

zetton

FY2022 2021.3.1-2022.2.28
ANNUAL REVIEW

株主の皆様へ

株主の皆様には日ごろより

格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

第27期アニュアルレビューをお届けするにあたり、
ここに謹んでご挨拶申し上げます。

.....

2020年2月より続く新型コロナウイルスの影響下、
今期も“耐え続ける”1年でありました。

半年以上、緊急事態宣言等の営業自粛により、
サービス提供ができず、非常に悔しい思いを募らせて
いました。

しかしながら、継続的な事業継続とアフターコロナに
向けた施策構築の取り組みにより、今期は前期にも
増して厳しい経営環境でありながらも、当期純利益
において黒字着地し、財務状況を整えることが出来
た1年でもありました。

進行期である第28期において、攻めに転じる準備
が整った今後の当社の成長にご期待ください。

.....



連結業績について

今期における連結業績については、新型コロナウイルス感染症の影響が始まった、第26期以上に厳しい経済環境にさらされました。度重なる緊急事態宣言等に伴う営業時間短縮要請や外出自粛により、売上高は46億1千万円（前年比97.9%）となり、営業損失は11億7千万円（前期営業損失16億9千万円）、経常利益2億6千万円（前期経常損失15億7千万円）、当期純利益5億7千万円（前期当期純損失12億5千万円）を計上し、営業損失を縮小しただけでなく、経常利益以下、黒字化することが出来ました。

コスト削減に努める一方、アフターコロナを見据えた雇用維持に努め、雇用調整助成金の獲得を計画的に実行いたしました。更には、時短要請協力金による支援を効率的に受けるために営業体制を最適化し、利益の最大化に努めました。

また、当社店舗にご来店いただけるお客様には、必ず戻ってきていただけるよう、各店舗ブランディングに一層力を注ぎ、自社商品をブラッシュアップいたしました。サービス力向上にむけた施策を練り上げ、第28期及び、アフターコロナに向けた準備を整えました。



Aloha Tableは“リアル・ハワイ”を掲げ、リブランディング。ブランドロゴをリニューアルし、ワイキキ本店メニューを導入。



当社連結子会社がある米国ハワイ州では、海外からの旅行者が激減していましたが、米国内の旅行者は回復傾向にあります。子会社においては、これまで以上に米国内における認知拡大に努めており、米国内の旅行者に支えられた営業が確立されています。日本からの旅行者が戻った際には、米国・日本とこれまで以上の反響を手にすることができるものと確信しております。

また、米国の助成金制度「給与保護プログラム (PPP)」の支援を受け、更には「レストラン活性化基金 (RRF)」を獲得することができました。その結果、子会社独自で事業継続可能な運転資金を調達し、利益化できることとなり、米国での経営における強力な追い風となりました。

この苦境は日本全体と米国子会社の連携をより強固とした1年であり、今後の成長に向けた礎になったと考えております。



名古屋 徳川園にて2004年11月より運営を行ってまいりました「ガーデンレストラン徳川園」及び「蘇山荘」について、2022年4月より新たにコンソーシアム「徳川の杜」の一員として運営することが決定いたしました。当社の事業エリアを「ガーデンホール」や「ショッピング葵」にも拡大しております。

第三者割当増資による資金調達

2020年11月に引き続き、2021年12月に第三者割当増資を行いました。コロナパンデミックという不測の事態が更に長期化した場合における事業継続に向けた運転資金、当社のフラッグシップ店舗である「ガーデンレストラン徳川園」に対するリニューアル工事資金、また今後当社の成長の核となるであろう、Park-PFI制度における公募物件獲得への設備投資資金等を増資により調達いたしました。本資金調達により当社の企業価値の維持・向上、アフターコロナに向けた内部体制の構築や、財務面の強化を成しえるものと考えております。

Park-PFI制度における公募については、2017年の法改正から各自治体による活用が高まっており、制度活用された施設は、10年から20年と長期間にわたって運営者が利用できることが、本制度の大きな特徴となっております。そのため、公募案件が告知された際には、十分な資金力を保持した上で臨む必要がございます。

こうした背景の下、本資金調達により、横浜「山下公園レストハウス」の獲得に成功いたしました。既に発表済みではございますが、当社はこの施設の運営事業予定者に決定しており、今後その計画全容を皆様にお伝えできるよう準備を進めております。



横浜 山下公園内のレストハウスにおいて、当社を代表企業としたコンソーシアムが運営事業予定者として決定いたしました。横浜 元町エリアにおける新たな再活性プロジェクトを立ち上げられることを、大変嬉しく思います。今後、プロジェクトの詳細を株主の皆様へいち早くお伝えできればと考えております。



株式会社アダストリアとの 資本業務提携

写真・左
株式会社アダストリア
取締役社長 木村治

写真・右
株式会社ゼットン
代表取締役社長 鈴木伸典

前述の第三者割当増資を引き受けていただき、その後2022年1月より開始された株式公開買付（TOB）により、当社は株式会社アダストリア（以下、「アダストリア」）の連結子会社となりました。

アダストリアは、ミッションとして「Play fashion!」、ビジョンとして「一人ひとりの毎日に"もっと楽しい" 選択肢を」と掲げた、ライフスタイル提案型総合アパレル企業です。

A D A S T R I A — *Play fashion!*

〈なぜ、アパレル企業との連携なのか?〉そんな疑問を持たれる株主の皆様も多いかと思います。我々ゼットンは、コロナ禍を経験し、改めて自社の強みを再認識することができました。それは、食を通して心を豊かにできる“場”の提供こそ我々が得意とすることであり、店舗で過ごす時間そのものを、お客様にご支持いただけているのだと感じております。当社店舗の地域にお住まいの方々に対し、どのような時間を

過ごしていただきたいのか、また、どのように店舗を利用し、お客さま自身のライフスタイルの中に弊社店舗を取り入れていただきたいのかを考えながら店づくりを行ってまいりました。こうした思想がアダストリアの価値観と共鳴し、衣・食・住における主に「衣」を担うアダストリアと、「食」を担う当社で、新たに創造し得るライフスタイルを提案すべく、協業が新たな価値を創造していくと感じております。

コロナ禍の影響により、消費者の価値観は大きく変化すると予測するからこそ、両社でそうした変化を見定めながら、お客様のニーズをしっかりと汲み取り、相互にシナジーを生成していきたいと考えております。

また、アダストリアは今年創業70年を迎える歴史ある企業です。これまで幾多もの荒波を乗り越え現在に至っております。コロナ禍の有事の状況において、財務面における強化だけでなく、経営面においても心強いパートナーシップがとれるものと期待しております。

今後も、アダストリアとのリレーションを強化しながら、新たな展望を描いていきたいと思っております。

1 スtockビジネス化への原点回帰

これまで当社の店舗運営は、一人一人のお客様のご要望に対して、その場その場でお応えするよう努めてまいりました。これは当社の強みである一方、長期的なノウハウの形成や、社内他店舗への共有化が課題となっています。お客様情報や当社のオペレーションのノウハウをあらゆる角度からデータを積み上げ分析に取り組むことで、我々は更にお客様のことを知るができます。それは、さらなる【ファンづくり】に繋がると考えております。

そうした考えの下、アダストリアは、「.st」という会員アプリをベースに顧客の囲い込みに成功しております。当社はアダストリアとの連携を通し、アダストリアのもつICT技術を活用しながら当社の無形的ノウハウの再現性や汎用性に磨きをかけ、当社の絶対的な価値を創造していきたいと考えております。

2 サステナブル戦略の強化

当社は2019年4月、「zetton SUSTAINABLE STRATEGY」をリリースし、サステナブル戦略にチャレンジし始めました。

コロナ禍において、持続可能な事業や経営に注目が集まりつつありますが、今期はさまざまなステークホルダーの方々に、第三者目線でのゼットン独自の価値を伝えていける機会を得ることができました。それは、当社の理念「店づくりは、人づくり。店づくりは、街づくり。」のもと、社会や環境、人権などに配慮した経営姿勢をご評価いただけたのだと自負しております。慢心することなくアイデアを駆使し、サステナブル戦略を前進させてまいります。また、当社が進める公園再生プロジェクトは、サステナブル戦略を土台として組み上げた、新たなビジネスモデルです。自然豊かな公園で、自然と融合・共生しその街のシンボルとなる公園を創造するプロジェクトとして、今後

も注力し、ゼットンならではの独自性の高い事業として育んでいきます。

3 拡張と拡大

飲食店事業における出店コストは多額である一方で利益率は低い、つまり飲食店事業はROICの低い事業です。そのためチェーンストアビジネス方式で出店し続けることは、高いリスクを伴います。

当社は、そのようなリスクを回避するために自社店舗が運営するエリアにおいて、顧客を共有するドミナント出店戦略を進めてきました。これは、1つの拠点を拡張していく戦術です。エリア内でお客様のニーズを多面的に受け止められるような様々なコンテンツ(店舗)を配置し、エリア内に増えた席数を高効率化させるため店舗間でお客様を共有しあい、同時に新規顧客へのアプローチを行います。これを行うことにより、顧客の共有のみならずオペレーションコストなどを効率化させることもできます。

更に今後は、アダストリアが行う市場分析と物件情報力を活用しながら、質の高い居抜き物件を獲得することで新たなマーケットに挑戦し、約1400万人の顧客を抱えるアダストリアのECサイト、「.st」の仕組みを活用したEC事業への展開にも挑戦していきます。

この先も外食企業を取り巻く環境は厳しい状況が続き、今後は財務面にも支障をきたす企業も増えてくるのではないかと予測します。その一方で生き残った企業には残存者利益を享受できる環境となることも期待できます。

我々は当社の強みをしっかり理解し、経営環境を整え、経営効率を最大化させます。そして当社にしか創ることができない価値を提供してまいります。

是非とも、株主の皆様におかれましても、引き続きご支援いただきますようお願いいたします。

店づくりは、**人**づくり。

店づくりは、**街**づくり。

私たちは、
店づくりを通して
自身とチームの人間力を高めます。

私たちは、
内部及び外部のお客様*の
ニーズにお応えするよう努め、
前向きな人間関係を築きます。

私たちは、
街への感謝を常に心がけ、
店づくりを通して
新たな文化と笑顔を生み出し
街づくりに貢献します。

* zettonでは社内の人間関係もお客様として捉えております。





魅力ある コンテンツが街を ブランディングする

ダイニング事業

出店する地域の人々や立地の特性に合わせた店舗ブランドの開発・再開発を行い、街の再開発の一端を担う事業。個店店舗戦略にて運営を行っております。

アロハテーブル事業

ハワイアンカルチャーをベースとしたライフスタイルを提唱するカフェ&ダイニング事業。「Aloha Table」を中心としたハワイ業態の店舗の運営を行っております。

ブライダル事業

「Heritage Bridal Collection」ブランドによるレストランブライダルを展開。歴史ある建物に家族の歴史を刻んでいただける、そんな素敵なウェディングを提供しております。

アウトドア事業

夏季を中心とした期間限定のイベント事業。商業施設の屋上だけに限らず、開放感あふれる場所を物件開発し、季節店舗の運営を行っております。

インターナショナル事業

米国 ハワイ州を中心とした海外進出事業。「Aloha Table」本店をはじめ、様々なブランドを展開しております。

公園再生プロジェクト

街の憩いの場となる公園に、5事業のコンテンツやイベント開催などを組み合わせることで更なる魅力ある街づくりを具現化するプロジェクトを各地で行っていきます。

2021 NEW OPEN



natuRe waikiki

ZETTON,INC. (所在地：Honolulu, Hawaii / CEO 菊地大輔) は、新業態 Sustainable アイランドフレンチレストラン「natuRe waikiki」を2021年12月17日（金）にグランドオープンいたしました。

ハワイの豊かな"AINA" (=大地) に育まれた良質かつ環境に配慮された食材を使用し、フレンチの伝統技法で創り出す、natuRe waikikiでしか味わえないアイランドフレンチ。エグゼクティブシェフに、RED U-35 2019でGOLD EGGおよび岸朝子賞と滝久雄賞を受賞した女性シェフである小川苗が就任。「Beyond the "Farm to Table"」をテーマに、お客様に新しい食体験を提供します。

テーマは Beyond the "Farm to Table"

生産者と消費者の距離を縮め、安全安心で新鮮な地元の食材を使う地産地消="Farm to Table"

natuRe waikikiでは、こうした"Farm to Table"の考え方をさらに深め、「持続可能なハワイを感じるメニューの提供」と「ハワイの真の魅力の共有」によって、お客様とともに持続可能なハワイを形作っていききたいという考えのもと、「Beyond the

"Farm to Table"」をテーマとしたお店作りを行っています。

Regenerate Hawaiian Nature

観光地化による自然破壊や、新型コロナウイルス感染症の流行による経済停滞の影響を受けたハワイ。

natuRe waikikiは、レストランとしての立場から、ハワイの自然と地域経済とのあるべき循環をお客様とともに Regenerate (再生) していきたい。

こうしたわれわれの想いを店名に表現したのがnatuRe waikikiです。

natuRe は、Regenerateを意味するRを強調して表記し、"ナチュラル"と仏語で発音します。ハワイ語で"wai=水" "kiki=湧き出る"という意味を持つwaikikiを繋げることで、過去・現在そして未来のハワイの豊かさと自然の美しさを表現しています。

[natuRe waikiki]

■住所 413 Seaside Ave 2F, Honolulu, HI 96815

■TEL +1-808-212-9282 ■HP www.naturewaikiki.com



公園再生プロジェクト

かさい海浜公園

なぎさBBQ

東京 葛西海浜公園にて2022年よりBBQ事業を拡張いたします。隣接する葛西臨海公園と連携することにより、葛西地域の更なる憩いの場となるような“場づくり”を実践してまいります。

【 かさい海浜公園 なぎさBBQ 】

■住所 東京都江戸川区臨海町6丁目地先



米国ハワイ・ワイキキの人気レストラン「ALOHA STEAK HOUSE」をリロケーションいたします。135坪にもなる巨大フロアへ移転し、更なるファン獲得とブランディング

強化を図ります。付帯店舗にオイスターバー店舗THE SEASIDEを構え、肉と魚の両方をお楽しみ頂ける店舗にグレードアップします。

【 ALOHA STEAK HOUSE 】

■住所 364 Seaside Ave, Honolulu, HI 96815



名古屋 柳橋中央市場内に、「小料理バルドメ」に続き、2店舗目となる和食・割烹の新店舗を出店いたします。歴史あるビル「名古屋総合市場ビル」の区画をリノベーションし、東海地方の厳選した食材を使用した和食と、地酒を楽しむ新店舗にご期待ください。

■住所 愛知県名古屋市中村区名駅4丁目15-15 16号室

連結貸借対照表

[単位:百万円]

科目	2020年2月期	2021年2月期	2022年2月期
資産の部			
流動資産	1,193	1,003	2,827
有形固定資産	1,398	1,618	1,424
無形固定資産	43	38	34
投資その他の資産	591	880	934
資産合計	3,225	3,541	5,220
負債の部			
流動負債	1,360	1,978	2,015
固定負債	786	1,412	1,163
負債合計	2,147	3,391	3,179
純資産の部			
資本金	383	561	1,207
資本剰余金	4	181	827
利益剰余金	693	△558	23
為替換算調整勘定	△2	△35	△17
純資産合計	1,078	149	2,041
負債純資産合計	3,225	3,541	5,220

連結損益計算書

[単位:百万円]

科目	2020年2月期	2021年2月期	2022年2月期
売上高	10,284	4,716	4,619
売上原価	2,712	1,292	1,189
売上総利益	7,572	3,423	3,430
販売費及び一般管理費	7,105	5,116	4,610
営業利益	467	△1,692	△1,179
営業外収益	16	138	1,492
営業外費用	9	23	49
特別利益	11	16	373
特別損失	7	24	2
税金等調整前当期純利益	477	△1,585	635
法人税、住民税及び事業税	50	16	51
法人税等調整額 等	82	△350	1
当期純利益	345	△1,251	582

連結キャッシュ・フロー計算書

[単位:百万円]

科目	2020年2月期	2021年2月期	2022年2月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	717	△1,450	1,161
投資活動によるキャッシュ・フロー	△584	△497	△81
財務活動によるキャッシュ・フロー	86	1,709	661
現金及び現金同等物に係る換算差額	18	△26	47
現金及び現金同等物の増減額	238	△264	1,788
現金及び現金同等物の期首残高	551	789	524
現金及び現金同等物の期末残高	789	524	2,313

2022年5月25日開催の定時株主総会において
定款変更を行い、以下のとおりとなっております。

株主メモ

2022年5月25日現在

事業年度	毎年2月1日から翌年1月31日まで
株主確定基準日	(1) 定時株主総会 1月31日 (2) 期末配当 1月31日 (3) 中間配当を実施する場合 7月31日
定時株主総会 公告方法	毎事業年度終了日から3ヶ月以内 電子公告により行います。 公告掲載 URL https://www.zetton.co.jp ※ ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による 公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。
株主名簿管理人及び 特別口座の管理人機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先 お問い合わせ先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 TEL 0120-782-031 (通話料 無料)
上場金融商品取引所 証券コード	名古屋証券取引所 ネクスト 3057

株主優待制度

毎年1月31日の株主名簿に記載された株主様を対象として、
株主優待制度を実施しております。
所有株式数に応じてお食事優待券を贈呈しております。

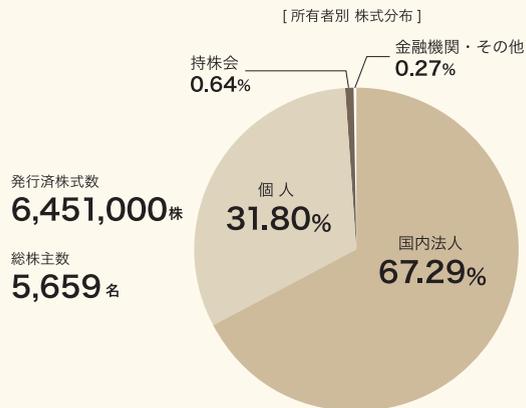
[贈呈品：食事券]

基準日時点で保有する 株式数	継続保有期間 1年未満	継続保有期間 1年以上
100株以上300株未満	3,000円相当	4,000円相当
300株以上500株未満	9,000円相当	10,000円相当
500株以上	18,000円相当	19,000円相当

※ 継続保有期間1年以上とは、同じ株主番号で毎年7月31日現在および1月31日現在の株主名簿に、
100株以上の保有を連続で3回以上記載されていることとします。

株主分布

2022年2月28日現在



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 東京都渋谷区神南 1-20-5
VORT 渋谷 briller 9F
名古屋オフィス 愛知県名古屋市中区栄 3-12-23
資本金 90,000千円

役員
代表取締役社長 鈴木 伸典
取締役副社長 菊地 大輔
取締役副社長 小林 智哉
取締役 田中 俊一
取締役 手嶋 雅夫
取締役 木村 治
取締役 大曾根 三郎
(常勤監査等委員)
社外取締役 渡部 峻輔
(監査等委員)
社外取締役 馳 雅樹
(監査等委員)

URL www.zetton.co.jp

www.zetton.co.jp