

2024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)



2024年4月23日

1. 2024年2月期 業績概要と今期の見通し

- 2024年2月期 売上高の状況
- 2024年2月期 業績概要（連結）
- 2025年2月期 通期見通し（連結）

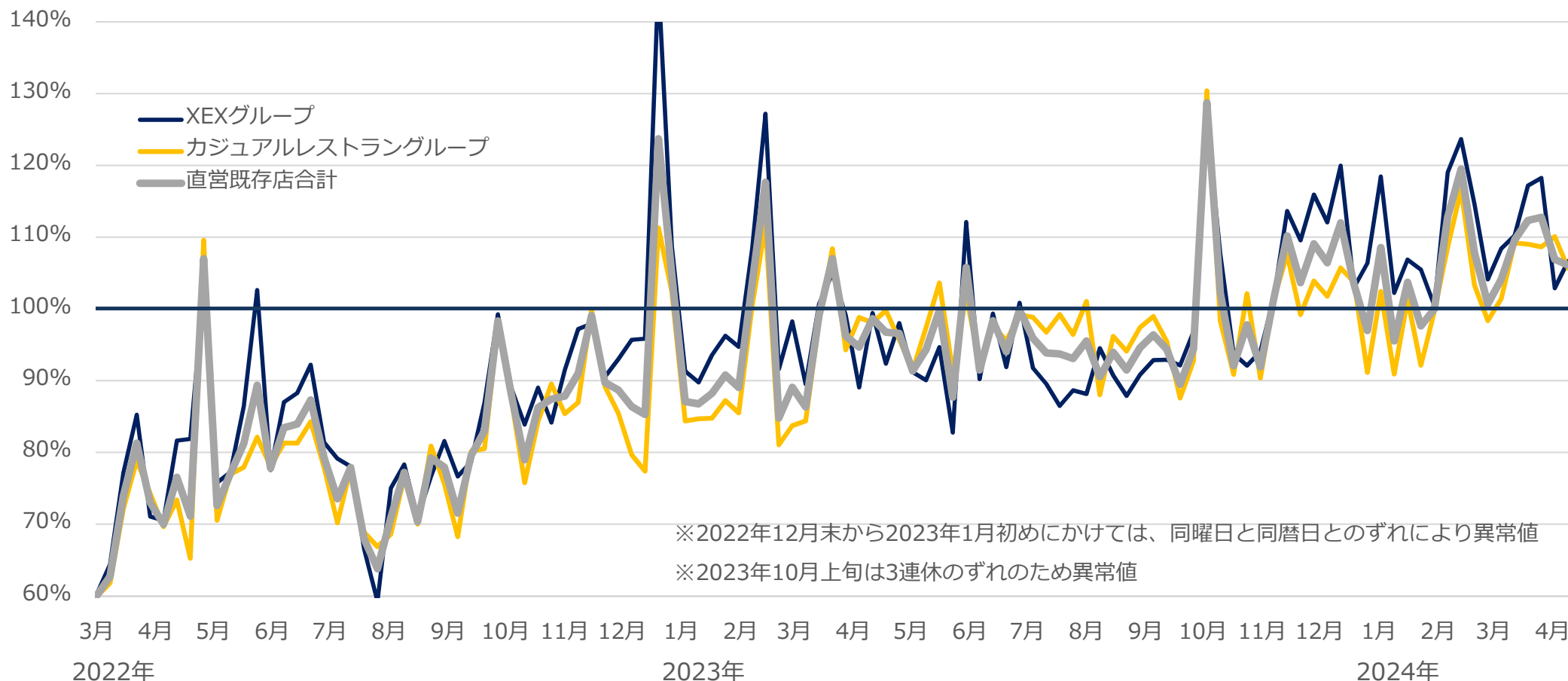
2. 当社グループの近況とトピックス

- 2024年2月期の取り組みと今後の取り組み
- CÉ LA VI TOKYO

2024年2月期 売上高の状況 - セグメント別

- 売上高は、2023年7月から9月にかけては猛暑やコロナ陽性者数の増加等により低調に推移したが、10月以降、外部要因の軽減と、価格・販促の見直しの効果により回復。11月から12月にかけては、パーティー・忘年会需要の取り込みも好調で、下期を通じて、コロナ禍前（2020年2月期）実績を大きく上回って推移した
- 2024年2月期下期の既存店売上高2020年2月期比（月次ベース）：103%（XEX107%、カジュアル100%）

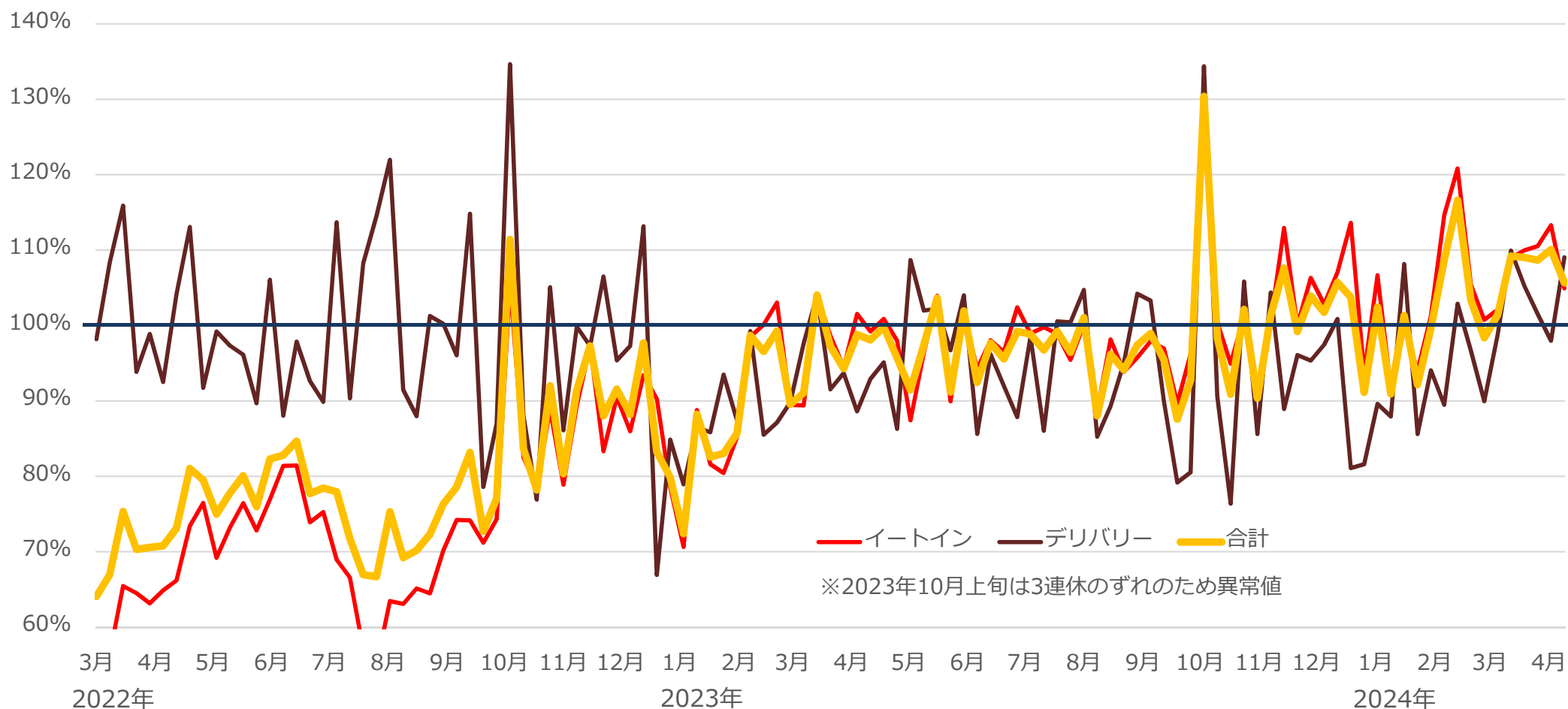
2022年3月から2024年3月の直営既存店売上高2020年2月期比（週次、同曜日比較）



2024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、2023年8月から9月にかけては猛暑等により低調となったが、経済活動の正常化が定着したことにより回復。特に11月から12月にかけては忘年会需要、3月は歓送迎会需要の取り込みにより好調に推移
- デリバリー売上は、外食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したが、直近では下げ止まり傾向

2022年3月から2024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）

2024年2月期 連結累計期間

2023年2月期 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	11,284	100.0%	11,188	100.0%	100.9%	9,780	100.0%	115.4%
営業利益	179	1.6%	173	1.5%	103.8%	▲378	-	-
経常利益	311	2.8%	280	2.5%	111.1%	147	1.5%	211.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	113	1.0%	53	0.5%	212.8%	▲72	-	-
1株当たり 当期純利益	34.53円	-	16.23円	-	212.8%	▲23.77円	-	-

■ 計画比（カッコ内は利益に対する効果）：

（注）2024年1月15日付で発表した連結累計期間計画

【売上高】

- 第4四半期、特に2023年12月の直営店売上高がパーティー・忘年会需要取り込みの好調等により予想を上回った

【営業利益】

- 計画比増収による増益（+）

【経常利益】

- 持分法による投資利益（株式会社ICONIC LOCATIONS JAPAN）が予想を上回った（+）

【親会社株主に帰属する当期純利益】

- 直営店10店舗ほかの資産について減損損失20百万円を計上（-）、閉店予定の店舗について店舗閉鎖損失引当金繰入額13百万円を計上（-）（なお、減損損失は通期で213百万円を計上）
- 法人税等調整額▲30百万円（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 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	1,792	2,041	▲248	買掛金	451	402	48
売掛金	613	546	67	短期借入金（注）	222	1,021	▲798
原材料及び貯蔵品	155	136	19	未払金	592	549	42
その他	245	329	▲83	未払消費税等	151	160	▲9
流動資産合計	2,807	3,053	▲246	契約負債	64	51	13
有形固定資産	767	849	▲82	株主優待引当金	64	57	6
建物及び構築物（純額）	622	652	▲29	その他	178	215	▲36
その他（純額）	144	196	▲52	流動負債合計	1,725	2,459	▲733
無形固定資産	4	6	▲1	長期借入金	1,689	1,374	314
その他	4	6	▲1	資産除去債務	815	804	10
投資その他の資産	1,136	1,111	24	その他	67	78	▲10
投資有価証券	135	65	70	固定負債合計	2,572	2,257	314
長期貸付金	298	378	▲80	負債合計	4,297	4,717	▲419
敷金及び保証金	575	568	6	株主資本合計	417	303	113
その他	127	99	27	その他	0	0	0
固定資産合計	1,907	1,967	▲59	純資産合計	417	303	113
資産合計	4,715	5,020	▲305	負債純資産合計	4,715	5,020	▲305

- ・ 主な増減
 - 現金及び預金の減少：金融機関借入金を返済したことによる
 - 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
 - 有形固定資産の減少：減損損失を計上したことによる
 - 投資有価証券の増加：持分法適用会社が利益を計上したことによる
 - 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：借入金の返済と長期化による
 - 株主資本の増加：親会社株主に帰属する当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 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	392	470
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(▲)	85	▲108
減価償却費	186	187
減損損失	213	255
持分法による投資損益（▲は益）	▲70	▲57
売上債権の増減額（▲は増加）	▲67	▲170
未収入金の増減額（▲は増加）	0	62
仕入債務の増減額（▲は減少）	48	131
未払消費税等の増減額（▲は減少）	▲9	125
利息及び配当金の受取額	35	0
その他	▲29	44
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲120	▲204
有形固定資産の取得による支出	▲264	▲204
貸付金の回収による支出	160	-
その他	▲16	▲0
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲520	▲62
短期借入金の増減額（▲は減少）	▲721	▲353
長期借入金の調達による収入	586	-
長期借入金の返済による支出	▲348	▲141
増資による収入	-	468
リース債務の返済による支出	▲37	▲35
現金及び現金同等物の増減額（▲は減少）	▲248	203
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	1,792	2,041

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
- ・短期借入金の借換を行い長期化

単位：百万円（百万円未満切捨て）

科目	2024年2月期 通期実績	2025年2月期 通期計画（注）	前期比
売上高	11,284	11,936	105.8%
営業利益	179	327	182.3%
経常利益	311	434	139.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	113	427	375.2%

（注）2024年4月15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2024年2月期比105%で設定（上期107%、下期103%）
- ・2024年2月期は夏場に落ち込みが見られたが、2025年2月期は価格の調整・販促の実施により売上高を確保

■ カジュアルレストラングループ

- ・通期既存店売上高は2024年2月期比106%で設定（上半期106%、下半期105%）
- ・2024年2月期後半に引き続き、店舗ごとの市場環境に合わせたきめ細かな販促を実施し売上高の引き上げを図る

■ その他

- ・新規出店4店舗（直営店2店舗、FC店2店舗）を予算に織り込み
- ・人件費及び人材確保に関するコスト（人材募集広告出稿費用、人材紹介手数料）の増加を織り込み

1. 2024年2月期 業績概要と今期の見通し

- 2024年2月期 売上高の状況
- 2024年2月期 業績概要（連結）
- 2025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月期の取り組みと今後の取り組み
- CÉ LA VI TOKYO

- 2024年2月期は以下の施策に取り組み、売上高の確保と、収益構造の改善を図ってきた

課題・テーマ	取り組み	通期の振り返り
高付加価値化	<ul style="list-style-type: none">■ 高付加価値化の施策を継続的に実施■ 付加価値と価格のバランスの調整■ 富裕層の開拓	<ul style="list-style-type: none">■ きめ細かな価格設定・調整により高付加価値化と客数の回復を実現■ 店舗設備の修繕などハード面の付加価値改善にも着手
新たな顧客層の獲得 (インバウンド含む)	<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■ 個人の外国人旅行客向け販促プロモーション強化■ 高級ホテルとの関係強化	<ul style="list-style-type: none">■ SNSや外国人旅行客向けサイト等での情報発信を強化■ 下期にかけてインバウンド需要の取り込みが増加。特に、観光地立地の店舗、高付加価値の店舗が好調に推移
人材不足・コスト高騰への対応	<ul style="list-style-type: none">■ 給与水準引き上げ■ 採用プロセス見直し■ 継続的なコスト削減努力	<ul style="list-style-type: none">■ 人材不足の状況は変わらず■ 食材その他各種コストの高騰が続いている。売上高回復とコスト削減努力により影響を抑制しているが、店舗の収益力への負担が増している

- 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

コロナ後の 事業成長

高付加価値化

- 人材確保・店舗リニューアルによってハード、ソフト面の質を向上し、単価引き上げを図る

インバウンド

- 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

和食事業の強化

- 好調なとんかつや焼鳥、鉄板焼業態の店舗展開
- 和食・鮨職人の採用強化や外部提携などによる内容強化

カジュアルイタリアン 事業の展開

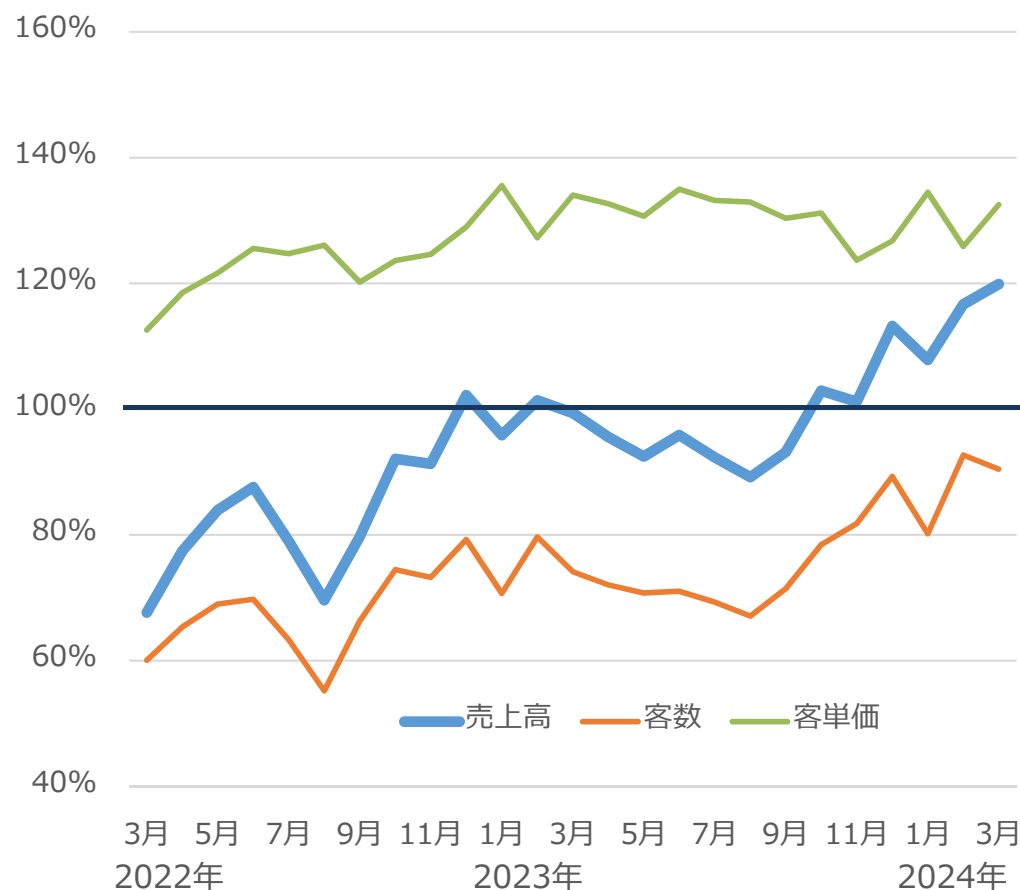
- 成長余地のある郊外SC出店の強化
- ブランディング、商品開発、人材育成を目的とした業態作り

人材不足・コスト高騰への対応

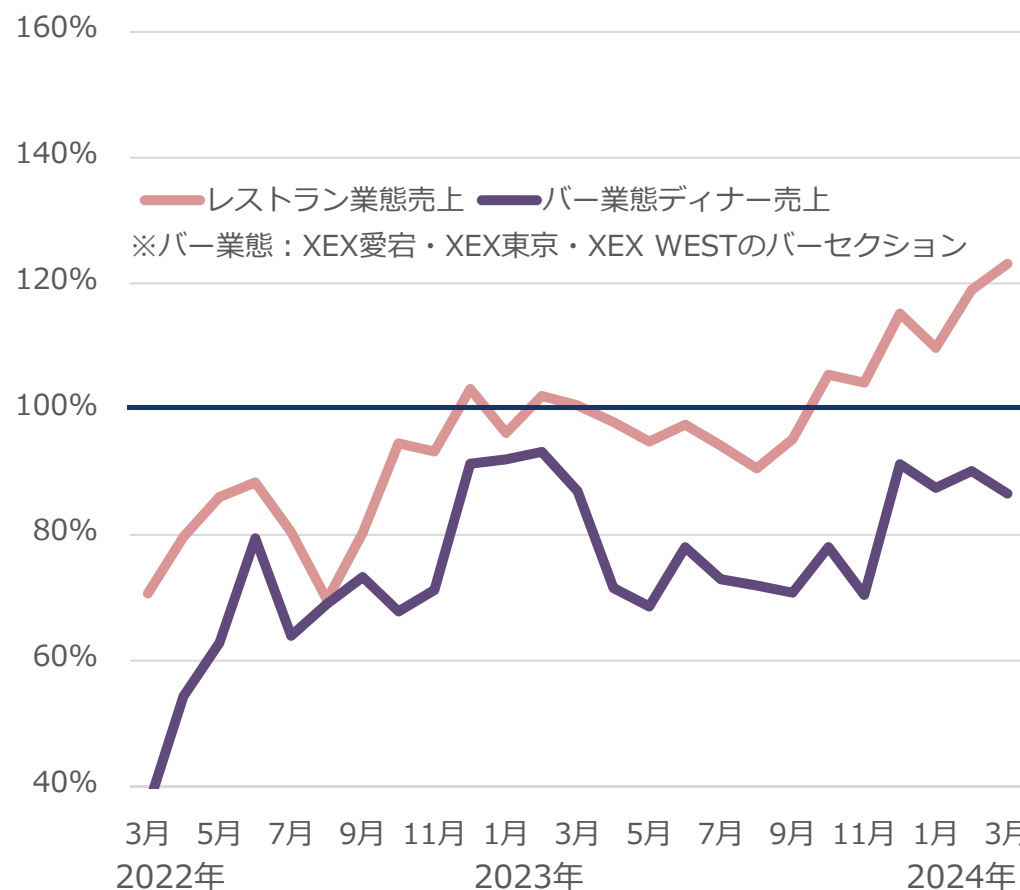
- 人材不足解消のため新しい人事制度・福利厚生制度の導入、給与水準引き上げ
- 調達部門の人員強化、システム導入を行い、食材・資材の調達見直しを継続

- 2023年7月及び8月は、猛暑・コロナ陽性者数増加等を受けた客数の落ち込みにより売上高が低下。しかし10月以降はインバウンド需要・法人需要の取り込み等により、高単価を維持しながらも客数の回復が進み、売上高は好調に推移
- バー業態のディナー売上は2020年2月期比で90%程度の回復にとどまっている。今後も深夜帯の売上高がコロナ前の水準に戻ることは難しいと考えられることから、引き続き、営業形態の見直しと、高付加価値化を図る

XEXグループ 既存店 2020年2月期比

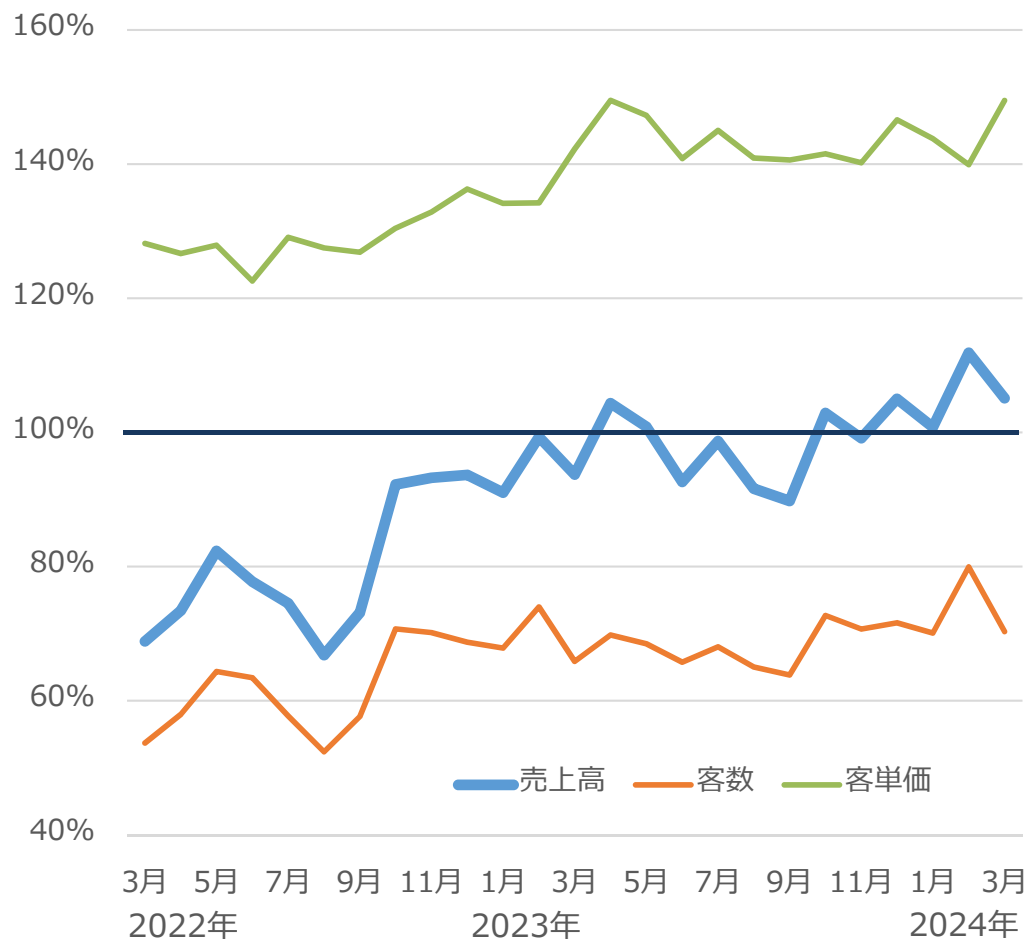


XEXグループ 既存店 業態別売上2020年2月期比

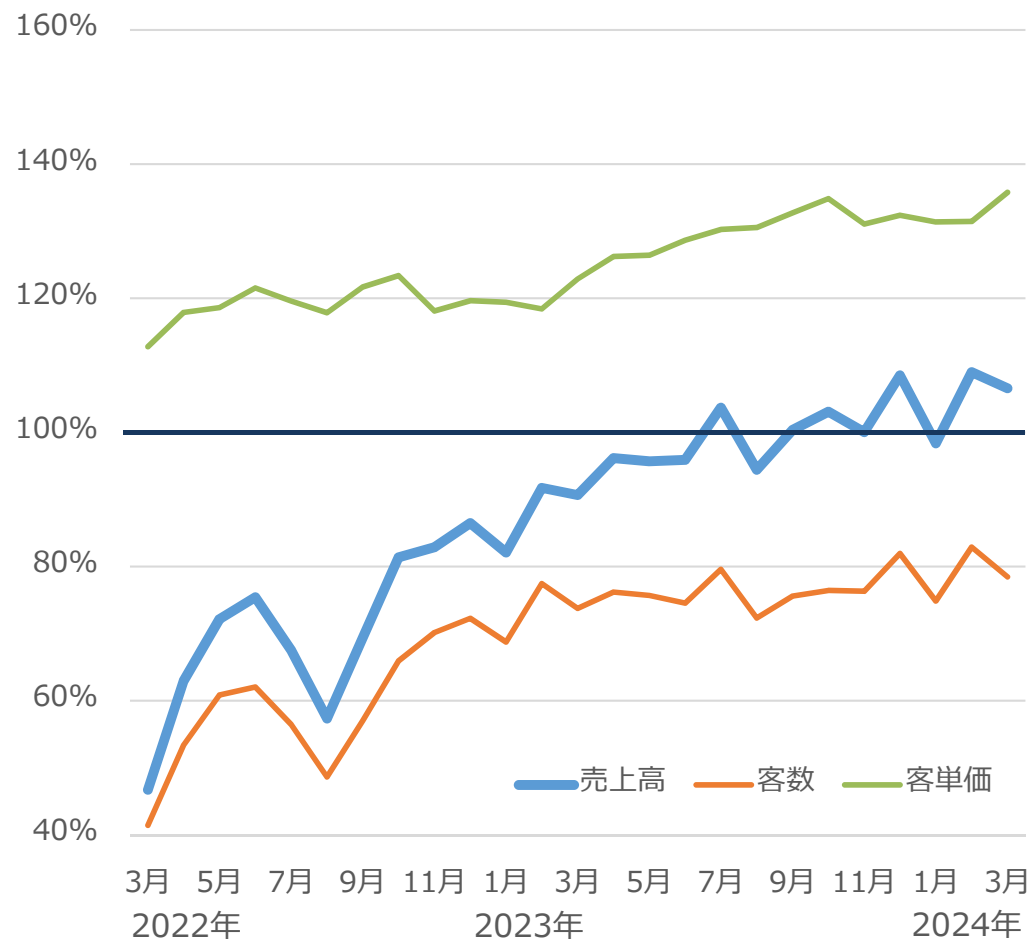


- ランチは2023年後半以降、SNS等でのプロモーション等が奏功し客数が回復。2020年2月期水準を上回る売上を安定的に計上
- ディナーについても経済活動の正常化とともに回復、忘年会・歓送迎会需要の取り込みにも成功

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





和の鉄人・森本シェフによるプロデュース。
インバウンドのお客様に人気の鉄板焼・鮭の業態。
世界的に知名度の高い森本氏の店舗として外国人のお客様を中心に人気。
高付加価値化により客単価を大幅にアップさせ、収益性を大きく伸ばしている

restaurant morimoto XEX
森本 正治



30歳で渡米。ニューヨークの「ソニークラブ」の総料理長を経て、1994年「NOBU」オープンとともに総料理長に就任。
1998年よりフジテレビ「料理の鉄人」で3代目の鉄人を襲名。
2001年11月フィラデルフィアに「MORIMOTO」オープン。
2005年ニューヨークと東京に出店、世界各国で店舗を展開している

atelier 森本 XEXは、高付加価値化により客単価を引き上げ、増収を達成
2020年2月期に比べ、客単価は22,000円から37,000円に上昇、月商は120~130%で推移



低価格ではなく、商品クオリティや店舗の空間、雰囲気にもこだわったとんかつ業態。ディナーにはおつまみや鍋メニューなどを充実させ、食事だけでなく、飲み需要にも対応

客単価：ランチ1,500円程度、ディナー5,500円程度



匂香亭 オーナーシェフ
齋藤 元志郎



1953年、静岡県に生まれる。
1980年、三井倶楽部を経て渡仏。数々の三ツ星レストランで5年間の研修ののち帰国。
1997年「匂香亭」オープン。1998年にはアークヒルズ（赤坂）に「メルカド」をオープン。その後、プルデンシャルタワー（永田町）に「フリッツ」をオープン。和洋折衷のオリジナリティあふれる料理を提供している。

2021年10月 永田町プルデンシャルタワー店オープン※

2023年12月 四谷店オープン※

※既存店のリニューアル

永田町店は、とんかつ業態へのリニューアルによって2020年2月期比2倍以上の売上を達成

PIZZERIA
Mancini
TOKYO



2024年3月 永田町プルデンシャルタワー店オープン



2003年 世界最高峰のピッツアの祭典で
外国人初の最優秀賞受賞



Primo Pizzaiolo
大西 誠

【出店の狙い】

- 多店舗展開では出来ない商品開発
- 食材選定、製造オペレーションなど高いスキルを持つ職人の育成を目指す
- メニュー開発やピッツァ職人の育成を行い、サルヴァトーレ店舗へのフィードバック

1975年、奈良県に生まれる。
高校卒業後、イタリア料理人を目指し、地元の奈良から大阪、東京と修業を重ねる。東京で、勉強のために食べ歩いた「サヴォイ」でマルゲリータを食べ、衝撃を受けた。2002年3月に渡伊。イスキア島「ダ・ガエターノ」でピッツァ修業を開始。

2003年「PIZZA FEST 03」外国人初の個人最優秀賞受賞
2006年「PIZZA FEST 06」テクニカル部門最優秀賞受賞
2012年 Associazione Pizzaiuoli Napoletani in Giappone
日本ナポリピッツァ職人協会 初代会長就任

カジュアルイタリアン事業の出店立地

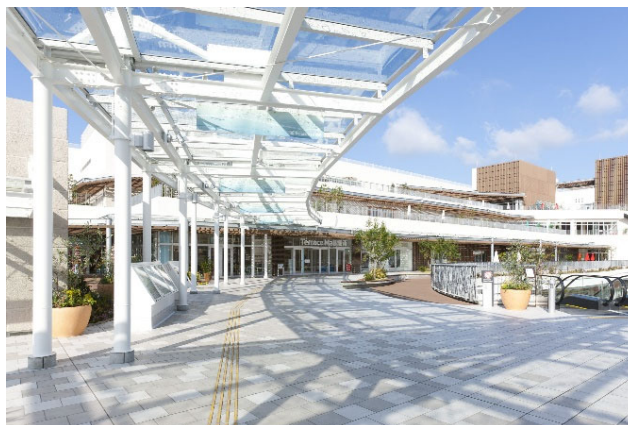
(2024年3月末時点)

出店立地	店舗数
都市・商業エリア	14
都市・オフィスエリア	10
都市・ホテル内	10
都市・住宅エリア	9
郊外・住宅エリア	9
郊外・SC	7
合計	59

- カジュアルイタリアン事業は都市部に強みを持つ一方で、郊外への店舗展開はまだ限定的
- 日常利用においては価格面での課題があるが、郊外の大型SCではハレの日需要が強いため成功事例が多い
- 出店候補となる大型SC（年商300億円以上）は飲食における差別化ニーズが強くなっており、出店余地は大きい



2024年4月 テラスモール湘南にオープン



テラスモール湘南



軽井沢プリンスショッピングプラザ

【2024年度 SC立地への出店予定】

- 2024年4月 テラスモール湘南（年商506億円*）
- 2024年4月 軽井沢プリンスショッピングプラザ（年商542億円*）
- 2024年9月 エミテラス所沢（※新規開業のため売上情報なし）

* 織研新聞「22年度SC売上高ランキング」

- 人材不足解消のため、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。今後も賃金水準の引き上げが必須であると見込んでいるが、人件費単価上昇が収益性の悪化を招かないよう、生産性の改善に注力する
- 売上高の回復に伴い、人時売上水準は上昇傾向。引き続き生産性の改善に取り組み、引き上げを図る

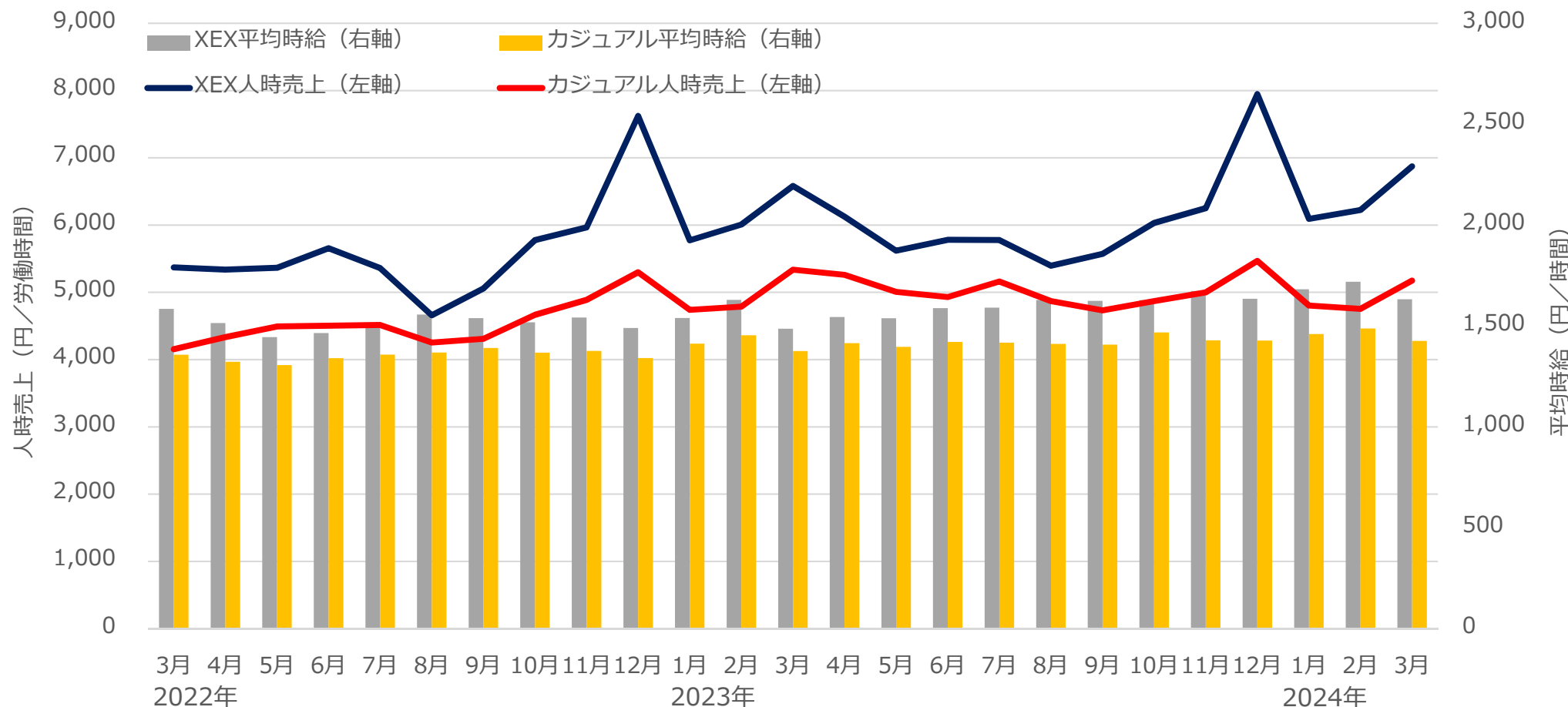
[折れ線グラフ]

人時売上 (円/労働時間)

セグメント別人時売上・平均時給

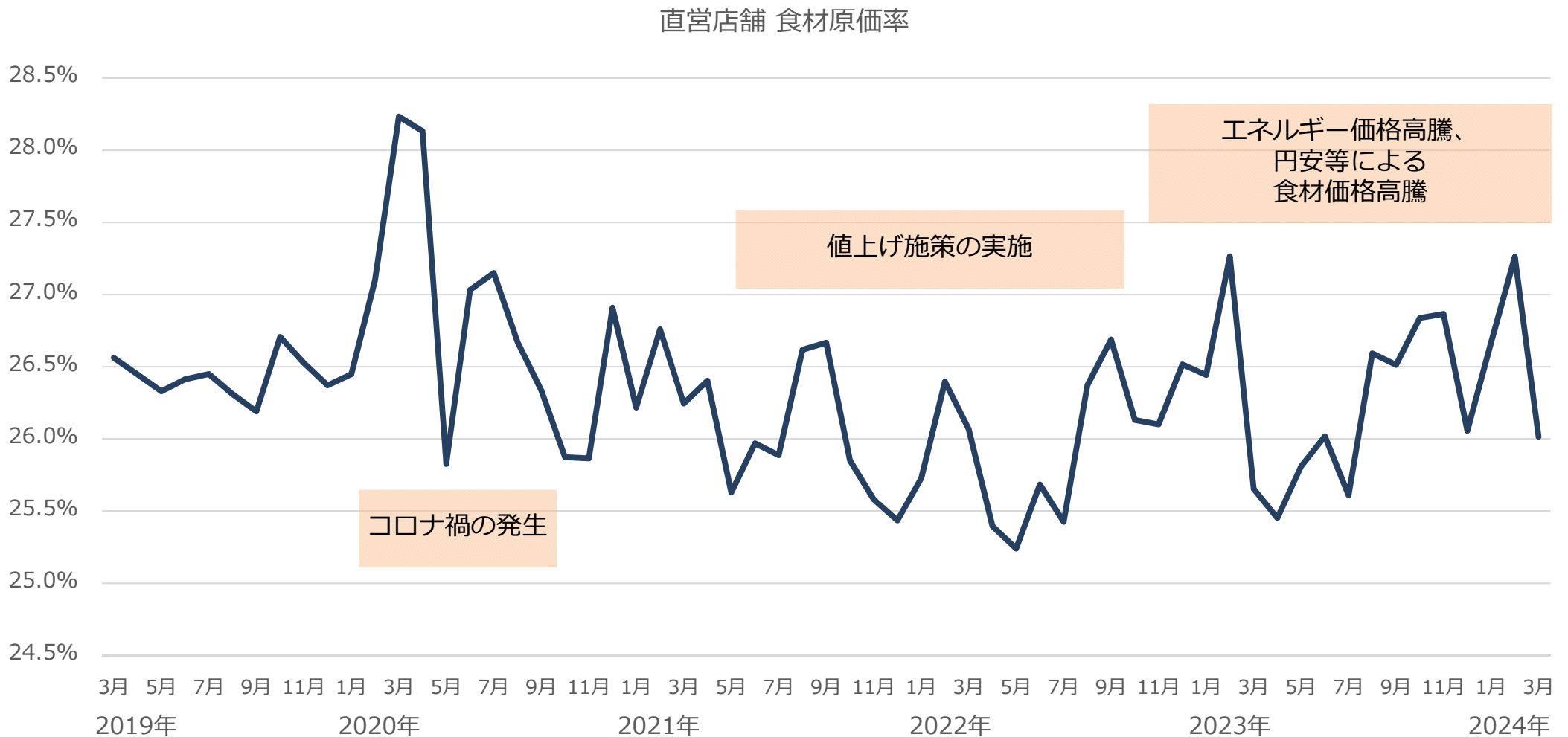
[棒グラフ]

平均時給 (円/時間)



原価率の推移（直営店食材原価率）

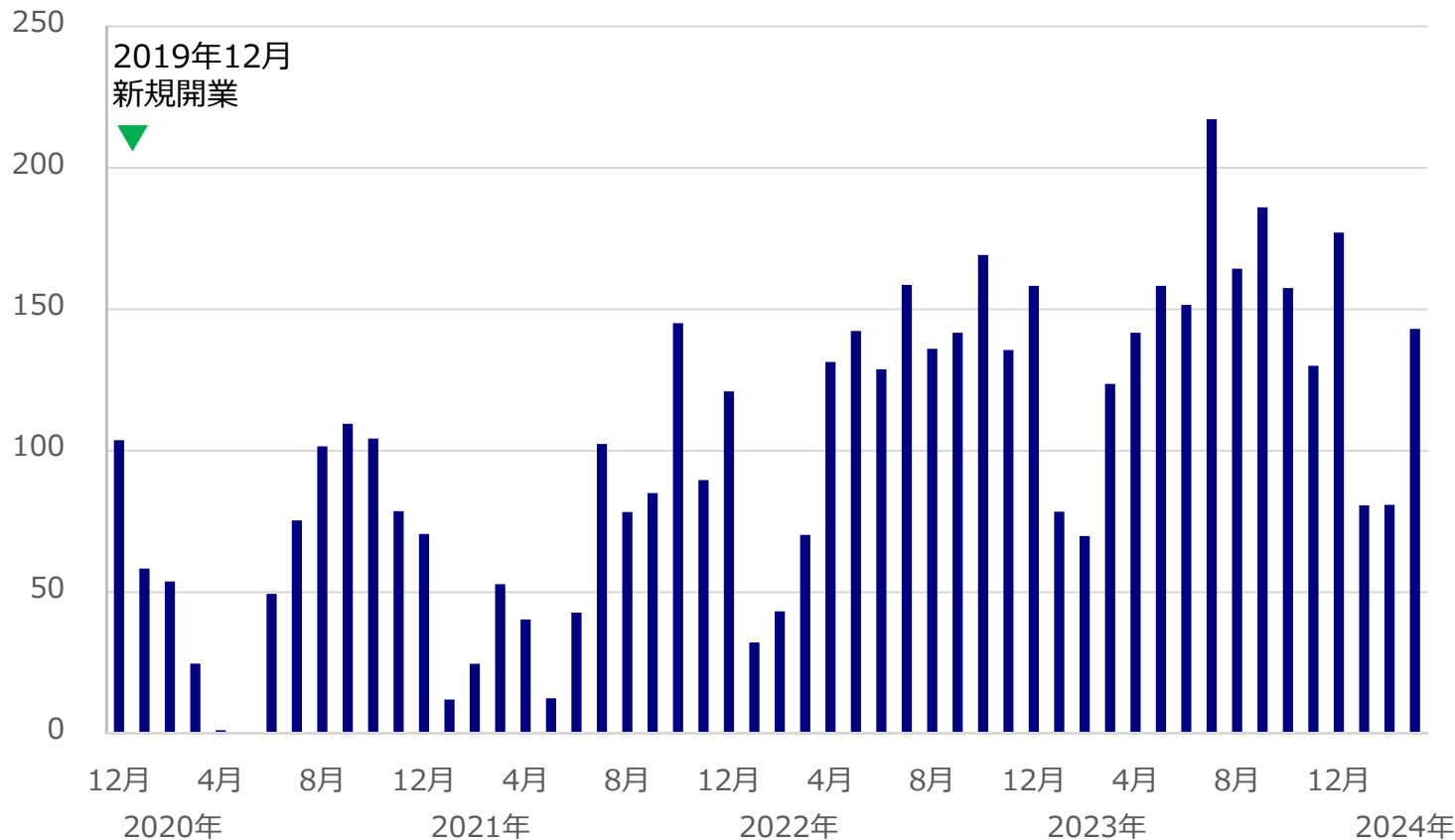
- 2022年以降、国際情勢、エネルギー価格高騰、更に円安の進行等を受けて食材価格の高騰が進んでいるが、現状では、値上げ施策により食材原価率の上昇を抑制している
- 今後も食材価格の更なる高騰が見込まれるが、調達部門の人員強化、システム導入を進め、食材・資材の調達を継続的に見直していく



- クラブラウンジは、競合店のオープンがあったものの好調を維持
- レストラン（18F）及びBAO（17F）は、パーティーの受注が堅調に推移
- 冬期はテラスの活用が困難であるため例年売上が落ち込むが、2023年12月から2024年2月にかけてはガラディナー開催、スケートリンク設置等を実施し、前年比での増収を確保
- 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 The Kitchen Salvatore Cuomo 三宮 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 PIZZA & PASTA SALVATORE SALVATORE CUOMO & GRILL 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	国内	人材派遣事業（休眠中）	株式会社パートナーワイズ	—

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