



**SRS GROUP**

**SRS REPORT**  
**2025**

SRSホールディングス株式会社 統合報告書



## 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。



夢見る

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。



楽しむ

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さまのことです。カスタマーに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、カスタマーの声に耳をすませて、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、より多くのお客さまの満足と支持を得ていきます。



愛する

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。来店されるお客さまばかりでなく、コミュニティで生活する様々な人たち、私たちはどなたにも心のこもったおもてなしをするとともに、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。

## Contents

フィロソフィー・経営理念 .....	2	DX戦略 .....	23
SRSグループの全体像 .....	4	サステナビリティ戦略 .....	24
価値創造プロセス .....	6	DREAM .....	26
トップメッセージ .....	8	ENJOY .....	30
価値創造のあゆみ .....	14	LOVE ☆ .....	32
SRSグループの特徴・強み .....	16	コーポレート・ガバナンス .....	36
成長戦略（新中期経営計画） .....	18	財務・非財務ハイライト .....	38
財務戦略 .....	22	会社情報および株式の状況 .....	39

## 編集方針

本レポートは、株主・投資家の皆さまをはじめとするステークホルダーの方々に対して、SRSホールディングスおよびSRSグループの事業内容や中長期的な企業価値向上に向けた取り組みについて、より一層のご理解をいただくことを目的に、これまで発行していたサステナビリティ経営への取り組みを中心とした「CSRレポート」をリニューアルし、新たに統合報告書として発行しました。  
2025年5月に公表した「新中期経営計画」をはじめ、経営戦略や財務情報、非財務情報などを統合的に開示することで、皆さまとの有用なコミュニケーションツールとして活用していきたいと考えています。

- 対象期間  
2024年4月1日～2025年3月31日（一部、対象期間外の内容を含みます）
- 対象組織  
SRSホールディングス株式会社およびSRSグループ企業

● 将来の見通しに関する注意事項  
本報告書に記載されているデータや業績予想など、将来の見通しに関する記述については、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績などは種々の要因により異なる可能性があることをお含みください。

当社Webサイト  
<https://srs-holdings.co.jp/>  
● IRサイト ● サステナビリティサイト

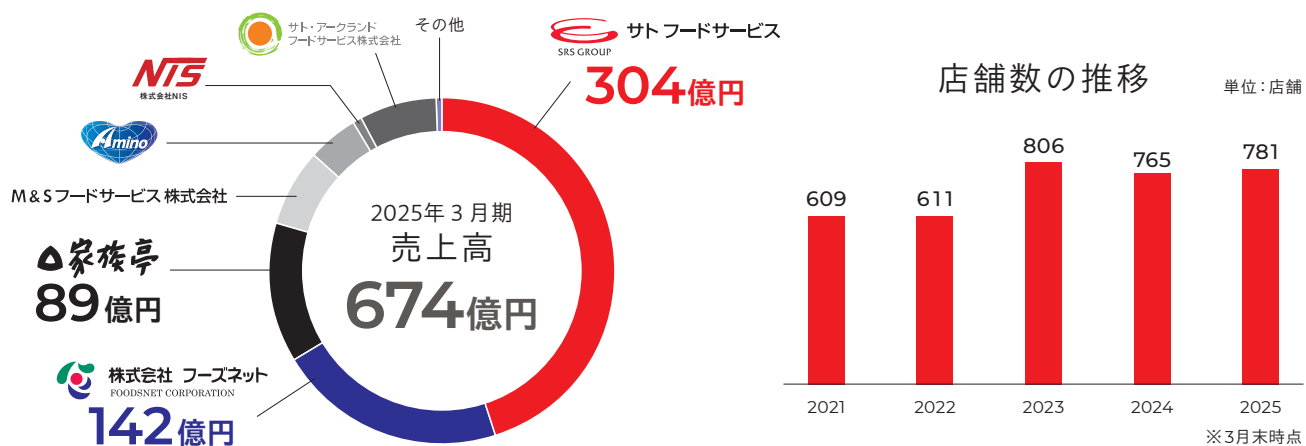
財務情報  
● 決算短信  
● 有価証券報告書  
● 決算説明資料  
● FACT BOOK

非財務情報  
● 中期経営計画  
● コーポレート・ガバナンスに関する報告書

統合報告書（本誌）



(2025年9月末時点)



<p><b>和食 SATO</b></p> <p>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。</p> 	<p><b>さん天</b></p> <p>「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。</p> 	<p><b>長次郎</b></p> <p>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。</p> 
<p><b>そば 家族亭</b></p> <p>「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。すべ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。</p> 	<p><b>楊梅</b></p> <p>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。</p> 	<p><b>うまい鮎勤</b></p> <p>「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。</p> 
<p><b>Munashi</b></p> <p>「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。</p> 	<p><b>ひまわり</b></p> <p>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。</p> 	<p><b>鶏笑</b></p> <p>日本唐揚協会主催の「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。</p> 
<p><b>半ノ福</b></p> <p>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。</p> 	<p><b>北海道 札幌 鮎正</b></p> <p>「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。</p> 	<p><b>かつや</b></p> <p>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。手ごろな価格で気軽に食べられる“おいしい”カツへのこだわり。</p> 

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

DREAM

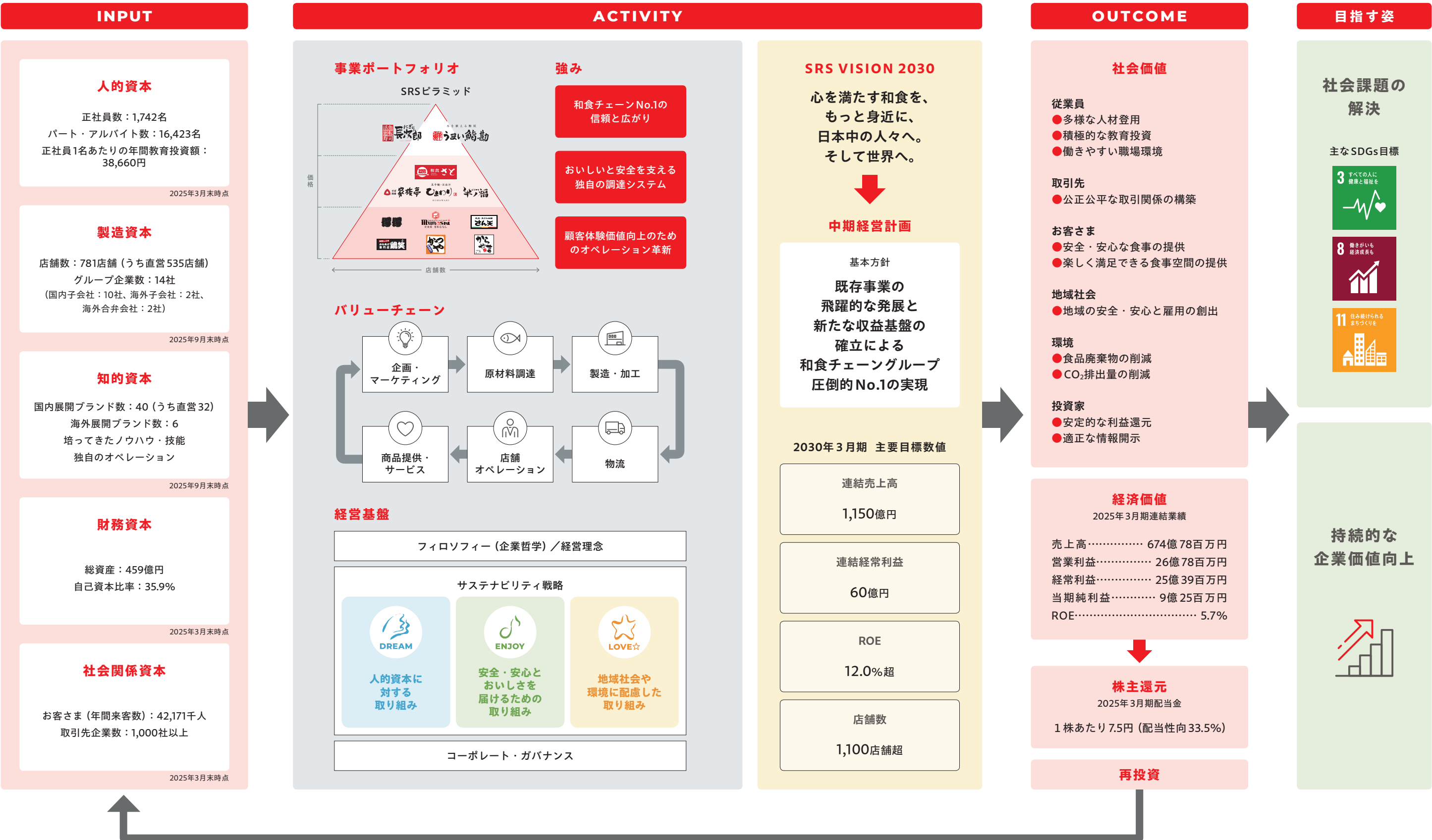
パートナーと共に、  
夢の実現をめざします。

ENJOY

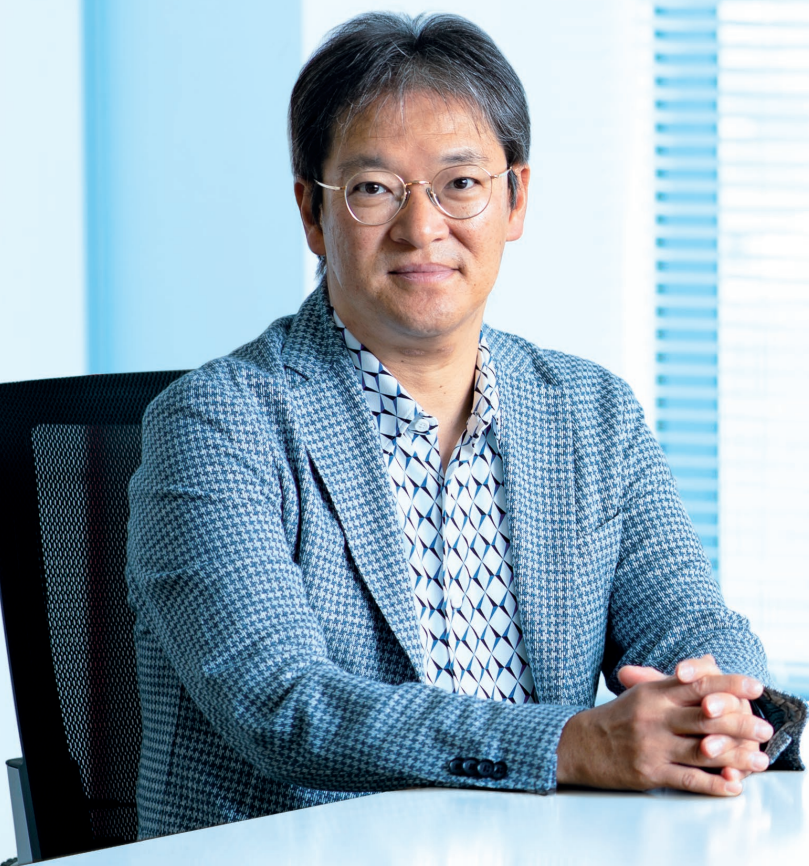
カスタマーと共に  
楽しさを分かち合います。

LOVE☆

コミュニティを愛し、  
人びとと共に生きます。







代表取締役執行役員社長

## 重里 政彦

しげさと・まさひと ● 1968年、大阪府生まれ。大学卒業後、総合商社で海外勤務、M&Aなどを経験した後に2008年入社。「和食さと」で食べ放題メニュー「さとしゃぶ」の発売、キッチンや店内の改革を断行し、業績回復を果たした。2017年に代表取締役執行役員社長（現職）に就任。「明るく仕事をする」をモットーに、外食・中食を地域に欠かせないインフラとすべく取り組んでいる。

### 2025年3月期の業績総括

#### コメ価格の高騰などを乗り越え

#### 売上高と営業利益は過去最高を達成

2025年3月期は、外食産業全体が本格的にコロナ禍から立ち直った1年でした。当社グループもその追い風を受け、第1四半期から力強い立ち上がりを見せた結果、通期では売上高および営業利益が過去最高を更新しました。

とはいえ、決して順風満帆だったわけではありません。原材料費や人件費、建築費などあらゆるコストが上昇が続ける中、とりわけコメ価格の高騰は和食を生業とする当社にとって大きな打撃となりました。やむを得ず価格改定に踏み切ったものの、「できるだけ安い値段で、安全でおいしいものをお届けする」という私たちの信念に照らせば、忸怩たる思いもありました。結果的には外部環境にも助けられ、多くのお客さまが値上げを受け入れてくださったおかげで、客数の減少を抑えられた点についてはとても安堵しています。

お客さまが受け入れてくださった理由としては、単純な全面値上げを可能な限り避け、代わりに高付加価値の商品を投入したことが奏功したと考えています。例えば、期間限定のフェア商品では産地や素材にこだわった商品を提供し、「お値段以上の魅力」を体感いただけるように努めました。グルメ寿司業態においても、価格が少し高くても、お客さまが自ら手に取りたくなるような魅力的な寿司ネタをご用意したことが、客単価の向上につながった印象です。

当社グループの全事業で原材料費率が上昇したにもかかわらず、そのすべてを価格転嫁せずに企業努力で吸収したことで、お客さまにとって「いつもの商品が高くなった」という印象を最低限にとどめられたと感じています。価格を改定している以上、まだまだ努力不足という気持ちもありますが、事業としては概ね良い1年だったと評価しています。

# 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。

### 新中期経営計画について

#### 5年後の売上1,150億円を見据えて

#### 新たな中期経営計画「SRS VISION 2030」を策定

2026年3月期は、売上高・営業利益・最終利益すべてにおいて前年度を上回る計画です。しかし、人件費や原材料費の上昇圧力は依然として厳しく、特に最低賃金の大幅引き上げやコメ価格の高止まりは、経営環境をより一層厳しいものになっています。

このような外部環境の変化と、複数のM&Aによる事業ポートフォリオの変化、好調な業績を踏まえ、従来の中期経営計画を1年前倒しで切り上げ、2030年3月期をゴールとする新たな5か年の中期経営計画「SRS VISION 2030」を策定しました。

この新中期経営計画（以下、「新中計」）は、5年先のあるべき姿を各事業会社の責任者も含めて議論し、ボトムアップでつくり上げたものです。各事業が「5年後にこうありたい」という目標を積み上げ、その総和としてグループ売上高は4年目に1,000億円を超えるペースで成長し、5年後には1,150億円に到達するという目標を打ち立てています。

### 新しいビジョンと決意

#### これまでの“関西の雄”から

#### 日本を代表する和食チェーンへ

新中計の策定にあたり、当社グループのビジョンとして「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。」と掲げました。これまで当社グループは“関西の雄”と評されてきましたが、いよいよ当社の和食チェーンを日本全国へ広げ、その先には海外にも展開していこうという強い決意を示しています。

チェーン店ビジネスを営む上で私が大切にしているのは、観光客などでにぎわう都市中心部で一時的な需要を取り込むことなく、日本各地、特に地方など外食の選択肢が少ない地域の皆さまに、おいしくて安全な食事を手ごろな価格で提供することです。人口の減少が進む地域にこそ、チェーン展開によるスケールメリットを活かし、魅力的な飲食店を増やしていくことが私たちの責務だと考えています。

例えば、主力業態である「和食さと」が親子3世代の“団らん”の場として地域に喜ばれる存在となっているように、各地域に根差した店づくりができれば、雇用が生まれ、地域

	2024年3月期実績	2025年3月期実績	前年同期比
売上高 (百万円)	60,228	67,478	+ 12.0%
営業利益 (百万円)	2,157	2,678	+ 24.2%
経常利益 (百万円)	2,162	2,539	+ 17.4%
親会社株主に帰属する当期純利益※ (百万円)	1,798	925	▲ 48.5%
ROE (%)	12.2%	5.7%	▲ 6.5pt

※ 連結子会社の株式会社NISののれんの減損損失を特別損失に計上したことなどにより、前年実績に対し減益



お客さまの食の楽しみに貢献できるはずです。

「私たちは、食を通じて社会に貢献します。」という当社のフィロソフィー（企業哲学）を体現すべく、地域と共生しながら街の活力となることを目指して、まずは新中計期間の5年間で新商圈への出店を進め、日本全国における存在感を高めてまいります。

一方、海外展開については、一度立ち止まって戦略を再構築する時期と認識しています。既存の海外店舗の採算性は十分とはいえず、どの地域に、どの業態で、こういったコンセプトや強みを持って進出すべきか、ゼロベースでの検討が必要です。

日本の外食チェーンで海外展開に成功している企業を見ると、チェーン店として培ったオペレーション力をそのまま発揮している企業が多いことから、現段階では当社の強みであるオペレーションの仕組みが通用する業態で進出するのがよいと見込んでいます。この新中計の期間中にあらゆる検証を深め、最適なタイミングで海外に打って出られるようしっかり準備を整えたいと考えています。

## 重点戦略Ⅰ “和食さと”の ナショナルブランド化

主力業態である「和食さと」は従来から「外食ならではの団らん」を提供価値の核に据え、関西を中心に拡大してきました。「和食さと」を日本全国でより選ばれるブランドとするためにも、今の時代における「団らんの場」について見つめ直し、子どもからお年寄りまで幅広いお客さま方の体験価値を向上させることが重要です。離乳食の無料提供やくつろぎを意識した居心地の良い空間づくりなどに注力し、日々の子育てから少し解放されて家族で食事を楽しめる場所や、普段家では話せないことも食事を囲んで話せる場所として、“商品・サービス・空間・マーケティング”のそれぞれで「団らん」を追求してまいります。

地理的な展開については、ドミナントエリアのさらなる強化を図るとともに、中四国や北関東をはじめとした新商圈への出店を推進し、今後5年間で40店舗を出店する計画です。

## 重点戦略Ⅱ

### “にぎり長次郎” “うまい鮎勤”で グルメ寿司チェーン圧倒的No. 1の実現

職人が握る本格的な寿司を提供するグルメ寿司業態は、グループ内で最も収益性が高い事業です。関西発のグルメ寿司チェーン「にぎり長次郎」と2024年にグループ化した東北発のグルメ寿司チェーン「うまい鮎勤」の2ブランドを通じて、この分野の圧倒的No. 1を目指していきます。

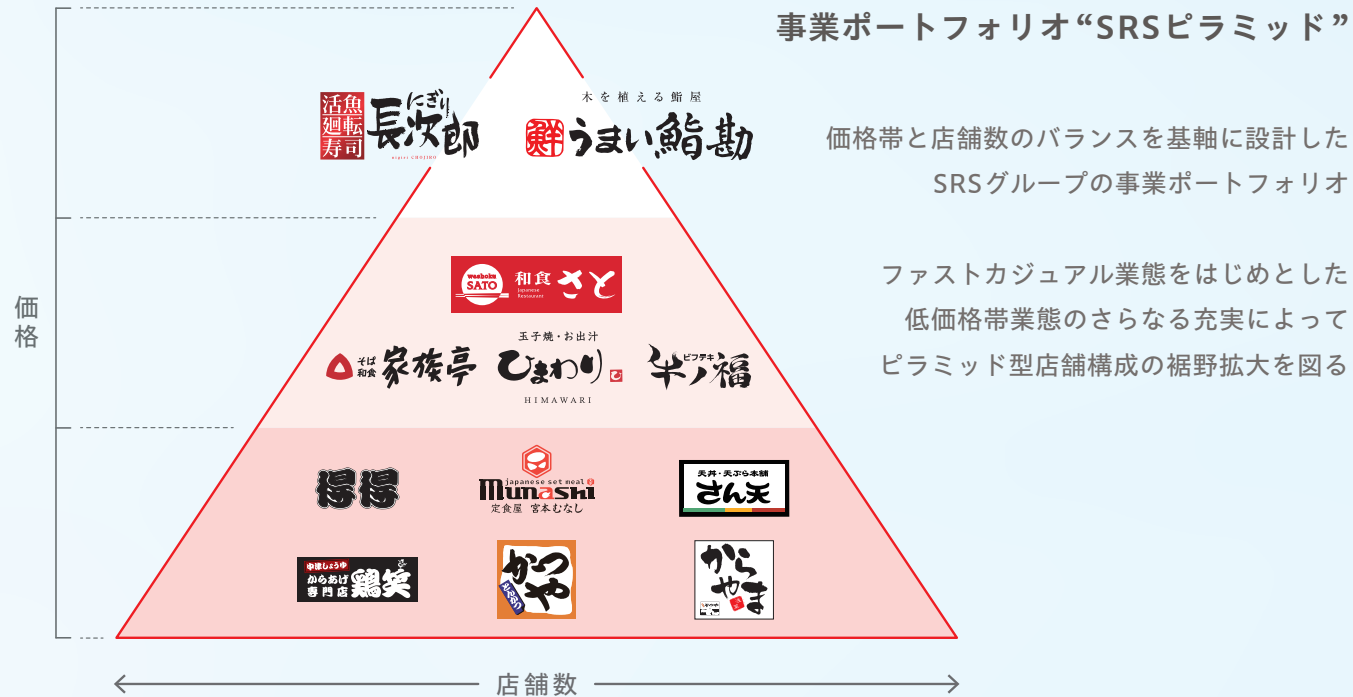
「うまい鮎勤」は首都圏で主流の「江戸前寿司」の握りの特徴としており、私が初めて東北で「うまい鮎勤」の寿司を食べた際、この味とコンセプトであれば関東でも勝負できると確信したので覚えています。

「うまい鮎勤 ゆとろぎ」という業態では全席が半個室風になっていて、注文した商品が各席に配膳レーンで届けられる仕組みを採用しています。職人の握りたての寿司をプライバシーの保たれた席で楽しめるこのシステムを「にぎり長次郎」でも導入したいと考えており、通常の回転レーンを進化させた二段式のレーンを活用した自動配膳システムの開発を進めているところです。

今後の課題として、職人の育成がありますが、「おもてなし道場」という研修施設で新入社員を一から教育するなど、本物の寿司を提供するための技術と理念を次世代にも継承できるよう、職人育成にも力を入れていく考えです。



“うまい鮎勤 ゆとろぎ”の半個室風座席



## 重点戦略Ⅲ

### 第3、第4の収益の柱となる 事業の確立

経営の安定性を高めるためにも、当社グループの事業ポートフォリオ“SRSピラミッド”を下支えする低価格帯業態のさらなる充実を図っていきます。

既存の業態では、アークランドサービスホールディングス株式会社のフランチャイジーとして関西で展開している「かつや」と「からやま」がいずれも順調に拡大しており、今後出店を強化していく計画です。

リーズナブルな価格帯のうどんチェーン「得得」はうどんの大手チェーンに見られるセルフ形式ではなく、ゆったり椅子に座って注文いただき、おいしい料理を席までお運びすることでご満足いただけるよううどん店として勝負していきます。これまでフランチャイズ中心で展開してきましたが、今後は直営によるビジネスモデルの再構築と多店舗化を進めていきます。

「天井・天ぶら本舗 さん天」については、昨今の油やコメ、粉、海産物といった原材料費の高騰などの影響を最も受けた業態であり、店舗の存続と品質維持のために単純値上げを決断せざるを得なかった業態のひとつです。お客さまからのおいしさや低価格への評価が高く、私自身も取り組み次第では国内No. 1の天井・天ぶらチェーンになれると自負してい

るからこそ、チャレンジを続けて必ず軌道に乗せたいと考えています。従来のロードサイドの店舗中心だった立地戦略を見直し、今後はサラリーマンや学生が来やすいオフィス街や大学近く、駅前への出店にも注力しようと検討しているところ。

これらのブランドに加えて、M&Aや海外展開も視野に入れながら、事業ポートフォリオの盤石化に向けてスピード感を持って取り組んでまいります。





#### 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

当社グループの持続的な成長には、経営理念「DREAM」「ENJOY」「LOVE ☆」に基づいた取り組みが欠かせません。経営理念は3つの順番が重要で、「DREAM（夢見る）」が最初なのは、社員および一緒に働くパートナーが夢を持ち、楽しく働ける会社でありたいという思いからです。「ENJOY（楽しむ）」はお客さまに楽しんでもらうということで、社員やパートナーがやりがいを持って働くことがお客さまの笑顔につながる様子を示しています。最後の「LOVE ☆（愛する）」は地域社会から愛され、必要とされる存在になることを表現しており、前述したように、お客さまの食体験を豊かにし、雇用を生み出して地域に貢献していくという私たちの社会的使命を意味しています。

#### 【人的資本に関する取り組み】

「DREAM」の一環として推進するのが人的資本に向けた取り組みです。「従業員あつての会社」という考え方のもと、私が社長に就任してから10年近くかけて給与水準の引き上げや残業時間の適正化、有給休暇取得促進など、業界内で胸を張れるレベルにまで労務環境の改善を進めてきました。多様な人材が活躍できる会社を目指し、性別や学歴、国籍を問わない採用や、パート従業員からの正社員登用も積極的に推進しています。

「和食さと」と「天井・天ぶら本舗 さん天」では、子育て世代の従業員をサポートする施策として、中学生以下のお子さまがいる社員やパートナーが所属店舗で食事やテイクアウトをする場合、50%引きで食事を楽しめる「親子割制度」を考案しました。人材育成という観点では幹部候補への数多くの外部セミナーや7泊9日でチェーンストアの本場である米国を視察する海外研修など手厚い教育投資を積極的に実施しています。

#### 【SRSグループDX推進本部の設置】

一方、人件費上昇への対策としては店舗オペレーションの

効率化を通じた企業全体の生産性向上が欠かせません。当社グループは、オーガニックな成長に加え、M&Aで広がってきた経緯もあり、グループ各社それぞれが独自のシステムや業務フローを有しています。

これまでも事業会社ごとに生産性向上に取り組んできましたが、グループ横断で最適化と顧客体験の向上を進めるべく、2025年度よりホールディングス直下に「SRSグループDX推進本部」を新設しました。グループ共通基盤の構築やグループ横断でのシステム統一化、AIやロボット導入などによる業務変革を目指します。DX化は中長期的には必ず大きなメリットをもたらすと確信しているからこそ、短期的な投資コストを恐れずに強い覚悟を持って推進していく所存です。

#### 【サプライチェーンマネジメント機能の強化】

「ENJOY」に基づいた取り組みのひとつに、サプライチェーンマネジメントがあります。扱う食材の種類が多岐にわたる和食の世界で、食材の原材料調達から製造・物流・各店舗への供給まで担う、垂直統合型のサプライチェーンは当社の強みであると同時に、グループ規模の拡大とグループ機能の最適化のためには新たな改革が必要な領域です。サプライチェーンマネジメント機能の強化に向けて、前述のDX推進による物流システムの統一化や、IoTを取り入れた新たな物流拠点の整備を進めていきます。

#### 【食品ロス削減に向けて】

また、コミュニティとの共生を大切にする「LOVE ☆」の取り組みに関して、“食”を扱う企業として主に取り組んでいるのが食品ロスの削減です。当社はこれまでも環境省が提唱している食べ切れなかった料理の持ち帰りを促す啓発活動「mottECO（モッテコ）」への参加などを通じて、食品廃棄物の削減と社内外の意識変革を推進してきました。2025年6月には、当社も所属する産官学民アライアンス「mottECO 普及コンソーシアム」と株式会社クラダシが連携して結成した「食べ残し持ち帰りガイドライン普及委員会」が環境省のモデル事業に採択されるなど、今後も注目が集まると予想されます。



#### コーポレート・ガバナンス

#### ガバナンスの維持・向上に努め

#### 上場企業としての責任を果たす

当然ながら、コーポレート・ガバナンスおよびコンプライアンスは、上場企業として最重要の土台です。現在、取締役の過半数を独立社外取締役が占め、取締役会では忌憚のない意見をいただくなど、実効性について非常に手応えを感じています。また、多様な視点を議論に加えていくために、社外取締役の半数は女性取締役を登用しており、女性活躍の推進も目指しています。

コンプライアンス面では、あらゆるハラスメントの防止に特に力を入れており、「絶対に見過ごさない」「絶対に許さない」というメッセージとともに、あらゆる場で注意喚起と教育を繰り返し実施しています。これからも緩まず社内統制の維持・向上に努めてまいります。

#### ステークホルダーの皆さまへ

#### 関西から日本全国へ

#### 新たな成長ステージに向けた決意

当社グループはこれからも立ち止まることなく日々改革と改善を続けていきます。食を通じて社会に貢献するという思いにすべてをかけて、社員一同ひたむきに努力を重ねていく所存です。

利益を蓄えに回すのではなく、将来の成長のための投資と株主の皆さまへの還元を惜しまず実行していく。DX推進をはじめとする効率性の追求は、究極的には「お客さまに少しでも安くて良いものを提供する」ための努力であり、当社はそうした必要な投資を今後も惜しみません。

これまで関西中心だったビジネスモデルから脱却し、全国チェーンへと成長を目指すことは私たちにとって、とても大きな変化であり挑戦です。ぜひ前向きに評価いただき、引き続き温かいご指導ご支援を賜れば幸いです。ステークホルダーの皆さまと喜びを分かち合いながら、役員・従業員一同力を合わせて企業価値向上と持続的成長に努めてまいります。今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。



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た

2025年  
781  
店舗

## 1958 - 1993

### チェーンストア経営への 船出

創業者・重里進が始めた大阪・法善寺の小さな寿司店「法善寺すし半」から当社の歴史は始まりました。1968年の法人化後、チェーンストア理論の権威・渥美俊一氏との出会いが転機に。流通革命の先端理論を学び、業務の標準化やセントラルキッチンを整備を推進。70年代には洋食業態にも挑戦し、関西から全国へと展開。

8坪の店から始まった挑戦が、外食産業の新たな地平を切り拓きました。

## 1994 - 2004

### 洋食事業から撤退し 「和食一本」へ

バブル崩壊、阪神・淡路大震災、O-157騒動と危機が続く中、1993年に重里進が急逝。2代目社長に就任した重里欣孝は、不振の洋食事業から完全撤退し、「郊外型和食」に経営資源を集中させるという英断を下します。この選択は単なる事業整理ではなく、社名変更や企業理念、社是・社訓の刷新など、企業の存在意義を問い直すもので、後の成長の土台を築いた“第二の創業”となりました。

## 2005 - 2013

### 構造改革が 成長の足がかりに

2000年代は積極的な構造改革で再び成長軌道を描き始めます。2008年には業務改革で13億円ものコスト削減を実現。一方で「さとしゃぶ」という新たな価値提案で市場を驚かせました。積極的な海外進出や、新たに事業開発した「天井・天ぶら本舗 さん天」やエリアフランチャイズ権を得た「かつや」などのファストカジュアル業態への挑戦も開始。事業の多角化を進め、飛躍への礎を築きました。

## 2014 - 2025

### 和食をもっと身近に 世界への挑戦

2014年以降は「和食さと」や、2013年にM&Aによりグループ化した「にぎり長次郎」などを中心に国内外の事業を拡大。和食の可能性を広げるべく、積極的なM&Aを実施して事業ポートフォリオの拡充を進め、多様な和食ブランドを擁する企業グループへと進化を遂げました。

2025年には、さらなる飛躍的な成長を目指して新中期経営計画「SRS VISION 2030」を発表しました。

1958年

「法善寺すし半」開業



1968年

「(株) 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)

1号店である尼崎本店を兵庫県尼崎市に開店



1974年

社名を「(株) サト」に変更



1978年

洋食業態 1号店を兵庫県加古川市に開店

1984年

株式を大阪証券取引所市場第二部に上場

1985年

「和食さと」の原型となる郊外型和食 1号店を奈良県橿原市に開店



1989年

株式を大阪証券取引所市場第一部に指定上場

1993年

低価格郊外和食業態「和食さと」の実験を開始



1998年

社名を「サトレストランシステムズ(株)」に変更



2002年

洋食店から和食店への業態転換を完了し和食業態に一本化

2009年

キザニア甲子園に「すし屋」パビリオンを出展



しゃぶしゃぶ食べ放題「さとしゃぶ」販売開始



2010年

サト・アークランドフードサービス(株)を設立

「かつや」1号店を堺市西区に開店



2012年

「天井・天ぶら本舗 さん天」1号店を大阪市住吉区に開店



2013年

(株) フーズネットの発行済み株式を100%取得



東証・大証統合により東京証券取引所市場第一部に移行

インドネシア 1号店を開店

2014年

タイ 1号店を開店

2016年

(株) 宮本むなしの発行済み株式を100%取得



2017年

重里欣孝が会長に就任  
重里政彦が社長に就任

祖業である(株) すし半を(株) 梅の花へ譲渡

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)」に変更



2018年

SRSホールディングス(株) 創立50周年

2019年

エイチ・ツー・オー リテイリング(株)との資本業務提携の基本合意を締結

2020年

(株) 家族亭および(株) サンローリーの発行済み株式を100%取得



2021年

(株) 宮本むなしと(株) 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) 宮本むなしの社名を「M&Sフードサービス(株)」に変更

2022年

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の市場第一部からプライム市場に移行

2023年

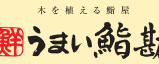
(株) NISの発行済み株式を100%取得



2024年

(株) アドバンテッジパートナーズとの事業提携契約の締結

(株) アミノの発行済み株式を100%取得



(株) シンガの発行済み株式を100%取得



2025年

(株) シンガを吸収合併の方式により、存続会社である(株) NISに合併

新中期経営計画「SRS VISION 2030」を発表

(株) すし弁慶の発行済み株式を100%取得



1958年  
1  
店舗

1979年  
100  
店舗

1990年  
200  
店舗

2013年  
300  
店舗

2016年  
400  
店舗

2019年  
600  
店舗

2023年  
800  
店舗

1958 1960

1970

1980

1990

2000

2010

2020

2025



創業者の想い

# 「おいしいのは当たり前、良いものを安く届けたい」



1958年、創業社長の重里進が開いた「法善寺すし半」は、わずか数席のカウンターだけの小さな寿司屋でした。「良いものを使っていて、おいしい」とお客さまからお褒めの言葉をいただいても、重里進は満足しませんでした。「良いものがおいしいのは当たり前。本当に大切なのは、どれだけ安く召し上がっていただけるかだ」と考え、さらなる味の向上と価格の引き下げに挑み続けました。この考えは、現在も私たちに脈々と受け継がれています。

「お腹を満たしたい」「大切な人と心豊かな時間を過ごしたい」というお客さまのご期待に応えるために、私たちは挑戦し続けます。より多くの方にお越しいただくために店舗を増やす。期待を裏切らないために安全で高品質な食材を厳選する。「お待たせしないことが最大のサービス」という信念のもと、日々のオペレーションに磨きをかける。

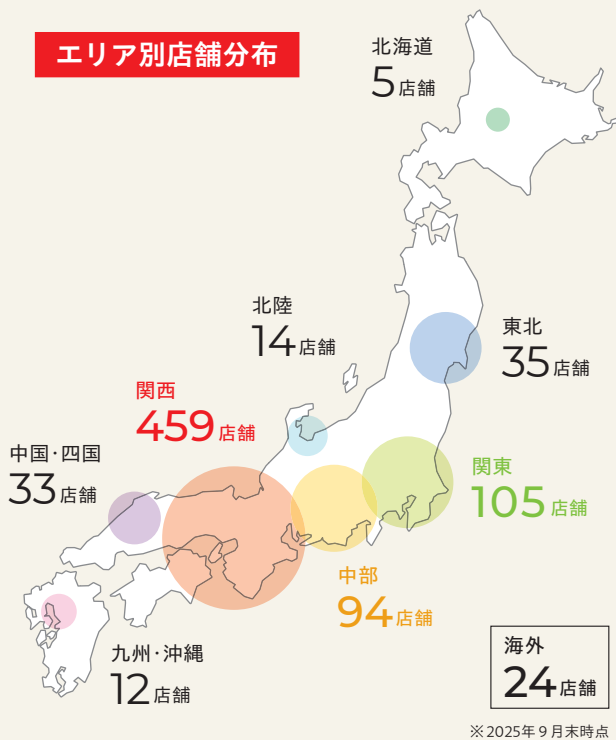
和食の文化を、誰もが安心して楽しめるかたちで届け続けることが、「食の社会インフラ」である私たちの使命です。

## 和食チェーンNo.1の信頼と広がり

業界の中でも和食チェーンのリーディングカンパニーとして、SRSグループは独自のポジションを確立しています。「和食さと」「にぎり長次郎」など和食に特化したブランドラインナップにより、幅広い価格帯をカバー。この多層戦略が景気変動に左右されない強固な収益基盤を生み出しています。

創業以来、追求し続けてきた「おいしさ」へのこだわりと、M&Aを活用した戦略的拡大により全国展開を加速。和食一筋だからこそ実現できる商品の絞り込み、ブランド横断のシステム化、そして効率的な店舗開発力——これらが私たちの競争優位性です。

現在は日本全国に約800店舗を展開し、タイ、インドネシア、マレーシア、中国へと海外展開を推進。世界に和食文化を届ける使命を担う企業として、さらなる成長を目指しています。



## おいしいと安全を支える独自の調達システム

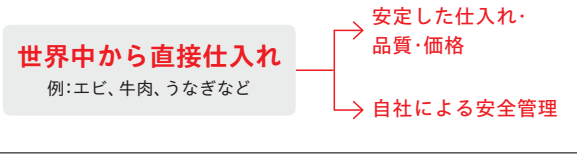
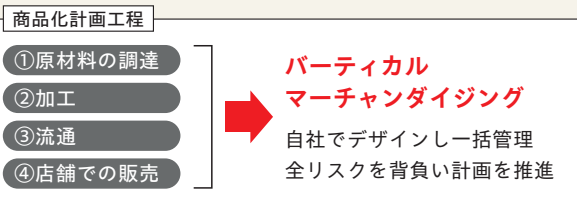
SRSグループは、原料調達から店舗での販売までの商品の流れの全過程を自社で設計・コントロールする「マーチャンダイジングシステム」を構築しています。この垂直統合型の仕組みにより、「安全」「高品質」「手ごろ価格」「安定供給」の4つを同時に実現しています。

世界各地の生産現場に直接足を運び、エビ、牛肉、うなぎといった食材を厳選調達。中間マージンを排除した直接取引により、仕入れコストを大幅に削減しながら、自社基準による品質管理で「安全」「高品質」を担保します。

原材料の調達から商品化まで一括管理することで価格と品質の安定化を図り、業界最安値の価格帯を目指しながら、お客さまにお値打ち感のある安全でおいしい食事を提供することを可能にしています。このシステムこそが、SRSグループの持続的な競争優位性の基盤となっています。

## マーチャンダイジングシステム

原材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の仕入れが可能となり、お客さまにお値打ち感のある食事を提供できる仕組み



**安全でおいしい食事を  
手ごろな価格で安定的に提供**

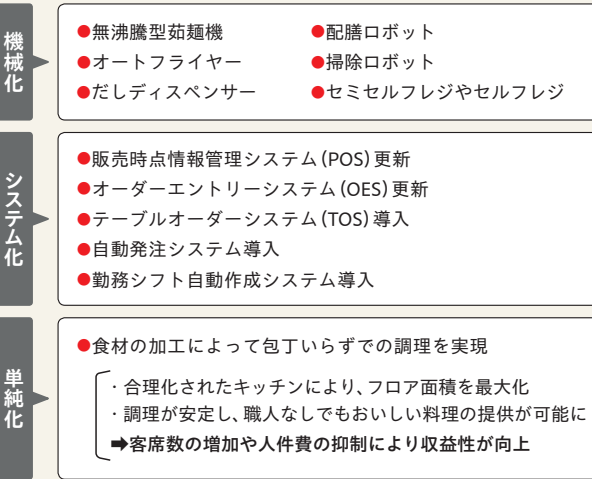
## 顧客体験価値向上のためのオペレーション革新

SRSグループは「顧客体験価値」のさらなる向上を目指しています。“人”が担うことによって付加価値が生まれる分野は“人”が担い、そうではない分野は機械化やシステム化を進め、グループ全社を挙げて生産性向上に取り組んできました。合理化されたフロアとキッチンオペレーションを基盤に、テーブルオーダーシステムなどの導入や、作業を代替するロボットの設置など、機械やシステムの積極的な活用を推進しています。

特に重要な取り組みが調理の単純化です。「和食さと」では加工した食材を活用することで、キッチンの人件費や設備コストを抑制し、フロア面積を拡大してより多くのお客さまにご利用いただける環境を整備。同時に、調理の標準化により品質の安定化も実現しています。

店舗運営の少人数化、業務改革、調理フローの見直し、効率的な仕入れなど、あらゆる面での生産性向上がトータルコストダウンを実現し、手ごろな価格で高い付加価値の商品提供を可能にしています。

## 高い生産性を生むオペレーション革新



**店舗運営人数 業務・調理フロー 原料・商品・物流**

**各領域において生産性が向上し  
トータルコストダウンを実現**

## 前中期経営計画の振り返り

2021年、コロナ禍の最中に策定された中期経営計画（2022年3月期～2026年3月期の5年間の計画）では、収益体質への転換に向けた収益力の強化と、アフターコロナを見据えた外部環境への柔軟な適応を軸に、SRSグループ全体の見直しを進めました。不採算店舗の閉店による店舗数の減少に起因して売上高は想定を下回ったものの、各種改革が進み、利益面では一定の成果を得ることができました。

### 基本方針

#### コロナ影響からの早期回復と既存事業の収益力強化

##### 重点テーマの進捗状況

##### 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

- 主要ブランドのEBITDA率は改善
- 不採算店舗の閉店などにより、EBITDA赤字店舗は100店舗以上から3店舗に減少

##### スマート化社会への対応

- グループアプリを導入
- 配膳ロボットなどスマート機器導入により店舗オペレーションが効率化

##### 中食需要の取り込み

- 店舗数日本一のからあげテイクアウト専門店「鶏笑」のグループ化
- ピフテキ重専門店「ピフテキ 牛ノ福」のグループ化

##### 顧客視点に立ったマーケティング戦略への転換

- SRSグループマーケティング戦略室新設
- 各種分析を通じたブランドブラッシュアップを実施

##### 新規出店の継続

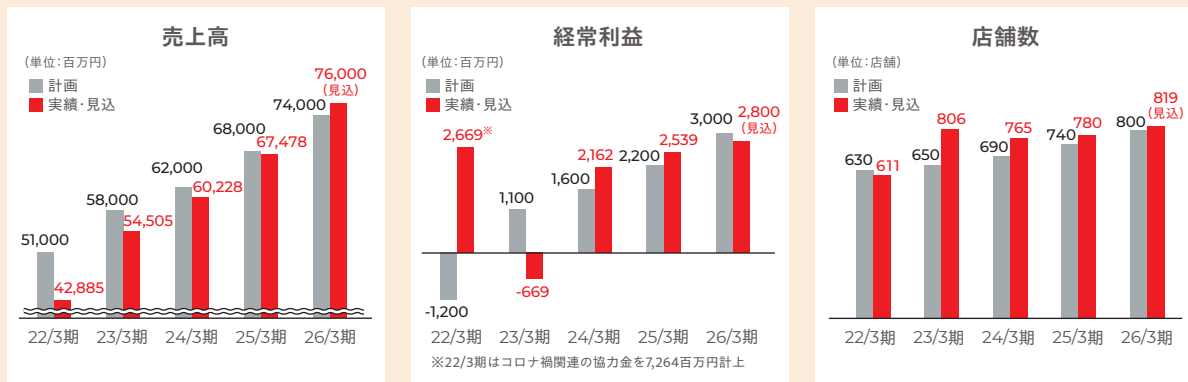
- 国内出店計画数約120店舗に対し、実績71店舗と大きく未達
- ➡新中期経営計画に持ち越し

##### 持続型社会への貢献とSDGs取り組み課題の推進

- mottECO普及コンソーシアムへの参画
- 廃食用油のバイオ燃料化による再利用の推進

### 主要目標数値

想定以上のコロナ禍の長期化で売上高は計画未達が続くも、不採算店舗の大量閉店や収益性改善に向けた各施策が奏功し、2024年3月期以降、経常利益は計画を超過しました。期末店舗数は株式会社NIS（鶏笑）のM&Aにより計画以上で推移しているものの、既存業態出店数は建築費の高騰などにより計画を下回る状況が継続しており、大きな課題として認識しています。



中期経営計画に対しては未達であるものの、売上高・営業利益ともに過去最高を記録する中で、M&Aによる事業ポートフォリオの変化や、人口動態の変化、継続的な物価高騰などの外部環境変化を踏まえ、2026年3月期までを予定していた中期経営計画の期間を1年前倒して、2026年3月期を1年目とした新たな中期経営計画を策定しました。

## 新中期経営計画「SRS VISION 2030」

コロナ禍を経て、SRSグループは社会的使命と新たな成長機会を見据えた新中期経営計画「SRS VISION 2030」を始動。基本方針のもと、全国への展開、業態拡充、新規事業への投資など4つの重点戦略を遂行することで、2030年には連結売上高1,150億円、連結経常利益60億円、ROE 12.0%超、店舗数1,100店舗超を目指します。

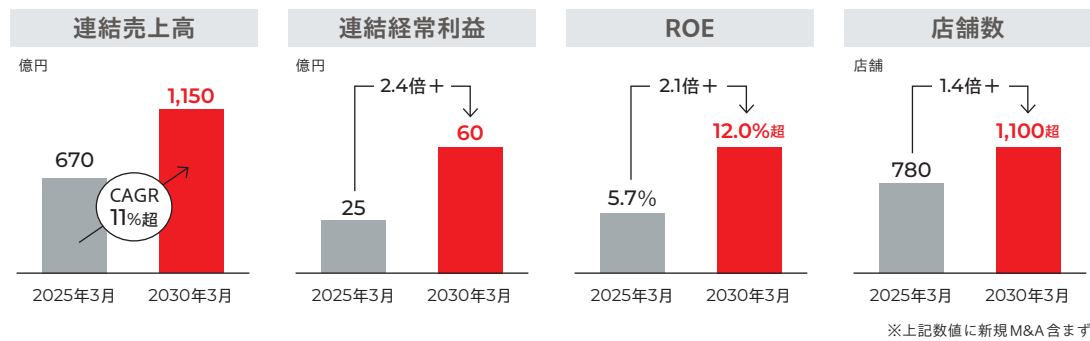
### SRS VISION 2030

#### 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



### 新中期経営計画の全体像

#### 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



## 重点戦略Ⅰ

## “和食さと”のナショナルブランド化

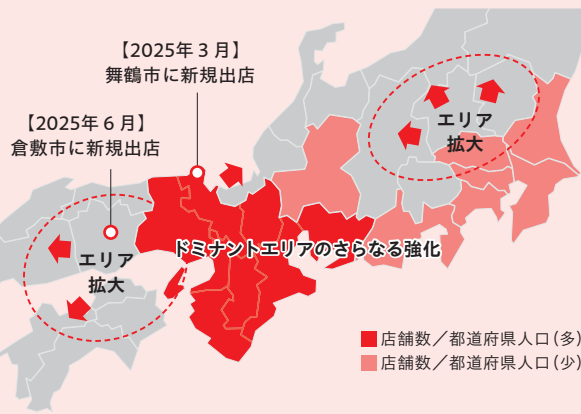
① 顧客体験の向上と適切な価格マネジメントを両立した  
外食ならではの「団らん」を体現するブランド進化

「和食さと」は、外食の価値を「団らん」という体験で再定義。商品・空間・サービス・マーケティングのすべてで体験価値を高め、顧客満足と価格のバランスを両立するブランドへと進化していきます。特に、ファミリー層や多世代での来店における快適性や利便性を重視し、「また来たい」「安心して人を連れて来られる」場所づくりを追求。日常の中で“外食でしか得られない幸せ”を届けることを目指しています。

② 既存市場に加え、中四国や北関東をはじめとした  
新商圏への進出を含む出店攻勢

ナショナルブランド化を見据え、既存エリアのドミナント強化に加え、中四国・北関東など新たな商圏への出店を本格化。5年間で40店舗の出店を目指す成長戦略により、ブランドの“広がり”と“深まり”の両立を図っていきます。

5年間で  
+40店舗

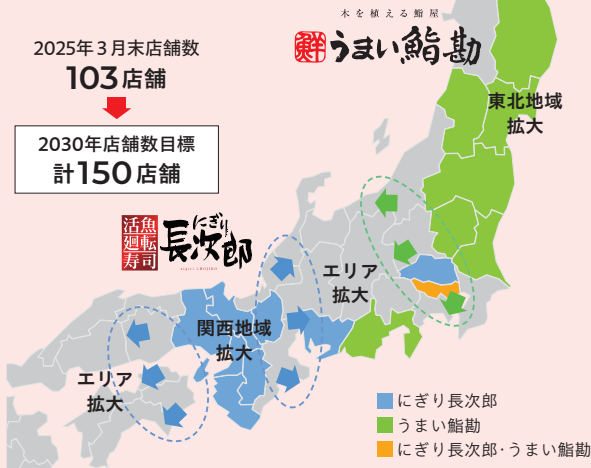


## 重点戦略Ⅱ

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

① 出店加速と東西からのエリア拡大により、  
2030年にグルメ寿司店舗数150店舗の達成

「にぎり長次郎、うまい鯨勘」の両ブランドにおいて、関西・東北を起点に、東西双方でのエリア拡大を加速。グルメ寿司業態における売上・店舗数No.1を目指し、2030年までに150店舗体制の実現を目標としています。

② 自動配膳システムの活用による効率化と  
ブランドの強みをより強調した新モデル店舗の確立

現在の回転レーン型から一歩進化し、自動配膳と職人によるライブ感を融合した新店舗モデルを確立。“ブランドの強み”と“効率性”を両立しながら、快適な空間と短時間提供を実現し、顧客体験を向上させていきます。

職人が握る 本格寿司とライブ感	生産性向上と 提供時間の短縮	快適な食事空間による 顧客体験向上
--------------------	-------------------	----------------------

## 新プロトタイプの確立を推進

③ “にぎり長次郎”“うまい鯨勘”の  
早期のシナジー創出

「にぎり長次郎、うまい鯨勘」の2ブランド間で、商品・オペレーション・人材などを共有し、ブランド全体での価値創出を加速していきます。

期待されるシナジー	
●原価低減	●生産性の向上
●職人の養成と技術向上	●店舗フォーマットの共通化
●建築コストの低減	●魅力ある商品の開発

## 重点戦略Ⅲ

## 第3、第4の収益の柱となる事業の確立

① 低～中価格帯既存ブランドの  
価格競争力を維持する業態改革と出店拡大

「得得、宮本むなし、天井・天ぶら本舗、さん天、鶏笑、かつや、からやま」などの低～中価格帯ブランドにおいて、ブランド競争力を高めながら、既存エリア中心に出店拡大を推進。利便性と価格満足の両立によって、日常的な外食の需要に応え、グループ全体の“新たな収益の柱”としての成長を目指します。

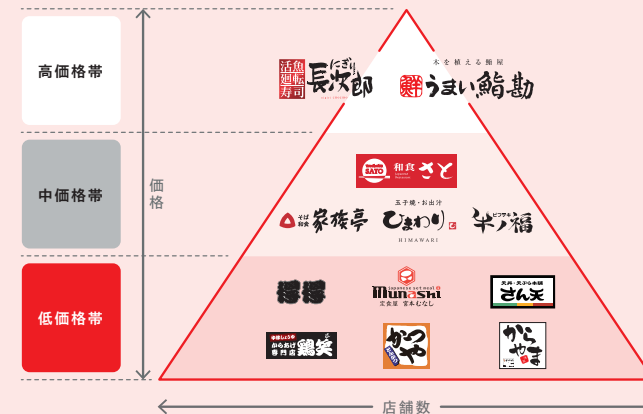
② 主要ブランドと補完的な低価格帯の  
ブランド獲得などを目的としたM&Aの実施

低～中価格帯ブランドの獲得を目的に、M&Aを継続的に実施。業態モデルの多様化やエリアバランス調整、海外展開への足がかりなど、既存ブランドとのシナジー創出を見据えながら、ポートフォリオ全体の強化を進めています。

## ③ 既存海外事業の成長と新たな海外展開への挑戦

- タイ・インドネシア事業は継続して規模の拡大とブランド競争力の向上を図ることで収益増加を実現
- 2025年3月末時点でタイに12店舗、インドネシアに6店舗を展開

※インドネシアでは飲食店以外に約5,900店舗のコンビニで当社監修の冷凍弁当を販売

事業ポートフォリオ  
“SRSピラミッド”

## 新規

- 2030年までにグルメ寿司を基軸とした新規海外展開の可能性について検討を開始し、展開可能性に応じた準備を開始
- 人材確保・教育と展開パッケージの確立が課題のため、国内で検証を重ねた海外展開可能なパッケージの確立と現地パートナーの積極的な開拓を実施

## 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

① 採用機能、人事制度の改革による人材確保と、  
積極的な教育投資による人材育成

多様な人材の採用促進や、次世代幹部層の育成を中心に、組織全体での人材確保と定着を強化。社員1人あたり年間10万円以上の教育投資を掲げ、経営を支える“人の力”を持続的に高めていきます。

人事戦略① 多様な人材の活用と促進
人事戦略② 経営幹部人材の育成
人事戦略③ ワークエンゲージメントの向上

② 各ブランドの出店加速を実現する  
店舗開発および建築の機能強化

各ブランドの出店加速に向けて、物件情報の取得から契約締結までの体制強化、ノウハウの蓄積、建築スピードの加速や建築コストの最適化などを推進します。

店舗開発組織の機能強化	建築組織の機能強化
●人員増加による組織強化	●人員増加による組織強化
●新規出店エリアの開発	●アウトソーシングの活用
●新規出店立地の検討	●主要業態のプロトタイプのブラッシュアップ

グループ全体目標として、  
5年間で直営店250店舗以上の出店を目指す

③ <SRS DX推進宣言2030>に基づいた  
DX推進の強化

最新の技術を活用し、業務の効率化や顧客体験の向上を推進。和食チェーングループNo.1の実現を目指し、全従業員でDXに取り組んでいきます。

3つの基本方針
① お客さまの顧客体験向上
② 全従業員の生産性向上
③ グループ共通基盤の構築

④ 安全・安心でリーズナブルな商品の提供を  
継続するためのSCM機能のさらなる強化

安全・安心でリーズナブルな商品を継続的に提供するため、原材料調達から店舗供給までを見通したSCMの再整備を推進。具体的には、主要食材の産地分散や、冷凍・冷蔵物流の効率化など、仕入れ開発と物流の強化を通じて、持続可能な供給体制の構築に取り組んでいきます。

⑤ 経営理念「DREAM・ENJOY・LOVE☆」の  
浸透と体現

経営理念「DREAM・ENJOY・LOVE☆」に基づいた重点戦略の実施により、SRSグループの持続的な成長とサステナブル経営を実現。

財務戦略の方針

当社は、新中期経営計画「SRS VISION 2030」で掲げる4つの重点戦略を推進するとともに、ROEの向上やIR戦略の強化に取り組む、連結数値目標の達成と企業価値の一層の向上を目指します。

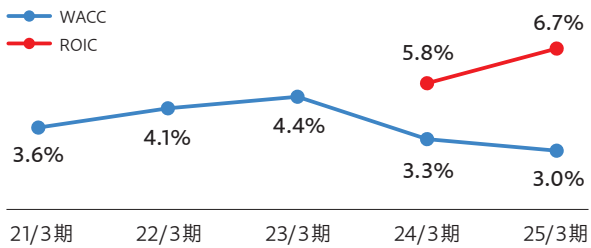
SRS VISION 2030 定量目標						
	25／3期実績	26／3期	27／3期	28／3期	29／3期	30／3期
売上高(百万円)	67,478	76,000	83,000	92,000	103,000	115,000
経常利益(百万円)	2,539	2,800	3,000	3,600	4,700	6,000
期末店舗数	780	819	880	970	1,080	1,180
ROE	5.7%	8%超	8%超	8%超	10%超	12%超
ROIC	6.7%	5%超	5%超	5%超	5%超	5%超

※上記数値は新規M&Aの影響を含んでいません ※28/3期以降の数値は2027年4月以降に適用される「新リース会計基準」を前提として算出しています

ROIC

ROICは事業や投資ごとの収益性を示す指標であり、出店や設備投資の効果検証にはROE以上に効果的です。外食チェーンは新規出店や改装に多額の投資が必要なビジネスであり、投下資本の効率的な回収が長期的な競争力を左右します。そのため、売上成長と同等以上にコスト管理と資本効率の改善が重要です。新中期経営計画期間では、外食業界の平均を上回るROIC5%超を安定的に達成し、将来的にはさらなる向上を目指します。

■WACCとROICの推移

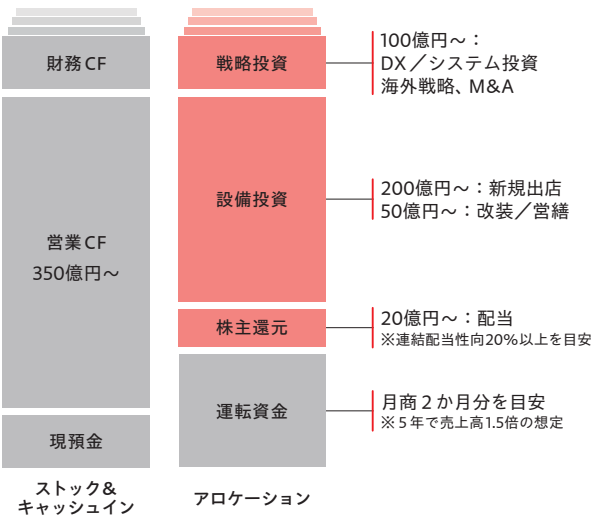


※21/3期～23/3期は営業損失計上によりROICは非表示  
※WACCは株主資本コストと負債コストについて株式時価総額と有利子負債総額の加重平均をとる形で算出

キャピタルアロケーション

新中期経営計画で掲げる数値目標にはM&Aによる効果を織り込んでいませんが、有望なブランドや業態の取り込みは常に選択肢として検討しており、資金面においても成長加速型のM&Aを実行できる体制を整備しています。また、DX投資も資本配分の重要な分野です。顧客の購買データや来店履歴、キャンペーンへの反応率などを分析し、その成果を商品開発や販促施策に反映させることで、売上向上を図る成長志向のDX投資を推進します。設備投資については、主に既存業態の新規出店に充てるほか、既存店においても老朽化対策にとどまらず、地域性や顧客層に応じたテーマ性のある改装を行い、顧客体験の刷新に取り組みます。

■キャピタルアロケーションのイメージ(26/3期～30/3期)



■当社の株主優待制度

基準日	所有株式数	贈呈内容
3月31日時点	1,000株	12,000円相当の株主優待券
9月30日時点	1,000株	12,000円相当の株主優待券

株主還元

配当方針は、連結配当性向20%以上を目安とし、利益成長に応じた配当を実施する方針です。当社グループ店舗をご利用いただける株主優待制度も継続して実施し、中長期的にご支援いただける株主さまの拡大に努めます。

株主優待制度について ● <https://srs-holdings.co.jp/ir/shareholder/program/>

SRS DX推進宣言 2030

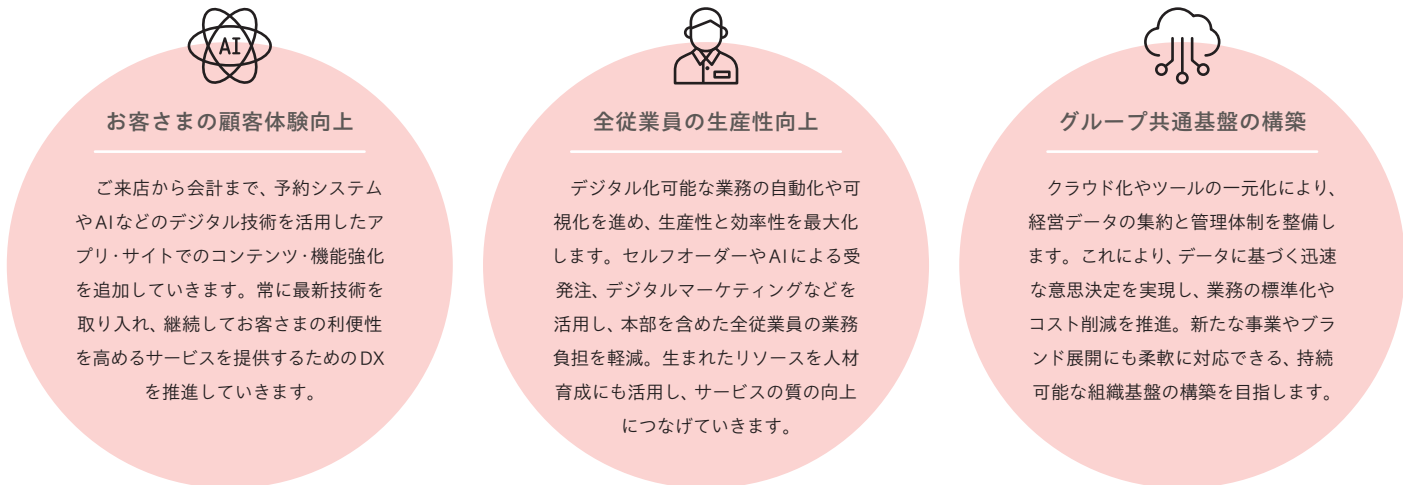
少子高齢化や労働市場の不均衡により深刻な人手不足が進む中、特に飲食業界では非デジタルな業務が多く残り、サービス品質の低下や営業継続のリスクが高まっています。また、災害大国である日本において「食」は重要な社会インフラであり、非常時にも事業が継続できる体制の構築が急務です。一方で、AIやクラウドシステムの進化により業務の自動化・効率化が進み、“ヒト”ならではの業務に集中できる環境が整いつつあります。そこでSRSグループは「SRS DX推進宣言 2030」を策定し、最新の技術を取り入れたDXの推進を通じて、持続可能で成長性ある企業基盤の確立を目指します。

DXビジョン

DXにより売上高1,000億円超を支えるグループ機能の強化を目指し、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の実現を目指します。本部も含めた全従業員の業務負担を軽減し、お客さま・従業員ともに「DREAM・ENJOY・LOVE☆」を体現できるように推進します。

DX推進は新中期経営計画「SRS VISION 2030」を実現するために取り組むべき最も重要な経営戦略であり、グループ一丸となって強力に取り組んでいきます。

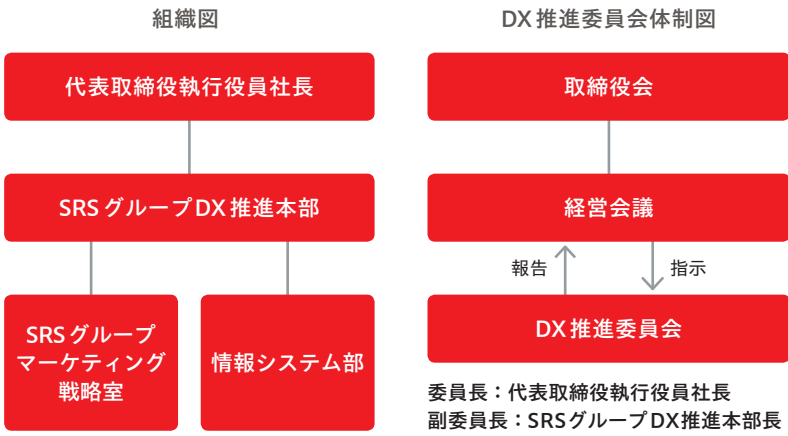
DX基本方針



DX推進体制

代表取締役執行役員社長直轄の「SRSグループDX推進本部」を新設し、全社横断の体制でDXを加速。各部門の責任者が委員として連携し、実行力のある推進体制を構築しています。

また、DXに関する投資についてはDX推進本部で一元管理。効果的な投資配分や、投資後の評価・改善活動、リスクと機会のバランスを考慮した意思決定などを行いながら、持続的な成長と価値創出を目指します。





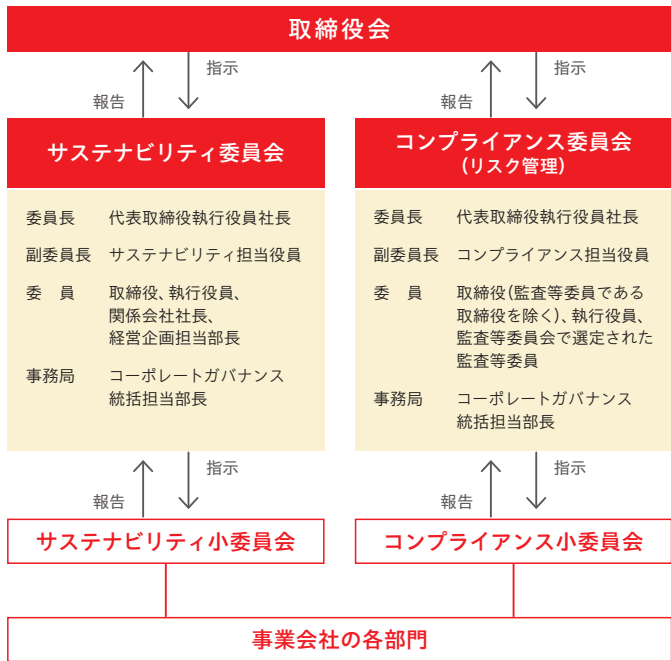
## フィロソフィーの体現へ取り組むべきこと

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・投資家の皆さま、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。

### サステナビリティ推進体制

取締役会において、取締役会長、取締役執行役員社長が、社外取締役や監査等委員である取締役との協議を経て、気候変動問題や食品廃棄物の削減などの環境課題によってもたらされるリスクおよび機会を決定しています。

サステナビリティに関する課題については、グループ横断的な統制と重要事項の審議および決定を目的とし、取締役執行役員社長が委員長を、各取締役などが委員を務めるサステナビリティ委員会を設置するとともに、執行役員コーポレートガバナンス統括部長が委員長を務めるサステナビリティ小委員会で、各事業会社が取り組むべき課題について進捗を管理し、定期的にサステナビリティ委員会に報告を行っています。



(2025年11月1日時点)

### SRS グループのサステナビリティ活動

経営理念に対応するSDGs目標

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。

**8：働きがいも経済成長も**

**パートナーと共に、夢の実現をめざします。**

多様な人材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。

**3：すべての人に健康と福祉を**

**カスタマーと共に楽しさを分かち合います。**

社会インフラとして、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。


**11：住み続けられるまちづくりを**

**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。







### 2024年度のCSR活動

		2024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 (夢見る) 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	◎	3 良質な労働環境 5 ジェンダー平等 8 持続可能な消費
		年次有給休暇の取得推進	◎	
		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	○	
		残業時間管理の徹底	○	
		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	◎	4 質の高い教育 8 持続可能な消費 10 気候変動対策
		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対策の継続	◎	3 良質な労働環境 12 気候変動対策
		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Web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。				
地域・社会への貢献／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」バビリオンを通じた食育活動の継続	◎	
		各種募金活動(セーブ・ザ・チルドレンへの募金、ジェフ愛の募金、CIESF(シーセフ)への募金)への協力継続	◎	
		1歳未満のお子さまへの離乳食の無料提供を実施	◎	
	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Webサイトでサステナビリティ情報を開示	○	
	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%	◎	
		各自治体が実施する「食べきりキャンペーン」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 <sub>2</sub> 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	○		

※上記には、一部のグループにおける実績も含まれます。



## 人を大切にすることが、社会貢献につながっていく

働き手が減少する日本において、持続的な成長のカギは「ヒト」です。

SRSグループでは、従業員の幸せがお客さまの満足、そして社会貢献へとつながるという考え方のもと、「循環型成長」を実現するための人的資本経営を推進しています。



### 人的資本についての考え方と基本方針

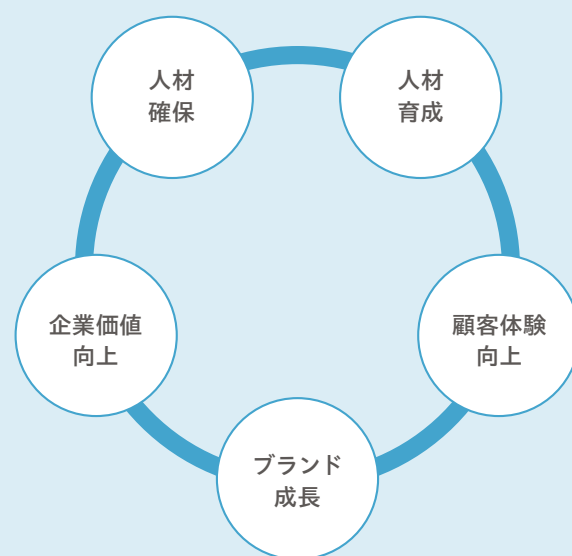
SRSグループでは、従業員を大切にすることを経営の根幹に据えています。経営理念の一つに「DREAM（夢見る）」を掲げ、これまでも「多様性の推進」や「安心して働ける職場環境の整備」など、従業員が生き生きと楽しく働ける環境づくりに取り組んできました。

人件費をコストではなく投資として捉え、人材が成長することでお客さまの体験価値が向上し、それがSRSブランドの魅力高め、さらなる優秀な人材の獲得につながるという循環が私たちSRSグループの考え方です。そして、この好循環こそがSRSグループの成長エンジンとなります。

3つの人事戦略を中心に、人的資本に対して積極的に投資していくことで、人材と事業の循環型成長モデルを構築し、それぞれの地域に根差した企業として社会に貢献し続けてまいります。

#### 新中期経営計画の人事 VISION

積極的な人的資本投資による  
ヒトと事業の循環型成長モデルの実現



### 人事戦略① 多様な人材の活用と促進

#### 多様性を力に変える組織へ Diversity × Inclusion × Equityを軸とした人材戦略

SRSグループは、性別・年齢・国籍に関わりなく、すべての人材が力を発揮できる組織づくりを推進しています。多様な人材の採用や、正社員登用、再雇用制度の拡充を通じて、すべての人がキャリアの選択肢を持てる環境を整備。個々の価値観やライフスタイルを尊重しながら、柔軟で持続可能な働き方の実現を目指しています。

#### 施策

##### 女性活躍推進

新規採用における女性社員の採用を積極的に進めるとともに、女性管理職の登用にに向けた研修を実施し、女性が活躍できる職場づくりを推進。



女性活躍推進キャリアアップ研修

##### シニア人材および外国人材の採用

パート・アルバイトの再雇用上限年齢を70歳から75歳に引き上げ、知識と経験を持ったシニア人材がより長く働ける環境を整備。  
外国人材の採用を積極的に進めるとともに、登録支援機関として外国人材の就労を支援する仕組みづくりを推進。



特定技能外国人を対象とした社内研修

##### 多様な採用手法の実践

短時間勤務正社員制度や従業員紹介制度など、パートから正社員への登用を促進する制度の整備や、地域を限定した働き方など、幅広い人材を確保できる仕組み・制度づくりを推進。

#### 女性管理職比率



#### 女性正社員採用比率



#### シニア再雇用率



#### 外国人正社員数







## 人事戦略② 経営幹部人材の育成

### 未来をつくる人材を育てる 学びの基盤を整え、次世代リーダーを育成

企業の未来を支えるのも当然「ヒト」の力です。SRSグループでは、階層別の研修制度やe-ラーニングを整備し、管理職・リーダー候補の育成を全社で推進しています。さらに、アメリカでのチェーンストア視察など、視野を広げる体験機会も提供。“学ぶ文化”を根付かせることが、強い組織の礎になります。

#### 施策

##### 次世代幹部人材の育成

次世代経営幹部を育成するための「課長研修」や「経営幹部プログラム」などのマネジメント研修を毎年開講し、経営幹部のサクセッションプランを実行。  
管理職の基本的な知識・教養を学ぶためのe-ラーニング講座や、社外セミナーへの派遣を通じて、次世代の幹部人材の確保を目指す。



課長研修

##### グループ横断的な教育研修制度の整備

管理職のマネジメントの良し悪しが従業員の定着に大きく影響するため「ライン管理職向けマネジメント研修」をSRSグループの各社横断で展開。さらにグループ幹部人材をチェーンストアの本場アメリカに毎年派遣し、アメリカの豊かさの体験とグループの横のつながりを育む「アメリカセミナー」を実施。



アメリカセミナー

##### 若手人材の定着と抜擢

スペシャリスト候補の若手人材には、定期的な集合研修を通じてビジネスマンとしての幅広い知識やチェーンストア理論を学ぶ社外研修など、成長を促すための教育施策を実施。  
10年後の組織を見据えて、40歳未満の若手人材を責任あるポジションに積極的に抜擢。



グループ新卒研修

#### 1人あたり年間教育投資額



#### 40歳未満管理職比率



## 人事戦略③ ワークエンゲージメントの向上

### 働きがいと働きやすさの両立 従業員満足度と定着率の向上で、強いチームへ

“SRSで働き続けたい”と思ってもらえるように、物価上昇を上回る水準での昇給や、有休取得率の向上、男性の育休取得支援など、一人ひとりの「自分らしい働き方」を後押しする取り組みを強化しています。働きやすい職場環境づくりを通じて、エンゲージメントの高いチームづくりを目指します。

#### 施策

##### 仕事と家庭の両立支援

すべての社員が育児に参加できるよう、育児休暇の取得率の向上に向けた取り組みを推進。  
育児短時間勤務制度や子どもの看護等休暇などの適用範囲を広げ、仕事と家庭の両立の実現を目指す。

##### 労務環境の改善と継続的な処遇改善

働きやすい職場環境の実現に向け、年次有給休暇の取得率向上、年間所定休日の増加を推進。  
物価上昇率を上回る賃上げの実現に向けた処遇改善を目指す。

##### 従業員満足度調査の実施と数値の向上

従業員満足度の向上こそが企業価値を高めるとの考え方のもと、新入社員に対する満足度アンケートを定期的の実施し、社員の定着をサポート。  
今後は徐々に範囲を広げ、幅広く従業員満足度の実態を把握し、得たデータをもとにウェルビーイングの実現を目指す。

#### 男性育休取得率



#### 有休取得率



#### 離職率



#### 昇給率







## 「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常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。

安全で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。



## 品質管理を徹底し、 食の安全・安心を確保

当社では、「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。



各工程における徹底した品質管理により、安全な食事を提供

## 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自社の管理下に置く「パーティカルマーチャンダイジング」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実施しています。



調達の最前線に赴き、品質や衛生管理の状況把握に努める

## 安全・安心の表示 安心できる食事環境の提供

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、日頃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8品目のアレルギー情報、カロリー・塩分量をホームページやスマートフォン用のアプリから確認できるように開示しています。また、店舗のタッチパネルからも二次元バーコードを通じてご確認が可能です。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。



店舗のタッチパネルなどでアレルギー情報やカロリー・塩分量を開示

### 食材がお客さまに届くまで（牛肉の調達例）

当社は、仕入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。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。

#### ① 原材料の調達

当社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上で、当社の定める出荷基準をクリアしたものだけを当社向けとして、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。





## 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関わり貢献し続けていきます。



### キッズニア甲子園で 「すし屋」パビリオンを出展

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、2024年3月に15周年を迎えました。パビリオンでは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。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。

### お子さまと外食を楽しむ

#### 「離乳食」の無料提供サービスを 「和食さと」の全店舗で開始

「和食さと」では、2025年6月より全店舗で、生後7か月頃から対象となる「離乳食」の無料提供を開始しました。さらに、すべての店舗でプラスチック食器・乳幼児向け食器（スプーン・フォーク・フードカッター）を完備し、個室や半個室のテーブル席もほぼ全店に設置。

会員サービス「さとキッズくらぶ」では、楽しみながらご家族で来店いただけるよう、来店スタンプ、無料のキッズカフェ、誕生日クーポンなど充実した特典をご用意しています。



#### 親子で参加できるサッカーイベントを ヨドコウ桜スタジアムで開催

子どもたちがスポーツを通じて夢や仲間とのつながりを育む機会を提供するため、2024年12月にセレッソ大阪のホームであるヨドコウ桜スタジアムで「和食さと presents サッカークリニック」を開催しました。

さとキッズくらぶ・さとアプリ会員のお子さま約70名が参加し、ミニゲームなどのサッカー体験と、選手直筆グッズなどがプレゼントされる大抽選会が実施され、親子で参加できるイベントとして大いに盛り上がりました。



### 食品ロス削減の取り組み

#### 食べ残しのお持ち帰り推進活動 「mottECO（モッテコ）」

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 普及コンソーシアム」の取り組み

●「食品ロス削減」という社会課題解決を目指して、SRSホールディングスと競合の垣根を超えた3社で立ち上げたコンソーシアムに、新たな事業者や自治体を迎えて2023年度に結成した連携アライアンスが「mottECO 普及コンソーシアム」です。現在は、外食・ホテル・中食・自治体・大学・一般団体の計30団体が参画する産官学民の連携体として、mottECOの普及・啓発を推進しています。

●「mottECO 普及コンソーシアム」の取り組みは、2023年度より毎年、環境省の「mottECO 導入モデル事業」に選ばれており、2025年度も「令和7年度 食品の消費行動に伴う食品ロス削減対策導入モデル事業（部門Ⅰ）mottECO 導入モデル事業」に採択。国が発信する「食べ残し持ち帰り促進ガイドライン」の周知・実装を推進し、消費者の安全確保と事業者のリスク低減を図ります。

●2025年7月には、消費者・事業者・自治体・大学・関係省庁それぞれが、取り組み事例などの共有を通じて食品ロス削減、サステナビリティ推進の社会的機運醸成を図る啓発イベント「mottECO FESTA2025」を開催しました。

#### 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。井やお重、一部の麺メニューでは、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。焼ぎょうざやからあ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」の貧困と食品ロスの対策

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。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ます。



## 気候変動への対応について

### TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への対応

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。

2024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サイトをご覧ください

<https://srs-holdings.co.jp/sustainability/tcf/>



### 「うまい鮎勘」の植樹活動

「うまい鮎勘」は“木を植える鮎屋”として、三陸沿岸の震災被災地の再生資材で造成した人工の丘に、地域の潜在自然植生林から採取した種で育苗した苗木を植樹しています。積雪の融水や栄養が河川から海へと流れることで豊かな漁場の基盤をつくるとともに、防潮林や防災林として沿岸の安全にも貢献しています。

植樹活動の資金は、店舗に設置された自動販売機の売上の一部によって賄われています。



### 廃食用油のバイオ燃料化を拡大

SRSグループは、グループ店舗から排出される廃食用油を回収してバイオ燃料へリサイクルする取り組みを実施しており、2024年度には全国約380店舗でバイオ燃料化に取り組みました。2024年度に回収してリサイクルした廃食用油は年間約59万リットルで、CO<sub>2</sub>排出量を年間約1,530トン削減しました。

生成される燃料は発電や輸送に活用されるほか、持続可能な航空燃料（SAF）の原料としても活用されており、航空業界の2030年目標達成にも貢献します。こうした資源循環の強化は、外食産業における環境負荷低減と持続可能な社会づくりに直結する取り組みです。

## 募金活動について

### 募金箱の設置などを通じて人道活動や教育を支援

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。世界中の子どもたちに人道支援を行う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、2024年度には約105万円の募金が集まりました。

そのほかにも、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、2024年度には約15万円の募金が集まりました。さらに、子どもたちに質の高い教育を届けるための支援を行う公益財団法人「CIESF（シーセフ）」の活動支援として募金箱を設置しており、2024年度には約23万円の募金が集まりました。



募金箱

## 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、2024年度末時点で対象店舗は200店舗以上にのびます。



協力店舗に貼付される「災害時帰宅支援ステーション」ステッカー

## 飲酒運転撲滅に向けた取り組み

### 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。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。

2025年2月8日に開催された「LIVE SDD 2025」では、約11,000人の来場者を前に、全国5地区の最優秀賞受賞者5名による書道パフォーマンスを披露。書家の森大衛氏と竹内朱莉氏、そしてTRFのSAM氏のパフォーマンスも加わり、会場全体が飲酒運転撲滅の強い誓いで包まれました。



LIVE SDD 2025

### 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は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することで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」の割引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。



飲酒運転根絶に向けたハンドルキーパーバッジ

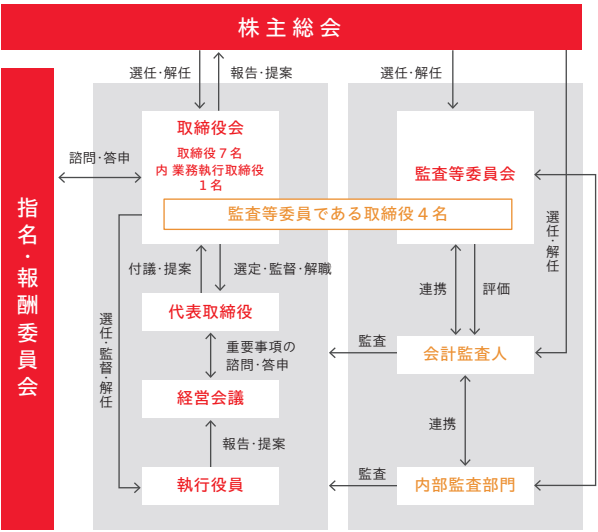


社会から信頼される企業であるために

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Webサイトで公開しています。さらに2017年6月には、監査等委員会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（2025年11月1日時点）

各部門の役割

【取締役会】取締役会は毎月開催するほか、必要に応じて臨時取締役会を開催しています。取締役会は最高意思決定機関として、株主さまからの受託者責任を認識し、適切にその権限を行使することにより、持続的成長、中長期的な企業価値の向上、収益力・資本効率などの改善を図り、経営の重要事項の意思決定並びに取締役および執行役員の職務の執行を監督しています。

【指名・報酬委員会】指名・報酬委員会は、すべての独立社外取締役と代表取締役社長で構成され、取締役会の諮問に応じて、取締役・執行役員の人事案、報酬制度案、報酬枠案、個人別の具体的報酬額案等を審議し、取締役会に対して答申を行います。

【経営会議】経営会議は業務執行取締役、執行役員および重要関係会社社長で構成され、経営および業務運営管理に関する重要執行方針を協議もしくは決定する場として、月2回開催しています。

【監査等委員会】監査等委員会は原則として、毎月開催するほか、必要に応じて随時開催します。また、監査等委員は、取締役会その他の重要な会議へ出席することを含めて、取締役（監査等委員である取締役を除く）の職務執行を監査・監督しています。

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、社長直轄のコーポレートガバナンス統括部およびSRSグループ監査室を中心に、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、手引書による啓発や各種研修および諸会議における指導など、周知徹底に努めています。また、従業員がコンプライアンスの観点から判断に迷った場合や不正行為を発見した場合などのヘルプライン（相談窓口）を設け、問題の早期発見・解決につなげています。

社長直轄の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の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。

カスタマーハラスメント対応指針

SRSグループは、従前通りお客さまからのご意見に対して真摯に向き合いつつ、従業員が安心して働ける職場環境を守ることを目的として、カスタマーハラスメント対応指針を策定いたしました。

役員一覧 2025年11月1日時点



代表取締役執行役員社長  
重里 政彦



取締役会長  
重里 欣孝



社外取締役  
片山 幹雄



取締役 常勤監査等委員  
田中 正裕



社外取締役 監査等委員  
宮本 圭子



社外取締役 監査等委員  
川井 一男



社外取締役 監査等委員  
佐藤 ゆかり

スキル・マトリックス

氏名	地位	独立性	企業経営	マーケティング 業界知見	IT	ESG	法務 人事労務	財務会計	国際経験
重里 政彦	代表取締役 執行役員社長	－	●	●					●
重里 欣孝	取締役会長	－	●	●					
片山 幹雄	社外取締役	◎	●		●				●
田中 正裕	取締役 常勤監査等委員	－					●	●	●
宮本 圭子	社外取締役 監査等委員	◎				●	●		
川井 一男	社外取締役 監査等委員	◎				●		●	
佐藤 ゆかり	社外取締役 監査等委員	◎	●			●			●

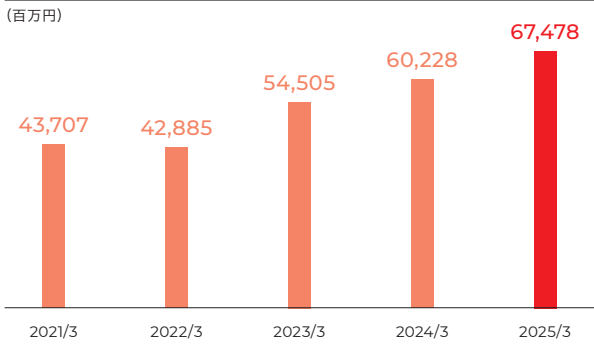
※各人の有するスキルなどのうち、主なもの最大3つに●印をつけています。

執行役員一覧 2025年11月1日時点

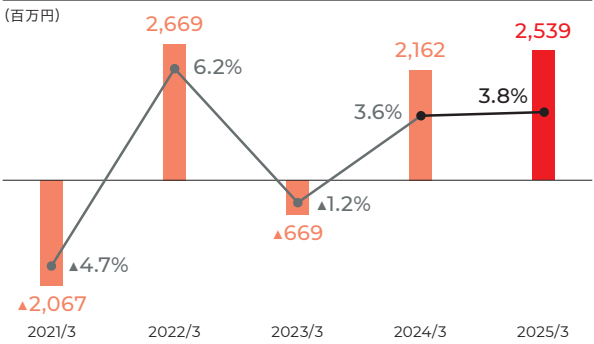
重里 政彦	代表取締役執行役員社長	夏井 克典	執行役員経営戦略本部長
佐々木 亮	執行役員 SRS グループマーケティング戦略室長	音羽 博之	執行役員人事総務本部長 兼 SRS グループ店舗開発本部長
阪田 明信	執行役員 SRS グループMD本部長	岩見 貴史	執行役員サステナビリティ担当 兼コーポレートガバナンス統括部長
田丸 知加	執行役員 SRS グループDX推進本部長		

財務・非財務ハイライト

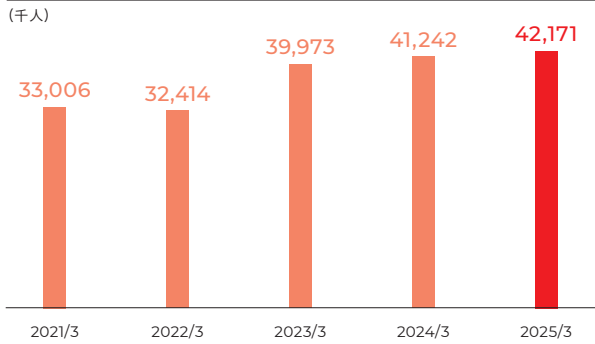
売上高



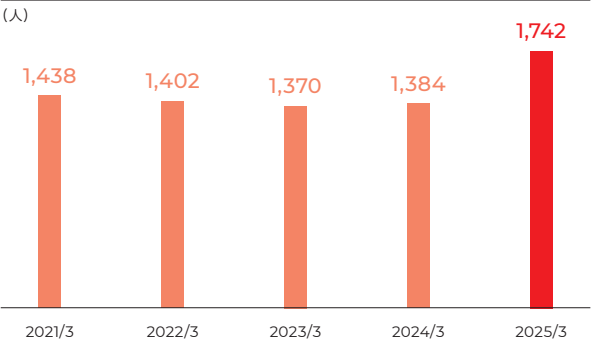
経常利益・経常利益率



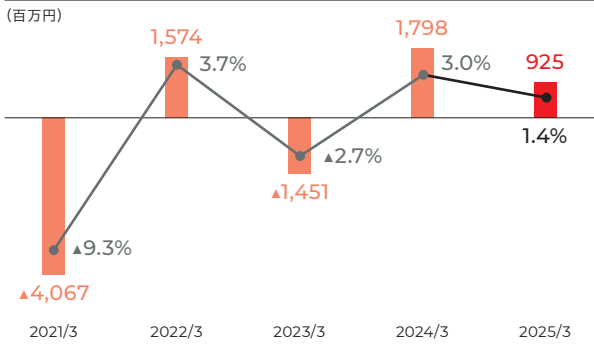
年間来客者数(直営)



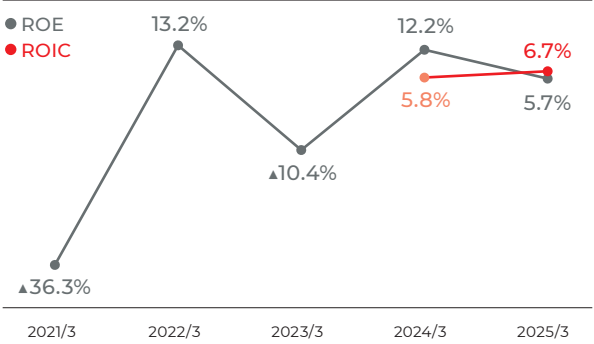
従業員数



当期純利益・当期純利益率

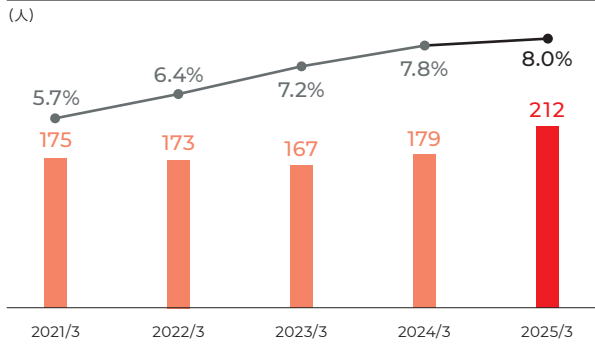


ROE・ROIC

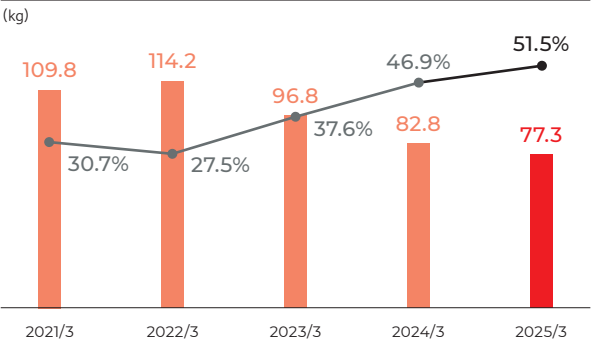


※21/3期～23/3期は営業損失計上によりROICは非表示

管理職人数・女性管理職比率

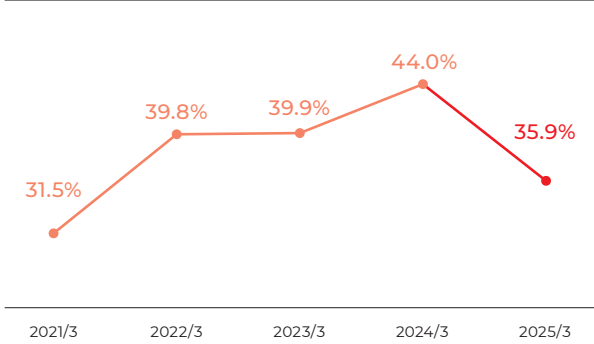


売上高100万円あたりの食品廃棄物量・食品廃棄物の再生利用等実施率※

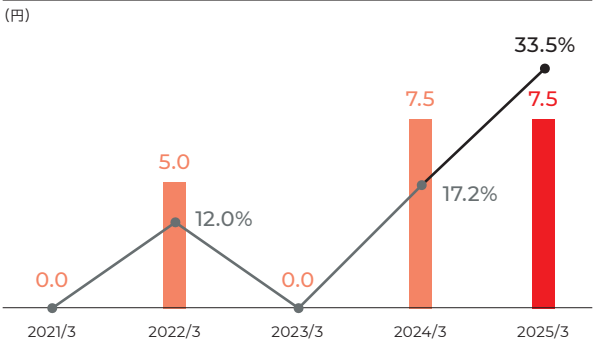


※SRSホールディングス株式会社とサトフードサービス株式会社の実績  
再生利用実施量は食品リサイクル法定期報告書様式に準ずる

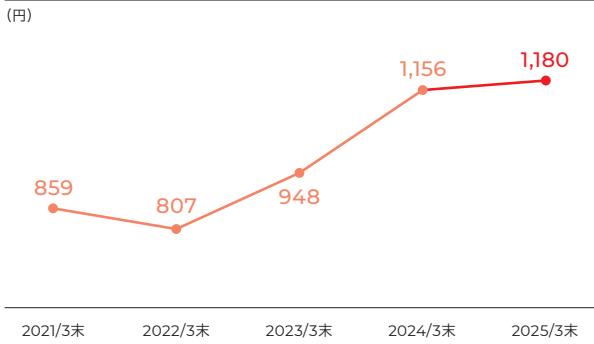
自己資本比率



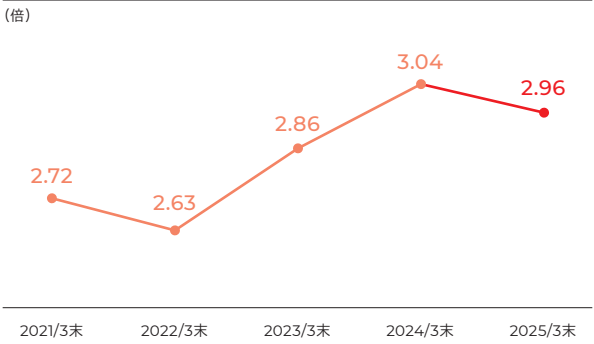
1株あたり配当金・配当性向



株 価



P B R



会社情報および株式の状況

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(登録上の設立) 1968年8月27日(実質上の存続会社の設立)
本社所在地	〒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
資本金	11,077百万円
連結売上高	67,478百万円(2025年3月期)
グループ企業数	14(2025年9月末時点)
上場市場	東京証券取引所プライム市場
決算日	3月31日
定時株主総会	6月

株式に関する事項 (2025年3月末時点)

発行可能株式総数	100,000,000株
発行済株式総数	41,470,184株
株主数	29,355名

大株主の状況 (2025年3月末時点)

氏名または名称	住所	所有株式数(千株)	発行済株式(自己株式を除く。)の総数に対する所有株式数の割合(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	東京都港区赤坂1-8-1 赤坂インターシティAIR	3,152	7.60
エイチ・ツー・オーリテイリング株式会社	大阪市北区角田町8-7	2,557	6.17
重里欣孝	大阪市阿倍野区	1,700	4.10
株式会社三菱UFJ銀行	東京都千代田区丸の内1-4-5	1,199	2.89
重里百合子	大阪市天王寺区	769	1.86
麒麟麦酒株式会社	東京都中野区中野4-10-2	600	1.45
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	東京都中央区晴海1-8-12	382	0.92
アサヒビール株式会社	東京都墨田区吾妻橋1-23-1	300	0.72
大和証券株式会社	東京都千代田区丸の内1-9-1	231	0.56
SRSホールディングス従業員持株会	大阪市中央区安土町2-3-13 大阪国際ビルディング30階	210	0.51





## 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



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

当社Web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。