



2024年11月14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 一瀬健作
(コード番号: 3053) 東証スタンダード
常務取締役
問い合わせ先 猿山 博人
開発本部長 兼 総務人事本部長
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、2024年8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（株式会社ペッパーフードサービス 2024年12月期第3四半期決算説明）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 2024年12月期第3四半期決算説明



株式会社 ペッパーフードサービス
PEPPER FOOD SERVICE CO.,LTD.

2024年11月14日

市場: 東証スタンダード

証券コード: 3053

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



はじめに

第3四半期においては、新規海外エリア展開や新業態の出店に向けた準備を着実に進めました。

また、昨年ご好評をいただいたキャンペーン商品の再販や、アプリ会員向けの多彩な施策を展開することで、第2四半期に引き続き、四半期ベースで営業利益と経常利益の黒字を達成することができました。

PFS

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 健作



いきなりステーキ
IKINARI STEAK

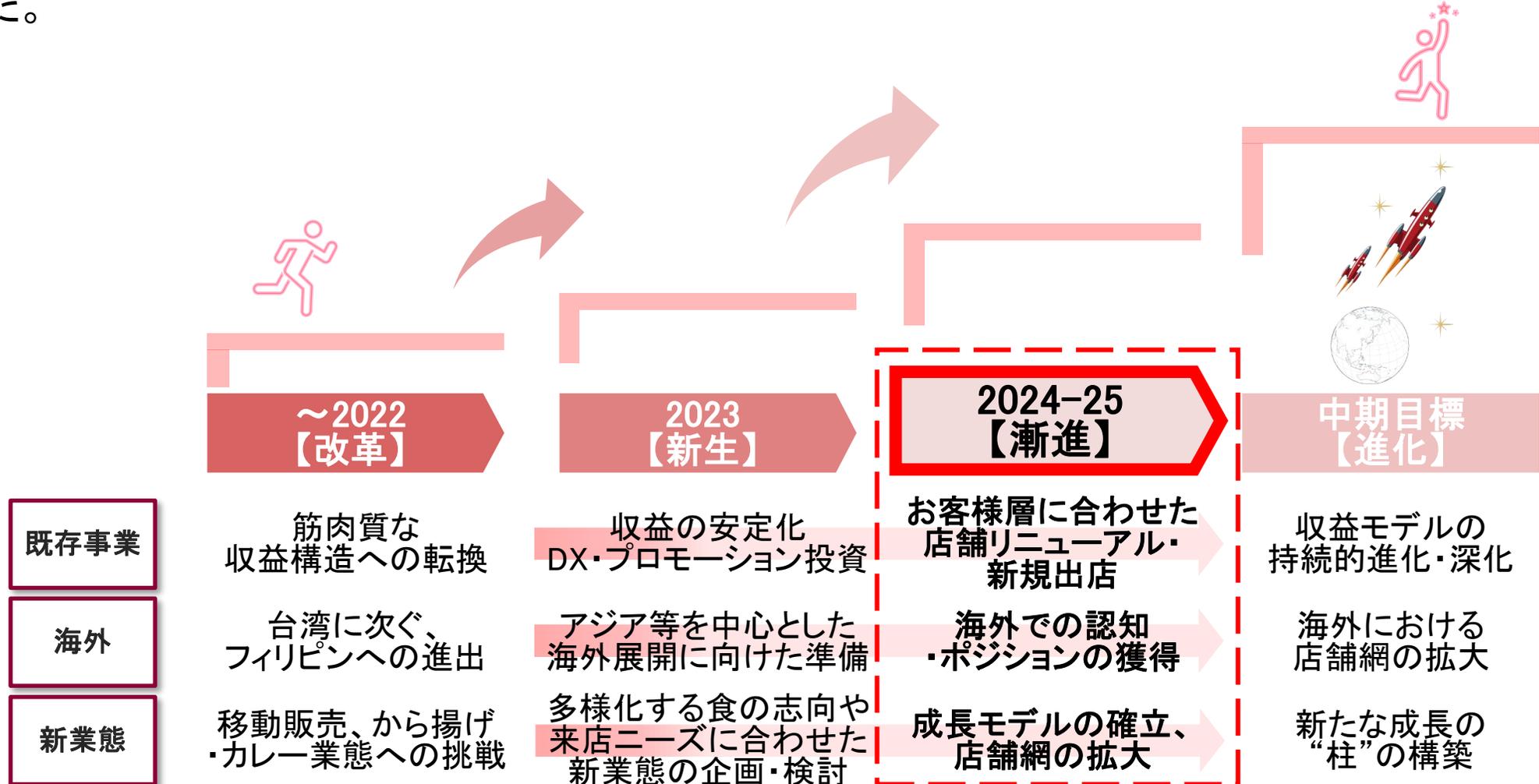
炭焼ステーキ くに

こだわりとんかつ
かつき亭 東京 両国



中期目標

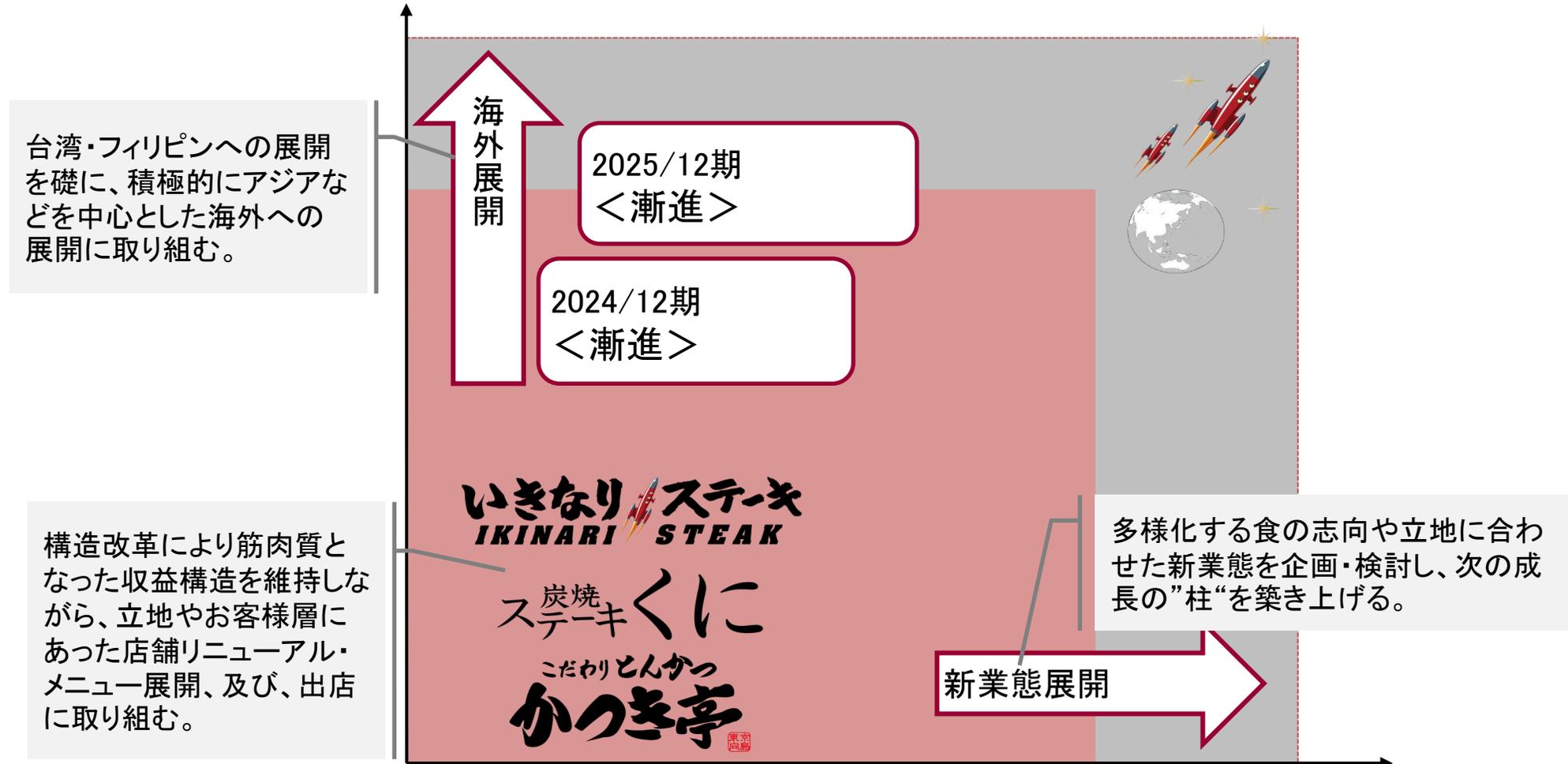
- 2024年は、「漸進」をスローガンとして掲げ、第3四半期は、肉マイレージ最上位ランクの新設、各種施策の実施に加えて、インドネシアへの出店や新業態出店へ向けた準備を進めてまいりました。





経営方針

- 2024年12月期は、新業態の企画・検討や積極的な海外出店の継続により、売上高・利益の増加を目標といたします。





24/3Qの予実差異/全社

- 8月の天候不良などにより、営業利益・経常利益は計画を下振れたものの、各種販売促進施策の影響や、費用の削減効果により、営業利益は13百万円、経常利益は17百万円の黒字での着地となりました。

単位:百万円

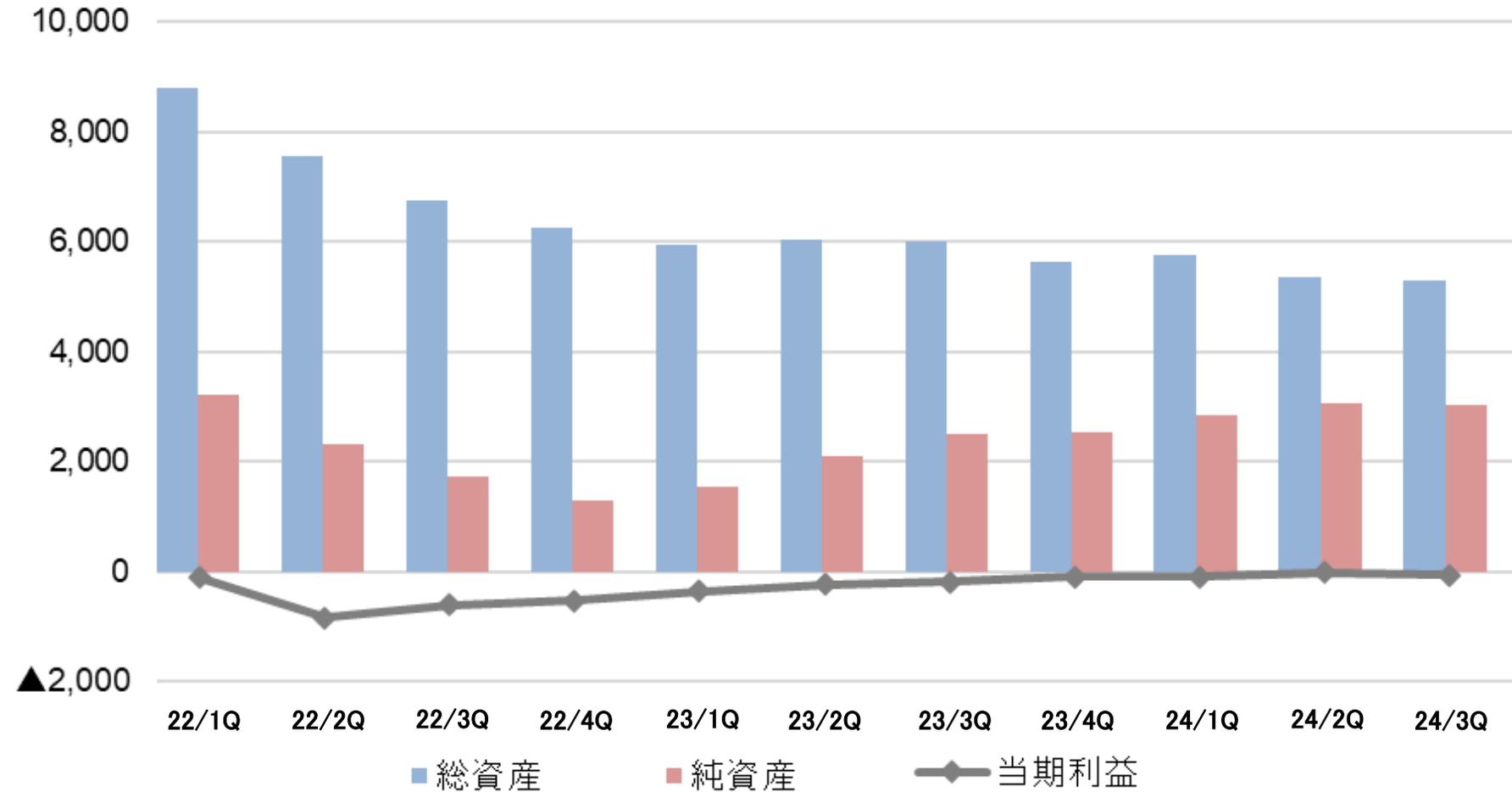
勘定科目	実績				24/3Q	計画				24/3Q	予実差異 24/3Q
	24/7	24/8	24/9	収益認識 振替		24/7	24/8	24/9	収益認識 振替		
売上高	1,357	1,400	1,316	▲616	3,458	1,317	1,442	1,312	▲562	3,510	▲52
売上原価	613	620	572	▲421	1,384	575	637	568	▲381	1,399	▲16
売上総利益	744	781	744	▲195	2,074	742	805	744	▲181	2,110	▲36
売上総利益率(%)	54.8%	55.8%	56.6%		60.0%	56.4%	55.8%	56.7%		60.1%	▲0.1%
販売費及び一般管理費	761	750	746	▲195	2,061	772	741	746	▲181	2,078	▲17
営業利益	▲17	31	▲1		13	▲30	64	▲2		32	▲19
営業外損益	▲1	0	5		4	▲1	▲1	1		▲2	6
経常利益	▲18	31	3		17	▲32	62	▲1		30	▲13
特別損益	▲0	▲0	▲16		▲16	-	-	-		-	▲16
税引前当期純利益	▲18	30	▲12		0	▲32	62	▲1		30	▲29
当期純利益	▲24	24	▲21		▲20	▲37	57	▲6		14	▲34
EBITDA	▲3	45	12		54	▲16	78	13		76	▲22

※収益認識基準振替による影響を収益認識振替列に記載しております。



総資産・純資産の推移

単位:百万円



24 / 3Qの予実差異





24/3Qの予実差異／セグメント別

24/3Qのセグメント別予実差異

勘定科目	単位:百万円		
	実績 24/3Q	計画 24/3Q	予実差異 24/3Q
いきなり！ステーキ事業			
売上高	3,350	3,396	▲45
営業利益	315	367	▲52
レストラン事業			
売上高	92	96	▲4
営業利益	▲3	▲2	▲0
本社・その他			
売上高	16	18	▲2
営業利益	▲300	▲333	33
合計			
売上高	3,458	3,510	▲52
営業利益	13	32	▲19

- いきなり！ステーキ事業は継続して、営業利益ベースで黒字となっているものの、計画対比では下振れる結果となりました。4Q以降も、積極的な販売促進活動や設備投資を継続的に推進し、収益力の一層の強化を目指します。
- 本社・その他部門は、営業利益は計画を上振れ、全社の利益増加に寄与しました。

※各セグメントの数値には収益認識基準振替による影響が含まれております。



24/3Qの予実差異要因(立地別)

いきなり！ステーキ立地別計画対比

	レストラン	路面	フードコート	ロードサイド	FC店舗	いきなり本部	合計
純売上高	100.5%	94.8%	100.2%	104.0%	109.7%	-	99.9%
営業利益	83.7%	63.5%	99.0%	105.7%	109.6%	95.5%	84.8%

※赤字は営業損失

- 売上高では、ロードサイド店・レストラン店・フードコート店・FC店舗が計画を上回る一方で、路面店は計画を下回り、全体では計画比99.9%となりました。
- 営業利益は全体の計画比では84.8%となりましたが、ロードサイド店・FC店舗は計画を上回る結果となりました。



24/3Qの月次売上高・客数・客単価推移

直営店月次売上高・客数・客単価推移

		2024年		
		7月	8月	9月
前年同月比 (2023年7-9月)	売上高	96.4%	96.2%	100.6%
	お客様数	88.7%	88.0%	90.5%
	お客様単価	108.7%	109.3%	111.0%
計画比	売上高	101.1%	96.0%	99.4%
	お客様数	100.1%	94.6%	97.2%
	お客様単価	101.1%	101.4%	102.3%

- 2Qに行ったメニュー改定に伴う販売価格上昇の影響により、お客様数は前年同月を下回ったものの、お客様単価が上昇しており、売上高は9月において、前年同月を上回りました。
- 計画対比では、お客様単価はすべての月で計画を上振れており、売上高・お客様数は7月において、計画を上回る結果となりました。

※いきなり！ステーキ直営全店舗のうち、2023年7～9月と2024年7～9月に継続して営業を行っていた店舗のみ集計

取組施策のまとめ





取組施策のまとめ(販売促進)

3Q以降のフェア・キャンペーン

- AUS産イチボステーキフェア
 - ・ 昨年にもフェアを開催し、今回は、アスパラガスとカットレモンを添えてあります。

〈販売期間〉

7/12(金)～8/31(土)

*主に路面・ロードサイド

*主に商業施設内

4Q以降のフェア・キャンペーン

- アンガスリブレットステーキフェア
 - ・ 牛一頭から500gしか取れない、チャックフィンガーと呼ばれる牛の肩バラの部位を使用
 - ・ 自社開発した「青唐ポン酢」ソースを提供

〈販売期間〉

9/13(金)～10/29(火)

- アメリカンビーフフェア
 - ・ 期間限定でUS産サーロイン・US産リブロースステーキの復活販売。

〈販売期間〉

11/8(金)～12/17(火)





取組施策のまとめ(販売促進)

3Qの販売促進

- 夏・秋のドリンククーポン祭り
 - ・ 公式アプリに当期間中、新規でご登録をいただいた方を対象に、アルコールを含むドリンクを1杯まで10円で飲めるアプリクーポンを配布。
 - ・ 全会員にソフトドリンクを50円、またはアルコールを100円でご注文いただけるドリンククーポンを7週連続で配布。

〈期間〉

夏:7/1(月)~8/18(日) 全7回

秋:9/13(金)~10/31(木) 全7回



- 丑の日
 - ・ 2024年7月と8月の丑の日と肉の日にお食事をしたお客様に対して、次回に使用できる肉マネークーポンを2回分付与するキャンペーンを実施。

〈期間〉

7/24(水)・7/29(月)

8/5(月)・8/29(木)





取組施策のまとめ(販売促進)

3Qの販売促進

○ ロイヤル・ダイヤモンドランク追加(9月3日～)

【条件】

- 累積肉マイルージ(g) 300kg以上

【特典内容】

- 誕生日特典: 5,000円分のクーポンを誕生月の月初(1日)に進呈(有効期限2ヵ月)
- ドリンク特典: お連れ様全員にアルコールを含む1杯まで10円で提供
- ランクアップ特典: 300kg達成記念ステンレス製メタルカードを進呈

*アプリ画面



*達成記念カード



※画像はイメージです。

○ ロイヤル・ダイヤモンド誕生記念

- 2024年9月の毎週火曜日と肉の日限定で、次回に使用できる肉マネークーポンを2回分付与するキャンペーンを実施。

〈期間〉

9/3(火)・9/10(火)
9/17(火)・9/24(火)
9/29(日)

肉マイルージ いなり/ステーキ
新ランク
ロイヤル・ダイヤモンド
誕生記念

累積肉マイルージ 300kg 達成
マイルージカード
ROYAL DIAMOND
300kg 達成記念 特製メタルカード進呈

3日 10日 17日 24日
9月の毎週火曜日は

アプリ会員限定
お食事特典
肉マネー
クーポン
2回分
進呈



取組施策のまとめ(広告宣伝)

SNSを通じたキャンペーン(Xフォロー&リポストキャンペーン)

- いきなりステーキ × コオリヤマ
 - ・ 「コラボ限定描き下ろしTシャツ」を抽選で29名様にプレゼントするキャンペーンを実施。

〈期間〉

7/1(月)～7/7(日)



- いきなりステーキ
 - ・ 「冷凍ワイルドステーキ 200g × 3枚セット」を抽選で29名様にプレゼントするキャンペーンを実施。

〈期間〉

7/29(月)～8/4(日)



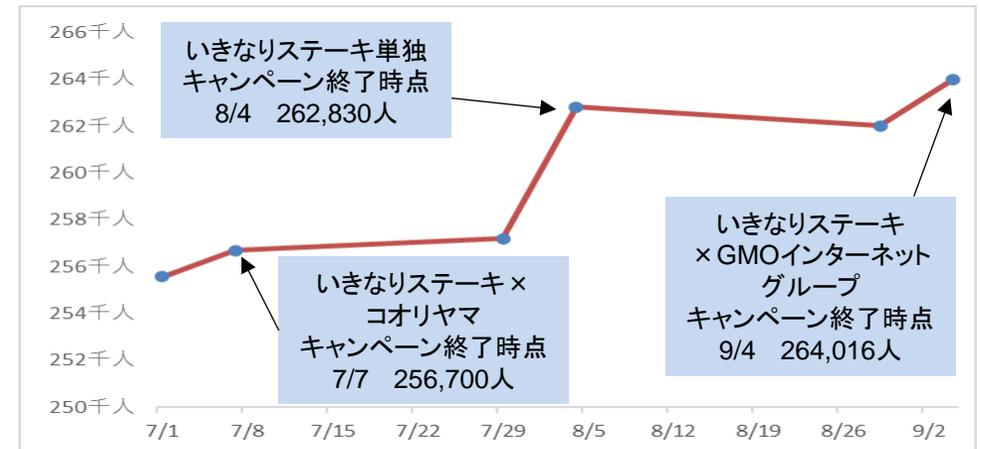
- いきなりステーキ × GMOインターネットグループ
 - 「冷凍ワイルドステーキ300g × 3枚とGMOインターネットグループオリジナルエコバッグ+Amazonギフト5,000円分のセット」を抽選で7名様にプレゼントするキャンペーンを実施。

〈期間〉

8/29(木)～9/4(水)



○フォロワー数推移(月末+各キャンペーン終了時点)





取組施策のまとめ(海外展開)

海外展開

- インドネシア1号店目となる「Ikinari Steak Lippo Mall Puri店」をジャカルタ内に7月1日に出店いたしました。
- いきなりステーキのアジア圏における店舗数は、フィリピン(3店舗)、台湾(1店舗)を含め、合計5店舗となり、今後も、積極的に海外への展開に取り組んでまいります。

店舗情報

- 店舗名 : Ikinari Steak Lippo Mall Puri
- 住所 : GF-129, Jl. Puri Indah Raya Blok U 1, Puri Indah CBD, Jakarta 11610, Indonesia
- 営業時間 : 施設の営業時間に準ずる
- 定休日 : 施設の営業時間に準ずる
- Instagram : Ikinari Steak Indonesia (@ikinaristeak.id)



今後の展開





今後の展開(販売促進)

4Qの販売促進

○ いきなり！スクラッチ祭り

- お食事1回につき割引クーポンが当たるスクラッチを進呈。
- お食事回数20回達成で、達成者全員にロゴ入り特性デニムエプロンをプレゼント。
- 期間中の肉マイレージランキング上位10名には、順位に応じて、割引クーポンを進呈。

<実施期間>

11/1(金)～12/20(金)



○ 特典概要

• スクラッチ特典

等級	特典
1等	1,000円分
2等	500円分
3等	300円分 ソフトドリンク100円
4等	又は アルコール200円

• デニムエプロン



• ランキング特典

順位	特典
1位	100,000円分
2位	90,000円分
3位	80,000円分
4位	70,000円分
5位	60,000円分
6位	50,000円分
7位	40,000円分
8位	30,000円分
9位	20,000円分
10位	10,000円分



今後の展開(海外展開)

海外展開

- 台湾やフィリピン、インドネシアでいきなり！ステーキ事業を展開する当社は、「中期目標」において、アジア等を中心とした海外展開とその拡大を掲げておりますが、その目標を着実に実行させていくとともに、海外における市場占有率をさらに高めていく予定であります。

インドネシア

- 2024年9月12日(木)にインドネシア現地法人であるPT. PRIMA STEAK INDONESIA(ピーティープリマステーキインドネシア/インドネシア/代表者Michael Arlie)との間で、マスターフランチャイズ契約を締結しました。
- 今後、インドネシア全土の展開を進め、更なる拡大を目的として、インドネシア国内に5年以内に10店舗の出店を目指しております。

インドネシア1号店



フィリピン3号店





今後の展開(セルフレジ・券売機について)

- 人手不足・オペレーションの効率化を目的に、券売機やセミセルフレジの導入を5月より進めておりますが、引き続き11月以降も導入店舗を増やし、生産性を高めていくとともに従業員の満足度向上と働き方改革を推進してまいります。

主な目的

- 店舗運営における従業員のオーダーや会計作業をDX化することで、接客サービス向上に力を注ぎ、お客様満足度の向上を目指す。
- 店舗の立地・特性を鑑みながら、必要に応じた機器の導入を行い、お客様に抵抗感なく利用いただける環境を整備する。

導入店舗

- 券売機：池袋東口店(11/6) 有楽町店(11/12)
- セミセルフ：渋谷センター街店(11/20予定)
- 立川北口店(11/27予定) ヤエチカ店(12/11予定)



*三軒茶屋店 券売機



*八王子店 セミセルフレジ



今後の展開(新業態)

- 「ひとりすき焼き」をコンセプトにした新業態を東京港区・新橋にオープンいたします。

この新業態は、ペッパーフードサービスのメインブランドである「いきなり！ステーキ」とは異なり、店内は落ち着いたある「離れの茶室」をイメージし、カウンターを主体としています。

メニューは和牛を中心に、ブランド牛などを使用した定食形式となっており、すき焼きに欠かせない牛肉はもちろん、卵や米も国産にこだわり、割り下は自社開発したオリジナルを使用。店員がお客様の目の前で肉を焼くスタイルで、カウンター席で一人一人に焦点を当てる調理方法を採用し、食を楽しみながら和の原体験が味わえます。

また、この新業態は東京港区・新橋という立地で訪日外国人の需要なども見込み、将来的には30店舗ほどの展開を目指します。



※画像はイメージです。



株主優待制度の変更（優待内容の追加）について

株主優待制度内容変更の背景

当社は、2024年2月14日に公表いたしました「株主優待制度再開及び基準日変更に関するお知らせ」のとおり、2024年12月末日基準日以降より、株主優待制度を再開し、株主優待内容を自社商品のみ限定しておりましたが、多くの株主様からお食事券をご希望するご意見をいただいたことを受け、当社運営店舗でご利用可能なお食事券または、自社商品の選択方式に株主優待制度を変更することを2024年9月13日に決議いたしました。

変更する株主優待制度の内容

優待内容を選択方式に変更し、お食事券または、自社商品からお選びいただけます。

進呈時期	12月末日(年1回)	変更前	変更後
進呈基準	500株以上5,000株未満	3,000円相当の自社商品	お食事券 3,000 円分 (500 円×6枚/1セット) または 3,000 円相当の自社商品
	5,000株以上10,000株未満	6,000円相当の自社商品	お食事券 6,000 円分 (500 円×6枚/2セット) または 6,000 円相当の自社商品
	10,000株以上	9,000円相当の自社商品	お食事券 9,000 円分 (500 円×6枚/3セット) または 9,000 円相当の自社商品

変更する株主優待制度の開始時期

2024年12月末日現在の当社株主名簿に記載されている株主様より株主優待制度を変更します。

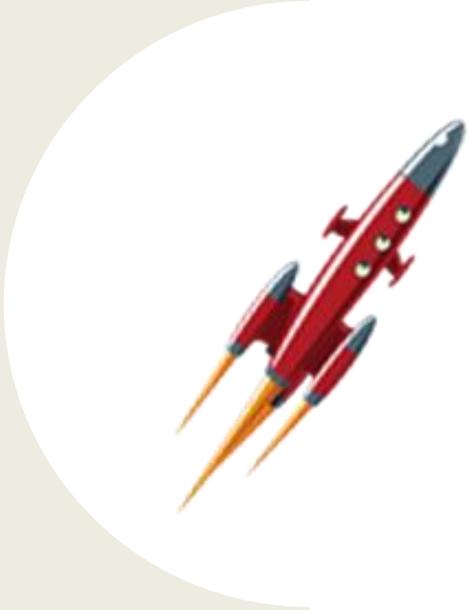


最後に

いきなりステーキ
IKINARI STEAK

炭焼
ステーキ くに

こだわりとんかつ
かつき亭 東京 本店



第4四半期におきましても、いきなり！スクラッチ祭り等のキャンペーンを予定しており、通期での営業利益黒字、中期計画の達成を図ります。

また、新業態の出店や海外展開を積極的に推し進めてまいります。



株式会社ペッパーフードサービス

代表取締役社長CEO

一瀬 健作