

しあわせ、つながる

ピエトロ

2023年3月期
決算説明資料

2023年5月12日（金）

証券コード 2818

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

● 目次

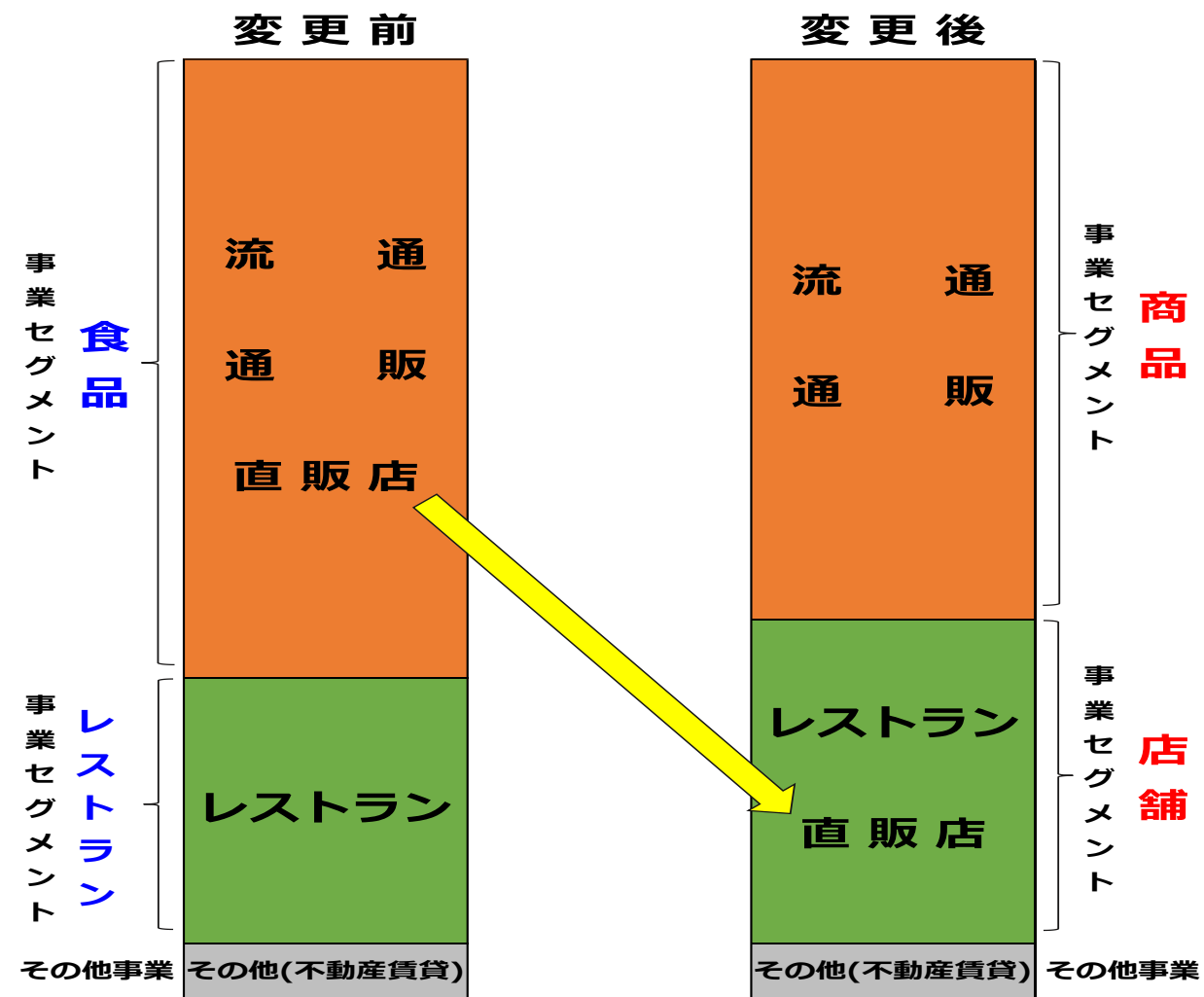
1. 23/3期 業績	・ セグメント変更について	P. 3
	・ 全社（連結）	P. 4
	・ 業績サマリー	P. 5
	・ 事業セグメント別／カテゴリー別	P. 6
2. 24/3期 計画	・ 全社（連結）	P.13
	・ 事業セグメント別	P.14
	・ カテゴリー別	P.16
3. 中長期の取り組み	・ 事業成長の布石	P.24
	・ 未来VISION	P.25
4. 参考資料		P.35

【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。

● 23/3期 通期業績

2023年3月1日付の組織変更に伴い、セグメント名称を「食品」と「レストラン」から『商品』と『店舗』に変更し、直販店を『店舗』の傘下に移管



増収減益

レストラン回復で増収も、原材料価格高騰の影響が大きく営業損失となったほか、特損計上等により当期純損失は約4億円となった

項目	22/3期	23/3期	単位：百万円	
			前期 増減額	前期比 (%)
売上高	8,540	9,108	+567	106.6
売上総利益	4,530	4,639	+109	102.4
営業利益	353	▲75	▲429	—
経常利益	369	▲81	▲450	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	165	▲399	▲564	—

全社（連結） 【増収／減益】

商品事業 【減収／減益】

主力ドレッシングの年度内二度の値上げと生活防衛により**減収**
減収に加え、想定を超える原材料価格の高騰により大幅な**減益**

店舗事業 【増収／収益改善】

レストラン顧客数の回復（コロナ前超え）により大幅な**増収**
増収と利益構造改革により**収益大幅改善**

・特別損失等 回収可能性を検討の結果、以下を実施

固定資産の減損 ：工場154百万円、店舗159百万円の特別損失を計上
繰延税金資産取り崩し：47百万円を取り崩し、法人税等調整額を計上

売上 主力商品の**二度の価格改定と生活防衛**による需要減退で**減収**

利益 減収と想定を超える**原材料価格の高騰**により**減益**

単位：百万円

項目	22/3期	23/3期	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	6,258	5,874	▲383	93.9
営業利益	2,021	1,533	▲488	75.9

単位：百万円

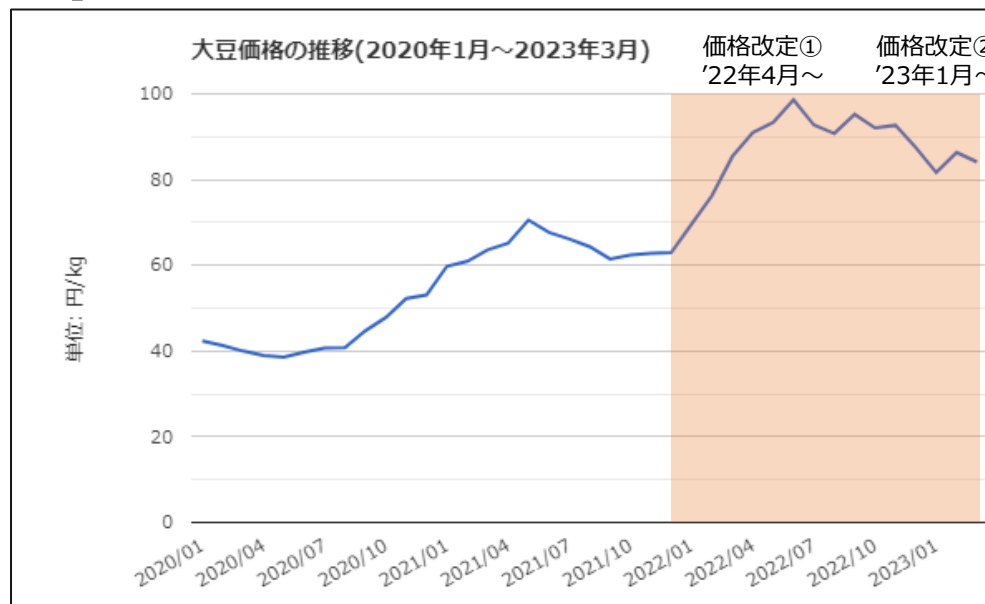
販売額	22/3期	23/3期	前年比(%)	前期差	備考
ドレッシング	5,449	5,046	92.6	▲403	二度の価格改定と生活防衛による需要減退で販売減
パスタ	1,234	1,152	93.3	▲82	4月の価格改定でボトル入りソース販売減
冷凍	323	397	123.0	+74	販売チャネル拡大により伸長
スープ	139	164	118.2	+25	直販店出店（浦和パルコ）の効果
海外、その他	321	346	107.7	+24	
販売額合計	7,469	7,107	95.2	▲361	
会計基準修正	▲1,073	▲1,039	---	---	
売上高	6,395	6,068	94.9	▲327	

※上記には直販店の販売額を含みます。

- ・ 原材料価格の高騰による仕入への影響額

①2021年度： **+1.5億円** ②2022年度： **+3.3億円** ⇒ 2年間で**+4.8億円**

- ・ 特に食用油(主原料大豆)は需給逼迫と円安で高騰



- ・ 生産性向上等で吸収を図るも、他の食材や容器、資材、エネルギー価格も上昇

⇒ **主力の※ドレッシングについて2022年度に二度の価格改定を実施**

①2022年4月～： +15～20円／本 ②2023年1月～： +30～35円／本

※280mlシリーズ

売上 レストラン既存店の回復と新店効果により**大幅増収**

利益 増収と**利益構造改革**により**収益大幅改善**

単位：百万円

項目	22/3期	23/3期	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	2,121	3,076	+955	145.0
営業利益	▲317	▲119	+198	-
内 レストラン売上	1,984	2,883	+899	145.3
内 レストラン営業利益	▲221	▲31	+189	-

単位：百万円

販売額	22/3期	23/3期	前年比 (%)	前期差	
既存	1,393	1,814	130.2	+420	顧客数：20%増 顧客単価(年)：6.6%増(1,363円→1,453円)
新店	87	531	607.6	+443	22/3期：名古屋、福岡パルコ 23/3期：鹿児島、浦和美園、北九州
閉店	161	132	---	▲29	今期3店舗、前期1店舗
FC売上	309	327	106.0	+18	
海外	89	109	121.4	+19	
販売額合計	2,042	2,914	142.7	+872	
会計基準調整	▲58	▲31	---	---	
売上高	1,984	2,883	145.3	+899	

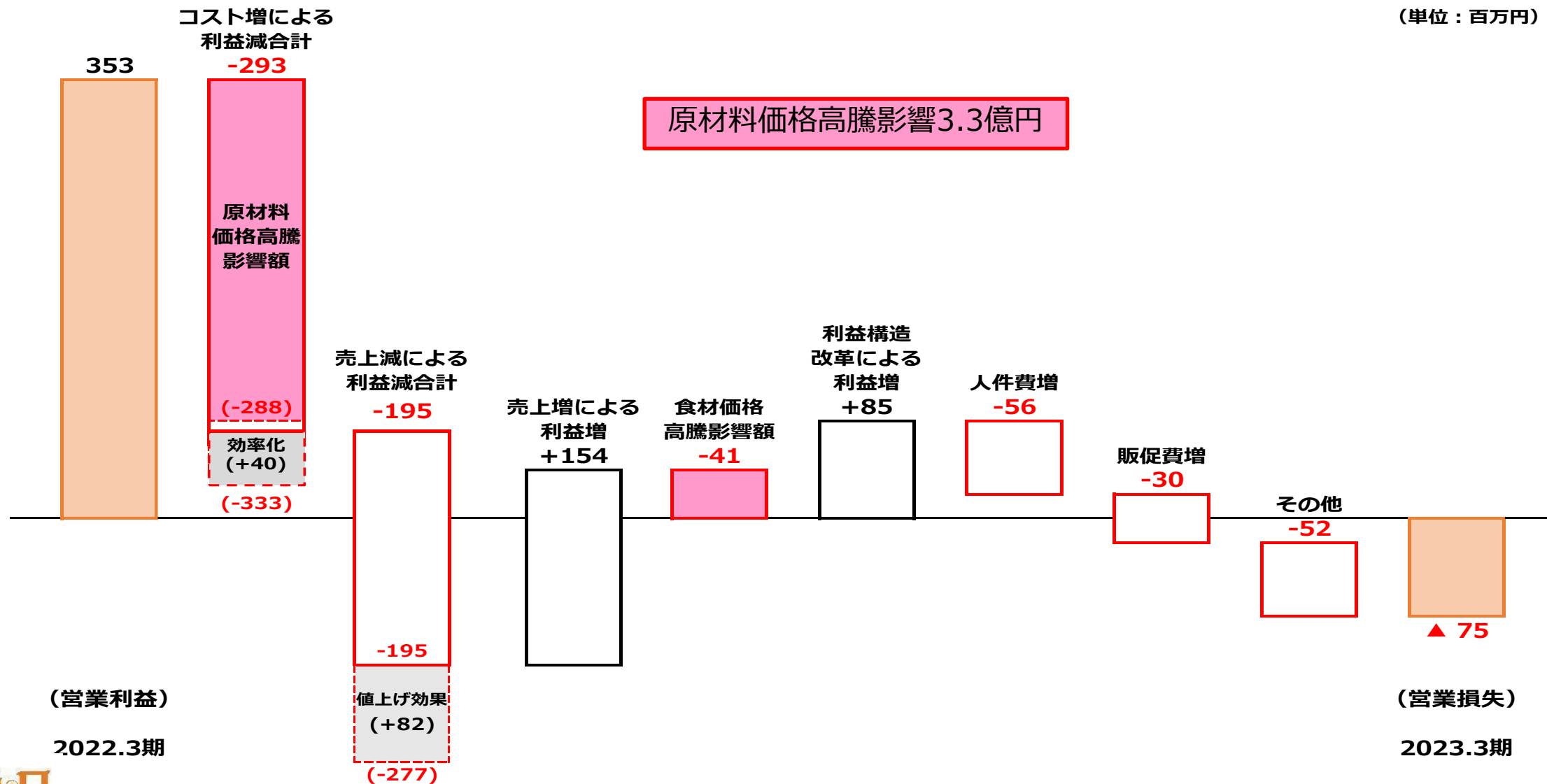
※上記には直販店の販売額を含みません。

商品事業

店舗事業

その他の事業、管理費

（単位：百万円）



- **2024年3月期 計画
(全社・セグメント別)**

増収増益

価格改定効果や店舗回復で、原材料価格高止まりもV字回復を見込む

単位：百万円

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	

増収増益

価値訴求を継続、ドレッシングと冷凍が牽引し増収
原材料価格高止まりも価格改定効果と効率化で収益改善を見込む

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	6,533	+660	111.2
営業利益	1,583	1,892	+282	117.5

増収増益

レストランは利益構造改革と出店を継続し増収増益（再黒字化）計画
直販店は試食再開により増収と収益改善を見込む

単位：百万円

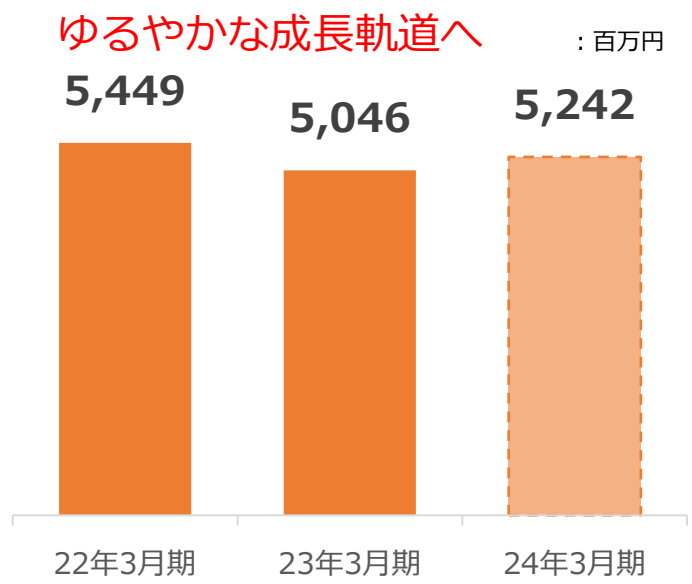
項目	23/3期	24/3期	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	3,076	3,476	+400	113.0
営業利益	▲119	37	+156	-
内 レストラン売上	2,883	3,276	+393	113.6
内 レストラン営業利益	▲31	72	+103	-

- **2024年3月期 事業戦略**
 - ・ 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
お客さまの声や製法へのこだわりを訴求して拡販



【和風しょうゆシリーズ】



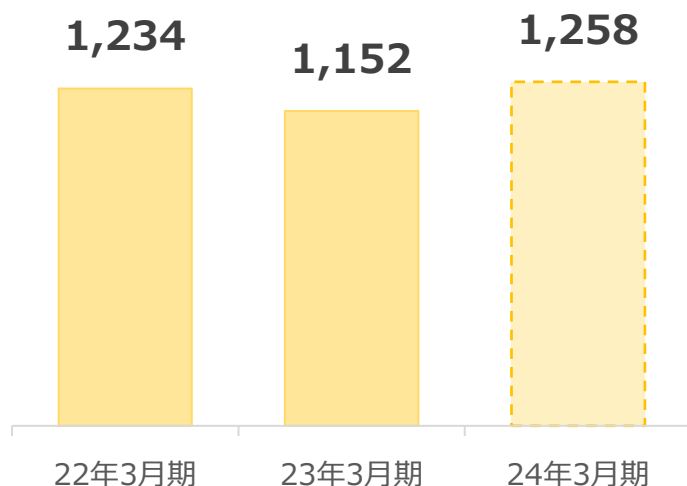
増収計画 販売額 1,258百万円 前期比 109.2%(+105百万円)

< 「レストラン発」の本格派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

: 百万円



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」

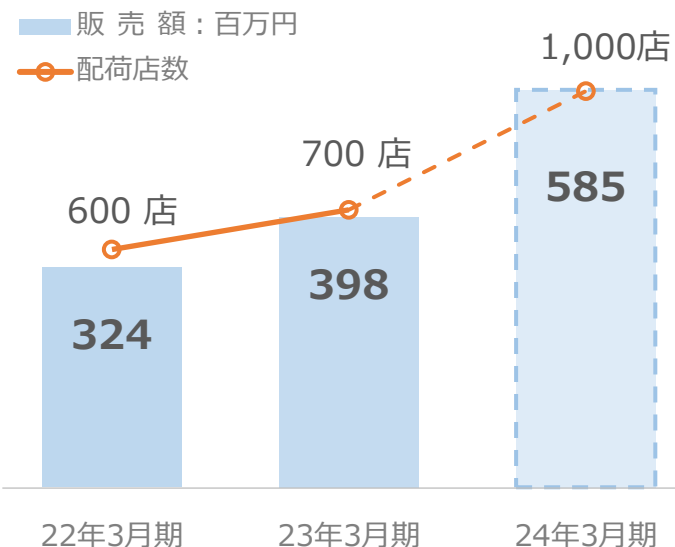


プレミアムパスタ乾麺
「ピエトロ AGNESI」

増収計画 販売額 585百万円 前期比 147.1%(+187百万円)

< 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、流通向け配荷1,000店を目指す
- ・ E C も販路を広げて拡販を加速



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

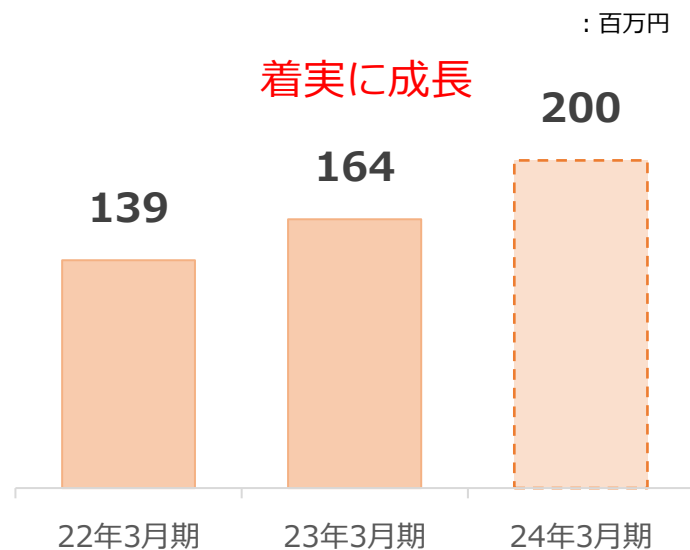


「洋麺屋ピエトロ」
冷凍ドリア

増収計画 販売額 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、E C・ソーシャルギフト）での販売
- ・ コロナ禍で制約があった店頭試食を積極展開して味を訴求し、スープのギフト市場を開拓



PIETRO A DAY



1日が happy になる SOUP

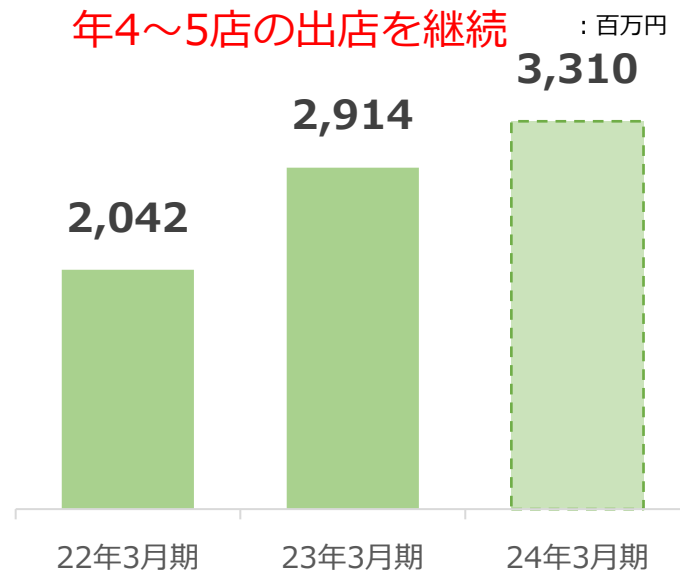


ギフトセットの例

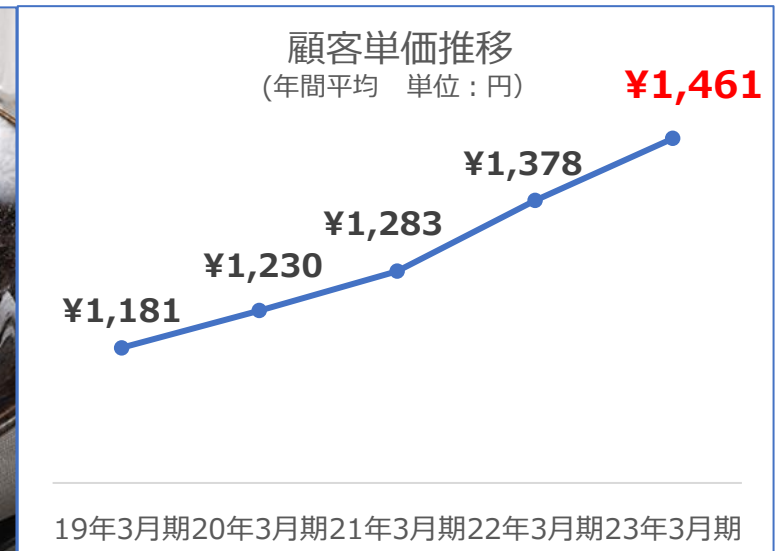
増収計画 販売額 3,310百万円 前期比 113.6%(+395百万円)

< 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



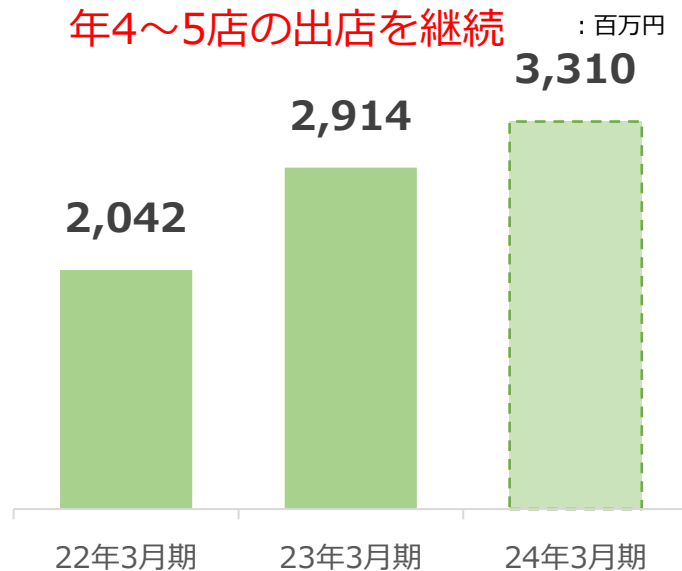
うにとたらこの濃厚トマトクリーム



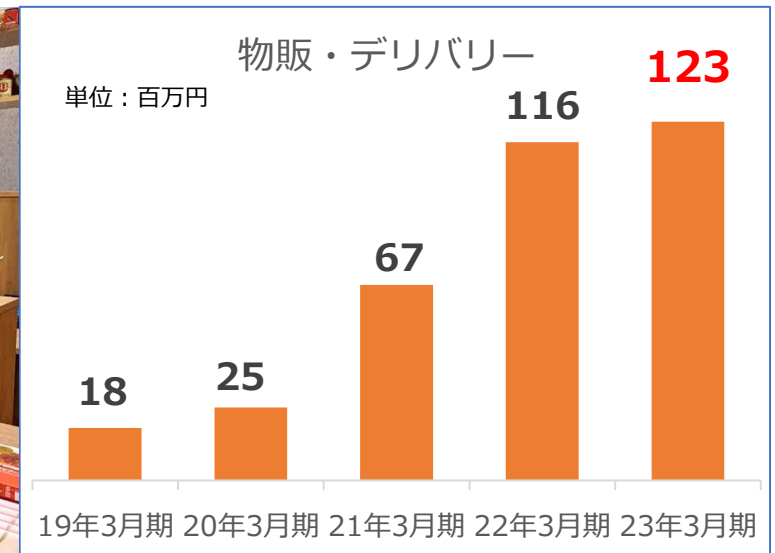
増収計画 販売額 3,310百万円 前期比 113.6%(+395百万円)

＜ 出店の継続と物販の強化 ＞

- ・ 利益構造改革により年4～5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繋げる



レストラン・イオンモール札幌発寒店物販コーナー



- **中長期の取り組み**
 - ・ **事業成長の布石**
 - ・ **未来VISION**

< 新工場 >

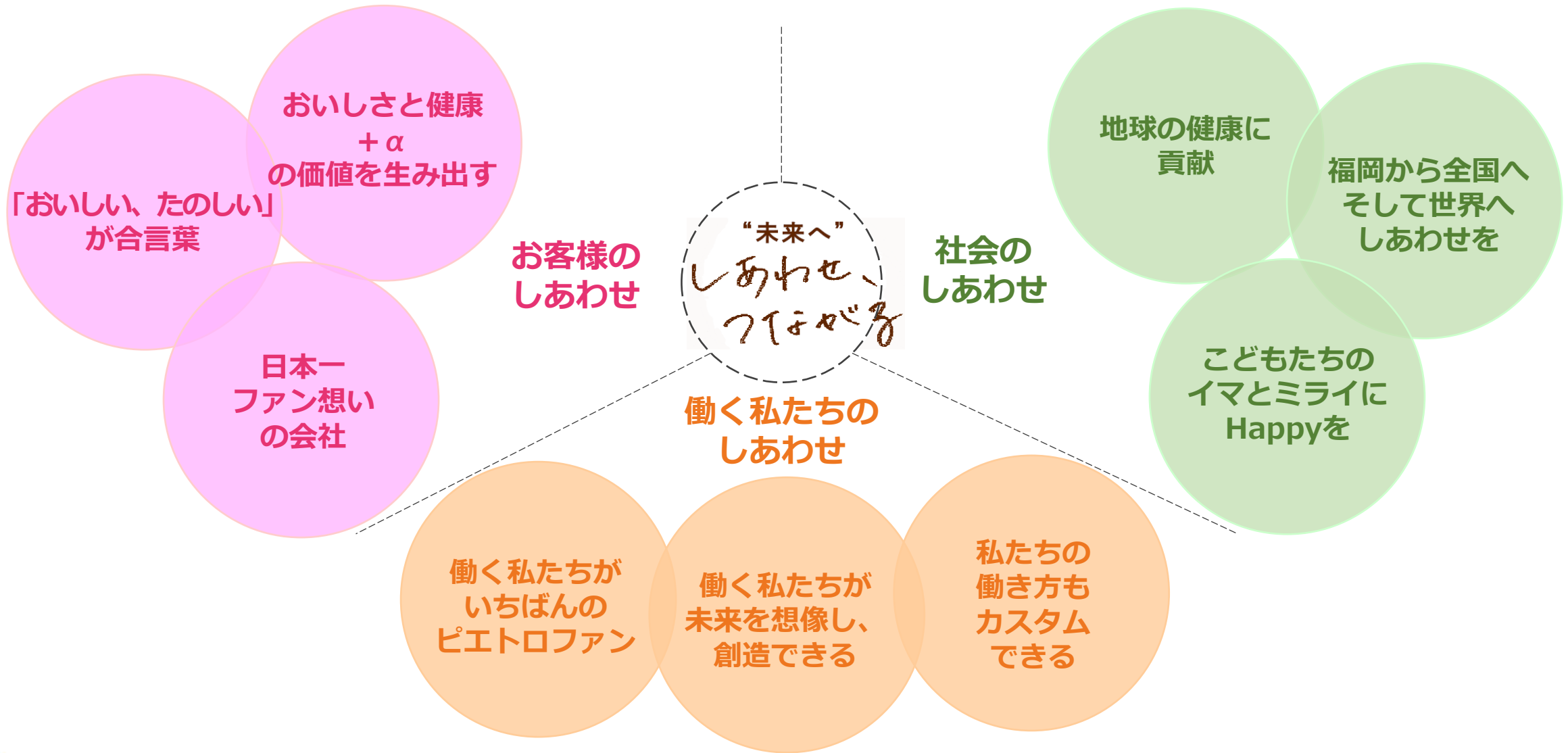
生産品目拡大、生産能力増強および原価低減への対応、100%再エネ稼働による地球に優しい工場を目指して、2025年秋の竣工予定で新工場建設計画を進行中



< 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ストアへの販促強化およびE Cモールへの販路拡大を目指し、先行投資



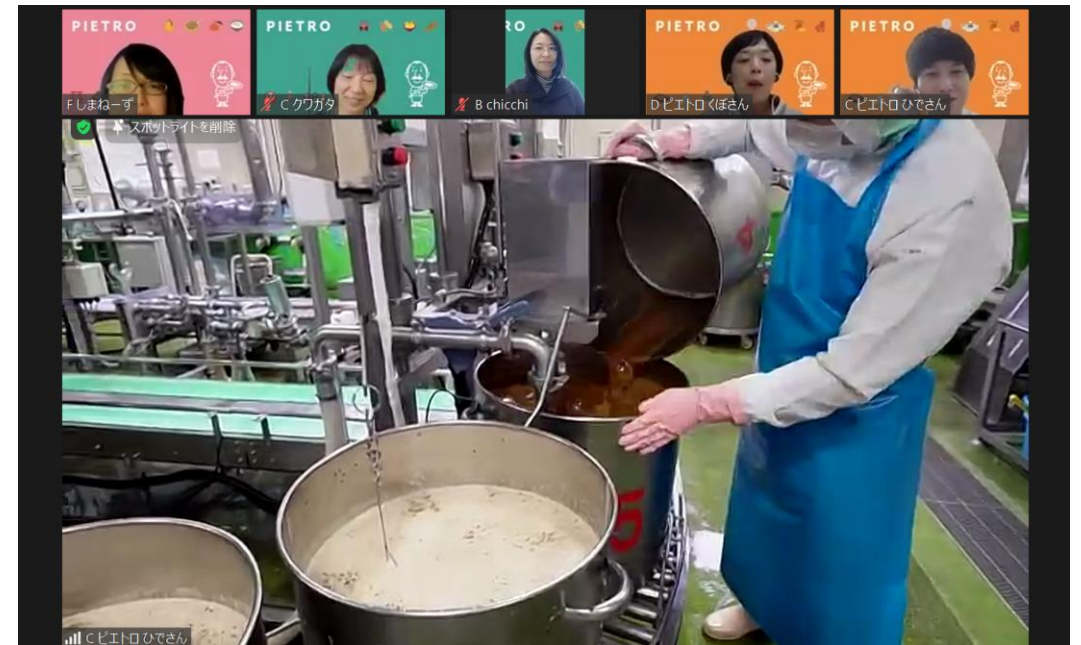


【「商品を買っていただくだけでない。ピエトロファンを作っていく。」取り組み】

① ファンミーティング



本店セントラーレでのファンミーティング



オンライン工場見学

②商品マーケティング



本店セントラーレでの新商品お披露目



ドレッシング出荷累計 3 億本企画

③ レストランマーケティング（エリアマーケティング）



テーブルマーケティング



物販コーナー



レストランでの食育イベント

出店計画

レストラン
レストラン
レストラン
サラダパスタ店

イオンモール新潟南店
イオンモール札幌発寒店
東京ドームシティラクーア店
MIOMIO大名ガーデンシティ店(福岡)

4月 4日
4月20日
5月30日(予定)
6月 8日(予定)

④ デジタルマーケティング



公式アプリ
【会員数：72,648名】



ファンサイト
【会員数：56,193名】

※会員数は2023年5月8日時点

< できることからコツコツと 環境への取り組みを推進 >

2025年末に自社製品の容器・包材の
100%を目標に環境配慮型に切り替え中

ボトル梱包資材のテープカットを廃止し
年間564kgの脱プラスチック推進

※2021年度生産実績ベース換算

280ml ドレッシングシリーズ
2022年4月～START

年間約**98**トンの
石油由来
プラスチック削減

ボトル1本当たり
約**12**%の
CO₂排出量削減

**おいしさは
そのまま!**

おうちパスタシリーズ
2022年6月～START

年間約**24**トンの
石油由来
プラスチック削減

ボトル1本当たり
約**12**%の
CO₂排出量削減

※2 2020年1月～12月のボトル製造実績数
から算出した見込み数値（自社算出）



2022年10月開始

＜ できることからコツコツと 環境への取り組みを推進 ＞

- ・ 魚のフードロス削減に取り組む(株)ベンナーズ様と「日本の食資源」の将来に貢献する目的で、2023年3月にS D G s に関する包括連携協定を締結



ベンナーズが取り扱う流通外の魚を活用した
レストランメニュー（イメージ）



＜ “野菜嫌いをナオソ。” 食育を通じた社会課題解決への取り組み ＞



幼稚園・保育園キャラバン
2022年度：10園

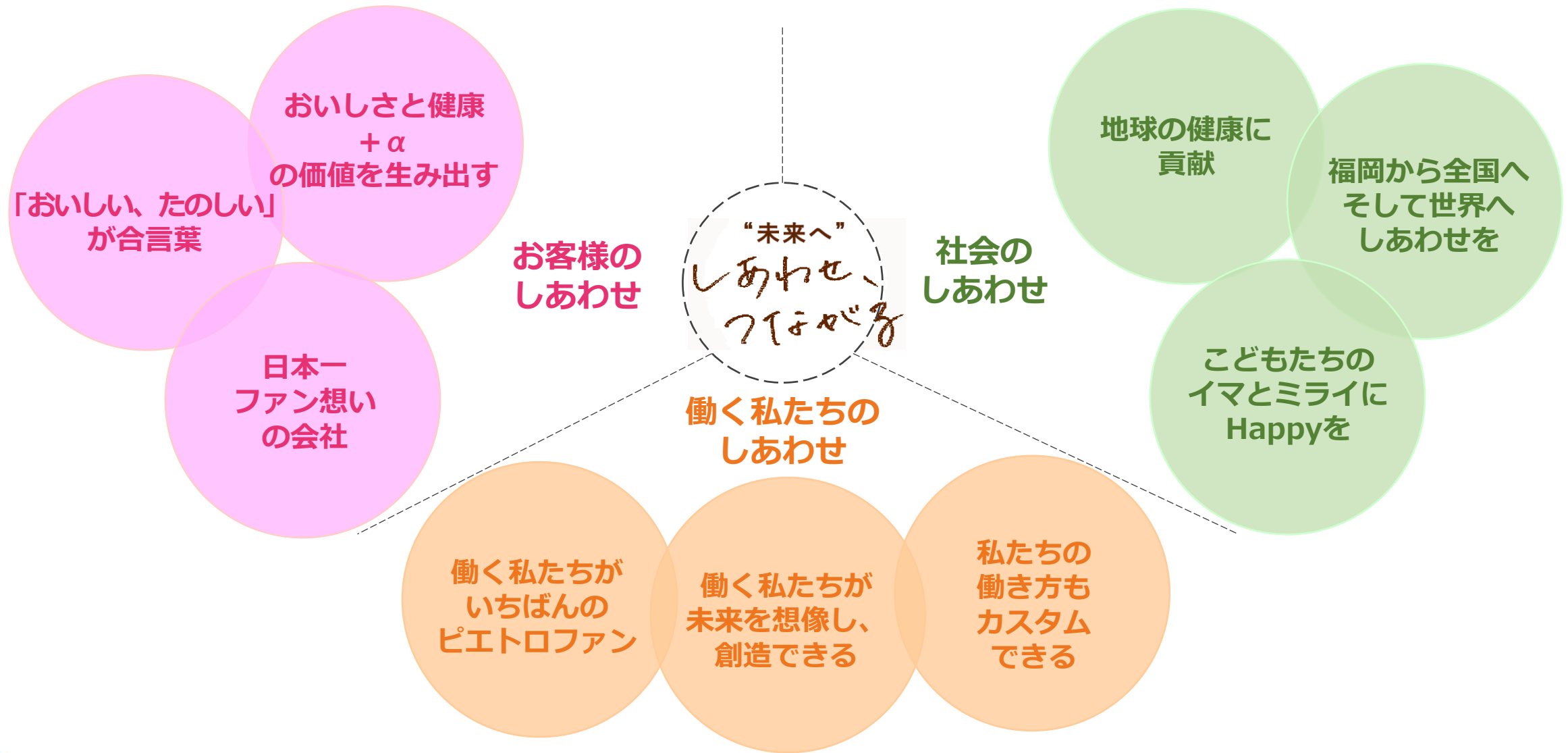


のこ(自社農場)キッズイベント
2022年11月

＜ 会社の成長は 社員の成長の総和 ＞

- ・ 社員一人ひとりが成長を実感し、イキイキと働ける環境と制度づくりを評価いただき、2023年3月に第13回「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞の審査委員会特別賞を受賞





● 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	東証プライム（証券コード2818）
資本金	10億4,238万円
事業内容	食品事業（通信販売事業を含む） レストラン事業 その他（本社ビル等の賃貸）
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	6,257,230株
連結従業員数	293名
株主数	16,599名

（2022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）
- 1992年 「アンジェロ ピエトロ ホノルル店」オープン
- 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
- 2007年 日清オイリオグループとの資本業務提携
- 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 冷凍商品の流通展開を開始
東京証券取引所市場第一部指定
- 2016年 工場の増改修により、生産能力を増強
- 2018年 プレミアム冷凍商品「シェフの休日」シリーズ販売開始
- 2019年 スープ事業開始（新ブランド「PIETRO A DAY」スタート）直販店開始
伊パスタブランド「AGNESI（アネージ）」の国内販売代理店を開始
- 2020年 ファンベース経営スタート
冷凍商品「洋麺屋ピエトロ」シリーズ販売開始
「第三工場」を竣工（ドレッシング主原料の玉ねぎの品質保持を目的とした保管・加工工場）
- 2021年 米国フロリダ州に「PIETRO NORTH AMERICA, INC.」を設立

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



単位：百万円

【連結】	2022年3月末	2023年3月末	増減
流動資産	3, 0 8 4	3, 1 4 0	+ 5 6
固定資産	6, 0 9 5	5, 6 9 1	▲ 4 0 3
資産合計	9, 1 7 9	8, 8 3 2	▲ 3 4 7
流動負債	2, 7 7 8	3, 0 1 2	+ 2 3 4
固定負債	8 7 1	7 6 1	▲ 1 0 9
負債合計	3, 6 4 9	3, 7 7 4	+ 1 2 5
純資産合計	5, 5 3 0	5, 0 5 7	▲ 4 7 2
負債純資産合計	9, 1 7 9	8, 8 3 2	▲ 3 4 7

【資産の主な増減要因】

- ・有形固定資産 ▲410百万円

【負債の主な増減要因】

- ・未払金 +106百万円
- ・流動負債その他 +104百万円
- ・長期借入金 ▲120百万円

【純資産の主な増減要因】

- ・自己株式 +34百万円
- ・為替換算調整勘定 +33百万円
- ・前期配当 ▲144百万円
- ・当期損失 ▲399百万円

● キャッシュフロー計算書（連結）

参考資料

単位：百万円

【連結】	2022年3月期	2023年3月期	増減
営業活動によるCF	687	560	▲126
投資活動によるCF	▲769	▲206	+563
財務活動によるCF	▲551	▲325	+225
現金及び現金同等物期末残高	1,291	1,359	68

【営業活動によるCFの主な内訳】

- ・ 税引き前当期純損失 ▲397百万円
- ・ 減価償却費 +426百万円
- ・ 減損損失 +314百万円
- ・ 未払消費税等 +109百万円

【投資活動によるCFの主な内訳】

- ・ 固定資産の取得 ▲197百万円
- ・ 固定資産の売却 +39百万円

【財務活動によるCFの主な内訳】

- ・ 長期借入金の返済 ▲120百万円
- ・ 配当の支払い ▲144百万円

単位：百万円

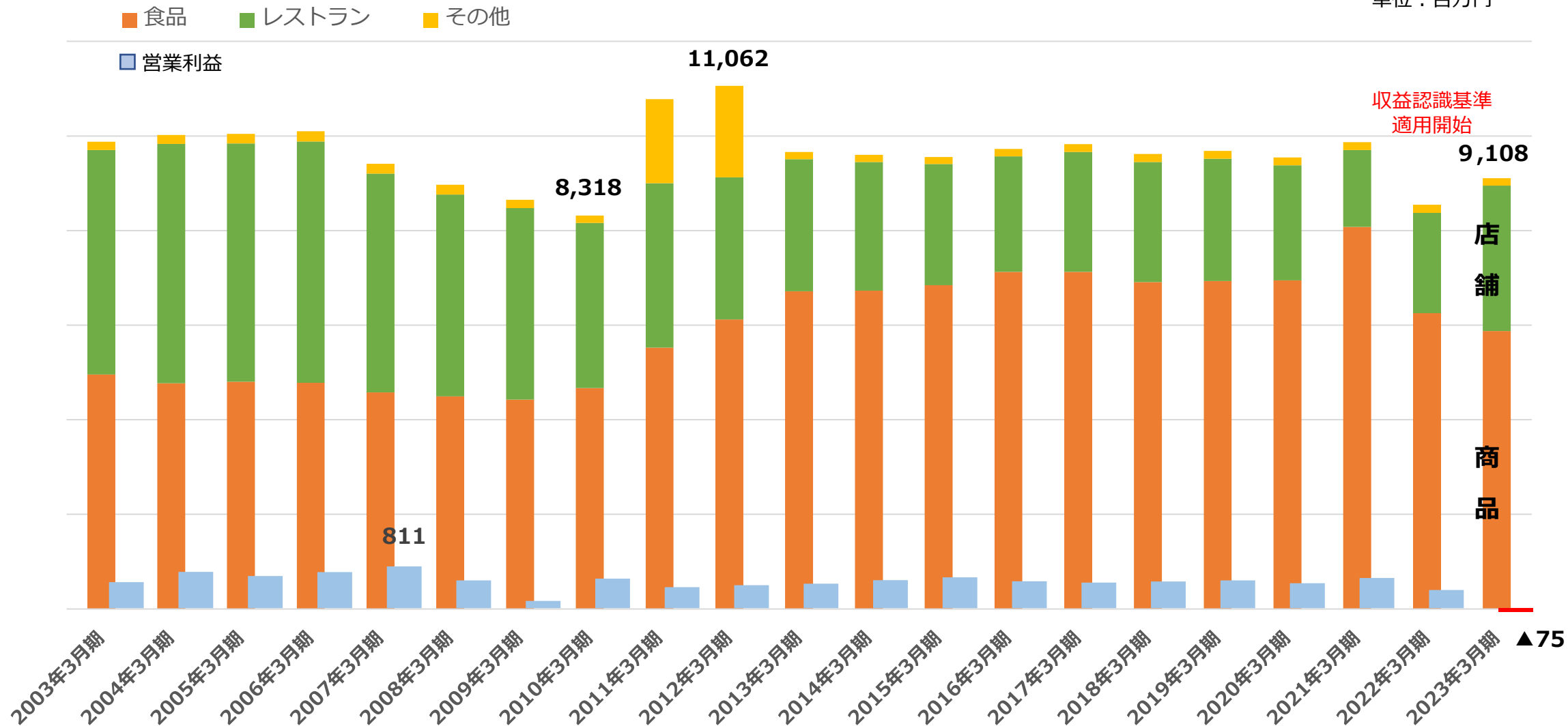
項目	22年3月期	23年3月期	23年3月期主な設備投資
商品事業	274	60	・工場製造設備
店舗事業	436	287	・新店（直営）3店舗出店 ・新店（直販）1店舗出店 ・既存店改装
本社その他	356	9	
合計	1,067	357	

単位：百万円

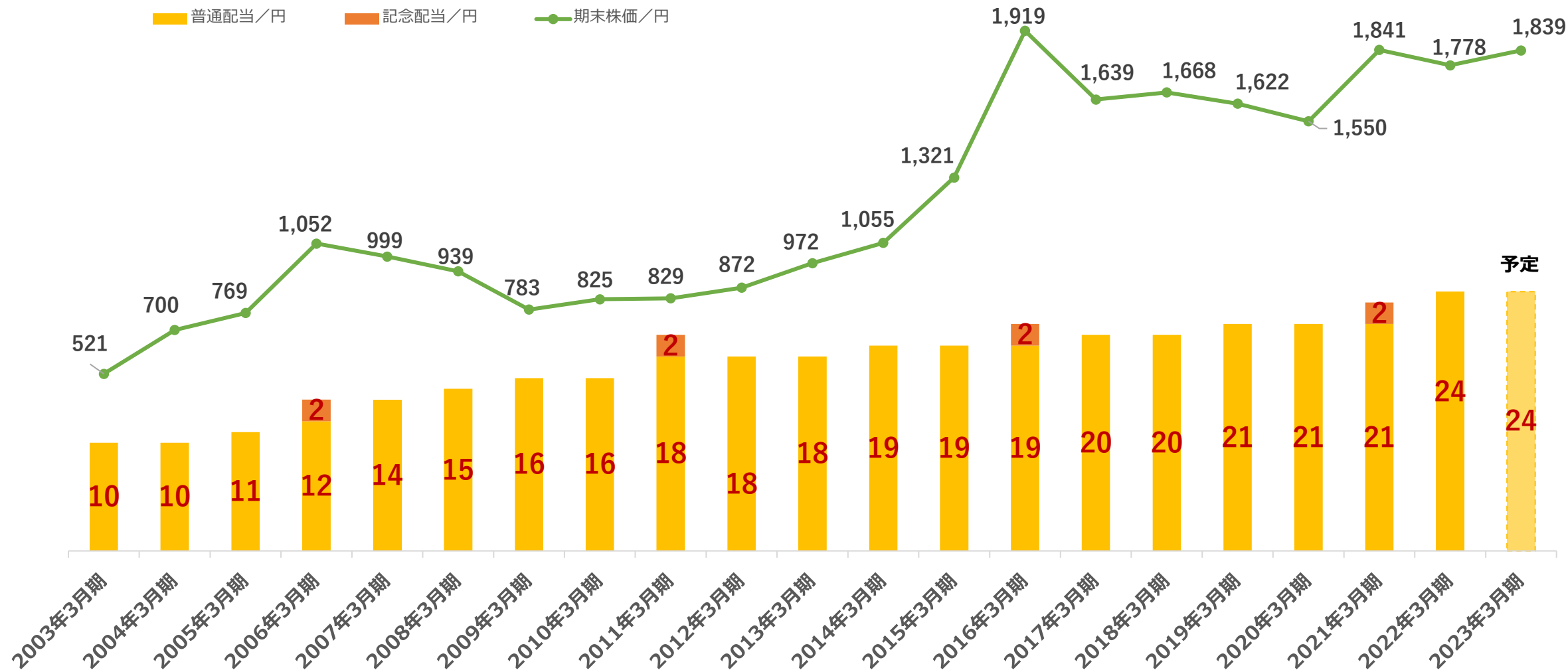
項目		22年3月期	23年3月期	前期比	
				金額	比率 (%)
商品事業	売上高	6,258	5,874	▲383	93.9
	営業利益	2,021	1,533	▲488	75.9
店舗事業	売上高	2,121	3,076	+955	145.0
	営業利益	▲317	▲119	+198	－
その他事業	売上高	160	156	▲3	97.6
	営業利益	77	66	▲11	85.6
計	売上高	8,540	9,108	+567	106.7
	営業利益	1,781	1,480	▲300	83.1
消去又は全社	売上高	－	－	－	－
	営業利益	▲1,427	▲1,556	▲128	－
合計	売上高	8,540	9,108	+567	106.7
	営業利益	353	▲75	▲429	－

売上高、営業利益の推移

単位：百万円



期末株価と1株当たり配当額の推移



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＞

取締役 経理部長 兼 経営企画室担当 森山勇二

TEL／092-724-4925

FAX／092-751-4352

E-mail y-moriyama@pietro.co.jp URL <https://www.pietro.co.jp>

IR情報サイト

