

# おなかいっぱい幸せを

第40期  
中間報告書



## トップメッセージ

40期にして迷わず。  
さらなる成長を目指して。

株主の皆様には、いつも格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。  
当社は第40期という節目を迎えました。

これもひとえに株主の皆様のご支援のお陰と、心より御礼申し上げます。  
株主の皆様におかれましては、引き続きご支援賜りますよう、  
お願い申し上げます。



代表取締役社長

文野直樹

### 厳しい経営環境に立ち向かう

私たちイトアンドを取り巻く環境は、厳しい状況が続いています。経済全体に好転する兆しが見えたものの、それは一時的なものにすぎず、消費者の皆様の消費マインドも経済に添うように、「おいしいものを選ぶ」という消費行動が見られるようになり、依然として低調に推移していると感じています。

このような状況のなか、私たちは企業努力を継続しており、デフレ環境下での体力をつけてきました。長い厳しい環境が私たちを鍛え、大阪王将をはじめとする既存サービスにおける店舗づくりやメニューの充実、「麺」「肉」を使った新業態への進出、さらにはカフェ業態への進出など、新しいビジネスへのチャレンジを力強く行っています。

### 創立40周年を迎え、さらに前進

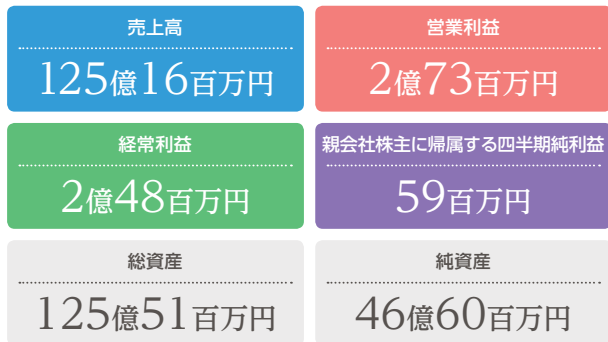
このように絶え間ない企業努力を続け、創立40周年を迎えることができました。ステークホルダーの皆様にご感謝するとともに、これを機に、さらに新たなステージへステップアップし、イトアンド社員としての考え方や仕事への姿勢を振り返り、見直すため、行動指針「EAT&WAY2016」を制定しました。この行動指針は、私たちの「食文化の創造を通じた幸せの創造」という存在意義を、企業としての透明性や人権、コンプライアンス、環境への取り組みを怠ることなく、商品とサービスで「人生の彩りを提供する」ことを再確認し、徹底するものです。

株主の皆様には、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。

# 数字で見るイトアンド

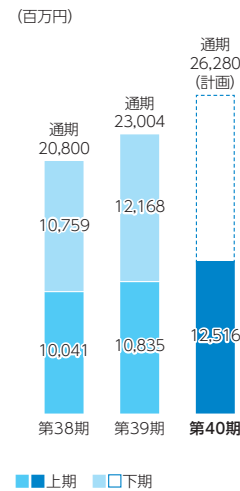
第40期より連結開示となっております。

## 業績ハイライト

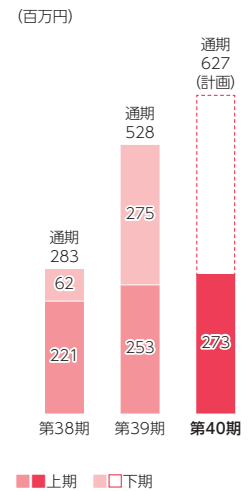


食品業界は、天候不順により農産物が被害を受ける中、消費者の国産品志向に応えるため、各社は原材料の調達安定化に努めています。また、消費者の節約志向が強まりつつあり、低価格の商品・サービスを再強化する企業が増えています。

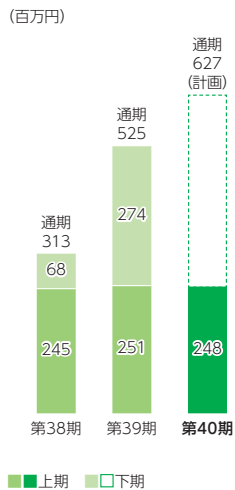
## 売上高



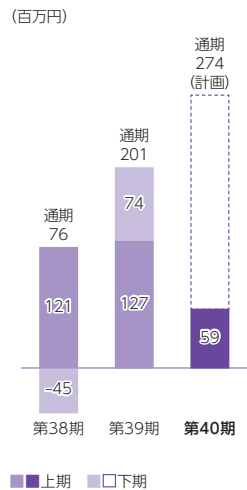
## 営業利益



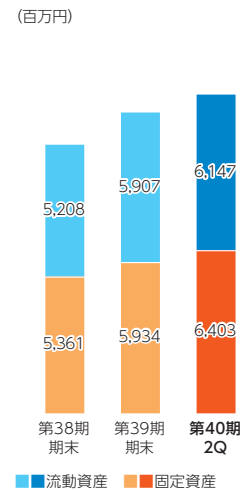
## 経常利益



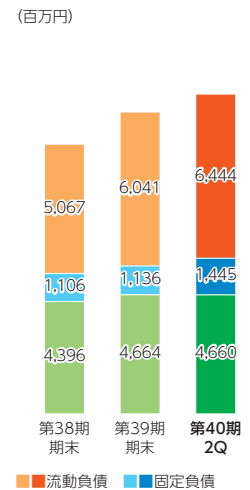
## 四半期純利益



## 資産合計



## 負債純資産合計



## 外食事業

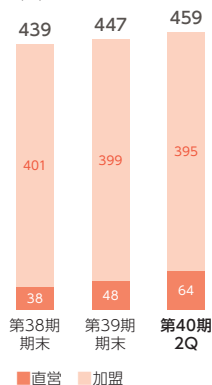
セグメント構成比率  
52.1%

売上高 65億24百万円

営業利益 1億59百万円

外食事業では、新たな価値を創造・提供すべく、新業態ならびに新商品の開発加速を図りました。既存業態では広告・販促費の増加を抑えつつ、新メニュー発売などを通じて売上増に取り組みました。

外食事業における店舗数の推移 (店)



## 食料品販売事業

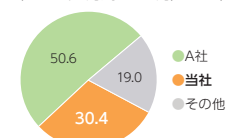
セグメント構成比率  
47.9%

売上高 59億92百万円

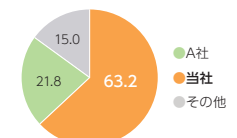
営業利益 2億55百万円

食料品販売事業では、商品開発と営業間の連携強化により新商品開発を加速しました。また、量販各社店頭での拡販イベントを強化し主力商品である「羽根つき餃子」の販路拡大と既存得意先への出荷量増を推し進めました。

冷凍餃子(焼き餃子・水餃子)の当社シェア (2017年3月期 4~9月) (%)



冷凍水餃子の当社シェア (2017年3月期 4~9月) (%)



※マーケティング会社調べ



## 第40期上期

EAT  
NOW!

外食事業

大阪王将バイキング店人気No.1メニュー  
「ローストビーフませそば」を  
全国の大阪王将で期間限定販売!

東京・お台場で開催された『お台場みんなの夢大陸2016』に出店した大阪王将バイキング店の人気No.1メニュー「ローストビーフませそば」を、9月から11月の期間限定で全国販売しました。

ニンニク風味の特製タレに旨みを引き出されたローストビーフと温泉玉子のコクとまろやかさが重なるませそばは、各店舗においてもご好評いただきました。



外食事業

着実に成長している「ビースト」  
店舗数も都内6店舗となり、  
セントラルキッチンでの製造を開始!

「ローストビーフ油そばビースト」は、この10月24日にFC1号店となる五反田店をオープンし、新業態として手応えを感じています。

この成長をより加速させるため、各店舗で行ってきたローストビーフの製造を秋葉原妻恋坂店併設のセントラルキッチンで製造することで、商品クオリティの均一化を図り、かつ仕込みをなくし、人件費などの削減につなげています。

食料品  
販売事業

2年連続モンドセレクション金賞受賞!  
「大阪王将羽根つき餃子」

イトアンドは、国際的な食品品評会「2016年度モンドセレクション」に「大阪王将羽根つき餃子」を出品し、2年連続金賞を受賞しました。

「大阪王将羽根つき餃子」は、店舗でプロが焼いたような本格的なパリパリ食感を追求。羽根自体に中華スープで味をつけ、羽根の美味しさにもこだわりました。さらに、水いらず、油いらずの簡単調理で楽しめるというコンセプトも受賞のポイントと考えています。



CSR活動

社会地域への貢献  
食育へのこだわり!

「子どもたちへ餃子を届けようプロジェクト」

イトアンドは、2016年1月より「おなかいっぱい幸せ」を届ける活動として、全国の児童養護施設へご訪問し、「餃子巻き体験を通じた食育」を始めました。

大阪王将の職人が実際にお店で巻いている巻き方を伝授する「餃子巻き体験」や、自社工場で製造している餃子がどのように製造されているかをわかりやすくまとめた映像資料を使用した食育授業を通じて、食べることの大切さや楽しさを実感していただいています。



# 広がるイートアンドの事業

## 外食事業

### 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



餃子専門店  
大阪王将



### 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



### カフェ・レストラン業態



- ▶ 時代の変化を捉えた次世代ブランドの育成
- ▶ モノ消費からコト消費へのシフトに対応した価値の提案



Inspired by court rosarian



EAST COAST STYLE





## 食料品販売事業

- ▶ 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、中華丼など、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。



なすのひき肉はさみ揚げ



にぼしが香る味噌ラーメン



ふっくら豚まん



ぷるもち水餃子



ふわとろ天津飯の素



もちり小籠包



塩豚カルビ炒飯



蟹あんかけ炒飯



若鶏のから揚げ



若鶏の炭火炙り焼



直火で炒めた炒飯



肉ニラもやし炒めの素



癒しの水餃子

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

おいしさの前提には食の安心・安全があります。当日製造した製品を発送するために全国3か所の工場を構えて、菌数検査、規格データ管理、温度管理、毎日の試食はもとより、外部専門機関にもご協力いただき、徹底した安全管理に努めています。お客様に最高の商品をご提供するため、日々業務改善、技術革新を行っています。





# トピックス



**R Baker**  
Inspired by court rosarian

注目の新業態

## イートアンド × カフェ

横浜赤レンガの近く、「マリンアンドウォーク横浜」にオープンした「&Swell」。カフェ業態をプロデュースする永井スーパーバイザーにお話を聞きました。

### 「&Swell」はどのようなお店ですか？

イートアンドはR Bakerをはじめカフェ業態に進出してきました。ここ「&Swell」は、東海岸の海をテーマに、都会にいながら海を感じられるスタイリッシュなベーカリーカフェとしました。ニューヨーク・ブルックリンに拠点を置くサードウェーブコーヒー『BROOKLYN ROASTING COMPANY』と、これまでのR Bakerをドッキングし、「食とライフスタイルの共感を楽しむ」居心地の良い第三の空間を提案するカフェです。日常生活、仕事、そして自分の時間。この自分の

時間を使える第三の空間。このようなライフスタイルを提案していきます。

### カフェ業態とは？

カフェ業態とは、基本的にコーヒーとベーカリーが一体となり、プラスアルファとして食の物販やライフスタイルの物販があります。

昨今、カフェ業態が飲食業の中で注目されているのは、日常や仕事から切り離された第三の空間に対するお客様のニーズが高まっているためです。コーヒーはそもそも嗜好品であって、飲まなくても生活できます。それでも

コーヒーを専門店で飲みたいというお客様が増えているのは、「モノ消費」から「コト消費」へのシフトにあると考えられます。このシフトを受けて、今ではサードウェーブコーヒーの進出や個人で焙煎される専門店もどんどん増えています。

### いろいろなカフェがあると思いますが差別化はどこでしょうか？

お客様にご来店いただくためのポイントはいろいろありますが、大きくは「味」と「価格」の2つだと思います。





「価格」については、ライフスタイル提案を受け入れていただけるお客様はある程度の価格帯も受容いただけると考えており、私たちはライフスタイルの提案を行っています。

また「味」については、コーヒーは原産国や焙煎方法、抽出方法の違いにより、ワインのように味が異なります。私たちは、ニューヨーク・ブルックリン ダンボ地区に焙煎工場を構えることからスタートしたBROOKLYN ROASTING COMPANYと手を携え、その日の天気などにも配慮したコーヒーを提供しています。

また、カフェ業態に欠かせないベーカリーであるR Bakerは、命を大切にしたいというコンセプトを持ち、自家製天然酵母を育てるなど、食を通してライフスタイルを提案しています。自家製天然酵母を使用し、他のお店では見られないような目にも楽しいパンの提供を心掛けています。さらにどのパンにも米粉を使用し、もっちりとした重みのあるパンを特長としています。

### 他の業態とのシナジー効果は？

イートアンドとして、まだ進出したばかりの新しい業態なので、店舗数も限られており、シナジー効果を楽しめるところまではいっていないのが現

状です。しかし今後、パンの原料となる小麦粉のコスト効果は考えられるのではないかと感じています。餃子の皮や麺などでも小麦粉を使用します。徐々にカフェ業態の店舗数も多くなり、小麦の使用量が大きくなってくると規模の経済がさらに働くと考えています。

また、カフェ業態という新しい分野に進出したことによって、新たなビジネスの機会にも恵まれるようになりました。例えば、大阪王将のFC加盟店オーナーの方が次の出店を考えられたとき、カフェも選べるようになり、ご提案の幅が増えます。労働市場の観点から、カフェ業態は若い女性などに人気のある働き先であり、働いていただく方々を確保することも他の業態と比べて容易であるという特長が活かされると考えています。

さらには商品開発面においても、コーヒーをうまく利用した商品の開発

などもグループとして進めていけると考えています。

### 今後への意気込みをお聞かせください

まず、解決しなければならないと考えている課題があります。夏場のベーカリーの落ち込みです。夏場は時期的にどうしてもパンの需要が落ち込みます。この落ち込みをカバーする施策を打ち出していきたいと思っています。

さらに、いつしかカフェ業態をグループ内で事業部として確立していきたい。そのためには「技術を持った人材の確保」が必要です。カフェ業態における技術とは、決めたことをしっかりと完遂する「やる気」と、味を見極める感覚、お客様の変化を機敏に感じる感性だと考えています。このような人材を着実に増やしていくことが、今後の当社発展につながっていくと考えています。



カフェ・ベーカリー営業部スーパーバイザー

永井 克昌

【&Swell(あんどすわえる)】  
住所 神奈川県横浜市中区新港1-3-1  
MARINE&WALK YOKOHAMA 1F  
TEL 045-222-6510  
営業時間 8:00~21:00  
席数 50席



# 企業情報 / 株式情報

## 会社概要 (平成28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丁目3番1号 城山トラストタワー18階  
**創業** 1969年9月  
**会社設立** 1977年8月  
**資本金** 9億5,902万円  
**従業員** 1,030名  
 [社員353名、パートアルバイト677名(8h換算)]  
**年商** 230億円(平成28年3月期)  
**店舗数** 459店舗(FC加盟店を含む)  
**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2丁目1番5号

## 国内子会社(連結対象会社)

- 株式会社ナインブロック 〒541-0058 大阪府大阪市中央区南久宝寺町2丁目1番5号
- フードランナー株式会社 〒105-6018 東京都港区虎ノ門4丁目3番1号 城山トラストタワー18階
- 株式会社A&B 〒105-6018 東京都港区虎ノ門4丁目3番1号 城山トラストタワー18階

## 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
- 「ローストビーフ油そばビースト」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
- 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
- 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28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** 4,433,345株  
**当事業年度の株主数** 10,105名  
**大株主(上位10名)**

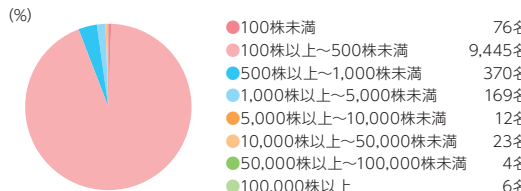
株主名	所有株数(株)	持株比率(%)
文野 直樹	897,270	20.24
有限会社ストレート・ツリー・エフ	615,000	13.87
株式会社ソウ・ツー	240,000	5.41
イートアンド社員持株会	109,885	2.48
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	103,100	2.33
サントリー酒類株式会社	102,000	2.30
仲田 浩康	89,050	2.01
森 孝裕	88,500	2.00
文野 弘美	66,300	1.50
植月 剛	52,640	1.19

(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 <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。)

## 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!!