

株式会社ペッパーフードサービス
2017年12月期 第2四半期決算説明会

2017年8月25日

市場：東証一部

証券コード：3053

URL：<http://www.pepper-fs.co.jp/>

1. 2017年12月期上期の業績

2. 2017年12月期通期の見通し

3. 2017年12月期上期総括と2017年12月期下期展望

2017年上期決算の概要

単位:千円

	2016年上期 (単体)	2017年上期 (連結)	増減	前期比	2017年上期計画	対計画比
売上高	10,284,898	15,413,458	5,128,560	149.9%	12,532,096	123.0%
売上原価	5,750,037	8,440,416	2,690,379	146.8%	6,977,364	121.0%
売上総利益	4,534,860	6,973,041	2,438,181	153.8%	5,554,731	125.5%
(売上総利益率)	(44.1%)	(45.2%)	(1.1%)	—	(44.3%)	—
販売費及び一般管理費	4,085,312	5,770,595	1,685,283	141.3%	5,110,876	112.9%
営業利益	449,548	1,202,445	752,897	267.5%	443,855	270.9%
営業外収益	16,072	24,765	8,693	154.1%	11,116	222.8%
営業外費用	20,045	23,626	3,581	117.9%	22,940	103.0%
経常利益	445,575	1,203,585	758,010	270.1%	432,030	278.6%
特別損益	▲ 5,212	▲ 10,812	▲ 5,600	—	▲ 20,000	—
法人税等	203,422	509,405	305,983	250.4%	161,706	315.0%
当期純利益	236,940	683,367	446,427	288.4%	250,324	273.0%

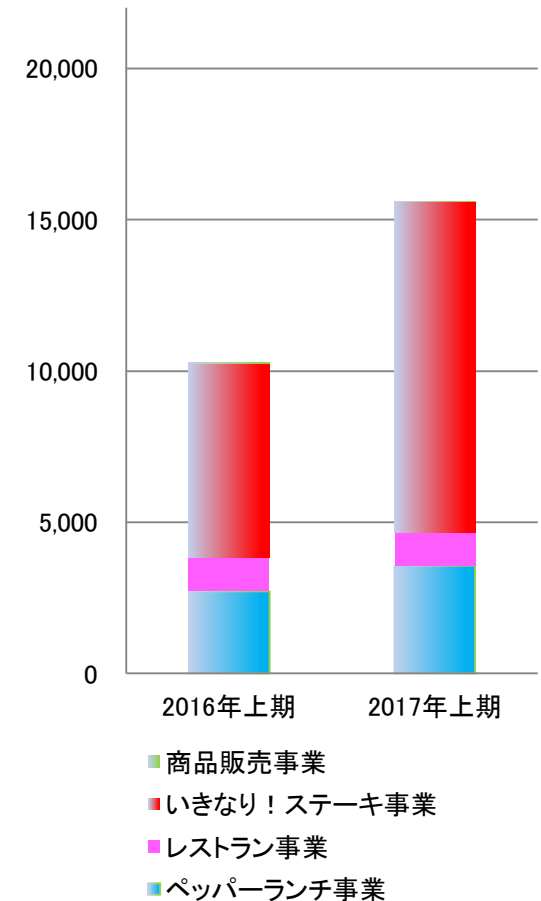
2017年上期 売上高

単位:千円

		2016年上期	2017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)	1,315,826	1,645,405	329,579 (125.0%)	110,939 (109.5%)
	フランチャイズ事業 (海外)	162,377	153,020	▲ 9,357 (94.2%)	-
	直営・ 委託合計	1,242,433	1,552,258	309,825 (124.9%)	85,016 (108.5%)
	小 計	2,720,637	3,550,684	830,047 (130.5%)	195,956 (109.0%)
レストラン 事業	フランチャイズ事業	119,250	125,311	6,061 (105.1%)	▲ 932 (99.2%)
	直営・ 委託合計	999,149	963,939	▲ 35,210 (96.5%)	21,768 (102.8%)
	小 計	1,118,400	1,089,251	▲ 29,149 (97.4%)	20,836 (102.3%)
いきなり! ステーキ 事業	フランチャイズ事業	1,241,078	2,372,884	1,131,806 (191.2%)	240,151 (125.2%)
	直営・ 委託合計	5,179,372	8,568,148	3,388,776 (165.4%)	559,334 (112.5%)
	小 計	6,420,451	10,941,033	4,520,582 (170.4%)	799,485 (114.7%)
商品販売事業		25,409	32,488	7,079 (127.9%)	-
合 計		10,284,898	15,413,458	5,128,560 (149.9%)	

セグメント別売上高(全事業)

百万円



※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。

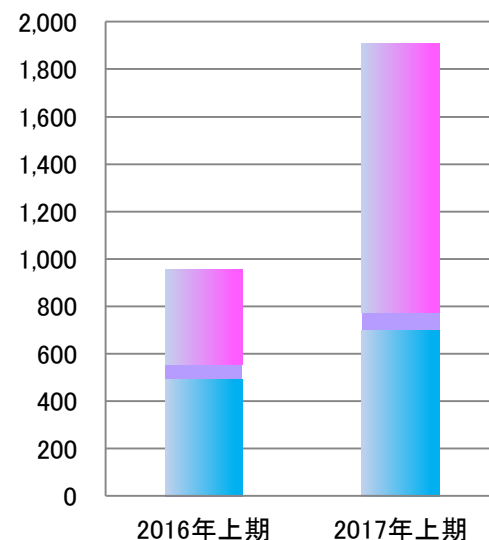
2017年上期 セグメント情報

単位:千円

		2016年上期	2017年上期	増減 (前期比)
ペッパーランチ 事業	売上高	2,720,637	3,550,684	830,047 (130.5%)
	営業利益	494,836	619,256	124,420 (125.1%)
レストラン 事業	売上高	1,118,400	1,089,251	▲ 29,149 (97.4%)
	営業利益	62,216	77,394	15,178 (124.4%)
いきなり! ステーキ事業	売上高	6,420,451	10,941,033	4,520,582 (170.4%)
	営業利益	400,545	1,198,414	797,869 (299.2%)
商品販売事業	売上高	25,409	32,488	7,079 (127.9%)
	営業利益	▲ 1,851	319	2,170 -
全社費用	売上高	-	-	- -
	営業利益	▲ 506,198	▲ 692,939	▲ 186,741 (-)
合 計	売上高	10,284,898	15,413,458	5,128,560 (149.9%)
	営業利益	449,548	1,202,445	752,897 (267.5%)

セグメント利益(営業利益)

百万円



- 商品販売事業
- いきなり! ステーキ事業
- レストラン事業
- ペッパーランチ事業

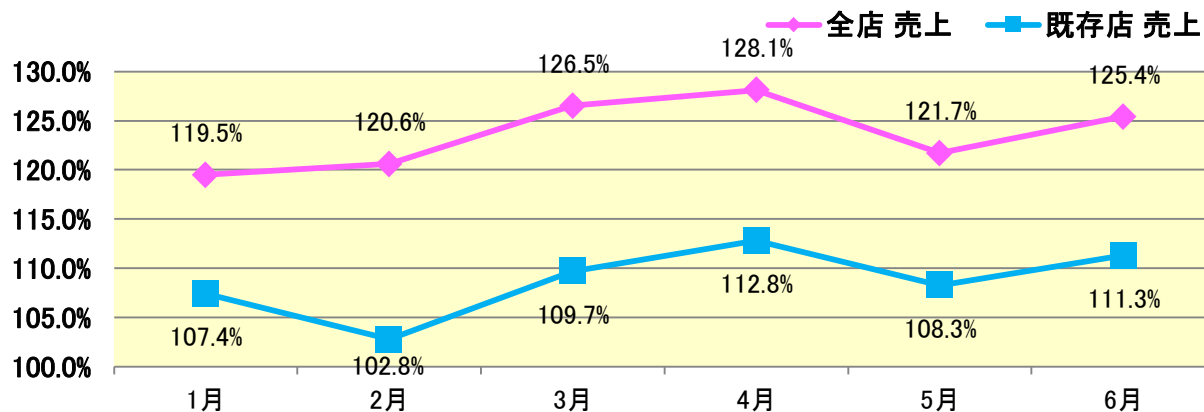
※全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない本社費用等の一般管理費であります。

月次売上高の推移

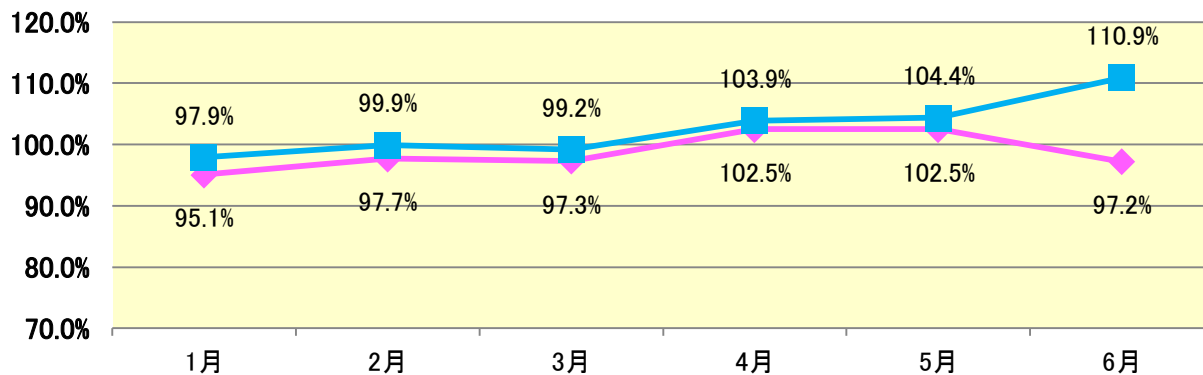
		1月	2月	3月	4月	5月	6月
ペッパーランチ 全店	売上	119.5%	120.6%	126.5%	128.1%	121.7%	125.4%
	お客数	116.2%	118.6%	123.4%	123.8%	116.8%	121.8%
	お客単価	102.8%	101.7%	102.6%	103.4%	104.2%	102.9%
ペッパーランチ 既存店	売上	107.4%	102.8%	109.7%	112.8%	108.3%	111.3%
	お客数	105.4%	101.6%	108.0%	110.3%	105.0%	109.0%
	お客単価	102.0%	101.2%	101.5%	102.3%	103.1%	102.1%
レストラン 全店	売上	95.1%	97.7%	97.3%	102.5%	102.5%	97.2%
	お客数	93.0%	94.8%	95.1%	101.4%	101.9%	93.8%
	お客単価	102.3%	103.1%	102.3%	101.1%	100.7%	103.6%
レストラン 既存店	売上	97.9%	99.9%	99.2%	103.9%	104.4%	110.9%
	お客数	94.8%	95.7%	95.6%	101.4%	102.2%	107.1%
	お客単価	103.4%	104.4%	103.7%	102.5%	102.2%	103.5%
いきなり！ ステーキ 全店	売上	178.6%	153.4%	147.9%	180.1%	177.9%	195.7%
	お客数	174.1%	152.1%	151.3%	182.9%	180.9%	195.1%
	お客単価	102.6%	100.9%	97.7%	98.5%	98.3%	100.3%
いきなり！ ステーキ 既存店	売上	118.6%	102.6%	97.1%	121.5%	127.6%	137.2%
	お客数	116.5%	101.9%	99.4%	124.2%	129.6%	137.2%
	お客単価	101.7%	100.7%	97.6%	97.8%	98.5%	99.9%

月次売上高の推移

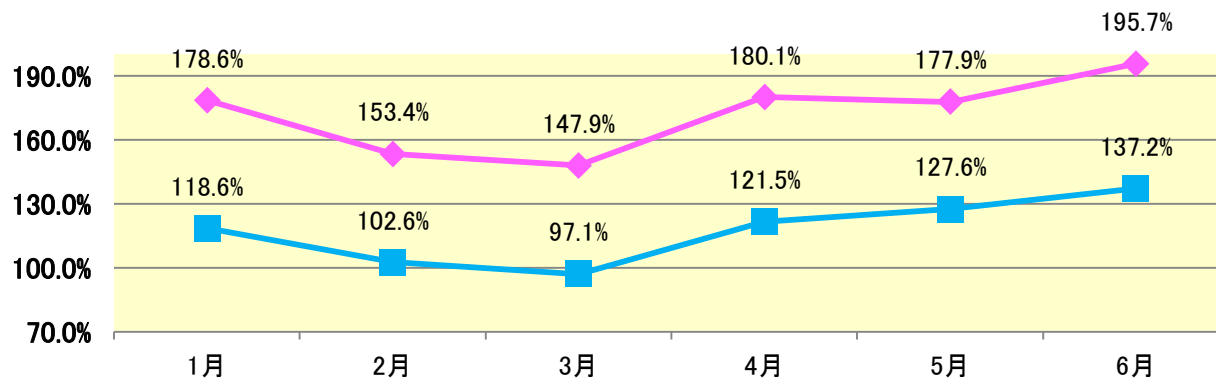
ペッパーランチ



レストラン



いきなり！ステーキ



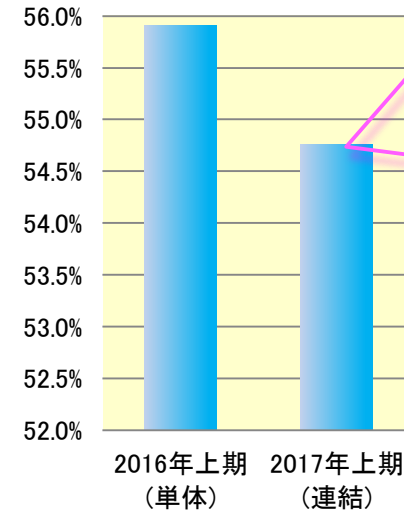
2017年上期 売上原価・全社費用

売上原価

単位：千円

	2016年上期 (単体)	2017年上期 (連結)	増減
売上原価 (原価率)	5,750,037 (55.9%)	8,440,416 (54.8%)	2,690,379 (▲1.1ポイント)

売上原価率前期比較



原価率
1.1ポイント
減少

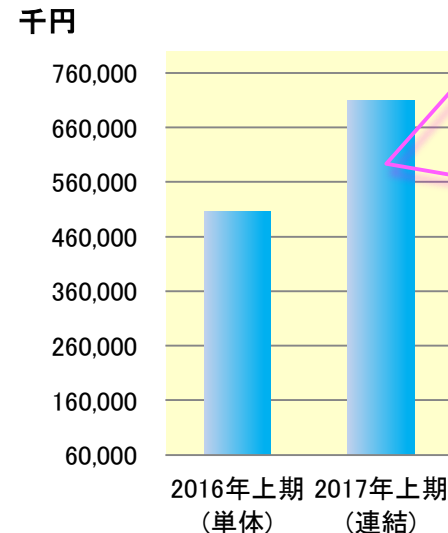
【主な要因】
いきなり！
ステーキ業態の
値上げ及び、
販売構成比の
変化等に伴う
減少

全社費用

単位：千円

	2016年上期 (単体)	2017年上期 (連結)	増減
全社費用	506,198	692,939	186,741

全社費用前期比較



【主な要因】

給与手当
+79,041千円

租税公課
+52,502千円

販売促進費
+23,676千円

株式報酬費用
+21,212千円

※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。

2017年上期 店舗の推移

	2016年12月末			増 加		減 少		2017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)	15	72	87	1	5	0	2	16	75	91
フランチャイズ店 (海外)	27	242	269	0	27	2	5	25	264	289
直営店	13	28	41	3	0	0	2	16	26	42
委託店	3	2	5	0	1	0	0	3	3	6
小 計	58	344	402	4	33	2	9	60	368	428
レストラン										
フランチャイズ店 (国内)	0	5	5	0	0	0	0	0	5	5
直営店	5	13	18	0	0	0	2	5	11	16
委託店	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1
小 計	6	18	24	0	0	0	2	6	16	22
いきなり!ステーキ										
フランチャイズ店 (国内)	15	12	27	2	3	0	0	17	15	32
直営店	59	17	76	4	5	13	0	51	22	73
委託店	12	0	12	13	0	0	0	25	0	25
小 計	86	29	115	19	8	13	0	92	37	130
合 計	150	391	541	23	41	15	11	158	421	580

ペッパーランチ フランチャイズ(海外)	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	計
2017年6月末	39	51 (+6)	7	44 (+7)	23 (+1)	59 (-1)	26 (+5)	10	4	9 (+1)	10	3	3 (+1)	1	289 (+20)

※()内は2017年度上期の純増減数です。

1. 2017年12月期上期の業績

2. 2017年12月期通期の見通し

3. 2017年12月期上期総括と2017年12月期下期展望

2017年通期計画の概要

単位：千円

	2016年 通期 実績	2017年 通期 計画	増減 (前期比)
売上高	22,333,065	33,485,319	11,152,254 (149.9%)
売上原価	12,349,957	18,516,879	6,166,922 (149.9%)
売上総利益	9,983,107	14,968,440	4,985,333 (149.9%)
(売上総利益率)	44.7%	44.7%	0.0
販売費及び 一般管理費	9,024,767	12,782,649	3,757,882 (141.6%)
営業利益	958,339	2,185,790	1,227,451 (228.1%)
営業外収益	41,921	36,113	▲ 5,808 (86.1%)
営業外費用	27,206	56,908	29,702 (209.2%)
経常利益	973,054	2,164,995	1,191,941 (222.5%)
特別損益	▲ 5,100	▲ 50,812	▲ 45,712 (一)
法人税等	394,980	867,880	472,900 (219.7%)
当期純利益	572,973	1,246,302	673,329 (217.5%)

2017年度下期出店計画

		路面店	ショッピング センター	合計
ペッパー ランチ	直営	0	0	0
	FC加盟店(国内)	4	1	5
	FC加盟店(海外)	0	29	29
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	20	12	32
	FC加盟店	3	3	6

2017年度下期退店計画

		路面店	ショッピング センター	合計
国内	直営	1	3	4
	FC加盟店	0	0	0

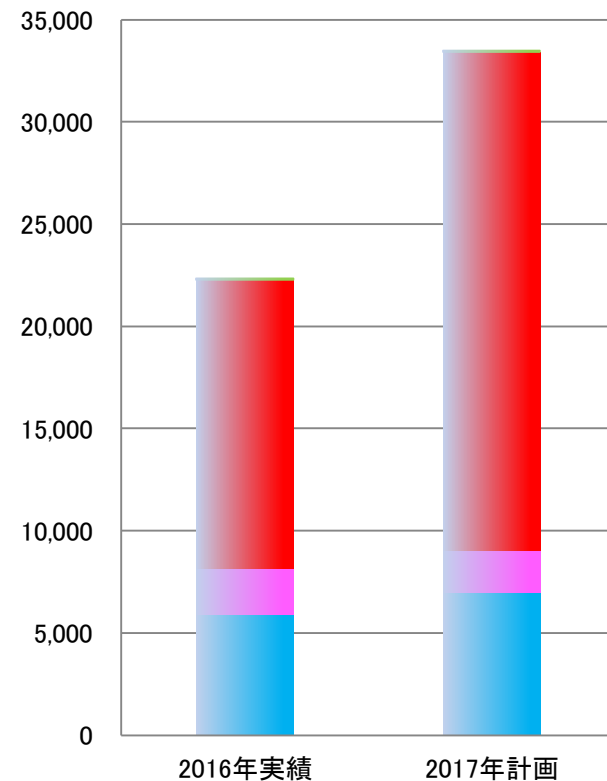
2017年通期計画 売上高

単位：千円

		2016年通期実績	2017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)	2,858,548	3,478,215	619,666 (121.7%)	247,748 (110.1%)
	フランチャイズ事業 (海外)	329,955	340,534	10,579 (103.2%)	-
	直営・ 委託合計	2,728,165	3,173,930	445,764 (116.3%)	127,506 (106.6%)
	小計	5,916,668	6,992,681	1,076,013 (118.2%)	375,255 (108.6%)
レストラン事業	フランチャイズ事業	261,023	243,715	▲ 17,308 (93.4%)	▲ 1,613 (99.3%)
	直営・ 委託合計	1,991,511	1,772,444	▲ 219,067 (89.0%)	22,676 (101.4%)
	小計	2,252,534	2,016,159	▲ 236,375 (89.5%)	21,063 (101.2%)
いきなり! ステーキ事業	フランチャイズ事業	2,745,870	5,250,402	2,504,531 (191.2%)	384,621 (121.1%)
	直営・ 委託合計	11,360,042	19,155,483	7,795,441 (168.6%)	1,307,601 (115.3%)
	小計	14,105,911	24,405,885	10,299,974 (173.0%)	1,692,223 (116.3%)
商品販売事業		57,950	70,593	12,643 (121.8%)	-
合計		22,333,065	33,485,319	11,152,253 (149.9%)	

セグメント別売上高(全事業)

百万円



商品販売事業

いきなり！ステーキ事業

レストラン事業

ペッパーランチ事業

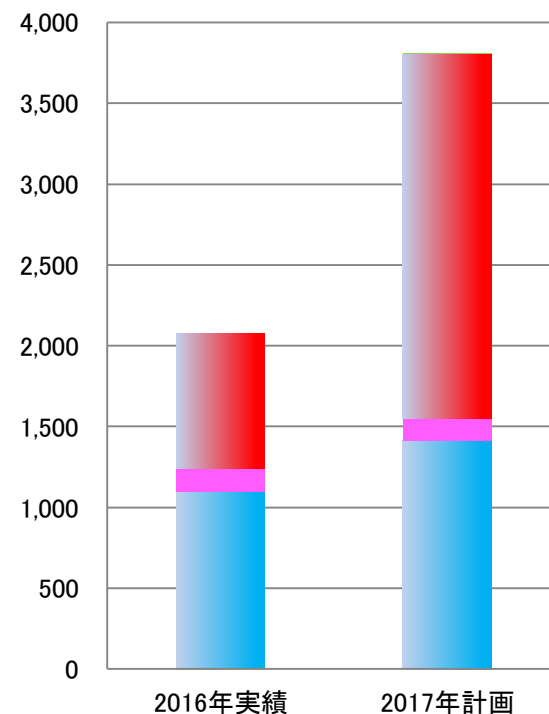
2017年通期 セグメント情報

単位:千円

		2016年通期 実績	2017年通期 計画	増減 (前期比)
ペッパーランチ 事業	売上高	5,916,668	6,992,681	1,076,013 (118.2%)
	営業利益	1,095,494	1,413,879	318,385 (129.1%)
レストラン 事業	売上高	2,252,534	2,016,159	▲ 236,375 (89.5%)
	営業利益	143,931	136,093	▲ 7,838 (94.6%)
いきなり! ステーキ事業	売上高	14,105,911	24,405,885	10,299,974 (173.0%)
	営業利益	838,086	2,255,631	1,417,545 (269.1%)
商品販売事業	売上高	57,950	70,593	12,643 (121.8%)
	営業利益	▲ 1,091	1,462	2,553 (-)
全社費用	売上高	-	-	- -
	営業利益	▲ 1,118,081	▲ 1,627,109	▲ 509,028 (-)
合 計	売上高	22,333,065	33,485,319	11,152,254 (149.9%)
	営業利益	958,339	2,179,957	1,221,618 (227.5%)

セグメント利益(営業利益)

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。

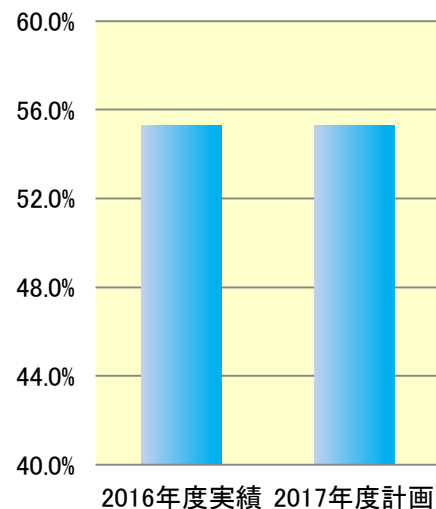
2017年通期 売上原価・全社費用

売上原価

	2016年実績	2017年計画	増減
売上原価 (原価率)	12,349,957 (55.3%)	18,516,879 (55.3%)	6,166,922 (▲ 0.0ポイント)

単位: 千円

売上原価率前期比較



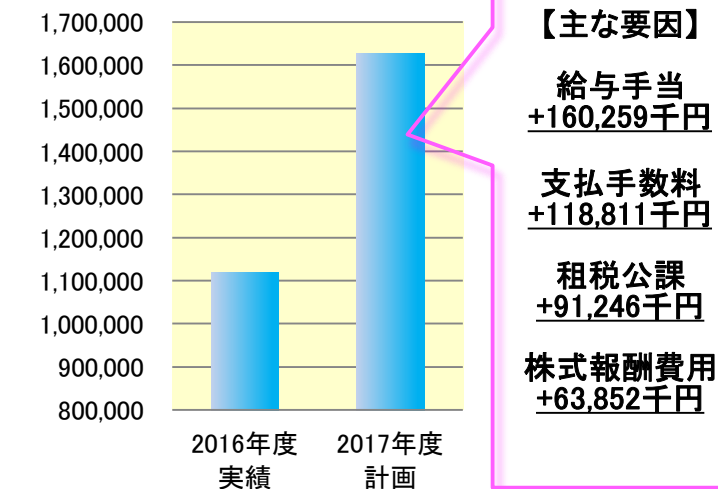
全社費用

	2016年実績	2017年計画	増減
全社費用	1,118,081	1,627,109	509,028

単位: 千円

※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。

全社費用前期比較



1. 2017年12月期上期の業績

2. 2017年12月期通期の見通し

3. 2017年12月期上期総括と2017年12月期下期展望



証券コード 3053

2017年12月期上期の振り返り

「時代を先取り、変化対応と基本の徹底」を基本方針のもと、年間60店舗出店の目標と既存店の売上高増大に全社一丸となり取り組む。

■ いきなり！ステーキ年間40店舗の出店計画

⇒ 上期14店の出店実績

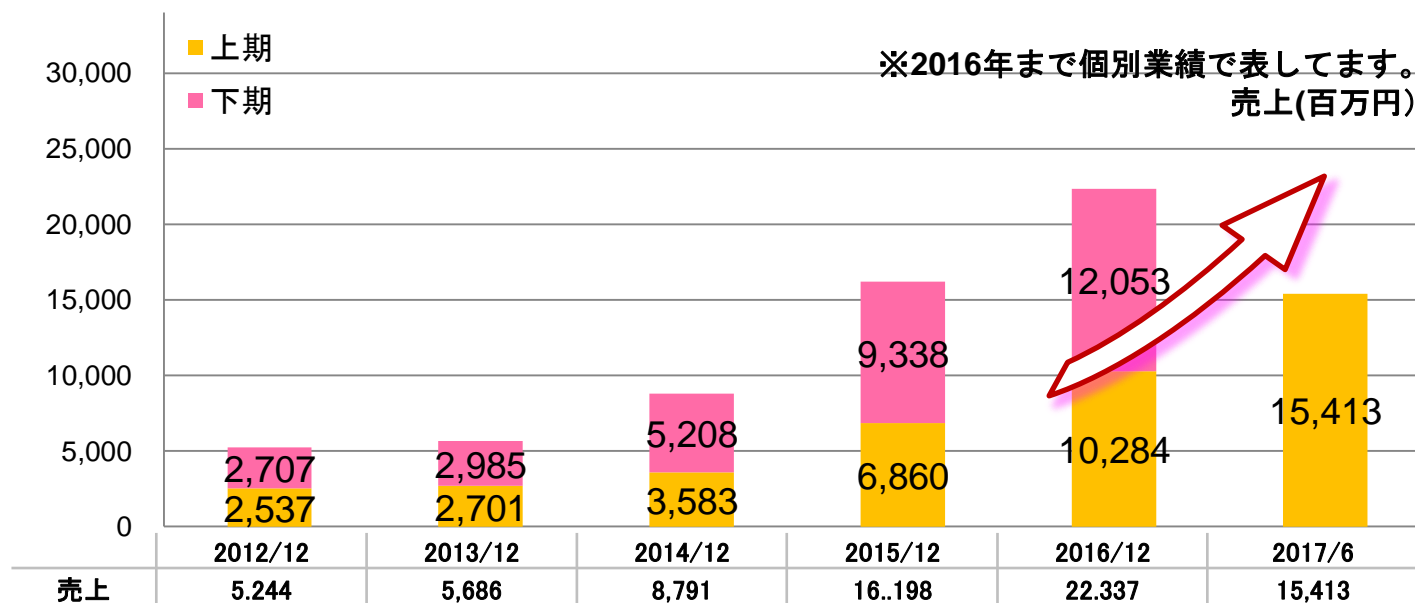
■ ペPPERランチ年間20店舗の出店計画

⇒ 上期9店の出店実績

2017年12月期上期のハイライト①

いきなりステーキ業態は4月から6月にかけて既存店昨対120%
 ペPPERランチ業態は平成24年11月から56カ月連続昨対100%越え達成

売上高	15,413百万円	(前期比 ー)
営業利益	1,202百万円	(前期比 ー)
経常利益	1,203百万円	(前期比 ー)
親会社株主に帰属 する四半期純利益	683百万円	(前期比 ー)



2017年12月期上期のハイライト②

5月1日付けより東京証券取引所第二部へ市場変更した

ペッパーランチ事業

- ペッパーランチ既存店好調 → 56ヵ月連続で既存店の昨年対比売上100%超えを達成する
- 宇宙戦艦ヤマト2202愛の戦士たちとのコラボ → キャンペーン対象商品「ワイルドコンビ」をご注文のお客様に抽選でグッズをプレゼント
- 楽天ポイントカード
ペッパーランチ新アプリ導入 → オリジナル楽天ポイントカードでお客様満足度の向上・新規お客様の獲得

レストラン事業

- レストラン売上回復 → 牛たん事業にワイルドステーキを導入し好調に売り上げが伸びている
- 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

2017年12月期上期のハイライト③

いきなり！ステーキ事業

- **いきなり！ステーキ多店舗化** → 八潮店・太田店・高崎店などの関東近辺のロードサイドへ出店・予想を上回り好調に推移・今後もロードサイドへの出店を加速する
- **ニューヨーク店好調** → ジャパン・ホスピタリティが話題となり注目されている
- **いきなりステーキアプリ機能開始** → 肉マイレージカードにカードレス機能を開始し、いきなりステーキアプリから肉マネー（プリペイド）のチャージが可能となる
- **肉マイレージカードの活用** → 肉マイレージカードの発行枚数が100万枚を突破・毎月29の日の特典としてチャージ5倍を実施
- **パーク24株式会社とのコラボ** → 「肉マイレージ」プリペイドカード「肉マネー」のギフトコードを開発し、パーク24株式会社運営のショッピングサイト「タイムズカーライフ」にてスクラッチカードを販売する

2017年12月期上期のハイライト④

商品販売事業

◆ネット商品のラインナップの拡充

具体的な施策

他企業とのコラボ企画



3月にニッスイ様とのコラボ商品としていきなり！ステーキ監修「ビーフガーリックピラフ」を発売し予想を上回る好調ぶりで即完売となる

ネット商品の拡大



ヒレスステーキ・ワイルドハンバーグ・骨付きリブ（トマホーク）など商品の種類を増やし売上拡大につなげる

2017年12月期の下期施策①

◆ 「時代を先取り、変化対応と基本の徹底」のために

◆ 引き続き組織体制強化

- ステークアカデミーの充実（人材育成）
- 社長誕生システムの充実（社員から経営者へ）
- 社長道場・研修センター店（理念と技術）
- モラルを正し、コンプライアンスの徹底

◆ 日本で一番働きたい外食企業を目指す

- 資質を見極め適材適所の人材配置
- 昇給、昇格の機会

2017年12月期の下期施策②

ペッパーランチ事業

◆更なる躍進、手堅い経営

具体的な施策

出店通期20店舗



全国の繁華街立地への出店やショッピングセンター内への出店を強化する

既存店の見直し



老朽化した店舗のリニューアルを進める

楽天とのコラボ



ペッパーランチ全店でキャンペーンを行い、対象商品ご注文の方に楽天ポイント5倍進呈などの企画を行う

2017年12月期の下期施策③

レストラン事業

◆ 時代の先取り・変化対応・基本の徹底

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、バランスの取れた組織構築を図る

業態変更



収益性向上の為、いきなり！ステーキへの業態変更

2017年12月期の下期施策④

いきなり！ステーキ事業

◆将来の500店出店に向けて、新立地開発、郊外の幹線立地開発

具体的な施策

出店通期40店舗

全国の主要幹線道路のロードサイドへの出店を加速さらに第5・第6・第7立地への出店

TBSテレビ・タイアップ企画

「TBSデリシャカス2017」赤坂サカスへの3年連続の出店・ジョジョの奇妙な冒険とのコラボ商品&キャンペーン実施

肉マイレージカードの活用

競争意識・優越感・お得感を活かした販売促進・他企業とのコラボ企画を行う 発行枚数:2,216,479枚
メルマガ会員登録数:570,602件 (6月末現在)

2017年12月期の下期施策⑤

いきなり！ステーキ事業

具体的な施策

社長道場の活性化



研修センターを通じ店舗での調理技術・接客レベルの向上に努める

社長誕生システム



更なる社長誕生システムによる営業店の増強に取り組む

2017年12月期の下期施策⑥

商品販売事業

いきなり！ステーキ
商品導入

ネットショップ
強化



企業コラボ
商品開発

卸売販売
強化

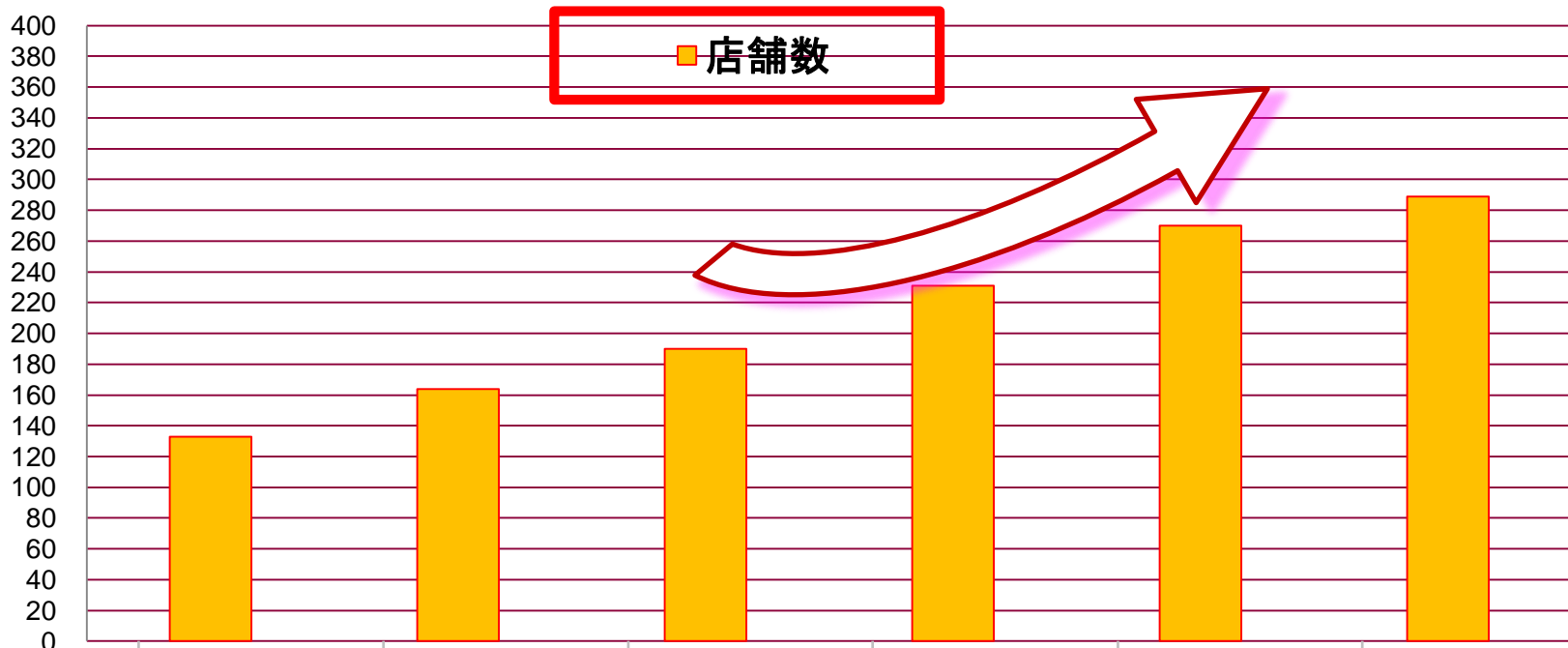
2017年12月期の下期施策⑦

海外事業

ペッパーランチの海外出店上期で289店舗を達成、通期327店を目指す！

進出国/エリアの拡大も含め、グローバルな事業展開を進める。

◆ 海外店舗数の推移



店舗数

2012/12

2013/12

2014/12

2015/12

2016/12

2017/6

133

164

190

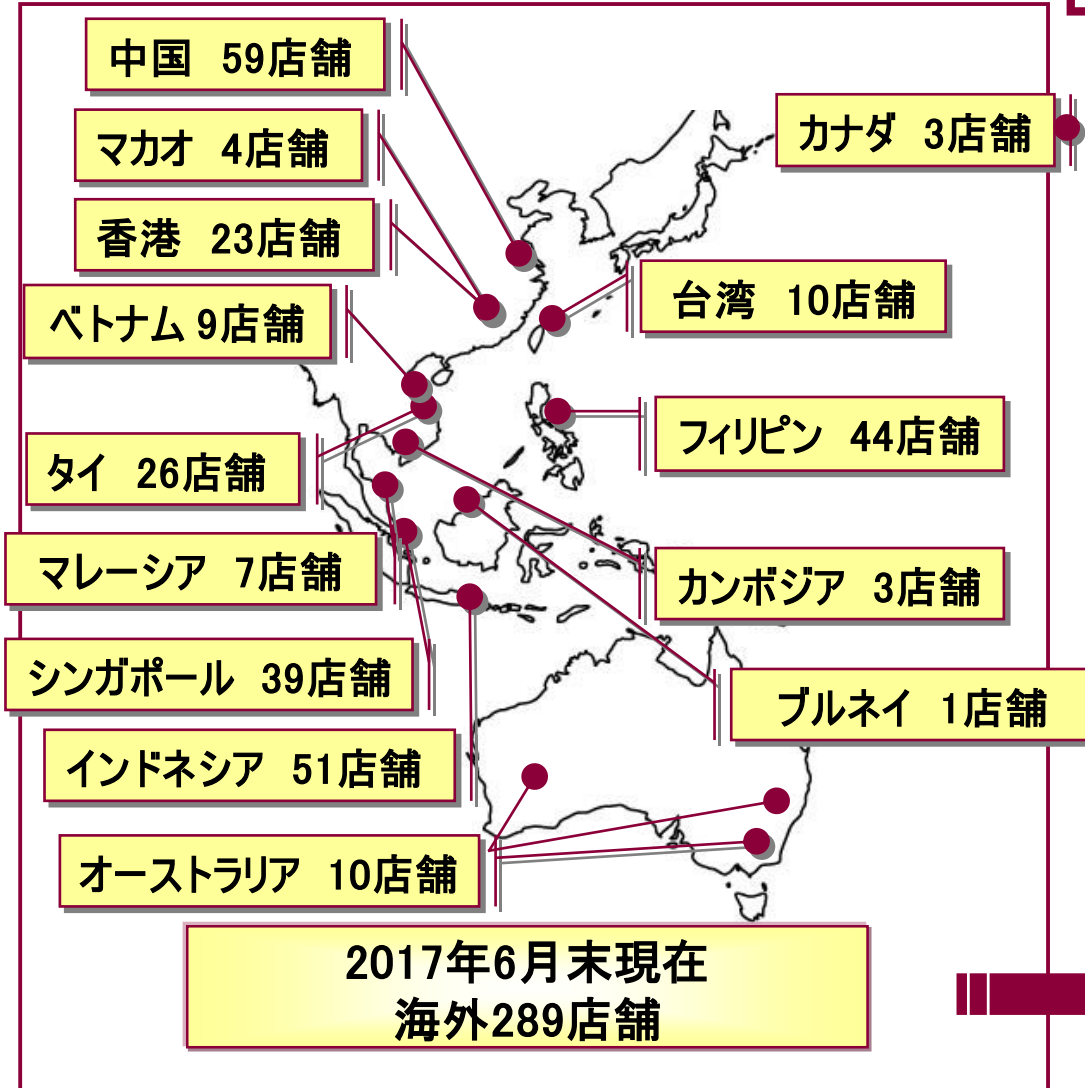
231

270

289

海外店舗の展開

■ 海外店舗の状況



海外14地域に進出



2017年通期計画
海外327店

Kuni's Corporation

具体的な施策

米国多店舗化



米国（ニューヨーク）年内さらに
5店舗の出店を目指す



時代を先取り、変化対応と 基本の徹底



御清聴ありがとうございます