

しあわせ、つながる

ピエトロ

2026年3月期
決算説明資料

2026年5月15日（金）

証券コード 2818

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

● 目次

1. 26/3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. 27/3期 計画	・ 全社（連結）	P. 9
	・ 事業セグメント別	P.11
	・ カテゴリー別	P.14
3. 中長期に向けて		P.24
4. 参考資料		P.27

【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 通期業績**
(**全社・セグメント別／カテゴリー別**)

増収減益（過去最高売上を更新、営業利益は増益）

単位：百万円

項目	25/3期	26/3期	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	11,135	12,146	+1,011	109.1
売上総利益	5,703	6,112	+409	107.2
営業利益	177	197	+19	111.2
経常利益	160	53	▲106	33.4
親会社株主に帰属 する当期純利益	57	※ -32	▲90	-

※経常利益段階：新工場資金の借入利息と手数料 ⇒ ▲180

増収減益

売上

国内は好調に推移し全商品カテゴリーで前年超えの増収
北米は拡販に備えたボトル変更期間もあり減収

利益

国内は増収により増益も玉ねぎ、食油等の高騰影響あり
北米は減収とボトル変更費用により損失拡大

単位：百万円

項目	25/3期	26/3期	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	6,674	7,094	+420	106.3
営業利益	1,561	1,536	▲24	98.4
内 国内売上	6,465	6,920	+454	107.0
内 国内営業利益	1,642	1,662	+19	101.2

● 商品カテゴリー別販売額内訳

2026年3月期 業績

単位：百万円

販売額	25/3期	26/3期	前期比(%)	前期差	備考
ドレッシング	5,258	5,619	106.9	+360	主力和風しょうゆ復調（前年比104% +141）、高価格帯シリーズ好調（前期比149% +111）
パスタ	1,333	1,456	109.2	+122	レトルトソース好調（前期比116% +92）あえる大幅伸長継続（前期比163% +74）
冷凍食品	558	651	116.7	+93	パスタ伸長継続（前期比121% +72）ドリア・グラタン好調（前期比112% +9）
スープ	205	218	106.0	+12	EC伸長継続（前期比125% +34）、直販店の閉店による減少をカバー
フードサービス事業	212	221	104.5	+9	販路拡大
北米子会社	208	173	83.5	-34	ボトル変更に伴い一時的に減少
その他	221	232	104.9	+10	
販売額合計	7,999	8,573	107.2	+574	

※上記には店舗事業セグメントの物販販売額を含みます。

増収増益

売上 新店効果に加え既存店の顧客数増と単価上昇により増収

利益 食材価格高騰も増収と値上げに加え不採算店（直販店）閉店効果もあり黒字拡大

単位：百万円

項目	25/3期	26/3期	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	4,295	4,871	+575	113.4
営業利益	100	147	+47	147.7
内 レストラン売上	4,159	4,808	+649	115.6
内 レストラン営業利益	147	170	+23	116.0

単位：百万円

販売額	25/3期	26/3期	前期比 (%)	前期差	備考
既存	3,379	3,516	104.1	+137	顧客数：1.6%増 顧客単価(年)：2.5%増(1,539円→1,577円)
新店	235	719	306.3	+484	25/3期：アミュ長崎、堺北花田、横浜WP 26/3期：名取、須坂
閉店	146	119	81.1	-27	26/3期：豊洲、M大名
FC (食材・ロイヤリティ等)	441	518	117.5	+76	顧客数：1.0%減 顧客単価(年)：2.3%増(1,463円→1,496円)
販売額合計	4,202	4,873	116.0	+671	

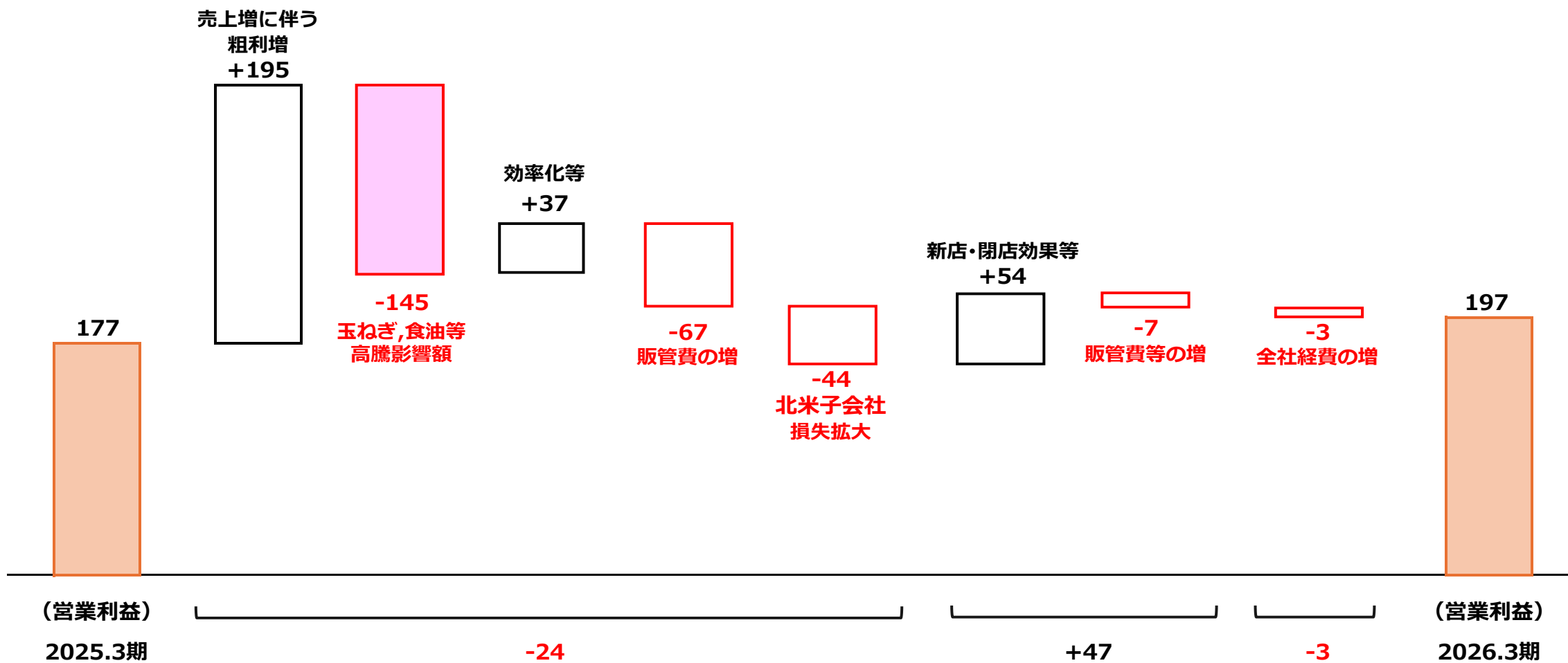
※上記には直販店の販売額を含みません。

商品事業

店舗事業

全社経費

(単位：百万円)



- **2027年3月期 計画**
(全社・セグメント別)

増収減益

単位：百万円

項目	26/3期	27/3期	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	12,146	12,500	+353	102.9
売上総利益	6,112	6,117	+4	100.1
営業利益	197	70	▲127	35.5
経常利益	53	※-110	▲163	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	-32	※-141	▲108	-
1株あたり配当（予定）	24円	24円	±0	

※経常利益段階：新工場資金等の借入利息 ⇒ ▲180

※純利益段階：法人税等 ⇒ ▲37

増収減益

国内は増収も新工場の減価償却、原材料高騰、移転費用を見込み減益
北米はボトル変更を機に配荷増による増収と原価低減を見込み損失縮小

単位：百万円

項目	26/3期	27/3期	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	7,094	7,580	+485	106.8
営業利益	1,536	1,396	▲140	90.9
内 国内売上	6,920	7,264	+343	105.0
内 国内営業利益	1,662	1,444	▲217	86.9

減収増益

前期の不採算店（MIOMIO, 直販店）閉店により減収ながら収益性の改善を織り込み増益を見込む

単位：百万円

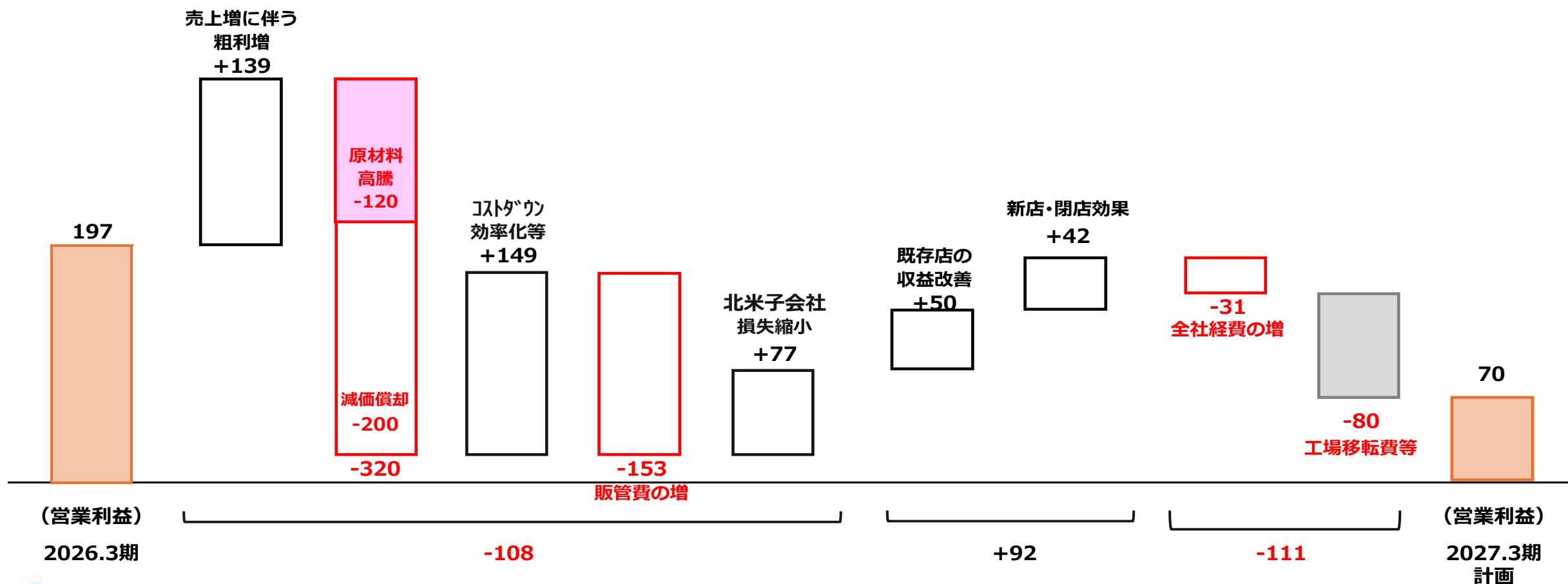
項目	26/3期	27/3期	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	4,871	4,740	▲131	97.3
営業利益	147	240	+92	162.3
内 レストラン売上	4,808	4,717	▲91	98.1
内 レストラン営業利益	170	243	+72	142.6

商品事業

店舗事業

全社経費

(単位：百万円)



● **2027年3月期**
(カテゴリー別)

計画

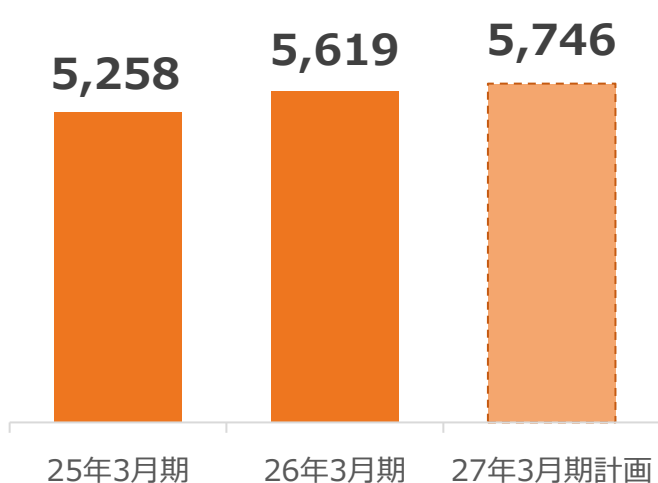
- ① **ドレッシング**
- ② **パスタ**
- ③ **冷凍食品**
- ④ **スープ**
- ⑤ **レストラン**
- ⑥ **フードサービス事業**
- ⑦ **海外**

増収計画 販売額 5,746百万円 前期比 102.3%(+127百万円)

< 商品価値の訴求を継続 >

- ・ 素材と製法のこだわりを引き続き発信し価値訴求
- ・ 主力280mlの既存商品とプレミアムシリーズに加え、新商品投入により売上拡大に繋げる

ドレッシング販売額推移 : 百万円



【主力フレーバー】



和風しょうゆ グリーン和風しょうゆ 焙煎香りごま

【プレミアムシリーズ】



うま塩 (春夏限定) プレミアムフレンチ

【夏限定】



夏ドレ! ハニマス

レストランは年2~3店程度の出店を継続し、お客さまのブランド体験を通じて商品事業の拡大にもつなげるファンベース&エリアマーケティングを展開

2021年3月末

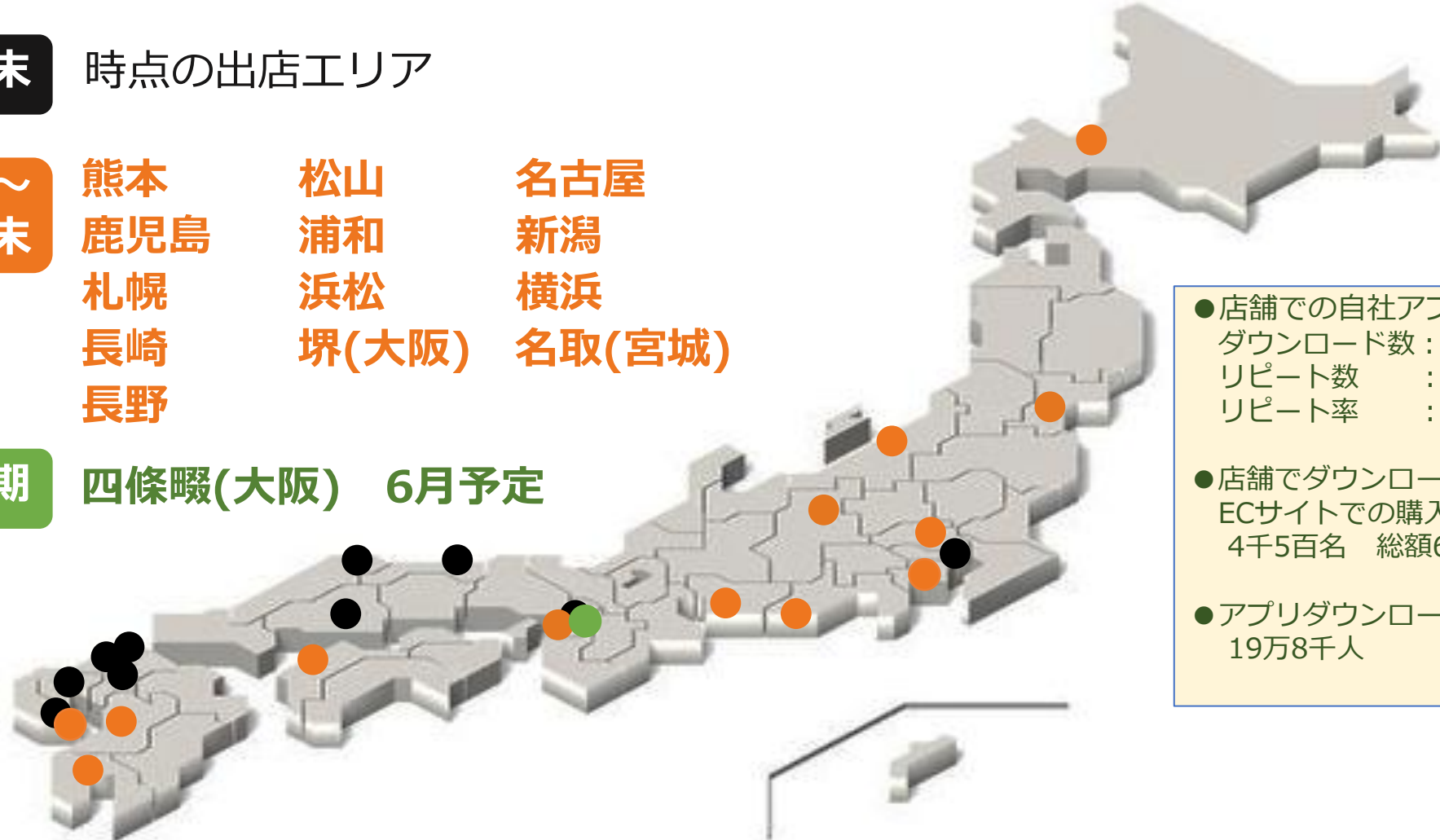
時点の出店エリア

2021年4月~
2026年3月末

熊本	松山	名古屋
鹿児島	浦和	新潟
札幌	浜松	横浜
長崎	堺(大阪)	名取(宮城)
長野		

2027年3月期

四條畷(大阪) 6月予定

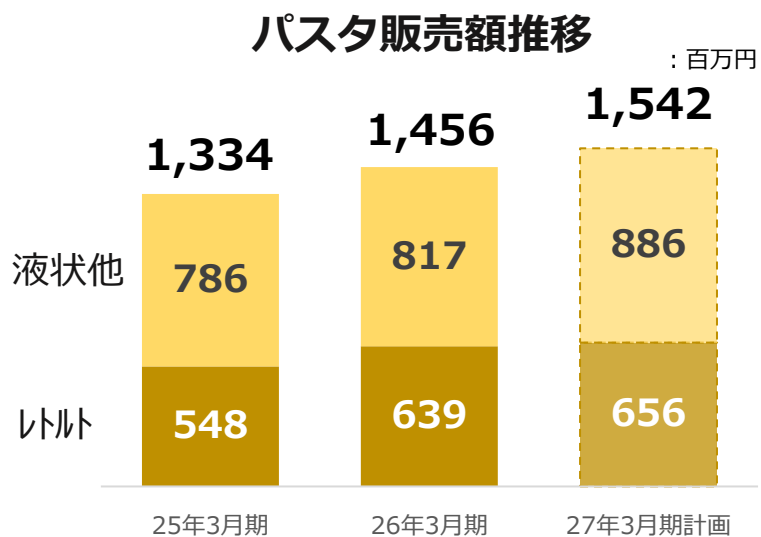


- 店舗での自社アプリ利用状況
ダウンロード数：12万5千人
リピート数：7万8千人
リピート率：62%
- 店舗でダウンロード後、自社ECサイトでの購入数(累計)
4千5百名 総額61百万円
- アプリダウンロード数(全体)
19万8千人

増収計画 販売額 1,542百万円 前期比 105.9%(+86百万円)

< 「レストラン生まれ」の味や具材感を訴求して差別化 >

- ・ 好調のレトルトソースはラインアップ拡充と拡販を継続
- ・ 液状ソースは続伸の個食タイプとボトル入りをニーズに合わせて展開



レストラン名物メニュー 「絶望スパゲティ」



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」



「ピエトロ あえるだけ パスタソース」

当社レストラン使用



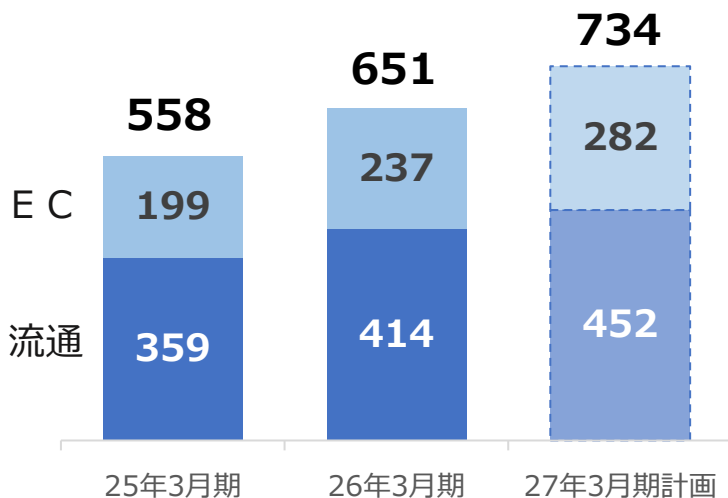
プレミアムパスタ乾麺 「ピエトロ AGNESI」

増収計画 販売額 734百万円 前期比 112.7%(+82百万円)

＜ 高付加価値冷凍食品のブランド確立を目指す ＞

- ・ レストランクオリティの本格アルデンテのパスタを中心に展開
- ・ 流通（高質店と専門店）とEC（自社・大手モール）で拡販

冷凍食品販売額推移 : 百万円



「洋麺屋ピエトロ」
冷凍パスタ
ポークとなすのみぞれ
和風ペペロンチーノ



「洋麺屋ピエトロ」
冷凍ドリア
なすとミートソースのドリア



「洋麺屋ピエトロ」
冷製スパゲッティーニ
トマトとモッツアレラ



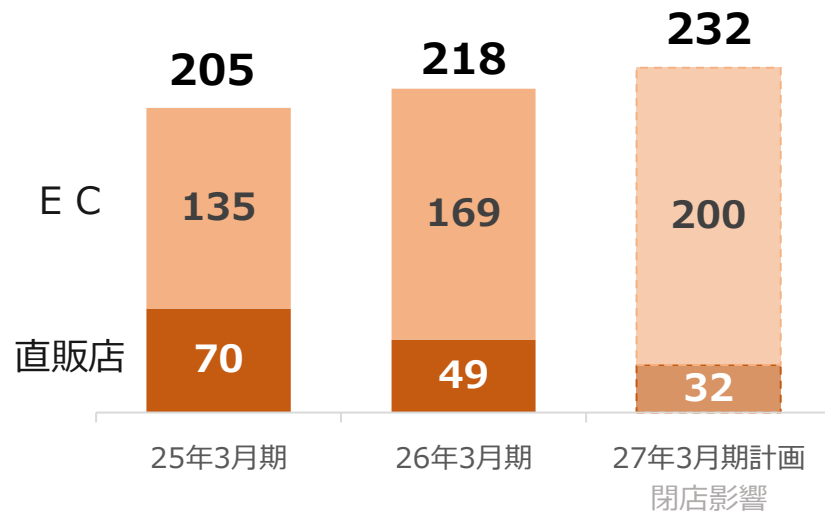
ピエトロ冷凍ピザ
桜えびとそら豆の
フロマージュソース

増収計画 販売額 232百万円 前期比 106.4%(+13百万円)

< パーソナルギフト市場を深耕 >

- ・ 自社チャネル（店舗物販、通販／EC）の他に大手ECモールとライフスタイルショップでも販売
- ・ プチギフトやお土産ニーズに訴求

スープ販売額推移 : 百万円



母の日にありがとうを贈るスープ5食ギフト



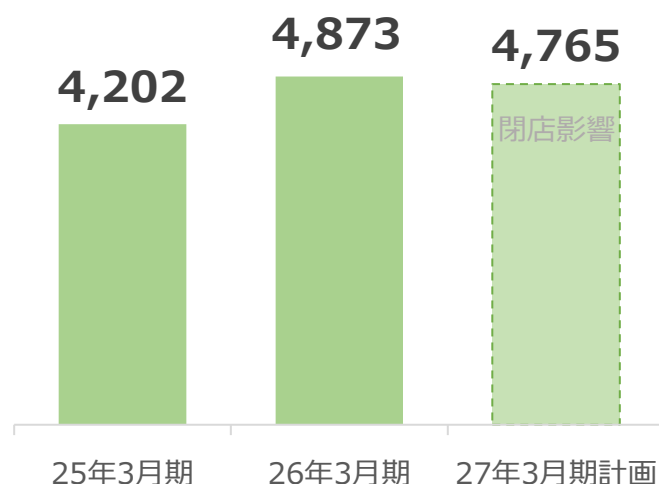
三日月屋様でコラボスープを販売

減収計画 販売額 4,765百万円 前期比 97.8%(▲108百万円)

＜ 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（店舗の人員体制見直し、研修、待遇改善）を継続
- ・ 和のテイストの Pasta や サラダ で + α の価値を提供

レストラン販売額推移 : 百万円



ピエトロ名物「なす辛」



「シーフードと海藻の和風サラダ」

< 出店の継続と物販の強化 >

- ・ 年2～3店程度の出店戦略を継続
- ・ 店舗でのブランド体験を流通につなげ商品事業とのシナジーを追求
 - リアル店舗を持つ強みを最大限活用
 - 商品の“こだわり”やお薦めの食べ方等を訴求し店頭物販にも注力

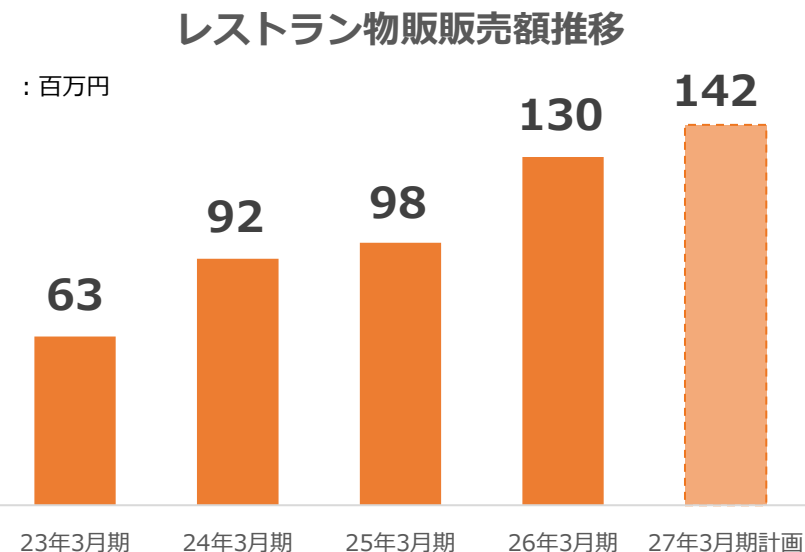


テーブルマーケティング

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



レストラン物販コーナー例

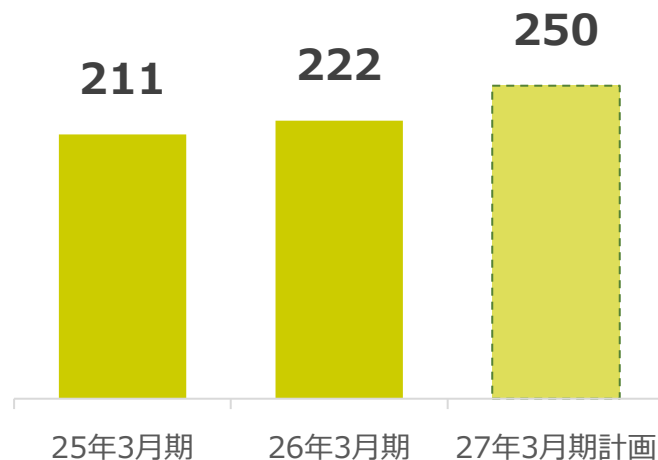


増収計画 販売額 250百万円 前期比 112.7%(+28百万円)

< レストラン発の商品群で B to B 事業領域に本格参入 >

- ・ 人手不足に課題感を持つさまざまな業界（デリカ惣菜、事業給食、ラグジュアリーホテル等）に向けて、レストランクオリティの商品群と調理オペレーションノウハウを組み合わせたソリューションを展開中

BtoB事業販売額推移 : 百万円



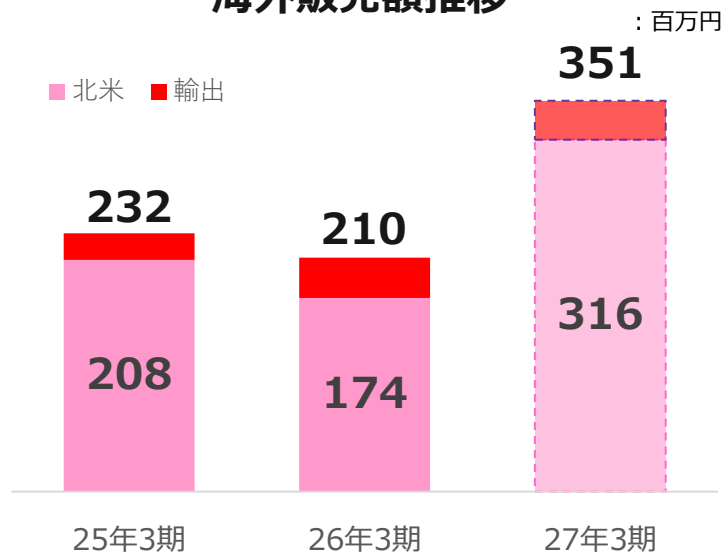
イメージ画像

増収計画 販売額 351百万円 前期比 166.9%(+140百万円)

＜ 健康志向・日本食ブームを追い風に事業拡大を目指す ＞

- ・ 北米はボトル変更を機に大手食品卸／小売に配荷拡大し増収見込
- ・ 輸出は主にアジア諸国向けにパスタソースと冷食を中心に拡販

海外販売額推移



前期ボトル変更を機に北米ドレッシング拡販中



シンガポール流通店頭例



ライブコマース

- **中長期に向けて**

今後のスケジュール

2026年9月予定 新工場での完全稼働開始

2027年4月9日 &PARK機能 フルオープン
(レストラン、一般見学施設)

新工場への投資目的

1. 新商品・新事業への参入に備え**対応能力アップ**
2. 三工場に分散する機能を統合し**生産効率アップ**
3. ファンベース拠点として整備活用し**売上アップ**



持続的成長を実現するために、“人”を中心に据えた経営を行い、「商品事業」と「店舗事業」を併せ持つ強みを最大化しながら、事業領域の拡大を推進

- 新規事業への参入と育成
- 工場投資
- 北米をはじめとする海外事業の育成

● 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	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	315名
株主数	21,259名

（2025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「PIETRO 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 **デリカ・フードサービス事業開始**
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



● 貸借対照表（連結）

単位：百万円

【連結】	2025年3月末	2026年3月末	増減
流動資産	3, 275	4, 571	+ 1, 296
固定資産	6, 996	9, 750	+ 2, 754
資産合計	10, 271	14, 322	+ 4, 050
流動負債	3, 136	3, 963	+ 825
固定負債	777	4, 147	+ 3, 370
負債合計	3, 913	8, 111	+ 4, 197
純資産合計	6, 358	6, 210	▲ 147
負債純資産合計	10, 271	14, 322	+ 4, 050

【資産の主な増減要因】

- ・新工場建設に伴う
建設仮勘定 + 3,672百万円
- ・既存工場売却等による
現金及び預金 + 1,107百万円
- ・既存工場売却による
建物及び構築物 ▲489百万円
土地 ▲320百万円
- ・有形固定資産 + 2,862百万円

【負債の主な増減要因】

- ・新工場建設に伴う
長期借入金 + 3,341百万円
短期借入金 + 770百万円
- ・買掛金 + 116百万円

【純資産の主な増減要因】

- ・自己株式 + 36百万円
- ・為替換算調整勘定 + 7百万円
- ・有価証券評価差額 + 7百万円
- ・前期配当 ▲165百万円

● キャッシュフロー計算書（連結）

単位：百万円

【連結】	2025年3月期	2026年3月期	増減
営業活動によるCF	458	597	+138
投資活動によるCF	▲1,497	▲3,278	▲1,781
財務活動によるCF	▲350	3,772	+4,123
現金及び現金同等物期末残高	1,177	2,272	+1,095

【営業活動によるCFの主な内訳】

- ・ 税引き前当期純利益 +79百万円
- ・ 減価償却費 +435百万円
- ・ 減損損失 +169百万円
- ・ 固定資産売却益 +194百万円
- ・ 売上債権 +119百万円
- ・ 棚卸資産 +115百万円
- ・ 仕入債務 +115百万円

【投資活動によるCFの主な内訳】

- ・ 固定資産の取得 ▲4,189百万円
- ・ 有形固定資産売却に伴う収入 928百万円

【財務活動によるCFの主な内訳】

- ・ 長期借入金による収入 3,341百万円
- ・ 短期借入金増額 770百万円
- ・ 配当の支払い ▲165百万円
- ・ 支払利息 ▲101百万円

単位：百万円

項目	25年3月期	26年3月期	26年3月期主な設備投資
商品事業	1,142	3,510	<ul style="list-style-type: none"> ・新工場建設（建物・設備等） ・工場設備更新
店舗事業	306	296	<ul style="list-style-type: none"> ・新店（直営）2店舗出店 ・既存店改装2店舗
本社その他	192	70	
合計	1,641	3,877	

● セグメント別数値

単位：百万円

項目	25年3月期	26年3月期	前期比		
			金額	比率 (%)	
商品事業	売上高	6,674	7,094	+420	106.3
	営業利益	1,561	1,536	▲24	98.4
店舗事業	売上高	4,295	4,871	+575	113.4
	営業利益	100	147	+47	147.7
その他事業	売上高	165	179	+14	109.0
	営業利益	69	72	+2	104.0
計	売上高	11,135	12,146	+1,011	109.1
	営業利益	1,731	1,757	+25	101.5
消去又は全社	売上高	-	-	-	-
	営業利益	▲1,554	▲1,560	▲5	-
合計	売上高	11,135	12,146	+1,011	109.1
	営業利益	177	197	+19	111.2

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 事業推進室長

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



● MEMO

● MEMO

● MEMO