

株式会社ペッパーフードサービス 2018年12月期 決算説明会

2019年2月26日

市場：東証一部

証券コード：3053

URL：<http://www.pepper-fs.co.jp/>

1. 2018年12月期業績

2. 2019年12月期の見通し

3. 2018年12月期総括と2019年12月期展望

2018年度 業績の概要(単体)

単位:百万円

	2017年通期	2018年通期	増減	前期比	2018年通期計画 (※)	対計画比
売上高	35,926	62,650	26,724	174.4%	59,664	105.0%
売上原価	20,115	35,950	15,835	178.7%	35,119	102.4%
売上総利益	15,810	26,699	10,889	168.9%	24,544	108.8%
(売上総利益率)	(44.0%)	(42.6%)	(▲1.4%)	—	(41.1%)	—
販売費及び一般管理費	13,193	21,914	8,721	166.1%	20,524	106.8%
営業利益	2,616	4,784	2,168	182.9%	4,019	119.0%
営業外収益	78	94	16	120.5%	88	106.8%
営業外費用	39	81	42	207.7%	60	135.0%
経常利益	2,655	4,798	2,143	180.7%	4,048	118.5%
特別損益	▲ 31	▲ 3,546	▲ 3,515	—	▲ 90	—
法人税等	956	1,782	826	186.4%	1,436	124.1%
当期純利益	1,667	▲ 530	▲ 2,197	—	2,521	—

※2018年通期計画は2018年2月14日発表の業績予想数値です。

2018年度 業績の概要

単位:百万円

	2017年通期	2018年通期	増減	前期比	2018年通期計画 (※)	対計画比
売上高	36,229	63,509	27,280	175.3%	62,932	100.9%
売上原価	20,198	36,275	16,077	179.6%	36,109	100.5%
売上総利益 (売上総利益率)	16,031 (44.2%)	27,234 (42.9%)	11,203 (▲1.3%)	169.9% —	26,823 (42.6%)	101.5% —
販売費及び一般管理費	13,732	23,370	9,638	170.2%	22,789	102.5%
営業利益	2,298	3,863	1,565	168.1%	4,033	95.8%
営業外収益	63	94	31	149.2%	64	146.9%
営業外費用	39	81	42	207.7%	60	135.0%
経常利益	2,322	3,876	1,554	166.9%	4,037	96.0%
特別損益	▲ 33	▲ 2,215	▲ 2,182	—	▲ 90	—
法人税等	956	1,783	827	186.5%	1,436	124.2%
当期純利益	1,332	▲ 121	▲ 1,453	—	2,511	—

※2018年通期計画は2018年7月30日発表の業績予想数値です。

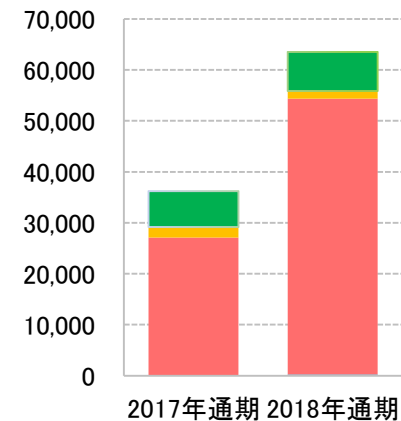
2018年度 売上高

単位:百万円

		2017年下期	2018年下期	増減 (前期比)	2017年通期	2018年通期	増減 (前期比)	既存店増減 (既存店 前期比)
ペッパー ランチ 事業	フランチャイズ 事業 (国内)	1,873	2,083	210 (111.2%)	3,519	3,931	412 (111.7%)	133 (104.4%)
	フランチャイズ 事業 (海外)	194	192	▲2 (99.0%)	347	373	26 (107.5%)	-
	直営・ 委託合計	1,647	1,738	91 (105.5%)	3,200	3,349	149 (104.7%)	167 (105.7%)
	小 計	3,716	4,014	298 (108.0%)	7,066	7,654	588 (108.3%)	301 (105.1%)
レストラン 事業	フランチャイズ 事業	134	115	▲19 (85.8%)	259	222	▲37 (85.7%)	▲27 (88.5%)
	直営・ 委託合計	856	631	▲225 (73.7%)	1,820	1,291	▲529 (70.9%)	▲64 (95.1%)
	小 計	991	745	▲246 (75.2%)	2,080	1,513	▲567 (72.7%)	▲92 (94.1%)
いきなり! ステーキ 事業	フランチャイズ 事業	3,521	8,774	5,253 (249.2%)	5,894	14,488	8,594 (245.8%)	▲264 (93.5%)
	直営・ 委託合計	12,543	21,878	9,335 (174.4%)	21,111	39,642	18,531 (187.8%)	▲27 (99.8%)
	小 計	16,064	30,652	14,588 (190.8%)	27,005	54,131	27,126 (200.4%)	▲292 (98.5%)
商品販売事業		45	129	84 (286.7%)	77	209	132 (271.4%)	-
合 計		20,816	35,542	14,726 (170.7%)	36,229	63,509	27,280 (175.3%)	

セグメント別売上高(全事業)

百万円



※既存店増減及び既存店前期比は国内の店舗を対象としております。

2018年度 セグメント情報

単位:百万円

		2017年下期	2018年下期	増減 (前期比)	2017年通期	2018年通期	増減 (前期比)
ペッパーランチ 事業	売上高	3,716	4,014	298 (108.0%)	7,066	7,654	588 (108.3%)
	営業 利益	707	705	▲ 2 (99.7%)	1,326	1,348	22 (101.7%)
レストラン 事業	売上高	991	745	▲ 246 (75.2%)	2,080	1,513	▲ 567 (72.7%)
	営業 利益	81	47	▲ 34 (58.0%)	158	105	▲ 53 (66.5%)
いきなり! ステーキ事業	売上高	16,064	30,652	14,588 (190.8%)	27,005	54,131	27,126 (200.4%)
	営業 利益	1,316	3,021	1,705 (229.6%)	2,514	5,311	2,797 (211.3%)
商品販売事業	売上高	45	129	84 (286.7%)	77	209	132 (271.4%)
	営業 利益	4	14	10 -	4	23	19 -
全社費用	売上高	-	-	-	-	-	-
	営業 利益	▲ 1,013	▲ 1,415	▲ 402 (-)	▲ 1,705	▲ 2,925	▲ 1,220 (-)
合 計	売上高	20,816	35,542	14,726 (170.7%)	36,229	63,509	27,280 (175.3%)
	営業 利益	1,096	2,372	1,276 (216.4%)	2,298	3,863	1,565 (168.1%)

セグメント利益(営業利益)

百万円



2017年通期 2018年通期

- ペッパーランチ事業
- レストラン事業
- いきなり! ステーキ事業
- 商品販売事業

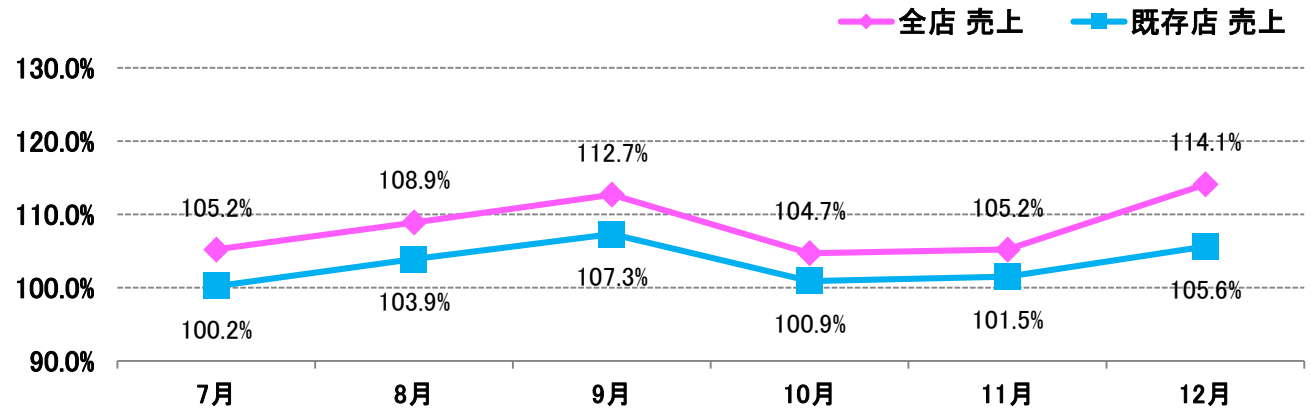
※全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない本社費用等の一般管理費であります。

月次売上高の推移

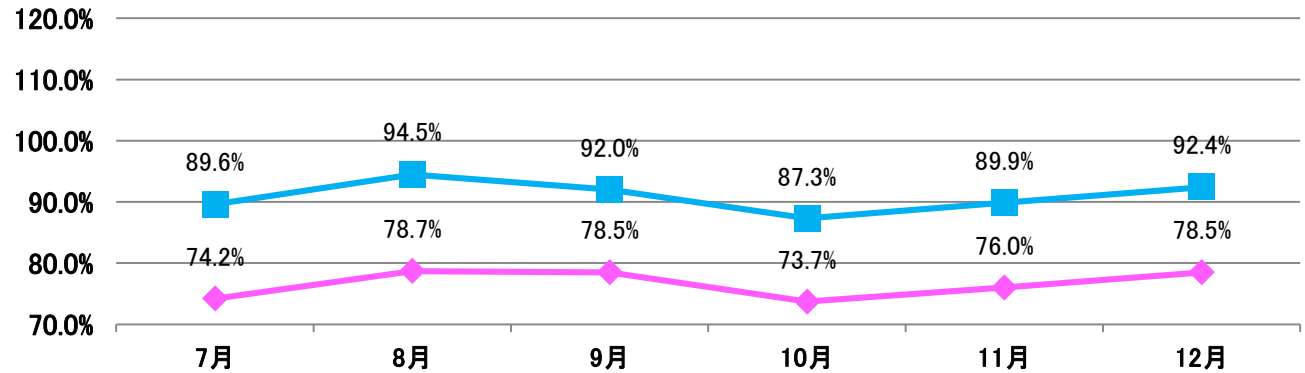
		7月	8月	9月	10月	11月	12月
ペッパーランチ 全店	売上	105.2%	108.9%	112.7%	104.7%	105.2%	114.1%
	お客様数	103.5%	108.9%	112.8%	104.2%	104.2%	114.0%
	お客様単価	101.7%	100.1%	100.0%	100.5%	100.9%	100.1%
ペッパーランチ 既存店	売上	100.2%	103.9%	107.3%	100.9%	101.5%	105.6%
	お客様数	98.4%	103.9%	107.5%	100.5%	100.7%	105.6%
	お客様単価	101.8%	99.9%	99.8%	100.4%	100.8%	99.9%
レストラン 全店	売上	74.2%	78.7%	78.5%	73.7%	76.0%	78.5%
	お客様数	72.1%	75.6%	75.9%	75.8%	75.0%	76.9%
	お客様単価	102.8%	104.1%	103.3%	97.3%	101.3%	102.1%
レストラン 既存店	売上	89.6%	94.5%	92.0%	87.3%	89.9%	92.4%
	お客様数	90.4%	93.9%	90.2%	89.9%	89.9%	91.6%
	お客様単価	99.2%	100.5%	102.0%	97.1%	100.0%	100.8%
いきなり！ ステーキ 全店	売上	203.7%	217.2%	192.1%	198.7%	178.5%	180.0%
	お客様数	202.7%	223.5%	188.9%	204.4%	180.2%	178.4%
	お客様単価	100.5%	97.2%	101.7%	97.2%	99.1%	100.9%
いきなり！ ステーキ 既存店	売上	89.8%	97.2%	90.7%	96.8%	86.9%	86.2%
	お客様数	90.6%	100.9%	90.6%	100.3%	87.9%	86.1%
	お客様単価	99.1%	96.3%	100.2%	96.6%	98.9%	100.1%

月次売上高の推移

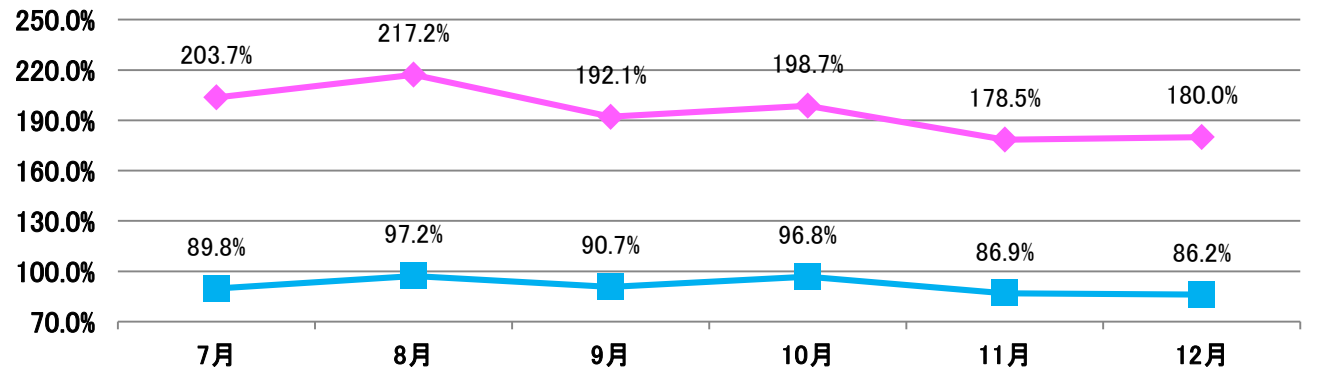
ペッパーランチ



レストラン



いきなり！ステーキ



2018年度 売上原価・全社費用

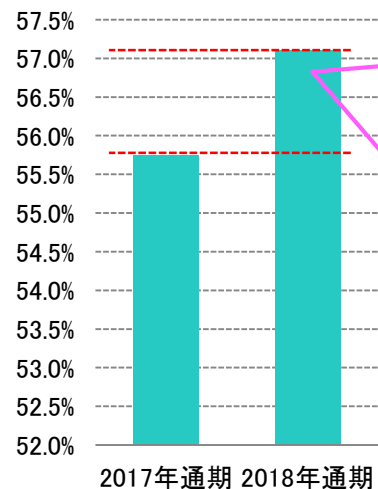
売上原価

単位：百万円

	2017年通期	2018年通期	増減
売上原価 (原価率)	20,198 (55.8%)	36,275 (57.1%)	16,077 (1.3ポイント)

売上原価率前期比較

百万円



原価率
1.3ポイント
増加

【主な要因】

フランチャイズ、
直営などの売上
構成比の
変化等に
伴う増加
+1.6ポイント

その他減少
▲0.3ポイント

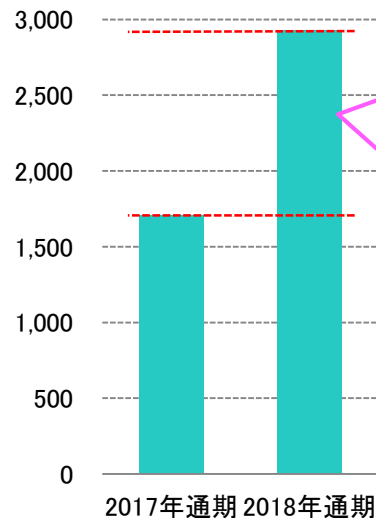
全社費用

単位：百万円

	2017年通期	2018年通期	増減
全社費用	1,705	2,925	1,220

全社費用前期比較

百万円



【主な要因】

人件費等
+382百万円

支払手数料
+275百万円

地代家賃
+105百万円

減価償却費
+82百万円

福利厚生費
+69百万円

※全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない本社費用等の一般管理費であります。

2018年度 店舗の推移

	2017年12月末			増加		減少		2018年12月末		
	路面店	ショッピングセンター	計	路面店	ショッピングセンター	路面店	ショッピングセンター	路面店	ショッピングセンター	計
ペッパーランチ										
フランチャイズ店 (国内)	16	79	95	0	9	0	2	16	86	102
フランチャイズ店 (海外)	25	282	307	1	40	8	25	18	297	315
直営店	14	24	38	1	8	0	2	15	30	45
委託店	3	4	7	0	1	0	0	3	5	8
小計	58	389	447	2	58	8	29	52	418	470
レストラン										
フランチャイズ店 (国内)	0	4	4	0	0	0	0	0	4	4
直営店	5	8	13	0	0	0	2	5	6	11
委託店	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1
小計	6	12	18	0	0	0	2	6	10	16
いきなり！ステーキ										
フランチャイズ店 (国内)	28	18	46	79	22	0	0	107	40	147
直営店	69	41	110	73	25	2	0	140	66	206
委託店	30	0	30	3	0	0	0	33	0	33
子会社	2	0	2	9	0	0	0	11	0	11
小計	129	59	188	164	47	2	0	291	106	397
合計	193	460	653	166	105	10	31	349	534	883

	シンガポール	インドネシア	マレーシア	フィリピン	香港	中国	タイ	台湾	マカオ	ベトナム	オーストラリア	カンボジア	カナダ	ブルネイ	カリフォルニア	計
2018年12月末	38	55 (+4)	5 (-1)	56 (+8)	22 (-2)	49 (-11)	39 (+7)	13 (-1)	6 (+1)	12 (+2)	10 (-1)	4	3	1	2 (+2)	315 (+8)

※()内は2018年度の純増減数です。

1. 2018年12月期業績

2. 2019年12月期の見通し

3. 2018年12月期総括と2019年12月期展望

2019年度計画の概要

単位:百万円

	2018年 上期 実績	2019年 上期 計画	増減 (前期比)	2018年 下期 実績	2019年 下期 計画	増減 (前期比)	2018年 通期 実績	2019年 通期 計画	増減 (前期比)
売上高	27,967	42,187	14,220 (150.8%)	35,542	51,375	15,833 (144.5%)	63,509	93,562	30,053 (147.3%)
売上原価	15,902	24,858	8,956 (156.3%)	20,373	30,839	10,466 (151.4%)	36,275	55,697	19,422 (153.5%)
売上総利益	12,064	17,328	5,264 (143.6%)	15,170	20,537	5,367 (135.4%)	27,234	37,865	10,631 (139.0%)
(売上総利益率)	43.1%	41.1%	▲ 2.0%	42.7%	40.0%	▲ 2.7%	42.9%	40.5%	▲ 2.4%
販売費及び 一般管理費	10,573	15,460	4,887 (146.2%)	12,797	16,811	4,014 (131.4%)	23,370	32,271	8,901 (138.1%)
営業利益	1,491	1,867	376 (125.2%)	2,372	3,727	1,355 (157.1%)	3,863	5,594	1,731 (144.8%)
営業外収益	37	49	12 (132.4%)	57	50	▲ 7 (87.7%)	94	99	5 (105.3%)
営業外費用	48	29	▲ 19 (60.4%)	33	26	▲ 7 (78.8%)	81	55	▲ 26 (67.9%)
経常利益	1,480	1,888	408 (127.6%)	2,396	3,749	1,353 (156.5%)	3,876	5,637	1,761 (145.4%)
特別損益	▲ 23	▲ 30	▲ 7 (-)	▲ 2,192	▲ 60	▲ 2,132 (-)	▲ 2,215	▲ 90	2,125 (-)
法人税等	741	788	47 (106.3%)	1,042	1,266	224 (121.5%)	1,783	2,054	271 (115.2%)
当期純利益	715	1,069	354 (149.5%)	▲ 836	2,424	3,260 (-)	▲ 121	3,493	3,614 (-)

2019年度 出退店計画

2019年度出店計画

		路面店	ショッピングセンター	合計
ペッパーランチ	直営	0	5	5
	FC加盟店	0	20	20
レストラン	直営	0	0	0
	FC加盟店	0	0	0
いきなり！ステーキ	直営	70	30	100
	FC加盟店	90	20	110

		路面店	ショッピングセンター	合計
ペッパーランチ	海外子会社	3	0	3
いきなり！ステーキ	海外子会社	0	0	0

※(海外子会社出店計画内訳)ニューヨーク:2店、ラスベガス:1店

		路面店	ショッピングセンター	合計
ペッパーランチ	FC加盟店 海外	0	33	33

※(海外出店計画内訳)シンガポール:2店、台湾:2店、
ミャンマー:1店、中国:1店、インドネシア:5店、香港:2店、タイ:5店、
フィリピン:6店、ベトナム:4店、カンボジア:1店、ブルネイ:1店、
オーストラリア1店、ニュージーランド:1店、アメリカ:1店

2019年度退店計画

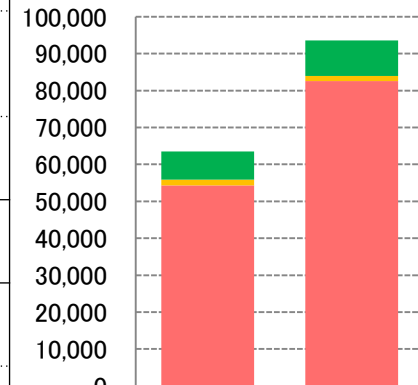
		路面店	ショッピングセンター	合計
ペッパーランチ	直営	0	2	2
	FC加盟店	0	1	1
レストラン	直営	0	1	1
	FC加盟店	0	0	0
いきなり！ステーキ	直営	0	0	0
	FC加盟店	0	0	0

		路面店	ショッピングセンター	合計
いきなり！ステーキ	海外子会社	9	0	9

2019年度計画 売上高

単位:百万円

		2018年上期 実績	2019年上期 計画	増減 (前期比)	2018年通期 実績	2019年通期 計画	増減 (前期比)	既存店増減 (既存店前期 比)
ペッパー ランチ 事業	フランチャイズ 事業 (国内)	1,848	2,223	375 (120.3%)	3,931	4,857	926 (123.6%)	18 (100.5%)
	フランチャイズ 事業 (海外)	180	208	28 (115.6%)	373	438	65 (117.4%)	-
	直営・ 委託合計	1,610	2,036	426 (126.5%)	3,349	4,330	981 (129.3%)	43 (101.4%)
	小 計	3,640	4,468	828 (122.7%)	7,654	9,627	1,973 (125.8%)	61 (100.9%)
レストラン 事業	フランチャイズ 事業	107	100	▲7 (93.5%)	222	215	▲7 (96.8%)	▲5 (97.6%)
	直営・ 委託合計	660	583	▲77 (88.3%)	1,291	1,164	▲127 (90.2%)	▲38 (96.4%)
	小 計	768	683	▲85 (88.9%)	1,513	1,379	▲134 (91.1%)	▲43 (96.9%)
いきなり! ステーキ 事業	フランチャイズ 事業	5,714	11,070	5,356 (193.7%)	14,488	25,942	11,454 (179.1%)	▲176 (97.4%)
	直営・ 委託合計	17,764	25,863	8,099 (145.6%)	39,642	56,386	16,744 (142.2%)	▲281 (98.9%)
	小 計	23,479	36,934	13,455 (157.3%)	54,131	82,328	28,197 (152.1%)	▲458 (98.6%)
商品販売事業		80	100	20 (125.0%)	209	227	18 (108.6%)	-
合 計		27,967	42,187	14,220 (150.8%)	63,509	93,562	30,053 (147.3%)	

セグメント別売上高(全事業)
百万円

2018年実績 2019年計画

- ペッパーランチ事業
- レストラン事業
- いきなり! ステーキ事業
- 商品販売事業

※既存店増減及び既存店前期比は国内の店舗を対象としております。

2019年度計画 セグメント情報

単位:百万円

		2018年上期 実績	2019年上期 計画	増減 (前期比)	2018年通期 実績	2019年通期 計画	増減 (前期比)
ペッパーランチ 事業	売上高	3,640	4,468	828 (122.7%)	7,654	9,627	1,973 (125.8%)
	営業利益	643	1,067	424 (165.9%)	1,348	2,484	1,136 (184.3%)
レストラン 事業	売上高	768	683	▲ 85 (88.9%)	1,513	1,379	▲ 134 (91.1%)
	営業利益	58	25	▲ 33 (43.1%)	105	63	▲ 42 (60.0%)
いきなり! ステーキ事業	売上高	23,479	36,934	13,455 (157.3%)	54,131	82,328	28,197 (152.1%)
	営業利益	2,290	2,878	588 (125.7%)	5,311	7,188	1,877 (135.3%)
商品販売事業	売上高	80	100	20 (125.0%)	209	227	18 (108.6%)
	営業利益	9	10	1 (-)	23	25	2 (108.7%)
全社費用	売上高	-	-	-	-	-	-
	営業利益	▲ 1,510	▲ 2,113	▲ 603 (-)	▲ 2,925	▲ 4,167	▲ 1,242 (-)
合 計	売上高	27,967	42,187	14,220 (150.8%)	63,509	93,562	30,053 (147.3%)
	営業利益	1,491	1,867	376 (125.2%)	3,863	5,594	1,731 (144.8%)

セグメント利益(営業利益)

百万円



- ペッパーランチ事業
- レストラン事業
- いきなり!ステーキ事業
- 商品販売事業

※全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない本社費用等の一般管理費であります。

2019年度計画 売上原価・全社費用

売上原価

単位：百万円

	2018年実績	2019年計画	増減
売上原価 (原価率)	36,275 (57.1%)	55,697 (59.5%)	19,422 (2.4ポイント)

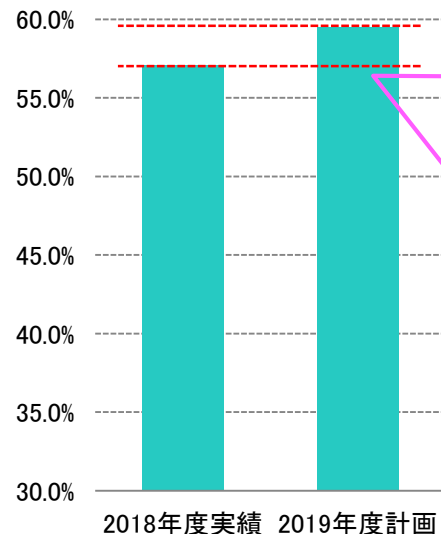
全社費用

単位：百万円

	2018年実績	2019年計画	増減
全社費用	2,925	4,167	1,242

※全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない本社費用等の一般管理費であります。

売上原価率前期比較



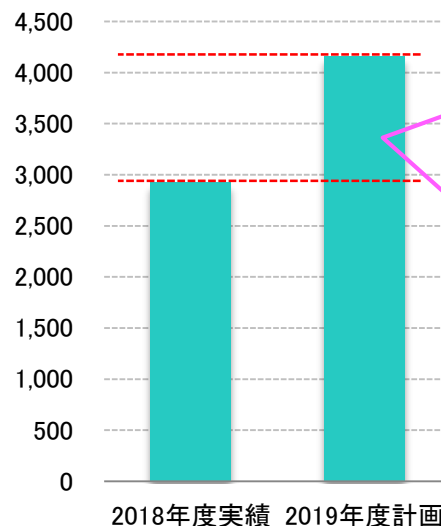
原価率
2.4ポイント
増加

【主な要因】

フランチャイズ、
直営などの売上
構成比の
変化等に
伴う増加
+2.5ポイント

その他の影
響に伴う減少
▲0.1ポイント

全社費用前期比較



【主な要因】

人件費等
+889百万円

租税公課
+132百万円

福利厚生費
+60百万円

1. 2018年12月期業績

2. 2019年12月期の見通し

3. 2018年12月期総括と2019年12月期展望

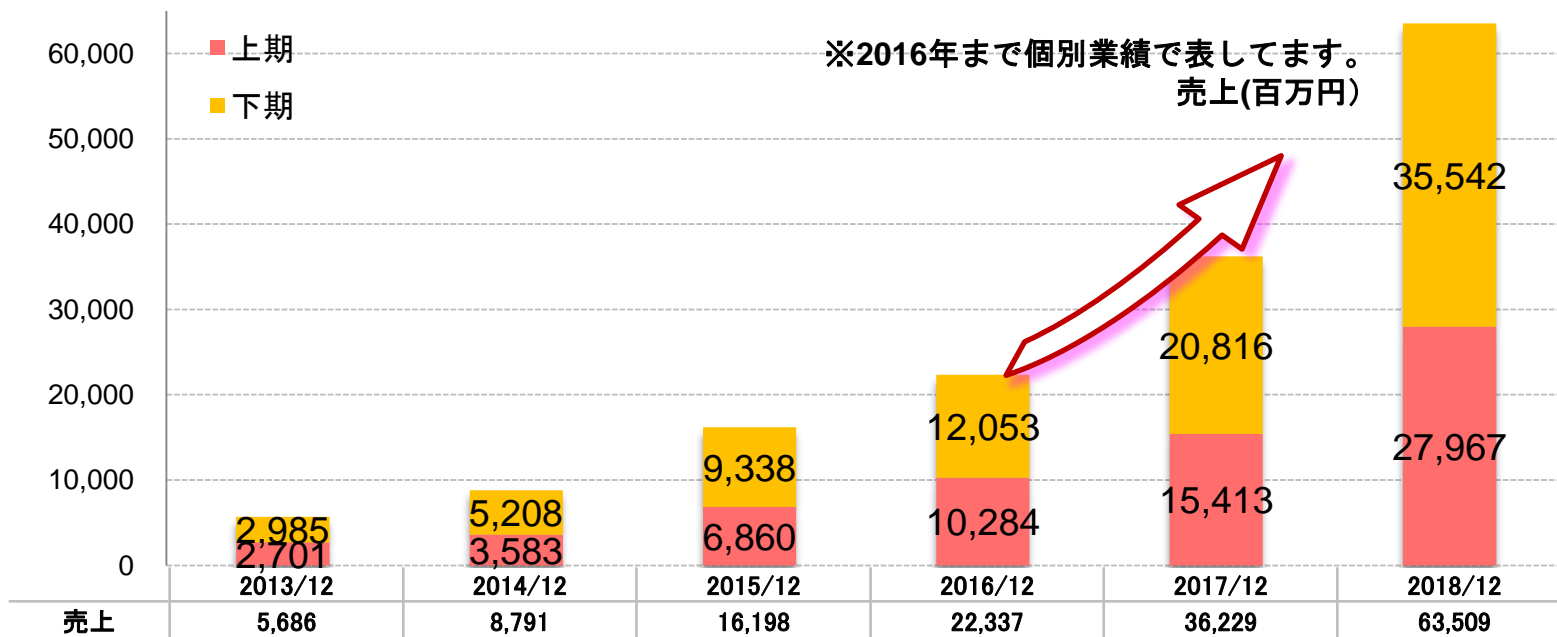
2018年12月期の振り返り

「正笑 挑戦する人生に未来は、輝きを増してやって来る！」第34期基本方針

- いきなり！ステーキ ⇒ 国内 202店の出店実績
- ペPPERランチ ⇒ 国内 17店の出店実績

2018年12月期のハイライト①

売上高	63,509百万円	(前期比 175.3%)
営業利益	3,863百万円	(前期比 168.1%)
経常利益	3,876百万円	(前期比 166.9%)
親会社株主に帰属する当期純利益	▲121百万円	(前期比 ー)



2018年12月期のハイライト②

9月28日、外食産業としては日本初となる米国 NASDAQ市場へ上場

ペッパーランチ事業

- ペッパーランチ既存店好調 → 既存店の昨年対比売上100%超えは66ヶ月で一度止まるもその後は再び100%超えを継続
- デリバリー事業開始 → 消費税導入を見据えて首都圏路面直営店を中心に9店舗で開始、デリバリー需要が高まる見込み
- ロードサイド業態を展開 → ペッパーランチ苫小牧店を初のロードサイドとし、開店

レストラン事業

- ステーキくに食事会の継続開催 → 月一回、創業者の一瀬シェフがおもてなしする食事会を開催

2018年12月期のハイライト③

いきなり！ステーキ事業

◆ギネス世界記録認定 (レストランにて24時間で販売されたビーフステーキ最多食数)

- いきなり！ステーキ多店舗化 → ロードサイド店の好調などにより、ナフコツーワンスタイル山口店で今期目標の年間200店舗出店達成
秋田東通店の出店により全都道府県に出店
- ニューヨーク多店舗化 → NYで11店舗まで拡大するも売上不調
方針転換、一部撤退、減損処理へ
- アプリ機能の強化 → 楽天が運営する「楽天ポイント」の利用に続き、
NTT ドコモが運営する「dポイント」の利用を開始
- 肉マイレージカードの拡大 → 「太っ腹キャンペーン」の成功等により、2019年1月
に発行枚数1,000万枚達成
ダイヤモンドカードに優先入店等の特典を追加
- 他企業とのコラボ → コラボの実績6件
「JALカード」利用でJALマイルを通常の2倍貯められる

2018年12月期のハイライト④

商品販売事業

◆ ネット商品のラインナップの拡充

具体的な施策

他企業とのコラボ企画



日本水産株式会社とのコラボ商品「いきなり！ステーキ監修ビーフガーリックピラフ」の米飯工場の生産増強による本格販売の開始
株式会社フードレーベルのコラボ商品「いきなり！ソース」販売増

ネット商品の拡大



販売チャネル拡大、楽天・Amazon・Wowma！
年間売上は当初計画を大幅に上回り好調に推移

2019年12月期の施策①

- ◆ 急成長を楽しむ、驕る事なく素直な心で社会の公器となる
『小さな組織で大きな経営』 『コンプライアンスの強化』
『食中毒を起こさない覚悟』 第35期経営基本方針

◆ 組織体制強化

- 社内報262ヶ月継続達成、従業員とのコミュニケーションを重視
- ステークホルダーの充実（人材育成）
- 社長道場（理念と技術）
- 社員モラルの向上・コンプライアンスの徹底
- HQSCKチェックリストによる判断基準

◆ 日本で一番働きたい外食企業を目指す

- 昇給・昇格の機会・日本一出世の早い会社
- 2年連続5%以上の賃金ベースアップ
- 初任給に差をつける仕組みを実施予定

2019年12月期の施策②

ペッパーランチ事業

◆国内、25店舗以上の出店目標

具体的な施策

出店通期25店舗目標



ロードサイド業態の展開により出店を強化

既存店の見直し



老朽化した店舗のリニューアルを進める

他社とのコラボ



他企業とのコラボ企画(劇場版ウルトラマンジード、宇宙戦艦ヤマト2202等)により認知度向上につなげる

2019年12月期の施策③

レストラン事業

具体的な施策

配置転換



いきなり！ステーキ、ペッパーランチとの人的交流を進め、最適なジョブ・ローテーションを行いながら組織構築を図る

ハッピーアワー実施



15時～18時のハッピーアワーを定着させ、原価をUPさせても売上拡大を図る

2019年12月期の施策④

いきなり！ステーキ事業

◆210店出店に向けて、新立地開発、郊外の幹線立地開発

具体的な施策

出店通期210店舗



全国の主要幹線道路のロードサイドへの出店・
CVS・飲食店撤退物件・書籍洋品店敷地内等への
出店

肉マイレージカードの活用



2019年1月に発行枚数1,000万枚達成
新しい肉マイレージランキングによる販売促進

新業態の開発



既存の「いきなり！ステーキ」に付加価値をつけた新たな店舗の開発

FC加盟店促進



FCショー出展やビジネス説明会開催でFCの加盟促進を図る

2019年12月期の施策⑤

いきなり！ステーキ事業

具体的な施策

社長誕生システム



社長誕生システムの見直しを図り、委託店の増強に取り組む

デリバリー拡大



2018年12月時点、31店舗で導入しているデリバリーサービスの実施店舗拡大を図る

商品販売事業

具体的な施策

他企業とのコラボ企画



コラボ商品等によるロイヤリティ収入により売上アップ

ネットショップ強化



販売網をさらに拡大し売上アップを図る

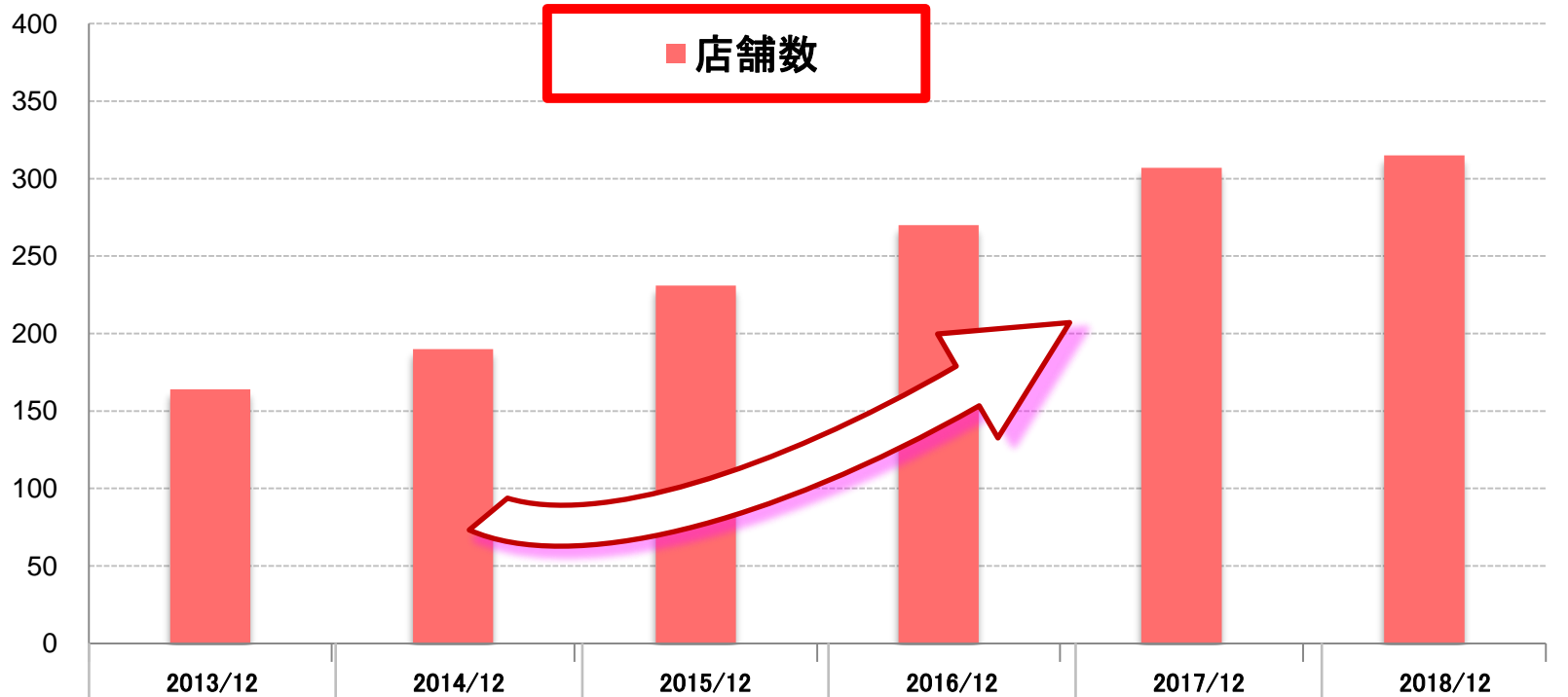
2019年12月期の施策⑦

海外事業

ペッパーランチの海外出店を33店舗行うなど積極的事業拡大を図る

進出国/エリアの拡大も含め、グローバルな事業展開を進める。

◆ 海外店舗数の推移



店舗数

164

190

231

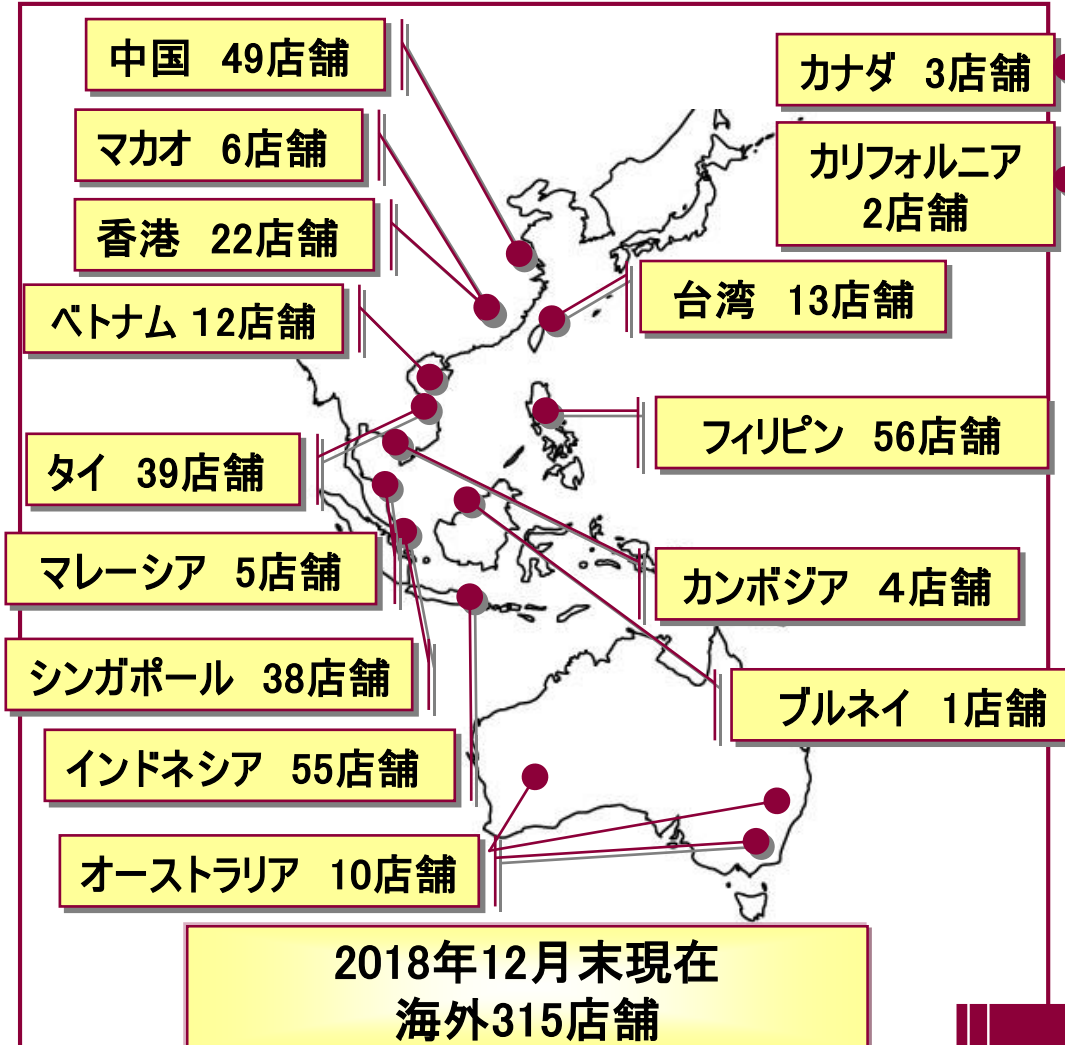
270

307

315

海外店舗の展開

■ 海外店舗の状況



海外15地域に進出



2019年通期計画
海外348店

Kuni's Corporation

具体的な施策

ペッパーランチへの業態変更



ニューヨーク展開を成功させ、
全米FC店拡大の基礎固めとする



急成長を楽しむ、驕る事なく
素直な心で社会の公器となる



御清聴ありがとうございます