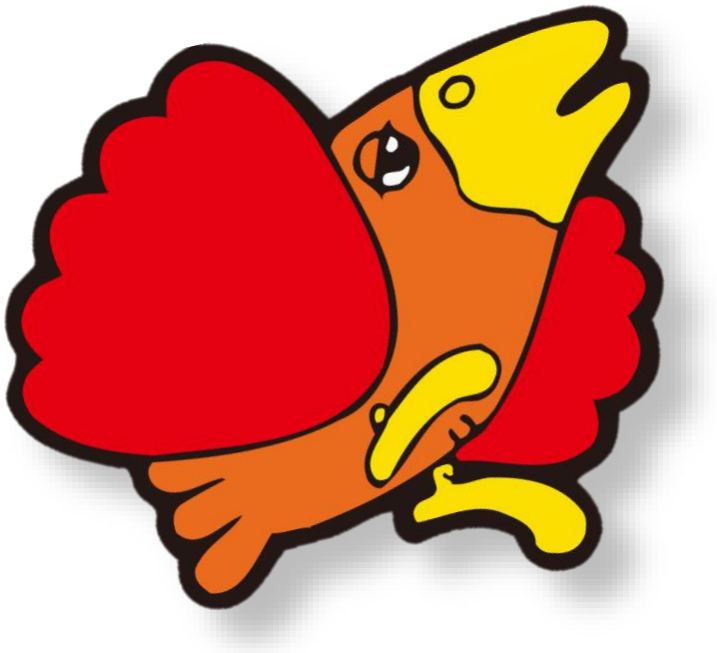
すかいらーくグループについて



株式会社すかいらーくホールディングス

2026年４月更新

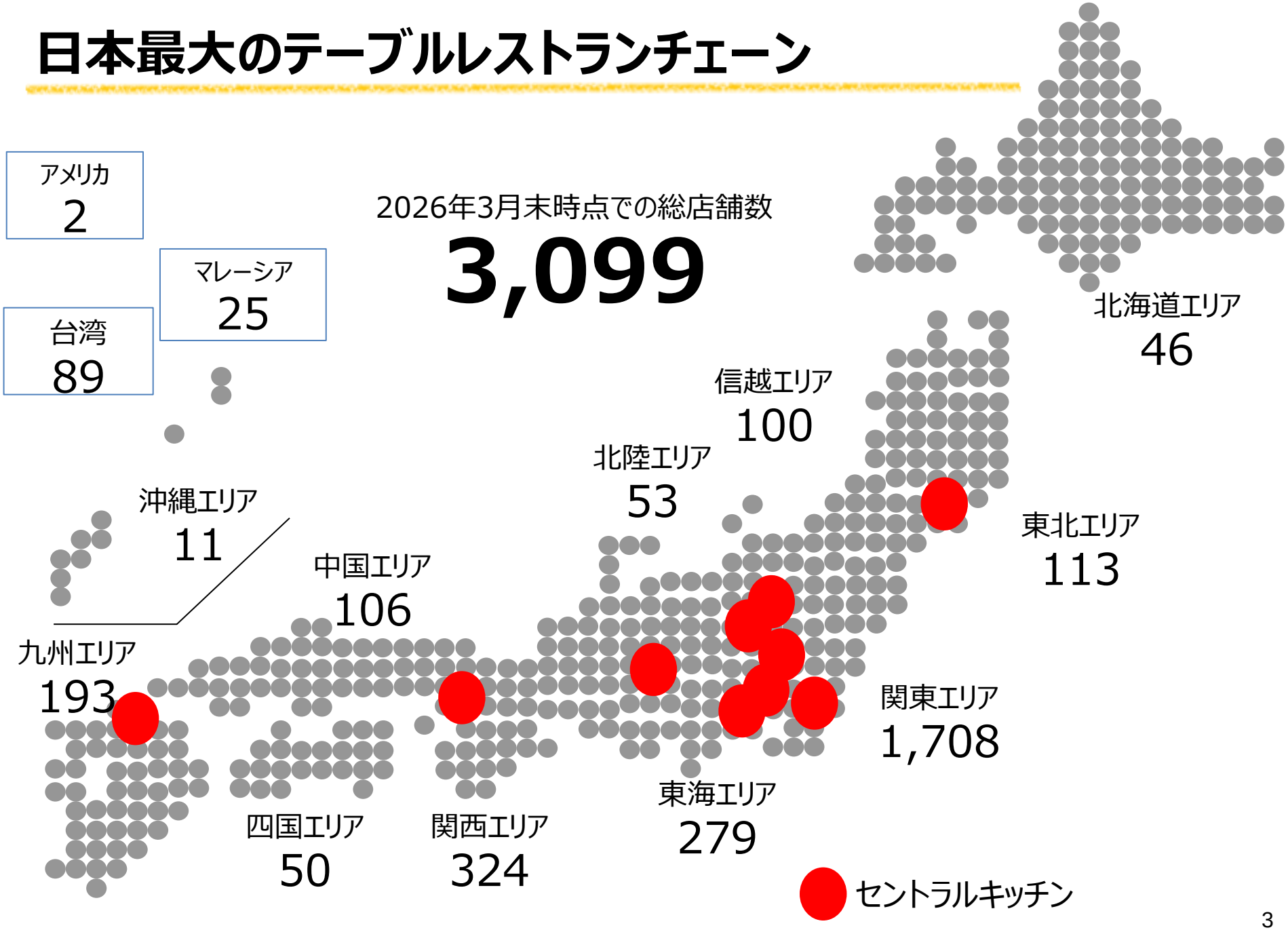
基本情報

- 総店舗数: 3,099店 (2026年3月末時点)
  このうち 約98.7%の店舗が直営(国内)
  115店舗が海外店舗
- 時価総額: 約7,746億円 (2026年3月末時点)

FY2025決算

- 総売上高: 4,578億円
- 営業利益: 300億円
- 当期利益: 167億円

日本最大のテーブルレストランチェーン

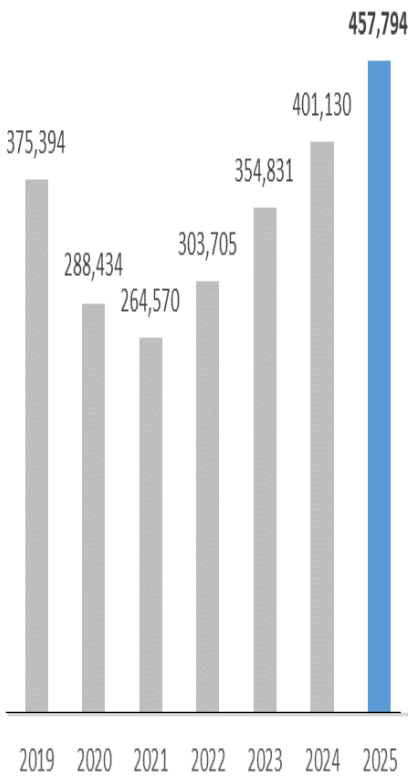


ブランドポートフォリオ



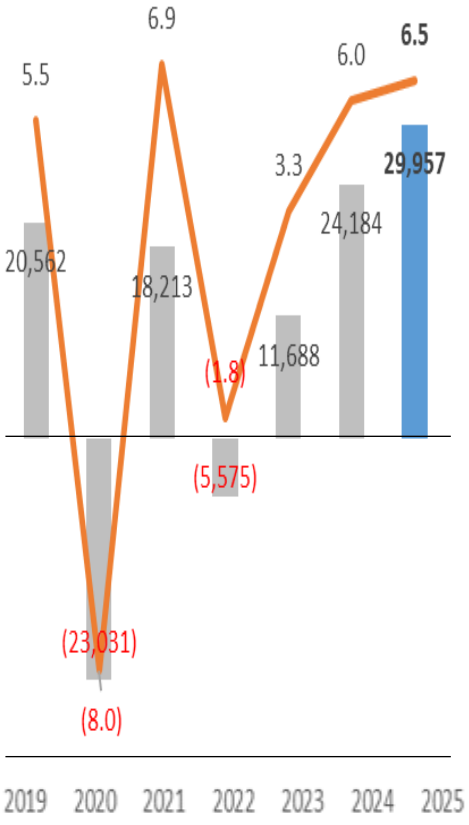
財務データ

連結売上高



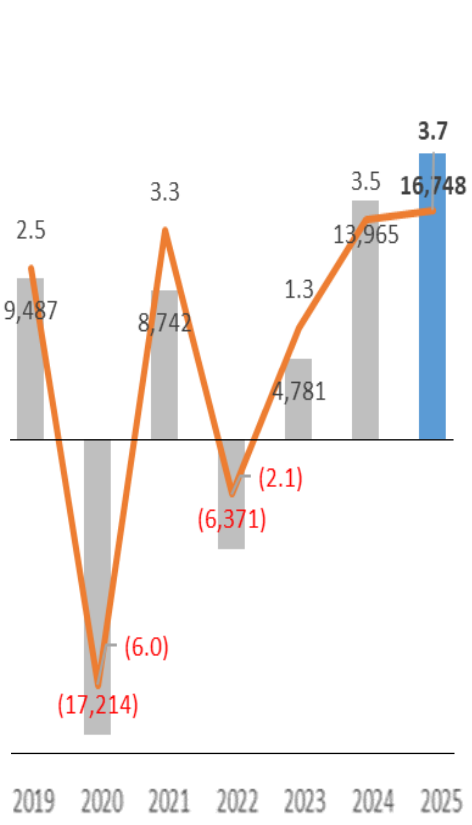
単位：百万円

営業利益／営業利益率



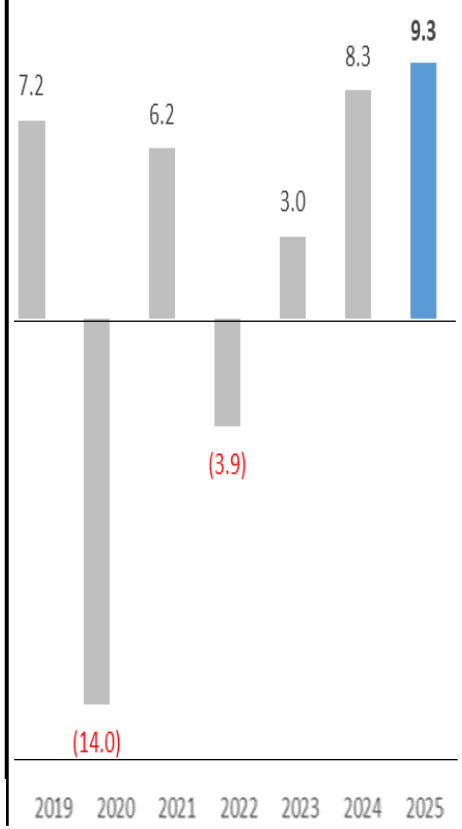
棒グラフ　　：営業利益額　（百万円）
折れ線グラフ：営業利益率　（%）

当期利益／当期利益率



棒グラフ　　：当期利益額　（百万円）
折れ線グラフ：当期利益率　（%）

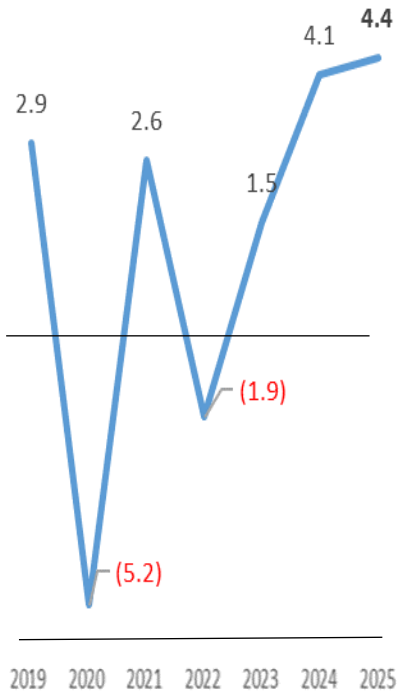
ROE



単位：%

財務データ

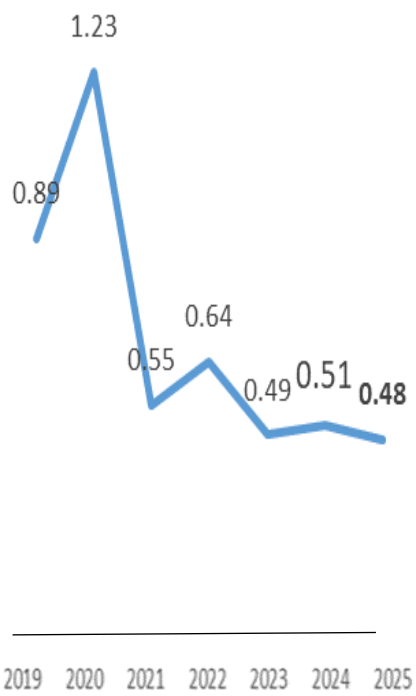
ROA



単位：%

【計算式】
親会社の所有者に帰属する当期利益（LTM）/資産合計（期末） 但し使用権債権除く

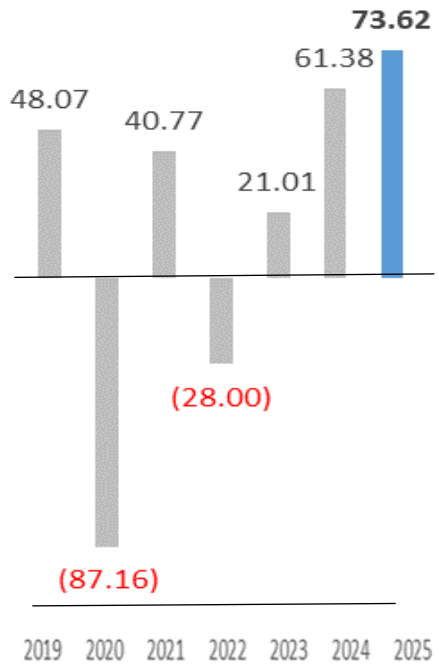
ネットD/Eレシオ



単位：倍

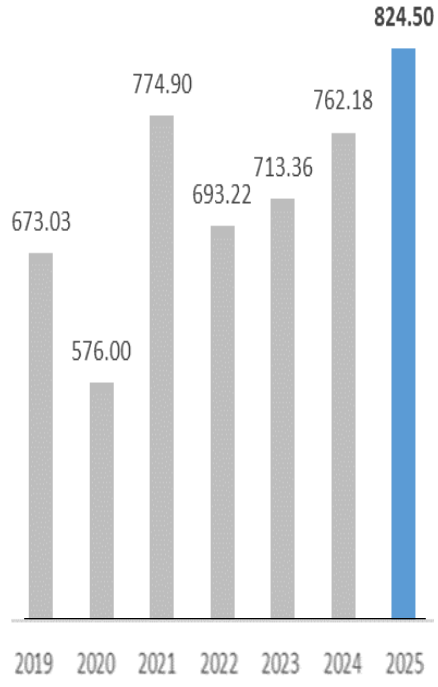
【計算式】
（期末借入金＋期末その他金融負債−期末現預金−リース債務）/資本合計（期末）

EPS（１株あたり純利益）



単位：円

BPS（1株あたり純資産）



単位：円

すかいらーくグループ

垂直統合サプライチェーン

垂直統合サプライチェーン

調達から提供まで一貫して自社で担うことで、各工程における原価低減と品質の向上に努めています。

調達	生産	物流	調理・接客	デリバリー
効率的な食材調達 全ブランドの原材料調達を集約	**セントラルキッチン** 約3,000店舗をカバーする10ヵ所の生産拠点	**強固な配送ネットワーク** 全業態のレストランで配送ネットワークを共有	**効率的な店舗オペレーション** 高品質で手頃な価格の料理を快適な空間で提供	**広範囲なデリバリー網** 外食業界最大規模約3,200台の配達用車両を保有

柔軟性（スピード）

調達	生産	物流	調理・接客	デリバリー
✓ 調達先を柔軟に決定	✓ 迅速なメニュー開発を可能にする体制	✓ 各地の需要変動に応じる迅速な対応	✓ 調理しやすい環境 ✓ 全ブランドで統一されたキッチンレイアウト	✓ 消費者の需要に迅速かつ的確に対処

効率性（規模の経済）

調達	生産	物流	調理・接客	デリバリー
✓ 約3,000店舗規模の大量発注	✓ 食材加工における規模の経済の追求 ✓ 店舗の調理スピード向上によるオペレーションコストの削減	✓ コスト効率化	✓ 店舗運営の簡素化 ✓ 在庫・廃棄ロスを削減し、高い売上総利益率を維持	✓ 複数ブランドを一括受注することにより、多様なニーズに対応

安全性（品質･鮮度）

調達	生産	物流	調理・接客	デリバリー
✓ 食材の品質に対するコントロール	✓ 全店舗間の品質と調理方法の均一化 ✓ 「食の安全」の追求	✓ 店舗からの発注に基づき配送し、品質・鮮度を維持	✓ 料理の質を均一にコントロール	✓ 自社配達員によって均一に高いクオリティを維持

*1：配送用バイク、軽自動車の保有台数。2021年3月31日現在

セントラルキッチン

- 野菜・肉類などの食材のカット
- 全ブランド分の自家製ソースの作成
- チルド品・冷凍品をタイムリーに配送
- 常温品は週1～6回配送

■ 日本各地に10ヵ所のセントラルキッチンを配置
■ 食材の下処理などをセントラルキッチンでまとめて実施、
店舗での調理作業を軽減
⇒お客様に安定した品質で質の高い料理を提供

すかいらーくグループ

全国10ヵ所の
セントラルキッチンで





















安全・安心な品質をお届けします

店舗展開

新店・転換戦略

■大都市圏は集客力の高い立地にフォーカスして出店

■地方ロードサイド店は主に資さんうどんへの転換と、駅前への立地替えを推進

地方

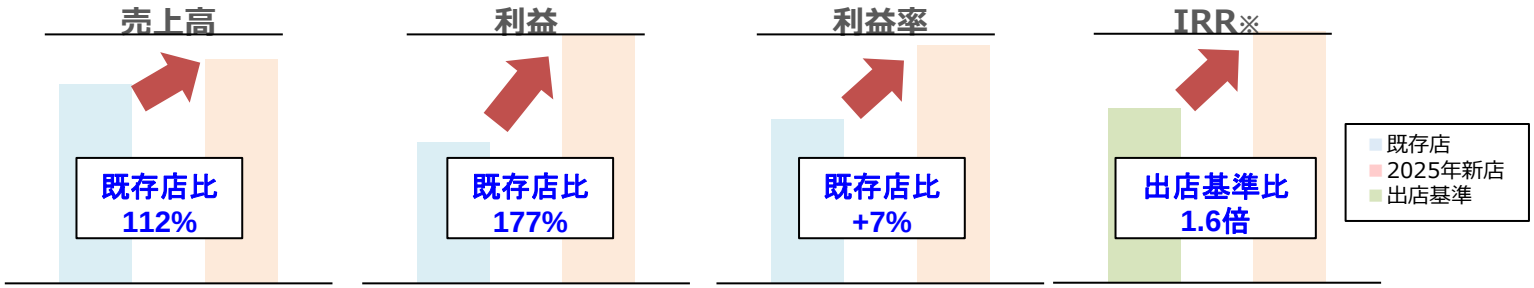
ロードサイド（転換）	地方都市駅前（新店）
人口減少に対応	コンパクトシティー化に対応
Café レストラン ガスト → 資	Café レストラン ガスト / しゃぶ葉 / CHINESE RESTAURANT バーミヤン / カフェ chawan
資さんうどんへ転換（転換前後の売上比：289%）	ロードサイドを閉店 → 駅前へ新店を出店

大都市圏

高度商業集積地	高度人口集積地	私鉄沿線駅前	オフィス立地
			

大都市圏においては
「集客力が高い立地」に
フォーカスして出店を加速

2025年新店パフォーマンス



※ IRR(内部収益率)＝投資によって得られる将来キャッシュフローの現在価値と投資額の現在価値が等しくなる割引率

出店戦略

■出店比率を従来のロードサイド中心から、駅前、ショッピングセンターなどへシフト

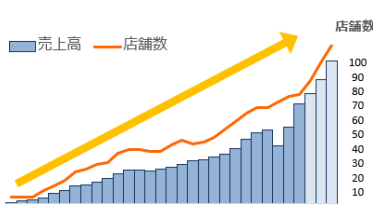
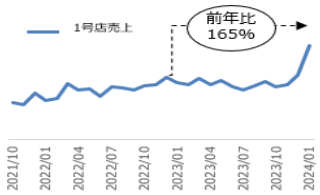
■出店余地は1,500店以上

【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	3.1%	12.5%	-	6.3%	78.1%	100.0%
2025年	11.6%	25.6%	20.9%	34.9%	7.0%	100.0%
出店余地	857店			126店	521店	1,504店

	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	ガスト、バーミヤン、しゃぶ葉、ジョナサン、chawan、魚屋路、贅、TOMATO & ONION、じゅうじゅうカルビ、PERTICA	ガスト、バーミヤン、夢庵、とんから亭、から好し、八郎そば、じゅうじゅうカルビ	ガスト、バーミヤン、しゃぶ葉、chawan、むさしの珈琲	ガスト、バーミヤン、しゃぶ葉、ジョナサン、夢庵、chawan、くし葉、Festa Garden、包包點心	贅、しゃぶ葉、PERTICA、TOMATO & ONION、じゅうじゅうカルビ、とんから亭、から好し

海外展開・M&A

海外展開　：2025年～2027年で100店出店計画

国・地域	店舗数と出店計画	展開ブランド	動向
台湾	88店 （26年14店）	しゃぶ葉 Skaylark Café Grazie 横浜牛排 ほか	複数業態でさらなる出店拡大体制構築。2026年は「資さんうどん」も出店予定   
マレーシア	25店 しゃぶ葉8店 すき屋17店 （26年6店）	しゃぶ葉 すき屋	しゃぶ葉とムスリムの方も利用可能なすき屋で東南アジア各国への出店の足掛かりをつくった   
アメリカ	2店 （26年0店）	しゃぶ葉	オペレーションと収益構造の改革が進行中  

※店舗数は26年3月末現在

M&A

当社のインフラを活用し、事業展開を強力にサポート

当社が提供するサポート

- 当社既存店舗からの転換による出店
- 豊富な人財/人財育成プログラム
- 事業資金
- 生産/物流インフラの共有
- 共同購買による安価で良質な食材
- ビックデータを活用したマーケティング

当社とシナジーある企業（例）

- 出店拡大のためのリソースが不足している既存の飲食チェーン
- 優良なコンセプトを持ち事業拡大を検討している飲食スタートアップ企業
- 当社インフラを活用することで事業規模、業務効率を高められる配食、中食事業者

【実績】 **（資さんうどん、すき屋：2025年12月期、しんぱち食堂：2025年10月期）**

1）資さんうどん（国内）

2024年10月株式取得

・低価格帯の大衆食堂
・年間売上　：　228億円
・営業利益　：　11億円
・店舗数　：　101店（2026年3月末時点）



2）すき屋（マレーシア）

2025年1月株式取得

・ムスリムの方も利用可能な人気のしゃぶしゃぶレストラン
・年間売上　：　48億円
・営業利益　：　14億円
・店舗数　：　18店（2026年3月末時点）



3）しんぱち食堂（国内）

2026年4月末株式取得予定

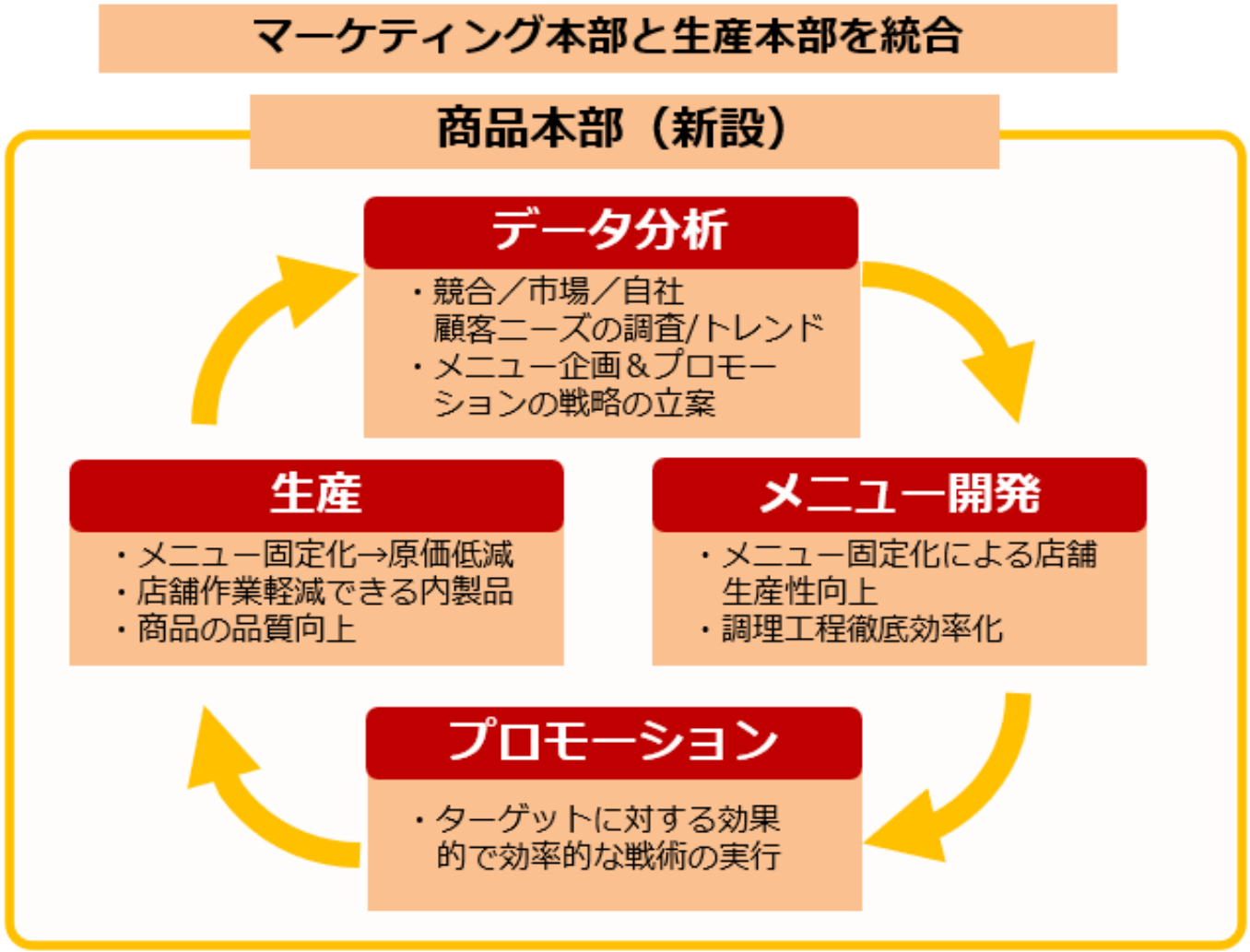
・唯一無二の干物焼魚の専門業態
・年間売上　：　65億円
・営業利益　：　0.8億円
・店舗数　：　108店(2026年2月末時点)



メニュー・プロモーション戦略

メニュー・プロモーション戦略

メニュー開発、プロモーション、生産までを一気通貫し、高度なデータ分析を基にした
マーケットインの戦略策定と戦術実行の加速と収益最大化を図る



DX戦略

DX推進・AIプロジェクト

豊富なデータの統合により横断的AI活用施策を業態・店舗横断的にスケールさせ店舗中心経営を深化

3,000の店舗網と多様なブランドポートフォリオによる**データ資産**

- POSデータ
- グループ公式アプリ
- タブレットオーダー端末
- NPS
- お客様の声
- 面談データ
- シフトデータ
- 配卓、CUデータ
- AIカメラ

・
・
・

データプラットフォーム

AIで実現する取組中の革新施策例
「**店舗中心経営**」の深化

オペレーション	•バックオフィス業務エージェント •多国籍クルーの即戦力化 •店内挨拶のAI定量化(→スタッフの接客意識が向上)
人財	•AI面談 •タレントの育成・最適化
購買	•市場変動の先読み •幅広い情報収集による地域別メニュー開発
メニュー/マーケティング	•CRM/AIコンシェルジュ •AI企画
SCM	•発注精度UPによる機会ロス削減 •賞味期限管理とダイナミックプライシング(SDGｓ貢献)
店舗開発	•最適ポートフォリオシミュレーション •出店候補地のDigital Twinシミュレーション

人的資本への投入

人的資本への投入



人的資本＝人財に投資することで、従業員のモチベーションを高め、その結果サービスの質が向上し、お客様に満足いただけることで企業収益も増加する好循環が生まれる

1)働きやすい職場環境

DXの推進により多様な人財のはたらきやすい環境を整備しています

・動画マニュアルの整備　・教育ツール多言語化
・配膳ロボット
・テーブル決済
・セルフレジの導入拡大と進化
・座席ご案内システム
・下げテーブル表示システム
他



2)女性活躍推進

2016年に「子育てサポート企業」として認定マーク「くるみん」取得。様々なライフステージの変化に対応してまいります

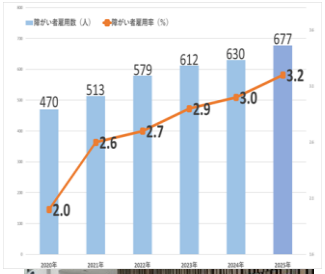
・育児目的の特別休暇の導入
・育児時短勤務（小学6年生まで）
・柔軟な変形労働時間制度
・子育て支援手当

人的資本への投入

3)障がい者、高齢者採用

障がい者雇用率は3.2%で法定雇用率を上回っており、約680名の方が就労中
（2025年4月）

2019年よりパートアルバイトの再雇用上限年齢を75歳へ、正社員の定年を65歳へ引き上げ実施。





「シニアしごと EXPO2025」
夢庵の就業体験ブースを出展

4)外国籍採用

グループ全体で60か国、約4,600人の外国籍従業員が勤務しております。

・やさしい日本語を使用した外国人向け採用HP
・外国籍面接官による面接、初期トレーニング
・教育ツール多言語化



5)業績インセンティブ制度

約20店を1チームとして、業績に応じたインセンティブを支給。

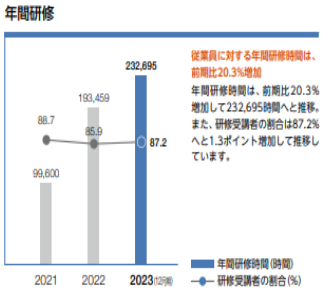
・チーム内で成功事例などを共有
・全体の売上、利益が向上

25年実績
営業利益
前年+58億円

6)教育・研修の充実

研修チームを設立し、若手アシスタントの育成を強化

・オンライン研修会の実施
（感じのよい勉強会）
には約180,000人参加
（2022~25年）
・若手マネジャー育成を推進することで定着率も　向上



サステナビリティ

サステナブル経営

2030年までに環境への負荷を50%削減することに取り組んでいます。
いずれも計画通りに削減が進んでいます。

	脱炭素	プラスチック対策	食品ロス削減
主な取組	省エネ活動 再エネへの移行	使い捨て石油由来 プラスチック使用量の削減	工場・店舗ロス削減 食べ残しの削減
2024年	2018年比 ▲23.1%	2020年比 ▲14.5%	2018年比 ▲16.4%
2030年 目標	2018年比 ▲50.4%	2020年比 ▲50.0%	2018年比 ▲50.0%
2050年 目標	2018年比 ▲100.0%	2020年比 ▲100.0%	2018年比 ▲75.0%
(指標)	(当社によるCO2排出量)	(使い捨て石油由来プラ使用量)	(食品廃棄量)

ESG：外部評価の状況と目標

※2026年1月１日時点

	指標名	2023年	2024年	2025年		当社ポジション	国内採用数	達成状況
				目標	結果			
1	FTSE Blossom Japan	採用 4.7	採用 4.7	採用 4.8	採用 4.4	全業種 国内第51位 国内外食唯一の採用	406	
2	FTSE Blossom Japan Sector Relative	採用	採用	採用	採用	全業種 国内第51位	684	
3	MSCI日本株ESG セレクトリーダーズ指数	不採用 A	採用 A	採用 AA	採用 A	国内外食1位	388	
4	MSCI日本株女性活躍指数	採用 5.03	採用 5.00	採用	採用 5.95		350	
5	S&P/JPX カーボンエフィシェント指数	採用	採用	採用	採用		1,620	
6	Morningstar日本株式ジェンダー ダイバーシティ・ティルト指数	採用 G1	採用 G2	採用	採用 G2		930	
7	DJSIワールド	―	―	採用 70	76		37	
8	DJSIアジアパシフィック	不採用 47	採用 64	採用 70	76	外食・レジャー分野 世界第２位	78	
9	SOMPO サステナビリティインデックス	採用	採用	採用	採用	国内外食唯一の採用	300	

ESG：海外・国内の評価機関

※2026年1月１日時点

	指標名	2023年	2024年	2025年		当社ポジション	国内採用数	達成状況
				目標	結果			
1	CDP気候変動	A⁻	A	A	A	ダブルＡリスト企業 世界84社、日本33社	Aリスト 142	
2	CDP水セキュリティ	A⁻	A	A	A	ダブルＡリスト企業 世界84社、日本33社	Aリスト 43	
3	CDPフォレスト	B	B	A⁻	A⁻	Ａ-以上企業 世界55社、日本11社	Aリスト 4	
4	CDPサプライヤーエンゲージメント	A⁻	A	A		国内外食1位（2社）	Aリスト 258	
5	SUSTAINALYTICS ESG Risk Rating	27.6 中リスク	24.2 中リスク	20 低リスク	23.0 中リスク	国内外食１位 世界外食13位	不明	
6	ISS　クオリティスコア	―	D+	C−			不明	
7	日経SDGs経営調査	★4.0 掲載	★4.0 掲載	★4.5 掲載	★4.0 掲載	国内外食１位 偏差値62	★4以上 145	
8	東洋経済CSRランキング	381位 非掲載	344位 非掲載	300位 掲載		国内外食２位	掲載 300	

すかいらーくの
今までとこれから

すかいらーくの軌跡

新体制による合理化 (2008-2012)

- 不採算店舗を閉店
  - 店舗数は2007年から2011年で3,329店から3,000店に縮小
- 主要ブランドのテコ入れ
  - 2009年10月ファミリーレストラン「すかいらーく」を全店閉店
- 粗利を大幅改善
- サプライチェーンに投資

持続的成長のための地盤固め (2012-2019)

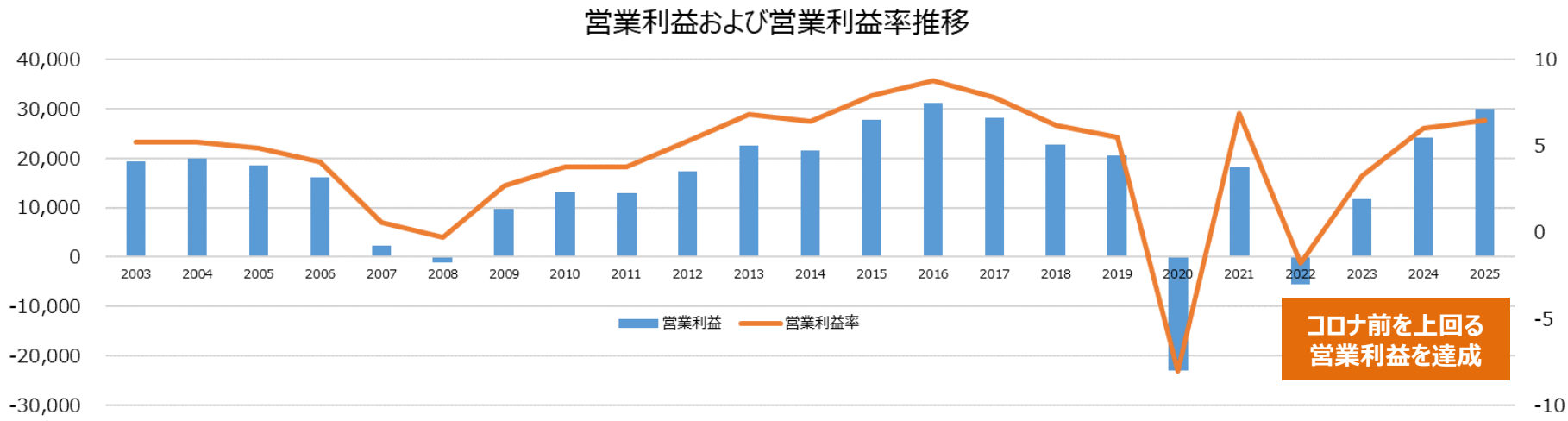
- データに基づいた価格設定やマーケティング戦略を導入
- ブランドプロトタイプを修正
  - 店舗リモデル
  - ブランド転換
- 戦略的出店の検討精度向上
- 2014年10月東証一部に再上場

コロナ禍 (2020-2022)

- 2020年2月以降、コロナによる売上減
- 目的来店型ブランドが好調
- 売上大幅減だが時短協力金を受領
- DX推進により店舗生産性が大幅改善（DMB、ロボットなど）
- 2020年に約200店、2022年に約100店の不採算店舗の閉店を決定
- 2022年7月と10月に値上げを実施

アフターコロナ (2023年以降)

- 2023年3月にマスク推奨解除、5月に5類に移行し、コロナ収束
- 円安進行を含むコスト高が継続、2024年4,9,11月に値上げを実施
- リードサイン追加・駐車場看板改善などによる客数増
- 出店加速と2027年までの中期経営計画を発表



中期事業計画と直近業績

項目	単位	2025年 実績		2026年 ガイダンス		2027年 中期計画		2025年～ 2027年
		実数	売上比	実数	売上比	実数	売上比	年平均 成長率
売上高	億円	4,578	100.0%	4,900	100.0%	約 4,600	-	7%以上
事業利益	億円	330	7.2%	360	7.3%	約 340	7.4%	20%以上
営業利益	億円	300	6.5%	335	6.8%	約 320	7.0%	20%以上
当期利益	億円	167	3.7%	195	4.0%	約 180	3.9%	20%以上

中計前提			
既存店売上成長 年平均（2025～2027年）		新規出店数（国内）	3年で約 300 店
		新規出店数（海外）	3年で約 100 店
		転換店舗数	約40店／年
総日商	+3～4 %	店舗改装店舗数	約300 店／年
イートイン日客	+1 %	投資金額	年平均280～300 億円
イートイン客単価	+2～3 %	為替	145円/$

株主還元

■ 配当

◆配当性向基本方針「連結調整後当期利益の約30%」

	中間	期末	合計	配当性向
2025年度	**8.0円**	**14.0円**	**22.0円**	**29.9%**
2026年度 見通し	**10.0円**	**16.0円**	**26.0円**	**30.3%**

■ 株主優待

◆現行制度継続

保有株式数	贈呈金額 6月末	贈呈金額 12月末	**贈呈金額 年間合計**
100株～299株	2,000円	2,000円	**4,000円**
300株～499株	5,000円	5,000円	**10,000円**
500株～999株	8,000円	8,000円	**16,000円**
1,000株以上	17,000円	17,000円	**34,000円**

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。