

おなかいっぱい

& EAT&Co.

証券コード：2882

第38期
中間報告書

イートアンド株式会社

平成26年4月1日から

平成26年9月30日まで

幸せを

上半期の
トピックス



感謝をこめて

総額4,545万円分餃子プレゼント！

大阪王将

創業45周年大還元祭



本格的なパリパリ食感！

「羽根つき餃子」誕生！



自家製酵母を

使ったベーカリー



プリフィックス

コーヒー

R Baker Inspired
by court rosarian
オープン！

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、大阪王将創業45周年を迎えました。これもひとえに株主の皆様のご支援の賜物と、重ねて御礼申し上げます。
 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

私たちを取り巻く状況

私たちイトアンドが直面している外食産業は、この数年厳しい状況が続いています。その厳しい状況の中、当上半期はその厳しさが一層増しているという状況です。この厳しさの原因は、大きく売上面とコスト面に分けて考えることができます。

売上面については、昨今景気は底堅く回復してきましたが、消費者の皆様の消費マインドを著しく改善する状況にまでは至りませんでした。また、コンビニエンスストアの惣菜などの中食の台頭など、外食産業と異業種間の競争も激化しています。

そしてコスト面については、第一に当業界が激しい人手不足に陥っているということです。採用に関する費用は約二倍、人件費も二割増という状況が続いています。第二に原材料費や光熱費の高騰です。冷静に判断すると当分下がる要因がないと言えます。

これからの私たち

確かに業界を取り巻く状況は、厳しさ極まっており、残念ながら私たちの業績もその厳しさを色濃く反映せざるを得ませんでした。しかし、この状況を単に甘受するわけにはいきません。厳

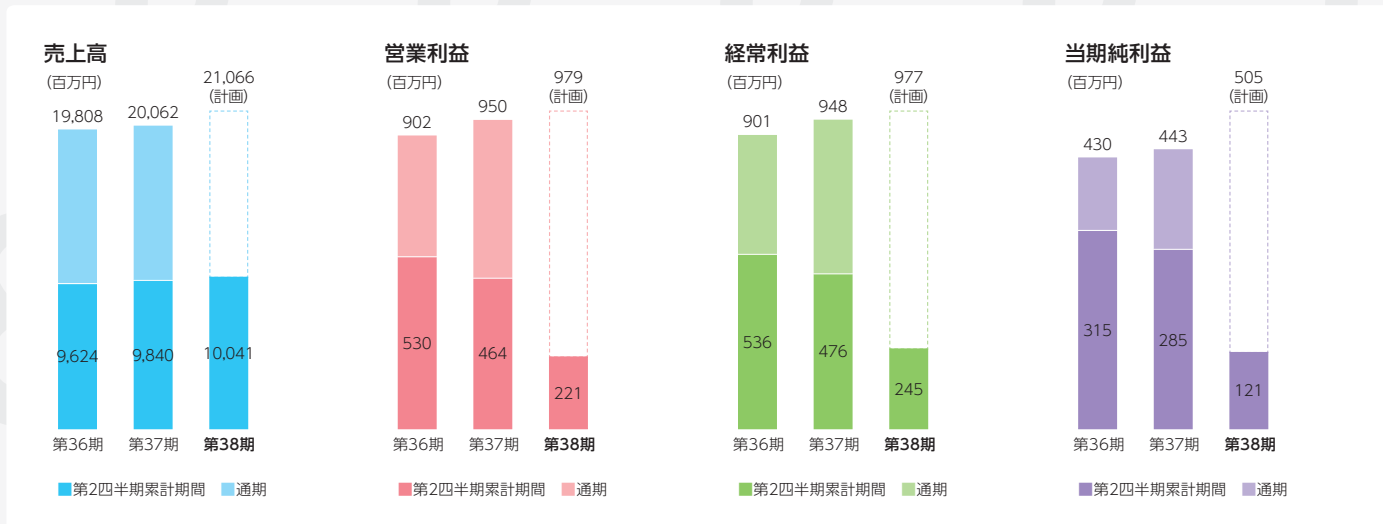
しい時代にも適合していく変化への対応力が必要になっています。

私たちはこの数年間、東京証券取引所市場第一部への指定を目標として、大阪王将ブランドを中心に外食と冷食の両輪経営の確立を目指してきました。この3年間で、大きく財政状態も改善、人材も成長し、まさに伸びしろがある状態です。今こそ、「業態の多角化」「新しいブランドの投入」を行うタイミングであると考えています。特に、私たちのブランドポートフォリオは、大阪王将に偏っているところから脱却できていません。これからは大阪王将で培ったノウハウやインフラを活用しながら、新しい業態へ、さらには新しいブランドの構築を加速していきます。また、新しい業態・ブランドの構築は、新しい冷凍食品のアイデアをもたらします。このようにして社内でのシナジー効果を存分に発揮し、展開を加速していきます。

主な取り組み

大阪王将創業45周年事業

創業半世紀である50周年へのアプローチとしてスタートし、非常にこだわりを持っています。劇的なライフスタイルの変化



の中で、もう一度、大阪王将の創業原点を再確認し、今後の何十年に耐えうるブランドとして再構築するというのが45周年事業の一番の狙いです。

新商品

大阪王将創業45周年に合わせて、リリースすべく新商品開発に取り組んできました。大阪王将のベースには「早い」「安い」「うまい」がありますが、これからの大阪王将はそれだけではなく、プレミアム商品もリリースできる実力がついてきました。特に新商品である羽根つき餃子は、プロ顔負けのおいしい餃子が、水なし、油なしで焼けるという商品です。お客様に便利と技術を感じてもらいたいと思います。

また私たちは、研究開発メンバーを増員し、関東工場に研究所を作りました。まだまだ成果は十分ではありませんが、産官学連携も含めて、いろいろな外部機関とのアライアンスを開始しており、お客様が感動できるようなヒット商品創出のための体制づくりを行っています。

新形態・海外

2013年10月から開始したデリバリーサービスが好調であり、現在25店舗に導入しました。

カフェについてはチャレンジ段階ですが、天然酵母や米粉を使ったパンなど、オーガニックに差別化された提案をしており、一定の手ごたえを感じています。

シンガポールにおける出店が10月で8店舗になりました。大阪王将でありながら、シンガポールという狭い商圈の中で競合しないように各店舗特長を持たせるようにしており、成果を収めています。

食の安全

「食」を扱う企業として細心の取り組みを行っています。中でも最も重視しているのが、根底に流れる私たちの存在意義である「生活文化の向上に貢献する」の共有です。この存在意義の共有がなければ、どのような規則や制度を作ったとしても効力を発揮しないと考えており、常に健康的な組織を維持することを心がけています。

変化の中で大切にしているもの

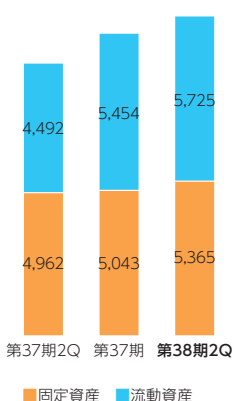
劇的な時代の変化の中でも見失ってはいけないものがあると考えます。それが企業としての使命であり、経営理念です。私たちに「時代の変化を的確にとらえ、夢と楽しさと命の輝きを大切に、食文化の創造を通して、生活文化の向上に貢献します。」という経営理念があります。

会社は社会に役立って初めて存在意義を得るものと考えています。私たちに「食」を通じて世の中に貢献したいという思いがあります。この思いを実現するためには、食の安心・安全を担保することはもとより、常に時代の変化を感じ、時代に先駆けた半歩先の提案をしていかなければ、社会に貢献することはできないと考えています。

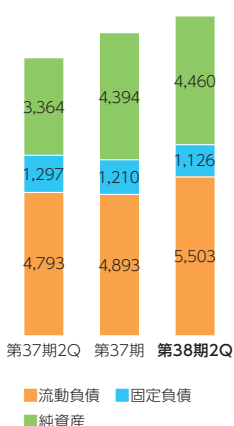
そして今、外食と中食のボーダレス化、インターネットの普及、少子高齢化など、この約3年間で「食」にまつわるライフスタイルが大きく変化しています。このような大きな変化の中においても、私たちの存在意義を見失わずに着実に前進したいと考えています。

私たちは、ファン株主の皆さま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。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。

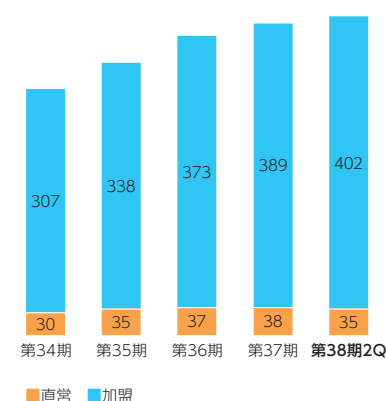
資産合計
(百万円)



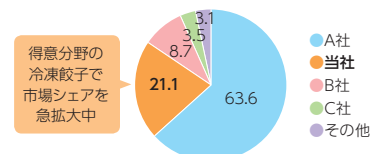
負債純資産合計
(百万円)



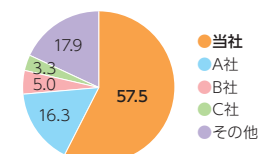
外食事業における店舗数の推移
(店)



冷凍餃子の当社シェア (2014年見込)
(%)



冷凍水餃子の当社シェア(2014年見込)
(%)



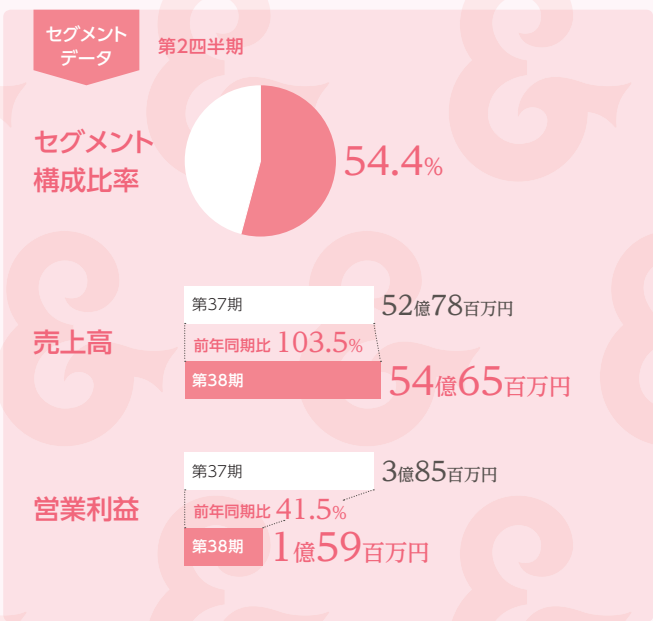
※マーケティング会社調べ

事業の概要

外食事業

大阪王将および太陽のトマト麺の加盟店開拓に注力するとともに、中食市場への対応を見直し、総菜販売専門店の整理と大阪王将の宅配専門店の出店を進めました。また、創業45周年を迎えた大阪王将においては、ブランド食材を使用したプレミアム商品を販売いたしました。

加盟店24店舗(うち海外4店舗)、直営店2店舗の計26店舗を出店した一方、加盟店13店舗(うち海外2店舗)、直営店3店舗の計16店舗を閉店した結果、当第2四半期末店舗数は、加盟店402店舗(うち海外21店舗)、直営店35店舗の計437店舗(うち海外21店舗)となりました。また、運営形態変更に伴い4店舗を直営店から加盟店、2店舗を加盟店から直営店へと変更しました。



- ▶ 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

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参ります。



餃子専門店
大阪王将



- ▶ 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



- ▶ 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



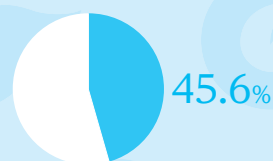
店舗数は2014年9月末現在のものです。

食料品販売事業

新規配荷先の開拓と既存配荷先への配荷量増を進めるとともに、流通各社のプライベートブランド品の製造販売を強化しました。また、大阪王将ブランドでは、主力商品の簡便性や食感などを強化した、高付加価値の新商品を発売しました。

セグメント
データ 第2四半期

セグメント
構成比率



売上高

第37期	45億61百万円
前年同期比	100.3%
第38期	45億75百万円

営業利益

第37期	1億37百万円
前年同期比	100.2%
第38期	1億38百万円

- ▶ 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インの冷凍食品は約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参ります。



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

EAT & INNOVATION
vol.1



ガッツリ系ドーナツ!!

ラーメンドーナツ
開発秘話



「イートアンドメニューグランプリ」において、
大阪王将品川店の堀田店長が考案した
「ラーメンドーナツ」が見事グランプリを獲得、
商品化されました!

グランプリ受賞者である堀田店長に「ラーメンドーナツ」の
開発秘話をお聞きしました。



大阪王将品川店
堀田店長



CSR
活動報告

イートアンドでは、
2008年より11月10日を
「イートの日」と定め、社会への貢献や
地域との共生、環境配慮など、
継続企業としてCSR活動に積極的に
取り組んでいます。



キッチンカーの1年間

2013年11月10日の「イートの日」を皮切りに、『餃子と愛と夢を届けよう!』
をテーマに餃子キャラバン隊を結成し、大阪王将キッチンカーで児童養護施設
へ餃子を届けてまいりました。「普段の生活ではなかなか外食に行けない子ど
もたちに、こだわりの焼き立て餃子を食べてもらいたい。」この思いから餃子キャ
ラバン隊の活動を1年間展開しました。

餃子巻きの実演を興味津々で見たり、餃子をお腹いっぱいになるまで何度
もおかわりをしてくれたり、最後の感想で「レストランで働きたい!」と夢を語っ
てくれたりと、たくさんの元気いっぱいの子どもたち
に餃子をお届けすることができました。

この活動にご協力いただいた皆様へ、改めて心よ
り感謝申し上げます。

※この活動は2014年10月にて終了いたしました。

このたびの社内メニューコンテスト

優勝おめでとうございます。

ありがとうございます。出場7回目にしてなんとか優勝することができました。今回は出展数も100点となり、その中を勝ち残れたこと、本当にうれしく思っています。

実は出場が危ぶまれたとお聞きしましたが…

ええ、なかなかメニューが思い浮かばず、出場そのものをあきらめようと思っていました。出場するからには優勝を狙えるメニューを発表したいので。しかし、出場7回ともなると切磋琢磨してきた仲間も多くなっており、「戦おう!」と仲間から叱咤激励されました。それで、負けては行けないと、出場することにしました。ただ、出場は決めたものの、それでもなかなか優勝を狙えるメニューを思いつくことができませんでした。

なにがきっかけだったのでしょうか?

正直、かなり悩みました。いろいろ試行錯誤をしたのですが、うまくいかず困っていました。いわゆるネタ切れです。そんなある日、事務所で昼食用に買ってきたカレーパンを何気なく食べていた時でした。おいしいと思いながら食べていたのですが、カレーパン… カレーパン? カレーパン!と、ピンとききました。これに麺を入れたらどうなるんだろうと。焼きそばでは単純に「焼きそばパン」になるだけですし、スープを入れることはもちろんできない。そこで、パン生地から自分で作り、カラッと揚げ、

具は汁なし担々麺で麺のピリ辛さと担々ミンチのジューシーさを出すことにしました。この時点で「イケる!」と優勝を意識しました。

メニューコンテストの意義とは?

このコンテストの意義は「現場もメニュー開発の一端を担っている」ことが実感できることではないでしょうか。特に今回は「ラーメンドーナツ」が、東京では大阪王将品川店と岩本町店、大阪では道頓堀本店、枚方市駅店の4店舗で、お客様に味わっていただくことができました。お客様の「おいしい」を聞くことほど、メニュー開発者としてうれしいことはありません。今後もお客様に「おいしい」をご提案し、お店に足を運んでもらえるメニュー開発を現場一丸となって行っていきます。

イートアンド メニューグランプリとは

イートアンドの従業員(パート・アルバイト含む)を対象に開催されるレシピコンテスト。毎年設定されるテーマに沿ったメニューを考案し、社長や商品企画部門が審査する社内コンテスト。グランプリ獲得者には、自分の考えた商品が実際にイートアンドの運営する店舗で商品化される特典付き!

普段、商品開発に携わらない社員も商品開発部門に対して年に1度センスをアピールできる場となっており、今後より一層お客様に愛される商品開発を目指しています。

稲刈りで食育を

2013年10月12日、食育活動ならびに社内コミュニケーションの一環として毎年恒例の稲刈りを開催いたしました。社員やパート・アルバイト、そして畑をお借りしている地主様のご家族の方など、約40名と多くの方にご参加いただきました。

冒頭では地主様から、お米を作る行程についてお話いただき、参加してくれた子どもたちには、日頃なかなか触れる機会のない稲刈り機を操縦してもらい、昼食ではお釜で炊いた新米をたべてもらいました。見て・触れて・食べてと、子どもたちにあらゆる面でお米に触れてもらえる良い食育イベントになりました。



「ペットの里」に参加

2014年9月20日に一般財団法人ペットの里様の「ペットの里」オープンイベントに参加しました。

一般社団法人ペットの里様は、ペットのあり方・命の尊さを提唱し、ペットの殺処分ゼロを目指す「ZERO JAPANプロジェクト」を立ち上げており、このたび岩手県小岩井にて「ペットの里」を「ペット保護の聖地」としてオープンしました。

日本最大級の広さを誇るドッグ・ランが併設された、総面積12万坪という広大な施設であり、イベントでは焼餃子150人前を提供させていただきました。

これから約1年間、一般社団法人ペットの里様の活動を通して、人とペットの幸せなひとときを提供する一助となるよう取り組んでいきます。

最初の取り組みとして、2014年の「イートの日」では、『ペットを救おうプロジェクト』をテーマにイベントを開催いたしました。



企業情報 / 株式情報

会社概要 (平成26年9月30日現在)

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 9億723万円
従業員 830名
 [社員287名、パートアルバイト543名(8h換算)]
年商 200億円
店舗数 437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
 ・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」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

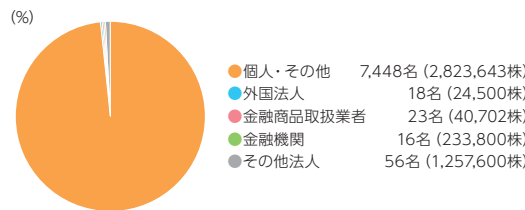
株式の状況 (平成26年9月30日現在)

発行可能株式総数 7,200,000株
発行済株式の総数 4,380,245株
当事業年度の株主数 7,561名
大株主(上位10名)

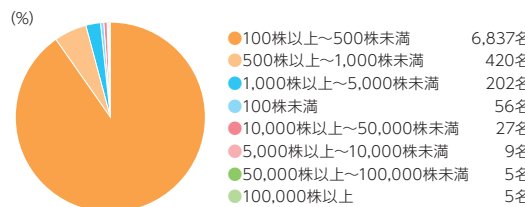
株主	名持株数(株)	持株比率(%)
文野 直樹	894,370	20.42
有限会社ストレート・ツリー・エフ	615,000	14.04
株式会社ソウ・ツー	240,000	5.48
イートアンド社員持株会	124,785	2.85
サントリーピア&スピリッツ株式会社	102,000	2.33
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	89,000	2.03
森 孝裕	88,500	2.02
仲田 浩康	87,050	1.99
文野 弘美	66,300	1.51
植月 剛	62,140	1.42

(注)持株比率は、自己株式(331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！

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!!