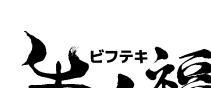
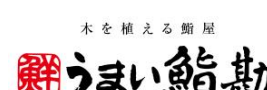


2026年3月期第1四半期決算説明資料

2025年8月4日

SRSホールディングス株式会社（東証プライム：8163）



01	2026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	資本コストを意識した経営の取組み	21

01	2026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	資本コストを意識した経営の取組み	21

売上高

17,874 百万円

前年同期比：+18.6% 増収

営業利益

577 百万円

前年同期比：▲7.0% 減益

経常利益

558 百万円

前年同期比：▲2.3% 減益

店舗数

グループ
店舗数 **781** 店舗

契約済含む
直営出店数 **14** 店舗

＜直営出店年間目標＞
34 店舗（進捗率 41.2%）

業績概要

- 外部環境による外食需要の堅調な推移や商品施策による客単価上昇、前年のM&Aの増収効果や新規開店の寄与などにより、売上高は**前年実績を大きく超過**
- 一方、急激な原材料価格の高騰による原価率の上昇や、今後の出店を見据えた人材確保・教育の強化に起因した人件費の上昇などにより、各利益は前年実績に対して減益となったものの、**期初計画を上回って推移**

26/3期1Q 連結PL（前年同期比）

- 売上高は前述の客単価上昇やM&Aの増収効果、新規開店の寄与などにより+2,802百万円の増収
- 急激な原材料コスト上昇により売上総利益率は△0.5%となり、販管費率は戦略的な人材確保・教育の強化に伴う人件費の上昇や、前年度のM&Aに伴うのれん償却費の増加などにより+0.3%

（単位 百万円）

	25/3期1Q		26/3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	売上比率	通期計画	進捗率
売上高	15,071	—	17,874	—	+2,802	—	76,000	23.5%
売上原価	5,066	33.6%	6,105	34.2%	+1,039	+0.5%	—	—
売上総利益	10,005	66.4%	11,768	65.8%	+1,762	△0.5%	—	—
販管費	9,384	62.3%	11,190	62.6%	+1,806	+0.3%	—	—
営業利益	621	4.1%	577	3.2%	△43	△0.9%	3,000	19.3%
経常利益	572	3.8%	558	3.1%	△13	△0.7%	2,800	20.0%
特別利益	0	0.0%	0	0.0%	+0	+0.0%	—	—
特別損失	2	0.0%	4	0.0%	+1	+0.0%	—	—
親会社に帰属する 四半期純利益	331	2.2%	275	1.5%	△56	△0.7%	1,600	17.2%

26/3期1Q 連結BS

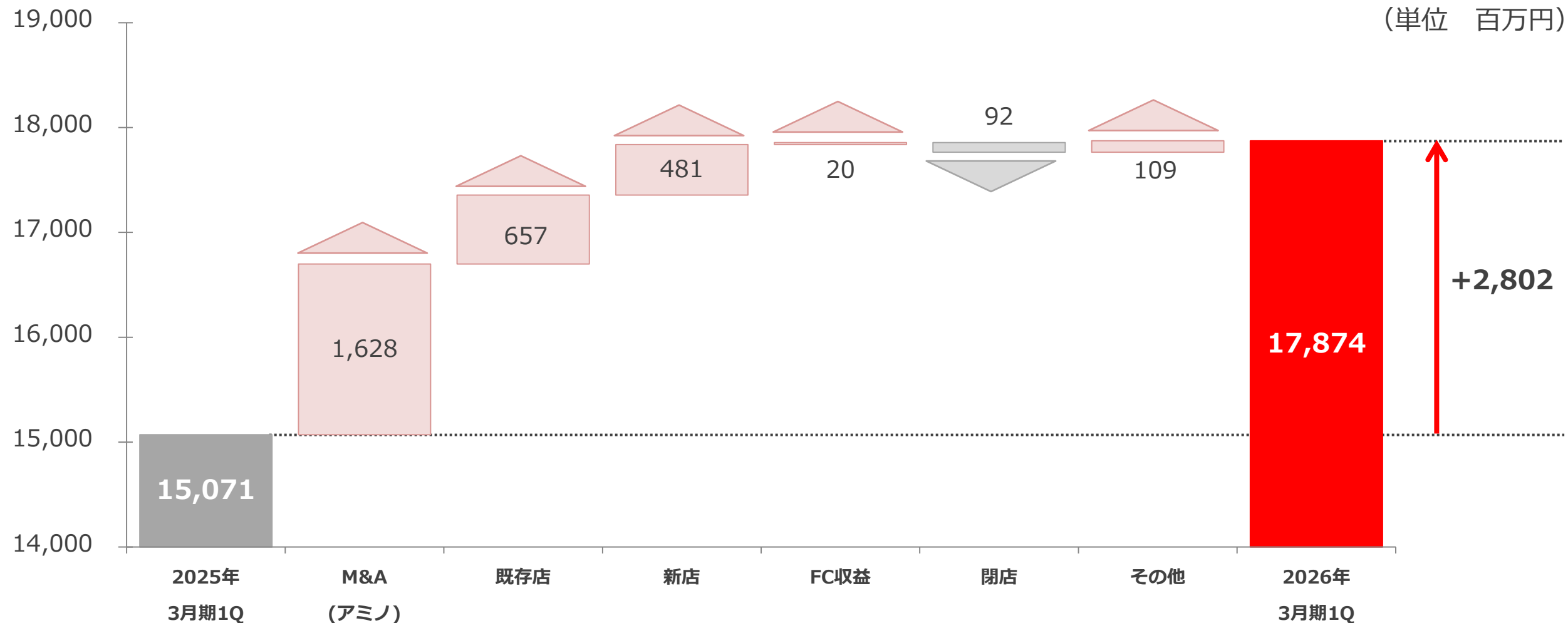
- 流動資産の減少：主に現金および現金同等物の減少によるもの
- 固定資産の減少：主に繰延税金資産の減少とのれんの減少によるもの
- 固定負債の減少：主に繰延税金負債の減少と長期借入金の減少、社債の減少によるもの

(単位 百万円)

	25/3期末	26/3期1Q末	増減額
資産合計	45,944	43,876	△2,067
流動資産	18,090	16,777	△1,313
（うち、現金および現金同等物）	12,567	11,486	△1,081
固定資産	27,743	26,997	△746
繰延資産合計	109	102	△6
負債純資産合計	45,944	43,876	△2,067
負債合計	28,922	26,909	△2,013
（うち、有利子負債）	12,783	12,193	△590
流動負債	11,184	10,290	△894
固定負債	17,737	16,619	△1,118
純資産合計	17,021	16,967	△53

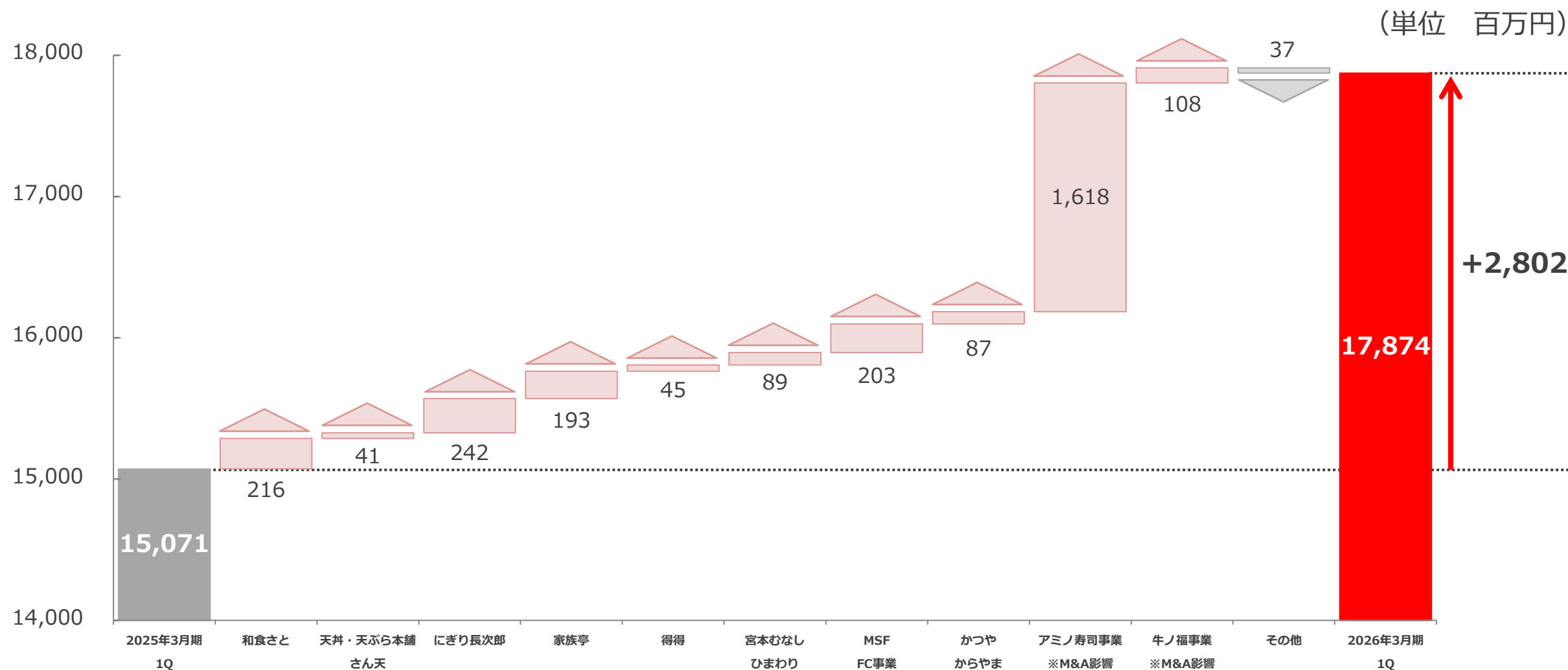
26/3期1Q 連結売上高前年差異分析

- 売上高は前述の通り、前年実績を大きく上回り増収（前年差+2,802百万円）
- 新規出店は7店舗（うち直営3店舗）、閉店6店舗（うち直営0店舗）



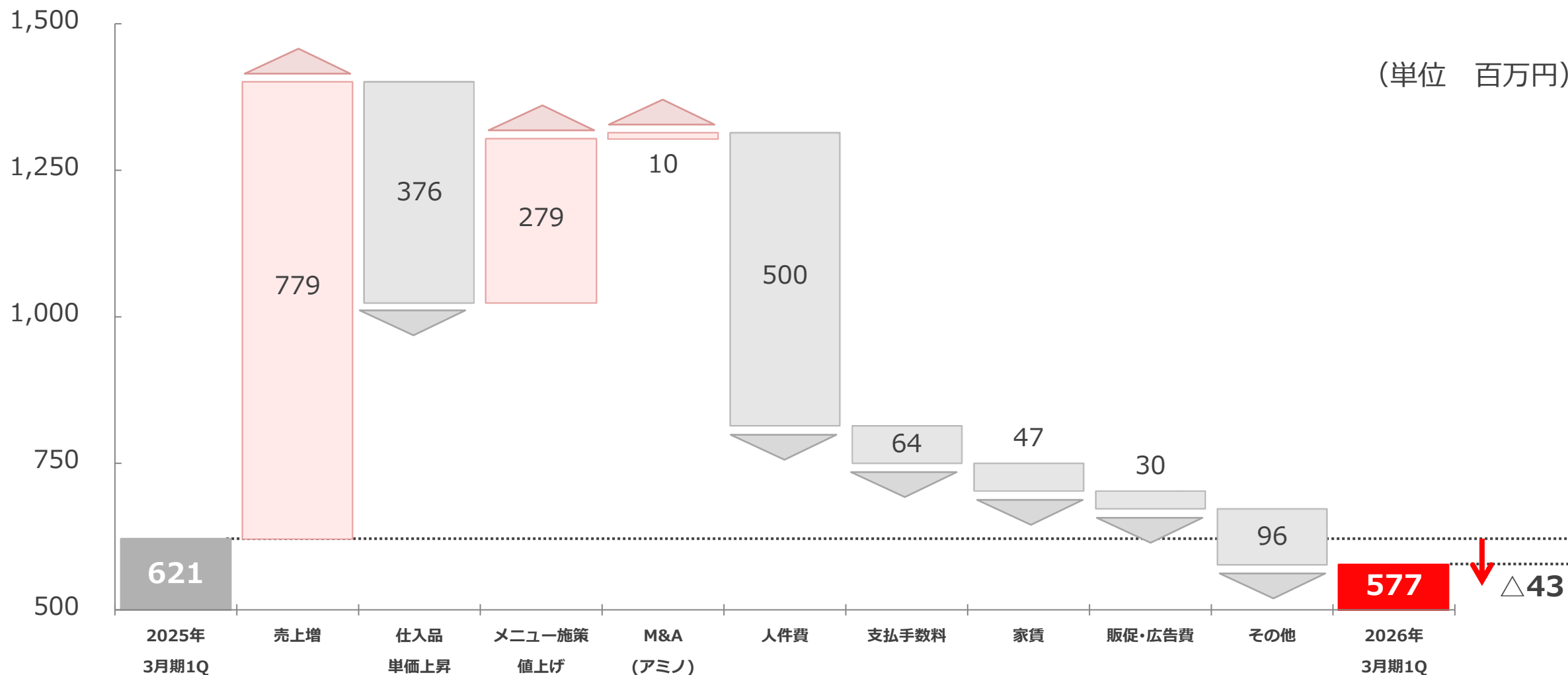
26/3期1Q 連結売上高事業別前年差異分析

- 全ての事業で前年売上高を超過
- アミノのM&Aによる売上高貢献影響が大きい



26/3期1Q 連結営業利益前年差異分析

- 積極的な教育投資に伴う人件費の増加、原材料価格の高騰などにより減益（前年差△43百万円）
- メニュー施策や仕入品の変更等の粗利益率改善施策を実施するも、原材料費の高騰によりコストが上昇

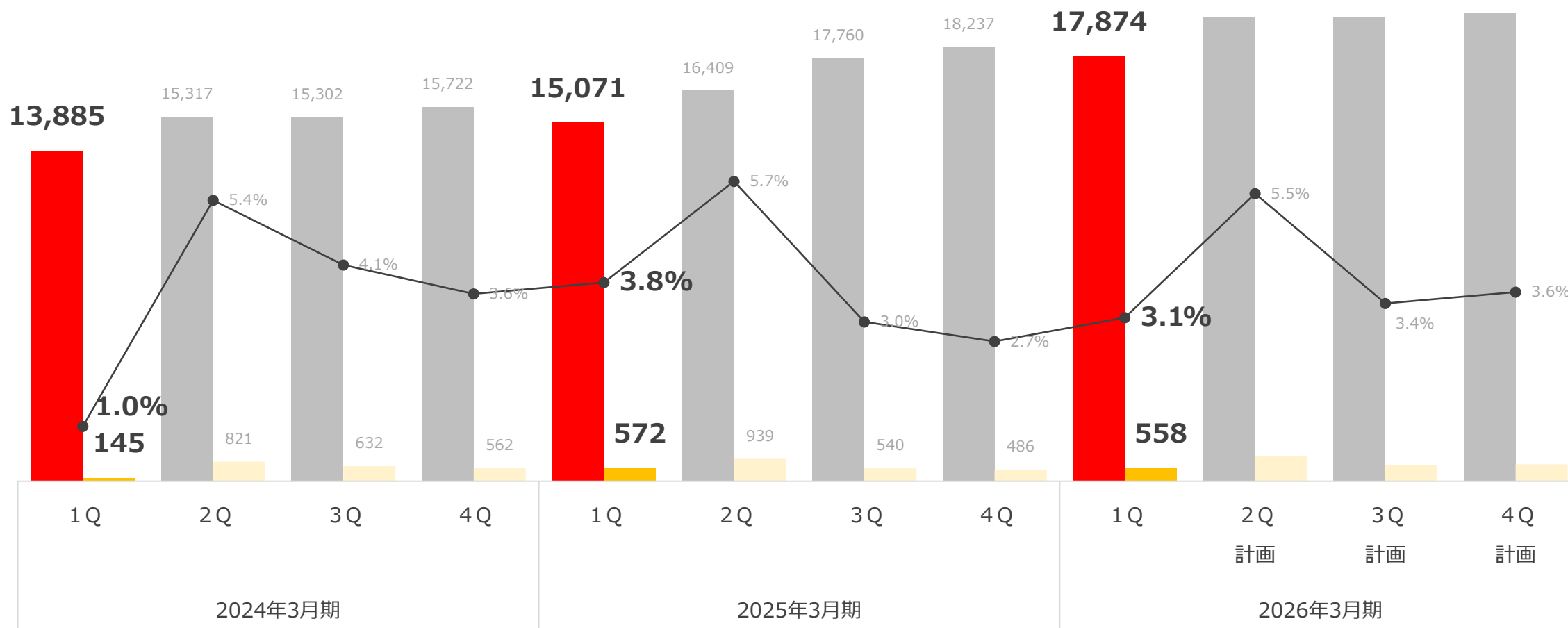


26/3期1Q 四半期別業績推移

- “和食さと”や”にぎり長次郎”、“うまい鮎勘”などの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も低くなる傾向がある

(単位 百万円)

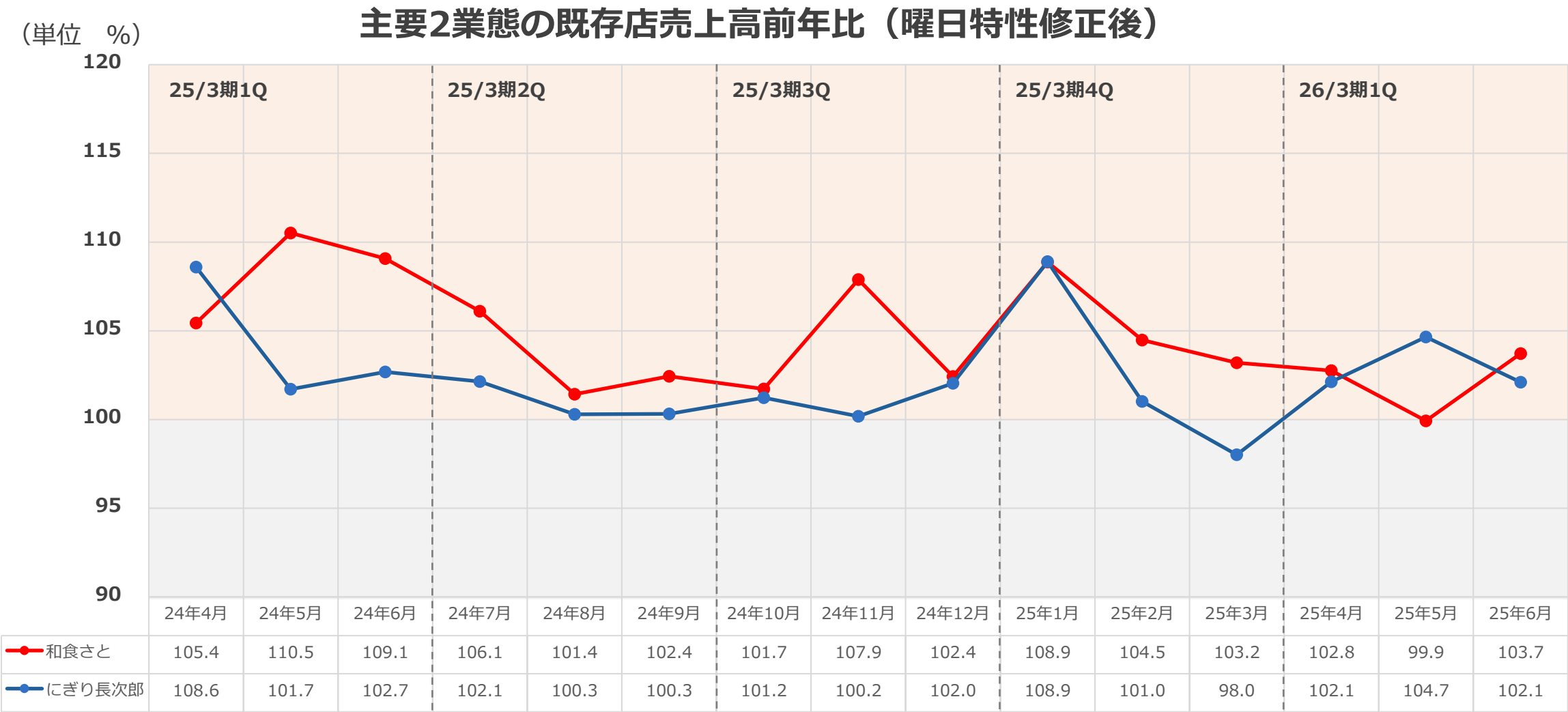
■ : 売上高 ■ : 経常利益 ● : 経常利益率



01	2026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	資本コストを意識した経営の取組み	21

26/3期1Q 主要業態別既存店業績推移

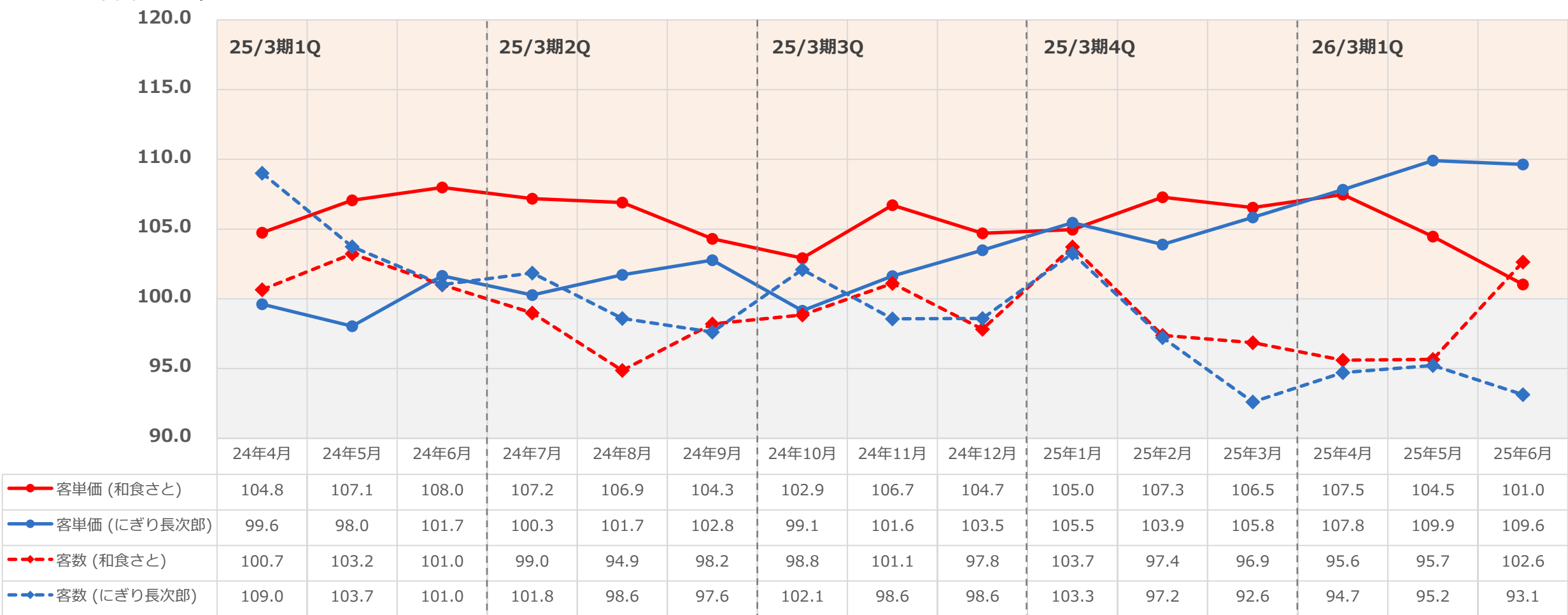
- “和食さと”、“にぎり長次郎”ともに1Qの既存店売上高は前年を上回る傾向で推移
- SRSグループ内の低価格帯ブランドの既存店売上高は中～高価格帯ブランドよりもさらに好調に推移



26/3期1Q 主要業態別既存店業績推移

- “和食さと”は、消費マインドの低下に合わせた価格訴求型の施策が奏功し、6月は客数が大幅に改善
- “にぎり長次郎”は、前年の値上げ等の未実施影響と今年のメニュー施策により1Qの客単価は大きく上昇

(単位 %) 主要2業態の既存店客数・客単価前年比（曜日特性修正後）



01	2026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	資本コストを意識した経営の取組み	21

「和食さと」新商勢圏の岡山県出店！

- 新たな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て、
新商勢圏である岡山県に「和食さと 倉敷東富井店」を開店

ナショナルブランド化に向けた新商勢圏への拡大を開始



和食さと 倉敷東富井店
2025年6月20日オープン



中国地方展開の本格化に
向けて今期3店舗出店予定

新商勢圏進出に合わせた積極的なプロモーションの実施により
倉敷東富井店は開店から大盛況
さらに中国地方でのプレゼンスを高めるため、エリア拡大を図る



■ 新規開店から1カ月間の売上比較

■ : 直近3年の新店平均
■ : 倉敷東富井店

約1.5倍

倉敷東富井店の開店後の売上は
直近開店の新店の中で最も好調

■ 今期の岡山県の開店予定

< 倉敷市 >

倉敷北店

< 岡山市 >

岡山古新田店

11月以降
順次開店予定

新中期経営計画達成に向けた出店の加速を開始！

- 新中期経営計画に基づき、各業態でドミナントエリアの強化と新商勢圏へのチャレンジに向けた積極的な出店計画を策定しており、26/3期末のグループ店舗数は819店舗を目指す
- 出店と並行して既存店のリニューアルも実施しており、既存店の収益性向上施策も推進

		出店計画	26/3期 出店進捗状況			契約済含む今期 新商勢圏出店	26/3期末 店舗数見込み
			1Q 出店実績	契約済店舗数	今期進捗率		
新中計重点戦略① “和食さと”のナショナルブランド化							
	和食さと	5 店舗	1 店舗	3 店舗	80.0%	3 店舗 (岡山県)	202 店舗
新中計重点戦略② “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							
	グルメ寿司 チェーン業態 計	6 店舗	0 店舗	3 店舗	50.0%	1 店舗 (群馬県)	109 店舗



積極的な新規出店の達成に向けた現在のアクションプラン

- ・ 積極的な採用の推進による人材確保
- ・ 教育体制の強化と教育投資の拡充



- ・ 新商勢圏エリアの物件開拓
- ・ グルメ寿司の新型プロトタイプの開発

26/3期 業態別出店計画進捗率

() 内はFC・のれん分け及び合併事業店舗数

	25/3期末 店舗数	26/3期1Q			26/3期 出店計画②	26/3期 契約済 店舗数③	26/3期 出店進捗率 (①+③) ÷ ②
		出店実績①	閉店実績	1Q期末 店舗数			
和食さと	198 (－)	1 (－)	－	199 (－)	5 (－)	3 (－)	80.0%
にぎり長次郎・CHOJIRO	72 (－)	－	－	72 (－)	4 (－)	1 (－)	25.0%
家族亭 (※1)	59 (7)	－	－	59 (7)	1 (－)	－ (－)	0.0%
得得・とくとく	57 (45)	－	－	57 (45)	4 (－)	1 (－)	25.0%
かつや	51 (17)	－	－	51 (17)	5 (2)	1 (1)	20.0%
天井・天ぷら本舗 さん天	34 (1)	－	－	34 (1)	1 (－)	－ (－)	0.0%
アミノ寿司業態 (※2)	32 (－)	－	－	32 (－)	2 (－)	2 (－)	100.0%
定食屋 宮本むなし	24 (－)	－	－	24 (－)	－	－	－
宅配寿司業態	11 (3)	－	－	11 (3)	－	－	－
からやま	11 (－)	－	－	11 (－)	2 (－)	1 (－)	50.0%
ひまわり	8 (－)	－	－	8 (－)	2 (－)	－	0.0%
ビフテキ牛ノ福・勝福惣店	7 (－)	－	－	7 (－)	3 (－)	－	0.0%
M&S FC事業 (※3)	32 (1)	2 (－)	－	34 (1)	6 (－)	3 (－)	83.3%
その他	12 (－)	－	－	12 (－)	1 (－)	－	0.0%
鶏笑	148 (148)	4 (4)	6 (6)	146 (146)	31 (31)	1 (1)	16.1%
海外店舗	24 (23)	－	－	24 (23)	8 (8)	－	0.0%
グループ計	780 (245)	7 (4)	6 (6)	781 (243)	75 (41)	13 (2)	26.7%
グループ計 (直営のみ)	535 (－)	3 (－)	－	538 (－)	34 (－)	11 (－)	41.2%

(※1)「家族亭」業態は「花匂庵」「三宝庵」「家族庵」「蕎麦」「蕎菜」業態を含む

(※2)「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

(※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

01	2026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	資本コストを意識した経営の取組み	21

26/3期 事業計画（変更無し）

- 新中期経営計画1年目にあたる、26/3期の業績予想は、前年度の客数トレンドの継続と、価格改定による客単価の一定の上昇をベースとし、コスト面では米を始めとした原材料価格の高騰と人件費の上昇などを見込んで策定
- 1株あたりの配当金は前期を超える水準の通期10.0円を予定

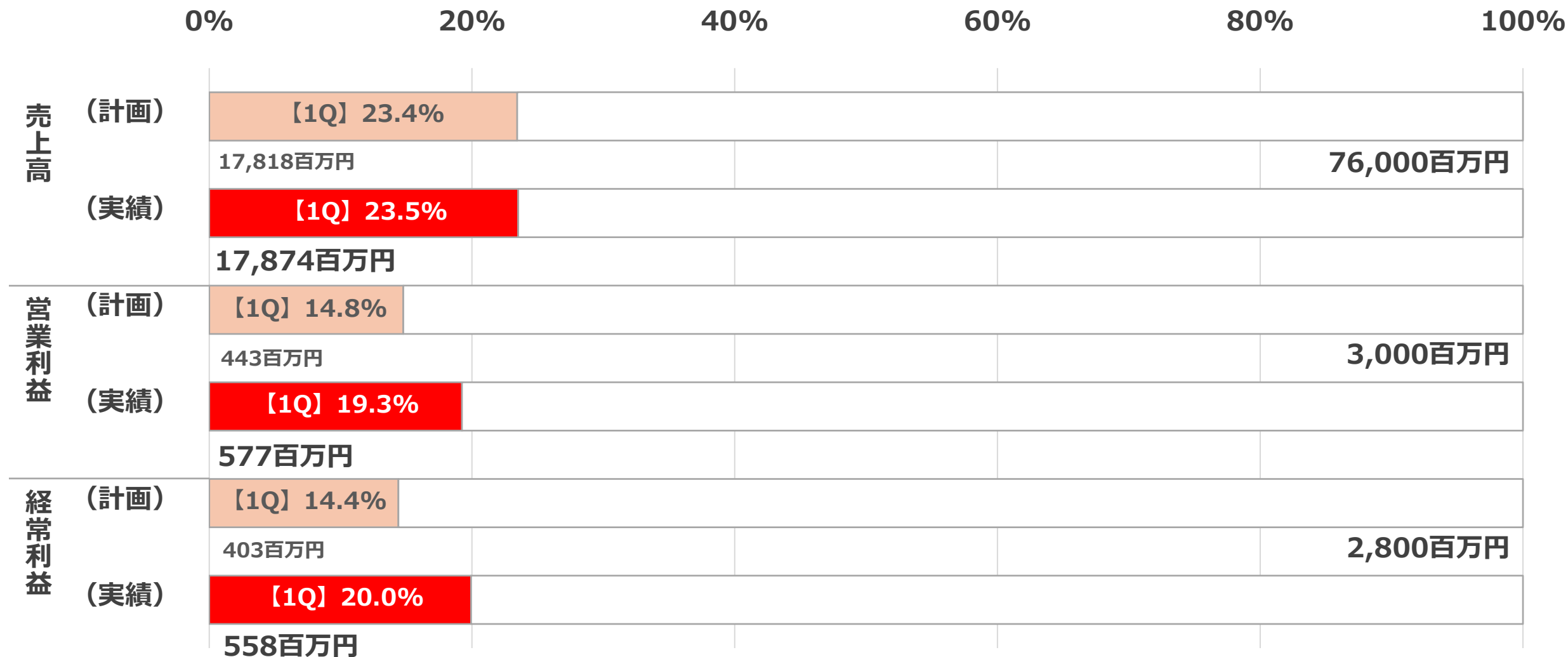
（単位 百万円）

25/3期実績		26/3期計画	前期差
売上高	67,478	76,000	+8,522
営業利益	2,678	3,000	+322
経常利益	2,539	2,800	+261
親会社株主に帰属する 当期純利益	925	1,600	+675

25/3期 (通期)		26/3期予想 (通期)
1株当たり配当金	7.5円	10.0円

26/3期1Q 計画に対する業績進捗率

- 1Qは売上高は計画並みの水準で推移しており、営業利益および経常利益は計画を大きく超過



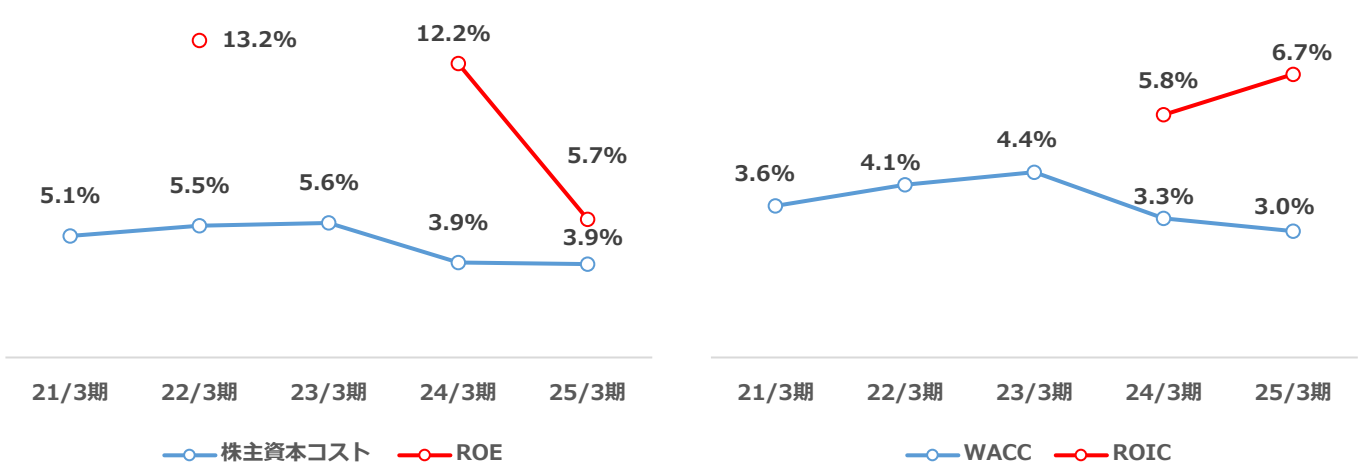
01	2026年3月期第1四半期 決算概要	3
02	主要業態別業績推移	11
03	主要トピック	14
04	今期の見通し	18
05	資本コストを意識した経営の取組み	21

資本コストを意識した経営の取組み

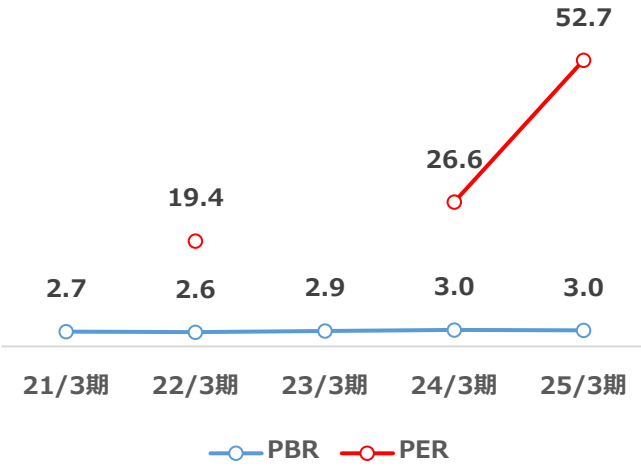
■ 企業価値向上を目指した取組み方針

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
IR戦略強化	- IR施策数の増加（統合報告書の発行、英文開示範囲の拡張） - 決算説明会開催、IR面談、スポンサードリサーチレポート発行の継続	—

■ 資本コストと資本収益性の推移



■ PERとPBRの推移



※21/3期、22/3期は当期純損失計上によりROEは非表示、21/3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

※21/3期、22/3期は当期純損失計上によりPERは非表示

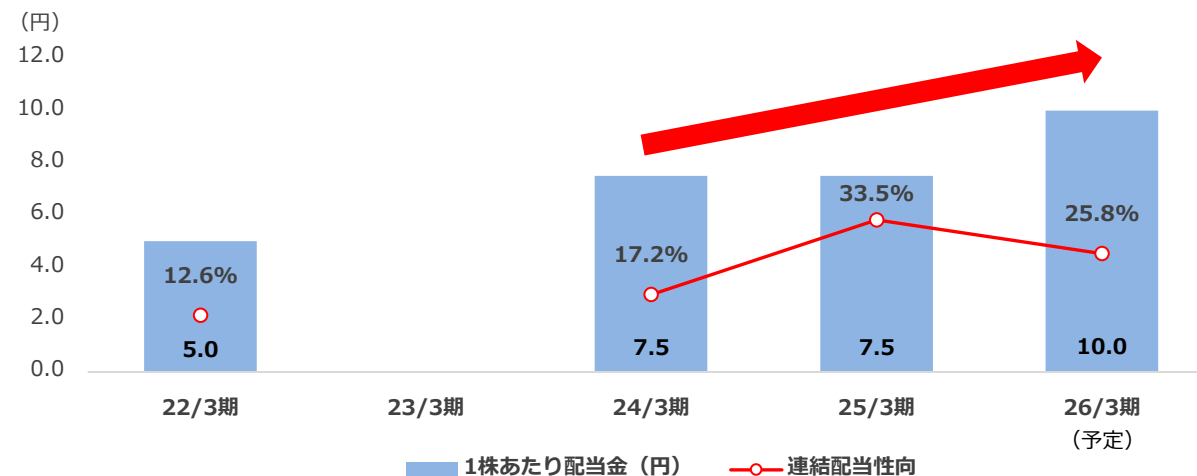
■ 配当実績ならびに配当予想

- 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

25/3期の1株当たり配当金 年額 7.5円

26/3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



※23/3期はコロナ禍影響により当期純損失を計上した為、連結配当性向は非表示

■ 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**

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://srs-holdings.co.jp/ir/shareholder/program/>

2026/3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2025年11月13日（木）11時～開催予定

<2026/3期 2Q決算説明会開催情報>

- 【日 時】** 2025年11月13日（木）11時～12時（予定）
- 【会 場】** 公益社団法人 日本証券アナリスト協会 第3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3階）
- 【対 象】** 機関投資家及びアナリストの皆様
- 【申込方法】** 「873@sato-rs.jp」アドレスに下記要領でお申し込みください。
件名：決算説明会視聴希望
本文：①貴社名 ②御芳名 ③参加希望方法（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

補足資料

会社概要

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

2025年3月末時点

11,077百万円

連結売上高

2026年3月期第1四半期

17,874百万円

グループ店舗数

2025年6月末時点

781店舗

正社員数

2025年3月末時点

1,733人

PA従業員数

2025年3月末時点

16,355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。

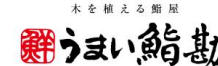
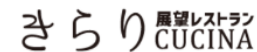


コミュニティを**愛**し、
人びとと共に生きます。

SRSホールディングスについて

国内店舗数（757店舗）

〔2025年6月30日時点〕

 199店舗	 146店舗	 72店舗	 63店舗	 57店舗
 51店舗	 34店舗	 24店舗	 17店舗	宅配寿司 業態 11店舗
 11店舗	 8店舗	 8店舗	 6店舗	高速道路 事業 5店舗
 4店舗	 1店舗	 1店舗	銀座 鰯正 1店舗	 1店舗
 1店舗	 1店舗	M&S FC事業 34店舗	その他 ブランド 1店舗	

海外店舗数（24店舗）

 タイ（12店舗）



 インドネシア（6店舗）



「冷凍弁当」などをインドネシアで販売
約5,900店舗

 マレーシア（1店舗）

GINZA SUSHIMASA 銀座 鰯正

 中国（1店舗）

木を植える酒屋 うまい鰯勘

 その他（4店舗）

 アメリカ（1店舗）
 カナダ（1店舗）
 フィリピン（2店舗）

SRSグループ
総店舗数

計 781店舗



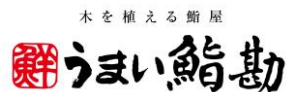
■ 和食さと

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



■ 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



■ 家族亭

「あなたのおそばに家族亭」をコンセプトに美味しいそばをご提供
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



■ 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

天丼・天ぷら本舗
さん天



■ 天丼・天ぷら本舗 さん天

「早い・安い・熱々」がコンセプトの本格天丼をご提供
最安価格帯で本物の天丼・天ぷらを提供するファストカジュアル業態


Munashi
定食屋 宮本むなし



■ 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

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き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



■ 鶏笑

日本唐揚げ協会主催の「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唐揚げは絶品



■ 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柔らかいサーロインをご提供



■ 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“美味しい”カツへのこだわり



■ からやま

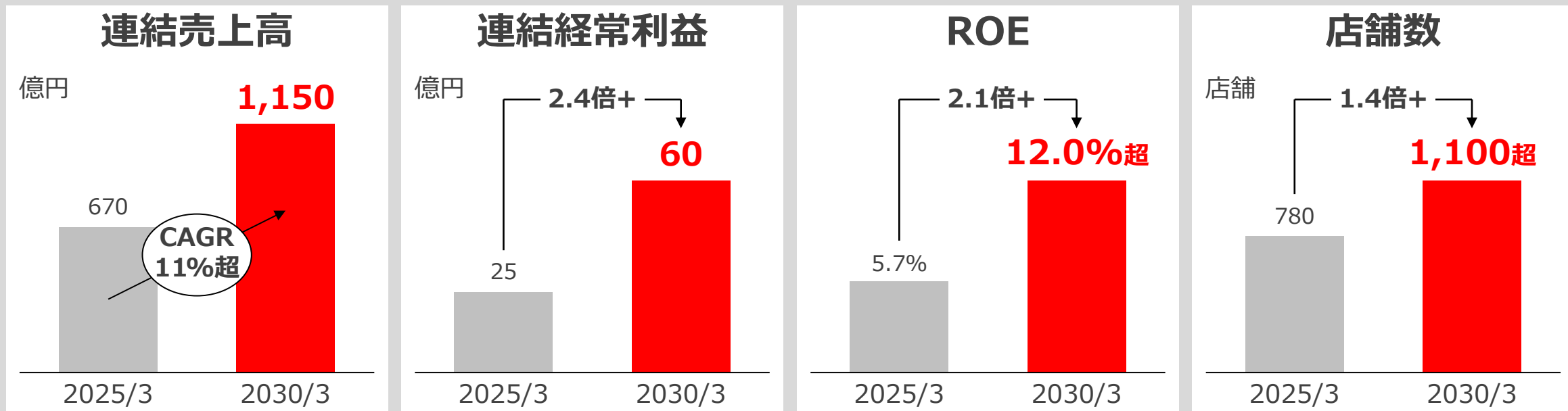
外はカリッと、中はジューシーな美味しい揚げたてのからあげをご提供
揚げたての「からあげ」は一度食べたらやみつきの味わい

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



※上記数値に新規M&A含まず

<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” “うまい鮎勘”
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》

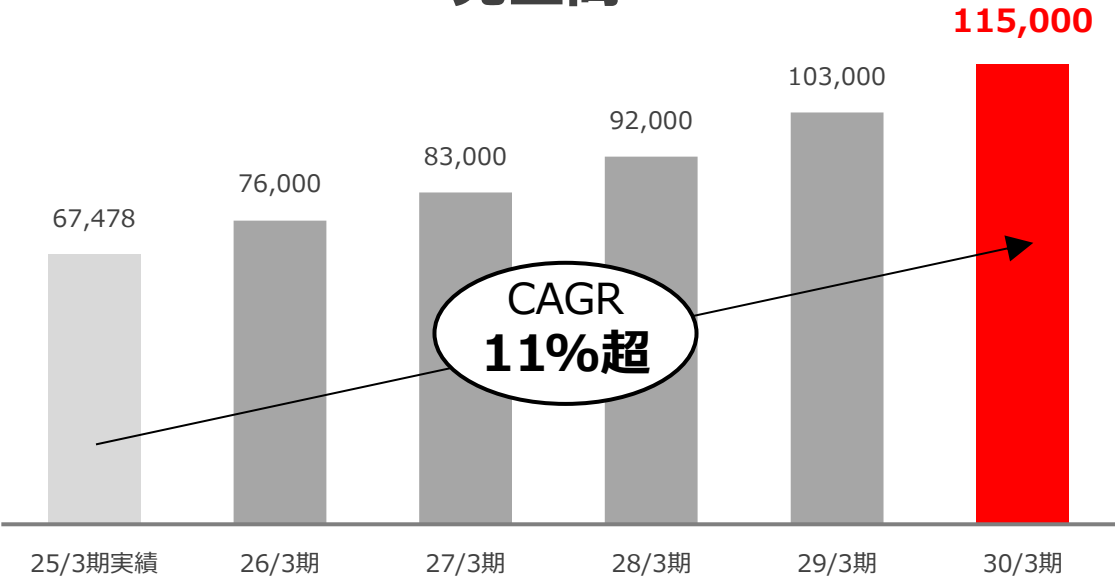
- ✓ 売上高増加
- ✓ 利益高増加
- ✓ 利益率向上
- ✓ 資本収益性向上

SRS VISION 2030 連結数値目標



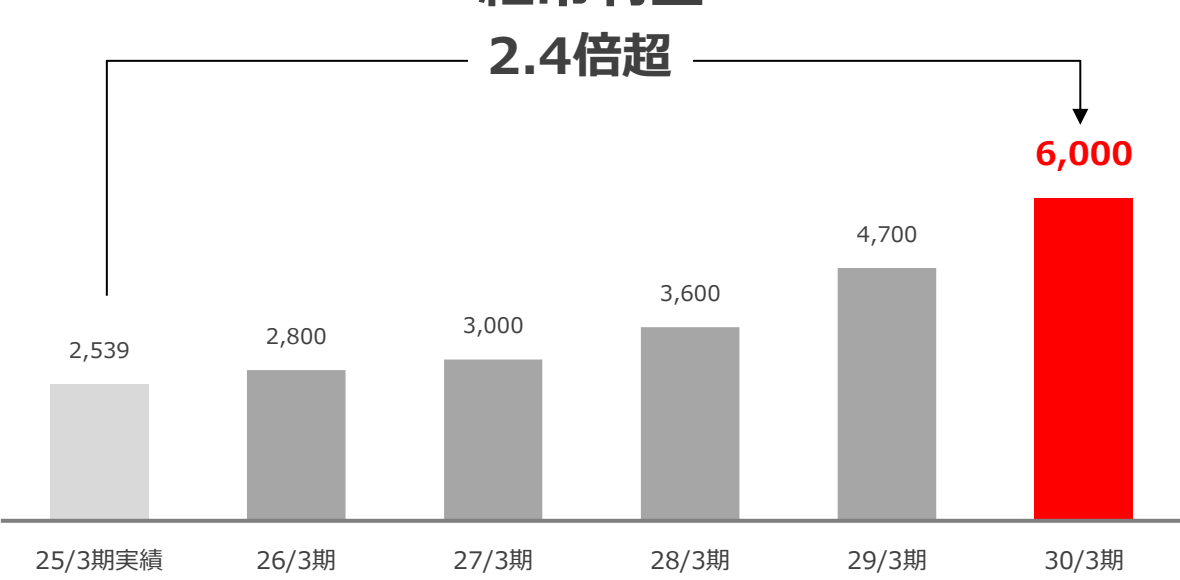
(単位：百万円)

売上高



(単位：百万円)

経常利益



■新中期経営計画定量目標

	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

※上記数値に新規M&A含まず

・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
- ・7月には、企業・自治体・消費者それぞれが食品ロス削減について考える機会の創出やmottECOおよび食べ残し持ち帰りガイドラインの普及を目指して、3年連続で産官学民連携のイベント「mottECO FESTA」を開催
- ・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



「環境大臣賞」表彰状

大阪・関西万博への出展について

2025年4月～10月にかけて開催される2025年日本国際博覧会のORA（＝大阪外食産業協会）
外食パビリオン「宴～UTAGE～」内からあげ専門店「鶏笑」を期間限定で出展！

<当社の出展情報>



【出展期間】	2025年9月8日～10月13日（予定）
【出展場所】	ORA外食パビリオン「宴～UTAGE～」1F
【販売商品】	鶏笑 むねからあげ（予定）



日本のみならず、世界中から注目を集める大阪・関西万博への出展を通して、
世界中の方に「鶏笑」のからあげの魅力を発信していきます。



2025年4月3日開店（京都府）
しんぱち食堂 ゼスト御池店



2025年4月4日開店（岐阜県）
鶏笑 鵜沼店



2025年4月15日開店（兵庫県）
大釜屋 西神中央プレティ店



2025年4月18日開店（大阪府）
鶏笑 八戸ノ里店



2025年5月27日開店（福島県）
鶏笑 いわき小名浜店



2025年6月18日開店（千葉県）
鶏笑 千葉小倉町店



2025年6月20日開店（岡山県）
和食さと 倉敷東富井店

■ 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://srs-holdings.co.jp/ir/>



<English Page>

<https://srs-holdings.co.jp/global/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
経営企画部（児玉、岩井）

TEL: 06-7709-9977
メール: 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。