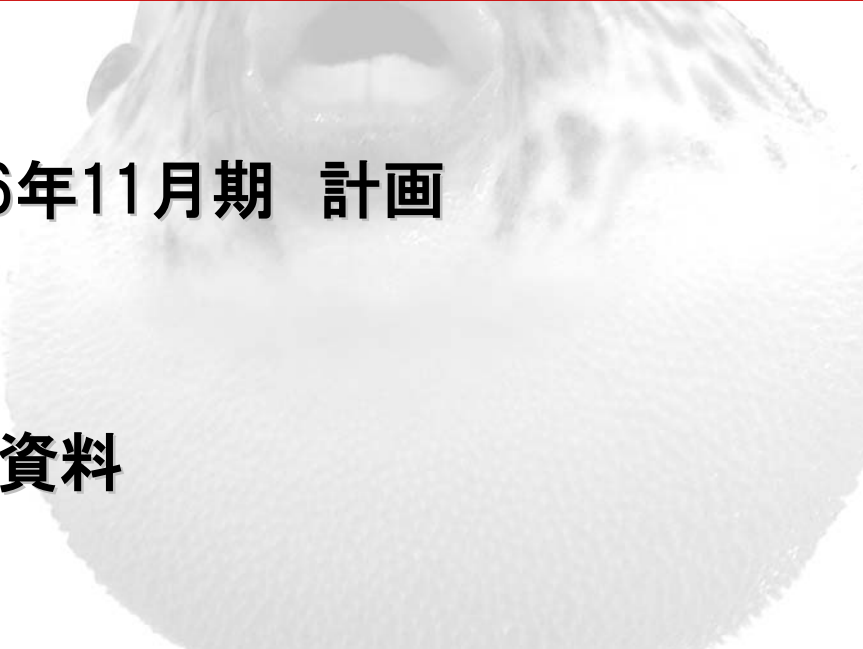


**2005年11月期決算概要
及び2006年11月期計画**

研究開発型外食事業
 **株式会社 関門海**

<http://www.kanmonkai.co.jp>



1. 2005年11月期 決算概要

2. 2006年11月期 計画

3. 添付資料

事業内容

“研究開発型外食事業”

食材に関連する技術開発により、品質面、安全面
及び価格面において差別化されたとらふぐ料理店
「玄品ふぐ」などの専門料理店の展開

創業及び会社設立

1980年9月 とらふぐ料理専門店として創業

1989年5月 株式会社関門海(当時:さかな亭)設立

従業員数

229名 (2005年11月30日現在)

直近の店舗展開状況

とらふぐ料理専門店「玄品ふぐ」

関東地区 直営店44店舗 (内大型店12店舗)

FC店 8店舗

関西地区 直営店34店舗 (内大型店1店舗)

FC店 5店舗 計91店舗

※「かに玄」への業態転換予定4店舗を含む

かに料理専門店「かに玄」

吉祥寺店 12/1オープン

戸越銀座店 1/2オープン

池上店 1/27オープン

仲宿店 2/3オープン

東高円寺店 2/17オープン

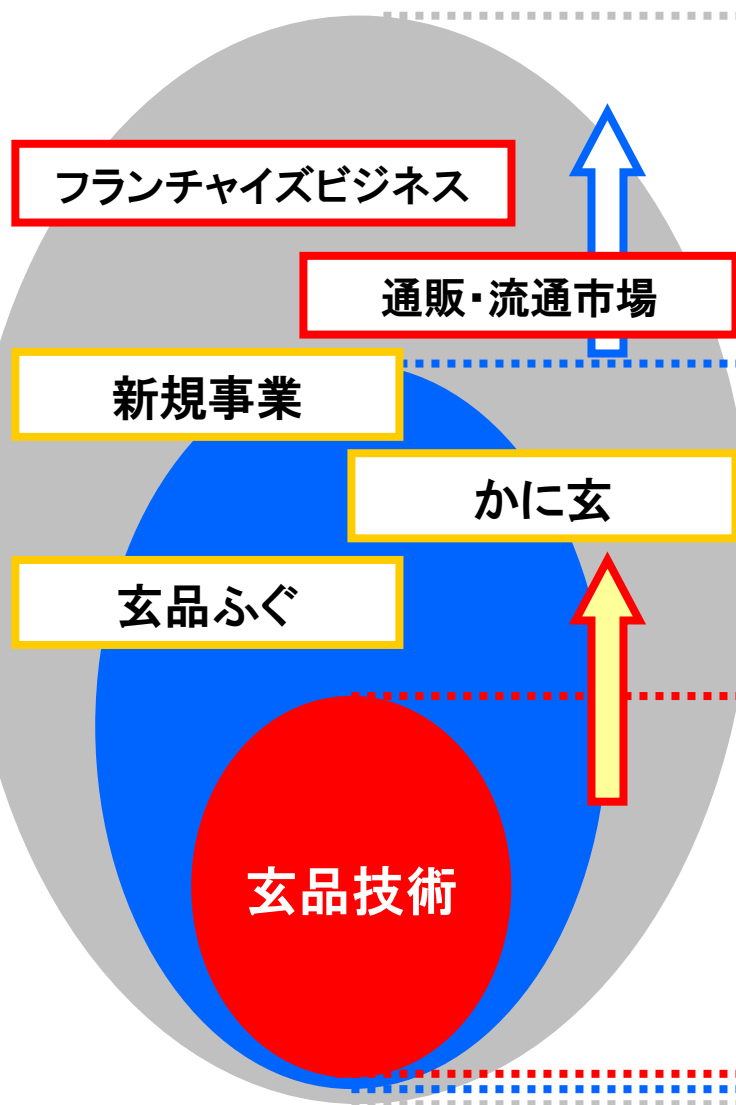
平井店 2/24オープン

玄品直釜カレーめし
全店舗合計

1店舗
98店舗

(直近日現在)





食材の競争力を生かしたビジネスへ

店舗運営ノウハウによるフランチャイズビジネス
ブランド力や顧客データを用いた通販・流通市場
開発食材を用いた外食事業再生・業務提携

技術の事業化(直営店舗)

「かに玄」 6店舗
「玄品直釜カレーめし」 1店舗

「玄品ふぐ」

関東地区44店舗

関西地区34店舗

“技術開発”と“安全性”

「美味で健康的な本物の美味しさ」と「とんでもない安さ」
の両方で圧倒的な競争力を獲得

新規食材の技術開発

関東(直営)

地域密着型店舗へシフトし前期実績を大きく上回る

店舗パッケージの小型化／出店エリアの拡大
立地開発体制の整備

18店舗(今期)
13店舗(前期)

東京

武蔵小山の関・国分寺の関・東高円寺の関・戸越銀座の関・武蔵境の関・亀戸の関
桜上水の関・つつじヶ丘の関・板橋の関・仲宿の関・千歳烏山の関・新宿三丁目の関

神奈川

桜木町の関・平塚の関・石川町の関・南林間の関
本厚木の関

千葉

浦安の関

「かに玄」へのリニューアル

「かに玄」の業態開発に目処がついたため、
「玄品ふぐ」での商圈テストを実施

商圈テストが終了したため、
「かに玄」に4店舗業態転換へ

業態転換店舗

池上の関／仲宿の関／東高円寺の関／平井の関

関西(直営)

店舗展開の再開

未出店地域への出店による顧客の掘起し

8店舗(今期)
1店舗(前期)

関東に出店を注力していたため関西では過去5年間で1店舗の出店

F C

メガフランチャイジーの加盟・個人FCオーナー採用

小規模法人向けパッケージ

ふぐ免許保有者とオーナーが別であるため、ふぐ免許保有者がリタイアした際のリスクが発生し、加盟が進捗せず



対策として加盟開発対象を変更

ふぐ免許保有者を複数名確保できるメガフランチャイジー

免許保有者とオーナーが同一の個人FCオーナー

メガフランチャイジー

複数店舗の出店可能なメガフランチャイジーが加盟

個人FCパッケージ

個人FCオーナーの採用が加速



募集期間:9月～11月
採用:11人

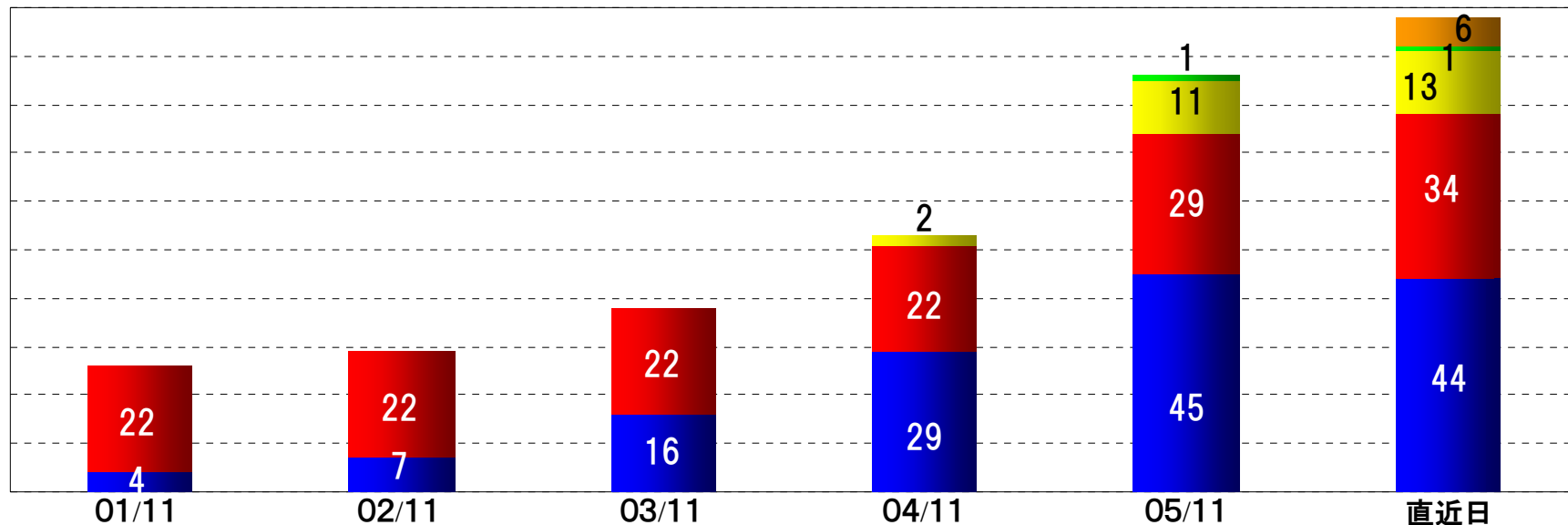
※本部が負担する初期投資のコストはロイヤリティ、食材卸からの収益により2年程度で回収

新規加盟

メガFC:2件／一般法人:10件

新規出店

7件



	01/11	02/11	03/11	04/11	05/11	前期末比	直近日
玄品ふぐ	26	29	38	53	85	+32	91
■ 関東直営	4	7	16	29	45	+16	44
■ 関西直営	22	22	22	22	29	+7	34
■ FC	—	—	—	2	11	+9	13
■ かに玄	—	—	—	—	—	—	6
■ その他	—	—	—	—	1	+1	1
合 計	26	29	38	53	86	+33	98

※「かに玄」は出店予定を含む

決算概要 / 部門別売上高・既存店前年比



部門別売上高

売上高成長率20%達成

(単位:百万円)

品 目	2004/11期 通期	2005/11期 通期	前年 同期比
店舗売上高	4,950	5,569	+12.5%
玄品ふぐ関東地区	3,236	3,788	+17.1%
玄品ふぐ関西地区	1,612	1,711	+6.2%
新規事業その他	101	68	△32.4%
フランチャイズ売上高	22	335	+1401.0%
食材等その他売上高	151	286	+89.0%
合 計	5,124	6,191	+20.8%

新規出店による店舗数の増加、2004/11期出店店舗の売上高への貢献

新規出店による店舗数の増加

韓国店舗・店舗売却、新規業態の失敗

フランチャイズ店舗が2店舗から11店舗へ増加したことによる食材販売・ロイヤリティ等、店舗設備売却

食材販売先店舗の増加・協賛金収入

既存店前年比

	上半期	下半期	通 期
全店	+16.0%	+23.8%	+19.0%
既存店	△5.7%	△4.5%	△5.3%
既存店(大型)	△6.8%	△7.0%	△6.8%
既存店(小型)	△3.6%	△1.8%	△3.1%

※既存店は13ヶ月以上経過した店舗を対象に算出しております。

既存店から店舗坪数の変更など比較対象と適当でない店舗を除外して算出しております。

決算概要 / 損益計算書



(単位:百万円)

科 目	2004年11月期		2005年11月期 (実績)		対前年比		2005年11月期 (予算)		対予算比	
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)
売上高	5,124	100.0	6,191	100.0	+1,067	+20.8	6,318	100.0	△126	△2.0
売上原価	1,369	26.7	1,601	25.9	+232	+17.0	1,625	25.7	△23	△1.5
売上総利益	3,755	73.3	4,590	74.1	+834	+22.2	4,693	74.3	△102	△2.2
販売費及び一般管理費	3,432	67.0	4,092	66.1	+659	+19.2	4,212	66.7	△119	△2.8
研究開発費	220	4.3	196	3.2	△23	△10.7	194	3.1	+2	+1.2
営業利益	322	6.3	497	8.0	+175	+54.3	481	7.6	+16	+3.4
経常利益	311	6.1	460	7.4	+149	+47.9	442	7.0	+18	+4.1
税引前当期純利益	252	4.9	364	5.9	+111	+44.4	442	7.0	△77	△17.6
当期純利益	157	3.1	201	3.3	+44	+28.0	257	4.1	△55	△21.4

特別損失

店舗閉鎖損失の発生 94百万円

自己資本比率が上昇

(単位:百万円)

区 分	2004年11月期	2005年11月期	増減額
流動資産	1,163	2,006	+842
固定資産	1,863	2,526	+662
資産合計	3,026	4,532	+1,505
流動負債	1,289	1,938	+649
固定負債	1,170	1,308	+138
負債合計	2,460	3,247	+787
資本合計	566	1,284	+718
負債・資本合計	3,026	4,532	+1,505
有利子負債	1,845	2,323	+477
有利子負債依存度	61.0%	51.3%	△9.7%
自己資本比率	18.7%	28.3%	+9.6%

手元流動性向上のため現金預金増加380百万円、規模拡大によるたな卸資産の増加142百万円

直営店舗26店舗出店等による有形固定資産の増加477百万円、差入保証金の増加90百万円

在庫投資に伴う短期借入金の増加150百万円、未払金の増加172百万円

新規出店に伴う長期借入金の増加255百万円

株式上場による新株発行により資本金212百万円、資本準備金299百万円増加、当期純利益の計上201百万円

有利子負債依存度は9.7ポイント改善

自己資本比率は9.6ポイント改善

株式上場、当期純利益の計上により自己資本比率が上昇



引き続き財務体質の改善を図る

決算概要 / キャッシュ・フロー計算書



(単位:百万円)

科 目	2004年11月期	2005年11月期 (実績)
営業活動によるキャッシュ・フロー	153	500
投資活動によるキャッシュ・フロー	△469	△1,090
財務活動によるキャッシュ・フロー	392	966
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	4
現金及び現金同等物の増加額	76	380
現金及び現金同等物の期首残高	229	306
現金及び現金同等物の期末残高	306	686

営業活動によるキャッシュ・フロー

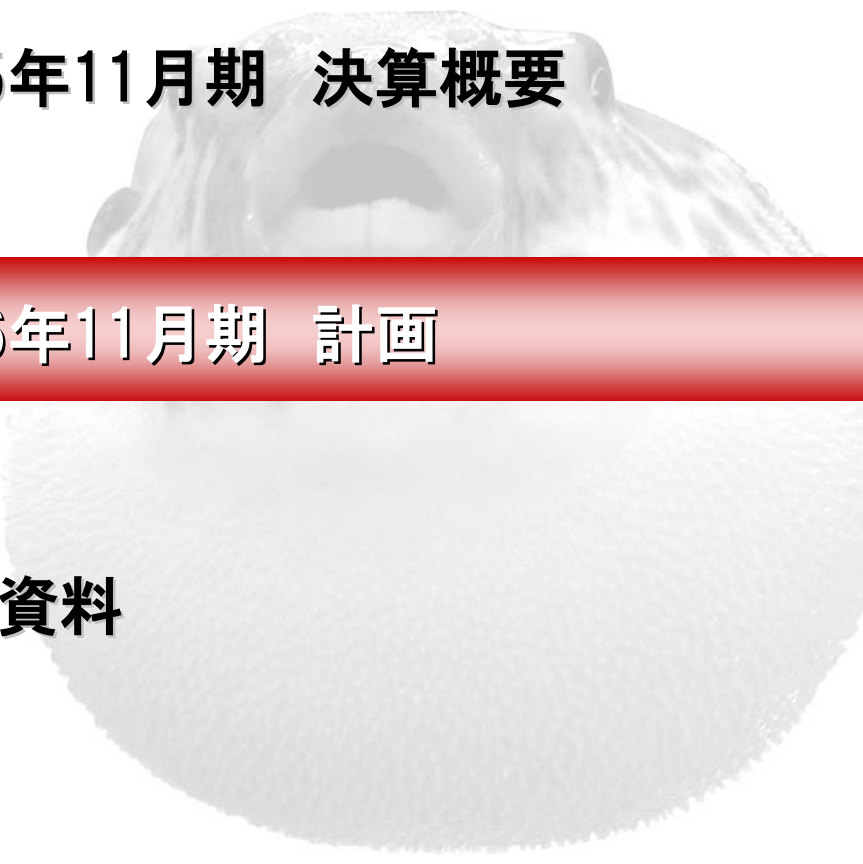
売掛債権135百万円の増加、未収入金133百万円の増加、税引前当期純利益364百万円、減価償却295百万円、未払金の増加172百万円、法人税等の支払額156百万円等の減少

投資活動によるキャッシュ・フロー

新規出店に伴う有形固定資産の取得による支出857百万円、差入保証金の差入による支出147百万円

財務活動によるキャッシュ・フロー

株式上場に伴う新株発行による収入500百万円、長期借入金による収入600百万円、短期借入金による収入600百万円、短期借入金の返済による支出450百万円、長期借入金の返済による支出240百万円



1. 2005年11月期 決算概要

2. 2006年11月期 計画

3. 添付資料

とらふぐ料理専門店「玄品ふぐ」

玄品ふぐ

出店スピードの大幅な加速

関東での積極的な出店

潜在的な市場が大きいため、神奈川、埼玉、千葉に出店エリアを拡大

小型店舗を中心に積極的に出店

収益性の低い店舗を「かに玄」へ業態転換

免許が不要な店舗パッケージを開発

関西での認知度向上

地域密着型だけでなく繁華街・幹線道路沿いにも出店を検討

出店エリアを兵庫、京都へ拡大

フランチャイズ戦略

メガフランチャイジーの追加出店

個人FCオーナーの教育・研修への注力

フランチャイズ本部体制の強化

全国展開への布石

エリアFCの複数店舗展開を前提に収益性
確認のため九州への出店を視野に

今期中に100店舗達成予定



300店舗体制を構築中

お取り寄せ玄品ふぐ

保存料を使用せずに品質が劣化しない技術開発の完成に目処
原価率の低減が可能に



テストマーケティングから本格的に事業開始

新規業態 成長戦略

技術開発

- 様々な食材への応用可能な技術の開発

食材開発

- 様々な食材での開発技術の応用研究

事業化開発

- 事業化に向けた食材の生産・調達やコストダウンの実施

メニュー開発

- 調理方法、提供方法等の開発

業態開発

- 店舗イメージ、マーケティングコンセプト、価格設定等のプランニング

店舗開発

- 1号店オープンに向けた様々な準備活動

新規事業

えびおどーる
カレーシェフ伝説

提供商品の品質面・安全面・価格面のみに注力

店舗オペレーションへの認識の甘さが提供スピード、品質管理に影響し、顧客の信頼を失う結果に

かに玄

高い商品力を有するかにの開発が完成

新業態開発の失敗を踏まえ、「玄品ふぐ」の店舗オペレーション力で運営可能に

2006年11月期より新規業態として出店

業態開発

鶏、豚、車えびの開発食材から事業開発中

玄品ふぐのノウハウを活用可能な業態開発を推進アライアンスも含め検討

かに料理専門店「かに玄」

安い!

美味しい!

ボリューム抜群!

両方食べたら
お腹いっぱい!!

「ズワイかに鍋  炭火焼き」

2つで **¥1,980** なんて
他の店ではありえません!!

まるごと一匹
ズワイかに!!

お一人様で

あの玄品ふぐが、
またまた
価格破壊!!
こんなに
美味しいかにが
この価格で
このボリューム!!

商 品

短期的な研究テーマである技術開発が応用可能に

「長期保存技術」

「旨味向上技術」

安く仕入れて品質を保持

旨味を向上

品質が同等の商品を原価率が半分程度でつくることが可能

- ズワイかに鍋と炭火焼
1,980円



- ずわいかにすき
1,680円

- ずわいかに
一匹おかわり
1,280円



- ずわいかに
の炭火焼
1,280円

- いくらとかにのこぼれ寿司
980円



- 活・ひらめ姿造り
1,980円



業態特徴

「玄品ふぐ」との類似性

店舗レイアウト

小コストでリニューアルが可能

※リニューアルコスト:200~300万円

季節変動

人件費のコストコントロールノウハウがある

顧客層

業態間の顧客誘導が可能

客単価

高客単価(客単価4,000円程度)

「玄品ふぐ」のノウハウにより収益性確保が容易

顧客層が広範

売上高の拡大余地

現 状

業績が好調に推移

12月売上高



「玄品ふぐ(小型)」12月の平均売上高の116%



業態転換により収益性が大幅に向上

今後の方針

収益性の低い「玄品ふぐ」店舗のリニューアルを中心に積極的な店舗展開を図る

メニュー開発

メニュー

商品構成、価格を見直す  より収益性の向上を図る

研 究 開 発

美味で健康的な
本物の美味しさ

お客様に喜んで
いただける安さ



玄品技術

- ① 「美味しい」食材を「安く」生産(養殖)する
- ② 「安い」食材を「美味しく」旨みを向上する
- ③ 「美味しい」食材を「安い」時期・場所で仕入れて長期間保存する
- ④ 「美味しい」食材を見分ける味覚分析
- ⑤ 「美味しく」「安い」食材の安全性を確保

研究開発

短期的なテーマ

旨味向上技術



安い食材の旨味を向上する根本技術が完成
現在、事業化開発に着手

旨味向上食材

かに / 鶏 / えび

長期保存技術



長期間食材の鮮度を維持したまま保存・輸送が可能
食材の調達、加工地を選ばず低コストで保存・輸送



「お取り寄せ玄品ふぐ」で品質保持が可能に

長期的なテーマ

養殖技術



養殖技術が次のフェーズへ

1stフェーズ(現在)

陸上養殖場の研究ノウハウを生産地で応用

2ndフェーズ(今後)

養殖業者と同じ環境での養殖技術、養殖ノウハウを構築し更なるコストダウン・品質向上を目指す

味覚分析技術



味の完全解明を目指し更なる技術開発を推進

出店計画

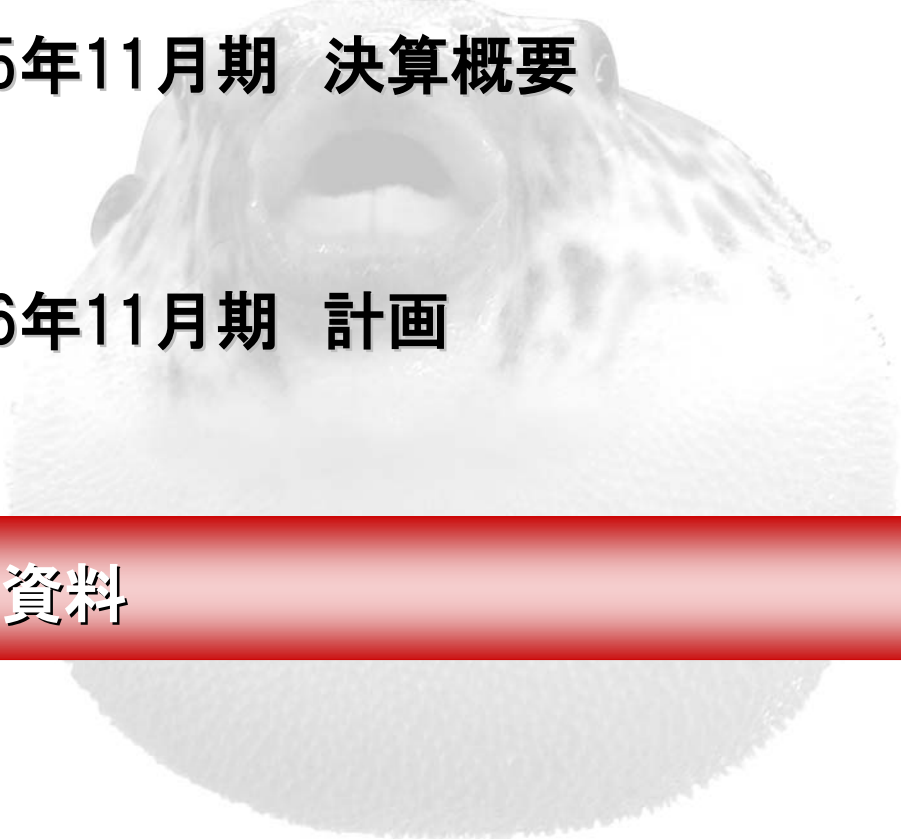


	2005年11月期実績				2006年11月期計画		
	出 店	退店 業態転換	FCへ 転換	期末 店舗数	出店	退店 業態転換	期末 店舗数
玄品ふぐ	32	—	—	85	48	△7	126
関東直営	18	—	△2	45	21	△7	59
関西直営	8	—	△1	29	12	—	41
フランチャイズ	6	—	3	11	15	—	26
かに玄	—	—	—	—	2	6	8
その他	5	4	—	1	—	—	1
合 計	37	4	—	86	50	△1	135

来期も売上高成長率20%を継続

(単位:百万円)

	2004年11月期実績		2005年11月期実績		2006年11月期計画		前年比
	金 額	百分比	金 額	百分比	金 額	百分比	
売上高	5,124	100.0%	6,191	100.0%	7,500	100.0%	+21.1%
店舗売上高	4,950	96.6%	5,569	90.0%	6,800	90.7%	+22.1%
フランチャイズ売上高	22	0.4%	335	5.4%	500	6.7%	+48.9%
食材等その他売上高	151	3.0%	286	4.6%	200	2.6%	△30.2%
売上総利益	3,755	73.3%	4,590	74.1%	5,500	73.3%	+19.8%
販売費及び一般管理費	3,432	67.0%	4,092	66.1%	4,850	64.7%	+18.5%
営業利益	322	6.3%	497	8.0%	650	8.7%	+30.6%
経常利益	311	6.1%	460	7.4%	600	8.0%	+30.4%
当期純利益	157	3.1%	201	3.3%	300	4.0%	+48.6%



1. 2005年11月期 決算概要

2. 2006年11月期 計画

3. 添付資料

とらふぐ料理専門店「玄品ふぐ」

店舗イメージ





てっちり

1,980円



てっさ

980円



醍醐コース

5,300円

泳ぎてっちり・泳ぎてっさ
(またはぶつ刺し)・とらふぐ唐揚げ
ゆびき・雑炊・香物・デザート



匠味コース

3,900円

泳ぎてっちり・泳ぎてっさ
(またはぶつ刺し)・ゆびき
雑炊・香物・デザート



焼き白子
1,480円



ゆびき
630円



焼きふぐ
2,100円

とらふぐ唐揚げ
1,580円



ぶつ刺し
1,580円

損益の季節変動



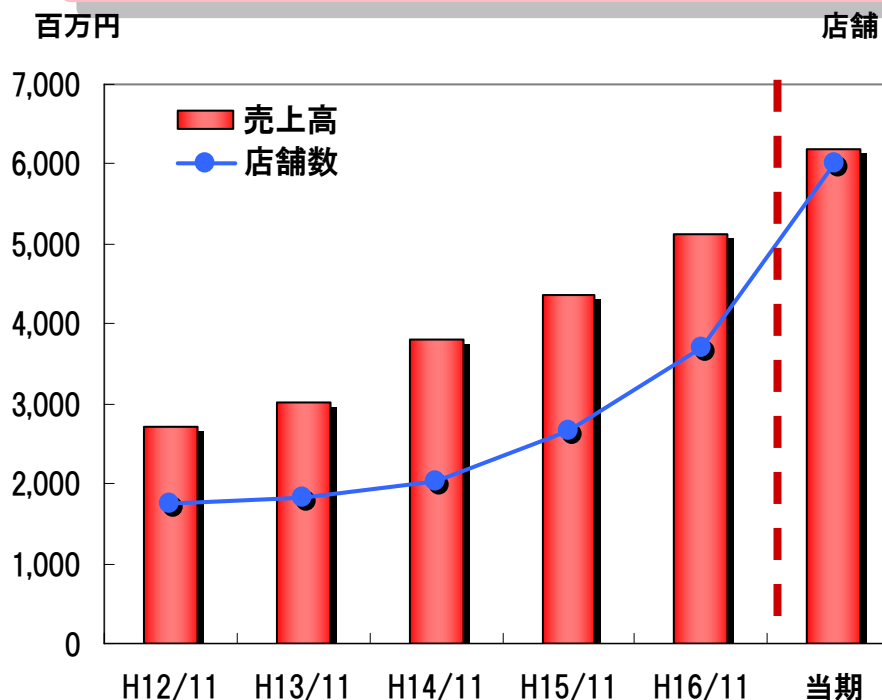
平成17年11月期における四半期別の売上高は次のとおりであり、第1四半期に売上高が偏重しております。

	第1四半期		第2四半期		上半期	
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)
売上高	2,301	37.1	1,250	20.2	3,552	57.3
売上原価	568	35.5	320	20.0	889	55.5
売上総利益	1,732	37.7	930	20.2	2,662	58.0
販管費	1,044	25.5	1,009	24.6	2,053	50.1
営業利益	687	138.2	△79	△15.9	608	122.3
経常利益	685	148.8	△91	△19.8	594	129.0
税引前当期利益	685	188.2	△98	△26.9	587	161.2
当期利益	392	194.2	△48	△24.1	343	170.0

	第3四半期		第4四半期		下半期		通期
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	
売上高	920	14.8	1,718	27.7	2,639	42.6	6,191
売上原価	245	15.3	465	29.0	711	44.4	1,601
売上総利益	674	14.7	1,252	27.2	1,927	41.9	4,590
販管費	942	23.0	1,096	26.7	2,038	49.8	4,092
営業利益	△267	△53.8	156	31.4	△110	△22.3	497
経常利益	△286	△62.2	152	33.1	△133	△29.0	460
税引前当期利益	△289	△79.6	66	18.3	△223	△61.2	364
当期利益	△173	△85.9	32	15.9	△141	△70.0	201

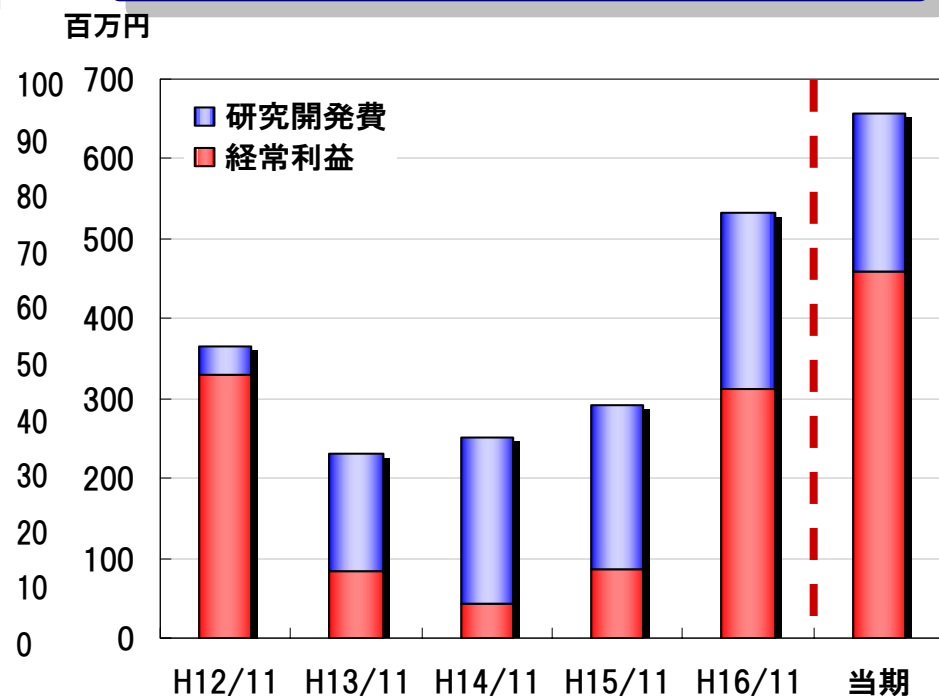
その他資料

売上高・店舗数の推移



	12/11	13/11	14/11	15/11	16/11	当期
■売上高	2,725	3,007	3,815	4,362	5,124	6,191
●店舗数	25	26	29	38	53	86

経常利益・研究開発費の推移

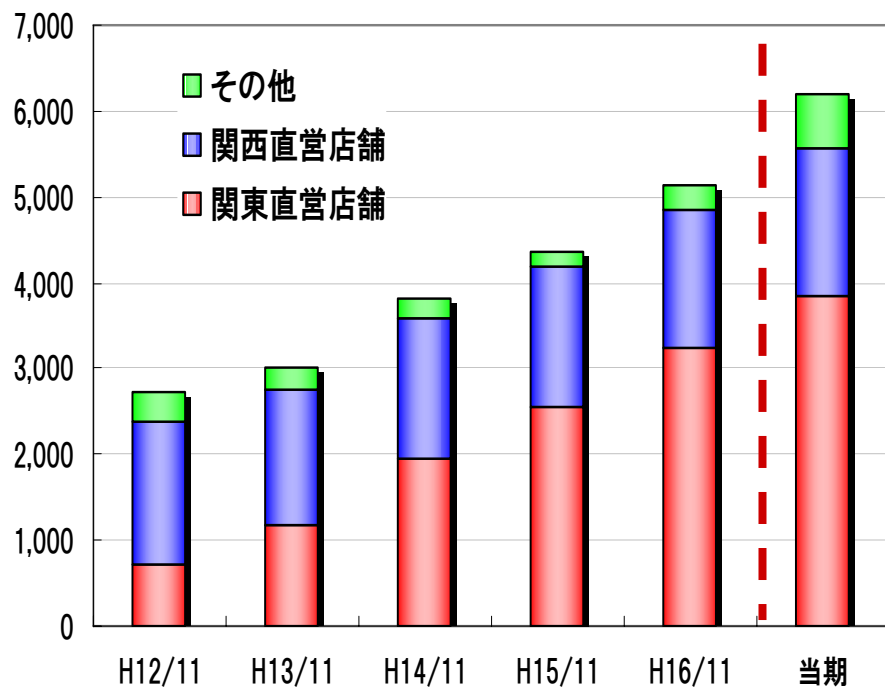


	12/11	13/11	14/11	15/11	16/11	当期
■経常利益	330	82	42	87	311	460
■研究開発費	33	148	207	205	220	196

(注) 当社の主力事業である「玄品ふぐ」は、業態の特性上、第1四半期に売上高が偏重する傾向があります。

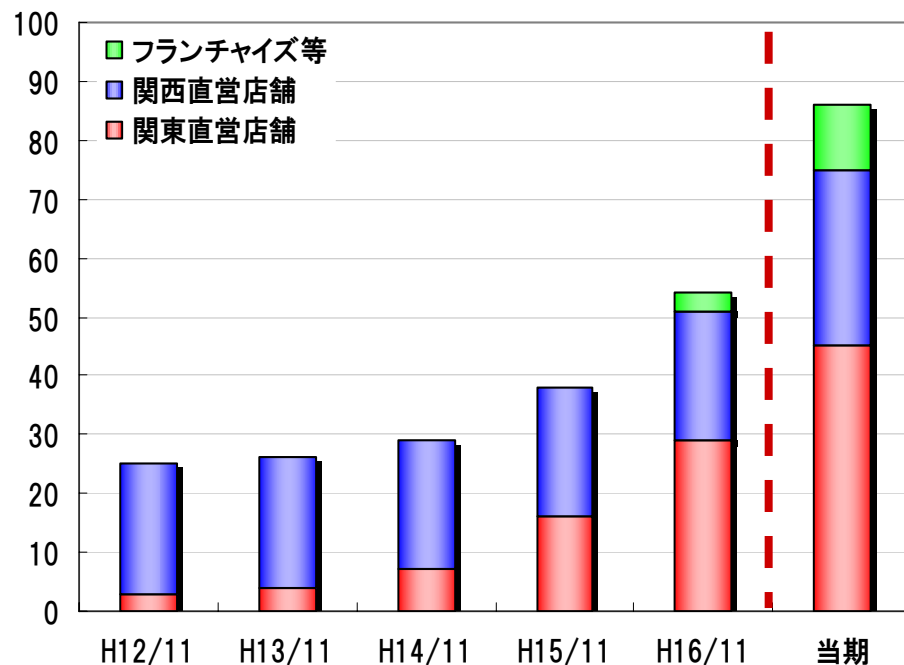
売上高の推移

百万円



店舗数の推移

店舗



	12/11	13/11	14/11	15/11	16/11	当期
■ 関東直営店	712	1,162	1,939	2,559	3,236	3,841
■ 関西直営店	1,682	1,589	1,660	1,619	1,612	1,728
■ その他	330	255	215	183	275	622

	12/11	13/11	14/11	15/11	16/11	当期
■ 関東直営店	3	4	7	16	29	45
■ 関西直営店	22	22	22	22	22	30
■ FC	—	—	—	—	2	11