



2022年7月12日

各位

会社名 株式会社ポプラ
代表者名 代表取締役社長 目黒 俊治
(コード番号 7601 東証スタンダード市場)
問い合わせ先 執行役員社長室長 大竹 修
(TEL 082-837-3510)

債務超過解消に向けた取り組みの進捗状況について

当社は、2022年4月14日に公表しております「2022年2月期決算短信〔日本基準〕(連結)」に記載のとおり、2022年2月期連結会計年度末において429百万円の債務超過となっており、2022年5月24日に「債務超過解消に向けた取り組みについて」を開示しております。

つきましては、2023年2月期第1四半期連結累計期間における債務超過解消に向けた取り組みの進捗状況について、以下のとおりお知らせいたします。

1. 2023年2月期第1四半期決算の状況について

本日開示しました「2023年2月期第1四半期決算短信〔日本基準〕(連結)」に記載のとおり、当社は2023年2月期第1四半期連結累計期間において、営業総収入3,454百万円(前年同期比17.9%増)、営業損失35百万円(前年同期実績:営業損失692百万円)、経常損失31百万円(同:経常損失668百万円)、親会社株主に帰属する四半期純損失45百万円(同:親会社株主に帰属する四半期純損失426百万円)を計上し、2023年2月期第1四半期末における債務超過の額は492百万円となりました。

2. 取り組み及びスケジュールについて

(1) 収益改善に向けた取り組みの進捗状況

当第1四半期連結累計期間におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症の影響が長期化する中、2022年3月下旬にまん延防止等重点措置が全面解除されると、徐々に人流が回復し、経済活動には正常化への動きが見られたものの、原材料やエネルギー価格の高騰に伴う商品価格の上昇が続いており、個人消費の冷え込みが懸念される先行き不透明な状況で推移しました。

このような状況の中、当社グループは、前期に引き続き、2022年5月に改訂した中期事業計画(2022~2024)に基づき、早期黒字化に向けた収益体制の確立に取り組んでおります。

① スマートストア事業

「ポプラ」「生活彩家」ブランドで施設内へ展開するスマートストア事業は、3月下旬以降の人流回復に伴い、既存店ベースの売上前年比は2022年4月103.1%、5月107.2%と徐々に回復が進みました。

営業部門では、「楽天ポイント」と「dポイント」のマルチポイント採用の強みを活かして「その場で当たるポイント還元キャンペーン」を毎月交互に実施したほか、各メーカー様の協賛により特定の商品を購入すればかならず話題の商品がもらえる販売促進策「ONE BUY ONE」企画を毎週実施するなど、売上の拡大に取り組みました。また、巣ごもり需要を取り込むための施策としてデリバリーサービスの導入拡大を進めたほか、店舗フォーマットを多様化させることにより、出店の選択肢を拡げました。特に、店舗でお客様を待つだけでなくお客様の近くに売場を構える新たな戦略として、事業所内の一角に1坪から5坪程度の無人ミニコンビニを設置する「スマートセルフ」事業をスタートさせ、当第1四半期連結累計期間において4店舗を出店することができました。スマートセルフは、リモートワークの定着で在館人口が減少したことによる売店や食堂の撤退や、ビル高層階に所在する企業などから多くの問い合わせをいただき、外部事業者との連携を含めて事業拡大を進めております。

商品部門では、社内に「ホスピタルプロジェクト」を立ち上げ、店舗構成比の1/4を占める病院店舗

の売上の引き上げと、更なる出店に向けた課題分析と対策、新たなサービスの構築を推進しました。また、関東エリアを中心に運営する小規模売店向けの商品供給事業（問屋業）について、西日本エリアでの展開をスタートさせました。

出店については、経済活動の正常化に伴い、大学、病院など5店舗を出店したほか、スマートセルフ店舗4店舗を加えて、合計9店舗を出店しました。一方、コロナ禍の影響による不採算店舗を中心に9店舗を閉店した結果、期末店舗数は253店舗（前年同期末：252店舗）となりました。

これら活動の結果、スマートストア事業の営業総収入は1,249百万円（前年同期比30.2%減）、営業損失は120百万円（前年同期実績：営業損失499百万円）となりました。

② ローソン・ポプラ事業

2021年3月から「ローソン・ポプラ」「ローソン」ブランド店舗へ転換した新たな事業は、ポプラの従来の客層に加えローソンの品揃えやサービスを取り込んだ効果とコロナ禍の影響が幾分か改善したことにより、転換2年目のスタートとなる当第1四半期連結累計期間においても好調に推移しました。また、「ローソン・ポプラ」「ローソン」店舗33店舗でデリバリーサービスを導入したほか、関東エリアの一部店舗では無印良品様の商品を取り扱うなど、ローソンの施策を着実に実行する一方、ローソングループの中でもポップを取り扱う特徴あるお店として競合店に負けない店づくりを進めた結果、既存店ベースの売上前年比は、2022年3月110.5%、4月102.6%、5月105.0%とコロナ禍の影響が残る中においても堅調に売上を伸ばしました。

出店については、当第1四半期連結累計期間において、新たに1店舗を出店しましたが、昨年のブランド転換以降、収益改善が進まなかった不採算直営店1店舗を閉店した結果、期末店舗数は111店舗となりました。また、社員の独立支援や既存オーナーの複数店経営を推進し、当第1四半期連結累計期間において4店舗のフランチャイズ化（FC化）を実現し、管理コスト削減による収益改善に貢献しました。通期では12店舗のFC化を計画しております。

利益面においても、適正な発注や商品廃棄、人員の配置など、きめ細かな店舗管理に取り組んだ結果、ローソン・ポプラ事業の営業総収入は1,999百万円（前年同期比100.2%増）、営業利益は67百万円（前年同期実績：営業損失225百万円）となりました。

③ 製造・卸事業

自社運営の弁当惣菜工場を保有している強みを活かす取り組みとして、「ポプラ」及び「ローソン・ポプラ」両ブランド店舗に向けた当社主力商品「ポップ」の販売強化により収益改善に努めたほか、外販事業の本格稼働に向けた商品開発と販路開拓に力を入れ、2022年6月からの供給開始の道筋をつけることができました。

(2) 財務面の対策、資本政策の検討

資金面に関しては、引き続き、株式会社広島銀行との間で2,000百万円のコミットメントライン契約を締結しており、当面の資金を確保していることや、その他各取引銀行と総額2,100百万円の当座貸越契約を締結していることから、重要な資金繰りの懸念はありません。また、エクイティファイナンスによる債務超過の早期解消についても検討を進めており、事業収益構造の更なる改造と将来の事業拡大も見据えて積極的に資金調達を行いたいと考えております。現時点では資本政策に関して具体的な時期や規模について決定しておりませんが、今後決定しましたら速やかにお知らせいたします。

(3) 債務超過の解消時期

これら収益改善に向けた取り組みと財務面の対策により持続的な経営の安定化を図るとともに、財務基盤の回復のための資本政策を実現することで、早期の債務超過解消を目指してまいります。

なお、2022年2月期の債務超過は、新型コロナウイルス感染症の影響に起因するものであるため、上場廃止基準（債務超過）に係る猶予期間が1年から2年に延長され、2024年2月29日までとなっております。

以上