

しあわせ、つながる



2026年3月期 第2四半期 決算説明資料

2025年11月14日（金）

証券コード 2818

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

● 目次

1. 26/3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. 26/3期 通期見通し	・ 全社（連結）	P. 7
	・ 収益性回復に向けた取り組み	P. 8
3. 26/3期 計画	・ カテゴリー別	P. 9
4. 新工場プロジェクト	・ スケジュールと進捗	P.16

【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。

- **2026年3月期 第2四半期業績**
(全社・セグメント別／カテゴリー別)

増収減益（上期として過去最高売上）

単位：百万円

項目	25/3期 第2四半期	26/3期 第2四半期	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	5,484	6,010	+526	109.6
売上総利益	2,842	3,055	+213	107.5
営業利益	97	67	▲29	69.2
経常利益	94	▲30	※▲124	—
親会社株主に帰属する 中間純利益	46	▲44	▲91	—

※新工場関連の借入実施に伴う手数料▲49（上期のみ）、同借入金の利息▲49（下期以降も継続）

売上

すべての商品カテゴリで増収
ドレッシング、パスタ、冷食が牽引

利益

予想以上の**原材料費**高騰に加え、**運賃**等の増加により**減益**

単位：百万円

項目	25/3期 第2四半期	26/3期 第2四半期	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	3,311	3,507	+196	105.9
営業利益	795	787	▲8	98.9

すべてのカテゴリで増収

単位：百万円

販売額	25/3期 2Q累計	26/3期 2Q累計	前期比(%)	前期差	備考
ドレスシング	2,713	2,870	105.8	+156	和風しょうゆ(+27：101.6%)、うめ(+30)、 プレミアムフレンチ(+29)、トッピング(+46)
パスタ	619	714	115.7	+97	あえるシリーズ好調(前期比246.2% +57) レトルトソース好調(前期比124.7% +54)
冷凍食品	239	285	119.3	+46	パスタ大幅伸長(前期比128.9% +42)
スープ	82	85	103.5	+2	E C（自社、大手モール）が好調で直販2店舗 の閉店による販売額減少(▲10)を吸収
デリカ・フードサービス	100	108	107.6	+7	
海外・その他	174	180	103.1	+58	
販売額合計	3,928	4,244	108.0	+315	

※上記には店舗事業セグメントの物販販売額を含みます。

売上 既存店の好調維持に加え**新店効果**により**増収**

利益 食材価格高騰の影響に加え、2025年度下期の
閉店費用の計上により**減益**

単位：百万円

項目	25/3期 第2四半期	26/3期 第2四半期	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	2,089	2,413	+324	115.5
営業利益	48	46	▲2	95.0

既存店（直営、F C）、新店とも好調を維持

単位：百万円

	25/3期 2Q累計	26/3期 2Q累計	前年比(%)	前期差	
既存店	1,657	1,707	103.0	+50	来店顧客数：1.5%増 顧客単価：1.5%増 (1,567円→1,591円)
新店	52	325	616.8	+272	24/9期：横浜、長崎 25/9期：堺北花田、名取(宮城)、須坂(長野)
閉店	0	0	---	0	
その他(MIO)	121	125	103.6	+4	
FC (ロイヤルティ等)	209	237	113.6	+28	来店顧客数：1.1%減 顧客単価：2.1%増 (1,442円→1,472円)
販売額合計	2,039	2,394	117.4	+355	

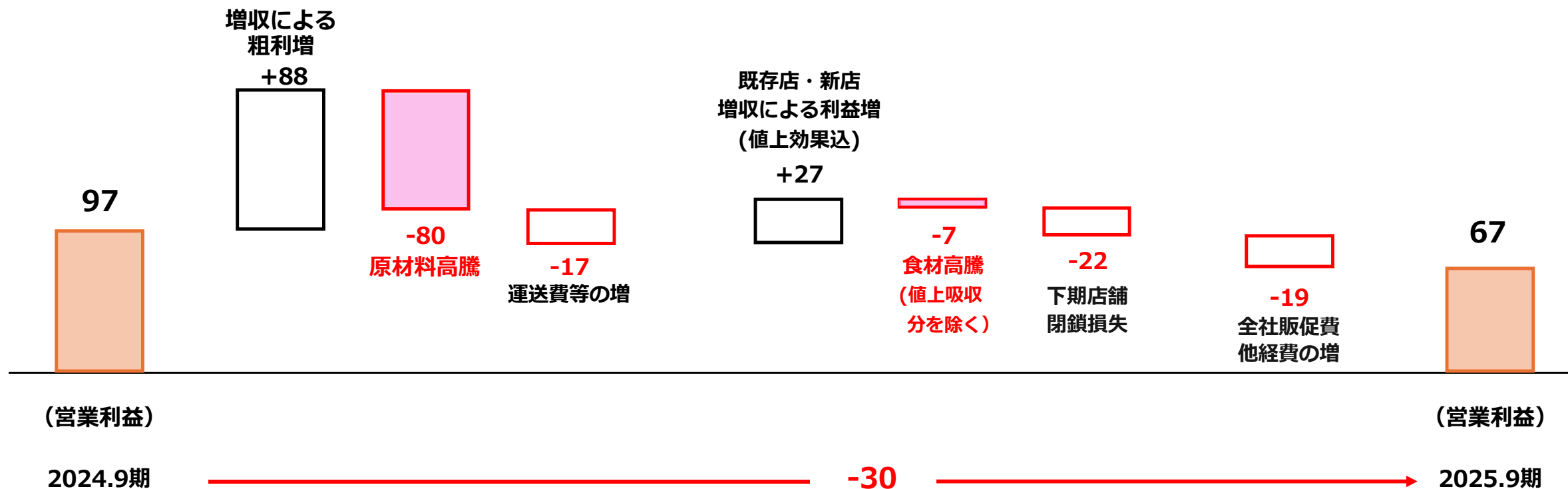
※上記には店舗事業セグメントの直販店の数値を含まないため店舗事業セグメントの数値と合致しません

商 品 事 業

店 舗 事 業

全社経費

（単位：百万円）



● **2026年3月期 通期見通し**

売上は ほぼ計画通り

下期利益対策と原材料高騰等の影響を踏まえ現在精査中

単位：百万円

項目	25/3期 通期実績	26/3 期初通期計画	26/3期 第2四半期	進捗率
売上高	11,135	11,786	6,010	51.0%
売上総利益	5,703	6,075	3,055	50.3%
営業利益	177	350	67	19.3%
経常利益	160	200	▲30	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	57	60	▲44	—

コスト上昇への対応

1. **価格改定**（冷食、スープ、フライドオニオンの適切な価格転嫁）
⇒FY2025下期から効果が発生（その他商品についても臨機応変に対応）
2. **レストラン グランドメニュー改定**（高付加価値メニューの充実と適切な価格転嫁）
⇒FY2025第4四半期から効果が発生
3. **商品拡販強化**
⇒主力カテゴリ（ドレッシング）、育成カテゴリのさらなる伸長
4. **製造費用低減**（多能工化による生産弾力性と歩留まりの向上、原材料や資材調達の抜本的見直し、間接業務の効率化）
⇒引き続き粗利改善に向けて注力
5. **販売費および一般管理費低減**（業務整理と効率化）
6. **新事業領域**（業務用、海外向け）の**業容拡大**と**開発力の強化**

来期（新工場稼働）以降も見据えて取り組み、収益性を回復させていく

● **2026年3月期**
(カテゴリー別)

計画

- 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**
- ⑥ **デリカ・フードサービス**
- ⑦ **海外**

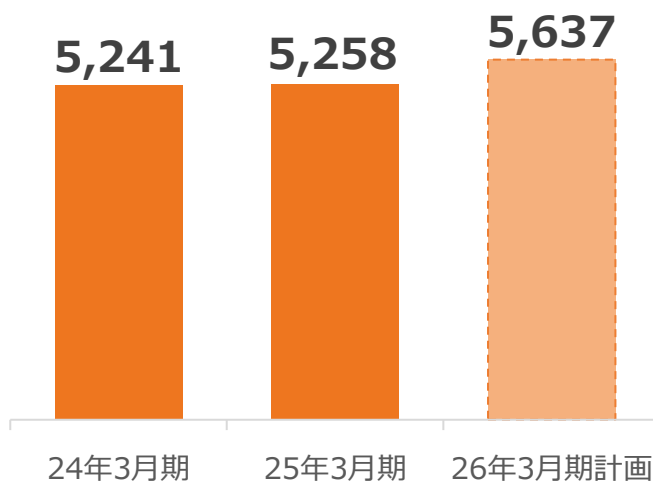
増収計画 販売額 5,637百万円 前期比 107.2%(+378百万円)

< 商品価値を改めて訴求 >

- ・定番の「グリーン 和風しょうゆ」、フライドオニオンシリーズをリニューアルし販売強化
- ・プレミアムシリーズ、季節限定商品の育成強化

ドレッシング販売額推移

: 百万円



【和風しょうゆシリーズ】



和風しょうゆ



グリーン
和風しょうゆ

【トッピング】



パットフッテ
フライドオニオン

【プレミアム】



プレミアム
フレンチ

【季節限定】



うめ



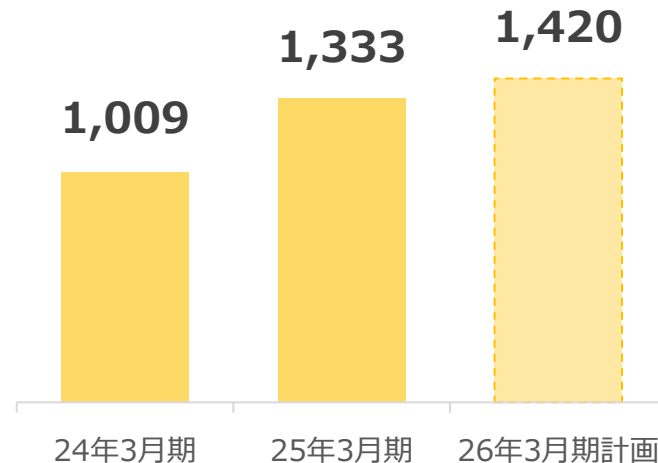
和風しょうが

増収計画 販売額 1,420百万円 前期比 106.5%(+87百万円)

＜ 時短・簡便ニーズに「レストラン発」の商品群で差別化訴求 ＞

- ・ レトルトソースはレストランの人気メニューを商品化
- ・ 好調の あえるだけパスタソース はラインアップ増で拡販加速

パスタ販売額推移 : 百万円



レストランの“まかない”から生まれた「にんたら」



レトルトパスタソース「洋麺屋ピエトロ」



「ピエトロ あえるだけパスタソース」シリーズ

New!



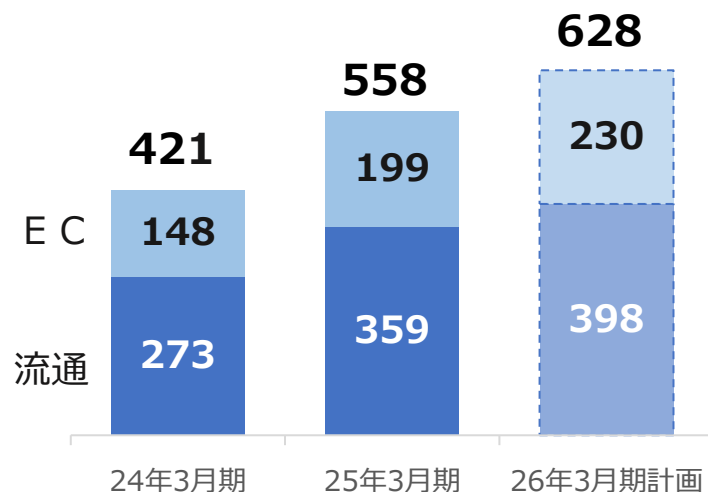
ボトル入りパスタソース「おうちパスタ」

増収計画 販売額 628百万円 前期比 112.5%(+69百万円)

< 高付加価値冷凍食品のブランド確立へ >

- ・ レストランクオリティのアルデンテを再現したパスタをはじめとする高価格帯の冷凍食品の開発と拡販に注力
- ・ 流通高質店とE C（自社・大手モール）で展開 ※配荷1,000店目前

冷凍食品販売額推移 : 百万円



「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



「洋麺屋ピエトロ」
冷凍ドリア



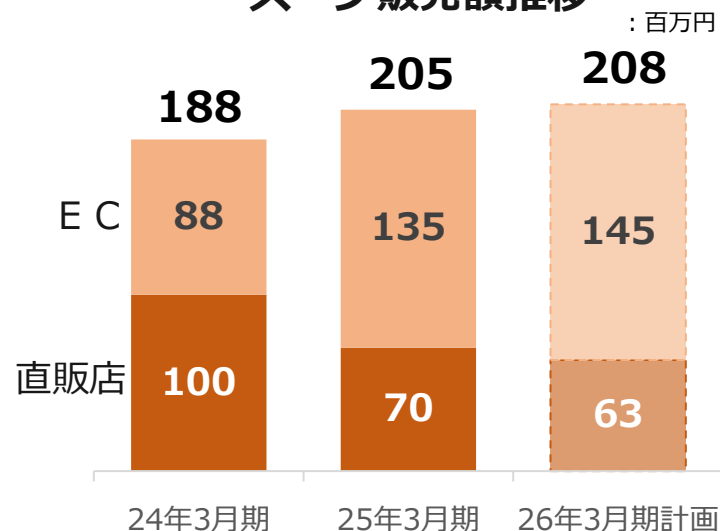
「ピエトロのキッチンからうまれた
国産レモンのチーズケーキ」

増収計画 販売額 208百万円 前期比 101.5%(+3百万円)

< 流通外チャネルでギフト市場を深耕 >

- ・ 直販店での認知拡大フェーズから自社チャネル（店舗物販、E C）と大手E Cモール、ライフスタイルショップ等での拡販フェーズに移行
- ・ プチギフトやお土産ニーズを掘り起こし

スープ販売額推移



ブライダルギフト例
(ウェディング限定パッケージ入り)

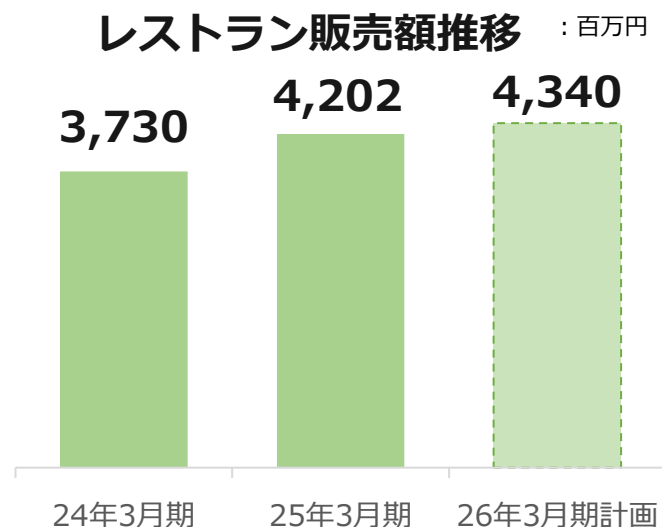


三日月屋様でコラボスープを販売

増収計画 販売額 4,340百万円 前期比 103.3%(+137百万円)

< 顧客満足と働き手の満足を追求 >

- ・ 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（人員体制整備、研修、DX:効率化、待遇改善）を継続
- ・ 運営費高騰に対応する価格転嫁や高価格帯メニュー投入で収益性確保



海老とアボカドのバジルクリームソース

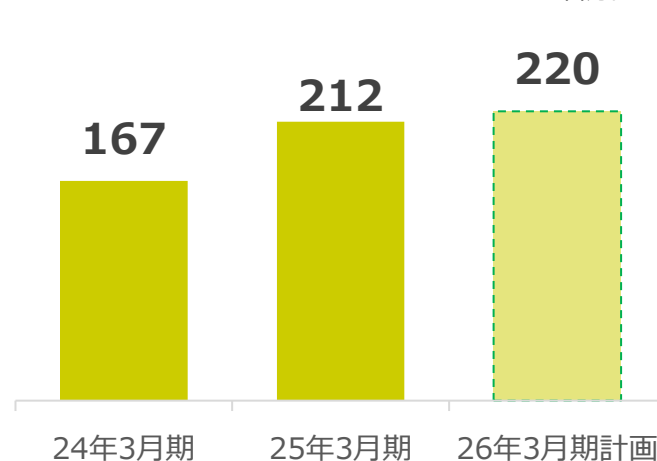


増収計画 販売額 220百万円 前期比 103.7%(+8百万円)

< 人手不足の課題解消に向け B to B 事業領域に参入 >

- ・ レストラン発の商品（パスタ等の調理用ソース、ドレッシング等）と調理オペレーションノウハウを武器に、人手不足の課題解消に繋げるソリューションを調理現場のニーズに合わせて提案し、供給拡大

BtoB事業販売額推移
：百万円

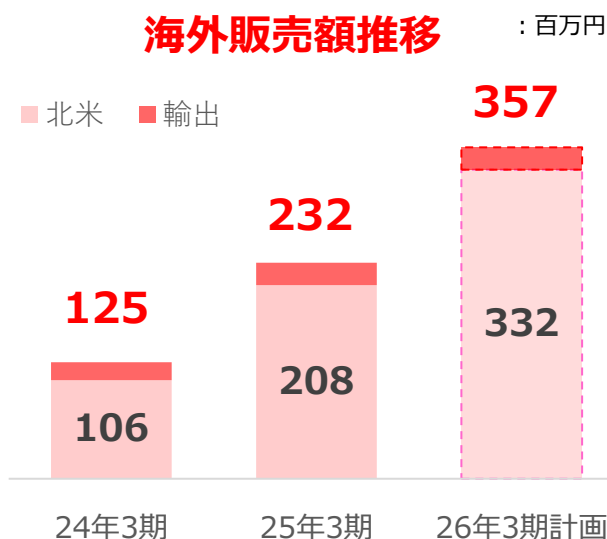


流通店での当社監修パスタ惣菜展開例

増収計画 販売額 357百万円 前期比 153.8%(+125百万円)

< 健康志向・日本食ブームを追い風に事業拡大を目指す >

- ・ 北米は大手食品卸／小売への配荷開始により供給規模拡大
- ・ 輸出は主にアジア諸国向けに冷凍食品、パスタソースをメインに拡販



北米での本格供給に向けてボトルデザインを一新



旧ボトル

新ボトル

● 新工場プロジェクト進捗

【スケジュール】

2025年4月 着工

2026年4月 竣工

2026年 秋 本格生産開始

2027年 春 グランドオープン予定

新工場 **PIETRO FACTORY PARK** : 愛称「&PARK(アンドパーク)」

2026年4月末(予定)の竣工に向けて進行中



生産性の向上（総合生産性150%）を実現し、育成カテゴリ（パスタ、冷食、スープ）の他、業務用や海外向けの業容拡大に対応

「心が動く」食体験を、地域の皆さまやお客さま、ファンの皆さまと共につくっていく場としても活用

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>

I R 情報サイト

