

2024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)



2023年10月24日

1. 2024年2月期 第2四半期 業績概要と通期の見通し

- 2024年2月期 第2四半期 売上高の状況
- 2024年2月期 第2四半期 業績概要（連結）
- 2024年2月期 通期見通し（連結）

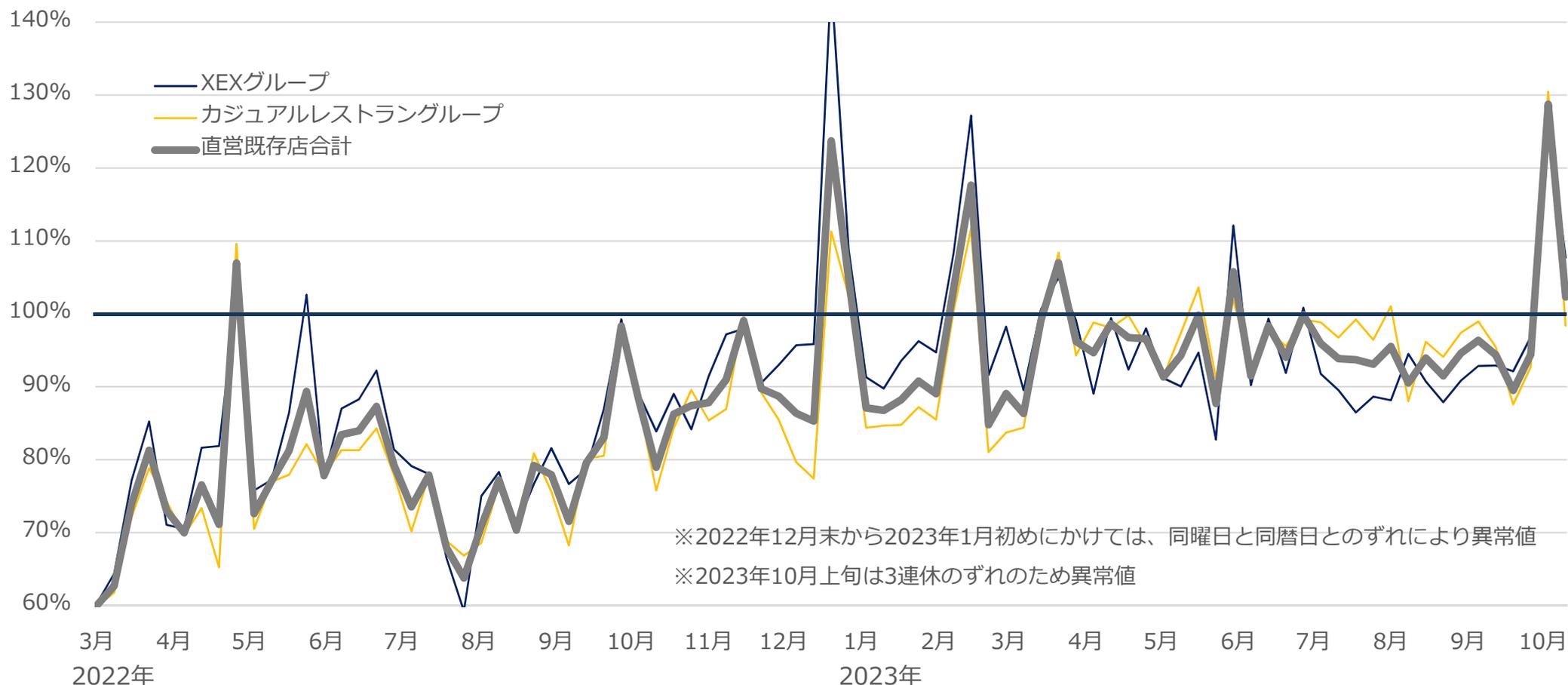
2. 当社グループの近況とトピックス

- 2024年2月期の取り組み
- CÉ LA VI TOKYO

2024年2月期 第2四半期 売上高の状況 - セグメント別

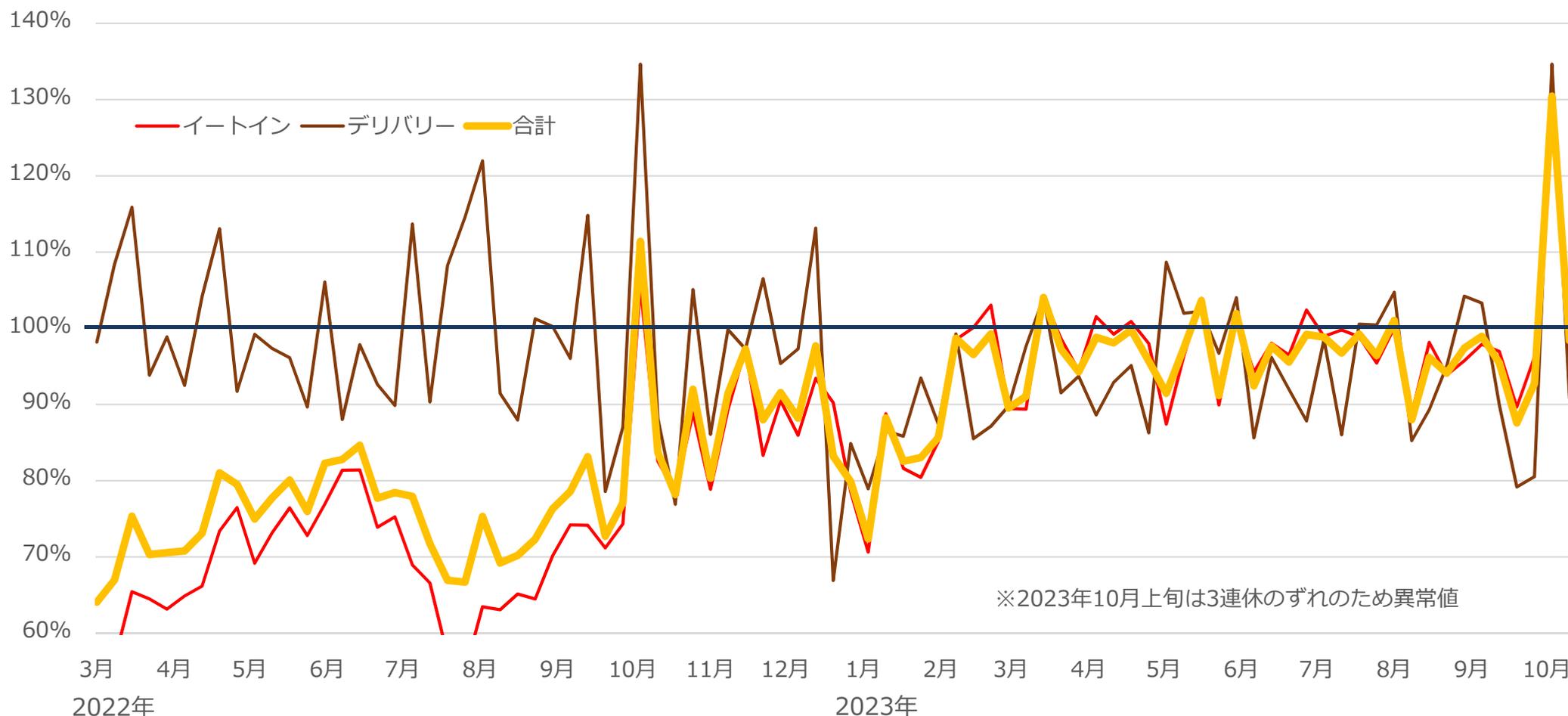
- 2023年3月から5月にかけては、新型コロナウイルス感染症にかかる行動制限の解除による経済活動の正常化やインバウンドを含む観光客の増加等により好調に推移。しかし7月下旬以降、猛暑や、コロナ陽性者数の増加等により低調となった。外部要因の軽減と、価格・販促の見直しの効果により、9月中旬以降は回復傾向
- 2024年2月期上期の既存店売上高2020年2月期比（月次ベース）：95%（XEX95%、カジュアル95%）

2022年3月から2023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、2023年3月以降、新型コロナウイルス感染症にかかる行動制限の解除、感染症法上の位置づけ変更等を受けて都心部のオフィスワーカーの外出需要が回復したこと等により好調だったが、8月から9月にかけては猛暑等により低調に。9月中旬以降は回復傾向
- デリバリー売上は、外出需要の回復に伴う需要低下に加え、人手不足もあり、2020年2月期を下回って推移

2022年3月から2023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）



単位：百万円（百万円未満切捨て）

2024年2月期 第2四半期連結累計期間

2023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	5,537	100.0%	5,746	100.0%	96.4%	4,540	100.0%	122.0%
営業利益	83	1.5%	86	1.5%	96.8%	▲351	-	-
経常利益	132	2.4%	119	2.1%	111.0%	58	1.3%	226.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	78	1.4%	116	2.0%	67.6%	16	0.4%	486.9%
1株当たり 四半期純利益	23.76円	-	35.17円	-	67.6%	5.32円	-	446.5%

■ 計画比（カッコ内は利益に対する効果）：

（注）2023年4月14日付で発表した第2四半期連結累計期間計画

【売上高】

- 第2四半期、特に2023年8月の直営店売上高が、猛暑や新型コロナウイルス感染症感染拡大等の影響により予想を下回った

【営業利益】

- 減収による減益（-）。また、老朽化した店舗の改修や設備入替に伴うコストが予想を上回った（-）

【経常利益】

- 保険金収入等の雑収入の計上（+）により予想を上回った。持分法による投資利益（株式会社ICONIC LOCATIONS JAPAN）も予想を上回った（+）

【親会社株主に帰属する当期純利益】

- 2023年6月末に閉店した「STEAK THE FIRST 北新地」の閉店に関する減損損失20百万円を計上（-）
- 通期予算の下方修正を受け、法人税等調整額33百万円（利益に対してマイナス効果）（-）を計上

■ 前期比：売上高の回復により営業黒字に転換。各段階損益においても増益となった

2024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	1,984	2,041	▲56	買掛金	476	402	73
売掛金	649	546	102	短期借入金（注）	873	1,021	▲147
原材料及び貯蔵品	152	136	16	未払金	624	549	74
その他	254	329	▲74	未払法人税等	2	6	▲4
流動資産合計	3,041	3,053	▲12	契約負債	76	51	25
有形固定資産	916	849	67	株主優待引当金	60	57	2
建物及び構築物（純額）	709	652	56	その他	287	369	▲82
その他（純額）	207	196	11	流動負債合計	2,401	2,459	▲57
無形固定資産	5	6	▲1	長期借入金	1,361	1,374	▲13
その他	5	6	▲1	資産除去債務	810	804	5
投資その他の資産	1,052	1,111	▲59	その他	59	78	▲18
投資有価証券	75	65	10	固定負債合計	2,231	2,257	▲26
長期貸付金	338	378	▲40	負債合計	4,633	4,717	▲83
敷金及び保証金	572	568	4	株主資本合計	381	303	78
その他	65	99	▲34	その他	0	0	▲0
固定資産合計	1,974	1,967	6	純資産合計	381	303	78
資産合計	5,015	5,020	▲5	負債純資産合計	5,015	5,020	▲5

- ・ 主な増減
 - 売掛金・買掛金・未払金の増加：売上高・営業経費の増加による
 - その他流動資産の減少：1年内回収予定の関係会社貸付金の一部について返済を受けたことによる
 - 有形固定資産の増加：店舗設備の維持更新工事を行ったことによる
 - 長期貸付金の減少：1年内回収予定額を流動資産に振り替えたことによる
 - 短期借入金・長期借入金の減少：借入金を一部返済したことによる
 - 契約負債の増加：プライダル前受金、FC加盟金等の増加による
 - その他流動負債の減少：消費税の納付等による
 - 株主資本の増加：親会社株主に帰属する四半期純利益の計上による

（注）短期借入金には1年内返済予定の長期借入金を含む

2024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	195	282
税金等調整前四半期純利益	111	27
減価償却費	85	91
減損損失	20	31
売上債権の増減額（▲は増加）	▲102	▲115
未収入金の増減額（▲は増加）	▲2	60
仕入債務の増減額（▲は減少）	73	113
未払金の増減額（▲は減少）	54	59
未払消費税等の増減額（▲は減少）	▲63	49
利息及び配当金の受取額	31	0
法人税等の支払額	▲4	▲4
その他	▲9	▲30
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲74	▲69
有形固定資産の取得による支出	▲144	▲61
貸付金の回収による支出	80	-
その他	▲9	▲8
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲178	▲31
短期借入金の増減額（▲は減少）	▲108	▲9
長期借入金の返済による支出	▲52	▲3
リース債務の返済による支出	▲16	▲18
現金及び現金同等物の増減額（▲は減少）	▲56	181
現金及び現金同等物の期首残高	2,041	1,837
現金及び現金同等物の期末残高	1,984	2,019

単位：百万円
（百万円未満切捨て）

（注）
主要項目のみ記載

・ 営業活動によるキャッシュ・フロー及び関係会社より貸付金を回収して得た現預金を、店舗の改修・設備入替と、借入金の一部返済に充当

単位：百万円（百万円未満切捨て）

科目	2024年2月期 通期計画 修正予想（注1）	2024年2月期 通期計画 当初予想（注2）	2024年2月期 通期計画 当初予想との差異	2023年2月期 通期実績	2023年2月期 通期実績との差異
売上高	10,927	11,689	93.5%	9,780	111.7%
営業利益	170	253	67.4%	▲378	—
経常利益	260	337	77.3%	147	177.1%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	203	330	61.5%	▲72	—

（注1）2023年10月13日付で発表した通期計画

（注2）2023年4月14日付で発表した通期計画

■ 売上高

・上期実績が当初予想を下回ったこと、2023年9月の売上高の状況を踏まえ、通期計画を下方修正。当初予算においては、XEXグループ、カジュアルレストラングループともに、下期の既存店売上高がコロナ禍以前の2020年2月期を上回る水準となることを想定していた。修正予想においては、2023年9月を見込値とし、2023年10月以降については、既存店売上高が2020年2月期と概ね同水準に回復すると見込んだ

・通期の既存店売上高2020年2月期比は97%と想定（上期実績95%、下期予想99%）

■ コスト

・当初予想よりも人材不足が悪化していることから、従業員の募集及び採用にかかるコストを、当初予想よりも積み増して織り込み

■ その他

・期中の直営店新規出店は計画せず

・2023年9月に直営店「PIZZA SALVATORE CUOMO 代々木」をFC企業に売却。当該売却にかかる収益を通期計画に織り込み

1. 2024年2月期 第2四半期 業績概要と今期の見通し

- 2024年2月期 第2四半期 売上高の状況
- 2024年2月期 第2四半期 業績概要（連結）
- 2024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

- 2024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、収益構造の改善を引き続き進めていく

課題・テーマ

具体的な取り組み

高付加価値化

- 店舗の更なる高付加価値化、ブランド力の向上、企画、PRの強化
- 上質な料理、サービス提供のために必要となる人材を確保するための、労働条件の改善
- 老朽化した店舗、設備のリニューアル

インバウンド需要の取り込み

- 高級ホテル、旅行代理店との提携強化
- 訪日外国人向けのネットプロモーション強化
- 外国人スタッフの採用の推進

人材不足・コスト高騰への対応

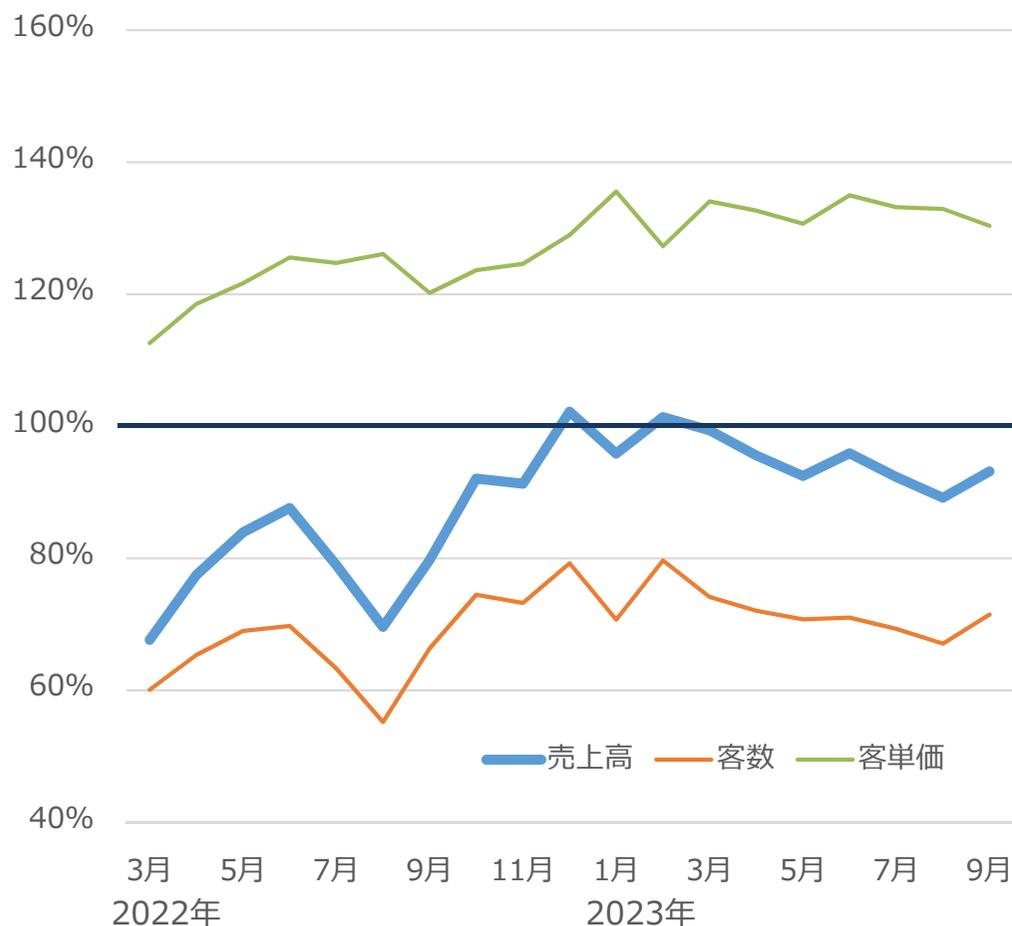
- 人材不足解消のため新しい人事制度の導入、給与水準のアップ。同時に数値管理の精緻化による生産性改善も継続
- 食材・資材の調達見直しの継続

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

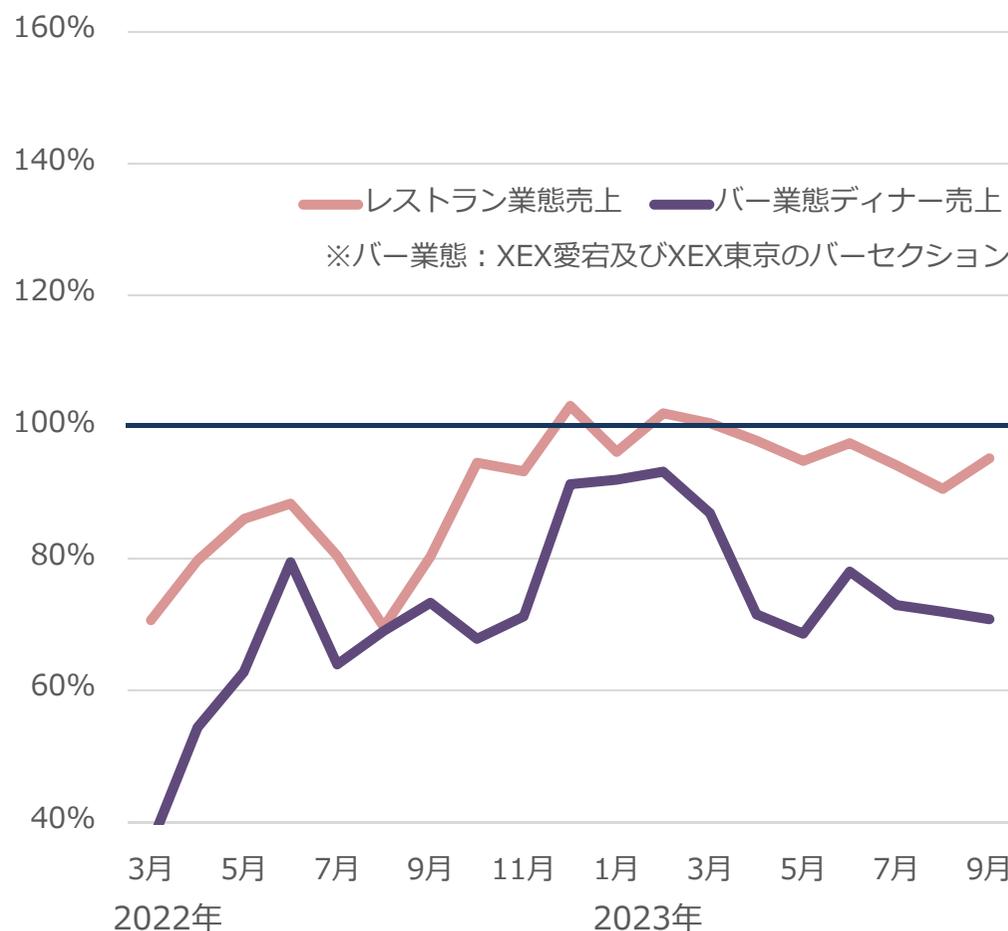
課題・テーマ	上期の振り返り	今後の取組
<h2>高付加価値化</h2>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 高付加価値化の施策を継続的に実施 ■ 2023年6月以降、売上の回復が踊り場に 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 付加価値と価格のバランスの再調整 ■ 富裕層の開拓
<h2>新たな顧客層の獲得 (インバウンド含む)</h2>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 全体の来店客数は、上期後半においてコロナ前比で減少傾向 ■ インバウンド需要の取り込みは順調に推移 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 個人向け販促サイトの活用 ■ 顧客接点の増加（SNS販促強化、SEO・MEO強化） ■ 個人の外国人旅行客向け販促プロモーション（英語、中国語）強化 ■ 高級ホテルとの関係強化
<h2>人材不足・コスト高騰への対応</h2>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人材不足の状況継続 ■ 食材・資材の価格高騰の影響は抑制 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 給与制度の変更、給与水準の見直しを継続的に検討 ■ 採用プロセス見直しによる人材獲得のスピードアップ ■ コスト削減努力継続

- 2023年7月・8月に、客数の落ち込みにより売上高が低下。猛暑やコロナ陽性者数増加のほか、季節的に法人需要が落ち込んだことも影響したと考えられる。9月中旬以降は回復傾向
- バー業態のディナー売上は回復が遅れている。深夜帯の売上高がコロナ禍以前の水準に戻ることは難しいと考えられることから、営業形態の見直しと、高付加価値化を図る

XEX既存店合計 2020年2月期比

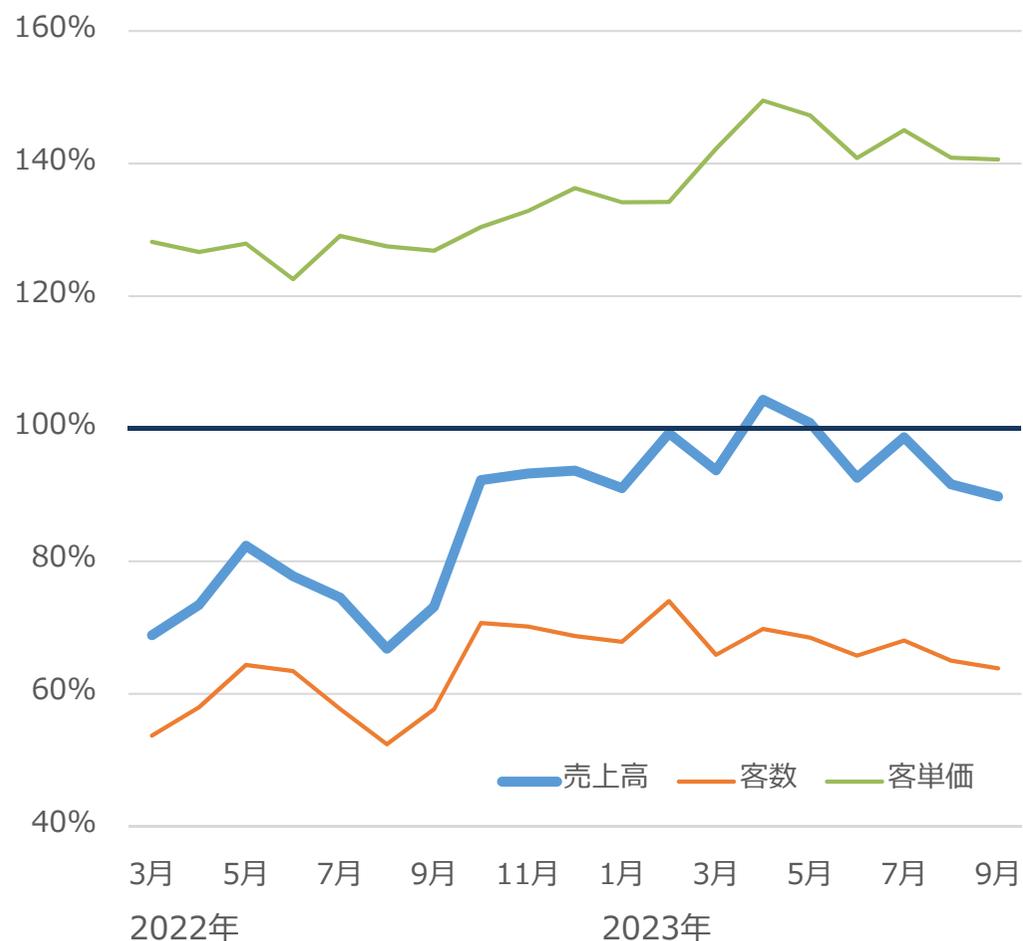


XEX既存店 業態別売上 2020年2月期比

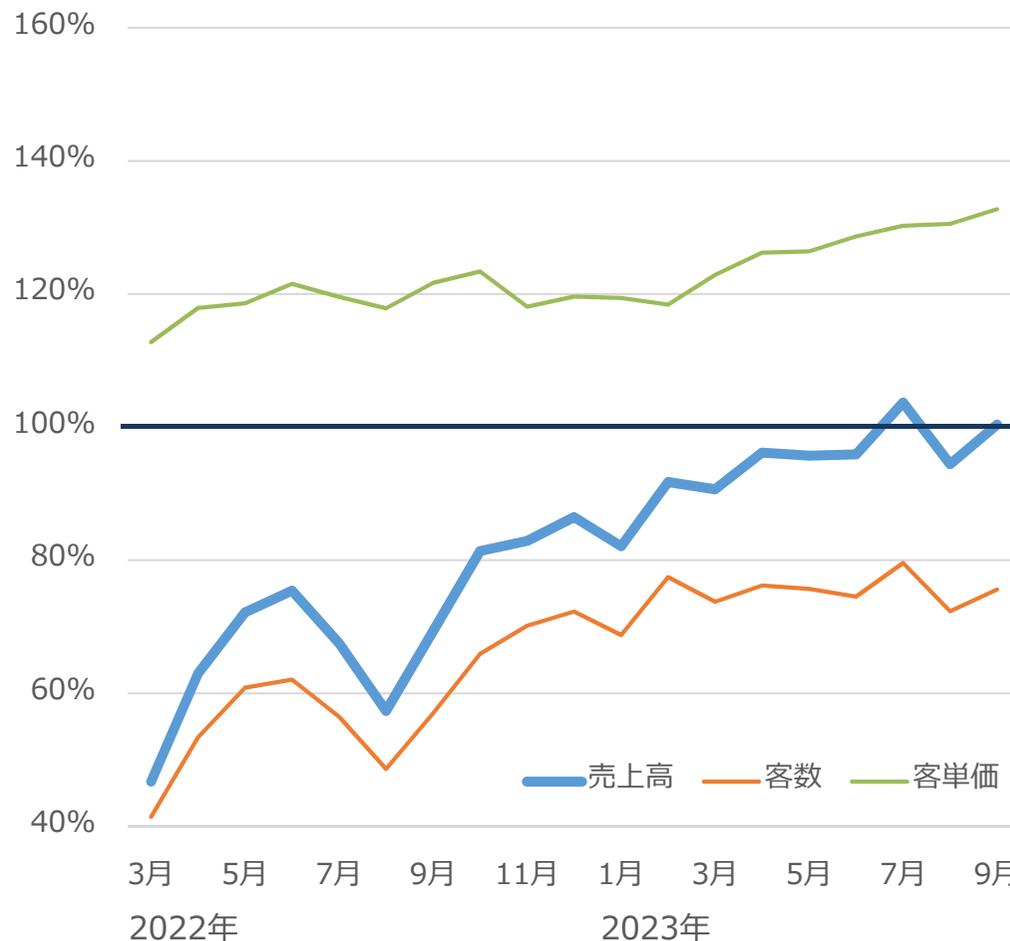


- ランチは客数の2020年2月期比が低下傾向にあり、売上高も低下。店舗の立地や提供できる付加価値とのバランスを踏まえて価格設定を調整し、来店客数の増加を図る
- ディナーは経済活動の正常化とともに回復傾向

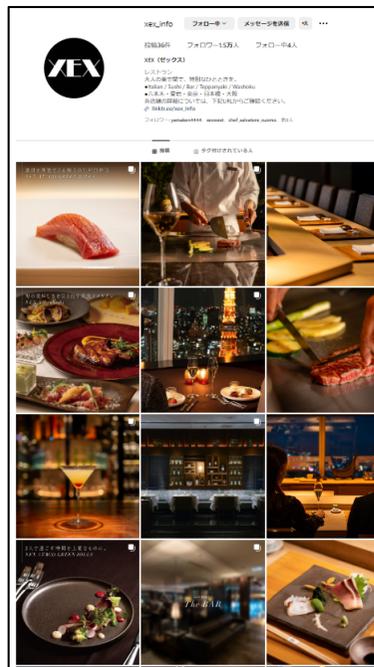
カジュアル 既存店 ランチ 2020年2月期比



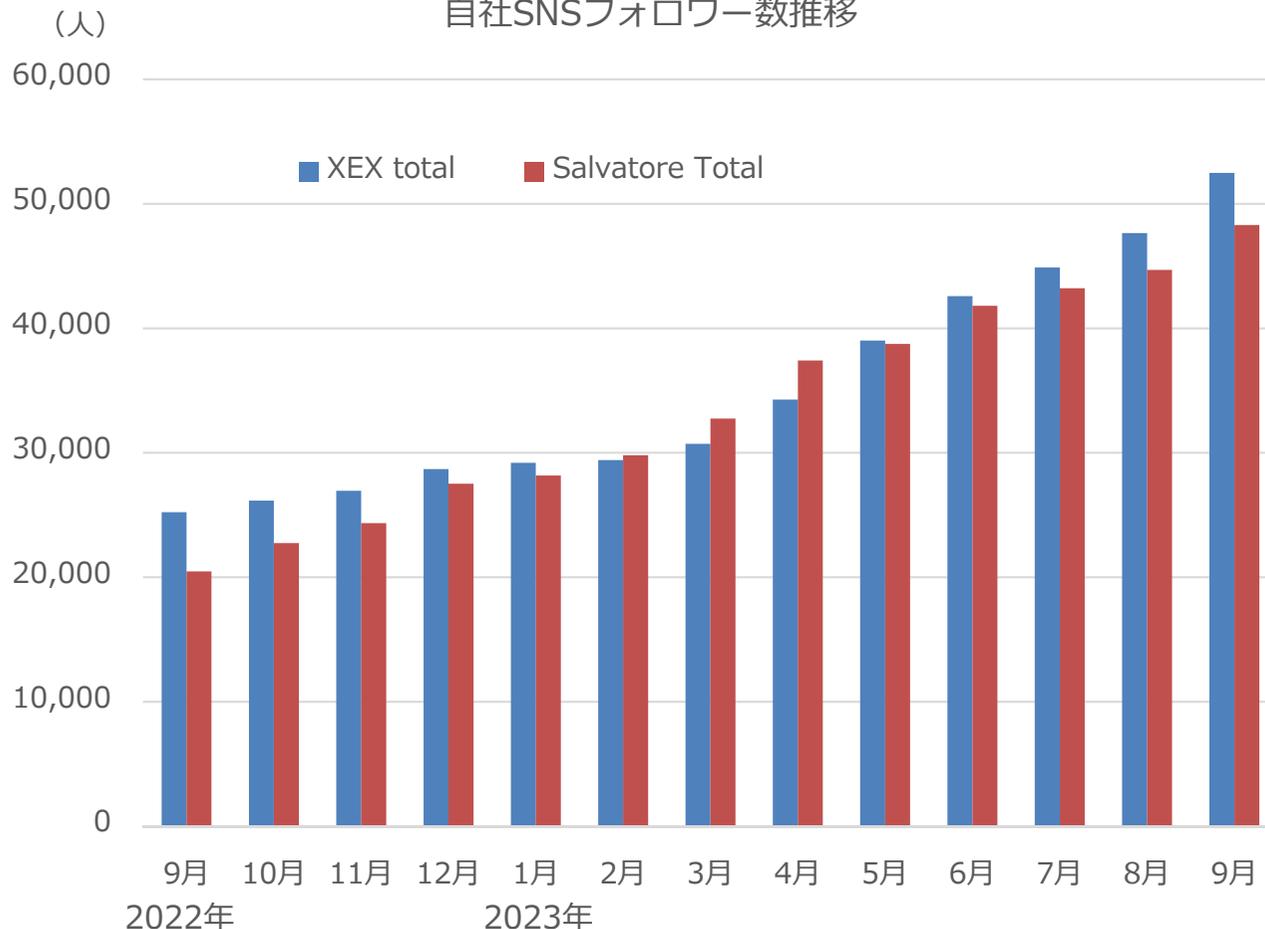
カジュアル 既存店 ディナー 2020年2月期比



- コロナ禍を経て顧客層の入れ替わりが加速。既存顧客の囲い込みとともに、新しい顧客層の獲得が課題
- ネット販促強化により、若年層~40代、50代のエグゼクティブ層へのアプローチを強化



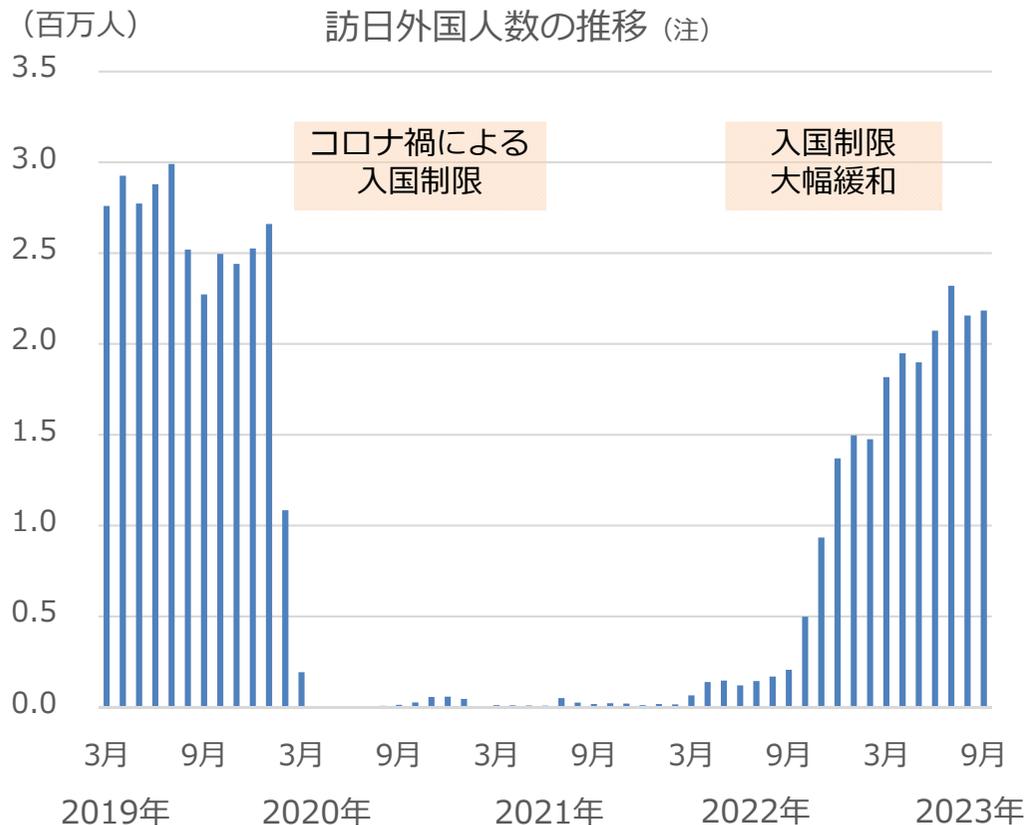
自社SNSフォロワー数推移



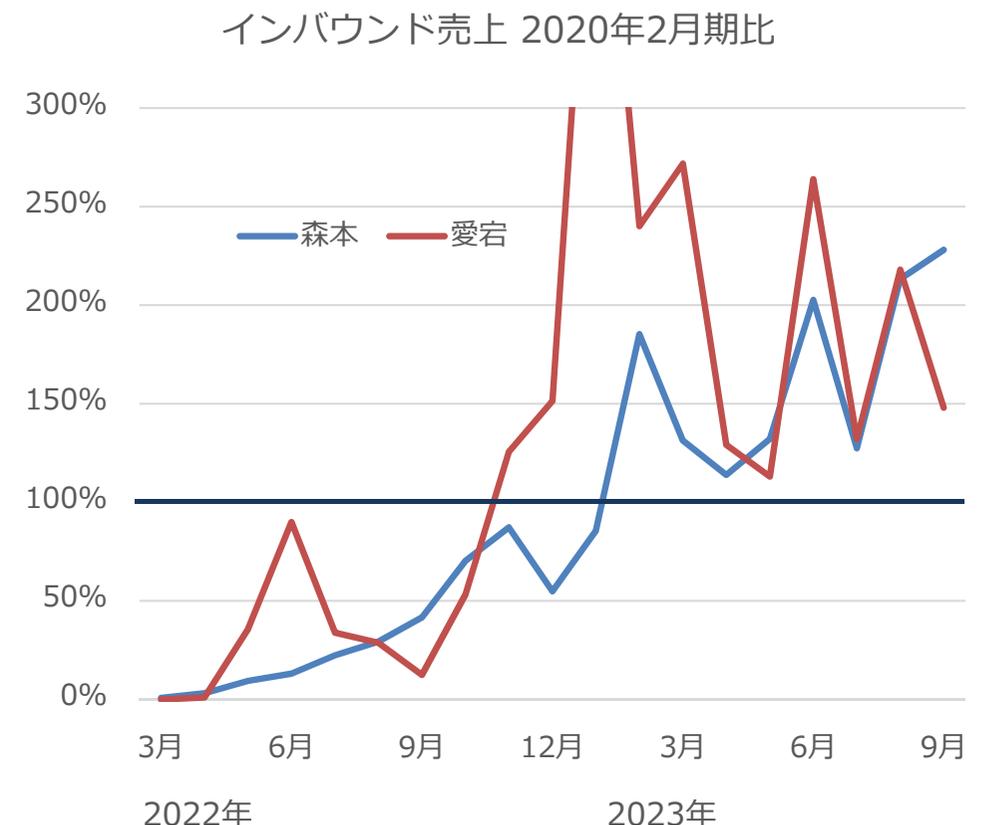
自社SNSの強化やGoogleなどのインターネット検索の上位化、グルメサイトでのきめ細かい販促実施により、ネットを活用した新しい顧客層の開拓を図る

インバウンド需要の取り込み – インバウンドの回復状況

- 訪日外国人数は2022年10月以降急回復し、2023年9月においては2019年度比96%となった（注）。中国からの入国者数は2023年9月で2019年度比40%だが、韓国、米国等からの入国者数が増加
- 富裕層の外国人顧客からの需要が高い「森本XEX」や「XEX愛宕」における、ホテル送客からの売上高は、コロナ禍以前を超える水準となっている



注：日本政府観光局（JNTO）



* ホテルから送客される顧客の売上高

**高級業態においては更なる高付加価値化を行い、インバウンド富裕層の獲得を強化
今後、中国からの訪日客数回復により更なる上積みを見込む**

- インバウンドの中心は団体旅行から個人旅行へ
- 観光・レジャー目的における個人旅行比率は、2011年の60%から、2019年には80%へと上昇 (注)



【SAVOR JAPAN】

- インバウンド向け専門グルメサイト No.1 (東京商工リサーチ)
- 英語、韓国語、中国語に対応



【大眾点評】

- 中国グルメサイトNo.1
- 日本を訪れる中国人個人旅行者の55%が利用

(注) 観光庁「訪日外国人消費動向調査」。旅行手配の方法が「団体ツアー」でないものを個人旅行比率とした

インバウンドは個人旅行の比率が高まっており、団体・法人対応も維持しつつ、個人によるレストラン手配に対応

- 国内、海外の富裕層マーケットは今後更なる成長が見込まれる
- 富裕層は創造性や付加価値の高いコンテンツ、経験を求めており、そのニーズに対応するハードとソフトを提案していく



- 人材不足解消のため、当社においても賃金水準の引き上げを含む労働環境の改善に取り組んでおり、平均時給は上昇傾向。人件費単価の上昇は今後も続くと見込まれることから、生産性の改善に注力する
- 人材不足に対応して積極的に新規採用を進めていることから、足もとでは人時売上は低下傾向。新規入社スタッフの早期の戦力化を進め、改善を図る

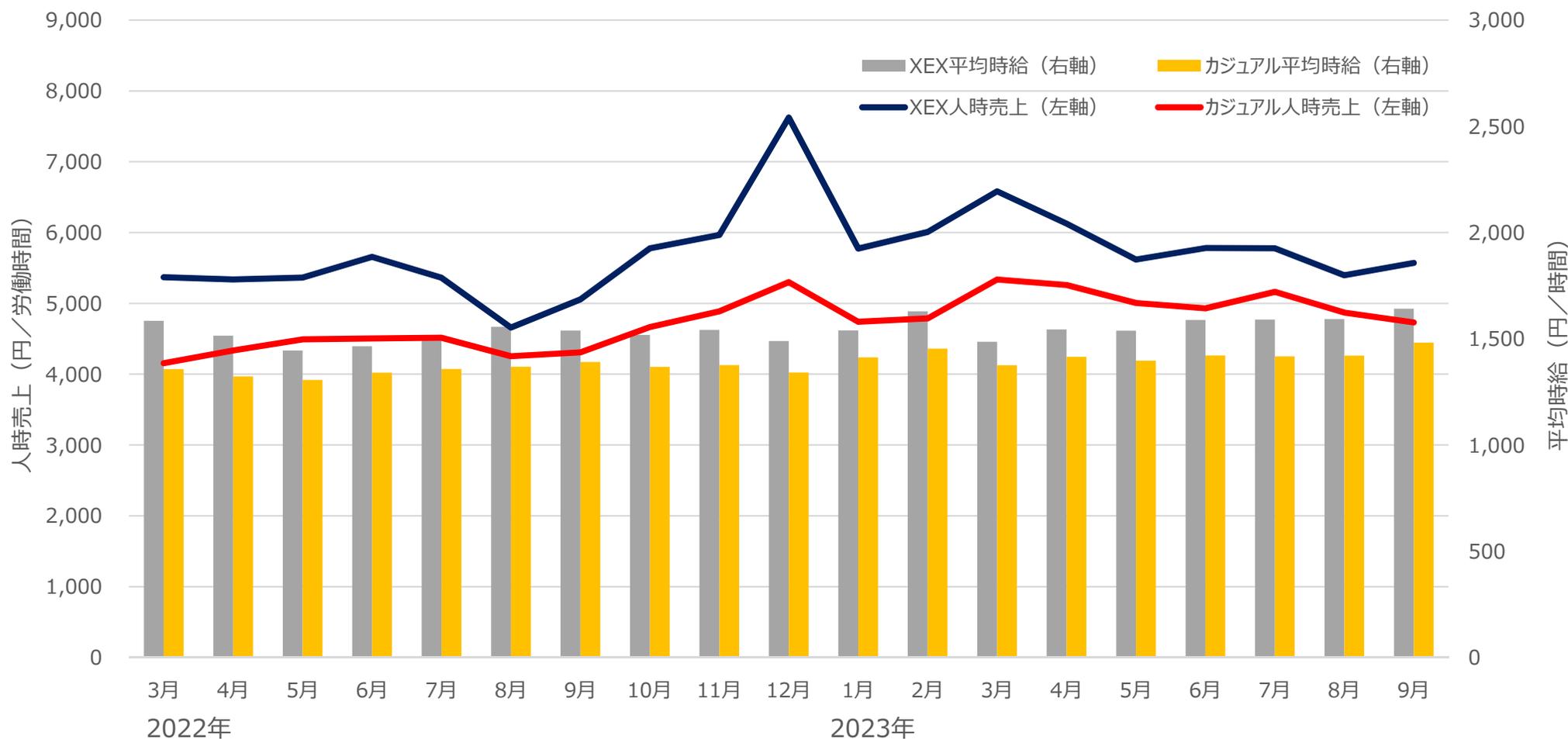
[折れ線グラフ]

人時売上 (円/労働時間)

セグメント別人時売上・平均時給

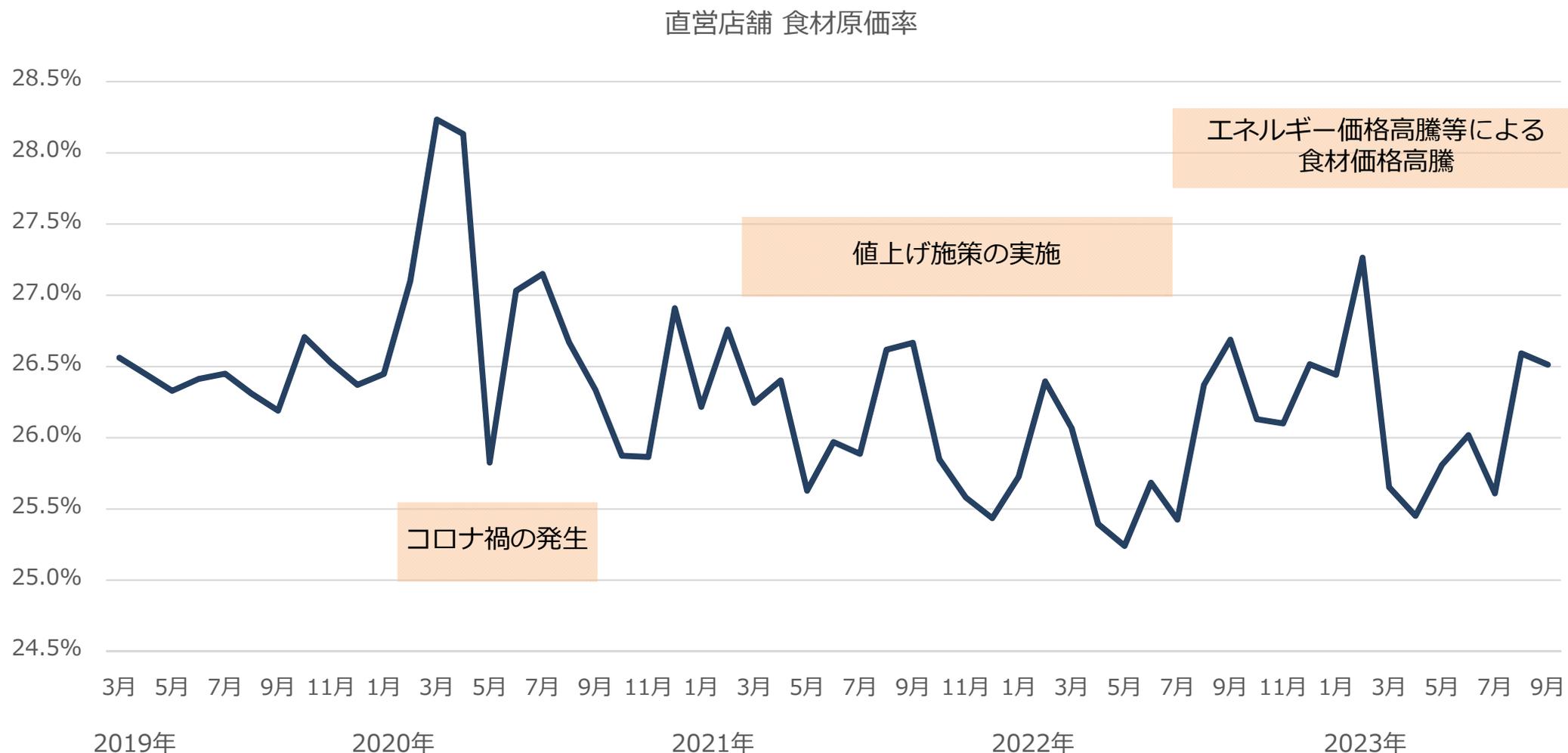
[棒グラフ]

平均時給 (円/時間)



原価率の推移（直営店食材原価率）

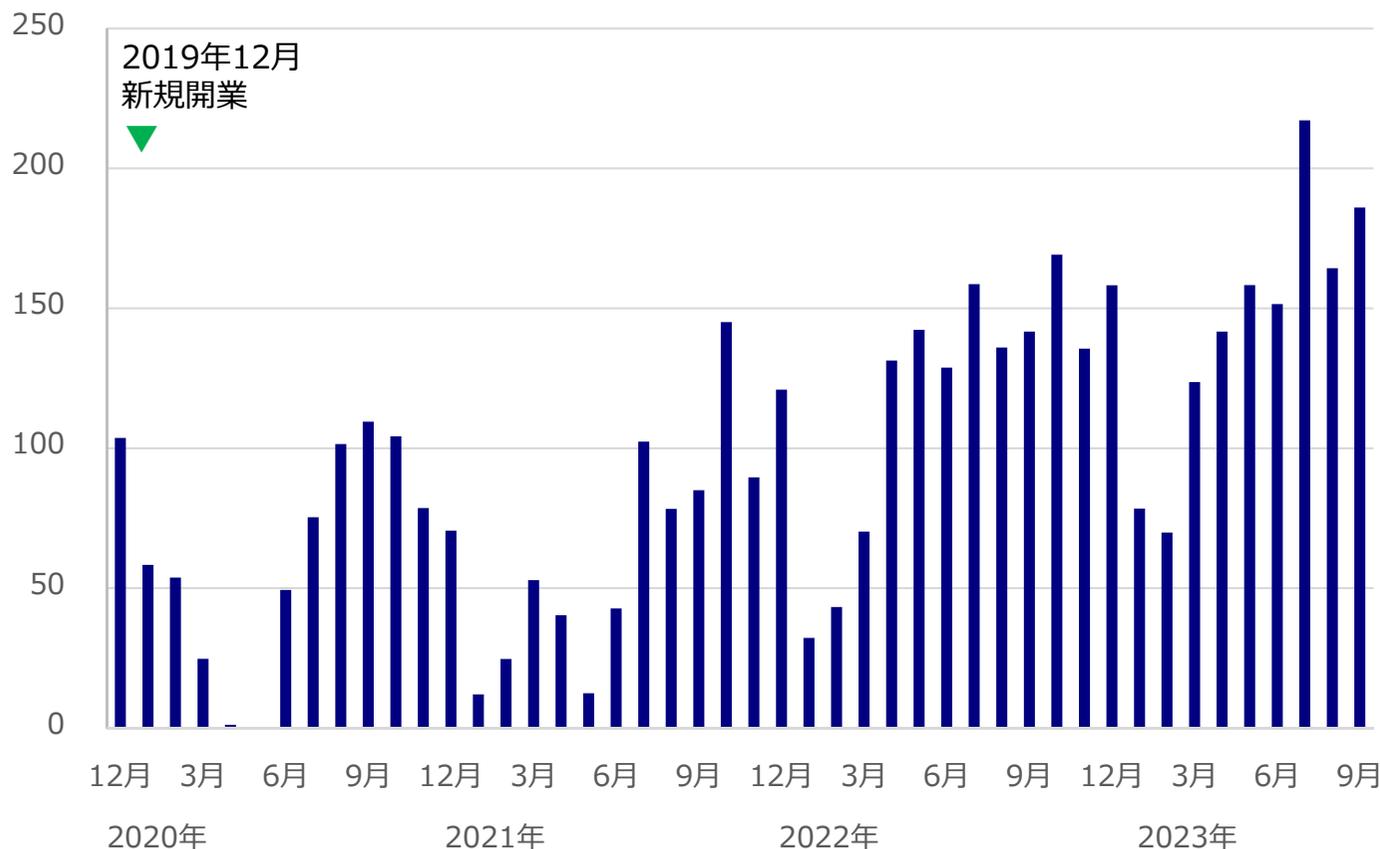
- 2022年以降、国際情勢、エネルギー価格高騰等を受けて食材価格の高騰が進んでいるが、現状では、値上げ施策により食材原価率の上昇を抑制している
- 今後も食材価格の更なる高騰が見込まれるが、メニュー、調達先の見直しに継続的に取り組んでいく



- クラブラウンジの売上は引き続き堅調。2023年7月には著名なアーティストを招致した大型イベントの開催等により過去最高売上を記録
- パーティーを継続的に受注できており、BBQも好評を博すなど、飲食売上も好調に推移
- 引き続き、ブランド力の強化・訴求に注力する

(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 PIZZA & PASTA SALVATORE SALVATORE CUOMO & GRILL
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