



SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP

2014年3月期 決算説明会 資料



サトレストランシステムズ 株式会社

東証1部 8163



～サト・ピラミッドの完成へ向けて～

目次

<2014年3月期：実績>

- p5 2014年3月期トピックス
- p6 2014年3月期：業績ハイライト
- p7 損益計算書（PL）：2014年3月期
- p8 損益計算書（PL）：5カ年
- p9 5カ年推移グラフ
- p10 貸借対照表（BS）：2014年3月期
- p11 キャッシュフロー計算書：2014年3月期
- p12 既存店売上高推移

p13 さとしゃぶ

<サトレストランとは>

- p19 サトレストランシステムズとは
- p21 特徴
- p22 和食ファミリーレストラン店舗数ランキング
- p24 強み：ブランド力
- p25 強み：店舗開発力
- p26 強み：高い生産性（トータルコストダウン）
- p27 強み：高い生産性（キッチン力）
- p28 強み：仕入れ開発力
- p29 強み：価格ヘッジ力
- p30 業態別ポジションマップ
- p31 変遷の軌跡（沿革と店舗数）
- p32 マーケット環境

<中期経営計画>

- p34 経営方針
- p35 中期経営計画方針
- p36 サト・ピラミッドとは？
- p37 SRSグループ店舗構成（現在形）
- p38 SRSグループ店舗構成 進化その1：近未来形
- p39 サト・ピラミッド：近未来形
- p40 サト・ピラミッド 進化その2：進化形
- p41 所得別世帯構成推移
- p42 サト・ピラミッドと日本の所得別世帯推移
- p43 中期経営計画数値目標

<業態のご紹介>

- p49 業態①和食さと
- p50 業態②すし半
- p51 業態③さん天
- p52 業態④にぎり長次郎
- p53 業態⑤かつや
- p54 海外事業
- p55 夫婦善哉

<2015年3月期：見込み>

- p45 2015年3月期：施策
- p46 2015年3月期：業績予想
- p47 直近のトピックス

<Appendix>

- p57 会社概要
- p58 リスク要因とその対策
- p59 人材教育
- p60 株主構成
- p61 お問い合わせ先



2014年3月期 実績

M&Aによる拡大、直営出店 1 3 店舗

1 株式会社フーズネットの全株式取得

M&A

グルメ回転寿司チェーン「にぎり長次郎」及び宅配寿司チェーン「都人」等の経営。
平成25年9月1日から平成26年3月31日の7ヶ月の実績が連結対象。

2 和食さと タブレット端末を利用したテーブルオーダーシステム（TOS）

生産性

当第4四半期から全197店舗へ順次導入を開始。
（平成26年3月末現在で62店舗導入済み、平成26年7月度にて全店導入予定）

3 すし半 「和食鍋処 すし半」にブランド名の統一

ブランディング

出店

- ・和食さと 1 店舗（新型店舗）
- ・さん天（直営） 5 店舗
- ・にぎり長次郎 1 店舗
- ・かつや（直営） 5 店舗
- ・にぎり忠次郎 1 店舗（宅配寿司新業態）
- ・和食さと 1 店舗（インドネシア1号店）
- ・和食上都 1 店舗（台湾2号店）

閉店

- ・にぎり長次郎 1 店舗

大規模改装

- ・にぎり長次郎 5 店舗

増収増益

売上：27.1%↑ 営業利益：35.5%↑ 経常利益：50.6%↑

当期純利益： 60.3%↑

売上高：32,762百万円（前年比27.1%）

要因；しゃぶしゃぶ食べ放題「さとしゃぶ」の販売好調

営業利益：888百万円（前年比35.5%）

要因；あらゆるコストの見直しにより、「さとしゃぶ」販売増加に伴う
粗利益率の悪化を低減

当期純利益：513百万円（前年比60.3%）

損益計算書 (PL) : 2014年3月期



増収増益

売上：27.1%↑ 営業利益：35.5%↑ 経常利益：50.6%↑ 当期純利益：60.3%↑

単位：百万円

	2013_3			2014_3		
	金額	増減額	増減%	金額	増減額	増減%
売上高	25,783			32,762		
		415	1.6%		6,979	27.1%
営業利益	655			888		
	2.54%	△282	△30%	2.71%	233	35.5%
経常利益	561			846		
	2.18%	△236	△29.6%	2.58%	285	50.6%
当期純利益	320			513		
	1.24%	3,145	△111.3%	1.57%	193	60.3%

各利益額の下段は売上に占める割合

増減額は対前年増減額

%は対前年増減比

損益計算書 (PL) : 5力年

4年連続 増収 ↑

営業利益・経常利益 V字回復

単位：百万円

	2010_3			2011_3			2012_3			2013_3			2014_3		
	金額	増減額	増減%	金額	増減額	増減%	金額	増減額	増減%	金額	増減額	増減%	金額	増減額	増減%
売上高	23,924			24,646			25,368			25,783			32,762		
		△1,517	△6.0%		722	3.0%		722	2.9%		415	1.6%		6,979	27.1%
営業利益	593			866			937			655			888		
		422	246.8%		273	46.0%		71	8.2%		△282	△30%		233	35.5%
経常利益	398			682			797			561			846		
		329	476.8%		284	71.4%		115	16.9%		△236	△29.6%		285	50.6%
当期純利益	240			170			△2,825			320			513		
		961	△133%		△70	△29.2%		△2,995	-		3,145	-		193	60.3%

増減額は対前年増減額

%は対前年増減比

継続した成長

利益を継続的に増加させる体質改善

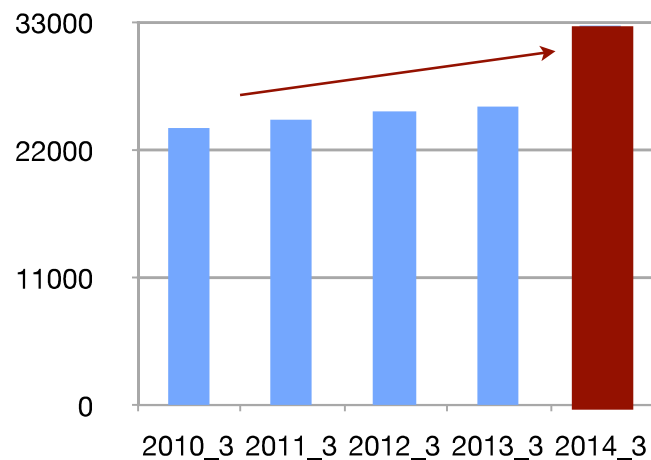
5カ年推移グラフ

売上 4年連続 増加 ↑

営業利益・経常利益 V字回復 ROE 増加 ↑

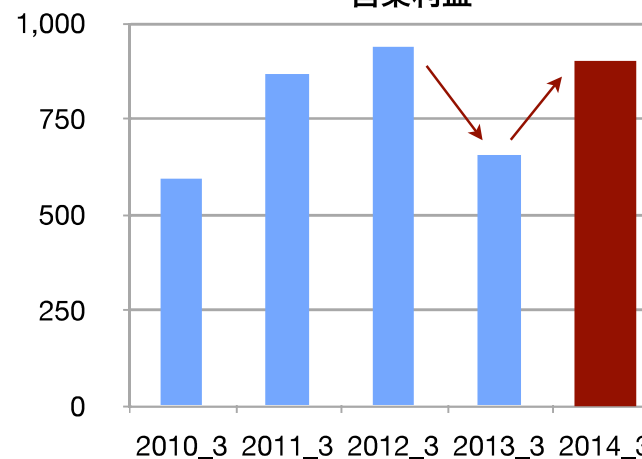
単位：百万円

売上高



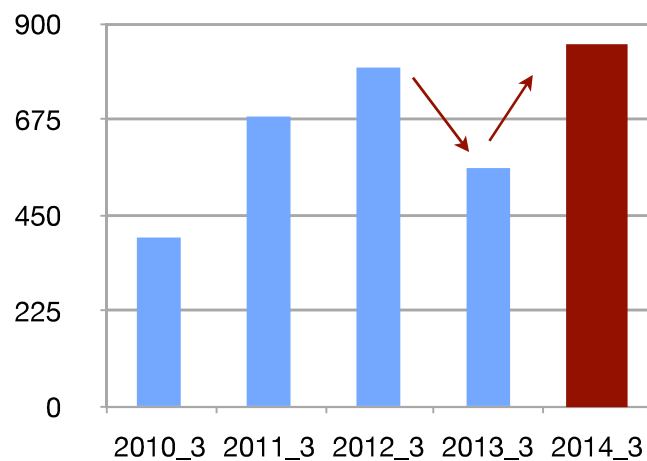
単位：百万円

営業利益



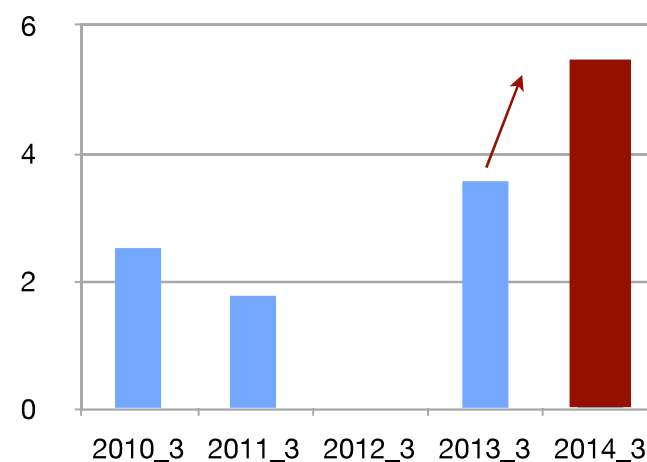
単位：百万円

経常利益



単位：%

ROE



貸借対照表（BS）：2014年3月期



貸借対照表（BS）

単位：百万円

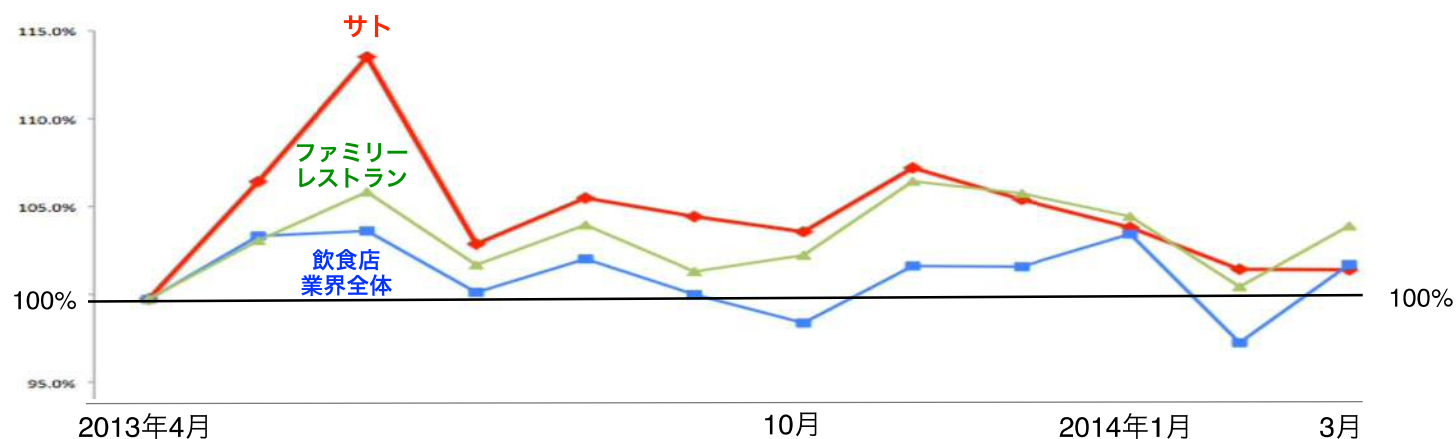
	2013年3月末	2014年3月末	増減
流動資産合計	6,714	7,315	601
固定資産合計	12,667	16,495	3,828
資産合計	19,390	23,816	4,426
流動負債合計	5,194	6,851	1,657
固定負債合計	5,074	7,397	2,323
負債合計	10,268	14,249	3,981
株主資本合計	9,494	9,951	457
少数株主持分	140	129	-11
純資産合計	9,121	9,567	446
負債・純資産合計	19,390	23,816	4,426

キャッシュフロー計算書

単位：百万円

	2013年3月期	2014年3月期	増減
	2012.4.1 ～2013.3.31	2013.4.1 ～2014.3.31	
営業活動CF	1,462	1,157	△305
投資活動CF	△605	△2,756	△2,151
財務活動CF	△15	1,604	1,619
現金及び現金同等物の期末残高	5,474	5,533	59

既存店売上高は、さとしゃぶ効果で好調に推移



サト：「和食さと」「さとすし半」（さん天除く）既存店は開店月含む13ヶ月を除く、閉店は閉店月を除く

社団法人日本フードサービス協会データより

- 2009年 6月：さとしゃぶ開始（肉・野菜が食べ放題）
- 2010年 3月：さとしゃぶ2色鍋販売開始
- 2010年 10月：さとしゃぶプレミアムコース（肉、野菜と一品料理44品目が食べ放題）販売開始
- 2011年 6月：さとしゃぶプレミアムコース 60品目
- 2011年 7月：さとしゃぶプレミアムコース 黒毛和牛・黒豚コース
- 2011年 10月：さとしゃぶプレミアムコース 味めぐり
- 2012年 3月：さとしゃぶプレミアムコース 70品目
- 2012年 10月：さとしゃぶプレミアムコース 75品目
- 2013年 6月：さとしゃぶプレミアムコース 父の日特別価格販売
- 2013年 10月：さとしゃぶプレミアムコース（販売強化）「天ぷら」「にぎり寿司」
（新規販売）「焼きとりシリーズ」「水ぎょうぎシリーズ」



「具材」が選べる、「だし」が選べる、「料理」が選べる。
たのしい さとしゃぶ

さとしゃぶ

さとしゃぶ
食べ放題
120分

創業当時、
安くて美味しい鍋料理で
親しまれてきた和食さと。
「働く人々のための鍋屋」の
伝統と自慢の味を
今に受け継いでいます。

和食さと

おすすめ焼とり、季節の二品も！

プレミアムコース

※としやぶコース + (税別4,392円)
 全75品食べ放題！
 ※器具材30品 プレミアム限定鍋具材と品料理

おすすめ
 おこさまから年配の方まで人気！
 新鮮な魚介類を使った
 おすすめのメニューです。

焼とり・串カツ
 ※焼とりは、お好みで焼くことができます。

季節の二品
 ※季節の二品は、お好みで選ぶことができます。

にぎり盛り合わせ「焼」

にぎり盛り合わせ「焼」

北二膳めし

ほたるいけの
 酢味噌かけ

豆ごはん

炊き込みご飯盛り合わせ

※商品写真はイメージです。※時期により、食材を入り替えております。

ゆっくり120分！
 ※食事時間120分は、120分までとさせていただきます。120分オーバーは、追加料金がかかります。
 ※食事時間120分は、120分までとさせていただきます。120分オーバーは、追加料金がかかります。
 ※7人プレミアムコースの人数は、お好みで選ぶことができます。

販売時間 平日 17:00~22:00 土・日・祝 11:00~22:00

みんなの笑顔とたのしいお食事が、
 ずっと、ずっと続きますように。

和食とからのお祝いです

- 大食い、早食い、早退等、大騒動の原因になりますのでご注意ください。
- 食べ残しの量が多い場合は追加料金がかかります。
- 一度に複数のご注文は、お断りする場合がございます。
- 他のお客様のご迷惑になりますので、大声で騒ぐ行為はご遠慮ください。

1 お好きなコースをどちらかお選びください。

鍋具材30品 全て食べ放題!!

さとしやぶ コース

大人・お1人様 1,980円(税込2,138円)

小学生 1,280円(税込1,382円)	小学生未満 490円(税込529円)
3歳以下 無料	シニア(65歳以上) 1,580円(税込1,706円)

鍋具材30品 プレミアム限定 鍋具材全一品料理 全て食べ放題!!

さとしやぶ プレミアムコース

大人・お1人様 2,380円(税込2,570円)
小学生以下は追加料金なし

小学生 1,280円(税込1,382円)	小学生未満 490円(税込529円)
3歳以下 無料	シニア(65歳以上) 1,980円(税込2,138円)

2 お好きな「だし」を2種類お選びください。追加500円(税込540円)で、お食事中のだしの交換も承ります。



定番だし「昆布」と「こまだれ」でどうぞ。コクのあるかつおといのこがおいしい。鶏がらと豚骨の旨みとコクが楽しめます。ピリッとした辛さが食欲をそそります。鶏がらをベースとし、さっぱりとした中にもコクのあるおだしです。定番の醤油ベースにコクと旨味をプラス。

◆「薬味」をお好みでもよい足しすれば、自分好みの「つけだれ」が作れます! 「ねぎ」「ねぎ+もみじおろし」「大根おろし」「ねぎ+生姜」「おろしにんにく」「唐辛子」「ブラックペッパー」「すりごま」

3 お好きな「追加具材」を選んでご注文ください。

最初に基本セットを人数分お持ちします。

基本セット: 牛肩ロース/豚ロース/豚バラ/豆腐/野菜盛り合わせ

選べる鍋具材 30品食べ放題



※写真は3人前です
基本セット

おすすめ お鍋を楽しむ具材

※当店の種類はそばと少し異なっております



野菜盛り合わせ



細切り野菜



もやし



えのき



もち



豆腐



白菜



わかめ



しいたけ



人参



うどん



きのこ盛り合わせ



白ネギ



三つ葉



水菜



大根



ラーメン

おいしい主役お肉

欠かせない名脇役

味の一品 ごはん等



- ・牛肩ロース
- ・鶏肉
- ・豚バラ
- ・豚ロース
- ・軟骨入り
- ・鶏つくね



- ・特製ポン酢
- ・特製胡麻だれ
- ・特製ぎょうざ
- ・厚焼き玉子
- ・うす揚げ
- ・生たまご



- ・ごはん
- ・くずきり
- ・香の物
- ・雑炊セット

プレミアム限定 全て食べ放題!

※鍋具材・一品は十分にご用意しておりますが、万一品切れの場合にはご容赦ください。

おすすめ!
おこさまから
年配の方まで人気!

にぎり盛り合わせ「鮭」

にぎり盛り合わせ「鮭」

揚げもの

NEW

NEW

焼とり・串カツ
居酒屋気分で!
ビールのお供にも
ぴったりのメニュー!

NEW

NEW

NEW

NEW

NEW

季節の楽しみ
旬の食材を使った、
季節限定のメニューです。

NEW

NEW

NEW

NEW

NEW

鍋具材が充実!
お鍋がもつと楽しめる!

NEW

NEW

NEW

NEW

NEW

デザート
お好きなデザートをお選びください。



SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP

サトレストランシステムズとは

和食とチェーン経営の融合に成功





特徴

和食ファミリーレストラン最大店舗数

1

業界No.1

和食ファミリーレストラン最大店舗数

197店舗

グループ 総店舗数：310店舗 (2014年3月末)

さと (197) すし半 (13) さん天 (6) かつや直営 (11) かつやFC (7)
長次郎(50)(CHOJIRO含む) 都人直営 (1) 都人FC (20) 忠次郎 (2) 海外 (3)

2

和食に特化

主要5業態



和食ファミリーレストラン



寿司・鍋が中心



天丼・天ぷら



グルメ回転寿司



カツ丼・とんかつ

3

M&A

グルメ回転寿司 「にぎり長次郎」 (株) フーズネット子会社化 (2013/7)

4

海外展開



台湾



インドネシア

現地最大手（コンビニ展開企業）と合併企業を設立

5

キッチン力

合理化されたキッチンオペレーションの追求

6

仕入れ開発力

世界中から自社による仕入れ開発を実施することで、
より安全で厳選された食材を安定的に仕入れる仕組みを構築

常に最安値
価格帯を目
指します。

和食ファミリーレストラン最大店舗数

業界

197

店舗

No.1

1位



197店

2014年3月末現在

2位 夢庵

160店

2014年4月末現在

3位 華屋与兵衛

151店

2014年4月末現在

4位 サガミ

127店

2013年12月末現在

5位 とんでん

113店

2013年11月25日現在

6位 かごの屋

71店

2013年3月末現在

7位 味の民芸

61店

2013年3月末現在



SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP

強み

強み：ブランド力

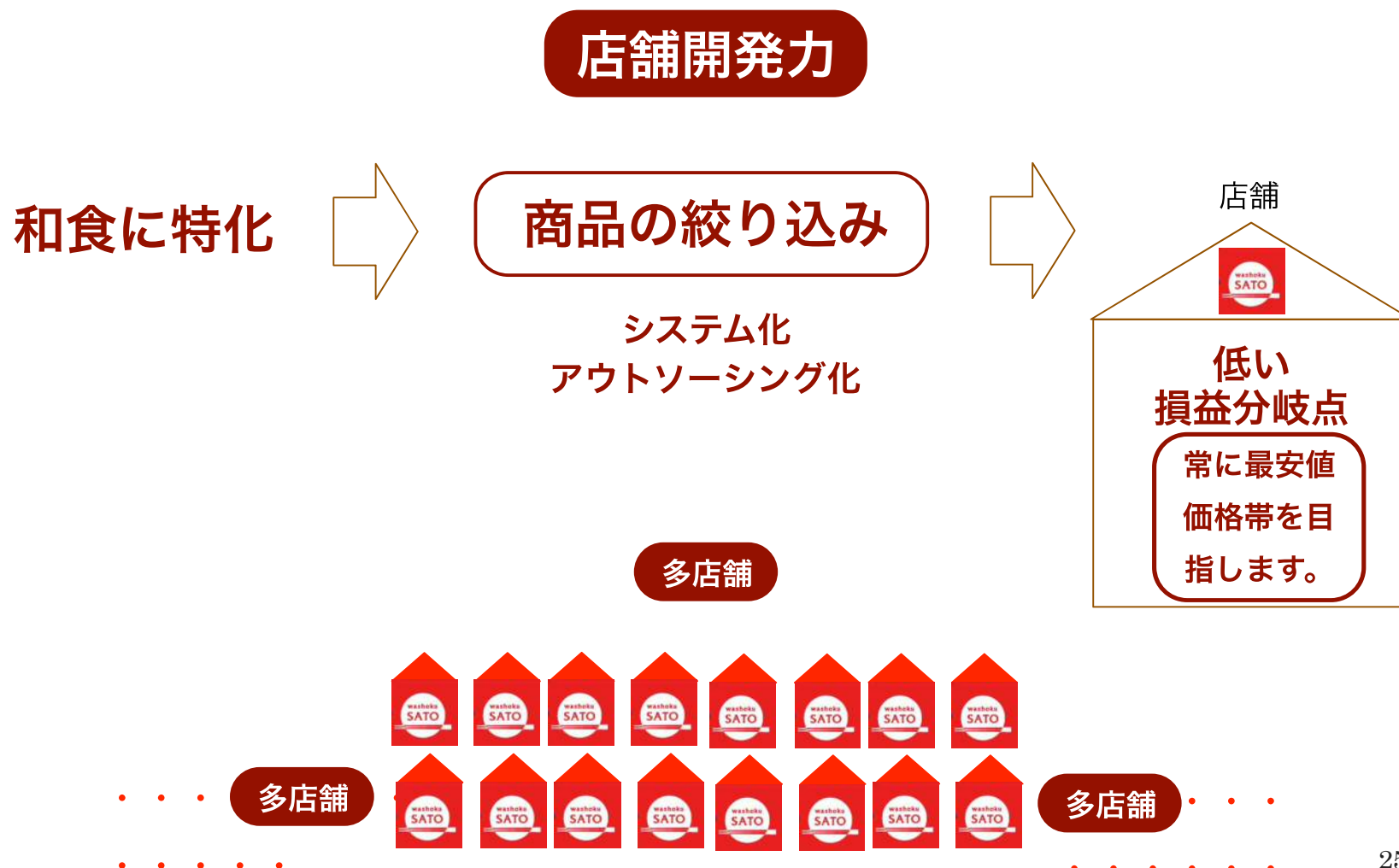
さと の知名度は、関西圏で圧倒的

ブランド力

関西圏で
圧倒的知名度



和食に特化しているから、多店舗化が可能



強み：高い生産性（トータルコストダウン）

トータルコストダウンにより 高い生産性を実現

実現

高い生産性

トータルコストダウン

店舗運営

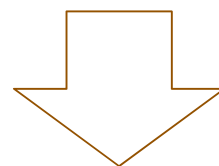
少人数

業務改革

調理フロー

原料・商品

・物流



生産性向上

強み：高い生産性（キッチン力）

合理化されたキッチンオペレーションの追求

キッチン力

お待たせしない事が
最大のサービス

キッチン力その①

機械化

無沸騰型茹麺機
マイクロ波炊飯器
みそ汁ディスペンサー
だし取りディスペンサー

キッチン力その②

システム化

POS・OES更新
TOS導入
(テーブルオーダー
システム)

単純化

加工した食材
(包丁いらず)

省力化

収益性アップ
合理化されたキッチン
⇒フロア面積の最大化

安定化

調理のプロ不要
安い賃金

高い 生産性

和食

テーブルレストラン

常に最安値
価格帯を目
指します。



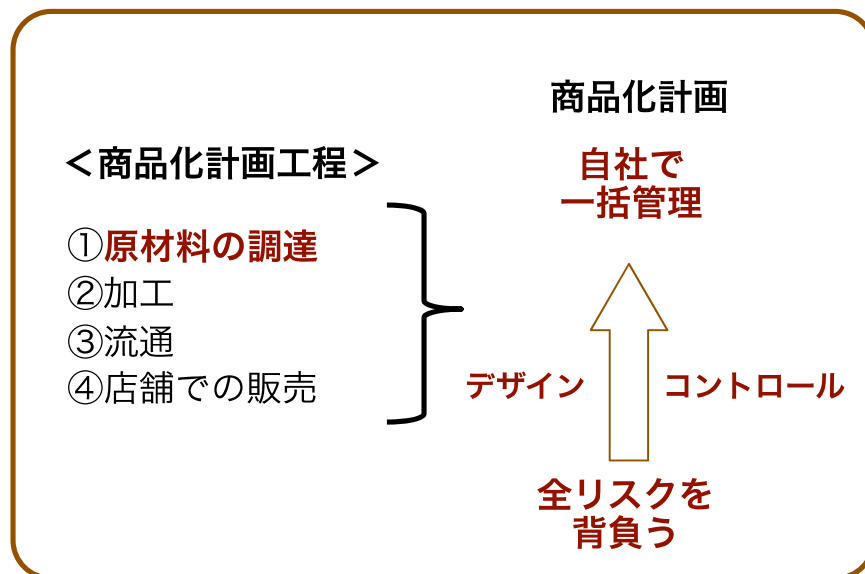
職人入らず
素人が揚げられる
最高の天ぷら

自社による仕入れ開発

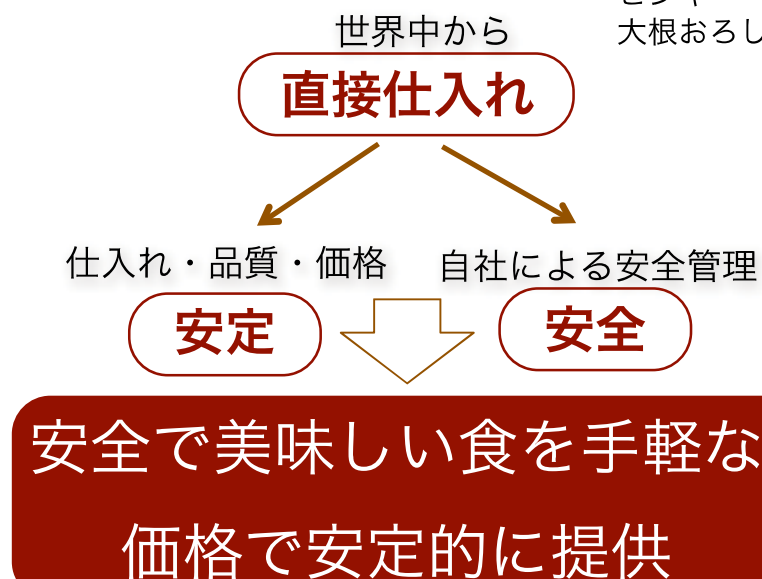
世界中から自社による仕入れ開発を実施することで、
より安全で厳選された食材を安定的に仕入れる仕組みを構築

仕入れ開発力

バーティカル
マーチャンダイジング



(例)
エビ
ウナギ
ヒジキ
大根おろし



低～中価格帯でのリスクヘッジ

和食に特化

価格帯ヘッジ力

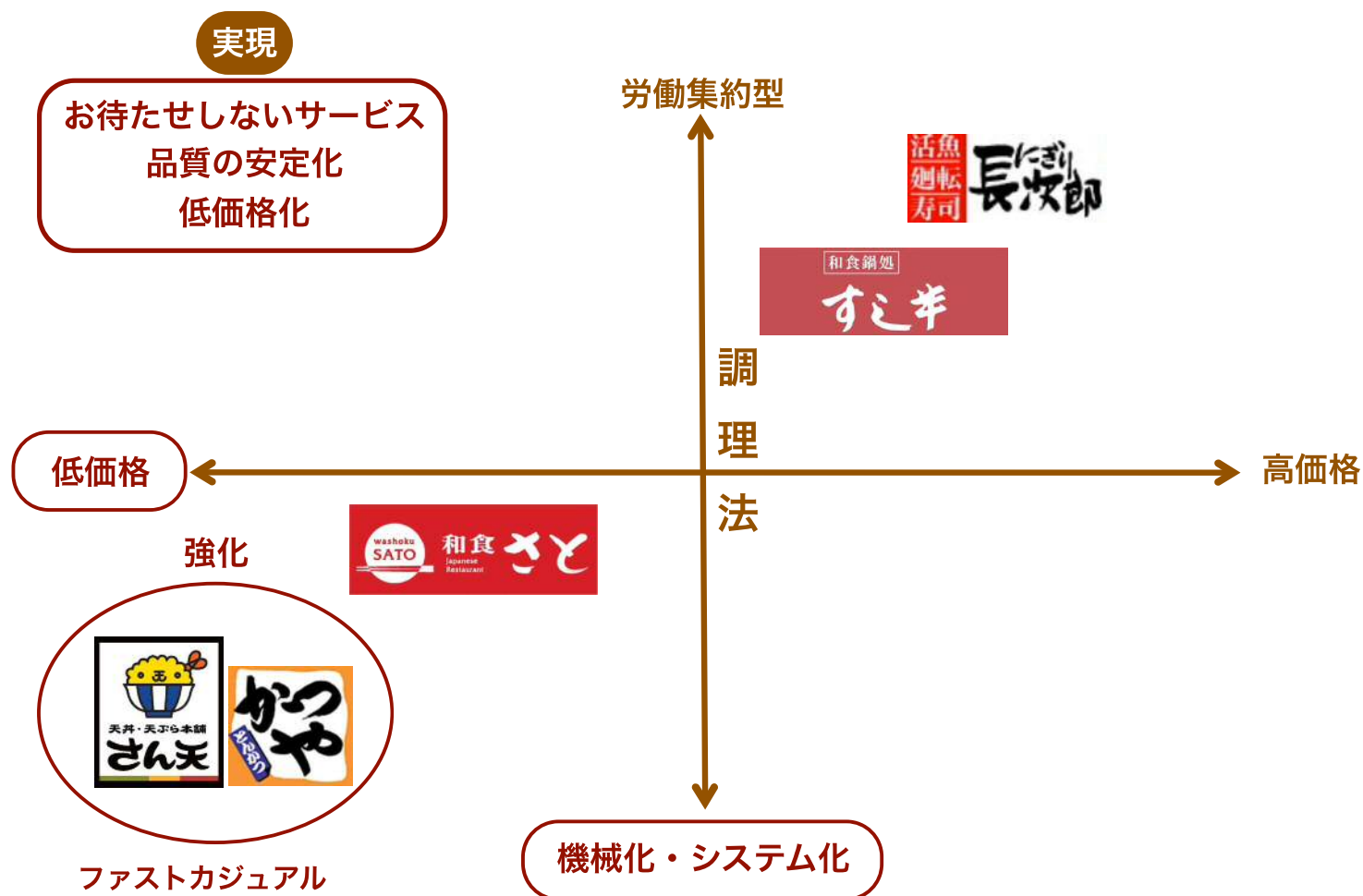
景気変動の影響を受けにくい

お客様のニーズに合う
SRSグループのお店を
お選び頂けます

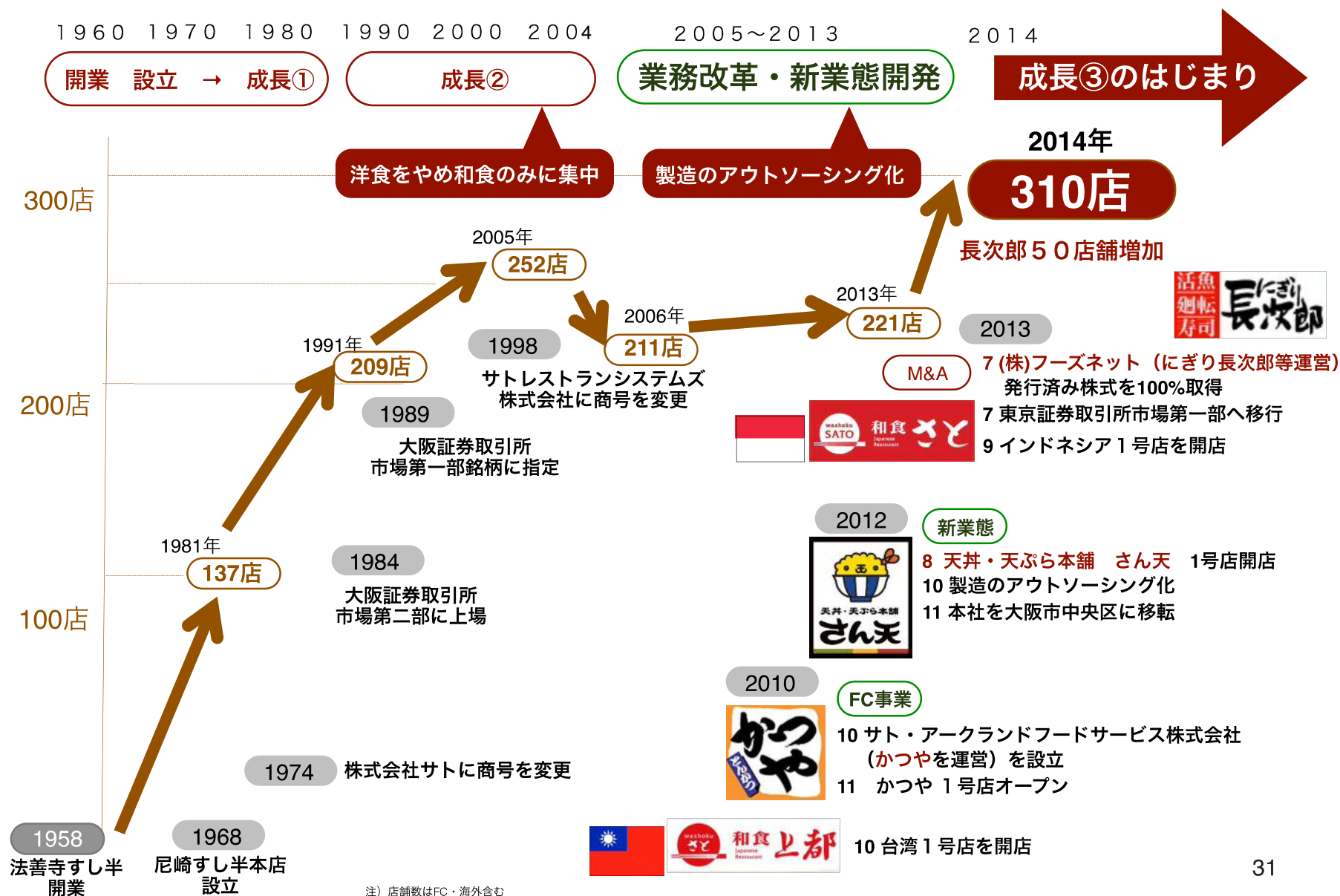


機械化の推進

店舗での調理負担を軽減



変遷の軌跡（沿革と店舗数）



今後期待される業態は、ファストカジュアル業態

現状

市場規模

外食産業全体 23兆円前後で推移

飲食店 約12.5兆円

公益財団法人 食の安全・安心財団より

期待される業態

ファストカジュアル業態

手頃な価格で素早い商品提供を行いながら、
レストラン並みの味を実現する、
ファストフードとファミリーレストランの中間業態

今後





中期経営計画

～サト・ピラミッドの完成へ向けて～

経営方針

最も顧客に信頼されるレストランの実現

売上規模や利益の追求だけでなく

人々の豊かさの実現への寄与

働く人々の環境の整備

社会的・経済的な要請への対応

社会から真に必要とされる企業への成長



中期経営ビジョン

100年企業

社会的インフラ

必要不可欠

サト・ピラミッドの完成に向けて

中期経営計画方針

100年企業として必要不可欠な
社会的インフラになることを目指す。

ビジョン

世界で愛される日本食を世界に提供し、
フードサービス業界をリードし尊敬される企業グループを目指す。

海外



台湾・インドネシア

事業拡大

第3国への進出

黒字化

出店加速



収益力向上



継続的出店



収益力向上 低投資型店舗の開発



長次郎との連携強化

サト・ピラミッドとは

中期経営計画

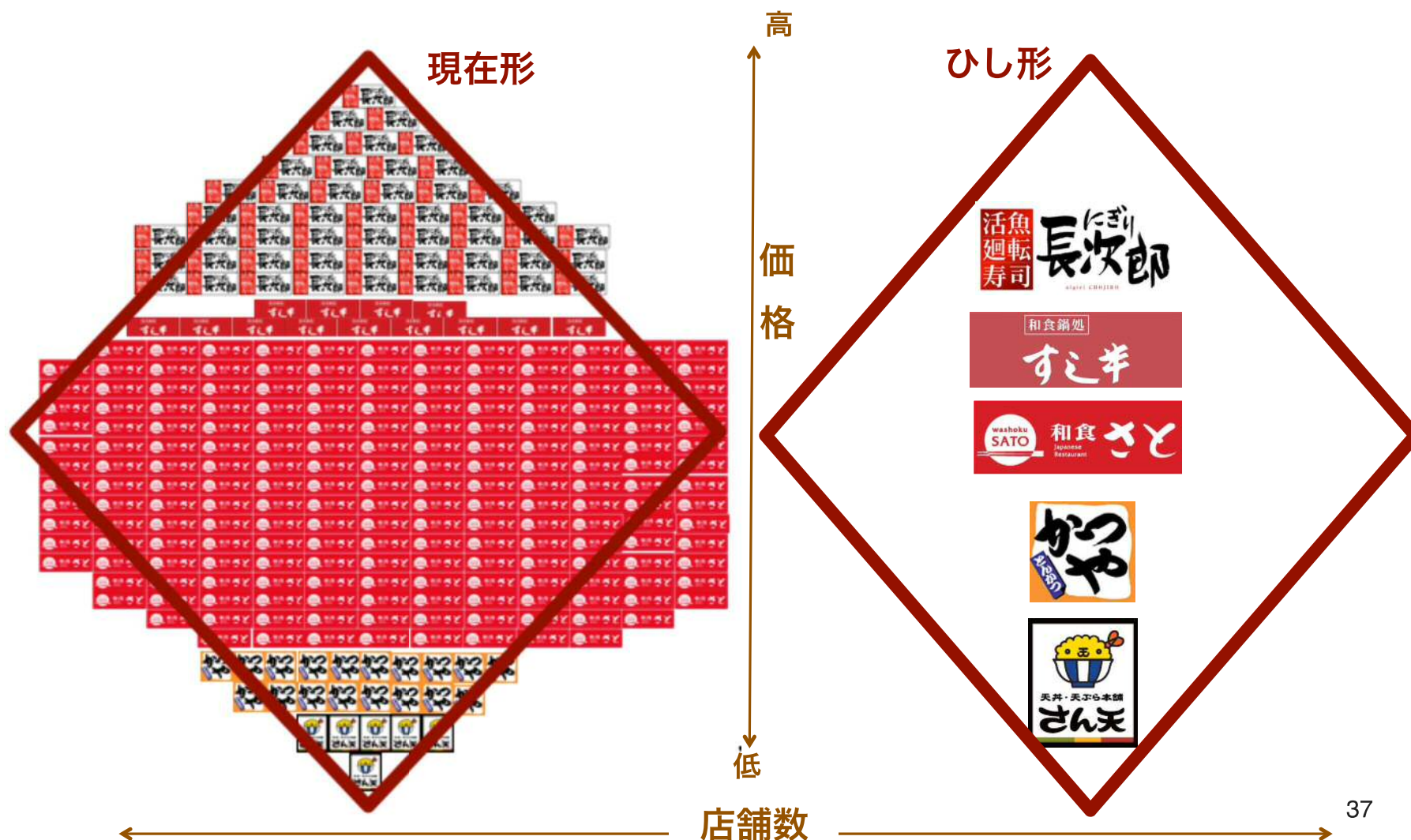
サト・ピラミッドの完成へ向けて

サト・ピラミッド

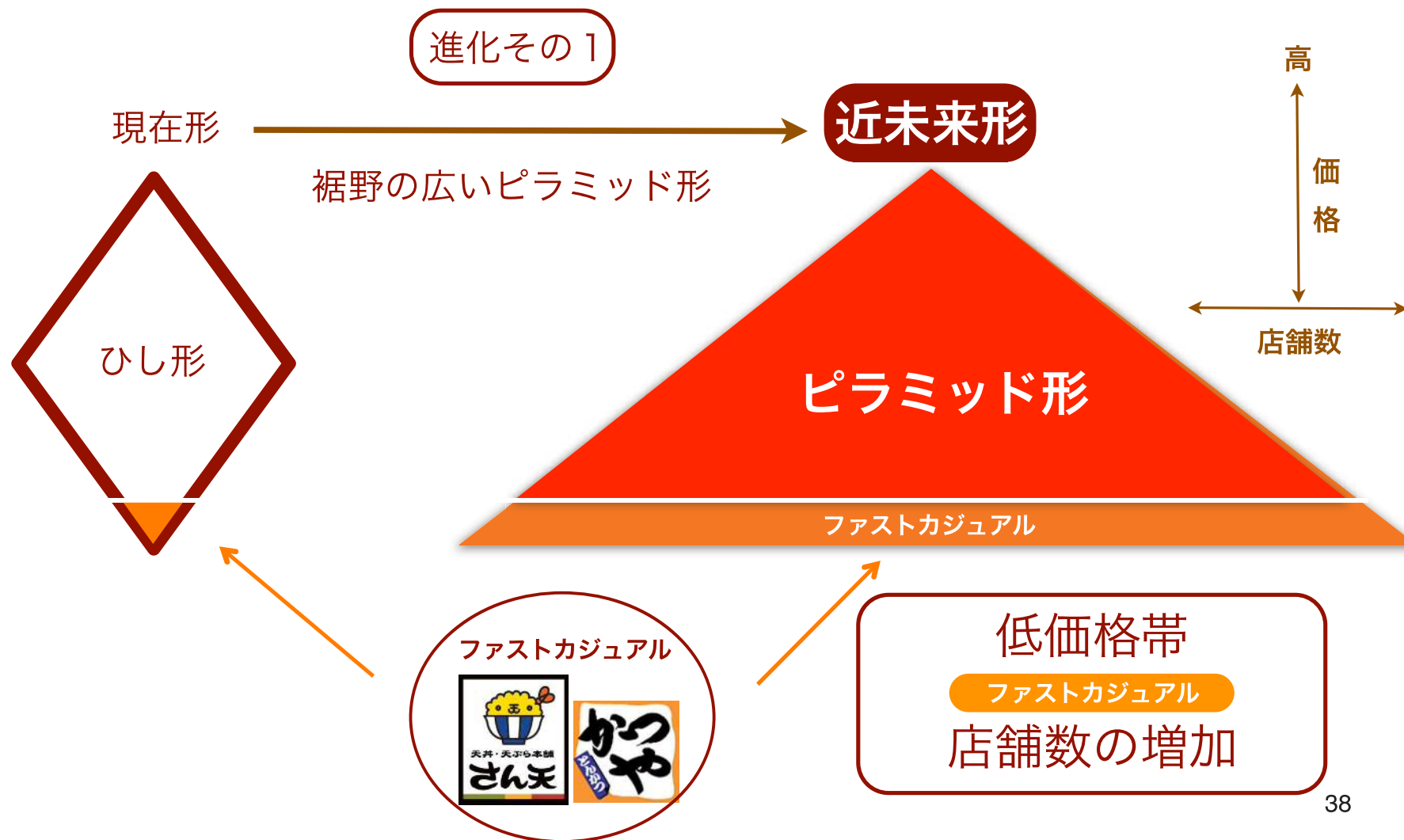
とは

???

SRSグループの店舗構成： ひし形



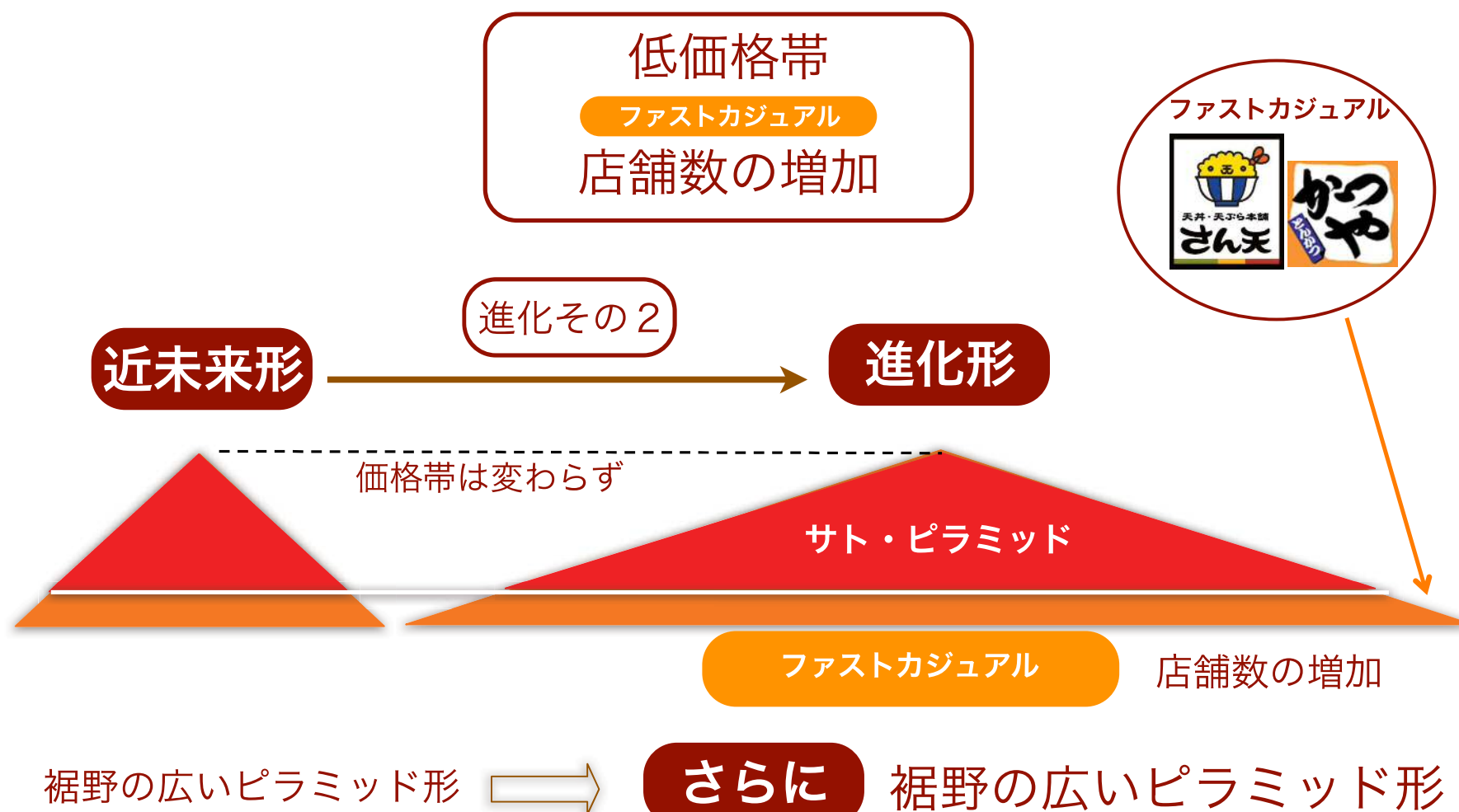
ひし形から ピラミッド形へ



ピラミッド **近未来形**



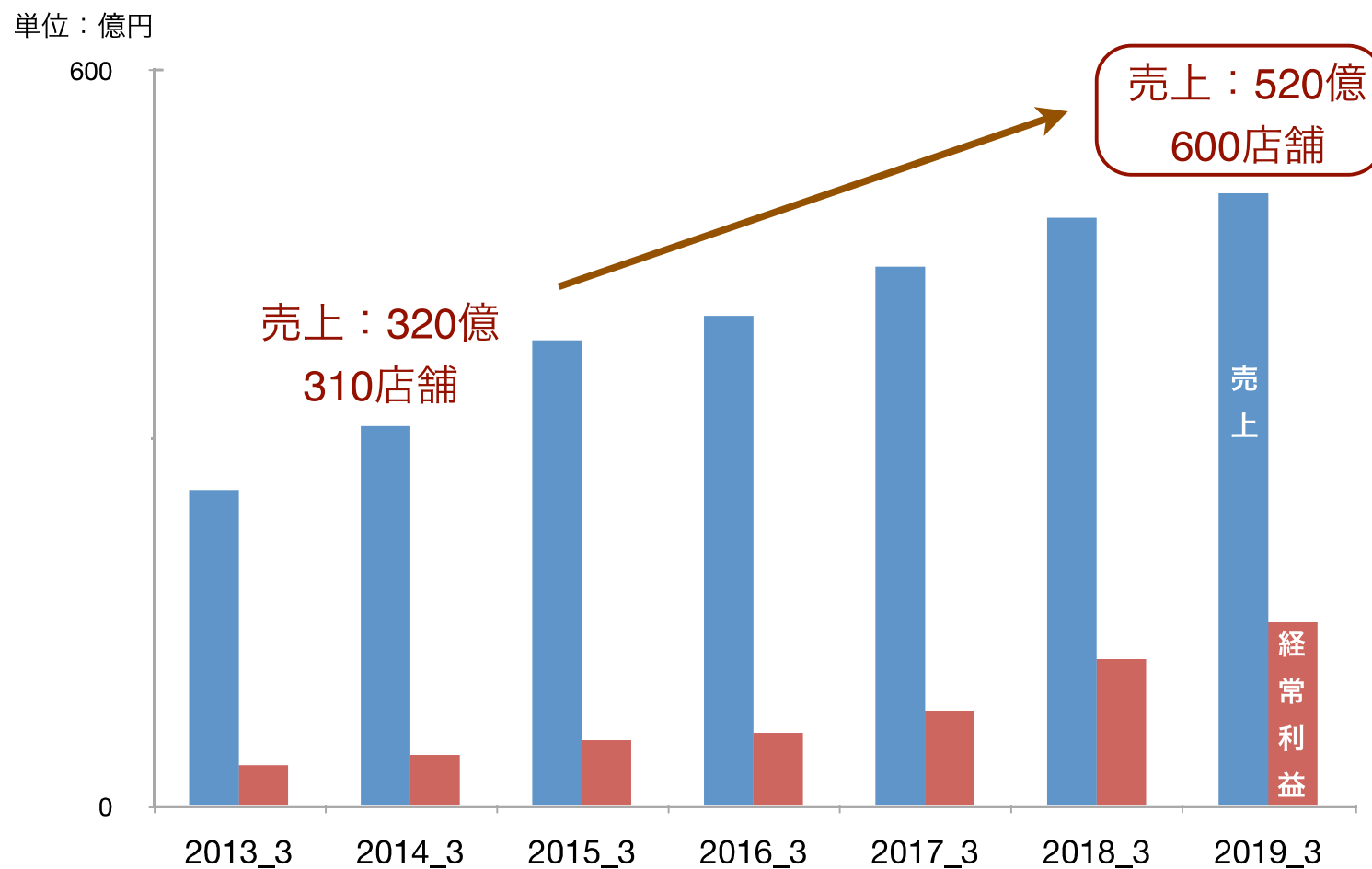
さらに 裾野がひろい サト・ピラミッドへ



中期経営計画数値目標

5年後（2019年3月期）

売上：520億円 店舗数：600店を目指します。



注) 店舗数は、FC・海外を含む



2015年 3 月期 見込み

収益基盤の確立と成長局面への挑戦

成長・発展の期間

35店の出店を計画

出店計画	・和食さと	3店舗	改装計画	・にぎり長次郎	9店舗
	・さん天	11店舗			
	・さん天FC	2店舗			
	・にぎり長次郎	3店舗			
	・かつや	6店舗			
	・かつやFC	10店舗			

※和食さとは前年に前倒しで実施

- 施策**
1. フーズネット社との物流統合...10月より物流統合予定
 2. 店舗支援システムの本格稼働
 3. テーブルオーダーシステム...7月末までに和食さと全店に導入完了
 4. 基幹システム更新...49期導入に向けてプロジェクト開始
 5. さん天FCフォーマットの完成
 6. 新業態「出前寿司 にぎり忠次郎」の実験継続
 7. 和食さとキャラクター、さん天キャラクターを利用した販促施策
 8. LINEを利用した販促活動...4月より静岡エリアで実施

2015年3月期も増収増益を見込む

単位：百万円

	2014_3			2015_3予想		
	金額	増減額	増減%	金額	増減額	増減%
売上高	32,762			 37,500		
		6,979	27.07%		4,738	14.46%
営業利益	888			 1,000		
		233	35.57%		112	12.61%
経常利益	846			 950		
		285	50.80%		104	12.29%
当期純利益	513			 600		
		193	60.31%		87	16.96%

直近のトピックス



開店情報

- 3/29 にぎり忠次郎 嵯峨常盤店オープン
- 5/02 にぎり長次郎 西武庫店オープン
- 5/31 天井・天ぷら本舗
さん天 尼崎立花店オープン（予定）



その他情報

- 4/01 全店メニュー変更
- 4/10 さん天FCフォーマットの実験開始
- 6/27 わっしょくん・コロモンデビュー！？





業態のご紹介

SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP



特徴

- 国内最大規模の和食ファミリーレストランチェーン
- 郊外ロードサイドを中心に、SC等にも出店
- 和膳、鍋、丼、麺類など ポピュラープライス
- ローコストオペレーションを実現

店舗数 197店舗
(関西118, 中部39, 関東40)

客単価 1,100円~1,200円

戰略

- 出店コストの一層の引き下げ
- スクラップ&ビルトで収益力の引き上げ
- 「さとしゃぶ」のさらなる進化と
「さとしゃぶ」に続く核商品の確立
- テーブルオーダーシステムの全店導入



業態② すし半



特徴

- 旬の素材、だしの旨味、職人の技を活かした鍋物と寿司が中心
- 全店に座敷完備。大小ご宴会、法事・慶事に対応
- フレッシュセンターによる商品品質の安定化
- 食材の鮮度アップ・店舗生産性の向上
- 宅配サービス

店舗数

法善寺すし半総本店: 1 店舗
すし半: 12 店舗

客単価

1,900円～2,000円

戦略

フレッシュセンター活用による
店舗生産性の向上

SRSグループ創業ブランド 大阪市内を中心に伝統的日本料理を提供



業態③ さん天



天井・天ぷら本舗 さん天

素人が揚げられる
最高の天ぷら

2012年8月 第1号店開店

特徴

- 成長業態のファストカジュアル業態
- 自社開発による新業態
- 主力の海老天丼を390円で提供
- 徹底したシステム化とローコストオペレーション

店舗数 直営6店舗

客単価 550円前後

戦略

- ブランド構築
- 直営店の積極出店
- FC展開

本物の天ぷらにこだわりながら、
徹底的なシステム化を実現し、

“早い・安い・熱々”の天井・天ぷらを提供



業態④ にぎり長次郎



2013年7月

(株) フーズネットを完全子会社化

特徴

- 関西中心にブランドイメージ確立
- グルメ回転寿司業態で関西トップブランド
- バリエーション豊富な店舗展開
(大型・中型・小型・路面店)
- 宅配すし業態も展開

店舗数 にぎり長次郎50店舗 (CHOJIRO含む)
宅配すし業態23店舗

客単価 2,300円前後

戦略

- 継続的に出店
- SRSグループ他業態との購買・物流シナジーの創出
- 職人育成 (おもてなし道場)

本物志向のグルメ回転寿司



業態⑤ かつや



2010年10月
 アークランドサービス株式会社との共同
 出資（SRS51%,ALS49%）により、
 サト・アークランドフードサービス株式会社設立

特徴

- 近畿圏で直営店と F C 店を展開
- シンプルオペレーション（食材、調理方法、商品数の絞り込み）
主要食材5品目で全17メニューを提供
- フェア：月に1回のフェア商品投入、
2か月に1回の定番商品値下げキャンペーン
- 圧倒的ボリューム感

店舖数 直営11店舗 FC7店舗

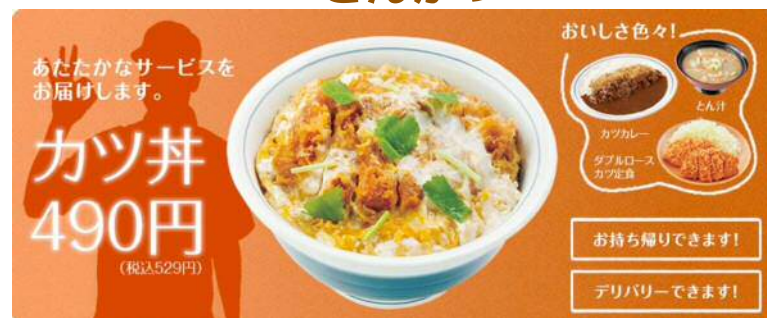
客単価 700～800円

戦略

- かつ弁・デリバリーの積極展開
- 出店を加速
- FCの本格展開



サクサクやわらか・ボリューム満点の
とんかつ



「ひとりでも多くの世界の人々に、本物の日本食をリーズナブルな価格で楽しんでもらえる和食レストランの実現」を目指します。



インドネシア



合併先企業

PT.INDOMARCO PRISMATAMA

2013年9月：1号店を開店（ジャカルタ市）

戦略

- ・インドネシア事業基盤の確立
- ・インドネシア弁当販売の拡大



台湾



合併先企業

統一超商（股）公司

2010年10月：阪急百貨店に1号店出店（台北市）

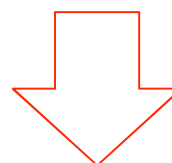
2013年4月：2号店を淡水市（新興住宅街）に出店

戦略

- ・台湾事業の店舗数拡大



第三国への進出



1883年(明治16年)創業

なにわ庶民伝統の味を今に伝える名物ブランドで法善寺総本店1階に立地

NHKドラマ「夫婦善哉」の放映もあり、人気沸騰中

(2013年8～9月)





Appendix

< 附属資料 >

会社概要



会社名	サトレストランシステムズ株式会社
住所	大阪市中央区安土町2-3-13 大阪国際ビルディング30階
設立	1968年8月27日
資本金	63億6,175万円
従業員数	従業員854名（連結）パート・アルバイト9,086名（連結）（2014年3月末現在）
株式	東京証券取引所第一部上場 株主数：16,394名（2013年9月末現在）
子会社	株式会社フーズネット（にぎり長次郎、都人）
関連会社等	サト・アークランドフードサービス株式会社（かつや） スペースサプライ株式会社（不動産管理会社） 統一上都股份有限公司（台湾） 株式会社インドサトジャヤマクムール（インドネシア）

SRSグループは、リスクマネジメントを日々の経営に活かしています。

売上高変動

- 対策** 景気変動の影響を受けにくいファストカジュアル業態「かつや」「さん天」の出店を加速
「和食さと」は、収益力を極限まで高めて最安価格帯を目指す

競合

- 対策** お客様の満足の充足をモットーに、お値打ち感＝価格、品質、量においてお買い得感のある商品設計
主要原材料の安定調達力と、合理化を追求し続けるキッチン力を保有

収益の分散化

- 対策** 主力業態「和食さと」への売上高依存度は（株）フーズネット買収により90%から65%前後に低下
ファストカジュアル業態の「さん天」「かつや」を積極展開し、更なる分散化を図る

食の安全性

- 対策** 厚生労働省の基準に当社独自の安全衛生基準を加えてチェック
店舗での手洗いや健康状態確認の徹底と、自主衛生チェックによる安全衛生管理

仕入れ価格と安定確保

- 対策** 仕入れ開発力（食材の直接仕入れ等）を有し、『バーティカルマーチャンダイジング』を推進
（例）エビ、ウナギ、ヒジキ、大根おろし等

企業は人なり

SRSグループは、人材の育成・強化を
最重要課題として取り組んでいます。

エデュケーター制度の再発足

全社組織の教育計画について、一元的に管理する責任者を配置し、
一貫した教育体系の下、幹部候補教育を中心とした人材育成を推進する。

社内・社外セミナー拡充

有能な人材の発掘や人材活用を目的に階層・年齢・役割等に応じて、
外部講師による社内セミナーや、各種社外セミナーを積極的に活用する。

大学院派遣制度の検討

教育の目的に応じて、社内ノウハウの伝承だけにとどまらず、外部教育カリキュラムを
活用することにより、専門的スタッフの養成や、幹部候補生の育成を図る。

ジョブローテーションの拡充

新中期経営計画の達成に向け、一貫した教育体系のもとで、
長期的視野で計画的配転を実施し、スペシャリストの大量育成を目指す。

株主構成

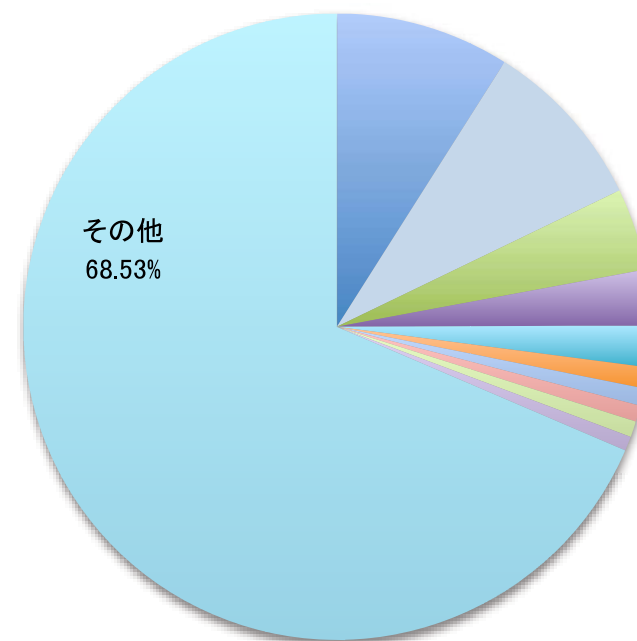
発行済株式総数：28,209,080 株

株主数：16,394名

平成25年9月30日現在

	(千株)	%
重 里 欣 孝	2,530	8.97
重 里 百合子	2,500	8.86
株式会社三菱東京UFJ銀行	1,199	4.25
日本トラスティ・サービス	807	2.86
麒麟麦酒株式会社	600	2.13
キーコーヒー株式会社	308	1.09
サトレストランシステムズ 従業員持株会	254	0.90
株式会社みずほ銀行	235	0.84
特定有価証券信託受託者 ソシエテジェネラル信託銀行株式会社	231	0.82
日本興亜損害保険株式会社	210	0.74
その他	19,335	68.54

外国人持ち株数 596,300株 2.1%
 少数特定者持株数 8,951,107株 31.7%
 浮動株数 16,649,470株 59.0%





お問い合わせ先

サトレストランシステムズ株式会社

経営企画本部（田中、岡本、岡田）

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。