



2024年5月15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) 東証スタンダード  
常務取締役  
問い合わせ先 猿山 博人  
開発本部長 兼 総務人事本部長  
電話番号 03 (3829) 3210

### 中期経営計画の進捗に関するお知らせ

当社は、2024年2月14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（株式会社ペッパーフードサービス 2024年12月期第1四半期決算説明）のとおり進捗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 2024年12月期第1四半期決算説明



株式会社 ペッパーフードサービス  
PEPPER FOOD SERVICE CO.,LTD.

2024年5月15日

市場: 東証スタンダード

証券コード: 3053

URL: <https://www.pepper-fs.co.jp/>



# はじめに

2024年度12月期は、「漸進」をテーマに掲げ、お客様の層に合わせた店舗のリニューアルや新規出店、海外での認知・ポジションの獲得、新業態の確立に取り組んでまいります。

また、前事業年度より準備を進めてきたDXや新業態、様々な施策などを今期、推し進めていくことで、通期中の中期経営計画達成を目指します。

**PFS**

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



いきなりステーキ  
IKINARI STEAK

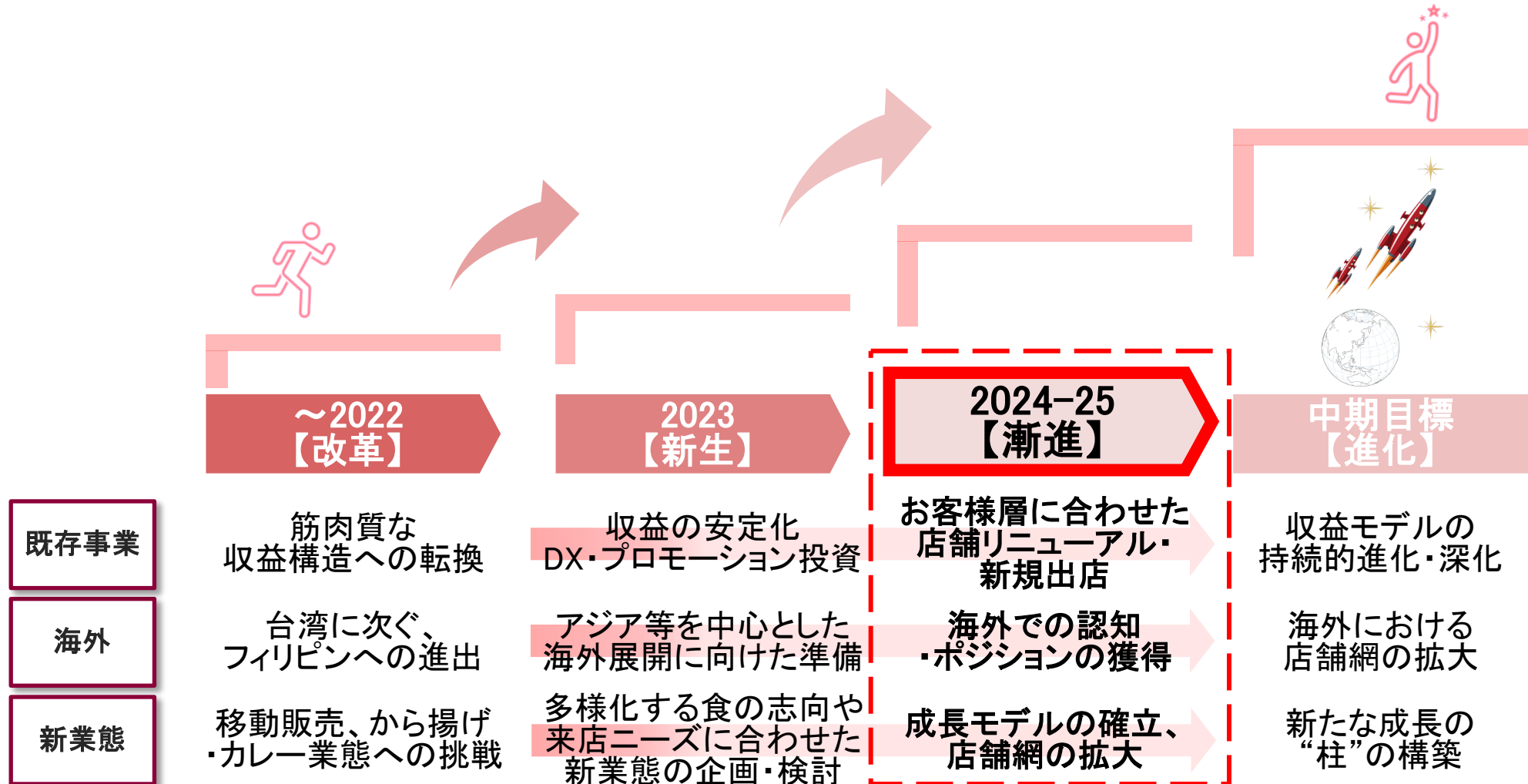
炭焼ステーキ くに

こだわりとんかつ  
かつき亭 東京 本店



# 中期目標

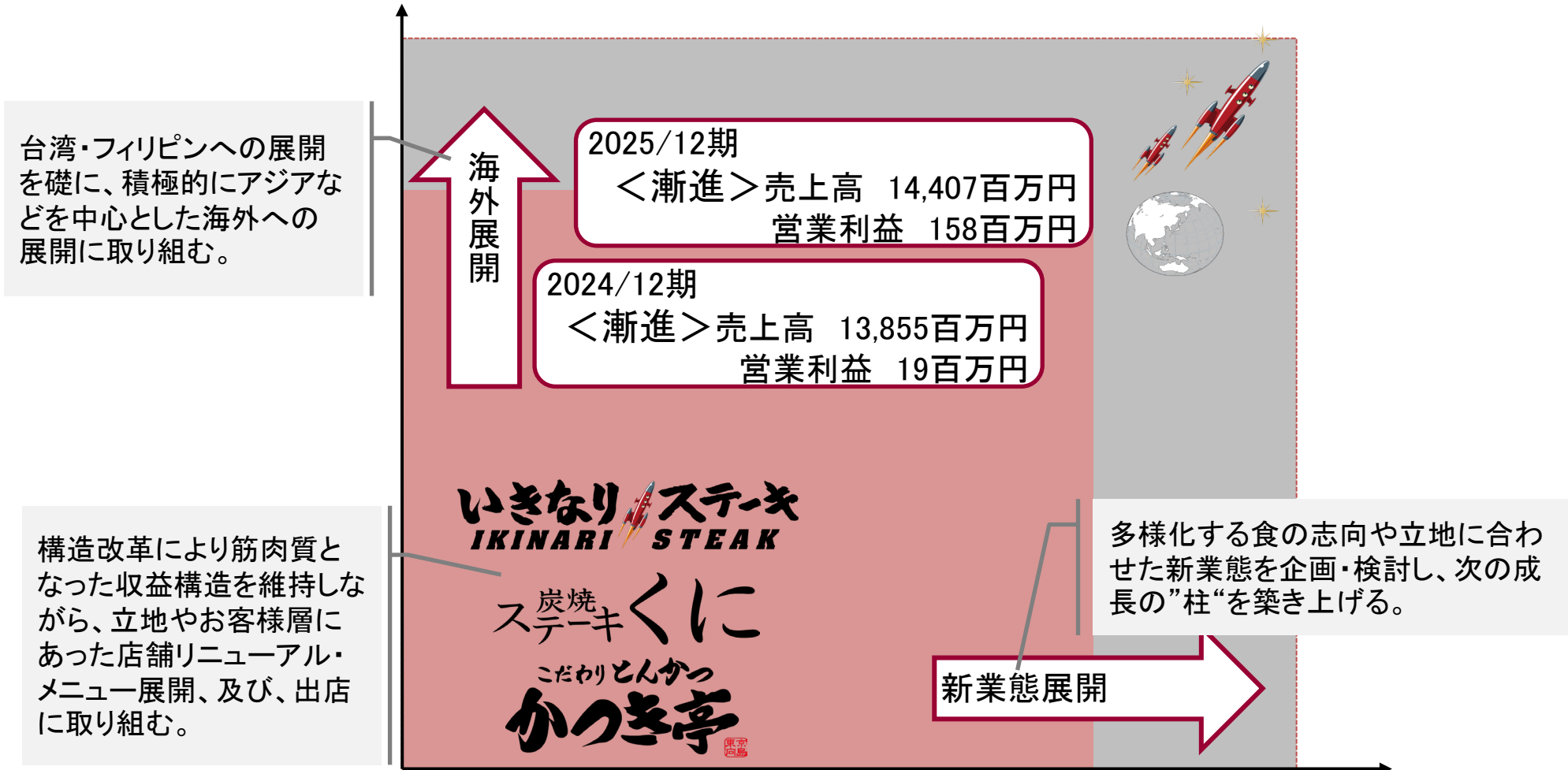
- 2024年は、「漸進」をスローガンとして掲げ、第1四半期は、各種施策の実施や、新たにインドネシアへの出店準備などに積極的に取り組みました。





# 経営方針

- 2024年12月期は、新業態の企画・検討や積極的な海外出店の継続により、売上高・利益の増加を目標といたします。





# 24/1Qの予実差異/全社

- 売上高は計画を90百万円上振れ、加えて、原価率が優秀なトライチップをキャンペーン商品で販売したことによる全体の原価率の抑制や、各種費用の削減効果により、営業利益も94百万円の計画を上回りました。
- 上記に加え、保険金の受取額を20百万円営業外収益に計上したことにより、3月度は当期純利益は黒字化の着地となりました。

勘定科目	実績				収益認識 影響	計画				単位:百万円 予実差異	
	24/1	24/2	24/3	24/1Q		24/1	24/2	24/3	24/1Q	24/1Q	
売上高	1,410	1,314	1,479	▲648	3,555	1,419	1,317	1,398	▲670	3,465	90
売上原価	654	623	718	▲449	1,546	686	638	664	▲458	1,530	16
売上総利益	756	691	761	▲199	2,009	733	679	734	▲212	1,935	75
売上総利益率	53.6%	52.6%	51.4%	-	56.5%	51.6%	51.6%	52.5%	-	55.8%	0.7%
販売費及び一般管理費	760	732	766	▲199	2,059	778	740	772	▲212	2,079	▲19
営業利益	▲4	▲41	▲5	-	▲50	▲45	▲61	▲38	-	▲144	94
営業外損益	▲1	1	19	-	20	▲5	▲1	▲1	-	▲7	27
経常利益	▲4	▲40	14	-	▲30	▲50	▲62	▲39	-	▲151	121
特別損益	-	0	▲3	-	▲2	-	-	-	-	-	▲2
税引前当期純利益	▲4	▲39	11	-	▲33	▲50	▲62	▲39	-	▲151	118
当期純利益	▲11	▲46	7	-	▲50	▲56	▲69	▲45	-	▲170	120
EBITDA	12	▲26	9	-	▲5	▲31	▲47	▲24	-	▲102	97

※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

- 第13回新株予約権については、2024年5月7日をもって、発行した全ての新株予約権が行使され調達金額は2,510百万円となりました。

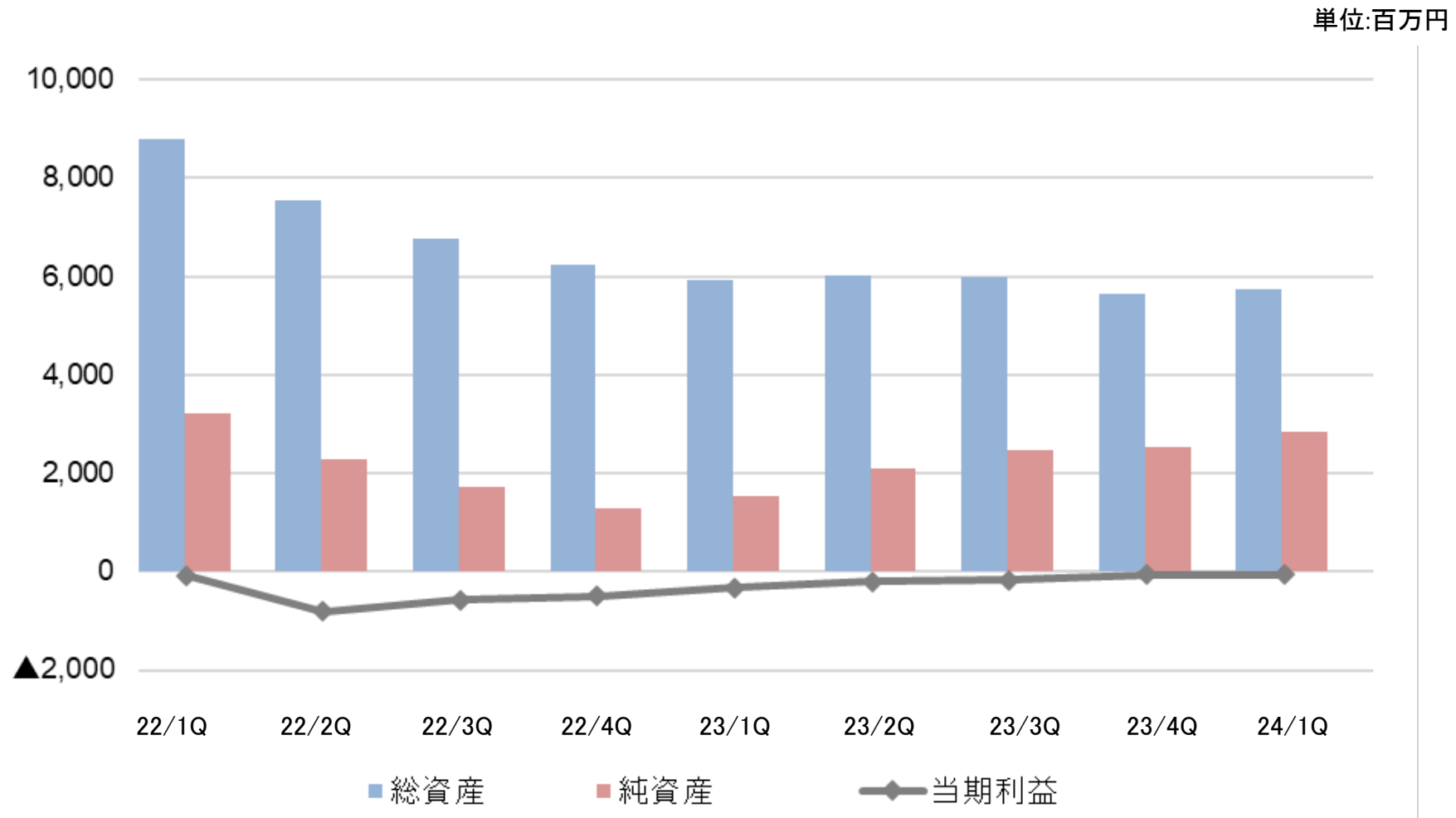
## 第13回新株予約権行使の状況

		行使された新株予約権数(株)	調達金額(百万円)
22/4Q	計	178,700	27
23/1Q	計	3,602,500	557
23/2Q	計	5,606,300	756
23/3Q	計	4,885,300	536
23/4Q	計	1,039,300	105
	24/1月	-	-
	24/2月	1,383,600	168
	24/3月	1,769,700	196
24/1Q	計	3,153,300	364
	24/4月	1,403,400	150
	24/5月	131,200	14
	24/6月	-	-
24/2Q	計	1,534,600	164
合計		20,000,000	2,510

※2024年5月7日時点



# 総資産・純資産の推移





# 24 / 1Qの予実差異





# 24/1Qの予実差異／セグメント別

## 24/1Qのセグメント別予実差異

勘定科目	単位:百万円		
	実績 24/1Q	計画 24/1Q	予実差異 24/1Q
<b>いきなり！ステーキ事業</b>			
売上高	3,439	3,356	84
営業利益	232	185	48
<b>レストラン事業</b>			
売上高	101	86	15
営業利益	10	8	3
<b>本社・その他</b>			
売上高	15	23	▲8
営業利益	▲293	▲336	44
<b>合計</b>			
売上高	3,555	3,465	90
営業利益	▲50	▲144	94

※各セグメントの数値には収益認識基準振替による影響が含まれております。

- いきなり！ステーキ事業については、原価率や費用の抑制により、引き続き計画を上振れており、営業利益黒字の着地となりました。  
第2四半期以降も新規出店に向け物件取得活動を行うとともに、積極的な販売促進活動やDX投資を推し進めてまいります。
- レストラン事業についても引き続き計画を上振れており、黒字着地となりました。
- 本社・その他部門においても、営業利益は計画を上振れ、全社の利益増加に寄与しました。



# 24/1Qの予実差異要因(立地別)

## 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	102.7%	99.9%	99.8%	106.6%	98.6%	-	101.4%
営業利益	154.3%	113.6%	103.5%	1103.3%	96.9%	110.9%	122.7%

※赤字は営業損失

- 売上高では、レストラン、ロードサイド店が計画を上振れており、全体では計画比101.4%となりました。
- 営業利益においても、FC店舗を除くすべての立地において計画を上回りました。



# 24/1Qの月次売上高・客数・客単価推移

## 直営店月次売上高・客数・客単価推移

		2024年		
		1月	2月	3月
前年同月比 (2023年1-3月)	売上高	107.2%	110.8%	112.0%
	お客様数	102.3%	105.5%	105.0%
	お客様単価	104.8%	105.0%	106.6%
計画比	売上高	100.2%	99.7%	105.4%
	お客様数	97.8%	98.3%	102.5%
	お客様単価	102.5%	101.4%	102.8%

- お客様単価が上昇しており、売上高は全ての月において、前年同月を上回りました。
- 計画対比においても、お客様単価はすべての月で上振れ、売上高も概ね計画水準での着地となりました。

※いきなり！ステーキ直営全店舗のうち、2023年1～3月と2024年1～3月に継続して営業を行っていた店舗のみ集計

# 取組施策のまとめ





# 取組施策のまとめ(販売促進)

## 1Qのフェア・キャンペーン

- トライチップステーキフェア
  - ・ トモサンカクとも呼ばれるモモ肉の希少部位であるトライチップを使用したステーキを販売。

<販売期間>

1/15(月)~2/28(水)

**期間限定商品**  
定りぬれ御免

**トライチップステーキ**  
旨塩で引き立つ肉肉しい赤身の旨みを堪能

150g ¥1,340  
200g ¥1,740  
300g ¥2,340

**赤身×旨塩**

別称 トモサンカク と呼ばれる希少部位

平日ランチは限定セットがプラス ¥150

## 2Q以降のフェア・キャンペーン

- US産ブレードミートステーキフェア
  - ・ 昨年ご好評だった商品を再販。
  - ・ 牛1頭から1kgほどしか取れない希少部位

<販売期間>

4/12(金)~5/28(火)

- 「春のリブローズ祭り」キャンペーン
  - ・ サーロインと並ぶ高級部位であるUS産リブローズステーキを特別価格にて販売。

<販売期間>

3/5(火)~3/29(金)

**US産 春のリブローズ祭り**  
期間限定 販売期間: 3月5日(火)~3月29日(金)

トモサンカクも特別価格で3提供!

トリップ	ミドルリブ
200g 2,400円 特別価格 ¥2,000	200g 2,600円 特別価格 ¥1,800
250g 3,000円 特別価格 ¥2,500	250g 2,500円 特別価格 ¥2,250
300g 3,600円 特別価格 ¥3,000	300g 3,000円 特別価格 ¥2,700

US産リブローズステーキ  
250g ¥2,380  
300g ¥2,850  
350g ¥3,320  
400g ¥3,790

平日ランチは限定セットが付いて!  
ランチリブローズステーキ ¥2,050  
200g ¥1,450  
300g ¥1,950

## 主に路面・ロードサイド

**大人気の赤身肉が帰ってきた!**  
再登場! 期間限定商品フェア

**赤身を極める**  
ブレードミートステーキ

肉本来の噛みこたえの中に赤身の旨みが凝縮

平日ランチは限定セットが ¥170 (おまかせ量)

150g	¥1,240
200g	¥1,590
300g	¥2,140
450g	¥2,840

## 主に商業施設内

**大人気の赤身肉が帰ってきた!**  
再登場! 期間限定商品フェア

**赤身を極める**  
ブレードミートステーキ

肉本来の噛みこたえの中に赤身の旨みが凝縮

平日ランチは限定セットが ¥170 (おまかせ量)

130g	¥1,080
180g	¥1,430
280g	¥1,980
430g	¥2,680



# 取組施策のまとめ(販売促進)

## 1Qの販売促進

- 肉初めクーポン祭り
  - 2024年の肉初めとして、多くのお客様にご来店いただけるようドリンクの割引、ソースプレゼント等のクーポンを会員アプリを通じて一週間毎に配布  
〈期間〉  
1/15(月)～2/25(日) 全6回



- 4年に1度の肉祭り
  - 4年に1度のうるう年を記念して、通常の29日に加え、9日、14日にも肉マネークーポンを2回分進呈する「肉祭り」を開催  
〈対象日〉  
2月9日、14日、29日 全3回



## 2Q以降の販売促進

- 春のわくわくクーポン祭り
  - 新生活を応援して、多くのお客様にご来店いただけるようドリンクの割引、ソースプレゼントを会員アプリを通じて一週間毎に配布
  - NEW豪州産リブローズ200gお試し割引クーポンを配布  
〈期間〉  
4/3(水)～4/30(火) 全4回





# 取組施策のまとめ(広告宣伝)

## SNSを通じたキャンペーン(Xフォロー&リポストキャンペーン)

- 自宅でワイルドコンボ
    - ・「冷凍ワイルドステーキ200g×3枚 冷凍ワイルドハンバーグ300g×3個」を抽選で20名様にプレゼントするキャンペーンを実施
- 〈期間〉  
1/29(月)～2/4(日)



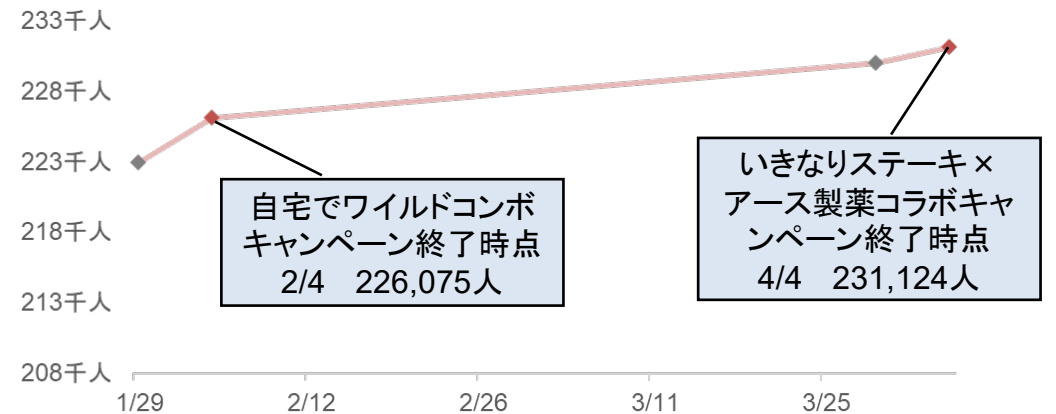
- いきなりステーキ×アース製薬
    - ・「冷凍サーロインステーキ150g×5枚と自動で出てくるモンダミンセット」を抽選で7名様にプレゼントするキャンペーンを実施
- 〈期間〉  
3/29(金)～4/4(木)



- 公式Xフォロワー20万人達成キャンペーン
    - ・抽選で合計3,000名様に「総額150万円分」のアプリクーポンが当たる、いきなり！ステーキ公式Xキャンペーンを開催
- 〈期間〉  
2/15(木)～3/16(土)



## ○フォロワー数推移(月末+各キャンペーン終了時点)







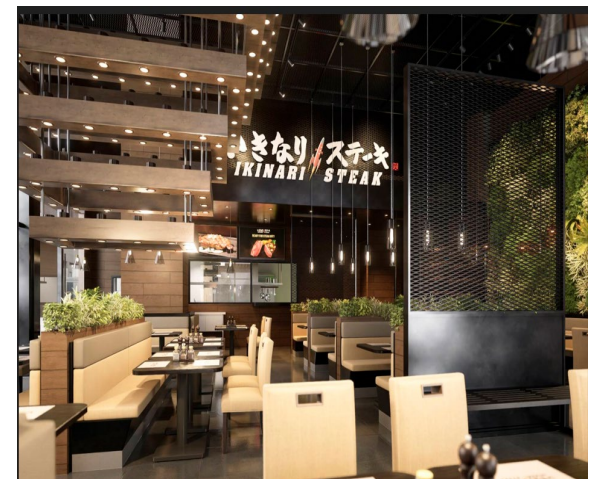
# 取組施策のまとめ(海外展開)

## 海外展開

- 海外への店舗網拡大に向け、インドネシアの現地法人との間で「いきなり！ステーキ」事業のフランチャイズ契約(シングルユニット)を締結。
- 現時点では、2024年6月頃のインドネシア出店を目標に準備を進めております。
- 既存店である台北、フィリピンの売上高は好調に推移しております。

## インドネシア現地法人FC契約

相手先	PT MAKMUR PRIMA STEAK
代表者	Michael Arlie
設立	2023/11/8
所在地	JL GATOT SUBROTO NO.KAV 1.Desu/Kelurahan Kuningan Barat.Kec. Mampang Prapatan,Kota Adm,Jakarta Selatan,Provinsi DKI Jakarta
事業内容	ステーキを中心とした飲食店の運営
親会社	PT ROBINA PUTRA PERKASA
親会社事業内容	ホテル、ビーチクラブの経営



# 今後の展開





# メニュー改定

- 原材料・人件費高騰、採用難の状況下において、お客様にご満足いただける商品を提供できるよう、4月3日よりメニューを改定。

## 改定内容

- 店舗形態ごとに販売価格および量目の見直し。
- 18商品から8商品を終了し、10商品へ変更する。
- US産リブローズからAUS産リブローズ(キューブロール)へ切り替え。
- 卓上調味料を充実させ、味の選択肢を増やす。
- オーダーカットの廃止。

**いさなりステーキ**

Short grain fed AUSSE BEEF Chuck Eye Steak	CAB® Chuck Eye Steak
<b>赤身! 肩ロースステーキ</b>	<b>ワイルドステーキ</b>
150g 1,180円 200g 1,520円 300g 2,030円 450g 2,710円	150g 1,390円 200g 1,790円 300g 2,390円 450g 3,190円
<b>リブローズステーキ</b>	<b>特選ヒレステーキ</b>
Rib Eye Steak	Specialty tenderloin Tenderloin Steak
150g 1,800円 200g 2,400円 300g 3,600円 450g 4,800円	150g 2,320円 200g 3,090円 300g 3,860円 450g 4,630円
<b>ワイルドハンバーグ</b>	<b>ワイルドコンボ</b>
Premium Hamburger Steak	Chuck Eye Steak & Hamburger Steak
150g 990円 200g 1,090円 300g 1,290円	120g 1,490円 180g 1,840円 240g 2,190円 300g 2,540円
<b>乱切りカットステーキ</b>	<b>グリルチキンステーキ</b>
Assorted Dice Cut Steak (Limited Quantity)	Grilled Chicken Steak
120g 1,490円 180g 1,840円 200g 2,190円 240g 2,540円	220g 950円 440g 1,500円

All prices including tax

主に路面・ロードサイド

**いさなりステーキ**

Short grain fed AUSSE BEEF Chuck Eye Steak	CAB® Chuck Eye Steak
<b>赤身! 肩ロースステーキ</b>	<b>ワイルドステーキ</b>
130g 1,050円 180g 1,350円 280g 1,850円 430g 2,450円	130g 1,190円 180g 1,540円 280g 2,090円 430g 2,790円
<b>ワイルドハンバーグ</b>	<b>ワイルドコンボ</b>
Premium Hamburger Steak	Chuck Eye Steak & Hamburger Steak
150g 990円 200g 1,090円 300g 1,290円	120g 1,090円 180g 1,390円 240g 1,490円
<b>グリルチキンステーキ</b>	<b>乱切りカットステーキ</b>
Grilled Chicken Steak	Assorted Dice Cut Steak (Limited Quantity)
220g 950円 440g 1,500円	120g 1,490円 180g 1,840円 200g 2,190円 240g 2,540円
<b>Rib Eye Steak</b>	<b>リブローズステーキ</b>
Rib Eye Steak	Chuck Eye Steak
150g 1,200円 200g 1,800円 300g 3,600円	150g 1,550円 200g 2,320円 300g 3,090円 450g 3,860円

All prices including tax

主に商業施設内



# アプリ改定

- 肉マイレージシステムについて、従来以上に多くのお客様に会員サービスを提供できるよう、5月13日にアプリ改定を実施。

## 主な改定事項

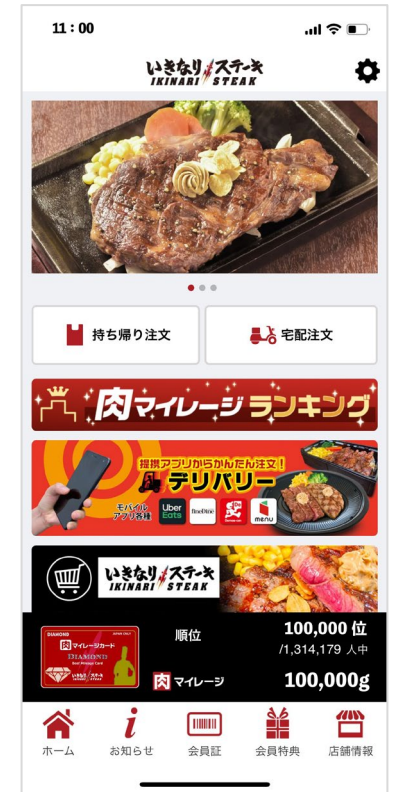
### 現行

- ① 食べた肉の累計グラム数によって、会員ランクを変動。
- ② 食べた肉の累計グラム数によって、ランキングを発表。



### 改定後

- ① 会計の累計金額をグラム換算し、累計グラム数によって、会員ランクを変動。
- ② 改定前のグラム数+改定後の会計金額によるグラム数によって、ランキングを継続。





# DXの取り組み

- 人手不足に対応すべく、券売機・セルフレジを導入を行い、業務効率化を図り、生産性を高めていくとともに従業員の満足度向上と働き方改革を推進する。

## 主な目的

- 店舗運営における従業員のオーダーや会計作業をDX化することで接客サービス向上に力を注ぎ、お客様満足度の向上を目指す。
- 店舗の立地・特性を鑑みながら必要に応じた機器の導入を行い、お客様に抵抗感なく利用いただける環境を整備する。

1. 券売機店舗  
(前会計) 券売機  
+ モバイルオーダー (空中決済有)



2. フードコート店舗  
(前会計) セミセルフPOS



3. レストランコート/路面店舗  
(後会計) セミセルフPOS  
+ スマホオーダー (空中決済無)



4. (後会計) フルセルフ(セミ)POS  
+ タブレットオーダー



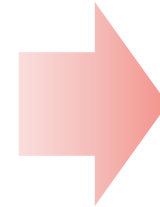


# リブランディングについて

- いきなり！ステーキの中核を担うようなフラッグシップ店舗である新生いきなりステーキの出店を検討中。

## 主な目的

- いきなり！ステーキの強みと弱み、ターゲット層の再確認。
- 商品の内容やサービスのブラッシュアップ。
- グループで食事を楽しめる空間づくり。



- 既存店にも水平展開させ、売上向上を図る。





# デリバリー強化

- 株式会社SBIC(本社/愛知県名古屋市・代表取締役社長/鬼頭宏昌)と、5月15日付ライセンス契約を締結しました。宅配専門レストラン業界での10年以上の経験を持つSBIC社が、「いきなり！やきにく」として、やきにく丼などを6月17日(予定)より販売します。

## ライセンス契約の背景

- 宅配専門レストラン業界において、豊富な実績を誇る株式会社SBICは、約180店舗に及ぶ「宅配とんかつ専門店 かさねや」をはじめ、50にも及ぶ自社およびライセンス先のブランドを運営しており、その豊富な経験を基に、顧客の多様なニーズに応えたいと考えております。

## 【いきなり！やきにく】について

- 良質な牛肉を取り扱うステーキ専門店である「いきなり！ステーキ」が、一部の食材供給と商品の監修を行い、「いきなり！ステーキ」では販売していない、やきにく丼などの新しいオリジナルメニューを、株式会社SBICが運営するゴーストレストランにて提供いたします。





# ベースアップ及び奨学金代理返還制度について

従業員の立場に立ち、これからも安心して快適な職場環境を整えることを目的として、5月15日付取締役会にて給与増額及び「奨学金代理返還制度」の導入を決定いたしました。

## 給与の増額について

- 昨今の物価上昇が生活に与える影響を考慮し、アシスタントを含む全ての従業員の役職手当を7月から月額1万円増額させ、加えて、役職ごとにベース給与についても、月額1～3万円を増額します。  
これにより全体の基本給に対して約2.5%の増額となります。

## 「奨学金代理返還制度」について

- 社員の経済的負担を軽減する観点から、奨学金代理返還制度を7月より導入し、対象者数や支援総額・期間に上限を設けず、在籍する限り、完済まで支援するものとします。





# 借入金の返済について

---

2024年4月30日に、2019年12月27日付で開示した「資金の借入に関するお知らせ」のとおり資金の借入について、全額返済を完了いたしました。

## 1. 借入金の返済理由

財務体質強化と金利費用削減を目的として、当社の借入金について全額返済を行いました。

## 2. 借入金返済の概要


- (1) 借入先 取引金融機関6行
- (2) 借入日 2019年8月30日及び2019年9月30日
- (3) 借入金額 482百万円
- (4) 返済金額 482百万円
- (5) 返済日 2024年4月30日



# 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 



第1四半期は、キャンペーン商品の投入や原価率の抑制、費用の削減等により、業績が計画を上回る結果となりました。

第2四半期以降におきましても、海外や新業態の出店を積極的に推し進めることにより、通期での営業利益黒字、中期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

代表取締役社長CEO

一瀬 健作