



2022年2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 邦夫
(コード番号:3053 東証第一部)
問い合わせ先 常務取締役 総務本部長 猿山 博人
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、2021年8月13日公表いたしました「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 2021年12月期決算説明

2022年2月14日

市場：東証一部

証券コード：3053

URL：<https://www.pepper-fs.co.jp/>

中期経営計画の進捗 21/4Qの予実差異／全社

- 4Qの経常利益は計画比1,307百万円のプラスで着地。
- 12月については単月営業黒字を達成。

21/4Qの全社予実対比

単位：百万円

勘定科目	実績				計画				予実差異			
	21/10	21/11	21/12	4Q	21/10	21/11	21/12	4Q	21/10	21/11	21/12	4Q
売上高	1,567	1,779	1,857	5,203	1,670	1,698	1,827	5,196	▲103	81	30	7
売上原価	846	981	938	2,765	895	934	989	2,817	▲48	47	▲51	▲52
売上総利益	721	798	920	2,438	776	764	839	2,379	▲55	33	81	59
売上総利益率	46.0%	44.8%	49.5%	46.9%	46.4%	45.0%	45.9%	45.8%	▲0.5%	▲0.2%	3.6%	1.1%
販売費及び一般管理費	854	844	900	2,597	896	827	882	2,606	▲42	17	17	▲8
営業利益	▲133	▲46	20	▲159	▲120	▲63	▲44	▲227	▲13	17	64	68
営業外損益	343	698	564	1,604	185	136	44	365	158	561	520	1,239
経常利益	210	652	584	1,445	64	74	0	138	145	578	584	1,307
特別損益	0	2	▲843	▲841	-	-	-	-	0	2	▲843	▲841
税引前当期純利益	210	653	▲260	604	64	74	0	138	146	579	▲260	466
当期純利益	203	646	▲263	585	45	51	33	130	157	594	▲297	455
EBITDA	▲87	2	68	▲16	▲72	▲14	5	▲81	▲15	17	63	65

中期経営計画の進捗 21/4Qの予実差異／セグメント別

21/4Q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
いきなり！ステーキ事業			
売上高	4,816	4,747	68
営業利益	274	279	▲5
レストラン事業			
売上高	308	354	▲46
営業利益	▲2	22	▲24
本社・その他			
売上高	80	95	▲15
営業利益	▲431	▲529	97
合計			
売上高	5,203	5,196	7
営業利益	▲159	▲227	68

- 緊急事態宣言解除後、いきなり！ステーキ事業の売上高は回復し、計画水準を上回って着地。

中期経営計画の進捗 21/12期通期の予実差異／全社

21/12期通期の全社予実対比

単位：百万円

	実績	計画	予実差異
売上高	18,950	19,174	▲224
売上原価	10,046	10,204	▲158
売上総利益	8,904	8,971	▲66
売上総利益率	47.0%	46.8%	0.2%
販売費及び一般管理費	10,317	10,293	24
営業利益	▲1,412	▲1,323	▲90
営業外損益	2,687	1,452	1,235
経常利益	1,275	130	1,145
特別損益	▲802	45	▲847
税引前当期純利益	472	174	298
当期純利益	387	61	326
EBITDA	▲799	▲705	▲94

- 売上高は計画比▲224百万円のマイナス。
- 粗利率は施策の取り組みが引き続き奏功しており、計画比0.2%改善。
- 感染症拡大防止協力金の入金により営業外損益が大きくプラスとなり、当期純利益は計画比326百万円のプラス。

中期経営計画の進捗 21/12期通期の予実差異／セグメント別

21/12期通期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
いきなり！ステーキ事業			
売上高	17,530	17,657	▲127
営業利益	370	541	▲171
レストラン事業			
売上高	1,010	1,115	▲106
営業利益	▲117	▲60	▲57
本社・その他			
売上高	411	402	9
営業利益	▲1,665	▲1,803	139
合計			
売上高	18,950	19,174	▲224
営業利益	▲1,412	▲1,323	▲90

- いきなり！ステーキ部門・レストラン部門ともに新型コロナウイルスの影響を受けて売上高が計画を下回り、営業利益においても計画を下回った。

いきなり！ステーキ 事業

	施策	取組状況	参照頁
1. 不採算店舗の撤退	→ 不採算店舗を撤退し、いきなり！ステーキ事業全体の収益力を高めます。	114店舗のなかで109店舗について撤退完了またはスケジュール確定済。 18店舗からの撤退も概ね完了。	P.7
2. 商品戦略の原点回帰	→ 主カメニューへの絞り込みを実施し、店舗オペレーションを安定化させ、高品質な商品の提供に努めます。	21/12月にグランドメニューの見直しを実施。	-
3. 立地別特性の分析	→ 今後、地域や立地に合わせた商品展開を検討すべく、店舗立地ごとの特性の把握・分析を進めます。	立地ごとの売上高の進捗を確認し、立地別のメニュー施策についてテスト店にて検証中。	P.8
4. SNS等・メディアキャンペーン強化	→ 公式Twitter・公式Instagramでのキャンペーンによるフォロワー数増。情報拡散力の強化。	毎月29日に公式Twitterでキャンペーンを実施。 メディア露出に合わせた販売促進・新たなコラボレーションを実施。	P.10

レストラン 事業

		施策	取組状況	参照頁
5. NEW Prime42		ハイエンドレストランからミドルレンジレストランへの移行による売上・客数UP。	緊急事態宣言下でも店舗を開店させ、11月以降の売上高は2019年を上回る水準で推移。	-
6. 販売促進		各3業態にて、季節に応じた商品キャンペーンの計画的な実施。	引き続き販促スケジュールに則り季節商品を提供。	-

取り組み施策の進捗状況

1.不採算店舗の撤退

- 2020年度に決定した店舗撤退は概ね完了。

	確定済	未確定	小計
北海道・東北	14	1	15
関東	54	1	55
中部	19	0	19
近畿	12	2	14
四国	2	0	2
中国	3	0	3
九州	5	1	6
合計	109	5	114

※2021年に撤退を決定した18店舗についても1店舗を除き完了している。

取り組み施策の進捗状況

3.いきなり！ステーキ直営店立地別特性の分析

立地別直営店売上高の進捗状況(計画対比)

	10月	11月	12月	4Q合計
ビルイン	69.5%	82.1%	85.7%	79.1%
SC	71.8%	82.3%	86.5%	80.2%
ロード サイド	68.9%	79.8%	80.7%	76.4%
いきなり！ ステーキ 合計	69.7%	81.4%	82.0%	77.7%

3.いきなり！ステーキ直営店立地別特性の分析

- キャンペーンに合わせたメニューや新メニューを期間限定で導入。



テレビ放映に併せて評価いただいたメニューを組み合わせたメニューを提供

肉質のやわらかいイチボステーキを2度に渡って提供

取り組み施策の進捗状況_

4.SNSキャンペーン強化

Twitter



フォロワー数

85,520人 (2月8日時点)

・毎月29日に定期キャンペーンを実施し、フォロワー数10万人を目指す。

Instagram



フォロワー数

いきなり!ステーキ 10,320人

・様々な情報配信をして双方向コミュニケーションを図る
・フィード・リール動画・ストーリーズ投稿の頻度UP

取り組み施策の進捗状況_ その他取り組み

8周年記念キャンペーン

いきなりステーキ おかげさまで
IKINARI STEAK

感謝の割引券付き 8周年!

ジョブチューン 紹介されました!
超一流料理人から全品合格いただきました!

合格 トッピングカレーソース
合格 和牛乱切りカットステーキ

合格 ヒレステーキ
合格 ワイルドステーキ
合格 チーズハンバーグ

12月10日 販売開始! 次回フェア予告! 前回は大人気で売り切れ続出!
イチボステーキ再販売

160g 1,280円 | 220g 1,680円 | 280g 2,080円

8周年割引 10%OFF
有効期限: 2021年12月5日~2021年12月14日

8周年割引 5%OFF
有効期限: 2021年12月15日~2022年1月31日

VTuber「猫又おかゆ」コラボキャンペーン

MENU

ねごととして2コシボ
2,300円(税込)

勝ち猫おかゆはんぱく
1,200円(税込)

特典
クリアファイル 全2種類

グッズ
コラボ記念グッズ販売 受注受付中
受注期間: 2022年1月10日(月)10:00~2022年1月31日(月)18:00

- いきなり!ステーキコラボ アクリルスタンド
- いきなり!ステーキコラボ カトラリーセット
- シチュエーションボイス (いきなり!ステーキデート)

猫又おかゆ 「コラボメニュー1品限定のクリアファイルがランダムで付いてくるよ~」

いきなりステーキ

猫又おかゆ

https://shop.hololivepro.com/products/nekomataokayu_100thou

© 2016 COVER Corp. © PFS

取り組み施策の進捗状況

新株予約権行使の状況

第11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)
20/8月	515,300	202
20/9月	1,451,400	504
20/10月	1,706,400	488
20/11月	1,575,000	382
20/12月	1,810,300	484
21/1月	1,404,300	320
21/2月	2,027,200	514
21/3月	2,203,500	589
21/4月	1,484,600	390
21/5月	1,795,700	494
21/6月	124,500	41
合計	16,098,200	4,408

第12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)
21/6月	243,200	76
21/7月	62,900	20
21/8月	0	-
21/9月	0	-
21/10月	0	-
21/11月	0	-
21/12月	0	-
合計	306,100	96

第11回・第12回合計

21/12期合計

4,503

2,444

2021年8月13日提出計画(昨年度計画)

7月12日に東京都を対象とした4回目の緊急事態宣言が発出されて以降も新型コロナウイルス感染者数の増加、緊急事態宣言等のエリアが拡大されていることにより大幅な回復が見込めないことから、ワクチン接種効果によるお客様数の改善は4Q以降となる前提で、3Q以降の計画を見直しました。



計画の見直しの背景(2022年2月14時点)

新型コロナのオミクロン株のまん延により新規感染者が過去最多となり、昨年度計画では見込んでいなかったまん延防止等重点措置が実施され、2022年3月ごろまでは昨年度計画水準まで売上高が回復しないことが見込まれます。

売上高が回復した場合の水準は昨年度計画を踏襲しつつも、回復するまでの期間について見直しを行うとともに、牛肉価格の上昇を受けた販売価格の見直しを反映した計画への見直しを行いました。

中期経営計画の見直し 今後の見通し／全社

今後の全社PL見通し

単位：百万円

勘定科目	21/12期 実績	22/12期 昨年度計画	22/12期 修正計画	23/12期 修正計画	24/12期 修正計画
売上高	18,950	23,602	16,841	18,017	18,351
売上原価	10,046	12,626	7,616	8,116	8,260
売上総利益	8,904	10,976	9,225	9,901	10,091
売上総利益率	47.0%	46.5%	54.8%	55.0%	55.0%
販売費及び一般管理費	10,317	10,532	9,390	9,557	9,612
営業利益	▲ 1,412	443	▲ 165	344	479
営業外損益	2,687	▲ 21	626	▲ 24	▲ 24
経常利益	1,275	422	461	320	455
特別損益	▲ 802	-	-	-	-
税引前当期純利益	472	422	461	320	455
当期純利益	387	258	216	150	213
EBITDA	▲ 799	1,026	299	807	942

※22/12期以降の修正計画について収益認識基準の変更を行っております。

※主に売上高と売上原価、販売費及び一般管理費との間の相殺であり、利益項目に与える影響は軽微です。

中期経営計画の見直し 今後の見通し／セグメント別

今後のセグメント別PL見通し

単位：百万円

勘定科目	21/12期 実績	22/12期 昨年度計画	22/12期 修正計画	23/12期 修正計画	24/12期 修正計画
いきなり！ステーキ事業					
売上高	17,530	21,631	15,138	19,867	20,252
営業利益	370	2,250	1,478	1,981	2,116
レストラン事業					
売上高	1,010	1,630	1,434	1,442	1,442
営業利益	▲117	177	89	95	95
本社・その他					
売上高	411	341	269	269	269
営業利益	▲1,665	▲1,984	▲1,732	▲1,732	▲1,732
合計					
売上高	18,950	23,602	16,841	21,578	21,964
営業利益	▲1,412	443	▲165	344	479

※22/12期以降の修正計画について収益認識基準の変更を行っております。

※主に売上高と売上原価、販売費及び一般管理費との間の相殺であり、利益項目に与える影響は軽微です。

中期経営計画の見直し 今後の取組み／いきなり！ステーキ事業

いきなり！ステーキ事業

■ 店舗以外での提供方法の拡充

- 前期モバイルオーダーができる体制を整備
- デリバリー等で注文できることを
お客様により知っていただくキャンペーンの実施



■ さらなるメニューの企画・期間限定導入

- 11月・12月に導入しご好評いただいた『イチボステーキ』に続く新メニューを企画し、期間限定メニューとして提供。
- 濃厚でありながらクセがなくあっさりした赤身肉のフランク（外バラ肉）のステーキを提供。



商品販売事業

取組	取組内容	取組の状況
<p>新商品開発 販売強化</p>	<p>店頭にて提供している製品を中心に引き続き新商品を開発・販売。</p>	<p>「いきなりオニオンドレッシング150g」、「いきなりバルサミコドレッシング150g」、「とんてき150g」などを販売予定</p>
<p>卸販売の強化</p>	<p>飲食店・量販店への売り込みを図る。</p>	<p>現在販売している商品（とんかつソース）の拡販に加え、新商品（ステーキソースINコロツケ）を展開予定。</p>
<p>ネットショップの強化</p>	<p>楽天市場、Amazon、Yahoo!、PFSオンラインショップ販売を継続、売上拡大に努める。</p>	<p>肉の日セール、お楽しみ肉袋等の企画の実施に加え、他社との提携販売を予定。</p>

第四四半期は緊急事態宣言の解除後の需要の取り込みを図るとともに、中期経営計画の達成に向けて店舗撤退作業の継続、新グランドメニューの定着や期間限定メニューの投入を実施してまいりました。

2021年12月期通期では新型コロナウイルスのまん延に伴う断続的な緊急事態宣言・まん延防止等重点措置により、感染症拡大防止協力金の入金を受け経常利益は中期経営計画を上回り黒字となったものの、売上高・営業利益は下回る結果となりました。

足下では、オミクロン株による新型コロナウイルス感染拡大第6波が到来しており、店舗の売上については予断を許さない状態が続いております。

安心してお客様にご来店いただけるよう衛生面の対策を引き続き実行しつつ、コスト削減の努力を継続させるとともに、キャンペーン等のメニュー展開によって、より幅広いお客様にも来ていただけるように努力してまいります。

株式会社ペッパーフードサービス

代表取締役社長

一瀬 邦夫