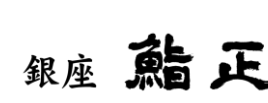
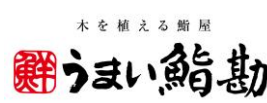


2026年3月期 決算説明資料

2026年5月19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 決算概要	3
02	主要業態別業績推移	12
03	主要トピック	15
04	2027年3月期事業計画	23
05	補足資料	28

01	2026年3月期 決算概要	3
02	主要業態別業績推移	12
03	主要トピック	15
04	2027年3月期事業計画	23
05	補足資料	28

26/3期 連結業績ハイライト

売上高



76,421 百万円

前期比：+13.3% 増収

営業利益



3,051 百万円

前期比：+13.9% 増益

経常利益



2,994 百万円

前期比：+17.9% 増益

店舗数

グループ
店舗数 **780** 店舗

直営出店数 **22** 店舗

<直営出店年間目標>
34 店舗 (進捗率 64.7%)

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**

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	通期計画	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%

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%

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

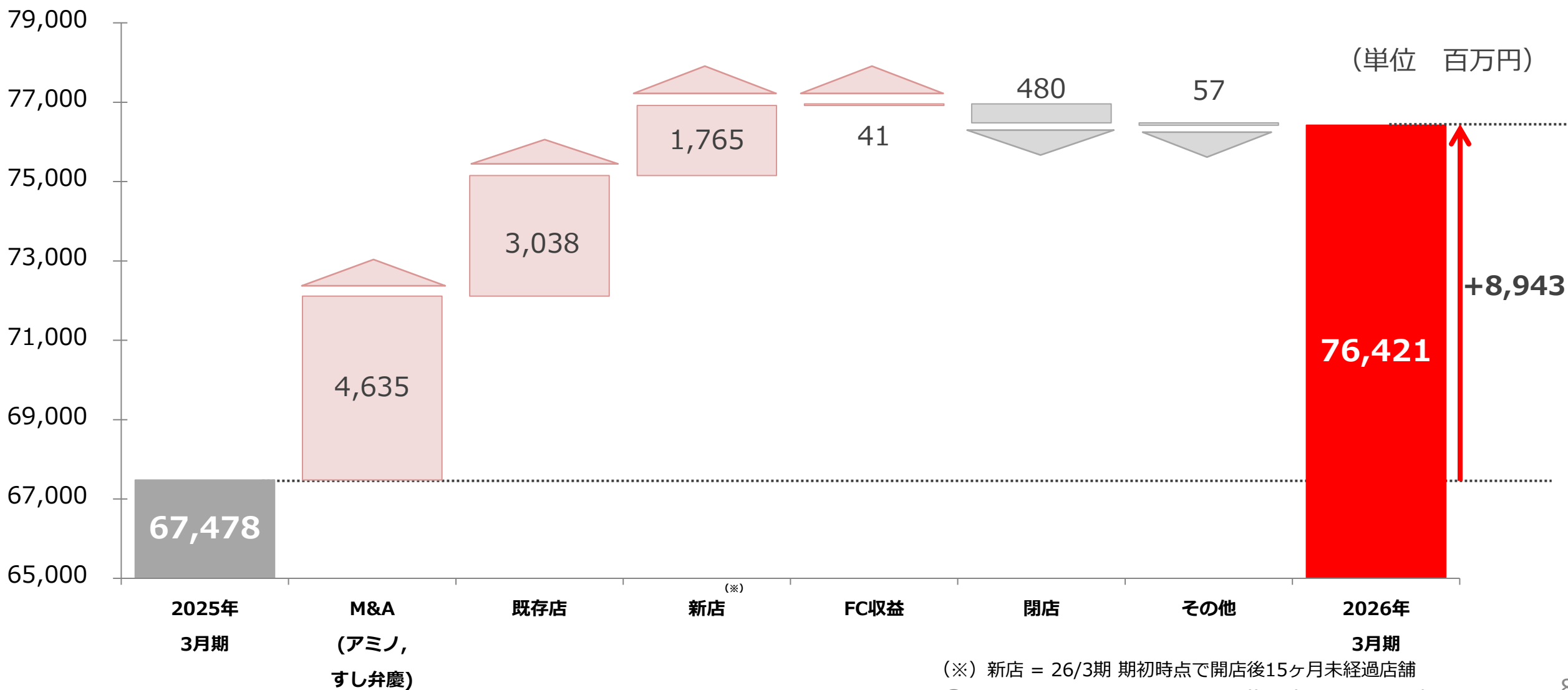
(単位 百万円)

	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

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)

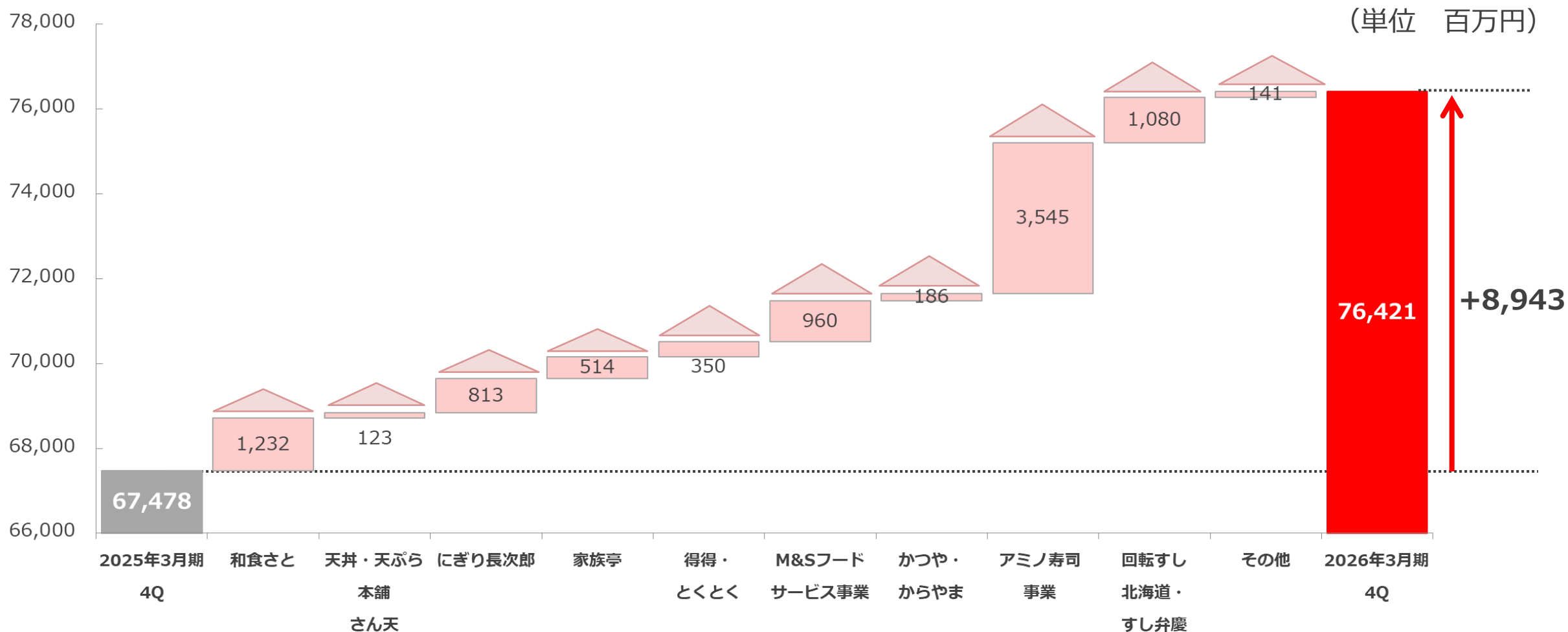


(※) 新店 = 26/3期 期初時点で開店後15ヶ月未経過店舗

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

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

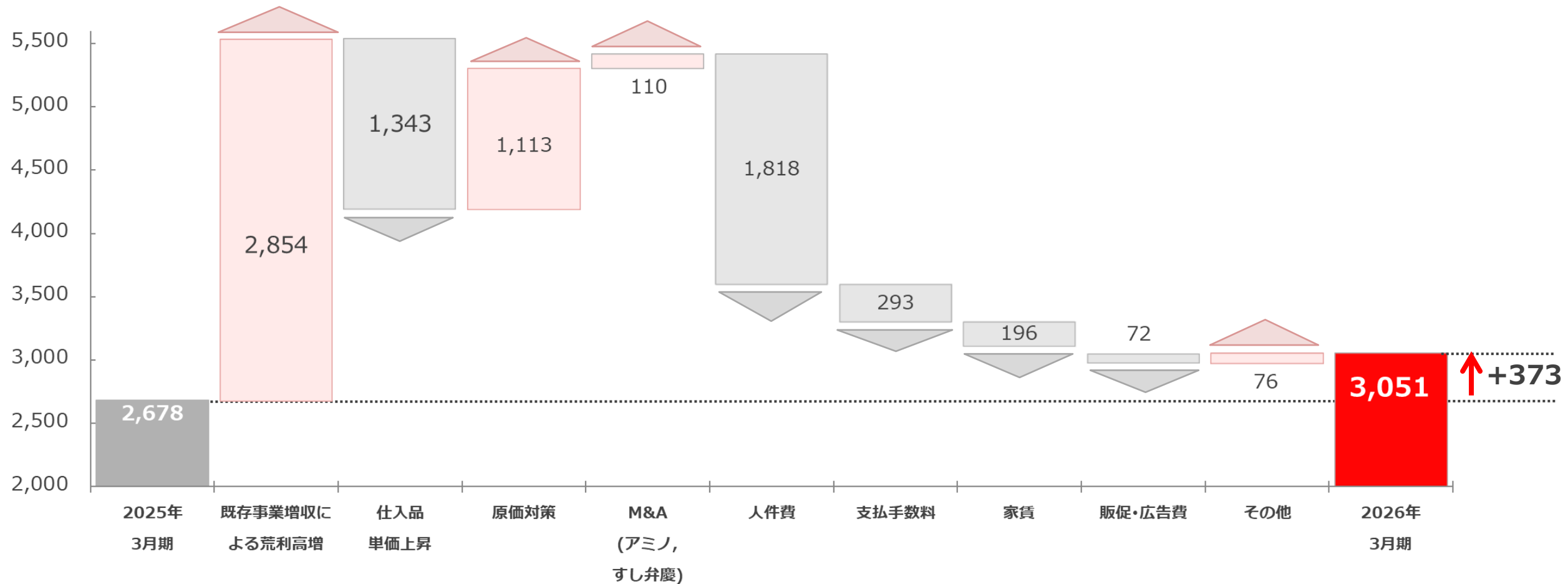


(※1)「M&Sフードサービス事業」は、「宮本むなし」「ひまわり」「ポポラマーマ」「ミスタードーナツ」「ドトールコーヒー」「大釜屋」「しんぱち食堂」
 (※2)「アミノ寿司事業」は、「うまい鮭勘」「うまい鮭勘ゆとろぎ」「うまい鮭勘別館 鮭正」「銀座鮭正」「回転すし まるくに」「北海三陸炭火焼 まるかん」

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)

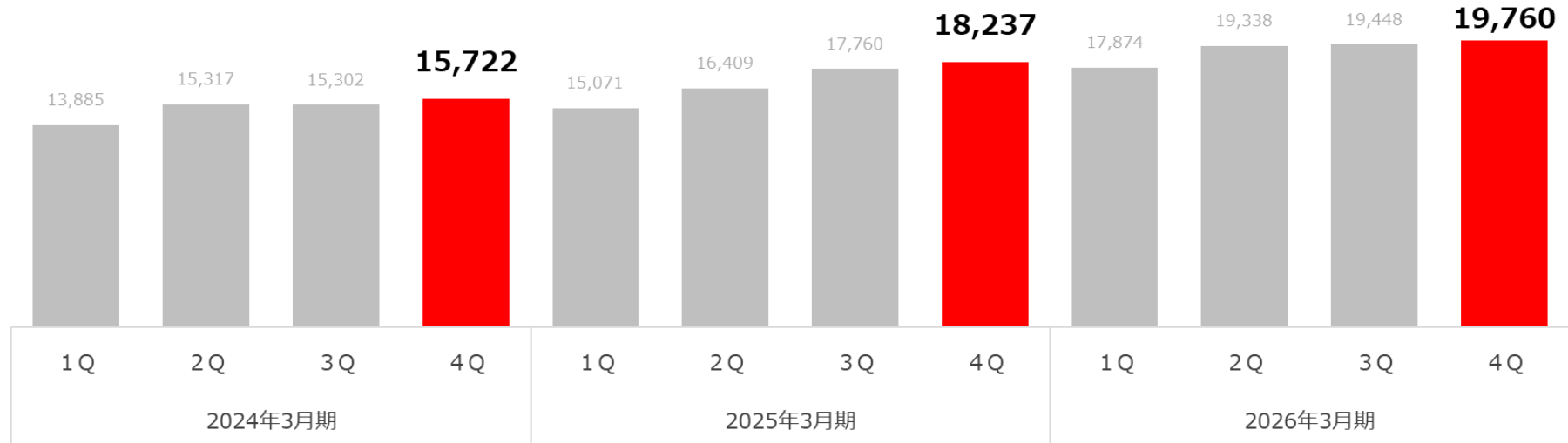


26/3期 四半期別業績推移

- 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

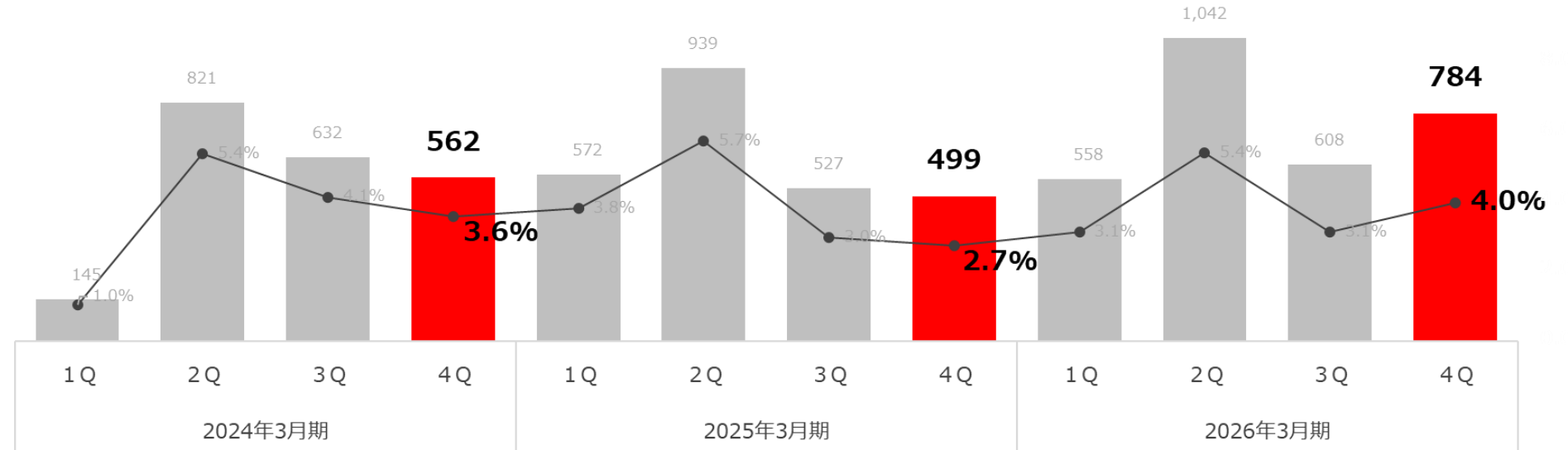
■ 売上

(単位 百万円)



■ 経常利益 経常利益率

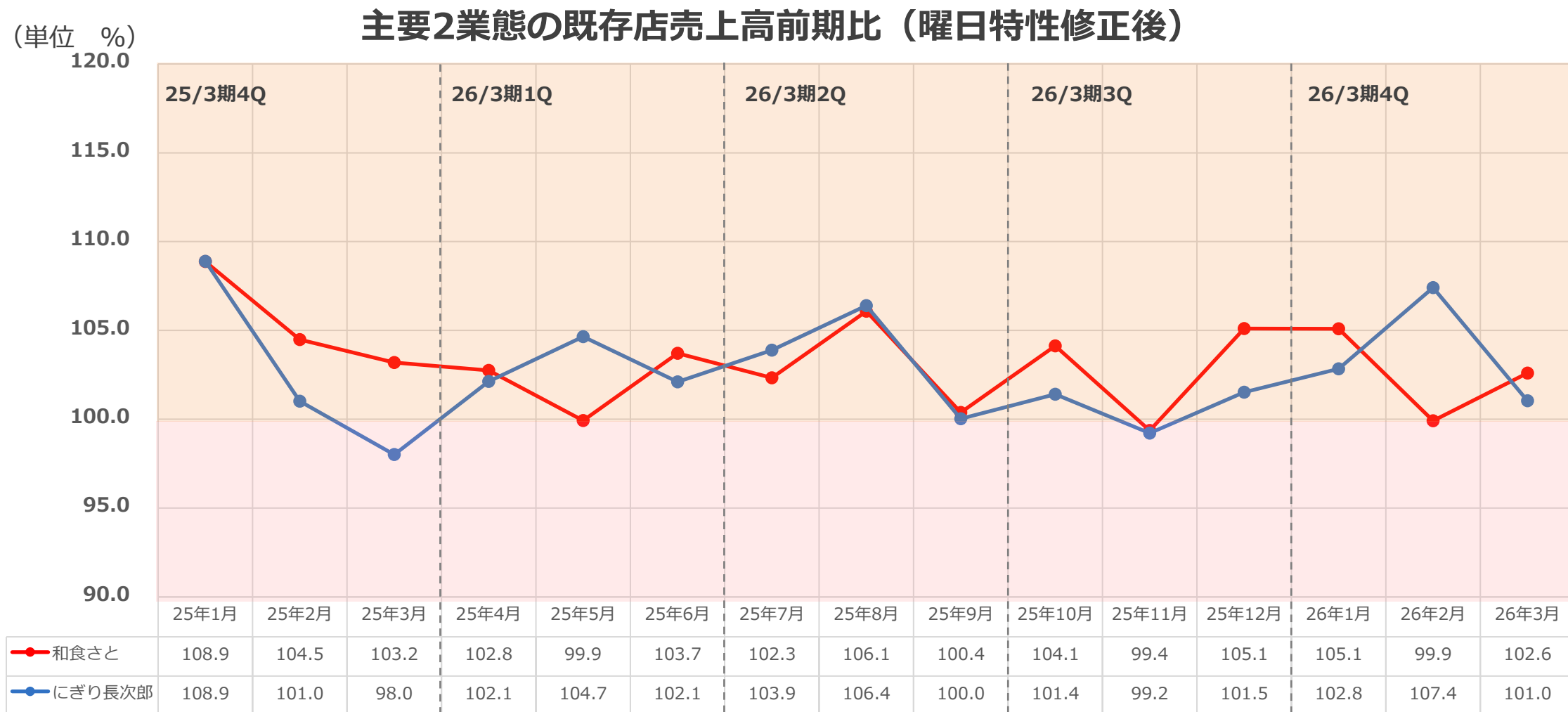
(単位 百万円)



01	2026年3月期 決算概要	3
02	主要業態別業績推移	12
03	主要トピック	15
04	2027年3月期事業計画	23
05	補足資料	28

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

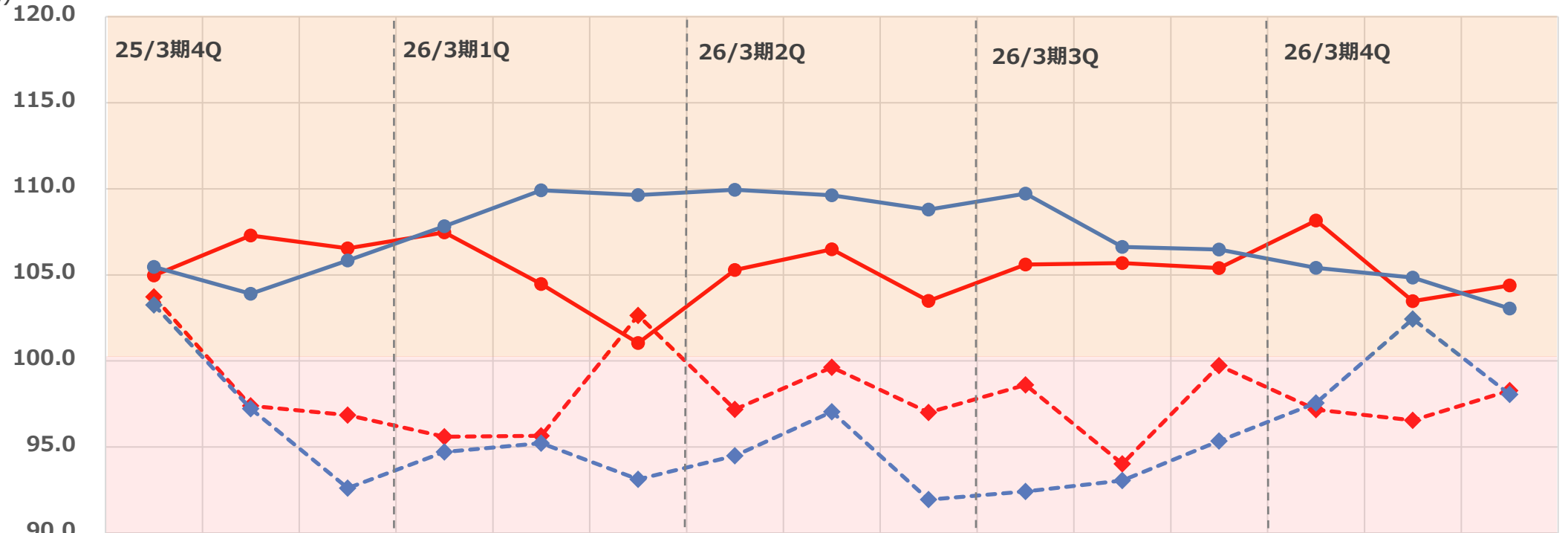


26/3期 主要業態別既存店業績推移(客数・客単価)

「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

主要2業態の既存店客数・客単価前期比 (曜日特性修正後)

(単位 %)



	25年1月	25年2月	25年3月	25年4月	25年5月	25年6月	25年7月	25年8月	25年9月	25年10月	25年11月	25年12月	26年1月	26年2月	26年3月
● 客単価 (和食さと)	105.0	107.3	106.5	107.5	104.5	101.0	105.3	106.5	103.5	105.6	105.7	105.4	108.2	103.5	104.4
● 客単価 (にぎり長次郎)	105.5	103.9	105.8	107.8	109.9	109.6	109.9	109.6	108.8	109.7	106.6	106.5	105.4	104.8	103.0
◆ 客数 (和食さと)	103.7	97.4	96.9	95.6	95.7	102.6	97.2	99.6	97.0	98.6	94.0	99.7	97.2	96.6	98.3
◆ 客数 (にぎり長次郎)	103.3	97.2	92.6	94.7	95.2	93.1	94.5	97.1	91.9	92.4	93.1	95.3	97.6	102.4	98.1

01	2026年3月期第3四半期 決算概要	3
02	主要業態別業績推移	12
03	主要トピック	15
04	2027年3月期事業計画	23
05	補足資料	28

中期経営計画については、当資料P36～P40または当社ホームページをご参照ください

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

<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

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

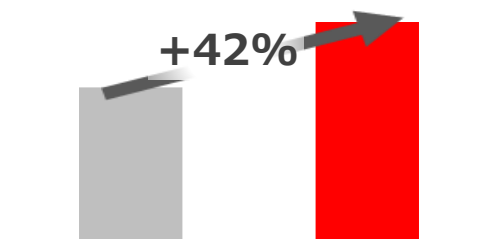
新商圈の岡山で好調なスタート



- ✔ 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

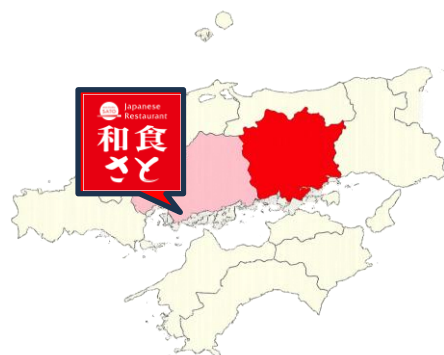
- ✔ 岡山県の新店3店舗は、オープン後3か月間に直近3年の新店平均を上回る売上で好調に推移



直近3年の新店平均売上 岡山県新店3店舗の平均売上

■ : 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

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



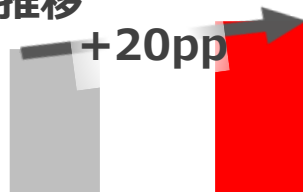
定番「バニラ味」に加えて「チョコレート味」「ミックス味」が新登場し3種類に

- ✔ 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み、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



■ : 同エリア既存店の売上の前年比

■ : 岸田堂店売上の前年比

営業時間延長による売上増、収益性改善

24時まで営業中 3/13日より

食べ放題は22時までご注文可能に!

ラストオーダーは23時30分です



- ✔ 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) 生活様式が変化する中、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

重点戦略 II グルメ寿司チェーン圧倒的No.1の実現

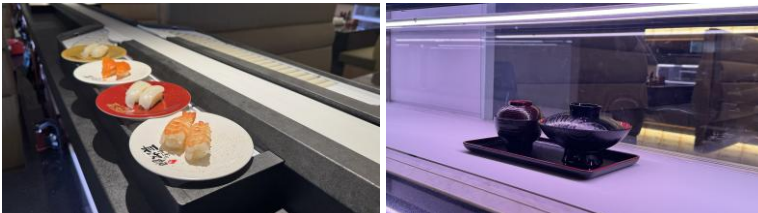
- 「にぎり長次郎」は2026年3月に今後の主力となる新型店舗をオープンし、「うまい鮎勘」は新商圈に2店舗を出店し、いずれも売上は好調に推移
- 「回転すし北海道・すし弁慶」はSRSグループ入り後に収益性改善し、2027年3月期は出店を計画

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

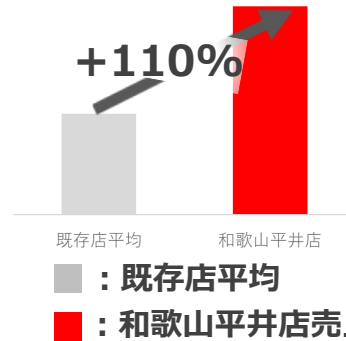


既存店比約2倍の大型いけすを備え、その場で板前がさばく「活け商品」を大幅に拡大



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



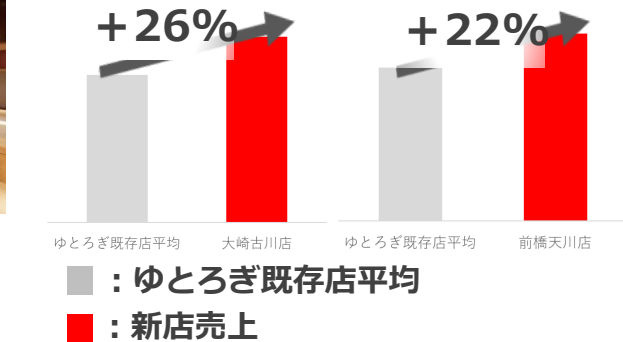
和歌山平井店は、既存店平均を大幅に上回る売れ行き

うまい鮎勘

- ✔️ 宮城県内の新商圈に「ゆとろぎ大崎古川店」を2026年1月オープン
- ✔️ 新商圈となる群馬県に「ゆとろぎ前橋天川店」を2026年3月オープン
- ✔️ 新店2店舗は販売好調



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



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

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	一般的な回転寿司
レシート単価	5,000円～6,000円台	3,000円台
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
寿司職人の有無	寿司職人がにぎる	寿司職人不在
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
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

グルメ寿司チェーン出店計画

	26/3期末 店舗数	27/3期 計画
にぎり長次郎	73	+5(4)
うまい鮭勘	26	+2(2)
回転すし北海道 すし弁慶	6	+1
まるくに	4	+1

※店舗数の単位：店

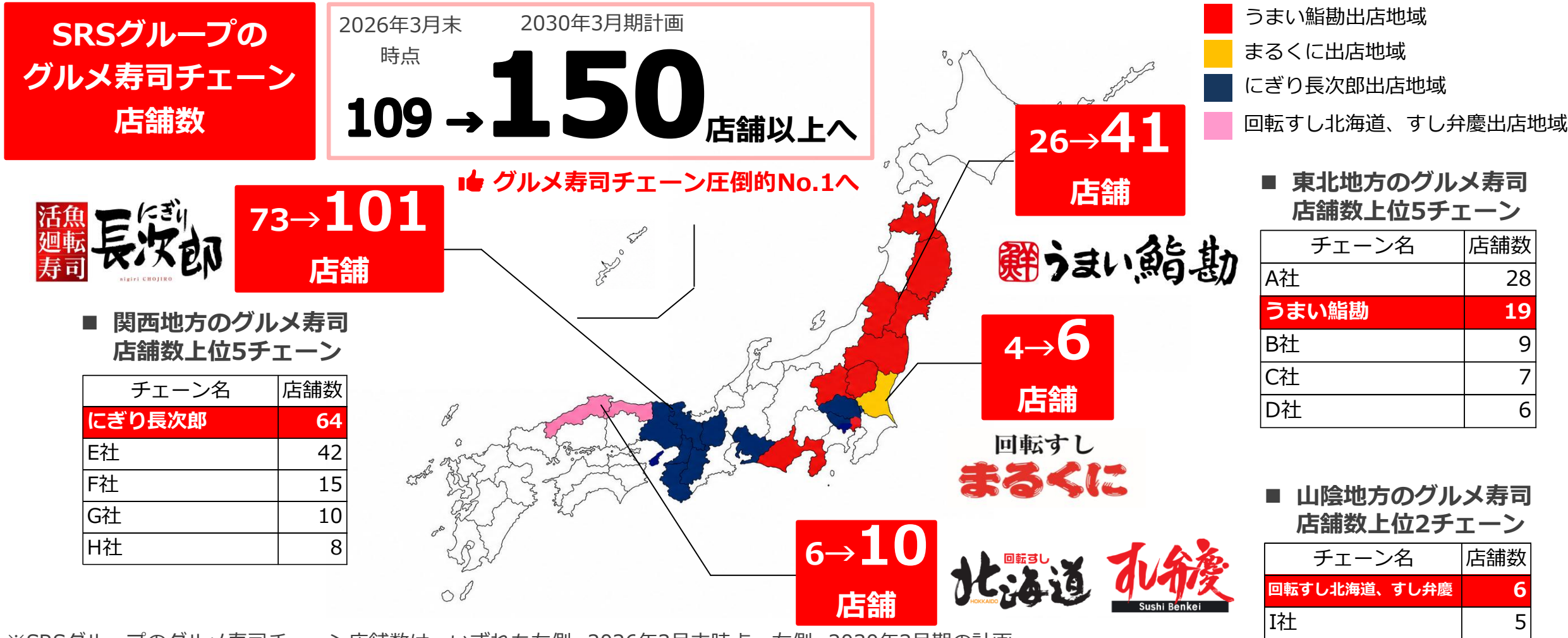
※カッコ内は、出店計画のうち契約済み店舗数

※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）

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

※“うまい鮭勘”の店舗数には“うまい鮭勘 ゆとろぎ”、“うまい鮭勘 別館鮭正”、“銀座鮭正”を含む

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



得得うどん 関西だし



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



とびと



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



天井・天ぷら本舗
さん天

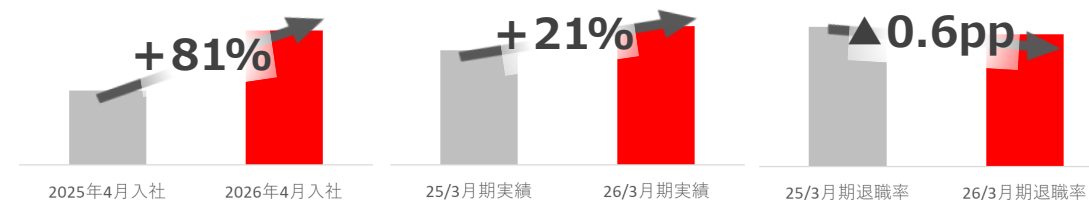


2026年3月27日開店
長居駅前店 出店
※駅前立地へのチャレンジ

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

01	2026年3月期第3四半期 決算概要	3
02	主要業態別業績推移	12
03	主要トピック	15
04	2027年3月期事業計画	23
05	補足資料	28

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

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 (-)
	回転すし北海道・すし弁慶	6 (-)	1 (-)	-	-	7 (-)
そば・うどん	家族亭（※2）	59 (7)	2 (-)	1 (-)	3 (-)	58 (7)
	得得・とくとく	59 (43)	5 (-)	2 (-)	-	64 (43)
丼・定食・その他	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 (-)
	ビフテキ牛ノ福（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)
	ビフテキ牛ノ福（中食）	3 (-)	3 (-)	-	-	6 (-)
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・のれん分け及び合併事業店舗数

（※1）「アミノ寿司業態」には、「うまい鮎勘」「うまい鮎勘ゆとろぎ」「うまい鮎勘別館 鮎正」「銀座鮎正」「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

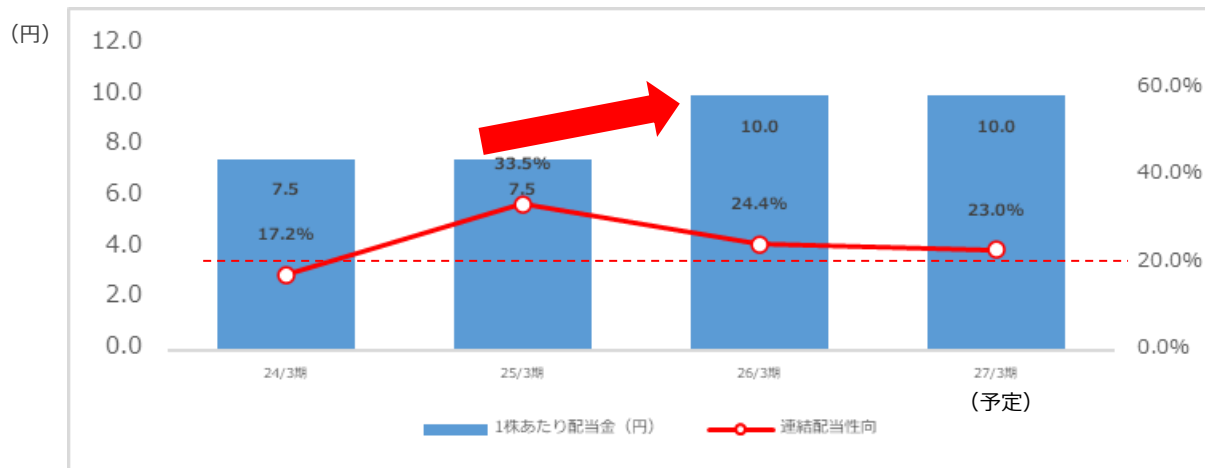
■ 配当実績ならびに配当予想

- 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

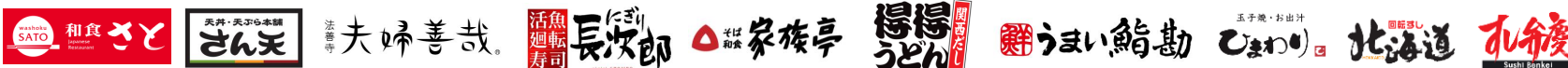


■ 株主優待制度

- 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/>

- 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
- 次回は本決算の決算説明会を2026年5月25日（月）15時30分～16時30分開催予定

<2026/3期 決算説明会開催情報>

- 【日 時】** 2026年5月25日（月）15時30分～16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】** srsir@sato-rs.jp 宛て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

01	2026年3月期第3四半期 決算概要	3
02	主要業態別業績推移	12
03	主要トピック	15
04	2027年3月期事業計画	23
05	補足資料	28

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

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3月末時点

780店舗

正社員数

2025年3月末時点

1,742人

PA従業員数

2025年3月末時点

16,423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。



コミュニティーを**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）

〔2026年3月31日時点〕

	201店舗		131店舗		73店舗		63店舗		59店舗
	52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	銀座 鮎正	1店舗		1店舗
	1店舗		1店舗		1店舗	M&S FC事業	35店舗		

海外店舗数（23店舗）

 タイ（14店舗）

 インドネシア（8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 鮎正

SRSグループ
総店舗数

計 780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

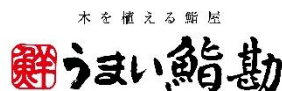
日本一の店舗数を誇る和食ファミリーレストラン
食べ放題メニューの「さとしゃぶ・さとすき・さと式焼肉」が大人気

■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

グループの仕入れを活かし、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」は一度食べたならやみつきの味わい

■ 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

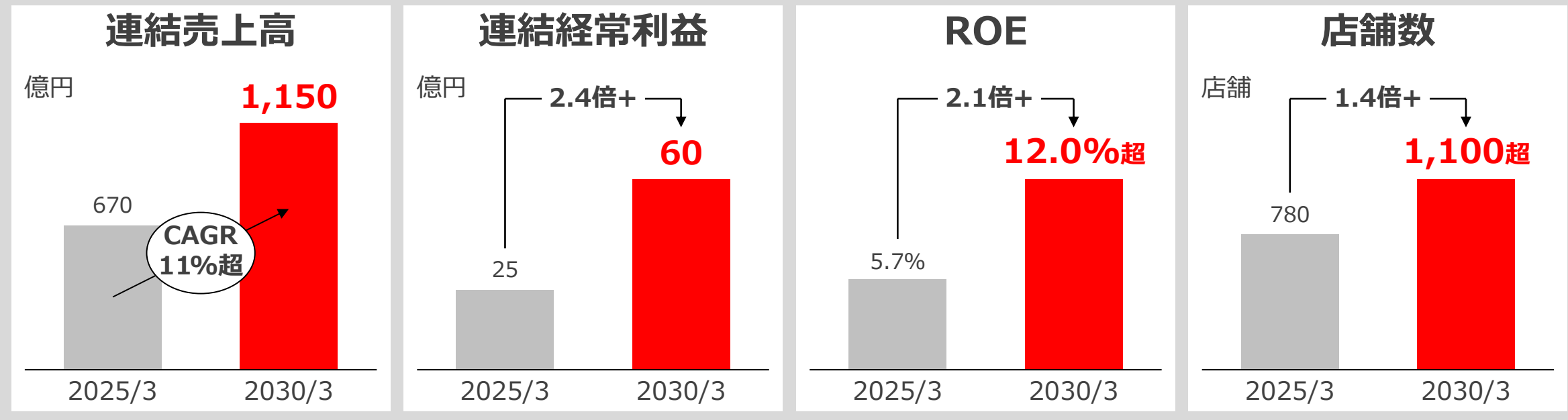
日本唐揚協会主催の「からあげグランプリ」で最高金賞受賞&金賞連続受賞
大分中津しょうゆを使用した秘伝タレで漬け込んだからあげは絶品

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” “うまい鮭勘”
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” “うまい鮭勘”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



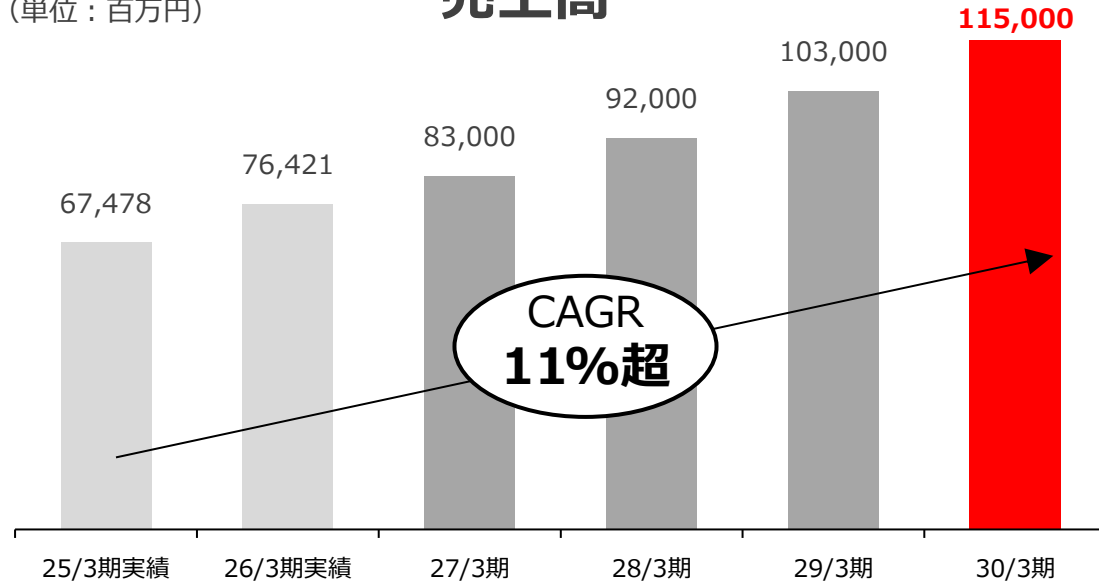
＜固定費比率低減＞
売上高増加による
本社コスト比率減

《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

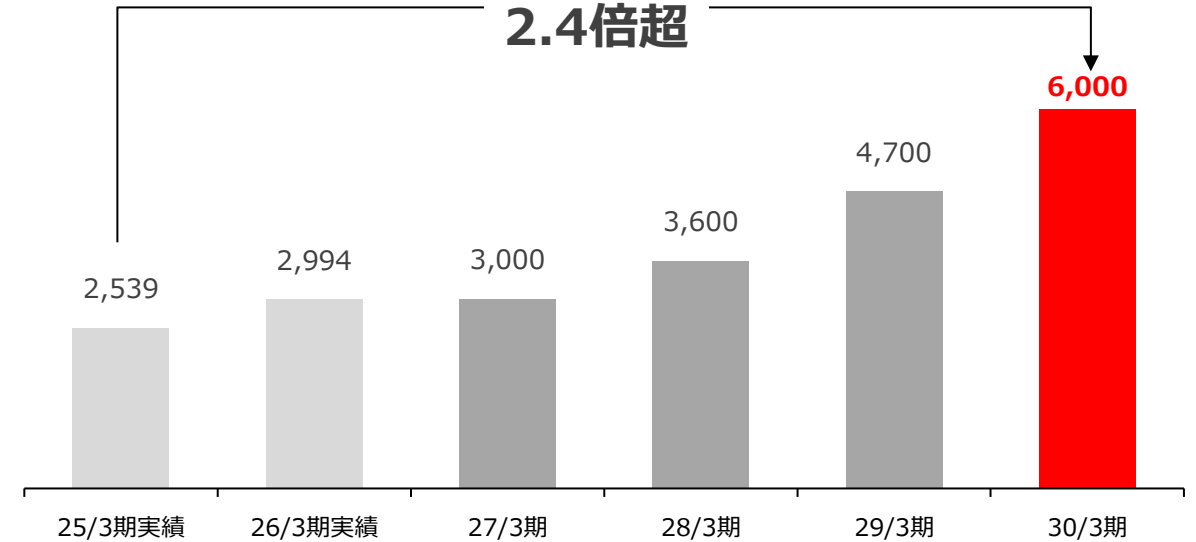
(単位：百万円)

売上高



(単位：百万円)

経常利益



■ 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

※上記数値に新規M&A含まず

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

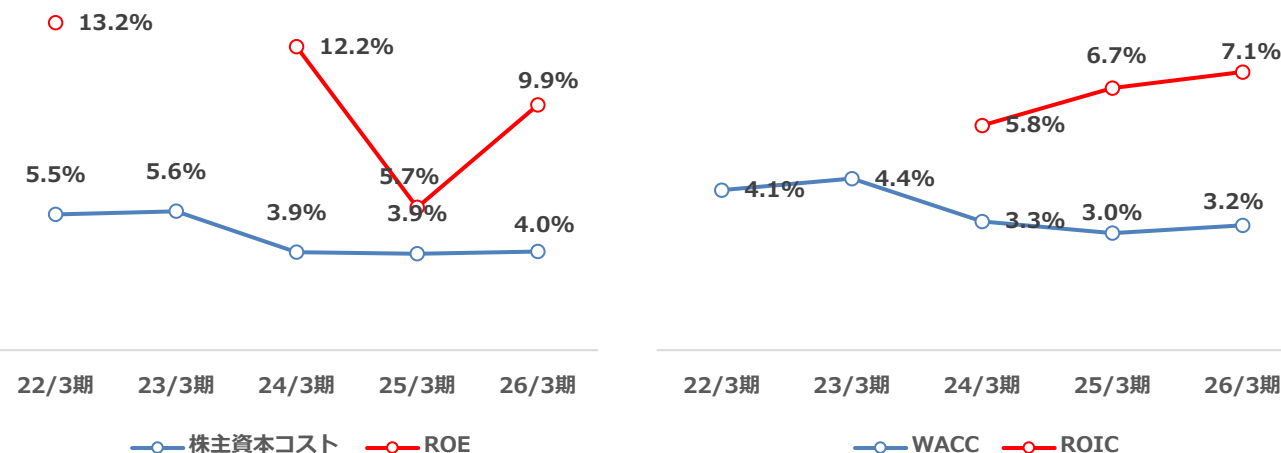
方針	具体的な取組み	KPI
ROEの向上	<ul style="list-style-type: none"> 既存事業の収益性向上 適正な株主還元の実施 	ROE8%超の継続 30/3期目標：12%超
ROIC > WACC の徹底	<ul style="list-style-type: none"> EBITDA赤字店舗の撲滅と出退店基準の厳格な運用 ROIの高い設備投資の継続（低賃料の郊外地域への出店、投資回収期間の短い小型業態の出店継続、店舗モデルの見直しによる建築コストの低減） 	ROIC5%超の継続

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

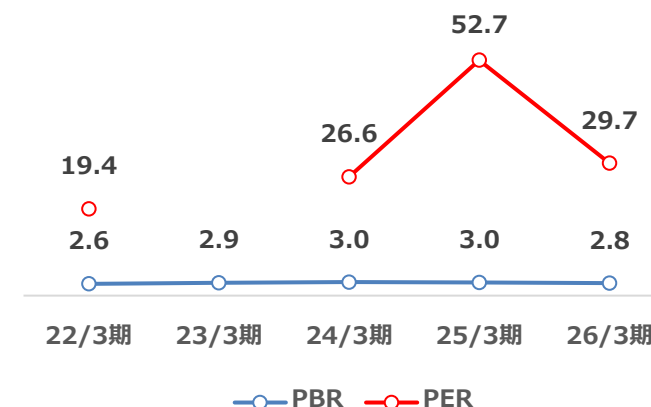


※23/3期は当期純損失計上によりROEは非表示、22/3期～23/3期は営業損失計上によりROICは非表示

※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

・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。



多様な人びと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。

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	 
		各自治体を実施する「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		

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201店舗と合わせてSRSグループでのmottECO利用可能店舗は計262店舗に拡大



「環境大臣賞」表彰状

26/3期 出店店舗



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 鶉沼店



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

26/3期 出店店舗



2025年6月20日開店（岡山県）
和食さと 倉敷東富井店



2025年7月9日開店（大阪府）
ひまわり エコール・いずみ店



2025年7月14日開店（和歌山県）
得得うどん 和歌山中店



2025年7月24日開店（大阪府）
かつや 高槻南店



2025年8月1日開店（タイ）
さと丼 Central Plaza Rayong店



2025年8月14日開店（静岡県）
鶏笑 三島店

26/3期 出店店舗



2025年9月26日開店（大阪府）
からやま 大阪狭山店



2025年10月1日開店（タイ）
さと丼 Lotus's Eatery Srinakarind店



2025年10月1日開店（タイ）
さと丼 Central Plaza Rayong店



2025年10月25日開店（大阪府）
鶏笑 南森町店（既存の得得うどんに併設）



2025年11月1日開店（兵庫県）
鶏笑 JR塚口店



2025年11月1日開店（タイ）
さと丼 Tops Central Eastville店

26/3期 出店店舗



2025年11月10日開店（岡山県）
和食さと 倉敷北店



2025年11月11日開店（東京都）
鶏笑 高島平店



2025年11月12日開店（兵庫県）
ポポラマーマ ソリオ宝塚店



2025年11月17日開店（愛知県）
しんぱち食堂 名古屋伏見店



2025年12月1日開店（タイ）
さと丼 Seacon Square Srinakarinda



2025年12月5日開店（岡山県）
和食さと 岡山古新田店

26/3期 出店店舗



2025年12月10日開店（大阪府）
ビフテキ牛ノ福 上本町YUFURA店



2025年12月11日開店（和歌山県）
鶏笑 和歌山中店（既存の得得うどんに併設）



2026年1月11日開店（愛知県）
和食さと 守山志段味店



2026年1月30日開店（宮城県）
うまい鮎勘 ゆとろぎ大崎古川店



2026年2月10日開店（和歌山県）
得得うどん 岩出中島店



2026年3月13日開店（大阪府）
とくとく アル・プラザ枚方店

26/3期 出店店舗



2026年3月13日開店（大阪府）
ミスタードーナツ アル・プラザ枚方店



2026年3月27日開店（大阪府）
天井・天ぷらさん天 長居駅前店



2026年3月31日開店（群馬県）
うまい鰯勘 ゆとろぎ前橋天川店



2026年3月31日開店（和歌山県）
にぎり長次郎 和歌山平井店

■ 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://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

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。