

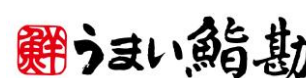
2027年3月期第1四半期決算説明資料

2026年8月7日

SRSホールディングス株式会社（東証プライム：8163）



法善寺 夫婦善哉。



01	2027年3月期第1四半期 決算概要	3
02	主要業態別業績推移	11
03	主要トピック	14
04	今期の見通し	18
05	補足資料	23

01	2027年3月期第1四半期 決算概要	3
02	主要業態別業績推移	11
03	主要トピック	14
04	今期の見通し	18
05	補足資料	23

売上高

19,028 百万円

前年同期比：+6.5% 増収

営業利益

267 百万円

前年同期比：▲53.7% 減益

経常利益

229 百万円

前年同期比：▲58.9% 減益

店舗数

グループ
店舗数 **784** 店舗

契約済含む
直営出店数 **17** 店舗

＜直営出店年間目標＞
40店舗（進捗率 42.5%）^{*1}

業績概要

- 1Qは売上高の増加などで販管費を吸収しきれず、前年同期比で減益となったが、7月は回復傾向にあり、現時点で通期の期初計画に変更はない
- 前期のM&Aによる増収効果や新規開店の寄与などにより、売上高は**前年実績を超過**
- 一方、特に6月に週末の悪天候などで来店客数が伸びず、人件費等のコスト増加を十分に吸収しきれずに、各利益は**前年実績を下回る**
- 今期注力している新規出店は、**契約済みも含めて順調に進捗している**

*1 出店進捗率には、契約済店舗数を含む

27/3期1Q 連結PL（前年同期比）

- M&Aおよび新規出店等により、売上高は前年同期比6.5%増、売上総利益率は0.4ポイント改善し、売上総利益は前年同期比826百万円増加
- 一方で、人件費を中心とする販管費の増加を売上総利益の増加で吸収できず、営業利益は前年同期比53.7%減
- 出店に向けた人材確保を先行させたこと、DX投資を推進したことなどで経費が増加

（単位 百万円）

	26/3期1Q		27/3期1Q		前年同期比		計画進捗率	
	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	増減率	通期計画	進捗率
売上高	17,874	—	19,028	—	+1,154	+6.5%	83,000	22.9%
売上原価	6,105	34.2%	6,433	33.8%	+328	+5.4%	—	—
売上総利益	11,768	65.8%	12,595	66.2%	+826	+7.0%	—	—
販管費	11,190	62.6%	12,327	64.8%	+1,137	+10.2%	—	—
営業利益	577	3.2%	267	1.4%	△310	△53.7%	3,200	8.4%
経常利益	558	3.1%	229	1.2%	△328	△58.9%	3,000	7.7%
特別利益	0	0.0%	14	0.1%	+14	—	—	—
特別損失	4	0.0%	5	0.0%	+1	+27.0%	—	—
親会社に帰属する 当期純利益	275	1.5%	147	0.8%	△128	△46.6%	1,800	8.2%

27/3期1Q 連結BS

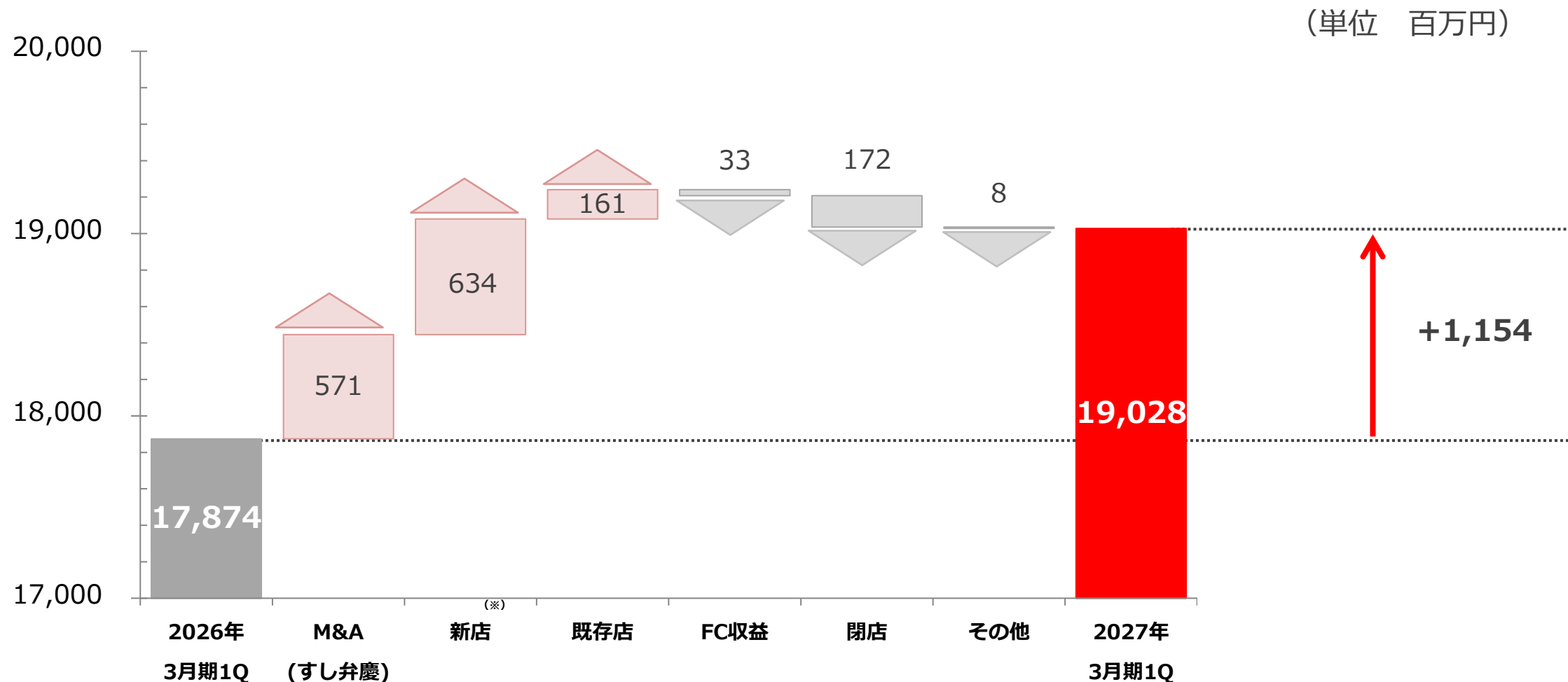
- 流動資産の減少：主に現金および現金同等物の減少（借入金の返済、投資等）によるもの
- 固定資産の増加：新店の出店等に伴う有形固定資産の増加によるもの
- 固定負債の減少：主に長期借入金の減少によるもの
- 自己資本比率の増加：資産・負債とも圧縮され、自己資本比率は39.0%へ改善

(単位 百万円)

	26/3期末	27/3期1Q	増減額
資産合計	47,145	45,349	△1,796
流動資産	19,319	16,933	△2,385
（うち、現金および現金同等物）	13,287	11,271	△2,015
固定資産	27,742	28,338	+596
繰延資産合計	83	76	△7
負債純資産合計	47,145	45,349	△1,796
負債合計	28,704	27,062	△1,642
（うち、有利子負債）	12,261	11,568	△693
流動負債	12,060	11,156	△903
固定負債	16,643	15,905	△738
純資産合計	18,441	18,287	△153
自己資本比率	37.8%	39.0%	+1.1%

27/3期1Q 連結売上高前年差異分析

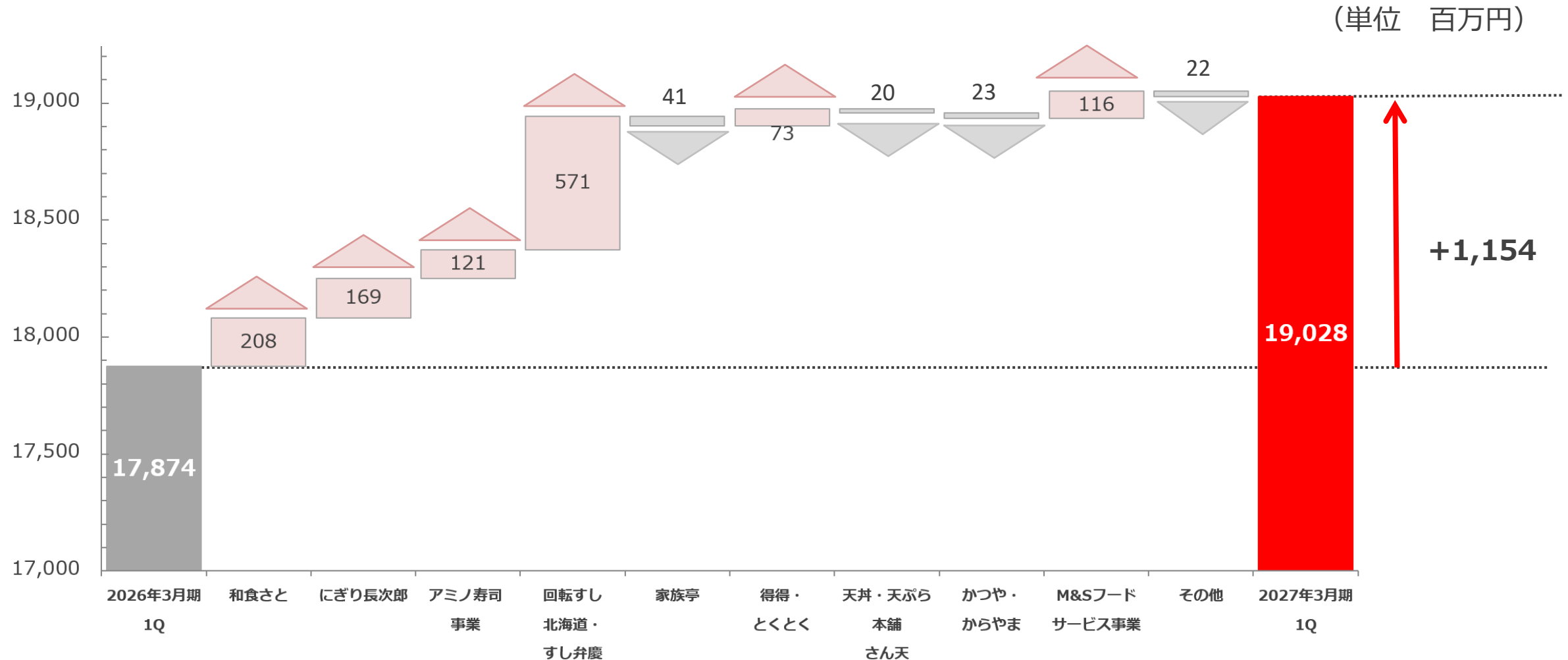
- 売上高は、新規出店に加え、前期に実施したM&A、既存店売上の増加が貢献
- 新規出店は国内5店舗（うち直営3店舗）、海外4店舗、閉店5店舗*2



*2 新店 = 27/3期 期初時点で開店後15ヶ月未経過店舗

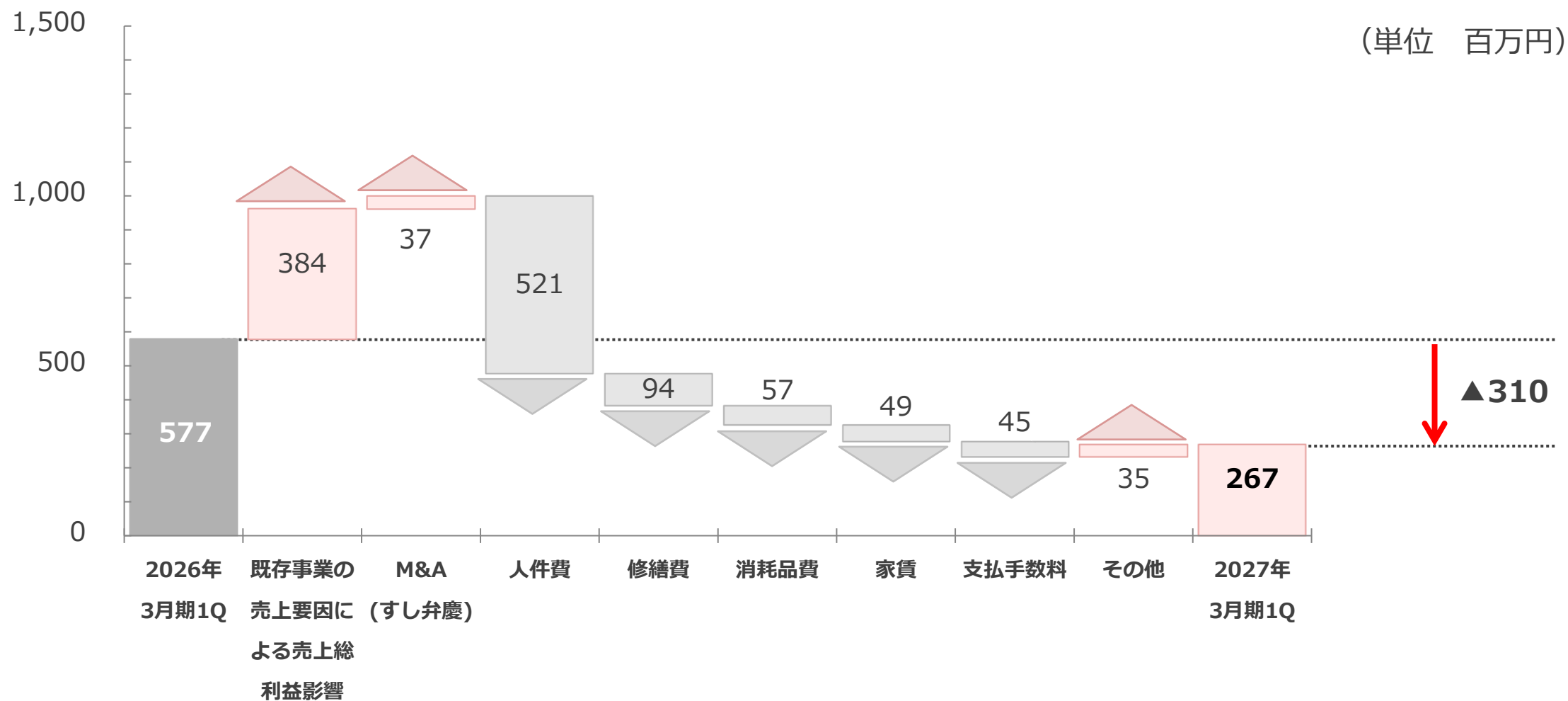
27/3期1Q 連結売上高事業別前年差異分析

- 前期のM&Aによる「回転すし北海道・すし弁慶」の売上高貢献が大きい
- 家族亭、天井・天ぷら本舗さん天、かつや・からやま他が前年割れとなったが、和食さと、グルメ寿司など多くの業態で前年同期を上回る



27/3期1Q 連結営業利益前年差異分析

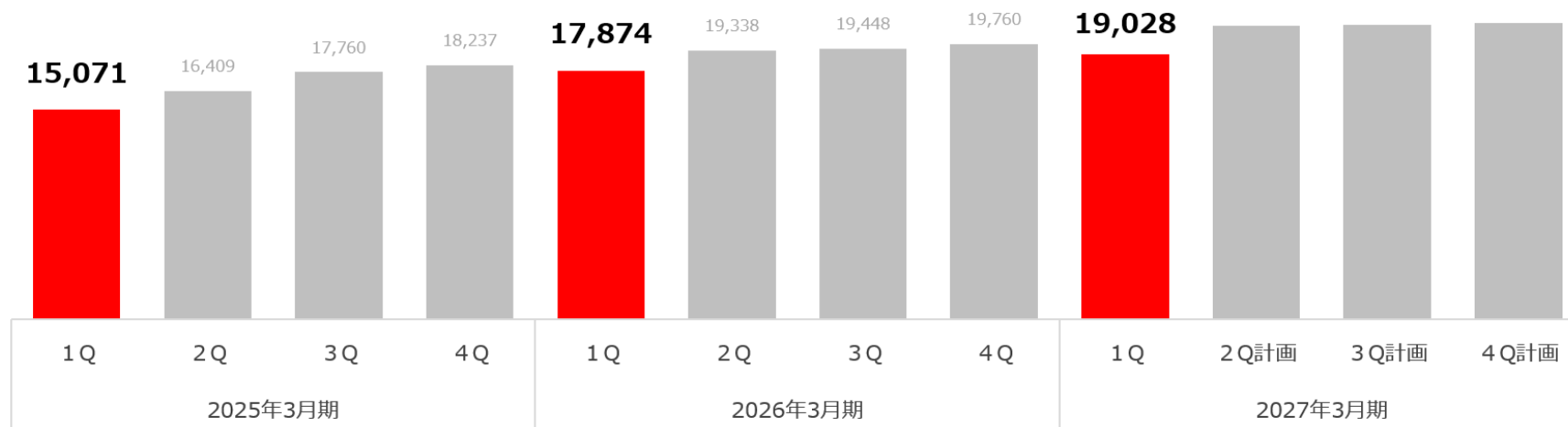
- 既存事業の売上総利益の増加や前期のM&Aによる利益貢献はあったものの、人件費をはじめとする販管費の増加を吸収しきれず



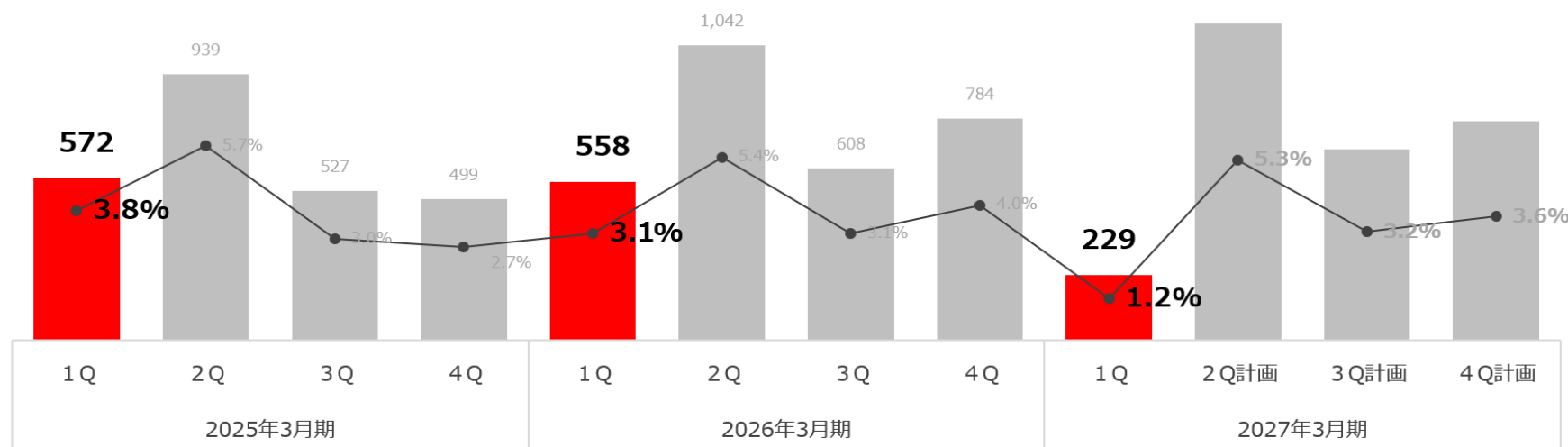
27/3期1Q 四半期別業績推移

- 「和食さと」やグルメ寿司など繁忙期に強い業態の売上高が、当社グループ全体の6割以上を占めるポートフォリオの特性上、1Qは売上高、経常利益ともに他の期間より低い傾向がある

■ 売上 (単位 百万円)



■ 経常利益 経常利益率 (単位 百万円)



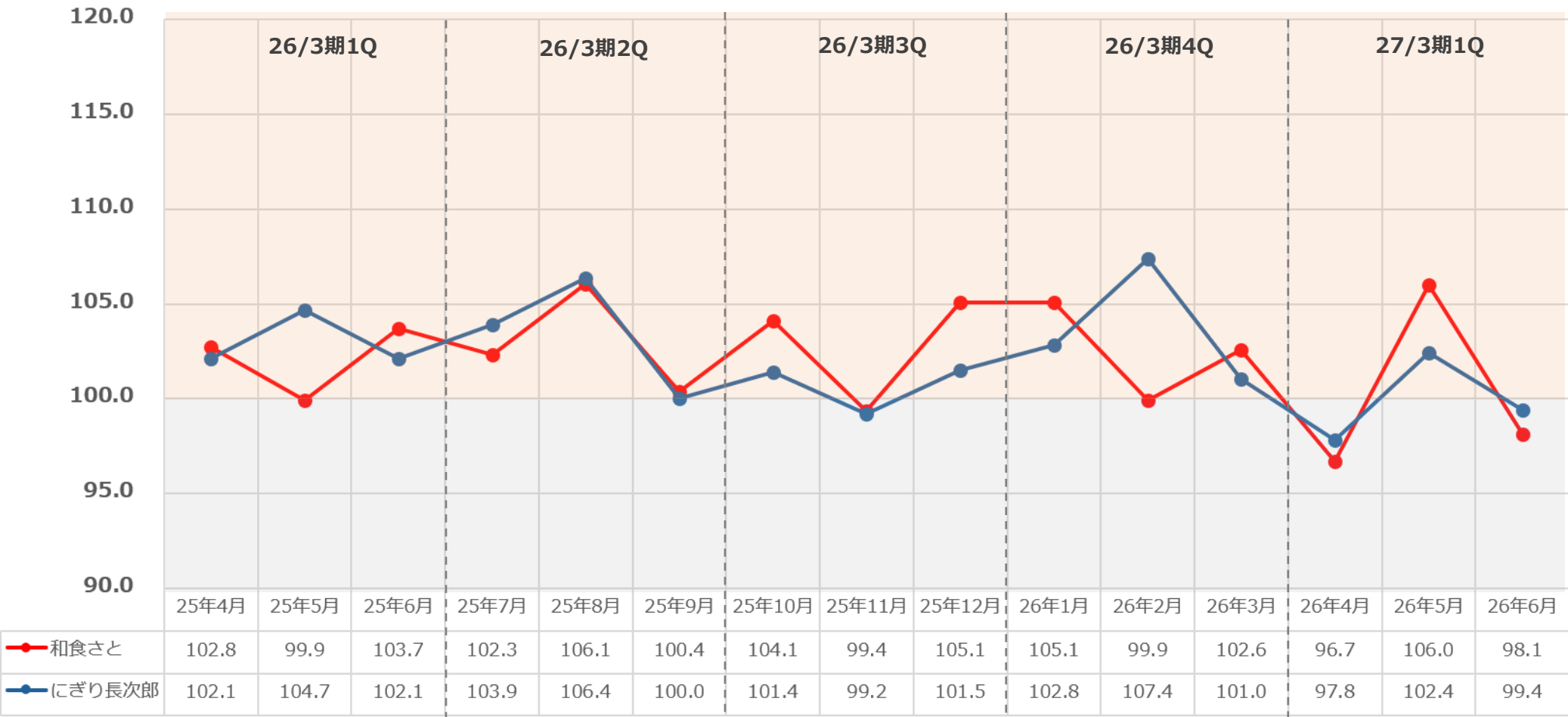
01	2027年3月期第1四半期 決算概要	3
02	主要業態別業績推移	11
03	主要トピック	15
04	今期の見通し	19
05	補足資料	24

27/3期1Q 主要業態別既存店業績推移

- 「和食さと」「にぎり長次郎」とも、5月は「ハレの日」の外出需要を確実に獲得し、前年を上回る
- 6月は週末の悪天候などの影響もあり、わずかに前年を下回る

主要2業態の既存店売上高前年比（曜日特性修正後）

（単位 %）

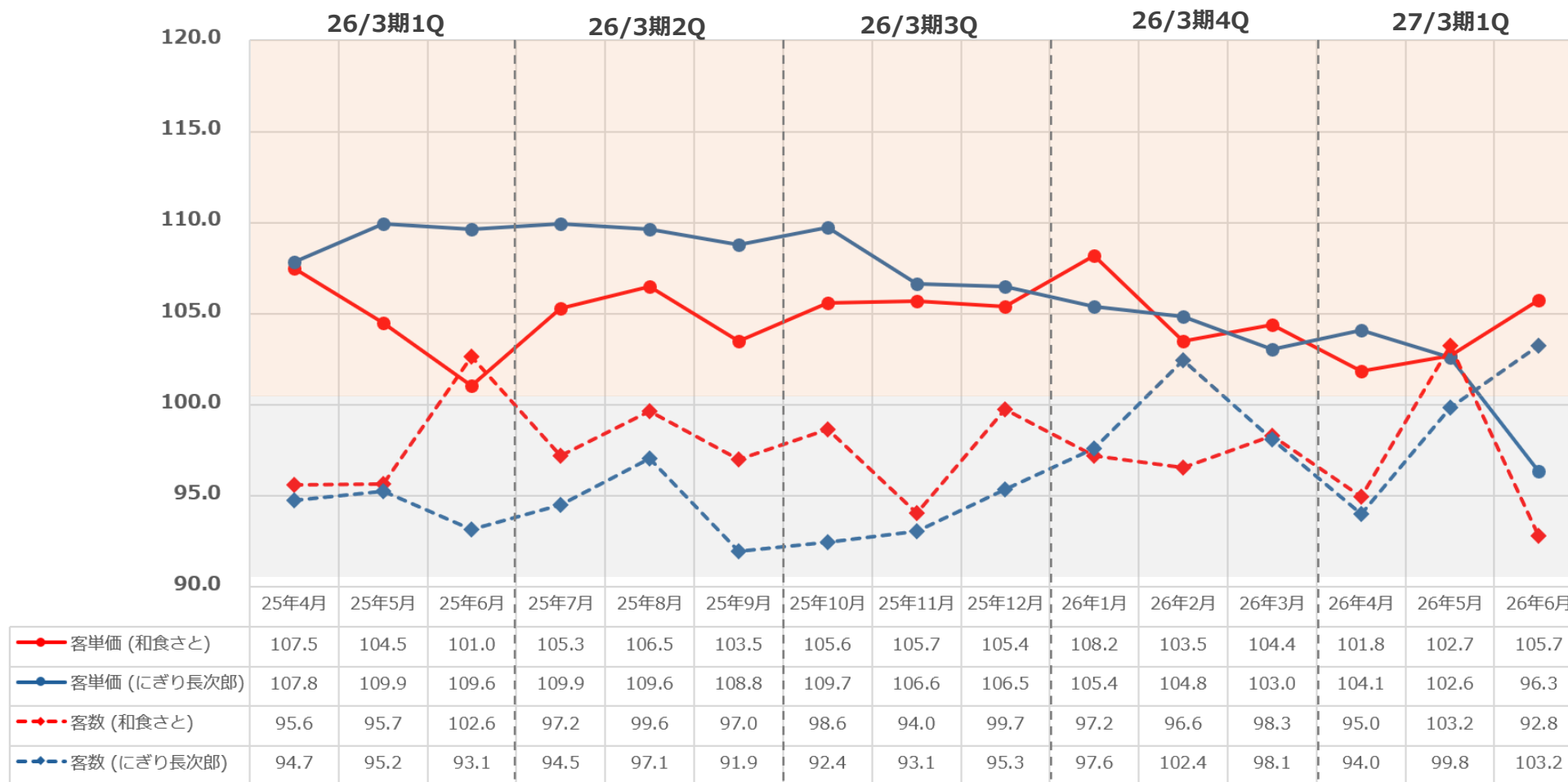


27/3期1Q 主要業態別既存店業績推移

- 「にぎり長次郎」は5～6月に25周年キャンペーン実施等で客数を伸ばし、客数前年比プラスに改善
- 「和食さと」においても営業時間延長に加え、キャンペーン施策を断続的に行うことで5月には客数で前年を上回るが、6月は悪天候などの影響もあり客数を伸ばせず

主要2業態の既存店客数・客単価前年比（曜日特性修正後）

（単位 %）



01	2027年3月期第1四半期 決算概要	3
02	主要業態別業績推移	11
03	主要トピック	14
04	今期の見通し	18
05	補足資料	23

「和食さと」新商圈、既存店の大型改装とも販売好調

- 中期経営計画の重点戦略の1つである「和食さと」のナショナルブランド化に向けた取り組みは、いずれも好調に進展している

新商圈の岡山県、広島県とも販売好調

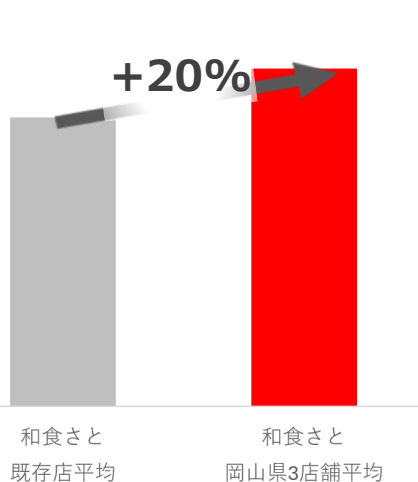
- 新商圈となる中四国地方の新店では食べ放題の比率が高く、売上、客単価とも和食さと平均を大きく上回る

「囲らん」体験強化の岸田堂店大型改装も好評

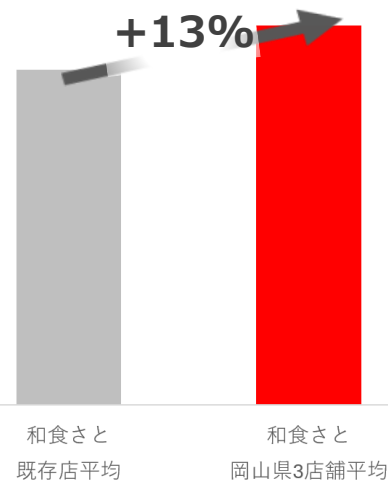
- ゆったりとくつろげる半個室化や、ソフトクリームの充実がお客様に評価され、NPSが大幅に伸長^{*5}

岡山県の新店3店舗 ^{*3}

【1店舗あたり売上】

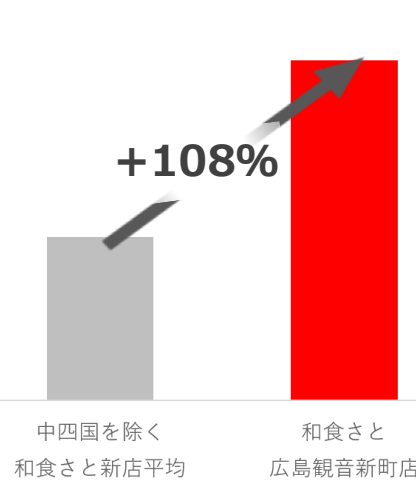


【客単価】



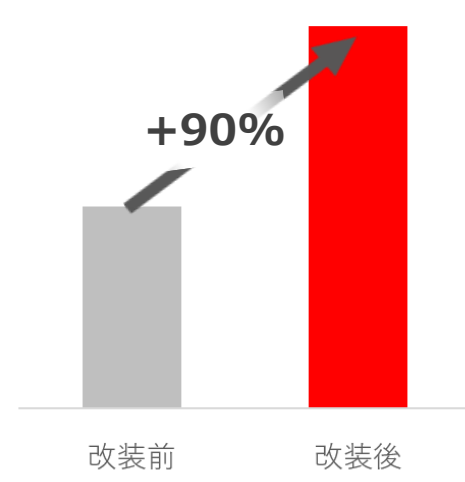
広島県の新店 ^{*4}

【1店舗あたり売上】



岸田堂店

【来店客のNPS】



^{*3} 2026年4月～6月の3か月間の実績

^{*4} オープンから30日間の実績

^{*5} NPS（ネット・プロモーター・スコア）は顧客ロイヤルティや推奨度を測る指標で、「このお店を親しい人にどの程度すすめたいか」を0点から10点の11段階でたずね、推奨者から批判者の割合を引いて算出するもの。

グルメ寿司の新店出店を加速

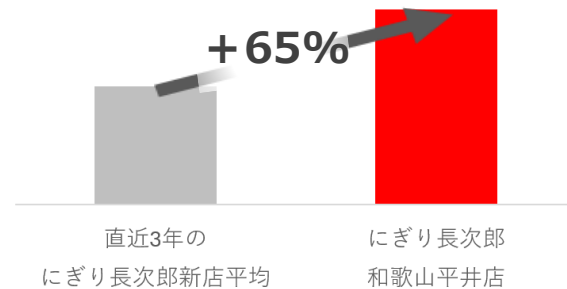
- 「グルメ寿司圧倒的No.1の実現」を目指し、グルメ寿司での新店出店を加速。着実に商圈拡大を図っている

「にぎり長次郎」新店は、 2店とも販売好調

- 前期末オープンの和歌山平井店、
2026年5月オープンの長浜店とも
好調に推移

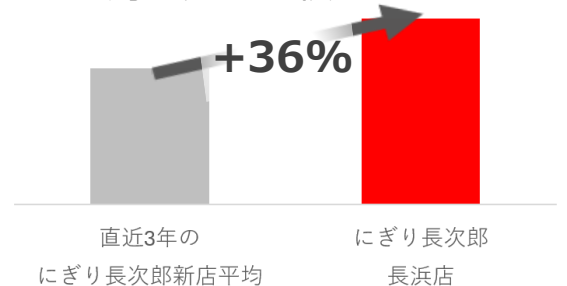
和歌山平井店

オープン翌月～3か月間の売上比較*6



長浜店

オープン翌月の売上比較*2



「うまい鰯勘」新店は、まぐろ解体ショーなど販促を強化

- 前期末オープンの前橋天川店は、
「うまい鰯勘 ゆとろぎ」の平均的
な売上で推移
- 「まぐろ解体ショー」開催など、
グルメ寿司らしいライブ感訴求で、
さらなるブランド理解・浸透を図る



*6 季節指数補正後の比較

今期出店計画も順調に進展

- 「にぎり長次郎」「うまい鰯勘・まるくに」とも出店済み、出店契約締結済みをあわせて今期出店計画100%を達成している

【2027年3月期出店状況】

業態	27/3期計画	出店済	契約済	進捗率
にぎり長次郎	5店舗	1店舗	4店舗	100%
うまい鰯勘・まるくに	3店舗	0店舗	3店舗	100%
回転すし北海道・すし弁慶	1店舗	0店舗	0店舗	0%

27/3期 業態別出店計画進捗率

■ グルメ寿司の「にぎり長次郎」「アミノ寿司」は今期出店計画の契約を完了。着実に出店していく

		26/3期末 店舗数	27/3期			当第1四半期 連結会計期間末	27/3期 出店計画	27/3期 契約済店舗数	27/3期 出店進捗率	*7
			M&Aによる増減	出店実績	閉店実績					
レストラン店舗数（国内）		614 (70)	- (-)	3 (-)	1 (-)	616 (70)	40	15	45.0%	
和食ファミレス	和食さと	201 (-)	- (-)	1 (-)	- (-)	202 (-)	5	1	40.0%	
グルメ寿司	にぎり長次郎・CHOJIRO	73 (-)	- (-)	1 (-)	- (-)	74 (-)	5	4	100.0%	
	アミノ寿司業態（※1）	33 (-)	- (-)	- (-)	- (-)	33 (-)	3	3	100.0%	
	回転すし北海道・すし弁慶	6 (-)	- (-)	- (-)	- (-)	6 (-)	1	0	0.0%	
そば・うどん	家族亭（※2）	59 (7)	- (-)	- (-)	1 (-)	58 (7)	2	1	50.0%	
	得得	59 (43)	- (-)	- (-)	- (-)	59 (43)	5	3	60.0%	
丼・定食・その他	かつや	52 (18)	- (-)	1 (-)	- (-)	53 (18)	8	3	50.0%	
	天丼・天ぷら本舗 さん天	35 (1)	- (-)	- (-)	- (-)	35 (1)	2	0	0.0%	
	定食屋 宮本むなし	24 (-)	- (-)	- (-)	- (-)	24 (-)	0	0	-	
	からやま	12 (-)	- (-)	- (-)	- (-)	12 (-)	2	0	0.0%	
	玉子焼・お出汁ひまわり	8 (-)	- (-)	- (-)	- (-)	8 (-)	2	0	0.0%	
	ビフテキ牛ノ福（レストラン）	5 (-)	- (-)	- (-)	- (-)	5 (-)	0	0	-	
	M&S FC事業（※3）	35 (1)	- (-)	- (-)	- (-)	35 (1)	5	0	0.0%	
	その他	12 (-)	- (-)	- (-)	- (-)	12 (-)	0	0	-	
レストラン店舗数（海外）		23 (23)	- (-)	4 (4)	1 (1)	26 (26)	0	1	-	
海外	海外店舗	23 (23)	- (-)	4 (4)	1 (1)	26 (26)	0	1	-	
中食店舗数		143 (131)	- (-)	2 (2)	3 (3)	142 (130)	33	0	6.1%	
中食	鶏笑	131 (130)	- (-)	2 (2)	3 (3)	130 (129)	30	0	6.7%	
	宅配寿司業態	9 (1)	- (-)	- (-)	- (-)	9 (1)	0	0	-	
	ビフテキ牛ノ福（中食）	3 (-)	- (-)	- (-)	- (-)	3 (-)	3	0	0.0%	
グループ店舗数	グループ計	780 (224)	- (-)	9 (6)	5 (4)	784 (226)	73	16	34.2%	
	グループ計（直営のみ）	556 (-)	- (-)	3 (-)	1 (-)	558 (-)	40	14	42.5%	

（ ）内はFC・のれん分け及び合併事業店舗数

（※1）「アミノ寿司業態」には、「うまい鰯勘」「うまい鰯勘ゆとろぎ」「うまい鰯勘別館 鰯正」「銀座鰯正」「回転すし まるくに」「北海三陸炭火焼 まるかん」業態を含む

（※2）「家族亭」業態は「花匂庵」「三宝庵」「家族庵」「蕎麦」「蕎菜」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

*7 出店進捗率には、契約済店舗数を含む

01	2027年3月期第1四半期 決算概要	3
02	主要業態別業績推移	11
03	主要トピック	14
04	今期の見通し	18
05	補足資料	23

27/3期 事業計画（変更無し）

- 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み、中期経営計画に沿った水準を計画
- 1株あたりの配当金は通期10.0円を予定

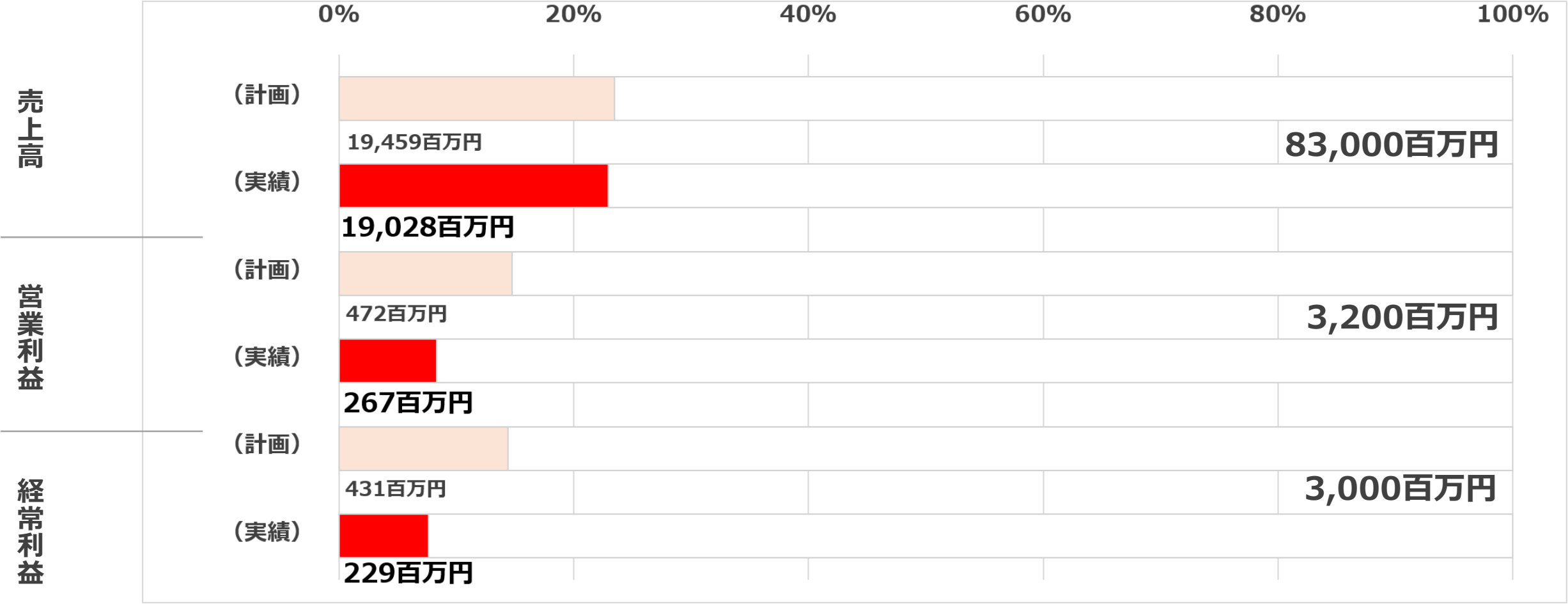
（単位 百万円）

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

27/3期1Q 計画に対する業績進捗率

■ 1Qは売上高、経常利益ともに他の期間より低くなる傾向にあり、2Q以降で今期目標達成を目指す



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

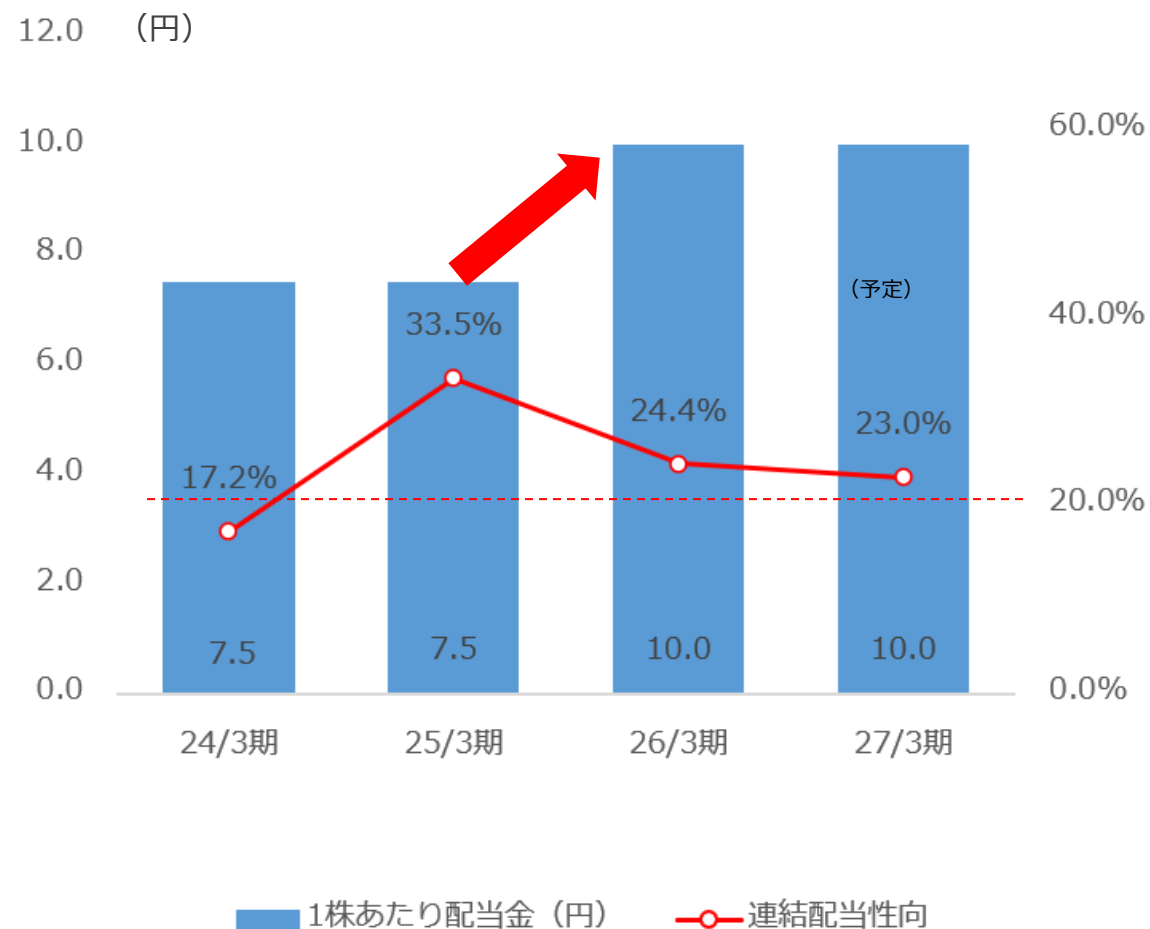
26/3期の1株当たり配当金

年額 10.0円

27/3期の1株当たり配当金

年額 10.0円 (予定)

1株あたりの配当金と連結配当性向の推移



■株主優待対象を100株～に引き下げたことに加え、1000株以上、2000株以上も拡充
さらなる事業理解と投資魅力向上を図った



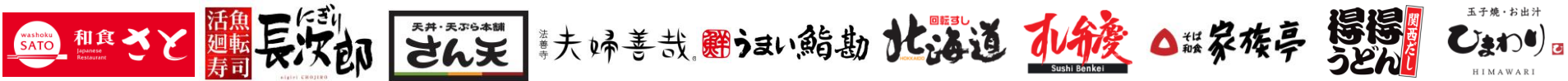
【株主優待制度の拡充】

- 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
- 令和8年9月末現在の株主に発行する株主優待券より、対象となる所有株式数を100株～に引き下げ、1,000株以上2,000株未満の株主様には年間26,000円相当、2000株以上の株主様には54,000円相当の株主優待券を贈呈するよう拡充

令和8年6月16日発表分 令和8年7月28日発表分

所有株式数	従来優待*6	変更内容	最新優待内容*8
100株以上、500株未満	-	新設	年間 2,000円相当（500円× 4枚）の株主優待券
500株以上、1,000株未満	-	新設	年間12,000円相当（500円× 24枚）の株主優待券
1,000株以上、2,000株未満	年間24,000円相当	拡充	年間26,000円相当（500円× 52枚）の株主優待券
2,000株以上	年間24,000円相当	新設	年間54,000円相当（500円×108枚）の株主優待券

【主な利用可能業態】



※株主優待制度の詳細は、当社ホームページをご参照 <https://srsholdings.com/pages/ir-shareholder-program/>

*8 いずれも半年ごとに贈呈

01	2027年3月期第1四半期 決算概要	3
02	主要業態別業績推移	11
03	主要トピック	14
04	今期の見通し	18
05	補足資料	23

資本コストを意識した経営の取組み

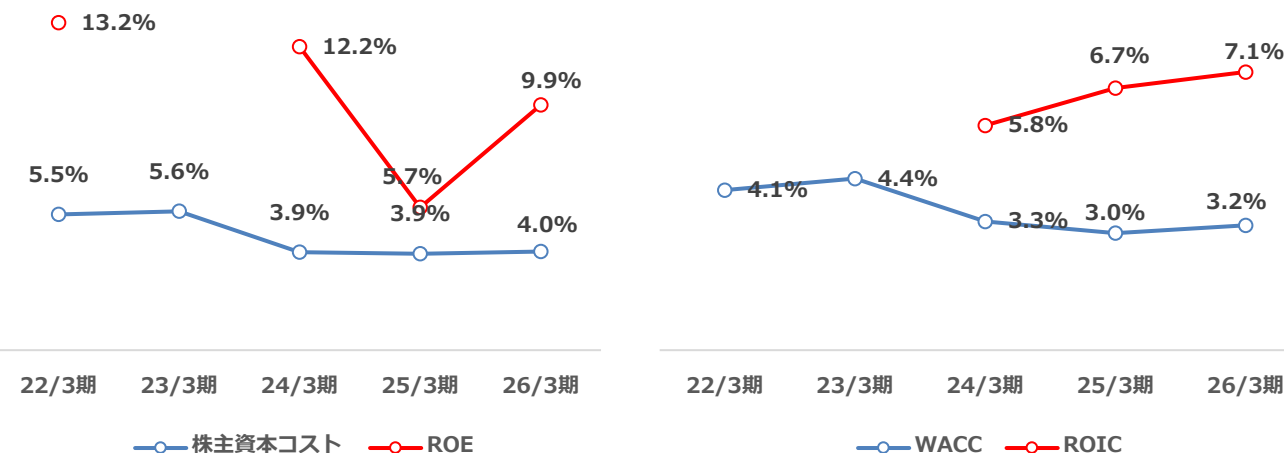
方針	具体的な取組み	KPI
ROEの向上	- 既存事業の収益性向上 - 適正な株主還元の実施	ROE8%超の継続 30/3期目標：12%超
ROIC > WACC の徹底	- EBITDA赤字店舗の撲滅と出退店基準の厳格な運用 - ROIの高い設備投資の継続（低賃料の郊外地域への出店、投資回収期間の短い小型業態の出店継続、店舗モデルの見直しによる建築コストの低減）	ROIC5%超の継続

M&Aの連結貢献および既存事業の収益増加によりROEは増加し、株主資本コストとの差は拡大

ROICは微増ながら、ROIC > WACCの状態は継続

業績に対しての株価連動性が低く、株価が前年より大きく変動しない中で当期純利益が増加したことで、PERについては低下

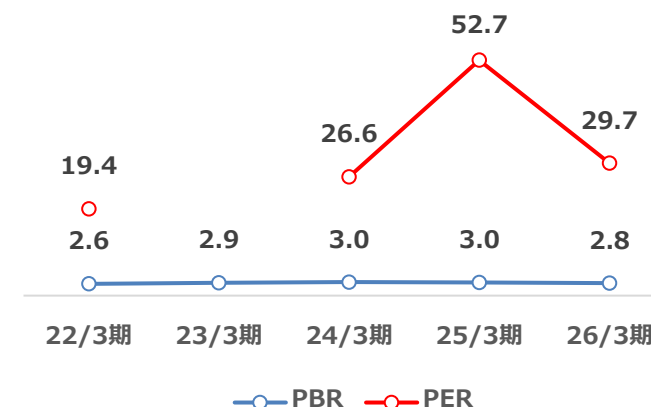
■ 資本コストと資本収益性の推移



※23/3期は当期純損失計上によりROEは非表示、22/3期～23/3期は営業損失計上によりROICは非表示

※株主資本コストはCAPMに基づく数式より算出。WACCは株主資本コストと負債コストについて株式時価総額と有利子負債総額の加重平均を取る形で算出

■ PERとPBRの推移



※23/3期は当期純損失計上によりPERは非表示

2027/3期 2Q決算説明会のご案内

- 当社は、中間期と本決算のタイミングで、機関投資家及びアナリスト向けの決算説明会を開催
- 次回は、中間期の決算説明会を2026年11月25日（水）13時30分～開催予定

<2027/3期 2Q決算説明会開催情報>

- 【日 時】** 2026年11月25日（水）13時30分～14時30分（予定）
- 【会 場】** 公益社団法人 日本証券アナリスト協会 第2セミナールーム
（〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル2階）
- 【対 象】** 機関投資家及びアナリストの皆様
- 【申込方法】** srsir@sato-rs.jp アドレス宛てに下記要領で申し込み
件名：決算説明会視聴希望
本文：(1)貴社名 (2)御芳名 (3)ご希望の参加方法（会場orライブ配信）を記入
- 【備 考】** オンライン配信も実施予定

SRSグループの特徴

- ・ “和食”中心の飲食店を国内外に展開
- ・ 関西地域でドミナントを形成
- ・ 主に直営で郊外中心に店舗展開
- ・ 積極的にM&Aを推進

本社所在地

大阪府大阪市中央区安土町2-3-13
大阪国際ビルディング30階

上場区分

東証プライム市場上場企業
＜証券コード：8163＞

設立年

1968年

資本金

2026年3月末時点

11,077百万円

連結売上高

2026年3月期

76,421百万円

グループ店舗数

2026年6月末時点

784店舗

正社員数

2026年3月末時点

1,927人

PA従業員数

2026年3月末時点

17,286人

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



パートナーと共に、
夢の実現をめざします。



カスタマーと共に**楽**しさ
を分かち合います。



コミュニティを**愛**し、
人びとと共に生きます。

SRSホールディングスについて

国内店舗数（758店舗）

2026年6月30日時点



202店舗



130店舗



74店舗



62店舗



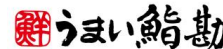
59店舗



53店舗



35店舗



26店舗



24店舗

宅配寿司
業態

9店舗



12店舗



8店舗



7店舗



5店舗

高速道路
事業

6店舗



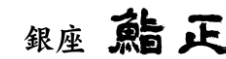
4店舗



1店舗



1店舗



1店舗



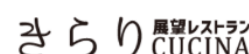
1店舗



1店舗



1店舗



1店舗



35店舗

海外店舗数（26店舗）



タイ（17店舗）



インドネシア（8店舗）



「冷凍弁当」などをインドネシア
約5,900店舗で販売



マレーシア（1店舗）

GINZA SUSHIMASA 銀座 鮎正

SRSグループ
総店舗数

計 784店舗

SRSグループ主要ブランド紹介

■和食ファミレス



■和食さと

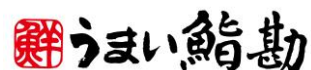
日本一の店舗数を誇る和食ファミリーレストラン
食べ放題メニューの「さとしゃぶ・さとすき・さと式焼肉」が大人気

■グルメ寿司



■活魚廻転寿司 にぎり長次郎

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



■うまい鰯勘

“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。
市場で魚を直接競り落とした、上質なネタを気軽に愉しめる



■回転すし まるくに

グループの仕入力を活かし、直接ネタを見極めて買い付けた海産物を
職人が握り、リーズナブルな価格でご提供

■グルメ寿司



■ 回転すし北海道・すし弁慶

「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

■そば、うどん



■ 家族亭

「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
全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



■ 得得

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

■ 丼、定食、その他



■ 天井・天ぷら本舗 さん天

「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



■ 定食屋 宮本むなし

「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



■ かつや

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
手頃な価格で気軽に食べられる“おいしい”カツへのこだわり



■ からやま

外はカリッと、中はジューシーなおいしい揚げたてのからあげをご提供
揚げたての「からあげ」は一度食べたらずみつきの味わい

■ 丼、定食、その他

玉子焼・お出汁
ひまわり
HIMAWARI



■ 玉子焼・お出汁 ひまわり

本場明石の味を再現した名物の玉子焼（明石焼）を主とした食事をご提供
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

牛ノ福
ビフテキ



■ ビフテキ 牛ノ福

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

法善寺
夫婦善哉



■ 夫婦善哉

創業からの伝統を守り続け、恋愛成就の縁起物として親しまれる大阪名物
一人前を二つのお椀に分けて提供することから「夫婦善哉」と呼ばれる

■ 中食

中津しょうゆ
からあげ専門店
鶏笑



■ 鶏笑

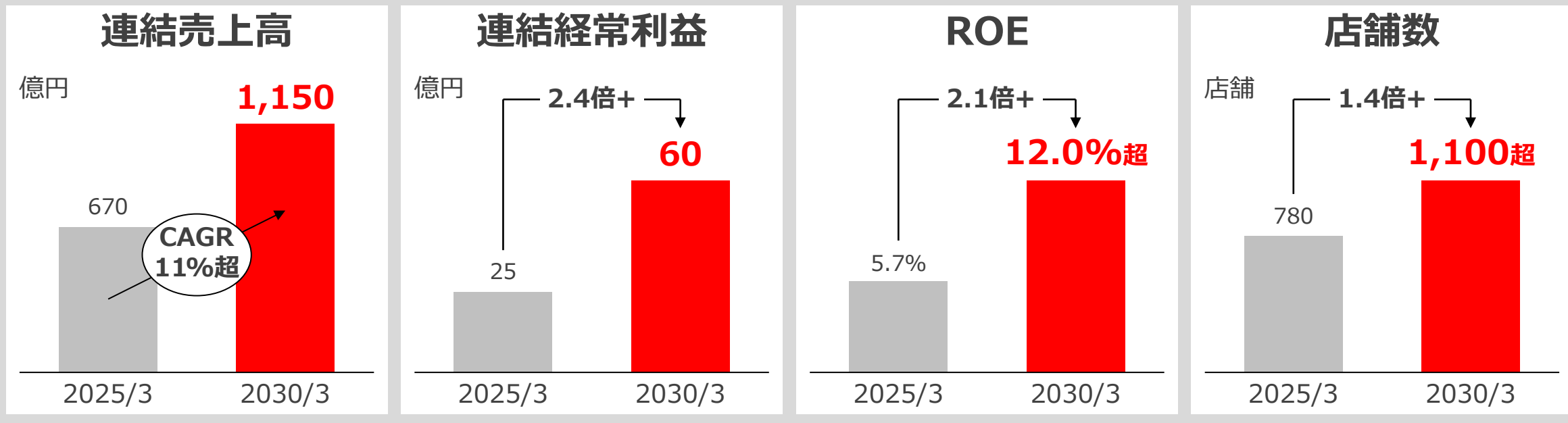
日本唐揚協会主催の「からあげグランプリ」で最高金賞受賞&金賞連続受賞
大分中津しょうゆを使用した秘伝タレで漬け込んだからあげは絶品

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



<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” “うまい鮪勘”
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

■ 4つの重点戦略を遂行することで、売上高・利益高の増加、利益率・資本収益性の向上を実現

4つの重点戦略の遂行



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

＜既存店＞
収益力向上



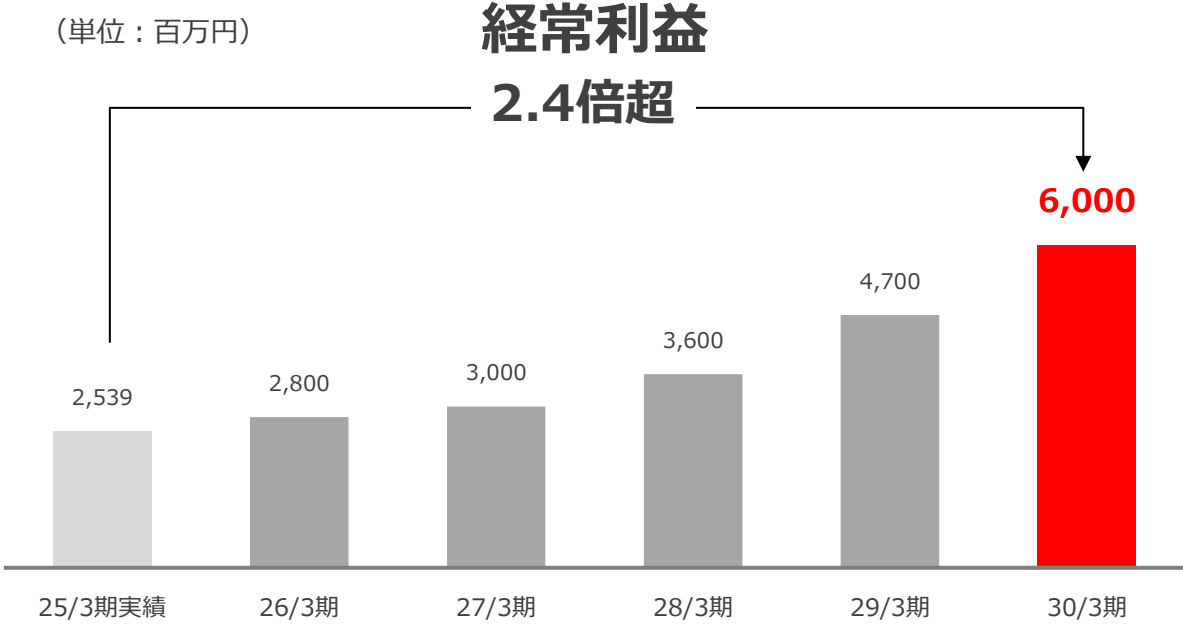
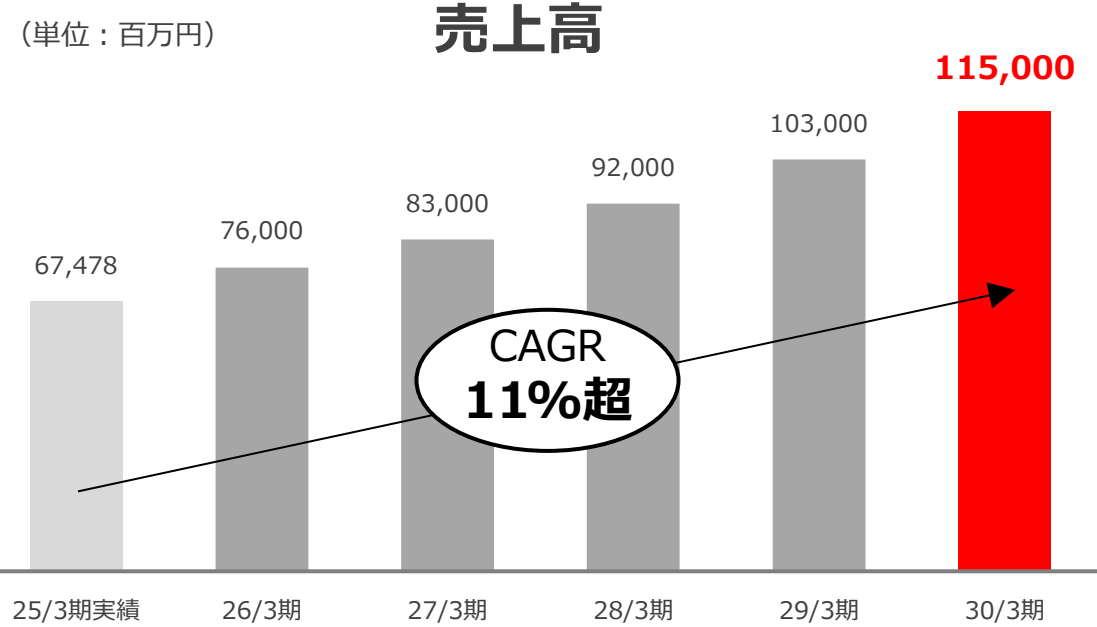
＜新店・新事業＞
店舗数増
収益源増



＜固定費比率低減＞
売上高増加による
本社コスト比率減

《財務インパクト》

- ✓ 売上高増加
- ✓ 利益高増加
- ✓ 利益率向上
- ✓ 資本収益性向上



■ 中期経営計画定量目標

	25/3期実績	26/3期実績	27/3期	28/3期	29/3期	30/3期
売上高(百万円)	67,478	76,421	83,000	92,000	103,000	115,000
経常利益(百万円)	2,539	2,994	3,000	3,600	4,700	6,000
期末店舗数	780	780	880	970	1,080	1,180
ROE	5.7%	9.9%	8%超	8%超	10%超	12%超
ROIC	6.7%	7.1%	5%超	5%超	5%超	5%超

・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、お客様、従業員、取引先、株主・投資家、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。

・経営理念とSDGs取り組み重点テーマ



DREAM パートナーと共に、夢の実現をめざします。



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。

ENJOY カスタマーと共に楽しさを分かち合います。



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様に、「安くて」「美味しくて」「楽しく満足できる」食事と空間の提供を目指します。

LOVE ☆ コミュニティーを愛し、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。

サステナビリティへの取り組み

	重点テーマ	取組み内容	対応するSDGs
D R E A M	パートナーと共に、夢の実現を目指します。		
	働きやすい 職場環境づくり	年次有給休暇および7日間連続休暇の取得推進	  
		「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	
		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	  
		短時間正社員制度の拡充と店長への新規登用の継続とサポート	
		グローバル人材の積極的な採用と勤務をサポート	
E N J O Y	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	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	
	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・アレルギー情報等の表示	

サステナビリティへの取り組み

	重点テーマ	取り組み内容	対応するSDGs
L O V E ★	コミュニティを愛し、人びとと共に生きます。		
	廃棄物削減の取り組み	mottECO（モッテコ）普及活動の推進	 
		各自治体が実施する「食べきりキャンペーン」への参加	
		フードバンクへの寄付	
	環境保全への取り組み	（目標）CO2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	  
		廃食用油のSAF燃料化	
		世界規模の環境啓発プロジェクト「Earth Hour」への参加	
	飲酒運転撲滅への取り組み	SDD（飲酒運転撲滅運動）活動の継続	
		ハンドルキーパー運動の推進	
	帰宅困難者への支援	災害時帰宅支援ステーションへの協力を継続	 
	社会貢献活動への参加、協力	キッザニア甲子園にて「すし屋」パビリオンを出展中	
		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	
		CSRレポートの発行および当社WEBサイトのサステナビリティページ更新	
	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、コンプライアンスの徹底	

サステナビリティへの取り組み

食品ロス削減の取り組み

○mottECO（モッテコ）とは

- ・ 2020年10月に環境省により開催されたNewドギーバッグ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持ち帰り行為の、新たな名称として選定
- ・ 名称には「もっとエコ」「持って帰ろう」というメッセージが込められている



mottECO容器

○mottECO（モッテコ）の推進活動

- ・ 2025年度は「食品ロス・食品廃棄物削減」という社会課題解決を目指して、30団体からなる産官学民アライアンスと(株)クラダシが連携して「食べ残し持ち帰りガイドライン普及委員会」を結成し、環境省のモデル事業に採択
- ・ 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、消費者庁と環境省が主催する「食品ロス削減推進表彰」において2年連続で受賞
 - ①令和4年度「食品ロス削減推進表彰」は「**審査委員会委員長賞**」を受賞
 - ②令和5年度「食品ロス削減推進表彰」は「**環境大臣賞**」を受賞
- ・ 2025年11月より「家族亭」「得得」「とくとく」61店舗でmottECO利用を開始し、和食さと202店舗と合わせてSRSグループでのmottECO利用可能店舗は計263店舗に拡大



「環境大臣賞」表彰状



2026年4月1日開店（タイ）
さと丼 フューチャーパークランシット店



2026年5月1日開店（タイ）
さと丼 セントラルパタヤビーチ店



2026年5月19日開店（広島県）
和食さと 広島観音新町店



2026年5月19日開店（愛知県）
鶏笑 熱田一番店



2026年5月25日開店（滋賀県）
にぎり長次郎 長浜店



2025年5月27日開店（タイ）
さと丼 セントラルプラザラマ3店



2026年6月24日開店（奈良県）
かつや 奈良天理店



2026年6月24日開店（埼玉県）
鶏笑 川口前川店

■ 公式HP <IRサイト>

株主様や投資家の皆様に向けた情報を提供
月次情報や各種IR資料もIRサイトに掲載

<https://srsholdings.com/pages/ir>



<English Page>

<https://srsholdings.com/en/pages/ir>

■ Shared Research

スポンサードリサーチレポートとして
IRに関する様々な詳細情報を掲載

<https://sharedresearch.jp/ja/companies/8163>



<English Page>

<https://sharedresearch.jp/en/companies/8163>



お問い合わせ先

SRSホールディングス株式会社
IR・広報部（佐々木、神谷）

TEL: 06-7410-5067
メール: srsir@sato-rs.jp

当社が開示する当社グループの計画、見積もり、予測、予想、戦略、方針、目標その他の将来情報については、開示時点における当社の判断または仮定に基づくものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約、または保証するものではありません。実際の当社グループの業績等の結果は、様々なリスクや不確定要因により、開示情報の内容またはそこから推測される内容と大きく異なることがあります。
本資料は投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する最終決定は、ご自身の判断で行うようお願いいたします。
また、本資料の利用により生じたいかなる損害についても、当社は一切の責任を負いません。