



2024年8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、2024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（株式会社ペッパーフードサービス 2024年12月期第2四半期決算説明）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 2024年12月期第2四半期決算説明



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

2024年8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

第2四半期におきましては、原材料や人件費高騰への対策として、グランドメニューの改定やDXの導入(券売機・セミセルフレジ導入)を実施しました。また、ホロライブゲームーズとのコラボレーションや様々な施策を講じたことにより、四半期での営業利益、経常利益及び当期純利益の黒字を実現することができました。

PFS

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



いきなりステーキ
IKINARI STEAK

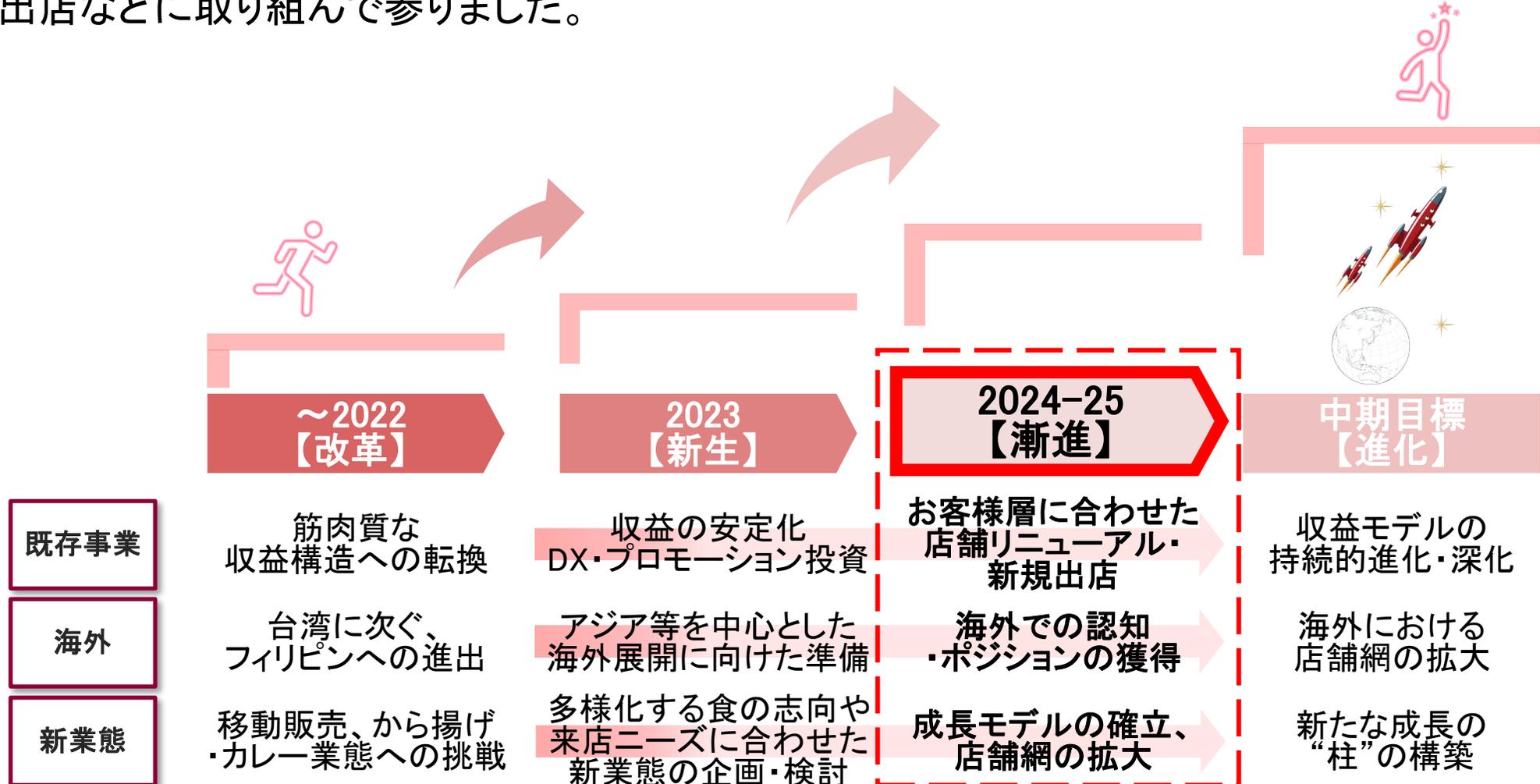
炭焼ステーキ
ステーキくに

こだわりとんかつ
かつき亭 東京 両国



中期目標

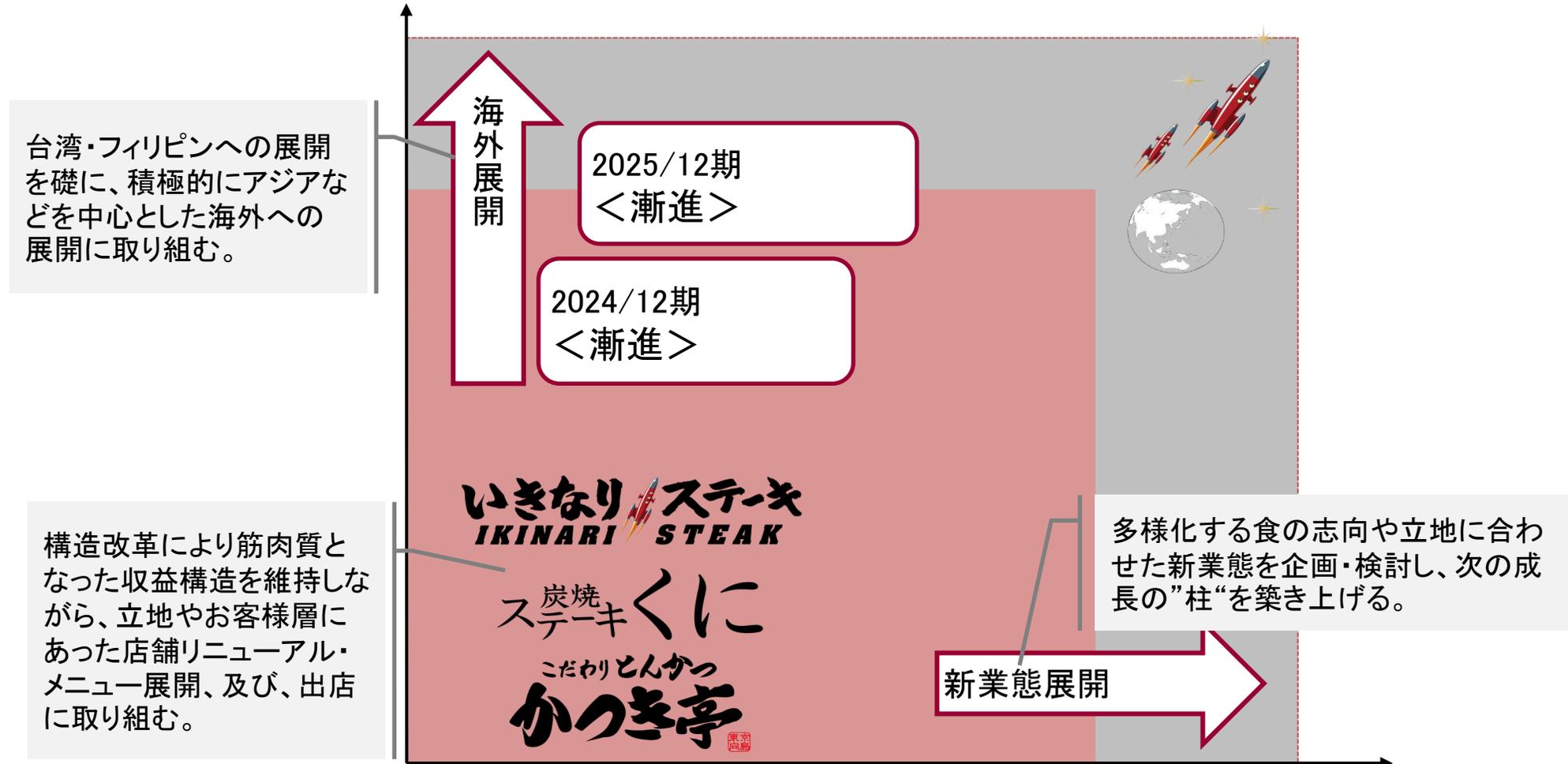
- 2024年は、「漸進」をスローガンとして掲げ、第2四半期は、グランドメニューの改定や、公式アプリのリニューアル、券売機・セミセルフレジの導入、各種施策の実施に加えて、インドネシアへの出店などに取り組んで参りました。





経営方針

- 2024年12月期は、新業態の企画・検討や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いたします。





24/2Qの予実差異/全社

- 2Q実績は、すべての利益項目で黒字を達成しました。
- 売上高は計画を102百万円下振れましたが、販売価格の適正化による原価率の改善や、費用の削減効果により、各利益項目では計画を上回りました。

単位:百万円

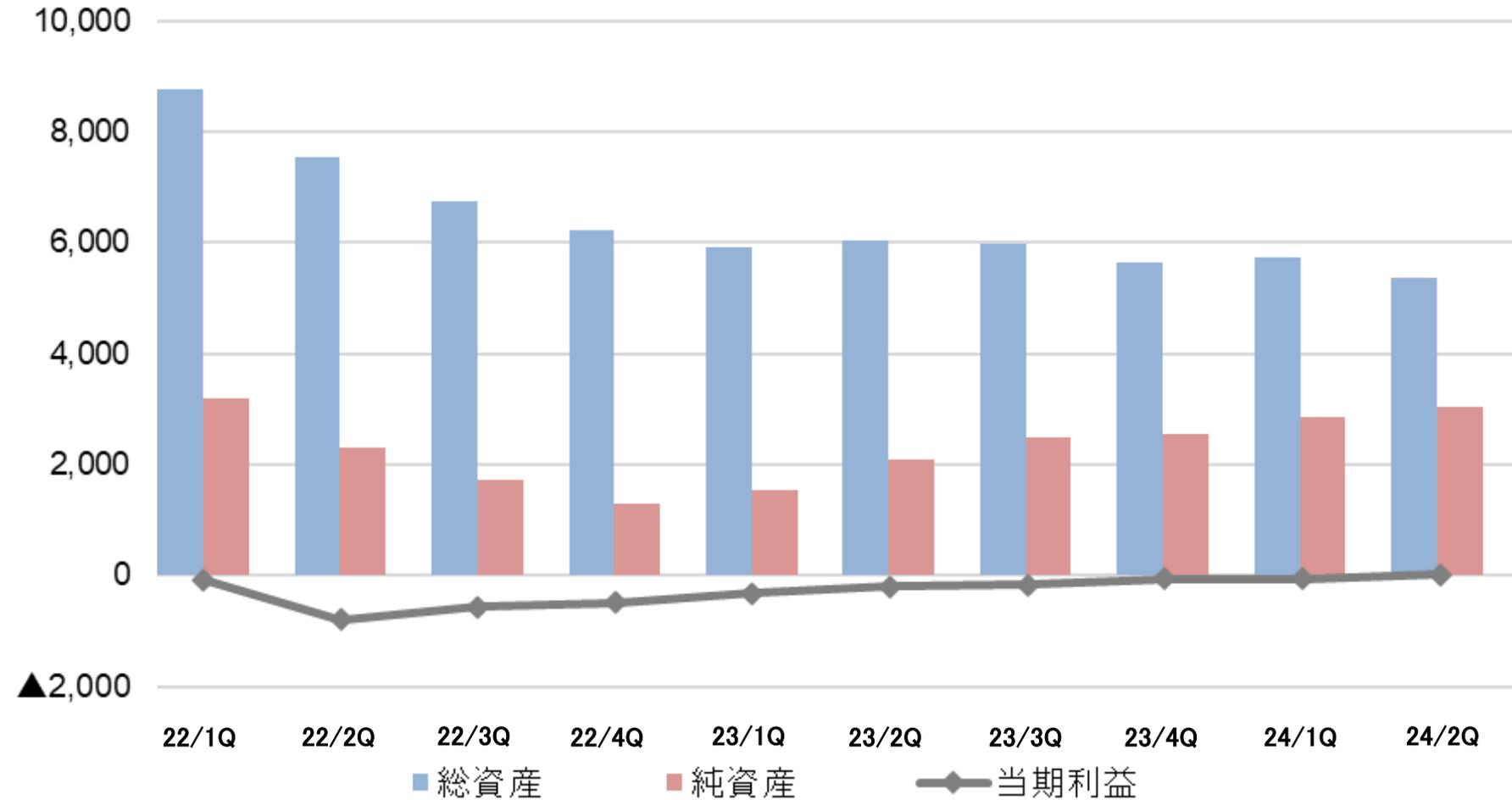
勘定科目	実績				24/2Q	計画				24/2Q	予実差異 24/2Q
	24/4	24/5	24/6	収益認識 振替		24/4	24/5	24/6	収益認識 振替		
売上高	1,321	1,306	1,359	▲559	3,427	1,326	1,370	1,513	▲681	3,529	▲102
売上原価	589	563	580	▲393	1,339	596	619	675	▲473	1,418	▲79
売上総利益	732	743	779	▲166	2,088	730	751	838	▲208	2,111	▲23
売上総利益率(%)	55.4%	56.9%	57.3%		60.9%	55.1%	54.8%	55.4%		59.8%	1.1%
販売費及び一般管理費	725	720	758	▲166	2,037	738	733	799	▲208	2,062	▲25
営業利益	7	23	21		51	▲8	18	39		49	2
営業外損益	0	▲1	4		4	▲1	▲1	▲1		▲3	7
経常利益	7	23	25		55	▲9	17	38		46	9
特別損益	▲0	▲1	▲6		▲7	-	-	-		-	▲7
税引前当期純利益	7	22	19		48	▲9	17	38		46	2
当期純利益	2	16	13		30	▲15	10	31		27	4
EBITDA	22	34	43		99	6	32	52		89	10

※収益認識基準振替による影響を収益認識振替列に記載しております。



総資産・純資産の推移

単位:百万円



24 / 2Q の予実差異





24/2Qの予実差異／セグメント別

24/2Q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
	24/2Q	24/2Q	24/2Q
いきなり！ステーキ事業			
売上高	3,322	3,423	▲101
営業利益	364	391	▲27
レストラン事業			
売上高	91	83	8
営業利益	6	6	▲0
本社・その他			
売上高	13	23	▲9
営業利益	▲319	▲348	29
合計			
売上高	3,427	3,529	▲102
営業利益	51	49	2

※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。

- いきなり！ステーキ事業は継続して、営業利益ベースで黒字となっているものの、計画対比では下振れる結果となりました。3Q以降も積極的な販売促進活動や設備投資を推し進めることで、収益力の更なる強化を図ります。
- レストラン事業は、売上高は計画を上回り、営業利益についても黒字を実現し、概ね計画通りの水準となりました。
- 本社・その他部門は、営業利益は計画を上振れ、全社の利益増加に寄与しました。



24/2Qの予実差異要因(立地別)

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	95.8%	96.4%	89.5%	105.2%	86.1%	-	95.4%
営業利益	103.4%	82.7%	69.6%	166.6%	94.9%	100.9%	93.3%

※赤字は営業損失

- 売上高では、ロードサイド店が計画を上回る一方で、他のエリアは計画を下回り、全体でも計画比95.4%となりました。
- 営業利益は全体の計画比では93.3%となりましたが、ロードサイド店は計画を大きく上回る結果となりました。



24/2Qの月次売上高・客数・客単価推移

直営店月次売上高・客数・客単価推移

		2024年		
		4月	5月	6月
前年同月比 (2023年4-6月)	売上高	99.3%	99.2%	106.4%
	お客様数	89.9%	91.1%	96.4%
	お客様単価	110.5%	108.8%	110.3%
計画比	売上高	99.9%	97.1%	91.3%
	お客様数	99.6%	96.8%	88.6%
	お客様単価	100.3%	100.3%	103.0%

- メニュー改定に伴う販売価格上昇の影響により、お客様数は前年同月を下回ったものの、お客様単価が上昇しており、売上高は6月において、前年同月を上回りました。
- 計画対比では、お客様単価はすべての月で計画を上振れているものの、売上高・お客様数は計画を下回る結果となりました。

※いきなり！ステーキ直営全店舗のうち、2023年4～6月と2024年4～6月に継続して営業を行っていた店舗のみ集計

取組施策のまとめ





取組施策のまとめ(販売促進)

2Qのフェア・キャンペーン

- US産ブレードミートステーキフェア
 - ・ 昨年ご好評だった商品を再販。
 - ・ 牛1頭から1kgほどしか取れない希少部位。

<販売期間>

4/12(金)～5/28(火)



*主に路面・ロードサイド



*主に商業施設内

3Q以降のフェア・キャンペーン

- AUS産イチボステーキフェア
 - ・ 昨年にもフェアを開催し、今回は、アスパラガスとカットレモンを添えております。

<販売期間>

7/12(金)～8/31(土)



*主に路面・ロードサイド



*主に商業施設内



取組施策のまとめ(販売促進)

2Qの販売促進

- 春のわくわくクーポン祭り
 - 新生活を応援して、多くのお客様がご来店いただけるようドリンクの割引、ソースプレゼントを会員アプリを通じて一週間毎に配布。
 - NEW豪州産リブロース200g お試し割引クーポンを配布。
- 〈期間〉
4/3(水)～4/30(火) 全4回



3Q以降の販売促進

- 夏のドリンククーポン祭り
 - 公式アプリに当期間中、新規でご登録をいただいた方を対象に、アルコールを含むドリンクを1杯まで10円で飲めるアプリクーポンを配布。
 - 全会員にソフトドリンクを50円、またはアルコールを100円でご注文いただけるドリンククーポンを7週連続で配布。

〈期間〉
7/1(月)～8/18(日) 全7回





取組施策のまとめ(販売促進)

- 「ホロライブ」所属の「ホロライブゲームーズ」と2024年6月1日～30日までの間、いきなりステーキ全店でコラボキャンペーンを実施しました。

キャンペーン概要

○期間：6月1日(土)～6月30日(日)

○コラボキャンペーン内容

- ・ コラボ限定パッケージの販売
- ・ コラボノベルティの配布
- ・ 期間中、描き下ろしコラボ紙エプロンに変更
- ・ 期間中、店舗BGMを変更
- ・ 4店舗限定店内ラッピング、ラッピング店舗限定コラボグッズ販売
- ・ アプリ会員限定壁紙ダウンロード
- ・ 公式Xプレゼントキャンペーン開催





取組施策のまとめ(広告宣伝)

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)

- いきなりステーキ × アース製薬
 - ・ 「冷凍サーロインステーキ 150g × 5枚と自動で出てくるモンダミンセット」を抽選で7名様にプレゼントするキャンペーンを実施。
- 〈期間〉
3/29(金)～4/4(木)



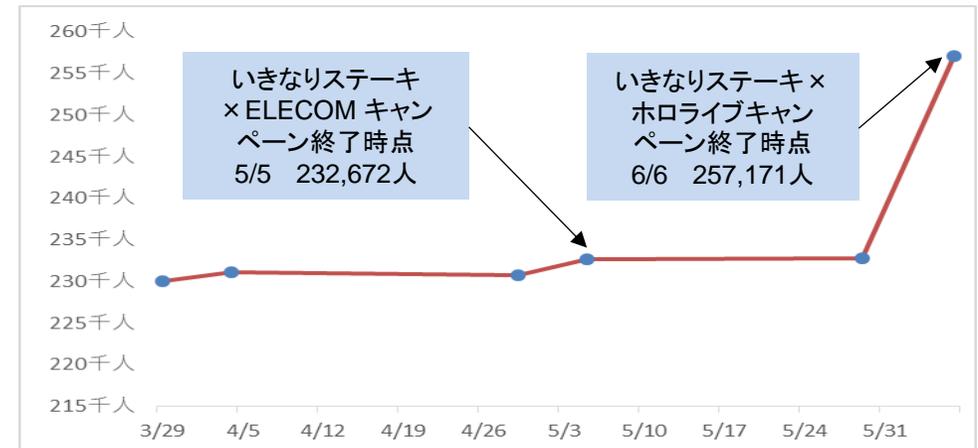
- いきなりステーキ × ホロライブ
 - ・ 「ホロライブゲーマーズ コラボ限定描き下ろしクッション」を抽選で50名様にプレゼントするキャンペーンを実施。
- 〈期間〉
5/29(水)～6/6(木)



- いきなりステーキ × ELECOM
 - ・ 「冷凍ワイルドステーキ 300g × 3枚とLiFERE 小型IH炊飯器のセット」を抽選で7名様にプレゼントするキャンペーンを実施。
- 〈期間〉
4/29(月)～5/5(日)



- フォロワー数推移(月末+各キャンペーン終了時点)





メニュー改定

- 原材料・人件費高騰、採用難の状況下において、お客様にご満足いただける商品を提供できるよう、4月3日よりメニューを改定しました。

改定内容

- 店舗形態ごとに販売価格および量目の見直し。
- 18商品から8商品を終了し、10商品へ変更する。
- US産リブローズからAUS産リブローズ(キューブロール)へ切り替え。
- 卓上調味料を充実させ、味の選択肢を増やす。
- オーダーカットの廃止。



*主に路面・ロードサイド



*主に商業施設内



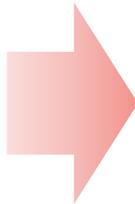
アプリ改定

- 肉マイレージシステムについて、従来以上に多くのお客様に会員サービスを提供できるよう、5月13日にアプリ改定を実施しました。

主な改定事項

現行

- ① 食べた肉の累計グラム数によって、会員ランクを変動。
- ② 食べた肉の累計グラム数によって、ランキングを発表。



改定後

- ① 会計の累計金額をグラム換算し、累計グラム数によって、会員ランクを変動。
- ② 改定前のグラム数+改定後の会計金額によるグラム数によって、ランキングを継続。





DX(券売機・セミセルフレジ)の導入

- 人手不足・オペレーションの効率化を目的に、券売機又はセミセルフレジの導入を5月より順次進めております。

主な目的

- 店舗運営における従業員のオーダーや会計作業をDX化することで、接客サービス向上に力を注ぎ、お客様満足度の向上を目指す。
- 店舗の立地・特性を鑑みながら、必要に応じた機器の導入を行い、お客様に抵抗感なく利用いただける環境を整備する。

導入店舗

- 券売機：新橋日比谷口店、(5/15)
三軒茶屋店(5/22)、北千住店(5/23)
- セミセルフ：八王子店(7/2)



*北千住店 券売機



*八王子店 セミセルフレジ



デリバリー強化

- 宅配専門レストラン業界で10年以上の経験を持つ株式会社SBIC(本社/愛知県名古屋市・代表取締役社長/鬼頭宏昌)とライセンス契約を締結し、「いきなり! やきにく」として、新しいオリジナルメニューの「牛やきにく丼」や「グリルチキンステーキ丼」などの商品を6月17日から出前館、Uber Eatsにて販売を開始しました。

【いきなり! やきにく】について

- 一部の食材供給と商品の監修を行い、「いきなり! ステーキ」では販売していない、牛やきにく丼などの新しいオリジナルメニューを、株式会社SBICが運営するゴーストレストランにて提供。



*牛やきにく丼



*グリルチキンステーキ丼



*チーズ! 牛やきにく丼ミニサラダセット

今後の展開





海外展開（新店情報）について

- インドネシア1号店目となる「Ikinari Steak Lippo Mall Puri店」をジャカルタ内に7月1日に出店。
- 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(3店舗)、台湾(1店舗)を含め、合計5店舗となり、今後も、積極的に海外への展開に取り組んでまいります。

店舗情報

- 店舗名 : Ikinari Steak Lippo Mall Puri
- 住所 : GF-129, Jl. Puri Indah Raya Blok U 1, Puri Indah CBD, Jakarta 11610, Indonesia
- 営業時間 : 施設の営業時間に準ずる
- 定休日 : 施設の営業時間に準ずる
- Instagram : Ikinari Steak Indonesia (@ikinaristeak.id)





会員ランク（ロイヤル・ダイヤモンド）の追加

- お客様からのご要望の声が高かったダイヤモンドランクの上位に位置するランクを追加することを決定しました。

【ロイヤル・ダイヤモンド】について

【条件】

- 累積肉マイレージ(g) 300kg以上

【特典内容】

- 誕生日特典 : 5,000円分のクーポンを誕生月の月初(1日)に進呈(有効期限2ヵ月)
- ドリンク特典 : お連れ様全員にアルコールを含む1杯まで10円で提供
- ランクアップ特典 : 300kg達成記念ステンレス製メタルカードを進呈

【実施時期】

- 2024年9月3日(火)~

【その他】

- 現行の「ダイヤモンド」ランクは、「プレミア・ダイヤモンド」に名称を変更



※画像はイメージです。

中期経営計画の見直し





中期経営計画の見直し_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、足元の食材価格の動向、諸経費の水準を反映すると共に、現時点で2024年12月期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。

○計画の見直しの背景(2024年8月時点修正計画前提)

第2Qに実施した販売価格適正化による原価率の改善や、本社費用の削減により、全社営業利益の達成を踏まえて、諸経費の水準の反映や現時点で下期に計画をしている各施策の効果等を考慮し、2024年下期の計画の見直しを行いました。

なお、現時点では、2025年以降の計画についての修正は実施しておりません。



中期経営計画の見直し_通期の見通し

単位:百万円

勘定科目	24/12期上期 実績	24/12期下期 修正計画	24/12期通期 修正計画
売上高	6,982	7,001	13,983
売上原価	2,884	2,800	5,684
売上総利益	4,097	4,201	8,299
売上総利益率	58.7%	60.0%	59.3%
販売費及び一般管理費	4,096	4,113	8,209
営業利益	1	87	89
営業外収益	43	7	51
営業外費用	20	12	32
営業外損益	23	▲ 4	19
経常利益	24	83	108
特別利益	0	-	0
特別損失	9	-	9
特別損益	▲ 9	-	▲ 9
税引前当期純利益	15	83	98
当期純利益	▲ 19	51	31
EBITDA	93	173	267



中期経営計画の見直し_今後の見通し

単位:百万円

今後の見通し(全社)

勘定科目	23/12期 実績	24/12期 当初計画	24/12期通期 修正計画	25/12期通期 修正計画
売上高	14,588	13,855	13,983	14,407
売上原価	6,263	5,701	5,684	5,732
売上総利益	8,324	8,154	8,299	8,675
売上総利益率	57.1%	58.9%	59.4%	60.2%
販売費及び一般管理費	8,816	8,135	8,209	8,517
営業利益	▲ 491	19	89	158
営業外収益	34	15	51	28
営業外費用	100	31	32	57
営業外損益	▲ 66	▲ 16	19	▲ 29
経常利益	▲ 557	2	108	129
特別利益	121	-	0	-
特別損失	201	-	9	-
特別損益	▲ 80	-	▲ 9	-
税引前当期純利益	▲ 637	2	98	129
当期純利益	▲ 711	▲ 75	31	▲ 19
EBITDA	▲ 265	183	267	353

単位:百万円

今後の見通し(セグメント別)

勘定科目	23/12期 実績	24/12期通期 修正計画	25/12期通期 計画
いきなり! ステーキ事業			
売上高	13,847	13,532	13,973
営業利益	875	1,354	1,445
レストラン事業			
売上高	672	386	343
営業利益	▲ 33	25	30
本社・その他			
売上高	68	64	91
営業利益	▲ 1,333	▲ 1,290	▲ 1,318
合計			
売上高	14,588	13,983	14,407
営業利益	▲ 491	89	158



「継続企業の前提に関する注記」の記載解消について

当社は、新型コロナウイルス感染症拡大による業績悪化に伴い、資金繰りに懸念が生じており、「継続企業の前提に関する注記」を記載しておりました。

収益改善、本社費用の削減等、不採算店舗の閉店、資金調達など様々取り組みに加え、当第2四半期会計期間において、2024年4月3日のメニュー改定による店舗利益率の改善や本社費用の削減が更に進みました。その結果、営業キャッシュフローが改善し、資金水準は当面、懸念が無い水準を確保できると判断いたしました。

よって、当社は、2024年第2四半期会計期間末において、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象または状況は解消したと判断し、「継続企業の前提に関する注記」の記載を解消いたしました。

株主の皆様、お客様、お取引先をはじめとするステークホルダーの皆様には多大なるご心配をおかけしてまいりました。今後も企業価値の向上に努めてまいりますので、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

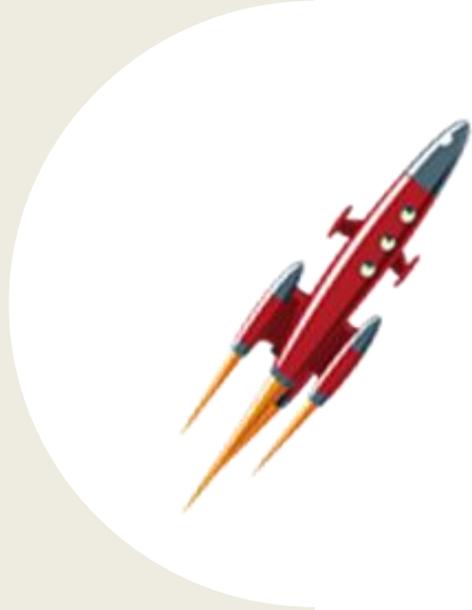


最後に

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2四半期は、販売価格の適正化による原価率の改善や費用の削減、DXの導入、各種施策の効果により、営業利益、経常利益及び当期純利益の黒字化を達成することができました。

第3四半期以降におきましても、積極的に施策を実行していくとともに、新業態の出店や海外展開を推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。



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