

2022年10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2四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と期待されておりましたが、新型コロナウイルス感染症の感染再拡大(いわゆる第7波)や、円安の進行、ウクライナ情勢等に起因した物価上昇等により、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りましたが、新型コロナウイルス感染症の感染再拡大による消費者の活動の停滞や、物価上昇、労働力不足の深刻化等、厳しい競争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。この効果もあり、2022年4月末から5月初旬にかけての大型連休の時期の売上高は、新型コロナウイルス感染症感染拡大前である2019年の水準まで回復いたしました。しかしながら、7月及び8月に第7波が発生したことにより、売上高は再び落ち込み、当第2四半期連結累計期間を通じた売上高は、2019年の水準を下回りました。

高級レストラン事業であるXEXグループにつきましては、ランチの時間帯の売上高は好調に推移しておりましたが、ディナーの時間帯の売上高の回復が遅れていたことに加え、7月以降の第7波の影響によって来客数が落ち込み、当第2四半期連結累計期間の売上高は2019年の水準を下回りました。この結果、当第2四半期連結累計期間を通じた売上高は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大前である2019年の水準を下回りました。なお、前年同期との比較におきましては、前年同期はほとんどの期間において緊急事態宣言またはまん延防止等重点措置が発出されており、営業に対して大きな制限を課された状況であったことから、大幅に回復しております。

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、都心部の大型店舗において売上高の回復が遅れていた上、第7波の影響による来客数の減少もあり、2019年の水準を下回って推移することとなりました。デリバリーの営業につきましては、新型コロナウイルス感染症の感染再拡大を受けた需要の増加はみられたものの、労働力不足等により売上高は伸び悩み、当第2四半期連結累計期間全体では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。入居していた建物の取り壊しのため、「SALVATORE CUOMO & BAR 札幌」を6月に閉店いたしました。

また、経営資源の配分の効率化のため、「SALVATORE CUOMO & BAR 熊本」を7月に閉店いたしました。

これらの結果、売上高は4,540百万円（前年同期は3,589百万円）、営業損失は351百万円（前年同期は営業損失963百万円）となりました。経常利益は58百万円（前年同期は経常損失48百万円）、親会社株主に帰属する四半期純利益は16百万円（前年同期は親会社株主に帰属する四半期純損失51百万円）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2四半期決算短信〔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2四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2四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おります。当第2四半期連結累計期間におきましても、顧客満足の維持、向上のために、メニューの更新やサービスの改善に取り組んでまいりました。7月から8月にかけては、第7波の影響により来客数が想定以上に減少した結果、売上も低調となりましたが、店舗の収益性自体は改善されております。

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2四半期累計期間におきましては、第7波の影響で外食を控える傾向が再び高まった結果、デリバリーの需要が増加がみられましたが、人員不足等もあり、売上高はコロナ禍以前と同程度の水準となりました。

今後の繁忙期に向け、人員の確保を進めるとともに、オペレーションの改善による生産性の向上を図っております。引き続き、既存のコンテンツの強化とともに、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2四半期連結累計期間は、国際情勢や円安等の影響により、食材価格や電気料等の高騰が見られました。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比較的抑制できておりますが、今後、更に価格上昇が進み、収益を圧迫することも見込まれます。

本日公表した2023年2月期通期連結業績予想には、こういった価格上昇の影響と、その他のコスト削減努力とを織り込んでおります。引き続き、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

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