



2024年2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 C E O 一瀬健作  
(コード番号: 3053) 東証スタンダード  
常務取締役  
問い合わせ先 猿山 博人  
開発本部長 兼 総務人事本部長  
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、2023年8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（株式会社ペッパーフードサービス 2023年12月期決算説明）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 2023年12月期決算説明



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

2024年2月14日

市場: 東証スタンダード

証券コード: 3053

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



# はじめに

2023年12月期は止まらない食材価格の高騰に加え、諸経費の高騰による厳しい環境下にありましたが、「新生」をテーマに、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・準備を進めました。第4四半期におきましても、食材高騰への対策として、メニュー改定の実施、海外新規出店等様々な施策を講じ、収益の拡大、安定化に向け取り組んで参りました。

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

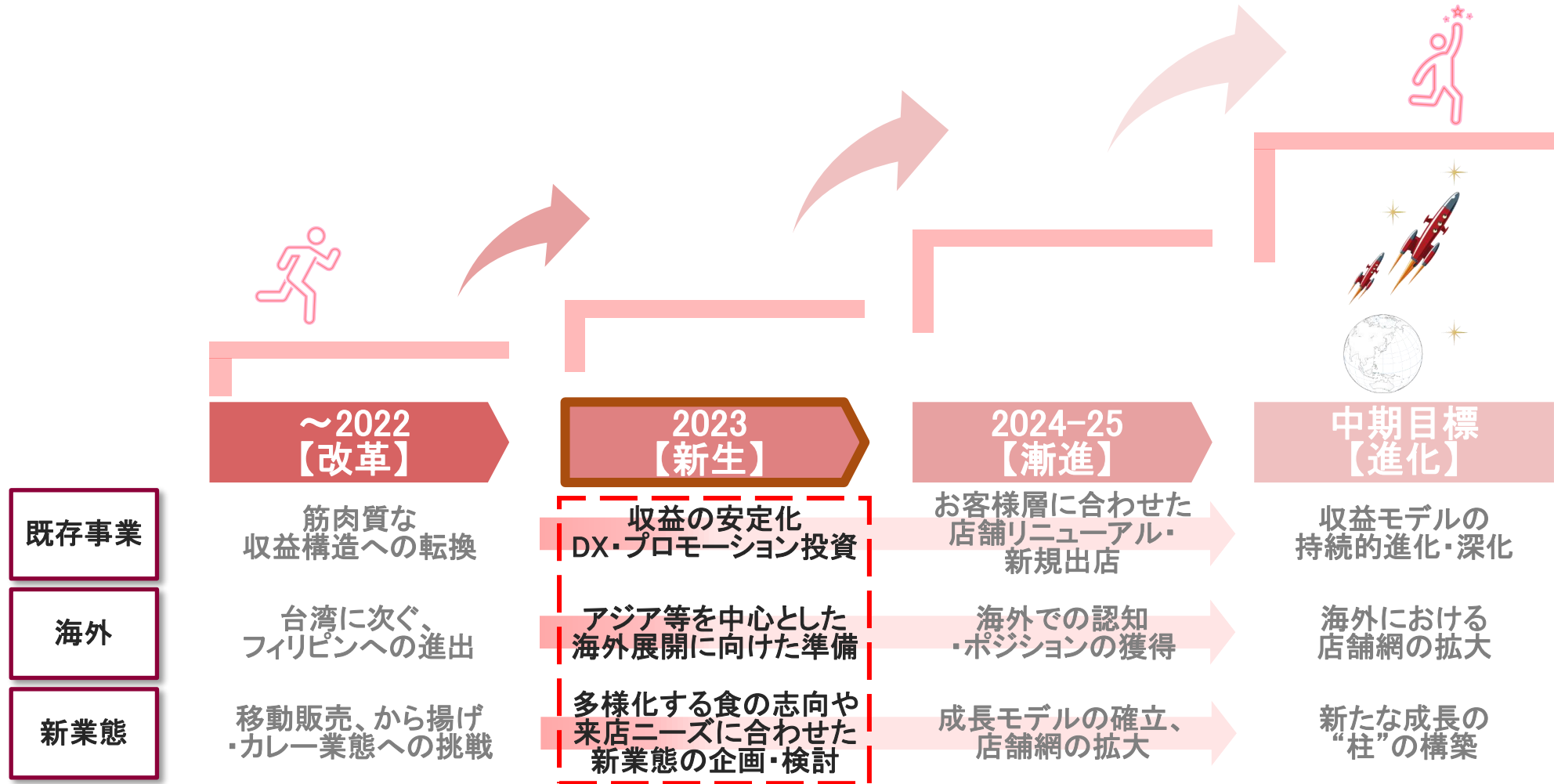
炭焼  
ステーキ くに

こだわりとんかつ  
かつき亭 東京 本店



# 中期目標

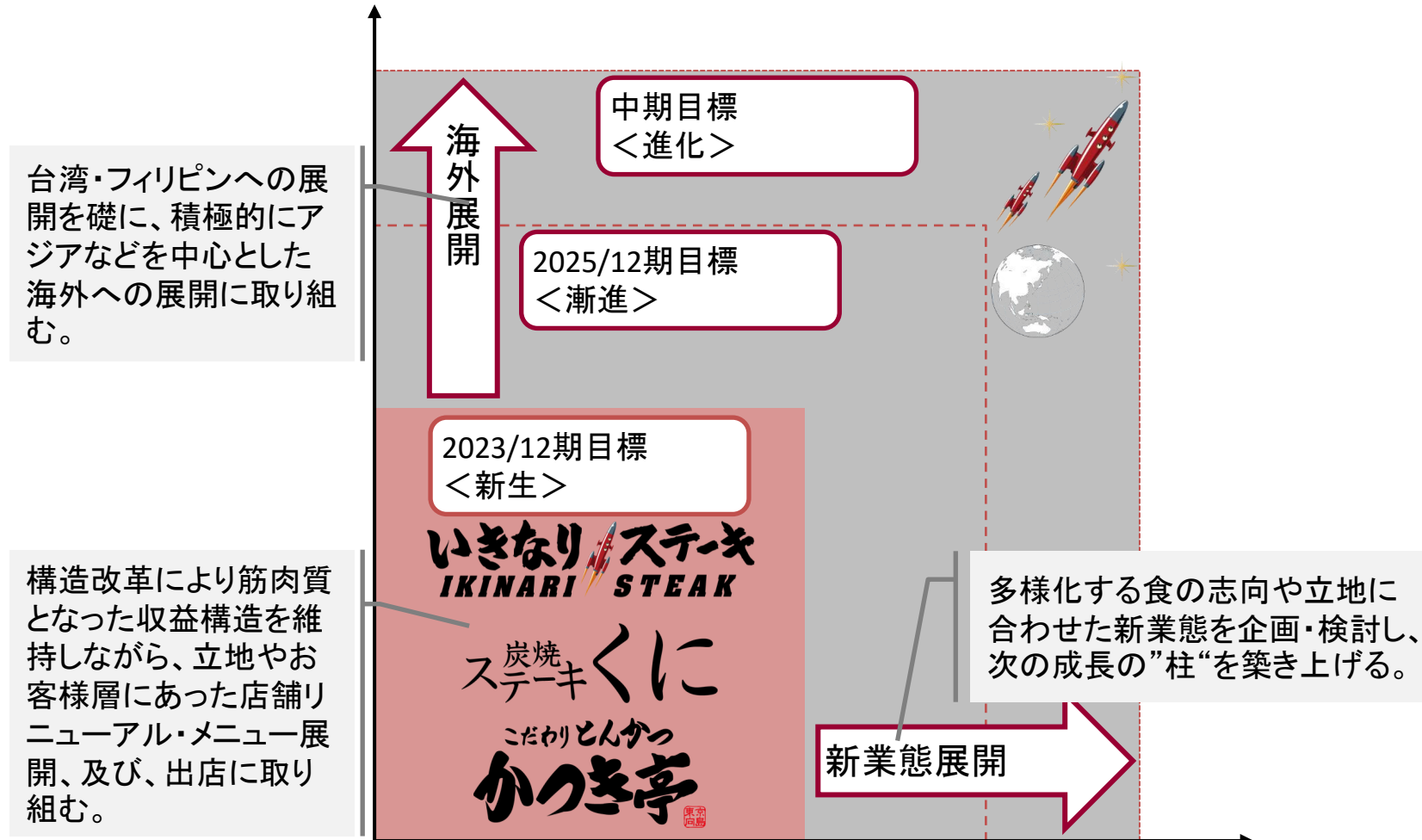
- 2023年12月期は「新生」をスローガンとして掲げており、第4四半期は、メニュー改定による収益の安定化、フィリピン3号店開店等による売上・利益の拡大を図った。





# 経営方針

- 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、2023年12月期は年間150億円の売上を目標とした。





# 23/4Qの予実差異/全社

- 第4四半期の営業利益は計画を下振れたものの、原価高騰対策としてのメニュー改定、各種販売促進施策の影響により、51百万円の黒字での着地となった。

単位:百万円

勘定科目	実績				収益認識 影響	計画				収益認識 影響	予実差異	
	23/10	23/11	23/12	23/12		23/4Q	23/10	23/11	23/12		23/4Q	23/4Q
売上高	1,432	1,369	1,527	▲696	3,632	1,483	1,415	1,614	▲675	3,836	▲204	
売上原価	667	644	719	▲491	1,539	698	666	757	▲525	1,597	▲58	
売上総利益	765	724	808	▲205	2,093	784	749	856	▲151	2,239	▲146	
売上総利益率	53.4%	52.9%	52.9%	-	57.6%	52.9%	52.9%	53.1%	-	58.4%	▲0.7%	
販売費及び一般管理費	764	753	730	▲205	2,042	780	766	732	▲151	2,127	▲85	
営業利益	2	▲29	78	-	51	5	▲18	124	-	111	▲61	
営業外損益	▲1	0	▲49	-	▲51	▲3	▲3	1	-	▲6	▲45	
経常利益	0	▲29	29	-	▲0	2	▲21	125	-	106	▲106	
特別損益	▲0	▲0	▲37	-	▲37	-	-	-	-	-	▲37	
税引前当期純利益	▲0	▲29	▲8	-	▲37	2	▲21	125	-	106	▲143	
当期純利益	▲5	▲33	▲12	-	▲50	34	▲0	131	-	106	▲156	
EBITDA	13	▲13	113	-	113	21	▲1	140	-	173	▲60	

※収益認識基準振替による影響を収益認識影響として記載しております。



# 新株予約権行使の状況

- 2024年2月14日時点で新株予約権行使による調達金額は1,982百万円となっている。

## 第13回新株予約権行使の状況

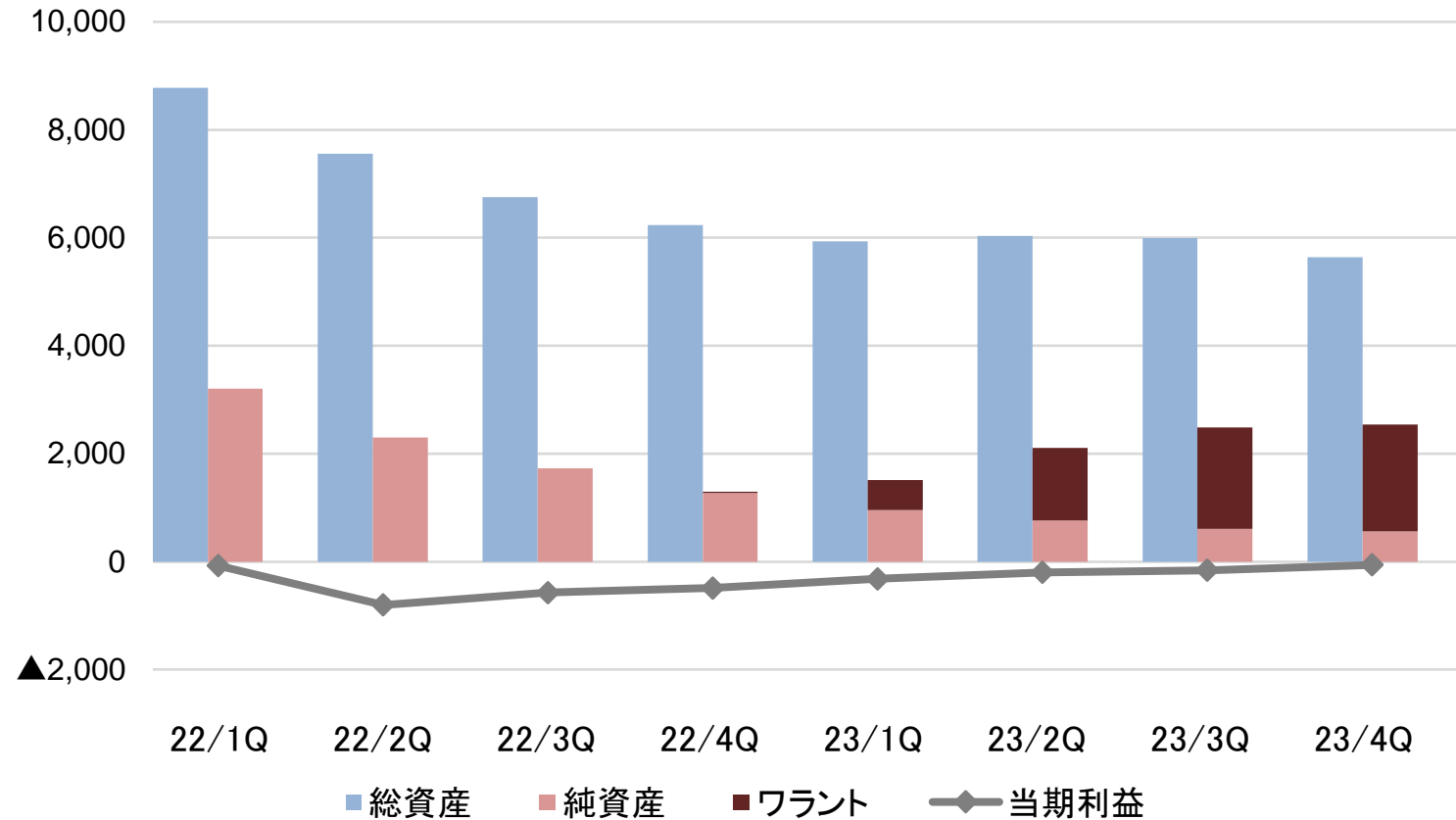
		行使された新株予約権数(株)	調達金額(百万円)
22/4Q	計	178,700	27
23/1Q	計	3,602,500	557
23/2Q	計	5,606,300	756
	23/7月	1,768,800	199
	23/8月	1,888,400	206
	23/9月	1,228,100	131
23/3Q	計	4,885,300	536
	23/10月	524,300	53
	23/11月	515,000	52
	23/12月	-	-
23/4Q	計	1,039,300	105
	24/1月	-	-
	24/2月	-	-
24/1Q	計	-	-
合計		15,312,100	1,982

※2024年2月14日時点



# 総資産・純資産の推移

単位:百万円





# 23 / 4Q の予実差異





# 23/4Q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

## 23/4Q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
	23/4Q	23/4Q	23/4Q
<b>いきなり！ステーキ事業</b>			
売上高	3,513	3,674	▲161
営業利益	294	384	▲90
<b>レストラン事業</b>			
売上高	99	131	▲31
営業利益	12	4	8
<b>本社・その他</b>			
売上高	19	31	▲11
営業利益	▲256	▲277	21
<b>合計</b>			
売上高	3,632	3,836	▲204
営業利益	51	111	▲61

- いきなり！ステーキ事業については、引き続き営業利益黒字を確保しているものの、人件費をはじめとする諸経費の高騰の影響を受け、計画対比では下振れる結果となった。
- レストラン事業については事業再編が奏功しており、第3四半期に引き続き計画を上振れており、黒字着地となった。
- 本社・その他部門においても、計画比で費用を抑制できており、全社の営業利益黒字に寄与している。

※各セグメントの数値には収益認識基準振替による影響が含まれております。



# 23/4Qの予実差異要因(立地別)

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	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	96.0%	106.4%	109.5%	94.0%	85.8%	-	98.8%
営業利益	57.2%	113.2%	127.8%	63.8%	85.0%	87.3%	89.3%

- 店舗立地毎の売上高では、フードコート、路面店が計画を上回っており、全体でも計画比98.8%と概ね計画水準での着地となった。

※赤字は営業損失



# 23/4Q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		
		10月	11月	12月
前年同月比 (2022年10-12月)	売上高	104.8%	103.3%	127.5%
	お客様数	82.8%	95.6%	114.0%
	お客様単価	126.6%	108.1%	111.8%
計画比	売上高	97.3%	98.0%	99.6%
	お客様数	95.1%	94.9%	94.3%
	お客様単価	102.4%	103.3%	105.7%

※いきなり！ステーキ直営全店舗のうち、2022年10～12月と2023年10～12月に継続して営業を行っていた店舗のみ集計

- メニュー改定に伴う価格上昇の影響により、10月、11月のお客様数は前年同月を下回ったものの、12月は前年を大きく上回るお客様の来店があった。
- お客様単価が上昇しており、売上高は第4四半期の全ての月において、前年同月を上回った。
- 計画対比でも、お客様単価は計画を上振れているものの、お客様数は下振れており、売上高は僅かに計画を下回った。



# 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			
	23/3	23/6	23/9	23/12	23/3	23/6	23/9	23/12
総売上高	67.9%	63.6%	63.1%	69.2%	95.7%	89.6%	89.0%	97.4%
売上原価	53.4%	49.0%	49.6%	53.3%	89.4%	82.1%	83.0%	89.3%
売上総利益	90.6%	86.4%	84.4%	94.0%	102.2%	97.4%	95.3%	106.0%
給料手当及び賞与	68.5%	84.8%	67.8%	79.2%	83.8%	103.8%	83.0%	96.9%
雑給	86.9%	80.6%	80.3%	81.8%	101.3%	93.9%	93.5%	95.3%
地の家賃	80.0%	76.0%	71.1%	71.3%	92.7%	88.1%	82.5%	82.6%
減価償却費	45.0%	26.0%	15.1%	58.5%	69.2%	40.0%	23.2%	89.9%
その他	85.9%	80.6%	88.8%	79.2%	91.9%	86.2%	95.0%	84.7%
販売費及び一般管理費	79.6%	77.5%	75.8%	77.3%	91.8%	89.3%	87.4%	89.1%
営業損失	25.4%	33.8%	33.6%	-	32.9%	43.7%	43.4%	-
損益分岐点売上高	57.1%	54.9%	54.7%	53.2%	83.0%	79.8%	79.4%	77.4%

※損益分岐点売上高の計算には収益認識基準振替前の数値を使用  
 ※損益分岐点売上高の計算からは減資による租税公課の戻り分を控除

### ●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12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、大きく引き下げられている。

### ●新体制前後比(22/8対比)

- 組織体制変更以降も、損益分岐点売上高改善への取り組みを続けており、損益分岐点売上高の引き下げが続いている。

# 取組施策のまとめ





# 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

## 創業祭

### ○ 10周年創業祭

- 11月1日(水)～12月20日(水)の期間において、いきなりステーキの創業10周年記念企画として、お食事回数2回毎にお食事割引クーポンが当たる、アプリスクラッチ抽選祭りを実施。

- 会員の方々の来店数増加が見られ、期間内で計10万枚以上のスクラッチを配布。

いきなりステーキ INIHARI STEAK 大感謝10周年

# 創業祭

2023年11月1日(水)～12月20日(水)

1日最大2回カウント(15時までのお会計で1回、15時以降で1回)

お食事2回毎に！  
アプリスクラッチ抽選祭り

スクラッチを2回お会計後にアプリに連携させます

当選確率 50%

1等 10,000円分 (1,000円×10) / 2等 1,000円分 / 3等 500円分

さらに！  
1 お食事20回で！  
達成者全員に！ロゴ入り  
ナイフ&フォーク  
2月中旬頃に自宅へ  
発送いたします

さらに！  
2 肉マイレージで！  
期間中のランキング！  
上位10名様に  
割引クーポン進呈♪

### ○ 特典概要

#### スクラッチ特典

等級	特典
1等	10,000円
2等	1,000円
3等	500円

#### ナイフ&フォークセット



#### ランキング特典

順位	特典
1位	100,000円
2位	90,000円
3位	80,000円
4位	70,000円
5位	60,000円
6位	50,000円
7位	40,000円
8位	30,000円
9位	20,000円
10位	10,000円



# 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

## 4Qのフェア・キャンペーン

- 贅沢キューブロールステーキフェア
  - ・ リブローズ特有の柔らかな肉質が特徴であるキューブロールステーキを販売。

<販売期間>

11/10(金)~12/17(日)



- 国産牛リブローズステーキフェア
  - ・ 年末年始の期間に合わせ、濃厚な赤身の旨味と甘みのある脂身が特徴の国産牛リブローズステーキを販売。

<販売期間>

12/21(木)~1/8(月)



## 24/1Q以降のフェア・キャンペーン

- トライチップステーキフェア
  - ・ トモサンカクとも呼ばれるモモ肉の希少部位であるトライチップを使用したステーキを販売。

<販売期間>

1/15(月)~2/28(水)







# 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

## 肉納め・肉初め

### ○ 2023年 肉納め

- 12月の9のつく日にお食事をしたお客様に対して、次回に使用できる肉マネークーポンを2回分付与するキャンペーンを実施。



## デリバリー限定メニュー

### ○ ワイルドステーキ900g

- デリバリー限定で看板メニュー「ワイルドステーキ」を900gの大容量で発売。
- ご家族やパーティーでのご利用などに好評販売中。



### ○ 肉初めクーポン祭り

- 2024年の肉初めとして、多くのお客様に来店していただけるよう、ドリンクの割引、ソースプレゼント等のクーポンを、会員アプリを通じて1週間毎に配布。

<期間>

1/15(月)～2/25(日) 全6回





# 取組施策のまとめ(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

## SNSを通じたキャンペーン(Xフォロー&リポストキャンペーン)

- 冷凍いきなり！サーロインステーキ150g×5枚
- ・【冷凍サーロインステーキ5枚セット】を抽選で合計29名様にプレゼントするキャンペーンを実施。



<期間>  
11/29(水)~12/5(火)

- 10周年記念オリジナルラベル白ワイン
- ・いきなり！ステーキ創業10周年を記念して、オリジナルラベルの白ワインを抽選で10名様にプレゼントするキャンペーンを実施。



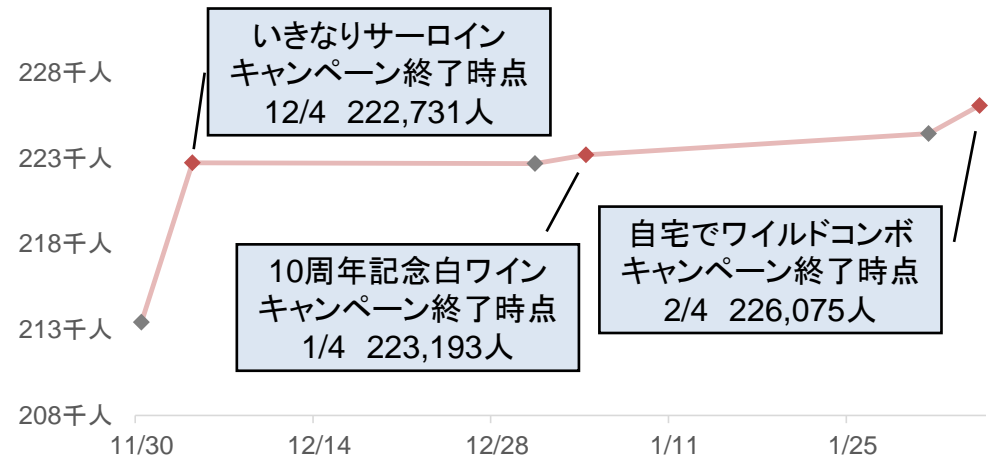
<期間>  
12/29(金)~1/4(木)

- 自宅でワイルドコンボ
- ・「冷凍ワイルドステーキ200g×3枚 冷凍ワイルドハンバーグ300g×3個」を抽選で20名様にプレゼントするキャンペーンを実施。



<期間>  
1/29(月)~2/4(日)

## ○フォロワー数推移(月末+各キャンペーン終了時点)





# 取組施策のまとめ(海外展開・その他)

収益の安定化

プロモーション・DX投資

海外展開

新業態

## 海外展開

### ○ 新店情報

- ・ フィリピン3店舗目となる「IKINARI STEAK One Ayala Mall」を12月5日(火)に出店。



- ・ いきなり！ステーキのアジア圏における店舗数は、フィリピン1,2号店、台湾1号店を含め、合計4店舗。



## 品質向上

### ○ いきなり！キッチンコンテスト

- ・ 品質向上を目的とし、全国のキッチンスタッフが調理技術を競う「2023 いきなり！ステーキキッチンコンテスト」を開催。



優勝: 相模大野店



準優勝: 長野高田店



第3位: ニトリ近江八幡店



私たちの会社は飲食業です。お客様におもてなしの心を発揮してリピーターになっていただきます。



# 主な通期の取組施策まとめ

収益の安定化

プロモーション・DX投資

海外展開

新業態

2023年

1月

2月

3月

4月

5月

6月

7月

8月

9月

10月

11月

12月

収益の安定化

肉マイレージリニューアル

レストラン事業部統合・牛たん業態撤退

グランドメニュー改定

第1弾  
創業祭

第2弾  
創業祭

赤身！肩ロース  
ステーキ

イチボ  
ステーキ

ミスジ  
ステーキ

ブレッドミート  
ステーキ

キューブロール  
ステーキ

スマホオーダー導入

野田クリスタル氏  
いきなり！アンバサダー期間

TVCM

モバイルオーダーリニューアル

フィリピン2号店開店

フィリピン3号店開店

プロモーション・DX投資

海外展開



# 通期の予実差異





# 23/12期通期の予実差異(全社)

## 23/12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
	23/12期	23/12期	23/12期
売上高	14,588	14,957	▲369
売上原価	6,263	6,375	▲111
売上総利益	8,324	8,582	▲258
売上総利益率	57.1%	57.4%	▲0.3%
販売費及び一般管理費	8,815	8,992	▲177
営業利益	▲491	▲410	▲81
営業外損益	▲66	▲17	▲50
経常利益	▲557	▲427	▲130
特別損益	▲80	▲85	5
税引前当期純利益	▲637	▲511	▲125
当期純利益	▲711	▲565	▲146
EBITDA	▲265	▲176	▲89

- いきなり！ステーキ事業におけるメニュー改定効果により、お客様単価は上昇傾向にあるものの、お客様数の回復には至らず、売上高は計画対比下振れとなっている。
- 人件費の高騰、支払手数料の増加等の諸経費の増加もあり、営業利益では計画対比▲81百万円の赤字着地となった。

※各セグメントの数値には収益認識基準振替による影響が含まれております。



# 23/12期通期の予実差異(セグメント)

## 23/12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
	23/12期	23/12期	23/12期
<b>いきなり！ステーキ事業</b>			
売上高	13,847	14,156	▲309
営業利益	875	1,002	▲127
<b>レストラン事業</b>			
売上高	672	705	▲33
営業利益	▲33	▲42	9
<b>本社・その他</b>			
売上高	68	95	▲27
営業利益	▲1,333	▲1,370	37
<b>合計</b>			
売上高	14,588	14,957	▲369
営業利益	▲491	▲410	▲81

- いきなり！ステーキ事業については、営業利益で黒字を確保しているものの、年間を通して計画を下回っており、主力事業として本社・その他部門の費用負担を賄うべく、更に一段階利益水準を引き上げる必要がある。
- レストラン事業については第3四半期以降、事業再編の成果が表れており、通期の営業利益では計画を上回る結果となった。

※各セグメントの数値には収益認識基準振替による影響が含まれております。

# 今後の展開

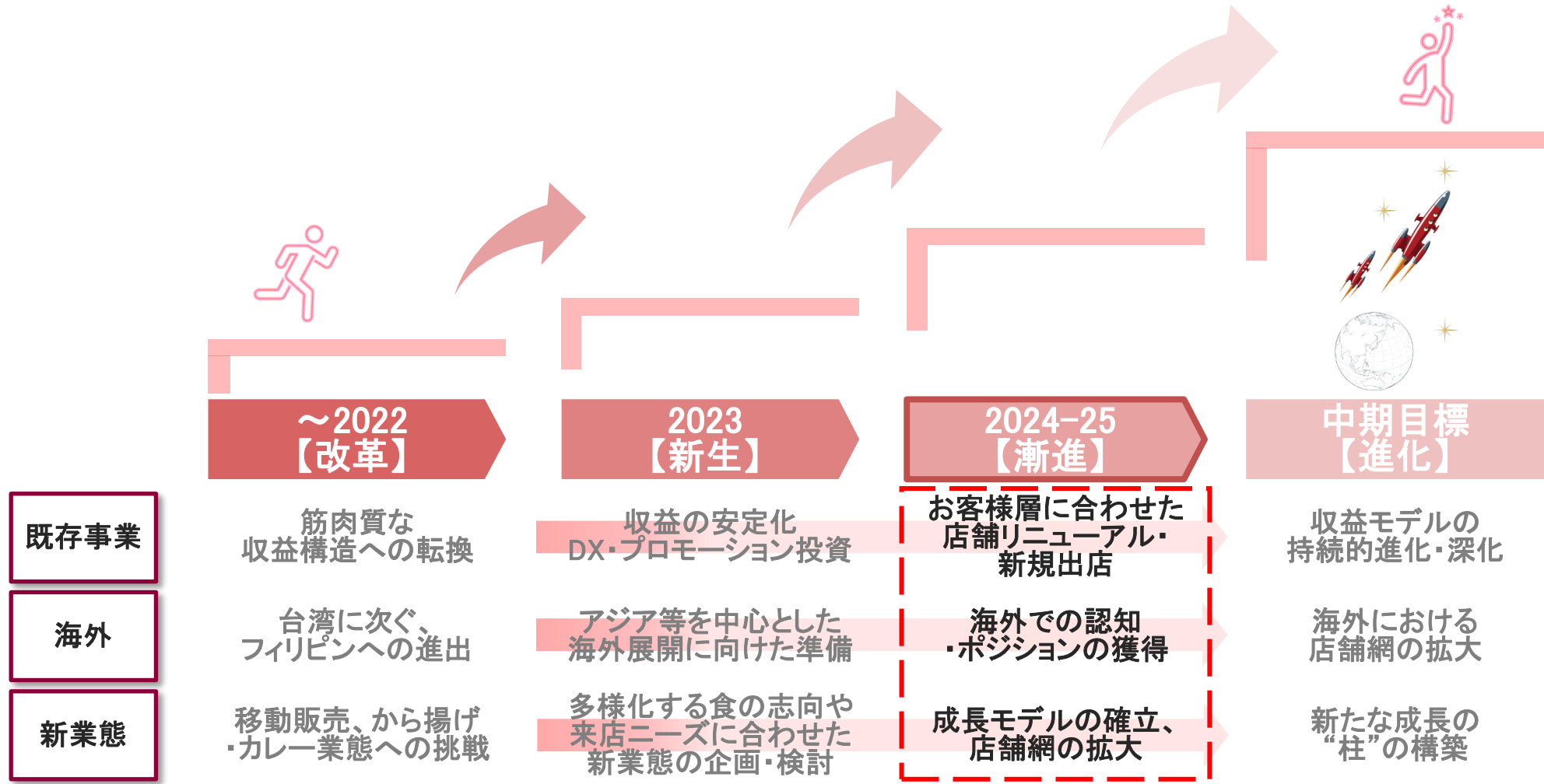






# 中期目標2024

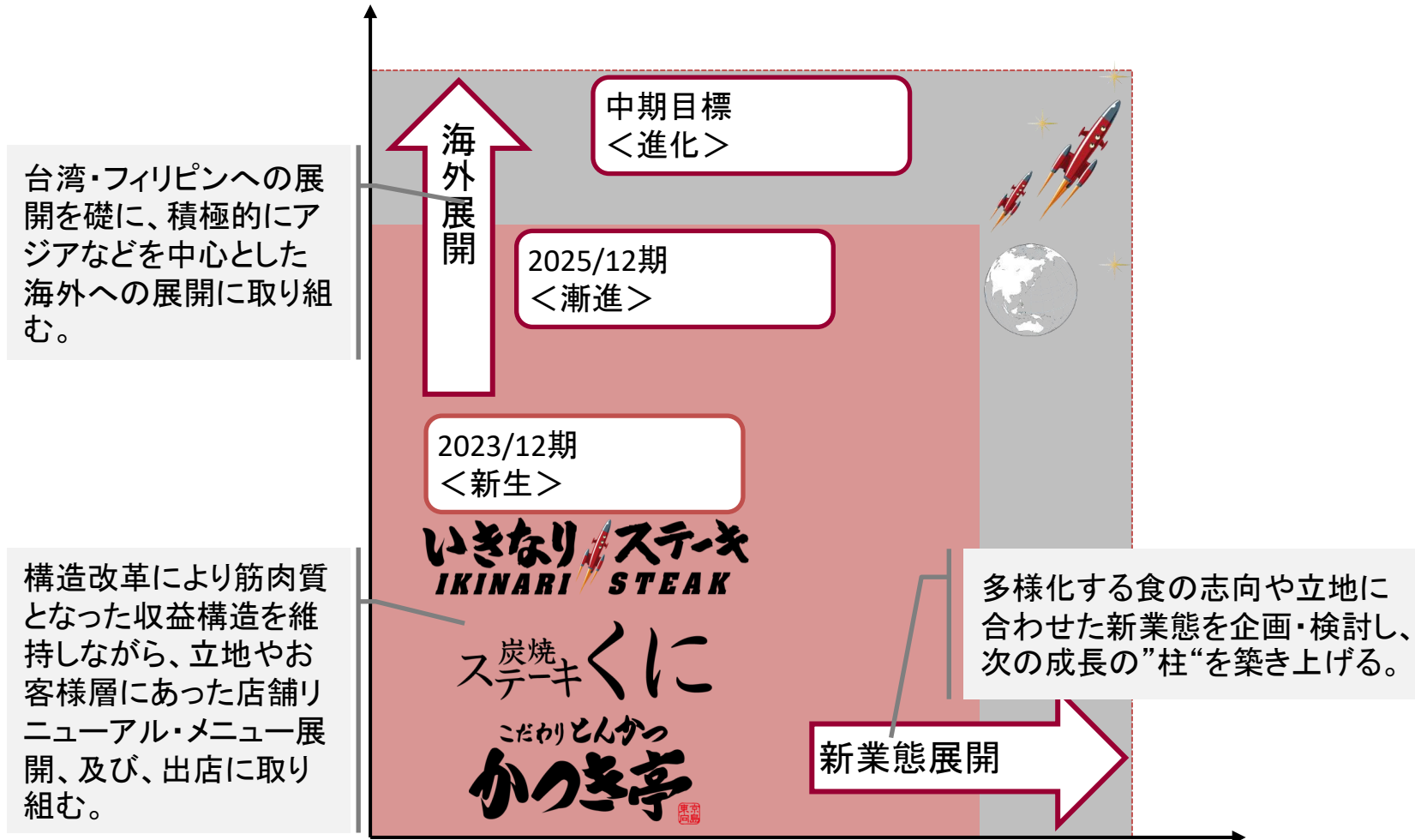
- 2024年12月期は「漸進」をスローガンとして掲げており、既存事業の店舗リニューアル、新規出店、海外での認知・ポジションの獲得に加え、新業態の確立を目標としている。





# 経営方針2024

- 新業態の企画・検討と積極的な海外出店の継続により、売上高、利益の増加を目標とする。





# 中期経営計画の見直し\_見直しの背景

## ○2023年8月時点修正計画前提

第2四半期までの売上高の計画下振れ及び昨今の人件費、水道光熱費等の高騰を踏まえ、3Q以降の計画見直しを行いました。

また、下期の計画には、ワラント調達額による広告宣伝効果とそれに伴う広告宣伝費支出を織り込んでおります。

なお、現時点では2024年以降の計画についての修正は実施しておりません。

## ○計画の見直しの背景(2024年2月時点修正計画前提)

前回の見直しでは、2024年以降の計画の見直しを行っておりませんでした。2023年12月期の通期実績が確定したため、足元の食材価格動向、諸経費の水準を反映すると共に、現時点で2024年12月月に計画している各施策を織り込み、2024年12月期以降の計画の見直しを行いました。



# 中期経営計画の見直し\_今後の見通し

## 今後の見通し(全社)

勘定科目	23/12期 実績	24/12期 修正計画	25/12期 修正計画
売上高	14,588	13,855	14,407
売上原価	6,263	5,701	5,732
売上総利益	8,324	8,154	8,675
売上総利益率	57.1%	58.9%	60.2%
販売費及び一般管理費	8,816	8,135	8,517
営業利益	▲491	19	158
営業外収益	34	15	28
営業外費用	100	31	57
経常利益	▲557	2	129
特別利益	121	-	-
特別損失	201	-	-
税引前当期純利益	▲637	2	129
当期純利益	▲711	▲75	▲19
EBITDA	▲265	183	353

## 今後の見通し(セグメント別)

勘定科目	23/12期 実績	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	13,847	13,421	13,973
営業利益	875	1,307	1,445
<b>レストラン事業</b>			
売上高	672	343	343
営業利益	▲33	30	30
<b>本社・その他</b>			
売上高	68	91	91
営業利益	▲1,333	▲1,318	▲1,318
<b>合計</b>			
売上高	14,588	13,855	14,407
営業利益	▲491	19	158



# その他\_株主優待制度の再開

- 2022年12月末日基準日以降廃止しておりました株主優待制度を再開いたします。

## 株主優待制度再開の背景

当社は、2022年8月12日に公表いたしました「株主優待制度の廃止に関するお知らせ」のとおり、2022年12月末日基準日以降の株主優待制度を廃止しておりました。

しかしながら、多くの株主様から株主優待制度の再開等のご意見やご要望を頂戴いたしましたことを鑑みて、株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社商品及び当社事業へのご理解をより一層深めていただくため、また、当社株式への投資魅力を高め、中長期に保有していただくとともに、株主様を増やすことが当社の企業価値向上につながると判断し、株主優待制度を再開することを決議いたしました。

## 再開する株主優待制度の内容

進呈時期	12月末日(年1回)	
進呈基準	500株以上 5,000株未満	3,000円相当の自社商品(※)
	5,000株以上 10,000株未満	6,000円相当の自社商品(※)
	10,000株以上	9,000円相当の自社商品(※)

※自社商品の内容等につきましては、別途ご案内を予定しております。

## 株主優待制度の基準日変更

(廃止前) 6月末日基準日及び12月末日基準日 ▶ (再開後) 12月末日基準日

## 再開する株主優待制度の開始時期

2024年12月末日現在の当社株主名簿に記載されている株主様より株主優待制度を再開します。



# 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 本店



第4四半期は、これまで取り組んできた施策が結実し、2019年第2四半期以来となる四半期での営業利益黒字となりました。

2024年12月期におきましても、既存事業の利益水準は維持拡大する施策を立案・実行していくと共に、海外や新業態の出店を積極的に押し進めることにより、通期での営業利益黒字、中期計画の達成を図ります。

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