



- 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。

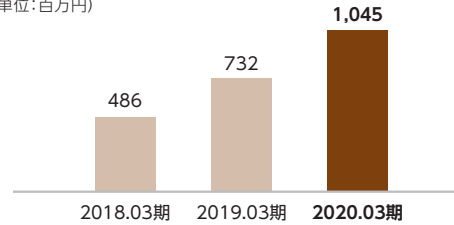
ピエトロドレッシングは万能調味料
サラダをはじめ、カンタン・おいしいレシピをご紹介

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>