



2021年2月期 第2Q 決算概要

株式会社イトアンドホールディングス

東証一部:証券コード2882

2020年11月11日

## 決算概要

- ① 2021年2月期 2Q 損益の状況(連結)
- ② 店舗の推移状況
- ③ 生産数量の推移
- ④ トピックス



生産事業を中心に食品事業、外食事業の両輪で  
全ての食シーンをカバーするフルライン型フードメーカー

## ■ 損益の状況（連結）

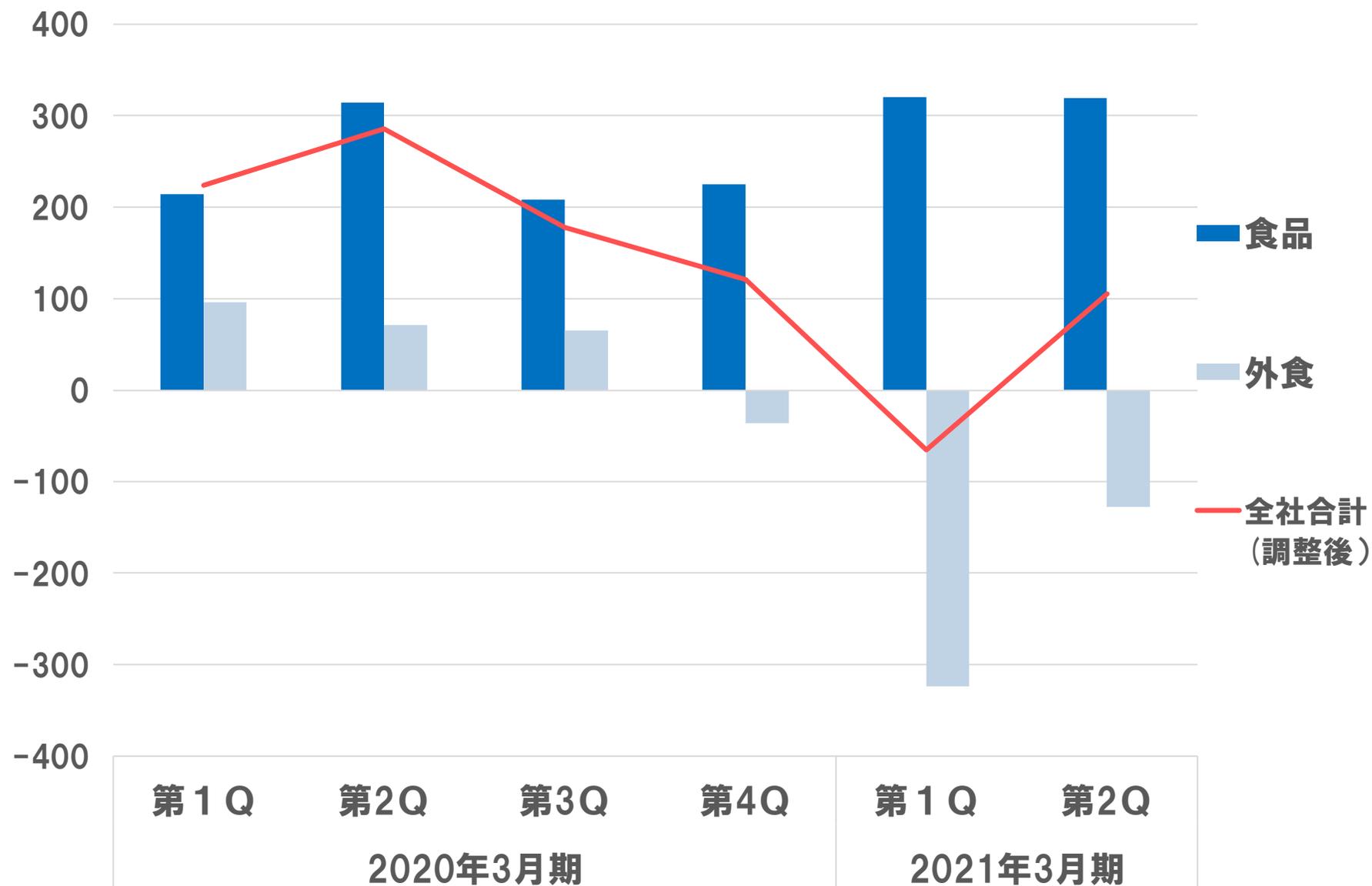
| 単位:百万円、%        | 2020年<br>3月期 第2Q | 2021年<br>2月期 第2Q | 対前期比   |
|-----------------|------------------|------------------|--------|
| 売上高             | 14,779           | 13,538           | 91.6   |
| 食品(構成比)         | 7,637 (51.7)     | 8,173            | 107.0  |
| 外食(構成比)         | 7,141 (48.3)     | 5,365            | 75.1   |
| 売上総利益           | 5,908            | 5,301            | 89.7   |
| 販売費及び一般管理費      | 5,396            | 5,262            | 97.5   |
| 営業利益            | 511              | 39               | 7.7    |
| 営業利益率           | 3.5%             | 0.3%             | ▲3.2pt |
| 経常利益            | 510              | 57               | 11.3   |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 222              | ▲650             | —      |

## ■ 損益の状況 セグメント別（連結）

| 単位：百万円、% |         | 2020年<br>3月期 第2Q | 2021年<br>2月期 第2Q | 対前期比    |
|----------|---------|------------------|------------------|---------|
| 食<br>品   | 売上高     | 7,637            | 8,173            | 107.0   |
|          | セグメント利益 | 528              | 639              | 120.9   |
|          | 利益率     | 6.9%             | 7.8%             | +0.8pt  |
| 外<br>食   | 売上高     | 7,141            | 5,365            | 75.1    |
|          | セグメント利益 | 167              | ▲452             | —       |
|          | 利益率     | 2.3%             | ▲8.4%            | ▲10.7pt |

## セグメント別利益推移（連結）

単位：百万円



## 財務の状況（連結）

| 単位:百万円       | 2020年<br>3月末現在 | 2020年<br>9月末現在 | ポイント                   |
|--------------|----------------|----------------|------------------------|
| <b>資産の部</b>  | <b>18,952</b>  | <b>18,877</b>  |                        |
| 流動資産         | 7,826          | 8,174          | 現預金の増加、売掛金の減少          |
| 固定資産         | 11,125         | 10,702         | 減損損失計上に伴う<br>有形固定資産の減少 |
| <b>負債の部</b>  | <b>11,512</b>  | <b>12,149</b>  |                        |
| 流動負債         | 8,479          | 8,731          | 借入金の増加<br>買掛金の減少       |
| 固定負債         | 3,032          | 3,417          | 長期借入金の増加               |
| <b>純資産の部</b> | <b>7,440</b>   | <b>6,727</b>   |                        |

（有形固定資産の補足） 2020年9月末の減価償却累計額： 5,721百万円  
 2020年9月期の設備投資額       ：     708百万円

## ■ 財務の状況（連結）

| <<キャッシュフロー計算書>><br>単位:百万円 | 2019年4月<br>～2019年9月 | 2020年4月<br>～2020年9月 |
|---------------------------|---------------------|---------------------|
| 営業活動によるキャッシュフロー           | 500                 | 428                 |
| 投資活動によるキャッシュフロー           | ▲2,118              | ▲272                |
| 財務活動によるキャッシュフロー           | 343                 | 639                 |
| 現金及び現金同等物の期末残高            | 1,085               | 1,729               |

## 2021年2月期2Q店舗の推移状況（全体）

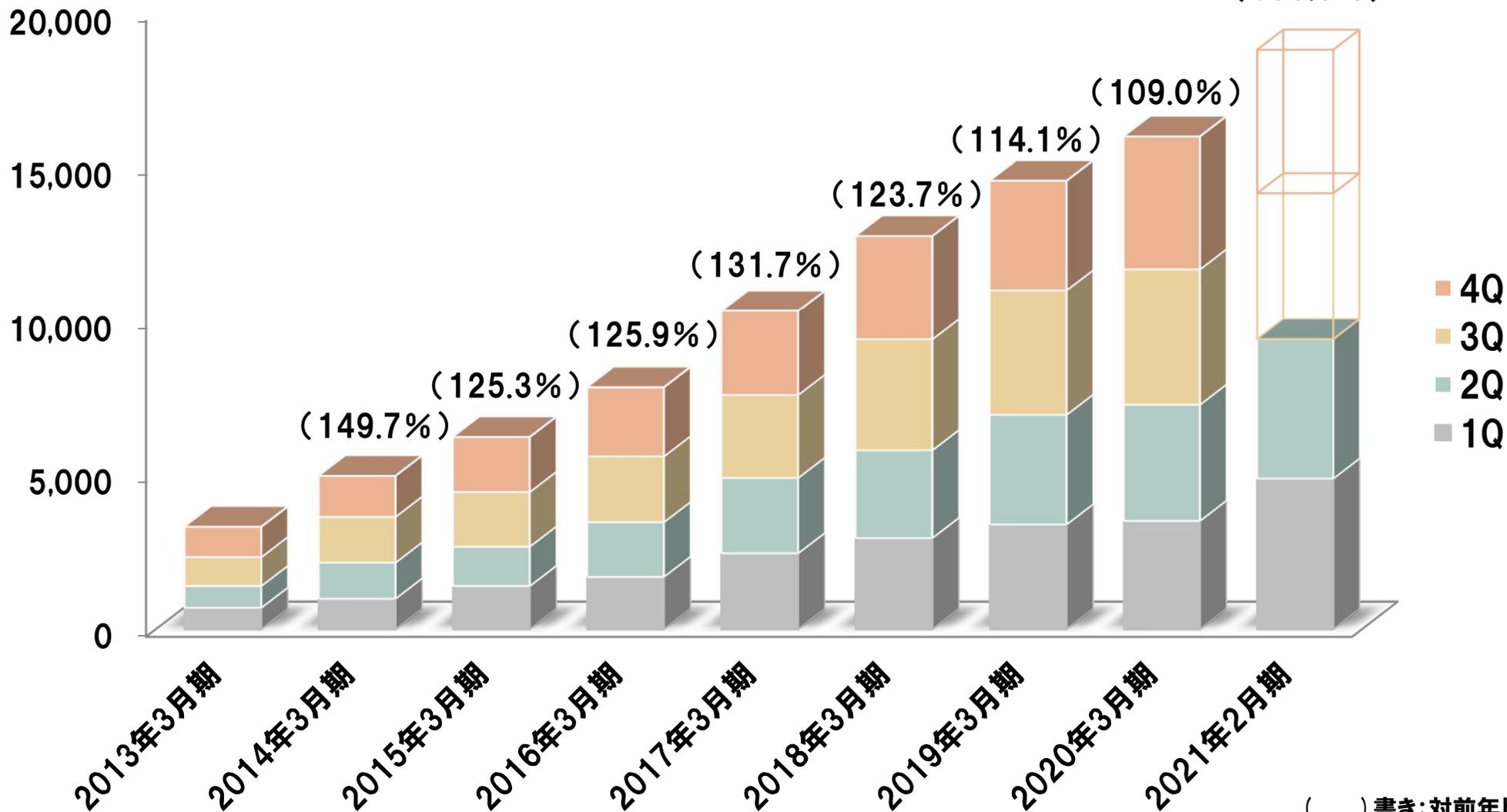
2Q概要

|          | 2020年3月末 |     |     | 2020年9月末 |    |    |     |    |    | 2020年9月末 |     |     |
|----------|----------|-----|-----|----------|----|----|-----|----|----|----------|-----|-----|
|          | 店舗数      |     |     | 出 店      |    |    | 退 店 |    |    | 店舗数      |     |     |
|          | 直営       | 加盟  | 全店  | 直営       | 加盟 | 全店 | 直営  | 加盟 | 全店 | 直営       | 加盟  | 全店  |
| 大阪王将     | 37       | 315 | 352 | 6        | 4  | 10 | 2   | 8  | 10 | 41       | 311 | 352 |
| ラーメン     | 19       | 21  | 40  | 0        | 0  | 0  | 3   | 1  | 4  | 16       | 20  | 36  |
| ベーカリーカフェ | 25       | 14  | 39  | 3        | 1  | 4  | 6   | 0  | 6  | 22       | 15  | 37  |
| その他      | 6        | 1   | 7   | 0        | 0  | 0  | 1   | 0  | 1  | 5        | 1   | 6   |
| 海外       | 1        | 46  | 47  | 1        | 0  | 1  | 0   | 13 | 13 | 2        | 33  | 35  |
| 計        | 88       | 397 | 485 | 10       | 5  | 15 | 12  | 22 | 34 | 86       | 380 | 466 |
| 子会社      | 6        | 0   | 6   | 0        | 0  | 0  | 0   | 0  | 0  | 6        | 0   | 6   |
| うち大阪王将   | 0        | 0   | 0   | 0        | 0  | 0  | 0   | 0  | 0  | 0        | 0   | 0   |
| 連結計      | 94       | 397 | 491 | 10       | 5  | 15 | 12  | 22 | 34 | 92       | 380 | 472 |

# 生産量の推移

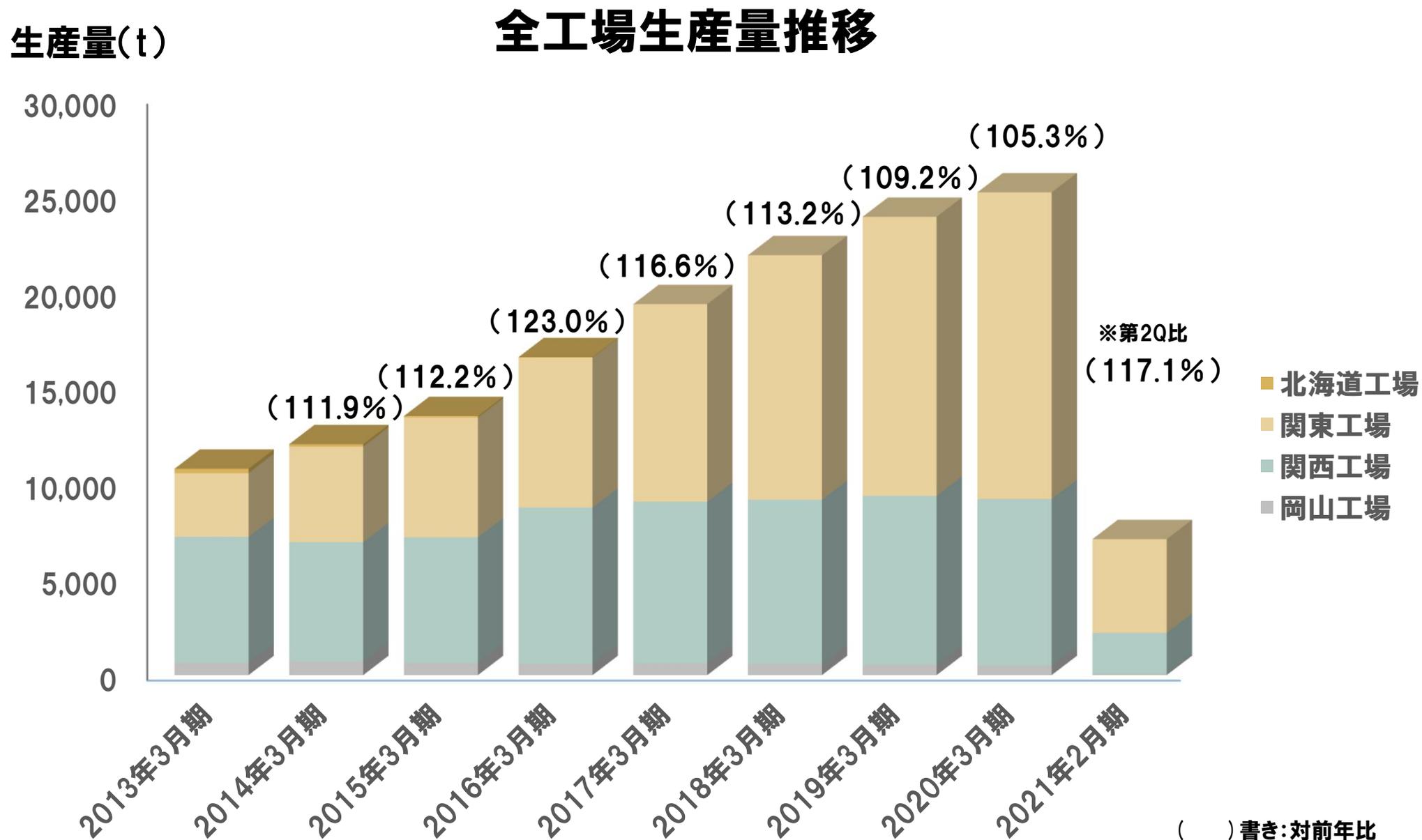
## 関東工場生産量推移

生産量(t)



( )書き:対前年比

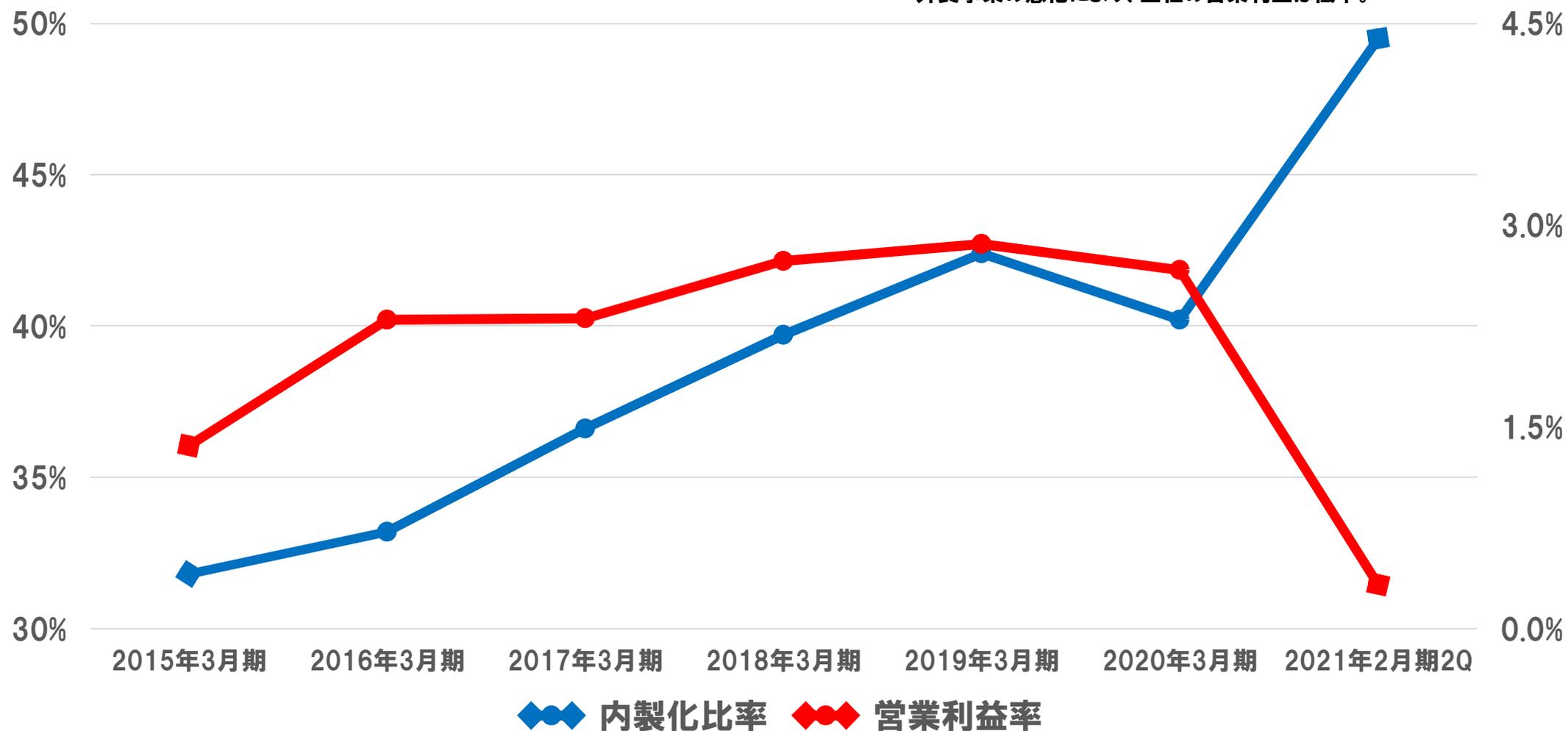
# 生産量の推移



# 内製化比率の推移(全体)

内製化比率

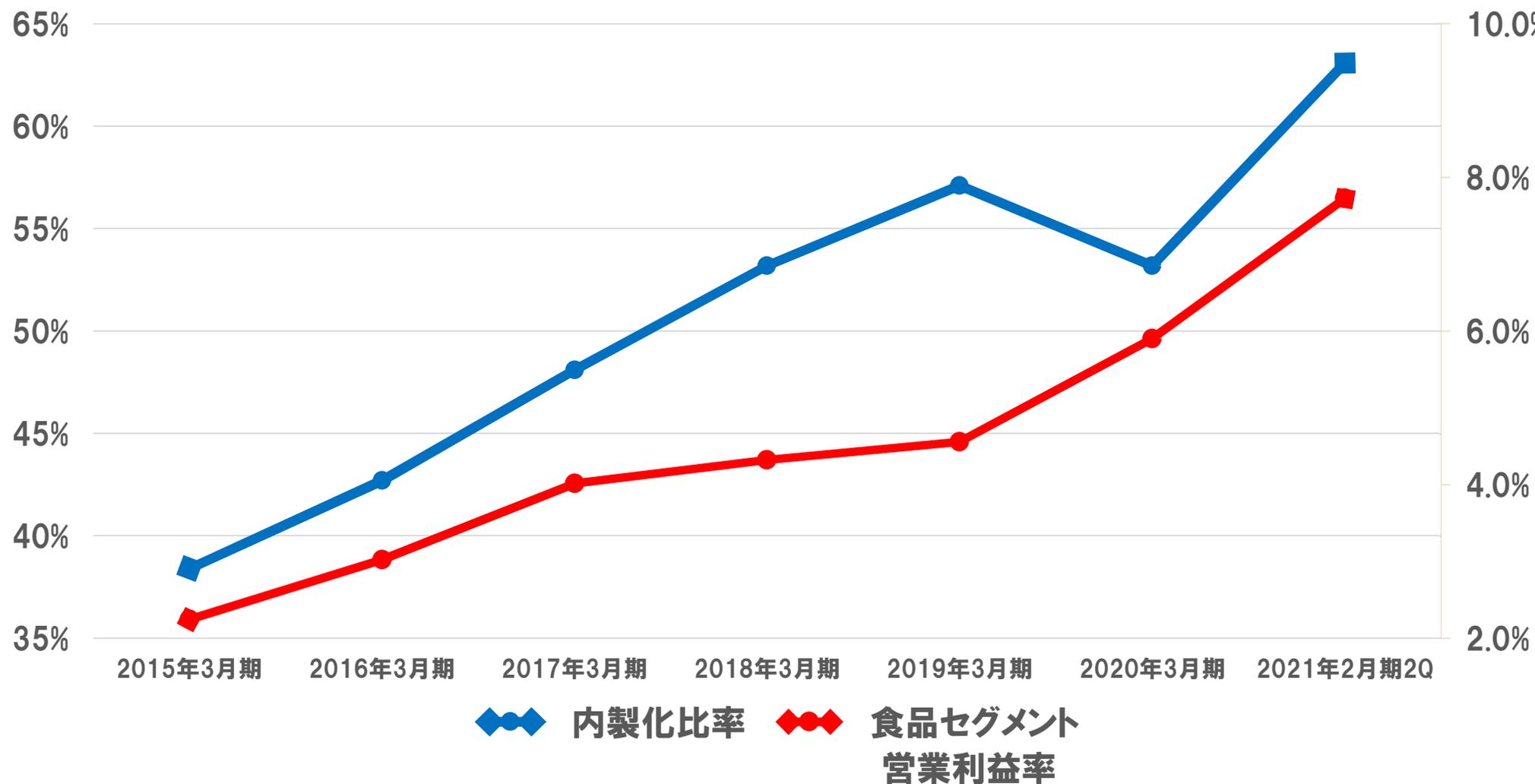
営業利益率



※内製化比率 = 売上原価に占める自社製品製造原価の割合

# 内製化比率の推移(食品セグメント)

内製化比率

食品セグメント  
営業利益率

※内製化比率=売上原価に占める自社製品製造原価の割合

## 2021年2月期 通期業績予想

| 単位:百万円   | 売上高    | 営業利益 | 経常利益 | 親会社株主に<br>帰属する<br>当期純利益 |
|----------|--------|------|------|-------------------------|
| 2021年2月期 | 26,066 | 100  | 110  | ▲342                    |

(注)本年度は決算期変更に伴い11ヵ月変則決算となります。

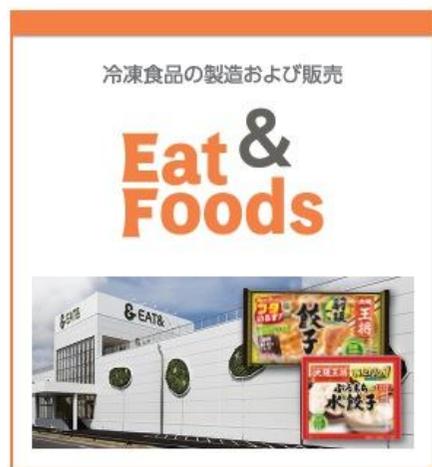
第2四半期連結累計期間の業績動向を踏まえ、外食事業では外出自粛ムードの影響が依然として続くものの、食品事業では内食需要が引き続き堅調に推移すると想定しています。

親会社株主に帰属する当期純損失については、大阪オフィスビル売却による特別利益が発生する一方で、店舗閉鎖による閉鎖損失、減損損失等の特別損失の計上および繰延税金資産取崩による税金費用負担増加を見込んでおります。

# トピック 持株会社体制へ移行

2Q概要

## Eat & Holdings



<持株会社体制に移行した目的>

グループ経営と個々の事業  
経営の権限と責任の明確化に  
よる意思決定の迅速化

グループ経営戦略機能の強化

企業風土および事業内容に  
合った制度への移行

## トピック 持株会社体制へ移行

### <持株会社体制への移行の背景>

当社は 1969 年に大阪・京橋に 5 坪の餃子専門店からスタートし、「おなかいっぱい幸せ」をコーポレートスローガンに、これまで外食・食品の両輪で成長を続け、外食事業のメイン業態である大阪王将は 2019 年 9 月におかげさまで創業 50 周年を迎えることができました。一方で当社グループを取り巻く経営環境は、少子高齢化等の社会問題や、外食企業に加え中食企業との競争も一層の厳しさを増しており、ライフスタイルは様々な変化をみせております。そのような中で、経営効率を高めながら市場環境の変化に柔軟に対応できる体制の構築、各事業における経営責任の明確化、次世代経営人材の育成を推進することが必要であると考え、持株会社体制へ移行することが最適であると判断いたしました。

### <目的>

●グループ経営と個々の事業経営の権限と責任の明確化による意思決定の迅速化  
各事業推進における意思決定を迅速に行える体制を整え、独立採算により事業状況を透明化しつつ、スピード感をもって時代の変化に柔軟に対応できる事業競争力の強化を図ります。

### ●グループ経営戦略機能の強化

持株会社は当社グループ全体のマネジメントに集中し、M&Aを含む事業の拡大に向けたグループ経営戦略を立案。経営資源の最適な配分および効率的活用により、グループ全体の企業価値の最大化を図るとともに、新たなビジネスにも取り組んで参ります。

### ●企業風土および事業内容に合った制度への移行

多様化する事業展開の中で各社の企業風土・事業内容に適合した人事労務制度を個別に導入し、発展させていくことで人的資源の強化と従業員のモチベーション向上を図ります。

# トピック コロナ禍の店舗オープン 大阪王将 創業カラー店舗躍進



Newファサード  
(黄色い看板店舗)

浜田山店(オープンから2週間)  
想定売上の**200%**で推移

## <大阪王将オープン店舗>

|       |      |              |    |     |
|-------|------|--------------|----|-----|
| 7月4日  | 大阪王将 | 亀有店          | 直営 | 東京都 |
| 7月31日 | 大阪王将 | イトーヨーカドー若葉台店 | 加盟 | 埼玉県 |
| 8月1日  | 大阪王将 | 石川シティ店       | 加盟 | 沖縄県 |
| 8月17日 | 大阪王将 | 市ヶ谷店         | 加盟 | 東京都 |
| 9月29日 | 大阪王将 | 浜田山店         | 直営 | 東京都 |

# トピック 今期戦略商品「この街の味」シリーズ 第2弾 ボンバー担担麺・カオス炒飯

7・8  
月



キーワード

この街を元気にする  
商品展開



ノスタルジックな昭和中華メニューをメイン顧客タイプ別に2か月毎に投入！

『この街の味』=インサイトに応じた「商品ラインナップ・価格・量」

2Q概要

# トピック 今期戦略商品「この街の味」シリーズ 第3弾 初恋オムライス・男前ナポリタン

モーレツシリーズ第6弾「ルースー炒飯」に次いで

歴代第2位！



9・10月

★★★ OSAKA OHSHO ★★★

## 弾む焼豚

### いつかの初恋

# オムライス

大盛り無料!

単品 695円＋税

期間限定

お持ち帰り出来ます!

この街の味 大阪王将 OSAKA OHSHO

販売目標の  
150%

オーダー率  
7.6%

※9/10～10/31まで

東日本  
限定

★★★ OSAKA OHSHO ★★★

## ガッツリ男前!!

# 男前ナポリタン

## 焼きそば

期間限定

厚切り豚肉と玉子がたっぷり！コシの強い太麺に特製トマトケチャップが絡み付く!!

超大盛り無料!

餃子セット 1036円＋税

餃子(1人前6ヶ)付き

795円＋税

お持ち帰り出来ます!

この街の味 大阪王将 OSAKA OHSHO

# トピック 史上最大キャンペーン「ゴチ餃子」

## この街で頑張る人を応援！

大阪王将の原点である“お客様の笑顔を見たい”という思いから、誰でも気軽に街の頑張っている人に餃子をご馳走出来るという、人と人との繋がりを大切にしたい社会貢献活動要素を持たせたキャンペーン

**餃子ゴチ**

代表取締役会長 文野 直樹

大人が「ゴチ餃子券」を“若者などこの街で頑張る人”にあげ、1枚の餃子をごちします。大人のやさしい気持ちが、この街の胃袋を満たしていく活動です。

**餃子1人前 無料**

ゴチ餃子券 1枚 購入すると、もう 1枚 プレゼント!

・5枚セット(10枚)、10枚セット(20枚)も販売中!・有効期限:2020年7月28日~2020年12月31日迄

**この街を元気に!**



「この街を元気に！」をモットーに、大阪王将から日本を元気に!!



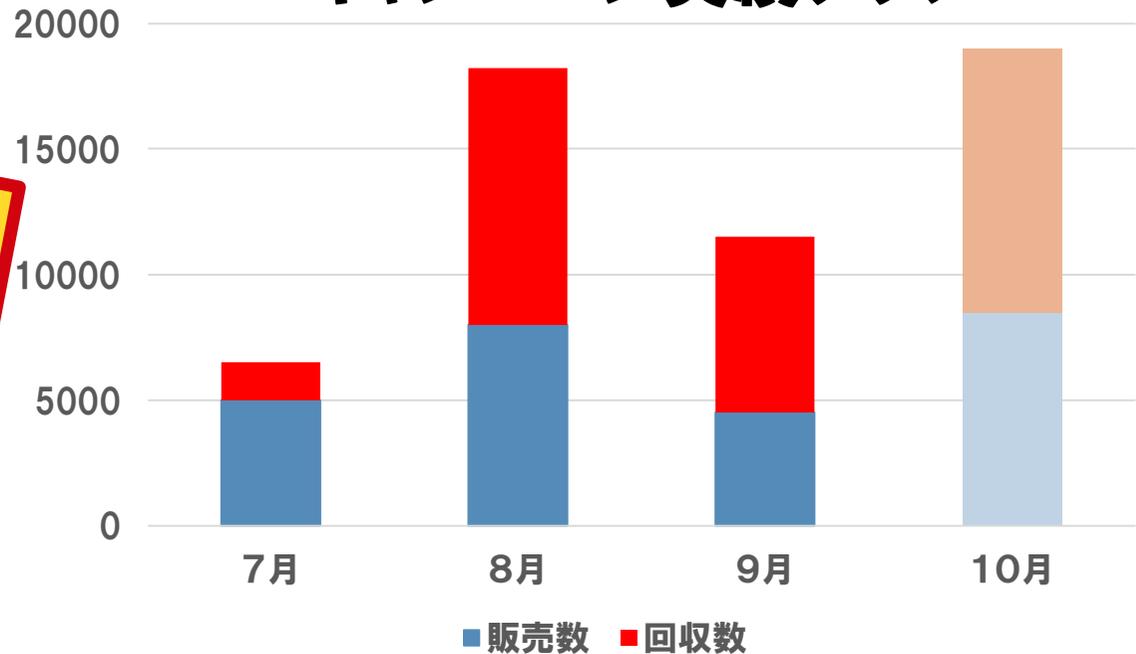
# トピック ゴチ餃子 キャンペーン実績

2Q概要



単位:枚

## キャンペーン実績グラフ



**誰でも大阪王将の餃子をご馳走出来るという、人と人との繋がりを大切にした社会貢献活動要素を持たせたキャンペーン**

**この街を元気にするキャンペーン**



**GROWING  
STORY**

① **44期 GROWING STORY**

② **44期 具体的な施策**

**外 食 事 業**

**食 品 事 業**

**生 産 事 業**

## 大阪王将 創業カラー店舗出店予定 Newファサード(黄色い看板店舗)

※2018年11月以降の累計

9月末まで 34店舗  
12月末まで +7店舗予定



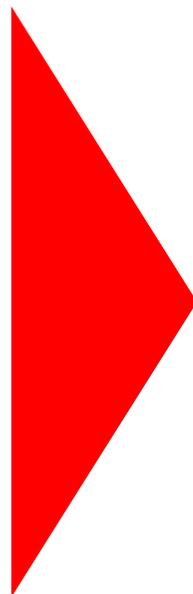
### <大阪王将 創業カラー店舗の出店予定>

|               |    |    |             |      |
|---------------|----|----|-------------|------|
| 下高井戸店         | 直営 | 新規 | 2020年10月出店済 | 東京都  |
| 仙台南吉成店        | 加盟 | 改装 | 2020年10月改装済 | 宮城県  |
| 福山駅前店         | 加盟 | 新規 | 2020年11月    | 広島県  |
| 用賀店           | 直営 | 新規 | 2020年11月    | 東京都  |
| イトーヨーカドー大和鶴間店 | 加盟 | 新規 | 2020年11月    | 神奈川県 |
| 盛岡駅前店         | 加盟 | 改装 | 2020年12月    | 岩手県  |
| 横須賀中央店        | 加盟 | 新規 | 2020年12月    | 神奈川県 |

# コロナ禍での出店立地のシフト 繁華街から**生活密着立地**へ



インバウンド・観光客  
 オフィス・飲み需要



居住者・買い回り客  
 テイクアウト・飯需要



# ラーメン コロナ禍の商品開発 よってこや 極立、“くちどけ”超しあわせチーズラーメン

よってこや  
**極立**



太陽のトマト麺  
超しあわせ  
チーズラーメン



#レンゲが立つほど濃厚



#超しあわせチーズラーメン

コロナ禍でも食欲直撃の  
商品開発に注力



Instagramにてハッシュタグ  
キャンペーンを実施



視覚的にも楽しめる  
商品開発

# R Baker 新業態 The GREEN 千葉ニュータウン店

<複合型モデル>

- 地産地消
- 専門ブランド運営
- ライフスタイルの表現



9/17 OPEN!



ピザ・ジェラート専門販売



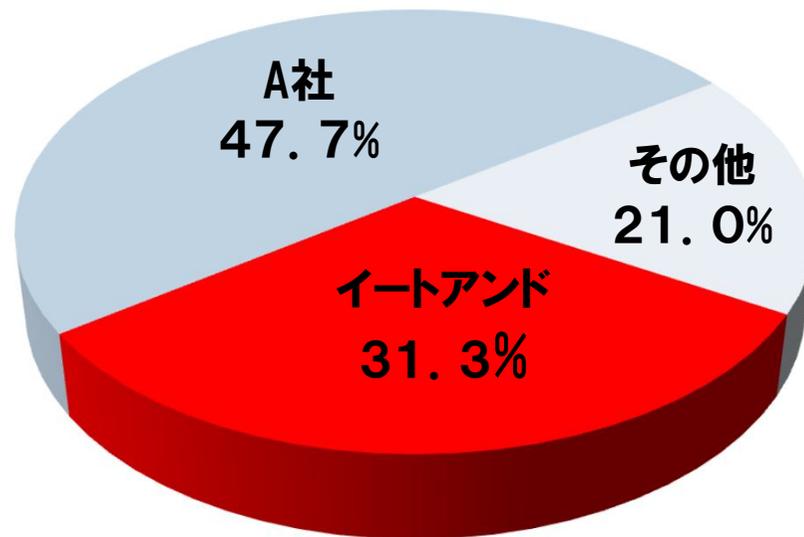
上位2社が  
市場拡大に貢献！

## ■ 冷凍食品事業の実績

### ・冷凍餃子(焼餃子・水餃子)の市況及びシェア

【2020年4月-2020年9月:冷凍餃子 市場動向】

冷凍餃子市場(前年同期比)  
:116.5%

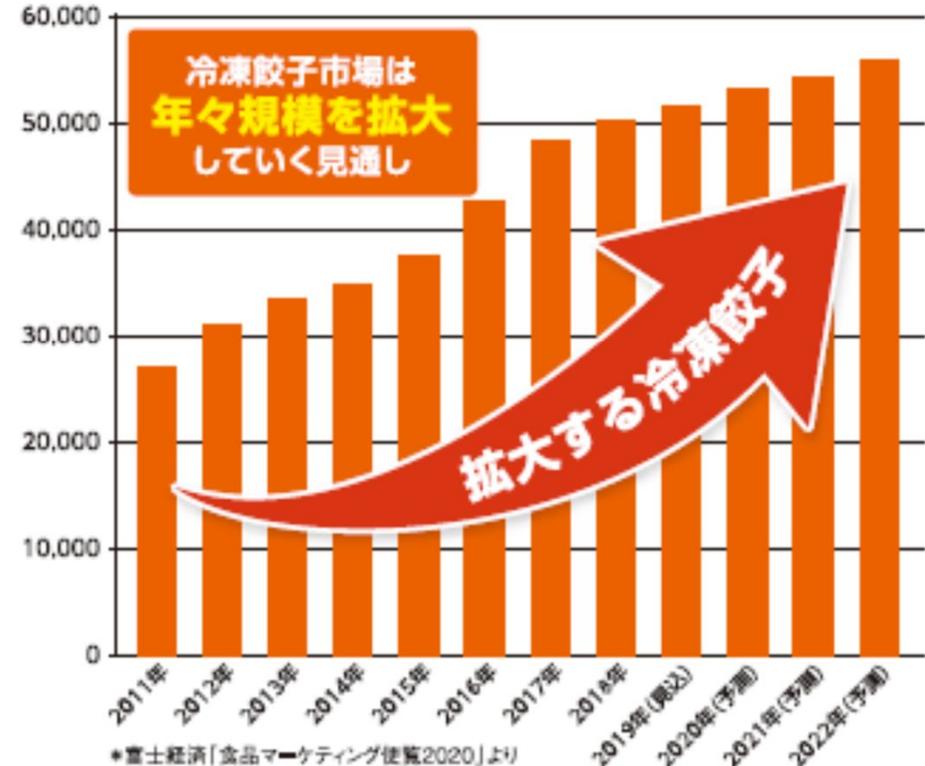


2021年2月期  
4月～9月

※データソース:インテージ SCIデータ 平均購入規模(×100)(金額) エリア:全国  
購入ルート:スーパー、DS、ドラッグストア、宅配

【冷凍餃子 年度別販売額推移】

[百万円] ※餃子+水餃子の合計 ※販売額/メーカー出荷ベース



\*富士経済「食品マーケティング実態2020」より

# ■ 羽根つき焼き、ぷるもち水餃子 売上伸長

GROWING STORY

## 羽根つき餃子



(パック)

百万  
30  
25  
20  
15  
10

前年同期比  
117.4%!

羽根つき餃子  
■ 43期 上期 ■ 44期 上期

## ぷるもち水餃子



(パック)

百万  
5  
4  
3  
2  
1

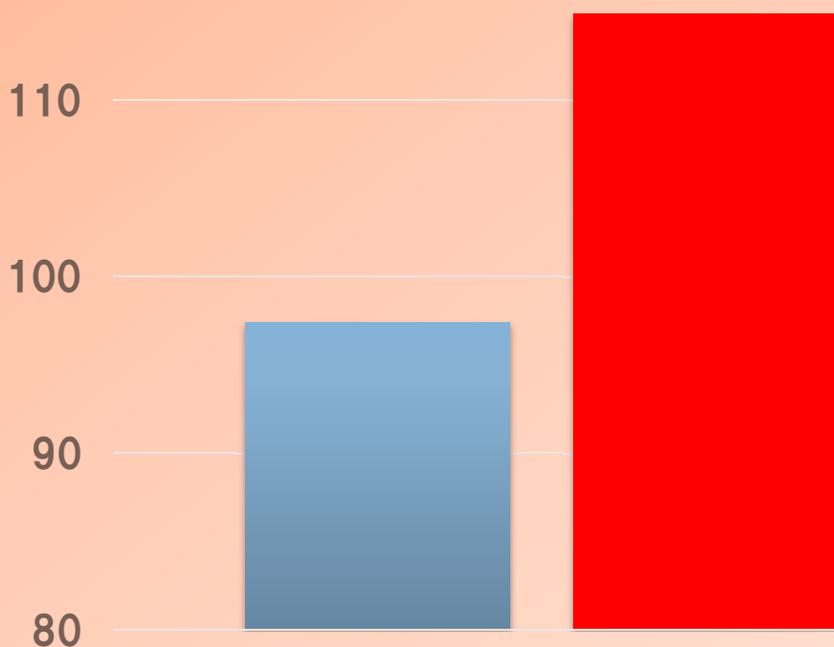
前年同期比  
140.0%!

ぷるもち水餃子  
■ 43期 上期 ■ 44期 上期

## ■ 新商品「たれつき肉焼売」好調

(パック)  
円 120  
110  
100  
90  
80

### 点心群(小籠包・焼売)配荷状況



點心群

■ 43期上期 ■ 44期上期

**“たれ付き肉焼売”好調で  
點心群の昨対比  
117.9%に!**



# 海外展開

## 海外の既存出店エリアと新規エリア

～7拠点・35店舗～  
(2020年9月末現在)



## 生産事業の施策

関東第二工場 2020年1月 稼働開始



# 工場製造単価低減施策 省人化

1日当たりの  
必要時間数

関東第一  
工場  
928MH/日

22.4%  
Down  
関東第二  
工場  
720MH/日

43.1%  
Down  
新工場  
+AI・ロボット  
528MH/日

今後の  
必要時間数

**<自動供給>** 2019年 導入済

**<オートケーサー>** 2019年 導入済

**<パレタイジング>** 2019年 導入済





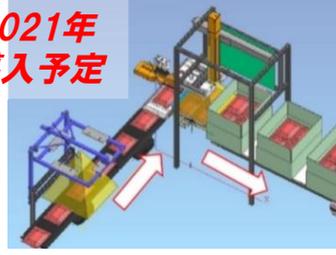
**<タレ有無検査>** 2020年(上期) 導入済

**<AGV>** 2022年 導入予定

**<自動計量装置>** 2022年 導入予定

**<水餃子用ケーサー>** 2021年 導入予定



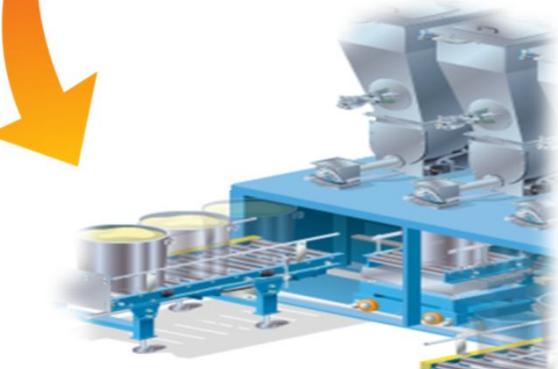



# ■ 今後のAI・ロボット化計画

## 自動計量装置

2022年(下期)  
導入予定

調味料の計量を自動で行い  
省人化と配合間違いの予防

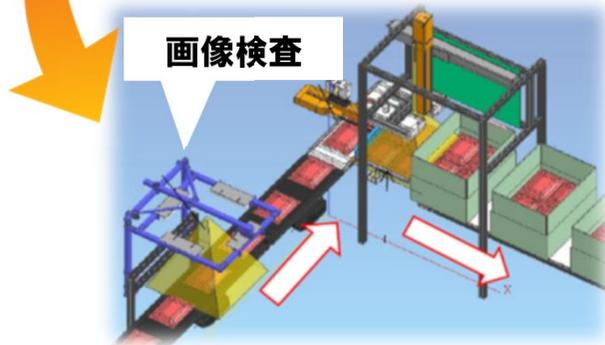


省人化: 3.5名 → 1.5名  
労務費削減金額: 540千円/月

## 水餃子用オートケーサー

2022年(下期)  
導入予定

画像識別による商品整列と  
ロボットによる箱詰作業省人化



省人化: 2.0名 → 0名  
労務費削減金額: 1,069千円/月

## 自動搬送機(=AGV)

2022年(上期)  
導入予定

調味料や資材の運搬作業  
(単純作業・重負荷作業)の廃止



省人化: 1.5名 → 0.5名  
労務費削減金額: 270千円/月

GROWING STORY

# ■ 関東第二工場製造ライン増設

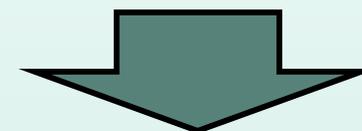
羽根つき餃子 製造ライン増強 さらに安定供給へ

2020年12月  
導入予定



自社製品  
PB製品の生産強化

総投資額：4億6千万円



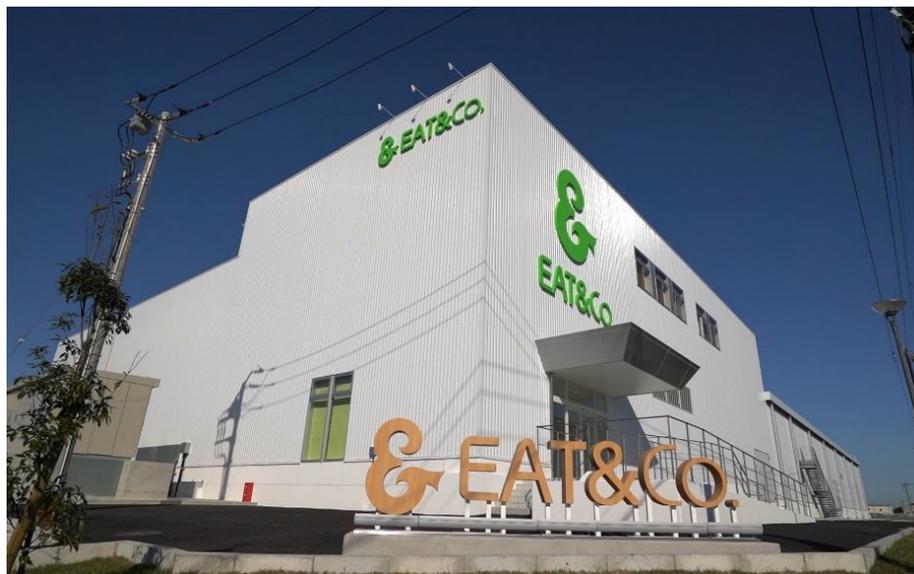
成型餃子ライン

| 関東第二工場<br>(増設前) | 関東第二工場<br>(増設後) |
|-----------------|-----------------|
| 130万pc/月/ライン    | 160万pc/月/ライン    |

生産性 約160%

※第一工場対比

# 工場増産体制



## 外国人技能実習生らの受入れを再開

【今後のスケジュール(予定)】

11月 技能実習生 10名

12月 特定1号 9名

3月 技能実習生 7名



## 会社概要

<2020年9月30日現在>

|           |                                     |
|-----------|-------------------------------------|
| 社名        | ■ 株式会社イトアンドホールディングス(※10月1日商号変更)     |
| 英語名       | ■ EAT&HOLDINGS Co.,Ltd.             |
| 東京ヘッドオフィス | ■ 東京都品川区東品川4-12-8 品川シーサイドイーストタワー15階 |
| 大阪オフィス    | ■ 大阪府中央区南久宝寺町2-1-5                  |
| 設立年月      | ■ 昭和52年8月                           |
| 資本金       | ■ 20億1,637万円                        |
| 発行済株式総数   | ■ 10,158,190株                       |
| 決算期       | ■ 2月末日                              |
| 代表者       | ■ 代表取締役会長 CEO 文野 直樹                 |
| 従業員数      | ■ 1,267名【グループ社員・パートアルバイト(8h換算)】     |
| 業種        | ■ 飲食店経営および食品販売                      |
| 営業店舗数     | ■ 472店舗(直営店 90店舗、加盟店 347店舗、海外 35店舗) |
| 監査法人      | ■ 東陽監査法人                            |

# のれんチャイズ

## 「のれんチャイズ」は当社独自の加盟店システム

一般的なFCの弱点(FCオーナーの視点)

- × 創造性が発揮できない
- × 個性あふれる店になりにくい
- × ロイヤリティーによる収益圧迫



当社の「のれんチャイズ」

- メニュー、販促の自主性尊重
- 店舗内外装にオーナーの自由意思
- チェーン運営費は1% \*

開店前の徹底した教育指導  
各種試験実施によるスキルアップ

教育環境

自主性

販促活動などの  
意思決定は加盟店の  
自主性を重視

店舗のオリジナルメニュー  
地域特性を活かした  
ご当地メニュー

開発

「のれんチャイズ」

創造性

新商品開発と既存商品の  
ブラッシュアップ  
進化し続ける店舗デザイン

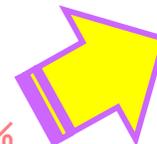
システム

収益性

商標使用料:1%  
店舗運営指導費:2%

店舗運営システム  
売上予測システム

ブランド向上奨励金を  
含めた既存店活性化



\*チェーン加盟店から当社への売上  
(大阪王将FCの例)

●商標使用料 店舗売上の1.0%

●店舗運営指導費 店舗売上の2.0%

⇒加盟1年目:2.0%

⇒加盟2年目以降

EAT&が定める調理資格保有者の  
人数に準じて変動

2名以上=無し

1名 =1.0%

不在 =2.0%

●加盟店に対する食材の販売

# 産地連携

宮崎・鹿児島を中心に7万坪以上の土地面積を使用し、各地域の農家とニンニク・生姜・キャベツを栽培



ご参考資料



群馬県板倉町 自社農場

## ■ 本資料の取り扱い

- 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いたします。