

2022年7月14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 取締役執行役員 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、2022年4月18日に公表いたしました「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債務超過であり、同日に「債務超過解消に向けた計画の進捗状況について」を開示しております。

つきましては、2023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

2023年2月期第1四半期連結累計期間においては、新型コロナウイルス感染症にかかるまん延防止等重点措置が全国的に解除され、徐々に経済活動が正常化に向かう一方、円安の進行やウクライナ情勢等に起因して物価が上昇するなど、景気の先行きは依然として不透明な状況です。当社グループが属する外食業界におきましては、営業制限の要請が解除され、来店客数には回復の兆しが見られつつあるものの、回復の動きはいまだ緩やかであり、また、協力金等の支援制度も終了するなど、厳しい事業環境が続いております。

このような状況の下、当社グループは引き続き、収益構造の改善を最優先とし、前連結会計年度に引き続き、提供する付加価値を向上させ客単価を引き上げる取り組みを進めてまいりました。

高級レストラン事業であるXEXグループにつきましては、新型コロナウイルス感染症の感染拡大前である2019年と比較しますと、ディナーの売上高の回復の遅れにより、全体の売上高は2019年を下回りました。ただ、ランチの売上高につきましては客単価の引き上げが功を奏し、当第1四半期連結累計期間を通じて、2019年の水準を上回って推移いたしました。なお、前年同期との比較におきましては、前年は営業制限があり、また一部の店舗について休業も実施したことから、売上高は大幅に増加しております。足元の事業環境を踏まえ、お客様に目的を持って来店していただける、高付加価値の店舗として「The Kitchen Salvatore Cuomo 三宮」を4月に出店いたしました。

カジュアルレストラングループのイトインの営業につきましては、オフィスエリアに立地し周辺に勤務する方を主要な顧客層とする大型店舗が苦戦しましたが、郊外・住宅地に立地する店舗は2019年に近い水準に回復してまいりました。デリバリーの営業につきましては、多くの飲食店が通常営業を再開したことにより需要の拡大が落ち着いたとみられ、売上高は2019年の水準程度で推移いたしました。なお、前年同期との比較におきましては、営業制限が解除されたことでイトインの売上が増加し、セグメント全体の売上も増加いたしました。

これらの結果、売上高は2,268百万円(前年同期は1,868百万円)、営業損失は138百万円(前年同期は営業損失412百万円)となりました。経常損失は83百万円(前年同期は経常損失145百万円)、親会社株主に帰属する四半期純損失は96百万円(前年同期は親会社株主に帰属する四半期純損失147百万円)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「2023年2月期第1四半期決算短信〔日本基準〕(連結)」をご参照ください。なお、当第1四半期連結会計期間の期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しております。

そのため、当第1四半期連結累計期間における経営成績に関する説明には、売上高については前第1四半期連結累計期間と比較しての増減額及び前年同期比（%）を記載しておりません。

2. 債務超過解消に向けた取り組みの進捗状況について

(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

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

客数がコロナ禍以前の水準まで完全に戻らない場合においても売上高と利益を確保できる体制を構築するために、お客様により高い価値をご提供することを通じて客単価を引き上げるという施策を行ってまいりましたが、当第1四半期連結累計期間におきましては、これまで対応が遅れていた店舗への展開を進めました。

お客様にご満足いただき今後ともご来店いただけるよう、引き続き、独自性のある、よりよい価値のご提供に取り組んでまいります。

(ii) デリバリー業態の展開

デリバリーの需要は、今後もコロナ禍以前よりも高く推移すると見込んでおりますが、一方、競争の激化や人員不足により厳しい事業環境が続いております。当第1四半期累計期間におきましては、従来の「PIZZA SALVATORE CUOMO」、「肉市場」等に加え、とんかつのデリバリーやお弁当など、新しいコンテンツやチャネルへと取り組みを広げました。

今後も、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

当第1四半期連結累計期間は、国際情勢や円安の影響により食材価格の値上がりが見られました。当社におきましては、2022年2月期に行った物流システムの統合及び使用アイテムの絞り込みによってコストを管理するための基盤が整ったことに加え、上記(i)記載の通り客単価を引き上げたことも功を奏し、食材価格の高騰の影響は抑制できております。なお、今後、更なる食材価格の高騰等により、2023年2月期の業績に影響が発生すると見込まれる場合には速やかに開示いたします。

引き続き、食材価格を含む店舗コスト及び本社コストの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