

おなかいっぱい幸せを



第36期 年次報告書

(平成24年4月1日から平成25年3月31日まで)

「新」東京オフィス始動。



EAT&Co.



2012年10月9日、首都圏での情報収集機能強化と経営判断速度向上を企図し、東京オフィスを港区芝浦から同区虎ノ門へ移転いたしました。

これにより、マーケティング力並びに商品開発力の向上、都内の御取引先様への営業強化や関東工場の管理強化などに取り組み、経営基盤強化を図ってまいります。

東証二部上場のご案内

2012年11月27日、東京証券取引所市場第二部へ上場いたしました。これもひとえに皆様の温かいご支援の賜物と深く感謝いたしております。誠に有難うございます。



Top Message トップメッセージ

東京証券取引所市場第二部上場を1つのステップとして、 全社を挙げ、次なる成長へと取り組んでまいります

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、2012年11月27日に、東証二部に上場いたしました。これもひとえに皆様のご支援の賜物と、心より感謝申し上げます。

東証という大きなマーケットの仲間に入れていただき身の引き締まる思いですが、その中で存在感を出していくためには、さらなる利益の追求と、独自のビジネスモデルの確立を進めていくことが重要だと感じております。今回の上場を一つのステップとして、私たちの経営理念を一層しっかりとお伝えしていく所存です。

ここに第36期の業績についてご報告申し上げますとともに、第37期の計画についてご説明させていただきます。社員一同、新たな期を新たな気持ちで、精一杯邁進してまいります。

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。



第36期業績の総括につきまして

第36期は、上半期に既存店の成績が思うように伸びず、売上は前年対比105.4%であったものの、増収減益に終わりました。

予想に届かなかったことには多々反省点があります。まず外食事業では、ラーメン専門店「太陽のトマト麺」業態のフードコート展開で思ったような数字が上がらず、戦略先行で出店を進めた中食業態においても、お客様のニーズにお応えする準備が不足したなどの点が挙げられます。

また食料品販売事業でも、競合他社の新商品投入により思いがけず苦戦を強いられ、対抗措置としての値引きにより粗利の低下を招く結果となりました。

年度後半には、大阪王将業態における主力商品の餃子を、食後のニンニクのニオイを約80%カットしたものにリニューアルしたことにより、関西を中心に業績が回復しましたが、今回の反省を活かし、一層の立て直しを図ってまいります。

大阪王将の新店舗モデルを構築し、 東京都内の出店を加速します

ラーメン専門店から転換して出店した門前仲町店は、居抜き店舗を活用することで出店効率を高めた都心型モデルです。アルコールやテイクアウトの需要取り込みもでき、月商が転換前の3倍の600万円に拡大し、大きな成果を収めました。なお同店は、テストミッションを終え、今春FCオーナー様への売却を完了しており、この手法はFC加盟店リクルートの強化や従業員の独立にも活用できるものと考えております。

今後も引き続き東京都内への出店に注力するとともに、同店のような都心型のほか、高回転型、カジュアル型など、複数のパターンのパッケージを構築し、立地、家賃、坪数などどんな立地条件でも成功できるモデルを確立していきます。

経営機能の東京移転を機に 商品力のさらなる強化を図ります

経営機能の東京移転の目的は、人材確保や、営業力・情報収集力・マーケティング力の強化、新関東工場へのアクセス向上など多岐にわたりますが、何より重要と考えたのは、競合他社との差別化を図るための商品力の強化でした。

そこで、外食各部門に分立していた開発チームを統合し、全社のナレッジをシェアさせるために外食戦略グループを立ち上げました。また、女性を中心にDIP（ダントツ・アイデア・プロジェクト）を発足し、お客様目線のアイデアやユニークな発想を商品開発チームに投げかけていくこととしました。

あわせて、商品開発専門の人材を採用し、商品開発にスピード感をもって取り組める体制づくりに注力しております。

食の安心・安全を守るとともに、 地域社会に貢献する関東工場

新関東工場の稼働から半年、スタッフ教育もようやく一段落し、高効率追求のステップに入りました。また、品質マネジメントシステムの国際規格ISO9001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、予定より早く取得することができました。食の安心・安全は、心がけるのではなく担保するのが企業の使命。認証取得を形骸化せず、各認証の本来の意義をしっかりと理解して現場に根付かせていくことが大切だと考えています。

また新工場は、地域に根付き、地域の人のためになる工場でありたいと願っております。幸いにも地域の皆様から工場見学のお申し込みを数多くいただき、この春に実施しました美化活動と親睦会には、100名を超える皆様にご参加いただきました。今後も活発な交流を実施し、地域に貢献してまいります。

第37期の計画と展望

今年に入って景況感がよくなってきていることもあり、売上・利益とも回復基調に転じるものと期待しています。

まず、外食店舗で好評をいただいている"ニンニクたっぷり、においスッキリ 新!元祖焼餃子"をさらにブラッシュアップし、本格投入していきます。また、冷凍餃子も同じコンセプトのものとするほか、業務用を含めた新商品の開発を進めています。

特に第37期は、これらの商品により内製化比率を高め、粗利率アップを図ります。

出店は、大阪王将業態で33店舗、ラーメン業態で5店舗を予定。海外についても、各国・地域の特性や成果が見えてきましたので、第37期はしっかりと検証し、好調な国・地域への経営資源集中につなげていく計画です。

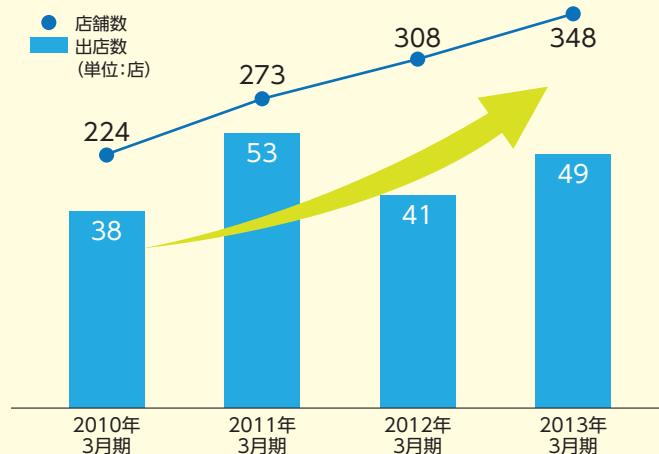
株主様へのメッセージ

配当につきましては、皆様のご期待にお応えしつつ、国内での成長余地にかんがみ、設備投資を優先させていただきたく考えています。なお例年通り、株主様だけの限定優待品をご用意しましたので、お楽しみいただければと思います。

第36期は足踏みしてしまった部分がありましたが、これを成長の糧とし、第37期はご期待以上の成果が出せるよう、社員一同邁進してまいります。引き続きのご支援、よろしく願い申し上げます。

代表取締役社長 文野直樹

■ 大阪王将の進化と成長



■ 上半期の活動ポイント



・海外出店 大阪王将トンロー店 (タイ王国1号店)



・ニンニクたっぷり、においスッキリ 新!元祖焼餃子の導入

■ 下半期の活動ポイント



・大阪王将業態の順調な出店



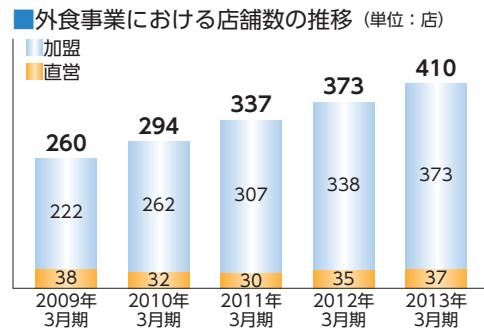
・新関東工場稼働開始

事業の概要

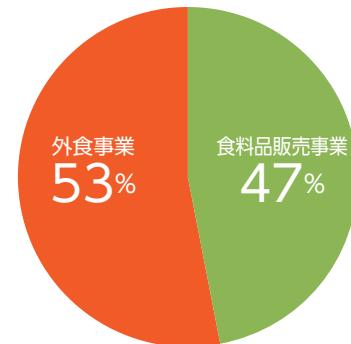
■ 外食事業

〈売上高〉
105億10百万円 (前年比) **108.6%** ↑
 〈営業利益〉
8億2百万円 (前年比) **104.1%** ↑

- 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、9月より各地域にて順次展開を開始
- 大阪王将の加盟店を中心に指導員が各店を巡回・調理技術向上に努め、同ブランドのマスメディア広告やテレビ番組への出演を通じてブランド力を強化
- 加盟店48店舗（うち海外12店舗）・直営店11店舗の計59店舗を新規に出店、加盟店14店舗（うち海外6店舗）・直営店8店舗の計22店舗を閉店し、店舗数は加盟店373店舗（うち海外14店舗）・直営店37店舗の計410店舗（うち海外14店舗）となった（運営形態変更に伴い2店舗を直営店から加盟店、1店舗を加盟店から直営店へ変更）



〈セグメント構成比〉



■ 食料品販売事業

〈売上高〉
92億97百万円 (前年比) **102.1%** ↑
 〈営業利益〉
2億13百万円 (前年比) **56.7%** ↓

- 食後のニオイが気にならず、油なしで焼ける冷凍餃子のリニューアルによる利幅の改善
- 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」の新商品を開発
- 営業担当員を増員したほか、各員の企画力・営業力強化に注力

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 18
 全店舗数 348
 2013年3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 11
 全店舗数 46
 2013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 8
 全店舗数 16
 2013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

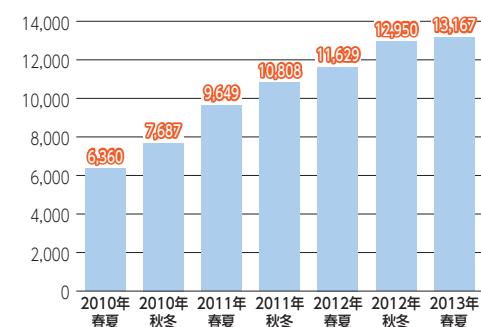
餃子、から揚げ、炒飯、中華丼・・・便利で美味しいイートアンドの冷凍食品は約100種類の充実ラインナップ。また、餃子のたれや餃子の素、から揚げの素、炒飯の素などの常温調味料の販売にも着手。日々、専門スタッフによる研究、開発に取り組み、お客様の豊かな食生活に貢献すべく新たな提案を続けてまいります。

特徴

- 外食ならではのアイデアを实践、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



■ 「たれ付餃子」配荷店舗数推移 (単位: 店)



■ 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。

主力商品 「たれ付餃子」 リニューアル!

大阪王将の「元祖焼餃子」で使用されている「ニオイの気にならないニンニク」を使用し、たれには焙煎した唐辛子を加えたラー油、「鉄ラー油」を使用した大阪王将の看板商品です。

-  **かんたんキレイに焼ける**
-  **国産素材の使用**
-  **餃子のタレがついている**
-  **ニンニクのおいが気にならない**
-  **油をひかなくても良い**



お客様の様々な「あったらいいね!」をもとに開発しました。

上位のお客様ニーズを満たすため、よりお店に近い餃子へと進化させていくために、原材料や製法へのこだわりを追求いたしました。

かんたんキレイに焼ける	28%
国産の安心な原材料の使用	22%
餃子のタレがついている	19%
レンジで調理ができる	11%
ニンニクのおいが気にならない商品	10%
油をひかなくても良い	8%
カロリーオフの商品	8%
海鮮系の商品	7%
減塩の商品	7%
自然解凍できる商品	6%
差し水がいらぬ	3%
いろいろアレンジできる	3%
その他	1%

※2012年 食生活研究所調べ
※回答数 1,200人

中学校建設プロジェクト ～明るい未来をつくろう in ラオス～

イトアンドでは「11月10日」を「イトの日」としております。2012年11月10日を始動日として当プロジェクトを始動いたしました。学校建設プロジェクトは一昨年にタイ王国の山村であるアーイエ村に小学校を建設したのが始まりで、今回は第二弾としてアジア最貧国の一つとされるラオスに中学校を建設することで、教育の充実による自立支援を図ります。建設予定地はラオス南部サラワン県ピエンカム村で、2013年10月末まで直営店舗に募金メニューを設置しており、その売上の一部を中学校建設資金に活用させていただきます。



「幸せ発信基地」での食育活動

2012年10月に本格稼働いたしました新関東工場「幸せ発信基地」にて食育活動を開催しております。中学校や介護学校の社会科見学をはじめ、多くのお客様にご利用いただいております。内容としましては、工場見学・餃子巻き体験・餃子の試食といった一連の流れをご用意させていただいており、ご好評をいただいております。今後も地域の皆様と協力し、地域振興を推進していく活動に取り組んでまいります。



全社会議EAT&Forum



全社会議EAT&Forumを開催いたしました

2013年4月17日、「目指せ!満足度No.1～Let's Create our happiness」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。EAT&Forumは、新しい期が始動する4月に毎年行われており、新期の方針確認・社員間のコミュニケーション・優秀社員の表彰などが目的として挙げられます。全社員が一堂に会し、会社のトップからイ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。

Financial Statements

財務諸表

貸借対照表 (要旨)

(単位：百万円)

科目	当期 平成25年3月31日現在	前期 平成24年3月31日現在
資産の部		
流動資産	5,190	4,968
固定資産	4,729	3,728
有形固定資産	3,725	2,978
無形固定資産	34	45
投資その他の資産	969	704
資産合計	9,920	8,697
負債の部		
流動負債	5,375	4,900
固定負債	1,408	1,069
負債合計	6,784	5,970
純資産の部		
株主資本	3,128	2,726
評価・換算差額等	0	0
新株予約権	6	—
純資産合計	3,135	2,727
負債純資産合計	9,920	8,697

損益計算書 (要旨)

(単位：百万円)

科目	当期 平成24年4月1日～ 平成25年3月31日	前期 平成23年4月1日～ 平成24年3月31日
売上高	19,808	18,790
売上原価	12,897	12,242
売上総利益	6,911	6,547
販売費及び一般管理費	6,009	5,502
営業利益	902	1,044
営業外収益	28	47
営業外費用	29	28
経常利益	901	1,063
特別利益	1	0
特別損失	123	69
税引前当期純利益	779	994
法人税、住民税及び事業税	353	440
法人税等調整額	△4	40
当期純利益	430	513

売上高



営業利益



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。



Stock Information

株式の状況

平成25年3月31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
- 当事業年度末の株主数 4,275名
- 大株主 (上位10名)

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
文野 直樹	1,061,770	27.84
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	140,085	3.67
サントリーピア&スピリッツ 株式会社	102,000	2.67
森 孝裕	88,500	2.32
仲田 浩康	86,150	2.26
文野 弘美	66,300	1.74
植月 剛	61,640	1.62
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社 (信託口)	51,000	1.34

(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

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/>)

ケータイから登録

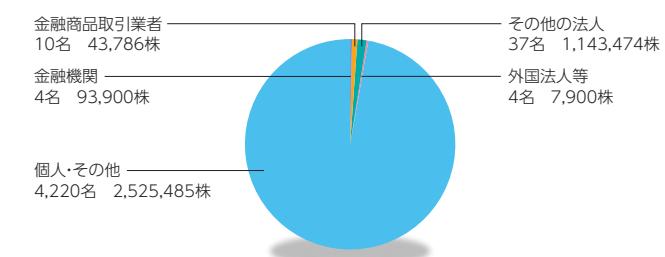


QRコード読み取り後、必要事項を記入して送信してください。

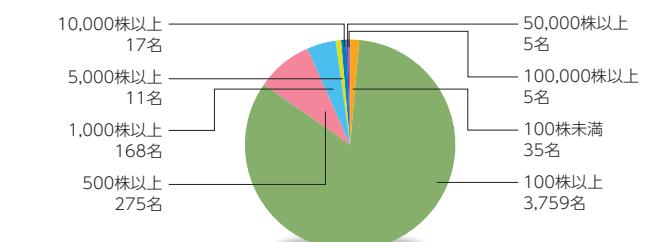
※ドメイン指定受信をされている方は info_ir@eat-and.jp を受信できるように設定してください。
 ※メルマガはすべてPC向けとなります。

個人投資家向け EAT&CO.

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
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。

Company Outline

会社概要

平成25年3月31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 786名[社員252名、パート・アルバイト534名(8h換算)]
 年商 198億867万円
 店舗数 410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



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

皆様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ください

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を受信できるように設定してください

スマートフォン・PC版

簡単に「らくらく無料会員登録」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

送信

STEP.3 送信ボタンをクリック