



2022年8月12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及び見直しに関するお知らせ

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及び見直し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2四半期決算説明

2022年8月12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

22/2Qの予実差異／全社

- 第2四半期の経常利益は計画対比107百万円のマイナス、当期純利益は計画対比1,094百万円のマイナスで着地

22/2Qの全社予実差異

単位：百万円

勘定科目	実績				22/2Q	計画				22/2Q	予実差異 22/2Q
	22/4	22/5	22/6	※22/6 (振替前)		22/4	22/5	22/6	※22/6 (振替前)		
売上高	1,492	1,504	673	1,433	3,670	1,772	1,870	797	1,690	4,439	▲769
売上原価	762	745	159	727	1,666	900	949	168	845	2,017	▲351
売上総利益	731	759	514	707	2,004	872	921	629	846	2,422	▲418
売上総利益率	49.0%	50.5%	76.3%	49.3%	54.6%	49.2%	49.3%	78.9%	50.0%	54.6%	0.0%
販売費及び一般管理費	898	859	648	843	2,405	882	861	637	854	2,380	25
営業利益	▲167	▲99	▲135	▲137	▲401	▲10	61	▲8	▲8	42	▲443
営業外収益	64	189	490	490	744	1	1	351	351	352	392
営業外費用	1	2	60	60	64	2	2	4	4	8	56
経常利益	▲104	88	295	293	279	▲12	59	339	339	386	▲107
特別利益	105	3	23	23	131	-	-	-	-	-	131
特別損失	2	0	1,166	1,166	1,168	-	-	-	-	-	1,168
税引前当期純利益	▲2	90	▲848	▲849	▲759	▲12	59	339	339	386	▲1,145
法人税等	6	7	30	30	43	11	20	63	63	93	▲50
当期純利益	▲8	84	▲877	▲879	▲802	▲23	39	276	276	293	▲1,094

※22/6(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 22/2Qの予実差異／セグメント別

22/2Qのセグメント別予実差異

単位：百万円

勘定科目	実績	計画	予実差異
	22/2Q	22/2Q	22/2Q
いきなり！ステーキ事業			
売上高	3,353	4,024	▲672
営業利益	55	463	▲409
レストラン事業			
売上高	254	342	▲88
営業利益	▲29	22	▲51
本社・その他			
売上高	63	73	▲10
営業利益	▲427	▲443	17
合計			
売上高	3,670	4,439	▲769
営業利益	▲401	42	▲443

- まん延防止等重点措置は解除されたものの、お客様数の戻りが鈍く、売上高は計画対比で下振れる結果となった。

	施策	取組状況	参照頁	
1.	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、全店舗にて展開中。	P.4
2.	原点回帰 →	いきなり！ステーキの原点に関する施策に取り組み、ブランドの再構築及び利益改善を狙う。	オーダーカットフェアを一部店舗で展開中。	P.5
3.	店舗リニューアル →	新たな事業展開を見据えて、新規業態の開発を実施。	かつき亭をリニューアルオープン。	P.6
4.	SNS等、メディアキャンペーン強化 →	公式アカウントでの施策によるフォロワー数増。情報拡散力の強化。	メディア発信に合わせた販売促進・他社とのタイアップを実施。Tiktokの運用開始。	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。	再生可能エネルギー100%電力を21店舗にて随時導入。	P.8
6.	他業態とのコラボレーション →	シナジー効果を見込むことができる業態とコラボレーションを行うことで新規お客様獲得を狙う。	ゴールドジムと連携した優待キャンペーンを実施。	P.9

取り組み施策の進捗状況

1. 平日ランチの導入

- テスト販売を経て、立地別の顧客層に合わせたメニューを作成し、2022年4月20日（水）より全店舗にて展開

【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	1,445円	1,809円	2,354円
No.2	ランチ ワイルドハンバーグ	900円	990円	1,172円	-
No.3	ランチ ワイルドコンボ	1,081円	1,354円	1,809円	2,354円
No.4	ランチ ヤングカツステーキ	990円	1,354円	-	-
No.5	ランチ グリルチキンステーキ	900円	1,263円	-	-
No.6	ランチ ヒレステーキ	1,809円	2,254円	-	-

いさなり STEAK

【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	1,445円	1,809円	2,354円
No.2	ランチ ワイルドハンバーグ	900円	990円	1,172円	-
No.3	ランチ ワイルドコンボ	1,081円	1,354円	1,809円	2,354円
No.4	ランチ トロリアステーキ	1,527円	1,890円	-	-
No.5	ランチ ミドルリアステーキ	1,418円	1,754円	-	-
No.6	ランチ ヒレステーキ	1,809円	2,254円	-	-

いさなり STEAK

取り組み施策の進捗状況

2.原点回帰

- いきなり！ステーキの原点であるオーダーカットをより一層味わっていただくために原点回帰フェアを実施

大幅値引きの1ヶ月！オーダーカットで厚切り！たっぷり！召し上がれ！

いきなりステーキ **オーダーカット** **厚切りにこだわります！**

原点回帰フェア

<p>マイリブステーキ</p> <p>通常価格 7,900円 (税込8,690円)</p> <p>1グラム 6.99円 300g以上 でカットします (税込み7.69円)</p> <p>（厚さ：300gの厚さ） 通常価格 2,370円 → 2,097円 300円お得! 税込2,697円</p>	<p>ミドルリブステーキ</p> <p>通常価格 7,440円 (税込8,184円)</p> <p>1グラム 6.52円 200g以上 でカットします (税込み7.18円)</p> <p>（厚さ：300gの厚さ） 通常価格 1,487円 → 1,304円 200円お得! 税込1,564円</p>
<p>トップリブとミドルリブ は厚さを保持するため、 半分にカットして提供します！</p> <p>トップリブステーキ</p> <p>通常価格 8,100円 (税込8,910円)</p> <p>1グラム 7.71円 200g以上 でカットします (税込み8.49円)</p> <p>（厚さ：300gの厚さ） 通常価格 1,725円 → 1,512円 200円お得! 税込1,875円</p>	<p>ヒレステーキ</p> <p>通常価格 10,000円 (税込11,000円)</p> <p>1グラム 9.09円 200g以上 でカットします (税込み10.00円)</p> <p>（厚さ：300gの厚さ） 通常価格 3,000円 → 2,727円 300円お得! 税込3,300円</p>
<p>サーロインステーキ</p> <p>通常価格 8,500円 (税込9,350円)</p> <p>1グラム 7.59円 200g以上 でカットします (税込み8.35円)</p> <p>（厚さ：300gの厚さ） 通常価格 2,550円 → 2,277円 300円お得! 税込2,805円</p>	<p>ワイルドステーキ</p> <p>150g 950円 200g 1,280円 300g 1,640円 400g 2,200円</p>

ワイルドステーキ **ワイルドハンバーグ** **ワイルドコンボ** **パンクカットステーキ**

※実施期間 6月1日～30日

いきなりステーキ **の原点は「厚切りの」**

“オーダーカット”

グラム単価税込み
400g以上は1円引きです！
例えば400gだと
400円お得!

重量級特典!

※実施期間 7月1日～8月31日

対象商品 マイリブステーキ、トップリブステーキ、
ミドルリブステーキ、サーロインステーキ、
ヒレステーキ

対象店舗数 6月1日～30日 15店舗
7月1日～ 56店舗
7月5日～ 58店舗(累計)

取り組み施策の進捗状況

3.店舗リニューアル

■ 2022年4月11日（月）にリニューアルオープン

東京向島 昭和45年創業 **お待ちしております！オープンします！**
こだわりとんかつ
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

開催期間 **2日間限定**
4月11日(月)
12日(火)

掲載商品

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
こだわりとんかつ
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
 アリはこちら ↓
 QRコード

※4/11以降、テイクアウト承ります。お電話でご予約
 いただきます。ご来店のお時間にご用意いたします。

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



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

■ キャンペーン情報などを随時投稿

Twitter



Tiktok



- ・ 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

- ・ 新たな情報発信コンテンツとして運用開始
- ・ 若年層への訴求と新規顧客の創造・来店誘致を狙う

取り組み施策の進捗状況

5.SDGsへの取り組み

- 持続可能な経営を目指し、再生可能エネルギーの導入を始め、今後も様々な取り組みを実施予定

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

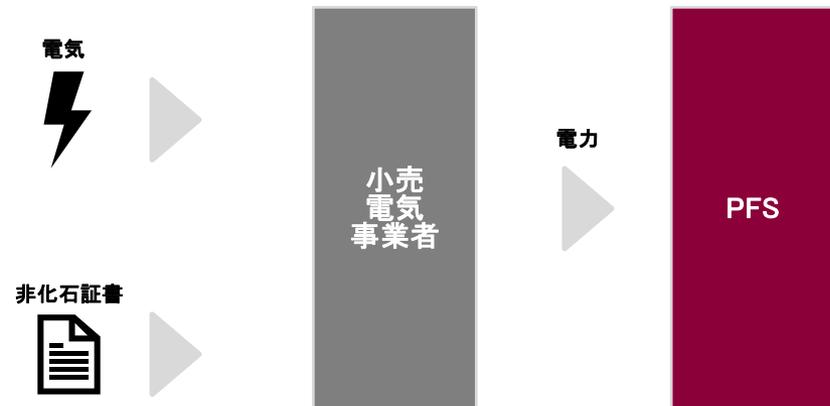


電力会社切り替え

- 株式会社リミックスポイントが提供するCO2排出量低減メニューである実質再生可能エネルギー100%電力(CO2排出量ゼロ)を脱炭素社会の実現に向けて【いきなり！ステーキ】の21店舗において、導入を随時開始

(対象店舗)

- ①仙台店 ②仙台吉成店 ③秋田東通店 ④岩手北上店
- ⑤近江八幡店 ⑥金沢福久店 ⑦福島天神店
- ⑧福岡東比恵店 ⑨ナフコ宗像店 ⑩ナフコ苅田店
- ⑪宇城店 ⑫小倉南店 ⑬太宰府店 ⑭出雲斐川町店
- ⑮東広島店 ⑯愛知蒲郡店 ⑰豊田四郷店 ⑱桶狭間店
- ⑲袋井店 ⑳名古屋大須店 ㉑静岡中島店



取り組み施策の進捗状況

6.他業態とのコラボレーション

■ 新たなお客様の獲得を狙い、他業態とのコラボレーションを実施



東京都内ゴールドジム提携 ご優待サービスのご案内

期間 2022年6月1日～11月30日


×


東京都内のいきなり！ステーキでお会計時に
ゴールドジムのメンバーズカードご提示ください。



お会計総額より

5% OFF

いきなり！ステーキ対象店舗（東京都内）

六本木 / 赤坂通り / 錦糸町 / 渋谷センター街 / 池袋西口 / 浅草雷門 / 東京八重洲地下街 / 八王子
目黒上大崎 / 三軒茶屋 / 門前仲町 / あげほのぼし / 亀有 / 町田 / 王子 / 三田 / 駒込 / 大塚 / 北千住
立川北口 / 五反田 / 大森3丁目 / 勝どき / アリオ亀有 / イオンモールむさし村山 / アリオ錦糸町 / 三鷹東八道路
イトーヨーカドー大井町 / ティア大森 / 下北沢 / イオンモール東久留米 / 調布 / 蒲田 / 吉祥寺 / 亀戸駅前 / 大山
新橋日比谷口 / 学芸大学 / 小川町 / 保谷駅前 / 高円寺南口 / 高田馬場 / 大久保 / 新宿2丁目
PL'it UENO3153 / 浅草橋駅前 / 有楽町 / 末広町 / 東中野 / 池袋東口 / 府中駅前 / 練馬春日町

ゴールドジム提携ご優待サービス

- 6月1日(水)からゴールドジムと連携した優待サービスを開始
- 東京都内のゴールドジム会員のお客様を対象に、いきなり！ステーキ対象店舗でお食事して頂くと、お会計から5%を割り引き

○タイアップ期間

2022年6月1日(水)～2022年11月30日(水)

○利用可能店舗

東京都内のいきなり！ステーキ各店舗

○ご利用方法

会計時にゴールドジムメンバーカード提示

	施策	取組状況	参照頁
1. 新生活様式対応	➡ 新生活様式下に対応すべく、利用できるデリバリー業者の拡充や外販の強化を行う。	Woltの導入とQoo10への公式ショップオープンが決定。	P.11-12
2. 各種キャンペーンの実施	➡ お客様への認知向上・来店誘導を目的とする。	ワイルドステーキ・生ビール等アルコールのフェアを実施。	P.13-14
3. 新サービスの開始	➡ 定額料金を受領することにより、一定期間のサービスを提供する。	定期券キャンペーンを実施。	P.15

今後の展開

1-1. 新生活様式対応

- デリバリーの新プラットフォームとして「Wolt」を導入

Uber
Eats

出前館

menu

fineDine

+

Wolt



Woltはフィンランド・ヘルシンキで2014年に創業したテクノロジー企業です。「おもてなしの顧客体験」を軸に、業界高水準の配達効率、サポートチームによる迅速なチャットサポートと温かみのあるおもてなし、地元で愛される名店の多さを重視し、さらに適正テストに合格した質の高い配達パートナーが安心できるサービスを提供しています。

今後の展開

1-2. 新生活様式対応

- インターネット総合ショッピングモール「Qoo10」に公式ショップをオープン



- 美味しいお肉を食卓でも楽しんでいただけるよう、オンライン購入もできる商品を展開し、Qoo10にいきなり！ステーキ公式ショップをオープン

ネットショッピングという日々の営みを、ひとつのエンターテインメントにする。それが、Qoo10の目指す未来。伸びしろのある日本市場のなかで、楽しさと喜びにあふれたECモールとして独自のショッピング体験を創造していきます。



2-1.各種キャンペーンの実施

- 2022年7月1日(金)より、ワイルドステーキを150g1000円の感謝価格で販売



いきなりステーキ
IKINARI STEAK

WILD STEAK

創業時から愛され続ける…

ワイルドステーキ

噛めば噛むほどに口の中に広がるお肉の旨味！あふれる肉汁♪
特製のソースとペーストで広がる深い味わい♪

US BEEF
Certified ANGUS Beef
CHUCK EYE STEAK

期間限定 お客様還元フェア

7月1日(金)～7月31日(日)

日頃のご愛顧に感謝を込めて、ワイルドステーキを還元価格でご提供！
なんと！サラダとライス・スープが付いてこの価格！

ワイルドステーキ アソカ・ピコ
サラダ・スープ・ライス付き！

150g 1,000円 (税込)

*150g単品 780円(税込)

200g	原価 1,210円(税込)	割 990円(税込)
300g	原価 1,620円(税込)	割 1,400円(税込)
450g	原価 2,210円(税込)	割 1,990円(税込)

ワイルドステーキお客様還元フェア

- ・ 7月1日(金)より、ワイルドステーキを150g1000円の感謝価格で販売

○期間

2022年7月1日(金)～2022年7月31日(日)

○対象店舗

いきなり！ステーキ全店舗

(いきなり！ステーキ柏店は除く)

今後の展開

2-2.各種キャンペーンの実施

- 2022年7月10日（水）より、アルコール類の値引きキャンペーンを実施

いきなり！夏のぐびぐび・キャンペーン

2022.7.10 SUN~9.11 SUN

※店舗によりメーカーが異なります
※9月12日以降は通常価格になります

《生ビール》
通常価格 ~~495円~~
(税込み)

→ **445円**
(税込み)

50円引き!

《ハイボール》
通常価格 ~~330円~~
(税込み)

→ **280円**
(税込み)

50円引き!

《グラスワイン》
【赤/白】
通常価格 ~~495円~~
(税込み)

→ **330円**
(税込み)

《ランチグラスワイン》通常価格 ~~395円~~
(税込み)

→ **330円**
(税込み)

55円引き!

※フードコート店舗ではワインの販売はしておりません※高速SA内の店舗はアルコール販売はしておりません

いきなり！夏のぐびぐびキャンペーン

- ・ 7月10日（日）より生ビール・ハイボール・グラスワインの値引きキャンペーンを全店舗で実施

○販売期間

2022年7月10日（日）～2022年9月11日（日）

○販売店舗

いきなり！ステーキ全店舗

（高速道路内の宮原SA店・多賀SA店は除く）

今後の展開

3.新サービスの開始

- 定額料金でお得なサービスを受けることができるいきなり！ステーキ定期券を販売



3回以上ご利用でおトク！

ご注文時「定期券」ご提示でお食事1回につき、

① サラダ&ライス&スープ1回 無料

または、

② 全ドリンク1杯 半額

※(税抜)500円以下ドリンクに限ります。
※通常価格より半額となります。

にてご利用いただけます！

※御本人様のみご利用いただけます。
※1日2回までご利用いただけます。
(ご注文時、15時前と15時後に分かります。)
※5%割引サービスとの併用は出来ません。
※肉マイレージ特典は併用可能です。

いきなり！ステーキ定期券

- 定額料金を支払うと、最大1ヵ月の間、お食事1回につきサラダ&ライス&スープ1回無料または、全ドリンク1杯半額のサービスを受けることが出来る定期券を販売し、来店頻度を高める

○販売期間

第1回目 2022年8月1日(月)～2022年8月31日(水)

※9月以降も毎月販売を予定しております

○使用可能店舗

いきなり！ステーキ全店舗

- 上期は新型コロナの影響もあり、売上高が伸び悩んだが、下期には回復を見込んでいる

勘定科目	上期 実績	下期 修正計画	通期 修正計画
売上高	7,207	8,123	15,330
売上原価	3,251	3,644	6,895
売上総利益	3,956	4,479	8,435
売上総利益率	54.9%	55.1%	55.0%
販売費及び一般管理費	4,755	4,789	9,544
営業利益	▲799	▲310	▲1,109
営業外収益	1,096	138	1,234
営業外費用	73	13	86
経常利益	224	▲185	39
特別利益	158	-	158
特別損失	1,203	-	1,203
税引前当期純利益	▲820	▲185	▲1,005
法人税等	49	36	85
当期純利益	▲869	▲221	▲1,090

中期経営計画の見直し 計画見直しの背景

2022年2月14日提出計画(当初計画想定)

新型コロナのオミクロン株のまん延により新規感染者が過去最多となり、昨年度計画では見込んでいなかったまん延防止等重点措置が実施され、2022年3月ごろまでは昨年度計画水準まで売上高が回復しないことが見込まれます。

売上高が回復した場合の水準は昨年度計画を踏襲しつつも、回復するまでの期間について見直しを行うとともに、牛肉価格の上昇を受けた販売価格の見直しを反映した計画への見直しを行いました。



計画の見直しの背景(2022年8月時点修正計画前提)

2Qまでの売上高が前回提出計画を下回ったこと、第7波の影響により国内感染者数が再び過去最多を更新するなど2022年8月現在におきましても新型コロナウイルス感染症の収束の目途が立っていないことから、新生活様式への移行によるお客様数の回復には更なる時間を要するという前提で、3Q以降の計画を見直しました。

中期経営計画の見直し 今後の見通し／全社

今後の全社PL見通し

単位:百万円

勘定科目	21/12期 実績	22/12期 当初計画	22/12期 修正計画	23/12期 修正計画	24/12期 修正計画
売上高	18,950	16,841	15,330	16,979	17,318
売上原価	10,046	7,616	6,895	7,717	7,871
売上総利益	8,904	9,225	8,435	9,262	9,447
売上総利益率	47.0%	54.8%	55.0%	54.6%	54.6%
販売費及び一般管理費	10,317	9,390	9,544	8,944	8,989
営業利益	▲1,412	▲165	▲1,109	318	458
営業外損益	2,687	626	1,148	▲19	▲19
経常利益	1,275	461	39	299	439
特別損益	▲802	-	▲1,044	-	-
税引前当期純利益	472	461	▲1,005	299	439
当期純利益	387	216	▲1,090	227	367
EBITDA	▲799	299	▲598	626	766

※22/12期以降の修正計画について収益認識基準の変更を行っております。

※主に売上高と売上原価、販売費及び一般管理費との間の相殺であり、利益項目に与える影響は軽微です。

第2四半期は、新型コロナウイルス関連の行動制限もなく客足の回復も見られており、アフターコロナのお客様ニーズを把握し今後のメニュー展開を検討すべく、ランチメニューの導入やいきなり！ステーキの原点ともいえるオーダーカットフェアの実施など新施策の投入を実施してまいりました。

足下では、アフターコロナの新生活様式に対応すべくデリバリーや外販の拡充や、お客様の定期的な来店を促進するための仕組みづくりを検討しております。第2四半期で実施した様々な新施策にてお客様のニーズを再確認できたため、より幅広いお客様にご来店いただけるよう立地別や店舗形態別のメニュー展開を予定しております。また、費用削減に向けて、本社におけるコスト削減なども実施予定です。

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

一瀬 邦夫