

株式会社ペッパーフードサービス 2019年12月期第2四半期決算説明会

2019年8月29日

市場：東証一部

証券コード：3053

URL:<http://www.pepper-fs.co.jp/>

1. 2019年12月期上期の業績

2. 2019年12月期通期の見通し

3. 2019年12月期上期総括と2019年12月期下期展望

2019年上期決算の概要

単位:百万円

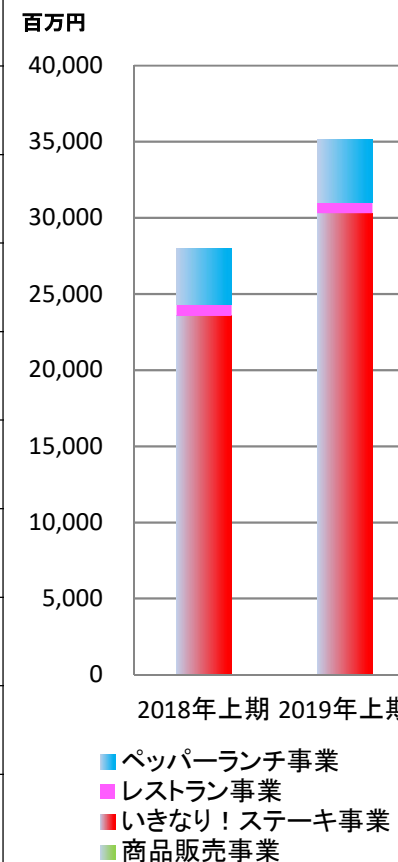
	2018年上期	2019年上期	増減	前期比	2019年上期計画	対計画比
売上高	27,967	35,122	7,155	125.6%	42,187	83.3%
売上原価	15,902	20,620	4,718	129.7%	24,858	83.0%
売上総利益	12,064	14,502	2,438	120.2%	17,328	83.7%
(売上総利益率)	(43.1%)	(41.3%)	(▲1.8ポイント)	—	(41.1%)	—
販売費及び一般管理費	10,573	14,098	3,525	133.3%	15,460	91.2%
営業利益	1,491	403	▲ 1,088	27.0%	1,867	21.6%
営業外収益	37	66	29	178.4%	49	134.7%
営業外費用	48	117	69	243.8%	29	403.4%
経常利益	1,480	352	▲ 1,128	23.8%	1,888	18.6%
特別損益	▲ 23	481	504	—	▲ 30	—
法人税等	741	317	▲ 424	42.8%	788	40.2%
当期純利益	715	516	▲ 199	72.2%	1,069	48.3%

2019年上期 売上高

単位:百万円

		2018年上期	2019年上期	増減 (前期比)	既存店増減 (既存店前期比)
ペッパー ランチ 事業	フランチャイズ事業 (国内)	1,848	2,039	191 (110.3%)	24 (101.5%)
	フランチャイズ事業 (海外)	180	204	24 (113.3%)	-
	直営・ 委託合計	1,610	1,893	283 (117.6%)	▲ 6 (99.6%)
	小 計	3,640	4,137	497 (113.7%)	18 (100.6%)
レストラン 事業	フランチャイズ事業	107	93	▲ 14 (86.9%)	▲ 12 (88.3%)
	直営・ 委託合計	660	581	▲ 79 (88.0%)	▲ 28 (95.2%)
	小 計	768	675	▲ 93 (87.9%)	▲ 41 (94.2%)
いきなり! ステーキ 事業	フランチャイズ事業	5,714	9,045	3,331 (158.3%)	▲ 789 (77.0%)
	直営・ 委託合計	17,764	21,156	3,392 (119.1%)	▲ 2,668 (79.0%)
	小 計	23,479	30,201	6,722 (128.6%)	▲ 3,458 (78.6%)
商品販売事業		80	107	27 (133.8%)	-
合 計		27,967	35,122	7,155 (125.6%)	

セグメント別売上高(全事業)



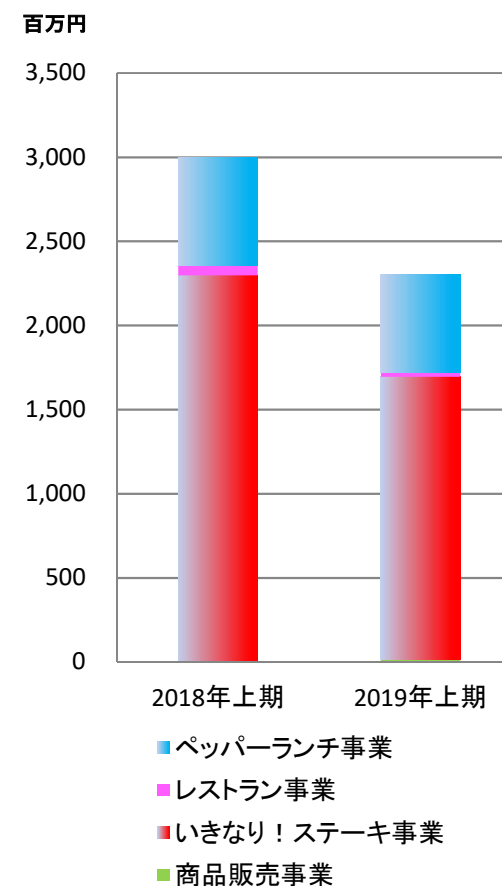
※既存店増減及び既存店前期比は国内の店舗を対象としております。

2019年上期 セグメント情報

単位:百万円

		2018年上期	2019年上期	増減 (前期比)
ペッパーランチ 事業	売上高	3,640	4,137	497 (113.7%)
	営業利益	643	586	▲ 57 (91.1%)
レストラン 事業	売上高	768	675	▲ 93 (87.9%)
	営業利益	58	23	▲ 35 (39.7%)
いきなり! ステーキ事業	売上高	23,479	30,201	6,722 (128.6%)
	営業利益	2,290	1,681	▲ 609 (73.4%)
商品販売事業	売上高	80	107	27 (133.8%)
	営業利益	9	14	5 (155.6%)
全社費用	売上高	-	-	-
	営業利益	▲ 1,510	▲ 1,902	▲ 392 (-)
合 計	売上高	27,967	35,122	7,155 (125.6%)
	営業利益	1,491	403	▲ 1,088 (27.0%)

セグメント利益(営業利益)



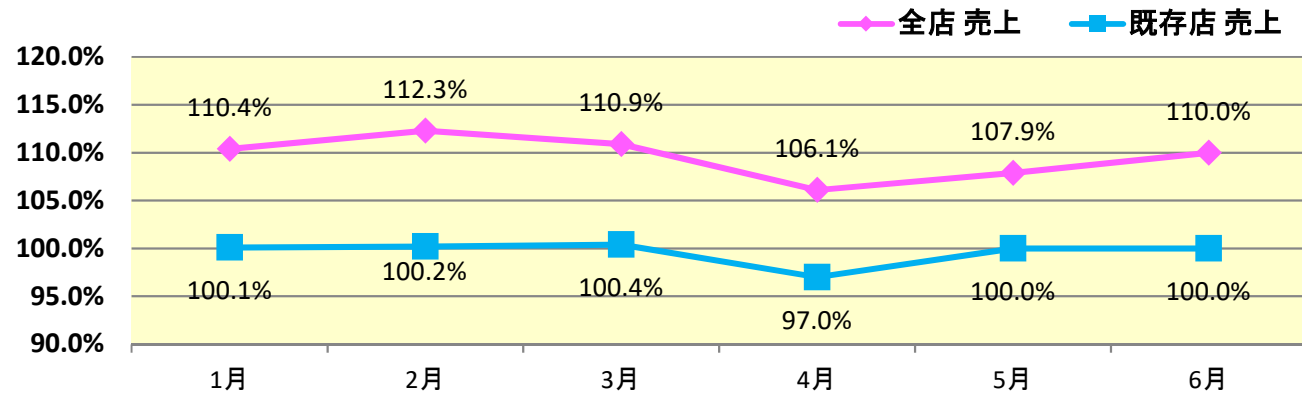
※全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない本社費用等の一般管理費であります。

月次売上高の推移

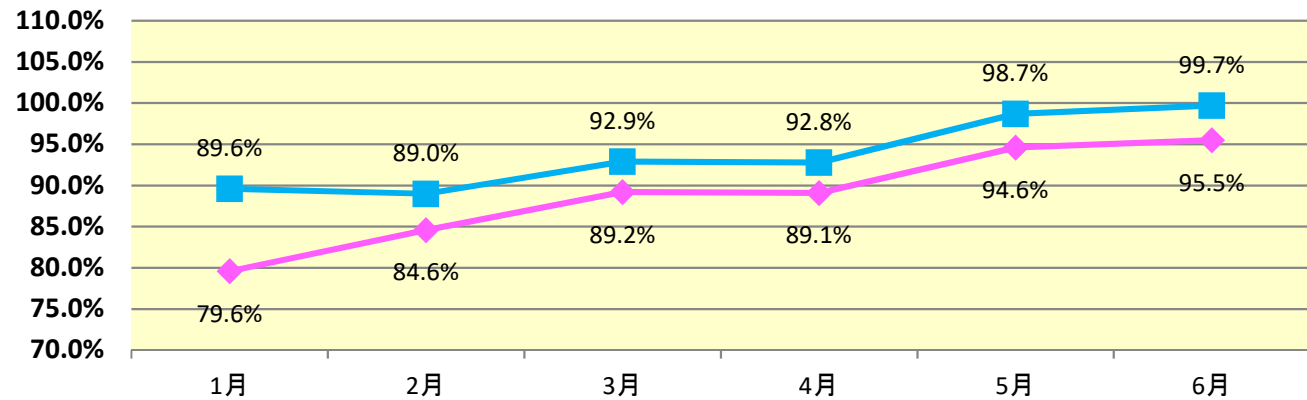
		1月	2月	3月	4月	5月	6月
へっぱーランチ 全店	売上	110.4%	112.3%	110.9%	106.1%	107.9%	110.0%
	お客様数	108.8%	113.1%	111.6%	106.5%	107.9%	111.9%
	お客様単価	101.5%	99.3%	99.4%	99.6%	100.1%	98.2%
へっぱーランチ 既存店	売上	100.1%	100.2%	100.4%	97.0%	100.0%	100.0%
	お客様数	98.7%	100.8%	100.5%	97.0%	99.5%	101.5%
	お客様単価	101.4%	99.4%	99.9%	100.0%	100.5%	98.6%
レストラン 全店	売上	79.6%	84.6%	89.2%	89.1%	94.6%	95.5%
	お客様数	78.0%	84.0%	88.3%	89.4%	92.1%	94.1%
	お客様単価	102.1%	100.7%	101.1%	99.7%	102.7%	101.5%
レストラン 既存店	売上	89.6%	89.0%	92.9%	92.8%	98.7%	99.7%
	お客様数	88.7%	89.6%	93.1%	94.3%	97.4%	99.5%
	お客様単価	101.1%	99.4%	99.8%	98.4%	101.3%	100.2%
いきなり！ ステーキ 全店	売上	163.3%	147.6%	134.3%	126.2%	125.4%	122.5%
	お客様数	164.3%	160.7%	137.8%	129.2%	124.8%	124.9%
	お客様単価	99.4%	91.8%	97.5%	97.7%	100.5%	98.1%
いきなり！ ステーキ 既存店	売上	80.5%	75.1%	73.3%	75.2%	73.4%	76.2%
	お客様数	81.4%	82.8%	75.1%	76.8%	73.5%	77.7%
	お客様単価	98.8%	90.8%	97.6%	97.8%	99.8%	98.1%

月次売上高の推移

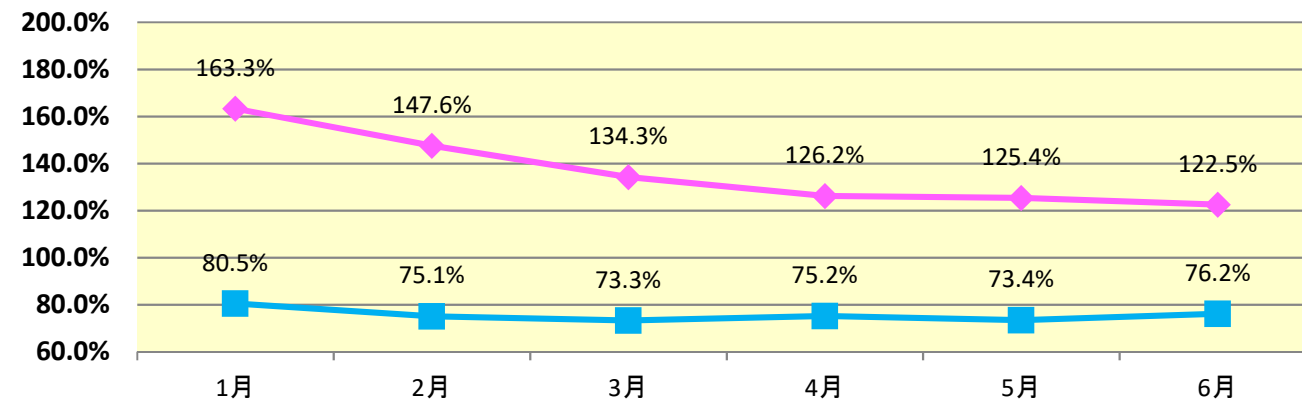
ペッパーランチ



レストラン



いきなり！ステーキ

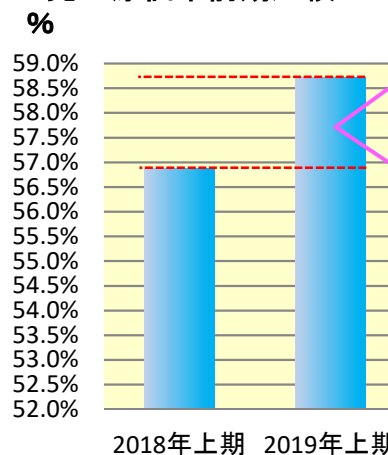


2019年上期 売上原価・全社費用

売上原価

	2018年上期	2019年上期	増減
			単位:百万円
売上原価 (原価率)	15,902 (56.9%)	20,620 (58.7%)	4,718 (1.8ポイント)

売上原価率前期比較



原価率
1.8ポイント
増加

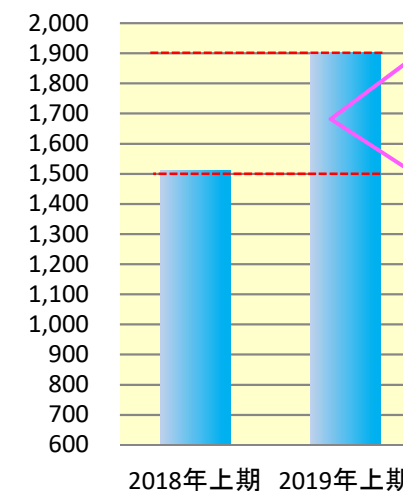
【主な要因】

売上構成比
の変化等に
伴う増加
+1.8ポイント

全社費用

	2018年上期	2019年上期	増減
			単位:百万円
全社費用	1,510	1,902	392

百万円 全社費用前期比較



【主な要因】

人件費等
+213百万円

消耗品費
+34百万円

租税公課
+45百万円

※全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない本社費用等の一般管理費であります。

2019年上期 店舗の推移

	2018年12月末			増加		減少		2019年6月末		
	路面店	ショッピングセンター	計	路面店	ショッピングセンター	路面店	ショッピングセンター	路面店	ショッピングセンター	計
ペッパーランチ										
フランチャイズ店(国内)	16	86	102	0	6	1	0	15	92	107
フランチャイズ店(海外)	18	297	315	0	24	0	14	18	307	325
直営店	15	30	45	1	7	0	1	16	36	52
委託店	3	5	8	0	0	0	0	3	5	8
海外子会社	0	0	0	1	0	0	0	1	0	1
小計	52	418	470	2	37	1	15	53	440	493
レストラン										
フランチャイズ店(国内)	0	4	4	0	0	0	0	0	4	4
直営店	5	6	11	0	0	0	1	5	5	10
委託店	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1
小計	6	10	16	0	0	0	1	6	9	15
いきなり！ステーキ										
フランチャイズ店(国内)	106	41	147	14	8	1	0	119	49	168
フランチャイズ店(海外)	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1
直営店	140	66	206	47	14	0	1	187	79	266
委託店	33	0	33	0	1	1	0	32	1	33
海外子会社	11	0	11	0	0	7	0	4	0	4
小計	290	107	397	61	24	9	1	342	130	472
合計	348	535	883	63	61	10	17	401	579	980

	シンガポール	インドネシア	マレーシア	フィリピン	香港	中国	タイ	台湾	マカオ	ベトナム	オーストラリア	カンボジア	カナダ	ブルネイ	アメリカ	計
2019年6月末	40 (+1)	60 (+8)	5 (-1)	58 (+7)	21 (-3)	45 (-9)	41 (+6)	13	6 (+1)	15 (+5)	9 (-2)	4 (-1)	3	2 (+1)	3 (+2)	325 (+15)

※()内は2019年度の純増減数です。

1. 2019年12月期上期の業績

2. 2019年12月期通期の見通し

3. 2019年12月期上期総括と2019年12月期下期展望

2019年通期計画の概要

単位:百万円

2019年下期出店計画

	2018年 通期 実績	2019年 通期 計画	増減 (前期比)
売上高	63,509	76,423	12,914 (120.3%)
売上原価	36,275	45,050	8,775 (124.2%)
売上総利益 (売上総利益率)	27,234 (42.9%)	31,372 (41.1%)	4,138 (115.2%) (▲1.8ポイント)
販売費及び 一般管理費	23,370	29,310	5,940 (125.4%)
営業利益	3,863	2,061	▲1,802 (53.4%)
営業外収益	94	107	13 (113.8%)
営業外費用	81	156	75 (192.6%)
経常利益	3,876	2,012	▲1,864 (51.9%)
特別損益	▲2,215	421	2,636 (-)
法人税等	1,783	904	▲879 (50.7%)
当期純利益	▲121	1,529	1,650 (-)

		路面店	ショッピング センター	合計
ペッパ ランチ	直営	1	9	10
	FC加盟店	1	4	5
レストラン	直営	0	0	0
	FC加盟店	0	0	0
いきなり! ステーキ	直営	23	1	24
	FC加盟店	3	7	10
		路面店	ショッピング センター	合計
海外	FC加盟店	0	23	23

※(海外出店計画内訳)シンガポール:1店、香港:4店、台湾:2店、中国:8店、
アメリカ:2店、タイ:2店、フィリピン:2店、カンボジア:1店、ミャンマー:1店

		路面店	ショッピング センター	合計
ペッパ ランチ	海外子会社	1	0	1

※(海外出店計画内訳)アメリカ:1店舗

2019年下期退店計画

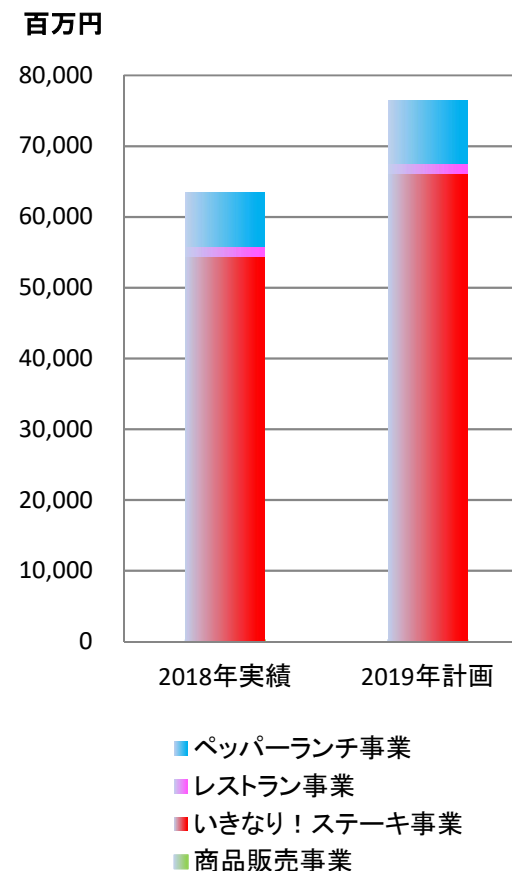
		路面店	ショッピング センター	合計
国内	直営	0	1	1
	FC加盟店	0	1	1
		路面店	ショッピング センター	合計
海外	FC加盟店	0	11	11
	海外子会社	1	0	1

2019年通期計画 売上高

単位:百万円

		2018年通期実績	2019年通期計画	増減 (前期比)	既存店増減 (既存店前期比)
ペッパーランチ事業	フランチャイズ事業 (国内)	3,931	4,235	304 (107.7%)	▲20 (99.4%)
	フランチャイズ事業 (海外)	373	427	54 (114.5%)	-
	直営・ 委託合計	3,349	4,227	878 (126.2%)	▲16 (99.5%)
	小計	7,654	8,889	1,235 (116.1%)	▲37 (99.4%)
レストラン事業	フランチャイズ事業	222	187	▲35 (84.2%)	▲33 (84.5%)
	直営・ 委託合計	1,291	1,143	▲148 (88.5%)	▲60 (95.0%)
	小計	1,513	1,330	▲183 (87.9%)	▲93 (93.4%)
いきなり! ステーキ事業	フランチャイズ事業	14,488	19,157	4,669 (132.2%)	▲1,120 (83.1%)
	直営・ 委託合計	39,642	46,805	7,163 (118.1%)	▲3,736 (84.9%)
	小計	54,131	65,962	11,831 (121.9%)	▲4,856 (84.5%)
商品販売事業		209	239	30 (114.4%)	-
合計		63,509	76,423	12,914 (120.3%)	

セグメント別売上高(全事業)



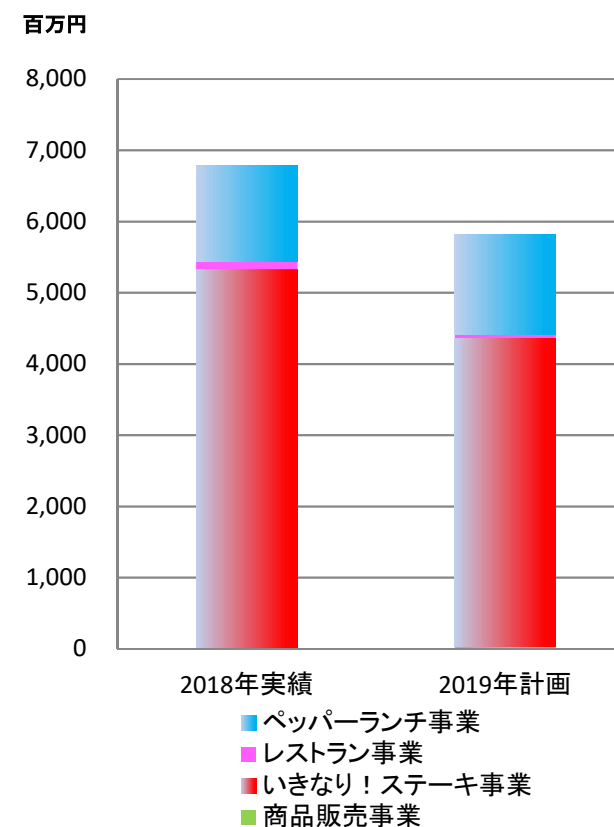
※既存店増減及び既存店前期比は国内の店舗を対象としております。

2019年通期計画 セグメント情報

単位: 百万円

		2018年通期 実績	2019年通期 計画	増減 (前期比)
ペッパーランチ 事業	売上高	7,654	8,889	1,235 (116.1%)
	営業利益	1,348	1,403	55 (104.1%)
レストラン 事業	売上高	1,513	1,330	▲ 183 (87.9%)
	営業利益	105	48	▲ 57 (45.7%)
いきなり! ステーキ事業	売上高	54,131	65,962	11,831 (121.9%)
	営業利益	5,311	4,333	▲ 978 (81.6%)
商品販売事業	売上高	209	239	30 (114.4%)
	営業利益	23	33	10 (143.5%)
全社費用	売上高	-	-	-
	営業利益	▲ 2,925	▲ 3,757	▲ 832 (-)
合 計	売上高	63,509	76,423	12,914 (120.3%)
	営業利益	3,863	2,061	▲ 1,802 (53.4%)

セグメント利益(営業利益)



※全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない本社費用等の一般管理費であります。

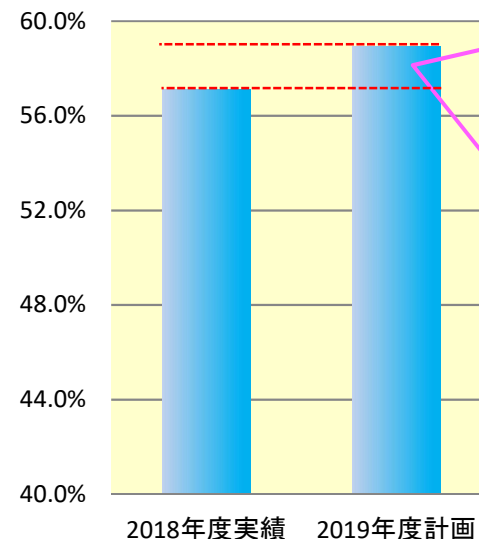
2019年度計画 売上原価・全社費用

売上原価

	2018年実績	2019年計画	増減
売上原価 (原価率)	36,275 (57.1%)	45,050 (58.9%)	8,775 (1.8ポイント)

単位:百万円

% 売上原価率前期比較



原価率
1.8ポイント
増加

【主な要因】
売上構成比の
変化等に伴う
増加
+1.6ポイント

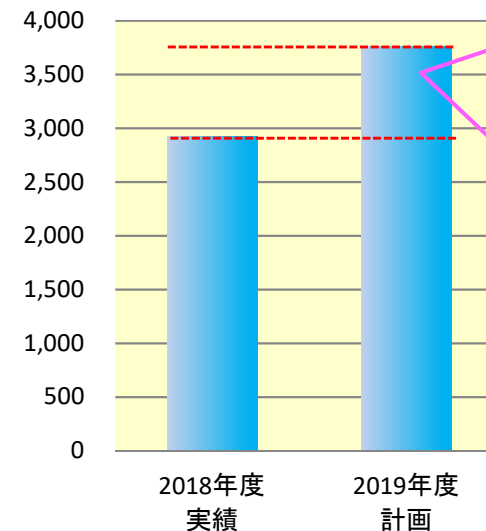
その他
+0.2ポイント

全社費用

	2018年実績	2019年計画	増減
全社費用	2,925	3,757	832

単位:百万円

百万円 全社費用前期比較



【主な要因】

人件費等
+479百万円

販売促進費
+120百万円

租税公課
+194百万円

1. 2019年12月期上期の業績

2. 2019年12月期通期の見通し

3. 2019年12月期上期総括と2019年12月期下期展望

2019年12月期上期の振り返り

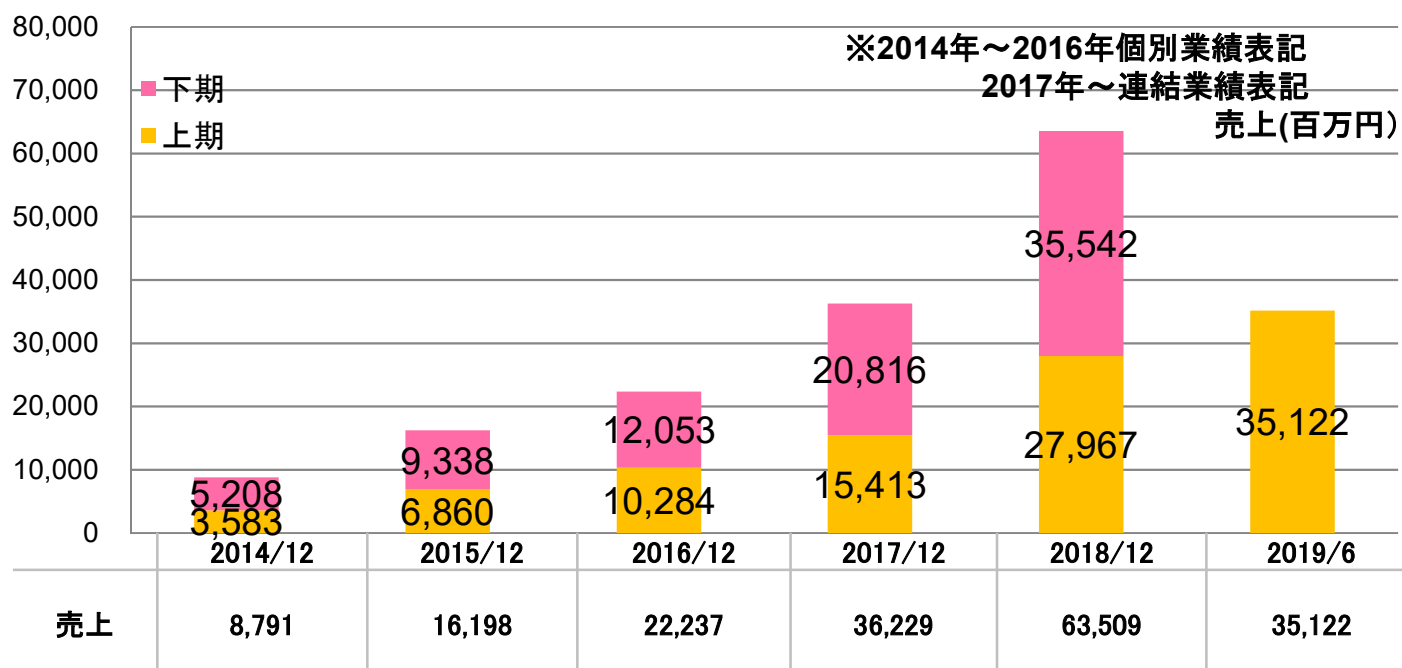
「急成長を楽しむ、驕る事なく素直な心で
社会の公器となる」第35期基本方針

- いきなり！ステーキ ⇒ 国内 81店の出店実績
- ペPPERランチ ⇒ 国内 14店の出店実績

2019年12月期上期のハイライト①

いきなり！ステーキ業態の売上高上期累計は既存店昨対 75.4%
 ペッパーランチ業態の売上高上期累計は既存店昨対 99.6%

売上高	35,122百万円	(前年同期比 125.6%)
営業利益	403百万円	(前年同期比 27.0%)
経常利益	352百万円	(前年同期比 23.8%)
親会社株主に帰属 する当期純利益	516百万円	(前年同期比 72.2%)



2019年12月期上期のハイライト②

米国NASDAQ市場 7月18日に上場廃止決定

ペッパーランチ事業

- 新たなる出店立地 → 本州初となるロードサイド店「ペッパーランチ野田宮崎店」をオープン
- 宅配サービスの拡充 → 今後の需要増加を見込み、宅配サービス取扱い店舗の拡大
- ドコモdポイント・楽天ポイント → dポイント・楽天ポイントを共通活用し、25周年記念ポイント5倍キャンペーンを実施

レストラン事業

- 個店販売促進 → 各業態でメイン商品のブラッシュアップを図ると共に季節メニューなどの実施
- ステーキくに食事会の継続開催 → 月一回、創業者の一瀬シェフがおもてなしする食事会を開催

2019年12月期上期のハイライト③

いきなり！ステーキ事業

- オイスター販売開始 → いきなり！ステーキ銀座6丁目店・新橋日比谷口店・虎ノ門店にて牡蠣の限定販売を開始
- 肉マイレージカードの拡大 → ①2014年7月に肉マイレージカードの発行を開始し、発行枚数が1,200万枚を突破
②ギフト用肉マイレージカードをコンビニ、量販店で販売
- 他企業とのコラボ → 映画「アベンジャーズ/エンドゲーム」、「GODZILLA キング・オブ・モンスターズ」等でタイアップ・キャンペーンを実施
- 宅配サービスの拡充 → 宅配サービス取扱い店舗の拡大
- 既存店の前年対比割れ → ①新規の出店立地及び出店数の見直し、既存店の業態変更
②お年寄りやお子様にもご利用しやすいように店舗のローテーブル・フラット化

2019年12月期上期のハイライト④

商品販売事業

◆上期・売上記録の更新

具体的な施策

他企業とのコラボ企画

株式会社なとりとのコラボとしていきなり！ステーキ監修の「THE おつまみ BEEF」を全国のスーパー、コンビニで期間限定発売(6月10日～8月)

ネット商品の拡大

楽天市場店にてネット販売を開始し、ペッパーランチ・いきなり！ステーキで人気の商品を販売し売上拡大に努めた

2019年12月期下期の施策①

◆「急成長を楽しむ、驕る事なく素直な心で 社会の公器となる」第35期基本方針

◆組織体制強

- HQ SCKチェックリストの徹底による既存店対策
- ステーキアカデミーの充実（人材育成）
- 社長道場（理念と技術）
- 経営理念、社是、経営方針、店訓、社長の熱き思いの徹底

◆日本で一番働きたい外食企業を目指す

- 日本一社長と社員の距離が近い会社
- 日本で一番働きたい外食企業になるように社員一同、
全員一致で実現させる努力をする
- 働き方改革・従業員一人当たりの労働生産性を向上させる

2019年12月期下期の施策②

ペッパーランチ事業

◆国内25店舗以上の出店目標

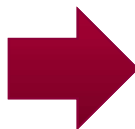
具体的な施策

出店通期25店舗目標



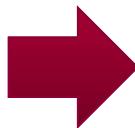
SCからのオファー増加に伴う新規出店
いきなり!ステーキからの業態変更

既存店の強化



ヒレ・リブローズなどの高単価商品の導入

宅配サービスの拡充



増税・軽減税率を見据えデリバリー・テイクアウトの
強化を図る

2019年12月期下期の施策③

レストラン事業

◆食の安心・安全の徹底を図る

具体的な施策

配置転換

いきなり！ステーキ、ペッパーランチとの人的交流を進め、最適なジョブ・ローテーションを行いながら組織構築を図る

個店販促

レストランの各業態でメイン商品のブラッシュアップを図ると共に季節メニューの実施

新業態

ステーキくに赤坂店を『オイスター＋ステーキ赤坂店Byいきなり！ステーキ』 8月1日OPEN

2019年12月期下期の施策④

いきなり！ステーキ事業

◆出店を減速させ、既存店のでこ入れ

具体的な施策

下期出店34店舗

自社内競合を回避し、出店用地を慎重に精査して決定

既存店の対策

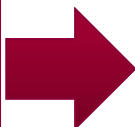
- ①デリバリーサービス2社にて実施店舗の拡大
- ②ロードサイド店舗にプラスメニュー導入し拡大
- ③コースメニュー導入店舗の拡大
- ④8月8日から、フェア商品に重量変動制を実施
- ⑤パッピーホリデーランチ（土日もランチ販売）
- ⑥新橋日比谷口店、朝食メニュー販売開始
- ⑦肉マネー・チャージキャンペーン
（8月10倍day×1回、9月5倍day×3回、10月毎日3倍day）
- ⑧年間マーケティングカレンダーを作成し効果的な販促

2019年12月期下期の施策⑤

いきなり！ステーキ事業

具体的な施策

テレビ朝日・タイアップ企画



「テレビ朝日・六本木ヒルズ夏祭りSUMMER STATION」に初出店し、限定メニューの発売

社長道場の活性化



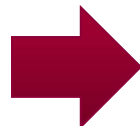
研修センター店を通じ、店舗での調理技術・接客レベルの向上に努める

2019年12月期下期の施策⑥

商品販売事業

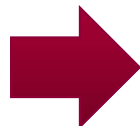
具体的な施策

他企業とのコラボ企画



コラボ商品等によるロイヤリティ収入により
売上アップを目指す

ネットショップ強化



販売網を拡大し、売上アップを図る

2019年12月期下期の施策⑦

商品販売事業

ネットショップ
強化

企業コラボ
商品開発



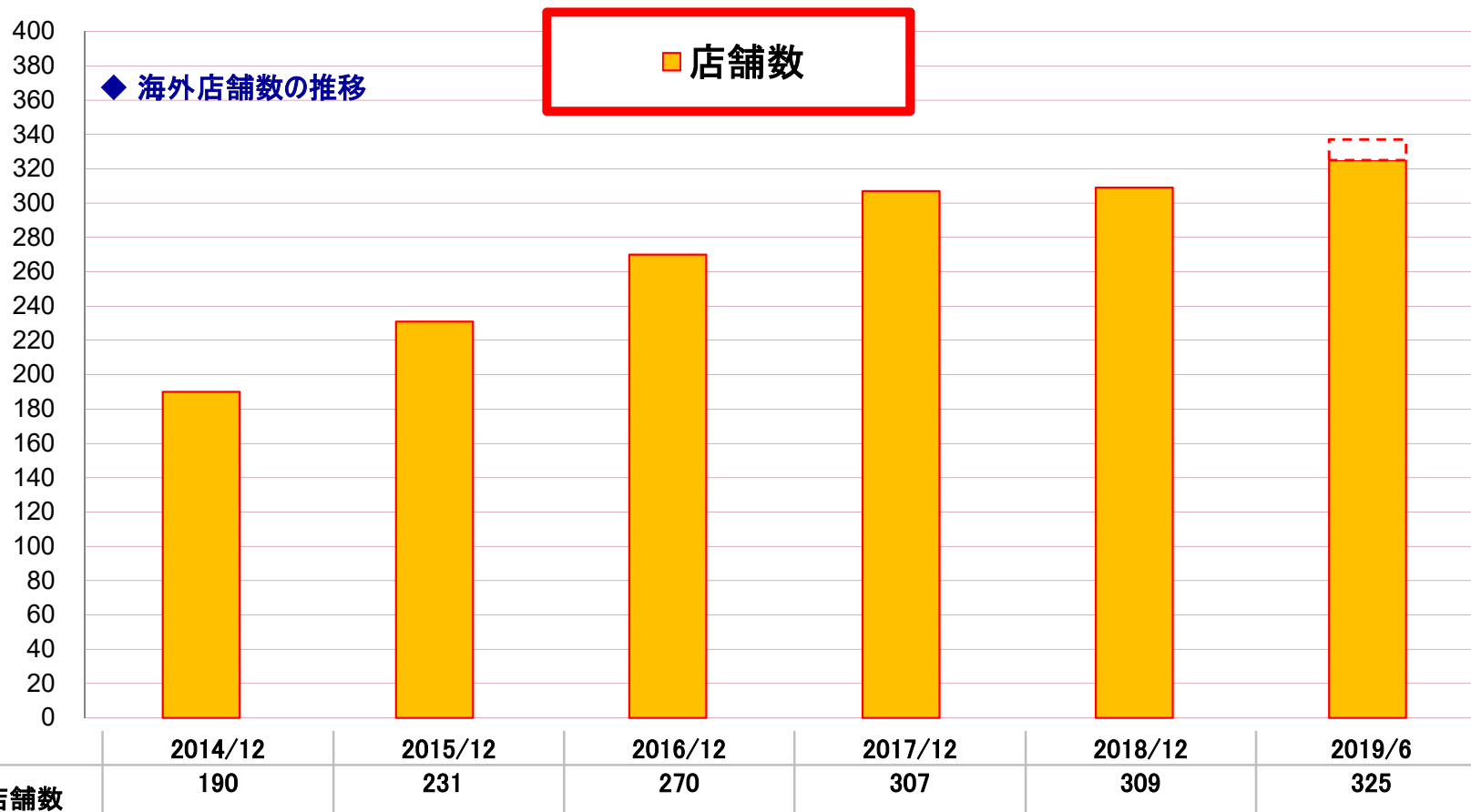
卸売販売
強化

いきなり！ステーキ
商品導入

海外店舗の展開①

海外事業

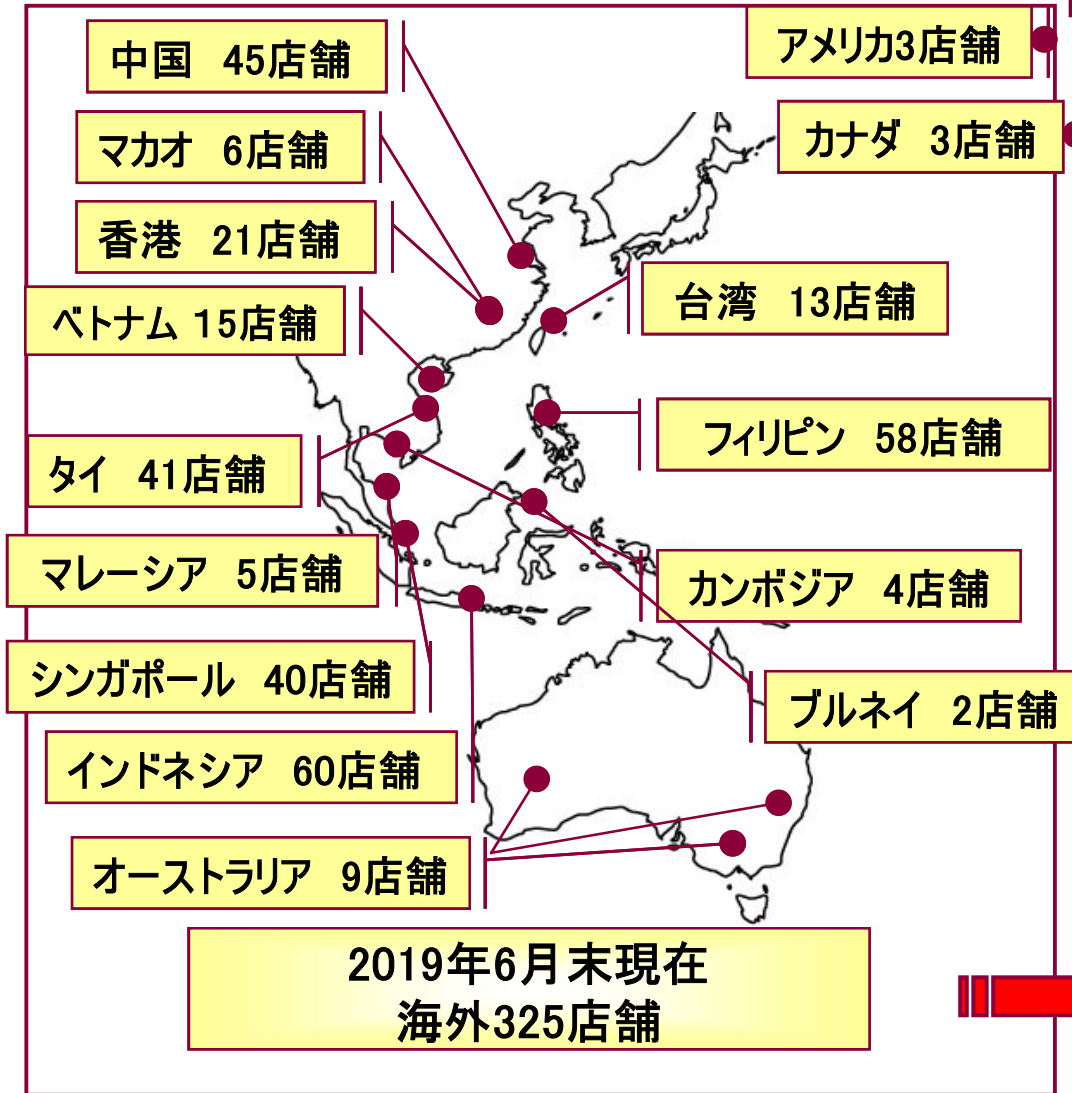
ペッパーランチの海外出店33店舗を目標に積極的に事業拡大を図る



海外店舗の展開②

■ 海外店舗の状況

※FC店舗のみ



海外 15 地域 に 進 出



2019年通期計画
海外337店

海外店舗の展開③

いきなり！ステーキ
アジア初出店！

6月11日
いきなり！ステーキシティリンク南港店オープン
立地：台湾の主要ターミナル駅



いきなり！ステーキ台湾進出
東南アジア出店の礎になる



急成長を楽しむ、驕る事なく
素直な心で社会の公器となる



御清聴ありがとうございます