

 washoku SATO 和食 さと Japanese Restaurants

新サービス2つのセルフ式ドリンクバー
さとカフェ & さとバール
SatoCafe SatoBar

**さとカフェ**
SatoCafe
セルフ式ドリンクバー
詳しくはクリック!

**さとバール**
SatoBar
セルフ式アルコールバー
ご利用時間 120分
詳しくはクリック!

50種類以上のコーヒーやソフトドリンクが飲み放題!

ビールやカクテルなどが飲み放題!



SRSホールディングス株式会社

2018年3月期第3四半期 決算説明資料

(証券コード:8163)

平成30年2月8日



2018年3月期第3四半期 決算概要

◆ **売上高** 327億65百万円 前期比 **+10億68百万円 +3.4%**

- すし半業態の事業譲渡による減収影響があったものの、前期グループ化した宮本むなしの売上高増および新規出店により増収

◆ **営業利益** 3億59百万円 前期比 **+2億58百万円**
経常利益 3億66百万円 前期比 **+1億63百万円**

- 前期M&Aアドバイザー費用が無くなったこと、および子会社収益の増加等により、営業利益、経常利益ともに増益

親会社株主に帰属する

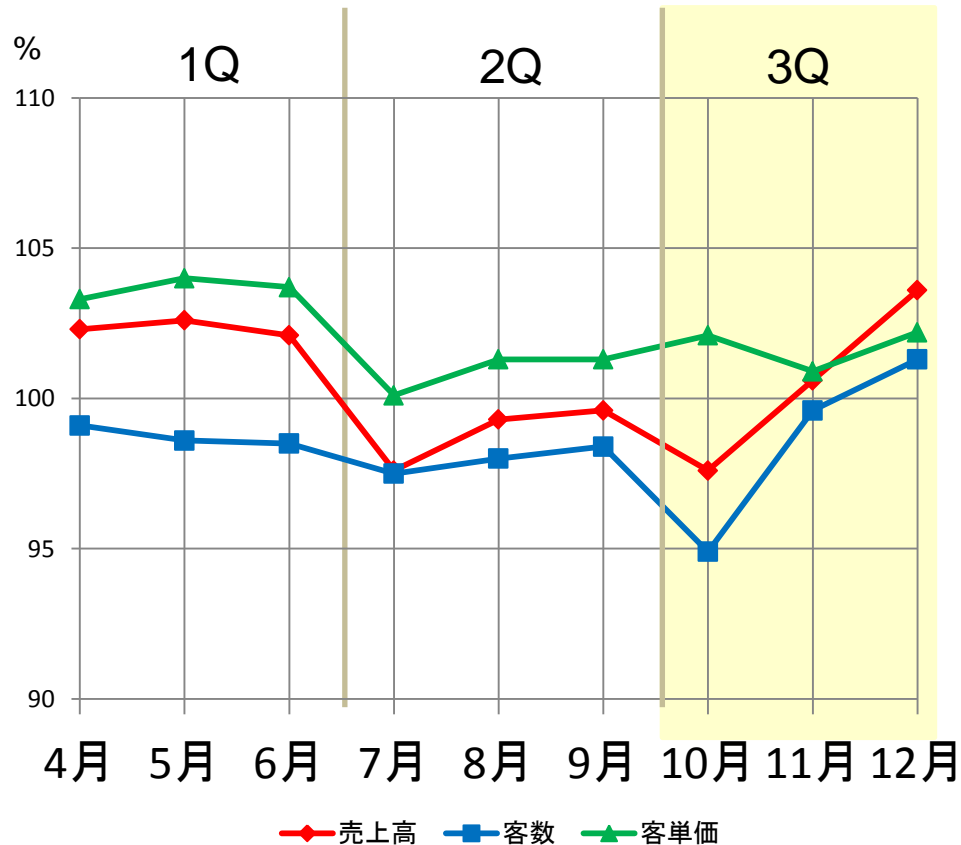
◆ **四半期純利益** 2億66百万円 前期比 **+5億38百万円**

- すし半業態の事業譲渡による子会社株式売却益2億84百万円を計上

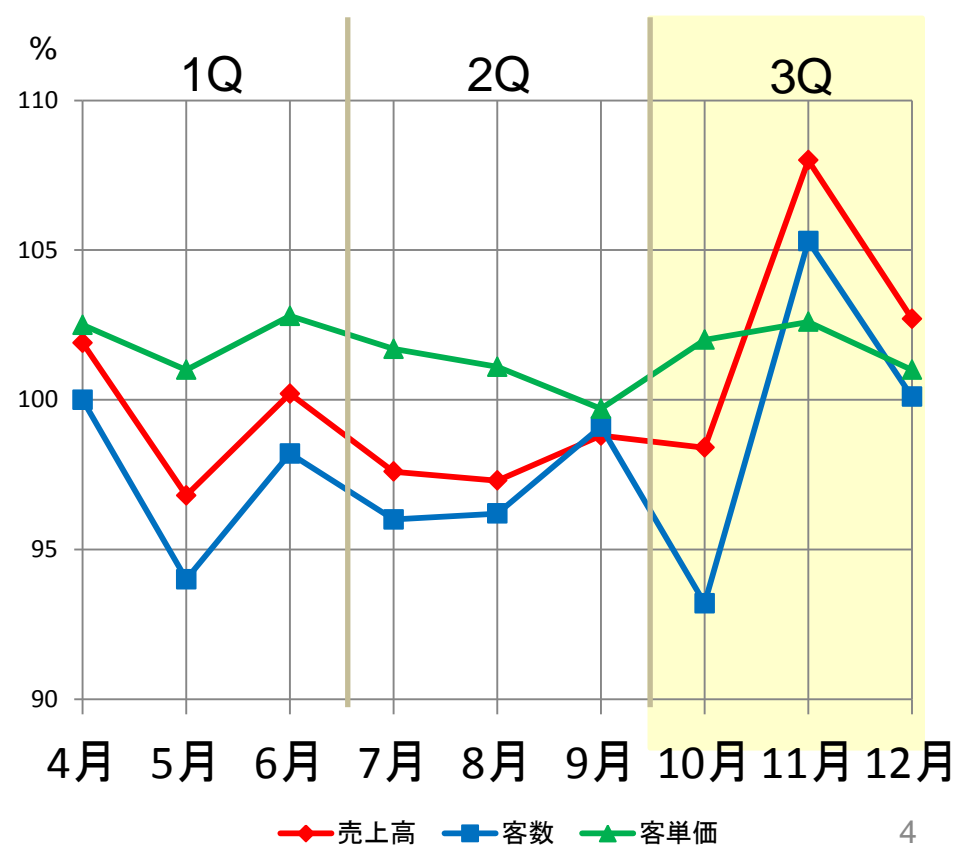
2018年3月期第3四半期 主力業態 既存店実績

- 「和食さと」「にぎり長次郎」とも、10月台風影響で売上が減少したが、11月以降前年を超えるペースで堅調に推移
- 「和食さと」は年末に向け食べ放題予約が増加、「さとバル・さとカフェ」の導入が完了しお客様への浸透が進む
- 「にぎり長次郎」は11月は前年との天候影響の差等により、既存店売上高前年比が108%と大きく伸長

【和食さと】 曜日特性修正後 既存店前年比



【にぎり長次郎】 曜日特性修正後 既存店前年比



2018年3月期第3四半期 業態別店舗数

	2017年3月期末 店舗数		2018年3月期 第3四半期累計		2018年3月期 第3四半期末 店舗数	
			出店	閉店		
和食さと	202		1	3	200	
さん天	40	(1)	4	—	44	(1)
にぎり長次郎・CHOJIRO	57		1	1	57	
宮本むなし	69	(7)	1	3	67	(6)
かつや	36	(19)	3(※①)	3	36	(16)
夫婦善哉	1		—	—	1	
宅配すし (にぎり忠次郎・都人)	21	(14)	—	—	21	(14)
すし半(※②)	13		—	13	—	—
海外店舗	6	(4)	—	—	6	(4)
グループ計	445	(45)	10	23	432	(41)

()はFC・のれん分け・海外合併会社店舗数

※①かつやの出店数の内2店舗は、FC店舗の直営化

※②すし半は2017年4月1日に事業譲渡

2018年3月期第3四半期 業態別出店進捗状況

	2018年3月期 出店計画	2018年3月期 出店実績見込		
		第3四半期 出店実績	第4四半期 出店見込	期末 出店見込
和食さと	2	1	0	1
さん天	13 (5)	4	2 (1)	6 (1)
にぎり長次郎・CHOJIRO	3	1	0	1
宮本むなし	1	1	1	2
かつや	5 (3)	1	0	1
海外店舗	1	0	0	0
グループ計	25 (8)	8	3 (1)	11 (1)

()はFC・のれん分け・海外合弁会社店舗数

- 出店条件に見合う候補地の確保が難しかったこと、契約条件交渉や開発工事の進捗等の影響で、出店時期が来期以降にずれ込んだことにより、計画数を下回った
- さん天事業については、「ステップアッププロジェクト(※)」による既存店での実験を優先させた

※詳細は「2018年3月期第2四半期 決算説明資料」の15ページに記載

	主要項目	施策内容／進捗状況
1	和食さと	<p>◆「さとバル & さとカフェ」の全店導入 セルフ式ドリンクバー・アルコールバーを設置し、お値打ち価格で飲み放題を販売、新たな利用動機を取り込み 洗練されたデザインの設備で、新しい「和食さと」のブランディング戦略を展開 →第3四半期末時点、197店舗導入済(導入完了) お客様に浸透し、販売数増加傾向続く</p> <p>◆うどんつゆディスペンサーおよびだしディスペンサー導入 品質の向上・安定、作業性の改善、荒利益率の改善等 →2018年3月末までに全店導入予定</p>
2	さん天	<p>◆専任者を設置し、本格的にFC開発に着手 FCは関西・関東・東海・山陽・四国が重点エリア →現在、加盟企業2社(愛知、徳島) FC2号店を徳島市に2018年1月25日開店(四国初出店)</p> <p>◆マーケティング・収益力の一層強化 →お子様メニューやネギチャーシュー丼等導入し、ファミリー層と若年層にアプローチ →投入時間コントロール等により人件費率は改善傾向</p> <p>◆「さん天ステップアッププロジェクト」発足 SRSグループの成長エンジンの要として、収益性を向上させ、業態をさらに進化させる →2月より、既存店でメニュー構成や店舗レイアウト等を変更した実験を開始</p>

	主要項目	施策内容／進捗状況
3	にぎり長次郎・ CHOJIRO	<p>◆関西を中心に新店(関西グルメ回転寿司トップブランドを堅持) →1店舗出店済(8月5日 伊丹店【兵庫県】)</p> <p>◆CHOJIRO法善寺店をインバウンド集客の旗艦店へ →大阪周遊パス等、観光雑誌へのクーポン掲載による集客(月100件以上の利用者) 3階個室を利用した団体客受け入れ(ツアー会社と連携も行き、送客数増加) 上記販促効果等により客数増加傾向が続く</p>
4	宮本むなし	<p>◆既存イメージを一新する改装(明るく清潔感のある店内、客層の拡大) →第2四半期末時点、29店舗改装済(今期予定分完了)。改装効果:売上5~7%UP</p> <p>◆付加価値の高い新商品を投入(客単価、荒利益率の向上) →4~12月の期間で19アイテム投入(ハンバーグカツ、チーズチキンサルサ等)</p> <p>◆新規出店 →12月20日に「天神橋筋3丁目店」をオープン(8年ぶりの直営出店) 様々な新設備、オープンキッチン、インバウンド対策等を導入 Facebookを活用したファンや記者交流イベント開催</p>
5	かつや	<p>◆関西での継続出店(直営・FC) →1店舗出店済(12月22日 宝塚店)</p> <p>◆既存店の収益力強化 →商品力の向上と料理提供時間の改善を継続</p>

	主要項目	施策内容／進捗状況
6	本社業務効率化	<ul style="list-style-type: none"> ◆すし半事業譲渡によりMD部を中心とした効率化等が可能に →業務削減により本部人件費縮小
7	ガバナンス強化	<ul style="list-style-type: none"> ◆コーポレートガバナンス統括部 設置(H29.4.1～) →4月1日、コーポレートガバナンス統括部を設置済 ◆監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行(H29.6.29～) →6月29日、監査等委員会設置会社へ移行済
8	組織再編	<ul style="list-style-type: none"> ◆持株会社体制への移行(H29.10.1～) (経営戦略機能と事業執行機能の分離による意思決定の迅速化) →10月1日に持株会社体制へ移行済 ◆未来オペレーション創造開発部の新設(H29.10.1～) 労働集約型からの脱却、人に頼らない店舗運営実現(生産性向上と労務管理の徹底両立) →AIによる店舗受付対応システム等を検討中
9	海外事業	<ul style="list-style-type: none"> ◆台湾 →3号店出店予定(2018年6月)、4号店も計画中 3号店はこれまでの海外店舗に無かったドリンク&デザートバーやタッチパネル等導入予定 ◆タイ →フードコート用の新業態を出店予定(2018年4月)

貸借対照表(BS)

単位:百万円

	前連結会計年度 (2017年3月31日)	2018年3月期 第3四半期	増減
流動資産	10,906	13,291	+2,385
固定資産	20,449	18,239	▲2,210
流動負債	7,592	7,758	+166
固定負債	9,565	9,415	▲150
純資産	14,284	14,466	+182
総資産	31,443	31,640	+197

- すし半事業譲渡により、流動資産が増加(流動比率改善し、財務的安全性が向上)



お問い合わせ先

SRSホールディングス株式会社
企画総務部（夏井、古部、大田）

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。