

2026



株式会社ユニシアホールディングス
第3四半期 決算説明資料

2026.10.15

代表取締役会長兼社長 貫啓二

東証スタンダード市場 証券コード：3547

■決算説明の内容

1. 当社グループについて
2. 2026年11月期 第3四半期業績概要
3. 2026年11月期 連結業績予想
4. 2026年11月期 トピックス
5. 株主還元
6. その他資料

■ 1. 当社グループについて

1. 当社グループについて

■会社概要について

会社名		株式会社ユニシアホールディングス
設	立	2002(平成14)年3月20日
代	表	代表取締役会長兼社長 貫 啓二
本	社	東京都品川区東五反田一丁目7番6号
資	本	金 306百万円(2025年11月末時点)
業	績	売上高:210億91百万円 当期純利益:7億44百万円(ともに、2025年11月期)
事業内容		「串カツ田中」「ピソラ」「天のめし」等のブランドで全国規模で飲食業を展開



1. 当社グループについて

Group Businesses

グループ企業紹介

ユニシアホールディングスは、飲食・施工・デザイン・システム開発事業を展開する多角的グループ企業です。

「日本品質のおもてなし」を軸に各事業が連携し、世界に新たな豊かさを創出します。

今後は・観光・ホテル事業も展開していきます。



- その他事業
- ・ 内装工事業
 - ・ Webデザイン事業
 - ・ システム開発事業



1. 当社グループについて

■沿革

	設立・会社TOPICS	店舗・出店TOPICS
2008年12月	レシピが見つかる	串カツ田中 1 号店「串カツ田中世田谷店」（東京都世田谷区）オープン
2011年12月		串カツ田中 方南町店をフランチャイズ化し、フランチャイズ展開を開始
2014年2月	「外食アワード2013」受賞	
2015年8月	商号を「株式会社串カツ田中」に変更	
2015年12月		100店舗出店達成（FC店含む）
2016年9月	東京証券取引所マザーズ市場上場	
2018年6月	ホールディングス化、全店禁煙化（一部除く）	
2018年7月		200店舗出店達成（FC店含む）
2019年6月	東京証券取引所市場第一部へ指定替え	
2021年10月	(株)インフォマートと業務提携及び 合併会社「(株)Restartz」の設立	
2022年1月		300店舗出店達成（FC店含む）
2022年6月		TANAKA1号店をアメリカオレゴン州ポートランドにオープン
2022年10月	(株)ジーティーデザイン設立	店舗に関する企画、設計、施工、メンテナンス等を内製化
2023年6月	(株)ジーティーデザイン 一般建設業許可取得	
2024年5月	(株)串カツ田中 ハウスミール事業営業開始	ツクリオ（旧つくりおき.jp）潮見キッチンより冷蔵お惣菜の製造と配送を開始
2024年8月		京都天ぶら 天のめし1号店「祇園本店」オープン



1. 当社グループについて

■沿革

	設立・会社TOPICS	店舗・出店TOPICS
2024年10月	(株)UKYE 設立	
2025年1月	ロサンゼルスの子会社 TI.LA.INC.設立	
2025年3月	(株)串カツ田中 子会社の(株)セカンドアローを吸収合併	
2025年3月		厚切りとんかつ厚とん1号店「厚とん五反田店」オープン
2025年4月		新商品「無限ニンニクホルモン串」の販売開始
2025年6月		京都和牛とんかつ天のめし1号店 祇園白川店オープン
2025年7月		京都すき焼き天のめし1号店 祇園本店オープン
2025年9月		京都和牛すき焼きしゃぶしゃぶ 富之上1号店 祇園本店オープン
2025年12月	(株)ピソラの全株式の取得	
2026年1月		和牛とんかつ天のめし LA1号店オープン
2026年2月		挽きたて和牛 ザ・メンチ1号店 大宮店オープン
2026年3月	(株)串カツ田中ホールディングスが(株)ユニシアホールディングスへ社名変更	
2026年5月	(株)UKYEが(株)ETOHA LABへ社名変更	
2026年8月		ザクッと とんかつ カツのジョー1号店 東大和店オープン
2026年9月	「串カツ田中」ブランドのリブランディングを実施	

■ 2. 2026年11月期 第3四半期業績概要

第3四半期(累計)業績サマリーと前年同期比較

売上高

前年比(増減額)

27,358百万円

+75.0%
(+11,723百万円)

串カツ田中は、「無限串」シリーズが牽引し、14,919百万円(+15.1%)と伸長。また、ピソラの売上高10,009百万円が加わった結果、11,723百万円増加の+75.0%となった。

のれん償却前営業利益

前年比(増減額)

1,669百万円

+61.6%
(+636百万円)

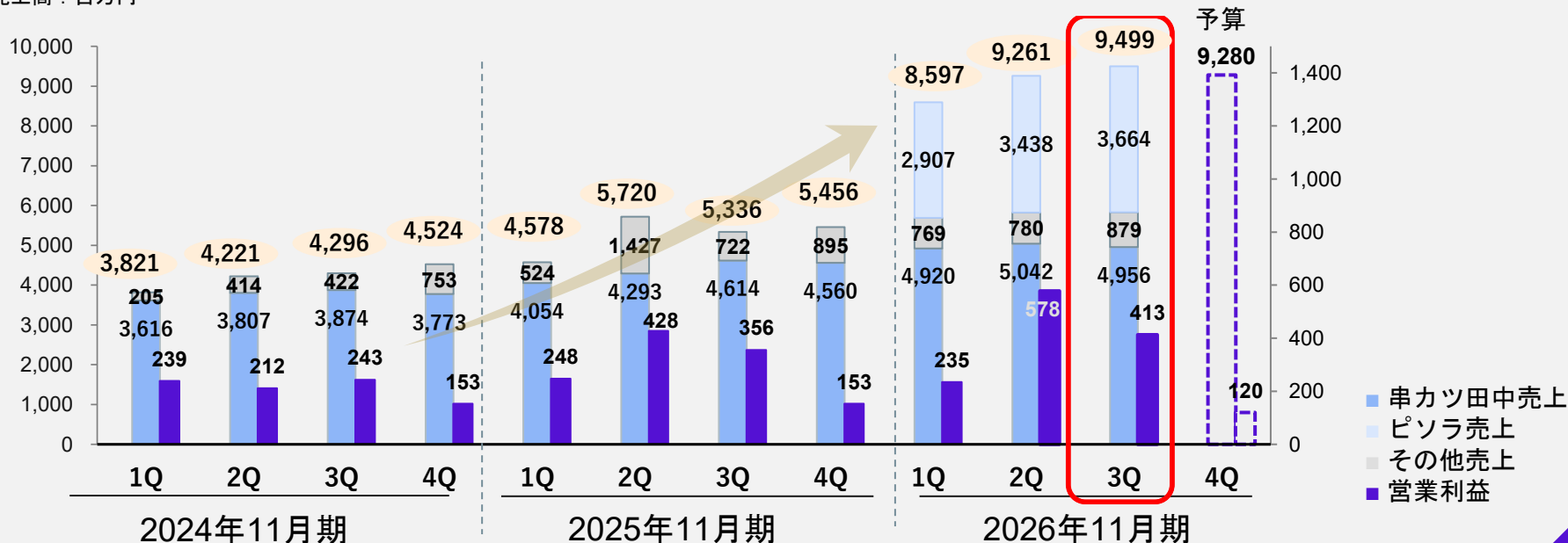
串カツ田中は、物流費の削減や仕入れ業者の選定により原価を一定に保つことができ、利益を確保した一方で、M&Aコストが発生している。また、ピソラの営業利益661百万円が加わった結果、636百万円増加の+61.6%となった。

業績推移

■ 串カツ田中は、「無限串」シリーズの無限ニンニクホルモン串がパワーアップして復活、また、新名物「やきとん」シリーズを提供し、昨年を上回る売上を達成。ピソラは、ピザ食べ放題・月替わりメニューの提供により、売上を拡大。

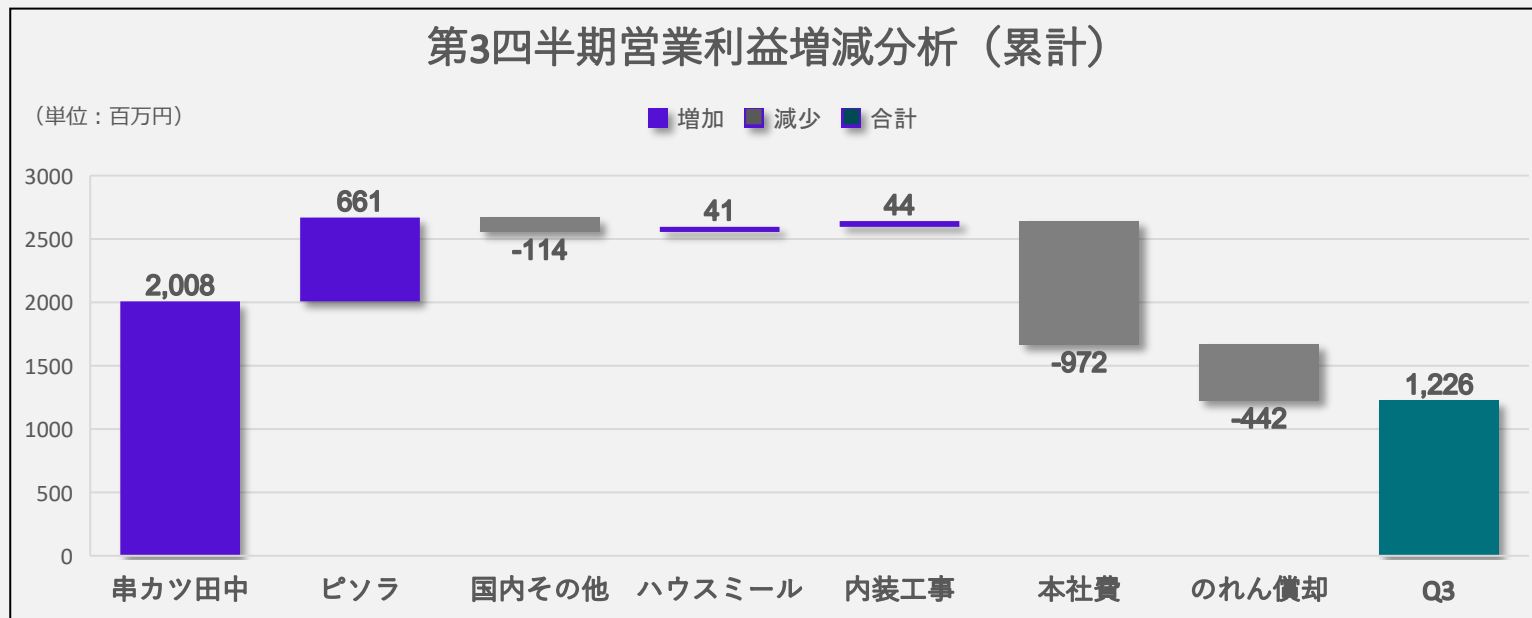
売上高：百万円

営業利益：百万円



第3四半期営業利益増減分析

■ 串カツ田中及びピソラが営業利益を大きく牽引したが、M&Aコスト等の一時コスト及びのれん償却費が利益を押し下げ、第3四半期の累計営業利益は1,226百万円となっている。



第3四半期業績比較(累積)

■ 売上高及びのれん償却前営業利益は、串カツ田中及びピソラが牽引し増加しているが、のれん償却及びM&Aに関する一時コストを第1四半期に計上しているため、営業利益以下の増減率が低く推移している。また、税効果調整の影響で当期純利益は減益となっている。

(単位：百万円)	2025年11月期 第3四半期 (累計)	2026年11月期 第3四半期 (累計)	増減額	増減率	2026年 半期計画	2026年 11月期計画 (修正後)
売上高	15,635	27,358	11,723	75.0%	17,660	36,400
のれん償却前営業利益 (営業利益率)	1,032 (6.6%)	1,669 (6.2%)	636	61.6%	890	1,930
営業利益 (営業利益率)	1,032 (6.6%)	1,226 (4.5%)	193	18.8%	450	1,340
経常利益 (経常利益率)	1,067 (6.8%)	1,123 (4.1%)	56	5.3%	430	1,240
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)	845 (5.4%)	517 (1.9%)	△328	△38.8%	190	500
一株当たり 当期純利益	92.00円	47.76円	—	—	—	—

セグメント別比較

■ 串カツ田中は、「無限串」「やきとん」シリーズによる集客効果が続き売上・営業利益共に増加。ピソラは、11店舗の新規出店により売上伸長、のれん償却費442百万円の影響により利益を押し下げ。国内その他は、新店5店舗の出店コストにより営業利益はマイナス。

(単位：百万円)	2025年8月末		2026年8月末		増減額		売上 構成比
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	
串カツ田中	12,961	1,663	14,919	2,008	1,958	345	54.5%
ピソラ	-	-	10,009	※ 218	10,009	218	36.6%
国内その他	567	△94	861	△114	294	△19	3.2%
ハウスミール	969	60	878	41	△91	△19	3.2%
内装工事	1,407	92	1,160	44	△247	△47	4.2%
連結調整等	△271	△689	△471	△972	△199	△283	△1.7%
合計	15,635	1,032	27,358	1,226	11,723	193	100.0%

※ ピソラに関連して発生したのれん償却額は、442百万円であり、のれん償却前営業利益は661百万円です。

出店状況

■ ユニシアグループは、国内では主力事業の串カツ田中は繁華街や住宅街に、ピソラはロードサイドに、天のめし等の新業態は観光地を中心に、海外ではカツサンド、とんかつ等の新業態を展開しております。

※実績：2026年 8月末時点

予算：2026年11月末時点

国内

海外



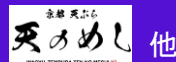
359 店舗
(+18店舗)

※予算382店舗

PISOLA

74 店舗
(+11店舗)

※予算84店舗



12 店舗
(+5店舗)

※予算15店舗



4 店舗
(+1店舗)

※予算4店舗

主力業態

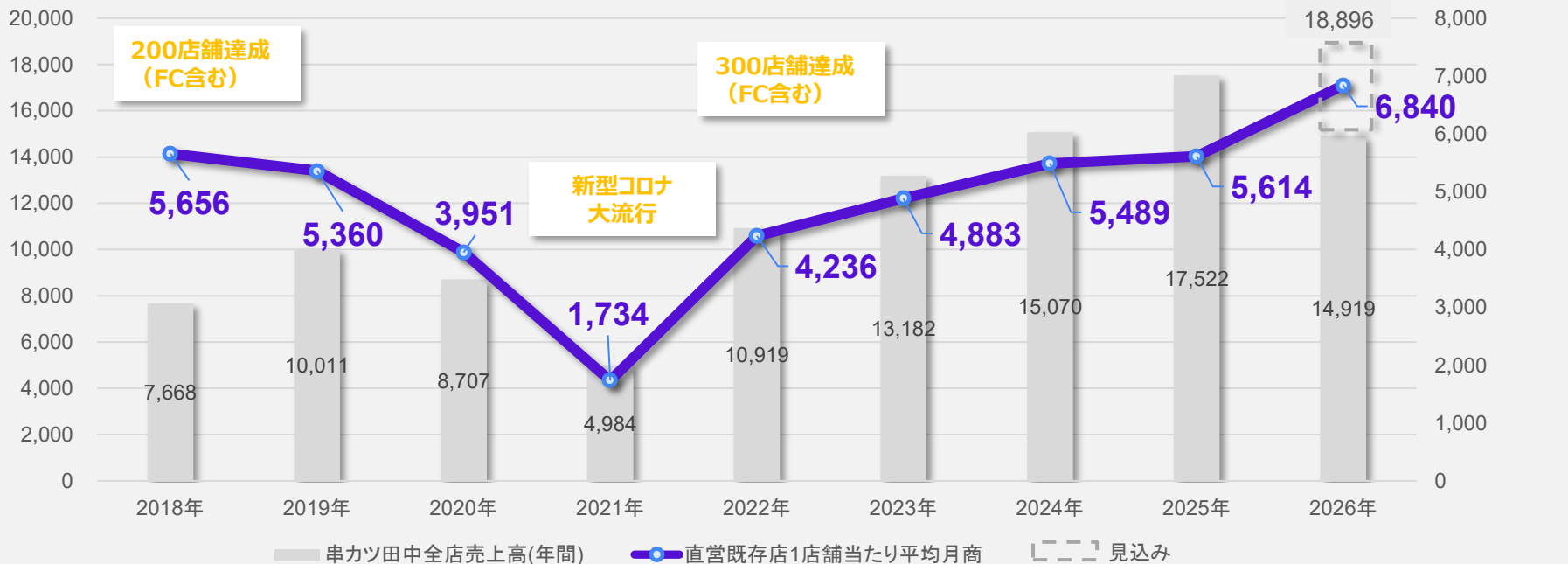
新業態

※（）内は、当期出店数

串カツ田中 既存店平均月商推移

■ 既存店平均月商は順調に推移し、ヒット商品の「無限串」シリーズによる集客効果により、過去最高の平均月商を達成

(売上高：百万円)



地域別出店数

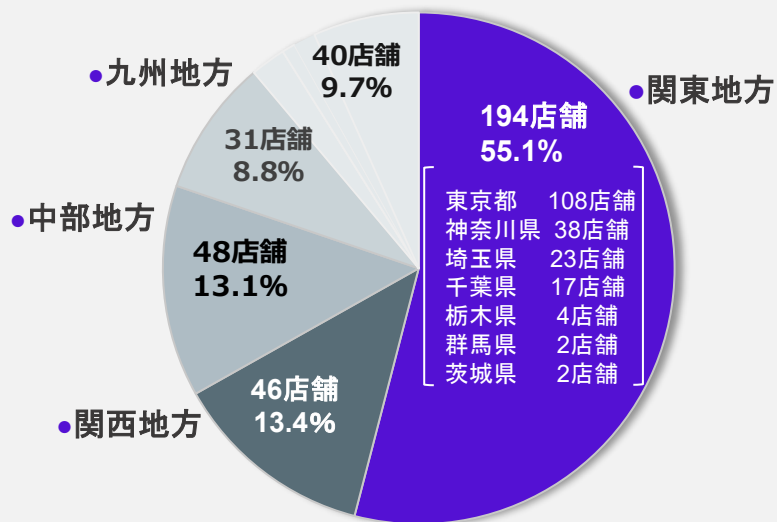


359店舗

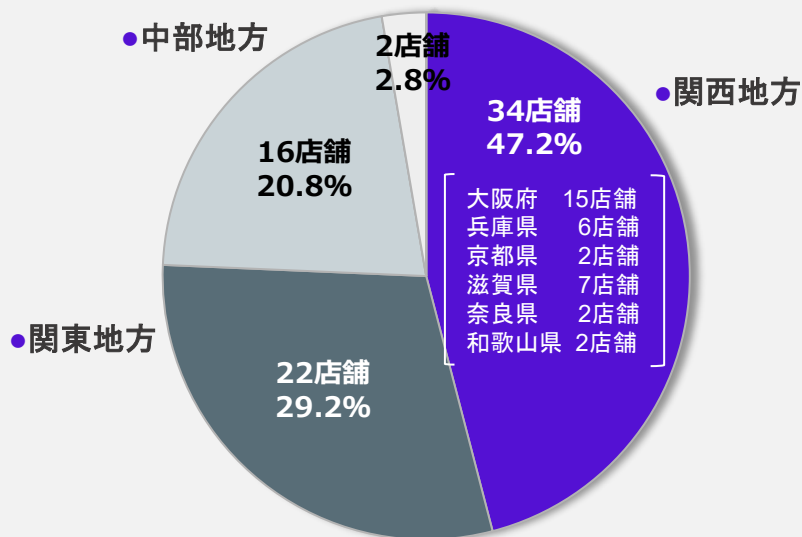
PISOLA

74店舗

●北海道3、東北24、中国8、四国5店舗



●中国地方



(2026年8月末時点)

■ 3. 2026年11月期 連結業績予想

■ 2026年11月末の売上予想は、串カツ田中グループは236億円、ピソラは127億円、連結売上高は364億円（前年比+17.4%）となる見込み

※実績 : 2025年11月末時点
修正後予算 : 2026年11月末時点



連結業績予想(修正後)

■ 売上高及びのれん償却前営業利益は、ピソラも参画し大きく伸長する見込み。

単位：百万円

項目	2025年11月期 実績	2026年11月期 計画	当期比較		増減理由
			増減額	増減率	
売上高	21,091	36,400	+15,309	+72.5%	<串カツ田中グループ>：236億円 高付加価値の商品力を軸とした持続可能な集客を見込む <ピソラグループ>：127億円 新しいレストランチェーンとして、ロードサイドを中心とした出店を見込む
売上総利益	12,280	22,800	+10,520	+85.6%	・原価上昇に対応すべく、メニュー改善等の施策を実施 ・グループ全体の物流改善による原価低減を見込む
販売費/一般管理費	11,094	21,460	+10,366	+93.4%	・人材確保のための採用・教育投資を実施 ・のれん償却費5.9億円含む
のれん償却前 営業利益	1,185 (5.6%)	1,930 (5.3%)	+745	+62.8%	・商品力及びブランド力で集客を見込む ・継続的な優良店舗の出店により、償却前営業利益率は上昇見込み
営業利益 (営業利益率)	1,185 (5.6%)	1,340 (3.6%)	+155	+13.0%	
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	758 (3.6%)	500 (1.3%)	△258	△34.0%	

出店計画

■ 串カツ田中は40店舗、ピソラは21店舗、新業態は5店舗、海外業態は1店舗を出店予定

ブランド	期首	新店		退店 予定	合計
		直営	FC		
 串カツ田中	344	20	20	2	382店舗
 PISOLA	63	10	11	—	84店舗
 天のめし 他	10	5	—	—	15店舗
 TANAKA 他	3	1	—	—	4店舗
合計	420	36	31	2	485店舗

■ 串カツ田中、ピソラ、新業態、海外業態がそれぞれの強みを生かし、店舗展開を行い3年間で600店舗を目指していきます。また、仕入価格及び人件費が高騰する中、商流物流を継続的に改善し、従業員の離職を防止することで原材料費及び人件費を抑制し、お客様満足度の高いサービスを提供することで利益拡大を目指していきます。

	2025/11月期	2026/11月期	2027/11月期	2028/11月期	2025/11→2028/11 変化倍率
売上高	21,091百万円	36,400百万円	41,562百万円	48,029百万円	2.27倍
のれん償却前 営業利益	1,185百万円	1,930百万円	2,409百万円	3,449百万円	2.91倍
のれん償却前 営業利益率	5.6%	5.3%	5.8%	7.2%	—
期末店舗数	357店舗	485店舗	533店舗	604店舗	1.69倍

■ 4. 2026年11月期トピックス



「串カツ田中」創業以来初のリブランディング。 次の20年を見据えたリブランディングに伴いロゴ・店舗コンセプトを一新！



串カツ田中は、2008年12月に東京都世田谷区に1号店をオープンして以来、多くのお客様に支えられ、大衆酒場として成長してまいりました。
しかし、人々のライフスタイルや飲食店に求める価値観が大きく変化しています。
次の20年、30年と長きに渡り愛されるブランドへ成長するため、このたび串カツ田中は新タグライン「**今日も、田中で。**」を掲げ、ブランドロゴ及び店舗コンセプトを一新しました。



フラッグシップ店舗となった赤坂店（東京都）



串カツ田中公式HP：<https://kushi-tanaka.com/>



【ロゴだけじゃないリブランディング】 お客様満足度の最大化へ！新しく生まれ変わった「串カツ田中 5つの挑戦」

【1杯100円！「無限ハイボール」！】



リブランディング最大の挑戦！何度飲んでも1杯100円(税込110円)の圧倒的コスパを実現！

【無限マシマシニンニクホルモン串】



シリーズ累計3000万本突破！
無限ニンニクホルモン串が「マシマシ」に！！



従来の450円(税込495円)から290円(税込319円)に大幅値下げしました。

【新名物！自分で作るレバニラ炒め！】



ボリューム満点！コスパ最高！全員にぜひ食べてほしい新名物！！
無限マシマシニンニクホルモン串の特製タレを使用したガツンとくるパンチとグツグツ煮立つタレの音が食欲を強力に刺激します！

【やきとんを串カツに！？豚ホルモン串登場！】



「もしも、やきとんメニューを田中がやってみたら」をテーマに、1本150円(税込165円)の本格豚串カツをラインナップ！



ピソラ ～リゾートで記憶に残るひとときを～

■店内仕込みピッツアの「色々な味を少しずつ楽しみたい」というお客様の声にお応えし、8月から平日ランチ限定で「ピッツァ食べ放題」を新たに開始し、平日をご利用のお客様を中心により喜んでいただける内容となりました。また、大人気の月替わりクラフト料理では、日常の外食で特別感を味わえる厳選食材を展開する事で、店内で丁寧に仕込んだこだわり料理をさらに楽しんでいただけるように致しました。

その他、8月には富山県初進出となる「高岡駅南店」をオープンしました。

結果、PISOLAブランドの第3四半期の**既存店前年比は売上108.8%、客数108.6%**で着地いたしました。



ピソラ
食べ放題
セレクトランチ 限定オプション

数種類の焼きたて
ピッツアを
ハーフサイズで
お好きなだけ

おひとり様
+¥299
(税込 ¥328)

小学生 ¥199 小学生未満 ¥0

※「お子様セット」にもオプションで追加いただけます。

注文方法

- ※1 モバイルオーダーより「ピッツァ食べ放題」を選択。
- ※2 アレンジからお好きなピッツアを2種お選びください。〈1日1回限定〉（※1の半額）で追加いただけます。
- ※3 焼きたてピッツアをお楽しみください。

選べるピッツア

- 1. マリナーラ
- 2. マリナーラ
- 3. マリナーラ
- 4. トマトソース
- 5. マリナーラ
- 6. マリナーラ
- 7. マリナーラ
- 8. マリナーラ
- 9. マリナーラ
- 10. マリナーラ

※1 プランは各店舗で異なります。 ※2 平日10時から18時（土曜日は16時から） ※3 当日の状況により、ご注文ができません。



※ベビーフェイスを除くピソラのための業績
※既存店とは開業25か月以降の店舗を指します

「富之上」ブランド3店舗目 「祇園八坂店」をオープン



■ 店舗情報

所在地: 京都府 京都市東山区 四条通大和大路東入祇園町南側501番地2
(京阪本線祇園四条駅徒歩5分)

富之上公式HP : <https://tominojo.com/>



新ブランド「ザクッと とんかつ カツのジョー」を東大和市にオープン！

衣はザクッと溢れる肉汁。2大名物「厚切りとんかつ」と「和牛ハンバーグカツ」



【店舗名】ザクッと とんかつ カツのジョー
【住所】東京都東大和市奈良橋5丁目825-3
【公式サイト】<https://katsunojo.com/>



■ 5. 株主還元

株主優待制度の拡充（発行回数の変更）

株主優待の発行回数を年1回から年2回へと拡充

2026年11月末日基準に加え、2026年5月末日現在の株主名簿に記載または記録された、100株（1単位）以上を保有されている株主の皆様を対象に開始

【項目】	【現行】	【変更後】
対象基準日	毎年11月末	毎年5月末及び11月末
発行時期	毎年2月下旬	毎年2月下旬及び8月下旬
有効期限	発行から1年間	発行から6か月間

- 保有株式数100株以上 300株未満：2,000円相当（1,000円券×2枚）のお食事優待券
- 保有株式数300株以上 600株未満：4,000円相当（1,000円券×4枚）のお食事優待券
- 保有株式数600株以上 900株未満：6,000円相当（1,000円券×6枚）のお食事優待券
- 保有株式数900株以上：8,000円相当（1,000円券×8枚）のお食事優待券

【使用可能ブランド】



■その他



ユニシアのミッション・ビジョン



Mission（理念・使命）

食とおもてなしで世界の暮らしと
旅を豊かにする**インフラ**になる。

当社が創業以来追求してきた「日本のおもてなし」と「食文化」を軸に、
これからのグローバル市場において、
生活と旅の両面を支える“インフラ的存在”となることを目指します。



Vision（目指す未来）

食・旅・体験を

デザインする

グローバル・ライフスタイル

サービス企業へ。

飲食業にとどまらず、インバウンド、ホテル・
リゾート、海外事業など多角化する事業を統合
し、「食×旅×体験」を通じて世界の人々の
ライフスタイルに新たな価値を提供する企業を
目指します。



■当社は「おもてなし」「働きがい改革」「DX」の推進により、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

ENVIRONMENT

環境

CO₂排出量・食品ロス削減
アニマルウェルフェアの取組み
サーキュラーエコノミーの推進



SOCIAL : 社会

従業員健康増進・働きがい改革
顧客満足推進
地域社会への貢献
ココロのバリアフリー活動

GOVERNANCE

企業統治

リスクマネジメントの強化
情報セキュリティ強化
コンプライアンスの徹底

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

- この資料は投資家の参考に資するため、株式会社ユニシアホールディングス（以下、当社）の現状をご理解していただくことを目的として、当社が作成したものです。
- 当資料に記載された内容は、2026年8月末日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 本発表において提供される資料並びに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びにリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行なう義務を負うものではありません。
- その他の掲載内容に関しても細心の注意を払っておりますが、不可抗力により、情報に誤りが生じる可能性もありますのでご注意ください。
- 無断での複製又は転用等を行わないようお願いいたします。

【本資料及び当社IRに関するお問い合わせ先】

株式会社ユニシアホールディングス 取締役管理部長 岩本一将

E-mail : ir@unisia.co.jp

URL : <http://unisia.co.jp>