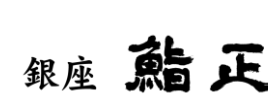


2026年3月期第2四半期 決算説明資料

2025年11月10日

SRSホールディングス株式会社（東証プライム：8163）



01	2026年3月期第2四半期 決算概要	3
02	主要業態別業績推移	12
03	主要トピック	15
04	今期の見通し	20
05	資本コストを意識した経営の取組み	24

01	2026年3月期第2四半期 決算概要	3
02	主要業態別業績推移	12
03	主要トピック	15
04	今期の見通し	20
05	資本コストを意識した経営の取組み	24

売上高



37,212 百万円

前年同期比：+18.2% 増収

営業利益



1,613 百万円

前年同期比：+1.0% 増益

経常利益

1,600 百万円

前年同期比：+5.9% 増益

店舗数

グループ
店舗数 **781** 店舗

契約済含む
直営出店数 **17** 店舗

＜直営出店年間目標＞
34 店舗（進捗率 50.0%）

業績概要

- 外部環境による外食需要の堅調な推移や商品施策による客単価上昇、前年に実施したM&Aの増収効果や新規開店の寄与などにより、売上高は**前年実績を大きく超過**
- 原材料価格の高騰や、出店拡大に向けた人材確保・教育の強化に伴う人件費の上昇があったものの、前年に実施した諸施策の効果による既存店の収益性向上と前述の売上高の好調により、営業利益および経常利益は**前年実績を超過**

26/3期2Q 連結PL（前年同期比）

- 売上高は前述の客単価上昇やM&Aの増収効果、新規開店の寄与などにより+5,731百万円の増収
- 原材料コスト上昇により売上総利益率は△0.4%となり、販管費率は戦略的な人材確保・教育の強化に伴う人件費の上昇や、前年度のM&Aに伴うのれん償却費の増加などにより+0.3%

（単位 百万円）

	25/3期2Q		26/3期2Q		前年同期比		計画進捗率	
	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	売上比率	通期計画	進捗率
売上高	31,481	—	37,212	—	+5,731	—	76,000	49.0%
売上原価	10,583	33.6%	12,671	34.1%	+2,088	+0.4%	—	—
売上総利益	20,897	66.4%	24,540	65.9%	+3,643	△0.4%	—	—
販管費	19,300	61.3%	22,927	61.6%	+3,627	+0.3%	—	—
営業利益	1,597	5.1%	1,613	4.3%	+16	△0.7%	3,000	53.8%
経常利益	1,512	4.8%	1,600	4.3%	+88	△0.5%	2,800	57.2%
特別利益	0	0.0%	0	0.0%	+0	△0.0%	—	—
特別損失	16	0.1%	20	0.1%	+4	+0.0%	—	—
親会社に帰属する 中間純利益	944	3.0%	860	2.3%	△83	△0.7%	1,600	53.8%

26/3期2Q 連結BS

- 流動資産の減少：主に現金および現金同等物の減少によるもの
- 流動負債の減少：主に流動負債その他の減少と未払金の減少、買掛金の減少によるもの
- 固定負債の減少：主に長期借入金の減少と繰延税金負債の減少、社債の減少によるもの

(単位 百万円)

	25/3期末	26/3期2Q末	増減額
資産合計	45,944	44,673	△1,270
流動資産	18,090	16,661	△1,428
（うち、現金および現金同等物）	12,567	11,251	△1,316
固定資産	27,743	27,913	+170
繰延資産合計	109	98	△11
負債純資産合計	45,944	44,673	△1,270
負債合計	28,922	26,913	△2,009
（うち、有利子負債）	12,783	11,823	△960
流動負債	11,184	10,567	△616
固定負債	17,737	16,345	△1,392
純資産合計	17,021	17,760	+738

26/3期2Q 連結CF

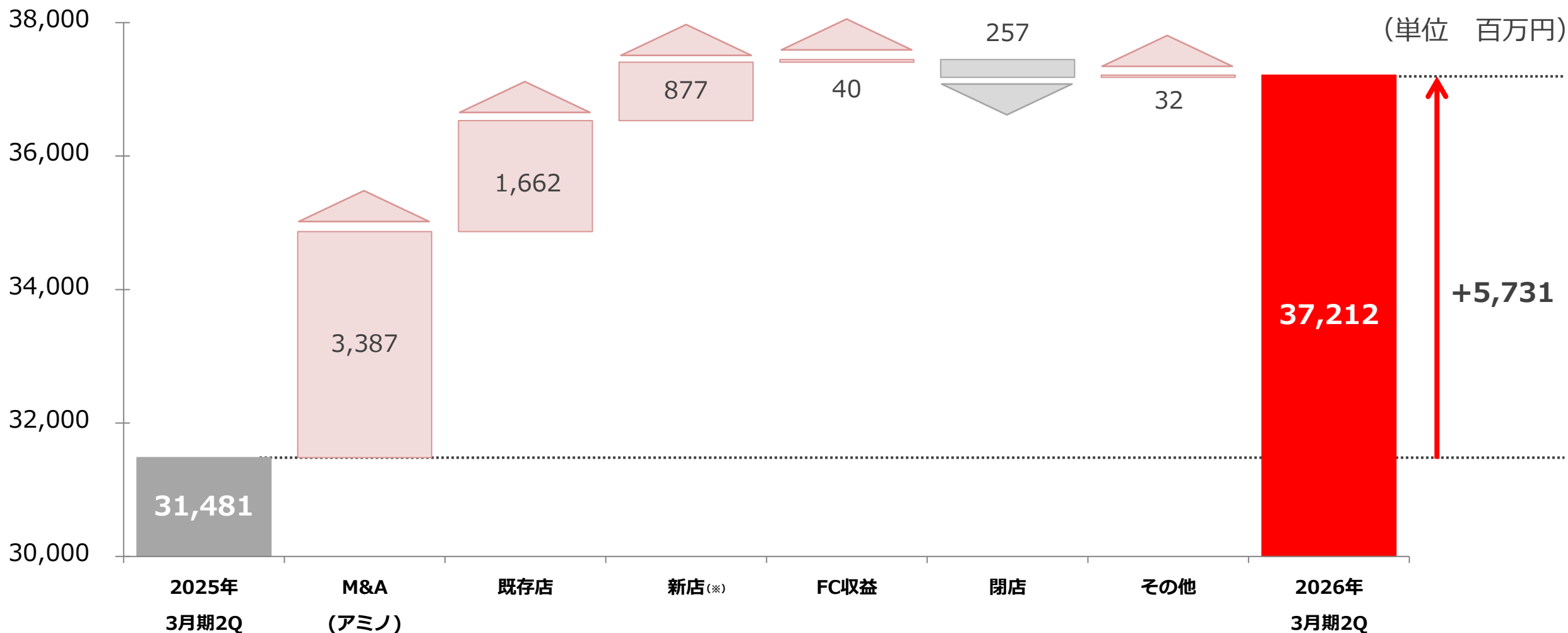
- 営業活動によるキャッシュフローの増加
主に税金等調整前中間純利益の増加によるもの
- 投資活動によるキャッシュフローの増加
主に前期の新規子会社取得（M&A）による支出の反動によるもの
- 財務活動によるキャッシュフローの減少
主に前期の社債発行の反動によるもの

（単位 百万円）

	25/3期2Q末	26/3期2Q末	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	1,062	2,014	+951
投資活動によるキャッシュフロー	△9,312	△1,669	+7,643
財務活動によるキャッシュフロー	5,488	△1,766	△7,254
現金および現金同等物の期末残高	9,610	11,147	+1,536

26/3期2Q 連結売上高前年差異分析

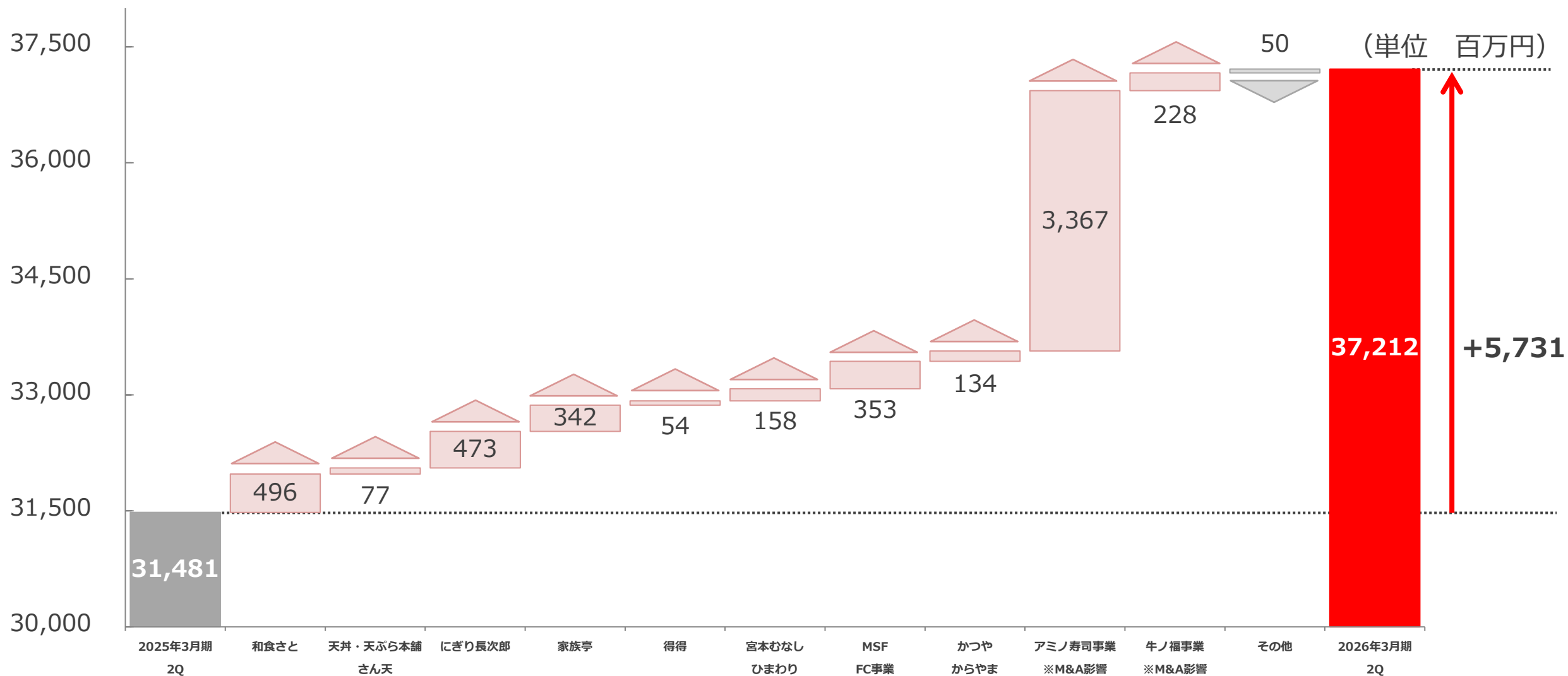
- 売上高は前述の通り、前年実績を大きく上回り増収（前年差+5,731百万円）
- 新規出店は13店舗（うち直営6店舗）、閉店18店舗（うち直営2店舗）



(※) 新店 = 26/3期 期初時点で開店後15ヶ月末経過店舗

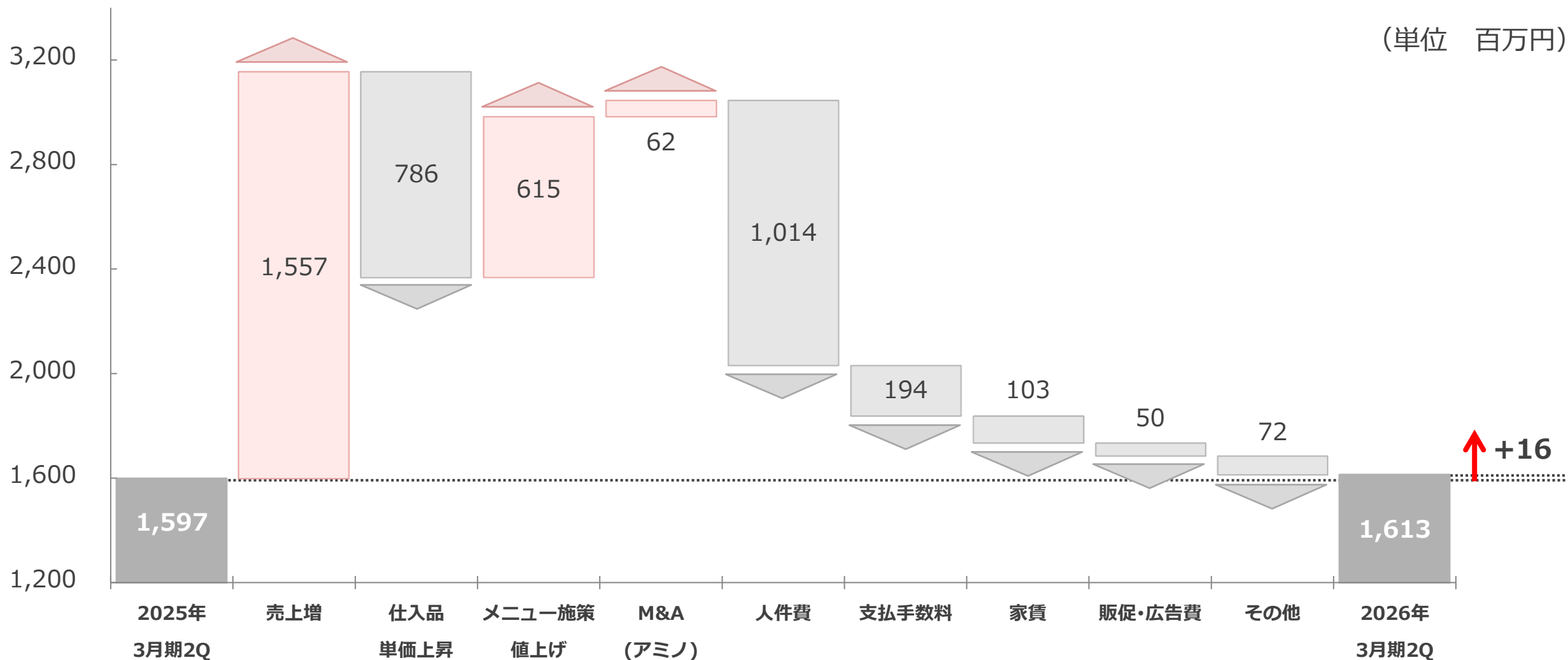
26/3期2Q 連結売上高事業別前年差異分析

- 全ての事業で前年売上高を超過
- アミノのM&Aによる売上高貢献影響が大きい



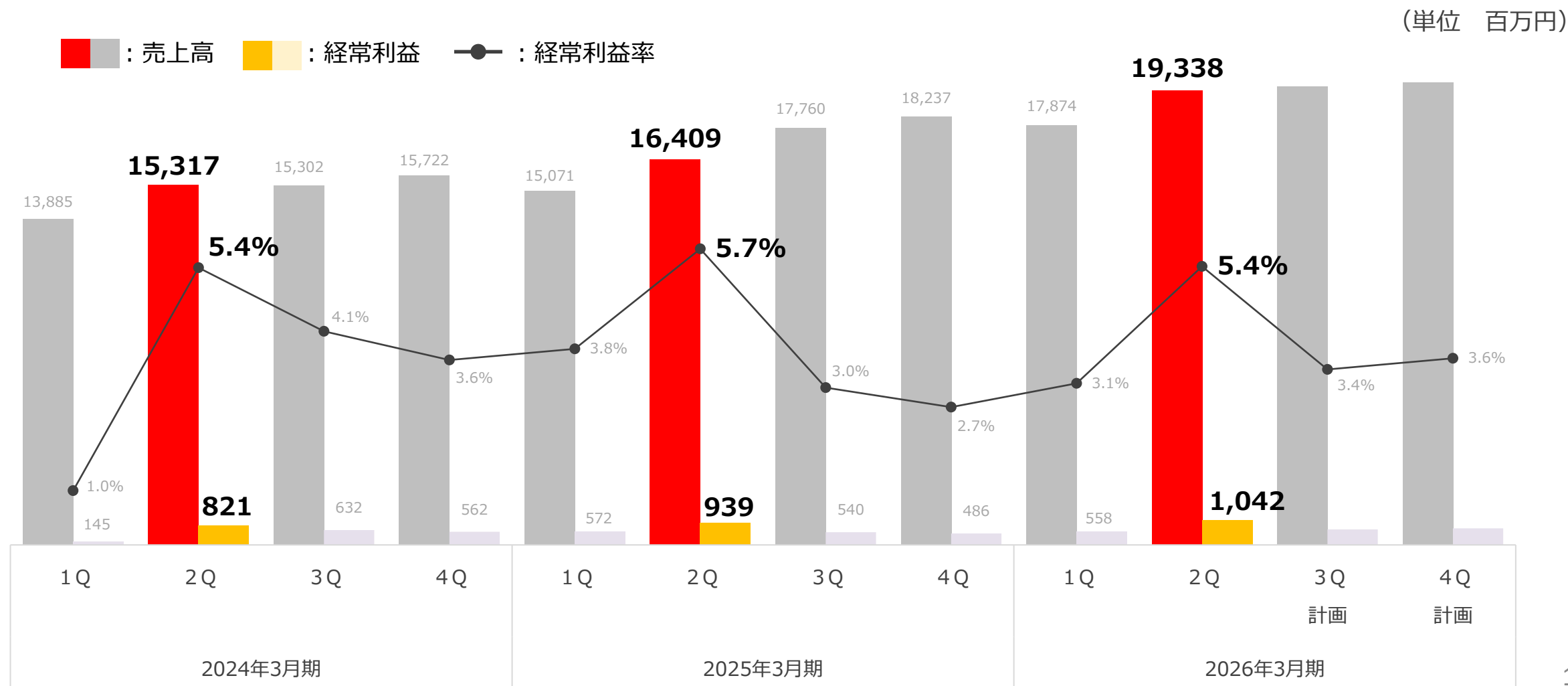
26/3期2Q 連結営業利益前年差異分析

- 前述の既存店の収益性向上と売上高の好調により増益（前年差+16百万円）
- 一方、原材料価格の高騰や積極的な教育投資に伴う人件費の増加などによりコストは上昇



26/3期2Q 四半期別業績推移

- 1Qは“和食さと・にぎり長次郎・うまい鮎勘”などの繁忙期に強い業態の売上高が、グループ全体の6割以上を占めるポートフォリオの特性上、売上高、経常利益ともに他の期間よりも低くなる傾向がある
- お盆や夏休み期間がある2Qは、上述の業態の売上高が計画以上に好調に推移し、**前年を大きく超過**

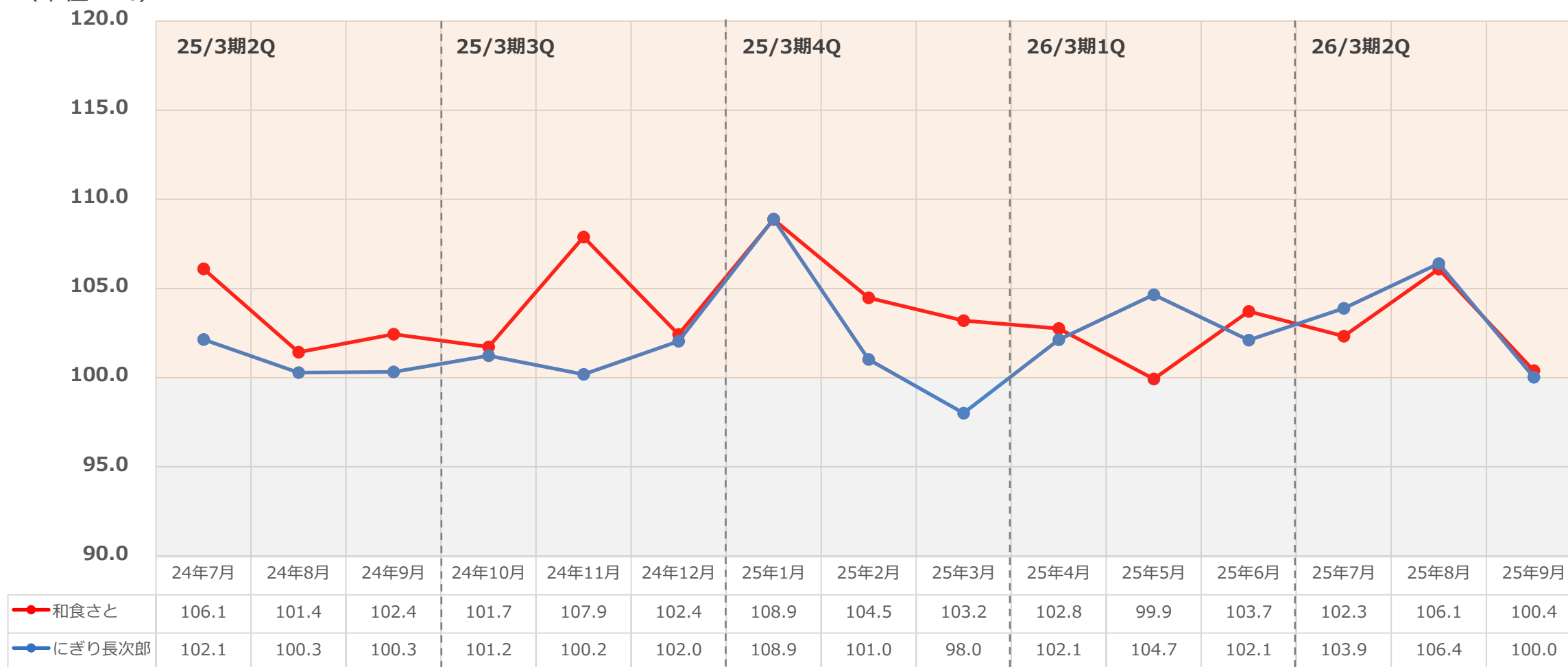


01	2026年3月期第2四半期 決算概要	3
02	主要業態別業績推移	12
03	主要トピック	15
04	今期の見通し	20
05	資本コストを意識した経営の取組み	24

26/3期2Q 主要業態別既存店業績推移

- “和食さと”、“にぎり長次郎”ともに1Qおよび2Qの既存店売上高は前年を上回る傾向で推移
- SRSグループ内の低価格帯ブランドの既存店売上高は中～高価格帯ブランドよりもさらに好調に推移

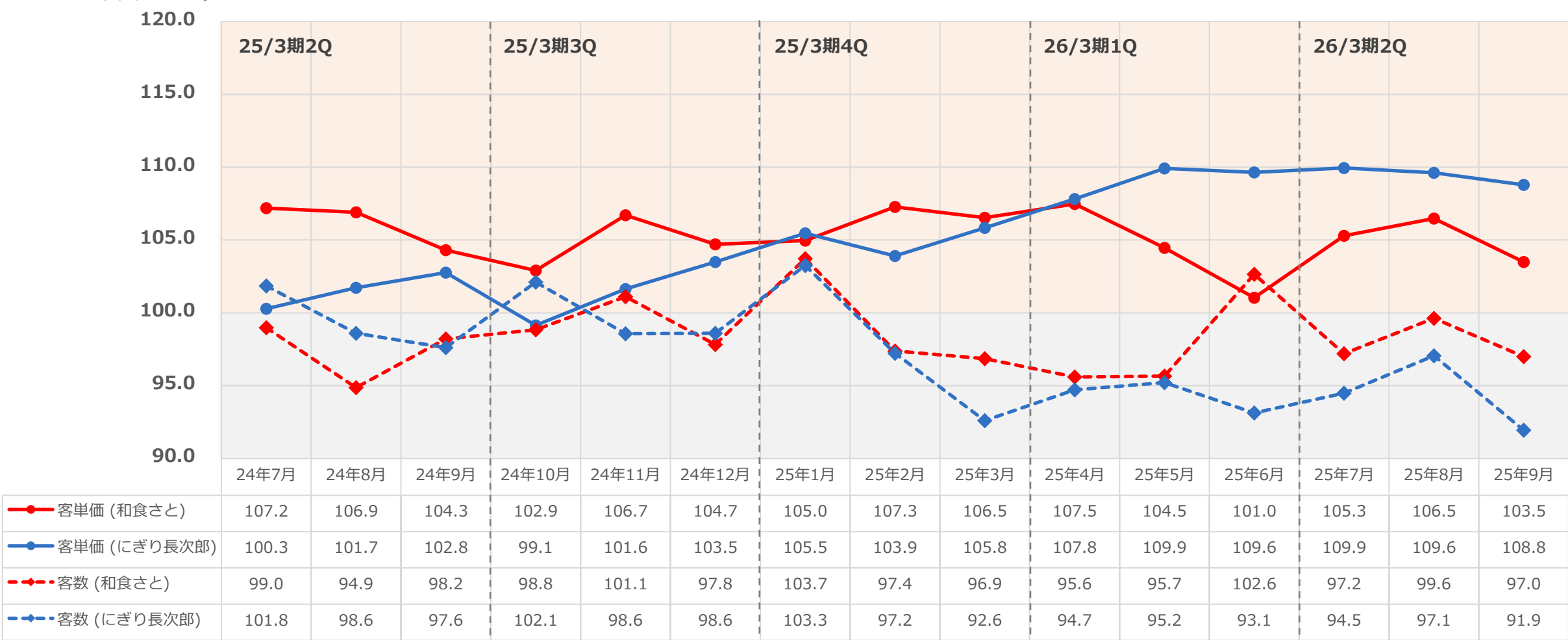
(単位 %) 主要2業態の既存店売上高前年比（曜日特性修正後）



26/3期2Q 主要業態別既存店業績推移

- “和食さと”は、高付加価値商品の販売により上期全体の客単価は上昇
6月は消費マインドの低下に合わせた価格訴求型の施策が奏功し、客数および客単価ともに前年を超過
- “にぎり長次郎”は、メニュー施策により客単価は上昇傾向、下期は客数増加に向けた取り組みを実施予定

(単位 %) 主要2業態の既存店客数・客単価前年比（曜日特性修正後）



01	2026年3月期第2四半期 決算概要	3
02	主要業態別業績推移	12
03	主要トピック	15
04	今期の見通し	20
05	資本コストを意識した経営の取組み	24

株式会社すし弁慶のグループ化！

- 2025年9月29日付で、鳥取県や島根県にグルメ寿司チェーン「回転すし 北海道」および「すし弁慶」を6店舗展開する「株式会社すし弁慶」の全発行済株式を取得してグループ化
- グルメ寿司業態の店舗網拡大および「にぎり長次郎」や「うまい鮭勘」とのシナジー創出により、新中期経営計画の重点戦略の一つである「グルメ寿司チェーン圧倒的No. 1の実現」に貢献



回転すし
北海道
HOKKAIDO

国内5店舗（鳥取県 4店舗、島根県 1店舗）



すし弁慶
Sushi Benkei

国内1店舗（鳥取県 1店舗）

1店舗あたりの
平均年商

約3億円

1店舗あたりの
1日平均客数

約400名

※グループ加入後の10月度実績



- ・ 山陰地方でトップクラスのブランド力を持つグルメ寿司チェーン
- ・ 創業時から「新鮮」な状態で「デカネタ」の寿司を提供するこだわり
- ・ 境港などから毎日仕入れた鮮魚をお客さまの前で切り分けて握る本格寿司を提供

グルメ寿司チェーン圧倒的No.1に向けて加速！

- 各グルメ寿司業態でドミナントエリアの強化を図るとともに、新商圈への挑戦とシナジー創出により、“品質・店舗数・展開エリア・売上規模”において、グルメ寿司チェーン圧倒的No.1を目指す
- 先述のM&Aにより、SRSグループのグルメ寿司店舗数は108店舗となり、山陰地方にもエリアを拡大

グルメ寿司チェーン
グループ店舗数

108 店舗

👍 Point…国内トップクラス

活魚廻転寿司
長次郎
nigiri CHOJIRO

72
店舗

(M&A)

回転すし
北海道 札幌
Sushi Benkei

6
店舗

出店済地域

出店予定の新商圈

※店舗数は2025年9月末時点

※“うまい鮓勘”の店舗数には“うまい鮓勘 ゆとろぎ”、“うまい鮓勘 別館鮓正”、“銀座鮓正”を含む

26
店舗※

木を植える鮓屋

うまい鮓勘

4
店舗

回転すし

まるくに

New 新商圈への進出計画

木を植える鮓屋
うまい鮓勘

群馬へ進出予定（2026/3）

活魚廻転寿司
長次郎
nigiri CHOJIRO

和歌山西側へ進出予定（2026/2）

滋賀湖北へ進出予定（2026/2）

滋賀湖東へ来期進出予定

岐阜・三重への来期進出を検討

SRSグループ各事業の出店攻勢開始！

- 新商圈である岡山に出店した「和食さと 倉敷東富井店」の売上は好調で新商圈進出は順調な立ち上がり
- 中計の重点戦略である「第3、第4の収益の柱となる事業の確立」を目指し、複数の事業で出店を加速

新商圈への進出状況



和食さと 倉敷東富井店
2025年6月20日OPEN

最適な出店立地の開発



新商圈への積極的な人材投資



特別なプロモーション施策

開店後3ヶ月間の売上

✓ 直近新店の**1.5倍**

中国地方でのドミナントエリア形成計画

2025年11月10日
開店

和食さと 倉敷北店

2025年12月5日
開店予定

和食さと 岡山古新田店

2026年4月以降
開店予定

新たに広島へ進出予定

その他グループ業態の積極的な出店

※前述のグルメ寿司業態の出店は除く

新商圈への出店



2026年2月開店予定
和歌山岩出中島店（和歌山）



SRSグループ加入後の初出店



2025年7月9日開店
エコールいずみ店



2025年11月開店予定
ソリオ宝塚店 ※FCジーとして初出店



2025年12月開店予定
上本町YUFURA店



6年ぶりの出店!!

出店拡大に向けた採用活動強化の進捗状況

- グループ全体の出店拡大に向けた人材充足の為、採用・教育活動への投資を強化
- 人事制度改革による処遇向上や採用プロセスのブラッシュアップ、採用体制強化、採用手段の拡充により採用活動は好調に進捗

今後の出店拡大に向けて
さらなる人材の確保と教育が必要

採用活動への
投資拡大

採用人数
増加

教育体制の
強化

従業員の
能力向上

人事制度改革

定着率
向上

スムーズで安定した店舗拡大の実現

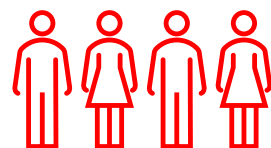


中期経営計画の達成を目指す

正社員の採用活動状況は好調

新卒
採用

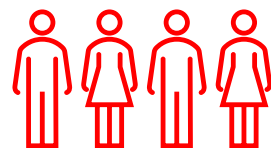
2026年新規学卒者入社数(見込み)



前年比 **+80%超**

キャリア
採用

今期(25/4~26/3)入社数(見込み)



前年比 **+20%超**



今後も採用数増加に向けて採用活動の強化を継続

01	2026年3月期第2四半期 決算概要	3
02	主要業態別業績推移	12
03	主要トピック	15
04	今期の見通し	20
05	資本コストを意識した経営の取組み	24

26/3期 事業計画（変更無し）

- 新中期経営計画1年目にあたる、26/3期の業績予想は、前年度の客数トレンドの継続と、価格改定による客単価の一定の上昇をベースとし、コスト面では米を始めとした原材料価格の高騰と人件費の上昇などを見込んで策定
- 1株あたりの配当金は前期を超える水準の通期10.0円を予定

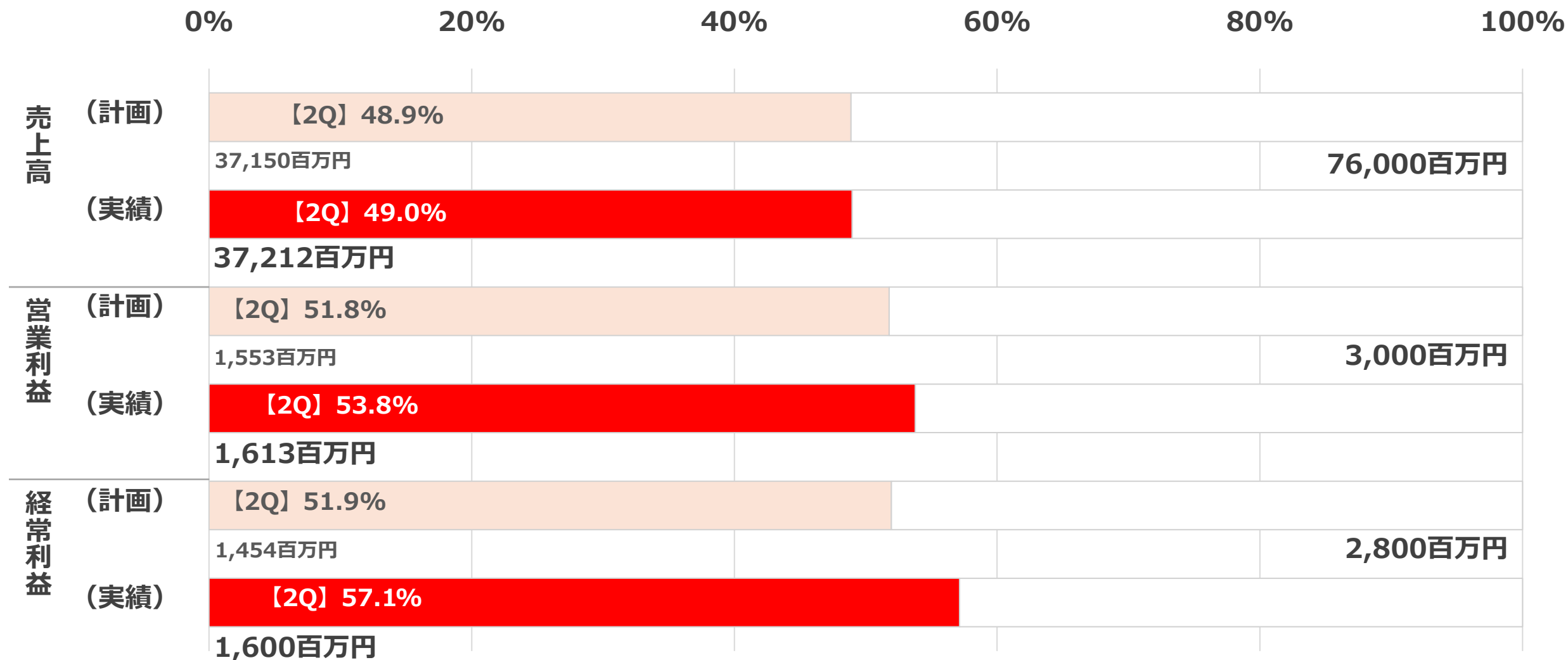
（単位 百万円）

25/3期実績		26/3期計画	前期差
売上高	67,478	76,000	+8,522
営業利益	2,678	3,000	+322
経常利益	2,539	2,800	+261
親会社株主に帰属する 当期純利益	925	1,600	+675

25/3期 (通期)		26/3期予想 (通期)
1株当たり配当金	7.5円	10.0円

26/3期2Q 計画に対する業績進捗率

■ 売上高および営業利益、経常利益のすべて計画を上回って推移



26/3期 業態別出店計画進捗率

() 内はFC・のれん分け及び合併事業店舗数

	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%

(※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)「アミノ寿司業態」には、「うまい鰯勘」「うまい鰯勘ゆとろぎ」「うまい鰯勘別館 鰯正」「銀座鰯正」「回転すし まるくに」「北海三陸炭火焼 まるかん」業態を含む

(※3)「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

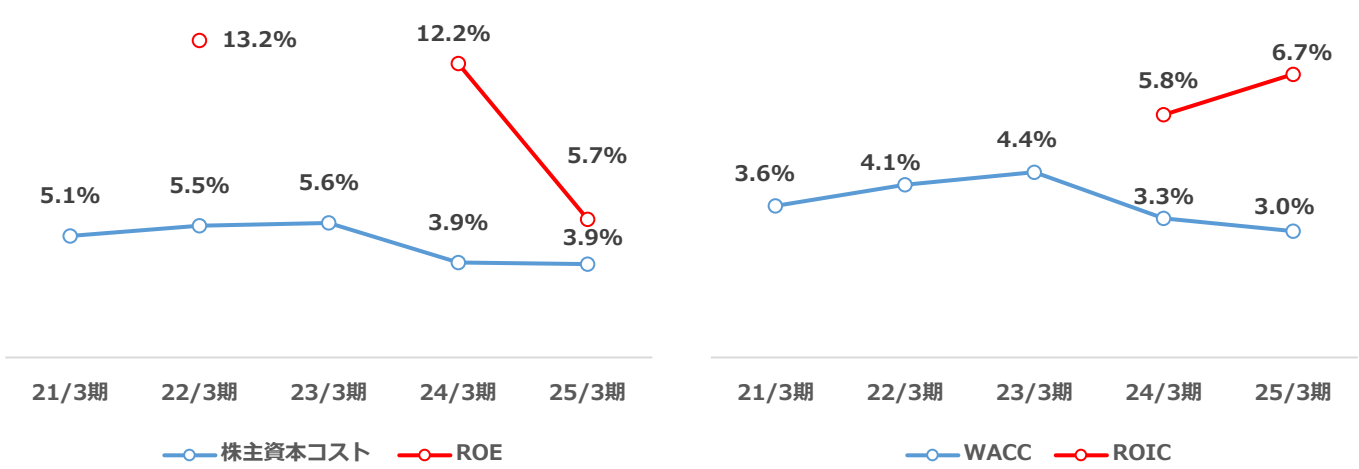
01	2026年3月期第2四半期 決算概要	3
02	主要業態別業績推移	12
03	主要トピック	15
04	今期の見通し	20
05	資本コストを意識した経営の取組み	24

資本コストを意識した経営の取組み

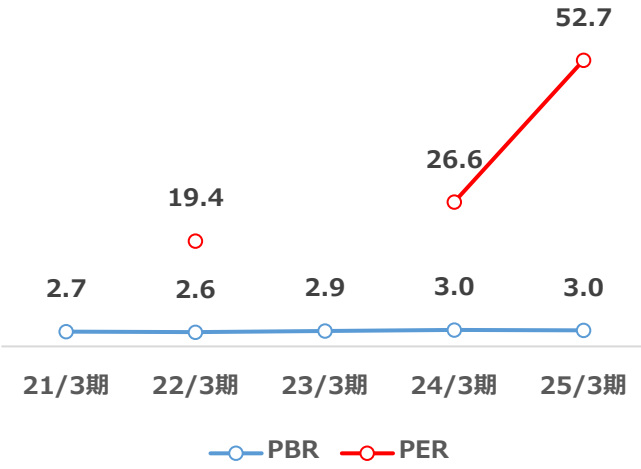
■ 企業価値向上を目指した取組み方針

方針	具体的な取組み	KPI
ROEの向上	- 既存事業の収益性向上 - 適正な株主還元の実施	ROE8%超の継続 30/3期目標：12%超
ROIC > WACC の徹底	- EBITDA赤字店舗の撲滅と出退店基準の厳格な運用 - ROIの高い設備投資の継続（低賃料の郊外地域への出店、投資回収期間の短い小型業態の出店継続、店舗モデルの見直しによる建築コストの低減）	ROIC5%超の継続
IR戦略強化	- IR施策数の増加（統合報告書の発行、英文開示範囲の拡張） - 決算説明会開催、IR面談、スポンサードリサーチレポート発行の継続	—

■ 資本コストと資本収益性の推移



■ PERとPBRの推移



※21/3期、22/3期は当期純損失計上によりROEは非表示、21/3期～23/3期は営業損失計上によりROICは非表示

※株主資本コストはCAPMに基づく数式より算出

※WACCは株主資本コストと負債コストについて株式時価総額と有利子負債総額の加重平均を取る形で算出

※21/3期、22/3期は当期純損失計上によりPERは非表示

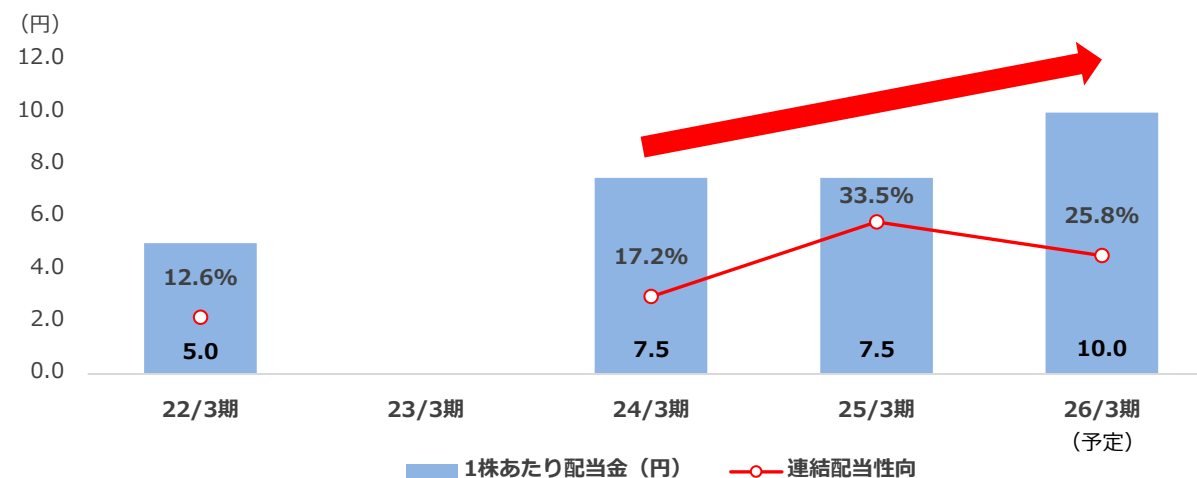
■ 配当実績ならびに配当予想

- 原則、**連結配当性向20%以上を目安に配当を決定することを基本方針**とし、持続的な企業価値向上を目指し業績の状況や今後の成長投資の必要性を踏まえながら柔軟な配当政策を推進

25/3期の1株当たり配当金 年額 7.5円

26/3期の1株当たり配当金 **年額 10.0円** (予定)

▼ 1株あたりの配当金と連結配当性向の推移



※23/3期はコロナ禍影響により当期純損失を計上した為、連結配当性向は非表示

■ 株主優待制度

- 株主の皆様への感謝と当社事業への理解促進、並びに中長期的な保有を目的とした**株主優待制度も継続実施**

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
【使用可能業態例】		
		



⇒年間で**24,000円**相当の御優待券を贈呈

※当社株主優待は下記ご参照
<https://srs-holdings.co.jp/ir/shareholder/program/>

2026/3期 2Q決算説明会のご案内

- 当社は中間期と本決算のタイミングで、機関投資家及びアナリスト向けの決算説明会を開催
- 次回は中間期の決算説明会を2025年11月13日（木）11時～開催予定

<2026/3期 2Q決算説明会開催情報>

- 【日 時】** 2025年11月13日（木）11時～12時（予定）
- 【会 場】** 公益社団法人 日本証券アナリスト協会 第3セミナールーム
（〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル3階）
- 【対 象】** 機関投資家及びアナリストの皆様
- 【申込方法】** 「873@sato-rs.jp」アドレスに下記要領でお申し込みください。
件名：決算説明会視聴希望
本文：①貴社名 ②御芳名 ③参加希望方法（会場orライブ配信）を記入
- 【備 考】** オンライン配信も実施予定

補足資料

会社概要

SRSグループの特徴

- ・ “和食”中心の飲食店を国内外に展開
- ・ 関西地域でドミナントを形成
- ・ 主に直営で郊外中心に店舗展開
- ・ 積極的にM&Aを推進

本社所在地

大阪府大阪市中央区安土町2-3-13
大阪国際ビルディング30階

上場区分

東証プライム市場上場企業
＜証券コード：8163＞

設立年

1968年

資本金

2025年3月末時点

11,077百万円

連結売上高

2026年3月期第2四半期

37,212百万円

グループ店舗数

2025年9月末時点

781店舗

正社員数

2025年3月末時点

1,742人

PA従業員数

2025年3月末時点

16,423人

企業哲学

私たちは、**食**を通じて社会に貢献します。

経営理念



パートナーと共に、
夢の実現をめざします。



カスタマーと共に**楽**しさ
を分かち合います。

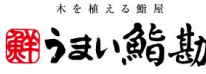


コミュニティを**愛**し、
人びとと共に生きます。

SRSホールディングスについて

国内店舗数（757店舗）

〔2025年9月30日時点〕

 和食 SATO	198店舗	 ちらしや 鶏笑	138店舗	 活魚 長次郎	72店舗	 そば 家族亭	63店舗	 得得	58店舗
 かつや	52店舗	 天井・天ぷら本舗 さん天	34店舗	 木を植える鮨屋 うまい鮎勘	24店舗	 munashi 定食屋 宮本むなし	24店舗	宅配寿司 業態	11店舗
 からやま	12店舗	 玉子焼・お出汁 ひまわり	9店舗	 ビフテキ 半ハ福	6店舗	 回転すし 北海道	5店舗	高速道路 事業	5店舗
回転すし まるくに	4店舗	法善寺 夫婦善哉	1店舗	 うまい鮎勘 別館 鮎正	1店舗	銀座 鮎正	1店舗	 北海道五陽炭火焼 鮎正	1店舗
 鮎慶	1店舗	 カンサンに・ピンチキ重 勝福焼店	1店舗	きらり 展望レストラン CUCINA	1店舗	M&S FC事業	34店舗	その他 ブランド	1店舗

海外店舗数（24店舗）

 タイ（12店舗）



 インドネシア（6店舗）



「冷凍弁当」などをインドネシアで販売
約5,900店舗

 マレーシア（1店舗）

GINZA SUSHIMASA 銀座 鮎正

 中国（1店舗）

木を植える鮨屋 うまい鮎勘

 その他（4店舗）

 アメリカ（1店舗）
 カナダ（1店舗）
 フィリピン（2店舗）

SRSグループ
総店舗数

計 781店舗



■ 和食さと

日本一の店舗数を誇る和食ファミリーレストラン
食べ放題メニューの「さとしゃぶ・さとすき・さと式焼肉」が大人気



■ 天井・天ぷら本舗 さん天

「早い・安い・熱々」がコンセプトの本格天井・天ぷらをご提供
最安価格帯で本物の天井・天ぷらを提供するファストカジュアル業態

法善寺 夫婦善哉。



■ 夫婦善哉

創業からの伝統を守り続け、恋愛成就の縁起物として親しまれる大阪名物
一人前を二つのお椀に分けて提供することから「夫婦善哉」と呼ばれる



■ 活魚廻転寿司 にぎり長次郎

高いプロ意識で日々技術の鍛錬を重ね、旨さにこだわるグルメ廻転寿司
旬を感じる厳選食材を使用した新鮮なネタを心をこめてご提供



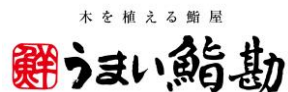
■ 家族亭

「あなたのおそばに家族亭」をコンセプトにおいしいそばをご提供
全てのお客様にそば湯もご提供しており最後まで味わえる自慢のそば料理



■ 得得

旨味たっぷり「関西だし」ともちもちとコシのあるうどんをご提供
うどん3玉までは同一価格の提供でお腹も心もまんぷくに



■ うまい鰯勘

“うまい”を冠した旬と技を楽しむ寿司をコンセプトに宮城県を中心に展開
市場で魚を競り落とすことで上質なネタをリーズナブルな価格でご提供



■ 回転すし まるくに

グループの仕入れを活かし、直接ネタを見極めて買い付けた海産物を
職人が握り、高品質な寿司をリーズナブルな価格でご提供



■ 定食屋 宮本むなし

「熱いぞ！ひとり飯」がコンセプトで元気にワクワクできる食事をご提供
バラエティ豊かな定食とごはんおかわり自由でまんぷくの幸せを実現



■ 玉子焼・お出汁 ひまわり

本場明石の味を再現した名物の玉子焼（明石焼）を主とした食事をご提供
注文ごとに店内でふっくらと焼き上げる職人のこだわり

New!



■ 回転すし北海道・すし弁慶

「新鮮・デカネタ」な寿司をご提供し、山陰地方で高い支持を誇る
日本でも有数の港である境港をはじめ、全国から鮮魚を毎日仕入れている



■ 鶏笑

日本唐揚げ協会主催の「からあげグランプリ」で最高金賞受賞&金賞連続受賞
大分中津しょうゆを使用した秘伝タレで漬け込んだからあげは絶品

牛ノ福
ビフテキ



■ ビフテキ 牛ノ福

天然真昆布で一晩熟成して旨味を引き出した熟成肉を使用したビフテキ重手間をかけた仕込みと丁寧な火入れでやわらかいサーロインをご提供

かつや
カツ丼



■ かつや

サクサクやわらかボリューム満点のカツ丼や定食をご提供
手頃な価格で気軽に食べられる“おいしい”カツへのこだわり

からやま
からあげ



■ からやま

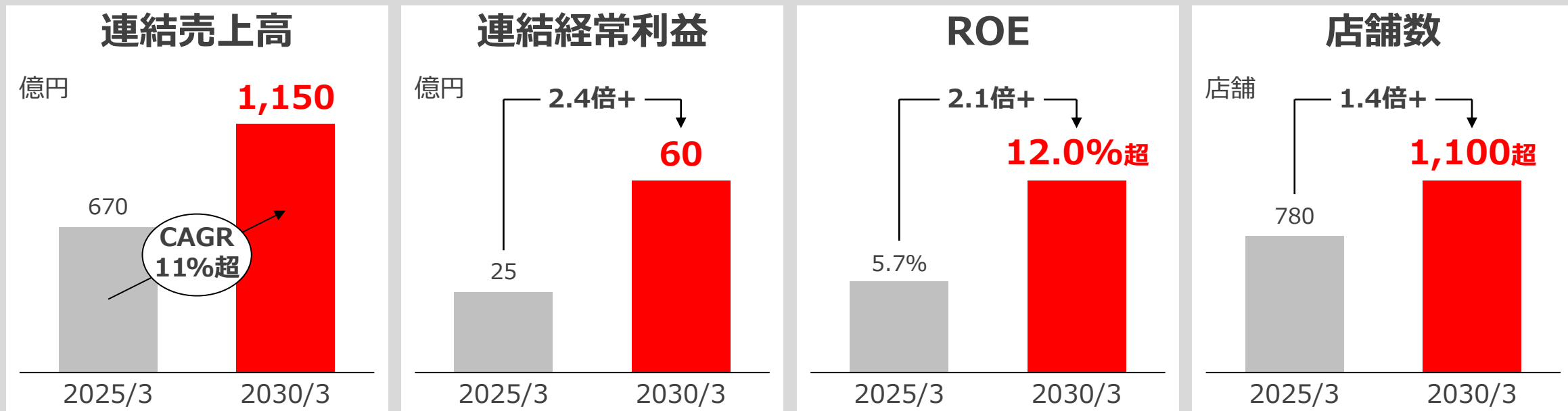
外はカリッと、中はジューシーなおいしい揚げたてのからあげをご提供
揚げたての「からあげ」は一度食べたらやみつきの味わい

SRS VISION 2030

「心を満たす和食を、もっと身近に、日本中の人々へ。そして世界へ。」
～” Entertain with heartwarming Japanese cuisine, from Japan to the world.”～

手ごろで日常的に楽しめて、親しみやすい和食を日本中へ届け、さらには世界へ挑戦し続けることで、世界中の人々にとって必要不可欠な食の社会インフラとなることを目指します。

2030年3月期 主要目標数値



※上記数値に新規M&A含まず

<基本方針>

既存事業の飛躍的な発展と新たな収益基盤の
確立による和食チェーングループ圧倒的No. 1の実現



< 重点戦略Ⅰ >

“和食さと”の
ナショナルブランド化



< 重点戦略Ⅱ >

“にぎり長次郎” “うまい鮪勘”
でグルメ寿司チェーン
圧倒的No.1の実現



< 重点戦略Ⅲ >

第3、第4の収益の柱
となる事業の確立



< 重点戦略Ⅳ >

売上高1,000億円超を支えるグループ機能の強化とサステナブル経営の推進

■ 4つの重点戦略を遂行することで、売上高・利益高の増加、利益率・資本収益性の向上を実現

4つの重点戦略の遂行



重点戦略 Ⅰ

“和食さと”のナショナルブランド化



重点戦略 Ⅱ

“にぎり長次郎” “うまい鰯勘”で
グルメ寿司チェーン圧倒的No.1の実現



重点戦略 Ⅲ

第3、第4の収益の柱となる事業の確立



重点戦略 Ⅳ

売上高1,000億円超を支えるグループ
機能の強化とサステナブル経営の推進

＜既存店＞
収益力向上



＜新店・新事業＞
店舗数増
収益源増



＜固定費比率低減＞
売上高増加による
本社コスト比率減

《財務インパクト》

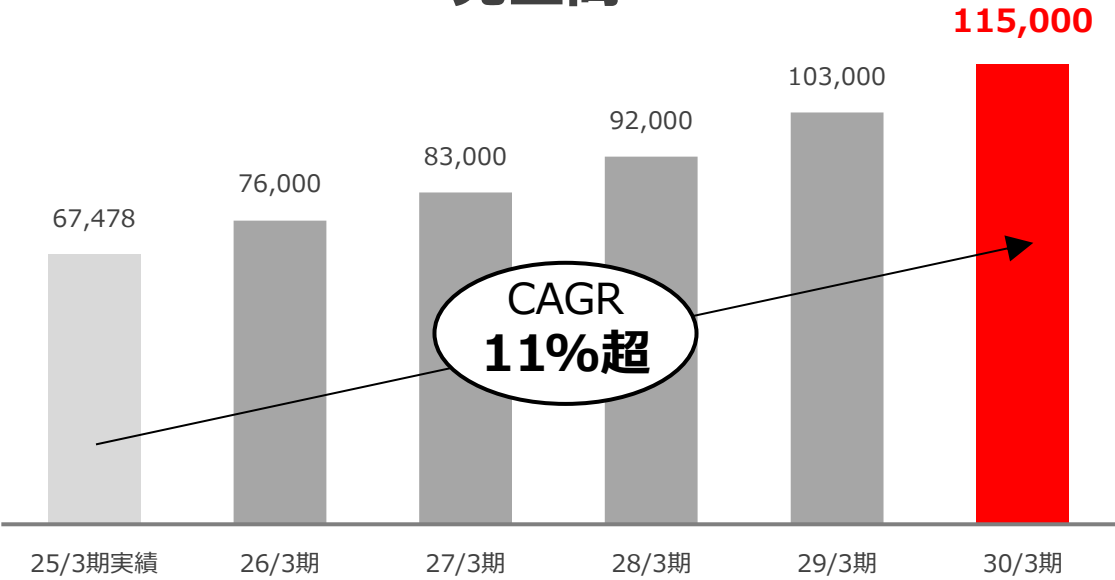
- ✓ 売上高増加
- ✓ 利益高増加
- ✓ 利益率向上
- ✓ 資本収益性向上

SRS VISION 2030 連結数値目標



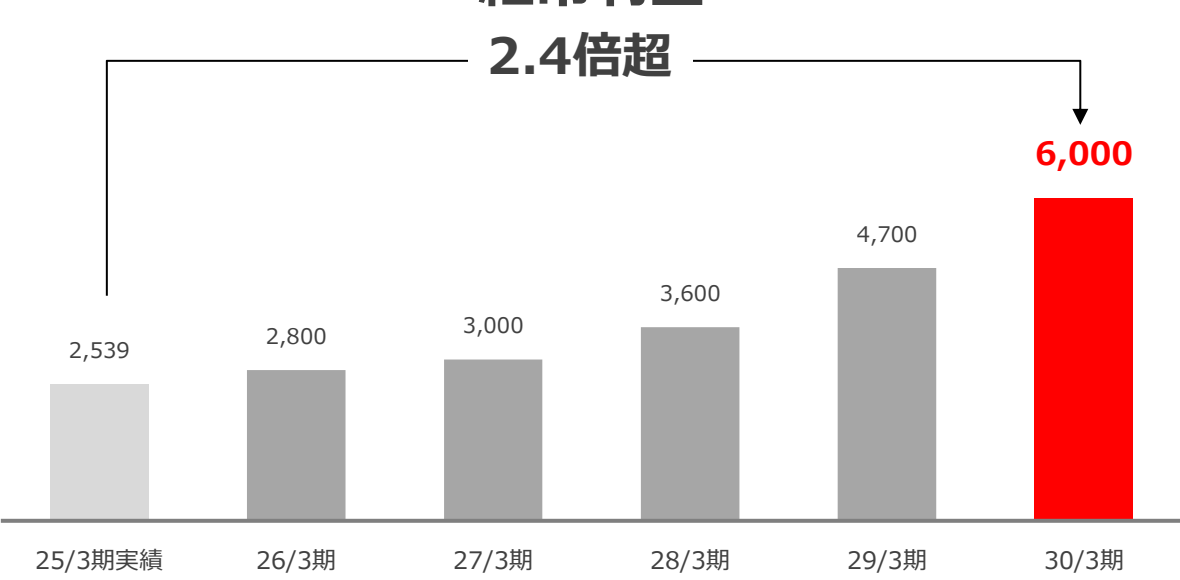
(単位：百万円)

売上高



(単位：百万円)

経常利益



■新中期経営計画定量目標

	25/3期実績	26/3期	27/3期	28/3期	29/3期	30/3期
売上高(百万円)	67,478	76,000	83,000	92,000	103,000	115,000
経常利益(百万円)	2,539	2,800	3,000	3,600	4,700	6,000
期末店舗数	780	819	880	970	1,080	1,180
ROE	5.7%	8%超	8%超	8%超	10%超	12%超
ROIC	6.7%	5%超	5%超	5%超	5%超	5%超

※上記数値に新規M&A含まず

・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。



多様な人びと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。



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へ「安くて」「おいしくて」「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。



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	取り組み内容	対応するSDGs
D R E A M	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	
		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	
		カスタマーハラスメント対応指針を策定	
	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75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	
E N J O Y	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全・安心の確保	
	安全・安心へのアプローチ	店頭での原産地表示やWEB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	取り組み内容	対応するSDGs
L O V E ★	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	mottECO（モッテコ）普及活動の推進	 
		各自治体が実施する「食べきりキャンペーン」への参加	
		フードバンクへの寄付	
	環境保全への取り組み	（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SAF燃料化	
		世界規模の環境啓発プロジェクト「Earth Hour」への参加	
	飲酒運転撲滅への取り組み	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	
		CSRレポートの発行および当社WEB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
- ・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容器

○mottECO（モッテコ）の推進活動

- ・2025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、30団体からなる産官学民アライアンスと(株)クラダシが連携して「食べ残し持ち帰りガイドライン普及委員会」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および食べ残し持ち帰りガイドラインの普及を目指して、3年連続で産官学民連携のイベント「mottECO FESTA」を開催
- ・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



「環境大臣賞」表彰状



2025年4月3日開店（京都府）
しんぱち食堂 ゼスト御池店



2025年4月4日開店（岐阜県）
鶏笑 鵜沼店



2025年4月15日開店（兵庫県）
大釜屋 西神中央プレティ店



2025年4月18日開店（大阪府）
鶏笑 八戸ノ里店



2025年5月27日開店（福島県）
鶏笑 いわき小名浜店



2025年6月18日開店（千葉県）
鶏笑 千葉小倉町店

26/3期 出店店舗



2025年6月20日開店（岡山県）
和食さと 倉敷東富井店



2025年7月9日開店（大阪府）
ひまわり エコール・いずみ店



2025年7月14日開店（和歌山県）
とくとくとん 和歌山中店



2025年7月24日開店（大阪府）
かつや 高槻南店



2025年8月1日開店（タイ）
さと井 Central Plaza Rayong店



2025年8月14日開店（静岡県）
鶏笑 三島店



2025年9月26日開店（大阪府）
からやま 大阪狭山店

■ 公式HP <IRサイト>

株主様や投資家の皆様に向けた情報を提供
月次情報や各種IR資料もIRサイトに掲載

<https://srs-holdings.co.jp/ir/>



<English Page>

<https://srs-holdings.co.jp/global/ir/>

■ Shared Research

スポンサードリサーチレポートとして
IRに関する様々な詳細情報を掲載

<https://sharedresearch.jp/ja/companies/8163>



<English Page>

<https://sharedresearch.jp/en/companies/8163>



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、中島）

TEL: 06-7709-9977
メール: 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。