

おなかいっぱい幸せを

2019年3月期 決算概要

イトアンド株式会社

(東証一部:証券コード2882)



決算概要

- ① 2019年3月期 決算サマリー
- ② 損益の状況(連結)
- ③ 店舗の推移状況
- ④ トピックス

■ 損益の状況（連結）

売上高は食品、外食共に前年比増も、外食は鈍化傾向が続く。

しかしながら食品事業の好調に支えられ、各利益何れも前年超え。

単位:百万円、%	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	対前期比
売上高	28,166	29,164	103.5
食品（構成比）	14,010 (49.7)	14,870 (51.0)	106.1
外食（構成比）	14,155 (50.3)	14,294 (49.0)	101.0
売上総利益	11,253	11,751	104.4
販売費及び一般管理費	10,482	10,917	104.1
営業利益	770	834	108.2
営業利益率	2.7	2.9	+0.2pt
経常利益	743	798	107.4
親会社株主に帰属する当期純利益	215	336	156.1

損益の状況_セグメント別（連結）

食品セグメントでは、引き続き増収増益で着地、外食セグメントの不調をカバー。

外食セグメントは、利益率の改善が進まぬも増収増益で着地。

単位：百万円、%		2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	対前期比
食 品	売上高	14,010	14,870	106.0
	セグメント利益	606	678	111.9
	利益率	4.3	4.6	+0.3pt
外 食	売上高	14,155	14,294	101.0
	セグメント利益	391	407	104.0
	利益率	2.8	2.8	±0pt

財務の状況（連結）

単位：百万円	2019年 3月末現在
資産の部	18,140
流動資産	9,776
固定資産	8,363
負債の部	10,956
流動負債	8,737
固定負債	2,218
純資産の部	7,184

《キャッシュフロー計算書》	18年4月 ～19年3月
営業活動によるキャッシュフロー	815
投資活動によるキャッシュフロー	▲2,128
財務活動によるキャッシュフロー	2,827
現金及び現金同等物の期末残高	2,360

（有形固定資産の補足） 2019年3月末の減価償却累計額： 4,931百万円
 2019年3月期の設備投資額 ： 2,024百万円

2020年3月期の計画(連結)

単位:百万円、%	2019年3月期	2020年3月期	対前期比
売上高	29,164	30,400	104.2
食品(構成比)	14,870 (51.0)	15,397 (50.7)	103.6
外食(構成比)	14,294 (49.0)	15,002 (49.3)	105.0
売上総利益	11,751	12,312	104.8
販売費及び一般管理費	10,917	11,397	104.4
営業利益	834	915	109.7
営業利益率	2.9	3.0	+0.1pt
経常利益	798	897	112.4
親会社株主に帰属する当期純利益	336	355	105.6

2020年3月期 セグメント別計画(連結)

単位:百万円、%		2019年3月期	2020年3月期	対前期比
食 品	売上高	14,870	15,397	103.6
	セグメント利益	678	753	111.1
外 食	売上高	14,294	15,002	105.0
	セグメント利益	407	478	117.6
全 社	売上高	29,164	30,400	104.2
	営業利益	834	915	109.7

設備投資のスケジュール

外食：都内近郊への既存業態および新業態の直営店出店

食品：関東工場及び関西工場設備増強

単位： 百万円	上期	下期	累計
工場設備	49	3,065	3,114
店舗出店	317	372	689
その他	37	35	72
累計	404	3,472	3,876

2019年3月期店舗の推移状況（全体）

	2018年3月末 店舗数			2019年3月期 実績						2019年3月末 店舗数		
	直営	加盟	全店	出 店			退 店			直営	加盟	全店
				直営	加盟	全店	直営	加盟	全店			
大阪王将	30	322	352	4	12	16	1	26	27	33	308	341
ラーメン	17	24	41	3	1	4	1	1	2	19	24	43
よってこや	4	13	17	0	0	0	0	0	0	4	13	17
太陽のトマト麺	11	11	22	2	1	3	1	1	2	12	11	23
ビースト	2	0	2	0	0	0	0	0	0	2	0	2
その他	0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	1
その他	18	11	29	8	2	10	3	0	3	23	13	36
カフェ・ベーカリー	15	9	24	7	2	9	2	0	2	20	11	31
海外	0	48	48	0	12	12	0	11	11	0	49	49
計	65	405	470	15	27	42	5	38	43	75	394	469
子会社	14	0	14	1	0	1	2	0	2	13	0	13
うち大阪王将	5	0	5	1	0	1	1	0	1	5	0	5
連結計	79	405	484	16	27	43	7	38	45	88	394	482

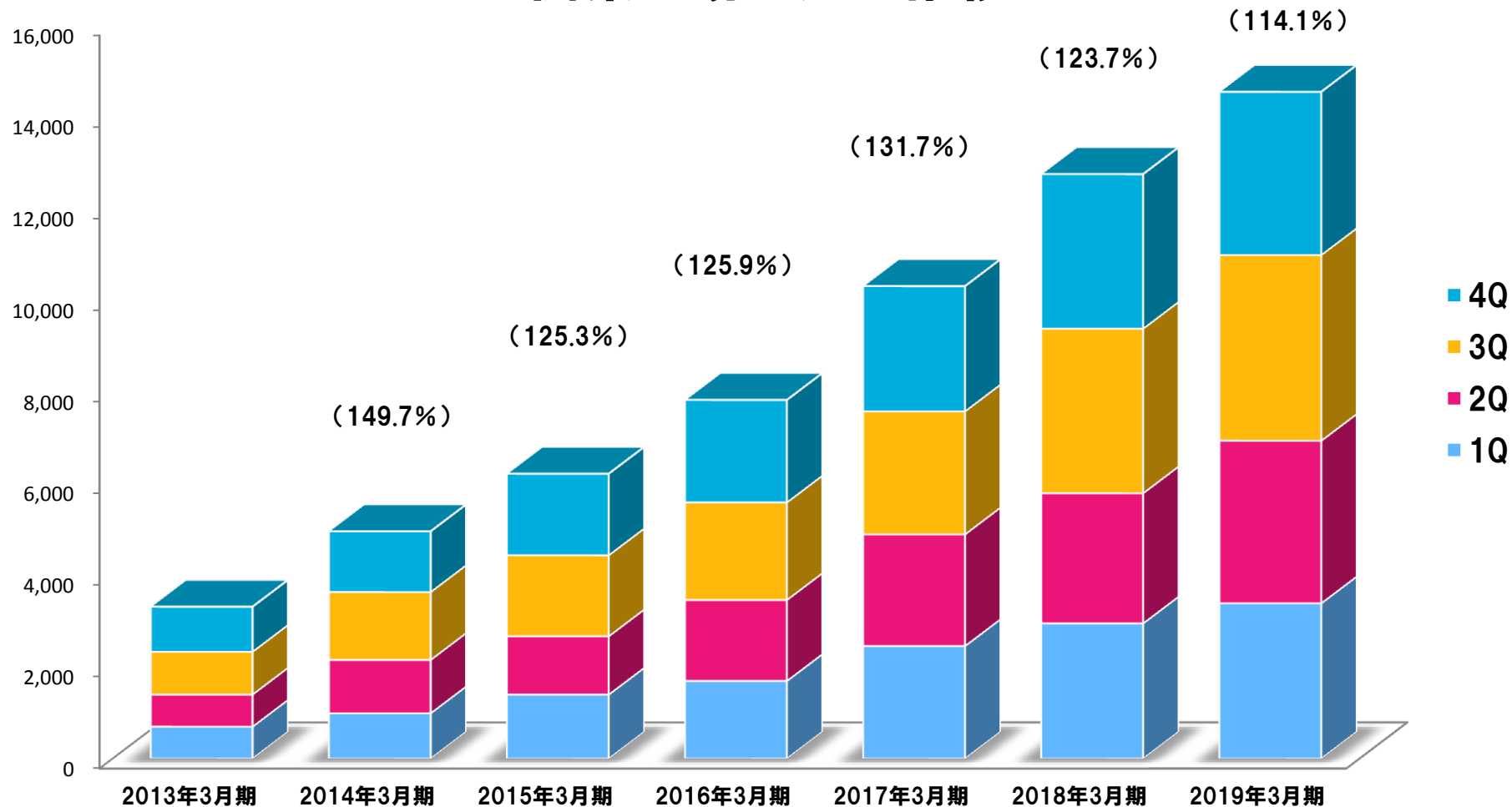
2020年3月期店舗計画（全体）

	2019年3月末 店舗数			2020年3月期 見込						2020年3月末 店舗数		
	直営	加盟	全店	出 店			退 店			直営	加盟	全店
				直営	加盟	全店	直営	加盟	全店			
大阪王将	33	308	341	5	14	19	0	7	7	38	315	353
ラーメン	19	24	43	3	5	8	0	1	1	22	28	50
よってこや	4	13	17	1	1	2	0	1	1	5	13	18
太陽のトマト麺	12	11	23	2	4	6	0	0	0	14	15	29
ビースト	2	0	2	0	0	0	0	0	0	2	0	2
その他	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1
その他	23	13	36	5	8	13	0	0	0	28	21	49
カフェ・ベーカリー	20	11	31	5	8	13	0	0	0	25	19	44
海外	0	49	49	0	22	22	0	6	6	0	65	65
計	75	394	469	13	49	62	0	14	14	88	429	517
子会社	13	0	13	0	0	0	5	0	5	8	0	8
うち大阪王将	5	0	5	0	0	0	5	0	5	0	0	0
連結計	88	394	482	16	49	65	5	14	19	96	429	525

生産量の推移

生産量(t)

関東工場生産量推移

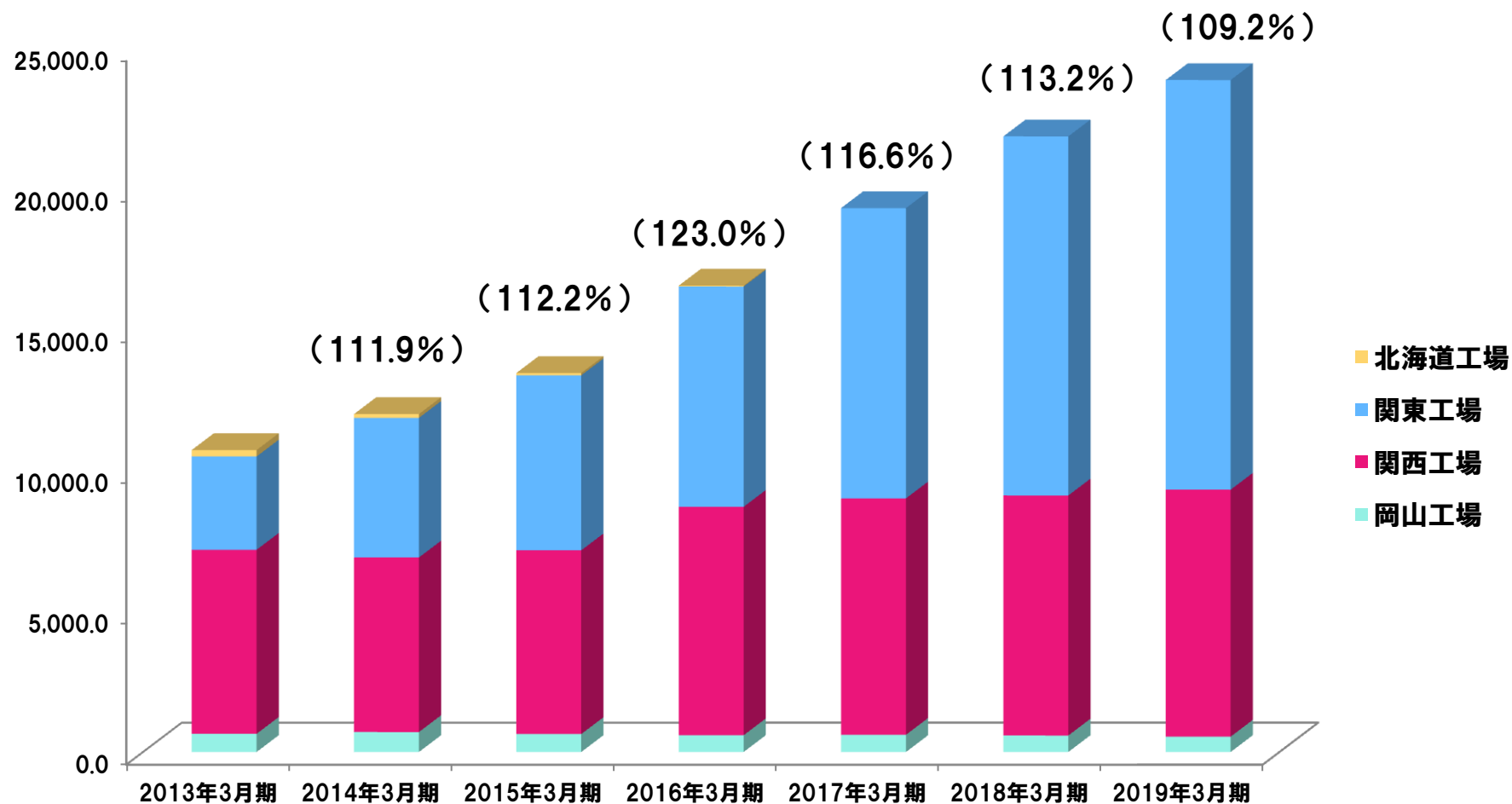


()書き:対前年比

生産量の推移

生産量(t)

全工場生産量推移



()書き:対前年比

トピック 西五反田店看板変更

大阪王将西五反田店



ファサードを変更したことで

前月比 130%

視覚的効果で来店誘引

調布店



御徒町駅前店



新橋店

トピック 大阪王将コラボ商品販売



×



ヤマザキ「ふんわり包(パオ)」と コラボレーション！



200万食販売

トピック 大阪王将コラボ商品販売



広告費換算: 11,710千円



販売日: 2月5日(火)
数量限定: 1万食

養命酒製造「黒養なべ」の和漢素材4種類(シナモン・スイカズラクローブ・八角)が入った食欲が増す芳しい香りのピリ辛スープに、大阪王将自慢の麺と水餃子が入った商品。



広告費換算: 10,271千円



販売日: 3月12日(火)
数量限定: 3万食

炒飯と刻んだモチモチ太麺で作ったソバメシに「日清焼そばU.F.O.」のソースを混ぜ合わせたソバメシと、大阪王将秘伝のたれに「日清焼そばU.F.O.」のソースをブレンドした餡で仕上げた商品。

トピック 太陽のトマト麺 withチーズ 業態確立

加盟店出店開始



太陽のトマト麺×チーズ

業態確立



トピック 食品事業展示会出展の様子



常温調味料！



バイヤー向けに商品PR！



業務用！



海外向けPR！



トピック 42期メディア露出



TV露出



WEB掲載



**GROWING
STORY**

2020年3月期

① GROWING STORY

② 具体的な施策

創 業 50 周 年

食 品 事 業

外 食 事 業

生 産 事 業

大阪王将創業50周年 大感謝祭2大キャンペーン

50年間餃子無料キャンペーン



大阪王将公式ツイッター
@osaka_ohsho
をフォローして、
キャンペーンツイートを
リツイートするだけ!

リツイート数
12,802

大阪王将公式twitterをフォローし、キャンペーンツイートを
リツイートしキャンペーンに応募。抽選で1名様に
『大阪王将50年間餃子無料パスポート』を進呈
応募期間:2019年4月23日(火)~2019年5月6日(月)
当選発表:2019年5月31日(金)

創業価格50円券配布キャンペーン



50万枚
配布!

1人前注文ごとに復刻創業餃子を50円で食べられる
「餃子50円券」を進呈
配布期間:2019年4月23日(火)~2019年4月30日(火)
利用期間:2019年5月7日(火)~6月30日(日)

大阪王将創業50周年

「モーレッツ物語～あの頃の感動を今！～」



～WEB連動型！50周年特別企画～

大阪王将 モーレッツ物語

あの頃の感動を今！

創業当時の感激がよみがえる麺と飯の物語



5月スタート！

- ◆ 1ヵ月に2本動画配信
- ◆ 2ヵ月毎にモーレッツメニュー販売

どや！うまいか？

50th 大阪王将

天下無敵の焼豚炒飯

ゴロゴロ焼豚がでんご盛り！濃厚な焼豚のタレで仕上げた極コク旨じつとり系炒飯！！

圧倒的ボリューム!!
ガツンとにんにく!

単品 695円 + 税

餃子セット (個別煎焼餃子1人前) 936円 + 税

大阪王将
モーレッツ物語

あの頃の感動を今!

時は昭和40年代。一人の高校球児が、大阪王将の店主・文野新造とのカウンター越しの交流を通して、モーレッツに成長していく「明日への活力」を描いた物語である。

動画配信中

大阪王将「モーレッツ物語」はこちらで公開中!!
<https://mooretsu.jp>

大阪王将創業50周年 将棋連盟協賛



歴史と伝統を持つ「王将」戦

第69期
大阪王将杯
王将戦

大阪王将は第69期王将戦の公式スポンサーです。



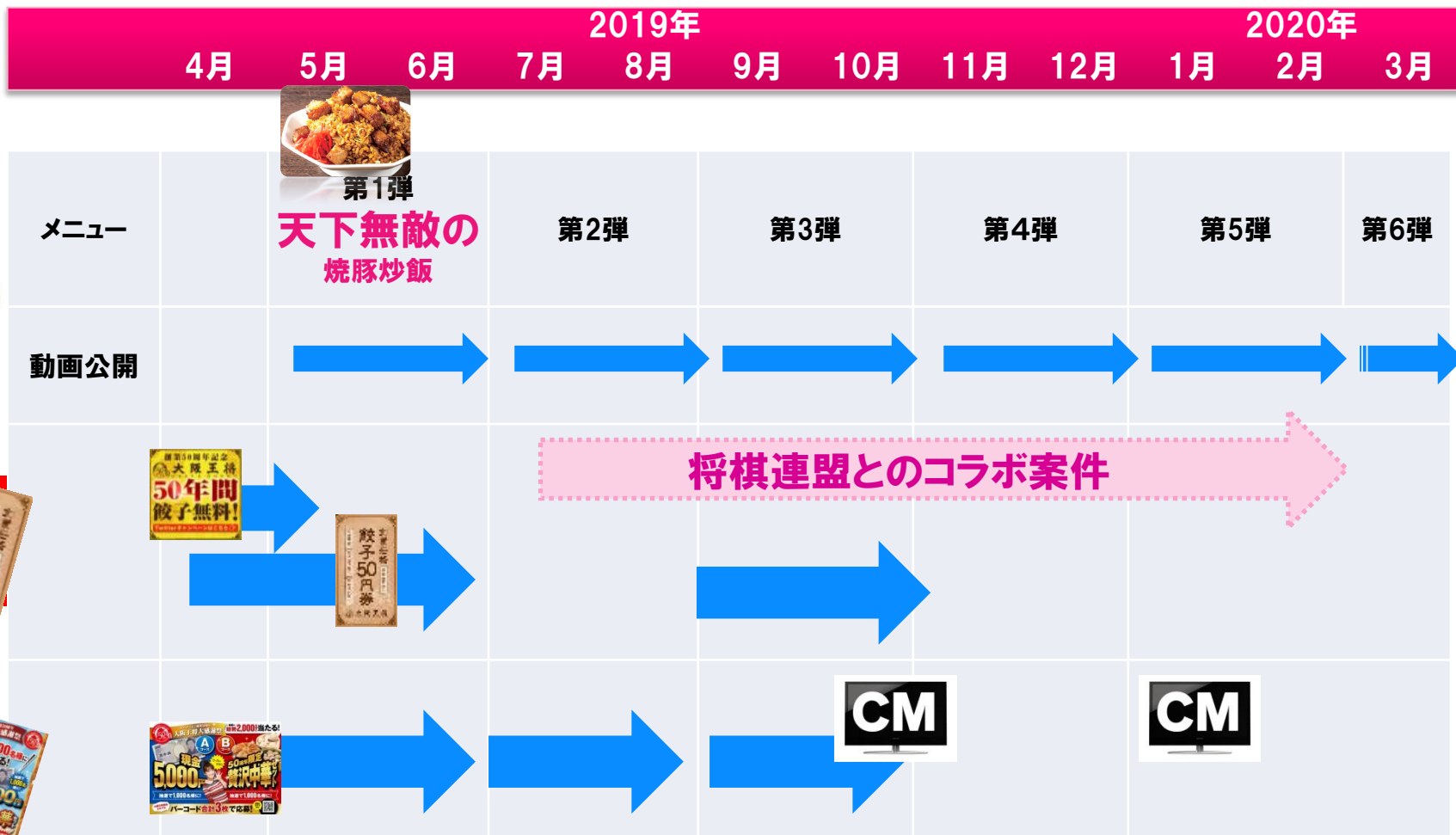
9月にコラボ商品販売予定!

Coming Soon!

魅惑の天守閣天津飯 超官具攻め戦法天津飯 海老ナリ無敵茜い天津飯



大阪王将創業50周年 販売促進スケジュール



外食キャン
ペーン



冷食キャン
ペーン



食品事業の施策

1. 冷凍**食品**市場(中華カテゴリー)
における存在感増大



2. **業務用**ルートへの販売拡大



3. 常温**中華調味料**の販売拡大

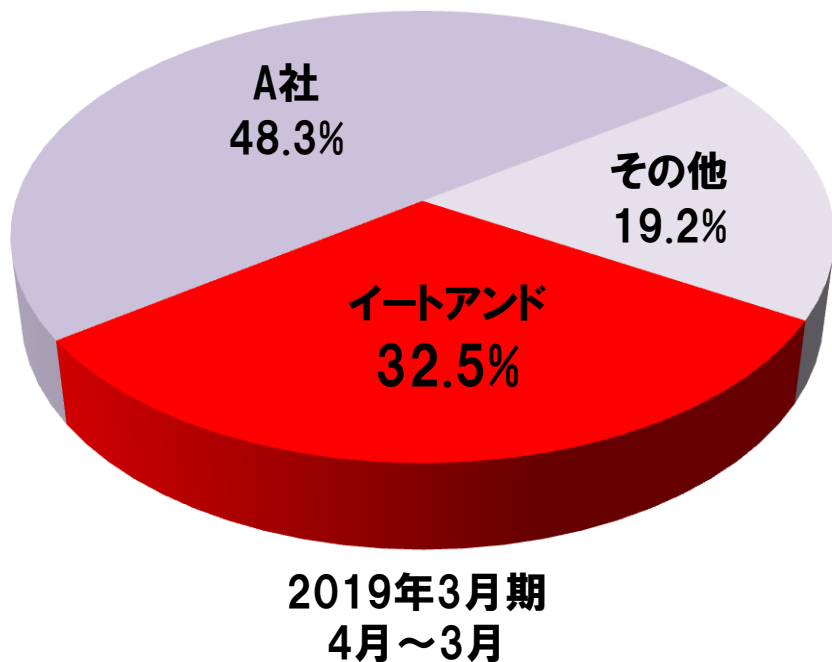


食品事業の実績

・冷凍餃子(焼餃子・水餃子)の市況及びシェア

【2018年4月-2019年3月:冷凍餃子 市場動向】

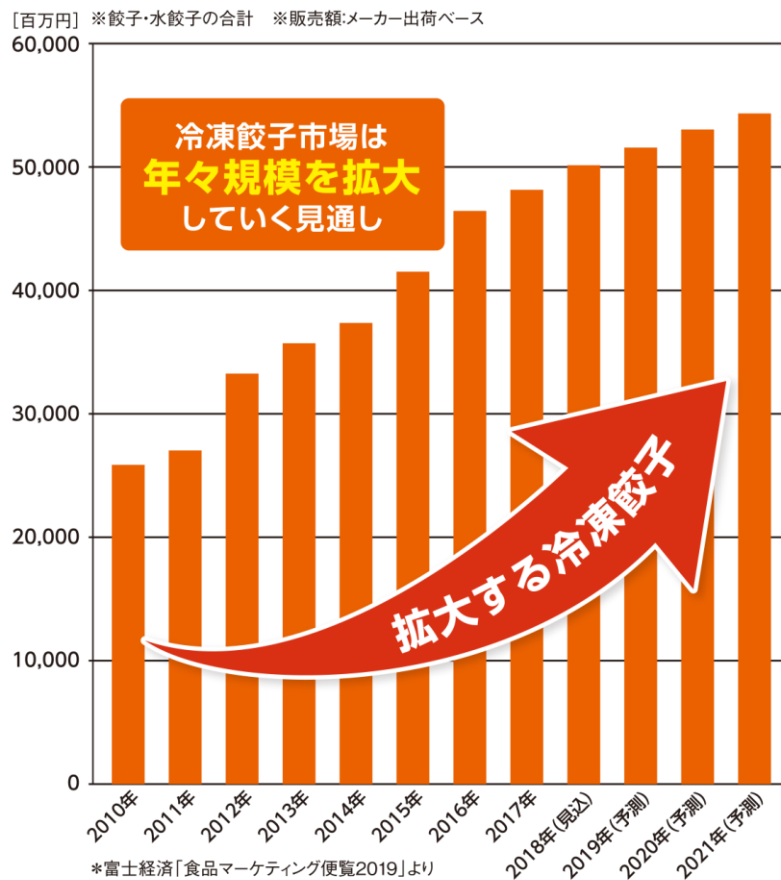
冷凍餃子市場(前年同期比)
: 104.5%



※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、宅配

上位2社が
市場拡大に貢献!

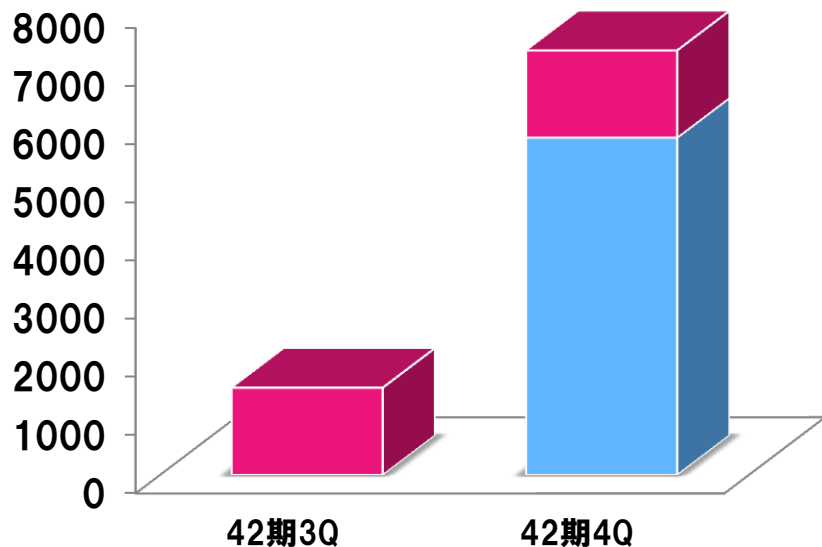
【冷凍餃子 年度別販売額推移】



小籠包カテゴリーの伸長

小籠包配荷店舗数

■ 羽根つき焼き小籠包 ■ 小籠包



配荷店舗数 **500%**



食品事業の取組み 創業50周年 販促キャンペーン

「おかげさまで創業50周年！大阪王将大感謝祭」

「大阪王将」ブランドの食料品全商品対象、応募型キャンペーンを実施

おかげさまで創業50周年
大阪王将大感謝祭

抽選で/総勢2,000名様に当たる!

現金5,000円

50周年限定 贅沢中華セット

抽選で1,000名様に!

抽選で1,000名様に!

大阪王将商品 どれでも

バーコード合計3枚で応募!

詳細はコチラから!

応募締切：2019年8月9日(金)



「大阪王将 羽根つき餃子」キャンペーンパッケージ

【Aコース】現金5,000円
抽選で1,000名様

【Bコース】50周年限定 贅沢中華セット
抽選で1,000名様

食品事業の取組み

～創業50周年特別企画～

冷食から
店舗へ誘引!



冷凍食品ユーザーを店舗に誘引

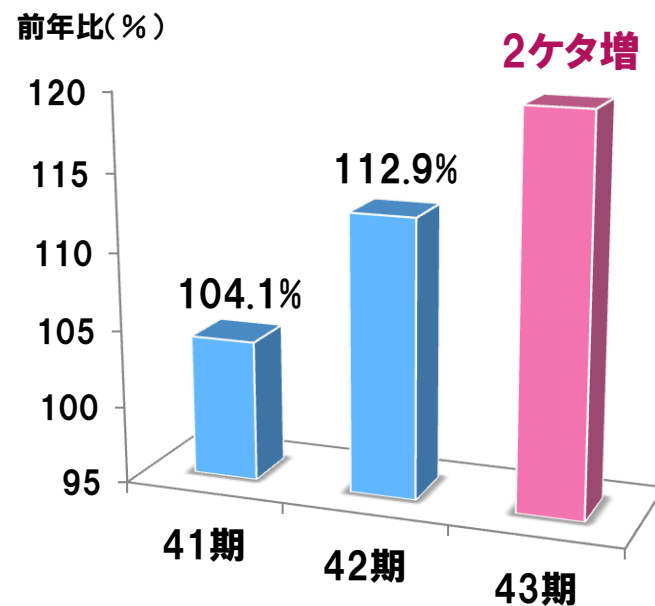
食品事業の取組み

量販店各社における鈴木奈々さんによる宣伝販売イベント

43期:9~11月 5企業+アルファ



イベント実施店舗の実績



食品事業の取組み テレビ露出

テレビ朝日系列「国民1万人がガチで投票！冷凍食品総選挙」

～2019年4月16日(火)19時～、3時間スペシャル～



第2位



<放映前週比較>

4/15週 **156.6%**

4/22週 **123.7%**

※日経POS P値(1000人あたりの購入金額)



返信先: @osaka_ohshoさん

水野さんの表情サイコー 😊👍👍 自社への愛に溢れてて～好感持てます♥

返信先: @osaka_ohshoさん

水餃子が好きですね！がんばれ！

返信先: @osaka_ohshoさん

2位おめでとう！

■ 外食事業今期施策

原点回帰

創業の原点に立ち返り、第二創業期として
次の50年を創造する原点から新たな価値創造をする。

1. 主力**商品**を徹底的に磨く
2. ヒット**商品**の創出
3. **QSC**向上・改善

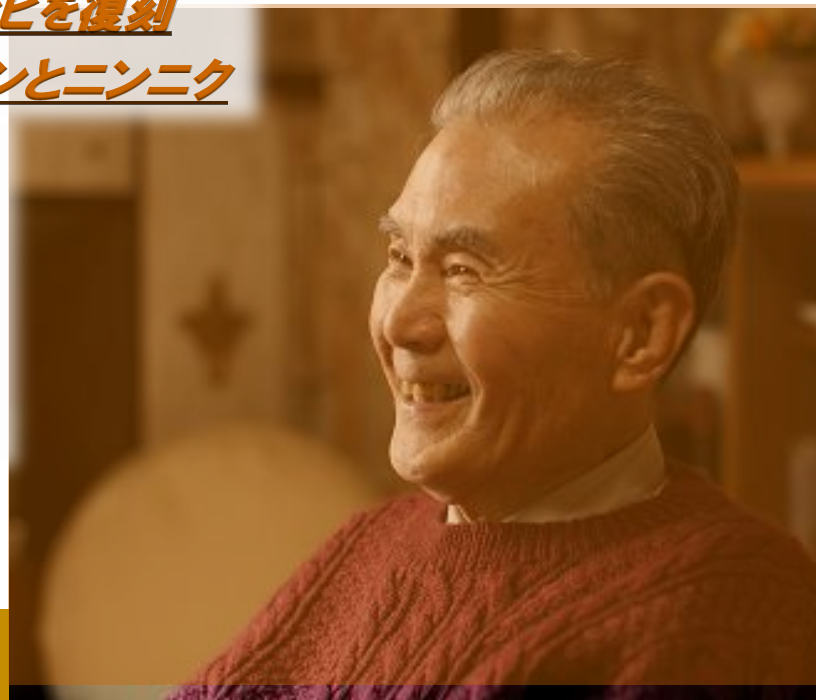


主力商品を磨きあげる 大阪王将創業50周年「復刻創業餃子」

原点回帰

創業者 文野新造氏のレシピを復刻
ニラ入り、ジューシー、ガツンとニンニク

- ◆ 唐辛子と胡椒の割合を変更
- ◆ 小さなお子様からご年配の方まで食べやすい味つけ
- ◆ キャベツを増量。シャキシャキ感と甘味アップ
- ◆ 白ネギをニラに変更。際立つコクと香り
- ◆ 大阪王将秘伝の鉄ラー油入り餃子のタレとの相性抜群



4/10
全国切替

4/23~
キャンペーン



■ 主力商品を磨きあげる

主力5商品を徹底的に鍛え上げる



大阪王将へ行きたくなる
コアバリューの追求

大阪王将大学の設立

New!

大阪王将大学

(技術向上と凡事徹底)



料理を創造する

技術を磨く

運営力を上げる

客数前年対比 105%

大阪王将大学 ヒット商品の創出

新メニュー開発 料理を創造する



大阪王将大学

既存商品のブラッシュアップと新規メニュー提供により、業態価値向上を図る

目的

- ◆ 品質レベルの引き上げ
- ◆ 未来の主演級メニューの育成
- ◆ 売れ筋メニューの強化
- ◆ 革新的集客商品の新規開発



大阪王将大学 人を育てる

人材教育支援 技術を磨く



大阪王将大学

王将に特化した”スキル&マインド”教育により、王将と餃子のプロを育成する

目的

- ◆ 集合研修のメリットを最大限に活かした集中型教育を実施する
- ◆ 商品ポイントを押さえた途切れない調理



- ・新規加盟店研修に加え、調理技術向上のための集合研修を実施
- ・新メニューに関する調理研修を毎月実施



大阪王将大学 QSCレベルの向上



大阪王将大学

QSC水準の向上支援

運営力を上げる

目的

全てのグループ店舗がお客様視点でのあるべき姿で営業活動ができるよう
課題抽出から対策立案、検証の本部サポートを強力に推進する

現場に入り込んだQSCレベルの向上



SVによる改善状況のチェック・定着

2名を1ユニットとして、クオリティとサービスを3日間(基本設定)で改善する。

59店舗(西日本30店舗 東日本29店舗) → 9月までに改善完了予定

カフェベーカリー業態の出店状況



出店予定



既存店



大分県大分市(FC)

2019年5月OPEN予定



岩手県盛岡市(FC)

2019年4月 OPEN

自家製酵母パン Coccinelle
イオンモール盛岡店



東京都墨田区(FC)

2019年5月 OPEN予定

カフェ・ベーカリー業態 好調・出店加速



ベーカリー好調!

全国30店舗

今期8店舗



R Baker

Inspired by court rosarian

Bakery & Natural Food

The GROUND'S BAKER

Coccinelle

& Swell

EAST COAST STYLE

海外展開

海外の既存出店エリアと新規エリア

～9拠点・49店舗へ～

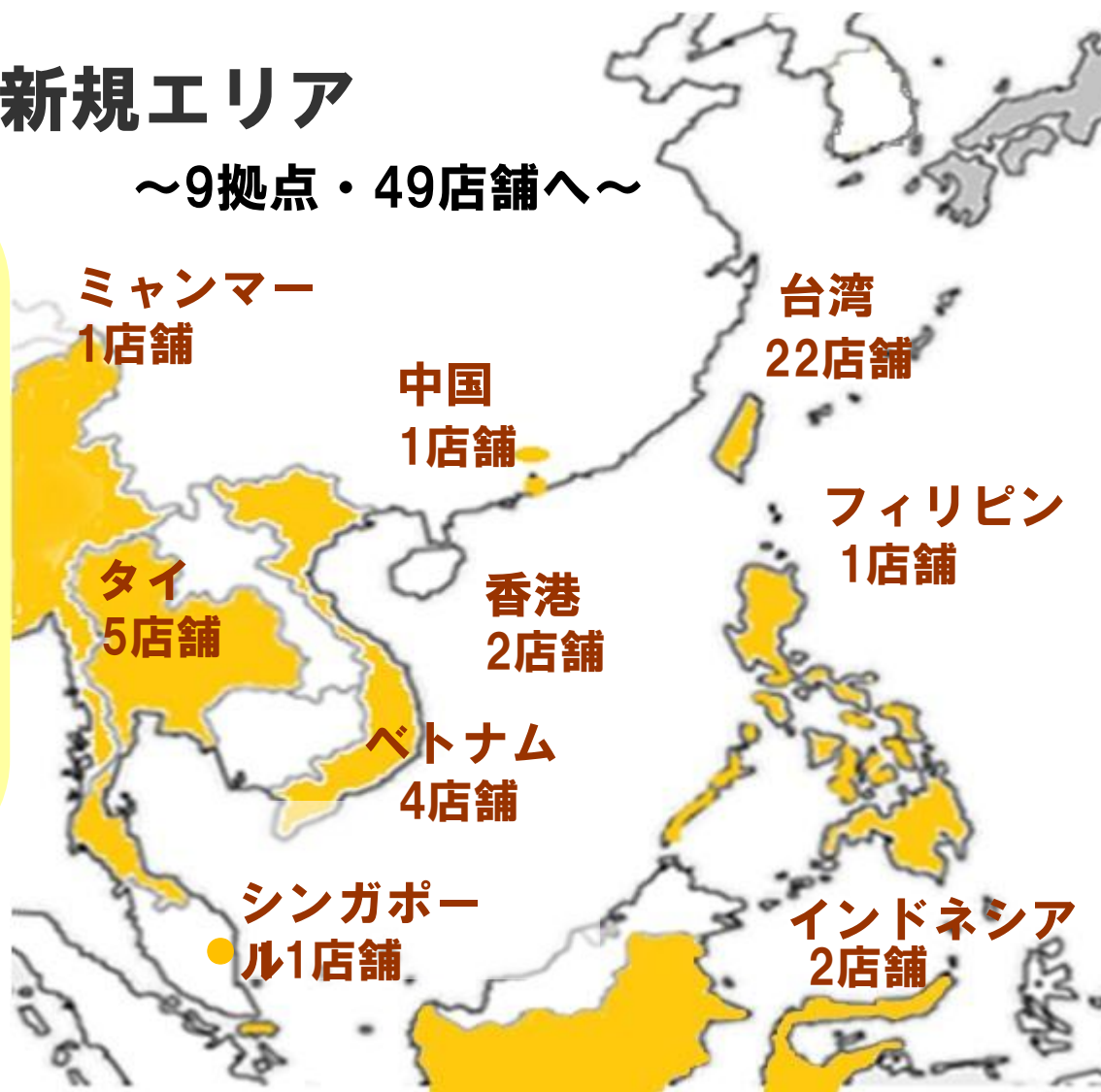
◇太陽のトマト麺

誠品南西店（セイヒンナンセイ）店

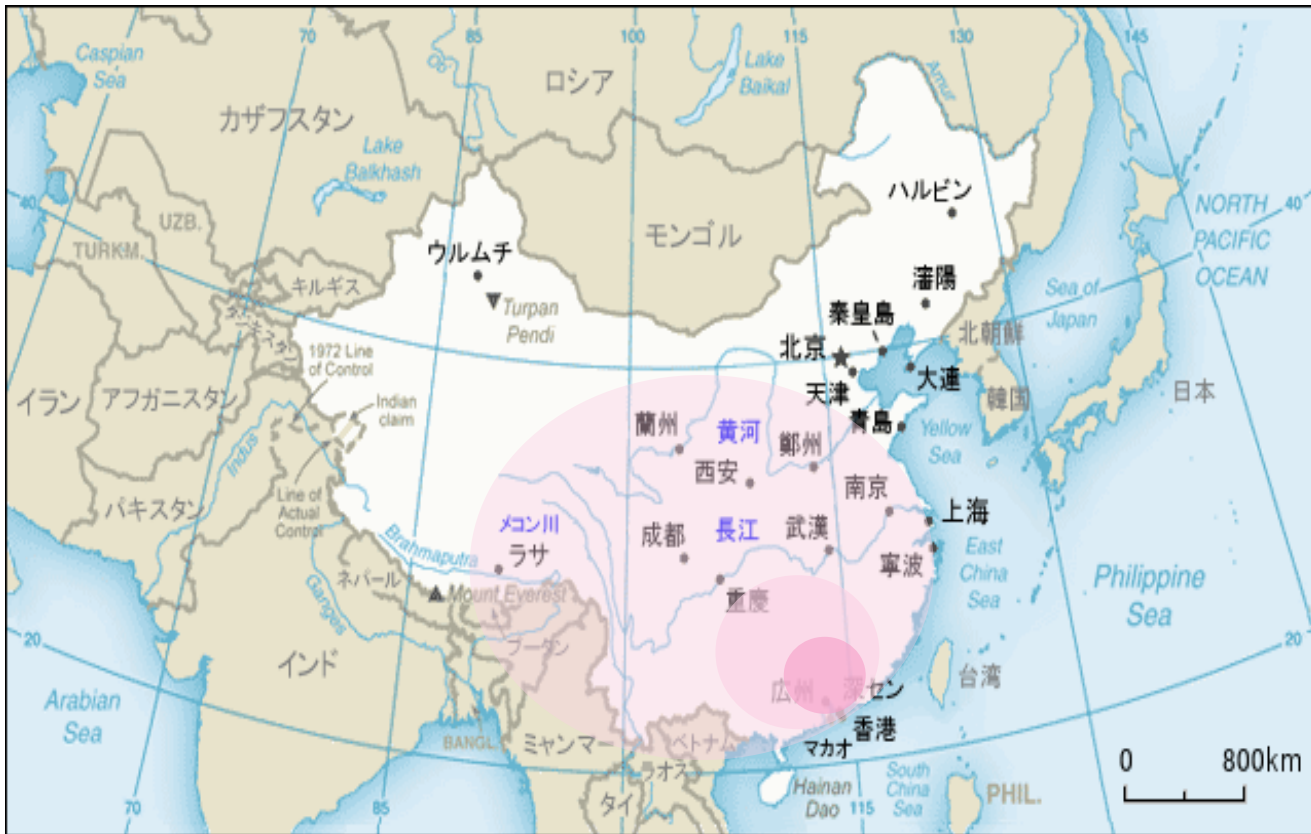


NEW!

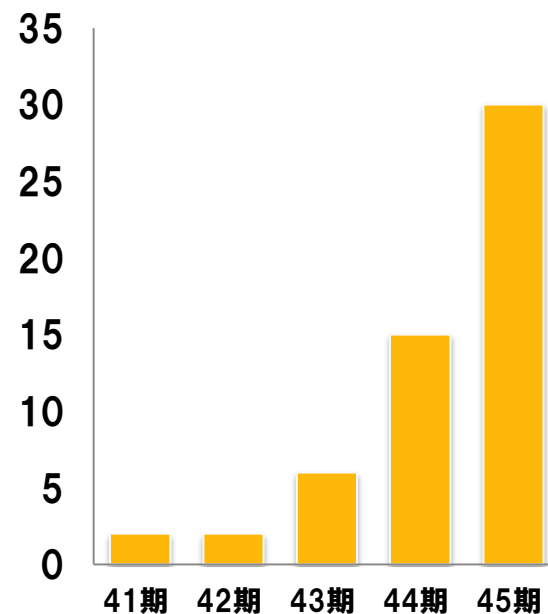
4/1オープン!



海外展開 中国での展開



中国出店数(計画)

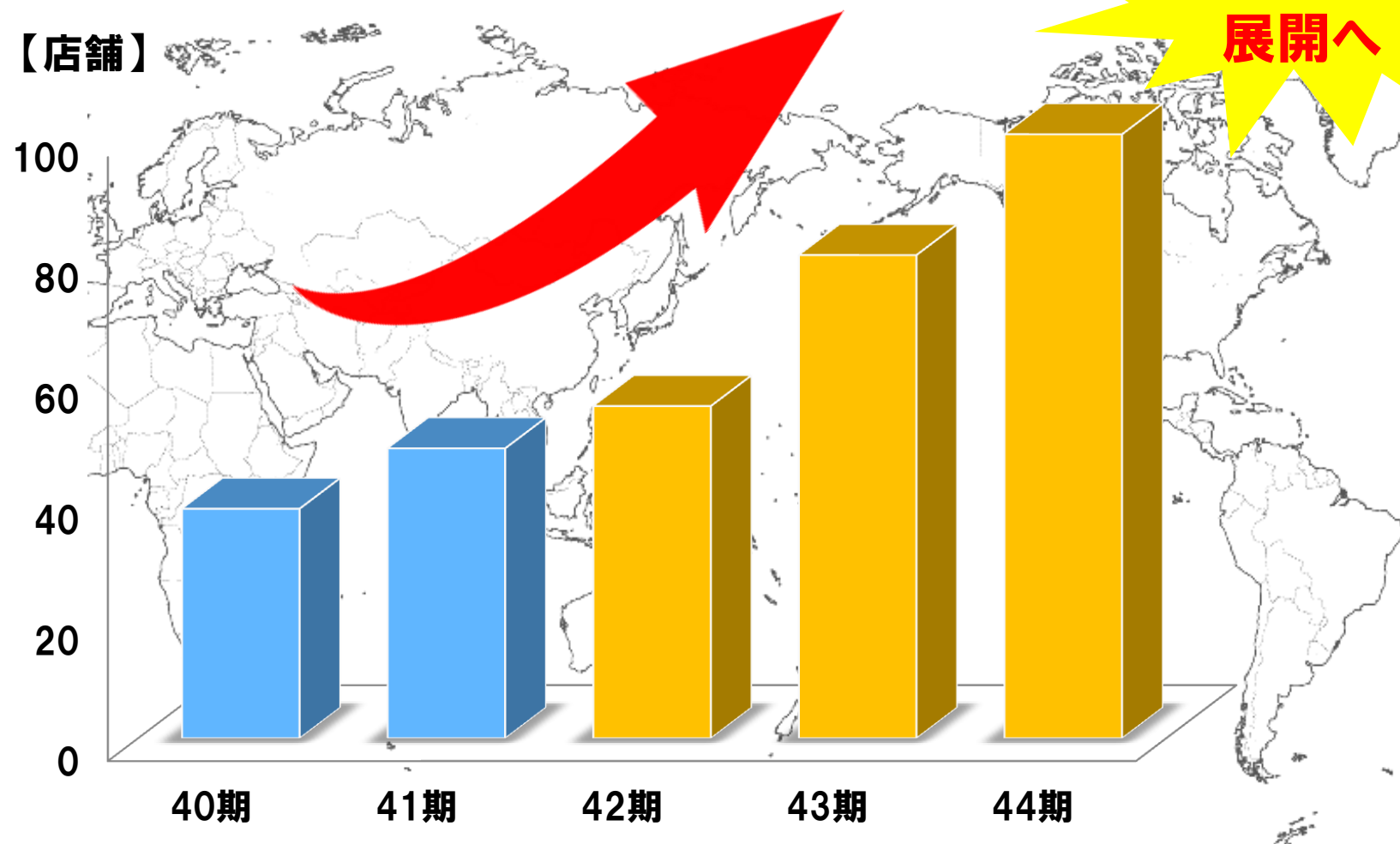


面積:960km²(日本の26倍) 人口:13.9億人
 深セン⇒中国全土に出店を広げていく

海外展開

海外店舗増加

【店舗】



100店舗
展開へ

生産事業の施策

関東新工場 建設着工開始

2019年10月竣工!



2/07 基礎工事



5/20 土間工事



6/17 内装工事



9/24 各諸検査



9/30 本棟引渡



設備導入・設置






10月 竣工

生産事業の施策 海外技能実習生 積極採用

海外からの技能実習生受入れ



	ベトナム	9月配属	12名
		11月配属	16名
	インドネシア	11月配属	10名

 **38名採用予定**

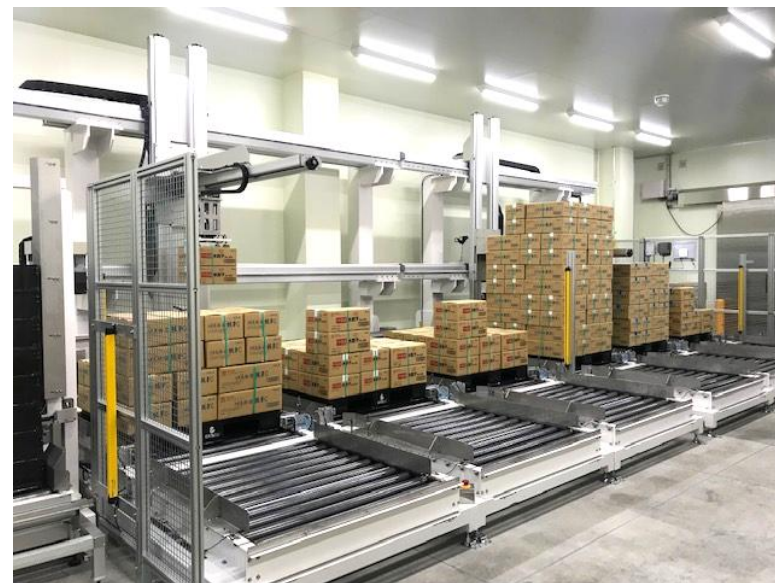
言語の多様化が進むため、共通言語として日本語でのコミュニケーションが重要。

- 日本語講師を招いた**語学**教育
- 多言語対応教育ソフトウェアによる**衛生**教育

研修を充実し、即戦力へ



生産事業の施策 オートメーション化(FA化)



梱包工程スマート化



梱包工程のスマート化により
原価改善に繋げる。

生産事業の施策 東西工場 AI機能拡充

関東工場

(実施例)



水餃子 包装機
オーバーホール実施
安定稼働(▲700千円/月)



餃子トレイ供給乱れ
⇒自動停止 警報変更
(▲400千円/月)

関西工場



餃子トレイ詰め機
タイミング調整
(▲374千円/月)



タレ供給機超音波センサー
設置による歩留まり向上
(▲300千円/月)

焼餃子・水餃子製造ライン各工程

AI機能拡充

ご参考資料

- ① 会社概要
- ② 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

<2019年3月31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 ■ 大阪府中央区南久宝寺町2-1-5
- 設 立 年 月 ■ 昭和52年8月
- 資 本 金 ■ 20億1,637万円
- 発行済株式総数 ■ 10,158,190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 ■ 1,366名【社員・パートアルバイト(8h換算)】
- 業 種 ■ 飲食店経営および冷凍食品販売
- 営 業 店 舗 数 ■ 482店舗（直営店 88店舗、加盟店 345店舗、海外 49店舗）
- 監 査 法 人 ■ 東陽監査法人

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

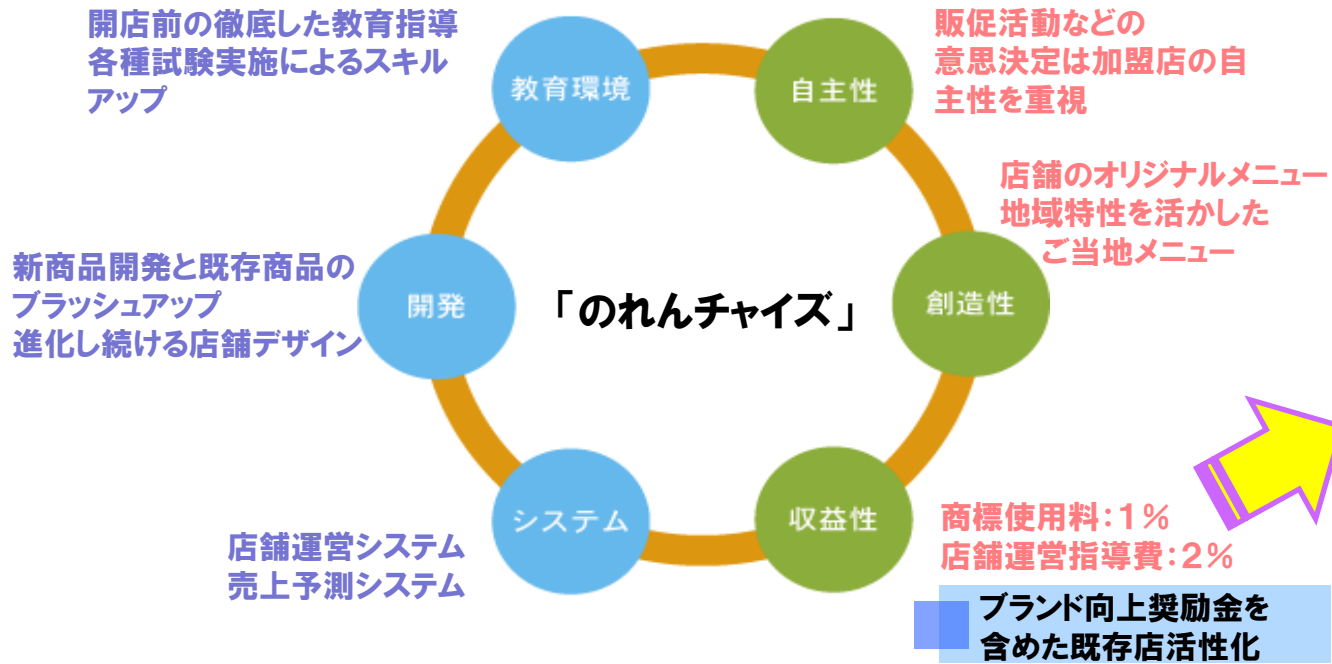
一般的なFCの弱点(FCオーナーの視点)

- × 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%
- 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



青森県

茨城県

栃木県

群馬県

埼玉県

愛知県

兵庫県

宮崎県



鹿児島県



宮崎県 太陽ファーム

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」というテーマのもと、VTRと共に食育授業を展開。



訪問実績：37施設 2019年3月31日時点

■ 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。