



2026年2月13日

各 位

東京都墨田区太平四丁目1番3号
株式会社ペッパーフードサービス
代表取締役社長CEO 一瀬健作
(コード番号: 3053) 東証スタンダード
問い合わせ先 常務取締役 猿山博人
開発本部長 兼 総務本部長
電話番号 03(3829)3210

中期経営計画の進捗に関するお知らせ

当社は、2025年11月14日公表いたしました「中期経営計画の進捗に関するお知らせ」において、添付資料（株式会社ペッパーフードサービス 2025年12月期第4四半期決算説明）のとおり進捗をお知らせいたします。

※ 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的と判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以上

株式会社ペッパーフードサービス 2025年12月期第4四半期決算説明



株式会社 ペッパーフードサービス
PEPPER FOOD SERVICE CO.,LTD.

2026年2月13日

市場: 東証スタンダード

証券コード: 3053

URL:<https://www.pepper-fs.co.jp/>

はじめに

第4四半期におきましては、次世代型店舗の開店をはじめ、宅配専門店、かいり新店舗ならびに海外2店舗の出店を進めるとともに、フェア商品の展開や各種施策を実施した結果、第3四半期に引き続き、四半期ベースにおいて各利益項目で黒字化を実現することができました。



株式会社ペッパーフードサービス
代表取締役社長CEO
一瀬 健作



いきなりステーキ
IKINARI STEAK

ス 炭焼
テー キくに

こだわりとんかつ
かつき亭

東京
向島

すきはな

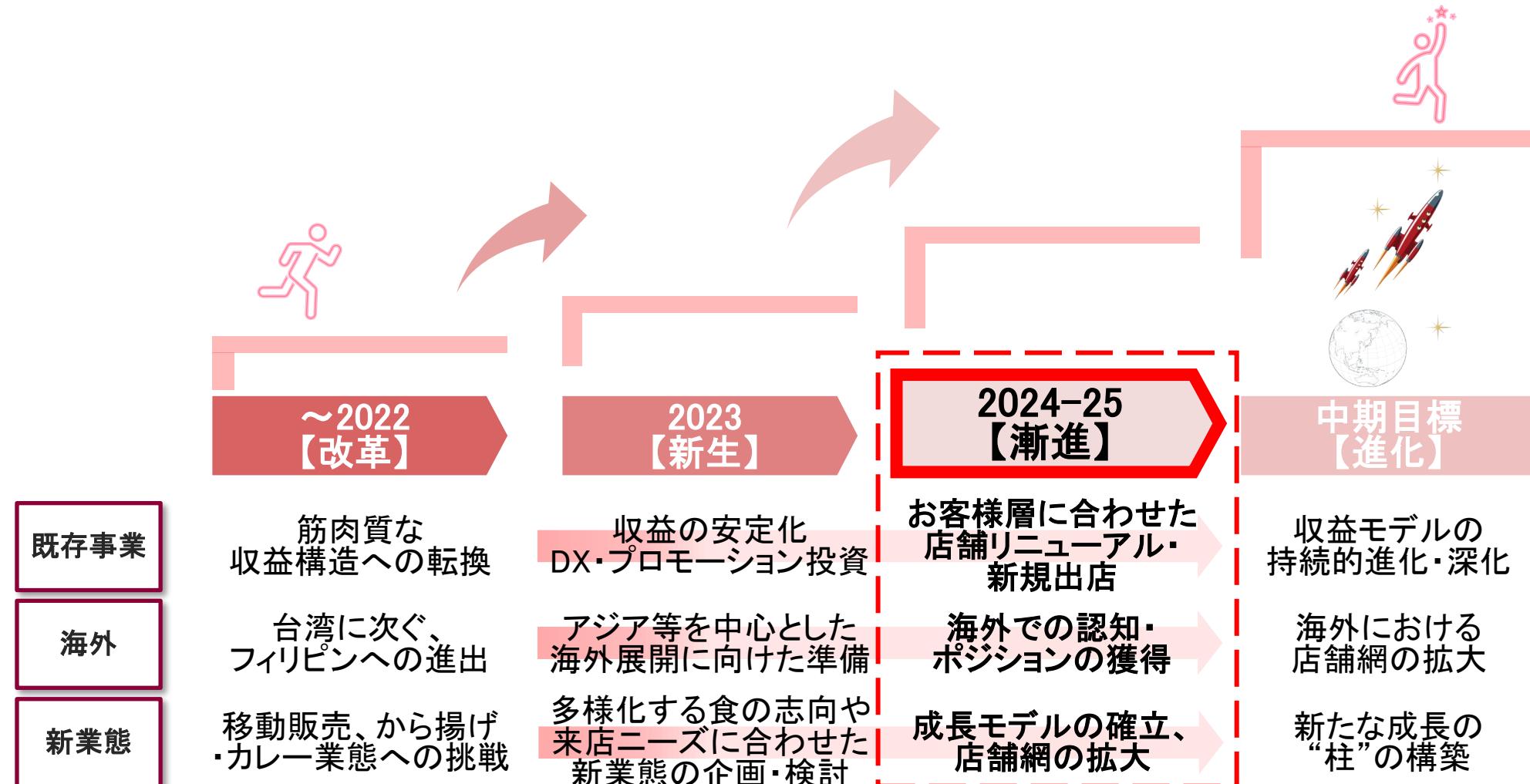
SUKIHANA

やいり



中期目標

- 2025年度は、「漸進」をテーマとして掲げ、4Qは主に国内外の新規出店や価格改定、各種販売施策を実施してまいりました。



経営方針

- 2025年12月期は、新規出店や新業態の確立、積極的な海外出店により、売上高・利益の増加を目指といたします。



25 / 4Q の 予 実 差 異





25/4Qの予実差異/全社

- 4Qの実績は、フェア商品や各種販売促進施策の実施及び販売価格の適正化の効果により、すべての利益項目で黒字を達成しました。

勘定科目	実績				収益認識 振替	計画				予実差異	
	25/10	25/11	25/12	25/4Q		25/10	25/11	25/12	収益認識 振替	25/4Q	25/4Q
売上高	1,413	1,462	1,584	▲646	3,814	1,403	1,460	1,635	▲600	3,897	▲83
売上原価	607	617	669	▲411	1,482	612	642	710	▲399	1,565	▲83
売上総利益	806	845	916	▲234	2,332	791	818	925	▲201	2,333	▲0
売上総利益率(%)	57.0%	57.8%	57.8%		61.1%	56.4%	56.0%	56.6%		59.8%	1.3%
販売費及び一般管理費	820	804	808	▲234	2,198	816	786	813	▲201	2,213	▲15
営業利益	▲14	41	107		134	▲25	32	112		119	15
営業外損益	1	1	▲1		1	1	1	5		6	▲4
経常利益	▲13	42	107		136	▲24	33	117		125	11
特別損益	0	▲0	▲65		▲65	-	-	-		-	▲65
税引前当期純利益	▲13	42	41		70	▲24	33	117		125	▲54
当期純利益	▲19	36	55		72	▲31	27	110		107	▲34
EBITDA	3	72	120		196	▲7	52	132		177	19

※収益認識基準振替による影響を収益認識振替列に記載しております



25/4Qの予実差異/セグメント別

25/4Qのセグメント別予実差異

勘定科目	25/4Q	25/4Q	予実差異	
			実績	計画
いきなり！ステーキ事業				単位:百万円
売上高	3,578	3,641	▲63	
営業利益	474	417	57	
レストラン事業				
売上高	209	222	▲14	
営業利益	▲10	4	▲14	
本社・その他				
売上高	27	34	▲7	
営業利益	▲330	▲302	▲28	
合計				
売上高	3,814	3,897	▲83	
営業利益	134	119	15	

※各セグメントの数値には収益認識基準振替による影響が含まれております

- いきなり！ステーキ事業の営業利益は継続して黒字を達成しており、計画対比においても上回る結果となりました。
- レストラン事業及び本社・その他の営業利益は計画を下回る結果となりましたが、いきなり！ステーキ事業の利益貢献により全社営業利益は計画比を上回る結果となりました。



25/4Qの月次売上高・客数・客单価推移

直営店月次売上高・客数・客单価推移

		2025年		
		10月	11月	12月
前年同月比 (2025年10-12月)	売上高	107.2%	107.7%	103.4%
	お客様数	103.8%	102.6%	96.9%
	お客様単価	103.3%	105.0%	106.7%
計画比	売上高	101.4%	100.0%	96.5%
	お客様数	102.3%	97.5%	92.2%
	お客様単価	99.1%	102.5%	104.7%

➤ 売上高について、12月の計画比は下回りましたが、前年同月比についてはすべての月で上回る結果となりました。

※いきなり！ステーキ直営全店舗のうち、2024年10～12月と2025年10～12月に継続して営業を行っていた店舗のみ集計

通期の予実差異





25/12期通期の予実差異(全社)

25/12期の全社予実差異

勘定科目	実績	計画	予実差異	比率 25/12期
	25/12期	25/12期	25/12期	
売上高	14,553	14,618	▲65	99.6%
売上原価	5,742	5,823	▲80	98.6%
売上総利益	8,811	8,796	15	100.2%
売上総利益率(%)	60.5%	60.2%	0.4%	100.6%
販売費及び一般管理費	8,768	8,784	▲16	99.8%
営業利益	42	11	31	366.3%
営業外損益	2	10	▲7	20.9%
経常利益	44	21	24	209.1%
特別損益	▲97	▲29	▲68	338.1%
税引前当期純利益	▲52	▲8	▲44	-
当期純利益	▲114	▲91	▲24	-
EBITDA	230	196	54	117.1%

- 売上高は計画比99.6%と概ね計画どおりに推移したこと及び販売価格の適正化により売上総利益は計画比100.2%となりました。また、販管費についても計画内に抑制した結果、営業利益は黒字を達成しました。
- 一方で、減損損失などを計上したことにより、当期純利益は計画を24百万円下回る結果となりました。

※収益認識基準振替による影響が含まれております



25/12期通期の予実差異(セグメント)

25/12期のセグメント別予実差異

勘定科目	実績 25/12期	計画 25/12期	単位:百万円	
			予実差異 25/12期	
いきなり！ステーキ事業				
売上高	13,832	13,873	▲41	
営業利益	1,532	1,476	56	
レストラン事業				
売上高	648	667	▲19	
営業利益	▲70	▲44	▲26	
本社・その他				
売上高	73	78	▲5	
営業利益	▲1,419	▲1,420	1	
合計				
売上高	14,553	14,618	▲65	
営業利益	42	11	31	

※各セグメントの数値には収益認識基準振替による影響が含まれております。

- いきなりステーキ事業において、売上高は概ね計画どおりに推移し、営業利益は計画及び前期を上回りました。(前期は1,290百万円の利益) 加えて、本社費も賄うことができ、全社ベースにおける営業利益の底上げに寄与しました。
- レストラン事業において、営業利益は新規出店による初期コスト等の発生により、計画を下回りました。
- 本社・その他において、営業利益は計画を上回りました。

取組施策のまとめ





取組施策のまとめ(販売促進)

4Qのフェア

■アンガスリブレットステーキフェア

- 牛一頭から500gしか取れないチャックフィンガーと呼ばれる牛の肩バラの部位を使用。

<販売期間>

9/25(木)～11/5(水)



■うわみすじステーキフェア

- 自社開発した「特製ガーリック醤油ソース」を添えて提供。
- 牛一頭から1kgほどしか取れない肩甲骨内側にあるミスジ上部の希少部位を使用。

<販売期間>

11/11(火)～12/21(日)



■年末年始フェア

- 過去フェア実施時に人気を博したブレードミートステーキ(第一弾)・イチボステーキ(第二弾)が期間限定で復活。

<販売期間>

第一弾: 12/25(木)～翌1/4(日)

第二弾: 翌1/5(月)～1/12(月)

- 年始期間限定で国産ヒレステーキを特別価格にて販売。

<販売期間>

翌1/1(木)～1/3(土)





取組施策のまとめ(販売促進)

4Qの販売促進

■秋のdrinkクーポン祭り

- 公式アプリに期間中、新規でご登録をいただいた会員様を対象に、アルコールを含むドリンクを1杯まで10円で飲めるアプリクーポンを配布。
- 全会員様にソフトドリンクを50円、またはアルコールを150円でご注文いただけるdrinkクーポンを7週連続で配布。



〈期間〉

9/11(木)～10/29(水) 全7回

■肉納め

- 12月は9の付く日にお食事をしたお客様に対して、次回に使用できる肉マネークーポンを2回分付与するキャンペーンを実施。

〈期間〉

12/9(火)・12/19(金)・12/29(月)





取組施策のまとめ(販売促進)

4Qの販売促進

■いきなり！スクラッチ祭り

- お食事1回につき割引クーポンが当たるスクラッチを進呈。
- お食事回数20回達成で、達成者全員にワイルドステーキブランケットをプレゼント。
- 期間中の肉マイレージランキング上位10名には、順位に応じて、割引クーポンを進呈。



〈実施期間〉

10/30(木)～12/18(木)

■ブラックフライデー

- 期間中、店舗限定で人気メニューのステーキを通常価格から最大360円引きの特別価格で販売。
- 対象商品について
主に商業施設内(フードコート)は、赤身肩ロースステーキ180g(ライス付)を販売。

主に路面・ロードサイド・商業施設内(レストランコート)は、ワイルドステーキ200g(ライス付)を販売。



〈期間〉

11/20(木)～11/30(日)



取組施策のまとめ(広告宣伝)

SNSを通じたキャンペーン(Xフォロー&リポストキャンペーン)

■いきなり！ステーキ×アイラップ

- 冷凍いきなりサーロインステーキ 150g × 5袋とアイラップセット・コラボ限定シール付きが抽選で7名様に当たるキャンペーンを実施。

〈期間〉

9/29(月)～10/5(日)



■いきなり！ステーキ×安井ファーム

- 冷凍ワイルドステーキ200g × 3袋と石川県産ブロッコリー5株が抽選で7名様に当たるキャンペーンを実施。

〈期間〉

10/29(水)～11/4(火)



■いきなり！ステーキ

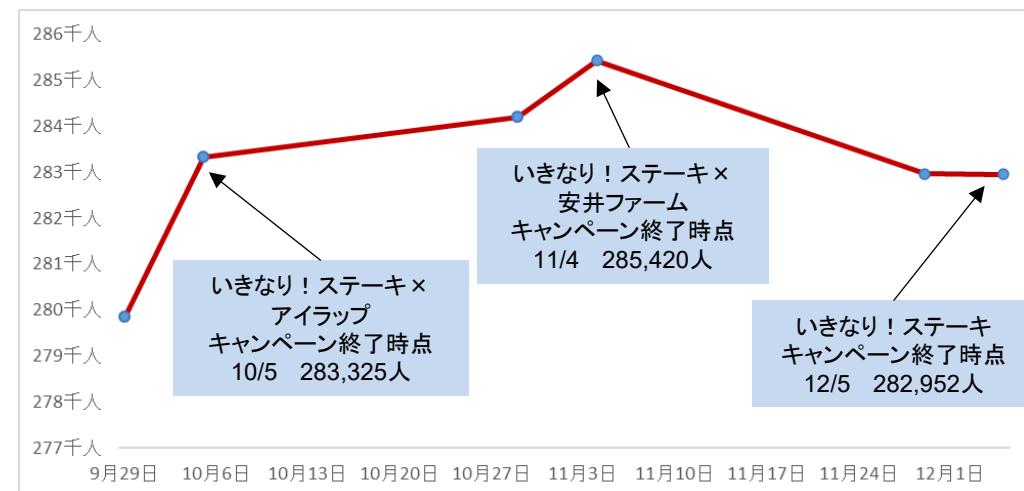
- ワイルドステーキBIGクッシュンが抽選で3名様に当たるキャンペーンを実施。

〈期間〉

11/29(土)～12/5(金)



フォロワー数推移(各キャンペーン終了時点)





取組施策のまとめ(広告宣伝)

- 日比谷公園で開催された日本初の「アメリカンフェスティバル」にキッチンカーで出店し、当社の人気商品「ワイルドステーキ」に使用している高品質な認定アンガスビーフ™を用いた特製牛串を販売しました。

アメリカンフェスティバルについて

- 米国大使館 農産物貿易事務所主催による日本初開催のイベント。
- 本格的なアメリカンフードを集めた「アメリカン・ミート・ショーケース」と、全米から直輸入されたクラフトビールを新鮮なままに飲める「アメリカン・クラフトビール・エクスペリエンス」が同時に楽しめる、アメリカンカルチャーの夢の祭典。

〈開催期間〉

11/22(土)～11/24(月)





取組施策のまとめ(価格改定)

- ・原材料費、人件費、エネルギーコスト上昇による影響により、11月18日より全メニューの価格改定を実施しました。

いきなりステーキ IKNARI STEAK GRAND MENU

*TAKE OUT 出来ます ■全品税込価格 ■(※税込イメージで表示)

バランスの取れたステーキの美味しさ
牧草育成の牛肉、100%以上に動物酵母で育てられた
赤身と脂の旨みが特徴的の人気メニュー

種々な品質、長く愛されるCAB
US ASPERAGEの赤身肉と脂の
実力をご堪能ください

口に含んだ瞬間に「ほとばしる肉汁」
牛肉100%の旨みをお楽しみください

ワイルドステーキ+ワイルドハンバーグ
2つともWILD人気メニューが
どちらも楽しめるお得なコンボ

この商品は組合せ
に入れています

(例)牛モモ・ステーキランチ 3,000円

赤身！肩ロースステーキ

150g 1,340円 200g 1,720円
300g 2,290円 450g 3,060円

ワイルドステーキ

150g 1,580円 200g 2,030円
300g 2,700円 450g 3,600円

ワイルドハンバーグ

150g 1,130円 200g 1,250円
300g 1,480円

ワイルドコンボ

① ハーフモモ 150g
② ハーフモモ 150g
③ ハーフモモ 150g
1,690円 2,080円 2,860円

リブロースステーキ

150g 2,040円 200g 2,720円
300g 4,080円 400g 5,440円

特選ヒレステーキ

150g 2,620円 200g 3,490円
250g 4,360円 300g 5,230円

ヒレカツステーキ

100g 1,640円 150g 2,460円

乱切りカットステーキ

120g 1,690円 160g 2,080円
200g 2,480円 240g 2,880円

グリルチキンステーキ

220g 1,080円 440g 1,700円

ミニカレーライス セット

750円

いきなり セット

530円

ライス・サラダ セット

470円

ライス・スープ セット

470円

セット・ワイド

○こちらは税抜メニューと一緒にご注文ください

ライス (おかわり無料) 310円
ミニカレーライス 540円
サラダ 240円
特製スープ 210円

○ご注文・季節・天候等を考慮により、 サラダ・スープの
内容は予め変更する場合がございます

トッピング (税抜メニューと一緒にご注文ください)
全ての鉄皿メニューにトッピング可能!

●トッピング ハンバーグ 100g 440円 150g 660円

●オニオンソース ●和風おろしポン酢ソース
●ブロッコリー ●オニオングラス
●キャロット ●コーン 各種 140円

●マッシュポテト ●カレールー
●チーズソース 各種 170円 250円

ソフトドリンク

■コカ・コーラ 280円
■オレンジドリンク 220円
■カルピスウォーター 280円
■レッドブル 400円

複数枚選択商品
= いきなり ブラント 黒島醤油 400円
= 定食専用商品 (トマト) =
■サンクト 黒島醤油 400円
■レッドブル 400円

アルコール

生ビール(大) 650円 ランチグラスワイン(赤/白) 460円
生ビール(小) 430円 グラスワイン(赤/白) 570円
ハイボール 500円 ポトルワイン(赤/白) 2,180円
ノンアルコールビール 460円 ポトル(持ち込み料) 1,100円

■平日限定ランチセット [イキナリグースター]
(平日 OPEN-15:00) 220円

※平日ランチタイム代別途(ミニカレーライス)430円
(ライス)200円 (サラダ)150円 (スープ)130円

■ランチセット(ライス+スープ)220円(ミニカレーライス)に変更出来ます

◎セットのライスはおかわり無料◎

*1.セットのライスはプラス220円でミニカレーライスに変更出来ます

※2.ランチセットの飲食客様、お持ち帰り専用車両にてお車載送をお客様のルーム内に停めさせていただけます。

主に路面・ロードサイド・
商業施設内(レストランコート)

主に商業施設内 (フードコート)



取組施策のまとめ(新店：かいり)

- 11月1日に海鮮居酒屋事業「かいり」の新店舗、「牡蠣海幸かいり 吉祥寺店」がオープンしました。

2025年3月に実施したM&Aによる事業継承後の新規出店となります。

新規出店に際して、既存メニューに加え、伊勢海老を贅沢に使用した「痛風鍋」や、痛風鍋の出汁を用いた「痛風ダレのおでん」などを取り扱っております。
既存店の魅力を継承しつつ、「海鮮」の新たな価値創出に取り組んでまいります。



【店舗概要】

- 店舗名 : 牡蠣海幸かいり 吉祥寺店
- 住所 : 東京都武蔵野市吉祥寺本町2丁目14-25
吉祥寺第2マーブルビル 2F
- 営業時間 : 平日17:00~23:00 (L.O. 料理22:00 ドリンク22:30)
土日祝15:00~23:00 (L.O. 料理22:00 ドリンク22:30)
- 座席数 : 41席(カウンター、テーブル個室、小上がり個室)





取組施策のまとめ(新店：宅配専門)

- 11月14日に「いきなり！ステーキ宅配専門 笹塚店」がオープンしました。

店舗の特徴と今後の展開

- デリバリーに特化した“宅配専門店”を運営します。
- 17時から26時までの営業により、仕事終わりの会社員や深夜帯など、実店舗では対応出来なかった時間帯を強化いたします。
- 当社が運営する「かつき亭」や「かいり」などの他のブランドを同一拠点から順次オープンする予定です。

【店舗概要】

- 店舗名 : いきなり！ステーキ宅配専門 笹塚店
- 住所 : 東京都渋谷区笹塚
(※非公開型ゴーストキッチン)
- 営業時間 : 17時～26時(ラストオーダー25:00)
- 販売形態 : デリバリー限定(Uber Eats、出前館など対応)





取組施策のまとめ(新店：いきなり！ステーキ①)

- 12月24日に「いきなり！ステーキ」の次世代型店舗「いきなり！ステーキ神田北口店」がオープンしました。

コンセプト及び今後の展開

- 創業者の「本格的なステーキを気軽に召し上がっていただきたい」という想いを継承しながら、変化する外食市場に合わせたブランド変革を積み重ね、神田北口店は、その象徴となる次世代型店舗として「新たなステーキ体験を提供する店舗」という位置づけで誕生しました。
- 当店舗での取り組みを今後の店舗展開および既存店舗のリニューアルに活かし、いきなり！ステーキは、より多くのお客様に愛されるブランドへと、進化し続けてまいります。





取組施策のまとめ(新店：いきなり！ステーキ②)

店舗の特徴

- 空間デザインの革新
 - ・おひとり様向けの座席は対面で相席になった時のストレスを感じさせない設計
 - ・ボックス席を設け、ご家族や複数人でのお食事でもゆったりと楽しめる空間
 - ・モダンで開放的なインテリアにより、より気軽にご利用いただける環境
- 調理技術の進化
 - ・スチームコンベクションオーブンを新たに導入し、焼き加減の正確さを追求するとともに安定した品質のもと、理想的なステーキ体験を提供
- 新メニューの導入
 - ・豪州産「骨付きリブロース」を販売開始

【店舗概要】

- 店舗名 : いきなり！ステーキ神田北口店
- 住所 : 東京都千代田区神田須田町1丁目34-3D2SMビル1階
- 営業時間 : 11:00~23:00 (ラストオーダー 22:30)
- 座席数 : 38席 (BIGテーブル席10席、テーブル席16席、BOX席12席)





取組施策のまとめ(海外展開)

- インドネシア5号店目となる「Ikinari Steak Pondok Indah Mall 2店」及びフィリピン5号店目となる「Ikinari Steak Alabang Town Center 店」を出店しました。これにより、海外店舗数は12店舗となります。

【Ikinari Steak Pondok Indah Mall 2の概要】

- 開店日 : 10月1日
- 店舗名 : Ikinari Steak Pondok Indah Mall 2
(いきなり！ステーキ ポンドック・インダ・モール2)
- 営業時間 : 10時～22時



【Ikinari Steak Alabang Town Center の概要】

- 開店日 : 11月12日
- 店舗名 : Ikinari Steak Alabang Town Center
(いきなり！ステーキ アラバン・タウンセンター)
- 営業時間 : 8時～22時



今後の展開





今後の展開(販売促進)

2026年1Qのフェア

■カイノミステーキフェア

- 牛一頭から1kgしか取れない、リブロースの下に位置するフルップミートと呼ばれる外バラ肉を使用。
- 醤油をベースに、焙煎にんにくやおろしにんにくなどを使用し、さらに「りんご果汁」と「すりごま」を追加することによって満足感の高い「特製ソース」を添えて提供。



<販売期間>

1/20(火)～3/15(日)

■肉祭り

- 2月は9日と28日にお食事をしたお客様に対して、次回に使用できる肉マネークーポンを2回分付与するキャンペーンを実施。

<期間>

2/9(月)・2/28(土)





今後の展開(販売促進)

2026年1Qの販売促進

『龍が如く 極3 / 龍が如く3外伝 Dark Ties』とのコラボ アピリスクラッチキャンペーン

- お食事1回につき割引クーポンが当たるスクラッチを進呈。
※スクラッチ配布期間: 1月15日～2月24日まで
※スクラッチ有効期限: 2月28日まで
- スクラッチのデザインを『龍が如く 極3 / 龍が如く3 外伝 Dark Ties』仕様に
- アピリスクラッチを削った方の中から抽選で、「オリジナルコラボグッズ」が当たるWチャンスを実施。

〈実施期間〉

1/15(木)～2/28(土)



中期経営計画について





中期数値目標

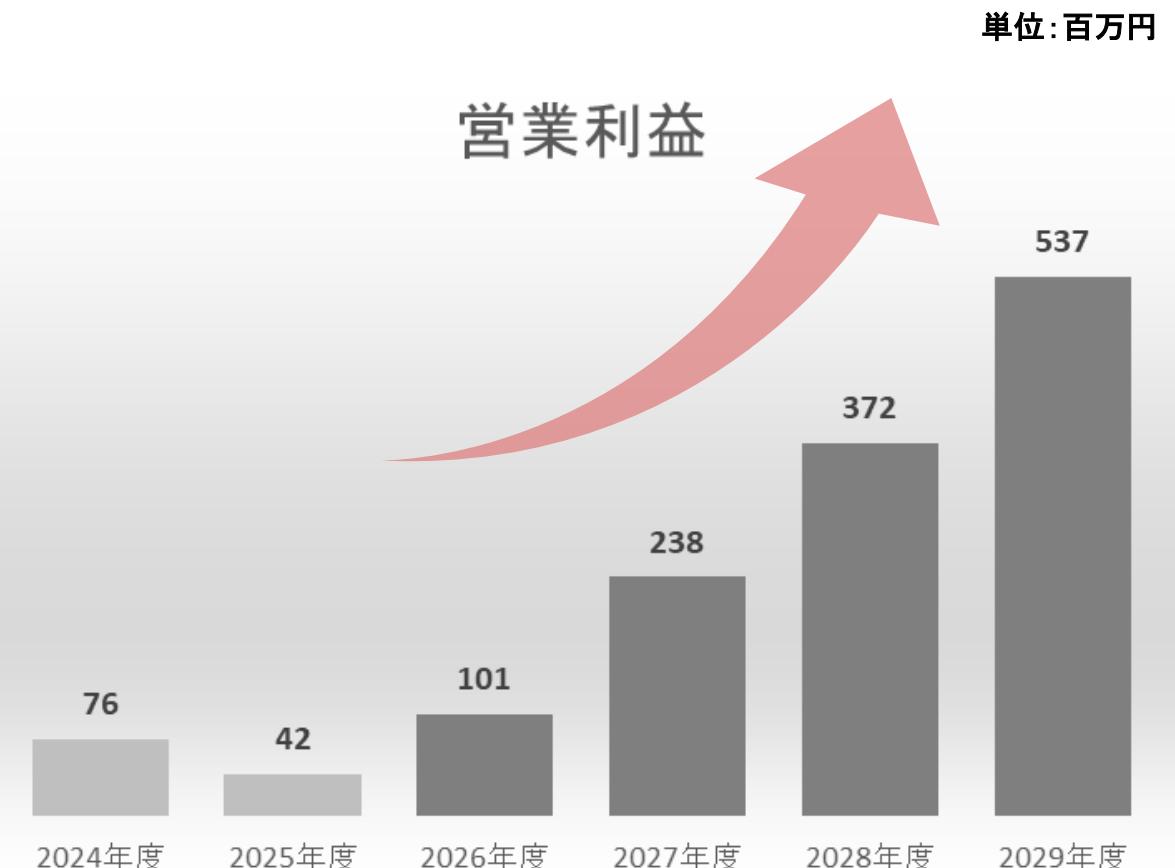
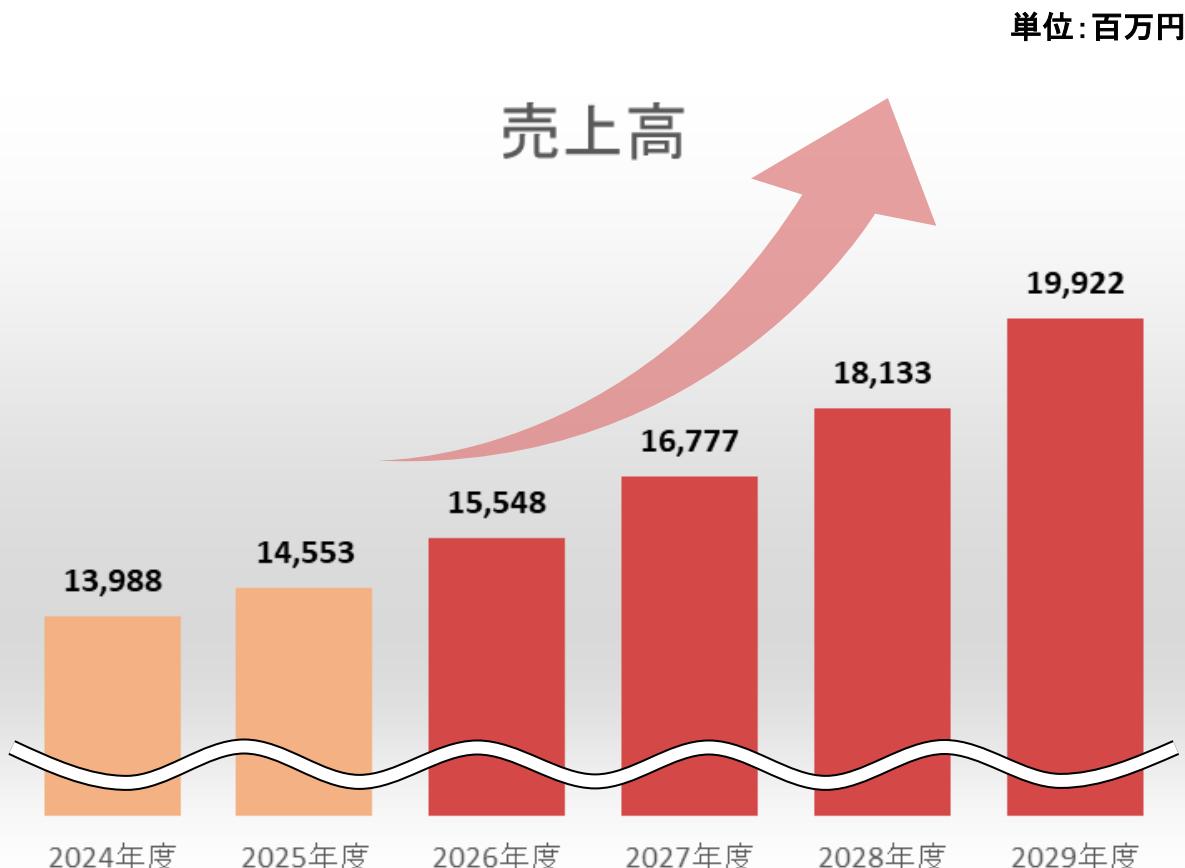
- 2026年～2029年度の数値目標を以下の通り策定し、中期経営計画の実現に向け取り組んでまいります。

	2024年度 実績	2025年度 実績	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度
			計画	計画	計画	計画
売上高 (百万円)	13,988	14,553	15,548	16,777	18,133	19,922
営業利益 (百万円)	76	42	101	238	372	537
当期純利益 (百万円)	28	▲114	50	188	322	487
EBITDA (百万円)	258	230	334	543	715	940
店舗数(合計)	186	192	198	214	232	262
いきなりステーキ(国内)	175	171	172	183	196	217
内()出店	(0)	(3)	(8)	(12)	(13)	(21)
内()退店	(11)	(7)	(7)	(1)	(0)	(0)
いきなりステーキ(海外)	6	12	15	18	21	26
内()出店	(2)	(6)	(3)	(3)	(3)	(5)
レストラン事業	5	9	11	13	15	19
内()出店	(1)	(4)	(2)	(2)	(2)	(4)



中期数値目標(売上高・営業利益)

- 2026年～2029年度における売上高および営業利益につきましては、店舗数の拡大ならびに各種販売施策等の実施により、着実な増加を図ってまいります。





中期数値目標(店舗数推移)

- 2026年～2029年度における店舗数の推移につきましては、各業態において計画的な出店を進めていく方針です。これにより、2029年期末の店舗数は262店舗を計画しております。





最後に

いきなりステーキ
IKINARI STEAK

ス 炭焼
テーキ くに

こだわりとんかつ
かつき亭

東京
向島

すきはな

SUKIHANA

やさい



当期は、売上高が概ね計画どおりに推移したこと、販売価格の適正化を行ったこと、販管費を抑制したことなどから、営業利益は計画を達成しました。

また、新規出店及び事業譲受により国内で7店舗増加しております。来期以降も新規出店を加速させ売上高及び利益を増加させてまいります。

PFS

株式会社ペッパーフードサービス
代表取締役社長CEO
一瀬 健作