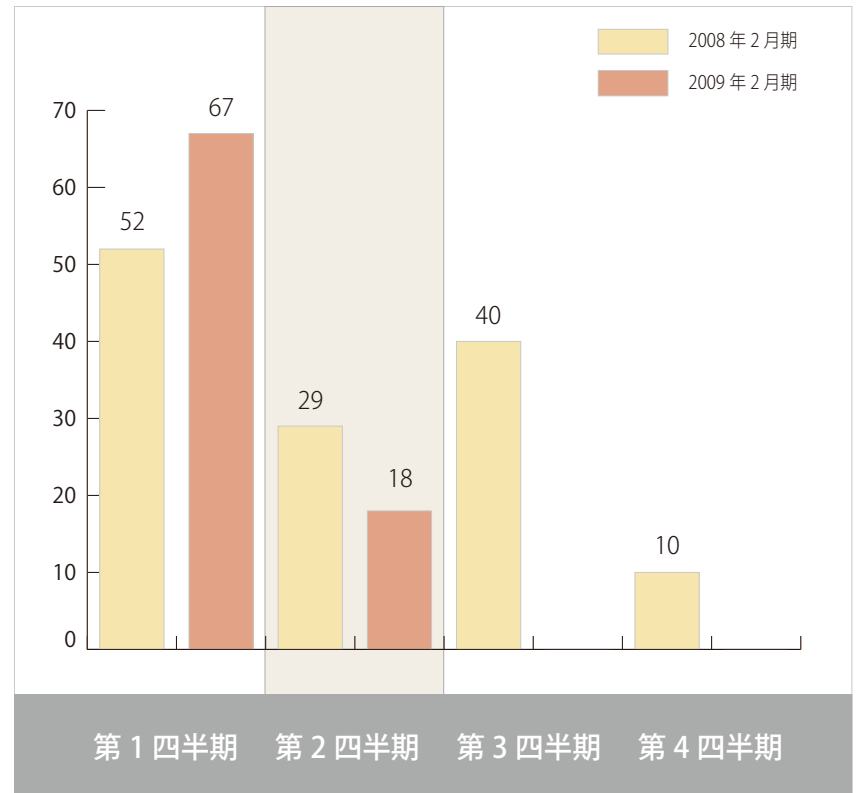


前中間期より新たに連結決算を開始しているため、当第1四半期の連結業績は前第1四半期の個別業績と対比させております。

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

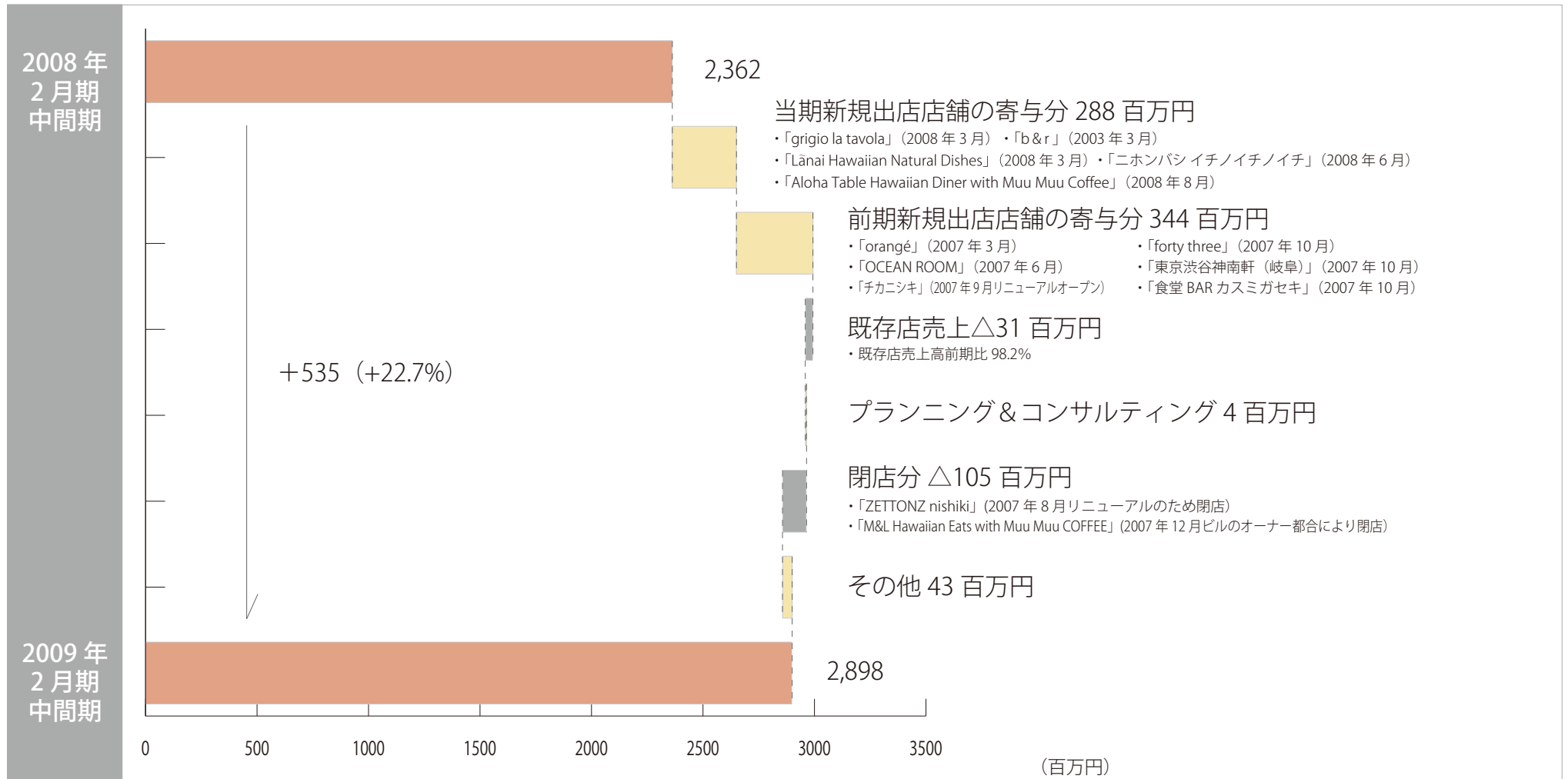
(百万円)



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



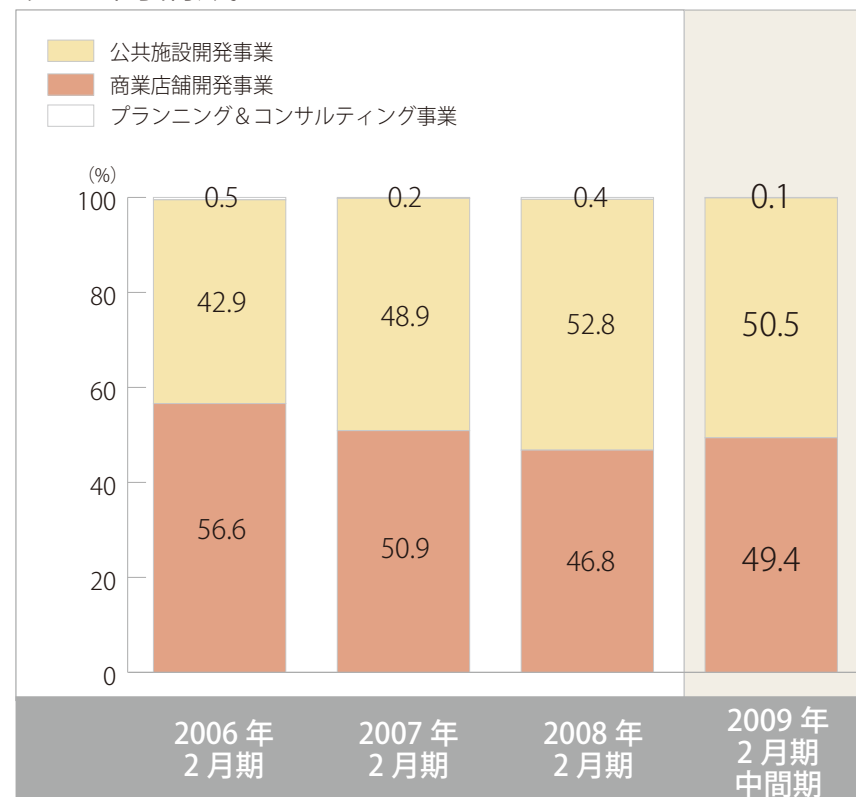
※既存店：開店から24ヶ月以上経過した店舗

店舗数 / 売上高構成比

店舗数

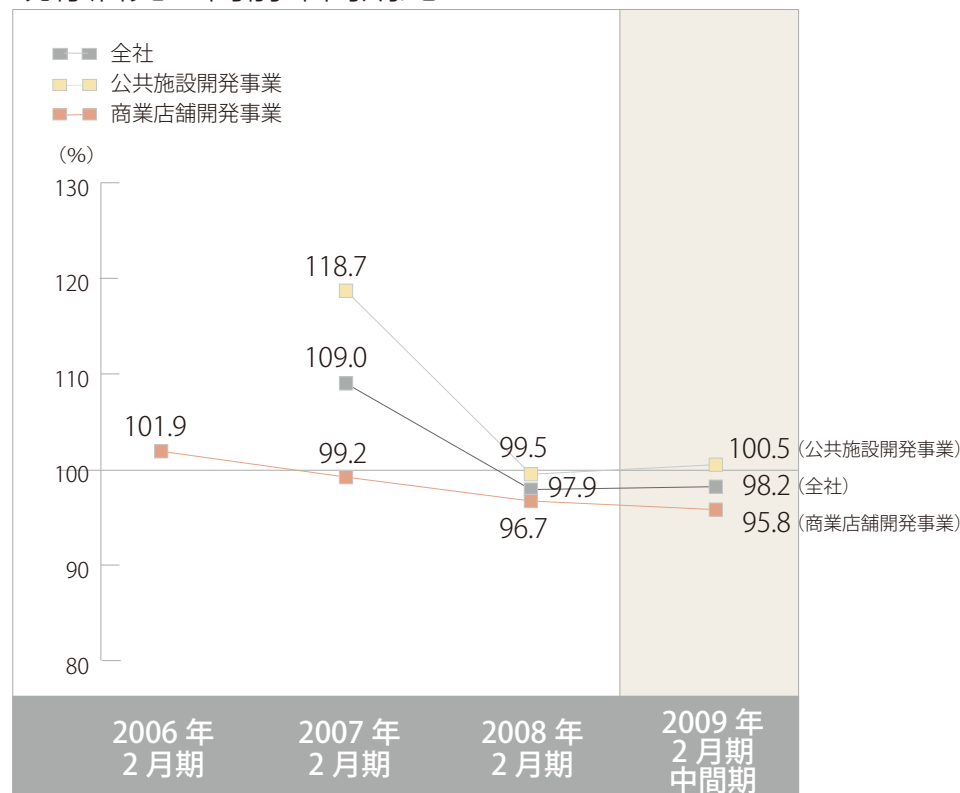


売上高構成比



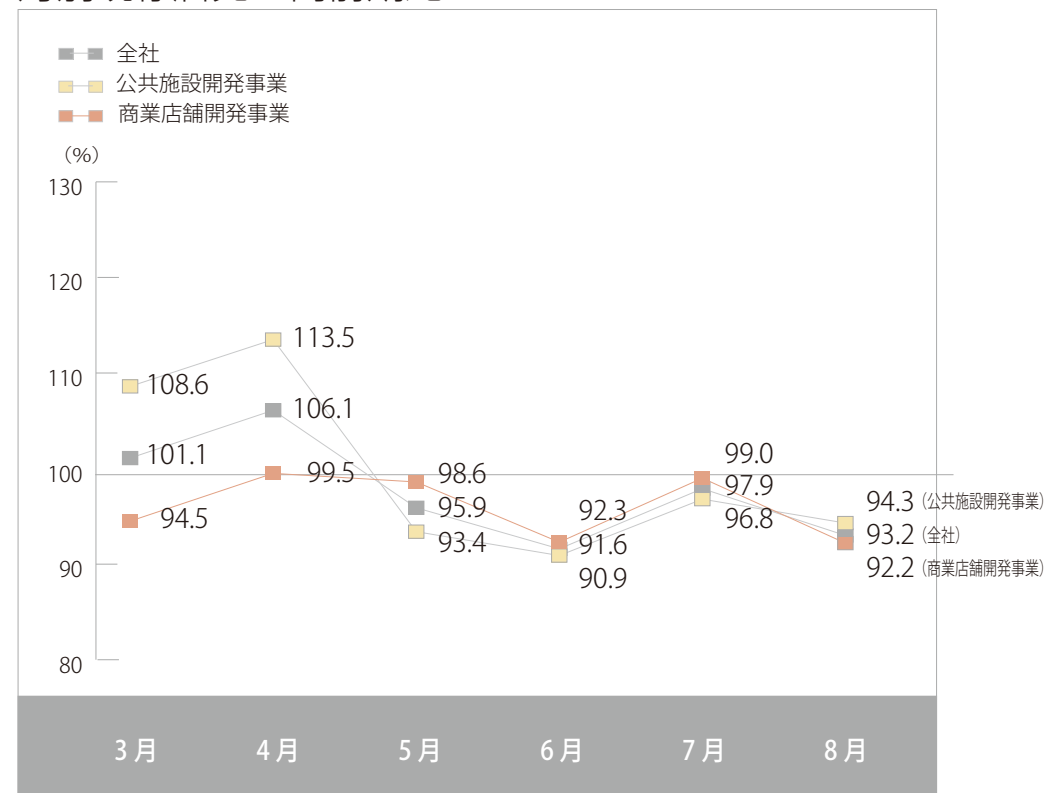
既存店売上高前年同期比

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	2,898	100.0	1,462	100.0	1,431	100.0	4	100.0	—
売上原価	889	30.7	482	33.0	406	28.4	0	16.2	—
売上総利益	2,008	69.3	980	67.0	1,024	71.6	3	83.8	—
販売費及び一般管理費	1,954	67.4	751	51.4	913	63.8	31	770.0	257
営業利益	54	1.9	228	15.6	111	7.8	△28	△686.2	△257

事業別業績：公共施設開発事業

(単位：百万円 /%)

	2008年2月期 中間期		2009年2月期 中間期		増減		ポイント
	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	
売上高	1,156	100.0	1,462	100.0	306	-	前年同期比 26.5%増。
(内訳) フードサービス	719	62.2	874	59.8	154	△2.5	前期出店店舗の売上が寄与し、前年同期比 21.5%増。
ブライダル	436	37.8	588	40.2	151	2.5	既存店舗及び前期出店店舗の売上が寄与し、前年同期比 34.8%増。
売上原価	381	33.0	482	33.0	100	△0.0	ブライダル原価率は低下したものの、売上におけるブライダル構成比が高まり原価率は前年同率。
(内訳) フードサービス	198	17.1	241	16.5	43	△0.6	フードサービス売上に対するフードサービス原価率は前年同率 (27.5%)。
ブライダル	183	15.9	241	16.5	57	0.6	ブライダル売上に対するブライダル原価率は低下 (42.1%→41.0%)。
売上総利益	774	67.0	980	67.0	205	0.0	
販売費及び一般管理費	608	52.6	751	51.4	143	△1.3	営業利益率の高いブライダルの売上増加による。
(内訳) 人件費	284	24.6	400	27.4	115	2.8	
その他販管費	324	28.0	351	24.0	27	△4.0	
営業利益	165	14.3	228	15.6	62	1.3	
店舗数	10 店		12 店		2		
既存店売上高前期比 [※]	97.9%		100.5%		—		ブライダルの既存店売上は前年同期比 111.2%、レストランの既存店売上は前年同期比 94.2%。

※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 中間期		2009年2月期 中間期		増減		ポイント
	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	
売上高	1,197	100.0	1,431	100.0	233	—	前年同期比 19.5%増。新規店舗、既存店舗ともに好調に推移。
売上原価	332	27.7	406	28.4	74	0.7	前年同期比 0.7%増。
売上総利益	865	72.3	1,024	71.6	159	△0.7	
販売費及び一般管理費	721	60.3	913	63.8	191	3.6	出店数の増加により出店コスト増加 43 百万円。(5 百万円→48 百万円) (上記除く販売費及び一般管理費率 59.8%→60.5%)
(内訳) 人件費	385	32.2	486	34.0	101	1.8	
その他販管費	336	28.1	426	29.8	90	1.7	
営業利益	143	12.0	111	7.8	△32	△4.2	出店コストの増加により営業利益減少。 出店コスト(原価/販管費)を除いた場合の営業利益は前期 148 百万円 に対して、当期 160 百万円。(上記の場合の営業利益率 12.3%→11.2%)
店舗数	18 店		23 店		5		
既存店売上高前期比 [※]	97.7%		95.8%		—		東京エリアでは前年同期比 94.2%に対し、 名古屋エリアでは前年同期比 98.5%

※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 中間期	2009年2月期 中間期	増減	ポイント
販売費及び一般管理費	217	257	40	
(内訳) 人件費	90	105	14	
その他販管費	126	151	25	
地代家賃	17	25	7	事業拡大に伴う本社移転等による。
減価償却費	4	8	3	事業拡大に伴う本社移転等による。
旅費交通費	15	24	8	店舗の増加及び海外店舗の出店準備等による。
その他	88	93	5	

(単位：%)

販売費及び一般管理費 対売上高比率 ※	9.2	8.9	△0.3	本社経費の比率は低下傾向にある。 2007年2月期中間期は10.7%だったため、2年で1.8%低下している。
------------------------	-----	-----	------	---

※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 中間期末	増減
【資産の部】			
流動資産	631	629	△1
現金及び預金	416	350	△66
売掛金	111	146	34
その他	103	133	29
貸倒引当金	△0	△0	0
固定資産	1,646	1,791	144
有形固定資産	1,302	1,406	104
建物	1,028	1,166	138
器具備品	221	225	4
建設仮勘定	45	8	△37
その他	6	6	△0
無形固定資産	18	17	0
投資その他の資産	325	367	41
資産合計	2,278	2,421	143

	2008年 2月期末	2009年2月期 中間期末	増減
【負債の部】			
流動負債	995	1,036	41
買掛金	280	318	38
一年内返済予定長期借入金	322	262	△60
その他	392	455	63
固定負債	605	655	49
長期借入金	605	653	48
負債合計	1,600	1,691	90
【純資産の部】			
株主資本	692	729	36
資本金	330	330	0
資本剰余金	252	253	0
利益剰余金	109	145	35
評価・換算差額等	△15	0	16
純資産合計	677	729	52
負債及び純資産合計	2,278	2,421	143

(単位：%)

流動比率	63.5	60.8	△2.7
自己資本比率	29.7	30.1	0.4
ROA	3.2	3.0	△0.2
ROE	9.7	10.1	0.4

※中間期 ROA (ROE)：中間期純利益 × 2 / 中間期の平均資産 (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 中間期	2009年2月期 中間期	増減	ポイント
営業活動によるキャッシュ・フロー	136	191	55	税金等調整前当期純利益 89 百万円、減価償却費 88 百万円、仕入債務の増加 37 百万円、その他流動負債の増加 87 百万円等によるもの。
投資活動によるキャッシュ・フロー	△325	△220	105	主に有形固定資産の取得による支出 176 百万円、保証金の差入による支出 43 百万円等によるもの。
財務活動によるキャッシュ・フロー	88	△40	△129	主に長期借入による収入 320 百万円、長期借入金の返済による支出 331 百万円によるもの。
現金及び現金同等物に係る換算差額	5	3	△1	
現金及び現金同等物の増減額	△95	△66	29	
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	296	350	53	

2009年2月期 連結業績計画

(単位：百万円/%)

	2009年2月期 中間期実績	2009年2月期 通期計画	2008年2月期 通期実績	前年同期比
売上高	2,898	5,724	4,978	115.0
営業利益	54	123	112	110.0
経常利益	86	151	131	115.0
当期純利益	35	71	64	113.4

A photograph of a traditional Japanese restaurant interior. In the foreground, there is a long wooden bar with several dark wooden chairs. Behind the bar, a person is visible working. The background shows a dining area with tables and chairs, and a large window or glass partition. The lighting is warm and ambient.

II. 中間期のトピックス

Photo: ZETTON ebisu

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。

上半期にオープンした店舗 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。



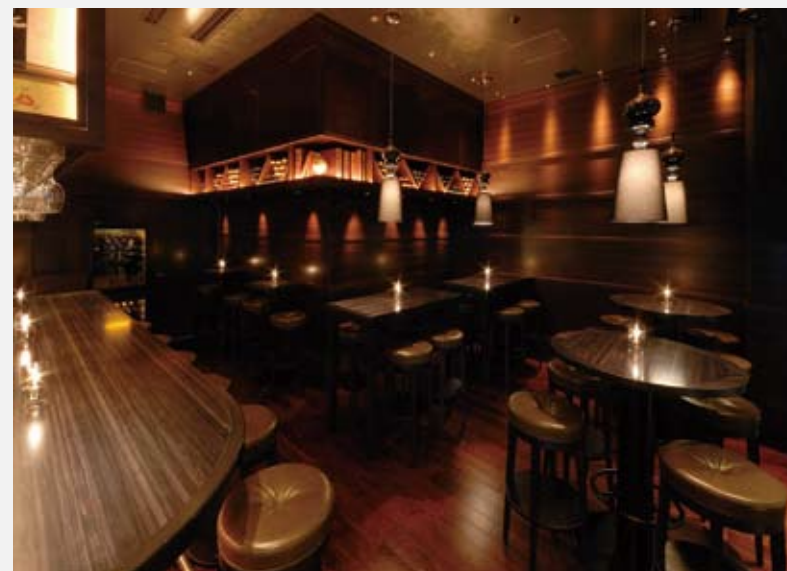
「grigio la tavola」 30.82 坪 46 席+テラス席 16 席（東京 / 赤坂）

上半期にオープンした店舗 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）

上半期にオープンした店舗 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

埼玉県のリニア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。



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

上半期にオープンした店舗 4

「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す「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2億5,000万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）

上半期にオープンした店舗 5

「Aloha Table Hawaiian Diner with Muu Muu Coffee」をオープン（8月）

愛知県・豊橋駅前に位置し、ホテル、オフィス、音楽堂などを兼ね備えた豊橋駅前の複合商業施設「COCOLAFRONT（ココラフロント）」の「GARDEN SITE」1Fに、ハワイアン・カフェ&ダイナー「Aloha Table Hawaiian Diner with Muu Muu Coffee」を8月11日に新規出店しました。ゆるやかな空気が流れるリゾートフルな空間で、ハワイアン・フードやこだわりのコナ・コーヒー、トロピカル・カクテルなどを提供します。年間売上は約7,500万円を想定しています。



「Aloha Table Hawaiian Diner with Muu Muu Coffee」39.9坪 49席+テラス12席（愛知県/豊橋）

既存店収益が堅調に推移

既存店売上高は前年同期比で 98.2% (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 100.5%

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)

THE TOWER RESTAURANT NAGOYA

(2006年6月オープン)

合計 6 店舗

商業店舗開発事業の既存店

売上高対前年同期比 95.8%

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)

ギンザ舌呑 kanayama

(2002年4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)

ALOHA TABLE Ocean Breeze

(2006年8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

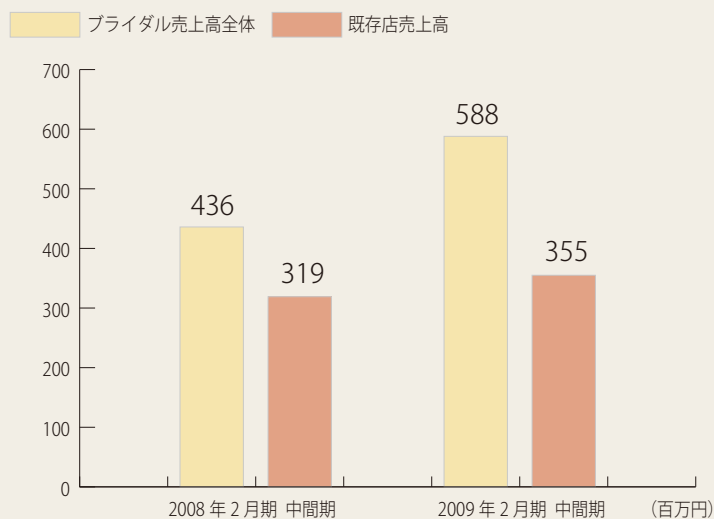
ブライダルの収益力向上

クオリティの高さが認められ、着実に収益を伸ばす

公共施設開発事業において展開するレストランでブライダルサービスを提供

前年同期比で 34.8%成長、ブライダル売上比率が連結売上高の 20%を超える

ブライダルの売上高の推移



ブライダル売上高全体： 前年同期比 34.8%増

既存店売上高： 前年同期比 11.2%増

ブライダル売上比率： 20.2%

レストランウェディングとして、高いサービス品質とクオリティにこだわる。限定的なキャパシティの中での展開を前提としているため、受注組数を急速に伸ばしていく計画はないが、当社の高い付加価値が認められ売上高は年々拡大、当中間期においては全体売上高の2割を超えるサービスへと育ってきた。

ブライダルサービスを提供するレストラン

THE ORCHID ROOM (名古屋市) ガーデンレストラン徳川園 (名古屋市)
 THE TOWER RESTAURANT NAGOYA (名古屋市) GARLANDS (愛知県一宮市)
 forty three (岐阜)

The image shows the interior of a cafe named "Aloha Table". The room has a dark green wall adorned with numerous framed pictures and posters. A large, light-colored wooden boat is suspended from the ceiling, serving as a unique light fixture. The floor is made of polished wood. In the foreground, there are several dark wooden tables and chairs. To the left, a bar area is visible with a display of bottles and a menu board. The overall atmosphere is warm and rustic.

III. 今後の取り組み

Photo: "Aloha Table" Muu Muu COFEE & COCKTAILS

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。

下半期の出店

「横浜モアーズ」に「A & P with terrace」を新規出店（9月）

横浜駅西口にあるショッピングセンター「横浜モアーズ」の9階レストランフロアに、9月3日、アジア&パシフィック・キューズ・レストラン「A & P with terrace」を新規出店しました。

「A&P with terrace」では、外の空気を感じる広いテラスを設け、開放的な雰囲気 연출しました。リゾート感覚にまつまれたインテリアの中で、タイ料理やベトナム料理、パシフィックリムなど、スパイスと素材の調和した料理を楽しんでいただけます。年間売上は約1億5,000万円を想定しています。



「A & P with terrace」66.4坪 106席（神奈川 / 横浜）

横浜マリンタワーへの出店について

「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、下半期は、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。
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。

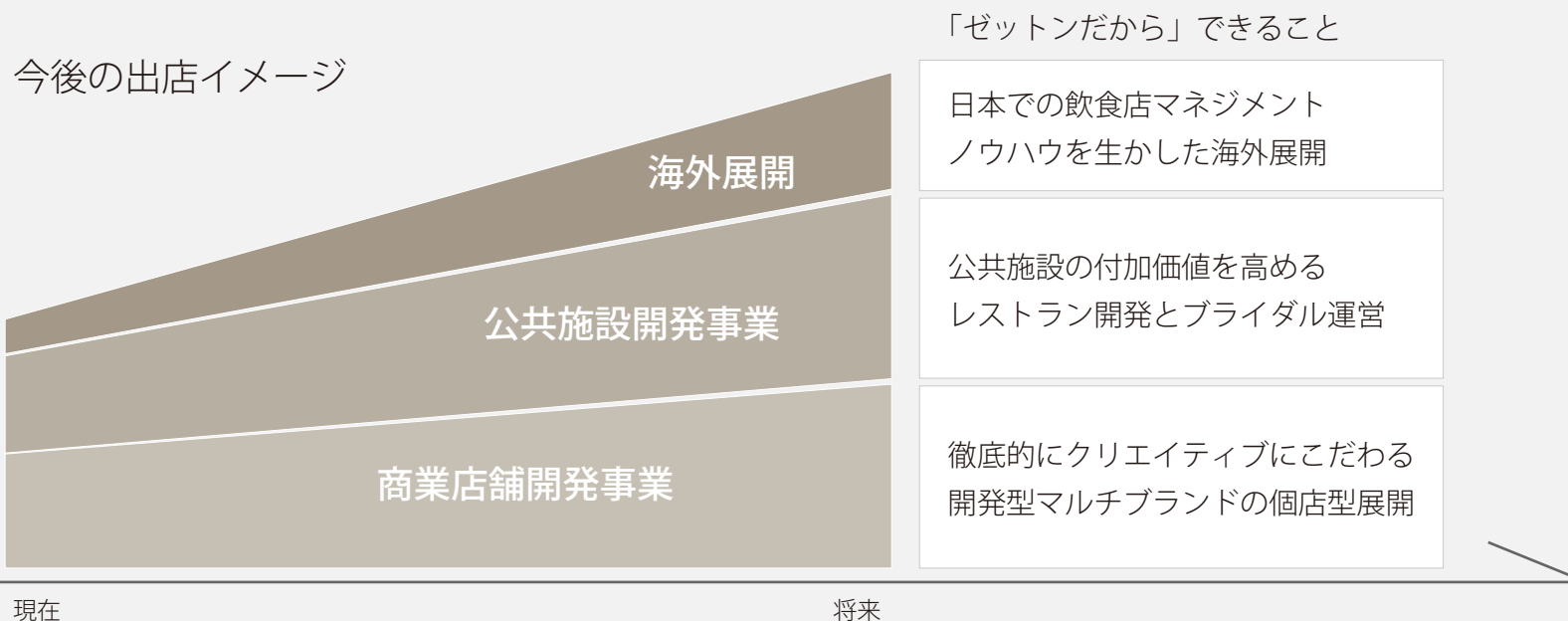


2009年春オープン予定（横浜市）

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。

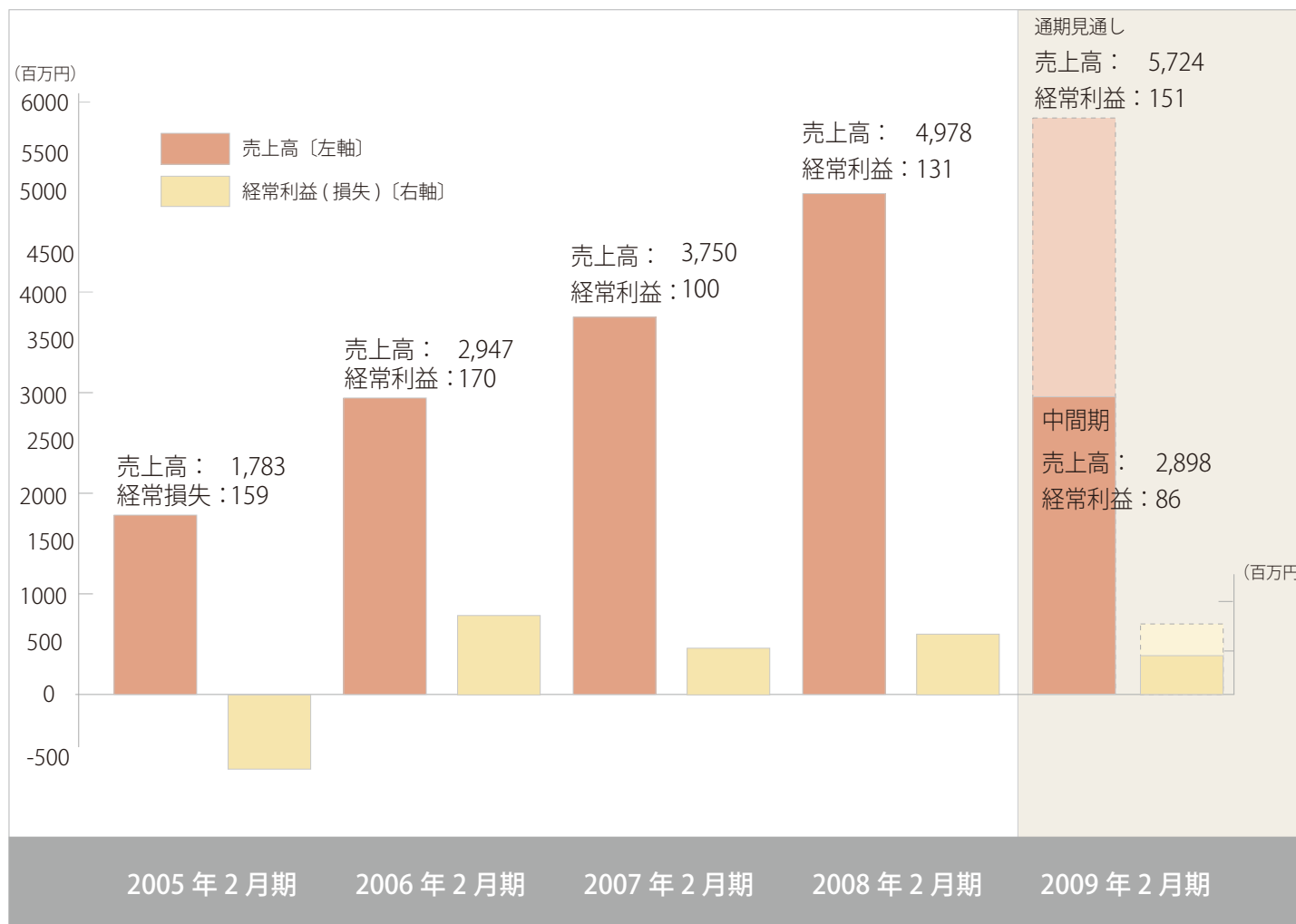


A photograph of a restaurant interior. The room features a high ceiling with a large, multi-tiered crystal chandelier. The walls are made of light-colored wood paneling. Large windows on the left side offer a view of a garden and a body of water. Several round tables are set with white tablecloths, glassware, and plates, surrounded by dark chairs. The overall atmosphere is elegant and modern.

APPENDIX

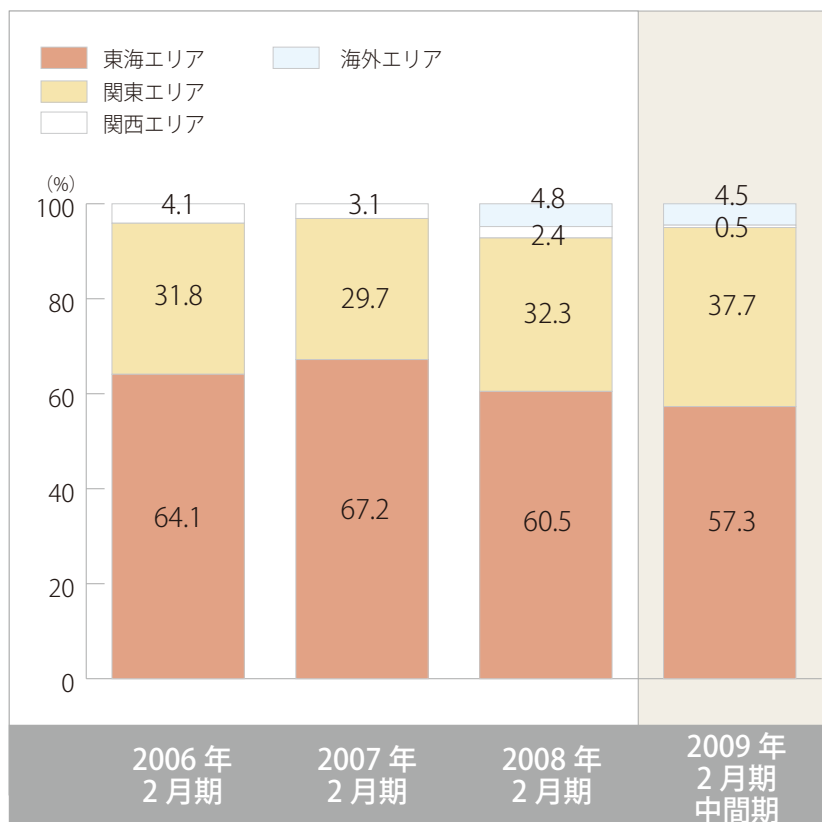
Photo: ガーデンレストラン徳川園

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

