おなかいっぱいの幸せを

2018年3月期第2Q 決算概要

イートアンド株式会社

（東証一部：証券コード2882）

EAT&Co.

第2Q決算概要

1. 第2Q決算サマリー
2. 損益の状況（連結）
3. 開店店舗の推移状況
4. トピックス

第2Q決算サマリー

業績の概況（連結）

売上高　　135億 16百万円
（対前年同期比　108.0 %）

営業利益　　4億 18百万円
（対前年同期比　153.4 %）

経常利益　　4億 04百万円
（対前年同期比　163.2 %）

通期業績予想（連結）

売上高　　277億 82百万円
（対前年同期比　105.6 %）

営業利益　　6億 92百万円
（対前年同期比　114.0 %）

経常利益　　6億 92百万円
（対前年同期比　121.2 %）

食品事業の状況

・「羽根つき餃子」「ぷるもち水餃子」の配荷が前年比10%超と大きく推移
・製造単価低減継続
　⇒　利益率が更に向上し、利益増に寄与

外食事業の状況

・既存店売上高（大阪王将）は、引き続き100%を堅持
・子会社2社は、前年同時期より改善
・第2四半期にて、不振店舗の廃店・減損損失を積極的に実施

損益の状況（連結）

売上高は食品、外食共に前年比増。特に食品事業は前年比110％超と順調に推移。

これにより売上高ならびに売上総利益を含む各利益何れも前年を上回る。

単位:百万円、％	2017年 3月期　第2Q	2018年 3月期　第2Q	対前期比
売上高	12,516	13,516	108.0
食品（構成比）	5,992（47.9 ％）	6,640（49.1%）	110.8
外食（構成比）	6,524（52.1 ％）	6,875（50.9%）	105.4
売上総利益	4,924	5,435	110.4
販売費及び一般管理費	4,651	5,017	107.9
営業利益	273	418	153.4
営業利益率	2.2%	3.1%	0.9pt
経常利益	248	404	163.2
親会社株主に帰属する当期純利益	59	135	226.9

損益の状況__セグメント別（連結）

外食セグメントは、前年の減損処理等により利益改善。また子会社2社も利益改善に寄与。

食品セグメントでは、引き続き主力商品の販売が好調。売上・利益ともに順調に推移。

単位：百万円、％		2017年 3月期 第2Q	2018年 3月期 第2Q	対前期比
食品	売上高	5,998	6,640	110.8
	セグメント利益	255	344	134.9
	利益率	4.3	5.2	+0.9pt
外食	売上高	6,524	6,875	105.4
	セグメント利益	159	197	123.9
	利益率	2.4	2.9	+0.4pt

財務の状況（連結）

単位:百万円	2017年 3月末現在	2017年 9月末現在	ポイント
資産の部	13,348	14,955	
流動資産	6,513	7,777	売掛金の増加
固定資産	6,834	7,177	
負債の部	8,676	10,182	
流動負債	7,014	8,382	買掛金・短期借入金の増加
固定負債	1,661	1,799	長期借入金の増加
純資産の部	4,671	4,772	

（有形固定資産の補足）2017年9月末の減価償却累計額　：3,989百万円
2018年3月期第2Qの設備投資額　：　927百万円

2018年3月期の計画(連結)

単位:百万円、%	2017年3月期	2018年3月期	対前期比
売上高	26,304	27,782	105.6
食品(構成比)	12,781(49%)	13,418(48%)	105.0
外食(構成比)	13,522(51%)	14,363(52%)	106.2
売上総利益	10,252	10,811	105.5
販売費及び一般管理費	9,645	10,119	104.9
営業利益	607	692	114.0
営業利益率	2.3	2.5	+0.1pt
経常利益	571	692	121.2
当期純利益	156	200	128.0

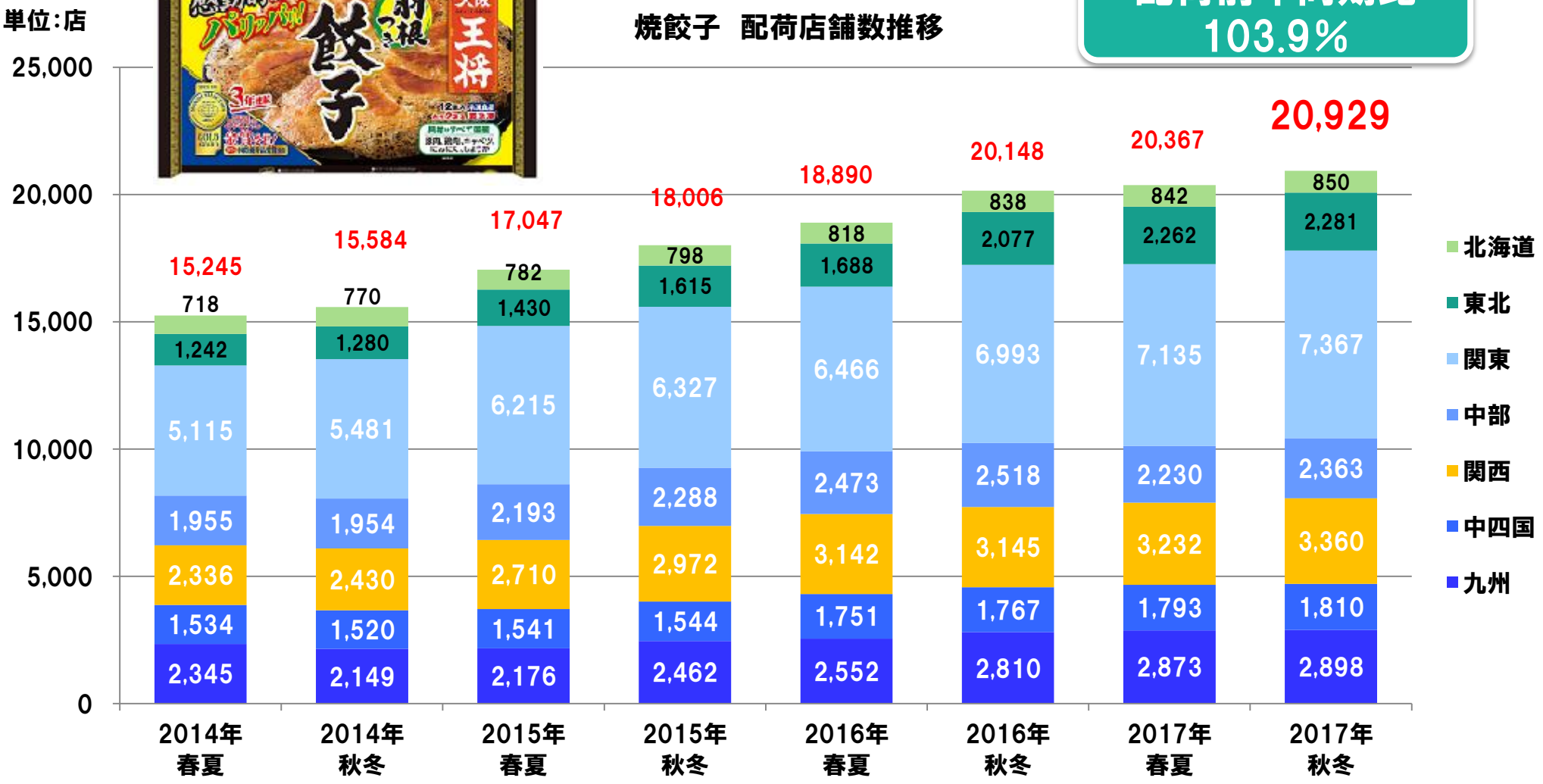
2018年3月期　セグメント別計画（連結）

単位：百万円、％		2017年3月期	2018年3月期	対前期比
食品	売上高	12,793	13,418	105.0
	セグメント利益	513	576	112.3
外食	売上高	13,522	14,363	106.2
	セグメント利益	334	364	108.7
全社	売上高	26,304	27,782	105.6
	営業利益	607	692	114.0

「大阪王将羽根つき餃子」取り扱い量販店の推移状況

焼餃子　配荷店舗数推移

配荷前年同期比 103.9%

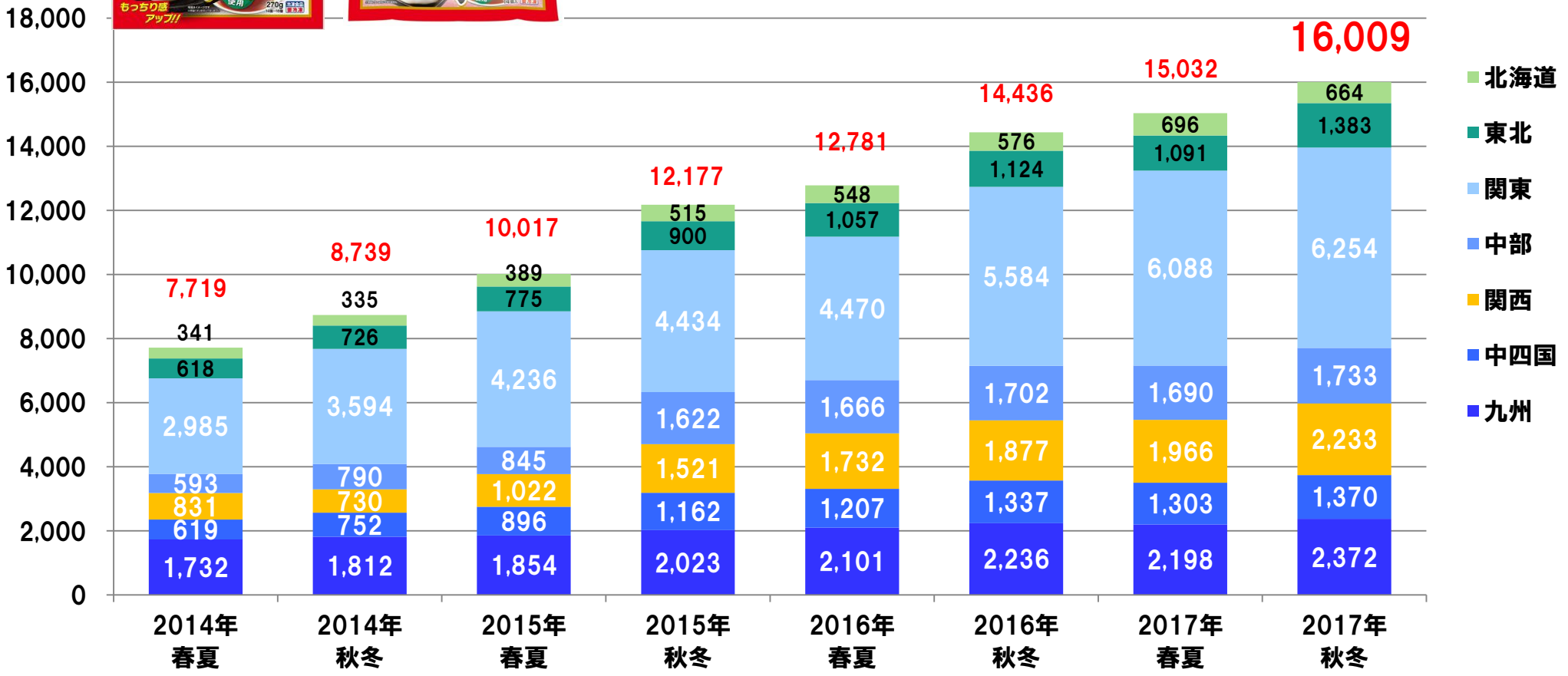


「大阪王将ぷるもち水餃子」取り扱い量販店の推移状況

水餃子　配荷店舗数推移

配荷前年同期比
110.9%

単位：店



開店店舗の推移状況（全体）

	2017年3月末 店舗数			2017年9月 実績						2017年9月末 店舗数		
				出　店			退　店					
	直営	加盟	全店	直営	加盟	全店	直営	加盟	全店	直営	加盟	全店
大阪王将	31	326	357	2	6	8	8	7	15	25	325	350
ラーメン	20	28	48	1	0	1	4	2	6	17	26	43
よってこや	3	15	18	0	0	0	0	2	2	3	13	16
太陽のトマト麺	9	12	21	0	0	0	0	0	0	9	12	21
ビースト	6	1	7	1	0	1	2	0	2	5	1	6
その他	15	9	24	4	1	5	2	1	3	17	9	26
カフェ・ベーカリー	10	7	17	2	1	3	1	1	2	11	7	18
海外	0	38	38	0	8	8	0	3	3	0	43	43
計	66	401	467	7	15	22	14	13	27	59	403	462
子会社	6	0	6	7	0	7	1	0	1	12	0	12
連結計	72	401	473	14	15	29	15	13	28	71	403	474

開店店舗の出店計画（全体）

	2017年3月末 店舗数			2018年3月期 計画						2018年3月末 店舗数		
				出　店			退　店					
	直営	加盟	全店	直営	加盟	全店	直営	加盟	全店	直営	加盟	全店
大阪王将	31	326	357	6	9	15	9	8	17	28	327	355
ラーメン	20	28	48	2	1	3	2	1	3	20	28	48
よってこや	3	15	18	0	0	0	0	1	1	3	14	17
太陽のﾄﾏﾄ麺	9	12	21	0	0	0	0	0	0	9	12	21
ビースト	6	1	7	1	1	2	1	0	1	6	2	8
その他	15	9	24	8	5	13	1	1	2	22	13	35
カフェ・ﾍﾞｰｶﾘｰ	10	7	17	5	5	10	1	1	2	14	11	25
海外	0	38	38	0	15	15	0	0	0	0	53	53
計	66	401	467	16	30	46	12	10	22	70	421	491
子会社	6	0	6	8	0	8	0	0	0	14	0	14
連結計	72	401	473	24	30	54	12	10	22	74	421	505

連結子会社の状況

グループ会社名	9 BLOCK ナインブロック	fR フードランナー	A&B Co.,Ltd A&B
資本比率	91.3%	100.0%	90.0%
株式取得の年月	2012年6月	2014年7月	2014年8月
業態の内容	通販サイト運営	CVS複合店舗運営	ビアレストラン運営

該当企業

■ イートアンドに**付加価値**をもたらす会社
■ 外食事業、食品事業に**シナジー効果**をもたらす会社

トピックス　大阪王将羽根つき餃子 好調

モンドセレクション3年連続金賞
国際優秀品質賞※同時受賞！

前年同期比：111.6％

※インターナショナル・ハイクオリティ・トロフィー

トピックス　他社商品とのコラボ販促

創味食品とのコラボ企画で売上アップ

コラボ

売上前年比
154.4%

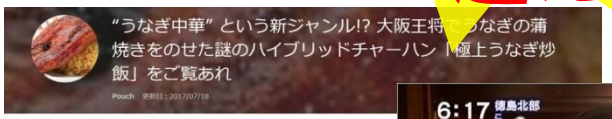
※関西エリア（S社クローズドCA）8月実績

ぷるもち水餃子×創味シャンタンの
食べ方提案を実施
⇒売上相乗効果を狙った取り組みで
　前年比大幅増

トピックス　大阪王将感動商品開発

大阪王将うなぎ炒飯販売

感動分岐点越え



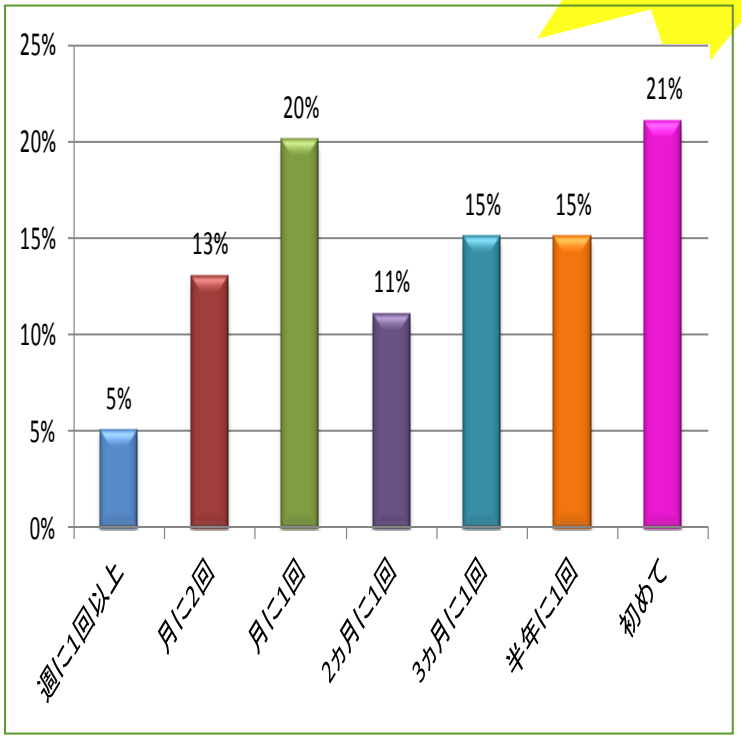
	件数	広告費換算
Web	77件	6,097,458円
TV	3件	8,112,000円
合計	80件	14,209,458円

「感動分岐点」を超える商品を「衝撃価格」で提供

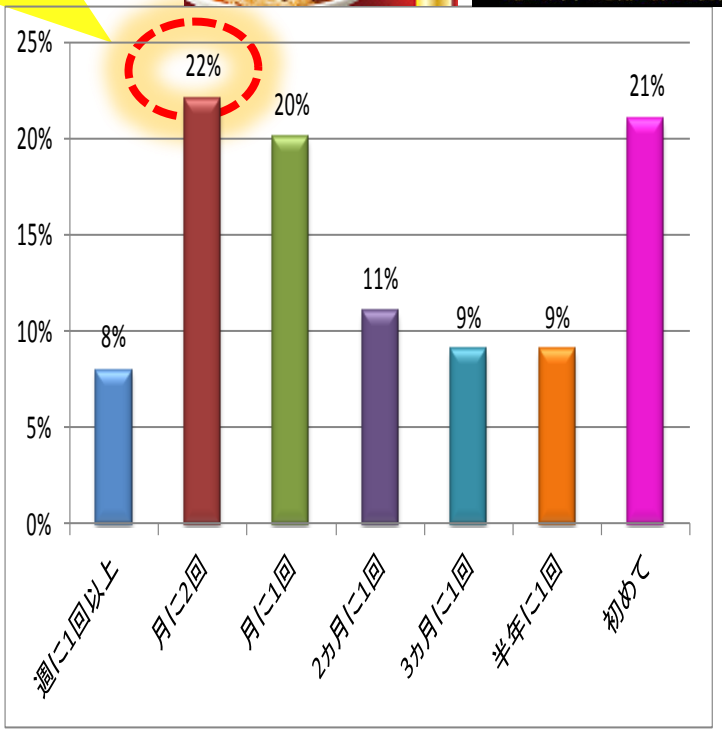
トピックス　ラーメン業態リピート周期短縮

◎定量目標:月2回来店13%から20%へ

⇒上期進捗22%



【40期】



【41期上期】

トピックス　トマトの日投票企画

歴代トマトの日チーズラーメン総選挙

限定商品オーダー率

過去最高記録

お客様アンケート投票
投票第1位商品
トマトの日期間限定販売

3日間オーダー率

27.2%

GROWING STORY

1. GROWING STORY
2. 具体的な施策
3. 海外事業のエリア展開

GROWING STORY

外食事業

・外食全方位戦略の店舗多角化

- 大阪王将全国展開 500店
- ラーメン専門店展開 250店
- 新業態店舗多角化 100店
- カフェベーカリーの店舗多角化 150店

食品事業

・流通チャネルの多角化

- 冷凍食品
- 常温加工食品
- プライベートブランド商品
- ネット通販向け商品
- 量販店デリカ商材

EAT & GROWING STORY

生産事業

・インパクトのある新商品開発

- 生産工場のハイクオリティー化
- R&D(リサーチ＆デベロップメント)化戦略
- 生産地⇒加工⇒販売の6次化戦略
- 仕入・購買のグローバル化
- 産学連携による企画開発

マーケティング インテージデータ

- 餃子サークル
- セールスプロモーション

M&A

- メーカー機能強化
- 外食新業態

アジアを中心とした海外展開

- FCシステム
- JV方式
- ロイヤリティ

施策1.食品事業の取組み

ランチェスター戦略の拡大

- 取り扱い高拡大
- 取り扱い量販店店舗数拡大
- 自社製品の比率増大
- 新販路の開拓
- NEXTアイテムの育成

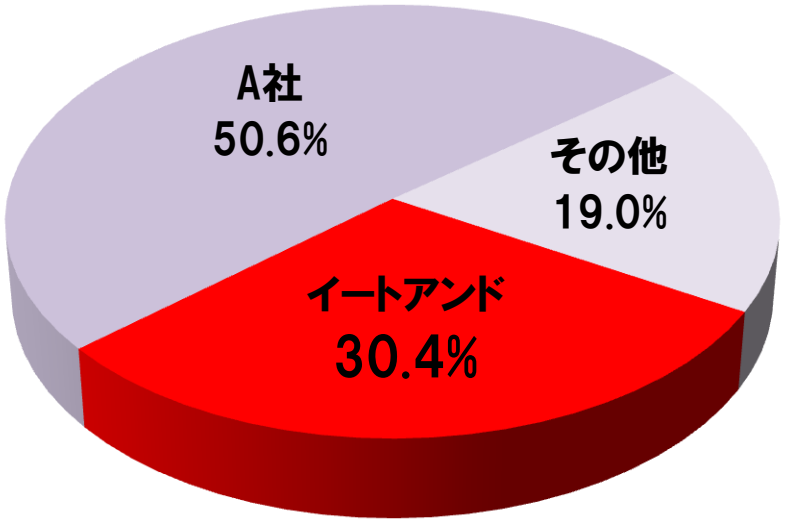
施策1. 食品事業の実績

・冷凍餃子（焼餃子・水餃子）の市況及びシェア

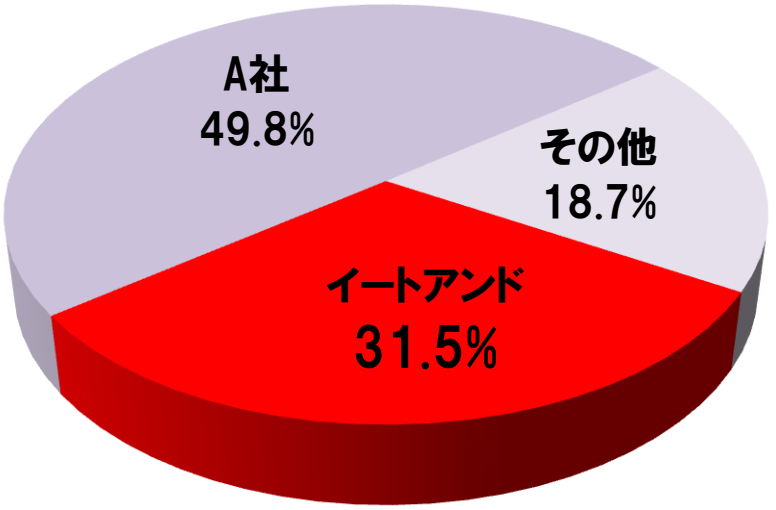
【2017年4月-2017年9月：冷凍餃子　市場動向】
※前年同期比

冷凍餃子全体　：　100.4%

イートアンド　：　104.1%



2017年3月期
4月～9月



2018年3月期
4月～9月

※データソース：インテージ　ＳＣＩデータ　平均購入規模（×100）（金額）　エリア：全国　　購入ルート：スーパー、ＤＳ、ドラッグストア

施策1.食品事業の取組み

2017年　商品開発コンセプト

かんたんENJOY！本格中華！

大阪王将は、カンタン便利な冷凍食品を通して
より楽しく、より豊かで本格的な食卓をご提案します！

施策1. 食品事業の取組み

食べ方提案⇒売上相乗効果を狙う

自社製品『鍋つゆ』 × 『ぷるもち水餃子』

テーブルマーク『冷凍うどん』 × 『ぷるもち水餃子』

施策1．食品事業の取組み

餃子大使　鈴木奈々さんとの販売イベント

イベント宣伝販売による効果

売上前年比　111.3％

※8月イベント実績

お客様参加型のイベントを
開催し商品をPR

施策1. 食品事業の取組み

餃子カテゴリー全体の売上UPを提案

餃子市場全体の
シェア拡大に貢献

北海道（E社：40店舗）	中四国（A社：14店舗）	九州（K社：820店舗）
売上数量 9月POS実績 前年比172.1％	売上数量 9月POS実績 前年比147.0％	売上数量 9月POS実績 前年比143.4％

施策2. 大阪王将の戦略__41期

～大阪王将創業50周年に向けて～

大阪王将 リバイタライズ戦略

【目標】
◎客数前年比　105%
◎客単価前年比　100%
◎売上前年比　105%

超生産性

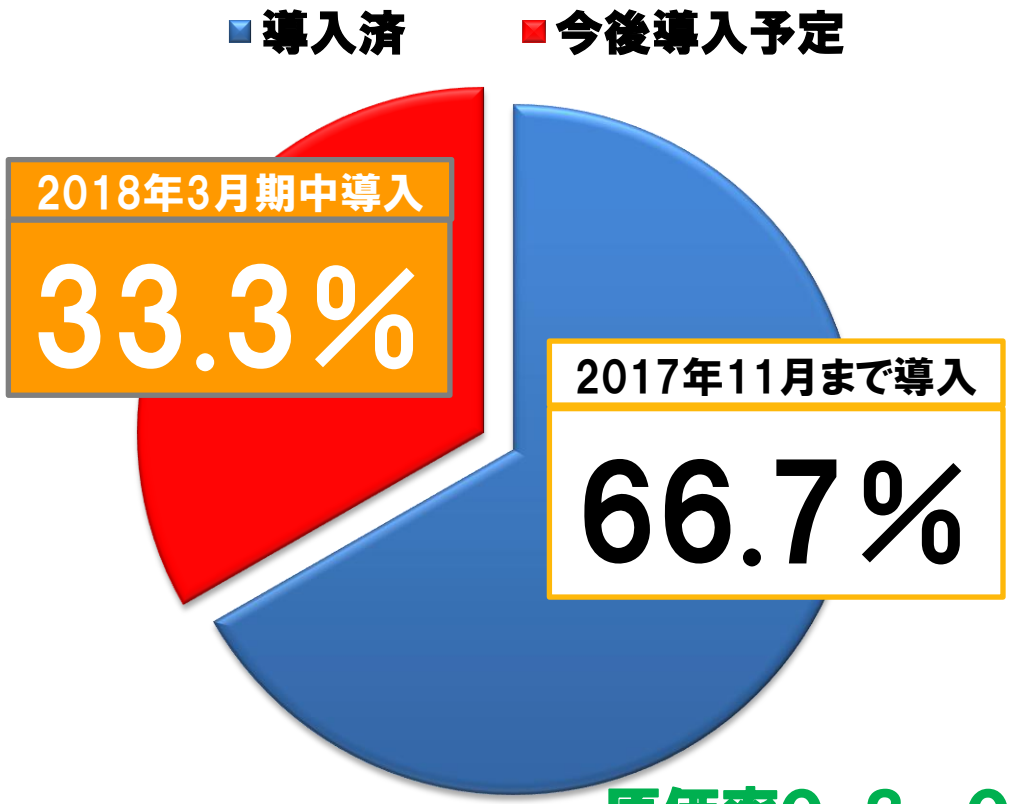
包丁レス・餃子拡販

超ファン化

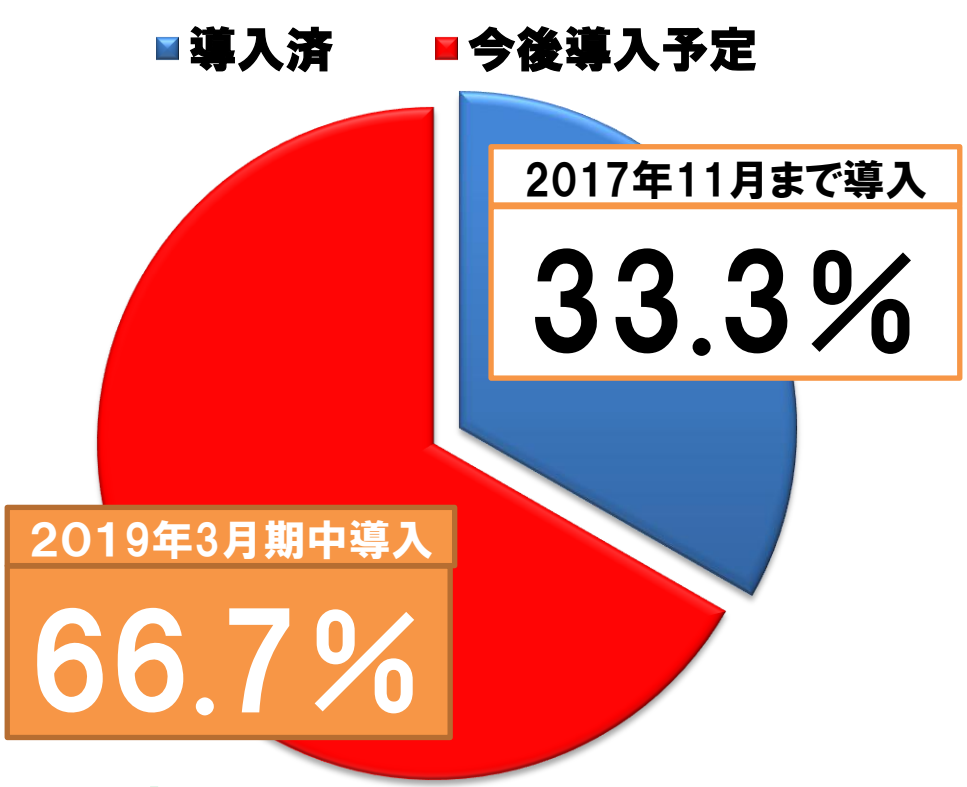
店舗・フードコートも！
お客様のスマホから注文

施策2. 超生産性
包丁レス、仕込レス進捗　＜人件費30%超⇒28%＞

【包丁レス】 27品目中18品目完了



【仕込レス】 15品目中5品目完了



原価率0. 3~0. 6%上昇

施策2. 超生産性
レス-厨房の実現

2019年4月
ﾎﾟｰｼｮﾝﾊﾟｯｸ
導入予定

少人数
ハイクオリティ

2017年
4月
レス食材
9品

2017年
11月
レス食材
14品

2018年
4月
レス食材
19品

創業
50周年

2017年 → 2018年 → 2019年 → 2020年

包丁レス

⊕

仕込レス

職人レス

施策2. 超生産性

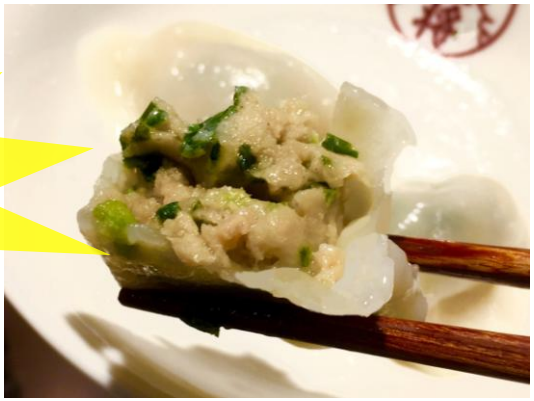
水餃子 商品バリエーション拡大

餃子拡販と生産性の向上

水餃子の大幅リニューアル

- 肉の旨み、ごま油の風味をUP
- 新しくニラを使用
- 肉感、野菜の食感を向上

自社工場での
製造稼働率
アップ



施策1. 超生産性

販売方法の見直し

餃子拡販と生産性の向上

★コスパセット導入
⇒餃子付セットで
「丁度いい」「旨い」
商品開発
価格重視・学生

★豚汁をプラス
⇒毎日食べられる
「日本食」としての定食
健康志向・高齢者

施策2. 超生産性
委託デリバリー開始①

UBER

honestbee

出前館 DEMAE-CAN

楽びん! ほしいモノが今すぐ届く!!

■honestbee
・時期：8月中旬より開始
・手数料：売上の30%
・店舗：直営7店舗(FR含む)

■UBER EATS
・時期：11月中旬より開始
・手数料：売上の35%
・店舗：直営5店舗(FR含む)

人件費の変動なく売上にON！

施策2. 超生産性
委託デリバリー開始②

■出前館　委託デリバリーの例
・時期：6/16(金)より開始
・手数料：売上の35%、掲載料7%
・店舗：中央林間店
　⇒売上 64万円プラス(10月実績)

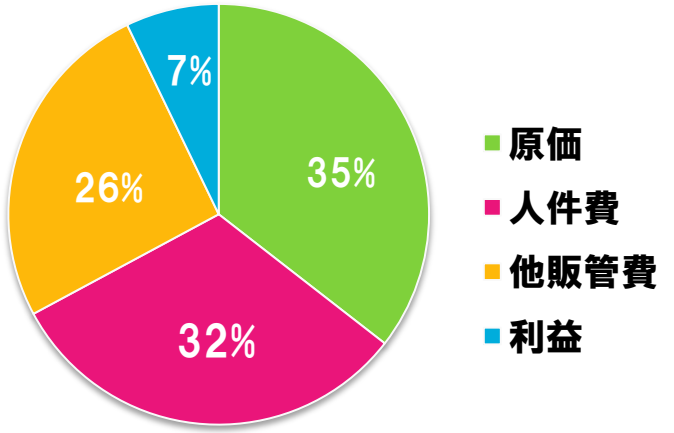
【通常デリバリーの場合】
人件費　60万円
販管費　40万円
・初期費用　120万円(3年償却)
　　30万円/月
・自動車費　10万円/月

固定コスト100万円

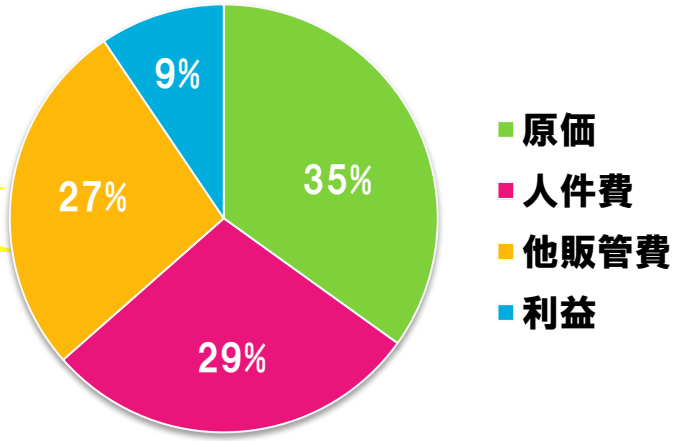
コストは
手数料のみ！

売上に占めるコストの割合

＜実施前＞



＜実施後＞



施策2. 超ファン化

◎1日分の緑黄色野菜が取れる天津飯
◎1日分の野菜が取れるチャンポン
◎糖質カット五目炒飯

糖質カットメニュー導入

低糖質コンセプト

◆ 大阪王将は美味しいだけじゃない！
おいしくて健康的！
おなか周りが気になる方へ！

◆30代～50代男性メインターゲット

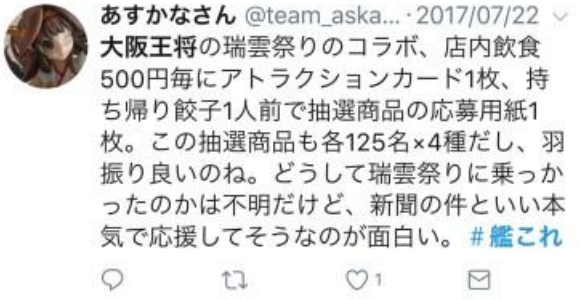
女性商品開発チーム
「デリシャス・インベンション・プロジェクト(DIP)」の
管理栄養士監修。

施策2. 超ファン化

「艦隊コレクション」を用いた販促活動

7月22日（土）～7月30日（日）
タイアップキャンペーンを100店舗実施

コラボカード配布枚数：13,610枚
新規顧客延べ獲得数：6,805名



SNS上で話題に！新規顧客を開拓

施策2. 超ファン化

大阪王将
GYOZA GET APPLICATION
餃子サークル

2017年7月
サービス開始

【機能】
・来店ポイント付与⇒クーポン発行
（ゲーム性を持たせて楽しいアプリへ）
・スマホから簡単注文！（※順次機能追加）
★テイクアウト：オーダーして店頭へ取りにいくだけ！

★フードコート：並ばず、席に座った状態でオーダー完了！
出来上がりはスマホにPOPアップしてお知らせ
★店内オーダー：事前決済機能でお会計待ちのストレスなし！
★デリバリー：オーダーはもちろん、GPS機能で配達に来るのがわかる！

⇒2018年7月以降全店導入予定
（11月中旬より直営4店舗で検証スタート）

施策2. 超ファン化
Tポイントカード導入

2018年1月より開始
200円（税別）で1ポイント付与

マーケティング機能
・顧客導線
・購買履歴

T-POINT

商品企画に反映
顧客のニーズを取り込む

施策2. 超ファン化

観光客向け決済サービス導入

11月直営検証開始

現金を持ち歩かない中国人観光客向け 決済サービスを導入

⇒利用動機拡大、お客様ストレスの緩和

WeChat　支付宝™ ALIPAY

中国モバイル決済市場シェア（EC含む）

2016.8.26 日経MJより抜粋

施策2. 超ファン化　全国ネット番組タイアップ

○フジテレビ　バイキング　タイアップ
＜お台場夢大陸出店＞
期間：7月15日―8月31日　48日間
期間中来場者数：約400万人

期間中露出番組	放映日
バイキング	7月14・17・19. 20日、8月1日・17日
夢大陸特番	7月26日×2回
グッディ	7月20日
スピーク	7月17日
みんなのニュース	7月24・26日
プレミアの巣窟	8月1日
チャンネルΣ	7月15日
クジパン	8月16日

広告費換算：798百万円

施策3．海外事業のエリア展開

海外の既存出店エリアと新規エリア

～10拠点・43店舗へ～

大阪王将　ベトナム4号店オープン！
E mart Go Vap 店（8/26）

NEW！

＜今後の新規出店エリア＞
マレーシア

施策3. 海外事業のエリア展開

計画15店舗に対し⇒16店舗確定済

施策3. 海外展開
大阪王将台湾出店状況

桃園台茂(タイモール)店

経国家楽福店(カルフール)店

※10月末時点

内湖瑞光(ナイコズイコウ)店

10店舗出店⇒更に拡大中

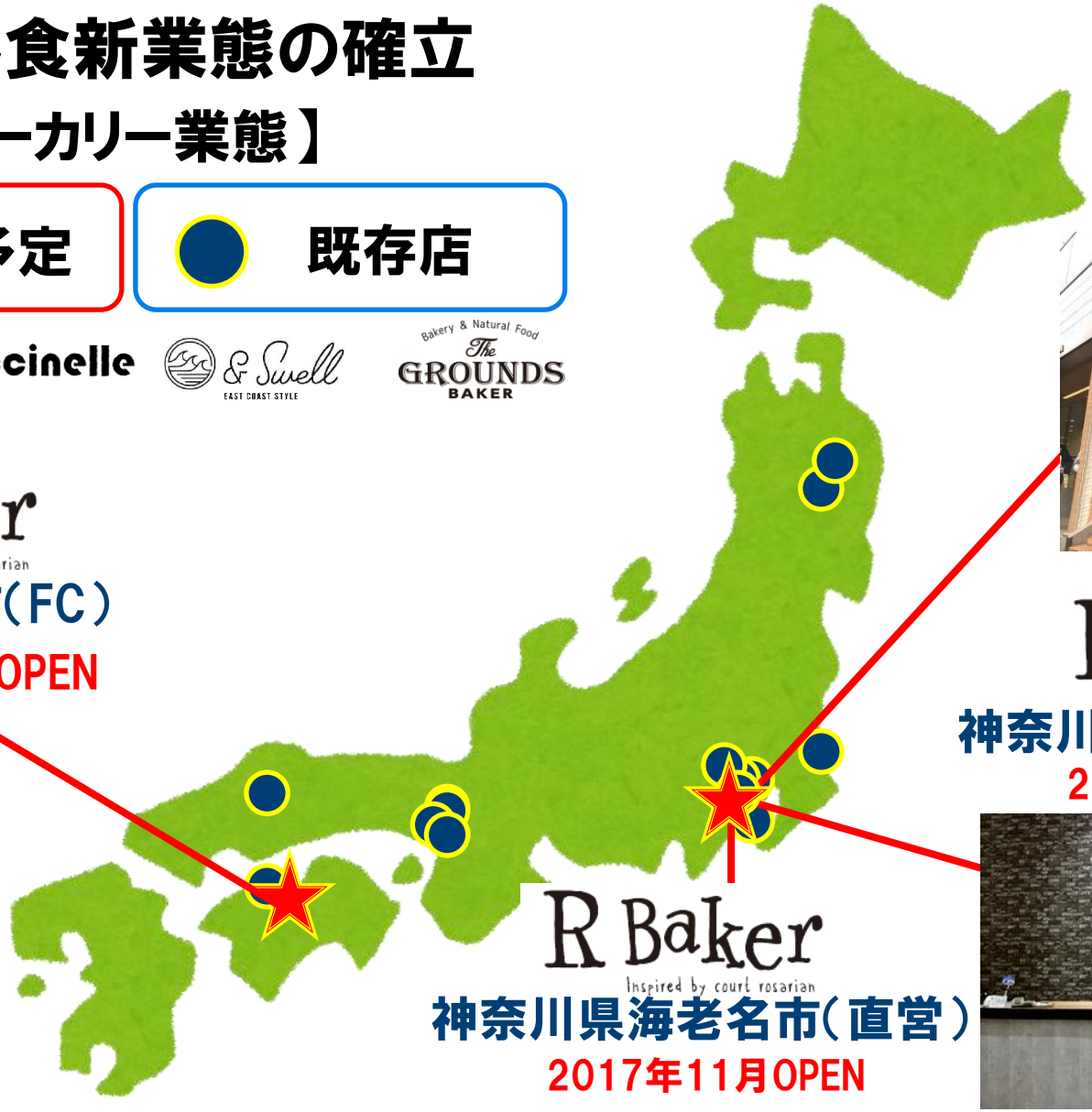
▽10月5日オープン
大阪王将　経国家楽福店(カルフール)店
▽10月12日オープン
大阪王将　桃園台茂(タイモール)店
▽10月24日オープン
大阪王将 内湖瑞光(ナイコズイコウ)店
▽11月1日オープン
大阪王将 新光三越高雄左営(サエイ)店
▽11月17日オープン
大阪王将 台中崇徳(ソウトク)店

施策4.外食新業態の確立

【カフェベーカリー業態】

★ 出店予定　● 既存店

R Baker Inspired by court rosarian
Coccinelle
& Swell EAST COAST STYLE
Bakery & Natural Food The GROUNDS BAKER



R Baker Inspired by court rosarian
東京都品川区(FC)
2017年10月OPEN

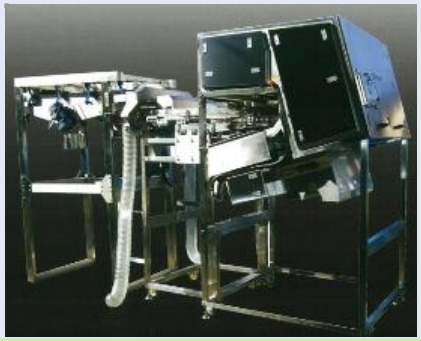
R Baker Inspired by court rosarian
愛媛県松山市(FC)
2017年10月OPEN

R Baker Inspired by court rosarian
神奈川県横浜市(直営)
2017年10月OPEN

R Baker Inspired by court rosarian
神奈川県海老名市(直営)
2017年11月OPEN

施策5. 生産事業の取組み

食の安心・安全に対する
更なる設備投資

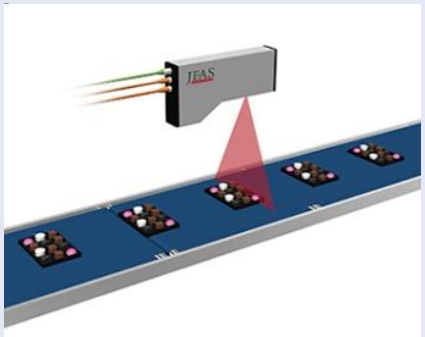


色彩選別機

→ 餃子の具材に使用する
原料中の異物除去
関東工場　8月導入

デュアル式X線
検査器

→ 具材のミンチ肉加工後の
硬骨片の除去
関東・関西工場　9月導入



カメラでの
検品強化

→ 高解像度カメラでの付着
異物除去
関東・関西工場 下期導入予定

ご参考資料

1. 会社概要
2. 新のれんチャイズ
3. 産地連携
4. CSR活動
5. 本資料の取り扱い

会社概要

＜2017年9月30日現在＞

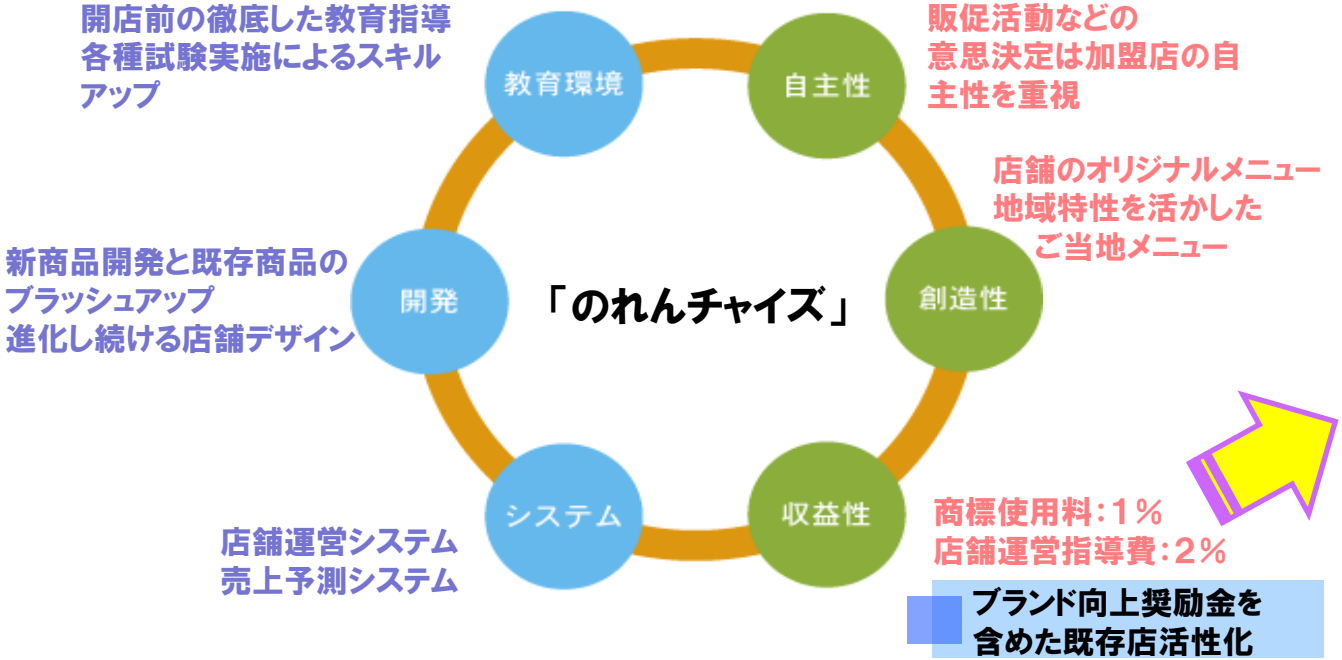
社名	■	イートアンド株式会社
英語名	■	EAT&Co.,Ltd
東京ヘッドオフィス	■	東京都品川区東品川4－12－8　品川シーサイドイーストタワー15階
大阪オフィス	■	大阪市中央区南久宝寺町2－1－5
設立年月	■	昭和52年8月
資本金	■	9億6,007万円
発行済株式総数	■	4,435,245株
決算期	■	3月末日
代表者	■	代表取締役会長　文野　直樹
	■	代表取締役社長　仲田　浩康
従業員数	■	1,106名【社員366名・パートアルバイト740名（8h換算）】
業種	■	飲食店経営および冷凍食品販売
営業店舗数	■	474店舗（直営店 71店舗、加盟店 360店舗、海外43店舗）
監査法人	■	東陽監査法人

新のれんチャイズ

「のれんチャイズ」は当社独自の加盟店システム

一般的なFCの弱点（FCオーナーの視点）
- × 創造性が発揮できない
- × 個性あふれる店になりにくい
- × ロイヤリティーによる収益圧迫

当社の「のれんチャイズ」
- ○ メニュー、販促の自主性尊重
- ○ 店舗内外装にオーナーの自由意思
- ○ チェーン運営費は1％ ＊



＊チェーン加盟店から当社への売上
（大阪王将FCの例）

●商標使用料　店舗売上の1.0％
⇒売上の前年同月対比に準じて変動
- 110％以上＝0.5％
- 105％以上＝0.7％
- 100％以上＝0.8％
- 100％未満＝1.0％

●店舗運営指導費　店舗売上の2.0％
⇒加盟1年目：2.0％
⇒加盟2年目以降
EAT＆が定める調理資格保有者の
人数に準じて変動
- 2名以上＝無し
- 1名　＝1.0％
- 不在　＝2.0％

●加盟店に対する食材の販売

産地連携

宮崎・鹿児島を中心に7万坪以上の
土地面積を使用し、各地域の農家と
ニンニク・生姜・キャベツを栽培

北海道

秋田県

宮崎県

茨城県

長野県

宮崎県

香川県

2010年より国産原料へ切替

CSR活動

Keep on Challenging Project 活動

『子供たちに餃子を届けようプロジェクト』の実施

全国の養護施設を訪問し、餃子の巻き体験を実施。
「餃子ができるまで」というテーマの下VTRと共に食育授業を展開。

▲餃子巻き体験

訪問実績：23施設 2017年10月31日時点

▲食育授業

本資料の取り扱い

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。投資に関する決定は、閲覧者ご自身の判断と責任で行われますようお願いいたします。