

0

株式会社ペッパーフードサービス 2018年12月期 中間決算説明会

2018年8月29日

市場：東証一部

証券コード：3053

URL：<http://www.pepper-fs.co.jp/>

1. 2018年12月期上期の業績

2. 2018年12月期通期の見通し

3. 2018年12月期上期総括と2018年12月期下期展望

2018年上期決算の概要

単位：百万円

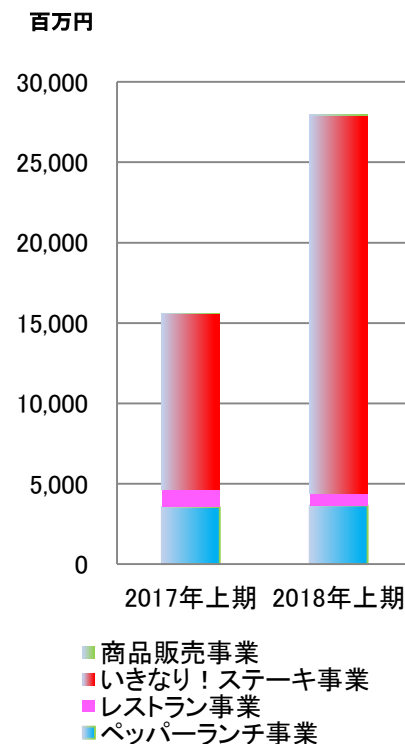
	2017年上期 (連結)	2018年上期 (連結)	増減	前期比	2018年上期計画	対計画比
売上高	15,413	27,967	12,554	181.5%	26,816	104.3%
売上原価	8,440	15,902	7,462	188.4%	15,063	105.6%
売上総利益 (売上総利益率)	6,973 (45.2%)	12,064 (43.1%)	5,091 (▲2.1%)	173.0% —	11,752 (43.8%)	102.7% —
販売費及び一般管理費	5,770	10,573	4,803	183.2%	10,509	100.6%
営業利益	1,202	1,491	289	124.0%	1,242	120.0%
営業外収益	24	37	13	154.2%	32	115.6%
営業外費用	23	48	25	208.7%	28	171.4%
経常利益	1,203	1,480	277	123.0%	1,246	118.8%
特別損益	▲ 10	▲ 23	▲ 13	—	▲ 30	—
法人税等	509	741	232	145.6%	511	145.0%
当期純利益	683	715	32	104.7%	704	101.6%

2018年上期 売上高

単位:百万円

		2017年上期	2018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)	1,645	1,848	203 (112.3%)	64 (104.4%)
	フランチャイズ事業 (海外)	153	180	27 (117.6%)	-
	直営・ 委託合計	1,552	1,610	58 (103.7%)	74 (105.2%)
	小 計	3,350	3,640	290 (108.7%)	138 (104.8%)
レストラン 事業	フランチャイズ事業	125	107	▲ 18 (85.6%)	▲ 8 (92.8%)
	直営・ 委託合計	963	660	▲ 303 (68.5%)	▲ 15 (97.7%)
	小 計	1,089	768	▲ 321 (70.5%)	▲ 23 (96.9%)
いきなり! ステーキ事 業	フランチャイズ事業	2,372	5,714	3,342 (240.9%)	▲ 74 (96.3%)
	直営・ 委託合計	8,568	17,764	9,196 (207.3%)	351 (104.5%)
	小 計	10,941	23,479	12,538 (214.6%)	277 (102.8%)
商品販売事業		32	80	48 (250.0%)	-
合 計		15,413	27,967	12,554 (181.5%)	

セグメント別売上高(全事業)



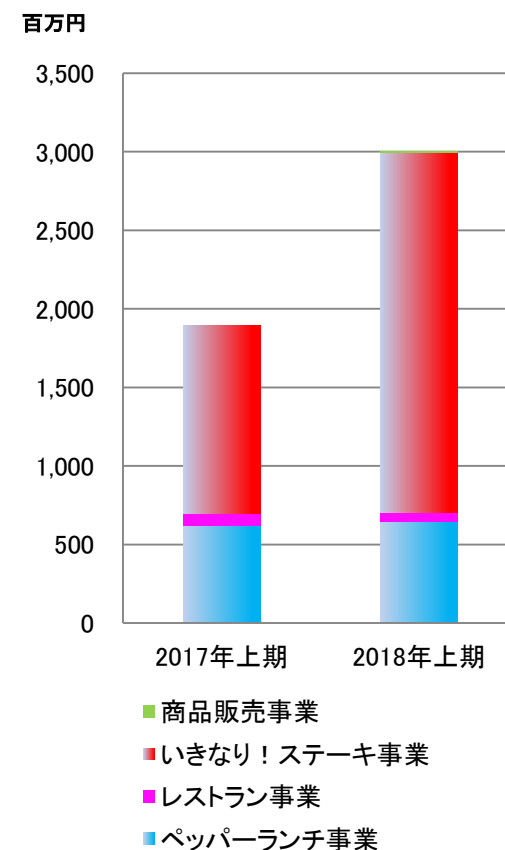
※既存店増減及び既存店前期比は国内の店舗を対象としております。

2018年上期 セグメント情報

単位:百万円

		2017年上期	2018年上期	増減 (前期比)
ペッパーランチ 事業	売上高	3,350	3,640	90 (102.5%)
	営業利益	619	643	24 (103.9%)
レストラン 事業	売上高	1,089	768	▲ 321 (70.5%)
	営業利益	77	58	▲ 19 (75.3%)
いきなり! ステーキ事業	売上高	10,941	23,479	12,538 (214.6%)
	営業利益	1,198	2,290	1,092 (191.2%)
商品販売事業	売上高	32	80	48 (250.0%)
	営業利益	0	9	9 (3000.0%)
全社費用	売上高	-	-	-
	営業利益	▲ 692	▲ 1,510	▲ 818 (-)
合 計	売上高	15,413	27,967	12,554 (181.5%)
	営業利益	1,202	1,491	289 (124.0%)

セグメント利益(営業利益)



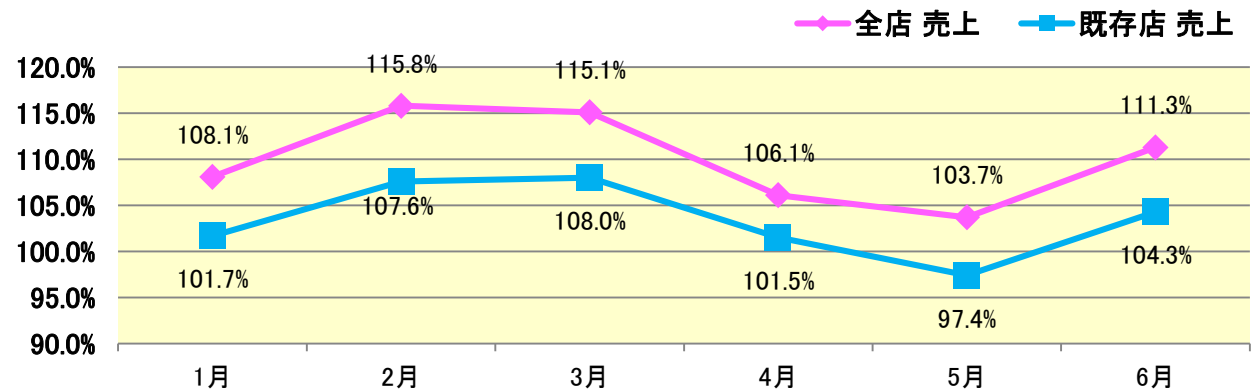
※全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない本社費用等の一般管理費であります。

月次売上高の推移

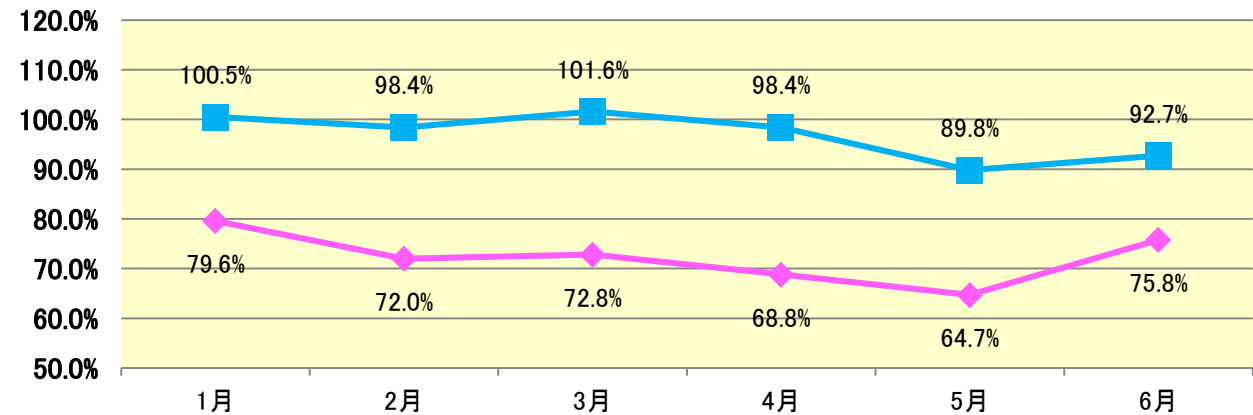
		1月	2月	3月	4月	5月	6月
ペッパーランチ 全店	売上	108.1%	115.8%	115.1%	106.1%	103.7%	111.3%
	お客数	107.8%	112.4%	111.6%	104.1%	101.7%	107.6%
	お客単価	100.3%	103.0%	103.1%	101.9%	102.0%	103.5%
ペッパーランチ 既存店	売上	101.7%	107.6%	108.0%	101.5%	97.4%	104.3%
	お客数	101.7%	104.8%	104.9%	99.4%	95.5%	100.7%
	お客単価	100.0%	102.8%	103.0%	102.1%	102.0%	103.5%
レストラン 全店	売上	79.6%	72.0%	72.8%	68.8%	64.7%	75.8%
	お客数	74.2%	66.8%	66.7%	63.4%	61.0%	72.4%
	お客単価	107.3%	107.8%	109.2%	108.6%	106.1%	104.7%
レストラン 既存店	売上	100.5%	98.4%	101.6%	98.4%	89.8%	92.7%
	お客数	99.1%	96.8%	99.1%	96.4%	89.6%	92.4%
	お客単価	101.3%	101.7%	102.5%	102.1%	100.2%	100.4%
いきなり！ ステーキ 全店	売上	189.3%	222.7%	249.9%	217.4%	201.0%	199.8%
	お客数	186.4%	211.9%	239.2%	214.7%	199.5%	197.3%
	お客単価	101.6%	105.1%	104.5%	101.3%	100.8%	101.3%
いきなり！ ステーキ 既存店	売上	107.0%	117.0%	116.8%	98.3%	90.2%	90.5%
	お客数	106.7%	112.7%	113.9%	98.5%	91.0%	90.4%
	お客単価	100.3%	103.8%	102.5%	99.9%	99.1%	100.1%

月次売上高の推移

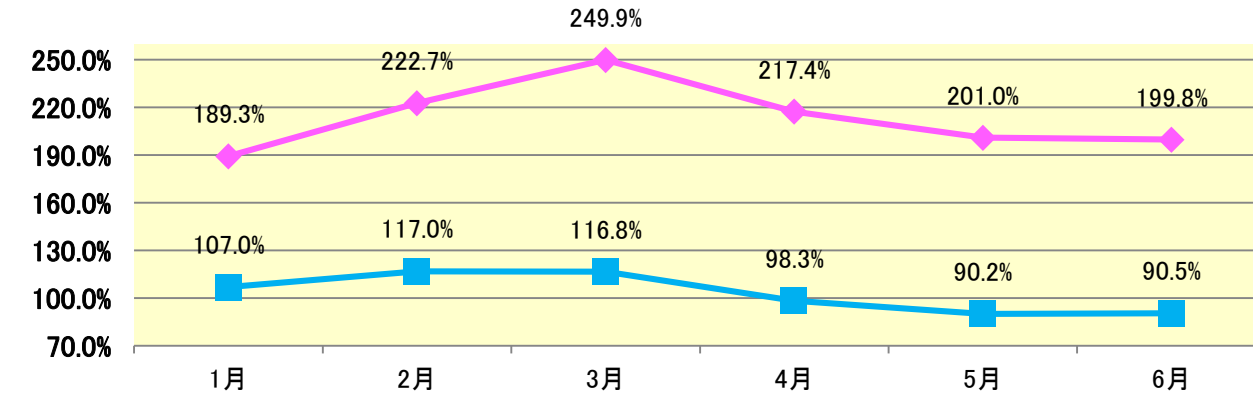
ペッパーランチ



レストラン



いきなり！ステーキ



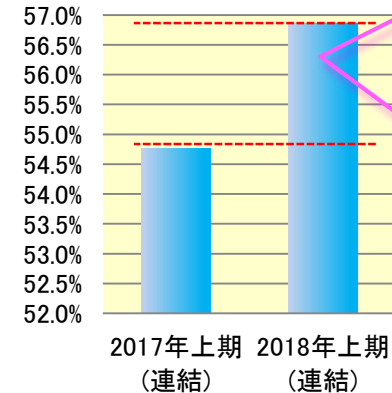
2018年上期 売上原価・全社費用

売上原価

	2017年上期	2018年上期	増減
売上原価 (原価率)	8,440 (54.8%)	15,902 (56.9%)	7,462 (2.1ポイント)

単位:百万円

売上原価率前期比較
百万円



原価率
2.1ポイント
増加

【主な要因】

売上構成比
の変化等に
伴う増加
+1.1ポイント

食材価格の
高騰及び値下げ
キャンペーン等
の影響
+0.8ポイント

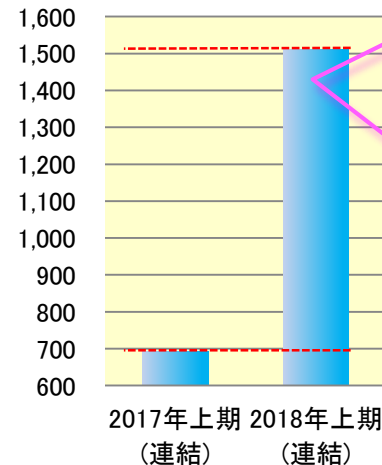
その他増加
+0.2ポイント

全社費用

	2017年上期	2018年上期	増減
全社費用	692	1,510	818

単位:百万円

全社費用前期比較
百万円



【主な要因】

人件費等
+231百万円

支払手数料
+250百万円

減価償却費
+61百万円

租税公課
+54百万円

地代家賃
+50百万円

※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。

2018年上期 店舗の推移

	2017年12月末			増加		減少		2018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)	16	79	95	0	5	0	1	16	83	99
フランチャイズ店(海外)	25	282	307	0	16	1	12	24	286	310
直営店	14	24	38	0	1	0	0	14	25	39
委託店	3	4	7	0	0	0	0	3	4	7
小計	59	390	447	0	22	1	13	57	398	455
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	8	13	0	0	0	2	5	6	11
委託店	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1
小計	6	12	18	0	0	0	2	6	10	16
いきなり!ステーキ										
フランチャイズ店(国内)	28	18	46	32	8	0	0	60	26	86
直営店	69	41	110	40	13	4	1	105	53	158
委託店	30	0	30	2	0	0	0	32	0	32
いきなりステーキ子会社	2	0	2	5	0	0	0	7	0	7
小計	127	61	188	74	21	4	1	197	79	276
合計	192	463	653	74	43	5	16	260	487	747

	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	ブルネイ	アメリカ	計
2018年6月末	39 (+1)	52 (+1)	6	51 (+3)	24	54 (-4)	35 (+3)	13 (-1)	5	10	11	5 (+1)	3	1	1 (+1)	310 (+3)

※()内は2018年度の純増加数です。

1. 2018年12月期上期の業績

2. 2018年12月期通期の見通し

3. 2018年12月期上期総括と2018年12月期下期展望

2018年通期計画の概要

単位:百万円

	2017年 通期 実績	2018年 通期 計画	増減
			(前期比)
売上高	36,229	62,932	26,703 (173.7%)
売上原価	20,198	36,109	15,911 (178.8%)
売上総利益 (売上総利益率)	16,031 44.2%	26,823 42.6%	10,792 ▲ 1.6% (167.3%)
販売費及び 一般管理費	13,732	22,789	9,057 (166.0%)
営業利益	2,298	4,033	1,735 (175.5%)
営業外収益	63	64	1 (101.6%)
営業外費用	39	60	21 (153.8%)
経常利益	2,322	4,037	1,715 (173.9%)
特別損益	▲ 33	▲ 90	▲ 57 (一)
法人税等	956	1,436	480 (150.2%)
当期純利益	1,332	2,511	1,179 (188.5%)

2018年下期出店計画

		路面店	ショッピング センター	合計
ペッパー ランチ	直営	0	1	1
	FC加盟店	0	11	11
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	16	11	27
	FC加盟店	68	12	80

		路面店	ショッピング センター	合計
海外	FC加盟店	0	28	28

※(海外出店計画内訳)シンガポール:2店、上海:1店、台湾:1店、中国:8店、
ニュージーランド:1店、インドネシア:4店、タイ:2店、フィリピン:4店、ベトナム:1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
いきなり! ステーキ	海外子会社	4	0	4

※(海外出店計画内訳)ニューヨーク:4店

2018年下期退店計画

		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

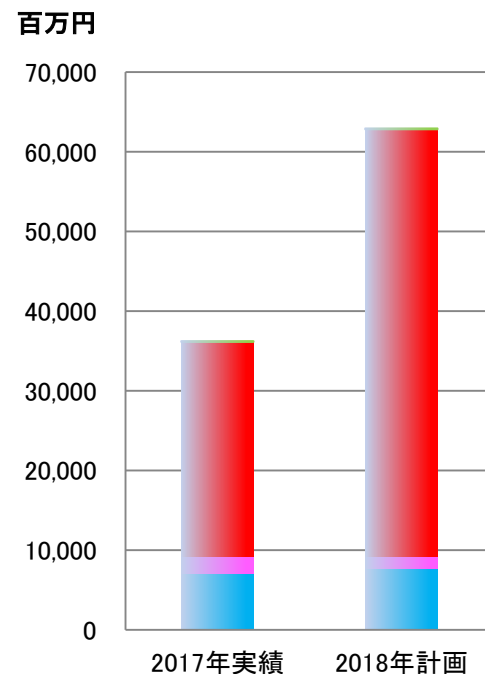
		路面店	ショッピング センター	合計
海外	FC加盟店	0	0	0

2018年通期計画 売上高

単位: 百万円

		2017年通期 実績	2018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)	3,519	4,168	648 (118.4%)	37 (101.2%)
	フランチャイズ事業 (海外)	347	387	40 (111.5%)	-
	直営・ 委託合計	3,200	3,181	▲20 (99.4%)	5 (100.1%)
	小計	7,066	7,737	671 (109.5%)	43 (100.7%)
レストラン 事業	フランチャイズ事業	259	243	▲16 (93.8%)	▲4 (98.2%)
	直営・ 委託合計	1,820	1,193	▲627 (65.5%)	▲27 (97.7%)
	小計	2,080	1,436	▲644 (69.0%)	▲31 (97.8%)
いきなり! ステーキ 事業	フランチャイズ事業	5,894	12,749	6,854 (216.3%)	9 (100.2%)
	直営・ 委託合計	21,111	40,907	19,796 (193.8%)	303 (101.9%)
	小計	27,005	53,656	26,651 (198.7%)	313 (101.5%)
商品販売事業		77	101	24 (131.2%)	-
合計		36,229	62,932	26,702 (173.7%)	

セグメント別売上高(全事業)



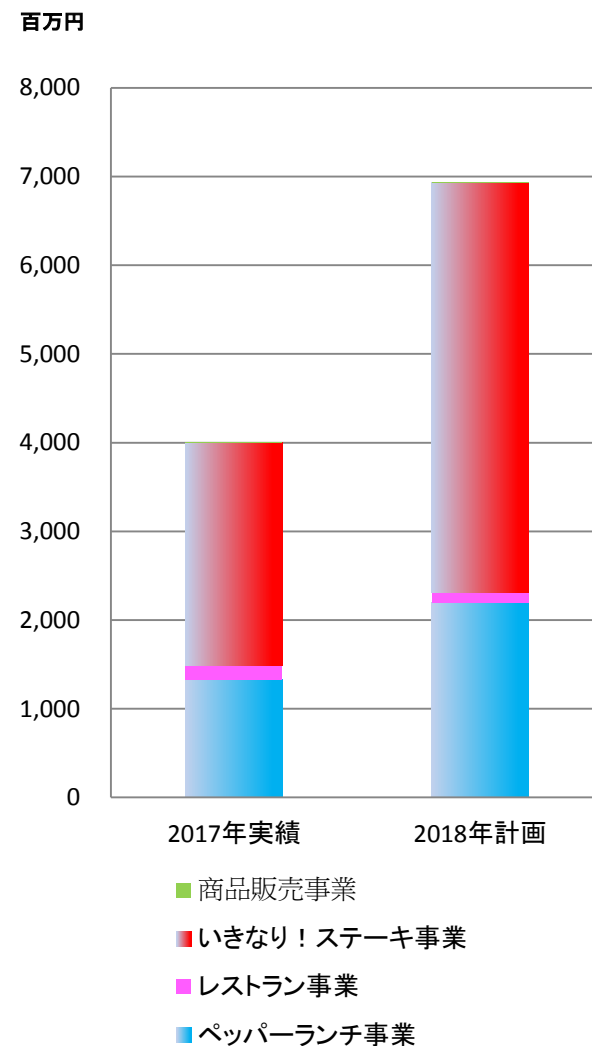
※既存店増減及び既存店前期比は国内の店舗を対象としております。

2018年通期計画 セグメント情報

単位: 百万円

		2017年通期実績	2018年通期計画	増減 (前期比)
ペッパーランチ事業	売上高	7,066	7,737	671 (109.5%)
	営業利益	1,326	2,199	873 (165.8%)
レストラン事業	売上高	2,080	1,436	▲ 644 (69.0%)
	営業利益	158	109	▲ 49 (69.0%)
いきなり！ステーキ事業	売上高	27,005	53,656	26,651 (198.7%)
	営業利益	2,514	4,621	2,107 (183.8%)
商品販売事業	売上高	77	101	24 (131.2%)
	営業利益	4	8	4 (200.0%)
全社費用	売上高	-	-	-
	営業利益	▲ 1,705	▲ 2,905	▲ 1,200 (-)
合計	売上高	36,229	62,932	26,703 (173.7%)
	営業利益	2,298	4,033	1,735 (175.5%)

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。

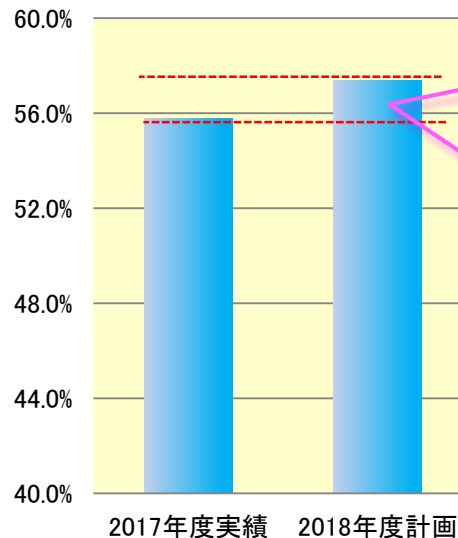
2018年度計画 売上原価・全社費用

売上原価

	2017年実績	2018年計画	増減
売上原価 (原価率)	20,198 55.8%	36,109 57.4%	15,911 (1.6ポイント)

単位: 百万円

売上原価率前期比較



原価率1.6%
増加

【主な要因】
売上構成比の
変化等に伴う
増加
+0.8ポイント

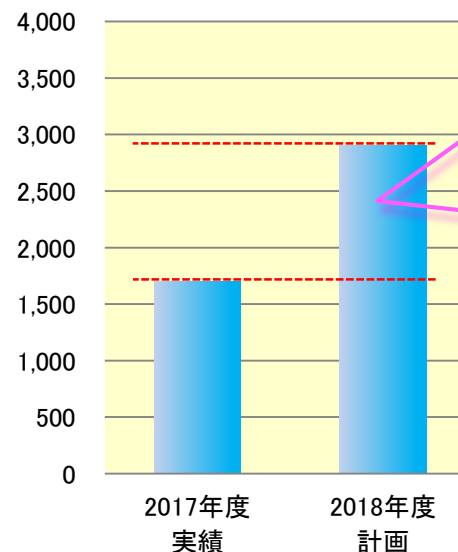
食材価格の
高騰及び
値下げキャ
ンペーン等
の影響
+0.8ポイント

全社費用

	2017年実績	2018年計画	増減
全社費用	1,705	2,905	1,200

単位: 百万円

全社費用前期比較



【主な要因】

人件費等
+434百万円

支払手数料
+242百万円

租税公課
+76百万円

1. 2018年12月期上期の業績

2. 2018年12月期通期の見通し

3. 2018年12月期上期総括と2018年12月期下期展望

2018年12月期上期の振り返り

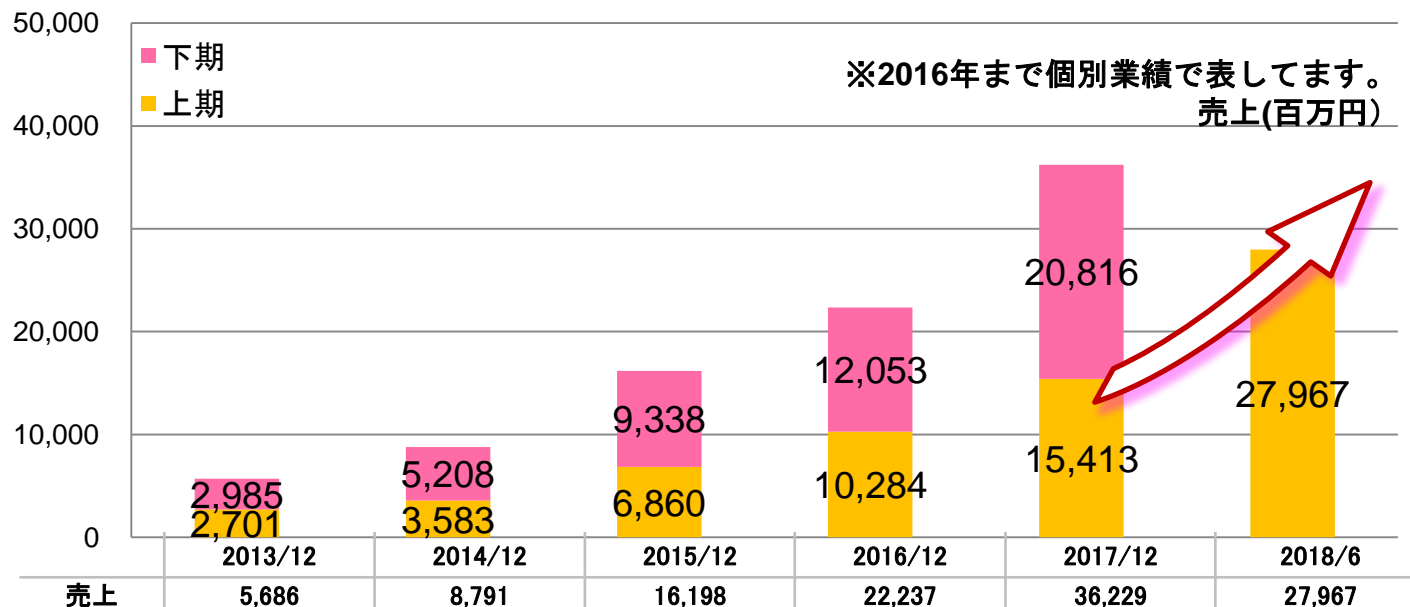
「正笑 挑戦する人生に未来は、輝きを増してやって来る！」第34期基本方針

- いきなり！ステーキ ⇒ 国内 93店の出店実績
- ペPPERランチ ⇒ 国内 6店の出店実績

2018年12月期上期のハイライト①

いきなり！ステーキ業態の売上高上期累計は既存店昨対102.0%
 ペPPERランチ業態は平成24年11月から平成30年4月末まで66カ月連続で
 売上高既存店昨対100%越えを達成する

売上高	27,967百万円	(前年同期比 181.5 %)
営業利益	1,491百万円	(前年同期比 124.1 %)
経常利益	1,480百万円	(前年同期比 123.0 %)
親会社株主に帰属 する当期純利益	715百万円	(前年同期比 104.7 %)



2018年12月期上期のハイライト②

6月25日より本部移転を行い就業環境改善による業務の効率化を図る

ペッパーランチ事業

- ペッパーランチ既存店好調 → 66カ月連続で既存店の昨対売上100%越えの記録を残した
- 4店舗のリニューアル実施 → 綾瀬店・ゆめタウン高松店・イオンモールナゴヤドーム前店・ユニモちはら台店のリニューアル
- 「劇場版Infini-T Force/ガッチャマンさらば友よ」とのコラボ → 他社とのコラボ企画などにより認知度向上イメージアップにつながった
- ドコモのdポイントカード導入 → 記念としてソフトドリンク無料特典付きオリジナルdポイントカードを先着10万名様にプレゼント

レストラン事業

- 販売促進 → 年二回のグルーポンを実施した店舗に合わせて各種のフェアメニューを販売
- 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する食事会を開催

2018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** → 商業施設20店・路面店11店・ロードサイド62店の実績、特にロードサイド店が好調な為、出店を加速
- **ニューヨーク多店舗化** → 米国での出店7店舗の実績、また肉マイレージカードの米国での発行枚数が1万枚を超える
- **肉マイレージカードの拡大** → 2014年7月に肉マイレージカードの発行を開始し、発行枚数が600万枚を突破
(2018年6月末時点で6,590,549枚)
- **他企業とのコラボ** → 映画「アベンジャーズ/インフィニティ・ウォー」、
「ハン・ソロ/スター・ウォーズ・ストーリー」などで
タイアップ・キャンペーンを実施した
- **肉マイレージカード特許取得** → 肉マイレージカードの機能および仕組みを顧客管理システムとして特許取得

2018年12月期上期のハイライト④

商品販売事業

◆ 楽天市場店にてネット販売開始

具体的な施策

他企業とのコラボ企画



共同プロジェクトにより「シネマイクポップコーン
いきなり！ステーキ味」を監修し、TOHOシネマズ
の映画館（66劇場）限定で発売した

ネット商品の拡大



楽天市場店にてネット販売を開始し、ペッパーラン
チ・いきなり！ステーキで人気の商品を販売し売上
拡大に努めた

2018年12月期下期の施策①

◆ 「正笑 挑戦する人生に未来は、輝きを増してやって来る！」 第34期基本方針

◆ 組織体制強化

- ステークアカデミーの充実（人材育成）
- 社長道場（理念と技術）
- 社員モラルの向上・コンプライアンスの徹底

◆ 日本で一番働きたい外食企業を目指す

- 昇給・昇格の機会・日本一出世の早い会社
- 日本一社長と社員の距離が近い会社
- ルーティンプラス

2018年12月期下期の施策②

ペッパーランチ事業

◆食の安心・安全の徹底を図る

具体的な施策

デリバリー(テスト)開始



デリバリーによって新規開拓・販路拡大を目指す

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

WAONポイント導入



楽天ポイント・dポイントに続きイオンのWAONポイントを導入し、7月13日より順次イオンの商業施設内の店舗にてご利用可能

2018年12月期下期の施策③

レストラン事業

◆整理・整頓・清掃・清潔に努め規律正しい店舗の創造、
食の安心・安全の徹底

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、最適なジョブ・ローテーションを行いながら組織構築を図る

2018年12月期下期の施策④

いきなり！ステーキ事業

◆200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

出店通期200店舗

→ 全国の主要幹線道路のロードサイドへの出店・
CVS・飲食店撤退物件・書籍洋品店敷地内等
への出店

TBSテレビ・タイアップ企画

→ 「TBS夏サカス2018デジタル&グルメパーク」
への4年連続の出店・人気スポーツ番組
「S☆1」とのコラボ企画、また「坂上&指原の
つぶれない店」7/29ゴールデンタイム全国放送

肉マイレージカードの活用

→ 肉マイレージの特許取得を記念した「いきなり！太っ腹
キャンペーン」などの企画実施、さらにJALとのマイル(開
始1ヶ月マイルから肉マネー交換966件)提携を開始し
て販売促進を目指す

2018年12月期下期の施策⑤

いきなり！ステーキ事業

具体的な施策

300号店達成記念キャンペーン



8月6日から、3日間限定でワイルドステーキ300gを1,000円にて販売

社長誕生システム



2015年12月よりスタートした、社長誕生システムによる営業店の増強に取り組む

デリバリー開始



いきなり！ステーキ六本木店・立川北口店の2店舗を軸に取り扱い店舗の拡大を図る

2018年12月期下期の施策⑥

商品販売事業

ネットショップ
強化企業コラボ
商品開発卸売販売
強化いきなり！ステーキ
商品導入

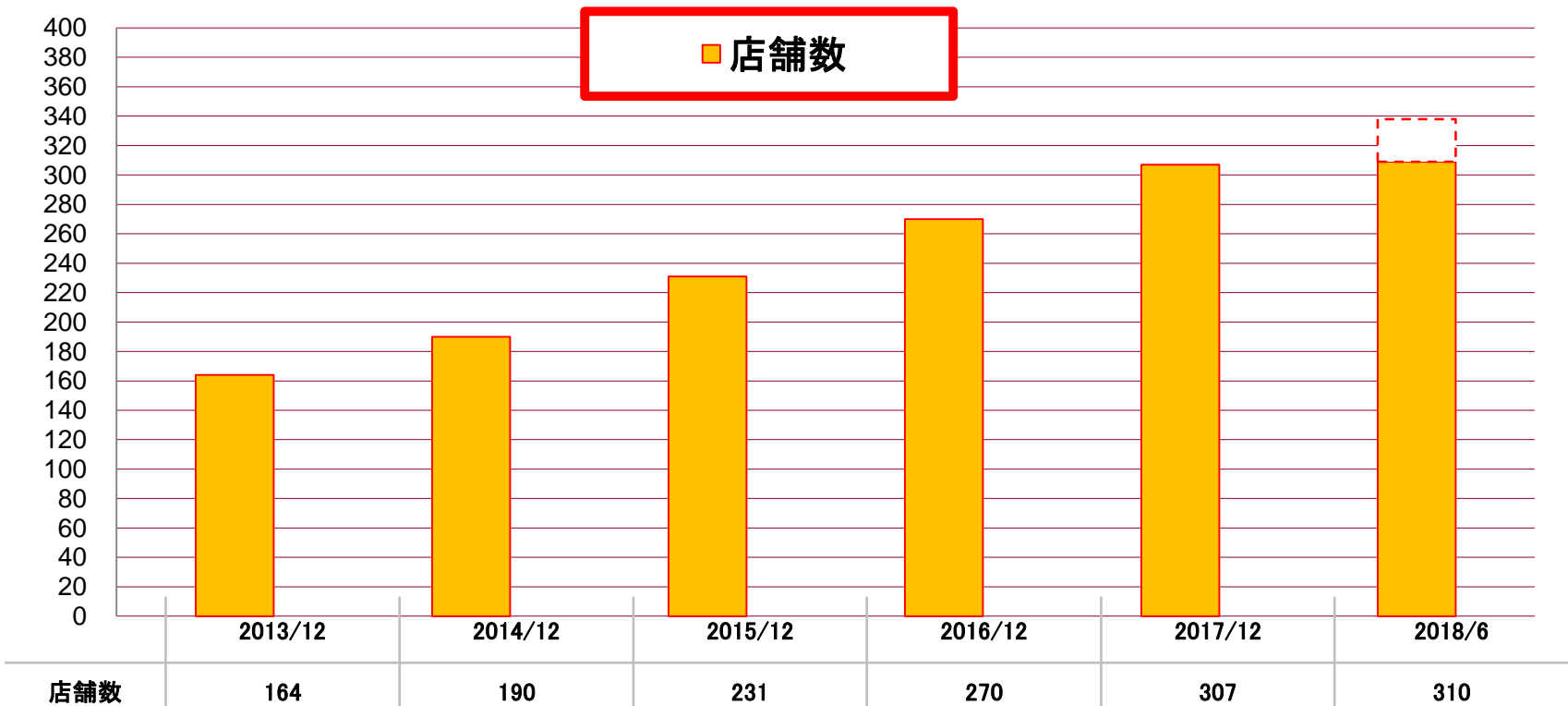
2018年12月期下期の施策⑦

海外事業

ペッパーランチの海外出店310店舗を達成・通期で338店を目指す！

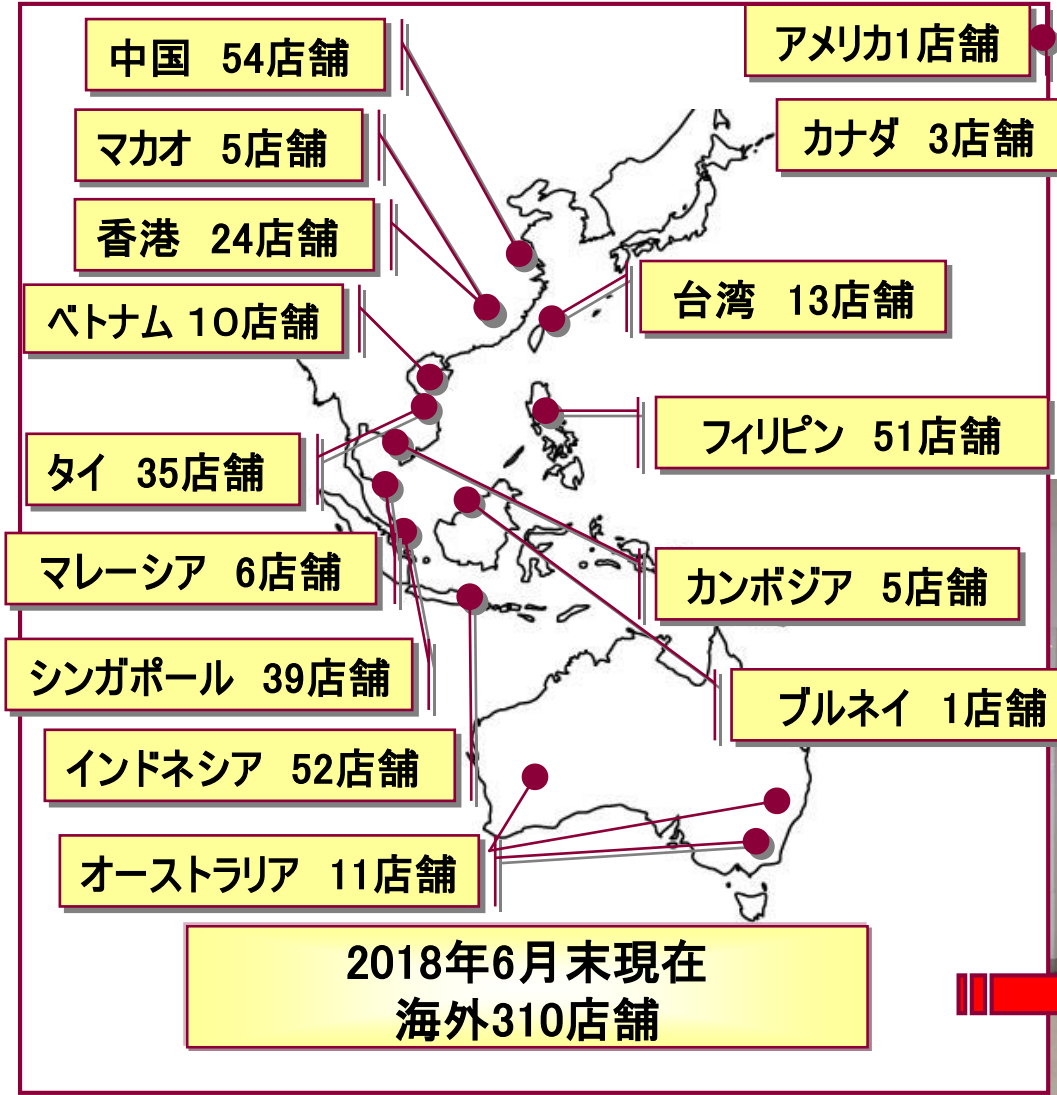
進出国/エリアの拡大も含め、グローバルな事業展開を進める。

◆ 海外店舗数の推移



海外店舗の展開

■ 海外店舗の状況



海外15地域に進出



Kuni's Corporation

具体的な施策

NYステーキ革命に挑む



お客様席仕様の変更・値下げ・
デザートメニューを導入し「ファスト
トカジュアルステーキハウス」のコン
セプト確立を目指す



正笑 挑戦する人生に未来は、
輝きを増してやって来る！



御清聴ありがとうございます