

株式会社ゼットン（3057） 決算説明資料

2020年2月期

zetton inc.

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。複写及び無断転写はご遠慮下さい。
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承下さい。

INDEX

1. 決算概要 3

決算SUMMARY

連結PL

売上変動要因

営業利益変動要因

既存店売上推移

連結BS

連結CF

2021年2月期 通期業績計画

店舗数推移

事業別推移

2. TOPIX 14

中期事業計画進捗

成長戦略

働き方改革への取り組み

SUSTAINABILITY戦略

新店情報

3. 会社概要 21

企業理念

会社概要

事業内容

決算概要

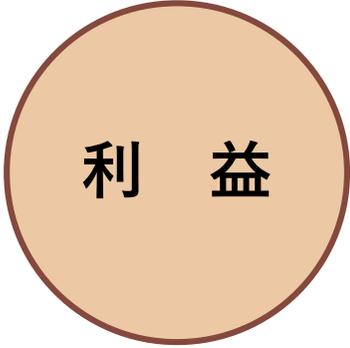
2020年2月期



売上高

連結売上高は10,284百万円（前年同期比105.7%）

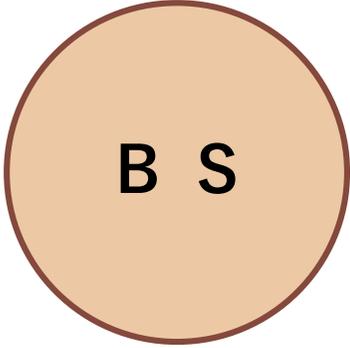
「葛西臨海公園」の再開発事業を始め、zettonが持つコンテンツを活かした新規事業を複数こなし、早期の立ち上げに成功。既存事業もブライダル・海外を中心に全体として好調に推移。結果、自然要因による一時的な減収があったものの、売上高は100億超の水準に戻す。



利益

営業利益 当期純利益は過去最高益

メニュー構成の見直し、購買部門による原価低減活動、店舗オペレーションの見直しによる人件費及び一般経費の最適化等、積極的な利益体質化への変革が功を奏し、過去最高利益（営業利益及び当期純利益）を達成。



BS

自己資本比率増強へ

利益剰余金が323百万円増加。

自己資本比率は前期末27%から当期末33%へ。

連結PL

(百万円)

	2019年 2 月期	構成比	2020年 2 月期	構成比	増減	前期比
売上高	9,727	100.0%	10,284	100.0%	557	105.7%
売上原価	2,612	26.9%	2,712	26.4%		
売上総利益	7,115	73.1%	7,572	73.6%		
販売費及び一般管理費	6,651	68.3%	7,105	69.1%		
営業利益	463	4.8%	467	4.5%	3	100.8%
営業外収益	40	0.4%	16	0.2%		
営業外費用	12	0.1%	9	0.1%		
経常利益	491	5.1%	473	4.6%	△ 17	96.3%
特別利益	1	0.0%	11	0.1%		
特別損失	98	1.0%	7	0.1%		
税引前当期純利益	394	4.1%	477	4.6%		
当期純利益	210	2.2%	345	3.4%	134	163.9%

新規事業、既存事業ともに好調に推移したことにより、当期11店舗のイニシャルコストおよび天候不順等の自然要因によるマイナスを吸収

特別損失の減少により、当期純利益の最大化

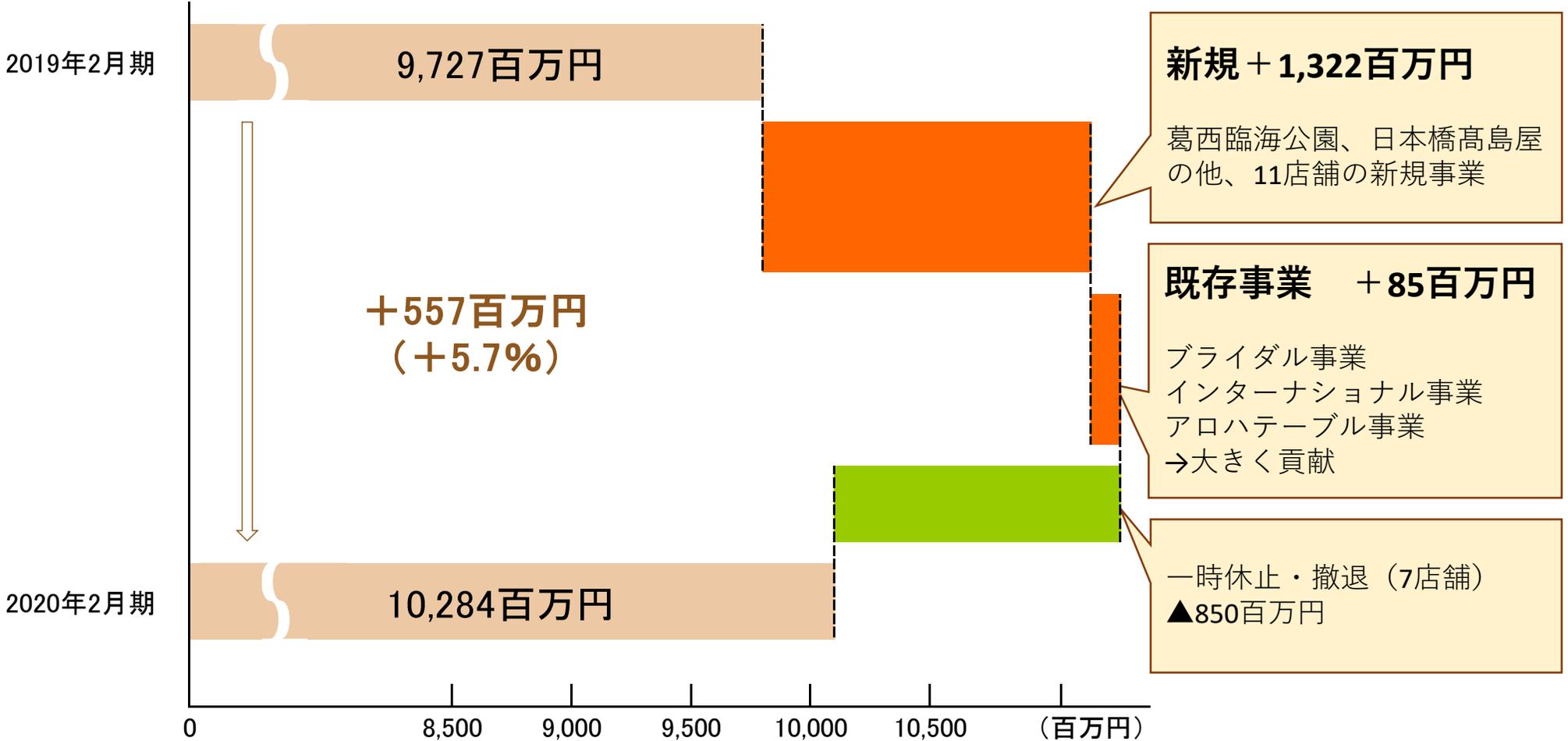
※親会社株主に帰属する当期純利益

売上高変動要因

最高売上達成（連結売上高5.7%増加）

 増収

 減収

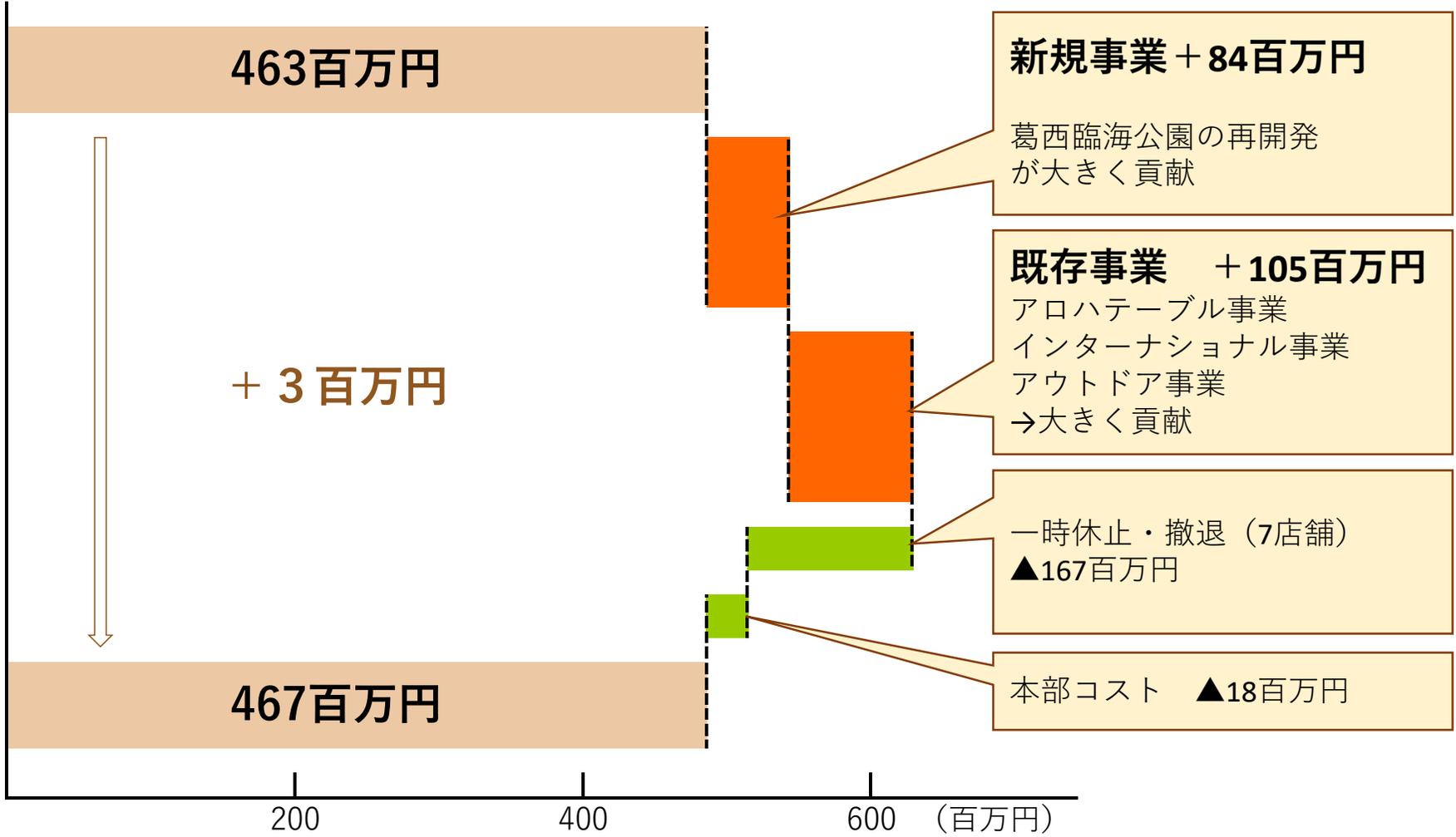


営業利益変動要因

積極的な構造改革による利益体質化

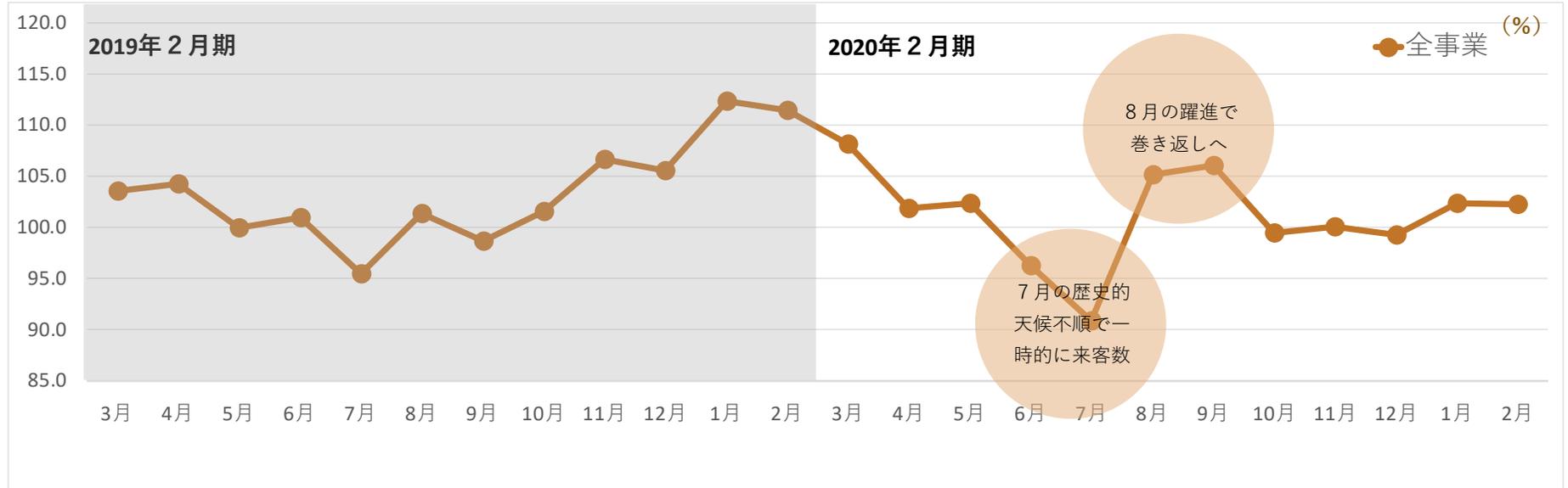
増収
減収

2019年2月期



2020年2月期

既存店売上推移



(%)

2019年2月期	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
アロハテーブル事業	107.7	102.0	98.8	100.1	93.6	99.6	93.3	102.2	98.5	101.2	103.1	105.0
ダイニング事業	105.6	105.4	100.3	100.1	101.1	105.8	96.1	109.2	103.2	100.6	102.0	105.1
アウトドア事業	-	136.4	93.6	96.1	93.4	100.1	93.2	111.2	160.7	140.8	-	-
ブライダル事業	95.8	104.7	102.4	113.7	87.8	96.2	109.8	91.5	117.9	113.6	156.9	138.1
インターナショナル事業	103.2	107.7	112.0	93.4	110.0	106.7	105.6	104.3	107.0	111.5	108.9	105.2
全事業	103.6	104.2	100.0	100.9	95.5	101.3	98.6	101.5	106.7	105.5	112.4	111.5

(%)

2020年2月期	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
アロハテーブル事業	102.6	99.9	102.0	99.0	97.1	105.0	105.6	92.3	100.7	98.1	102.3	98.6
ダイニング事業	98.0	100.5	101.8	94.4	96.0	96.7	102.6	90.2	98.1	100.5	105.3	97.2
アウトドア事業	-	-	108.9	85.9	75.5	108.4	117.2	115.1	75.6	54.5	16.4	-
ブライダル事業	135.2	104.2	86.6	111.1	100.5	131.5	110.9	124.4	93.4	89.0	88.6	106.2
インターナショナル事業	107.3	108.3	115.9	102.0	101.6	103.4	107.3	109.4	111.1	111.4	107.1	110.9
全事業	108.1	101.9	102.3	96.2	90.8	105.1	106.1	99.4	100.0	99.3	102.4	102.3

連結BS

(百万円)

2019年 2020年
2月期末 2月期末 期末増減

流動資産	974	1,193	+218
現金及び預金	551	789	+238
売掛金	173	183	+9
棚卸資産	79	83	+4
前払費用	98	94	▲4
その他	70	42	▲28
固定資産	1,773	2,032	+259
有形固定資産	1,101	1,398	+296
建物 建物附属設備 構築物	832	1,071	+238
工具器具備品	196	299	+103
リース資産	11	4	▲6
建設仮勘定	61	18	▲43
その他	-	4	+4
無形固定資産	48	43	▲4
投資その他の資産	622	591	▲31
繰延税金資産	209	140	▲68
その他	413	450	+37
資産合計	2,747	3,225	+478

成長戦略に則った新規事業への投資

利益体質化による積み上げ

自己資本比率は
27.0%⇒33.4%へ

2019年 2020年
2月期末 2月期末 期末増減

流動負債	1,432	1,360	▲71
買掛金	385	356	▲29
短期借入/1年内返済予定借入	356	332	▲24
未払費用	270	262	▲8
その他	419	410	▲9
固定負債	573	786	+213
長期借入金	383	539	+155
その他	189	247	+57
負債合計	2,005	2,147	+142
株主資本	757	1,081	+323
資本金	383	383	+0
資本剰余金	4	4	+0
利益剰余金	369	693	+323
自己株式	0	0	+0
その他包括利益	△15	△2	+13
純資産合計	741	1,078	+336
負債・純資産合計	2,747	3,225	+478

連結CF

(百万円)

	2019年 2月期	2020年 2月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	556	717	+160
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 302	△ 584	△ 281
フリーキャッシュ・フロー	254	133	△ 121
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 246	86	+332
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 9	18	+28
現金及び現金同等物の増減額	△ 1	238	+239
現金及び現金同等物の期首残高	552	551	△ 1
現金及び現金同等物の期末残高	551	789	+238

税前利益 増加

その他流動資産 増加

計画的な投資

**投資に対する
借入増加**

2021年2期 通期業績計画

(百万円)

	2019年2月期 通期実績	構成比	2020年2月期 通期実績	構成比	2021年2月期 通期計画	構成比
売上高	9,727	100.0%	10,284	100.0%	-	-
営業利益	463	4.8%	467	4.5%	-	-
経常利益	491	5.1%	473	4.6%	-	-
当期純利益	210	2.2%	345	3.4%	-	-

※親会社株主に帰属する当期純利益

【通期計画について】

2021年2月期の連結業績予想につきましては、新型コロナウイルス感染症による影響を現時点において合理的に算定することが困難なことから未定としております。連結業績予想の算定が可能となった時点で速やかに開示いたします。

店舗数推移

	2019年			2020年	
	2月期	出店	退店	2月期	新店予定 退店予定
アロハテーブル事業	32	-	▲3	29	+2 ▲1
ダイニング事業	20	+6	-	26	- -
アウトドア事業 (旧ビアガーデン事業)	9	+4	▲1	12	- -
ブライダル事業	6	-	▲3	3	+1 -
インターナショナル事業	5	+1	-	6	+1 -
合計	72	+11	▲7	76	+4 ▲1

※上記店舗数にフランチャイズ店8店舗が含まれております。

事業別推移

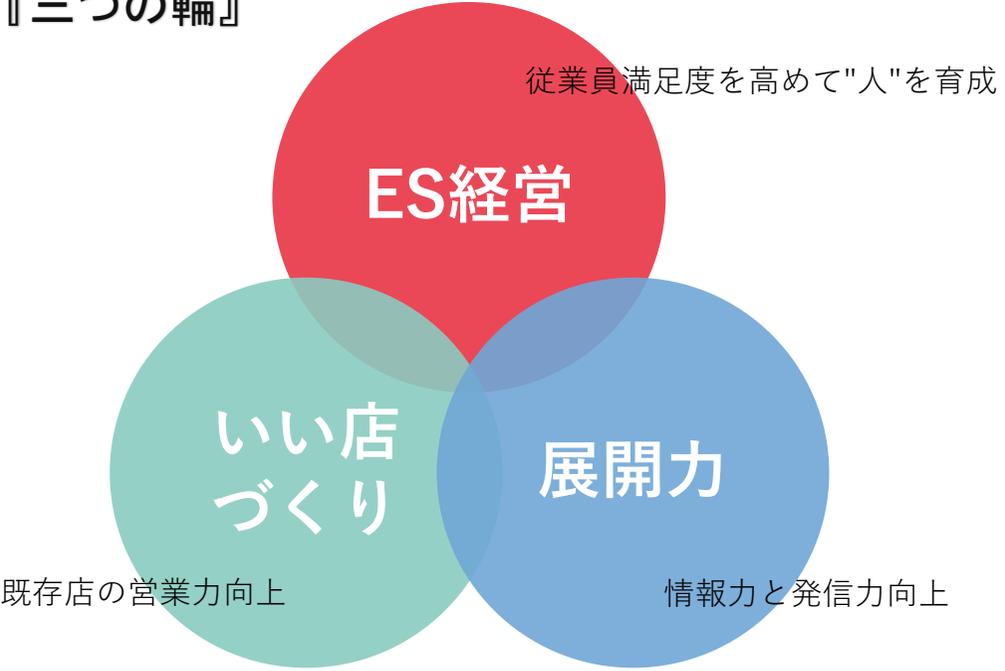
(百万円)

		2019年 2月期	構成比 利益率	2020年 2月期	構成比 利益率	増減	前年同期比
アロハテーブル事業	売上高	3,131	32.2%	3,034	29.5%	△96	96.9%
	営業利益	254	8.1%	290	9.6%	+36	114.2%
ダイニング事業	売上高	2,480	25.5%	2,976	28.9%	+496	120.0%
	営業利益	330	13.3%	264	8.9%	△65	80.1%
アウトドア事業	売上高	1,133	11.7%	1,370	13.3%	+236	120.9%
	営業利益	232	20.5%	284	20.8%	+52	122.5%
ブライダル事業	売上高	1,820	18.7%	1,223	11.9%	△597	67.2%
	営業利益	239	13.1%	105	8.6%	△134	43.0%
インターナショナル事業	売上高	1,165	12.0%	1,688	16.4%	+522	144.9%
	営業利益	7	0.6%	126	7.5%	+119	-
本部	売上高	△4	△0.0%	△9	△0.0%	△5	-
	営業利益	△600	6.2%	△604	5.9%	△3	-
ゼットンTotal	売上高	9,727	100.0%	10,284	100.0%	+557	105.7%
	営業利益	463	4.8%	467	4.5%	+3	100.8%

TOPIX

中期事業計画 進捗

『三つの輪』



『SUSTAINABILITY STRATEGY』



収益力
成長力

2023年2月期目標	
売上高	120億円
営業利益	8.4億円
営業利益率	7.00%
ROA	10%
自己資本比率	40%

企業価値
向上

外食産業の成長
豊かで健康的なライフ
スタイル

持続力

ES経営

- ▶ 評価制度・役職の見直し
- ▶ 社内SNS・部活動導入
- ▶ 全社員向け社内研修の実施

いい店
づくり

- ▶ メニュー・商材の統一化による利益率の向上
- ▶ 予約導線の見直し
- ▶ クリンネスの強化

展開力

- ▶ 葛西臨海公園再生事業スタート
- ▶ 既存和業態のリブランディング
- ▶ ホテル開発とのコラボレーション
- ▶ 海外でのスーパードミナント戦略

働き方改革への取り組み

▶社内SNS TUNAG 導入

月1回zettonにまつわる社長からのレター、イベント・新店・部活動などの活動報告、個人プロフィール公開、Hawaiiからの近況報告、月次業績アナウンス配信など

▶部活動

駅伝・フルマラソン・ドッチボール・卓球など大会にも出場

▶1on1ミーティング

ランチ時間等をつかった上司とのコミュニケーション
越境1on1として部署を超えたコミュニケーションも



SUSTAINABILITY戦略



テーマの設定

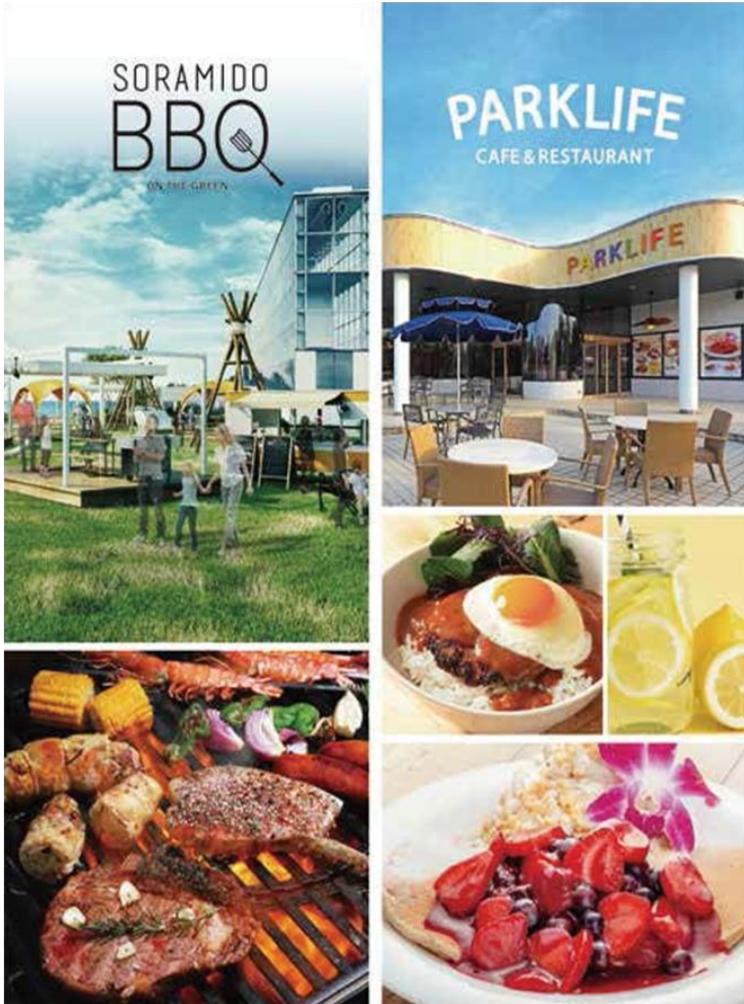
1. 持続可能な低炭素・脱炭素社会実現への貢献
2. 持続可能な資源利用社会実現への貢献
3. 人権・労働に配慮した社会実現への貢献
4. 持続可能な社会を実現する地域づくりへの貢献



新店情報

葛西臨海公園再開発事業

2019/3/1 OPEN 江戸川区 葛西臨海公園



魅力あるコンテンツが
”街”を作りブランディング
するという思想

自然との調和をテーマに
地域の方々の憩いの場
『公園』を総合プロ
デュース

日本橋高島屋 屋上庭園で、
贅沢な食材でプレミアム
BBQを体験

都心でありながらも緑や
木々に囲まれ開放的な空
間で、日本橋の夜、少し
大人なプレミアムBBQを
提供

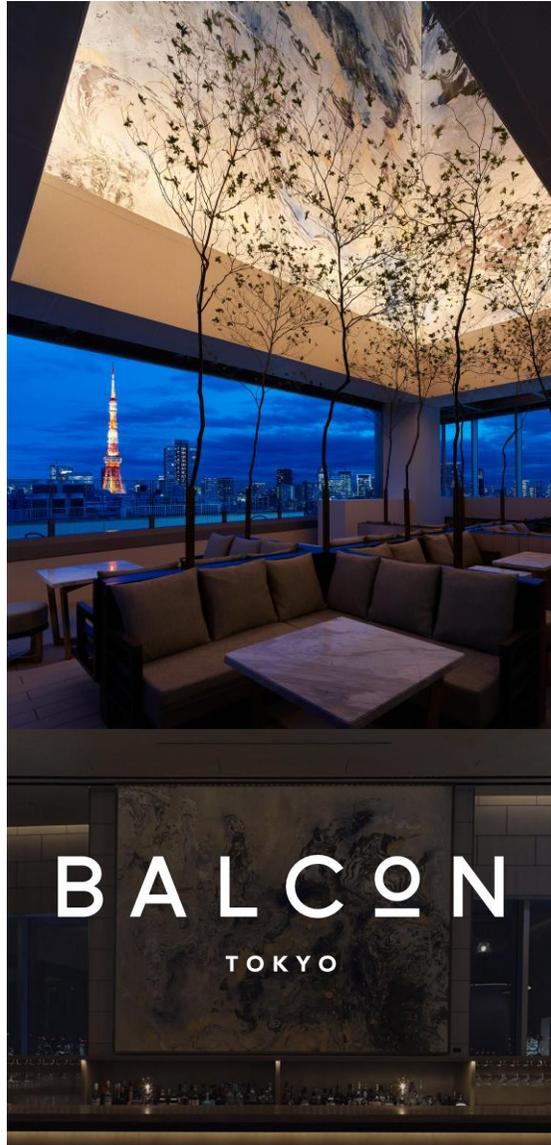


日本橋高島屋

ROOFTOP BBQ ビアガーデン

2019/4/26 OPEN 中央区 日本橋

新店情報



BALCON TOKYO バルコントーキョー

2020/1/24 OPEN 港区六本木

三井ガーデンホテル六本木プレミアの最上階

世界-日本各地 様々な街で見識を深め 経験を重ねた大人が東京ナイトライフを過ごす場として選ぶとしたら...

「オトナはやっぱり六本木」

新たなイマジネーションで旧来とは違う世界観の六本木シーンを提案

バー&ラウンジを抜けると開放的なバルコニーが広がり
ダイニングは柔らかな光に包まれたミュージアムのような空間

インテリアデザインを手掛けたのは国内外でインテリアに限らず、グラフィックやプロダクトといった幅広い創作活動を行っているGLAMOROUS co.,ltd.代表の森田恭通（もりた やすみち）氏

YOKKAICHI HARBOR尾上別荘 ヨッカイチハーバー オノエベッソウ

2020/3/3 事業譲受 三重県四日市市

明治時代 四日市の発展に尽力した名士 小菅剣之助氏
その小菅氏の自邸をリノベーションして誕生
レトロとモダン 和と洋のテイストをあわせもち
今なお残る歴史薫る由緒あるこの建物とこの地で
Heritage Bridal Collectionとして街づくりに貢献



会社概要

店づくりは、人づくり。

店づくりは、街づくり。

街の特色を活かした店づくりにより、街に新たなライフスタイルを提案し、文化と笑顔を生み出す。
お店に人が集い、それが波紋のように広がり、やがて街をも変えるエネルギーとなる。
そんな街づくりが私たちの使命です。

Our Style

We are Ladies & Gentlemen Serving Ladies & Gentlemen

私たちは、スタッフやお客様と良い人間関係を築きます。

花の周りに蝶が舞うように、お客様を惹きつけられるチームを目指しています。

このスタイルが、店づくりや街づくりに、繋がります。

Value 6

笑顔 元気 感謝 誠実 謙虚 敬い

私たちは、自分たちのスタイルをつくり上げるために、この6つのバリューを大切にしています。

日々の生活や仕事において、6つのバリューを大切にすることで、スタッフやお客様と、

良い人間関係を築いていきます。



会社概要

会社名	株式会社ゼットン
設立	1995年10月26日
上場市場	名古屋証券取引所 セントレックス（証券コード3057）
代表者	代表取締役社長 鈴木 伸典
本社	〒108-0014 東京都 港区芝 4丁目1番23号
資本金	383,914千円（2020年2月末現在）
事業内容	飲食店等の経営、開発およびコンサルティング
店舗数	直営 68店舗 FC8店舗

当社グループ（株式会社ゼットン及び連結子会社）

株式会社ゼットン



アロハテーブル事業

"Aloha Table"ブランドを中心に派生ブランドを含めたハワイアンレストランを運営



ダイニング事業

新しい業態開発やリブランディングに挑戦し、和業態を中心に多様なブランドを展開



アウトドア事業

都市公園や商業施設の屋上などで、飲食の場に特化することなく、街のエリアを総合的に開発



ブライダル事業

伝統的な挙式・披露宴会場で、ウェディングプラン及びラグジュアリーな空間と食を提供

ZETTON, INC.



インターナショナル事業

ハワイ・オアフ島でハワイ独自発信のブランドにこだわった、和/フレンチ/ハワイアン等各種カテゴリーのレストラン&バー事業