

2026年2月期 第2四半期（中間期） 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)



2025年10月21日

1. 2026年2月期 中間期 業績概要と今期の見通し

- ☐ 2026年2月期 中間期 売上高の状況
- ☐ 2026年2月期 中間期 業績概要（連結）
- ☐ 2026年2月期 通期見通し（連結）

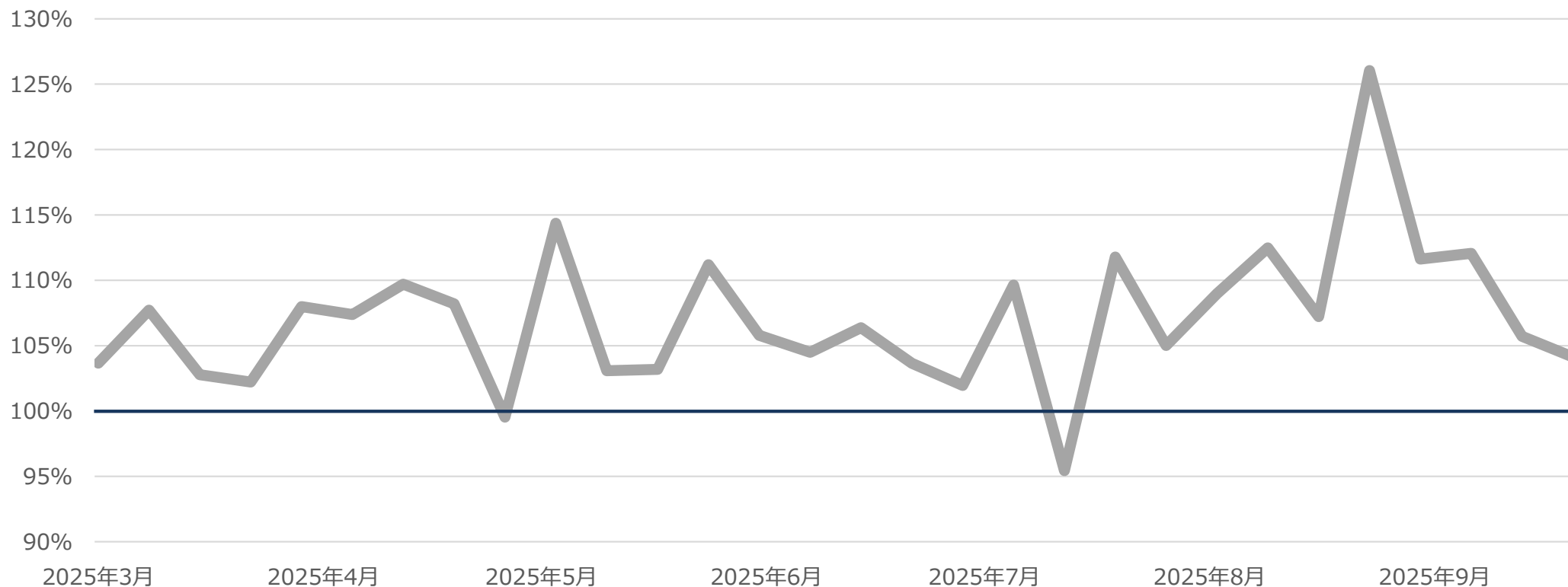
2. 当社グループの近況とトピックス

- ☐ 2026年2月期の取り組みと今後の取り組み
- ☐ CÉ LA VI TOKYO

2026年2月期中間期 売上高の状況

- 売上高は、2025年3月から5月にかけてインバウンドの追い風等で高水準で推移。6月以降はインバウンド需要の落ち着きや猛暑の影響を受け、低水準だった前期をやや上回る程度にとどまった。
- 2026年2月期上期の既存店売上高前期比（月次ベース）：107%（XEX107%、カジュアル107%）
※改装休業のあったXEX WESTを除く既存店売上高前期比：106%（XEX105%、カジュアル107%）

2025年3月から2025年9月の直営既存店売上高前期比（週次、同曜日比較）



[参考]

2019年
同月比

112%

113%

112%

107%

105%

106%

108%

2026年2月期 中間期 業績概要（連結損益計算書）

単位：百万円（百万円未満切捨て）

【 連 結 】	2026年2月期 中間連結会計期間					2025年2月期 中間連結会計期間		
	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	6,437	100.0%	6,385	100.0%	100.8%	5,944	100.0%	108.3%
営業利益	96	1.5%	146	2.3%	65.9%	64	1.1%	149.0%
経常利益	127	2.0%	173	2.7%	73.4%	106	1.8%	119.3%
親会社株主に帰属する 中間純利益	120	1.9%	146	2.3%	82.1%	78	1.3%	153.0%
1株当たり 中間純利益	36.47円	—	44.43円	—	82.1%	23.84円	—	153.0%

■ 計画比：

（注）2025年4月14日付で発表した中間連結会計期間計画

【売上高】

- 第1四半期はインバウンド需要の増加や単価引き上げの効果等により好調に推移。第2四半期はインバウンド需要の落ち着きや猛暑の影響を受けたが、中間連結会計期間では予算並みの売上高を確保

【営業利益】

- 人材確保・育成のための費用の増加により人件費・採用関連費用の増加、販促関連費用（販促サイト手数料、配送事業者手数料等）の増加等により計画を下回った

【経常利益】

- 持分法による投資利益（株式会社ICONIC LOCATIONS JAPAN）は予想を下回ったが、保険金収入等を営業外収益に計上

【親会社株主に帰属する当期純利益】

- 減損損失8百万円を計上、法人税等調整額▲4百万円（利益に対してプラス効果）を計上

- 前期比：新規出店・改装にかかる費用が前期を下回ったこと、増収の効果により、各段階損益は前期を上回った

2026年2月期 中間期 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	当中間連結 会計期間	前連結会計年度	増減	科目	当中間連結 会計期間	前連結会計年度	増減
現金及び預金	1,563	1,533	30	買掛金	555	480	75
売掛金	772	625	146	短期借入金（注）	304	222	81
原材料及び貯蔵品	187	193	▲5	未払金	767	657	110
その他	236	267	▲31	未払法人税等	2	4	▲2
流動資産合計	2,760	2,619	140	契約負債	80	70	9
有形固定資産	1092	974	118	株主優待引当金	67	64	2
建物及び構築物（純額）	822	755	67	その他	233	238	▲4
その他（純額）	269	219	50	流動負債合計	2,011	1,738	273
無形固定資産	20	8	11	長期借入金	1,331	1,466	▲134
その他	20	8	11	資産除去債務	875	880	▲5
投資その他の資産	1,223	1,221	1	その他	79	60	18
投資有価証券	218	208	9	固定負債合計	2,286	2,407	▲121
長期貸付金	178	218	▲40	負債合計	4,298	4,146	151
敷金及び保証金	614	589	25	株主資本合計	797	677	120
その他	212	205	6	その他	0	0	0
固定資産合計	2,336	2,204	131	純資産合計	798	678	120
資産合計	5,096	4,824	272	負債純資産合計	5,096	4,824	272

現預金の増加：営業CFの増加による

売掛金・原材料及び貯蔵品・買掛金の増加：売上高の増加による

有形固定資産の増加：新規出店及び店舗設備の改装・維持更新工事実施による

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：返済を受けたことによる

短期借入金の増加：新規借入の実施による

未払金の増加：店舗改装工事の実施による

長期借入金の減少：返済実施による

株主資本の増加：親会社株主に帰属する中間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

2026年2月期 中間期 業績概要（連結キャッシュ・フロー計算書）

区分	当中間連結会計期間	前中間連結会計期間
営業活動によるキャッシュ・フロー	246	224
税金等調整前当期純利益	118	104
減価償却費	99	78
減損損失	8	2
持分法による投資損益（▲は益）	▲9	▲13
売上債権の増減額（▲は増加）	▲146	▲83
棚卸資産の増減額（▲は増加）	5	▲19
仕入債務の増減額（▲は減少）	75	85
未払消費税等の増減額（▲は減少）	▲6	▲67
利息及び配当金の受取額	3	2
その他	98	135
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲160	▲153
有形固定資産の取得による支出	▲142	▲172
貸付金の回収による収入	40	40
その他	▲57	▲22
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲55	▲69
短期借入金の増減額（▲は減少）	58	50
長期借入金の返済による支出	▲111	▲111
その他	▲2	▲8
現金及び現金同等物の増減額（▲は減少）	30	1
現金及び現金同等物の期首残高	1,533	1,792
現金及び現金同等物の期末残高	1,563	1,794

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・フローを用いて新規出店・店舗の改修と、借入金の返済を実施

2026年2月期 通期見通し（連結）

単位：百万円（百万円未満切捨て）

科目	2026年2月期 通期計画 修正予想（注1）	2026年2月期 通期計画 当初予想（注2）	2026年2月期 通期計画 当初予想との差異	2025年2月期 通期実績	2025年2月期 通期実績との差異
売 上 高	13,081	13,054	100.2%	12,120	107.9%
営 業 利 益	401	435	92.1%	118	337.2%
経 常 利 益	485	517	93.8%	248	195.5%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	527	540	97.7%	260	202.5%

（注1）2025年10月14日付で発表した通期計画

（注2）2025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前期比108%で設定（上期107%、下期109%）
- ・ インバウンド需要や、繁忙期における宴会需要の取込みを見込む

■ カジュアルレストラングループ

- ・ 通期既存店売上高は前期比106%で設定（上半期107%、下半期105%）
- ・ 店舗ごとの収益構造の変化を踏まえて見直し

■ その他

- ・ 新規出店1店舗（直営店）と、直営店1店舗のFC化を予算に織り込み
- ・ 賃金の引き上げ、人材確保に関するコスト（人材紹介手数料等）の増加等を織り込み

1. 2026年2月期 中間期 業績概要と今期の見通し

- ☐ 2026年2月期 中間期 売上高の状況
- ☐ 2026年2月期 中間期 業績概要（連結）
- ☐ 2026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

- ☐ 2026年2月期の取り組みと今後の取り組み
- ☐ CÉ LA VI TOKYO

課題・テーマ

今期の取り組み

事業成長

高付加価値化

- 既存店舗へのリニューアル投資の継続
- 給与水準の向上や採用戦略の強化による、離職率の低下、優秀な人材の確保

インバウンド

- 高級ホテルコンシェルジュ、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（SNS、Googleなど）
- 京都などインバウンド需要の高いエリアへの出店強化

和食事業の強化

- 和食職人のチーム強化
- 外部アドバイザーとの提携
- 日本料理、鉄板焼、鮎、焼鳥、とんかつなど和食業態の展開強化

カジュアルイタリアン事業の展開

- 郊外SCなど「ハレの日需要」のある立地への出店
- ホテルとの共同出店

人材不足・コスト高騰への対応

- 引き続き待遇改善に取り組み人材不足解消を図る
- 食材・資材の調達見直しを継続

大きな外部環境変化

インバウンドの増加
国内富裕層の増加

健康志向・生活環境の改善

インターネット・SNSの普及・DX

円安・物価高

若年人口の減少

外食業界・当社への影響

レストランの高価格化

アルコール・深夜売上の減少

WEBマーケティングコストの増加

デリバリーにおける競争激化

オペレーションの生産性改善

食材の高騰

人材不足・給与単価の上昇

コロナ前から生じていた中期的な環境変化により、売上構造、コスト構造が変化
売上の増加にもかかわらず利益率が上がらない状況

各セグメント・業態における既存店のコロナ前比較
(2020年2月期上期比)

	売上高20/2期上期比	売上高20/2期上期比	客単価20/2期上期比
	25/2期上期	26/2期上期	26/2期上期
XEXグループ	102%	108%	145%
ランチ	114%	131%	172%
ディナー	96%	99%	138%
うちバー業態以外	105%	109%	137%
うちバー業態のみ	75%	75%	129%
カジュアルレストラングループ	105%	111%	146%
イートイン	106%	111%	151%
うちランチ	106%	114%	162%
うちディナー	105%	109%	140%
デリバリー	102%	112%	111%

XEX4店舗*のコロナ前比較（2020年2月期比）

	20/2期 上期	25/2期 上期	26/2期 上期	26/2期 対 20/2期
売上高20/2期比	–	107%	113%	–
ランチ売上高構成比	20.4%	23.8%	27.1%	+6.7%
売上原価率	24.4%	26.1%	27.1%	+2.6%
人件費率	26.1%	26.3%	26.1%	▲0.1%
支払手数料率	2.3%	2.1%	1.9%	▲0.4%
広告宣伝費率	1.5%	2.5%	2.9%	+1.5%
営業利益率	10.9%	10.8%	10.2%	▲0.7%

- ランチ売上高の構成比が大きく上昇
 - ・ブッフェ導入・高付加価値化によるランチ売上高の増加
 - ・バー業態の売上高の落ち込み
- 売上原価率が悪化
 - ・相対的に原価率の高いランチの売上ボリュームが拡大
 - ・原価率の低いバー業態の売上高の落ち込み
- 販促サイト経由の集客増加により手数料が増加し、広告宣伝費率が悪化

* XEX愛宕、XEX東京、XEX日本橋、atelier 森本 XEXの4店舗。2024年8月に改装休業のあったXEX WESTを除く

* 上記はすべて対売上高比率

- バー売上の落ち込み、販促サイト等の集客手数料の増加傾向は今後も続くと見られる
- 客単価引き上げによる収益性の改善（売上原価率・人件費率抑制）を図る

カジュアルレストラングループ店舗のコロナ前比較（2020年2月期比）

	20/2期 上期	25/2期 上期	26/2期 上期	26/2期 対 20/2期
既存店売上高 20/2期比	–	105%	111%	–
イートイン ランチ売上高構成比	38.3%	39.9%	40.9%	+2.6%
売上原価率	27.0%	26.0%	25.1%	▲1.8%
人件費率	25.8%	29.2%	27.5%	+1.7%
支払手数料率	3.1%	4.8%	5.1%	+1.9%
広告宣伝費率	3.5%	2.8%	2.9%	▲0.7%
営業利益率	12.6%	11.1%	13.0%	+0.4%

* 上記はすべて対売上高比率

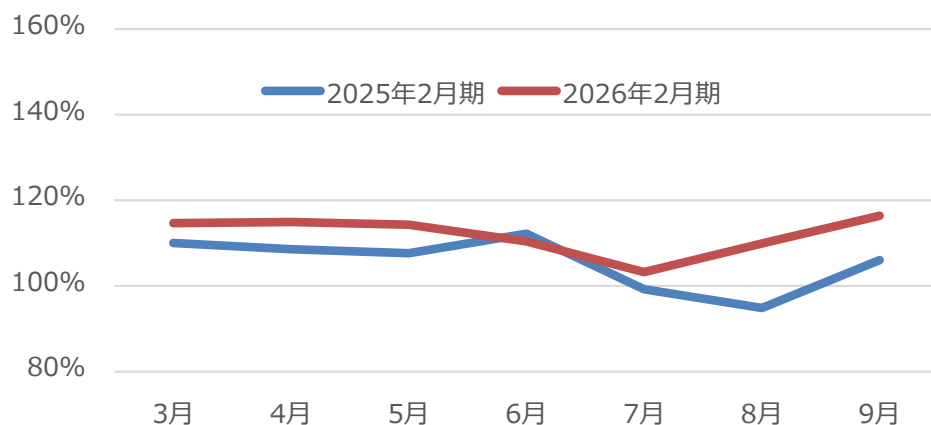
- 値上げによる売上原価率低減
- 人件費率悪化
 - ・ 相対的に利益率の低いランチの売上ボリュームが拡大
 - ・ 外部配送業者の活用によるデリバリー売上の増加
- 支払手数料率悪化
 - ・ デリバリー営業において外部配送業者の活用を進めたことにより手数料が増加し上昇
 - ・ なお、デリバリーチラシ費用等の削減により広告宣伝費率は改善

■ 外部配送業者利用により売上高規模を確保、配送手数料増加による収益性悪化をカバー

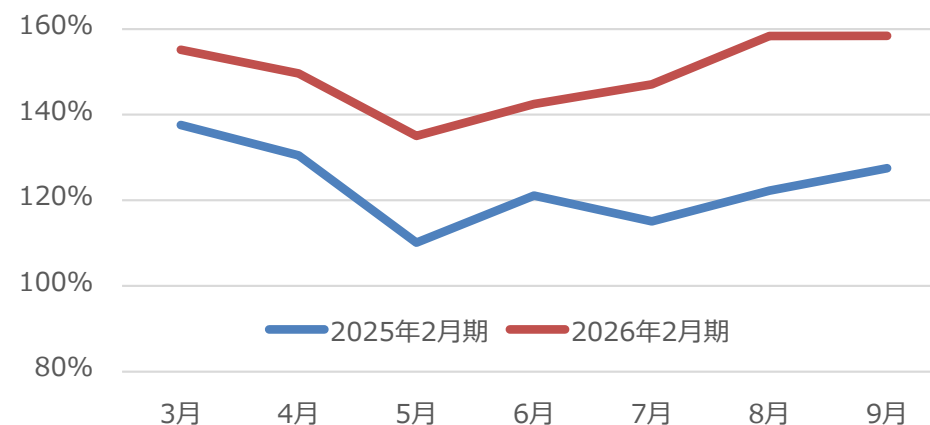
高付加価値化 – ランチbuffeの強化

- 高付加価値化に伴い、XEX店舗はインバウンド、法人需要への依存度が上昇
- 夏場はインバウンド、法人需要の閑散期である上、ランチbuffeにおいて集客力の高いコンテンツであるイチゴの季節から外れるため、売上の引き上げが課題となっていた

合計売上20年2月期比*

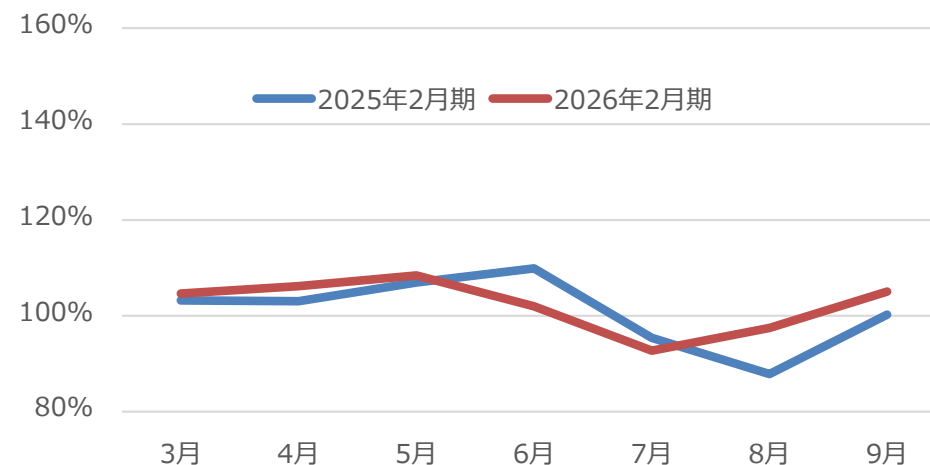


ランチ売上20年2月期比*



ランチbuffeにおいて、イチゴが終了する6月以降もメロンやシャインマスカットなどの高級フルーツを導入。この結果売上が大きく伸長し、全体売上也好調維持

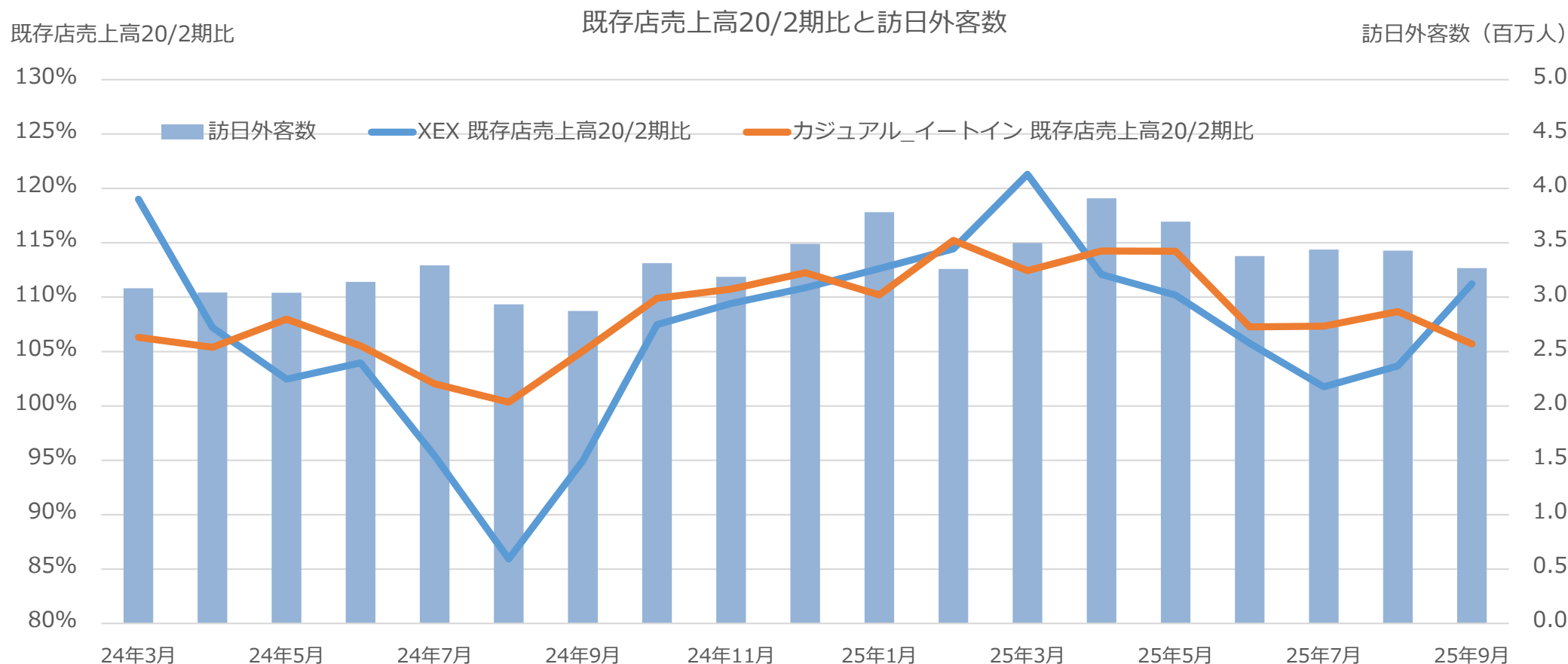
ディナー売上20年2月期比*



* XEX愛宕、XEX TOKYO、XEX日本橋、森本XEXの合計（XEX WESTは昨年改装休業のため除外）

インバウンド需要の獲得 – インバウンド売上の状況

- 訪日外客数は単月としての過去最高更新が続いているが、2025年6月以降伸びが鈍化
- 当社店舗において、特に高価格帯店舗においてインバウンド需要の重要性が増している



- 高級業態においては、ホテル等との関係を強化しインバウンド富裕層の獲得を図る
- SNSなどを活用しネット経由での来店獲得にも注力

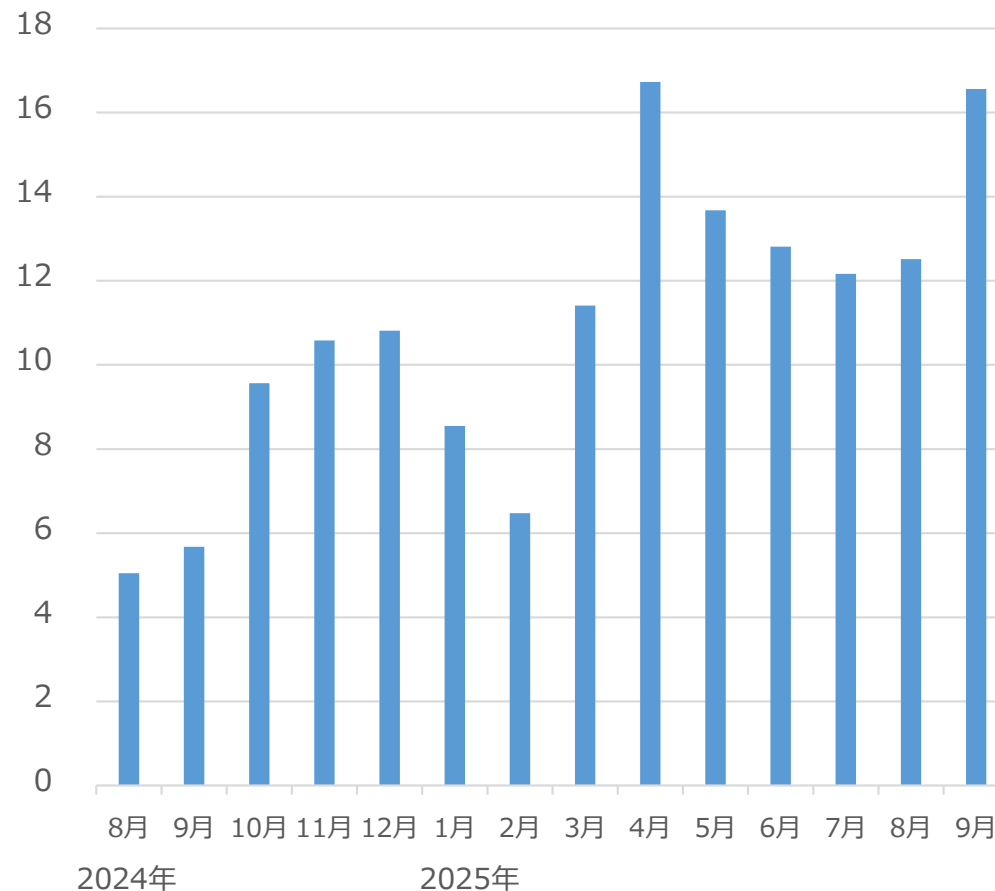
* 訪日外客数は日本政府観光局（JNTO）「訪日外客統計」による



開 業：2024年7月25日
所在地：京都府京都市東山区
立 地：繁華街・観光地（祇園）
客単価：約16,000円（ディナー）
客 層：インバウンド、国内旅行客、
地元富裕層が中心
規 模：45坪・37席



(単位：百万円) ぎおん刀 月商推移



- 既存の焼鳥事業を高付加価値化した「ぎおん刀」はインバウンドを中心に集客し好調に推移
- 既存業態の客単価が5,000円であるのに対し、新業態では16,000円に引き上げ（ディナー）

出店タイプ	代表的店舗立地	出店数	特徴
都心路面店	白金、代官山、人形町、東銀座	22	初期の店舗が多く、小型（30坪前後）でデリバリー併設が大半
都心オフィスビル	新宿野村ビル、代々木、天王洲アイル	5	都心部大型オフィス、中規模でイートインも比較的強い
都心駅ビル/SC	六本木ヒルズ、伊勢丹新宿店	15	都心型SCや百貨店
郊外SC	ららぽーと海老名、テラスモール湘南、軽井沢、エミテラス所沢、mozoワンダーシティ	6	地方や郊外のファミリー層をメインにした大型SC
ホテル	銀座、池袋、四谷、心斎橋、三宮、博多、秋田	13	都心部や地方都市部のビジネスホテル
不特定多数往来立地	福岡空港、東京ドーム	2	空港、ターミナル駅ビル、大型イベント施設

※カジュアルレストラングループのイタリアン店舗と、XEXグループの2店舗（毛利Salvatore Cuomo、The Kitchen Salvatore Cuomo 三宮）、FC店舗を含む全63店舗の立地状況（2025年8月末時点）

- 都心部から店舗展開を行い、当初は都心部の駅ビル/SCや、デリバリーをメインにした路面店での出店が中心
- 郊外SCやホテルに出店した店舗が好調に推移しており、今後も高い出店ポテンシャルを見込む

- 多様かつ大量の人流がある立地への出店として、東京ドームフードホール（2024年6月）、福岡空港（2025年5月）に出店
- 比較的客単価が低く、高回転が必要な立地における店舗モデルの構築に取組中

ITALIAN KITCHEN
A destra
Salvatore



- オープン：2024年6月
- 立地：東京ドームシティ内 フードホール
- 客単価：ランチ約1,700円程度、ディナー約1,900円

SALVATORE CUOMO Cafe

SALVATORE CUOMO Café 福岡空港



- オープン：2025年5月
- 立地：福岡空港 国内線旅客ターミナル
- 客単価：ランチ約1,700円程度、ディナー約1,900円

■ 元来得意としている高付加価値型とは異なる収益構造の店舗モデルを構築し、出店機会の拡大を図る

- FC店舗であった仙川店、浦安店を直営化
- 改装・人的投資を行うことにより付加価値を高め、業績の改善を実現

Tavernetta
SALVATORE

Tavernetta Salvatore 仙川

(東京都調布市)



2024年7月 リニューアルオープン

イートイン客単価 25/2期上期実績 コロナ前比
ランチ 148%
ディナー 148%

Tavernetta
SALVATORE

Tavernetta Salvatore 浦安

(千葉県浦安市)



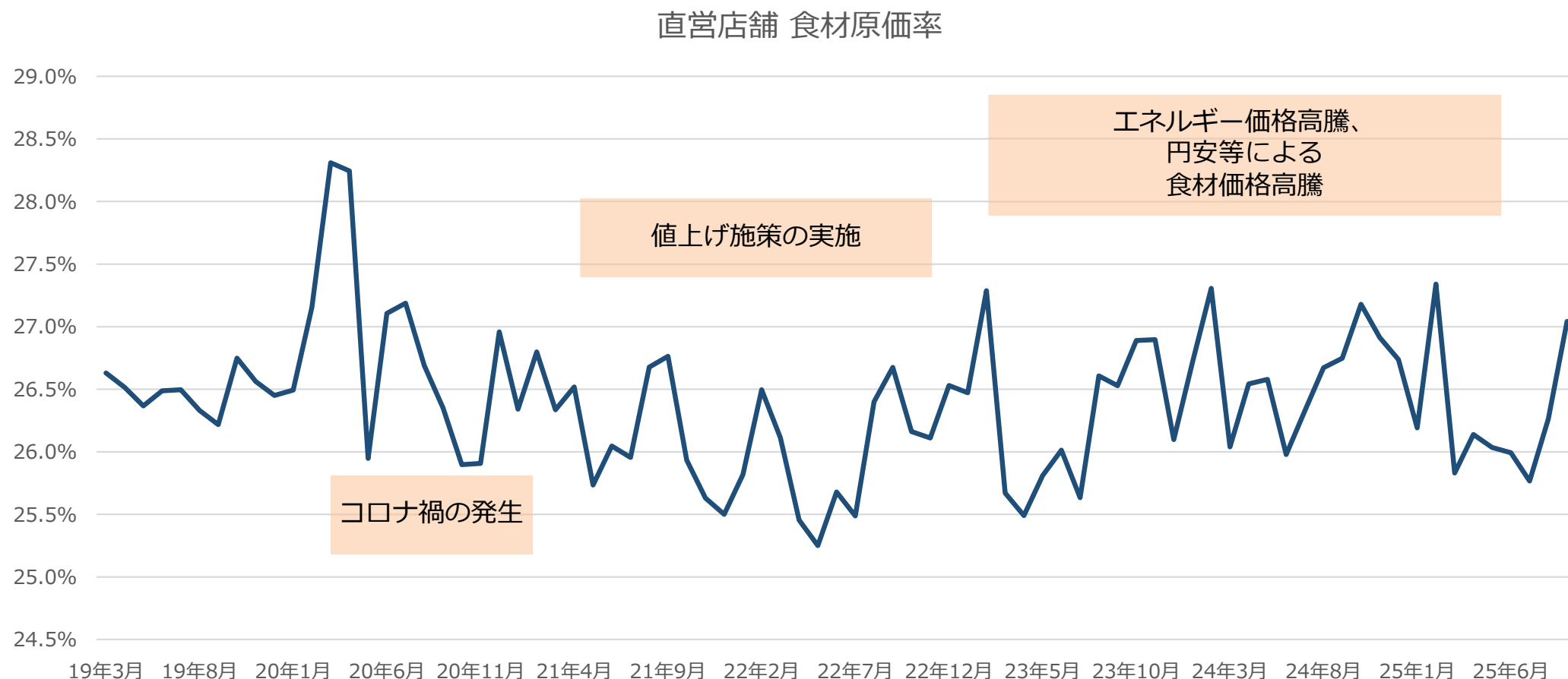
2025年8月 リニューアルオープン

イートイン客単価 25年8月・9月実績 コロナ前比
ランチ 159%
ディナー 153%

■ 引き続き改装・人的投資に取り組み、既存店舗の収益性の向上を図る

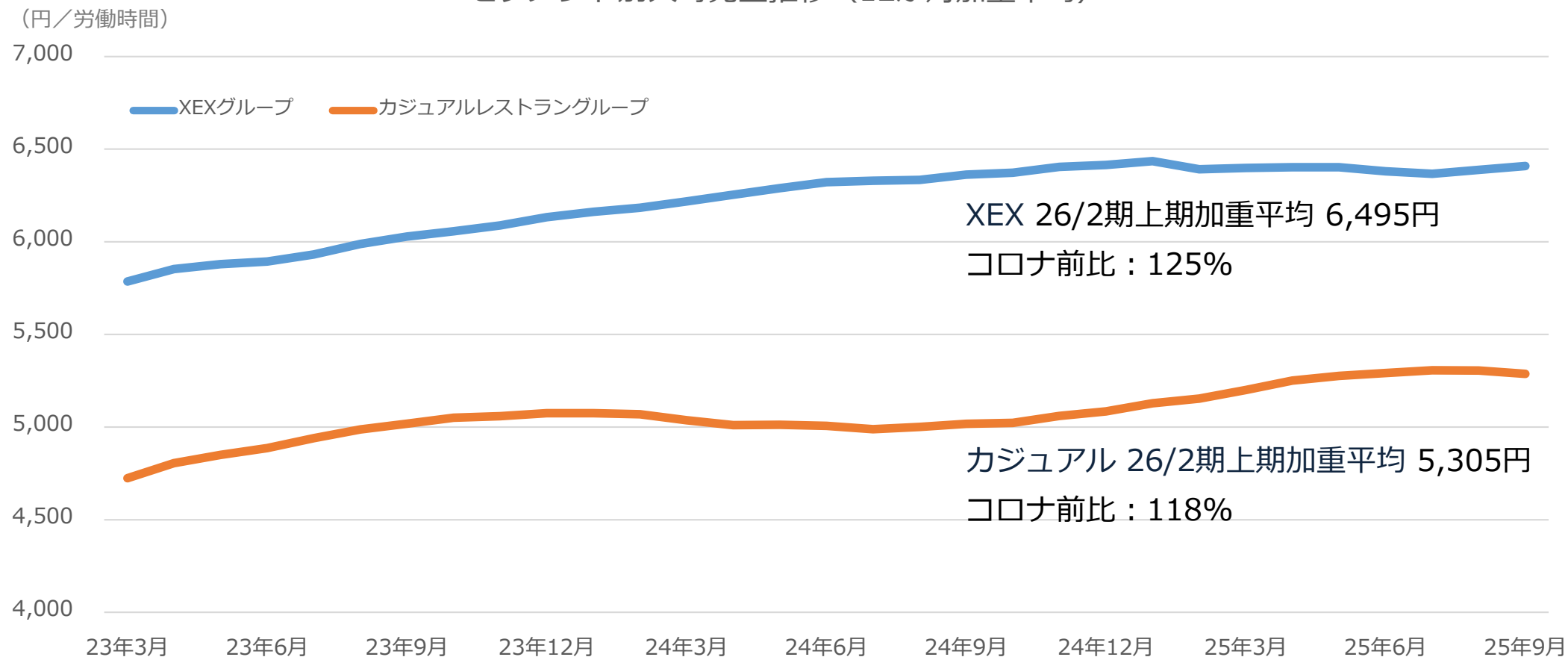
原価率の推移（直営店食材原価率）

- 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
- 値上げ施策に加え、食材・資材の見直しやメニューミックスの工夫により、現状でも、食材原価率はコロナ前の水準並みを維持している
- 今後も食材価格の更なる高騰が見込まれるが、引き続き食材・資材の見直しに取り組み、原価率の抑制を図る



- XEXグループ、カジュアルレストラングループともに人時売上は徐々に改善
- 人材獲得が困難な状況が続いていることに加え、販売獲得のためのコストも増加している。引き続き生産性の改善に取り組む

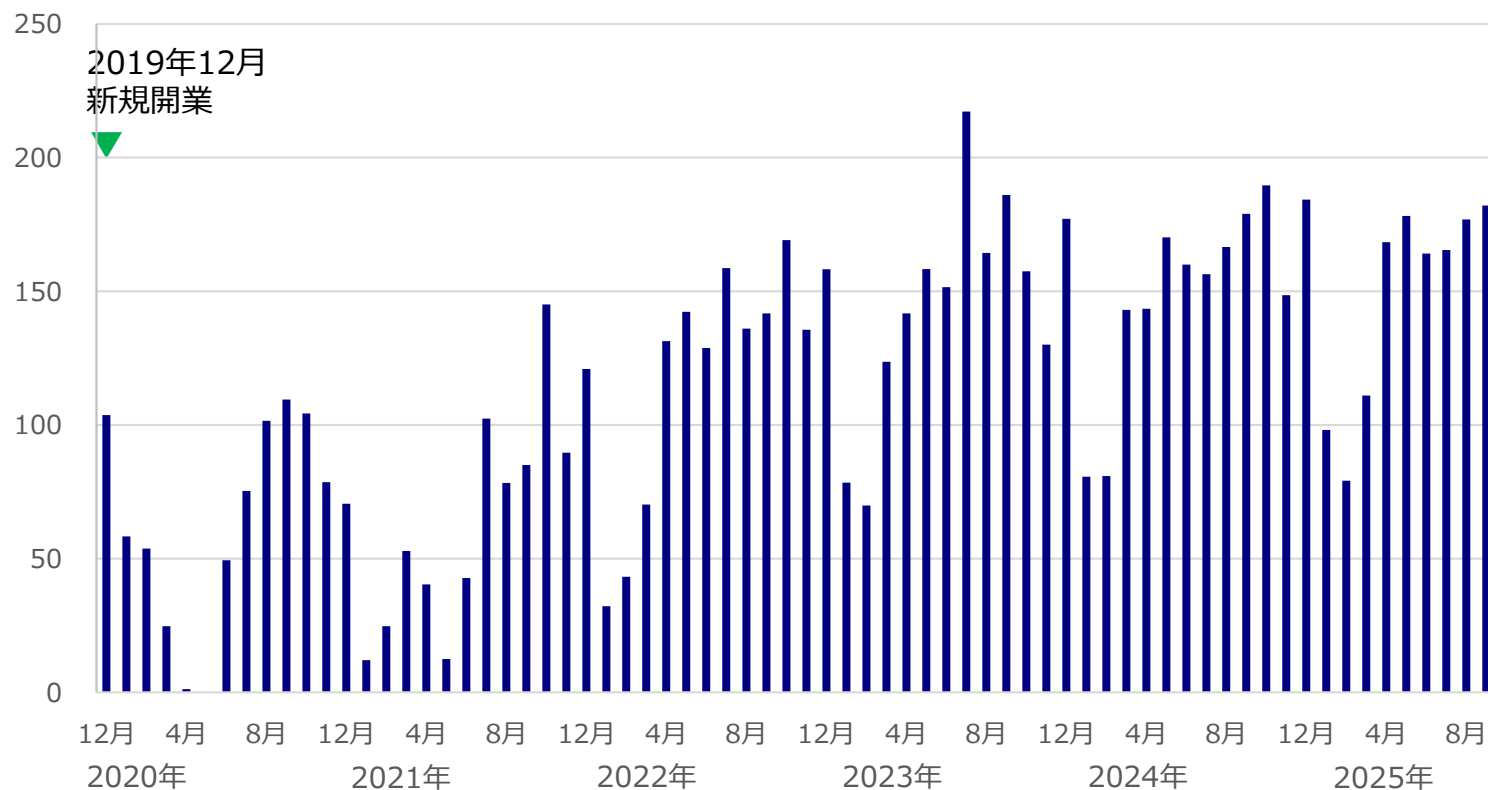
セグメント別人時売上推移（12か月加重平均）



- 2025年12月期上期（1月～6月）は、4月から6月にかけて週末に悪天候が多く、テラスが十分に活用できなかったものの、室内でのイベント開催や、企業パーティーやブライダル等の貸切案件の獲得が順調で、前年を超える売上高を確保
- 下期はサービスレベル向上、従業員教育等の投資にも取り組み、付加価値の引き上げを図る

(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
SEX 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 ぎおん 刀
	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 Salvatore Cuomo 市場 Paul Bassett The Kitchen Salvatore Cuomo 銀座 PIZZA & PASTA SALVATORE SALVATORE CUOMO & GRILL Tavernetta Salvatore PIZZERIA MANCINI TOKYO SALVATORE CUOMO Café
	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