SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP

2016年3月期　第2四半期 決算資料

サトレストランシステムズ　株式会社

東証1部　8163

SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP

2016年3月期 第２四半期

目次

2016年3月期 第2四半期決算概要

ハイライト ４
出店・改装状況 ５
出店課題と対策 ６
損益計算書（PL） ７
貸借対照表（BS） ８
キャッシュフロー計算書 ９
2015年3月期和食さと
　既存店推移 １０
施策進捗状況 １１
業績予想 １２

ピラミッドの実現にむけて １４
<SRSグループ店舗構成>
現在形 １５
進化その1:近未来形 １６
中期経営計画 １７
中期経営計画数値目標 １８

コーポレートガバナンスに関する基本方針

意思表明 ２０
基本方針のポイント ２１
指名・報酬委員会の設置 ２２
経営数値目標の設定 ２３

人材戦略

労務環境№1企業 ２５
ポイント：労務環境の改善 ２６
短時間正社員制度 ２７
１分単位の勤怠管理 ２８

直近のトピックス ２９
ブランディング書籍 ２９

SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP

2016年3月期
第２四半期決算概要

SATO RESTAURANT SYSTEMS GROUP

2016年3月期 第２四半期

ハイライト

1 **増収** ↑ 売上高：１９７億４百万円 **5.7%増** １０億５７百万円増

売上総利益：１２９億５９百万円 **5.5%増** ６億６９百万円増

新規出店による店舗数の増加と既存店の売上が堅調に推移 （前年同期比）

2 **減益** ↓ 営業利益：５億４百万円 **9.5%減** ５２百万円減

経常利益：４億２８百万円 **26.7%減** １億５６百万円減（前年同期比）

人件費の増加と公募増資に伴う費用等

水光熱費の減少、販管費の適切なコントロールにより業績予想を上回る結果

3 **出店実績** **12店舗**

【和食さと】直営1店舗【さん天】直営５店舗

【かつや】直営３店舗　FC３店舗

※上記に加え、１２店舗の出店契約済　（2015年９月末現在）

国内外グループ総店舗数　合計３４２店舗

直営店舗数　合計３０１店舗

・和食さと	１９９店舗
・すし半	１４店舗
・さん天	１７店舗
・にぎり長次郎 CHOJIRO 含む	５２店舗
・都人	１店舗
・にぎり忠次郎	３店舗
・かつや	１５店舗

グループFC店舗数　合計３４店舗

・都人	２０店舗
・かつや	１４店舗

海外店舗数　合計７店舗

・台湾	３店舗
・インドネシア	２店舗
・タイ	２店舗

SATO RESTAURANT SYSTEMS GROUP

2016年3月期 第2四半期

出店・改装状況

出店計画
46 店舗

2Q実績	契約済	合計	達成率
出店 12 店舗	12 店舗	24 店舗	52.2%
	出店計画 46 店舗		

契約済
2Q末出店契約済み件数

出店

	計画		達成率
和食さと	3	出 契 □	66.7%
さん天	16	出 出 出 出 出 契 契 契 契 契 契 □ □ □ □ □	68.8%
さん天FC	4	□ □ □ □	0%
にぎり長次郎	4	契 契 □ □	50.0%
にぎり忠次郎	3	契 □ □	33.3%
かつや	6	出 出 出 契 契 □	83.3%
かつやFC	10	出 出 出 □ □ □ □ □ □ □	30.0%
計画	46 店舗		52.2%

改装

	計画		達成率
和食さと	6	改 改 改 改 改 改	100%
にぎり長次郎	4	改 改 改 改	100%
計画	10 店舗		100%

出店課題と対策

出店を加速への取り組み

課題　**グループ店舗開発部員の不足**

対策　前期より配置転換等により開発部員を増員し、今期は2Qまでにスカウトを中心に4名を増員し、現在14名体制としている。

課題　**関東地区の情報の不足**

対策　10月1日に東京オフィスを開設し、取得情報量の増強を図り、地区の拠点を持つことで、今後の開発力の強化を見込んでいる。

課題　**さん天出店エリアの拡大、開発本部機能の統合**

対策　本年度より、サト・アークランドフードサービス株式会社と店舗開発機能を統合するとともに、さん天の出店エリアの拡大を図ることで、物件選択の幅を広げ、物件情報の増加と物件情報の精度向上を図っている。

SATO RESTAURANT SYSTEMS GROUP

2016年3月期 第２四半期

損益計算書（PL）

増収 ↑ 売上増加に伴い売上総利益が669百万円増加

単位：百万円	2015年3月期 第2四半期		2016年3月期 第2四半期			
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	18,647	100.0%	19,704	100.0%	1,057	5.7%
原価	6,358	34.1%	6,745	34.2%	387	6.1%
売上総利益	12,289	65.9%	12,959	65.8%	669	5.5%
販売費及び一般管理費	11,732	62.9%	12,455	63.2%	※1 722	6.2%
営業利益	556	3.0%	504	2.6%	△52	△9.5%
経常利益	584	3.1%	428	2.2%	※2△156	△26.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	305	1.6%	182	0.9%	△123	△40.3%

※1 新規出店に伴う費用と人件費増加による経費増
社員（単体） 前期619名→910名（+291名）

※2 営業外収益（為替差益 前期62→今期0)
営業外費用（新株発行費用 +28）

SATO RESTAURANT SYSTEMS GROUP

2016年3月期 第2四半期

貸借対照表（BS）

新株発行により株主資本が43億円増加

単位：百万円

	2015年3月期末 （2015年3月31日）	2016年3月期 第2四半期末 （2015年9月30日）	増減
流動資産合計	7,526	10,852	3,325
固定資産合計	16,742	16,959	216
資産合計	24,272	27,813	3,541
流動負債合計	7,284	6,752	△532
固定負債合計	6,530	6,239	△291
負債合計	13,815	12,991	△823
株主資本合計	10,707	15,091	4,383
純資産合計	10,456	14,821	4,365
負債・純資産合計	24,272	27,813	3,541

SATO RESTAURANT SYSTEMS GROUP

2016年3月期 第2四半期

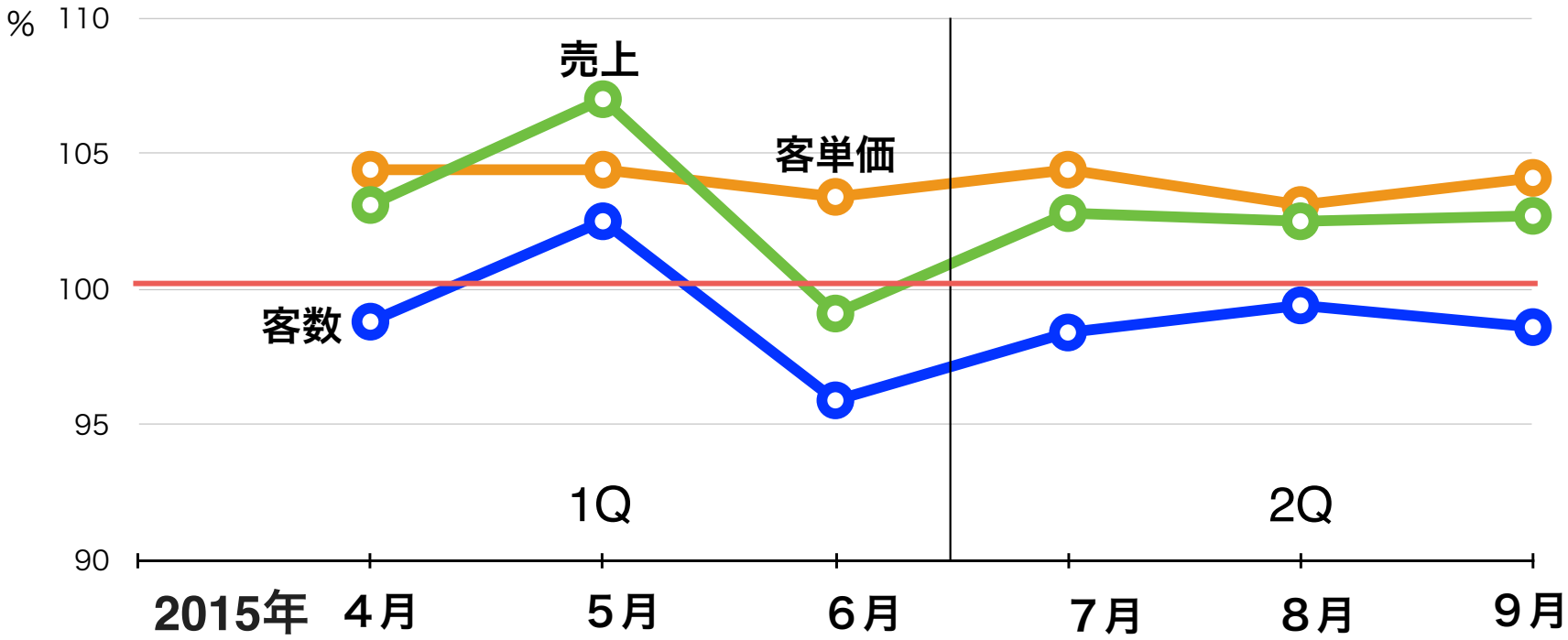
キャッシュフロー計算書

単位：百万円

	2015年3月期 第2四半期	**2016年3月期 第2四半期**	
	2014.4.1 ～2014.9.30	**2015.4.1 ～2015.9.30**	
営業活動CF	871	49	未払消費税の増減△388
投資活動CF	△534	△1,684	定期預金の預入による支出 △1,000
財務活動CF	△867	3,713	株式の発行による収入4,313
現金及び現金同等物の 四半期末残高	5,013	7,685	

和食さと既存店推移

上半期は堅調に推移



1Q 5月は曜日特性により4%程度のプラス影響、6月は曜日特性により3.5%程度のマイナス影響であり、曜日特性を考慮すると、基調に変化なく既存店売上は堅調に推移。

2Q 7月台風11号接近、8月台風15号上陸、9月台風18号上陸などの天候による影響はあるものの、前年度の天候不順と比較するとマイナス影響は小幅。9月の曜日特性は3.5%程度のプラス影響。

施策の進捗状況

	施　策		進捗状況（2015年9月末現在）
1	株式会社フーズネットとの仕入れ食材の共通化による購買力の向上と合理化推進	継続	仕入れ食材の共通化を継続。にぎり長次郎使用食材のうち約2割を共通使用食材に変更
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	完了	4月1日より全店導入し、1分単位での給与支払いを開始
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	進行	10月よりアウトソーシング先による給与支払業務を開始 マイナンバー対応については、ガイドラインに基づく回収・保管・管理システムを構築中
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	継続	システム開発を完了し、11月からテスト運用を開始
5	さん天業態のFC展開	進行	FC希望企業向け店舗見学ツアー（18社）を開始し、具体的交渉をスタート
6	「出前寿司 にぎり忠次郎」の実験継続と店舗展開	進行	3店舗を1ユニットとする体制を構築し、ユニット単位での実験を開始。10月より新ユニットの展開を開始し、2ユニット6店舗体制を構築する。
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	進行	10月より人気タレントを活用した新CMの放送開始 10月1日より「わっしょくん」グッズの販売開始
8	海外出店の拡大	進行	インドネシア2号店となる「和食さとMOI店」を5月にオープン。タイ2号店となる「和食さとアマタホームプロ店」を9月にオープン。

SATO RESTAURANT SYSTEMS GROUP

2016年3月期 第２四半期

2016年3月期：業績予想

2016年3月期　増収、営業利益増益を見込む

単位：百万円	2015年3月期（実績）			2016年3月期（予想）		
	金額	増減額	増減％	金額	増減額	増減％
売上高	37,969	5,206	15.9%	40,900	2,930	7.7%
営業利益	1,183	294	33.1%	1,260	76	6.5%
経常利益	1,330	483	57.2%	1,220	△110	△8.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	840	326	63.5%	490	△350	△41.7%

SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP

中期経営計画

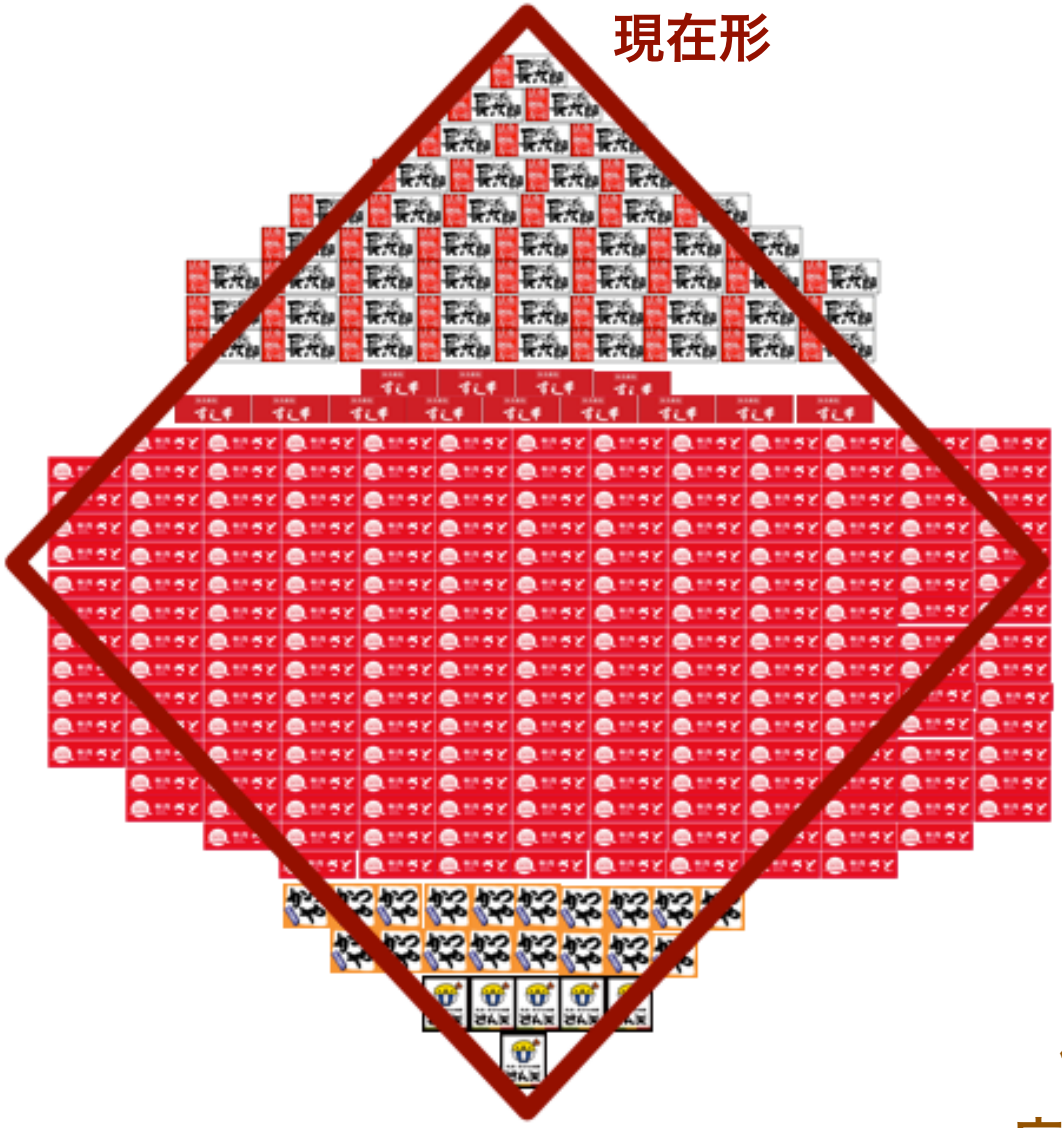
SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP

サト・ピラミッドの実現にむけて

SRSグループ店舗構成（現在形）

ひし形

現在形



高

価格

低

ひし形

活魚廻転寿司 にぎり長次郎

和食鍋処 すき半

washoku SATO 和食さと Japanese Restaurant

かつや

天丼・天ぷら本舗 さん天

店舗数

SRSグループ店舗構成　進化その１：近未来形

ひし形から　ピラミッド形へ

進化その１

現在形 → 近未来形

裾野の広いピラミッド形

ファストカジュアル

天丼・天ぷら本舗 さん天

かつや

低価格帯

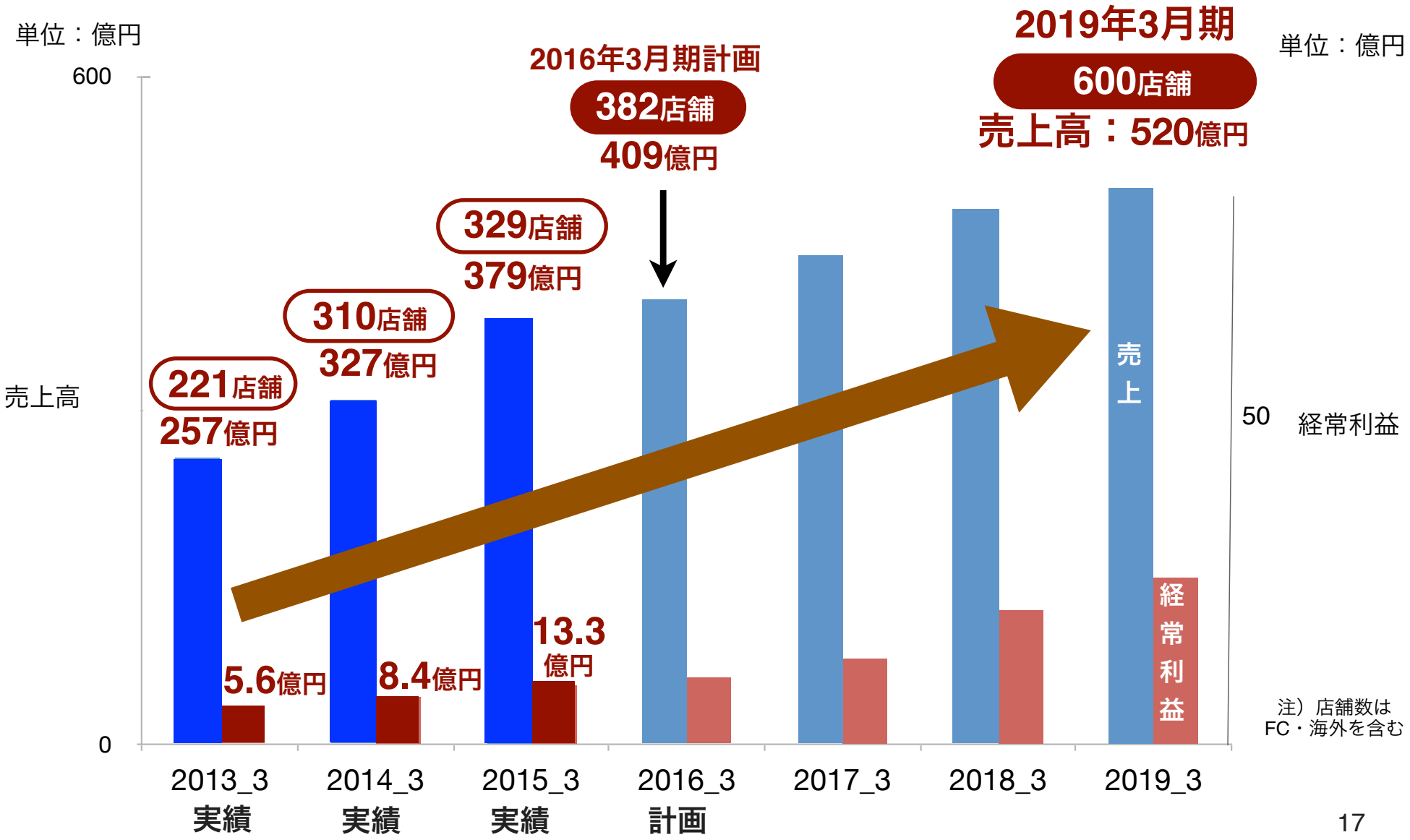
ファストカジュアル

店舗数の増加

SATO RESTAURANT SYSTEMS GROUP

中期経営計画

2019年3月期
売上：５２０億円　店舗数：６００店



中期経営計画数値目標

2019年3月期
51期

売上高	５２０億円
店舗数	６００店舗

今回、新たに開示

経常利益率	５％
ROE	８％
自己資本比率	５０％以上

SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP

コーポレート・ガバナンス
に関する基本方針

コーポレート・ガバナンスに関する基本方針

意思表明

ポイント

**取締役が説明責任を果たし、
実効性のある取締役会に進化するための
絶好の機会と捉えています。**

サトレストランシステムズ株式会社は、2015年6月1日から適用されたコ ーポレート・ガバナンスコードならびに改正後の有価証券上場規程等に則し、 コーポレート・ガバナンスコード（原案）の原則の実施において、**積極的にコンプライする方針**とし、コーポレート・ガバナンスに関する基本方針を作成し確実に実施してまいります。

コーポレート・ガバナンスに関する基本方針

基本方針のポイント

指名・報酬委員会の設置

①取締役、執行役員の選任基準と報酬決定方針

経営数値目標の設定

②株主に対して役員がコミットメントしている中期経営計画の策定と開示

その他のポイント

③取締役会の機能の向上と実効性に関する分析・評価

④政策保有株式に関わる方針

⑤最高経営責任者等の後継者計画

コーポレート・ガバナンスに関する基本方針

取締役、執行役員の選任基準と報酬決定方針

指名・報酬委員会の設置

より高度のコーポレート・ガバナンス実現のため、取締役会の諮問機関として、一般株主と利益相反の生じるおそれがない独立役員である社外取締役を委員とする任意の「**指名・報酬委員会**」を設置し、取締役、および執行役員候補者の提案ならびに報酬制度、報酬案の客観性と透明性を高めるべく努めます。

（社外取締役）
佐藤　治正　甲南大学マネジメント創造学部教授
渡辺　正夫　元日本KFCホールディングス代表取締役執行役員社長

コーポレート・ガバナンスに関する基本方針

株主に対して役員がコミットメントしている
中期経営計画の策定と開示

経営数値目標の設定

取締役会および経営陣は、中期経営計画が株主に対してコミットメントの一つであるという認識に立ち、計画の進捗状況を把握、分析し達成にむけて各年度計画を立案し、決算説明会などを通じて、その内容について分かり易い説明を行うことに努めます。

「中期経営計画」の最終年度となる2019年３月期の目標として、売上高 520億円、店舗数 600店を目指します。経営戦略および中期経営計画の概要については、当社ウェブサイトIR情報において開示します。

SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP

サトの魅力に迫る

人材戦略

サトの魅力に迫る

人材戦略

フードサービス業界で、

労務環境№1企業

を目指します

サトの魅力に迫る

人材戦略

ポイント ⇨ **労務環境の改善**

短時間正社員制度

１分単位の勤怠管理

長期 ⇩

短期 ⇩

コストアップ

収益力アップ

SATO RESTAURANT SYSTEMS GROUP

2016年3月期 第２四半期

サトの魅力に迫る

人材戦略

労務環境の改善

人材流出

採用コスト ＝ 教育コスト

コストアップ

短時間正社員制度 → **賃金（コスト）アップ**

人材流出ストップ

コスト削減効果

大

地域密着

モチベーションアップ

安心して安定的に働ける会社

収益力アップ

女性が大活躍

女性の活用

【女性】社員　正社員化したうちの8割は女性

【女性】店長　今期中に短時間正社員店長を８名登用予定

サトの魅力に迫る

人材戦略

労務環境の改善

賃金
（コスト）アップ
← そのままでは

１分単位の勤怠管理

＜店長の課題＞

**効率的な
店舗運営**

店長育成

よりよく考える
より優秀な店長が育つ

より収益管理に優れた

店長　と　店舗　増加

収益力アップ

トピックス

開店＜国内＞

7月　かつや大阪柏原店（大阪府）
7月　さん天外環善根寺店（大阪府）
7月　さん天門真大橋店（大阪府）
7月　かつや住之江北加賀屋店（大阪府）
7月　さん天金剛店（大阪府）
8月　かつや明石小久保店（兵庫県）
8月　さん天箕面西宿店（大阪府）
10月　さん天奈良三条店（奈良県）
10月　さん天堺鳳店（大阪府）

開店＜海外＞

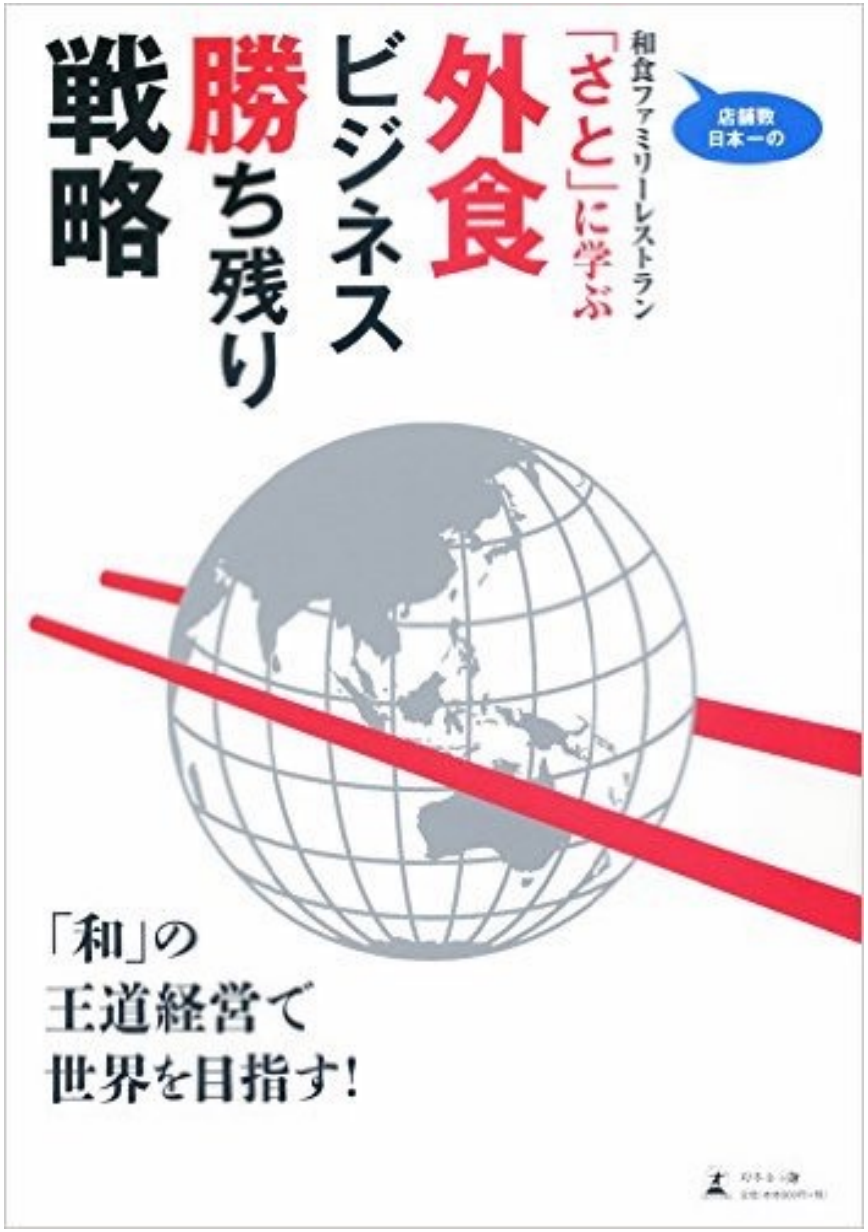
5月　インドネシア2号店
「和食さとMOI店」
9月　タイ2号店
「和食さとアマタホームプロ店」
10月　タイ3号店
「和食さとシラチャイオン店」

トピックス

9月　ブランディング書籍「店舗数日本一の和食ファミリーレストラン『さと』に学ぶ外食ビジネス勝ち残り戦略」出版
9月　CHOJIRO四条木屋町店が、トリップアドバイザー「外国人に人気の日本のレストラン」部門で、2年連続TOP20にランクイン
10月　和食さと新メニュー販売開始（プログラム機能付IHコンロの導入による親子丼販売等）
10月　東京オフィス開設
10月　新CM開始

ブランディング書籍

「店舗数日本一の和食ファミリーレストラン
『さと』に学ぶ外食ビジネス勝ち残り戦略」



SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP

東証１部：８１６３

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。