



2023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及び見直しに関するお知らせ

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 2023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.

2023年8月14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「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・準備に取り組んでおります。

第2四半期は、第1四半期から継続して取り組んでいる販売促進・広告宣伝施策及び、費用削減に加え、新たにワラント調達資金を活用したIT・DX投資やプロモーション投資を実施しております。



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

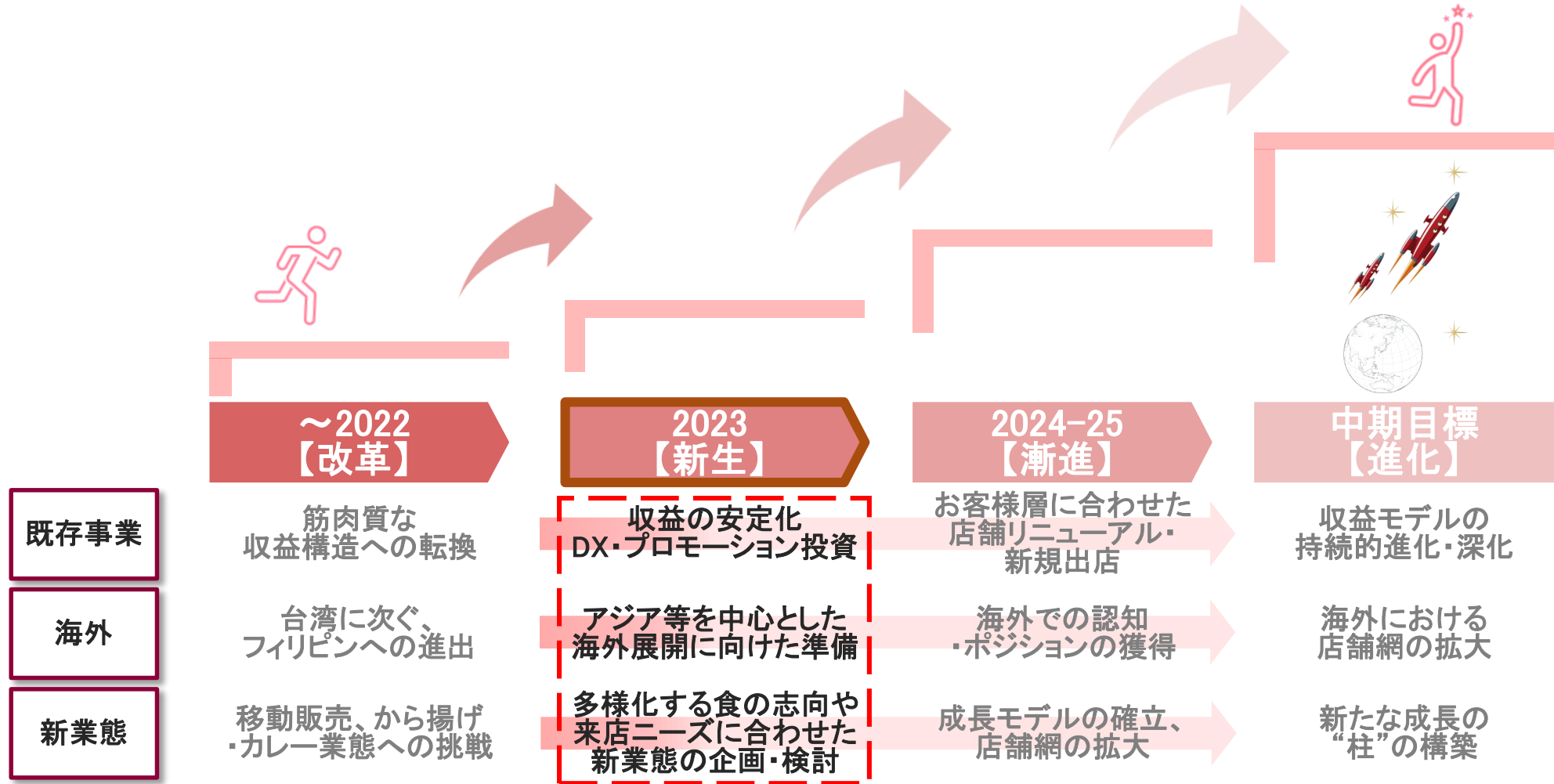
炭焼ステーキ くに

こだわりとんかつ
かつき亭 東京 本店



中期目標

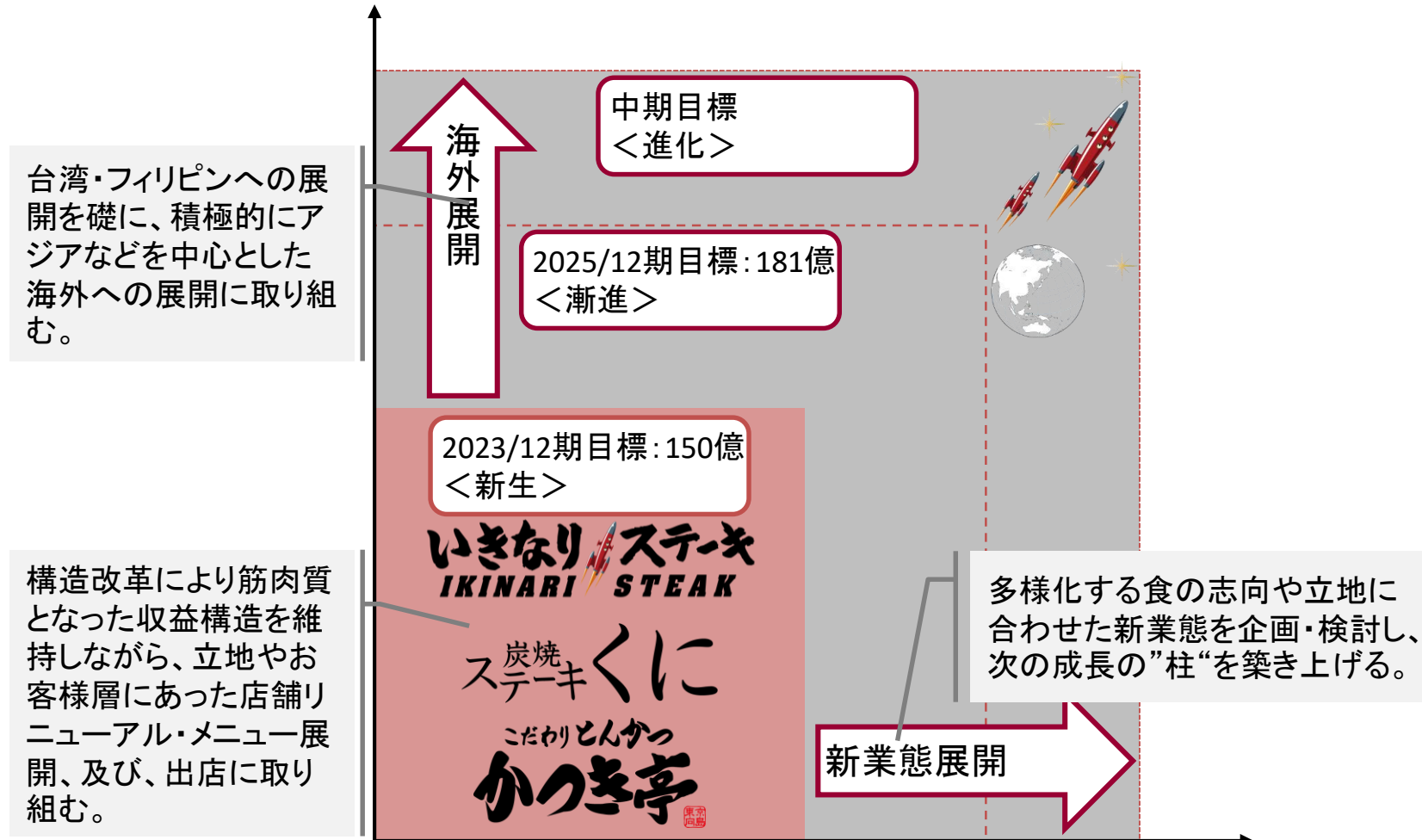
- 2023年12月期は「新生」をスローガンとして掲げており、第2四半期はワラント調達資金を活用したDX・プロモーション投資を行う等、既存事業の収益安定化に向けた準備を進めている。





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、年間150億円の売上を目標としている。





23/2Qの予実差異/全社

- 足元の6月は売上高が計画水準となったものの、第2四半期全体では売上高が伸び悩み、営業利益は計画を下回る結果となった。

単位:百万円

勘定科目	実績				23/2Q	計画				予実差異	
	23/4	23/5	23/6	収益認識 影響		23/4	23/5	23/6	収益認識 影響	23/2Q	23/2Q
売上高	1,480	1,466	1,422	▲703	3,665	1,514	1,581	1,406	▲689	3,813	▲148
売上原価	701	698	661	▲493	1,567	729	761	669	▲578	1,580	▲13
売上総利益	779	768	761	▲211	2,098	785	820	738	▲110	2,232	▲135
売上総利益率	52.6%	52.4%	53.5%	-	57.2%	51.9%	51.9%	52.5%	-	58.6%	▲1.3%
販売費及び一般管理費	853	817	802	▲211	2,261	828	792	761	▲110	2,270	▲9
営業利益	▲74	▲48	▲41	-	▲163	▲43	28	▲23	-	▲38	▲125
営業外損益	▲0	▲1	▲7	-	▲9	▲4	▲4	0	-	▲9	0
経常利益	▲74	▲49	▲49	-	▲172	▲46	25	▲23	-	▲47	▲125
特別損益	▲0	▲3	1	-	▲1	-	-	-	-	-	▲1
税引前当期純利益	▲74	▲52	▲47	-	▲173	▲46	25	▲23	-	▲47	▲127
当期純利益	▲81	▲58	▲52	-	▲191	▲52	19	▲28	-	▲63	▲128
EBITDA	▲55	▲27	▲26	-	▲107	▲24	47	▲5	-	18	▲126

※新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

- 2023年8月14日時点で新株予約権行使による調達金額は1,620百万円となっている。

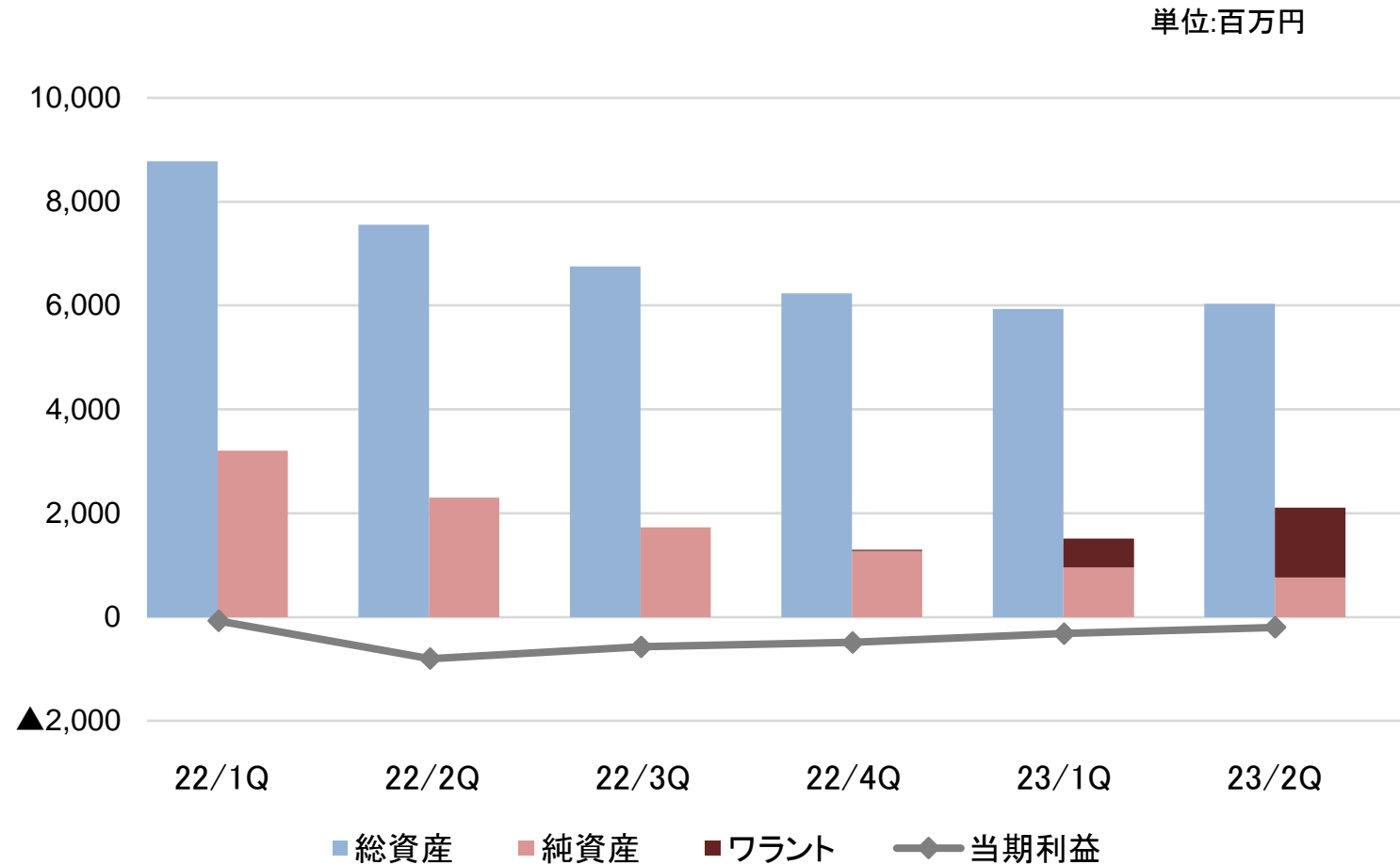
第13回新株予約権行使の状況

	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	2,267,500	321	
23/6月	2,080,800	250	
23/7月	1,768,800	199	
23/8月	713,500	81	
合計	11,869,800	1,620	※2023年8月14日時点



総資産・純資産の推移

- 第2四半期に入ってもワラントの行使は順調に進んでおり、調達資金を活用したIT・DX投資やプロモーション投資を進めている。



23 / 2Q の予実差異





23/2Q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

23/2Q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
	23/2Q	23/2Q	23/2Q
いきなり！ステーキ事業			
売上高	3,427	3,627	▲199
営業利益	222	324	▲102
レストラン事業			
売上高	222	154	68
営業利益	▲26	▲2	▲25
本社・その他			
売上高	15	32	▲17
営業利益	▲359	▲360	1
合計			
売上高	3,665	3,813	▲148
営業利益	▲163	▲38	▲125

- いきなり！ステーキ事業は第2四半期も営業利益ベースで黒字の着地となった。一方で、本社費用を賄うことのできる利益は創出出来ておらず、第3四半期以降、各種施策やワラント調達資金を活用した追加投資を押し進めることで、収益力の更なる強化を図る。
- 営業利益で赤字となったレストラン事業については、牛たん業態撤退に向けた店舗の閉店やPrime42の事業譲渡を実施している。(p.18)



23/2Q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	92.3%	97.8%	102.5%	92.8%	87.1%	-	94.4%
営業利益	32.4%	54.7%	103.3%	42.0%	87.3%	99.5%	58.5%

※赤字は営業損失

- 店舗立地毎の営業利益では、第1四半期同様、フードコートの店舗が計画を上回る一方で、その他の立地の店舗では、計画を下回っている。
- ロードサイド店舗においては、業績改善のためのテコ入れ施策として、店舗レイアウトの変更を予定しており、現在テスト導入店舗の選定を進めている。



23/2Q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		
		4月	5月	6月
前年同月比 (2022年4-6月)	売上高	108.8%	106.7%	108.1%
	お客様数	106.7%	103.0%	103.4%
	お客様単価	101.9%	103.6%	104.5%
計画比	売上高	97.4%	94.3%	99.1%
	お客様数	95.4%	91.0%	94.6%
	お客様単価	102.1%	103.7%	104.8%

- 第2四半期は売上高、お客様数、お客様単価の全項目において、前年同月を上回っており、前年比では、業績が回復傾向にあることが伺える。
- 一方、計画対比では、お客様数の回復が想定よりも鈍く、売上高は計画比94~99%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4~6月と2023年4~6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	
	23/3	23/6	23/3	23/6
総売上高	67.9%	63.6%	95.7%	89.6%
売上原価	53.4%	49.0%	89.4%	82.1%
売上総利益	90.6%	86.4%	102.2%	97.4%
給料手当及び賞与	68.5%	84.8%	83.8%	103.8%
雑給	86.9%	80.6%	101.3%	93.9%
地代家賃	80.0%	76.0%	92.7%	88.1%
減価償却費	45.0%	26.0%	69.2%	40.0%
その他	85.9%	80.6%	91.9%	86.2%
販管費及び一般管理費	79.6%	77.5%	91.8%	89.3%
営業損失	25.4%	33.8%	32.9%	43.7%
損益分岐点売上高	37.2%	35.8%	83.0%	79.8%

※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6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35%まで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、2022年8月と比較して、損益分岐点売上高は8割以下まで引き下げられている。

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

2Qのフェア・キャンペーン

- 赤身!肩ロースステーキフェア
 - ・ 新メニュー候補として、3/24(金)より全店舗での販売を実施していた
 - 赤身!肩ロースステーキは、好評のうちにキャンペーン期間終了。
- イチボステーキフェア
 - ・ 2021年・2022年に販売し、人気を博したイチボステーキを今年も販売。
 - ・ 2023年も大好評につき、多くの店舗でキャンペーン期間終了前に完売。



3Q以降のフェア・キャンペーン

- ミスジステーキフェア
 - ・ 一頭の牛から僅か1~2kgしか取れない希少部位ミスジを100g1,000円で提供。
- 乾杯キャンペーン
 - ・ 毎夏の恒例企画であるアルコールの割引キャンペーンを今夏は2度にわたり開催。
 - 【第1弾】「夏到来!乾杯キャンペーン」6/1(木)~7/6(木)
 - 【第2弾】「夏本番!乾杯キャンペーン」7/21(金)~8/31(木)





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

創業祭

- 10周年創業祭
 - ・ いきなりステーキの創業10周年記念企画第1弾として、6月の毎週木曜日に、「次回に使用できる肉マネークーポン(お食事特典)を2回分付与するキャンペーン」を実施。



SNS・電子決済サービスを通じたキャンペーン

- PayPay5%還元クーポン
 - ・ 5/8(月)~6/4(日)の期間において、PayPay社主催のポイント還元キャンペーンに参加。
- 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。
 - ・ 野田クリスタル氏とのコラボキャンペーンを実施。





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

プロモーション施策

- いきなりアンバサダー就任
 - ・ 7/17(月)よりマヂカルラブリーの野田クリスタル氏が、「いきなりアンバサダー」に就任。
 - ・ 就任当日より公開されているWebCMに加え、今後も様々な企画を計画中。
- 地域限定CM
 - ・ 期間限定商品であるミスジステーキの販売に合わせ、7/28(金)より、北海道、愛知、九州の地域限定で、テレビCMを放映。



DX投資

- スマホセルフオーダー導入
 - ・ 2023年4月より、いきなり！ステーキの各店舗にスマホセルフオーダーの導入を行っており、7月時点で、33店舗への導入が完了。
- 店舗オペレーション分析
 - ・ トリノ・ガーデン株式会社様のご提案を受け、店舗内にカメラを設置し、映像を分析することにより店舗オペレーションの改善、ピーク帯の機会損失の解消を企図。





取組施策のまとめ(海外・新業態・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

- フィリピン2号店
 - ・ 8月下旬にフィリピン2店舗目となる「いきなり!ステーキ ロビンソンズマグノリア店」が、グランドオープン予定。
 - ・ アジア圏ではフィリピン1号店、台湾1号店に次ぐ3店舗目の出店。
- 今後の展望
 - ・ 今後もいきなり!ステーキの魅力を広めるため、タイやインドネシア等、アジア圏を中心に海外展開を検討中。



新業態・その他

- 新商品開発
 - ・ ライスとステーキのワンプレート商品等、お客様に満足していただける新メニューを開発中。
- 第3回 いきなり!サービスコンテスト開催
 - ・ サービス対応の品質向上を目的とし、商品知識や接客対応スキルを競う「いきなり!サービスコンテスト」を開催。
 - ・ 全国から約2,500人のキャストが参加。

Coming Soon...





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

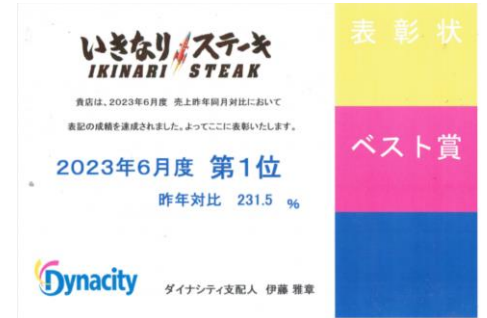
新業態

事業再編

- 牛たん業態撤退の進捗
 - ・ 第1四半期より撤退作業を進めていた牛たん業態については、6/30(金)をもって全店舗が閉店。
- Prime42の譲渡
 - ・ レストラン事業の一業態であった「Prime42 BY NEBRASKA FARMS」については7/1(土)付で事業譲渡を実施。

業態転換

- いきなり!ステーキダイナシティ小田原店表彰受賞
 - ・ 「牛たん仙台なとり小田原店」から業態変更を行った店舗「いきなり!ステーキダイナシティ小田原店」が、3月、4月、6月において、施設内の全店舗中、売上1位(昨年対比)を獲得し、施設より表彰を受賞。
 - ・ 今後も立地やお客層を十分に考慮した上で、業態転換、新規出店に取り組んでいく方針。





SDGsへの取り組み

収益の安定化

プロモーション・DX投資

海外展開

新業態

実質再生可能エネルギー100%電力の使用

- 2022年5月より、株式会社リミックスポイントが提供するCO2排出低減メニューである実質再生可能エネルギー100%電力の導入を実施。
- いきなり!ステーキ21店舗合計で約383トンのCO2削減を実現。(2022年5月25日～2023年3月31日)

【導入店舗(2023年3月31日現在)】

- | | | |
|------------|-----------------|---------------|
| ①仙台店 | ②仙台吉成台店 | ③岩手北上店 |
| ④名古屋大須店 | ⑤金沢福久店 | ⑥福岡天神店 |
| ⑦福岡東比恵店 | ⑧静岡中島店 | ⑨小倉魚町店 |
| ⑩ニトリ近江八幡店 | ⑪小倉南店 | ⑫太宰府店 |
| ⑬出雲斐川町店 | ⑭東広島店 | ⑮愛知蒲郡店 |
| ⑯豊田四郷店 | ⑰桶狭間店 | ⑱袋井店 |
| ⑲イオンモール宇城店 | ⑳ナフコツーワンスタイル宗像店 | ㉑ホームプラザナフコ苅田店 |



中期経営計画の見直し





通期の見通し

収益の安定化

プロモーション・DX投資

海外展開

新業態

- 上期はお客様数が想定より少なく、売上高が計画を下回ったが、下期はワラントによる広告宣伝費の効果を検討し、売上高の回復を見込んでいる。

勘定科目	23/12期上期 実績	23/12期下期 修正計画	23/12期通期 修正計画
売上高	7,280	7,677	14,957
売上原価	3,112	3,263	6,375
売上総利益	4,168	4,414	8,582
売上総利益率	57.2%	57.5%	57.4%
販売費及び一般管理費	4,543	4,449	8,992
営業利益	▲375	▲35	▲410
営業外収益	17	12	29
営業外費用	25	21	46
営業外損益	▲8	▲9	▲17
経常利益	▲383	▲43	▲427
特別利益	58	4	62
特別損失	144	2	146
特別損益	▲86	1	▲85
税引前当期純利益	▲469	▲42	▲511
当期純利益	▲506	▲75	▲581
EBITDA	▲253	64	▲189



計画見直しの背景と今後の見通し

収益の安定化

プロモーション・DX投資

海外展開

新業態

勘定科目	22/12期 実績	23/12期 当初計画	23/12期 修正計画	24/12期 計画	25/12期 計画
売上高	14,775	15,392	14,957	16,337	18,126
売上原価	6,703	6,463	6,375	6,898	7,618
売上総利益	8,072	8,929	8,582	9,440	10,508
売上総利益率	54.6%	58.0%	57.4%	57.8%	58.0%
販売費及び一般管理費	9,628	8,799	8,992	9,119	10,062
営業利益	▲1,556	130	▲410	321	446
営業外収益	1,258	23	29	23	23
営業外費用	206	49	46	49	49
営業外損益	1,053	▲27	▲17	▲27	▲27
経常利益	▲503	104	▲427	294	419
特別利益	171	-	62	-	-
特別損失	1,536	-	146	-	-
特別損益	▲1,365	-	▲85	-	-
税引前当期純利益	▲1,868	104	▲511	294	419
当期純利益	▲1,926	39	▲581	229	354
EBITDA	▲938	351	▲189	564	756

2023年2月時点修正計画前提

2022年度中の仕入原価やエネルギー価格の高騰並びに2022年11月からの新メニュー改定の動向や2023年1月からの肉マイレージリニューアルを踏まえ、今回計画を改めさせていただきました。また本計画には、2022年12月26日より行使が開始されている第13回新株予約権の資金用途である広告宣伝及び、2024年以降の出店による売上高増加効果や海外展開を加味させていただいています。

計画の見直しの背景(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。



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2四半期も第1四半期に引き続き、収益改善に向けて様々な取り組みを続けて参りました。その結果、新規の顧客獲得やお客様の来店数増加、お客様単価の向上といった一定の効果は見られております。

第3四半期は、ワラントによる調達資金も活用し、より積極的に施策を実行していくことで、早期の営業利益黒字化と修正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