

# 立地厳選による投資回収の最適化

当社グループは、国内3,000店規模の強固な店舗網を維持しつつ、さらなる成長の源泉として国内市場における新規出店を戦略的に推進しています。昨今の建設コストの高騰や人手不足、地政学リスクに伴うインフレ長期化など、外食産業を取り巻く環境は不透明さを増しています。このような環境下において、当社は単に出店目標数ありきの拡大路線を追求するのではなく、新店の「投資回収の早期化」と「エリア収益の最大化」を最優先とし、立地を厳選した確実性の高い出店方針へと舵を切っています。

## 1. 厳選出店の方針と2026年度の計画

近年の新規出店は、既存店平均を上回る高い収益力を証明しており、国内市場における出店余地は依然として大きいと分析しています。

### 2026年度の出店計画

通期で年間約70店舗の新規出店を計画しています（前年同期比で着実な拡大）。

### 厳格な投資基準の設定

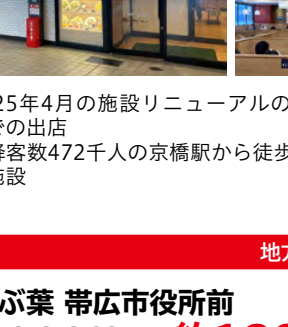
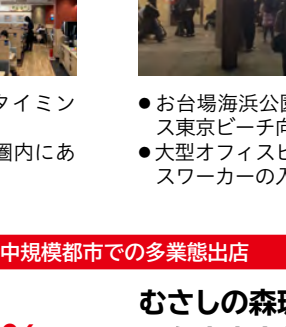
1店舗あたりの投資額に対し、初期投資を5年以内で確実に回収できる高キャッシュフロー・高効率立地のみを厳選。機動的な出店審査プロセスにより、不確実性の高い立地への投資リスクを排除しています。

## 2. 成長を牽引する重点出店エリア

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し、その出店余地は1,500店以上と推定しています。また、しんぱち食堂が新たにグループインしたことで、駅前の新規出店をさらに加速していく方針です。

| 【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                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  |  |  |  |

## 3. 自社インフラを活用した出店優位性と高い収益性

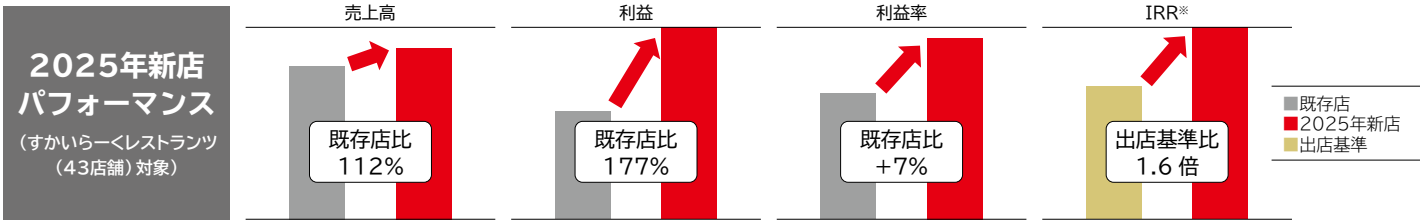
すかいらーくグループが長年培ってきた独自の経営リソースが、新規出店の成功確率を飛躍的に高めています。

### 垂直統合サプライチェーンの恩恵

全国10拠点の自社セントラルキッチンと自社物流網により、日本全国へ毎日食材を配送できる物流網が構築されています。これにより、地方出店や新規エリアへの進出時にも、即座にスケールメリットを享受し、営業効率を最大化することが可能です。

### 既存店に比べ高い収益性を実証

近年の新規出店店舗は、売上収益に大きく貢献している特徴があります。2025年にオープンした店舗は、既存店に対し、売上高、利益、IRRともに高い実績を確保し、確度の高い出店を実現しています。



※ 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

# 日本市場に成長余地はないという誤解

日本国内の外食市場規模は約36兆円へと伸長  
データサイエンスを駆使し、各地で「過去最高の出店精度」を証明

出店精度が  
高い理由は？

- 50年間、自社でブランド開発、立地開発してきた店舗開発ノウハウ
- 過去5,000店の新店、転換、閉店から得られた失敗・成功パターンを分析し320以上の変数による出店成功パッケージを確立
- データ分析と現地現物のマーケット調査力

### 2025年～2026年オープンの新店事例

#### 大都市私鉄沿線

ガスト京橋コムズガーデン  
既存店売上対比 **約125%**



2025年4月  
Open



- 2025年4月の施設リニューアルのタイミングでの出店
- 乗降客数472千人の京橋駅から徒歩圏内にある施設

#### 高度商業集積地

バーミヤンお台場海浜公園駅前  
既存店売上対比 **約143%**



2026年1月  
Open



- お台場海浜公園駅前、ジョナサン台場デックス東京ビーチ向かいのビル1階
- 大型オフィスビルの1階の立地のため、オフィスワーカーの入店も促進

！  
地方都市に  
高いポテンシャル  
あり

#### 地方中規模都市での多態出店

しゃぶ葉 帯広市役所前  
既存店売上対比 **約132%**



2025年9月  
Open

- 同一エリアに2業態同時出店
- 帯広エリアにおける高い外食ニーズにグループで対応（他にガスト、バーミヤン出店済）

むさしの森珈琲 帯広市役所前  
既存店売上対比 **約108%**



2025年9月  
Open

#### 地方中規模都市

バーミヤン 苫小牧  
ブランド全店売上1位に！



2026年4月  
Open



### TOPICS

## データ分析の深化と店舗開発エキスパート人材の育成

- 大型商業施設（ショッピングセンター）において、消費者の通行ルートや滞留時間を可視化する「人流計測システム」を導入。最適なテナント区画を科学的に選択するロジックを提示。
- リアルタイムの人流データと、自社の持つ3,300万人のアプリ会員データ、競合や市場環境を掛け合わせ、出店地の潜在顧客のライフスタイルやブランド 선호性をシミュレーションする「データ分析に基づく出店開発の精緻化」を実現
- これらテクノロジーの進化に合わせ、当社では専門性を極める「エキスパート職（専門職）」のキャリアパスを整備。店舗開発メンバーに対してデータサイエンスや不動産投資分析などの高度な専門トレーニングを実施し、データに基づいた精緻な店舗開発をリードするプロフェッショナル人材の育成・登用を強化しています。