

2023年2月期 第2四半期 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10月25日

1. 2023年2月期 第2四半期 業績概要と今期の見通し

- 2023年2月期 第2四半期 売上高の状況
- 2023年2月期 第2四半期 業績概要（連結）
- 2023年2月期 通期見通し（連結）

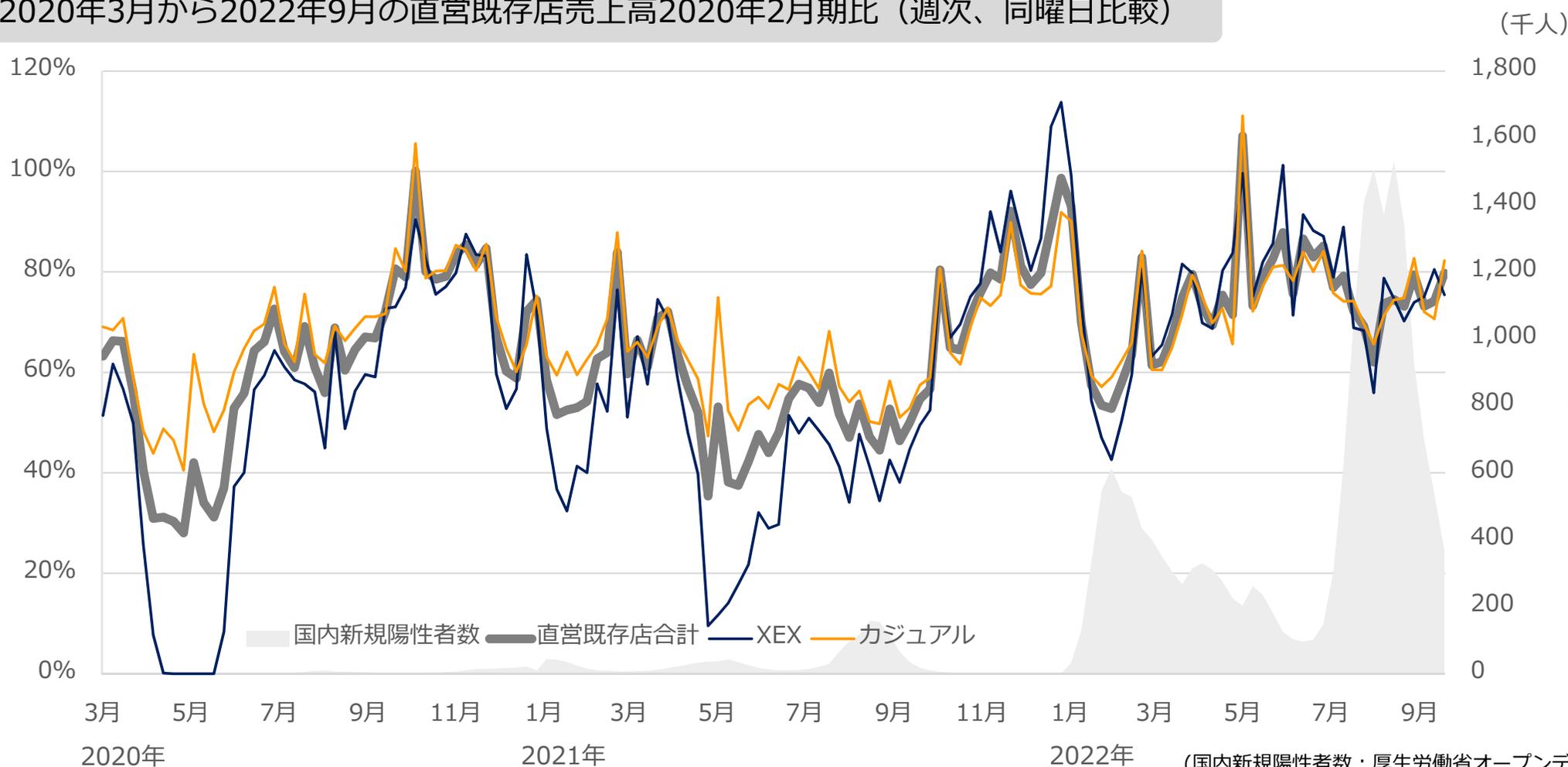
2. 当社グループの近況とトピックス

- 2023年2月期の取り組み
- CÉ LA VI TOKYO

2023年2月期 第2四半期 売上高の状況 – セグメント別

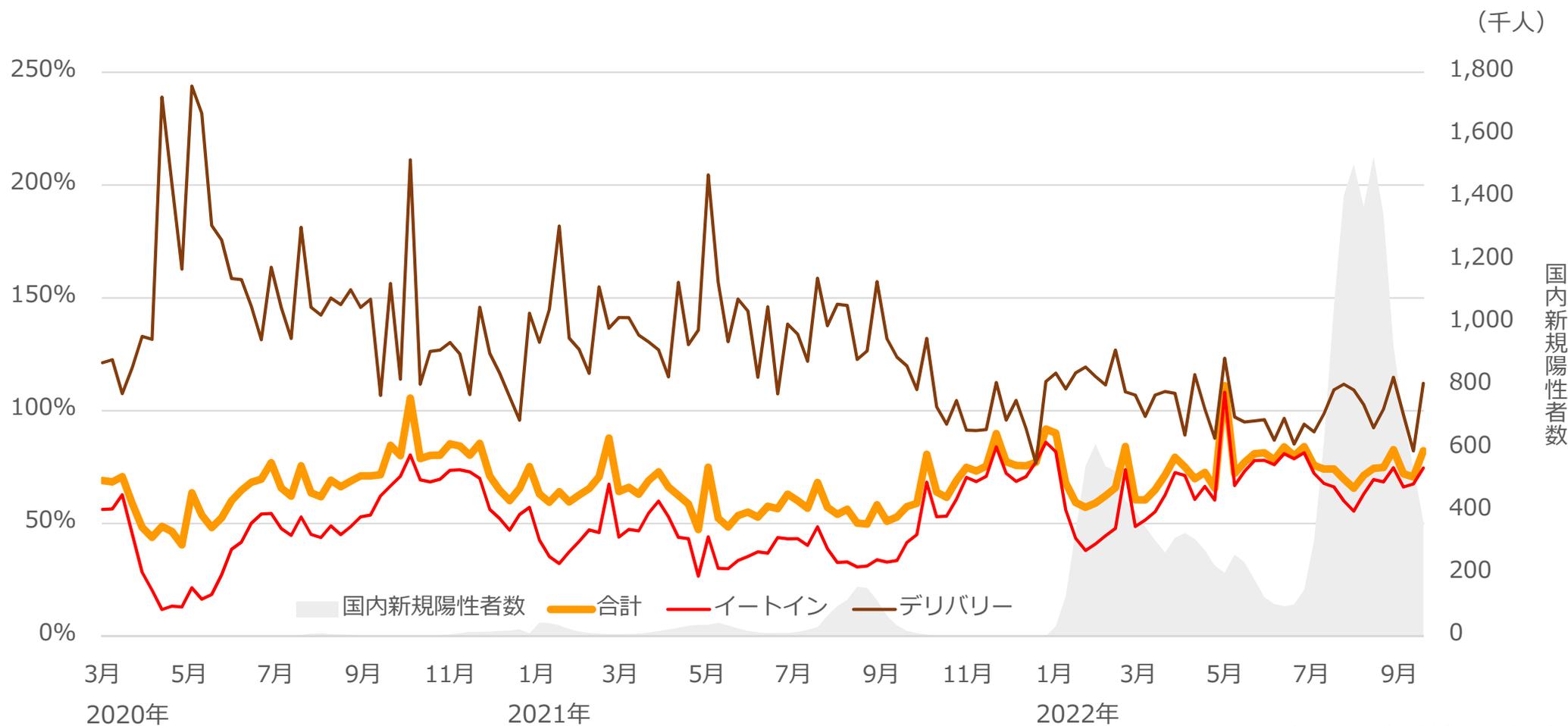
- 2022年3月に全国的にまん延防止等重点措置が解除されて以降、売上高は回復傾向となった。しかし第7波到来により消費者の外出を控える傾向が強まった上、陽性者・濃厚接触者となる従業員の増加による人員不足もあって、7月から8月の売上は低調に推移した。
- 2023年2月期第2四半期の既存店売上高2020年2月期比（月次ベース）：75%（XEX78%、カジュアル74%）

2020年3月から2022年9月の直営既存店売上高2020年2月期比（週次、同曜日比較）



- イートイン売上は、5月の大型連休には回復したものの、第7波により特に都心大型店舗が影響を受けて苦戦。
- デリバリー売上は、第7波の到来による需要の拡大により好調に推移したものの、競争の激化及びデリバリー人員の不足によりやや伸び悩んだ。

2020年3月から2022年9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）



(国内新規陽性者数：厚生労働省オープンデータ)

© Y's table corporation
本書の全部または一部の無断転載を禁じます。

単位：百万円（百万円未満切捨て）

2023年2月期 第2四半期連結累計期間

2022年2月期 第2四半期連結累計期間

【 連 結 】

	当期実績		計画（注）		計画比	前期実績		前期比
		構成比		構成比			構成比	
売上高	4,540	100.0%	5,064	100.0%	89.6%	3,589	100.0%	137.9%
営業利益	▲351	—	▲137	—	—	▲963	—	—
経常利益	58	1.3%	189	3.7%	31.0%	▲48	—	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	16	0.4%	185	3.7%	8.7%	▲51	—	—
1株当たり 四半期純利益	5.32円	—	63.77円	—	8.3%	▲17.61円	—	—

■ 計画比（カッコ内は利益に対する効果）：

（注）2022年4月18日付で発表した第2四半期連結累計期間計画

【売上高】

- 2022年7月から8月にかけての「第7波」の影響による直営店減収、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が主な要因。8月については電気料の高騰等の影響も受けた

【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四半期純利益】

- 閉店が決定した店舗の資産について減損損失を計上した（-）ほか、繰延税金資産を取崩し（-）

- 前期比：前期は第2四半期連結累計期間のほぼすべてにわたり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いた。当期は3月下旬にすべての制限が解除され通常営業を行うことができたことから、営業損失幅は縮小。助成金収入の減少により、経常利益及び親会社株主に帰属する四半期純利益においては改善幅が縮小した

2023年2月期 第2四半期 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	当第2四半期末	前連結会計年度	増減	科目	当第2四半期末	前連結会計年度	増減
現金及び預金	2,019	1,837	181	買掛金	385	271	113
売掛金	492	376	115	短期借入金（注）	1,341	1,290	51
棚卸資産	129	118	10	未払金	575	501	74
その他	182	279	▲97	未払法人税等	2	4	▲1
流動資産合計	2,823	2,612	210	ポイント引当金	-	15	▲15
有形固定資産	1,054	1,079	▲24	契約負債	61	-	61
建物及び構築物（純額）	870	905	▲35	その他	362	359	2
その他（純額）	184	173	10	流動負債合計	2,728	2,442	286
無形固定資産	7	8	▲1	長期借入金	1,535	1,600	▲64
その他	7	8	▲1	資産除去債務	828	826	1
投資その他の資産	1,227	1,204	22	その他	102	129	▲27
投資有価証券	31	7	24	固定負債合計	2,466	2,556	▲90
長期貸付金	538	538	-	負債合計	5,195	4,999	195
敷金及び保証金	608	599	8	株主資本合計	▲82	▲94	11
その他	49	59	▲10	その他	0	0	0
固定資産合計	2,289	2,292	▲3	純資産合計	▲82	▲94	11
資産合計	5,112	4,905	207	負債純資産合計	5,112	4,905	207

- ・ 主な増減：現預金の増加：売上高の増加及び助成金の受給等による
 その他流動資産の減少：助成金等の受給等による
 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
 投資有価証券の増加：持分法適用会社 株式会社ICONIC LOCATIONS JAPANの収益計上による
 買掛金及び未払金の増加：営業経費（仕入高、人件費等）の増加及び維持更新投資の実施等による
 ポイント引当金の減少及び契約負債の増加：当期期首より収益認識会計基準等を適用したことによる
 株主資本の増加：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

2023年2月期 第2四半期 業績概要（連結キャッシュ・フロー計算書）

区分	当第2四半期連結累計期間	前第2四半期連結累計期間
営業活動によるキャッシュ・フロー	282	▲1,361
税金等調整前四半期純利益又は税金等調整前四半期純損失(▲)	27	▲48
減価償却費	91	100
減損損失	31	-
売上債権の増減額（▲は増加）	▲115	26
未収入金の増減額（▲は増加）	60	▲307
未払金の増減額（▲は減少）	59	▲242
未払消費税等の増減額（▲は減少）	49	▲407
預り金の増減額（▲は減少）	8	▲307
法人税等の支払額	▲4	▲100
その他	74	▲75
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲69	▲44
有形固定資産の取得による支出	▲61	▲43
敷金及び保証金の差入による支出	▲8	▲0
その他	0	0
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲31	1,966
短期借入金の増減額（▲は減少）	▲9	▲9
長期借入れによる収入	-	1,400
長期借入れの返済による支出	▲3	▲4
株式の発行による収入	-	599
その他	▲18	▲19
現金及び現金同等物の増減額（▲は減少）	181	559
現金及び現金同等物の期首残高	1,837	1,096
現金及び現金同等物の期末残高	2,019	1,656

単位：百万円
(百万円未満切捨て)

(注)
主要項目のみ記載

・ 通常営業の再開及び助成金の受給により営業活動によるキャッシュ・フローがプラスに。新規投資は抑制し現預金を確保

単位：百万円（百万円未満切捨て）

科目	2023年2月期 通期計画 修正予想（注1）	2023年2月期 通期計画 当初予想（注2）	2023年2月期 通期計画 当初予想との差異	2022年2月期 通期実績	2022年2月期 通期実績との差異 （注3）
売上高	9,972	10,921	91.3%	8,148	—
営業利益	▲314	131	—	▲1,446	—
経常利益	144	523	27.6%	303	47.7%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	99	516	19.3%	314	31.7%

（注1）2022年10月14日付で発表した通期計画

（注2）2022年4月18日付で発表した通期計画

（注3）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）等を適用しており、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、売上高について対前期増減率を記載していない

■ 売上高

- ・ XEXグループ、カジュアルレストラングループともに、当初予想は2022年6月以降にコロナ禍の影響がほぼ解消するとの想定に基づき作成した。今回修正予想では、下期にも第7波の影響が残ることを見込んだ
- ・ 上期の実績が当初予想を下回ったこと、下期の予測を下方修正したことから、通期予想も下方修正となった
- ・ 既存店売上高2020年2月期比：83%（下期92%）（XEX85%（下期92%）、カジュアル82%（下期92%））

■ コスト

- ・ 食材価格や電気料等の高騰の影響を反映した上で、その他のコスト削減努力も織り込み

■ その他

- ・ 新規出店1店舗（「PIZZA SALVATORE CUOMO 西大島」、2022年10月出店済み）、閉店2店舗を織り込み

※2023年2月期末において債務超過を解消するため、当期純利益計上に加え、第三者割当増資の実施等の資本増強策を検討中

1. 2023年2月期 第2四半期 業績概要と今期の見通し

- 2023年2月期 第2四半期 売上高の状況
- 2023年2月期 第2四半期 業績概要（連結）
- 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

- 2023年2月期の取り組み
- CÉ LA VI TOKYO

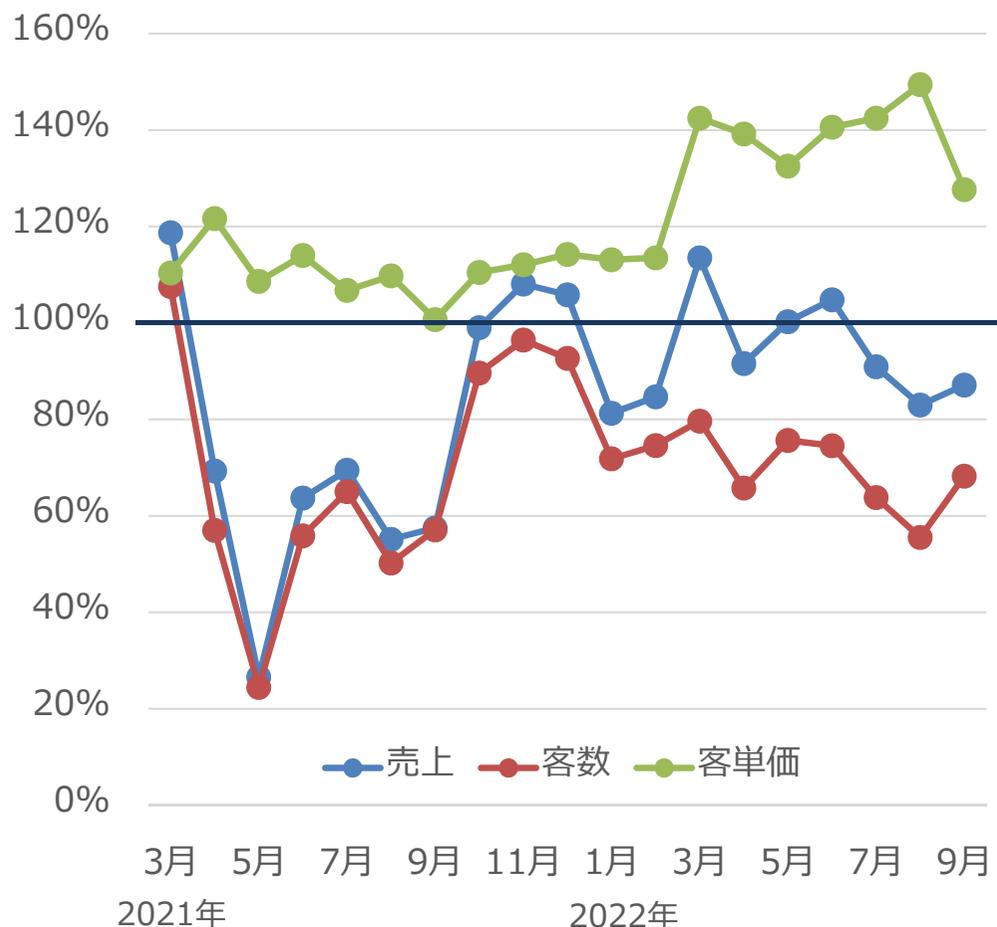
- 以下の施策に取り組むことにより、売上高の確保と、収益構造の改善を進めている

施策	セグメント	取組内容	上期(3月～8月)の状況	今後の取組
事業構造の改善	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 ■ 高付加価値化 	ランチはフルブッフェの導入により高付加価値化を実現。ディナーの客足の戻りは鈍い。	引き続き個人需要の獲得に力を入れるとともに、回復が見込まれるインバウンド・法人需要を着実に取り込んでいく。
	カジュアルレストラングループ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 価格の見直し ■ 高付加価値のメニューへの切替 ■ デリバリー新業態の導入・育成、競合他社との差別化 ■ 低投資の郊外型店舗モデル導入 	<p>イートイン：ランチ（ブッフェ強化）・ディナー（メニュー単価引き上げ）ともに高付加価値化に取り組み中。</p> <p>デリバリー：高付加価値化や話題性のある施策の実施により差別化を図っている。</p>	引き続き店舗ごとの立地を踏まえた施策を実施。イートイン、デリバリーともに競合他店舗との差別化を進め来店客数の回復につなげる。
デリバリー業態の展開	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 ■ 高付加価値化 	ランチはフルブッフェの導入により高付加価値化を実現。ディナーの客足の戻りは鈍い。	引き続き個人需要の獲得に力を入れるとともに、回復が見込まれるインバウンド・法人需要を着実に取り込んでいく。
コストの削減	全社	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 ■ 数値管理の継続 	コスト削減に取り組んだものの、食材価格や電気料等の高騰の影響により一定程度相殺された。	物価上昇が続くことが見込まれるため、メニュー構成の見直し等の対策に引き続き取り組む。
	コストの削減	本社	<ul style="list-style-type: none"> ■ コスト削減の継続 	コスト削減を継続中

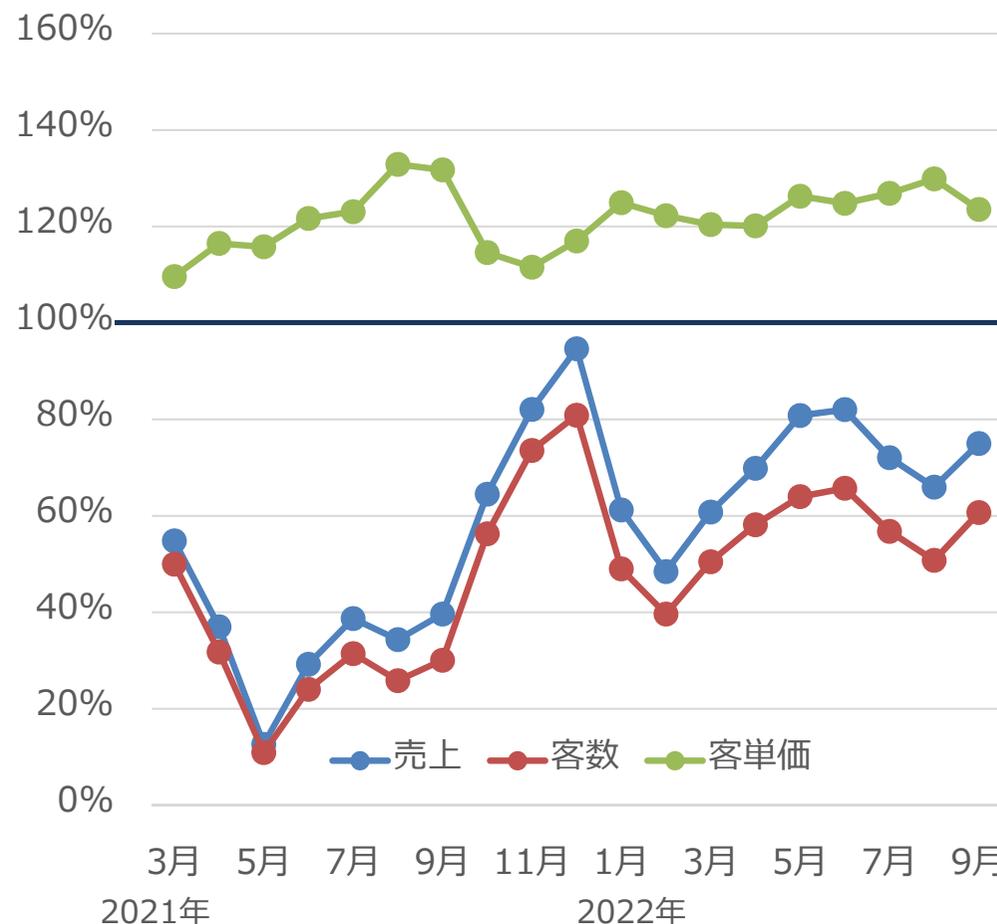
XEXグループの時間帯別推移（売上・客数・客単価）

- ランチはフルブッフェによる高付加価値化により単価が大幅アップ
- 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



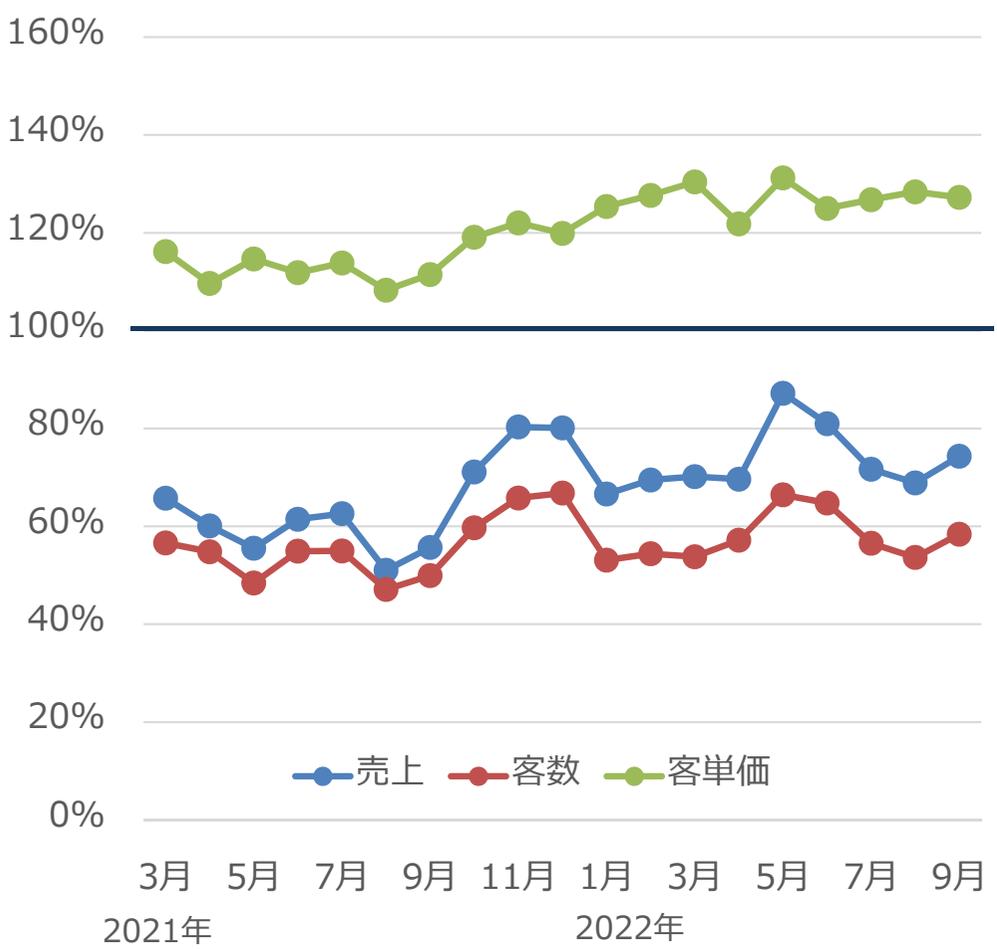
ディナー 2020年2月期比



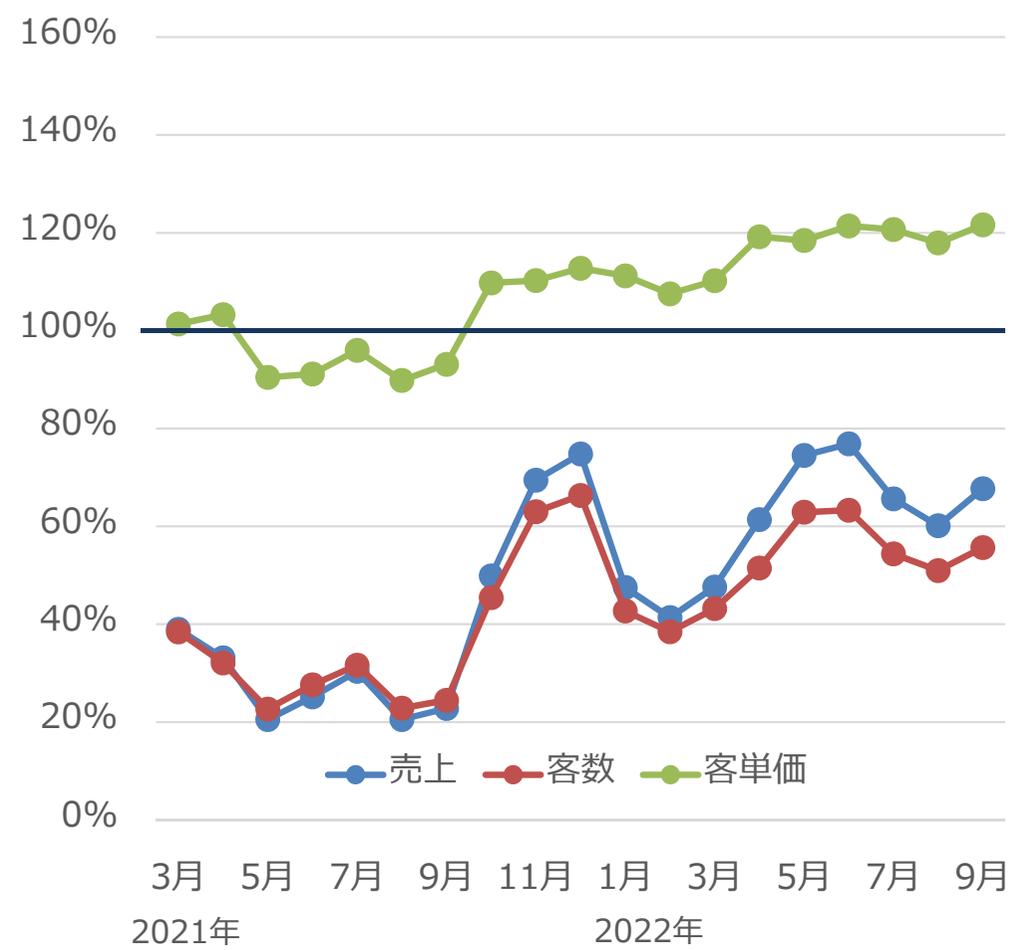
カジュアルレストラングループ（イトイン）の時間帯別推移（売上・客数・客単価）

- ランチは店舗立地に応じてbuffet強化を実施
- ディナーにおいては2021年秋メニュー以降段階的にメニュー単価をアップ

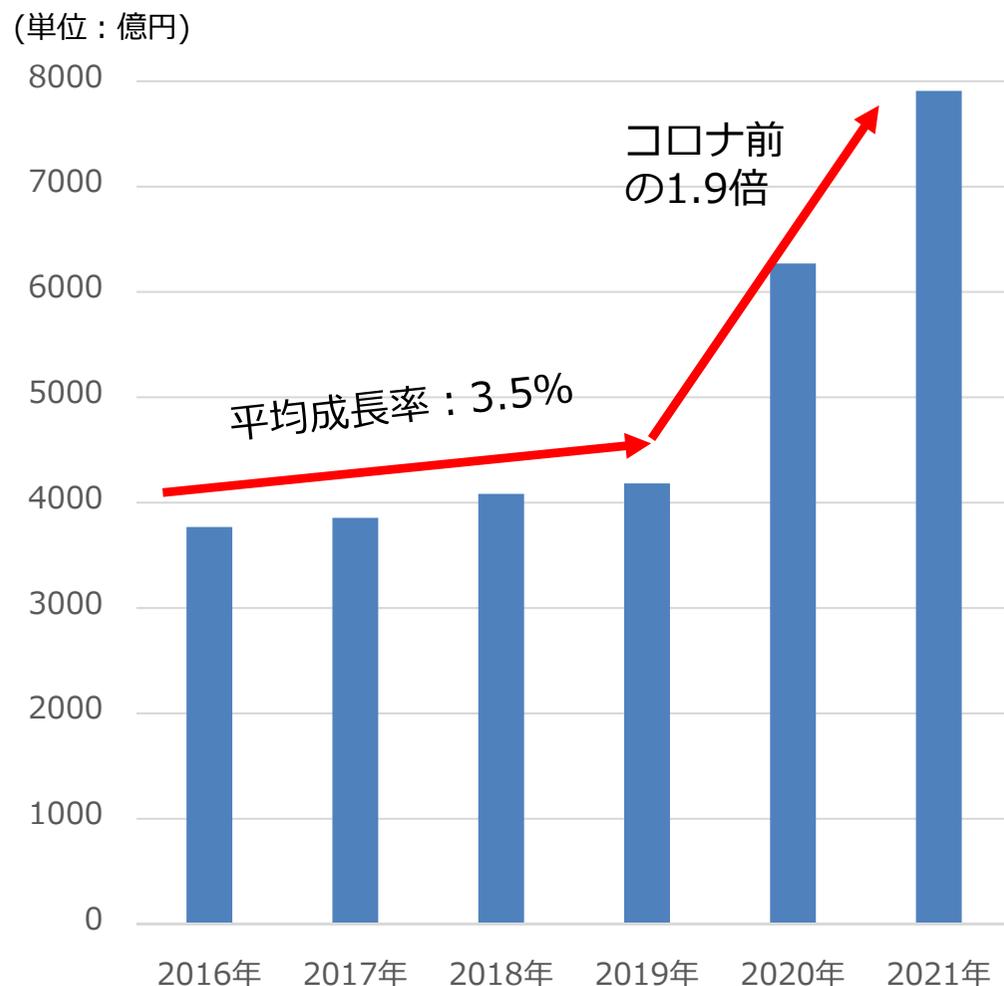
ランチ 2020年2月期比



ディナー 2020年2月期比



出前市場規模の推移*1



*1 エヌピーディ・ジャパン(株) CREST®

外部デリバリープレイヤーの参入



- シェアデリバリーの拡大による新規参入レストランの急増
- コロナ収束に向かいイートインが回復傾向にあることに伴う、デリバリー需要の縮小
- フードデリバリーサービス会社の集約による過度な販促プロモーションの縮小

■ デリバリー市場は成長している一方で競争もこれまで以上に激化している

マルチブランド戦略

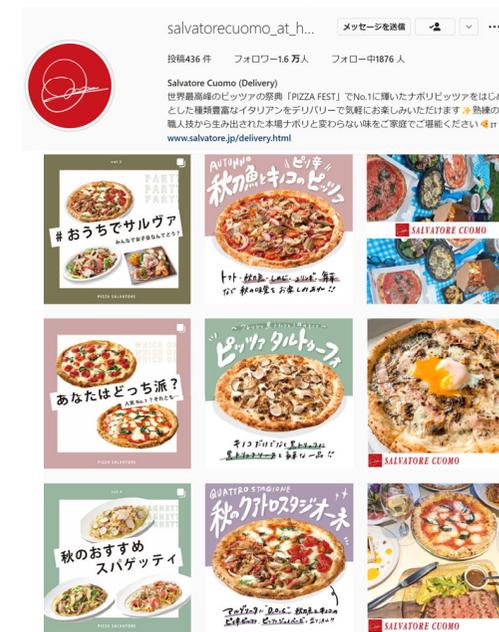
差別化のための高付加価値戦略

SNS・デジタルマーケティング強化



PIZZA SALVATOREのデリバリー単価

2022年1月～3月	4,759円
2022年7月～9月	5,034円
単価比	105.8%



高品質×話題性での企画立案



- 既存のサルヴァトーレ事業は優良立地に出店し、売上規模は大きいですが、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))

- 既存のサルヴァトーレ事業に比べ、投資やオペレーション負担の小さい店舗モデルを開発中

PIZZA SALVATORE CUOMO 三鷹

住宅地所在の居抜き物件（他社のテストキッチン）を活用し、デリバリー及びテイクアウトに特化した店舗（イートインなし）をオープン。

- 開業：2021年7月13日
- 立地：東京都三鷹市
- 規模：23坪
- 初期投資：1,000万円
- 業態：デリバリー・テイクアウト特化（SALVATORE + 肉市場 + とんかつ）
- 平均月商：730万円（2021年8月～2022年9月実績）

PIZZA SALVATORE CUOMO 西大島

NEW

ビジネスホテル1Fの居抜き物件（中華料理店）を活用。通行量は多くはない一方で、デリバリー需要は高いと見込まれる立地。イートインのスペースを通常よりも縮小するとともに、提供メニューを見直すなど、オペレーションの負担を軽減し、低コストでの運営を行う。

- 開業：2022年10月13日
- 立地：東京都江東区
- 規模：45坪
- 初期投資：3,000万円
- 業態：イートイン + デリバリー + テイクアウト
- 目標月商：930万円（開業前試算）

■ 小型店舗の実験店舗を2店舗出店

■ 社員独立や個人オーナーによる参画が可能なモデルを構築し、事業展開の可能性を広げる

- 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
- ニーズの変化に対応し、直営店舗のリモデル及びメニュー見直しを進めてきたが、FC店舗にも取り組みを拡大し、既存店舗のリモデルを実施。外食に対するニーズの変化への対応を進める

- FC店舗の浦安店及び三軒茶屋店を改装し、より高い付加価値を提供する「SALVATORE CUOMO & BAR」にリモデル。

浦安店：2022年3月リモデル実施

三軒茶屋店：2022年10月リモデル実施

- 浦安店については、リモデルの効果もあり、客単価の引き上げと売上高の回復を実現。

浦安店



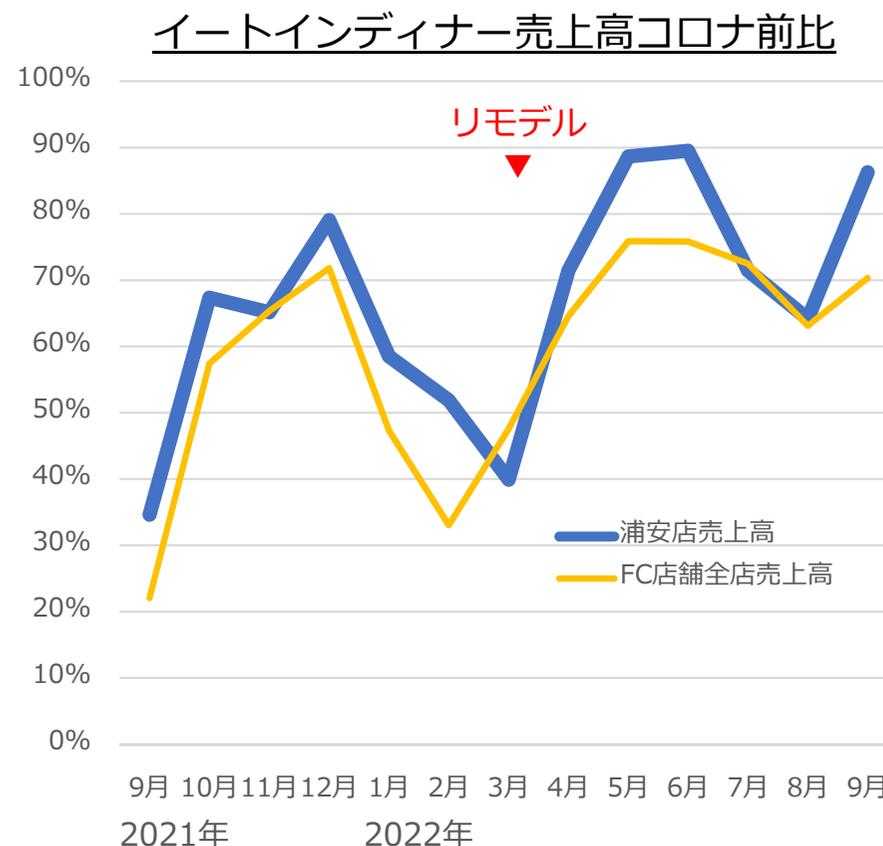
改装前

PIZZA SALVATORE CUOMO



改装後

SALVATORE CUOMO & BAR

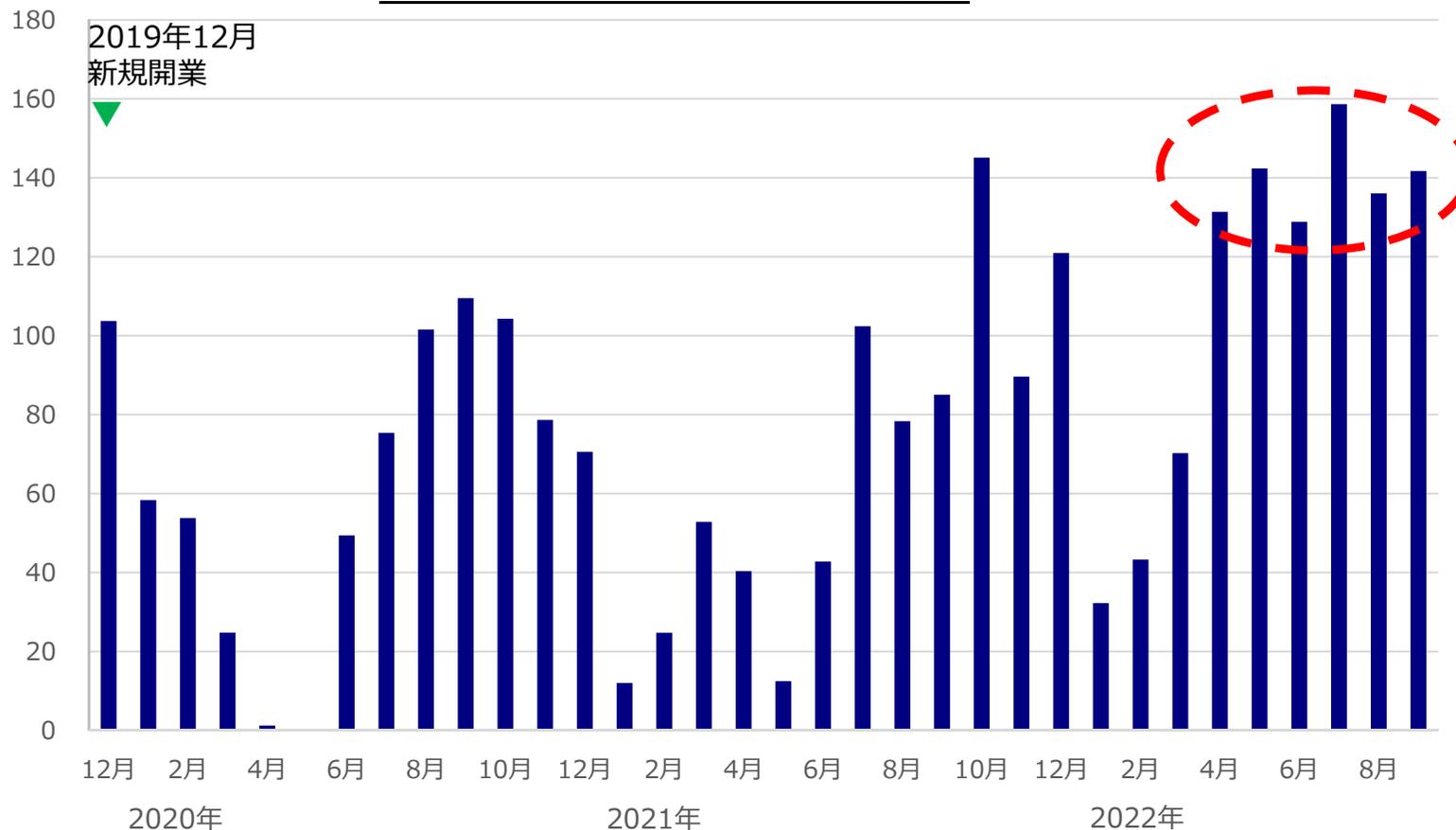


4月～9月のイートインディナー客単価
2019年 2,800円 → 2022年 **3,400円**

- 話題性のあるイベントを定期的で開催したことにより、クラブラウンジの売上は好調に推移。テラスを活用したビアガーデンやBBQのプランも人気を博した
- 第7波や悪天候の影響はあったものの、売上は、過去最高であった2021年10月に近い水準をキープし、7月には最高売上を更新
- 引き続き、ブランド力の強化に注力する

(単位：百万円)

CÉ LA VI TOKYOの売上推移



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	人材派遣事業（休眠中）	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