



平成 29 年 2 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 総務人事部長 猿山 博人  
電話番号 03 (3829) 3210

## <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 29 年 2 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 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 決算説明会

2017年2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月期業績**

2. 2017年12月期通期の見通し

3. 2016年12月期総括と2017年12月期展望

# 2016年度 業績の概要

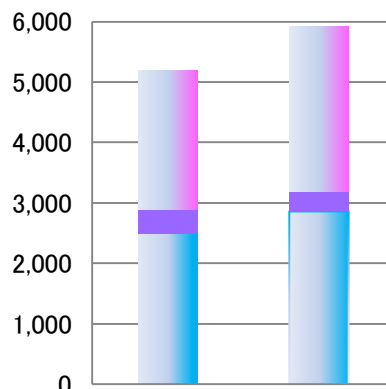
	2015年通期 (単体)	2016年通期 (連結)	増減	前期比	2016年通期計画 (※)	対計画比
売上高	16,198,363	22,333,065	6,134,702	137.9%	23,200,438	96.3%
売上原価	8,711,893	12,349,957	3,638,064	141.8%	13,432,490	91.9%
売上総利益 (売上総利益率)	7,486,470 (46.2%)	9,983,107 (44.7%)	2,496,637 (▲1.5%)	133.3% —	9,767,948 (42.1%)	102.2% —
販売費及び一般管理費	6,725,262	9,024,767	2,299,505	134.2%	8,830,049	102.2%
営業利益	761,207	958,339	197,132	125.9%	937,899	102.2%
営業外収益	28,501	41,921	13,420	147.1%	20,875	200.8%
営業外費用	29,266	27,206	▲ 2,060	93.0%	30,042	90.6%
経常利益	760,443	973,054	212,611	128.0%	928,732	104.8%
特別損益	▲ 30,099	▲ 5,100	24,999	—	▲ 66,368	7.7%
法人税等	318,861	394,980	76,119	123.9%	374,198	105.6%
当期純利益	411,482	572,973	161,491	139.2%	488,165	117.4%

※2016年通期計画は2016年4月28日発表の業績予想数値です。

# 2016年度 売上高

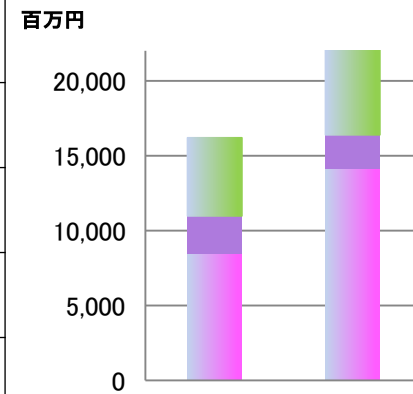
		2015年下期	2016年下期	増減 (前期比)	2015年通期 (単体)	2016年通期 (連結)	増減 (前期比)	既存店増減 (既存店前期比)
ペッパー ランチ 事業	フランチャイズ 事業 (国内)	1,302,407	1,542,722	240,315 (118.5%)	2,497,574	2,858,548	360,974 (114.5%)	244,554 (107.5%)
	フランチャイズ 事業 (海外)	215,435	167,578	▲ 47,857 (77.8%)	388,586	329,955	▲ 58,631 (84.9%)	-
	直営・ 委託合計	1,208,151	1,485,732	277,581 (123.0%)	2,310,208	2,728,165	417,957 (118.1%)	141,983 (107.5%)
	小 計	2,725,994	3,196,031	470,037 (117.2%)	5,196,370	5,916,668	720,298 (113.9%)	386,537 (109.64%)
レストラン 事業	フランチャイズ 事業	126,987	141,773	14,786 (111.6%)	208,471	261,023	52,552 (125.2%)	▲ 1,774 (98.62%)
	直営・ 委託合計	1,189,052	992,362	▲ 196,690 (83.5%)	2,292,016	1,991,511	▲ 300,505 (86.9%)	▲ 54,223 (96.56%)
	小 計	1,316,039	1,134,134	▲ 181,905 (86.2%)	2,500,487	2,252,534	▲ 247,953 (90.1%)	▲ 55,998 (96.72%)
いきなり! ステーキ 事業	フランチャイズ 事業	886,978	1,504,792	617,814 (169.7%)	1,389,862	2,745,870	1,356,008 (197.6%)	▲ 131,089 (86.29%)
	直営・ 委託合計	4,380,257	6,180,670	1,800,413 (141.1%)	7,063,882	11,360,042	4,296,160 (160.8%)	3,950 (100.1%)
	小 計	5,267,235	7,685,460	2,418,225 (145.9%)	8,453,745	14,105,911	5,652,166 (166.9%)	▲ 127,139 (97.38%)
商品販売事業	28,545	32,541	3,996 (114.0%)	47,760	57,950	10,190 (121.3%)	-	
合 計	9,337,815	12,048,167	2,710,352 (129.0%)	16,198,363	22,333,065	6,134,702 (137.9%)		

セグメント別売上高(ペッパーランチ)  
百万円



2015年通期 2016年通期  
■ 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



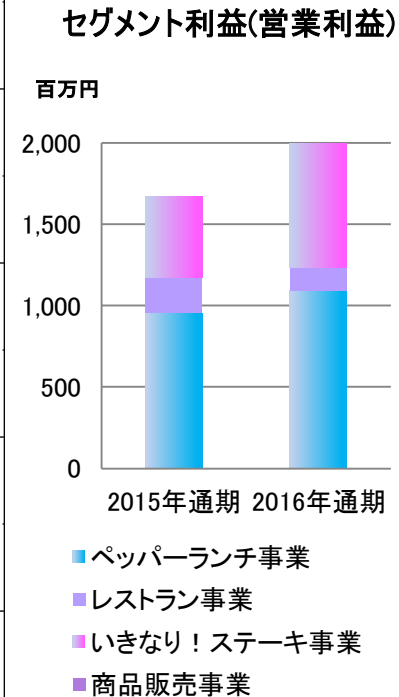
2015年通期 2016年通期

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

※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。

# 2016年度 セグメント情報

		2015年下期	2016年下期	増減 (前期比)	2015年通期 (単体)	2016年通期 (連結)	増減 (前期比)
ペッパーランチ 事業	売上高	2,725,994	3,196,031	470,037 (117.2%)	5,196,370	5,916,668	720,298 (113.9%)
	営業 利益	543,060	600,618	57,558 (110.6%)	955,220	1,095,494	140,274 (114.7%)
レストラン 事業	売上高	1,316,039	1,134,134	▲ 181,905 (86.2%)	2,500,487	2,252,534	▲ 247,953 (90.1%)
	営業 利益	146,792	81,715	▲ 65,077 (55.7%)	219,748	143,931	▲ 75,817 (65.5%)
いきなり! ステーキ事業	売上高	5,267,235	7,685,460	2,418,225 (145.9%)	8,453,745	14,105,911	5,652,166 (166.9%)
	営業 利益	305,704	437,541	131,837 (143.1%)	495,768	838,086	342,318 (169.0%)
商品販売事業	売上高	28,545	32,541	3,996 (114.0%)	47,760	57,950	10,190 (121.3%)
	営業 利益	▲ 284	760	1,044 -	▲ 345	▲ 1,091	▲ 746 -
全社費用	売上高	-	-	- -	-	-	- -
	営業 利益	▲ 443,810	▲ 611,883	▲ 168,073 (-)	▲ 909,184	▲ 1,118,081	▲ 208,897 (-)
合 計	売上高	9,337,815	12,048,167	2,710,352 (129.0%)	16,198,363	22,333,065	6,134,702 (137.9%)
	営業 利益	551,462	508,791	▲ 42,671 (92.3%)	761,207	958,339	197,132 (125.9%)



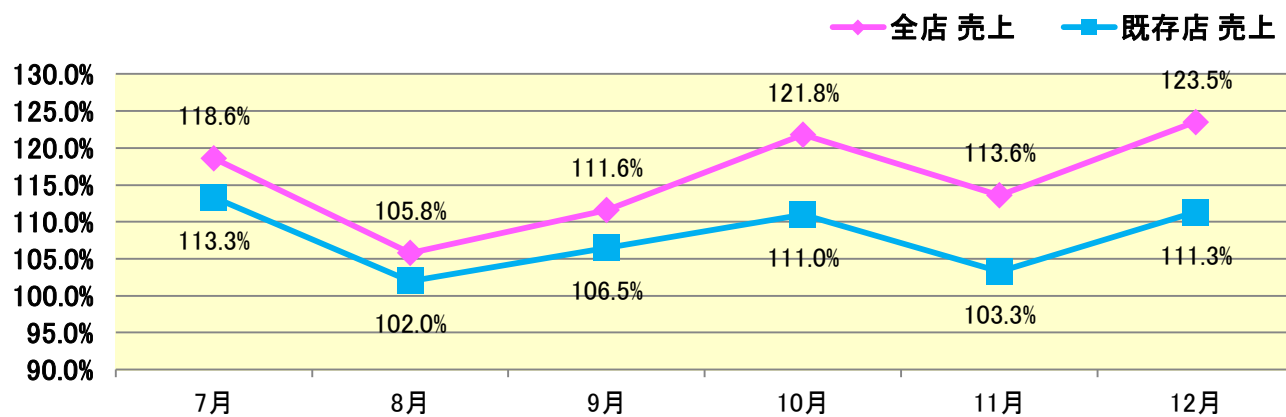
※全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない本社費用等の一般管理費であります。

# 月次売上高の推移

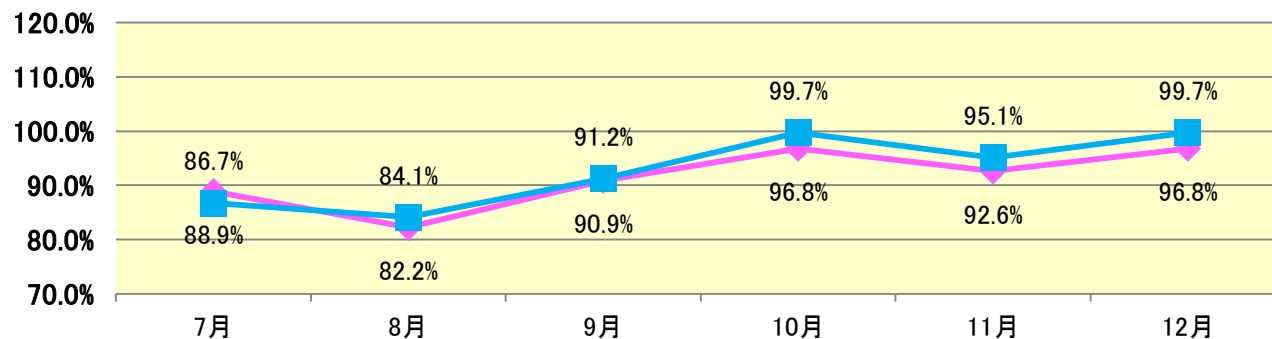
		7月	8月	9月	10月	11月	12月
ヘッパ〜ランチ 全店	売上	118.6%	105.8%	111.6%	121.8%	113.6%	123.5%
	お客数	114.9%	104.0%	110.6%	119.5%	111.8%	120.7%
	お客単価	103.2%	101.8%	100.9%	101.9%	101.6%	102.3%
ヘッパ〜ランチ 既存店	売上	113.3%	102.0%	106.5%	111.0%	103.3%	111.3%
	お客数	110.1%	100.4%	105.8%	110.6%	102.4%	109.6%
	お客単価	102.8%	101.6%	100.6%	100.4%	100.8%	101.5%
レストラン 全店	売上	88.9%	82.2%	90.9%	96.8%	92.6%	96.8%
	お客数	92.3%	83.6%	95.6%	97.6%	93.6%	96.0%
	お客単価	96.3%	98.4%	95.1%	99.2%	98.9%	100.8%
レストラン 既存店	売上	86.7%	84.1%	91.2%	99.7%	95.1%	99.7%
	お客数	90.5%	85.1%	95.6%	98.3%	95.0%	98.0%
	お客単価	95.9%	98.8%	95.5%	101.5%	100.0%	101.7%
いきなり！ ステーキ 全店	売上	175.5%	156.4%	143.0%	139.7%	148.5%	170.2%
	お客数	169.1%	152.0%	147.4%	138.9%	151.9%	168.2%
	お客単価	103.8%	102.9%	97.0%	100.6%	97.8%	101.2%
いきなり！ ステーキ 既存店	売上	91.0%	87.1%	87.5%	89.8%	94.7%	112.5%
	お客数	87.1%	84.0%	88.5%	88.4%	95.8%	110.9%
	お客単価	104.4%	103.7%	98.8%	101.6%	98.9%	101.4%

# 月次売上高の推移

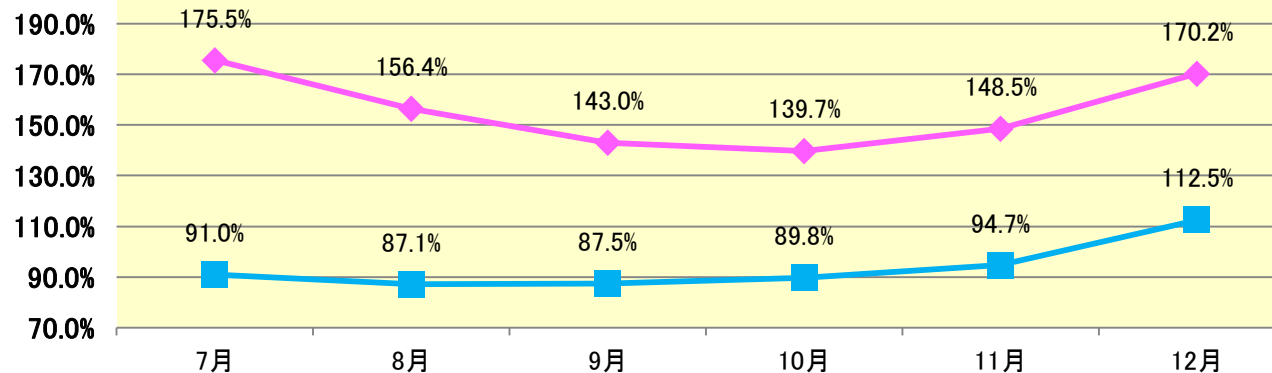
ペッパーランチ



レストラン



いきなり！ステーキ





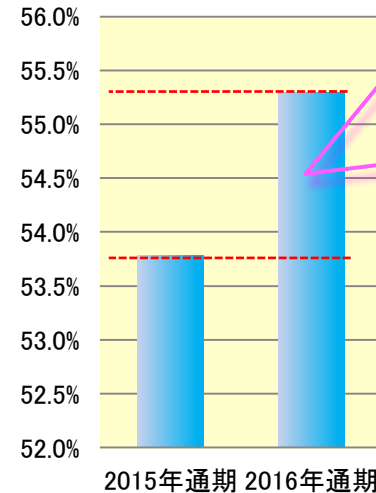
# 2016年度 売上原価・全社費用

## 売上原価

単位: 千円

	2015年通期 (単体)	2016年通期 (連結)	増減
売上原価 (原価率)	8,711,893 (53.8%)	12,349,957 (55.3%)	3,638,064 (1.5ポイント)

売上原価率前期比較



原価率  
1.5ポイント  
増加

【主な要因】  
販売価格の変更及び食材価格の低下等に伴う減少  
▲1.0ポイント

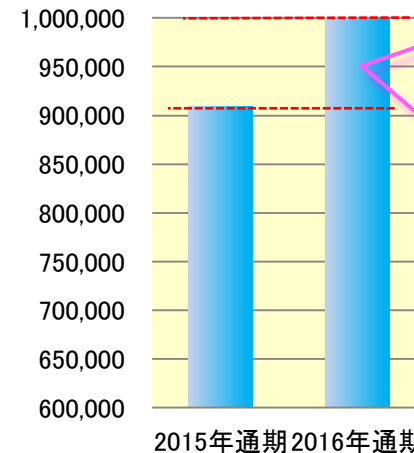
売上構成比の変化等に伴う増加  
+2.5ポイント

## 全社費用

単位: 千円

	2015年通期 (単体)	2016年通期 (連結)	増減
全社費用	909,184	1,118,081	208,897

千円 全社費用前期比較



【主な要因】  
人件費等  
+132,073千円

租税公課  
+34,269千円

※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年度 店舗の推移

	2015年12月末			増 加		減 少		2016年12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
<b>ペッパラーランチ</b>										
フランチャイズ店 (国内)	13	69	82	2	7	0	4	15	72	87
フランチャイズ店 (海外)	21	210	231	9	52	0	22	30	240	270
直営店	6	28	34	7	5	0	5	13	28	41
委託店	3	2	5	0	0	0	0	3	2	5
小 計	43	309	352	18	64	0	31	61	342	403
<b>レストラン</b>										
フランチャイズ店	0	4	4	0	1	0	0	0	5	5
直営店	5	14	19	0	2	0	3	5	13	18
委託店	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1
小 計	6	18	24	0	3	0	3	6	18	24
<b>いきなり!ステーキ</b>										
フランチャイズ店	12	4	16	3	8	0	0	15	12	27
直営店	52	8	60	18	11	11	2	59	17	76
委託店	1	0	1	11	0	0	0	12	0	12
小 計	65	12	77	32	19	11	2	86	29	115
合 計	114	339	453	50	86	11	36	153	389	542

	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12月 末	39 (+3)	45 (+2)	7	37 (+8)	22 (-1)	60 (+9)	21 (+6)	10 (+4)	4 (+2)	8 (+2)	10 (+3)	1	3	2 (+1)	1	270 (+39)

※( )内は2016年度の純増減数です。

1. 2016年12月期業績

**2. 2017年12月期通期の見通し**

3. 2016年12月期総括と2017年12月期展望

# 2017年度計画の概要

	2016年 上期 実績	2017年 上期 計画	増減 (前期比)	2016年 下期 実績	2017年 下期 計画	増減 (前期比)	2016年 通期 実績	2017年 通期 計画	増減 (前期比)
売上高	10,284,898	12,532,096	2,247,198 (121.8%)	12,048,167	14,641,234	2,593,067 (121.5%)	22,333,065	27,173,330	4,840,265 (121.7%)
売上原価	5,750,037	6,977,364	1,227,327 (121.3%)	6,599,920	8,150,657	1,550,737 (123.5%)	12,349,957	15,128,022	2,778,065 (122.5%)
売上総利益	4,534,860	5,554,731	1,019,871 (122.5%)	5,448,247	6,490,576	1,042,329 (119.1%)	9,983,107	12,045,308	2,062,201 (120.7%)
(売上総利益率)	44.1%	44.3%	0.2%	45.2%	44.3%	▲ 0.9%	44.7%	44.3%	▲ 0.4%
販売費及び 一般管理費	4,085,312	5,110,876	1,025,564 (125.1%)	4,939,455	5,770,701	831,246 (116.8%)	9,024,767	10,881,578	1,856,811 (120.6%)
営業利益	449,548	443,855	▲ 5,693 (98.7%)	508,791	719,874	211,083 (141.5%)	958,339	1,163,730	205,391 (121.4%)
営業外収益	16,072	11,116	▲ 4,956 (69.2%)	25,849	11,116	▲ 14,733 (43.0%)	41,921	22,232	▲ 19,689 (53.0%)
営業外損失	20,045	22,940	2,895 (114.4%)	7,161	26,236	19,075 (366.4%)	27,206	49,176	21,970 (180.8%)
経常利益	445,575	432,030	▲ 13,545 (97.0%)	527,479	704,754	177,275 (133.6%)	973,054	1,136,785	163,731 (116.8%)
特別損益	▲ 5,212	▲ 20,000	▲ 14,788 (-)	112	▲ 40,000	▲ 40,112 (-)	▲ 5,100	▲ 60,000	▲ 54,900 (-)
法人税等	203,422	161,706	▲ 41,716 (79.5%)	191,558	238,698	47,140 (124.6%)	394,980	400,404	5,424 (101.4%)
当期純利益	236,940	250,324	13,384 (105.6%)	336,033	426,056	90,023 (126.8%)	572,973	676,381	103,408 (118.0%)

# 2017年度 出退店計画

## 2017年度出店計画

		路面店	ショッピングセンター	合計
ペッパーランチ	直営	6	6	12
	FC加盟店	4	4	8
レストラン	直営	0	0	0
	FC加盟店	0	0	0
いきなり！ステーキ	直営	21	9	30
	FC加盟店	8	2	10

※子会社の出店予定は含まれておりません。

## 2017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	2	1	3
	FC加盟店	0	0	0

		路面店	ショッピングセンター	合計
海外	FC加盟店	0	57	57

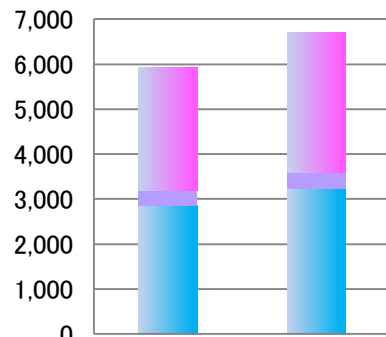
※(海外出店計画内訳)シンガポール:3店、香港:2店、北京:1店、台湾:3店、中国:26店、インドネシア:5店、タイ:5店、フィリピン:5店、ベトナム:3店、カンボジア:1店、ブルネイ:1店、オーストラリア2店

		路面店	ショッピングセンター	合計
海外	FC加盟店	0	0	0

# 2017年度計画 売上高

		単位:千円						
		2016年上期 実績	2017年上期 計画	増減 (前期比)	2016年通期 実績	2017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)	1,315,826	1,515,038	199,211 (115.1%)	2,858,548	3,231,844	373,295 (113.1%)	193,157 (107.9%)
	フランチャイズ 事業 (海外)	162,377	172,135	9,758 (106.0%)	329,955	352,131	22,176 (106.7%)	-
	直営・ 委託合計	1,242,433	1,456,592	214,158 (117.2%)	2,728,165	3,114,833	386,667 (114.2%)	▲ 1,714 (99.9%)
	小 計	2,720,637	3,143,765	423,128 (115.6%)	5,916,668	6,698,809	782,141 (113.2%)	191,443 (104.3%)
レストラン 事業	フランチャイズ 事業	119,250	121,469	2,219 (101.9%)	261,023	249,831	▲ 11,192 (95.7%)	▲ 4,653 (98.0%)
	直営・ 委託合計	999,149	977,730	▲ 21,419 (97.9%)	1,991,511	1,974,341	▲ 17,170 (99.1%)	▲ 27,649 (98.5%)
	小 計	1,118,400	1,099,199	▲ 19,200 (98.3%)	2,252,534	2,224,172	▲ 28,361 (98.7%)	▲ 32,303 (98.5%)
いきなり! ステーキ 事業	フランチャイズ 事業	1,241,078	1,812,390	571,311 (146.0%)	2,745,870	3,967,733	1,221,862 (144.5%)	▲ 112,872 (93.8%)
	直営・ 委託合計	5,179,372	6,448,882	1,269,510 (124.5%)	11,360,042	14,222,030	2,861,988 (125.2%)	▲ 603,820 (92.6%)
	小 計	6,420,451	8,261,272	1,840,821 (128.7%)	14,105,911	18,189,763	4,083,852 (129.0%)	▲ 716,692 (92.8%)
商品販売事業		25,409	27,856	2,447 (109.6%)	57,950	60,583	2,633 (104.5%)	-
合 計		10,284,898	12,532,096	2,247,197 (121.8%)	22,333,065	27,173,330	4,840,264 (121.7%)	

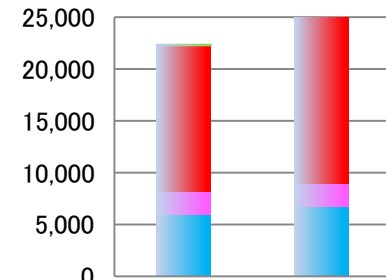
セグメント別売上高(ペッパーランチ)  
百万円



2016年実績 2017年計画

- 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)  
百万円



2015年実績 2016年計画

- 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

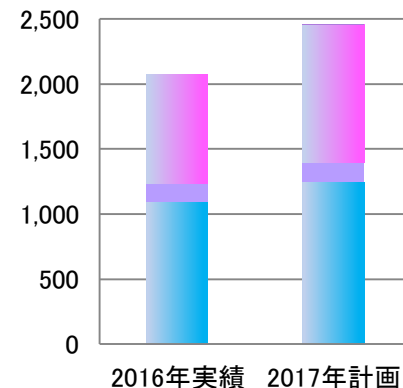
※既存店増減及び既存店前期比は国内の店舗を対象としております。

# 2017年度計画 セグメント情報

		2016年上期 実績	2017年上期 計画	増減 (前期比)	2016年通期 実績	2017年通期 計画	増減 (前期比)
ペッパーランチ 事業	売上高	2,720,637	3,143,765	423,128 (115.6%)	5,916,668	6,698,809	782,141 (113.2%)
	営業利益	494,836	569,458	74,622 (115.1%)	1,095,494	1,246,204	150,710 (113.8%)
レストラン 事業	売上高	1,118,400	1,099,199	▲ 19,201 (98.3%)	2,252,534	2,224,172	▲ 28,362 (98.7%)
	営業利益	62,216	69,202	6,986 (111.2%)	143,931	147,057	3,126 (102.2%)
いきなり! ステーキ 事業	売上高	6,420,451	8,261,272	1,840,821 (128.7%)	14,105,911	18,189,763	4,083,853 (129.0%)
	営業利益	400,545	443,701	43,156 (110.8%)	838,086	1,063,201	225,115 (126.9%)
商品販売 事業	売上高	25,409	27,856	2,447 (109.6%)	57,950	60,583	2,633 (104.5%)
	営業利益	▲ 1,851	628	2,479 (-)	▲ 1,091	1,714	2,805 (-)
全社費用	売上高	-	-	-	-	-	-
	営業利益	▲ 506,198	▲ 633,134	▲ 126,936 (125.1%)	▲ 1,118,081	▲ 1,294,446	▲ 176,365 (115.8%)
合 計	売上高	10,284,898	12,532,096	2,247,198 (121.8%)	22,333,065	27,173,330	4,840,265 (121.7%)
	営業利益	449,548	443,855	▲ 5,693 (98.7%)	958,339	1,163,730	205,391 (121.4%)

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。

# 2017年度計画 売上原価・全社費用

## 売上原価

単位: 千円

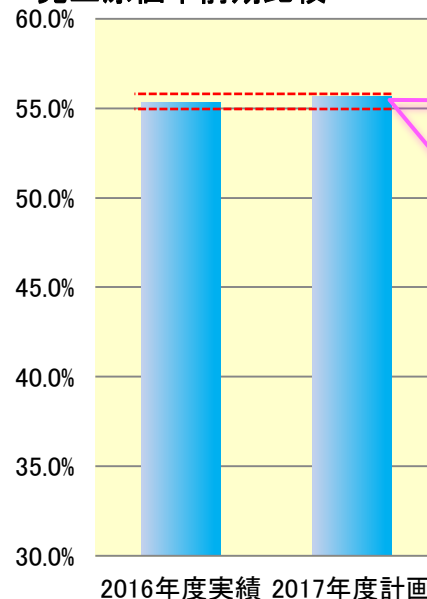
	2016年実績	2017年計画	増減
売上原価 (原価率)	12,349,957 (55.3%)	15,128,022 (55.7%)	2,778,065 (0.4ポイント)

## 全社費用

単位: 千円

	2016年実績	2017年計画	増減
全社費用	1,118,081	1,294,446	176,365

### 売上原価率前期比較



原価率  
0.4ポイント  
増加

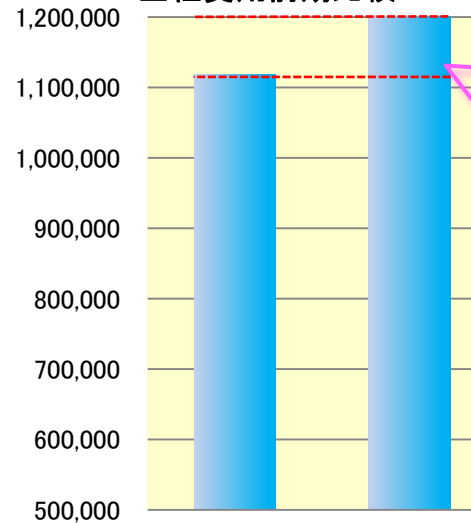
【主な要因】

食材価格の  
低下等に  
伴う減少  
▲0.5ポイント

売上構成比  
の変化等に  
伴う増加  
+0.9ポイント

2016年度実績 2017年度計画

### 全社費用前期比較



【主な要因】

人件費等  
+70,629千円

租税公課  
+54,973千円

支払手数料  
+14,120千円

2016年度実績 2017年度計画



1. 2016年12月期業績

2. 2017年12月期通期の見通し

**3. 2016年12月期総括と2017年12月期展望**

# 2016年12月期の振り返り

「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

⇒ 39店の出店実績

■ ペPPERランチ年間20店舗の出店計画

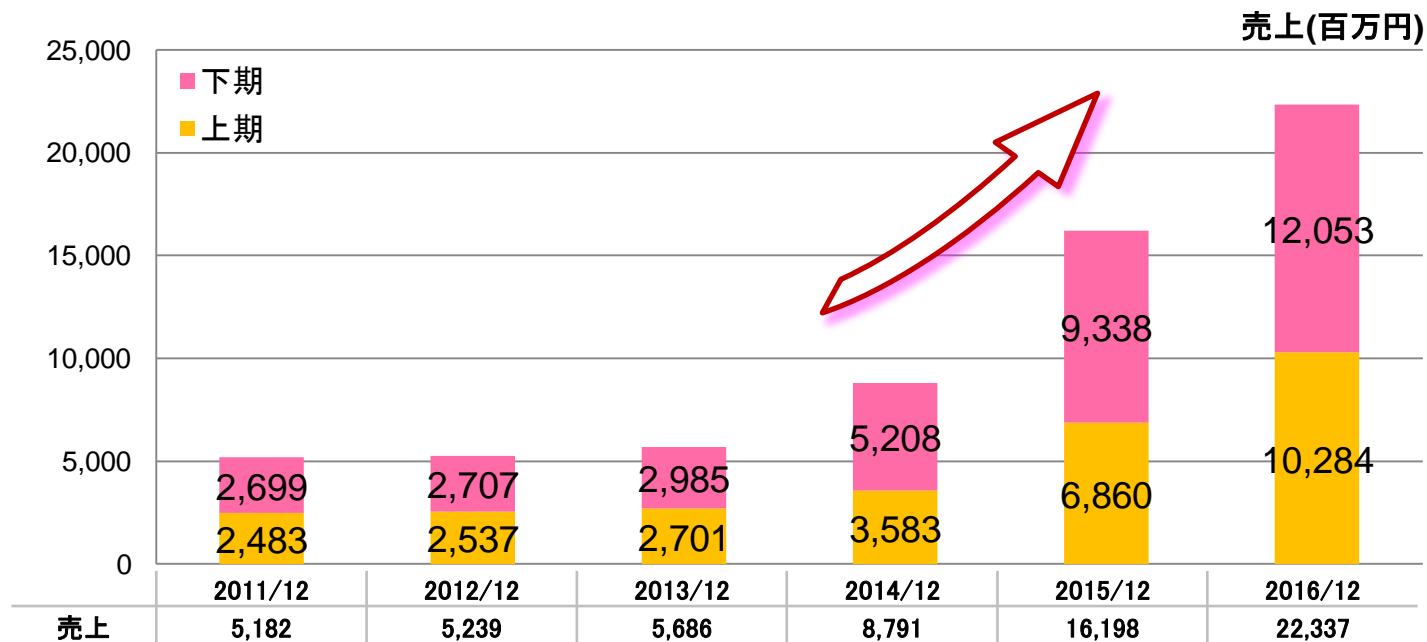
⇒ 20店の出店実績

# 2016年12月期のハイライト①

## 6期連続で当期純利益の黒字を達成

※個別業績

売上高	22,337百万円	(前期比	37.9%増)
営業利益	1,014百万円	(前期比	33.3%増)
経常利益	1,033百万円	(前期比	35.9%増)
当期純利益	633百万円	(前期比	53.9%増)



# 2016年12月期のハイライト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) 2016年5月発表

### ペッパーランチ事業

- ペッパーランチ既存店好調 → 50ヵ月連続で既存店の昨年対比売上100%超え、業績の下支え、安定的高成長
- FC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
- 楽天ポイントカード  
ペッパーランチ新アプリ導入 → リピート率向上、新規顧客の獲得

### レストラン事業

- ステーキくにお食事会の継続開催 → 月一回、創業者の一瀬シェフがおもてなしをするお食事会を継続し、ブランドイメージ確立
- 新業態の店舗オープン → ビビンバ&冷麺「どんと家」へ、業態変更(2店舗)

# 2016年12月期のハイライト③

## いきなり！ステーキ事業

- **いきなり！ステーキ多店舗化** → 恵比寿100号店・石垣島・札幌・宮原サービスエリア(熊本)へ出店
- **価格改定** → 10月にいきなり！ステーキが初めて値下げを実施(1g0.5円値下げ)
- **肉マイレージカード活用(会員67万人突破)** → シニアカード導入  
エイチ・アイ・エスとのタイアップ企画  
マイレージ自動対応型レジ導入
- **研修センター店** → 実践人材教育の場とした研修センター店を1月にオープン
- **認知度の向上** → スマートフォンアプリ「いきなりステーキ王国」  
PlayStation®4 ソフト「龍が如く6」(セガゲームス)  
自社監修のお弁当を販売(全国のミニストップ)

# 2017年12月期の施策①

## ◆ 「時代を先取り、変化対応と基本の徹底」のために

### ◆ 主体性を持たせる環境作り

- ステークホルダーアカデミーの充実（指導者育成）
- 社長誕生システムの促進（適材適所）
- 本部研修店での社員個別研修（基本の徹底）
- モラルを正し、コンプライアンスの徹底

### ◆ 日本一働きたい会社を実現する

- 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

## ペッパーランチ事業

### ◆更なる躍進、手堅い経営

#### 具体的な施策

出店20店舗



ショッピングセンター内への出店を強化する

既存店の見直し



老朽化した店舗のリニューアルを進める

社長誕生システム導入



いきなり！ステーキと同様、独立心旺盛な人材を登用する

## レストラン事業

### ◆ 時代の先取り・変化対応・基本徹底

#### 具体的な施策

配置転換



いきなり！ステーキ、ペッパーランチとの人的交流を進め、バランスの取れた組織構築を計る

レストラン・牛たん  
かつき亭・どんと家



季節感を取り入れた販売促進メニューを先取り販売する



# 2017年12月期の施策④

## いきなり！ステーキ事業

◆500店出店に向けて、新立地開発、郊外の幹線立地開発

### 具体的な施策

出店40店舗



全国のショッピングセンター・高速道路のサービスエリア・主要幹線道路のロードサイドへの出店

FCショーへの参加



社長システム・FC加盟促進・物件開発

肉マイレージカードの活用



肉マイレージカードを活用した販売促進

# 2017年12月期の施策⑤

## いきなり！ステーキ事業

### 具体的な施策

社長道場の活性化



研修センターを通じて店舗での調理・接客の向上に努める

米国1号店オープン



2月、米国（ニューヨーク）に念願の1号店をオープン、その後の出店も計画中

社長誕生システム



更なる社長誕生システムによる営業店の増強に取り組む

# 2017年12月期の施策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

# 2017年12月期の施策⑦

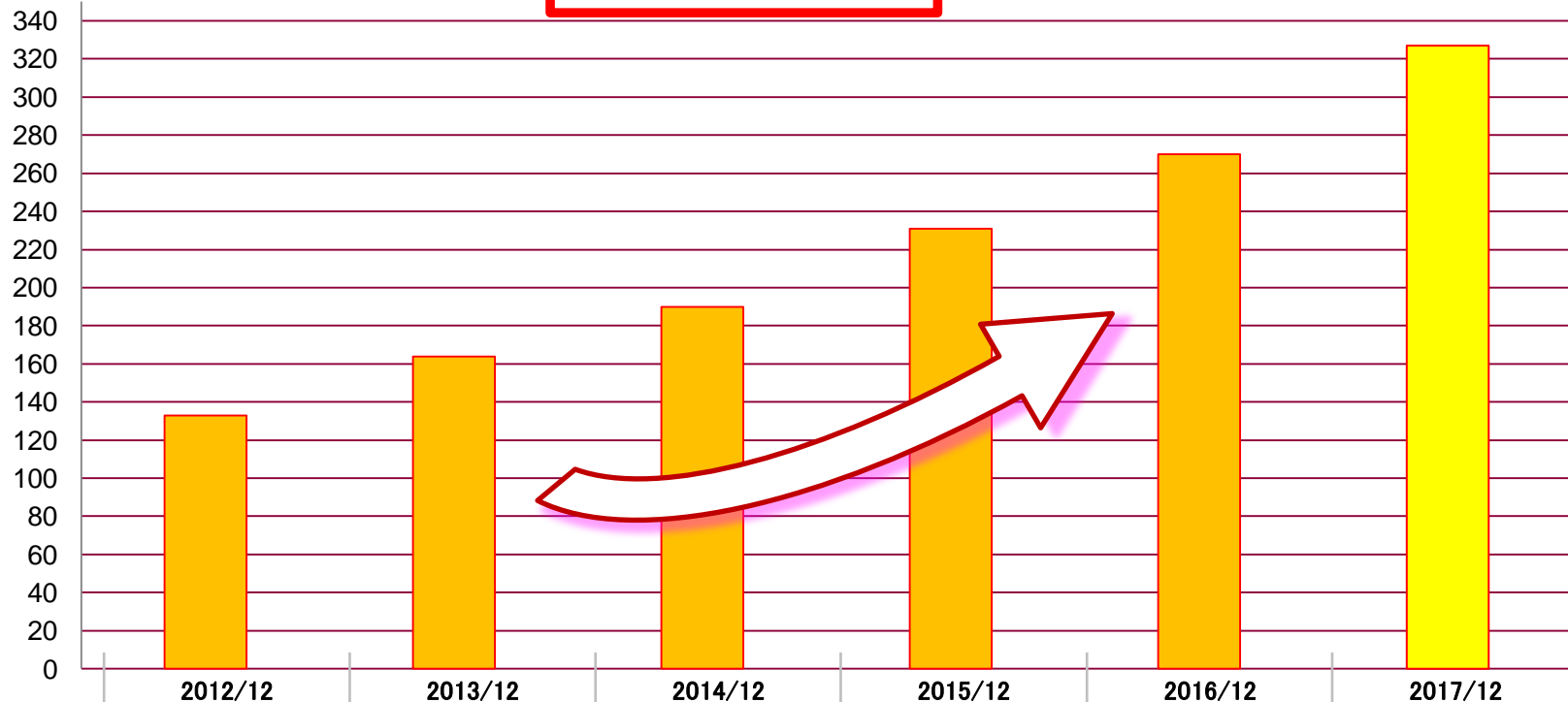
## 海外事業

### ペッパーランチの海外270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。

◆ 海外店舗数の推移

■ 店舗数



店舗数

133

164

190

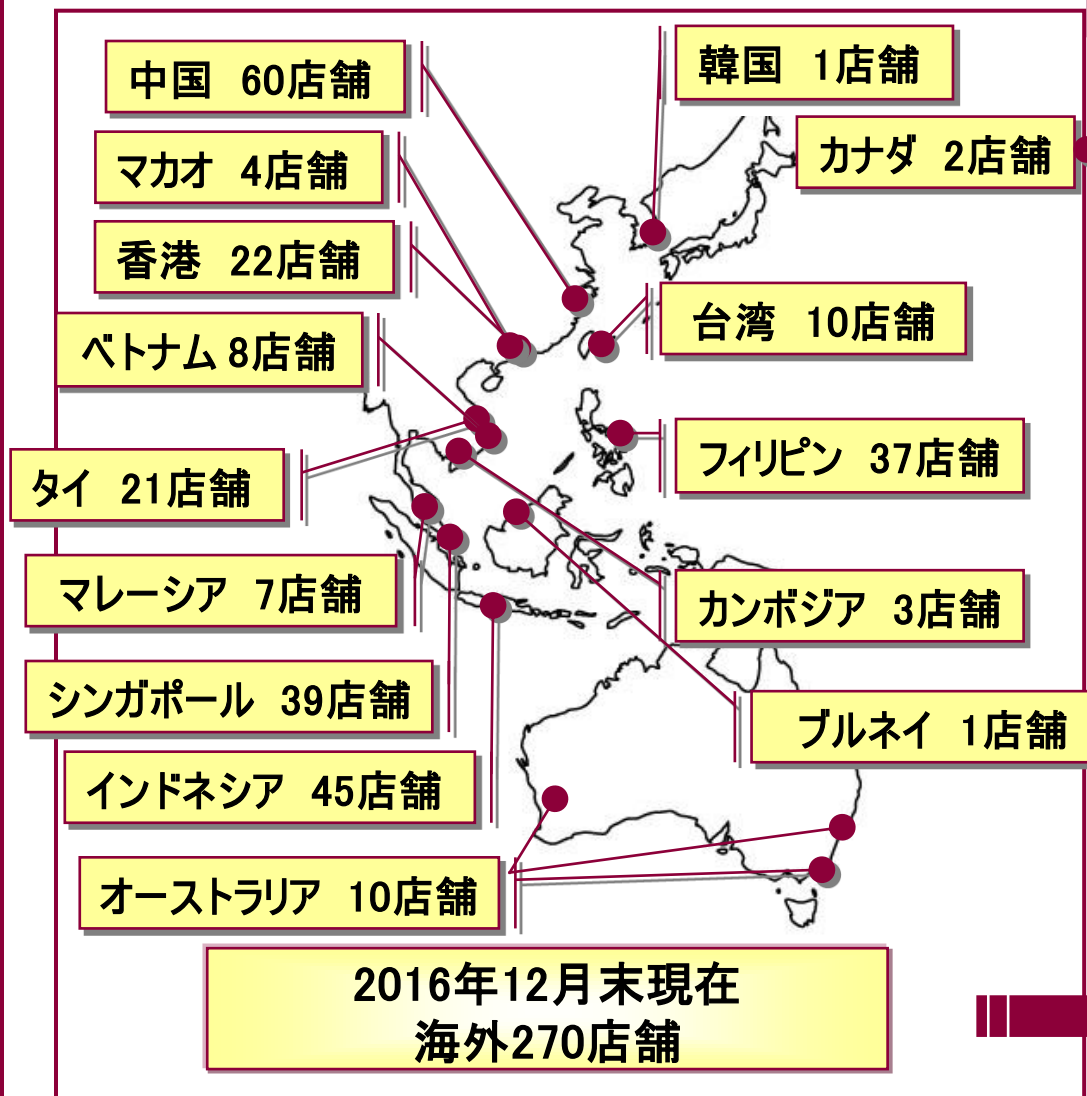
231

270

327

# 海外店舗の展開

## ■ 海外店舗の状況



## 海外15地域に進出



2017年通期計画  
海外327店

# 時代を先取り、変化対応と 基本の徹底



御清聴ありがとうございます