



2022年10月12日

各位

会社名 株式会社ポプラ
代表者名 代表取締役社長 目黒 俊治
(コード番号 7601 東証スタンダード市場)
問い合わせ先 執行役員社長室長 大竹 修
(TEL 082-837-3510)

債務超過解消に向けた取り組みの進捗状況について

当社は、2022年4月14日に公表しております「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月期連結会計年度末において429百万円の債務超過となっており、2022年5月24日に「債務超過解消に向けた取り組みについて」を開示しております。

つきましては、2023年2月期第2四半期連結累計期間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、以下のとおりお知らせいたします。

1. 2023年2月期第2四半期決算の状況について

本日開示しました「2023年2月期第2四半期決算短信〔日本基準〕(連結)」に記載のとおり、当社は2023年2月期第2四半期連結累計期間において、営業総収入6,903百万円(前年同期比3.4%増)、営業利益2百万円(前年同期実績:営業損失892百万円)、経常利益10百万円(同:経常損失841百万円)、親会社株主に帰属する四半期純利益21百万円(同:親会社株主に帰属する四半期純損失577百万円)を計上し、2023年2月期第2四半期末における債務超過の額は428百万円となりました。

2. 取り組み及びスケジュールについて

(1) 収益改善に向けた取り組みの進捗状況

当第2四半期連結累計期間におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症の第7波による感染者の急増や、ウクライナ情勢を一因とした、世界的な原材料やエネルギー価格の高騰に伴う商品価格の上昇が続いており、個人消費の冷え込みが懸念される先行き不透明な状況で推移しました。

このような状況の中、当社グループは、2022年5月に改訂した中期事業計画(2023年2月期~2024年2月期)に基づき、利益獲得の中核となる「ローソン・ポプラ事業」を軸として展開しつつ、「スマートストア事業」の再編を行い、黒字化に向けた収益体制づくりを着実に進めております。

① スマートストア事業

「ポプラ」「生活彩家」ブランドで施設内へ展開する事業は、3月下旬以降の人流回復に伴い、当第2四半期連結累計期間における既存店ベースの売上前年同期比は104.0%と回復が進みましたが、限定商圏への出店が多いため、立地別でコロナ前の売上と比較すると、ホテルや学校内の店舗で6割、病院内店舗で8割と、依然回復途上にある状況が続いております。

営業部門では、「楽天ポイント」と「dポイント」のマルチポイント採用の強みを活かして「その場で当たるポイント還元キャンペーン」や、各メーカーの協賛により特定の商品を購入すれば必ず話題の商品がもらえる販売促進策「ONE BUY ONE」企画を実施するなど、来店リピート率の向上につながる販促を継続して行い、売上の拡大に取り組みました。また、店舗でお客様を待つだけでなくお客様の近くに売場を構える新たな戦略として、事業所内の一角に1坪から5坪程度の無人ミニコンビニを設置する「スマートセルフ」事業をスタートさせ、当第2四半期連結累計期間においては12店舗を出店することができました。スタートから半年が経過し、シチュエーションごとの設置場所やニーズによる品揃え、設置できる什器等のノウハウ・実績値を蓄積してきており、今後は外部事業者との連携を含めて事業拡大を進めております。

出店については、経済活動の正常化に伴い、大学、病院など8店舗を出店したほか、スマートセルフ店舗12店舗を加えて、合計20店舗を出店しました。一方、コロナ禍の影響による事業撤退店舗を中心に13店舗を閉店した結果、期末店舗数は260店舗（前年同期末：248店舗）となりました。

これら活動の結果、スマートストア事業の営業総収入は2,527百万円（前年同期比22.3%減）、営業損失は215百万円（前年同期実績：営業損失630百万円）となりました。

② ローソン・ポプラ事業

今期2年目を迎えたローソン・ポプラ事業は、ポプラの従来の客層に加えてローソンの品揃えやサービスを取り込んだ効果とコロナ禍の影響が改善したことにより、当第2四半期連結累計期間においても既存店売上前年同期比は108.9%と好調に推移しました。また、一部の店舗でデリバリーサービスを導入したほか、関東エリアの店舗では無印良品様の商品を取り扱うなど、ローソンの施策を着実に実行する一方、ローソングループの中でもポップを取り扱う特徴あるお店として競合店に負けない店づくりを進め、「出来たてポップ唐揚げ1個増量セール」など、ポップ販売店舗独自のキャンペーンを行い、セグメント利益とグループ全体の利益を追求しました。

出店については、当第2四半期連結累計期間において1店舗を出店し、昨年のブランド転換以降、収益改善が進まなかった不採算直営店3店舗を閉店した結果、期末店舗数は109店舗となりました。また、社員の独立支援や既存オーナーの複数店経営を推進し、当第2四半期連結累計期間において9店舗のFC化を実現して、管理コスト削減による収益改善への貢献を行うとともに、ローソンのメガフランチャイザーとしての体制づくりを実践してまいりました。なお、通期では12店舗のFC化達成を計画しております。

店舗運営・コントロールにおいても、適正な発注や商品廃棄、人員の配置など、1年目とは格段に統制の取れた、きめ細かな店舗管理に取り組んだ結果、ローソン・ポプラ事業の営業総収入は3,953百万円（前年同期比27.5%増）、営業利益は206百万円（前年同期実績：営業損失277百万円）となりました。

③ 製造・卸事業

製造・卸部門では、「ポプラ」及び「ローソン・ポプラ」両ブランド店舗に向けた当社主力商品「ポップ」の販売強化に努めたほか、外販事業を本格稼働いたしました。販売実績に基づいた商品開発と販路開拓に力を入れ、第3の事業の柱として確立できるよう、事業計画に沿って活動しております。

(2) 財務面の対策、資本政策の検討

資金面に関しては、引き続き、株式会社広島銀行との間で2,000百万円のコミットメントライン契約を締結しており、当面の資金を確保していることや、その他各取引銀行と総額1,500百万円の当座貸越契約を締結していることから、重要な資金繰りの懸念はありません。また、エクイティファイナンスによる債務超過の早期解消についても検討を進めており、事業収益構造の更なる改造と将来の事業拡大も見据えて積極的に資金調達を行いたいと考えております。現時点では資本政策に関して具体的な時期や規模について決定しておりませんが、今後決定しましたら速やかにお知らせいたします。

(3) 債務超過の解消時期

これら収益改善に向けた取り組みと財務面の対策により持続的な経営の安定化を図るとともに、財務基盤の回復のための資本政策を実現することで、早期の債務超過解消を目指してまいります。

なお、2022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、2024年2月29日までとなっております。

以上