

おなかいっぱい

& EAT&Co.[®]

証券コード：2882

第39期
中間報告書

イートアンド株式会社

平成27年4月1日から

平成27年9月30日まで

幸せを

CONTENTS

P.1

トップメッセージ

P.3

事業の概要

P.5

トピックス

EAT & INNOVATION

新業態への挑戦！

肉バル & 油そば



トップメッセージ



株主の皆様には、平素から格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。
 イートアンド株式会社は、株主の皆様のご支援を受けながら、
 GROWING STORYを掲げて、新たなステージへ挑戦しております。
 株主の皆様には、これまで以上のご指導とご鞭撻をいただきますよう、
 心よりお願い申し上げます。

代表取締役社長

文野 直樹

回復基調にある外食産業

私たちイートアンドが直面している外食産業において、景気動向の好転もあり、徐々に回復基調に乗ってきていると感じています。消費者の皆様の消費マインドも一時期の厳しい状況から変化しており、特に外食やレジャーに興味や関心が高い30代から40代の方々が外食を含めて消費を始めているという状況です。私は、最も厳しい状況を脱しつつあると感じています。この背景には、単に消費が戻ってきたというだけでなく、外食産業の果敢な努力もあると考えています。消費者の皆様のモノ消費からコト消費への変化や「非日常」を演出するカフェ業態などのニーズを捉えた業態開発など、工夫を継続し、時間をかけて行ってきました。継続した工夫を行い、「選ばれる空間づくり」に乗り出した企業が、次のステージに立てると考えています。

第39期上期を振り返って

このような状況のなかで、私たちの業績は前年同期比で売上高、営業利益、経常利益、四半期純利益すべてにおいて、増収増益という結果となりました。第38期決算において公表させていただいたGROWING STORYを着実に推し進めており、変化を確実に捉えてきているという実感を持っています。株主の皆様におかれましてはご心配をおかけしましたが、ご安心いただけますよう、よろしくお祈りします。

私たちはこの結果に甘んじることなく、今後もさらに業績を伸ばすべくGROWING STORYを引き続き推進していきます。

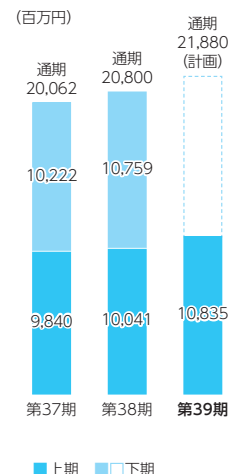
GROWING STORYの進捗

GROWING STORYにおける6つの「最優先課題」の中で、この上半期で大きく進捗があった課題をご紹介します。

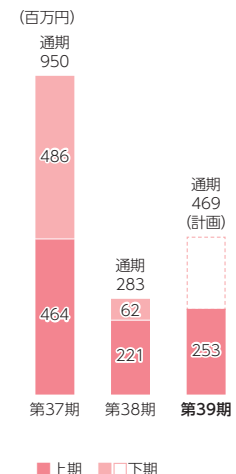
業績ハイライト

売上高 108億35百万円	営業利益 2億53百万円
経常利益 2億51百万円	四半期純利益 1億27百万円
総資産 107億87百万円	純資産 45億79百万円

売上高



営業利益



① メディア戦略

これまでの活動において主要ブランドである「大阪王将」の認知度向上は行われてきました。この効果を発揮するために、「エリア別商品×シーズン商品×高付加価値」をキーワードに、日本全国を6つのエリアに区分し、エリア毎の販売促進を開始しました。地域密着型の活動が結果を出しやすい地区においては、地域メディアと協力しチラシを活用した活動を行うなど、その地区ごとの特性を踏まえた活動を徹底して行うことによって、着実に成果を上げています。

② 大阪王将ブランドのブラッシュアップ

外食産業におけるブランドは、黙っていればおのずと衰退していきます。私たちは大阪王将において大幅なブランド改革を行い、新たな息を吹き込むことを開始しています。これまでにこだわってきた方法論だけではなく、トレンドを取り入れた商品開発などに着手しました。この上期においては、肉ブームを取り入れたコンセプトを立案し、商品を投入し人気を博しました。このように大阪王将ブランドのブラッシュアップを継続して行っていきます。

③ 外食新業態の早期確立

この上半期において、予定通りに新業態への参入を加速することができました。その中でもデビュー早々に結果を出し始めているのがカフェ、肉バル、油そばです。

ベーカリーカフェ[R Baker Inspired by court rosarian]は、まさに「非日常空間づくり」を体現した業態です。パンに特化

したカフェ業態であり、パンの美味しさを引き出すこだわりのコーヒーというシナジーが奏功し、収益貢献が軌道に乗っています。また、カフェ業態については、ライフスタイルに注目し、米国東海岸のライフスタイルを盛り込んだ「BROOKLYN ROASTING COMPANY」を9月7日に投入しました。

肉バル業態については、札幌で本格的に開始しました。肉バル業態である「SAPPORO BONE」は、地元メディアに取り上げられ、若い女性を中心に毎日多くの皆様にご利用いただいています。

そして、新宿に「ローストビーフ油そば ビースト」をオープンしました。これまでの油そばの美味しさに肉ブームをドッキングさせた新しい油そばです。9月26日にオープンしたばかりですが、こちらも非常に今後が期待できる新業態です。

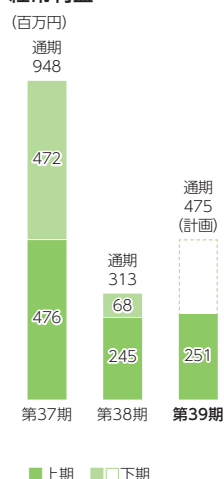
今後、これらの新業態を確実に収益化していくとともに、コンビニエンスストアとのコラボレーションなど、新たな取り組みも積極果敢に行っていきます。

④ 食料品販売事業のさらなる進化

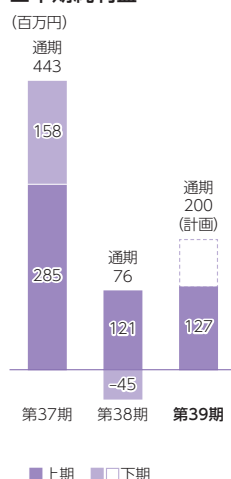
羽根つき餃子や水餃子を中心に、生産面が逼迫するなど、非常に好調という状況です。広告宣伝活動との連携も強化され、いろいろな場面で取り上げられる一方で、店舗を持っている強みである消費者の趣向変化を的確に商品化する研究開発力が評価され、多くの販売店において取り扱いが増えてきています。

私たちは、ファン株主の皆様10,000人を目指して、皆様のご期待に沿えるよう、企業経営に邁進してまいります。今後とも一層のご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

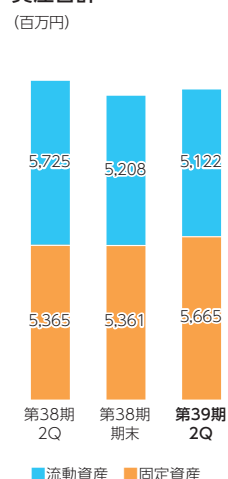
経常利益



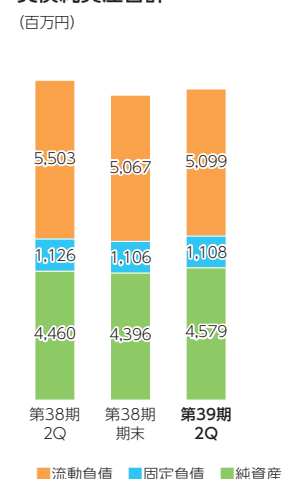
四半期純利益



資産合計

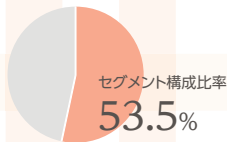


負債純資産合計



事業の概要

外食事業



売上高

57億93百万円

前期比 106.0%

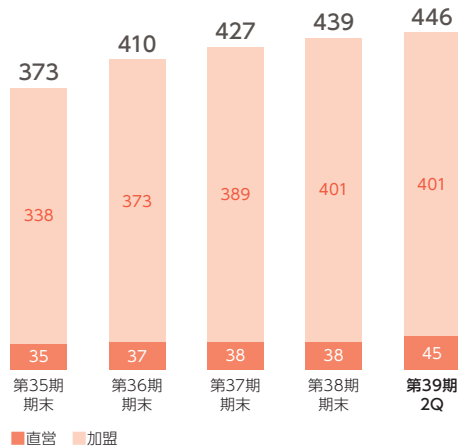
営業利益

2億円

前期比 125.6%

既存業態においてお肉を前面に押し出したインパクトの強い期間限定メニューを投入、店頭での訴求を強めたほか、当期首に開業した直営店の付加価値訴求ポイントの見直しとブラッシュアップや、新業態直営店の出店に努めました。

外食事業における店舗数の推移 (店)



大阪王将



- ▶ 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



- ▶ 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



- ▶ 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
- ▶ 食料品販売とは異なる販売チャネルからの販路拡大



店舗数は2015年9月末現在のものです。

大人のグルメ系油そばが新宿歌舞伎町に誕生! 「ローストビーフ油そば ビースト」 9月26日(土)オープン

油そばにローストビーフを乗せた新ジャンルの“大人のグルメ系油そば”専門店、「ローストビーフ油そば ビースト」を新宿歌舞伎町に9月26日にオープンしました。

【Beef (ビーフ) + ist (イスト) = Beefist (ビースト)】という名前の由来を持つビーストは、野獣レベルで「肉」を体感する新ジャンルの油そば業態であり、“肉好き専門店”という意味合いを込めています。そのロゴマークにも工夫を凝ら



し、牛&麺業態をイメージさせるものとなりました。ローストビーフ油そば(シングルミート:80g)900円(税込)を標準に、3段階の肉増しをお楽しみいただけます。「肉」を体感する、肉好きにはたまらない新感覚の油そばをご堪能ください。

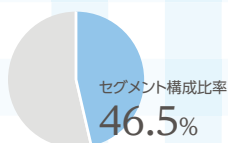
●店舗情報

店舗名:ローストビーフ油そば ビースト

住所:東京都新宿区歌舞伎町2-37-2 鈴木ビル1F

TEL:03-5291-7333 営業時間:11:00~32:00(翌日朝8:00) 席数:25席

食料品販売事業



売上高

50億41百万円

前期比 110.2%

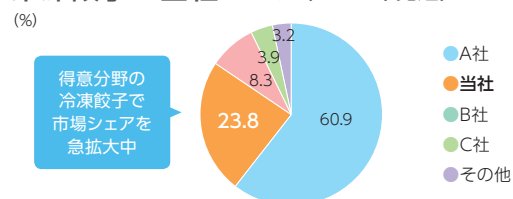
営業利益

1億52百万円

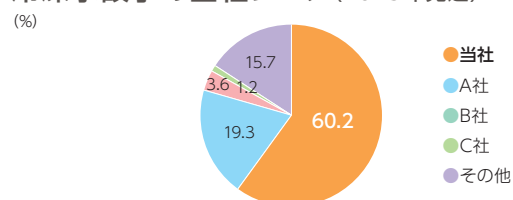
前期比 110.7%

同事業の主力商品であり、昨秋にリニューアルした内製冷凍食品の動きが好調であることを受け、量販店店頭での販促のさらなる強化を含めた営業提案を積極的に展開した結果、新規得意先の獲得、ならびに既存得意先への納品量の増加を図ることができました。

冷凍餃子の当社シェア (2015年見込)



冷凍水餃子の当社シェア (2015年見込)



※マーケティング会社調べ

- ▶ 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

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いきます。



ラーメン炒飯 「より専門的、より本格的に」

TOPIC

『買ってわくわく作ってラクラク食べて満足』の価値提供をコンセプトに、秋冬の新商品では、さらに「専門的」「本格的」な付加価値をつけた新商品をご提案いたします。専門店ならではの発想で生まれた『ラーメン炒飯』は、大阪王将店員のまかない飯がはじまりです。独特の食感とボリューム、とんこつのコクと旨みでやみつき感満点のまかない飯がご家庭でご賞味頂けます。



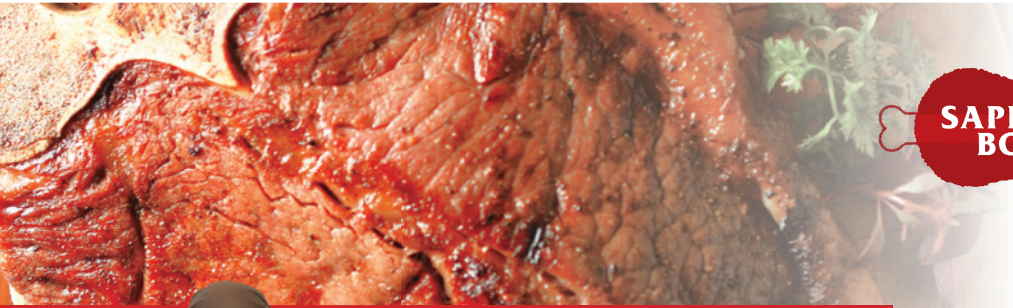
国際規格ISO9001:2008 ISO22000:2005 認証取得した国内自社工場にて製造

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、その時々で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。



トピックス



SAPPORO BONE店長
宮本 真史

EAT & INNOVATION vol.3

新業態への挑戦!

肉バル&油そば



ビースト店長
糸井 省吾



はじめに業態の紹介をお願いします

宮本 SAPPORO BONEは、最近よく耳にする「バル」業態です。「バル」はスペイン語を語源としていて、いわゆる「バー」のことです。「バー」というお酒を楽しむお店と捉えられがちですが、「バル」はどちらかという「カフェ」に近い形態で、明るいうちはコーヒーを楽しむこともでき、夜になるとお酒と料理を一緒にカジュアルに楽しんでいただく業態です。お肉とワインというと、かなり高いイメージになりますが、肉バルは、お肉とワインを気軽に楽しめる飲食店と考えていただくといいと思います。

糸井 ビーストは、麺業態のなかでもグループ初の油そばをメインにした業態です。油そばも最近では関東を中心に浸透してきており、ませそば、汁なしそばなどと言われています。油そばということだけであればそれほど新しくはないのですが、ビーストの油そばはローストビーフ油そばです。油そばとトレンドである牛肉のコラボレーションを実現し、油そばにたっぷりのローストビーフを乗せたメニューをメインにしています。また、新宿という土地柄、午前11時から午前8時まで21時間営業をしています。

第39期
上半期
トピックス

大手量販店の全国40店舗で社員一丸となって販促活動

2015年8月8日、大手量販店の全国40店舗の食料品売場にて、社員による一斉宣伝販売を実施しました。

このイベントは、単なる商品の宣伝活動ではなく、社員総出で一つのイベントに打ち込み、自社をアピールすることを通じて、自ら積極的に店頭や売場に立ち、日ごろ消費者の皆様と直接触れ合うことが少ない部門も最前線のニーズに触れることで新しい気づきを見出し、また、営業部門はその気づきを共有することで、次の営業活動に活かすということに狙いがあります。

当日、大手量販店の基幹店において、餃子大使であるタレントの鈴木奈々さんと社長の文野によるトークショーや抽選会を開催し、多くの方々にご参加いただきました。トークショーでは、鈴木奈々さんが「大阪王将 羽根つき餃子」や「大阪王将 ぶるもち水餃子」を試食、感想をお伝えするとともに新しい食べ方などをご来場の皆様にご提案しました。イベント後は鈴木奈々さんも社員とともに冷凍食品売場に立ち、商品の販促活動を行いました。





新業態としての手応え

宮本 SAPPORO BONEは、牛肉を中心とした肉料理をメインにワインと一緒に楽しんでもらっています。本格的な「肉バル」という業態は、札幌では先駆け的であり、お越しいただくお客様は8割くらいが女性というのも特長だと思います。女性の間でも肉料理はブームが来ていることを実感できます。肉バルならではのランチメニューとして卵かけごはんもご用意しており、お昼時になると100名近い方々にご来店いただいています。私たちの出店後、続々と肉バル業態のお店が開店しており、先駆けとしての手応えは感じています。また、食材豊富な北海道ということもあり、北海道の大阪王将とのコラボレーションも視野に入れています。

糸井 手応えといわれるとさすがに開店して1ヵ月なので、はっきりとは言えませんが、間違いなく注目されていることは実感できます。というのも、ほかの麺業態と比べて明らかにお客様が写真を撮られることが多いと言えます。若い女性から40代くらいの男性のお客様まで、珍しいという感覚で写真を撮られています。SNSなどネットで情報を検索する時代なので、珍しくて美味しいという形でいろいろなところで露出が高まることを期待しています。

今後に向けて

糸井 まず、新しいことに取り組んだという経験をグループ内で共有し、革新的な新業態開発活動を行うときのモデルケースを確立していきたいです。そのようなグループ内への効果も考える一方で、ビーストとしては、店舗における接客に力を入れ、珍しさからのご来店をリピートにつなげていきたいと考えています。お客様にリピートしていただくためには店舗スタッフの接客が大きく影響します。「新宿に来たからビーストに行こうかな」から「ビーストに行きたいから新宿に行こうか」というムーブメントを作れたらと思っています。

宮本 私は、SAPPORO BONEを軌道に乗せられたと実感しています。ただ、それだけではダメだと思っており、次のチャレンジはこの経験のパッケージング化だと考えています。新しい業態を立ち上げるときにはどのようなことに気を付けるべきか、どのようなポイントを押さえていくべきかなど、次の新業態開発の時のベースとなる考え方などをパッケージングしていきたいです。このパッケージングをもって、まずは北海道における肉バル文化を確立していきたいと考えています。

「大阪王将 ぷるもち水餃子」家庭用冷凍水餃子において売上高No. 1

食料品販売部門における「大阪王将 羽根つき餃子」と並ぶもう一つの柱である「大阪王将 ぷるもち水餃子」が家庭用冷凍水餃子において60%のシェアを獲得し、売上高No. 1となりました。2009年以降、年々2桁増と大幅伸長中の当社水餃子をさらに拡大するため、アルミ鍋商品の投入・スープ付き商品のご提案・パッケージでお鍋の具材としての訴求を行うなど、食シーンが広がる商品展開を図り、新規ユーザーやリピーターの獲得を目指してきました。このような取り組みが実を結び、食料品販売事業の第二の収益の柱として確立しました。

「大阪王将 ぷるもち水餃子」は、皮にタピオカ澱粉を配合し、これまで以上のもちもち食感を実現しました。ぷるっとした口当たりともちっとした新食感にこだわり、具材には国産のキャベツと白菜を使用しています。お鍋に入れても崩れにくく、レンジ調理も可能となり、さらに便利になりました。今年の秋冬は驚きの「ぷるもち」新食感を温かいお料理でお楽しみください。



企業情報 / 株式情報

会社概要 (平成27年9月30日現在)

商号	イトアンド株式会社
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	9億5,569万円
従業員	870名 [社員296名、パートアルバイト574名(8h換算)]
年商	208億円(平成27年3月31日現在)
店舗数	446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苦無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
- ベーカリーカフェ「R Baker Inspired by court rosarian」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
- 石窯ベーカリー&イタリアンレストラン「コシニール」直営店の運営
- パン屋カフェ「コートロザリアン」FC本部の運営
- 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

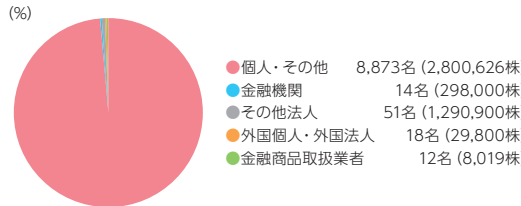
株式の状況 (平成27年9月30日現在)

発行可能株式総数	7,200,000株
発行済株式の総数	4,427,345株
当事業年度の株主数	8,968名
大株主(上位10名)	

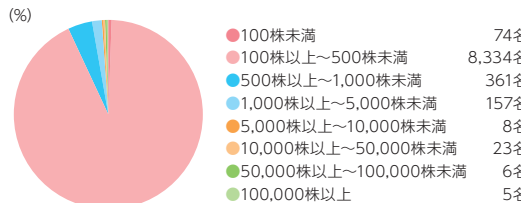
株主	名持株数(株)	持株比率(%)
文野 直樹	897,370	20.27
有限会社ストレート・ツリー・エフ	615,000	13.89
株式会社ソウ・ツー	240,000	5.42
イトアンド社員持株会	121,585	2.75
サントリー酒類株式会社	102,000	2.30
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	93,000	2.10
森 孝裕	88,500	2.00
仲田 浩康	88,050	1.99
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	87,800	1.98
文野 弘美	66,300	1.50

(注)持株比率は、自己株式(358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

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一部
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。)

株主の皆様も、ぜひご登録くださいませ！

GYOZA STATION

大阪王将ファンのための会員サイト

GYOZA STATION

登録簡単!! 入会無料!!

- 特典1 新商品情報やキャンペーン情報のお知らせ
- 特典2 大阪王将関連商品のご購入でポイント獲得
- 特典3 ポイントを使い、いろいろなクーポンを獲得
- 特典4 ポイント数に応じた会員ランクアップ・ランク特典を獲得
- 特典5 今後便利な機能を追加予定♪

GYOZA STATION 登録方法

URLを直接入力 **g-sta.jp**

GYOZA STATIONの画面が表示されない時は…
こちらを入力 <http://g-sta.jp/>

QRコードを読む

STEP.1

「新規会員登録」から空メールを送信!!

STEP.2

受信したURLにアクセス!!
会員情報を入力。

その他、お得な特典はサイトにアクセス!!

登録完了!!

餃子無料券ゲット!!