

2026 年 3 月期 2 Q 決算について想定されるご質問に対する回答

本資料は、本日開示した 2026 年 3 月期 2 Q 決算について想定されるご質問に対する回答を皆様のご参考として開示するものです。

Q1. 2026 年 3 月期 2 Q の連結業績が前年同期比で増収増益となった理由

当期 2 Q（4～9 月）の連結売上高は既存事業※の増収で+1,662 百万円、新規開店による増収で+877 百万円、昨年 7 月に子会社化、同年 10 月より連結開始した株式会社アミノの売上高で+3,387 百万円、合計で前年同期比+5,731 百万円の増収となりました。

利益面については、原材料費高騰による原価率の上昇で▲171 百万円（仕入品単価上昇▲786 百万円、メニュー施策・値上げ+615 百万円）、採用・教育の強化による人件費の増加で▲1,014 百万円、支払手数料の増加で▲194 百万円、地代家賃の増加で▲103 百万円などの減益影響があったものの、既存事業の売上高増加による+1,557 百万円の粗利益高増加や、株式会社アミノの営業利益とその連結のれんを含めた利益影響+62 百万円を合計し、営業利益は連結で前年同期比+16 百万円の増益となりました。

また、期初計画比でも売上高は概ね計画通り、営業利益は計画を上回って推移しており、通期計画は十分に達成できる見込みです。

※既存事業に昨年 10 月に子会社化した株式会社シンガの事業を含んでおります

Q2. 和食さとの中国地方の状況と今後の展開

2025 年 6 月 20 日に和食さと倉敷東富井店が岡山県倉敷市に新規開店いたしました。和食さとの岡山県への出店は約 19 年ぶりとなります。和食さとの岡山県への再進出は 2025 年 5 月に発表した新中期経営計画「SRS VISION2030」の重点戦略Ⅰ「“和食さと”のナショナルブランド化」を達成する上での重要な施策の 1 つであり、この店舗の成否が新中期経営計画を達成する上で非常に重要と捉えております。

開店に向けては従前以上に販促を強化し、地元岡山県のテレビ番組にも事前に取り上げていただくなどの効果もあり、開店後約 4 か月が経過いたしましたが、売上高は当初の想定を大きく上回って直近の新規開店店舗の平均売上の 1.5 倍で推移するなど、新商圈進出として非常に順調なスタートとなりました。

今後の展開といたしましては、2025 年 11 月 10 日に開店しました「倉敷北店（岡山県倉敷市）」に続き、12 月 5 日に「岡山古新田店（岡山県岡山市）」の開店を予定しております。各店でも倉敷東富井店と同様のスタートを切れるように準備を進めているところでございます。また、来期には広島県への出店を予定しております。2027 年 3 月期以降は岡山県、広島県でのさらなる出店と併せて、四国地方での出店に向けて物件開発を進めている状況です。

Q3. 2026年3月期の出店進捗状況について

当期2Q時点での出店進捗状況は下表の通りです。直営のみの出店計画34店舗に対し、契約済店舗を含めた実績は17店舗と進捗率は50.0%でございます。業態により進捗に差はございますが、引き続き全業態で計画を達成できるよう取り組んでいる状況です。出店未達の場合も、新商圈への進出の加速やM&Aの検討も含めた再計画を行い、達成に向けて取り組んで参ります。

鶏笑、海外店舗につきましては、鶏笑はFC展開による出店、海外はJV先による出店の為、当社が出店数をコントロールしにくい部分がございますが、計画の成否に関わらず、当社の連結業績に与える影響は限定的です。

	25/3期末 店舗数	26/3期2Q				26/3期 出店計画②	26/3期 契約済 店舗数③	26/3期 出店進捗率 (①+③)÷②
		M&Aに よる増加	出店実績①	閉店実績	2Q期末 店舗数			
和食さと	198 (-)	-	1 (-)	1 (-)	198 (-)	5 (-)	3 (-)	80.0%
にぎり長次郎・CHOJIRO	72 (-)	-	-	-	72 (-)	4 (-)	2 (-)	50.0%
家族亭 (※1)	59 (7)	-	-	-	59 (7)	1 (-)	-	0.0%
得得・とくとく	57 (45)	-	1 (-)	-	58 (45)	4 (-)	1 (-)	50.0%
かつや	51 (17)	-	1 (1)	-	52 (18)	5 (2)	-	20.0%
天丼・天ぷら本舗 さん天	34 (1)	-	-	-	34 (1)	1 (-)	-	0.0%
アミノ寿司業態 (※2)	32 (-)	-	-	1 (-)	31 (-)	2 (-)	1 (-)	50.0%
定食屋 宮本むなし	24 (-)	-	-	-	24 (-)	-	-	-
宅配寿司業態	11 (3)	-	-	-	11 (3)	-	-	-
からやま	11 (-)	-	1 (-)	-	12 (-)	2 (-)	-	50.0%
ひまわり	8 (-)	-	1 (-)	-	9 (-)	2 (-)	-	50.0%
ビフテキ牛ノ福・勝福惣店	7 (-)	-	-	-	7 (-)	3 (-)	1 (-)	33.3%
回転すし北海道	-	5 (-)	-	-	5 (-)	-	-	-
すし弁慶	-	1 (-)	-	-	1 (-)	-	-	-
M&S FC事業 (※3)	32 (1)	-	2 (-)	-	34 (1)	6 (-)	2 (-)	66.7%
その他	12 (-)	-	-	-	12 (-)	1 (-)	-	0.0%
鶏笑	148 (148)	-	5 (5)	15 (15)	138 (138)	31 (31)	3 (2)	25.8%
海外店舗	24 (23)	-	1 (1)	1 (1)	24 (23)	8 (8)	-	12.5%
グループ計	780 (245)	6 (-)	13 (7)	18 (16)	781 (236)	75 (41)	13 (2)	34.7%
グループ計 (直営のみ)	535 (-)	6 (-)	6 (-)	2 (-)	545 (-)	34 (-)	11 (-)	50.0%

() 内はFC、合併事業店舗数

Q4. すし弁慶社をM&Aした意図について

すし弁慶社は、グルメ回転寿司業態「回転すし北海道」、「すし弁慶」を鳥取県、島根県に6店舗展開しており、境港などから仕入れた鮮魚を使用した寿司を創業時からの拘りである「新鮮」「デカネタ」で提供し、顧客からの高い支持を集めております。

当社グループの中期経営計画 SRS VISION 2030 の重点戦略の一つに「グルメ寿司チェーン圧倒的 No. 1 の実現」を掲げており、山陰地方で高い支持を集めるすし弁慶社がグループ入りすることで、当社グループのグルメ寿司業態の店舗網が拡大し、「にぎり長次郎」や「うまい鮎勘」とのシナジーも期待できることから、中期経営計画の達成に大きく貢献するとの見解に至り、同社の株式を取得することといたしました。

Q5. 今後の M&A 戦略について

今後の M&A 戦略につきましては、中期経営計画 SRS VISION 2030 の重点戦略の一つ「第 3、第 4 の収益の柱となる事業の確立」に記載している通り、物価高騰の状況下でも底堅い需要が見込める、低価格帯のブランドを優先的に検討していきます。主要ブランドと補完的な低価格帯ブランドの獲得により、当社グループの事業ポートフォリオ“SRS ピラミッド”を強化することで、安定した経営基盤の構築と成長を目指します。

一方で、低価格帯以外のブランドでも、“うまい鮭勘”や“回転すし 北海道／すし弁慶”のように地域でドミナントを築いており、エリアカバレッジの拡大が見込めるブランドについては、引き続き検討いたします。

Q6. 原材料費の状況と今後の見通しについて

当期の原材料費は前期と比較し約 15 億円のコストアップと試算しており、その内米価格の上昇が約 9 億円となります。その対策として当社の各業態においては付加価値の高い高単価メニューの導入や、メニューミックスによる商品開発、一部の価格転嫁なども含めてできるだけ粗利益率の維持に努めており、Q1 にも記載の通り、粗利益率は前期比で悪化傾向ですが、期初計画通りに推移しております。

当期は、特に米価格上昇の影響が非常に大きい状況ですが、その全てを価格転嫁することは客数減少リスクが高いと判断しております。引き続き、国内、海外で幅広く仕入先の開拓を進めながら、各業態で適切な価格で付加価値の高い商品を提供できるよう企業努力を継続してまいります。

Q7. 為替の影響について

主に原材料などの仕入れに関して影響があります。当社は大半の仕入を、商社を通じた円建て取引により行っておりますが、為替変動の間接的な影響を受けると認識しております。一部の仕入は海外からドル建て取引により行っており、当社は輸出を行っておりませんので、円高は仕入価格に有利に、円安は不利に作用いたします。当社は為替変動リスクをヘッジするために為替予約取引を行っておりますが、海外からの輸入取引に対する為替変動への感応度は米ドルが 1 円変動した場合、連結営業利益の影響は年間約 0.1 億円と試算しております。

以上