

2007年2月期
決算説明会資料

2007年4月

株式会社ゼットン
(コード:3057)

目次

I. 2007年2月期 決算の概要

2007年2月期サマリー	4
損益計算書概要	5
売上高の変動要因	6
売上高の事業別構成比	7
パブリック事業：	
業績の概要	8
店舗の概況	9
「GARLANDS」収益改善への取り組み	11
コマーシャル事業：	
業績の概要	12
店舗の概況	13
貸借対照表概要	14
キャッシュ・フロー計算書概要	15

II. 2008年2月期の取り組みと業績見通し

組織体制の強化	17
今後の出店計画	18
2008年2月期 業績見通し	21

APPENDIX

パブリック事業 店舗一覧	23
コマーシャル事業 店舗一覧	24
売上高 / 経常利益の推移	26
四半期業績の推移	27
事業別 : 売上高 / 1店舗当たり売上高	28
事業別 : 店舗数 / 既存店売上高前期比	29
エリア別 : 売上高構成比 / 店舗数	30

※ 本資料では事業名を略して記載しています。正式名称と事業概要は下記の通りです。

パブリック事業 = パブリックイノベーション&リノベーション事業(公共施設における飲食店舗の開発・再開発事業)
 コマーシャル事業 = コマーシャルイノベーション&リノベーション事業(商業飲食店舗の開発・再開発事業)

2007年2月期

Ⅰ. 決算の概要

Photo: THE TOWER RESTAURANT NAGOYA

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。

2007年2月期サマリー

1

新規出店の状況

第4四半期に1店舗（パブリック事業）、通期で合計5店舗（パブリック事業3店舗 / コマーシャル事業2店舗）を出店。期末時の店舗数は、合計26店舗（パブリック事業9店舗 / コマーシャル事業17店舗）に。

2

既存店の状況

収益性向上を図るため、店舗のリニューアル、閉店を各1店舗実施。既存店売上高は前期比106.6%。

3

業績の状況

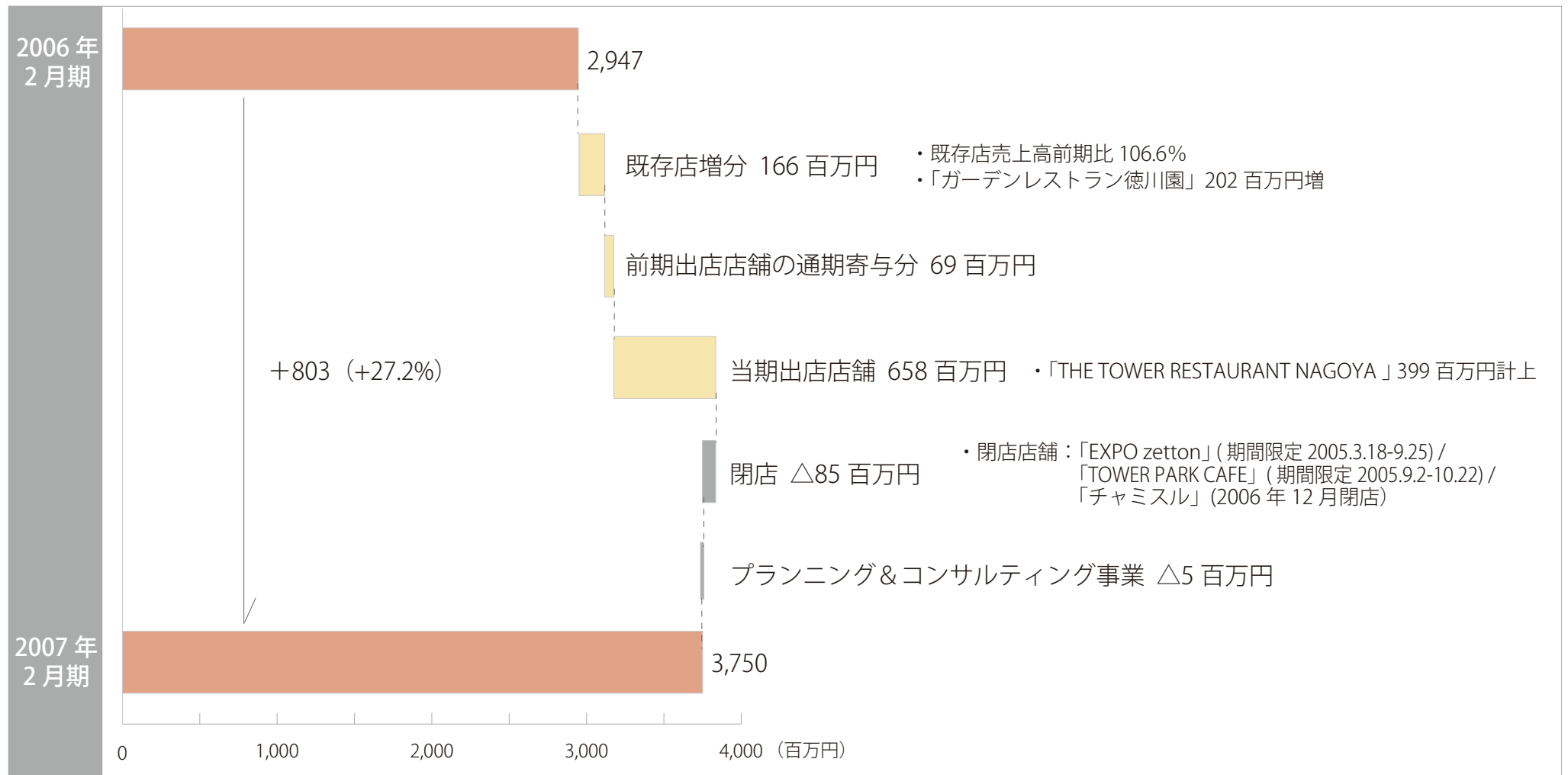
2007年2月期の売上高は前期比27.2%増の3,750百万円、経常利益は前期比41.2%減の100百万円。

損益計算書概要

(単位：百万円 / %)

	2006年2月期		2007年2月期		増減		ポイント
	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)	(増減率)	
売上高	2,947	100.0	3,750	100.0	803	27.2	パブリック事業：前期比 45.2% (571 百万円) 増 コマーシャル事業：前期比 14.3% (238 百万円) 増
売上原価	849	28.8	1,129	30.1	279	32.8	原価率の高いプライダルの売上伸張により、売上原価率が上昇。
売上総利益	2,097	71.2	2,621	69.9	523	25.0	
販売費及び一般管理費	1,949	66.2	2,516	67.1	566	29.1	本社経費の対売上高比率は、前期比 0.5 ポイント減の 9.6%。
(内訳) 人件費	1,018	34.6	1,311	35.0	292	28.8	新規出店費用 (通期累計)：31 百万円
その他販管費	931	31.6	1,205	32.1	274	29.4	新規出店費用 (通期累計)：50 百万円 上場関連費用 9 百万円を計上。
営業利益	147	5.0	105	2.8	△42	△28.7	
営業外損益	23	0.8	△4	0.0	△27	—	株式交付費 13 百万円を計上。
経常利益	170	5.8	100	2.7	△69	△40.9	
特別損益	1	0.0	△3	0.0	△4	—	
税引前当期純利益	170	5.8	97	2.6	△73	△42.9	
当期純利益	187	6.4	45	1.2	△141	△75.5	

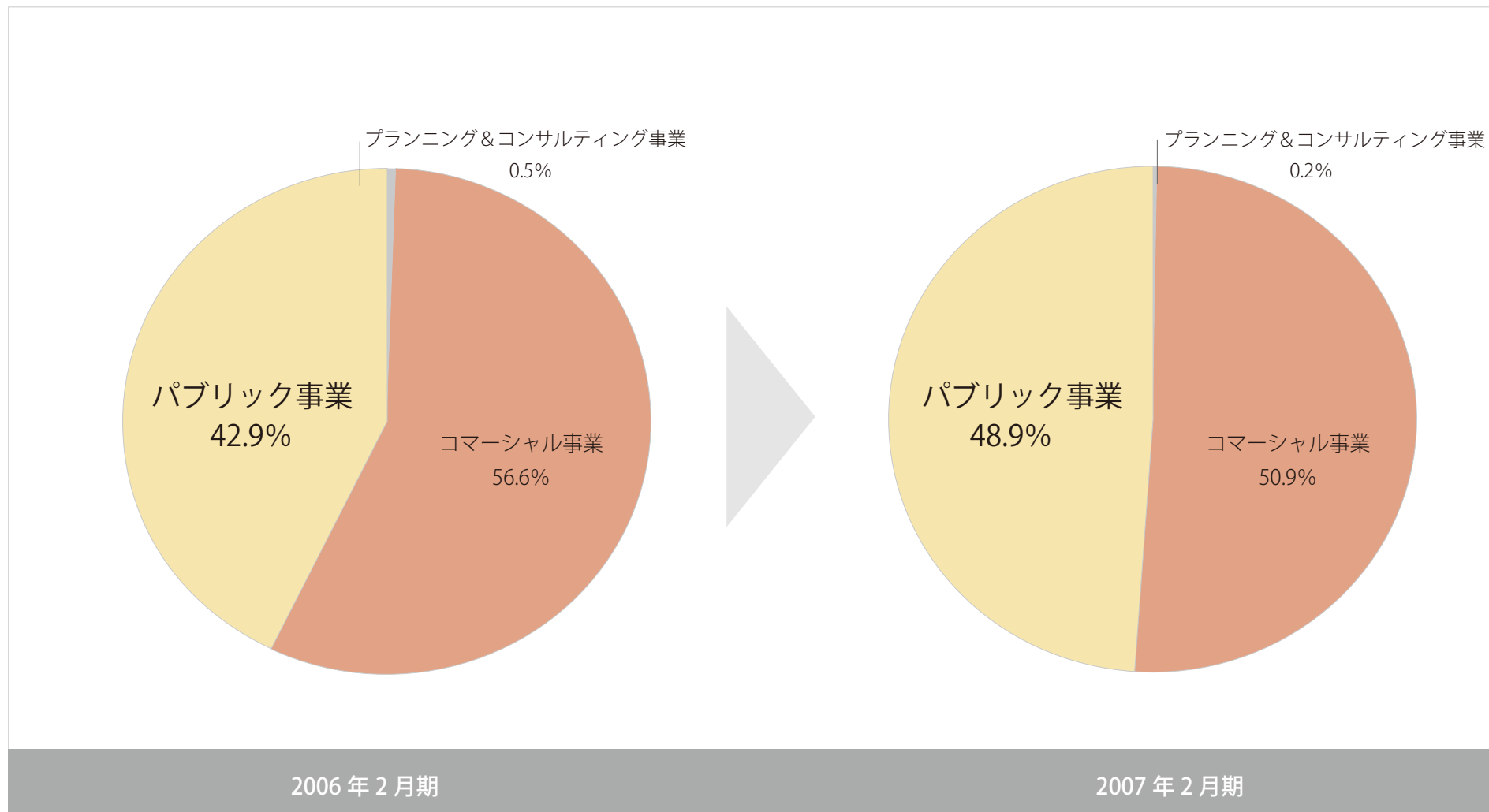
売上高の変動要因



※既存店：開店から24ヶ月以上経過した店舗

売上高の事業別構成比

パブリック事業の売上高構成比が 48.9%に拡大



パブリック事業：業績の概要

(単位：百万円/%)

	2006年2月期		2007年2月期		増減		ポイント
	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)	(増減率)	
売上高	1,263	100.0	1,834	100.0	571	45.4	
(内訳)							
フードサービス	953	75.5	1,160	63.2	206	22.3	「THE TOWER RESTAURANT NAGOYA」：289 百万円計上
ブライダル	309	24.5	674	36.8	366	115.2	「ガーデンレストラン徳川園」：前期比倍増となる 466 百万円を計上 「THE TOWER RESTAURANT NAGOYA」：109 百万円計上
売上原価	382	30.3	597	32.6	214	56.0	
(内訳)							
フードサービス	258	27.1	314	27.1	55	21.5	
ブライダル	123	39.8	282	41.8	159	128.4	「THE TOWER RESTAURANT NAGOYA」「GARLANDS」のディスカウント等により、売上原価率が上昇。
売上総利益	880	69.7	1,237	67.4	356	40.5	
販売費及び一般管理費	650	51.5	972	53.0	322	49.6	
(内訳)							
人件費	342	27.1	513	28.0	171	50.1	「GARLANDS」の売上が伸びなかったこと等により、対売上高比率は前期比 0.9 ポイント増。既存店ベースでは、1.6 ポイント減の 25.2%。
その他販管費	307	24.4	458	25.0	150	49.0	新規店舗オープンに伴う広告宣伝費の増加等により、対売上高比率は前期比 0.6 ポイント増。既存店ベースでは、2.6 ポイント減の 20.1%。
営業利益	230	18.2	264	14.4	34	14.9	
店舗数	6 店		9 店		3		
一店舗当たり売上高	211		204		△7		当期業績への貢献が約 1 ヶ月間の「福徳茶屋」を除いた 8 店ベースでは、前期比 18 百万円増の 229 百万円。
既存店売上高前期比 [※]	—		118.7%		—		

※既存店：開店から 24 ヶ月以上経過した店舗。
パブリック事業は 2004 年 5 月より事業開始。

パブリック事業：店舗の概況 1

新規出店

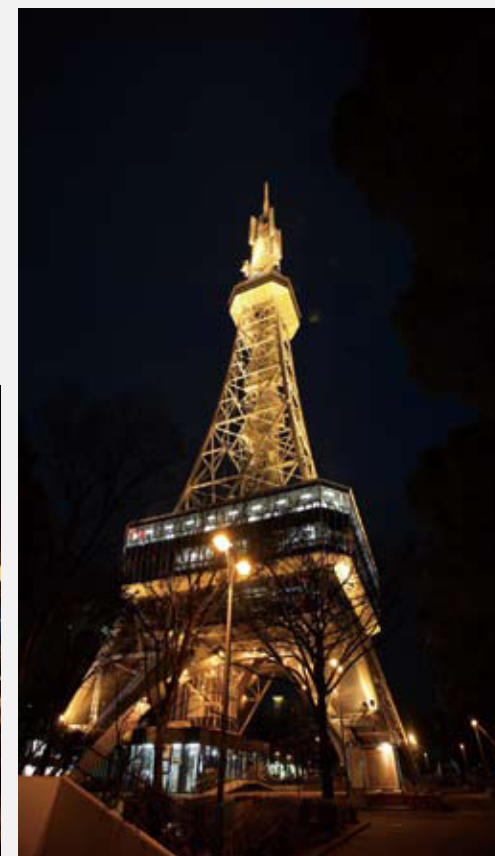
6月

[第2四半期]

「THE TOWER RESTAURANT NAGOYA」(名古屋市中区)をオープン。

建造から約50年が経過し、2011年にはアナログ放送終了とともに電波塔としての役目も終える名古屋テレビ塔が新しく生まれ変わりました。

レストラン、ラウンジ、そして展望階にはウェディング施設を開発し、全面リニューアルオープン。名古屋のランドマークとしての存続意義と、久屋大通公園を中心とした街の活性化に大きく貢献しています。



パブリック事業：店舗の概況 2

新規出店

9月 [第3 四半期]
「GARLANDS」(愛知県一宮市) を
オープン。

既存店舗のリニューアル

11月 [第3 四半期]
「金山ソウル」(名古屋市中区) を
リニューアルオープン。

「東京 渋谷 神南軒」をリニューアルし、
韓国料理を提供する「金山(クンサン)ソウル」と
してオープンしました。



新規出店

1月 [第4 四半期]
「福德茶屋」(東京都日本橋) をオープン。

2006年12月にオープンした日本橋の文化と伝統を発信する施設「室町 福德塾」
に、「福德茶屋」をオープンしました。

抹茶や甘味からおでんや串カツなどの一品料理、そして美味しいお酒をお楽しみ
頂けます。

想定年商：1億円

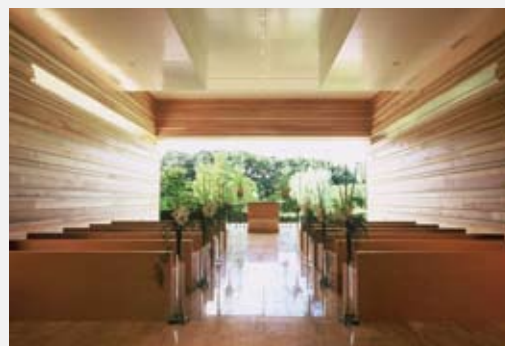


パブリック事業：「GARLANDS」収益改善への取り組み

2006年9月にオープンしたレストラン＆ブライダル店舗のGARLANDSは、2007年2月期における計画を下回る結果となりました。

これはブライダルの受注に遅れが出たことと、飲酒取締りの強化に対し、郊外にあり車でお越しになられるお客様が多いことを踏まえ、コンプライアンス上、夜間の営業を控えたことによります。

今後はブライダルを中心としたイベント・パーティーに対応した営業に切り替え、通期での黒字化を目指します。



「GARLANDS」の概要

2006年9月、愛知県一宮市にオープン。
約2,500坪の広大な庭園を活かしたレストラン＆ブライダル店舗。閉館した博物館（元々は毛織物工場）跡地の再開発にあたり、地域の方々から庭園を残して欲しいとの要望が寄せられ開発方法が模索されていた中、当社が庭園を活かした店舗を提案・開発しました。メインダイニングとサニーサイドテラス、森の景色と融合するガーデンホールにて、ゆったりとした優雅な時間をご提供します。

コマース事業：業績の概要

(単位：百万円 / %)

	2006年2月期		2007年2月期		増減		ポイント
	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)	(増減率)	
売上高	1,667	100.0	1,905	100.0	238	14.2	06/2 期新規出店店舗の通期寄与、07/2 期新規出店店舗の寄与。
売上原価	463	27.8	530	27.9	67	14.4	
売上総利益	1,203	72.2	1,370	72.1	167	13.9	
販売費及び一般管理費	984	59.1	1,157	60.9	173	17.6	
(内訳) 人件費	520	31.2	627	33.0	107	20.7	対売上高比率は、前期比 1.8 ポイント増。既存店ベースでは、サービス強化のための人員拡充により、2.1 ポイント増の 32.1%。
その他販管費	464	27.9	530	27.9	65	14.1	
営業利益	227	13.7	213	11.2	△14	△6.5	
店舗数	16 店		17 店		1		
一店舗当たり売上高	104		112		8		
既存店売上高前期比 [※]	101.9%		99.2%		—		

※既存店：開店から 24 ヶ月以上経過した店舗。

コマースシャル事業：店舗の概況

新規出店

7月

〔第3 四半期〕

「M&L Hawaiian Eats with Muu Muu COFFEE」(東京都目黒区) をオープン。

ハワイアン業態の関東一号店です。名古屋では、「ALOHA TABLE Muu Muu COFFEE & COCKTAILS」を2005年3月より営業しています。



8月

〔第3 四半期〕

「ALOHA TABLE Ocean Breeze Hawaiian Eats with Muu Muu COFFEE」(横浜駅東口) をオープン。

横浜港やみなとみらい21地区をのぞむ商業施設「横浜ベイクォーター」の4階に出店しました。



積極的撤退

12月

〔第4 四半期〕

「チャミスル jinro style 恵比寿」(東京都恵比寿) を閉店。

店舗売上の状況、経営委託先との協議を踏まえ、「チャミスル jinro style 恵比寿」を閉店、収益性の強化を図りました。

貸借対照表概要

(単位：百万円)

	2006年 2月期末	2007年 2月期末	増減
【資産の部】			
流動資産	355	520	165
現金及び預金	263	392	128
① 売掛金	37	54	16
その他	52	74	22
貸倒引当金	△0	△0	△0
固定資産	743	1,123	379
② 有形固定資産	561	903	341
建物	487	747	260
器具備品	64	93	29
建設仮勘定	1	5	4
その他	8	8	0
無形固定資産	0	15	15
投資その他の資産	181	204	22
資産合計	1,098	1,643	544

- ① 店舗数増加による売上高の増加に伴い、売掛金 16 百万円増。
- ③ 店舗数増加に伴う取引額の増加に伴い、買掛金 70 百万円増。
- ④ 自己資本比率は、前期比 17.3 ポイント増の 38.3%。


	2006年 2月期末	2007年 2月期末	増減
【負債の部】			
流動負債	546	739	195
③ 買掛金	166	237	70
一年内返済予定長期借入金	178	210	31
その他	201	292	92
固定負債	321	275	△45
長期借入金	321	275	△45
負債合計	867	1,014	149
【資本の部】			
資本金	154	—	—
資本剰余金	123	—	—
利益剰余金	△47	—	—
其他有価証券評価差額金	0	—	—
資本合計	231	—	—
負債及び資本合計	1,098	—	—
【純資産の部】			
株主資本	—	629	—
資本金	—	330	—
資本剰余金	—	252	—
利益剰余金	—	45	—
評価・換算差額等	—	0	—
其他有価証券評価差額金	—	0	—
④ 純資産合計	—	629	—
負債及び純資産合計	—	1,643	—

- ② 店舗新設およびリニューアルにより 341 百万円増。
 THE TOWER RESTAURANT NAGOYA 145 百万円
 M&L Hawaiian Eats with Muu Muu COFFEE 8 百万円
 ALOHA TABLE Ocean Breeze Hawaiian Eats with Muu Muu COFFEE 45 百万円
 GARLANDS 172 百万円

キャッシュ・フロー計算書概要

(単位：百万円)

	2006年2月期	2007年2月期	増減	ポイント
営業活動によるキャッシュ・フロー	335	298	△37	税引前当期純利益97百万円及び減価償却費106百万円の計上、仕入債務の増加70百万円、未払費用の増加23百万円。
投資活動によるキャッシュ・フロー	△153	△480	△327	新規出店店舗による有形固定資産の取得444百万円、保証金の支払による支出56百万円。
財務活動によるキャッシュ・フロー	△193	324	517	株式の発行による収入338百万円。
現金及び現金同等物の増減額	△11	141	153	
現金及び現金同等物の期首残高	262	250	△11	
現金及び現金同等物の期末残高	250	392	141	



II. 2008年2月期の取り組みと業績見通し

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。

組織体制の強化

店舗開発・運営の強化

店舗開発本部の新設

- ・クリエイティブ溢れる個店づくりに一層注力し、他店との差別化を図ります。
- ・より良い物件の発掘に向けて、新規物件を開拓するチームを新設します。

営業本部

- ・ゼネラルマネージャー（GM）8名への権限委譲を進め、意思決定の迅速化、店舗マネジメントの強化を図ります。

執行役員制度の導入

取締役の意思決定機能と執行役員の業務執行機能の明確化によって、意思決定と業務執行の迅速化を図り、より機動的な経営を行うため、執行役員制度を導入します。

また、優れた能力を発揮できる人材を執行役員に登用し、より適切な業務運営を図っていきます。

人材採用・教育機能の強化

幅広い業態の店舗においてクオリティの高いサービスを提供するには、優秀な人材の確保が重要となります。

人材の採用については、これまで店舗運営をマネジメントする複数のGMが担っていましたが、全社的観点に基づく人材戦略を推進するため、専任の人事採用担当を設け、採用活動を一元化しました。

また、新入社員研修やマネージャー研修などの社内研修も並行して充実させていきます。

今後の出店計画 1

コマース事業：新規出店

3月 「orangé (オレンジ)」(東京ミッドタウン) をオープン。

3月にオープンし、大きな注目を集めている「東京ミッドタウン」。当社は、六本木駅が一番近くに位置する「ミッドタウン・イースト」の1階に、シャンパン・ビストロ「orangé (オレンジ)」をオープンしました。

リラックス効果や活力を生み出すと言われるオレンジをテーマとし、朝はカットオレンジや自家製マーマレード、ランチタイムはフレッシュオレンジを使ったシャンパンカクテル“ミモザ”、午後は美味しいオレンジジュース、と一日中オレンジの香りに包まれた空間の中で、シャンパンと厳選された食の素材感を生かしたライトフレンチをお楽しみ頂けます。 想定年商：3億円



今後の出店計画 2

パブリック事業：新規出店計画

10月 「岐阜シティ・タワー 43」(岐阜県) への出店が決定。

岐阜市が岐阜駅前が開発を進めている「岐阜シティ・タワー 43」に、当社の出店が決定しました。当社がこれまで出店してきた名古屋、東京、京都以外の地域で、初めての出店となります。43階の360度パノラマが広がるスカイレストランで、コンチネンタルスタイルの料理をお楽しみいただけるほか、天空の中でおふたりだけのメモリアルウェディングを実現します。

オープン予定：2007年10月 想定年商：4億円



今後の出店計画 3

パブリック事業：新規出店計画

当社を構成員とするグループが 「横浜マリンタワー」再生の優先交渉権者に決定

横浜のシンボルとして多くの人々に惜しまれつつ 2006 年 12 月に閉館した「横浜マリンタワー」。タワーを所有する横浜市は、2007 年 4 月、横浜開港 150 周年記念事業「横浜マリンタワー」の再生事業者に、当社を構成員とするグループを優先交渉権者とすることを決定しました。当社はマリンタワー再生後に営業予定のレストラン、ブライダル、カフェ、バーの全ての開発及び運営を担当します。



今後の予定：
2007 年秋 改修工事着手
2009 年春リニューアルオープン

海外展開

3月 オーストラリアに子会社を設立

これまでの事業展開において培われたノウハウと経験を、新たな市場において生かすべく、オーストラリアに子会社を設立しました。

子会社の概要

商号：zetton Ocean Room PTY. LTD.

資本金：100 豪ドル

設立の時期：2007 年 3 月 30 日

発行済株式総数：100 株

株主構成：株式会社ゼットン 100%

事業内容：

オーストラリアにおけるパブリック事業
およびコマースル事業



2008年2月期 業績見通し

売上高	4,500 百万円	前期比 20.0%増
経常利益	130 百万円	前期比 30.0%増
当期純利益	67 百万円	前期比 48.8%増
<ul style="list-style-type: none"> ・ 既存店売上高前期比は 100%を前提とする。 ・ 2007年2月期に出店した5店舗が通期で寄与。 ・ 店舗退店の計画は無し。 ・ 「orangé」と、岐阜シティ・タワー43への新規出店店舗が貢献。 		



APPENDIX

パブリック事業 店舗一覧

- ・店舗名、場所、出店年月、出店施設種類
- ・※ はレストラン&ブライダル店舗



THE ORCHID ROOM ※
名古屋
2004年5月 博物館



ガーデンレストラン徳川園 ※
名古屋
2004年11月 文化施設



ZETTON CAFE&EATS
名古屋
2005年2月 空港



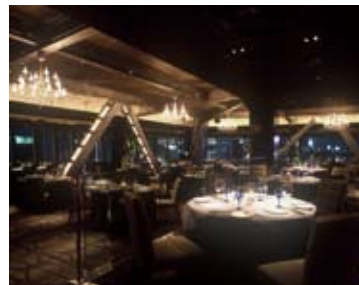
金山ソウル (旧 東京渋谷神南軒)
名古屋
2005年3月 駅



"Aloha Table" Muu Muu
COFFEE & COCKTAILS
名古屋 2005年3月 駅



三井記念美術館
MUSEUM CAFE
東京 2005年10月 美術館



THE TOWER RESTAURANT
NAGOYA ※
名古屋 2006年6月 文化施設



GARLANDS ※
名古屋
2006年9月 その他施設



福徳茶屋
東京
2007年1月 その他施設

コマースシャル事業 店舗一覧 1

・店舗名、場所、出店年月



zetton ODEON
名古屋
1997年2月



ZETTONZ nishiki
名古屋
1999年6月



ZETTON ebisu
東京
2001年3月



ginzazetton
東京
2001年11月



Cabaret, (キャバレー)
東京
2002年1月



ギンザ舌吞 kanayama
名古屋
2002年4月



麩屋町三条
京都
2002年9月



猪口猪口 (ちよこちよこ)
名古屋
2003年2月



銀座ロビー
東京
2003年3月

コマースシャル事業 店舗一覧 2

・店舗名、場所、出店年月



shiokara
東京
2003年3月



imoarai
東京
2003年4月



20, AVENUE DE CHAMPAGNE
名古屋
2003年10月



神南軒
東京
2004年7月



Pa' INA Aloha Table Hawaiian
Eats with Muu Muu COFFEE
名古屋 2005年11月



Aloha Table Muu Muu COFFEE,
Hawaiian Sweets & Foods
名古屋 2005年11月



M&L Hawaiian Eats with
Muu Muu COFFEE
東京 2006年7月

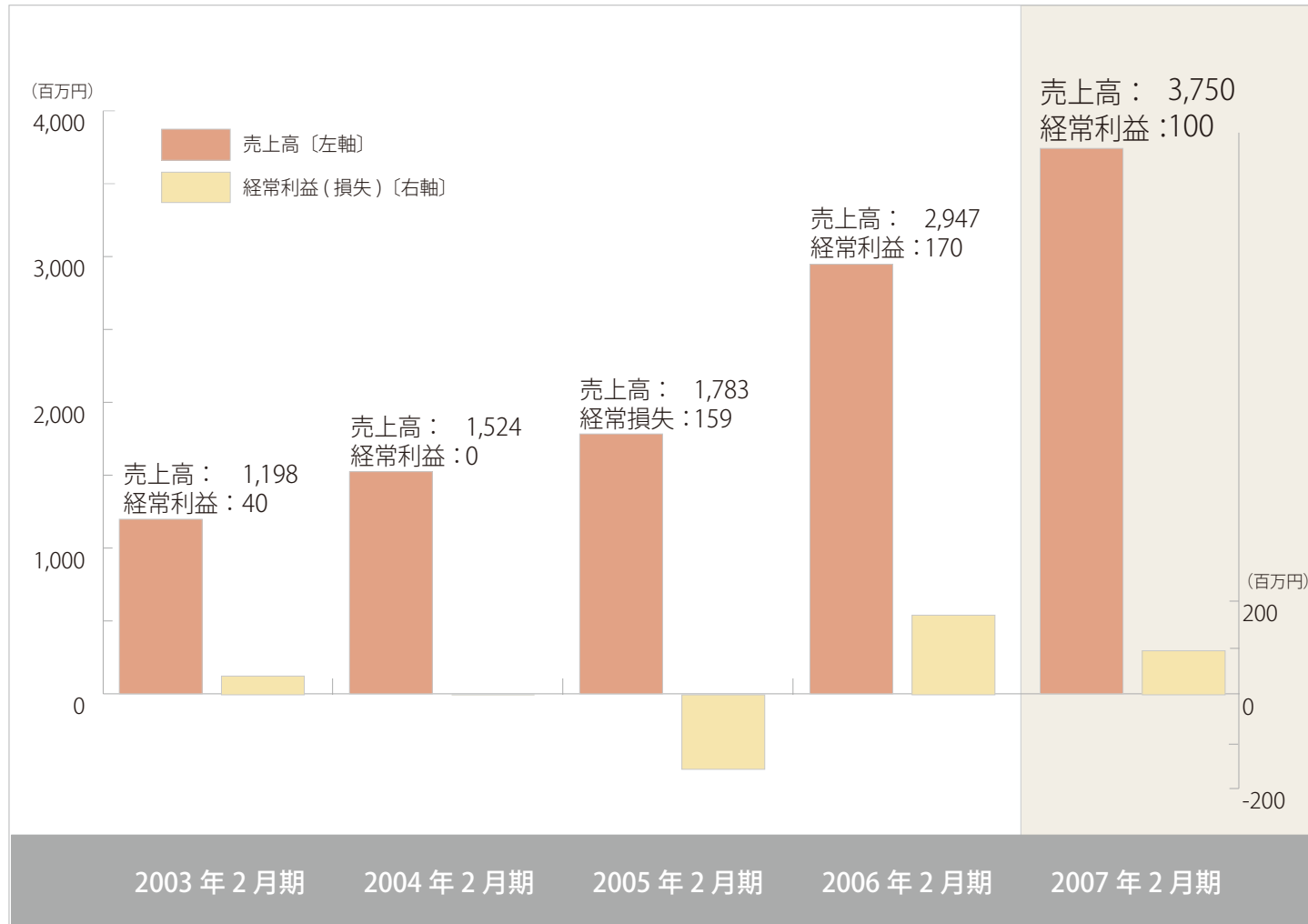


ALOHA TABLE Ocean Breeze
Hawaiian Eats with Muu Muu
COFFEE 東京 2006年8月



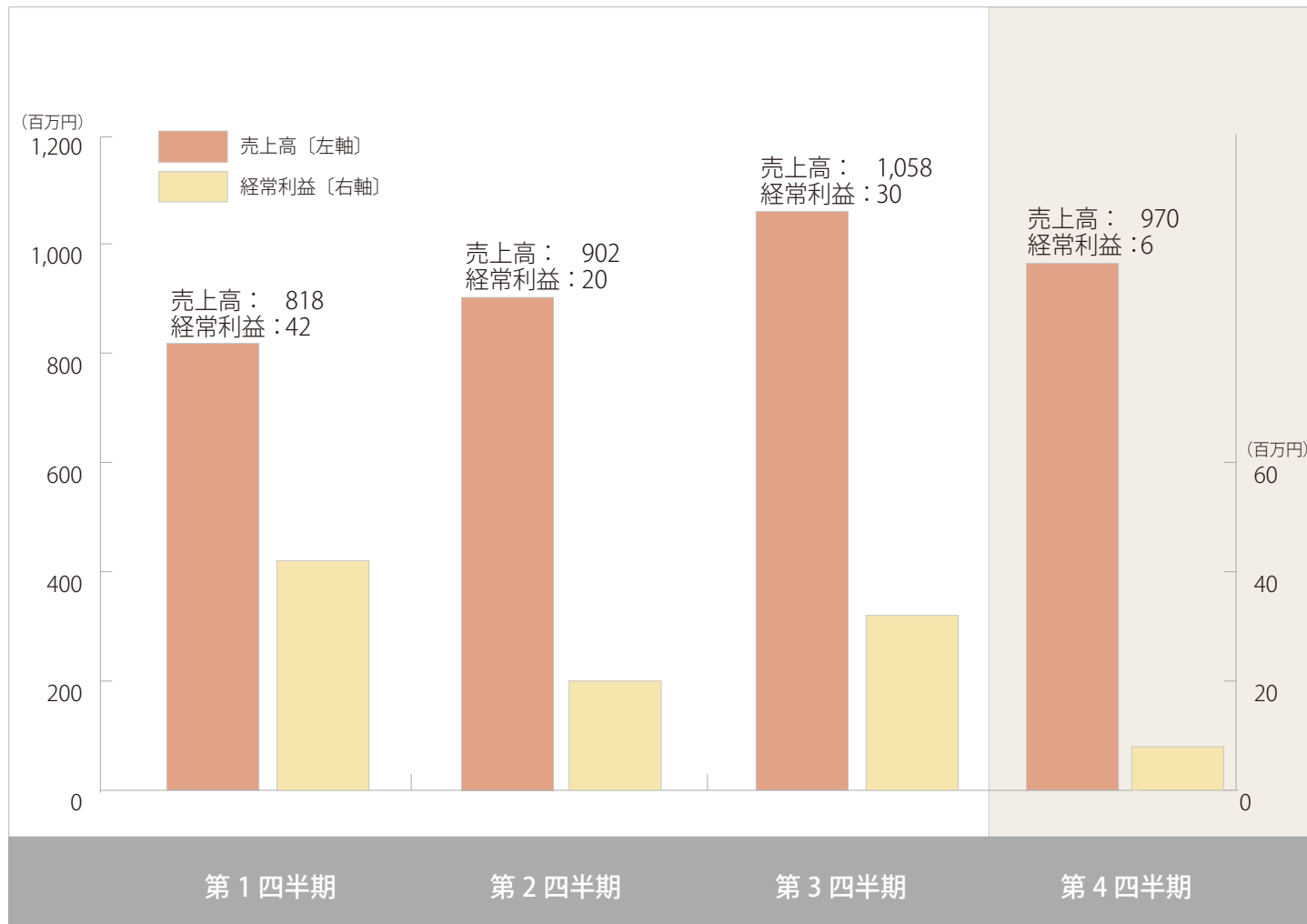
orangé
東京
2007年3月

売上高 / 経常利益の推移



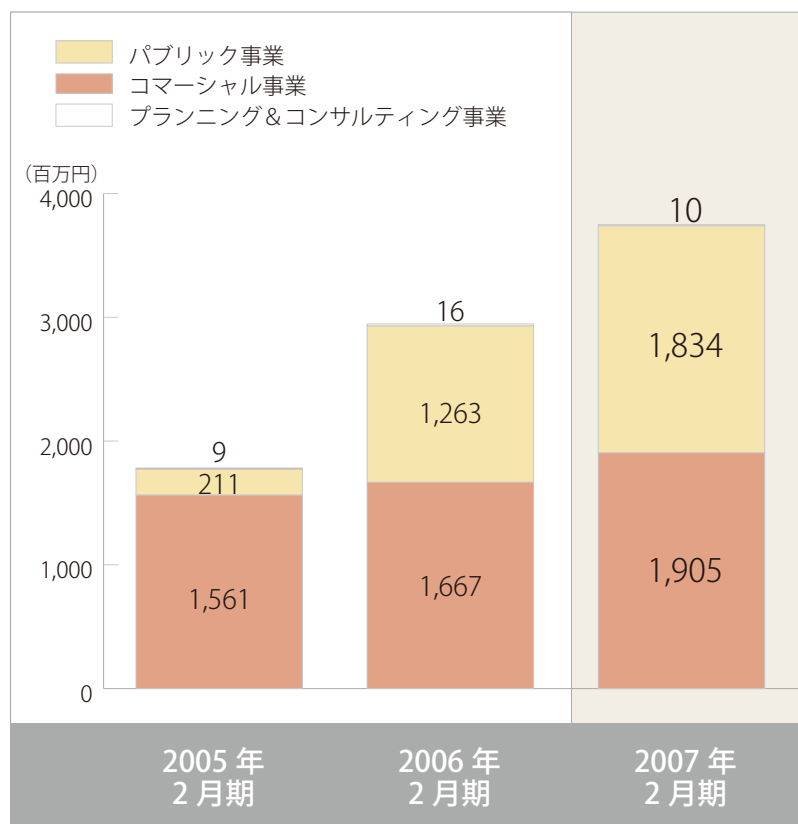
四半期業績の推移

2007年2月期 四半期売上高及び経常利益



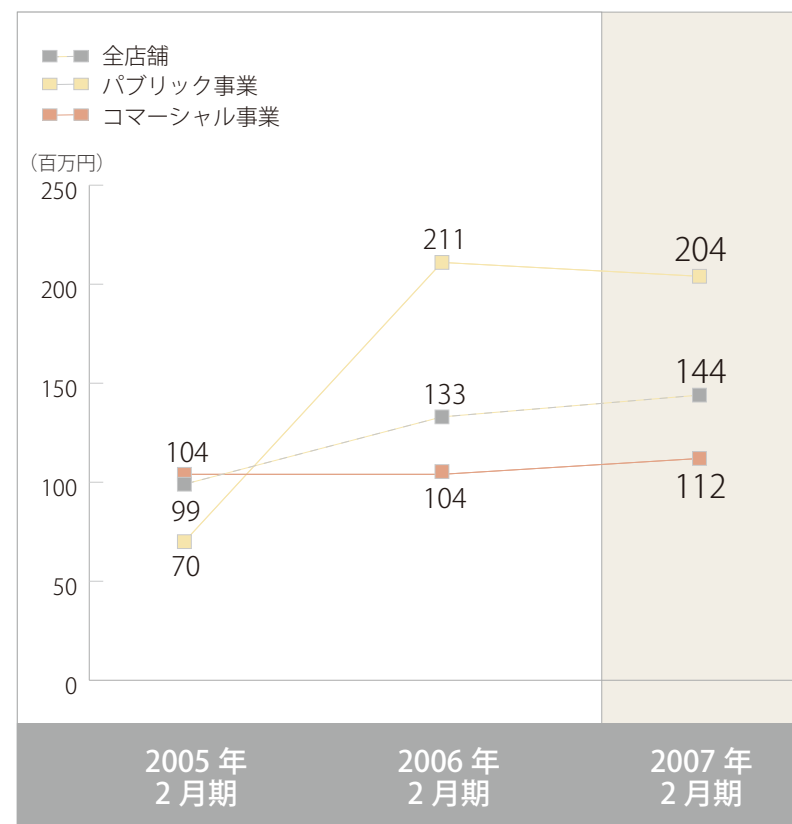
事業別：売上高 / 1 店舗当たり売上高の推移

売上高



※パブリック事業は2004年5月より事業開始。

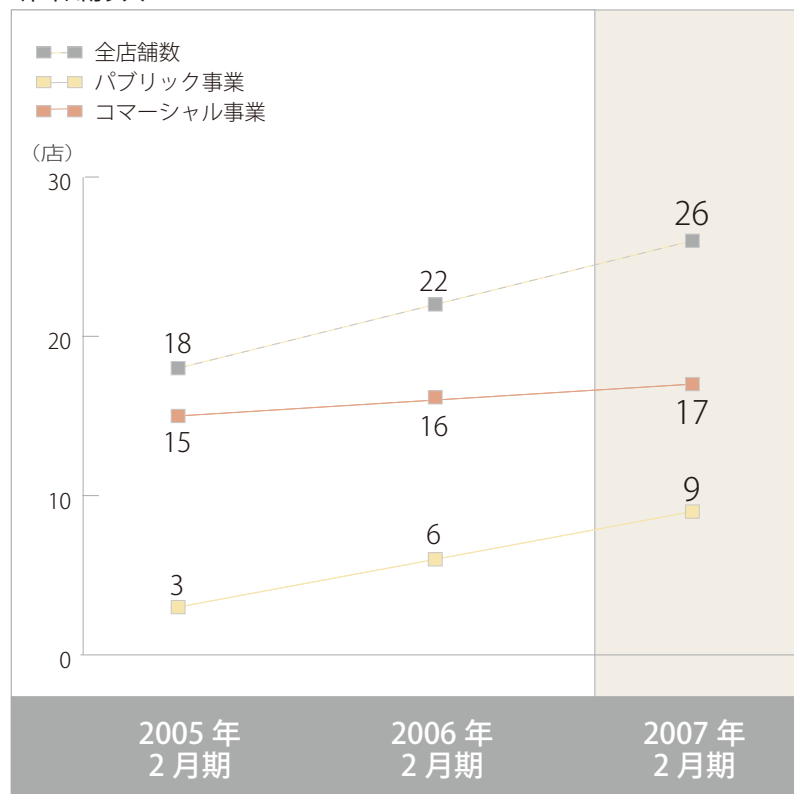
1 店舗当たり売上高



※パブリック事業は2004年5月より事業開始。

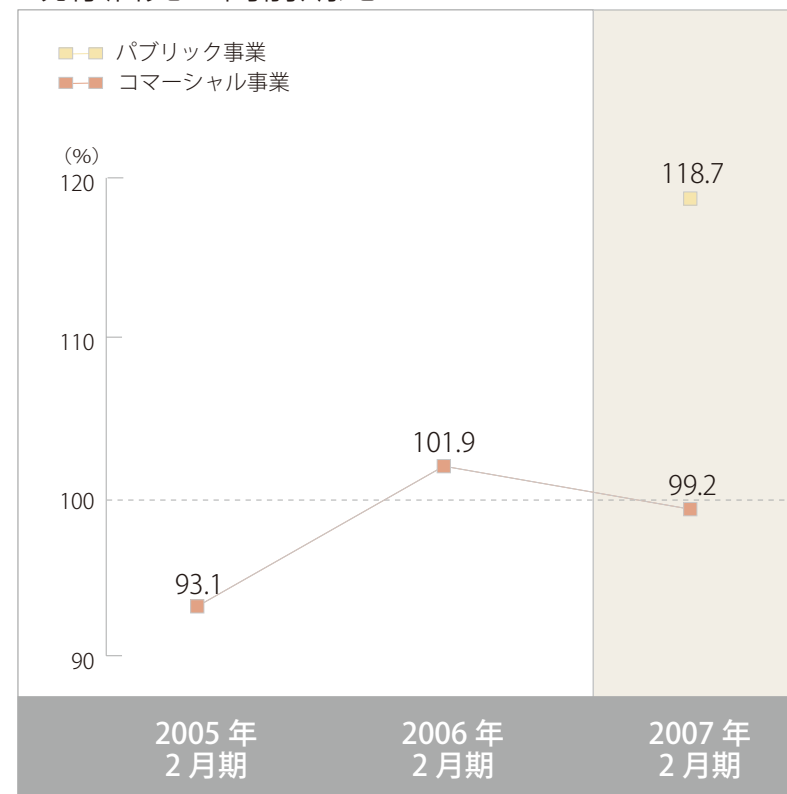
事業別：店舗数 / 既存店売上高前期比の推移

店舗数



※パブリック事業は2004年5月より事業開始。

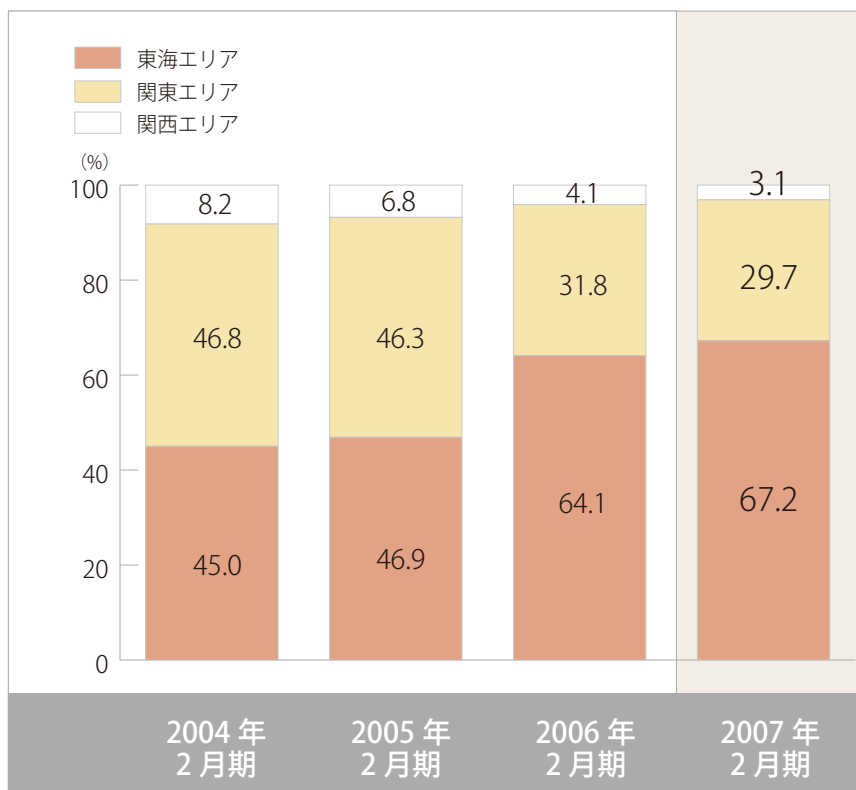
既存店売上高前期比



※既存店：開店から24ヶ月以上経過した店舗。
 ※パブリック事業は2004年5月より事業開始。

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

