

しあわせ、つながる

ピエトロ

2024年3月期
決算説明資料

2024年5月15日（水）

証券コード 2818

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

● 目次

1. 24/3期 通期業績	・ 全社（連結）	P. 2
	・ 事業セグメント別／カテゴリー別	P. 4
2. 25/3期 計画	・ 全社（連結）	P.10
	・ 事業セグメント別	P.11
	・ カテゴリー別	P.14
3. 中長期の取り組み	・ 北米事業	P.23
	・ 新工場プロジェクト	P.24
4. 参考資料		P.28

【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。

- **2024年3月期 通期業績**
(全社・セグメント別／カテゴリー別)

増収増益（黒字転換）

項目	23/3期	24/3期	単位：百万円	
			前期 増減額	前期比 (%)
売上高	9,108	10,096	+988	110.8
売上総利益	4,639	5,323	+684	114.7
営業利益	▲75	218	+294	—
経常利益	▲81	201	+283	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲399	109	+509	—

- ・回収可能性等を検討の結果、以下を実施

固定資産の減損等 : 店舗36百万円、子会社37百万円の特別損失を計上

繰延税金資産計上 : 81百万円の法人税等調整額（利益）を計上

売上 節約志向が高まるも、成長カテゴリーの**冷凍食品**と**スープ**が好調に推移し**増収**

利益 増収に加え価格改定効果と収益性改善により**増益**

単位：百万円

項目	23/3期	24/3期	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	5,874	6,069	+195	103.3
営業利益	1,533	1,656	+122	108.0

単位：百万円

販売額	23/3期	24/3期	前年比(%)	前期差	備考
ドレッシング	5,132	5,241	102.1	+108	価格改定効果とごま、うめ、しょうが好調 トッピング商品好調（前期比127.3%）
パスタ	1,152	1,173	101.8	+20	コロナ特需反動減（▲71）も パスタ麺好調（前期比147.3%）
冷凍食品	397	425	106.9	+27	ピザ競争激化もパスタ好調（前期比114.9%）
スープ	164	188	114.4	+23	EC好調（前期比124.0%）
海外、その他	260	308	118.5	+48	海外好調（前期比124.5%）
販売額合計	7,107	7,337	103.2	+229	
会計基準修正	▲1,037	▲1,086	---	---	
売上高	6,070	6,250	102.9	+180	

※上記には店舗事業セグメントの直販店の販売額を含みます。

売上 既存店の顧客数増と顧客単価上昇に新店効果も加わり
大幅増収

利益 増収と利益構造改革により再黒字化達成

単位：百万円

項目	23/3期	24/3期	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	3,076	3,859	+782	125.4
営業利益	▲119	24	+144	-
内 レストラン売上	2,883	3,680	+797	127.6
内 レストラン営業利益	▲31	69	+101	-

単位：百万円

販売額	23/3期	24/3期	前年比 (%)	前期差	
既存	1,814	2,574	141.9	+759	顧客数：8.2%増 顧客単価(年)：3.9%増(1,453円→1,510円)
新店	531	596	112.3	+65	23/3期：鹿児島、浦和美園、北九州 24/3期：新潟、札幌、東京DC、浜松、直方
閉店	132	0	---	▲132	今期0店舗、前期3店舗
FC売上	327	430	131.3	+102	直営店と同様に顧客数、顧客単価とも伸長
海外	109	129	118.3	+20	'23年12月 ハワイ店(ANGELO PIETRO)閉店
販売額合計	2,914	3,730	128.0	+815	
会計基準調整	▲31	▲50	---	---	
売上高	2,883	3,680	127.7	+797	

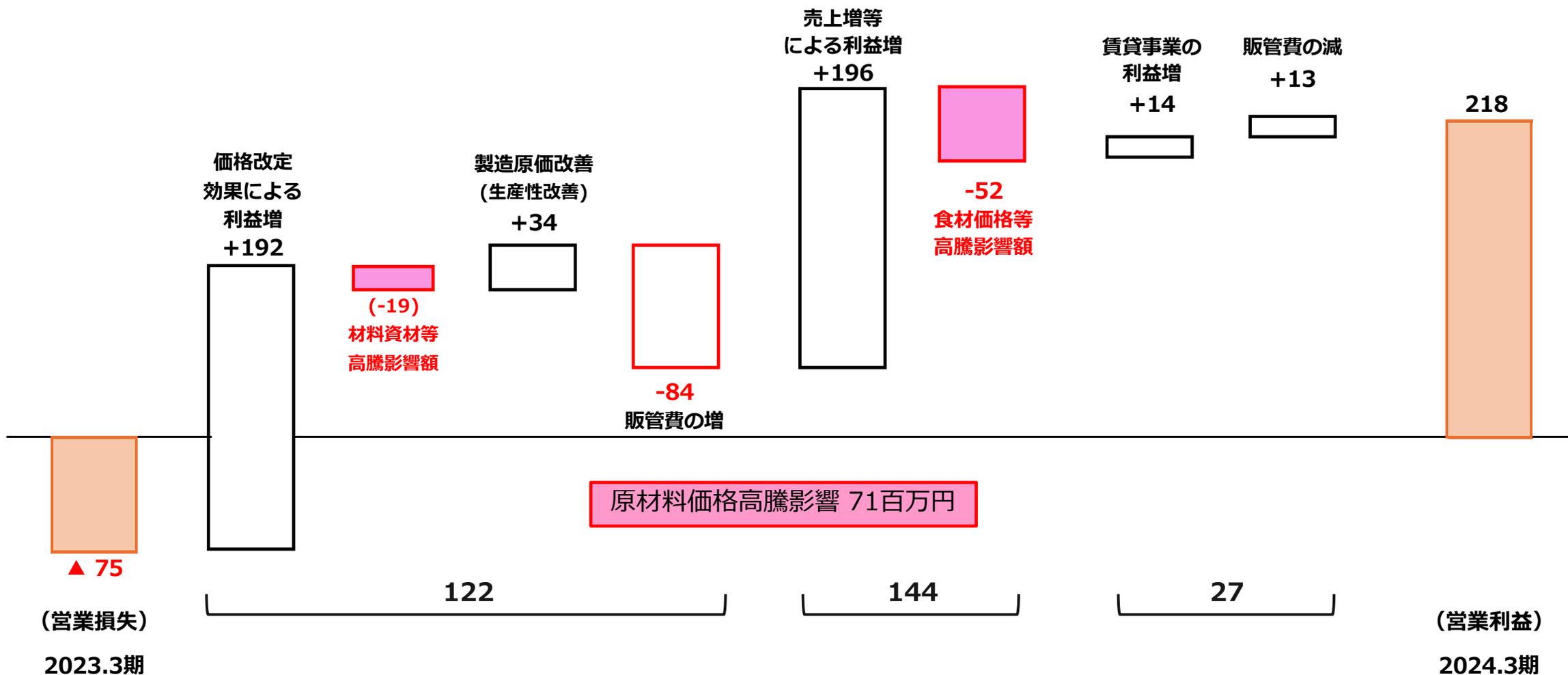
※上記には直販店の販売額を含みません。

商品事業

店舗事業

その他事業・全社経費

(単位：百万円)



- **2025年3月期 計画**
(全社・セグメント別)

増収増益を見込む

単位：百万円

項目	24/3期	25/3期	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	10,096	10,944	+847	108.4
売上総利益	5,323	5,849	+526	109.9
営業利益	218	400	+181	183.1
経常利益	201	294	+92	145.8
親会社株主に帰属 する当期純利益	109	123	+13	112.1
1株あたり配当（予定）	24円	24円	±0	

増収増益

価値訴求を継続、**全カテゴリーの成長**による増収に加え
生産性向上など**収益性改善**による増益を見込む

単位：百万円

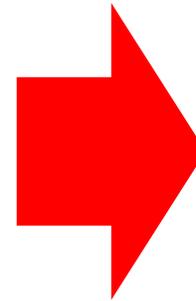
項目	24/3期	25/3期	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	6,069	6,934	+864	114.2
営業利益	1,656	1,981	+324	119.6

< 収益性改善の取り組み例 >

ドレッシングの梱包仕様を見直して段ボール使用量を大幅に削減 (2024年2月出荷分～)

【変更前】 1ケース = 10本入 × 3箱連結

【変更後】 1ケース = 12本入



収益改善効果：年間34百万円 + CO2排出量：年間18トン削減

2023年度生産実績ベース換算

パッケージ変更や内製化などの施策により年間80百万円の改善を織込

減収増益

既存店は好調維持も前期の不採算店（海外、直販店）の閉店で
トータルでは減収ながら**収益性改善**により大幅な増益を見込む

単位：百万円

項目	24/3期	25/3期	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	3,859	3,845	▲14	99.6
営業利益	24	117	+92	469.5
内 レストラン売上	3,680	3,703	+23	100.6
内 レストラン営業利益	69	147	+77	210.2

● **2025年3月期 計画**
(カテゴリー別)

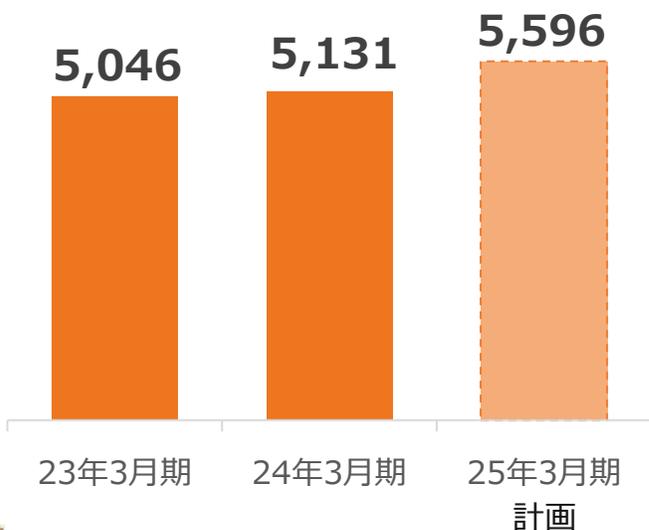
- ① ドレッシング
- ② パスタ
- ③ 冷凍食品
- ④ スープ
- ⑤ レストラン

増収計画 販売額 5,596百万円 前期比 106.8%(+354百万円)

< 商品価値の訴求を全社で展開 >

- ・ エリアマーケティングで定番の和風しょうゆ、トッピング商品拡販
- ・ 焙煎香りごまを和風しょうゆシリーズに続く定番に育成
- ・ 季節限定の新フレーバー投入によりカテゴリーを活性化

ドレッシング販売額推移 : 百万円



【和風しょうゆシリーズ】 【金ごま使用】 【トッピング】 【夏限定 夏ドレ】



和風しょうゆ



和風しょうゆ
グリーン



焙煎香りごま



PATFUTTE
フライドオニオン



ガリたま



チリトマ

レストランは**未出店エリア**を中心に新店を継続し、店舗でのブランド体験を**商品事業の拡大**につなげる**エリアマーケティング**を展開

2021年3月末

時点の出店エリア

2021年4月～
2024年3月末

熊本
名古屋
浦和
札幌

松山
鹿児島
新潟
浜松

2025年3月期

横浜
長崎



テーブルマーケティング

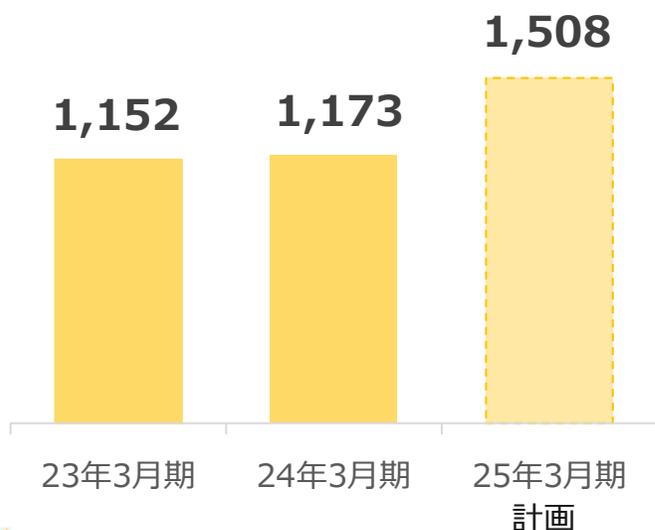
レストランで流通商品を自由に試して、お気に入りを見つけていただく取り組み

増収計画 販売額 1,508百万円 前期比 128.6%(+335百万円)

< 「レストラン発」の本格派の商品として差別化/訴求 >

- ・ 個食タイプのあるだけソースの投入により小世帯ニーズを取込み、カテゴリー全体の活性化を図る
- ・ プレミアム乾麺AGNESI(アネージ)は200周年キャンペーン販促強化

パスタ販売額推移 : 百万円



「ピエトロあえるだけパスタソース」



ボトル入りパスタソース「おうちパスタ」

レストラン人気メニュー 高菜とベーコン



レトルトパスタソース「洋麺屋ピエトロ」

伊最古のブランド



プレミアムパスタ乾麺「ピエトロ AGNESI」

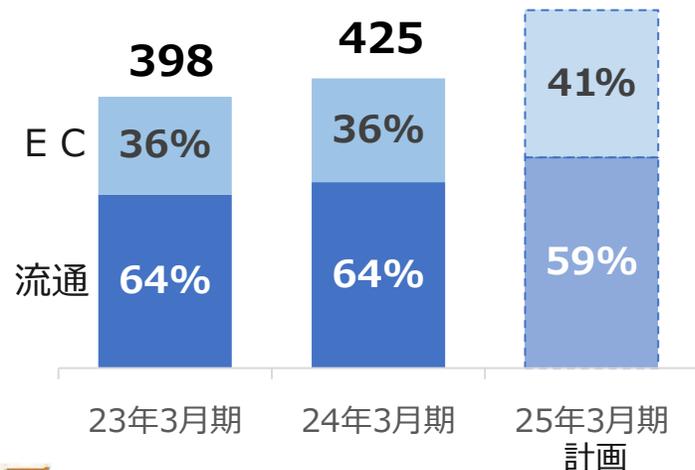
増収計画 販売額 525百万円 前期比 123.7%(+100百万円)

< 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、本格アルデンテが自慢のパスタを中心とした商品群
- ・ 流通高質店とE C（自社ECと大手ECモール）の両チャンネルで拡販

冷凍食品販売額推移 : 百万円

EC販売比率を拡大 525



2つの冷凍パスタブランド



「洋麺屋ピエトロ」
冷凍パスタ



「シェフの休日」
プレミアム冷凍パスタ



「ピエトロ」
冷凍ピザ



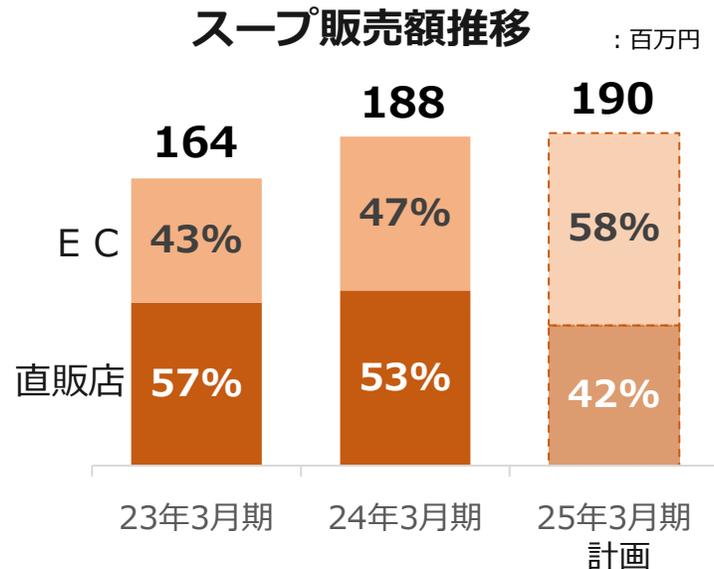
「洋麺屋ピエトロ」
冷凍ドリア

増収計画 販売額 190百万円

前期比 100.7%(+1百万円)

< パーソナルギフト市場を深耕 >

- ・ 直販店とレストラン、通販、自社EC・ソーシャルギフトでの販売を通じて価値を訴求
- ・ 大手ECモールでの拡販を本格化

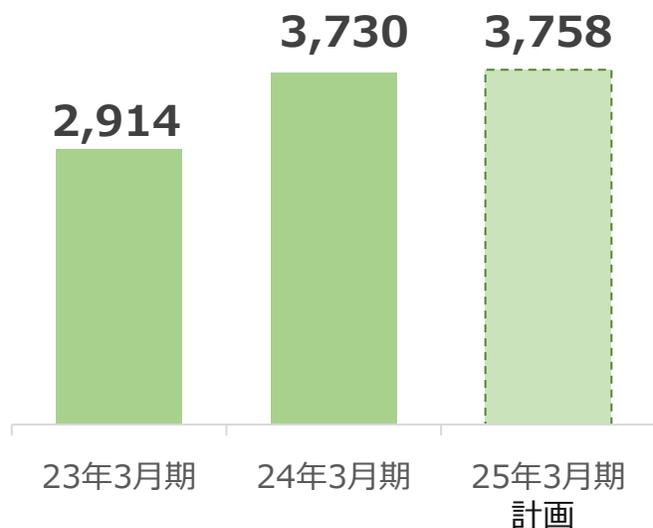


増収計画 販売額 3,758百万円 前期比 100.7%(+27百万円)

＜ 利益構造改革と顧客満足への追求 ＞

- ・ 味、雰囲気、サービスの総合点（おいしさ）を高め続けるために人財育成投資（店舗人員体制見直し、研修、待遇改善）を継続
- ・ 高価格帯メニューの投入やディナー強化により+ α の価値を訴求

レストラン販売額推移 : 百万円



海老とアボカドのバジルクリームソース

顧客単価推移

(年間平均 単位: 円)

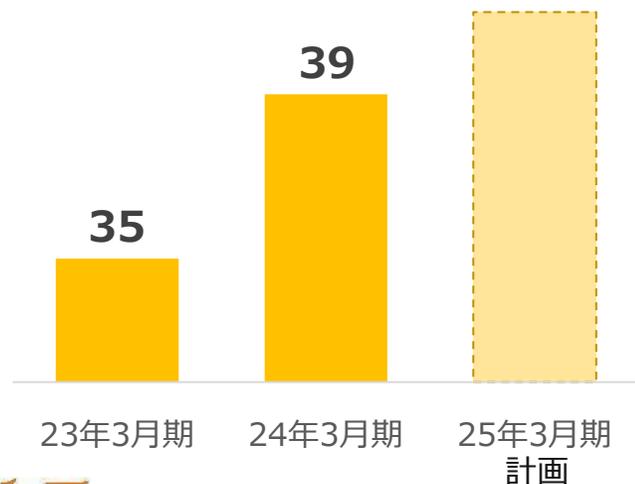


< 出店の継続と物販の強化 >

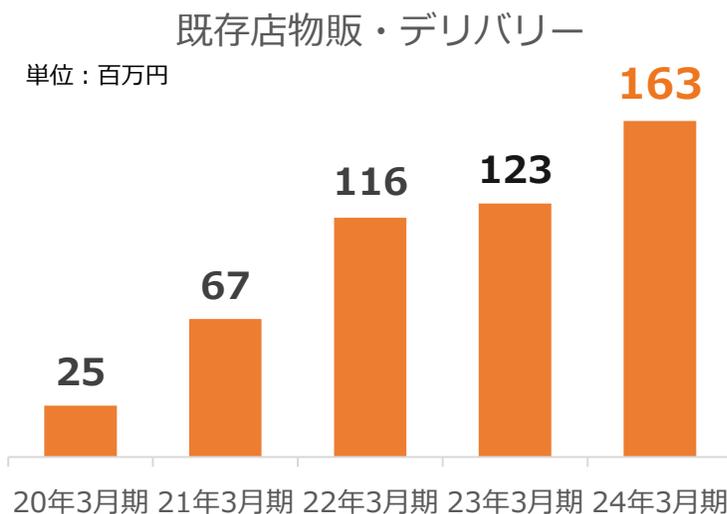
- ・利益構造改革（黒字定着）により年2～4店の出店戦略を継続
- ・レストランでのブランド体験を店頭物販から流通につなげて商品事業とのシナジーを追求 → リアル店舗を持つ強みを活用

レストラン期末店舗数推移

未出店エリアへの出店継続 41



レストラン物販コーナー例



- **中長期の取り組み**
 - ① **北米事業**
 - ② **新工場プロジェクト**

< 北米事業 > 北米市場におけるメインストリームと位置づける米国系チェーンへの配荷拡大と大手 E C モールへの販路拡大に向け先行投資し拡販活動中



A UNIQUE FUSION OF
TRADITIONAL ITALIAN
& JAPANESE FLAVORS

The Original (Shoyu) Dressing, the Sesame & Miso Dressing, the Ginger Dressing, and the Lemon Dressings sing out with flavor to dress up not just salads, but also as a marinade or to add flavor to regular dishes. Pietro Dressings contain no cholesterol, MSG or preservatives – just a delightful blend of gluten-free & vegetarian-friendly ingredients.

大手食品卸および大手小売との取引開始を機に2024年は売上倍増を計画



< 新工場 Pietro Factory Park >

当初の予定を半年後ろ倒し2026年春竣工を目指しプロジェクト進行中



※イメージ

新工場「Pietro Factory Park」ものづくりとファンベースの拠点として整備

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)



- ・ 既存 3 工場を 1 つに集約して工場間物流を改善
- ・ 味の決め手の手仕込み、直火調理は踏襲しつつ、その他の部分は将来の人材不足に備えて自動化や機械化を推進し生産効率を改善
- ・ 冷凍食品ラインを増設

新工場「Pietro Factory Park」ものづくりとファンベースの拠点として整備

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)



古賀市内の保育園での食育

- ・ 100%再生可能エネルギーで稼働
- ・ 働く全員に快適な職場環境を提供
- ・ 地域貢献活動（併設レストランや市内の保育園等での食育、地域清掃、各種イベントの実施）

< 新工場 Pietro Factory Park >



※イメージ

● 参考資料

会社名	株式会社ピエトロ
代表者	代表取締役社長 高橋泰行
創業	1980年12月
上場市場	東証スタンダード（証券コード2818）
資本金	17億1,989万円
事業内容	商品事業（通信販売事業を含む） 店舗事業 その他（本社ビルの賃貸等）
連結子会社	ANGELO PIETRO, INC.（米国） PIETRO NORTH AMERICA, INC.（米国） 合同会社のごベジファーム
発行済株式総数	7,062,230株
連結従業員数	297名
株主数	19,870名

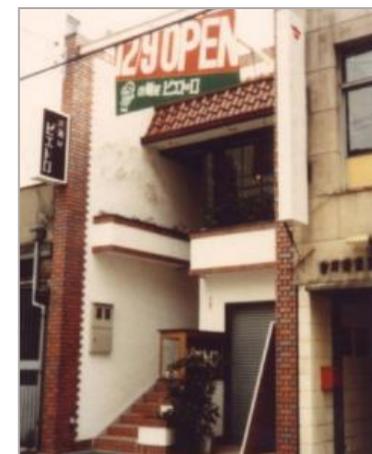
（2024年3月31日現在）



ピエトロのはじまりは、一軒のレストランです。経営基本方針でもある「**おいしさと健康**」に対するこだわりと、「**お客様を大切に**する」という心からのおもてなしの気持ちこそが、ピエトロの原点であり、企業としての強みでもあります。

- 1980年 福岡市中央区天神に**洋麺屋ピエトロ創業**
- 1981年 **ドレッシングの店頭販売開始**
- 1988年 北米でのドレッシング販売開始
- 1990年 ドレッシング工場竣工（福岡県古賀市）
- 1995年 **レトルトパスタソース販売開始**
- 1998年 テレビCM全国ネット放映開始
- 2000年 **ボトル入りパスタソース（現 おうちパスタ）販売開始**
- 2002年 東京証券取引所市場第二部上場
- 2004年 自社農場「**のこベジファーム**」（福岡市能古島）開園
- 2011年 北米でのドレッシング委託製造・販売を開始
- 2013年 アジアへのドレッシング販売開始
- 2015年 **冷凍食品の流通展開を開始**
東京証券取引所市場第一部指定
- 2019年 **スープ事業開始**（ブランド名「PIATRO A DAY」）、**直販店開始**
伊パスタブランド「AGNESI（アネージ）」の国内総代理店を開始
- 2020年 **ファンベース経営スタート**
- 2021年 米国フロリダ州に「PIETRO NORTH AMERICA, INC.」を設立
- 2023年 **ピエトロドレッシング和風しょうゆ累計出荷本数3億本を突破**
東京証券取引所スタンダード市場へ移行

パスタ専門店「洋麺屋ピエトロ」を福岡市中央区天神に創業



発売から
40年以上の
ロングセラー

● 貸借対照表（連結）

単位：百万円

【連結】	2023年3月末	2024年3月末	増減
流動資産	3,140	4,650	+1,510
固定資産	5,691	5,932	+240
資産合計	8,832	10,583	+1,751
流動負債	3,012	3,453	+440
固定負債	761	700	▲61
負債合計	3,774	4,153	+379
純資産合計	5,057	6,429	+1,371
負債純資産合計	8,832	10,583	+1,751

【資産の主な増減要因】

- ・新株発行による現金及び預金 +1,162百万円
- ・売掛金 +249百万円
- ・有形固定資産 +250百万円

【負債の主な増減要因】

- ・未払金 +199百万円
- ・買掛金 +129百万円
- ・未払法人税等 +137百万円
- ・長期借入金 ▲113百万円

【純資産の主な増減要因】

- ・新株発行 +1,355百万円
- ・自己株式 +35百万円
- ・為替換算調整勘定 +11百万円
- ・当期利益 +109百万円
- ・前期配当 ▲145百万円

● キャッシュフロー計算書（連結）

単位：百万円

【連結】	2023年3月期	2024年3月期	増減
営業活動によるCF	560	729	+169
投資活動によるCF	▲206	▲565	▲358
財務活動によるCF	▲325	1,030	+1,356
現金及び現金同等物期末残高	1,359	2,567	+1,207

【営業活動によるCFの主な内訳】

- ・税引き前当期純利益 +174百万円
- ・減価償却費 +444百万円
- ・減損損失 +38百万円
- ・売上債権 +248百万円
- ・仕入れ債務 +128百万円
- ・未払金 +205百万円

【投資活動によるCFの主な内訳】

- ・固定資産の取得 ▲656百万円
- ・保険積立金解約 +149百万円

【財務活動によるCFの主な内訳】

- ・株式の発行 +1,342百万円
- ・長期借入金の返済 ▲113百万円
- ・配当の支払い ▲145百万円

単位：百万円

項目	23年3月期	24年3月期	24年3月期主な設備投資
商品事業	57	175	・工場製造設備
店舗事業	227	501	・新店（直営）6店舗出店 ・新店（直販）1店舗出店 ・既存店改装
本社その他	-	55	
合計	294	731	

● セグメント別数値

単位：百万円

項目	23年3月期	24年3月期	前期比		
			金額	比率 (%)	
商品事業	売上高	5,874	6,069	+195	103.3
	営業利益	1,533	1,656	+122	108.0
店舗事業	売上高	3,076	3,859	+782	125.4
	営業利益	▲119	24	+144	-
その他事業	売上高	156	167	+10	106.6
	営業利益	66	80	+13	120.7
計	売上高	9,108	10,096	+988	110.8
	営業利益	1,480	1,761	280	119.1
消去又は全社	売上高	-	-	-	-
	営業利益	▲1,556	▲1,542	▲13	-
合計	売上高	9,108	10,096	+988	110.8
	営業利益	▲75	218	+294	-

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>

執行役員 経営企画室長

TEL/092-724-4925

E-mail ir@pietro.co.jp

池田章朗

FAX/092-751-4352

URL <https://www.pietro.co.jp>

IR情報サイト

