

# Business Segment Overview

## セグメント別の概況



### ● 食品事業

食品事業につきましては、前連結会計年度に引き続き首都圏・関西地区の販売を強化するとともに、昨秋から今春にかけて販売を開始した「たまねぎフレンチ」「黒ごまシーザー」の拡販を図ってまいりました。また、今秋(平成16年9月)から新発売の Pastaソース5種類(ボロネーゼ、たっぷりトマトのポモドーロ、カルボナーラ、ボンゴレクリーム、なすとひき肉)及びスバドレ「ペペロンチーノ」の拡販に取り組み、好調なスタートをすることができました。

新規事業の乳製品につきましては、販売チャネルの拡大とブランドイメージの浸透に努めてまいりました。

通信販売につきましては、新しい試みとして、旬のフルーツをまるごと美味しく煮詰めた季節・数量限定の「フルーツコンポート」を発売いたしました。

この結果、売上高は25億77百万円(前年同期比2.3%増)となりましたが、売上拡大に向けた販売促進費の増加等により営業利益は9億16百万円(前年同期比2.0%減)となりました。

### ● レストラン事業

レストラン事業につきましては、立地やお客層層にあわせた味・雰囲気・サービスの三拍子そろった画一化しない店作りに努めるとともに、メニューの開発にも注力し、季節野菜の新しい食べ方を提案した新メニュー「サラダ学校」のシリーズ化等を実施いたしました。一方、食材価格の引き下げや物流改善による原価の低減にも取り組んでまいりました。経費面では、ブランド価値を高めるため、販売促進費の効率的な投入を図ってまいりました。店舗展開では、直営店において、4月にミオミオ事業の「ピエトロミオミオプラスヨドバシ博多店」(福岡市博多区)をレストラン事業に業態変更し、5月には東京地区レストランにおける広告塔の役割を果たしていた「ピエトロコルテ・アクアシティお台場店」(東京都港区)を閉店する一方、「ダイヤモンドシティかすや店」(福岡県糟屋郡粕屋町)を6月に新規出店いたしました。

しかしながら、競争激化による既存店の減収や8月後半からの台風及び天候不順の影響により、売上高は22億5百万円(前年同期比2.6%減)となりました。なお、経費の効率化により、営業利益は82百万円(前年同期比38.0%増)となりました。

### ● ミオミオ事業

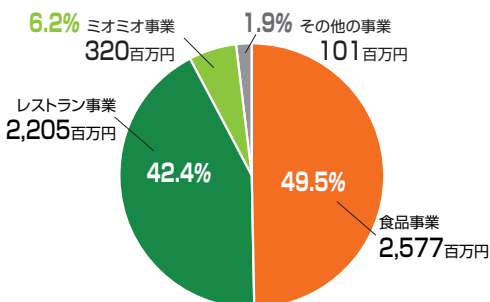
ミオミオ事業につきましては、定番メニューの「サラダパスタ」の充実に加え、季節のフェアメニューの開発強化を図るとともに、お客様の視認性を高めるための看板表示変更等を実施し、販売力の強化に努めてまいりました。また、店舗オペレーションの標準化にも取り組んでまいりました。店舗展開では、直営3店舗、FC(フランチャイズ)1店舗の新規出店をいたしました。

この結果、売上高は3億20百万円(前年同期比1.5%増)となりましたが、営業損益は1億31百万円の損失となりました。

### ● その他の事業

その他の事業につきましては、本社ビルの賃貸事業の入居率の高まりにより、売上高は1億1百万円(前年同期比9.2%増)、営業利益は52百万円(前年同期比13.0%増)となりました。

### ● セグメント別売上構成比 5,203百万円



### ● 店舗分布状況

(平成16年9月30日現在)

