



SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP

Appendix < 附属資料 >

～サト・ピラミッドの完成へ向けて～

中期経営計画

2

業態のご紹介

24

サトレストランシステムズとは

11

会社概要

33

特徴

13

2014年3月期 実績

39

強み

15



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

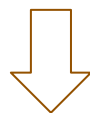
売上規模や利益の追求だけでなく

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・タイへ
事業拡大
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

中期経営計画

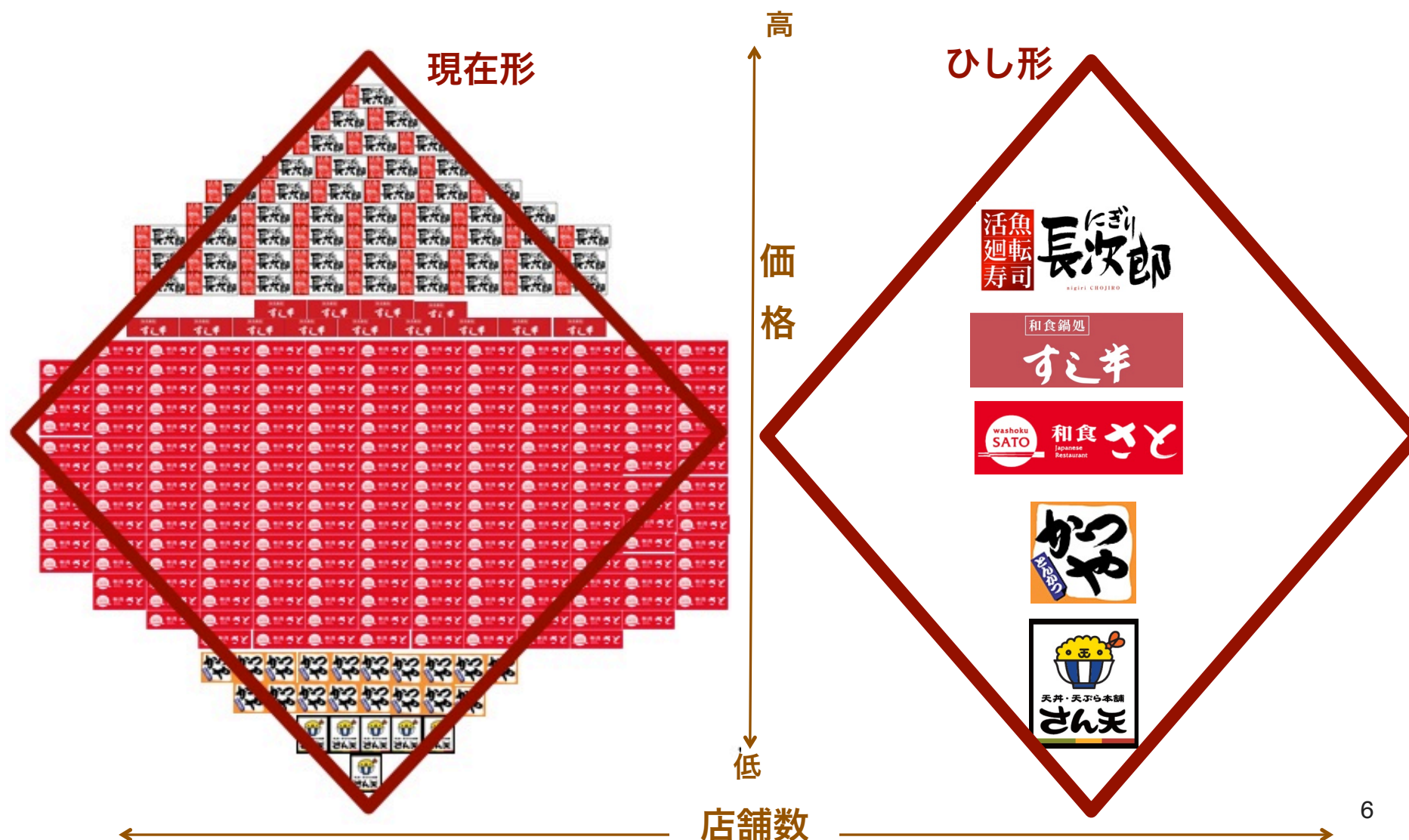
サト・ピラミッドの完成へ向けて

サト・ピラミッド

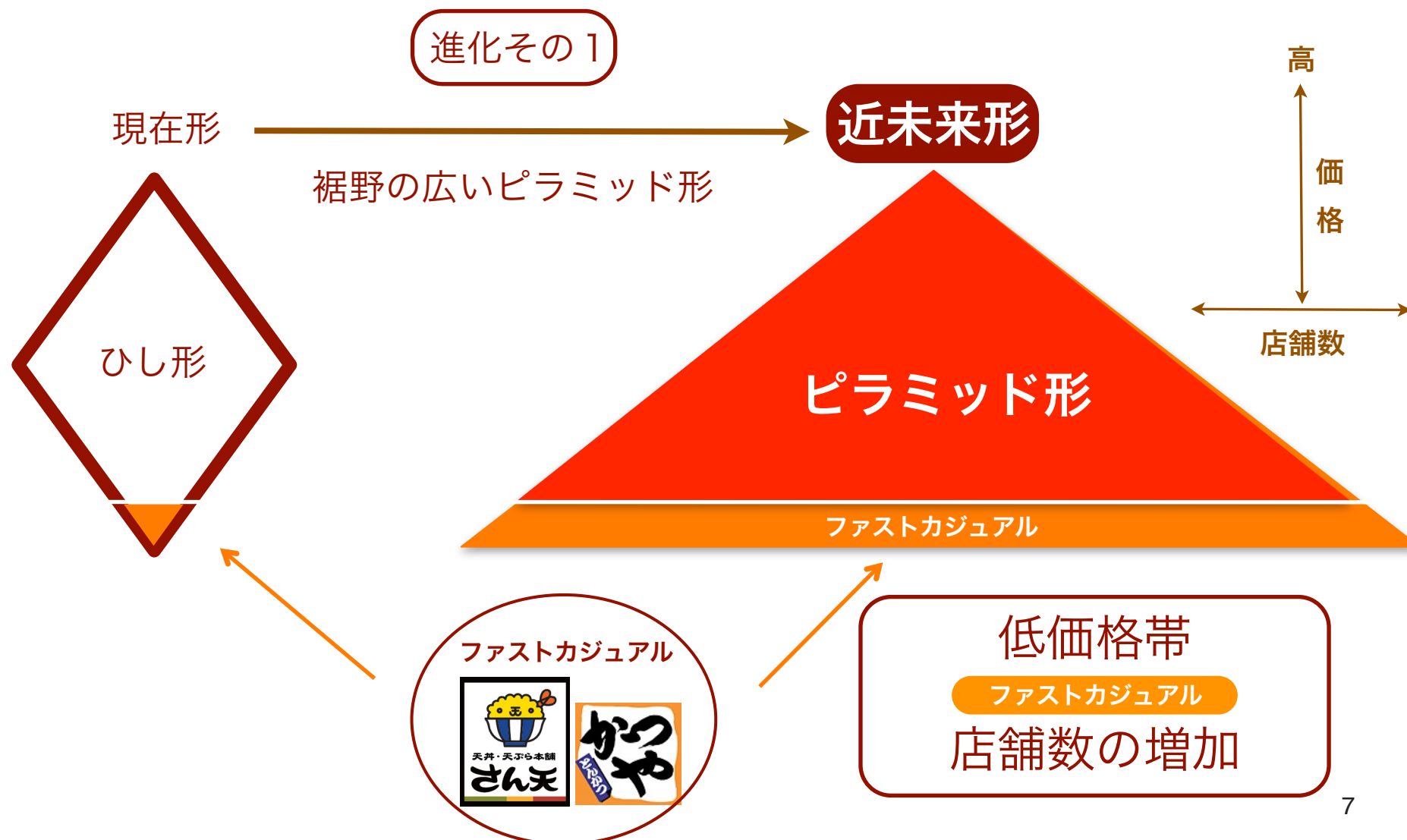
とは

???

SRSグループの店舗構成： ひし形



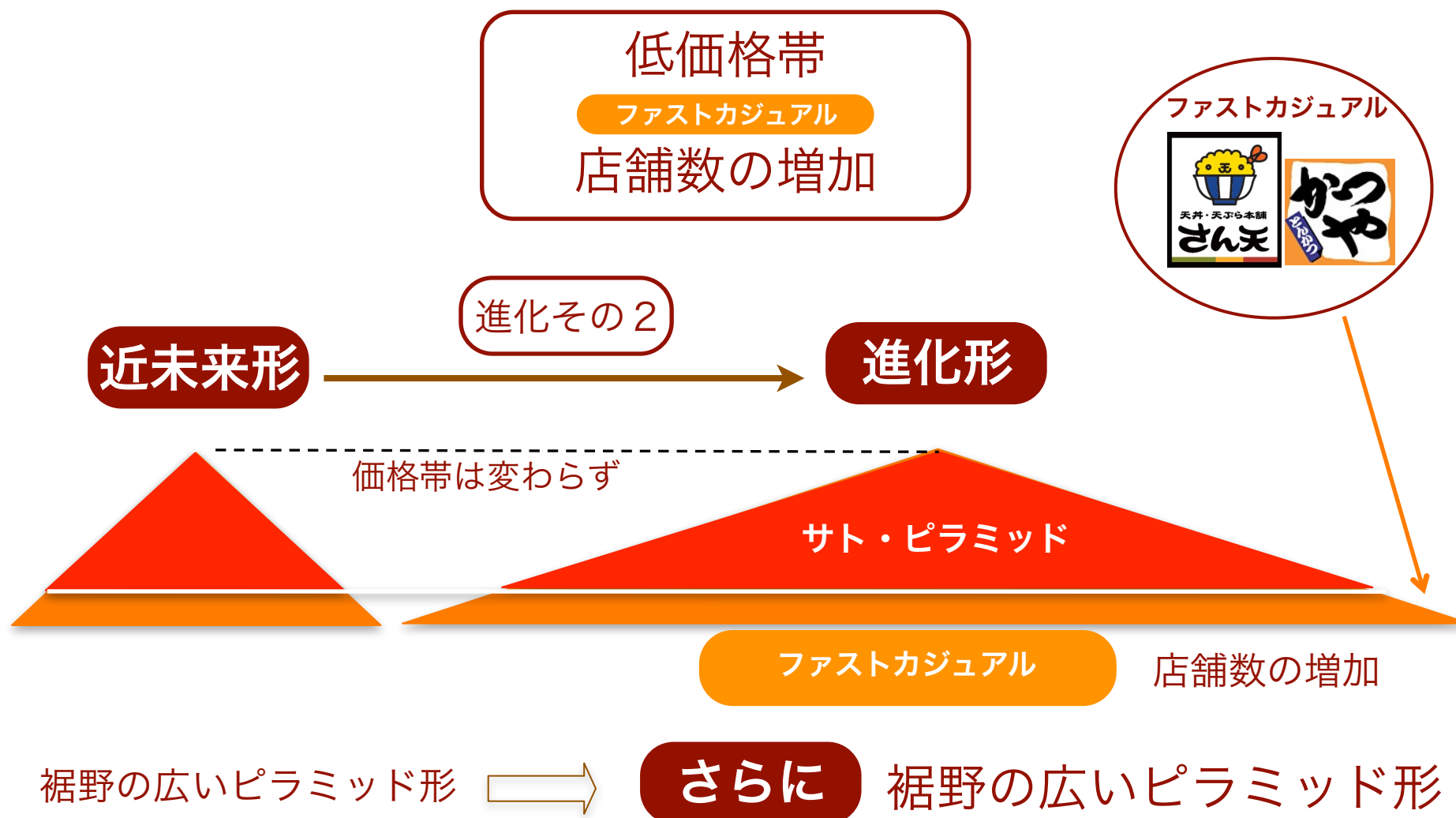
ひし形から ピラミッド形へ



ピラミッド 近未来形

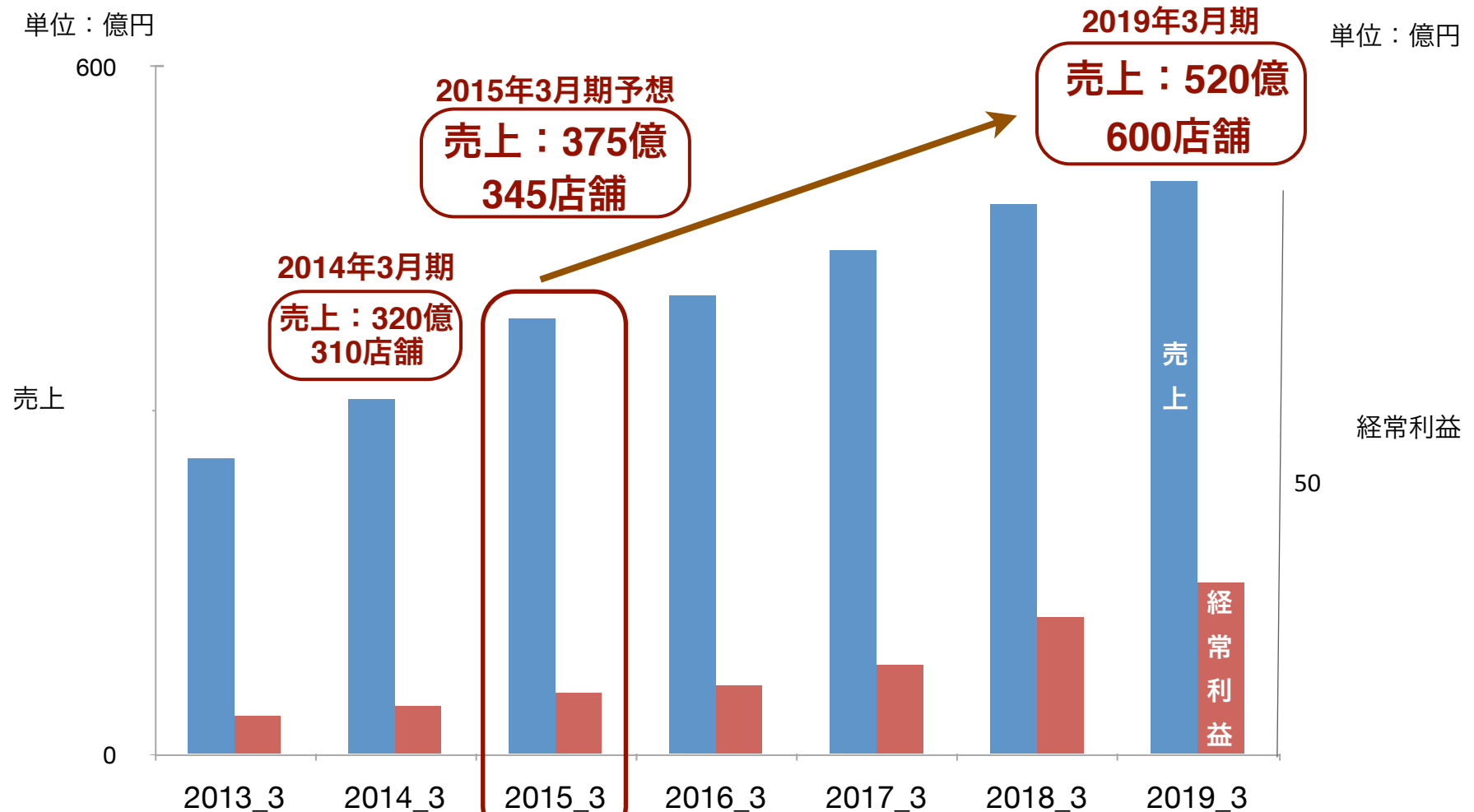


さらに 裾野がひろい サト・ピラミッドへ



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



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

1

成功

困難といわれた

和食のチェーン化



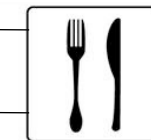
技術
蓄積

創業55周年



融合

洋食業態



獲得

マス・ストアーズ・オペレーション

2

成功

ポピュラー化

身近な日本食



発展
進化

伝統的日本料理

3

実現

マス・マーチャンダイジング
システム

安全 手頃価格
高品質 安定供給

マス・マーチャンダイジングシステム

原料から消費終了までの商品の流れの全過程を、自ら設計、コントロールすることで、より安全でコストメリットのある商品を仕入れる事が可能となり、お客様にお値打ち感のある食事を提供できる仕組み

4

推進

積極的推進

機械化



省力化 ⇒ 収益性アップ（極限まで）
品質の安定化 ⇒ 調理のプロ不要

テーブルレストラン

常に最安値価格帯を目指します。



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：318店舗 (2014年9月末現在)

さと (197) すし半 (13) さん天 (8) かつや直営 (12) かつやFC (10)
長次郎(51)(CHOJIRO含む) 都人直営 (1) 都人FC (20) 忠次郎 (2) 海外 (4)

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



天井・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



タイ

現地大手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。



SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP

強み

強み：ブランド力

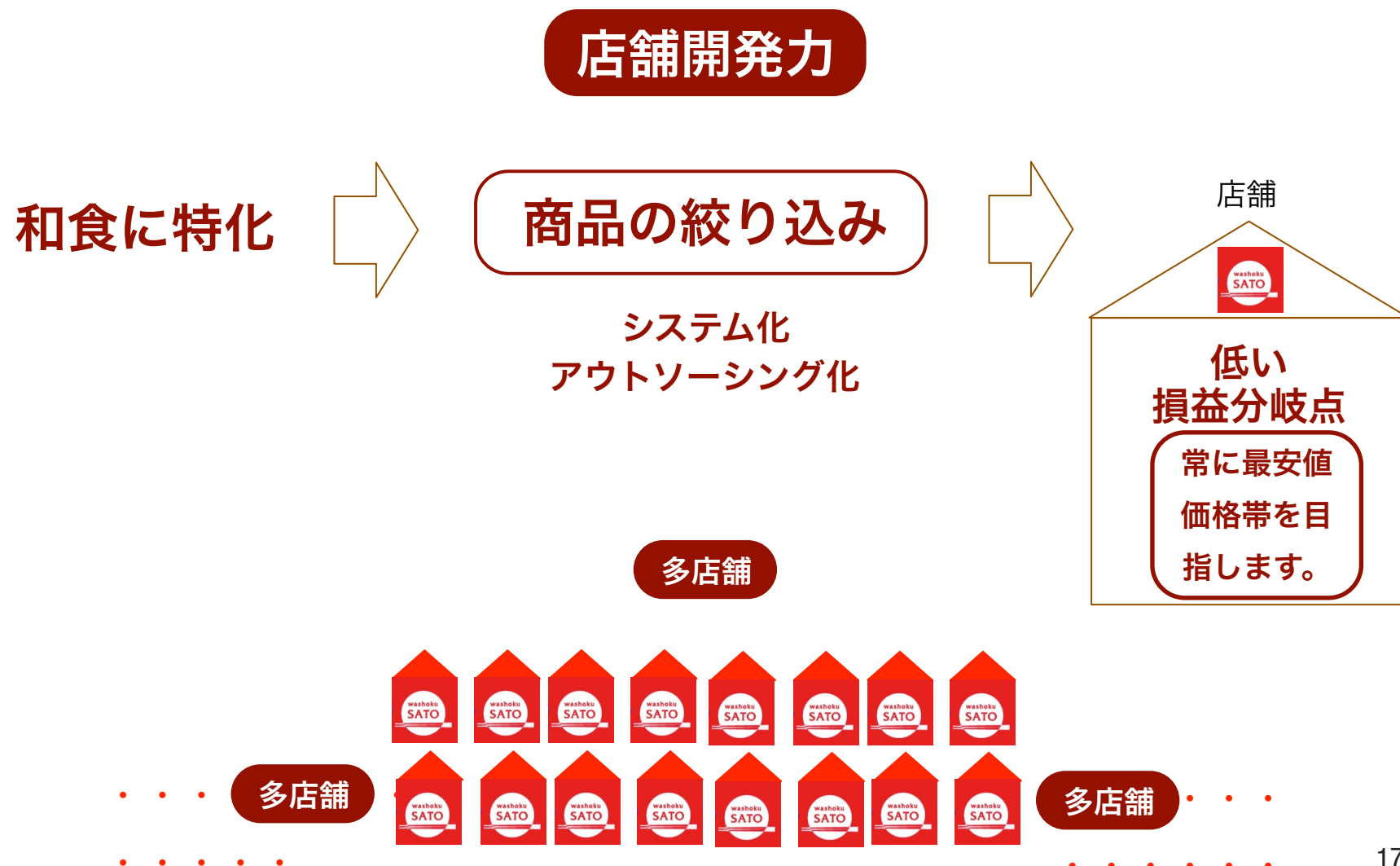
さと の知名度は、関西圏で圧倒的

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



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。



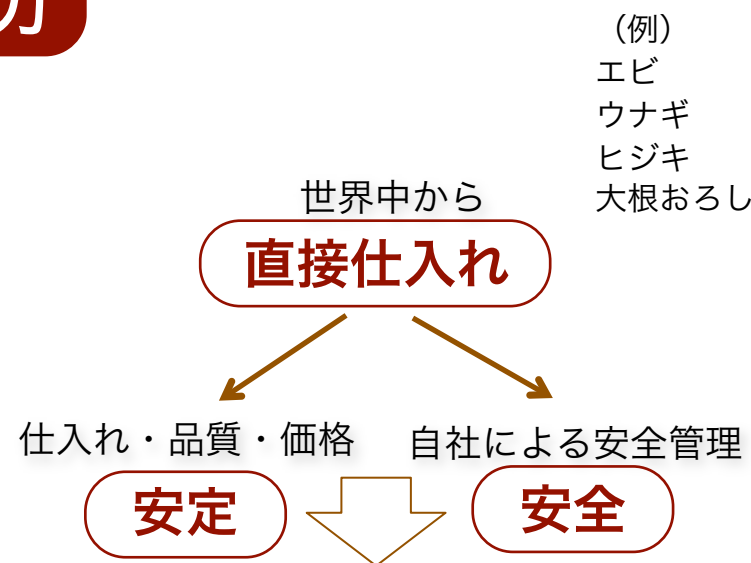
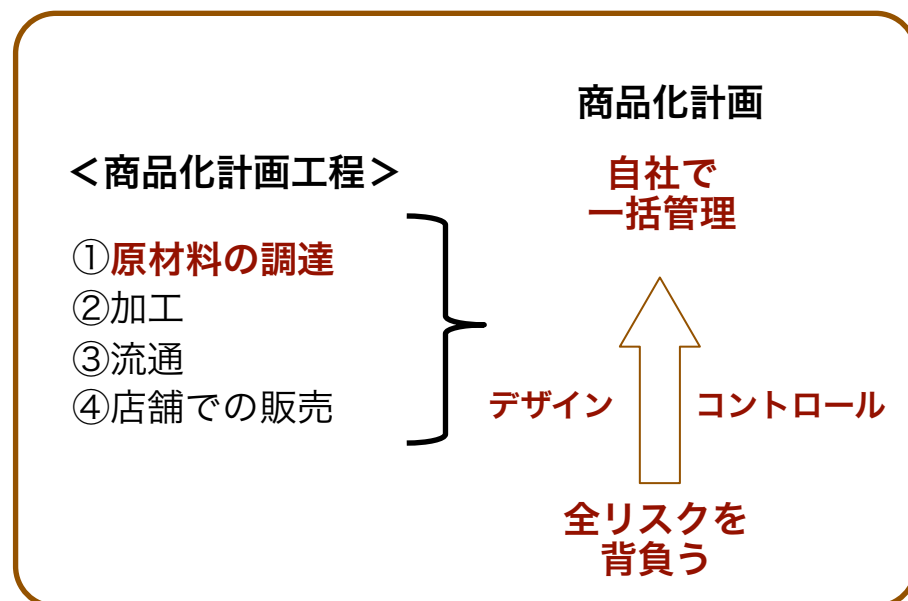
職人入らず
素人が上げられる
最高の天ぷら

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

安全で美味しい食を手軽な
価格で安定的に提供

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

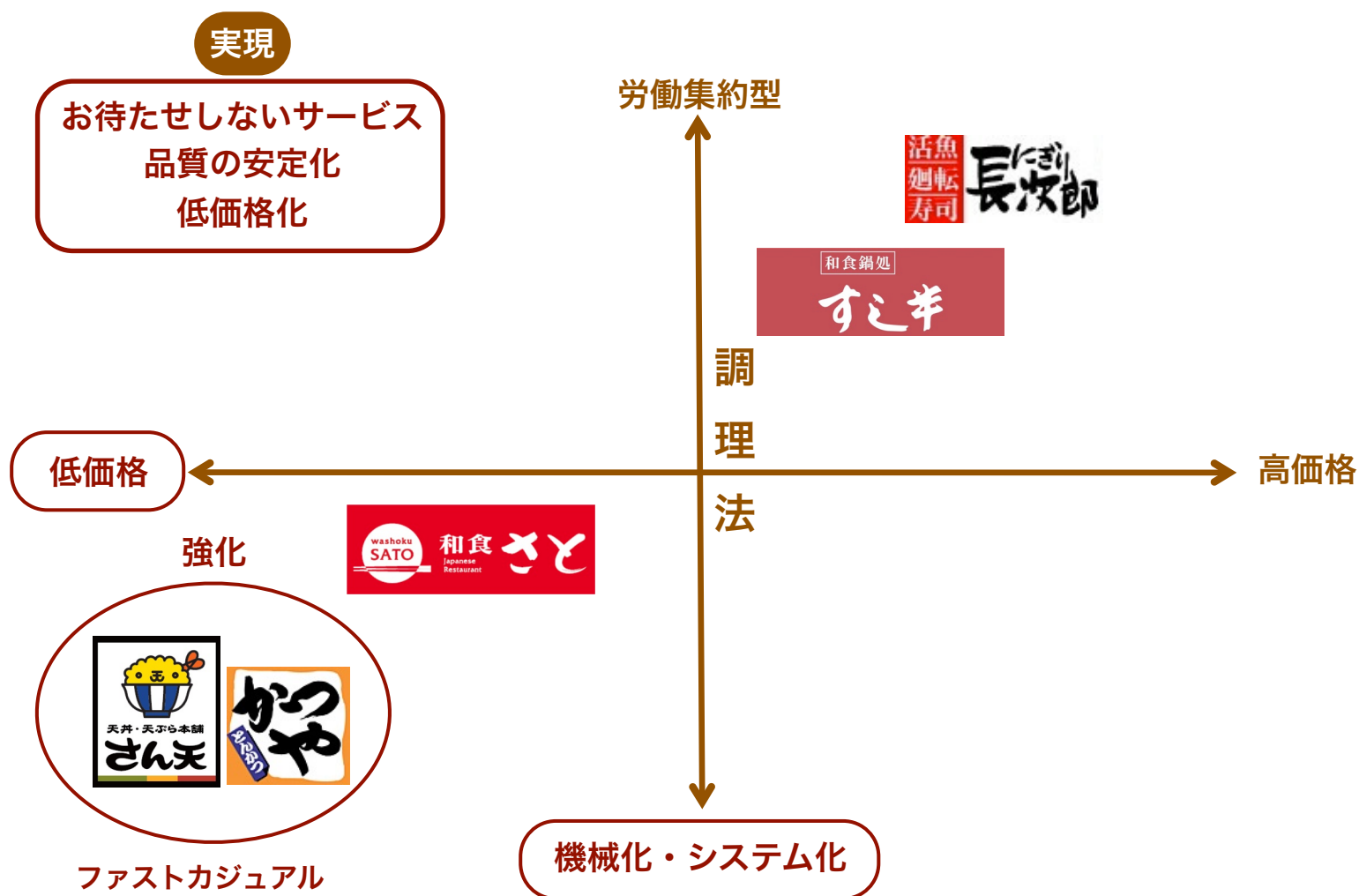
景気変動の影響を受けにくい

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



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

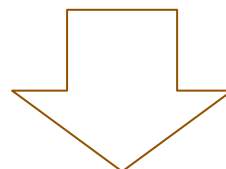
少人数

業務改革

調理フロー

原料・商品

・物流



生産性向上

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





業態のご紹介

業態① 和食さと



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

SRSグループ最大ブランド

しゃぶしゃぶ食べ放題『さとしゃぶ』が大好評



業態② すし半



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

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



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8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51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により、
サト・アークランドフードサービス株式会社設立
(当社出資比率51%)

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

店舗数 直営12店舗 FC10店舗

客単価 700～800円

- 戦略
- かつ丼・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

あたたかなサービスをお届けします。

カツ丼 490円
(税込529円)

おいしさ色々！

カツカレー
ダブルソース
カツ定食

とん汁

お持ち帰りできます！
デリバリーできます！

かつや

丼

ご飯大盛り
に出来ます
+100円
(¥108円)

カツ丼(梅)
80gソース **490円**(¥529円)

カツ丼(竹)
120gソース **650円**(¥702円)

カツ丼(松)
80gソース2枚
玉子2個 **850円**(¥918円)

**海鮮・ヒレ・メンチ
ソースカツ丼**
海老フライ1本、イカフライ1枚、
ヒレカツ1枚、メンチカツ1枚
590円(¥637円)

海鮮・ヒレ・メンチカツ丼
海老フライ1本、イカフライ1枚、ヒレカツ1枚、メンチカツ1枚
650円(¥702円)

海鮮・ローズカツ定食
海老フライ1本、
イカフライ1枚、80gソース **750円**(¥810円)

海鮮・ヒレカツ定食
海老フライ1本、
イカフライ1枚、ヒレカツ2枚 **750円**(¥810円)

ヒレカツ丼
ヒレカツ2枚 **690円**(¥745円)

ソースカツ丼(梅)
80gソース **490円**(¥529円)

ソースカツ丼(竹)
120gソース **650円**(¥702円)

海鮮・ローズカツ
海老フライ1本、
イカフライ1枚、80gソース **80円**(¥86円)

海鮮・ヒレカツ
海老フライ1本、
イカフライ1枚、ヒレカツ2枚 **150円**(¥162円)

おろしポン酢 **100円**(¥108円)

サラダ **100円**(¥108円)

とん汁 **100円**(¥108円)

ご飯 **150円**(¥162円)

ご飯大盛 **+100円**(¥108円)

千切りキャベツ **100円**(¥108円)

コーラ **150円**(¥162円)

生ビール **420円**(¥453円)

タピオカ **120円**(¥129円)

「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

2014年9月：一人鍋「鍋上都」オープン 新業態

戦略

- ・台湾事業の店舗数拡大



2014年 第3国目 **タイ**に進出

「より多くのタイの方々に、本物の日本食をリーズナブルなお値段で提供し、
豊かな食文化に貢献します。」



【合併先企業】

日本亭グループ、サハグループ

2014年 8月 合併企業設立

2014年10月 Washoku Sato (和食さと)

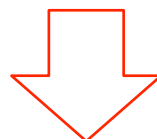
1号店 オープン (J-Park店)

【戦略】

5年以内に8店舗の
和食さとを展開



更なる進出



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)





会社概要

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	大阪府中央区安土町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	従業員数 868名（連結） パート・アルバイト 9,177名（連結） （2014年9月末現在）
株式	東京証券取引所第一部上場 株主数：16,177名（2014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） 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）
関連会社等	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） 日本亭サト株式会社（タイ）

変遷の軌跡（沿革と店舗数）



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** 原料調達から加工、流通、店舗調理のすべての段階で徹底した品質管理を実施
店舗での手洗い、健康状態確認の徹底と、ワークフローによる体調不良報告の迅速化

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ドライジング』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。

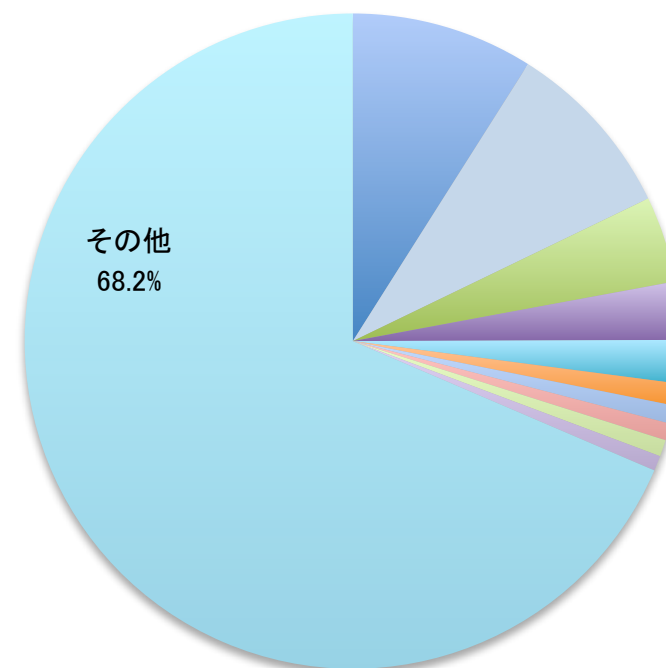
株主構成

発行済株式総数：28,209,080 株
株主数：16,177名

2014年9月30日現在

	(千株)	%
重 里 欣 孝	2,530	9.0
重 里 百合子	2,500	8.9
株式会社三菱東京UFJ銀行	1,199	4.3
日本トラスティ・サービス信託銀行	835	3.0
麒麟麦酒株式会社	600	2.1
キーコーヒー株式会社	308	1.1
サトレストランシステムズ 従業員持株会	288	1.0
日本トラスティ・サービス信託銀行	262	0.9
株式会社みずほ銀行	235	0.8
損害保険ジャパン日本興亜株式会社	210	0.7
その他	19,242	68.2

外国人持ち株数 443,250株 1.6%
少数特定者持株数 9,043,239株 32.1%
浮動株数 16,524,811株 58.6%





2014年3月期 実績

損益計算書 (PL) : 2014年3月期実績

增收増益

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		
	2.5%	△282	△30%	2.7%	233	35.5%
経常利益	561			846		
	2.2%	△236	△29.6%	2.6%	285	50.6%
当期純利益	320			513		
	1.2%	3,145	△111.3%	1.6%	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力年実績

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

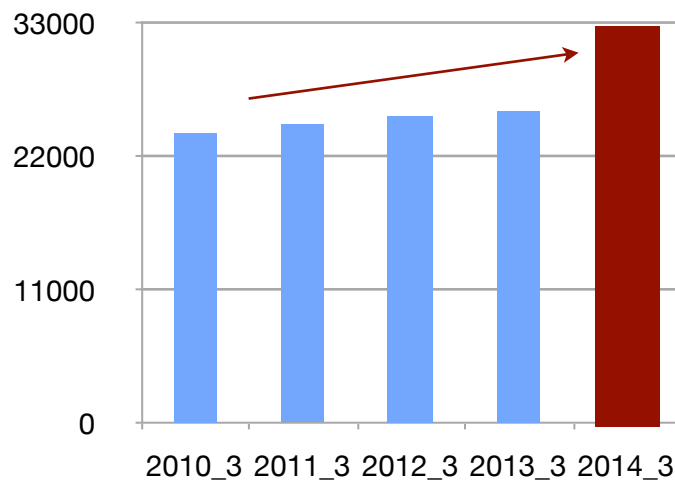
5カ年推移グラフ

売上 4年連続 増加 ↑

営業利益・経常利益 V字回復 ROE 増加 ↑

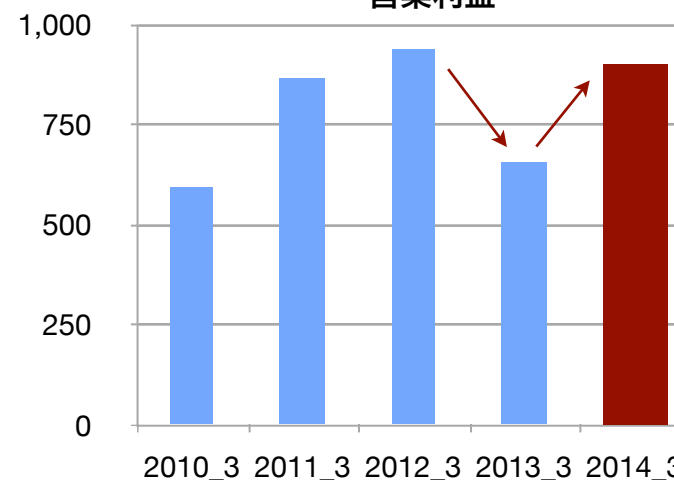
単位：百万円

売上高



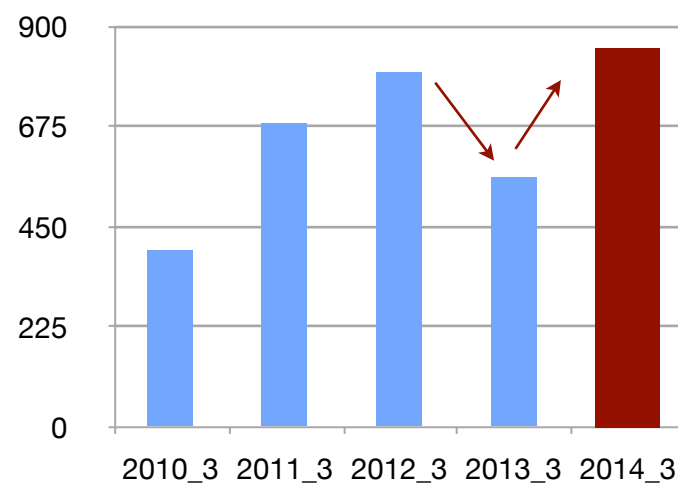
単位：百万円

営業利益



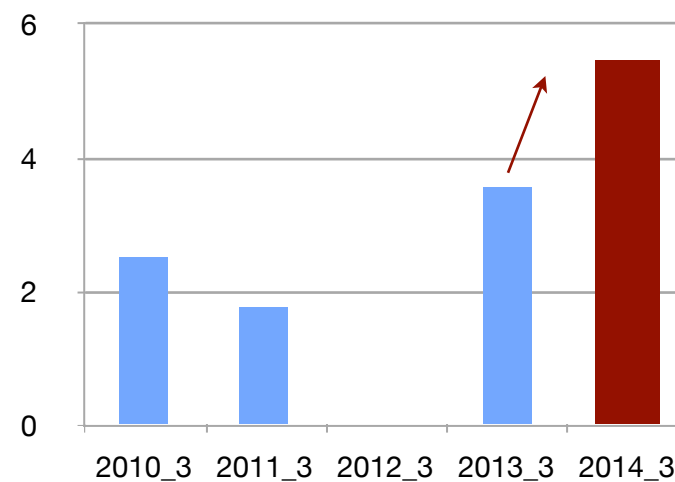
単位：百万円

経常利益



単位：%

ROE





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。