



2021年5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 邦夫  
(コード番号:3053 東証第一部)  
問い合わせ先 常務取締役 総務本部長 猿山 博人  
電 話 番 号 0 3 ( 3 8 2 9 ) 3 2 1 0

### 中期経営計画の進捗に関するお知らせ

当社は、2021年2月12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 2021年12月期1Q説明

2021年5月14日

市場：東証一部

証券コード：3053

URL：<https://www.pepper-fs.co.jp/>

# 中期経営計画の進捗 21/1Qの予実差異／全社

- 1Qの営業利益は修正計画比258百万円のプラスで着地。

## 21/1Qの全社予実対比

単位：百万円

	実績				計画				予実差異			
	21/1	21/2	21/3	1Q	21/1	21/2	21/3	1Q	21/1	21/2	21/3	1Q
売上高	1,680	1,532	1,745	4,957	1,692	1,507	1,648	4,846	▲12	25	98	111
売上原価	945	832	875	2,652	986	877	950	2,814	▲41	▲46	▲75	▲162
売上総利益	735	700	870	2,305	706	629	698	2,032	29	71	173	272
売上総利益率	43.7%	45.7%	49.9%	46.5%	41.7%	41.8%	42.4%	41.9%	2.0%	3.9%	7.5%	4.6%
販売費及び一般管理費	934	887	969	2,790	948	889	939	2,776	▲14	▲2	30	14
営業利益	▲200	▲187	▲99	▲485	▲242	▲260	▲241	▲743	43	73	142	258
営業外収益	2	1	23	26	4	4	4	11	▲2	▲3	20	15
営業外費用	4	4	7	16	8	8	8	25	▲4	▲4	▲1	▲9
経常利益	▲202	▲191	▲83	▲475	▲247	▲265	▲246	▲757	45	74	163	282
特別利益	0	1	90	92	-	-	-	-	0	1	90	92
特別損失	-	0	▲0	0	-	-	-	-	-	0	▲0	0
税引前当期純利益	▲201	▲190	8	▲383	▲247	▲265	▲246	▲757	46	74	254	374
法人税等	9	9	6	24	11	11	11	32	▲1	▲2	▲5	▲8
当期純利益	▲211	▲199	2	▲408	▲258	▲275	▲257	▲790	47	76	259	382
EBITDA	▲148	▲132	▲48	▲328	▲186	▲204	▲185	▲574	38	72	136	246

# 中期経営計画の進捗 21/1Qの予実差異／セグメント別





## 21/1Qのセグメント別予実差異

単位：百万円

勘定科目	実績	修正計画	予実差異
<b>いきなり！ステーキ</b>			
総売上高	4,573	4,516	56
営業利益	23	▲288	311
<b>レストラン</b>			
売上高	261	237	25
営業利益	▲32	▲32	1
<b>本社・その他</b>			
売上高	123	93	30
営業利益	▲477	▲423	▲53
<b>合計</b>			
売上高	4,957	4,846	111
営業利益	▲485	▲743	258

- いきなり！ステーキ事業において緊急事態宣言・まん延防止等重点措置を受けながらも、売上高は修正計画を上回る水準で推移し、メニュー変更による原価率の改善と合わせて営業利益では311百万円の上振れを達成。

# 取り組み施策の進捗状況\_いきなり！ステーキ

	施策	取組状況	参照頁
1. 不採算店舗の撤退	 <p>不採算店舗を撤退し、いきなり！ステーキ事業全体の収益力を高めます。</p>	<p>114店舗のなかで88店舗について撤退完了またはスケジュール確定済。 18店舗の撤退を追加で実施。</p>	P.4
2. 商品戦略の原点回帰	 <p>主力メニューへの絞り込みを実施し、店舗オペレーションを安定化させ、高品質な商品の提供に努めます。</p>	<p>いきなり！らしさを楽しんでいただくためにオーダーカットメニューの値下げを一部店舗にて試験導入。</p>	P.5
3. 立地別特性の分析	 <p>今後、地域や立地に合わせた商品展開を検討すべく、店舗立地ごとの特性の把握・分析を進めます。</p>	<p>各種販売促進施策（新メニュー）について様々な立地で検証し、施策の検証を実施。</p>	P.6
4. アフターコロナ・ウィズコロナを見据えた形態	 <p>事前決済にも対応でき、待ち時間なく食事・テイクアウトできる体制を検討します。</p>	<p>4月より20店舗にてモバイルオーダーを試験導入。</p>	P.8

# 取り組み施策の進捗状況\_いきなり！ステーキ

## 1.不採算店舗の撤退

	確定済	未確定	小計
北海道・東北	12	3	15
関東	42	13	55
中部	15	4	19
近畿	10	4	14
四国	2	0	2
中国	2	1	3
九州	5	1	6
合計	88	26	114

# 取り組み施策の進捗状況\_いきなり！ステーキ

## 2.商品戦略の原点回帰(オーダーカットメニューの値下げ)

- ご好評いただいた第一弾・第二弾に引き続き、第三弾として21店舗にてオーダーカットメニューの値下げを追加で試験導入中。

**期間限定 5/1~5/31 オーダーカットメニュー**

※セットメニュー・お飲み物等は別途サイド・ドリンクメニューよりお選びください

※全品税込表示 ※マイクアウトの場合、税率3%となりますので別価格です。

**リブロースステーキ** (オーダーカットは300円以上で)

期間限定価格 1グラム当たり **6.16**円

通常価格 1グラム当たり **7.59**円

例えは300gの場合 通常 2,277円が **429**円に **もお得!**

例えは300gの場合 通常 1,848円に **もお得!**

**サーロインステーキ** (オーダーカットは300円以上で)

期間限定価格 1グラム当たり **6.60**円

通常価格 1グラム当たり **8.25**円

例えは300gの場合 通常 2,475円が **495**円に **もお得!**

例えは300gの場合 通常 1,980円に **もお得!**

**ヒレステーキ** (オーダーカットは200円以上で)

期間限定価格 1グラム当たり **8.47**円

通常価格 1グラム当たり **9.90**円

例えは200gの場合 通常 1,980円が **286**円に **もお得!**

いきなりステーキ

50% +

イオン釧路店(北海道)、岩手北上店(岩手)、八潮ロード店(埼玉)、イオンモール北戸田店(埼玉)、セブンパークアリオ柏店(千葉)、穴川東インター店(千葉)、浅草橋駅前店(東京)、錦糸町店(東京)、高田馬場店(東京)、目黒上大崎店(東京)、町田店(東京)、大森ララ店(東京)、勝どき店(東京)、小田急マルシェ大和店(神奈川)、浜松湖東町店(静岡)、豊田四郷店(愛知)、イオンモール大和郡山店(奈良)、あべのルシアス店(大阪)、カリーノ江坂店(大阪)、イオンモール伊丹店(兵庫)、出雲斐川町店(島根)

# 取り組み施策の進捗状況\_いきなり！ステーキ

## 3.立地別特性の分析

### 立地別直営店売上高の進捗状況(修正計画対比)

	1月	2月	3月	1Q合計
ビルイン	102.0%	106.7%	115.1%	107.6%
SC	102.6%	105.3%	114.0%	107.3%
ロード サイド	106.9%	108.7%	112.5%	109.4%
いきなり！ ステーキ 合計	103.2%	106.6%	114.1%	107.9%



# 取り組み施策の進捗状況\_いきなり！ステーキ

## 3. 立地別特性の分析

- 新メニューを一部店舗にて試験導入し、今後の展開を検討。



季節メニューとして今冬に  
改めて投入を検討



全店展開は見送り

# 取り組み施策の進捗状況\_いきなり！ステーキ

## 4.アフターコロナ・ウィズコロナを見据えた形態

- 4/20より20店舗にてモバイルオーダーを試験導入。

**STEP1**



お近くの店舗を選び  
お受取り時間を入力します。

**STEP2**



オーダー画面から注文する  
商品を選びます。

**STEP3**



商品選択が終わったら  
支払情報を入力し、  
『会員で注文する』もしくは  
『非会員で注文する』のボタンから  
お会計をします。

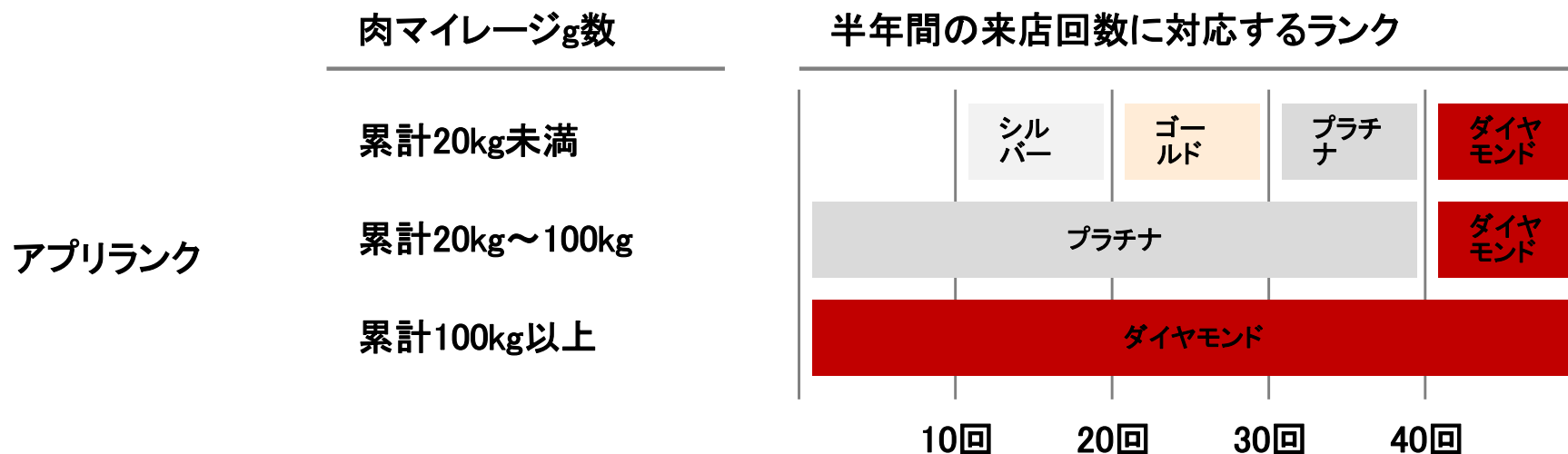
※この画面で行う会員登録は「お持ち帰り注文専用」の会員登録です。  
向マイレージ会員登録とは異なります。

**STEP4**



ご指定の時間にお店でお受取り！

# 取り組み施策の進捗状況\_いきなり！ステーキ 肉マイレージシステムの改定(今後実施予定)



※1年間ご利用がない場合はランクが失効します。



※タダ肉クーポンについてはこれまで通り10回のご来店で1枚クーポンを差し上げます。  
※変更の詳細は今後アプリ等にてご案内いたします。

# 取り組み施策の進捗状況 ワラント入金の状況

	行使された新株予約権数（株）	調達金額（百万円）
8月	515,300	202
9月	1,451,400	504
10月	1,706,400	488
11月	1,575,000	382
12月	1,810,300	484
1月	1,404,300	320
2月	2,027,200	514
3月	2,203,500	589
合計	12,693,400	3,483

## 商品販売事業

取組	取組内容	取組の状況
<p>新商品開発 販売強化</p>	<p>日本初のレンジでステーキ！を販売。 年間に新商品を10アイテム導入。</p>	<p>レンジでステーキ！のセット商品の販売を今後実施予定。 ひと口カット煮込みハンバーグ等3品目を開発、今後発売予定。</p>
<p>卸販売の強化</p>	<p>飲食店・量販店への売り込みを図る。</p>	<p>とんかつソース等の売上は堅調に推移。 ワイルドハンバーグ弁当を大手SCにて1月より継続販売中。</p>
<p>ネットショップの強化</p>	<p>楽天市場、Amazon、Yahoo!、au Wowma!、PFSオンラインショップ販売を継続、売上拡大に努める。</p>	<p>セール販売時の売上拡大のためにセット商品を企画中。</p>

第1四半期は新型コロナウイルス感染者数の増加、二回目・三回目の緊急事態宣言とまん延防止等重点措置の影響を受ける中、修正中期経営計画の達成に向けて店舗撤退作業の継続、メニューの原点回帰、アフターコロナ・ウィズコロナを見据えた提供形態の検討、及びワラントによる資本増強を実施してまいりました。

第1四半期は新型コロナウイルスの影響を受けながらも、売上高・営業利益ともに2月にお示しした修正計画を上回る事ができました。

しかしながら、緊急事態宣言の延長・範囲拡大の影響を受け、依然として店舗の売上については予断を許さない状態が続いております。

安心してお客様に召し上がっていただけるよう衛生面の対策・新たな提供形態の導入検討を引き続き実行しつつ、コスト削減の努力を継続させ、より一層お客様に喜ばれるお店作りを実現できるよう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