



SRS HOLDINGS

SRS ホールディングス株式会社

2026 年 3 月期決算説明会

2026 年 5 月 25 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 月期決算説明会		
[決算期]	2026 年度 第 4 四半期		
[日程]	2026 年 5 月 25 日		
[ページ数]	29		
[時間]	15:30 – 16:23 (合計：53 分、登壇：34 分、質疑応答：19 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]	145		
[出席人数]			
[登壇者]	2 名		
	代表取締役 執行役員社長	重里 政彦 (以下、重里)	
	執行役員 経営戦略本部長	夏井 克典 (以下、夏井)	

登壇

司会：皆様こんにちは。それでは定刻となりましたので、ただいまから SRS ホールディングス株式会社様の 2026 年 3 月期決算説明会を開催いたします。今回の説明会は会場に加え、ライブ配信と合わせたハイブリッド形式で開催いたします。まず初めに、会社からお迎えしているお二方、ご紹介申し上げます。代表取締役執行役員社長、重里政彦様。

重里：重里です。どうぞよろしくお願いいたします。

司会：執行役員経営戦略本部長、夏井克典様。

夏井：夏井です。よろしくお願いいたします。

司会：本日は、決算概要につきましては夏井様から、主要トピック事業計画につきましては重里様からお話をいただくことになっております。また、ご説明が終わりましたら、まず会場にお集まりの皆様からご質問をお受けいたします。その後、オンラインで参加されている方からのご質問もお受けする予定です。なお、オンラインで質問のある方は、会社名氏名をご入力の上、チャットにてご質問ください。ご質問は説明中も受け付けております。それでは夏井様、よろしくお願いいたします。

夏井：ただいまご紹介にあずかりました、SRS ホールディングス株式会社執行役員経営戦略本部の夏井でございます。よろしくお願いいたします。本日はお忙しい中、当社の 2026 年 3 月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。

26/3期 連結業績ハイライト



業績概要

- 売上高、営業利益、経常利益それぞれで**過去最高を達成**
- 価格改定を含むメニュー施策等での既存店売上増加に加え、前期および当期に実施したM&Aの連結寄与により、**売上高は前期を大きく超過**
- また、原材料費や人件費等のコスト上昇を売上高の増加で吸収し、**営業利益および経常利益も前期実績を超過**

© SRS HOLDINGS CO.,LTD. All rights reserved.

4

それでは決算概要からご説明させていただきます。26年3月期の業績ハイライトです。

売上高・営業利益・経常利益とも過去最高という形で堅調な決算となりました。売上高は764億2,100万円で前期比13.3%の増収となっております。営業利益につきましては、30億5,100万円で、前期比13.9%の増益となります。経常利益も記載の通りでございます。

売上高につきましては、価格改定を含むメニュー施策等での既存店売上の上昇と、前期および当期に実施しましたM&Aによる連結の売上寄与という形で、大きく前期を超過することができました。

営業利益につきましては、原材料費や人件費等のコストの上昇がございましたが、先ほど申し上げた売上高の増加で吸収し、営業利益としては過去最高を達成することができました。

出店に関しましては、直営の出店の年間目標34店舗で進めておりましたが、実績としては22店舗、グループの店舗数としては780店舗という形になっております。

26/3期 連結PL



- 売上高は価格改定を含む各種メニュー施策による客単価上昇やM&Aによる増収、新規開店の寄与などにより前期差+8,943百万円の増収
- 増収効果に加え、特別利益で株式売却益計上があり、当期利益は前期比+768百万円（+83.1%）の増益
- 前期より増収・増益の結果、**計画に対しても全ての項目で超過** （単位 百万円）

	25/3期		26/3期		前期比		計画達成率	
	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	増減率	逾期計画	達成率
売上高	67,478	-	76,421	-	+8,943	+13.3%	76,000	100.6%
売上原価	22,914	34.0%	26,290	34.4%	+3,375	+14.7%	-	-
売上総利益	44,563	66.0%	50,131	65.6%	+5,568	+12.5%	-	-
販管費	41,884	62.1%	47,080	61.6%	+5,195	+12.4%	-	-
営業利益	2,678	4.0%	3,051	4.0%	+372	+13.9%	3,000	101.7%
経常利益	2,539	3.8%	2,994	3.9%	+454	+17.9%	2,800	106.9%
特別利益	2	0.0%	568	0.7%	+566	+22690.3%	-	-
特別損失	928	1.4%	641	0.8%	△287	△30.9%	-	-
親会社に帰属する 当期純利益	925	1.4%	1,694	2.2%	+768	+83.1%	1,600	105.9%

© SRS HOLDINGS CO.,LTD. All rights reserved.

5

続きまして、2026年3月期の連結PLの概要でございます。

売上高は前期比で89億4,300万円の超過でございます。計画に対しても実績が上回っております。

売上総利益に関しましては、売上総利益率が65.6%となり、前期が66%でしたので、若干食材の原価等の上昇の影響がありまして、売上比で0.4ポイントマイナスしております。

営業利益は、先ほどご説明申し上げた通り30億5,100万円で、こちらにつきましても期初の計画30億円を上回る結果となっております。特に親会社に帰属する当期純利益に関しましては、実績16億9,400万円と、前期に対して7億6,800万円と大きく増加しております。営業利益・経常利益の増加に加えまして、株式の有価証券の売却の利益が特別利益として計上された結果、当期利益は前期比で大きく増加しております。

26/3期 連結BS



当期純利益による純資産の増加により、自己資本比率は前年より上昇

- 流動資産の増加：主に現金および現金同等物、売掛金の増加によるもの
- 固定負債の減少：主に社債の減少によるもの

(単位 百万円)

	25/3期	26/3期	増減額
資産合計	45,944	47,145	+1,201
流動資産	18,090	19,319	+1,228
（うち、現金および現金同等物）	12,567	13,287	+719
固定資産	27,743	27,742	△1
繰延資産合計	109	83	△25
負債純資産合計	45,944	47,145	+1,201
負債合計	28,922	28,704	△218
（うち、有利子負債）	12,783	12,261	△522
流動負債	11,184	12,060	+875
固定負債	17,737	16,643	△1,094
純資産合計	17,021	18,441	+1,419
自己資本比率	35.9%	37.8%	+1.9%

© SRS HOLDINGS CO.,LTD. All rights reserved.

6

続きまして、連結 BS 貸借対照表のサマリーでございます。

当期純利益が増加したことにより、純資産が増加したということで、自己資本比率としては 37.8% と、前期より 1.9 ポイント改善しております。その他記載の通りでございます。

26/3期 連結CF



事業成長による営業キャッシュフロー創出力の向上に加え、投資の効率化および投資有価証券の売却により、26/3期末の純有利子負債は前期末比1,241百万円減少

- 営業活動によるキャッシュフローの増加
主に税金等調整前当期純利益、のれんを含む減価償却費の増加によるもの
- 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）による支出の反動および、投資有価証券売却によるもの
【内訳】

	2025年3月期	2026年3月期
新規子会社取得（M&A）の支出	△8,126百万円	△314百万円
投資有価証券の売却	—	+631百万円
上記以外の投資活動	△2,334百万円	△3,076百万円
- 財務活動によるキャッシュフローの減少
前期はM&Aの資金調達があったため

(単位 百万円)

	25/3期	26/3期	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	3,677	4,871	+1,193
投資活動によるキャッシュフロー	△10,460	△2,759	+7,701
財務活動によるキャッシュフロー	6,978	△1,397	△8,376
現金および現金同等物の期末残高	12,567	13,287	+719

※有利子負債は連結貸借対照表に計上されている負債のうち、利子を支払っている全ての負債を対象

© SRS HOLDINGS CO.,LTD. All rights reserved.

7

連結キャッシュフローでございます。

営業活動によるキャッシュフローにつきましては、事業の成長による利益の増加と M&A によるのれんの増加によって減価償却費が増加し、対前期比で 11 億 9,300 万円の増加となっております。

一方、投資活動によるキャッシュフローにつきましては、前期は大きな M&A による支出がございました。その反動ということもありまして、投資活動によるキャッシュフローは対前期比で 77 億 100 万円の増加となっております。

財務活動によるキャッシュフローにつきましては、前期 M&A での資金調達が必要であったため借入を行ったのですが、当期に関しましては借入を抑え、返済に充てたということで、増減額としてはマイナス 83 億 7,600 万円という結果となっております。

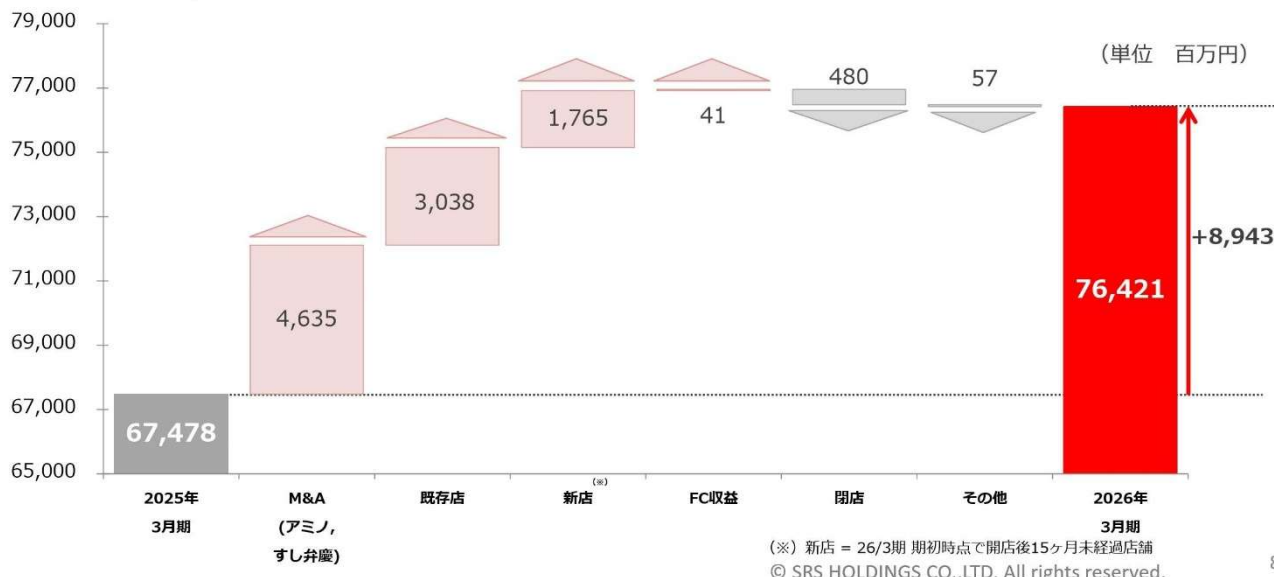
結果として、現金および現金同等物の期末残高としては 132 億 8,700 万円で、対前期比でプラス 7 億 1,900 万円という結果となっております。

この結果、純有利子負債（ネットデット）に関しましては、前期末比 12 億 4,100 万円の改善という数字となっております。

26/3期 連結売上高 前期差異分析



M&Aによる連結貢献に加え、既存店が大きく増収したことが影響し、前期実績を大きく超過
(前期差+8,943百万円)



続きまして、連結売上高の前期差異の分析でございます。

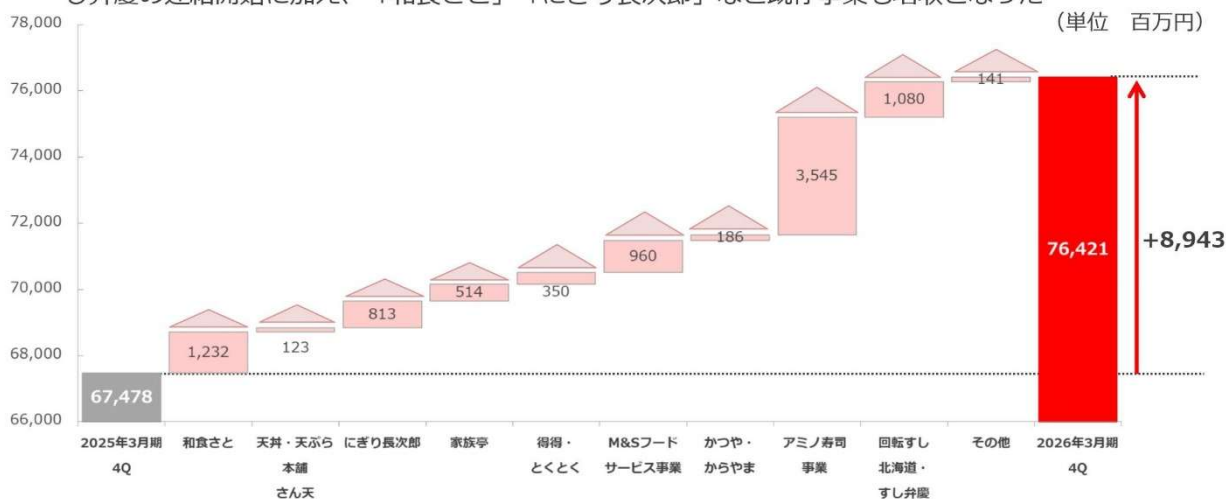
一番大きく売上高の増加に貢献したのが、M&A による売上高の増加です。これはアミノ、すし弁慶というグルメ寿司の企業を前期および当期に M&A により取得した効果でございます。

既存店は 30 億円の増収で、約 4% ぐらいの既存店売上の増加がございました。既存事業の出店も順調に進んでおりまして、17 億 6,500 万円の増収で、結果として売上高は前期に比べて 89 億 4,300 万円増加いたしております。

26/3期 連結売上高 事業別前期差異分析



- 全ての事業で前期売上高を超過
- 前期にM&Aで子会社化したアミノ事業が通期で売上高に寄与したこと、25年9月に子会社化したすし弁慶の連結開始に加え、「和食さと」「にぎり長次郎」など既存事業も増収となった



(※1)「M&Sフードサービス事業」は、「宮本むなし」「ひまわり」「ポポラマーマ」「ミスタードーナツ」「ドトールコーヒー」「大釜屋」「しんぼち食堂」
 (※2)「アミノ寿司事業」は、「うまい回転」「うまい回転ゆとりぎ」「うまい回転別館 新正」「銀座新正」「回転すし まるくに」「北海三陸炭火焼 まるかん」

© SRS HOLDINGS CO.,LTD. All rights reserved.

9

続きまして、事業別の前期差異の分析です。

先ほど申し上げた M&A は右側です。「アミノ寿司事業」で 35 億 4,500 万円増加し、「回転すし北海道・すし弁慶」が約 10 億の増加となっております。それに加えて主力業態である「和食さと」が 12 億 3,200 万円の増収、「にぎり長次郎」が 8 億 1,300 万円の増収で、既存主力事業につきましても増収を達成でき、全ての事業で前期売上高を超過した結果になっております。

26/3期 連結営業利益 前期差異分析



- 原材料価格の高騰や人件費の増加などによりコストは上昇したものの、既存事業にて約4,000百万円の増収となったため、全体でも増益（前期差+373百万円）

(単位 百万円)



© SRS HOLDINGS CO.,LTD. All rights reserved.

10

続きまして、連結営業利益の前期差異分析ということで、利益の内訳でございます。

前期の利益が26億7,800万円の実績でございました。既存事業の増収による粗利益高の増加が28億5,400万円ございました。一方で、仕入れ品の単価の上昇ということで、利益としては13億4,300万円のマイナスインパクトがございましたが、価格改定や仕入れコストの見直し等で11億1,300万円の改善を行っております。

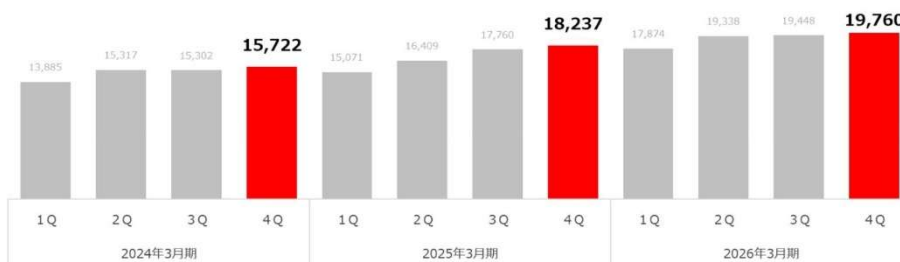
大きくやはり利益に影響しているのは人件費の増加で、こちらに関しては18億円程度の人件費の増加がございました。支払手数料、キャッシュレスの進行に応じる支払手数料の増加ということで、約3億円の減益要因となっております。結果としましては、2025年3月期に対してプラス3億7,300万円の30億5,100万円という営業利益の結果となっております。

26/3期 四半期別業績推移

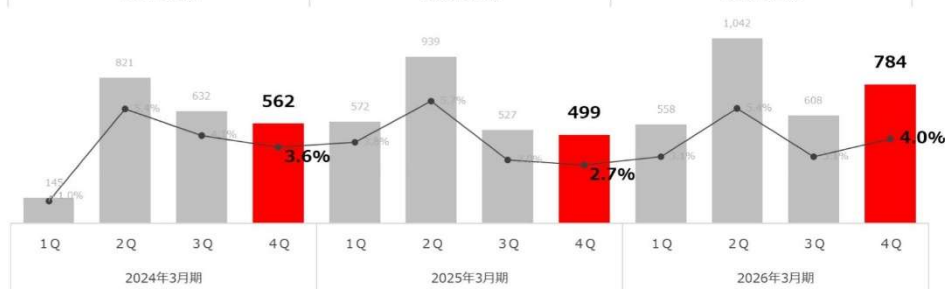


- 4Qは既存事業の売上高の好調と、25年9月に子会社化したすし弁慶の連結開始に伴い、売上高、経常利益ともに前期を上回る

■ 売上 (単位 百万円)



■ 経常利益 経常利益率 (単位 百万円)



© SRS HOLDINGS CO.,LTD. All rights reserved.

11

続きまして、四半期業績の推移ということで、2024年3月期から3カ年の四半期の売上と経常利益の推移を記載しております。

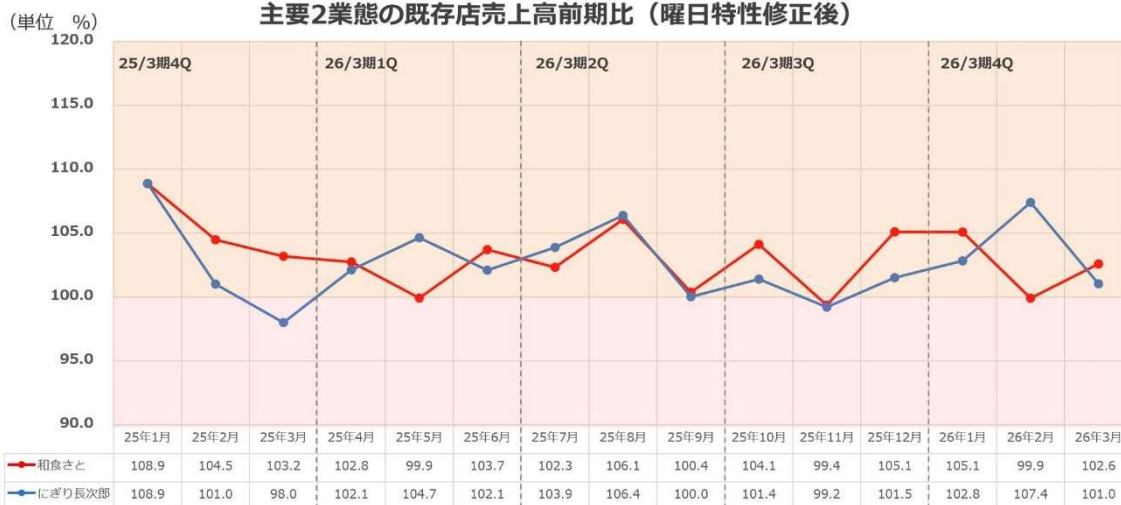
26年3月期に関しましては、第4四半期が非常に前年に比べると大きく利益を増やしているということで、こちらに関しましては、2025年9月に子会社化した「すし弁慶」の連結開始と既存事業による利益の増加ということが寄与して、対前期で大きく利益を伸ばしております。

26/3期 主要業態別既存店業績推移(売上)



- 26/3期は「和食さと」「にぎり長次郎」両業態とも概ね前期比100%を上回る水準で推移

主要2業態の既存店売上高前期比（曜日特性修正後）



© SRS HOLDINGS CO.,LTD. All rights reserved.

13

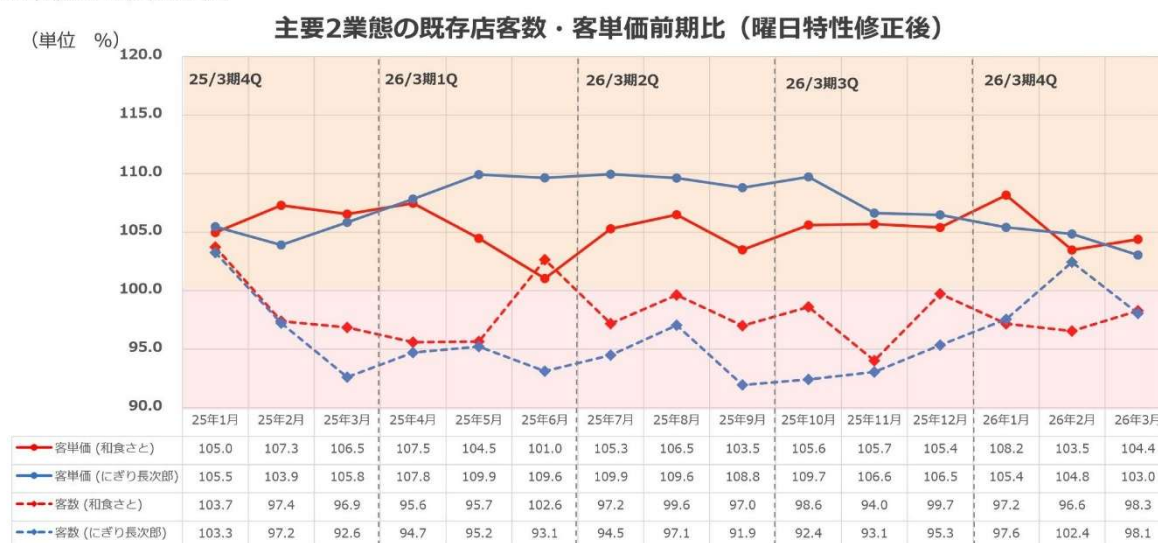
続きましては、主要業態の既存店の業績の推移でございます。当社グループとしては、和食ファミリーレストランの「和食さと」と、グルメ寿司の「にぎり長次郎」を主力業態として定義しております。

こちらは売上のグラフでございまして、前期比 100%から 105%ぐらいの間で、順調に既存店の売上高はこの 1 年間通して推移しております。

26/3期 主要業態別既存店業績推移(客数・客単価)



「和食さと」「にぎり長次郎」ともメニュー施策により客単価は上昇傾向、27/3期は客数増加を目的とした取り組みを実施予定



© SRS HOLDINGS CO.,LTD. All rights reserved.

14

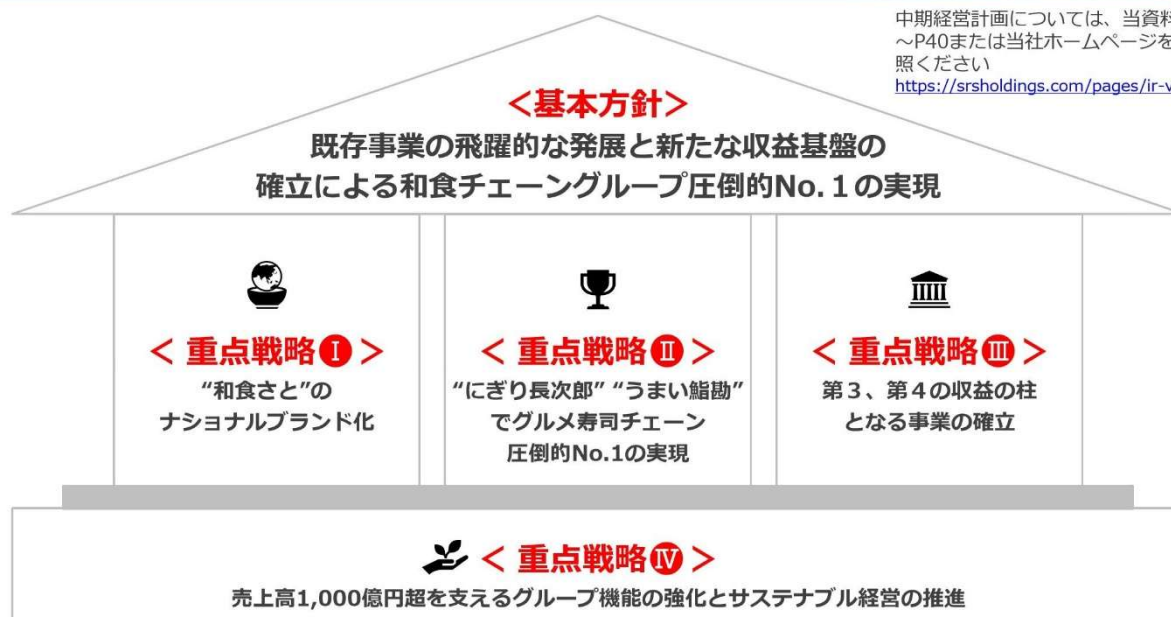
続きまして、客数・客単価に分解したグラフでございます。実線が客単価、点線が客数という数字になっております。

客単価は原価の上昇や人件費の上昇を吸収するために一定の値上げをしたということで、105%ぐらいの客単価の推移になっております。

一方、それによる客数のマイナスという影響が出ておまして、客数につきましては 100%を下回る月が多かった印象でございます。これにつきましては、今期、客数増加を目的とした取り組みを実施する予定にしております。

以上が私からの説明でございます。続きまして、代表取締役執行役員社長の重里政彦より、主要トピック・2027年3月期事業計画についてご説明申し上げます。

重里：ただいまご紹介に預かりました、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ございます。私からは、主要トピックならびに2027年3月期の事業計画についてご説明させていただきます。どうぞよろしくお願い申し上げます。



当社は昨年に、従来の中期経営計画を更新した形で発表させていただいております。基本方針として、「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」ということを掲げております。その下に、重点戦略として4つ挙げております。

その一つが先ほど説明のありました主要業態の一つであります「和食さと」のナショナルブランド化。そして二つ目としまして、「にぎり長次郎」「うまい鮎勘」、昨年 M&A をしました「すし弁慶」、これらのグルメ寿司チェーン、これを合計して圧倒的な No.1 の実現を目指しています。

さらには、やはり景気に左右されないように、やや高単価のチェーンビジネス並びに低単価のチェーンビジネス、それら全て和食をベースにピラミッド型のポートフォリオに作り上げていくということを掲げております。

そういった意味で第3、第4の柱を作っていくことを目標に掲げております。そして、この中期経営計画の4年目には売上高1,000億円を超えるグループになる予定となっております。それを支えるだけの本部機能を作る必要があるのですが、もちろん今はいろいろなコストアップが本社の仕事としてもあります。もちろん人件費もそうです。そういった意味では、今年発足いたしましたDX推進本部による本社業務の更なる生産性の効率アップということも掲げながら、強い本部機能を形成しかつ十分効率化された本部の運営をしていくことを掲げて、進んでいきたいと考えております。

重点戦略 I "和食さと"のナショナルブランド化



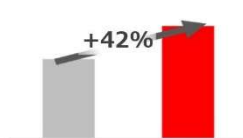
- 新商圈である岡山県に出店した3店舗は好調に推移
- 27/3期は中四国エリアでの出店をさらに加速し、ナショナルブランド化への足がかりとする

新商圈の岡山で好調なスタート



- ✔ 新商圈となる岡山県内に3店舗を集中的に出店し、ドミナントエリア形成

2025年 6月 倉敷東富井店オープン
2025年11月 倉敷北店オープン
2025年12月 岡山古新田店オープン



- ✔ 岡山県の新店3店舗は、オープン後3か月間に直近3年の新店平均を上回る売上で好調に推移

■ : 直近3年の新店平均売上
■ : 岡山県新店3店舗の平均売上

2027年3月期はさらに出店を強化



- ✔ 和食さと中四国営業部発足
新たに中四国に重点集中する営業組織を2026年4月に立ち上げ
- ✔ 2026年5月広島県1号店出店
和食さと広島観音新町店を5月22日グランドオープン

- ✔ 今後さらに出店を加速

27/3期は5店舗の出店を計画。中期経営計画最終年度（2030年3月期）までの4年間で計35店舗を出店する計画であり、中四国以外も含めた未出店エリアに商圈を広げていく

26/3期	27/3期 計画	28/3期 計画	29/3期 計画	30/3期 計画
201店舗	206店舗 (+5)	216店舗 (+10)	226店舗 (+10)	236店舗 (+10)

カッコ内は出店計画数

© SRS HOLDINGS CO.,LTD. All rights reserved.

17

第1の重点戦略の「和食さと」のナショナルブランド化です。今まで「和食さと」をご存知の方も多いたと思いますが、関西を中心に中部・関東のみで展開しておりました。ところが、2009年に食べ放題商品の「さとしゃぶ」を発売して以来、全般的に郊外のビジネスの収益性が非常に高いという状況になってまいりました。

私の経験で、和食ファミリーレストランというのはどうしても地域性が強かったと思います。今でも、東北、関東、中部で特定のブランド、関西は弊社始めとしていくつかのブランドがあるということで、やっぱり地域性というものをなかなか破れなかったというのが現実であります。

実際、われわれもずっと関西の収益性が一番高かったという状況でございました。ところが繰り返しになりますけれども、「さとしゃぶ」を発売して以来、その収益性で地域差がなくなってきます。すなわち、やはりこのビジネスに関しては、この「さとしゃぶ」というものが、やはり地域の特性というものを超え、純粋なビジネスの競争性にかかってきているととらえています。もちろん価格もそうですし商品的な付加価値もそうだと思います。

こういった背景に、この状況であれば「和食さと」をもって全国展開ができると考えます。特に、やや人口密度の低い地域でも十分ビジネスとして成立するということを確認いたしました。今、主要地区と言われている関西・関東・中部に限らず、これからは全国をベースにドミナント作りに努力するという覚悟をいたしました。

そして昨年、岡山で出店し、中四国での初めての開店をしました。岡山県に一気に3店舗、岡山市並びに倉敷市に出店しました。やっぱり驚くほどスタートの時点の新店の反応は良かったです。現地で「和食さと」の認知度がどれほどあるかということも確認したところ、非常に認知度は低かったです。その状況の中でこういった形でよいスタートができたというのは、非常に自信にもなっています。

そして先週かな、広島1号店を開店いたしました。これもまだ始まったばかりで、開店景気があるとは思いますが、非常に良いスタートを切っております。この週末もお客様があふれかえっているという状況です。さらにこの展開を進めていくということで、「和食さと」がさらに全国展開できるのではないかと確信を持って、今後さらに出店を強化することで、この中期経営計画でここに記載の通りの出店を予定しているという状況でございます。

重点戦略 I "和食さと"のナショナルブランド化



- 既存店対策として「団らん」体験を強化する店舗改装を推進する、そのモデルケースとなる26年3月改装の岸田堂店は好調に推移
- 営業時間延長による売上増、収益性改善を図り、ナショナルブランド化に向けた取り組みを後押しする

「団らん」体験を強化する新型店舗への改装



通路を広くとり、テーブル席、半個室を増設



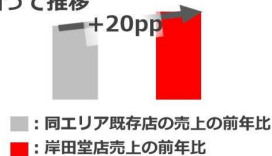
定番「バニラ味」に加えて「チョコレート味」「ミックス味」が新登場し3種類に

- 岸田堂店を改装し、ゆったりとくつろぎ、団らんしやすい新型店舗として2026年3月リニューアルオープン

【改装のポイント】

- (1) 6名掛け・8名掛けのテーブル席、半個室を増設
- (2) お子さまもより楽しめるようにセルフ式のソフトクリームの味、トッピングを拡充

- 改装後は、売上が既存店を上回って推移



営業時間延長による売上増、収益性改善



- 2026年3月13日より、24時まで営業時間を延長 ※一部店舗を除く

【営業時間延長のポイント】

- (1) 生活様式が変化中、ディナー帯以降の時間帯における来店需要への対応を強化し、追加客数獲得及び収益性改善を図る
- (2) 食べ放題が22時まで注文可能となり、食事を通じた「団らん」をより長く、楽しめる

これに伴いまして、やはりもう一つ、郊外の特徴といたしまして、ほぼ皆さん車でお店にいらっしゃる。車社会です。更には、ご家族でいらっしゃることも多いです。ちょっと都会型のお店とは違うということで、より大きなお店で、大きな駐車場ならびに大きな店舗、そして余裕のあるゆとりのある店舗の展開が必要かと思っております。

そういう前提、仮説のもと、「団らん」を一つのテーマに掲げまして、「和食さと」の更なる進化を続けていきたいと考えております。これは大阪の店舗ですけれども、岸田堂店というところで大型改装を行い、その感触を見ているという状況です。実際、ここにも記載の通り、既存店を大きく上回って売上が推移しています。

この傾向は、これから展開していく、より人口密度の低い地域で十分期待できる状況かなと、これまでの経験上考えております。繰り返しになりますが、そういった郊外のほうが現在、圧倒的に収益性が高くなってきているというのが「和食さと」事業の現状でございます。そういった意味でも、より「団らん」が楽しめる、ゆとりのある、そういった店舗の展開をこれから続けていく所存でございます。

一方で、建築費は上がっております。これを作るためにはやや建築費はかかるという中で、今後の価格戦略ならびにそういったことも含めて、投資回収率、何年で投資を回収できるのかということも含めていろいろ検討は必要だと考えております。地域 No.1 和食ファミリーチェーン店となれば、十分な集客が見込めて、収益性が見込めるという前提に基づいて、今後進めていきたいと考えております。

重点戦略 II グルメ寿司チェーン圧倒的No.1の実現



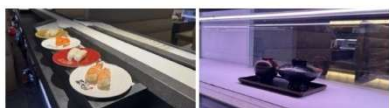
- 「にぎり長次郎」は2026年3月に今後の主力となる新型店舗をオープンし、「うまい鮎勘」は新商圏に2店舗を出店し、いずれも売上は好調に推移
- 「回転すし北海道・すし弁慶」はSRSグループ入り後に収益性改善し、2027年3月期は出店を計画

にぎり長次郎

- ✓ 店舗デザイン、オペレーションを一新した新型店舗の立案に注力し、2026年3月期の出店は1店舗のみ
- ✓ 新型店舗1号店となる「和歌山平井店」を2026年3月オープン



既存店比約2倍の大型いけすを備え、その場で板前がさばく「活け商品」を大幅に拡大



上下2段の特急レーン設置で、料理提供スピード向上と生産性向上を目指す

- ✓ 新型店舗での販売好調



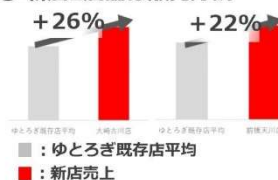
うまい鮎勘

- ✓ 宮城県内の新商圏に「ゆとろぎ大崎古川店」を2026年1月オープン
- ✓ 新商圏となる群馬県に「ゆとろぎ前橋天川店」を2026年3月オープン



目の前で職人が寿司を握るカウンター席と、ゆったり座れる半個室タイプのテーブル席のどちらも楽しめる

- ✓ 新店2店舗は販売好調



回転すし北海道・すし弁慶

- ✓ グループIN後、順調に売上・利益とも改善し、27/3期には1店舗の出店を計画

© SRS HOLDINGS CO.,LTD. All rights reserved.

19

2番目の重点戦略でございます。グルメ寿司チェーンの圧倒的 No.1 の実現ということで、現在「にぎり長次郎」「うまい鮎勘」、そして昨年 M&A いたしました「回転すし北海道・すし弁慶」、この三つがわれわれの今持っているブランドでございます。

この3事業とも当社グループの中では収益性という意味ではトップです。すなわち、このグルメ寿司チェーン圧倒的 No.1 を作ることによって、会社全体の収益性も高まるということを予想しております。

「にぎり長次郎」に関しましては、和歌山県に3月に出店しております。その際に、もう一度いろいろなコンセプトを見直しました。大きな水槽をつけるなり、目の前で職人が握っている姿が見えるライブ感を大事にするなどして、今、クオリティも上がってきている一般的な回転寿司店に負けない、グルメ回転寿司の良さをよりお客様に感じてもらいたい。そういったことも含めて活きの商品を大事にした店舗の開発ということで、もう一度コンセプトを見直しております。

そして、「にぎり長次郎」も先ほどの「和食さと」と同じで、やや大型の店舗を郊外に作っていくということで、現在、何店舗か出店を予定しております。例えば、滋賀県の長浜、岐阜県といった今まで出店しなかった地域に、よりグルメ回転寿司の良さを訴求できるような店舗をこれからも出店していくという状況です。

ただ「和食さと」との違いは、やはりシステム化には限界があります。グルメ回転寿司の良さという中に「職人の教育」がどうしても外せない。これにはやはり時間が普通のチェーン店よりはかかるということでございます。そのため、今の既存地域への出店、さらにはある程度地域を広げての出店は予定しておりますが、それではなかなか追いつかないということで、これまでもその地域のトップの事業をM&Aしてきました。今後もこのグルメ寿司に関しては、M&Aも含めてトータルで全国を埋めていくという形で、オーガニックの成長並びにM&Aでこの目標である圧倒的No.1の実現というものを目指したいと考えております。

重点戦略 II グルメ寿司チェーン圧倒的No.1の実現



- グルメ寿司の市場規模は約1,500億円（当社推計※）あり、グルメ寿司は地方、チェーンごとに細分化されたシェア構造。その中でSRSグループは約16%のシェアで首位争いをしている
- SRSグループには「寿司職人の厚みと育成」「いけすなど店舗設備」「活魚や旬のネタの開発・調達」などの強みがあり、グルメ寿司チェーンとしてのビジネス成功に欠かせない経営資源とノウハウを保有。出店済み地域でのシェア拡大、新商圈への出店、M&A等を通じて圧倒的No.1の実現を図る

グルメ寿司チェーンに経営資源を集中			グルメ寿司チェーン出店計画		
	グルメ寿司	一般的な回転寿司		26/3期末 店舗数	27/3期 計画
レシート単価	5,000円~6,000円台	3,000円台	にぎり長次郎	73	+5(4)
立地、業界の構造	各地域ごとに特徴のある 中小チェーンが存在、分散	全国展開する大手チェーンへの 集中度が高い	うまい脂勘	26	+2(2)
寿司職人の有無	寿司職人がにぎる	寿司職人不在	回転すし北海道 すし弁慶	6	+1
ターゲット層	大人が中心の家族 年齢層は高め	比較的小さな子供を含む家族 年齢層は若め	まるくに	4	+1
店舗の効率性	システム化、セルフ化は部分的	システム化、セルフ化が進む			
店舗設備・イベント	専門性の高さ（いけす、職人と対面の カウンター、まぐろ解体など）	娯楽性の高さ（くじ、コラボ企画、 店内放送など）			

👉 SRSグループはここに重点集中

※回転寿司市場規模8,773億円（富士経済調べ、2024年度）から一般的な回転寿司大手5社の売上7,357億円を引いた残りを「グルメ寿司」の市場規模と推計
※レシート単価は、家計簿アプリZaim調べ（2026年2月実績）

© SRS HOLDINGS CO.,LTD. All rights reserved.

20

われわれがグルメ寿司チェーンとしてどのくらいマーケットがあるかということ、われわれなりに試算した数字でございます。この内容では、あくまで大手チェーンが持っている回転寿司全体のマーケットから、大型チェーンを引いた数字で見えております。

すなわち、回転寿司市場は規模で8,700億円程度あると思います。一般的な回転寿司である大手5社の売上が約7,300億円ということで、われわれとしては約1,500億円程度のグルメ寿司のマーケットが国内にあるとみているということです。

グルメ寿司と一般的な回転寿司の違いは、ここに記載の通りではございます。われわれとしましては、このグルメ寿司の部分に注目して、そこにフォーカスを当てて、今後成長を目指したいと考えております。

大手5社の回転寿司には、今からわれわれが努力してもなかなか勝てないだろうということで、このマーケットにフォーカスを当ててやっていきたいなと思っております。けれども、やはり、昨年度も非常に人件費の高騰によって利益を圧迫しているというのが現状でございます。どれだけシステム化しても、やっぱり飲食業というのは労働集約型であるということは、なかなか抜け出せない現状として否めません。

一方で、店舗の効率性として、グルメ回転寿司とは言っても、人がやるべき部分とシステム化してある程度は生産性を上げられる部分、両方あると考えております。この両方を努力していくことによって、収益性も落とさず、いかにお客様に支持されるかという方向性で進めていきたいと考えております。

重点戦略 II グルメ寿司チェーン圧倒的No.1の実現



■ SRSグループは、各地域で強いブランド力を持つグルメ寿司チェーンで、地域内ドミナント強化とグループ化を進め、“品質・店舗数・展開エリア・売上規模”において圧倒的No.1の実現を目指す。



※SRSグループのグルメ寿司チェーン店舗数は、いずれも左側=2026年3月末時点、右側=2030年3月期の計画

※“うまい鮎勤”の店舗数には“うまい鮎勤 ゆとろぎ”、“うまい鮎勤 別館鮎正”、“銀座鮎正”を含む

© SRS HOLDINGS CO.,LTD. All rights reserved.

21

そして、あくまでこれはオーガニックの成長の部分だけです。今、当社グループにあるブランドだけで150店舗を超えていきたいと思えます。ここにいくつか地域ごとの競合状態が書いてありますが、少なくともこの中期計画が終わるときには、グループとしてはこのグルメリータン寿司シェアの1位になるということはず間違いなさだろうと考えております。それを目指して、今後地域も含めて、M&Aも含めて、よりこの分野でのシェアを取っていくということにも集中していきたいと考えております。

重点戦略 III、IVの取り組み



■ 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」「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」を目指した取り組みが着実に進んでいる

重点戦略 III

第3、第4の収益の柱となる事業の確立

2026年2月10日開店
岩出中島店 出店
※新商圈・和歌山県2号店

2026年3月13日開店
アル・プラザ枚方店 出店
※フードコートに初出店

2026年3月27日開店
長居駅前店 出店
※駅前立地へのチャレンジ

重点戦略 IV

グループ機能の強化とサステナブル経営の推進

✓ 積極的な人材の採用、教育への投資と働きやすさを改善

2026年4月入社 +81%
2026年4月入社
2025年4月入社

2026年3月期実績 +21%
2026年3月期実績
2025年3月期実績

2026年3月期実績 ▲0.6pp
2026年3月期実績
2025年3月期実績

2026年4月には、SRSグループで前期を大幅に上回る87人が入社

階層別、選抜制の教育プログラムを整備。1人あたり教育投資額を増やし人材育成を強化

主要子会社で年間休日を増やすなど働きやすさ改善取り組みを進め、退職率は0.6ポイント低下

✓ 出店促進に向けて「SRSグループ店舗開発本部」の強化より多く、スピーディーな出店を実現するべく、人員を増やし体制強化

✓ DX推進で、さらなる生産性向上を実現

経済産業省が定めるDX認定制度の「DX認定事業者」に認定。2027年3月期は配膳ロボットを全店複数台導入（和食さと）、順番待ちシステム導入（家族亭など）などを計画

© SRS HOLDINGS CO.,LTD. All rights reserved.

22

続きまして、第3、第4の取り組みということで、先ほど少しご説明申し上げましたが「和食さと」ならびにグルメ寿司回転寿司のチェーンというのは、ややちょいハレからハレの時だという中で、やはりわれわれあくまでも一般的な平常の、日常食に関しても和食でやはりマーケットを押さえておかないと、先ほど申し上げた通り景気の上がり下がりですらでも影響を受けます。

そういった意味でのわれわれが掲げておりますピラミッド型のポートフォリオの形成に、うどん「得得」と「天井・天ぷら本舗さん天」という二つを客単価1,000円以下のビジネスとして、大事なわれわれのブランドとして育てていくということを掲げております。

そういった意味で、いろいろなチャレンジを始めておまして。今まで出していなかった地域、もしくは今まで出していなかったフードコート、さらには駅前に店を出す、というような形で、いろいろなチャレンジを続けることによって、これらのマーケットでのシェアを高めていくということも、今トライしている状況でございます。

最後に、重点戦略4は本部機能の部分ですが、昨年相当お金をかけて実は人の採用に努力をいたしました。やはり、人がいなければ成長は期待できないと思っております。昨年は通常の倍ぐらいの新入社員を取ることができました。彼らを辞めさせず、いかに教育投資をして、人的資本とみなして、より彼ら彼女らと一緒に成長していく会社にしていきたい。引き続きこの採用並びに教育への投資というものは、今期も続けております。今後も続けていくことによって、人手不足ならびに退職率を下げることによる人材の充足というものを目指していきたいと考えております。

皆さんご存知の通り、外食は特定技能の部分が上限まで来たということで、特定技能の海外の方々に、少なくとも現在は人材の採用が難しくなっております。そういった意味でも、少しでも多くの国内からの人の採用を目指して、そして教育して、強い組織を作っていく。そういったことにも力を費やしていきたいなと思っております。

昨年唯一できなかったことが、店舗の出店の目標が達成できなかったこと。これはいろいろ事情もありますが、まだまだわれわれの組織として決して強くなかったということも反省して、店舗開発部の人員を今これも増やして強化することによって、今期こそは確実に実現する方向で進めております。

さらに、昨年DX推進本部というものを作りました。専門家を雇って、徹底的にやります。情報システムに関しては、今まで事業会社ごとバラバラであった部分もあります。これをお金をかけて統一化し、グループとしてのDXを推進することによって、各事業の本部機能をより効率化していくという覚悟で進めていっております。実際、経済産業省が定めるDX認定制度のDX認定事業者

にも認定されております。これに恥じないよう、今後 DX を推進して、生産性の向上に努めていきたいと考えております。

27/3期 事業計画



- 中期経営計画2年目にあたる27/3期の業績予想は、売上面では既存店の増収と新店の寄与をベースとし、コスト面では原材料価格と人件費の上昇等を見込んで、中期経営計画に沿った水準を計画しております。
- 1株あたりの配当金は通期10.0円を予定

(単位 百万円)

26/3期実績		27/3期計画	前期差	増減率
売上高	76,421	83,000	+6,579	+8.6%
営業利益	3,051	3,200	+149	+4.9%
経常利益	2,994	3,000	+6	+0.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,694	1,800	+106	+6.3%

	26/3期 (通期)	27/3期予想 (通期)
1株当たり配当金	10.0円	10.0円

© SRS HOLDINGS CO.,LTD. All rights reserved.

24

最後に、2027年3月期、当期の事業計画についてご説明申し上げます。

中期経営計画2年目にあたる今期は、売上面では既存店の増収と新店の寄与をベースとして、コスト面では原材料価格と人件費の上昇等を見込んでおります。基本的には、中期経営計画に沿った事業計画を立てております。売上高830億円・営業利益32億円、経常利益30億円、親会社株主に帰属する当期純利益18億円を目指しております。そして、前期と同様に通期の1株あたりの配当金は10円と見込んでおります。

27/3期 業態別出店計画



■ 27/3期は、国内レストラン業態で合計40店舗（直営37、FC3）の出店を計画（26/3期実績22店舗）

	26/3期末 店舗数	27/3期			27/3期末 店舗数見込み	
		出店計画	出店計画のうち 契約済店舗数	閉店予定		
レストラン店舗数（国内）	614 (70)	40 (3)	15 (1)	4 (-)	650 (73)	
和食ファミレス	和食さと	201 (-)	5 (-)	1 (-)	-	206 (-)
グルメ寿司	にぎり長次郎・CHOJIRO	73 (-)	5 (-)	4 (-)	1 (-)	78 (-)
	アミノ寿司業態（※1）	33 (-)	3 (-)	2 (-)	-	36 (-)
そば・うどん	回転すし北海道・すし弁慶	6 (-)	1 (-)	-	-	7 (-)
	家族亭（※2）	59 (7)	2 (-)	1 (-)	3 (-)	58 (7)
丼・定食・その他	得得・とくとく	59 (43)	5 (-)	2 (-)	-	64 (43)
	かつや	52 (18)	8 (3)	2 (1)	-	60 (21)
	天丼・天ぷら本舗 さん天	35 (1)	2 (-)	-	-	37 (1)
	定食屋 宮本むなし	24 (-)	-	-	-	24 (-)
	からやま	12 (-)	2 (-)	1 (-)	-	14 (-)
	玉子焼・お出汁ひまわり	8 (-)	2 (-)	-	-	10 (-)
	ピフテキ牛ノ福（レストラン）	5 (-)	-	-	-	5 (-)
	M&S FC事業（※3）	35 (1)	5 (-)	2 (-)	-	40 (1)
その他	12 (-)	-	-	-	12 (-)	
レストラン店舗数（海外）	23 (23)	-	-	-	23 (23)	
海外	海外店舗	23 (23)	-	-	-	23 (23)
中食店舗数	143 (131)	33 (30)	-	27 (27)	149 (134)	
中食	鶏笑	131 (130)	30 (30)	-	27 (27)	134 (133)
	宅配寿司業態	9 (1)	-	-	-	9 (1)
グループ店舗数	グループ計	780 (224)	73 (33)	15 (1)	31 (27)	822 (230)
グループ計（直営のみ）	556 (-)	40 (-)	14 (-)	4 (-)	592 (-)	

カッコ内はFC・のれん分け及び合弁事業店舗数

（※1）「アミノ寿司業態」には、「うまい鮎鮎」「うまい鮎鮎ゆとろぎ」「うまい鮎鮎別館 鮎正」「銀座鮎正」「回転すし まるくに」「北海道三陸炭火焼 まるかん」業態を含む

（※2）「家族亭」業態は「花旬庵」「三宝庵」「家族庵」「蕎麦」「蕎麦」業態を含む

（※3）「M&S FC事業」は、M&Sフードサービス株式会社が運営する「ポポラマーマ」「ミスタードーナツ」「ドトールコーヒー」「大釜屋」「しんぱち食堂」業態の合計店舗数

© SRS HOLDINGS CO.,LTD. All rights reserved.

25

出店計画については記載の通りでございます。今期は最低でも40店舗の出店を既存事業で実現したいと考えております。今後の中期経営計画の達成にはこれは必須の計画でありまして、必ずこれだけは達成するべく今、日々努力をしている状況でございます。

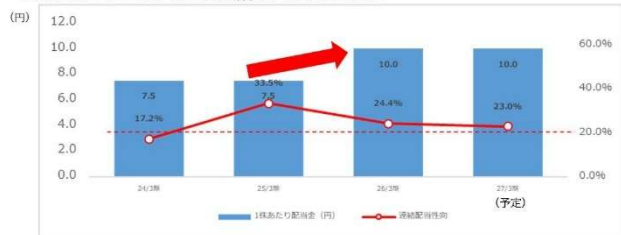
株主還元



■ 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

▼1株あたりの配当金と連結配当性向の推移



26/3期の1株当たり配当金 年額 10.0円

27/3期の1株当たり配当金 **年額 10.0円** (予定)

■ 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**
- 令和8年3月末現在の株主に発行する株主優待券より、「**回転すし北海道**」「**すし弁慶**」で利用可能に

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://srsholdings.com/pages/ir-shareholder-program/>

© SRS HOLDINGS CO.,LTD. All rights reserved.

26

最後に株主還元についてです。原則連結配当性向 20%以上を目安にするということを昨年発表しております。繰り返しになりますけれども、今期は年額 10 円を予定しているということでございます。

株主優待制度においても、当社のブランドが広がっていくことを株主の皆様にも感じていただくということで、「回転すし北海道」「すし弁慶」でも利用できるようにしております。株主優待部分でも株主様の利点を増やしていくということを一つの目標にし、かつ少しでも多くの配当をできるよう、業績の更なる改善を目指すという方向で、今後も進めてまいりたいと考えております。

私からは以上です。最後までご清聴いただきありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：ご説明ありがとうございました。それではまず、会場にお集まりの皆さんからのご質問をお受けいたします。なお、この IR ミーティングは質疑応答の部分も含めて全文を書き起こして公開する予定です。ご質問の際、社名氏名を名乗られますとそのまま公開されますのでこの点をご了解ください。また、オンラインで参加の方からのご質問ですが、こちらでも会社名、お名前をご記入の上、チャットにてご質問ください。ご質問は質問のみ読み上げさせていただきます。それではご質問のある方は挙手を願います。係がマイクをお持ちいたします。

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「和食さと」と「にぎり長次郎」の客数が既存店ベースで前年少し落ちている状況で、今期そこは対策打っていかれるということでしたけれども、具体的にどういったことに取り組んでいかれるか教えてください。

もう1点は、寿司で M&A をした 2 社について、いわゆる PMI (Post Merger Integration : M&A 後の統合プロセス) が、今日話を聞く限り順調という認識です。計画通り進んでいるのか、もしくは課題があるのであればそこも含めて教えてください。以上 2 点です。

重里 [A]：ご質問ありがとうございます。1 点目が「和食さと」、主要業態であります「和食さと」と「にぎり長次郎」の客数対策、もう一つが M&A 2 社の PMI の現状についてのご質問と理解しています。

まず「和食さと」と「にぎり長次郎」の客数対策の件です。外食では、実は 24 時間営業、深夜営業をやっているところの業績非常に良いのが現実です。これは完全な残存者利益で、コロナでみんな店閉めるようになって、今、夜やっているお店が非常に少ないということもあります。

「和食さと」としては実は営業時間を相当短くしていました。それはもちろん、労務環境の改善ということもわれわれ掲げてやってきたこともありました。今、人が十分充足できてきたということもあります。営業時間を延ばすということによって、大体 3% ぐらいの客数アップに繋がるだろうとみています。現状、目標として予算に入れたのは約 1.5% 程度です。

これだけではなかなか十分満足できる客数対策にはならないということですが、今年、実は相当原価も上がる、人件費も上がるという状況で、一方で値上げに関してはやや限界がきているというふうに感じております。そういった意味では、ある程度収益性を圧迫する可能性はありますが、今年 4 月、5 月の動向を見ていると客単価はそれほど上げていません。すなわち、このコストアップ

の中でも、よりリーズナブルな価格で提供するという一方で、実は価格については、ややおさえて
いる現状がございます。

そういった意味で今、実は4月、5月は客数が前年同月比100%を超えてきております。あとは上
手に経営することによって、収益も十分確保していくという段階になってきています。もちろんそ
こにはプロモーションや季節ごとの対策、そういったものも当然計画しておきまして、トータルで
「和食さと」については客数で前期比101%を最低ラインの目標にしています。

「にぎり長次郎」につきましては、やや原価率が上がってきたこともあって、価格を上げすぎたこ
とによりやや原価率が抑えられていました。今後は、これも「和食さと」と同じですけれども、あ
る程度原価をかけることに注力します。最近よく「にぎり長次郎」で店に活気がないと言われて
おります。どうしても仕事に追われてということもあるので、もう一度店舗のQSCをゼロから見
直して、より活気のあるグルメ回転寿司を目指すというようなことも全社一丸となって取り組んで
おります。

さらに仕入れの強化ということで、より季節に合った商品を導入していきます。お客様が望んでい
る商品を、より仕入れ力を持って実現していくということも並行してやっていくということで、
「にぎり長次郎」についても何とか客数を前期比101%以上にしていくことを目標に今、努
力しているというのが現状でございます。

続きまして、M&Aの2社についてです。アミノ社につきましては、もう約2年経ちました。少な
くともPMIは順調で進んでおります。ただ一方で、仕入れ・物流につきましてはやっぱり地域が
離れているということもありまして、まだまだグループとしてのシナジーを出せているとは言い切
れません。そういう意味では今後、「にぎり長次郎」やその他の事業といたしましてはグループとしてのシ
ナジーを出すかについて、それは仕入れ・物流が一番大きいと思うのですけれども、そこについ
ては今後の課題です。これから取り組んでいくことによって、アミノ社だけではなく、グループ全体
に好影響を与えていくことが可能だと考えております。

すし弁慶社につきましては、昨年9月のM&Aですので、いろいろ規程の不備もございまして、そ
れを整えるところから始まっております。それは、従業員規則とかそういうことも全部見直してわ
れわれレベルにまで整えた段階でございます。ただ一方で、すし弁慶社に関しては、わがグループ
の中で最も業績が良い状況でございます。鳥取に行って「回転すし北海道」「すし弁慶」を知らな
い人はいないぐらいの実力はブランド力もございまして、そういった意味では当社グループの中で
No.1の業績を収めている状態でございます。

この間にやれることを全部やって、われわれ上場会社レベルに全て揃えていくことによって、さらに先ほど申し上げたアミノ社と同様にグループとしてのシナジーをより探していくというような状況になるかと考えております。M&Aをした2社の現状という意味では、そういう状況でございます。以上でございます。

司会 [M]：他にご質問のある方。

フセキ [Q]：Euroland IR のフセキと申します。先ほど郊外の店舗展開というお話があったのですが、外国人、和食というと現状外国人のインバウンド、こういったところが結構単価も含めて非常にクローズアップされてきているというところがあると思います。

現状そういう中で、特に株主優待のところは外国人はなかなか受けづらいですから、配当が据え置きという中での配当政策のところと、外国人投資家比率が今のくらいなのか。あとインバウンドに関するところの、かなりお金使うのは外国人が多いというところも含めて、特に和食非常に人気あるので、インバウンド向けの展開はどうなのかというところをお聞かせいただければ。

重里 [A]：ご質問ありがとうございます。インバウンド対応並びに配当性向等についてのご質問だと思います。当社グループとしましては、今まではどちらかというと郊外中心のビジネスがわれわれの主戦場でした。そういった意味では、実はインバウンドの影響というのは実は非常に小さいグループでございます。一部、京都とか都心のど真ん中とか、そういったところにも店舗を展開していますので、そういったところではインバウンドの影響は少なからず受けておりますが、グループ全体としては売上の多分3%~4%しかないと思っております。

それでいいのか悪いのかという議論はよくあるのですが、少なくとも今のうちの店舗網では、なかなかインバウンドを積極的にとっていけないだろうということもあります。今後インバウンドに注力するために、和食のわれわれとしてシナジーの出せる業態で、かつインバウンドの方々が来ていただけるような地域で運営しているような会社のグループ化、そういうことも含めて考えていくのが、インバウンドの需要を取り込める方法かなと考えております。

もちろん、インバウンドを無視しているわけではなく、テーブルオーダーで外国の方がオーダーしやすいような言語切り替えには全ての業態でほぼ対応しておりますので、迎え入れる準備はあるのですが、なかなか店舗網の中でインバウンドを中心に考えられるような状況でないのが、今の当社グループの現状であるということをご理解いただければと思います。

あと外国人の投資比率というのはわれわれ非常に低いです。1%強程度です。まだまだ外国の投資家からのわれわれへの投資というのは少ない状況でございます。そういった意味では、今後これが大きな課題だと思います。もちろん株価の問題もありますけれども、そういった部分についてのわ

れわれからのアプローチというか、IRを強化していくことによって、そういった投資家の皆さんの投資もぜひ促していきたいという状況でございます。

おっしゃった通り、そういった方々に株主優待券は、期待されている話ではないので、より業績を上げて、配当性向20%という一つの目安の中で少しでも配当を上げていくというのが、われわれの責任かなというふうに考えております。それが現状かと思っています。ありがとうございました。

フセキ [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：それでは他にご質問のある方はいかがでしょうか。

質問者 [Q]：「和食さと」のナショナルブランド化というところで、岡山店の出店ですとか広島店の立ち上げがうまくいってらっしゃるというお話が今日あったかと思います。二つお伺いしたいです。

岡山の店と広島店の店というのは、これは例えば客単価とか顧客層とか、それからピークの時間帯であるとか、そういったことについて、関西・関東圏と広島・岡山圏で相違点があるのかどうかという点が一つ目です。

二つ目は、今後今のところ中国地方・四国地方等と考えていらっしゃると思うのですが、地方展開の「和食さと」の標準タイプとして、立地によってもおそらく違うと思うのですが、例えば店舗の面積であるとか、席数とか、駐車場台数とか初期投資額とか、そういう何か目安となるベンチマークがございましたら教えていただけたらと思います。

重里 [A]：ありがとうございます。岡山・広島で出した新店舗の現状と、今後の地方展開での標準タイプ、もしくは初期投資どうなのかということのご質問だと理解しています。

岡山・広島に限らず、ですけれども、新店ですと食べ放題商品の「さとしゃぶ」がやっぱり最初よく売れます。そういった意味では、開店当初は客単価が高めに推移します。ただこれまでの状況を見ていると、落ち着くときにはほぼ同じような形、そんな地域的な差は出ないのではないかなと私は見ております。

地方展開の標準タイプという意味では、まさに岡山・広島に出しているような店舗が標準タイプになっていくと考えております。そういった意味では、店舗が100坪ぐらいで120席ぐらい。投資は、本来であれば1億2,000万円～1億3,000万円ぐらいが、われわれの初期投資額のターゲットです。今期中東情勢の影響をみたときに、どうしても収まらないのではないかという状況がある

のは否めません。その辺りのコストを、どうこれから抑えていくかというのは、きっとわれわれの大きな課題にはなっていくだろうなと思っております。以上でございます。

司会 [M]：他にご質問ある方、いかがでしょうか。それでは、オンラインから1件来ております。私から代読いたします。

質問者 [Q]：今期計画についてでございます。今期の既存店売上高および既存店客数は、それぞれ前期比何パーセントのご計画でしょうか。

重里 [A]：今期の客数は、基本的にはわれわれのオリジナル業態については全て前期比101%以上です。売上に関しては、客数が「和食さと」が101.7%、「にぎり長次郎」は103.5%、売上が両方も106%です。大体そのぐらいで予算を立てております。それでよろしいでしょうか。

司会 [M]：ありがとうございました。他にご質問ある方、いかがでしょうか。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございました。今期は有価証券売却によって特別利益を計上されているということを決算短信で発表されておりますけれども、この有価証券売却を除いた場合、当期純利益の伸びは限定的にも見えます。今期も同じように売却を進めていくという、御社としての方針があるのでしょうか。

重里 [A]：ご質問ありがとうございます。前期は政策保有の株を一部売却いたしました。その利益を計上しておりますが、一方でいくつかの大きな減損、事業の減損、資産の減損も行っております。それが相殺されたような形になっているのも現実です。今期は、今のところ政策保有株の売却は、計画はしておりません。

一方で、その収益性の伸びという意味では、基本的には順調に伸びるだろうと考えております。これは全て今期の事業結果次第での資産の減損がどの程度起こるか、これは店舗減損も含めてですけども、それによって最終利益というのは決まってくるというのが、現状でございます。そういった意味では、売上が予定通りいけば少なくとも収益的にはほぼ予定通りの結果が出るだろうと思ってますし、今回発表している内容に政策保有の株を売却するということは含んでおりません。それだけお伝えしておきます。ありがとうございました。

質問者 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：他にご質問ある方はいらっしゃいますでしょうか。ご質問もないようですので、以上をもちまして、SRS ホールディングス様のIRミーティングを終了いたします。

重里 [M]：お忙しい中お集まりいただきまして、ありがとうございました。

司会 [M]：重里様、夏井様ありがとうございました。皆様にはご参加いただき誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 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

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、株式会社JPX 総研（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。