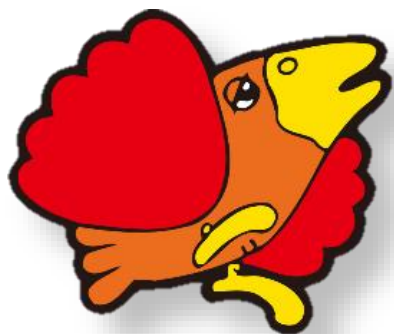


2025年12月期 通期 決算説明資料



株式会社すかいらくホールディングス

2026年2月13日

決算サマリー



- ・売上高 4,578億円（+14.1%）、事業利益 330億円（+36.0%）、
営業利益 300億円（+23.9%）達成

単位：億円

	2025年通期		2024年通期		前年比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	4,578	100.0%	4,011	100.0%	567	+14.1%
売上総利益	3,051	66.7%	2,702	67.4%	350	+12.9%
事業利益	330	7.2%	242	6.0%	87	+36.0%
営業利益	300	6.5%	242	6.0%	58	+23.9%
税引前利益	263	5.7%	215	5.4%	48	+22.4%
当期利益	167	3.7%	140	3.5%	28	+19.9%
調整後EBITDA	863	18.9%	739	18.4%	124	+16.8%
ROE	9.3%	-	8.3%	-	1.0%	-

2025年 通期 実績

既存店前年比（売上高）	108%	新規出店数（前年比）	77店（+34店）
既存店前年比（客数）	102%	業態転換店舗数（前年比）	36店（▲28店）
既存店前年比（客単価）	106%	店舗改装店舗数（前年比）	223店（+136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

※ 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



- ・事業利益率 6.0%→7.2%、営業利益率 6.0%→6.5%へ向上
⇒ 売上高（+14.1%）が大きく増加したことが寄与

単位：億円

	2025年通期		2024年通期		前年比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	4,578	100.0%	4,011	100.0%	567	+14.1%
売上原価	1,527	33.3%	1,310	32.6%	217	+16.6%
売上総利益	3,051	66.7%	2,702	67.4%	350	+12.9%
人件費	1,454	31.8%	1,307	32.6%	146	+11.2%
その他販管費	1,268	27.7%	1,152	28.7%	116	+10.1%
事業利益	330	7.2%	242	6.0%	87	+36.0%
その他営業収益	20	0.4%	21	0.5%	▲0	▲1.9%
その他営業費用	50	1.1%	21	0.5%	29	+137.9%
営業利益	300	6.5%	242	6.0%	58	+23.9%
金融損益	37	0.8%	27	0.7%	10	+35.5%
税引前利益	263	5.7%	215	5.4%	48	+22.4%
税金費用	95	2.1%	75	1.9%	20	+27.0%
当期利益	167	3.7%	140	3.5%	28	+19.9%
調整後EBITDA	863	18.9%	739	18.4%	124	+16.8%

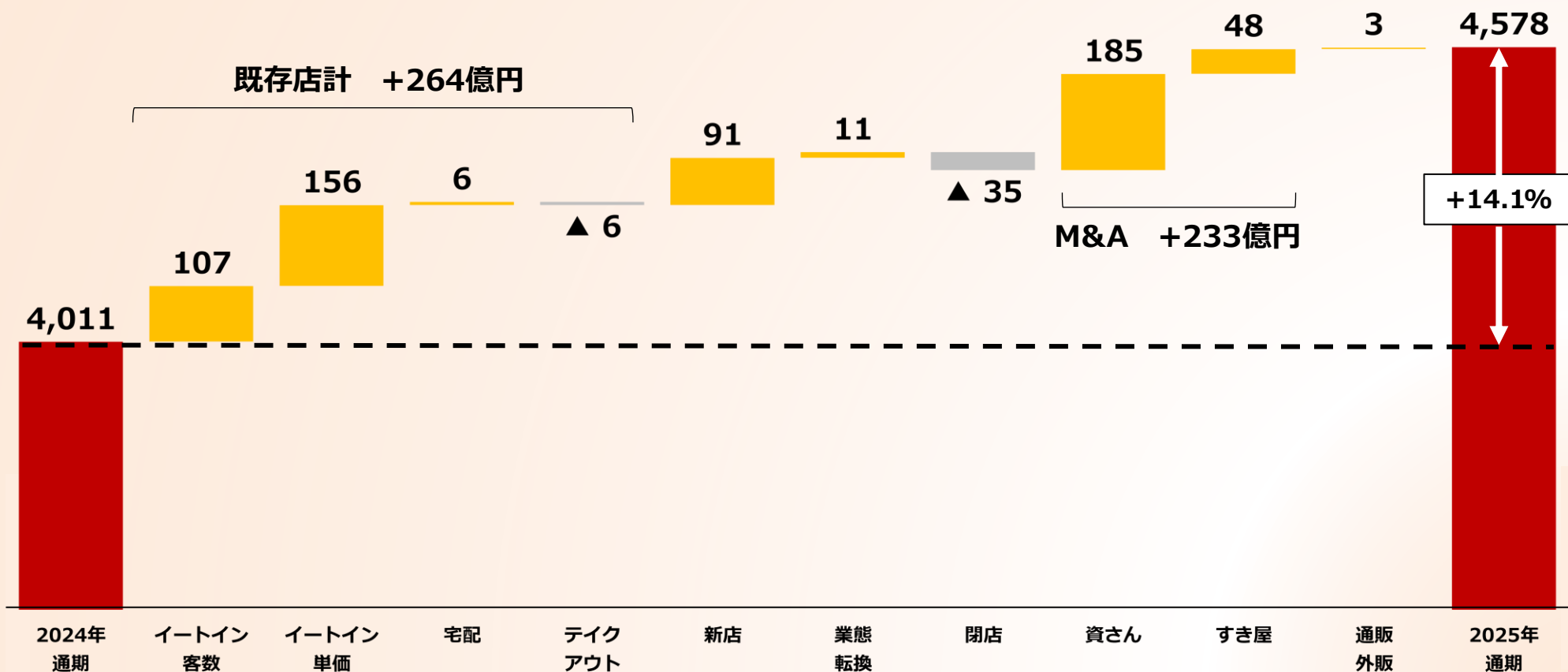


売上高増減分析

- ・ 既存店成長とM&A効果が大きく 前年比 14.1%増加
 - ⇒ 既存店売上高 264億円増収。客数、客単価ともに伸長
 - ⇒ 資さんうどん、すき屋のM&Aにより233億円増収

単位：億円

売上高



※新店・業態転換に資さん・すき屋は含まず

事業利益増減分析

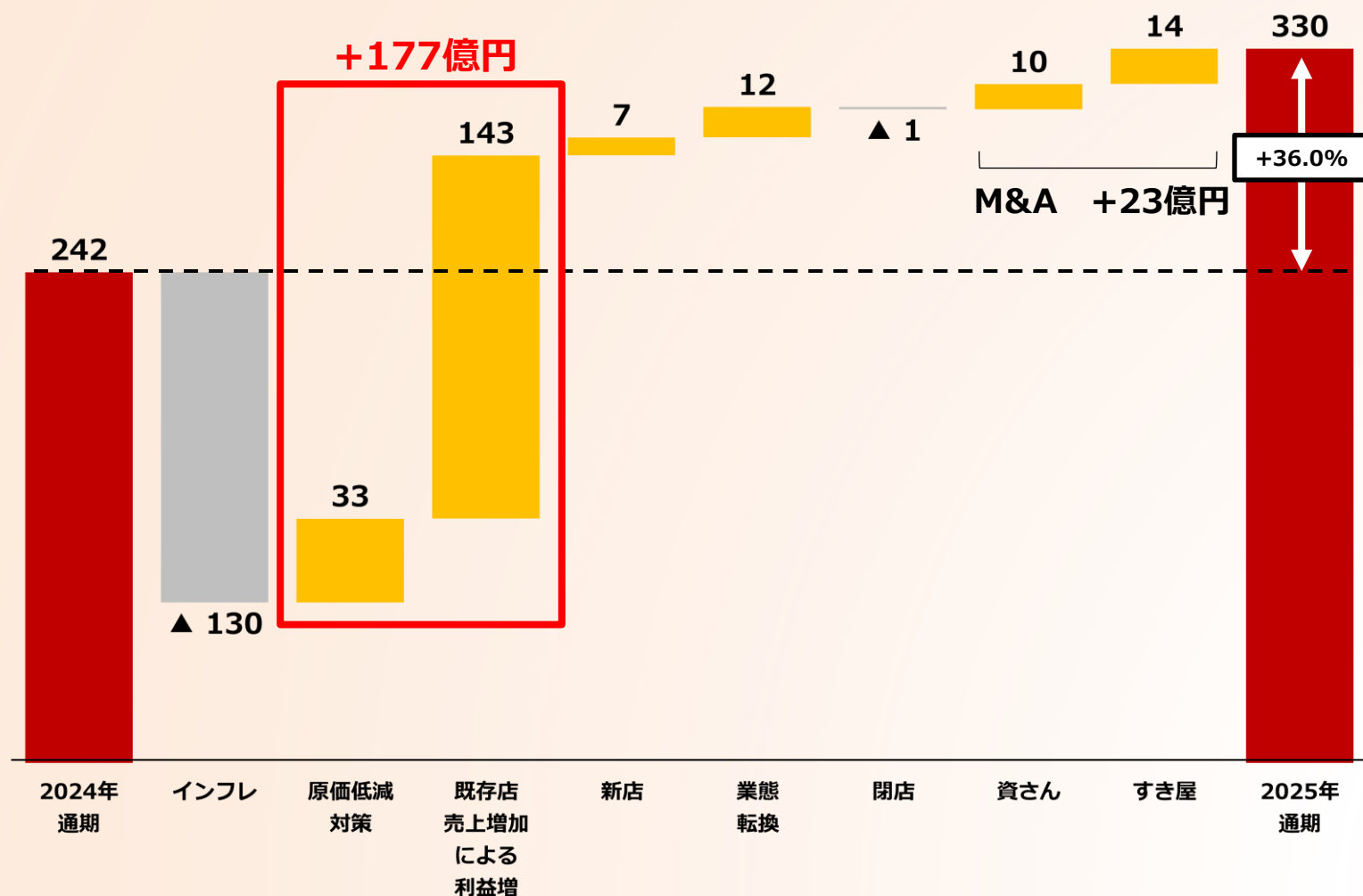


- ・ 事業利益は前年比 36.0%増加（営業利益 23.9%増加）

⇒ インフレ影響 130億円に対し、既存店売上高増加、原価低減対策で177億円打ち返し

単位：億円

事業利益



営業利益





貸借対照表・キャッシュフロー計算書

- ・ BS : 有利子負債（資金調達）の長期化に伴う財務の安定性強化
- ・ CF : 営業キャッシュフロー増加によるフリーキャッシュフロー増加

貸借対照表（BS）

単位：億円

	2025年 通期	2024年 通期	前年比
資産合計	5,185	4,709	477
流動資産	676	491	185
非流動資産	4,510	4,218	292
内、のれん	1,627	1,576	50
負債合計	3,310	2,975	335
流動負債	1,054	1,175	▲122
非流動負債	2,256	1,800	456
有利子負債	1,237	1,063	173
内、有利子負債(長期)	1,093	744	349
資本合計	1,876	1,734	142
親会社所有分	1,876	1,734	142

キャッシュフロー計算書（CF）

単位：億円

	2025年 通期	2024年 通期	前年比
営業キャッシュフロー	745	679	66
投資キャッシュフロー	▲341	▲392	52
フリーキャッシュフロー	404	287	117
財務キャッシュフロー	▲255	▲364	109
借入金	36	▲173	209
社債	142	199	▲57
リース債務返済	▲374	▲356	▲18
配当金	▲43	▲33	▲10
その他	▲16	▲2	▲14
現金及び現金同等物の増減	152	▲76	228
現金及び現金同等物の期首残高	192	268	▲76
現金及び現金同等物の期末残高	343	192	152



主要財務指標、株主還元

・ ROE 9.3%へ向上、EPS 73.62円となり前年比+12.24円増加

主要財務指標	2025年通期	2024年通期	前年比
ROE	9.3%	8.3%	+1.0%
1株当たり当期利益(EPS)	73.62円	61.38円	+12.24円
1株当たり純資産(BPS)	824.5円	762.1円	+62.4円
自己資本比率	36.2%	36.8%	▲0.6%
ネットD/Eレシオ	0.48倍	0.51倍	▲0.03倍

*ROE = 親会社の所有者に帰属する当期利益 / 期中平均資本

*EPS = 親会社の所有者に帰属する当期利益 / 期中平均株式数

*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)

【配当】 ガイダンス予想どおり年間配当 22.00円

配当	中間	期末	年間配当金
2025年12月期 実績 (中間期)	8.00円	-	-
2025年12月期 ガイダンス (Q3開示)	-	14.00円	22.00円
2025年12月期 実績 (通期)	8.00円	14.00円	22.00円

【株主優待】 現行制度継続

保有株式数	優待券金額 6月末	優待券金額 12月末	優待券金額 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

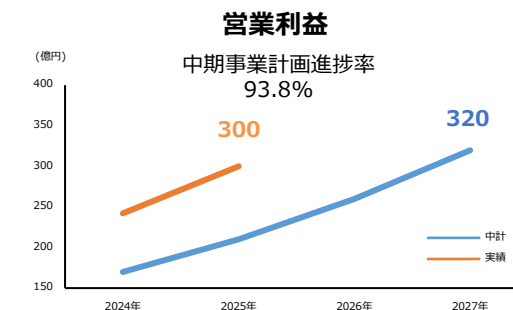
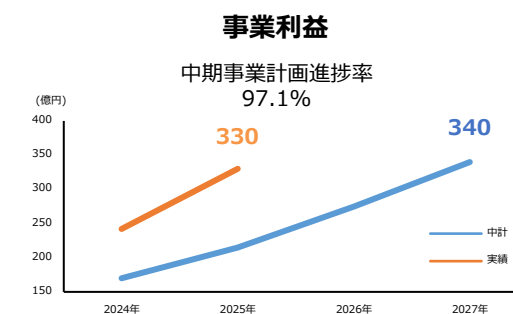
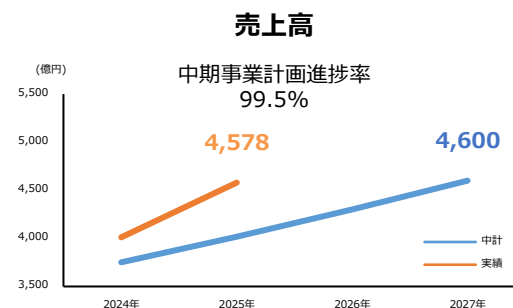
中期事業計画進捗



・売上高、事業利益ともに中期事業計画の想定上回る成長

項目	中計目標値 (2025年～2027年)	2025年進捗
1.既存店成長	売上高成長 年平均3～4%	2025年実績 +8% 客数 +2% 客単価 +6%
2.新規出店 (国内)	3年間 約300店 国内出店	2025年実績 59店 しゃぶ葉 19店 ガスト 14店 資さんうどん 9店 その他 17店
3.海外展開	3年間 約100店 海外出店	2025年実績 31店 台湾 12店 横浜牛排 5店 しゃぶ葉 3店 その他 4店 マレーシア 19店 すき屋 17店 (M&A 13店含む) しゃぶ葉 2店
4.M&A推進	3年間 3～5件程度	M&A後の事業拡大 資さん 2024年10月 74店⇒2025年12月末 94店 すき屋 2025年1月 13店⇒2025年12月末 17店

売上高・事業利益・営業利益 成長



2026年 ガイダンス



【業績予想】

単位：億円

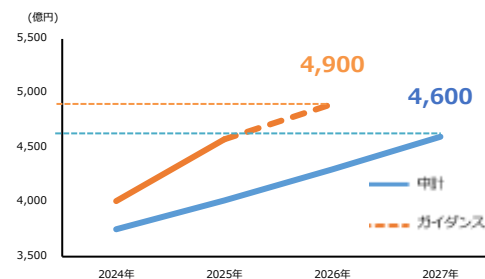
	2026年 通期ガイダンス	2025年 通期実績	前年比	
			増減額	増減率
売上高	4,900	4,578	322	+7.0%
事業利益	360	330	30	+9.1%
営業利益	335	300	35	+11.8%
税引前利益	297	263	34	+13.0%
当期利益	195	167	28	+16.4%
1株当たり当期利益 (EPS)	85.71円	73.62円	+12.09円	
1株当たり配当金	26.00円	22.00円	+4.00円	

2026年通期 ガイダンス前提

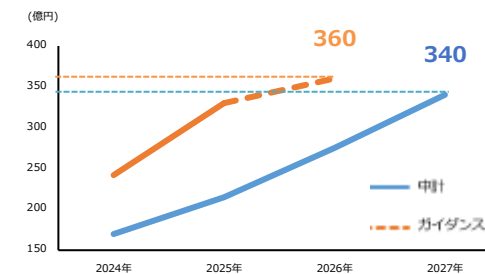
既存店前年比（売上高）	105 %	新規出店数	70店
既存店前年比（客数）	102 %	業態転換店舗数	50店
既存店前年比（客単価）	103 %	店舗改装店舗数	230~240店
為替相場	160 円/ドル	投資金額（M&A含む）	500億円

中期事業計画は 1年前倒しで達成予定

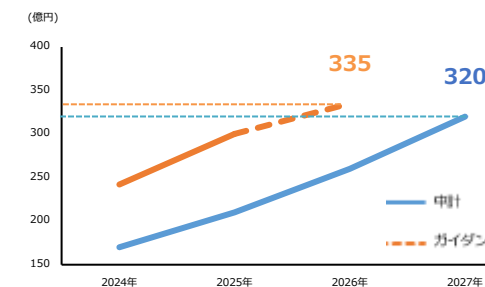
売上高



事業利益



営業利益



2026年 成長ロードマップ



重点戦略：国内既存店成長

■店舗中心経営（オペレーション改革）

- ・メニュー固定化による生産性向上
- ・ホスピタリティサービス ⇒ 体験価値向上

■メニュー・プロモーション戦略

- ・外食体験を高めるシーズナル・コラボメニュー
- ・IPコラボ、SNS・デジタルプロモーション進化
- ・宅配ハイブリッド化、イートイン同一価格商品拡充

成長戦略：新規出店/転換・海外展開加速・M&A

■出店戦略（ストアポートフォリオ適正化）

- ・大都市中心部、駅近、商業施設、
地方都市駅前への出店
(郊外型出店からの切り替え)

■転換戦略（ブランドポートフォリオ適正化）

- ・地方ロードサイド店の資さん転換
⇒ 自社業態間カニバリ解消、エリア収益改善
- ・マーケット特性に応じた多様な業態への転換

■海外展開の加速

- ・台湾：資さんうどん/しゃぶ葉
店舗展開（100店超）
- ・マレーシア：すき屋出店加速
- ・インドネシア：進出着手

■M&A

- ・実行済み2件、シナジー最大化推
- ・新規M&A推進
 - 国内外の新業態追加
 - SCM（※）強化

次期中計へ

【成長の基軸】

※ サプライチェーンマネジメントの略

人的資本の充実

DX推進

ESG推進

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。