

2019年3月期 決算説明資料

2019年5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。

2019年3月期 決算概要

連結業績ハイライト	4
連結業績 前期差・計画差	5
売上高・営業利益 増減分析	6
主力業態 既存店推移	8
業態別店舗数	9

事業別施策 実施状況

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

2020年3月期 事業計画

連結業績予想	16
業態別出店計画	17
中期経営計画進捗分析	18
事業別施策 実施計画	19
さん天事業 振返りと今後の事業計画	21
中食事業への取組みについて	25
未来オペレーション開発の取組み状況	27
長次郎 海外展開	29

Appendix

SDGs への取組み	32
貸借対照表 (BS)	36
キャッシュ・フロー計算書 (CF)	37
2019年3月期 出店店舗	38

2019年3月期 決算概要

◆ 2期連続の増収増益を達成

◆ 売上高 : 増収 445億12百万円 前期比 +3億56百万円

- ・ 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にぎり長次郎業態の既存店売上が堅調に推移したことにより増収

◆ 営業利益 : 増益 10億19百万円 前期比 +2億77百万円

◆ 経常利益 : 増益 9億76百万円 前期比 +3億83百万円

- ・ 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

◆ 当期純利益 : 増益 2億82百万円 前期比 +1億74百万円

- ・ 経常利益の増加や自然災害による受取保険金、所得拡大促進税制の適用による税金費用の減少などに伴い増益

連結業績の前期差・計画差

単位：百万円

	2018年3月期 実績	2019年3月期 業績予想	2019年3月期 実績	前期差	計画差
売上高	44,155	46,000	44,512	+356	▲1,487
営業利益	741	1,000	1,019	+277	+19
経常利益	592	1,000	976	+383	▲23
親会社株主に帰属する 当期純利益	108	200	282	+174	+82

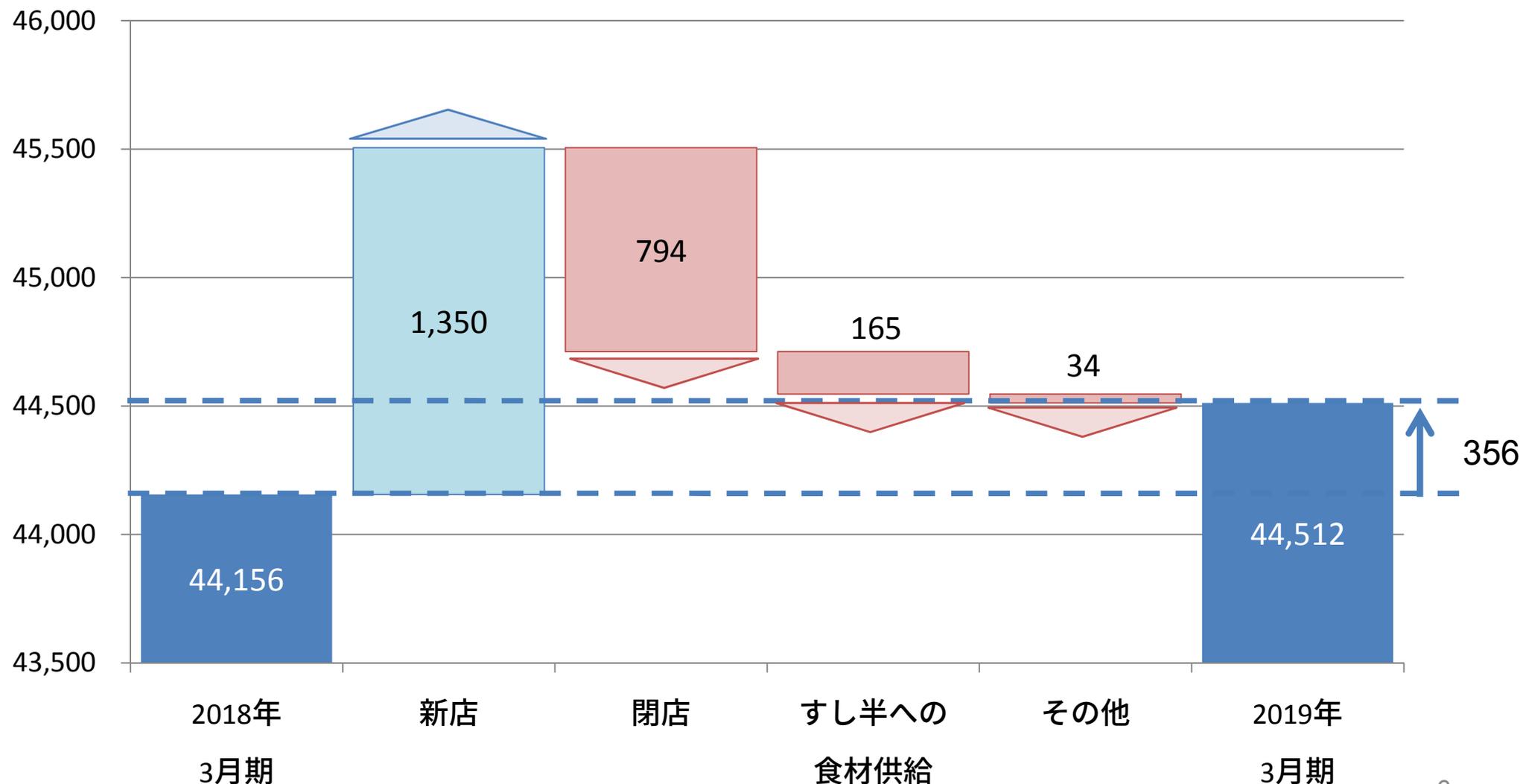
▶ 2019年3月期連結業績と計画との差異について

- 売上高は新規出店の遅れにより未達（売上高計画比96.8%）
- 営業利益、経常利益では、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ほぼ計画通り（営業利益計画比101.9%、経常利益計画比97.6%）
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、台風被害による受取保険金及び所得拡大促進税制の適用による税金費用の減少により計画超過（計画比141.3%）

売上高前年差異分析

- 売上高は閉店による影響があったものの、新規出店により増収
(前年比100.8%、前年差+356百万円)
- 出店26店舗、閉店16店舗

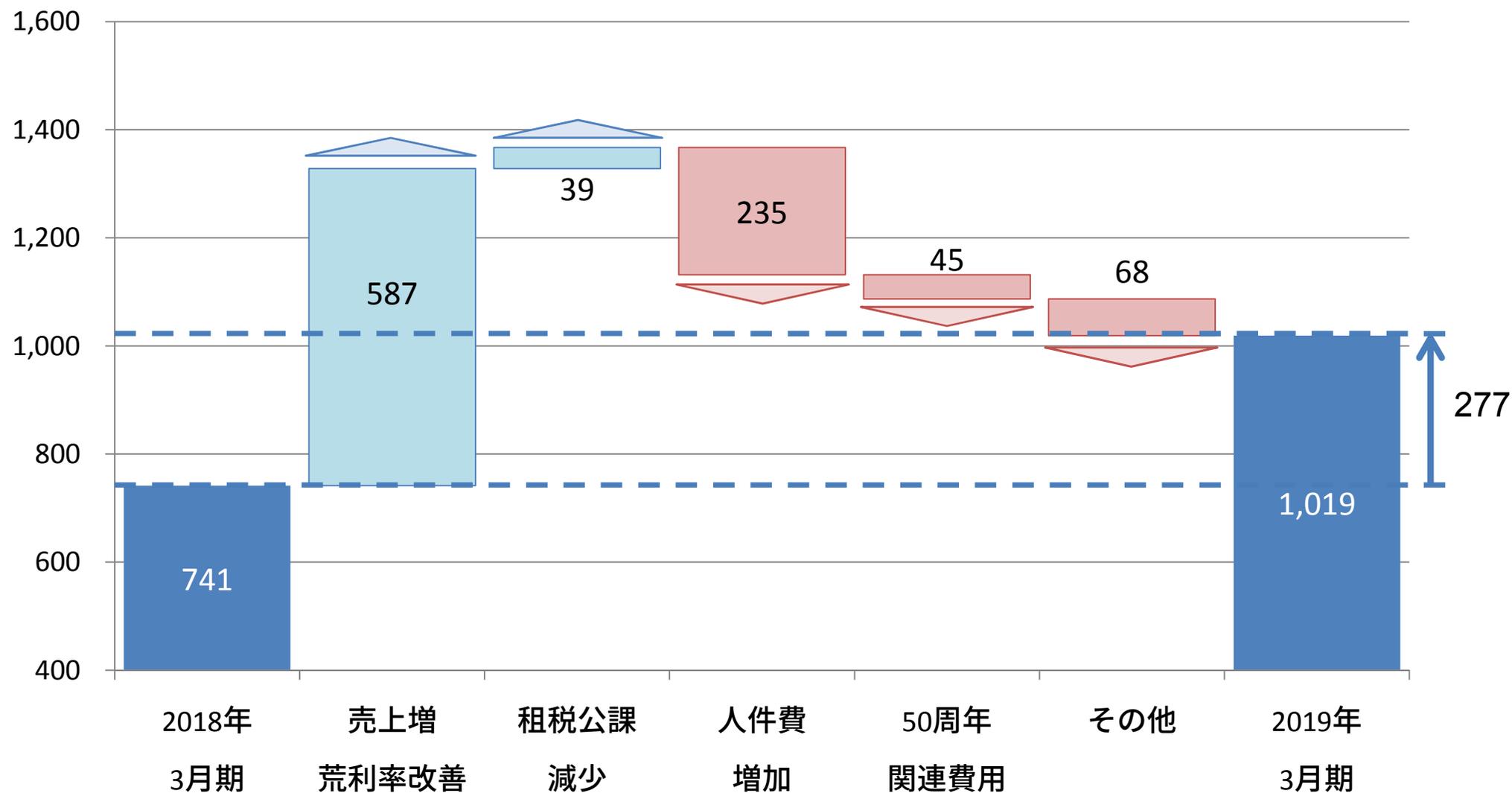
(単位 百万円)



営業利益前年差異分析

- 営業利益は人件費増加の減益影響を売上高増加と販管費の圧縮により吸収し増益（前年比137.5%、前年差+277百万円）

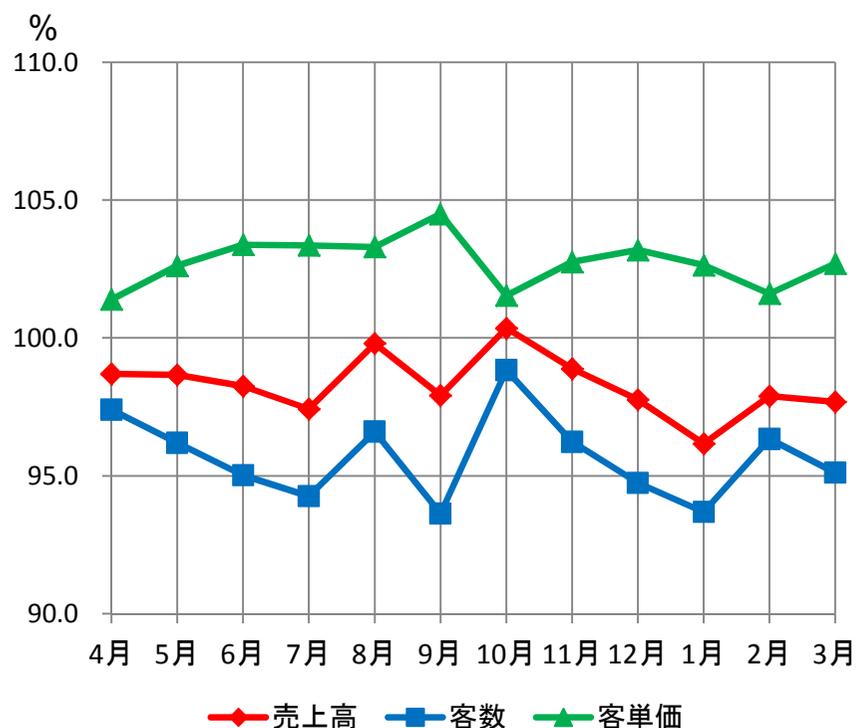
（単位 百万円）



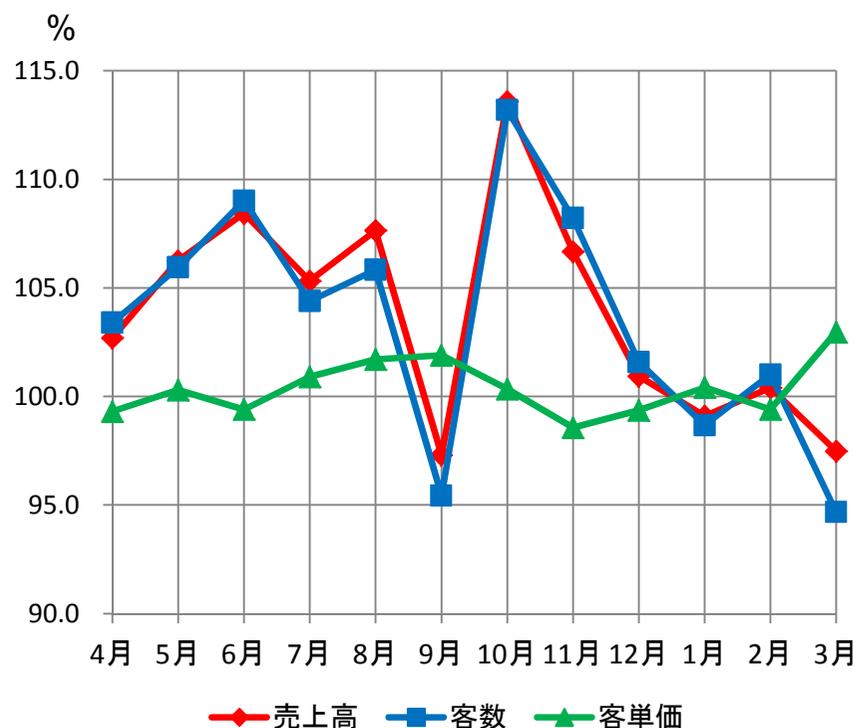
主力業態 既存店業績推移

- 和食さとは、フェア商品の販売数の増加と、さとしゃぶ・さとすきプレミアムコースの値上げ等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、10月については9月の自然災害によるマイナス影響の反動により、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		2019年 3月期末 店舗数	2019年3月期 出店計画②	出店進捗率 ①÷②
		出店①	閉店			
和食さと	200	6	2	204	6	100%
天井・天ぷら本舗さん天	46 (2)	2	5	43 (1)	6 (3)	17%
なべいち	0	1		1	1	100%
にぎり長次郎・ CHOJIRO	57	5	2	60	6	83%
宮本むなし	66 (6)	2	5	63 (5)	5	40%
かつや・からやま	36 (16)	4	—	40 (16)	7 (2)	57%
夫婦善哉	1	—	—	1	—	—
宅配すし (にぎり忠次郎・都人)	20 (13)	1	1	20 (13)	3	33%
海外店舗	6 (4)	6	2	10 (6)	3 (1)	200%
グループ計	432 (41)	27	17	442 (41)	37 (6)	70%

※ () はFC・のれん分け・海外合弁会社店舗数

※さん天の出店のうち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

事業別施策 実施状況

#	主要項目	施策内容／実施状況
---	------	-----------

- ◆ 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
- ◆ 新規出店継続
 - 6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】、11月20日：三田ウッディタウン店【兵庫県】、2月9日：小牧郷中店【愛知県】、3月16日：本巣北方店【岐阜県】）
- ◆ 新たな業態の開発
 - しゃぶしゃぶ・すきやきの専門業態「なべいち」1号店を大阪府堺市に12月1日出店
- ◆ 客数獲得に向けた取組み
 - Uber Eatsを利用したデリバリーサービスの実験を開始
 - LINEPay、Alipay、WeChatPayによる電子決済端末の導入実験を開始
 - WEB予約システムの全店導入を完了
- ◆ 働きやすい環境づくりの取組み
 - 親子割制度の導入（月平均で約1,500件の利用実績）
- ◆ 全店全席禁煙化
 - 快適な食事環境の提供と、働きやすい職場環境の実現を目指し
2018年4月1日より全店全席禁煙化

1



#	主要項目	施策内容／実施状況
2		<ul style="list-style-type: none"> ◆ 商品力・プロモーション強化・販売システム改良等による収益力の向上 <ul style="list-style-type: none"> →客単価対策として麺セットの拡充を行い、セット比率が向上 →お客さまのニーズの大きかった丼ぶりの小ごはん対応を開始 →LINE@やWEBCM等プロモーションを強化 ◆ 客数獲得に向けた取組み <ul style="list-style-type: none"> →Uber Eatsを利用したデリバリーサービスの実験を開始 ◆ 新規出店継続 <ul style="list-style-type: none"> →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 <ul style="list-style-type: none"> →自動発注システムのテスト導入 →AIロボット自動洗浄システムの導入に向けた開発の取組み
3		<ul style="list-style-type: none"> ◆ 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） <ul style="list-style-type: none"> →5店舗出店済（4月13日：北翼店【大阪府】、10月25日：ヒルトンプラザウエスト店【大阪府】、11月21日：日進竹の山店【愛知県】、12月14日：松井山手店【京都府】、2月22日：京都アバンティ店【京都府】） ◆ 新たな商勢圏への出店 <ul style="list-style-type: none"> →中部地区1号店となる、日進竹の山店を11月に愛知県に出店済 ◆ にぎり忠次郎の収益性改善を目的とした新フォーマットの検討を開始 <ul style="list-style-type: none"> →2月21日にイートインスペースを併設した新フォーマットにて箕面西小路店【大阪府】を出店済 ◆ 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

#	主要項目	施策内容／実施状況
4		<ul style="list-style-type: none"> ◆ 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15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 ◆ 客数獲得に向けた取組み →Uber Eats、出前館を利用したデリバリーサービスの実験を開始 ◆ 新規出店の継続 →2店舗出店済（11月1日：阪急服部天神店【大阪府】、3月1日：JR名古屋駅前店【愛知県】）
5		<ul style="list-style-type: none"> ◆ 関西での新規出店継続 →3店舗出店済（5月11日：奈良香芝店【奈良県】、1月18日：大東店【大阪府】、3月15日：和歌山海南店【和歌山県】） ◆ デリバリー実験の開始 →Uber Eats、出前館を利用したデリバリーサービスの実験を開始 ◆ 新業態の出店 →からあげ専門店「からやま」の当社グループ1号店を大阪市に11月16日出店

#	主要項目	施策内容／実施状況
6	業務 効率化	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 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・管理コストの低減のため物流センター移転に向けて取組み
7	未来 オペレーション	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 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実験導入 →AIロボット自動洗浄システムのテスト導入に向けた開発に取組み →入店、注文から決済までの流れを効率化させるアプリ開発の検討を開始
8	海外事業	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 台湾 →2店舗出店済（6月27日：和食さと土城店【3号店】、1月2日：和食さと台中復興店【4号店】） ◆ タイ →フードコート用の新業態「さと丼」（丼専門店）を3店舗出店済（4月29日：メガバナナ店【1号店】、9月12日：セントラルラマ9店【2号店】、3月27日：アマリンプラザ店【3号店】） ◆ インドネシア →11月2日に1号店のリロケーションとなる郊外型路面店「和食さとバトゥトゥリス店」を出店済

2020年3月期 事業計画

2020年3月期 連結業績予想

単位：百万円

	2019年3月期 実績	中期計画 2020年3月期 計画	2020年3月期 業績予想	前期差	計画差
売上高	44,512	51,000	46,000	+1,487	▲5,000
営業利益	1,019	-	950	▲69	-
経常利益	976	1,100	1,000	+23	▲100
親会社株主に帰属する 当期純利益	282	-	290	+7	-

・2020年3月期 業績予想

新店及び既存店の増収で売上高は前年を上回る見込みであるが、人件費の高騰等による販管費の増加による影響と、消費増税等の不確定要素を保守的に織り込み、各利益はほぼ前年並みを見込む

出店計画は31店舗を予定

2020年3月期 業態別出店計画

	2019年3月期		2020年3月期		
	出店実績	期末店舗数	出店計画	閉店予定	期末店舗数
和食さと	6	204	3	1	206
天井・天ぷら本舗さん天 さん天	2	43 (1)	2		45 (1)
なべいち	1	1	1		2
にぎり長次郎・CHOJIRO	5	60	5		65
宮本むなし	2	63 (5)	2		65 (5)
かつや	3	39 (16)	3		42 (18)
からやま	1	1	2		3
にぎり忠次郎	1	7	2		9
都人	-	13 (13)	-	13※	
夫婦善哉	-	1	-		1
海外店舗	6	10 (6)	11		21 (12)
グループ計	27	442 (41)	31	14	459 (36)

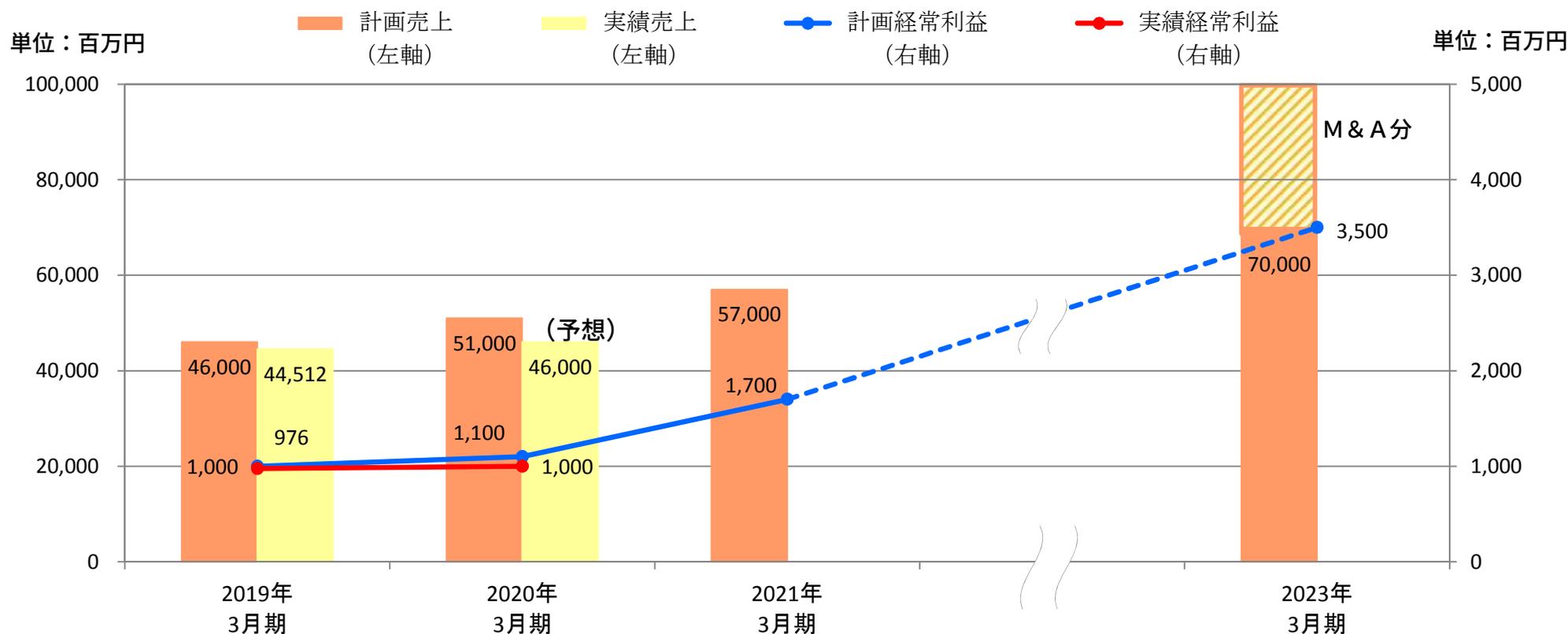
※ () はFC・のれん分け・海外合弁会社店舗数

※都人は事業終了により、一部店舗をにぎり忠次郎に業態転換予定

※にぎり忠次郎の出店計画数には上記業態転換予定の店舗数は含んでおりません

中期経営計画進捗分析

- 中期経営計画初年度の2019年3月期は、新規出店の遅れ等により、売上高は未達
- 販管費の適切なコントロールで利益はほぼ計画通り
- 2020年3月期の新規出店店舗数が計画を下回ること、また消費増税、軽減税率等の不確定要素が多く、業績見込みを保守的に見積もり、売上、利益とも未達の見込み
- 出店の加速、M&Aにより、最終年度の中期計画達成を目指す

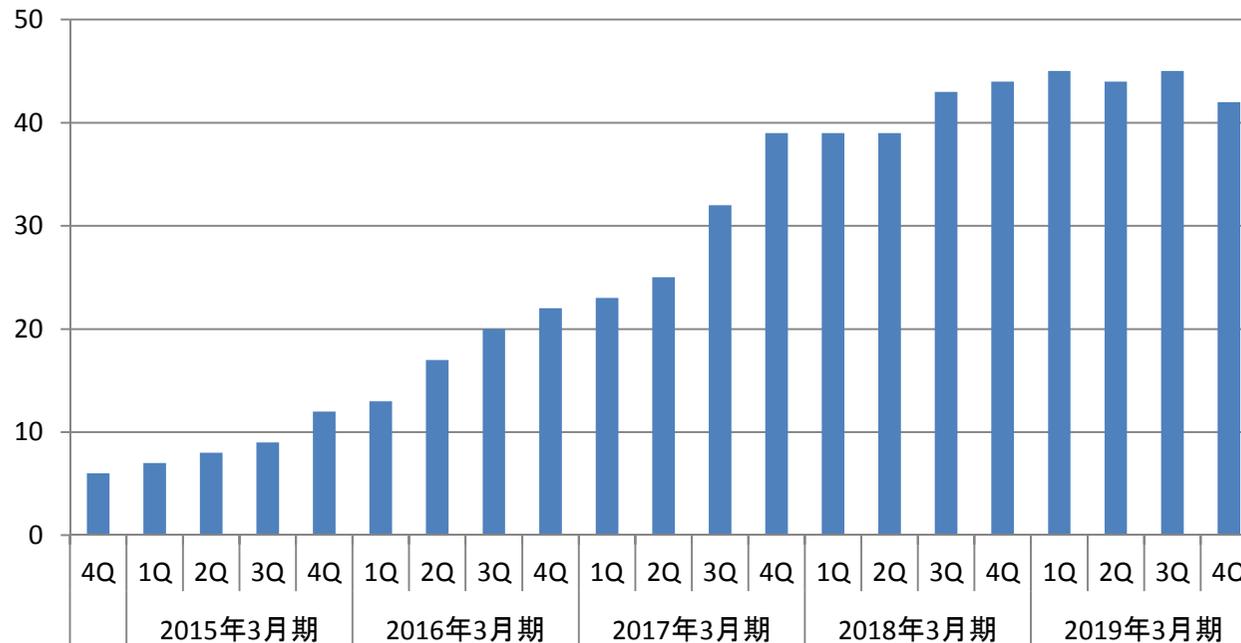


期末店舗数	計画	466	522	590	745
	実績	442	459 (予定)		(M&A分は含まず)

#	主要項目	施策内容／実施計画
1		<ul style="list-style-type: none"> ◆ 核商品である食べ放題メニューのブラッシュアップと、さとバル、さとカフェと食べ放題メニューを組み合わせたコースの追加などで、生産性を向上させながら、来店頻度向上を目指す ◆ WEB予約システム導入、デリバリーサービスを利用した宅配、インバウンド対応強化による、既存店売上高の底上げ ◆ 自動発注システムの導入など、生産性向上のための新たなシステムの検討継続 ◆ 人事制度変更、前給制度の導入により、従業員満足度を向上させ、定着率の向上を目指す
2		<ul style="list-style-type: none"> ◆ WEB広告の本格導入、LINE会員募集の推進等の販促施策による、新規顧客の獲得と既存客のリピー率向上を目指す ◆ デリバリーサービスの本格導入 ◆ 新たな立地での出店（駅前・駅近）、新しい店舗レイアウトによる出店
3		<ul style="list-style-type: none"> ◆ 本格展開に向けた収益力確保 ◆ 土日祝日のランチタイム客数の確保 ◆ しゃぶしゃぶ&ビュッフェの内容強化（高品質&ワクワク要素の強化） ◆ 新たな立地での出店（駅前・駅近）
4		<ul style="list-style-type: none"> ◆ 関西地区、中部地区への出店継続 ◆ 中部地区でのドミナント形成 ◆ 海外展開（シンガポール）

#	主要項目	施策内容／実施計画
5		<ul style="list-style-type: none"> ◆ 出店継続により、大阪・京都圏でのドミナント形成 ◆ 新フォーマット（EI併設型）の確立
6		<ul style="list-style-type: none"> ◆ 新フォーマットでの出店検討 <ul style="list-style-type: none"> ・キャッシュアンドキャリー方式 ・セルフレジによる決済 ・商品数の絞り込みによる作業性の向上 ◆ 既存店のブラッシュアップ
7		<ul style="list-style-type: none"> ◆ 関西での新規出店継続（直営・FC） ◆ 既存店の収益力強化 ◆ 複数業態による出店検討
8	台湾事業	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 新規出店5店舗の達成 ◆ 台湾事業の黒字化 ◆ 既存店の収益力強化（粗利益率改善、投資金額減少）
9	未来 オペレーション	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 生産性向上・少人数オペレーション体制を構築するための、AI・ロボットを利用したシステム開発の継続（自動発注システム・洗い場ロボット・入店から注文、決済までの流れを効率化するモバイルアプリの開発等）

・店舗数推移



- ・ 2012年に1号店開店後、出店を継続、2017年3月期に出店加速し、収益性が悪化
- ・ 2019年3月期は、出店スピードを一旦抑え、既存店の収益性の改善に向けた取組みに集中

・2019年3月期既存店売上高前年比



- ・ 既存店の収益力回復を目標として、2017年10月に改革プロジェクトを立ち上げ
- ・ 今期は6月末のメニュー変更により、麺類のセット販売比率が増加し客単価がアップ
- ・ 10月のLINE全店導入、視認性向上のために11月に看板変更、3月にデリバリーサービス（Uber Eats）を利用した宅配を開始し、既存店売上高前年比は98.6%まで回復

・2019年3月期の施策

	施策	内容
Q S C 改 善	料理提供時間短縮	5分以内70%、10分以内80%を目標に提供時間短縮へ取り組み→3月度実績：10分以内提供74%
	つゆディスペンサー	品質の安定と作業軽減を目的に、全店導入
	ベース食材の改良	天井タレ・油などのベース食材の品質改良
	社員のトレーニング	OJT研修を年間66回（のべ226名）実施
販 促	LINE	全店展開→会員数63.4千人
	WEB販促	Favy、Youtubeを利用した販促実験をテスト実施→実施時は2%程度の売上増加、次期より本格実施
	宅配	3店舗でUber Eatsのテスト開始
生 産 性 向 上	自動発注	5店舗でテスト導入、2019年5月より全店導入
	洗い場ロボット	未来オペレーション創造開発部と共同で開発開始

・2020年3月期の施策

施策		内容
ブランド再構築 ファストカジュアルへの 深化	品質重視	目指すは「専門店グレード」を想起させる水準へ →「高品質がリーズナブル」
	早い	料理提供時間の短縮はもちろん、「出来立て」提供
	魅せる	こだわり食材・活気ある店舗
	TO強化	セットの変更・販促での訴求・TO容器の再考
関東での プレゼンス強化 ～多店舗化の鍵は関東での成功～	関東独自 メニュー	関東仕様のかき揚げ（海老・イカ・小柱） 穴子天ぷら商品の定番化 独自の麺類の開発へ 味の変更（天井タレ等）
新規出店への取組み	駅前立地	飲み需要、TO需要の取込を目指して駅前立地での出店
	レイアウト	ライブ感のあるレイアウトで新プロトタイプ店舗を出店

さん天事業 振返りと今後の事業計画

・2020年3月期の施策

施策		内容
販促の深化	折込チラシ	地元の年配客をターゲットに効果的に絞って継続
	LINE	ショップカード&クーポン配信で囲い込みへ
	WEB広告	「favy」「Youtube」「バナー広告」 →ターゲットごとに訴求内容を変え、新規顧客を獲得
	宅配	「Uber Eats」取扱い店舗拡大で新規需要取り込み
システム ～作業軽減・生産性向上～	洗い場ロボット	2019年上期中を目標に店舗実証実験開始予定
	自動発注システム	2019年5月に全店導入
	社員・PA教育	研修教育の強化

中期計画で55期に

120店舗体制へ

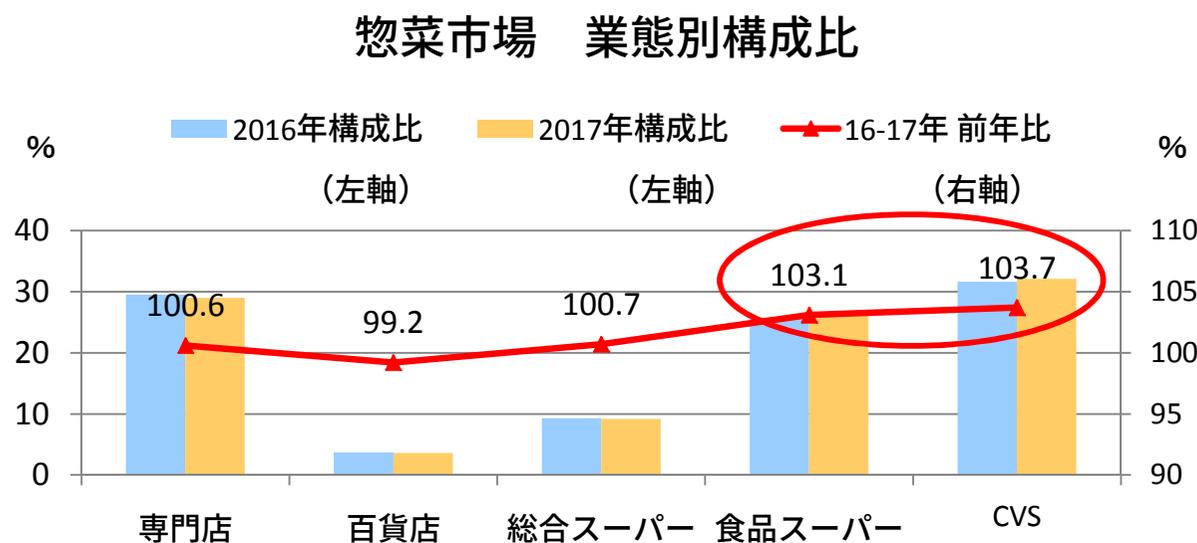
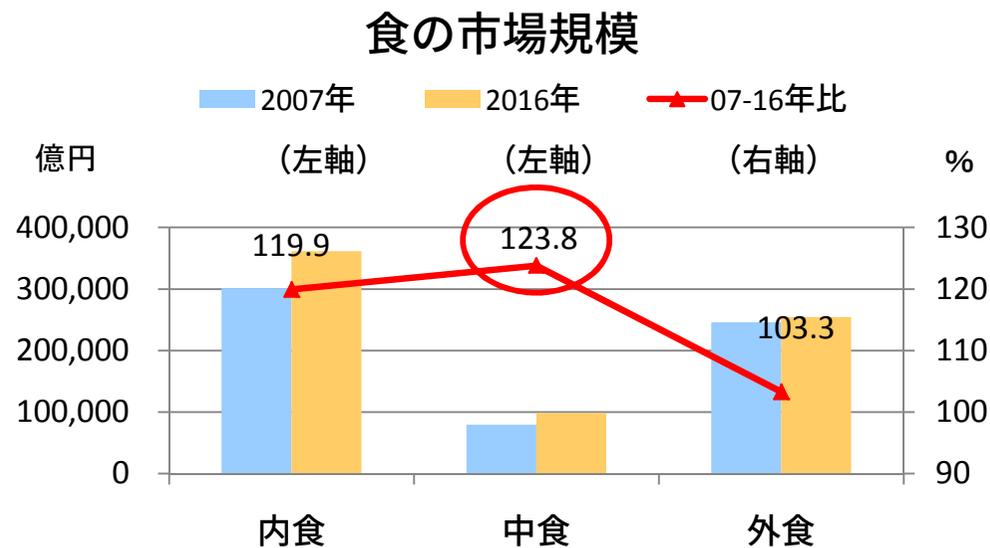
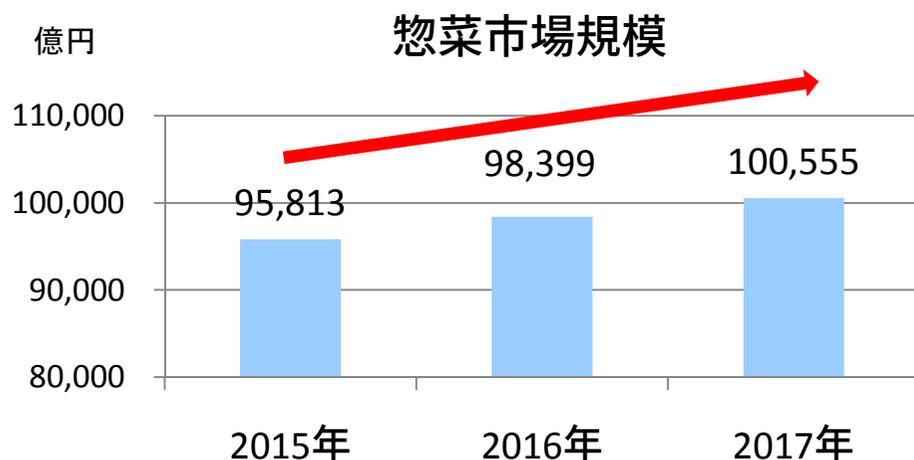
長期的には

300店舗体制へ



SRSピラミッドの底辺を支える業態に

中食市場の伸長



- 惣菜市場は市場規模こそ小さいものの、伸び率は高い
 - 中食の構成比伸び率のトップはCVS、次いで食品スーパー
 - 高齢化、個食化により、内食市場も、市場規模は増加
- ↓
- 外食のノウハウを用いて、中食市場に参入することで、内食、中食の新たな市場の開拓を目指す

出展：2018年版 惣菜白書ダイジェスト版

・2020年3月期の施策

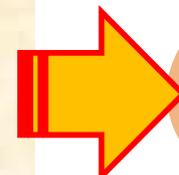
<p>①既存外食業態での拡大</p>	<ul style="list-style-type: none">➤ 2019年3月期より、各業態の一部店舗で「Uber Eats」や「出前館」の取り扱いを開始➤ 2020年3月期は更に取扱い店舗を拡大➤ 店頭でのTO売上需要の取込みのために、軽減税率導入後のEIとTOの税込売価は一部を除き分ける方針（税抜単価を原則統一）
<p>②既存中食業態での拡大</p>	<ul style="list-style-type: none">➤ 2019年3月期には「にぎり忠次郎」業態にて、EIスペースを設けた新フォーマット店舗の実験開始➤ 都人業態からの業態転換予定も含め、今後更に展開を拡大
<p>③新規中食業態の開発</p>	<ul style="list-style-type: none">➤ CVS、SM、惣菜店、駅前飲食店を融合した、「外食」＋「中食」＋「物販」スタイルの店舗で、様々なニーズに対応する新規業態の検討開始

中期経営計画の経営ビジョン（一部抜粋）

「100年企業として必要不可欠な社会的インフラへ」

中期経営計画の基本方針（一部抜粋）

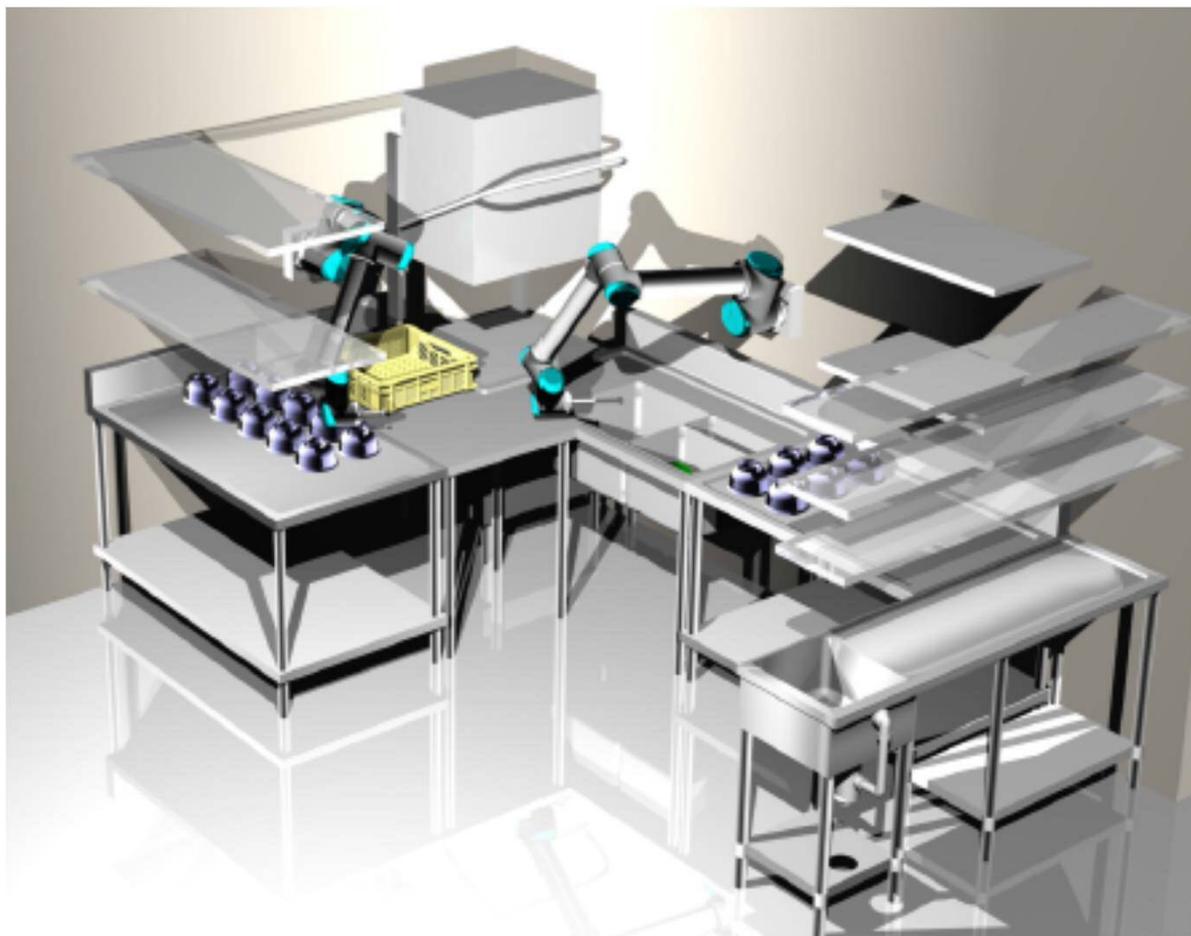
「社会的変化に対応できる新業態開発へのチャレンジ」



既存業態の
ブラッシュアップと
新規業態で具現化

・洗い場ロボット進捗状況

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



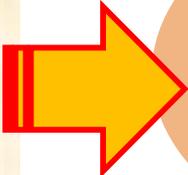
店舗生産性の向上と、お客様に対する新たな付加価値の提供を目標とする

・その他の取組み

WEB予約システム	✓ 予約をオンラインで受付できるシステムを全店導入 今後はWEB販促と合わせた、利用率の拡大と、利便性の向上を目指す
入店自動受付機	✓ 自動受付機「EPARK」を2019年3月期に一部店舗で実験導入 ✓ 2020年3月期に設置店舗を拡大予定
入店～注文～決済までできるアプリの開発	✓ 今後の導入に向けて、開発を検討中

中期経営計画の中核骨子（一部抜粋）

「人件費の高騰に対応し、必要人材の安定確保を可能にする未来オペレーション開発」
～“未来オペレーション創造開発部”の本格稼働による店舗負荷の抜本的軽減～



上記取組みを進めることで具現化
人によるサービスが
必要な業務へ
人的資源を注力

「にぎり長次郎」シンガポール進出

- ✓ にぎり長次郎事業の更なる成長に向けて、シンガポールのUPTRON社と2019年4月にフランチャイズ契約を締結
- ✓ 2019年6月オープン予定

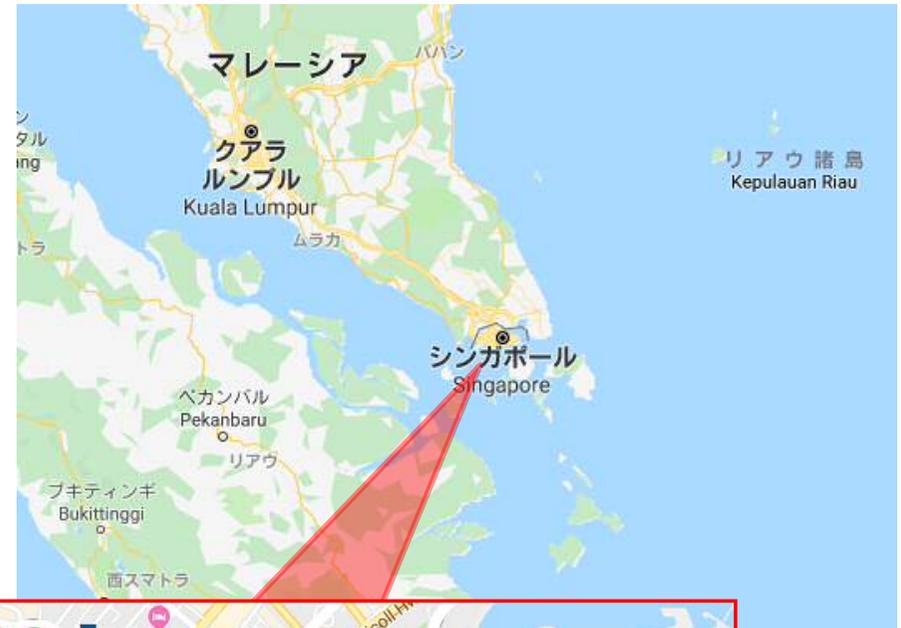
シンガポール外食市場について

- ✓ シンガポールはアジア最大の都市で、1人当たりGDPも日本よりも高い
- ✓ 中華系の人種が多いこともあり「中華料理」は店舗数も多いが、「日本食店」も外国料理としては2番目の店舗数で非常に人気が高い
- ✓ その中でも「寿司」は専門店のみならず、焼肉店やバーでも取り扱われる人気メニュー
- ✓ 寿司店はミシュラン系の「高級寿司店」、ローカル地元運営の寿司店、日本から進出の寿司店、第三国から進出の寿司店と様々な価格帯、形態が存在しているが、「本格的な」寿司を「手軽に」かつ「美味しく」提供できている店は少ない
- ✓ 「回転寿司」に限ると、日系の「元気寿司」、台湾系の「争鮮」、地元系の「SUSHI-TEI」等がある

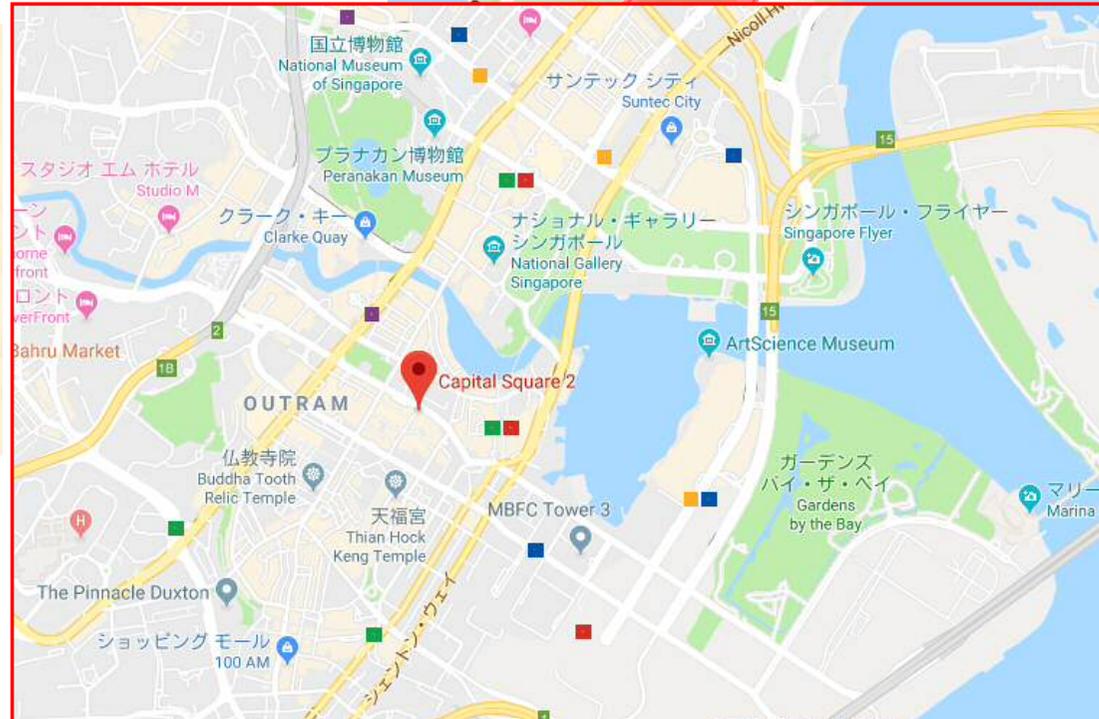
にぎり長次郎 海外展開

物件概要

- 名称 : 「にぎり長次郎 CAPITAL SQUARE店」
- 所在地 : 23Church Street Singapore 049481
- 現況 : 新規商業施設 (2019年5月開業)
(既存ビル: CAPITAL SQUARE内)
- 開店予定 : 2019年6月



CAPITAL SQUAREの1階部分でUPTRON社が全面プロデュースする「Japan Food Park」内に、カフェの「PRONT」、ウナギ料理専門店「うな衛門」、スープカレーの「すあげ」が出店予定で、その一角に『にぎり長次郎』を出店





Appendix

・持続可能な開発目標（SDGs）とは

持続可能な開発目標（Sustainable Development Goals）とは、2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」にて記載された2016年から2030年までの国際目標です。持続可能な世界を実現するための17のゴール・169のターゲットから構成され、地球上の誰一人として取り残さない（leave no one behind）ことを誓っています。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

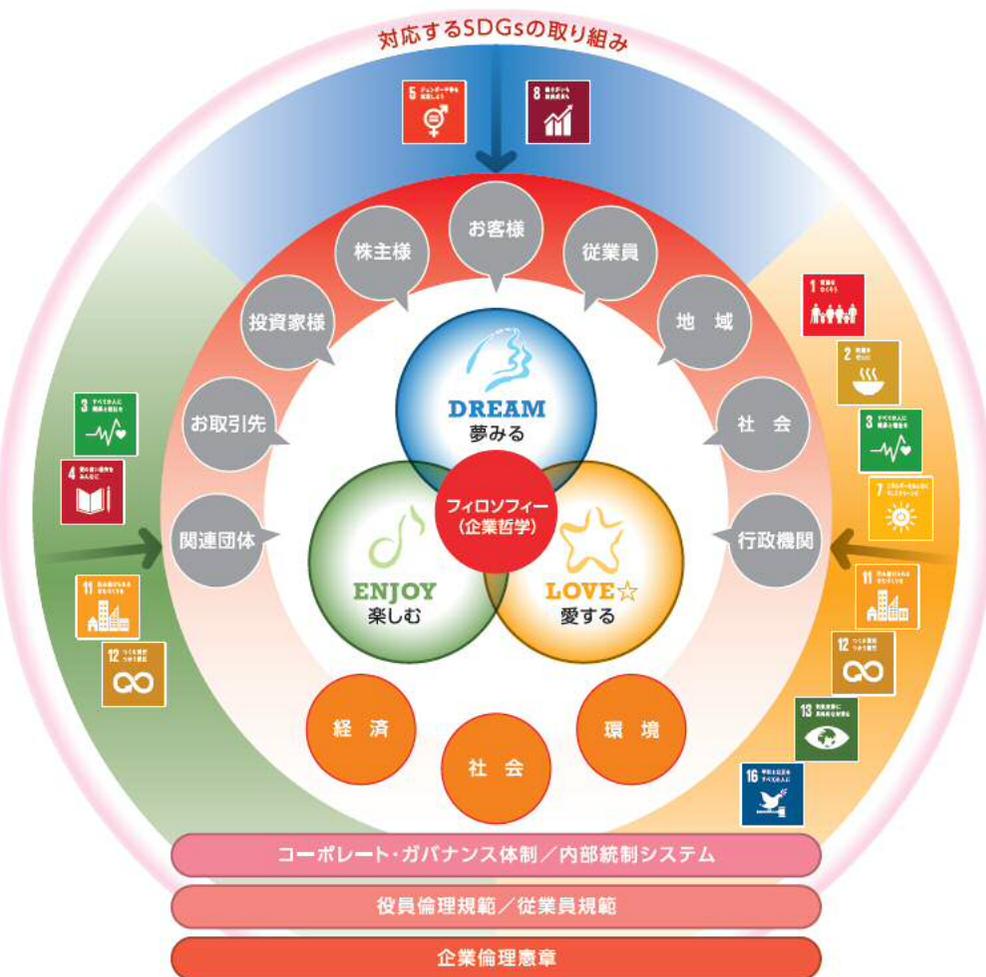
世界を変えるための17の目標



・SDGsへの取組みについて

SRSグループは、「私たちは、食を通じて社会に貢献します。」をフィロソフィーとした事業活動を通じて、SDGsが目指す持続可能な社会の実現に向けて、社会課題の解決と価値の創造に取り組んでまいります。

・経営理念とSDGs取組み重点テーマ



DREAM パートナーと共に、夢の実現を目指します。

8 働きがいも
経済成長も



対応するSDGs目標

多様な人々が多様な才能を発揮し働ける環境を提供し、生産性の向上と持続可能な社会を実現するための、社会基盤の構築を目指します。

ENJOY カスタマーと共に楽しさを分かち合います。

3 すべての人に
健康と福祉を



対応するSDGs目標

社会的インフラとして、心のこもったサービスと「安全・安心」な食事を提供し、あらゆる年齢のすべてのお客様に、「安くて」「美味しく」「楽しく満足できる」食事空間の提供を目指します。

LOVE☆ コミュニティーを愛し、人びとと共に生きます。

11 住み続けられる
まちづくりを



対応するSDGs目標

環境保全への取組みや地域の方々との共生を通じて、コミュニティと共に発展し、愛され、愛される存在になります。

・ 当社の取組みについて

	重点テーマ	2018年度実施内容	対応するSDGs
DREAM	パートナーと共に、夢の実現を目指します。		
	働きやすい職場環境	7日間連続休暇の取得推進	
		育児支援として「親子割」制度を創設	
		2018年4月よりグループ全店禁煙化を開始	
	多様な人材登用・育成	短時間正社員制度の継続	 
短時間正社員店長の新規登用の推進と継続的なサポート			
ENJOY	カスタマーと共に楽しさを分かち合います。		
	安心・安全へのこだわり	当社基準に基づいた原材料の品質管理徹底	 
		従業員衛生教育の継続と店舗衛生管理の徹底による安心・安全の確保	
		店頭での原産地表示やメニューブックを活用したお客様への安心表示の実施	
快適な食事環境の提供	2018年4月よりグループ全店禁煙化を開始		

・ 当社の取組みについて

	重点テーマ	2018年度実施内容	対応するSDGs
LOVE ☆	コミュニティを愛し、人びとと共に生きます。		
	廃棄物削減の取組み	食品廃棄物の再生等実施率目標（40%）の達成	  
		少量化や選べるサイズメニューの提供	
		フードバンクの活用	
	環境保全への取組み	店舗あたりエネルギー量の削減	 
		プラスチック製ストローの提供原則中止	
	飲酒運転撲滅への取組み	SDD活動の継続	 
		ハンドルキーパー運動の推進	
	帰宅困難者支援	災害時帰宅ステーションの協力継続	
	社会貢献活動への参加、協力	キッザニア甲子園にて「すし屋」パビリオンを出展	  
セーブ・ザ・チルドレン活動、JF愛の募金活動の継続			
ステークスホルダーとのコミュニケーションの充実	IR（機関投資家、アナリスト向け）決算説明会の開催	 	
	広報活動の展開とウェブサイトのバリューアップ		
コーポレート・ガバナンス	グループ・ガバナンス体制の強化		

貸借対照表 (BS)

単位:百万円

	前連結会計年度 (2018年3月31日)	当連結会計年度 (2019年3月31日)	増減
流動資産	13,148	11,726	△1,422
固定資産	17,513	17,438	△74
流動負債	7,648	7,001	△647
固定負債	8,905	7,995	△910
純資産	14,214	14,277	+62
総資産	30,768	29,274	△1,494

キャッシュフロー計算書（CF）

単位:百万円

	2018年3月期	2019年3月期	増減
営業活動CF	1,970	2,084	+114
投資活動CF	1,039	△1,842	△2,881
財務活動CF	△984	△1,635	△650
現金及び現金同等物の期末残高	10,732	9,339	△1,392

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)



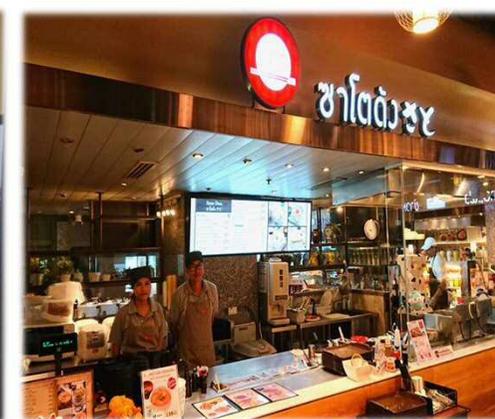
2018年5月11日開店
かつや 奈良香芝店
(奈良県)



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)

2019年3月期 出店店舗



2018年10月25日開店
CHOJIRO ヒルトンプラザウエスト店
(大阪府)



2018年11月1日開店
宮本むなし 阪急服部天神店
(大阪府)



2018年11月2日開店
和食さと バトウトリス店
(インドネシア)



2018年11月16日開店
からやま 生野小路店(大阪府)



2018年11月20日開店
和食さと 三田ウッディタウン店
(兵庫県)



2018年11月21日開店
にぎり長次郎 日進竹の山店
(愛知県)



2018年12月1日開店
なべいち 百舌鳥店(大阪府)



2018年12月14日開店
にぎり長次郎 松井山手店
(京都府)

2019年3月期 出店店舗



2019年1月2日開店
和食さと 台中復興店(台湾)



2019年1月18日開店
かつや 大東店(大阪府)



2019年2月9日開店
和食さと 小牧郷中店
(愛知県)



2019年2月21日開店
にぎり忠次郎 箕面西小路店
(大阪府)



2019年2月22日開店
CHOJIRO 京都アバンティ店
(京都府)



2019年3月1日開店
宮本むなし JR名古屋駅前店
(愛知県)



2019年3月15日開店
かつや 和歌山海南店
(和歌山県)



2019年3月16日開店
和食さと 本巣北方店
(岐阜県)



2019年3月27日開店
さと丼 アマリンプラザ店
(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、渡邊、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。