



2025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、2025年2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 2025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 2025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.

2025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

2025年度12月期は、前期に引き続き「漸進」をテーマに掲げ、「お客様の層に合わせた店舗のリニューアル」や「新規出店」、「海外での認知・ポジションの獲得」、「新業態の確立」に取り組んでまいります。

当期も魅力的なフェア商品や様々な施策の導入、国内及び海外の積極的な出店などを進めることで、通期での計画達成を目指します。

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 向島

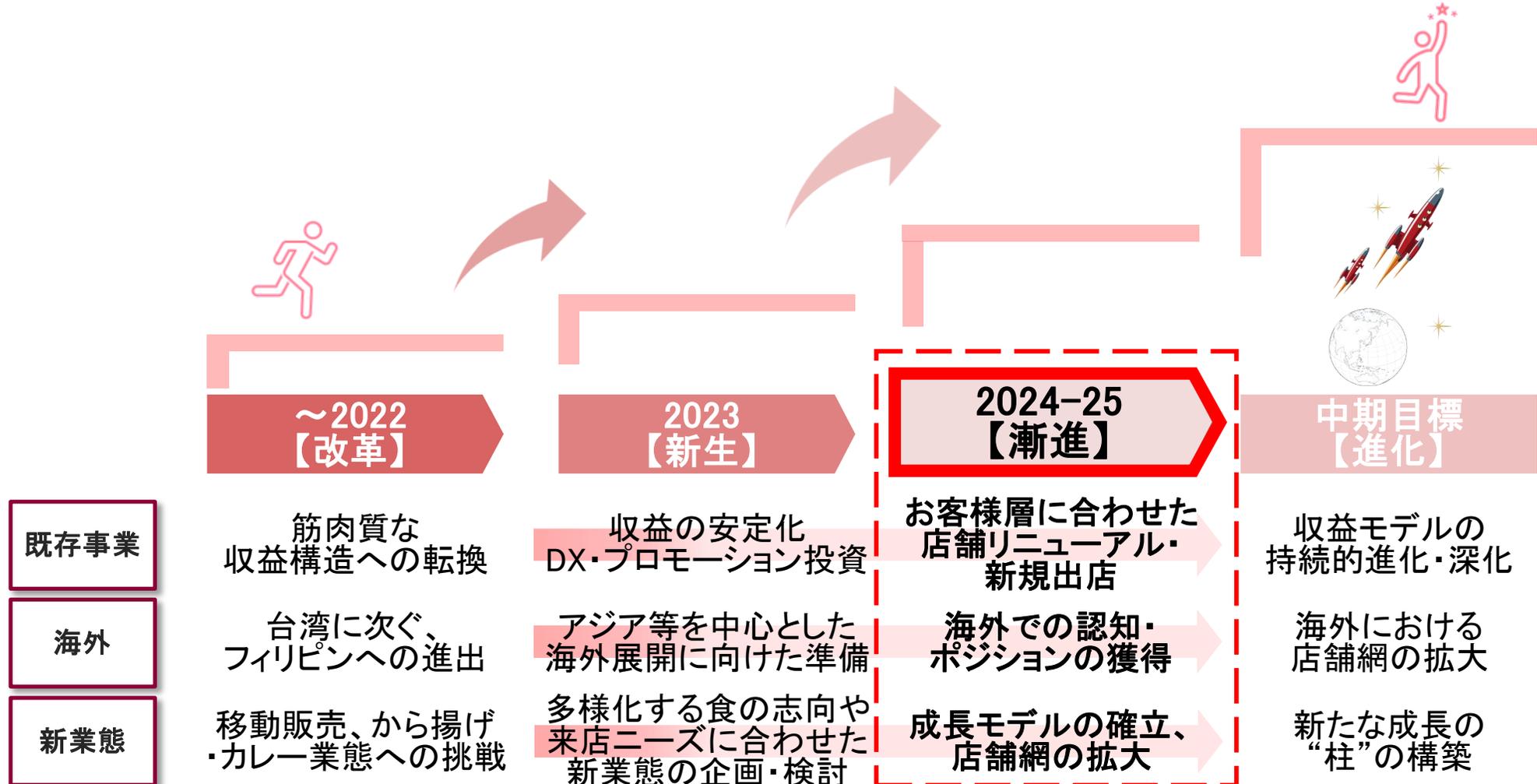
すきはな
SUKIHANA

がいり



中期目標

- 2025年度は、「漸進」をテーマとして掲げ、1Qは各種施策の実施に加えて、約5年ぶりとなる国内いきなり！ステーキの出店、新たに海鮮居酒屋業態である「かいり」ブランドを譲り受けました。





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・利益の増加を目標といたします。



25 / 1Qの予実差異





25/1Qの予実差異/全社

- 1Qでは、売上高が計画を21百万円上回り、営業利益も5百万円、当期純利益も6百万円それぞれ上回る結果となりました。

勘定科目	実績					計画					単位:百万円
	25/1	25/2	25/3	収益認識 振替	25/1Q	25/1	25/2	25/3	収益認識 振替	25/1Q	予実差異 25/1Q
売上高	1,379	1,223	1,457	▲605	3,453	1,352	1,212	1,446	▲577	3,432	21
売上原価	599	535	642	▲383	1,393	600	541	632	▲392	1,382	11
売上総利益	780	688	815	▲223	2,059	752	671	813	▲186	2,050	9
売上総利益率(%)	56.6%	56.3%	55.9%		59.6%	55.6%	55.4%	56.2%		59.7%	▲0.1%
販売費及び一般管理費	771	753	783	▲223	2,084	743	740	783	▲186	2,080	4
営業利益	9	▲65	32		▲24	9	▲68	30		▲29	5
営業外損益	▲1	9	▲5		4	▲1	▲1	3		▲0	4
経常利益	8	▲56	28		▲20	7	▲70	33		▲30	10
特別損益	▲0	▲0	▲3		▲2	-	-	-		-	▲2
税引前当期純利益	8	▲56	25		▲23	7	▲70	33		▲30	7
当期純利益	2	▲63	19		▲42	1	▲76	27		▲48	6
EBITDA	22	▲52	48		19	22	▲52	47		17	2

※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



25/1Qの予実差異/セグメント別

25/1Qのセグメント別予実差異

勘定科目	単位:百万円		
	実績 25/1Q	計画 25/1Q	予実差異 25/1Q
いきなり！ステーキ事業			
売上高	3,307	3,258	49
営業利益	298	292	6
レストラン事業			
売上高	133	160	▲27
営業利益	▲0	10	▲10
本社・その他			
売上高	12	14	▲2
営業利益	▲322	▲332	12
合計			
売上高	3,453	3,432	21
営業利益	▲24	▲29	5

※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、営業利益は黒字となっており、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。
2Q以降も新規出店に向け物件取得活動を行うとともに、積極的な販売促進活動を推進し、収益力の強化を目指します。
- 本社・その他部門の営業利益は引き続き計画を上振れ、全社の利益増加に寄与しました。



25/1Qの予実差異要因(立地別)

いきなり！ステーキ立地別計画対比

	レストラン	路面	フードコート	ロードサイド	FC店舗	いきなり本部	合計
純売上高	101.6%	105.0%	96.1%	102.5%	97.1%	-	101.8%
営業利益	91.4%	122.6%	67.8%	88.7%	98.7%	88.8%	100.3%

※赤字は営業損失

- 売上高は、レストラン・路面・ロードサイド店が計画を上回り、全体は計画比101.8%となりました。
- 営業利益は、路面店を除いて計画を下回りましたが、全体は計画比100.3%となりました。



25/1Q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

		2025年		
		1月	2月	3月
前年同月比 (2024年1-3月)	売上高	102.7%	96.4%	99.9%
	お客様数	94.5%	89.4%	93.7%
	お客様単価	108.7%	107.9%	106.6%
計画比	売上高	103.7%	102.3%	101.1%
	お客様数	101.3%	102.1%	100.4%
	お客様単価	102.4%	100.2%	100.7%

- 前期に行ったメニュー価格改定の影響により、お客様数は前年同月を下回ったものの、お客様単価が上昇しており、売上高は1月において、前年同月を上回りました。
- 計画比は、売上高・お客様数・お客様単価においてすべての月で計画を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1～3月と2025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

国産サーロインステーキフェア

- 昨年に引き続き、年末年始の期間に合わせて、「国産牛」を販売。
- 今年はサーロインステーキを販売。

<販売期間>

12/20(金)～1/13(月)

フランクステーキフェア

- 牛のお腹に近いあばらの肉を使用。
- お肉の旨味を引き立たせるトッピングとして、シャキシャキとした食感の風味豊かな「九条ネギ」をたっぷり使用。

<販売期間>

1/17(金)～2/28(金)



US産ブレードミートステーキフェア

- 昨年ご好評いただいた商品に今年度はマッシュポテトを追加販売。
- 牛一頭から1kgほどしか取れない希少部位を使用。

<販売期間>

3/14(金)～5/6(火)





取組施策のまとめ(販売促進)

- 楽天グループ株式会社が運営する定額制の音楽聴き放題サービス「Rakuten Music」と3月4日～31日の間、いきなり！ステーキ全店舗でのコラボキャンペーンを実施いたしました。

【キャンペーン概要】

■ 第一弾

- ①「Rakuten Music」会員特典を配布
- ②「いきなり！ステーキ」限定のプレイリストを配信

〈期間〉

3月4日(火)～3月31日(月)

■ 第二弾

- ①アニメ「お買い物パンダ！」コースターを配布
- ②「公式Xコラボキャンペーン」開催
- ③ポッドキャスト『Radio Kitchen』に、いきなり！ステーキ通販商品を使用した料理のレシピを掲載

〈期間〉

3月18日(火)～3月31日(月)



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(水)～2/4(火)



いきなり！ステーキ× Rakuten Music

- 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。
- また、「#楽天ミュージックといきステ」を付けて引用リポストすると抽選で当たるWチャンスの実施。

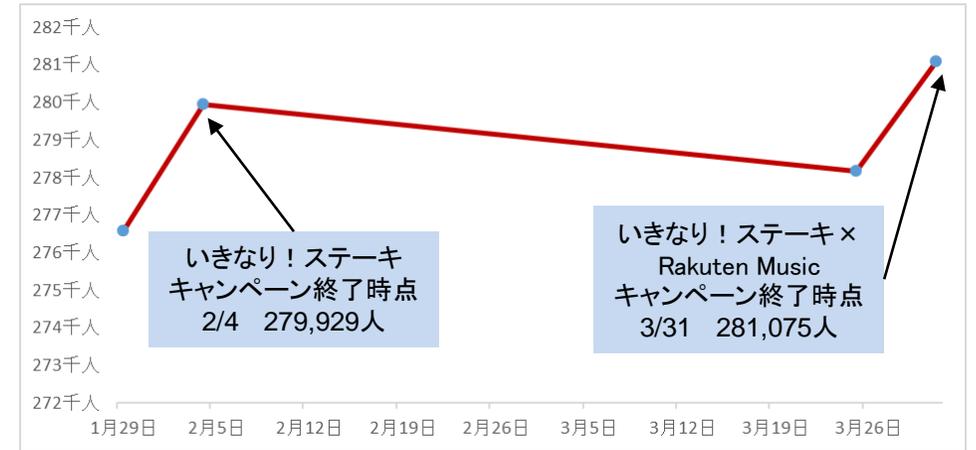
〈期間〉

3/25(火)～3/31(月)



©Rakuten／お買い物パンダ！

フォロワー数推移(各キャンペーン終了時点)





取り組み施策のまとめ(新店)

- 1月28日に「いきなり！ステーキ BRANCH博多パピヨンガーデン店」を約5年ぶりにオープンいたしました。
- セルフオーダーシステム(テーブルタブレット端末)の導入や、ご家族やグループでのお客様もゆったりとお食事を楽しめるよう、客席もベンチシートを増やした店内となっております。

【店舗情報】

- 店舗名 : いきなり！ステーキ BRANCH博多パピヨンガーデン店
- 住所 : 福岡県福岡市博多区千代一丁目2-1BRANCH
博多パピヨンガーデン1階北棟
- 電話番号 : 092-643-0229
- 営業時間 : 11:00~22:00(L.O.21:30)
- 座席数 : 46席





取り組み施策のまとめ(海外展開)

- 台湾2号店目となる「Ikinari Steak 桃園春日館店」及びインドネシア3号店目となる「Ikinari Steak Plaza Indonesia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(3店舗)、フィリピン(3店舗)合計8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 桃園春日館店の概要】

- 開店日 : 2025年2月9日
- 店舗名 : Ikinari Steak 桃園春日館店
- 住所 : 330 台湾 Taoyuan City, Taoyuan District, Chunri Rd, 618號2樓
- 営業時間 : 11時～22時



【Ikinari Steak Plaza Indonesia店の概要】

- 開店日 : 2025年2月27日
- 店舗名 : Ikinari Steak Plaza Indonesia
- 住所 : JL. M.H. Thamrin Kav. 28-30, Jakarta Pusat 10350
- 営業時間 : 10時～22時





取り組み施策のまとめ(M&A)

- 海鮮居酒屋「かいり」ブランドを3月1日に譲り受け、今後「かいり」事業を「いきなりステーキ」に次ぐ新たな柱として進めてまいります。
- 今回のM&Aにより、海鮮業態という新たな市場に参入することで、多角化による経営基盤の安定と収益の拡大及び強化を図ってまいります。

【かいりについて】

牡蠣と海鮮料理の居酒屋「かいり」は、東京都渋谷区内に3店舗立地し、名物である「痛風鍋」を世に出した店としても知られています。

【特徴について】

新鮮な牡蠣をメインに、店舗ごとに牡蠣×海老、牡蠣×貝類と2タイプの異なる自慢の味を提供しています。

【店舗情報】

- ①牡蠣×海老 かいり恵比寿店
(東京都渋谷区恵比寿西1-13-5 ブラッサム大六天ビル102)
- ②牡蠣貝鮮「かいり」
(東京都渋谷区道玄坂2-6-15 鈴井ビル2F)
- ③牡蠣×海老 かいり渋谷店
(東京都渋谷区道玄坂1-6-7 須佐ビル2F)



今後の展開





今後の展開(メニュー改定)

- 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、4月8日より主要商品である「ステーキ」を中心に、価格を平均50円値上げいたします。

【改定内容】

- 店舗形態ごとに販売価格および量目の見直し。
- 一部フードコート店舗における新メニュー導入。
- トッピングの見直し及びセットメニューやサイズ展開の拡充。

ミニカレーライスセット 【ミニカレーライス・サラダ・スープ】 680円	いきなりセット 【ライス・サラダ・スープ】 480円	ライス・サラダセット 420円	ライス・スープセット 420円	セット・サイドメニュー ◎こちらは鉄皿メニューと一緒にご注文ください◎ ライス(おかわり無料) 280円 ミニカレーライス 490円 サラダ 210円 特製スープ 190円 ◎店舗・季節・天候の影響等により、サラダの内容は予告なく変更する場合がございます
--	---	---------------------------	---------------------------	--

◎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200円でミニカレーライスに変更出来ます

■平日限定ランチセット【ライス・サラダ・スープ】
平日 OPEN-15:00 200円
※平日ランチタイムサイドメニュー(ミニカレーライス) 390円
(ライス) 180円 (サラダ) 130円 (スープ) 110円

■ランチセットのライスはプラス200円でミニカレーライスに変更出来ます

主に路面・ロードサイド・商業施設内(レストランコート)

いきなりステーキ
 赤身!肩ロースステーキ (Aussie beef) 200g ¥1,560 / 300g ¥2,080
 ワイルドステーキ (THE WILD steak) 200g ¥1,840 / 300g ¥2,450
 ワイルドハンバーグ (Premium Hamburger Steak) 150g ¥1,020 / 200g ¥1,130 / 300g ¥1,340
 ワイルドコンボ (Chuck Eye Steak & Hamburger Steak) 150g ¥1,530 / 200g ¥1,890 / 300g ¥2,610
 グリルチキンステーキ 220g ¥980 / 440g ¥1,540
 乱切りカットステーキ 120g ¥1,530 / 160g ¥1,890 / 200g ¥2,250 / 240g ¥2,610
 特選ヒレステーキ (Tenderloin Steak) 200g ¥3,170 / 250g ¥3,960
 ヒレカットステーキ (Tenderloin Cut Steak) 100g ¥1,490 / 150g ¥2,230
 リブロースステーキ (Rib Eye Steak) 200g ¥2,470 / 300g ¥3,710

主に路面・ロードサイド・商業施設内(レストランコート)

いきなりステーキ
 赤身!肩ロースステーキ (Aussie beef) 130g ¥1,090 / 180g ¥1,400 / 230g ¥1,680
 ワイルドステーキ (THE WILD steak) 130g ¥1,230 / 180g ¥1,600 / 230g ¥1,910
 ワイルドハンバーグ (Premium Hamburger Steak) 150g ¥1,020 / 200g ¥1,130 / 300g ¥1,340
 ワイルドコンボ (Chuck Eye Steak & Hamburger Steak) 150g ¥1,130 / 200g ¥1,440 / 300g ¥1,530
 グリルチキンステーキ 220g ¥980 / 440g ¥1,540
 乱切りカットステーキ 120g ¥1,530 / 160g ¥1,890 / 200g ¥2,250 / 240g ¥2,610
 特選ヒレステーキ (Tenderloin Steak) 100g ¥1,590 / 150g ¥2,380
 ヒレカットステーキ (Tenderloin Cut Steak) 100g ¥1,490 / 150g ¥2,230
 リブロースステーキ (Rib Eye Steak) 100g ¥1,230 / 150g ¥1,850 / 200g ¥2,470

主に商業施設内(フードコート)



今後の展開(販売促進)

- 5月以降、株式会社ブルームダイニングサービスが運営する飲食ブランド「がぶりチキン。」や、プロゲーミングチーム「Crazy Raccoon」(クレイジーラクーン)との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。

【5月コラボ 「がぶりチキン。」】



【6月コラボ 「Crazy Raccoon」】





今後の展開(海外展開)

- 4月12日にインドネシア4号店目となる「Ikinari Steak Hampton Square店」をバンテン州に出店しました。
- インドネシア現地法人であるPT. PRIMA STEAK INDONESIA(代表者Michael Arlie)との間で、「いきなり！ステーキ」事業のフランチャイズ契約を締結して以降、インドネシア国内4店舗目となります。

【Ikinari Steak Hampton Squareの概要】

- 開店日 : 2025年4月12日
- 店舗名 : Ikinari Steak Hampton Square
- 住所 : JL. Gading Serpong Boulevard, Kabupaten Tangerang Banten 15810 Indonesia
- 営業時間 : 10時～22時





株主優待制度の変更(基準日追加)について

株主優待制度内容変更の背景

当社は、2024年12月末日を基準日とし、株主優待制度を再開いたしました。株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、より多くの方々に中長期的に当社株式を保有していただくことを目的として、株主優待制度の基準日を追加することを決議いたしました。

変更する株主優待制度の内容

		変更前	変更後
進呈時期		12月末日基準(年1回)	6月末日基準日 及び 12月末日基準日(年2回)
進呈基準	500株以上5,000株未満	お食事券 3,000円分 (500円×6枚/1セット) または 3,000円相当の自社商品	同左
	5,000株以上10,000株未満	お食事券 6,000円分 (500円×6枚/2セット) または 6,000円相当の自社商品	同左
	10,000株以上	お食事券 9,000円分 (500円×6枚/3セット) または 9,000円相当の自社商品	同左

変更する株主優待制度の開始時期

2025年6月末日現在の当社株主名簿に記載されている株主様より株主優待制度を変更します。



最後に

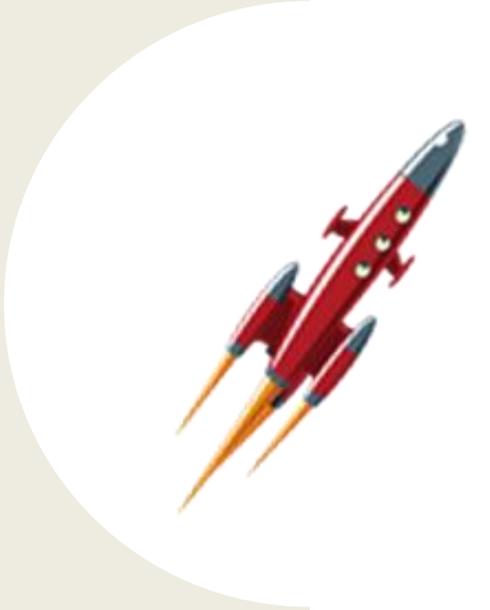
いきなりステーキ
IKINARI STEAK

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



2Qにおきましても、コラボキャンペーンの開催や定期的な魅力あるフェア商品を予定しております。

また、国内及び海外への積極的な出店を推し進め、通期での営業黒字及び計画の達成を目指します。



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