



代表取締役社長 村田邦彦

創業の原点に立ち返り、 さらなるブランドの 確立を図る

Q 今期の経営環境についてお聞かせください。

A ご承知のとおり、平成16年4月から実施された消費税総額表示の影響、相次ぐ台風上陸などの天候不順、また、本年3月20日には九州北部ではマグニチュード6弱の地震に見舞われるなど、当社にとっては厳しい経営環境が続きました。

主力のドレッシングについては、量販店の売場を私も見てまわりましたが、今まで450円で売っていたドレッシングが472円というように、一瞬「うそじゃないのか」と私自身も驚きを感じたくらいですので、お客様の買い控えの影響はかなりあったと思います。また、天候不順による野菜の品薄、高騰の影響も大きかったと思います。しかし、そのようななかでレストランの味をレトルト化した新商品「パスタソース」(5種類)の売上が健闘し、その窮地を救いました。

レストランでも、台風の襲来や地震の被害により一時的に休店を余儀なくされた状況もあり、換算すると平均3日ほど休店した計算になります。

今期は確かに厳しい状況でしたが、「100億の継続」を合言葉に、社員一丸となって取り組んだ結果、前期に引き続き100億円の大台を超え、連結売上高100億43百万円を達成することができました。こうした厳しい環境、そして、その中での社員全員の頑張りど、記

憶に残る1年となりました。この経験を大事にして平成17年度も走っていききたいと思います。

Q 固定資産の減損会計を前倒しして今期は特別損失を計上したわけですが、その狙いについてお聞かせください。

A 体力のある今のうちに1年前倒しし、創業25年という年に再スタートを切るという思いもあって、固定資産の減損会計の早期適用を行いました。経常利益、営業キャッシュ・フローも前期に引き続き黒字となっておりますので、株主の皆様にはご安心いただきたいと思ひます。

Q 今後の商品開発についてお聞かせください。

A 食品事業の売上においては、当社のロングセラー看板商品である「ピエトロドレッシング(和風しょうゆ味)」、通称「オレンジキャップ」がまだまだ大きなウエイトを占めています。しかし、会社の方針としては、じっくり開発に取り組める今の段階で新たな商品開発を行い、このウエイトを変えていかなければいけないと考えています。

最近、ピエトロは直球ではなく、変化球で勝負すべきなのかなと感じています。25年前に生まれたピエトロのスパゲティも、それまでナポリタンやミートソース



しかなかった時代に、たらこや高菜といった和の素材を使用したスパゲティを次々に創作したことで、お客様から「美味しい」とか「新しい」、「おもしろい」と言われて、ここまで来れました。現代風と言えば、フュージョンとかコラボレーションといったところでしょうか。美味しさの追求は今後も当然ですが、こうした“変化球”の商品開発を進めていこうと考えています。

具体的には、R&D(リサーチ&ディベロップメント)プロジェクトとして福岡ラボと青山ラボを開設し、今までとは違った切り口で商品開発をしてみたいです。もちろん、商品開発に当たっては、今まで以上に直接的に私自身も参加しており、むやみにアイテム数を増やすのではなく、ヨーグルトを使った新商品の企画とか、ノンオイルならこれといったように、そのカテゴリーの中での切り札となりうる商品を一品一品、魂を込めて作り出していこうと思っています。また、既存の商品に関しても、もっと良くなるといったものがあればリニューアルしてみたいです。

Q レストラン事業やミオミオ事業の取り組みについてお聞かせください。

A レストラン事業においては、メニュー開発に注力し、健康をテーマとした25周年メニュー“野菜でイタリアン”では、旬の野菜を美味しく、楽しく食べていただくということを提案しています。一方で、食材価格の引き下げや物流整備による原価の低減にも取り組んできました。

しかし、「ピエトロ」を客観的に見ると、まだ中途半端な位置にあると私自身思っています。ピエトロにはレストランがあり(ファストフードの)ミオミオもある、この中途半端なところをピエトロの個性としてインパクトを強くしていきたいと考えています。

今後は、メニューの開発と投入のサイクルを現在の年4回から短縮し、お客様を飽きさせないようにしたいと思っています。また、FC店につきましても、直営店での成功モデルの波及に努めるとともに、新規加盟店の開発に取り組んでいきます。

Q 本年4月に子会社を設立されましたが、その狙いについてお聞かせください。

A 平成17年4月に100%子会社である株式会社ピエトロソリューションズを設立したわけですが、食品事業での原材料の仕入、レストラン事業での食材の仕入といった購買業務を集約化して業務の効率化を図り、品質を保ちながらより安全な原材料・食材の仕入と原価低減を目指します。また将来においては、食品の研究・開発、人材教育まで拡大し、営業基盤の確立を図っていこうと思っています。

Q 創業25年を迎えての心境をお聞かせください。

A すべては今から25年前、昭和55年の年の瀬に福岡・天神で産声をあげた一軒のレストラン『洋麺屋ピエトロ』からはじまりました。

振り返ると10周年の時には、アジア太平洋博覧会（よかトピア）ソラリア店、イムズ店のオープンがあり、この時に「我々もやれるぞ」という力をつけた年でした。あの時私は、「記憶と記録」という言葉をつくりました。たくさんの方が集まる博覧会で、より多くの人にピエトロを知ってもらおう（＝記憶）それからまた、いろいろな商業ビルの中に入って売上を上げよう（＝記録）ということが「記憶と記録」という言葉に込められています。

25年という節目の年に再度、「記憶と記録」を指標とし、社是である「ピエトロ物語の継続」に繋げていきたいと思っています。継続するということは初心を失わないことであり、この記念となる年を、全社員がいま一度、創業の原点に立ち返り、お客様満足度の向上と「ピエトロ＝美味しい」というブランドの確立に努めていきたいと思っています。

Q 最後に株主の皆様メッセージをお願いします。

A 今期は、固定資産の減損会計を前倒したことで、当期純損益は損失計上となりましたが、営業キャッシュ・フローは引き続き黒字となりましたので、期末の利益配当金につきましては、前期に比べ1円増配の1株当たり11円としました。また、次期につ



いては、普通配当を1円増配の1株当たり12円とし、創業25周年の感謝の意味も込めまして1株当たり2円を上乗せし、合計年間配当1株当たり14円を予定しています。

また、株主の皆様へピエトロをもっと知っていただく、株主懇談会を福岡と東京で開催しています。福岡・東京ともにご好評をいただいております。商品を使ったメニューの試食の場もご用意しています。いろいろなご意見を伺える機会として、私もドレッシングづくりを実演したりと、楽しみにしています。

今後も、株主の皆様におかれましては、ピエトロファンとして未永くピエトロを支えていただきますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 **村田邦彦**