

おなかいっぱい幸せを

## 第36期中間報告書

(平成24年4月1日から平成24年9月30日まで)



## 「幸せ発信基地」新関東工場稼働

かねてより群馬県邑楽郡板倉町にて建設を進めておりました新関東工場を9月13日（木）に竣工いたしました。同工場は、当社の外食・食料品販売両事業の主力商品である餃子（外食店舗向けの具と皮および量販店向け冷凍食品）や生麺等の供給力を向上させ、関東圏を中心とする東日本エリアでの出店強化ならびに販路拡大を進めるための基盤となる拠点です。

また、今後店舗開発や商品開発をはじめとする営業・管理各部門の人員を東京に集中的に配置することでマーケティング能力の向上と生産サイドとの連携強化を図り、市場規模の大きい首都圏でタイムリーな経営判断を行うことにより、販売を強化してまいります。



- 概要
- 名称：イートアンド関東工場
  - 愛称：「幸せ発信基地」（板倉町の小中学生に募集、決定）
  - 所在地：群馬県邑楽郡板倉町泉野2-40-5
  - ・着工日 2011年12月3日（土）
  - ・竣工日 2012年9月13日（木）
  - ・総投資額 約17億円
  - ・敷地面積 9,737.82m<sup>2</sup>
  - ・延床面積 5,630.53m<sup>2</sup>
  - ・最大生産能力 1,724t（外食向け 744t、食料品販売向け 980t）
  - ・生産品目 餃子（外食店舗向けの具と皮および量販店向け冷凍食品）、生麺等製品
  - ・供給地区 関東以北（青森県までの地域）

## Top Message トップメッセージ

# 成長戦略を加速させ、 イートアンドは理想を現実に変えていきます。

株主の皆様には、平素より格別のご高配、ご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

平成24年度上半期は、業界を牽引してきたファストフード業態で客数が減少し、既存店の売上の伸びが鈍るなど、外食業界が非常に厳しい状況にありましたが、主要ブランド「大阪王将」の主力商品である焼餃子をリニューアルすることができた結果、売上高96億24百万円、営業利益5億30百万円を確保することができました。

当上半期におきましては、前掲しました主力商品リニューアルが既に一定の効果을上げておりますほか、食料品販売事業の業績は順調に推移しております。下半期は概ね計画どおりの出店を見込んでおり、新関東工場の本格稼働と新規店舗での盛り返しを図ることで通年度の増益を目指してまいります。

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



## 建設を進めてきた新関東工場が無事竣工。 さらなる生産性の向上を図ります。

当上半期のトピックスとしましては、まず何よりも新関東工場の竣工が挙げられます。

同工場は現在当初の計画どおり順調に稼働しておりますほか、品質マネジメントシステムの国際規格ISO9001認証および食品安全マネジメントシステムの国際規格ISO22000認証の取得を目指しております。

また、当社は前期より「From a global」というスローガンを掲げ、関東以北での事業拡大に加え、東アジアを意識したグローバルな事業展開を目指しています。当上半期におい

ては、主要ブランドである「大阪王将」が韓国（江南）・タイ（トンロー）への出店を果たしました。いずれも売上高は極めて順調に推移しており、それぞれ2号店出店も予定しています。さらに、台湾でもマーケティング調査を本格的に開始しており、今後も積極的なグローバル展開を推進してまいります。

### ■ 上半期の活動ポイント



・大阪王将業態の順調な出店



・大阪王将Thonglor店出店（タイ王国1号店）

## 新規出店の拡大、集客力向上を目指し より一層努力してまいります。

当上半期の国内での新規出店数は24店舗に留まり、関東以北への出店数も目標に至らない結果となりました。しかしながら、既存店業績は上向き傾向にあることを加盟開拓営業でもアピールするなどし、下半期には通年目標をクリアするよう、より一層努力してまいります。

また、下半期におきましても外食業界全体には客数減少の懸念がありますが、ブランド化に成功した一番商品を保有する企業の集客数は順調に推移しているというデータもあります。当社でも、既に開始している「圧倒的一番商品」である「餃子」の再構築を軸に、宣伝・プロモーションの強化に取り組むとともに、お客様のニーズにマッチした店舗作りを推進してまいります。

## 「ニンニクたっぷり、においスッキリ 新!元祖焼餃子」 好評の焼餃子で、売上を牽引していきます。

外食事業におきましては、「大阪王将」の主力商品である焼餃子を「ニンニクたっぷり、においスッキリ 新!元祖焼餃子」にリニューアルいたしました。これは、「餃子をランチで食べたいが、食後のニオイが…」というお客様の声を受け、2年前から開発を進めてきたものです。

過程におきましては、ニンニクの品種改良、ニンニクの加工、ニオイの少ないニンニクの発掘という3方向から検証を進め、最終的に加工方法を工夫することで食後のニオイを約80%カットすることに成功、迅速に商品化を実現し、8月下旬から各地にて順次展開を開始するに至りました。

導入後1カ月間の売上高の伸びは、東北118%、関東111%、関西115%、九州121%、およそ半数の店舗で売上が前年を上回る好調な滑り出しを見せています。

## ネット通販事業へ本格進出。 よりよいサービス提供を目指します。

食料品販売事業におきましては、内食化の大きな流れが続いており、売上高も順調に推移しております。量販店配荷率も餃子が前年対比118%、水餃子が133%、炒飯の素などドライ品が192%と好調に推移しております。新たに市場投入したキット商品は、生協（コープ/COOP）にて順調に売上を伸ばしており、今後も生協を中心に展開していく予定です。

さらに、通信販売専門企業を子会社化し、ネット通販事業へ本格参入しました。通販サイトを自社運営に切り替え、バラエティ豊かな商品を取り扱うことで、店舗への来店客とは違う新規顧客層の取り込みを行うとともに、これまで流通チャネルの一つであったネット通販を当社の新たな業態として確立すべく、強気に推進してまいります。

## 販売促進強化、量産体制整備、新たな挑戦。 イートアンドはこれからも成長し続けます。

下半期は、上半期のマイナス盛り返しを目指し、従業員一同より一層の努力をしてまいります。

外食事業では、「ニンニクたっぷり、においスッキリ 新!元祖焼餃子」のメディア露出、キャンペーン展開の強化を図り、圧倒的一番商品である「餃子」のさらなる成長を目指してまいります。

食料品販売事業では、好評の「大阪王将たれ付餃子」のリニューアルを計画しております。人気商品をブラッシュアップし、さらなる拡販を狙います。バラエティ番組「お願い!ランキング」で第一位にもなった水餃子においては、製造を新関東工場へ移管しており、量産体制の強化を図ります。

## 株主様へのメッセージ

最後になりましたが、当社は本年11月、東証二部に上場いたしました。これもひとえに株主の皆様をはじめ関係各位のご支援の賜物と心より感謝申し上げます。

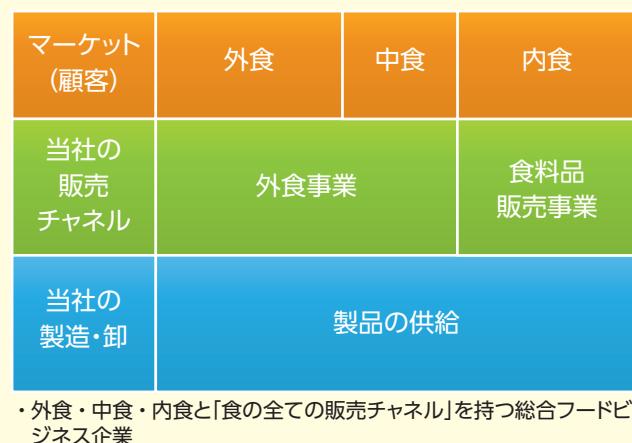
今後とも、イートアンドの成長戦略にご理解、ご支援をいただきますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長 文野直樹

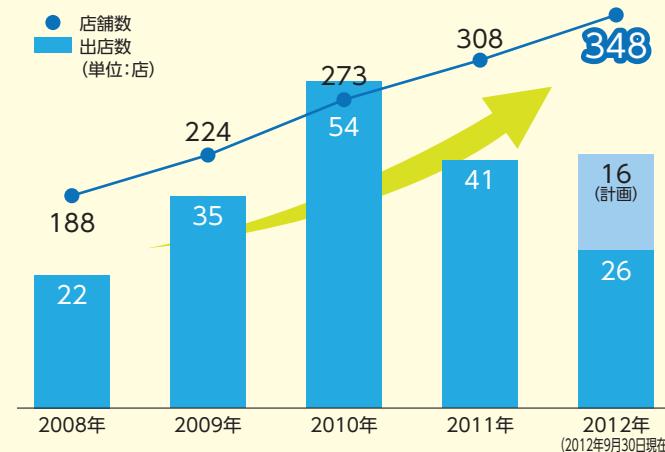
■ 食料品販売事業「たれ付餃子」の配荷店舗数推移（単位：店）



■ ビジネスモデル



■ 大阪王将の進化と成長



# Business Outline

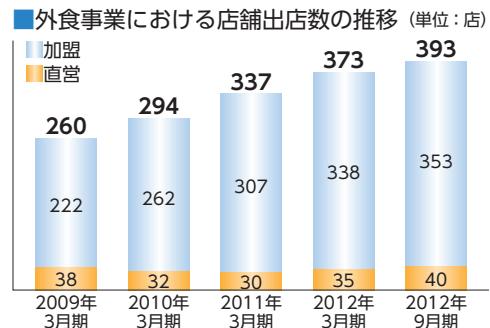
## 事業の概要

### ■ 外食事業

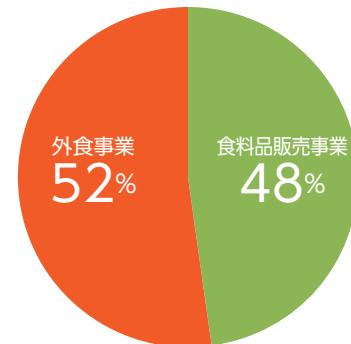
〈売上高〉  
**49.74** 億 74 百万円  
 (前年同期比) **105.0%** ↑

〈営業利益〉  
**3.91** 億 91 百万円  
 (前年同期比) **86.4%** ↓

- 主要ブランド「大阪王将」の焼餃子の具をリニューアル使用するニンニクの食後のニオイ軽減に成功し、8月下旬より各地域にて順次展開を開始
- ラーメン業態においては、太陽のトマト麺のフードコートでの運営パッケージを構築、ロードサイド店舗の改装に着手
- レストラン業態においては、各ブランドのメニュー見直し、新メニューの販促強化による売上高増と、店舗利益の構築改善を推進
- 加盟店23店舗（うち海外4店舗）・直営店5店舗の計28店舗を出店、加盟店7店舗（うち海外3店舗）・直営店1店舗の計8店舗を閉店し、店舗数は、加盟店353店舗（うち海外9店舗）・直営店40店舗の計393店舗（うち海外9店舗）となった



### 〈セグメント構成比〉



### ■ 食料品販売事業

〈売上高〉  
**46.50** 億 50 百万円  
 (前年同期比) **104.5%** ↑

〈営業利益〉  
**1.94** 億 94 百万円  
 (前年同期比) **83.3%** ↓

- 量販店への卸価格においては、当社に優位性があることを強く訴求
- 部門全体で量販店への広告協賛と、企画立案・提案に努めた
- 市販商品として、外食店舗や食料品販売で蓄積してきたノウハウを結集した「常温調味料」の販売に着手

### 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 16  
 全店舗数 329  
 2012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 14  
 全店舗数 48  
 2012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 10  
 全店舗数 16  
 2012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

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。

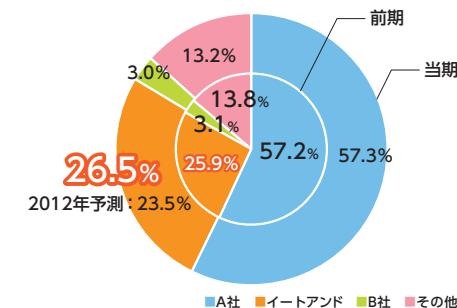
#### 特徴

- 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



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。

# ニンニクたっぷり、 においスツクリ **新!元祖焼餃子**

創業以来40年以上にわたり、多くのお客様からご支持いただいております「大阪王将」の顔とも言える『元祖餃子』が、『食後のニオイが気にならない餃子』としてこのたび大幅に進化いたしました。



販売価格：  
西日本210円(税込)  
東日本230円(税込)

餃子の神様新CM公開中!  
『気にしない食後篇』ほか  
<http://gyozakamisama.com/>

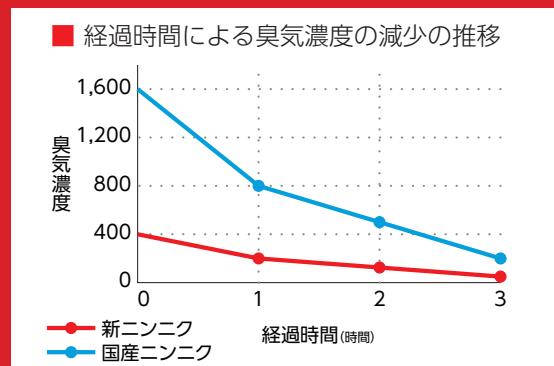


## 食後のニンニクの ニオイを約80%カット

~「ニオイが気にならないニンニク」のメカニズム~

ニンニクは、加工することで成分のアリインが酵素と反応し、特有のニオイ成分であるアリシンに変化します。さらに、体内で消化酵素と反応してニオイの原因物質(スルフィド系)となります。

『食後のニオイが気にならない餃子』では、ニンニクに独自加工を施すことにより、アリインの酵素反応量を少なくし、食後に発生する「ニンニク特有のニオイ」を抑制します。



※食してから1時間前後(当社比)  
※効果は体調や喫食量により異なります。

## 餃子のおいしい焼き方を伝授! 料理教室を開催いたしました。

6月5日(火)、『大阪王将 冷凍餃子のプロが焼き方を伝授!』と題した料理教室をイトアンド本社にて開催いたしました。このイベントでは、冷凍餃子をパリパリ・ジューシーに焼いて、さらに美味しく食べていただきたいという想いから、イトアンドのモバイルサイト『食生活研究所』の会員様にご参加いただき実施しました。量販店などで宣伝販売を行う社員が講師となり、市販用冷凍食品としてお馴染みの『大阪王将 たれ付餃子』の調理を実演。参加者の皆様に、餃子を美味しく調理するコツをお伝えしながら調理体験をしていただきました。「焼き方の違いだけで、冷凍餃子がこんなに美味しくなるんですね!」「コツを学べて面白かったです!」とお声をいただき、好評のうちにイベントを終了いたしました。今後も、大阪王将商品をいっそう美味しく召し上がっていただくために、調理体験や料理教室を積極的に開催してまいります。



## 『子どもの夢イベント』を 開催いたしました。

9月22日(土)、イトアンド本社にて、『子どもの夢イベント』を開催。児童養護施設の子どもたち50名に参加していただきました。餃子巻き体験・餃子巻き大会・餃子の試食と餃子尽くしの内容で、メインである「餃子巻き大会」は1番の盛り上がりを見せました。試食イベントでは、餃子をほおぼっている子どもたちの姿が印象的で、終始、伸び伸びとした雰囲気にもまれていました。子どもたちから「美味しかった!」「楽しかった!」「また来たいです!」など嬉しい声をたくさんいただきました。今後も、地域に密着した食文化の創造と食育活動に取り組んでまいります。



## 株主懇親会

### 株主懇親会を開催いたしました。

6月27日(水)、上場後初の株主総会を開催いたしました。株主様にイトアンドをより一層知っていただくため、本社ビルで開催。一部は業績のご説明とご報告、二部は懇親会という構成で実施いたしました。懇親会では、自社ブランドの『大阪王将』『コシニール』や中食業態の料理をビュッフェ形式でご提供。また、「イトアンドならでは」のイベントとして『餃子巻き体験コーナー』を設置したほか、宣伝販売形式で冷凍商品も展示しました。会場では、商品について熱心に質問される株主様もいらっしゃいました。また総会終了後のアンケートでは、「大変よかった」「今後も頑張る」など温かなお言葉をいただきました。今後も株主様との距離をさらに縮めていくために、「+&」のご提案を続けてまいります。



# Financial Statements

## 財務諸表

### 四半期貸借対照表 (要旨)

(単位：百万円)

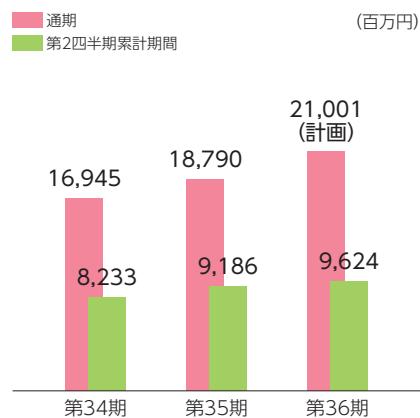
科目	当第2四半期末 平成24年9月30日現在	前期末 平成24年3月31日現在
<b>資産の部</b>		
流動資産	4,774	4,968
固定資産	4,753	3,728
有形固定資産	3,803	2,978
無形固定資産	40	45
投資その他の資産	910	704
資産合計	9,528	8,697
<b>負債の部</b>		
流動負債	5,214	4,900
固定負債	1,292	1,069
負債合計	6,507	5,970
<b>純資産の部</b>		
株主資本	3,013	2,726
評価・換算差額等	1	0
新株予約権	6	—
純資産合計	3,021	2,727
負債純資産合計	9,528	8,697

### 四半期損益計算書 (要旨)

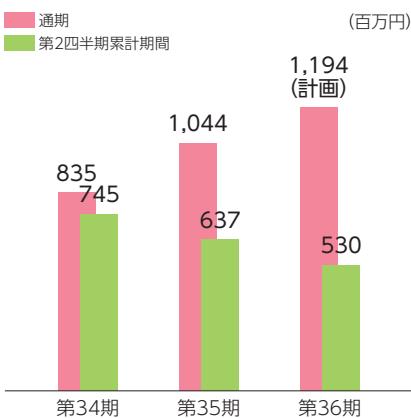
(単位：百万円)

科目	当第2四半期(累計) 平成24年4月1日～ 平成24年9月30日	前第2四半期(累計) 平成23年4月1日～ 平成23年9月30日
売上高	9,624	9,186
売上原価	6,217	5,927
売上総利益	3,406	3,259
販売費及び一般管理費	2,876	2,621
営業利益	530	637
営業外収益	10	8
営業外費用	4	22
経常利益	536	623
特別利益	—	0
特別損失	—	16
税引前四半期純利益	536	607
法人税、住民税及び事業税	188	235
法人税等調整額	31	37
四半期純利益	315	334

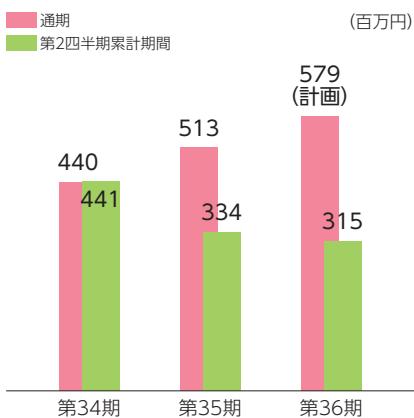
### 売上高



### 営業利益



### 四半期(当期)純利益



# IR Information

## IR活動報告

### 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	2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

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」を選択の上、必要事項を記入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ールマガジン登録いただけます。

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。  
 ※メールマガはすべてPC向けとなります。

個人投資家向け    法人様向け

EAT&CO.

# Stock Information

## 株式の状況

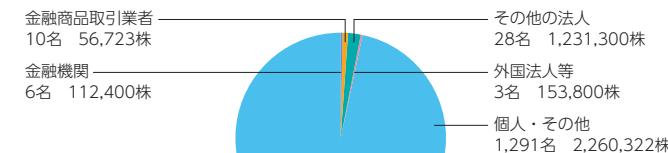
平成24年9月30日現在

- 発行可能株式総数 7,200,000株
- 発行済株式の総数 3,814,545株
- 当第2四半期末の株主数 1,338名
- 大株主(上位10名)

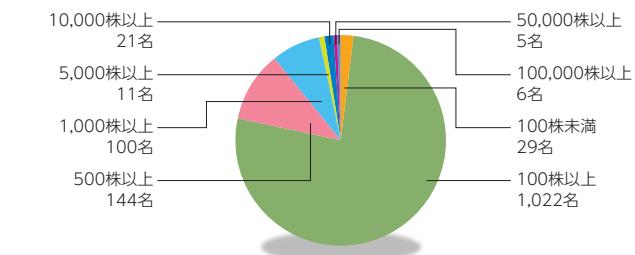
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
文野 直樹	1,058,070	27.74
有限会社ストレート・ツリー・エフ	615,000	16.12
株式会社ソウ・ツー	240,000	6.29
イートアンド社員持株会	215,185	5.64
ノザン トラスト カンパニー エイブイエフシー リ ノザン トラスト ガンジー ノン トリーティー クライアツツ	112,100	2.94
サントリーピア&スピリッツ株式会社	102,000	2.67
株式会社新居浜鉄工所	90,000	2.36
森 孝裕	88,500	2.32
仲田 浩康	84,750	2.22
文野 弘美	66,300	1.74

(注) 持株比率は、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



# Shareholder memo

## 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  
 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、大阪証券取引所JASDAQ市場
公告方法	電子公告により行う 公告掲載URL <a href="http://www.eat-and.jp/">http://www.eat-and.jp/</a> (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。
- 本書に記載の2011年3月期の四半期数値については、金融商品取引法第193条の第2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

# Company Outline

## 会社概要

平成24年9月30日現在

商号 イートアンド株式会社  
 所在地 〒541-0058 大阪市中央区南久宝寺町二丁目1番5号  
 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 260人  
 年商 187億9,018万円(平成24年3月31日現在)  
 店舗数 393店舗  
 U R L <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。

## 東京オフィス

〒105-6018 東京都港区虎ノ門4-3-1 城山トラストタワー18F

## 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本部の運営  
 ラーメン専門店「よってこや」FC本部の運営  
 太陽の恵み味「太陽のトマト麺」本部の運営  
 中国創作料理「シノワーズ厨花」の運営  
 パン屋カフェ「コートロザリアン」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



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。

## 株主の皆様も、ぜひご登録ください!

会員数100,000人のWebマーケティング食生活研究所 食らぶ

Lifestyle Design

**食生活研究所 食らぶ**  
 みんなの声を形にしていくモバイルサイト  
 毎週新着情報配信中!

- 特典1 お得なクーポン、先行販売のお知らせ
- 特典2 新商品の試食会、景品が当たるアンケートのご案内
- 特典3 お店づくり、商品づくりのウラ側を大公開!!



### ケータイ版



STEP.1

QRコードを読み込んで下さい

新規会員登録

STEP.2

食生活研究所TOPの「新規登録」をクリック



STEP.3

同意して空メールを送信



STEP.4

送信メールからアクセス 必要事項を記入し送信

※ドメイン指定受信をされている方はinfo@shoku-love.jpを受信出来るように設定して下さい

### スマートフォン・PC版

簡単に<大きく>無料会員登録のながれ

食らぶ 検索

STEP.1

「食らぶ」で検索



STEP.2

必要事項を記入

Smart Phone / PC

STEP.3

送信ボタンをクリック