2026年11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 開発本部長 兼 総務本部長　猿山　博人
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８月14日公表いたしました「中期経営計画の進捗及び見直しに関するお知らせ」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３四半期決算説明）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3四半期決算説明

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

2026年11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3四半期におきましては、コラボキャンペーンや国内での新規出店に加え、デリバリー施策が引き続き好調に推移したことなどにより、売上高および各利益項目は計画を上回る結果となりました。

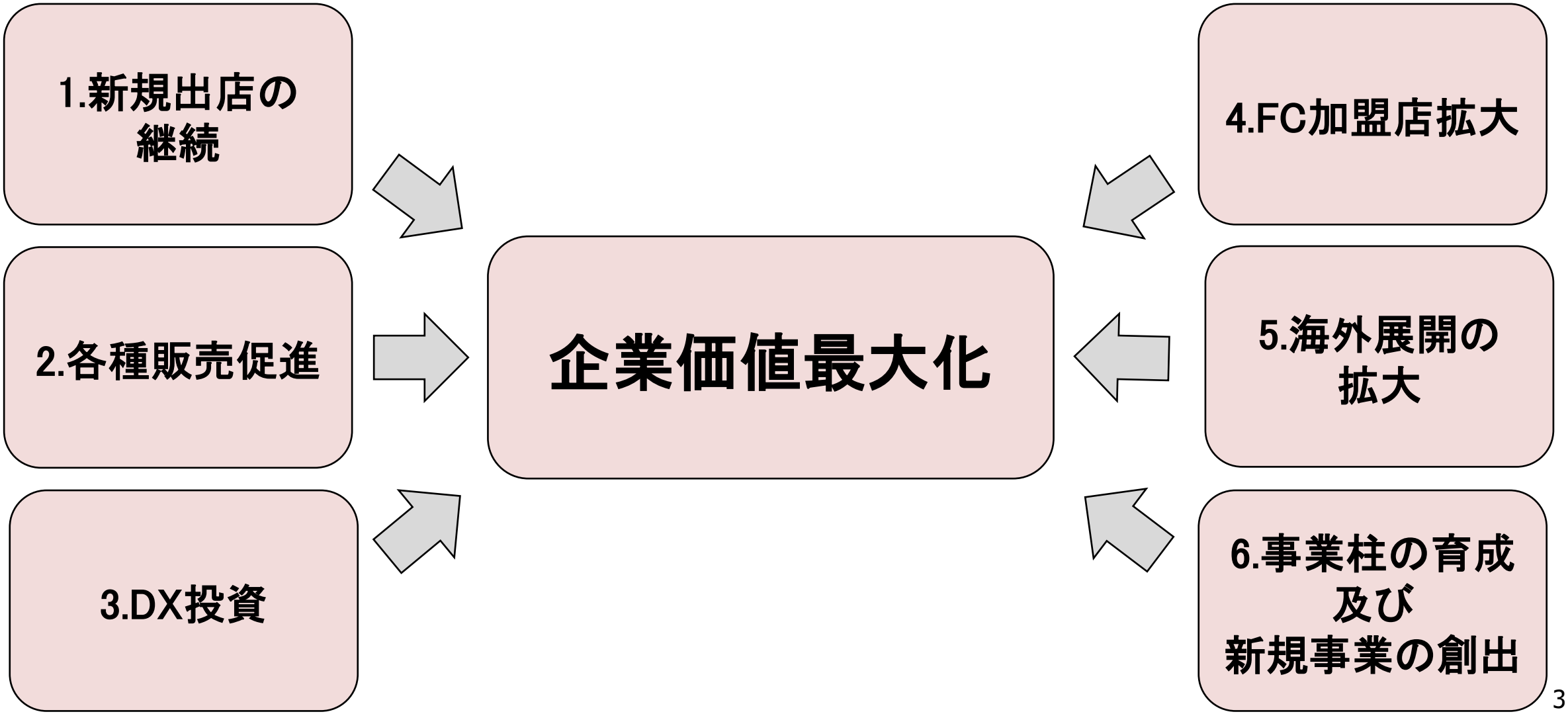


株式会社ペッパーフードサービス
代表取締役社長CEO
一瀬 健作

いきなりステーキ IKINARI STEAK
炭焼ステーキくに
こだわりとんかつ かつき亭
すきはな SUKIHANA
かいり

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

- 3Qにおいては、国内での新規出店に加え、新たな物件契約を締結するなど、出店基盤の拡充を進めてまいりました。
- 4Q以降も、新規出店を推進するとともに、引き続き市場環境や立地条件を慎重に見極めながら、業態ごと最適な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	2	2	6	10
海外	2	0	1	3
合計	4	2	7	13

26/3Qの予実差異



26/3Qの予実差異/全社

- 3Qの実績は、9月は台風や天候不順の影響により計画を下回ったものの、7月・8月はコラボキャンペーンおよびデリバリー施策の効果により好調に推移した結果、売上高および各利益項目ともに計画を上回りました。

単位:百万円

	実績					計画					予実差異
勘定科目	26/7	26/8	26/9	収益認識振替	26/3Q	26/7	26/8	26/9	収益認識振替	26/3Q	26/3Q
売上高	1,723	1,704	1,500	▲648	4,279	1,614	1,693	1,556	▲632	4,231	48
売上原価	763	747	663	▲395	1,779	715	753	677	▲392	1,753	26
売上総利益	959	957	837	▲253	2,500	900	940	878	▲240	2,478	22
売上総利益率(%)	55.7%	56.2%	55.8%		58.4%	55.7%	55.5%	56.5%		58.6%	▲0.1%
販売費及び一般管理費	912	897	873	▲253	2,429	902	887	867	▲240	2,416	13
営業利益	47	60	▲36		71	▲2	52	11		62	9
営業外損益	1	2	3		6	1	1	5		6	0
経常利益	48	62	▲33		77	▲1	53	16		68	10
特別損益	▲0	▲1	▲2		▲3	－	－	－		－	▲3
税引前当期純利益	48	61	▲35		74	▲1	53	16		68	6
当期純利益	43	55	▲41		57	▲7	47	10		49	8
EBITDA	67	80	▲16		131	18	72	31		122	9

※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

26/3Qの予実差異/セグメント別

26/3Qのセグメント別予実差異

単位:百万円

	実績	計画	予実差異
勘定科目	26/3Q	26/3Q	26/3Q
いきなり！ステーキ事業			
売上高	4,097	4,020	77
営業利益	469	466	3
レストラン事業			
売上高	158	181	▲23
営業利益	▲31	▲9	▲22
本社・その他			
売上高	23	30	▲7
営業利益	▲367	▲395	28
合計			
売上高	4,279	4,231	48
営業利益	71	62	9

※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。

26/3Q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		
		7月	8月	9月
前年同月比(2026年7-9月)	売上高	118.7%	112.5%	111.4%
	お客様数	106.5%	102.3%	101.3%
	お客様単価	111.4%	109.9%	109.9%
計画比	売上高	107.0%	100.8%	97.8%
	お客様数	104.4%	99.9%	96.8%
	お客様単価	102.5%	100.9%	101.0%

※いきなり！ステーキ直営全店舗のうち、2025年7～9月と2026年7～9月に継続して営業を行っていた店舗のみ集計

- 売上高につきましては、計画比9月は台風や天候不順の影響により下回る結果となりましたが、前年同月比ではすべての月で上回りました。

取組施策のまとめ



取組施策のまとめ(販売促進)

3Qの販売促進

■オーストラリア産イチボステーキフェア

- 香ばしくコクのある特製ソースによる濃厚な味わいに加え、残暑の中でもさっぱりと味わえるよう「レモン」を添えてご提供。
- 多くのお客様のご要望にお応えし、450gもラインナップに追加
- 牛一頭から2kgほどしか取れない希少部位を使用。

<販売期間>
9/3(木)～10/12(月)



■夏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を7週連続で配布。

〈期間〉
7/8(水)～8/25(火)　全7回





取組施策のまとめ(販売促進)

3Qの販売促進

■秋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を7週連続で配布。

〈期間〉
9/9（水）～10/27（火） 全7回



■丑の日・肉の日

- 7月の丑の日と肉の日にお食事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〉
7/26(日)・7/29(水)



■秋の肉祭り

- 9月の毎週木曜日と肉の日限定で、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〉
9/3(木)・9/10(木)・9/17(木)
9/24(木)・9/29(火)



取組施策のまとめ(販売促進)

- アニメ「ハイキュー!!」と、7月17日～8月23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実施しました。

【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
- 紙エプロンをコラボ仕様に変更
- アプリ会員限定壁紙ダウンロード

【ラッピング店舗限定】

- 店内装飾・限定コラボグッズ販売

※全国の一部店舗でアクリルスタンド販売

【SNS】

- いきなり！ステーキ公式Xプレゼントキャンペーン



© 古舘春一／集英社・「ハイキュー!!」製作委員会

取組施策のまとめ(広告宣伝)

- 上野恩賜公園・噴水広場にて、9月19日～23日までの間に開催された、UUUM主催・たっくー全面プロデュースのホラーイベント『上野ゾク夏祭り』に、いきなり！ステーキキッチンカーが出店しました。

上野ゾク夏祭り概要

- 会場では、体験型ホラーコンテンツをはじめ、豪華ゲストによるステージ企画・トークイベント、ここでしか手に入らない限定グッズ、お祭り気分を楽しめるブースやキッチンカーなど様々な企画を展開。



コラボ概要

- 人気動画クリエイター「たっくーTVれいでぃお」とのコラボフードを会場限定で販売
- コラボフードご購入のお客様に先着で「コラボ限定ステッカー」をプレゼント
- たっくー様ご本人が「いきなり店長」として、コラボメニューをゲリラ販売するイベントを実施



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×DUCKSTER

- DUCKSTERコラボTシャツが抽選で29名様にあたるキャンペーンを実施。

〈期間〉
7/29（水）～8/4（火）



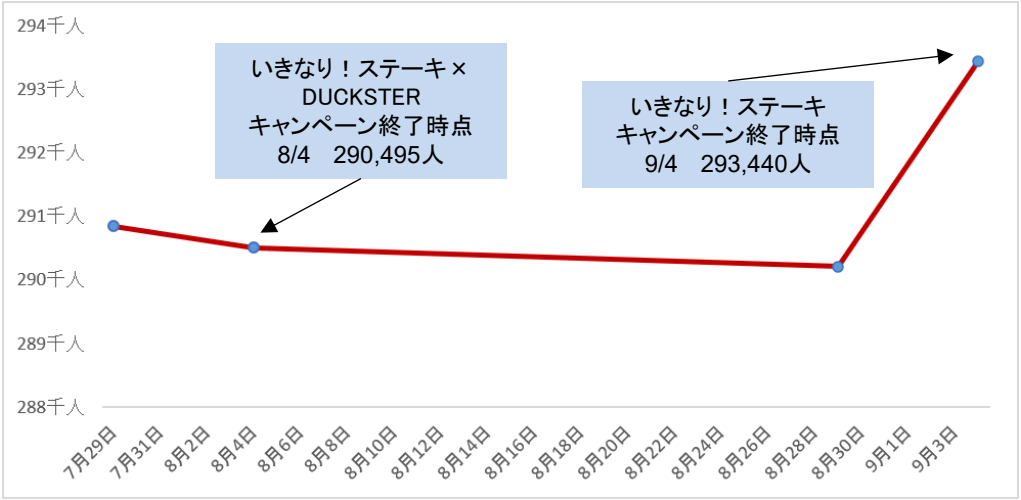
■いきなり！ステーキ

- 冷凍いきなり！サーロインステーキ150g×3枚が抽選で29名様に当たるキャンペーンを実施。

〈期間〉
8/29（土）～9/4（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(デリバリー)

- 7月17日より「PFS宅配専門笹塚店」に、新ブランド『いきなり！かつ丼』が加わりました。

いきなり！かつ丼とは

- 下町で愛され続けるとんかつ店「かつき亭」で培ってきたとんかつの技術とノウハウを活かした「かつ丼」を提供。
- 「肉を選ぶ。味を選ぶ。」をコンセプトに、肉・味・ボリュームを自由に組み合わせ、自分だけのかつ丼を楽しめる、これまでにない新しいブランド。

いきなり！かつ丼 IKINARI KATSUDON 宅配専門







取組施策のまとめ(デリバリー)

- 9月15日より公式アプリ・WEBから直接注文できる自社デリバリーサービス「いきなり！デリバリー」を開始しました。
- 店頭価格での提供と公式アプリとの連動により、ご自宅での利用機会を広げるとともに、アプリ会員との接点を強化してまいります。



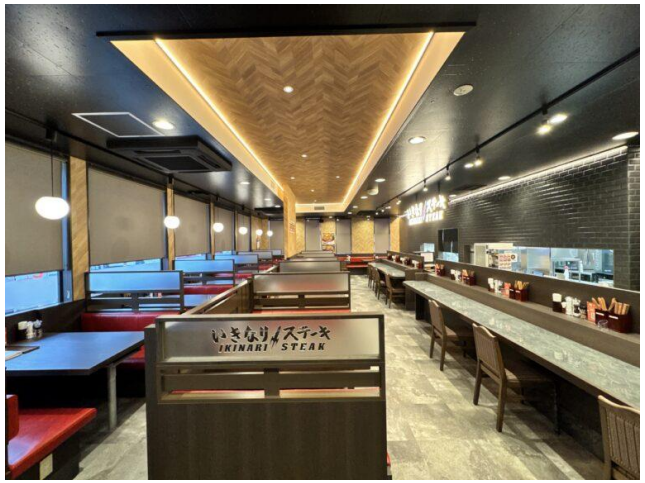
取組施策のまとめ(新店)

- 7月7日に、「いきなり！ステーキ福山駅家店」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ブン」を採用しています。





【 店舗概要】

- 店舗名　：　いきなり！ステーキ福山駅家店
- 住所　　：　広島県福山市駅家町万能倉1244
- 営業時間：　11:00～23:00 (ラストオーダー 22:30)
- 座席数　：　53席

取組施策のまとめ(レストラン)

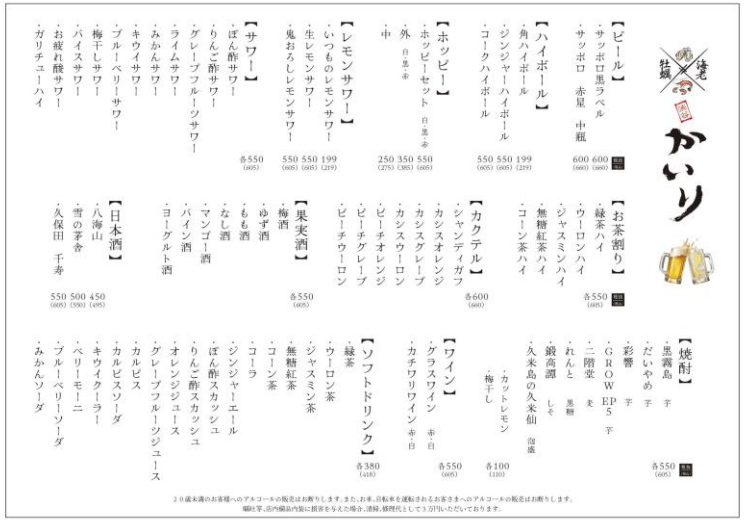
- 7月13日に、「牡蠣×海老 かいり 渋谷2号店」をリニューアルオープンしました。

店舗の特徴

- 渋谷で幅広い客層が気軽に利用できる店舗へリニューアル。
- メニュー・価格・盛り付けを一新し、大衆居酒屋の要素を導入。
  （約50種類のメニューをラインアップ）
- 小皿料理＋ドリンクを600円台から提供する新しい"海老酒場"に。
- 人気の痛風鍋など海鮮鍋は継続販売。







取組施策のまとめ(レストラン)

- 8月15日に、海鮮居酒屋「かいり」にて提供している痛風鍋が、一般社団法人日本フードアナリスト協会（理事長 横井裕之）が主催する、日本初の消費者による食品・食材に特化した審査・認証制度「ジャパン・フード・セレクション」において、『第102回ジャパン・フード・セレクション「スペシャリテ部門」』で、グランプリを受賞しました。
- また、グランプリ受賞と発売から10年目を迎えたことを記念し、期間限定の特別キャンペーンを実施しました。

スペシャリテ部門【受賞商品詳細】

（スペシャリテ部門＝店舗で食べる料理）

- グランプリ受賞

  カテゴリー：Sカジュアル

  商品名　　：かいりの痛風鍋

  販売価格　：一人前 3,490円（税込）

  ※二人前より承ります

記念キャンペーン概要

- 期間：8月17日～9月30日
- 痛風鍋

  通常価格 3,490円（税込）

  ➡ 記念価格 3,000円（税込）
- 痛風鍋コース

  通常価格 5,980円（税込）

  ➡ 記念価格 5,500円（税込）



今後の展開



今後の展開(販売促進)

4Qの販売促進

■うわみすじステーキフェア

- 昨年も大好評だった商品に、今年はピリッとした爽やかな「特製青唐おろしソース」を添えて提供。
- 多くのお客様のご要望にお応えし、450gをラインナップに追加。
- 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>
10/23(金)～12/15(火)



■いきなり！ジンギスカン

- 創業開始から初の取り扱いとなるオーストラリア産「サフォーククロスラム」を使用した「いきなり！ジンギスカン」を、14店舗限定でテスト販売。
- 既存の牛肉同様に品質にもこだわり、自社開発したオリジナルソースを添えて提供。

〈期間〉
10/8(木)～





今後の展開(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、達成者全員に金色のいきなり！ステーキ刻印入りナイフ＆フォークをプレゼント。
- 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・ネットショップ商品を進呈。

<実施期間>
10/28（水）～12/16（水）



特典概要

➢ スクラッチ特典

等級	特典	当選本数
1等	1,000円割引券	1,500本
2等	500円割引券	20,000本
3等	300円割引券	130,000本

➢ 20回達成記念特典



※画像はイメージです。

➢ ランキング特典

順位	特典
1位	100,000円分相当景品 （70,000円分割引券+30,000円相当ネットショップ商品）
2位	90,000円分相当景品 （70,000円分割引券+20,000円相当ネットショップ商品）
3位	80,000円分相当景品 （70,000円分割引券+10,000円相当ネットショップ商品）
4位	70,000円分割引券
5位	60,000円分割引券
6位	50,000円分割引券
7位	40,000円分割引券
8位	30,000円分割引券
9位	20,000円分割引券
10位	10,000円分割引券

今後の展開(新店)

- 11月5日に、「いきなり！ステーキ佐賀兵庫店」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1号店である「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、従来のチャコールブロイラーから新たな調理設備《スチームコンベクションオーブン》を採用しています。





【 店舗概要】

- 店舗名　：　いきなり！ステーキ佐賀兵庫店
- 住所　　：　佐賀県佐賀市兵庫北四丁目2番1号 ラウンドワンスタジアム敷地内
- 営業時間：　11:00～23:00 (ラストオーダー 22:30)
- 座席数　：　44席

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

すきはな SUKIHANA

かいり



第4四半期におきましては、各種販売施策の実施に加え、国内の新規出店を予定しております。
引き続き、足元の好調な流れを維持しながら、成長施策を着実に実行し、さらなる業績拡大に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