しあわせ、つながる

L'IN

2024年3月期 第2四半期 決算説明資料

2023年11月14日(火)

証券コード 2818

https://www.pietro.co.jp/

● 目次

1. 24/3期 第2四半期業績	・全社(連結)	P. 1
	・セグメント別	P. 2
	・全社(連結)営業利益増減	P. 6
2. 24/3期 通期見通し	・全社 (連結)	P. 7
	・セグメント別	P. 8
3. 24/3期 戦略	・カテゴリー別	P.10
4. 中長期の取り組み	・東証スタンダード市場を選択	P.18
	・新工場構想 ~ PIETRO FACTORY PARK ~	P.19

【本資料における記載について】

2022年3月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を新たに適用したことに伴い「旧基準での売上高」を「販売額」として記載しております。



● 24/3期 第2四半期業績



増収増益

価格改定効果とレストラン好調で黒字転換

商品事業

: 価格改定が奏功し収益回復

店舗事業

: 既存店の回復と新規出店により再黒字化

項目	23/3期 第2四半期	24/3期 第2四半期	前期 増減額	前期比 (%)	
売上高	4,572	5,037	+465	110.2	
売上総利益	2,345	2,675	+330	114.1	
営業利益	▲36	186	+223	_	
経常利益	▲30	187	+218	_	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲81	74	+155	_	

売上

ドレッシング価格改定効果と冷凍、ス一プ伸長により増収

利益

増収と価格改定効果により増益

項目	23/3期 第2四半期	24/3期 第2四半期	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	3,004	3,072	+67	102.3
営業利益	823	880	+56	106.9



ドレッシング回復、育成カテゴリーは着実に成長

単位:百万円

販売額	23/3期2Q	24/3期2Q	前年比(%)	前期差	備考
ドレッシング	2,660	2,770	104.1	+109	価格改定効果
パスタ	580	547	94.3	▲33	コロナ特需反動減(60百万円)
冷凍	179	191	106.8	+12	9月末配荷770店(今期目標1,000店)
スープ	71	76	106.8	+5	ECモール好調
その他	123	119	96.8	▲ 4	
販売額合計	3,614	3,703	102.5	+89	

※上記には店舗事業セグメントの直販店の数値を含むため商品事業セグメントの数値と合致しません



売上

既存店さらに回復と新店効果により大幅増収

利益

増収に加え新メニュー投入と価格改定により再黒字化

項目	23/3期 第2四半期	24/3期 第2四半期	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	1,488	1,883	+394	126.5
営業利益	▲87	34	+121	_
内 レストラン売上	1,405	1,798	+392	127.9
内 " 営業利益	▲35	57	+93	-



既存店(直営、FC)の回復がさらに進む

単位:百万円

	23/3期2Q	24/3期2Q	前年比 (%)	前期差	
既存店	1,034	1,226	118.5	+191	来店顧客数:11.9%増 顧客単価 : 5.9%増 (1,409円→1,493円)
新店	_	214		+214	23/9期:札幌発寒、新潟南、東京ドームシティラクーア
閉店	90	0		▲ 90	閉店2店舗(大泉学園、本郷台)
その他(MIO)	90	120	133.0	+29	23/9期:大名ガーデンシティ
FC	151	196	129.6	+44	来店顧客数:9.2%増 顧客単価 :6.2%増 (1,309円→1,391円)
海外	51	54	106.2	+3	
販売額合計	1,418	1,812	127.8	+394	

※上記には店舗事業セグメントの直販店の数値を含まないため店舗事業セグメントの数値と合致しません



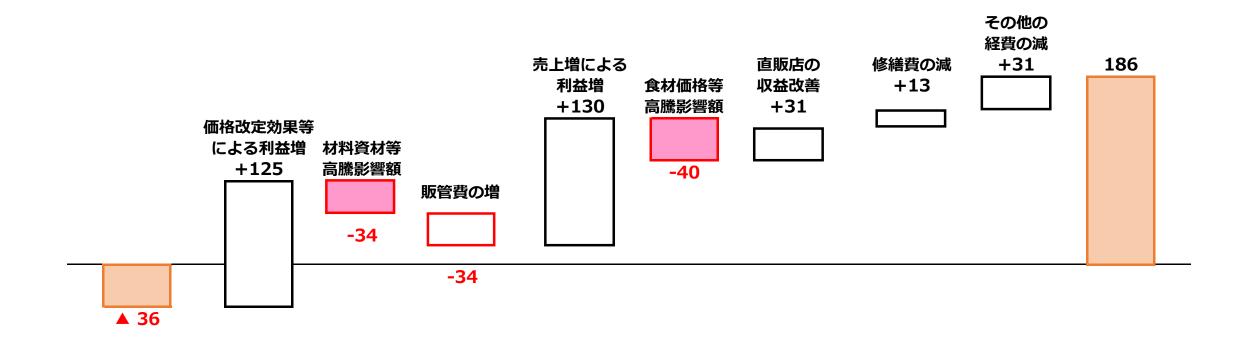
● 全社(連結)営業利益増減

商品事業

店舗 事業

全社経費

(単位:百万円)



(営業損失)

2022.9期

(営業利益)

2023.9期



● 2024年3月期 通期見通し



期初計画を据え置く

項目	23/3期	24/3期	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	9,108	10,170	+1,062	111.5
売上総利益	4,639	5,479	+840	118.1
営業利益	▲75	250	+325	_
経常利益	▲81	242	+323	_
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲ 399	120	+519	_
1株あたり配当(予定)	24円	24円	±0	

価値訴求を継続

各カテゴリーにおいて商品価値を訴求し、業容の拡大を図る

項目	23/3期	24/3期	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	5,874	6,533	+660	111.2
営業利益	1,583	1,892	+282	117.5



黒字定着を推進

利益構造改革と出店効果で増収増益と黒字定着を図る

項目	23/3期	24/3期	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	3,076	3,476	+400	113.0
営業利益	▲119	37	+156	_
内 レストラン売上	2,883	3,276	+393	113.6
内 レストラン営業利益	▲31	72	+103	-



● 2024年3月期 カテゴリー別戦略

- ・ドレッシング
- ・パスタ
- ・冷凍
- ・スープ
- ・レストラン

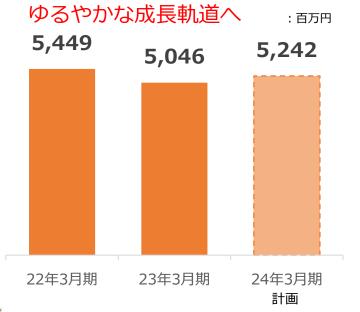


増収計画 販売額 5,242百万円

前期比 103.9%(+196百万円)

< 商品価値の訴求を全社で展開 >

- ・ファンベースを軸とした長期的な全社マーケティングで 商品価値、お客さまの声や"こだわり"を訴求し拡販
- ・野菜嫌いの克服をお手伝いする食育活動を継続



【和風しょうゆシリーズ】



和風しょうゆ



和風しょうゆ グリーン

【リニューアル】



焙煎香りごま

【秋冬限定】





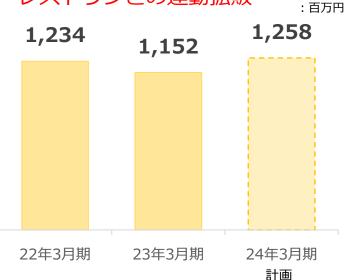
増収計画 販売額 1,258百万円

前期比 109.2%(+105百万円)

く「レストラン発」の商品として差別化を訴求 >

- ・本格派のレトルトソース、これ一本で味が決まるボトル入りソース、 当社レストランでも使用するプレミアム乾麺で幅広いニーズに対応
- ・レトルトソースは当社レストランの人気メニューを商品化

レストランとの連動拡販







レトルトパスタソース 「洋麺屋ピエトロ」



ボトル入りパスタソース 「おうちパスタ」



プレミアムパスタ乾麺 「ピエトロ AGNESI」

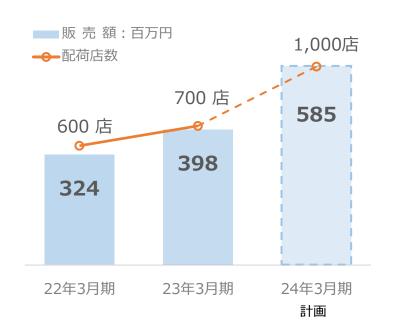


增収計画 販売額 585百万円

前期比 147.1%(+187百万円)

くプレミアム冷食のポジション確立へ >

- ・レストランクオリティの高付加価値商品として、流通向け 配荷1,000店を目指す
- ・ECモール(Amazon、楽天)に販路を広げ拡販を加速



9月発売新商品



「洋麺屋ピエトロ」 お肉好きの あなたのためのボロネーゼ

直販ルート限定販売・数量限定



「シェフの休日」 魚介と彩り野菜の本格パエリア サフランの香り



「シェフの休日」 えびとイベリコ豚、ほうれん草の 贅沢キッシュ

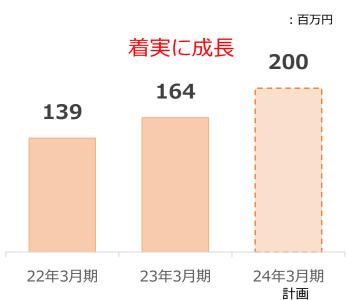


增収計画 販売額 200百万円

前期比 121.3%(+35百万円)

< 試食再開によりパーソナルギフト市場を本格開拓 >

- ・直販限定(直販店、通販、EC/ソーシャルギフト)での販売
- ・直販店での試食で味を訴求し、自社ECとECモールでの拡販 につなげる PIETRO ONLINE STORE







自社ECのギフト専用サイト

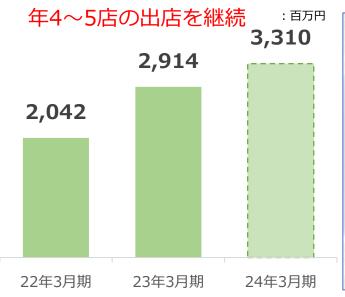


増収計画 販売額 3,310百万円

前期比 113.6%(+395百万円)

< 利益構造改革と顧客満足の追求により黒字定着へ >

- ・味、雰囲気、サービスの総合点(おいしさ)を磨き、顧客満足を追求
- ・研修や働く環境改善など人財育成への投資を継続







蟹と蟹みそのスパゲティ



エリア戦略:

ファンベース・マーケティング拠点として未出店エリアを中心に出店



新潟県初上陸 イオンモール新潟南店



20年ぶりに札幌に復活イオンモール札幌発寒店

上期

レストラン

レストラン4店舗・直販店1店舗を移転オープン

レストラン **イオンモール新潟南店**

イオンモール札幌発寒店

レストラン 東京ドームシティ ラクーア店

サラダパスタ店 MIOMIO 福岡大名ガーデンシティ店

直販店 OFFICIAL STORE 名古屋ラシック店

下 期

レストラン **イオンモール浜松市野店** 12月20日予定 さらに九州に1店を出店予定

店舗数:2023年3月期 41店

2024年3月期見込 46店



4月 4日

4月20日

5月30日

6月 8日

8月24日

ピエトロドレッシング和風しょうゆ累計出荷本数3億本突破に感謝

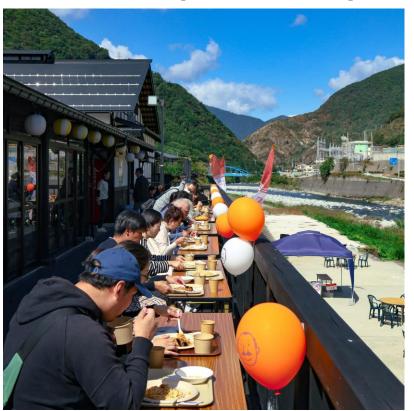


第1弾!工場見学



第2弾!出張レストラン

in 神岡町(岐阜県飛騨市)





ピエトロドレッシング和風しょうゆ累計出荷本数3億本突破に感謝 第3弾!

BEAMSとのコラボ「ピエトロおじさんグッズ」を期間限定で販売





- 中長期の取り組み



● 東証スタンダード市場を選択

既存株主の皆さまと投資家の皆さまが安心して株式を保有いただける 環境を維持することを最優先

今後は長期保有志向のファン株主づくりに向けた施策を推進



自社農場での株主イベント



関東地区株主説明会



● 新工場構想 ~ Pietro Factory Park ~

< Pietro Factory Park (ピエトロファクトリーパーク) >

ピエトロの ものづくり がある場所 = Factory (ファクトリー) お客様や地域、私たちがつながる場所 = Park (パーク)

人が集い、おいしく、楽しい時を過ごす場所を目指す

- ・ 敷地内の緑地をみんなが集まる場所に 施設内で様々なイベントも実施予定
- ・ "大きな厨房"でつくるこだわりを知る ことができる「工場見学コース」を設置
- ピエトロのはじまりを体験できる 「ピエトロレストラン」を併設
- ここでしか買えない限定品も購入できる 「ピエトロショップ」を併設
- ・環境配慮型工場=地球の健康に貢献する工場に



※イメージ



当資料取扱上の注意点

当資料には、「将来の見通しに関する記述」が記載されております。将来の見通しに関する記述は現在、 入手可能な情報に基づく当社の経営陣の仮定及び判断に基づくものであり、この記述には当社の業績に関す る経営陣の目標、所信または予想が含まれております。過去や現在の事実に関連しない全ての記述並びに 「予測する」、「見込んでいる」、「推計する」、「期待する」及びこれに類する表現の記述は将来の見通 しに関する記述となります。

これら将来の見通しに関する記述は、当社の将来の業績等にかかる記述によって表現された内容を保証するものではありません。また、実際の業績等がこの資料に記載される将来の見通しに関する記述と大きく異なるリスクや不確実性があります。従いまして、当社の業績などの予測を立てられる際に、これら見通しに全面的に依拠されることはお控えくださいますようお願い致します。また、法律上必要とされる場合を除いて、当社は事前の予告なく、将来の見通しに関する記述を見直したり、将来の見通しの根拠となった仮定および要因についての変更を行うことがございますのでご了承ください。

<お問合せ先>

株式会社ピエトロ 経営企画室長 池田章朗 TEL/092-724-4925 FAX/092-751-4352

E-mail a-ikeda@pietro.co.jp URL https://www.pietro.co.jp

IR情報サイト



