



2023年3月30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) 東証プライム  
問い合わせ先 取締役 総務人事本部長 安田 一郎  
電話番号 03 ( 3 8 2 9 ) 3 2 1 0

## 東証プライム市場における上場維持基準の適合に向けた計画

当社は、2022年12月末時点において、東証プライム市場における上場維持基準に適合しない状態となりました。下記の通り、上場維持基準の適合に向けた計画を作成しましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 当社の東証プライム市場における上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の2022年12月末時点における東証プライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準に適合しておりません。当社は、下表のとおり、流通株式時価総額に関して、2025年12月末までに上場維持基準に適合するために、次のとおり各種取組を進めてまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式 比率	1日平均 売買代金
当社の状況 (基準日時点)	46,556人	314,435単位	64.67億円	79.4%	0.87億円
プライム市場 上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35.0%	0.20億円
計画期間	適合	適合	2025年 12月末	適合	適合

(注) 当社の適合状況は、東京証券取引所が2022年12月31日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

#### 2. 東証プライム市場における上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針

東証プライム市場における上場維持基準への適合に向け、「中期経営計画に基づく継続的な企業価値向上」を基本方針としております。2023年12月期は、新たなペッパーフードサービスとして「新生」をテーマに掲げ、収益安定化、アジア等の海外展開、新業態開発などの取組により業績回復を目指し、株主還元として早期の復配を実現させることで企業価値及び株価の向上につなげ、流通株式時価総額の向上を図ってまいります。

### 3. 東証プライム市場における上場維持基準に適合していない項目の課題と取組内容

#### ① 課題

当社は流通株式時価総額が東証プライム市場の基準を充たしておりません。新型コロナウイルス感染拡大による行動制限による来店減少、牛肉の仕入価格をはじめとする原価高騰による利益圧迫といった環境下での業績不振による株価低迷が、流通株式時価総額の基準を充たしていない主な要因となっております。

#### ② 取組内容

プライム市場上場維持基準の充足に向けた流通株式時価総額の向上に係る取組内容については、添付の「2022年12月期決算説明」p15～22に記載の通りです。2025年12月末までに流通株式時価総額100億円の達成を、また継続的に更なる流通株式時価総額の向上を目指してまいります。

以 上

# 株式会社ペッパーフードサービス 2022年12月期決算説明

2023年2月14日

市場：東証プライム

証券コード：3053

URL：<https://www.pepper-fs.co.jp/>

2022年12月期通期では新型コロナウイルス感染拡大による行動制限、牛肉の仕入価格やエネルギー価格の高騰といった困難に直面しながらも、売上や利益の改善に向けた施策を講じてまいりました。

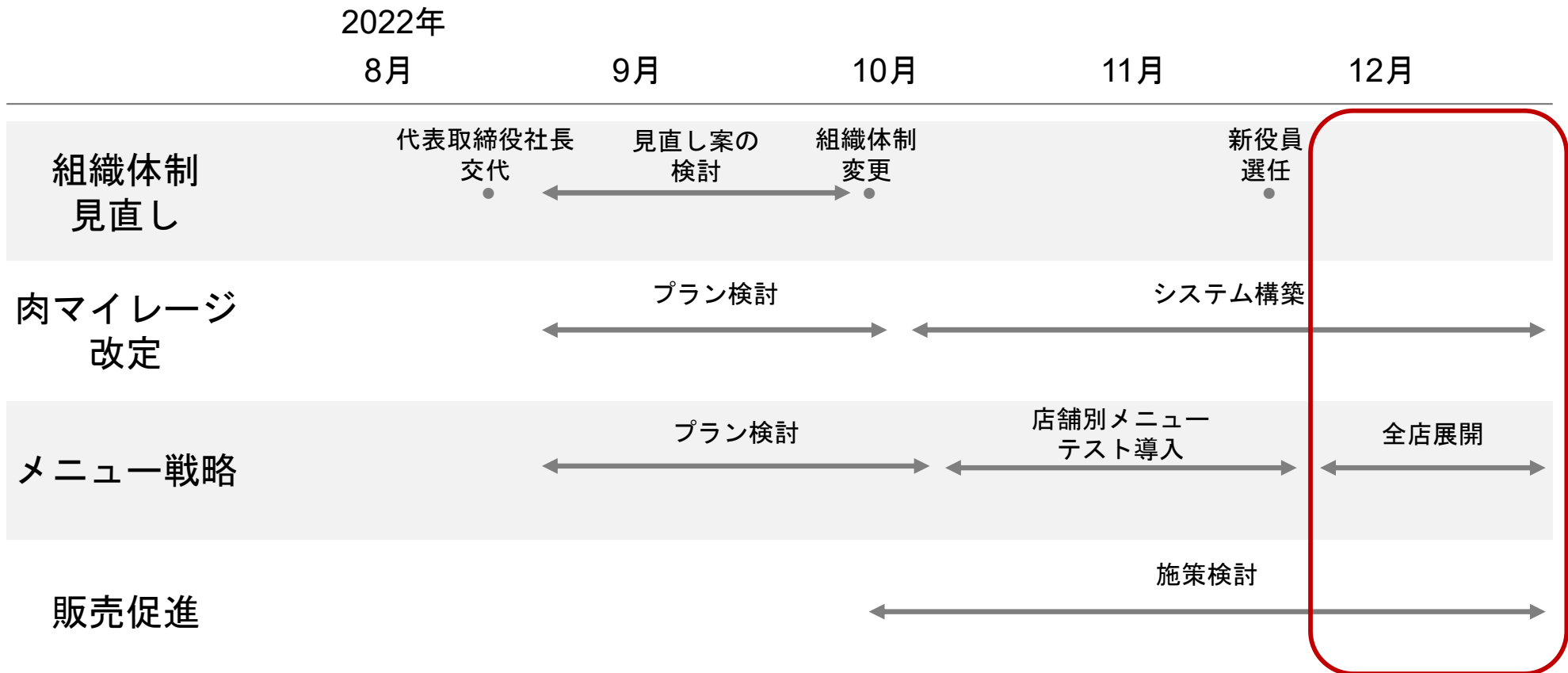
第4四半期はより多くのお客様にご来店いただくべく、立地に合わせたグランドメニューの改定や期間限定メニューの投入、電子決済やSNSを活用したキャンペーンに取り組んでまいりました。

足下では新型コロナウイルスの影響による外出自粛ムードも落ち着きつつあり、外国人旅行者の方の入国制限も緩和されました。今期も仕入価格やエネルギー価格の高騰の影響は継続するものと予想されますが、肉マイレージの改定やスマホセルフオーダーの導入等、多岐にわたる施策を展開し、これまで以上に幅広いお客様にご満足をいただけるよう、誠心誠意取り組んでまいります。

株式会社ペッパーフードサービス  
代表取締役社長 一瀬 健作

# 取り組みの総括

- 2022年8月の代表取締役社長交代以降、足元の課題への対応と並行して中期目標・経営方針の検討を行ってまいりました。



中期目標・経営方針の検討、  
中期経営計画の修正

# 中期経営計画の進捗 22/4Qの予実差異／全社

- 第4四半期の営業利益は計画比225百万円のマイナスで着地
- 12月については単月営業利益黒字を達成

## 22/4Qの全社予実差異

単位：百万円

勘定科目	実績				計画				予実差異	
	22/10	22/11	22/12	22/4Q	22/10	22/11	22/12	22/4Q	22/4Q	
売上高	1,532	1,398	849	3,779	1,565	1,750	954	4,270	▲491	
売上原価	773	687	215	1,675	822	916	266	2,004	▲329	
売上総利益	759	711	634	2,104	744	834	688	2,266	▲162	
売上総利益率	49.5%	50.9%	74.7%	55.7%	47.5%	47.6%	72.1%	53.1%	2.6%	
販売費及び一般管理費	932	840	593	2,366	877	836	589	2,303	63	
営業利益	▲173	▲129	40	▲262	▲133	▲2	99	▲37	▲225	
営業外損益	▲2	▲15	▲92	▲109	▲2	▲2	▲2	▲5	▲105	
経常利益	▲174	▲145	▲52	▲371	▲135	▲4	97	▲42	▲329	
特別損益	4	3	▲113	▲107	-	-	-	-	▲107	
税引前当期純利益	▲171	▲142	▲165	▲478	▲135	▲4	97	▲42	▲437	
当期純利益	▲178	▲149	▲160	▲487	▲141	▲10	91	▲60	▲427	
EBITDA	▲138	▲94	196	▲36	▲108	23	124	38	▲75	

# 中期経営計画の進捗 22/4Qの予実差異／セグメント別

- いきなり！ステーキ事業はメニュー改定効果もあり、営業利益黒字を達成したが、他事業の赤字が大きく、全社では営業利益赤字となった

## 22/4Q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
	22/4Q	22/4Q	22/4Q
<b>いきなり！ステーキ事業</b>			
売上高	3,500	3,875	▲376
営業利益	131	390	▲259
<b>レストラン事業</b>			
売上高	258	312	▲54
営業利益	▲62	13	▲75
<b>本社・その他</b>			
売上高	21	83	▲61
営業利益	▲330	▲439	109
<b>合計</b>			
売上高	3,779	4,270	▲491
営業利益	▲262	▲37	▲225

- いきなり！ステーキ事業は、メニュー改定の効果もあり、引き続き営業利益黒字を達成しているが、四半期では、売上高、営業利益ともに計画を下振れる結果となった。
- レストラン事業は、売上高が下振れ、人件費が計画想定を上回ったため、営業利益でも計画対比▲75百万円の結果となった。

# 中期経営計画の進捗 22/12期通期の予実差異／全社

- 新型コロナによる外出抑制マインドから緩やかに戻りつつあるも、原価高騰等により営業利益▲1,556百万円となった

## 22/12期通期の全社予実差異

単位：百万円

勘定科目	実績	計画	予実差異
	22/12期	22/12期	22/12期
売上高	14,775	15,266	▲491
売上原価	6,703	7,032	▲329
売上総利益	8,072	8,234	▲162
売上総利益率	54.6%	53.9%	0.7%
販売費及び一般管理費	9,628	9,565	63
営業利益	▲1,556	▲1,331	▲225
営業外損益	1,053	1,157	▲105
経常利益	▲503	▲174	▲329
特別損益	▲1,365	▲1,258	▲107
税引前当期純利益	▲1,868	▲1,432	▲437
当期純利益	▲1,926	▲1,498	▲427
EBITDA	▲938	▲863	▲75

- お客様数が戻らず、売上高は計画比で491百万円下振れる結果となった。
- 牛肉仕入原価が高騰する中、メニュー改定の効果もあり、売上総利益率は計画比で0.7%改善した。
- 特別損益▲1,365百万円の中には、減損処理により生じた影響額1,531百万円が含まれている。



# 中期経営計画の進捗

## 22/12期通期の予実差異／セグメント別

- いきなり！ステーキ事業は販促・メニュー施策の効果から営業利益黒字となるも、他事業の赤字や本社費用により、全社は赤字の着地となった

### 22/12期通期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
	22/12期	22/12期	22/12期
<b>いきなり！ステーキ事業</b>			
売上高	13,581	13,956	▲376
営業利益	241	499	▲259
<b>レストラン事業</b>			
売上高	956	1,010	▲54
営業利益	▲152	▲77	▲75
<b>本社・その他</b>			
売上高	239	300	▲61
営業利益	▲1,644	▲1,754	109
<b>合計</b>			
売上高	14,775	15,266	▲491
営業利益	▲1,556	▲1,331	▲225

- いきなり！ステーキ事業は通期でも営業利益黒字を達成したが、計画比では、売上高、営業利益ともに下振れる結果となった。
- レストラン事業は、営業利益赤字の着地となっており、今期については、業態の変更を含めて検討中。

	施策	取組状況	参照頁
1.	<p>グランドメニュー改定</p> <p>➡</p>	<p>立地毎のお客様層に合わせた新しいメニューへの改定を行うことで、より多くのお客様の来店を見込む</p>	<p>2022年11月22日より立地別の新グランドメニューへと改定</p> <p>P.8</p>
2.	<p>年末年始フェアの実施</p> <p>➡</p>	<p>入国制限緩和による外国人のお客様の来店増、年末年始の外出需要増に合わせ、和牛・国産牛の販売を行い、来店数の増加を図る</p>	<p>和牛リブロース乱切りステーキ・国産牛リブロース乱切りステーキを販売</p> <p>p.9</p>
3.	<p>9周年創業祭の実施</p> <p>➡</p>	<p>ご愛顧くださるお客様への感謝の意を込めて、還元を行う</p>	<p>12月の9の付く日限定でお食事ポイントが3倍となる9周年創業祭を開催</p> <p>P.10</p>
4.	<p>電子決済・SNSを通じたキャンペーンの実施</p> <p>➡</p>	<p>電子決済・SNSを通じてクーポンやキャンペーン情報の配信を行い、情報拡散力の強化を図る</p>	<p>PayPay、LINE、Twitterを活用し、クーポンやキャンペーン情報を配信</p> <p>p.11-13</p>
5.	<p>新規出店</p> <p>➡</p>	<p>台湾に続くいきなり！ステーキアジア2店舗目となるフィリピンでの開店により、アジア圏での認知拡大を狙う</p>	<p>2022年12月にフィリピン第1号店となる「いきなり！ステーキMOA・スクエア店」をオープン</p> <p>p.14</p>

# 取組施策の進捗状況 1. グランドメニュー改定

■ 2022年11月22日よりお客様のニーズに合わせた立地別メニューにグラ  
ンドメニューをリニューアル

## フードコート用メニュー(抜粋)

**いきなりステーキ** **IKINARI STEAK** ■全品税込価格 ■料理写真はイメージです

ライスは大盛り可 (おかわり1回出来ませう) **TAKE OUT** 出来ませう

**CAB® Chuck Eye Steak**  
**ワイルドステーキ**  
「牛肉を食べる」高揚感を満たす！  
100%のビーフの赤身肉と脂の旨味！

150g **1,090円**  
200g **1,390円**  
300g **1,890円**  
450g **2,490円**

**ワイルドハンバーグ**  
口に入れた瞬間に「ほとほとる肉汁」  
牛肉100%の旨きをお楽しみ下さい

100g **1,340円**  
150g **1,890円**

**ヒレカットステーキ**  
Cut Tenderloin Steak  
やわらかいヒレステーキを  
食べやすい大きさにカット！

100g **1,340円**  
150g **1,890円**

**いきなりサーロインステーキ**  
Sirloin Steak (injection-processed steak)  
いきなりサーロインステーキの旨味は  
お肉の美味しさを引き出しています

150g **990円**  
300g **1,890円**

**ワイルドコンボ**  
WILD Steak & Hamburger Steak  
THE WILD×2倍！  
どちらも楽しめるお得なコンボ

ワイルドステーキ 80g **1,040円**  
ワイルドハンバーグ 100g **1,290円**  
ワイルドステーキ 150g **1,590円**  
ワイルドハンバーグ 150g

**ワイルドハンバーグ**  
150g **840円**  
200g **940円** 300g **1,190円**

**ワイルドステーキ**  
220g **790円**  
440g **1,290円**

**ワイルドハンバーグ**  
120g **890円**  
180g **1,240円**

**トッピング** 各種 **110円**  
※増量不可 1杯目メニューと  
一緒にご注文ください

フロコリー、ライス、カレーソース、オニオンソース、和風おろし、チミグラスソース、ハンバーグ、オニオン

**A セット** ソフトドリンクまたはスープ + ライス + グラダセット  
Softdrink or Soup & Rice & Salad Set  
ソフトドリンクは下記よりお選びください  
**390円**

**B セット** ソフトドリンクまたはサラダまたはスープ + ライス + セット  
Softdrink or Salad or Soup & Rice Set  
ソフトドリンクは下記よりお選びください  
**330円**

◆ソフトドリンク (セットドリンク)  
◆カルピスソーダ ◆コーラ  
◆カルピスウォーター ◆ジンジャーエール  
◆アイスティー ◆オレンジドリンク  
◆アイスコーヒー ◆レッドブル  
各種 **160円**

＝機内機内表示食品＝  
●いきなりブランド 黒烏龍茶  
PB black colour tea  
＝特定保健用食品(トクホ)＝  
●サンダー 果烏龍茶  
SUNTORY black onlong tea  
＝ココロ、カラダ、みなさる。＝  
●レッドブル  
Red Bull 各種 **360円**

■生ビール(中) **560円**  
Beef Beer (Glass) 2  
■生ビール(小) **310円**  
Beef Beer (Glass) 1  
■ノンアルコールビール **410円**  
Non-alcoholic beverage

■自家製ビーフソープ **190円**  
Homemade Beef Soup  
●ライス (おかわり1回 大盛り可) **190円**  
Rice (Over refill, large available)

※平日限定ラブラセット 平日 OPEN-18:00  
ラブラ **220円**  
※平日限定ラブラセットは、サラダ・自家製ビーフソープ・ライス  
●サラダ ●自家製ビーフソープ ●ライス 各種 **110円**

お好きなセットメニューをお選びください

**いきなりステーキ** **IKINARI STEAK** **おすすめ** **オーダーカット!** ■全品税込価格

お客様のご注文で、お好みの量をお切りします  
■注文の際、スタッフにオーダーカットをお申し付けください。カット時にご案内します  
■食べたいグラム数をお申し付けください。■カットの際、グラムは多少前後いたします

**リブローズステーキ**  
前身と赤身のバランスが程よく  
肉質はきめ細やかで柔らかい、大満足な「逸品」です

定量250g **2,790円**

**特選ヒレステーキ**  
【柔らかい部位のみ使用しています】  
前身が少なく、きつわりとしたヒレステーキです  
赤身の旨味が食欲を誘います

定量150g **2,140円**

**リブローズ(トップ)** **リブローズ(ミドル)**

定量150g **1,840円** 定量150g **1,540円**

オーダーカットは **151g**から始めます  
オーダーカット価格: **1g: 12円** **1g: 10円**

Topside of RibEye Steak  
リブローズの1番美味しい部分を  
厚切でお召し上がりください。 写真:150g

Middle of RibEye Steak  
前身が多めでジューシーな  
切り口の「リブローズ」 写真:150g

# 取り組み施策の進捗状況

## 2.年末年始フェアの実施

- 年末年始フェアとして、和牛リブローズ乱切りステーキ、国産牛リブローズ乱切りステーキを数量限定で販売

### 年末年始フェアの開催

#### ○フェア内容

- 昨年1月1日より販売した和牛ヒレ乱切りステーキのご好評を受け、和牛リブローズ乱切りステーキ、国産牛リブローズ乱切りステーキを販売
- 外国人観光客の入国制限緩和に合わせ、日本の牛肉を楽しんでいただけるよう、和牛、国産牛のフェアを開催
- 年末年始による外食需要の増加も取り込む狙い

#### ○期間

2022年12月21日(水)～2023年1月9日(月)

※数量限定

#### ○対象店舗

いきなり！ステーキ全店舗

※路面店・ロードサイド・レストランコートは「和牛リブローズ乱切りステーキ」、フードコートは「国産牛リブローズ乱切りステーキ」を販売

いきなり！ステーキ 年末年始フェア  
IKINARI STEAK

Wagyu Dice cut  
Rib Eye Steak

# 和牛

売切  
御免

リブローズ  
乱切りステーキ

120g ¥1,690

150g ¥2,090

税込  
価格  
including tax

数量限定のため、お早めに!

いきなり！ステーキ 年末年始フェア  
IKINARI STEAK

Japan Beef Dice cut  
Rib Eye Steak

# 国産牛

売切  
御免

リブローズ  
乱切りステーキ

120g ¥1,390

150g ¥1,690

税込  
価格  
including tax

数量限定のため、お早めに!

# 取り組み施策の進捗状況\_

## 3.9周年創業祭の実施

### ■ ご愛顧に感謝を込めて9周年創業祭を開催



お食事ポイント **3**倍!

9周年創業祭

いきなりステーキ  
IKINARI STEAK  
Since 2013

9のつく日は  
12月9日(金)・19日(月)・29日(木)

### 9周年創業祭の開催

#### ○キャンペーン内容

- 日頃よりご愛顧くださるお客様への感謝の意を込めて、12月の9のつく日限定でお食事ポイントが3倍となる9周年創業祭を開催

#### ○開催日

2022年12月9日(金)、19日(月)、29日(木)

#### ○開催店舗

いきなり！ステーキ全店舗

## 4-1.電子決済・SNSを通じたキャンペーンの実施

## ■ PayPay支払いで最大5%が戻ってくる！超PayPay祭に参加

5,000万人突破記念  
5050 PayPay 祭り  
**超PayPay祭**

いきなりステーキ  
IKINARI STEAK

さらにチャンス!  
超 日本全国全額チャンス!  
**超PayPay祭**

PayPayアプリで事前にゲット!

PayPayでお支払いをすると  
PayPayポイント  
最大 **5%** 戻ってくる  
**クーポン**

【付与上限】1,000ポイント/回および期間

いますぐクーポンを獲得 ▶

\*付与されるPayPayポイントはPayPay/PayPayカード公式サイトでの利用可能。出金・換金不可。  
\*期限終了する場合があります。\*複数のキャンペーンが適用される場合、付与率は最大66.5%となります。  
\*詳細はPayPay HPをご覧ください。  
【クーポン発行者】株式会社ペーパーフードサービス  
【業務委託者】PayPay株式会社【ペイペイジャンボの実施】PayPay株式会社

12/5(月) ▶ 12/18(日)

PayPay支払いで最大5%が戻ってくる！超PayPay祭

## ○キャンペーン内容

- PayPayアプリ内にていきなり！ステーキのクーポンを取得後、期間中にPayPayで決済を行ったお客様に対して、後日最大5%分のPayPayポイントを還元する超PayPay祭への参加

## ○開催期間

2022年12月5日(月)～2022年12月18日(日)

## ○実施店舗

PayPay決済を導入しているいきなり！ステーキの店舗

# 取り組み施策の進捗状況

## 4-2.電子決済・SNSを通じたキャンペーンの実施

### ■ お得な情報や限定クーポンを配信するLINE公式アカウントを開設

LINE 公式アカウント

# 友だち 募集中

@750ebhvu

新規友だち追加で **今すぐ使える!**

クーポンプレゼント  
**10%OFF**



友だち登録でクーポンをプレゼント!

©LINE

#### LINE公式アカウント開設

##### ○キャンペーン内容

- いきなり! ステーキ10店舗にてLINE公式アカウントを開設
- 各店舗ごとに使用できる限定のクーポンやお得な情報を発信予定

##### ○開設日

2022年12月26日(月)~

##### ○対象店舗

高田馬場店、オリナス錦糸町店、イオンモール東久留米店、上大岡店、イオンモール津田沼店、浜松湖東町店、大阪福島店、イオンモール堺鉄砲町店、太宰府店、福岡東比恵店

※ クーポン内容は店舗ごとに異なりますのでご注意ください。

# 取り組み施策の進捗状況

## 4-3.電子決済・SNSを通じたキャンペーンの実施

### ■ 各種キャンペーン情報などを随時投稿

フォロー&リツイートキャンペーン

いきステロゴ入り

アウトドアクッカーセット

毎日！参加可能！その場で当たる！

10/29(土) >>> 11/4(金)

レーザー刻印の『ロゴ入り』

合計50名様！

※テーブルクロスは付きません

フォロー&リツイートキャンペーン 12/29(木) >>> 2023.1/4(水)

自宅でワイルドなハンバーグを作るぞっ!!?

ハンバーグ手作りセット

①冷凍いきなりワイルド粗びき300g×2袋  
②ワイルドハンバーグソース のセット

毎日！参加可能！その場で当たる！

合計30名様！

冷凍いきなりワイルド粗挽き (粗挽き)

いきなりステーキ ネットショップで好評販売中!

GA認定肉は、米連産後(USDA)の「プライム」「チョイス」「シムラ」よりお肉の品質を厳選し、30ヶ月齢未満の牛の肉で「赤かき」「黄色」「黒色」「黒色(おめ)」「しまり」に選んでいます。肉返はありますが品質を重視し、サシも多めにっており、ネック部分を7mm厚にカットしました。

いきなりステーキのPB商品ですので、他社では購入ができません。

いきなりステーキ ネットショップで好評販売中!

フォロー&リツイートキャンペーン

11/29(水) >>> 12/5(月)

毎日！参加可能！その場で当たる！

合計30名様！

食べ応えMAX

おうちでもアウトドアでも厚切りスライス牛肉でBBQ!

冷凍いきなり！ヤングカットステーキ BBQパック500g

CAE認定肉は、米連産後(USDA)の「プライム」「チョイス」セレクトよりも厳しい基準を設定し、30ヶ月齢未満の牛の肉で「赤かき」「黄色」「黒色」「黒色(おめ)」「しまり」に選んでいます。肉返はありますが品質を重視し、サシも多めにっており、ネック部分を7mm厚にカットしました。

いきなりステーキのPB商品ですので、他社では購入ができません。

- より多くのお客様に認知していただくため、フォロー&リツイートキャンペーンを実施
- 2022年12月末時点フォロワー数 約12万9000人 (2022年10月末時点フォロワー数 約11万3000人)
- 今期も継続して、お客様の認知拡大を目指し、様々なキャンペーンを実施予定



# 取り組み施策の進捗状況\_

## 5.新規出店

### ■ いきなり！ステーキの店舗をフィリピンに初出店








### いきなり！ステーキフィリピン初出店

#### ○キャンペーン内容

- いきなり！ステーキとしてはフィリピン第1号店となる「いきなり！ステーキMOA・スクエア店」をオープン
- 台湾の「シティリンク南港店」に次ぐアジア2店舗目の出店

#### ○開店日

2022年12月18日(日)

	施策	取組状況	参照頁
1. 肉マイレージ改定	 <p>お客様のニーズに合わせた肉マイレージのリニューアルにより、お客様の来店頻度向上、及び満足度の向上を狙う</p>	2023年1月16日よりいきなり！ステーキ公式アプリ【肉マイレージ】の仕組みを改定	P.16
2. DX投資	 <p>スマホセルフオーダーをテスト導入し、お客様の利便性向上と店舗オペレーションの効率化を見込む</p>	いきなり！ステーキオリナス錦糸町店にて、スマホセルフオーダーをテスト導入	p.17
3. 新メニュー開発	 <p>新メニュー候補をテスト販売という形で販売することにより、お客様の反応やご意見を今後のメニュー開発に活用する</p>	新メニュー候補として赤身!肩ロースステーキをテスト発売	P.18
4. 期間限定メニューの展開	 <p>期間限定メニューの販売を行うことで、新規のお客様の来店、既存のお客様の来店頻度の維持・向上を狙う</p>	今期も期間限定メニューを展開予定	p.19
5. SDGsへの取り組み	 <p>テイクアウト容器を環境に配慮した新容器へと変更することにより、持続可能な社会の実現に貢献する</p>	テイクアウト容器をプラスチック削減容器へと変更	p.20

# 今後の展開\_

## 1. 肉マイレージ改定

### ■ 皆様により一層ご満足いただけるような仕組みへと肉マイレージをリニューアル

全ての特典を利用するにはスマートフォン専用アプリの利用が必要です

入会費 年会費 **無料**

肉マイレージ公式アプリ

食べたステーキの量が肉マイレージ(グラム)に！  
肉マイレージを貯めて **会員ランクUP** 目指そう！

## 肉マイレージ リニューアル!!

お食事ごとに! 肉マネークーポン進呈  
お会計時の肉マイレージ加算後に次回使える肉マネークーポンをプレゼント!

●肉マネークーポンの進呈対象は **最大で1日2回**までとなります  
(15時までの会計で1回、15時以降の会計で1回)

◆肉マネークーポンの有効期限は最新の進呈から**60日間**です◆  
※ご利用または進呈される毎に有効期限は延長します

10回目以降はループします

1回目 300円  
2回目 100円  
3回目 100円  
4回目 100円  
5回目 100円  
6回目 300円  
7回目 100円  
8回目 100円  
9回目 100円  
10回目 100円

100回以上のクーポンで合計1,400円GET!  
その数値使いもOK!  
貯めてもOK!

スタートはこちら▶  
**ホワイト会員** 肉マイレージ(グラム) ~999gまで

■肉マネークーポン 来店回数に応じて進呈します  
■リンク特典 ■誕生日クーポン ■ありません

※1年間ご利用が無かった場合は肉マイレージが失効しますので、ご注意くださいようお願いいたします

シルバー会員	ゴールド会員	プラチナ会員	ダイヤモンド会員
肉マイレージ(グラム) 1,000g以上	肉マイレージ(グラム) 3,000g以上	肉マイレージ(グラム) 20,000g以上	肉マイレージ(グラム) 100,000g以上
ソフトドリンク (トホホ・レイト・フルOK) 1杯まで10円OFF	ソフトドリンク (トホホ・レイト・フルOK) 1杯まで10円OFF	ソフトドリンク (トホホ・レイト・フルOK) またはアルコール 1杯まで10円OFF	ソフトドリンク (トホホ・レイト・フルOK) またはアルコール 1杯まで10円OFF
誕生日クーポン 300円 会員特典 クーポン進呈	誕生日クーポン 500円 会員特典 クーポン進呈	誕生日クーポン 1,000円 会員特典 クーポン進呈	誕生日クーポン 3,000円 (1,000円×3杯) 会員特典 クーポン進呈

※ドリンク特典は各店舗で実施していない場合があります ※誕生日クーポンは進呈回数の日に進呈します(有効期間中)  
※20kgと100kgは達成済みカードを差し替えます(達成日に発行されるクーポンとは併用してご利用できません) ※達成済みカードでの肉マイレージ利用はできません。アプリでのご利用をお願いします

シニア会員  
特別カード  
70歳以上対象

ソフトドリンク  
(トホホ・レイト・フルOK)  
1杯まで10円OFF  
またはアルコール

誕生日クーポン  
500円  
会員特典  
クーポン進呈

スマホアプリ  
優先入場

※アプリの登録などご不明な点は肉マイレージ事務局までご相談ください

TEL.03-3829-3615 (受付:平日11:00~18:00)

### 肉マイレージリニューアル

#### ○内容

- いきなり！ステーキ公式アプリ【肉マイレージ】の仕組みを改定
- これまで以上に気軽に来店していただくため、毎回のお食事で肉マネークーポンを付与する仕組みへと変更
- いきなり！ステーキを支え続けてくださっている皆様からのご要望を踏まえ、お食事されたグラム数によるランクアップシステムの復活

#### ○改定日

2023年1月16日(月)

### ■ お客様の利便性向上と店舗オペレーションの効率化を目指し、スマホセルフオーダーをテスト導入



### スマホセルフオーダーのテスト導入

#### ○内容

- お客様のスマホからオーダーが可能となるシステムをいきなり！ステーキオリナス錦糸町店にてテスト導入

#### ○狙い

- スマホから簡単にオーダーが可能となることによるお客様の利便性の向上
- オーダー業務削減によるキャストの負担軽減及びオペレーションの効率化

#### ○導入日

2023年1月24日(火)

#### ○対象店舗

いきなり！ステーキオリナス錦糸町店

※今後順次導入予定

# 今後の展開\_

## 3.新メニュー開発

### ■ 新メニュー候補として赤身!肩ロースステーキをテスト販売

お客様を笑顔にしたい一心で誕生しました!

**新発売!**

お客様を笑顔にしたい一心で誕生しました!

Wildな仲間誕生。

牧草肥育の後に、100日以上穀物飼料で育てられた赤身の美味しさが特徴のステーキです

**赤身!** 肩ロースステーキ

Short grain fed AUSSIE BEEF Chuck Eye Steak

(原産国:オーストラリア)  
商品写真:300g

平日ランチ限定セット  
(OPEN~15:00)

赤身!肩ロースステーキ  
ライス・サラダ・スープセット付き

150g	1,150円	200g	1,430円
300g	1,900円	450g	2,440円

150g **1,000円**

200g **1,280円**

300g **1,750円**

450g **2,290円**

■全品税込価格 ■(料理写真はイメージです)

### 赤身!肩ロースステーキテスト販売

#### ○内容

- 新メニュー候補として赤身!肩ロースステーキを一部店舗にてテスト販売
- 牧草肥育の後に、100日以上穀物飼料で育てられた赤身の美味しさが特徴

#### ○販売開始日

2023年1月27日(金)

#### ○販売店舗

いきなり!ステーキ 143店舗

# 今後の展開\_

## 4.期間限定メニューの展開

- 期間限定メニューを通じて、お客様へ幅広いお肉の美味しさを提供予定

### 期間限定メニューの展開

#### ○内容

- 季節ごとの限定メニューを展開予定

#### ○販売時期

- ・ニューヨークカットサーロインステーキ  
2023年2月7日(火)～2023年3月20日(月)
- ・オーストラリア産 肩ロースステーキ  
2023年春頃
- ・イチボステーキ  
2023年春頃
- ・ミスジステーキ  
2023年夏頃

etc...



※画像はイメージであり、実際のメニューとは異なる場合がございます。

※上記は現在計画段階であり、予告なく変更する場合がございます。

# 今後の展開\_

## 5.SDGsへの取り組み

- 持続可能な社会の実現に向け、テイクアウト容器のプラスチック使用量を削減



### テイクアウト容器の変更

#### ○内容

- 新たにテイクアウト容器として、中央化学株式会社製の環境配慮型素材TALFA(タルファー)を使用した「DINER」容器を導入
- 環境配慮型素材TALFA(タルファー)は天然資源のタルク(滑石)を主原料として使用し、石油由来プラスチックの使用量を50%未満に抑え、CO2排出量の削減に貢献

#### ○変更日

2月中旬以降

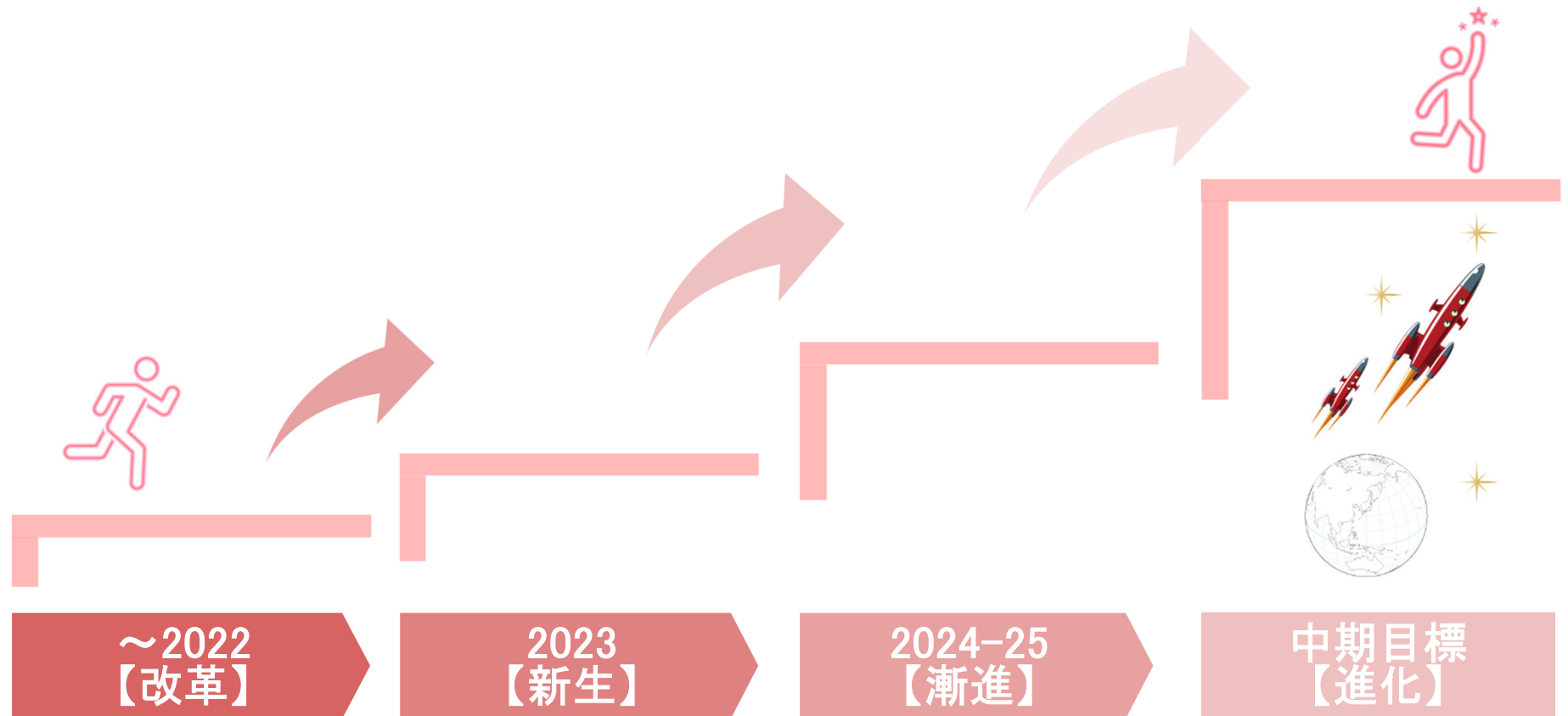
#### ○実施店舗

いきなり！ステーキ全店舗

### SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



# 中期目標



既存事業

筋肉質な  
収益構造への転換

収益の安定化  
DX・プロモーション投資

お客様層に合わせた  
店舗リニューアル・  
新規出店

収益モデルの  
持続的進化・深化

海外

台湾に次ぐ、  
フィリピンへの進出

アジア等を中心とした  
海外展開に向けた準備

海外での認知  
・ポジションの獲得

海外における  
店舗網の拡大

新業態

移動販売、から揚げ  
・カレー業態への挑戦

多様化する食の志向や  
来店ニーズに合わせた  
新業態の企画・検討

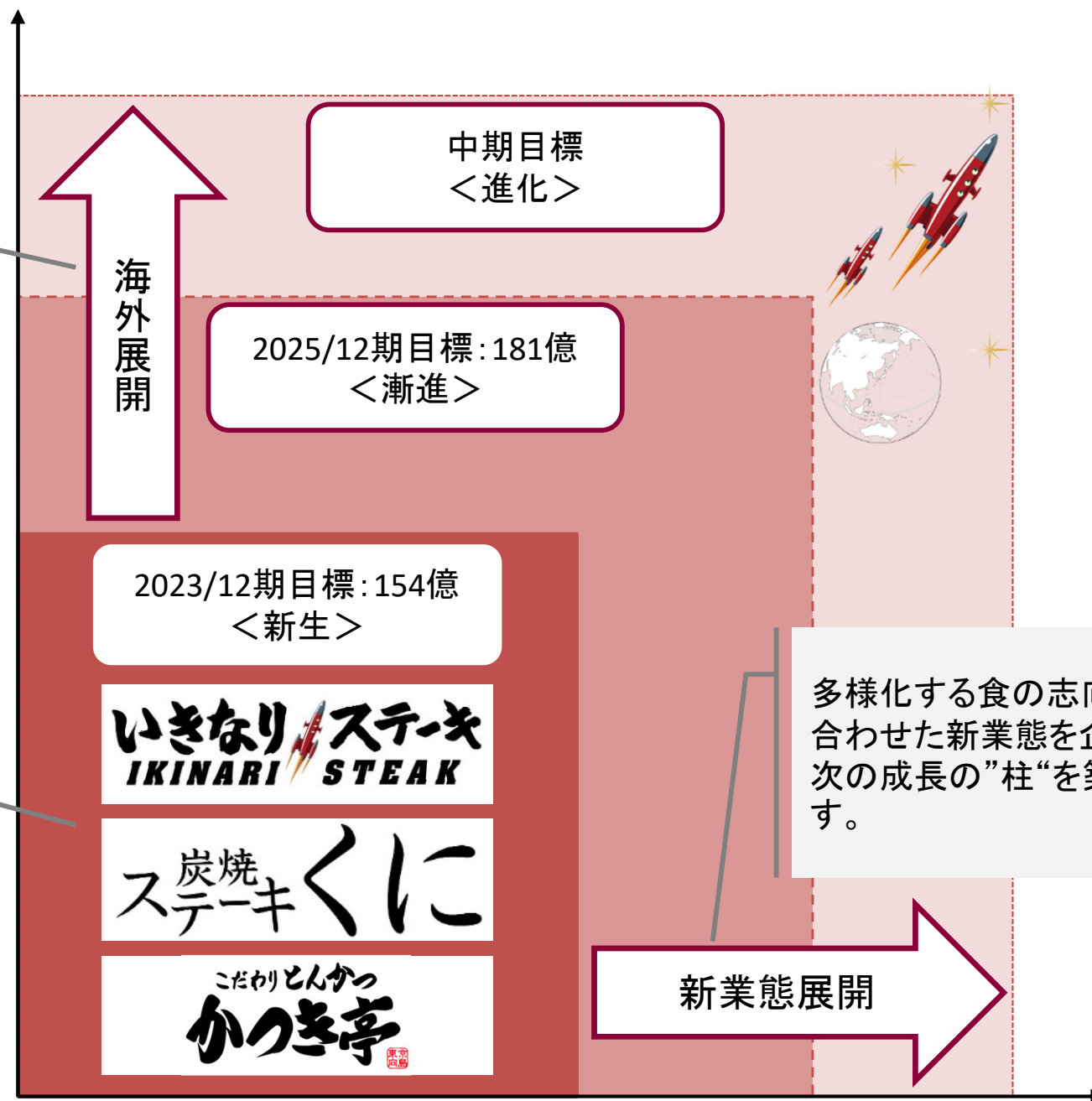
成長モデルの確立、  
店舗網の拡大

新たな成長の  
“柱”の構築



台湾・フィリピンへの展開を礎に、積極的にアジアなどを中心とした海外への展開に取り組みます。

構造改革により筋肉質となった収益構造を維持しながら、立地やお客様層にあった店舗リニューアル・メニュー展開、及び、出店に取り組みます。



# 中期経営計画の見直し 計画見直しの背景

## 2022年11月時点修正計画前提

2022年の計画については第3四半期の実績が2022年8月時点修正計画を下回ったため、8月時点修正計画に第3四半期の実績及び足元の動向を加味し計画の見直しを行いました。なお、2023年以降の計画に関しましては、検討中であったため見直しを行っておりません。



## 計画の見直しの背景(2023年2月時点修正計画前提)

2022年度中の仕入原価やエネルギー価格の高騰並びに2022年11月からの新メニュー改定の動向や2023年1月からの肉マイレージリニューアルを踏まえ、今回計画を改めさせていただきました。

また本計画には、2022年12月26日より行使が開始されている第13回新株予約権の資金使途である広告宣伝及び出店による売上高増加効果や海外展開を加味させていただいています。

# 新株予約権行使の状況

## 第13回新株予約権行使の状況

	行使された新株予約権数(株)	調達金額(百万円)
<b>22/12月</b>	178,700	27
<b>23/1月</b>	751,000	117
<b>23/2月</b>	705,200	107
<b>合計</b>	1,634,900	251

※2023年2月14日時点

### 今後の全社PL計画

単位：百万円

勘定科目	22/12期 実績	23/12期 修正計画	24/12期 修正計画	25/12期 修正計画
売上高	14,775	15,392	16,337	18,126
売上原価	6,703	6,463	6,898	7,618
売上総利益	8,072	8,929	9,440	10,508
売上総利益率	54.6%	58.0%	57.8%	58.0%
販売費及び一般管理費	9,628	8,799	9,119	10,062
営業利益	▲1,556	130	321	446
営業外損益	1,053	▲27	▲27	▲27
経常利益	▲503	104	294	419
特別損益	▲1,365	-	-	-
税引前当期純利益	▲1,868	104	294	419
当期純利益	▲1,926	39	229	354
EBITDA	▲938	351	564	756

# 中期経営計画の見直し 今後の計画／セグメント別

## 今後のセグメント別PL計画

単位：百万円

勘定科目	22/12期 実績	23/12期 修正計画	24/12期 修正計画	25/12期 修正計画
<b>いきなり！ステーキ事業</b>				
売上高	13,581	14,599	15,296	16,339
営業利益	241	1,396	1,578	1,652
<b>レストラン事業</b>				
売上高	956	615	825	1,570
営業利益	▲152	▲23	▲19	34
<b>本社・その他</b>				
売上高	239	179	217	217
営業利益	▲1,644	▲1,242	▲1,239	▲1,240
<b>合計</b>				
売上高	14,775	15,392	16,337	18,126
営業利益	▲1,556	130	321	446

2022年12月期は、新型コロナウイルス感染拡大に伴う外出抑制ムードから徐々に戻りつつある中で、原価高騰やエネルギー価格高騰といった新たな困難に直面した1年でした。そのような状況下で、2022年8月の代表取締役社長交代を経て組織体制の見直しや新メニューの導入検討、肉マイレージの改定など、大きな改革を進めてまいりました。

2023年12月期は、新たなペッパーフードサービスとして「**新生**」をテーマに掲げ、既存事業収益の安定化、アジア等を中心とした海外展開の準備、多様化する食の志向や来店ニーズに合わせた新業態の企画・検討に取り組んでまいります。

今後は、新たな経営方針に基づき修正した中期経営計画を実現していくことで「**漸進**」し、新たな中期目標として掲げた「**進化**」に向けて、更なる成長・発展を目指します。

株式会社ペッパーフードサービス  
代表取締役社長 一瀬 健作