

2022年4月18日

各 位

会 社 名 株式会社ワイズテーブルコーポレーション  
代表者名 代表取締役社長 船 曳 睦 雄  
(コード：2798 東証スタンダード)  
問合せ先 上 席 執 行 役 員 武 本 尚 子  
(TEL：03-5412-0065)

### 債務超過解消に向けた計画の進捗状況について

当社グループは、2021年4月19日に公表いたしました「2021年2月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」に記載のとおり、2021年2月期末時点において債務超過となり、2021年4月23日に「債務超過解消に向けた計画について」を開示しております。

また、本日公表いたしました「2022年2月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」に記載のとおり、2022年2月期末時点においても94百万円の債務超過となっております。

つきましては、2022年2月期における債務超過解消に向けた取り組みの進捗状況と、2023年2月期に取り組む債務超過解消計画について、下記のとおりお知らせいたします。

#### 記

##### 1. 事業の概況等について

2022年2月期においては、新型コロナウイルス感染症の感染拡大が断続的に発生し、緊急事態宣言又はまん延防止等重点措置が発令されました。当社グループは、政府及び自治体からの各種要請に応じて店舗の臨時休業や営業時間短縮、酒類の提供中止・制限を行ったため、売上高が新型コロナウイルス感染症の感染拡大前である前々年の実績を大きく下回る状況が続きました。2021年10月から2022年1月上旬においては店舗の営業に対する制限が概ね解除され、売上高は回復を見せましたが、2022年1月以降のいわゆる第6波の到来とそれに伴う営業制限により、売上高は再び落ち込みました。

このような状況の下、当社グループは引き続き、収益構造の改善及び資金の確保に取り組んでまいりました。イトインにつきましては、法人・団体需要の落ち込みや来店顧客数の減少、顧客の来店頻度の低下という事業環境の変化に対応し、提供する付加価値を向上させ、客単価を引き上げる施策を継続的に実施いたしました。この結果、2021年10月から2022年1月上旬の期間におきましては、イトインの売上は前々年の実績に近い水準にまで回復しました。2022年1月以降は新型コロナウイルス感染症の再拡大による来店顧客数の減少により売上高も減少しましたが、収益構造自体は前々年に比して大幅に改善しております。一方、カジュアルレストラングループで行っているデリバリー事業は、需要がイトインと反比例して推移し、イトイン売上が落ち込む時期に売上高を下支えしましたが、デリバリー代行事業者の事業展開に起因して競合が増加し、またデリバリー人員の確保も困難になるなど、競争環境は厳しさを増しており、2022年2月期下期については売上高の伸び悩みもみられました。2021年2月期との比較におきましては、より長期間にわたって営業制限を受けたことから売上高は減少しましたが、本社コストをはじめとする全面的なコスト削減が進んだこと、客単価の引き上げにより収益性が改善したこと等により損失幅は縮小しました。

これらの結果、売上高は8,148百万円(前年同期比1.7%減少)、営業損失は1,446百万円(前年同期は営業損失1,905百万円)となりました。また、営業外収益として助成金収入1,616百万円を計上したこと等により、経常利益は303百万円(前年同期は経常損失1,384百万円)となりました。特別損失として減損損失102百万円を計上したこと、法人税等調整額△88百万円を計上したこと等により、親会社株主に帰属する当期純利益は314百万円(前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失

1,502百万円)となりました。経営成績の詳細については、本日開示いたしました「2022年2月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」をご参照ください。

## 2. 債務超過の状況について

後記3(1)記載のとおり、当社は、2021年5月7日に第三者割当による新株式の発行を行いました。また、上記1記載のとおり、2022年2月期におきましては、親会社株主に帰属する当期純利益314百万円を計上いたしました。しかしながら、2022年2月期末における純資産の部の合計額は△94百万円となり、債務超過の解消には至りませんでした。連結財政状態の詳細については、本日開示いたしました「2022年2月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」をご参照ください。

## 3. 債務超過解消に向けた取り組みの進捗状況について

### (1) 第三者割当増資

2021年7月14日に公表いたしました「債務超過解消に向けた計画の進捗状況について」に記載のとおり、2021年5月7日に完了いたしました。

### (2) 収益改善に向けた事業計画

2022年2月期は、以下の各施策に取り組み、利益を確保できる体制の構築を進めてまいりました。2022年1月以降、新型コロナウイルス感染症の感染が再拡大して多くの都道府県においてまん延防止等重点措置が実施され、当社グループの店舗の売上高も大きく落ち込んだ結果、2022年2月期末において債務超過を解消するには至りませんでした。収益構造の改善は進んでおります。

#### (i) 事業環境の変化に応じた売上構造の見直し

新型コロナウイルス感染症の感染拡大が断続的に発生する中で、外食に関する消費者の行動様式は変化してまいりました。当社グループは、事業セグメントごとに以下の施策を行ってまいりました。

##### ① XEXグループ

XEXグループ各店においては、顧客動向の変化を受け、個人需要をターゲットとした施策に取り組んでまいりました。

2021年6月以降、新たなテーマを設定したランチbuffetの実施やウェブを活用した販促に取り組んでまいりました。また、提供する付加価値の向上を通じて客単価を引き上げ、収益構造を改善させることに注力してまいりました。この結果、2021年10月に営業制限が解除されて通常営業を再開してから2022年1月上旬にまん延防止等重点措置が実施されるまでの期間における売上高は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大前である前々年の水準近くにまで回復しました。2022年1月にまん延防止等重点措置が実施されてからは、客数が大きく落ち込んだために売上も低調となりましたが、個人需要を取り込む基盤の構築と、客単価引き上げによる収益構造の改善は一定程度達成することができました。

##### ② カジュアルレストラングループ デリバリー業態

カジュアルレストラングループのデリバリー業態につきましては、デリバリー及びテイクアウトに機能を絞った小型店舗の出店と、「肉市場」ブランドの展開を進めてまいりました。

2021年7月に新たに新出店した、デリバリー及びテイクアウト専門の直営店「PIZZA SALVATORE CUOMO 三鷹」の売上高は好調に推移しており、今後の出店拡大に向け、事業モデルとしてのブラッシュアップに取り組んでおります。

引き続き既存店の売上高の増加に努め、投資については投資効率を重視して慎重に行ってまいります。

#### (ii) 店舗の数値管理強化

主要なコストである食材原価及び人件費を中心に、既存店のコスト管理を強化してまいりました。2022年2月期は、前年同期に比べてより長期間にわたって営業制限を受けたことか

ら売上高は前年同期比 140 百万円減の 8,148 百万円となりましたが、売上高から売上原価（店舗経費を主な内容としております）を控除した売上総利益は 275 百万円と、前年同期を 271 百万円上回りました。

引き続き、粒度の高いコスト管理を継続することにより、既存店の収益構造の改善を進めてまいります。

(iii) 仕入コストの削減

2021 年 8 月に、新規取引先との取引を開始し、物流システムの統合を進めてまいりました。並行して、店舗で取り扱うアイテム（食材、飲料、事務消耗品等）の絞り込みや他社商品の活用にも取り組んでおります。

引き続きこの取り組みを進め、仕入コストを削減してまいります。

(iv) 本社コストの見直し

2022 年 2 月期を通じて、人件費、租税公課や外部に対する業務委託費等の削減に継続的に取り組んでまいりました。この結果、販売費及び一般管理費は、前年同期比 187 百万円減の 1,722 百万円となり、前年同期比で売上高が減少する中でも、営業損失を縮小させることができました。

今後も引き続き各種コストの見直しに取り組むとともに、売上高の回復後も現状のコスト水準を維持し、利益の確保に努めてまいります。

#### 4. 2023 年 2 月期の取り組みについて

(1) 資本の増強

債務超過を解消するために、期間損益の計上に加え、第三者割当増資等を含めた対応策を検討しております。開示すべき事項が生じましたら、速やかに公表いたします。

(2) 収益性の改善

2023 年 2 月期も引き続き、収益性の改善に取り組んでまいります。

(i) 事業構造の改善

コロナ禍の影響を受ける中で、外食に関する消費者の行動様式は変化してまいりました。客数がコロナ禍以前の水準まで完全に戻らない可能性も高いと考えており、そのような中でも売上高と利益を確保できる体制の構築が必要であると考えております。

2022 年 2 月期には、提供する付加価値の向上を通じた客単価の引き上げを実現しました。2023 年 2 月期は、顧客満足度の維持、向上に取り組み、引き上げた客単価の維持と、顧客基盤の安定化を図ります。これにより、客数が元の水準にまで戻らない場合でも収益を確保できる事業構造を構築してまいります。

(ii) デリバリー業態の展開

デリバリーの需要はコロナ禍で大きく高まり、デリバリー利用経験のある消費者が増えました。また、デリバリー代行業者の事業展開が進み、デリバリー利用の利便性も増しております。このような状況の変化から、今後もデリバリーの需要はコロナ禍以前よりも高く推移すると見込んでおり、当社としてもこの需要を着実に取り込み、収益源としてまいります。

以前より展開してきた「PIZZA SALVATORE CUOMO」に加え、2022 年 2 月期は「肉市場」の展開を行ってきました。2023 年 2 月期も、既存の店舗設備を活用することができる新しい業態、ブランドの開発と育成に取り組んでまいります。

(iii) コストの削減

2022 年 2 月期は、物流システムの統合と、店舗で使用するアイテムの絞り込みを進めました。2023 年 2 月期は、国際情勢や円安の影響による食材価格の高騰が見込まれると考えておりますが、2022 年 2 月期に行った取り組みを基盤として、仕入コストの削減、抑制を図って

まいります。

また、店舗コスト及び本社コストにつきまして、2022年2月期までと同様見直しと削減を進めるとともに、有効性を考慮した経営資源の配分に努めてまいります。

上記の資本増強策と、収益改善に向けた事業計画の遂行により、2023年2月期末において債務超過を解消することを目指します。

なお、2021年2月期の債務超過は、新型コロナウイルス感染症の影響に起因するものであるため、上場廃止基準（債務超過）に係る猶予期間が、1年から2年に延長され、2023年2月28日までとなっております。

以上

---

本リリースに関するお問い合わせ先： 株式会社ワイズテーブルコーポレーション  
経理・財務・IRグループ TEL 03-5412-0062