

# 2022年2月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社ワイズテーブルコーポレーション

(証券コード： 2798東証第二部)



2021年10月25日

## 1. 2022年2月期 第2四半期 業績概要と今期の見通し

- 2022年2月期 第2四半期 売上高の状況
- 2022年2月期 第2四半期 業績概要（連結）
- 資本政策の状況
- 2022年2月期 通期見通し（連結）

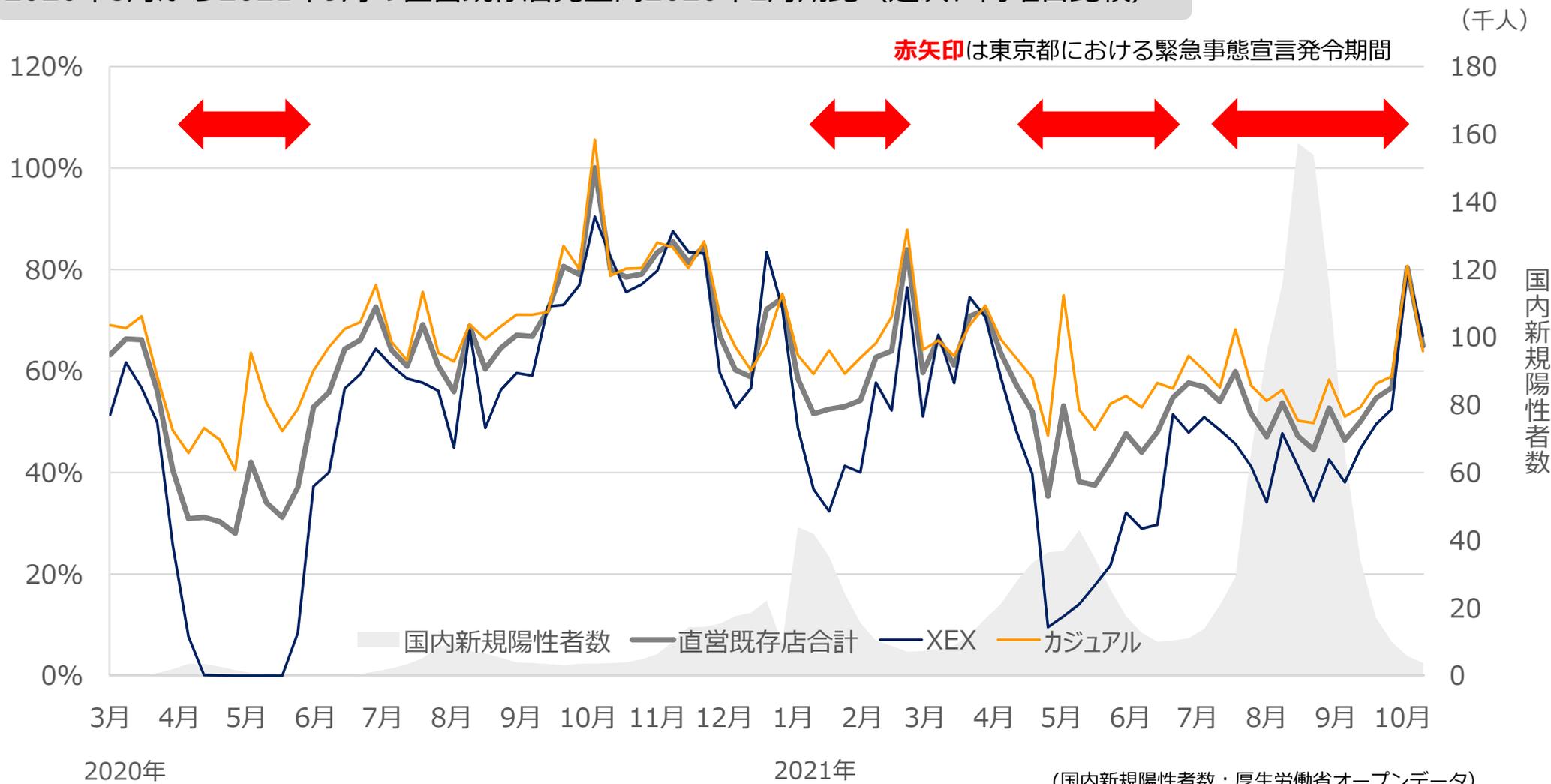
## 2. 当社グループの近況とトピックス

- 2022年2月期の取り組み
- CÉ LA VI TOKYO
- 今後の利益成長の方向性

# 2022年2月期 第2四半期 売上高の状況 - セグメント別

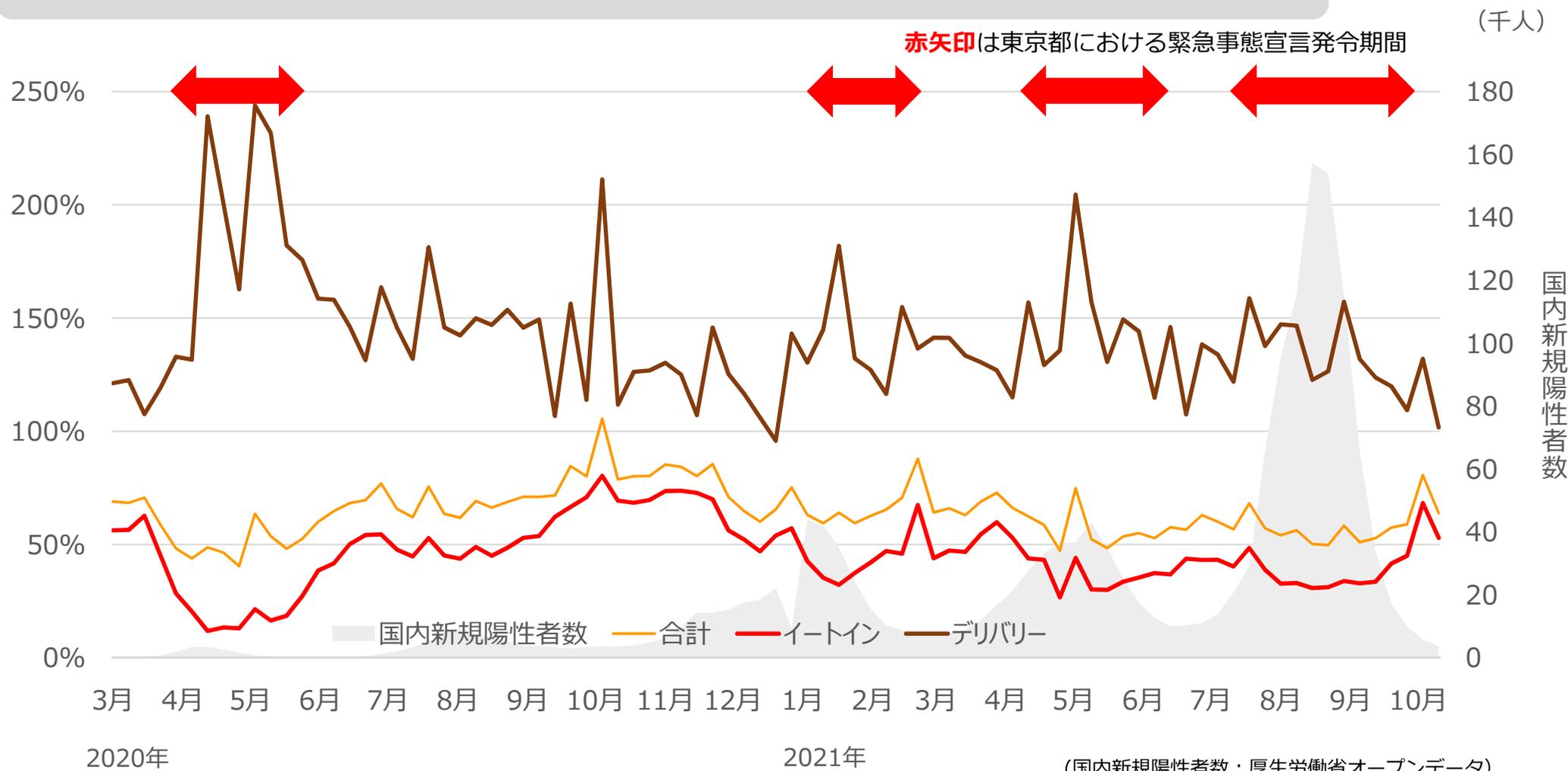
- 2021年4月から6月、7月から9月までの緊急事態宣言及びまん延防止等重点措置発令により、低調に推移
- 2022年2月期第2四半期の既存店売上高前年比（月次ベース） 全社52.3%（XEX41.4%、カジュアル58.5%）

2020年3月から2021年9月の直営既存店売上高2020年2月期比（週次、同曜日比較）



- 緊急事態宣言の発令や感染者数の増加により、イートイン売上は低調
- デリバリー売上は高水準で推移

2020年3月から2021年9月のカジュアルレストラングループ 直営既存店売上高2020年2月期比 (週次、同曜日比較)



単位：百万円（百万円未満切捨て）

## 2022年2月期 第2四半期連結累計期間

## 2021年2月期 第2四半期連結累計期間

## 【 連 結 】

	当期実績		計画（注）		計画比	前期実績		前期比
		構成比		構成比			構成比	
売上高	3,589	100.0%	3,676	100.0%	97.6%	3,681	100.0%	97.5%
営業利益	▲963	-	▲986	-	-	▲1,225	-	-
経常利益	▲48	-	▲166	-	-	▲1,041	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲51	-	▲170	-	-	▲1,019	-	-
1株当たり 当期純利益	▲17.61円	-	▲58.80円	-	-	▲383.16円	-	-

## ■ 計画比（カッコ内は利益に対する効果）：

（注）2021年7月14日付で発表した第2四半期連結累計期間計画

## 【売上高】

- 2021年8月における緊急事態宣言及びまん延防止等重点措置発令期間延長、対象地域拡大と、全国的な感染者数の増加による直営店減収、フランチャイズ事業減収

## 【営業利益】

- 全面的なコスト削減（+）

## 【経常利益】

- 営業時間短縮にかかる協力金、雇用調整助成金計上額上振れ（+）

## 【親会社株主に帰属する当期純利益】

- 経常損失幅縮小により損失幅縮小

- 前期比：前期は6月以降売上に回復がみられたが、当期は緊急事態宣言等の発令と全国的な感染者数の増加により売上落ち込みコスト削減と、協力金及び雇用調整助成金の計上により損失幅は縮小

# 2022年2月期 第2四半期 業績概要（連結貸借対照表）

単位：百万円（百万円未満切捨て）

科目	当第2四半期末	前連結会計年度	増減	科目	当第2四半期末	前連結会計年度	増減
現金及び預金	1,656	1,096	559	買掛金	346	319	27
売掛金	354	379	▲24	短期借入金（注）	1,204	1,197	6
棚卸資産	117	114	2	未払金	706	930	▲223
その他	682	379	302	未払法人税等	2	143	▲141
<b>流動資産合計</b>	<b>2,811</b>	<b>1,969</b>	<b>841</b>	株主優待引当金	55	60	▲5
有形固定資産	1,260	1,302	▲41	その他	561	1,306	▲744
建物及び構築物（純額）	1,031	1,078	▲46	<b>流動負債合計</b>	<b>2,878</b>	<b>3,958</b>	<b>▲1,080</b>
その他（純額）	228	223	5	長期借入金	1,699	319	1,379
無形固定資産	11	14	▲3	資産除去債務	825	821	4
その他	11	14	▲3	その他	176	244	▲68
投資その他の資産	1,066	1,078	▲11	<b>固定負債合計</b>	<b>2,701</b>	<b>1,385</b>	<b>1,316</b>
投資有価証券	0	0	0	<b>負債合計</b>	<b>5,579</b>	<b>5,343</b>	<b>235</b>
長期貸付金	538	538	-	株主資本合計	▲460	▲1,008	548
敷金及び保証金	590	589	0	その他の包括利益累計額	0	0	0
その他	▲62	▲49	▲12	新株予約権	30	30	-
<b>固定資産合計</b>	<b>2,338</b>	<b>2,395</b>	<b>▲56</b>	<b>純資産合計</b>	<b>▲429</b>	<b>▲978</b>	<b>548</b>
<b>資産合計</b>	<b>5,149</b>	<b>4,365</b>	<b>784</b>	<b>負債純資産合計</b>	<b>5,149</b>	<b>4,365</b>	<b>784</b>

（注）短期借入金には1年内返済予定の長期借入金を含む。

- ・ 主な増減：現預金の増加：新規借入及び第三者割当増資の実施による
- その他流動資産の増加：協力金及び助成金等の未入金分の計上による
- 未払金及びその他流動負債の減少：納付猶予を受けていた社会保険料、消費税等を納付していることによる
- 未払法人税等の減少：納付猶予を受けていた法人税等を納付していることによる
- 長期借入金の増加：新規借入の実施による
- 株主資本の増加：第三者割当増資の実施による

# 2021年2月期 第2四半期 業績概要（連結キャッシュ・フロー計算書）

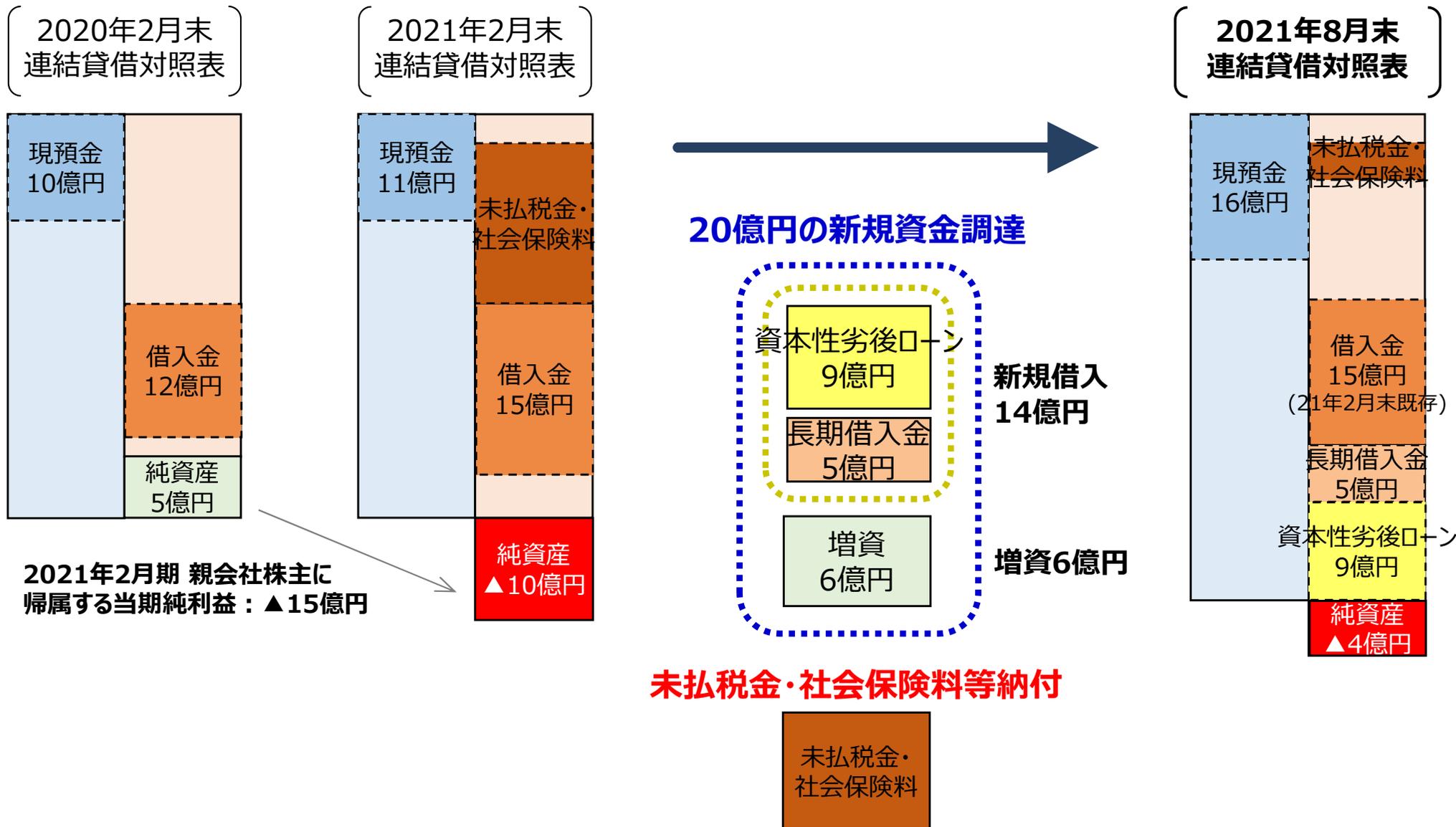
区分	当第2四半期連結累計期間	前第2四半期連結累計期間
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>▲1,361</b>	<b>▲443</b>
税金等調整前当期純損失(▲)	▲48	▲1,047
減価償却費（のれん償却含む）	100	132
売上債権の増減額（▲は増加）	26	88
未収入金の増減額（▲は増加）	▲307	▲131
未払金の増減額（▲は減少）	▲242	153
未払消費税等の増減額（▲は減少）	▲407	92
法人税等の支払額	▲100	▲1
預り金の増減額（▲は減少）	▲307	▲1
その他	▲75	270
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>▲44</b>	<b>▲62</b>
有形固定資産の取得による支出	▲43	▲72
貸付けによる支出	-	▲30
その他	▲0	39
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>1,966</b>	<b>286</b>
短期借入金の増減額（▲は減少）	▲9	541
長期借入れによる収入	1,400	110
長期借入れの返済による支出	▲4	▲345
株式の発行による収入	599	-
その他	▲19	▲18
<b>現金及び現金同等物の増減額（▲は減少）</b>	<b>559</b>	<b>▲219</b>
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	<b>1,096</b>	<b>1,064</b>
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>1,656</b>	<b>845</b>

単位：百万円  
（百万円未満切捨て）

（注）  
主要項目のみ記載

・ 新規の長期借入及び第三者割当増資の実施により資金を調達し、前期に納付猶予を受けていた税金・社会保険料等を納付

- 2021年3月31日に、新規14億円の長期借入を実施
- 2021年4月19日付取締役会決議で、第三者割当による新株発行を決議し、5月7日に払込完了



単位：百万円（百万円未満切捨て）

科目	2021年2月期 通期実績	2022年2月期 通期計画（注）	前期比
売上高	8,288	8,801	106.2%
営業利益	▲1,905	▲1,259	—
経常利益	▲1,384	385	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲1,502	409	—

（注）2021年10月14日付で発表した通期計画

■ XEXグループ

- ・通期既存店売上高は2020年2月期比59%で設定（上半期41%、下半期77%）

■ カジュアルレストラングループ

- ・通期既存店売上高は2020年2月期比68%で設定（上半期59%、下半期79%）

■ その他

- ・本社コストの削減効果を織り込み
- ・発表済みの協力金と、特例期間における雇用調整助成金を受給することを見込む  
申請受付時期に鑑みて合理的と考えられる時期に織り込み

## 1. 2022年2月期 第2四半期 業績概要と今期の見通し

- 2022年2月期 第2四半期 売上高の状況
- 2022年2月期 第2四半期 業績概要（連結）
- 資本政策の状況
- 2022年2月期 通期見通し（連結）

## 2. 当社グループの近況とトピックス

- 2022年2月期の取り組み
- CÉ LA VI TOKYO
- 今後の利益成長の方向性

- 以下の施策に取り組むことにより、売上高の確保と、収益構造の改善を進める

施策	セグメント	取組内容	上期の状況	今後の取組
売上構造の見直し	<b>XEXグループ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 個人需要をターゲットとした販促施策の実施</li> </ul>	緊急事態宣言等発令下での営業制限と感染者数増加で来客数は低調に推移	付加価値向上、客単価引上げにより収益構造を改善
	<b>カジュアルレストラングループ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ デリバリー新業態の導入・育成</li> <li>■ 低投資の郊外型店舗モデル導入</li> </ul>	デリバリー・テイクアウト専門の三鷹店を7月に出店、順調な立ち上がり	
店舗の数値管理強化	<b>全社</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 粒度の細かいコスト管理を継続</li> </ul>	売上が低調な中でも生産性は向上	営業が通常に戻る中でも管理が甘くならないよう、引き続き厳しい管理を継続
仕入コストの削減	<b>全社</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 物流システムの効率化</li> <li>■ 取扱いアイテムの絞込み、他社商品活用によるコスト削減</li> </ul>	8月より物流システムを統合	オペレーションの安定化・効率化を進め、品質・価格においてメリットを出していく
本社コストの削減	<b>本社</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 引き続き各種コスト見直し</li> <li>■ 売上高回復後もコスト増抑制</li> </ul>	コスト削減を継続中	継続

- 2022年2月期の後半においては、本来のコアセグメントの回復を見込み、販促を強化する

## 若年層（25～45歳前後）

コロナ禍においても、重症化リスクが小さく比較的活動的。営業再開時における利用も多い

## ミドル～アクティブシニア層

リスクの高い高年齢層の来客減。今後の回復も感染者数やワクチン、治療薬の影響大

個人

### コロナ禍での重要セグメント

- XEXとしての新しい顧客層の開拓（ビュッフェ、ネット販促）
- 客単価は低め

### 今後の重要セグメント

- XEXのこれまでのコアセグメント
- 富裕層多く、客単価は高い

法人・団体

- 若年層の接待や大人数での需要は少ない

- 企業接待、大人数会食、出張の制限などにより大幅減
- 今後の各社の動向次第

インバウンド

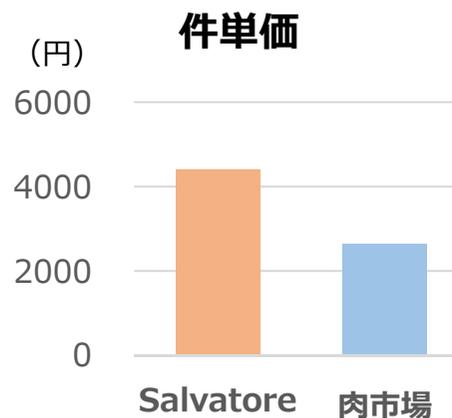
### 2022年以降の回復

- 海外の感染者数の高止まりや入国制限などにより回復には時間がかかる

- デリバリー・テイクアウト専門の「PIZZA SALVATORE CUOMO 三鷹」を7月13日にオープン
- 低コストでの出店・運営を実現
- 「Salvatore」と「肉市場」の2ブランド提供により、売上増加、幅広い層の顧客を獲得
- モデルとしてブラッシュアップし、今後の出店につなげていく

	従来のサルヴァトーレ事業	PIZZA SALVATORE CUOMO 三鷹
出店場所	主要ターミナル駅・繁華街	JR中央線 三鷹駅徒歩2分
店舗規模	30~40坪	23坪
初期投資額	5,000~6,000万円	居抜き物件活用により抑制
オペレーション負担	重い	イートインなし、メニュー絞り込みにより軽減

## 7月~9月の売上の状況



- 「Salvatore」 のみの場合に比べ、1.3倍の売上高
- 価格帯の異なるコンテンツの提供により、異なるニーズ・顧客層を獲得

- 本社コストの抑制を継続（2020年2月期、2021年2月期に行ったコスト削減後の水準を維持）

## 主な削減項目

(単位：百万円)

項目	実績		2020年2月期 第2四半期比	
	2020年2月期 第2四半期累計	2022年2月期 第2四半期累計		
人件費	236	208	▲27	配置転換・人員自然減
租税公課	40	▲4	▲44	減資による外形標準課税減少
支払手数料・業務委託費	109	73	▲35	顧問料、その他外部委託費等削減
その他	182	138	▲43	
<b>本社部門販管費合計</b>	<b>568</b>	<b>416</b>	<b>▲152</b>	

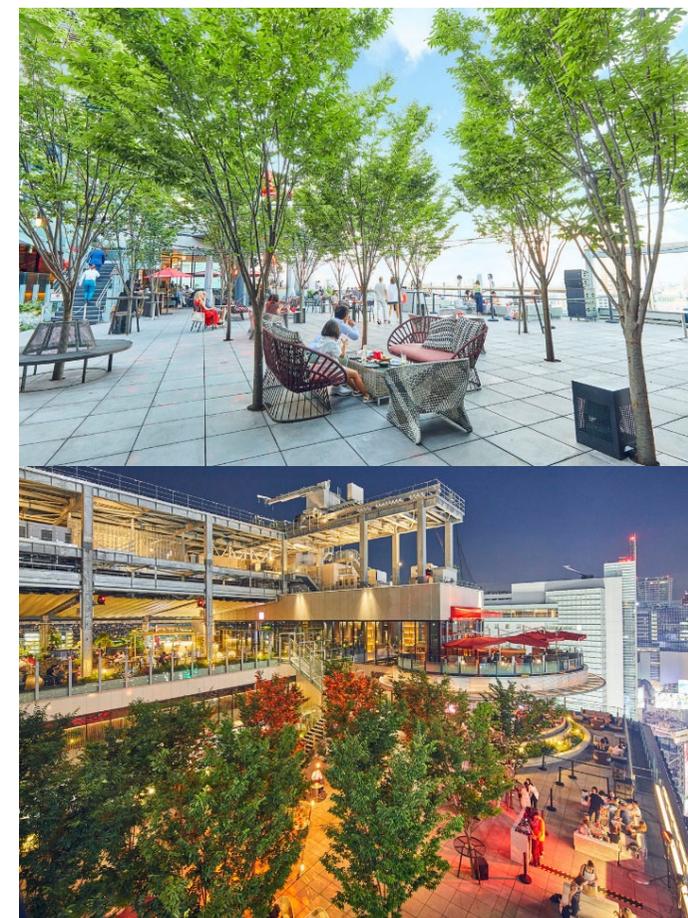
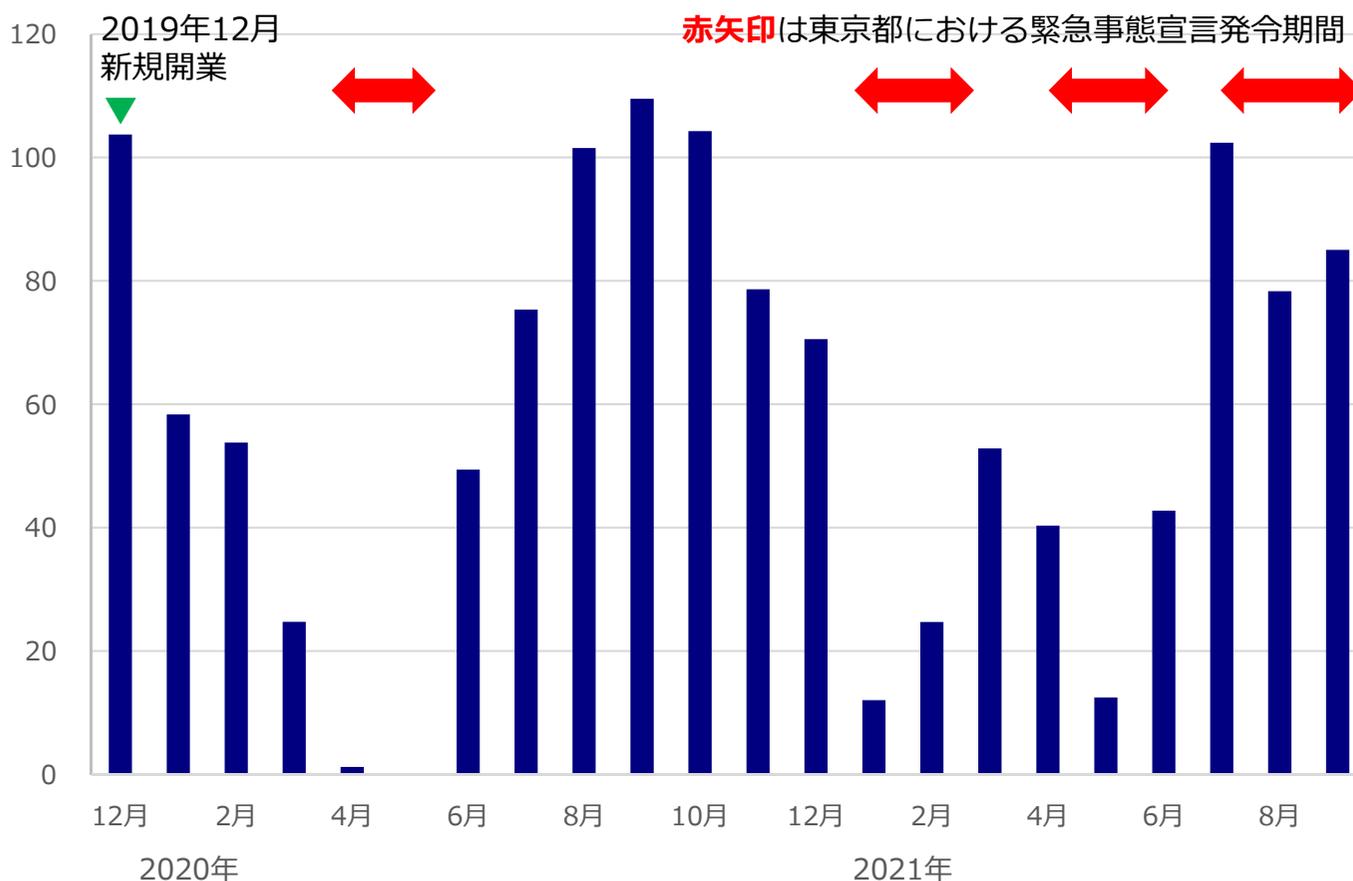
※ワイズテーブルコーポレーション単体

※社内管理会計用に組み替えた数字であり、開示データとは必ずしも一致しない

- 2021年1月～6月は苦戦。冬はテラスの稼働率が落ち、気温の上昇後も、緊急事態宣言により影響を受けた
- 7月は売上高が回復するも、感染者数の増加により再び減少
- 緊急事態宣言解除後も、密回避という観点におけるテラスの優位性は続くと考えられる。引き続き、顧客基盤とブランド力の強化を図る

## CÉ LA VI TOKYOの売上推移

(単位：百万円)



コロナによる  
生活様式の変化

+

食材高騰

賃金上昇

コロナ前の収益構造に戻すのではなく、環境変化に対応した新しい収益モデルの構築を目指す

- メニュー見直しによる客単価アップを図り、客数減をカバー
- 単価アップや生産性の向上、調達・物流の改善によって、原価率、人件費率を低減

例：森本XEXの収益構造の改善

- メニュー見直しにより客単価は125%（2020年2月期比）
- 原価率は単純値上げではなく、クオリティアップも行い▲2.3%
- 客単価アップと生産性改善により人時売上は20%～30%改善

(千円) 客単価 21,231円  
売上原価率 28.6%  
人時売上 5,965円/MH

客単価 26,480円  
売上原価率 26.3%  
人時売上 7,200円/MH

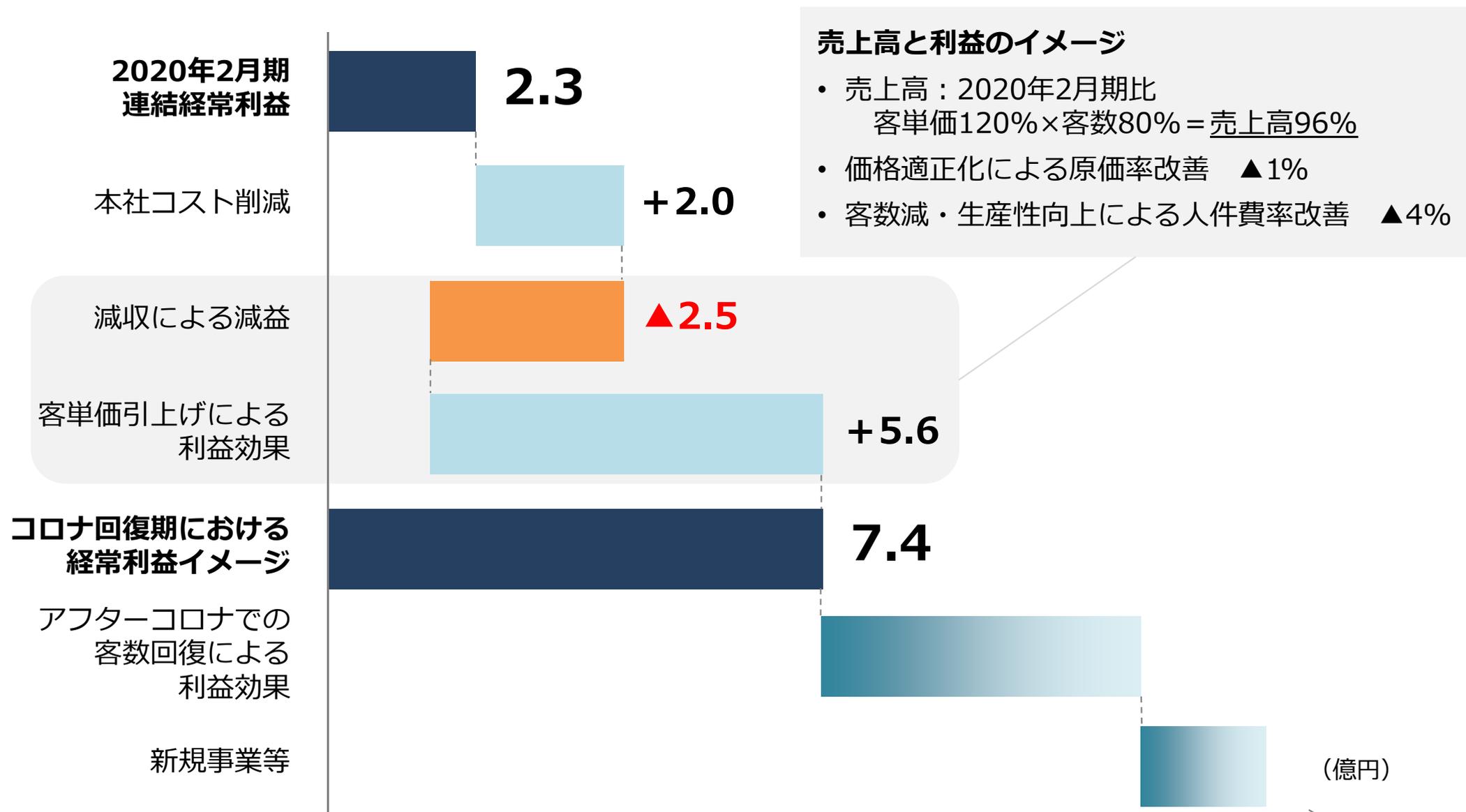
客単価 26,480円  
売上原価率 26.3%  
人時売上 7,800円/MH

	2019年度月平均	売上比
売上	33,067	100.0%
売上原価	9,453	28.6%
給与手当	9,088	27.5%
その他販管費	10,888	32.9%
営業利益	3,636	11.0%

	客数80%*	売上比	客数90%*	売上比
売上	32,962	100.0%	37,083	100.0%
売上原価	8,653	26.3%	9,735	26.3%
給与手当	7,553	22.9%	7,844	21.2%
その他販管費	10,446	31.7%	10,513	28.4%
営業利益	6,309	19.1%	8,989	24.2%

\*客数2019年度比

- 既に行ってきた本社コスト削減に加え、客単価を引き上げることによって収益構造を改善
- 中期的に、客数回復による利益効果と、新規事業の展開を見込む



セグメント		主な事業内容	会社名	主な店舗名
XEX グループ	国内	高級レストラン等の運営	株式会社ワイズテーブルコーポレーション	XEX The Kitchen Salvatore Cuomo 名古屋 The Kitchen Salvatore Cuomo 京都 毛利 Salvatore Cuomo atelier 森本 XEX
	国内	カジュアルレストラン等の運営	株式会社ワイズテーブルコーポレーション	PIZZA SALVATORE CUOMO SALVATORE CUOMO & BAR PIZZA SALVATORE CUOMO & GRILL PASTA & PIZZA Salvatore Cuomo PRESTO Salvatore Cuomo 伊太利亜市場BAR こけこっこ とんかつ&焼鳥 An STEAK THE FIRST Salvatore Cuomo 市場 Paul Bassett The Kitchen Salvatore Cuomo 銀座 THE GRILL SEASONING & HERBS
カジュアル レストラン グループ	海外	カジュアルレストラン等の運営	株式会社ワイズテーブルコーポレーション	SALVATORE CUOMO & BAR (Manila)
	国内	不動産賃貸事業等	株式会社ワイズテーブルコーポレーション 株式会社パートナーワイズ	
その他の 事業				

本資料は情報提供を目的としており、株式購入や売却などを勧誘するものではありません。本資料には当社の出店計画や業績見通しなどが含まれております。

将来の計画・予測に関しましては、現時点で入手可能な情報もとに当社が合理的であると判断する一定の前提に基づき当社が作成したものでありますが、リスクや不確定要素を含んでおり、実際の業績等は様々な要因により大きく異なることがあります。

問い合わせ先：経営企画グループ  
TEL：03-5412-0065