

2023年2月期 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4月24日

1. 2023年2月期 業績概要と今期の見通し

- 2023年2月期 売上高の状況
- 2023年2月期 業績概要（連結）
- 2024年2月期 通期見通し（連結）

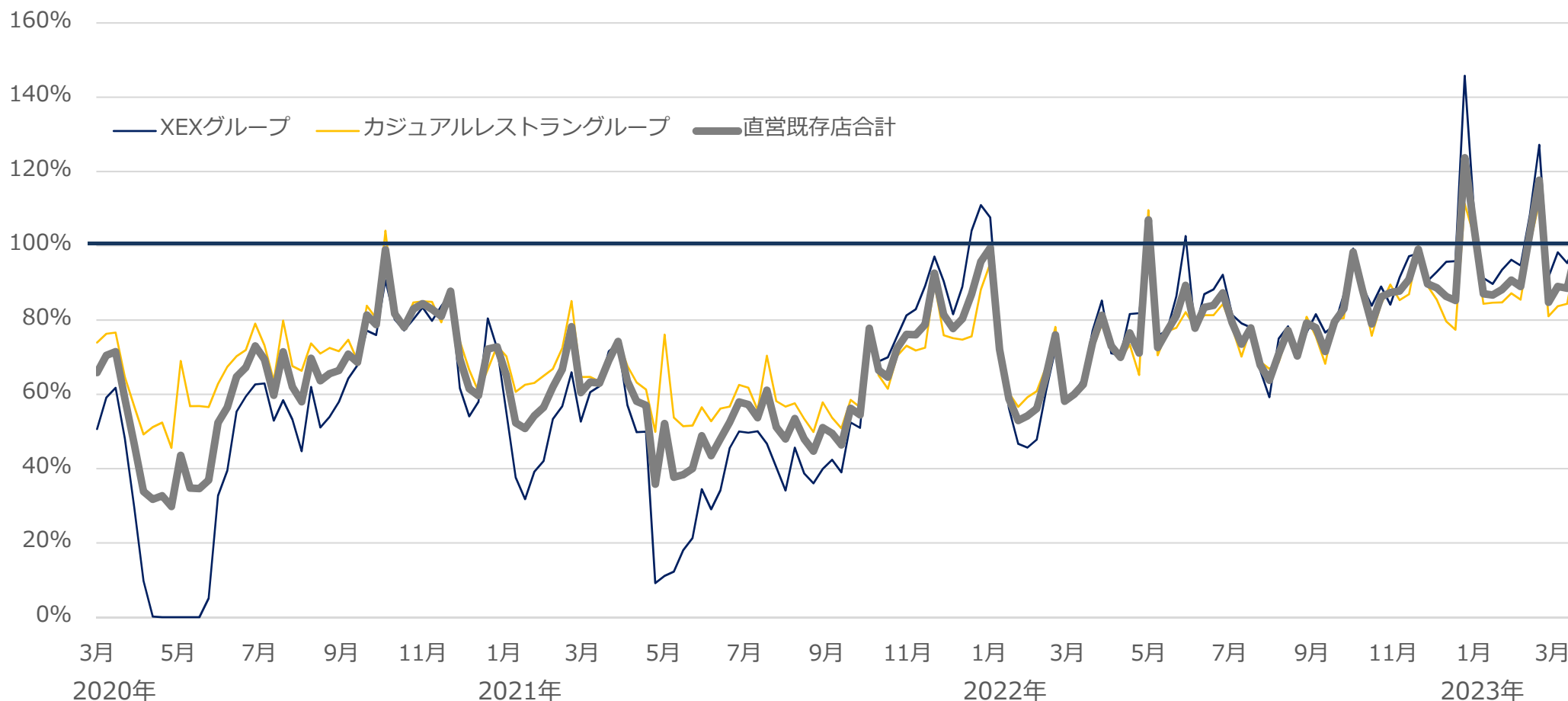
2. 当社グループの近況とトピックス

- 2023年2月期の取り組みと今後の取り組み
- CÉ LA VI TOKYO

2023年2月期 売上高の状況 - セグメント別

- 2022年9月中旬ごろまでは新型コロナウイルス感染症第7波の影響を受けたが、2022年10月以降は、新規感染者数の減少に伴う消費活動の回復と、インバウンドの回復等により売上高は増加傾向。特に、価格引き上げによる効果の大きいXEXグループの売上高が増加
- 2023年2月期下期の既存店売上高2020年2月期比（月次ベース）：90%（XEX95%、カジュアル87%）

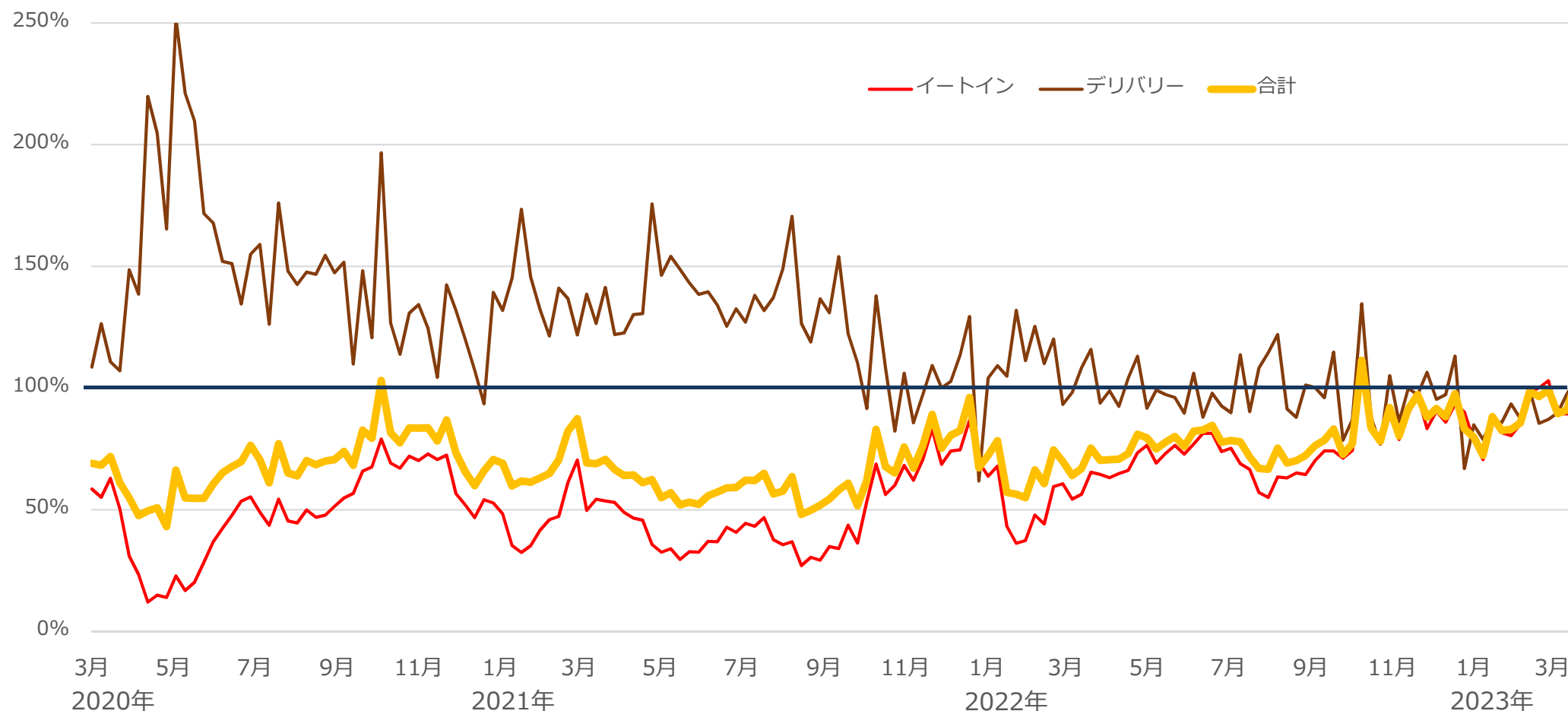
2020年3月から2023年3月の直営既存店売上高2020年2月期比（週次、同曜日比較）



2023年2月期 売上高の状況 - カジュアルレストラングループ

- イートイン売上は、2022年7月から8月にかけては第7波により特に都心大型店舗が影響を受けて苦戦したものの、2023年にかけて回復基調を継続
- 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伸び悩み、直近では2020年2月期並みに落ち着いた

2020年3月から2023年3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）

【 連 結 】	2023年2月期 連結累計期間			2022年2月期 連結累計期間				
	当期実績	構成比	計画（注1）	構成比	計画比	前期実績	構成比	前期比（注2）
売上高	9,780	100.0%	9,846	100.0%	99.3%	8,148	100.0%	-
営業利益	▲378	-	▲363	-	-	▲1,446	-	-
経常利益	147	1.5%	153	1.6%	96.0%	303	3.7%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲72	-	▲78	-	-	314	3.9%	-
1株当たり 当期純利益	▲23.77円	-	▲25.98円	-	-	106.11円	-	-

■ 計画比（カッコ内は利益に対する効果）：

【売上高】

- 2023年1月の直営店売上高が、第8波の影響により予想を下回った

【営業利益】

- 減収による減益（-）。電気料金の高騰等の影響（-）も想定よりも大きかった

【経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益】

- 計画比ではほぼ想定通り推移
- 第3四半期において、直営店10店舗ほかの資産について、減損損失218百万円を計上。第4四半期は減損損失5百万円を計上し、通期の減損損失合計は255百万円となった
- 法人税等調整額▲42百万円（利益に対してプラス効果）（+）を計上

■ 前期比：売上高の回復により営業損失幅は縮小。助成金収入の減少により、経常利益は減益、親会社株主に帰属する当期純利益は黒字から赤字となった

（注1）2023年1月13日付で発表した連結累計期間計画

（注2）当期期首より収益認識会計基準を適用しているため、前期比を記載していない

2023年2月期 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	当連結会計年度	前連結会計年度	増減	科目	当連結会計年度	前連結会計年度	増減
現金及び預金	2,041	1,837	203	買掛金	402	271	131
売掛金	546	376	170	短期借入金（注）	1,021	1,290	▲269
棚卸資産	136	118	17	未払金	549	501	48
その他	329	279	49	未払消費税等	160	35	125
流動資産合計	3,053	2,612	440	ポイント引当金	-	15	▲15
有形固定資産	849	1,079	▲229	契約負債	51	-	51
建物及び構築物（純額）	652	905	▲252	その他	272	328	▲55
その他（純額）	196	173	23	流動負債合計	2,459	2,442	16
無形固定資産	6	8	▲2	長期借入金	1,374	1,600	▲225
その他	6	8	▲2	資産除去債務	804	826	▲21
投資その他の資産	1,111	1,204	▲92	その他	78	129	▲51
投資有価証券	65	7	57	固定負債合計	2,257	2,556	▲298
長期貸付金	378	538	▲160	負債合計	4,717	4,999	▲282
敷金及び保証金	568	599	▲31	株主資本合計	303	▲94	397
その他	99	59	40	その他	0	0	0
固定資産合計	1,967	2,292	▲325	純資産合計	303	▲94	397
資産合計	5,020	4,905	115	負債純資産合計	5,020	4,905	115

- ・ 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
- 売掛金・買掛金・未払消費税等の増加：売上高・営業経費の増加による
- 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
- 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：増資で調達した資金により借入金を一部返済したことによる
- 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：第三者割当増資の実施による。債務超過を解消

（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 業績概要（連結キャッシュ・フロー計算書）

区分	当連結累計期間	前連結累計期間
営業活動によるキャッシュ・フロー	470	▲1,102
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(▲)	▲108	230
減価償却費	187	205
減損損失	255	102
売上債権の増減額（▲は増加）	▲170	2
仕入債務の増減額（▲は減少）	131	▲47
未払金の増減額（▲は減少）	52	▲435
未払消費税等の増減額（▲は減少）	125	▲383
預り金の増減額（▲は減少）	4	▲520
法人税等の支払額	▲4	▲100
その他	▲4	▲155
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲204	▲91
有形固定資産の取得による支出	▲204	▲112
敷金及び保証金の差入による支出	▲8	▲10
その他	7	31
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲62	1,934
短期借入金の増減額（▲は減少）	▲353	▲18
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	▲141	▲8
株式の発行による収入	468	599
その他	▲35	▲38
現金及び現金同等物の増減額（▲は減少）	203	741
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	2,041	1,837

単位：百万円
（百万円未満切捨て）

(注)
主要項目のみ記載

・ 売上高の増加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。株式の発行により調達した資金を短期借入金及び長期借入れの返済に充当

単位：百万円（百万円未満切捨て）

科目	2023年2月期 通期実績	2024年2月期 通期計画（注）	前期比（注）
売上高	9,780	11,689	119.5%
営業利益	▲378	253	—
経常利益	147	337	229.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲72	330	—

（注1）2023年4月14日付で発表した通期計画

■ XEXグループ

- ・通期既存店売上高は2020年2月期比103%で設定（上半期100%、下半期106%）
- ・インバウンド需要の回復による売上高の増加に加え、これまでに行った客単価の引き上げによる収益性の改善を反映

■ カジュアルレストラングループ

- ・通期既存店売上高は2020年2月期比99%で設定（上半期97%、下半期100%）
- ・XEXグループに比インバウンド需要による売上高の押し上げ効果が小さいと考えられること、デリバリーの競争激化等を踏まえ、XEXグループよりも低い水準に設定

■ その他

- ・新規出店は予算に織り込んでいない。ただし、FC店舗2店舗の直営化により直営店舗数は増加を見込む。また、直営店舗の閉店1店舗（蒲田店、2022年4月）を織り込み
- ・人件費及び店舗運営コスト（電気料金等）の増加を織り込み

1. 2023年2月期 業績概要と今期の見通し

- 2023年2月期 売上高の状況
- 2023年2月期 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

- 2023年2月期の取り組みと今後の取り組み
- CÉ LA VI TOKYO

- 以下の施策に取り組み、売上高の確保と、収益構造の改善を進めた

施策	セグメント	取組内容	通期振り返り
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 	<p>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。 コロナ禍の影響軽減とインバウンドの回復により、ディナーの客足も回復基調。</p>
	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。店舗特性により、効果の大きさには差異あり。</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が、厳しい競争環境を受け、足もとの売上はコロナ禍以前をやや下回る。</p>
デリバリー業態の展開			
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 	<p>コスト削減に取り組んだものの、食材価格や電気料金等の高騰の影響により一定程度相殺された。</p> <p>特に年度後半は電気料金の高騰の影響が大きく、店舗業績の負担となった。</p>
	本社	<ul style="list-style-type: none"> ■ コスト削減の継続 	<p>本社費は、事業活動の活発化により前期よりも金額ではやや増加したものの、コロナ禍以前に比べ低い水準を維持した。</p>

- 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

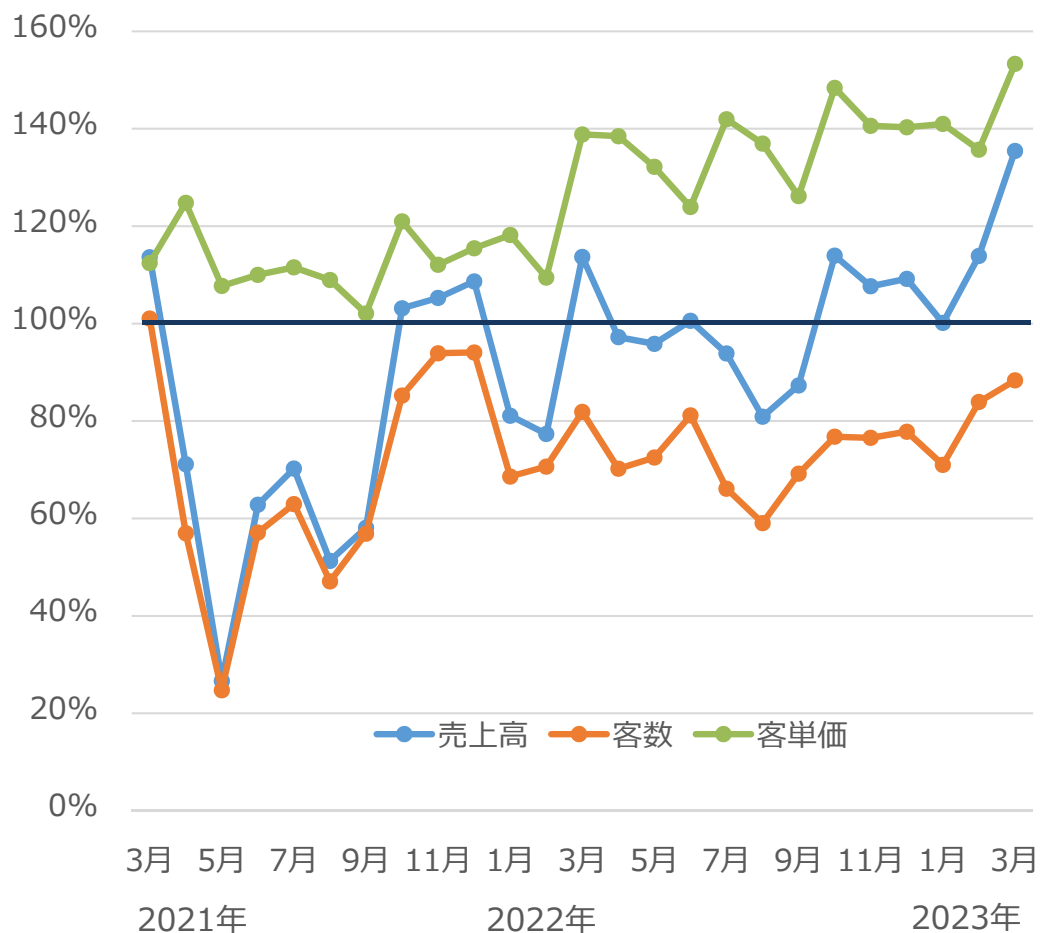
人材不足・コスト高騰への対応

- 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

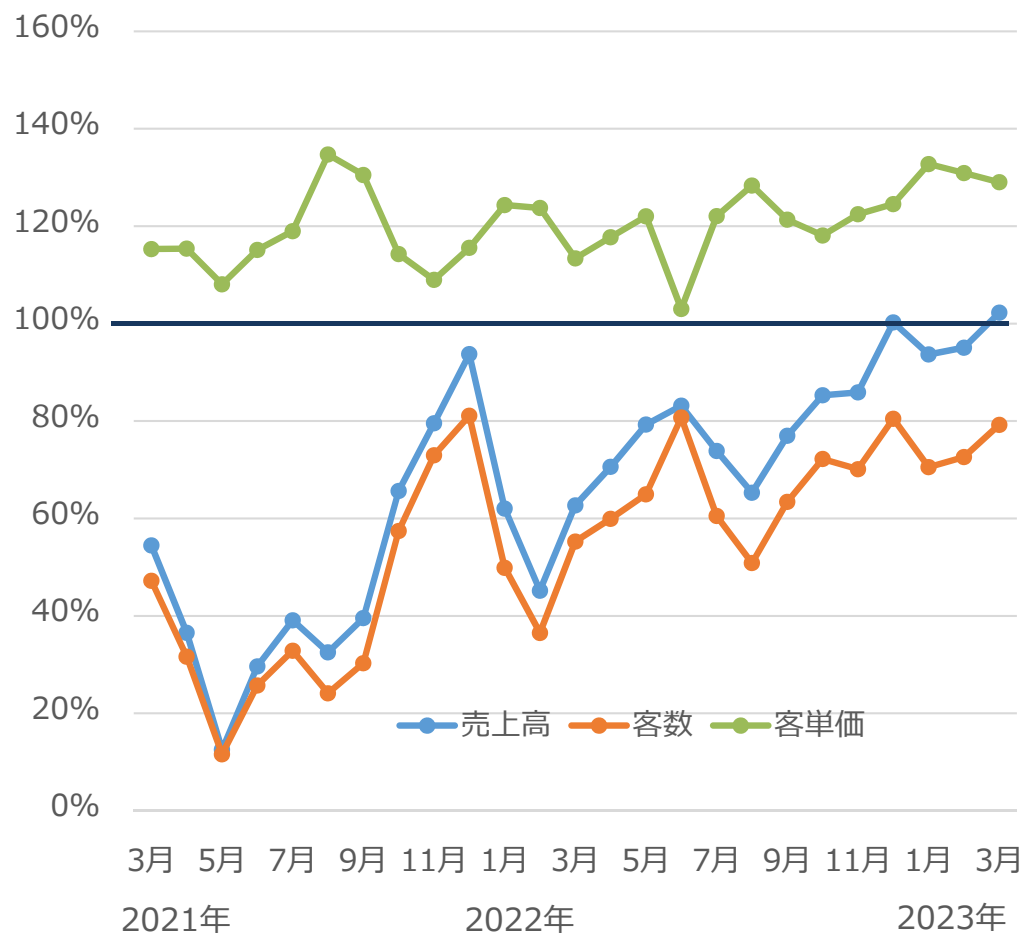
XEXグループの時間帯別推移（売上・客数・客単価）

- 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、コロナ禍前を上回る売上高を継続的に計上
- ディナーにおいてもコロナ禍の影響の低減、インバウンドの回復によりほぼコロナ禍前の水準に回復

XEX 既存店 ランチ 2020年2月期比

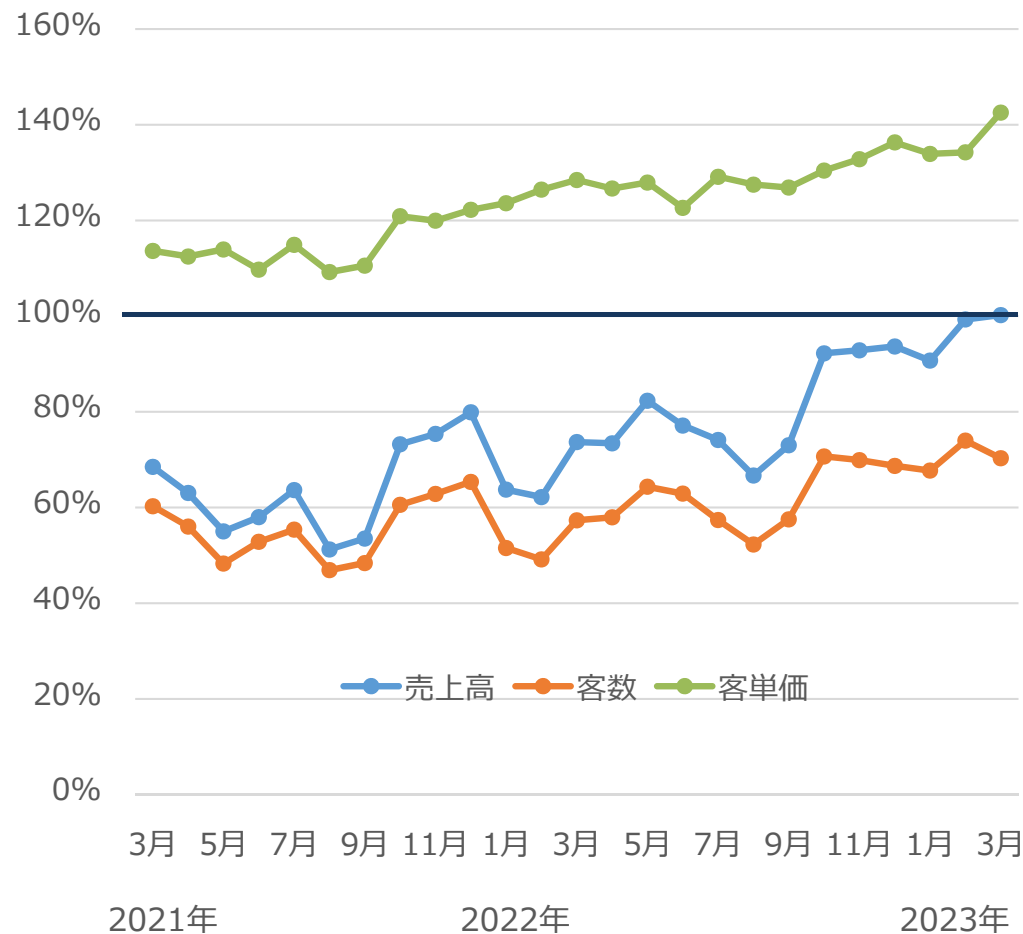


XEX 既存店 ディナー 2020年2月期比

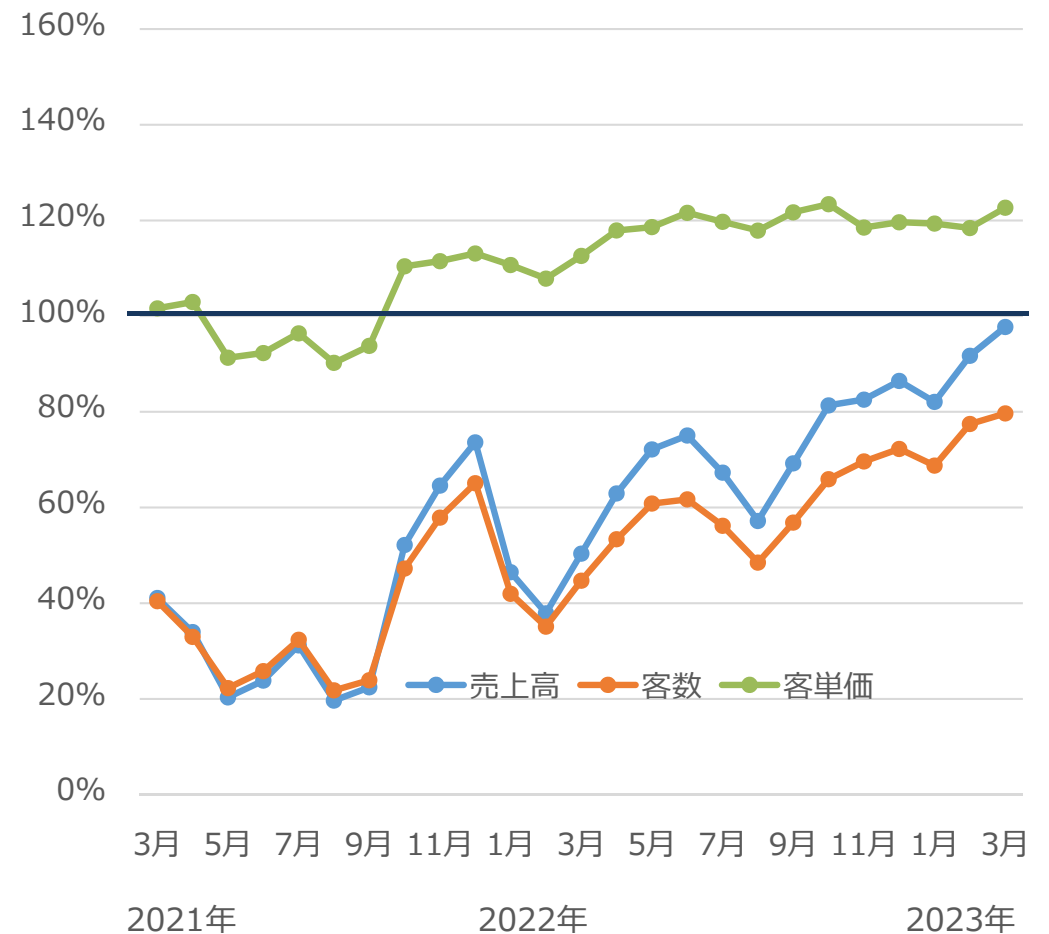


- ランチは店舗立地に応じてbuffet強化を進め、客単価を引き上げ
- ディナーにおいても段階的にメニュー単価をアップ

カジュアル 既存店 ランチ 2020年2月期比

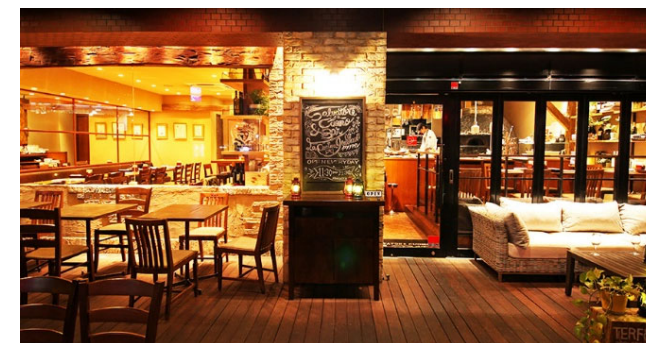
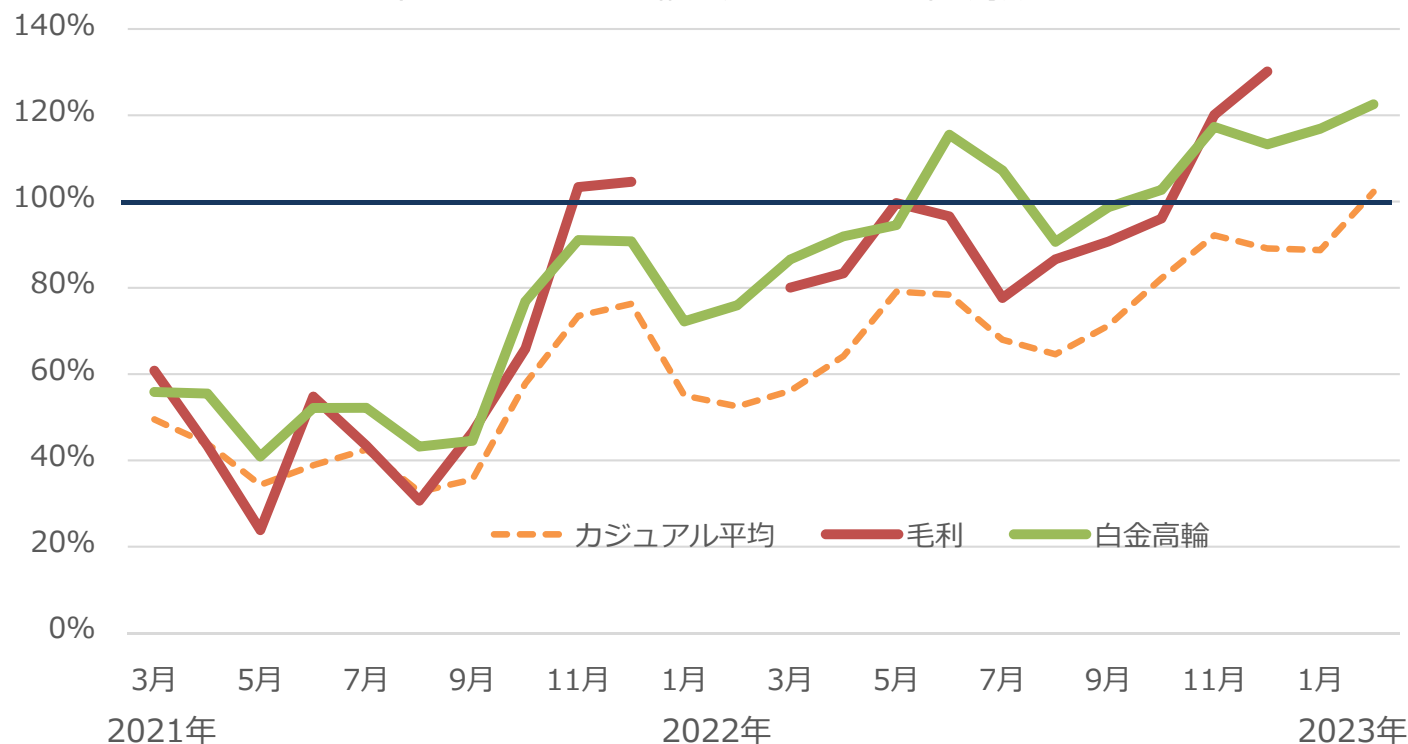


カジュアル 既存店 ディナー 2020年2月期比



- 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
- XEXなどの大型高級業態ではなく、上質なカジュアル業態としての位置づけ
- カジュアル店舗「毛利Salvatore Cuomo」(六本木ヒルズ内) 及び「Salvatore Cuomo 白金高輪」において高付加価値化を推進、売上増を実現している

毛利SC・SC白金高輪の売上高2020年2月期比

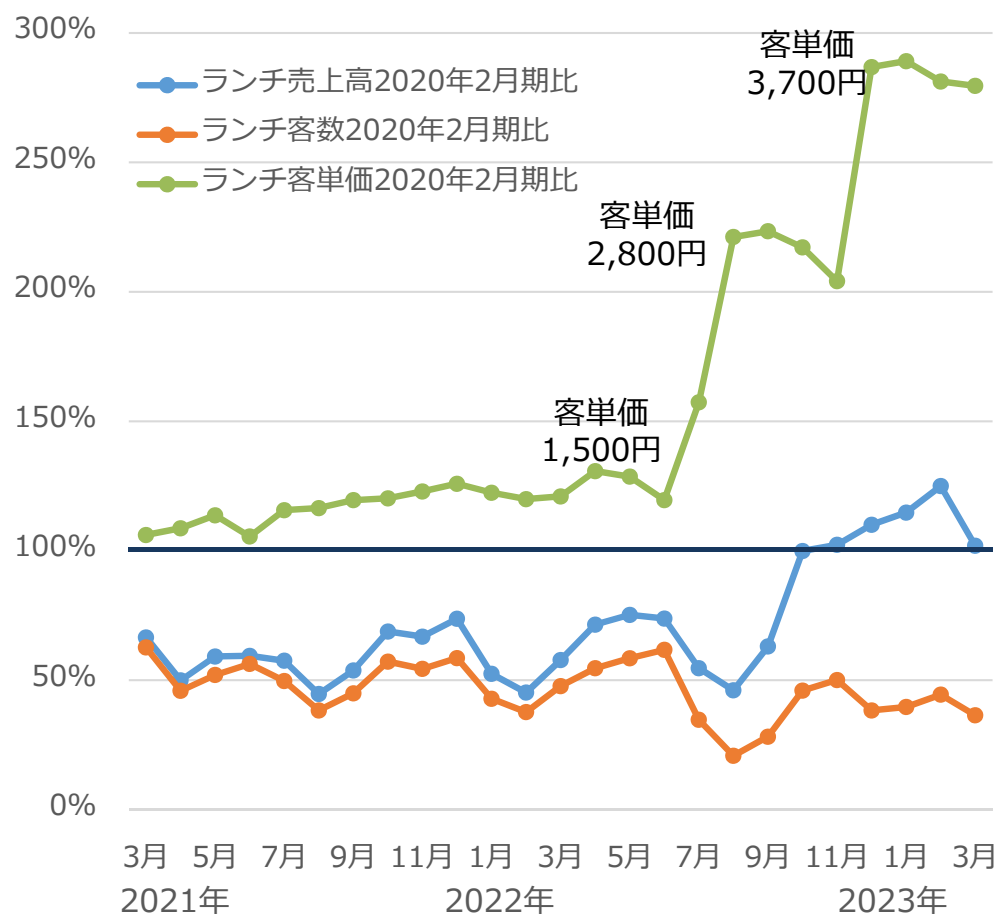


* 「毛利SC」は2020年2月期の1月・2月（2020年）のほとんどの期間改装工事により休業していたため、1月・2月の「2020年2月期比」を表示していない

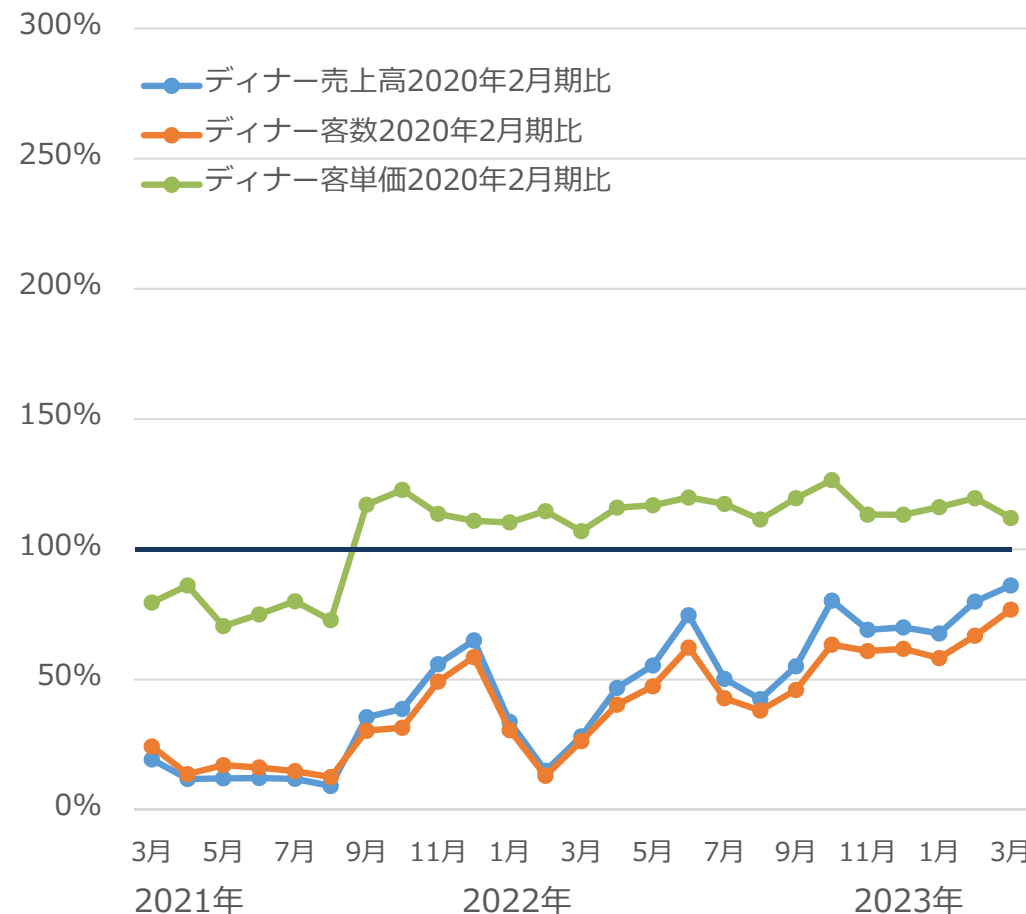
カジュアル店全体でも高付加価値化による客単価アップを図っているが、都心店舗はその効果が大きく出ている

- 新宿野村ビルに立地する「PIZZA SALVATORE CUOMO & BAR 新宿」は、コロナ下におけるリモートワークの拡大で周辺オフィス街への通勤者が激減し、売上高が大幅に減少
- 2022年秋より、ランチの付加価値と価格を大きく引き上げ、オフィス勤務者とは異なる層の顧客の集客を推進。事業環境の変化に応じた売上獲得を図っている

ランチ売上高・客数・客単価 コロナ禍前比



ディナー売上高・客数・客単価 コロナ禍前比



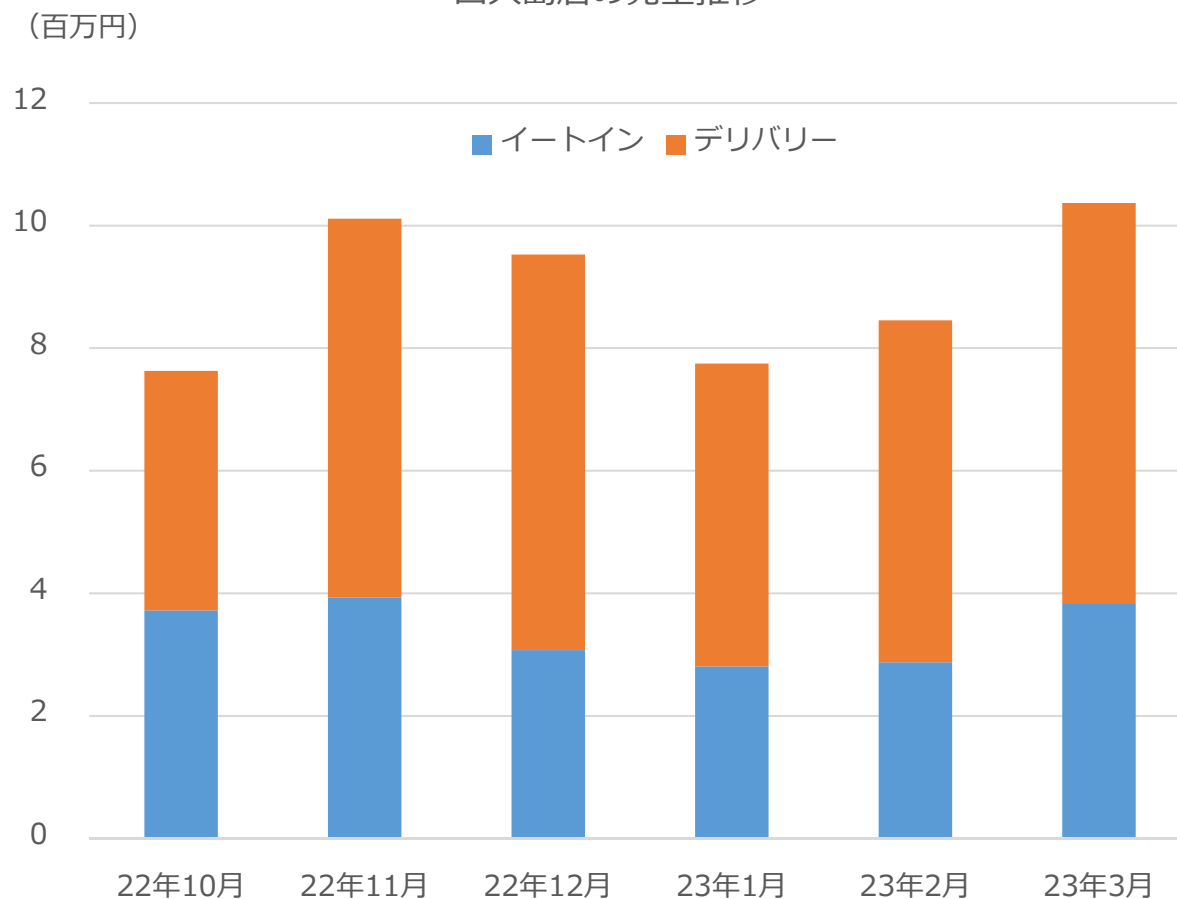
- 三鷹店に続き、小型低投資モデルとして新たにイトイン併設型での出店
- イートインの併設によりベース売上を上げ、収益性を高めることに成功

【PIZZA SALVATORE CUOMO 西大島】

- 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
- 目標月商：930万円（開業前試算）

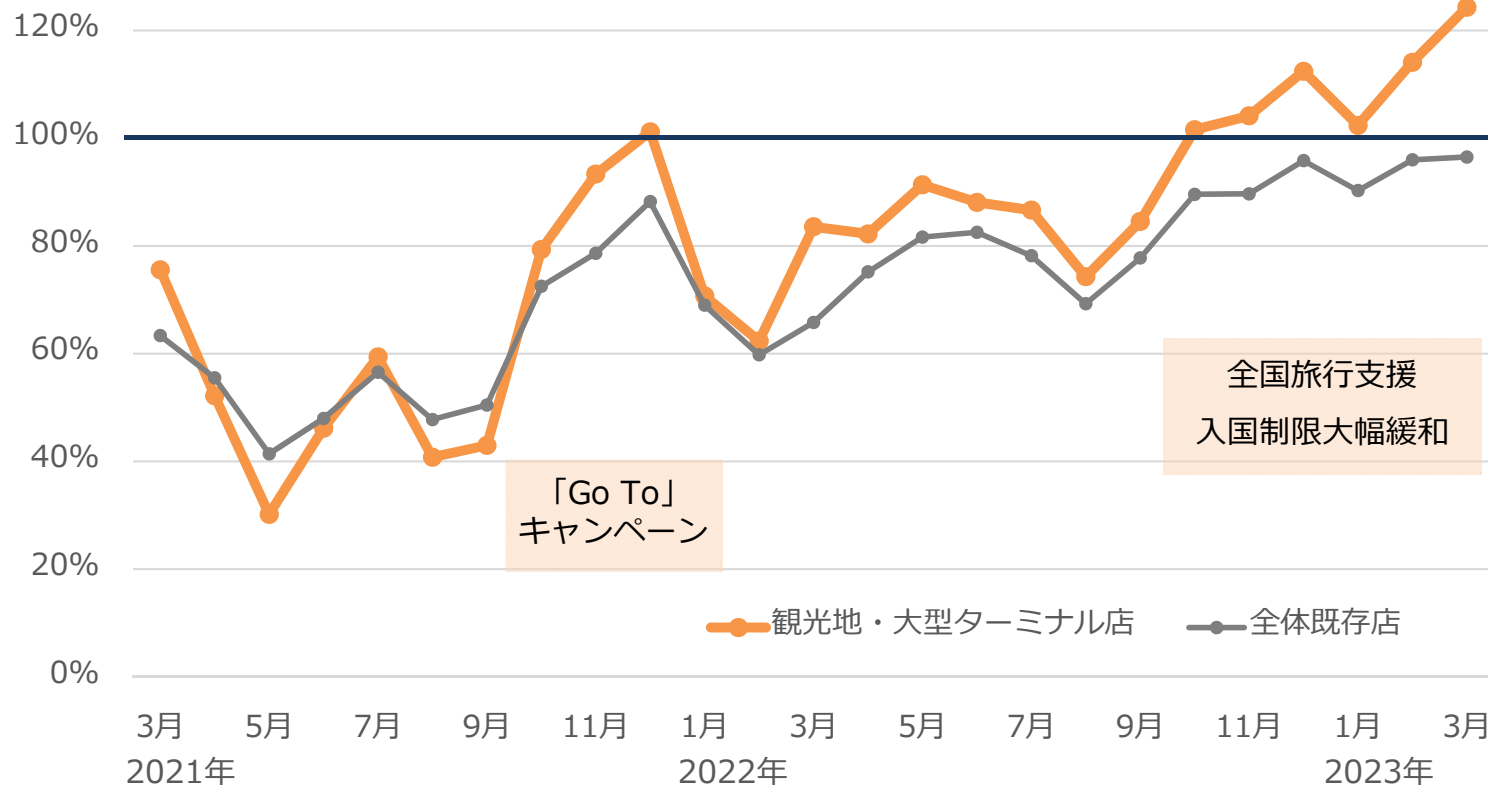


西大島店の売上推移



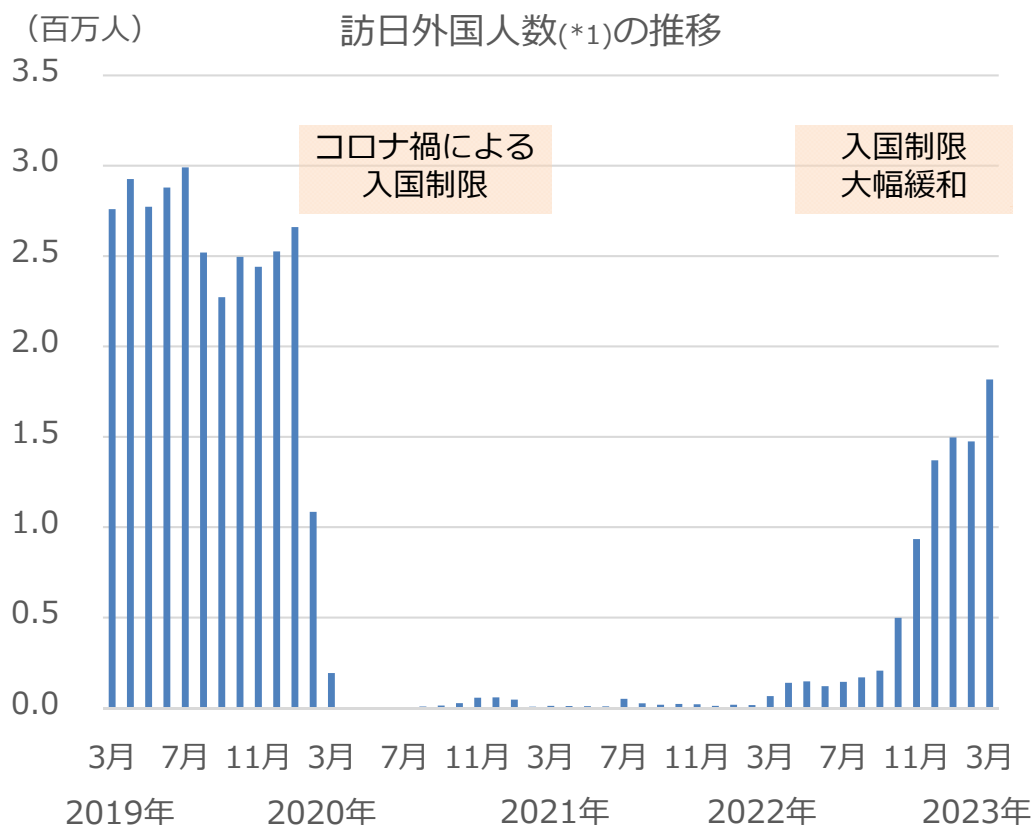
- コロナ下においても、政府・自治体が積極的な旅行支援策をとったことにより、国内旅行客数は一定程度回復。観光地・大型ターミナルに立地する店舗の売上は、これら国内旅行客の獲得により全体平均よりも好調に推移
- 国内旅行客の需要の高まりに対応し、高付加価値化による値上げ戦略を実施
- 2022年10月以降、インバウンドの回復により更に売上が伸長、コロナ改善の水準を超える売上となっている

店舗立地ごと 既存店売上高2020年2月期比

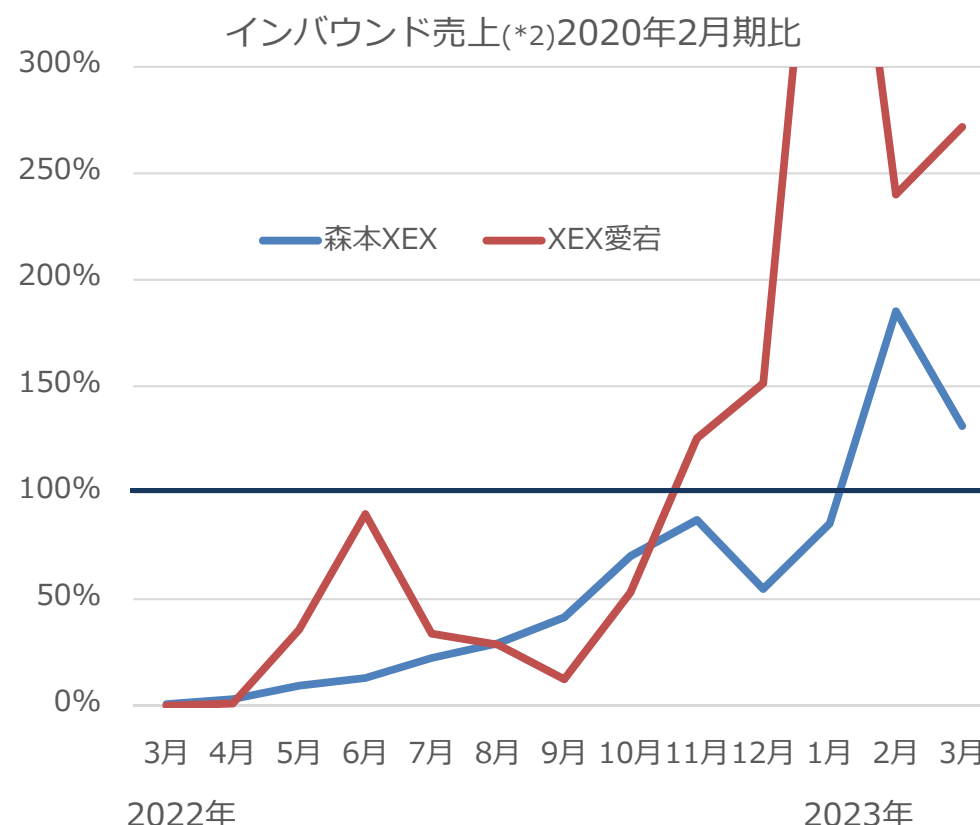


*観光地・大型ターミナル店：XEX東京、SC&BAR浅草、KSC名古屋、KSC京都、こけこっこ京都、PSC&Grill京都の6店舗

- 訪日外国人数は2022年10月以降急回復。2023年3月の速報値では180万人を超え、2019年度比65%まで回復
- 高級ホテルとの提携を強化し、顧客の送客を受け入れ。富裕層外国人需要の高い「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



*1 日本政府観光局 (JNTO)

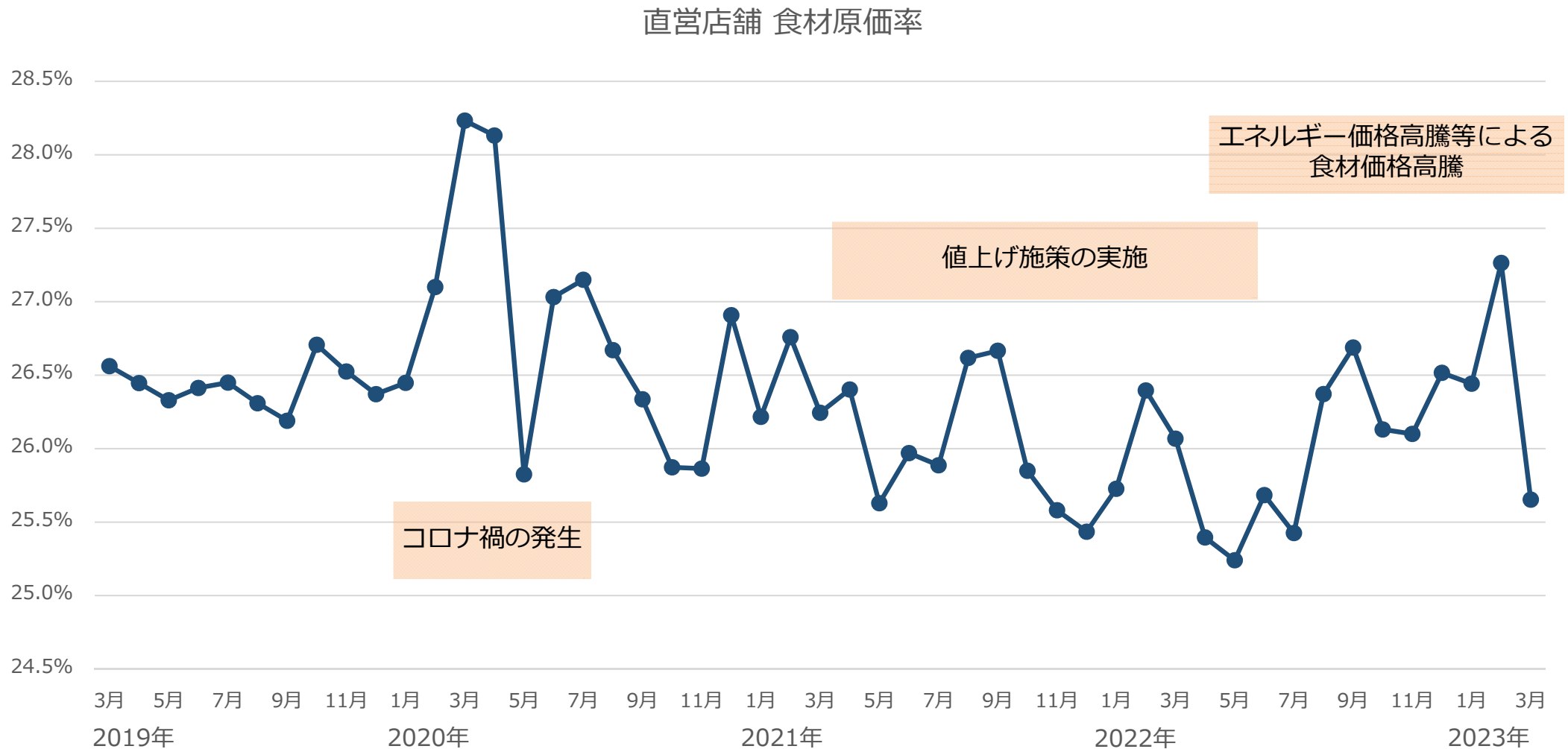


*2 ホテルから送客される顧客の売上高

インバウンドの回復により、2022年11月～2023年3月において、店舗全体売上の2020年2月期比が、森本XEXは105%、XEX愛宕は97%までそれぞれ回復

原価率の推移（直営店食材原価率）

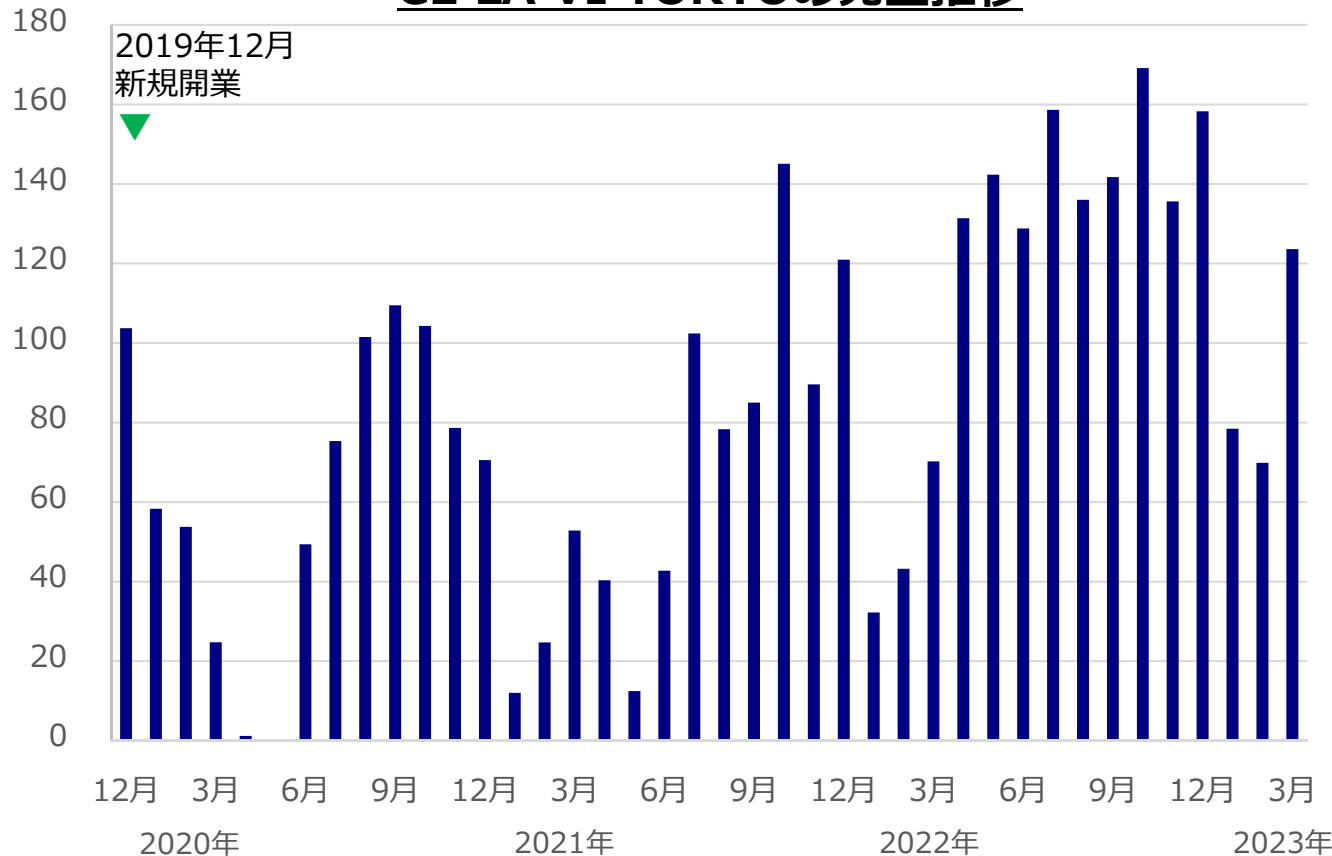
- 2020年3月以降のコロナ禍において、売上減少によるロス率アップや低原価率のディナーやイベント（ウェディング、企業パーティ）の売上減により原価率（食材原価率）が上昇
- 2021年以降、値上げ施策により原価率の引き下げに成功。2022年8月以降、国際情勢、エネルギー価格高騰等を受けた食材価格の高騰により原価率は再び上昇したが、コロナ禍前よりもやや低い水準を維持している



- 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引き続き堅調に推移。BBQやアフタヌーンティーも好調で、2022年10月には過去最高売上を更新
- テラスの稼働が落ちる冬期も、寒さ・悪天候対策の設備導入により売上高の減少幅を抑制
- 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