



平成 28 年 8 月 24 日

各 位

東京都墨田区吾妻橋三丁目3番2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)

問い合わせ先 取 締 役 猿 山 博 人
総 務 人 事 部 長
電 話 番 号 0 3 (3 8 2 9) 3 2 1 0

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時 平成 28 年 8 月 24 日 13:30~14:30

開催方法 対面による実開催

開催場所 東京都中央区日本橋兜町2-1 東京証券取引所ビル6階
第1セミナールーム
(公益社団法人日本証券アナリスト協会)

説明会資料 2016年12月期第2四半期 決算説明会

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

※この書面（添付資料を含む）は、有価証券上場規程施行規則第427条に基づき、公衆縦覧に供されます。

株式会社ペッパーフードサービス 2016年12月期 中間決算説明会

2016年8月24日

市場：東証マザーズ

証券コード：3053

URL：<http://www.pepper-fs.co.jp/>

1. 2016年12月期上期の業績

2. 2016年12月期通期の見通し

3. 2016年12月期上期総括と2016年12月期下期展望

2016年上期決算の概要

単位:千円

	2015年上期	2016年上期	増減	前期比	2016年上期計画	対計画比
売上高	6,860,548	10,284,898	3,424,350	149.9%	10,511,976	97.8%
売上原価	3,735,011	5,750,037	2,015,026	153.9%	6,047,287	95.1%
売上総利益 (売上総利益率)	3,125,536 (45.6%)	4,534,860 (44.1%)	1,409,324 (▲1.5%)	145.1% —	4,464,689 (42.5%)	101.6% —
販売費及び一般管理費	2,915,790	4,085,312	1,169,522	140.1%	4,065,041	100.5%
営業利益	209,745	449,548	239,803	214.3%	399,648	112.5%
営業外収益	11,786	16,072	4,286	136.4%	13,465	119.4%
営業外費用	10,125	20,045	9,920	198.0%	15,949	125.7%
経常利益	211,407	445,575	234,168	210.8%	397,172	112.2%
特別利益	17	1,363	1,346	—	30	—
特別損失	13,953	6,575	▲ 7,378	47.1%	26,399	24.9%
法人税等	108,010	203,422	95,412	188.3%	178,060	114.2%
当期純利益	89,460	236,940	147,480	264.9%	192,742	122.9%

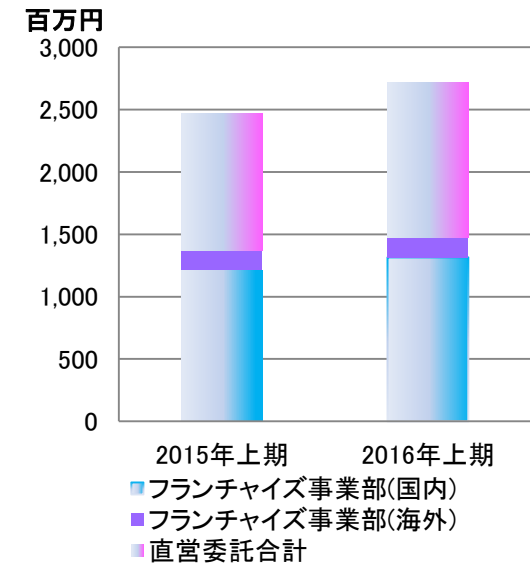
2016年上期 売上高

単位：千円

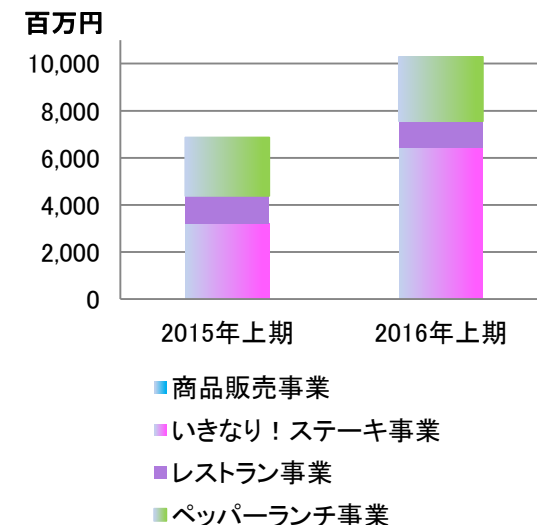
		2015年上期	2016年上期	増減 (前期比)	既存店増減 (既存店前期比)
ペッパー ランチ 事業	フランチャイズ事業 (国内)	1,213,316	1,315,826	102,510 (108.4%)	106,984 (110.4%)
	フランチャイズ事業 (海外)	155,002	162,377	7,375 (104.8%)	-
	直営・ 委託合計	1,102,057	1,242,433	140,376 (112.7%)	80,111 (108.6%)
	小計	2,470,375	2,720,637	250,262 (110.1%)	187,096 (106.0%)
レストラン 事業	フランチャイズ事業	81,483	119,250	37,767 (146.3%)	▲ 2,614 (95.8%)
	直営・ 委託合計	1,102,963	999,149	▲ 103,814 (90.6%)	▲ 38,583 (95.9%)
	小計	1,184,447	1,118,400	▲ 66,047 (94.4%)	▲ 41,197 (95.9%)
いきなり! ステーキ事 業	フランチャイズ事業	502,884	1,241,078	738,194 (246.8%)	▲ 49,818 (90.8%)
	直営・ 委託合計	2,683,625	5,179,372	2,495,747 (193.0%)	▲ 182,868 (91.1%)
	小計	3,186,510	6,420,451	3,233,941 (201.5%)	▲ 232,687 (90.8%)
商品販売事業		19,214	25,409	6,195 (132.2%)	
合計		6,860,548	10,284,898	3,424,350 (149.9%)	

※既存店増減及び既存店前期比は国内の店舗を対象としております。

セグメント別売上高(ペッパーランチ)



セグメント別売上高(全事業)

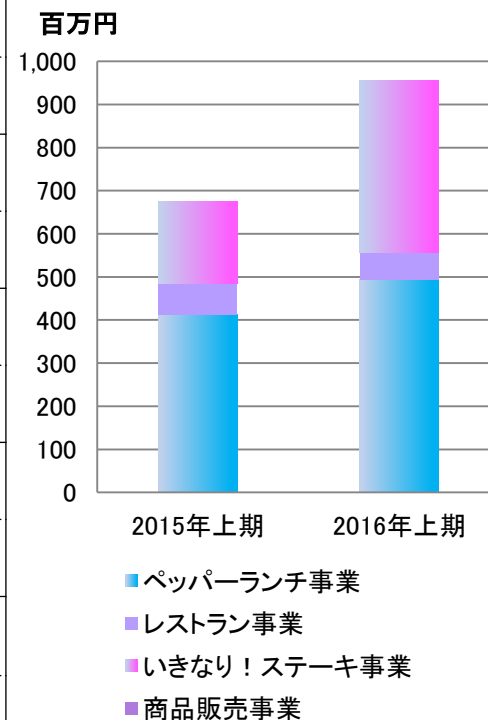


2016年上期 セグメント情報

単位:千円

		2015年上期 実績	2016年上期 実績	増減 (前期比)
ペッパーランチ 事業	売上高	2,470,375	2,720,637	250,262 (110.1%)
	営業利益	412,159	494,836	82,677 (120.1%)
レストラン 事業	売上高	1,184,447	1,118,400	▲ 66,047 (94.4%)
	営業利益	72,956	62,216	▲ 10,740 (85.3%)
いきなり！ステーキ 事業	売上高	3,186,510	6,420,451	3,233,941 (201.5%)
	営業利益	190,063	400,545	210,482 (210.7%)
商品販売事業	売上高	19,214	25,409	6,195 (132.2%)
	営業利益	▲ 60	▲ 1,851	▲ 1,791 (-)
全社費用	売上高	-	-	- (-)
	営業利益	▲ 465,373	▲ 506,198	▲ 40,825 (-)
合 計	売上高	6,860,548	10,284,898	3,424,350 (149.9%)
	営業利益	209,745	449,548	239,803 (214.3%)

セグメント利益(営業利益)



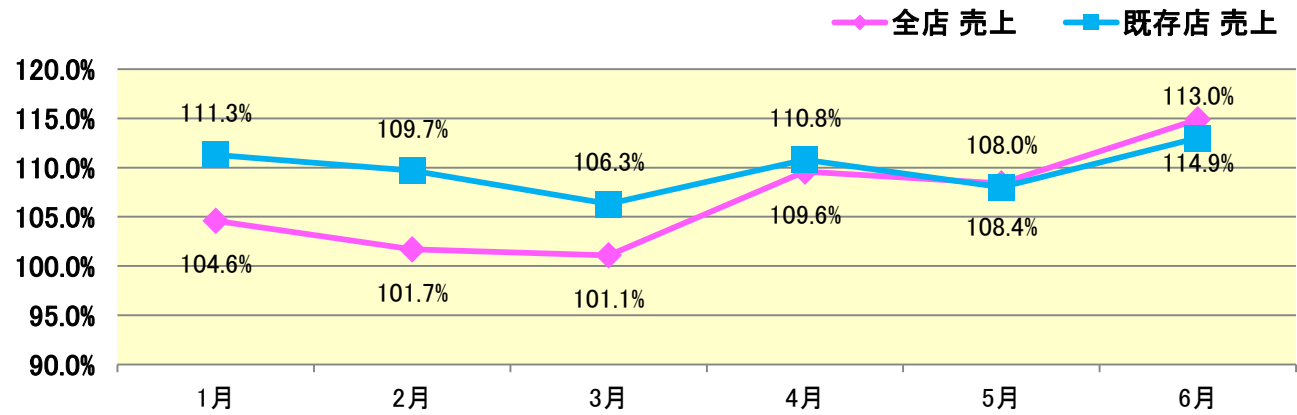
※全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない本社費用等の一般管理費であります。

月次売上高の推移

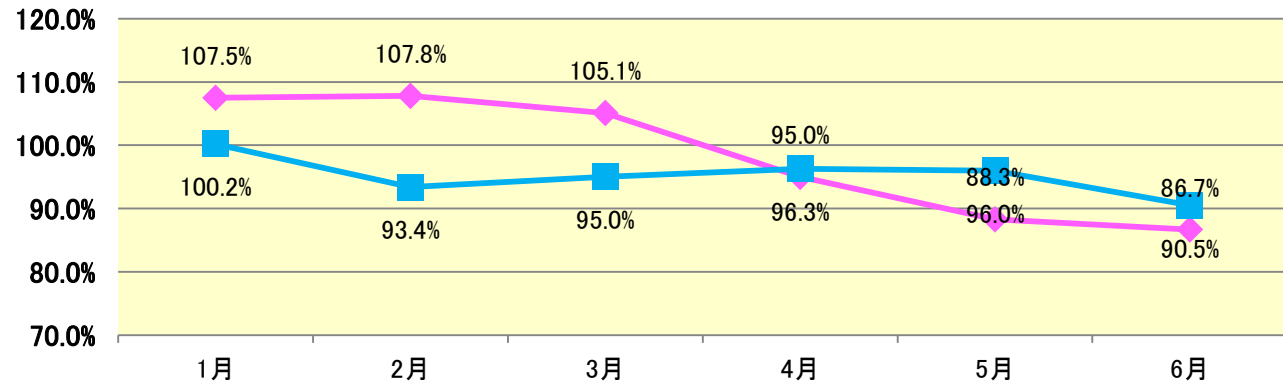
		1月	2月	3月	4月	5月	6月
ペッパー ランチ 全店	売上	104.6%	101.7%	101.1%	109.6%	108.4%	114.9%
	お客様数	97.8%	96.5%	98.0%	106.4%	105.9%	111.3%
	お客様単価	106.9%	105.4%	103.2%	103.1%	102.4%	103.2%
ペッパー ランチ 既存店	売上	111.3%	109.7%	106.3%	110.8%	108.0%	113.0%
	お客様数	103.8%	103.7%	102.8%	107.7%	105.0%	109.2%
	お客様単価	107.2%	105.8%	103.5%	103.0%	102.8%	103.5%
レストラン 全店	売上	107.5%	107.8%	105.1%	95.0%	88.3%	86.7%
	お客様数	102.9%	109.2%	104.9%	92.0%	84.0%	83.6%
	お客様単価	104.5%	98.7%	100.2%	103.3%	105.1%	103.7%
レストラン 既存店	売上	100.2%	93.4%	95.0%	96.3%	96.0%	90.5%
	お客様数	93.6%	89.2%	92.5%	93.9%	92.9%	92.2%
	お客様単価	107.0%	104.7%	102.7%	102.6%	103.3%	98.1%
いきなり！ ステーキ 全店	売上	214.0%	224.5%	242.7%	204.5%	194.0%	175.5%
	お客様数	218.7%	233.8%	234.9%	196.5%	190.3%	171.2%
	お客様単価	97.8%	96.0%	103.3%	104.1%	101.9%	102.5%
いきなり！ ステーキ 既存店	売上	83.1%	96.5%	109.8%	92.0%	87.7%	86.1%
	お客様数	83.5%	98.4%	105.3%	88.0%	85.9%	83.9%
	お客様単価	99.6%	98.0%	104.3%	104.6%	102.0%	102.6%

月次売上高の推移

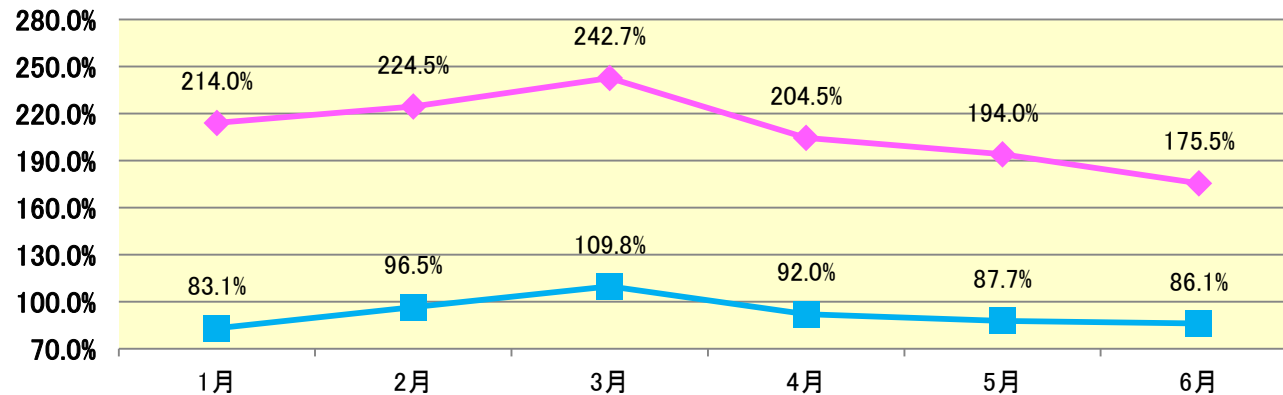
ペッパーランチ



レストラン



いきなり！ステーキ



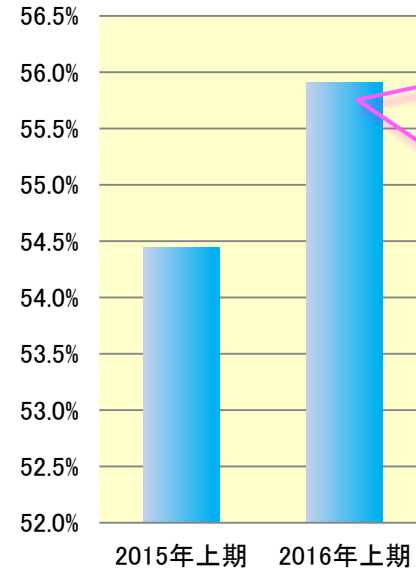
2016年上期 売上原価・全社費用

売上原価

単位：千円

	2015年上期	2016年上期	増減
売上原価 (原価率)	3,735,011 (54.4%)	5,750,037 (55.9%)	2,015,026 (1.5%)

売上原価率前期比較



原価率1.5%
増加

【主な要因】
いきなり！ス
テーキ業態の
値上げによる
減少
▲2.0%

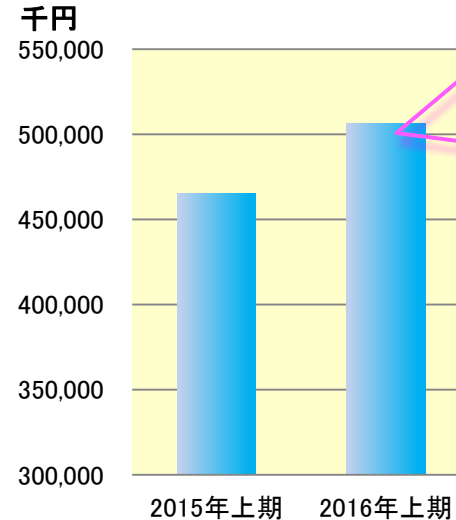
売上構成比の
変化に伴う
増加
3.5%

全社費用

単位：千円

	2015年上期	2016年上期	増減
全社費用	465,373	506,198	40,825

全社費用前期比較



【主な要因】

人件費等
+40,036千円

※全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない本社費用等の一般管理費であります。

2016年上期 店舗の推移

	2015年12月末			増加		減少		2016年6月末		
	路面店	ショッピングセンター	計	路面店	ショッピングセンター	路面店	ショッピングセンター	路面店	ショッピングセンター	計
ペッパーランチ										
フランチャイズ店(国内)	13	69	82	1	3	0	4	14	68	82
フランチャイズ店(海外)	21	210	231	4	27	0	10	25	227	252
直営店	6	28	34	3	3	0	4	9	27	36
委託店	3	2	5	0	0	0	0	3	2	5
小計	43	309	352	8	33	0	18	51	324	375
レストラン										
フランチャイズ店(国内)	0	4	4	0	0	0	0	0	4	4
直営店	5	14	19	0	0	0	1	5	13	18
委託店	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1
小計	6	18	24	0	0	0	1	6	17	23
いきなり!ステーキ										
フランチャイズ店(国内)	12	4	16	1	3	0	0	13	7	20
直営店	52	8	60	11	3	3	0	60	11	71
委託店	1	0	1	3	0	0	0	4	0	4
小計	65	12	77	15	6	3	0	77	18	95
合計	114	339	453	23	39	3	19	134	359	493

	シンガポール	インドネシア	マレーシア	フィリピン	香港	中国	タイ	台湾	マカオ	ベトナム	オーストラリア	韓国	カンボジア	カナダ	ブルネイ	計
2016年6月末	37 (+1)	44 (+1)	7	33 (+4)	23	58 (+7)	18 (+3)	8 (+2)	2	6	9 (+2)	1	3	2 (+1)	1	252 (+21)

※()内は2016年度上期の純増加数です。

1. 2016年12月期上期の業績

2. 2016年12月期通期の見通し

3. 2016年12月期上期総括と2016年12月期下期展望

2016年通期計画の概要

単位：千円

	2015年 通期 実績	2016年 通期 計画	増減 (前期比)
売上高	16,198,363	23,200,438	7,002,075 (143.2%)
売上原価	8,711,893	13,432,490	4,720,597 (154.2%)
売上総利益 (売上総利益率)	7,486,470 46.2%	9,767,948 42.1%	2,281,478 (130.5%) ▲ 4.1%
販売費及び 一般管理費	6,725,262	8,830,049	2,104,787 (131.3%)
営業利益	761,207	937,899	176,692 (123.2%)
営業外収益	28,501	20,875	▲ 7,626 (73.2%)
営業外損失	29,266	30,042	776 (102.7%)
経常利益	760,443	928,732	168,289 (122.1%)
特別損益	▲ 30,099	▲ 66,368	▲ 36,269 (-)
法人税等	318,861	374,198	55,337 (117.4%)
当期純利益	411,482	488,165	76,683 (118.6%)

2016年度下期出店計画

		路面店	ショッピング センター	合計
ペッパー ランチ	直営	2	2	4
	FC加盟店	0	6	6
レストラン	直営	0	0	0
	FC加盟店	0	1	1
いきなり! ステーキ	直営	13	6	19
	FC加盟店	1	2	3

		路面店	ショッピング センター	合計
海外	FC加盟店	0	24	24

※(海外出店計画内訳)

インドネシア：2店、フィリピン：2店、香港：4店、中国：8店、タイ：2店、台湾：1店、ベトナム：2店、オーストラリア：1店、カンボジア：1店、カナダ：1店

2016年度退店計画

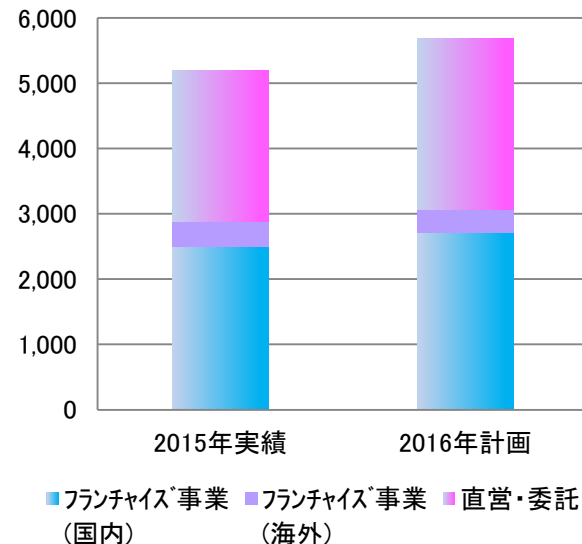
		路面店	ショッピング センター	合計
国内	直営	0	0	0
	FC加盟店	0	0	0

2016年通期計画 売上高

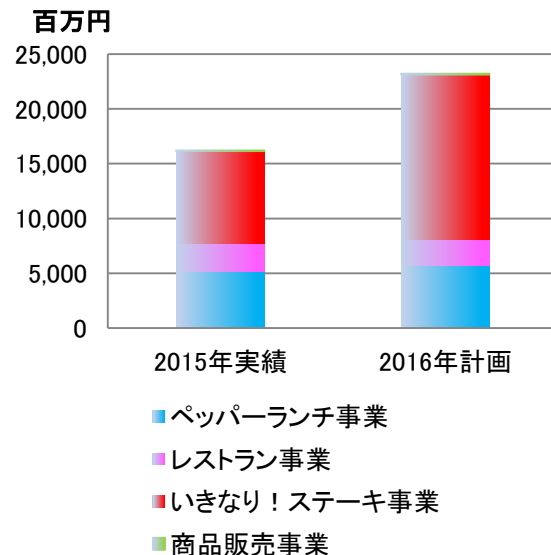
単位:千円

		2015年通期実績	2016年通期計画	増減 (前期比)	既存店増減 (既存店前期比)
ペッパー ランチ 事業	フランチャイズ*事業 (国内)	2,497,574	2,703,378	205,804 (108.2%)	104,713 (104.8%)
	フランチャイズ*事業 (海外)	388,586	360,685	▲ 27,901 (92.8%)	-
	直営・ 委託合計	2,310,208	2,629,328	319,119 (113.8%)	143,947 (107.4%)
	小 計	5,196,370	5,693,392	497,022 (109.6%)	248,661 (106.0%)
レストラン 事業	フランチャイズ*事業	208,471	240,209	31,738 (115.2%)	1,672 (101.3%)
	直営・ 委託合計	2,292,016	2,138,557	▲ 153,459 (93.3%)	30,121 (101.6%)
	小 計	2,500,487	2,378,766	▲ 121,720 (95.1%)	31,793 (101.6%)
いきなり! ステーキ 事業	フランチャイズ*事業	1,389,862	2,629,538	1,239,675 (189.2%)	▲ 4,416 (99.0%)
	直営・ 委託合計	7,063,882	12,424,518	5,360,636 (175.9%)	▲ 42,817 (98.9%)
	小 計	8,453,745	15,054,057	6,600,312 (178.1%)	▲ 47,233 (99.0%)
商品販売事業		47,760	74,222	26,462 (155.4%)	-
合 計		16,198,363	23,200,438	7,002,074 (143.2%)	

百万円 セグメント別売上高(ペッパーランチ)



セグメント別売上高(全事業)



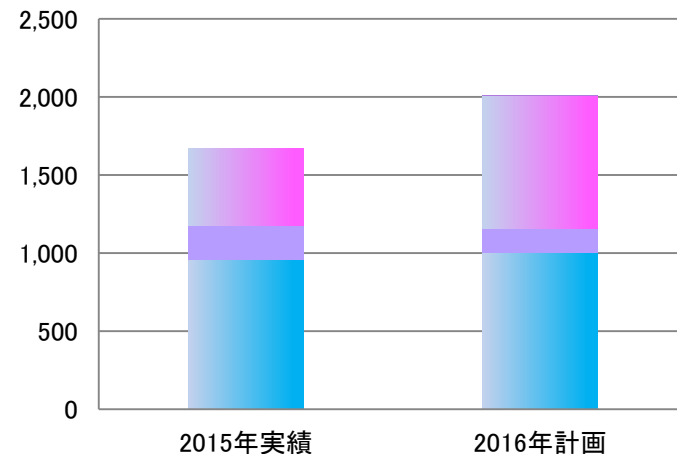
2016年通期 セグメント情報

単位:千円

		2015年通期 実績	2016年通期 計画	増減 (前期比)
ペッパーランチ 事業	売上高	5,196,370	5,693,392	497,022 (109.6%)
	営業利益	955,220	999,660	44,440 (104.7%)
レストラン 事業	売上高	2,500,487	2,378,766	▲ 121,720 (95.1%)
	営業利益	219,748	157,341	▲ 62,407 (71.6%)
いきなり! ステーキ事業	売上高	8,453,745	15,054,057	6,600,312 (178.1%)
	営業利益	495,768	851,928	356,160 (171.8%)
商品販売事業	売上高	47,760	74,222	26,462 (155.4%)
	営業利益	▲ 345	1,793	2,138 (-)
全社費用	売上高	-	-	- (-)
	営業利益	▲ 909,184	▲ 1,072,824	▲ 163,640 (-)
合 計	売上高	16,198,363	23,200,438	7,002,074 (143.2%)
	営業利益	761,207	937,899	176,692 (123.2%)

セグメント利益(営業利益)

百万円



■ ペッパーランチ事業 ■ レストラン事業
■ いきなり!ステーキ事業 ■ 商品販売事業

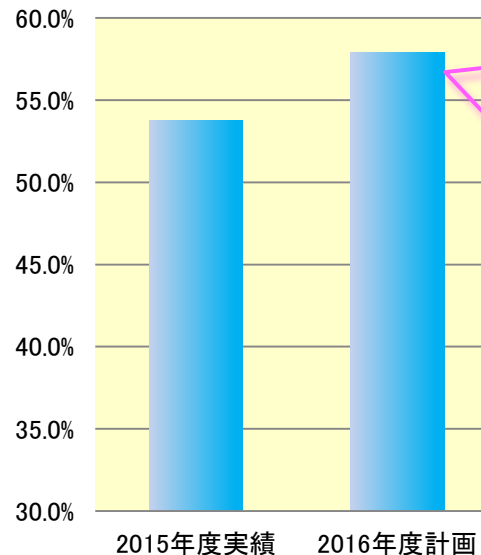
※全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない本社費用等の一般管理費であります。

2016年通期 売上原価・全社費用

売上原価

	2015年実績	2016年計画	増減
			単位:千円
売上原価 (原価率)	8,711,893 53.8%	13,432,490 57.9%	4,720,597 4.1%

売上原価率前期比較



原価率4.1%
増加

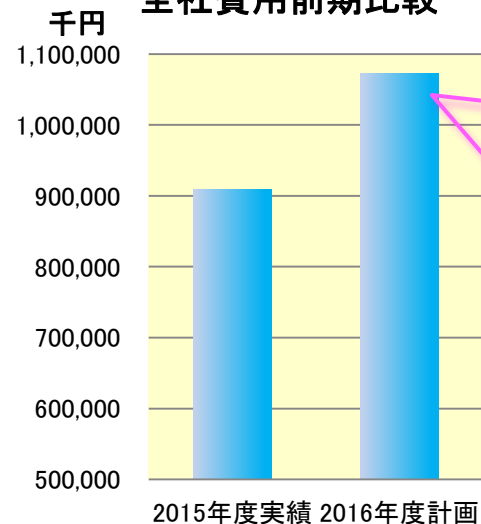
【主な要因】
食材価格の上昇による
増加
0.8%

売上構成比
の変化等に
伴う増加
3.3%

全社費用

	2015年実績	2016年計画	増減
			単位:千円
全社費用	909,184	1,072,824	163,640

全社費用前期比較



【主な要因】

人件費等
+37,330千円

支払手数料
+67,448千円

1. 2016年12月期上期の業績

2. 2016年12月期通期の見通し

3. 2016年12月期上期総括と2016年12月期下期展望

2016年12月期上期の振り返り

「従業員に夢と希望を与え、お客様ご満足の最大化」を基本方針のもと、年間60店舗出店の目標と既存店の売上高増大に全社一丸となり取り組む。

■ いきなり！ステーキ年間40店舗の出店計画

⇒ 上期18店の出店実績

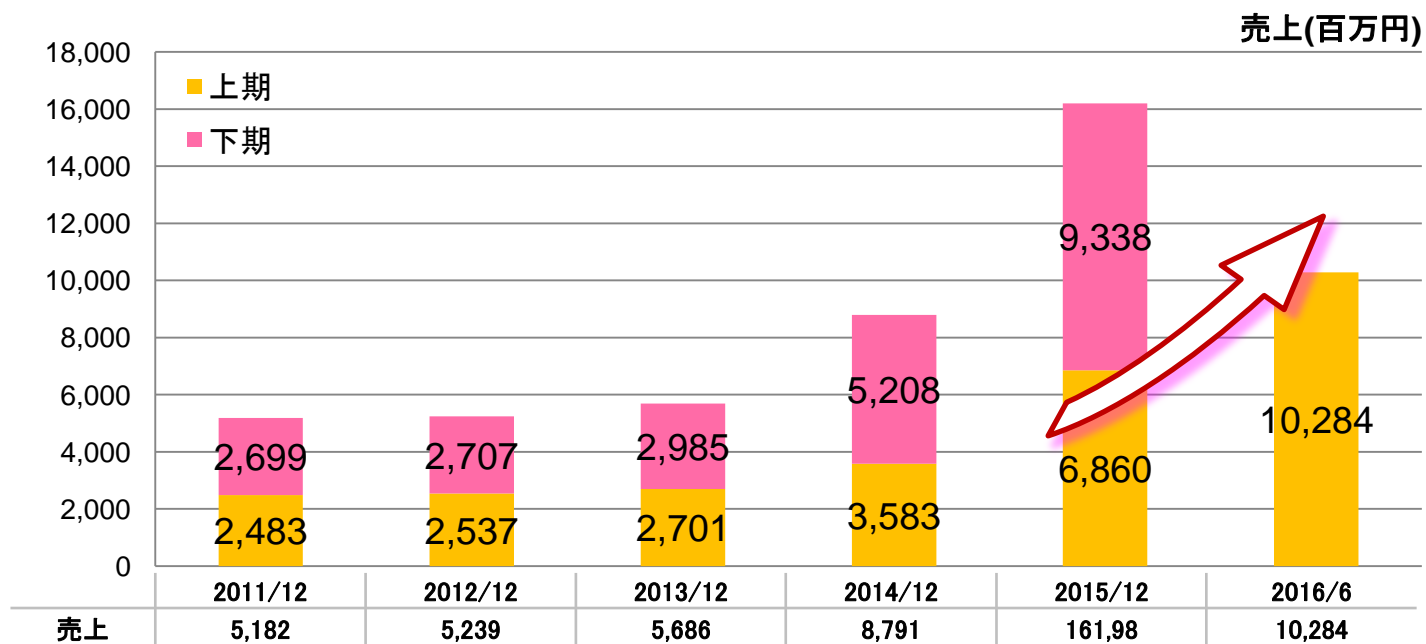
■ ペPPERランチ年間20店舗の出店計画

⇒ 上期10店の出店実績

2016年12月期上期のハイライト①

原材料価格の高騰により3月から一部商品の値上げを行ったものの、それを補う価値ある商品の提供により売上高は好調に推移した。

売上高	10,284百万円	(前期比	49.9%増)
営業利益	449百万円	(前期比	114.3%増)
経常利益	445百万円	(前期比	110.8%増)
当期純利益	236百万円	(前期比	164.9%増)



2016年12月期上期のハイライト②

日経MJ2015年の飲食業店舗売上高伸び率第1位
※外食企業売上高伸び率は2年連続1位(上場企業)

ペッパーランチ事業

- ペッパーランチ既存店好調 → 44ヵ月連続で既存店の昨年対比売上100%超えを達成する
- フランチャイズショーに出展 → 業態特性、FCパッケージ、業態独自の魅力を伝える
- 楽天株式会社との提携 → 国内の「ペッパーランチ」で「楽天ポイントカード」が利用可能となる

レストラン事業

- ステーキくに食事会の継続開催 → 月一回、創業者の一瀬シェフがおもてなしをする食事会を開催
- 牛たん仙台なとり → 立地特性により分類し、個店毎のメニュー施策を実施。

2016年12月期上期のハイライト③

いきなり！ステーキ事業

- **いきなり！ステーキ多店舗化** → 熊本・島根・京都・大阪・愛知・静岡、地方都市と首都圏を含め18店舗出店
- **椅子席を導入** → 高齢者、ファミリーと幅広い層の取り込む
- **価格改定** → 3月1日、主カメニュー(ワイルドステーキ、リブローズステーキ、サーロインステーキ)の値上げを実施し、将来を展望する
- **肉マイレージカード活用販売促進** → 29の日(肉の日)・ポイント3倍デーやスタンプラリー開催など肉マイレージカードを活用した様々なキャンペーンを実施
- **研修センター店開業** → 実践人材教育の場とした研修センター店を1月に開業する

2016年12月期の下期施策①

◆ 「従業員に夢と希望を与え、お客様ご満足の最大化」のために

◆ 引き続き組織体制強化

- 社長道場開催（文化の継承）
- ステークアカデミーの充実（独立、社員教育）

◆ 日本で一番働きたい外食企業を目指す

- 資質を見極め適材適所の人材配置
- 昇給、昇格の機会
- 社員ストックオプション制度

2016年12月期の下期施策②

ペッパーランチ事業

◆「今こそ！ペッパーランチ」の攻めの取り組み

具体的な施策

トッピングメニュー



商品に良く合うトッピングを厳選してセット販売し、お客様満足度向上とお客様単価アップを図る

楽天ポイント活用



国内「ペッパーランチ」で「楽天ポイントカード」を利用可能にする

新アプリ導入



新アプリ導入し、情報発信、リピート率向上を狙うスクラッチクーポンやリアルタイムプライス等、新機能を搭載

2016年12月期の下期施策③

レストラン事業

◆ ～原点回帰～

ワンランク上のステーキレストランとしてのブランドイメージの定着に努め、新規業態の成長を築く

具体的な施策

ステーキくに



月一回、創業者の一瀬シェフがおもてなしをする食事会を継続開催する

牛たん仙台なとり



ランチタイムのメニューの見直し
売上不振店舗の新規業態への転換

2016年12月期の下期施策④

いきなり！ステーキ事業

◆100店舗出店を2年8ヶ月でスピード達成

具体的な施策

いきなり！ステーキ特許取得



一連の提供方法に関する特許取得により、いきなり！ステーキの業態の発明が認められる

TBSテレビ・タイアップ企画



TBS「王様のブランチ」とのコラボ商品開発&販売テレビCM、赤坂サカス出店

肉マイレージ(企業タイアップ)



H.I.S.社とのタイアップ、旅行予約でオリジナル肉マイレージカード(300円クーポン入り)プレゼント

2016年12月期の下期施策⑤

いきなり！ステーキ事業

肉マイルージ(シニアカード)



一億総活躍社会支援！ いきなり!ステーキ「シニアカード」を導入し70歳以上のお客様に無料贈呈、行列優先入店等の特典多数

米国1号店オープン



10月中、米国（ニューヨーク）に念願の1号店のオープン、その後の出店も計画中



尾崎弘之氏著書により、いきなり！ステーキと一瀬邦夫を題材とした『「肉ひと筋」で、勝つ。』と題した著書が集英社より8月5日に出版される。

2016年12月期の下期施策⑥

商品販売事業

いきなり！ステーキ
商品導入

ネットショップ
強化



企業コラボ
商品開発

卸売販売
強化

2016年12月期の下期施策⑦

海外事業

更なる成長拡大を目指す

海外250店舗を達成。進出国/エリアの拡大も含め、グローバルな事業展開を進める

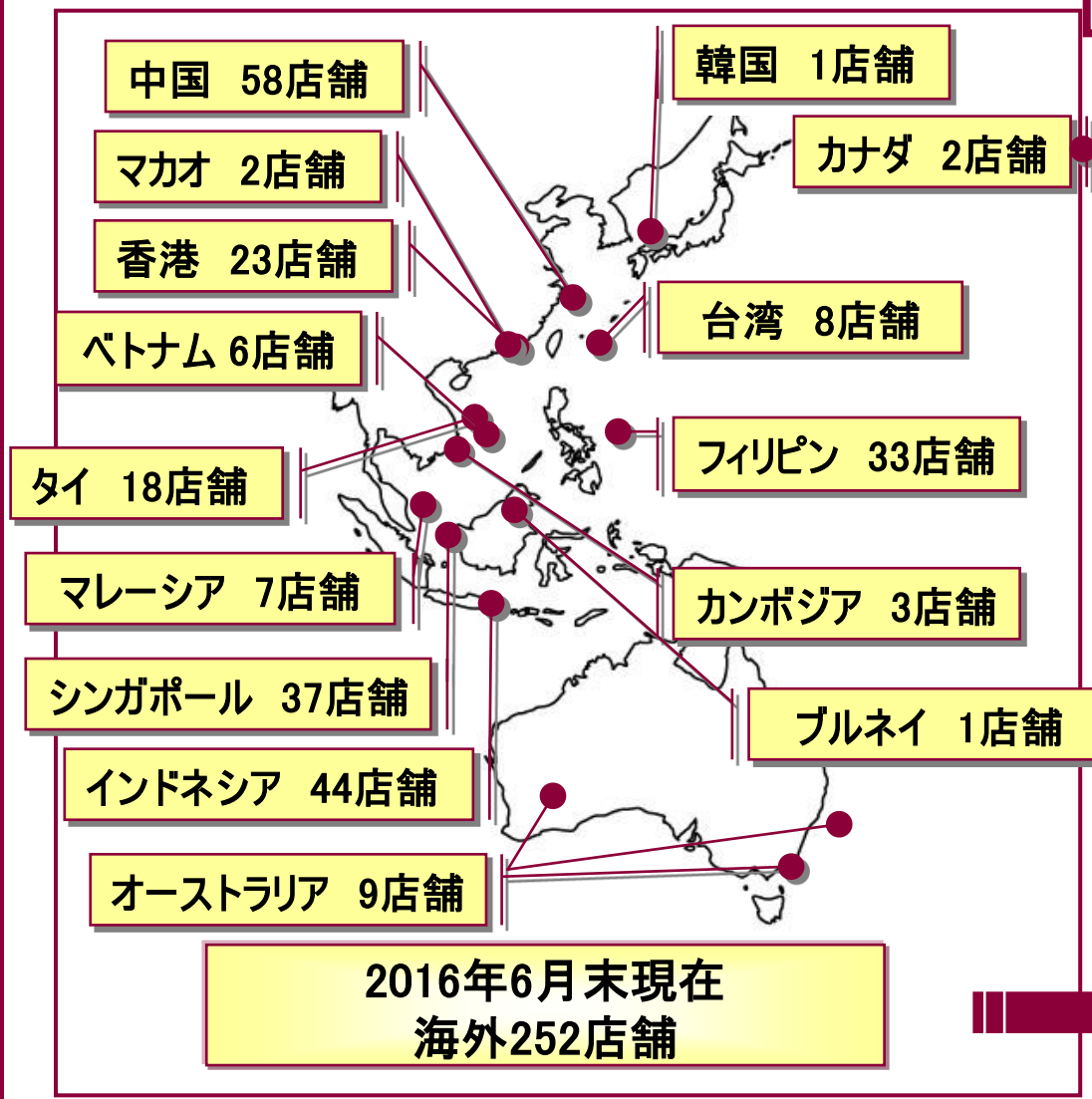
- ・2016年末で全276店。東南アジアと中国に多く開業を予定
- ・2016年、秋に米国(ニューヨーク)で第1号店を皮切りに、同国の主要な州での事業進出を予定

◆ 海外店舗数の推移



海外店舗の展開

■ 海外店舗の状況



海外15地域に進出



2016年通期計画
海外276店

従業員に夢と希望を与え、 お客様ご満足の最大化



御清聴ありがとうございます