

2020年3月期 決算説明資料

2020年5月18日
SRSホールディングス株式会社
(証券コード8163)

2020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
中期経営計画進捗状況	10

事業別施策 実施状況

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

新型コロナウイルス感染症の対応方針

足元状況について	16
取組施策について	17

Appendix

貸借対照表 (BS)	19
キャッシュ・フロー計算書 (CF)	20
SDGs への取組み	21
2020年3月期 出店店舗	24

2020年3月期 決算概要

◆ **売上高** : 446億43百万円 前期比 **+1億30百万円 増収**

- ・ 大型台風や消費税の引き上げに加え、新型コロナウイルスの感染拡大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により増収

◆ **営業利益** : 1億86百万円 前期比 **△8億32百万円 減益**

◆ **経常利益** : 2億46百万円 前期比 **△7億29百万円 減益**

- ・ 水光熱費等諸経費の削減を行ったものの、新型コロナウイルス感染症の影響による減収や人件費の増加により減益

親会社株主に帰属する

◆ **当期純利益** : △24億86百万円 前期比 **△27億69百万円 減益**

- ・ 経常利益の減益と、のれん及び固定資産の減損による特別損失を計上したことにより減益

連結業績の前期差・計画差

単位：百万円

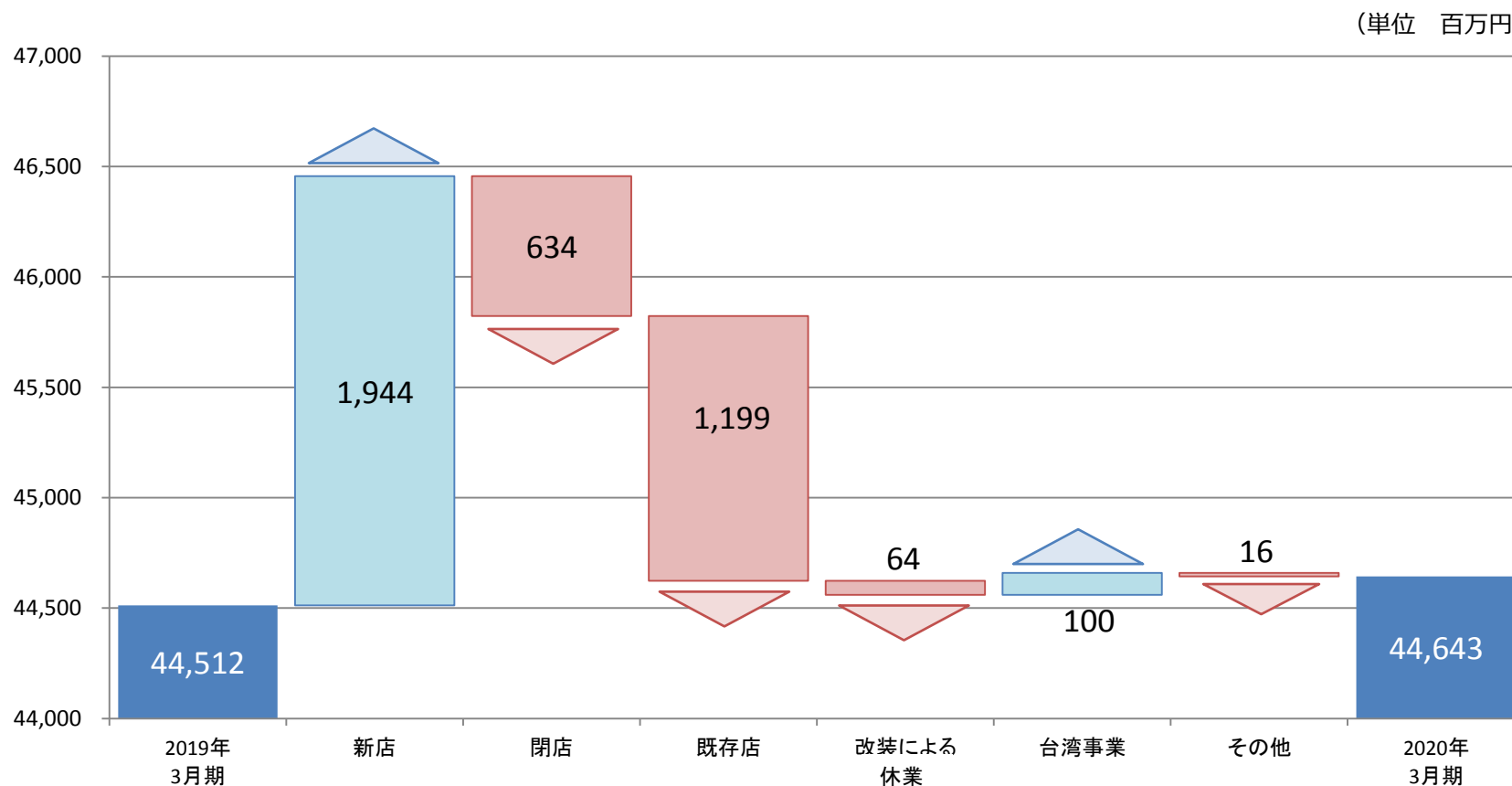
	2019年3月期 実績	2020年3月期 期初計画値	2020年3月期 実績	前期差	期初 計画差
売上高	44,512	46,000	44,643	+130	△1,356
営業利益	1,019	950	186	△832	△763
経常利益	976	1,000	246	△729	△753
親会社株主に帰属する 当期純利益	282	290	△2,486	△2,769	△2,776

▶ 2020年3月期連結業績と計画との差異について

- ・売上高は、大型台風や消費増税の影響に加え、新型コロナウイルスの感染拡大による影響により未達（売上高計画比97.1%）
- ・営業利益、経常利益については、新型コロナウイルス等の影響による既存店の売上未達と粗利率の低下により未達（経常利益計画比24.7%）
- ・親会社株主に帰属する当期利益については、経常利益の減益とのれん、固定資産の減損を特別損失に計上したこと等により計画未達（当期利益計画差△2,776）

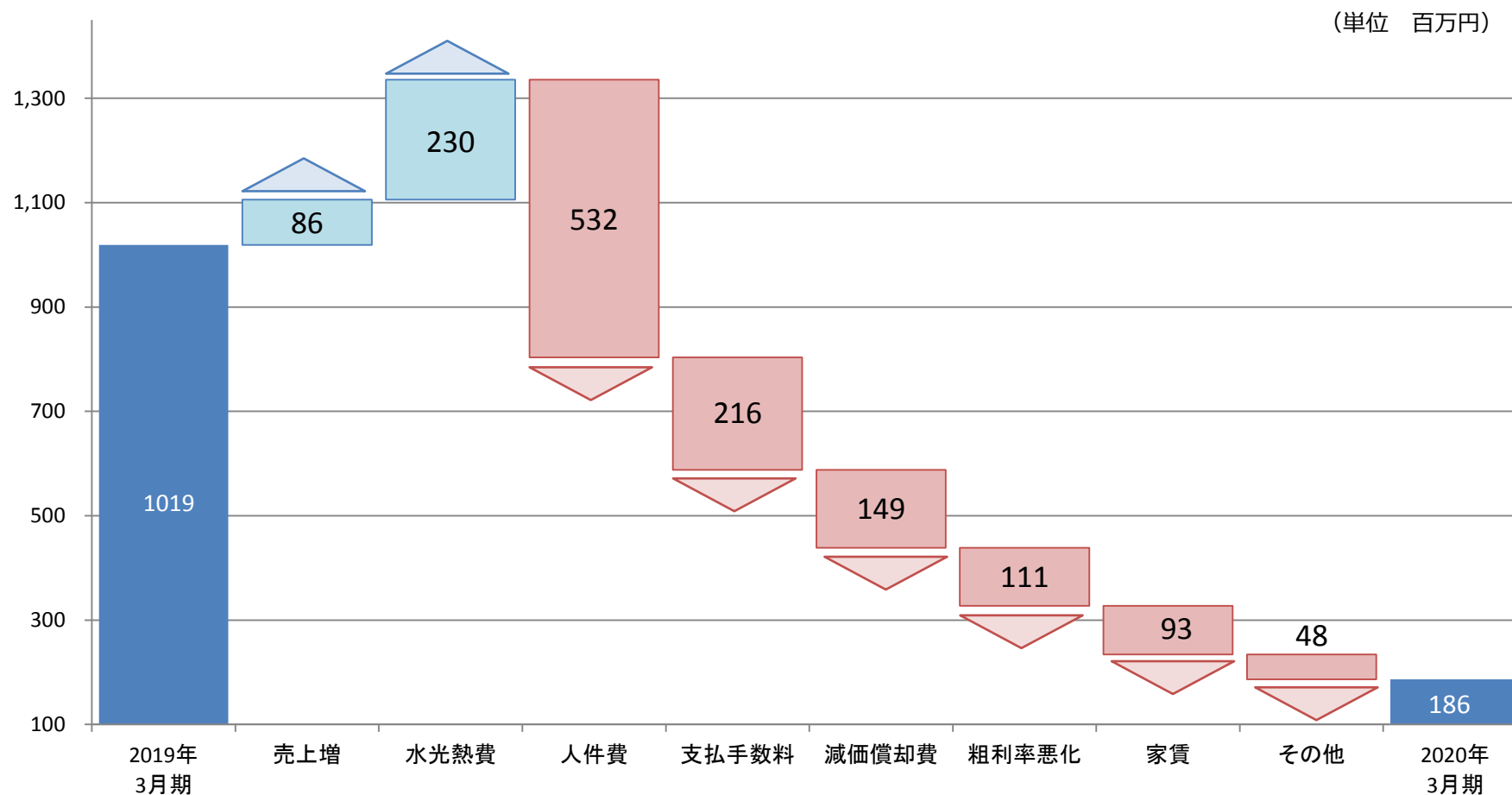
売上高前年差異分析

- 売上高は大型台風や消費増税の引き上げに加え、新型コロナウイルスの感染拡大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により増収
(前年比100.3%、前年差+130百万円)
- 当期の新規出店は24店舗



営業利益前年差異分析

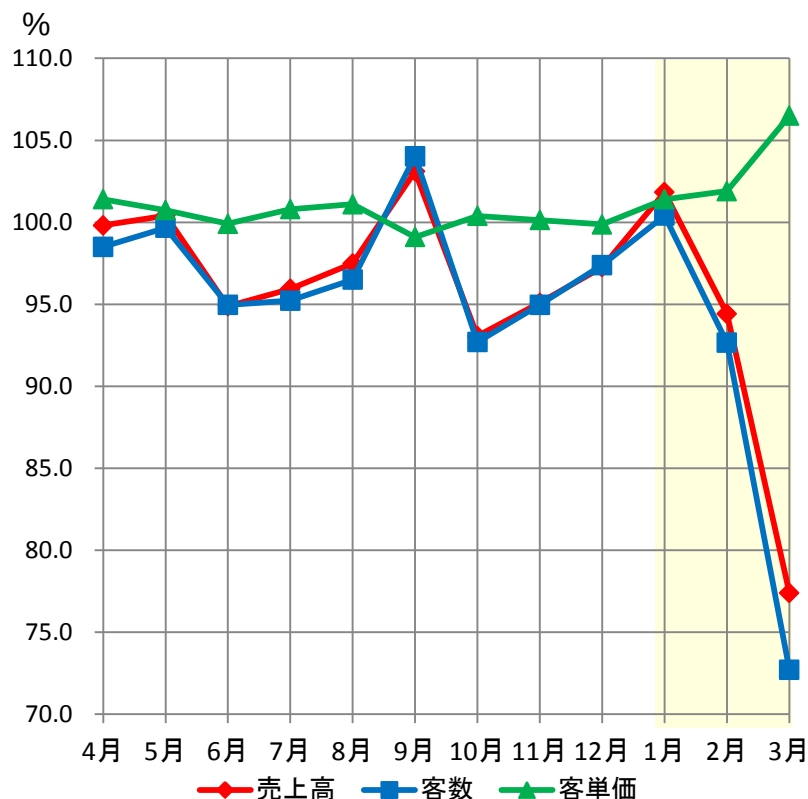
- 営業利益は水光熱費等諸経費の削減を行ったものの、新型コロナウイルス感染症の影響による減収や人件費の増加により減益（前年比18.3%、前年差△832百万円）



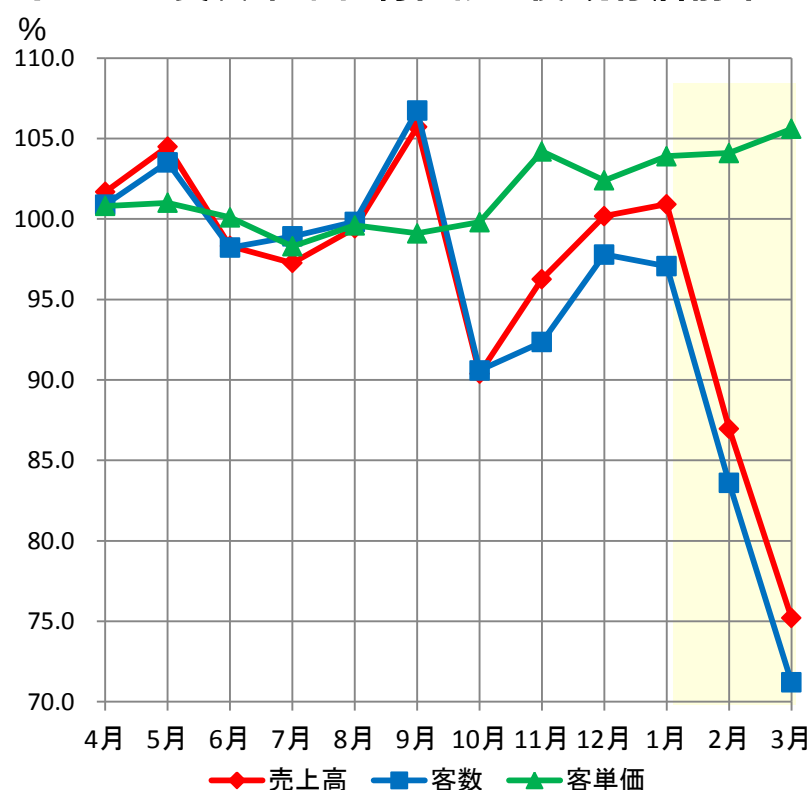
主力業態 既存店業績推移

- 客数については、和食さと・にぎり長次郎とも、10月に消費増税の影響を受け大きく減少するも、11月から12月にかけて徐々に回復。
- 2月以降新型コロナウイルス感染症の影響により店内飲食客数が大幅に減少。
- 客単価については、2月以降外出自粛によるテイクアウト売上の増加により、前年を上回って推移。

◎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

	2019年 3月期末 店舗数		2020年3月期				2020年3月期 出店計画②	出店進捗率 ①÷②
			M&A	出店①	閉店	期末店舗数		
和食さと	204	-	-	3	3	204	3	100%
にぎり長次郎・CHOJIRO	60	-	-	8	-	68	5	160%
宮本むなし	63	(5)	-	-	8 (1)	55 (4)	2	0%
天井・天ぷら本舗 さん天	43	(1)	-	-	-	43 (1)	2	0%
かつや	39	(16)	-	1	2 (2)	38 (14)	3 (2)	33%
宅配寿司業態	20	(13)	-	2 (1)	11 (10)	11 (4)	2	50%
海外店舗	10	(6)	1 (1)	7 (4)	2 (2)	16 (9)	11 (6)	64%
家族亭	-	-	80 (9)	-	-	80 (9)	-	-
得得	-	-	80 (64)	-	1 (1)	79 (63)	-	-
ひまわり・茶房ひまわり	-	-	14	-	1	13	-	-
サンローリーFC事業	-	-	35	-	3	32	-	-
その他	3	-	20	4	1	26	3	133%
グループ計	442	(41)	230 (74)	25 (5)	32 (16)	665 (104)	31 (8)	77%

※ () はFC・のれん分け・合併会社店舗

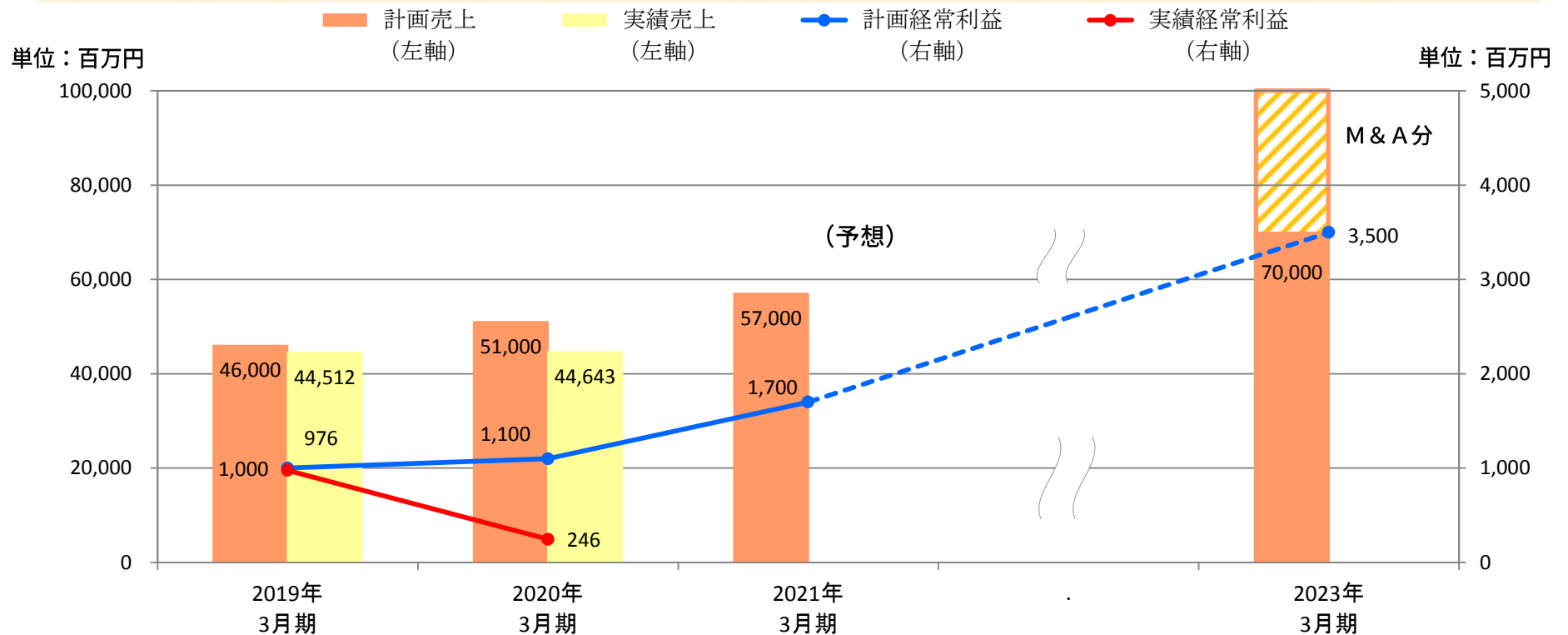
※ M&Aによる店舗増及び、宅配寿司業態の直営からFCへの転換店舗は出店進捗率には含んでおりません。

※ 「家族亭」業態には、「花匂庵」「三宝庵」「家族庵」「蕎麦」「蕎菜」業態を、「得得」業態には、「とくとく」「どんどん亭」を含んでおります。

※ 「サンローリーFC事業」は、株式会社サンローリーが運営する「ポポラマーマ」「ミスタードーナツ」「ドトールコーヒー」「大釜屋」業態の合計店舗数です。

中期経営計画進捗状況

- ・ 中期経営計画2年目の売上高については、増収基調を維持し10期連続の増収となるも、新規出店の遅れと、既存店の売上が計画を下回ったことにより計画未達。
- ・ 経常利益については、人件費等の販管費の増加を売上高の増加で吸収できず、また新型コロナウイルス拡大の影響により、計画を大幅に下回る。
- ・ 来期以降については、家族亭、サンローリーが新たにグループに加わったこと、また、収益性の改善が急務であることから、新型コロナウイルスの影響が収束次第、新規中期経営計画を発表予定



期末 店舗数	計画	466	522	590	745
	実績	442	665	(M&A分は含まず)	

事業別施策 実施状況

#	主要項目	施策内容／実施状況
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 →1月中旬～2月末：さとしやぶ食べ放題プレミアムコース値引きキャンペーン実施 →テイクアウト人気5商品半額キャンペーン実施 ◆新規出店継続 →3店舗出店済（7月29日：フレスト松井山手店【京都府】、8月8日：磐田見付店【静岡県】、3月6日：交野星田店【大阪府】） ◆客数獲得に向けた取組み →キャンペーンの継続実施 →Uber Eatsを利用したデリバリーサービスの導入拡大を継続 →全店で電子マネーの全店導入を完了、QRコード決済の実験を継続 →E-PARKを用いた順番待ち受付システムの導入拡大を継続 ◆生産性向上に向けた取組み →自動発注システムの導入実験を継続 →新POS導入に向けたプロジェクトを継続 ◆働きやすい環境づくりの取組み →従業員満足度と定着率の向上を目指し、社員人事制度の変更や、パート・アルバイトの前給制度の導入を実施
2		◆生産性向上に向けた取組み →全店に自動発注システムを導入済 →洗い場ロボットの実験導入に向けた取組み継続 ◆来店頻度向上に向けた取組み →新規定番商品として、鶏の唐揚げを使用した商品の販売を開始 →桜海老やさよりなどを使った期間限定メニューを販売 →子育て支援・家計応援のためテイクアウト商品を特別価格にて販売するキャンペーンを実施 →web媒体を利用した販促の強化

#	主要項目	施策内容／実施状況
3		◆業態確立に向けた取組みの実施 →E-PARKを用いた順番待ち受付システムを導入済 →WebCMの配信開始
4		◆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) →8店舗出店済(6月4日:明石二見店【兵庫県】、8月2日:北神戸店【兵庫県】、10月5日:「CHOJIRO」高槻阪急店【大阪府】、10月31日:緑水広店【愛知県】、11月29日:守山上志段味店【愛知県】、2月14日:高槻宮が谷店【大阪府】、3月5日:「CHOJIRO」洛北阪急スクエア店【京都府】、3月26日:京阪交野タウン店【大阪府】) ◆新たな商勢圏への出店 →中部地区に2店舗出店済 →海外初出店となる、CHOJIROキャピタルスクウェア店を6月13日にシンガポールに出店済(フランチャイズ) ◆客数獲得に向けた取組み →新規・リピート顧客獲得を目指し、キャンペーンを継続実施 →テイクアウト対象商品が最大25%オフとなる「長次郎のお持ち帰りフェア」を実施
5		◆出店継続により、大阪・京都圏でのドミナント形成 →1店舗出店済(4月13日:吹田山田西店【大阪府】) ◆「都人」業態から「にぎり忠次郎」業態への転換を実施 →3店舗転換済(10月4日:にぎり忠次郎 名張店【三重県】、10月25日:瀬田店【滋賀県】、11月16日:亀岡店【京都府】として開店済) ◆独立を希望する社員を支援する制度として、社員独立制度を開始 →11月1日:伏見桃山店【京都府】を直営店からFC店舗に転換

#	主要項目	施策内容／実施状況
6		◆「手軽にたちよれる定食と弁当のお店」をコンセプトにした新業態Attakaを出店済 (8月19日：JR塚口駅前店【兵庫県】) ◆客数獲得に向けた取組み →Uber Eats等を利用したデリバリーサービスの導入を継続 →平日ランチ限定での600円の定食や、期間限定でいくらや牛みすじを用いた定食を販売
7	 	◆客数獲得に向けた取組み →グランドメニューの変更や期間限定メニューの販売を継続 →Uber Eatsを利用したデリバリーサービスの導入を継続 ◆新規出店の継続「かつや」1店舗出店済(11月8日：茨木真砂店【大阪府】) ◆新業態の出店 →からあげ専門店「からやま」の当社グループ2号店および3号店を出店済 (9月21日：東住吉今川店【大阪府】、10月25日：門真柳町店【大阪府】)
8	海外事業	◆台湾 →「和食さと」3店舗出店済(7月1日：景美店、8月12日：台中金典緑園道店、10月28日：苗栗店) ◆タイ →「さと丼」2店舗出店済(5月18日：サイアムセンター店、11月27日：タープラ店) ◆インドネシア →新業態「和食さと Eat&Go」の1号店を出店済(12月4日：トマン店) ◆シンガポール →「CHOJIRO」1店舗出店済(6月13日：キャピタルスクウェア店)
9	その他	◆新業態の出店 →中食事業として「厨房さと」1号店を出店済(11月1日：京阪すみのどう店【大阪府】)

■ 新型コロナウイルス感染症の対応方針

》足元の状況について

1. 営業状況

①休業店舗数、営業時間短縮店舗数

4月末時点で商業施設を中心に125店舗が一時休業、それ以外の大部分の店舗で営業時間の短縮を実施

②既存店売上高前年比

	3月	4月
和食さと	76.0%	40.5%
にぎり長次郎	75.2%	42.9%

2. 当社グループ対応基本方針

- ①政府・自治体からの感染拡大防止要請への協力
- ②従業員、お客様の安全確保
- ③従業員の雇用維持
- ④企業価値の維持

》 取組み施策について

○運営コストを圧縮し、手元流動性の確保を最優先とした経営に注力

- ①家賃減額交渉
- ②配送頻度の減少等、運営コストの削減
- ③一時的な新規投資の抑制

○テイクアウト、デリバリー販売の強化

- ①デリバリーサービス導入店舗の拡大
- ②テイクアウトキャンペーンの継続実施
- ③テイクアウト販売用ウェブサイトの構築
- ③中食事業の取組み継続

○財務、資金面について

2020年3月に無担保社債の発行及び借入により40億円を調達、2021年3月期には、さらに50億の調達とコミットメントライン契約の締結により、40億円の融資枠を設定予定

》 2021年3月期業績予想について

2021年3月期の業績予想につきましては、現段階において新型コロナウイルス感染症の影響を合理的に算定することが困難なため、未定としております。今後、合理的な予想が可能となった時点で速やかに公表いたします。



Appendix

貸借対照表(BS)

単位: 百万円

	前連結会計年度 (2019年3月31日)	当連結会計年度 (2020年3月31日)	増減
流動資産	11,726	11,796	+70
固定資産	17,438	20,913	+3,475
流動負債	7,001	7,891	+890
固定負債	7,995	12,227	+4,232
純資産	14,278	12,802	△1,475
総資産	29,274	32,921	+3,647

キャッシュフロー計算書(CF)

単位: 百万円

	2019年3月期	2020年3月期	増 減
営業活動 C F	2,084	1,243	△840
投資活動 C F	△1,842	△4,461	△2,619
財務活動 C F	△1,635	2,751	+4,386
現金及び現金同等 物の期末残高	9,339	8,877	△462

・SDGsへの取り組みについて

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、当社の価値観に共感や支援をしてくださるステークホルダーの皆さまと共に成長し、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取り組み重点テーマ



DREAM パートナーと共に、夢の実現をめざします。

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活躍できる環境を提供し、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」「美味しくて」「楽しく満足できる」食事と空間の提供を目指します。

LOVE☆コミュニティを愛し、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

環境保全への取り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、愛し、愛され、親しまれる存在になります。

・当社の取り組みについて

	重点テーマ	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づくり	7日間連続休暇の取得推進、年次有給休暇の取得推進	3 すべての人に健康と福祉を  5 ジェンダー平等を實現しよう  8 働きがいも経済成長も 
		「和食さと」全店で、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全席禁煙化を開始	
	多様な人材登用・育成	定年年齢を65歳に延長、再雇用上限年齢を70歳に延長	4 質の高い教育をみんなに  8 働きがいも経済成長も 
短時間正社員店長の新規登用の継続とサポート			
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	3 すべての人に健康と福祉を  12 つくる責任つかう責任 
		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全席禁煙化を開始	3 すべての人に健康と福祉を 

・当社の取り組みについて

	重点テーマ	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。		
	廃棄物削減の取り組み	食品廃棄物の再生利用等実施率目標（40%）の達成	 
		食べきりプロジェクトへの参加	
		フードバンクの活用	
	環境保全への取り組み	店舗あたりエネルギー使用量の削減	  
		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り組み	SDD活動の継続	 
		ハンドルキーパー運動の推進	
	帰宅困難者への支援	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、ジェフ愛の募金活動の協力継続	
	ステーク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	
		コーポレートレポートの発行およびHPのCSRサイト更新	
	コーポレート・ガバナンス	コーポレート・ガバナンス体制の強化、コンプライアンスの徹底	

2020年3月期 出店店舗



2019年4月13日開店
忠次郎 吹田山田西店(大阪府)



2019年5月18日開店
さと丼 サイアムセンター店(タイ)



2019年6月4日開店
長次郎 明石二見店(兵庫県)



2019年6月13日開店
CHOJIRO キャピタルスクウェア店(シンガポール)

2020年3月期 出店店舗



2019年7月1日開店
和食さと 景美店(台湾)



2019年7月29日開店
和食さと フレスト松井山手店
(京都府)



2019年8月2日開店
にぎり長次郎 北神戸店(兵庫県)



2019年8月8日開店
和食さと 磐田見付店(静岡県)



2019年8月12日開店
和食さと 台中金典緑園道店(台湾)



2019年8月19日開店
Attaka JR塚口駅前店(兵庫県)



2019年9月21日開店
からやま 東住吉今川店(大阪府)

2020年3月期 出店店舗



2019年10月5日開店
CHOJIRO 高槻阪急店(大阪府)



2019年10月25日開店
からやま 門真柳町店(大阪府)



2019年10月28日開店
和食さと 苗栗店(台湾)



2019年10月31日開店
にぎり長次郎 緑水広店(愛知県)

2020年3月期 出店店舗



2019年11月1日開店
厨房さと 京阪すみのどう店(大阪府)



2019年11月8日開店
かつや 茨木真砂店(大阪府)



2019年11月27日開店
さと丼 タープラ店(タイ)



2019年11月29日開店
にぎり長次郎 守山上志段味店(愛知県)



2019年12月4日開店
和食さとEat&Go トマン店(インドネシア)

2020年3月期 出店店舗



2020年2月14日開店
にぎり長次郎 高槻宮が谷店(大阪府)



2020年3月5日開店
CHOJIRO 洛北阪急スクエア店(京都府)



2020年3月6日開店
和食さと 交野星田店(大阪府)



2020年3月26日開店
にぎり長次郎 京阪交野タウン店(大阪府)



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。