

# 企業価値向上に向けた 事業提携及び資金調達について

2024年5月15日

SRS ホールディングス 株式会社（東証プライム：8163）



業界ナンバーワンの和食ファミリーレストランチェーンから更なる事業成長を実現させるために、アドバンテッジアドバイザーズと事業提携のうえ、資金調達を行い、経営企画力の強化を図る



## 業界No1の和食ファミリー レストランチェーン

- 幅広いブランドポートフォリオ
- 日本一の和食店舗網
- 機械化された店舗オペレーション
- 国内外の仕入れネットワーク



## 経営企画力

- 新しい価値向上施策の企画・推進力
- データに基づいた分析力
- デジタル技術活用のノウハウ
- 外食業界における経営支援の実績



## 和食チェーンとしての圧倒的ナンバーワン

アドバンテッジパートナーズグループ：25年以上に渡り、120件\*1・6,000億円以上の投資実績を有するプライベートエクイティ投資のパイオニア

## 理念

我々はファンド投資先企業を、ファンドから離れた後も強く競争力を保ち、地球環境問題や社会的課題の解決に貢献しながら永続的に成長する企業へと発展させる。  
単にファンドとその投資家に価値提供をするに留まらず、他の株主、従業員・家族、取引先、金融機関等、全ての関係者がファンドの投資を通して経済価値を享受できるよう、投資実行のプロセス、投資後の経営プロセスをサポートする。

**ADVANTAGE**

PARTNERS

## 4つの投資戦略

ジャパン  
バイアウト

上場企業  
成長支援  
プライベート投資

アジア  
バイアウト

再生可能  
エネルギー・  
サステナビリティ  
投資戦略

## アドバンテッジアドバイザーズ株式会社

国内プライベート・エクイティ・ファンドのパイオニアであるアドバンテッジパートナーズグループの中で、上場企業の株式等を取得するとともに、経営陣と一体となって企業価値向上に取り組む投資戦略（上場企業成長支援プライベート投資）を担当

### <戦略的パートナー>

(株)日本政策投資銀行  
(株)NTTドコモ

### <直近の主な実績>

ホクト(株) (株)アサンテ  
サンフロンティア不動産(株)  
(株)ツバキ・ナカシマ (株)コシダカホールディングス  
(株)ルネサンス (株)サンマルクホールディングス  
(株)ビザスク (株)サンマルクホールディングス  
(株)スターフライヤー (株)物語コーポレーション  
(株)フェローテックホールディングス

\*1：件数は追加投資を含まず、金額はアドバンテッジパートナーズがサービス提供する協調投資ファンドを通じた投資額を含む

# アドバンテッジパートナーズグループの 外食業界における支援実績（例）

## 洋食

レストラン

カジュアル

**鎌倉パスタ** (200店舗 サンマルク)

**レストランサンマルク** (100店舗)

フォーマル

**ひらまつ** (30店舗)

## 和食

焼肉

**牛角** (600店舗 レインズ)

**焼肉きんぐ** (300店舗 物語コーポレーション)

定食

**からやま** (200店舗 アークランズ)

カフェ

**コメダ珈琲** (1,000店舗)

**サンマルクカフェ** (300店舗)

**カフェドクリエ** (200店舗 ポッカ)

菓子店

**チーズガーデン** (30店舗 庫や)

ラーメン/つけ麺

**丸源ラーメン** (200店舗 物語コーポレーション)

**三田製麺所** (40店舗 エムピーキッチン)

**つじ田** (30店舗 オイシーズ)

**田中そば店** (20店舗 オイシーズ)

丼もの

**かつや** (500店舗 アークランズ)

**金子半之助** (30店舗 オイシーズ)

ファスト  
フード



## 〔フィロソフィー〕 私たちは、食を通じて社会に貢献します。

SRSグループは、食の社会インフラ企業を目指して、  
 外食・中食などフードサービス事業を国内外で展開しています。

＜グループ総店舗数＞ 765店舗



197店舗



34店舗



68店舗



家族亭

52店舗(※)



58店舗



24店舗



180店舗



48店舗



11店舗

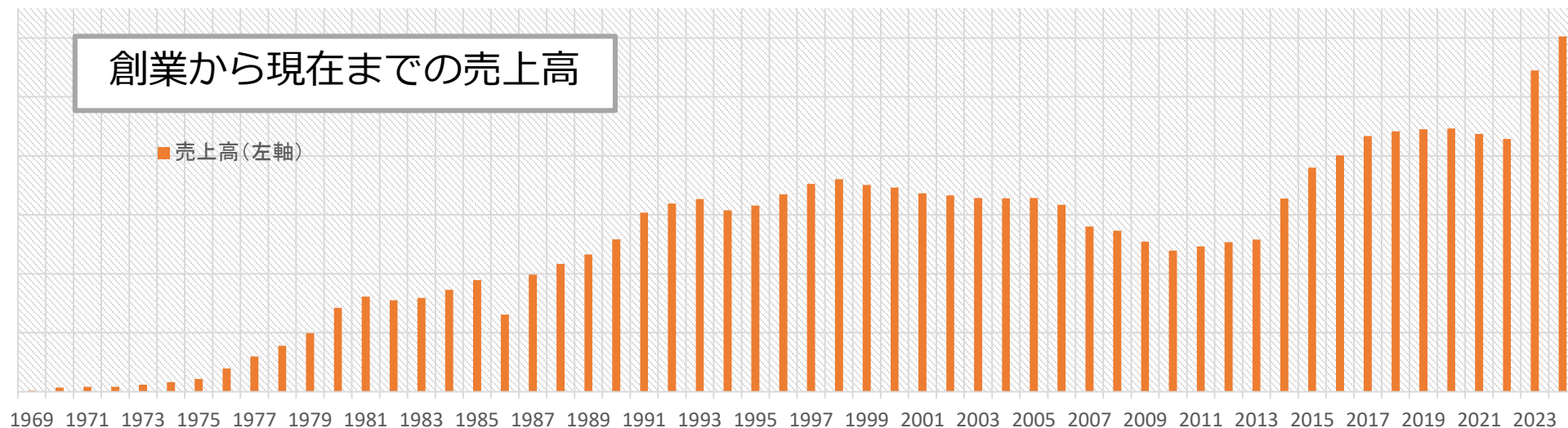
〔国内その他〕 69店舗

〔海外〕 24店舗

(※)花匂庵,三宝庵,蕎麦,蕎菜等を含む  
 (店舗数は2024年3月末時点)

単位：百万円

### 創業から現在までの売上高



## 和食チェーンの 圧倒的ナンバーワン

### 業態成熟度

〔店舗当たり売上高〕  
〔店舗当たり利益〕

#### 『業態の深化』

- コンセプトの深化
- 用途・顧客の拡大
- デジタルマーケティングの強化
- オペレーション（含むDX）の深化

向上した本社の  
生産性・分析  
能力を高付加  
価値業務に投下

#### 『本社の進化』

- 本社の生産性の更なる向上
- 分析能力の向上（例：出店）

#### 『規模の拡大』

- 国内出店の加速
- 海外の成功モデル構築

規模（店舗数、ブランド数、売上高）

## 当社が取り組む重点戦略

- ◆ **経営体制強化**：今後の成長加速を担う経営人材育成
- ◆ **成長戦略**：M&Aによる新しい収益の柱の確立/海外展開加速
- ◆ **既存事業強化**：出店加速、DX/AI活用、物流強化、人材不足対応

## アドバンテッジアドバイザーズの提供価値

- ◆ 外食業界における経営・各種取り組みへのノウハウの提供及び施策の着実な実行支援
- ◆ M&A候補先の探索・検討プロセスの強化・PMIの充実支援
- ◆ デジタル変革、NTTドコモのネットワーク活用等

**事業提携による資金・経営ノウハウ・人材を充実**  
**中長期的・確実な業績成長を目指す**

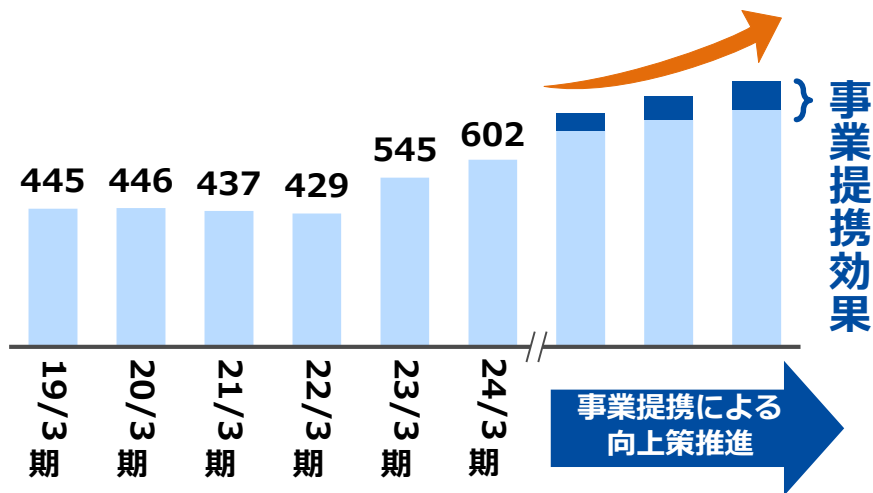
具体的な使途	金額	支出予定時期	概要
①国内における新規出店	6,000百万円	2024年6月～ 2027年3月	和食さと、にぎり長次郎、かつやを主とした直営店の出店費用に充当
②M & Aの推進	2,000百万円	2024年6月～ 2026年3月	既存事業とのシナジーが見込め、次の収益の柱となりうる新業態獲得の為のM&Aに充当
③DX / AIへの投資	300百万円	2024年6月～ 2027年3月	店舗の生産性向上、本部業務の効率化等を目指したDX/AIツールの導入費用に充当
④海外展開の推進	684百万円	2027年4月～ 2029年3月	今後の成長戦略に不可欠な海外における新規出店、業態開発の費用に充当



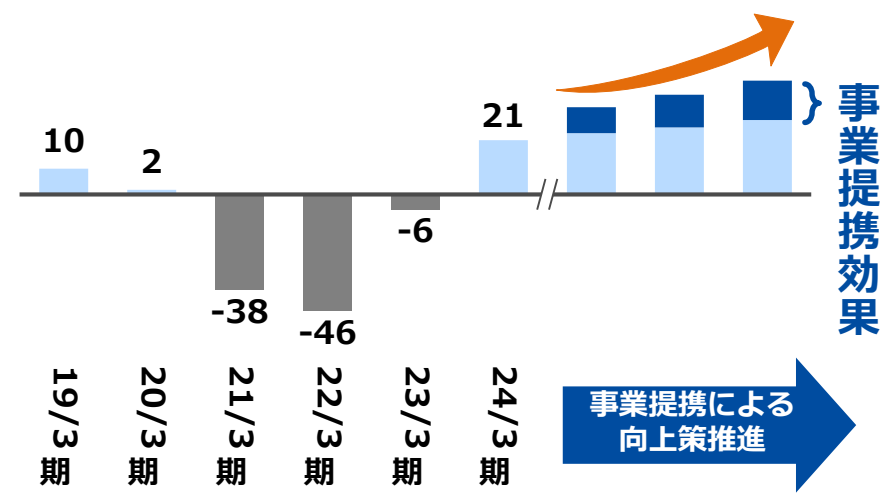
当社競争力の源泉である  
**ブランドポートフォリオ** + 事業提携による  
**企画力の高度化**  
 ・ 店舗網

→ **ブランドポートフォリオ・店舗網・企画力  
 で成長を加速させ企業価値の向上を目指す**

連結売上高の成長イメージ (億円)



連結営業利益の成長イメージ (億円)



	転換社債型 新株予約権付社債 (CB)	新株予約権
発行日	2024年6月4日	
調達予定額	5,000,000,000円	4,003,980,930 円 (発行額 : 3,986,130円)
満期	5 年	-
転換・行使 可能期間	2024年12月～2029年6月	
転換・行使価額	当初転換価額 (当初行使価額) : 1,154 円 下限転換価額 (下限行使価額) : 923 円	
利率	0 %	-
割当先	AAGS S11, L.P.	
資金使途	国内における新規出店、M&Aの推進、DX/AIへの投資、海外展開の推進	



# 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（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。