

2026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)



2026年4月21日

1. 2026年2月期 業績概要と今期の見通し

- 2026年2月期 売上高の状況
- 2026年2月期 業績概要（連結）
- 2027年2月期 通期見通し（連結）

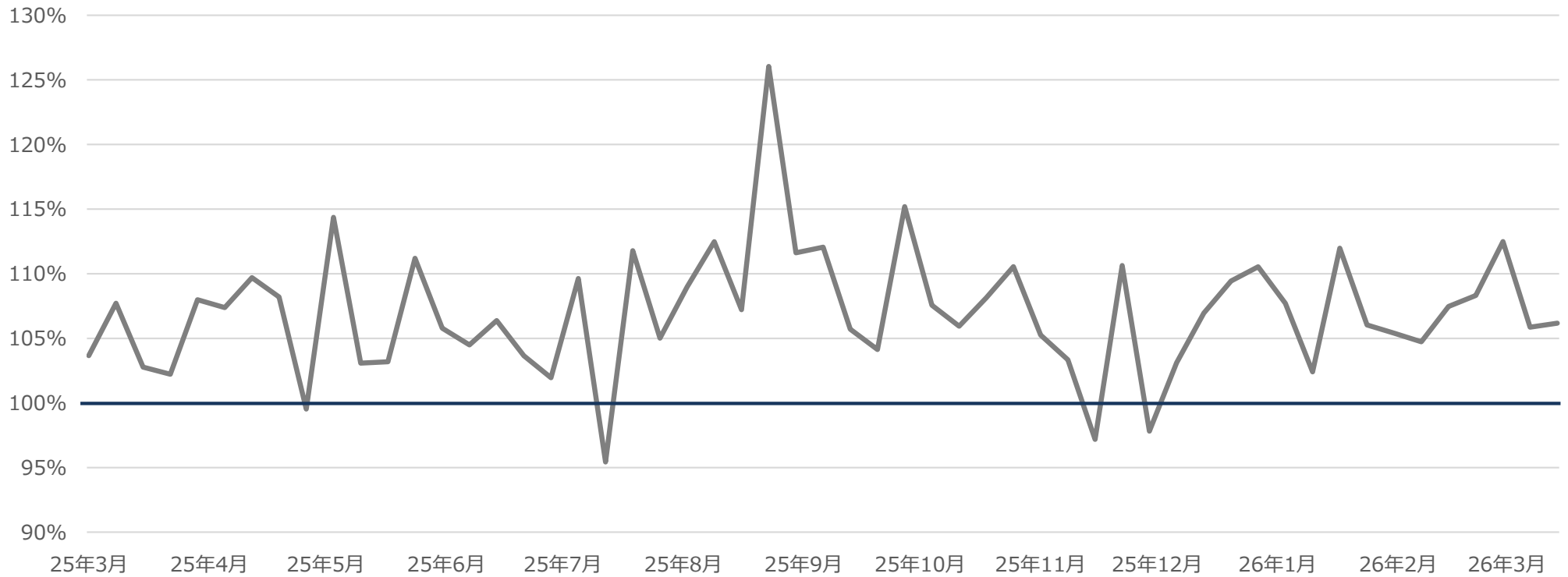
2. 当社グループの近況とトピックス

- 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 売上高の状況

- 売上高は、概ね堅調に推移した
- 上期はインバウンド需要が大きく寄与。下期は、販促サイト等を活用した集客やデリバリー営業の強化により売上高を確保
- 2026年2月期の既存店売上高前期比（月次ベース）：106.9%（XEX108.0%、カジュアル106.2%）
 ※改装休業のあったXEX WESTを除く既存店売上高前期比：106.1%（XEX106.2%、カジュアル106.2%）

2025年3月から2026年2月の直営既存店売上高前期比（週次、同曜日比較）



[参考]	2019年	112%	113%	112%	107%	105%	106%	108%	117%	114%	118%	118%	119%	120%
同月比														

2026年2月期 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 連結累計期間					2025年2月期 連結累計期間		
	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	13,046	100.0%	13,081	100.0%	99.7%	12,120	100.0%	107.6%
営業利益	249	1.9%	401	3.1%	62.1%	118	1.0%	209.5%
経常利益	345	2.6%	485	3.7%	71.2%	248	2.0%	139.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	205	1.6%	527	4.0%	38.9%	260	2.2%	78.7%
1株当たり 当期純利益	62.23円	—	160.00円	—	38.9%	79.03円	—	78.7%

■ 計画比：

(注) 2025年10月14日付で発表した連結累計期間計画

【売上高】：計画並み

- 2025年後半からの日中関係悪化の影響等を受けたインバウンド需要の伸び悩みや、大型店「XEX WEST」の業績回復の遅れが発生
- 販促サイト等を活用した集客や、デリバリー営業を強化した結果、全社売上高は計画並みを確保

【営業利益・経常利益】：計画を下回った

- 売上を獲得するためのコスト（予約媒体手数料、デリバリー媒体手数料等）の増加や、人材不足を補うための外部サービス関連費用（派遣人件費、配送委託手数料等）の増加等により、販売管理費が増加
- 下期に織り込んでいた店舗売却を実施しなかったため、売却益発生せず

【親会社株主に帰属する当期純利益】：計画を下回った

- 経常利益の計画未達に加え、減損損失80百万円（特別損失）、法人税等調整額55百万円（利益に対してマイナス効果）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

- 単価の引き上げ、インバウンド需要等により売上高は前期を上回った
- 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、営業利益・経常利益は前期を上回ったが、減損損失及び法人税等調整額計上の結果、親会社株主に帰属する当期純利益は前期を下回った

2026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	1,535	1,533	2	買掛金	490	480	10
売掛金	712	625	87	短期借入金（注）	179	222	▲43
原材料及び貯蔵品	199	193	6	未払金	680	657	23
その他	234	267	▲33	未払法人税等	4	4	0
流動資産合計	2,682	2,619	62	契約負債	74	70	4
有形固定資産	1,219	974	244	株主優待引当金	68	64	3
建物及び構築物（純額）	890	755	135	その他	265	238	26
その他（純額）	328	219	109	流動負債合計	1,763	1,738	24
無形固定資産	19	8	10	長期借入金	1,440	1,466	▲26
その他	19	8	10	資産除去債務	915	880	34
投資その他の資産	1,161	1,221	▲60	その他	80	60	19
投資有価証券	265	208	56	固定負債合計	2,435	2,407	27
長期貸付金	138	218	▲80	負債合計	4,198	4,146	52
敷金及び保証金	606	589	17	株主資本合計	882	677	205
その他	151	205	▲54	その他	0	0	0
固定資産合計	2,400	2,204	195	純資産合計	883	678	205
資産合計	5,082	4,824	257	負債純資産合計	5,082	4,824	257

売掛金の増加：売上高の増加、及び、期末が銀行休業日であったことによる

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

短期借入金の減少：返済実施による

未払金の増加：店舗設備の改装・維持更新工事実施による

長期借入金の減少：返済実施による

資産除去債務の増加：新規出店及び既存店舗の見積り見直しによる

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

2026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	505	290
税金等調整前当期純利益	264	237
減価償却費	201	182
減損損失	80	11
持分法による投資損益（▲は益）	▲56	▲72
売上債権の増減額（▲は増加）	▲87	▲11
棚卸資産の増減額（▲は増加）	▲6	▲37
仕入債務の増減額（▲は減少）	10	28
未払消費税等の増減額（▲は減少）	18	▲48
利息及び配当金の受取額	7	6
その他	73	▲5
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲428	▲316
有形固定資産の取得による支出	▲457	▲308
貸付金の回収による収入	80	80
その他	▲50	▲88
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲75	▲232
短期借入金の増減額（▲は減少）	49	-
長期借入金の調達による収入	250	-
長期借入金の返済による支出	▲369	▲222
その他	▲5	▲9
現金及び現金同等物の増減額（▲は減少）	2	▲258
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	1,535	1,533

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

単位：百万円（百万円未満切捨て）

科目	2026年2月期 通期実績	2027年2月期 通期計画（注）	前期比
売上高	13,046	15,446	118.4%
営業利益	249	424	170.4%
経常利益	345	483	139.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	205	422	205.7%

（注）2026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105.1%で設定（上期106.1%、下期104.2%）。商品提供価格引き上げ及び付加価値向上により客単価を引き上げ
- ・ 客単価引き上げ、コスト削減、生産性向上による原価率、人件費率の引き下げ

■ 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105.7%で設定（上半期105.4%、下半期106.0%）。商品提供価格引き上げによる客単価引き上げ、デリバリー・テイクアウトの強化による売上高上乘せ
- ・ 客単価引き上げ、コスト削減、生産性向上による原価率、人件費率の引き下げ

■ その他

- ・ 新規出店5店舗（直営店4店舗、FC店1店舗）を予算に織り込み
- ・ 株式会社山の上ホテルを連結子会社として追加

1. 2026年2月期 業績概要と今期の見通し

- 2026年2月期 売上高の状況
- 2026年2月期 業績概要（連結）
- 2027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

高付加価値化

- 質の向上による値上げ施策
 - 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、離職率の引き下げ、優秀な人材の確保
- インバウンド外国人富裕層の獲得
 - 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等）

和食事業の強化

- 日本料理、鉄板焼、鮨、焼鳥、とんかつなど和食業態の展開強化
 - 和食職人のチーム強化
 - M&Aや外部アドバイザーとの提携によるブランド拡充

カジュアルイタリアン事業の展開

- 成功モデルでの出店継続
 - 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
- 既存店の収益性向上
 - 値上げによるコスト構造の改善
 - デリバリー施策による売上増

各セグメント・業態における既存店の2020年2月期比較

	売上高20/2期比	売上高20/2期比	客単価20/2期比
	25/2期	26/2期	26/2期
XEXグループ	105%	112%	144%
ランチ	120%	137%	169%
ディナー	100%	104%	137%
うちバー業態以外	107%	111%	135%
うちバー業態のみ	80%	83%	133%
カジュアルレストラングループ	107%	112%	145%
イートイン	108%	113%	151%
うち ランチ	110%	116%	160%
うちディナー	107%	111%	141%
デリバリー	107%	119%	119%

XEX4店舗*の2020年2月期比較

	20/2期	25/2期	26/2期	26/2期 対 20/2期
売上高20/2期比	–	111%	119%	–
ランチ売上高構成比	20.4%	24.3%	26.7%	+6.3%
売上原価率	24.6%	26.6%	26.9%	+2.3%
人件費率	25.5%	25.6%	25.3%	▲0.2%
広告宣伝費率	1.5%	2.6%	2.9%	+1.4%
営業利益率	11.8%	11.3%	12.3%	+0.5%
償却前営業利益率	15.0%	13.2%	14.0%	▲1.0%

- 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
- 減価償却費の減少により営業利益率は改善したが、償却前営業利益率は低下

* 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による利益減少を、ランチ・販促サイト等での集客により補う構造
- 引き続き、客単価引き上げと、販促サイトに頼らない集客の強化による収益性の改善を図る

カジュアルレストラングループ既存店*の2020年2月期比較

	20/2期	25/2期	26/2期	26/2期 対 20/2期
既存店売上高 20/2期比	-	107%	112%	-
イートイン ランチ売上高構成比	39.1%	39.7%	40.2%	+1.1%
売上原価率	28.6%	25.7%	25.2%	▲3.4%
人件費率	26.4%	27.6%	27.6%	+1.2%
支払手数料率	3.2%	4.6%	4.9%	+1.7%
広告宣伝費率	3.9%	2.8%	3.0%	▲0.9%
営業利益率	10.6%	13.7%	13.9%	+3.3%
償却前営業利益率	12.2%	15.0%	15.3%	+3.1%

- 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
- 増収及び原価率改善により、営業利益率は改善

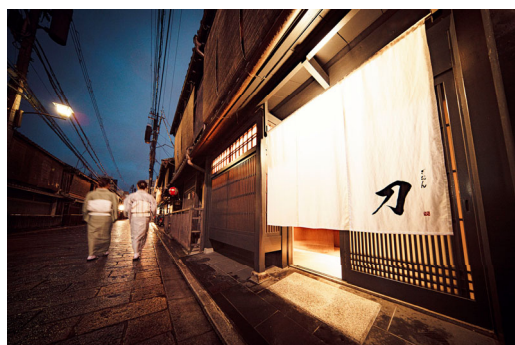
* 2020年2月期・2025年2月期・2026年2月期を通じて営業している店舗を既存店とした
* すべて対売上高比率

- 値上げ及び外部配送業者利用により売上高規模を確保
- 増収及び値上げによる原価率低減で、その他費用の増加をカバーし、収益構造改善



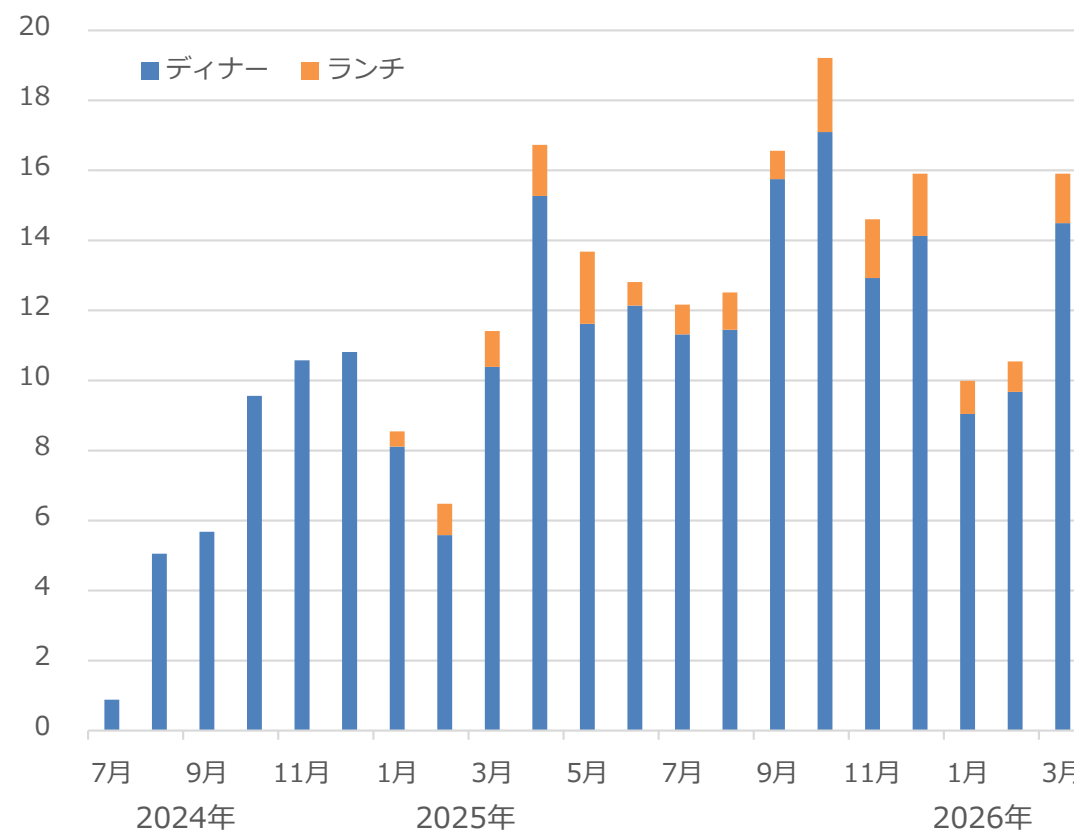
開業：2024年7月25日
 所在地：京都府京都市東山区
 立地：繁華街・観光地（祇園）

客単価：約17,000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



ぎおん刀 月商推移

(単位：百万円)



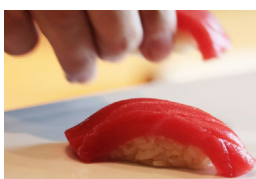
- 高単価の焼鳥事業「ぎおん刀」はインバウンドを中心に集客し好調に推移
- 2025年1月より開始したランチ営業も好調。引き続きインバウンド集客を強化

業態の広がり

日本料理



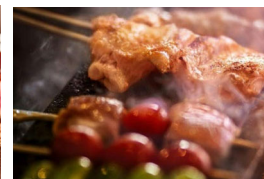
鮓



鉄板焼



焼鳥



とんかつ



天ぷら



客単価

ハイエンド
(10,000円~
30,000円)

XEX
和食 An

森本 atelier morimoto XEX
sushi
Tempura & sushi An

森本 atelier morimoto XEX
teppanyaki
鉄板焼 An

刀

こけし

庵 とんかつ & 焼鳥 An

山の上
てんぷら
Ginza Roppongi

山の上
てんぷら
日本橋三越本店内

- 高付加価値で競合の少ないハイエンド市場が当社グループの主戦場
- 店舗展開型としてミドル市場を捉え、百貨店、駅ビル、大型SCなどへ出店
- 自社開発だけでなく、M&Aや事業提携により和食事業を強化

- 会社名：株式会社山の上ホテル
- 事業内容：飲食店の運営
- 運営店舗：
 - 「てんぷら山の上 Ginza」 (GINZA SIX)
 - 「てんぷら山の上 Roppongi」 (東京ミッドタウン)
 - 「てんぷら山の上 日本橋三越本店内」
(日本橋三越本店) (テイクアウト)
 - 「レストランヒルトップ」 (順天堂医院) (洋食)
- 売上高：8.3億円 (2025年3月期実績)
- 「てんぷら山の上」ディナー客単価：3.5万円

～沿革～

- 1954年 山の上ホテル 創業 (神田駿河台)
「てんぷら山の上」 開店
- 1995年 「レストランヒルトップ 順天堂医院内」 オープン
- 2007年 「てんぷら山の上 Roppongi」 オープン
「てんぷら山の上 日本橋三越本店内」 オープン
- 2017年 「てんぷら山の上 Ginza」 オープン

山の上ホテルは「文化人のホテル」として知られます。ホテルと時を同じくして開店した「てんぷら山の上」。多くの文豪、文化人に愛され続けた伝統の味は、今も変わることなく受け継がれています。



てんぷら山の上 Roppongi (東京ミッドタウン)



てんぷら山の上 Ginza (GINZA SIX)



東京のホテルで初めて揚げたてのてんぷらを一品ずつ提供するスタイルを確立

- 歴史と伝統のある高級天ぷらのブランドを和食事業のポートフォリオに加え、国内外において天ぷら事業の成長と既存のXEXグループとのシナジーを図っていく

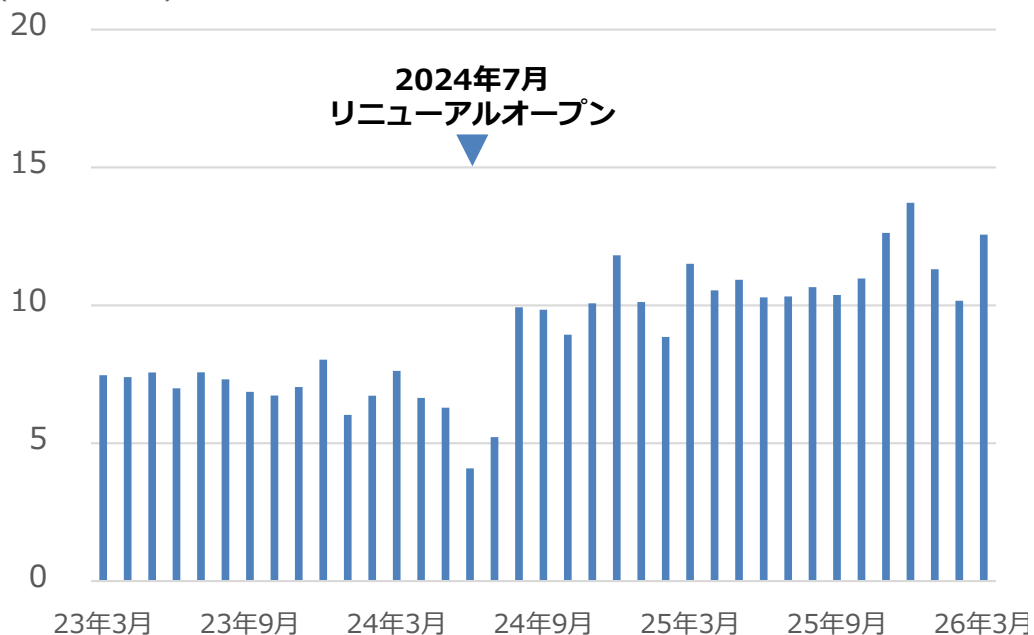
- 既存店舗のリニューアルにおいて、店名、メニュー変更を行い、古くなったイメージを刷新

Tavernetta Salvatore 仙川

(東京都調布市)



(単位：百万円)



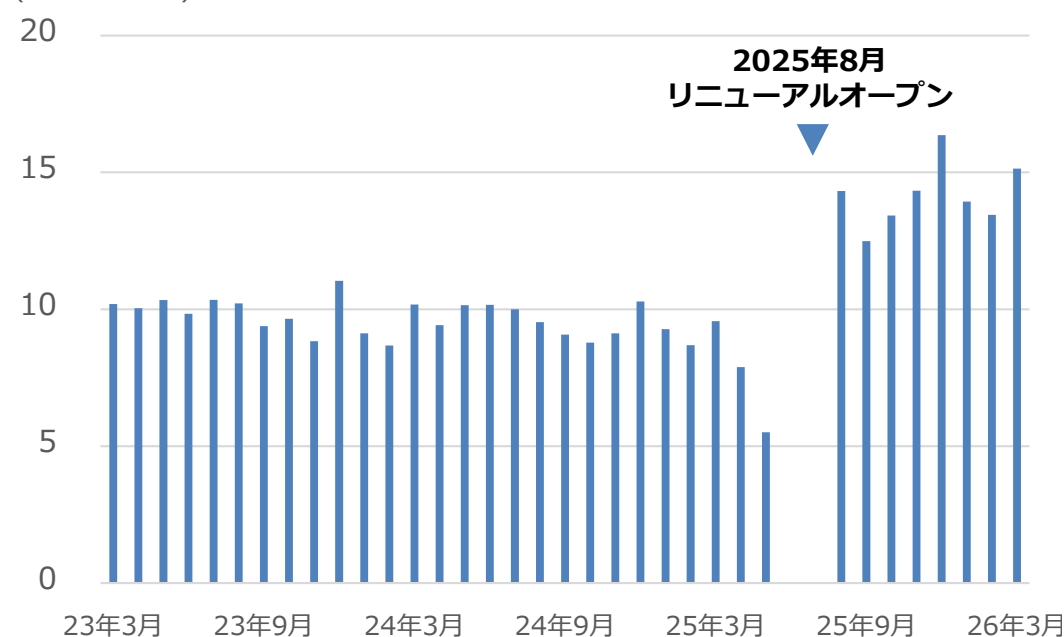
リニューアル後売上増加率：145%

Tavernetta Salvatore 浦安

(千葉県浦安市)



(単位：百万円)



リニューアル後売上増加率：150%

■ 老朽化した店舗については順次リニューアルを行い、売上の改善を図っていく

The TRATTORIA

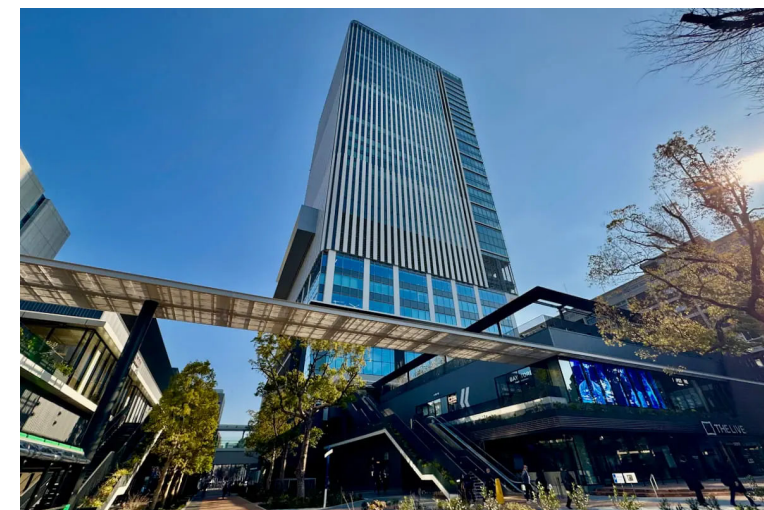
SALVATORE CAFE

The TRATTORIA SALVATORE CAFE BASEGATE横浜関内

(神奈川県横浜市)



- 開業日： 2026年3月19日
- 面積： 43坪
- 席数： 43席 (テラス+34席)
- 想定月商： 2,000万円



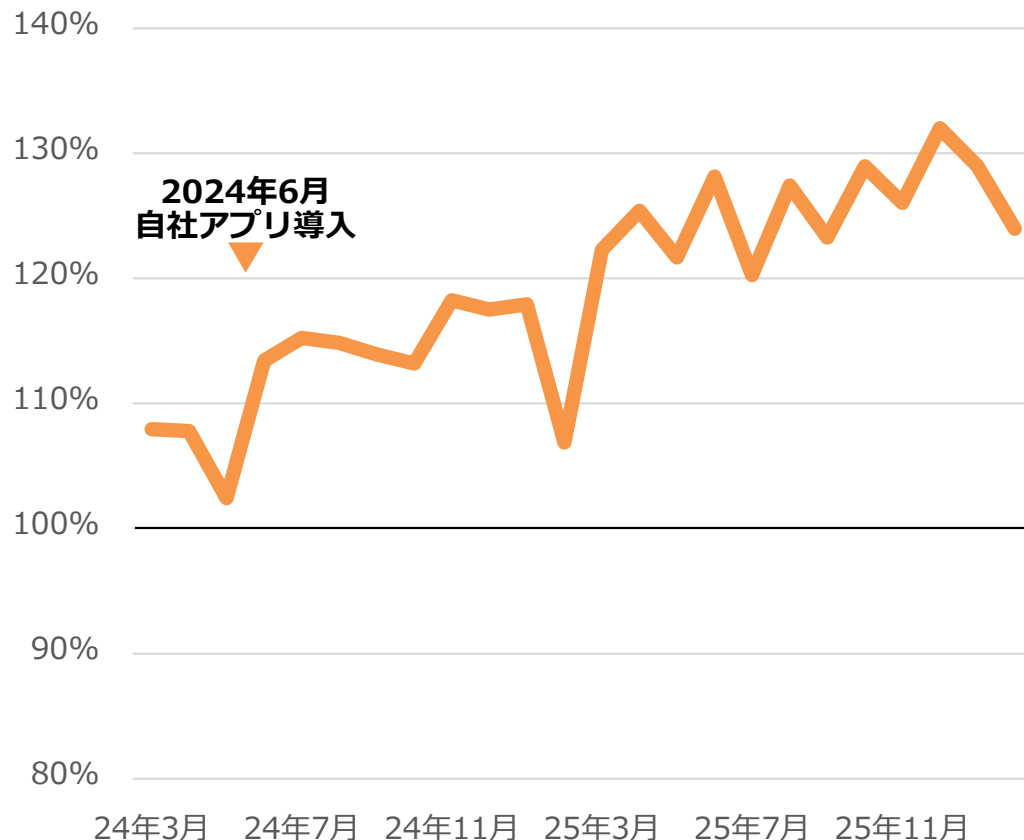
BASEGATE横浜関内

施設開業日：2026年3月19日
総延床面積：約128,500m²

JR関内駅前の横浜市旧市庁舎跡地にて、三井不動産、京浜急行電鉄、第一生命保険、ディー・エヌ・エーなど8社が参画。常設型ライブビューイングアリーナをはじめ、エデュテインメント施設、ホテル、オフィスや新産業創造拠点などを備えた複合施設

- カジュアルイタリアン事業において、大型商業施設の一等地に地域のフラッグシップとして出店
- 高付加価値なメニュー提案や上質な空間により、ハレの日需要を中心に集客に成功している

デリバリー既存店売上高 2023年2月期比推移※



デリバリー売上好調の要因

- アプリの導入によるリピート率向上
 - 2024年6月開始
 - 登録者数8万人 (2026年2月期末)
 - アプリ売上比率17%
- UBERなどのシェアデリバリー活用
 - 外部配送の増加
 - サイトにおける広告強化
 - 手数料、広告費増



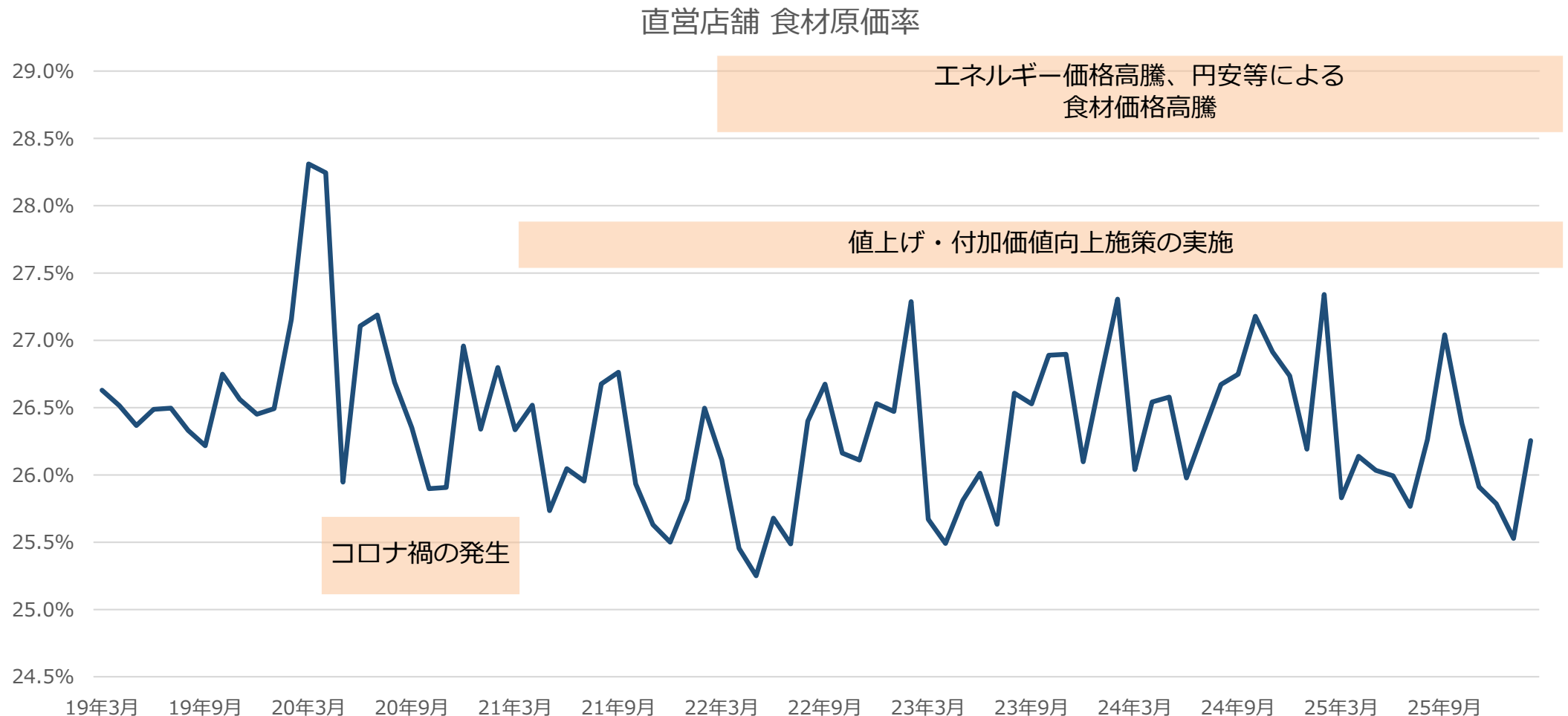
ピッツァ サルヴァトーレ クオモ 白金 Pizza Salvatore Cuomo

※2023年2月期から2026年2月期までの3期間すべて営業した店舗の2023年2月期比

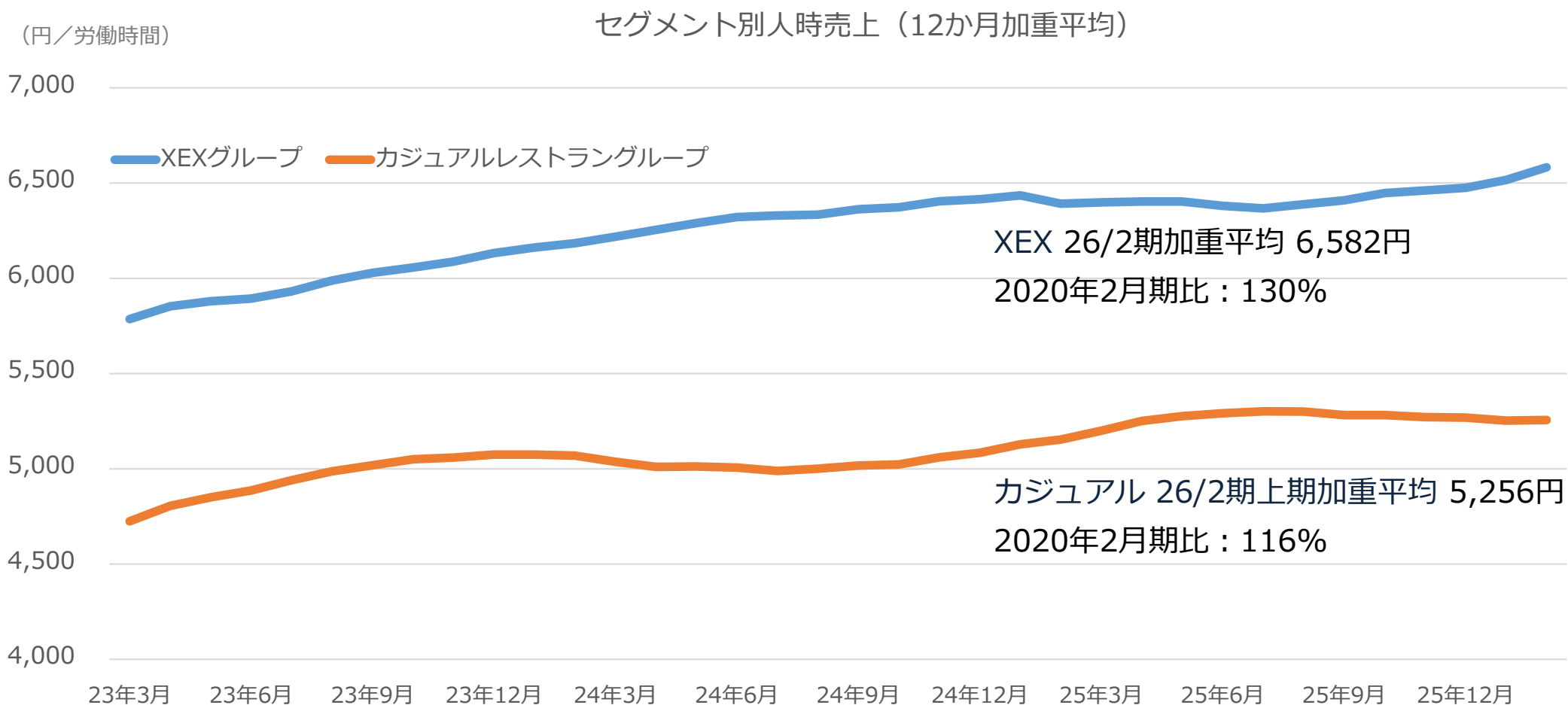
- ロイヤルユーザのアプリへの囲い込みにより売上増だけではなく、手数料減も図る
- 自社配送だけでなく、外部配送の活用により利益額の増加を目指す
- 物価高や消費税減税などを見込みデリバリーやテイクアウト事業を強化

原価率の推移（直営店食材原価率）

- 国際情勢、エネルギー価格高騰、円安の進行等により食材価格の高騰が進んでいるが、値上げ・付加価値向上施策に加え、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2020年2月期の水準を維持
- 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

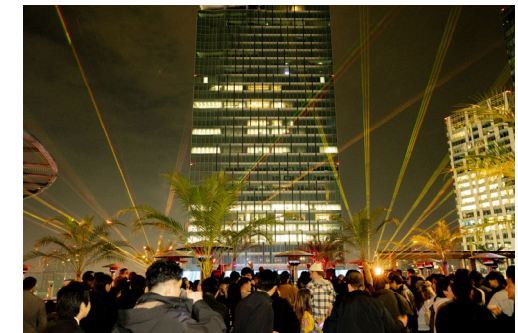
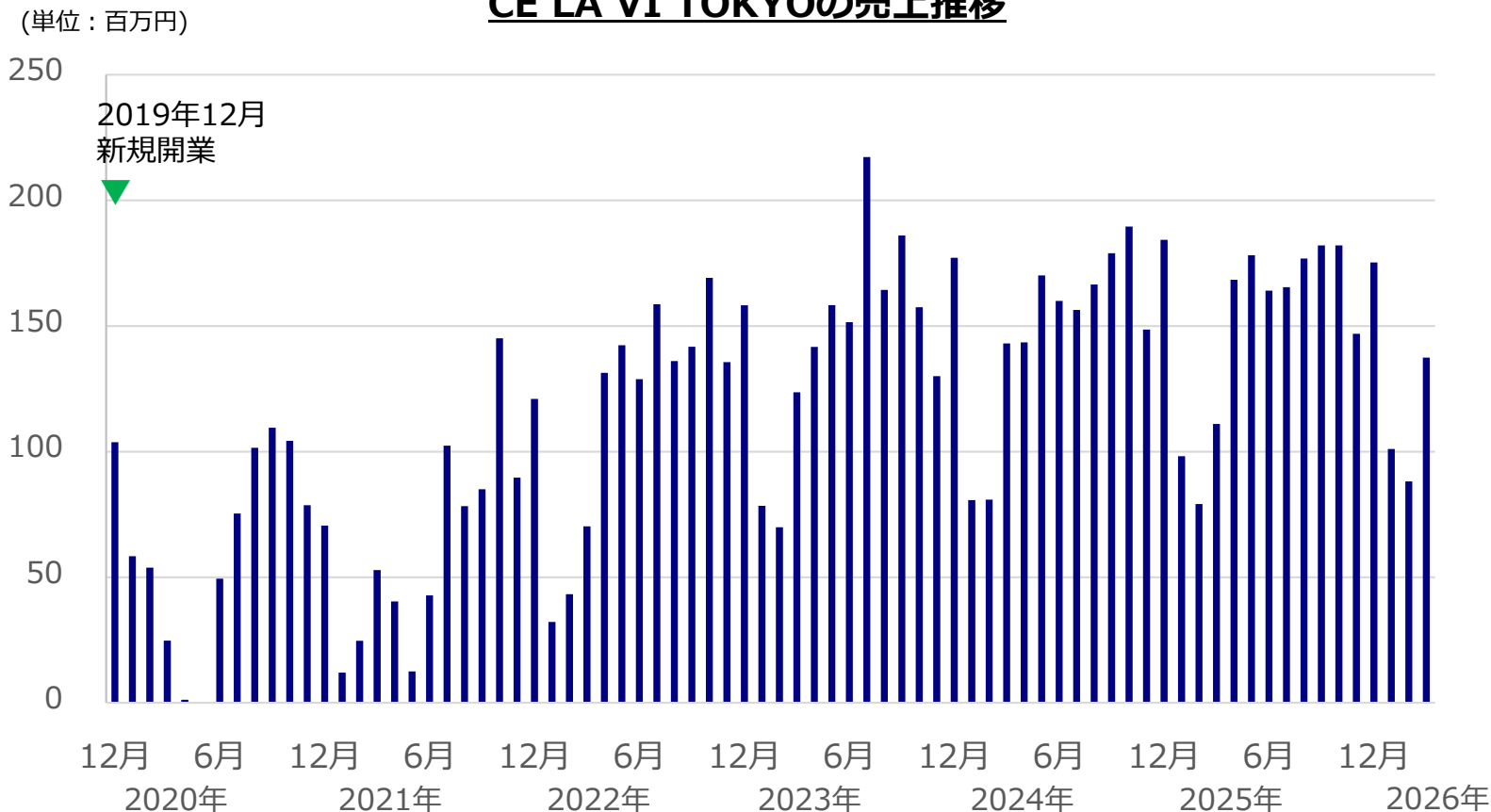


- XEXグループの人時売上は改善傾向が続いている
- カジュアルレストラングループも徐々に改善。なお、一部期間において改善が停滞しているのは、新規店舗スタッフ育成のために、既存店舗で人員体制を厚くしているため
- 引き続き生産性の改善に取り組む



- 2026年12月期の売上も前期を上回った。5周年を記念する企画を多く開催した前年下期に比べ、大型イベントの開催は少なかったが、企業パーティー等の貸切案件受注、一般営業強化により、前期を上回る売上を確保
- 2027年12月期はサービスレベル向上、従業員教育等の投資に取り組み、顧客満足度及び付加価値の引き上げを図る

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 ぎおん 刀
カジュアル レストラン グループ	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
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