

2015年2月期 決算説明資料

2015年4月

株式会社ゼットン

(コード:3057)

目次

I. 決算概要

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
2016年2月期 連結業績計画	16

II. トピックス

積極的な新規出店	18
ビアガーデン事業の状況	19
アロハテーブル事業の状況	20
米国におけるレストラン事業の状況	21
新たな事業区分	22
新店情報	26
今後の新規出店情報	23
記念配当の実施	26

APPENDIX

エリア別：売上高構成比 / 店舗数の推移	29
売上高 / 経常利益の推移	30



I. 2015年2月期決算概要

(2014年3月～2015年2月)

Photo:HEAVENLY

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。

2015年2月期決算サマリー

1

売上高の状況・・・積極的な新規出店により13.9%の増収

ビアガーデンやアロハテーブルを中心に新規出店を積極的に進めた結果、当期売上高は9,611百万円と前期比13.9%の大幅増収となりました。また、夏季の天候不順を主因に、既存店売上高は前期比で97.7%となりました。

2

利益の状況・・・経常利益は前期比11.3%減

天候不順により積極出店したビアガーデンの営業日数が想定より少なかったため、出店コストや当期営業後の撤収コストを吸収できなかったこと等から、営業利益は前期比26.8%減少の227百万円、経常利益は前期比11.3%減少の303百万円となりました。

3

新規出店の状況・・・21店舗を新規出店

ビアガーデンを13店舗、アロハテーブルを5店舗、海外店(米国ハワイ州)を1店舗の他、2店舗の新規出店を行いました。これにより、当期末における店舗数は、直営店73店舗(国内70店舗、海外3店舗)、FC店5店舗の計78店舗となりました。内、ビアガーデン店舗数は21店舗となりました。

損益計算書概要

(単位：百万円/%)

	2014年2月期		2015年2月期		増減		ポイント
	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	
売上高	8,439	100.0	9,611	100.0	1,171	-	前期比 13.9%増。21 店舗の当期出店、並びに前期出店店舗の巡航稼働により売上が拡大。
売上原価	2,598	30.8	2,946	30.7	347	△0.1	
売上総利益	5,841	69.2	6,664	69.3	823	0.1	売上総利益は前期比 14.1%増。
販売費及び一般管理費	5,529	65.5	6,437	67.0	907	1.5	当期における出店コスト（リニューアル含む）は前期比 85 百万円増加の 135 百万円。
(内訳) 人件費	2,693	31.9	3,047	31.7	354	△0.2	人件費率は 0.2%低下。
地代家賃	838	9.9	1,047	10.9	208	1.0	
その他販管費	1,997	23.7	2,341	24.4	343	0.7	
営業利益	311	3.7	227	2.4	△83	△1.3	
営業外損益	30	0.4	75	0.8	44	0.4	大量出店による協賛金の増加。
経常利益	342	4.1	303	3.2	△38	△0.9	
特別損益	△111	△1.3	△77	△0.8	34	0.5	
税引前当期純利益	230	2.7	226	2.4	△4	△0.4	
当期純利益	143	1.7	150	1.6	7	△0.1	

※既存店の定義：開店から 24 ヶ月以上経過した店舗

四半期業績の推移

売上高

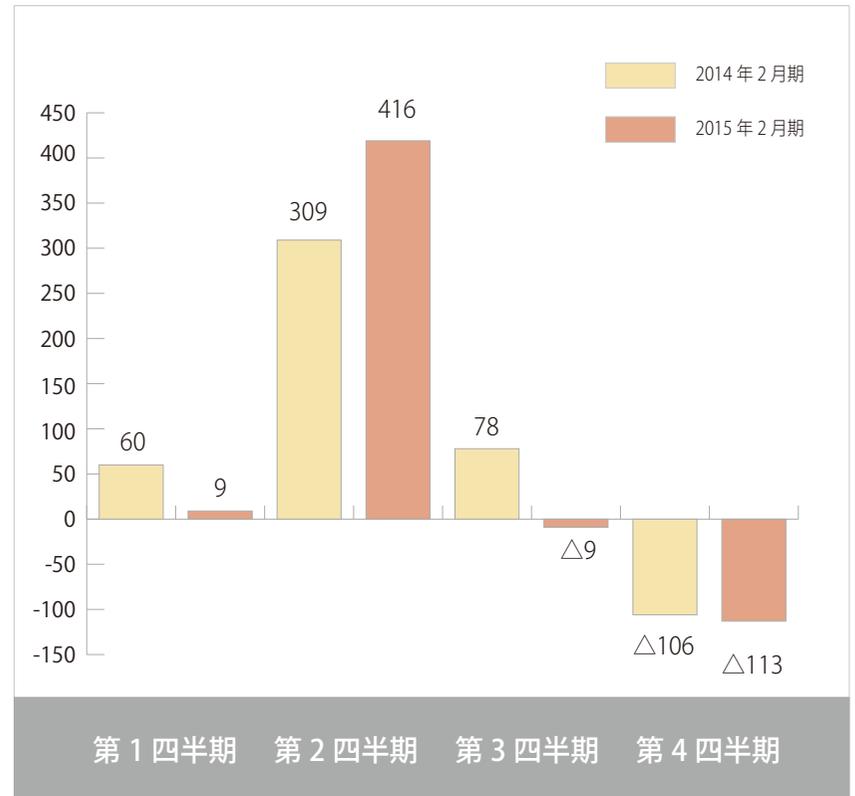
(百万円)



全ての四半期において、前期出店店舗や新規出店店舗により売上高が増加する。特に第2四半期の売上高が大幅に増加した。

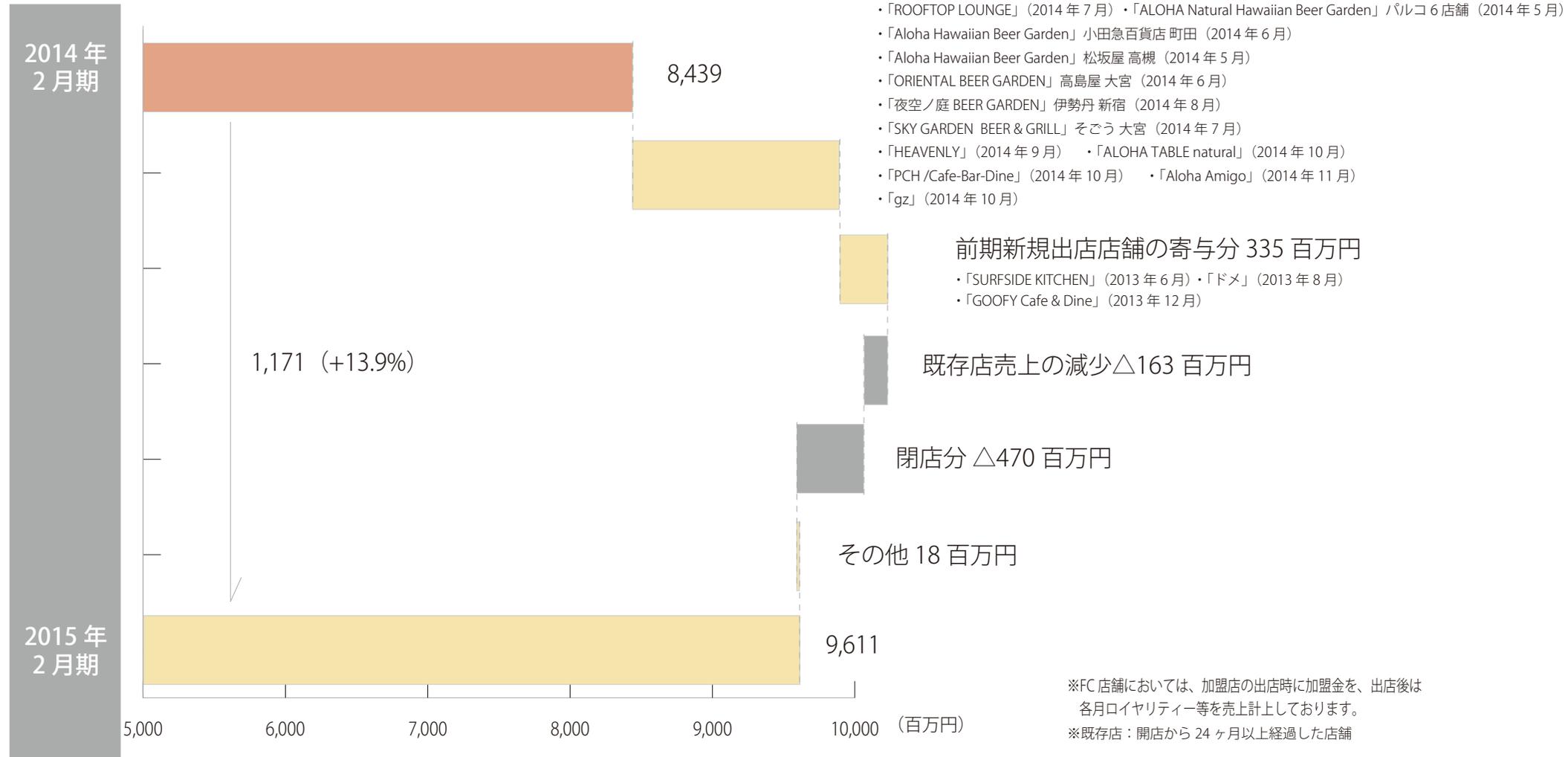
経常利益

(百万円)



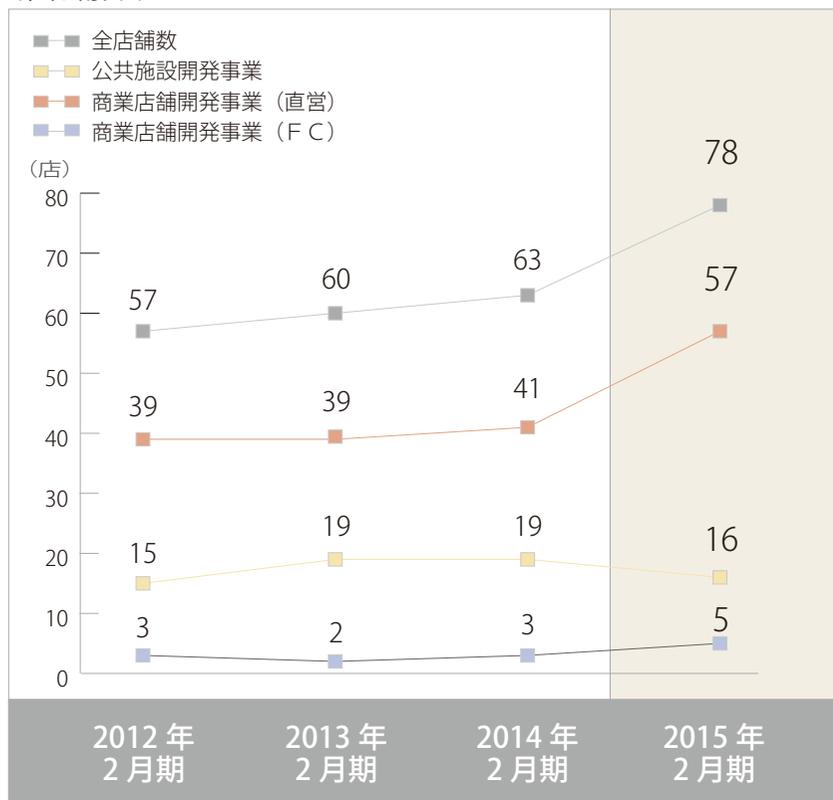
第2四半期までに出店する予定だった新規店舗のオープンが第3四半期にずれたことや、今期よりピアガーデンにおいて撤収が必要となる店舗が一部発生したことなどにより第3四半期の経常利益がマイナスとなった。

売上高の変動要因

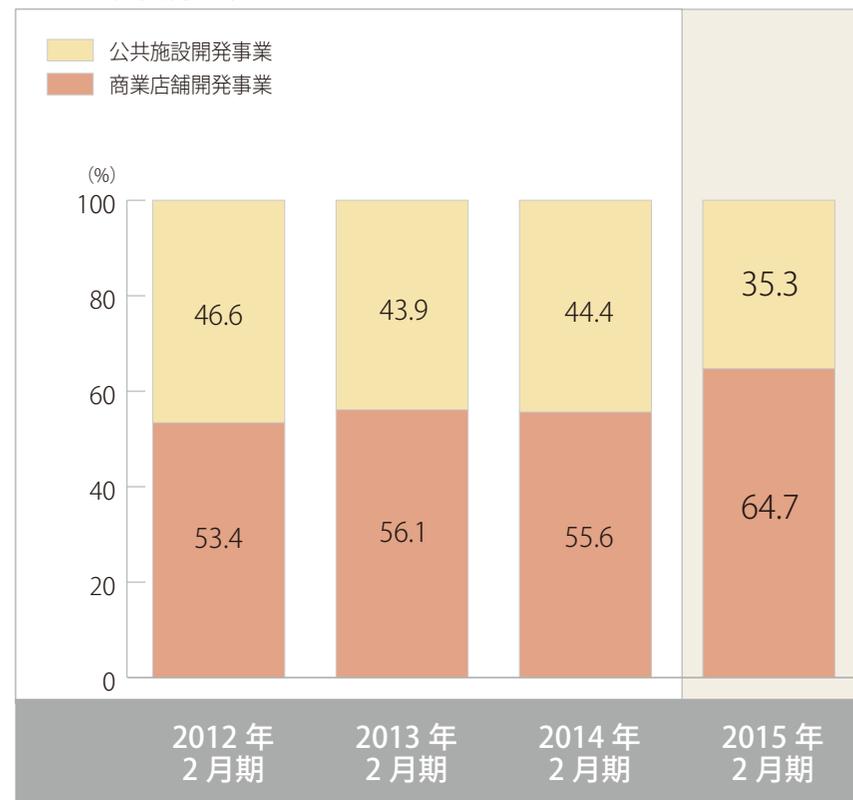


店舗数 / 売上高構成比

店舗数



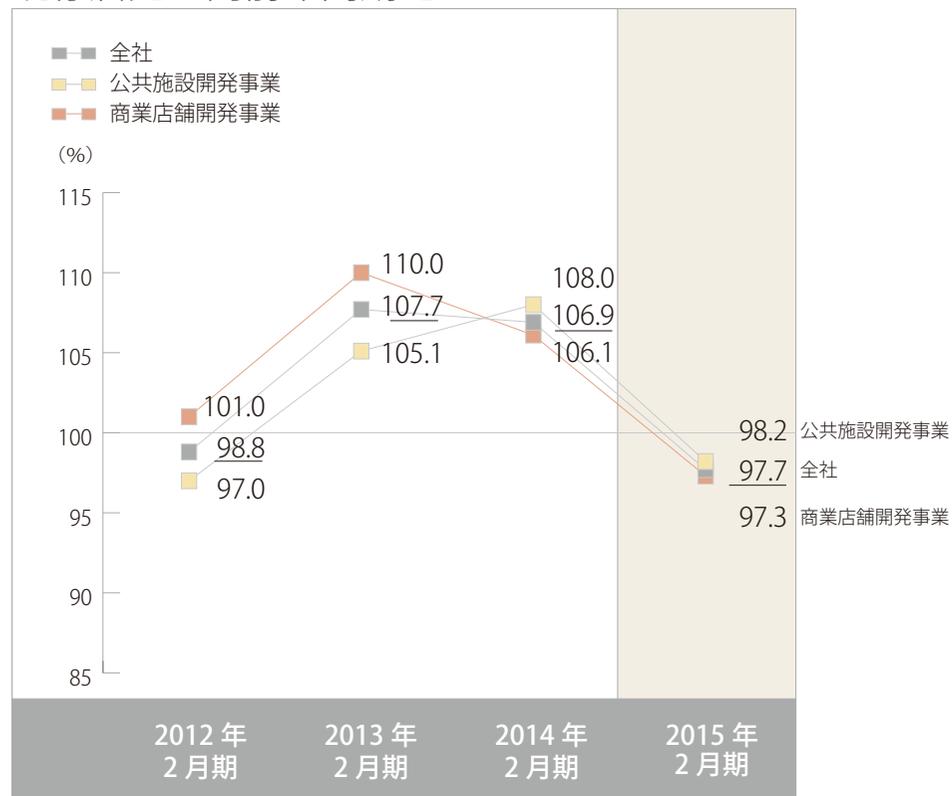
売上高構成比



※FC店舗においては、加盟店の出店時に加盟金を、出店後は毎月ロイヤリティ等を売上計上しております。

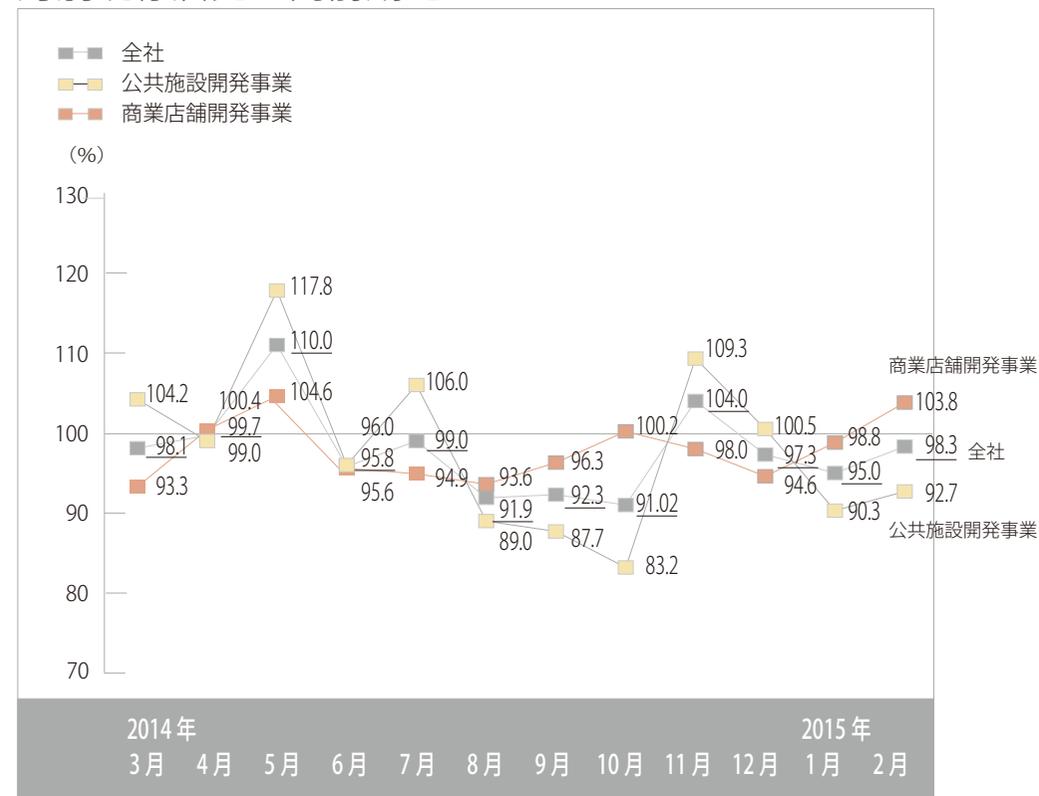
既存店売上高前年同期比

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。

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		本社経費
	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)
売上高	9,611	100.0	3,388	100.0	6,222	100.0	—
売上原価	2,946	30.7	1,178	34.8	1,767	28.4	—
売上総利益	6,664	69.3	2,209	65.2	4,455	71.6	—
販売費及び一般管理費	6,437	67.0	1,767	52.2	4,038	64.9	631
営業利益	227	2.4	442	13.0	416	6.7	△631

事業別業績：公共施設開発事業

(単位：百万円 / %)

	2014年2月期		2015年2月期		増減		ポイント
	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	
売上高	3,746	100.0	3,388	100.0	△358	—	2 施設 3 店舗閉店したが、前期にリニューアルした店舗が順調に推移したため、売上高は前期比 9.6%減少にとどまる。
(内訳) フードサービス	2,204	58.8	1,854	54.7	△349	△4.1	
ブライダル	1,542	41.2	1,534	45.3	△8	4.1	
売上原価	1,296	34.6	1,178	34.8	△117	0.2	
(内訳) フードサービス	565	15.1	468	13.8	△97	△1.3	
ブライダル	731	19.5	710	21.0	△20	1.4	
売上総利益	2,450	65.4	2,209	65.2	△240	△0.2	売上総利益は前期比 9.8%減。
販売費及び一般管理費	2,099	56.0	1,767	52.2	△331	△3.9	前期に発生したリニューアルコスト (22 百万円) は、当期はなかったこともあり、販売管理費率は 3.9%低下。
(内訳) 人件費	935	25.0	883	26.1	△51	1.1	
地代家賃	206	5.5	203	6.0	△3	0.5	
その他販管費	957	25.6	680	20.1	△276	△5.5	
営業利益	350	9.4	442	13.0	91	3.7	売上高、売上総利益ともに前期より減少したものの販売管理費の低減により営業利益は前期比 26.0%増となる。
店舗数	19 店		16 店				
既存店売上高前期比 [※]	108.0%		98.2%		—		ブライダルの既存店売上高は前期比で 100.3%。レストランの既存店売上高は前期比で 97.4%。

※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/%)

	2014年2月期		2015年2月期		増減		ポイント
	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	(金額)	(百分比)	
売上高	4,693	100.0	6,222	100.0	1,529	—	ビアガーデン 13 店舗やアロハテーブル等の積極出店により、売上高は前期比 32.6%増加。
売上原価	1,302	27.7	1,767	28.4	465	0.7	
売上総利益	3,391	72.3	4,455	71.6	1,064	△0.7	売上総利益は前期比 30.6%増加。
販売費及び一般管理費	2,856	60.9	4,038	64.9	1,181	4.0	積極的出店のための出店・リニューアルコストは前期比 106 百万円増加の 135 百万円となる。
(内訳) 人件費	1,284	27.4	1,640	26.4	355	△1.0	
地代家賃	552	11.8	760	12.2	207	0.4	
その他販管費	1,019	21.7	1,637	26.3	618	4.6	
営業利益	534	11.4	416	6.7	△117	△4.7	
店舗数	44 店		62 店				
既存店売上高前期比 [※]	106.1%		97.3%		—		

※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)

	2014年2月期	2015年2月期	増減	ポイント
販売費及び一般管理費	573	631	57	
(内訳) 人件費	296	326	29	人員増加。
その他販管費	278	304	27	
地代家賃	21	25	4	
減価償却費	3	6	3	
旅費交通費	54	60	5	
その他	198	211	14	規模拡大に伴う管理コスト増加。

(単位：%)

販売費及び一般管理費 対売上高比率 ※	6.8	6.6	△0.2	
------------------------	-----	-----	------	--

※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)

	2014年 2月期末	2015年 2月期末	増減
【資産の部】			
流動資産	996	1,097	101
現金及び預金	619	679	60
売掛金	105	132	26
その他	270	285	14
貸倒引当金	△0	△0	△0
固定資産	1,878	2,604	726
有形固定資産	1,369	2,075	705
建物・建物付属設備	1,195	1,533	338
器具備品	105	283	177
建設仮勘定	2	44	41
その他	65	214	148
無形固定資産	31	29	△2
投資その他の資産	477	500	22
資産合計	2,874	3,702	827

	2014年 2月期末	2015年 2月期末	増減
【負債の部】			
流動負債	1,325	1,440	115
買掛金	301	358	56
短期借入金及び 一年内返済予定長期借入金	380	421	41
その他	643	661	17
固定負債	495	1,067	572
長期借入金	385	771	385
その他	109	296	186
負債合計	1,820	2,508	688
【純資産の部】			
株主資本	1,029	1,149	120
資本金	379	379	0
資本剰余金	301	301	0
利益剰余金	348	468	120
評価・換算差額等	24	44	19
純資産合計	1,054	1,194	139
負債及び純資産合計	2,874	3,702	827

(単位：%)

流動比率	75.2	76.2	1.0
自己資本比率	36.7	32.2	△4.4
ROA	4.9	4.6	△0.3
ROE	14.9	13.4	△1.5

※ROA (ROE)：当期純利益／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)

	2014年2月期	2015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	489	590	100	主に税金等調整前当期純利益、減価償却費、仕入債務増加、法人税等の支払によるもの。
投資活動によるキャッシュ・フロー	△227	△880	△652	主に新規出店によるもの。
財務活動によるキャッシュ・フロー	△412	310	722	主に長期借入金によるもの。
現金及び現金同等物に係る換算差額	△0	39	40	
現金及び現金同等物の増減額	△150	60	210	
現金及び現金同等物の期首残高	769	619	△150	
現金及び現金同等物の期末残高	619	679	60	

2016年2月期 連結業績計画

(単位：百万円/%)

	2015年2月期 実績	2016年2月期 第2四半期計画	2016年2月期 通期計画	前期比
売上高	9,611	6,200	10,500	109.5
営業利益	227	420	340	149.8
経常利益	303	430	400	132.5
当期純利益	150	260	180	120.0

【通期計画における前提条件】

- ・ 既存店売上高前期比 99.6%
- ・ 新規出店計画 14店舗（内、ビアガーデン2店舗）
- ・ 第3四半期にて本社移転を計画（特別損失）

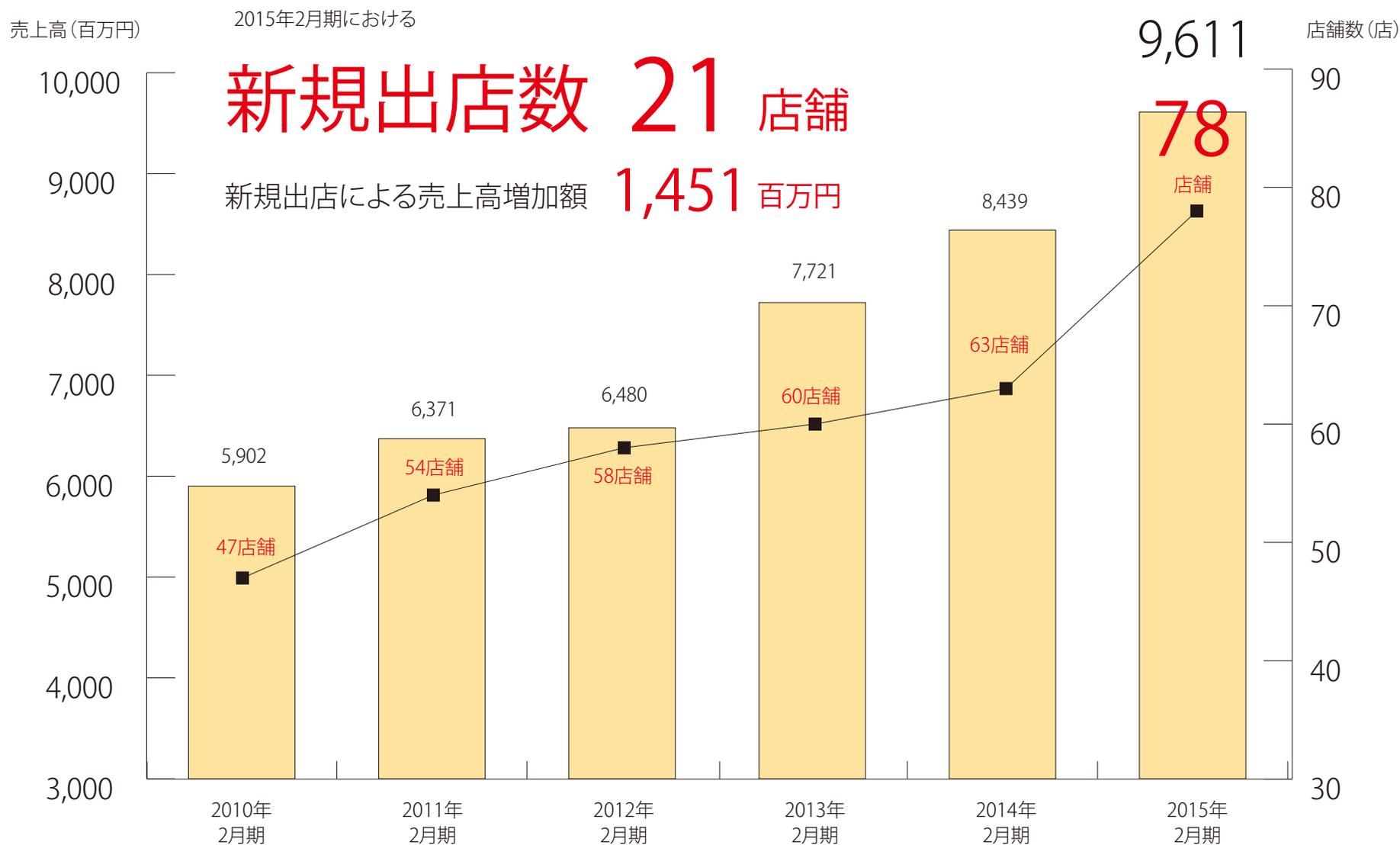


II. 2015年2月期のトピックス

Photo: PCH

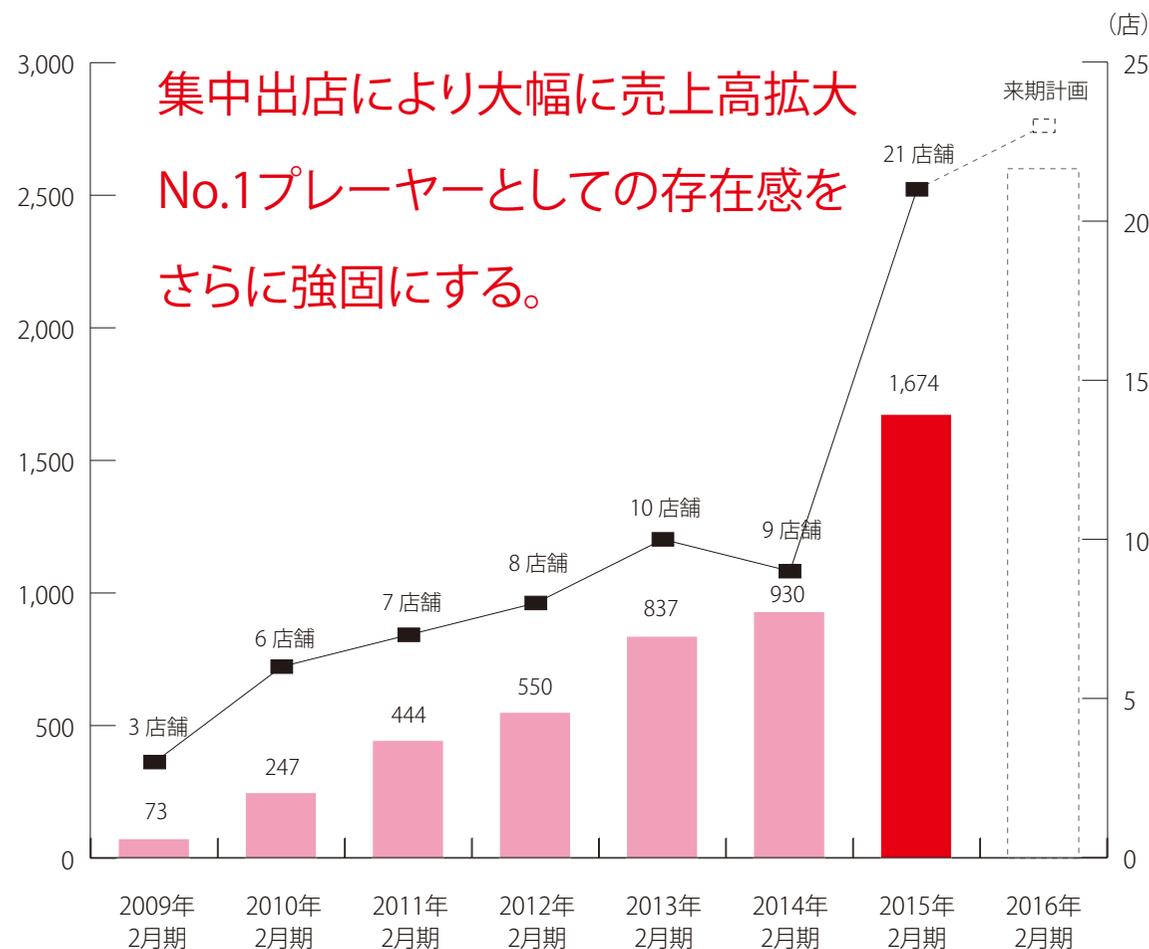
当資料は株式会社ゼットンが作成したものであり内容に関する一切の権利は当社に帰属しています。複写及び無断転載はご遠慮下さい。当資料は当社が当社の現在発行している、また将来発行する株式や債券等の保有を推奨することを目的に作成したものではありません。また、当資料は当社が信頼できると判断した情報を参考に作成していますが当社がその正確性を保証するものではなく、事業計画数値に関しても今後変更される可能性があることをご了解下さい。

積極的な新規出店



ビアガーデン事業の状況

ビアガーデン事業の売上高推移(百万円)



集中出店により大幅に売上高拡大
No.1プレーヤーとしての存在感を
さらに強固にする。

2015年2月期において

13 店舗を新規出店

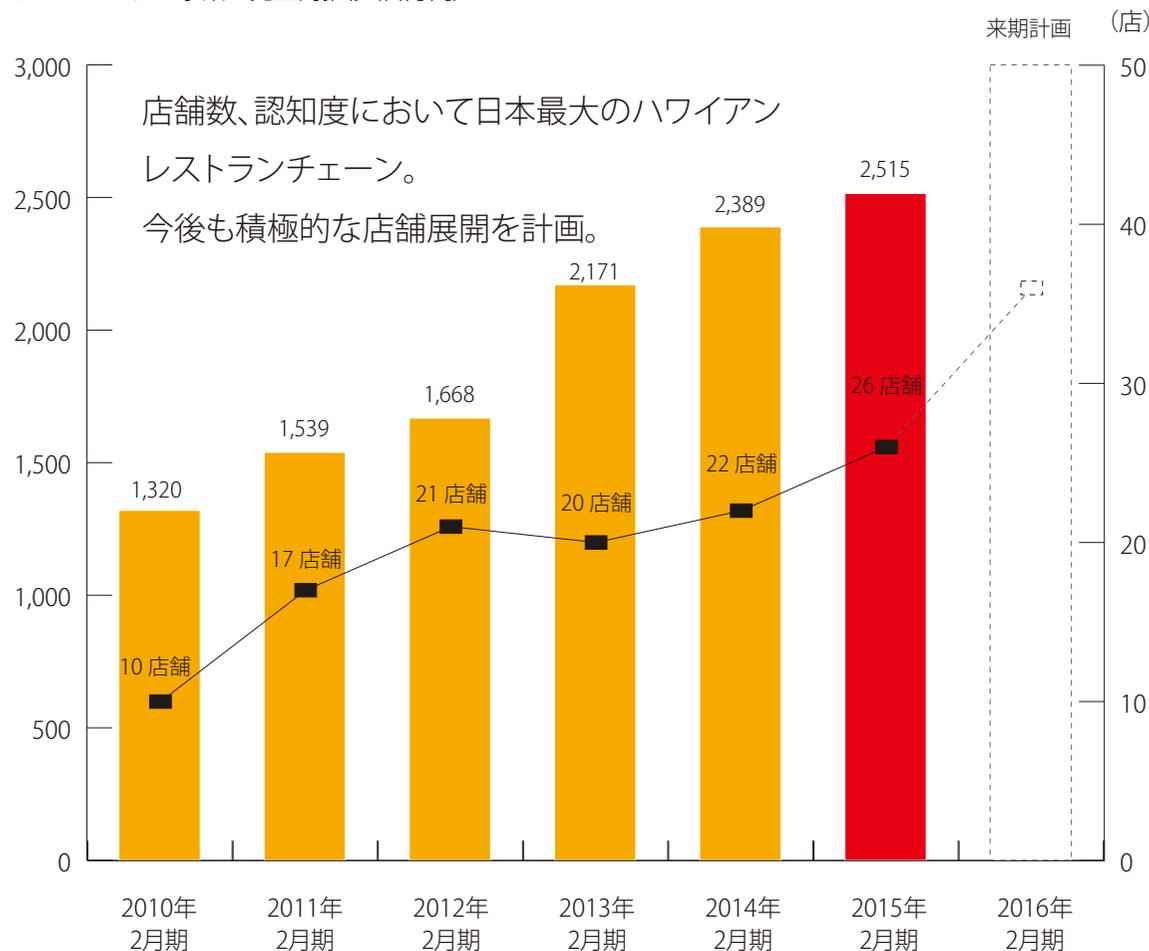
ビアガーデン事業を一気に成長させるために集中出店を実施しました。これにより2015年2月期末のビアガーデン店舗数は21店舗になりました。

来期は2店舗を新規出店予定

来期は2店舗を出店する計画です。また、既存店におきましては、今後、共通の仕組み化を進め、事業の効率化を図ってまいります。

アロハテーブル事業の状況

アロハテーブル事業の売上高推移(百万円)



店舗数、認知度において日本最大のハワイアンレストランチェーン。
今後も積極的な店舗展開を計画。

5 店舗を新規出店

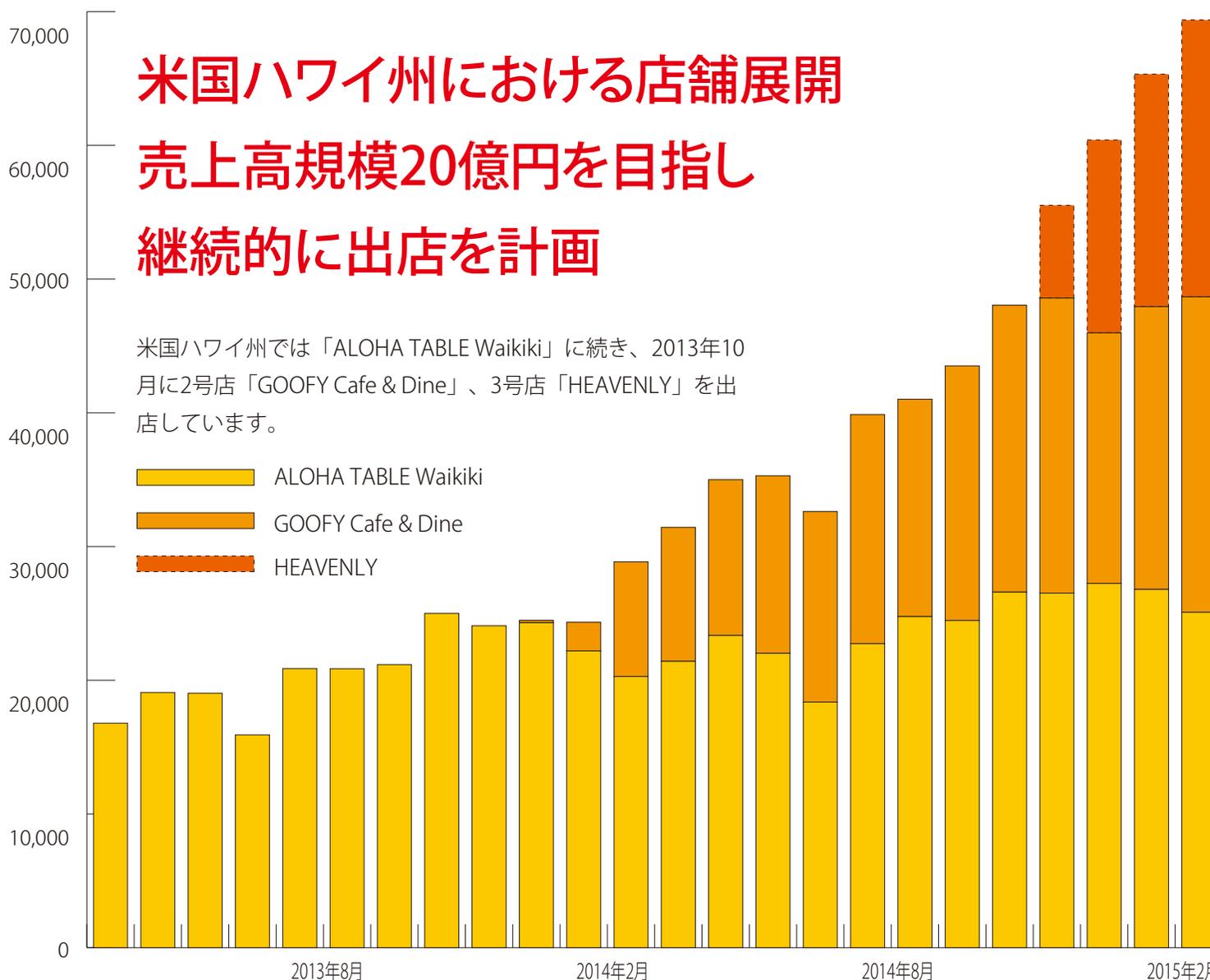
新規参入は増えつつありますが、ハワイアン業態は引き続き順調です。今期は5店舗を新規出店しました。

来期は10店舗を新規出店予定

来期は「アロハテーブル」を中心に10店舗の新規出店を予定しています。今後も“本物”志向の「アロハテーブル」ブランドと派生ブランドによる出店を進めてまいります。

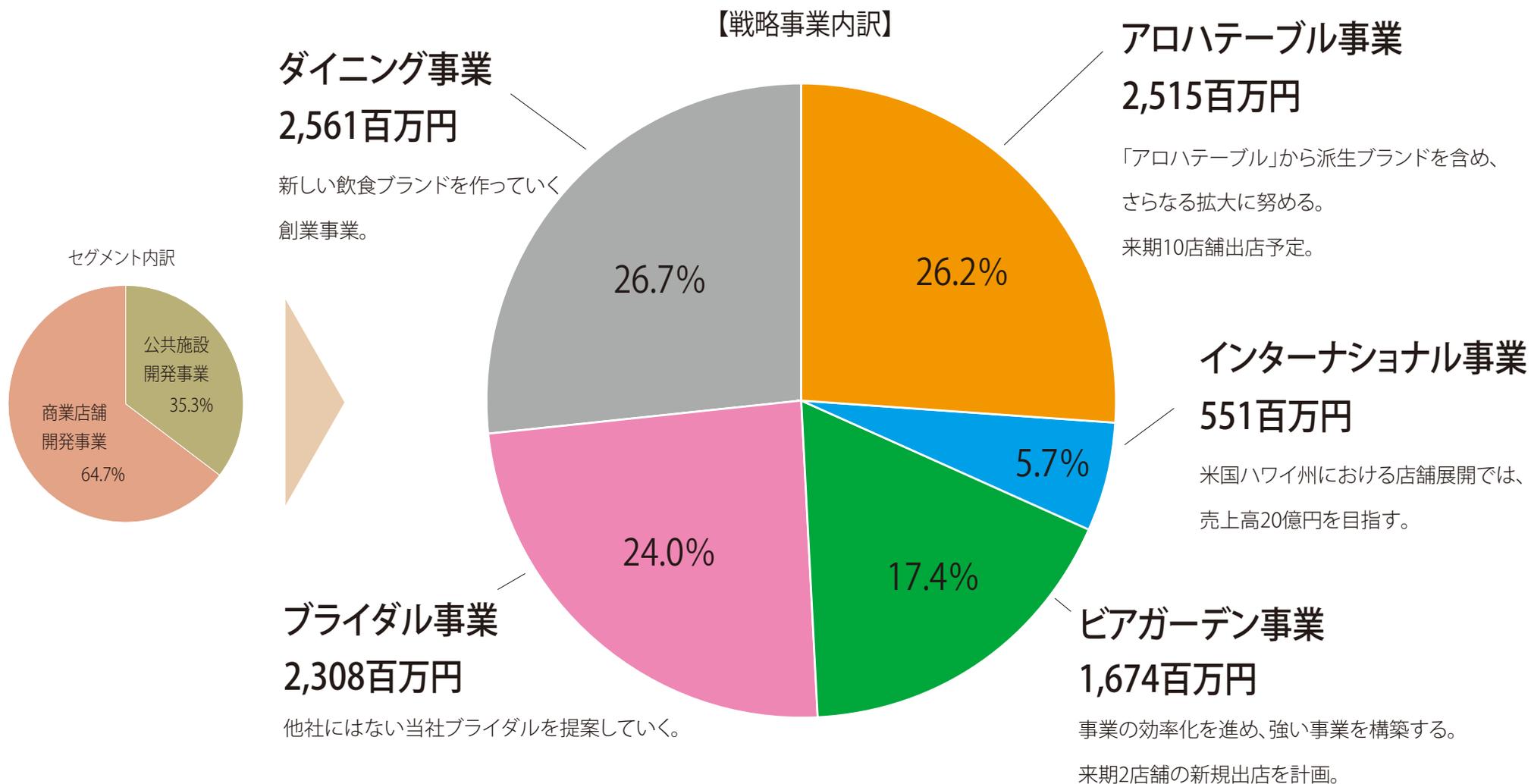
米国におけるレストラン事業の状況

月次売上高(千円)



新たな事業区分

戦略的な事業単位にて成長を図る



※期中閉店した店舗の売上高は含めておりません。

新店情報 1

ビアガーデン13店舗

PARCO 6 店舗「ALOHA Natural Hawaiian Beer Garden」(池袋、吉祥寺、千葉、津田沼、静岡、宇都宮)

小田急百貨店「Aloha Hawaiian Beer Garden」(町田)

松坂屋「Aloha Hawaiian Beer Garden」(高槻)

高島屋「ORIENTAL BEER GARDEN」(大宮)

伊勢丹「夜空ノ庭 BEER GARDEN」(新宿)

そごう「SKY GARDEN BEER & GRILL」(大宮)

六本木アークヒルズ「ROOFTOP LOUNGE」



新店情報 2

SKY GARDEN 300

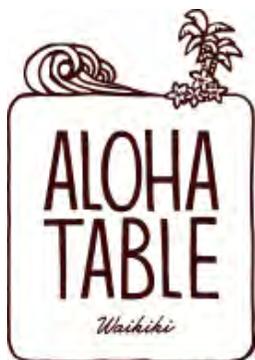
あべのハルカス
SKY GARDEN 300
あべのハルカス

日本一の高さを誇る「あべのハルカス」
展望台のカフェ・ダイニング・バー

2014年3月7日にグランドオープンした「あべのハルカス」の展望台に、カフェ・ダイニング・バーである「SKY GARDEN 300」をオープンしました。京都から六甲山系、淡路島、生駒山系までの絶景を見渡せる客席や、開放的な屋上広場のテラス席など多彩な空間で、ドリンク、フード、スイーツをイートインとテイクアウトでご提供しています。



新店情報 3



2014年4月11日、大阪の京橋に「アロハテーブル京橋店」をオープンしました。開放的なテラス席、大小の個室、バーなど多彩な空間。ランチ・カフェからディナー・バートタイムまでいろいろ使えるオールデイダイニングです。



アロハテーブル京橋店の隣に、ハワイ (HI) + メキシコ (MEX) のスタンドバー「HI-MEX BAR」をオープンしました。



新店情報 4

HEAVENLY ISLAND LIFESTYLE

米国ハワイ/ホノルルに
ハワイアン3号店をオープン
2014年9月22日に、米国ハワイ州ホノルルに「アロハテーブル本店」、「GOOFY Cafe & Dine」に続くハワイアンレストラン「HEAVENLY」をオープンしました。



新店情報 5



2014年10月14日、広尾にハワイアンカフェ"アロハテーブル"をヘルシーに進化させたサブ・ブランド"ALOHA TABLE natural"が誕生します。



2014年11月19日、ハワイアンブランド"アロハテーブル"とメキシカンをミックスさせた新業態店舗を、東京池袋にオープンしました。



2014年10月10日、東京飯田橋の複合商業施設「飯田橋グラン・ブルーム」"に PCH / Cafe-Bar-Dine" をオープンしました。



新店情報 6



「ギンザ舌吞」を新たにリニューアル、
“なごやめし”をバルで楽しめる店に。

2001年に“なごやめし”ブームを引き起こした「ギンザ舌吞」をリニューアルし、「gz」を2014年10月30日にオープンしました。



今後の新規出店情報 1



2015年3月27日、東京の原宿エリア、明治通り沿いにある「キュープラザ原宿」に、新たな形の「アロハテーブル」がオープンしました。「ALOHA TABLE Hawaiian Sweets & Tapas」は、スイーツとタパスにこだわったハワイアン・カフェです。



今後の新規出店情報 2

2015年4月4日、神宮前5丁目"SIX HARAJUKU TERRACE"に3店舗オープン



ハワイアンとメキシカンが融合したカフェ&ダイニングです。アロハアミーゴのフラッグシップが原宿で本格始動。



全米No1アサイーブランド「サンバゾン™」のショップが初上陸しました。最高品質のアサイーをご提供します。



"SIX HARAJUKU TERRACE"の一番奥の隠れ家、旨いつまみとお酒と音楽のあるバーです。



記念配当の実施

創立20周年記念配当を実施いたします。

1株当たり配当金(円)			
基準日	第2四半期	期末	年間
前期	0円00銭	7円00銭	7円00銭
今期	0円00銭	9円00銭 (普通配当 7円00銭) (記念配当 2円00銭)	9円00銭 (普通配当 7円00銭) (記念配当 2円00銭)

A photograph of a restaurant interior, likely a Japanese izakaya or bar. The scene is dimly lit with warm, ambient lighting. In the foreground, several people are seated at a long wooden counter, facing away from the camera. In the background, a chef in a white uniform is visible behind a service counter. The ceiling features exposed wooden beams and modern lighting fixtures. A semi-transparent grey rectangular box is overlaid in the center of the image, containing the word "APPENDIX" in white, bold, uppercase letters.

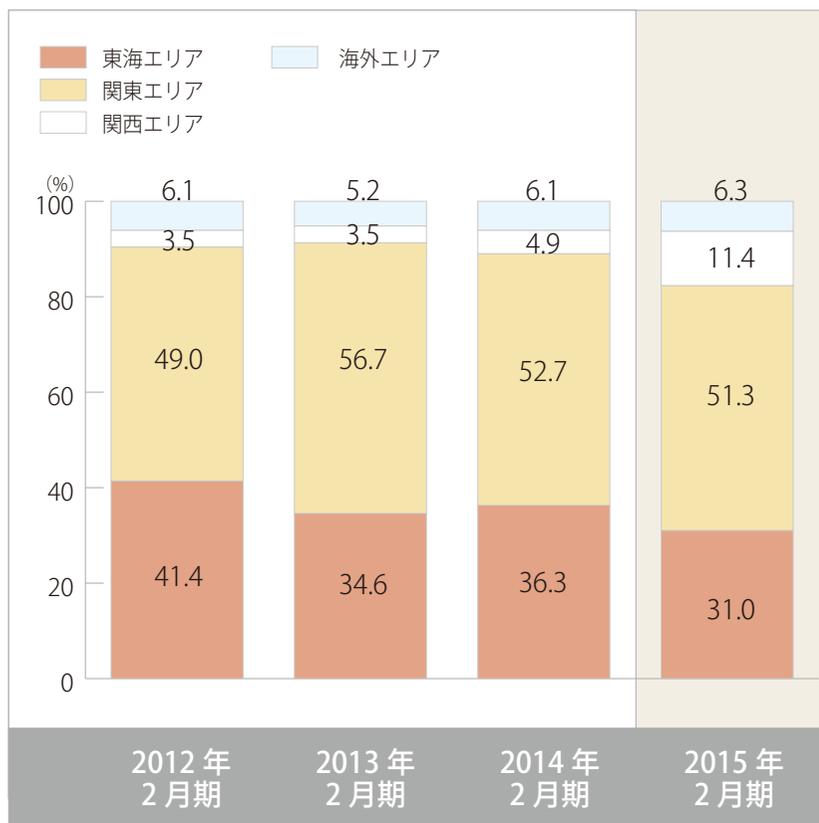
APPENDIX

Photo: ドメ

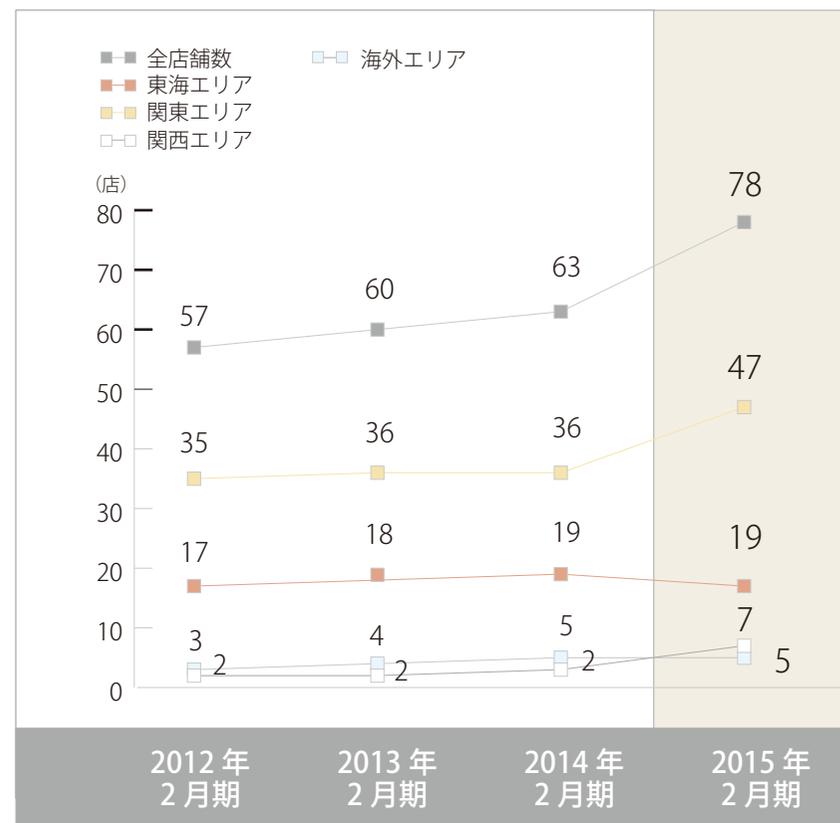
当資料は株式会社ゼットンが作成したものであり内容に関する一切の権利は当社に帰属しています。複写及び無断転載はご遠慮下さい。当資料は当社が当社の現在発行している、また将来発行する株式や債券等の保有を推奨することを目的に作成したものではありません。また、当資料は当社が信頼できると判断した情報を参考に作成していますが当社がその正確性を保証するものではなく、事業計画数値に関しても今後変更される可能性があることをご了解下さい。

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



売上高 / 経常利益の推移

