



おなかいっぱい幸せを

第37期 年次報告書

(平成25年4月1日から平成26年3月31日まで)



大阪王将

デリバリーはじめました。

2013年10月2日(水)より、大阪王将南千住店にてデリバリーサービスを開始いたしました。

今まで以上に大阪王将を身近に感じてもらいたい。

そういう思いもあって、イートイン・テイクアウトに次ぐ販売手段としてデリバリーサービスの導入を開始いたしました。

直営店では大阪王将南千住店がデリバリーサービス導入1号店となります。

お陰さまで売上も当初予定していたよりも約1.5倍と順調な推移を見せ

ており、ご利用いただいたお客様からも

「お店と変わらない味で美味しかった」「麺の伸びない工夫が良かった」

「餃子の皮がモチモチで美味しい」など嬉しいお声を頂戴しております。

当初、落ちるのではと懸念していた店舗自体の売上についても、シナジー効果により予想に反して上がってきている状況です。

現在では、「大阪王将岩本町店」(上記店舗写真)を始めとして、順調にデリバリー店舗を拡大中です。

来年度以降においても、導入店舗の拡大を進めて参ります。

お近くの店舗でデリバリーが導入された際には、是非ご家庭やオフィスでご賞味くださいませ。



トップメッセージ

Top Message

2013年12月10日、イートアンドは、東京証券取引所市場第一部指定となりました。

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、東京証券取引所より市場第一部銘柄に指定されました。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。

当社は2011年にJASDAQ市場に上場し、翌2012年には東京証券取引所市場第二部に上場。そしてこの度の東京証券取引所市場第一部への指定と、スピード感をもって邁進して参りました。これを機に、やっと風向きが変わってきた我が国の景況感に乗り遅れることなく、いっそうの成長を遂げ、皆様のご期待にお応えしていく所存です。

大阪王将は今年度、創業45周年を迎えます。50周年100周年に向け、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

東京証券取引所市場第一部指定を機に、いっそう成長を加速させ、株主の皆様への貢献に努めます。

これまで、東京証券取引所市場第一部指定という目標達成を第一優先に邁進してきましたが、目標をクリアした今、やっと「豊かな生活食文化への貢献」という、本来やるべきこと、やりたかったことに集中できる環境が整いました。大阪王将は今年、創業45周年を迎えますが、これに満足することなく、次の45年を見据えた取り組みを強力に推進していきます。今後も、社業のいっそうの成長により、株主の皆様への感謝を会社の成長という形でお返しして参ります。

ここで、この度の東京証券取引所市場第一部指定による調

達資金の使途計画について、ご報告させていただきます。使途は大きく分けて、工場の設備投資と出店投資になります。

設備投資につきましては、自社製造をいっそう強化するために、関東工場に豚まん製造ラインを新設するほか、地元の素材を活用するための野菜処理場の増床、冷凍製造ラインの能力強化のための設備導入を実施します。関西工場でも、冷凍製造ラインの能力強化を行います。

また、東京・大阪地区への直営新店舗の出店を加速させるために、内外装費用や設備費用に投資いたします。

**第37期、食料品販売事業では、
新商品開発に注力しました。**

第37期は、生活者目線、女性目線でのアイデアを具現化するための“DIP（ダントツ・アイデア・プロジェクト）”による画期的な新商品を、次々と新発売しました。

また、大阪王将ブランドを小売店の店頭で面展開できるよう、主力の焼き餃子で、味噌だれ付やニンニクを従来の3倍とした男味（スタミナ）など、ラインナップを充実させました。

前年比売上140%と好調な水餃子も、春夏商品として紀州産南高梅を使用したたれでさっぱり楽しんでいただける商品を市場投入したほか、4色のおしゃれでカワイイ水餃子を朝食として提案する『よくばり女子の水餃子 HAPPY MARU』を発表。常識にとらわれない、まさに“DIP”ならではの商品ができあがり、食に精通した女性たちが選ぶ「FOODEX 美食女子グランプリ」を受賞。当社スタッフの発想力の豊かさが評価されました。

**大阪王将南千住店 でデリバリーを開始。
認知度拡大によるシナジー効果が実現しました。**

認知度拡大と売上増を狙い、2013年10月から大阪王将南千住店にてデリバリーサービスをスタートさせました。イートイン・テイクアウトに次ぐ第3の販売手段です。ライフスタイルの変化による宅配事業の可能性は想定していましたが、実店舗があることの信頼感が功を奏したのか、計画の1.5倍の売上が上がり、落ち込みを懸念していたイートインの売上も、シナジー効果により予想に反してプラスに動いています。すでに北海道、大阪でもテストを開始しており、第38期には加盟店舗での展開も含め30店舗まで拡大する予定です。

また第37期の出店につきましては、大阪王将業態で29店、ラーメン業態で3店と、計画通りに進みました。都内の新コンセプト店である大阪王将赤羽店では、主力メニューの提供時間を6～34%カットという高効率化を実現。代官山店などの都心店では、立地に合わせたモデルを導入して、順調に売上を伸ばすことができました。

**好調なシンガポールで5店舗まで拡大。
フィリピンにも拠点を拡大しました。**

海外への出店では、1号店から好調だったシンガポールで、5店舗まで拡大。立地のよさと、Chinese&Japaneseのメニュー構成が受け入れられたことで、各店舗とも好評を博しています。

この勢いを受け、フィリピンにも拠点進出し、マニラ市内に1号店「大阪王将Mega Mall（メガモール）店」を出店しました。海外店舗では初となる新ロゴを用い、ジャパニーズモダンなデザインに仕上げました。

このほか、タイでは大阪王将トンロー店、タニヤ店に続いて、サイアムセンター店をオープン。台湾台北市には、太陽のトマト麺業態の2号店をオープンしました。政治情勢の影響を受けて、中国上海は、戦略の立て直しを図ることとしました。今後、海外においては外食店舗だけでなく、食料品販売を含めたトータルでのビジネスモデルを模索し、数年後を見据えて、着実に展開していく予定です。

**大阪王将創業45周年を迎え、益々事業を拡大。
新生イートアンドにご期待ください。**

大阪王将創業45周年も本番期に入り、2014年9月には大々的に創業祭を開催します。第38期は、これまで以上にプロモーション費を投下して露出を拡大。コラボレーション企画や、ネットを活用したリアルタイムでの情報発信、人気女性タレントを起用した新CM発表、様々なイベント展開など、ブランド強化とファンづくりを強力に推進していきます。

同時に、専門性の高い理系スタッフを擁する“R&Dラボ”による研究開発や、“DIP”による商品開発も着々と進行。海外展開を含め、中長期を見据えた活動も地道に実施していきます。

第38期は、イートアンドの新たなスタートと位置づけ、外食店舗、テイクアウトやデリバリーでの中食、冷凍食品販売による家食と、「いつでもどこでもおいしさを提供するイートアンド」を目指し、トータルでのファン獲得に向けて進んで参ります。引き続き、ご支援の程、どうぞよろしくお願いいたします。

■ 当期の活動ポイント



“HAPPY MARU”がFOODEX美食女子グランプリを受賞しました。



2013年12月10日に当社イートアンドは東証一部上場企業へと成長いたしました。



2013年10月2日より、餃子ならびに店舗でつくる中華料理のデリバリーを開始しました。



海外出店 大阪王将フィリピン 出店第1号 Mega Mall(メガモール)店



水餃子の認知度の拡大により4～9月期の売上も年々伸張り、2013年は前年比140%の伸びで、通期でも大きな広がりを見せています。

■ 外食事業

大阪王将 直営店舗 22 全店舗数 354 海外店舗 16 2014年3月末現在

- 特徴**
- 時代の变化に適應した、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。



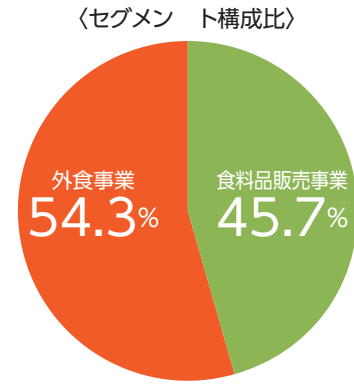
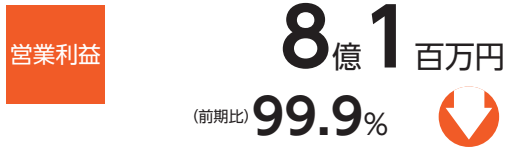
ラーメン 直営店舗 11 全店舗数 44 海外店舗 3 2014年3月末現在

- 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



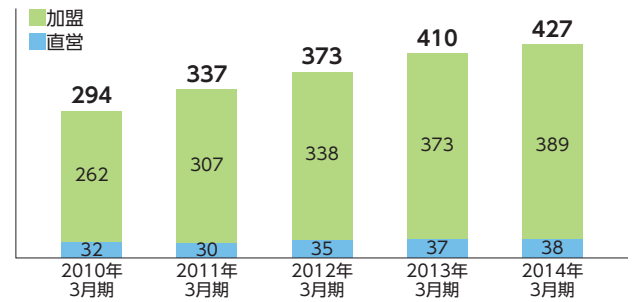
レストラン・中食業態 直営店舗 5 全店舗数 10 2014年3月末現在

- 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



- 大阪王将で加盟店を中心とする店舗数の増加と並行して、既存店のメニューならびにサービスの品質向上に努めました。
- 太陽のトマト麺の認知度向上による新規顧客獲得を再来店促進施策のサイクルにつなげ、1店舗あたりの売上増加を図りました。
- 加盟店41店舗（うち海外14店舗）、直営店4店舗の計45店舗を出店、加盟店24店舗（うち海外9店舗）、直営店4店舗の計28店舗を閉店し加盟店389店舗（うち海外19店舗）、直営店38店舗の計427店舗（うち海外19店舗）となりました。（運営形態変更に伴い5店舗を直営店から加盟店、6店舗を加盟店から直営店へと変更しています。）

■ 外食事業における店舗数の推移 (単位：店)

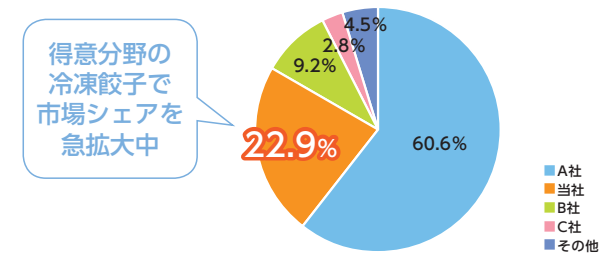


■ 食料品販売事業

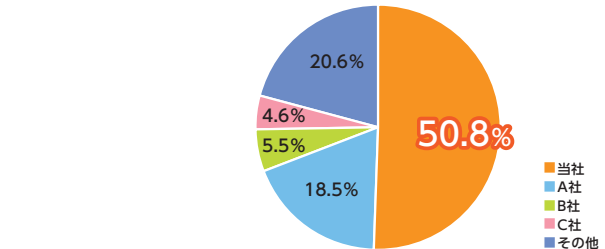


- 前事業年度末にレシピのリニューアルと価格改定により商品力と利幅を改善した冷凍餃子の配荷店舗数増と1店舗当たりの配荷量増を図りました。
- 内製化された冷凍水餃子を使った新メニューや、量販店のプライベートブランドに対し新たな付加価値をもつ製品など、新たな食の提案に努めました。

■ 冷凍餃子の当社シェア (第37期)



■ 冷凍水餃子の当社シェア (第37期)



- 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

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。

「よくばり女子の水餃子 HAPPY MARU」が FOODEX美食女子グランプリを受賞!

2014年3月4日に発表されました第2回FOODEX美食女子グランプリにおいて、「よくばり女子の水餃子HAPPY MARU」がグランプリを受賞いたしました。昨年より「女性目線から新しい食のトレンドを発信しヒット商品を生み出す」ことを目的に「ダントツ・アイデア・プロジェクト(DIP)」を発足させました。今回受賞した「よくばり女子の水餃子HAPPY MARU」は、そのDIPから生まれた"女性のための新感覚な水餃子"といえます。

・商品コンセプト

餃子史上サイコーにHAPPY! よくばり女子の水餃子

お店で商品を手にとったところから、お皿に盛りつけて食べるシーンすべてがオシャレでHAPPY! 「あの味もこの味も食べたい!」というよくばりな女子のワガママを叶えた商品です。

そんなHAPPYな食シーンを詰め込んだまんまる水餃子だから、ネーミングにも楽しい響きを持たせました。

HAPPY + まんまる =HAPPY MARU

HAPPY MARU を食べてHappyでマル◎な1日に!



■FOODEX美食女子グランプリ2014とは

FOODEX美食女子は"食"に精通した女性トレンドセッターたち、モデル・女優やフードコーディネーター、栄養士などを含む20代~40代の女性で構成されるFOODEX JAPANの公式組織です。消費・トレンドを牽引するメンバーが"女性目線"で商品開発・PRを支援します。「FOODEX美食女子グランプリ」は、彼女たちが味やパッケージなど7つの審査項目に従い評価・テイスティングし審査を行い決定します。今回は応募数214点の中から「よくばり女子の水餃子HAPPY MARU」を含むグランプリ5製品が選ばれました。



【大阪王将公式通販】

<http://o-ohsho.jp/happymaru/>

幸せ発信基地 第2回春祭り

2014年4月5日、関東工場にて「春祭り」を開催いたしました。

関東工場は稼働以来、「幸せ発信基地」という愛称で、地域に愛される工場を目指して日々取り組んでおります。

今回のイベントは「幸せ発信基地」から「第2回春祭り」と題して、地域の方々や工場で働くアルバイトさんをお招きし、美化活動・バーベキュー・ビンゴ大会などを通して親睦を深めることを目的といたしました。

美化活動では板倉町のご協力をいただき、工場周辺のゴミ拾いを行いました。子どもたちも真剣に取り組んでくれたおかげで、回収したゴミは軽トラックに山積みになるほどでした。また、その後はウッドデッキを開放してバーベキューを楽しんでいただき、多くの皆さまと交流を深めることができました。

今後も地域に密着した発信力のある活動を続けて参ります。



全社会議EAT&Forum

全社会議EAT&Forumを開催いたしました

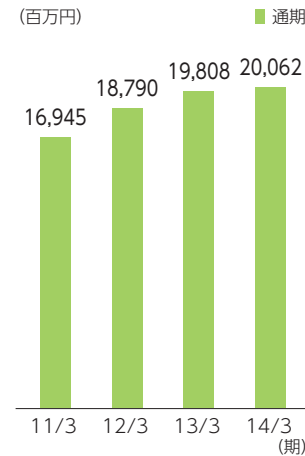
2014年4月16日、「全身クリエイティブ~Power of innovation for your life~」というスローガンのもと、全社会議EAT&Forumを開催いたしました。

今年は初めての東京会場での開催となり、優秀社員・店舗の表彰や社員間のコミュニケーション、新期の方針発表及び確認を目的としております。全社員が一堂に会し、会社のトップからイートアンドにける思いや戦略を直接聞くことにより、進むべき方向性を統一し団結力を強化しております。全社員一丸となってさらなる精進を重ねる所存でございます。

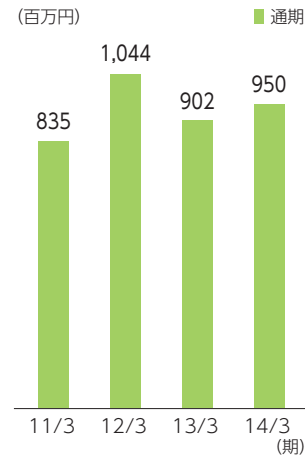
今後とも一層のご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。



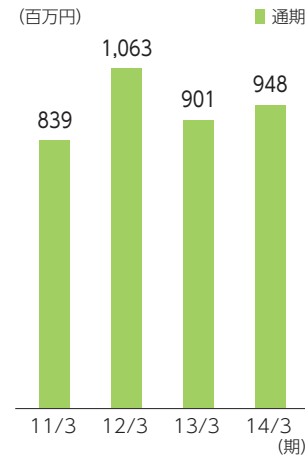
売上高



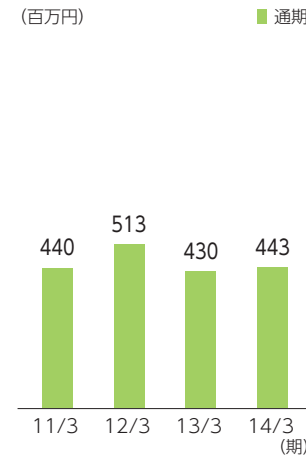
営業利益



経常利益

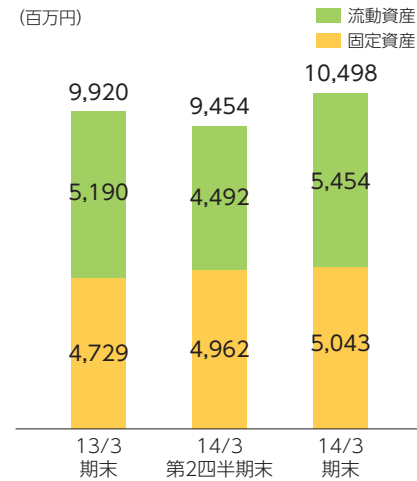


当期純利益

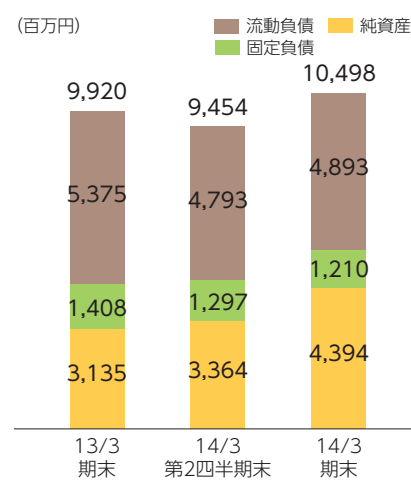


財政状態

資産合計



負債純資産合計



詳細な財務関連の数字はホームページをご覧ください



ホームページアドレス:
<http://www.eat-and.jp/ir/library/index.html>

個人投資家向け会社説明会
当社は、投資家の皆様に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
決算発表			定時株主総会		
第3四半期			第4四半期		
10月	11月	12月	1月	2月	3月
第2四半期決算発表			第3四半期決算発表		

株式の状況 平成26年3月31日現在

- 1) 発行可能株式総数 7,200,000株
- 2) 発行済株式の総数 4,380,245株
- 3) 当事業年度の株主数 6,694名
- 4) 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
イトアンド社員持株会	146,485	3.34
サントリーピア&スピリッツ 株式会社	102,000	2.33
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
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	61,200	1.40

(注) 持株比率は、自己株式(274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。

IRメールマガジン登録 MAIL MAGAZINE

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

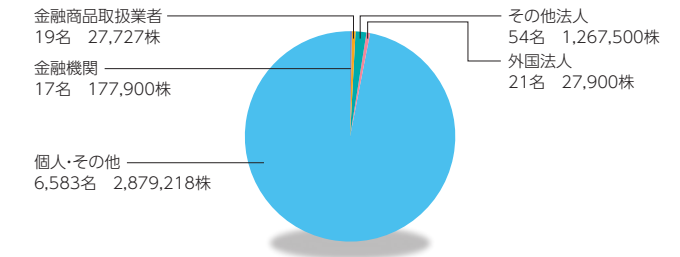
メールマガジン登録画面から、「個人」「法人」を選択の上、必要事項を記入して送信してください。
 (イートアンドIR情報: <http://www.eat-and.jp/ir/mm/>) こちらのページからもメールマガジン登録いただけます。

ケータイから登録

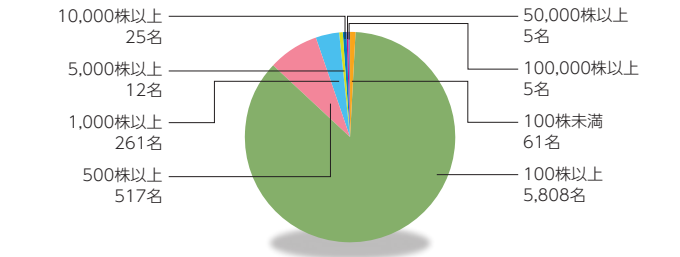
QRコード読み取り後、必要事項を記入して送信してください。
 ※ドメイン指定受信をされている方は info_ir@eat-and.jp を受信できるように設定してください。
 ※メルマガはすべてPC向けとなります。

個人投資家向け EAT&CO. 法人様向け EAT&CO.

所有者別株主分布状況



所有株式数別株主分布状況



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。)

(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。

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	9億723万円
従業員	828名[社員273名、パートアルバイト555名(8h換算)]
年商	200億6,231万円
店舗数	427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」直営店の運営
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

UD
FONT

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ませ！

大阪王将ファンのための会員サイト



登録簡単!! 入会無料!!

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!!

GYOZA STATION

- 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♪