

2008年2月期
中間決算説明資料

2007年10月
株式会社ゼットン
(コード:3057)

目次

会社概要	3
基本理念	4
事業俯瞰図	5
パブリック事業概要	6
パブリック事業 店舗一覧	7
コマーシャル事業概要	8
コマーシャル事業 店舗一覧	9

I. 中間決算概要

2008年2月期 中間決算サマリー	12
損益計算書概要	13
四半期業績の推移	14
売上高の変動要因	15
店舗数 / 売上高構成比	16
既存店売上高前年同期比	17
事業別業績：	
ハイライト	18
パブリック事業	19
コマーシャル事業	20
本社経費の概要	21
貸借対照表概要	22
キャッシュ・フロー計算書概要	23
中間期のトピックス	24

II. 今後の取り組みと業績見通し

今後の出店計画	28
2008年2月期 連結業績見通し	30

APPENDIX

売上高 / 経常利益の推移	32
エリア別 : 売上高構成比 / 店舗数の推移	33

※ 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)

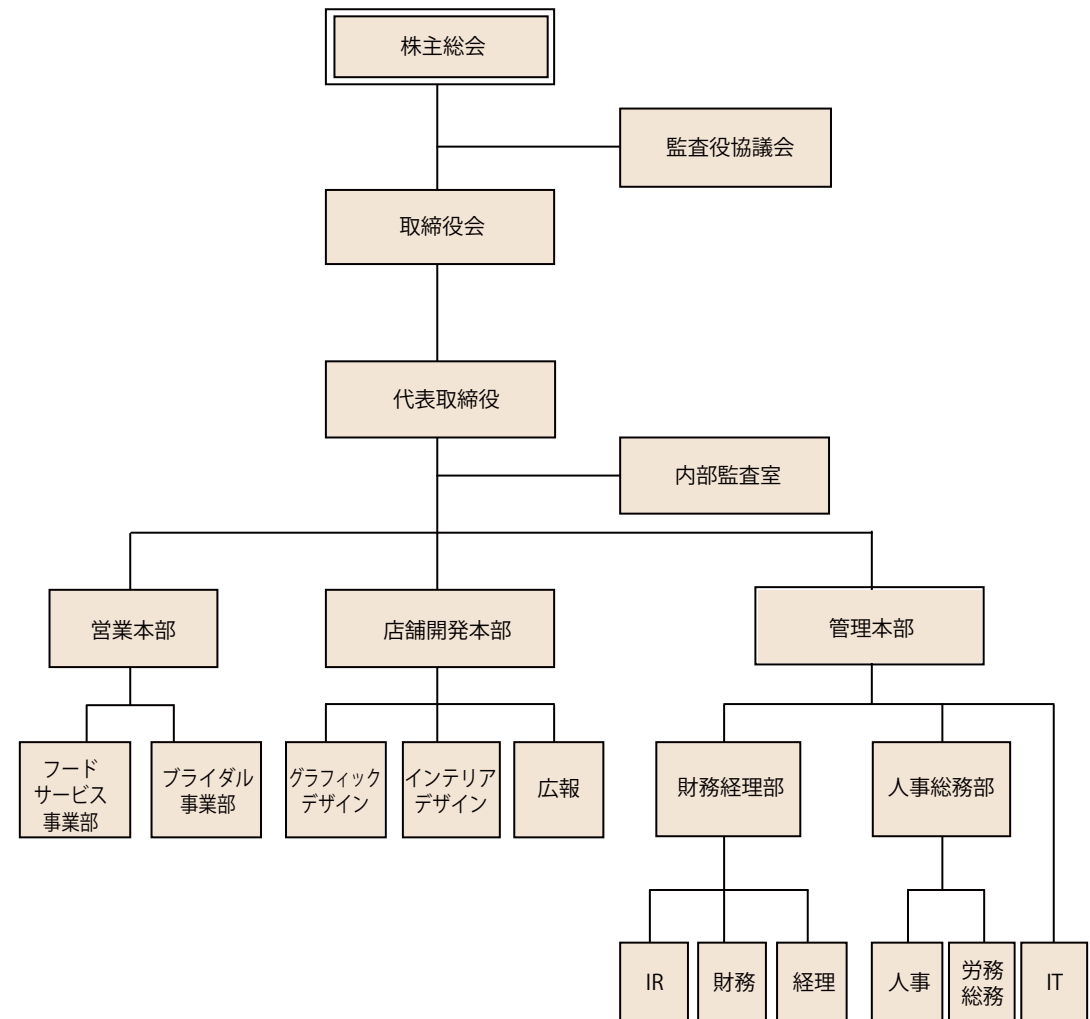
コマーシャル事業 = コマーシャルイノベーション&リノベーション事業
(商業飲食店舗の開発・再開発事業)

会社概要

会社概要

会社名	株式会社ゼットン	
設立年月日	1995年10月26日	
本社所在地	愛知県名古屋市中区栄三丁目25番39号 サカエ・サウス・スクウェア3F	
東京支社事務所	東京都目黒区青葉台2-16-11 FTビル2F	
資本金	330,540千円（2007年2月末現在）	
役員	代表取締役	稲本 健一
	取締役副社長	鈴木 伸典
	取締役副社長	佐藤 信之
	専務取締役	梶田 知嗣
	取締役	浅野 哲司

組織図

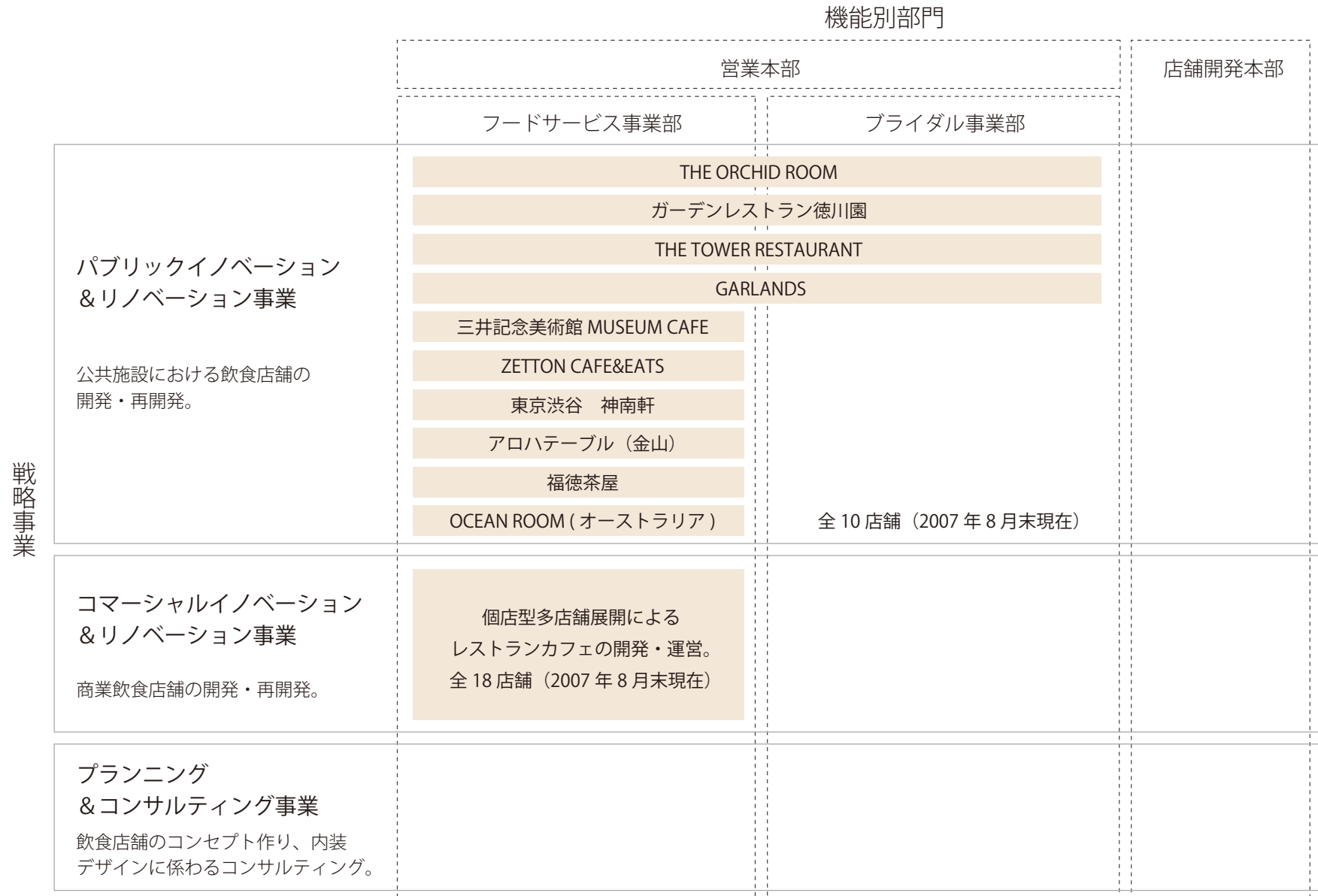


基本理念

「店づくりは街づくり」

- ・ 飲食というコンテンツを通じて、街づくりに貢献します。
- ・ 街が変われば人が変わり嗜好も変わることから、それぞれの街に合った「個店」を開発・展開します。
- ・ 商業店舗の開発に始まり、現在では公共施設における飲食店舗の開発・再開発を行い、公共施設の集客力・収益力を向上し、街の活性化に貢献します。

事業俯瞰図



パブリック事業概要

「公共施設に眠っている価値」を飲食というコンテンツによって顕在化し、公共施設の飲食店舗を、そこに訪れた人だけを対象としていた「付帯施設」から、その公共施設に関心が無かった人々までを呼び込む「集客施設」へ変革する事業。

公共の飲食施設



商業店舗開発で培った個店づくりのノウハウを活かし、クオリティの高い空間、料理、サービスを導入。

※当社が想定する「公共施設」:

国や自治体が運営しているものだけでなく、駅、空港や、地域の人たちに囑望されて残さなくてはならない構築物など、公共性の高い施設が開発対象。

パブリック事業 店舗一覧 (全 10 店舗)

・店舗名、業態、場所、出店年月、出店施設種類



THE ORCHID ROOM
 カジュアルフレンチレストラン・
 ウェディング
 名古屋
 2004年5月 博物館



ガーデンレストラン徳川園
 フレンチレストラン・
 ウェディング・バーラウンジ
 名古屋
 2004年11月 文化施設



ZETTON CAFE&EATS
 カフェ
 名古屋
 2005年2月 空港



金山ソウル (旧 東京渋谷神南軒)
 コリアン・レストラン
 名古屋
 2005年3月 駅



"Aloha Table" Muu Muu
COFEE & COCKTAILS
 ハワイアン・カフェ & ダイナー
 名古屋 2005年3月 駅



三井記念美術館
MUSEUM CAFE
 カフェ
 東京 2005年10月 美術館



THE TOWER RESTAURANT
NAGOYA
 カフェ・レストラン・バー・
 ウェディング
 名古屋 2006年6月 文化施設



GARLANDS
 レストラン・バーラウンジ・
 ウェディング
 名古屋
 2006年9月 その他施設



福德茶屋
 和食
 東京
 2007年1月 その他施設



OCEAN ROOM
 シーフードダイニング
 オーストラリア
 2007年6月 その他施設

コマースシャル事業概要

1. 個店開発主義

- 幅広い業態において、1店1店カスタマイズした「個店」を開発。
- 店舗企画から、物件の発掘、店舗デザイン、メニュー開発、オペレーションまで全て自社で実施。
- 立地にあった業態を開発できる事により、ディベロッパーからも高い評価を獲得。

2. ローコスト

- 「個店」ごとに、他店との価格競争に巻き込まれにくいクオリティの高い価値・サービスを提供。
- 話題性が高くメディアに取り上げられやすいので、広告費の低減が可能。

3. モチベーション

- 幅広い業態をもつため、従業員が多様な経験を積むことができ、キャリアアップを促進。
- 「個店」づくりには大きなクリエイティブ性が必要となるため、チェーンレストランでのマニュアル的な仕事に満足できない高いモチベーションをもった人材を獲得可能。

コマースシャル事業 店舗一覧1 (全18店舗)

・店舗名、業態、場所、出店年月



zetton ODEON
カフェ・レストラン・バー
名古屋
1997年2月



「チカニシキ」
レストラン・バー
名古屋 2007年9月



ZETTON ebisu
カフェ・ダイニング・バー
東京
2001年3月



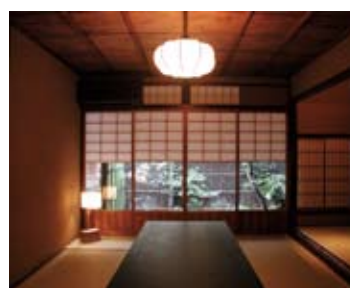
ginzazetton
ジャパニーズ・ダイニング
東京
2001年11月



Cabaret、(キャバレー)
バー
東京
2002年1月



ギンザ舌吞 kanayama
ジャパニーズ・ダイニング
名古屋
2002年4月



麴屋町三条
京和食
京都
2002年9月



猪口猪口 (ちょこちょこ)
蕎麦居酒屋
名古屋
2003年2月



銀座ロビー
トラディショナル・
ジャパニーズ・レストラン
東京
2003年3月

コマースシャル事業 店舗一覧2 (全18店舗)

・店舗名、業態、場所、出店年月



shiokara
バー
東京
2003年3月



imoarai
バー
東京
2003年4月



20, AVENUE DE CHAMPAGNE
カフェ・レストラン・バー&
ラウンジ
名古屋
2003年10月



神南軒
トラディショナル・
ジャパニーズ・レストラン
東京
2004年7月



Pa' INA Aloha Table Hawaiian
Eats with Muu Muu COFFEE
ハワイアン・カフェ&レストラン
名古屋 2005年11月



Aloha Table Muu Muu COFFEE,
Hawaiian Sweets & Foods
ハワイアン・カフェ
名古屋 2005年11月



M&L Hawaiian Eats with
Muu Muu COFFEE
ハワイアン・カフェ&レストラン
東京 2006年7月



ALOHA TABLE Ocean Breeze
Hawaiian Eats with Muu Muu
COFFEE
ハワイアン・カフェ&レストラン
東京 2006年8月



orangé
シャンパンビストロ
東京
2007年3月

1. 中間決算概要

Photo: forty three

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制限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。

2008年2月期中間決算サマリー

1

新規出店の状況

中間期（2007年3月～8月）において、コマーシャル事業1店舗、パブリック事業1店舗を出店。中間期末の店舗数は、合計28店舗（パブリック事業10店舗/コマーシャル事業18店舗）に。

2

既存店の状況

一部店舗の売上が計画を下回ったものの、他店舗が堅調に推移。既存店売上高は前年同期比97.8%。

3

業績の状況

売上高は、前年同期比37.2%増の2,362百万円（通期業績見通しに対する進捗率は50.0%）、経常利益は前年同期比27.5%増の81百万円（通期業績見通しに対する進捗率は62.4%）。

当中間会計期間より新たに連結決算を開始したため、当中間会計期間の連結業績と前年中間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

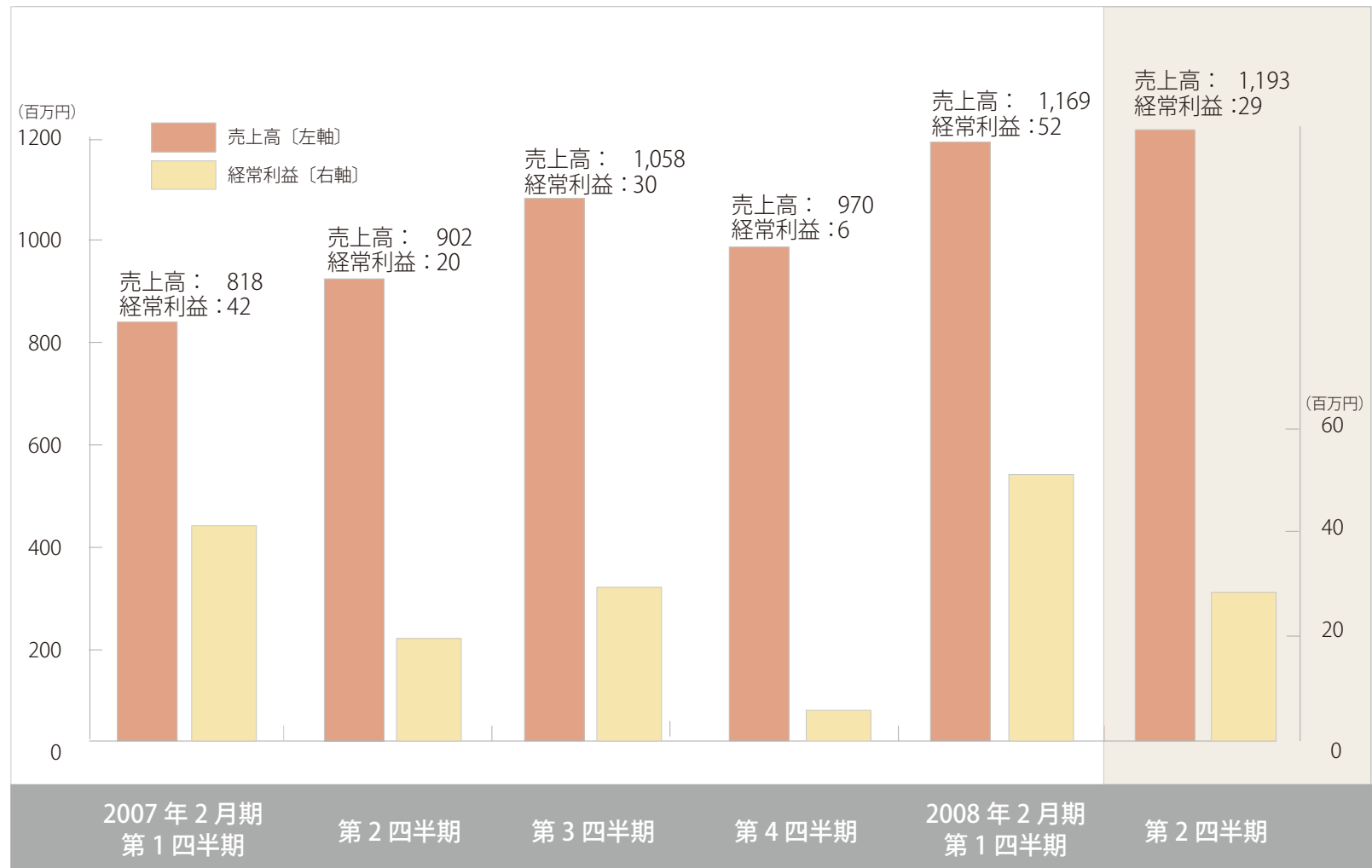
(単位：百万円/%)

	2007年2月期 中間期		2008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	1,721	100.0	2,362	100.0	641	-	前年同期比 37.2%増。
売上原価	508	29.5	716	30.3	208	0.8	原価率の比較的高いブライダルの上比率向上による。 (売上比率 16.9%→18.5%)
売上総利益	1,213	70.5	1,646	69.7	433	△0.8	
販売費及び一般管理費	1,156	67.2	1,576	66.8	420	△0.4	
(内訳) 人件費	580	33.7	781	33.1	201	△0.6	
その他販管費	575	33.4	794	33.7	219	0.3	
営業利益	56	3.3	69	2.9	13	△0.4	前年同期比 21.5%増。
営業外損益	6	0.4	11	0.5	5	0.1	拡販協力金及び為替差益等による。
経常利益	63	3.7	81	3.4	18	△0.3	前年同期比 27.5%増。
特別損失	1	0.0	22	0.9	21	0.9	本社移転費用等による。
税引前中間純利益	62	3.6	58	2.5	△4	△1.1	
中間純利益	30	1.8	47	2.0	17	0.2	前年同期比 54.6%増。

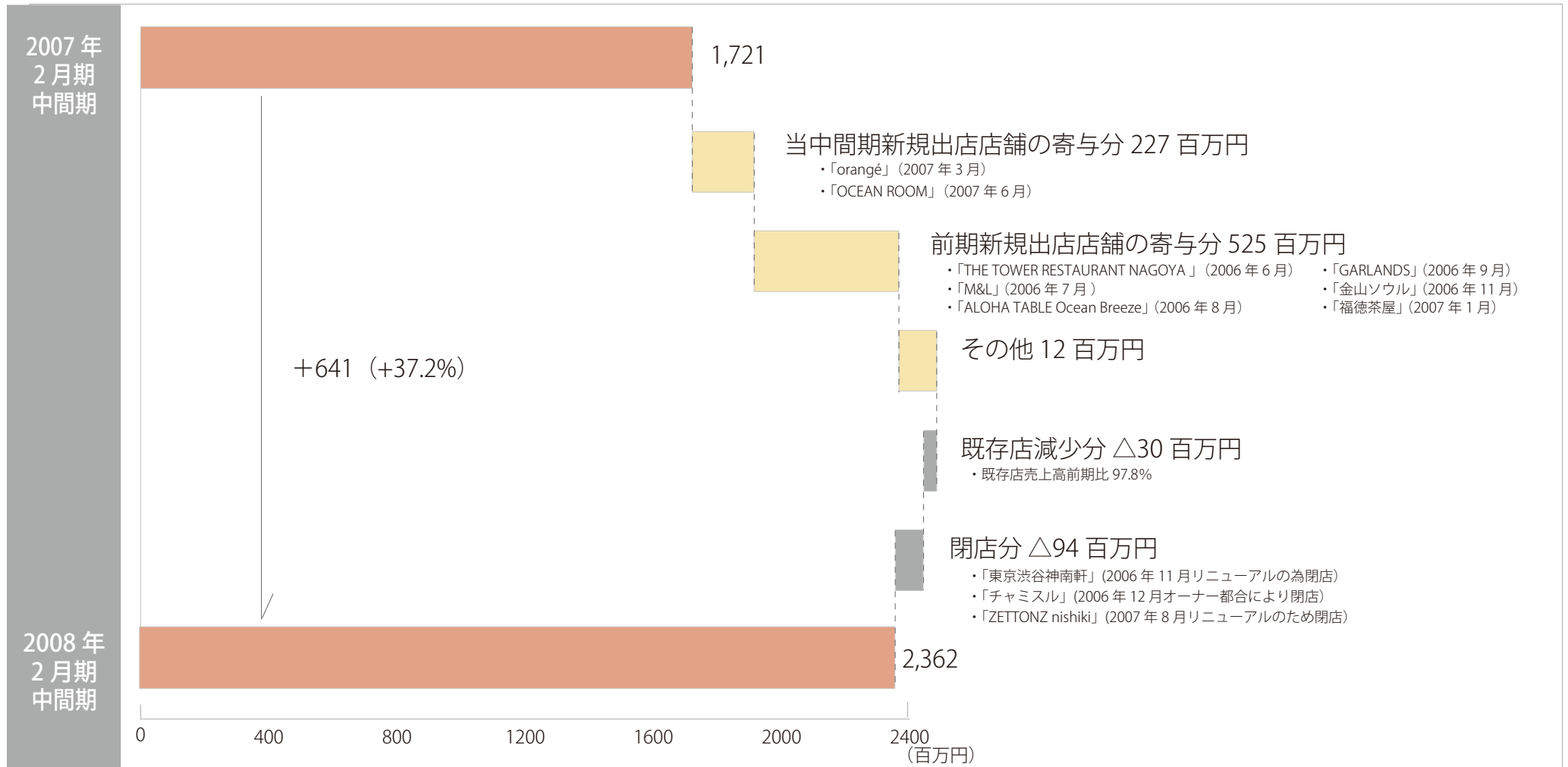
当中間会計期間より新たに連結決算を開始したため、当中間会計期間の連結業績と前年中間期の個別業績との比較にて記載しております。

四半期業績の推移

四半期売上高及び経常利益



売上高の変動要因

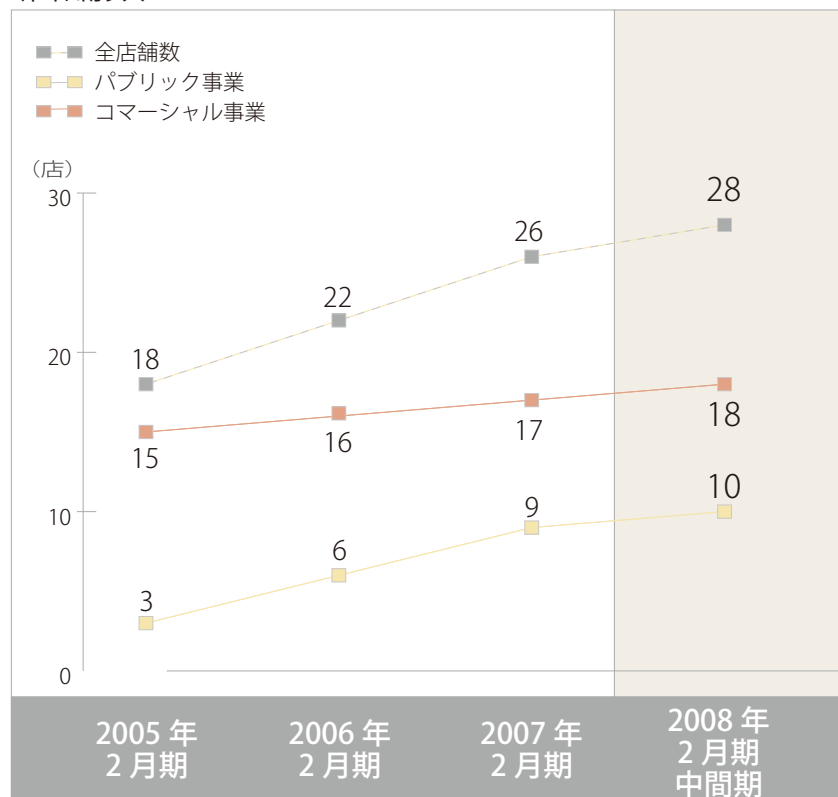


当中間会計期間より新たに連結決算を開始したため、当中間会計期間の連結業績と前年中間期の個別業績との比較にて記載しております。

※既存店：開店から24ヶ月以上経過した店舗

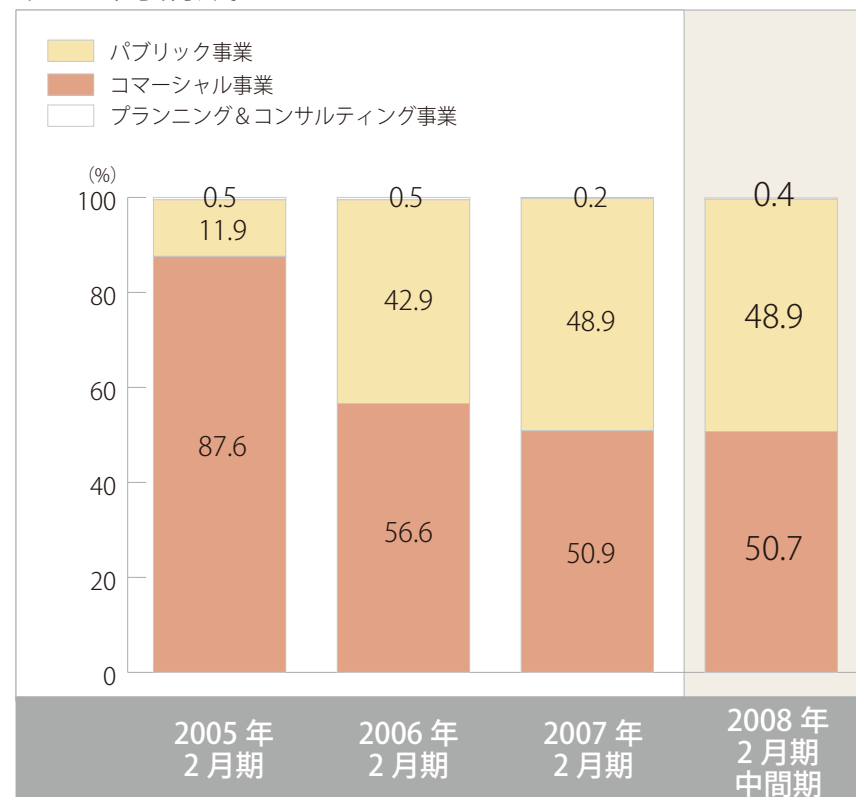
店舗数 / 売上高構成比

店舗数



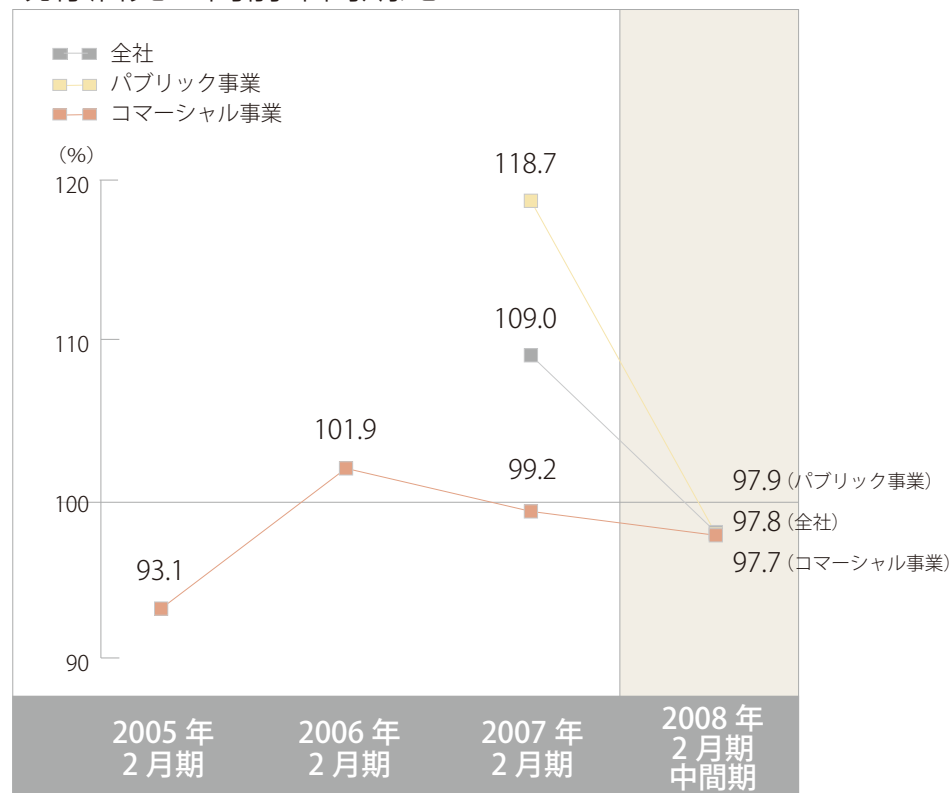
※パブリック事業は2004年5月より事業開始。

売上高構成比



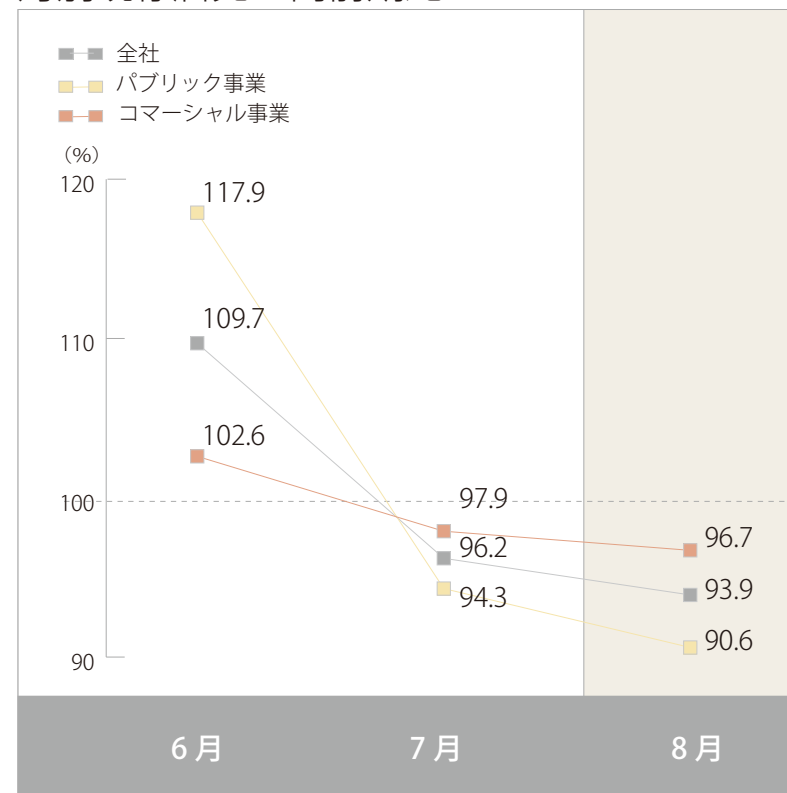
既存店売上高前年同期比

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。
 ※パブリック事業は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		パブリック事業		コマーシャル事業		プランニング& コンサルティング事業		本社経費 (金額)
	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	
売上高	2,362	100.0	1,156	100.0	1,197	100.0	8	100.0	
売上原価	716	30.3	381	33.0	332	27.7	2	23.8	
売上総利益	1,646	69.7	774	67.0	865	72.3	6	76.2	—
販売費及び一般管理費	1,576	66.8	608	52.6	721	60.3	29	347.1	217
営業利益	69	2.9	165	14.3	143	12.0	△22	△270.9	△217

事業別業績：パブリック事業

(単位：百万円 / %)

	2007年2月期 中間期		2008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	812	100.0	1,156	100.0	344	-	前年同期比 42.2%増。
(内訳) フードサービス	522	64.3	720	62.2	198	△2.1	前期出店店舗の売上が寄与し、前年同期比 37.9%増。 「THE TOWER RESTAURANT NAGOYA」156 百万円、「福德茶屋」46 百万円。
ブライダル	290	35.7	436	37.8	146	2.1	前期出店店舗の売上が寄与し、前年同期比 50.3%増。 「THE TOWER RESTAURANT NAGOYA」53 百万円、「GARLANDS」116 百万円。
売上原価	259	31.9	381	33.0	122	1.1	
(内訳) フードサービス	138	17.0	198	17.1	60	0.1	
ブライダル	120	14.8	183	15.8	63	1.0	「THE TOWER RESTAURANT NAGOYA」及び「GALRANDS」の新規 オープンに伴うディスカウント等による。
売上総利益	553	68.1	774	67.0	221	△1.1	
販売費及び一般管理費	409	50.3	608	52.6	199	2.3	
(内訳) 人件費	199	24.6	284	24.6	85	-	
その他販管費	209	25.8	324	28.0	115	2.2	広告宣伝費対売上比率は 1.0 ポイント減少したものの、 前期及び当期出店店舗の家賃分が増加したこと等による。
営業利益	144	17.8	165	14.3	21	△3.5	
店舗数	7 店		10 店		3		
既存店売上高前期比 [※]	140.0%		97.9%		—		「THE ORCHID ROOM」において、ブライダル稼働可能日が前期に 比べ減少したこと等による。

当中間会計期間より新たに連結決算を開始したため、当中間会計期間の連結業績と前年中間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：コマース事業

(単位：百万円/%)

	2007年2月期 中間期		2008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	902	100.0	1,197	100.0	295	—	前年同期比 32.6%増。
売上原価	248	27.5	332	27.7	84	0.2	
売上総利益	654	72.5	865	72.3	211	△0.2	
販売費及び一般管理費	550	60.9	721	60.3	171	△0.6	
(内訳) 人件費	293	32.5	385	32.2	92	△0.3	
その他販管費	257	28.5	336	28.1	79	△0.4	
営業利益	104	11.5	143	12.0	39	0.5	前年同期比 37.5%増。
店舗数	18 店		18 店		0		
既存店売上高前期比 [※]	100.4%		97.7%		—		東京エリアでは前年同期比 96.1%に対し、 名古屋エリアでは前年同期比 100.1%

当中間会計期間より新たに連結決算を開始したため、当中間会計期間の連結業績と前年中間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)

	2007年2月期 中間期	2008年2月期 中間期	増減	ポイント
販売費及び一般管理費	183	217	33	
(内訳) 人件費	77	90	13	体制強化のための費用を計上。
その他販管費	106	126	20	
地代家賃	14	17	3	東京支社(2006年7月より)の賃料が期間寄与。
支払手数料	6	13	7	事業報告書制作費並びに株主総会関連費用を計上。
管理諸費	20	25	5	IR関連費並びに決算関連書類作成費を計上。
その他	66	71	5	

(単位：%)

販売費及び一般管理費 対売上高比率 ※	10.7	9.2	△1.5	
------------------------	------	-----	------	--

当中間会計期間より新たに連結決算を開始したため、当中間会計期間の連結業績と前年中間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)

	2007年 2月期末	2008年2月期 中間期末	増減
【資産の部】			
流動資産	520	494	△26
現金及び預金	392	296	△96
売掛金	54	94	40
その他	74	104	30
貸倒引当金	△0	△0	△0
固定資産	1,123	1,463	340
有形固定資産	903	1,189	286
建物	747	885	138
器具備品	93	231	138
建設仮勘定	53	65	12
その他	8	7	△1
無形固定資産	15	21	6
投資その他の資産	204	252	48
資産合計	1,643	1,958	315

当中間会計期間より新たに連結決算を開始したため、当中間会計期末の連結業績と前期末の個別業績との比較にて記載しております。

	2007年 2月期末	2008年2月期 中間期末	増減
【負債の部】			
流動負債	739	936	197
買掛金	237	276	39
一年内返済予定長期借入金	210	228	18
その他	292	432	140
固定負債	275	345	70
長期借入金	275	345	70
負債合計	1,014	1,281	267
【純資産の部】			
株主資本	629	676	47
資本金	330	330	0
資本剰余金	252	252	0
利益剰余金	45	93	48
評価・換算差額等	0	0	0
純資産合計	629	676	47
負債及び純資産合計	1,643	1,958	315

(単位：%)

流動比率	70.4	52.8	△17.6
自己資本比率	38.3	34.6	△3.7
ROA	3.3	5.2	1.9
ROE	7.1	14.6	7.5

※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)

	2007年2月期 中間期	2008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	136	0	税金等調整前中間純利益 58 百万円、減価償却費 68 百万円、仕入債務の増加が 39 百万円、未払費用の増加が 27 百万円、及び法人税等の支払額 48 百万円等によるもの。
投資活動によるキャッシュ・フロー	△329	△325	4	主に有形固定資産の取得による支出 113 百万円、及び事業譲受による支出 163 百万円等によるもの。
財務活動によるキャッシュ・フロー	168	88	△80	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 111 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	5	
現金及び現金同等物の増減額	△24	△95	△71	
現金及び現金同等物の期首残高	250	392	142	
現金及び現金同等物の中間期末残高	226	296	70	

当中間会計期間より新たに連結決算を開始したため、当中間会計期間の連結キャッシュ・フローと前年中間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。

中間期のトピックス 1

コマーシャル事業：新規出店

3月 「orangé (オレンジ)」(東京ミッドタウン) をオープン

東京ミッドタウンにオープンしたシャンパン・ビストロ。六本木駅に一番近い「ミッドタウン・イースト」の1階、外苑通りに面する位置に店舗を構えます。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、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。

オープン以来、好評を博し、計画を上回る売上を記録。東京ミッドタウンでの成功により、当社のプレゼンスが拡大しました。

想定年商：3億円



中間期のトピックス 2

パブリック事業：新規出店

6月 オーストラリア シドニーのレストランを取得

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で生かすべく、2007年3月、オーストラリアに子会社を設立、6月にはシドニーのレストラン「OCEAN ROOM」を取得しました。「OCEAN ROOM」は、オペラハウスを望める素晴らしい景色に囲まれたシーフードダイニングで、新鮮な魚介類に和食と地中海料理のテイストを融合した、ユニークでモダンな料理を提供します。

収益拡大への取り組み

1. 売上改善ポイント

- ・メニューやサービス改善によるブランド力の向上
- ・現地駐在の日本人や日本人観光客へのPR強化
- ・ブライダルでのPR、媒体露出

2. 利益改善ポイント

- ・原価率の低減（食材購入先の変更や、ABC分析によるメニュー改善）
- ・店舗メンテナンス、リネン等の契約先の見直し
- ・オペレーション改善による人件費の削減



座席：214席 前期売上高：3,638千豪ドル

床面積：店内 462平方メートル/テラス 113平方メートル

中間期のトピックス 3

パブリック事業：新規出店

6月 「横浜マリントワー」再生事業者に決定

横浜開港 150 周年記念事業として、「横浜マリントワー」が 2009 年春にリニューアルオープンします。

横浜市が行った事業者の募集に対し 4 社が参加しましたが、当社を構成員とするグループが、2007 年 6 月に事業者として決定しました。

当社は 1 階路面で開放的なカフェと大人がくつろげるバーを出店し、4 階と屋上では横浜港を眺望するレストランウェディング店舗を開発・運営する予定です。



その他

8月 本社を移転

業容拡大に伴う人員増への対応と、業務の効率化を図るため、本社を移転しました。

なお、今回の本社移転に伴い、本社とは別途設けていたブライダルサロンを本社所在地に統合しました。

移転先住所

〒460-0008
愛知県名古屋市中区栄三丁目 25 番 39 号
サカエ・サウス・スクウェア 3 F
TEL：052-243-7050



II. 今後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。

今後の出店計画 / パブリック事業

新規出店計画

10月 「forty three」(岐阜県) をオープン

岐阜市が岐阜駅前を開発を行った「岐阜シティ・タワー43」に、レストラン「forty three」をオープン。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。また、2階には「東京渋谷神南軒」をオープン致しました。
2007年10月13日オープン 想定年商：4億円



「岐阜シティ・タワー43」概要

- 1-2階 商業施設
- 3階 福祉・医療施設等
- 4階 岐阜放送
- 6-14階 高齢者向け有料賃貸住宅
- 15-42階 分譲マンション
- 43階 スカイレストラン



今後の出店計画 / コマーシャル事業

リニューアル

9月 「チカニシキ」(名古屋市) をオープン

1999年の出店から約8年間にわたってご愛顧いただいた「ZETTONZ nishiki」を大人のジャパニーズ・バーとしてリニューアルしました。

落ち着いた雰囲気の内には、カウンター・テーブル席・個室を用意し、厳選した和の味覚を取り揃えています。

2007年9月14日オープン 想定年商：0.8億円



新規出店

10月 「食堂 BAR カスミガセキ」(東京都千代田区) をオープン

再開発が進む“霞が関三丁目南地区”で生まれ変わった「東京倶楽部ビルディング」内「霞ダイニング」に新規出店。新店舗「食堂 BAR カスミガセキ」は、様々なシーンで気取らずにぎわえるジャパニーズ・ビストロ。食べたい物が色々食べられる食堂の楽しさをコンセプトに、旬な素材を意識した色とりどりのお惣菜や、素材をシンプルに活かした料理をご提供します。
オープン予定：2007年10月25日 想定年商：2億円



2008年2月期 連結業績見通し

売上高	4,720 百万円	前期比 25.9%増
営業利益	120 百万円	前期比 14.2%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

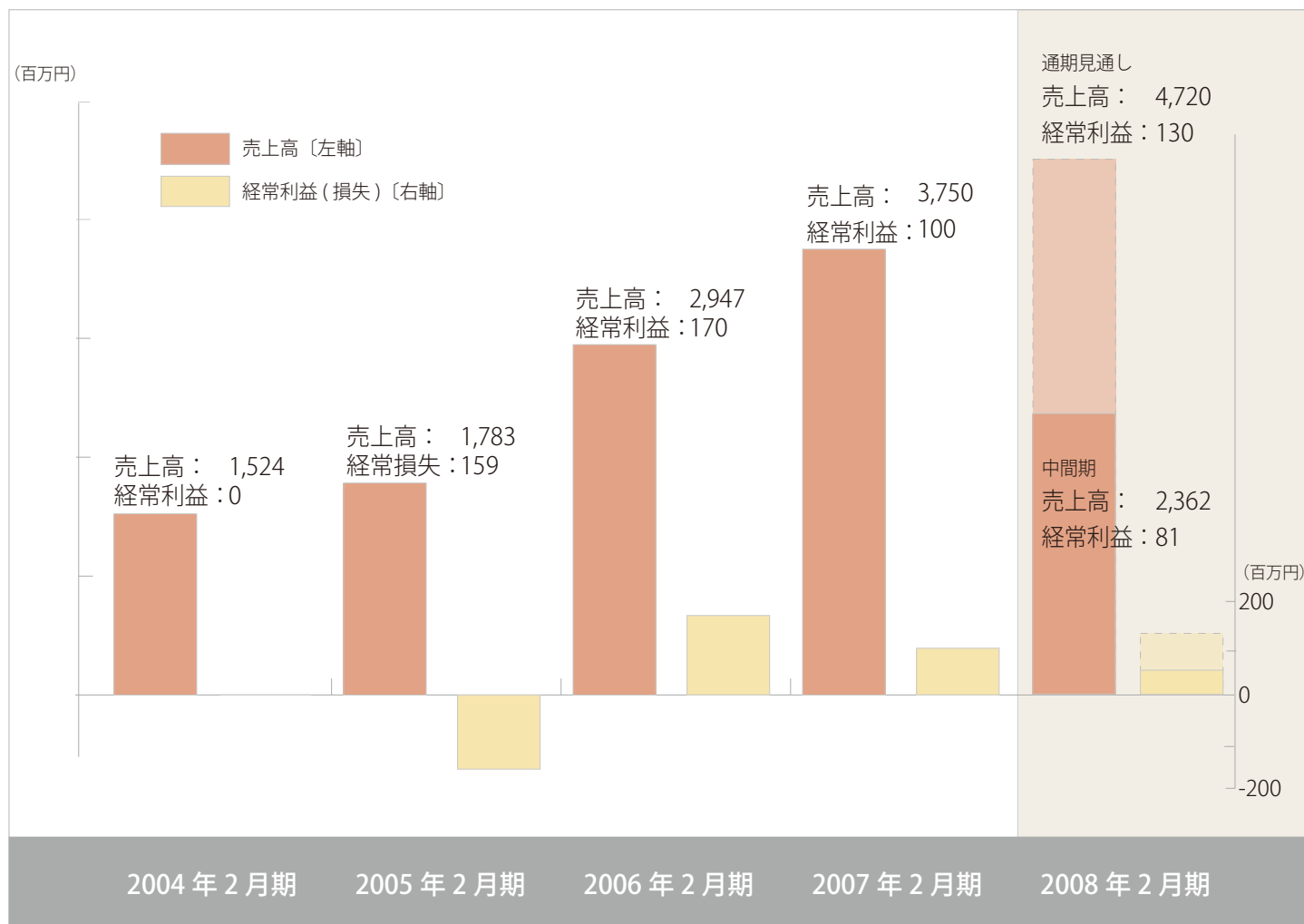
当中間会計期間より新たに連結決算を開始したため、前期比につきましては、通期の連結業績予想と前期個別業績との比較にて記載しております。

APPENDIX

Photo: OCEAN ROOM

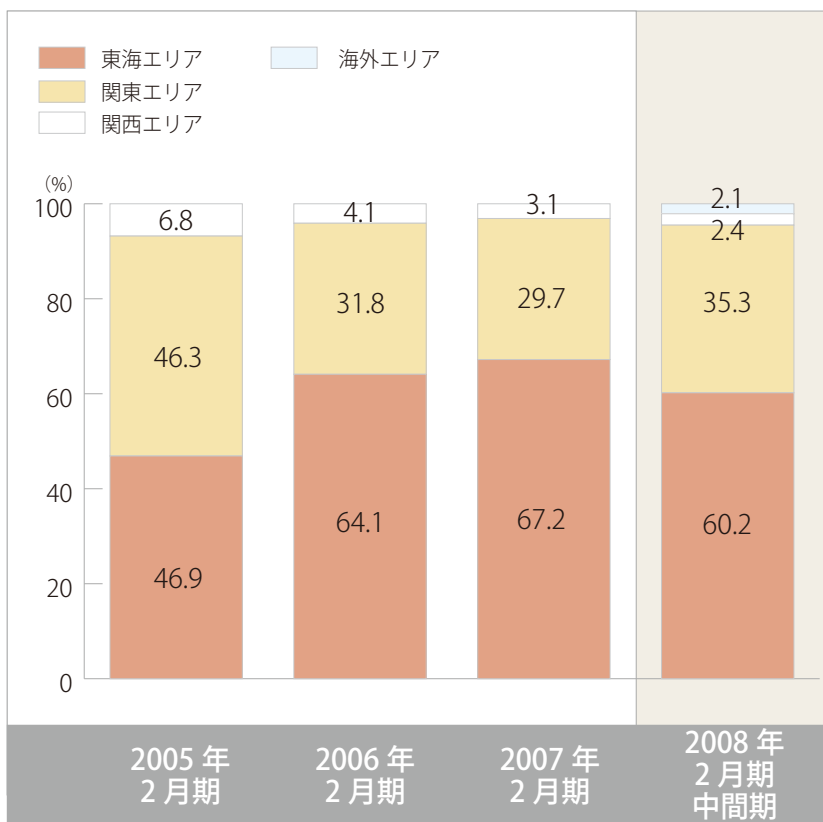
当資料は株式会社ゼットンが作成したものであり内容に関する一切の権利は当社に帰属しています。複写及び無断転載はご遠慮下さい。当資料は当社が当社の現在発行している、また将来発行する株券・債券等の取引を推奨することを目的に作成したものではありません。また、当資料は当社が信頼できると判断した情報を参考に作成しますが当社がその正確性を保証するものではなく、事業計画数値に関しても今後変更される可能性があることをご了解下さい。

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

