

2024年3月期 第2四半期決算説明資料

2023年11月17日

SRS ホールディングス 株式会社 (東証プライム : 8163)



2024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
主要業態 直営既存店コロナ禍前推移	8
四半期業績推移	9
業態別店舗数	10

現中期経営計画の再確認

中期経営計画の中核骨子（再掲）	12
中期経営計画の進捗状況（再掲）	15

収益力向上に向けた取り組み

不採算店舗の閉店、業態転換	17
業態転換、新モデル開発	18
メニュー施策	20
グループアプリ進捗状況	21
その他取り組み実績	22

2024年3月期 業績進捗状況について

各業態の収益性の改善について	24
2024年3月期 業績進捗状況	25

事業別施策実施状況

和食さと、天井・天ぷら本舗 さん天	27
長次郎、CHOJIRO、家族亭、得得	28
宮本むなし、かつや、からやま	29

Appendix

株主還元	31
貸借対照表(BS)	32
サステナビリティへの取り組み	33
食品ロス削減の取り組み（mottECO）	36
2024年3月期 出店店舗	37

2024年3月期 第2四半期 決算概要

◆ **売上高** : **292億 3百万円** 前年同期比 **+32億82百万円 増収**

- 新型コロナウイルス感染症の感染法上の分類の引き下げや訪日外国人の増加、全国旅行支援の延長等の政府や自治体による各種支援施策に伴い、社会経済活動の正常化が図られ、来店客数も回復基調となり、新型コロナウイルス第7波の影響を受けた前年実績を大きく上回り増収

◆ **営業利益** : **9億69百万円** 前年同期比 **+16億91百万円 増益**

- 増収による影響と、前年度に実施した不採算店舗の閉店や業態転換等の収益性改善に向けた諸施策の効果、また政府による光熱費の負担軽減策の支援もあり、黒字転換し前年実績を大きく上回り増益

◆ **経常利益** : **9億67百万円** 前年同期比 **+17億30百万円 増益**

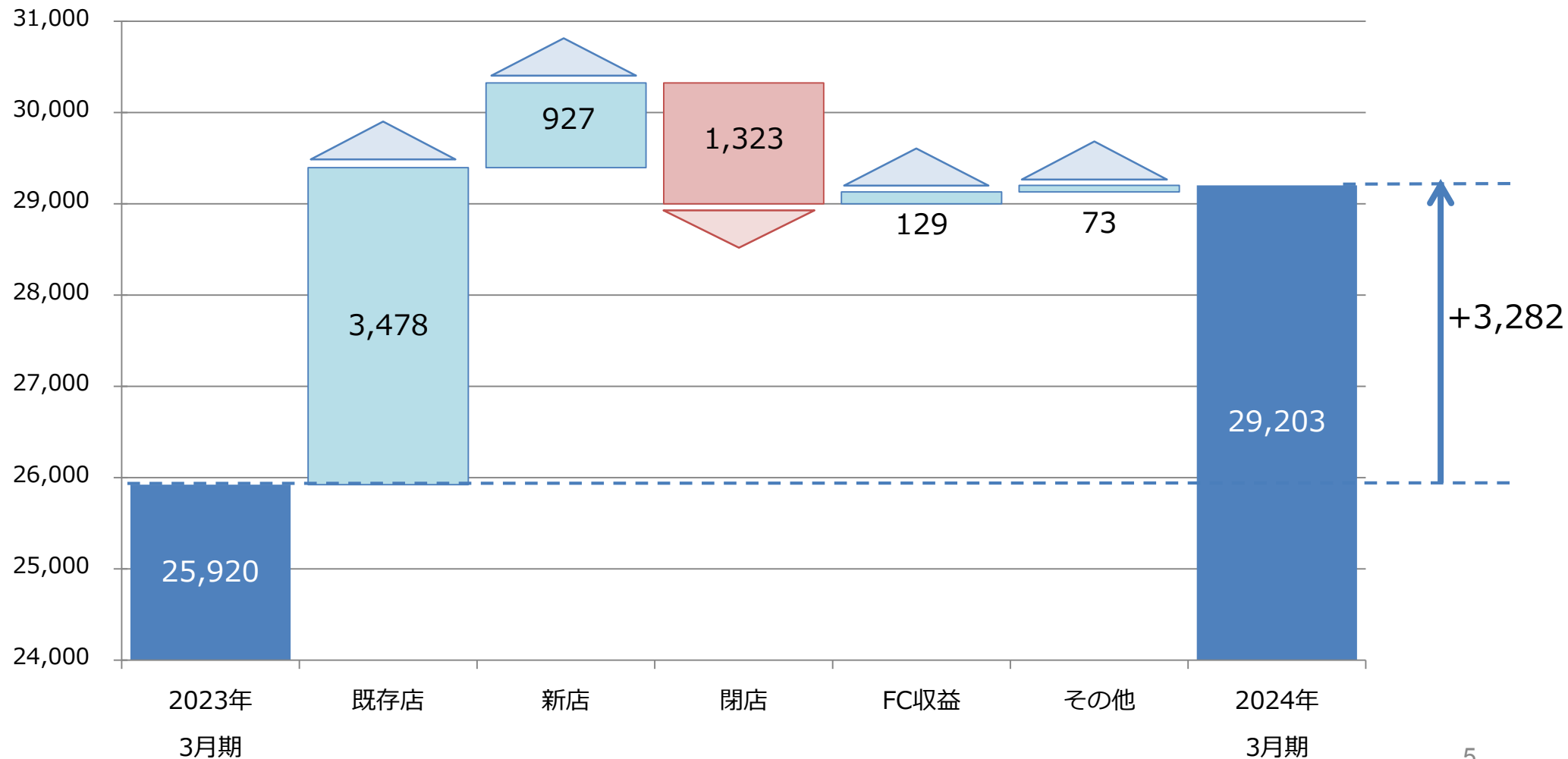
親会社株主に帰属する

◆ **四半期純利益** : **7億14百万円** 前年同期比 **+15億79百万円 増益**

売上高前年差異分析

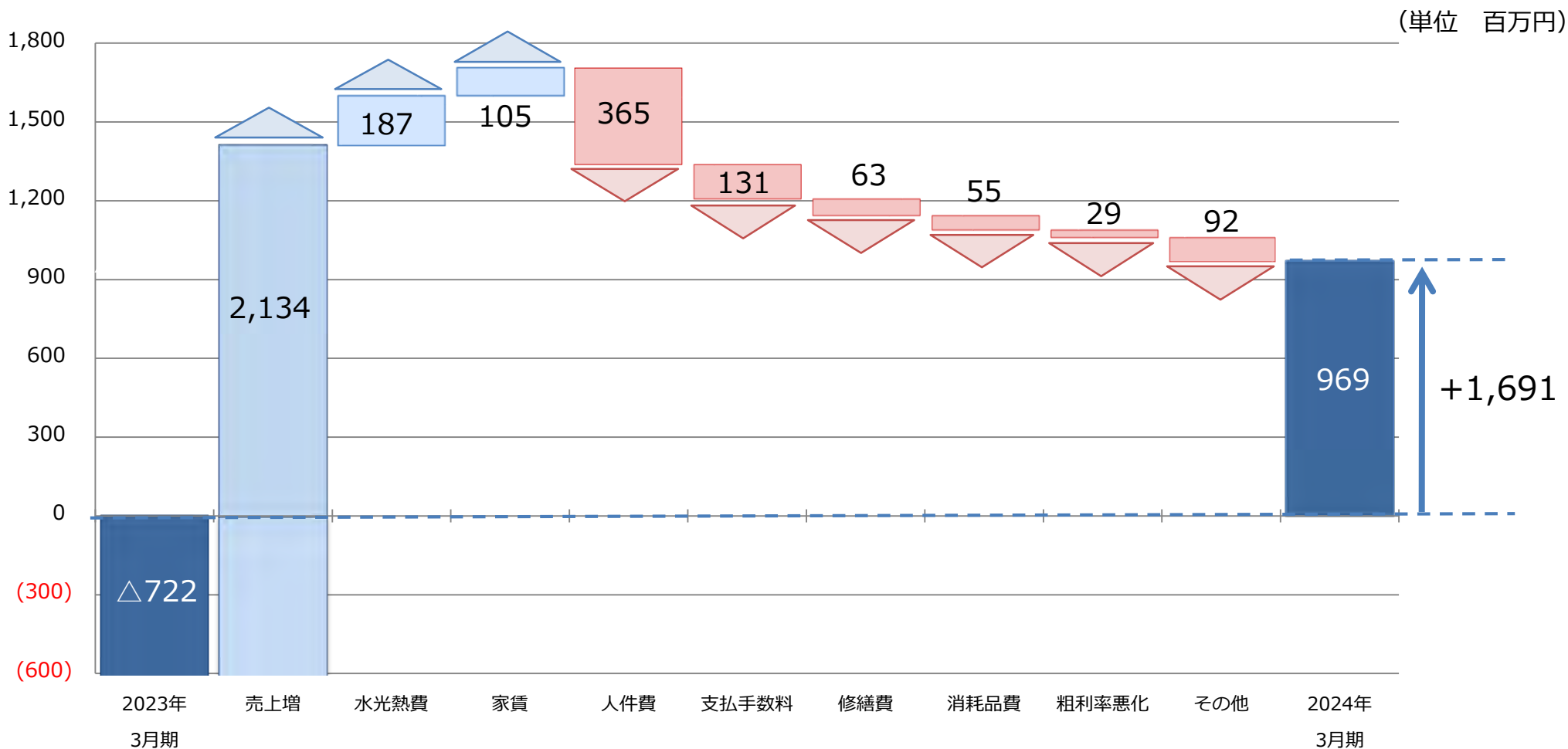
- 社会経済活動の正常化に伴い既存店の来店客数が回復基調となり、新型コロナウイルス第7波の影響を受けた前年実績を大きく上回り増収（前年差+3,282百万円）
- 新規出店は18店舗（うち直営7店舗）、閉店44店舗（うち直営9店舗）

（単位 百万円）



営業利益前年差異分析

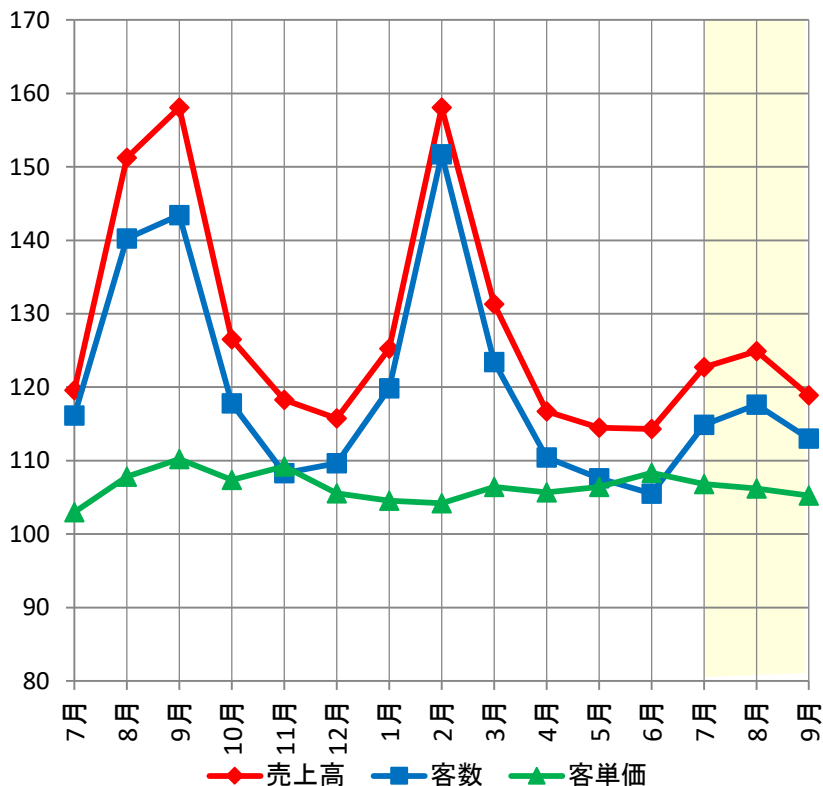
- 売上増や平均時給上昇に伴う人件費増加や、支払手数料の増加等による減益影響があったものの、既存店の増収影響及び政府による光熱費の負担軽減策の支援もあり、前年に対し大きく増益（前年差+1,691百万円）



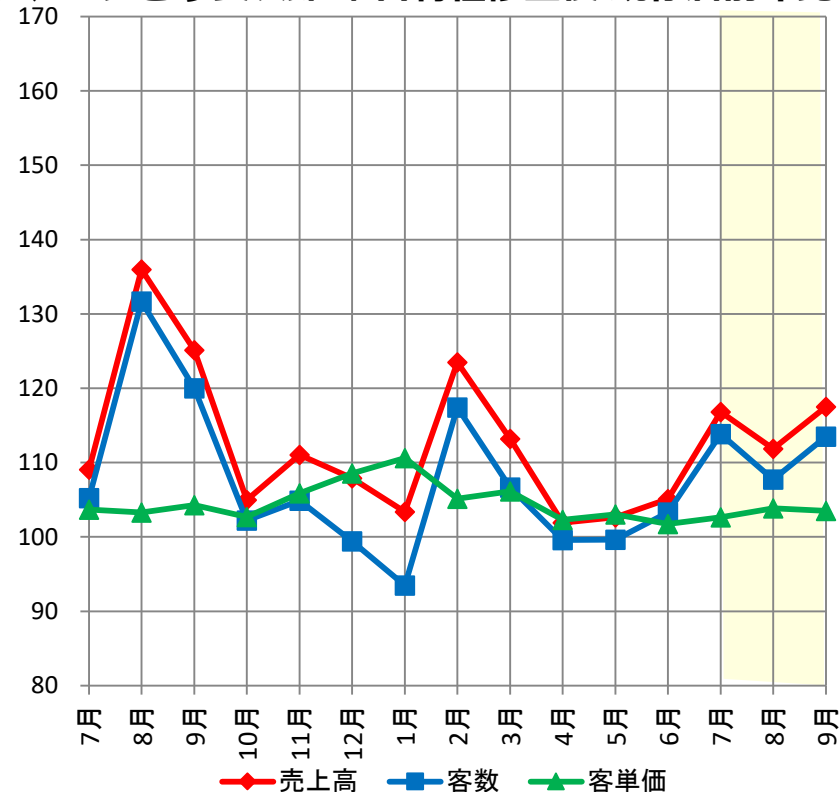
主力2業態 既存店業績推移

- 2023年3月にマスク着用ルールが緩和され、5月に新型コロナウイルスの感染法上の分類が引き下げられたこと等に伴い、社会経済活動の正常化が図られ、来店客数が回復基調となり、4月～6月の既存店売上高は、営業時間の制限が無くなった前年実績を上回る
- 7月～9月については、台風7号が関西地域を直撃した影響があったものの、メニュー施策等により2業態とも好調を維持し、前年が新型コロナウイルス第7波の影響を受けたこともあり、既存店売上高は前年実績を大きく上回る

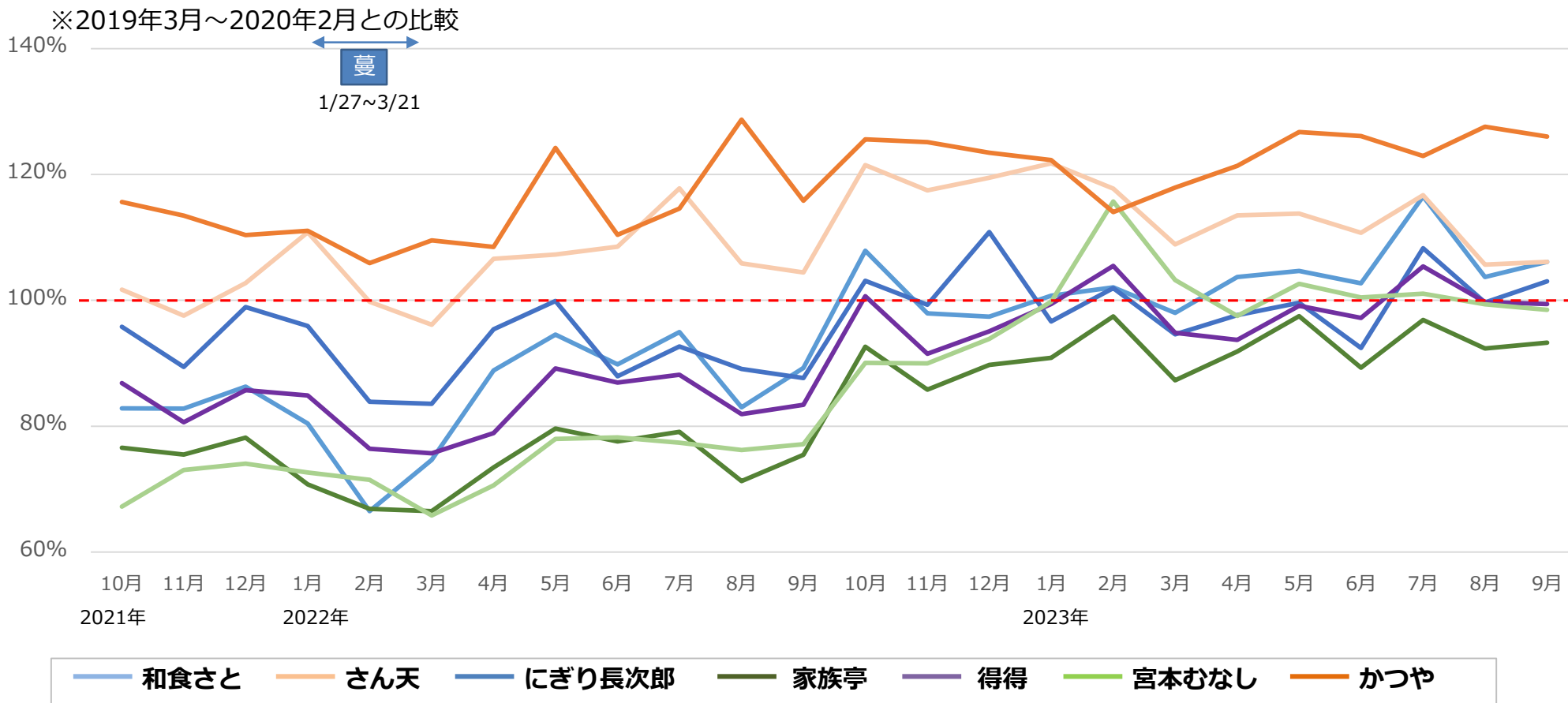
(%) ◎ 和食さと 曜日特性修正後 既存店前年比



(%) ◎ にぎり長次郎 曜日特性修正後 既存店前年比

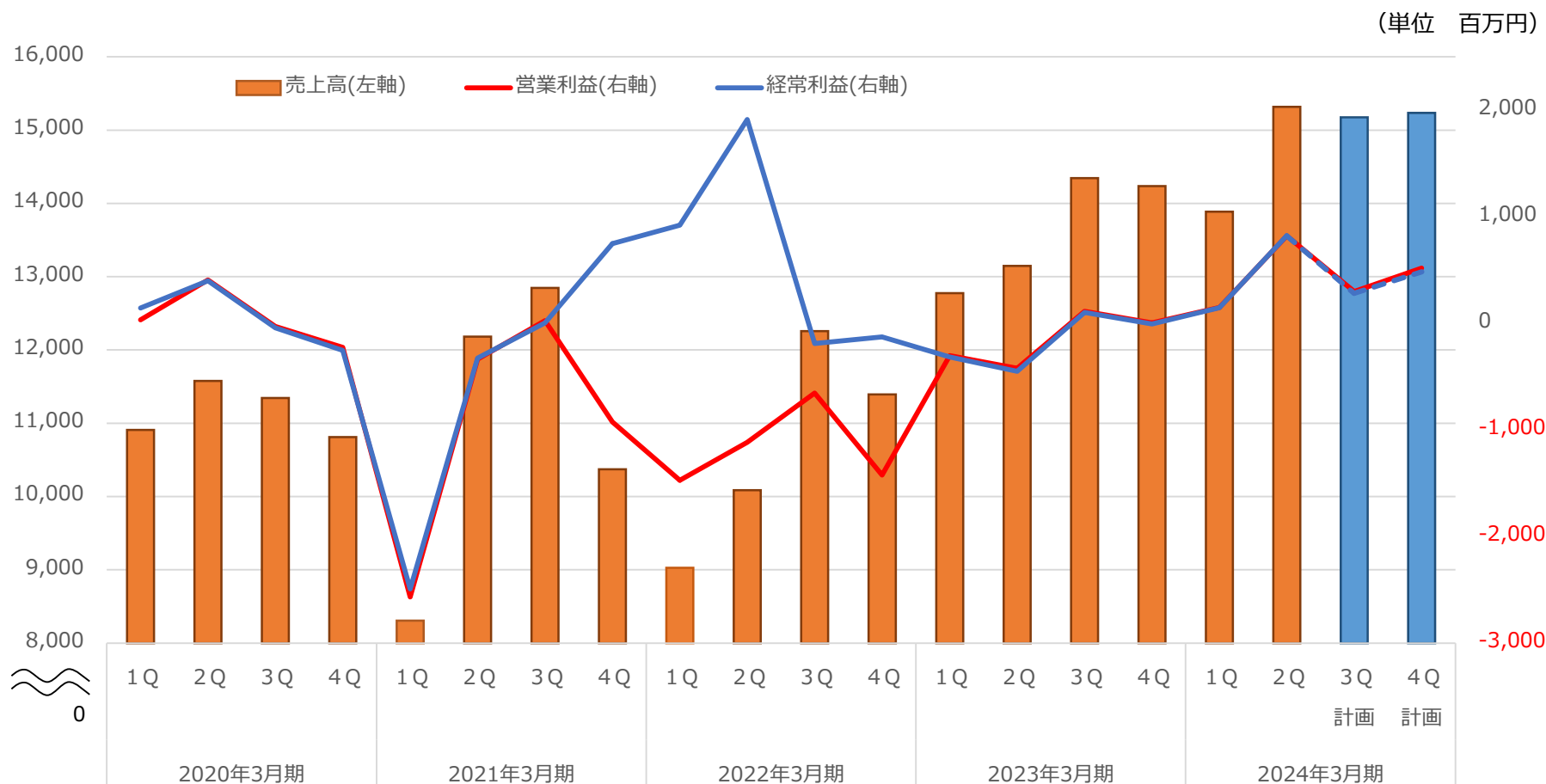


主要業態 直営既存店コロナ禍前推移



- ・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」「得得」業態は、23年4月以降の社会経済活動の正常化に伴い、売上高もコロナ禍前、もしくはそれを超える水準まで回復して推移
- ・都市型立地の「宮本むなし」業態は不採算店舗の閉店、リブランディングが奏功し、コロナ禍前水準まで回復
- ・同じく都市型立地の「家族亭」業態は徐々に回復傾向がみられるものの、コロナ禍前水準にはやや届かず

四半期業績推移



- ・ 2024年3月期の1Q、2Qの売上高は、社会経済活動の正常化に伴い来店客数が回復基調となり前年実績に対して増収（1Q+1,113百万円、2Q+2,168百万円）
- ・ 営業利益、経常利益についても売上高と同様の傾向で、増収による影響と政府による光熱費の負担軽減策により前年実績に対して増益

業態別店舗数

	2023年 3月期末 店舗数	2024年3月期 第2四半期			2024年 3月期 出店計画②	2024年3月期 第2四半期末 契約店舗数③	出店進捗率 (①+③)÷②
		出店 ①	閉店	店舗数			
和食さと	197 (-)	1	1	197 (-)	2	- (-)	50.0%
にぎり長次郎・CHOJIRO	67 (-)	1	1	67 (-)	5	3 (-)	80.0%
家族亭※1	63 (8)	-	3	60 (7)	1	1 (-)	100.0%
得得	60 (49)	-	1	59 (49)	1	-	0%
かつや・からやま	51 (15)	2	-	53 (15)	9	3 (-)	55.6%
天井・天ぷら本舗 さん天	36 (1)	-	2	34 (1)	2	1 (-)	50.0%
宮本むなし	26 (2)	-	1	25 (2)	-	-	-
宅配寿司業態 (単独店舗)	8 (3)	-	-	8 (3)	-	-	-
宅配寿司業態 (併設店舗)	3 (-)	-	-	3 (-)	3	2	66.7%
M&S FC事業※2	24 (-)	2	-	26 (-)	4	1 (-)	75.0%
その他	21 (-)	1	1	21 (-)	5	1 (-)	40.0%
鶏笑	223 (223)	11	32	202 (202)	52	2 (2)	25.0%
海外店舗	27 (23)	-	2	25 (21)	10	-	0%
グループ計	806 (324)	18	44	780 (300)	94	14 (2)	34.0%
グループ計 (鶏笑・海外除く)	556 (78)	7	10	553 (77)	32	12 (-)	59.4%

() 内はFC・のれん分け及び合併事業店舗数

※1「家族亭」業態は「花匂庵」「三宝庵」「家族庵」「蕎麦」「蕎菜」業態を含む

※2「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

現中期経営計画の再確認

◎ 基本方針

コロナ影響からの早期回復と 既存事業の収益力強化

◎ 重点テーマ

① ウィズコロナ、アフターコロナに対応した 既存店の収益力向上

目指す姿

・ 人時生産性の向上

コロナ禍により、これまで表面化していなかった外食産業固有の様々な問題が表面化、また外食需要の喪失、オーバーストア、中食の台頭等により、今後益々の競争激化が予想されることから、これまでの延長線上ではない収益性の改善が必要

→ 中計における最大の課題を人時生産性の向上とする

◎重点テーマ

②スマート化社会への対応

目指す姿

- ・ DX推進による生産性の向上
- ・ グループアプリ活用による、販促、お客様の利便性強化
- ・ ロボティクス、AIの活用による収益性の改善

③中食需要の取り込み

目指す姿

- ・ テイクアウト、デリバリー販売の強化
- ・ 中食事業への挑戦

④顧客視点に立ったマーケティング戦略への転換

目指す姿

- ・ 新たに創設したグループマーケティング戦略室のもと、各業態のブランドステートメントをもとに、潜在ニーズの掘り起こしを行う
- ・ ビッグデータ、ITを活用した、各ブランドのターゲット顧客層別の販売促進策の実施

◎ 重点テーマ

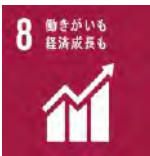
⑤ 新規出店の継続

- ・ 社会構造・行動様式の変化に対応しながら、ファストカジュアル業態を中心としたリスク分散の効いた出店戦略を継続

⑥ 持続型社会への貢献とSDGs取り組み課題の推進

- ・ 当社グループの事業内容に関連性の高い社会課題について、当社経営理念（DREAM、ENJOY、LOVE）に対応するSDGs目標を設定し、課題解決に向けた取り組みを継続

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 ☆ コミュニティーを愛し、人びとと共に生きます。

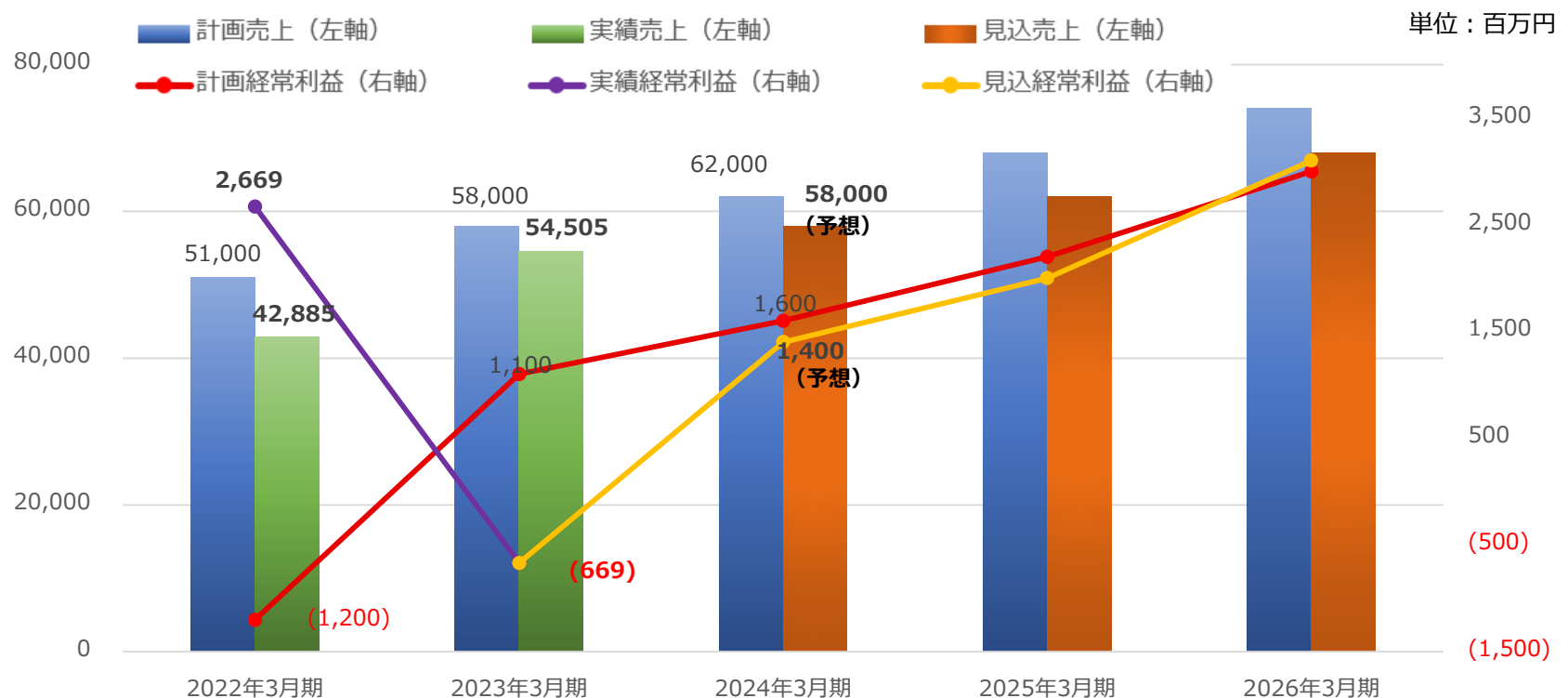


対応するSDGs目標

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。

中期経営計画の進捗状況（再掲）

- 中期経営計画2年目の2023年3月期はコロナがもたらした人々の行動変容に伴う売上高の未達や、物価高による各種コストの上昇が影響し、売上高54,505百万円、経常利益△669百万円となり計画未達
- 2024年3月期においては、売上高、経常利益ともに計画数値を下回る予想となっているものの、引き続き既存店の収益性強化施策や中食事業の推進等を継続することにより、**中期経営計画5年目にあたる2026年3月期では経常利益が計画数値を上回る見込み**



期末店舗数	計画	630	650	690	740	800
	実績/予想	611	806	847(予想)		

収益力向上に向けた取り組み

不採算店舗の閉店、業態転換

① 不採算店舗の閉店

・コロナ禍後も収益改善が見込まれない店舗の早期閉店を前年度より実施

○国内閉店店舗（単位：店舗）

	和食さと	宮本むなし	天井・天ぷら本舗 さん天	家族亭・得得	宅配寿司 業態	その他	合計
2023年3月期 ※前年度	14	12	8	7	3	8	52
2024年3月期 第2四半期	1	1	2	4	0	2	10

② 業態転換

・グループ内のリソースを有効活用し、カニバリ（自店競合）の解消及びより収益性の高い業態への業態転換を実施

○転換実績

和食さと⇒にぎり長次郎 1店舗（23年8月4日開店 にぎり長次郎 康生通店）

宮本むなし⇒しんぱち食堂 7店舗（22年3月期2店舗、23年3月期4店舗、24年3月期1店舗）

得得⇒かつや 1店舗（23年10月6日開店 かつや 奈良橿原曲川店）



にぎり長次郎 康生通店



かつや 奈良橿原曲川店

③天井・天ぷら本舗 さん天の新モデル開発

- ・天井や天ぷらをリーズナブルな形式で提供することにより日常食へ変化させることを目的とした、未来型店舗を開発し、2023年6月には既存店を改装した鳴海店をオープン

→2024年3月期下期中に新築による2号店をオープン予定

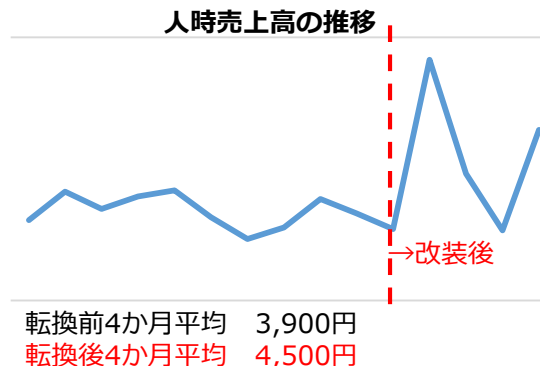
施策例) 店舗レイアウト見直し、配膳のセルフ化、セルフコーナー、デジタルサイネージによるライブ感 等



天井・天ぷら本舗 さん天 鳴海店



商品お渡し口



- ・改装後間もないため、データは安定はしていないが、確実に生産性は向上している
- ・今後オペレーションを確立させることで、更なる生産性の向上を目指す

④得得PJ(プロジェクト)

- ・得得ブランドのブラッシュアップを行い、FC加盟開発の再促進を最終目標とし、既存店の収益力向上を目指した新タイプ店舗への改装を実施→実施した既存店5店舗の生産性が向上

施策例) DX促進 (セルフレジ、タブレットオーダー、配膳ロボ、お掃除ロボ)、
厨房レイアウト見直し、メニュー刷新、セルフコーナー・ドリンクバー設置 等



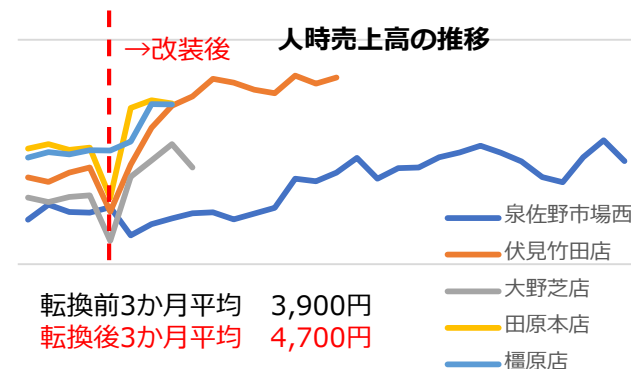
得得うどん 榎原店



セルフレジ



配膳ロボ



⑤ 炭火烧干物定食 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2021年6月より実施し、2023年5月の大阪日本橋店の転換をもって、計7店舗の業態転換が完了
→ 今後はしんぱち食堂の新規出店を進める



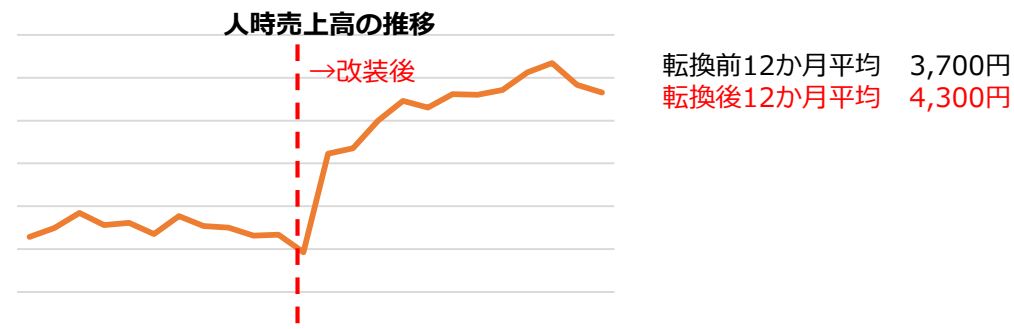
▼ 業態転換実績

- 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12月12日：プリンセス通り店
- 2023年3月20日：名古屋駅西口店
- 2023年5月29日：大阪日本橋店



⑥ 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前期に直営全24店舗の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、収益性の改善を図った
- ・ 転換後の売上高も好調で2023年1月以降の宮本むなし業態の既存店売上高は2019年並みまで回復

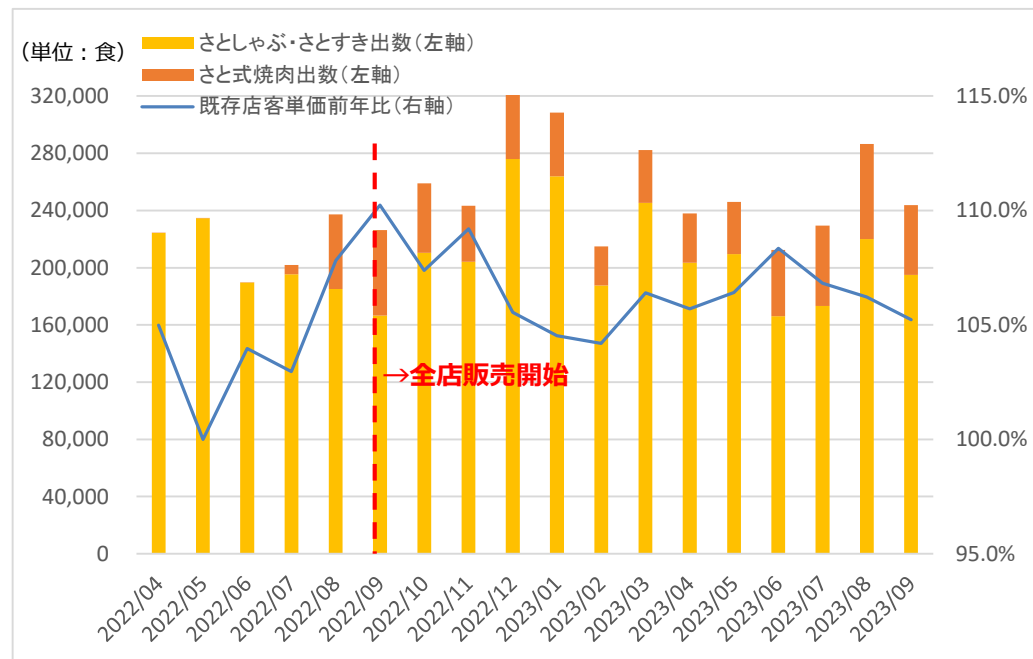


⑦和食さとの食べ放題メニュー施策

- ・「さとしゃぶ・さとすき」に匹敵する核商品の開発を目指し前年度より全店販売を開始した「**さと式焼肉**」が好調を維持
- ・「さとしゃぶ・さとすき」の出数が落ちる夏の繁忙期では「さと式焼肉」がそれを補完する役割を果たし、和食さと業態の客数、客単価増加に貢献
- ・期間限定で「牛タンフェア」や「韓国フェア」、希少部位「ミスジ」の食べ放題と組み合わせることにより、バリューの高い商品を訴求でき、お客様からも支持をいただく



○食べ放題出数、客単価推移

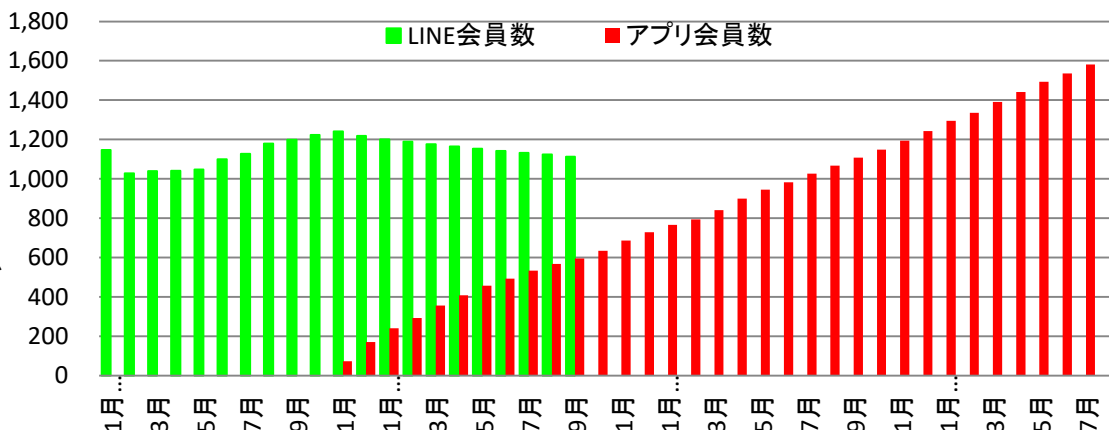


○開発スケジュール

- 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：天井・天ぷら本舗 さん天アプリ導入
- 2023年 4月：家族亭アプリ導入
長次郎MO予約と宅配システムの連携開始
和食さとMO予約全店拡大
- 2023年 6月：家族亭MO予約全店拡大
- 2023年 8月：和食さと席予約機能を81店舗に拡大
さん天MO予約全店拡大
- 2023年10月以降
：得得アプリ導入、各種機能を順次追加予定

○和食さとアプリ会員数推移

(単位 千人)



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進み、会員数はLINE会員数を大きく上回った。
※2021年9月にて、LINEでの配信を終了

和食さと
モバイルオーダー全店導入



家族亭アプリ始めました

- お徳① 今日から使える
ダウンロード特典
5%引きクーポンプレゼント
- お徳② スタンプカード特典
来店ごとに家族亭スタンプと
同時にSRSグループスタンプ
がもらえる
- お徳③ 今日から使える
お得なクーポン特典
お得なクーポンがもらえる
- お徳④ お誕生日特典
お誕生日に500円引き
クーポンがもらえる

ダウンロードはこちら

クーポンとスタンプのご利用には会員登録が必要です

家族亭アプリ導入

モバイルオーダー開始記念!

キャンペーン期間 8/10~31

アプリ入会キャンペーン実施中!!

キャンペーン期間中に公式アプリを
新規ダウンロードいただいたお客様に
「海老天 (1本) プレゼント
通常価格150円」クーポンを配信中!!

モバイルオーダー(お持ち帰り注文)とは...

- お好きな食べ取り 日時が選べる!
- 事前注文・お支払いで 並ばずに便利な 受け取りができる!
- 手元で商品が見れるので じっくり商品が選べる!

モバイルオーダー専用
30%引き
クーポンプレゼント!

スマホでテイクアウト
WEBオーダーから注文も支払い
アプリのダウンロードはこちら

天井・天ぷら本舗 さん天
モバイルオーダー全店導入

	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
	(株)家族亭との物流統合によるコスト削減	2023年3月
収益構造改善	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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） ・「にぎり長次郎」にて宅配寿司併設店舗を開店、実施店舗拡大（2021年11月～） ・(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） ・M&Aによるテイクアウト唐揚げ専門店「鶏笑」事業のグループ化（2023年2月） 	実施中
	「得得」業態の収益力向上を目指した新タイプ店舗への転換実験を開始	2021年9月～
	国内の不採算店舗の閉店及び業態転換を実施（和食さと 14店舗、宮本むなし12店舗、天井・天ぷら本舗 さん天8店舗を始めとする、計52店舗）	2023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⇒ 24年3月期中に全店導入予定	2021年7月～
	「和食さと」「天井・天ぷら本舗 さん天」全店にて自動WS作成システムの導入	2023年3月期
	「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	2023年3月期
	23年2月に子会社化した(株)NISの仕入・配送、バックオフィス業務の統合に向けた取り組みを開始	2024年3月期

2024年3月期 業績進捗状況について

各業態の収益性の改善について

- 前年度より直営既存店全店舗のEBITDA（償却前営業利益）黒字化を目指し、前述の通り不採算店舗の閉店や業態転換、収益性改善に向けた各種施策を行った結果、社会経済活動の正常化に伴う客数増加のプラス要因も含めて、EBITDA赤字店舗は、2022年9月末時点の151店舗から、2023年9月末時点で**7店舗**にまで減少

	国内直営店舗数	うちEBITDA赤字店舗数	EBITDA赤字店舗割合
22年9月末時点	505	151	29.9%
23年9月末時点	476	7	1.5%

- 各業態のEBITDA率も下表の通り改善傾向が見られる

業態名	EBITDA率の改善値 23年度9月累計値 – 22年度9月累計値
和食さと	+6.3%
天井・天ぷら本舗 さん天	+2.4%
家族亭	+7.0%
宮本むなし	+14.0%

2024年3月期 業績進捗状況

(単位：百万円)


	2023年3月期 第2四半期実績	2024年3月期 第2四半期実績	前期差	2024年3月期 業績予想	進捗率
売上高	25,920	29,203	+3,282	58,000	50.4%
営業利益	△722	969	+1,691	1,500	64.6%
経常利益	△762	967	+1,730	1,400	69.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△864	714	+1,579	800	89.3%

	2024年3月期 予想 (通期)
1株当たり配当金	5円

- ・ 2024年3月期の第2四半期実績は、売上高、経常利益ともに業績予想数値の50%を超え順調に推移
- ・ 好調の主な要因は社会経済活動の正常化に伴う既存店売上高の回復と、前年度に実施した不採算店舗の閉店や業態転換等の各種施策による収益性の改善によるもの
- ・ 業績予想数値については、地政学的リスクの高まりや各種コスト上昇幅の先行きが不透明であることから、当初予想数値を据え置く


事業別施策 実施状況

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

1		<ul style="list-style-type: none"> ◆新規顧客獲得、来店頻度向上に向けた取組み <ul style="list-style-type: none"> →前年度に引き続き「和食さと初代アンバサダー」として渋谷凧咲さんを起用したTVCMやSNS、折込チラシなど様々な媒体でのプロモーションを実施 →「さと式焼肉プレミアム」に、期間限定で「牛タン食べ放題コース」を追加、期間中の客数増加に貢献 ◆テイクアウト、デリバリーの需要拡大に合わせた取組み <ul style="list-style-type: none"> →デリバリー対象店舗の順次拡大（導入済店舗 9月末時点 165店舗） ◆収益性改善、生産性向上に向けた取組み <ul style="list-style-type: none"> →アプリからの来店予約ができるチェックイン機の導入店舗拡大（導入済店舗 9月末時点 138店舗） →配膳ロボットの導入店舗拡大（導入済店舗 9月末時点 71店舗） ◆新規出店の継続 <ul style="list-style-type: none"> →1店舗出店済【9月21日】橋本店（和歌山県）
---	---	--



さと式焼肉プレミアム
「牛タン食べ放題コース」


2		<ul style="list-style-type: none"> ◆収益性改善、生産性向上に向けた取組み <ul style="list-style-type: none"> →原材料価格の高騰により悪化した収益構造の改善を目指し、長年維持してきた最低価格390円の改定を含めたグランドメニューの刷新を実施 →生産性向上を目指したセルフ式新型店舗を既存店の建替えによりオープン【6月22日】天井・天ぷら本舗 さん天 鳴海店（愛知県） ◆テイクアウト、デリバリーの需要拡大に合わせた取組み <ul style="list-style-type: none"> →アプリでお持ち帰り注文ができるモバイルオーダーを全店に導入 →デリバリー対象店舗の順次拡大（導入済店舗 9月末時点 33店舗） ◆新規顧客獲得、来店頻度向上に向けた取組み <ul style="list-style-type: none"> →期間限定で特定商品優待券やオリジナルグッズが当たる「X(旧)Twitterフォロー＆リポスト」によるプレゼント企画を実施
---	---	---





セルフ式新型店舗（鳴海店）

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

3

 **にぎり長次郎**

 **CHOJIRO**
廻転寿司 京都

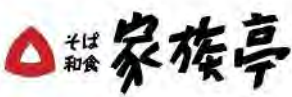



- ◆客数獲得に向けた取組み
→にぎり長次郎アプリを活用し、積極的な季節メニューの情報発信やお得なクーポンの配信した他、新CMでプロモーションを実施
- ◆テイクアウトの需要拡大に合わせた取組み
→宅配併設店拡大に向けて、宅配にぎり長次郎のグランドメニューを刷新し、にぎり長次郎のテイクアウトメニューとの統合を図る
→アプリによるテイクアウトのモバイルオーダー対応店舗拡大
- ◆生産性向上に向けた取組み
→順番待ち受付システムの導入実験店舗を拡大
- ◆新規出店の継続
→1店舗出店済【8月4日】康生通店(愛知県)※和食さとからの業態転換



2023年8月4日開店
にぎり長次郎 康生通店

4

 **そば和食 家族亭**

 **得得**

- ◆客数獲得に向けた取組み
→アプリを活用し、積極的な情報発信やお得なクーポンを配信
→家族亭で期間限定の産地フェア「四国のうまいもん 海からの贈り物」を開催し、高知や愛媛の食材・食文化を使用した商品を販売
→映画「こんにちは、母さん」の映画鑑賞券や家族亭食事券が総勢10,000名様に当選するタイアップ企画を開催
- ◆生産性向上に向けた取組み
→利便性と生産性向上の為、スマホオーダーの導入店舗を拡大
→得得のリブランディングと生産性向上を目指し、DXの推進、オペレーション、店舗レイアウトを見直した実験店舗を5店舗に拡大
【6月 1日】得得 大野芝店(大阪府)【6月22日】得得 田原本店(奈良県)
【7月10日】得得 橿原店(奈良県)



映画「こんにちは、母さん」
とのタイアップ企画

#	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
 - コロナ禍の影響を大きく受けた駅前立地店舗を「炭火焼干物定食 しんぱち食堂」へ業態転換
 - 転換7店舗目となる「しんぱち食堂大阪日本橋店」を2023年5月29日に開店し、2021年6月より開始した「宮本むなし」→「しんぱち食堂」の業態転換がすべて完了
- ◆客数獲得に向けた取組み
 - 宮本むなしアプリを活用し、期間限定メニューの情報発信や、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23店舗）
 - 宮本むなしアプリによるモバイルオーダーの促進キャンペーンを実施



2023年5月29日開店
しんぱち食堂大阪日本橋店

6



- ◆客数獲得に向けた取組み
 - 25周年を記念し、皆さまへ感謝の気持ちを込めて、「感謝祭」を開催し、定番で人気の4商品を店内、テイクアウトともに150円引きで販売
- ◆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34店舗）
- ◆生産性向上に向けた取組み
 - 生産性と利便性向上に向けてセミセルフレジを一部店舗に導入
- ◆新規出店の継続
 - 2店舗出店済
 - 【4月14日】かつや 神戸高丸インター店(兵庫県)
 - 【8月 4日】からやま 大東赤井店(大阪府)



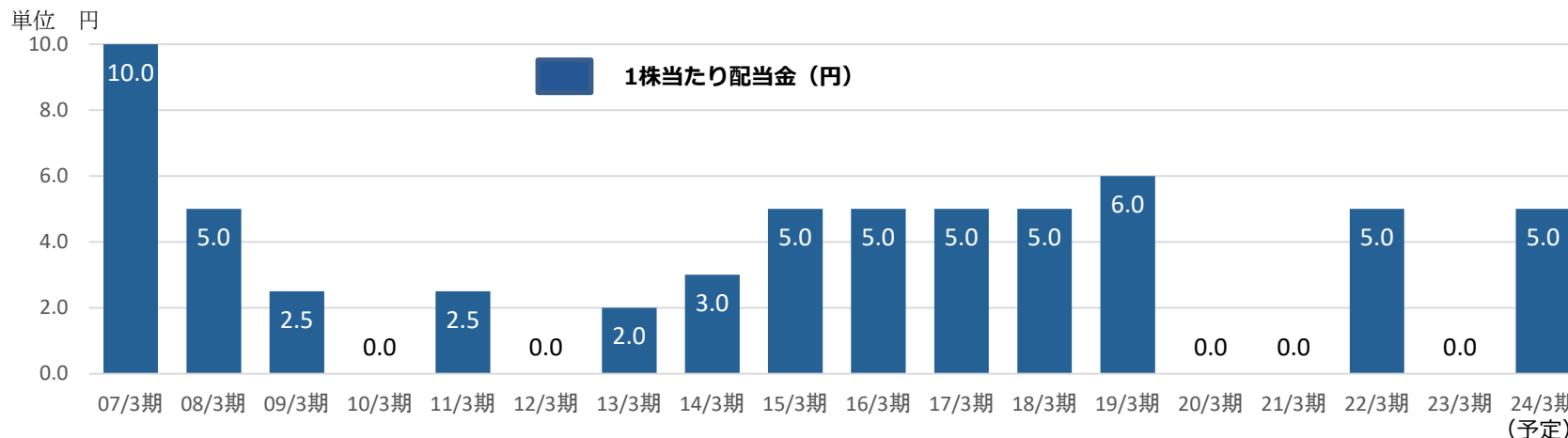
25周年記念
6日間限定のお得な「感謝祭」

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

- 2023年3月期の1株当たり配当金 年額 無配
- 2024年3月期の1株当たり配当金 **年額 5.0円** (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)

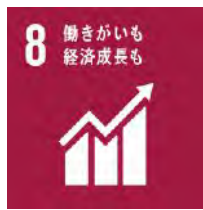
単位：百万円

	前連結会計年度 (2023年3月31日)	2024年3月期 第2四半期末 (2023年9月30日)	増減
流動資産	16,514	15,503	△1,010
固定資産	17,728	17,926	+197
流動負債	9,189	8,657	△532
固定負債	11,131	9,927	△1,203
純資産	14,055	14,966	+910
総資産	34,376	33,551	△824

・サステナビリティ基本方針

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、お客様、従業員、取引先、株主・投資家、地域社会などすべてのステークホルダーと共に成長し、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。

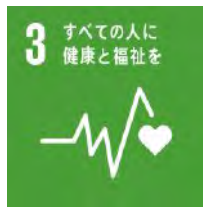
・経営理念とSDGs取り組み重点テーマ **DREAM** パートナーと共に、夢の実現をめざします。



貢献したい主な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。



貢献したい主な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 ☆ コミュニティーを愛し、人びとと共に生きます。













貢献したい主な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。












サステナビリティへの取り組み

・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	  
		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	
		ハラスメントの防止に関するルールの整備・研修会の実施継続	
	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	  
短時間正社員制度の拡充と店長への新規登用の継続とサポート			
グローバル人材の積極的な採用と勤務をサポート			
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	 	

サステナビリティへの取り組み

・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	mottECO（モッテコ）普及活動の推進	 
		食べきりプロジェクトへの参加	
		フードバンクへの寄付	
	環境保全への取組み	（目標）CO2排出量スコープ1、2における「エネルギー消費原単位」の前年度比1%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	災害時帰宅支援ステーションへの協力を継続		
社会貢献活動への参加、協力	キッズニア甲子園にて「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への協力を継続		
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サステナビリティページ更新		
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		

食品ロス削減の取り組み（mottECO）

○mottECO（モッテコ）とは

- ・2020年10月に環境省により開催されたNewドギーバッグアイデアコンテストで、利用者とお店の相互理解のもとで行われる飲食店での食べ残しの持ち帰り行為の、新たな名称として選定
- ・mottECO（モッテコ）という名称には「もっとエコ」「持って帰ろう」というメッセージが込められている

○mottECO（モッテコ）の推進活動

- ・2023年度は「食品ロス・食品廃棄物削減」という社会課題解決を目指して、競合の垣根を超えた7団体で「mottECO普及コンソーシアム2023」を結成し、環境省のモデル事業に採択
- ・7月には、企業・自治体・消費者それぞれが食品ロス削減について考える機会の創出やmottECOの普及を目指して、産官学連携のイベント「mottECO FESTA2023」を開催
- ・「和食さと」の店舗ではmottECO容器をタッチパネルで注文できるようにすることで、食べ残しを気軽に持ち帰ることができる環境を整備
- ・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、消費者庁と環境省が主催する「食品ロス削減推進表彰」において2年連続で受賞
 - ①令和4年度「食品ロス削減推進表彰」は「**審査委員会委員長賞**」を受賞
 - ②令和5年度「食品ロス削減推進表彰」は「**環境大臣賞**」を受賞



mottECOポスター



mottECO容器



「和食さと」にて実施中

2024年3月期 出店店舗



2023年4月6日開店
鶏笑 前橋店 (群馬県)



2023年4月14日開店
かつや 神戸高丸インター店 (兵庫県)



2023年4月14日開店
鶏笑 吉野ヶ里店 (佐賀県)



2023年4月18日開店
鶏笑 水戸南町店 (茨城県)

2024年3月期 出店店舗



2023年4月22日開店
鶏笑 名古屋西店 (愛知県)



2023年5月25日開店
鶏笑 御殿場店 (静岡県)



2023年5月26日開店
鶏笑 三加茂店 (徳島県)



2023年5月27日開店
鶏笑 山科小野店 (京都府)

2024年3月期 出店店舗



2023年5月29日開店
しんばち食堂 大阪日本橋店（大阪府）



2023年6月5日開店
鶏笑 市川新田店（千葉県）



2023年7月6日開店
海鮮丼家族庵 静岡SA下り線店（静岡県）



2023年7月14日開店
鶏笑 かだな店（沖縄県）

2024年3月期 出店店舗



2023年7月27日開店
鶏笑 豊中庄内店 (大阪府)



2023年8月4日開店
にぎり長次郎 康生通店 (愛知県)



2023年8月4日開店
からやま 大東赤井店 (大阪府)



2023年9月21日開店
和食さと 橋本店 (和歌山県)



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（池田、児玉、岩井）

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。