



2023年1月11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3四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3四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3四半期決算短信〔日本基準〕(連結)」に記載のとおり、当社は2023年2月期第3四半期連結累計期間において、営業総収入10,013百万円(前年同期比2.2%減)、営業利益21百万円(前年同期実績:営業損失980百万円)、経常利益33百万円(同:経常損失896百万円)、親会社株主に帰属する四半期純利益22百万円(同:親会社株主に帰属する四半期純損失399百万円)を計上し、2023年2月期第3四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3四半期連結累計期間におけるわが国経済は、「withコロナ」のもと、新型コロナウイルス感染症による行動制限の緩和が図られ、全国旅行支援等の経済喚起策も実施されたことから、景気に持ち直しの動きが見られました。一方で、原材料やエネルギー価格の世界的な高騰は継続しており、生活必需品等における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。

コンビニエンスストア業界においては、大手の寡占状態が進み、1店舗あたりの客数が減少しつつある中、コロナ禍で一層減少した客数の回復に向け、新たな商品・サービスの開発競争が激化しております。また、人手不足や人件費の高騰による個店運営環境の悪化など、経営環境は厳しい状況が続いております。このような状況の中、当社グループは、改訂中期事業計画(2023年2月期~2024年2月期)に基づき、中核となる「ローソン・ポプラ事業」で着実に収益を獲得しつつ、「スマートストア事業」の再編を行い、グループでの黒字化に向けた収益体制の構築を進めております。

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、行動制限の緩和による人流の回復に伴い、当第3四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104.9%と回復が進みましたが、当社が政策的に進めてきた施設内店舗では、コロナ前の売上と比較すると、当第3四半期連結会計期間末で82.4%、特に当社が多く出店させていただいている病院内店舗で回復の目処が立たず79.5%と厳しい売上状況が続いております。

営業部門では、「その場で当たるポイント還元キャンペーン」や、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」企画を継続して行い、来店リピート率の向上に努めました。そして、当社の看板商品である、炊きたての店炊きごはんをお弁当に盛り付ける「ポップ弁」が2023年に40周年を迎えることから、「ご愛顧感謝のお弁当」を2弾に渡り販売しました。ポプラのお弁当づくりの原点とも言える、あたたかいごはんとおなかいっぱいになるおかずをたっぷり詰め込んだボリューム満点の内容で、ポプラらしいと好評を得ることができました。

また、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3四半期連結累計期間においては18店舗を出店しました。スタートから培ってきた実績をもとに、立地場所や環境によるニーズに合わせた什器の設置や商品を品揃えし、売上の拡大を図っております。また、初期投資の縮小化も視野に入っており、新たな店舗スタイルとしてフランチャイズ展開を目論んでおります。

出店については、経済活動の正常化に伴い、12店舗を出店したほか、スマートセルフ店舗18店舗を加えて、合計30店舗を出店しました。閉店については不採算店舗、コロナ禍での事業撤退店舗など26店舗を閉店した結果、期末店舗数は257店舗（前年同期末：250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3,793百万円（前年同期比18.8%減）、営業損失は335百万円（前年同期実績：営業損失760百万円）となりました。

② ローソン・ポプラ事業

今期で2年目を迎えたローソン・ポプラ事業は、当期上期に既存店売上前年同期比は108.9%と順調な成果をあげておりましたが、当期下期に入り「withコロナ」による行動制限の緩和や、全国旅行支援の政策による外出・行楽需要を受け、当第3四半期連結会計期間において既存店売上前年同期比は111.2%（第3四半期連結累計期間既存店売上前年同期比109.7%）、とより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、無印良品の商品や焼き芋を取り扱うなど、ローソンチェーンとして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弁を取り扱う特徴あるお店として「出来たてポップ弁唐揚げ1個増量セール」など、ポップ弁販売店舗として独自のキャンペーンを行い、また、ポップ弁40周年「ご愛顧感謝のお弁当」を本家チェーンよりも広いエリアで販売することで、セグメント利益とグループ全体の利益を追求し、グループとしてポプラの認知度向上に貢献しました。

出店については、当第3四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4店舗を閉店した結果、期末店舗数は108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3四半期連結累計期間において12店舗のFC化を実現して、管理コスト削減による収益改善を行うとともに、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現してまいりました。

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年目と比較し格段に統制のとれた、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5,595百万円（前年同期比6.8%増）、営業利益は311百万円（前年同期実績：営業損失246百万円）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て「ポップ弁」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。こちらについても商品開発と販路拡大に力を入れ、第3の事業の柱として、事業計画に基づき強化しております。

(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