

# 2024年3月期 第1四半期決算説明資料

2023年8月4日

SRS ホールディングス 株式会社 (東証プライム : 8163)



## 2024年3月期 第1四半期 決算概要

---

連結業績ハイライト	4
主力2業態 既存店業績推移	5
業態別店舗数	6

## 事業別施策 実施状況

---

和食さと、天井・天ぷら本舗 さん天	8
にぎり長次郎、CHOJIRO、宅配にぎり長次郎、家族亭、得得	9
宮本むなし、かつや、からやま	10

## Appendix

---

株主還元	12
貸借対照表（B S）	13
サステナビリティへの取組み	14
2024年3月期 出店店舗	17

# 2024年3月期 第1四半期 決算概要

◆ **売上高**： **138億85百万円** 前年同期比 **+11億13百万円** **増収**

---

- ・ マスク着用ルールの緩和や新型コロナウイルス感染症の感染法上の分類の引き下げ等に伴い、社会経済活動の正常化が図られ、来店客数も回復基調となり、前年実績を上回り増収

◆ **営業利益**： **1億49百万円** 前年同期比 **+4億50百万円** **増益**

---

- ・ 増収による影響と、前年度に実施した不採算店舗の閉店や業態転換等の収益性改善に向けた諸施策の効果もあり、黒字転換し前年実績を大きく上回り増益

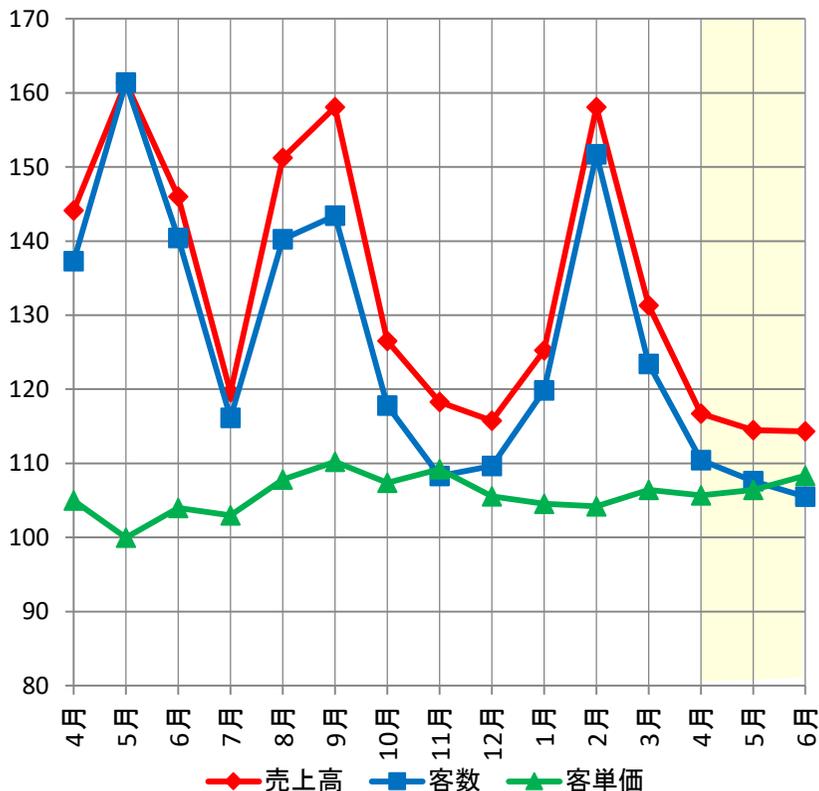
◆ **経常利益**： **1億45百万円** 前年同期比 **+4億59百万円** **増益**

◆ 親会社株主に帰属する  
**四半期純利益**： **1億90百万円** 前年同期比 **+3億81百万円** **増益**

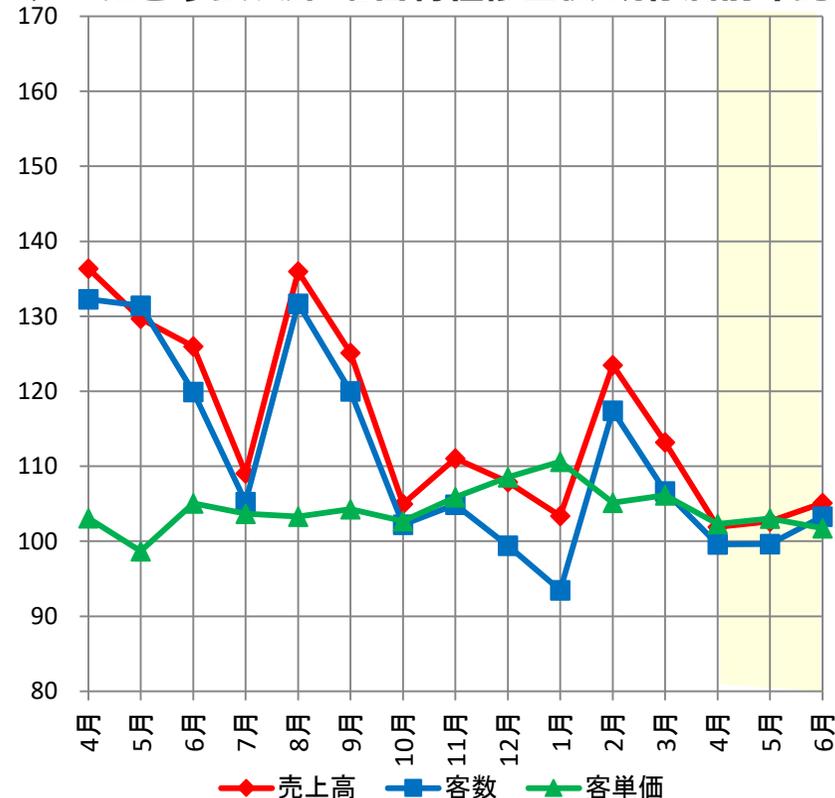
# 主力2業態 既存店業績推移

- 2023年3月にマスク着用ルールが緩和され、5月に新型コロナウイルス感染症の感染法上の分類が引き下げられたこと等に伴い、社会経済活動の正常化が図られ、来店客数が回復基調となり、4月～6月の既存店売上高は、営業時間の制限が無くなった前年実績を上回る
- 消費者の行動変容に伴うディナー・ナイトタイムの需要減少など、客数は未だコロナ前水準に戻らないものの、売上高では和食さと業態でコロナ前を超える水準にまで回復

(%) ◎ 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

	2023年 3月期末 店舗数	2024年3月期 第1四半期			2024年 3月期 出店計画②	2024年3月期 第1四半期末 契約店舗数③	出店進捗率 (① + ③) ÷ ②
		出店 ①	閉店	店舗数			
和食さと	197 (-)	-	-	197 (-)	2	1 (-)	50.0%
にぎり長次郎・CHOJIRO	67 (-)	-	-	67 (-)	5	4 (-)	80.0%
家族亭※1	63 (8)	-	3	60 (7)	1	1 (-)	100.0%
得得	60 (49)	-	1	59 (49)	1	-	0%
かつや・からやま	51 (15)	1	-	52 (15)	9	4 (-)	55.6%
天井・天ぷら本舗 さん天	36 (1)	-	2	34 (1)	2	1 (-)	50.0%
宮本むなし	26 (2)	-	-	26 (2)	-	-	-
宅配寿司業態 (単独店舗)	8 (3)	-	-	8 (3)	-	-	-
宅配寿司業態 (併設店舗)	3 (-)	-	-	3 (-)	3	-	0%
M&S FC事業※2	24 (-)	1	-	25 (-)	4	1 (-)	50.0%
その他	21 (-)	-	1	20 (-)	5	1 (-)	20.0%
鶏笑	223 (223)	9	14	218 (218)	52	-	17.3%
海外店舗	27 (23)	-	1	26 (22)	10	-	0%
グループ計	806 (324)	11	22	795 (317)	94	13 (-)	25.5%

( ) 内はFC・のれん分け及び合併事業店舗数

※1「家族亭」業態は「花匂庵」「三宝庵」「家族庵」「蕎麦」「蕎菜」業態を含む

※2「M&S FC事業」は、M&Sフードサービス株式会社が運営する「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」「炭火焼干物定食 しんぱち食堂」業態の合計店舗数

# 事業別施策 実施状況

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

1		<ul style="list-style-type: none"> <li>◆新規顧客獲得、来店頻度向上に向けた取組み                     <ul style="list-style-type: none"> <li>→前年度に引き続き「和食さと初代アンバサダー」として渋谷凧咲さんを起用したTVCMやSNS、折込チラシなど様々な媒体でのプロモーションを実施</li> <li>→「さと式焼肉プレミアム」に、期間限定で「牛タン食べ放題コース」を追加、期間中の客数増加に貢献</li> </ul> </li> <li>◆テイクアウト、デリバリーの需要拡大に合わせた取組み                     <ul style="list-style-type: none"> <li>→デリバリー対象店舗の順次拡大（導入済店舗 6月末時点 163店舗）</li> </ul> </li> <li>◆収益性改善、生産性向上に向けた取組み                     <ul style="list-style-type: none"> <li>→アプリからの来店予約ができるチェックイン機の導入を開始（導入済店舗 6月末時点 58店舗）</li> <li>→配膳ロボットの導入店舗拡大（導入済店舗 6月末時点 31店舗）</li> </ul> </li> </ul>
---	---	---



さと式焼肉プレミアム  
「牛タン食べ放題コース」

2		<ul style="list-style-type: none"> <li>◆収益性改善、生産性向上に向けた取組み                     <ul style="list-style-type: none"> <li>→原材料価格の高騰により悪化した収益構造の改善を目指し、長年維持してきた最低価格390円の改定を含めたグランドメニューの刷新を実施</li> <li>→生産性向上を目指したセルフ式新型店舗を既存店の建替えによりオープン【6月22日】天井・天ぷら本舗 さん天 鳴海店(愛知県)</li> </ul> </li> <li>◆新規顧客獲得、来店頻度向上に向けた取組み                     <ul style="list-style-type: none"> <li>→期間限定で特定商品割引やオリジナルグッズが当たる「Twitterフォロー＆リツイート」によるプレゼント企画を実施</li> </ul> </li> <li>◆テイクアウト、デリバリーの需要拡大に合わせた取組み                     <ul style="list-style-type: none"> <li>→デリバリー対象店舗の順次拡大（導入済店舗 6月末時点 33店舗）</li> </ul> </li> </ul>
---	---	---



セルフ式新型店舗（鳴海店）

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

3	  	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆新規顧客の獲得、来店頻度の向上に向けた取組み                     <ul style="list-style-type: none"> <li>→期間限定で「夏、薫る。」フェアを開催し、新鮮で旬の「活めしまあじ」や「金目鯛」等の食材を贅沢に使用した商品を販売</li> <li>→にぎり長次郎アプリを活用し、積極的な季節メニューの情報発信や、お得なクーポンの配信を実施</li> </ul> </li> <li>◆テイクアウトの需要拡大に合わせた取組み                     <ul style="list-style-type: none"> <li>→宅配併設店拡大に向けて、宅配にぎり長次郎のグランドメニューを刷新し、にぎり長次郎のテイクアウトメニューとの統合を図る</li> <li>→にぎり長次郎アプリによるテイクアウトのモバイルオーダー対応店舗拡大</li> </ul> </li> <li>◆生産性向上に向けた取組み                     <ul style="list-style-type: none"> <li>→順番待ち受付システムの導入実験店舗を拡大</li> </ul> </li> </ul>	 <p>その時季一番の旬を、長次郎アプリで グランドメニュー</p> <p>新</p> <p>宅配メニュー刷新</p>
---	---	--	--

4	 	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆客数獲得に向けた取組み                     <ul style="list-style-type: none"> <li>→家族亭アプリをリリースし、積極的な情報発信やお得なクーポンを配信</li> <li>→家族亭で期間限定の産地フェア「越後新潟・金沢 発酵めぐり旅」を開催し、新潟や金沢の食材・食文化を使用した商品を販売</li> </ul> </li> <li>◆生産性向上に向けた取組み                     <ul style="list-style-type: none"> <li>→利便性と生産性向上の為、スマホオーダーの導入店舗を拡大</li> <li>→得得のリブランディングと生産性向上を目指し、DXの推進、店舗オペレーションの簡素化、店舗レイアウトを見直した実験店舗を4店舗に拡大                             <ul style="list-style-type: none"> <li>【6月 1日】得得 大野芝店(大阪府)</li> <li>【6月22日】得得 田原本店(奈良県)</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	 <p>2023年6月1日 リニューアルオープン 得得 大野芝店</p>
---	--	--	--

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

5



- ◆収益力改善に向けた取組み
  - コロナ禍の影響を大きく受けた駅前立地店舗を「炭火烧干物定食 しんぱち食堂」へ業態転換
  - 転換7店舗目となる「しんぱち食堂大阪日本橋店」を2023年5月29日に開店し、2021年6月より開始した「宮本むなし」→「しんぱち食堂」の業態転換がすべて完了
- ◆客数獲得に向けた取組み
  - 宮本むなしアプリを活用し、期間限定メニューの情報発信や、お得なクーポンを配信
- ◆テイクアウト、デリバリーの需要拡大に合わせた取組み
  - デリバリーサービスの対象店舗拡大を継続（導入済店舗 6月末24店舗）
  - 宮本むなしアプリによるモバイルオーダーの促進キャンペーンを実施



2023年5月29日開店  
しんぱち食堂大阪日本橋店

6



- ◆客数獲得に向けた取組み
  - 定期的に様々な期間限定フェアを開催し、2023年6月にはボリューム満点の「豚カルビ焼肉とチキンカツの合い盛り丼」を販売
- ◆テイクアウト、デリバリーの需要拡大に合わせた取組み
  - デリバリー対象店舗の拡大（導入済店舗 6月末33店舗）
- ◆生産性向上に向けた取組み
  - 生産性と利便性向上に向けてセミセルフレジを一部店舗に導入
- ◆新規出店の継続
  - 1店舗出店済
  - 【4月14日】かつや 神戸高丸インター店(兵庫県)



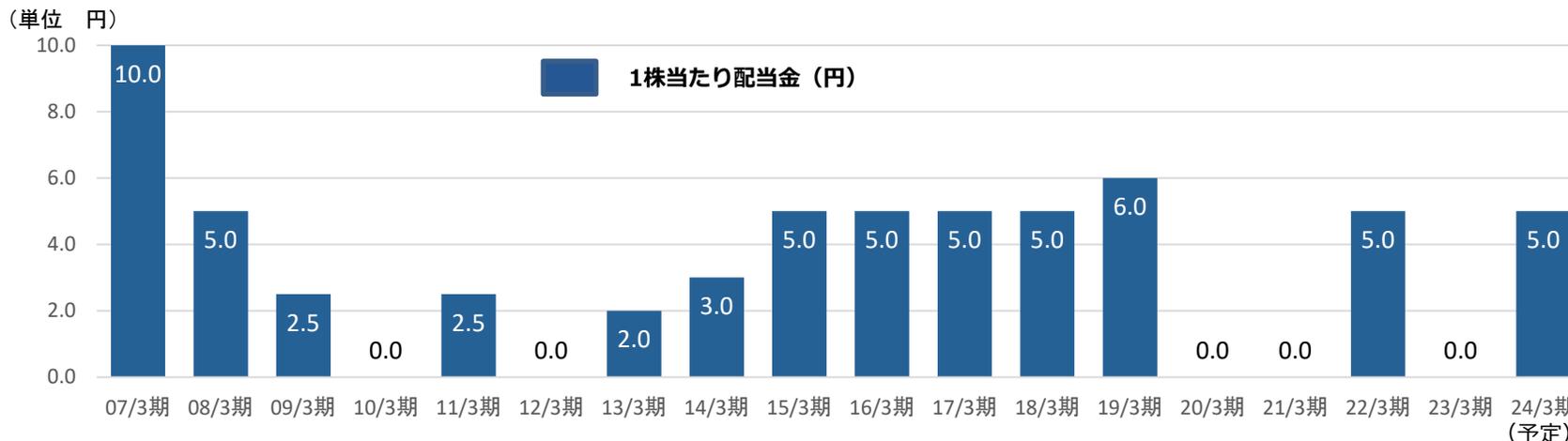
2023年6月販売  
「豚カルビ焼肉とチキンカツの合い盛り丼」

# Appendix

## ○配当実績並びに配当予想

当社は、極力安定的な配当の実現を重要な経営課題とし、経営状況及び内部留保の拡充を考慮しつつ、株主様への利益還元を実行中

- 2023年3月期の1株当たり配当金 年額 無配
- 2024年3月期の1株当たり配当金 **年額 5.0円** (予定)



## ○株主優待制度

基準日	所有株式数	贈呈内容
3月31日時点	1,000株	12,000円相当 (500円×24枚) の株主優待券
9月30日時点	1,000株	12,000円相当 (500円×24枚) の株主優待券
【使用可能業態】		
		



⇒年間で**24,000円**相当の御優待券を贈呈

# 貸借対照表 (BS)

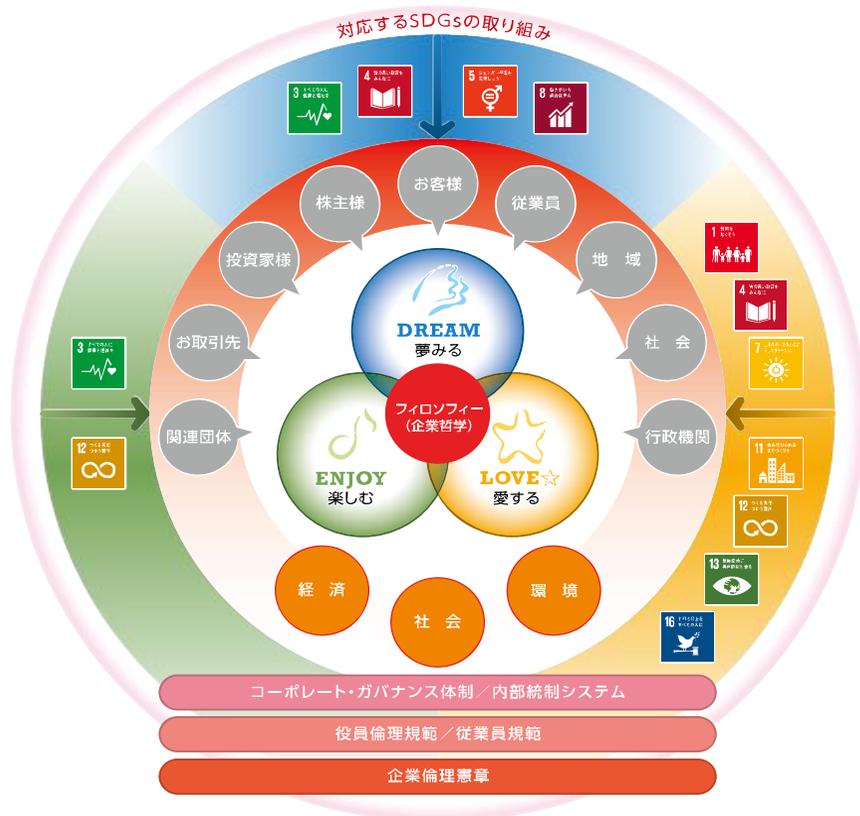
単位：百万円

	前連結会計年度 (2023年3月31日)	2024年3月期 第1四半期	増減
流動資産	16,514	15,303	△1,210
固定資産	17,721	17,773	+51
流動負債	9,189	8,226	△962
固定負債	11,124	10,604	△519
純資産	14,055	14,372	+317
総資産	34,370	33,204	△1,165

## ・サステナビリティ基本方針

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、お客様、従業員、取引先、株主・投資家、地域社会などすべてのステークホルダーと共に成長し、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。



### 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。



### 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」食事と空間の提供を目指します。

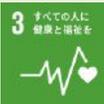
## LOVE☆ コミュニティーを愛し、人びとと共に生きます。



### 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。

## ・ 当社の取組みについて

	重点テーマ	取組み内容	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	年次有給休暇および7日間連続休暇の取得推進	  
		「和食さと」全店で、育児支援として「親子割」制度を継続	
		社会保険適用パート従業員の加入拡大	
		育児短時間勤務制度の拡充	
	本部部門のテレワーク勤務制度の導入		
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	 	
	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。		
	安全・安心へのこだわり	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HACCPに沿った店舗衛生管理の徹底による安心・安全の確保	
		行政の要請事項への協力、感染症防止対策の徹底	
安全・安心へのアプローチ	店頭での原産地表示やウェブサイトでのカロリー・塩分・アレルギー情報等の表示	 	

## ・当社の取組みについて

	重点テーマ	取組み内容	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	mottECO（モッテコ）活動の推進	 
		食べきりプロジェクトへの参加	
		フードバンクへの寄付	
	環境保全への取組み	（目標）CO2排出量スコープ1、2における「エネルギー消費原単位」の前年度比1%削減	  
		ストローやレジ袋等、プラスチック使用量の削減に向けた取組み推進	
	飲酒運転撲滅への取組み	SDD（飲酒運転撲滅運動）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	災害時帰宅支援ステーションへの協力を継続		
社会貢献活動への参加、協力	キッズニア甲子園にて「すし屋」パビリオンを出展中	 	
	セーブ・ザ・チルドレン活動、ジェフ愛の募金活動への協力を継続		
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当社ウェブサイトのサステナビリティページ更新		
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		

# 2024年3月期 出店店舗



2023年4月6日開店  
鶏笑 前橋店 (群馬県)



2023年4月14日開店  
かつや 神戸高丸インター店 (兵庫県)



2023年4月14日開店  
鶏笑 吉野ヶ里店 (佐賀県)



2023年4月18日開店  
鶏笑 水戸南町店 (茨城県)

# 2024年3月期 出店店舗



2023年4月22日開店  
鶏笑 名古屋西店 (愛知県)



2023年5月25日開店  
鶏笑 御殿場店 (静岡県)



2023年5月26日開店  
鶏笑 三加茂店 (徳島県)



2023年5月27日開店  
鶏笑 山科小野店 (京都府)

# 2024年3月期 出店店舗



2023年5月29日開店  
鶏笑 宇都宮鶴田店 (栃木県)



2023年5月29日開店  
しんぱち食堂 大阪日本橋店 (大阪府)



2023年6月5日開店  
鶏笑 市川新田店 (千葉県)



# 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（池田、児玉、岩井）

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。