

# 2023年3月期 第2四半期 決算説明資料

2022年11月24日

SRS ホールディングス 株式会社 (東証プライム : 8163)



## 2023年3月期第2四半期 決算概要

連結業績ハイライト	4
売上高前年差異分析	5
営業利益前年差異分析	6
主力2業態 既存店業績推移	7
主要6業態 既存店前年比月次推移	8
四半期業績推移	9
業態別店舗数	10

## 事業別施策実施状況

和食さと、天井・天ぷら本舗 さん天	12
長次郎、CHOJIRO、家族亭、得得	13
宮本むなし、かつや、からやま	14

## 2023年3月期 業績修正について

2023年3月期 連結業績予想	16
中期経営計画進捗状況	18

## 収益力向上に向けた取り組み

上期までの取り組み実績	20
下期・来期に向けた対応方針	21
既存店の売上回復に向けた取り組み	23
グループアプリ進捗状況（更新）	24
宮本むなし収益改善に向けて	25

## サステナビリティに関する取り組み

サステナビリティに関する取り組み①	27
サステナビリティに関する取り組み②	28

## Appendix

株主還元	30
貸借対照表(BS)	31
キャッシュフロー計算書(CF)	32
SDGsへの取り組み	33
2023年3月期 出店店舗	36

# 2023年3月期 第2四半期決算概要

◆ **売上高** : 259億20百万円 前年同期比 **+68億05百万円 増収**

---

- まん延防止等重点措置が解除され、営業時間の制限が無くなったことに伴い、来店客数が回復基調となり、前年実績を大きく上回り増収

◆ **営業利益** : △7億22百万円 前年同期比 **+18億66百万円 増益**

---

- 増収による影響により前年実績に対して増益となったものの、売上高がコロナ前の水準まで回復していないことや、各種コストの上昇等から営業損失を計上

◆ **経常利益** : △7億62百万円 前年同期比 **△35億95百万円 減益**

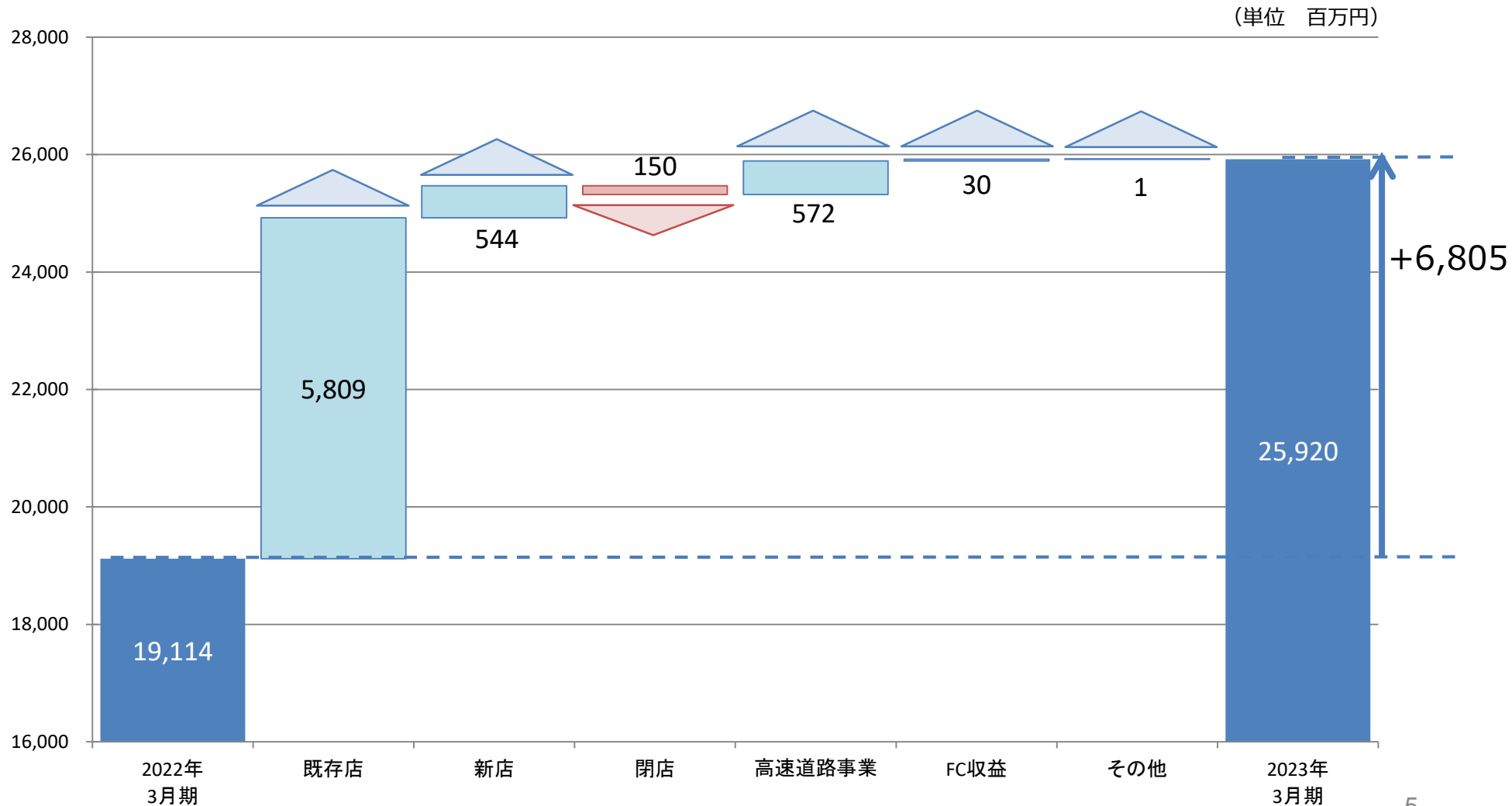
◆ 親会社株主に帰属する**当期純利益** : △8億64百万円 前年同期比 **△28億74百万円 減益**

---

- 前年の営業時間短縮に伴う協力金の反動により、前年実績に対して減益

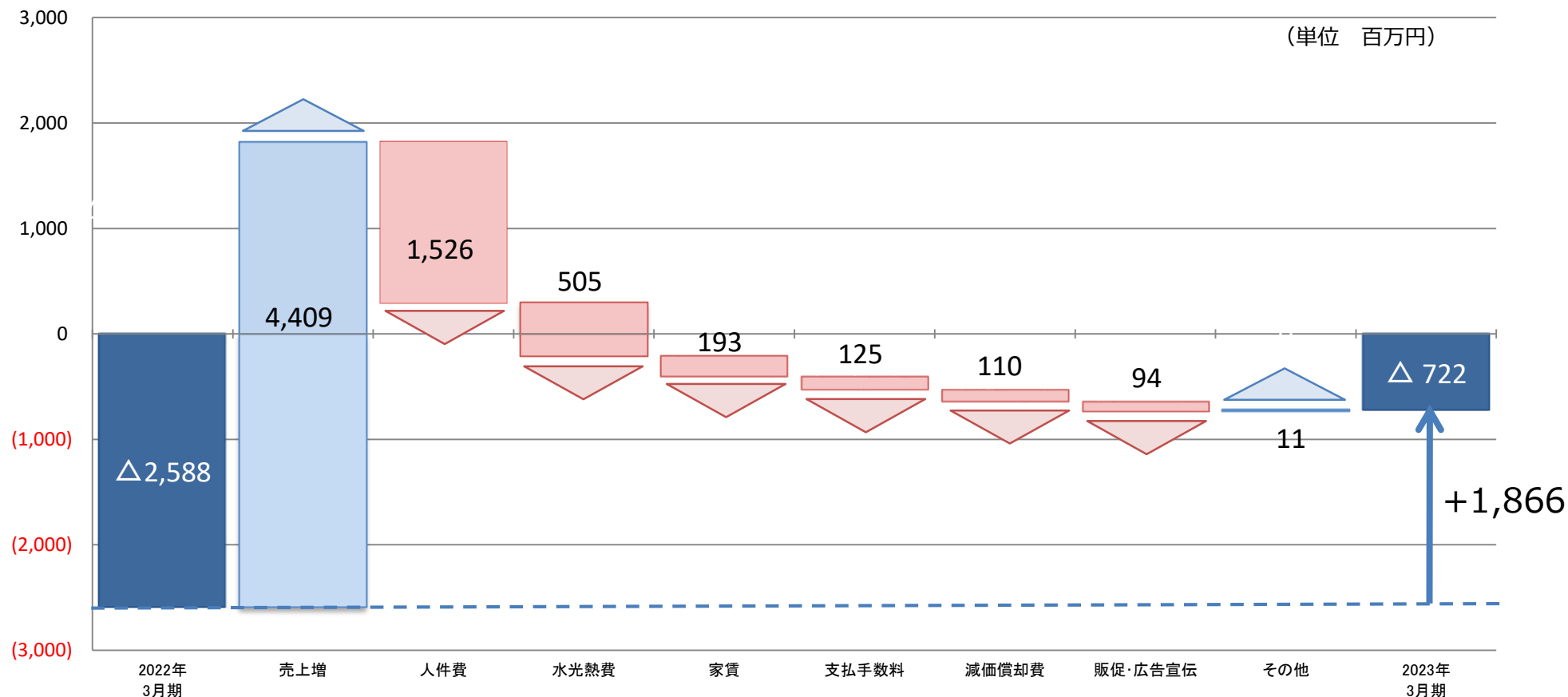
# 売上高前年差異分析

- まん延防止等重点措置が解除され、営業時間の制限が無くなったことに伴い、既存店の来店客数が回復基調となり、前年実績を大きく上回り増収（前年差+6,805百万円）
- 新規出店は7店舗、閉店13店舗



# 営業利益前年差異分析

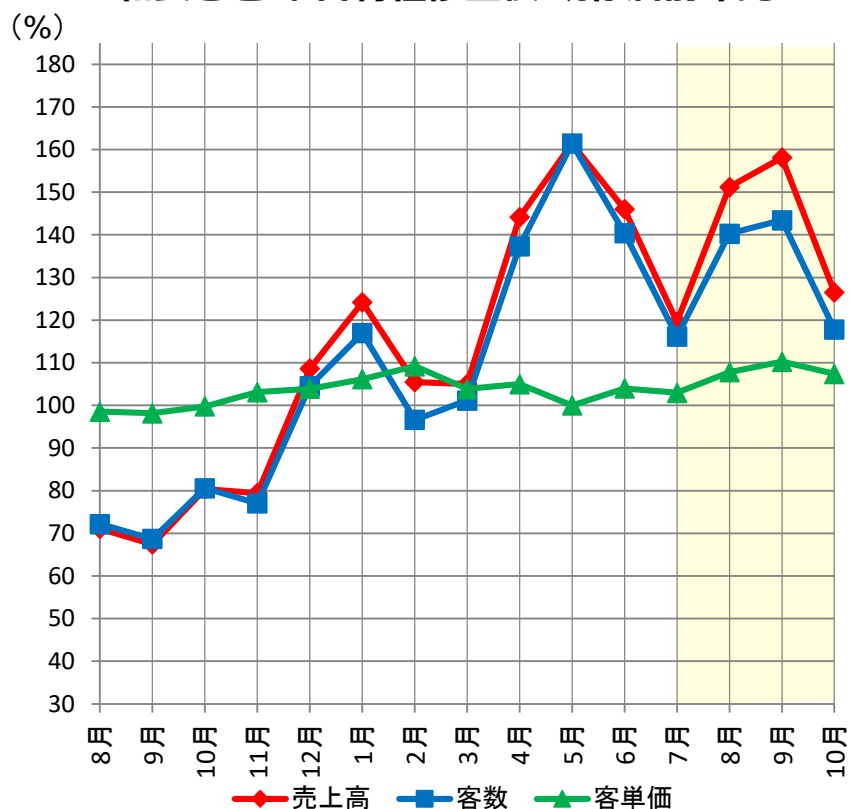
- 売上増や平均時給上昇に伴う人件費増加や、エネルギーコストの増加等による減益影響があったものの、既存店の増収の影響が大きく増益（前年差+1,866百万円）



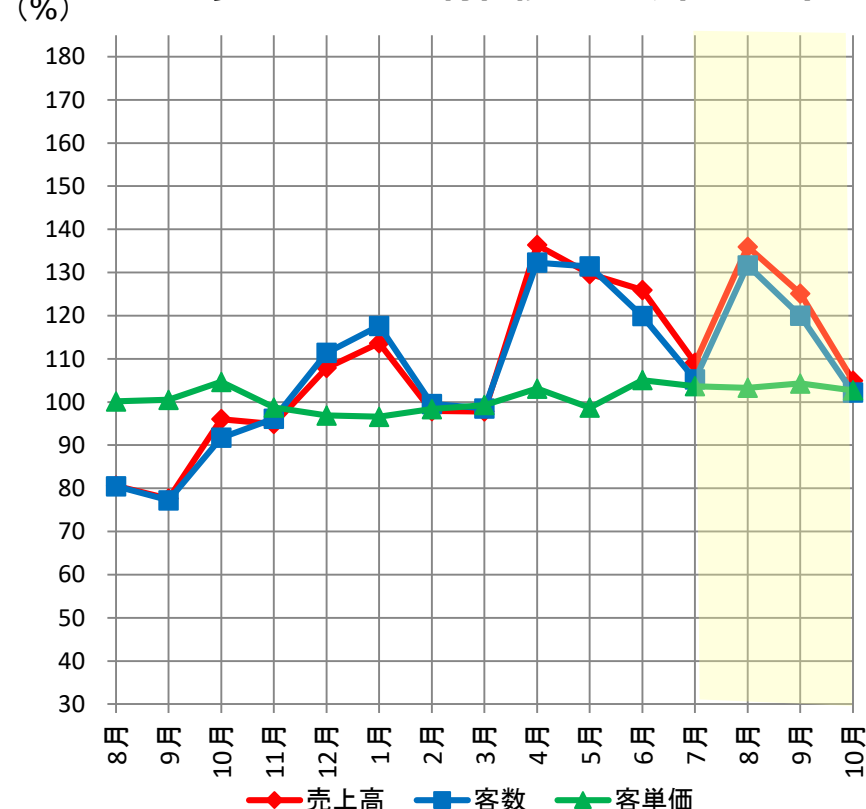
# 主力2業態 既存店業績推移

- 3月下旬にまん延防止等重点措置が解除され、営業時間の制限が無くなり、来店客数が回復基調となり4月～6月は前年実績を大きく上回った
- 7月は新型コロナウイルス感染症第7波の影響で売上高が落ち込んだものの、8月以降は回復傾向で推移
- 消費者の生活スタイルの変化やインバウンド需要の消失や、ディナータイム以降の客数回復が鈍く、未だコロナ前水準の売上高までには戻らない状況が続く

◎和食さと 曜日特性修正後 既存店前年比

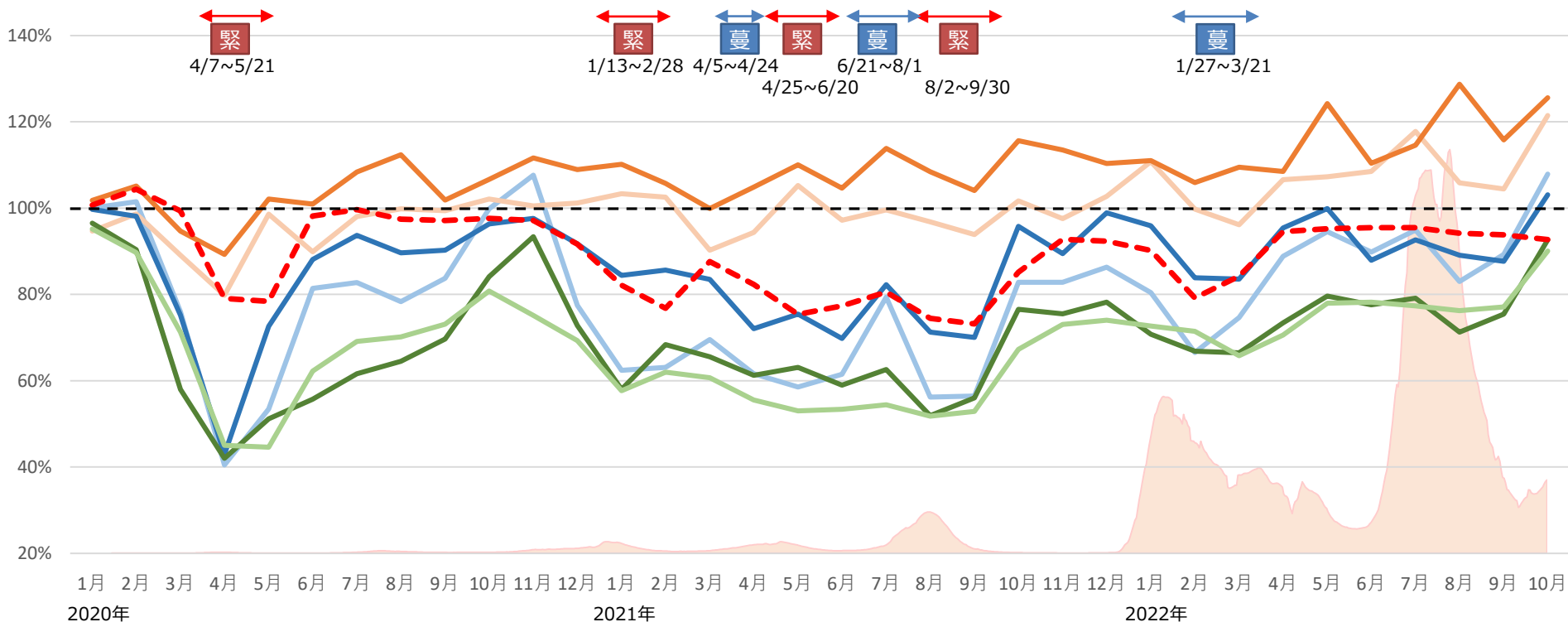


◎にぎり長次郎 曜日特性修正後 既存店前年比



# 主要6業態 既存店前年比 月次推移

※2021年3月以降は2019年3月～2020年2月との比較

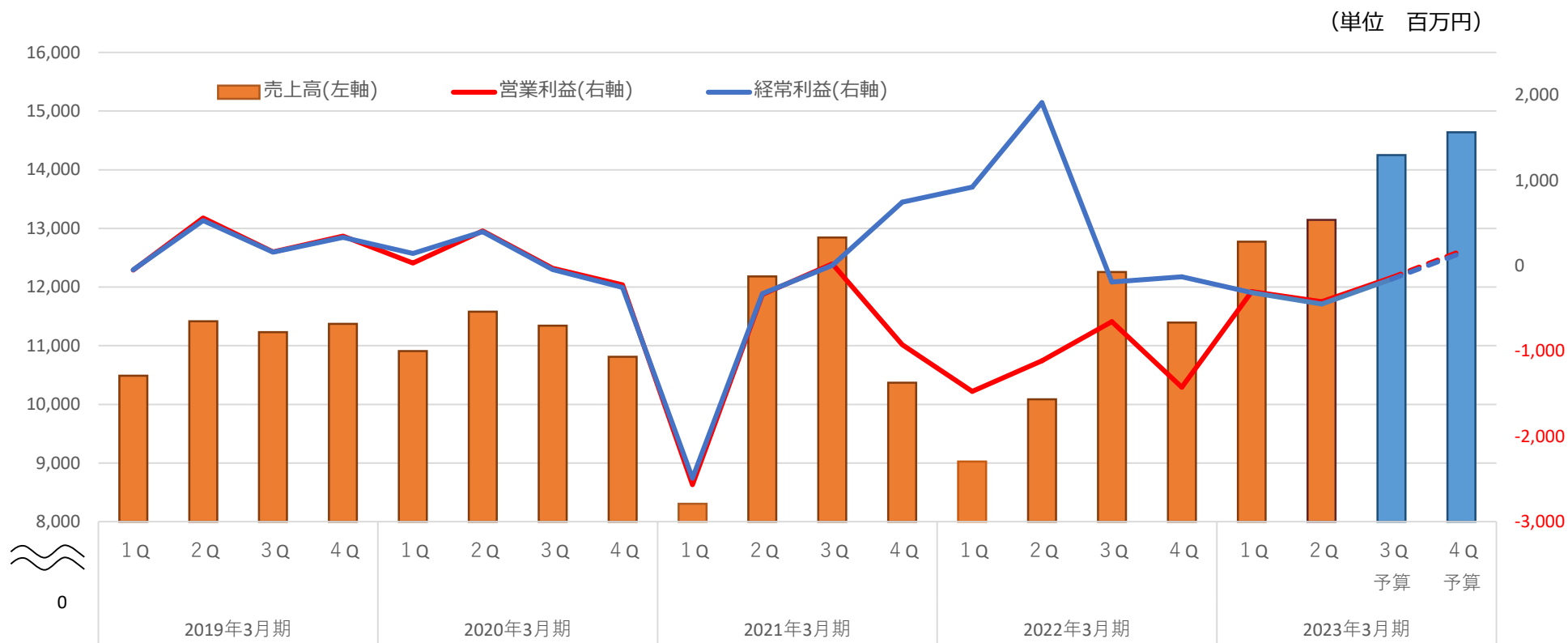


※1最終オーダー時刻より算出した概算数値  
 ※2感染者数の7日移動平均

- ・ 郊外立地でテイクアウト比率が高い「天井・天ぷら本舗 さん天」「かつや」業態は、新型コロナウイルスの影響は少なく、テイクアウト、デリバリー売上高の好調も起因し、順調に推移
- ・ 郊外立地の「和食さと」「にぎり長次郎」は、稼働時間と連動する形で売上高が推移、2022年4月以降は営業時間の短縮要請解除に伴い売上高は回復、第7波による影響があったものの、10月は2019年に実施された消費増税の反動もありコロナ前水準を超過
- ・ 都市型立地の「家族亭」「宮本むなし」業態は回復傾向は鈍く、売上高の低迷が続く



# 四半期業績推移



- ・ 2023年3月期の1Q、2Qの売上高は、営業時間短縮要請が解除されたことにより前年実績に対して増収（1Q+3,742百万円、2Q+3,062百万円）
- ・ 営業利益についても売上高と同様の傾向で、増収による影響等により前年実績に対して増益となったものの、売上高がコロナ前の水準まで回復していないこと等から営業損失を計上
- ・ 経常利益は前年の時短営業に伴う協力金の反動により1Q、2Qとも前年実績に対して減益

# 業態別店舗数

	2022年 3月期末 店舗数		2023年3月期 第2四半期			2023年3月期 第2四半期末 契約済店舗数 ②		2023年 3月期 出店計画③		出店進捗率 (①+②)÷③	
			出店 ①	閉店	店舗数						
和食さと	207	(-)	1	1	207	(-)	3	(-)	4	(-)	100%
家族亭※	67	(8)	-	1	66	(8)	-	-	-	-	-
にぎり長次郎※	66	(-)	-	-	66	(-)	2	(-)	3	(-)	66.7%
得得	63	(50)	-	1	62	(49)	-	-	-	-	-
天井・天ぷら本舗 さん天	44	(1)	-	1	43	(1)	1	(-)	2	(1)	50.0%
かつや	41	(14)	1	-	42	(15)	2	(-)	7	(2)	42.9%
めしや 宮本むなし	38	(2)	-	3	35	(2)	-	-	-	-	-
宅配寿司業態	11	(4)	1	1	11	(3)	1	(-)	4	(-)	50.0%
ひまわり※	9	(-)	-	1	8	(-)	-	-	-	-	-
からやま	6	(-)	-	-	6	(-)	1	(-)	1	(-)	100%
M&S FC事業※	20	(-)	1	1	20	(-)	3	(-)	6	(-)	66.7%
その他	18	(-)	-	1	17	(-)	-	-	2	(-)	0%
海外店舗	21	(16)	3	2	22	(18)	-	-	7	(7)	42.9%
グループ計	611	(95)	7	13	605	(96)	13	(-)	36	(10)	55.5%

( )内はFC・のれん分け及び合併事業店舗数

※「家族亭」業態には「花匂庵」「三宝庵」「家族庵」「蕎麦」「蕎菜」業態を含んでおります。

※「にぎり長次郎」業態には「CHOJIRO」業態を含んでおります。

※「M&S FC事業」は、M&Sフードサービス株式会社が運営する「ポポラマーマ」「ミスタードーナツ」「ドトールコーヒー」「大釜屋」、「炭火焼干物定食 しんぱち食堂」業態の合計店舗数です。

# 事業別施策 実施状況

#	主要項目	施策内容／実施状況
---	------	-----------

1



- ◆新規顧客獲得、来店頻度向上に向けた取組み
  - コロナ禍でも人気の焼肉を和食さとならではのスタイルで取り込み、独自開発のオリジナルプレートを使用した焼肉・しゃぶしゃぶ・一品料理の食べ放題新メニュー「さと式焼肉プレミアム」を全店で販売開始
  - 「和食さと初代アンバサダー」としてNMB48渋谷凧咲さんを起用した、TVCMやWEB広告など様々な媒体でのプロモーションを実施
  - 「和食さとアプリ」にグループスタンプ機能を追加しグループ各業態間の相互送客を促進








新商品：さと式焼肉プレミアム

- ◆テイクアウト、デリバリーの需要拡大に合わせた取組み
  - 期間限定のテイクアウトお得キャンペーンを継続
  - デリバリー対象店舗の順次拡大（導入済店舗 9月末時点 176店舗）
- ◆生産性向上に向けた取組み
  - ワークスケジュール自動作成ソフトをテスト導入し全店展開に向け対象店舗を拡大中
  - 配膳ロボットの実験を継続し、導入店舗を拡大中
- ◆新規出店の継続
  - 1店舗出店済（5月30日：和食さと 百舌鳥店【大阪府】）

2



- ◆新規顧客獲得、来店頻度向上に向けた取組み
  - 人気お笑いコンビ「霜降り明星」を起用し、TVCMやLINE、Instagram等でプロモーションを実施
  - 39天丼を始め人気天丼4品を対象とした「390円祭り」を実施
  - LINEを活用したポイント付与、キャンペーン告知を継続
- ◆テイクアウト、デリバリーの需要拡大に合わせた取組み
  - デリバリー対象店舗の順次拡大（導入済店舗 9月末時点 42店舗）
- ◆生産性向上に向けた取組み
  - 生産性改善を目指した新プロトタイプ店舗の出店の検討を継続

#	主要項目	施策内容／実施状況
3	  	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆新規顧客の獲得、来店頻度の向上に向けた取組み                     <ul style="list-style-type: none"> <li>→にぎり長次郎アプリをリリースし来店スタンプ機能の開始や、積極的な情報発信、お得なクーポンを配信</li> <li>→TwitterやInstagramを利用し旬のおすすめメニュー等の告知を継続</li> </ul> </li> <li>◆テイクアウトの需要拡大に合わせた取組み                     <ul style="list-style-type: none"> <li>→宅配にぎり長次郎併設店舗の拡大（10月1店舗、12月2店舗出店予定）</li> <li>→にぎり長次郎アプリによるテイクアウトのモバイルオーダー受付を開始</li> </ul> </li> <li>◆生産性向上に向けた取組み                     <ul style="list-style-type: none"> <li>→順番待ち受付システムの導入実験を開始</li> </ul> </li> <li>◆新規出店の継続                     <ul style="list-style-type: none"> <li>→1店舗出店済（6月17日：宅配にぎり長次郎 北白川店【京都府】）</li> </ul> </li> </ul>
4	 	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆客数獲得に向けた取組み                     <ul style="list-style-type: none"> <li>→家族亭で期間限定での産地フェア「信州フェア」「四国フェア」を実施</li> <li>→夕方以降の飲み需要獲得を目的とし、一品4種類とアルコールがセットになった「そば前セット」の販売を継続</li> <li>→得得ブランドの再構築を目指し、メニュー、価格を一新したリニューアル店舗での実験を継続（11月 実験2店舗目をリニューアルオープン予定）</li> </ul> </li> <li>◆生産性向上に向けた取組み                     <ul style="list-style-type: none"> <li>→2022年4月より配膳ロボの導入実験を開始</li> </ul> </li> <li>◆新たな顧客層の獲得を目指して、LINEやInstagramを利用した販売促進施策の実施を継続</li> </ul>



長次郎アプリ



家族庵ファミリー駿河湾沿津SA店で実験中の配膳ロボ



#	主要項目	施策内容／実施状況
---	------	-----------

5




- ◆収益力改善に向けた取組み  
→既存店の収益力改善に向け、メニュー構成、内装を一新したリニューアル店舗「定食屋 宮本むなし」への転換を継続し、9月末までに15店舗を転換済  
→コロナ禍の影響を大きく受ける駅前立地店舗の「炭火烧干物定食 しんぱち食堂」への業態転換を継続し、転換3店舗目となる、「しんぱち食堂 大須観音駅前店」を7月5日に開店
- ◆客数獲得に向けた取組み  
→宮本むなしアプリをリリースし来店スタンプ機能の開始や、積極的な情報発信、お得なクーポンを配信
- ◆テイクアウト、デリバリーの需要拡大に合わせた取組み  
→デリバリーサービスの対象店舗拡大を継続（導入済店舗 9月末33店舗）



宮本むなしからの業態転換3店舗目となる、「しんぱち食堂 大須観音駅前店」（2022年7月5日開店）

6




- ◆テイクアウト、デリバリーの需要拡大に合わせた取組み  
→デリバリー対象店舗の拡大（導入済店舗 9月末31店舗）  
→お客様の利便性向上に向け、テイクアウトの事前決済サービスを全店導入
- ◆客数獲得に向けた取組み  
→顧客ニーズに合わせた期間限定商品の販売やお得なフェアの開催を継続 特に8月10日より7日間限定で開催したコースかつフェアは好評で、期間中の来店客数増加に貢献
- ◆コスト削減に向けた取組み  
→からやま業態において、廃油量削減に向けた取組みとして油濾過機の導入実験を継続
- ◆新規出店の継続  
→1店舗出店済（6月17日：かつや 豊中利倉東店【大阪府】）



2022年8月開催「コースかつフェア」

# 2023年3月期 業績修正について

# 2023年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	2023年3月期 前回発表予想	2023年3月期 今回修正予想	増減額	2022年3月期 実績
売上高	58,000	54,000	△4,000	42,885
営業利益	1,200	△700	△1,900	△4,635
経常利益	1,100	△800	△1,900	2,669
親会社株主に帰属する 当期純利益	900	△1,500	△2,400	1,574

	2023年3月期 前回予想(通期)	2023年3月期 今回予想(通期)	2022年3月期 実績(通期)
1株当たり配当金	5円	0円	5円

- ・ 前回発表時の2023年3月期の業績予想については、新型コロナウイルス感染拡大による営業時間短縮等の影響が無いことを前提とし策定
- ・ 営業時間短縮こそ無かったものの、依然として新型コロナウイルスに伴う消費者マインドの低下や、7月、8月に発生した第7波の影響により、既存店の売上高が想定を下回って推移
- ・ 更にロシアによるウクライナ侵攻の長期化や急激な円安等の影響による原材料価格や光熱費等の高騰が、当初の想定を大幅に上回る見込みであることから、業績予想の修正を実施
- ・ 1株当たりの配当金についても誠に遺憾ながら、通期5円予想から0円予想に変更



## ○主なコスト増加要因

(単位：百万円)

	当初想定 増加額	今期増加 見込み額	対策による 通期減額	通期影響額
①光熱費	+129	+511	△50	+461
②食材原価	+661	+1,270	△590	+680
③支払手数料	△40	+155	—	+155
計	+750	+1,936	△640	+1,296

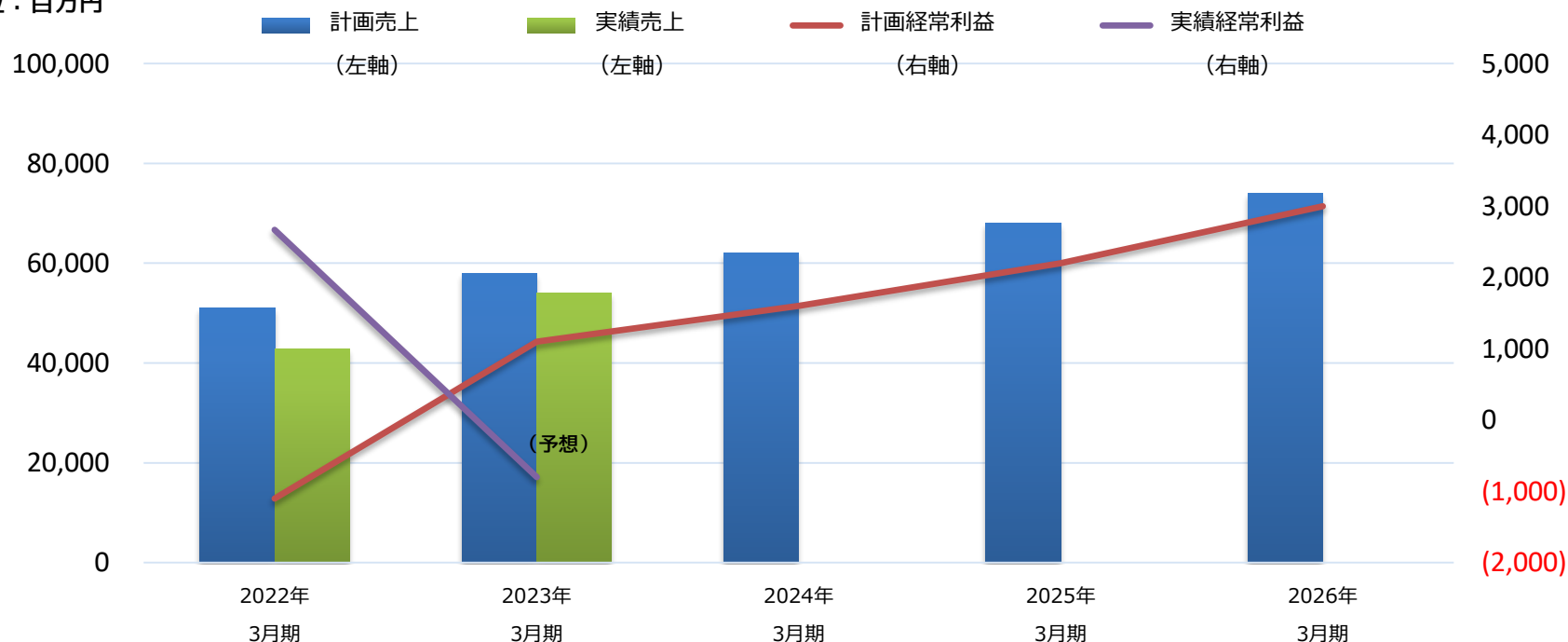
- ①光熱費の高騰 : 当初想定していた電力単価を上回る大幅な値上げ要請のため
- ②食材原価 : 当初設定時のしていた決済レート110.5円に対し、上期実際の決済レート123.5円、下期も円安により決済レート悪化見込みメニュー変更による使用量の調整等により通期で680百万円の増加に留める
- ③支払手数料 : 電子決済の増加、デリバリー手数料等により155百万円の増加

※人件費はパート平均時給が3.1%上昇（パート人件費325百万円の増加）

# 中期経営計画進捗状況

- 中期経営計画1年目の売上高については、長期間にわたる緊急事態宣言の発令やまん延防止等重点措置による営業時間の短縮により既存店の売上が計画を下回ったことにより計画未達
- 経常利益については、営業時間短縮に伴う協力金等72億64百万円を営業外収益に計上したことにより計画を大幅に超過
- 中期経営計画2年目の2023年3月期は営業時間短縮制限は無くなったものの、売上・客数がコロナ前まで回復せず、中計数値を下回る売上高54,000百万円、経常利益△800百万円を予想

単位：百万円



期末店舗数	計画	630	650	690	740	800
	実績/予想	611	590 (予想)			

# 収益力向上に向けた取り組み

## ○2023年3月期上期までの主な取り組み

取り組み事例		実施時期
固定費削減	(株)サンローリーとの物流統合による配送コスト削減	2021年3月
	(株)宮本むなしと(株)サンローリーの会社合併（合併後会社：M&Sフードサービス）による本部コスト削減	2021年4月
	(株)家族亭との会計システム統合によるコスト削減	2021年4月
	(株)家族亭との本社統合によるコスト削減	2022年5月
収益構造改善	ポストコロナを見据えた、新たな事業領域でのビジネス確立 <ul style="list-style-type: none"> <li>・中食事業の新業態として「サトマルシェ」1号店を開店（2021年7月）</li> <li>・知名度の向上を目的に、「にぎり忠次郎」のブランド名を「宅配にぎり長次郎」に変更</li> <li>・「にぎり長次郎」にて宅配寿司併設店舗を開店（2021年11月）</li> <li>・「宮本むなし」の業態転換及び既存業態のブラッシュアップ</li> <li>・(株)家族亭のサービスエリア事業の拡大（全国5か所を運営中）</li> </ul>	実施中
	主力業態である「和食さと」「にぎり長次郎」「家族亭」にて、集中的に改装を実施（和食さと 23店舗、にぎり長次郎 19店舗、家族亭 17店舗）	2022年3月期
	(株)家族亭との共通購買、仕入統合	2022年3月期
	「和食さと」全店にてセミセルフレジの導入	2022年3月期
	「和食さと」にて配膳ロボの導入実験開始	2021年7月～
	既に導入済みの自動発注システムの改良により、配送効率の改善、発注定数の精度向上を目指す（和食さと、天井・天ぷら本舗 さん天）	2022年3月期
	自動ワークスケジュール作成システムの導入	2022年11月～

# 下期・来期に向けた対応方針

## ○2023年3月期 下期・来期に向けた対応方針

### 既存店の収益力強化（人時生産性の向上）

#### ①不採算店の閉店、業態転換

- ・コロナ影響により、今後も収益改善が見込まれない店舗の早期閉店を実施  
→下期30~40店舗閉店予定
- ・より収益性が高い業態への業態転換の推進  
例) なべいち→和食さと、宮本むなし→しんぱち食堂

#### ②食材原価高騰に向けた対応

- ・マーチャンダイジングの推進によるコスト削減の継続
- ・メニューミックス、産地変更等による対応  
→できる限り付加価値を向上させた新商品の投入等で対応

#### ③人件費高騰への対応

- ・パート、アルバイトの正社員化の推進
- ・人的資本への投資を推進し離職率低減を進める
- ・より高度な投入時間管理手法の確立

#### ④光熱費高騰への対応

- ・営業時間短縮
- ・LEDやより性能の高い厨房、冷暖房機器への変更

#### ⑤より生産性の高いプロトタイプの開発（さん天、得得）



なべいちからの業態転換  
2022年5月30日開店 和食さと 百舌鳥店（大阪府）



2022年11月1日リニューアルオープン  
得得 伏見竹田店（京都府）

## 売上、客数アップにむけた取り組み

### ①DXの活用による客数アップ

- ・アプリ活用による来店頻度アップ
- ・ビックデータ分析による来店頻度アップ

### ②新規商品の投入

例) 和食さとにおけるさと式焼肉食べ放題の導入

### ③アイドル時間帯の集客強化

例) 純喫茶メニューの導入 (和食さと)



和食さとアプリ  
グループスタンプ機能追加



さと式焼肉プレミアム  
2022年9月より全店販売開始

## 中食事業の推進

### ①サトマルシェ事業のブラッシュアップ、出店加速

### ②各業態のテイクアウト強化の継続

### ③宅配にぎり長次郎の出店加速 (併設店舗含む)

### ④新規事業の開発およびM&A



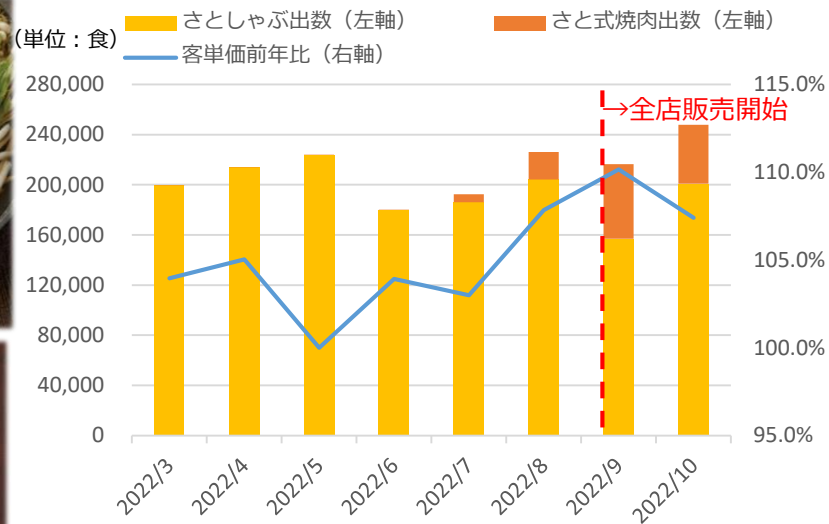
2021年7月2日開店  
サトマルシェ 河内小阪店





# 既存店の売上回復に向けた取り組み

## ○新規商品の投入



- ・さと式焼肉の出数の増加に合わせて客単価も上昇
- ・夏場に落ち込むさとしゃぶ販売数を補完することで、1年を通しての食べ放題販売数の確保と底上げ効果を図る

## さと式焼肉プレミアム

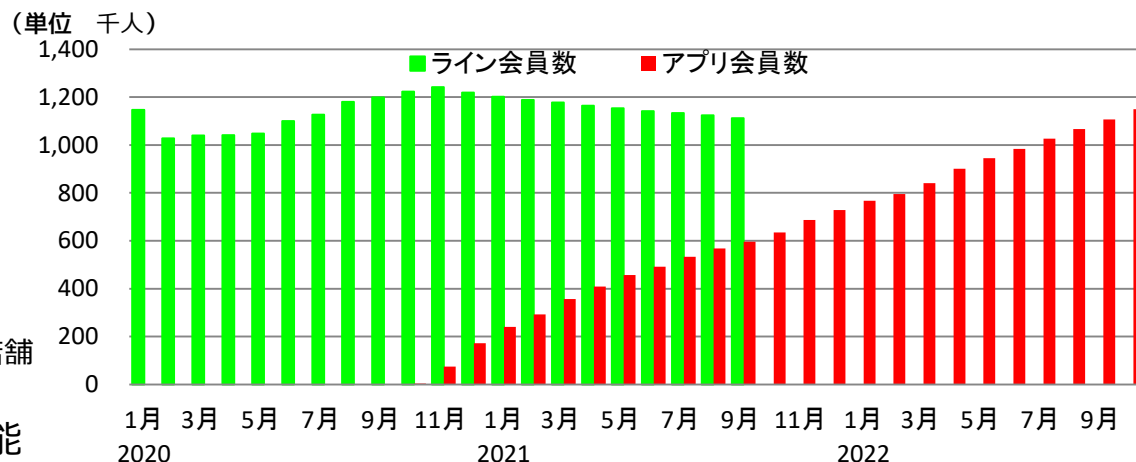
- ・和食さとでは、タイの「ムーガタ鍋」をヒントに独自開発したオリジナルプレートを使用した焼肉・しゃぶしゃぶ・一品料理の食べ放題新メニュー「さと式焼肉プレミアム」の販売実験を令和4年3月より一部店舗で開始
- ・鍋の材質の改良等試行錯誤を重ねながら、令和4年9月より和食さと全店で販売を開始
- ・和食さと初代アンバサダーの「渋谷凧咲」さんを起用したTVCMやWEB広告等で積極的な販売促進を実施
- ・全店販売以来、和食さと業態の客数・客単価のアップに貢献中

# グループアプリ進捗状況（更新）

## ○開発スケジュール

- 2022年 5月：和食さとアプリ グループ アプリ化
- 2022年 7月：にぎり長次郎アプリ導入  
グループスタンプ機能追加
- 2022年 8月：宮本むなしアプリ導入
- 2022年 9月：さん天アプリ導入  
テイクアウト商品のモバイル  
オーダー機能追加※長次郎一部店舗
- 2022年12月以降  
：席予約機能、テーブル決済機能を  
順次追加予定

## ○和食さとアプリ会員数推移



2020年11月の和食さと全店導入以降、LINE会員からの乗り換えも徐々に進み、会員数は順調に増加。2021年9月にて、LINEでの配信を終了。



グループ共通スタンプ機能



モバイルオーダー機能



モバイルオーダー機能



- 新型コロナウイルス感染拡大により多大な影響を受けている「宮本むなし」業態において、以下の施策を実行中

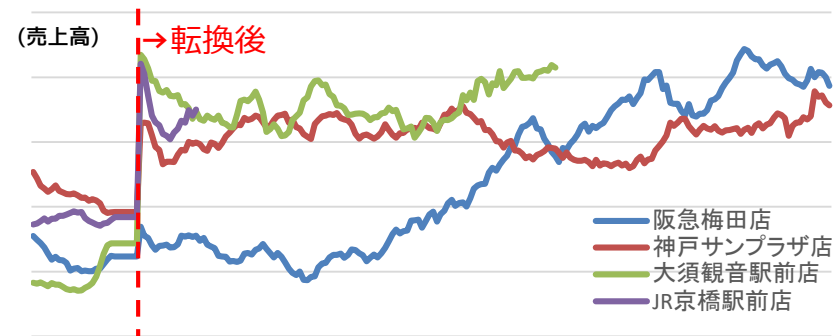
## <炭火焼干物定食 しんぱち食堂への転換>

高収益化モデルへの転換を目指して、専門性および独自性の高い「しんぱち食堂」への業態転換（FC加盟）を実施、転換後の売上高は好調に推移しており今期も転換を継続予定



### ・転換スケジュール

- 2021年6月28日：阪急梅田店
- 2022年3月22日：神戸サンプラザ店
- 2022年7月 5日：大須観音駅前店
- 2022年10月10日：JR京橋駅前店
- 2022年11月(予定)：プリンセス通り店



転換店舗売上高推移（7日移動平均）

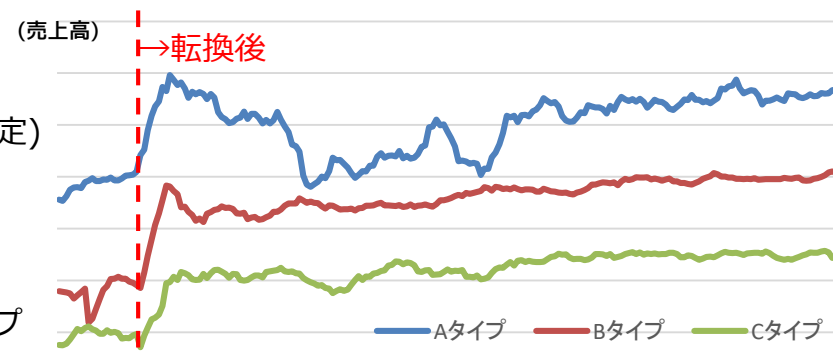
## <定食屋 宮本むなしへの転換>

既存事業のブランディングから、「熱いぞ！ひとりめし」をブランドコンセプトとし、現在のマーケットに適した業態へとモデルチェンジを実施、店舗の内外装、ロゴの一新と併せて、商品の絞り込みと、オペレーション改善を行うことにより、より収益性の高い「宮本むなし」への転換を図る、「しんぱち食堂」同様、転換後の売上高は好調に推移



- ・2021年12月20日の東三国駅前店の転換を始めとし、2022年9月末までに15店舗を転換済(10月4店舗、11月3店舗予定)

- ・店舗毎にAタイプ～Cタイプ3つの規模（改装内容・期間・金額）に分けて改装を実施
- ※改装規模：Cタイプ<Bタイプ<Aタイプ



転換店舗売上高推移（7日移動平均）

# サステナビリティに関する取り組み

# サステナビリティに関する取り組み①

## ○TCFD提言に沿った情報開示

- ・2022年7月、当社ウェブサイトにてTCFD提言に沿った情報開示を実施
- ・GHG削減目標はスコープ1、2におけるエネルギー消費原単位の前年度比99%  
⇒2022年3月期実績は前年度比93.5%

## ○TCFD提言に沿った気候変動に関するリスク、機会の評価

分類	気候変動ドライバー（変化要因）	リスク及び機会（事業インパクト）	シナリオ分類		財務影響分類		
			1.5℃	4℃	リスク	機会	
移行 リスク	政策と法	カーボンプライシングの導入及び価格の上昇	◎	○	◎		
		排出量規制の強化	○	○	○	○	
	市場・技術	再生可能エネルギーの普及	◎	○	◎		
		原材料コストの上昇	○	◎	◎		
	評判	消費者の嗜好の変化	◎	○	○	○	
		世間からのレピュテーションの変化	◎	○	○	○	
		ESG投資の増加	◎	○	○	○	
	物理 的 リスク	急性的	天候事象の過酷さの増加	○	◎	◎	
			降水パターンの変動	○	◎	◎	
慢性的		平均気温の上昇	○	◎	◎		
		海水温・海面上昇	○	◎	◎		

※詳細は当社ウェブサイト（<https://srs-holdings.co.jp/sustainability/tcf/>）にて公開中

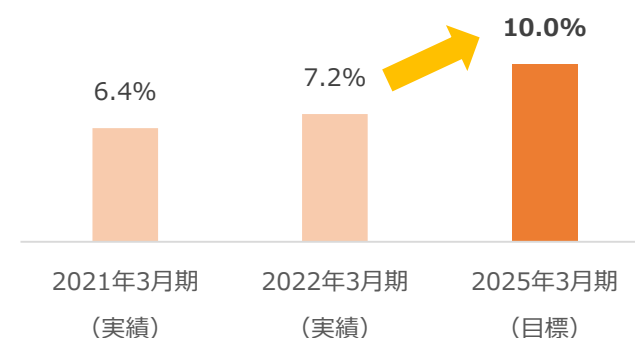
※スコープ3の算定及びシナリオ分析については今後開示予定

# サステナビリティに関する取り組み②

## ○女性管理職目標の設定

- ・女性活躍推進を重要な経営戦略の一つと位置づけ、男女の差なく中長期的にキャリアを積める環境整備に向けて行動計画を策定
- ・女性管理職の登用に向け、社内啓発・研修の実施や短時間勤務制度・テレワークなどによる柔軟な働き方の実現を目指す

女性管理職比率



## ○食品ロス削減の取り組み⇒mottECO (モッテコ) の推進

- ・(株)セブン&アイ・フードシステムズ、ロイヤルホールディングス(株)、日本ホテル(株)と共同で、環境省のモデル事業に応募し、令和4年5月31日に「mottECO導入モデル事業」として採択
- ・和食さと店舗にて食べ残しの持ち帰りを希望されるお客様にmottECO容器をお渡しし、お客様自身で詰めてお持ち帰りいただく活動を実施中
- ・食品ロス削減につながる優良な取り組みとして評価され、2022年10月に消費者庁と環境省が主催する令和4年食品ロス削減推進表彰において「審査委員会委員長賞」を受賞



mottECO容器



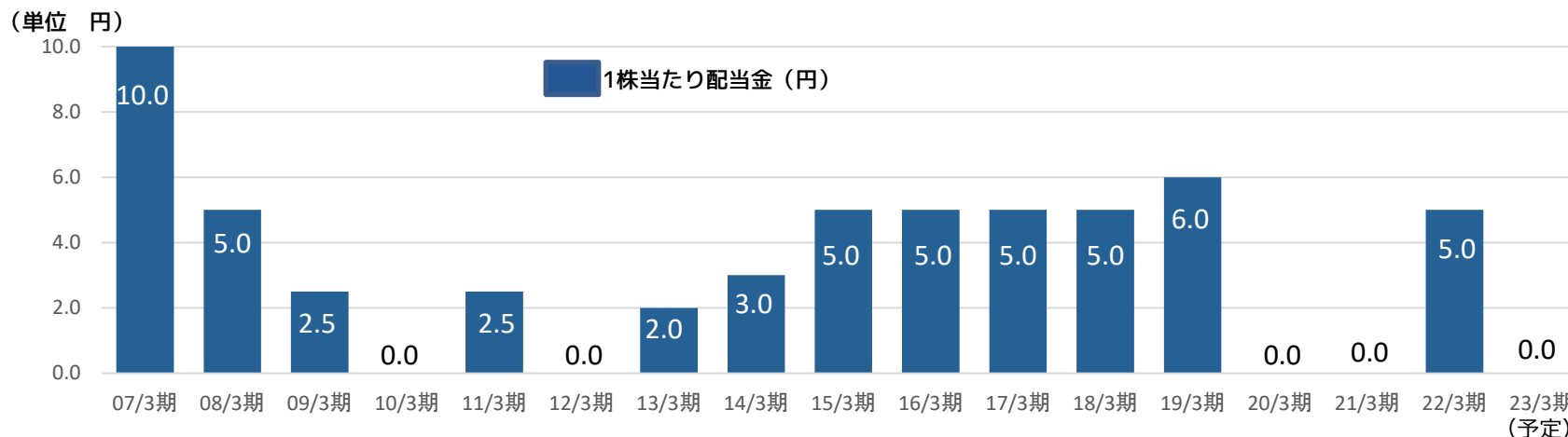
和食さとにて実施中

# Appendix

## ○配当実績並びに配当予想

当社は、極力安定的な配当の実現を重要な経営課題とし、経営状況及び内部留保の拡充を考慮しつつ、株主様への利益還元を実行中

- 2022年3月期の1株当たり配当金 **年額5.0円**
- 2023年3月期の1株当たり配当金 **年額 無配** (予定)



## ○株主優待制度

基準日	所有株式数	贈呈内容
3月31日時点	1,000株	12,000円相当 (500円×24枚) の株主優待券
9月30日時点	1,000株	12,000円相当 (500円×24枚) の株主優待券

【使用可能業態】



⇒年間で**24,000円**相当の御優待券を贈呈



# 貸借対照表 (BS)

単位：百万円

	前連結会計年度 (2022年3月31日)	2023年3月期 第2四半期末 (2022年9月30日)	増減
流動資産	17,865	16,494	△1,370
固定資産	17,468	16,982	△486
流動負債	8,576	7,774	△801
固定負債	12,526	11,219	△1,306
純資産	14,390	14,629	+238
総資産	35,492	33,622	△1,869

# キャッシュフロー計算書（CF）

単位：百万円

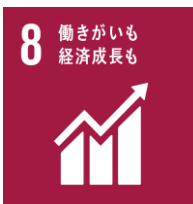
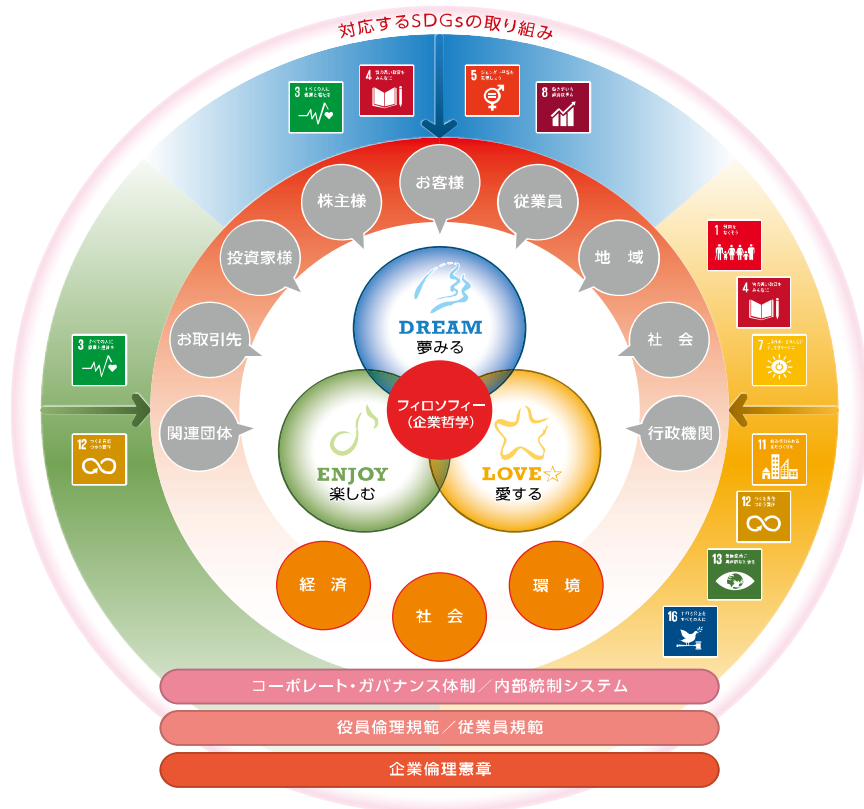
	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	増減
営業活動CF	1,528	854	△674
投資活動CF	△906	△1,022	△115
財務活動CF	312	29	△282
現金及び現金同等物の期末残高	10,371	12,768	+2,397



## ・SDGsへの取り組みについて

SRSグループは、「私たちは、食を通じて社会に貢献します。」をフィロソフィーとした事業活動を通じて、当社の価値観に共感や支援をしてくださるステークホルダーの皆さまと共に成長し、SDGsが目指す持続可能な社会の実現に向けて、社会課題の解決と価値の創造に取り組んでまいります。

## ・経営理念とSDGs取り組み重点テーマ **DREAM** パートナーと共に、夢の実現をめざします。



### 対応するSDGs目標

多様な人々が多様な才能を発揮し活躍できる環境を提供し、生産性の向上と持続可能な社会を実現するための社会基盤の構築を目指します。

## ENJOY カスタマーと共に楽しさを分かち合います。



### 対応するSDGs目標

社会的インフラとして、心のこもったサービスと「安全・安心」な食事を提供し、あらゆる年齢のすべてのお客様に、「安くて」「美味しく」「楽しく満足できる」食事と空間の提供を目指します。










## LOVE☆コミュニティを愛し、人びとと共に生きます。














### 対応するSDGs目標

環境保全への取り組みや地域の方々との共生を通じて、コミュニティと共に発展し、愛し、愛され、親しまれる存在になります。

## ・当社の取組みについて

	重点テーマ	取組み内容	対応するSDGs
DREAM	パートナーと共に、夢の実現を目指します。		
	働きやすい職場環境づくり	年次有給休暇および7日間連続休暇の取得推進	  
		「和食さと」全店で、育児支援として「親子割」制度を継続	
		社会保険適用パート従業員の加入拡大	
		育児短時間勤務制度の拡充	
		本部部門のテレワーク勤務制度の導入	
多様な人材登用・育成	定年年齢を65歳に延長、再雇用上限年齢を70歳に延長	 	
	短時間正社員店長の新規登用の継続とサポート		
ENJOY	カスタマーと共に楽しさを分かち合います。		
	安全・安心へのこだわり	当社基準に基づいた原材料の品質管理徹底	 
		従業員衛生教育の継続とHACCPに沿った店舗衛生管理の徹底による安心・安全の確保	
		行政の要請事項への協力、感染症防止対策の徹底	
	安全・安心へのアプローチ	店頭での原産地表示やウェブサイトでのカロリー・塩分・アレルギー情報等の表示	 

## ・ 当社の取組みについて

	重点テーマ	取組み内容	対応するSDGs
LOVE☆	コミュニティを愛し、人びとと共に生きます。		
	廃棄物削減の取組み	食品廃棄物の再生利用等実施率目標達成に向け取組み推進	 
		食べきりプロジェクトへの参加	
		フードバンクの活用	
	環境保全への取組み	店舗あたりエネルギー使用量の削減	  
		ストローやレジ袋等、プラスチック使用量の削減に向けた取組み推進	
	飲酒運転撲滅への取組み	SDD（飲酒運転撲滅運動）活動の継続	 
		ハンドルキーパー運動の推進	
	帰宅困難者への支援	災害時帰宅ステーションの協力継続	
	社会貢献活動への参加、協力	キッサニア甲子園にて「すし屋」パビリオンを出展中	 
セーブ・ザ・チルドレン活動、ジェフ愛の募金活動の協力継続			
ステークホルダーとのコミュニケーションの充実	IR（機関投資家、アナリスト向け）決算説明会の開催		
	コーポレートレポートの発行および当社ウェブサイトのCSRサイト更新		
コーポレート・ガバナンス	コーポレート・ガバナンス体制の強化、コンプライアンスの徹底		



# 2023年3月期 出店店舗



2022年4月2日開店  
さと丼 エンポリウム店 (タイ)



2022年5月10日開店  
さと丼 セントラルプラザバンナー店 (タイ)



2022年5月30日開店  
和食さと 百舌鳥店 (大阪府)



2022年6月17日開店  
宅配にぎり長次郎 北白川店 (京都府)



# 2023年3月期 出店店舗



2022年6月17日開店  
かつや 豊中利倉東店 (大阪府)



2022年7月5日開店  
しんぱち食堂 大須観音駅前店 (愛知県)



2022年7月6日開店  
さと丼 セントラルプラザチョンブリ店 (タイ)



# お問い合わせ先

SRSホールディングス株式会社  
経営企画部（岡本、児玉）

TEL: 06-7709-9977  
メールアドレス : 873@sato-rs.jp

本資料に掲載されている業績予想は、本プレゼンテーション時において入手可能な情報に基づき判断した見通しです。  
この中には、多分に不確定要素が含まれており、様々な要因によりこれら業績等に関する見通しとは大きく異なることがあります。  
以上の前提をご理解いただき、投資に関する決定をされる場合にはご自身の判断で行われるようお願いいたします。