

2019年3月期 第2四半期 決算説明資料

2018年11月16日
SRSホールディングス株式会社
(証券コード8163)



SRSホールディングス株式会社は、2018年8月27日に創立50周年を迎えました。

目次

2019年3月期第2四半期 決算概要

連結業績ハイライト	4
売上高増減分析	5
営業利益増減分析	6
既存店業績推移	7
業態別店舗数	8
連結事業計画進捗状況	9

生産性向上に向けた取り組み

さとバル・さとカフェ	16
しゃぶしゃぶ専門業態「なべいち」	18
AIロボットの導入について	21
和食さと「親子割制度」導入	22
和食さと 人時売上高推移	23

事業別施策進捗状況

和食さと	11
さん天、長次郎・CHOJIRO	12
宮本むなし、かつや・からやま	13
その他施策	14

Appendix

貸借対照表 (BS)	25
キャッシュ・フロー計算書 (CF)	26
2019年3月期 出店店舗	27

2019年3月期第2四半期決算概要

◆ **売上高**：増収 219億08百万円 前期比 +2億13百万円

- ・ 自然災害による減収影響があったものの、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したことにより増収

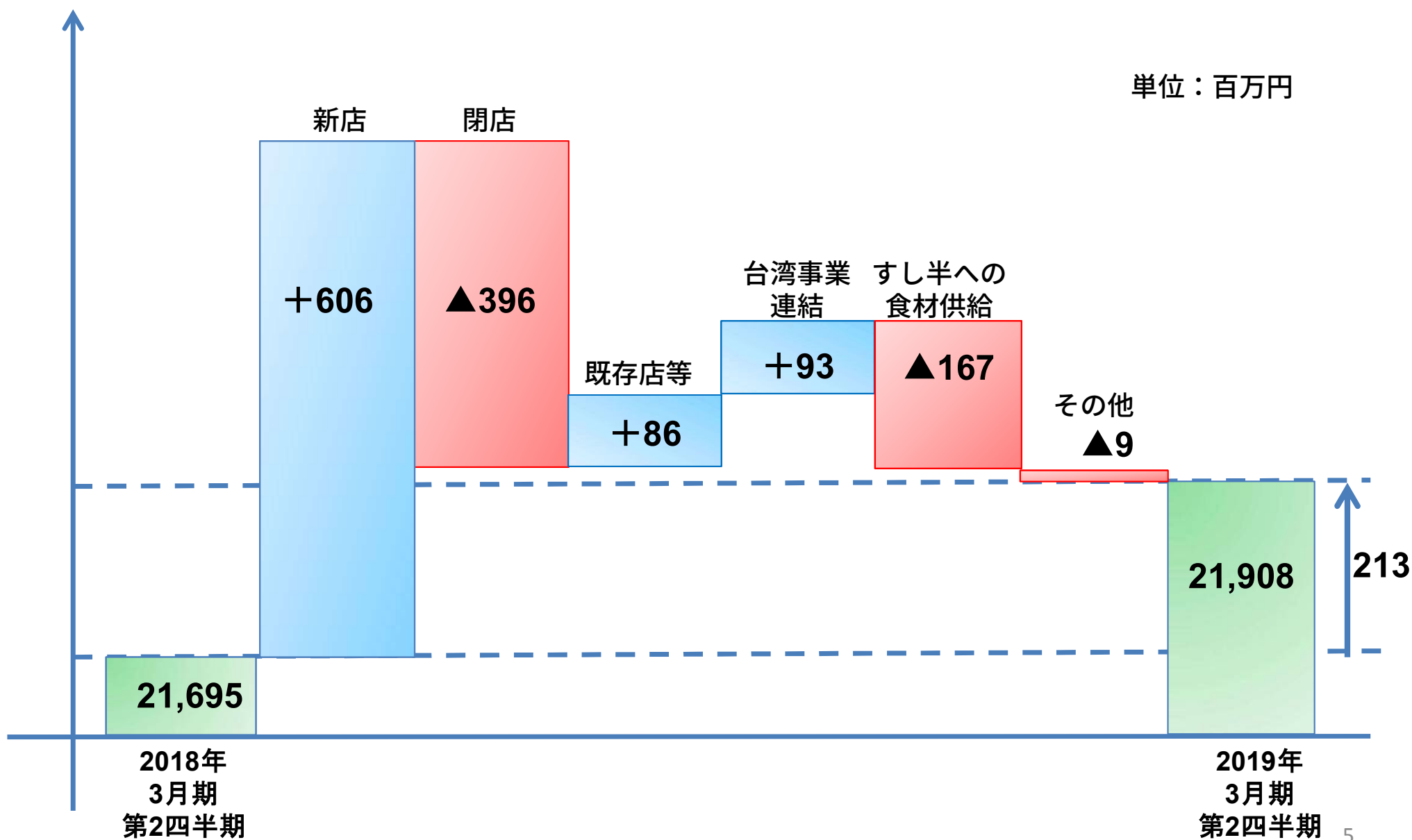
◆ **営業利益**：増益 5億10百万円 前期比 +2億49百万円
経常利益：増益 4億83百万円 前期比 +2億27百万円

- ・ 人件費増加による減益影響があったものの、増収と販管費のコントロールにより増益

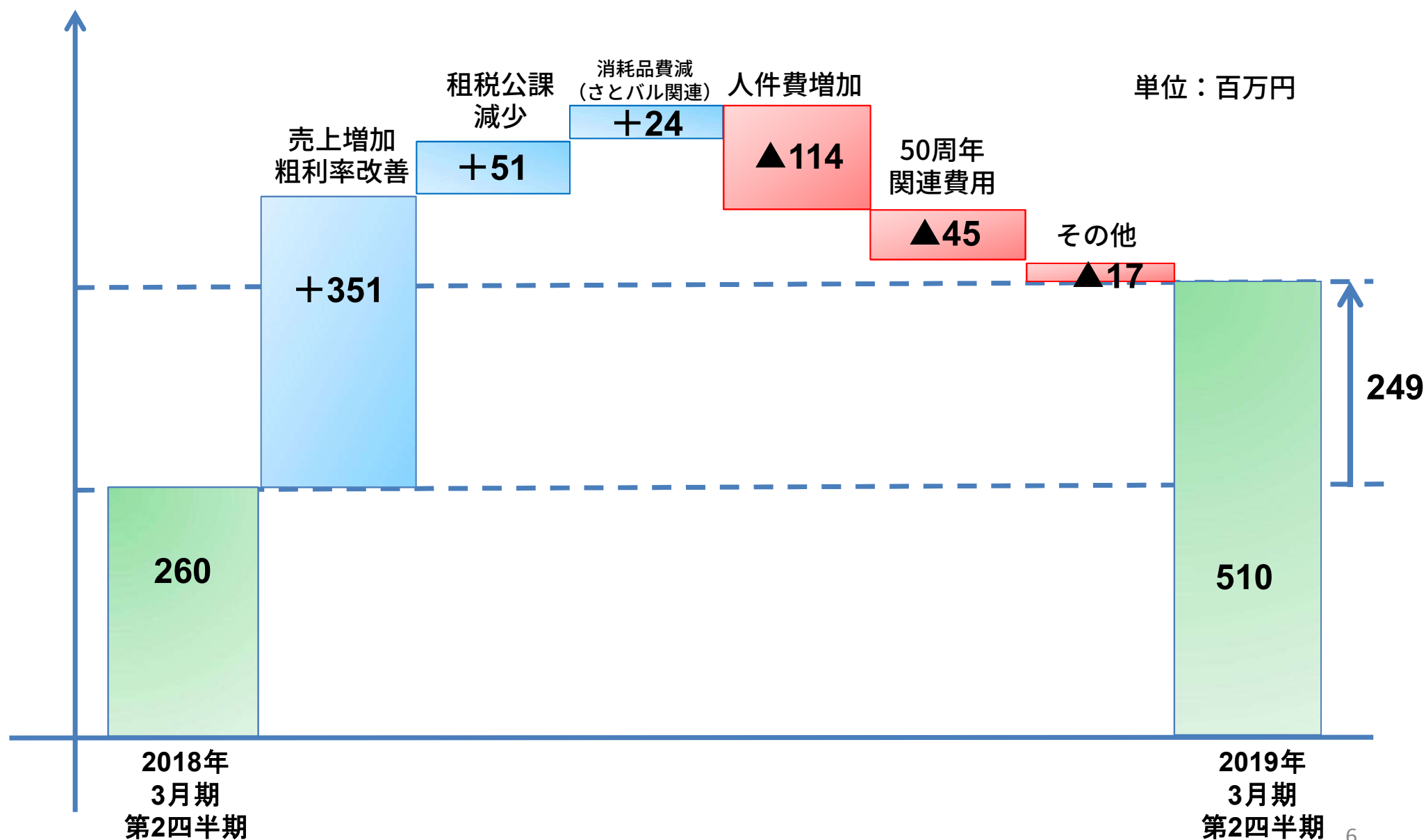
親会社株主に帰属する
◆ **四半期純利益**：増益 2億16百万円 前期比 +1百万円

- ・ 前第1四半期に計上した「すし半」業態の事業譲渡による子会社売却益の反動減により、前年同期並み

売上高増減分析



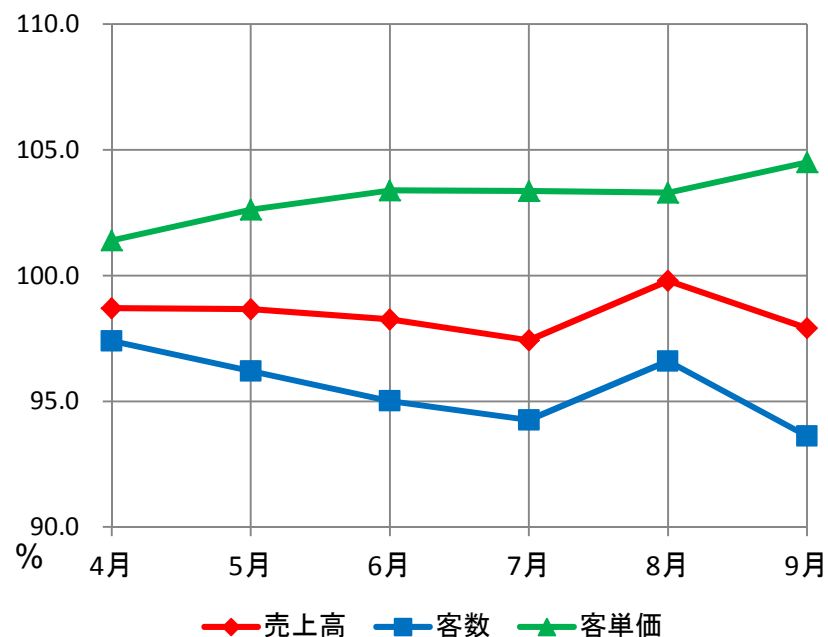
営業利益増減分析



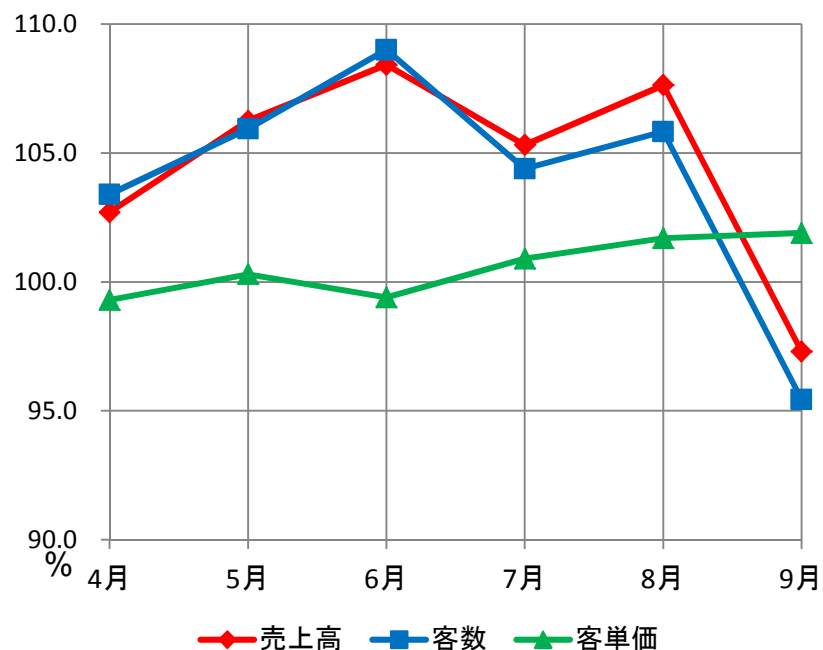
既存店業績推移

- ・ 既存店の売上高は、長雨や地震、台風等による自然災害の影響があったものの、堅調に推移
- ・ 和食さとは、フェア商品やさとバル・さとカフェの販売数の増加と、6月からのさとしゃぶプレミアムコースの値上げにより客単価は前年を上回って推移
- ・ にぎり長次郎は、テレビCMやSNSキャンペーンの販促等により、客数が前年を上回って推移
特に6月は数量限定商品の販売や父の日フェア等により、客数が大幅に増加

◎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



業態別店舗数

	2018年 3月期末 店舗数	2019年3月期 第2四半期累計		2019年3月期 第2四半期末 店舗数	2019年3月期 出店計画②	2019年3月期 第2四半期累計 契約済店舗数③		出店進捗率 (①+③)÷②
		出店①	閉店					
和食さと・なべいち	200	3	1	202	7	4		100%
さん天	46 (2)	2	2	46 (1)	6 (3)	—		16%
にぎり長次郎・ CHOJIRO	57	1	1	57	6	4		83%
宮本むなし	66 (6)	—	2	64 (6)	5	1		20%
かつや・からやま	36 (16)	1	—	37 (16)	7 (2)	3		57%
夫婦善哉	1	—	—	1	—	—		—
宅配すし (にぎり忠次郎・都人)	20 (13)	—	—	20 (13)	3	—		—
海外店舗	6 (4)	3	2	7 (4)	3 (1)	2		166%
グループ計	432 (41)	10	8	434 (40)	37 (6)	14 (—)		62%

() はFC・のれん分け・海外合併会社店舗数

※さん天の出店1店舗は、FC店舗の直営化のため、進捗率には含んでおりません

連結事業計画進捗状況

単位：百万円

	2018年3月期 実績	2019年3月期 業績予想	前期差	2019年3月期 2Q累計実績	進捗度
売上高	44,155	46,000	+1,844	21,908	47.6%
営業利益	741	1,000	+258	510	51.0%
経常利益	592	1,000	+407	483	48.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	108	200	+91	216	108.3%

2019年3月期連結事業計画の進捗状況について

- ・売上高は自然災害等の影響を受け、予算未達（予算比98.4%）
- ・利益面では、売上未達による減益影響を、販管費のコントロール等により吸収し計画超過（営業利益計画比139.6%）
- ・通期業績見込みについては、人件費の高騰や主要食材の価格上昇リスクを鑑み据え置き

事業別施策進捗状況

事業別施策進捗状況

#	主要項目	施策内容／進捗状況
1	 	◆ 核商品である食べ放題メニューのブラッシュアップを定期的実施 →8月：南九州フェア →9月：黒毛和牛コース（+500円）追加
		◆ 客数獲得に向けたキャンペーンの実施 →7月：夏得キャンペーン （かき氷半額、さとしゃぶご注文でさとカフェ（ドリンクバー）200円引き等） →9月：秋の収穫祭キャンペーン （秋和膳ご注文で、デザート、さとカフェ、生ビールをお値打ち価格で提供） →9月：グループ創立50周年キャンペーン （さとしゃぶプレミアムコース、さとバルをお値打ち価格で提供）
		◆ 新規出店継続 →3店舗出店済（6月5日：豊田東インター店【愛知県】、6月15日杭瀬店【兵庫県】、 8月23日：日進店【愛知県】）
		◆ 新たな業態の開発 →プロジェクトチームを立ち上げ、新業態（なべいち）の実験を予定（P18参照）
		◆ 効率的な店舗運営の実現に向けた、A Iやロボットを導入した新たなシステムの開発 →自動発注システムの導入を予定
		◆ 全店全席禁煙化 →4月1日より全店全席禁煙化を開始し、朝刊4紙にクーポン付広告を掲載

事業別施策進捗状況

#	主要項目	施策内容／進捗状況
2		◆ 商品力・プロモーション強化・販売システム改良等により、業態として進化させ、収益力向上 → 麺セットの拡充や定食のバリューアップ等、定番メニューを変更 → 鰻や穴子の季節メニューや、ポーク&ロングソーセージ天丼等の期間限定メニューを、短いサイクルで投入 → LINE@やWEBBCM等プロモーションを強化 ◆ 新規出店継続（直営・FC） → 1店舗出店済（5月4日：与野本町店【埼玉県】） ◆ 生産性向上のため、AIや機械を導入した新たなシステムの開発 → AIロボット自動洗浄システムの導入予定（P21参照）
3		◆ 関西を中心に新規出店継続（関西グルメ廻転寿司トップブランドを堅持） → 1店舗出店済（4月13日：北巽店【大阪府】） ◆ 新たな商圏への出店 → 中部地区で1店舗出店予定（11月） ◆ CHOJIRO四条木屋町店がトリップアドバイザーのエクセレンス認証を5年連続で受賞し、殿堂入りを達成

事業別施策進捗状況

#	主要項目	施策内容／進捗状況
4		◆ 既存イメージを一新する改装の継続実施（明るく清潔感のある店内、客層の拡大） → 今期14店舗の改装を実施済 ◆ 付加価値の高い期間限定メニューの投入継続（客単価、粗利益率の向上） → つけうどん、ハンバーグ、焼肉、牛タン等の期間限定メニューを短いサイクルで投入継続 → 客単価アップと新たな客層の取り込みを目的とし、ちょい飲みメニューやおでんのテスト販売を実施 ◆ 新規出店の継続 → 11月1日に1店舗出店済
5		◆ 関西での新規出店継続（直営・FC） → 1店舗出店済（5月11日：奈良香芝店【奈良県】） ◆ 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 ◆ 新業態の出店検討 → 「からやま」出店予定（11月）

事業別施策進捗状況

#	主要項目	施策内容／進捗状況
6	業務 効率化	◆ グループ会計システムの統合 →4月に(株)フーズネット（にぎり長次郎等）の会計システムをグループ会計システムに統合し、経理事務を効率化 ◆ ロジスティクス全体の最適化を実現し、配送コスト・管理コストの低減を予定
7	未来 オペレーション	◆ 労働集約型からの脱却、より効率的な店舗運営実現のため、AIや機械を導入し、生産性向上・少人数オペレーション体制を構築する →自動発注システムの導入を予定 →AIロボット自動洗浄システムの導入を予定 ◆ グループ共有アプリ、QR決済導入等の検討を開始
8	海外事業	◆ 台湾 →1店舗出店済（6月27日：和食さと土城店【3号店】） →4号店目を出店予定（12月） ◆ タイ →フードコート用の新業態「さと丼」（丼専門店）の1号店を出店済（4月29日） →「さと丼」2号店を出店済（9月12日） ◆ インドネシア →1号店目のリロケーションを実施（11月2日）

生産性向上に向けた取り組み

▶ 2017年11月に全店舗導入を完了 ※2店舗除く



- ・ 120分飲み放題のセルフ式アルコールバー
- ・ お好みの量、割り方で、お酒を楽しむことができます
平日、土曜日の開店～15時 **998円+税** ※セット価格
日祝、土曜日の15時以降 **1,198円+税**



- ・ 飲み放題のセルフ式ドリンクバー
- ・ 定番ドリンクはもちろん、ミックスドリンクを含め、50種類以上がボタン一つで完成
大人 **238円+税** ※セット価格
お子様（小学生以下） **100円+税**



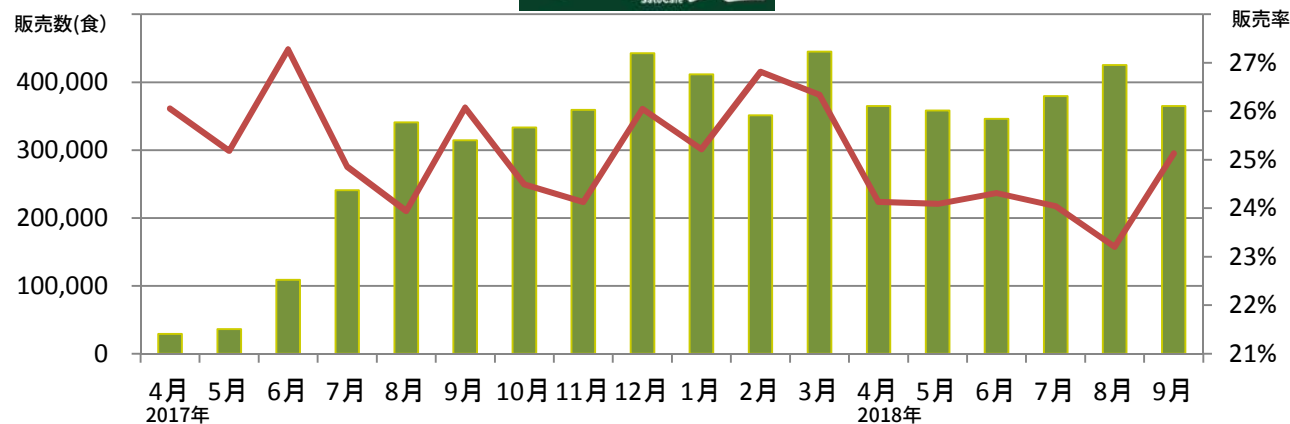
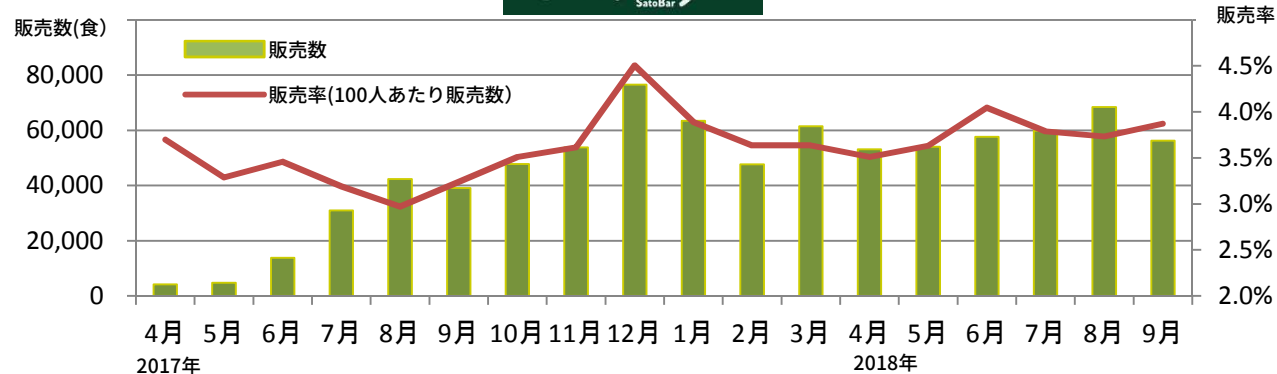
▶ 導入による効果

- ① 自分好みのドリンクを好きなタイミングで楽しめる
→ 新たな利用動機を取り込みによる売上および集客力のアップ
- ② セルフ式により店舗作業の軽減（ドリンク・アルコール提供作業削減等）
→ より付加価値の高い仕事に集中することで生産性の改善が図れる
- ③ サービス水準の向上（お待たせしない、テーブルチェック時間増加等）

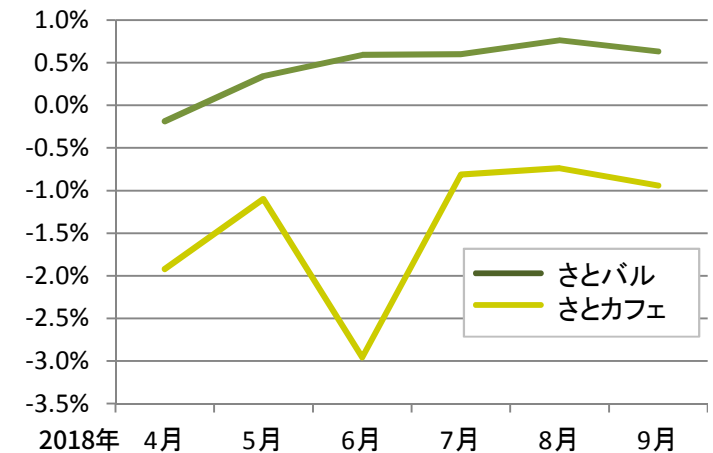


「和食さと」が目指す『お客様をお待たせしないサービス』
とお客様の満足度向上を両立させながら、生産性の改善が可能

導入後の実績推移



・注文率前年差



- ・「さとバル」は注文率を順調に伸ばしている。
→「一品料理食べ放題」とのセット販売等で、今後も販売数増加を狙う。
- ・「さとカフェ」は、開始当初の持ち上げもあり、注文率は減少傾向
→新たに導入する「ソフトクリームバー」とのセット販売等により、アイドルタイム、学生等の利用動機の創出を狙う。

- 「なべいち」とは
「和食さと」の核商品である「さとしゃぶ」「さとすき」の専門業態

- 「なべいち」基本コンセプト

『ワクワク・おいしい・安心』

- 「なべいち」開発コンセプト
「和食さと」の核商品である「さとしゃぶ」「さとすき」を更に進化させることで下記の実現を目指す。



①高い生産性

セルフ方式への変更で従業員投入時間を抑制
→人時売上高6,000円を目標とする

②立地の柔軟性

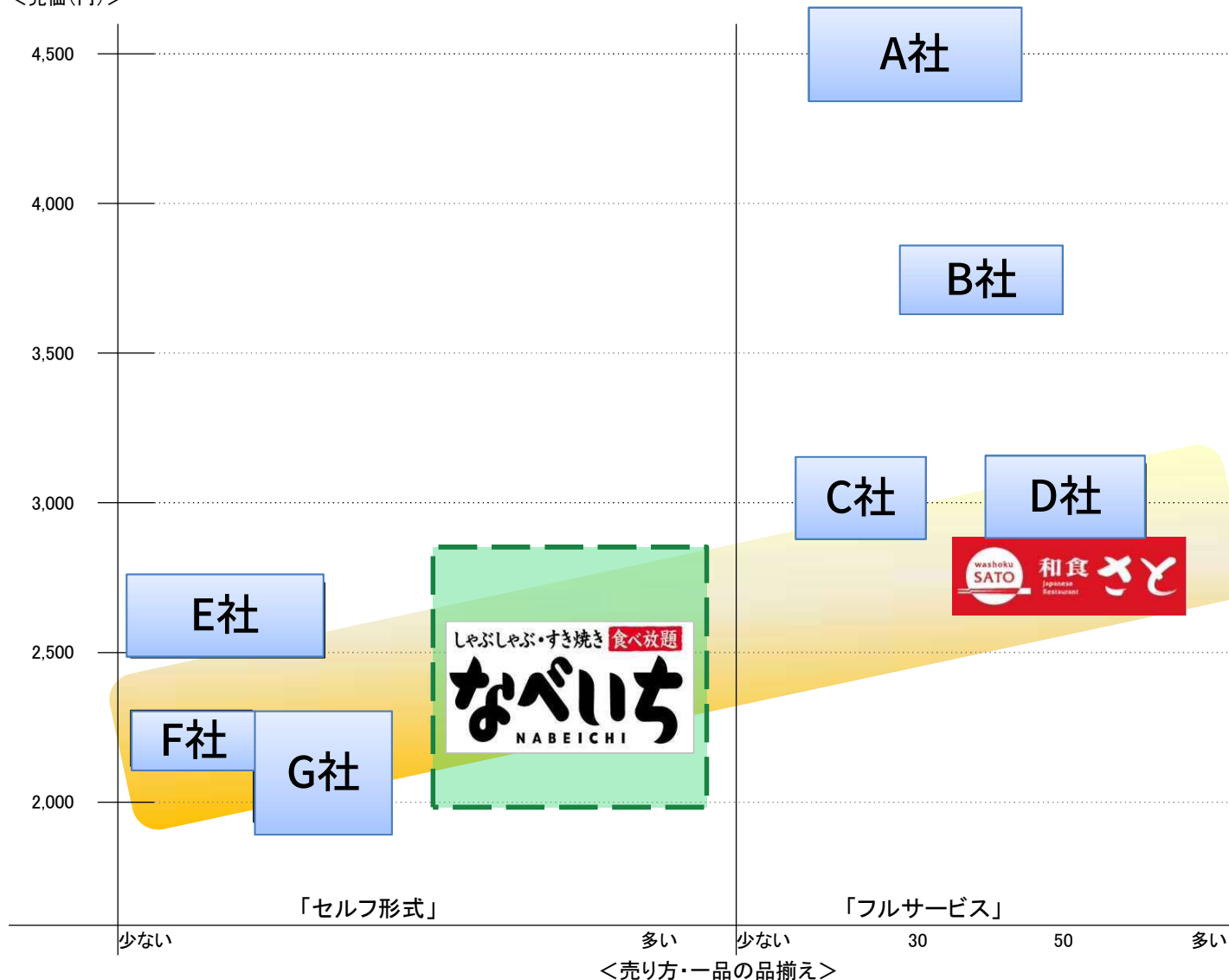
キッチンスペースの縮小と客単価アップにより出店必要坪数が減少し、出店ロケーションが多様化
(ショッピングセンター、駅前等にも出店可能)

③低投資・高利益率

メニューの絞り込みにより、調理機器等の初期投資額の圧縮が可能
→投資回収期間の短縮が可能

「なべいち」ポジショニング ※当社独自調べ

<売価(円)>



「主要他店の売価と店舗数」

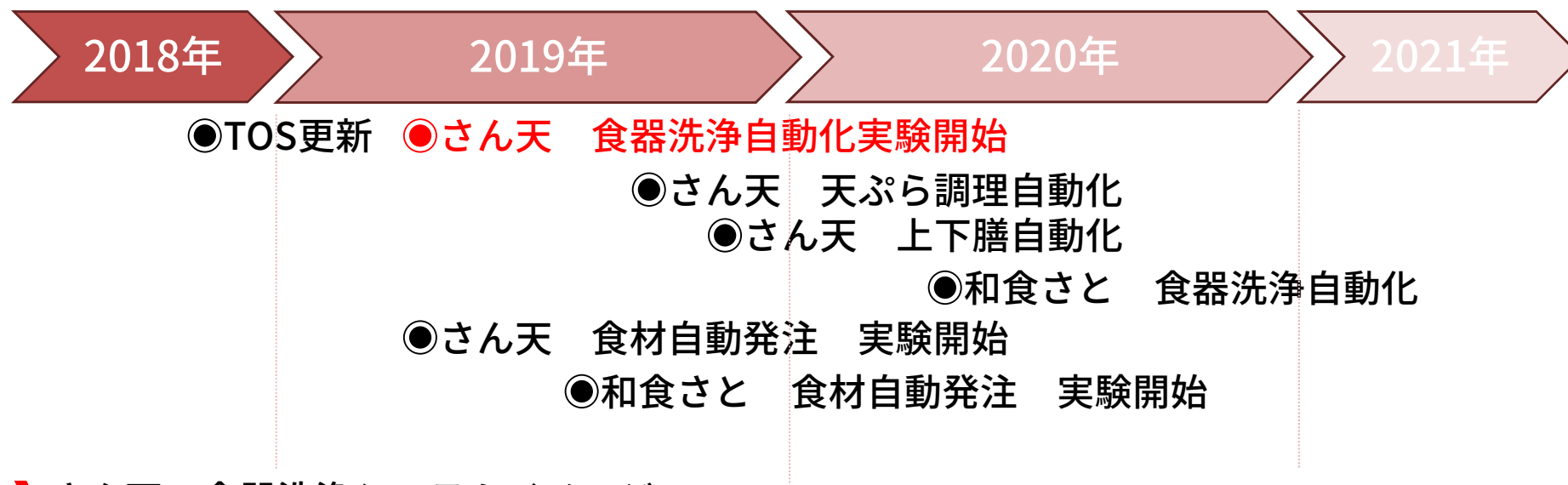
※日祝ディナーの牛豚食べ放題大人価格

屋号	売価	品数	店舗数
A社	¥4,480	約30	24
B社	¥3,690	約40	102
C社	¥2,980	約20	360
D社	¥2,980	約50	62
和食さと	¥2,790	約50	202
E社	¥2,600	—	19
なべいち	¥2,299	約30	—
F社	¥2,199	—	48
G社	¥2,099	約15	202

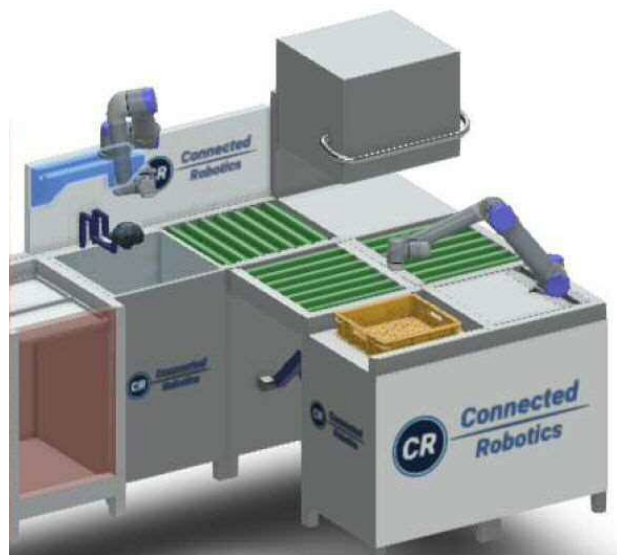
》和食さと、他専門店との比較 ※当社独自調べ

	和食さと(プレミアムコース)	なべいち	ビュッフェ型競合他社
メイン商品	しゃぶしゃぶとすき焼き	しゃぶしゃぶとすき焼き	しゃぶしゃぶのみ
価格帯	牛豚プレミアムコース 2,790円 シニア、小学生以下割引あり アルコールバー 1,198円 ドリンクバー 238円	牛豚コース 2,299円 シニア、小学生以下割引あり 寿司付きの最低価格 1,899円 アルコールバー 1,299円 ドリンクバー 199円	牛豚コース 2,099円 シニア割引なし、小学生以下割引あり 寿司付きの最低価格 1,999円 アルコールバー 1,500円 ドリンクバー 220円
お肉	チョイスグレードの牛肉 全6種類	チョイスグレードの牛肉 牛肉を店内でスライス 三元豚を使用 全7種類（つくねを含む）	店内スライス 三元豚を使用 全6種類＋フェア1種類
鍋・野菜	全品国産 全14種類	全品国産 定番+季節限定・地場野菜で17種程度	産地表示なし 全17種類
一品料理 御飯もの	注文に合わせて調理、フル サービス 寿司、天ぷら、揚げ物等50種類 以上	ビュッフェ形式 寿司、カレー、季節御飯、ちらし寿司 天ぷら、唐揚げ、ポテト、手作り豆腐 等も品揃え、数量限定商品も検討	ビュッフェ形式 寿司、カレー、わかめ御飯、ちらし寿 司等 おかず系はなし
演出	調理光景は見えない	肉スライスと揚げ物等の調理工程がお 客様から見えるようにレイアウト ライブ感、安心感を訴求	調理工程は見えない 寿司をカウンターで調理（一部店舗）
だし・たれ	だしは2種類（全6種類より選 択） タレはポン酢、ゴマダレのみ	だしは2種類(1種固定+5種類より選択) タレは定番5種＋フェア1種	だしは2種類（1種＋5種より選択） タレは定番5種＋フェア1種

未来創造オペレーション スケジュール (予定)



さん天 食器洗浄システムイメージ



- ・ AI、ロボットを活用することで、人的資源をより、付加価値の高い業務に振り替える
- ・ 洗い場作業を軽減することで、採用環境の悪化や人件費の上昇に対応



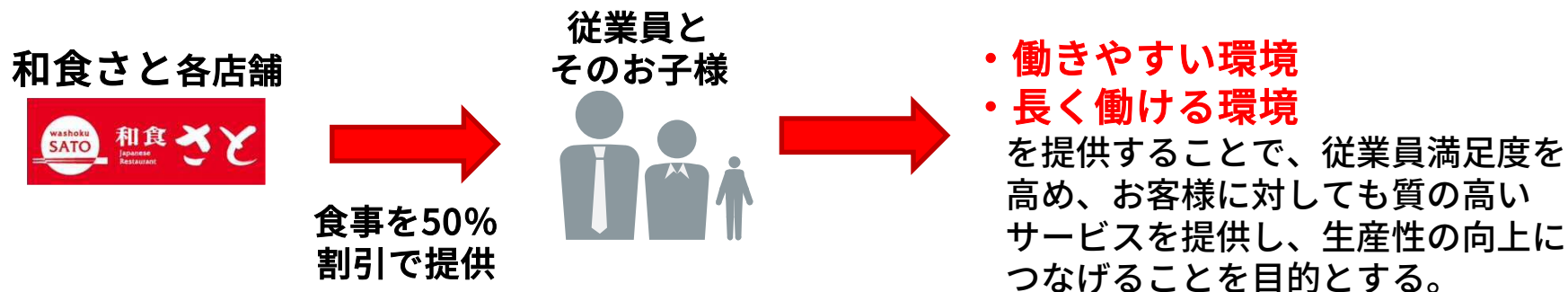
店舗生産性の向上と、お客様に対する新たな付加価値の提供を目標とする。

親子割とは

中学生以下の子どもを持つ従業員が、勤務店舗において親子で食事をする場合、50%割引される制度。

導入目的

「和食さと」で働きながら子育てをしている、パート・アルバイトを含む店舗従業員の家事負担を少しでも軽減することで、より働きやすい環境を提供できるようにとの思いから、新たな福利厚生制度として「親子割」制度を創設。



制度概要

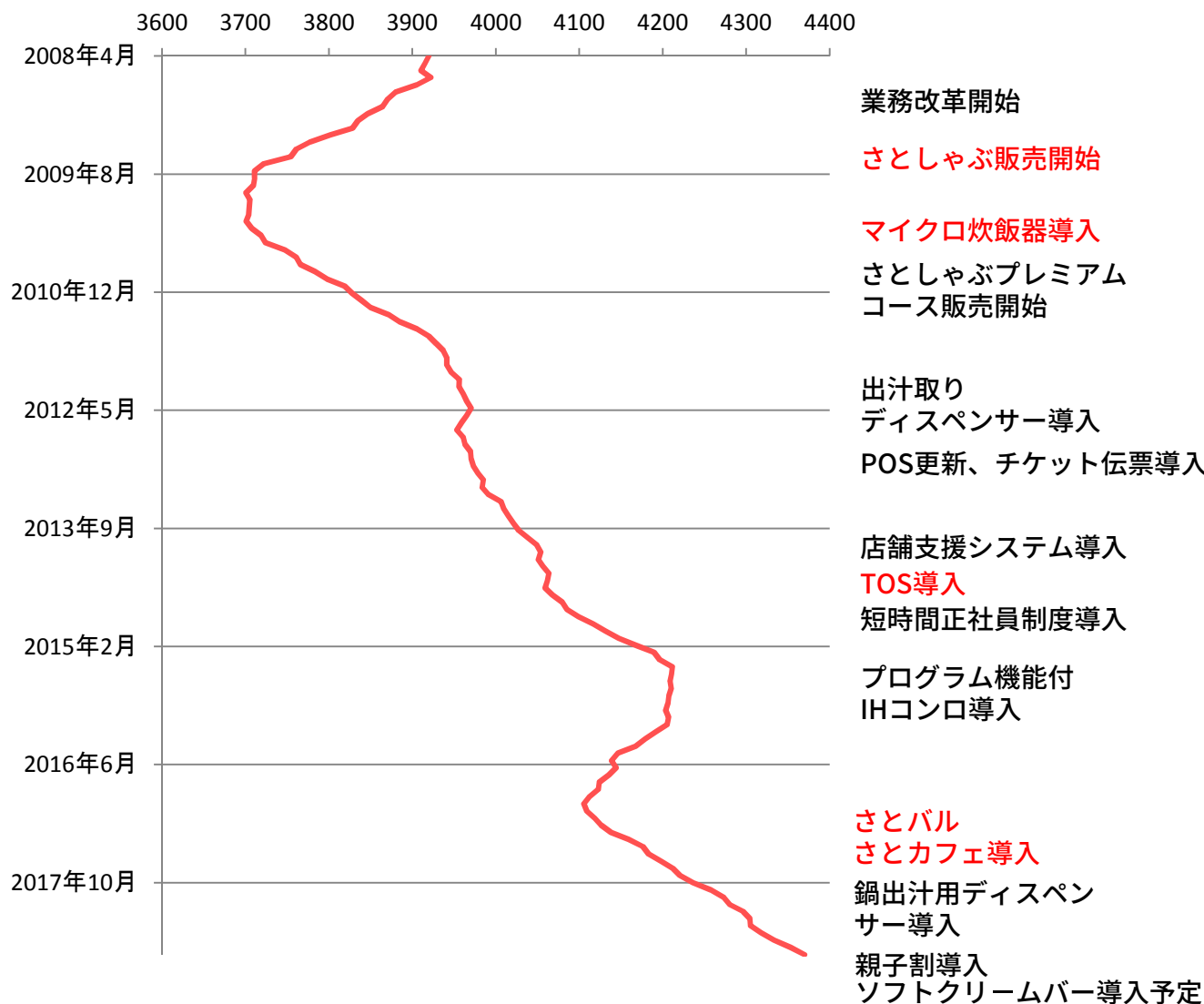
- ◎中学生以下の子どもを持つ「和食さと」の従業員が対象
- ◎勤務店舗での食事が割引対象（社員は自宅周辺の特定店舗）
- ◎繁忙期・土日祝を除く平日に利用可能
- ◎会計金額より50%割引（割引上限5,000円）
- ◎イートイン・テイクアウト両方で全ての商品が対象



対象者に配布される優待カード

和食さと 人時売上高推移

和食さと 人時売上高推移 (12ヶ月移動平均)



- ・ 人時売上高はさとしゃぶ販売以降順調に増加
- ・ マイクロ炊飯器、TOS導入時に大幅増加
- ・ 直近では、「さとバル」「さとカフェ」出汁ディスペンサーの導入により再度増加傾向



- ・ 店舗作業低減と商品の品質安定に向けた投資、施策は今後も継続実施。
- ・ 従業員の働く環境を整備し、より働きやすい環境、長く働ける環境づくりを目指す。
- ・ 人的資源をより生産性の高い業務に集約させながら、AI・ロボットが生み出す付加価値と、人が提供するサービスの融合による、新たな付加価値の創造により、さらなる生産性の向上を目指す。



Appendix

貸借対照表(BS)

単位: 百万円

	前連結会計年度 (2018年3月31日)	2019年3月期 第2四半期	増減
流動資産	13,148	11,176	△1,972
固定資産	17,513	17,360	△153
流動負債	7,648	6,341	△1,306
固定負債	8,905	7,982	△922
純資産	14,214	14,311	+96
総資産	30,768	28,636	△2,132

キャッシュフロー計算書(CF)

単位: 百万円

	2018年3月期 第2四半期累計	2019年3月期 第2四半期累計	増 減
営業活動 C F	495	518	+22
投資活動 C F	1,103	△642	△1,745
財務活動 C F	△525	△1,606	△1,080
現金及び現金同等 物の期末残高	9,617	8,998	△619

2019年3月期 出店店舗



2018年6月5日開店
和食さと 豊田東インター店(愛知県)



2018年6月15日開店
和食さと 杭瀬店(兵庫県)



2018年8月23日開店
和食さと 日進店(愛知県)



2018年4月13日開店
長次郎 北巽店(大阪府)



2018年5月4日開店
さん天 与野本町店
(埼玉県)



2018年5月11日開店
かつや 奈良香芝店
(奈良県)



2018年6月27日開店
和食さと 土城店(台湾)



2018年4月29日開店
さと井 メガバナ店(タイ)



2018年9月12日開店
さと井 セントラルラマ9店(タイ)



お問い合わせ先

SRSホールディングス株式会社
経営企画部（岡本、溝渕）

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。