



SRS ホールディングス株式会社

2026 年 3 月期第 2 四半期 決算説明会

2025 年 11 月 13 日

イベント概要

[企業名]	SRS ホールディングス株式会社
[企業 ID]	8163
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2026 年 3 月期第 2 四半期 決算説明会
[決算期]	2026 年度 第 2 四半期
[日程]	2025 年 11 月 13 日
[ページ数]	25
[時間]	11:00 - 11:40 (合計：40 分、登壇：32 分、質疑応答：8 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 代表取締役 執行役員社長 重里 政彦（以下、重里）

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

登壇

司会：お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただ今から、SRS ホールディングス株式会社様の 2026 年 3 月期第 2 四半期の決算説明会を開催いたします。今回の説明会は会場での開催に加えまして、ライブ配信形式のオンラインと合わせましたハイブリッド形式で開催させていただきます。

それでは、まず初めに本日の登壇者をご紹介します。

SRS ホールディングス株式会社代表取締役執行役員社長の重里政彦様。

重里：本日はありがとうございます重里政彦でございます。本日はどうぞよろしくお願い申し上げます。

司会：重里様からのご説明の後、質疑応答の時間ということになります。事前にいただいている質問は無いようですので、まずは会場参加者の方から、そしてその後オンライン参加の方、という順番で質問をお受けします。

それではご説明よろしくお願いします。

重里：ただ今ご紹介にあずかりました、SRS ホールディングス株式会社、代表取締役執行役員社長の重里です。

本日はお忙しい中、SRS ホールディングス株式会社 2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

まず冒頭に、弊社役員が逮捕された件につきまして、関係者の皆様に多大なるご心配とご迷惑をおかけしましたことを、心よりお詫び申し上げます。その後の調査の結果、当該元役員につきまして不起訴処分となりました。弊社としては、この事態を重く受け止め、改めてコンプライアンスおよびガバナンスの徹底を図り、信頼回復に全力で取り組んでまいります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



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

2

それでは、決算概要から説明させていただきます。

本日のご説明内容は記載のとおりで、最初に、2026年3月期第2四半期の決算概要、続きまして主要業態別の業績推移、続きまして主要なトピック、今期の見通し、最後に資本コストを意識した経営の取組みという順に従ってご説明申し上げます。

連結業績ハイライト

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 781 店舗 契約済含む 17 店舗 直営出店数 <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**

4

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

まず初めに、2026 年 3 月期第 2 四半期決算概要についてご説明いたします。

2026 年 3 月期第 2 四半期における連結業績につきましては、売上高が 372 億 1,200 万円、前年同期比 18.2%の増収、営業利益が 16 億 1,300 万円、前年同期比 1%の増益、経常利益が 16 億円、前年同期比 5.9%の増益でございます。

9 月 30 日時点におけるグループ店舗数は 781 店舗、契約済みを含む直営出店数は 17 店舗で、目標に対する進捗率は 50%でございます。

業績の概要につきましては資料に記載のとおりで、第 2 四半期時点における売上高および営業利益は過去最高を記録いたしました。

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%

5

続きまして、連結の前年同期比の損益計算書は資料に記載のとおりでございます。

売上高は外部環境による外食需要の堅調な推移、また商品施策による客単価の上昇や M&A の増収効果、新規開店の寄与により、57 億 3,100 万円の増収となりました。

売上総利益率は原材料コスト上昇により、約 0.4%のマイナスとなり、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プラス 0.3%となりました。

今回ここにあるとおり、営業利益率が 5.1%から 4.3%に下がっております。これは大きな問題とは捉えてはおりますが、もし価格施策やメニューミックス等々を行わなければ、通期で 15 億円の原

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



材料コスト増という状況でございました。そのうち 9 億円がお米というような状況で、和食事業を
なりわいとしているわれわれとしては非常に厳しい状況の中、本来であれば、実は 2%近い原価率
の高騰を、何とか価格の改定と、メニューの施策により 0.4%程度に抑えたということでございま
す。

全てのこのコストアップを価格ではカバーせずに、お客様の購買行動に影響を与える、最小限の影
響に抑えるということを考慮に入れた上でこのような形で全ての事業を進めてまいりました。

さらに人材確保、人材の教育というものが非常に大きな課題となっています。今回、やはり成長を
考えるには、やはりまず人を揃えるということで前年通期差プラス約 6,000 万円の採用活動への費
用をかけて、採用を行っております。これが営業上半期での営業利益率に与える影響が約 0.1%、
後ほどこの部分についてはトピックでご説明申し上げます。

さらに、上半期に M&A をしてグループ入りしすし弁慶社について、PL の連結は下半期になりま
すが、M&A にかかった費用の約 9,000 万円が上半期に計上されており、これが営業利益率前年比
約マイナス 0.2%ということです。これらの 3 つが営業利益率マイナスに大きく影響を与えた部分
でございまして、この辺りを除きますと、ほぼほぼ実力的には同じレベルの営業利益率を確保でき
たのではないかと考えております。

さらに、昨年のアミノ社の M&A によりのれんを計上しております。アミノ社自身の連結に与える
営業利益率というものが低くなっております。これはのれんの減価償却の影響でございます。これ
も含めると、営業利益率自体では何とかそれなりの形で終えられたのではないかと分析しており
ます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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

6

続きまして、連結の貸借対照表における前期末差と増減理由につきまして資料に示しております。
内容につきましては記載のとおりでございます。

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

7

続きまして、キャッシュフローの計算書における前年同月差と増減につきまして資料に記載しております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



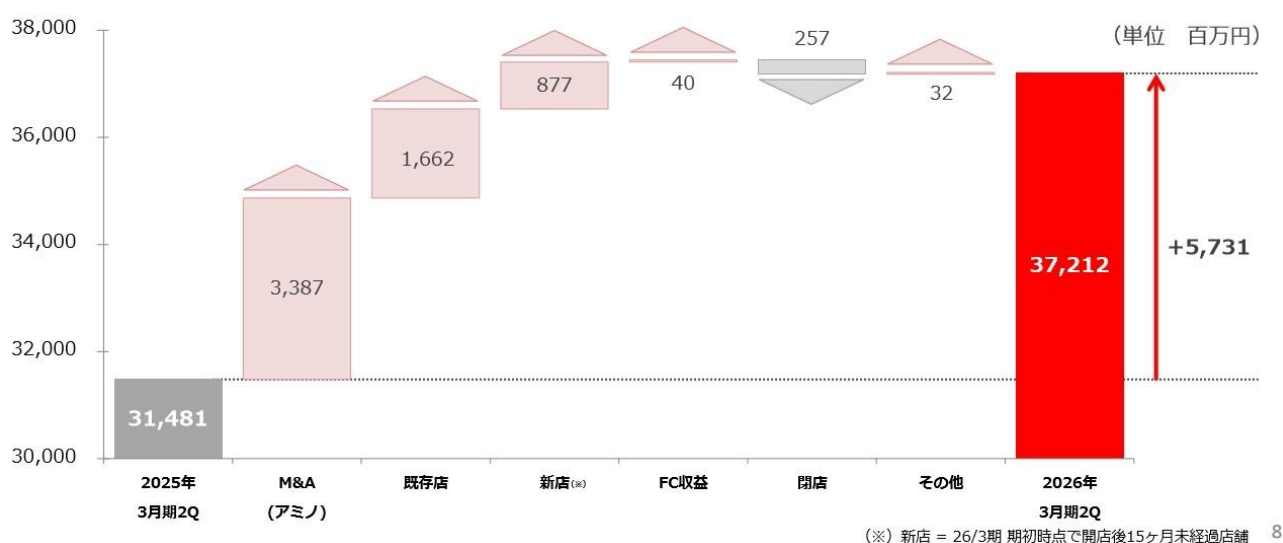
6

営業活動におけるキャッシュフローがプラスになっております。投資活動によるキャッシュフローが増加していますが、これは前年のアミノ社の買収にかかった費用が大きかった反動の差異になっております。財務活動によるキャッシュフローにつきましても、昨年は転換社債等々も含められておりますので、今回はそういった面も含めましてマイナスとなっているという状況で、期末残高ということで111億4,700万円という現金で前年比プラスとなっております。

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）



続きまして、2026年3月期の第2四半期の連結売上高の前年差57億3,100万円の主な内訳が記載されております。

昨年7月に子会社化、同年10月より連結を開始した株式会社アミノの売上高が33億8,700万円、既存事業の増収で16億6,200万円、新規開店による増収で8億7,700万円のプラスとなっております。

サポート

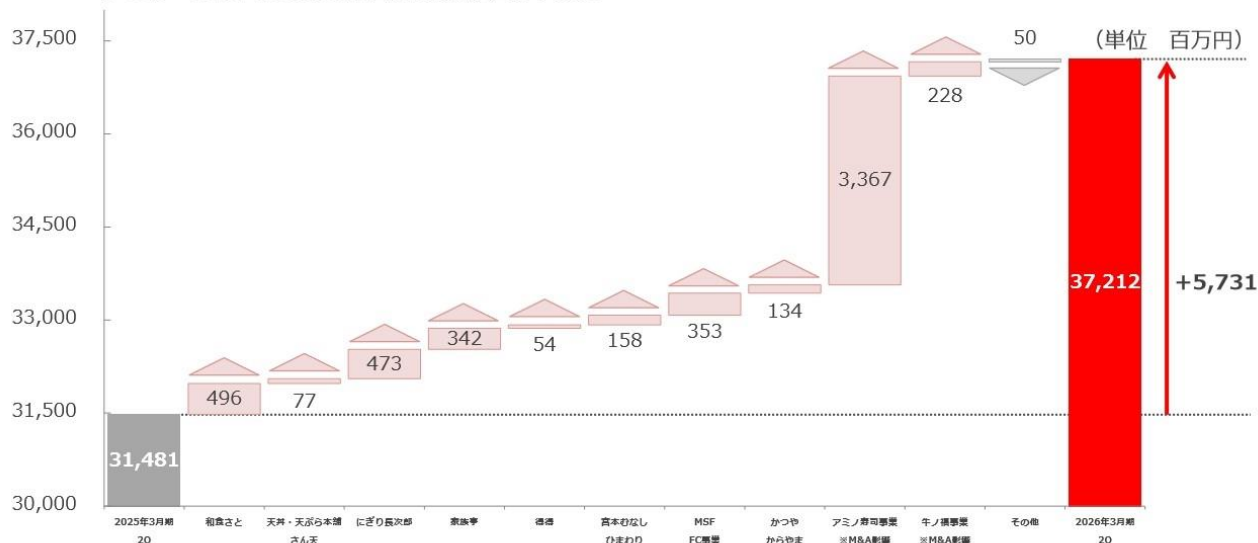
日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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



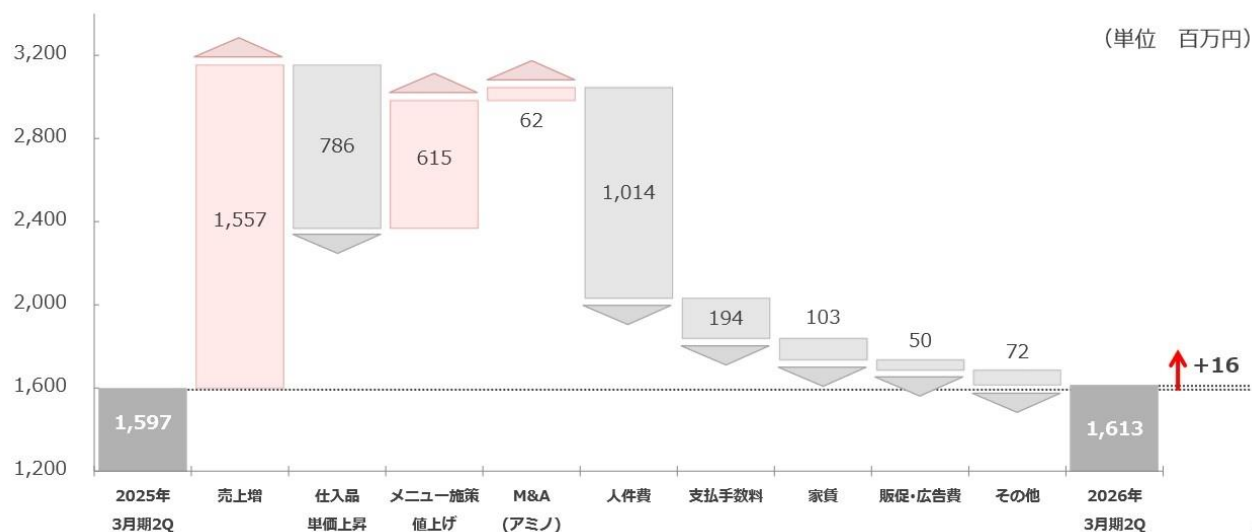
9

続きまして、2026年3月期第2四半期の連結売上高の前年差プラス57億3,100万円の事業別の内訳につきましては、全ての事業で前年売上高を超過しております。特に株式会社アミノのM&Aによる売上高の増加の貢献度が高いということがこのグラフから見てとれるかと思えます。

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



10

次に2026年3月期の第2四半期連結営業利益の前年差プラス1,600万円の主な内訳についてご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



先ほどと重なる部分もございますが、原材料費の高騰で約1億7,100万円の営業利益マイナス影響がございました。仕入れ品の単価上昇だけでいくと上半期で約8億円の影響があります。メニュー施策、値上げ等々で6億1,500万円をカバーした結果、上述の影響に留まっています。

採用教育の強化による人件費の増加、約10億円の人件費の増加、10億1,100万円という数字がありますが、これは先ほど言った採用教育への投資にプラスして、ベアや最賃の上昇等々全て含んだ形でこの人件費の増加が結果として表れております。さらに支払手数料の増加、これも今飲食業で非常に大きな問題になっていまして、現金支払いよりも圧倒的にキャッシュレスが増えてきているという現状がございます。

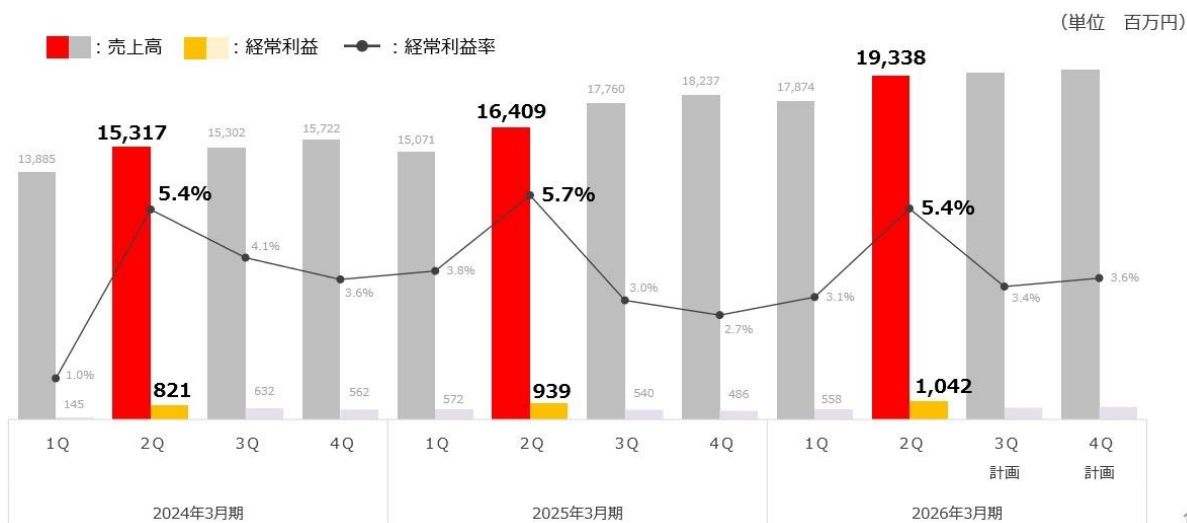
特に高単価のビジネスに関しては、キャッシュレス支払いが年々増えております。この支払手数料が経費としてだんだん大きくなってきているという現状がございまして、これが利益に与える影響というものが日々大きくなっております。こういった影響があったので、営業利益プラス1,600万円という形になってはおりますが、先ほどご説明させていただいたとおり、数々の先行投資に近い施策等も含めると、営業利益率という意味では、何とか実力としては維持できている方向で進められているのではないかと考えています。

先ほど申し上げた連結のアミノ社の営業利益は、のれん部分も含めると約1.8%という営業利益率になっております。全体的な営業利益率と比べると低いです。こういった部分も営業利益率のマイナスに影響を与えていると考えられると思っております。

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**



11

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



続きまして四半期別業績推移につきまして、和食さと、にぎり長次郎、うまい鮎勤などの、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、第1四半期は売上高、経常利益ともに他の期間よりは低くなる傾向がございますが、前年同期比では増収となりました。

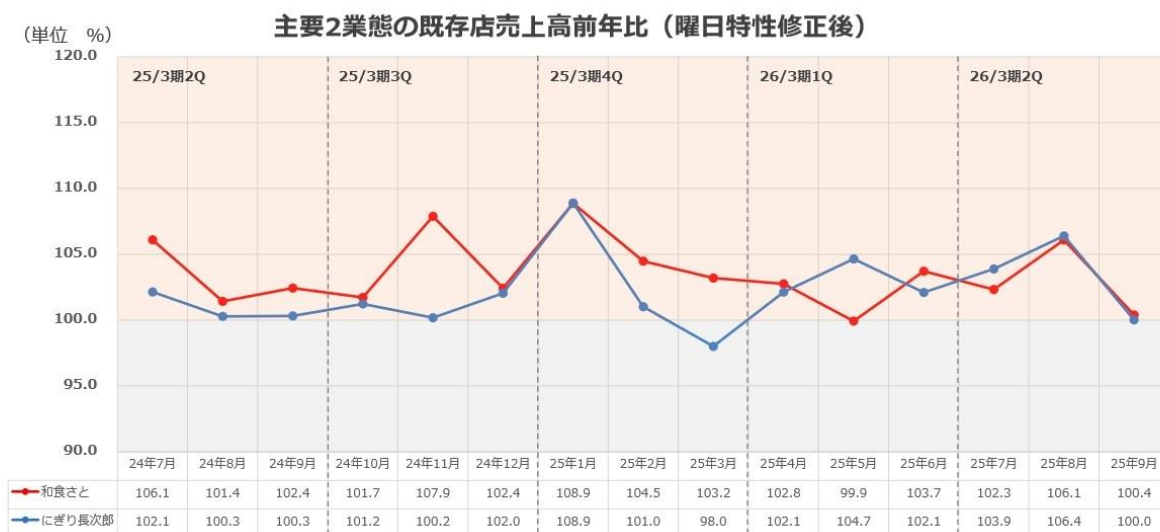
お盆や夏休み期間がある第2四半期は先ほど申し上げた業態の売上高が計画以上に好調に推移し、前年実績に対して大きく増収となりました。経常利益率につきましては先ほどご説明申し上げた営業利益率と同様の原因、理由等々でこういった結果となっております。

今期上半期につきましては、非常に8月の状況は良かったです。そういった意味では、繁忙期に関してはだいぶ消費行動も活発だったということが言えると思いますが、一方で現状を踏まえ、やはり全ての価格が上がっているというこの現状の中、今後消費者の皆様の購買行動が、どう変化するかに非常に懸念している部分でもありますし、今後注視していかないとはいえないと考えております。

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



13

次に主要業態別の業績推移についてご説明申し上げます。まずは主要2業態の既存店売上高前年比についてのグラフでございます。赤色が和食さと、青色がにぎり長次郎でございます。

どちらの業態につきましても、第1クォーター、第2クォーターともに既存店売上高は前年を上回る傾向で推移いたしました。なお、SRSグループ内のIR資料でお示ししておりますピラミッド型のポートフォリオの記載があると思いますが、低価格帯のブランドの既存店売上高は、中高価格帯

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



のブランドよりもさらに好調に推移しております。こういったことから、ややプライスに対する感応度が高くなってきているのじゃないかということで、今後、繰り返しになりますが注視すべきポイントかと考えております。

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)



14

次に、主要2業態の既存店客数前年比と既存店客単価前年比についてのグラフでございます。同じく赤色が和食さと、青色がにぎり長次郎、破線が客数前年比、実線が客単価前年比でございます。

和食さとにつきましては高付加価値商品の販売により、上半期全体の客単価は上昇いたしました。また、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、客数は客単価ともに前年実績を超過いたしました。

にぎり長次郎につきましても、客単価はメニュー施策により上昇傾向でございます。ただ一方で客数トレンドがこの資料にあるとおり、減退してきております。今後これも繰り返しになりますが、お客様の購買行動というのは、こういったプライスに対してより慎重になってくるのじゃないかと懸念しております。この中高価格帯のビジネスに関しまして、価格アップをできるだけ抑えようと努力はしましたが、今回に限りは、価格を上げざるを得ない状況が非常に強かったということでこの影響は少なからずあると分析しております。

今後はこういったことに対する対策が必要となってくるのではないかとということで、各事業ともに、客数増加に向けた、お客様にとってプラスとなる施策が必要となると考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



一方で8月がそうだったように、やはり中高価格帯のビジネスというのは、繁忙期に関してやはりややお客様の購買行動が積極的になるという状況も確認できております。そういった中でよりお客様に支持される高付加価値の商品等を提供することによって、繁忙期のビジネス機会を失わないように努力することも重要なことは思っております。現在も客単価の低い他の事業に関しましては、引き続き客数も順調に推移しているという状況がございますので、加えてご説明申し上げます。

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「うまい鰯勘」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

国内5店舗（鳥取県 4店舗、島根県 1店舗）



約3億円



約400名

※グループ加入後の10月度実績



すし弁慶
Sushi Benkei

国内1店舗（鳥取県 1店舗）



- ・ 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

16

続きまして主要トピックとして、この上半期中に行った施策についてご説明申し上げます。

一番は、株式会社すし弁慶のグループ化でございます。2025年の9月29日付、鳥取や島根にグルメすしチェーン回転すし北海道およびすし弁慶を6店舗展開しています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いたしました。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鰯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ナンバー1の実現に貢献することを期待しておりますし、確信をしております。

1店舗当たりの1日の平均客数が実は約400名で、平日もウェイティングが途切れないというような大人気店です。この地域では知らない人はいないというレベルのチェーンでございます。1店舗当たり年間で約3億円の売上高を誇る素晴らしい業態です。弊社グループもいろいろ業態がございますが、人気という意味ではトップかなとは考えております。今後どこまで店舗数を伸ばせられるかは、地域的なこともありますので、クエスチョンなところもありますが、今後の成長に大きく寄与してくれることを期待しております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



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



17

このすし弁慶社のグループ化は当社の中期経営計画、SRS VISION 2030 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 にも寄与すると考えております。

今まで当社グループのグルメ寿司チェーン業態が未出店であった山陰地方にもエリアを拡大し、グルメ寿司チェーンのグループ総店舗数は 108 店舗になりました。また、既存業態の新商圈進出計画として、2026 年 1 月にはうまい鮎勤が群馬県に初進出いたします。にぎり長次郎につきましては 2026 年 2 月に和歌山県、そして滋賀県の湖北エリアへの初進出、またさらに来期には滋賀県の湖東にも進出が決定しております。新商圈のさらなる挑戦として、岐阜県や三重県への進出も現在前向きに検討している状況でございます。今後も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の創出により、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 を目指していきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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

和食さと 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
和歌山中店（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!!

18

続きまして、和食さと業態をはじめとして、その他の業態の出店攻勢開始についてご説明申し上げます。

コロナ禍では店舗を閉めるということが続いていました。収益性の向上という意味では、コロナ禍のおかげとは申し上げませんが、低収益のビジネスならびに低収益の店舗を思い切って閉店できたことが、現在の収益性に貢献していることは間違いありません。

一方で、次のステップに行くには既存業態に関しましても、新店舗を出店していくということが非常に重要と考えておりまして、コロナ禍の中で生産性の向上やメニュー施策、価格の改定等々を行ってまいりました。さらには、M&A して間もなかった業態に関しましては、グループ内のシナジーをどれだけ創出できるかということで数々の努力を行ってきた結果、収益性が大きく改善している業態もございます。こういった意味で収益性の高いビジネス、そしてブランド力の高い既存業態に関してはこれからも出店攻勢を強めていきたいと考えております。

既存事業の代表といたしましては今年の6月に、新商圈への挑戦として和食さとが岡山県倉敷市に開店いたしました。今はもう5カ月経ちましたが、3カ月間の売上は直近の新店と比較しまして1.5倍の売上の記録しておりまして、新商圈という意味では非常に良いスタートを切ったという状況でございます。今月10日には岡山県に2店舗目となるお店を倉敷に出店しております。さらに12月5日には今度は岡山市に新店を出店することが決まっておりまして、一気に岡山県内3店舗

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



となる予定でございます。さらに来期には、広島県にも出店を決定しております。中国地方に和食さを広げていこうという努力を今継続中でございます。

その他、先ほど申し上げました SRS グループ加入後の初出店の業態につきましては記載のとおりでございます。

特にこのひまわりという業態に関しましては、和食さとのシナジーを創出できることが非常に多かったということもありまして、実は今非常に生産性の高いビジネスとなっております。当社グループになって以来、初の出店ということで進められてきました。今後も立地は選びますが、出店を続けていきたいと考えております。

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



19

続きまして採用活動、これは中期経営計画にもありますとおり、このビジネスを拡大していくためには、生産性を上げていくことが非常に重要である一方、労働集約型のビジネスであるため、いかに良い人材を数多く採用し教育していくかということも事実です。また、そういった人によるサービスというものがやはり重要なビジネスでもあり、今後AI化、ロボット化している部分も当然あるとは思いますが、やはり人の温かさ、人のサービス、やはりそういったおもてなしという部分をどこまで継続できるかということも、重要なビジネスだと当社は考えています。

そんな中、この中期経営計画を設定した際に、やはり一番重要なのはこの人だろうということで、この部分について先ほど上半期の営業利益率のところでご説明申し上げましたが、この分野に対する投資というものを、実は積極的に進めてまいりました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



その結果、2026年4月入社予定の新卒人数は前年比約80%アップ、今期のキャリア採用と中途採用における入社人数は前年比20%プラスで、前年を超える見込みで、今後の成長には寄与していただけていると思っています。

そういった意味での投資を今、積極的に行っているという状況でございます。おかげさまでやはり力を入れたことにより、非常にスムーズに最近では、人が雇用できるという状況が見えてきます。もちろん、外国人の雇用も含めてトータルで進めてまいりたいと思っております。

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

21

続きまして、今後の見通しについてご説明申し上げます。

新中期経営計画1年目にあたる2026年3月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て、コスト面では米をはじ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しております。その結果、半期の結果としましては、やや計画を上回る結果で推移してきておりますが、現状事業計画の変更はないという形で当初の計画を達成すべく今後進めていく予定でございます。1株あたりの配当金は前期を超える水準の通期10円を予定しておりまして、この部分についても変更はございません。

サポート

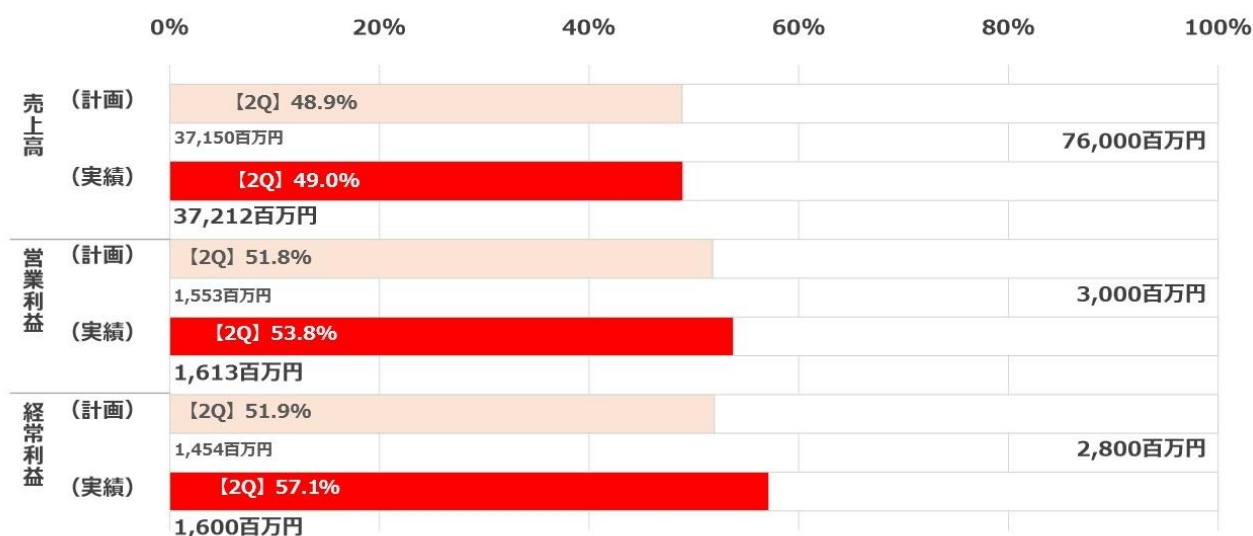
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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



22

続きまして、2026年3月期第2四半期における売上高、営業利益、経常利益の計画に対する業績の進捗率でございます。

売上高は、計画比0.1%プラス、営業利益は計画差プラス2.0%、経常利益は計画差プラス5.2%で、全て計画を上回って推移はしております。ただ一方で、先ほどから繰り返しになりますが、今後の消費者の購買行動というのはやや懸念しているのが現状です。万博も終わったということもありますので、今後少し注視していく必要があると思います。何とかこの業績や、事業計画を達成すべく、引き続きタイムリーにいろいろな施策を打つことによって、達成していくという努力を続けたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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	開店実績	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 (M1)	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 (M2)	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%
ピフテキ牛ノ福・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 (M3)	32 (1)	－	2 (－)	－	34 (1)	6 (－)	2 (－)	66.7%
その他	12 (－)	－	－	－	12 (－)	1 (－)	－	0.0%
鶏楽	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「花旬庵」「三宝庵」「家族庵」「蕎麦」「蕎麦」業態を含む

(※2)「アミノ寿司業態」には、「うまい脂助」「うまい脂助ゆとろぎ」「うまい脂助別館 龍正」「銀座龍正」「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「ボボラマーマ」「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

23

業態別の出店計画の進捗率につきましては資料に記載のとおりでございます。

先ほど申し上げたとおり契約済みの部分も含めまして、約 50%ということややビハインドだと考えております。今後も積極的に出店できるように努力を続けてまいりたいと考えております。

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



※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

■PERとPBRの推移



※21/3期、22/3期は当期純損失計上によりPERは非表示

25

最後に資本コストを意識した経営の取り組みということでございます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



18

この部分につきましては前回の決算および新中期経営計画説明会で、ご説明しましたとおりで変更はございません。ここに記載のとおり、ROEの向上、ROICがWACCよりプラスになるということの徹底、そしてこういったIRの戦略強化ということも含めまして、進めてまいりたいと考えております。

株主還元



■ 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



■ 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/>

26

株主様への還元という意味では、今期から連結配当性向 20%以上を目安ということをつけ加えました。最低限これを基本方針として、安定的に株主様への還元を図っていくという所存でございます。株主優待については引き続き現状の内容で継続していくということを、今のところ考えております。

簡単ではありますが、ここからは補足資料となりますので、簡単ではありますが、今回の説明とさせていただきます。

最後までご清聴いただきまして、誠にありがとうございました。

司会：はい、ご説明どうもありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答の時間にまいります。まずは会場の方からということで、ご質問がある方は挙手していただければ、マイクを持ってまいります。この IR ミーティングの質疑応答も含めて全文書き起こしの対象ですので、匿名希望の方は質問する時には名乗らないでください。

オンライン参加の方は、質問の時に会社名、名前を入力してください。読み上げは質問だけにします。

会場の方、ご質問ございませんでしょうか。はい、お願いします。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございました。2 点お願いします。

一つがグループ化したすし弁慶さんの件なのですが非常に人気店ということで、今後の展開としてやっぱりその鳥取、島根ということなので、あまりその店舗も広げることは難しいということなのか、あるいは鳥取、島根以外に展開するには境港からの調達っていうことが難しいような気もするのですが、もう少し県を広げていく、他のエリアに出てくってことは可能なビジネスモデルなのか、その辺の可能性、ポテンシャルについて教えてください。

もう 1 点は、決算と今期の計画についてなんですけれども、上期の営業利益率について、先ほどのご説明で利益率が下がったっていう話なのですが、通期で見るとほぼほぼ横ばいの利益率を維持するという計画になっていると思います。そういう意味では、その下期には諸々の原材料コストが上がってきているのをカバーできるような、いろんなメニュー施策等が浸透してくると、そういう施策が打たれているという認識でいいのかどうか教えてください。以上、2 点です。

重里 [A]：はい。ご質問ありがとうございます。1 点目がすし弁慶の今後の店舗の展開について、2 点目が通期の営業利益に対する対策についてというご質問と承りました。

まず、すし弁慶社についてですけれども、先ほど申し上げましたとおり、まずは今お店からお客様が溢れているという状況でございます。どちらかというと、ここも人の採用が厳しくて、なかなか新店展開ができない状況にあったというのが現状でございます。そういった意味でチェーン店の基本ではあるのですが、そういったドミナント地域で、1 時間、2 時間お待たせしているような状況がありますので、まずはそのドミナント地域でより標準的な店舗展開ができるように店舗を増やす。今グループで力を入れている人の採用も含めて、人を十分拡充した状態で、鳥取、島根でのマーケットをまずは埋めるという状況がここ数年の課題と考えています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

その後につきましては、当社グループの、グルメ寿司業態が同じ地域でバッティングするようなことをわれわれ自身がやるということは、やはりちょっと違うなと思っていますので、今後にぎり長次郎と、特に関西、中国地方となるとにぎり長次郎とすし弁慶を地域的にどう住み分けしていくかなどを検討の上、すし弁慶社の部分については、店舗展開をどう図るかということを経営検討していきたいと考えております。

境港の部分につきましても活用できる部分は活用したいと思っています。今そういう意味では東北から中国地方まで数々の仕入れ先ができてきていますが、量の確保の問題もあるのです。各港から仕入れる魚の量で、十分グループ全体のすし業態を賄えるだけの量というものがなかなか確保できないという現状もございます。そういった中で養殖魚の活用もございます。いろいろな中で、できるだけシナジーを創出しつつ、今後それぞれの業態に壁を作らず、そういった部分も利用できるものは利用していきたいと考えております。

営業利益の通期対策につきましては先ほど申し上げましたとおり、やはりやや人件費の部分の先行投資等々もございます。さらには先ほど言ったすし弁慶社の M&A の費用も前倒しで含まれております。そういった中で一部粗利だけではなくて、改善できる部分が下期には含まれております。それにプラスして今当社の仕入れグループが原価率の低減に向けて尽力しています。皆さんご存知のとおり米が全く下がっていないという現状がございますので、この部分は下期、やや原価率を圧迫する要因の懸念事項として実は考えております。それ以外につきましては、基本的には既に施策の中に入っておりますので、何とかこの程度の営業利益率は確保できるという試算で進めているというのが現状と考えております。ありがとうございました。

司会 [M] : はい。ご説明どうもありがとうございました。他にご質問はいかがでしょうか。

会場の方いかがでしょうか。よろしいですか。オンライン参加者の方も今のところ質問がないようですので、一応ここまでということにしたいと思います。

新たなご質問等がまたありましたら、資料の最後に記載してあります IR 担当者様宛にメールをいただけたらご回答いただけるということですので、よろしくお願いします。

それでは以上をもちまして本日の説明会終了です。どうも皆様お疲れ様でした。

会社の皆様、どうもありがとうございました。

[了]

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



脚注

1. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com

