



2023年4月13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月期通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月期通期決算の状況について

本日開示しました「2023年2月期決算短信〔日本基準〕(連結)」に記載のとおり、当社は2023年2月期通期連結累計期間において、営業総収入13,064百万円(前年同期比4.1%減)、営業利益55百万円(前年同期実績:営業損失1,099百万円)、経常利益73百万円(同:経常損失1,007百万円)、親会社株主に帰属する四半期純利益108百万円(同:親会社株主に帰属する四半期純損失518百万円)を計上し、2023年2月期期末における債務超過の額は348百万円となりました。

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、当連結会計年度における既存店ベースの売上前年同期比は105.6%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、当連結会計年度末で83.6%と完全な回復には時間を要する状況となっております。

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」を期間限定で段階的に3品販売しました。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かずをたっぷり詰めた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、当連結会計年度においては27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、14店舗を出店したほか、スマートセルフ店舗27店舗を

加えて、合計 41 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 27 店舗を閉店した結果、期末店舗数は 262 店舗（前年同期末：253 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 4,986 百万円（前年同期比 5.3%減）、営業損失は 445 百万円（前年同期実績：営業損失 919 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、「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、当連結会計年度において既存店売上前年同期比は 110.7% 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、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弃を取り扱う特徴あるお店として「出来たてポップ弃唐揚げ 1 個増量セール」など、ポップ弃販売店舗として独自のキャンペーンを行い、ポップ弃 40 周年「ご愛顧感謝のお弁当」においては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、当連結会計年度において 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、当連結会計年度において 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 7,244 百万円（前年同期比 0.1%増）、営業利益は 437 百万円（前年同期実績：営業損失 234 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「ポップ弃」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。また、2022 年 12 月にはマイナス 60℃で瞬間凍結可能な冷凍設備の導入を完了、老健施設等向けの調理済み冷凍惣菜や冷凍弁当の販売に向けた準備を開始しております。

(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 1,000 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