



2026年5月15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  
常務取締役  
問い合わせ先 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、2026年2月13日公表いたしました「中期経営計画の策定に関するお知らせ」において、添付資料（株式会社ペッパーフードサービス 2026年12月期第1四半期決算説明）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 2026年12月期第1四半期決算説明



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

2026年5月15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1四半期におきましては、  
デリバリー施策の実施、フェア商品  
の導入やコラボキャンペーンの展開、  
海外展開の推進により、事業拡大を  
図った結果、第4四半期からの好調  
な流れを維持し、各利益項目におい  
て黒字を維持しております。



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

いきなりステーキ  
IKINARI STEAK

炭焼  
ステーキ くに

こだわりとんかつ  
かつき亭 東京 台東

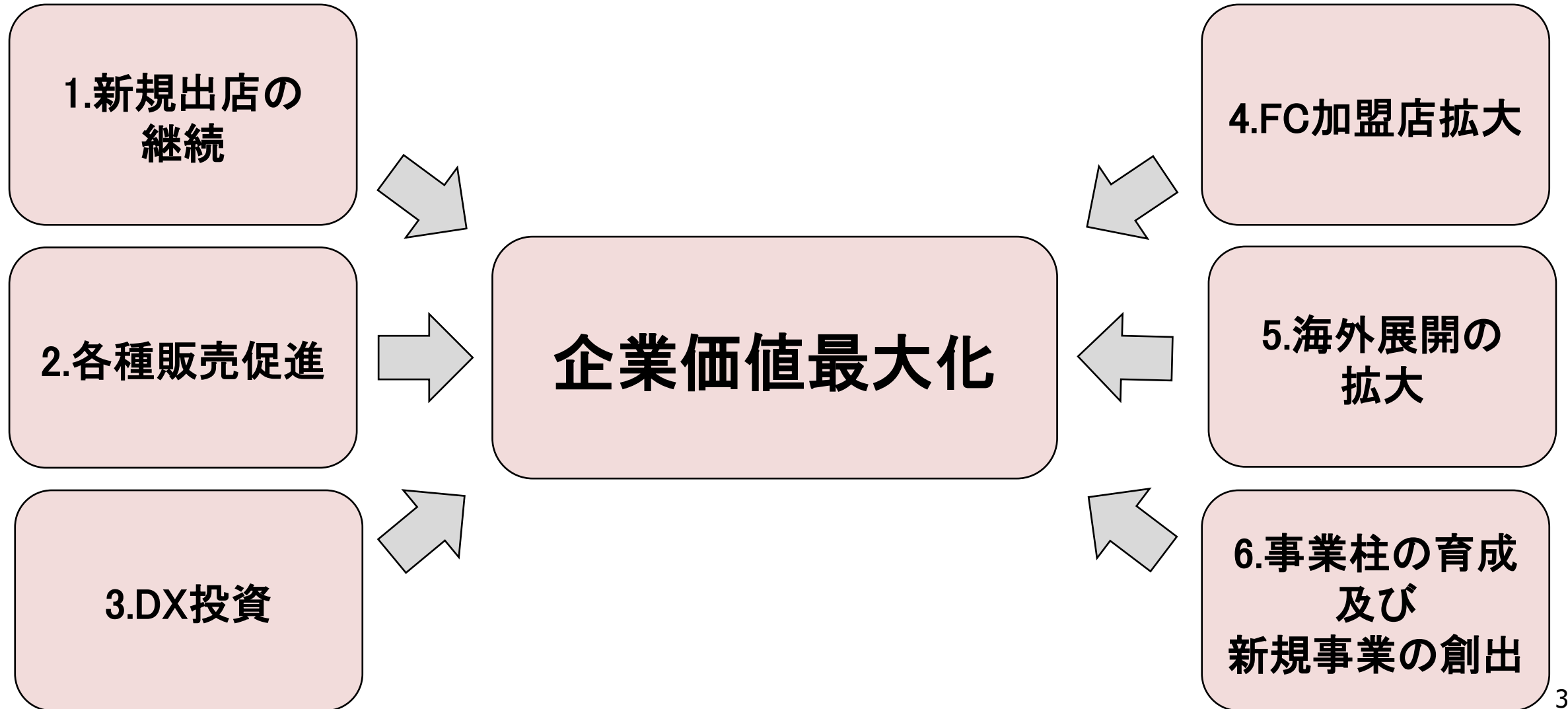
すきはな  
SUKIHANA

がっり



# 中期目標 重点課題について

- 2026年～2029年の4か年を対象とする中期成長戦略において、以下の重点戦略課題を着実に実行することで、持続的な成長の加速と強固な収益基盤の確立を目指してまいります。





# 中期目標 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、重点課題の取り組みと成果の最大化を図ります。

	2024年度 実績	2025年度 実績	2026年度 計画	2027年度 計画	2028年度 計画	2029年度 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)



## 中期目標 出店計画の推移

- 1Qにおいては、出店は海外に1店舗、物件契約済は国内・海外で3店舗を進め、中期計画目標に対して概ね計画通りに進行しております。  
2Q以降も店舗の出店を進めるとともに、引き続き市場環境や立地条件を綿密に分析し、各業態ごとに見合った立地に出店を進めてまいります。

地域	出店	物件契約済	未定	計画
国内	0	2	8	10
海外	1	1	1	3
合計	1	3	9	13

# 26 / 1Qの予実差異





# 26/1Qの予実差異/全社

- 1Qの実績は、デリバリー施策の実施、フェア商品やコラボキャンペーンにより、売上高及びすべての利益項目で計画を大幅に上回り、黒字を達成しました。

単位:百万円

勘定科目	実績				26/1Q	計画				26/1Q	予実差異 26/1Q
	26/1	26/2	26/3	収益認識 振替		26/1	26/2	26/3	収益認識 振替		
売上高	1,506	1,396	1,535	▲616	3,821	1,449	1,328	1,498	▲584	3,690	131
売上原価	650	593	678	▲375	1,546	619	574	639	▲363	1,469	77
売上総利益	856	803	857	▲240	2,275	830	754	859	▲222	2,221	54
売上総利益率(%)	56.8%	57.5%	55.8%		59.5%	57.3%	56.8%	57.3%		60.2%	▲0.7%
販売費及び一般管理費	812	791	823	▲240	2,185	804	784	847	▲222	2,213	▲28
営業利益	44	11	33		89	26	▲30	12		8	81
営業外損益	1	2	2		4	1	1	5		6	▲2
経常利益	45	13	35		93	27	▲30	17		14	79
特別損益	▲0	-	▲13		▲13	-	-	-		-	▲13
税引前当期純利益	45	13	22		80	27	▲30	17		14	66
当期純利益	40	7	17		63	21	▲36	10		▲4	67
EBITDA	63	29	52		144	45	▲12	31		64	80

※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



# 26/1Qの予実差異/セグメント別

## 26/1Qのセグメント別予実差異

勘定科目	単位:百万円		
	実績 26/1Q	計画 26/1Q	予実差異 26/1Q
<b>いきなり！ステーキ事業</b>			
売上高	3,612	3,459	153
営業利益	429	370	59
<b>レストラン事業</b>			
売上高	195	217	▲22
営業利益	▲12	7	▲19
<b>本社・その他</b>			
売上高	14	14	▲0
営業利益	▲328	▲369	41
<b>合計</b>			
売上高	3,821	3,690	131
営業利益	89	8	81

- いきなり！ステーキ事業は継続して、営業利益は黒字を維持しており、計画対比においても売上高・営業利益共に上回る結果となりました。
- レストラン事業は売上高・営業利益ともに計画を下回る結果となりました。
- 本社・その他部門の営業利益は計画を上振れ、全社の利益増加に寄与しました。

※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



# 26/1Qの月次売上高・客数・客単価推移

## 直営店月次売上高・客数・客単価推移

		2026年		
		1月	2月	3月
前年同月比 (2026年1-3月)	売上高	107.6%	114.8%	107.7%
	お客様数	99.9%	106.1%	100.1%
	お客様単価	107.8%	108.3%	107.5%
計画比	売上高	104.5%	107.2%	103.6%
	お客様数	102.8%	107.6%	103.9%
	お客様単価	101.6%	99.7%	99.7%

➤ 売上高及びお客様数について、計画比はすべての月で上回り、前年同月比については概ね計画水準となりました。

※いきなり！ステーキ直営全店舗のうち、2025年1～3月と2026年1～3月に継続して営業を行っていた店舗のみ集計

# 取組施策のまとめ





# 取組施策のまとめ(販売促進)

## 1Qのフェア

### ■カインミステーキフェア

- リブロースの下に位置するフラップミートと呼ばれる外バラ肉を使用。
- 今回のフェアの為に試作を重ねて完成させた「特製ソース」を添えて提供。

<販売期間>

1/20(火)～3/15(日)

### ■US産ブレードミートステーキフェア

- 牛一頭から1kgほどしか取れない希少部位を使用。
- イタリア産「白トリュフ」の風味を加えた「特製マッシュポテト」を追加。

<販売期間>

3/17(火)～5/15(金)



## 1Qの販売促進

### ■春のドリンククーポン祭り

- 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ドリンククーポン及び「特製ガーリックソース」を50円でご購入いただけるクーポンを、7週連続で配布。

<期間>

3/4(水)～4/21(火) 全7回





# 取組施策のまとめ(販売促進)

## 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  
アプ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
- アプ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)

2026年2月12日発売 『龍が如く 極3 / 龍が如く3外伝 Dark Ties』コラボ  
アプリスクラッチキャンペーン開催!

キャンペーン期間: 2026.1.15 THU ▶▶▶ 2.28 SAT

【スクラッチ 1等賞】  
1,000円分  
クーポン券

【スクラッチ 2等賞】  
500円分  
クーポン券

【スクラッチ 3等賞】  
300円分  
クーポン券

【スクラッチ 4等賞】  
選べるドリンク券  
ソフトドリンクを100円  
アルコールを200円  
でお楽しみいただけます。(税別)

※お食事1回ごとにスクラッチ進呈。  
※クーポン及び割引はを登録したお支払額500円以上  
※1日最大2回まで進呈(15時までお会計で1日15時まで)  
※翌日以降の営業日15時前までお会計で進呈いたします。  
※クーポンの有効期限は2026年2月28日までです。

キャンペーンの  
詳細はコラボ

公式アプリの  
ダウンロード

【スクラッチ Wチャンス】 スクラッチを削った方の中から抽選で『龍が如く 極3 / 龍が如く3外伝 Dark Ties』オリジナルコラボグッズが当たる!

ゲームブック 10名様

オリジナルステーキナイフセット 5名様

ロゴ入りエプロン 10名様

ロゴ入りカッティングボード 10名様

神楽町店限定(限定グッズ)クリアホルダー 100名様

いきなりステーキ  
IKINARI STEAK



# 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

- 冷凍いきなり！サーロインステーキ150グラム×5枚が抽選で20名様に当たるキャンペーンを実施。

〈期間〉

1/29(木)～2/4(水)



### ■いきなり！ステーキ×龍が如く

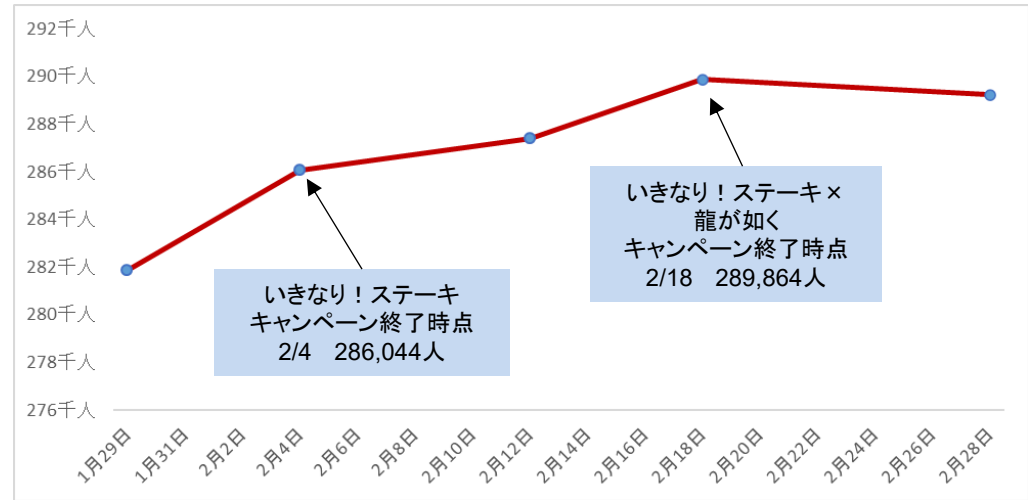
- 冷凍ワイルドステーキ200グラム×3枚・PS5版ゲームソフト・CABペッパーミルセットが抽選で10名様に当たるキャンペーンを実施。

〈期間〉

2/12(木)～2/18(水)



## 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(デリバリー)

- 2月1日より、出前館実施店舗(全145店舗)にて店頭価格キャンペーンを実施しました。
- 店頭価格の導入により、デリバリー利用のハードルを低減し、新規顧客の獲得を促進するとともに、既存顧客の利便性向上を図っていきます。



**Demaecan**



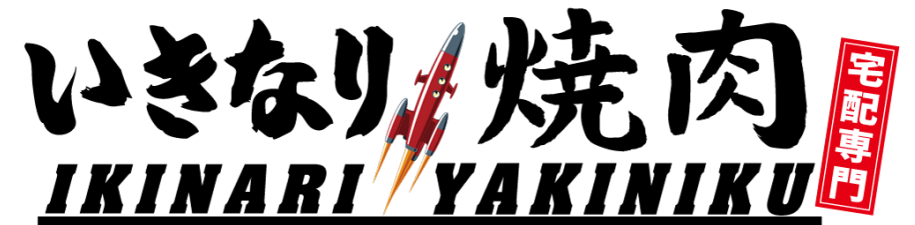


# 取組施策のまとめ(デリバリー：いきなり焼肉)

- 3月13日より「いきなりステーキ宅配専門笹塚店」に、新ブランド『いきなり焼肉』が加わりました。

## いきなり焼肉とは

- 「いきなり！ステーキ」が作る、「焼肉弁当」のデリバリー専門店。
- お肉にこだわり、タレにもこだわり、焼肉を食べたいタイミングで、食べたい量を、自分のスタイルで楽しめる焼肉弁当を提案します。



## こだわり

- ① 店舗でも使用する高品質な肉を使用
- ② すべての商品をご注文ごとに一つ一つ焼き上げ、焼きたての美味しさをそのままお届け。
- ③ お好みに合わせて選べる2つのスタイル(焼肉弁当・焼肉丼)
- ④ すべての商品で【特製焼肉ダレ】【ネギ塩だれ】の2種類から選択可能。





# 取組施策のまとめ(海外展開)

- 2月28日にインドネシア6号店目となる「Ikinari Steak One Satrio店」を出店しました。
- 今回の出店でいきなり！ステーキの海外店舗数は、台湾(2店舗)、インドネシア(6店舗)、フィリピン(5店舗)合計13店舗となり、今後もアジア圏を中心に積極的に展開してまいります。

## 【Ikinari Steak One Satrio の概要】

- 開店日 : 2026年2月28日
- 店舗名 : Ikinari Steak One Satrio
- 住所 : One Satrio Unit E5  
CBD, Jl. Mega Kuningan Jl. Prof. DR. Satrio No.Kav.  
E 1, RT.5/RW.3, Kuningan, Karet Kuningan,  
Kecamatan Setiabudi, Kota Jakarta Selatan, Daerah  
Khusus Ibukota Jakarta 12949
- 営業時間 : 10時～22時



# 今後の展開





# 今後の展開(新店)

- 4月22日に、ロードサイド店舗としては6年2か月ぶりとなる「いきなり！ステーキ水戸インター店」をオープンしました。

## 店舗の特徴

- 2025年12月24日にオープンした次世代型店舗「いきなり！ステーキ 神田北口店」の内装を基に設計を行い、グループでもゆったりと食事ができる座席を設けているほか、神田北口店に導入した調理設備「スチームコンベクションオープン」を採用しています。

## 【店舗概要】

- 店舗名 : いきなり！ステーキ水戸インター店
- 住所 : 茨城県水戸市大塚町1572-3
- 営業時間 : 11:00～23:00 (ラストオーダー 22:30)
- 座席数 : 64席





# 今後の展開(販売促進)

- ダイタンホールディングス株式会社が運営する飲食ブランド「名代富士そば」と5月1日～31日までの間、いきなり！ステーキ立川北口店でコラボキャンペーンを予定しております。

## 【キャンペーン概要】

- いきなり！ステーキ立川北口店限定コラボメニューの販売。  
名代富士そばご用達「紅生姜」をステーキにトッピングできる、そば付きのコラボ限定セットメニューの販売。  
富士そばの蕎麦つゆを使用した「富士おろし」をかけて提供。
- いきなり！ステーキ公式Xキャンペーン  
ワイルドステーキ200g×3枚セットと名代富士そばオリジナル帆前掛け風トートバッグセットが抽選で7名様に当たるキャンペーンを実施。

立川北口店 限定

開催期間: 5/1 ~ 5/31

紅生姜のトッピング  
大盛 50円  
富士盛 100円

※写真は富士そばセットの紅生姜富士盛

名代富士そば 富士おろし(富士おろし) セット 300円  
紅生姜 ミニ富士そば 富士そばセットイメージ

15時から販売 名代富士そば ライスセット 550円  
(ミニ富士そば、紅生姜、富士おろし、ライス)

注) 各セットはお好きな主商品と一緒にご注文ください 全品税込価格



# 今後の展開(販売促進)

- カバ株式会社が運営する「ホロライブプロダクション」傘下の女性VTuberグループ、「ホロライブ」所属の「大空スバル」「大神ミオ」「猫又おかゆ」「常闇トワ」で構成される「常MOS」と6月1日～30日までの間、いきなり！ステーキ全店でコラボキャンペーンを予定しており、更なる売上向上を図ってまいります。

## 【キャンペーン概要】

### 【全店舗】

- コラボフードの販売・ノベルティの配布
- アプリ会員限定壁紙ダウンロード
- 紙エプロンをコラボ仕様に変更
- 店内放送

### 【ラッピング店舗限定】

- 店内装飾・限定コラボグッズ販売

### 【SNS】

- いきなり！ステーキ公式Xプレゼントキャンペーン





# 今後の展開(レストラン)

- 「かいり」4店舗で4月13日より夏季限定メニュー「海老の明太とろしゃぶ」の販売を開始しました。
- かいり吉祥寺店では4月6日より平日限定のランチ営業を開始し、「痛風味噌ラーメン」「牡蠣出汁あっさりラーメン」の販売を開始しました。

## 【かいり夏季限定メニュー】

### 【海老の明太とろしゃぶ】



## 【かいり吉祥寺店 平日ランチメニュー】

### 【牡蠣出汁 あっさりラーメン】



### 【かいり 特選 痛風味噌ラーメン】



### 【かいり 痛風味噌ラーメン】





# 最後に

いきなりステーキ  
IKINARI STEAK

炭焼  
ステーキ くに

こだわりとんかつ  
かつき亭 東京 向島

すきはな  
SUKIHANA

がいり



第2四半期におきましても、足元の好調な流れを維持しつつ、新規出店や各種販売促進施策、コラボキャンペーンを着実に推進することで、業績の拡大に向け取り組んでまいります。

**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