

「好き」を話そう 一緒につくろう ピエトロファン コミュニティ



会員登録はメールアドレスなどの登録情報を入力するだけなので簡単登録はこちらから

ピエトロファンコミュニティ 検索

ピエトロ好きが集うファンサイトが誕生!!

ピエトロファンが集まるファンサイト『ピエトロ ファンコミュニティ』を4月1日にオープンしました!ぜひご参加いただき皆様のお声をお聞かせください!

- ピエトロ商品が当たるキャンペーンを実施
- 商品のおためしモニターも定期的に募集

ファンサイトでできること

- 1 会員同士で“好き”を共有
- 2 こだわりがわかる
- 3 イベントも計画!

トークルームやおためしルームに商品の感想を発信するもよし、“ピエトロ愛”を書き込むもよし、ファン同士で自由に語り合えば、新しい楽しみ方や魅力が見つかりそう。

商品の開発秘話や、ピエトロに関する豆知識、知られざるおいしさの秘密などを紹介。ピエトロの社員もサイトに登場する。明日、誰かに教えたい情報が盛りだくさん。

登録者数が増えれば、日本各地でファンミーティングなども実施予定。ファン同士やファンとピエトロがリアルにつながることで、共同開発といった新展開に期待大!

株主の皆様のお声を聞かせください

当社では、株主の皆様のお声を聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、アクセスコード入力後に表示されるアンケートサイトにてご回答ください。所要時間は5分程度です。



<https://www.e-kabunushi.com>
アクセスコード 2818

いいかぶ

検索



空メールによりURL自動返信

kabu@wjm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。

●アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です。

ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝(図書カード500円)を呈呈させていただきます。



※本アンケートは、株式会社 a2media (イー・ツー・メディア) の提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。(株式会社 a2media についての詳細 <https://www.a2media.co.jp>) ※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます、事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

●アンケートのお問い合わせ「e-株主リサーチ事務局」MAIL: info@e-kabunushi.com

会社概要 (2020年3月31日現在)

社名	株式会社 ピエトロ	社員数	社員数 232 名 パートタイム社員 284 名 (1日7.5時間換算の平均雇用人員)
英訳名	PIETRO Co.,Ltd.		
創業	1980年12月9日	事業内容	○ 食品事業 ○ レストラン事業 ○ その他(本社ビル等の賃貸)事業
会社設立	1985年7月29日		
資本金	10億4,238万円		

株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日
定時株主総会	毎年6月
基準日	定時株主総会 3月31日 期末配当金 3月31日 (なお、中間配当を実施する場合の基準日は、9月30日といたします。)

株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
東京都府中市日鋼町1-1
電話 0120-232-711 (通話料無料)
郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

株式会社 **ピエトロ**

〒810-0001 福岡市中央区天神三丁目4番5号
電話 092-716-0300 (代表)
<https://www.pietro.co.jp/>



この冊子の印刷・製本に係るCOはPROJECT- With the Earth を通じてオフセット(複製)しています。



ピエトロ通信 vol.11

第35期 株主通信

2019年4月1日～2020年3月31日

証券コード: 2818

ピエトロ

40th

しあわせ、つながる



NEW

「好き」を話そう 一緒につくろう
ピエトロファン
コミュニティ

ピエトロ好きが集うファンサイトが誕生!!

詳しくは裏表紙をご覧ください。



一軒のレストランからはじまったピエトロ。
 おかげさまで2020年12月に創業40周年を迎えます。
 時代を越えてずっと愛されるため、“ピエトロ物語”を原点に、
 これからも挑戦を続けていきます。



株主の皆様へ

このたび新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、
 また感染拡大により様々な影響を受けている皆様に、謹んでお見舞い申し上げます。

国内外への影響は今までにないほど計り知れない状況ですが、
 私たちは食に携わるものとして使命感を持ち
 皆様へ安全・安心な商品をお届けできるよう努めて参ります。

株式会社 **ピエトロ**
 代表取締役社長 高橋 泰行



株主の皆様におかれましては、
 格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。
 ここに当社2020年3月期の事業の概況についてご報告申し上げます。

代表取締役社長 高橋 泰行

当期の経営成績

当連結会計年度におけるわが国経済は、雇用・所得環境の改善により緩やかな回復基調で推移しましたが、年度末にかけて新型コロナウイルス感染症の感染拡大が国内外の経済活動に大きく影響を及ぼしており、先行き不透明な状況が続いています。

食品業界及び外食業界におきましても、昨年10月の消費税率引上げによる消費者の低価格志向等の生活防衛意識が依然として継続していることや、新型コロナウイルスの影響により非常に厳しい状況となりました。このような状況のもと当社グループは「おいしさ」と「健康」を追求し、ブランド価値向上に努めてまいりましたが、上期のドレスニングの価格引上げの影響や新型コロナウイルスの影響等により、当連結会計年度は減収減益となりました。

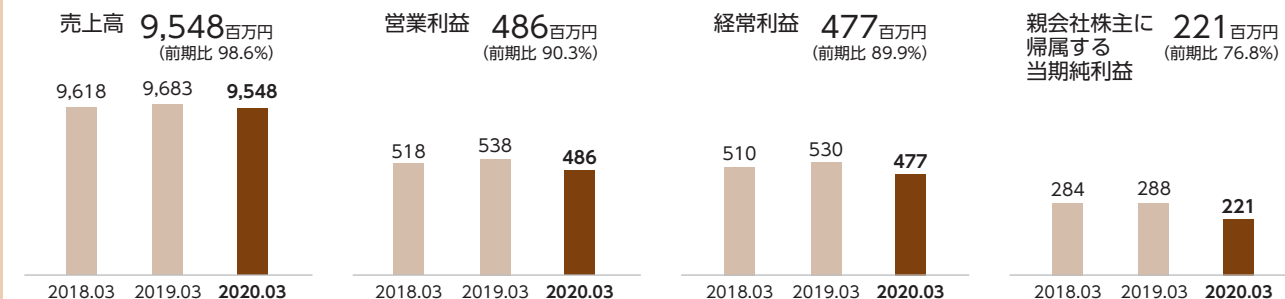
今後の見通し

新型コロナウイルスによる国内外の経済への影響は大きく、経済活動抑制の長期化が予想されます。

食品事業では商品価値訴求を目指す売り方改革やパスタ関連カテゴリー商品のさらなる拡大を図り、またレストラン事業では、衛生対策を行いながらテイクアウトメニューを充実させ、さらなるサービスの向上を行ってまいります。2021年3月期の通期連結業績見通しにつきましては、増収増益を目指すものの先行き不透明な状況を踏まえ、現時点では未定とし、予想の算定が可能となった時点で速やかに公表いたします。

なお、2021年3月期の配当予想につきましては、1株当たり普通配当21円に創業40周年記念配当2円を加えた23円を予定しております。

財務ハイライト (単位:百万円)



当期の事業部門別の概況

食品事業

7割以上の売上を占める中核事業。ドレッシング、パスタ、スープなどの食品製造販売。

売上高

69億47百万円
(前期比 100.2%)



営業利益

18億37百万円
(前期比 97.4%)



上期に低調だったドレッシングの売上は下期に入ると価格改定が浸透し、売上、利益ともに回復基調となりました。またドレッシングに次ぐ第二の柱として、営業強化し、育成してきた「パスタ関連カテゴリー」は販売好調で目標売上高10億円を達成いたしました。

ドレッシングカテゴリー

売上高

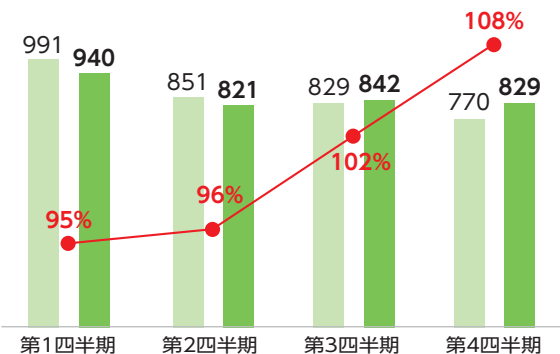
55億4百万円
(前期比 95.8%)



- 2019年8月にドレッシング全品の価格改定を実施
- ドレッシング市場が低調な中、主力のオレンジキャップは前年実績を確保 (右のグラフ参照)
- 健康志向によりドレッシング「BOSCO®」シリーズが伸長、前期比104%(流通小売向け)

オレンジキャップの進捗状況／四半期 (単位:百万円)

■ 2019.03期 ■ 2020.03期 ● 前期比 ※流通向け出荷データから算出



パスタ関連カテゴリー

売上高

10億45百万円
(前期比 142.7%)

- 「おうちパスタ」シリーズ
テレビCM放映で購入層拡大 前期比152.6%
- 「洋麺屋ピエトロ」シリーズ
人気テレビ番組で露出 前期比132.3%
- 「AGNESI(アネージ)」パスタ麺
10月販売開始 +45百万円



今、話題！



洋麺屋ピエトロ 絶望スパゲティ
人気テレビ番組で紹介。人気沸騰の商品です。鰯の旨みと野菜の香り・甘みをお楽しみいただける一品です。

スープカテゴリー

- 直営ショップ及び通信販売限定
- ギフト市場を意識した商品提案を行い、高評価
- 新規ショップのさらなる出店で認知度アップを図る
- レストラン・カフェなどでの実食を通してのファンづくり



レストラン事業

スパゲティ・ピザ・サラダ等を提供するレストラン経営、フランチャイズ事業、パスタ専門ファストフード店の経営。

売上高

24億31百万円
(前期比 94.1%)



営業損失

28百万円
(前期は 32百万円 の営業利益)



- 既存店活性化に挑み、2月まで前年同月比100%超 (右下のグラフ参照)
- 新型コロナウイルスによる影響額 (休業・時短営業など)
売上 ▲1億3百万円 利益 ▲51百万円

前期、不採算店の閉店を済ませた既存店は、メニュー戦略などお客様満足度向上に努め、2月時点まで既存店の当期予想は増収増益と堅調に推移しておりました。しかし、3月に入り新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、店舗の休業、時短営業により急速に悪化し、減収減益となりました。

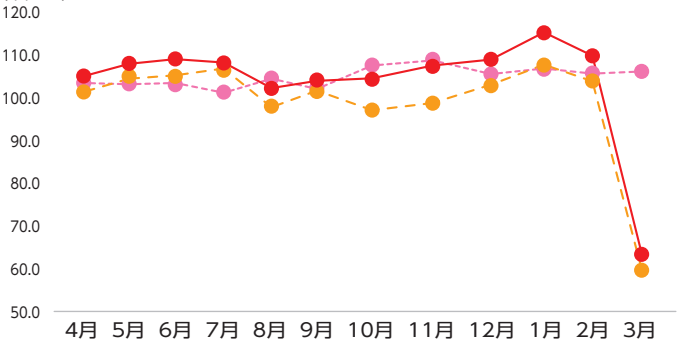


PIETRO A DAY SOUP SHOP & CAFÉ 横浜ベイクォーター店

月別売上・客数・客単価の推移／直営既存店

● 売上 ● 客数 ● 客単価

(単位:%)





- 1 ドレッシングカテゴリ ～商品価値を大切にした新たな販売方法確立～
- 2 パスタ関連カテゴリ売上拡大 ～第二の柱・さらなる成長～
- 3 スープカテゴリの確立 ～第三の柱として育成～
- 4 レストラン お客様満足度のさらなる向上と出店計画
- 5 カスタマーバリューの推進 ～ファンベースマーケティングへの取り組み～

食品事業

1 ドレッシングカテゴリ ～商品価値を大切にした新たな販売方法確立～



ドレッシング280mlシリーズ

- 「和風しょうゆ」をはじめとする280mlシリーズの価値訴求に努める
売価に頼らない店頭での展開提案を継続的にを行い、売上の拡大を図ってまいります。
- 健康志向(減塩)の「ライト」「焙煎香りごま」の展開拡大
消費者のニーズに合わせた商品戦略により、お客様満足度の向上を図り、さらなる販売拡大を目指します。
- 使い方提案を主とした新しい売り方・販促強化～定番回転率のアップ～
使い方提案を主とした新しい売り方・販促を強化することにより定番商品の回転率アップを図り利益獲得につなげてまいります。

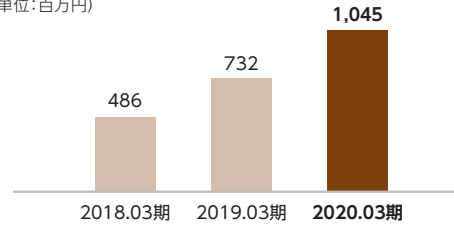
ピエトロドレッシングは万能調味料
サラダをはじめ、カンタン・おいしいレシピをご紹介

ランキングや季節のおすすめもご紹介！
レシピサイトはこちら ▶▶▶



2 パスタ関連カテゴリ パスタ関連商品の売上をさらに拡大 ～第二の柱を確立～

パスタ関連カテゴリの売上推移
(単位:百万円)



ボトルタイプとレトルトタイプのパスタソースを主軸に、
AGNESI(アネージ)麺を組み合わせ、さらなる売上拡大へ

「おうちパスタ(ボトルタイプ)」「洋麺屋ピエトロ(レトルトタイプ)」「AGNESI(輸入パスタ麺)」「シェフの休日(冷凍パスタ)」「洋麺屋ピエトロ(冷凍パスタ)」のブランド育成強化を継続し、売上・利益ともにさらなる拡大を図ります。

ボトル
タイプ



- おうちパスタシリーズのおいしさと簡便性訴求
味付けはこれひとつで簡単にご家庭で調理ができ、使う分量を調節できるボトルタイプのパスタソースです。簡便性をさらに訴求してまいります。
- 「ごま醤油ガーリック」を主として定番化推進
テレビCMで認知度がアップした「ごま醤油ガーリック」を主軸商品として売れ筋商品の店頭取扱数の増加に努めます。

レトルト
タイプ

洋麺屋ピエトロの人気パスタソース「絶望スパゲティ」を中心とした定番拡大を目指し、プレミアムマーケットを構築

テレビで話題の絶望スパゲティは人気沸騰！！

シェフ仕込みの本格的なおいしさをご家庭でお楽しみいただけるレトルトタイプの高付加価値のパスタソースです。「絶望スパゲティ」を中心に需要拡大を目指し、第二の柱の確立につなげてまいります。

今、話題！

全10種類



冷凍食品



冷凍食品事業の拡大

素材とおいしさにこだわり、工場ですべてひとつひとつ丁寧に作ったピザやドリア、パスタなど、ご家庭でレンジ加熱するだけで、本格レストランの味をお楽しみいただけます。

戦略 1 冷凍パスタを中心とした
プレミアムマーケットの構築

戦略 2 既存アイテムを中心に
取り扱い店舗を拡大

戦略 3 ギフトやお取り寄せなど
宅配市場への展開強化

3 スープカテゴリー スープカテゴリーの確立

第三の柱として2019年4月に発売した新ブランド「PIETRO A DAY(ピエトロ ア デイ)」



PIETRO A DAYのおいしいこだわり

1. 素材選び

安全・安心な材料を、季節に合わせて選び抜いています

2. 下ごしらえ

皮の湯剥きやカットは人の手で丁寧に行っています

3. 厨房と同じ

素材の良さを最大限に引き出すため、直火ソテーなど調理法にこだわっています

4. こだわりの具材感

食材を入れるタイミングにこだわり、より具材感のあるスープに仕上げています



レトルトタイプ

販売戦略



① ショップ+カフェ スタイルのモデル店舗づくり

- ・2020年3月 横浜ベイクォーターに出店
- ・2020年11月 名古屋エリア初出店予定

② ギフト戦略強化

- ・お客様に寄り添ったギフトの新しい価値を提案(楽しい売り場づくり、人材育成による接客力強化)



NEW SHOP OPEN!



充実したスープメニューを取り揃えたカフェです。物販コーナーでは、季節に合わせたスープ・ギフト商品、限定商品などをお買い求めいただける直販店です。ぜひ、お近くにお越しの際はお立ち寄りください。

横浜エリア初出店!!
3/14 OPEN

PIETRO A DAY SOUP SHOP & CAFÉ 横浜ベイクォーター店
〒221-0056 神奈川県横浜市神奈川区金港町1-10 横浜ベイクォーター3階
TEL:045-620-2160

名古屋エリア 2020年11月出店予定

PIETRO A DAY 名古屋セントラルパーク店

レストラン事業

4 レストラン お客様満足度の向上・出店計画

1. お客様満足度のさらなる向上のための店づくり

- ・「また来たい」と感じていただける店づくり
- ・働きがいがある店づくり(従業員)
- ・スタッフ研修の強化・教育ツールの充実(新人研修、動画マニュアル、ビジョン共有ブック)

2. 充実したメニュー

- ・ディナー・サイドメニュー強化(感動商品育成+メニューに「新しさ」「楽しさ」を)

3. 出店計画(フランチャイズ含む)

- ・全国主要都市を中心に2~3店舗出店(フランチャイズ)予定
- ・PIETRO A DAY 名古屋に出店予定

4. 店頭販売強化

- ・レストラン店頭での商品販売の充実(物販売上をアップさせる仕組みづくり)

レストラン事業におきましては、新型コロナウイルスの影響が少なからず続くことが予想されますが、お客様に「感動体験」をしていただき、「また来たい」と感じていただけるお店づくりを目指してまいります。また、出店計画につきましては、新型コロナの鎮静化、外出自粛緩和状況を見極めつつ、計画していた直営店舗及びフランチャイズ店舗の出店を実行してまいります。

東京・豊洲に1号店を開業!

PASTA & TAPAS PIETRO 豊洲店

5月29日
OPEN

イタリア下町の活気あるトラットリアのような雰囲気、本格的なパスタとタパスをお楽しみいただけるレストラン。ディナーメニューが充実したお店です。私たちは「食」という幸せの時間を提供しています。おなかいっぱいになるだけでなく、楽しんでお食事をしていただくことで、少しでもお客様の生活が豊かになればと願っています。



PASTA & TAPAS
PIETRO

東京都江東区豊洲2-4-9
アーバンドック ららぽーと豊洲1
SOUTH PORT 3F

5 カスタマーバリュー推進 ファンベースマーケティングへの取り組み

カスタマーバリュー推進グループを
新設いたしました

お客様の声とさらに向き合い、ご意見を分析、集約、把握し、お客様を基軸とした事業経営と具体的施策を展開してまいります。

ファンサイト

『ピエトロファンコミュニティ』を4月1日に開設

※参加者数:11,975名(2020年5月20日現在)

<https://www.beach.jp/community/PIETRO/index>

ピエトロ 創業40周年 PROJECT

「しあわせ、つながる」を
テーマに、感謝を形に。
ピエトロの進化を約束

カルビーポテトチップスとのコラボ



「ポテトチップス」のカルビー株式会社様とピエトロがコラボレーション。“ピエトロドレッシング味”、おうちパスタ“ごま醤油ガーリック味”“トマトガーリック味”を発売しました。ピエトロの味をお菓子で楽しめるとご好評いただきました。 **4、5月限定販売**

全国のコンビニエンスストア、スーパーマーケット・ピエトロ直販店で発売しました

※小売店での販売は終了いたしました。

ピエトロWalkerの発行



創業40周年記念誌を刊行しました

「ピエトロWalker」(株式会社KADOKAWA様)ピエトロを愛してくださる“PIETRO LOVERS”の方々へのインタビューや、レストランの楽しみ方、商品の活用術、ヒストリーや工場潜入レポートなどピエトロの魅力を満載したファンブックを4月1日に発売しました。

マルタイコラボ商品発売



福岡の食品メーカーである株式会社マルタイ様とのコラボ商品“パリパリサラダ麺”を発売予定です。“ピエトロドレッシング×パリパリ麺”はやみつきになる組み合わせです。 **6/22販売開始**

食育イベントの開催



お客様に感謝の気持ちを込めて、食材の新しい食べ方や使い方を全国に伝える活動を行っています。

社会・環境への取り組み — SDGs (持続可能な開発目標) —

私たちは創業以来、パスタ・ドレッシング等を通して皆様に「おいしさ」と「健康」をお届けする活動を行ってまいりました。創業者が掲げた、食を通して世界中の人々に「おいしさと笑顔を届けたい」という想いは、食育活動をはじめ、環境問題や地域社会等への貢献にもつながっています。持続可能な社会や企業の継続的な成長を実現するための『ピエトロらしいSDGs』のキーワードとして、経営基本方針にもある「おいしさ」と「健康」を中心に据え、以下の4つの行動指針を掲げています。



子どもたちの 明るい明日のために



01 幼稚園キャラバン



02 「弁当の日」コラボイベントの実施



03 フードバンクへの支援



04 能古島キッズイベント

美しい森と水と土を 守るために



01 竹箸の導入



02 ボトル軽量化による
プラスチックの削減



03 「古賀市ごみ減量化推進
最優良事業所」認定



04 石灰石から生まれたエコロジーな新素材[LIMEX]
(ライメックス)をメニューブックや名刺に採用

おいしさ と 健康



地元 九州への恩返し



01 地域ブランドの振興と
全国道の駅キャラバン



02 九州プロレスへの支援



03 本社ビル周辺の清掃活動など
街づくり活動への参加



04 福岡のプロスポーツチームへの支援

社員の 幸せな未来にむけて



01 社内アイデアコンテスト



02 “子育て”と“働く”に上手に向き合う
ヒントBOOKの作成



03 働きやすい職場環境づくり



04 クラブ活動支援