

2022年2月期 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東証スタンダード)



2022年4月25日

1. 2022年2月期 業績概要と今期の見通し

- 2022年2月期 売上高の状況
- 2022年2月期 業績概要（連結）
- 資本政策の状況
- 2023年2月期 通期見通し（連結）

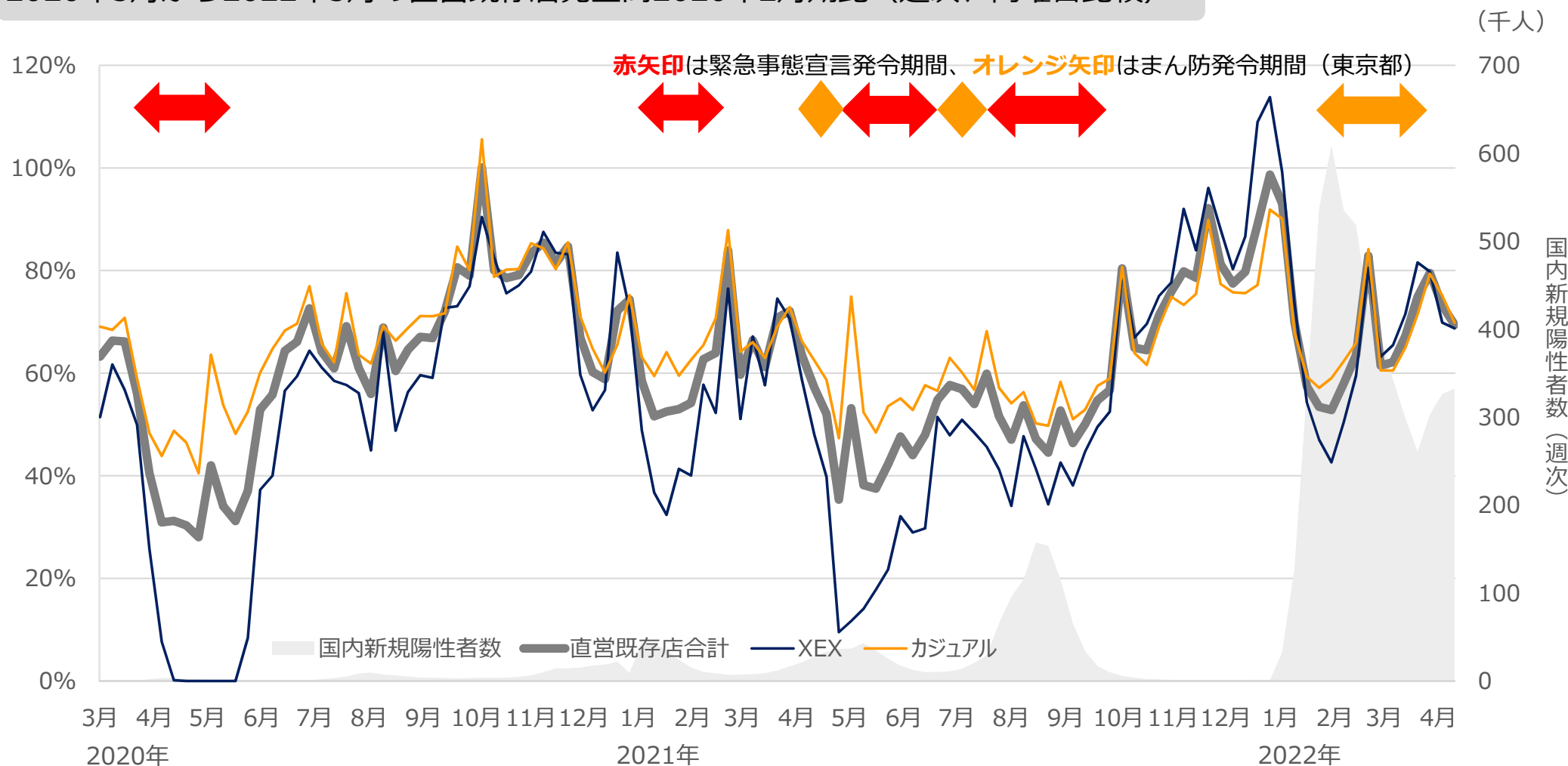
2. 当社グループの近況とトピックス

- 2022年2月期の取り組み
- CÉ LA VI TOKYO

2022年2月期 売上高の状況 - セグメント別

- 2021年10月から2022年1月上旬までは、2020年2月期比で90%程度の水準まで回復。
しかし、2022年1月中旬以降の第6波到来とそれに伴うまん延防止等重点措置発令により、再び落ち込み
- 2022年2月期の既存店売上高2020年2月期比（月次ベース） 全社61.4%（XEX57.3%、カジュアル63.8%）

2020年3月から2022年3月の直営既存店売上高2020年2月期比（週次、同曜日比較）

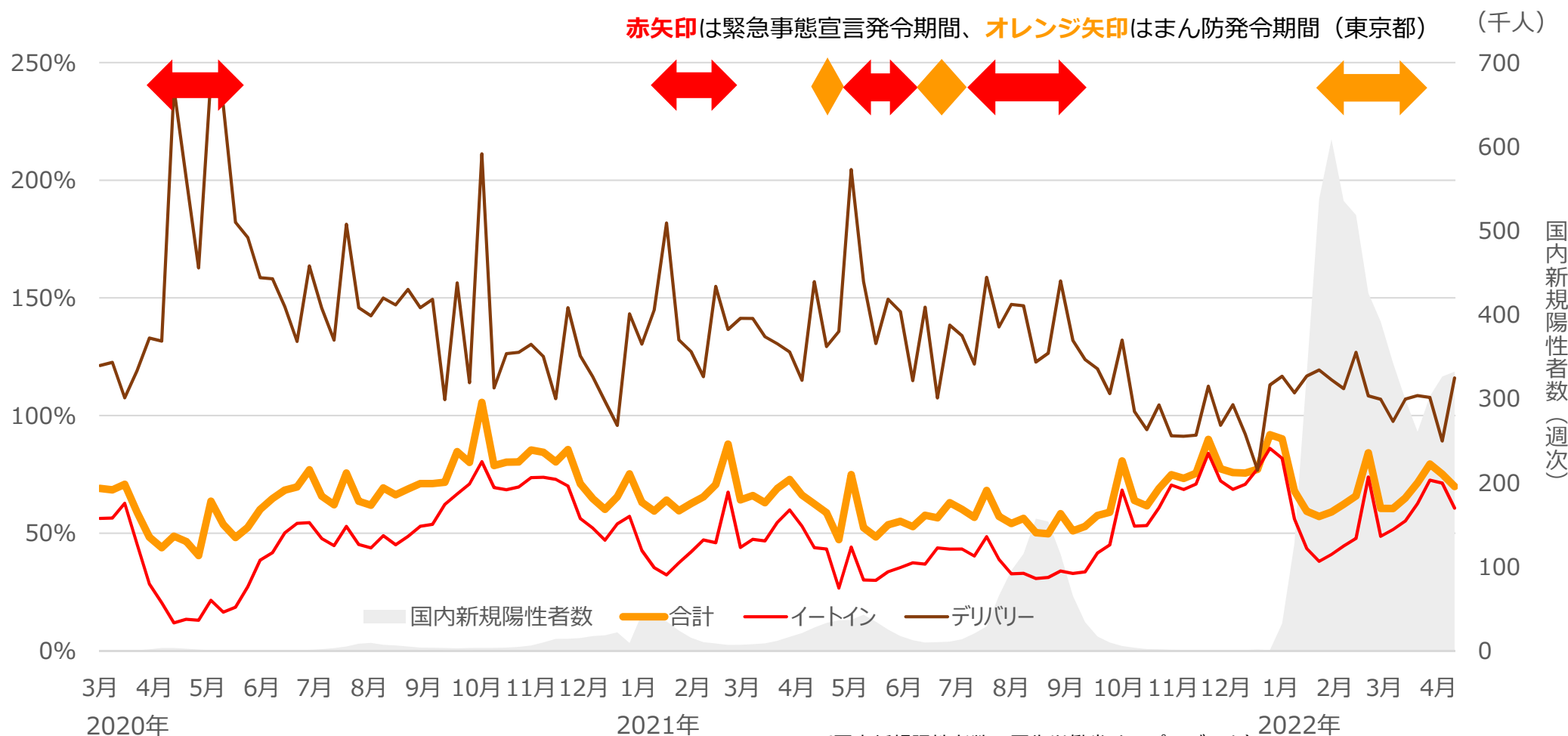


(国内新規陽性者数：厚生労働省オープンデータ)

2022年2月期 売上高の状況 - カジュアルレストラングループ

- イートイン売上は全体として低調に推移。2021年10月から2022年1月上旬は、2020年2月期比で80%程度に回復したが、主に都心大型店舗が伸び悩んだ。
- デリバリー売上は好調を保ってきたが、競合の増加を主な要因として、直近では2020年2月期比110%程度で推移。

2020年3月から2022年3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）

【 連 結 】	2022年2月期 連結累計期間			2021年2月期 連結累計期間				
	当期実績	構成比	計画（注）	構成比	計画比	前期実績	構成比	前期比
売上高	8,148	100.0%	8,801	100.0%	92.6%	8,288	100.0%	98.3%
営業利益	▲1,446	—	▲1,259	—	—	▲1,905	—	—
経常利益	303	3.7%	385	4.4%	78.6%	▲1,384	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	314	3.9%	409	4.6%	76.9%	▲1,502	—	—
1株当たり 当期純利益	106.11円	—	138.02円	—	76.9%	▲564.56円	—	—

■ 計画比（カッコ内は利益に対する効果）：

（注）2021年10月14日付で発表した連結累計期間計画

【売上高】

- 2022年1月・2月における全国的な感染者数の増加とまん延防止等重点措置発令による直営店減収、フランチャイズ事業減収

【営業利益】

- 減収による減益（-）。コスト削減は進めたものの減収幅が大きく固定費を吸収しきれなかったこと、休業手当支給により人件費の削減規模が減収に比して小さかったこと等が主な要因

【経常利益】

- 助成金収入（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】

- 減損損失を計上したが（-）、法人税等調整額を計上した（+）ことによりほぼ相殺された

- 前期比：前期は6月から9月にかけて売上の回復がみられたが、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落ち込みコスト削減により営業損失幅は縮小。助成金収入の計上により、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益は黒字となった

2022年2月期 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	当連結会計年度	前連結会計年度	増減	科目	当連結会計年度	前連結会計年度	増減
現金及び預金	1,837	1,096	741	買掛金	271	319	▲47
売掛金	376	379	▲2	短期借入金（注）	1,290	1,197	92
棚卸資産	118	114	4	未払金	501	930	▲429
その他	279	379	▲99	未払法人税等	4	143	▲139
流動資産合計	2,612	1,969	642	株主優待引当金	58	60	▲2
有形固定資産	1,079	1,302	▲222	その他	316	1,306	▲989
建物及び構築物（純額）	905	1,078	▲172	流動負債合計	2,442	3,958	▲1,515
その他（純額）	173	223	▲50	長期借入金	1,600	319	1,280
無形固定資産	8	14	▲5	資産除去債務	826	821	5
その他	8	14	▲5	その他	129	244	▲114
投資その他の資産	1,204	1,078	126	固定負債合計	2,556	1,385	1,171
投資有価証券	7	0	7	負債合計	4,999	5,343	▲344
長期貸付金	538	538	-	株主資本合計	▲94	▲1,008	914
敷金及び保証金	599	589	10	新株予約権	-	30	▲30
その他	59	▲49	109	その他	0	0	0
固定資産合計	2,292	2,395	▲102	純資産合計	▲94	▲978	884
資産合計	4,905	4,365	539	負債純資産合計	4,905	4,365	539

- ・ 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、並びに助成金等の受給による
 その他流動資産の減少：助成金等の受給による
 有形固定資産の減少：減損損失の計上及び減価償却による
 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、消費税等を納付したことによる
 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たことによる
 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及び期間損益の計上による

（注）短期借入金には1年内返済予定の長期借入金を含む。

2022年2月期 業績概要（連結キャッシュ・フロー計算書）

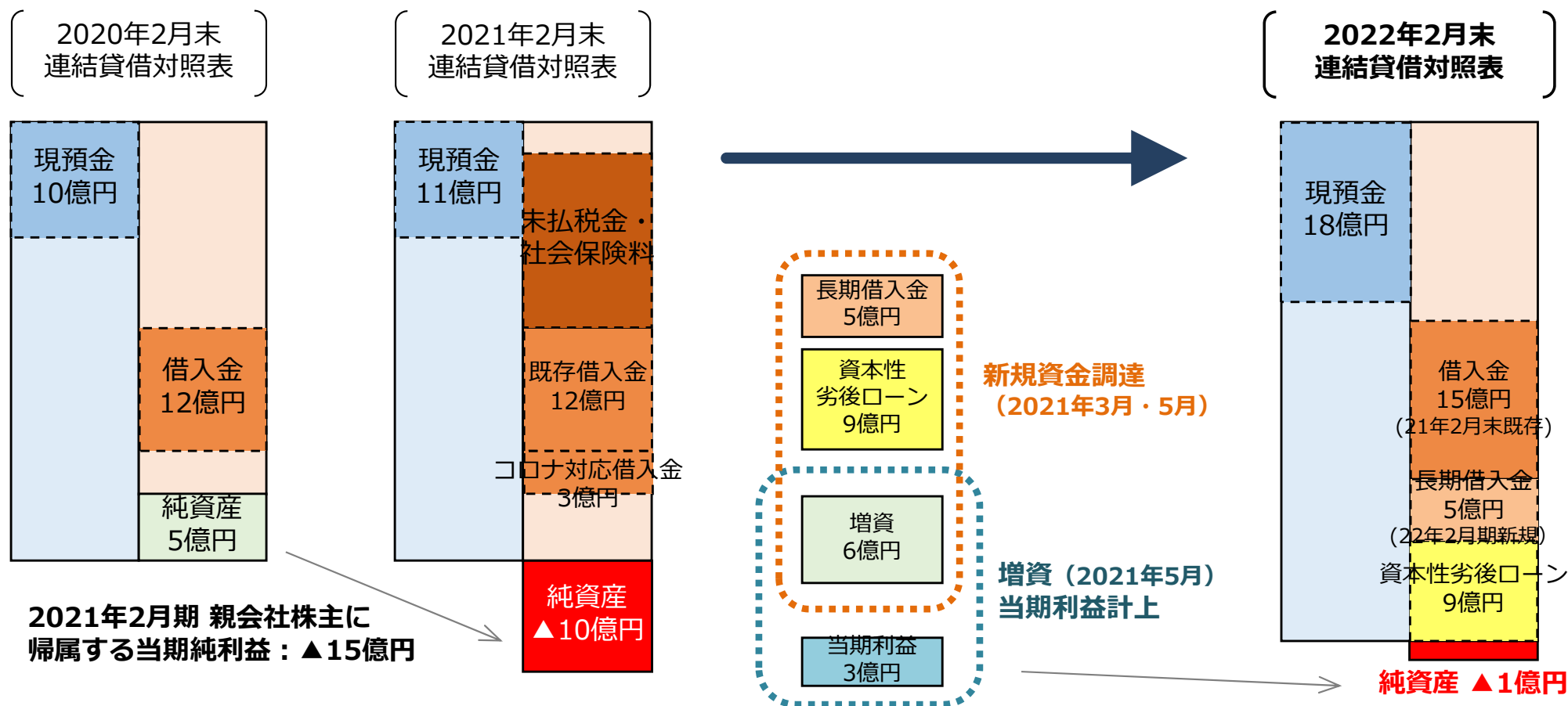
区分	当連結累計期間	前連結累計期間
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲1,102	▲99
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(▲)	230	▲1,536
減価償却費（のれん償却含む）	205	302
売上債権の増減額（▲は増加）	2	231
未払金の増減額（▲は減少）	▲435	283
未払消費税等の増減額（▲は減少）	▲383	245
預り金の増減額（▲は減少）	▲520	519
法人税等の支払額	▲100	▲1
その他	▲100	▲143
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲91	▲101
有形固定資産の取得による支出	▲112	▲121
貸付けによる支出	-	▲30
その他	21	50
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,934	232
短期借入金の増減額（▲は減少）	▲18	510
長期借入れによる収入	1,400	120
長期借入れの返済による支出	▲8	▲360
株式の発行による収入	599	-
その他	▲38	▲37
現金及び現金同等物の増減額（▲は減少）	741	31
現金及び現金同等物の期首残高	1,096	1,064
現金及び現金同等物の期末残高	1,837	1,096

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6億円の払込完了
- 2022年2月期の当期利益は、第4四半期での損失計上により3億円にとどまり、債務超過解消には至らず



※なお、2022年1月・2月の時短営業等に対応する助成金収入 約2億円を2023年2月期に計上予定

単位：百万円（百万円未満切捨て）

科目	2022年2月期 通期実績	2023年2月期 通期計画（注1）	前期比（注2）
売上高	8,148	10,921	—
営業利益	▲1,446	131	—
経常利益	303	523	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	314	516	—

（注1）2022年4月18日付で発表した通期計画

（注2）2023年2月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用するため、上記の通期計画は当該会計基準等を適用した金額である。そのため、対前期増減率は記載していない

■ XEXグループ

- ・通期既存店売上高は2020年2月期比95%で設定（上半期88%、下半期102%）
- ・2022年2月期に行った客単価の引き上げによる収益性の改善を反映

■ 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90%で設定（上半期82%、下半期98%）
- ・デリバリーの競争激化と、都心大型店の回復の遅れを踏まえ、XEXグループよりも低い水準に設定

■ その他

- ・新規出店3店舗（「The Kitchen Salvatore Cuomo 三宮」（2022年4月）、小型店2店舗（未定））、閉店1店舗（札幌店（2022年6月））を織り込み
- ・2022年1月中旬から3月下旬にかけて実施した時短営業等に対応する協力金、及び、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

1. 2022年2月期 業績概要と今期の見通し

- 2022年2月期 売上高の状況
- 2022年2月期 業績概要（連結）
- 資本政策の状況
- 2023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

- 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てきた

施策	セグメント	取組内容	2022年2月期の状況	今後の取組
売上構造の見直し	XEXグループ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 個人需要をターゲットとした販促施策の実施 	緊急事態宣言等発令下での営業制限と感染者数増加で客数は低調に推移	付加価値向上、客単価引上げにより収益構造を改善
	カジュアルレストラングループ	<ul style="list-style-type: none"> ■ デリバリー新業態の導入・育成 ■ 低投資の郊外型店舗モデル導入 	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	全社	<ul style="list-style-type: none"> ■ 粒度の細かいコスト管理を継続 	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	全社	<ul style="list-style-type: none"> ■ 物流システムの効率化 ■ 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 	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	本社	<ul style="list-style-type: none"> ■ 引き続き各種コスト見直し ■ 売上高回復後もコスト増抑制 	コスト削減を継続中	継続

- 今後は富裕層や法人需要、インバウンドの回復を見据え、客単価を上げ収益性を上げていく

若年層（25～35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

コロナ禍における重要セグメント

- XEXとしての新しい顧客層の開拓（buffet、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

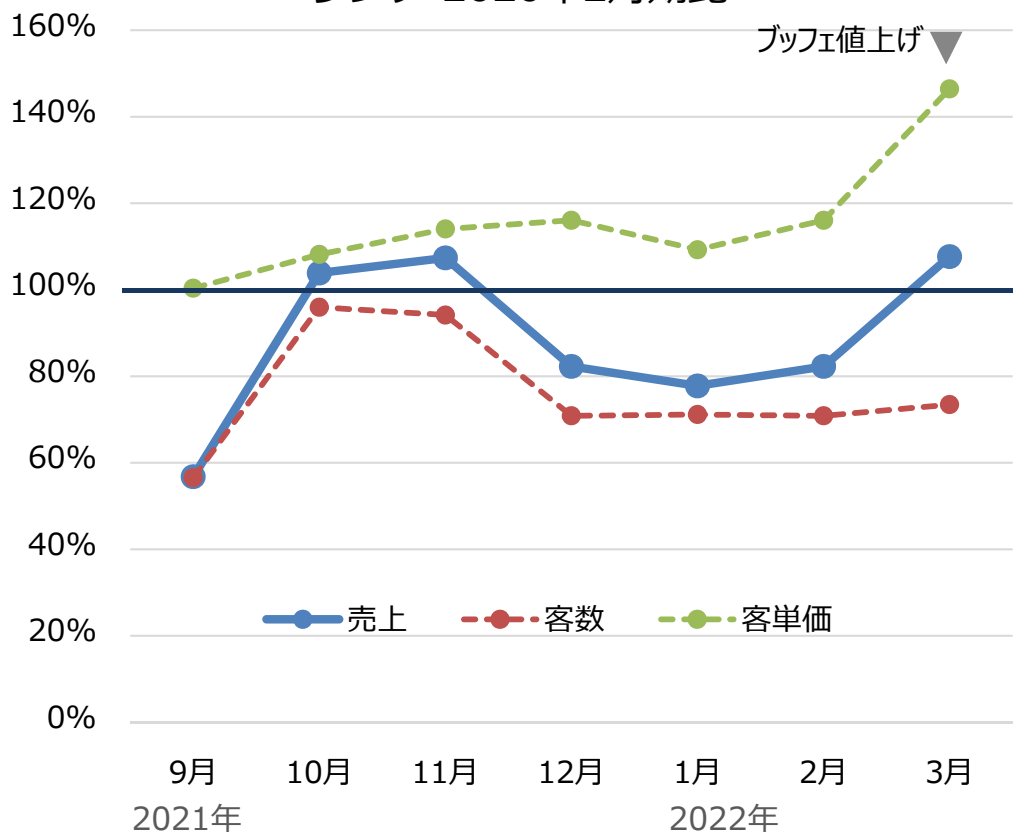
インバウンド

2022年以降の回復

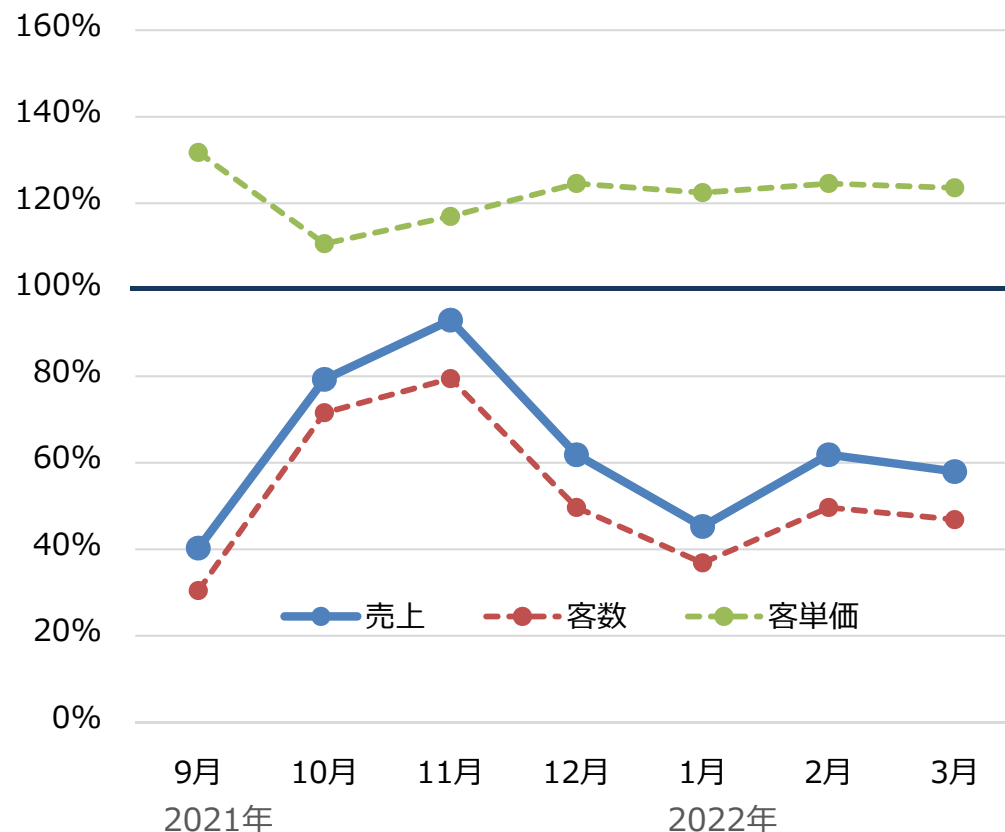
- 新型コロナウイルスの変異株が発生するリスクや入国制限などにより、回復には時間がかかる

- ランチはbuffet強化によりコロナ前の水準まで戻ってきた
- ディナーにおいては客足の戻りは鈍いものの、法人需要、インバウンドの回復により売上増を図る

ランチ 2020年2月期比



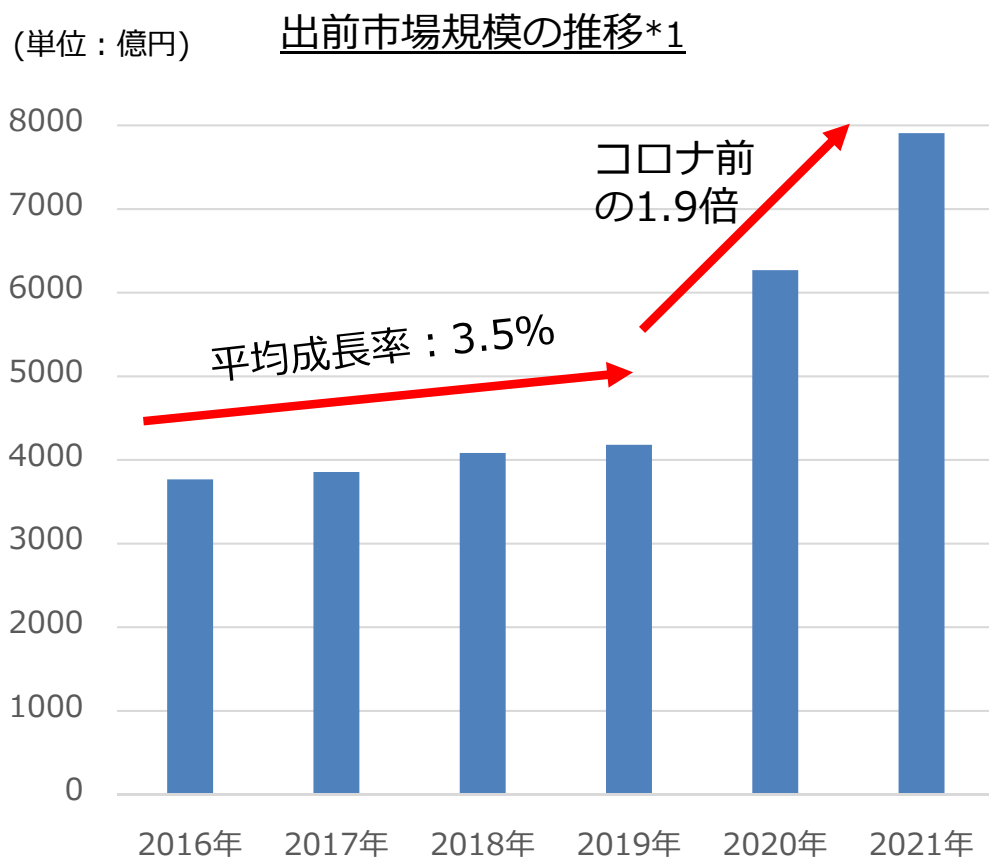
ディナー 2020年2月期比



- コロナ禍において個人需要開拓を強化
- buffetの高付加価値化を行い、客単価は継続的に上昇
- 2022年3月にはコロナ前の売上を上回る

- まん防による営業制限の影響を大きく受ける
- 今後、法人需要やインバウンドの回復を見込み、客単価の更なる上昇を図る

- デリバリー市場はコロナ前から成長を続けていたが、UBERなどの配達代行企業の参入や、コロナ禍による外食自粛、テレワーク推進により急拡大している
- ピザや寿司などの既存デリバリー業態は競合激化により成長が鈍化しており、新しい業態の開発により、売上を伸ばしていく



外部デリバリープレイヤーの参入



競争激化・既存デリバリー業態の伸び悩み



宅配ニーズの高い肉・丼業態「肉市場」を開発。
 既存のピザデリバリー店舗で提供、売上増を実現
 →現在48店舗で導入済

*1 エヌピーディ・ジャパン(株) CREST®

- 既存のサルヴァトーレ事業は優良立地に出店し、売上規模は大きい、投資やオペレーション負担の大きいビジネスモデル
- 低コスト小型店舗の開発により、出店候補エリアを拡げ、個人オーナーが参画できる事業モデルを構築する

既存のサルヴァトーレ事業	指標・条件	低コスト小型店舗
800～1000万円	月商規模	400～600万円
主要ターミナル駅・繁華街 (例：新宿、池袋、吉祥寺、大宮など)	出店場所	中堅駅*1 (例：国立、大泉学園、府中、浦和など)
30～40坪	店舗規模	15～20坪
5000～6000万円	初期投資額	1000～2500万円 (居抜き活用)

- 投資、オペレーション負担大
 - 大手企業FCやメガFCなどが中心
- 国内出店ポテンシャル**100店前後**

- 投資、オペレーション負担小
 - 個人FCオーナーや社員独立も可能
- 国内出店ポテンシャル**300～500店***1

*1 乗降客数5万人以上と想定(2017年)

(出典：国土交通省国土数値情報ダウンロードサイト(https://nlftp.mlit.go.jp/ksj/old/datalist/old_KsjTplmt-N02.html))

PIZZA SALVATORE CUOMO 三鷹

開業：2021年7月13日

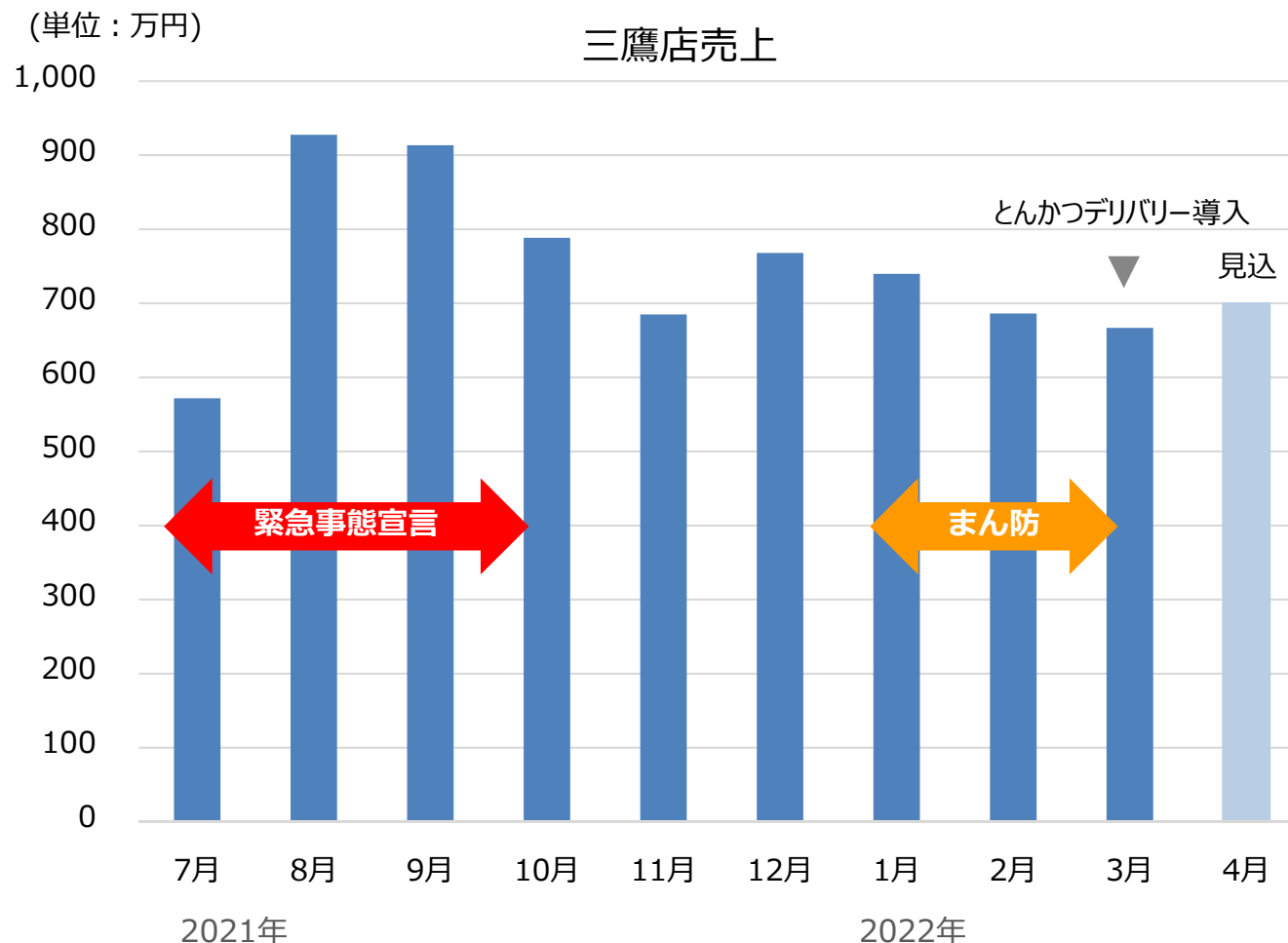
立地：東京都三鷹市（住宅街立地）

規模：23坪

初期投資：1,000万円（居抜き活用）

業態：デリバリー・テイクアウト特化
（SALVATORE + 肉市場 + とんかつ等）

目標月商：600万円（※開業前試算）



- 小型デリバリー特化店舗の実験店舗として出店
- SALVATORE デリバリーをベースとし、肉市場やとんかつ等のデリバリー業態を付加し、月商600万円以上に売上を積み上げていく

- 飲み需要の減少やテレワークの推進などにより、居酒屋のような利用ではなく、家族や友人との日常利用においてちょっとした贅沢を楽しむニーズが大きくなっている
- XEXなどの大型高級業態ではなく、上質なカジュアル業態としての位置づけ

SALVATORE CUOMO 白金高輪

開業：2004年4月

立地：東京都港区（都心オフィス・住宅街）

規模：30坪、50席（テラス12席含む）

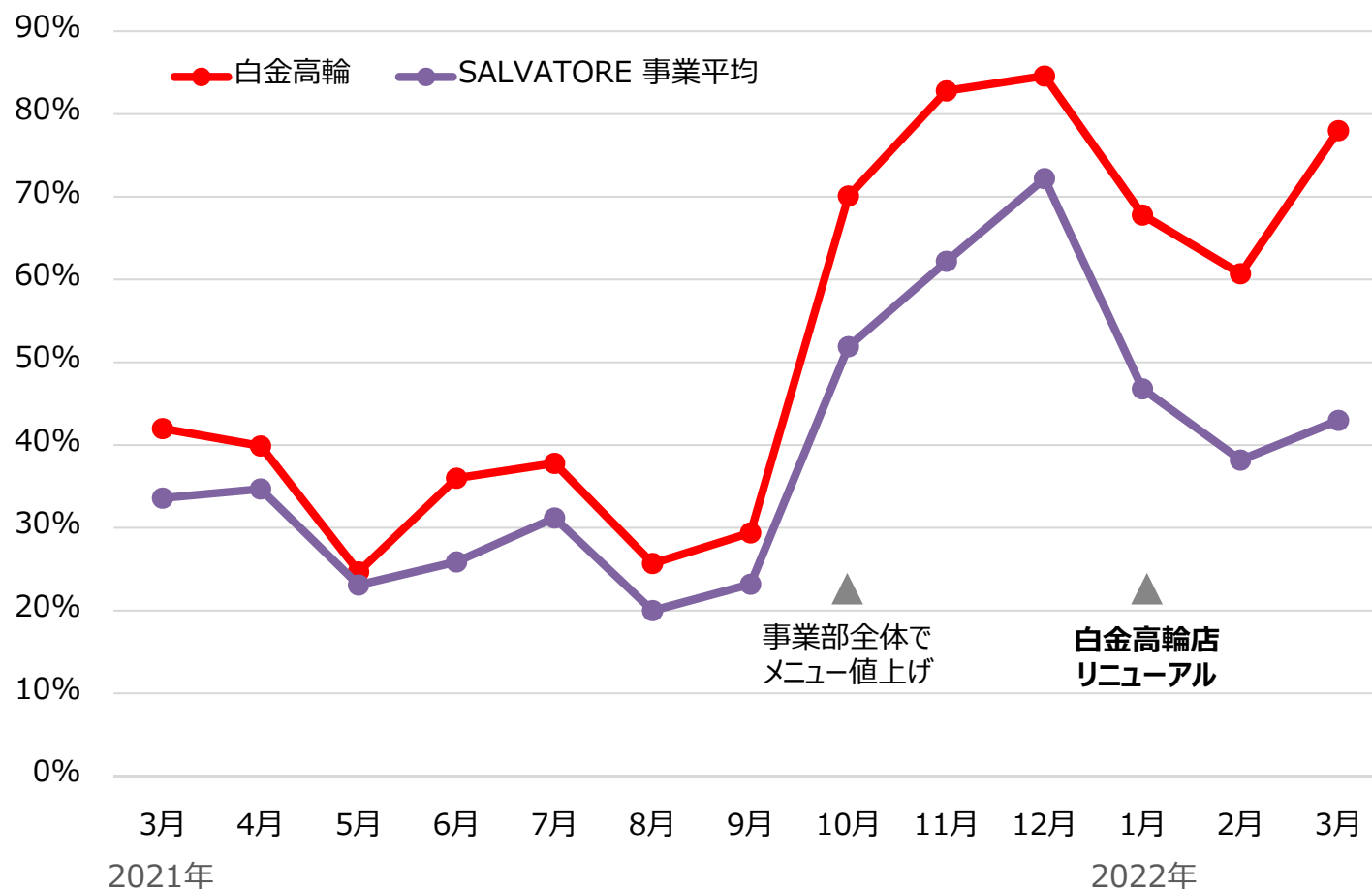
メニュー一次改訂：2021年10月

改装・メニュー改訂：2022年1月

※店名を「SALVATORE CUOMO & BAR」から「SALVATORE CUOMO」に変更し、新業態としてリニューアル



イートインディナー売上高 2020年2月期比



白金高輪店
リモデル前後の
客単価比較

【ランチ】
客単価
1,700円→2,200円
(+29%)

【ディナー】
客単価
3,600円→4,600円
(+27%)

リニューアル後、同店の売上高2020年2月期比は90%程度まで回復
(SALVATORE事業平均では70%程度)

- 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 累計	実績 2022年2月期 累計	2020年2月期比	
人件費	463	412	▲52	配置転換・人員自然減
租税公課	89	▲2	▲91	減資による外形標準課税減少
支払手数料・業務委託費	166	141	▲26	顧問料、その他外部委託費等削減
その他	333	242	▲91	
本社部門販管費合計	1,051	792	▲259	

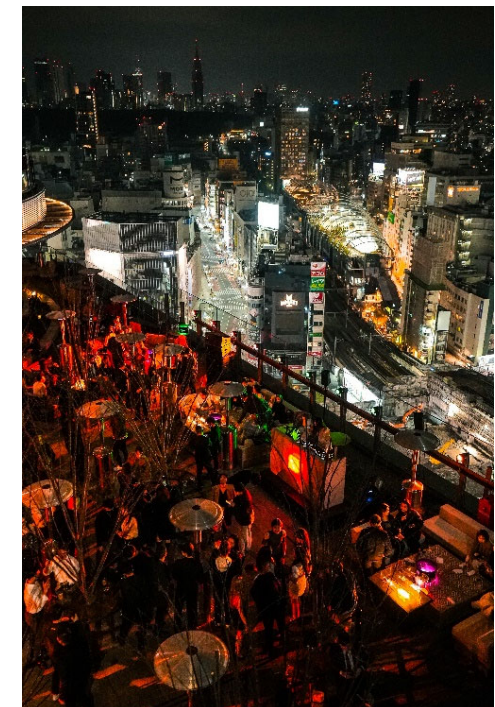
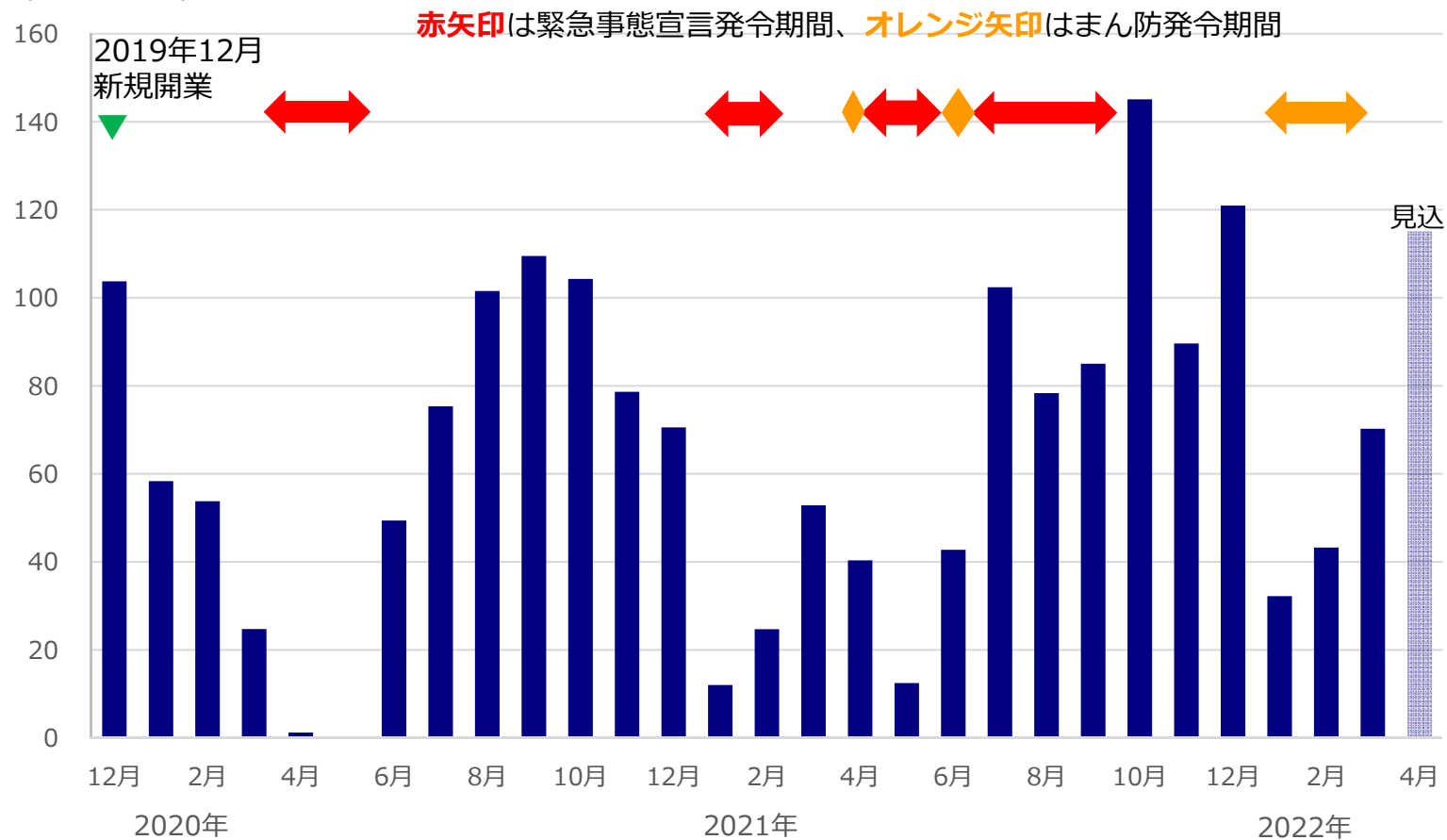
※ワイズテーブルコーポレーション単体

※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

- テラスを活用してクラブイベントを開催し、好評を博した。2021年10月には過去最高売上を計上
- 気温の低下と第6波到来により2022年1月・2月の売上は大きく落ち込んだが、3月以降売上高は回復
- 今後も、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)



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