



平成 27 年 8 月 28 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 C E O 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 27 年 8 月 28 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 2015 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。

0

株式会社ペッパーフードサービス 2015年12月期 中間決算説明会

2015年8月28日

市場：東証マザーズ

証券コード：3053

URL：<http://www.pepper-fs.co.jp/>

1. 2015年12月期上期業績

2. 2015年12月期通期の見通し

3. 2015年12月期上期総括と2015年12月期下期展望

2015年上期決算の概要

単位:千円

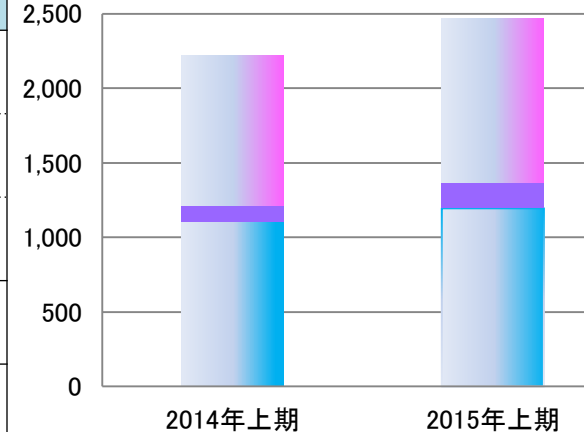
	2014年上期	2015年上期	増減	前期比	2015年上期計画	対計画比
売上高	3,583,150	6,860,548	3,277,398	191.5%	6,363,995	107.8%
売上原価	1,746,659	3,735,011	1,988,352	213.8%	3,592,787	104.0%
売上総利益	1,836,491	3,125,536	1,289,045	170.2%	2,771,207	112.8%
(売上総利益率)	(51.3%)	(45.6%)	(▲5.7%)	—	(43.5%)	—
販売費及び一般管理費	1,677,862	2,915,790	1,237,928	173.8%	2,576,778	113.2%
営業利益	158,628	209,745	51,117	132.2%	194,429	107.9%
営業外収益	7,337	11,786	4,449	160.6%	3,650	322.9%
営業外費用	9,302	10,125	823	108.8%	8,338	121.4%
経常利益	156,663	211,407	54,744	134.9%	189,741	111.4%
特別利益	497	17	▲480	3.4%	—	—
特別損失	3,979	13,953	9,974	350.7%	10,000	350.7%
法人税等	35,545	108,010	72,465	303.9%	99,384	108.7%
当期純利益	117,636	89,460	▲28,176	76.0%	80,355	111.3%

2015年上期 売上高

		2014年上期	2015年上期	増減 (前期比)	既存店増減 (既存店前期比)
ペッパラーランチ 事業	フランチャイズ事業 (国内)	1,103,821	1,195,167	91,346 (108.3%)	99,201 (110.2%)
	フランチャイズ事業 (海外)	113,253	173,151	59,898 (152.9%)	-
	直営・ 委託合計	1,002,885	1,102,057	99,172 (109.9%)	85,897 (111.3%)
	小計	2,219,960	2,470,375	250,415 (111.3%)	185,099 (110.7%)
レストラン 事業	フランチャイズ事業	32,608	81,483	48,875 (249.9%)	4,429 (114.6%)
	直営・ 委託合計	957,260	1,102,963	145,703 (115.2%)	16,057 (102.9%)
	小計	989,868	1,184,447	194,579 (119.7%)	20,486 (103.5%)
いきなり！ス テーキ事業	フランチャイズ事業	-	502,884	502,884 (-)	-
	直営・ 委託合計	358,607	2,683,625	2,325,018 (748.3%)	▲ 47,992 (70.9%)
	小計	358,607	3,186,510	2,827,903 (888.6%)	▲ 47,992 (70.9%)
商品販売事業		14,715	19,214	4,499 (130.6%)	
合計		3,583,150	6,860,548	3,277,398 (191.5%)	

セグメント別売上高(ペッパラーランチ)

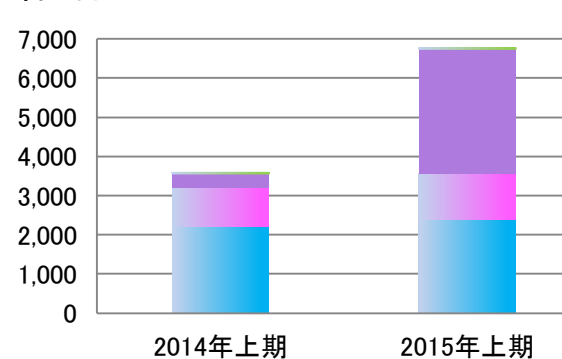
百万円



■フランチャイズ事業部(国内) ■フランチャイズ事業部(海外)
■直営委託合計

セグメント別売上高(全事業)

百万円



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

※既存店増減及び既存店前年同期比は国内の店舗を対象としております。

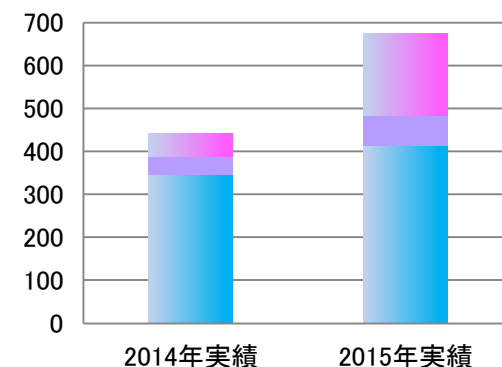
2015年上期 セグメント情報

単位:千円

		2014年上期 実績	2015年上期 実績	増減 (前期比)
ペッパーランチ 事業	売上高	2,219,960	2,470,375	250,415 (111.3%)
	営業利益	347,359	412,159	64,800 (118.7%)
レストラン 事業	売上高	989,868	1,184,447	194,579 (119.7%)
	営業利益	42,475	72,956	30,481 (171.8%)
いきなり！ステーキ 事業	売上高	358,607	3,186,510	2,827,903 (888.6%)
	営業利益	52,272	190,063	137,791 (363.6%)
商品販売事業	売上高	14,715	19,214	4,499 (130.6%)
	営業利益	▲ 1,718	▲ 60	1,658 -
全社費用	売上高	-	-	-
	営業利益	▲ 281,759	▲ 465,373	▲ 183,614 -
合 計	売上高	3,583,150	6,860,548	3,277,398 (191.5%)
	営業利益	158,628	209,745	51,117 (132.2%)

セグメント利益(営業利益)

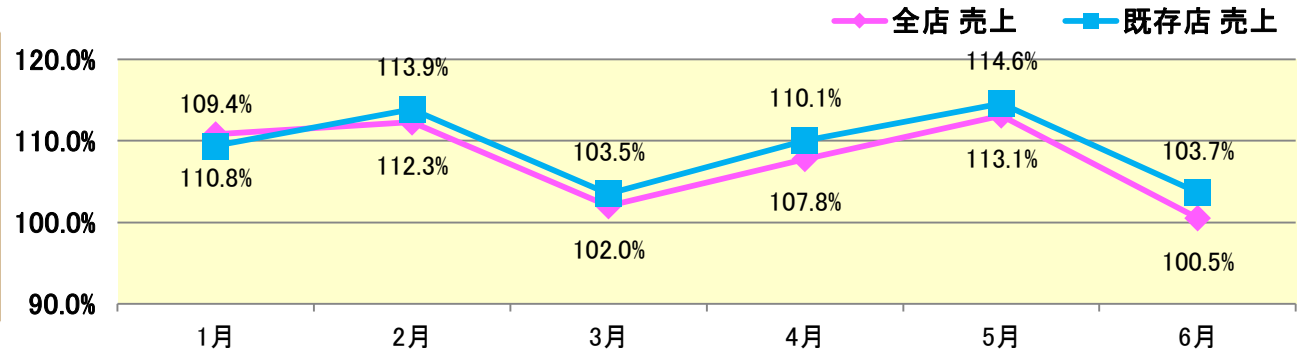
百万円



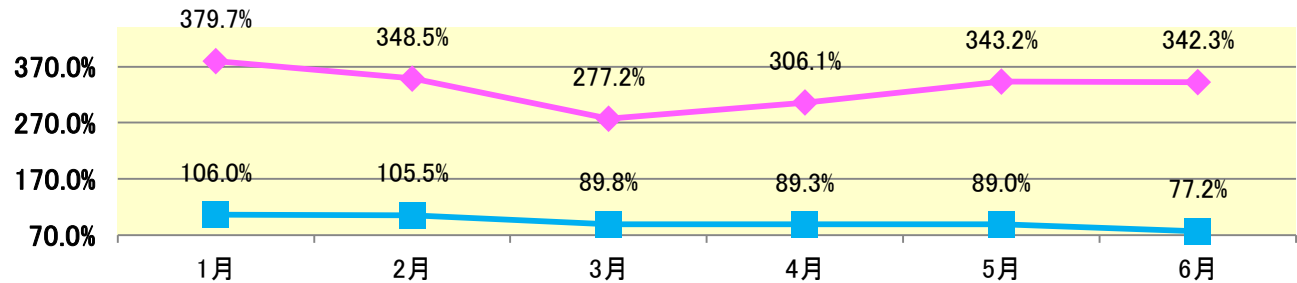
※全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない本社費用等の一般管理費であります。

月次売上高の推移

ペッパーランチ



レストラン



		1月	2月	3月	4月	5月	6月
ペッパーランチ 全店	売上	110.8%	112.3%	102.0%	107.8%	113.1%	100.5%
	お客数	100.4%	100.1%	91.3%	102.1%	106.8%	94.0%
	お客単価	110.4%	112.2%	111.7%	105.6%	106.0%	106.9%
ペッパーランチ 既存店	売上	109.4%	113.9%	103.5%	110.1%	114.6%	103.7%
	お客数	98.9%	101.6%	92.6%	104.4%	108.3%	97.4%
	お客単価	110.6%	112.1%	111.8%	105.5%	105.8%	106.4%
レストラン 全店	売上	379.7%	348.5%	277.2%	306.1%	343.2%	342.3%
	お客数	344.7%	323.1%	254.0%	277.2%	311.1%	314.6%
	お客単価	110.1%	107.9%	109.1%	110.4%	110.3%	108.8%
レストラン 既存店	売上	106.0%	105.5%	89.8%	89.3%	89.0%	77.2%
	お客数	99.0%	101.8%	87.6%	87.2%	85.4%	73.6%
	お客単価	107.1%	103.6%	102.5%	102.5%	104.1%	104.9%

2015年上期 売上原価・販売管理費・全社費用

売上原価

	2014年上期	2015年上期	増減
売上原価 (原価率)	1,746,659 (48.7%)	3,735,011 (54.4%)	1,988,352 (5.7%)

単位:千円

販売管理費

	2014年上期	2015年上期	増減
販売管理費 (販管比率)	1,677,862 (46.8%)	2,915,790 (42.5%)	1,237,928 (▲4.3%)

単位:千円

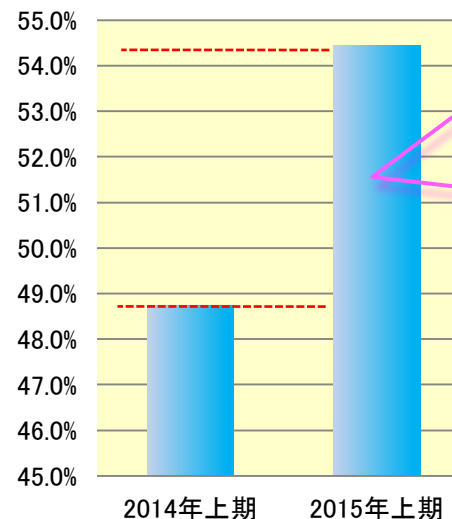
全社費用

	2014年上期	2015年上期	増減
全社費用	281,759	465,373	183,614

単位: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。

売上原価率前期比較

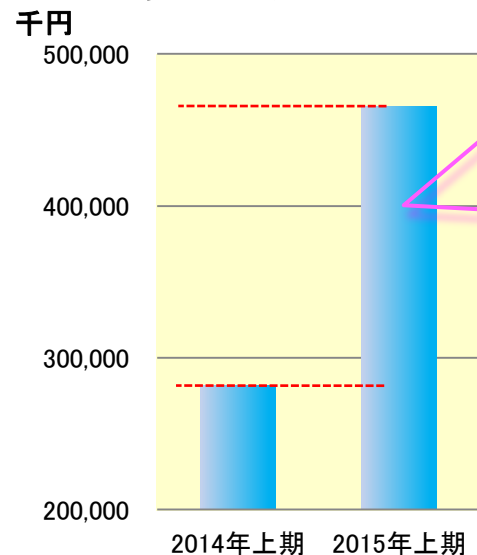


原価率5.7%
増加

【主な要因】
いきなり！ス
テーキ業態の導
入による増加
+5.9%

売上構成比の
変化等に伴う
減少
▲0.2%

全社費用前期比較



【主な要因】

人件費等
+40,266千円

租税公課
+16,845千円

支払手数料
+74,264千円

2015年上期 営業外収益・営業外費用

営業外収益

単位:千円

	2014年上期	2015年上期	増減
受取利息	79	89	10
受取配当金	63	68	5
受取賃貸料	2,594	2,594	0
協賛金収入	3,934	6,084	2,150
その他	666	2,950	2,284
合 計	7,337	11,786	4,449

営業外費用

単位:千円

	2014年上期	2015年上期	増減
支払利息	4,481	5,097	616
社債利息	621	433	▲ 188
その他	4,198	4,594	396
合 計	9,302	10,125	823

2015年上期 特別利益・特別損失

特別利益

単位:千円

	2014年上期	2015年上期	増減
新株予約権戻入益	497	17	▲ 480
合 計	497	17	▲ 480

特別損失

単位:千円

	2014年上期	2015年上期	増減
固定資産売却損	759	-	▲ 759
固定資産除却損	1,131	11,601	10,470
減 損 損 失	2,087	2,352	265
合 計	3,979	13,953	9,974

2015年上期 店舗の推移

	2014年12月末			増加		減少		2015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	74	87	0	0	1	5	12	69	81
フランチャイズ店(海外)	2	188	190	0	19	0	3	2	204	206
直営店	7	29	36	0	0	0	1	7	28	35
委託店	3	2	5	0	0	0	0	3	2	5
小計	25	293	318	0	19	1	9	24	303	327
レストラン										
フランチャイズ店(国内)	0	3	3	0	1	0	1	0	3	3
直営店	6	12	18	0	3	0	0	6	15	21
委託店	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1
小計	7	15	22	0	4	0	1	7	18	25
いきなり！ステーキ										
フランチャイズ店(国内)	6	1	7	2	0	0	0	8	1	9
直営店	22	1	23	14	1	0	0	36	2	38
委託店	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
小計	28	2	30	16	1	0	0	44	3	47
合計	60	310	370	16	24	1	10	75	324	399

	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	カンボジア	カナダ	韓国	計
2015年6月末	37	38	7 (+1)	26 (+3)	20 (+1)	37 (+4)	15 (△1)	6 (+2)	2 (+1)	6 (+1)	8 (+2)	2 (+1)	1 (+1)	1	206 (+16)

※()内は2015年度上期の純増加数です。

1. 2015年12月期上期業績

2. 2015年12月期通期の見通し

3. 2015年12月期上期総括と2015年12月期下期展望

2015年通期計画の概要

単位:千円

	2014年 通期 実績	2015年 通期 計画	増減 (前期比)
売上高	8,791,357	15,299,948	6,508,591 (174.0%)
売上原価	4,330,243	8,796,559	4,466,316 (203.1%)
売上総利益 (売上総利益率)	4,461,113 50.7%	6,503,388 42.5%	2,042,275 (145.8%) ▲ 8.2%
販売費及び 一般管理費	3,882,507	5,748,696	1,866,189 (148.1%)
営業利益	578,606	754,691	176,085 (130.4%)
営業外収益	21,139	6,530	▲ 14,609 (30.9%)
営業外損失	24,431	12,520	▲ 11,911 (51.2%)
経常利益	575,314	748,701	173,387 (130.1%)
特別損益	▲ 83,765	▲ 30,000	53,765 -
法人税等	▲ 10,709	330,138	340,847 -
当期純利益	502,259	388,562	▲ 113,697 (77.4%)

2015年度通期出店計画

		路面店	ショッピングセンター	合計
国内	直営	29	9	38
	FC加盟店	21	4	25

		路面店	ショッピングセンター	合計
海外	FC加盟店	0	39	39

2015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	3	3
	FC加盟店	1	6	7

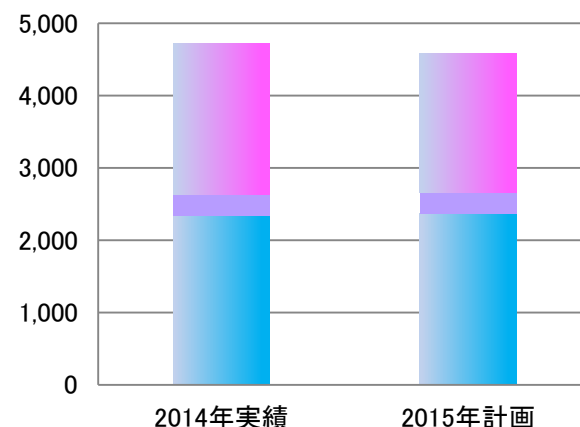
		路面店	ショッピングセンター	合計
海外	FC加盟店	0	2	2

※(海外出店計画内訳)シンガポール:1店、香港:4店、台湾:2店、中国:15店、インドネシア:4店、フィリピン:4店、ベトナム:2店、カンボジア:1店、オーストラリア:2店、マカオ:2店、マレーシア:1店、ブルネイ:1店

2015年通期計画 売上高

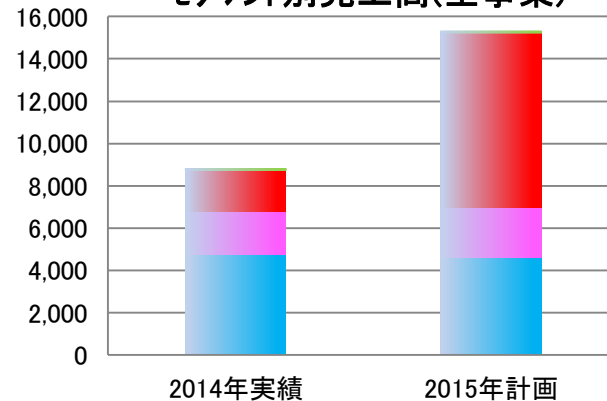
		2014年通期実績	2015年通期計画	増減 (前期比)	既存店増減 (既存店前期比)
ペッパーランチ事業	フランチャイズ事業 (国内)	2,332,759	2,368,149	35,390 (101.5%)	107,000 (105.3%)
	フランチャイズ事業 (海外)	302,076	295,499	▲ 6,577 (97.8%)	-
	直営・ 委託合計	2,089,807	1,917,183	▲ 172,624 (91.7%)	101,206 (107.6%)
	小計	4,724,648	4,580,838	▲ 143,810 (97.0%)	208,207 (106.2%)
レストラン事業	フランチャイズ事業	187,067	608,005	420,938 (325.0%)	2,895 (104.4%)
	直営・ 委託合計	1,886,711	1,764,138	▲ 122,573 (93.5%)	54,280 (104.1%)
	小計	2,073,782	2,372,146	298,364 (114.4%)	57,176 (104.1%)
いきなり！ ステーキ事業	フランチャイズ事業	257,716	2,121,631	1,863,915 (-)	- (-)
	直営・ 委託合計	1,691,071	6,170,519	4,479,448 (364.9%)	- (-)
	小計	1,948,791	8,292,153	6,343,362 (425.5%)	- (-)
商品販売事業		44,135	54,809	10,674 (124.2%)	-
合計		8,791,357	15,299,948	6,508,591 (174.0%)	

百万円 セグメント別売上高(ペッパーランチ)



■ フランチャイズ事業 (国内) ■ フランチャイズ事業 (海外) ■ 直営・委託

セグメント別売上高(全事業)



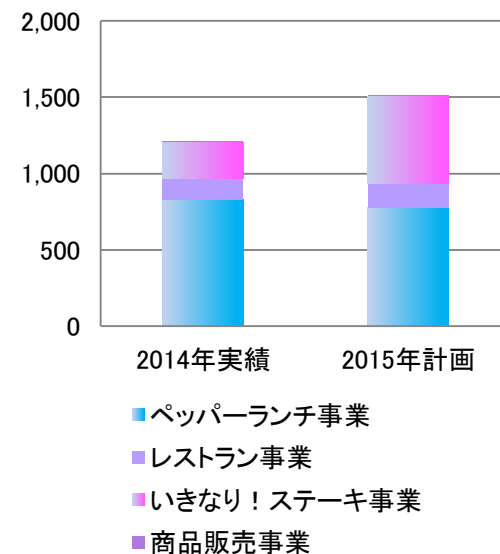
■ ペッパーランチ事業 ■ レストラン事業 ■ いきなり！ステーキ事業 ■ 商品販売事業

2015年通期 セグメント情報

単位:千円

		2014年通期 実績	2015年通期 計画	増減 (前期比)
ペッパーランチ 事業	売上高	4,724,648	4,580,838	▲ 143,810 (97.0%)
	営業利益	831,998	781,954	▲ 50,044 (94.0%)
レストラン 事業	売上高	2,073,782	2,372,146	298,364 (114.4%)
	営業利益	140,756	151,067	10,311 (107.3%)
いきなり!ステーキ 事業	売上高	1,948,791	8,292,153	6,343,362 (425.5%)
	営業利益	235,750	575,793	340,043 (244.2%)
商品販売事業	売上高	44,135	54,809	10,674 (124.2%)
	営業利益	5,107	3,287	▲ 1,820 (64.4%)
全社費用	売上高	-	-	-
	営業利益	▲ 635,006	▲ 757,412	▲ 122,406 (119.3%)
合 計	売上高	8,791,357	15,299,948	6,508,591 (174.0%)
	営業利益	578,606	754,691	176,085 (130.4%)

セグメント利益(営業利益)
百万円



※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。

2015年通期 売上原価・販売管理費・全社費用

売上原価

単位：千円

	2014年実績	2015年計画	増減
売上原価 (原価率)	4,330,243 49.3%	8,796,559 57.5%	4,466,316 8.2%

販売管理費

単位：千円

	2014年通期実績	2015年通期計画	増減
販売管理費 (販管比率)	3,882,507 44.2%	5,748,696 37.6%	1,866,189 ▲ 6.6%

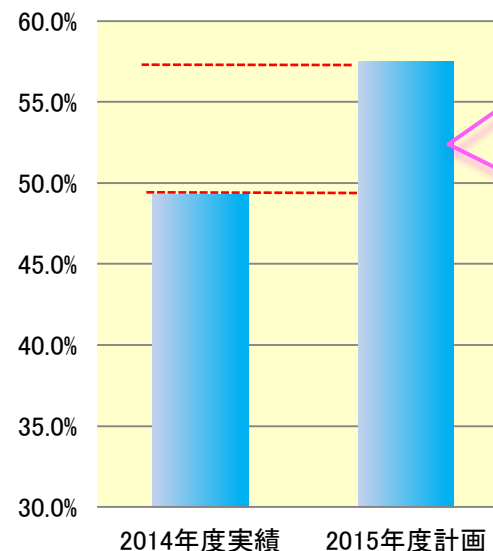
全社費用(※)

単位：千円

	2014年通期実績	2015年通期計画	増減
全社費用	635,006	757,412	122,406

※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。

売上原価率前期比較



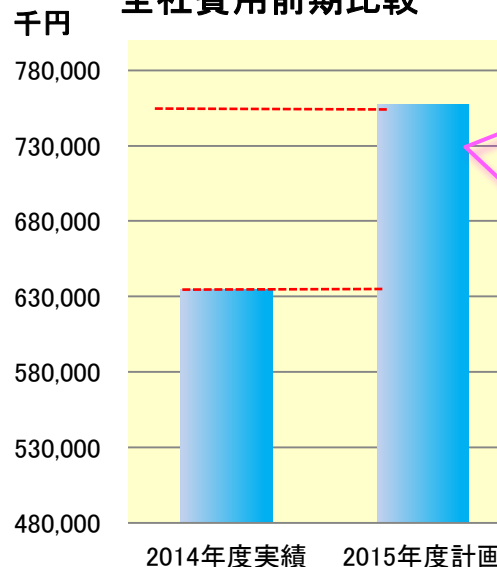
原価率8.2%
増加

【主な要因】
いきなり！ス
テーキ業態の
拡大による増
加
+7.0%

食材価格の上
昇による増加
+0.6%

売上構成比
の変化等に
伴う増加
+0.6%

全社費用前期比較



【主な要因】

支払手数料
+75,947千円

人件費等
+23,981千円

租税公課
+9,124千円

1. 2015年12月期上期業績

2. 2015年12月期通期の見通し

3. 2015年12月期上期総括と2015年12月期下期展望

2015年12月期上期の振り返り

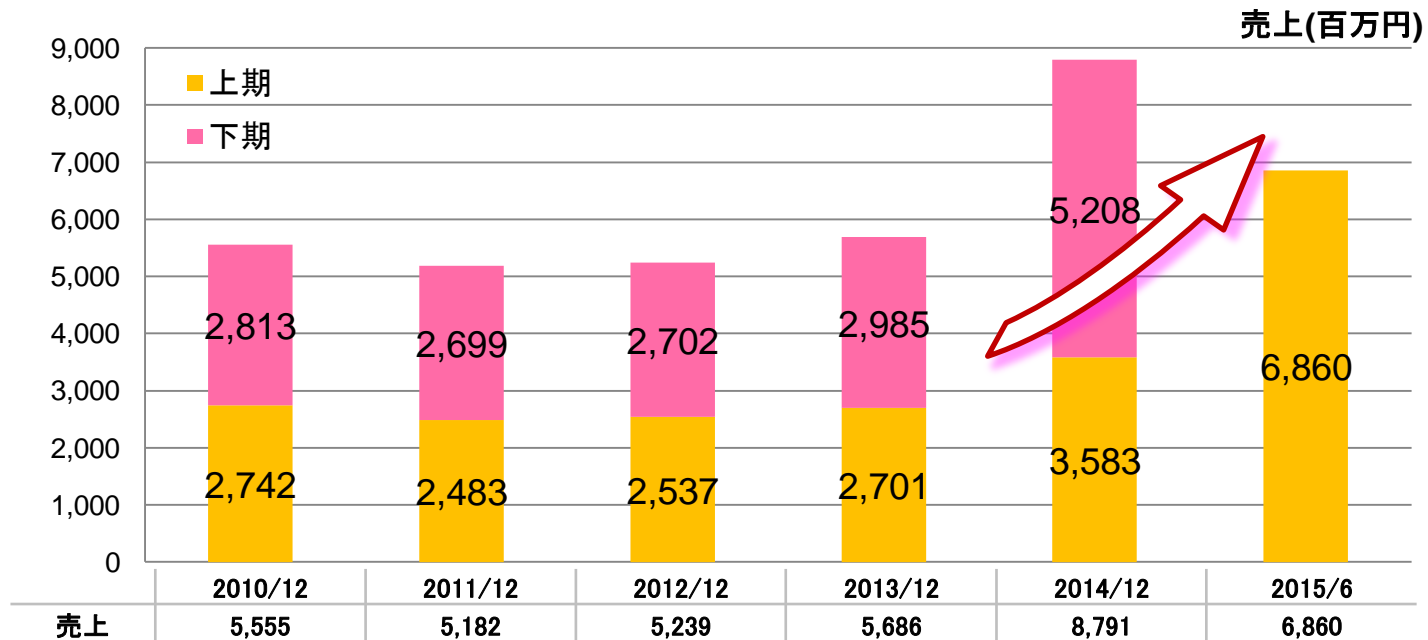
予算管理の強化と、いきなり！ステーキの出店先を首都圏から地方進出に向けた新たなお客様の開拓へのチャレンジ！

- 「お客様の感動創造を実現」の基本方針のもと、組織変更による営業管理体制を強化し、既存店の売上高増大に全社一丸となって取り組む
- 昨年の「いきなり！ステーキ」30店舗達成に加え、首都圏から地方進出に向け年内目標を53店舗出店とし、上半期は17店舗出店する
- 予算管理の強化により、黒字を確保するとともに人材の育成を促進する

2015年12月期 上期のハイライト①

4期連続で当期純利益の黒字を達成

売上高	6,860百万円	(前期比	91.5%増)
営業利益	209百万円	(前期比	32.2%増)
経常利益	211百万円	(前期比	34.9%増)
当期純利益	89百万円	(前期比	24.0%減)



2015年12月期上期のハイライト②

CABの提供により売上は好調に推移、2014年外食
企業店舗伸び率第3位(前年80位)

ペッパーランチ事業

- ペッパーランチ既存店好調 → 32ヵ月連続既存店昨年対比売上100%
超え
- 主力商品の「ワイルドステーキ」を
米国農務省認定プレミアム・アンガ
ス・ビーフ(CAB)に切り替え品質
向上 → お客様満足度の向上で、お客様数・
お客様単価アップ

レストラン事業

- 牛たん仙台なとり多店舗化 → 3月AM伊丹テラス店
4月沖縄ライカム店
4月ナゴヤドーム駅前店
6月ゆめタウン廿日市店
4店舗新規出店し、計16店舗

2015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** →
 - 2月東北初出店 仙台店
 - 2月沖縄初上陸 沖縄ライカム店
 - 5月九州初上陸 阿蘇くまもと空港店
 - など新規出店17店舗
- **一部の店舗へ椅子席を導入** → 高齢者、ファミリーと幅広い層の取り込み
- **メディア露出の継続** →
 - 日テレ、「月曜から夜更かし」ゴールデン
 - スペシャルテレビ東京「カンブリア宮殿」
 - など17本 新聞・雑誌23本など
- **プロモーションの強化** → 4月楽天カード大プロモーション開催

2015年12月期の下期施策①

◆ 「お客様の感動創造を実現」のために

◆ 引き続き組織体制強化

- 営業統括本部の一本化
- 出店強化対応型の組織

◆ 日本で一番働きたい外食企業を目指す

- 適正社員の配置
- 昇給、昇格の機会
- オペレーションの効率化
- 社員ストックオプション制度
- 各店の衛生、清掃基準の引き上げと実践

2015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」のあらたな取り組みへ

具体的な施策

高単価付加価値商品



素材感高い (ペッパーランチらしい) 商品の導入・強化により、お客様単価・お客様数の向上

品質の向上



米国農務省認定プレミアム・アンガス・ビーフ (CAB) の全店導入・9月花畑牧場とのタイアップ企画予定

立地に合った業態展開



立地条件ごとに業態を選択し、複数の業態ラインナップから最適な出店を可能にする (クニズ、炭焼ハンバーグステーキに、CABステーキ)

2015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

商品ラインアップの導入



牛たん専門店にて、当社の強みであるステーキ、ハンバーグを導入し、メニューのバリエーションを増やす

ブランドイメージの向上



開店から24年、ステーキくに新小岩店（いきなり！ステーキの原点）をリニューアルオープンし、次世代型店舗に改装

2015年12月期の下期施策④

いきなり！ステーキ事業

◆ 新たな柱としての新規業態！

具体的な施策

更なる出店加速！年内53店舗出店



53店舗出店プロジェクトのもと、出店状況に合致した物件情報の早期入手を図る

積極的な全国出店



7月に5店舗（AM広島府中店、AM伊丹店など）8月に5店舗（小田原店、相模大野店、あべのルシアス店など）を予定

新機能肉マイレージカード



独自のポイントシステムとしてスタートした肉マイレージカードから現金チャージ型の新機能を搭載する肉マイレージ会員10万人突破。ランキングアプリ機能等で更なる会員数の増大を図る。

マイスター制度



更なるハイレベルなサービスを目指したマイスター制度の導入強化により、高品質な商品提供を目指す。

2015年12月期の下期施策⑤

商品販売事業

業務用
販路と商品
アイテム拡充

個人向け
ステーキ用に
ネットショップ



COOP販
路拡大

他社ギフト
カタログ掲
載

2015年12月期の下期施策⑥

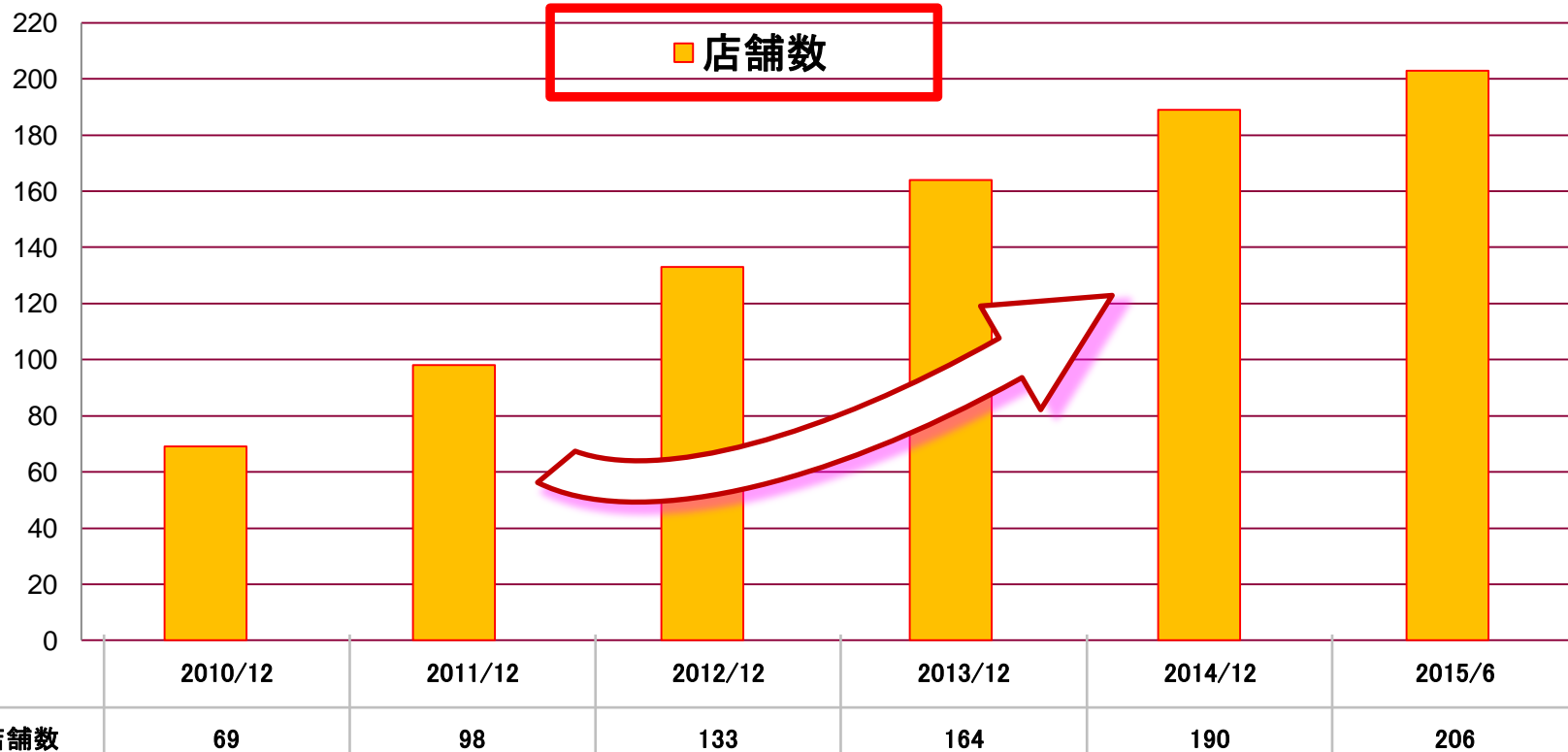
海外事業

更なる成長拡大を目指す

海外200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。

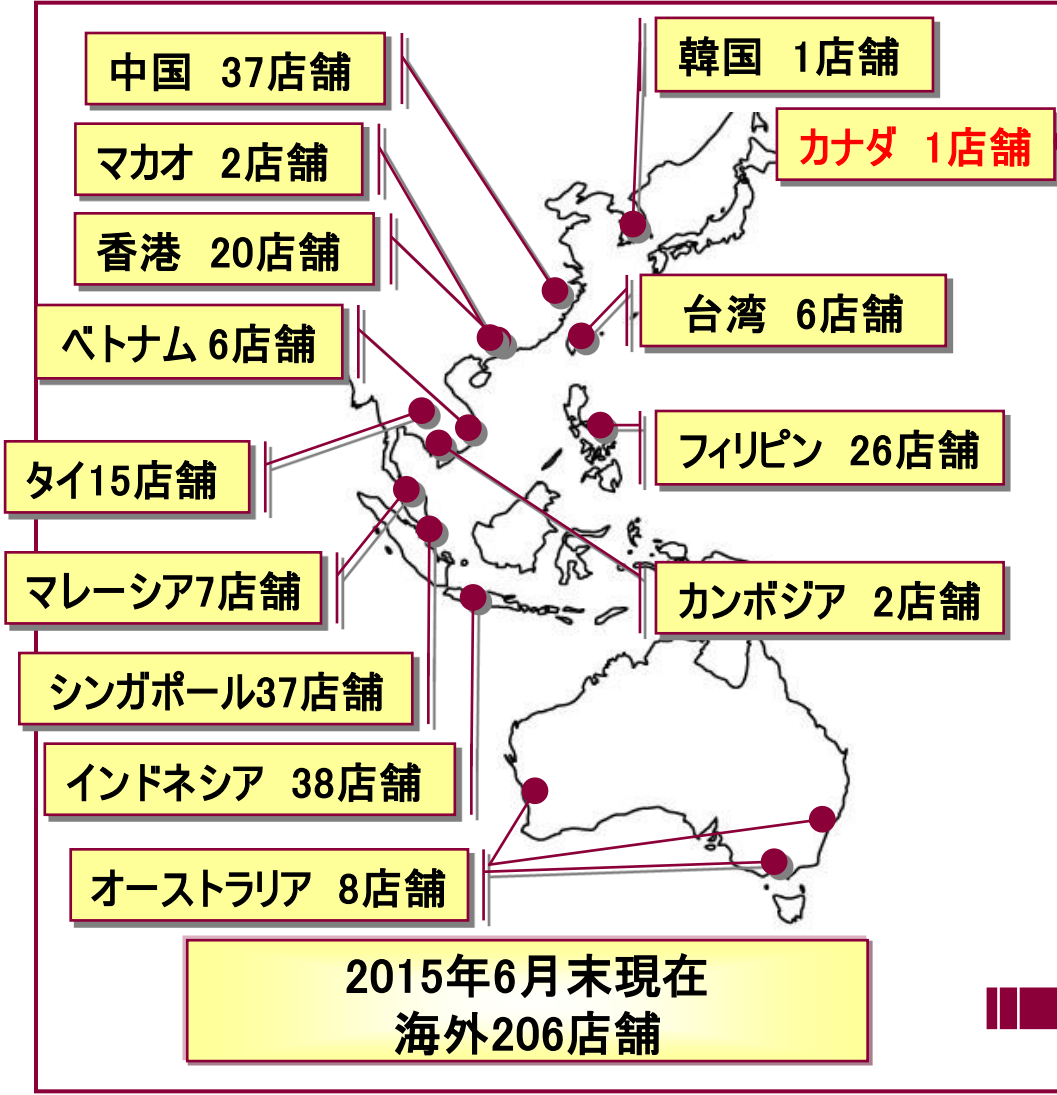
- ・2015年末で全227店。東南アジアと中国では新たに40店舗以上の開業を予定。
- ・2015年以降に開業予定の米国での第一号店を皮切りに、同国の主要な州での事業進出を予定。

◆ 海外店舗数の推移



海外店舗の展開

■ 海外店舗の状況



海外14地域に進出



2015年通期計画
海外227店

お客様の感動創造を実現

