



SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP

2015年3月期 決算説明会



「具材」が選べる、「だし」が選べる、「料理」が選べる。

さとしやぶ

さとしやぶ
食べ放題
120分

サトレストランシステムズ 株式会社
東証1部 8163

おかげさまで



2009年6月
販売開始からわずか**5年**

1,000万
食突破

日本人
10人に
一人

12,173,572

食

2015年3月末時点

目次

2015年3月期 実績

ハイライト	4
出店状況	5
施策進捗状況	6
損益計算書 (PL)	8
損益計算書(PL):5カ年実績	9
貸借対照表 (BS)	10
キャッシュフロー計算書	11
5カ年推移グラフ	12
2015年3月期和食さと 既存店推移	13

和食さと、さとしゃぶについて

<和食さと>		しゃぶしゃぶ食べ放題メニュー比較	28
最も顧客に信頼される	16	プレミアムの法則	29
レストランの実現を目指して		粗利益高とさとしゃぶ販売数	30
基本データ	17	業務改革	31
		業務改革の効果	32
<さとしゃぶ>		さとしゃぶ客層が大変化!	33
基本データ	19	労働環境	34
開発の経緯	20		
<さとしゃぶの凄さ>			
凄さ	22		
凄さ1	23		
凄さ2	24		
凄さ3	25		
凄さ4	26		
凄さ5	27		

中期経営計画・その他

ピラミッドの実現にむけて	36	<計画>	
<SRSグループ店舗構成>		中期経営計画数値目標	39
現在形	37	2016年3月期:業績予想	40
進化その1:近未来形	38	新年度(2016年3月期)施策と 出店計画	41
		直近のトピックス	42

5期連続増収 ↑ 2期連続増益 ↑

1 **売上高：379億69百万円 15.9%増 52億6百万円増** (前年同期比)

2013年7月に子会社化した株式会社フーズネットの業績が大きく寄与
懸念された消費税増税による駆け込み需要の反動や可処分所得の実質低下による売上への
影響は限定的な範囲

2 **営業利益：33.1%増 経常利益：57.2%増**

増収に加え販管費の適切なコントロールによる効果、為替差益の影響

3 **出店実績 16店**

【和食さと】直営1店舗	【すし半】直営1店舗	【さん天】直営6店舗
【にぎり長次郎】直営2店舗	【にぎり忠次郎】直営1店舗	
【かつや】直営1店舗 FC4店舗		

上記に加え、13店舗の出店契約済 (2015年3月末現在)

4 **国内外グループ総店舗数 合計329店舗**

直営店舗数 合計292店舗

・和食さと	198店舗
・すし半	14店舗
・さん天	12店舗
・にぎり長次郎	52店舗
CHOJIRO 含む	
・都人	1店舗
・にぎり忠次郎	3店舗
・かつや	12店舗

グループFC店舗数 合計31店舗

・都人	20店舗
・かつや	11店舗

海外店舗数 合計6店舗

・台湾	4店舗
・インドネシア	1店舗
・タイ	1店舗

出店16店舗 達成率45.7%

出店状況

改装状況

合計	出店計画 35店舗	通期実績 16店舗	進捗率 45.7%	※契約済 13店舗	合計 (出店済み+契約済) 29店舗	通期実績 17店舗
和食さと	3店舗	1店舗	33.3%	2店舗	3店舗	和食さと 9店舗
すし半	0店舗	1店舗	-	0店舗	1店舗	すし半 1店舗
さん天	11店舗	6店舗	54.5%	6店舗	12店舗	さん天 -
さん天FC	2店舗	0店舗	0%	0店舗	0店舗	さん天FC -
にぎり長次郎	3店舗	2店舗	66.6%	0店舗	2店舗	にぎり長次郎 6店舗
にぎり忠次郎	0店舗	1店舗	-	0店舗	1店舗	にぎり忠次郎 -
かつや	6店舗	1店舗	16.6%	2店舗	3店舗	かつや 1店舗
かつやFC	10店舗	4店舗	40.0%	3店舗	7店舗	かつやFC -

※契約済：出店契約済み件数

新年度
出店計画
46店舗

<課題> 出店スピードの加速

- ・「さん天」業態、「かつや」業態の物件情報を集約、物件選択の幅を広げる
- ・物件情報数の増加と物件情報の精度向上

<2016年3月期の取り組み>

- 1) サト・アークランドフードサービス（株）の店舗開発をグループ店舗開発部内組織とする組織変更を実施
- 2) 「さん天」出店エリアの拡大
- 3) グループ店舗開発部人員の増員

収益基盤の確立と成長局面への挑戦

成長・発展の期間

施策		進捗状況（通期）
① フーズネット社との物流統合 10月より物流統合予定	▶ 完了	物流システムや店舗発注システムの改修を完了し、 10月より運用開始
② 店舗支援システムの本格稼働	▶ 完了	店舗PCによる、ローテーション作成及び売上予算計 画管理を全店で導入 静脈認証端末を利用した勤怠管理システムの改修を 完了し、2015年4月から全店で導入
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	▶ 完了	全店導入を7月に完了
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	▶ 継続	会計・購買・物流システムの開発を継続
⑤ さん天FCフォーマットの完成	▶ 完了	FCフォーマットの完成 2016年3月期募集開始
⑥ 新業態「出前寿司 にぎり忠次郎」 の実験継続	▶ 継続	3号店目となる二条城北店を3月にオープン
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	▶ 完了	「わっしょくん」を用いたCM放送開始 「ゆるキャラグランプリ2014」企業部門10位
⑧ LINE@を利用した販促活動 4月より静岡エリアで実施	▶ 継続	2015年3月12日より和食さと全店で導入 総会員数14万人獲得



2015年3月期 実績

売上↑ 営業利益↑ 経常利益↑

単位：百万円

	2014_3	2015_3		
	金額	金額	増減額	増減%
売上高	32,762	37,969	5,206	15.9%
営業利益	888	1,183	294	33.1%
営業利益率	2.7%	3.1%		
経常利益	846	1,330	483	57.2%
経常利益率	2.6%	3.5%		
当期純利益	513	840	326	63.5%
当期純利益率	1.6%	2.2%		

損益計算書 (PL) : 5力年実績

5期連続 増収 ↑
2期連続 増益 ↑

単位：百万円 連結

	2011_3			2012_3			2013_3			2014_3			2015_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	24,646			25,368			25,783			32,762			37,969		
					721	2.9%		414	1.6%		6,979	27.1%		5,206	15.9%
営業利益	866			937			655			888			1,183		
					70	8.2%		△281	△30.0%		233	35.5%		294	33.1%
経常利益	682			797			561			846			1,330		
					115	16.9%		△235	△29.5%		284	50.6%		483	57.2%
当期純利益	170			△2,825			320			513			840		
					△2,995	-		3,145	-		193	60.3%		326	63.5%

増減額は対前年増減額
%は対前年増減比

継続し成長する企業体質への取り組み

貸借対照表 (BS)

単位：百万円

	2014年3月	2015年3月	増減額
流動資産合計	7,315	7,526	211
固定資産合計	16,495	16,742	247
資産合計	23,816	24,272	455
流動負債合計	6,851	7,284	432
固定負債合計	7,397	6,530	△866
負債合計	14,248	13,815	△433
株主資本合計	9,951	10,707	755
少数株主持分	129	135	5
純資産合計	9,567	10,456	889
負債・純資産合計	23,816	24,272	455

キャッシュフロー計算書

単位：百万円

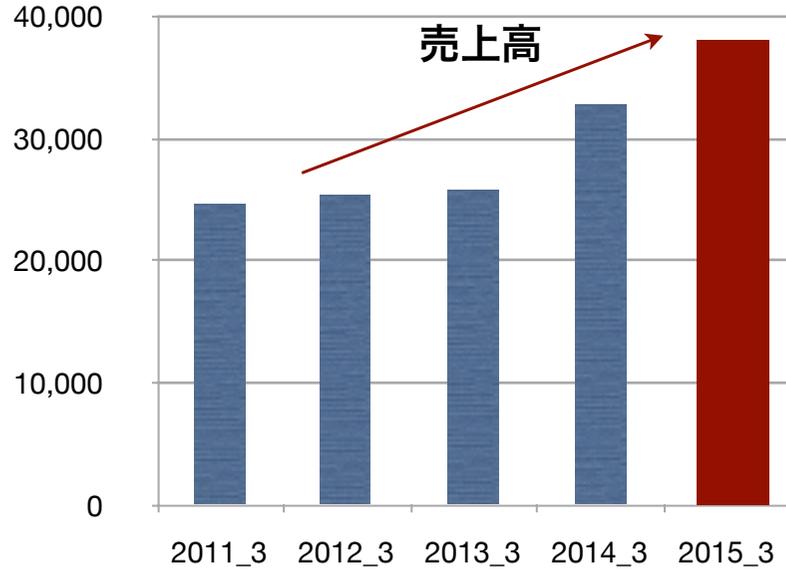
	2014年3月	2015年3月	増減額
	2013.4.1 ～2014.3.31	2014.4.1 ～2015.3.31	
営業活動CF	1,157	2,721	1,563
投資活動CF	△2756	△1,220	1,536
財務活動CF	1,604	△1,597	△3,201
現金及び現金同等物の期末残高	5,533	5,532	0

5カ年推移グラフ

売上 5期連続 増加 ↑

営業利益・経常利益 2期連続増加 ↑ ROE 増加 ↑

単位：百万円



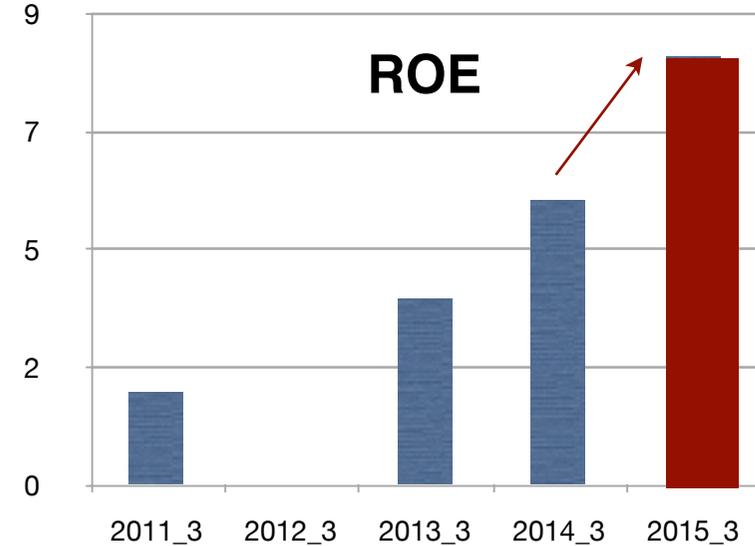
単位：百万円



単位：百万円

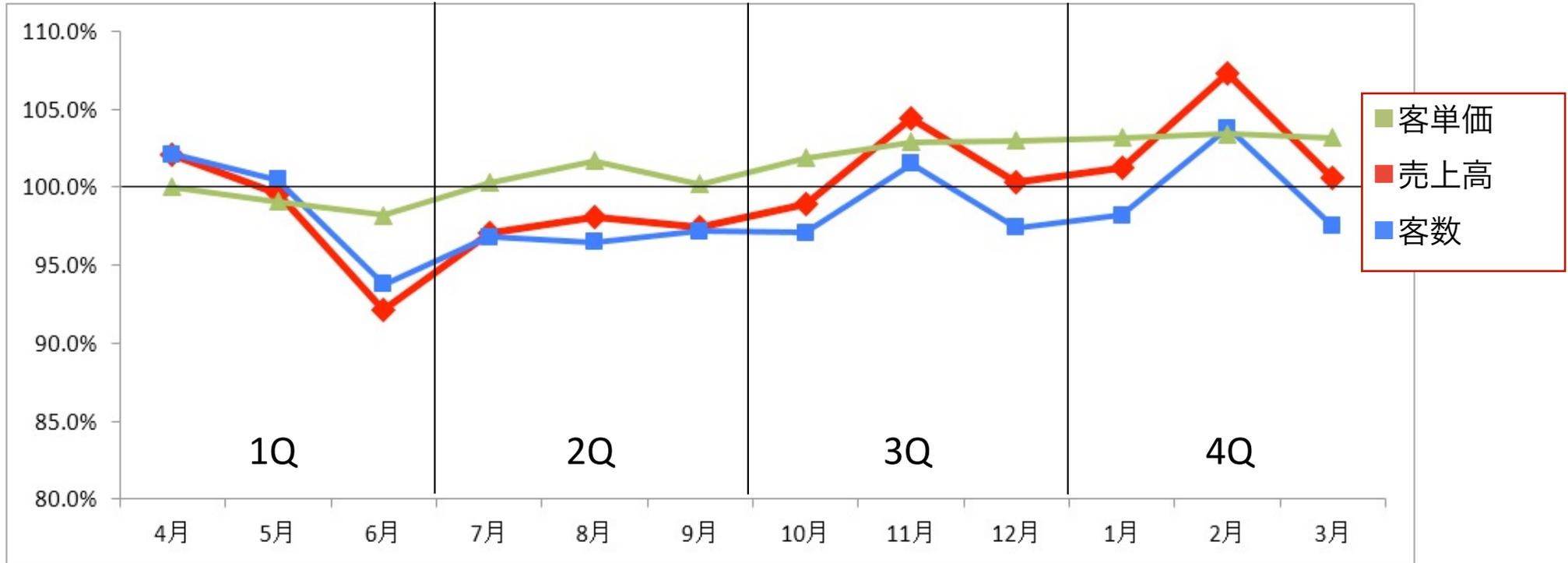


単位：%



2014年3月期の
TV番組反動・天候の影響等省けば、年間を通じ堅調に推移

2015年3月期和食さと既存店推移



1Q	2014年3月期にTV番組数番組に取り上げられ、売上が急伸した反動により既存店売上減少。懸念された消費税増税の影響は軽微であり、TV番組の影響を除けば既存店は堅調に推移。
2Q	天候不順の影響により既存店売上は低調に推移。7月は台風8号、8月は台風11号の発生により、それぞれ1~3%程度のマイナス影響。
3Q	10月は台風の接近により約4%程度のマイナス影響。11月は天候も安定し、既存店売上高は堅調に推移。11月については、曜日特性により5%程度のプラス影響。
4Q	1月以降平日売上也堅調に推移。2月は前年の大雪の影響により、前年度と比較して3%程度のプラス影響。3月以降については、LINE@による販促や、人気タレントを活用したCM放送の開始等により堅調に推移。



和食さと





最も顧客に信頼されるレストランの 実現を目指して



和食を中心に老若男女のみなさまに対応したメニューを数多くご用意し、ご家族、お仲間、カップル、お一人様で、昼・夜ともに 楽しいお食事の時間をお過ごしいただける**郊外型和食レストラン**（全店舗駐車場完備）です。

店舗数

和食ファミリー
レストランNo.1



基本データ 2015年3月末現在

198店舗

分布

関西	(60%)	118店舗
中部	(20%)	40店舗
関東	(20%)	40店舗

人員

正社員	665人
パート	6,214人

2015年3月末現在

広さ

75坪 (標準)

投資額

9,000万円~1億円

客単価

1,200円~
1,300円



ランチ：ディナー

客数	5 : 5
売上比	4 : 6

さとしやぶ



販売開始

2009年6月



基本データ

しゃぶしゃぶの食べ放題、120分コース

さとしゃぶは2つのコース

さとしゃぶコース

30種類

1,990円

肉（牛肩ロース、豚ロース、豚バラ、鶏モモ肉、鶏つくね団子）と鍋具材などあわせて30種類が食べ放題。

プレミアムコース

業界最多

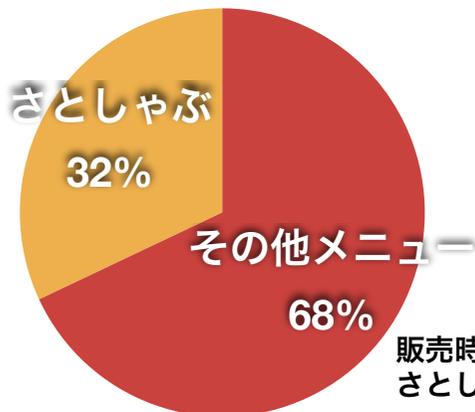
75種類

2,490円

肉、具材（30種類食べ放題）に加え、お寿司、揚げものなどの季節のお楽しみ、焼き鳥・串カツ、逸品バラエティーなど全75種類が食べ放題。

さとしゃぶ販売比率

32%

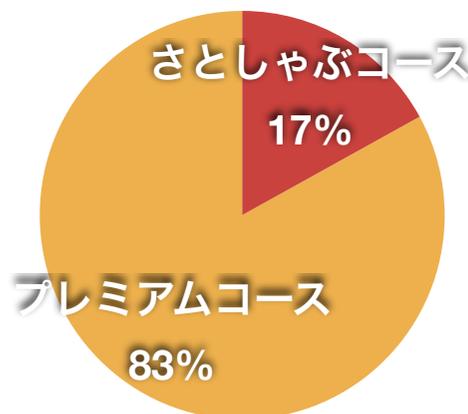


販売時間帯におけるさとしゃぶ販売構成比

プレミアムコース比率

プレミアムコースが人気

83%





さとしゃぶの凄さ

凄さ

さとしやぶ

おかげさまで

2009年6月
販売開始からわずか**5年**

1,000万
食突破

日本人
10人に
一人

12,173,572

食

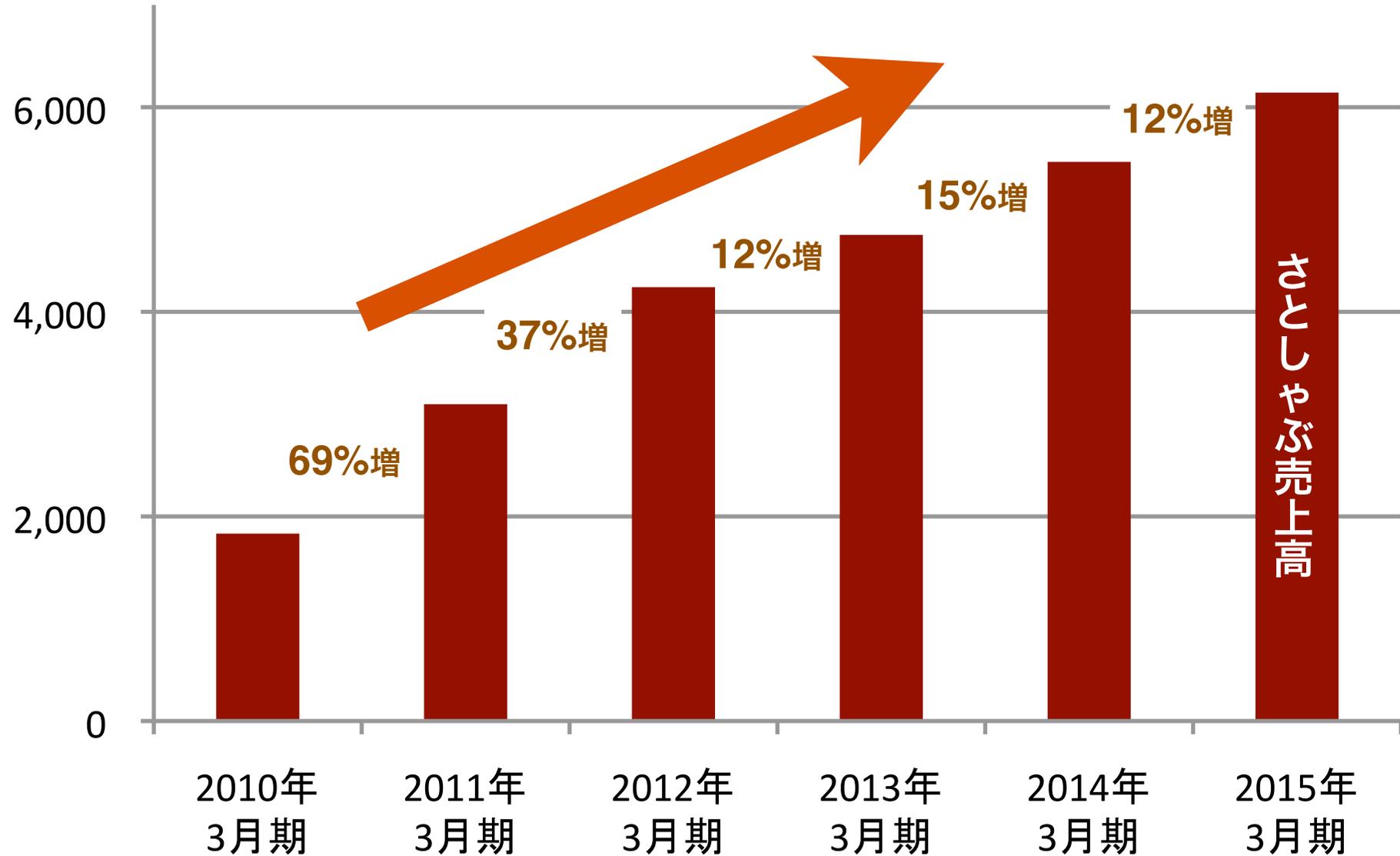
2015年3月末時点



さとしやぶ

売上高は 毎年**10%以上**増加中！

単位：百万円



凄さ 2

さとしゃぶ

さとしゃぶ

2015年3月期

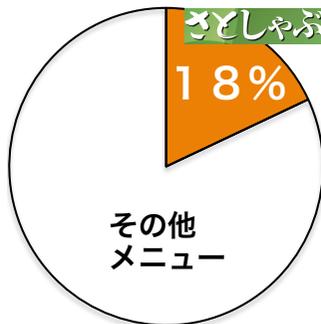
売上の **販売比率** が **30%** 突破!

30%
突破

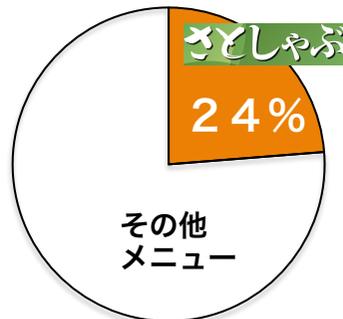
2010年3月期



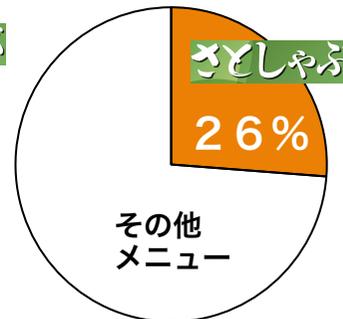
2011年3月期



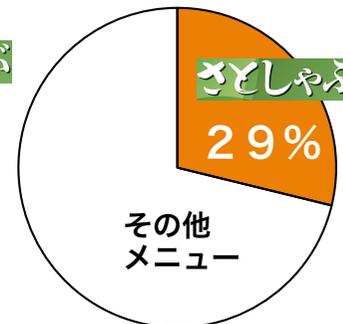
2012年3月期



2013年3月期



2014年3月期



2015年3月期



毎年増加中

凄 さ 3

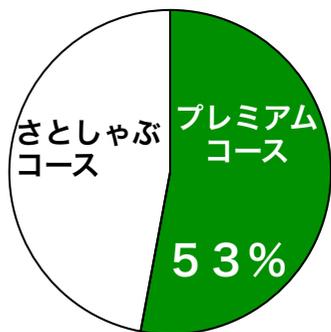
さとしゃぶ

さとしゃぶをご注文された

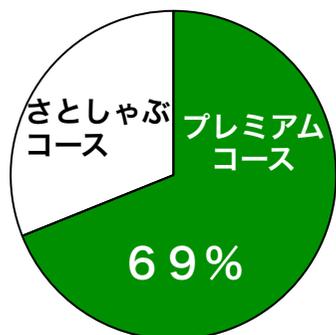
80%のお客様が**プレミアムコース**をご注文

**80%
突破**

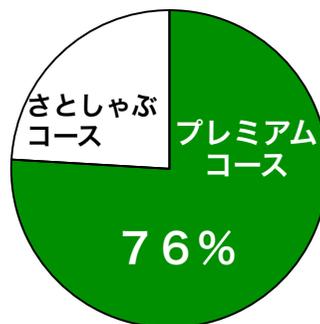
2011年3月期



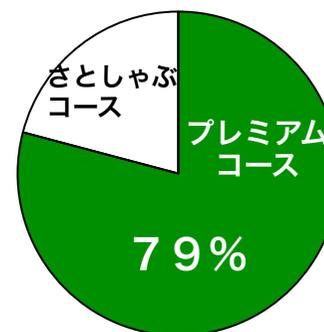
2012年3月期



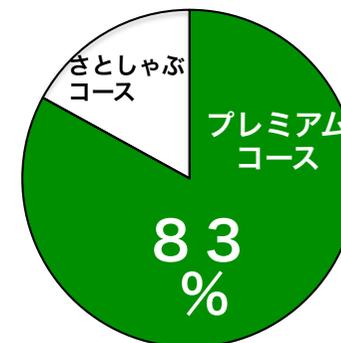
2013年3月期



2014年3月期



2015年3月期



毎年増加中

凄さ 4

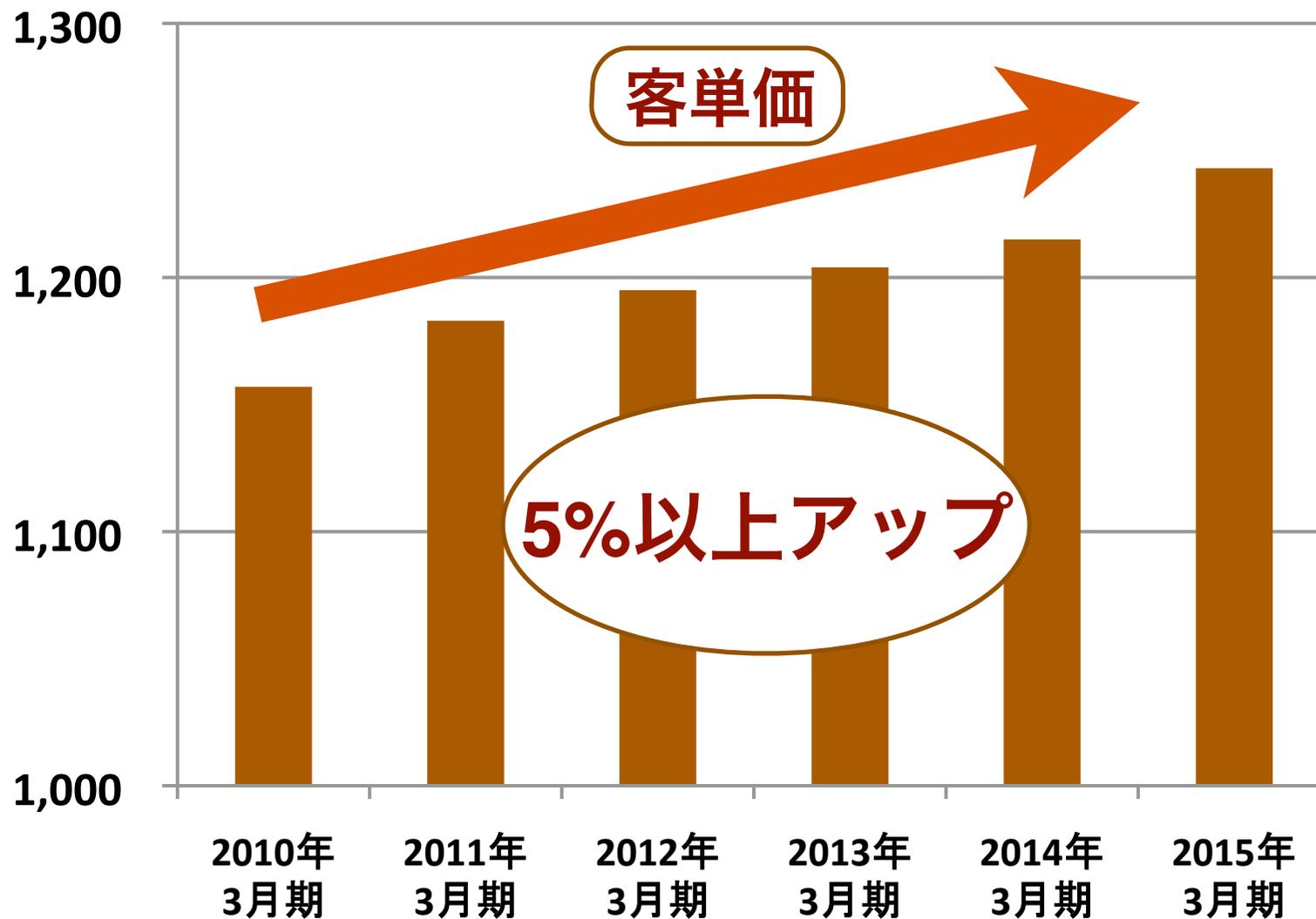
さとしゃぶ



の客単価が5%以上アップ

さとしゃぶが牽引

単位：円



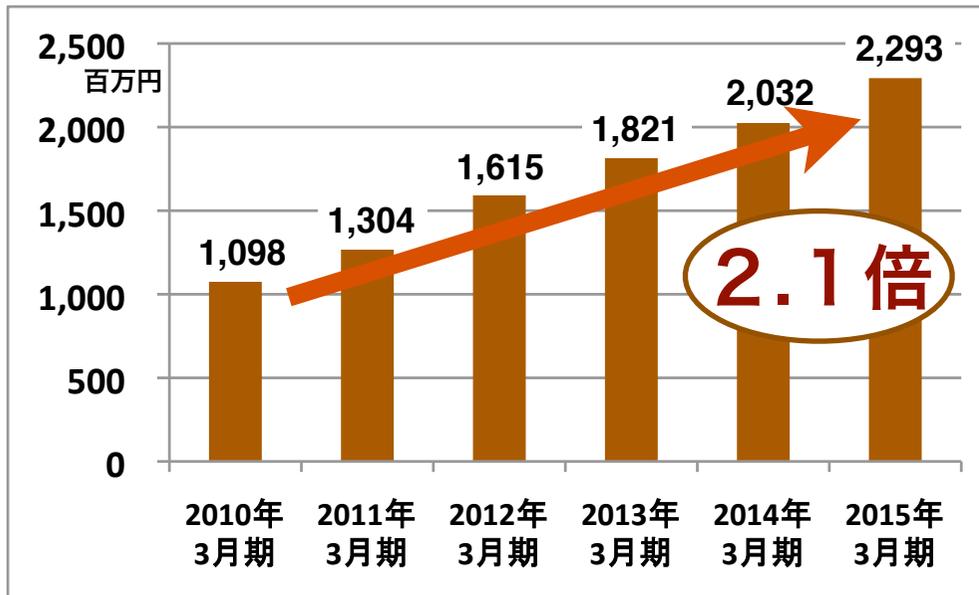
凄さ 5

さとしゃぶ

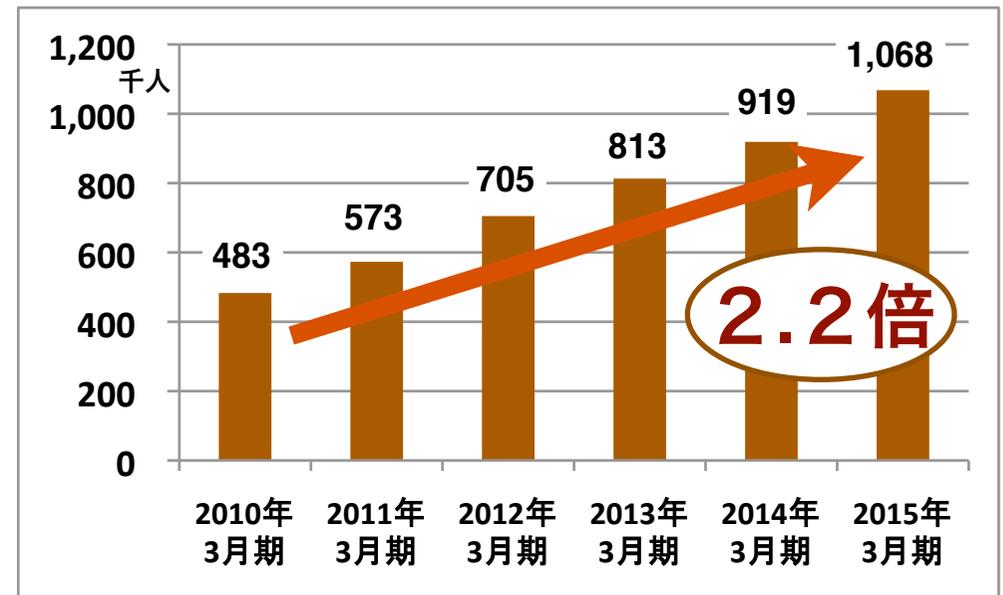


予約による **売上**
予約による **客数** **2倍以上** アップ

予約による
売上



予約による
客数



しゃぶしゃぶ食べ放題メニュー比較 (牛肉を含む最安価格コース)

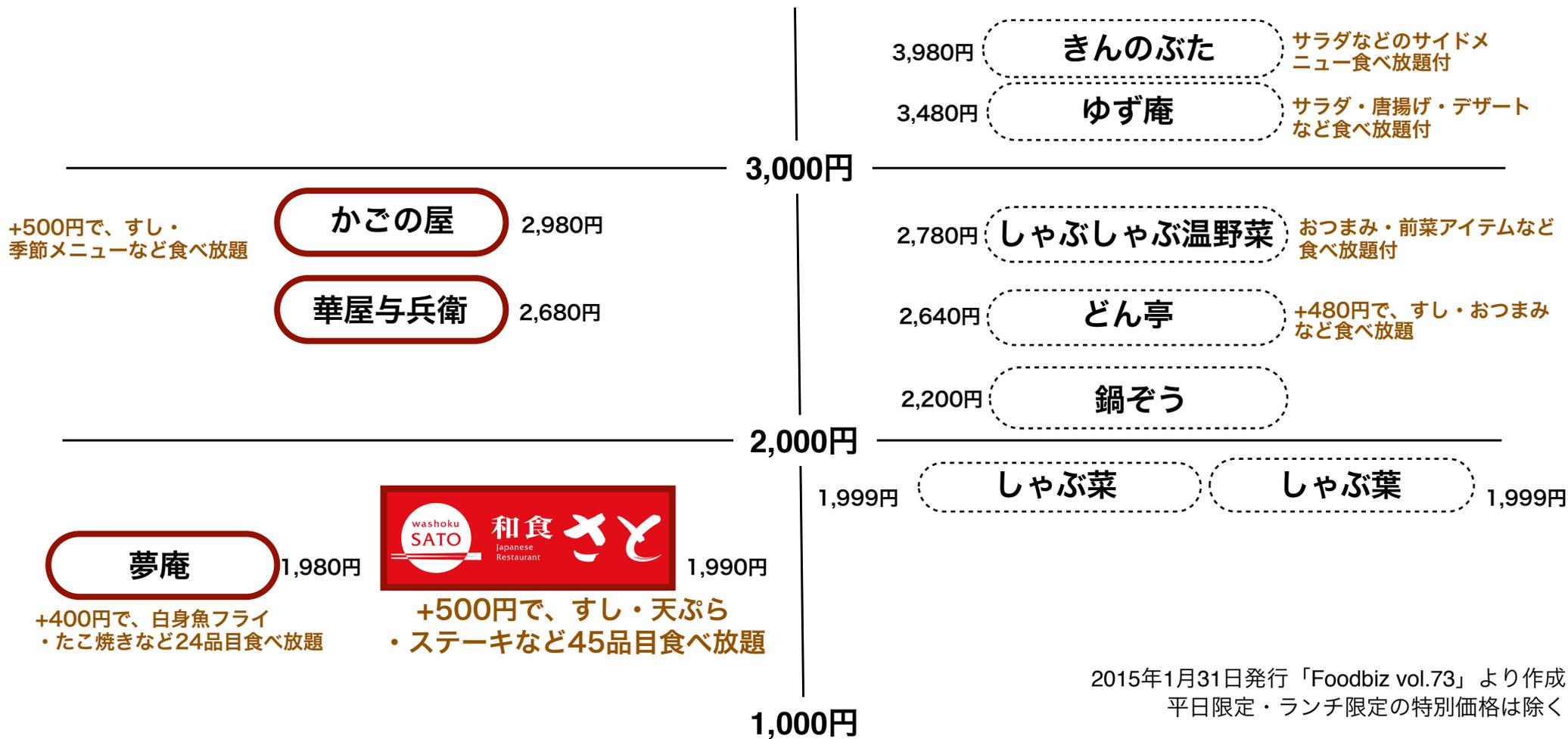
プレミアムコースで差別化

併売店

従来の和食 + しゃぶしゃぶ (食べ放題)

専門店

しゃぶしゃぶ (食べ放題) のみ



2015年1月31日発行「Foodbiz vol.73」より作成
平日限定・ランチ限定の特別価格は除く

プレミアムの法則

業界最多

75種類

差別化

顧客側

プレミアムコース

追加料金

企業側

メニューが豊富

販売品目の多様化

選ぶ楽しみが増える

注文が偏らない

来店頻度・客単価が上昇

原価の調整がしやすい

売上高増加

×

粗利益率
コントロール

粗利益高が上がる

和食さと粗利益高とさとしゃぶ販売数

さとしゃぶ販売開始以降



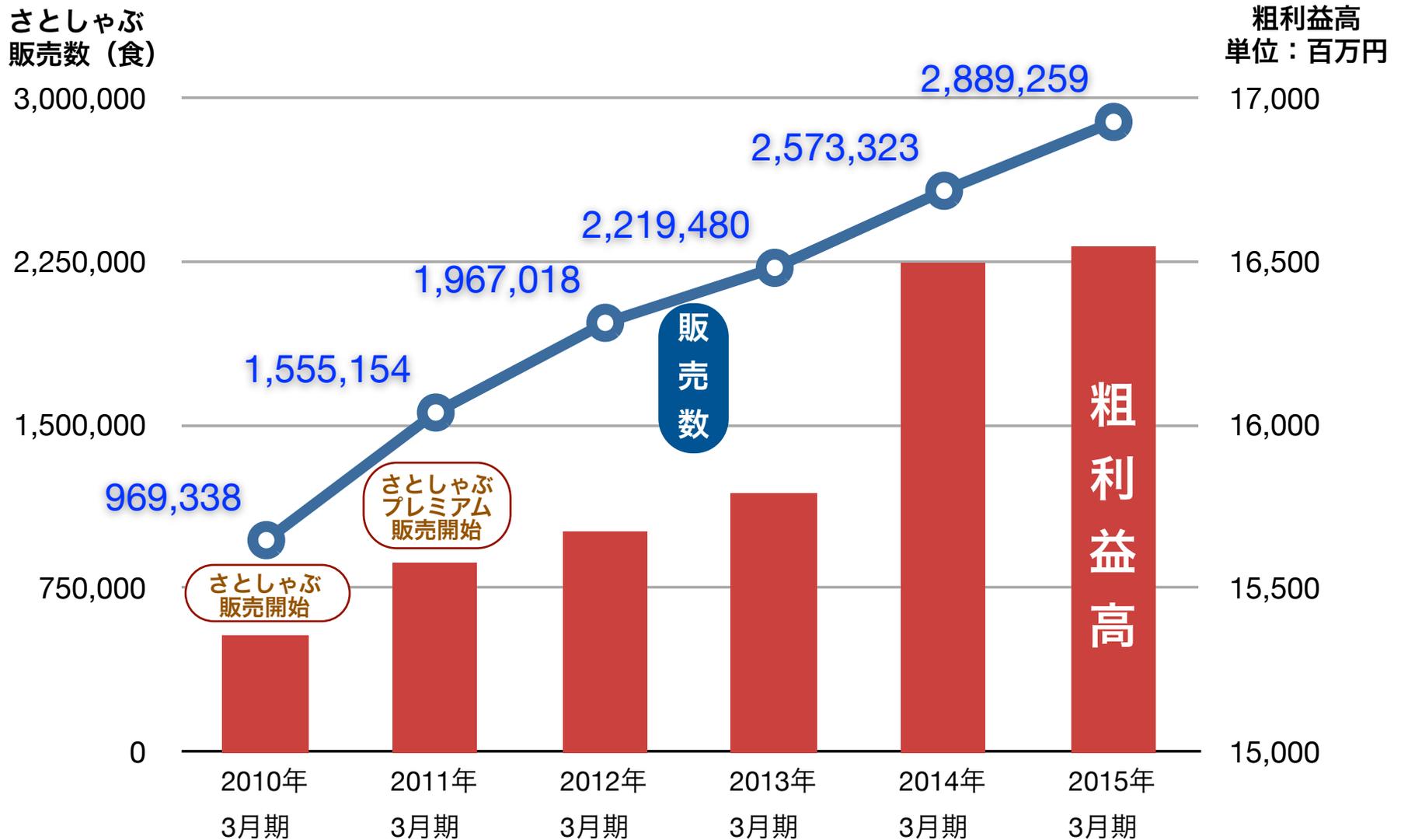
粗利益高

毎年増加

さとしゃぶ

販売数

毎年10%以上増加



シンプル オペレーション

改革

キッチン改革

外部化

加工度の高い食材

- ・冷凍衣付きとんかつ
- ・打ち粉が要らない天ぷら粉の開発、導入

外部化

カット野菜

カットレタス **包丁レス**
人参けん等

すし場の刺身類

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

お待たせしないことを最大のサービスと捉える

業務改革

効果

✓ 品質の安定

✓ 作業工程の削減

仕込み時間 40%削減
ロス高 44.2%削減

✓ 事故の減少、より安全

包丁での労災件数が半減！
包丁レス (19件→10件)

✓ 早いお客様の回転

改革

フロア改革

機械化

テーブルオーダーシステム
年間1.6億円の人件費減

開発

ワンウェイオペレーション

- ・スタッフの動線を一方通行
- ・テーブル巡回数を増やす
- ・最優先事項：玄関でお待たせしないこと

導入

- ・ノンスリップ盆
- ・テフロン加工2色鍋

部屋

レイアウト変更

- ・ファミリー対応の部屋に変更
- ・効率よいオペレーションを目指した部屋の開発

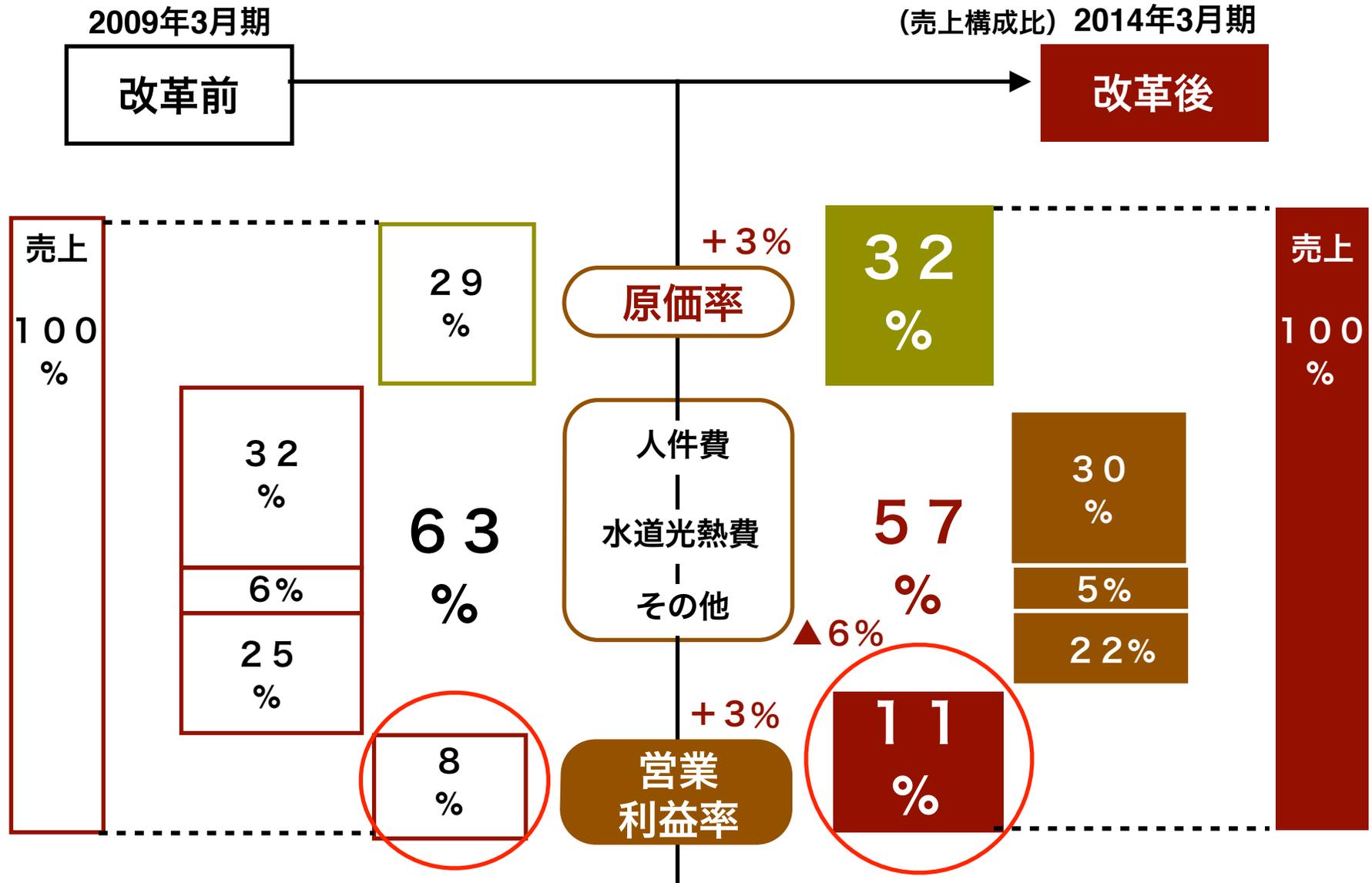
お待たせしないことを最大のサービスと捉える

キッチンとフロアのバランスよい稼働！

業務改革

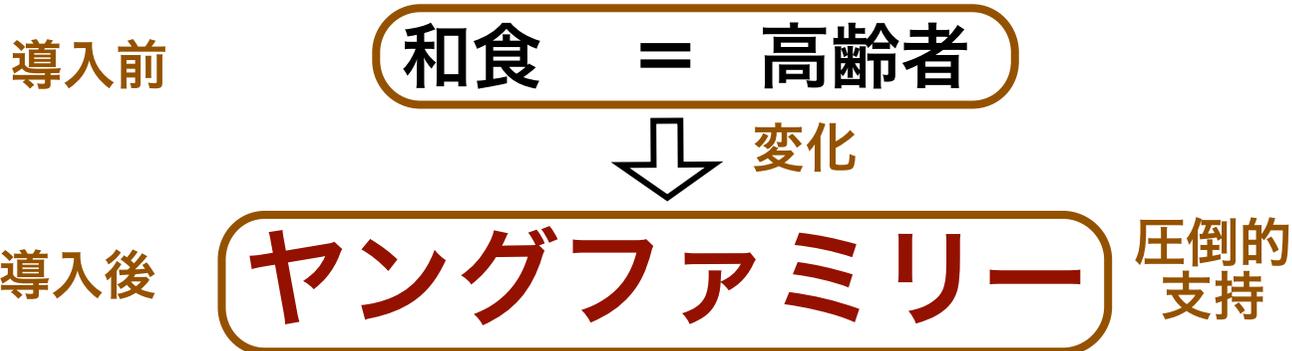
の効果

業務改革により、営業利益率 ^{業務改革前} 8% から ^{業務改革後} 11% へ増加



さとしゃぶ 客層が大変化！

客層の高齢化と客数減に歯止めをかけ、新しい客層の掘り起こしに成功



19歳～39歳	
平日ランチ	
【導入前】	19%
【導入後】	33%
休日ディナー	
【導入前】	41%
【導入後】	57%

方針
子供からは儲けない

- さとしゃぶコース 3歳以下は無料
小学生未満は490円
- プレミアムコース 小学生以下は、追加料金なし

なるほど！

子供が親を連れてくる



人気の理由

- 【お腹が満足】 お肉をお腹いっぱい子供たちに食べさせられる！
- 【選ぶ楽しさ】 いろんなメニュー（75品目）が食べ放題、色々自由に選べて楽しい！
- 【くつろげる個室】 他のお客様の迷惑を気にせず、個室で畳敷き、子供を寝かせておくこともできる！

価値の提供 楽しさも含め、外食しか提供できない価値、強さがある

労働環境

業態の確立に加え
働きやすい環境、食の安全管理の徹底が更に重要！

静脈認証
出退勤管理

導入

残業代は1分単位での
支払

1週間連続休暇制度

実績

100%取得
達成

正社員化

実績

パートタイマーを
300人正社員化

24時間
営業店舗なし

低い離職率

実績

離職率5.2%

宿泊業、飲食サービス業平均30.4%
総務省統計局「産業別常用労働者の入職率と離職率(平成25年)」

完全
週休2日制

100%
取得の推進

従業員が
気持ちよく働ける会社です。

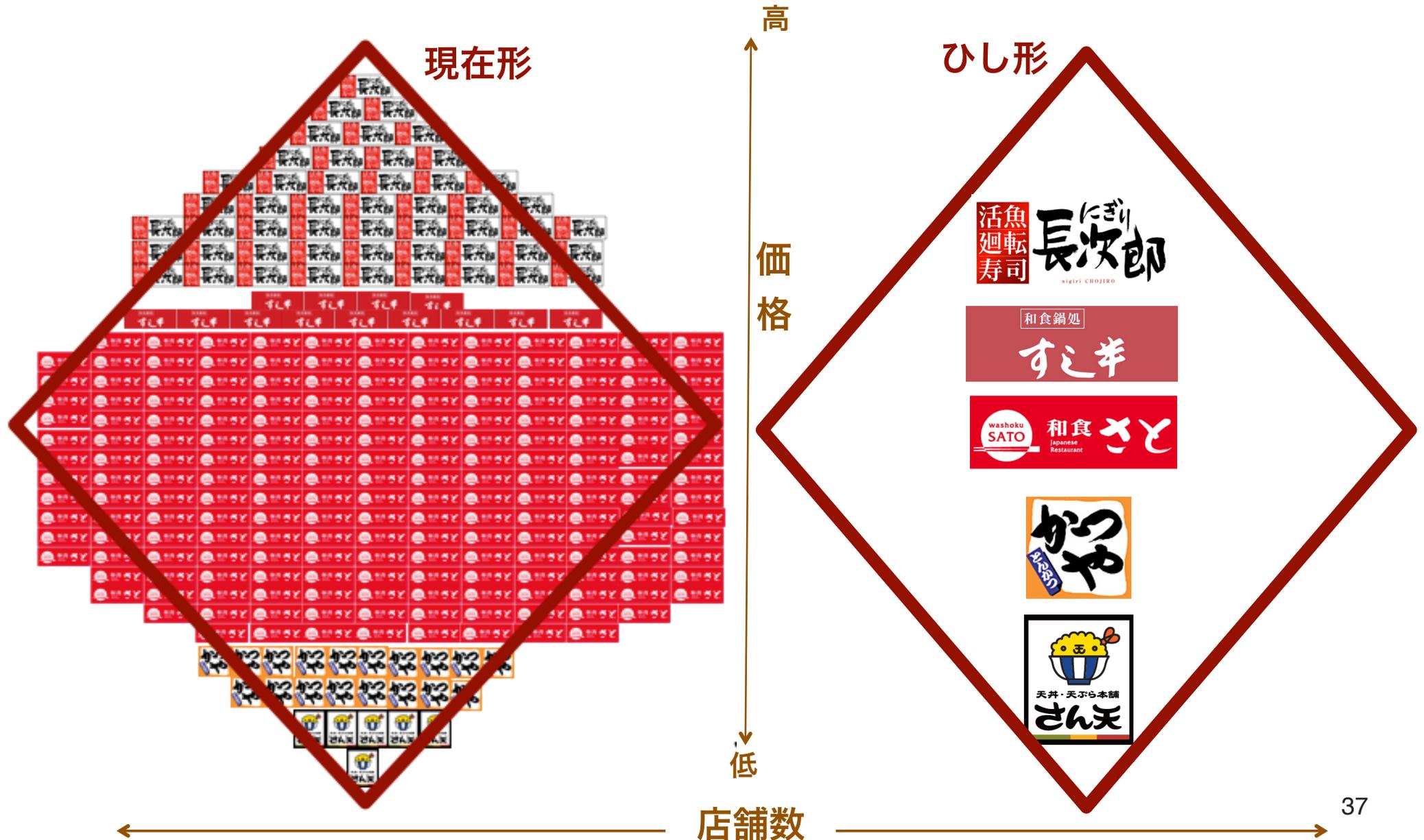


中期経営計画

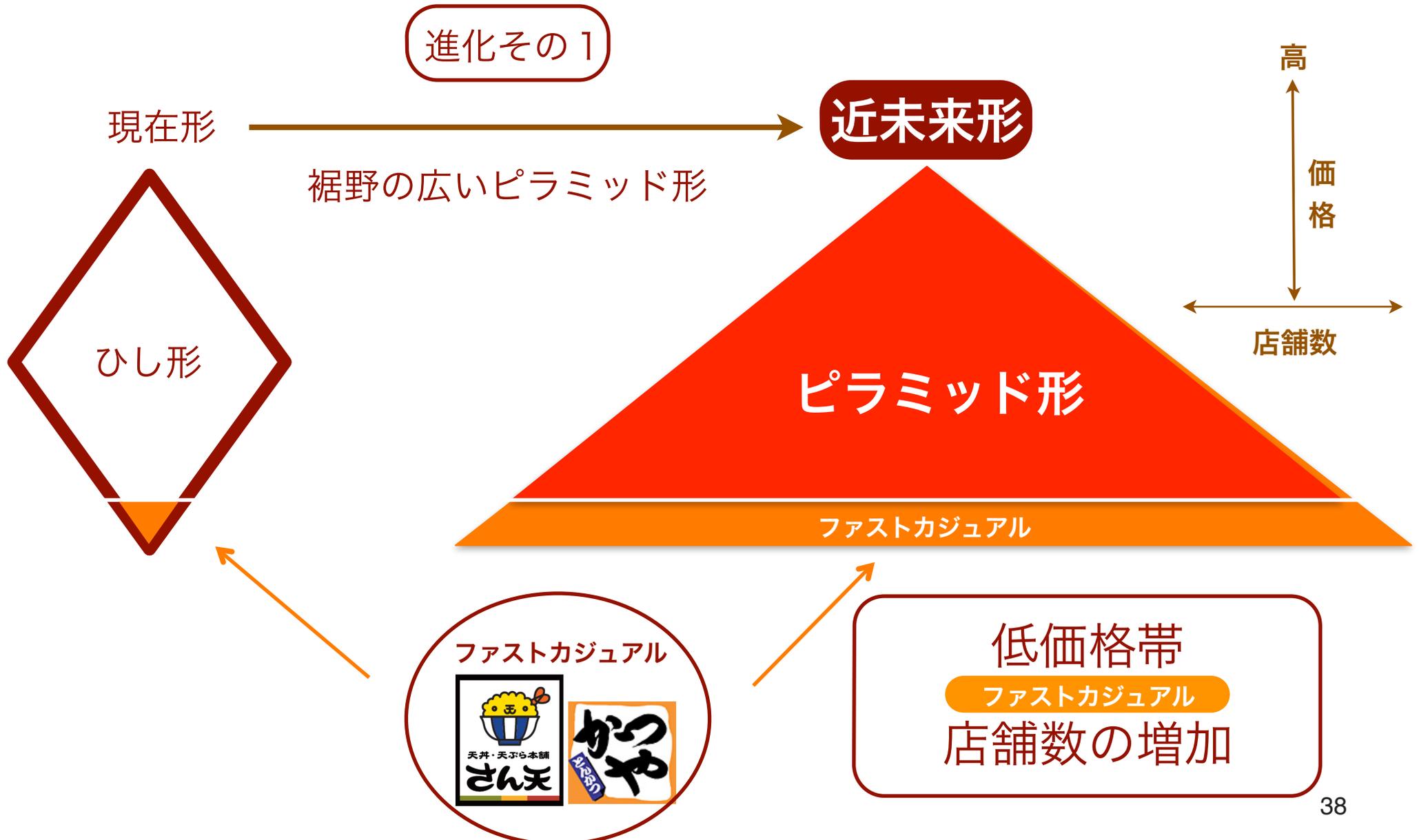
サト・ピラミッドの実現にむけて



SRSグループの店舗構成： ひし形

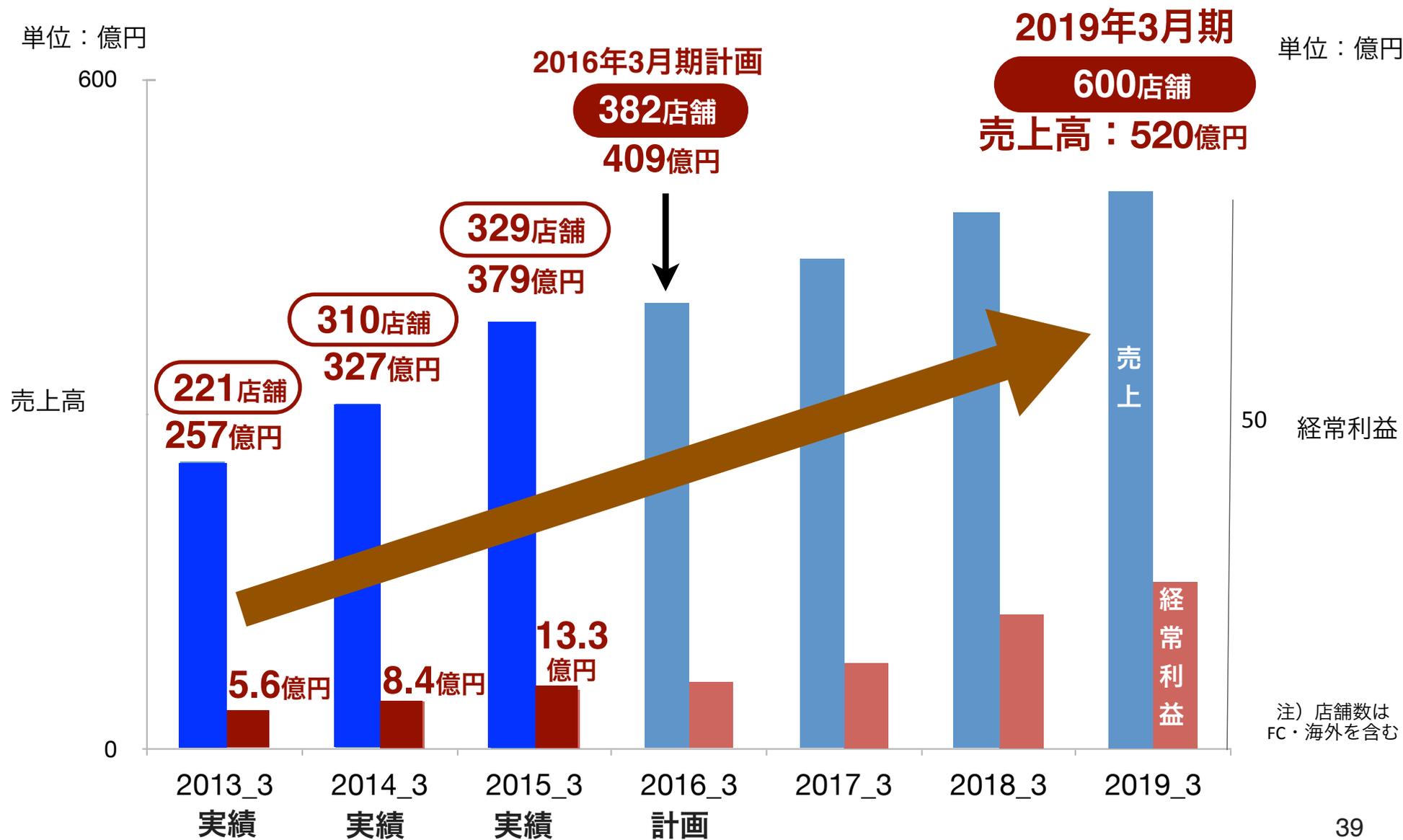


ひし形から ピラミッド形へ



2019年3月期

売上：520億円 店舗数：600店を目指します。



2016年3月期 増収、^{営業利益}増益を見込む

単位：百万円

	2015_3			2016_3予想		
	金額	増減額	増減%	金額	増減額	増減%
売上高	37,969			40,900		
		5,206	15.9%		2,930	7.7%
営業利益	1,183			1,260		
		294	33.1%		76	6.5%
経常利益	1,330			1,220		
		483	57.2%		△110	△8.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	840			490		
		326	63.5%		△350	△41.7%

施策

- ① フーズネット株式会社との仕入れ食材の共通化による購買力の向上
- ② 静脈認証端末を利用した勤怠管理システムの本格稼働
- ③ マイナンバー制度への対応を含めた、給与支払い業務のアウトソーシング化
- ④ 基幹システム更新、49期導入に向けたテスト運用の開始
- ⑤ さん天業態のFC展開
- ⑥ 「出前寿司 にぎり忠次郎」の実験継続と店舗展開
- ⑦ 人気タレントやイメージキャラクター、SNSを活用したプロモーション活動の拡充
- ⑧ 海外出店の拡大

出店計画

出店計画

46店舗

和食さと	3店舗
さん天	16店舗
さん天FC	4店舗
にぎり長次郎	4店舗
にぎり忠次郎	3店舗
かつや	6店舗
かつやFC	10店舗

開店<国内>

2月 さん天高井田店（大阪府）オープン



にぎり長次郎朝霧店（兵庫県）オープン



3月 にぎり忠次郎二条城北店（京都府）オープン



4月 かつや京都久御山店（京都府）オープン



和食さと茶屋新田店（愛知県）オープン



開店<海外>

2月 鍋上都金山店（台北）オープン



5月 インドネシア2号店オープン



はじめました。



※黒島龍高は対象外です。
※一部店舗では特典がドリンクバーとなります。



トピックス

2月 NHK「かんさい熱視線」にて『短時間正社員制度』に関する取組み放映（関西地域）
朝日放送「キャスト」にて『さとしゃぶ食べ放題がタイへ!!』と題した特集放映（関西地域）

3月 LINE@による販促活動を全店で開始
ブラックマヨネーズさんを起用したCM放映開始

4月 静脈認証端末を利用した、勤怠管理システムの導入



SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP

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。