



2023年5月15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 総務人事本部長 安田 一郎
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、2023年2月14日に公表いたしました「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 2023年12月期第1四半期決算説明）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 2023年12月期第1四半期決算説明



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

2023年5月15日

市場:東証プライム

証券コード:3053

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



はじめに

2023年12月期は、組織体制変更後、初めて通期として迎える事業年度として、「新生」をテーマに掲げております。業績の回復に向け、既存事業の収益基盤強化、海外展開と新業態出店に向けた検討・準備に取り組んでおります。



PFS

株式会社ペッパーフードサービス
代表取締役CEO
一瀬 健作

いきなりステーキ
IKINARI STEAK

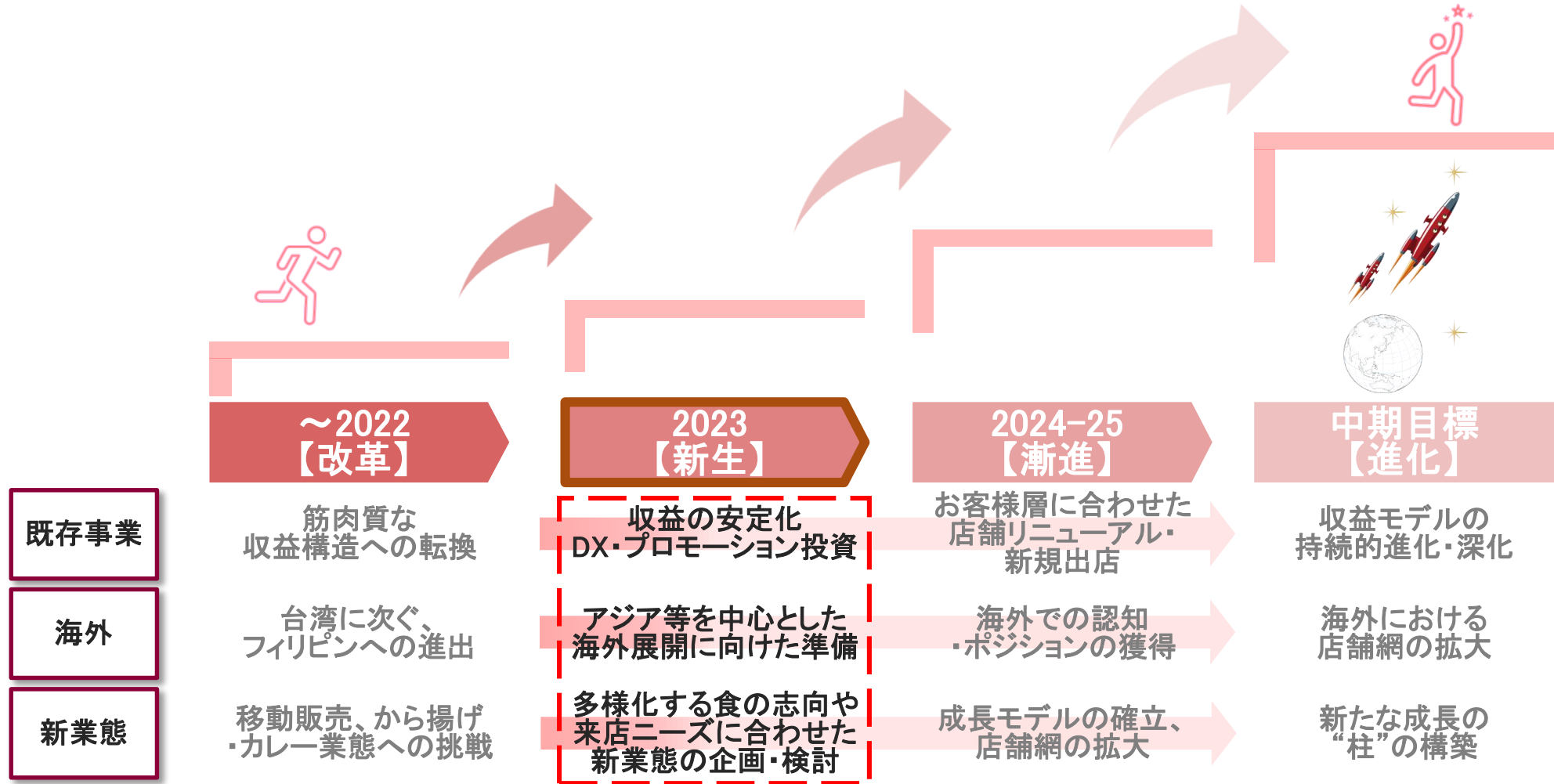
炭焼
ステーキ くに

こだわりとんかつ
かつき亭 東京 本店



中期目標

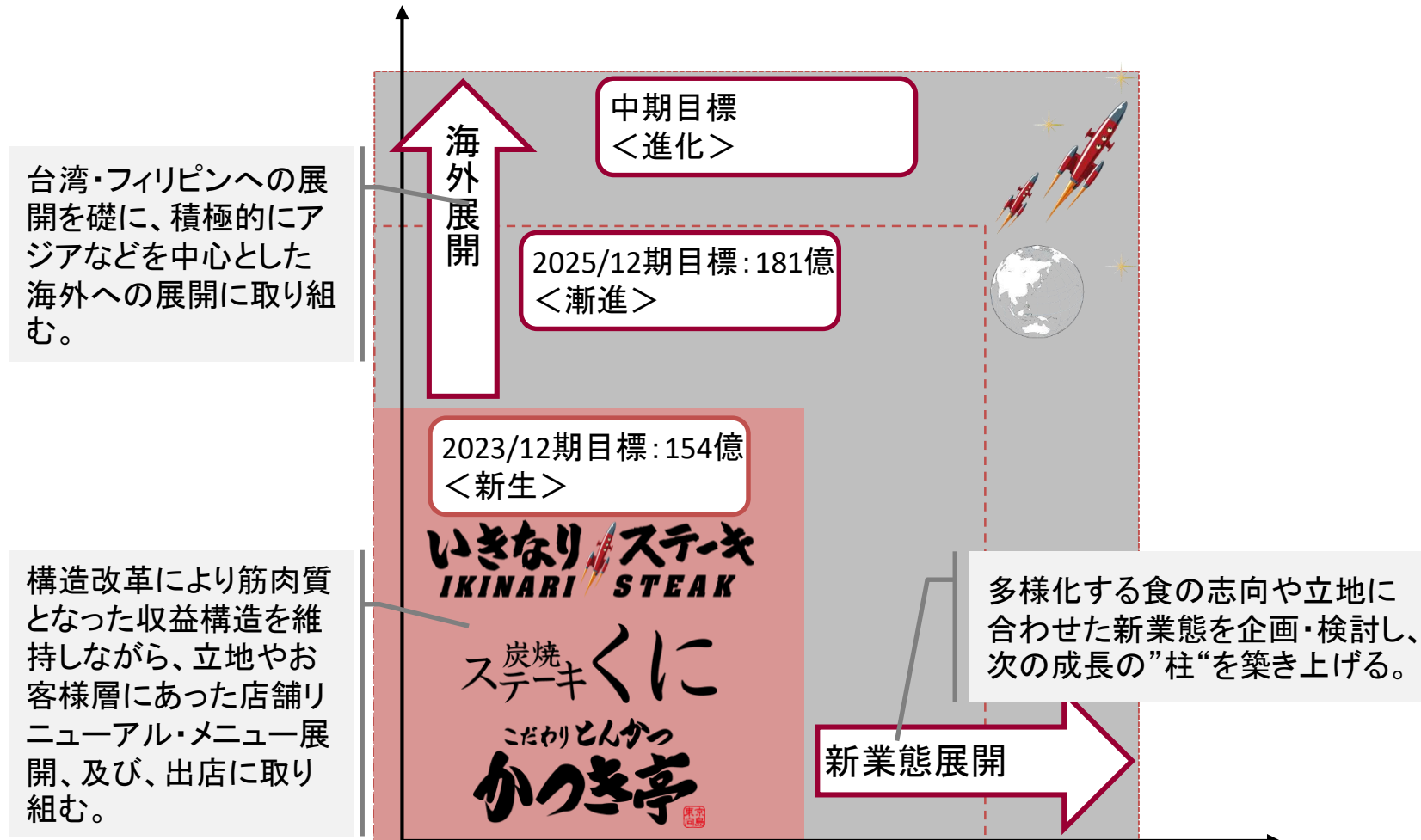
- 2023年は「新生」をスローガンとして掲げ、第1四半期は既存事業の安定化と来期以降の海外展開や新業態出店に向けた第一歩としての各種施策の検討や準備に取り組んだ。





経営方針

- 2023年12月期は、既存事業の収益構造を維持しながら、立地やお客様層に合わせた店舗開発・メニュー改良を行うことで、年間154億円の売上を目標としている。





23/1Qの予実差異/全社

- 第1四半期全体では計画を下回ったものの、足元の3月では業績回復の兆しを見せており、人流の戻りによる更なる売上の増加を見込み、早期単月黒字を目指している。

単位:百万円

勘定科目	実績			23/1Q	計画			予実差異	
	23/1	23/2	23/3		23/1	23/2	23/3	23/1Q	23/1Q
売上高	1,472	1,329	815	3,615	1,603	1,425	821	3,849	▲234
売上原価	697	637	211	1,545	772	687	149	1,608	▲63
売上総利益	774	692	604	2,070	831	738	672	2,241	▲171
売上総利益率	52.6%	52.1%	74.1%	57.3%	51.8%	51.8%	81.9%	58.2%	▲1.0%
販売費及び一般管理費	836	804	642	2,282	839	819	655	2,313	▲31
営業利益	▲62	▲112	▲38	▲212	▲8	▲81	17	▲72	▲140
営業外損益	▲2	▲2	5	1	▲4	▲4	0	▲7	7
経常利益	▲64	▲114	▲33	▲212	▲11	▲85	17	▲79	▲133
特別損益	▲1	▲0	▲83	▲84	-	-	-	-	▲84
税引前当期純利益	▲65	▲115	▲116	▲296	▲11	▲85	17	▲79	▲217
法人税等	6	6	6	19	5	5	5	16	3
当期純利益	▲72	▲121	▲122	▲315	▲17	▲90	12	▲95	▲220
EBITDA	▲42	▲93	▲11	▲146	12	▲62	36	▲14	▲132

※新収益認識基準振替後



新株予約権行使の状況

- 2023年5月15日時点で新株予約権行使による調達金額は873百万円となっている。

第13回新株予約権行使の状況

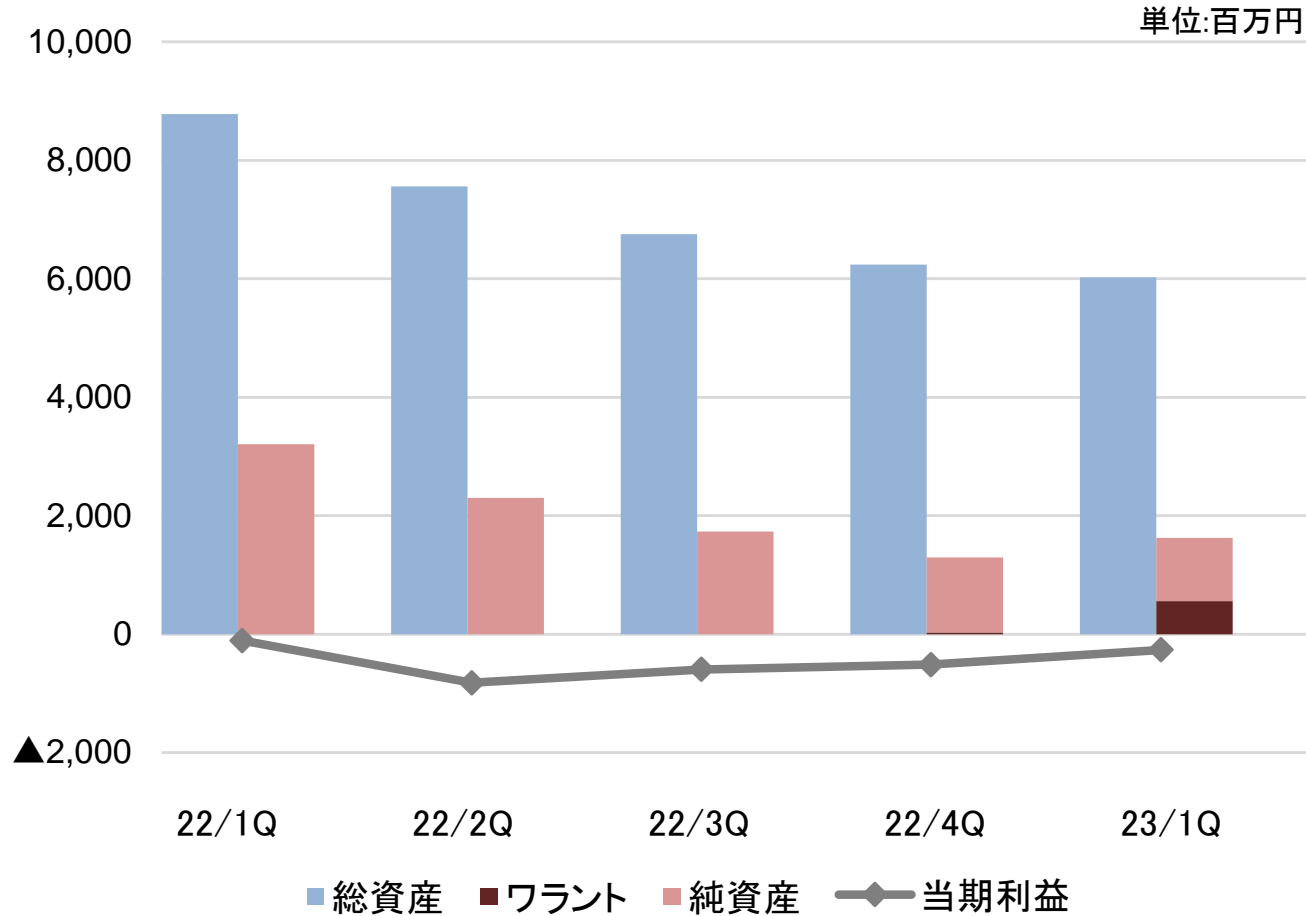
	行使された新株予約権数(株)	調達金額(百万円)
22/12月	178,700	27
23/1月	751,000	117
23/2月	1,157,200	175
23/3月	1,694,300	264
23/4月	1,258,000	186
23/5月	672,600	104
合計	5,711,800	873

※2023年5月15日時点



総資産・純資産の推移

- 2022年12月期においては、当期利益赤字による純資産の減少を軽減するため、主に費用削減施策を講じていたが、2023年12月期第1四半期はワラントの行使によって資金・資本が強化されたことから、積極的な売上増強投資を行っていく方針。



23 / 1Qの予実差異





23/1Qの予実差異／セグメント別

収益の安定化

プロモーション・DX投資

海外展開

新業態

23/1Q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
	23/1Q	23/1Q	23/1Q
いきなり！ステーキ事業			
売上高	3,357	3,594	▲238
営業利益	139	271	▲132
レストラン事業			
売上高	242	215	27
営業利益	▲19	▲12	▲7
本社・その他			
売上高	16	39	▲23
営業利益	▲332	▲332	▲1
合計			
売上高	3,615	3,849	▲234
営業利益	▲212	▲72	▲140

- いきなり！ステーキ事業は引き続き営業利益黒字を実現しているものの、全社の業績を支える柱として、売上規模を更に一段階成長させることを目標とし、第2四半期以降も積極的に販売促進活動や設備投資を行っていく方針である。
- 営業利益で赤字となったレストラン事業については、既に組織体制の変更や業態転換を含む抜本的な改革を進めており、計画達成に向けた早期回復を図る。



23/1Qの立地別計画対比

収益の安定化

プロモーション・DX投資

海外展開

新業態

いきなり！ステーキ立地別計画対比

	レストランコート	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	90.5%	95.6%	100.4%	91.8%	88.5%	-	93.1%
営業利益	25.3%	49.2%	112.1%	32.0%	88.4%	120.6%	52.7%

※赤字は営業損失

- 店舗立地毎の営業利益では、フードコートの店舗が計画を上回る一方で、レストランコート、路面、ロードサイドの店舗では、計画を大きく下回る結果となった。
- 業績の低迷が続いているロードサイド店舗においては、曜日別時間帯別にターゲット層の明確化を行い、利用するお客様層に合わせた価格帯・内装の検討、新メニューの開発を行っている。
- 第2四半期以降のテスト導入に向け、対象店舗の選定を行っている。



23/1Qの月次売上高・客数・客単価推移

収益の安定化

プロモーション・DX投資

海外展開

新業態

直営店月次売上高・客数・客単価推移

		2023年		
		1月	2月	3月
前年同月比 (2022年1-3月)	売上高	102.0%	115.0%	108.1%
	お客様数	98.1%	111.3%	105.0%
	お客様単価	104.0%	103.4%	103.0%
計画比	売上高	93.9%	94.1%	96.0%
	お客様数	89.6%	90.8%	92.9%
	お客様単価	104.8%	103.6%	103.3%

- 2023年1月はお客様数が僅かに前年を下回ったが、2月、3月は売上高、お客様数、お客様単価の全てにおいて、前年同月を上回る結果となった。
- 計画との対比では、お客様単価は計画を上回ったものの、お客様数が伸び悩み、売上高では計画比93~96%で推移している。

※いきなり！ステーキ直営全店舗のうち、2022年1~3月と2023年1~3月に継続して営業を行っていた店舗のみ集計



損益分岐点売上比較

収益の安定化

プロモーション・DX投資

海外展開

新業態

損益分岐点売上推移(全社)

勘定科目	20/10対比		22/8対比
	22/8	23/3	23/3
総売上高	71.0%	67.9%	95.7%
売上原価	59.7%	53.4%	89.4%
売上総利益	88.6%	90.6%	102.2%
給料手当及び賞与	81.7%	68.5%	83.8%
雑給	85.8%	86.9%	101.3%
地代家賃	86.2%	80.0%	92.7%
減価償却費	65.0%	45.0%	69.2%
その他	93.5%	85.9%	91.9%
販管費及び一般管理費	86.7%	79.6%	91.8%
営業損失	77.3%	25.4%	32.9%
損益分岐点売上高	44.9%	37.2%	83.0%

※損益分岐点売上高の計算には新収益認識基準振替前の数値を使用

●構造改革前後比(20/10対比)

- 2020年7月末のペッパーランチ事業売却以降、不採算店舗の撤退・本社経費の削減に取り組んでおり、2023年3月の損益分岐点売上高は、事業売却に伴う支出が完了した2020年10月と比較して4割以下まで引き下げられている。

●新体制前後比(22/8対比)

- 2022年8月の組織体制変更以降も、本社の固定費削減や人件費削減等、損益分岐点売上高改善に向けた取り組みを続けている。

取組施策のまとめ





取組施策のまとめ(販売促進・広告宣伝)

収益の安定化	プロモーション・DX投資
海外展開	新業態

肉マイレージリニューアル

- お客様と店舗との長期的なお付き合いを演出するためのツールを目指し、2023年1月16日(月)より、リニューアル。
- お食事ごとに肉マネークーポンを付与。また、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を実施。



SNS等を通じたキャンペーン

- いきなり！ステーキのホームページをリニューアル
 - 視覚性、操作性が向上。
- Twitterキャンペーン
 - 今期も継続してフォロー&リツイートキャンペーンを実施。
- LINE公式アカウント
 - いきなり！ステーキ全店舗への拡大を予定。
- 肉とも応援団
 - いきなり！ステーキの魅力を一緒に発信していただける方を募集。





取組施策のまとめ(販売促進)

収益の安定化

プロモーション・DX投資

海外展開

新業態

販売促進施策

- 赤身!肩ロースステーキフェア
 - ・ 2023年3月24日(金)よりワイルドステーキに代わる新たな看板商品として、肩ロースステーキをいきなり!ステーキ全店舗で販売。
- グランドメニュー改定
 - ・ 炭焼きステーキくいの4店舗で、グランドメニューの改定を実施。
- 超PayPay祭
 - ・ PayPay社が主催するポイント還元キャンペーンへの参加を今期も継続。



キャンペーン実施予定

2023年→

3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月

商品名

赤身!肩ロースステーキ

イチボステーキ

ミスジステーキ

キャンペーン内容

- ・ 一部店舗にてテスト販売を行っていた「赤身!肩ロースステーキ」をいきなり!ステーキ全店舗への展開を実施

- ・ 過去に数回販売し、毎度ご好評をいただいているイチボステーキの販売を今年も予定

- ・ いきなり!ステーキとしては初となる希少部位ミスジの販売を予定

※記載内容は現時点での情報に基づくものであり、今後予告なく変更となる場合がございます。



取組施策のまとめ(プロモーション・DX投資)

収益の安定化

プロモーション・DX投資

海外展開

新業態

スマホセルフオーダー

- いきなり！ステーキオリナス錦糸町店にてテスト導入を行っていたスマホセルフオーダーを、4月中旬よりいきなり！ステーキ新橋日比谷口店、いきなり！ステーキヤエチカ店に導入予定。
- 5月以降も順次導入を計画中。



インターネットを用いたプロモーション

- 2023年3月24日(金)～5月7日(日)の期間において、「赤身！肩ロースステーキ」の位置情報広告、SNS広告を配信。

プラスチック使用量の削減(SDGs①)

- 店舗で提供するレジ袋を福助工業株式会社様製のレジ袋に変更することで、プラスチック使用量を年間約10.6%削減。
- バイオマス配合のレジ袋を使用することで、宮原SA店を除く全店舗でレジ袋無料化を実現。

スリムイージーバグバイオ25

環境配慮と利便性の両立を実現したレジ袋のご提案

地球温暖化の問題

2021年4月に日本は、地球温暖化対策の目標として「2030年までに温室効果ガス(二酸化炭素など)の排出量を2013年比46%削減する」と世界に向けて表明しました。

福助工業が取り組んだ環境配慮

補助工業からの46種標準

フィルムの薄肉化により重量比10%以上の減量化

再生素料由来原料を25%以上使用

再生原料を約12%使用

環境問題にレジ袋はどう対応するの？

利便性を保つ補助工業の技術

レジ袋の薄肉化技術

レジ袋の開き易さ

薄肉化しても強度を維持

項目	従来品	バイオマス配合品
重量	12g	10g
破断強度	200N	200N
破断伸び	2.0%	2.0%
破断エネルギー	2.4J	2.4J
破断速度	1.0m/s	1.0m/s
破断モード	破断モード	破断モード

廃棄予定食品の寄贈(SDGs②)

- 従来は廃棄していた商品のうち、食品衛生上問題のない食品を特定非営利活動(NPO)法人日本もったいない食品センター様に寄付することで食品ロスと貧困問題の解決に寄与。



取組施策のまとめ(海外戦略・新業態)

収益の安定化

プロモーション・DX投資

海外展開

新業態

フィリピン2号店

- 2023年7月中旬にメトロ・マニラのケソン市にいきなり！ステーキの新店舗を出店予定。
- フィリピンでは、2022年12月18日(日)に開店した「いきなり！ステーキMOA・スクエア店」に続く2店舗目の出店。



海外戦略検討状況

- 左記2店舗の出店が実現した場合、アジア圏でのいきなり！ステーキの店舗数は合計4店舗。
- 今後もアジア圏を中心に新規出店を検討中。

台湾2号店

- 2023年内には、新北市内のショッピングモールにいきなり！ステーキの台湾2号店目となる新店舗を出店予定。



新業態出店検討状況

- クイックメニューの提供、キャッシュレス店舗等、多様化するお客様の志向や立地に合わせた新業態を検討中。

※記載内容は現時点での情報に基づくものであり、今後予告なく変更となる場合がございます。



取組施策のまとめ(レストラン事業の再編)

収益の安定化

プロモーション・
DX投資

海外展開

新業態

レストラン事業部統合

- 2023年3月1日付の組織変更に伴い、営業本部(旧営業統括本部)傘下のいきなり！ステーキ事業本部とレストラン事業本部の統合を実施。

牛たん業態の撤退

- 新生ペッパーフードサービスとしての事業部再編成といきなり！ステーキ事業への集中に伴い、「牛たん仙台なとり」業態につきましては、事業から撤退を決定。

業態転換(新店情報)

- 牛たん業態の撤退に伴い、2023年3月10日(金)より、「牛たん仙台なとり小田原店」を「いきなり！ステーキ ダイナシティ小田原店」としてリニューアルオープン。
- オープン当日は長蛇の列となり、その後現在まで大変好評をいただき営業中。





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



第1四半期は、計画を下回る結果となった一方で、足元の3月は業績回復の兆しを見せております。
第2四半期以降は新型コロナウイルスの5類移行による人流の回復も予想される中で、より一層販売促進・広告宣伝に力を入れ、早期の単月営業利益黒字の実現、通期中の中期経営計画達成を目指します。

PFS

株式会社ペッパーフードサービス

代表取締役CEO

一瀬 健作