



平成25年3月期

第3四半期決算説明会

目次

1. 会社概要及び今期のトピックス
2. 平成25年3月期 第3四半期決算概要
3. 平成25年3月期 業績見込み
4. 事業戦略

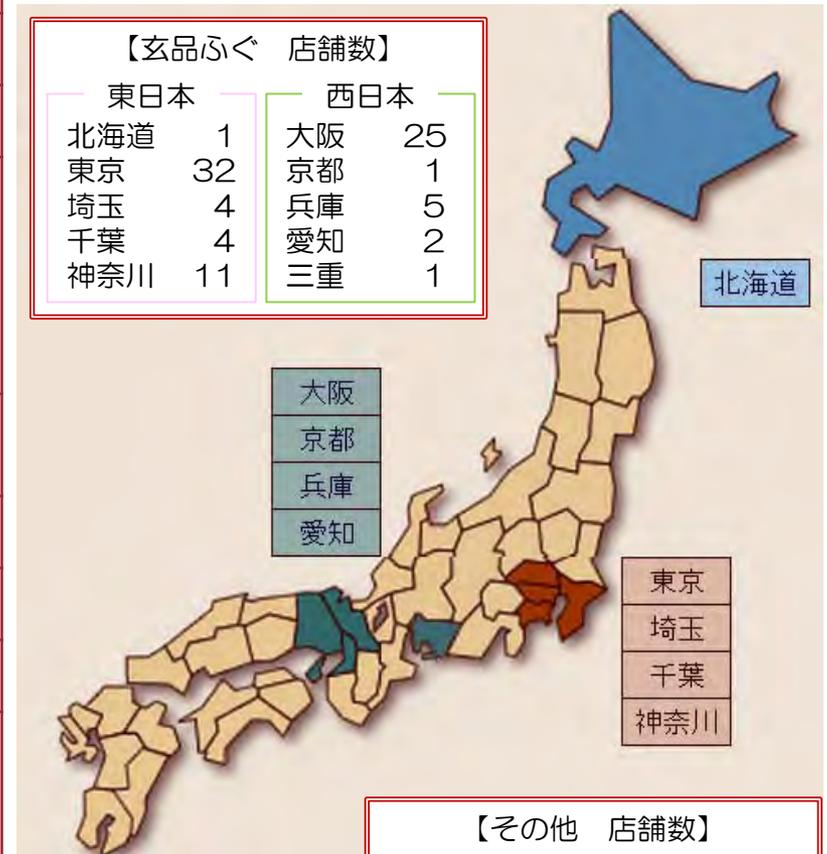
株式会社関門海 会社概要

社名	株式会社 関門海
設立	平成元年 5月
代表者	代表取締役社長 田中 正
子会社	株式会社 関門福楽館 株式会社 だいもん 株式会社 富士水産（※） （※）現在、事業活動を休止しております。
事業内容	とらふぐ料理専門店「玄品ふぐ」の運営及びFC展開、その他店舗運営等
資本金	5億9,689万円（平成24年12月末日現在）
上場	東証マザーズ（コード番号：3372）
決算期	3月
店舗数	グループ全体：105店舗 ・ 玄品ふぐ：86店舗（うち直営47店舗） ・ その他：19店舗 （平成24年12月末日現在）
従業員	142名（166名）（）内はグループ従業員数
本社	大阪市西区北堀江2-3-3

【店舗数状況】

【玄品ふぐ 店舗数】

東日本		西日本	
北海道	1	大阪	25
東京	32	京都	1
埼玉	4	兵庫	5
千葉	4	愛知	2
神奈川	11	三重	1



【その他 店舗数】

だいもん	関門福楽館
すし兵衛 5	壇之浦PA

新規業態

以蟹茂、ふぐ・かに玄品	6
その他	7

経営方針

経営の基本方針

- ◆ 創業者理念 「食で世の中を変える、幸せにする、明るい未来実現に貢献する」
- ◆ 経営者理念 「真に食を愛する者が関門海という集団を形成し、社会に貢献する」
- ◆ 基本方針 「お客様・従業員・株主様・取引先様の利益を情熱をもって一致させる」

経営指標目標

- ◆ 純資産増強による債務超過の早期解消及び店舗ごとの売上高営業利益率10%達成

中期経営戦略

- ◆ 主力事業である「玄品ふぐ」事業への本業回帰及び事業基盤の再構築
- ◆ 不採算事業からの撤退、収益性と成長性の高い事業分野へ経営資源の集中

対処すべき課題

- ◆ 主力業態「玄品ふぐ」業態競争力向上
店舗運営強化、新商品開発、マーケティング方法等の業態競争力の向上を図り収益基盤の確立
- ◆ 不採算店舗／事業収益改善もしくは撤退
店舗の売上改善による収益改善及び不採算店舗、事業からの早期撤退の実施
- ◆ 債務超過の解消
事業計画の抜本的な見直しによる営業CF確保、増資を柱とした財務体質改善による債務超過の解消
- ◆ 継続企業の前提の疑義の解消
事業資金調達、売上増加及び経費削減の各施策を推進し疑義の早期解消を図る

トピックス

平成24年4月	◆ 株式会社ジオブレインへMSワラントの譲渡
5月	◆ 東京本部移転 ◆ 第三者割当増資による新株式発行（総額約5億円）／筆頭株主の異動
6月	◆ 新メルマガ会員「fu:good!」の開始
7月	◆ 「焼福セット」、「新ドリンク」、「単品商品」メニューの本格販売開始
8月	◆ サッポロビール株式会社との資本提携を解消（業務提携は継続） ◆ 日本唐揚協会認定の「からあげグランプリ」の金賞受賞 ◆ 八尾商品センターの譲渡及び特別利益計上
9月	◆ 主要株主である筆頭株主及びその他の関係会社の異動（創業系一族への株式移動）
10月	◆ 「玄品ふぐ」グランドメニューのリニューアル ◆ 早期予約のお客様へ鍋白子サービス特典の実施 ◆ 研修制度を一新し、繁忙期に向けた店舗オペレーションの強化を実施 ◆ 取締役及び監査役の辞任
11月	◆ 宅配サイトのリニューアル ◆ 小僧寿しでの宅配販売開始
12月	◆ 来店されたお客様へ「福くじ」の配布キャンペーンの実施
平成25年1月	◆ 天然とらふぐと熟成とらふぐの食べ比べコース開始（期間限定）
2月	◆ ふぐの日フェアの実施（2月1日～2月9日）

平成25年3月期 第3四半期決算概要

決算概要／連結損益計算書

(単位：百万円)

	H25年3月期 第3四半期（累計） （4月～12月）		H25年3月期 第3四半期（会計） （10月～12月）		H24年3月期 （12月～3月の4ヵ月）	
	金額	比率	金額	比率	金額	比率
売上高	3,856	100.0%	1,926	100.0%	2,845	100.0%
売上原価	1,368	35.5%	653	33.9%	940	33.0%
売上総利益	2,488	64.5%	1,273	66.1%	1,905	67.0%
販売費及び一般管理費	2,654	68.8%	981	51.0%	1,360	47.8%
営業利益	△166	△4.3%	291	15.1%	544	19.1%
営業外収益	90	2.3%	59	3.1%	46	1.6%
営業外費用	137	3.6%	64	3.3%	46	1.6%
経常利益	△214	△5.6%	286	14.9%	544	19.1%
特別利益	42	1.1%	1	0.1%	15	0.5%
特別損失	12	0.3%	2	0.1%	72	2.5%
税金等調整前当期純利益	△184	△4.8%	284	14.8%	487	17.1%
法人税等	27	0.7%	10	0.6%	2	0.1%
当期純利益	△212	△5.5%	274	14.2%	484	17.0%

経常損益

- ◆ 直営既存店舗売上高（玄品ふぐ）
→前年同期比106.0%と改善
- ◆ 原価率 33.0% → 35.5%
→7月の焼きふぐ半額フェアなどの
売上値引等や飲食以外での売上比率が
高いことによるもの
- ◆ 販管費率 47.8% → 68.8%
→H24年3月期は繁忙期のみである
が、H25年3月期は閑散期の固定費
負担の影響
- ◆ （累計）営業損失 166百万円
（会計）営業利益 291百万円
- ◆ （累計）経常損失 214百万円
（会計）経常利益 286百万円
→繁忙期の影響により10月～12月で
は黒字確保

営業外収益

- ◆ 受取和解金 53百万円

決算概要／連結貸借対照表（1）

（単位：百万円）

	H25年3月 第3四半期末		H24年3月期末		増減
	金額	比率	金額	比率	
流動資産合計	2,860	60.0%	2,768	54.6%	92
現金及び預金	1,041	21.9%	1,291	25.4%	△250
売掛金	296	6.2%	157	3.1%	139
商品及び製品	1,285	27.0%	1,151	22.7%	133
原材料及び貯蔵品	18	0.4%	11	0.2%	7
その他	225	4.7%	163	3.4%	61
貸倒引当金	△7	△0.2%	△8	△0.2%	△0
有形固定資産合計	1,128	23.7%	1,504	29.6%	△375
建物及び構築物	924	19.4%	1,088	21.4%	△163
その他	203	4.3%	415	8.2%	△211
無形固定資産合計	7	0.2%	9	0.2%	△1
その他	7	0.2%	9	0.2%	△1
投資その他の資産合計	770	16.1%	791	15.6%	△21
差入保証金	740	15.5%	762	15.0%	△21
その他	68	1.4%	59	1.2%	9
貸倒引当金	△39	△0.8%	△30	△0.6%	△8
固定資産合計	1,906	40.0%	2,304	45.4%	△398
資産合計	4,766	100.0%	5,073	100.0%	△306

資産

- ◆ 資産合計 4,766百万円
→前期比 306百万円減少
(要因)
- ◆ 現金及び預金の減少 250百万円
- ◆ 売掛金の増加 139百万円
→繁忙期のため
- ◆ たな卸資産の増加 141百万円
→12月の食材一括仕入れのため
- ◆ 有形固定資産の減少 375百万円
→八尾商品センターの売却等

決算概要／連結貸借対照表（2）

（単位：百万円）

	H25年3月 第3四半期末		H24年3月期末		増減
	金額	比率	金額	比率	
流動負債合計	4,507	94.6%	4,423	87.2%	83
買掛金	247	5.2%	139	2.7%	108
短期借入金	1,465	30.7%	1,582	31.2%	△116
1年内返済予定の長期借入金	2,376	49.9%	2,247	44.3%	129
未払金	347	7.3%	297	5.9%	50
未払法人税等	24	0.5%	9	0.2%	15
賞与引当金	7	0.2%	7	0.1%	0
その他	37	0.8%	141	2.8%	△103
固定負債合計	233	4.9%	914	18.0%	△680
長期借入金	172	3.6%	802	15.8%	△630
その他	61	1.3%	111	2.2%	△49
負債合計	4,741	99.5%	5,337	105.2%	△596
株主資本合計	△3	△0.1%	△291	△5.8%	287
資本金	596	12.5%	346	6.8%	250
資本剰余金	705	14.8%	455	9.0%	250
利益剰余金	△1,018	△21.4%	△805	△15.9%	△212
自己株式	△287	△6.0	△287	△5.7%	0
その他の包括利益	—	—	△2	△0.0%	2
新株予約権	28	0.6%	28	0.6%	0
純資産合計	※25	0.5%	△264	△5.2%	289
負債・純資産合計	4,766	100.0%	5,073	100.0%	△306
有利子負債	4,013	84.2%	4,631	91.3%	△618

負債

◆ 負債合計 4,741百万円

→前期比596百万円減少

（要因）

◆ 買掛金の増加 108百万円

→繁忙期のため

◆ 借入金の返済 618百万円

純資産

◆ 純資産合計 25百万円

→前期比289百万円増加

（要因）

◆ 利益剰余金の減少 212百万円

→四半期純損失の計上

◆ 資本金等の増加 500百万円

→第三者割当増資（H24.5.31）

※第3四半期末では
債務超過の解消

→第4四半期も引続き繁忙期のため債務超過解消に目途

平成25年3月期 業績見込み

計画／連結損益計算書

(単位：百万円)

	H25年3月期 第1四半期 (会計)		H25年3月期 第2四半期 (会計)		H25年3月期 第3四半期 (会計)		H25年3月期 第3四半期 (累計)		H25年3月期 (予想)	
	金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率
売上高	986	100%	943	100%	1,926	100.0%	3,856	100.0%	5,500	100%
店舗運営事業	986	100%	943	100%	1,926	100.0%	3,856	100.0%	5,500	100%
売上原価	359	36.4%	355	37.6%	653	33.9%	1,368	35.5%	1,830	33.3%
売上総利益	626	63.5%	588	62.4%	1,273	66.1%	2,488	64.5%	3,670	66.7%
販売費及び一般管理費	820	83.2%	852	90.3%	981	51.0%	2,654	68.8%	3,520	64.0%
営業利益	△193	△19.6%	△264	△28.0%	291	15.1%	△166	△4.3%	150	2.7%
営業外収益	18	1.8%	12	1.3%	59	3.1%	90	2.3%	65	1.2%
営業外費用	44	4.5%	29	3.1%	64	3.3%	137	3.6%	145	2.6%
経常利益	△219	△22.2%	△281	△29.8%	286	14.9%	△214	△5.6%	70	1.3%
特別利益	0	0.0%	40	4.2%	1	0.1%	42	1.1%	30	0.5%
特別損失	9	0.9%	0	0.0%	2	0.1%	12	0.3%	10	0.2%
税金等調整前当期純利益	△229	△23.2%	△240	△25.5%	284	14.8%	△184	△4.8%	90	1.6%
法人税等	6	0.6%	9	1.0%	10	0.6%	27	0.7%	40	0.7%
当期純利益	△236	△23.9%	△250	△26.5%	274	14.2%	△212	△5.5%	50	0.9%
純資産	1		△248		25		25		287	

事業戦略

◆戦略の方向性

I. 営業戦略

II. 投資戦略

III. 財務戦略

◆株式状況の変遷

◆株価推移状況

戦略の方向性

選択と集中によりコア事業である
ふぐ事業に原点回帰

- 不採算事業からの撤退、収益性と成長性の高い事業分野へ経営資源を集中
- 「玄品ふぐ」事業への本業回帰

営業戦略

- 店舗ごとの償却前売上高営業利益率10%達成を目指す
- マーケティング方法の見直しによる業態競争力の向上

経営陣の責任明確化
経営陣・従業員の一体感

- 債務超過の解消
- 不要資産売却・コスト削減
- 債務返済リスケジュールング

経営体制
組織体制

- 経営のリーダーシップ発揮
- 組織のスリム化

- システム開発投資
- 店舗改装
- 人材育成投資

財務戦略

債務超過解消による上場維持
キャッシュフロー確保

投資戦略

業務効率化と将来人材の育成

玄品ふぐ

- ◆ 玄品ふぐでは、独自の研究技術により、あらゆる食材に対して徹底した「安全」の確保・品質と味・価格を維持・提供し続けています。

味へのこだわり

《てっちり》

「ふぐ料理＝てっちり」と言ってもいいほどの代表料理。自家製ぽん酢でサッパリと食べるその旨さは、まさに季節不問。一年を通して旬と変わらぬ美味しさをご用意しております。

《てっさ》

厚切りのてっさならではの最高のコリコリ感、噛みしめると、じんわり後から旨みがきます。



《味覚データ技術》

米・野菜・卵等、味覚のデータ技術を使用し、分析し、「本当に美味しい商品」を発掘。



《自社製品開発力》

化学調味料、旨味調味料不使用、自然の味わいを活かしたぽん酢

価格高騰に負けない自社調達力

「とらふぐ」の市場価格は相場により大きく変動し、最近においては、一時、2倍近くも跳ね上がるという状況も発生いたしました。

そのような状況においても「安定的」にとらふぐを確保するため、当社では、養殖ふぐをほぼ受注生産の状態一年分大量買付け、超低温保存により、安定した価格での提供が可能となっています。

また、「安全面」についても、現地へ当社社員が頻繁に赴き、現地での徹底した生産及び冷凍加工段階での品質コントロールにより、他社が苦戦する中であっても、優良で変わらぬ品質と価格を維持・提供し続けることができます。



玄品ふぐ

◆ 老若男女問わずご満足いただける、充実したコースメニュー

定番コース



ふぐの主力商品であるてっちり・てっさは勿論のこと、ふぐ出汁の旨味を味わえるふぐ雑炊までとらふぐを存分に味わえるコース

玄品の定番

秘玄 匠味コース 3,780円 (全5品)

湯引き・てっさ・てっちり・雑炊・デザート

唐揚げも楽しみたい方に

秘玄 醍醐コース 4,980円 (全6品)

湯引き・てっさ・てっちり・唐揚げ・雑炊・デザート

唐揚げと焼ふぐが堪能できる

秘玄 極味コース 5,780円 (全7品)

湯引き・てっさ・てっちり・唐揚げ・焼ふぐ・雑炊・デザート

玄品ふぐのすべてを味わい尽くす

秘玄 贅沢コース 8,500円 (全10品)

湯引き・てっさ・ぶつてっちり・3強唐揚げ・焼ふぐ・ふぐ寿司・鍋白子・鍋用コラーゲン・雑炊・デザート

宴会コース



酔楽 匠味コース 5,500円

湯引き・てっさ・てっちり・雑炊・デザート+飲み放題

酔楽 醍醐コース 6,500円

湯引き・てっさ・てっちり・唐揚げ・雑炊・デザート+飲み放題

天然とらふぐコース

天然 匠味コース 7,780円

湯引き・天然てっさ・天然てっちり・雑炊・デザート

天然 醍醐コース 8,980円

湯引き・天然てっさ・天然てっちり・唐揚げ・雑炊・デザート

天然 極味コース 9,780円

湯引き・天然てっさ・天然てっちり・唐揚げ・焼ふぐ・雑炊・デザート

営業戦略 (1)

◆ 年間を通じて、お客様に喜ばれる店舗へ

《夏限定 「焼福（やきふく）セット」》

夏場が繁忙期である「焼肉」をビジネスモデルとして、「ヘルシー」「コラーゲン」「選べる」をキーワードに、今までのコース中心であるふぐ屋の常識を覆し、単品ふぐ料理を充実させ、コースも選べる楽しさを追求した新商品を揃えました。その結果、店舗におけるビール類の販売量は昨年対比131%と大幅に増加いたしました。



《新 ドリンクメニュー》

女性客をターゲットに、新たにドリンクメニューを大幅に変更しました。特に、とらふぐよりコラーゲンを抽出することに成功し、臭みを消した画期的な海洋性コラーゲンの「美容ドリンク」であるコラーゲンドリンクや、各種カクテルなど、幅広い女性の年齢層にご好評を頂いております。



◆ 店舗状況

今期も新規出店は行わず、収益改善の見込めない店舗については、閉店・業態変更により高利益率店舗への回復を目指します。

店舗名	業態変更内容	
黒門富士水産	「玄品ふぐ 大阪黒門の関」としてオープン	販売店舗部分を縮小し、飲食部分を増加
以蟹茂南越谷	「ふぐ・かに玄品 南越谷店」としてオープン	ふぐと蟹を提供できる店舗へ業態転換
ふぐ田町・トロバカ	「ふぐ・かに玄品 田町店」としてオープン	ふぐと蟹を提供できる店舗へ業態転換
玄銀	「玄品ふぐ くろかね」としてオープン	玄品ふぐとしてブランドを統一

営業戦略 (2)

◆ 東京都の条例改正による新たな市場形成

東京都ふぐの取扱い規制条例の改正を受け、フグ加工品の一部（身欠きふぐ）について、ふぐ調理師以外の者の販売を認める制度等を規定。 ＊身欠きふぐ：ふぐ調理師資格がある人が、皮・有毒部位を除去したものの
東京都の条例改正を背景に、他業態との協業など今後も新たな市場形成が見込まれる。

方策・商品	媒体・販売先	概要
ネット販売 拡大	インターネット (楽天市場)	<p>これまでの楽天市場での販売に加え、以下の点についても販促を強化。</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 楽天での売上の多くを構成する優良会員（プラチナ会員）へのメール配信／直近6ヶ月で楽天グループを利用しているアクティブ顧客へのアクション ② 自分購入・早期予約特典などを実施 ③ お歳暮特集広告（11月上旬～12月中旬） ④ 年越し特集タイアップ広告（11月中旬～12月末） ⑤ プラチナプライベートセールス 
ラジオCM 通販	ラジオ	ラジオCMやラジオでの通信販売の実施
他業態との 協業	小僧寿しが運営する グループ直営店舗で の販売	平成24年11月17日（土）より、株式会社小僧寿しが運営するグループ直営店舗401店舗において、年末の贈答品として宅配セットの販売開始。

投資戦略

◆ 店舗設備改装

1. 特殊業態店舗の改装に加え、玄品一部店舗にて軽微な設備の改装を実施
2. 物流センターの移設（墨田区緑⇒墨田区亀沢）を実施

◆ 人材育成投資について

1. 本部重視の経営戦略 ⇒ 現場重視の経営戦略へ

各経営陣が率先して現場を回り、経営理念・使命感の共有・浸透を図る。

2. 現場力強化 ⇒ 中長期的な人材育成を目的とした『玄品ふぐ』店舗オペレーション向上プロジェクトを開始

以下の観点からの専門家を招いた集合研修を実施。

- ①ビジネスの基本姿勢
- ②成功の定義
- ③Win Win のマネジメント
- ④優先順位の設定
- ⑤コミュニケーション

3. 接客オペレーションに特化したオペレーションマニュアルの作成

上記研修対象者に対し、新オペレーションマニュアル導入説明会の実施。

今後、当該マニュアル習得のためのトレーニング・プログラムを実施の予定。



◆ 債務超過の解消

GTRブリックグループホールディングス株式会社を割当先とする総額約5億円の第三者割当増資を実施
 ⇒ 当該増資と下半期の純利益計上により、平成25年3月期末における債務超過解消に目途。

◆ 不要資産売却・コスト削減

1. 八尾商品センターについては、株式会社万代リテールホールディングスに売却完了
2. 収益改善が見込めない店舗や事業については早期に売却・撤退
3. 本部機能縮小化による販売費及び一般管理費の更なる削減（平成23年11月期より継続中）

◆ 金融機関との債務返済リスクシューリングと有利子負債の圧縮

1. 取引金融機関との借入金返済リスクシューリング
2. 増資資金、不要資産売却代金の一部を借入金の返済に充当、有利子負債を圧縮

<借入金の残高>

・借入金の推移

（平成24年3月末） 4,631百万円 → （平成24年12月末） 4,013百万円

※3月末までに170百万円を返済予定

株式状況の変遷

◆大株主 平成24年5月31日 異動

GTRブリックグループホールディングス株式会社

- ・平成24年5月31日 第三者割当増資引受
- ・所有株式数：31,750株

譲渡

◆大株主 平成24年9月14日 異動

株式会社椿台

- ・平成24年9月14日 株式譲渡
- ・所有株式数：30,466株

◆譲渡の経緯

第三者割当増資の引受時において、GTRは当社株式を長期に保有する方針でしたが、椿台からの借入金返済のために、GTRの持つ当社普通株式を代物弁済し、その結果、GTRの持つ当社普通株式のうち30,466株（当社議決権の32.73%）が、平成24年9月14日付で、GTRから椿台に譲渡されました。

株式会社椿台

資本金 3,000,000円（山口咲生氏 100%所有）

役員等 代表取締役 田原久美子氏

主な事業 不動産賃貸業、投資業

椿台は、当社創業者山口聖二氏の遺児である山口咲生氏が大株主であり、また、山口咲生氏の法定代理人親権者である田原久美子氏が代表取締役に就任しております。

株主名	所有株数	所有割合
椿台	30,466株	31.71%
ヤタガラスHD ※1	24,048株	25.03%
関東財務局	5,386株	5.61%
波戸淳司	5,102株	5.31%
GTRブリックグループHD	1,284株	1.34%

※ 潜在株式としてMSワラント12,600株等があります

※ 自己株式3,020株（3.14%）は含めておりません

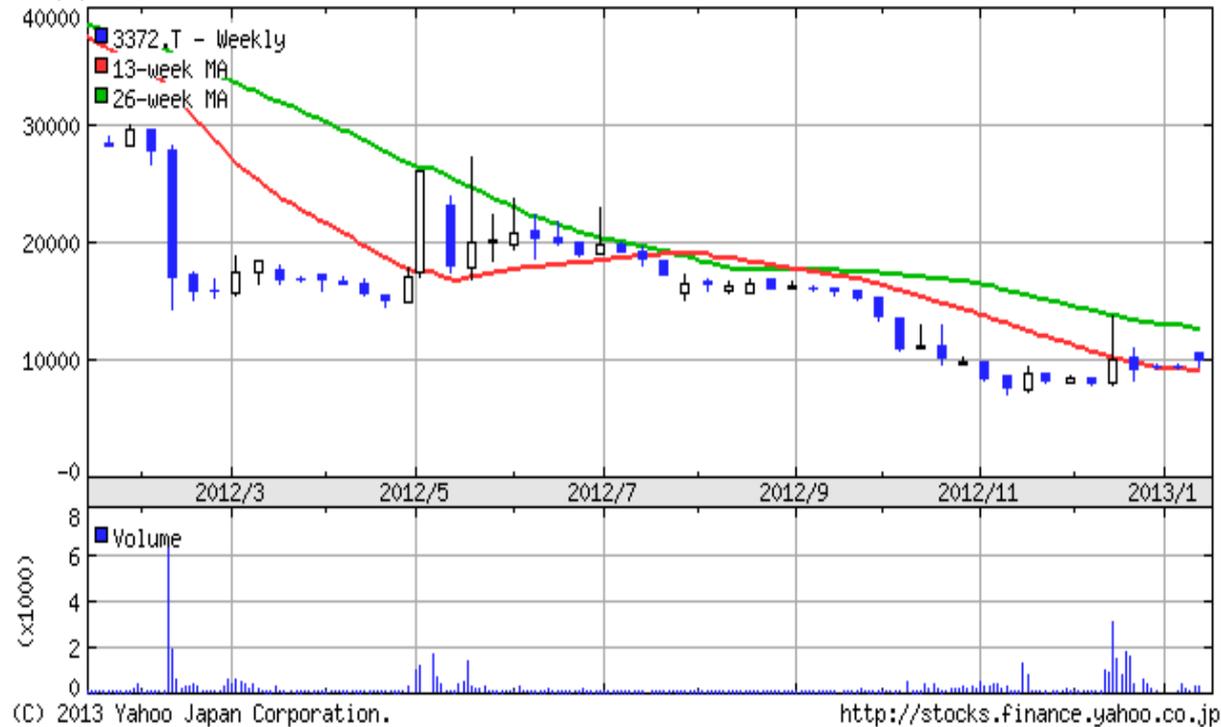
※1 前代表取締役谷間真氏 100%保有

株価推移状況

KANMONKAI Co.,Ltd.

Splits: ▼

2013/1/11



資料：Yahoo! Japan ファイナンス

リリース内容

平成24年2月6日

- ・ 株主優待制度の廃止
- ・ A種優先株式の発行の決議

平成24年2月24日

- ・ 債務超過の猶予期間入り

平成24年3月14日

- ・ A種優先株式の失権

平成24年4月10日

- ・ MSワラントの譲渡

平成24年5月15日

- ・ 第三者割当増資の決議
- ・ 筆頭株主の異動

平成24年5月31日

- ・ 第三者割当増資の振込完了

平成24年9月14日

- ・ 筆頭株主の異動

「本日はありがとうございました」

＜お問い合わせ先＞

株式会社 関門海

経営支援部

担当：田渕・阿部

TEL：06-6578-0029 e-mail：ir@kanmonkai.co.jp

本資料に記載されている業績予想、計画等の過去の実績以外の記述については、当社の将来の見通しを示したものであり、現時点において入手可能な情報・見通し・判断に基づいて作成しております。実際の業績は、今後の様々な要因によって異なる可能性があることをご承知おきください。

記載された情報によって生じた損失等につきましては、当社は一切責任を負うものではありません。また、本資料は投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご利用者ご自身の判断において行われるようお願いいたします。