

2026年12月期 第2四半期 決算説明資料



株式会社すかいらくホールディングス

2026年8月13日



第 2 四半期決算概要

決算サマリー



- ・売上高 2,425億円（+9.7%）、事業利益 170億円（+13.4%）
営業利益 169億円（+20.9%）、中間利益102億円（+29.2%）

単位：億円

	2026年 Q2累計		2025年 Q2累計		前年比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	2,425	100.0%	2,210	100.0%	215	+9.7%
売上総利益	1,614	66.6%	1,476	66.8%	138	+9.3%
事業利益	170	7.0%	150	6.8%	20	+13.4%
営業利益	169	7.0%	139	6.3%	29	+20.9%
税引前中間利益	147	6.0%	122	5.5%	24	+20.0%
中間利益	102	4.2%	79	3.6%	23	+29.2%
調整後EBITDA	448	18.5%	406	18.4%	42	+10.4%
ROE	10.2%	-	9.0%	-	1.2%	-

2026年 Q2累計 実績			
既存店 売上高前年比	106.5%	新規出店数	21店
既存店 客数前年比	101.6%	業態転換店舗数	26店
既存店 客単価前年比	104.8%	店舗改装店舗数	113店

* 調整後EBITDA=EBITDA+固定資産除却損+非金融資産の減損損失及び戻入れ+株式発行関連費
 * ROE=LTM（直近12か月の実績）で算出
 * 既存店前年比は国内のみ対象 ※ 店舗数は国内外合計

損益計算書



- ・売上高は前年同期比+9.7%（+215億円）の2,425億円
- ・増収効果により、事業利益は170億円（+13.4%）

単位：億円

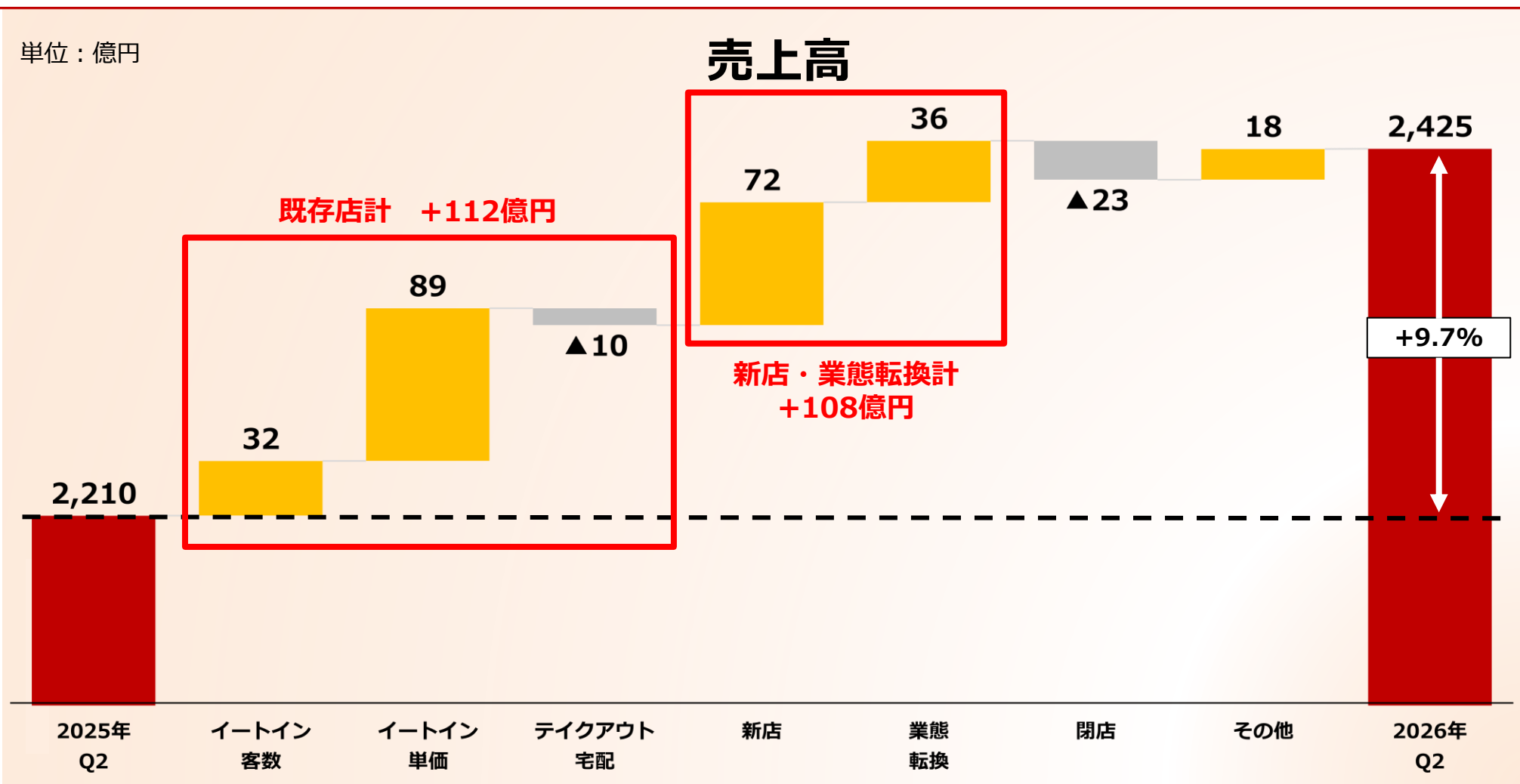
	2026年 Q2累計		2025年 Q2累計		前年比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	2,425	100.0%	2,210	100.0%	215	+9.7%
売上原価	▲811	33.4%	▲734	33.2%	77	+10.5%
売上総利益	1,614	66.6%	1,476	66.8%	138	+9.3%
人件費	▲778	32.1%	▲708	32.1%	70	+9.9%
その他販管費	▲666	27.5%	▲618	28.0%	48	+7.7%
事業利益	170	7.0%	150	6.8%	20	+13.4%
その他営業収益	12	0.5%	9	0.4%	2	+23.9%
その他営業費用	▲13	0.5%	▲20	0.9%	▲7	▲34.7%
営業利益	169	7.0%	139	6.3%	29	+20.9%
金融損益	▲21	0.9%	▲16	0.8%	5	+30.6%
税引前中間利益	147	6.0%	122	5.5%	24	+20.0%
法人所得税費用	▲45	1.8%	▲43	2.0%	1	+3.2%
中間利益	102	4.2%	79	3.6%	23	+29.2%
調整後EBITDA	448	18.5%	406	18.4%	42	+10.4%



売上高増減分析

- ・ 国内既存店の持続的成長、および計画的な店舗展開により
前年同期比 +215億円（+9.7%）の増収

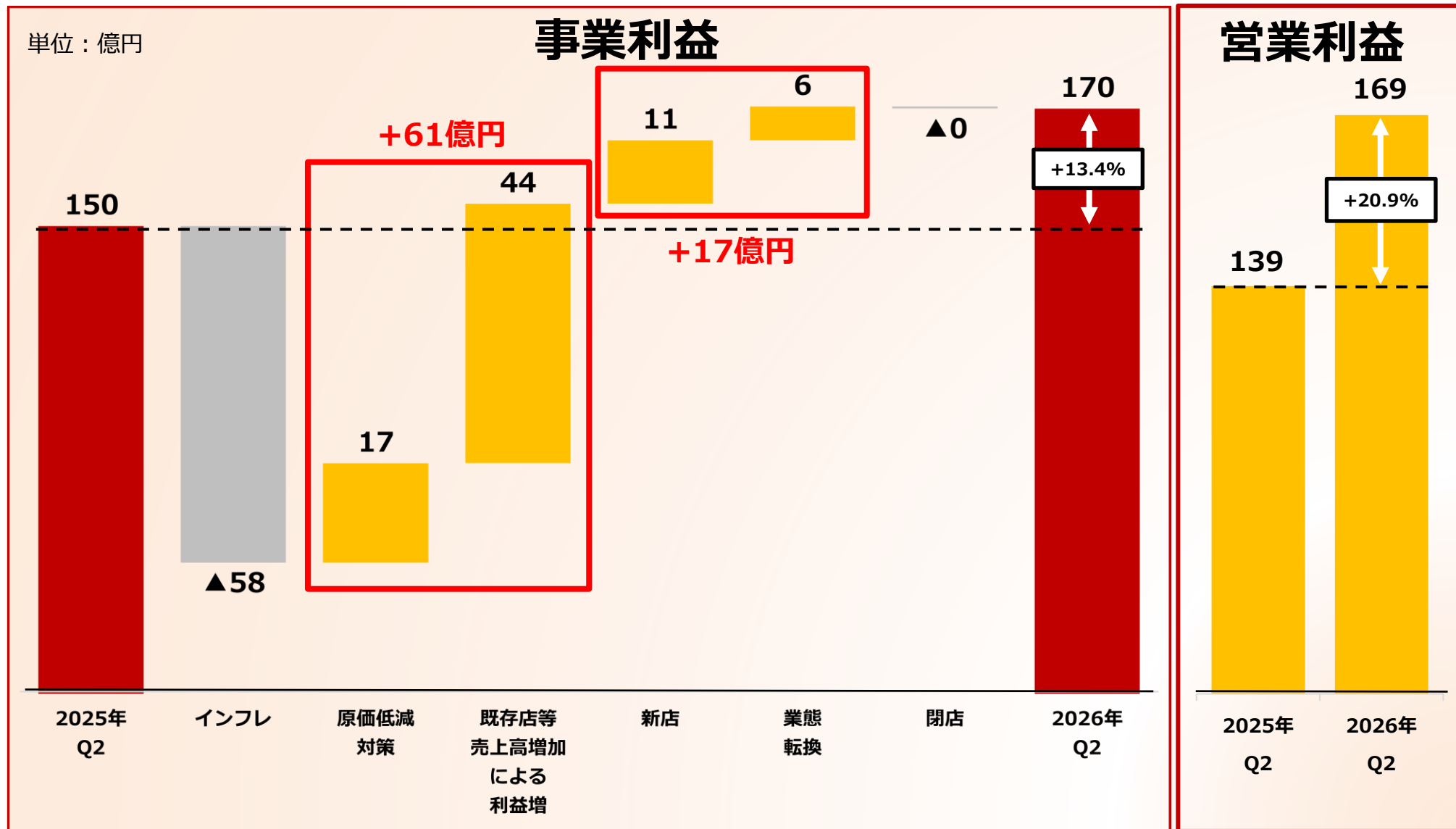
単位：億円





事業利益増減分析

- ・事業利益は前年比 +20億円 (+13.4%)、営業利益は前年比 +29億円 (+20.9%)
⇒インフレ58億円に対して、既存店成長・原価低減対策で61億円、新店・業態転換で17億円打ち返し





貸借対照表・キャッシュフロー計算書

- ・ BS：有利子負債長期化で財務安定
- ・ CF：本業の創出力向上で営業CF+33億円。積極投資しつつフリーCF84億円確保

貸借対照表 (BS)			
単位：億円	2026年 Q2	2025年 通期	前期末比
資産合計	5,452	5,185	267
流動資産	644	676	▲32
非流動資産	4,809	4,510	299
内、のれん	1,714	1,627	87
負債合計	3,505	3,310	195
流動負債	1,032	1,054	▲21
非流動負債	2,472	2,256	216
有利子負債	1,372	1,237	136
内、有利子負債(長期)	1,223	1,093	129
資本合計	1,948	1,876	72
親会社所有分	1,948	1,876	72

キャッシュフロー計算書 (CF)			
単位：億円	2026年 Q2累計	2025年 Q2累計	前年比
営業キャッシュフロー	345	312	33
投資キャッシュフロー	▲262	▲191	▲71
フリーキャッシュフロー	84	122	▲38
財務キャッシュフロー	▲114	▲155	41
借入金	51	▲27	77
社債	59	92	▲33
リース債務返済	▲187	▲184	▲4
配当金	▲32	▲25	▲7
その他	▲5	▲12	7
現金及び現金同等物の増減	▲30	▲32	3
現金及び現金同等物の期首残高	343	192	152
現金及び現金同等物の期末残高	314	159	154

主要財務指標



- ・ 1株当たり当期利益（EPS）は83.75円に増加
- ・ 自己資本比率、ネットD/Eレシオは安定的に推移

	2026年 Q2累計	【参考】	
		2025年 Q2累計	2025年 通期
1株当たり当期利益(EPS)	83.75円	68.36円	73.62円
1株当たり純資産(BPS)	856.5円	785.6円	824.5円
自己資本比率	35.7%	36.9%	36.2%
ネットD/Eレシオ	0.55倍	0.55倍	0.48倍

*EPS = 親会社の所有者に帰属する当期利益(LTM) / 期中平均発行済株式数

*BPS = 親会社の所有者に帰属する持分合計(期末) / 期末発行済株式数

*自己資本比率 = 親会社の所有者に帰属する持分合計(期末) / 資産合計(期末)

*ネットD/Eレシオ = (期末借入金 + 期末その他金融負債 - 期末現預金 - リース債務) / 資本合計(期末)

通期ガイダンス修正



- ・当中間期の好調な業績に加え、足元の事業進捗等を踏まえ、2026年12月期通期の連結業績予想を上方修正

単位：億円

単位（億円）	2026年 修正ガイダンス	2025年 通期実績	差異	2026年 年初ガイダンス
売上高	5,000	4,578	+422	4,900
事業利益	370	330	+40	360
営業利益	350	300	+50	335
税引前利益	300	263	+37	297
当期利益	205	167	+38	195
1株当たり当期利益 (EPS)	90.14円	73.62円	+16.52円	85.71円

(補足)

2026年通期 修正ガイダンス前提・KPI			
既存店 売上高前年比	106%	新規出店数	80店*
既存店 客数前年比	102%	業態転換店舗数	50店
既存店 客単価前年比	104%	店舗改装店舗数	230~240店
投資金額（M&A含む）	500億円	為替前提	160円/USドル
ROE	10%		

*新規出店数=しんぱち食堂の新規出店を含む

配当予想の修正



- ・年間配当金を1株当たり27円に上方修正

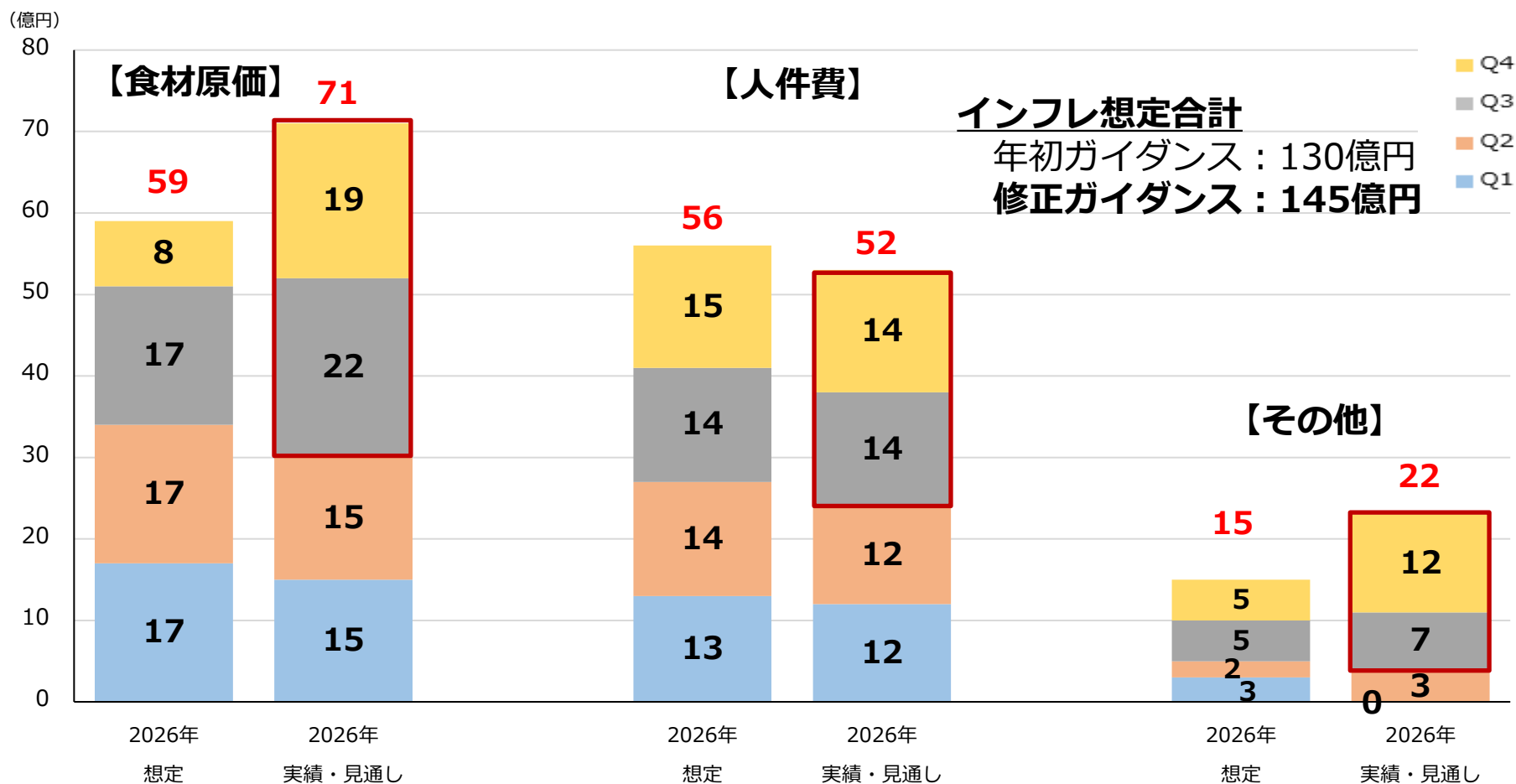
	中間	期末	年間配当金
2025年12月期 実績	8.00円	14.00円	22.00円
2026年12月期 実績	10.00円	-	-
2026年12月期 修正予想	-	17.00円	27.00円
期初予想 (2026年2月13日公表)	10.00円	16.00円	26.00円



2026年 インフレ想定

インフレ想定

- ・第2四半期のインフレ影響は**想定内で着地**
- ・インフレによる**年間のコストプッシュ額を145億円に修正**





2026年 戦略

消費の二極化への対応



「高付加価値・体験価値」を求める需要と「バリュー」を求める需要への二極化

①ブランドポートフォリオの活用



多ブランドの最適展開による二極化への対応
⇒すかいらーくグループならではの強み

②メインブランドにおける対応の一例 バリュー（客数増）



ガッツリ需要への対応



季節ごとのフェアメニュー

高付加価値・体験価値（客単価増）



夏に合わせた
高付加価値メニュー



本場の味を卓上で焼く
体験価値メニュー

アプリ活用による業績拡大



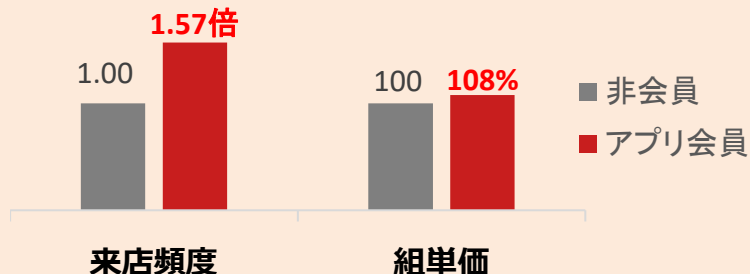
約1,600万人のアプリ会員基盤を活用し、
再来店頻度と客単価を向上

新規顧客の会員化を継続促進し、
業績貢献の好循環をさらに拡大

すかいらーくアプリ

約1,600万人の会員

- 店舗・テイクアウト・宅配・通販をつなぐワンストップ基盤
- アプリ会員は来店頻度・客単価ともに高い



AIを活用した取り組み

お客様毎のクーポン

個人別消費動向に合わせた
各種クーポンの提供による来店促進

メニューレコメンド

タブレットで注文内容に応じた追加提案
客単価を向上（トライアル中）

会員数増加策

新規顧客の会員化

様々なプロモーションによる
新規来店・アプリ会員化の促進

来店動機の創出

- 生活動線に沿った広告露出（トレインチャンネル、SNS等）
- IPコラボを活用した新規顧客層の獲得と来店促進



新規会員登録キャンペーン

- 新規顧客のアプリ会員獲得に向けたキャンペーンを実施



M&Aによる成長



①資さんうどん（2024年10月買収）

- ・国内店舗数
 - 転換を中心に、買収時の74店から2026年6月末には110店へ拡大
 - ・海外展開
 - 2026年6月出店の台湾1号店（天母大葉高島屋）が非常に好調
 - 台湾の計画：今期中に計3店舗、中長期的に100店舗以上を目標
- ⇒ 東南アジアへの水平展開も検討中



台湾1号店 6/18オープン

②しんぱち食堂（2026年4月買収）

- ・すかいらくグループ入りにより、グループリソースを活用して出店候補地の選定を推進
- ⇒ 今下期・来期へかけて出店を加速

2030年目標

店舗数（海外含む）：300店以上
EBITDA：60億円以上



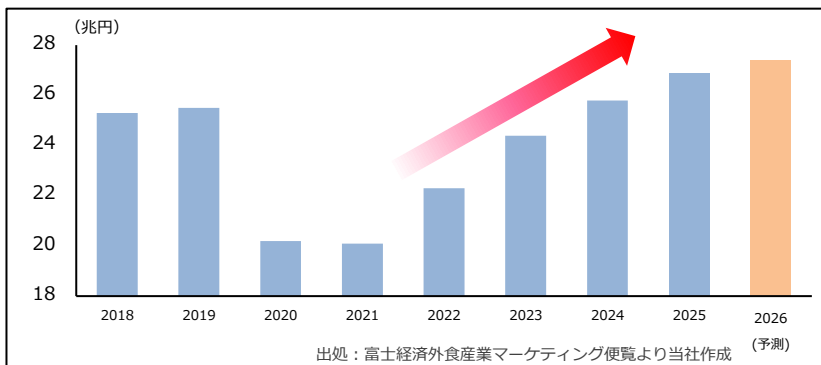
Appendix



国内外食市場規模と成長余地

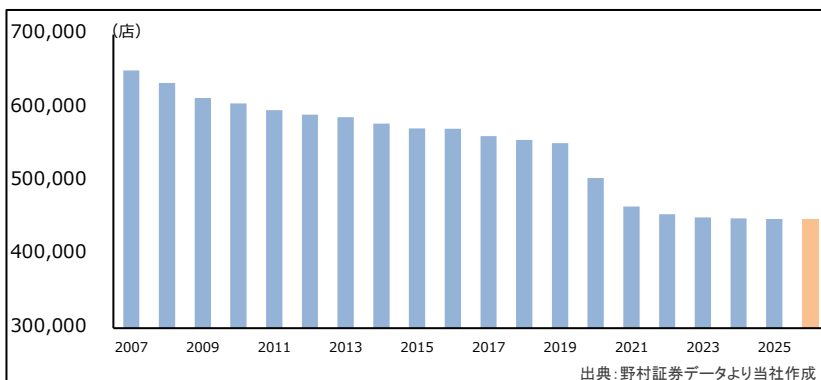
- ・ 共働きの増加などにより国内外食市場は伸長
- ・ チェーン企業以外の飲食店の減少、マーケットシェアの拡大余地あり

国内外食市場規模の推移



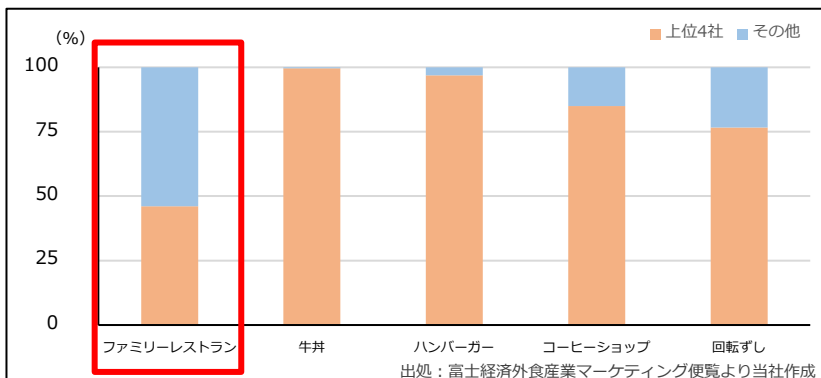
2026年
外食市場規模は
27兆円と伸長

チェーン企業以外の飲食店数の推移



チェーン企業以外
の飲食店は店
舗数が減少傾向

各ジャンル 上位4社の マーケットシェア



ファミリーレス
トラン業界の寡
占化はまだ進ん
でいない

高い成長の
余地あり

中期事業計画進捗



・中期事業計画に対して順調に進捗

項目	中計目標値 (2025年～2027年)	2025年1月～2026年6月 実績 (既存店成長除く)
1.既存店成長 (国内)	売上高成長 年平均3～4%	2026年上期実績 106.5% 客数 : 101.6% 客単価 : 104.8%
2.新規出店 (国内)	3年間 約300店出店	256店 既存ブランド しゃぶ葉 : 25店 ガスト : 17店 資さんうどん : 9店 その他 : 22店 計 : 73店 + M&A 資さんうどん : 74店 しんぱち食堂 : 109店 計 : 183店
3.海外展開	3年間 約100店出店	38店 台湾 : 16店 マレーシア : 22店 (M&A13店含む)
4.M&A推進	3年間 3～5件程度	2026年4月 しんぱち食堂 2026年4月末 買収時 109店 2025年1月 すき屋 (マレーシア) 2025年買収時 13店 2024年10月 資さんうどん 2024年買収時 74店

店舗中心経営

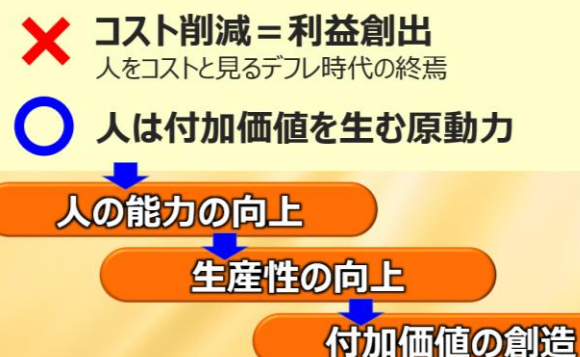


- ・「店舗中心経営」を推進し、経営の好循環を実現

経営の好循環



「店舗中心経営」のコンセプト



「店舗中心経営」の具体的な取り組み

マネジャー経営力の醸成

1. マネジャー評価制度を変更
2. マネジャー等級制度を変更
3. 業績インセンティブ制度導入
4. マネジャーのクルー評価権限の拡大

採用・育成・定着の推進

1. OJT研修の強化
2. クルー評価制度の見直し
3. クルーポイント制度導入
4. クルーオンライン勉強会の毎月実施

DX推進 ⇒ 生産性向上

1. CU時間※1の導入
2. スケジュール管理アプリの導入
3. スポットクルー制度※2の導入
4. 商品管理システムの導入
5. セルフレジの導入
6. 店舗PC自動閉店処理
7. 下げテーブル表示板設置

※1 CU時間：「クリーンアップ時間」の略称。退店から次のお客様のご案内可能になるまでの所要時間

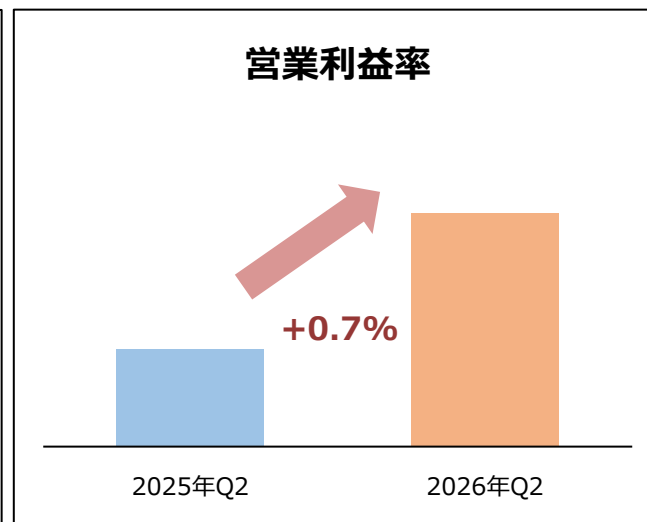
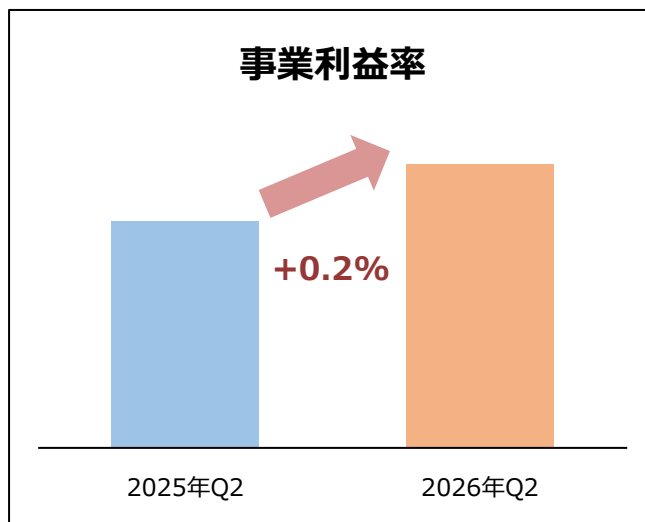
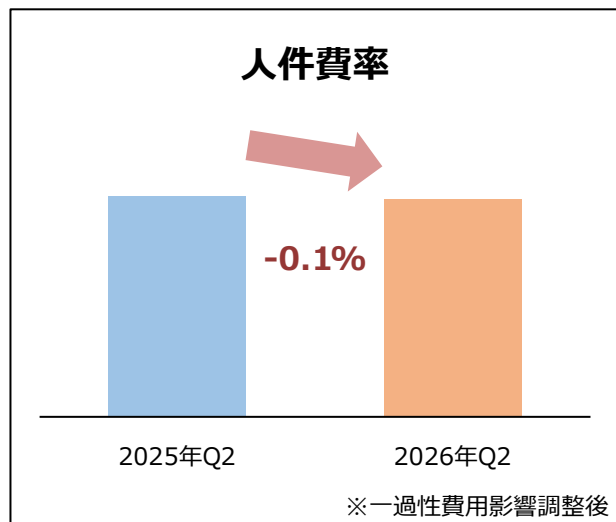
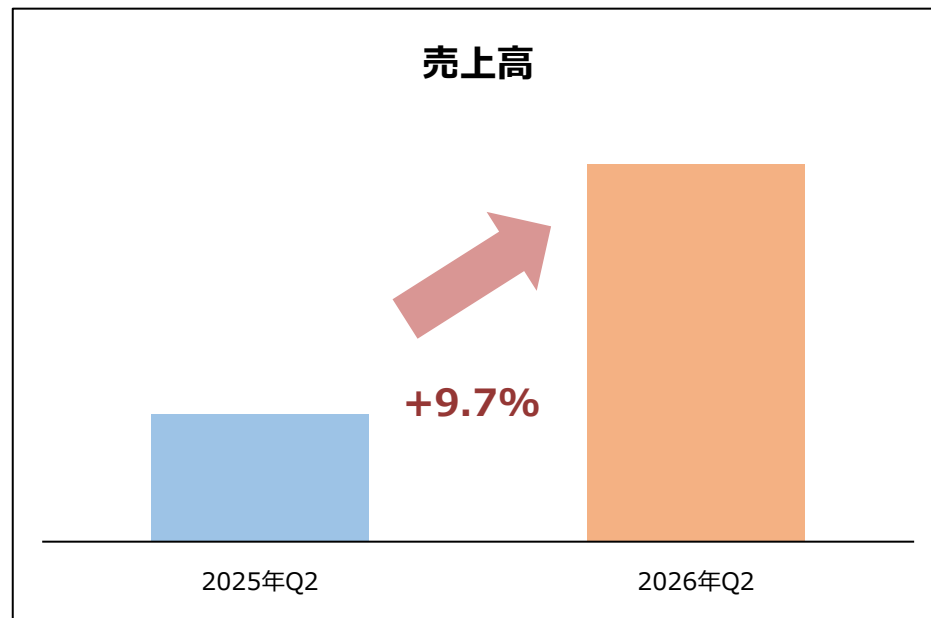
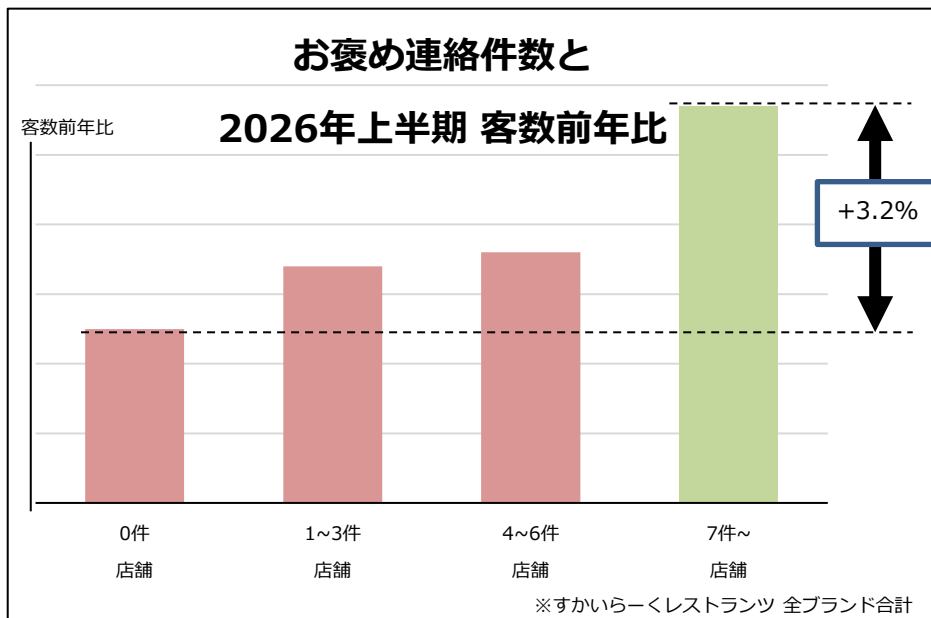
※2 スポットクルー制度：当社独自のスキマバイト機能



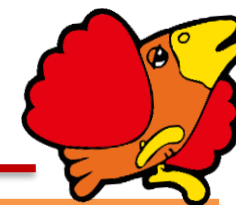
店舗中心経営 効果

・お褒め件数の多い店舗ほど客数前年比が伸長

⇒ 売上高が大きく伸長し、事業利益率、営業利益率ともに伸長

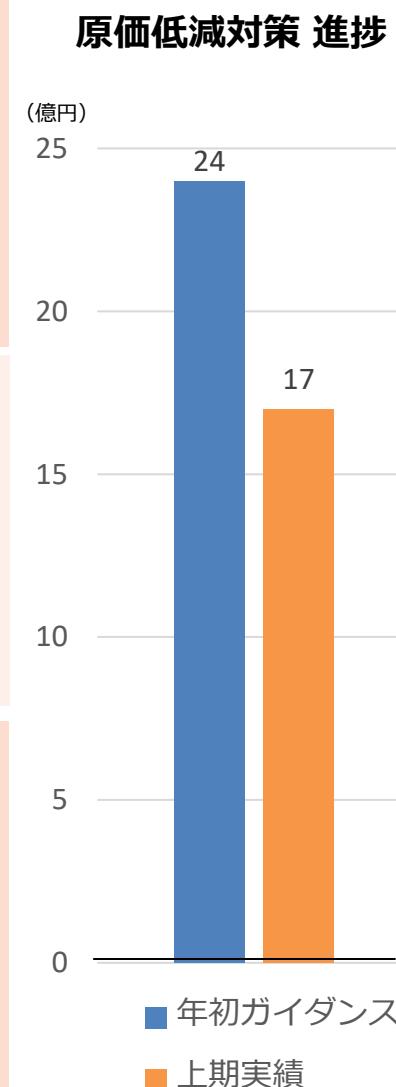


原価低減プロジェクト



・上期において17億円の原価低減を実現

原価低減 プロジェクト	購買改革	- 調達規格の緩和、条件変更を伴う価格交渉 - 入札によるお取引先選定 - 大量購買、長期契約
	生産物流 改革	- 製造作業改善 - 内製拡大・自動化 - 物流効率改善 - 食材モジュールの推進
	コスト 最適化	- レシピ、食材見直し - 店舗の食材ロス削減

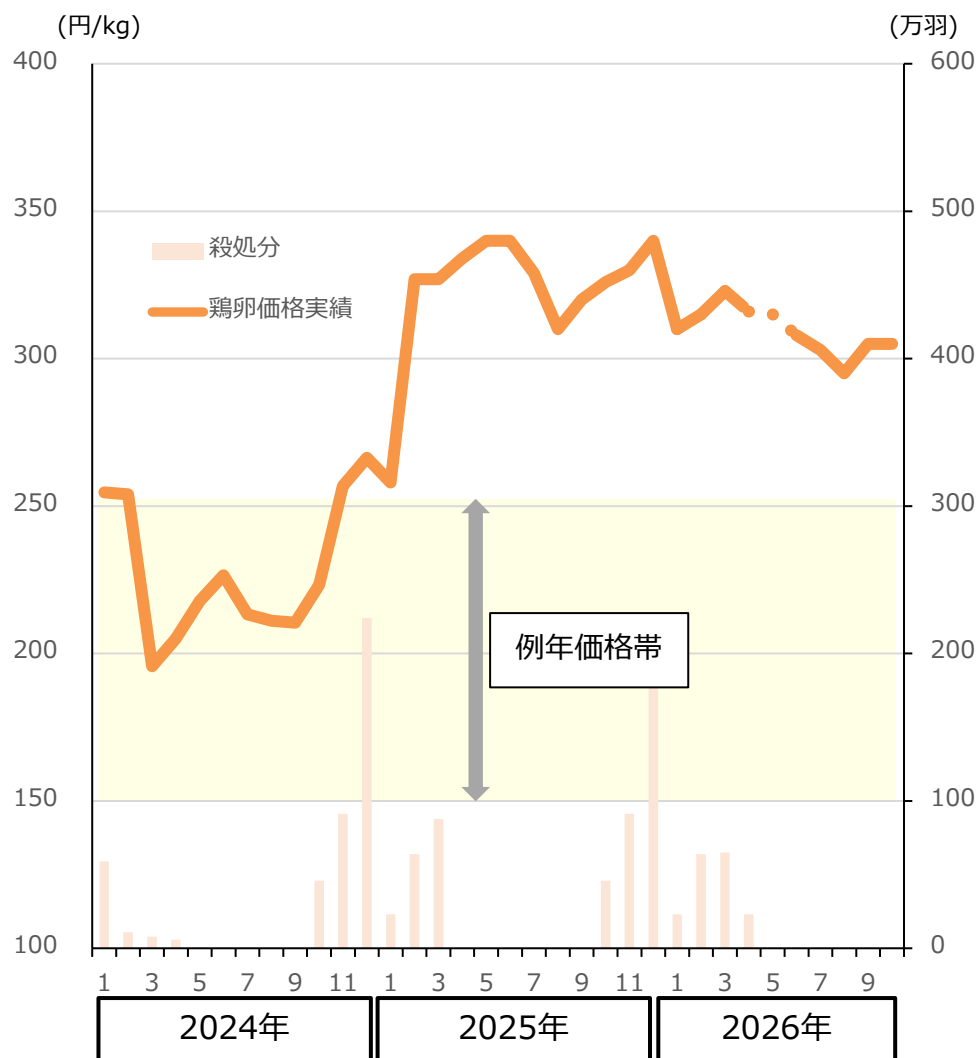


インフレ状況（卵、鶏肉）



【卵 相場】

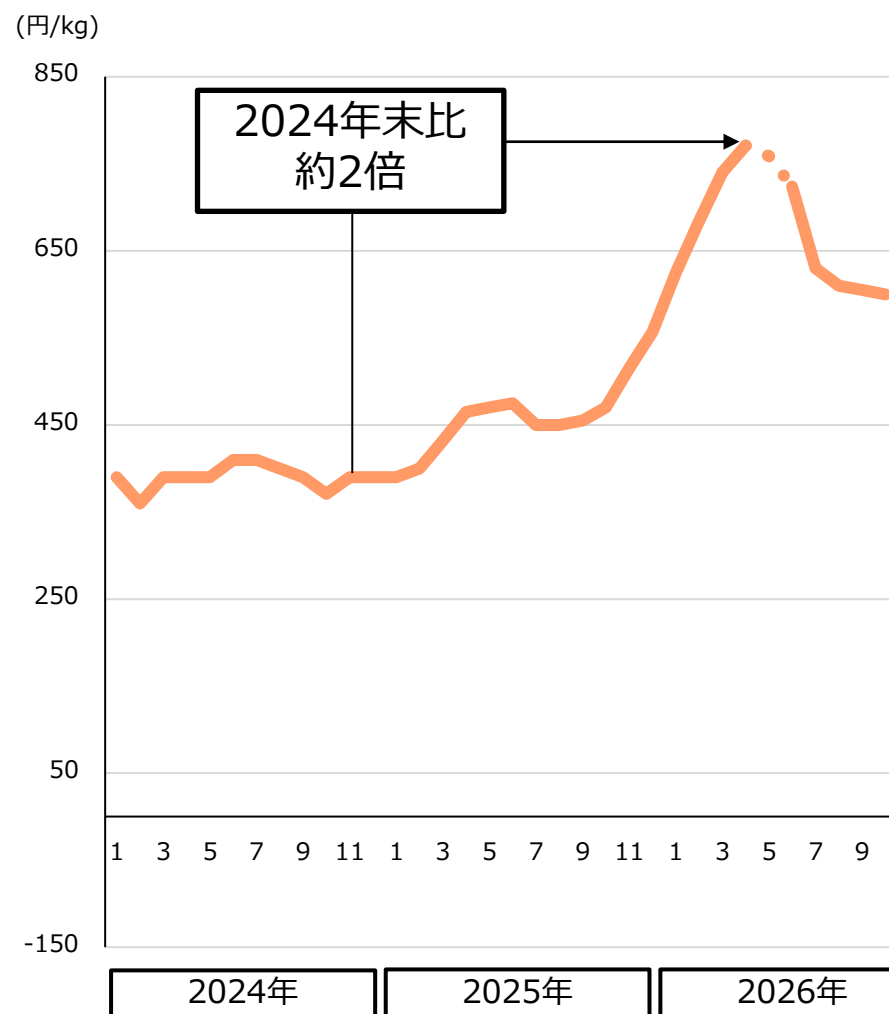
鳥インフルエンザによる供給不足と飼料高騰が重なり、過去最高値圏から下がらない状態



※ 出典：JA全農たまご株式会社

【鶏肉 相場】

- ・飼料価格、物流費等の上昇が価格に転嫁
- ・スペイン産豚肉の輸入停止により鶏肉の需要増加
- ・足元ではやや落ち着き感あり



※ 出典：独立行政法人 農畜産業振興機構 (ALIC)



2026年 店舗開発進捗（業態別）

- ・「しんぱち食堂」111店舗が加わり、グループ総店舗数は3,214店舗へ拡大
- ・新規出店21店、業態転換26店、改装113店を完了し、上期計画は予定通り推移

ブランド	新規出店	業態転換		閉店	2026年 6月末店舗数	店舗改装
		(+)	(-)			
ガスト	3	-	▲ 15	▲ 13	1,217	60
バーミヤン	2	-	▲ 1	-	371	17
しゃぶ葉	6	2	-	▲ 1	331	2
夢庵	-	-	▲ 2	▲ 1	171	9
ジョナサン	-	-	-	▲ 1	156	13
むさしの森珈琲	-	-	-	-	83	-
ステーキガスト	-	-	▲ 4	-	67	-
Chawan	-	-	-	-	30	-
とんから亭	-	-	▲ 1	▲ 4	23	-
フロプレステージュ	1	-	-	▲ 6	117	2
しんぱち	2	-	-	-	111	-
資さんうどん	-	16	-	-	110	-
台湾	4	-	-	-	93	2
すき屋	2	-	-	-	19	1
その他	1	8	▲ 9	▲ 1	315	7
グループ店舗数	21	26	▲ 32	▲ 27	3,214 2025年末比103	113

*転換には転換準備によるオープン前店舗10店舗を含まず
*月末店舗数には一時閉店中店舗を含む

積極的な店舗展開



・しんぱち食堂がグループに加わったことで、新規出店加速

【出店比率】	高度商業集積地	大都市私鉄沿線	地方都市駅前	ショッピングセンター	ロードサイド	合計
2019年実績	3.1%	12.5%	-	6.3%	78.1%	100.0%
2026年計画	8.0%	34.0%	12.0%	34.0%	12.0%	100.0%
出店余地(※)	857店			126店	521店	1,504店

※既存ブランドのみ

	高度商業集積地	大都市私鉄沿線	地方都市駅前	ショッピングセンター	ロードサイド
主な出店可能 ブランド					



項目	活動状況（2026年第2四半期）
脱炭素	・バイオマス発電を活用した「バーチャルPPA」の導入により、CO₂排出量実質ゼロを達成した店舗を13店舗へ拡大。 ・2025年の環境データ（温室効果ガス・水関連）および人的資本データについて、認証機関による第三者保証を取得。 ・実効性の高いCO₂削減施策の推進のため、官民連携による脱炭素化のルール形成やノウハウの共有を行う「GXフューチャー・リーグ」に参画。
ESG評価	・「FTSE Russell」ESG Rating において、最高評価の5.0を獲得し、GPIF採用の2つのインデックスに継続採用。 ・環境NGOのCDPから、優れたサプライヤーへの取組みが評価され、最高評価「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」に2年連続選定。 ・SOMPO アセットマネジメント株式会社が設定する「SOMPO サステナビリティ・インデックス」の構成銘柄に4年連続で選定。 FTSE JPX Blossom Japan Index FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index Sompo Sustainability Index

免責事項

本資料は、当社グループについての一般的な情報提供を目的としており、当社の発行する株式その他の有価証券への投資の勧誘を目的とするものではありません。

本資料に記載される業界、市場動向または経済情勢等に関する情報は、現時点で入手可能な情報に基づいて作成しているものであり、当社がその真実性、正確性、合理性及び網羅性について保証するものではありません。

また、本資料に記載される当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、現時点における当社の判断又は考えにすぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済情勢、外食産業の市場動向、消費者の嗜好の変化、原材料価格の変動等により、本資料記載の内容またはそこから推測される内容と大きく異なることがあります。