EAT&Co.

第37期中間報告書

（平成25年4月1日から平成25年9月30日まで）

おなかいっぱいの幸せを

大阪王将 新コンセプト店 赤羽店OPEN

これまでにない新コンセプトの大阪王将モデル店舗として2013年6月19日、大阪王将赤羽店がオープンいたしました。

新しいロゴや今までにない店舗デザインを採用するだけでなく、厨房を圧縮することで席数を多く設け、原価率を上げることで今まで以上に価値の高い料理を提供し、そして、スピード提供を一層重視することで回転率を上げるなど「厨房圧縮・高原価・高回収」の特徴を持った『NEWスタイルの大阪王将』といえます。

お近くにお越しの際は是非お立ち寄りいただき、新しい大阪王将をご堪能くださいませ。

◆店舗の概要◆

名称	：大阪王将赤羽店
所在地	：東京都北区赤羽1－1－1　アルカード赤羽
TEL	：03-5249-3100
営業時間	：11：00～24：00
席数	：68席
坪数	：29.1坪

餃子専門店
大阪王将

来年の大阪王将、創業45周年に向け、新たなイノベーションで、成長を加速させます。

株主の皆様には、いつも格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。
当社は来年、大阪王将業態での創業45周年という節目を迎えます。これもひとえに株主の皆様のご支援のお陰と、心より御礼申し上げます。

こうした私共の感謝の気持ちを形にするため、今期より、株主優待制度をこれまでの年１回から年２回へと変更させていただくことになりました。株主様だけのために開発した特別な優待品と共に、今回からは、当社の主力である大阪王将の店舗でご利用いただける餃子無料券もご用意し、ご希望でお選びいただけるようにいたしました。少しでも皆様に喜んでいただけ、また次回も楽しみにしていただけましたら幸いです。

株主の皆様におかれましては、引き続きご支援賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長
文野直樹

大阪王将の新モデルを確立。3年で100店舗出店を目指します。

昨年10月、本社機能を東京に移して以降、首都圏で大阪王将の出店を推進してきましたが、これまでテストしてきた「居抜き店舗」に加え、高家賃店舗でもしっかり利益を上げていくためには、新たな都心型のビジネスモデルが必要だと判断し、今年6月、東京・赤羽に、高回収・高坪単価の「都心型店舗」を出店しました。

このモデルは、厨房を圧縮することで約30坪の店舗に60を超える客席を配置。オペレーションも徹底的に効率化して、これまで以上にスピード提供することで高回転を実現し、15%以上の営業利益キープに成功しました。

店舗デザインは、より幅広い層のお客様にご利用いただくため、カジュアルでクリーン、かつオリエンタルモダンなイメージを強化。店頭ロゴも、スマートなデザインへ一新しました。また、メニューは従来店よりグレードアップしながら、価格は同レベルに据え置くことで、よりお値打ち感を訴求しています。

この赤羽店の成功を新モデルとし、下期には代官山をはじめとした高感度エリアにも出店。3年で100店舗構想を掲げて、ますます出店を加速していきます。

外食事業は、既存店が順調に回復。海外も計画通りに出店を進めています。

経済環境が少し上向きになってきていることもあり、既存店の売上は回復基調にあります。特に「太陽のトマト麺」業態は、フードコート出店のテスト結果を受けて、出店を路面店に絞ることにより、確実に利益の上がる業態となりました。下期には客単価アップと高回転により、一層の成長を目指します。

また、海外でのテストとして、これまで大阪王将は、上海、香港、韓国、シンガポール、タイへと出店してきましたが、この上期には新たに、シンガポール2号店となる店舗を北部のショッピングモール「ブギットパンジャンプラザ」に出店。タイにも2号店「タニヤ」店を出店しました。シンガポールでは、中華&和食のメニュー構成が功を奏し、1号店・2号店とも大盛況を博しており、来期には3号店の出店を決定。今後、アジアでの新エリアへの出店も計画しています。

DIPを中心とした商品開発で、新しい冷凍食品の可能性をご提案します。

この春問題になった冷凍食品二重価格表示問題の影響で、当社でも5月以降、市販向け冷凍食品の売上が低迷しました。第2四半期で立て直しを図り、前年同期対比増は達成したものの当初目標には届かない結果となりました。

この対策として、商品開発体制の革新を推進。1年かけて取り組んでいた水餃子のリニューアルは、関東工場に製造ラインの増設を完了し、粉の配合からこだわって食味を向上したうえ、これまでの手包みの美味しさはそのままに自動化を実現して、製造能力を3倍に伸ばすことができました。

また、生活者目線での開発を推進する“DIP（ダントツ・アイデア・プロジェクト）”の企画として、各地の素材を用いた地産地消を進める商品を開発。今後も、塩麹を用いた餃子や味噌だれ付餃子、15種類の野菜が入った体に優しい商品など、戦略商品を続々と投入してまいります。

創業45周年に向け、各種キャンペーンを開始しました。

来年9月の大阪王将創業45周年に向け、各種キャンペーンを開始。この7月から開始した「創業祭メニュー」は、お客様へのアピールはもとより、スタッフの意識向上を目的に、原点回帰をテーマにしたノスタルジックな雰囲気のメニューを毎月3品ずつ、15ヶ月連続で月替わりでご提供しています。昭和の懐かしい味は、昔からの大阪王将ファンの呼び起こしと共に、若い世代へ新鮮なメニューを提案する狙いもあります。

また、この下期には、スポーツを愛する皆様を応援する「スポーツアイテムプレゼントキャンペーン」を実施するほか、よしもとクリエイティブ・エージェンシーとのコラボレーション企画にて、間 寛平氏が新キャラクター「先っちょマン」に扮する「大阪王将×よしもと 日本一餃子でスマイルプロジェクト」をスタート。これらの記念キャンペーンを通じて、一層の認知度拡大を図り、お客様の満足度向上を追求してまいります。

まずは株主様から、全世界へ･･･ファンの輪の拡大が私たちの願いです。

この上期にスタートした株主様への中間期での株主優待では、DIPの企画による「セサミ長寿餃子」や「三色しあわせ餃子」等をご用意いたしました。皆様のご長寿とご幸福を願って開発した、株主優待オリジナルの製品です。これまでも優待商品の開発、選定には力を入れてきましたが、今後も一層、株主の皆様にお喜びいただけるような、プレミアム感のあるユニークな製品をお届けして行きたいと思います。

まずは株主様に当社のファンになっていただくこと。そして、1人でも多くのお客様に末永く愛される企業であり続けること。皆様のご期待に沿えるよう責任と自覚をもち、これからの日本経済の成長のお役に立てるよう、一層、存在感を発揮してまいります。

■ 上期の活動ポイント

シンガポール
大阪王将ブギットパンジャンプラザ店

タイ　大阪王将タニヤ店

関東工場に水餃子の製造ラインを増設
2013年8月1日に増設完了、これにより製造能力は増設前の３倍に

■ 株主優待制度の変更に関して

当社は、株主様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を高め中長期的に保有していただくことを目的に株主優待制度を導入しております。

この度、株主優待の実施時期を年1回（期末）から年2回（第2四半期・期末）に充実させるとともに、贈呈品の内容を変更いたします。

	変更前	変更後	
対象となる株主様	3月31日現在の株主様	9月30日現在の株主様	3月31日現在の株主様
優待の内容	所有株式数 100株以上 500株未満 ➡ 3,000円相当の当社製品等を進呈	所有株式数 100株以上 ➡ 2,000円相当の餃子無料券	変更なし
	所有株式数 500株以上 1,000株未満 ➡ 9,000円相当の当社製品等を進呈		
	所有株式数 1,000株以上 ➡ 18,000円相当の当社製品等を進呈		

※平成25年9月30日現在の株主名簿に記載または記録された1単元（100株）以上保有の株主様より変更後の株主優待制度を実施いたします。

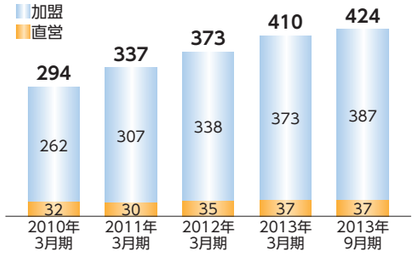
■ 外食事業

〈売上高〉
52億78百万円　106.1%（前年同期比）

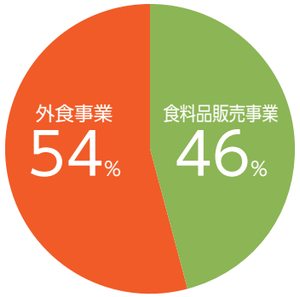
〈営業利益〉
3億85百万円　98.6%（前年同期比）

●大阪王将ブランドにおいては、既存店の底上げ施策の効果が徐々に表れつつあるほか、西日本を中心に出店効果で着実に業績を伸長させている
●ラーメン業態においては、７月下旬の全国ネットのテレビ番組での露出効果を、店頭販促強化により維持することができ、好調に推移
●加盟店24店舗（うち海外8店舗）・直営店3店舗の計27店舗を出店、加盟店9店舗・直営店4店舗の計13店舗を閉店し、店舗数は加盟店387店舗（うち海外22店舗）・直営店37店舗の計424店舗（うち海外22店舗）となった（運営形態変更に伴い3店舗を直営店から加盟店、4店舗を加盟店から直営店へ変更している）

■外食事業における店舗出店数の推移（単位：店）



〈セグメント構成比〉



大阪王将

1969年、大阪京橋の餃子専門店が大阪王将の始まりです。以来、多くのお客様に支えられ、現在では国内外に店舗網を拡大するに至りました。大阪王将はこれからも「お客様の一番身近な中華食堂」として地域の皆様と共に成長してまいります。

直営店舗 22　全店舗数 363
2013年9月末現在

特徴
●時代の変化に適応した、明るく清潔な店舗デザイン
●テイクアウトなど、幅広い利用動機と高い日常性
●質感が高く、バラエティあふれるメニューと看板商品

ラーメン業態

直営店舗 10　全店舗数 45
2013年9月末現在

特徴
●時代のニーズを捉えたマルチブランド展開
●立地に合わせた業態と商品の開発
●麺、餃子の自社生産による工場稼働率のアップ

レストラン・中食業態

直営店舗 5　全店舗数 16
2013年9月末現在

特徴
●長年の外食ノウハウを活かした業態開発と出店
●家での食シーンも含め、生活スタイルに新しい提案
●外食、食料品販売とは異なる販売チャネルからの販路拡大

■ 食料品販売事業

〈売上高〉
45億61百万円　98.1%（前年同期比）

〈営業利益〉
1億37百万円　71.0%（前年同期比）

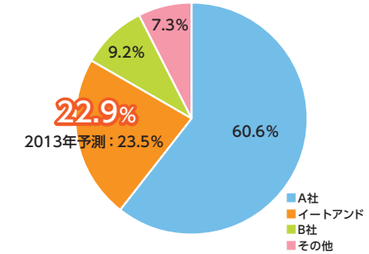
●第1四半期に発生した量販店の冷凍食品二重価格表示問題の影響は残ったものの、提案力の強化による売上規模の拡大を企図
●生協などのプライベートブランド品の製造受託・販売を開始
●内製化を推進した冷凍水餃子の拡販に注力し、第3四半期以降の配荷店舗数ならびに陳列スペースの増加に努めた

餃子、から揚げ、炒飯、中華丼・・・便利で美味しいイートアンドの冷凍食品は約100種類の充実ラインナップ。
また、餃子のたれや餃子の素、から揚げの素、炒飯の素などの常温調味料の販売にも着手。日々、専門スタッフによる研究、開発に取り組み、お客様の豊かな食生活に貢献すべく新たな提案を続けてまいります。

特徴
●外食ならではのアイデアを実践、顧客のハートをつかむ
●大阪王将ブランドを最大限に活かした商品展開
●安心・安全を支える生産体制と、自社生産による効率化

得意分野の冷凍餃子で市場シェアを急拡大中

■冷凍餃子の当社シェア（第37期）



■国際規格ISO9001:2008　ISO22000:2005認証取得した国内自社工場にて製造

安心・安全にこだわり、原材料選びに妥協はありません。季節や時期ごとに、その時もっとも質の良い素材を見極めて、契約農場から仕入れます。
「油はどこ？」「生産者は誰？」…しっかりと顔の見える美味しさづくりに取り組んでいます。

45周年 ANNIVERSARY 大阪王将
創業 昭和四十四年

創業45周年を記念して、大阪王将が全国で創業祭を開催中!

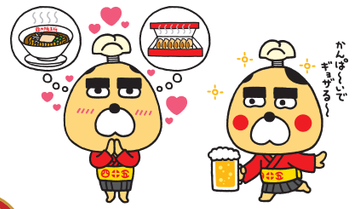
大阪王将は2014年で創業45周年を迎えます。
それを記念いたしまして、前年にあたる2013年より
各種イベントを実施しております。

キッチンカー始動!

～あなたの街にも大阪王将～

大阪王将のキッチンカーが全国の商業施設やお祭りなどで焼き立ての餃子を販売いたします。

大阪王将45周年宣伝部長
「ギョーザムライ」誕生!



「創業祭メニュー」

2013年7月より15カ月連続投入!

ノスタルジックな雰囲気のメニューを毎月3品ずつ販売しております。販売内容ならびに期間については、大阪王将ホームページにてご確認いただけます。

※一部取り扱いのない店舗があります。詳しくは直接店舗までお問い合わせください。

CSR活動報告

ラオスにて中学校の開校式を開催いたしました

2013年11月3日、ラオス人民民主共和国サラワン県サラワン郡ビエンカム村にてビエンカム中学校の開校式を開催いたしました。
「中学校建設プロジェクト～明るい未来をつくろうinラオス～」として2012年11月10日に始動し現地の皆さんの協力のもと、無事にこの日を迎えることができました。
現地へは当社若手社員2名も赴き、餃子の説明をしたり炒飯を振舞うなど、現地の方のご協力もあって終始笑顔あふれる開校式となりました。
「中学校ができて本当に嬉しい。卒業したら町へ出て勉強を続けて先生になりたい。」
「(炒飯の感想として) こんなに美味しい食べ物を食べたことがない。」
などの嬉しい声を多くいただきました。

今後もイートアンドは「食文化の創造を通して生活文化の向上に貢献する」という理念のもと、CSR活動に取り組んでまいります。

"笑顔"を届けようプロジェクト

イートアンドでは「11月10日」を「イートの日」としており、2013年11月10日より"笑顔"を届けようプロジェクト」を始動いたしました。
11月から1年間、1ヶ月に1ヶ所というペースで児童養護施設を中心に餃子のキッチンカーで訪問し、餃子を振舞うというプロジェクトです。
プロの味に触れる機会が多いとはいえない施設の子どもたちに大阪王将のこだわりの焼餃子をプレゼントし、"笑顔"を届けるべく取り組んでまいります。

DIP

DIP 「ダントツ商品発案プロジェクト」

「ダントツ商品の創造」「新しい食スタイルの提案」そして「時代の変化に常に備える」ことを目的に"女性目線"を重視したプロジェクトが第37期より発足いたしました。
これは、社内の様々な部署から集まった女性主導の商品開発チームです。
目標は「ヒット商品を生み出す」ことであり、試行錯誤しながら商品化するべく奮闘しております。
まずは第1弾として「味噌だれ付餃子」がようやく発売されました。
お近くの量販店でお見かけの際は、是非ご賞味くださいませ。
今後も皆様のご期待に沿えるよう、ニーズを的確にとらえ挑戦し続けてまいります。

財務諸表

Financial Statements

四半期貸借対照表（要旨）

（単位：百万円）

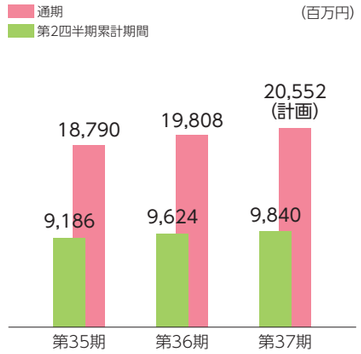
科　目	当第2四半期末 平成25年9月30日現在	前期末 平成25年3月31日現在
資産の部		
流動資産	4,492	5,190
固定資産	4,962	4,729
有形固定資産	3,869	3,725
無形固定資産	32	34
投資その他の資産	1,060	969
資産合計	9,454	9,920
負債の部		
流動負債	4,793	5,375
固定負債	1,297	1,408
負債合計	6,090	6,784
純資産の部		
株主資本	3,356	3,128
評価・換算差額等	0	0
新株予約権	6	6
純資産合計	3,364	3,135
負債純資産合計	9,454	9,920

四半期損益計算書（要旨）

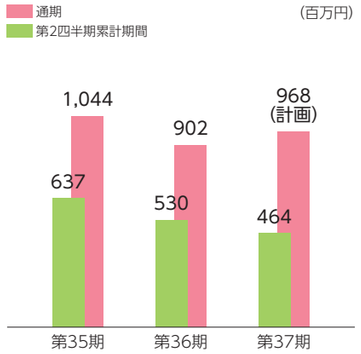
（単位：百万円）

科　目	当第2四半期(累計) 平成25年4月1日～ 平成25年9月30日	前第2四半期(累計) 平成24年4月1日～ 平成24年9月30日
売上高	9,840	9,624
売上原価	6,426	6,217
売上総利益	3,413	3,406
販売費及び一般管理費	2,949	2,876
営業利益	464	530
営業外収益	17	10
営業外費用	5	4
経常利益	476	536
特別利益	6	—
特別損失	2	—
税引前四半期純利益	480	536
法人税、住民税及び事業税	163	188
法人税等調整額	31	31
四半期純利益	285	315

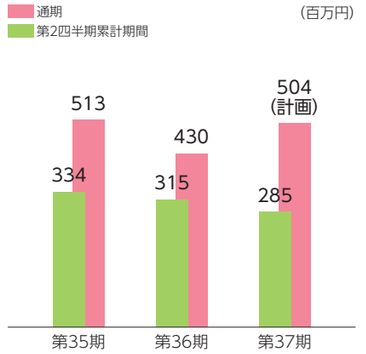
■ 売上高



■ 営業利益



■ 四半期(当期)純利益



IR活動報告

IR Information

個人投資家向け会社説明会

当社は、投資家の皆様に当社の成長をご理解いただくため、個人投資家向け会社説明会を積極的に実施しています。

第1四半期			第2四半期		
4月	5月	6月	7月	8月	9月
	1回			1回	1回
	決算発表	定時株主総会		第1四半期決算発表	

IRメールマガジン登録

MAIL MAGAZINE

登録いただいた方にIRサイトの更新情報をメールでご案内いたします。

スマートフォン・PC から

イートアンド メールマガジン　検索

メールマガジン登録画面から、「個人」「法人」を選択のうえ、必要事項を入力して送信してください。

〈 イートアンドIR情報：http://www.eat-and.jp/ir/mm/ 〉

こちらのページからもメルマガにご登録いただけます。

ケータイから登録

QRコード読み取り後、必要事項を記入して送信してください。

※ドメイン指定受信をされている方は info_ir@eat-and.jpを受信できるように設定してください。

※メルマガはすべてPC向けとなります。

個人投資家向け

法人様向け

& EAT&Co.

株式の状況

平成25年9月30日現在

Stock Information

1）発行可能株式総数　7,200,000株

2）発行済株式の総数　3,814,545株

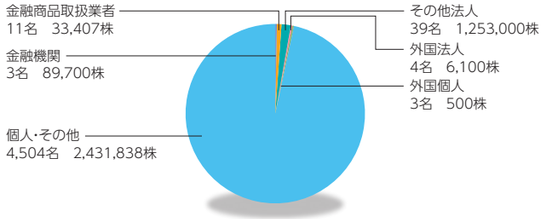
3）当第2四半期末の株主数　4,564名

4）大株主（上位10名）

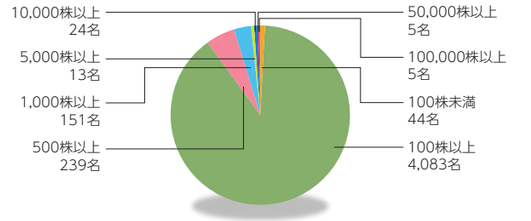
株　主　名	持株数（株）	持株比率（%）
文野 直樹	891,770	23.38
有限会社ストレート・ツリー・エフ	615,000	16.12
株式会社ソウ・ツー	240,000	6.29
イートアンド社員持株会	145,385	3.81
サントリービア＆スピリッツ 株式会社	102,000	2.67
森 孝裕	88,500	2.32
仲田 浩康	86,150	2.26
文野 弘美	66,300	1.74
植月 剛	61,640	1.62
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	50,900	1.33

（注）持株比率は、自己株式（274株）を控除して計算しており、小数点以下第3位を四捨五入して表示しております。

所有者別株主分布状況



所有株式数別株主分布状況



株主メモ　Shareholder memo

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎事業年度終了後3カ月内
基準日	定時株主総会　毎年3月31日 期末配当　毎年3月31日 中間配当　毎年9月30日 その他必要ある時は、予め公告して定めた日

株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社
同連絡先	みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 〒168-8507 東京都杉並区和泉2-8-4 フリーダイヤル 0120-288-324 (土・日・祝日を除く 9：00～17：00)
上場証券取引所	東京証券取引所市場第二部
公告方法	電子公告により行う 公告掲載URL http://www.eat-and.jp/ (ただし、電子公告によることができない事故、その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載致します。)

〈ご注意〉
未受領の配当金につきましては、みずほ信託銀行本支店でお支払い致します。

本資料の取扱いについて

■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致します。

会社概要 平成25年9月30日現在　Company Outline

商号	イートアンド株式会社
所在地	〒105-6018 東京都港区虎ノ門4-3-1 城山トラストタワー18F
創業	1969年9月
会社設立	1977年8月
資本金	4億5,674万円
従業員	800名[社員262名、パート・アルバイト538名(8h換算)]
年商	198億867万円
店舗数	424店舗
URL	http://www.eat-and.jp/ 当社ホームページでは、最新の企業情報、IRニュースをご案内しております。

大阪オフィス

〒541-0058 大阪府大阪市中央区南久宝寺町二丁目1番5号

工場一覧

・北海道工場　〒061-1431 北海道恵庭市有明町1-1-1
・関東工場　〒374-0113 群馬県邑楽郡板倉町泉野2-40-5
・関西工場　〒573-0137 大阪府枚方市春日北町1-10-10
・岡山工場　〒714-0062 岡山県笠岡市茂平字苫無1381-60 あじふく中国物流センター内

事業内容

「大阪王将」FC本部及び直営店の運営
ラーメン専門店「よってこや」FC本部及び直営店の運営
太陽の恵み味「太陽のトマト麺」FC本部及び直営店の運営
中国創作料理「シノワーズ厨花」直営店の運営
パン屋カフェ「コートロザリアン」直営店の運営
加盟店向けの食材の製造・卸及び販売
全国の生協・量販店向けの商品の製造及び販売

UD FONT 見やすいユニバーサルデザインフォントを採用しています。