



お問合せ先
SRSホールディングス 株式会社
 〒541-0052
 大阪市中央区安土町2丁目3番13号 大阪国際ビルディング30階
 TEL:06-7222-3101



コーポレートサイト
<https://srs-holdings.co.jp/>
 当社ウェブサイトでは、サステナビリティほか
 様々な企業情報についての詳細をご紹介します。



SRS Report 2023



フィロソフィー(企業哲学)

私たちは、**食**を通じて 社会に貢献します。

私たちは、人々が生きていく上で最も大切な「食」を事業の柱とし、
潤いのある、楽しい食事の機会を提供することにより、
豊かな暮らしを実現します。
そして、地域になくてはならない企業として、
適正な利益を確保しながら、
社会の繁栄に役立つ様々な活動を推進していきます。

CONTENTS

01	フィロソフィー / 経営理念	15	DREAM	25	SRSグループの概要
03	価値創造モデル	19	ENJOY	27	企業統治 / サステナビリティ活動一覧
05	トップメッセージ	21	LOVE☆	29	財務・非財務ハイライト
10	グループ会社紹介				

編集方針

SRSグループは、「私たちは、食を通じて社会に貢献します。」というフィロソフィー(企業哲学)を自分たちの考え方の基本とし、1998年に定めた「経営理念」を具現化するべく企業活動を行っています。また、「経営理念」の具現化そのものが、当社が社会的責任を果たすことでもあると考えています。そこで、本報告書は、「経営理念」の3つの考え方に沿って、重要な取り組みをステークホルダーの皆さまにお伝えすることを目的に編集しています。本報告書に掲載されない情報は、当社のウェブサイトに掲載しています。

※本報告書には、SRSグループの将来に関する予測・予想・計画なども記載しています。これらは記述した時点で入手できた情報に基づく仮定・判断であり、将来の結果は予測と異なるものとなる可能性があります。

経営理念

Dream

パートナーと共に、**夢**の実現をめざします。

パートナーとは、SRSグループで働く
仲間をはじめとして、共に生きる人たちのことです。
人には、それぞれ夢があります。
私たちは仕事を通じて夢を実現できる、
そんな会社を目指し努力を続けます。
そのためには、共にレストラン業への夢を持ち、
誇りある職場、誇りある企業として、
パートナー一人ひとりが未来に向かって
挑戦できる場を提供していきます。



Enjoy

カスタマーと共に**楽**しさを分かち合います。

カスタマーとはお客様のことです。
カスタマーがゆっくりとお食事をしていただき、
心からおいしかった、来て良かったと喜び、
感動していただくことが、私たちの楽しみです。
そのためには、カスタマーの声を耳をすまして、
おいしい食事、快適な店舗、
心のこもったサービスを提供します。
そして、より多くのお客様の
満足と支持を得ていきます。



Love

コミュニティを**愛**し、人びとと共に生きます。

コミュニティとは、お店のある地域社会のことです。
私たちのお店は、コミュニティとの関わりの中にあります。
来店されるお客様ばかりでなく、
コミュニティで生活する様々な人達、
私たちはどなたにも
心のこもったおもてなしをするともに、
地域の様々な活動に参加していきます。
そして、愛し、愛され、
親しまれる存在になります。



人を幸せにして社会に貢献する 食を支える企業グループへ

<基盤>

フィロソフィー(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>



- ◆ コーポレート・ガバナンス体制 / 内部統制システム
- ◆ 役員倫理規範 / 従業員規範
- ◆ 企業倫理憲章

<強み>

和食のチェーン化

ブランド力

- ◆ 和食ファミリーレストランで業界トップ
- ◆ 歴史に基づく信頼感

店舗開発力

- ◆ 和食特化型によって多店舗化
- ◆ 幅広いポートフォリオによる最適立地

マス・マーチャライジングシステム※

キッチンオペレーション力

- ◆ 合理化による生産性の向上

マーケティング力

- ◆ お客様のニーズに合わせた商品開発

機械化

コスト競争力

- ◆ キッチンの機械化や調理フローの最適化による低価格提供の実現

仕入れ開発力

- ◆ 安全で厳選された食材を安定的に調達

※原料から消費終了までの商品の流れの全過程を、自ら設計、コントロールすることで、より安全でコストメリットのある商品を仕入れることが可能となり、お客様にお値打ち感のある食事を提供できる仕組み

<事業>

SRSグループ
様々な日常のシーンで和食を提供



<提供する価値>

従業員

- ◆ 働きやすい職場環境
- ◆ 多様な人材育成
- ◆ 多様な人材登用

取引先

- ◆ 公正公平な取引関係の構築

お客さま

- ◆ 安全・安心な食事の提供
- ◆ 楽しく満足できる食事空間の提供

地域社会

- ◆ 地域の安全・安心と雇用の創出

環境

- ◆ 食品廃棄物の削減
- ◆ CO2排出量の削減

投資家

- ◆ 安定的な利益還元
- ◆ 適正な情報開示

社会課題の解決 (貢献したい主なSDGs目標)



SRSグループを 「人を大切にする会社」に



代表取締役執行役員社長
重里 政彦

前期売上高は 27%増、 新型コロナウイルスを克服へ

SRSホールディングス株式会社及びSRSグループの株主さま、お客さま、従業員、お取引先、地域の皆さま、そしてSRSグループの「未来のステークホルダー」の皆さま、「SRSレポート2023」をお読み頂き、心から御礼申し上げます。

当社の2023年3月期(第55期)決算において、連結売上高は前年比27.1%増の545億500万円と大幅な増収を記録しました。営業損益は△6億600万円と、前期に比べて40億円以上の赤字圧縮を実現しました。当期純利益は、△14億5100万円の損失で、前期と比べて30億円以上の減益となりました。

当期純利益が減益となった背景としては、コロナ禍後も収益改善が見込めない国内の52店舗を閉店したことに伴う閉店損失など8億円以上を特別損失に計上したこと、また、前年の当期純利益には営業時間短縮に伴う協力金が営業外収益として計上されたことなどが挙げられます。

営業利益については、ロシアによるウクライナ侵攻の長期化や急激な円安などに伴う原材料価格及びエネルギーコストの上昇、平均時給の上昇に伴う人件費の増加などによる減益影響があったものの、既存店の売上高増加により、会社全体の営業増益に大きく寄与しました。

主要6業態の状況ですが、郊外立地でテイクアウト比率が高い「天丼・天ぷら本舗 さん天」「かつや」業態は、新型コロナウイルスによる影響は軽微で、テイクアウトやデリバリー売上高の好調も起因し、順調に推移しました。ただし、「天丼・天ぷら本舗 さん天」は上述のコストアップの影響をともに受けた業態で、現在はその収益性の改善に取り組んでいます。

郊外立地の「和食さと」や「にぎり長次郎」は、稼働時間と連動する形で売上高が推移し、2022年4月以降は営業時間の短縮要請解除に伴って売上高が回復しました。新型コロナウイルスの第7波による影響があったものの、2022年10月にはコロナ禍前水準を超え、2023年1月以降もコロナ禍前水準を維持しました。

また、新型コロナウイルスの影響を受けて苦しんでいた都市型立地の「宮本むなし」は不採算店舗の閉店や業態転換が奏功し、2023年1月以降はコロナ禍前よりも業績が好転しました。一方で、同じく都市型立地の「家族亭」業態は未だコロナ禍前の水準にはやや届かない状況が続いていますが、徐々に回復傾向が見られております。

「ニューノーマル」時代は 人時生産性の向上を

コロナ禍後の社会は、生活者の様式がスマート化社会などのニューノーマル(新常态)に向けて大きく変化し、非接触型サービスやデジタル化などが急速に発展しました。また、「食」分野ではテイクアウトやデリバリーなどの「中食」分野が急成長しています。

SRSグループは、コロナ禍前の対応方針に加え、既存事業の付加価値向上や、生活様式の変化に対応した、新たなビジネスモデルを開発しております。スマート化社会への対応としてSRSグループアプリの導入、キャッシュレス決済や配膳ロボット、スマホオーダーの活用などが挙げられます。

主力業態の「和食さと」では、新規顧客の獲得、来店頻度向上に向けて、2022年9月から、新たな核商品としての役割を期待する「さと式焼肉」の販売を全店で開始しました。また、モバイルオーダーの実験導入を始めるなど、テイクアウトやデリバリーの需要拡大に合わせた取り組みも順次拡大しています。

現行の「中期経営計画」においては「コロナ影響からの早期回復と既存事業の収益力強化」を基本方針とし、「①ウィズコロナ/アフターコロナに対応した既存店の収益力向上」に取り組んでいます。

中でも、今後の社会変化として、「外食需要の減少」「オーバーストア(店舗過剰)」「中食の台頭」などさらなる競争激化が予想されることから、特に「人時生産性」の向上を最大の課題としています。

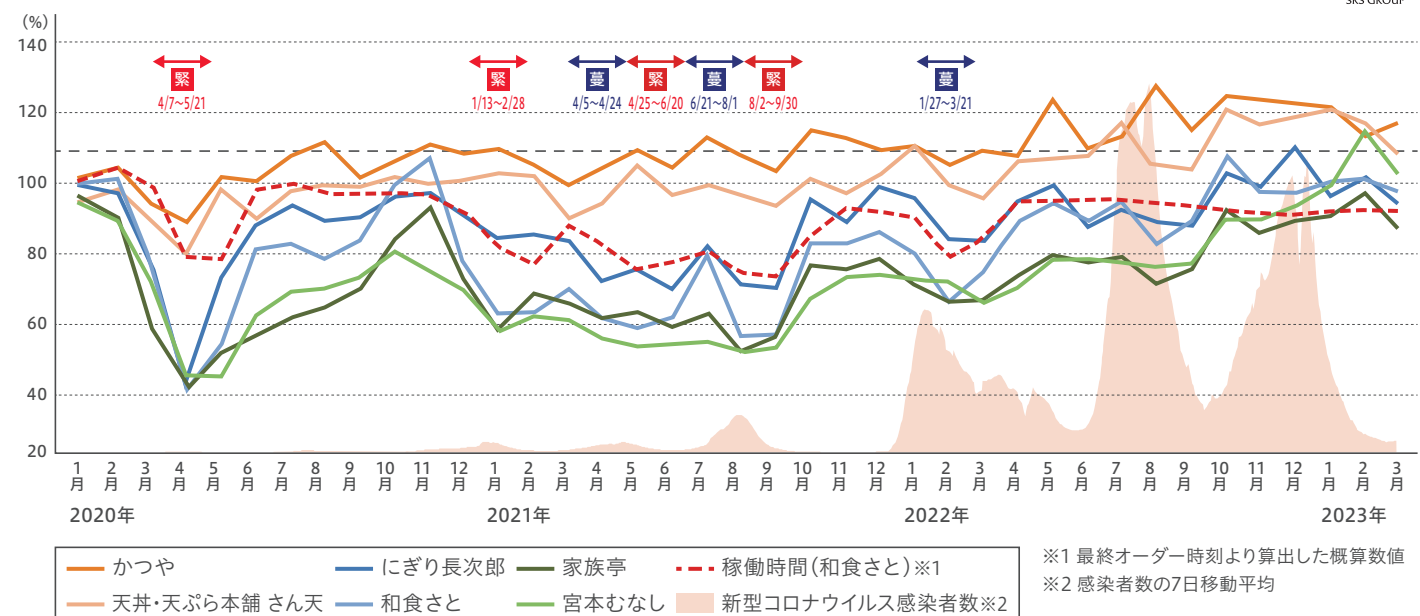
SRSグループの中心戦略は 「ファストカジュアル」業態の拡大

これに加え、上述の通り、「②スマート化社会への対応」、「③中食事業の取り込み」、「④顧客視点に立ったマーケティング戦略への転換」、「⑤新規出店の継続」、「⑥持続型社会への貢献とSDGs取り組み課題の推進」を6つの重点テーマとして取り組んでいます。

「②スマート化社会への対応」への対応例としては2020年7月に新設

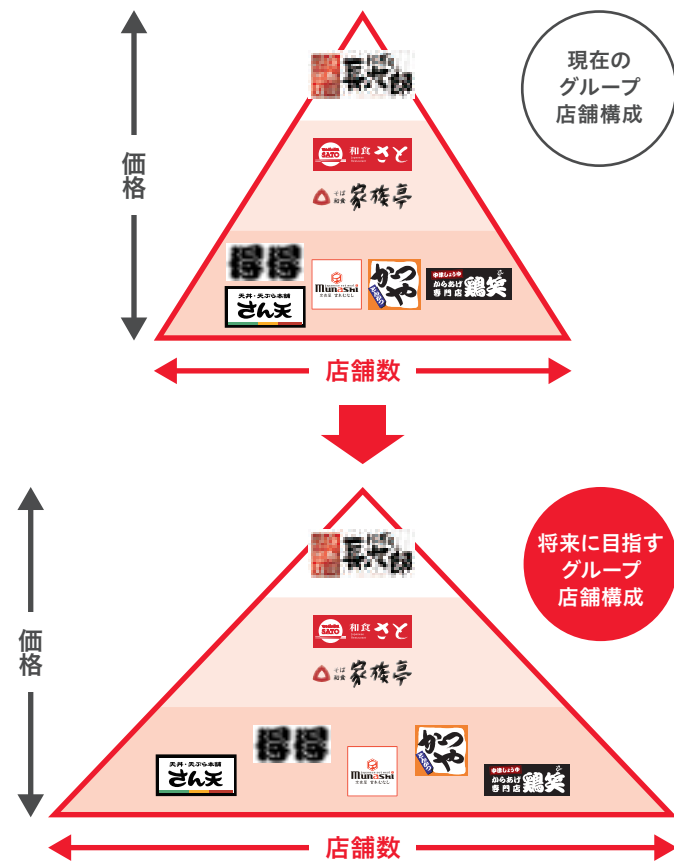
主要6業態 既存店売上高コロナ禍前比推移

※2019年3月～2020年2月との比較



した「SRSグループマーケティング戦略室」主導で、各業態のブランドステートメントをもとに、潜在ニーズの掘り起こしを行い、ビッグデータやITも駆使し、各ブランドのターゲット顧客層別の販売促進にも取り組んでおります。

私たちは、祖業である「法善寺 すし半」の創業以来、よい商品をより安価な価格でお客さまにご満足いただける外食店舗を目指してきました。その創業精神は現在も変わっておりません。2022年度から顕著になった円安傾向で、家庭の実質可処分所得は減少傾向にあります。私たち外食産業にとっても原材料価格やエネルギーコストの増加は免れません。しかし、企業努力により、今後も低価格帯の「ファストカジュアル」（注1）業態の強化に尽力し、更に裾野の広いピラミッド型の店舗構成を目指します。2023年2月にSRSグループ入りした「鶏笑」もその一例です。そのような取り組みを継続し、お客さまの経済的負担を減らしながら、今まで以上の幸せを提供していきます。



ファストカジュアル業態をはじめとした
低価格帯業態を拡大し、
ピラミッド型店舗構成の裾野をさらに拡大

「DREAM」「ENJOY」「LOVE☆」 でSDGsを推進

SDGs（持続可能な開発目標）の17のゴールのうち、私たちが特に重視するのは次の3つです。

① DREAM パートナーと共に、夢の実現をめざします。

「ゴール8：働きがいも経済成長も」

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。ちなみに、私は1998年から5年間、前職で米サンフランシスコに住んでいました。同市は米国の中でもLGBTQの取り組みが進んでいて、「レインボータウン」と呼ばれていました。

② ENJOY カスタマーと共に楽しさを分かち合います。

「ゴール3：すべての人に健康と福祉を」

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さまに「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。

③ LOVE☆ コミュニティを愛し、人びとと共に生きます。

「ゴール11：住み続けられるまちづくりを」

環境保全の取り組みや、地域の方々との共生を通じて、コミュニティとともに発展し、愛し、愛され、親しまれる存在になります。



「食の社会インフラ企業」を目指す

私は、社内で「企業としてどんな社会貢献ができるか」と言い続けています。社会への貢献度で分かりやすい指標は「ご来店いただくお客さまの数」です。SRSグループの店舗に足を運んでくれるということは、おなかを満たす目的、楽しい時間を大事な人と過ごす目的を感じて選んで頂いているのです。そのために「何をしなくてはいけないか」を私たちは考えていきたいのです。

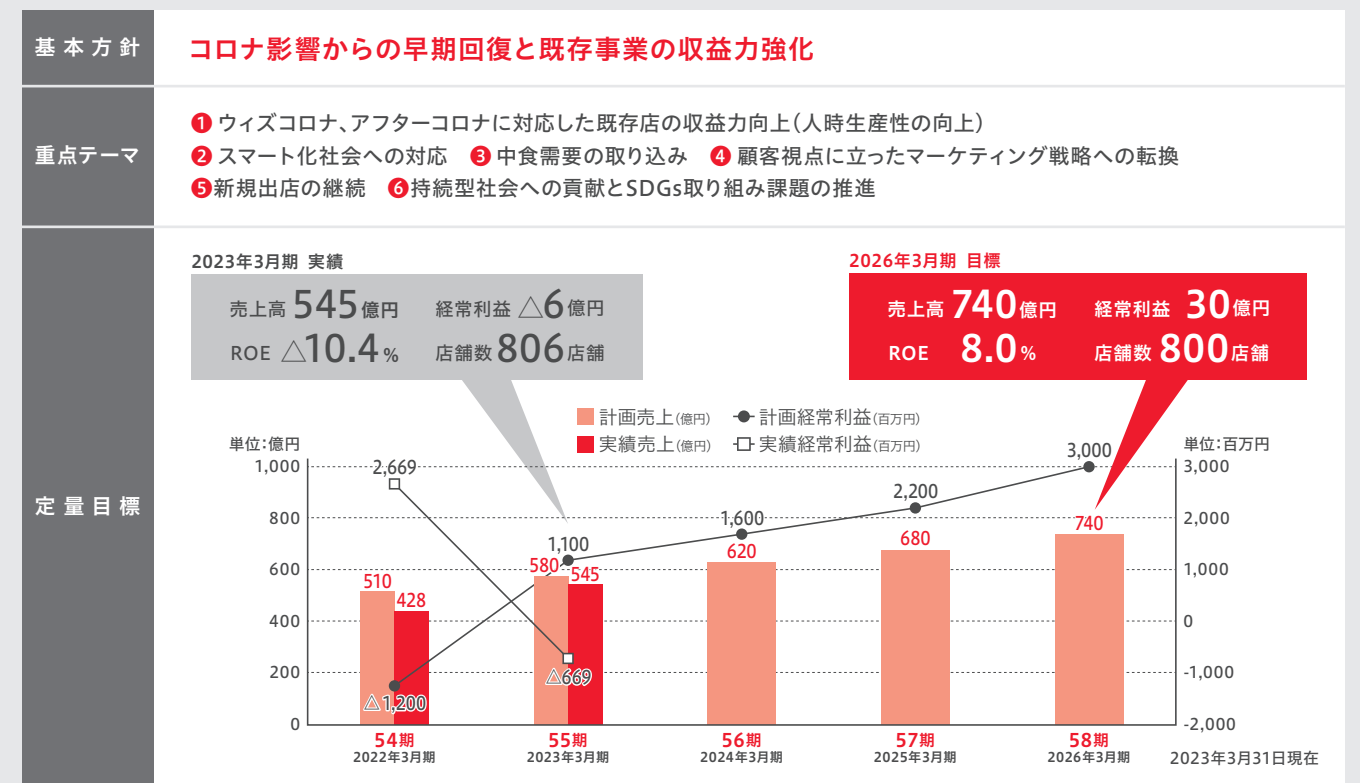
前述のSDGsのゴール3やゴール11達成への取り組み姿勢にも通じますが、SRSグループは「食の社会インフラ企業」を目指しています。例えば、今の日本で日常生活を支えているコンビニエンスストアが無くなったら、皆が困ります。コンビニエンスストア同様に「SRSグループが無くなったら困るのか」という私たちの存在意義を常に追求し、食を通じてお客さまや社会の皆さまにとってなくてはならない企業となる事こそが私たちのあるべき姿である「食の社会インフラ企業」です。

コロナ禍前後の課題と戦略

	社会課題／環境変化	SRSグループの戦略
コロナ禍以前から続くもの	長期的な発展に影響を及ぼす要因 ◆新規参入の脅威 ◆中食の成長 ◆消費の伸び悩み ◆人件費の高騰 ◆人手不足	前中計「プロジェクトMIRAI」 ◆新業態開発 ◆M&A ◆既存事業の活性化 ◆生産性向上 ◆海外進出
コロナ禍によるもの	新たな成長の機会 ◆ニューノーマルへの生活様式の変化 ◆スマート社会の急速な浸透 ◆テイクアウト、デリバリー需要の増加	新中期経営計画の対応方針 ◆生活様式の変化に適応した新たなビジネスモデルの開発 ◆キャッシュレス、ロボット活用、スマートフォンを最大限活用したオペレーション改善 ◆中食需要の取り込み（既存事業の取り組み強化） （中食専門業態の開発）

2つの戦略を
最大限に
活かすために

中期経営計画数値目標（2022年3月期～2026年3月期）



顧客満足度 (CS) を高めるには 従業員満足度 (ES) から

前述のお客さまの数を増やすためには、顧客満足度 (CS) を高めることが重要です。その顧客満足度を高めるためには、従業員満足度 (ES) を高めなければなりません。従業員を幸せにできれば、お客さまを幸せにすることはできないのです。

SRSグループの子会社のひとつであるサトフードサービス株式会社では、従業員の子育て支援の一環として「親子割制度」(注2)を実施しています。自身が働く店舗に中学生以下のお子さまとお食事に来た場合、50%割引価格で食事ができます。安価で食事ができる事に加えて、子育てと仕事を両立している方々の家事負担などを少しでも軽減できる環境を整えております。その他にも7日間連続休暇の取得推進や短時間正社員制度の拡充、多様な人材を育成するための幅広い研修の実施など、働きやすい職場環境づくりに向けて取り組んでいます。

ただし、このような取り組みもSRSグループ内の会社によっては、制度の違いにより実施状況が異なることが課題と感じています。今後も、ひとりでも多くの従業員が「SRSグループで働くことができて幸せ」と感じられるような環境づくりに力を入れていきます。

貧困問題への取り組みを通じた 食品ロス削減

「貧困問題」という社会課題にも貢献したいと考えています。当社の物流倉庫の賞味期限までに使い切ることができない食材を「フード

バンク」(注3)に提供することにより、貧困問題に貢献しています。さらに、「フードバンク」への食材提供は、SRSグループの食品ロスを削減できます。他にも「和食さと」の店舗に募金箱を設置し、「セーブ・ザ・チルドレン・ジャパン」(注4)や「ジェフ愛の募金」(注5)に寄付をする社会貢献活動も実施しています。

ひとり親世帯も 働きやすいと思える環境づくりを

雇用面においては、社内で「ひとり親の方々も積極的に正社員として雇おう」と言い続けています。厚生労働省が2023年6月に発表した調査(2021年実施)では、「ひとり親」世帯の子どもの貧困率は44.5%と、以前として高い水準にあります。

日本の「子どもの相対的貧困率」は、2021年に11.5%となり、2018年(14%)に比べて2.5ポイント改善したものの、先進国で最悪の数字になりました。SRSグループでの雇用を通じて、こうした貧困の状況を少しでも改善したいと考えています。

注1：ファストフードとカジュアルレストランの中間の新業態

注2：中学生以下の子どもを持つ「和食さと」、「天丼・天ぷら本舗 さん天」の従業員が対象

注3：食品企業の製造工程で発生する規格外品などを引き取り、福祉施設などへ無料で提供する団体や活動

注4：日本を含む約120ヶ国で子ども支援活動を行う国際NGO(非政府組織)

注5：世界で災害や飢えに苦しむ人々への援助などを行う日本フードサービス協会の募金活動

グループ会社紹介



2023年2月に新たにSRSグループ入り

2023年2月1日付で、唐揚げ専門店「鶏笑」を全国に200店舗以上を展開する株式会社NISの全発行済み株式を取得し子会社化！

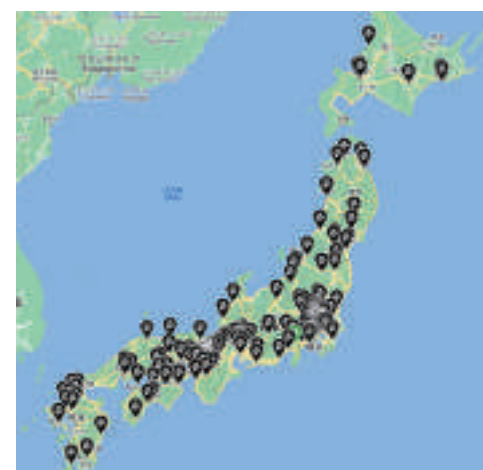


唐揚げの聖地大分中津発祥 店舗数日本一の 唐揚げテイクアウト専門店

日本唐揚協会主催「からあげグランプリ」最高金賞を受賞。大分中津しょうゆを使用したこだわりの秘伝ダレに漬け込み熟成させた国産若鶏の唐揚げは絶品で、アツアツでも冷ましても美味しいのが「鶏笑」の唐揚げです。



近畿、関東を中心に全国にFC店舗を展開



国内 **223** 店舗
海外 **4** 店舗
※2023年3月31日現在

北海道：7店舗
東北：19店舗
関東：61店舗
信越・北陸：10店舗
東海：20店舗

近畿：65店舗
中国：9店舗
四国：17店舗
九州・沖縄：15店舗
海外：4店舗



2023年に開催された日本唐揚協会主催の「第14回からあげグランプリ」で**金賞を受賞(12年連続)！**

2017年には「チキン南蛮」部門、2019年には「東日本しょうゆダレ」部門で**最高金賞を受賞！**



SRSグループのサステナビリティ活動



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、株主さま、お客さま、従業員、お取引先、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。

サト フードサービス SRS GROUP



手ごろな価格で 本物の和食を提供

日本一の店舗数を誇る和食ファミリーレストラン。
手ごろな価格で本物の和食を楽しんでいただ
けるよう食材調達・商品開発・機器選定などを続け
ています。季節ごとに変わるフェアメニュー、しゃ
ぶしゃぶ・すき焼き・焼肉食べ放題「さとしゃぶ」
「さとすき」「さと式焼肉」などが人気です。



高品質で低価格な 天井・天ぷら専門店

お値打ち価格の天井が主力の天井・天ぷら専門店。
「サクッと、ちゃんとごはん」をコンセプトに、店舗
における作業効率を高めることで最安価格帯で
本物の天井・天ぷらをご提供するファストカジュ
アル業態です。



創業以来、その伝統を頑なに守り続ける大阪名物・夫婦善哉。
一人前を二つのお椀に分けて出すことから「夫婦善哉」と呼ばれ、
恋愛成就の縁起物として親しまれています。



株式会社 フーズネット FOODSNET CORPORATION



厳選食材で旨さにこだわる グルメ廻転寿司

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です。吟味された厳選
食材を使用し、クオリティを日々追求しています。
旬を感じる新鮮なネタを、心を込めてご提供して
います。



電話一本で自宅に届く本格板前寿司

四季折々の食材を存分に活かした豊富なメニューを取り揃え、様々な場所でお寿司を楽
しんでいただけます。素材に安心、技に安心、おもてなしに安心。この三つの安心とともに、
お電話一本で「この時季一番」の本格板前寿司をご自宅にお届けしています。

海外グループ

台湾、タイ、インドネシアなどの海外への店舗展開もしています。
店舗数は2023年3月31日現在のものです。



台湾

台北を中心に、和食さとを4店舗展開。気軽に
家族で楽しめる和食レストランとして親しま
れています。

タイ

2018年より出店を開始した「さと井」業態を
中心に14店舗を展開し、丼物などの手軽に
楽しめる和食を提供しています。

インドネシア

「Washoku Sato Eat&Go」などの業態を、
ジャカルタを中心に5店舗展開。気軽に立ち
寄れる和食店として人気を博しています。

△家族亭



そば湯までご賞味いただける
心を込めた**自慢のそば**

創業以来、お客さまに満足していただける美味しいおそばを提供することを最も大切にしています。こだわりの「そば」と「季節感が味わえるお食事」でお客さまに喜んでいただくために、心を込めたおもてなしをお届けします。



のどごしと食感が自慢の
こだわりの**うどん**

つるつるとしたのどごし、こしのある食感が楽しいうどん麺と心が和らぐ美味しいお出汁。たくさんつまったこだわりが多くのお客さまに愛され続ける秘訣です。



茹でたてのそばと、毎日丁寧に取る風味豊かな出汁。季節の食材を使ったこだわりの料理をお召し上がりくださいませ。



蕎麦・出汁に手間暇をかけてこだわり、みなさまにご満足いただけるおいしい料理をご提供いたします。

M & S フードサービス 株式会社



毎日元気にワクワクできる
「熱いぞ!ひとり飯」

「熱いぞ!ひとり飯」をコンセプトに、ひとりでも気軽にご利用いただけるお店を目指し、お客さまの一番身近な存在として、我が家のような自分だけのごはん時間を提供します。



玉子焼(明石焼)が人気の
軽食と和風甘味の店

本場明石の味を再現した名物の玉子焼(明石焼)をメインに、うどん・そば・丼と和風甘味を提供しています。ご注文ごとに店内で焼き上げる玉子焼(明石焼)は、香ばしさと、ふっくらとした食感が特徴です。



サト・アークラント
フードサービス株式会社



サクサクやわらか
ボリューム満点の**とんかつ**

「とんかつをもっとおいしく安く食べることはできないか」を出発点として、幅広い年代に喜ばれる味の追求と、気軽に入れる価格を実現したとんかつ専門店。サクサクやわらか、ボリューム満点のとんかつをご提供します。



ジューシーな
からあげを存分に味わえる

からあげをお手ごろ価格でたっぷり楽しんでもらいたいという思いから誕生したからあげ専門店。メニューは、からあげを中心に、定食・丼から鉄板まで幅広くご用意しています。お持ち帰りメニューも充実させ、複数種類のからあげをグラム単位でお選びいただくことができます。

パートナーと共に、夢の実現をめざします。

Dream



働きやすい職場環境に

SRSグループにとって、
働く人々は大事なパートナーです。
共にレストラン業への夢を持ち、
誇りある職場、誇りある企業としてパートナー
一人ひとりが未来に向かって
挑戦できる場を提供していきます。



サトフードサービス

育児をしながら働く、富田さんにインタビュー

D&I／女性活躍推進

育児と仕事の両立、そのカギは

SRSグループでは、多様性を受け入れ、個々のスキルを発揮できる職場環境を目指し、D&I(ダイバーシティ&インクルージョン)に力を入れます。

サトフードサービス株式会社
企画部 採用担当チーフ

とみた なな
富田 奈々 さん

店長キャリアから 産休・育休を経て採用担当に

Q. これまでのキャリアを振り返って下さい。

A. 2013年4月に入社し、1年目は関東の店舗へ配属になりました。初めて親元を離れましたが、アットホームな同僚や店長のおかげでとても充実した時間を過ごせました。

2年目は新入社員のサポート役として関西の店舗へ配属になりました。初めて後輩ができて、サポート役として立ち回りつつ、負けていけないと強く感じましたね。

3年目は、副店長代行としてキッチンのマネジメントに重点を置いた1年でした。4年目～6年目は教育店と呼ばれる店舗で副店長として奮闘しました。この期間は、教育に重きを置きながら、店長業務も少しずつ学んでいました。その後、店長に就任し、既存店舗の管理や新規店舗の立ち上げなど、教育店で学んだことを存分に活かすことができました。店長として3年間経験したのちに産休・育休を取得しました。現在では11年目となり、採用担当として働いています。今までと業務内容は異なりますが、毎日楽しく働いています。



10時出社・17時退社で 実働6時間の時短勤務

Q. 産休・育休を経て復帰されましたが、今はどのような働き方ですか。

A. 産前は店長として働いていました。会社に妊娠報告をすると、勤務時間の見直しなど親身になって対応していただきました。

「切迫早産」となり自宅安静になった時も直ぐに対応していただき、その後もスムーズに産休・育休を取得することができました。休暇中も上司からは定期的にお電話をいただき、体調確認をしてくださったり、とコミュニケーションを図ってくれたので、今後の流れを相談しやすい



環境で、復帰の手続きはスムーズに行えました。

復帰後は、10時出社・17時退社の実働6時間で時短勤務をしています。朝は8時に子どもを保育園に預け、18時半にお迎えに行きます。

仕事内容も、立ち仕事から座り仕事になりました。店舗でお客さまと接していた業務が、学生と接したり、以前よりも多くパソコンを扱う業務に変わったので、始めは慣れるまで緊張で気疲れし、子どもを寝かしつけると私も一緒に寝落ちすることが多々ありました。また、子どもは突発的に体調不良になることが多く、自宅勤務や欠勤・早退する事も多々あります。このような状況下でも、採用担当の仲間たちは、嫌な顔ひとつせずフォローしてくれています。採用担当の仲間以外にも、実家・義実家のフォローもあり、突発的なアクシデントにも対応できるようになってきました。仕事中は、仕事に集中し、帰宅すれば母親として子どもに癒される。このようにオン・オフを使い分けて働いています。

「みんなが働きやすい会社」を 目指していることを実感

Q. 子育てしながら働くことで職場の雰囲気をごどのように感じていますか。

A. 産休・育休を経て、この会社で働いてよかったと凄く思いました。出産や育休に関わる様々な手続きをスムーズにさせていただき、復帰してからフォローアップしてくれていたことを感じました。

会社の方向性としても「みんなが働きやすい会社」を目指していることをとても実感しています。

育休から復帰後は採用担当に配属になりましたが、自宅勤務を含めて、どうすれば継続的に働くことができるのか、親身になって考えてくれている会社です。

しかし、まだまだ「答え」が見つからないのも現状です。今後、時短勤務をする上での問題点や産休・育休後のキャリアの拡大面も含め、考えていかなければいけないと思っています。

※ダイバーシティは「多様性」、インクルージョンは「包摂」を意味する。D&Iは「多様性を尊重し、個々が能力を最大限発揮できる状態」という意味で使われる。

人的資本投資

「未経験でも活躍できる」多様な教育プログラム

SRSグループでは、パートナーの価値を最大限に引き出し、従業員満足度の向上や、スキルアップにつなげるため、積極的な教育投資を行っています。

株式会社フーズネット
販売促進部 販売促進課係長

たけ もり だい
竹森 大 さん

人々にとって、なくてはならない 業界・産業に関わりたかったから

Q. 中学校教諭から転職されたそうですが、なぜ外食産業に転職しようと思ったのですか。

A. 人々にとって、なくてはならない業界・産業に関わりたと思ったのが、転職した理由です。

私にとって、食べることの「楽しさ」は、食事そのものだけでなく、その空間や雰囲気、時間を含んでおり、人々が生活するうえでなくてはならないことだと考えていたので転職を決めました。

現在は、販売促進課に所属しており、テーブルメニューなど店舗で使用するツールの制作やアプリの運用などが主な担当です。

今の業務は、自部署だけでなく他部署との協力が不可欠です。そうした中で、教師生活で培った「コミュニケーション能力」が活かしています。



困ったら一人で悩まず、上司や同僚に すぐに相談して乗り越えてきた

Q. これまでの仕事ではどのような苦労があり、それをどのように乗り越えましたか。

A. 入社して初めのうちは、様々な業務を、より正しく、より早く覚えることに苦労しました。

一つひとつの業務を自分のものにできるように積極的に挑戦し、周りの皆さんにサポートしていただいたので、乗り越えることができました。

現在は販売促進担当として、「お客さまが求めているものはなにか」や「お客さまを惹きつけるにはどのような方法が効果的なのか」を考える時に悩むことがあります。そんな時は、一人で悩んでいても、良いアイデアは出てこないの、上司をはじめとして、他部署の仲間にも相談することで乗り越えています。

「チェーンストア理論」や 「マーケティングの基礎」を学ぶ

Q. 未経験でも活躍できるようになるまでには、会社からどのようなサポートや教育プログラムがありましたか。

A. 「にぎり長次郎」を運営している事業会社のフーズネットでは、新卒社員向けに3週間の入社研修を行っています。調理や接客について研修で習うのですが、座学だけでなく、店舗で実際にお客さまを相手にした実践的な研修もあります。店舗に配属になってからも、配属の初年度に限り、月に1〜2回は研修センターでフォロー研修を受講します。

このほかにも、私自身は、二つの人材育成プログラムを受講しました。一つ目は、JRC(日本リテイリングセンター)主催の中堅育成セミナーです。このセミナーでは、2泊3日で「チェーンストア理論」を学びました。

主に米国企業のチェーンストア経営を参考例として、日本におけるチェーンストアの現状や経営理論を学びました。新しく学ぶことが多く、非常に刺激があるセミナーでした。

二つ目は、社内プロジェクトのマーケティング人材プログラムです。このプログラムでは、まず、GLOBIS社が提供するマーケティングに関する講座をeラーニングで受講したのちに、SRSグループマーケティング戦略室が実施している社内研修を受けました。GLOBIS社の講座では、マーケティングの基礎について学びましたが、社内研修では、外食産業でのマーケティングの考え方について学びました。

今後は、日本マーケティング協会が主催するセミナー「マーケティング・ベーシックコース関西2023」を受講します。このセミナーでは他社の方とチームを組んで、マーケティングプランを作成することが目標です。

新しいことを学べる機会をもらえることは非常にありがたいです。しっかりと学びの場を活用してスキルアップしていくことで、日々の業務にも活かしていきます。



D&I／多様な働き方

「短時間正社員店長」という働き方

SRSグループでは、多様な人材が活躍できる環境を目指して、一人ひとりに合った働きやすいワークスタイルを推進しています。

サトフードサービス株式会社
天井・天ぷら本舗 さん天
関西3エリア岸和田八阪店店長

みなみ えりか
南 恵莉香 さん

パートナーとの連携によって、 限られた時間でも安定した店舗運営

Q. 「短時間正社員店長」とは何か、教えてください。

A. 「短時間正社員」はフルタイム(8時間)で働かず、勤務する時間帯を選んで働く正社員です。その中でも「短時間正社員店長」は、店舗で接客業務や調理業務をしつつ、店長として店舗マネジメント業務も実施しています。

私は、毎日9時半入社・17時退社の実働6時間半で勤務することが多いです。働ける時間が限られているので、パートナー(パート・アルバイト)の皆さんに頼らないと円滑に運営できない事も多くあります。そのため、しっかりとコミュニケーションを取る事を意識しています。

店長不在でも安心して店舗を任せられるように、パートナーへの教育には力を入れています。特に、学生は卒業などで入れ替わりが早いので、教育するタイミングを見極めることが重要だと考えています。

また、安定した店舗運営の実現の為に、主に社員がいない時間帯における店舗運営の責任者(シフトマネジャー)をさらに多く任命できる方策について模索中です。

思いを叶えた 「短時間正社員」という働き方

Q. 「短時間正社員」というワークスタイルを選んだ理由を教えてください。

A. 元々は、子どもが2歳になり、保育園に預けると同時に店舗のアルバイトとして働き始めました。当時は、10時から夕方まで、6時間程度



働いていました。アルバイトとして入社してから1年後に「短時間正社員」という制度があることを知りました。正社員として働きたい思いがあったので、この制度を利用することに決めました。子どもが小学3年生になった時、店長に昇進できる事になりました。子育てがあるので、働く時間帯の変更や時間を増やすことはできませんが、仕事においてはキャリアアップしたい、という思いはありました。時間を有効活用できるこの制度はその思いを叶えてくれました。飲食業界では、夜まで働かないと正社員や店長にはなれないと思っていたので、短時間正社員の働き方でも店長になれたときは嬉しかったです。

「短時間正社員」としての職位を ワンランクアップすることが目標

Q. 今後、どのようなキャリアを築いていきたいですか。

A. 今後は、「短時間正社員」として店長よりも一つ上の職位であるエリア店長へのキャリアアップを目指しています。働く時間帯や時間が限られている場合、キャリアアップできないと思われがちですが、キャリアアップできる制度はあるので、「短時間正社員エリア店長」を実現することで、「短時間正社員」でもキャリアアップできることを示していきたいです。

エリア店長を目指す為に、自身のスキル向上に向けて、資格取得の勉強をしています。資格を活かし、仕事においても職位の幅を広げていきたいと思っています。

働く環境は一人ひとり異なり、ライフステージの変化もあります。人と違うことを、プラスにとらえて、キャリアアップし続けたいです。

「安全・安心」と「おいしさ」を追求

来店されるお客さまに食事を楽しんでいただき、感動していただくことが私たちの最大の喜びです。

より多くの方においしい和食を提供できるようにメニューの改善やサービスの向上に取り組んでいます。

安全・安心な食事をお召し上がりいただくため、品質管理を徹底しています。

カスタマーと共に
楽しさを分かち合います。

Enjoy

品質管理を徹底し、 食の安全・安心を確保

SRSグループでは、「細菌性食中毒」「残留汚染物質」「遺伝子組み換え食品」「食品添加物」などについて、厚生労働省の基準に沿ってマニュアルを作成し、徹底した品質管理を行っています。また仕入担当者による定期的な工場訪問では、工程管理や環境条件の維持・改善を仕入先と共有するだけでなく、品質管理担当者による工場監査も実施し、追加指導することで、より一層の管理徹底を図っています。

原料調達から商品化まで 独自基準で厳格に管理

より安全で厳選された食材を安定的に仕入れるため、主要食材は、生産計画を仕入先任せにするのではなく、原材料段階から商品化までの全工程をSRSグループが計画、実行する「パーティカルマーチャングダイジング」を採用することで、お客さまニーズへの迅速な対応と、手ごろな価格での提供を可能にしています。また、世界中の生産者や加工工場と直接コミュニケーションを取り、品質・衛生管理に関する情報をより正確に把握するとともに、品質管理の大切さを共有しています。

店舗へ提供される全商品は、食品衛生法や衛生規範などの法令に基づき管理しており、新たな食材の採用時はもちろんのこと、必要に応じて菌数検査を実施しています。特に直接輸入品に関しては、輸入時の入荷ロットごとに検査を行い、残留農薬や抗生物質などの検査も定期的に実施しています。



食の安全がお客さまの安心を創出

サプライチェーン一丸での 安全・安心への取り組み

SRSグループでは、仕入れ先や生産者とのコミュニケーションを大切に、各社にお客さまの目線を持ってもらうように働きかけることで、サプライチェーン全体での安全・安心な食の提供に努めています。店舗を訪問することが難しい遠隔地や海外の生産者に対しても、メニュー情報を定期的に共有し、お客さまにとって価値ある商品の開発や供給につなげています。

特に現在は、ロシアによるウクライナ侵攻の長期化や為替相場の円安の影響もあり、原油などのエネルギー資源や原材料価格が高騰しています。さらに、工場の稼働や輸送に携わる作業員の不足など、厳しい状況下にあります。だからこそ、これまで以上に生産者との連携や取り組みを強化することで、安全、安心に対する価値観や目標を共有し、サプライチェーン一丸で安定的な食材供給や品質の向上に努めています。



安全・安心の表示

食材に関するアレルギーやカロリー、塩分などの情報は、お客さまの健康に関わる非常に重要な事項であるため、慎重に取り扱い、間違いのない情報をお客さまに公開できるよう、日ごろから厳重なチェック体制を整えています。

「和食さと」では、食物アレルギーを持つ方への配慮として、食品衛生法に基づく特定原材料7品目のアレルギー情報や塩分量をホームページや店舗のタッチパネル、スマートフォン用のアプリで開示しています。麺やおかずなどを自由に組み合わせるメニューが多いため、料理ごとのアレルギー情報が分かりやすく伝わるように、記載方法を工夫し、主要食材の原産地情報も開示することでお客さまがより安心できるような食事環境の提供に取り組んでいます。



食材がお客さまに届くまで(牛肉の調達例)

1 原材料の調達

独自基準に基づいて品質をチェック

しゃぶしゃぶに適した部位を選定し、必要量を確保します。その際には現地の肥育環境や加工状況を確認したうえで、SRSグループが定める独自の厳しい出荷基準をクリアしたもののだけを牛肉の熟成に適したチルド輸送で日本へ運びます。



2 加工

異物混入防止などのため管理を徹底

チルド輸送中に熟成されたブロック肉は、入荷直後に急速凍結され、国内の加工工場ですライス・盛り付けをしています。加工工場では定期的に立ち会い・監査を行い、規格・品質の確認を行っています。



3 店舗での盛り付け・提供

一皿ずつ衛生的な状態で提供

商品は一人前ずつ小分けされた状態で納品されるため、店舗では、お肉に直接手を触れることなくお皿に盛ることができ、衛生的な状態でお客さまに提供できています。





コミュニティを愛し、
人びとと共に生きます。
Love

地域社会や環境にやさしく

お店がある地域社会、
そして、それを取り巻く地球環境を愛し、愛され、
親しまれる存在であるために、
私たちはこれからも環境問題に取り組み、
地域社会に積極的にに関わり
貢献し続けていきます。

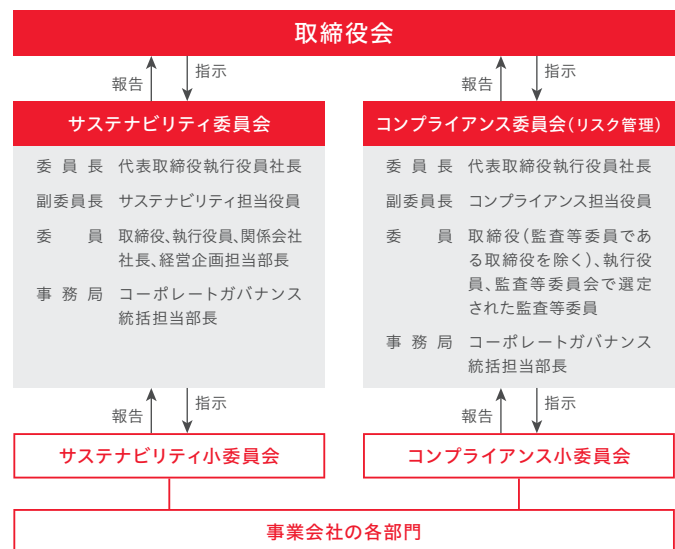
気候変動への対応について

SRSグループではサステナビリティ基本方針に基づき、持続可能な社会の実現に向けて、気候変動関連課題の解決に取り組んでいます。2022年度は気候変動への対応に関する「ガバナンス」「リスク管理」「戦略」「指標と目標」について、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に沿った情報開示を実施しました。



詳しくはWebをご覧ください。

気候関連課題に対するガバナンス体制図



温室効果ガス排出量削減目標

SRSグループは省エネ法の定める削減目標に準拠し、「エネルギー消費原単位」の継続的な低減を目標とし、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99%を削減目標に掲げ、諸施策を進めております。2023年3月期におきましては「エネルギー消費原単位」は前年度比82.8%（※）となり目標を達成しました。スコープ3排出量の算定、中・長期的な削減目標については、SRSグループの事業活動とエネルギー排出の関連性及び今後の政策や法規制、市場の動向を見ながら、目標の設定および開示を検討してまいります。

温室効果ガス排出量及びエネルギー消費原単位実績につきましては、当社ウェブサイト「サステナビリティ（各種データ）」にて開示いたしております。

※サト・アークランドフードサービス株式会社及び海外事業を除く数値

排出量実績

集計範囲	排出量実績	
	2022年3月期	2023年3月期
スコープ1	9,175	10,500
スコープ2	22,131	22,841
スコープ1+2	31,306	33,341
売上100万円当たりのエネルギー消費原単位	0.8079	0.6686

前年度比
82.8%

LOVE☆

気候変動が及ぼす事業・財務への影響が大きいリスクや機会

分類	気候変動ドライバー（変化要因）	リスク及び機会（事業インパクト）	シナリオ分類		財務影響分類	
			1.5℃	4℃	リスク	機会
移行リスク	政策と法	カーボンプライシングの導入及び価格の上昇	◎	○	◎	
		排出量規制の強化	○	○	○	○
	市場・技術	再生可能エネルギーの普及	◎	○	◎	
		原材料コストの上昇	○	◎	◎	
	評判	消費者の嗜好の変化	◎	○	○	○
		世間からのレピュテーションの変化	◎	○	○	○
物理的リスク	急性	ESG投資の増加	◎	○	○	○
		天候事象の過酷さの増加	○	◎	◎	
	慢性	洪水、台風などによる設備の被災・停電、サプライチェーンの分断による操業の停止	○	◎	◎	
		平均気温の上昇	○	◎	◎	
		海水温・海面上昇	○	◎	◎	

◎=影響大、○=影響小

食品ロス削減の取り組み

食べ残しによる食品ロス削減活動 mottECO

2020年10月に環境省により開催されたNewドギーバック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お持ち帰り行為の新たな名称として誕生したのがmottECO（モッテコ）です。



mottECO（モッテコ）という名称には「もっとエコ」「持って帰ろう」という意味が込められています。

mottECO（モッテコ）の普及活動

- 「食品ロス削減」という社会課題解決を目指して、競合の垣根を超えた4社で「mottECO普及推進コンソーシアム」を結成しました。その後、環境省のモデル事業に応募し、「mottECO導入モデル事業」として採択されました。
- 「和食さと」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えております。
- 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、2022年10月に環境省と消費者庁が主催する令和4年度食品ロス削減推進表彰において「食品ロス削減推進表彰審査委員会委員長賞」を受賞。
- 2023年度には新たに事業者と自治体の3団体を迎えて「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されました。2023年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」を開催しました。



▲ mottECO容器



▲ ホテルメトロポリタンエンドモント（東京都）で開催

食べ残しの削減に向けたメニューの改善

「和食さと」では、お客さまのニーズに合わせたメニュー開発を行うことで、食べ残しの削減にも取り組んでいます。和膳や丼メニューではお客さまのご希望に合わせてご飯や麺の量を選択できます。焼ぎょうざや唐揚げなどの人気商品についても、お客さまからのご要望を受けて少量メニューを導入しています。「さとしゃぶ」などの食べ放題コースでは一品メニューの量を少なくすることで、お客さまが様々な料理をお楽しみいただけるとともに、食べ残しの削減にも貢献しています。今後もお客さまのニーズにお応えすると同時に、食品ロス対策などの環境にも配慮した取り組みを継続していきます。



焼ぎょうざ（通常6個のハーフサイズ）



ミニローストビーフ丼



ミニうどん

フードバンクへの協力による「食」の貧困と食品ロス低減への取り組み

これまでも店舗での食品廃棄物削減のために様々な取り組みを行ってきましたが、2018年度からは新たに「フードバンク」の利用を開始し、賞味期限までに使い切ることができない食品を認定NPO法人ふーどばんくOSAKAに寄贈し、母子の支援団体や福祉団体などを通じて必要とされる方へお届けしています。食品廃棄物の抑制を図るだけでなく、食を提供する企業として、食を通じて社会に貢献できる活動に今後も積極的に取り組んでいきます。

飲酒運転撲滅について

飲酒運転撲滅運動への積極的な参加

悲惨な交通事故を引き起こす原因となる飲酒運転は、大きな社会問題のひとつです。飲酒運転厳罰化や行政処分強化などにより、飲酒運転による交通事故は年々減少しているものの、依然として飲酒運転による交通事故は後を絶ちません。当社では、各業態において飲酒運転撲滅のための取り組みに積極的に参加しています。

「SDD PROJECT」への協力

2011年から大阪発の飲酒運転撲滅運動「STOP! DRUNK DRIVING PROJECT (SDD)」に協力し、店舗でも啓発活動を実施しています。SDDは飲酒運転を撲滅するため、「あなたには何ができますか? 飲酒運転をなくすために」をテーマに、内閣府や警察庁をはじめ、関連省庁や団体の後援を受けて、交通遺児基金への寄付活動などを行っています。

2012年からは、飲酒運転をやめない大人たちへ子どもたちの目線と子どもたちの言葉で力強く書に思いを込めてメッセージを届ける「全国こども書道コンクール」にも協賛し、「和食さと」の店舗にて作品の応募を受け付けるとともにSDDの活動を広くお客さまや従業員に発信しています。



ハンドルキーパー運動への賛同

ハンドルキーパー運動とは、悲惨な交通事故につながる飲酒運転をなくすために一般財団法人全日本交通安全協会により実施されている活動です。「乗るなら飲むな、飲むなら乗るな」を合言葉に、自動車で飲食店に行って飲酒する場合に、グループ内で飲酒しない人（ハンドルキーパー）を決め、その人が同行者を自宅まで送り届けることを徹底し、飲酒運転の根絶を目指しています。

「和食さと」ではこの運動に賛同し、アルコールをご注文の際に車を運転される方や未成年者でないことを確認し、ハンドルキーパーには「さとカフェ」の無料サービスを行っています。飲酒運転撲滅のために、アルコール類を提供することに責任を持ち、フードサービス業としてできる活動を続けていきます。



募金活動について

募金活動の推進

SRSグループでは、地域社会の抱える課題解決に貢献することも重要な使命だと考え、募金活動を積極的に推進しています。

世界中のこども達に人道支援を行うNGO団体「セーブ・ザ・チルドレン」の活動支援として、当社は2006年から店頭で募金箱を設置しており、2022年度には約90万円の募金が集まりました。

その他にも、毎年11月～12月に日本フードサービス協会が障がいのある人々のスポーツを通じた社会参加の支援、世界で飢えに苦しむ人々への食糧援助や環境保全活動を行う団体に寄付するために実施している「ジェフ 愛の募金」の活動支援として募金箱を設置しており、2022年度は約10万円の募金が集まりました。



災害時の支援について

災害時の徒歩帰宅者への支援

「災害時帰宅支援ステーション」とは、公共施設や民間の店舗などのうち、「大規模災害が発生した際に、帰宅困難者に対して「トイレ」「水道水」「道路状況などの情報」「休憩場所」などを可能な範囲で提供し、徒歩帰宅者が円滑に帰宅できるよう支援する施設です。当社も阪神・淡路大震災や東日本大震災の教訓を活かすため、2009年から協力しており、2022年度末時点で対象店舗は200店舗以上にのびます。

協力店舗には「災害時帰宅支援ステーション」のステッカーを貼付し、要支援者への周知をはかるとともに、災害発生時には従業員の安全を確保しながら、適切な支援が行えるよう、協力準備体制を整えています。



▲「災害時帰宅支援ステーション」のステッカー

子どもたちの食育をサポート

キッズニア甲子園で「すし屋」パビリオン出展

SRSグループは「食」を提供する企業として、子どもたちへの食育支援活動に取り組んでいます。

仕事の体験ができる「キッズニア甲子園」に「すし屋」パビリオンを出展し、2019年3月に10周年を迎えました。パビリオンでは、巻き寿司、にぎり寿司、押し寿司など、季節によって変わる寿司を、実際の店舗と同様に作る体験ができます。

キッズニア甲子園への出展は、将来を担う子どもたちに、料理をすること、食べることの楽しさ、大切さを伝える食育活動そのものです。「食の安全・安心」「食材知識やその歴史」「働くことの大切さ」を、一人でも多くの子どもたちに伝えられるパビリオンを目指していきます。



社会インフラを目指し、おいしさを追求し続け、 多彩な和食を提供してきました

1958

1958年(昭和33年)11月
「法善寺すし半」開業



1960～

1968年(昭和43年)8月
「株式会社尼崎すし半本店」を
兵庫県尼崎市に設立
(実質上の存続会社の設立)



1968年(昭和43年)11月
第1号店である尼崎本店を
兵庫県尼崎市に開店

1970～

1974年(昭和49年)7月
商号を「株式会社サト」に変更



店舗数

1958年
1店舗

1978年(昭和53年)7月

洋食店第1号店を兵庫県加古川市に開店

1980～

1984年(昭和59年)3月

株を大阪証券取引所市場第二部に上場

1985年(昭和60年)1月

現「和食さと」の原型となる郊外型和食
第1号店を奈良県橿原市に開店



1989年(平成元年)9月

株を大阪証券取引所
市場第一部に指定上場

1990～

1993年(平成5年)11月

低価格郊外和食業態
「和食さと」の実験を開始

1993年(平成5年)11月

創業社長 重里進 逝去
重里欣孝 社長就任

1994年(平成6年)11月

「ニュー・フードサービス推進優良事業者 表彰
フードシステム部門 農林水産大臣賞」受賞

1998年(平成10年)10月

商号を「サトレストランシステムズ
株式会社」に変更



2000～

2003年(平成15年)3月

「ごはん食推進優良事業者表彰
ごはん食普及部門 農林水産大臣賞」受賞

2009年(平成21年)3月

「食品リサイクル推進環境大臣賞再生利用
部門優秀賞」受賞

2009年(平成21年)3月

キッザニア甲子園に
「すし屋」パビリオンを出展



2009年(平成21年)6月

しゃぶしゃぶ食べ放題「さとしゃぶ」販売開始



2010～

2010年(平成22年)10月

サト・アークランドフードサービス
株式会社を設立

2010年(平成22年)10月

台湾第1号店を開店
【現 台湾上都餐飲股份有限公司】

2010年(平成22年)11月

「かつや」第1号店を堺市西区に開店
【サト・アークランドフードサービス株式会社】

2012年(平成24年)8月

「天井・天ぷら本舗 さん天」
第1号店を
大阪市住吉区に開店



2013年(平成25年)3月

「優良外食産業表彰
地域社会貢献・環境配慮部門
農林水産大臣賞」受賞

2013年(平成25年)7月

株式会社フーズネットの
発行済み株式を100%取得

2013年(平成25年)7月

東証・大証統合により東京証券取引所
市場第一部に上場

2013年(平成25年)9月

インドネシア第1号店を開店
【PT.INDOSATO JAYA MAKMUR】

2014年(平成26年)10月

タイ第1号店を開店
【Nippon Tei Sato Co., Ltd.】

2016年(平成28年)9月

株式会社宮本むなしの
発行済み株式を100%取得

2017年(平成29年)4月

重里欣孝 取締役会長就任
重里政彦 代表取締役執行役員社長就任

2017年(平成29年)10月

ホールディングス体制に移行し、社名を
「SRSホールディングス株式会社」
に変更



2018年(平成30年)8月

SRSホールディングス株式会社
創立50周年

2019年(令和元年)5月

エイチ・ツー・オー リテイリング
株式会社との資本業務提携の
基本合意書締結

2020～

2020年(令和2年)2月

株式会社家族亭及び
株式会社サンローリーの
発行済み株式を100%取得



2021年(令和3年)4月

株式会社宮本むなしと株式会社サン
ローリーを吸収合併の方式により合併
し、存続会社である株式会社宮本むなし
の商号を「M&S フードサービス株式
会社」に変更

2022年(令和4年)4月

東京証券取引所の市場区分見直しに
より東京証券取引所市場第一部からプ
ライム市場に移行

2023年(令和5年)2月

株式会社NISの
発行済み株式を100%取得

店舗数

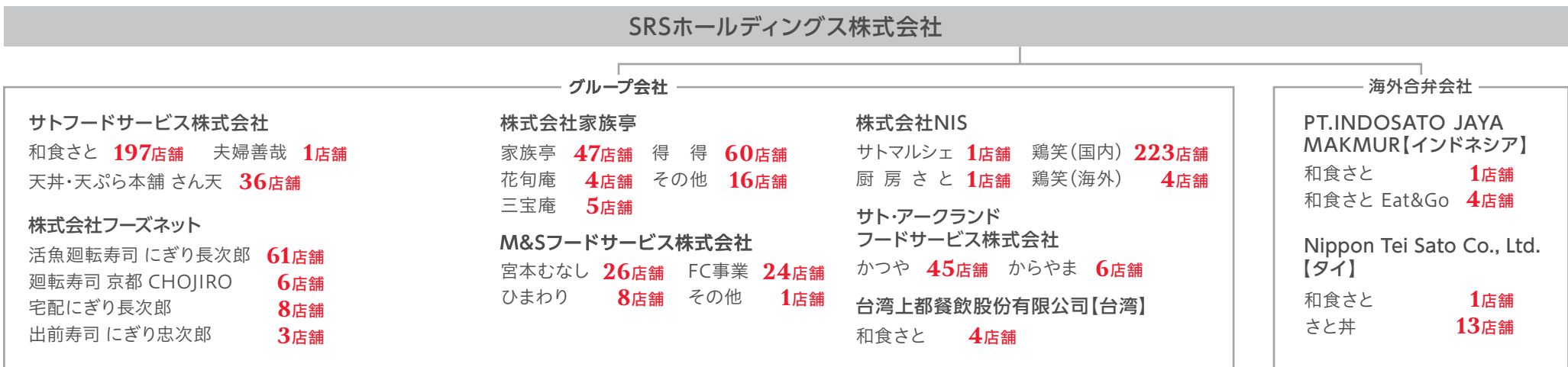
2023年3月31日
806店舗



会社概要

社名	SRSホールディングス株式会社(SRS HOLDINGS CO., LTD.)
設立	1951年4月 9日(登記上の設立) 1968年8月27日(実質上の存続会社の設立)
資本金	11,077百万円(2023年3月31日現在)
売上高	54,505百万円(2023年3月期)
代表者	代表取締役執行役員社長 重里 政彦
従業員数	正社員:1,370名/パート・アルバイト:13,598名(2023年3月31日現在)
事業内容	グループ会社の経営管理および関連業務など
店舗数	806店舗(2023年3月31日現在)
株式上場市場	東京証券取引所プライム市場

SRSグループ

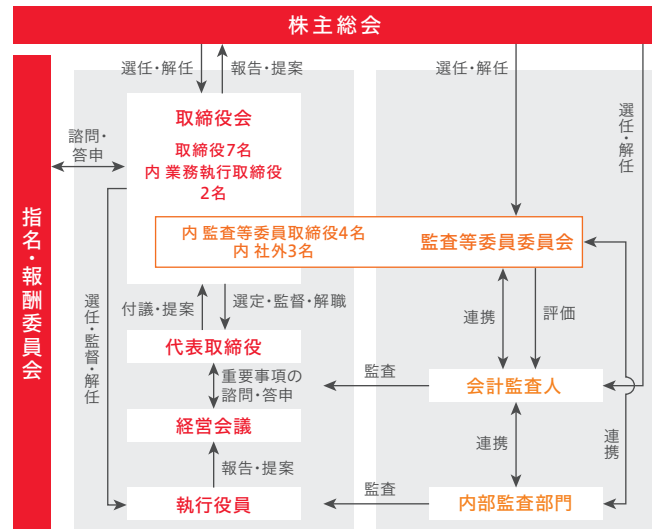


社会から信頼される企業であるために

コーポレート・ガバナンスに対する基本的な考え方

SRSグループは「最も顧客に信頼されるレストランの実現」を経営方針とし、株主さま、お客さま、従業員、お取引先、地域社会など、すべてのステークホルダーとの良好な関係を維持しながら、持続的な成長および中長期的な企業価値向上を実現するため、公正で透明性の高いコーポレート・ガバナンス体制の充実に努めています。

2015年6月に施行された「コーポレート・ガバナンス・コード」に基づき、「コーポレート・ガバナンスに関する基本方針」を策定し、当社ウェブサイトで公開しています。さらに2017年6月には、監査等委員設置会社に移行しました。



▲ SRSグループのコーポレート・ガバナンス体制 2023年3月31日現在

内部統制システムに関する基本的な考え方

事業活動が有効かつ効率的に行われ、財務報告の信頼性を確保し、コンプライアンスを重視した経営をするための内部統制システムは、当社の経営目標・戦略の達成だけでなく、価値や競争力の向上に必要不可欠な仕組みであると認識しています。

業務の適正を確保するために必要な内部統制システムの整備に関しては取締役会で決議しています。さらに2017年度に新設したコーポレート・ガバナンス統括部を中心に、その実効性をより高め、システムの充実に努めています。

コンプライアンス

SRSグループは、コンプライアンス全体を統括する組織として「コンプライアンス委員会」を設置しています。法令・定款の遵守はもとより、当社のフィロソフィー・経営理念に基づいて制定した「企業倫理憲章」遵守の実効性を高め、企業文化として根付かせるために「役員倫理規範」と「従業員規範」を制定し、手引書の発行や各種研修で指導するなど、周知徹底に努めています。また、ヘルプライン（相談窓口）を設け、問題の早期発見・解決に繋げています。

2017年度からは、新設したコーポレート・ガバナンス統括部がコンプライアンス委員会の事務局とヘルプラインを統括することで、情報の集約を進め、より迅速な対応を目指しています。グループ会社でも経営理念を共有し、同様に取り組んでいます。

リスクマネジメント

SRSグループは、分野ごとに発生する可能性のあるリスクの抽出に努め、想定されるリスクについては各社社内規程に則った部門責任者が自律的に管理しています。とりわけ重要なコンプライアンス、品質保証、環境保全などについては委員会を設置し、全社横断的な管理体制を構築しています。

SDGs (持続可能な開発目標)

SRSグループは、「私たちは、食を通じて社会に貢献します。」というフィロソフィーに基づいた事業活動を通じて、ステークホルダーの皆さまと共に成長し、SDGsが目指す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いきます。

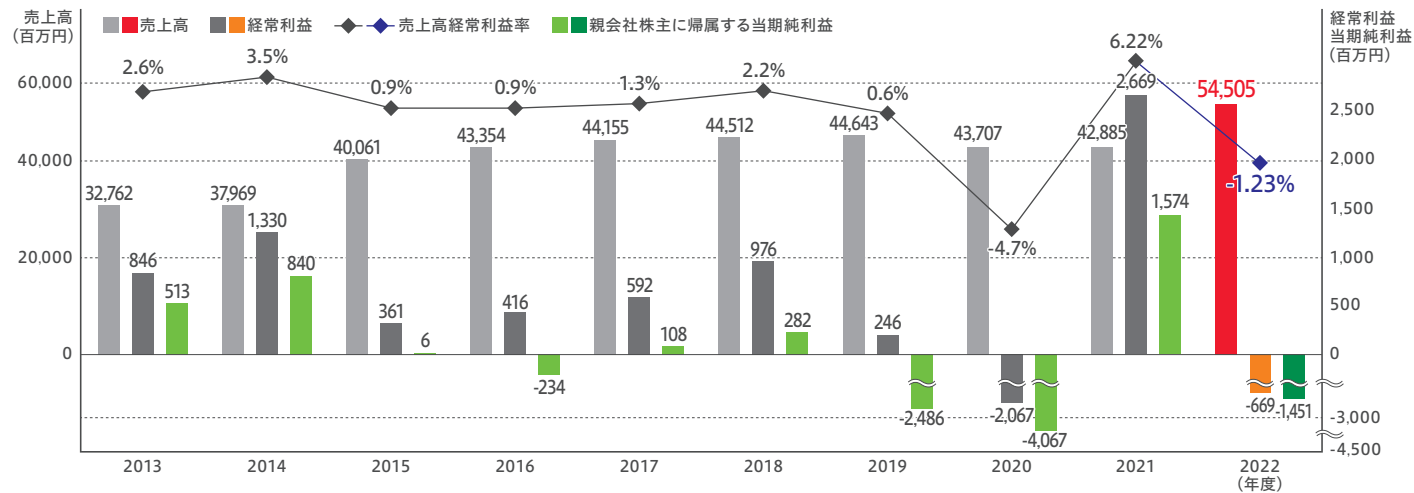


2022年度のサステナビリティ活動

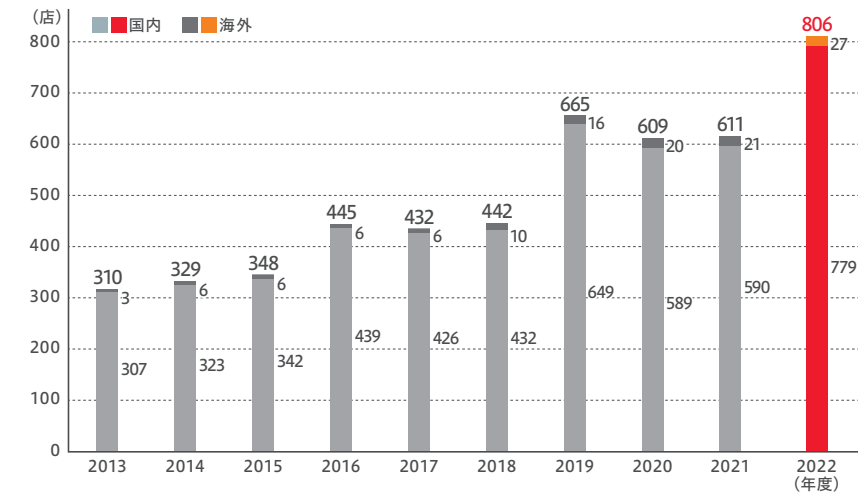
SRSホールディングス株式会社とサトフードサービス株式会社の実績です。

2022年度の取り組み実績			評価	SDGs目標
企業統治・企業経営				
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 リスクマネジメントの推進	過半数を社外取締役とする監査等委員会により、監査・監督機能の強化を図る 各部門から抽出したリスクの中から、専門委員会にて重要リスクを設定し、取り組みを検討	◎ ○	
	コンプライアンスの徹底	コンプライアンス主管部署によるコンプライアンス研修の実施	○	
		各種契約時における反社会的勢力排除の明文化の推進	○	
		コンプライアンスカードを活用したグループ従業員への内容理解・浸透	○	
		DREAM 夢みる パートナーと共に、夢の実現をめざします。		
働きやすい職場環境	働きやすい職場環境づくり	7日間連続休暇の取得推進	◎	  
		年次有給休暇の取得推進	◎	
		「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	○	
		残業時間管理の徹底	○	
		育児短時間勤務制度の拡充	○	
	多様な人材登用・育成	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	○	  
		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	◎	
		短時間正社員の店長昇進へのサポート	○	
		グローバル人材の積極的な採用と勤務をサポート	○	
		多様な人材育成のための研修制度の充実と継続	◎	
ENJOY 楽しむ 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	安全・安心へのこだわり	年間を通じた食中毒（ノロウイルス）対策の継続	◎	 
		従業員の体調把握の感度を高めた、ノロウイルス検査の実施	◎	
		手指などからの食品汚染対策の強化（手洗いに加え、手袋着用による対策）	◎	
		食品の製造・流通、店舗での取り扱いなどの各段階で、菌数検査によるモニタリングの継続（重点は、生食食材とテイクアウト商品）	◎	
		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	○	
		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・アレルギー情報などの表示	○	
LOVE☆ 愛する コミュニティを愛し、人びとと共に生きます。				
環境保全への取り組み	社会貢献活動への参加・協力	SDD（飲酒運転撲滅運動）の継続およびハンドルキーパー運動の推進	○	   
		災害時帰宅支援ステーションへの協力を継続	○	
		キッズニア甲子園にて「すし屋」パビリオンを通じた食育活動の継続	◎	
		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HPのサステナビリティページ更新	○	
	廃棄物削減への取り組み	mottECO（モッテコ）普及活動の推進	◎	  
		（目標）食品廃棄物の再生利用等実施率50% 「静岡県 ふじのくに食べきりやったね！キャンペーン」への参加	△ ○	
		ふーどばんくOSAKAへの寄付	△	
	環境保全への取り組み	（目標）CO ₂ 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	◎	   
		プラスチック使用量の削減に向けた取り組みを継続	○	

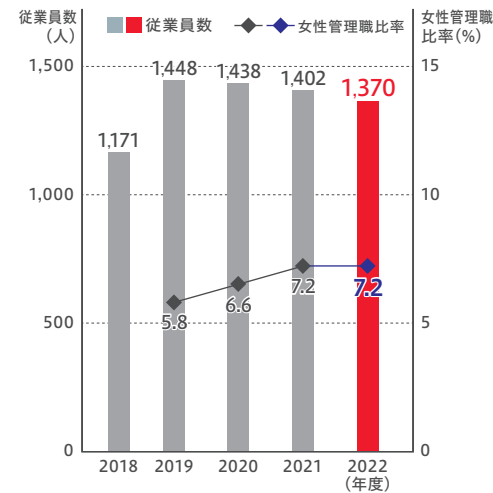
売上高・経常利益・売上高経常利益率・親会社株主に帰属する当期純利益



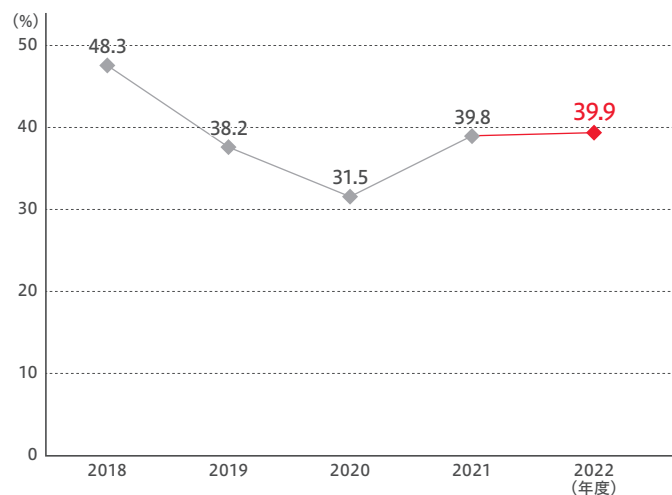
店舗数



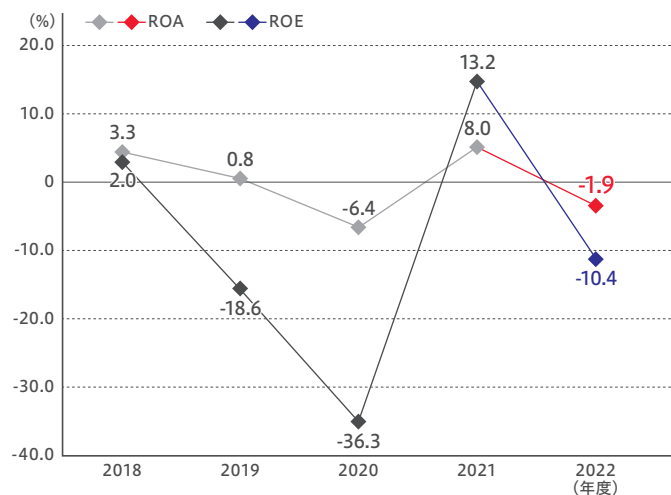
従業員数・女性管理職比率



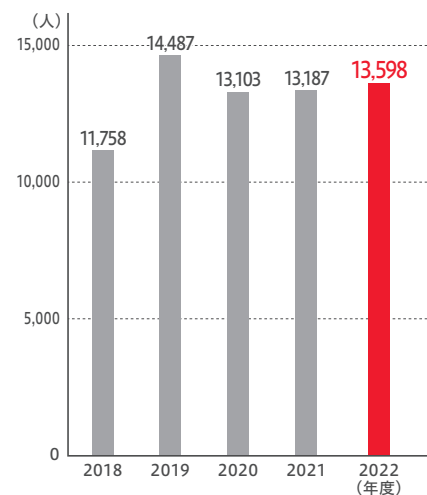
自己資本比率



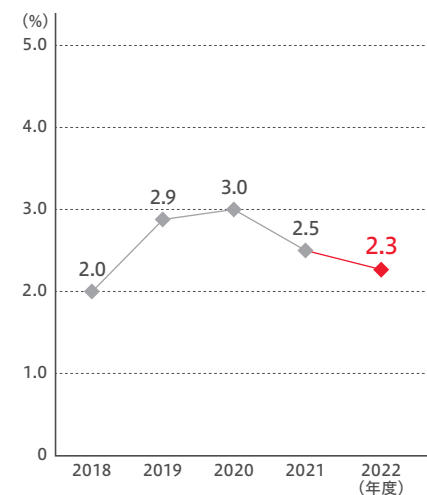
ROA・ROE



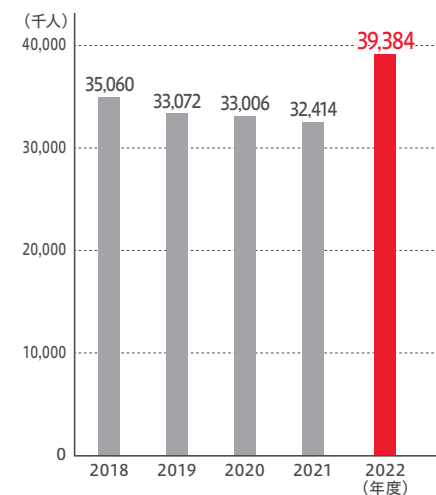
パート・アルバイト数



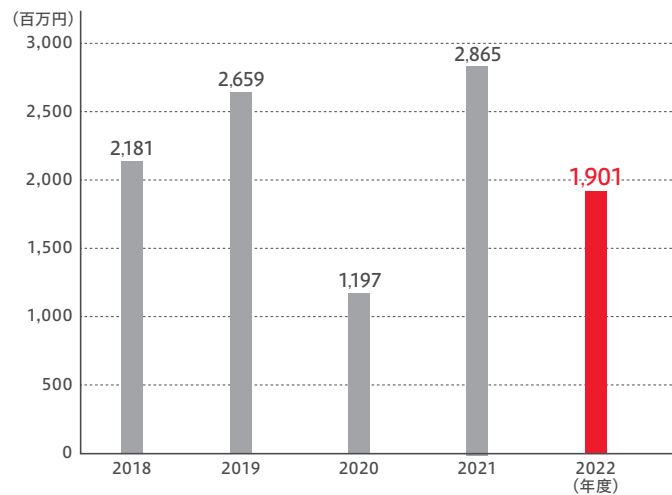
障がい者雇用率



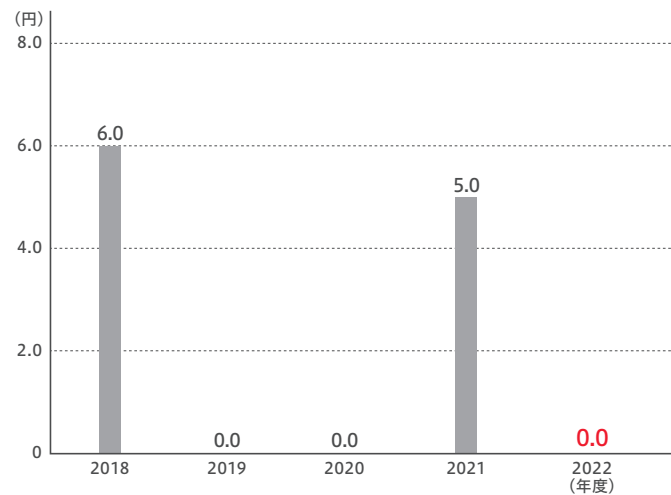
年間来客者数



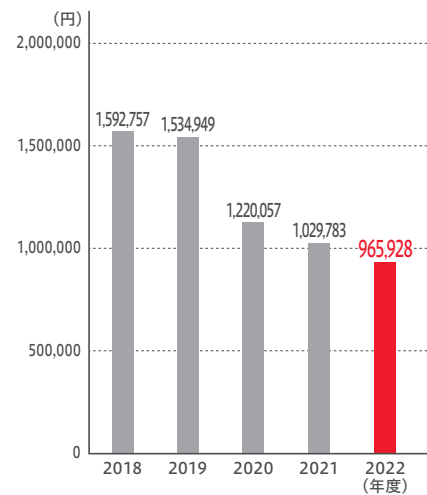
設備投資額



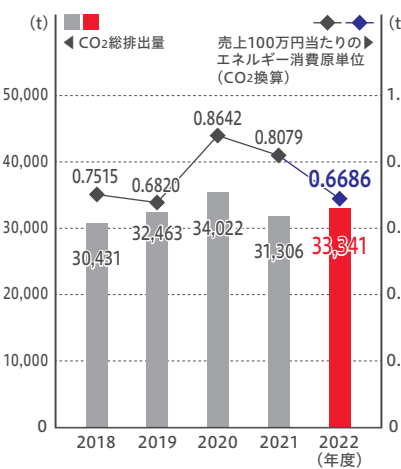
配当金



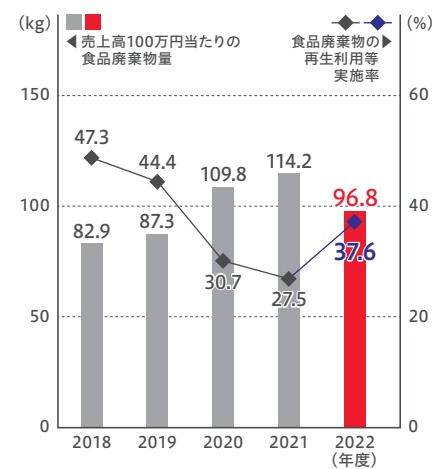
社会活動団体への募金活動※



売上高100万円当たりのエネルギー消費
原単位(CO₂換算)・CO₂総排出量



売上高100万円当たりの食品廃棄物量・
食品廃棄物の再生利用等実施率※



※ SRSホールディングス株式会社とサトフードサービス株式会社の実績です。