IRミーティング説明資料

2026年6月22日

SRSホールディングス株式会社（東証プライム：8163）

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

01	エグゼクティブサマリー	3
02	会社概要	5
03	エクイティストーリー1　和食さとナショナルブランド化	11
04	エクイティストーリー2　グルメ寿司で圧倒的NO.1実現	16
05	エクイティストーリー3　M&Aによる非連続な成長	21
06	2026年3月期決算と2027年3月期事業計画	25
07	補足資料	29

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

01	エグゼクティブサマリー	3
02	会社概要	5
03	エクイティストーリー1　和食さとナショナルブランド化	11
04	エクイティストーリー2　グルメ寿司で圧倒的NO.1実現	16
05	エクイティストーリー3　M&Aによる非連続な成長	21
06	2026年3月期決算と2027年3月期事業計画	25
07	補足資料	29

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

エグゼクティブサマリー

会社概要

- **「和食さと」を中核に、グルメ寿司の「にぎり長次郎」「うまい鮨勘」など、和食に特化した約780店舗を国内外に展開**
- **複数価格帯・業態を展開するマルチブランド戦略**
- **自社開発・自社仕入れによる高品質・低価格の食材調達と、効率的オペレーションが特徴**

エクイティストーリー

(1)”和食さと”のナショナルブランド化

― 関西圏中心の現状から中国・関東地方などへの出店を加速し、「和食ファミレス＋食べ放題」という独自コンセプトで全国展開を目指す

(2)グルメ寿司チェーン圧倒的No.1の実現

― 現在約16%のシェアで首位争い。5年以内に店舗数を約1.4倍に拡大し、圧倒的な業界トップを確立

(3)M&Aによる非連続な成長

― 引き続き買収により和食に特化したブランドポートフォリオを拡充

業績

中期経営計画（2030年までの５年間）：売上高CAGR11%、経常利益2.4倍を目標。

2026年3月期実績：売上高764億円（前期比+13.3%）、経常利益30億円（同+17.9%）は、いずれも過去最高を更新

2027年3月期計画：「和食さと」の営業時間延長などで既存店売上前期比+6%を見込み、増収+8.6%、親会社株主に帰属する当期純利益の増益+6.3%を計画

株主優待拡充：　優待取得に必要となる保有株式数の引き下げを発表

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

01	エグゼクティブサマリー	3
02	**会社概要**	**5**
03	エクイティストーリー1　和食さとナショナルブランド化	11
04	エクイティストーリー2　グルメ寿司で圧倒的NO.1実現	16
05	エクイティストーリー3　M&Aによる非連続な成長	21
06	2026年3月期決算と2027年3月期事業計画	25
07	補足資料	29

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

会社概要(1)

SRSグループの特徴

- “和食”に特化した飲食店を国内外に展開
- 和食を幅広い価格帯をカバーするマルチブランド展開
- 関西中心、直営店中心にドミナント形成
- 積極的にM&Aを推進し、非連続に成長

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

代表者

代表取締役執行役員社長 重里政彦

上場区分

東京証券取引所プライム市場
<証券コード：8163>

設立年
1968年

資本金
11,077百万円

連結売上高
76,421百万円

グループ店舗数 *1
780店舗

正社員数
1,927人

パート・アルバイト従業員数
17,286人

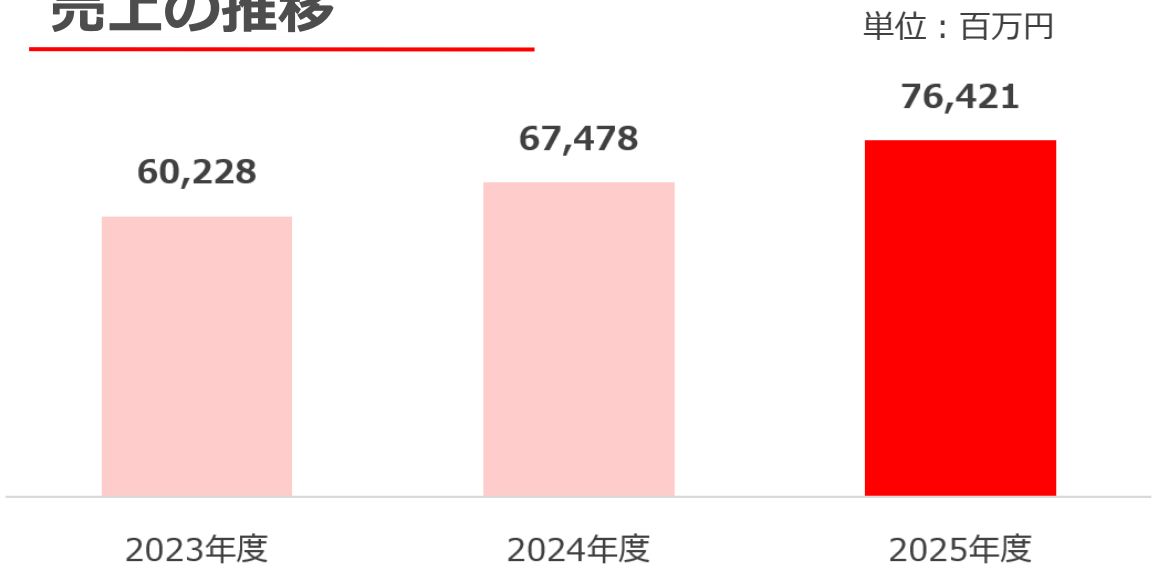
時価総額
2026年6月17日時点
50,013百万円

*1　連結売上高は2026年3月期実績、グループ店舗数、正社員数、パートアルバイト従業員数2026年3月末時点

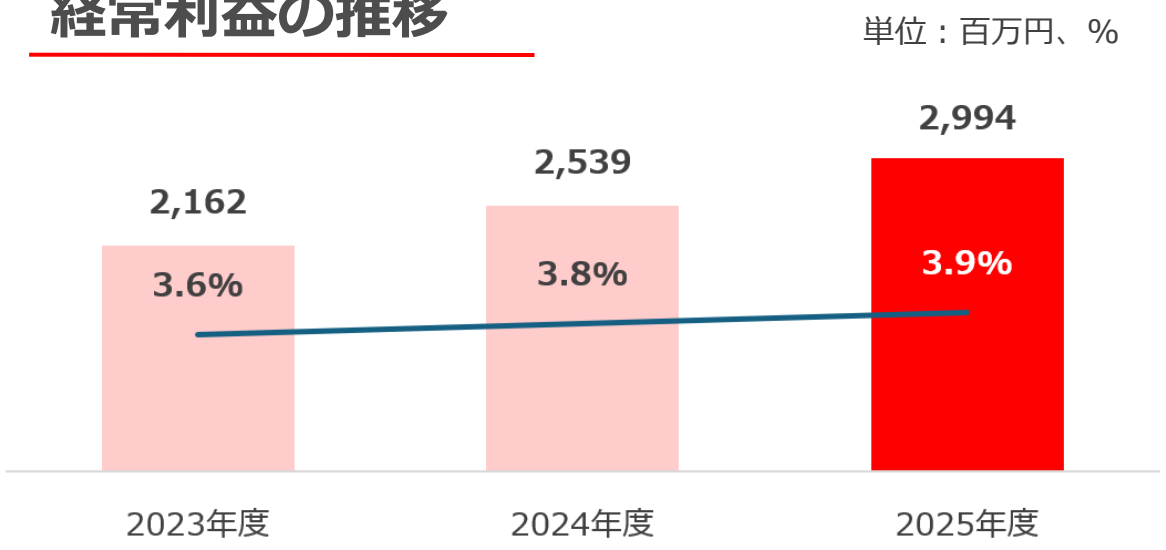
© SRS HOLDINGS CO.,LTD. All rights reserved.

会社概要(2)売上、利益の状況

売上の推移

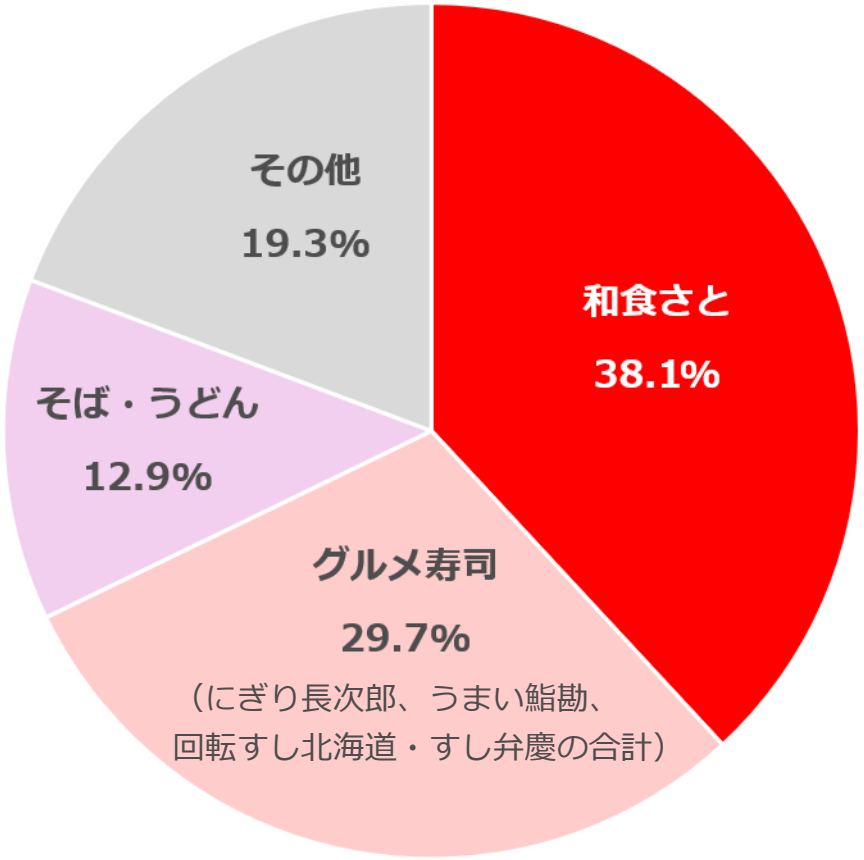


経常利益の推移



主要業態別の売上構成

和食さとが最大で、グルメ寿司が続き、あわせて約2/3を占める



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

会社概要(3)主要業態のご紹介

和食ファミレス　和食さと

売上　：　29,138百万円
店舗数：　201店舗
特徴　：

出店地域
関東・中部・近畿・中四国

・和食ファミレスメニューと「しゃぶしゃぶ・すき焼き・焼肉食べ放題」がともに楽しめる
・豊富なメニュー提供を可能にする効率的オペレーション
（プレミアムコースは最大約145品、120分食べ放題）





グルメ寿司　にぎり長次郎 *2

売上　：　14,841百万円
店舗数：　73店舗
特徴　：

出店地域
東京・埼玉・中部・近畿

・店内にいけすがあり、その場でさばく、鮮度抜群の「活け商品」が気軽に味わえる
・修行を積んだ板前がにぎる、旬が味わえるお寿司







*2 売上は2026年3月期実績、店舗数は2026年3月末時点

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

会社概要(3)主要業態のご紹介

グルメ寿司　うまい鮨勘

売上　：　6,793百万円
店舗数：　33店舗
特徴　：

出店地域
東北・北関東・東京・静岡

・魚を知り尽くした買受人が、市場で魚を直接買い付け
・くつろぎのお食事空間（カウンター、半個室）で「その日一番うまい寿司」を味わえる





グルメ寿司　回転すし北海道・すし弁慶

売上　：　1,080百万円　※2025年10月～2026年3月実績　*2
店舗数：　6店舗
特徴　：

出店地域
鳥取・島根

・境港をはじめとする港で仕入れた「とれたて」「デカネタ」
・さばきたて、にぎりたての鮮度を追求



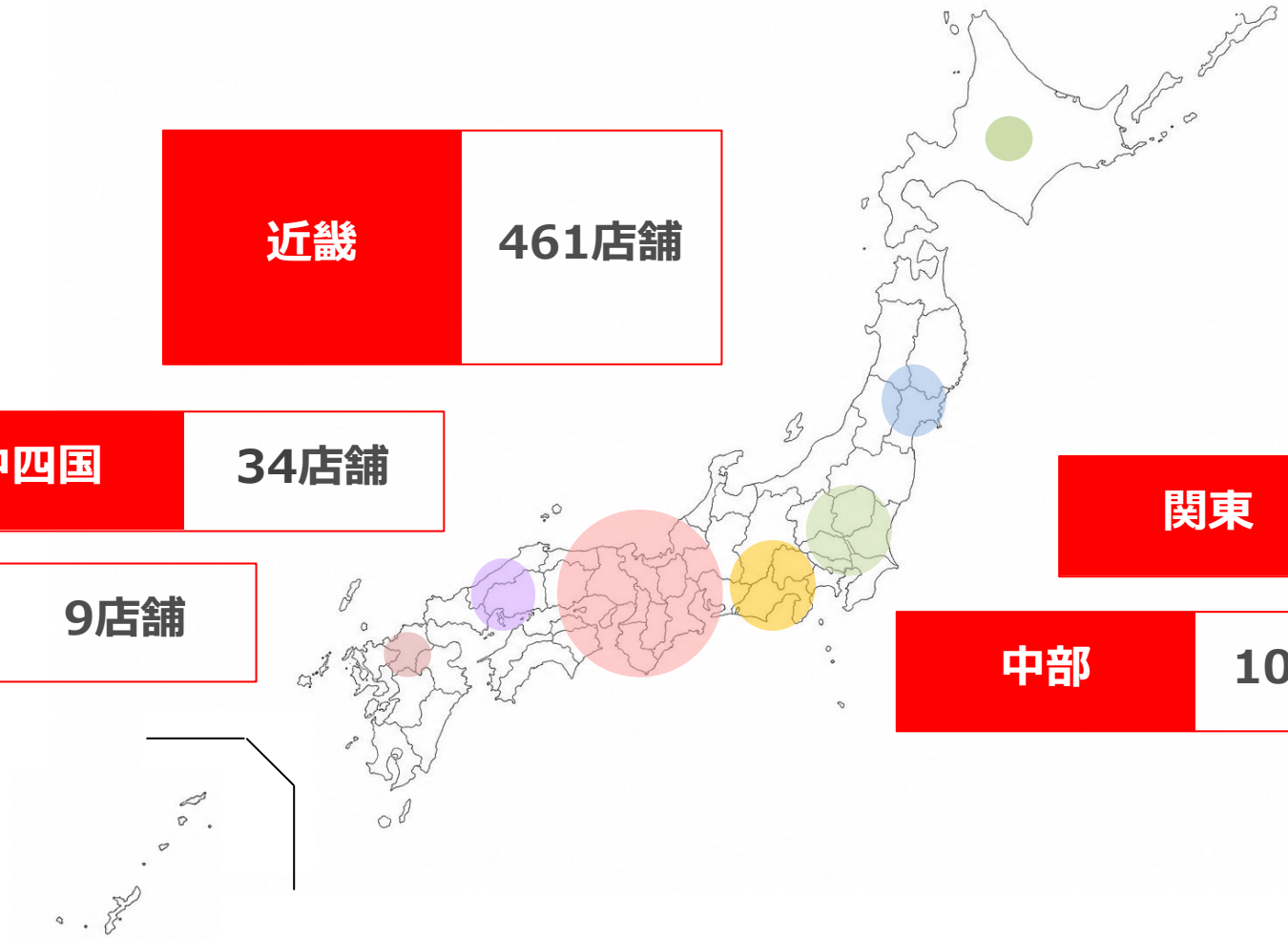


*2　上記売上は2026年3月期実績、店舗数は2026年3月末時点

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

会社概要(4)地域別の出店状況

SRSグループでは、日本全国41都道府県に757店舗、海外23店舗の計780店舗を展開*3
そのうち、**約6割を近畿地方に集中的に出店**し、ドミナント形成している



近畿	461店舗
北海道	4店舗
東北	36店舗
中四国	34店舗
関東	105店舗
九州	9店舗
中部	108店舗

*3　店舗数は2026年3月末時点

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

01	エグゼクティブサマリー	3
02	会社概要	5
03	エクイティストーリー1　和食さとナショナルブランド化	11
04	エクイティストーリー2　グルメ寿司で圧倒的NO.1実現	16
05	エクイティストーリー3　M&Aによる非連続な成長	21
06	2026年3月期決算と2027年3月期事業計画	25
07	補足資料	29

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

中期経営計画の基本方針、重点戦略

中期経営計画については、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” “うまい鮨勘”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

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

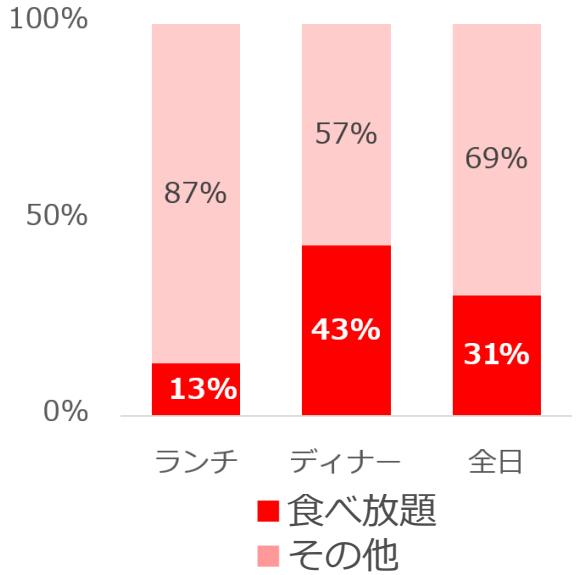
ストーリー1 "和食さと"のナショナルブランド化

「和食ファミレス」＋「食べ放題」の豊富なメニューをご提供

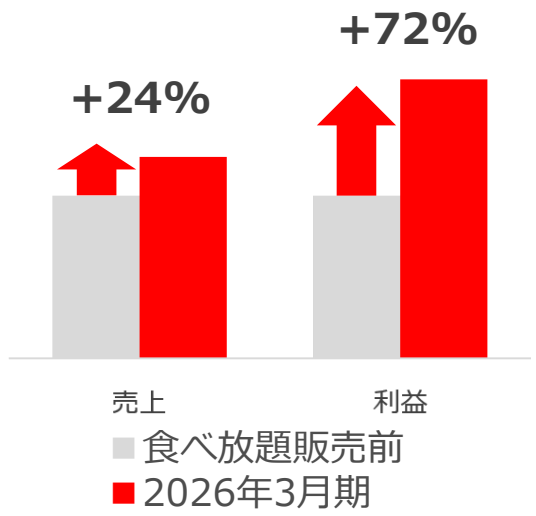
時間帯別に異なる需要を獲得

- 和食さとは、「和食ファミレス」メニューと「食べ放題」を両方楽しめ、時間帯別に異なる需要を獲得
- 「食べ放題」が1店舗あたり売上高を押し上げることで、投資回収が進みやすい収支構造に進化

時間帯別売上構成比



1店舗あたり売上、利益



圧倒的なメニュー数を支えるオペレーション力

- 過去に洋食ファミレスなど多様な店舗運営をした経験、ノウハウを和食さとが継承。豊富なメニューをスピーディーに提供できることが強みであり、差別化要因
- 食べ放題プレミアムコースは**最大約145品**を注文可能。*4 圧倒的な品ぞろえで、お客様の「あれも、これも食べたい」というニーズに応える



*4 「さと式焼肉食べ放題黒毛和牛プレミアムコース」ご注文の場合（2026年6月現在）ご注文可能数はコースにより異なります

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

ストーリー1 "和食さと"のナショナルブランド化

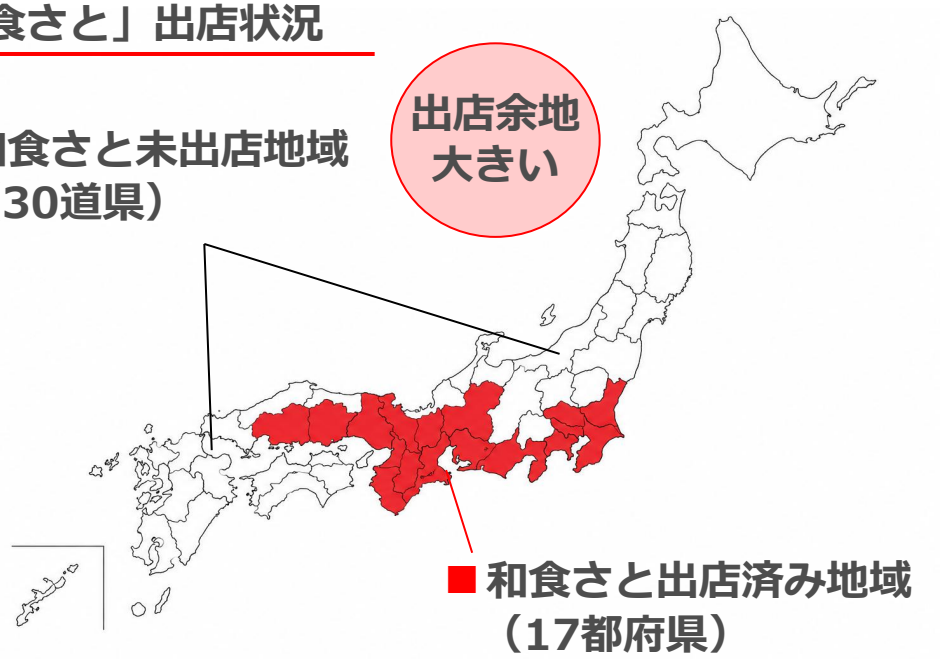
和食さとの出店余地は大きく、将来的に国内約400店舗まで拡大できる可能性

（現状から約2倍）　当社推計*5

未出店地域の大きさ

■ 日本中で「和食」の需要があるのに対して、和食さと202店舗は17都府県に集中し、30道県に未出店*6

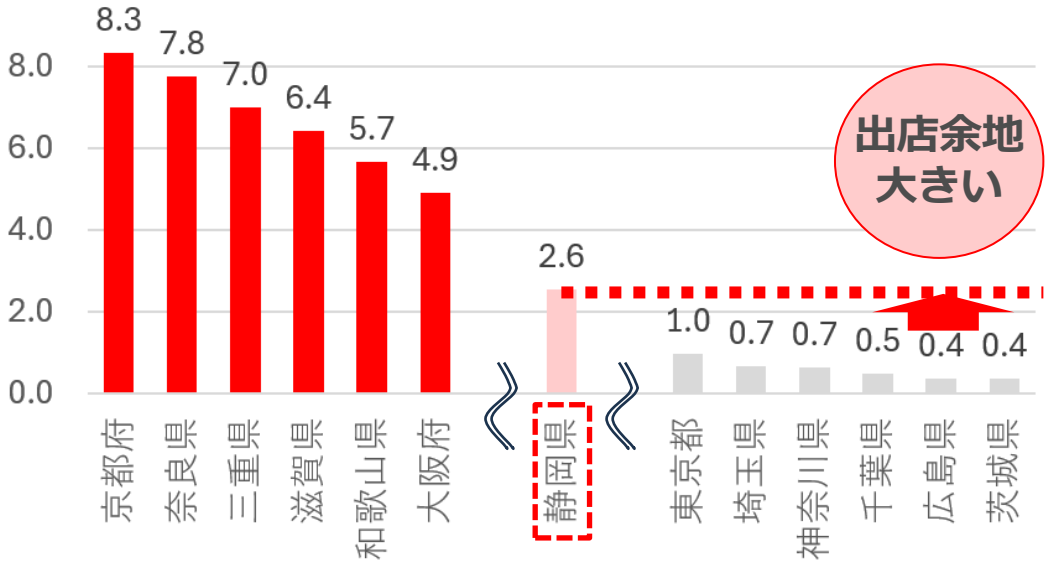
「和食さと」出店状況



既存出店地域での出店余地の大きさ

■ 首都圏をはじめ、出店済み地域の中にも店舗密度の低い地域が多く存在。今後、中程度（静岡県並み）まで店舗密度を引き上げることで出店余地は十分ある

人口100万人あたり「和食さと」店舗数



*5　既存店202店舗に加えて、将来に(1)未出店地域30道県で現状の静岡県並み（人口100万人あたり2.6店）に出店し、(2)出店済み地域内での店舗密度を静岡県並みまで引き上げた場合の推計

*6　店舗数は2026年5月末時点

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

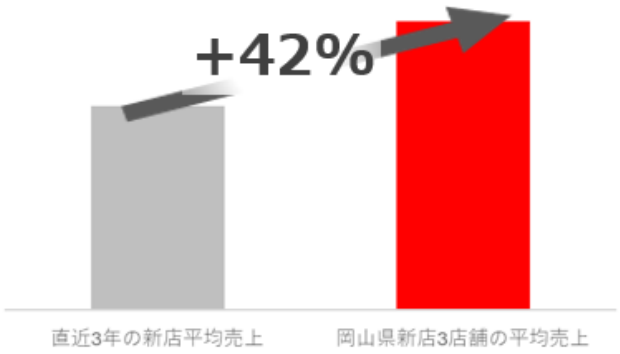
ストーリー1 "和食さと"のナショナルブランド化

和食さとは新たな商圏進出を着実に実行。中長期で出店地域を拡大していく

岡山県、広島県への出店

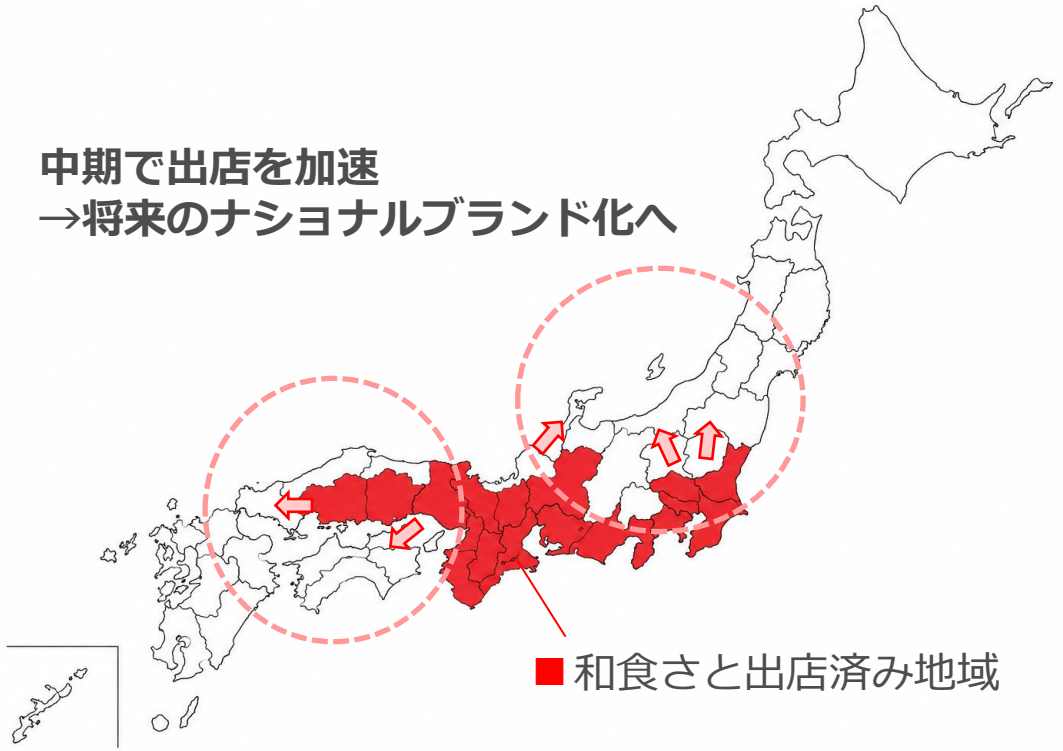
- 2025年に岡山県に3店舗を集中的に出店し、二度目の岡山県進出を成功
- 2026年5月には広島県に初出店を果たす
- 和食さとのブランド認知が低い未出店地域において「食べ放題」が貢献し、新商圏での新店は直近3年の新店平均を上回る売上で好調に推移

岡山県の新店売上状況



2030年3月期までに+35店の出店を計画

- 既存出店地域内への出店、新商圏への進出を合わせて、現中期経営計画最終年度（2030年3月期）までに+35店舗の出店を計画



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

01	エグゼクティブサマリー	3
02	会社概要	5
03	エクイティストーリー1　和食さとナショナルブランド化	11
04	**エクイティストーリー2　グルメ寿司で圧倒的NO.1実現**	**16**
05	エクイティストーリー3　M&Aによる非連続な成長	21
06	2026年3月期決算と2027年3月期事業計画	25
07	補足資料	29

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

ストーリー2 グルメ寿司チェーン圧倒的No.1の実現

グルメ寿司市場は、地方に細分化されたチェーンが多く存在。当社は首位争い

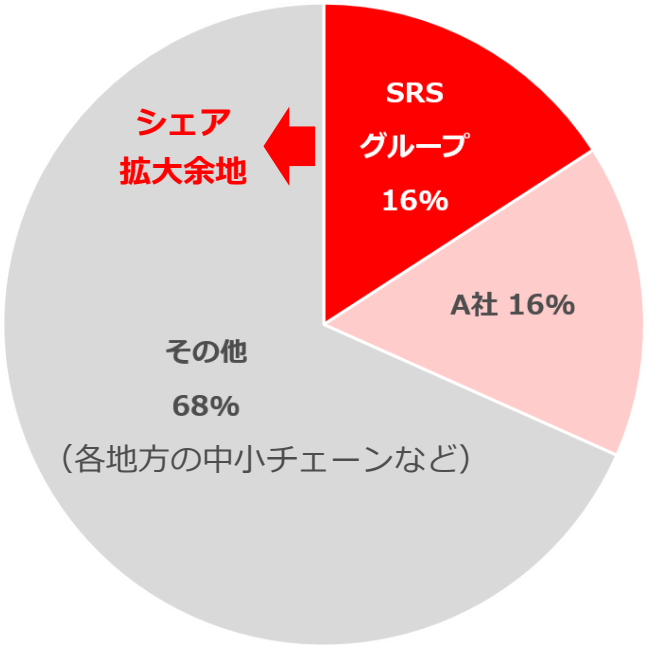
■ 地方、チェーンごとに細分化されたシェア構造だが、SRSグループによるポジション拡大が進行中
■ グルメ寿司市場（約1,500億円）の中で、現在シェア16%で首位争い*7

グルメ寿司は専門性が高く、参入障壁が高い

	グルメ寿司	一般的な回転寿司
レシート単価*8	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	寿司職人がにぎることが多い	寿司職人不在が多い
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

積極出店とM&AでNo.1に



*7　回転寿司市場から一般的な回転寿司大手5社の売上を引いた残りを「グルメ寿司」として、市場規模、シェアを当社が推計
*8　レシート単価は、家計簿アプリZaim調べ（2026年2月実績）

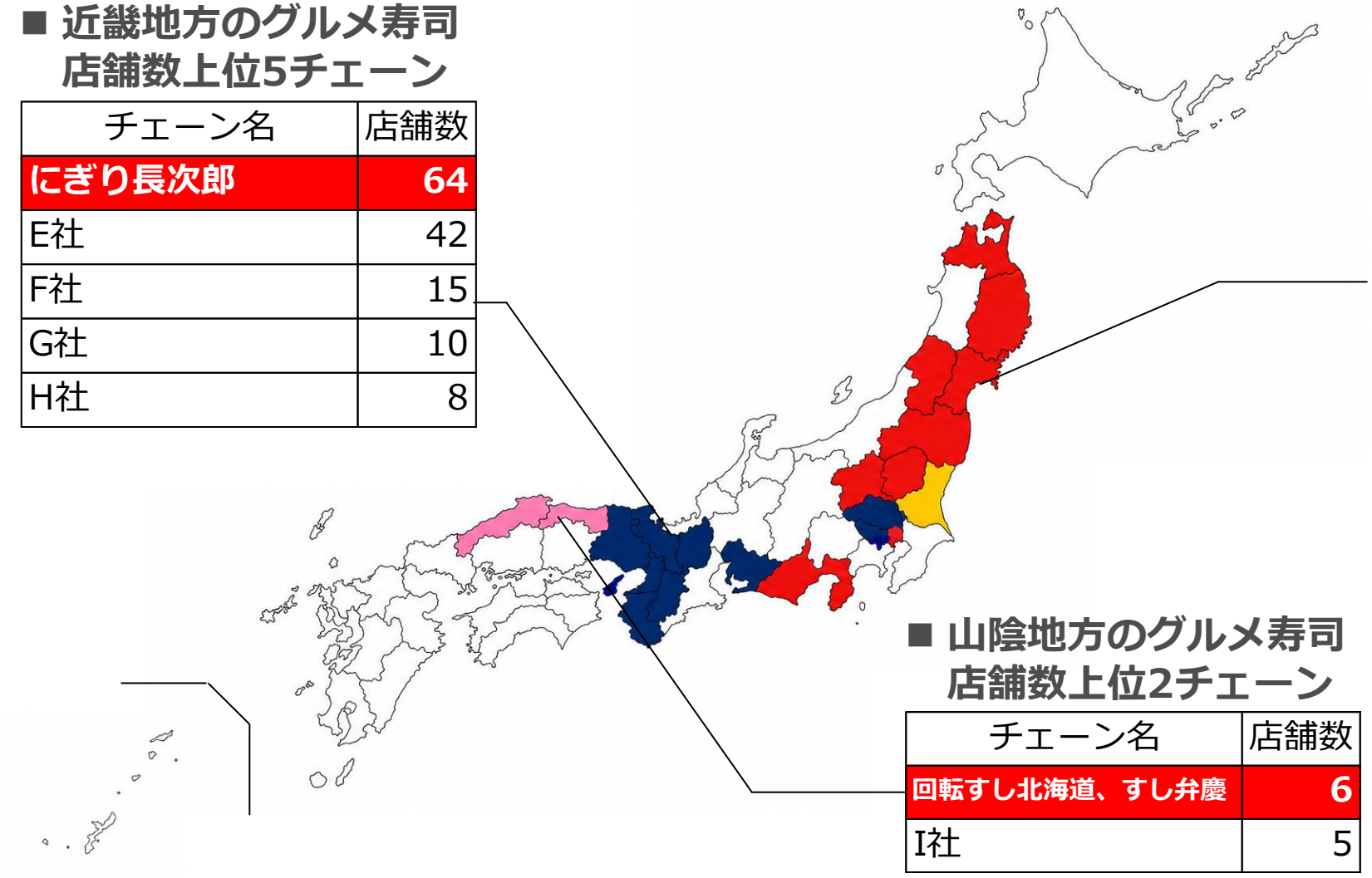
© SRS HOLDINGS CO.,LTD. All rights reserved.

ストーリー2 グルメ寿司チェーン圧倒的No.1の実現

SRSグループは、各地域で強いグルメ寿司ブランドを複数保有

■ 近畿地方のグルメ寿司
店舗数上位5チェーン

チェーン名	店舗数
にぎり長次郎	**64**
E社	42
F社	15
G社	10
H社	8



うまい鮨勘出店地域
まるくに出店地域
にぎり長次郎出店地域
回転すし北海道、すし弁慶出店地域

■ 東北地方のグルメ寿司
店舗数上位5チェーン

チェーン名	店舗数
A社	28
うまい鮨勘 *9	**19**
B社	9
C社	7
D社	6

■ 山陰地方のグルメ寿司
店舗数上位2チェーン

チェーン名	店舗数
回転すし北海道、すし弁慶	**6**
I社	5

*9　”うまい鮨勘”の店舗数には”うまい鮨勘 ゆとろぎ”、”うまい鮨勘 別館鮨正”、“銀座鮨正”を含む

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

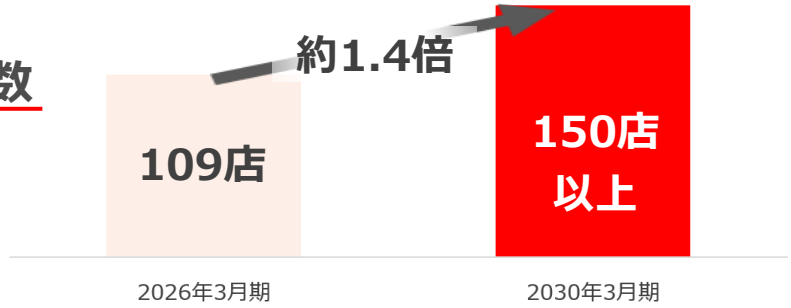
ストーリー2 グルメ寿司チェーン圧倒的No.1の実現

中期経営計画最終年度（2030年3月期）までに、首位争いから”圧倒的NO.1“へ

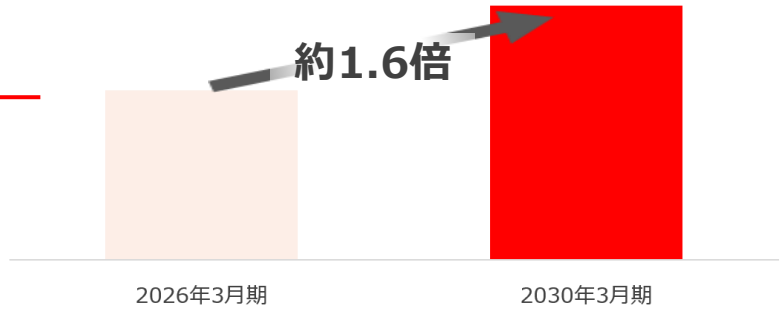
店舗数は約1.4倍、売上は約1.6倍へ

- 2030年3月期までにSRSグループのグルメ寿司店舗数を150店舗以上とし、シェアは約1/4を超え、”圧倒的NO.1“をオーガニックに実現する計画*10
- さらに、新たなM&Aでの上乗せを検討していく

SRSグループ グルメ寿司店舗数



SRSグループ グルメ寿司売上

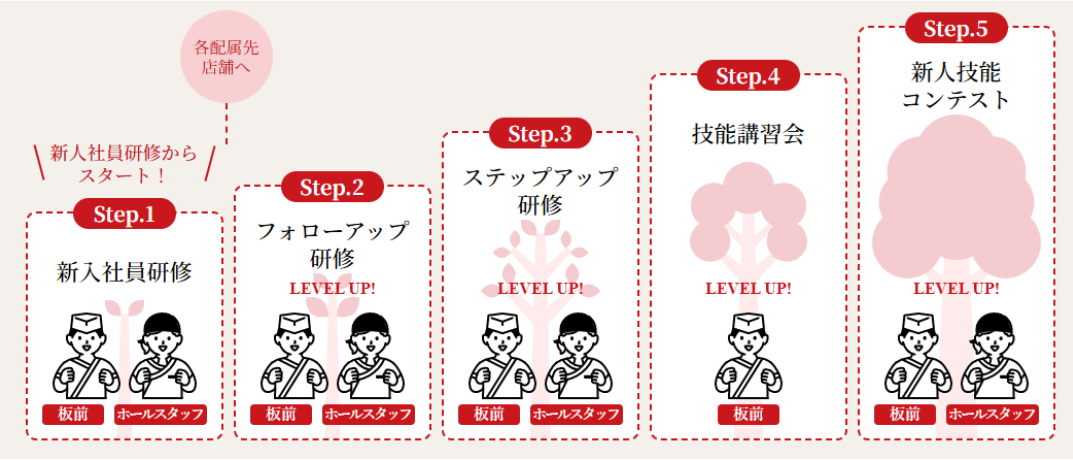


出店、運営を支える職人の育成

- SRSグループは、約350人の職人が在籍するのが強みであり、他社にとってグルメ寿司への高い参入障壁
- 採用活動強化、店舗でのOJTに加え、階層別研修、集合研修を実施して育成に取り組んでいる

「うまい鮨勘」育成ステップ

技と知識を、個々人の成長にあわせて段階的に習得



*10　シェアは当社推計

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

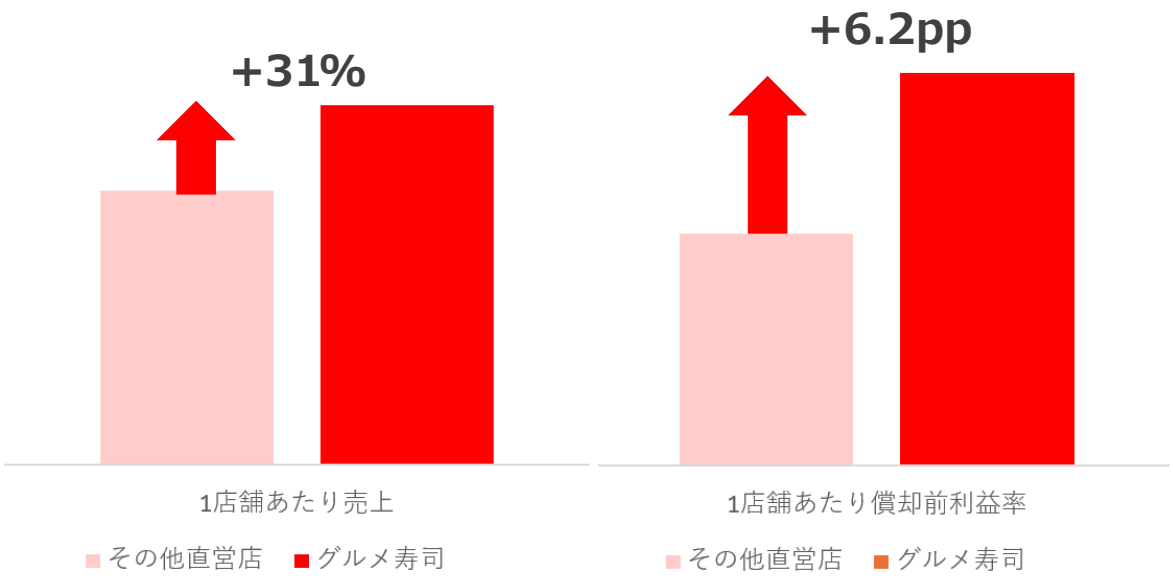
ストーリー2 グルメ寿司チェーン圧倒的No.1の実現

グルメ寿司チェーンへの注力により、グループ全体の収益性を押し上げる

グルメ寿司の収益性の高さ

- グルメ寿司（にぎり長次郎、うまい鮨勘、回転すし北海道・すし弁慶）は、他業態よりも収益性が高い
- グルメ寿司の売上、店舗数拡大に注力することは、SRSグループ全体の収益性向上にポジティブ

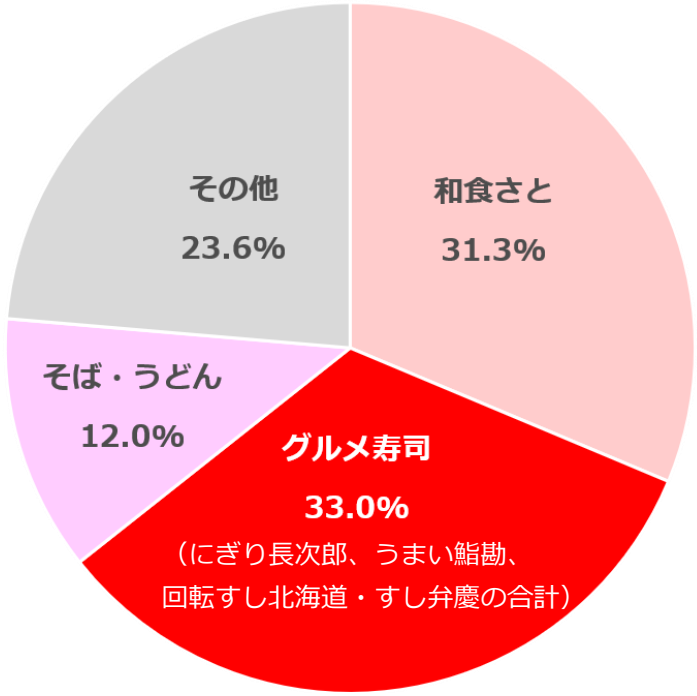
SRSグループ内での売上・収益性比較



グルメ寿司が売上構成比トップへ

- 2030年3月期には、グルメ寿司の売上構成比が業態別でトップとなる計画

2030年3月期の売上構成比（計画）



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

01	エグゼクティブサマリー	3
02	会社概要	5
03	エクイティストーリー1　和食さとナショナルブランド化	11
04	エクイティストーリー2　グルメ寿司で圧倒的NO.1実現	16
05	**エクイティストーリー3　M&Aによる非連続な成長**	**21**
06	2026年3月期決算と2027年3月期事業計画	25
07	補足資料	29

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

ストーリー3 M&Aによる非連続な成長

和食に特化したM&Aを継続し、ブランドポートフォリオのさらなる深化を図る

SRSピラミッド



- 10年以上に渡り、和食に特化したM&Aを継続し、ブランドポートフォリオ（SRSピラミッド）を拡充
- 日常の食事から「ちょっといい日」の外食まで、幅広い価格帯をカバー

※主なブランドのみ記載
※各ブランドロゴ下の西暦
＝M&AによりSRSグループ入りした年

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

ストーリー3 M&Aによる非連続な成長

各ブランドの強み・個性を活かしつつ、SRSグループが持つ業務効率化の仕組み、ノウハウ共有を進めて、統合後の業績を引き上げていく

部門・機能のグループ統合経営指標の導入

- 本部機能のグループ統合による効率化
  (財務経理、仕入れ、採用など)
- 出店・閉店基準を明確化。不採算店の収益改善・閉店を進め、全店を黒字化

原材料の仕入れ改善

- 仕入れ先、食材・包材の共通化
- 安定供給の実現、ボリュームを活かした仕入れ交渉を実施

マーケティング、広報の強化

- Web、SNSなどデジタル広告へシフト
- 広報活動を開始、強化
- グループアプリ、テイクアウトのWeb注文導入

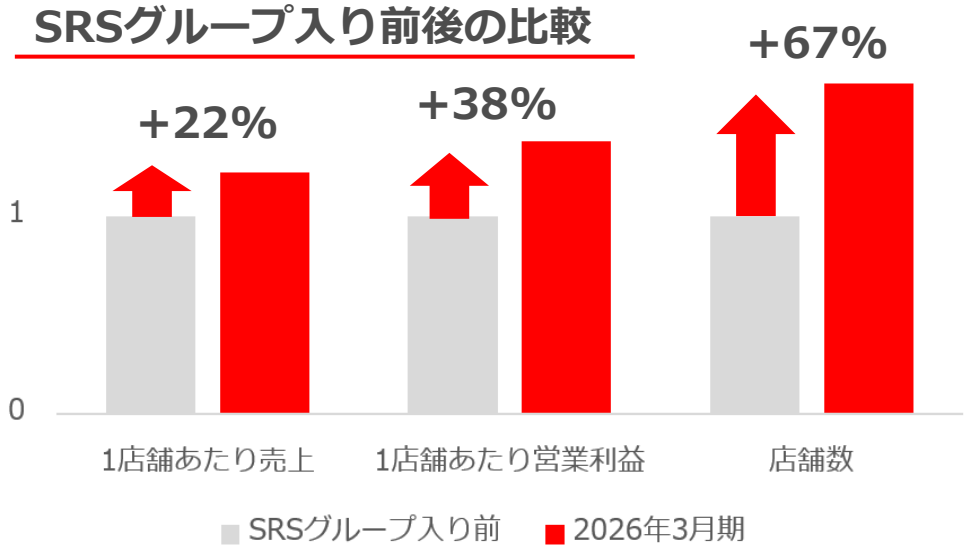
© SRS HOLDINGS CO.,LTD. All rights reserved.

ストーリー3 M&Aによる非連続な成長

グループシナジーの実現により、各ブランドは売上、利益を大幅に改善

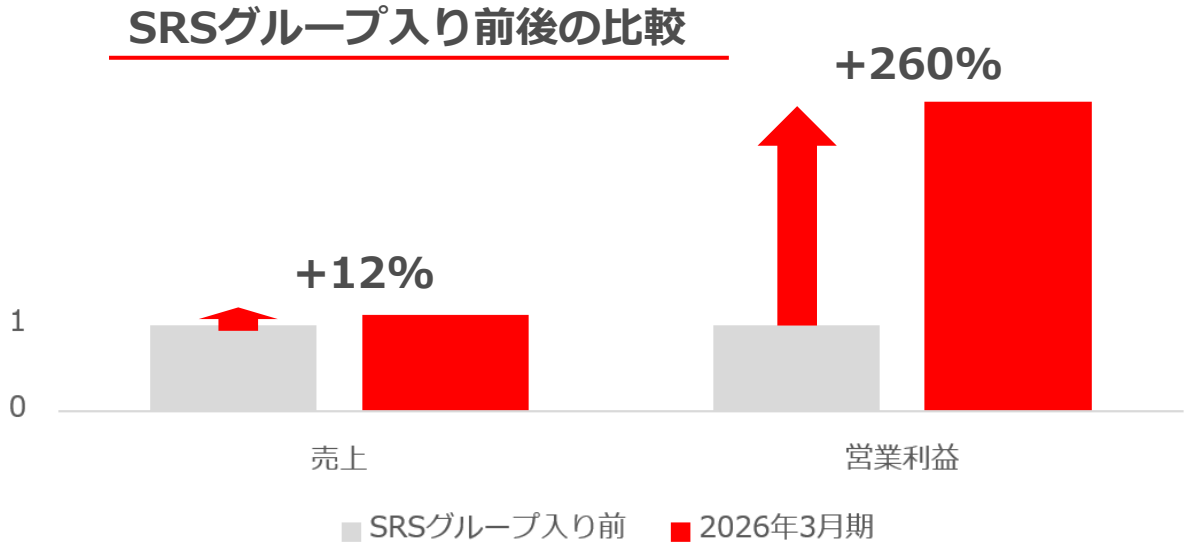
【にぎり長次郎】店舗数を大幅に増加

- 2013年にM&Aでグループ入り
- グループで収集した多くの出店候補地の中から「にぎり長次郎」に適した物件を選択、出店できるようになる
- 店舗数は43店舗→73店舗へ



【家族亭】本部機能を大幅に効率化

- 2020年にM&Aでグループ入り
- 本部機能のグループ統合に加え、社外への業務委託を積極的に進めて本部機能の効率化を推進。大幅な収益性改善を実現
- 多様な屋号で店舗展開していたところ、段階的に「家族亭」への切り替え、集約を進める*12



*12 「家族亭」は注文ごとに丁寧にゆであげるそば、毎日とる自家製のおだし、日本各地の多彩な食材、野菜との組み合わせで四季折々のそばの味わいが楽しめるのが特徴。「家族亭」「花旬庵」「三宝庵」「家族庵Family」「うどんの詩」「蕎旬」「うどんのう」「蕎菜」合計58店舗（2026年5月末時点）を関東、近畿に展開している。

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

01	エグゼクティブサマリー	3
02	会社概要	5
03	エクイティストーリー1　和食さとナショナルブランド化	11
04	エクイティストーリー2　グルメ寿司で圧倒的NO.1実現	16
05	エクイティストーリー3　M&Aによる非連続な成長	21
06	**2026年3月期決算と2027年3月期事業計画**	**25**
07	補足資料	29

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

2026年3月期決算

売上高

過去最高

76,421 百万円

前期比：+13.3% 増収

営業利益

過去最高

3,051 百万円

前期比：+13.9% 増益

経常利益

過去最高

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**

※2026年3月期決算の詳細については、決算説明資料をご参照
https://srsholdings.com/cdn/shop/files/58_4q_ir.pdf

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

2027年3月期事業計画

- 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（前期比+6%）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
- 出店は、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（うち契約済み15店舗）

（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.

株主優待制度

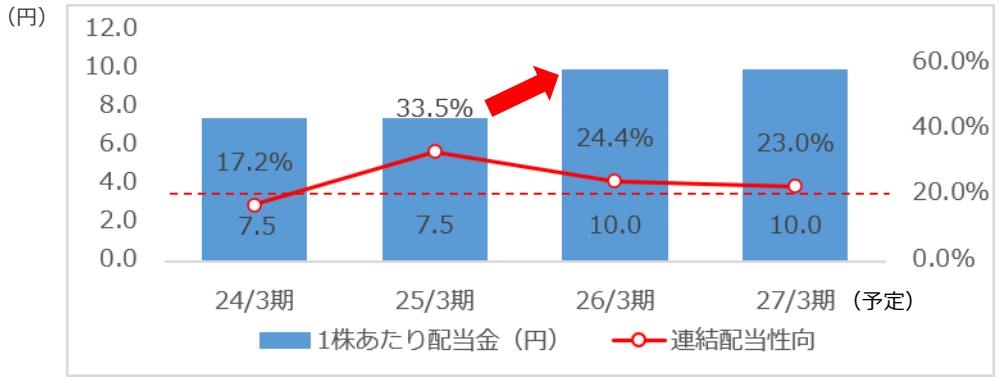
■配当実績ならびに配当予想

- 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：**株主優待の対象となる保有株式数を100株～に引き下げ**

- 株主の皆様への感謝と当社事業への理解促進、投資魅力向上を図る目的で株主優待制度を拡充
- 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

基準日	所有株式数		贈呈内容
3月31日時点	**100株以上、500株未満**	**拡充**	**1,000円相当（500円× 2枚）の株主優待券**
	500株以上、1,000株未満	**拡充**	**6,000円相当（500円×12枚）の株主優待券**
	1,000株以上	変更なし	12,000円相当（500円×24枚）の株主優待券
9月30日時点	**100株以上、500株未満**	**拡充**	**1,000円相当（500円× 2枚）の株主優待券**
	500株以上、1,000株未満	**拡充**	**6,000円相当（500円×12枚）の株主優待券**
	1,000株以上	変更なし	12,000円相当（500円×24枚）の株主優待券

【主な利用可能業態】



100株から株主優待対象へ

※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.

01	エグゼクティブサマリー	3
02	会社概要	5
03	エクイティストーリー1　和食さとナショナルブランド化	11
04	エクイティストーリー2　グルメ寿司で圧倒的NO.1実現	16
05	エクイティストーリー3　M&Aによる非連続な成長	21
06	2026年3月期決算と2027年3月期事業計画	25
07	**補足資料**	**29**

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

会社の沿革

社会インフラを目指し、
おいしさを追求し続け、多彩な和食を提供してきた

2026年5月末時点
781店舗

1958 - 1993

チェーンストア経営への船出

創業者・重里進が始めた大阪・法善寺の小さな寿司店『法善寺すし半』から当社の歴史は始まりました。1968年の法人化後、チェーンストア理論の権威・渥美俊一氏との出会いが転機に。流通革命の先端理論を学び、業務の標準化やセントラルキッチンの整備を推進。70年代には洋食業態にも挑戦し、関西から全国へと展開。

8坪の店から始まった挑戦が、外食産業の新たな地平を切り拓きました。

1994 - 2004

洋食事業から撤退し「和食一本」へ

バブル崩壊、阪神・淡路大震災、O-157騒動と危機が続く中、1993年に重里進が急逝。2代目社長に就任した重里欣孝は、不振の洋食事業から完全撤退し、「郊外型和食」に経営資源を集中させるという英断を下します。この選択は単なる事業整理ではなく、社名変更や企業理念、社是・社訓の刷新など、企業の存在意義を問い直すもので、後の成長の土台を築いた"第二の創業"となりました。

2005 - 2013

構造改革が成長の足がかりに

2000年代は積極的な構造改革で再び成長軌道を描き始めます。2008年には業務改革で13億円ものコスト削減を実現。一方で「さとしゃぶ」という新たな価値提案で市場を驚かせました。積極的な海外進出や、新たに事業開発した「天丼・天ぷら本舗 さん天」やエリアフランチャイズ権を得た「かつや」などのファストカジュアル業態への挑戦も開始。事業の多角化を進め、飛躍への礎を築きました。

2014 - 2025

和食をもっと身近に世界への挑戦

2014年以降は「和食さと」や、2013年にM&Aによりグループ化した「にぎり長次郎」などを中心に国内外の事業を拡大。和食の可能性を広げるべく、積極的なM&Aを実施して事業ポートフォリオの拡充を進め、多様な和食ブランドを擁する企業グループへと進化を遂げました。

2025年には、さらなる飛躍的な成長を目指して新中期経営計画「SRS VISION2030」を発表しました。

1958年
「法善寺すし半」開業



1968年
「(株) 尼崎すし半本店」を兵庫県尼崎市に設立
(実質上の存続会社の設立)



1号店である尼崎本店を兵庫県尼崎市に開店

1974年
社名を「(株) サト」に変更

1978年
洋食業態1号店を兵庫県加古川市に開店

1984年
株式を大阪証券取引所市場第二部に上場

1985年
「和食さと」の原型となる郊外型和食1号店を奈良県橿原市に開店



1989年
株式を大阪証券取引所市場第一部に指定上場

1993年
低価格郊外和食業態「和食さと」の実験を開始

1998年
社名を「サトレストランシステムズ(株)」に変更

2002年
洋食店から和食店への業態転換を完了し和食業態に一本化

2009年
キッザニア甲子園に「すし屋」パビリオンを出展



しゃぶしゃぶ食べ放題「さとしゃぶ」販売開始



2010年
サト・アークランドフードサービス(株)を設立

「かつや」1号店を堺市西区に開店

2012年
「天丼・天ぷら本舗 さん天」1号店を大阪市住吉区に開店

2013年
(株) フーズネットの発行済み株式を100%取得

東証・大証統合により東京証券取引所市場第一部に移行

インドネシア1号店を開店

2014年
タイ1号店を開店

2016年
(株)宮本むなしの発行済み株式を100%取得

2017年
重里欣孝が会長に就任
重里政彦が社長に就任

祖業である(株)すし半を(株)梅の花へ譲渡

ホールディングス体制に移行し社名を「SRSホールディングス(株)」に変更

2018年
SRSホールディングス(株)
創立50周年

2019年
エイチ・ツー・オー リテイリング(株)との資本業務提携の基本合意を締結

2020年
(株)家族亭および(株)サンローリーの発行済み株式を100%取得

2021年
(株)宮本むなしと(株)サンローリーを吸収合併の方式により合併し、存続会社である(株)宮本むなしの社名を「M&Sフードサービス(株)」に変更

2022年
東京証券取引所の市場区分見直しにより東京証券取引所の市場第一部からプライム市場に移行

2023年
(株) NISの発行済み株式を100%取得

2024年
(株)アドバンテッジパートナーズとの事業提携契約の締結

(株)アミノの発行済み株式を100%取得

(株)シンガの発行済み株式を100%取得

2025年
(株) シンガを吸収合併の方式により、存続会社である(株) NISに合併

新中期経営計画「SRS VISION 2030」を発表

(株)すし弁慶の発行済み株式を100%取得

1958年 1店舗 / 1979年 100店舗 / 1990年 200店舗 / 2013年 300店舗 / 2016年 400店舗 / 2019年 600店舗 / 2023年 800店舗

1958 1960 1970 1980 1990 2000 2010 2020 2025

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

中期経営計画の基本方針、重点戦略

4つの重点戦略を遂行し、売上高・利益高の増加、利益率・資本収益性向上を実現

重点戦略 I "和食さと"のナショナルブランド化

1. 顧客体験の向上と適切な価格マネジメントを両立した外食ならではの「団らん」を体現するブランド進化
2. 既存市場に加え、中四国や北関東をはじめとした新商勢圏への進出を含む出店攻勢

重点戦略 II “にぎり長次郎” “うまい鮨勘”でグルメ寿司チェーン圧倒的No.1の実現

1. 出店加速と東西からのエリア拡大により、2030年にグルメ寿司店舗数150店舗の達成
2. 自動配膳システムの活用による効率化とブランドの強みをより強調した新モデル店舗の確立
3. “にぎり長次郎” “うまい鮨勘”の早期のシナジー創出

重点戦略 III 第3、第4の収益の柱となる事業の確立

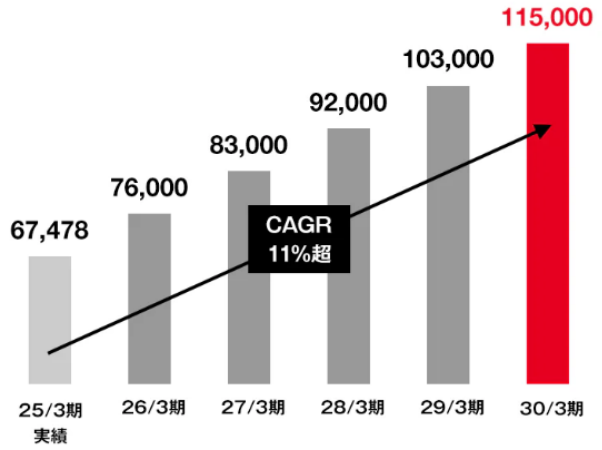
1. 低～中価格帯既存ブランドの価格競争力を維持する業態改革と出店拡大
2. 主要ブランドと補完的な低価格帯のブランド獲得などを目的としたM&Aの実施
3. 既存海外事業の成長と新たな海外展開への挑戦

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

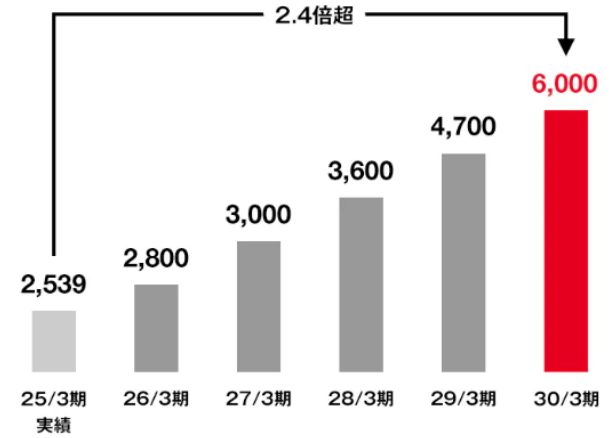
1. 採用機能、人事制度の改革による人材確保と、積極的な教育投資による人材育成
2. 各ブランドの出店加速を実現する店舗開発および建築の機能強化
3. ＜SRS DX推進宣言2030＞に基づいたDX推進の強化
4. 安全、安心でリーズナブルな商品の提供を継続する為のSCM機能の更なる強化
5. 経営理念「DREAM・ENJOY・LOVE☆」の浸透と体現

SRS VISION 2030 連結数値目標

売上高（単位:百万円）



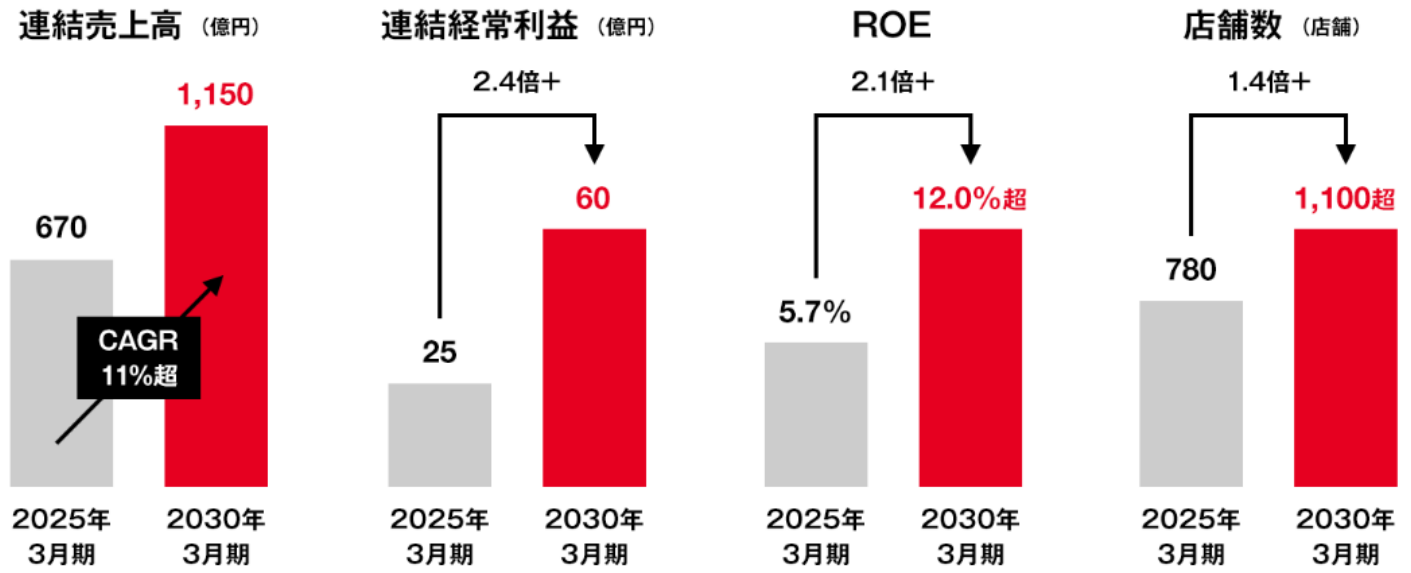
経常利益（単位:百万円）



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

中期経営計画の主要目標数値

2030年3月期　主要目標数値



	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%	6%超	8%超	8%超	10%超	12%超
ROIC	6.7%	5%超	5%超	5%超	5%超	5%超

※上記数値は新規M&A含まず

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

人材関連KPI

■ **多様な人材の活用と促進**
- 性別・年齢・国籍に関わりなく、すべての人材が力を発揮できる組織作り、すべての人がキャリアの選択肢を持てる環境整備、柔軟で持続可能な働き方の実現を目指す
- 特に女性管理職の登用と研修の実施、パートから正社員への登用促進、地域限定で働く制度の整備を進める

■ **経営幹部人材の育成**
- 階層別の研修制度やe-ラーニングを整備し、管理職・リーダー候補の育成を全社で推進。特に、次世代経営幹部育成のためのマネジメント研修の実施、若手の成長を促す教育施策と登用の推進

■ **ワークエンゲージメントの向上**
- 物価上昇を上回る水準での昇給や、年間休日および有給取得率向上などの休日増加
- 特に、育児休暇の取得率向上に向けた取り組みを推進

人事戦略	主な指標	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	2030年目標
多様な人材の活用と促進	女性役員比率	8.3%	8.3%	15.4%	**23.1%**	30%以上
	女性管理職比率	7.2%	7.8%	8.0%	**10.2%**	30%以上
経営幹部人材の育成	社員一人あたり教育投資額	1.0万円	2.9万円	3.4万円	**4.1万円**	10万円以上
	若手人材管理職比率	-	-	9.7%	**10.2%**	10%以上
ワークエンゲージメントの向上	離職率	11.3%	10.9%	11.2%	**10.7%**	8.0%以下
	女性育児休暇取得率	100.0%	100.0%	100.0%	**100.0%**	100%
	男性育児休暇取得率	29.4%	40.9%	26.7%	**64.7%**	85%以上

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