

2014年外食企業店舗売上伸び率第3位 「いきなりステーキ」効果で前年80位からの大躍進 「ペッパーランチ」既存店昨年対比売上31カ月連続100%超えが下支え

株式会社ペッパーフードサービス（本社／東京都墨田区・代表取締役社長 CEO／一瀬邦夫）では、日経MJ調査の2014年の外食企業店舗売上伸び率ランキングで3位と発表がありました。前年の80位からの大躍進となります。いきなりステーキの出店が目立っていますが、ペッパーランチ等既存店舗の好調も要因です。

2013年12月に立ち食いステーキ専門店「いきなりステーキ」を銀座に開店し、大盛況となったことで、出店を加速し2014年末時点で30店（年間29店舗出店）、現在は42店舗と拡大（今期53店出店予定）しています。

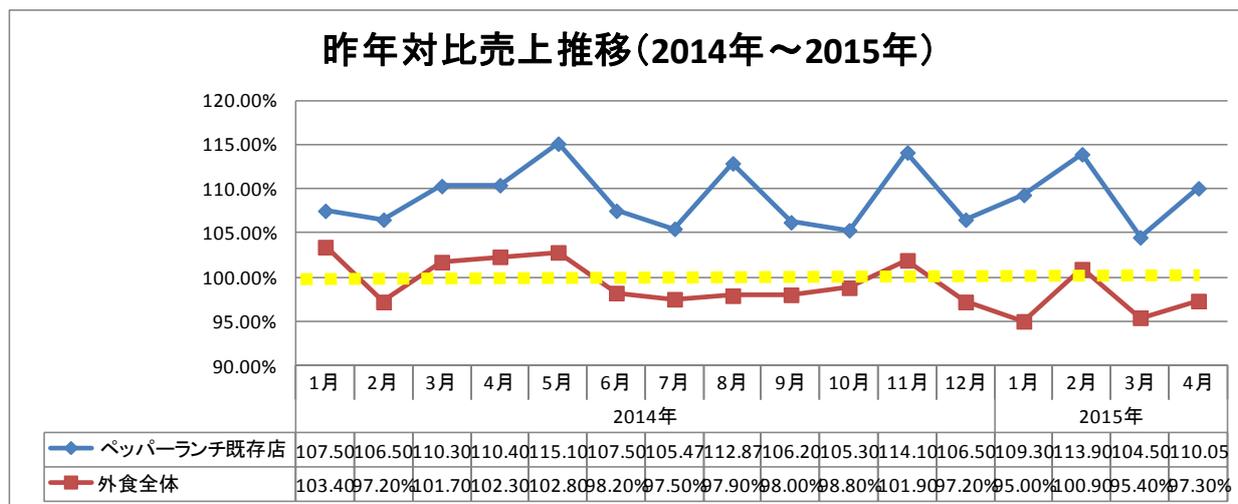
1店舗あたりの平均月商は20坪～25坪で1500万円。

当社は5/27発売の日経MJ調査で80位→3位に躍進しています。記事では、上位企業に関して、「消費税増税、原材料高、人件費増など逆風が強まり大手が新規出店を控えたなか、果敢に攻めの新規出店を進めた企業が成長軌道に乗った。共通するのは常識にとられない新たな視点での店作りで、シニアや家族客らのリピーターを獲得している」と総括されています。

また、当社の好業績は「いきなりステーキ」の売上と出店が大きく貢献していますが、ペッパーランチやステーキに等、既存店の好調が業績下支えとなっている事も要因の一つ。

ペッパーランチは2012年11月から2015年5月（速報ベース）まで31カ月連続で既存店昨年対比売上100%超えを達成しています。

国内ペッパーランチは2009年をピークに、食中毒事故により店舗数、売上ともに落ち込みましたが、衛生管理、商品管理を見直し、新商品導入等で、徐々に売上が回復し、2014年2月に既存店売上が2009年2月（事故前）の売上を超え、完全復活となり、その後も売上は右肩上がりを行っています。また最近の肉ブームの追い風に乗れ、商品構成の見直しや券売機からレジへの切り替え等の施策により、お客様単価も3年前の840円から現在1050円に上昇（路面店）しています。効率重視の日常ファストフードステーキ店から、付加価値重視のクイックステーキレストランへと業態を進化させています。



※日本フードサービス協会調査

この件に関するお問い合わせ先

〒130-0001 東京都墨田区吾妻橋 3-3-2 (株)ペッパーフードサービス

<http://www.pepper-fs.co.jp/>

TEL : 03(3829)3615 FAX : 03(3625)9250 広報担当/川野