



2025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 C E O 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及び見直しに関するお知らせ

当社は、2024年8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4四半期決算説明）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 2024年12月期第4四半期決算説明



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

2025年2月14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

第4四半期におきましては、新業態やインドネシアの出店を進め、加えてフェア商品や様々な施策を投下した結果、第3四半期に引き続き、四半期ベースで各利益項目で黒字化を実現することが出来ました。また、通期での業績につきましても、すべての利益項目で黒字化を達成し、収益の拡大及び利益体質への転換を図ることが出来ました。



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

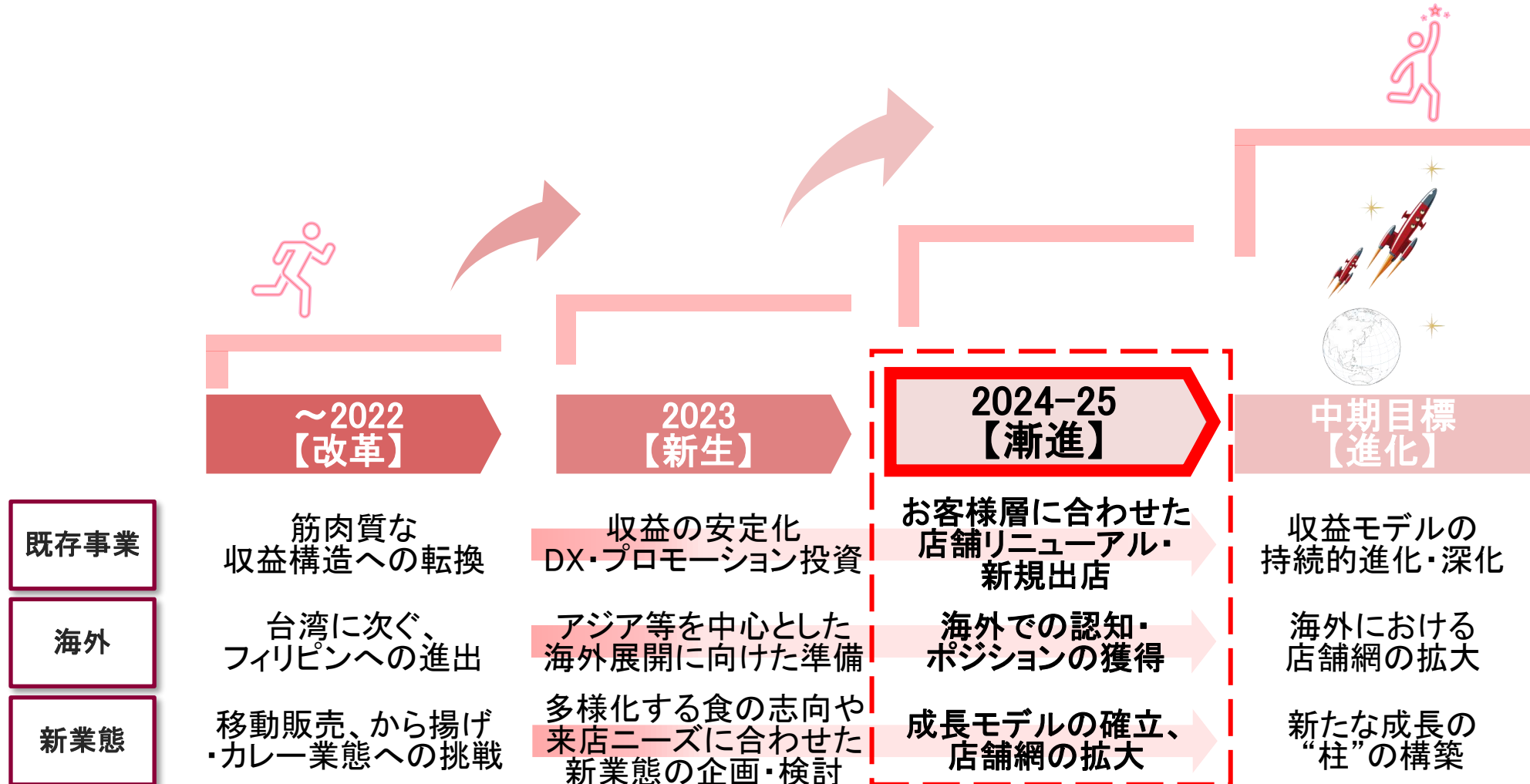
こだわりとんかつ
かつき亭 東京 西葛

すきはな 東京 西葛
SUKIHANA



中期目標

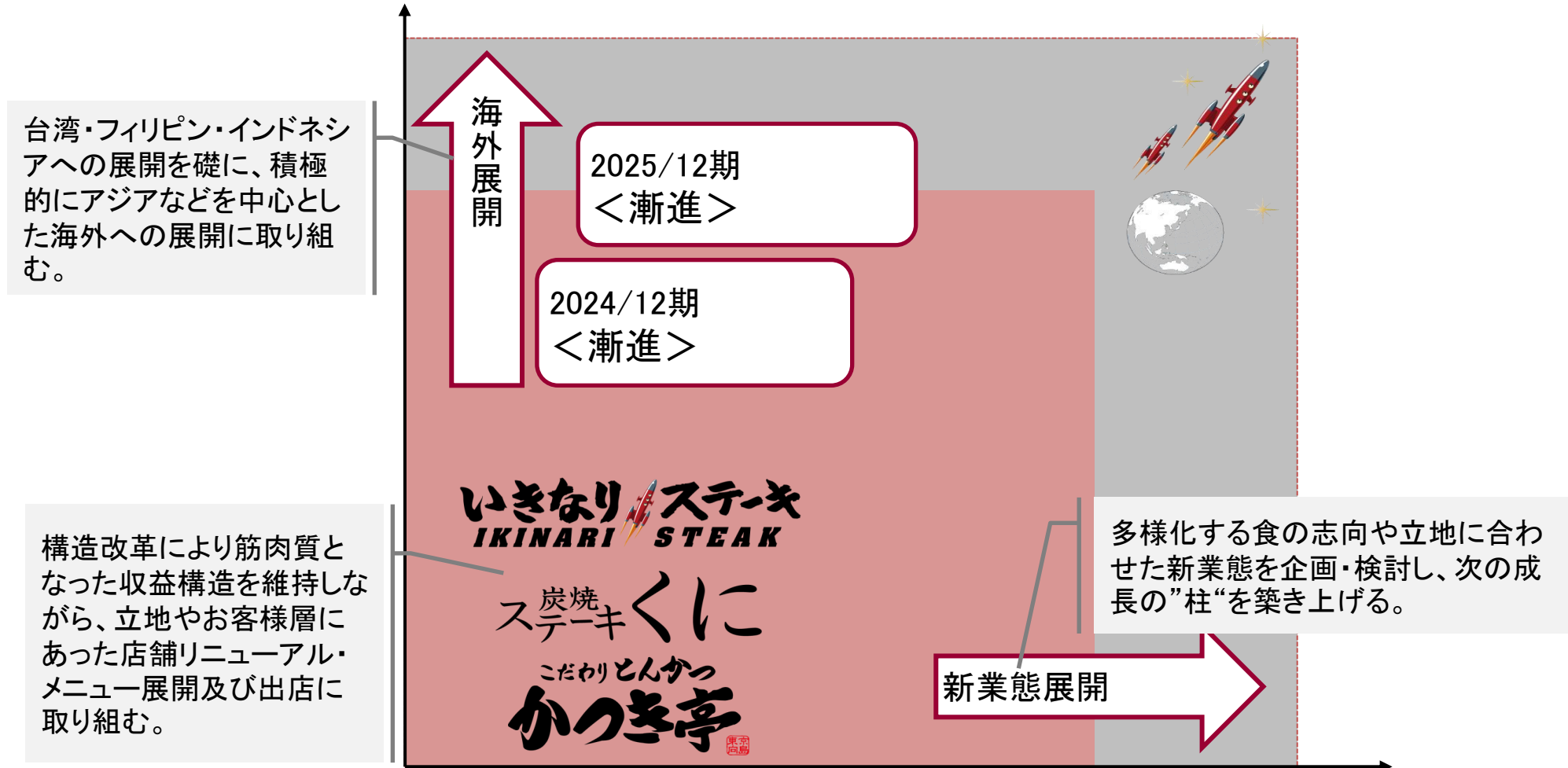
- 2024年は、「漸進」をスローガンとして掲げ、第4四半期は、各種施策の実施に加えて、新業態である「すきはな」やインドネシアへの出店を行いました。





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 / 4Qの予実差異





24/4Qの予実差異/全社

- 4Q実績は、すべての利益項目で黒字を達成し、計画においてもすべての項目で上回りました。
- 10月単月では、売上高・その他利益項目において計画を下振れたものの、11月・12月において、各種販売促進施策の影響や、費用の削減効果により、営業利益は63百万円、経常利益は62百万円、当期純利益は69百万円の黒字での着地となりました。

単位:百万円

勘定科目	実績					計画					予実差異 24/4Q
	24/10	24/11	24/12	収益認識 振替	24/4Q	24/10	24/11	24/12	収益認識 振替	24/4Q	
売上高	1,301	1,343	1,530	▲626	3,549	1,302	1,295	1,442	▲546	3,492	56
売上原価	574	597	672	▲414	1,430	574	571	624	▲368	1,401	29
売上総利益	727	746	858	▲212	2,119	728	724	817	▲178	2,091	28
売上総利益率(%)	55.9%	55.6%	56.1%		59.7%	55.9%	55.9%	56.7%		59.9%	▲0.2%
販売費及び一般管理費	729	740	799	▲212	2,056	718	718	777	▲178	2,035	20
営業利益	▲1	6	59		63	9	6	40		56	7
営業外損益	▲1	3	▲3		▲1	▲1	▲1	1		▲2	2
経常利益	▲2	9	56		62	8	4	41		53	9
特別損益	-	0	▲19		▲19	-	-	-		-	▲19
税引前当期純利益	▲2	9	37		44	8	4	41		53	▲10
当期純利益	▲8	3	74		69	3	▲1	36		37	32
EBITDA	12	20	79		111	23	20	55		98	12

※収益認識基準振替による影響を収益認識振替列に記載しております



24/4Qの予実差異／セグメント別

24/4Qのセグメント別予実差異

勘定科目	単位:百万円		
	実績 24/4Q	計画 24/4Q	予実差異 24/4Q
いきなり！ステーキ事業			
売上高	3,408	3,348	60
営業利益	378	400	▲22
レストラン事業			
売上高	107	125	▲18
営業利益	▲3	0	▲3
本社・その他			
売上高	33	19	14
営業利益	▲313	▲345	32
合計			
売上高	3,549	3,492	56
営業利益	63	56	7

- いきなり！ステーキ事業は継続して、営業利益ベースで黒字となっているものの、計画対比では下振れる結果となりました。

2025年1Q以降は、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を継続的に推進し、収益力の一層の強化を目指します。

- 本社・その他部門の営業利益は引き続き計画を上振れ、全社の利益増加に寄与しました。

※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



24/4Q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	103.0%	103.4%	101.4%	100.9%	111.7%	-	103.6%
営業利益	78.8%	102.0%	103.6%	87.1%	108.0%	105.3%	96.0%

※赤字は営業損失

- 売上高では、全ロケーションにて計画を上回り、全体では計画比103.6%となりました。
- 営業利益は全体の計画比では96.0%となりましたが、路面・フードコート・FC店舗は計画を上回る結果となりました。



24/4Q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		
		10月	11月	12月
前年同月比 (2023年10-12月)	売上高	97.5%	104.0%	103.5%
	お客様数	90.1%	95.7%	94.3%
	お客様単価	108.2%	108.6%	109.8%
計画比	売上高	100.1%	104.0%	104.0%
	お客様数	98.3%	100.7%	97.4%
	お客様単価	101.8%	103.2%	106.7%

- 2Qに行ったメニュー改定に伴う販売価格上昇の影響により、お客様数は前年同月を下回ったものの、お客様単価が上昇しており、売上高は11月、12月において、前年同月を上回りました。
- 計画比では、お客様単価はすべての月で計画を上振れており、売上高も同様に全ての月において、計画を上回る結果となりました。

※いきなり！ステーキ直営全店舗のうち、2023年10～12月と2024年10～12月に継続して営業を行っていた店舗のみ集計

通期の予実差異





24/12期通期の予実差異(全社)

24/12期の全社予実差異

単位:百万円

勘定科目	実績	計画	予実差異
	24/12期	24/12期	24/12期
売上高	13,988	13,983	5
売上原価	5,697	5,684	13
売上総利益	8,290	8,299	▲9
売上総利益率(%)	59.3%	59.3%	▲0.0%
販売費及び一般管理費	8,213	8,209	4
営業利益	76	89	▲13
営業外損益	27	19	8
経常利益	103	108	▲5
特別損益	▲44	▲9	▲35
税引前当期純利益	59	98	▲39
当期純利益	28	31	▲3
EBITDA	257	267	▲10

※収益認識基準振替による影響が含まれております

- 3Qの天候不良などにより、利益項目は計画を下振れたものの、前年対比では大幅に改善し、黒字での着地となりました。
- 営業利益76百万円(前年は490百万円の損失)
- 経常利益103百万円(前年は556百万円の損失)
- 当期純利益28百万円(前年は710百万円の損失)



24/12期通期の予実差異(セグメント)

24/12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
	24/12期	24/12期	24/12期
いきなり！ステーキ事業			
売上高	13,520	13,504	16
営業利益	1,290	1,364	▲74
レストラン事業			
売上高	392	414	▲22
営業利益	11	14	▲3
本社・その他			
売上高	76	65	11
営業利益	▲1,225	▲1,289	64
合計			
売上高	13,988	13,983	5
営業利益	76	89	▲13

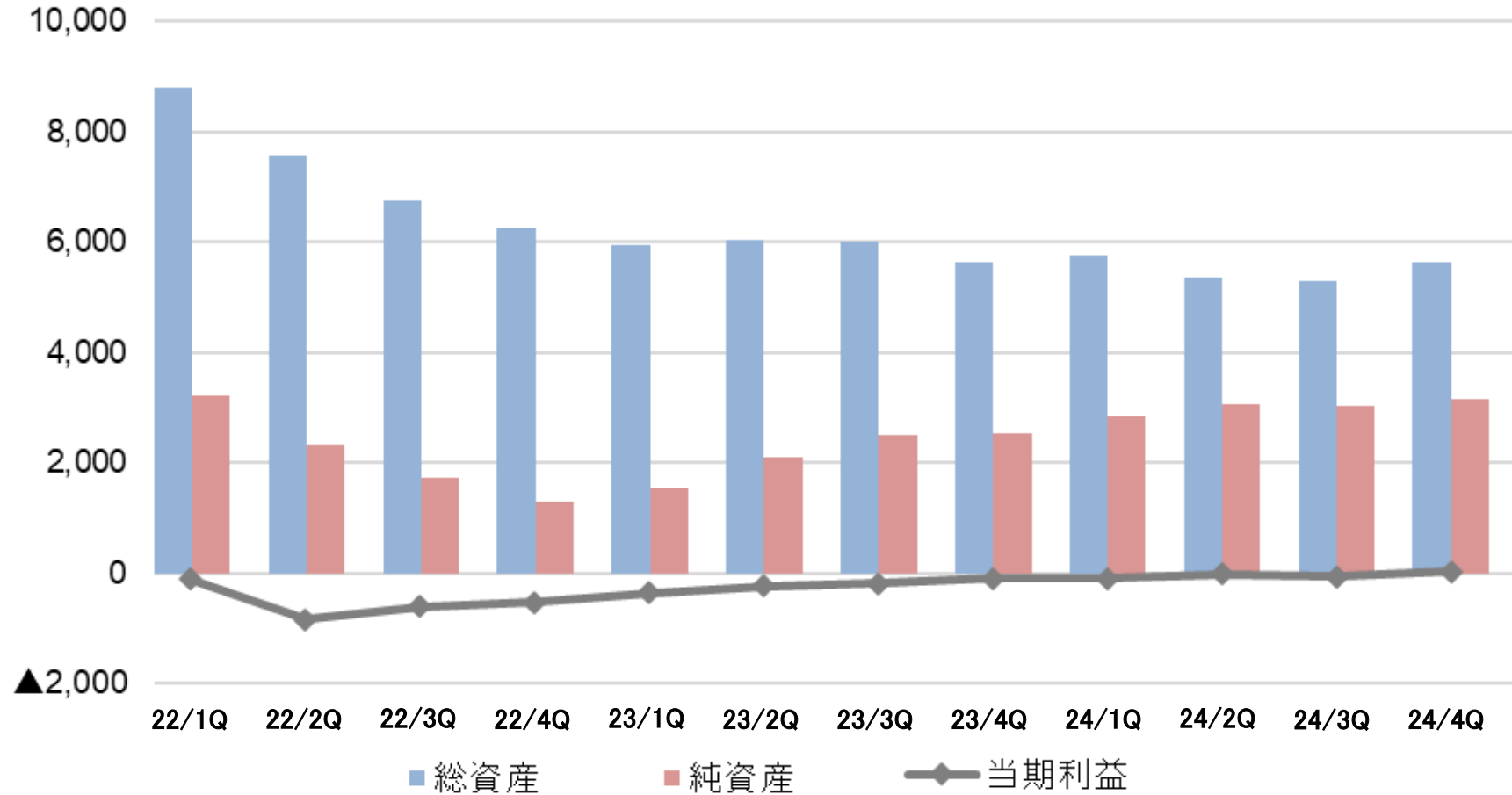
- いきなりステーキ事業においては、今期売上高は計画を上回ることが出来ました。
加えて、営業利益も継続して黒字化を達成し、本社費も賄うことができ、前期と比較して大幅な営業利益の改善が図れ、より筋肉質な経営体制へ強化することが出来ました。
- 本社・その他部門においては、効果的な経費削減策の導入により、営業利益は計画を上回り、全社の利益増加に寄与しました。

※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。



総資産・純資産の推移

単位:百万円



取組施策のまとめ





取組施策のまとめ(販売促進)

4Qのフェア・キャンペーン

- アンガスリブレットステーキフェア
 - ・ 牛一頭から500gしか取れない、チャックフィンガーと呼ばれる牛の肩バラの部位を使用。
 - ・ 自社開発した「青唐ポン酢」ソースを提供。

<販売期間>

9/13(金)～10/29(火)

- アメリカンビーフフェア
 - ・ 期間限定で第1弾US産サーロインステーキ・第2弾US産リブロースステーキの復活販売。

<販売期間>

11/8(金)～12/17(火)



100g	¥1,390
150g	¥1,980
200g	¥2,590
300g	¥3,900
400g	¥5,200

平日ランチ
11:00～15:00
限定セットが
お楽しみいただけます。
プラス¥170
お召し上がりください。

- 国産サーロインステーキフェア
 - ・ 昨年に引き続き、年末年始の期間に合わせて、「国産牛」を販売。
 - ・ 今年はサーロインステーキを販売。

<販売期間>

12/20(金)～2025/1/13(月)





取組施策のまとめ(販売促進)

4Qの販売促進

○ いきなり！スクラッチ祭り

- お食事1回につき割引クーポンが当たるスクラッチを進呈。
- お食事回数20回達成で、達成者全員にロゴ入り特製デニムエプロンをプレゼント。
- 期間中の肉マイレージランキング上位10名には、順位に応じて、割引クーポンを進呈。

＜実施期間＞

11/1(金)～12/20(金)

○ 特典概要

• スクラッチ特典

等級	特典
1等	1,000円分
2等	500円分
3等	300円分
4等	ソフトドリンク100円 又は アルコール200円

• デニムエプロン



• ランキング特典

順位	特典
1位	100,000円分
2位	90,000円分
3位	80,000円分
4位	70,000円分
5位	60,000円分
6位	50,000円分
7位	40,000円分
8位	30,000円分
9位	20,000円分
10位	10,000円分



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)

- いきなりステーキ
 - ・ 冷凍いきなりサーロインステーキ 150グラム×5枚が抽選で20名様に当たるキャンペーンを実施。

〈期間〉
9/29(日)～10/5(土)



- いきなりステーキ
 - ・ ワイルドステーキブランケットが抽選で50名様に当たるキャンペーンを実施。

〈期間〉
12/22(日)～12/28(土)

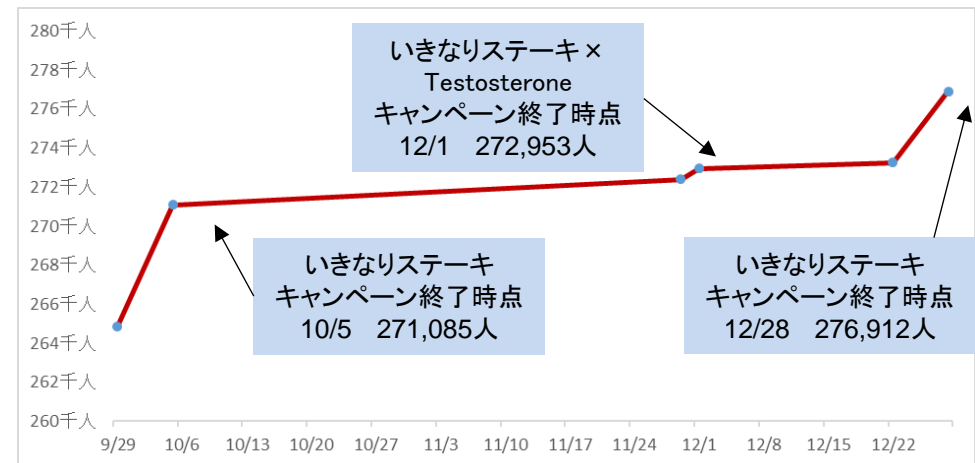


- いきなりステーキ × Testosterone
 - ・ 冷凍いきなりサーロインステーキ150グラム×3枚+ Testosterone監修プロテイン(マロン味)が抽選で10名様に当たるキャンペーンを実施。

〈期間〉
11/29(金)～12/1(日)



○フォロワー数推移(月末+各キャンペーン終了時点)





取り組み施策のまとめ（新業態）

- すき焼き専門店「すきはな 新橋銀座口店」を2024年12月6日にオープンしました。

「いきなり！ステーキ」とは異なり、店内は落ち着いたのある「離れの茶室」をイメージしました。

店員がお客様の目の前で肉を焼くスタイルで、カウンター席の一人一人に焦点を当てる調理方法を採用しております。

野菜は入れず、厳選した和牛・国産牛、米、卵を使用したこだわりの「すき焼き」を定食形式で提供します。

【店舗情報】

- 店舗名 : すきはな新橋銀座口店
- 住所 : 東京都港区新橋1-11-5 コルティール銀座口ビル1階
- 電話番号 : 03-5962-8978
- 営業時間 : 11:00～23:00(L.O.22:30)





取り組み施策のまとめ（海外展開）

- インドネシア2号店目となる「Ikinari Steak Tribeca Central Park Mall店」をジャカルタ内に2024年12月15日に
出店しました。
- 今回の出店で、いきなり！ステーキの海外展開は、インドネシア（2店舗）、フィリピン（3店舗）、台湾（1店舗）、
合計6店舗となり、今後もアジア圏を中心に積極的に海外への展開に取り組んでまいります。

【店舗情報】

- 店舗名 : Ikinari Steak Tribeca Central Park Mall
- 住所 : Jl. Let. Jend. S. Parman Kav 28, Jakarta Barat
11470 Indonesia
- 営業時間 : 10:00 – 23:00 月～木、日
10:00 – 00:00 金、土
- Instagram : Ikinari Steak Indonesia (@ikinaristeak.id)





取り組み施策のまとめ（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2024年5月にライセンス契約を締結し、同社が開設したデリバリー専門ブランドの「いきなり！やきにく」が2024年12月で100店舗を突破しました。
- 2024年12月末時点では、109店舗を展開しており、今後は、120店舗ほどの展開を目指し、両社の豊富な経験やノウハウを活かして、お客様の多様なニーズに応じていきたいと考えております。

【いきなり！やきにくとは】

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

【出店先デリバリー】

Uber Eats・出前館 ※デリバリー店舗数は順次拡大



*牛やきにく丼



*グリルチキンステーキ丼



*チーズ！牛やきにく丼ミニサラダセット

今後の展開





今後の展開（新店）

- BRANCH博多パピヨンガーデンに「いきなり！ステーキ」が2025年1月28日オープンしました。
- いきなり！ステーキの新規オープンは約5年ぶりとなり、セルフオーダーシステム（テーブルタブレット端末）の導入や、ご家族やグループでのお客様もゆったりとお食事を楽しめるよう、客席もベンチシート席を増やした店内となっております。

【店舗情報】

- 店舗名 : いきなり！ステーキ BRANCH博多パピヨンガーデン店
- 住所 : 福岡県福岡市博多区千代一丁目2-1BRANCH
博多パピヨンガーデン1階北棟
- 電話番号 : 092-643-0229
- 営業時間 : 11:00～22:00(L.O.21:30)
- 座席数 : 46席





今後の展開（海外展開）

- 2025年1月21日に台湾現地法人であるSHIN ICHI CO.,LTD.(TAIPEI CITY 104074,TAIWAN(R.O.C)/代表者/郭芸杏)との間で、エリアフランチャイズ契約を締結しました。
- これまで当現地法人は、2019年6月に1号店である「いきなりステーキ南港店」をオープンし、2025年2月9日には、2号店目となる「Ikinari Steak 桃園春日館店」を桃園市内の商業施設に出店させ、今後4年以内に台北市、新竹市へ新たな出店を進めてまいります。

【SHIN ICHI CO., LTD.の概要】

- 名称 : SHIN ICHI CO., LTD.
- 代表者 : 郭芸杏
- 所在地 : 2F.-1, NO. 56, SIPING ST., ZHONGSHAN DIST., TAIPEI CITY 104074, TAIWAN (R.O.C.)
- 事業内容 : ステーキを中心とした飲食店の運営

【Ikinari Steak 桃園春日館店の概要】

- 店舗名 : Ikinari Steak 桃園春日館店
- 住所 : 330 台湾 Taoyuan City, Taoyuan District, Chunri Rd, 618號2樓
- 営業時間 : 11時～22時





今後の展開(券売機・セルフレジについて)

- 券売機やセミセルフレジ・スマホオーダー・タブレットオーダーの導入を2024年5月より進めております。
- 2025年度以降は未導入店舗において、立地・特性に合わせて、券売機・セルフレジ・タブレットオーダー等の導入を目指し、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してまいります。

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。

○ 券売機



○ セミセルフレジ・タブレットオーダー





中期経営計画の見直し

今後の見通し(全社)

単位:百万円

勘定科目	23/12期 実績	24/12期 実績	25/12期通期 計画	前年比
売上高	14,588	13,988	14,316	328
売上原価	6,263	5,697	5,716	19
売上総利益	8,324	8,290	8,599	309
売上総利益率	57.1%	59.3%	60.1%	0.8%
販売費及び一般管理費	8,815	8,213	8,469	256
営業利益	▲ 490	76	129	53
営業外収益	34	60	22	▲ 38
営業外費用	100	33	24	▲ 9
経常利益	▲ 556	103	128	25
特別利益	121	1	0	▲ 1
特別損失	201	45	0	▲ 45
税引前当期純利益	▲ 636	59	128	69
当期純利益	▲ 710	28	54	26
EBITDA	▲ 265	258	341	83

- 売上高はメニュー改定の影響による増加や新規出店の増加を計画におりこんでおります。
- 売上総利益率はメニュー改定の影響により改善する見込みとしております。
- 各利益項目は売上高の増加や利益率の改善により、24年12月期を上回る計画としております。



最後に

いきなりステーキ
IKINARI STEAK

炭焼
ステーキ

こだわりとんかつ
かつ亭

すきはな
SUKIHANA



来期におきましても、コラボキャンペーンの開催や定期的な魅力あるフェア商品を予定しております。

加えて、券売機やセルフレジの導入、国内及び海外への積極的な出店を推し進めることで、前期に引き続き、通期での営業黒字及び中期計画の達成を目指します。



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