



2017年3月期 第2四半期決算

サトレストランシステムズ 株式会社 東証1部 **8163**



2017年3月期 第2四半期 決算概要



ハイライト

(前年比)

新規出店による店舗数の増加による増収

(前年比)

(前年比)

経常利益:△1億34百万円 (前年4億28百万円) △5億62百万円減

既存店売上の計画未達と労務環境整備のための人件費の増加、(株)宮本むなし及び(株) TWO SIXの株式取得に関するアドバイザリー費用等の計上、円高による為替差損の発生、海外合弁会社出資金の評価損及び2店舗の閉店等により特別損失83百万円を計上

3 出店 実績

11店舗

【さん天】直営3店舗、FC1店舗【にぎり長次郎】直営2店舗

【かつや】直営3店舗、FC2店舗

※上記に加え、

(19店舗の出店契約済

国内外グループ総店舗数 合計427店舗

(2016年9月末現在)

直営店舗数 合計381店舗

・和食さと 201店舗

・すし半 14店舗・さん天 25店舗

・にぎり長次郎 55店舗

CHOJIRO 含む

・都人 1店舗

・にぎり忠次郎 6店舗

・宮本むなし 6 2 店舗

・かつや 17店舗

グループFC店舗数 合計40店舗

: さん天 1 店舗

·都人 16店舗

・宮本むなし 7店舗

・かつや 16店舗

海外店舗数 合計6店舗

2店舗

・台湾 2店舗

・インドネシア

・タイ 2店舗

3



出店・改装実績

2017年3月期 出店計画

出店11店舗+契約済19店舗=30店舗(進捗率65.2%)

店舗

出 店 状 況

	出店計画	実績	※契約済	合計	進捗率
合計	46店舗	11店舗	19店舗	30店舗	65.2%
 和食さと	4店舗	0店舗	2店舗	2店舗	50.0%
すし半	0店舗	0店舗	0店舗	0店舗	-
さん天	20店舗	3店舗	13店舗	16店舗	80.0%
さん天FC	5店舗	1店舗	0店舗	1店舗	20.0%
にぎり長次郎	6店舗	2店舗	1店舗	3店舗	50.0%
にぎり忠次郎	0店舗	0店舗	0店舗	0店舗	-
宮本むなし	0店舗	0店舗	0店舗	0店舗	-
かつや	5店舗	3店舗	0店舗	3店舗	60.0%
かつやFC	6店舗	2店舗	3店舗	5店舗	83.3%

改 装 状 況

和食さと

実績

3店舗



施策の進捗状況

	施策	進捗実績(2016年9月末現在)
7	労務環境の再構築 時間外手当未払いの撤廃 労働時間短縮の取り組み	営業時間の短縮、アルバイト投入時間の増加、店舗間応援体制の 構築、無断での時間外労働禁止措置、外部ヘルプラインの設置
2	和食さと各種メニュー実験	すき焼き食べ放題「さとすき」を8月から全店販売、ヒット商品 「ローストビーフ丼」を10月から定番メニュー化。
3	さん天業態のFC展開	8月FC1号店三河安城店オープン、好調な売上をキープ。新たな FCジーと契約に向けた準備中
4	インバウンド集客対策	業態の立地、メニューの特性に合わせ、個人旅行、団体旅行に分けた集客対策の立案。インバウンド向けHPの開発、インバウンド関連団体への加入を予定
5	台湾和食さとの収益化	1号店「淡水店」、2号店「中壢店」とも黒字化達成
6	グループ全体の仕入れ 物流シナジー追求	インド、タイなどのおける開発輸入の推進。配送経費の低減。宮 本むなしグループ化によるシナジー創出計画。
7	財務経理部門のグループ化	6月にフーズネット経理部と統合完了



損益計算書(PL)

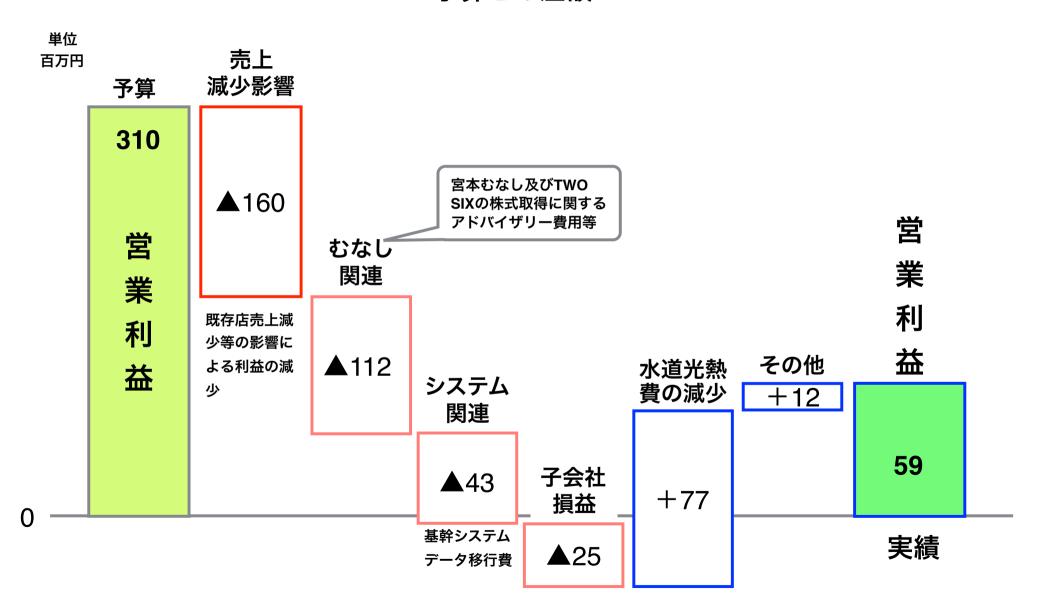
増収・減益

増収 売上高(+5.86億円)・売上総利益(+4.22億円)増加 減益 販管費の大幅増加(+8.67億円)により、減益

単位:百万円	2016年3月 第2四半		2017年3月期 第2四半期			
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減%
売上高	19,704	100.0%	20,291	100.0%	586	3.0%
売上原価	6,744	34.2%	6,908	34.0%	163	2.4%
売上総利益	12,960	65.8%	13,383	66.0%	422	3.3%
販売費及び一般管理費	12,456	63.2%	13,323	65.7%	867	7.0%
営業利益	504	2.6%	59	0.3%	△444	△88.3%
経常利益	428	2.2%	△134	-	△562	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	182	0.9%	△511	-	△693	-



営業利益 予算との差額



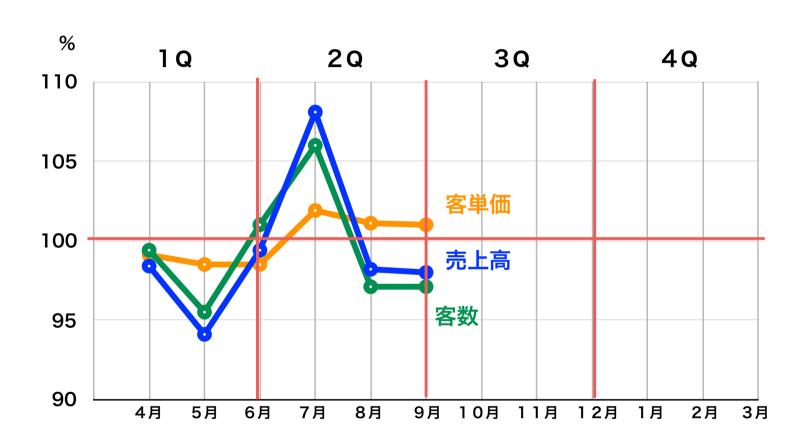


貸借対照表 (BS)

単位:百万円	前連結会計年度 (2016年3月31日)	2017年3月期 第2四半期会計期間 (2016年6月30日)	増減
流動資産合計	10,765	9,153	△1,612
固定資産合計	17,053	19,735	2,681
資産合計	27,820	28,930	1,109
流動負債合計	7,352	6,958	△393
固定負債合計	5,936	8,134	2,197
負債合計	13,288	15,092	18,04
株主資本合計	14,915	14,238	△677
純資産合計	14,531	13,837	△694
負債・純資産合計	27,820	28,930	1,109

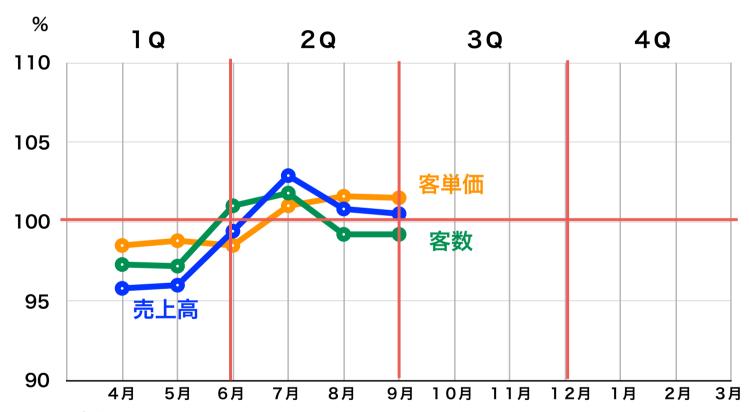


和食さと既存店推移 <曜日特性修正 前>





和食さと既存店推移 <曜日特性修正 後>



<第1四半期概況>

客数は、4月・5月は前年を約3P下回ったが、6月はプロモーションの強化等により前年を上回った。 客単価は、しゃぶしゃぶ食べ放題「さとしゃぶ」の販売数の伸び悩み等の影響により前年を下回った。 <第2四半期概況>

メニュー変更、すきやき食べ放題「さとすき」等商品施策、プロモーションの強化により、売上・客単価ともに前年超えをした。



フードサービス業界で労務環境No.1企業を目指して

時間外労働未払い発生の再発防止および過重労働削減対策について

当社は予てより、職場環境の整備・改善に注力し、1週間連続休暇制度、完全週休2日制度の導入と100%取得を徹底するなど、社員の労働環境の改善に継続的に取り組んでまいりました。また、平成26年10月にはパートタイマー約300人の正社員化により、主に女性社員の更なる活躍の場を広げると共に、平成27年4月に静脈認証端末による勤怠管理システム導入による1分単位での給与支払に取り組む等の諸施策を実施してまいりました。

時間外勤務については、社員の申告に基づき支払いを実施しておりましたが、時間外勤務に関する申告が正確に行われていないとの認識を得たことから、外部弁護士らの協力を得て調査委員会を立ち上げ調査した結果、誠に遺憾ながら勤怠管理システムに記録されていない勤務の事実が一定の範囲で認められたため、過去2年間に亘る時間外勤務の未払賃金について、早急に支払いをすべきであるとの結論に至り、総額4億62百万円を支払う事を決定いたしました。

今後は過去の清算にとどまることなく、時間外賃金の未払い撤廃に向けて必要な再発防止策の徹底に努めてまいります。

再発防止策

- ・勤怠システムへの勤務時間の正確な入力(指導・徹底)
- ・外部相談窓口「ヘルプライン」の設定
- ・営業時間の短縮(閉店時間の切り上げ、アイドル時間の休業など)
- ・投入時間予算の積み増し
- ・管理職への指導、研修の実施
- ・エリア内、部内での応援体制の構築
- ・店舗業務の一部見直し(棚卸実施時間など)







関西では有名

関西では「ご飯おかわり自由の定食屋」として知名度は抜群。

業態開発の背景

前身の運営会社はテーマ居酒屋で成功。



景気変動の影響を受けにくい大衆向け定食業態を開発 2003年、兵庫県尼崎市に1号店を開業。

当時、ご飯食べ放題をウリにした定食チェーン店は存在せず 先駆けとして大人気

背景

メイン業態のテーマ居酒屋の低迷の影響

少しゃ宮本むなし



変遷

2003年2月 第1号店

2003年3月 東京進出

2004年4月 名古屋進出

2005年6月 九州進出(福岡)

関東地区 最大12店舗







配送センターを持たなかっ たため運営コストが上昇



宮本むなし業態に 経営資源がまわせなくなる **数** 2008年4月 九州撤退

2008年11月 <mark>雙</mark>

関東撤退

直近状況

新規出店なし、改装なし 新商品の投入なし 積極的な販売プロモーションなし 人材流出

2016年9月1日

SRSグループとなる

関東はSRS グループ配送圏内

としゃ 宮本むなし



体制

エリア

基本情報

お母さんのごはん お母さんのおかずを お届けしたい

SRS100%出資子会社「株式会社 宮本むなし」(新設)

代表取締役:田口剛

取締役:田中正裕(SRS管理本部長)

取締役 管理本部長:岡本俊亮

むなし事業本部長: 牧野茂知 (宮本むなしのプロパー)

業態 →大衆定食屋(街の大衆向け定食チェーン)

客単価 680円

出店立 大衆定食屋すべて駅前繁華街の路面店(ビルイン店) 駅の規模は梅田・京橋・三宮といった乗降客が数十万 地、ロケ

人のターミナル駅から、2万人程度の駅まで幅広く出店 ーション

店舗数 69店舗 内訳:直営62 準直営店(準直)5 FC2

関西、中部、岡山の3地域 店舗

大阪31店舗、滋賀2店舗、京都3店舗、奈良1店舗、兵 庫16店舗、岡山3店舗、名古屋12店舗、岐阜1店舗

従業員 47名 (本部10名 店舗37名) コンセプ **|**

「お母さんのごはん、お母さんのおかずをお届けした い」ベーシックアイテムを中心とした商品構成で、お 腹いっぱいご飯を食べてもうらうことをコンセプトと しております。

顧客 動向 顧客の大半が男性。ランチタイム 男性客が8割近 く。学生から年配まで年齢層は幅広い。最近は、朝食 を食べに来る外国人観光客が増えている。

その他

準直という正社員への「のれんわけ店舗」がある。

強み 課題

強み:1店舗当たりの社員数は0.6名程度 課題:さらなる成長に向けた提供価値の向上や、最適 な人的配置といった側面から見たときには、これから

検討すべき重要課題

直近 売上高

33.6億円

魅力



値段にうるさい大阪人が認めるバリュー

ボリューム満点!!

ご飯!おかわり自由!!

こだわり

いかにしてご飯をたくさん、おいしく食べてもらえるか。

味がおいしいのはもちろんのこと。白いご飯を腹いっぱい食べて満足してもらうのが宮本むなしのウリ。いかにしてご飯をたくさん、おいしく食べてもらえるか。定食の料理は、ご飯を2、3杯食べたくなるボリュームと味付け。



地元に根ざす!

<例>

大阪の近鉄河内天美駅前店等、一日の乗車人員が2万人以下であっても 10年以上愛される店舗がある。

女性客やファミリー客など近隣の住民がほとんど。

毎日気軽に通える定食屋として地元に根付いている。

小商圏でも運営可能

3万人未満の駅で外食チェーンが長く営業できていることはすごい

過当競争に巻き込まれることなく 地域にしっかり認知されて商売を続けている。

としゃ宮本むなし

店舗





店舗内

女性客も増加中!

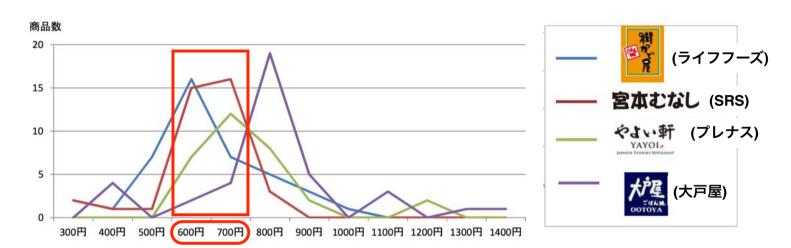


ごはんは食べ放題!

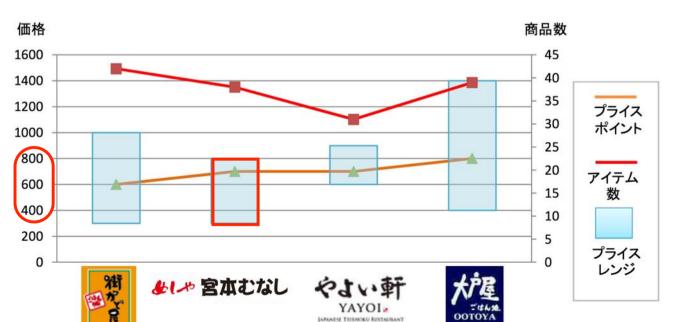


商品構成グラフ

むなしは **600円~700円**台の 商品数が多い



価格レンジは 350円~800円台



SRSグループにとってのむなし事業の買収メリット

SRS新業態

街の大衆向け定食チェーン 業態と運営ノウハウ

「売れなくても、もうかる仕組み」 「売り上げがそこそこでも、利益を出せる仕組み」

高い収益性

高い収益性:営業利益率10%以上

安定した経営状態を継続

1店舗あたり平均

面積:20坪

月商:450~500万円

客単価:680~700円

来店客:約7000人/月

ピークタイムでも 3~4人で運営できる ____ むなしの 店舗オペレーションシステム

1. 人件費の抑制

店舗はパート・アルバイトが運営。正社員の店長が複数 店舗を管理(スタッフのワークスケジュールや配置、採 用、出退勤、金銭などの管理業務に集中)

2. 調理や料理提供などの店舗業務の簡略化

パート・アルバイトだけでも運営可能なオペレーションシステムが確立。最終調理は店内で行うが、業者に依頼する食材の加工度を高めたり、メニュー数を約56品目に絞り込んだりして、調理の熟練度を早めている。

3. 店内に自動券売機を設置して省力化し、金銭管理業務をなくした。

人件費や食材原価を抑え、店舗オペレーションの簡略化で 小商圏でも安定して経営できるビジネスモデルを確立

SRSグループにとってのむなし事業の買収メリット(その他)

中期経営計画への寄与	中期計画目標で掲げた、100年企業として社会的インフラになる ことを達成すべく、 低価格帯の店舗数増加 に大きく寄与すること が可能。(むなし69店舗が追加)
関西圏でのプレゼンス	関西圏で圧倒的な店舗数を誇るSRSグループ。新たにむなし69店舗が加わり、関西でのSRSグループのプレゼンスは更に高まる。
既存のSRS業態と 競合しない和食業態	これまでのノウハウを活かせる和食ジャンルでありながら、 <mark>低価格帯駅前立地</mark> であり、既存の業態との競合が発生しない。
シナジー効果 (購買、物流)	同じ和食ジャンルであるため <mark>購買等のシナジー</mark> が期待できる。 また、ほとんどの店舗がSRSグループ配送網内に存在し、 <mark>物流シナジー</mark> についても、将来期待できる。
将来性	一人暮らし世帯の増加、低所得者層の増加、車の所有者数の減少 等から、今後事業拡大が期待できる。
低い食材調達リスク	特定食材に依存しないため、 <mark>食材調達リスク</mark> が低い。

少しか 宮本むなし を新たな成長エンジンに!

<中期経営計画> 600店舗 2019年3月期

グループ店舗数 356店舗から427店舗に拡大

メニュー

がっつり系からヘルシー系までメニューは多彩

590~790円の定食を中心 単品の丼、麺類、カレーも展開。

低価格の単品メニューも人気!

卵をとろとろに仕上げた玉子丼は390円 きつねうどん350円 ビーフカレー450円

定食も大人気!

ボリューム満点のジャンボトンカツ定食650円 だしが効いているだし巻き付きの 「塩サバと玉子焼の定食」650円

ハンバーグ、鶏の南蛮漬け、野菜炒めなど、炊きたての 白いご飯をついおかわりしたくなるようなおかずがそろっています

としゃ宮本むなし

定食

売れ筋1位!ボリューム満点! ジャンボトンカツ定食 650円(税込)





ふっくらハンバーグ定食 730円 (税込)

だしが効いているだし巻き付きの 塩サバと玉子焼の定食 650円(税込)





玉子カツとじ定食 750円(税込)



チキンのトマトソースがけ定食 790円 (税込)



ヘルシー塩野菜炒め定食 650円 (税込)



チキン南蛮デラックス定食890円(税込)



鳥モモ肉のネギ塩炒め定食 730円 (税込)

多しゃ宮本むなし

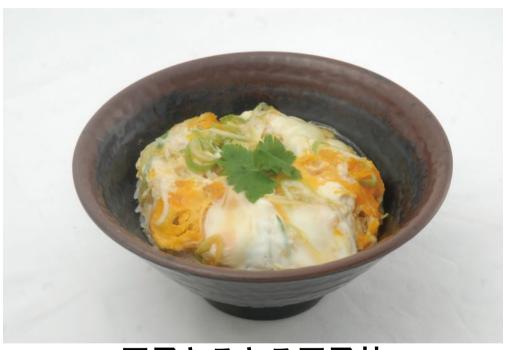


鶏のコチジャン炒め定食 730円 (税込)

めしゃ 宮本むなし

丼

特製のお出しで 仕上げた 究極の味



玉子とろとろ玉子丼



究極の味 とろとろ玉子丼 390円 (税込)



ネギトロ丼 650円 (税込)



カツ丼 650円 (税込)

第1弾 2016年11月1日から 期間限定

第2弾 2017年1月16日から



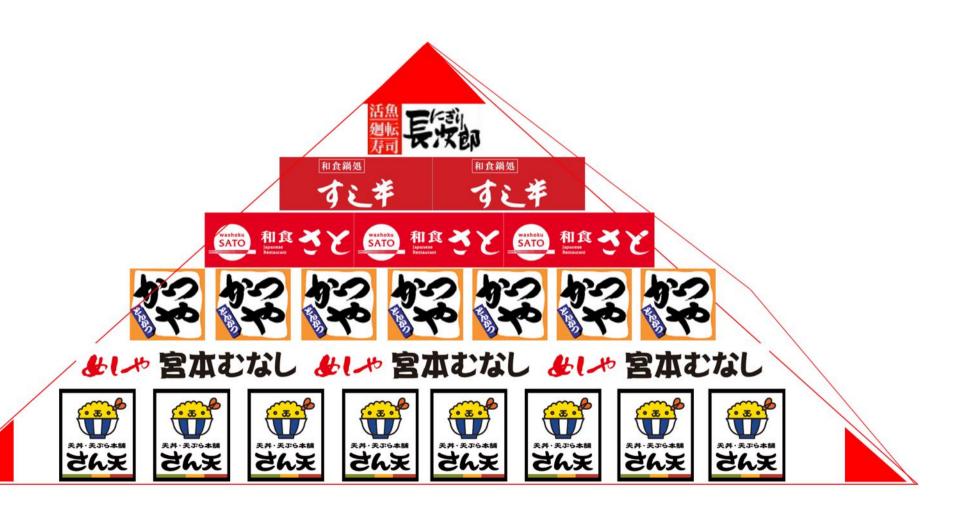




中期経営計画



サト・ピラミッドの実現にむけて





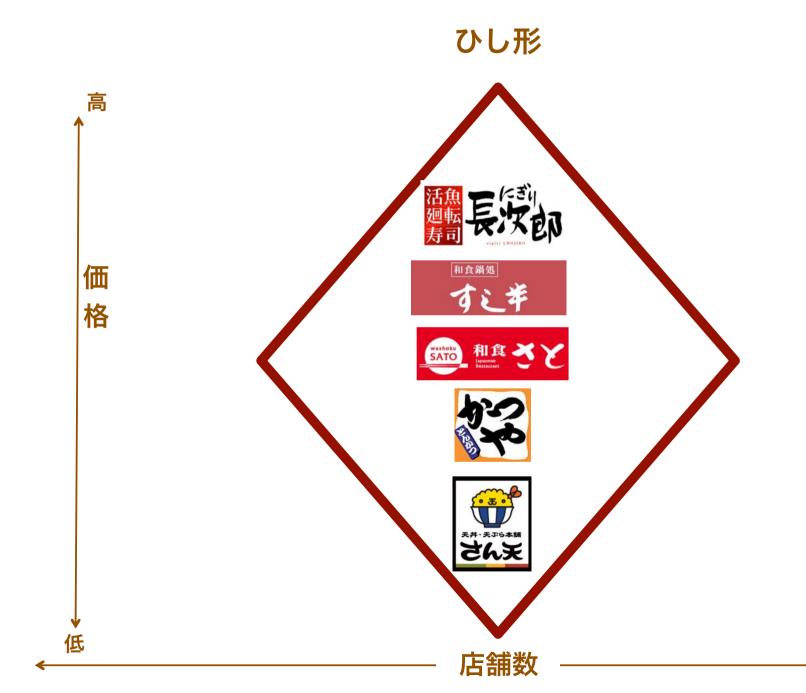
価格帯ヘッジカ

和食に特化、低~中価格帯でのリスクヘッジ





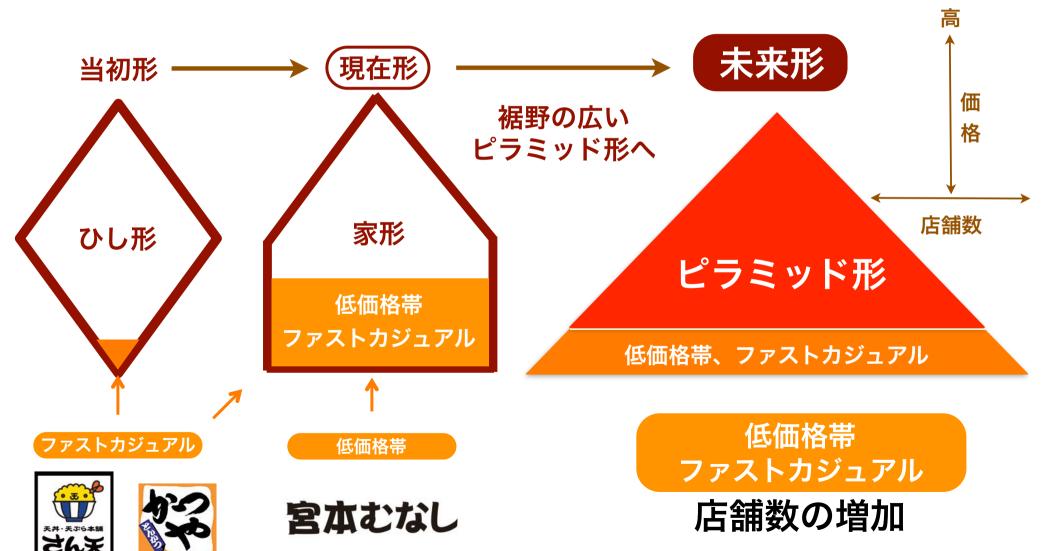
SRSグループ店舗構成(当初形)





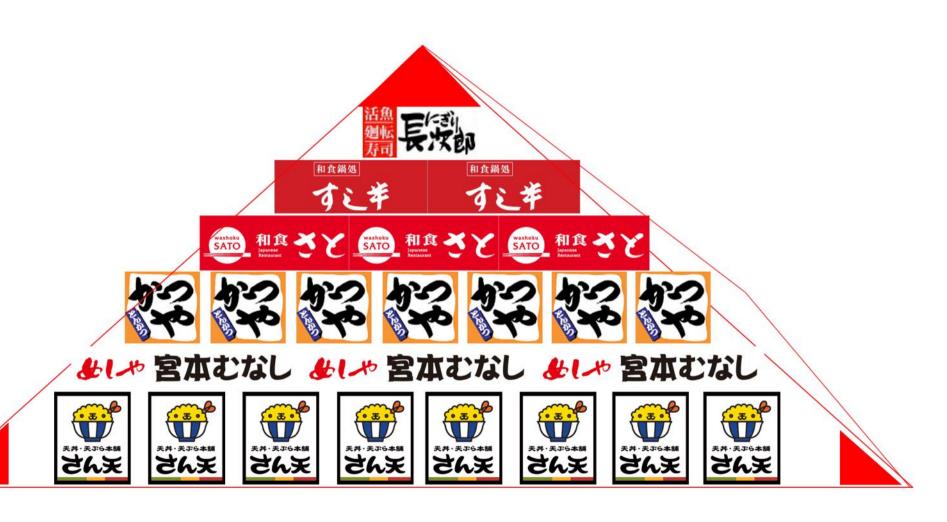
SRSグループ店舗構成

ひし形から 家形 ピラミッド形へ





サト・ピラミッドの実現にむけて

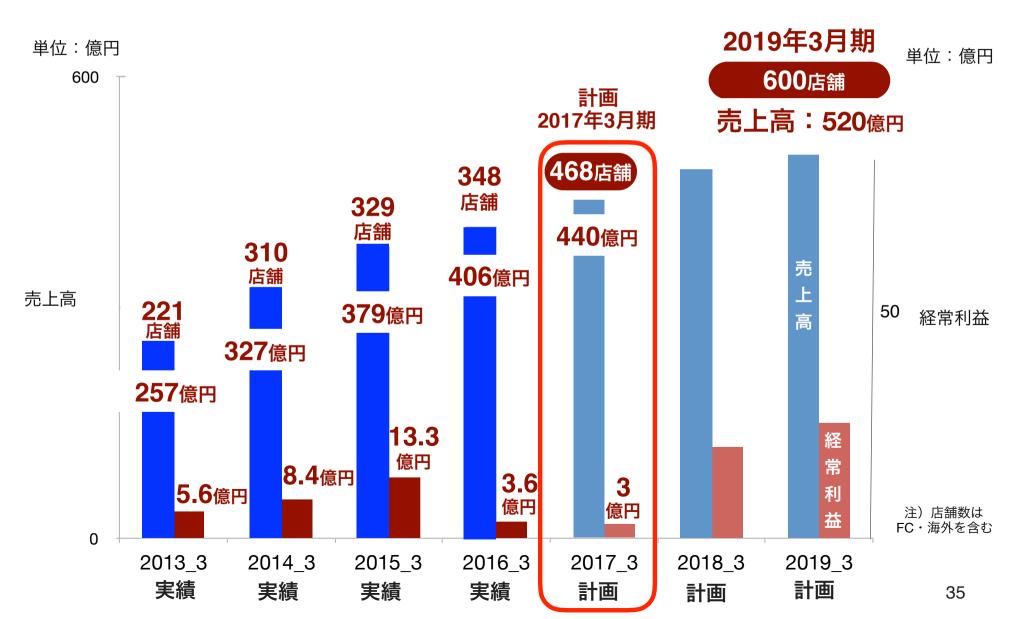




中期経営計画

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 第51期

売上高 520億円

店舗数 600店舗

経常利益率 5%

ROE 8%

自己資本比率 50%以上



業績予想

2017年3月期 増収、営業利益の増益を見込む

単位:百万円	2016年3月期	2017年3月期			
	(実績)	(予想)			
	金額	金額	増減額	増減%	
売上高	40,061	44,000	3,939	9.8%	
営業利益	542	550	8	1.5%	
経常利益	361	300	△61	-	
親会社株主に帰属 する当期純利益	6	△300	△306	-	



トピックス

開店(国内)

- 4月 かつや喜連瓜破店 大阪府 かつや東大阪西堤店 大阪府
- 5月 さん天鳴海店 愛知県 さん天中部地区1号店 かつや河内長野店 大阪府
- 6月 かつや京都醍醐店 京都府 にぎり長次郎守山店 滋賀県
- 7月 さん天博労町店 大阪府 さん天奈良香芝店 奈良県
- 8月 さん天三河安城店 愛知県 さん天FC1号店
- 9月 かつや羽曳野西浦店 大阪府 にぎり長次郎亀岡店 京都府
- 10月 さん天川口道合店 埼玉県 さん天イオンモール与野店 埼玉県 フードコート初出店 かつや堺中央環状店 大阪 さん天堺豊田店 大阪 にぎり長次郎奈良壱分店 奈良県
- 11月 さん天大宮大和田店 埼玉県

開店(海外)

6月 和食さと中壢店 台湾



閉店(国内・海外)

5月 都人近江八幡店 滋賀県7月 和食さとアマタホームプロ店 タイ10月 すし半法善寺総本店 大阪府 都人一乗寺店 京都府

トピックス

9月(株)宮本むなしを完全子会社化



お問い合わせ先

サトレストランシステムズ株式会社

経営企画部 (夏井、古部)

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。