



2022年5月13日

各 位

東京都墨田区太平四丁目1番3号
株式会社ペッパーフードサービス
代表取締役社長 CEO 一瀬 邦夫

(コード番号:3053 東証プライム)

問い合わせ先 常務取締役 総務本部長 猿山 博人

電話番号 03(3829)3210

中期経営計画の進捗に関するお知らせ

当社は、2022年2月14日公表いたしました「中期経営計画の進捗及び見直しに関するお知らせ」において、添付資料のとおり進捗をお知らせいたします。

※ 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的と判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以上

株式会社ペッパーフードサービス 2022年12月期第1四半期決算説明

2022年5月13日

市場：東証プライム

証券コード：3053

URL：<https://www.pepper-fs.co.jp/>

中期経営計画の進捗

22/1Qの予実差異／全社

- 第1四半期の経常利益は計画対比39百万円のプラス、当期純利益は計画対比87百万円のプラスで着地

22/1Qの全社予実差異

単位：百万円

勘定科目	実績				22/1Q	計画				22/1Q	予実差異
	22/1	22/2	22/3	※22/3 (振替前)		22/1	22/2	22/3	※22/3 (振替前)		
売上高	1,534	1,237	766	1,473	3,538	1,533	1,236	696	1,484	3,466	72
売上原価	790	627	167	731	1,585	790	618	146	729	1,553	32
売上総利益	744	610	599	742	1,953	744	618	551	755	1,912	40
売上総利益率	48.5%	49.3%	78.1%	50.4%	55.2%	48.5%	50.0%	79.1%	50.9%	55.2%	0.0%
販売費及び一般管理費	853	783	715	849	2,350	854	797	646	850	2,297	53
営業利益	▲109	▲173	▲116	▲107	▲398	▲110	▲179	▲95	▲95	▲385	▲13
営業外収益	256	29	67	67	352	301	1	1	1	302	51
営業外費用	3	3	3	3	9	4	2	4	4	11	▲1
経常利益	145	▲147	▲53	▲43	▲55	186	▲181	▲99	▲99	▲94	39
特別利益	3	-	25	25	28	-	-	-	-	-	28
特別損失	-	-	34	34	34	-	-	-	-	-	34
税引前当期純利益	147	▲147	▲62	▲53	▲61	186	▲181	▲99	▲99	▲94	32
法人税等	3	▲1	4	4	6	39	11	11	11	61	▲55
当期純利益	145	▲145	▲66	▲57	▲67	147	▲191	▲110	▲110	▲154	87

※22/3(振替前)：「収益認識に関する会計基準」に対応する振替処理を行う前の数値を指す

中期経営計画の進捗 22/1Qの予実差異／セグメント別

22/1Qのセグメント別予実差異

単位：百万円

勘定科目	実績 22/1Q	計画 22/1Q	予実差異 22/1Q
いきなり！ステーキ事業			
売上高	3,262	3,091	171
営業利益	49	42	7
レストラン事業			
売上高	205	319	▲114
営業利益	▲33	13	▲46
本社・その他			
売上高	71	56	15
営業利益	▲414	▲439	25
合計			
売上高	3,538	3,466	72
営業利益	▲398	▲385	▲13

- まん延防止等重点措置（以下、まん防）の解除の遅れがあったが、売上高は計画対比で上振れる結果となった

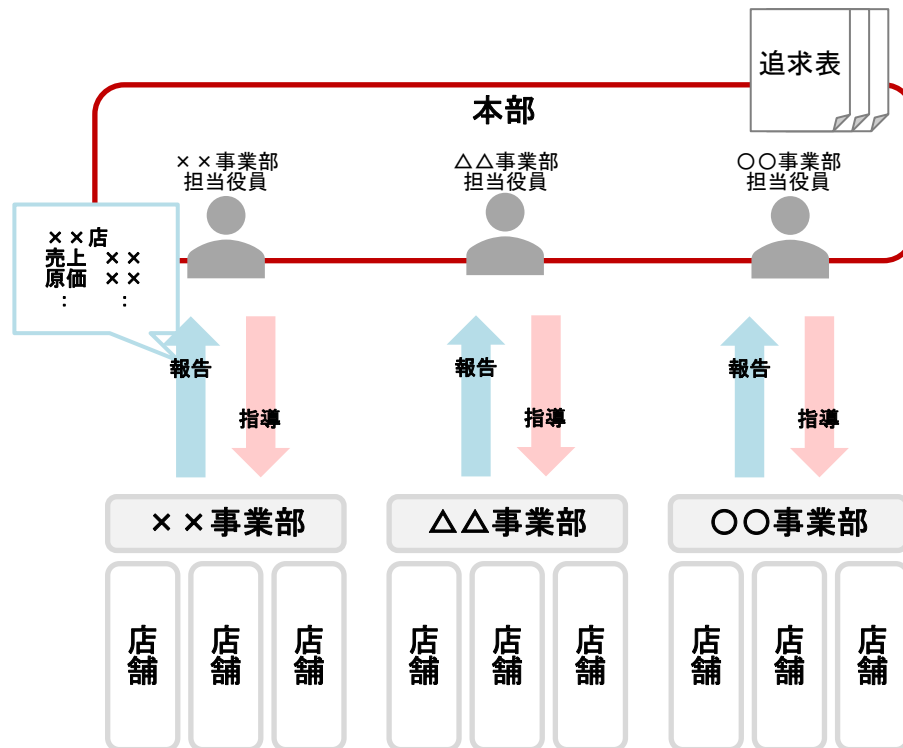
	施策	取組状況	参照頁	
1.	日計利益追求表の活用 →	日々の売上や利益管理を実施・精査することで、利益への意識を醸成する。	各店舗からの報告を集計し、日次で実績を確認できるようになっている。	P.4
2.	平日ランチの導入 →	セットメニューを手頃な価格にて提供し、来店頻度向上により、売上拡大を狙う。	テスト導入の分析を踏まえて、立地別メニューを作成し、全店にて展開中。	P.5
3.	キッチンカー事業 →	店舗での出店が難しい地域へ進出し、商圈拡大・顧客獲得をする。	muuve株式会社と業務提携契約を締結し、店舗未出店エリアへの出店を見込んでいる。	P.6
4.	SNS等・メディアキャンペーン強化 →	公式Twitter・公式Instagramでの施策によるフォロワー数増。情報拡散力の強化。	毎月29日に公式Twitterでキャンペーンを実施。メディア発信に合わせた販売促進・新たなコラボレーションを実施。	P.7
5.	SDGsへの取り組み →	環境保全を目的としたメニュー開発や、再生可能エネルギーを使用することで、持続可能な経営を目指す。	大豆ミートを使用したメニューを一部店舗にて提供中。再生可能エネルギーに関しては、大阪以外での導入を予定。	P.8

取り組み施策の進捗状況

1. 日計利益追求表の活用

- 各店舗の日次の損益状況を、日計利益追求表で管理

日計利益追求表の活用イメージ



本部

- 事業部ごとに担当役員を設定
- 事業部からの報告を日計利益追求表で管理
- 日々の損益数値を徹底して精査
- 利益改善に向けて営業部指導

事業部・店舗

- 店舗における日々の売上・原価・人件費コストなどを事業部から報告
- 事業部・店舗各々が数値情報に毎日向き合うことで、利益に対する意識が醸成される

取り組み施策の進捗状況

2. 平日ランチの導入

- テスト販売を経て、立地別の顧客層を考慮したメニューを作成し、2022年4月20日（水）より全店展開を行った

【フードコート用メニュー】

平日 **ランチメニュー** 全品 スープ・ランチサラダ・ライス付き

No.	品名	150g	200g	300g	450g
No.1	ランチ ワイルドステーキ	1,081円 (税込1,190円)	1,445円 (税込1,590円)	1,809円 (税込1,990円)	2,354円 (税込2,590円)
No.2	ランチ ワイルドハンバーグ	900円 (税込990円)	990円 (税込1,090円)	1,172円 (税込1,290円)	-
No.3	ランチ ワイルドコンボ	1,081円 (税込1,190円)	1,354円 (税込1,490円)	1,990円 (税込2,190円)	-
No.4	ランチ ヤングカットステーキ	990円 (税込1,090円)	1,354円 (税込1,490円)	-	-
No.5	ランチ グリルチキンステーキ	900円 (税込990円)	1,263円 (税込1,390円)	-	-
No.6	ランチ ヒレステーキ	1,809円 (税込1,990円)	2,254円 (税込2,480円)	-	-

いきなり/ステーキ IKINARI STEAK

*チャイワウトの総合税率が異なりまますので、別価格に切り替え

【路面店他メニュー】

平日 **ランチメニュー** 全品 スープ・ランチサラダ・ライス付き

No.	品名	150g	200g	300g	450g
No.1	ランチ ワイルドステーキ	1,081円 (税込1,190円)	1,445円 (税込1,590円)	1,809円 (税込1,990円)	2,354円 (税込2,590円)
No.2	ランチ ワイルドハンバーグ	900円 (税込990円)	990円 (税込1,090円)	1,172円 (税込1,290円)	-
No.3	ランチ ワイルドコンボ	1,081円 (税込1,190円)	1,354円 (税込1,490円)	1,990円 (税込2,190円)	-
No.4	ランチ トップリアステーキ	1,527円 (税込1,680円)	1,890円 (税込2,080円)	-	-
No.5	ランチ ミドルリアステーキ	1,418円 (税込1,560円)	1,754円 (税込1,930円)	-	-
No.6	ランチ ヒレステーキ	1,809円 (税込1,990円)	2,254円 (税込2,480円)	-	-

いきなり/ステーキ IKINARI STEAK

*チャイワウトの総合税率が異なりまますので、別価格に切り替え

取り組み施策の進捗状況

3.キッチンカー事業

- 2022年2月28日（木）に、モビリティ店舗を展開するmuuve株式会社と業務提携契約を締結しました

いきなりステーキ × muuve
IKINARI STEAK



取り組み背景

- 業務提携により、「いきなり！ステーキ」未出店エリアへの出店を可能にし、来店データや購買データをもとにした商圈の再設定や検証のためのテスト出店が可能になる

《モビリティ型店舗の特徴》

- ① 最適な厨房機器の選定により、実店舗と同等のクオリティによる商品提供を実現
- ② 徹底的なオペレーション・エクセレンスの追求によるオペレーションの簡素化
- ③ コスト最小限での運営により、収益化できるビジネスモデル

※muuve株式会社プレスリリースより

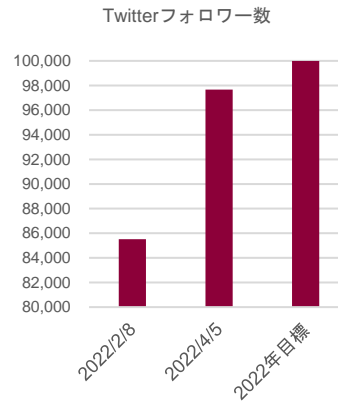
取り組み施策の進捗状況

4.SNS等・メディアキャンペーン強化

■ 新メニューやキャンペーン情報を随時投稿



- 毎月29日(ニク)の日SNSキャンペーンを継続
- 目標としていたフォロワー数10万人の達成が間近



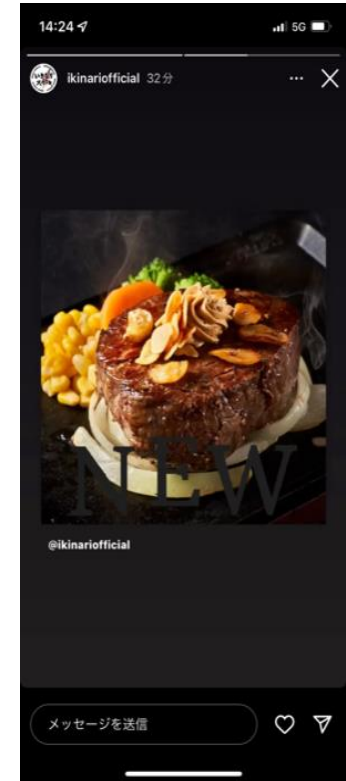
2022年1月29日~2月4日
 ロゴ入りマルチ容器プレゼント企画



2022年2月28日~3月6日
 ロゴ入りカトラリーセットプレゼント企画



2022年3月29日~4月4日
 ロゴ入りエコバッグプレゼント企画



- 2022年4月から活性化
- 画像並びにリール動画を定期的に配信

取り組み施策の進捗状況

5.SDGsへの取り組み

- 弊社では、以下のような取り組みを行っております

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



メニュー開発(環境保全)

- 2022年3月17日(水)より一部店舗にて「大豆ミート入りワイルドハンバーグ」を販売(現在、都内を中心に16店舗で販売中)
- Co2排出量削減を目指し、年内に21店舗の電力を随時再生可能エネルギーへ切り替えます

障害者支援

- 株式会社エスプール社を通じて、障害者の方が書いた絵画をいきなり！ペッパーランチ・ダイナーUENO3153店に展示(2022年4月末で終了)



	施策	取組状況	参照頁
1. かつき亭リニューアルオープン	→ 装いを新たにすることで、新規顧客の獲得を狙い、新業態拡大の一助とする。	2022年4月にリニューアルオープン。	P.10
2. コラボレーション	→ 業種の垣根を越えたコラボレーションを実施し、新たな顧客層の獲得を狙う。	映画、コンビニエンスストアとのコラボレーションが実現。	P.11-12
3. 新業態出店	→ 新生活様式下で、テイクアウト/デリバリーに強い業態を開発し、新たな収益源を確立する。	2022年4月に「ステーキ&カレーWOW!!」をオープン。	P.13
4. Prime42	→ 予約チャネルの追加やロケーションを生かしたコースプランの提供により、顧客数の増加を見込む。	予約サイトの新設や、ディナーコースのギフトチケット販売。	P.14

1. かつき亭リニューアルオープン

- 2022年4月11日（月）に新装開店

東京向島 昭和45年創業 お待たせいたしました！オープンします！
こだわりのかつき亭
 吾妻橋店 **4月11日(月曜日)**
 通常メニューも大幅に

もの皆上がる世の中で 値下げしました！

リニューアルオープン記念
 地域の皆様に目頃の感謝を込めて

掲載商品 20%引き! **開催期間 4月11日(月) 12日(火) 2日間限定**

1 特選ロースかつ定食120g
 (ご飯・お新香・お味噌汁付き)
 通常価格1,190円 (税込1,210円) **20% OFF 880円** (税込968円)

2 特選ヒレかつ定食(3個)
 (ご飯・お新香・お味噌汁付き)
 通常価格1,190円 (税込1,309円) **20% OFF 952円** (税込1,048円)

3 海老とヒレかつ定食
 (海老フライ1本、ヒレかつ2枚)(ご飯・お新香・お味噌汁付き)
 通常価格1,270円 (税込1,397円) **20% OFF 1,016円** (税込1,118円)

4 海老とロースかつ定食
 (海老フライ1本、ロースかつ120g)
 (ご飯・お新香・お味噌汁付き)
 通常価格1,480円 (税込1,628円) **20% OFF 1,184円** (税込1,303円)

東京向島 昭和45年創業
こだわりのかつき亭
 吾妻橋店

墨田区吾妻橋3-6-15
 営業時間 11:00-22:30
 (ラストオーダー22:00)
 年中無休

HPはこちら ↓ FACEBOOK ↓ Instagram ↓
 QRコード

LINEのお友達登録で
 お得なクーポンが
 アプリアはこちら ↓
 QRコード

4/11-12の2日間は大変混雑が予想されます。
 テイクアウト出来ませんので、ご了承ください。 ☎03-3625-9211



今後の展開_

2-1.コラボレーション

- 2022年4月6日（水）より、ワイルドハンバーグをイメージしたいきなりステーキ監修の【ワイルドメンチ】を、全国のミニストップの店舗にて販売



いきなりステーキ
IKINARI STEAK

監修商品

ワイルドメンチ

肉がぎっしり!!
食べごたえ抜群のメンチカツです!

ワイルドメンチ (1個)

本体価格 **165円** (税込178円)

店内調理おにぎり・弁当・惣菜売り場がございます。

今後の展開_

2-2.コラボレーション

- 映画「極主夫道 ザ・シネマ」とタイアップし、映画オリジナルグッズが当たる、Twitterキャンペーンを実施予定



キャンペーン内容

- タイアップ紙エプロンを着用した画像をTwitterに投稿することで、映画オリジナルグッズが当たる

キャンペーン目的

- キャンペーン内容を紙エプロン着用画像投稿にすることで、実店舗への来店促進
- 原作漫画・ドラマ・コメディ邦画のファン、及び、新たな顧客層へ向けたブランドの興味関心の向上
- 弊社公式Twitterの認知拡大
- 新規フォロワーの獲得



今後の展開

3. 新業態出店

- 2022年4月25日（月）に、ステーキとカレーの専門店『ステーキ&カレー-WOW!!』を開店



出店の狙い

- 新生活様式下で、テイクアウト/デリバリーに強い業態を開発する
- メニューを絞り込むことで、クイックに提供するスタイルの確立を目指す



コンセプト

- 既存事業で好評を得ているスパイスを調合したカレー2種をメインに、ワイルドステーキなど既存メニューの中で安定した人気を有しているメニューと併せて提供する



取り組み施策の進捗状況

4.Prime42

- お客様数の増加に向けて、以下の取り組みを行っております



現行の取り組み

- 予約サイトの新規開設
- ディナーコースのギフトチケット販売

今後の取り組み

- Google my businessの広告活用
- プロポーズプラン利用者への婚礼・二次会利用営業
- 関連会社へのディスカウントクーポンの配布



第1四半期は、まん防の解除延長に伴う客足の回復の遅れはあったものの、解除後の需要の取り込みを図るとともに、中期経営計画の達成に向けて日計利益追求表の活用、ランチメニューの導入、キッチンカーでの業務提携、レストラン業態でのプランの追加などの新施策の投入を実施してまいりました。

足下では、新型コロナウイルスの感染拡大に伴う外食控えは依然として一定程度継続している環境下ではありますが、かつき亭のリニューアルオープンや新業態「ステーキ&カレーWOW!!」、コラボレーション企画やキャンペーンなどの新たな取り組みと併せて、今後とも、安心してご来店いただけるよう衛生面の対策を引き続き強化しながら、より幅広いお客様に来ていただけるように努力してまいります。

株式会社ペッパーフードサービス

代表取締役社長

一瀬 邦夫