



ほんま
おおきに!

2020年3月期第2Q 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 2020年3月期 第2Q_損益の状況(連結)
- ② 店舗の推移状況
- ③ 生産数量の推移
- ④ トピックス

■ 損益の状況（連結）

単位：百万円、%	2019年 3月期 第2Q	2020年 3月期 第2Q	対前期比
売上高	14,179	14,779	104.2
食品（構成比）	7,105 (50.1)	7,637 (51.7)	107.5
外食（構成比）	7,073 (49.9)	7,141 (48.3)	101.0
売上総利益	5,689	5,908	103.8
販売費及び一般管理費	5,227	5,396	103.2
営業利益	462	511	110.6
営業利益率	3.3%	3.5%	+0.2pt
経常利益	429	510	118.9
親会社株主に帰属する当期純利益	141	222	157.1



■ 損益の状況 セグメント別（連結）

単位:百万円、%		2019年 3月期 第2Q	2020年 3月期 第2Q	対前期比
食 品	売上高	7,105	7,637	107.5
	セグメント利益	432	528	122.2
	利益率	6.1	6.9	+0.8pt
外 食	売上高	7,073	7,141	101.0
	セグメント利益	162	167	103.4
	利益率	2.3	2.3	+0.0pt

■ 財務の状況（連結）

単位：百万円	2019年 3月末現在	2019年 9月末現在	ポイント
資産の部	18,140	17,636	
流動資産	9,776	7,538	現預金、売掛金の減少
固定資産	8,363	10,098	建設仮勘定の増加(関東第二工場)
負債の部	10,956	10,258	
流動負債	8,737	7,671	買掛金、未払金の減少
固定負債	2,218	2,587	長期借入金の増加
純資産の部	7,184	7,377	

（有形固定資産の補足） 2019年9月末の減価償却累計額： 5,180百万円
 2019年9月期の設備投資額 ： 2,139百万円

■ 財務の状況（連結）

≪キャッシュフロー計算書≫ 単位：百万円	2018年4月 ～2018年9月	2019年4月 ～2019年9月
営業活動によるキャッシュフロー	285	500
投資活動によるキャッシュフロー	▲685	▲2,118
財務活動によるキャッシュフロー	2,441	343
現金及び現金同等物の期末残高	2,887	1,085

（補足） 関東第二工場建設に係る投資CFの増加

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

2020年3月期2Q店舗の推移状況（全体）

	2019年3月末 店舗数			2019年9月末 実績						2019年9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	3	10	13	3	7	10	33	311	344
ラーメン	19	24	43	0	1	1	0	2	2	19	23	42
よってこや	4	13	17	0	0	0	0	2	2	4	11	15
太陽のトマト麺	12	11	23	0	1	1	0	0	0	12	12	24
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	1	3	4	0	1	1	24	15	39
カフェ・ベーカリー	20	11	31	1	3	4	0	0	0	21	14	35
海外	0	49	49	0	6	6	0	8	8	0	47	47
計	75	394	469	4	20	24	3	18	21	76	396	472
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	4	20	24	8	18	26	84	396	480



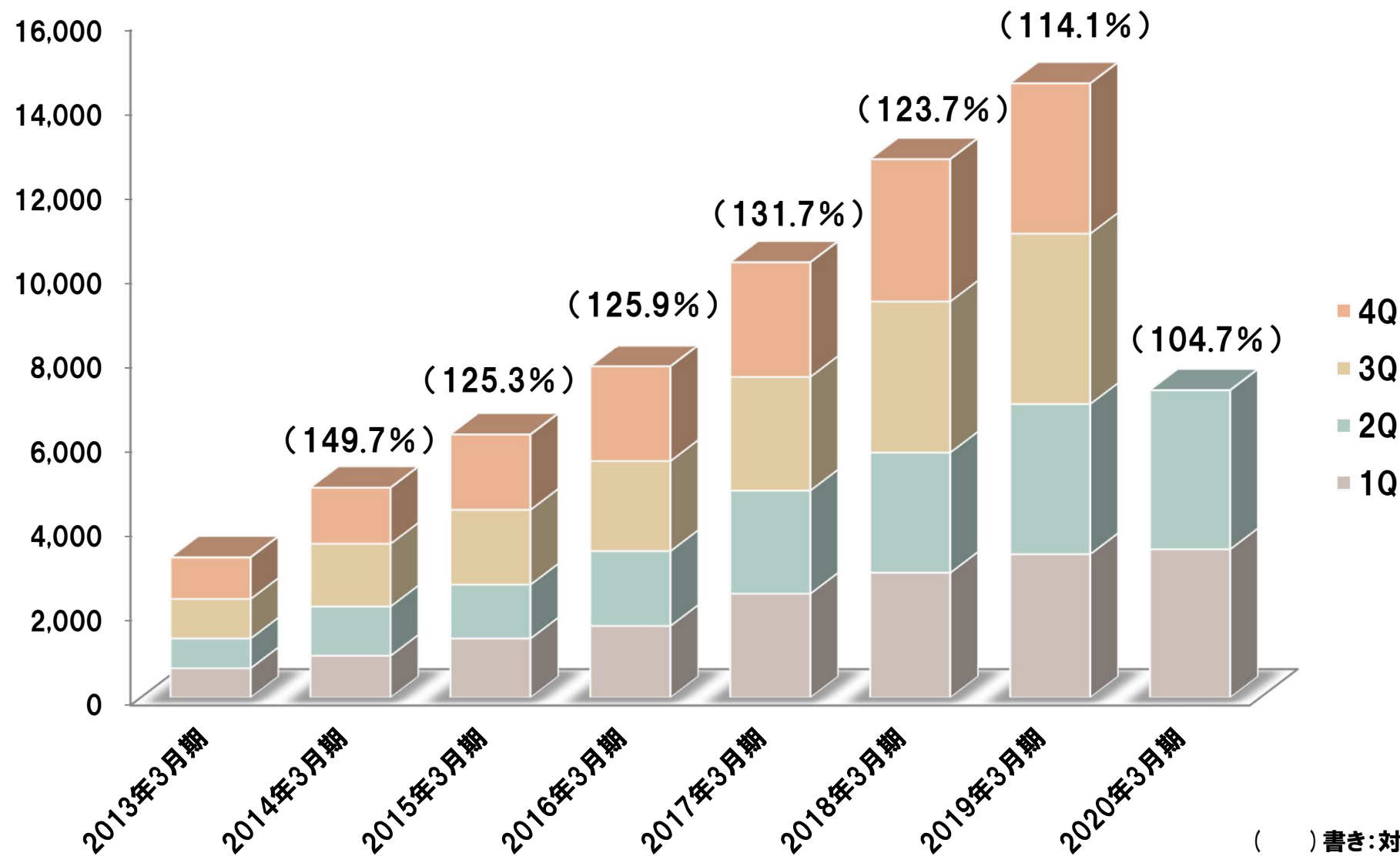
2020年3月期店舗計画（全体）

	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	13	49	65	5	14	19	96	429	525

生産量の推移

関東第一工場生産量推移

生産量(t)

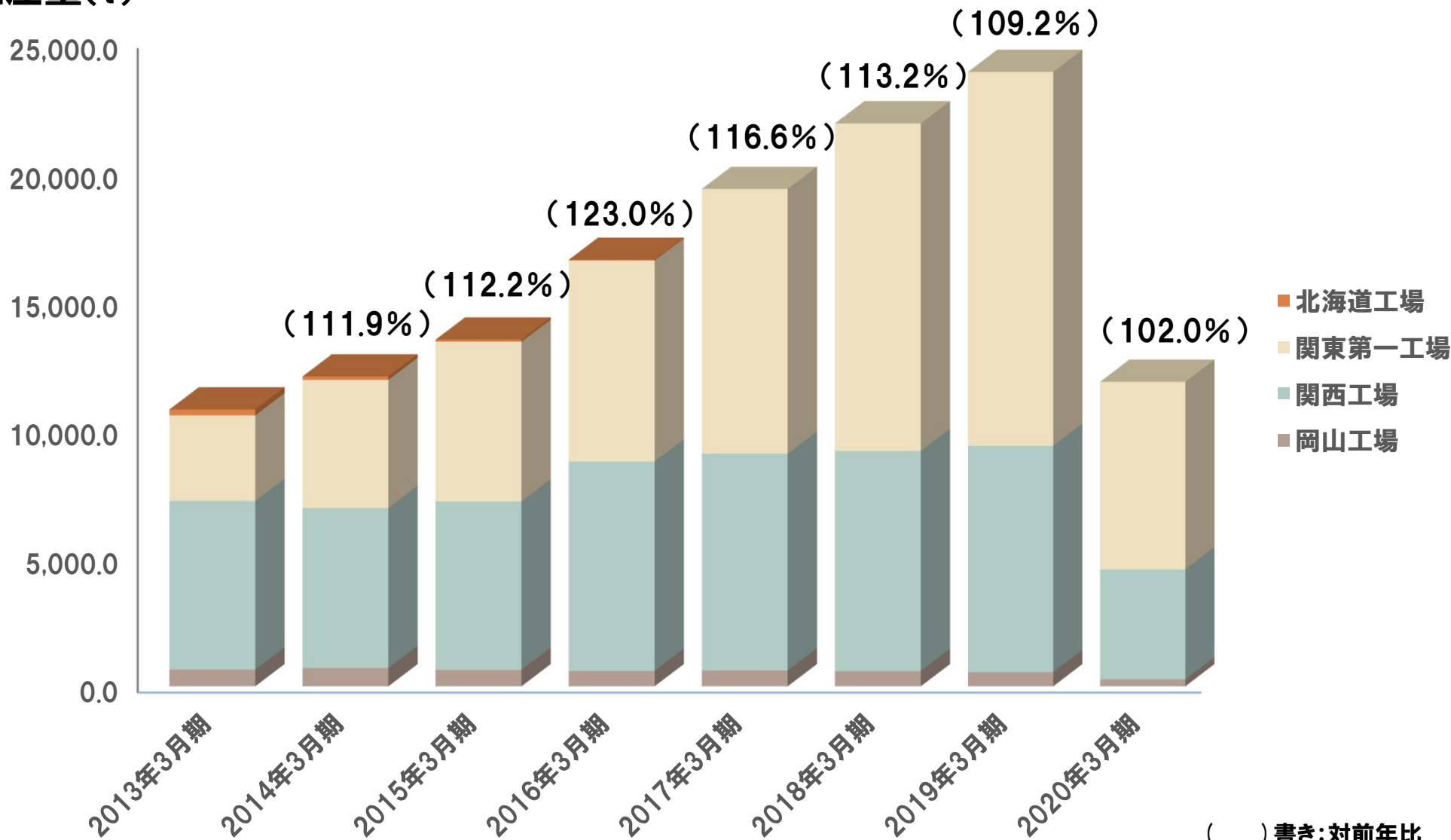


()書き:対前年比

生産量の推移

全工場生産量推移

生産量(t)

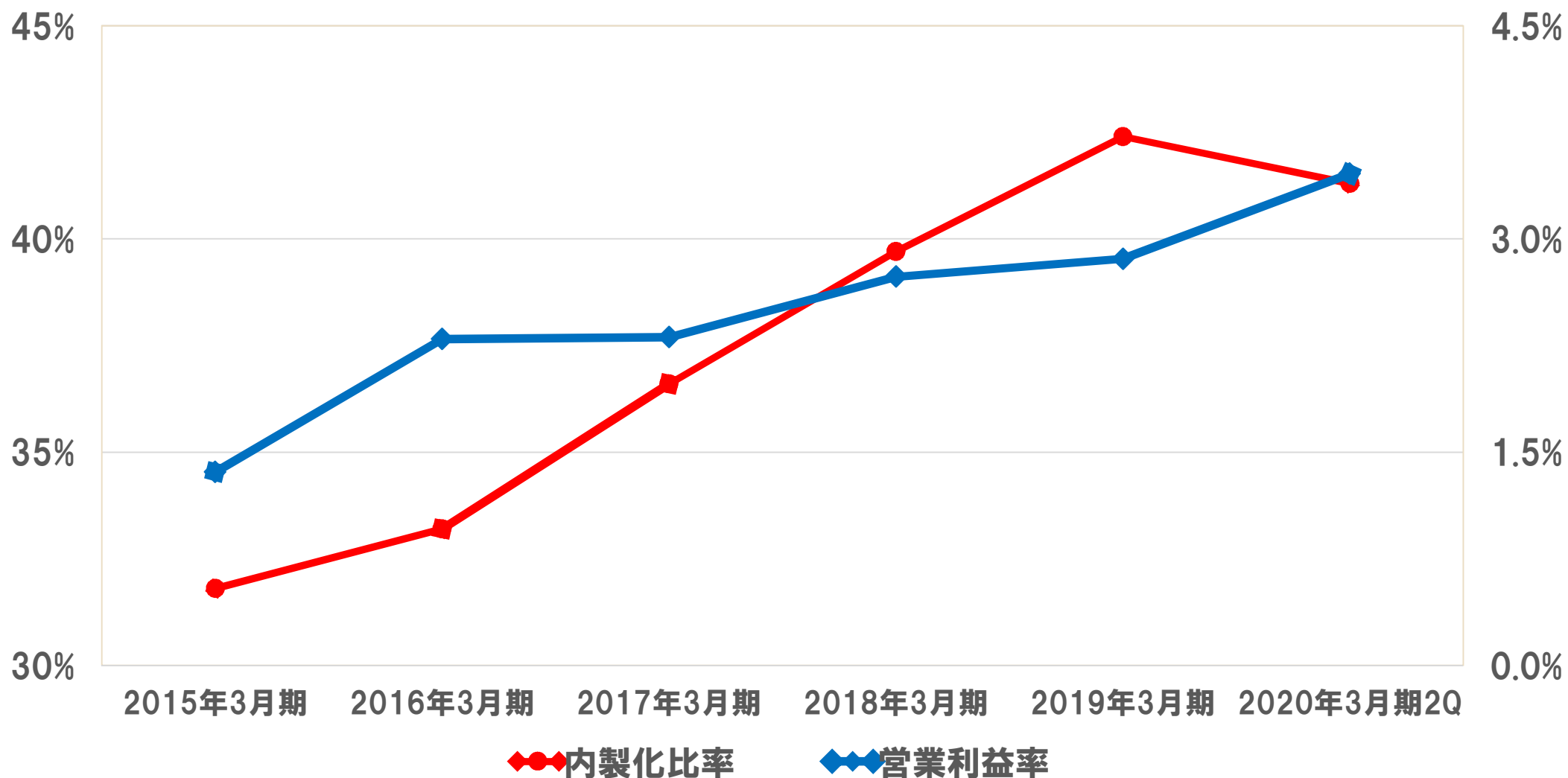


()書き:対前年比

内製化比率の推移(全体)

内製化比率

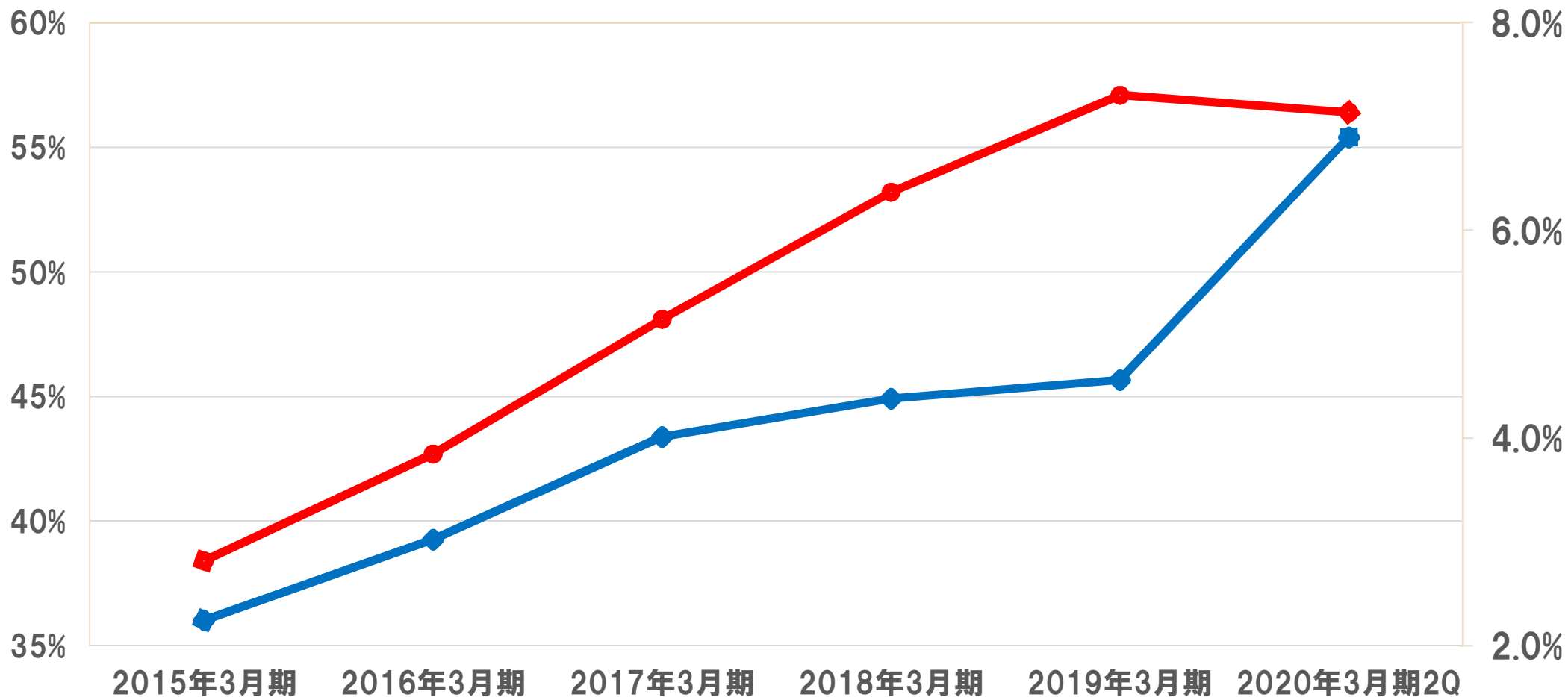
営業利益率



内製化比率の推移(食品セグメント)

内製化比率

食品セグメント
営業利益率



◆◆内製化比率

◆◆食品セグメント
営業利益率

※内製化比率=売上原価に占める自社製品製造原価の割合

トピック 外観変更による効果

看板変更による効果(売上:リニューアル前後)

赤羽店 RENEWAL



**売上前年比
114.0%**

高井田店 RENEWAL



**売上前年比
115.8%**

トピック 外観変更による効果

看板変更による効果(リニューアル店舗)



**13店舗
リニューアル済**

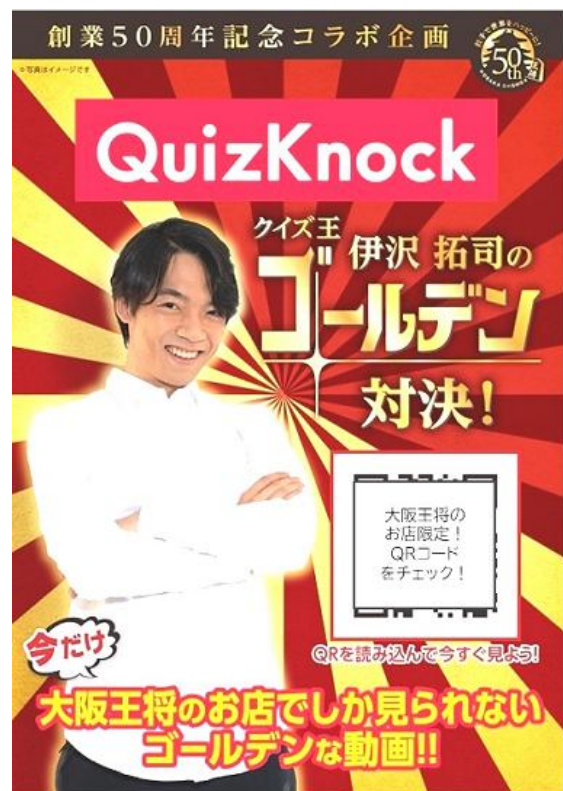


トピック 大阪王将販売促進 東大王クイズノック×将棋メシ（ゴールデン炒飯）

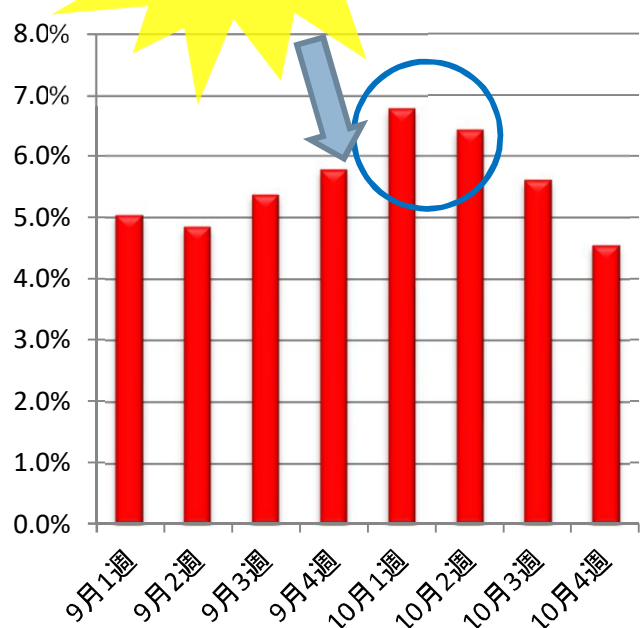
新規誘引!



「クイズノック」
チャンネル登録者数 91万人
視聴回数 **67万回**×
誘客率2.5% = 1.7万人



クイズノック放映



トピック 大阪王将創業50周年企画 将棋めし提供

第2Q概要

**拡散60件
広告費換算
約1000万円**



羽生九段の将棋めし
覚醒のネギあんかけ炒飯



藤井聡太七段の将棋めし
もちもち太麺の炒め焼きそば

**2020年1月より
七番勝負スタート!!**

藤井聡太七段、勝負メシに「大阪王将」炒飯と餃子

[2019年10月7日12時44分]

ツイート いいね! シェア BI



Twitterでも情報拡散!



藤井聡太七段が注文した勝負メシ「魅惑の肉あんかけニラ玉炒飯（チャーハン）」と「復刻創業餃子（ギョーザ）」（撮影・松浦隆司）

将棋の第69期大阪王将杯王将戦挑戦者決定リーグ、藤井聡太七段（17）対豊島将之（29）戦は7日正午から40分間の昼食観に入った。

今期からギョーザチェーン「大阪王将」国展開するイトアンドが特別協賛となし食を提供。藤井は勝負メシに「魅惑のあんかけニラ玉炒飯（チャーハン）」と「創業餃子（ギョーザ）」を注文した。豊「覚醒のねぎあんかけ炒飯（チャーハンの少なめ）」と「復刻創業餃子」を注文した



トピック 食品×外食 送客施策



大阪王将創業50周年クーポンキャンペーン

大阪王将のお店で使える200円券が付いたパッケージ品を数量限定販売

冷食:8月中旬より販売

店舗送客:9月~12月

新規の冷食購入層を送客



冷凍食品のパッケージを
外食店舗の広告媒体として活用



2万枚利用!



トピック 羽根つき餃子シリーズ キャンペーン効果



<200円引券付きパッケージ発売期間>
8月中旬～9月中旬

<フタいらずチャレンジキャンペーン応募期間>
9月1日～10月14日

羽根つき餃子
(9月前年比) **123.3%**



創業50周年キャンペーン相乗効果、売り場での販促物活用

第2Q概要

トピック 羽根つき餃子TVゴールデン枠露出
9/10放映 TBS系列「この差って何ですか？」



当社羽根つき餃子が露出 売上増に寄与

GROWING
STORY

- 1 GROWING STORY
- 2 具体的な施策

創業 50 周年

外 食 事 業

食 品 事 業

生 産 事 業



生産事業を中心に食品事業、外食事業の両輪で
全ての食シーンをカバーするフルライン型フードメーカー

大阪王将創業50周年企画

豪華賞品が当たる大感動祭の実施

50年目の大感動祭

くいだおれグルメ
大阪王将オリジナルグッズ
お食事券、餃子無料券が当たる!

くいだおれ賞 松阪牛すさやと肉 1kg (10名様) 三大がに食べ比べセット (15名様) とらふぐつつり&てっさセット (20名様)	大阪王将賞 大阪王将お食事券 5,000円分 (5名様) 大阪王将餃子定食器セット (5名様) 餃子が美味しく焼けるフライパン 大阪王将中華調味料セット (50名様) 大阪王将餃子100食無料チケット
---	--

50周年特別賞
本気の餃子焼き焼成機 (1名様)

キャンペーン期間中、ご利用金額1,000円(税込)毎、もしくは大感動祭セットご注文につき、シリアルナンバー入りカードを1枚お渡しします。キャンペーン専用ページの指示に従って応募頂くか、専用ハガキで応募頂くこと、抽選で大感動!豪華賞品が当たります!!

キャンペーン実施期間 **9月13日(金)~10月31日(木)**

大阪王将 OSAKA OHSHO

餃子サークルを
活用した販売促進!

当たる

えんもんてんてん
ごいもんてんてん

大感動祭 10月来場!!

【大感動祭】キャンペーンサイト
(<https://www.osaka-ohsho.com/campaign/>)

☆☆詳しくは店頭告知、キャンペーンサイト又は、スタッフにおたずね下さい☆☆



⇒餃子サークルより応募

・**会員数：約16万名**
 ※第1弾期間中の新規会員登録
+ 3.9万名
 ※10月末時点

⇒**今期：30万名予定**

◆応募条件

期間中、1,000円以上の飲食または、専用
セットを注文でシリアルナンバーを配布

大阪王将創業50周年 販売促進スケジュール



■ 外観変更による効果

ファサードカラーの変更推進



**今期 約30店舗
リニューアル予定**



ラーメン新業態 恵比寿 大龍軒オープン

ラーメンを軸とする町中華業態へ



名物の餃子・麺を提供



- ・焼き餃子(3個)
- ・揚げ餃子(3個)
- ・茹で餃子(3個)
- ・茹でワンタン
- ・茹で豚にんにく醤油
- ・揚げレバー
- ・ワンタンスープ
- ・豚肉キャベツ味噌炒め
- ・豚肉とキクラゲの卵炒め
- ・ニラもやし炒め
- ・レバニラ炒め
- ・肉野菜炒め
- ・野菜炒め
- ・麻婆豆腐
- ・麻婆なす
- ・ニラ玉
- ・鶏から揚げ(ニンニク醤油)
- ・鶏から揚げ(甘酢醤油タレ)
- ・揚げ茄子漬け
- ・辛きゅうり
- ・塩キャベツ
- ・味もやし
- ・中華冷奴
- ・ザーサイ
- ・三種盛り

赤文字 四八〇円
黒文字 五九〇円
青文字 三九〇円

	飯類	レタスチャーハン	七〇〇
	飯類	焼豚チャーハン	七〇〇
特製ちゃんタンメン 八〇〇	麺類	卵チャーハン	六〇〇
		麻婆豆腐丼	七八〇
鶏ガラとんこつラーメン 【醤油・塩・赤辛】 各七四〇	麺類	麻婆なす丼	七八〇
		天津飯	七八〇
白飯	麺類	白飯	二〇〇
		ワンタンメン	八〇〇

- ・利用動機拡大による顧客獲得
- ・メニューバリエーションUPによる原価率改善

■ カフェベーカリー業態の出店状況

 **出店予定**

 **既存店**



R Baker
Inspired by court rosarian
**マルイシティ横浜店
(直営)**
2019年9月 OPEN

R Baker
Inspired by court rosarian
Emio桜台店(直営)
2019年12月 OPEN予定

R Baker
Inspired by court rosarian
西武新宿PePe店(直営)
2019年10月 OPEN



10月末
36店舗

R Baker 戦略商品 季節ごとの商品販売



SPAN 7~8月



FUWADO 9月~10月

季節感×トレンド
を意識した
限定商品を展開



糖質OFF Sugar less + 揚げ物のハンバーガー
体を気にする人の罪悪感を減らす！！

あげ 11月~12月投入！

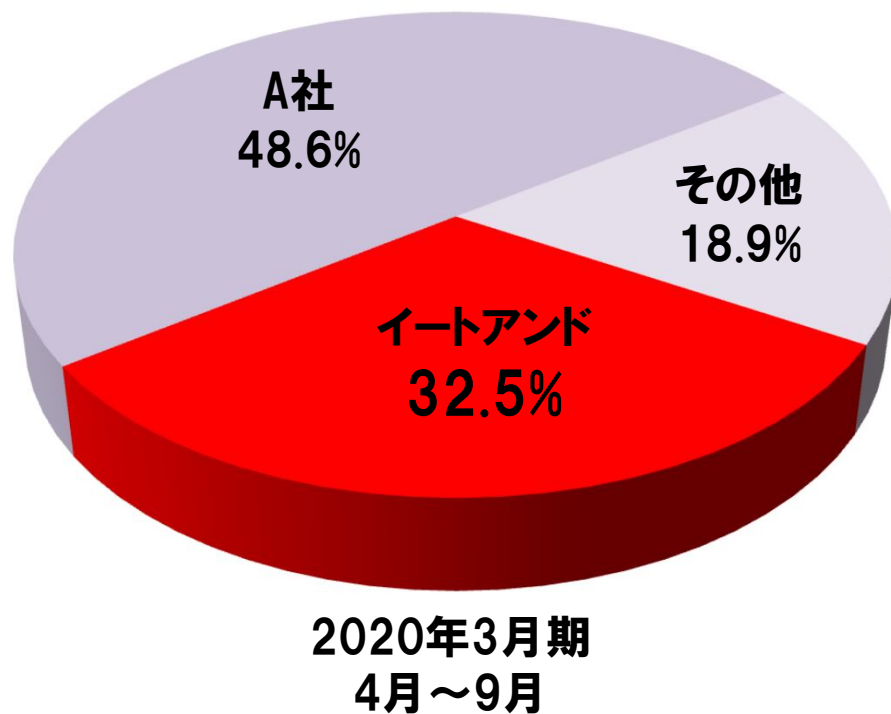


■ 食品事業の実績

・冷凍餃子(焼餃子・水餃子)の市況及びシェア

【2019年4月-2019年9月:冷凍餃子 市場動向】

冷凍餃子市場(前年同期比) : 106.6%

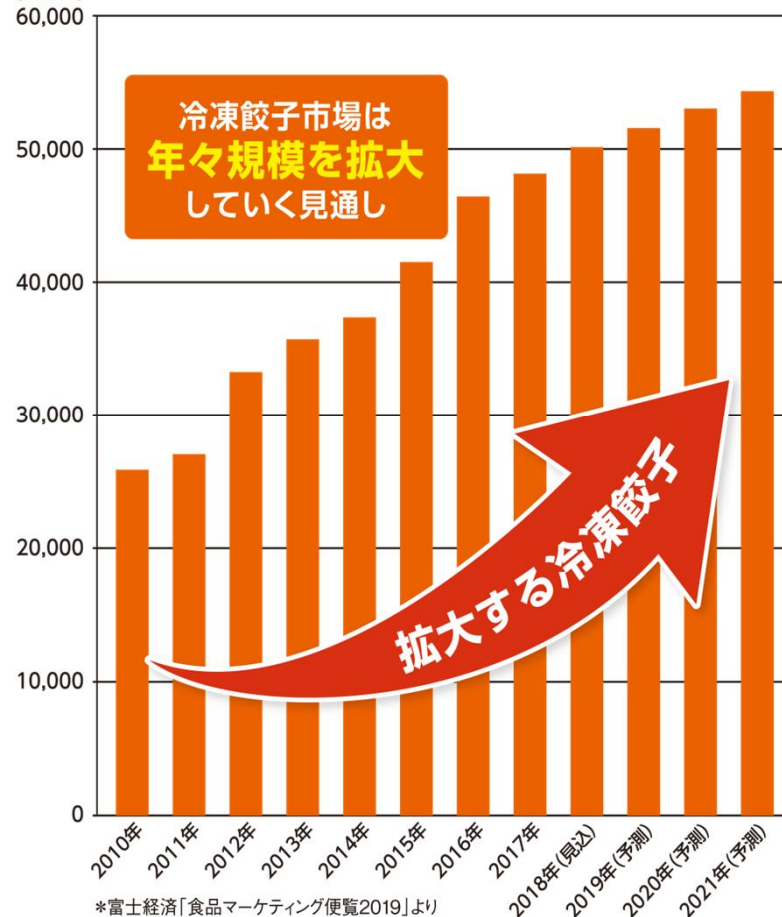


※データソース: インテージ SCIデータ 平均購入規模(×100) (金額) エリア: 全国
購入ルート: スーパー、DS、ドラッグストア、宅配

上位2社が
市場拡大に貢献!

[冷凍餃子 年度別販売額推移]

[百万円] ※餃子・水餃子の合計 ※販売額:メーカー出荷ベース



■ 羽根つきカレーぎょうざ 進捗



日本初!

冷めても美味しい!
子どものお弁当に!

チーズ餃子に並ぶ 羽根つきシリーズが新登場

羽根つきシリーズ販売数

112.1%

※10月前年比

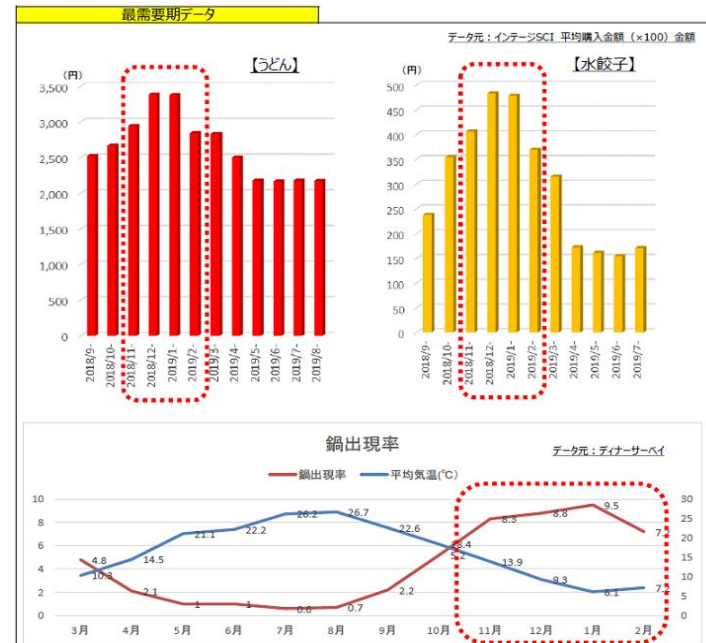
- ・12種類の野菜と果物を使用
- ・子供も食べやすいカレー味
- ・別添のカレーオイルで辛さ調整

羽根つき餃子シリーズの新商品投入により、餃子類の売上増に貢献

ぷるもち水餃子 販売促進

コラボ販促

- 鍋の出現率が高まる11月-2月で冷凍水餃子、冷凍うどんの需要も伸長
- 冷凍売り場の活性化を図る



レシピ



- 水餃子レシピ特設サイト “あったかレシピ” 開設

- 売り場やイベントでの設置・配布



■ 「羽根つき餃子」1億7千万パック突破！

2014年8月に「大阪王将羽根つき餃子」を販売開始して以降、
2019年7月末までの累計販売数が **170,000,000パック** を突破。



2020年3月末時点

「羽根つき餃子シリーズ」の累計販売数

⇒ **200,000,000パック** 達成見込み



大阪王将羽根つき餃子 新テレビCM

2019秋冬 大型プロモーション

東京・新橋

緊急 大阪王将
緊急記者会見

**月間500万パック
突破！！**

**10月 冷凍餃子
当社シェア
36.0%に拡大！**

創業50年の味!!



◆大阪王将 羽根つき餃子
『50年目の謝罪会見』篇

・放送エリア：全国

・放映開始：2019年10月17日(木)～



「食品産業平成貢献大賞」を受賞

日本食糧新聞社制定 農林水産省後援 『食品産業平成貢献大賞』

平成の30年間に食文化の醸成、技術革新、新規需要創出などで食品業界の発展に貢献した企業を表彰。
日本の食品産業の価値向上に寄与した食品製造業や卸売業、機械・資材・素材メーカーなどの功績を讃えた。



■受賞理由

- ・冷凍餃子市場の拡大に貢献
- ・改良を重ね消費者の利便性追求
- ・多彩な餃子を打ち出しブームを牽引

食品産業新聞主催『食品産業技術功労賞』受賞



大阪王将 羽根つきカレーぎょうざ



大阪王将 羽根つきチーズGYOZA



大阪王将 羽根つき餃子味噌だれ付き

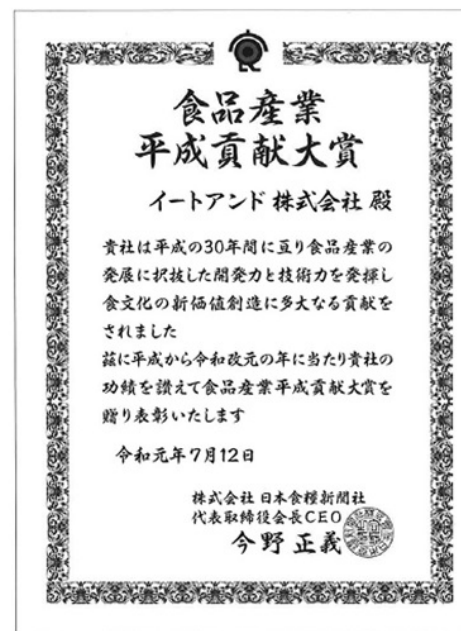


大阪王将 羽根つき焼き小籠包



大阪王将 羽根つき焼き小籠包

『羽根つき餃子』
『羽根つきシリーズ』が受賞



有料パブリシティ状況



実施月	企業	エリア	想定効果	目的
2019年9月	L社	東北	203.3%	フェース拡大
2019年11月	E社	九州	107.8%	フェース拡大
2020年1月	B社	東北	105.0%	ネクストアイテム育成と販促回数像
2020年2月	M社	中四国	116.2%	フェース拡大
2020年2月	F社	中四国	130.2%	フェース拡大

済

各エリアの広告塔となる企業で実施。さらなるファン獲得、購買点数アップ

■ 鈴木奈々さん宣伝販売イベント



◆ イベントスケジュール (実績・目的)

済 2019年9月 L社 関東 (167.0%)

⇒ フェース拡大とネクストアイテムの育成

済 2019年10月 I社 近畿 (110.0%)

⇒ ネクストアイテムの育成

済 2019年10月 U社 中部 (120.5%)

⇒ ネクストアイテムの導入

・ 2019年11月 I社 中四国 (120.0%)

⇒ ネクストアイテム育成と販促回数増



各エリアの広告塔となる企業で実施。さらなるファン獲得、購買点数アップ

海外展開

海外の既存出店エリアと新規エリア

～8拠点・47店舗へ～

◇太陽のトマト麺

新光三越台南新天地店 (シンコウミツコシ
タイナンシンテンチ)



NEW!



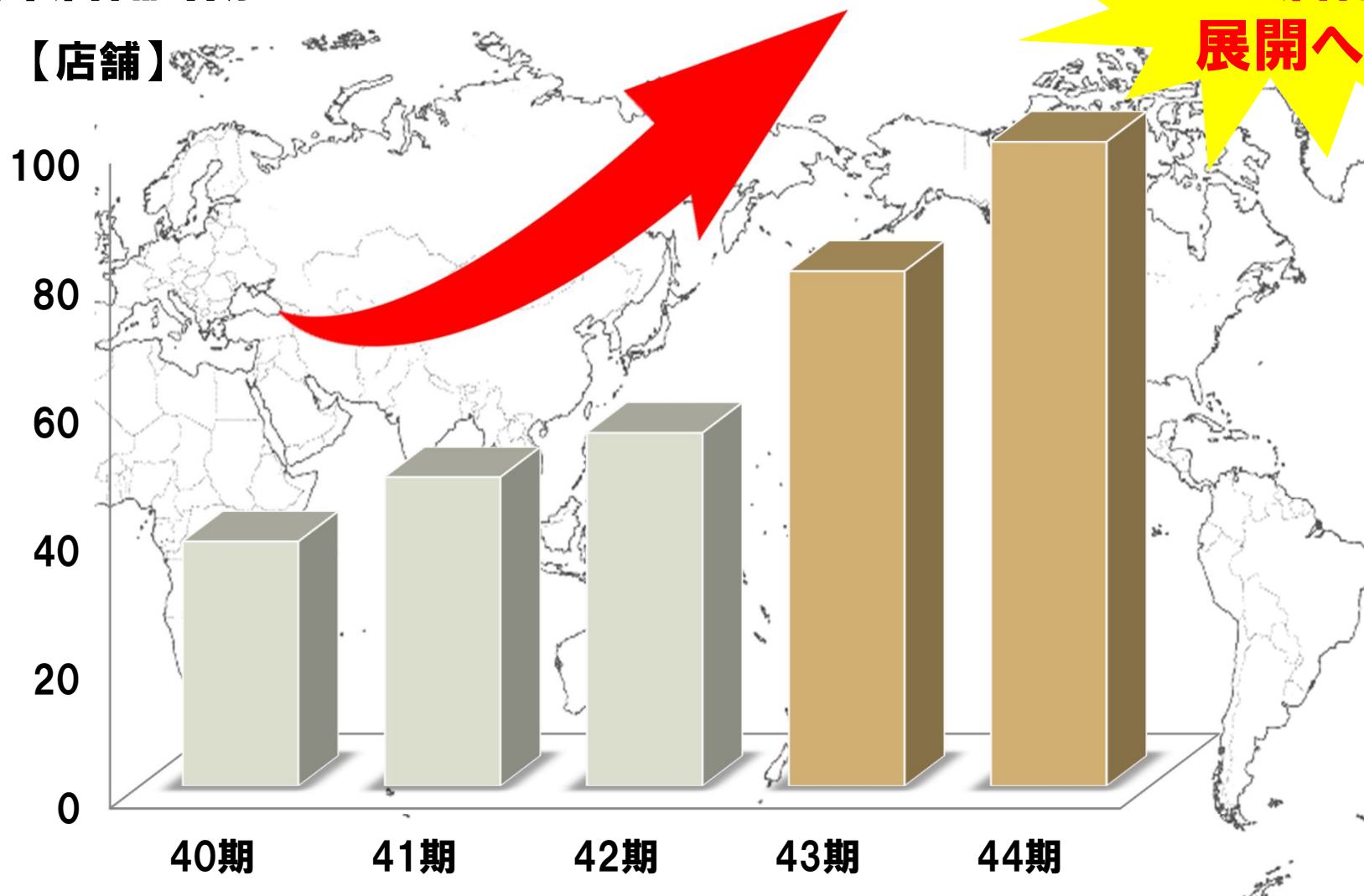
9/10 オープン!



■ 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

関東第二工場 2019年11月 竣工



工場製造単価低減施策 生産能力UP

	既存工場	新工場	
成型餃子ライン	100万pc/月/ライン	130万pc/月/ライン	130.0%!
水餃子ライン	70万pc/月/ライン	140万pc/月/ライン	200.0%!



〈大型自動ライン〉



〈高性能スパイラルフリーザー〉

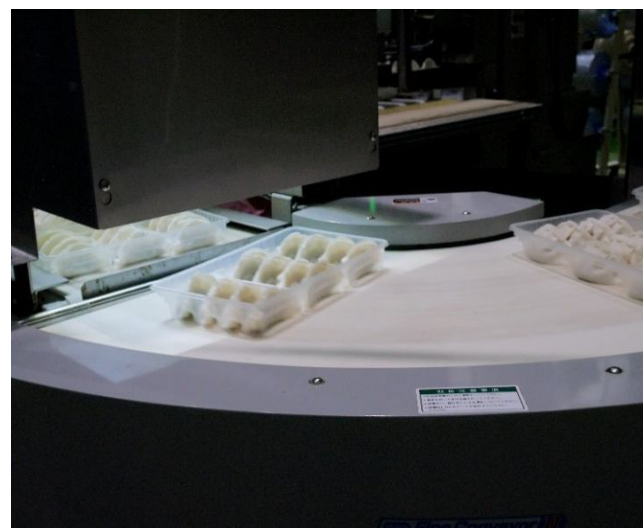
工場製造単価低減施策 生産ロス削減 =歩留まり向上

	既存工場	新工場	
成型餃子ライン	22.4kg/h/台	11.2kg/h/台	50.0% Down
水餃子ライン	12.7kg/h/台	9.7kg/h/台	23.4% Down

※成型機1台当たりの生産ロス重量



＜AIでの異常予測＞



＜AIカメラでの検査＞



＜新）充填システム＞

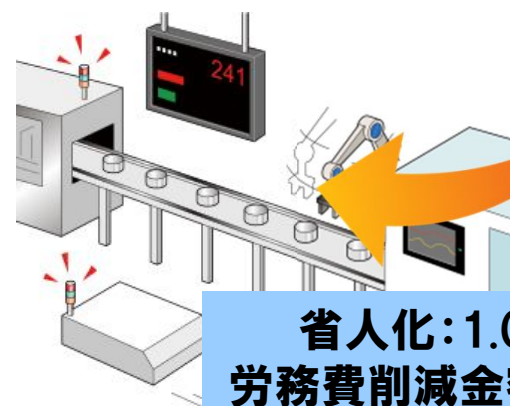
生産事業の施策 今後のAI・ロボット化計画

キャベツ投入ロボット
キャベツの芯をカメラで
識別しAIで判断



省人化: 2.0名 → 1.0名
労務費削減金額: 560千円/月

タレ検品/タレ有無検査
商品識別による検品と回避行動



省人化: 1.0名 → 0名
労務費削減金額: 630千円/月

自動計量装置

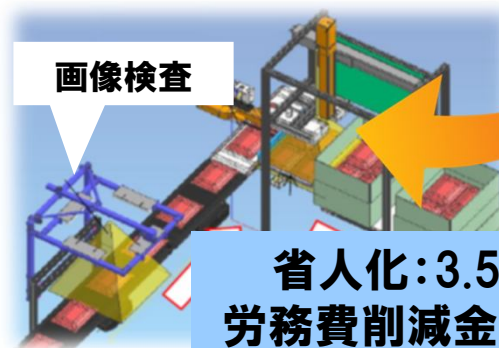
調味料の計量を自動で行い省人化と
配合間違いの予防



省人化: 2.0名 → 0.5名
労務費削減金額: 945千円/月

水餃子用オートケーサー

画像識別による商品整列と
ロボットによる箱詰作業省人化



省人化: 3.5名 → 1.5名
労務費削減金額: 560千円/月

工場製造単価低減施策 省人化

1日当たりの
必要時間数

既存工場
レベル
928MH/日

新工場
720MH/日

新工場
+AI・ロボット
528MH/日

22.4%
Down

43.1%
Down

＜自動供給＞




＜オートケーサー＞



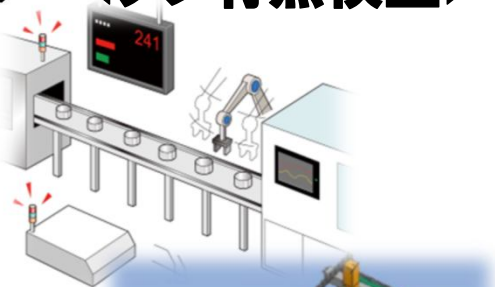
＜パレタイジング＞



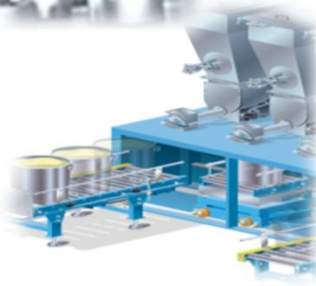
＜キャベツ投入ロボ＞



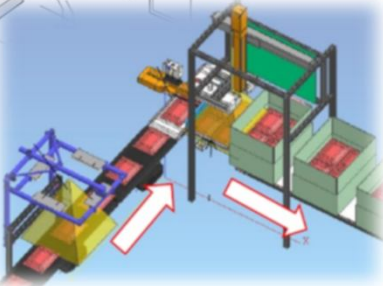
＜タレ有無検査＞



＜自動計量装置＞



＜水餃子用ケーサー＞



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	■ 1,246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	■ 480店舗（直営店 84店舗、加盟店 349店舗、海外 47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% *

開店前の徹底した教育指導
各種試験実施によるスキルアップ

教育環境

自主性

販促活動などの
意思決定は加盟店の
自主性を重視

店舗のオリジナルメニュー
地域特性を活かした
ご当地メニュー

開発

「のれんチャイズ」

創造性

新商品開発と既存商品の
ブラッシュアップ
進化し続ける店舗デザイン

システム

収益性

商標使用料:1%
店舗運営指導費:2%

店舗運営システム
売上予測システム

ブランド向上奨励金を
含めた既存店活性化

*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



茨城県 諏訪ファーム

高知県
にんにく・生姜の新規
取扱いが開始



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：44施設 2019年9月30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。

