

株式会社ゼットン(3057)

決算説明資料

2018年2月期 第2四半期

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。

目次

決算概要 3

決算サマリー

連結損益計算書概要

売上高の変動要因分析

営業利益の変動要因分析

既存店の状況

連結貸借対照表概要

キャッシュ・フロー計算書概要

四半期業績の推移

通期業績計画

事業区分別説明 13

決算のポイント

事業区分について

売上構成比

事業区分別状況

アロハテーブル事業

ダイニング事業

ビアガーデン事業

ブライダル事業

インターナショナル事業

APPENDIX..... 23

店舗数の推移

売上高 / 経常利益の推移

決算概要

2018年2月期 第2四半期

決算サマリー

売上高

連結売上高は5,257百万円 (前期比92.1%、448百万円減)
(既存店比率101.0%)

前期から継続して取り組む不採算店舗の撤退により減収となりましたが、メニュー見直し等による客単価向上により既存店が好調に推移しました。

利益

営業利益は463百万円、四半期純利益は241百万円

前期に実施した不採算店舗の減損が終了。これによる増益効果に加え、マーケティング強化、本部コストの低減等も加わり、四半期純利益は前年同期比166百万円増の241百万円となりました。

店舗数

店舗数は72店舗

1店舗を新規出店した一方で6店舗を閉店。前期末比5店舗減となりました。

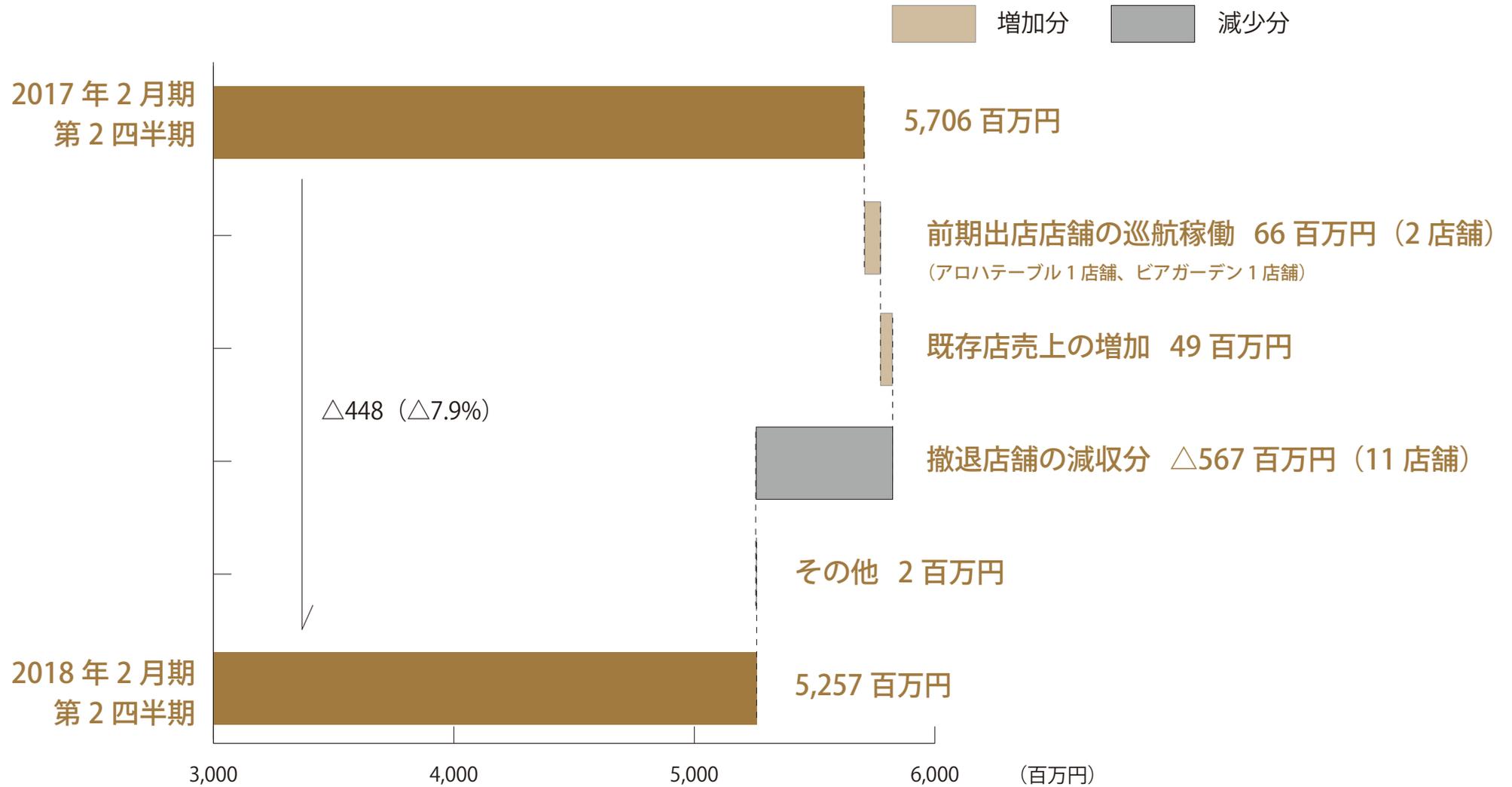
連結損益計算書概要

(百万円/%)

	2017年2月期 第2四半期	2018年2月期 第2四半期	増減	前年同期比
売上高	5,706	5,257	△448	92.1
売上原価	1,628	1,429	△199	87.8
売上総利益	4,077	3,828	△249	93.9
販売費及び一般管理費	3,638	3,364	△274	92.5
営業利益	439	463	24	105.6
営業外収益	10	22	11	209.6
営業外費用	31	10	△21	32.8
経常利益	418	475	57	113.8
特別利益	—	2	2	—
特別損失	283	102	△180	36.3
税引前四半期純利益	134	375	240	278.7
四半期純利益[※]	75	241	166	320.2

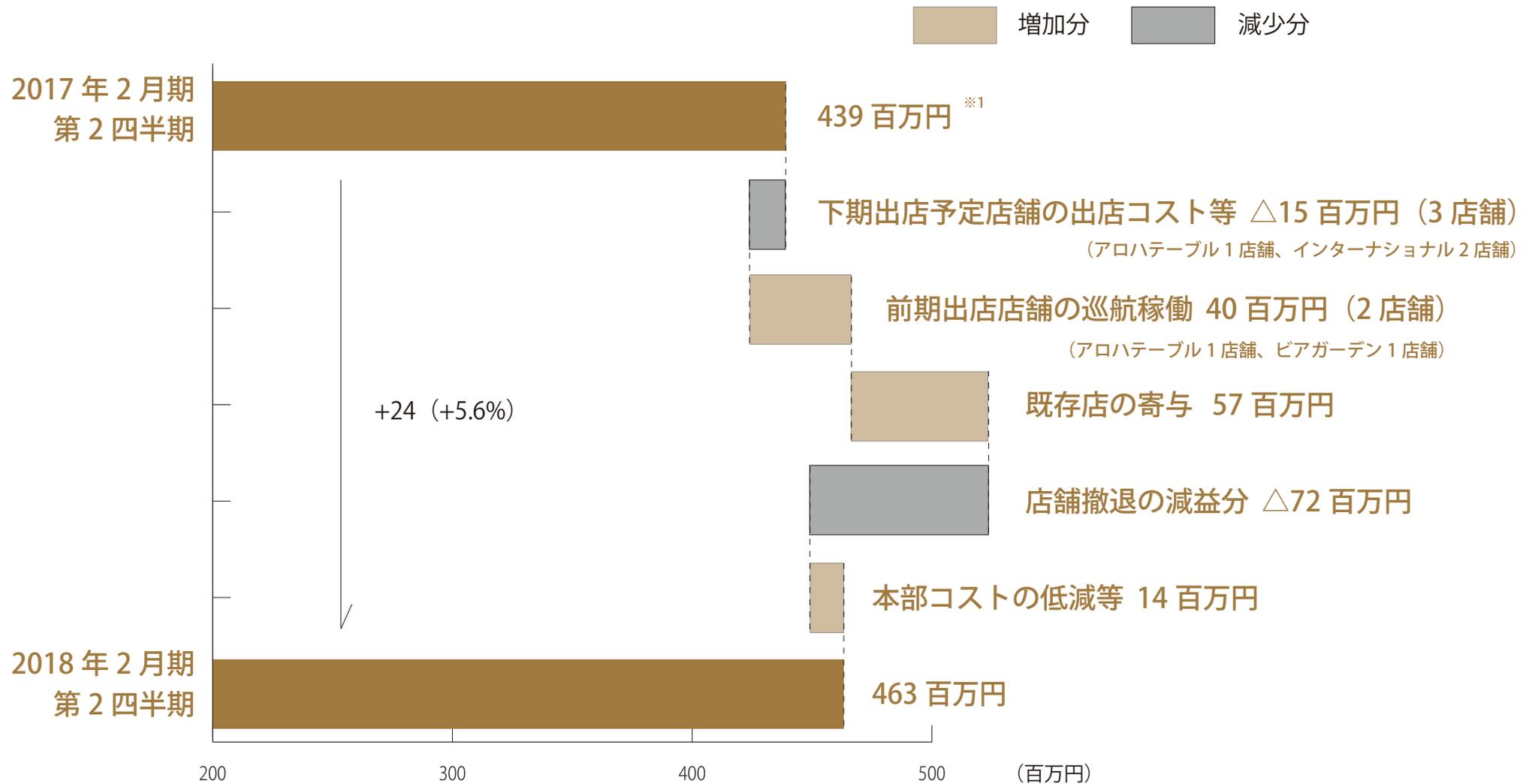
※ 親会社株主に帰属する四半期純利益

売上高の変動要因分析



※既存店：開店から13ヶ月経過した店舗

営業利益の変動要因分析



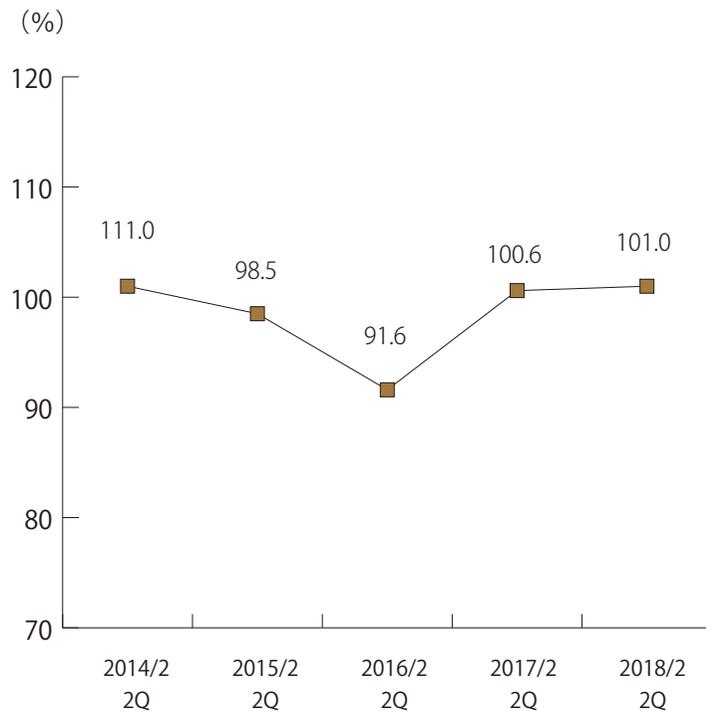
※1 従来、営業外収益に計上しておりました協賛金収入は、当期より仕入控除項目として売上原価に含めて処理する方法に変更していることから、前期実績においても59百万円を営業収入に組み替えております。

※2 既存店：開店から13ヶ月経過した店舗

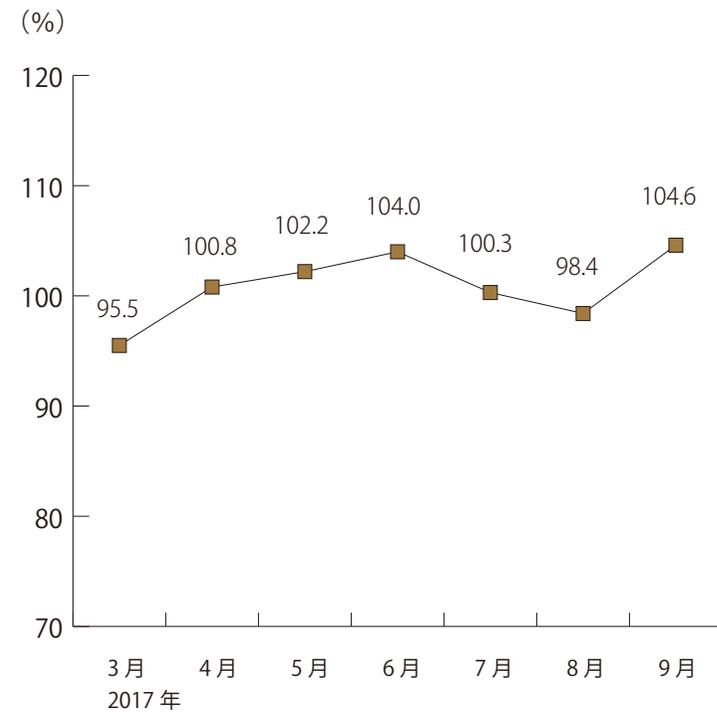
既存店の状況

既存店売上高の前年同期比推移

既存店売上高前年同期比



月別既存店売上高前年同期比



連結貸借対照表概要

(百万円)

【資産の部】	2017年 2月期末	2018年2月期 第2四半期末	増減
流動資産	1,083	1,598	514
現金及び預金	687	924	237
売掛金	130	353	222
その他	266	321	54
貸倒引当金	△1	△1	△0
固定資産	1,912	1,862	△49
有形固定資産	1,105	1,133	27
建物・建物付属設備	802	783	△19
器具備品	104	98	△5
建設仮勘定	151	221	69
その他	47	30	△16
無形固定資産	17	13	△3
投資その他の資産	789	715	△74
資産合計	2,995	3,460	465

【負債の部】	2017年 2月期末	2018年2月期 第2四半期末	増減
流動負債	1,506	1,875	368
買掛金	394	581	187
短期借入金/1年内返済予定長期借入金	394	379	△14
その他	718	913	195
固定負債	1,084	949	△134
長期借入金	886	698	△187
その他	198	251	53
負債合計	2,591	2,824	233

【純資産の部】	2017年 2月期末	2018年2月期 第2四半期末	増減
株主資本	404	652	248
資本金	379	383	3
資本剰余金	301	3	△298
利益剰余金	△277	266	543
その他包括利益累計額	0	△16	△16
純資産合計	404	636	231
負債及び純資産合計	2,995	3,460	465

キャッシュ・フロー計算書概要

(百万円)

	2017年2月期 第2四半期	2018年2月期 第2四半期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	752	555	△196
投資活動によるキャッシュ・フロー	△123	△53	69
フリーキャッシュ・フロー	628	501	△127
財務活動によるキャッシュ・フロー	△174	△221	△47
現金及び現金同等物に係る換算差額	△55	△42	13
現金及び現金同等物の増減額	398	237	△161
現金及び現金同等物の期首残高	649	687	38
現金及び現金同等物の期末残高	1,047	924	△123

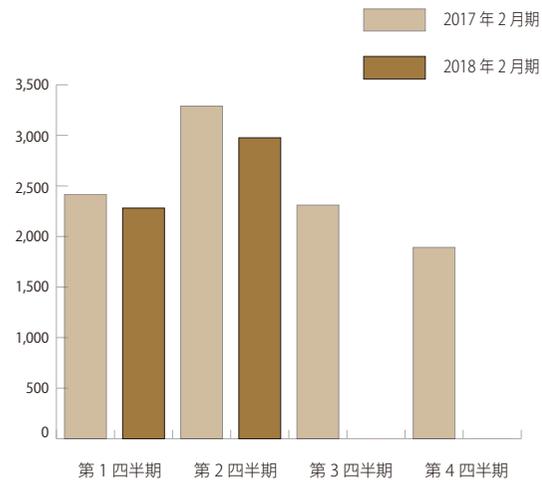
四半期業績の推移

(百万円)

		第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
売上高	2018年2月期	2,281	2,976	—	—
	2017年2月期	2,416	3,289	2,310	1,892
経常利益	2018年2月期	42	433	—	—
	2017年2月期	42	375	44	△127

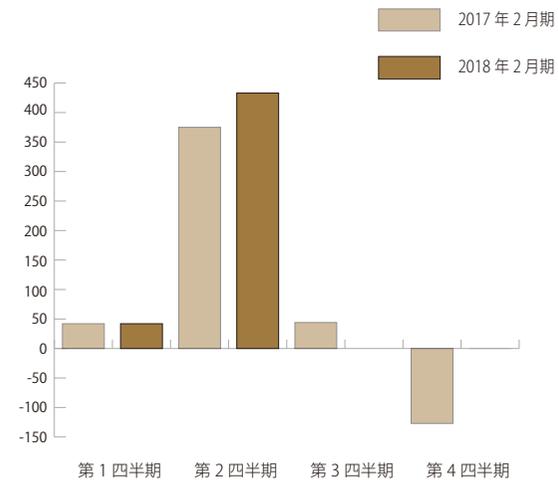
売上高

(百万円)



経常利益

(百万円)



通期業績計画

(百万円)

	2017年2月期 実績	2018年2月期 2Q実績	2018年2月期 通期計画
売上高	9,908	5,257	9,000
営業利益	338 ^{※1}	463	405
経常利益	335	475	400
当期純利益 ^{※2}	△442	241	156

※1 従来、営業外収益に計上しておりました協賛金収入は、当期より仕入控除項目として売上原価に含めて処理する方法に変更していることから、前期実績においても119百万円を営業収入に組み替えております。

※2 親会社株主に帰属する当期純利益

【通期計画について】

第2四半期決算に業績の上方修正を行いました。が、国際事業における新規店舗のオープンが当初計画より遅れていることの影響やブライダル事業における受注状況等を総合的に勘案し、通期計画につきましては上方修正を行っておりません。

事業区分別説明

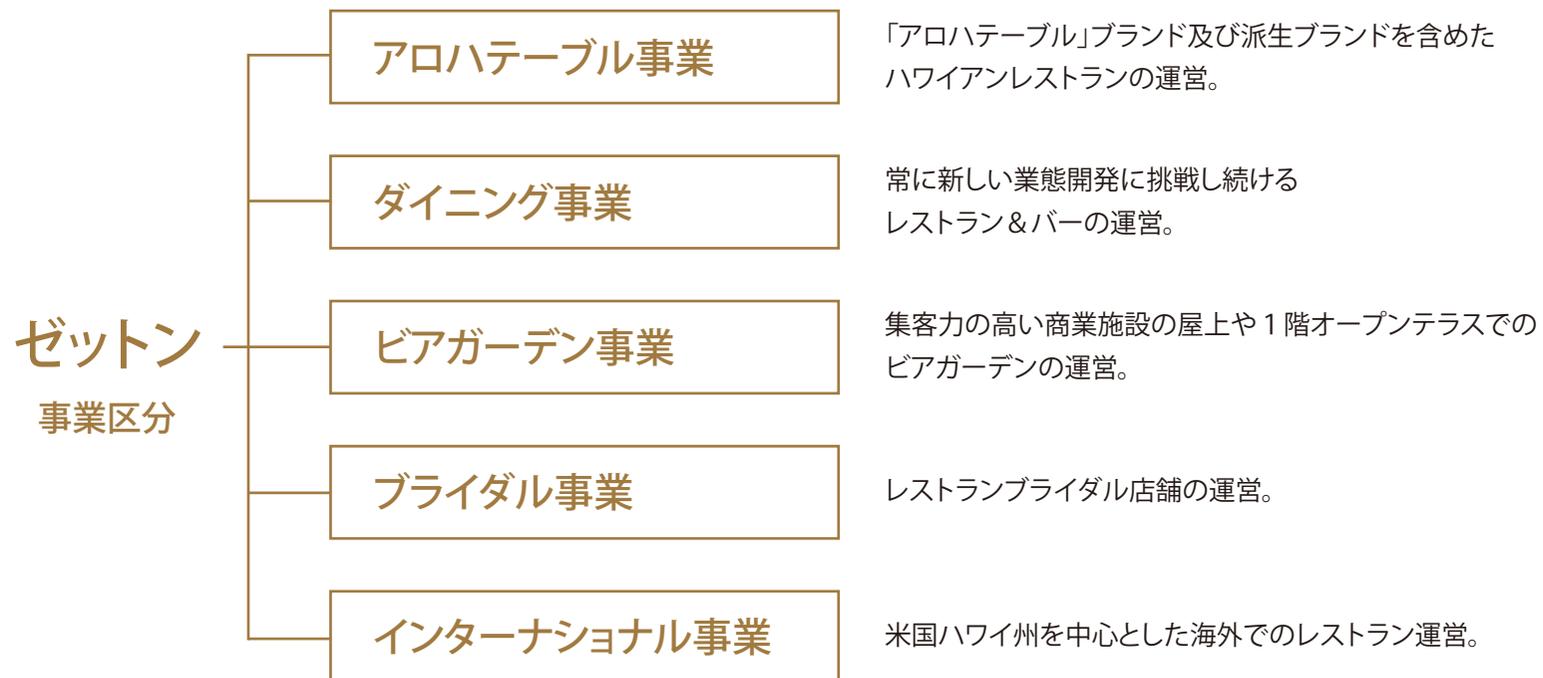
2018年2月期 第2四半期決算のポイント

- 販売促進部新設、ネットマーケティングの強化及びDDマイルの本格導入。
- 立地に応じたメニュー見直しによる客単価の向上。
- 前期に実施した不採算店舗の減損処理が終了、これによる増益効果。

事業区分について

弊社の事業区分

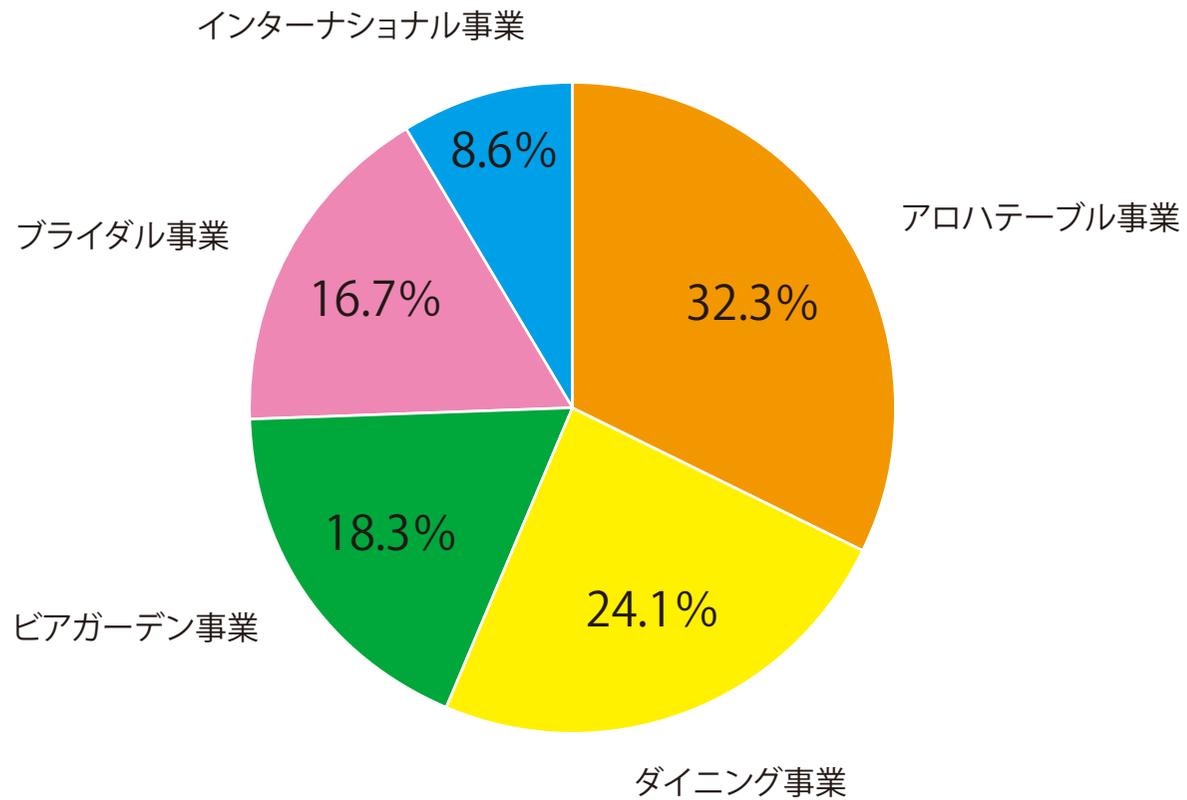
弊社の成長戦略に沿った新しい事業区分を2016年2月期から導入しています。



売上構成比

事業区分別売上構成比

2018年2月期 第2四半期: 売上高5,257百万円



事業区分別状況

		2017年2月期 第2四半期	2018年2月期 第2四半期	(百万円) 増減
アロハテーブル事業	売上高	1,695	1,699	3
	営業利益	174 ※1	241	66
ダイニング事業	売上高	1,398	1,267	△131
	営業利益	236 ※1	206	△30
ビアガーデン事業	売上高	1,122	956	△166
	営業利益	264 ※1	276	12
ブライダル事業	売上高	1,044	880	△164
	営業利益	100 ※1	92	△8
インターナショナル事業	売上高	441	450	9
	営業利益	21	△7	△29
本部	売上高	3	2	△0
	営業利益	△359	△344	14
全社	売上高	5,706	5,257	△448
	営業利益	439	463	24

※1 従来、営業外収益に計上しておりました協賛金収入は、当期より仕入控除項目として売上原価に含めて処理する方法に変更していることから、前期実績においても当該金額を営業収入に組み替えております。

アロハテーブル事業

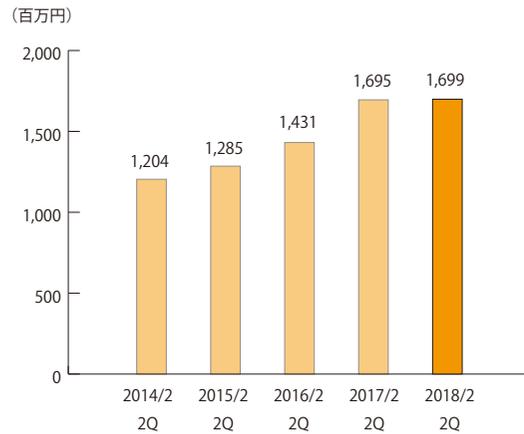
売上高： 1,699百万円

営業利益： 241百万円

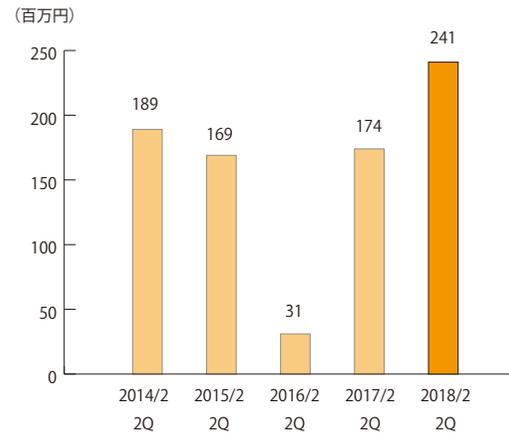
既存店： 101.9% (前年同期比)

店舗数： 34店舗

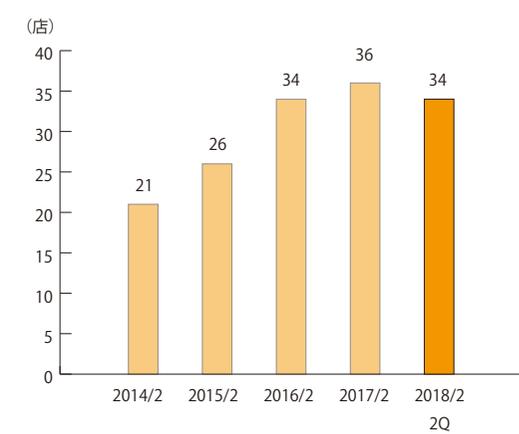
売上高推移



営業利益推移



店舗数推移



2Qのポイント

立地モデルごとのメニュー改変に取り組んだ結果、客単価を向上させることができました。また、前期に不採算店舗の減損処理を行ったことによる増益効果も加わり、当第2四半期の売上高は1,699百万円(前年同期比100.2%)、営業利益は241百万円(前年同期比138.0%)となりました。

今後の見通し/施策

今後もカフェモデルとカフェダイニングモデルそれぞれのメニュー改良に取り組むとともに、ネットを中心としたマーケティング活動を強化することで既存店の収益力をさらに向上させてまいります。また、新規出店につきましても下期以降にすすめてまいります。

ダイニング事業

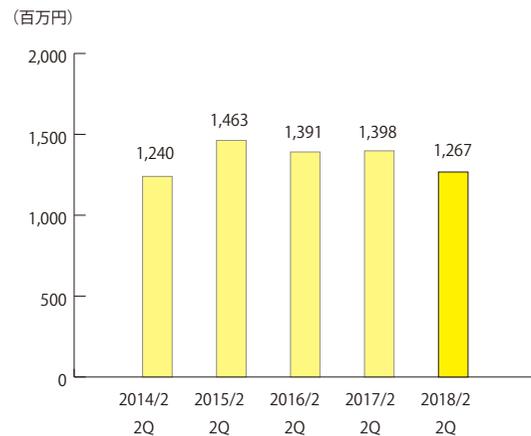
売上高： 1,267百万円

営業利益： 206百万円

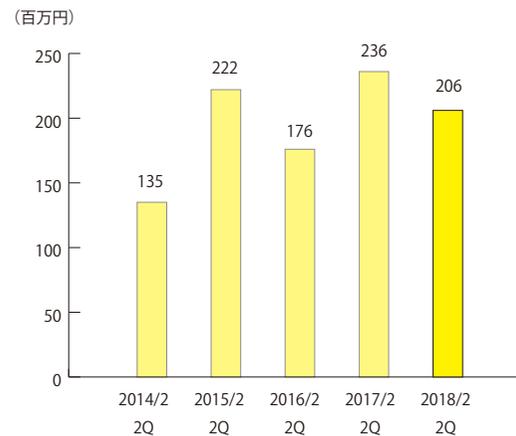
既存店： 103.5% (前年同期比)

店舗数： 18店舗

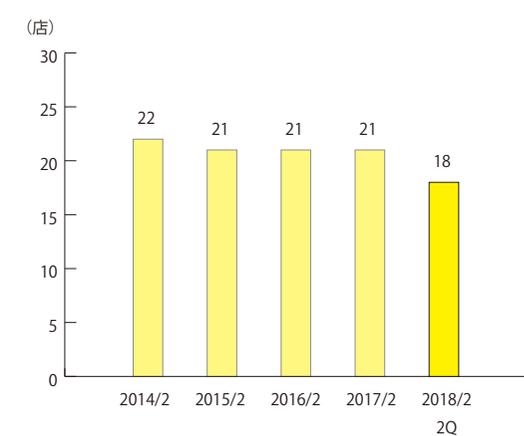
売上高推移



営業利益推移



店舗数推移



2Qのポイント

既存店売上高は103.5%と好調に推移いたしましたが、契約終了により撤退した店舗の影響等により売上高は1,267百万円(前年同期比90.6%)、営業利益は206百万円(前年同期比87.2%)となりました。

今後の見通し/施策

ネットを中心としたマーケティング活動の強化及びダイヤモンドダイニンググループのDDマイルを活用した顧客の囲い込みで売上向上に努めていきたいと考えています。また、ダイニング事業については引き続き弊社の創業事業として位置づけてまいります。

ビアガーデン事業

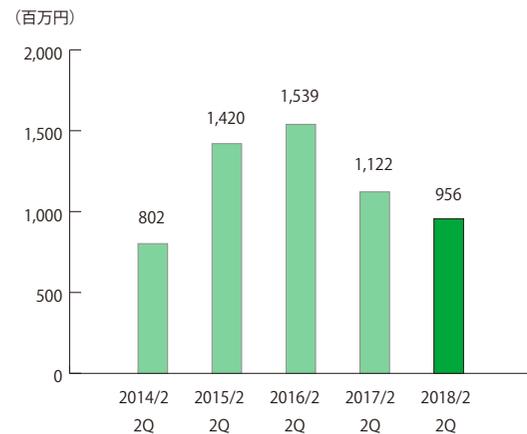
売上高： 956百万円

営業利益： 276百万円

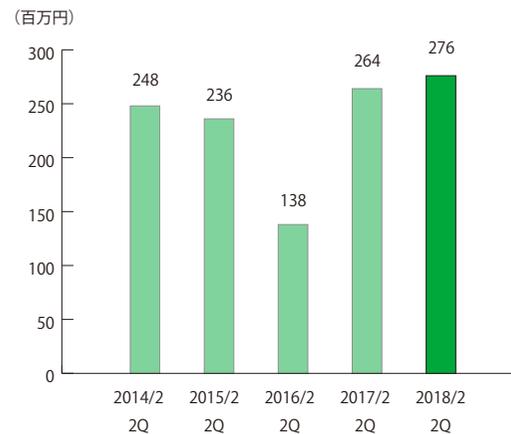
既存店： 99.2% (前年同期比)

店舗数： 10店舗

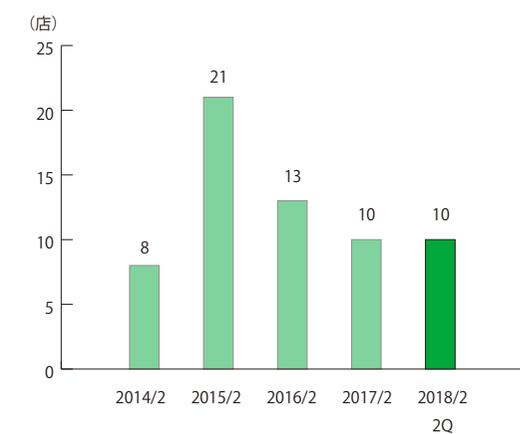
売上高推移



営業利益推移



店舗数推移



2Qのポイント

低収益店舗の撤退とシーズン中の雨天の影響により売上高は956百万円(前期比85.2%)となりましたが、メニュー再構築による人件費や食材ロスの低減など、構造的な原価低減策に取り組んだことが功を奏し、営業利益は276百万円(前年同期比104.4%)となりました。

今後の見通し/施策

今後も雨天に強く安定的な利益貢献ができる店舗運営に取り組むとともに、新規出店についても高い収益性が見込まれる立地のみを厳選して出店を行ってまいります。

ブライダル事業

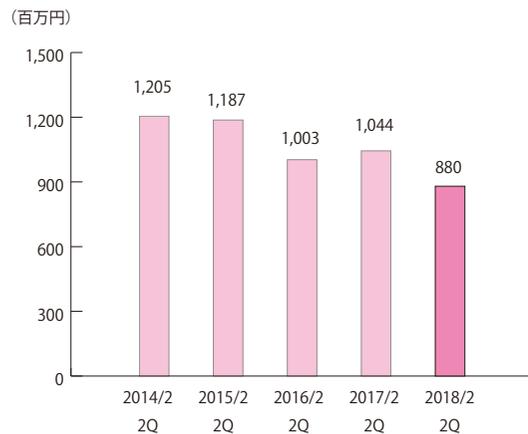
売上高： 880百万円

営業利益： 92百万円

既存店： 97.5% (前年同期比)

店舗数： 5施設7店舗

売上高推移



営業利益推移



店舗数推移



2Qのポイント

ネット広告に注力していますが、来館数及び受注数の減少、組単価が低下傾向であること、また、店舗数減少の影響等により売上高は880百万円(前年同期比84.3%)、営業利益は92百万円(前年同期比91.9%)となりました。

今後の見通し/施策

サービス設計の見直しなど根本的な施策に取り組むとともに、引き続き広告活動にも注力し受注件数の増加に努めてまいります。

インターナショナル事業

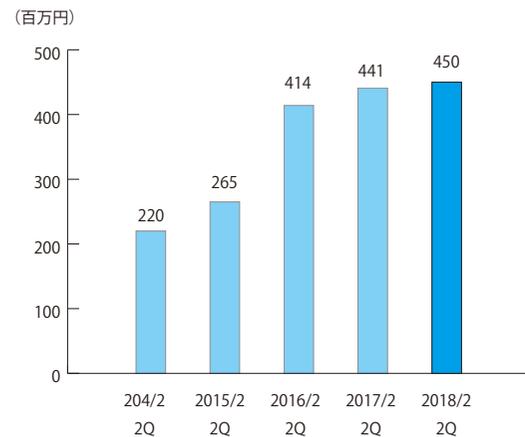
売上高： 450百万円

営業利益： △7百万円

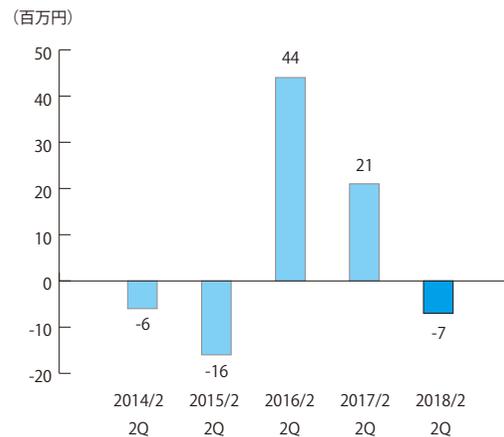
既存店： 102.1% (前年同期比)

店舗数： 3店舗

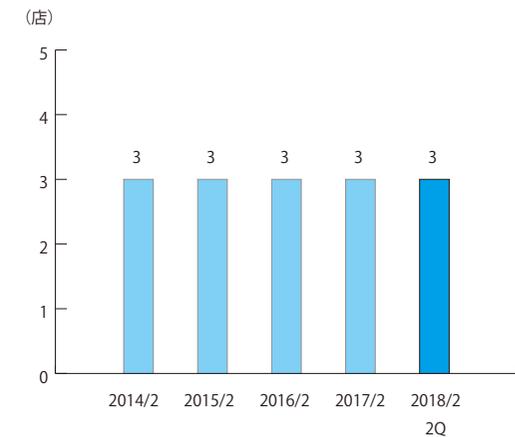
売上高推移



営業利益推移



店舗数推移



2Qのポイント

米国ハワイ州における既存店3店舗は引き続き堅調に推移しており売上高は450百万円(前年同期比102.1%)となりました。一方でハワイにおける新店2店舗の出店遅延による影響で7百万円の営業損失となりました。

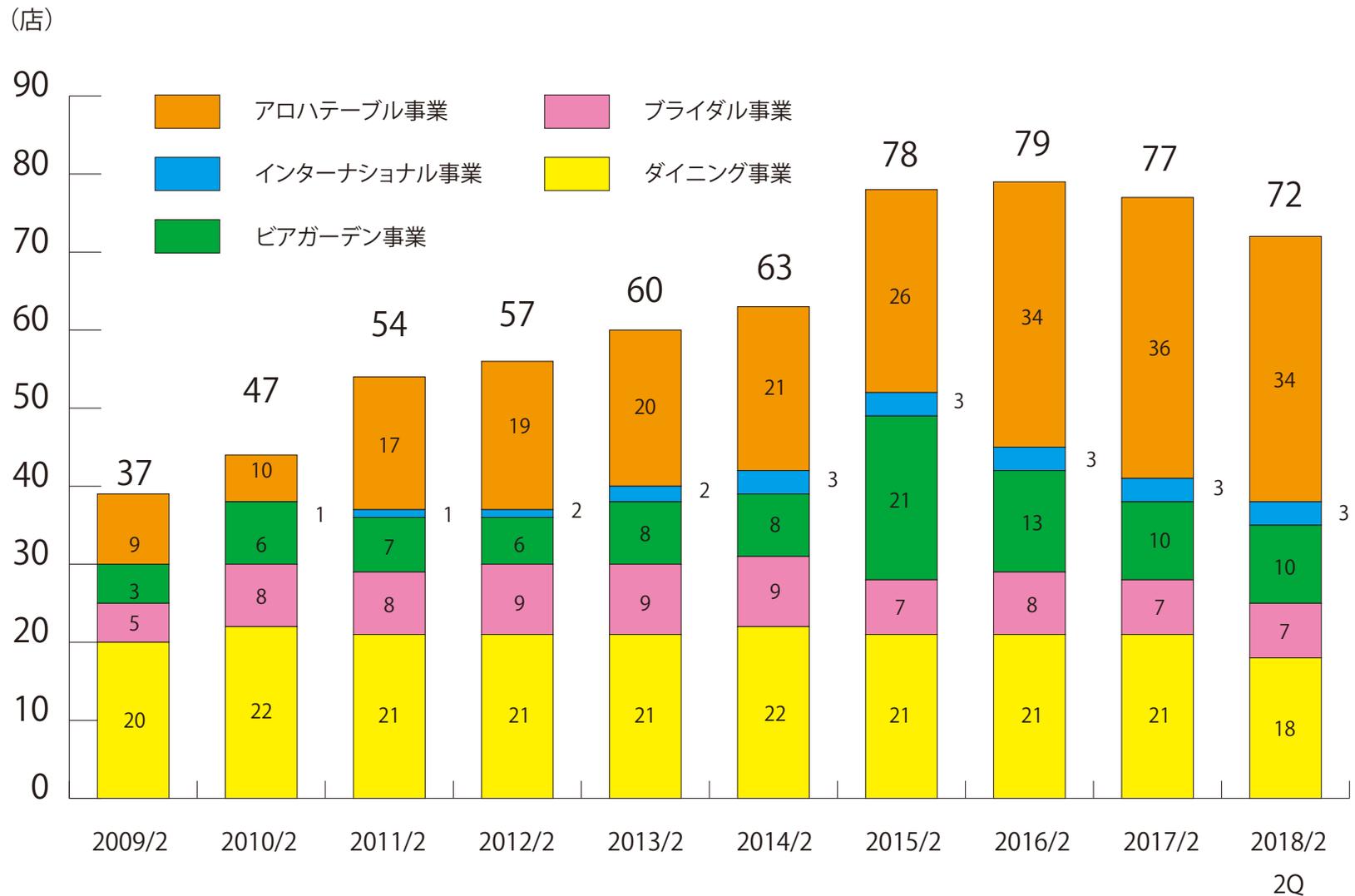
今後の見通し/施策

出店が遅延しておりました和業態のレストランとフレンチビストロの新業態2店舗が当期中に出店できる見込みとなりました。2019年2月期の下期においては新規2店舗の売上貢献が見込めるものと考えております。

APPENDIX

店舗数の推移

事業区別の店舗数推移



売上高／経常利益の推移

