セグメント別の概況

Food Business

食品事業

食品事業におきましては、消費者の節約傾向が続く一方で、健康への関心や内食需要も高まっており、コレステロール0（ゼロ）の商品を中心とした健康志向のドレッシングが好調に推移いたしました。中でも低カロリーの「ピエトロドレッシンググリーン」は、前期比15％増の伸びを示しました。また、ご家庭で手軽にピエトロのレストランの味をお楽しみいただけるボトル入りのパスタソース「ゆでたパスタにまぜるだけスパドレ」も内食需要の高まりを受けて大きく売上を伸ばし、一番の売れ筋の「ごま醤油ガーリック」は、前期比1.5倍の売上となりました。

営業面におきましては、ブランド戦略を維持しながら、さらなるブランド向上を図るため、量販店などで陳列コンテストを実施いたしました。また、「スパドレ」の手軽さやおいしさを知っていただくため、特に試食販売に力を入れるなど、販促の強化をいたしました。

以上の結果、売上高は前期比4.2％増の45億11百万円となりましたが、営業利益は販売促進費などの増加により、前期比1.9％減の15億38百万円となりました。

Mail order Business

通信販売事業

通信販売事業におきましては、通信販売限定のプレミアム商品である「ピエトロファーマーズ」シリーズの新商品の投入により売上拡大を図ってまいりました。春夏限定の「真っ赤な3種のトマトソース」や秋冬限定の「蟹と蟹みその本格トマトソース」の人気が高く、また、年間をとおして「ミルクジャム」が大変ご好評をいただきました。さらに、ご家庭で本格的なレストランの味を楽しんでいただける冷凍のブイヤベースとドリアを新たなラインナップに加え、その他にも季節に応じたスープやパスタソースをご提供してまいりました。

また、2010年4月から、日清オイリオグループ株式会社の通信販売商品の販売受託を開始したことで、商品アイテム数が110種類を超え、品揃えの充実を図ることができました。

以上の結果、売上高は前期比196.6％増の10億13百万円となりましたが、広告宣伝費の積極的な投入などにより販管費が増加し、営業損失は27百万円（前期は69百万円の営業損失）となりました。

Restaurant Business

レストラン事業

レストラン事業におきましては、2010年4月に創業30周年を記念してグランドメニューを刷新し、パスタ専門店としてさらなるメニュー強化を図りました。また、季節に応じた「フェア」の実施やディナータイムに向けた「セットメニュー」の導入など多彩なメニューを展開し、店舗サービスの向上を図ってまいりました。

しかしながら、外食を控える傾向が依然として続いており、新メニューの導入により客単価は上昇したものの、来客数の減少や閉店の影響により前期と比べ減収となりました。また、創業30周年を記念して通年で実施したキャンペーンや他社とのコラボレーションにかかる販売促進費の増加などにより、利益面でも厳しい状況で推移いたしました。

以上の結果、売上高は前期比0.4％減の34億76百万円となり、営業損失は1億90百万円（前期は1億8百万円の営業損失）となりました。

店舗推移

（単位：店舗）

	2010年3月末	増加	減少	2011年3月末
直営店	35(1)	2(1)	3(1)	34(1)
FC店	34(1)	1(—)	3(1)	32(—)
合計	69(2)	3(1)	6(2)	66(1)

注）1.（　）内は内数であり、海外店舗数であります。
2.2010年3月末の直営店の店舗数には、子会社（2011年3月1日に吸収合併した㈱ピエトロズパスタ）が運営する店舗を含めて計上しております。

売上構成比

ちょっと贅沢な　創業30周年記念メニュー

プレミアムパスタ＆復刻メニュー

厳選した素材を使い、贅沢な味わいのパスタを作りました。
さらに、お客様のアンコールにお応えし、30年の歩みの中でお客様に人気の高かったメニューを復刻しました。
ピエトロのおいしさと物語が詰まったスパゲティ達です。

プレミアムパスタ

イイダコのナポリ風トマトソース
魚介類のおいしさを一皿に凝縮させました

海老のウニたらこクリームソース
濃厚なウニとたらこの風味が口いっぱいに広がります

フルーツトマトとモッツァレラの爽やかなバジルソース
バジルの豊かな香りがごちそうの一皿

復刻メニュー

蟹と蟹みそのスパゲティ
濃厚な旨みがギュっとつまったソースが絶品

シチリアーノ
辛　大きなナスとピーマンのボリューム満点ペペロンチーノ

絶望スパゲティ
辛　鰯と香味野菜のオイルソースはどんなに絶望しているときでもペロリと食べられてしまうほどのおいしさ