



SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP

Appendix

<附属資料>

～サト・ピラミッドの完成へ向けて～

中期経営計画

2

業態のご紹介

27

サトレストランシステムズとは

10

会社概要

47

特徴

13

強み

16



SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP

中期経営計画

～サト・ピラミッドの完成へ向けて～

最も顧客に信頼されるレストランの実現

売上規模や利益の追求だけでなく

人々の豊かさの実現への寄与

働く人々の環境の整備

社会的・経済的な要請への対応

社会から真に必要とされる企業への成長



中期経営ビジョン

100年企業

社会的インフラ

必要不可欠

サト・ピラミッドの完成へ向けて



中期経営計画方針

100年企業として必要不可欠な
社会的インフラになることを目指す。

ビジョン

世界で愛される日本食を世界に提供し、
フードサービス業界をリードし尊敬される企業グループを目指す。

出店加速

海外



台湾・インドネシア・タイへ
事業拡大
黒字化



収益力向上



継続的出店



収益力向上 低投資型店舗の開発



長次郎との連携強化

サト・ピラミッドの完成へ向けて

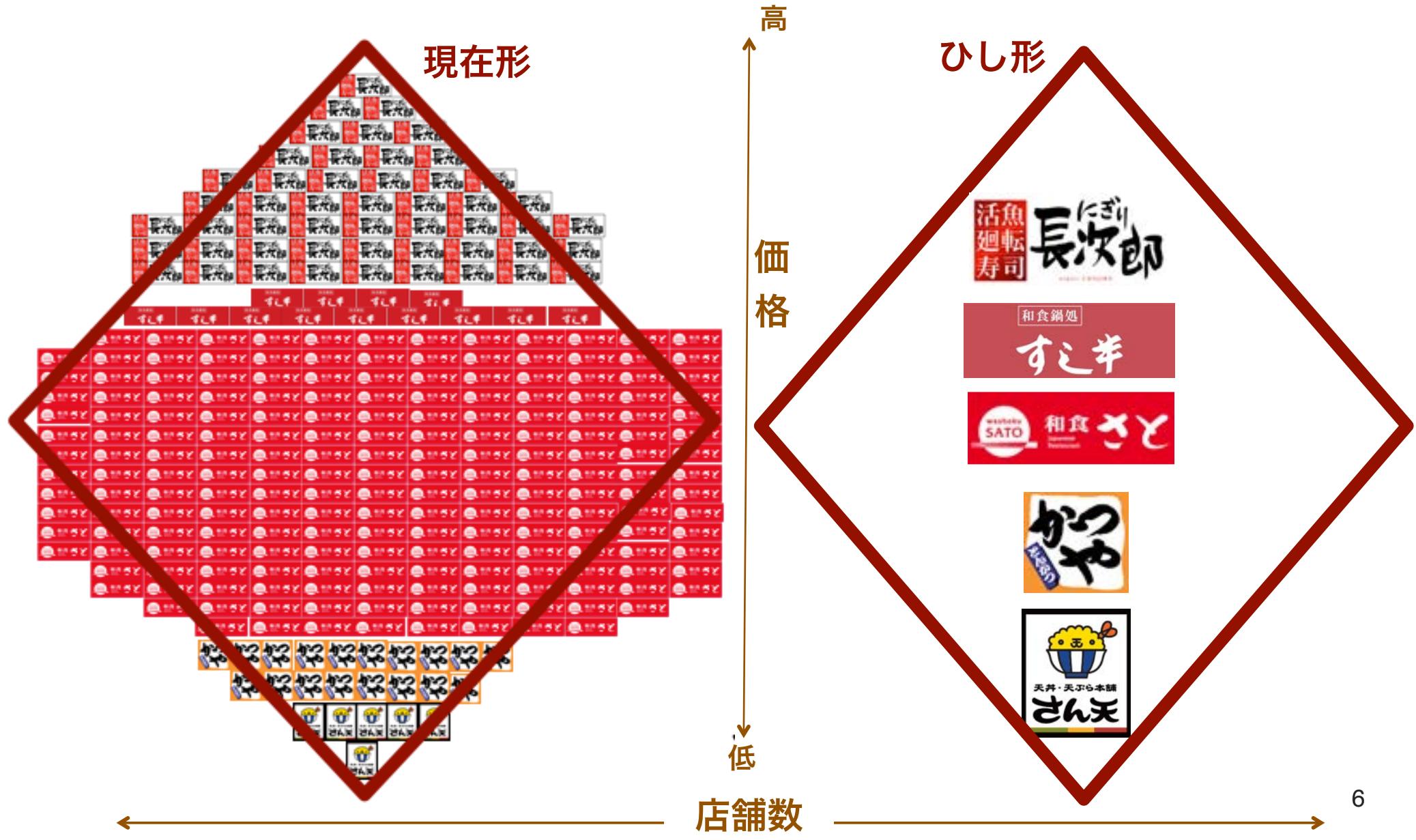


サト・ピラミッド

とは

？？？

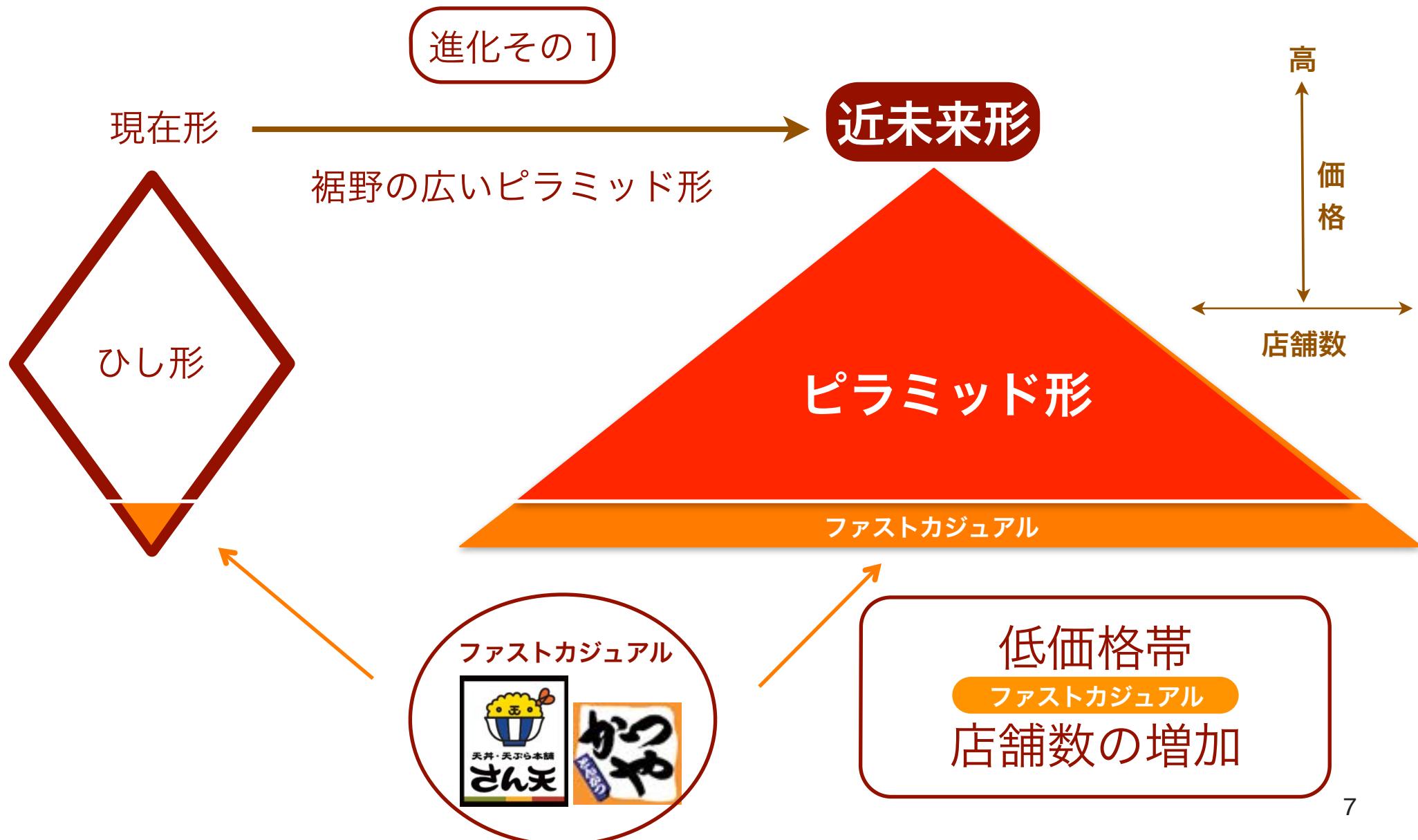
SRSグループの店舗構成（現在形） ＜ひし形＞



SRSグループの店舗構成（近未来形）



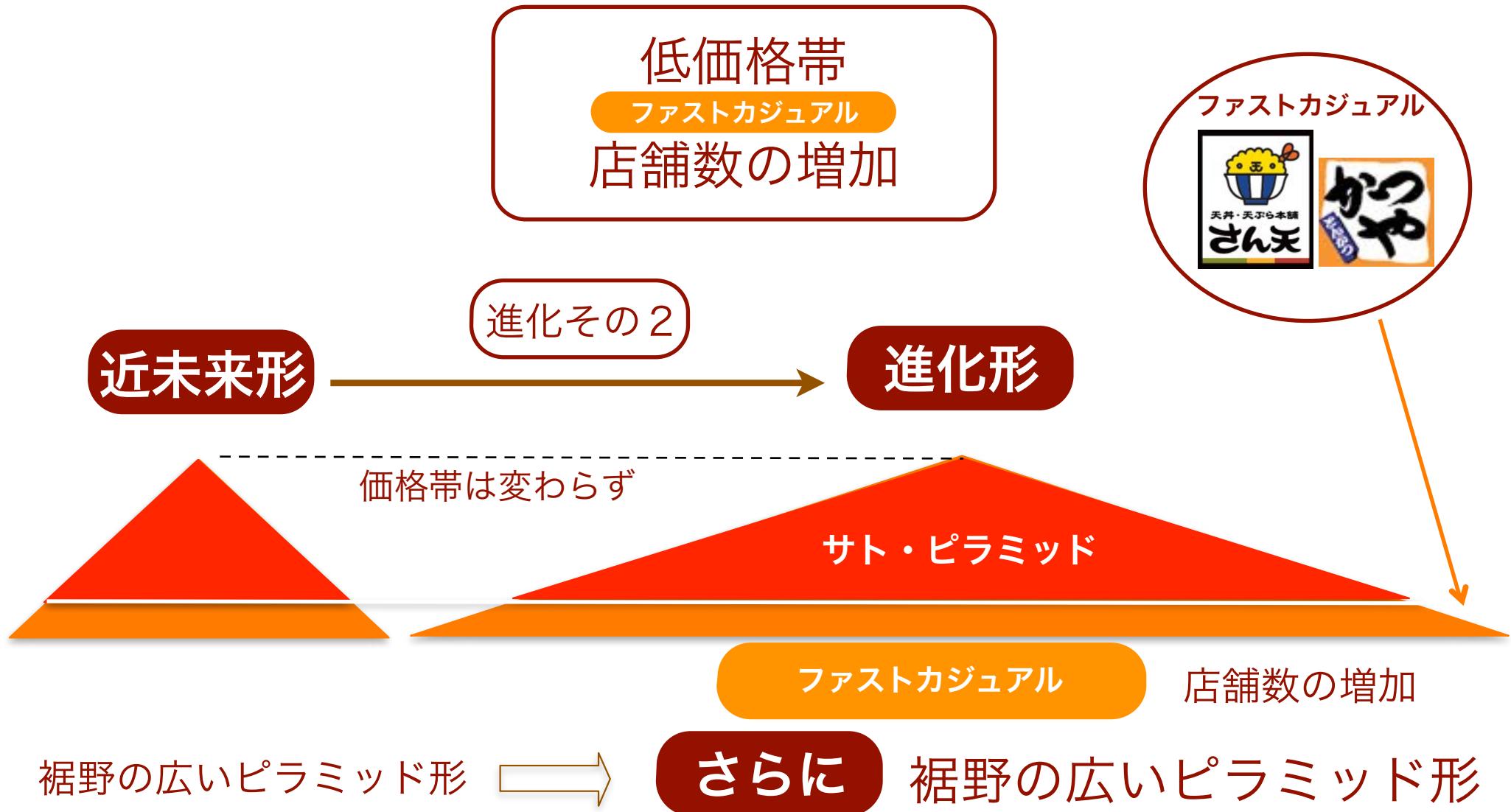
<ひし形から ピラミッド形へ>



サト・ピラミッド 近未来形



さらに裾野がひろい サト・ピラミッドへ





SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP

サトレストランシステムズとは

和食とチェーン経営の融合に成功



1

成功

困難といわれた

和食のチェーン化



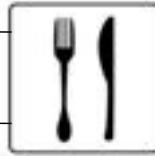
技術
蓄積

創業55周年

和食

融合

洋食業態



獲得

マス・ストアーズ・オペレーション

2

成功

ポピュラー化

身近な日本食



発展
進化

伝統的日本料理

3

実現

マス・マーチャンダイジング
システム

安全 手頃価格
高品質 安定供給

マス・マーチャンダイジングシステム
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事が可
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

4

推進

積極的推進

機械化

和食

テーブルレストラン

省力化 ⇒ 収益性アップ（極限まで）
品質の安定化 ⇒ 調理のプロ不要

常に最安値価格帯を目指します。

外部環境と業務改革



	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度								
外部環境	9月 リーマンショック		3月 東日本大震災		12月 安倍内閣発足		4月 消費税増税8%								
内部環境			10月 台湾1号店開店	11月 かつや1号店開店		3月 商品センター売却	8月 さん天1号店開店	11月 本社移転	1月 増資	7月 フーズネット子会社化	9月 1号店開店	9月 タイ1号店開店	10月 台湾鍋上都1号店開店	4月 物流統合	10月 フーズネットとの
業務改革	10月 業務改革開始	3月 無沸騰型茹麺機	6月 さとしゃぶ販売開始	7月 モバイルくらぶ	8月 樹脂箸導入	4月 導入	9月 2色鍋導入	10月 マイクロ波炊飯器	3月 さとしゃぶ	7月 POS・OES更新	6月 i Pad導入	2月 店舗PC導入	4月 店舗支援システム	7月 TOS全店導入	



SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP

特徵

和食ファミリーレストラン 最大店舗数



和食ファミリーレストラン最大店舗数

199店舗

1 業界No.1 グループ 総店舗数：342店舗 (2015年9月末現在)

さと (199) すし半 (14) さん天 (17) かつや直営 (15) かつやFC (14)
長次郎(52)(CHOJIRO含む) 都人直営 (1) 都人FC (20) 忠次郎 (3) 海外 (7)

和食に特化

主要5業態



和食ファミリーレストラン



寿司・鍋が中心



天丼・天ぷら



グルメ回転寿司



カツ丼・とんかつ

2

3

4

5

6

M&A グルメ回転寿司 「にぎり長次郎」 (株) フーズネット子会社化 (2013/7)

海外展開



台湾



インドネシア



タイ

現地大手企業と合弁企業を設立

キッチン力

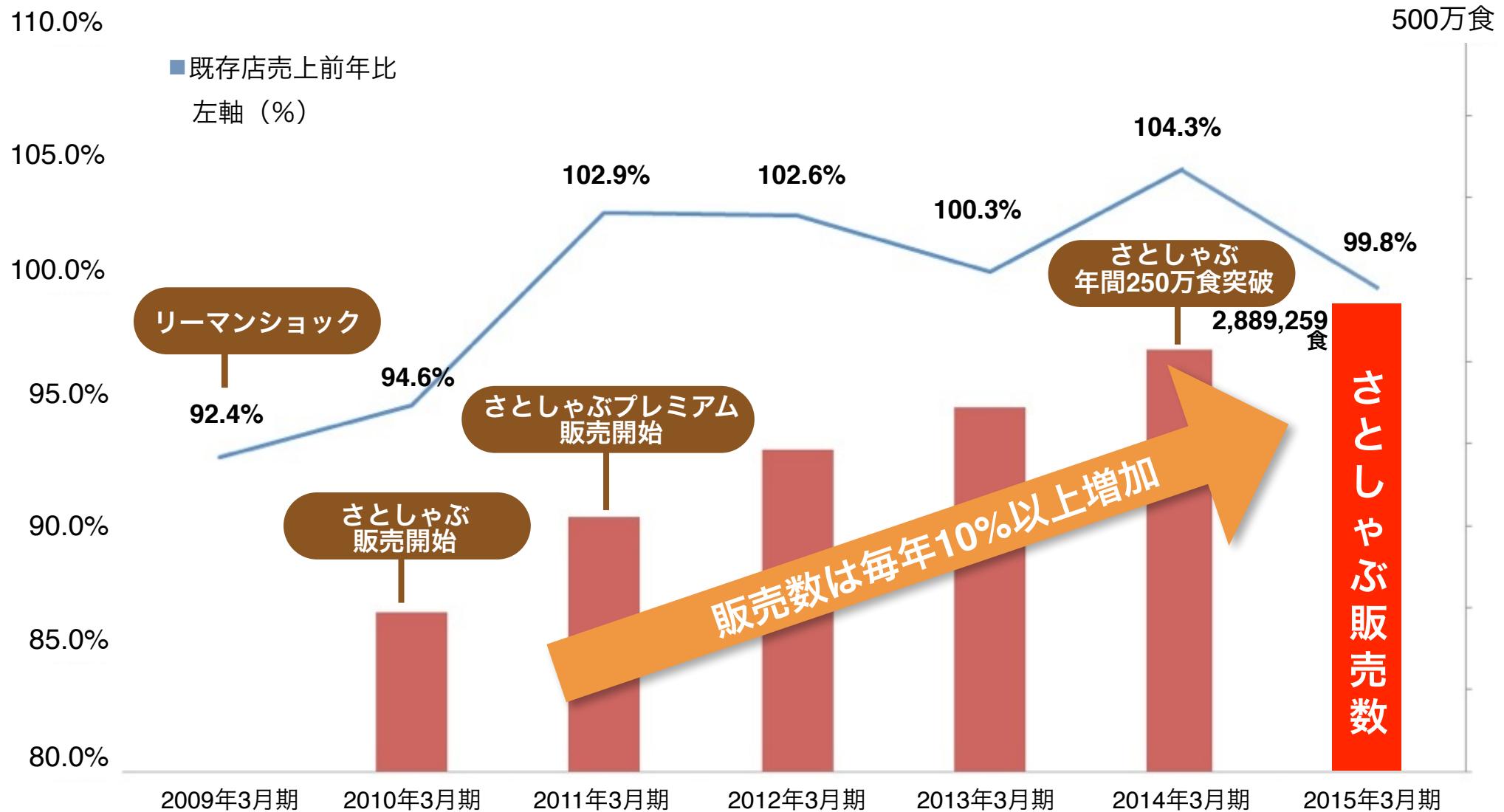
合理化されたキッチンオペレーションの追求

常に最安値
価格帯を目
指します

仕入れ開発力

世界中から自社による仕入れ開発を実施することで、
より安全で厳選された食材を安定的に仕入れる仕組みを構築

和食さと既存店売上前年比と さとしゃぶ





SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP

強み

強み：ブランド力



＜さと の知名度は、関西圏で圧倒的＞

ブランド力



強み：店舗開発力

<和食に特化しているから、多店舗化が可能>

店舗開発力

和食に
特化



商品の絞り込み

システム化

アウトソーシング化

多店舗



店舗

低い
損益分岐点

常に最安値
価格帯を目指します。



多店舗

多店舗

強み：高い生産性（キッチン力）



＜合理化されたキッチンオペレーションの追求＞

キッチン力

お待たせしない事が
最大のサービス

キッチン力その①

機械化

無沸騰型茹麺機
マイクロ波炊飯器
みそ汁ディスペンサー
だし取りディスペンサー

キッチン力その②

システム化

POS・OES更新
TOS導入
(テーブルオーダー
システム)

単純化

加工した食材
(包丁要らず)

省力化

収益性アップ
合理化されたキッチン
⇒フロア面積の最大化

安定化

調理のプロ不要
安い賃金

高い 生産性

和食

テーブルレストラン

常に最安値
価格帯を目指します。



職人要らず
素人が揚げられる
最高の天ぷら

強み：仕入れ開発力

＜自社による仕入れ開発＞

世界中から**自社による仕入れ開発**を実施することで、
より**安全**で厳選された食材を**安定的**に仕入れる仕組みを構築

仕入れ開発力

パーティカル
マーチャンダイジング

＜商品化計画工程＞

- ①**原材料の調達**
- ②加工
- ③流通
- ④店舗での販売

商品化計画

自社で一括管理

↑
デザイン
コントロール
全リスクを背負う

世界中から

直接仕入れ

仕入れ・品質・価格

自社による安全管理

安定

安全

安全で美味しい食を手軽な
価格で安定的に提供

(例)
エビ
ウナギ
ヒジキ
大根おろし

強み：価格帯ヘッジ力 <低～中価格帯でのリスクヘッジ>

和食に特化

価格帯ヘッジ力

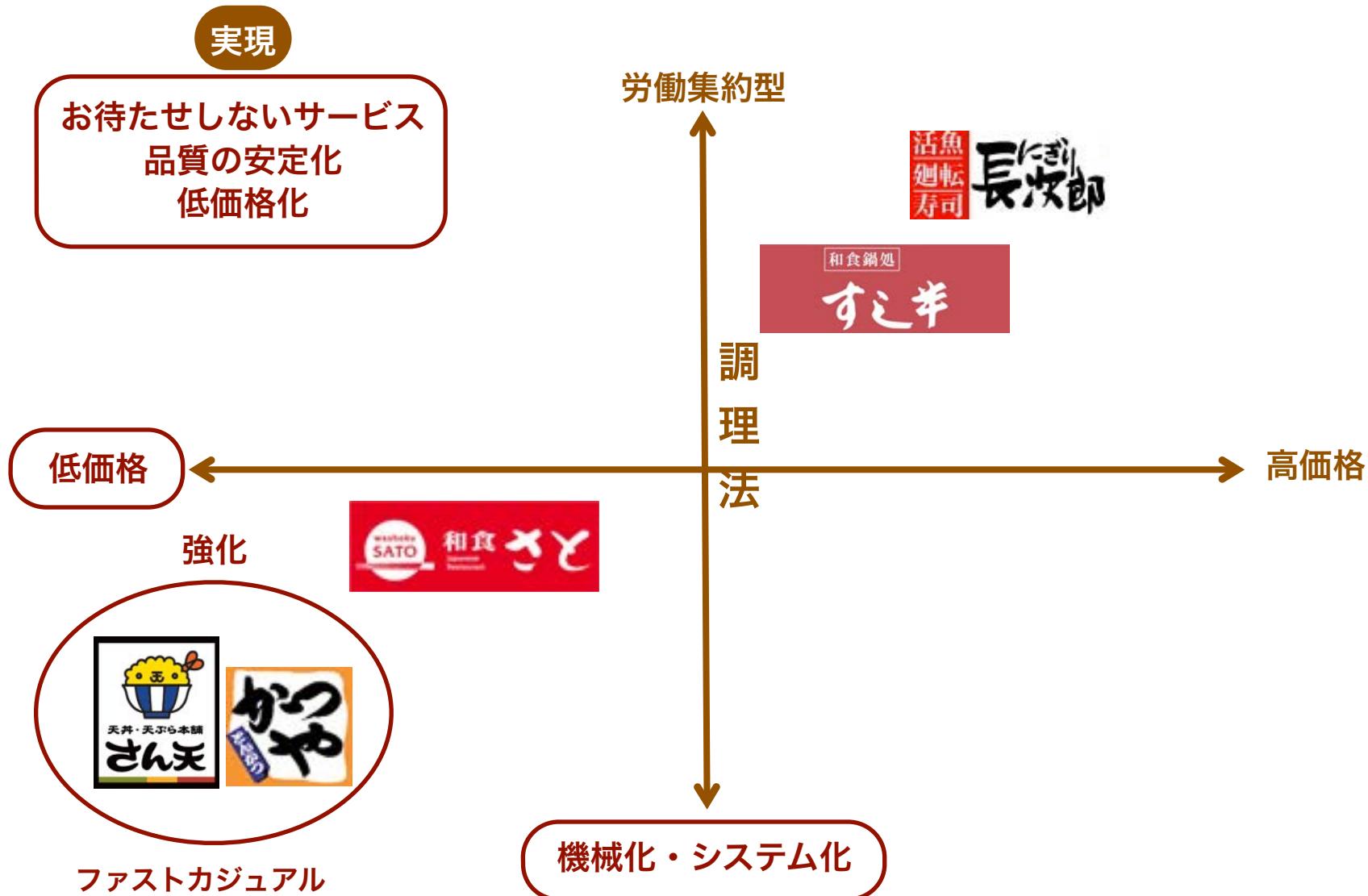
景気変動の影響を受けにくい

お客様のニーズに合う
SRSグループのお店を
お選び頂けます



業態別ポジションマップ <機械化の推進>

店舗での調理負担を軽減



強み：高い生産性



(トータルコストダウン)

<トータルコストダウンにより高い生産性を実現>

実現

高い生産性

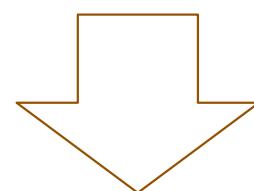
トータルコストダウン

店舗運営
少人数

業務改革

調理フロー

原料・商品
・物流



生産性向上

今後期待される業態は、**ファストカジュアル業態**

現状

市場規模

外食産業全体 23兆円前後で推移

飲食店 約12.5兆円

公益財団法人 食の安全・安心財団より

期待される業態

ファストカジュアル業態

手頃な価格で素早い商品提供を行いながら、
レストラン並みの味を実現する、
ファーストフードとファミリーレストランの中間業態

今後



安全・安心の取組み



- ・国内最大規模の和食ファミリーレストランチェーン
- ・原料については、品質はもちろん、その他原料の周辺環境（土壌、水質等）、工場までの運搬方法等も確認

安全な食材調達のしくみ

「安心宣言」

当社では、安全で美味しいお食事をお客様に提供する為に、
原料調達から加工、流通、店舗調理の全ての段階で徹底した品質管理を行っております。
安心して楽しいお時間をお過ごしください。

①調達

日本はもちろん、世界中の国から
安心できる食材のみを調達して
います。



②製造

当社の基準を満たした指定工場
にて丁寧に加工しています。



③流通

温度管理を徹底し、常にベストな
状態で店舗に運んでいます。



⑥提供

お客様に安全で美味しいお食事
を提供することが最大の使命
です。



⑤調理

手洗いの方法から食材の管理、
調理道具の洗浄に至るまで、詳
細なマニュアルを設定し、実行し
ています。



④検査

店舗での衛生状態について、
本社の抜き打ち検査を実施し、
厳格に管理しています。



労働環境



業態の確立に加え
働きやすい環境、食の安全管理の徹底が更に重要！

静脈認証 出退勤管理

導入

残業代は1分単位での
支払

1週間連続休暇制度

実績

100%取得
達成

正社員化

実績

パートタイマーを
300人正社員化

24時間 営業店舗なし

低い離職率

実績

離職率5.2%

宿泊業、飲食サービス業平均30.4%

総務省統計局「産業別常用労働者の入職率と離職率(平成25年)」

完全 週休2日制

100%
取得の推進

従業員が
気持ちよく働ける会社です。



SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP

業態のご紹介



特徴

- ・国内最大規模の和食ファミリーレストランチェーン
- ・郊外ロードサイドを中心に、SC等にも出店
- ・和膳、鍋、丼、麺類など ポピュラープライス
- ・ローコストオペレーションを実現

店舗数

199店舗

(関西118, 中部41, 関東40)

客単価

1,200円～1,300円

戦略

- ・出店コストの一層の引き下げ
- ・スクラップ&ビルトで収益力の引き上げ
- ・「さとしゃぶ」のさらなる進化と
「さとしゃぶ」に続く核商品の確立
- ・テーブルオーダーシステムの全店導入

SRSグループ最大ブランド
しゃぶしゃぶ食べ放題『さとしゃぶ』が大好評





SRSグループ創業ブランド 大阪市内を中心に伝統的日本料理を提供

特徴

- 旬の素材、だしの旨味、職人の技を活かした鍋物と寿司が中心
- 全店に座敷完備。大小ご宴会、法事・慶事に対応
- フレッシュセンターによる商品品質の安定化
- 食材の鮮度アップ・店舗生産性の向上
- 宅配サービス

店舗数

法善寺すし半総本店: 1 店舗
すし半: 13 店舗

客单価

1,900円~2,000円

戦略

フレッシュセンター活用による
店舗生産性の向上





天丼・天ぷら本舗 さん天

素人が揚げられる
最高の天ぷら

2012年8月 第1号店開店

特徴

- 成長業態のファストカジュアル業態
- 自社開発による新業態
- 主力の海老天丼を390円で提供
- 徹底したシステム化とローコストオペレーション

店舗数 直営19店舗

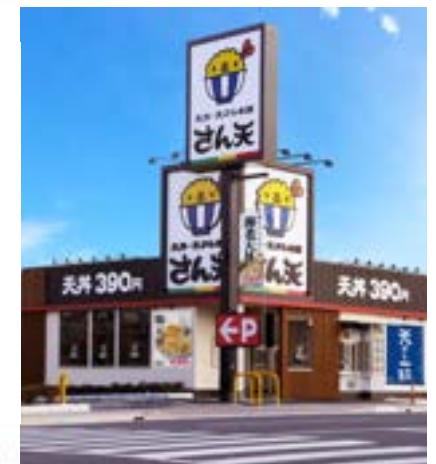
客単価 550円前後

戦略

- ブランド構築
- 直営店の積極出店
- FC展開

本物の天ぷらにこだわりながら、
徹底的なシステム化を実現し、

“早い・安い・熱々”の天丼・天ぷらを提供





2013年7月
(株) フーズネットを完全子会社化

特徴

- ・関西中心にブランドイメージ確立
- ・グルメ回転寿司業態で関西トップブランド
- ・バリエーション豊富な店舗展開
(大型・中型・小型・路面店)
- ・宅配すし業態も展開

店舗数 にぎり長次郎52店舗 (CHOJIRO含む)
宅配すし業態23店舗

客単価 2,300円前後

戦略

- ・継続的に出店
- ・SRSグループ他業態との購買・物流シナジーの創出
- ・職人育成 (おもてなし道場)

本物志向のグルメ回転寿司





2010年10月

アークランドサービス株式会社との共同出資により、
サト・アークランドフードサービス株式会社設立
(当社出資比率51%)

特徴

- 近畿圏で直営店とFC店を展開
- シンプルオペレーション（食材、調理方法、商品数の絞り込み）
主要食材5品目で全17メニューを提供
- フェア：月に1回のフェア商品投入、
2か月に1回の定番商品値下げキャンペーン
- 圧倒的ボリューム感

店舗数 直営15店舗 FC14店舗

客単価 700～800円

- 戦略**
- かつ丼・デリバリーの積極展開
 - 出店を加速
 - FCの本格展開

サクサクやわらか・ボリューム満点の とんかつ



国内展開



- ・関西を地盤として、中京圏、首都圏に展開
- ・株式会社フーズネットとの物流シナジーの創出





SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP

海外事業展開

海外事業沿革



2008年07月 上海1号店開店（上海市）→後に閉店

2010年10月 台湾1号店開店（阪急店）

[統一超商との合弁会社](#)

2013年04月 台湾2号店開店（淡水店）

2013年09月 インドネシア1号店開店（セントラルパーク店）

[インドマルコプリスマタマ（インドマレット）との合弁会社](#)



2014年10月 タイ1号店開店（J-Park店）「[さとしゃぶ](#)」販売開始

[日本亭、サハグループとの合弁会社](#)

2015年04月 台湾淡水店にて「[さとしゃぶ](#)」販売開始

2015年05月 インドネシア2号店（MOI店）

2015年09月 インドネシアにて「[さとしゃぶ](#)」販売開始

2015年09月 タイ2号店開店（アマタホームプロ店）

2015年10月 タイ3号店開店（シラチャイオン店）

店舗数 台湾2店舗 インドネシア2店舗 タイ3店舗 (2015年10月末現在)

和食上都 阪急店



台湾

和食上都 淡水店





インドネシア
in Jakarta



SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP





和食 **さと**
Japanese Restaurant
in *Jakarta*

SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP





インドネシア
in Jakarta

SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP
モールオブインドネシア
(MOI) 店





タイ

In THAILAND

SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP



Thailand
9 Moo 6, T.Surak, A.Sriacha, Chonburi 20110





タイ

In THAILAND



rechtschaffene und gerechte Verhandlungen aufrecht zu halten.

„Selbst hierbei erinnert es mich manchmal, daß ich einen Tag, als ich französischen Präsidenten war, dazu befiehlt, mir einen militärischen Vertrag mit dem Kaiserreich einzutragen, und dann darüber nachzudenken, ob ich nicht besser daran täte, wenn ich mich mit dem Kaiserreich nicht verbündete, sondern stattdessen mit dem Russischen Kaiserreich.“

第4章(中)第3節(算術計算)

[ライ-スル]

サトレストランが合弁設立、5年で8店目指す



世界遺産を立ち上げたアントレストランシス・ムスの著書集(「アントレストランシス・ムスのブックコレクション」)は、既存の本の中でも珍しい貴重な一冊です。

外食サテレス・ランシステムズは2月、バンコク郊内で、タイの温泉大手サハグループ、タイで日本古レシトランを展開する日本木屋グループと合併会社設立の協議が進む。重信広辰社長は、「日本と同様に郊外店舗」という形で展開する方針を示す。「自動販賣の普及によって日本社会の食文化とともに進化してきた。タイでも輸入する中華料理を残り込みたい」と市面商での歓迎込みを述べた。両社うちで「食文化」とを標榜して出店する傾向がある。

ループが出来、トランプリサイクルターに開拓した西条酒造「ヨーク」は、10月19日に市長1号令を閑除する。以降は市内3カ所3,000万ボルト（税込1億円）を稼働して年1号令を閑除していく予定で、5年内に更に2号令バージュとすることを目指す。同時に醸造業者集団として市企画部が手を貸す「チヌン」、ラム酒をターゲット地域として、タイ在住日本人やタイ人の中華屋を取り込んでいく予定。サハループの「ラムシンドット販売」は、「タイの日本食喫茶」IDT バーンヤードでまだ成長余地が大きい。3社それぞれの得意を生かして事業を広げていく」とコメントした。

「内食」といふ用語はある。しゃぶしゃぶ食べ放題メニュー「さとしゃぶ」を自己流で売り出すほか、タイの居酒屋の仕出しに作られた新メニューも探し。サトが好みとする和牛やスペアリーブ肉丼屋、寿司屋といった店舗を探してシステムを作らし、客単価は500円以上以内におさめる。パンコクへの進出は即時検討しない。

「日本サト」は資本金6,000万円で、運営を主導する日本サトグループが約50%、サハグループが約30%、サトが10%を出資する。サトは「和菓子」と日本本部の300店、そのほかのブランドを合わせて約300店を展開する。海外では台湾に2店、インドネシアに1店を開いている。

日本では1885年に創設以来、タイ国内で販売店を保有するオートバイ販売店の開拓者として、



タイ

In THAILAND

 SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP





タイ

In THAILAND

J-PARK店



アマタホームプロ店

シラチャイオン店



海外事業



「ひとりでも多くの世界の人々に、本物の日本食をリーズナブルな価格で楽しんでもらえる和食レストランの実現」を目指します。



合弁先企業
PT. INDOMARCO
PRISMATAMA

2013年9月：1号店を開店（ジャカルタ市）

2015年5月：MOI店を開店

戦略

- ・インドネシア事業基盤の確立
- ・インドネシア弁当販売の拡大



合弁先企業
統一超商（股）公司

2010年10月：阪急百貨店に1号店出店（台北市）

2013年4月：2号店を淡水市（新興住宅街）に出店

戦略

- ・台湾事業の店舗数拡大



2014年 第3国目 タイに進出

「より多くのタイの方々に、本物の日本食をリーズナブルなお値段で提供し、豊かな食文化に貢献します。」

タイ



【合弁先企業】

日本亭グループ、サハグループ

2014年 8月 合弁企業設立

2014年10月 Washoku Sato (和食さと)
1号店 オープン (J-Park店)

2015年 9月 アマタホームプロ店をオープン

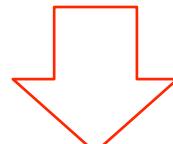
2015年10月 シラチャイオン店をオープン

【戦略】

5年以内に8店舗の
和食さとを展開



更なる進出



夫婦善哉



1883年(明治16年)創業

なにわ庶民伝統の味を今に伝える名物ブランドで法善寺総本店1階に立地

NHKドラマ「夫婦善哉」の放映もあり、人気沸騰中

(2013年8~9月)





SATO
RESTAURANT
SYSTEMS GROUP

会社概要

会社概要



会社名	サトレストランシステムズ株式会社
住所	大阪市中央区安土町2-3-13 大阪国際ビルディング30階
設立	1968年8月27日
資本金	8,532百万円
従業員数	従業員数 1,174名（連結） パート・アルバイト 9,359名（連結）
店舗数	342店舗 （2015年9月末現在） 和食レストランチェーン「和食さと」 199店舗 「すし半法善寺」 1店舗 「和食鍋処 すし半」 13店舗 天ぷら専門店「天丼・天ぷら本舗 さん天」 17店舗 グルメ回転寿司「にぎり長次郎」 52店舗 宅配・持帰寿司「都人」 21店舗 「にぎり忠次郎」 3店舗 とんかつ専門店「かつや（関西圏）」 29店舗（直営15・FC14）
子会社	株式会社フーズネット（にぎり長次郎、にぎり忠次郎、都人） サト・アークランドフードサービス株式会社（かつや）
関連会社等	統一上都股份有限公司（台湾） 3店舗 株式会社インドサトジャヤマクムール（インドネシア） 2店舗 日本亭サト株式会社（タイ） 2店舗

変遷の軌跡（沿革と店舗数）



リスク要因とその対策



SRSグループは、リスクマネジメントを日々の経営に活かしています。

売上高変動

- 対策** 景気変動の影響を受けにくいファストカジュアル業態「かつや」「さん天」の出店を加速
「和食さと」は、収益力を極限まで高めて最安価格帯を目指す

競合

- 対策** お客様の満足の充足をモットーに、お値打ち感＝価格、品質、量においてお買い得感のある商品設計
主要原材料の安定調達力と、合理化を追求し続けるキッチン力を保有

収益の分散化

- 対策** 主力業態「和食さと」への売上高依存度は（株）フーズネット買収により90%から65%前後に低下
ファストカジュアル業態の「さん天」「かつや」を積極展開し、更なる分散化を図る

食の安全性

- 対策** 原料調達から加工、流通、店舗調理のすべての段階で徹底した品質管理を実施
店舗での手洗い、健康状態確認の徹底と、ワークフローによる体調不良報告の迅速化

仕入れ価格と安定確保

- 対策** 仕入れ開発力（食材の直接仕入れ等）を有し、『パーティカルマーチャンダイジング』を推進
(例) エビ、ウナギ、ヒジキ、大根おろし等

企業は人なり

SRSグループは、人材の育成・強化を
最重要課題として取組んでいます。

エデュケーター制度の再発足

全社組織の教育計画について、一元的に管理する責任者を配置し、
一貫した教育体系の下、幹部候補教育を中心とした人材育成を推進する。

社内・社外セミナー拡充

有能な人材の発掘や人材活用を目的に階層・年齢・役割等に応じて、
外部講師による社内セミナーや、各種社外セミナーを積極的に活用する。

大学院派遣制度の検討

教育の目的に応じて、社内ノウハウの伝承だけにとどまらず、外部教育カリキュラムを
活用することにより、専門的スタッフの養成や、幹部候補生の育成を図る。

ジョブローテーションの拡充

新中期経営計画の達成に向け、一貫した教育体系のもとで、
長期的視野で計画的配転を実施し、スペシャリストの大量育成を目指す。

株主構成

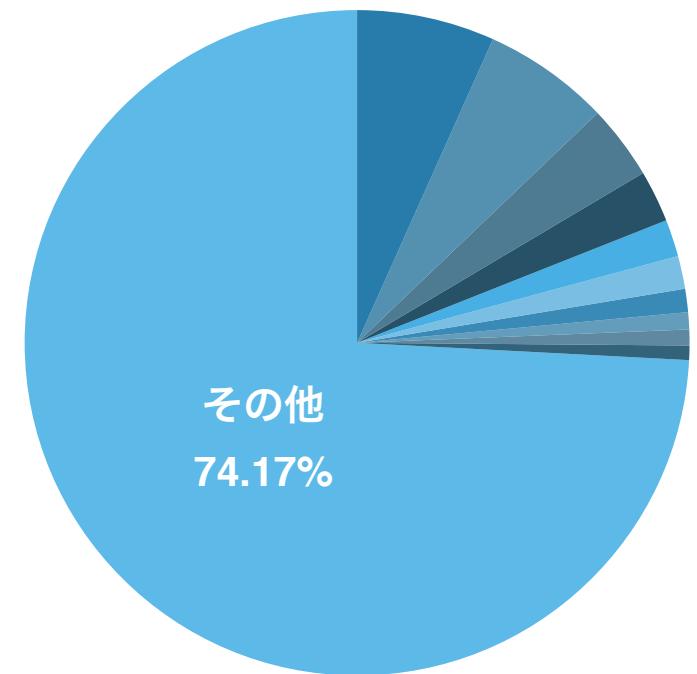


発行済株式総数：33,209,080 株
株主数：20,513名

2015年9月30日現在

	(千株)	%
重里 欣孝	2,230	6.71
重里 百合子	2,050	6.17
株式会社三菱東京UFJ銀行	1,199	3.61
日本トラスティ・サービス信託銀行	838	2.52
麒麟麦酒株式会社	600	1.80
日本トラスティ・サービス信託銀行	532	1.60
資産管理サービス信託銀行株式会社	377	1.13
キーコーヒー株式会社	278	0.83
サトレスランシステムズ 従業員持株会	256	0.77
株式会社みずほ銀行	235	0.70
その他	24,614	74.16

外国人持ち株数	860,550株	2.59%
個人・その他	25,358,620株	76.36%





お問い合わせ先

サトレストランシステムズ株式会社
経営企画本部（田中、岡本、岡田）

TEL: 06-7709-9977
メールアドレス：873@sato-rs.jp

本資料に掲載されている業績予想は、本プレゼンテーション時において入手可能な情報に基づき判断した見通しです。この中には、多分に不確定要素が含まれており、様々な要因によりこれら業績等に関する見通しとは大きく異なることがあります。以上の前提をご理解いただき、投資に関する決定をされる場合にはご自身の判断で行われるようお願いいたします。