

2024年3月期 決算説明資料

2024年5月16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 決算概要

連結業績ハイライト	4
売上高前年差異分析	5
営業利益前年差異分析	7
主力2業態 既存店業績推移	8
主要業態 直営既存店売上高 コロナ禍前推移	9
主要業態 直営既存店客数・客単価 コロナ禍前推移	10
四半期業績推移	11
業態別店舗数	12

収益力向上に向けた取り組み

不採算店舗の閉店と収益性の改善	14
新モデル店舗開発	15
メニュー施策	16
DX化の推進	17
その他取り組み実績	18

2025年3月期 事業計画

2025年3月期 連結業績予想	20
2025年3月期 業態別出店計画	21
中期経営計画進捗状況	22

企業価値向上に向けた 事業提携及び資金調達について

事業提携及び資金調達の目的	24
アドバンテッジアドバイザーズ社概要	25
アドバンテッジパートナーズグループの 外食業界における支援実績（例）	26
当社の今後の成長方向性	27
取り組む重点戦略と事業提携の意味合い	28
資金使途	29
成長イメージ	30
資金調達の概要	31

Appendix

事業別施策 実施状況	33
株主還元	36
貸借対照表(BS)	37
キャッシュフロー計算書(CF)	38
サステナビリティへの取り組み	39
食品ロス削減の取り組み	42
環境保全への取り組み	43
持ち帰り餃子専門店「一福」の出店	44
2024年3月期 出店店舗	45

2024年3月期 決算概要

過去最高

◆ **売上高** : **602億28百万円** 前年同期比 **+57億23百万円 増収**

- 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や訪日外国人の増加、国内の賃上げトレンドの継続に伴い、消費者の購買活動の活発化が図られ、来店客数も回復基調となり、新型コロナウイルス第7波、第8波の影響を受けた前年実績を大きく上回り増収、前年度に引き続き過去最高売上高を更新

◆ **営業利益** : **21億57百万円** 前年同期比 **+27億64百万円 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、また政府による光熱費の負担軽減策の支援もあり、黒字転換し、前年実績を大きく上回り増益

◆ **経常利益** : **21億62百万円** 前年同期比 **+28億31百万円 増益**

親会社株主に帰属する

過去最高

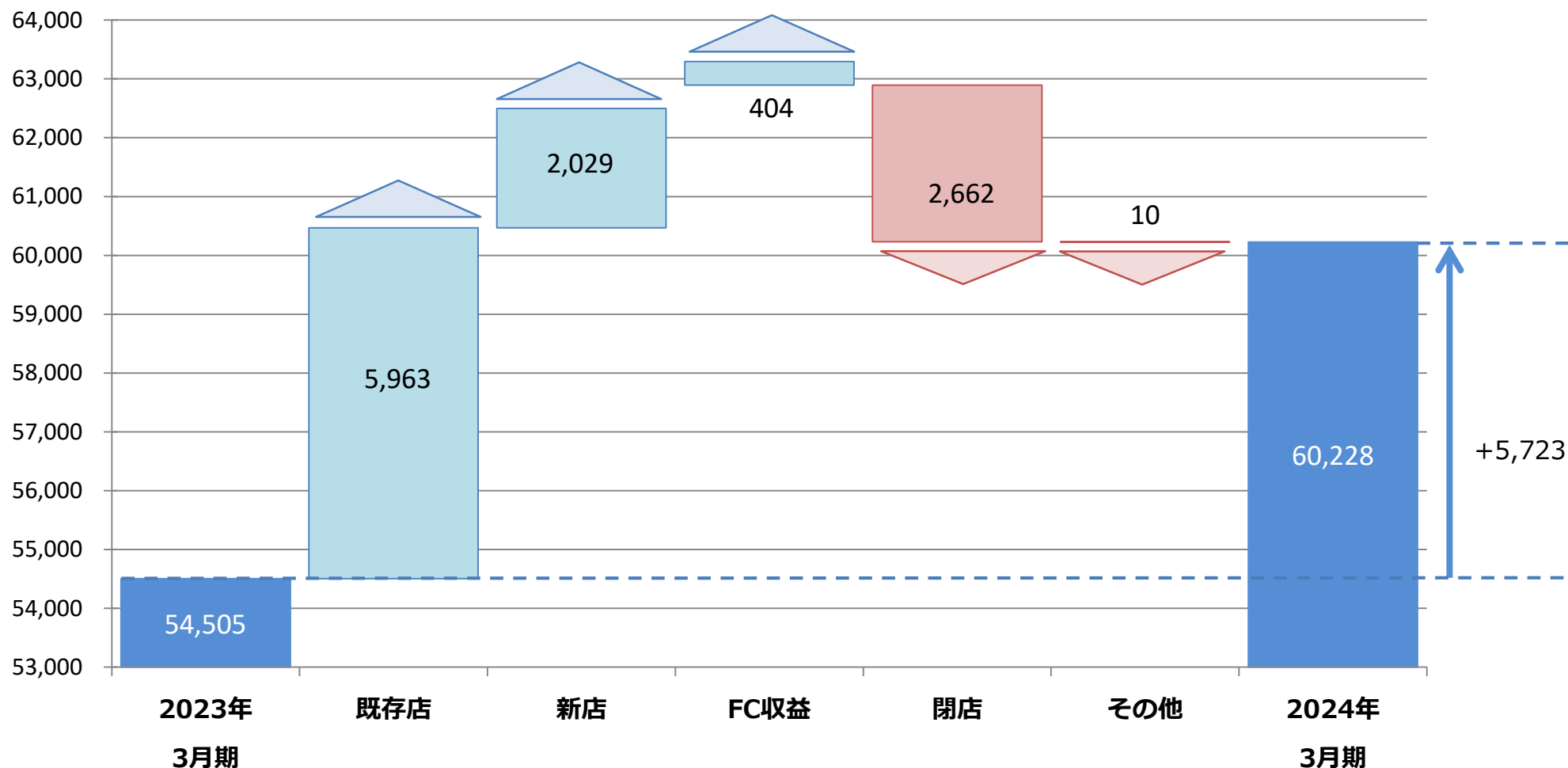
◆ **当期純利益** : **17億98百万円** 前年同期比 **+32億49百万円 増益**

- 上記の増益要因に加えて、店舗の減損損失が前年度比で減少したことや、法人税等調整額（益）を4億5百万円計上した結果、前年実績を大きく上回り増益、2022年3月期の15億74百万円を上回り、過去最高益を更新

売上高前年差異分析（全社）

- ・ 社会経済活動の正常化に伴い、既存店の来店客数が回復基調となり、新型コロナウイルスの影響を受けた前年実績を大きく上回り増収（前年差+5,723百万円）
- ・ 新規出店は44店舗（うち直営22店舗）、閉店85店舗（うち直営13店舗）

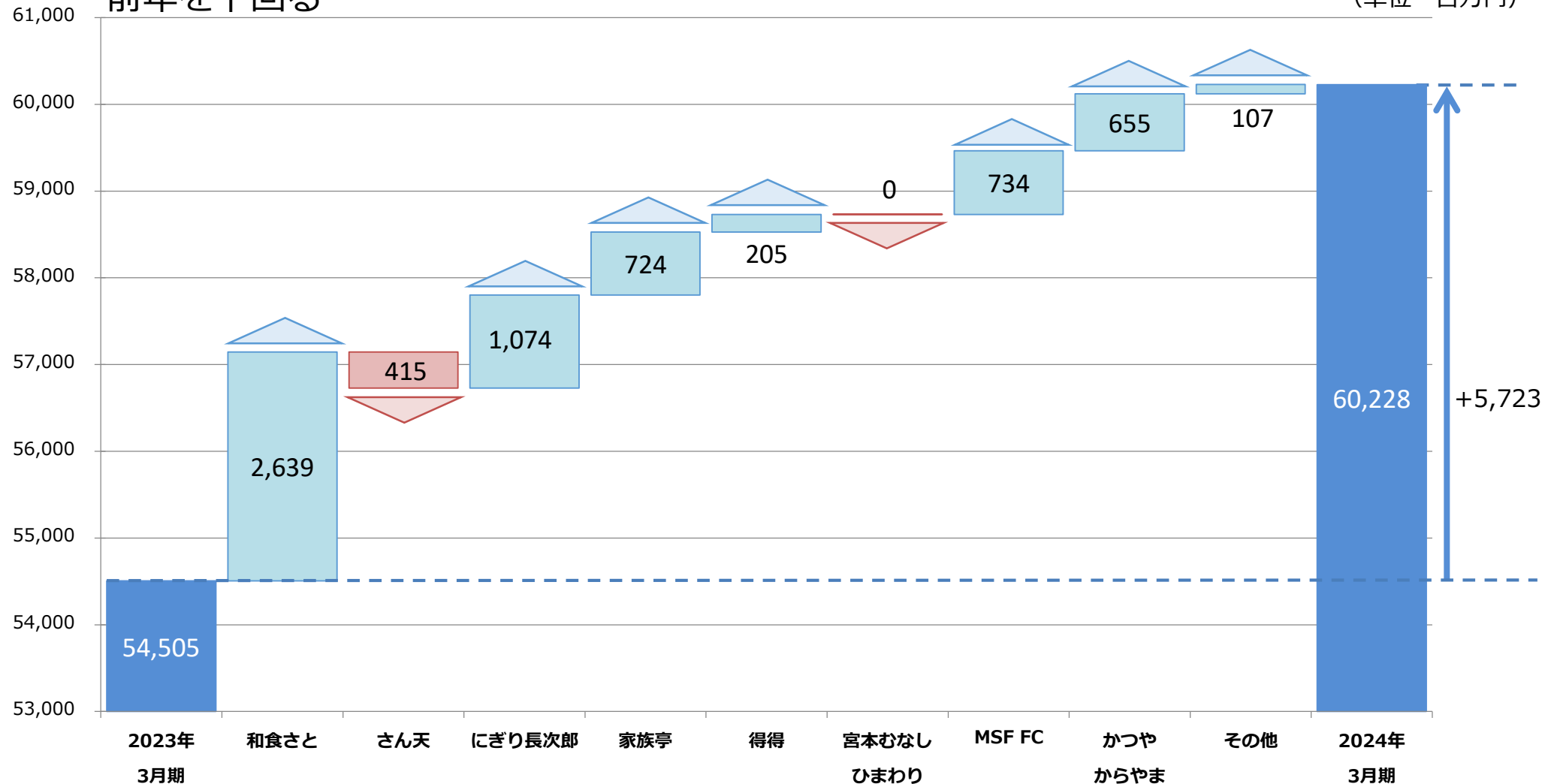
（単位 百万円）



売上高前年差異分析（事業別）

- 多くの事業で前年売上高を超過、特に和食さと事業の売上高の伸長が全体の半分近くを占める
- 天井・天ぷら本舗 さん天事業、宮本むなし事業は前年度の閉店影響により、売上高は前年を下回る

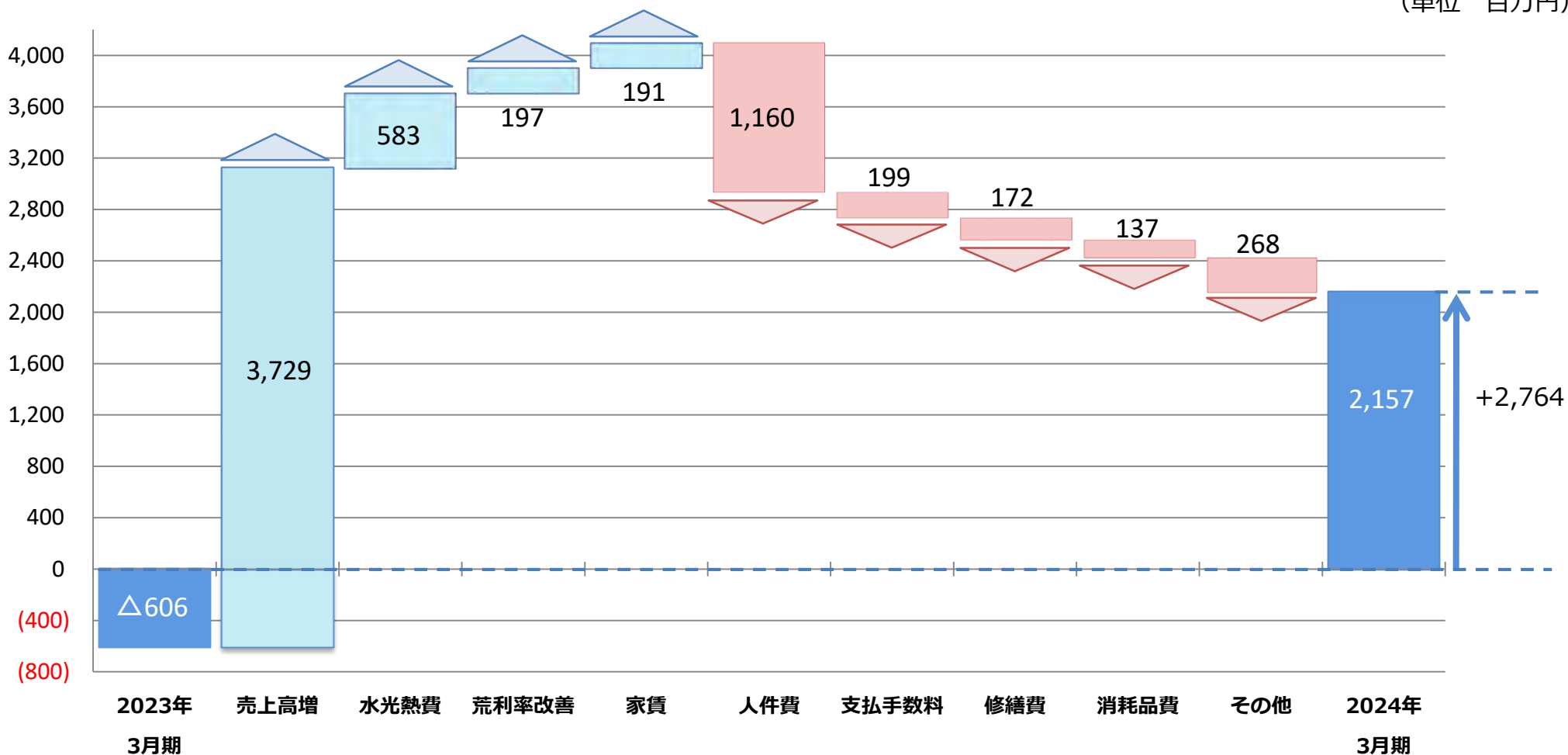
（単位 百万円）



営業利益前年差異分析（全社）

- 売上高増加や平均時給上昇に伴う人件費の増加、支払手数料の増加等による減益影響があったものの、既存店の増収影響及び、荒利益率の改善、政府による光熱費の負担軽減策の支援もあり、前年に対し大きく増益（前年差+2,764百万円）

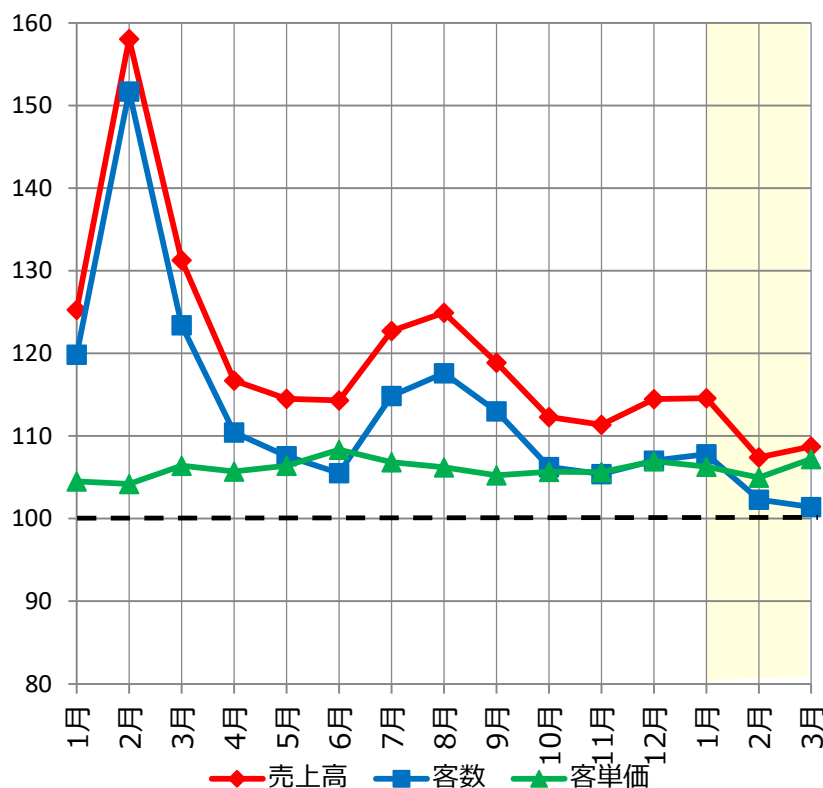
（単位 百万円）



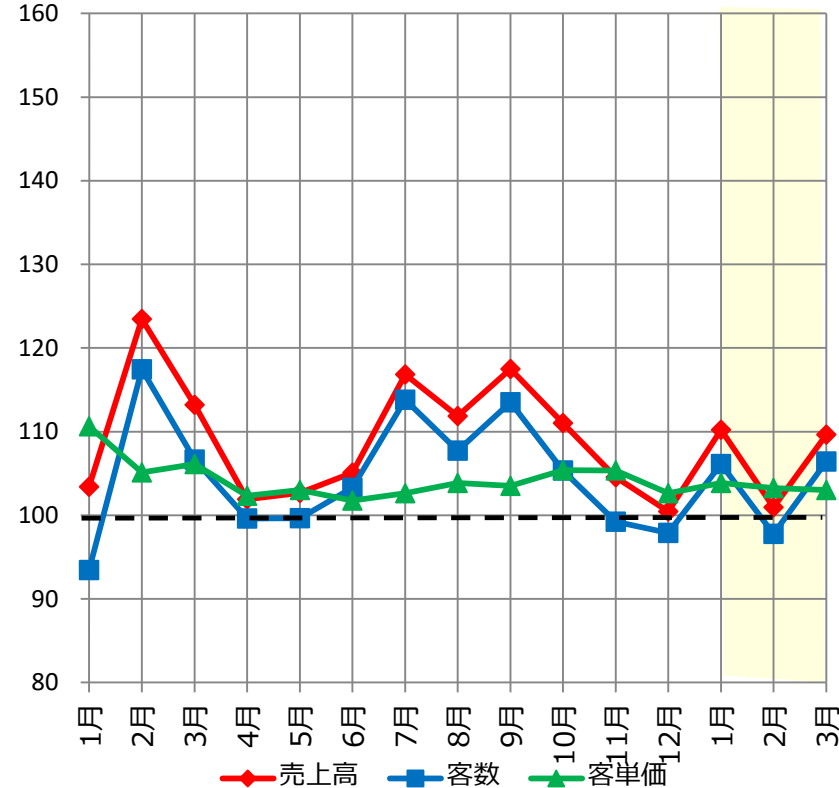
主力2業態 既存店業績推移

- 2023年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
- 7月～9月については、メニュー施策等により2業態とも好調を維持し、前年が新型コロナウイルス第7波の影響を受けたこともあり、既存店売上高は前年実績を大きく上回る
- 10月～12月の「和食さと」業態については、高付加価値商品の販売と効果的なマーケティング施策が奏功し、既存店売上高は前年実績を大きく上回った一方、「にぎり長次郎」業態では、前年実績が好調であったことも起因し、既存店売上高前年比は下降傾向も、コロナ禍前比較では100%超を継続
- 2024年1月～3月も両業態ともに好調を維持し、既存店売上高コロナ禍前比較では「和食さと」業態で110%超、「にぎり長次郎」業態では105%超を継続

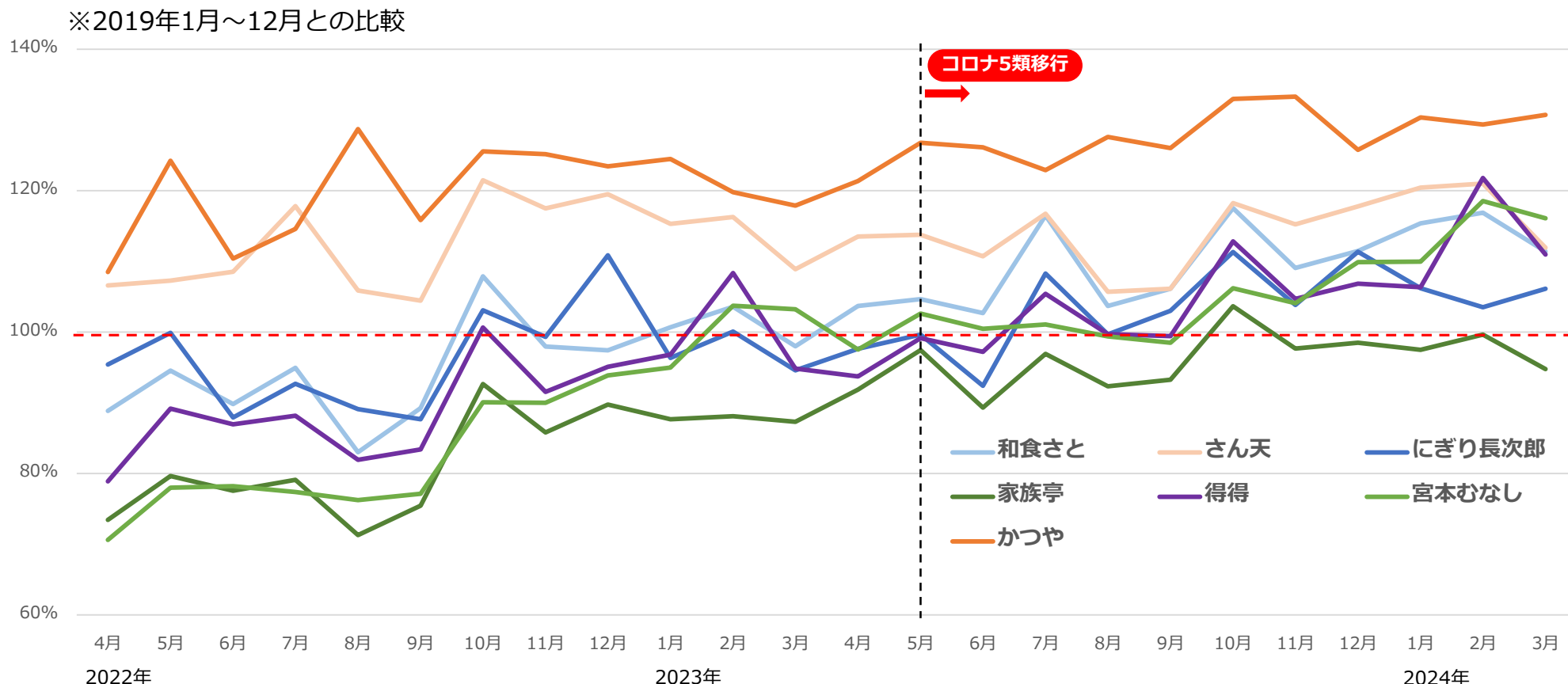
(%) ◎ 和食さと 曜日特性修正後 既存店前年比



(%) ◎ にぎり長次郎 曜日特性修正後 既存店前年比



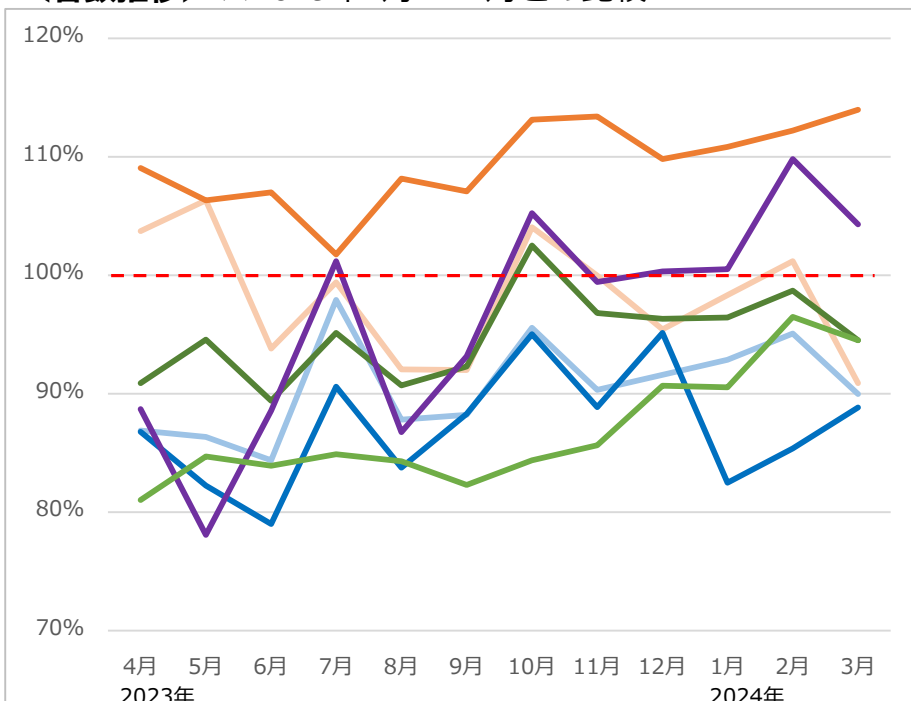
主要業態 直営既存店売上高 コロナ禍前推移



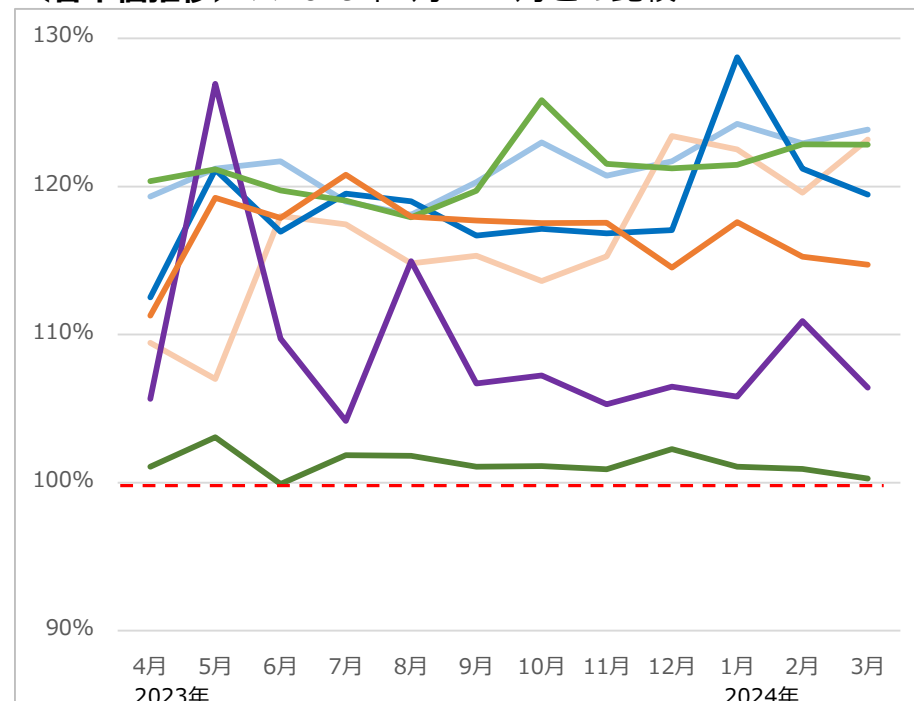
- ✓ 郊外立地でテイクアウト比率が高い「天井・天ぷら本舗 さん天」「かつや」業態は、テイクアウト、デリバリー売上高の好調も起因し順調に推移
- ✓ 郊外立地の「和食さと」「にぎり長次郎」「得得」業態は、23年5月のコロナ5類移行等による社会経済活動の正常化に伴い、23年10月以降はコロナ禍前を超える水準で推移
- ✓ 都市型立地の「宮本むなし」業態は不採算店舗の閉店、リブランディングが奏功し、直近ではコロナ禍前を大きく上回る水準まで伸長
- ✓ 同じく都市型・ビルイン立地の「家族亭」業態は徐々に回復傾向がみられ、23年10月以降はほぼコロナ禍前水準にまで回復

主要業態 直営既存店客数・客単価 コロナ禍前推移

＜客数推移＞ ※2019年1月～12月との比較



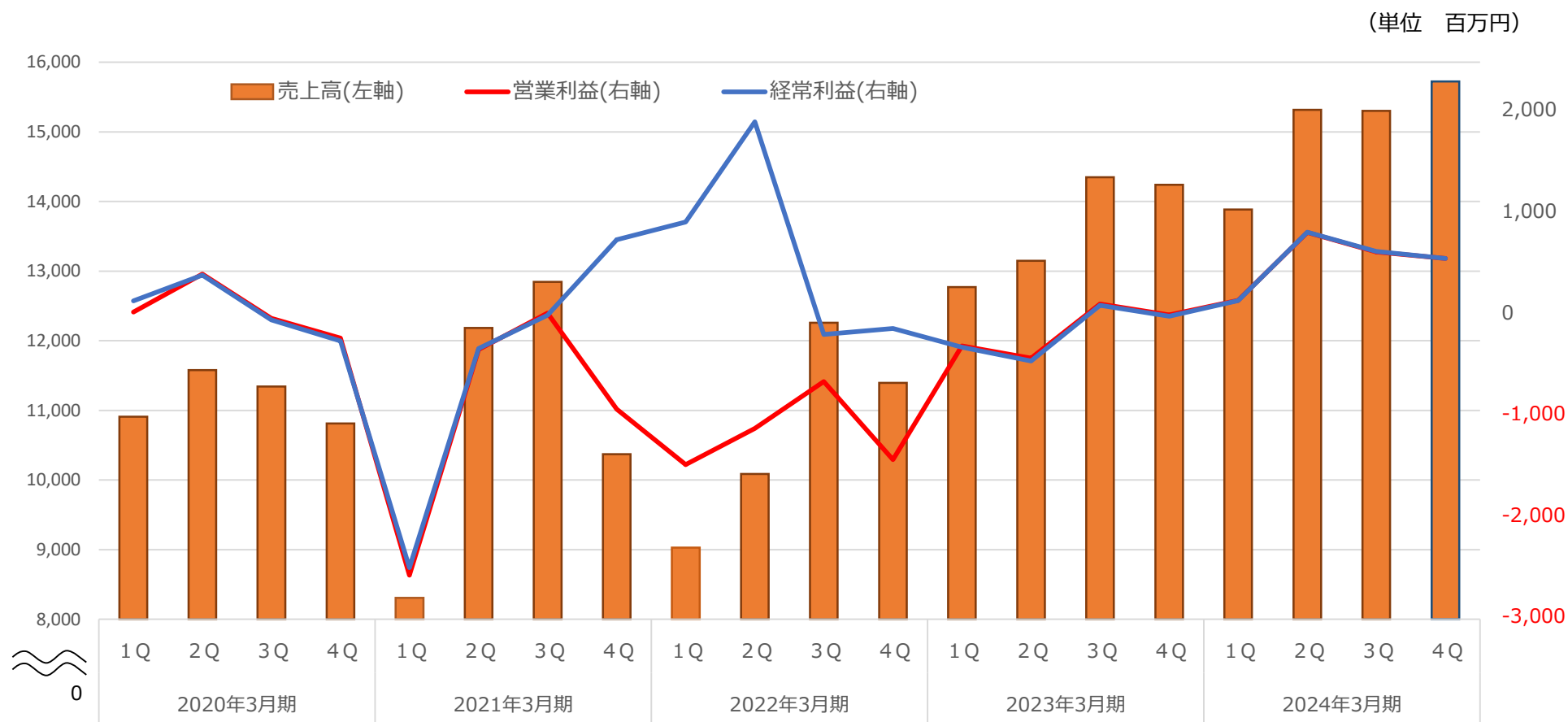
＜客単価推移＞ ※2019年1月～12月との比較



和食さと さん天 にぎり長次郎 家族亭 得得 宮本むなし かつや

- ✓ 客数、客単価ともにコロナ禍前から大きく伸長しているのは「かつや」業態
- ✓ 「天井・天ぷら本舗 さん天」業態は23年6月、24年3月の最低売価変更もあり直近の客単価はコロナ禍前の120%超で推移、客数は100%前後を維持
- ✓ 「和食さと」業態は、営業時間を短縮した影響もあり客数はコロナ禍前の90%前後で推移しているが、メニュー変更や食べ放題の好調により客単価は順調に伸長、「にぎり長次郎」業態も同様の傾向
- ✓ 「宮本むなし」業態もメニュー変更が奏功し客単価は順調に伸長、客数も徐々にコロナ禍前水準まで回復中
- ✓ 「家族亭」「得得」業態は客数は順調に回復しているが、客単価は他業態と比較して伸長が弱く、今後は客数の影響も考慮しつつ、価格戦略も検討していく

四半期業績推移



- ✓ 2024年3月期の1Q～4Qいずれの売上高も、社会経済活動の正常化に伴い、来店客数が回復基調となり前年実績に対して増収（1Q+1,113百万円、2Q+2,168百万円、3Q+956百万円、4Q+1,484百万円）
- ✓ 営業利益、経常利益についても売上高と同様の傾向で、増収による影響と政府による光熱費の負担軽減策等により前年実績に対して増益

業態別店舗数

	2023年 3月期末 店舗数		2024年3月期			2024年 3月期 出店計画②	出店計画 達成率 ①÷②	
			出店①	閉店	店舗数			
和食さと	197	(－)	1	1	197	(－)	2	50.0%
にぎり長次郎・CHOJIRO	67	(－)	3	2	68	(－)	5	60.0%
家族亭※1	63	(8)	1	5	59	(7)	1	100.0%
得得・とくとく	60	(49)	1	3	58	(47)	1	100.0%
かつや・からやま	51	(15)	8	－	59	(15)	9	88.9%
天井・天ぷら本舗 さん天	36	(1)	1	3	34	(1)	2	50.0%
宮本むなし	26	(2)	－	2	24	(1)	－	－
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	(－)	2	－	5	(－)	3	66.7%
M&S FC事業※2	24	(－)	3	－	27	(－)	4	75.0%
その他	21	(－)	2	1	22	(－)	5	40.0%
鶏笑	223	(223)	20	63	180	(180)	52	38.5%
海外店舗	27	(23)	2	5	24	(20)	10	20.0%
グループ計	806	(324)	44	85	765	(274)	94	46.8%
グループ計（鶏笑・海外除く）	556	(78)	22	17	561	(74)	32	68.8%

() 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

収益力向上に向けた取り組み

不採算店舗の閉店と収益性の改善

○不採算店舗の閉店

- ・コロナ禍後も収益改善が見込まれない店舗の早期閉店を前年度より実施

■国内閉店店舗（単位：店舗）

	和食さと	宮本むなし	天井・天ぷら本舗 さん天	家族亭・得得	宅配寿司 業態	その他	合計
2023年3月期 ※前年度	14	12	8	7	3	8	52
2024年3月期	1	1	3	6	0	2	13

○EBITDA赤字店舗割合の推移

- ・前年度より直営既存店全店舗のEBITDA（償却前営業利益）黒字化を目指し、前述の通り不採算店舗の閉店や業態転換、収益性改善に向けた各種施策を行った結果、社会経済活動の正常化に伴う客数増加のプラス要因も含めて、EBITDA赤字店舗は、2023年3月期第2四半期末時点の151店舗から、2024年3月期末時点で3店舗にまで減少

	国内直営店舗数	うちEBITDA 赤字店舗数	EBITDA 赤字店舗割合
2023年3月期 第2四半期末時点	505	151	29.9%
2023年3月期末時点	478	62	13.0%
2024年3月期 第2四半期末時点	476	7	1.5%
2024年3月期末時点	487	3	0.6%

○天井・天ぷら本舗 さん天の新モデル開発

- ・天井や天ぷらをリーズナブルに提供することで、日常食へ変化させることを目的とした未来型店舗を開発
施策例) 店舗レイアウト見直し、配膳のセルフ化、セルフコーナー、デジタルサイネージによるライブ感 等

【2023年6月】鳴海店(愛知県)・・・既存店の建替リニューアル

【2024年1月】泉大津店(大阪府)・・・セルフ型店舗の新規開店 第1号

【2024年3月】尼崎立花店(兵庫県)・・・既存店の改装リニューアル

→2024年6月に既存店の改装による4店舗目の新モデル店舗をオープン予定

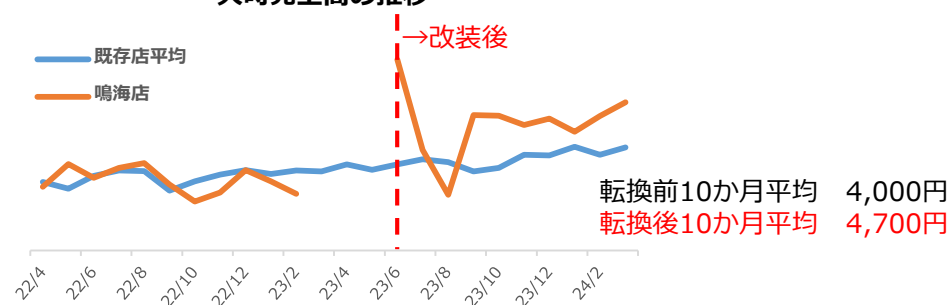


天井・天ぷら本舗 さん天 鳴海店



セルフコーナー

人時売上高の推移



- ・改装後は生産性が向上しており、既存店平均の生産性を上回る水準で推移
- ・今後は新モデル店舗を拡大し、ブランド全体の生産性の向上を目指す

○得得PJ(プロジェクト)

- ・FC加盟開発の再促進を最終目標とし、既存店の収益力向上を目指した新タイプ店舗への改装を実施

→実施した既存店5店舗の生産性が向上しており、2024年7月に新モデル店舗の新規開店予定

施策例) DX促進(セルフレジ、タブレットオーダー、配膳ロボ、お掃除ロボ)、
厨房レイアウト見直し、メニュー刷新、セルフコーナー・ドリンクバー設置 等



得得うどん 檀原店

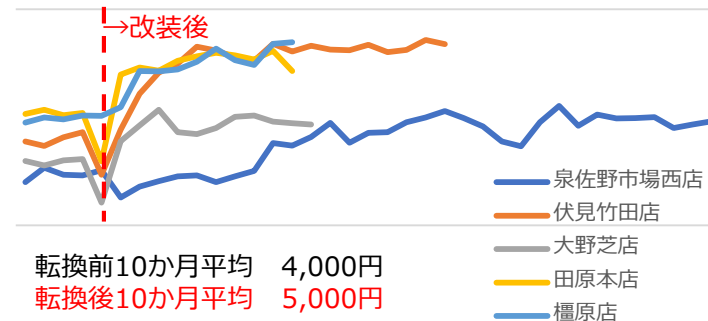


セルフレジ



配膳ロボ

業態転換前後の人時売上高の推移

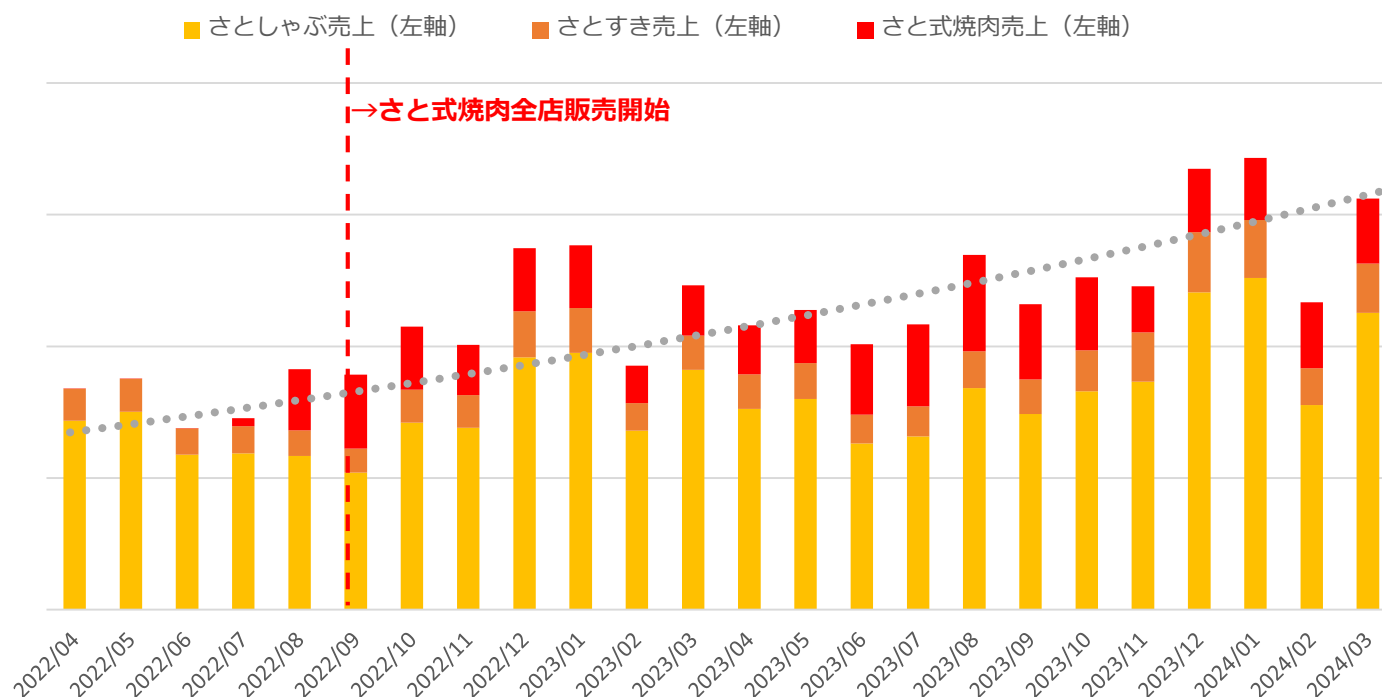


和食さとの食べ放題メニュー施策

- ・核商品の「さとしゃぶ、さとすき、さと式焼肉」等の食べ放題コースの売れ行きは好調で特に、気温が低くなる冬場の3Q、4Qの売上高増加に貢献
- ・期間限定で「牛タン」や「牡蠣」、「真ふぐ」等の高付加価値商品が食べ放題となるコースを販売し、お客様にバリューの高い商品を提供
- ・2022年9月より開始した「さと式焼肉」により、従来よりも期間限定商品との組み合わせの幅が広がり、和食さと業態の客数、客単価増加に貢献



○1店舗あたりの食べ放題売上金額の推移

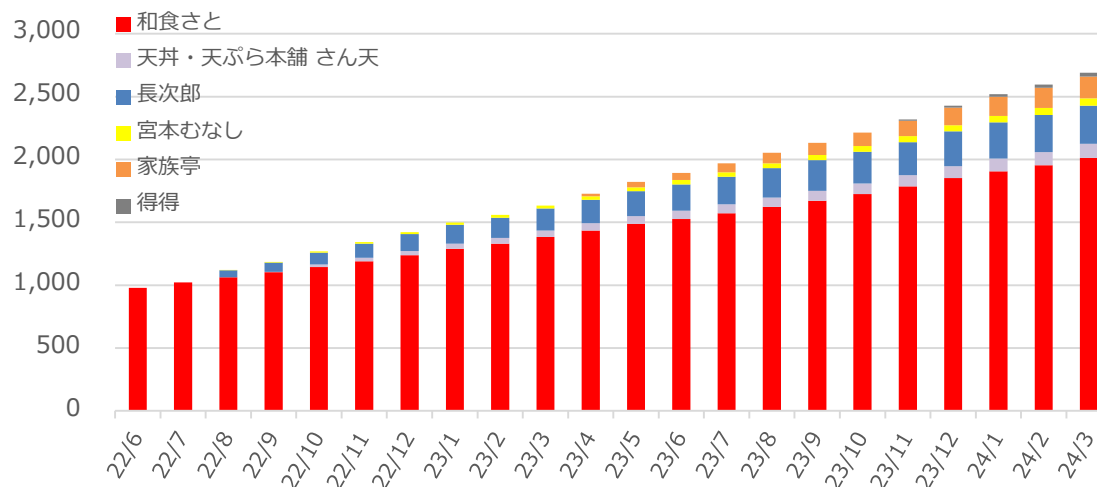


○グループアプリ開発スケジュール

2022年 5月：和食さとアプリ
グループアプリ化
2022年 7月：にぎり長次郎アプリ導入
グループスタンプ機能追加
2022年 8月：宮本むなしアプリ導入
2022年 9月：天丼・天ぷら本舗 さん天アプリ導入
2023年 4月：家族亭アプリ導入
長次郎MO予約と宅配システムの連携開始
和食さとMO予約全店拡大
2023年 6月：家族亭MO予約全店拡大
2023年 8月：さん天MO予約全店拡大
2023年10月：和食さと発券・席予約機能を全店拡大
2023年11月：得得アプリ導入・MO予約導入開始
長次郎に発券・席予約機能を導入開始

○各業態のアプリ会員数の推移

(単位：千人)



グループアプリ開発に伴い、各業態のアプリ登録者数は順調に増加
グループアプリの活用により、さらなるお客様の利便性向上を目指す

○和食さとにおけるDX化の取組み

【2023年3月】

業務効率化を目的に**勤務シフト自動作成機能の全店拡大**

【2023年12月】

提供時間の短縮によるお客様の満足度向上と店舗オペレーション効率化を目的に**配膳ロボットを全店拡大**

【2024年1月】

業務効率化と店舗QSCの向上を目的に**掃除ロボットの全店導入に向けて2店舗で実験を開始**

【2024年4月以降】

お客様の利便性向上と業務効率化を目的に和食さとのHPにお客様向け**チャットボットを導入**



全店のうち151店舗で
導入している配膳ロボット
「Lanky Porter」



掃除ロボット



HPのチャットボット機能

	取り組み事例	実施時期
固定費削減	(株)家族亭との本社統合によるコスト削減	2023年3月期
	(株)家族亭との物流統合によるコスト削減	2023年3月期
	2024年問題への対応に向けて物流PJを発足	2024年3月期
	S R Sグループ本部組織の強化とグループ全体の業務最適化に向けた効率的な運営を目的として組織機構改革を実施（2024年4月）	2025年3月期
収益構造改善	中食需要の取り込み ・ 中食事業の新業態として「サトマルシェ」1号店を開店（2021年7月） ・ 「にぎり長次郎」にて宅配寿司併設店舗を開店（2021年11月～2023年11月） ・ M&Aによるテイクアウト唐揚げ専門店「鶏笑」事業のグループ化（2023年2月） ・ 持ち帰り餃子専門店「一福」の関西1号店を開店（2023年10月）	実施中
	(株)家族亭との共通購買、仕入統合	2022年3月期
	「和食さと」全店にセミセルフレジを導入	2022年3月期
	「宮本むなし」の業態転換及び既存業態のブラッシュアップ	2023年3月期
	「和食さと」全店にアプリで来店受付可能なチェックイン機を導入	2024年3月期
	「にぎり長次郎」にてアプリで来店予約可能なチェックイン機とセルフレジを導入	2024年3月期
	23年2月に子会社化した(株)NISの仕入・配送、バックオフィス業務の統合に向けた取り組みを開始	2024年3月期

2025年3月期 事業計画

2025年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	2024年3月期 実績	中期計画 2025年3月期	2025年3月期 業績予想	前期差	中計差
売上高	60,228	68,000	+ 64,000	+3,772	△4,000
営業利益	2,157	－	+ 2,400	+243	－
経常利益	2,162	2,200	+ 2,300	+138	+100
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,798	－	+ 1,500	△298	－

	2024年3月期 (通期)	2025年3月期 予想 (通期)
1株当たり配当金	7.5円	7.5円

- ・ 中期経営計画4年目にあたる、2025年3月期の業績予想については、前年度の客数トレンドの継続と、値上げによる客単価の一定の上昇をベースに策定
一方、コスト面では人件費や水光熱費、一定程度の原材料高を見込んで策定
- ・ 売上高は不採算店舗の閉店影響により中期経営計画未達の見込み
一方、各諸施策により店舗の収益性は改善しており、中期経営計画4年目の経常利益は達成可能
- ・ 親会社株主に帰属する当期純利益は、2024年3月期に法人税等調整額（益）を405百万円計上した影響もあり、前期差で減益の見込み
- ・ 1株あたりの配当金は前期並みの7.5円を予定

2025年3月期 業態別出店計画

	2024年3月期			2025年3月期		
	出店実績	期末店舗数		出店計画	閉店予定	期末店舗数見込み
和食さと	1	197	(-)	5	1	201 (-)
にぎり長次郎・CHOJIRO	3	68	(-)	4	-	72 (-)
家族亭※	1	59	(7)	-	-	59 (7)
得得・とくとく	1	58	(47)	2	1	59 (46)
かつや	3	48	(15)	6	-	54 (17)
天井・天ぷら本舗 さん天	1	34	(1)	-	-	34 (1)
宮本むなし	-	24	(1)	-	-	24 (1)
宅配寿司業態	2	13	(3)	-	-	13 (3)
からやま	5	11	(-)	1	-	12 (-)
M&S FC事業※	3	27	(-)	6	-	33 (-)
その他	2	22	(-)	3	1	24 (-)
鶏笑	20	180	(180)	31	30	181 (181)
海外店舗	2	24	(20)	7	4	27 (27)
グループ計	44	765	(274)	65	37	793 (283)
グループ計 (鶏笑・海外除く)	22	561	(74)	27	3	585 (75)

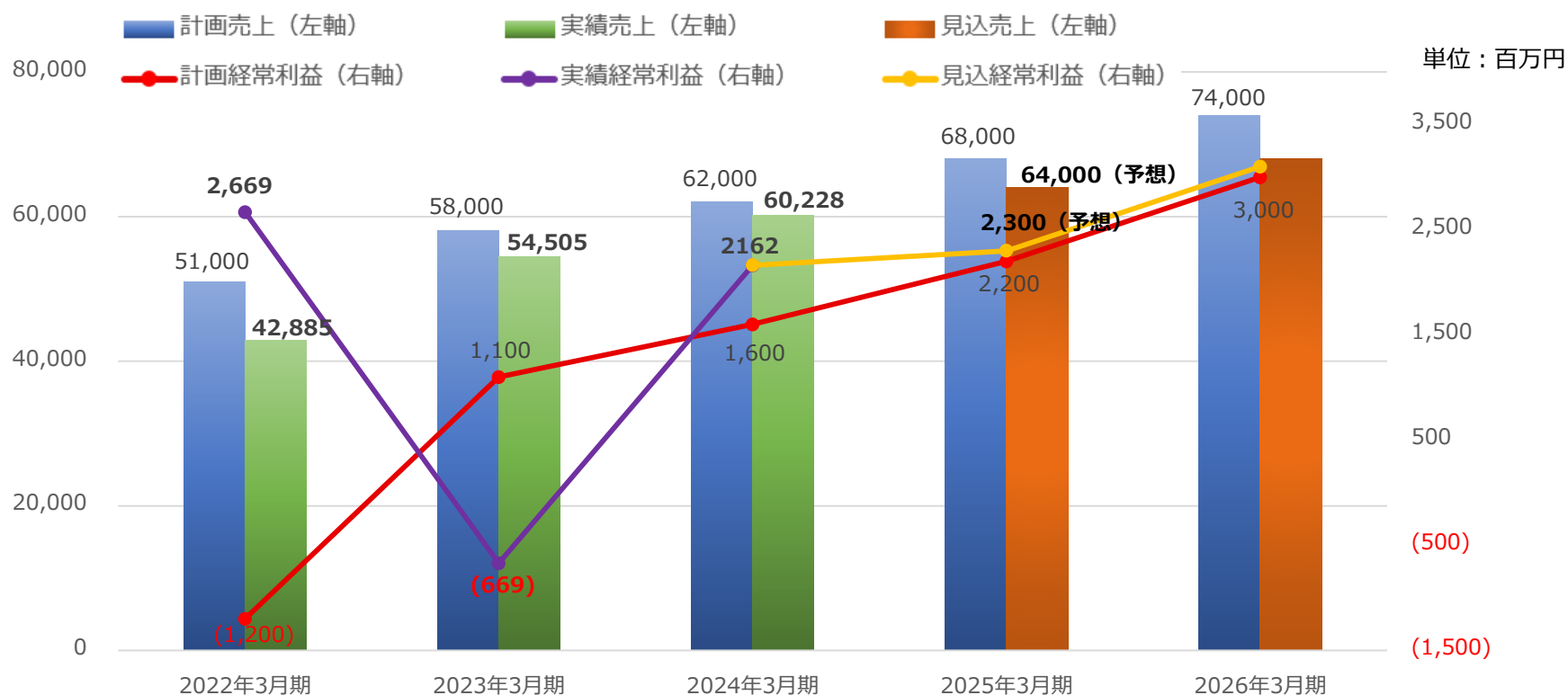
() 内はFC・のれん分け及び合併事業店舗数

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

※「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」「しんぱち食堂」業態の合計店舗数

中期経営計画進捗状況

- 中期経営計画3年目の2024年3月期は、中期経営計画策定時の想定以上の店舗をコロナ禍で閉店したことが影響し、売上高は60,228百万円で未達成となったものの、前期に実施した収益性改善に向けた諸施策の効果や政府による光熱費の負担軽減策の支援により、経常利益は2,162百万円となり計画達成
- 2025年3月期においては、前述（20頁）の連結業績予想の通り、売上高は未達の方、経常利益は中期経営計画達成の見込み



期末 店舗数	計画	630	650	690	740	800
	実績/予想	611	806	765	793(予想)	

企業価値向上に向けた 事業提携及び資金調達について

※5月15日開示資料より一部抜粋

事業提携及び資金調達の目的

業界ナンバーワンの和食ファミリーレストランチェーンから更なる事業成長を実現させるために、アドバンテッジアドバイザーズと事業提携のうえ、資金調達を行い、経営企画力の強化を図る



業界No1の和食ファミリーレストランチェーン

- 幅広いブランドポートフォリオ
- 日本一の和食店舗網
- 機械化された店舗オペレーション
- 国内外の仕入れネットワーク



経営企画力

- 新しい価値向上施策の企画・推進力
- データに基づいた分析力
- デジタル技術活用のノウハウ
- 外食業界における経営支援の実績



和食チェーンとしての圧倒的ナンバーワン

アドバンテッジパートナーズグループ：25年以上に渡り、120件*1・6,000億円以上の投資実績を有するプライベートエクイティ投資のパイオニア

理念

我々はファンド投資先企業を、ファンドから離れた後も強く競争力を保ち、地球環境問題や社会的課題の解決に貢献しながら永続的に成長する企業へと発展させる。
単にファンドとその投資家に価値提供をするに留まらず、他の株主、従業員・家族、取引先、金融機関等、全ての関係者がファンドの投資を通して経済価値を享受できるよう、投資実行のプロセス、投資後の経営プロセスをサポートする。

ADVANTAGE
PARTNERS

4つの投資戦略

ジャパン
バイアウト

上場企業
成長支援
プライベート投資

アジア
バイアウト

再生可能
エネルギー・
サステナビリティ
投資戦略

アドバンテッジアドバイザーズ株式会社

国内プライベート・エクイティ・ファンドのパイオニアであるアドバンテッジパートナーズグループの中で、上場企業の株式等を取得するとともに、経営陣と一体となって企業価値向上に取り組む投資戦略（上場企業成長支援プライベート投資）を担当

<戦略的パートナー>

(株)日本政策投資銀行

(株)NTTドコモ

<直近の主な実績>

ホクト(株)

(株)ツバキ・ナカシマ

(株)ルネサンス

(株)ビザスク

(株)スターフライヤー

(株)フェローテックホールディングス

(株)アサンテ

サンフロンティア不動産(株)

(株)コシダカホールディングス

(株)サンマルクホールディングス

(株)物語コーポレーション

*1：件数は追加投資を含まず、金額はアドバンテッジパートナーズがサービス提供する協調投資ファンドを通じた投資額を含む

アドバンテッジパートナーズグループの 外食業界における支援実績（例）

洋食

レストラン

カジュアル

鎌倉パスタ (200店舗 サンマルク)

レストランサンマルク (100店舗)

フォーマル

ひらまつ (30店舗)

和食

焼肉

牛角 (600店舗 レインズ)

焼肉きんぐ (300店舗 物語コーポレーション)

定食

からやま (200店舗 アークランズ)

カフェ

コメダ珈琲 (1,000店舗)

サンマルクカフェ (300店舗)

カフェドクリエ (200店舗 ポッカ)

菓子店

チーズガーデン (30店舗 庫や)

ラーメン/つけ麺

丸源ラーメン (200店舗 物語コーポレーション)

三田製麺所 (40店舗 エムピーキッチン)

つじ田 (30店舗 オイシーズ)

田中そば店 (20店舗 オイシーズ)

丼もの

かつや (500店舗 アークランズ)

金子半之助 (30店舗 オイシーズ)

ファスト フード

和食チェーンの 圧倒的ナンバーワン

業態成熟度

〔店舗当たり売上高〕
〔店舗当たり利益〕

『業態の深化』

- コンセプトの深化
- 用途・顧客の拡大
- デジタルマーケティングの強化
- オペレーション（含むDX）の深化

向上した本社の
生産性・分析
能力を高付加
価値業務に投下

『本社の進化』

- 本社の生産性の更なる向上
- 分析能力の向上（例：出店）

『規模の拡大』

- 国内出店の加速
- 海外の成功モデル構築

規模（店舗数、ブランド数、売上高）

当社が取り組む重点戦略

- ◆ **経営体制強化**：今後の成長加速を担う経営人材育成
- ◆ **成長戦略**：M&Aによる新しい収益の柱の確立/海外展開加速
- ◆ **既存事業強化**：出店加速、DX/AI活用、物流強化、人材不足対応

アドバンテッジアドバイザーズの提供価値

- ◆ 外食業界における経営・各種取り組みへのノウハウの提供及び施策の着実な実行支援
- ◆ M&A候補先の探索・検討プロセスの強化・PMIの充実支援
- ◆ デジタル変革、NTTドコモのネットワーク活用 等

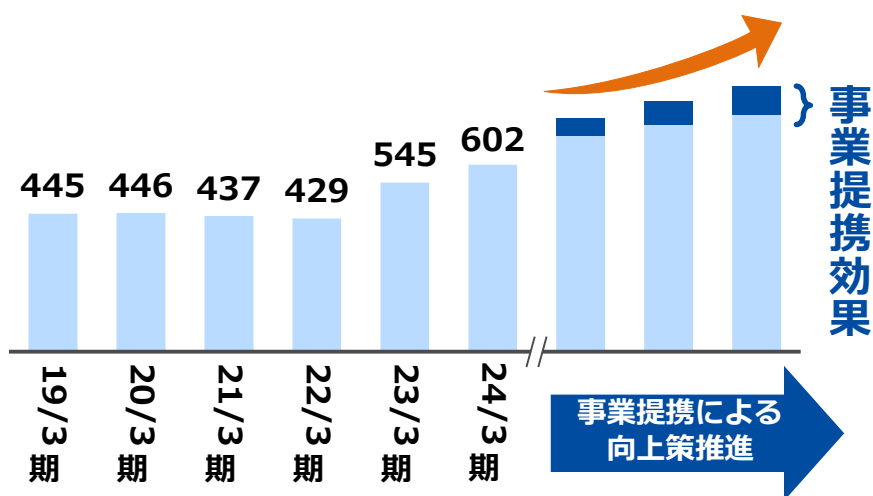
事業提携による資金・経営ノウハウ・人材を充実
中長期的・確実な業績成長を目指す

具体的な使途	金額	支出予定時期	概要
①国内における新規出店	6,000百万円	2024年6月～ 2027年3月	和食さと、にぎり長次郎、かつやを主とした直営店の出店費用に充当
②M & Aの推進	2,000百万円	2024年6月～ 2026年3月	既存事業とのシナジーが見込め、次の収益の柱となりうる新業態獲得の為のM&Aに充当
③DX／AIへの投資	300百万円	2024年6月～ 2027年3月	店舗の生産性向上、本部業務の効率化等を目指したDX/AIツールの導入費用に充当
④海外展開の推進	684百万円	2027年4月～ 2029年3月	今後の成長戦略に不可欠な海外における新規出店、業態開発の費用に充当

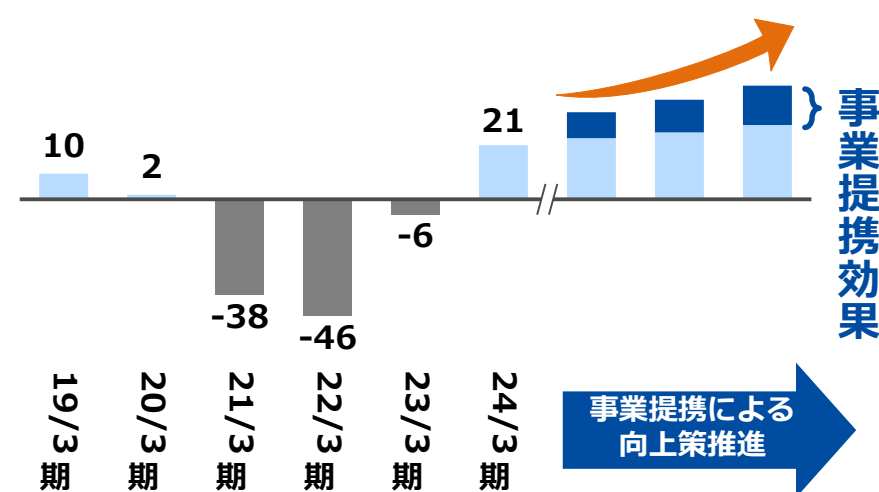
当社競争力の源泉である
ブランドポートフォリオ + 事業提携による
企画力の高度化
・ **店舗網**

→ **ブランドポートフォリオ・店舗網・企画力
で成長を加速させ企業価値の向上を目指す**

連結売上高の成長イメージ（億円）



連結営業利益の成長イメージ（億円）



	転換社債型 新株予約権付社債（CB）	新株予約権
発行日	2024年6月4日	
調達予定額	5,000,000,000円	4,003,980,930 円 (発行額：3,986,130円)
満期	5 年	-
転換・行使 可能期間	2024年12月～2029年6月	
転換・行使価額	当初転換価額（当初行使価額）：1,154 円 下限転換価額（下限行使価額）：923 円	
利率	0 %	-
割当先	AAGS S11, L.P.	
資金使途	国内における新規出店、M&Aの推進、DX/AIへの投資、海外展開の推進	

Appendix

#

主要項目

施策内容／実施状況

1



- ◆収益性改善、生産性向上に向けた取組み
 - 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全店に拡大
 - 配膳ロボットの導入を全店に拡大※導入不可の1店舗を除く
 - 掃除ロボットの導入実験を開始
- ◆新規顧客獲得、来店頻度向上に向けた取組み
 - 「天然真ふぐ食べ放題」や「牡蠣食べ放題」などの高付加価値商品の販売と、タレントの渋谷凪咲さんを起用したTVCMやSNS配信、折込チラシなどの様々な媒体を組み合わせ、効果的なマーケティング施策を推進
- ◆新規出店の継続
 - 1店舗出店済【9月21日】橋本店(和歌山県)



期間限定「真ふぐ食べ放題コース」

2



- ◆収益性改善、生産性向上に向けた取組み
 - 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
 - 生産性の向上を目的としたセルフ型の新型店舗を開発
 - 【6月22日】鳴海店(愛知県)・・・既存店の建替リニューアル
 - 【1月16日】泉大津店(大阪府)・・・セルフ型店舗の新規開店 第1号
 - 【3月29日】尼崎立花店(兵庫県)・・・既存店の改装リニューアル
- ◆テイクアウト、デリバリーの需要拡大に合わせた取組み
 - アプリでお持ち帰り注文ができるモバイルオーダーを全店に導入
- ◆新規顧客獲得、来店頻度向上に向けた取組み
 - 「X(旧Twitter)フォロー＆リポスト」によるプレゼント企画やアプリやLINE、Instagramを活用したプロモーションを実施



セルフ式新型店舗 (泉大津店)

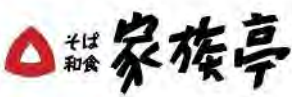
事業別施策 実施状況

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

- | | | |
|---|---|--|
| 3 |  | <ul style="list-style-type: none"> ◆客数獲得に向けた取組み
→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を配信した他、新CMでプロモーションを実施 |
| |  | <ul style="list-style-type: none"> ◆テイクアウトの需要拡大に合わせた取組み
→既存のにぎり長次郎上野芝店に宅配にぎり長次郎を併設 |
| |  | <ul style="list-style-type: none"> ◆生産性向上とお客様の利便性向上に向けた取組み
→セルフレジの導入店舗を10店舗に拡大
→アプリで来店受付ができるチェックイン機の実験導入を開始 ◆新規出店の継続
→4店舗出店済【8月4日】康生通店(愛知県)※和食さとからの業態転換
【10月20日】高槻富田店(大阪府)【11月21日】垂水店(兵庫県)
【11月16日】上野芝店(大阪府)※宅配にぎり長次郎の併設 |



2023年11月21日開店
にぎり長次郎 垂水店

- | | | |
|---|---|---|
| 4 |  | <ul style="list-style-type: none"> ◆客数獲得に向けた取組み
→得得公式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 |
| |  | <ul style="list-style-type: none"> ◆生産性向上に向けた取組み
→利便性と生産性向上の為、家族亭業態でスマホオーダーの導入を29店舗に拡大
→得得のリブランディングと生産性向上を目指し、DX化の推進、オペレーション、店舗レイアウトを見直した実験を新たに3店舗で開始し、実験店舗は計5店舗に拡大
【6月1日】得得 大野芝店(大阪府)【6月22日】得得 田原本店(奈良県)
【7月10日】得得 橿原店(奈良県) |
| | | <ul style="list-style-type: none"> ◆新規出店の継続
→1店舗出店済【11月22日】家族亭 阪急園田店(兵庫県) |



11月1日より「得得」
公式アプリがリリース

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

5



炭火焼干物定食
しんぱち食堂

- ◆収益力改善に向けた取り組み
 - コロナ禍の影響を大きく受けた駅前立地店舗について、「宮本むなし」から「炭火焼干物定食 しんぱち食堂」への業態転換がすべて完了（7店舗）
 - 更に、しんぱち食堂の新規出店を開始し、2023年11月6日に十三西口店をオープン



インスタントウィンを活用した
X(旧Twitter)のプレゼント企画

- ◆客数獲得に向けた取り組み
 - 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
 - 「X(旧Twitter)フォロー＆リポスト」によるプレゼント企画を実施
- ◆テイクアウト、デリバリーの需要拡大に合わせた取り組み
 - 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

6



- ◆客数獲得に向けた取り組み
 - 定期的に様々な期間限定フェアを開催し、2024年3月にはボリューム満点の「ホル玉とロースカツの合い盛り丼」を販売
- ◆生産性向上に向けた取り組み
 - 生産性向上とお客様の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
 - 5店舗出店済
 - 【 4月14日】かつや 神戸高丸インター店(兵庫県)
 - 【 8月 4日】からやま 大東赤井店(大阪府)
 - 【10月 6日】かつや 奈良曲川店(奈良県)
 - 【11月10日】かつや 伊丹山田店(兵庫県)
 - 【 1月12日】からやま 泉大津春日町店(大阪府)

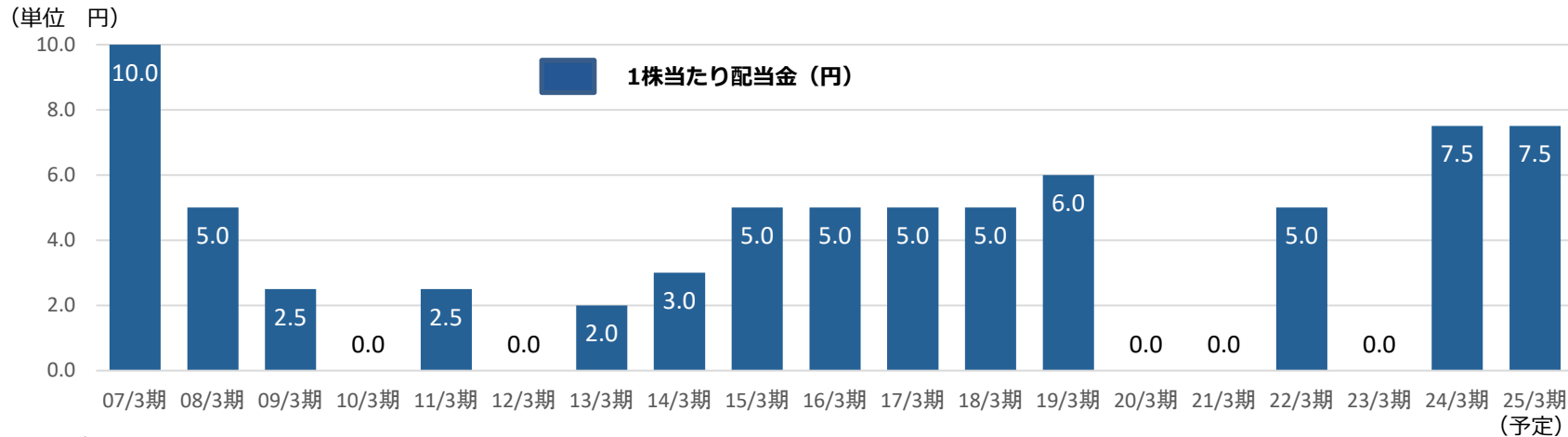


2024年3月販売
「ホル玉とロースカツの合い盛り丼」

○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

- 2024年3月期の1株当たり配当金 年額 7.5円
- 2025年3月期の1株当たり配当金 年額 7.5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（B S）

単位：百万円

	前連結会計年度 (2023年3月31日)	当連結会計年度 (2024年3月31日)	増減
流動資産	16,514	17,028	+514
固定資産	17,728	18,595	+867
流動負債	9,189	9,919	+730
固定負債	11,131	9,654	△1,476
純資産	14,055	16,159	+2,103
総資産	34,376	35,733	+1,357

キャッシュフロー計算書（C F）

単位：百万円

	2023年3月期	2024年3月期	増 減
営業活動 C F	2,075	3,727	+1,651
投資活動 C F	△2,801	△2,292	+509
財務活動 C F	△30	△1,216	△1,185
現金及び現金同等物 の期末残高	12,150	12,371	+221

サステナビリティへの取り組み

・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。



貢献したい主な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。



貢献したい主な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☆ コミュニティーを愛し、人びとと共に生きます。



貢献したい主な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。

サステナビリティへの取り組み

	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	  
		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	
		ハラスメントの防止に関するルールの整備・研修会の実施継続	
	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	  
		短時間正社員制度の拡充と店長への新規登用の継続とサポート	
		グローバル人材の積極的な採用と勤務をサポート	
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	

サステナビリティへの取り組み

	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）普及活動の推進および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	  
		廃食用油のバイオ燃料化	
		世界規模の環境啓発プロジェクト「Earth Hour2024」への参加	
		ストローやレジ袋等、プラスチック使用量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	キッザニア甲子園にて「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	

食品ロス削減の取り組み

○mottECO（モッテコ）とは

- ・2020年10月に環境省により開催されたNewドギーバッグアイデアコンテストで、利用者とお店の相互理解のもとで行われる飲食店での食べ残しの持ち帰り行為の、新たな名称として選定
- ・mottECO（モッテコ）という名称には「もっとエコ」「持って帰ろう」というメッセージが込められている

○mottECO（モッテコ）の推進活動

- ・2023年度は「食品ロス・食品廃棄物削減」という社会課題解決を目指して、競合の垣根を超えた7団体で「mottECO普及コンソーシアム2023」を結成し、環境省のモデル事業に採択
- ・7月には、企業・自治体・消費者それぞれが食品ロス削減について考える機会の創出やmottECOの普及を目指して、産官学連携のイベント「mottECO FESTA2023」を開催
- ・「和食さと」の店舗ではmottECO容器をタッチパネルで注文できるようにすることで、食べ残しを気軽に持ち帰ることができる環境を整備
- ・食品ロス削減につながる優良な取り組みとして評価され、消費者庁と環境省が主催する「食品ロス削減推進表彰」において2年連続で受賞
 - ①令和4年度「食品ロス削減推進表彰」は「**審査委員会委員長賞**」を受賞
 - ②令和5年度「食品ロス削減推進表彰」は「**環境大臣賞**」を受賞



mottECOポスター



mottECO容器



「環境大臣賞」表彰状

○SRSグループ店舗で発生する廃食用油をバイオ燃料へリサイクル

- ・廃食用油の再資源化による循環型社会の実現に向け、SRS グループが運営する365 店舗で排出される廃食用油のバイオ燃料（バイオディーゼル、SAF）化を新たに開始
- ・SAF（Sustainable Aviation Fuel）は廃食用油などを原料とする持続可能な航空燃料であり、従来の化石燃料を原料とする航空燃料と比較し、CO₂ 排出量を大幅に削減することが可能な為、SAFの普及は航空業界の大きな課題である環境への影響を軽減可能
- ・従前よりバイオ燃料化に取り組んでいた11店舗と合わせてグループ合計376店舗で発生する廃食用油のバイオ燃料化を実施中



○Earth Hour2024への参加

- ・Earth Hourは、2007年にオーストラリアで始まった、気候変動と自然破壊の問題について市民レベルでのアクションを起こそうという環境ムーブメントで世界中の人々が同じ日・同じ時刻に消灯することで地球温暖化防止と環境保全の意志を示す世界最大級のグラスルーツイベント
- ・SRSグループは、外食チェーンやホテルの12社と、環境啓発に取り組むアライアンス「Food with Sustainability」を設立し、2024年3月23日に合同で「Earth Hour2024」に参加
- ・東京都23区内の「和食さと」でポスター掲示や看板の消灯、お客様にEarth Hourの取組みに関する啓発活動を実施



店内に啓発ポスターを掲示



Earth Hour中に外看板を消灯

○一福とは

- ・一福は、「しあわせつつむ、日本のぎょうざ。」をコンセプトに、毎日の食事としておいしく召し上がっていただけるような、優しい味わいの「日本のぎょうざ」を提供する持ち帰り餃子専門店です。
毎日作り立ての「生ぎょうざ」、保存のしやすい「冷凍ぎょうざ」、そのまま食べられる「焼きたてぎょうざ」の3種類から、お客様のニーズにぴったり合う商品をお買い求めいただけます。

○関西1号店を初出店

- ・阿佐ヶ谷(東京)で創業以来10年以上にわたって、地域の皆様に愛されてきた、持ち帰り餃子専門店「しあわせつつむ、日本のぎょうざ。一福（いっぷく）」の関西1号店となる「一福 立花店」を尼崎(兵庫県)に2023年10月26日にFCジーとしてオープン
- ・関西での複数店舗出店を目指し、メニュー、オペレーションの見直しや立地開発を実施中
- ・2025年3月期第一四半期に関西2号店となる「一福 JR塚口駅店（兵庫県）」をオープン予定



2023年10月26日開店
一福立花店



皮がもちもちで風味豊かな
「生ぎょうざ」



注文後に焼き上げる熱々で美味しい
「焼ぎょうざ」

2024年3月期 出店店舗



2023年4月6日開店（群馬県）
鶏笑 前橋店



2023年4月14日開店（兵庫県）
かつや 神戸高丸インター店



2023年4月14日開店（佐賀県）
鶏笑 吉野ヶ里店



2023年4月18日開店（茨城県）
鶏笑 水戸南町店



2023年4月22日開店（愛知県）
鶏笑 名古屋西店



2023年5月25日開店（静岡県）
鶏笑 御殿場店



2023年5月26日開店（徳島県）
鶏笑 三加茂店



2023年5月27日開店（京都府）
鶏笑 山科小野店



2023年5月29日開店（大阪府）
しんぱち食堂 大阪日本橋店

2024年3月期 出店店舗



2023年6月5日開店（千葉県）
鶏笑 市川新田店



2023年7月6日開店（静岡県）
海鮮丼家族庵 静岡SA下り線店



2023年7月14日開店（沖縄県）
鶏笑 かでな店



2023年7月27日開店（大阪府）
鶏笑 豊中庄内店



2023年8月4日開店（愛知県）
にぎり長次郎 康生通店



2023年8月4日開店（大阪府）
からやま 大東赤井店



2023年9月21日開店（和歌山県）
和食さと 橋本店



2023年10月6日開店（奈良県）
かつや 奈良曲川店



2023年10月12日開店（熊本県）
鶏笑 川尻店

2024年3月期 出店店舗



2023年10月17日開店（奈良県）
鶏笑 橿原香久山店



2023年10月20日開店（大阪府）
宅配併設にぎり長次郎 高槻富田店



2023年10月26日開店（兵庫県）
一福 立花店



2023年11月6日開店（大阪府）
しんぱち食堂 十三西口店



2023年11月9日開店（大阪府）
鶏笑 杭全店



2023年11月10日開店（兵庫県）
かつや 伊丹山田店



2023年11月16日開店（福岡県）
鶏笑 城南ともおか店



2023年11月16日開店（大阪府）
宅配にぎり長次郎 上野芝店



2023年11月21日開店（兵庫県）
にぎり長次郎 垂水店

2024年3月期 出店店舗



2023年11月22日開店（兵庫県）
家族亭 阪急園田店



2023年11月30日開店（インドネシア）
和食さとEat&Goバンドウン ア・ヤニ通り店



2023年12月15日開店（東京都）
鶏笑 板橋仲宿店



2023年12月21日開店（インドネシア）
和食さとEat&Go サービスエリアKM42.5 PCG店



2024年1月12日開店（大阪府）
からやま 泉大津春日町店



2024年1月16日開店（大阪府）
天井・天ぶら本舗 さん天 泉大津店



2024年3月9日開店（神奈川県）
鶏笑 横浜片倉店



2024年3月22日開店（広島県）
鶏笑 駅家店



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（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。