



2021年2月期 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

2021年4月13日

# Eat&Holdings

## おなかいっぱい幸せと。

おなかいっぱいになるだけでなく、食べることから「人生の彩り」「健やかな笑顔」を生み出したい。  
昭和44年の創業から大切に受け継いできた、私たちの想いです。

おなかいっぱいの幸せと、健やかな毎日を笑顔で楽しめる社会。  
おなかいっぱいの幸せと、正しい食の教育によって、次の世代が活躍できる社会。  
おなかいっぱいの幸せと、多様性を受け入れ、可能性を広げる社会。  
おなかいっぱいの幸せと、働き手の環境が公平で、日常生活の質が高い社会。  
おなかいっぱいの幸せと、それを持続可能にする社会。

そんな社会を実現するための「+&」を、これからも生み出し続けます。





日常のあらゆる食シーンに、新しい食文化を創造する  
**「食のライフプランニングカンパニー」**



生産機能を基盤に、食品事業と外食事業の  
**両輪事業**で、全ての食シーンをカバー



イートアンド  
ホールディングス



事業	食品		外食			海外
	冷凍食品の製造販売	冷凍食品の通信販売	大阪王将 ラーメン	ベーカリー カフェ	横濱一品香	海外・北海道

## 決算概要

- ① 2021年2月期 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



## ■ 損益の状況（連結）

単位:百万円、%	2020年 3月期 実績	2021年 2月期 実績
売上高	30,361	25,964
食品(構成比)	16,297 (53.7)	15,667 (60.3)
外食(構成比)	14,064 (46.3)	10,296 (39.7)
売上総利益	12,126	10,220
販売費及び一般管理費	11,316	9,959
営業利益	810	261
営業利益率	2.7%	1.0%
経常利益	808	279
親会社株主に帰属する当期純利益	340	△202

※当事業年度は決算期変更に伴い11か月の変則決算となっております。対前期比の記載は省略しております。

## ■ 損益の状況 セグメント別（連結）

単位：百万円、%		2020年 3月期 実績	2021年2月期 実績
食 品	売上高	16,297	15,667
	セグメント利益	961	970
	利益率	5.9	6.2
外 食	売上高	14,064	10,296
	セグメント利益	196	△501
	利益率	1.4	△4.9

※当事業年度は決算期変更に伴い11か月の変則決算となっております。対前期比の記載は省略しております。



## ■ 財務の状況（連結）

単位:百万円	2020年 3月末現在	2021年 2月末現在	ポイント
<b>資産の部</b>	<b>18,952</b>	<b>20,426</b>	
<b>流動資産</b>	<b>7,826</b>	<b>9,764</b>	現金及び預金、売掛金の増加
<b>固定資産</b>	<b>11,125</b>	<b>10,661</b>	本社ビルおよび賃貸等不動産売却、減損損失計上に伴う減少
<b>負債の部</b>	<b>11,512</b>	<b>13,297</b>	
<b>流動負債</b>	<b>8,479</b>	<b>9,904</b>	未払金の増加
<b>固定負債</b>	<b>3,032</b>	<b>3,392</b>	長期借入金の増加
<b>純資産の部</b>	<b>7,440</b>	<b>7,128</b>	

## 2021年2月期 店舗推移状況（全体）

決算概要

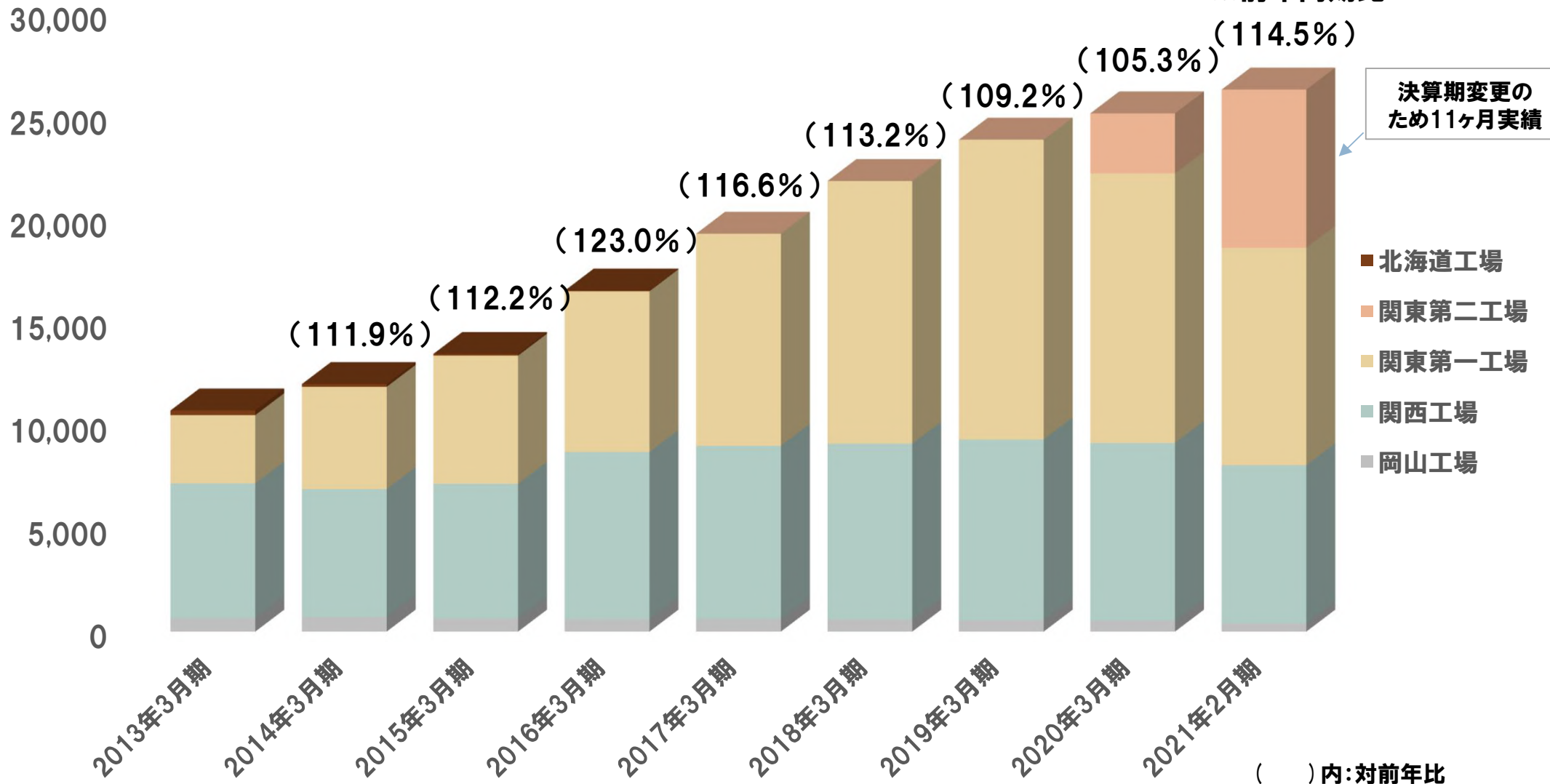
	2020年3月末			2021年2月末						2021年2月末		
	店舗数			出 店			退 店			店舗数		
	直営	加盟	全店	直営	加盟	全店	直営	加盟	全店	直営	加盟	全店
大阪王将	37	315	352	10	8	18	8	11	19	39	312	351
ラーメン	19	21	40	1	0	1	8	2	10	12	19	31
ベーカリーカフェ	25	14	39	5	1	6	8	1	9	22	14	36
その他	12	1	13	9	3	12	8	0	8	13	4	17
海外	1	46	47	2	2	4	0	16	16	3	32	35
グループ計	94	397	491	27	14	41	32	30	62	89	381	470



# 生産量の推移

## 全工場生産量推移

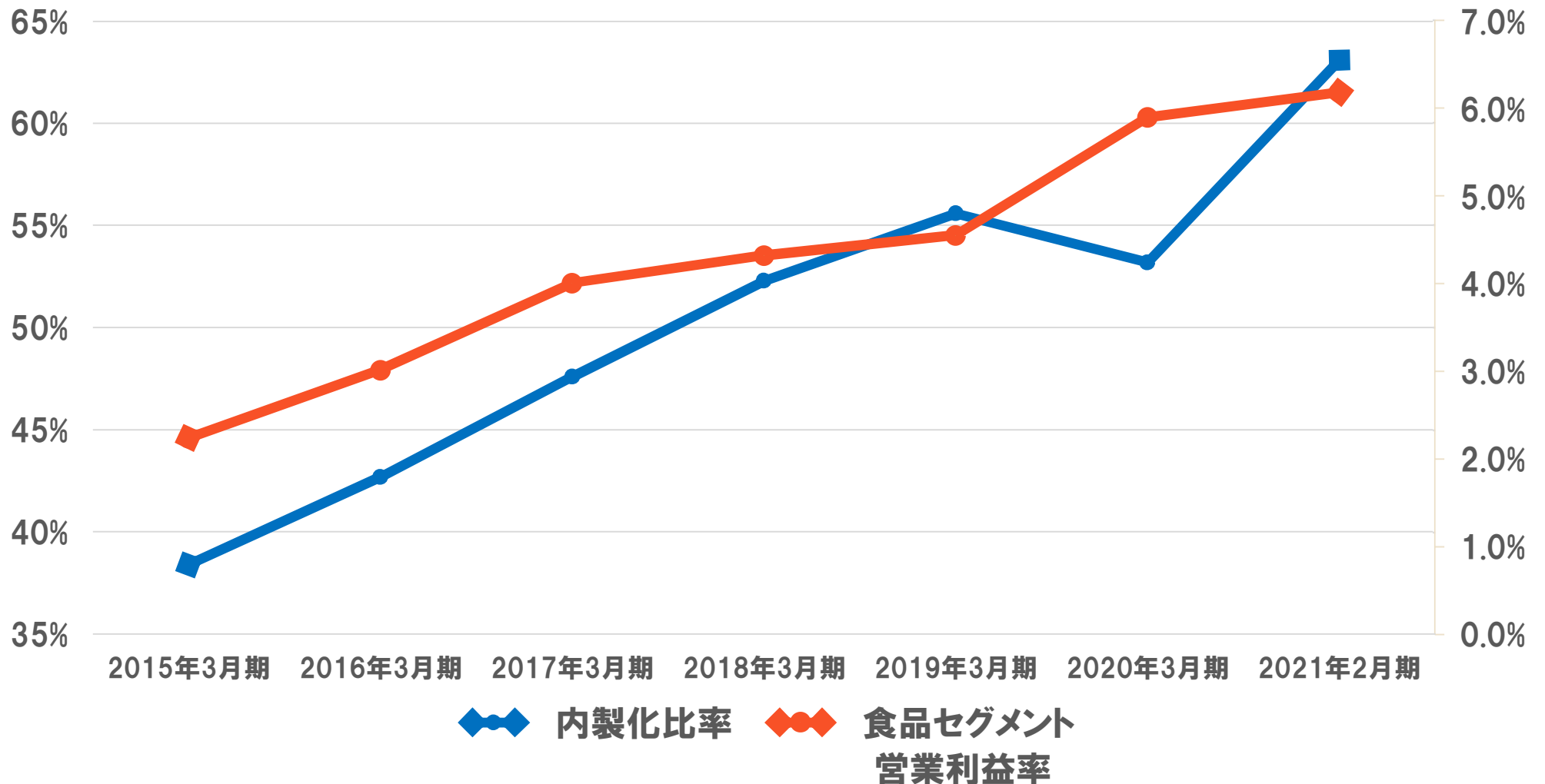
生産量(t)



# ■ 内製化比率の推移(イトアンドフーズ)

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

## 2022年2月期 業績予想

決算概要

単位:百万円、%	2021年 2月期 実績	2022年 2月期 業績予想
売上高	25,964	31,702
食品(構成比)	15,667(60.3)	17,530(56.4)
外食(構成比)	10,296(39.7)	14,172(33.6)
営業利益	261	800
営業利益率	1.0%	2.5%
経常利益	279	810
親会社株主に帰属する当期純利益	△202	200

※2021年2月期は決算期変更に伴い11か月の変則決算となっております。対前期比の記載は省略しております。

# トピック「大阪王将 たれつき焼売」 FOODEX JAPAN 美食女子Award2021 大阪王将 たれつき焼売 金賞受賞

「夕食のメインにしたい  
フローズンフード部門」で  
金賞を獲得



## 「活躍する女性を応援するフローズンフード」 が市場で高い関心を集めています

- ・社会課題を解決するフローズンフードへの期待の高まり  
(時短調理、調理の省人化、フードロス削減、添加物削減)



# トピック「大阪王将 エビチリの素」 主婦雑誌Mart “新顔商品グランプリ2021” 大阪王将 エビチリの素 部門賞を受賞



## 忙しい主婦にとっては“最高にうれしい商品”と高評価

- ・忙しく、家庭の食費が気になっている読者層の主婦に高評価
- ・手軽に「外食の味」を自宅で楽しむことができる
- ・常温保存可能なのでメイン料理にはもちろん、あと一品というときのお助けアイテムにも
- ・味つけはこれひとつでOK。エビ以外を使用した「アレンジレシピ」にも利用可能

# トピック コロナ禍の店舗オープン 大阪王将 地域密着型店舗出店

**帰着駅近・住宅立地  
(買い物導線)**

**2020/9/29 OPEN**  
1 大阪王将 浜田山店

**2020/11/15 OPEN**  
1 大阪王将 用賀店

**2021/1/14 OPEN**  
1 大阪王将 尾山台店

**2021/2/28 OPEN**  
大阪王将 祖師谷大蔵店

**帰着駅**

**スーパー  
買い回り**

**乗降客  
2万人~3万人**



# トピック コロナ禍の店舗オープン 大阪王将 地域密着型店舗出店



大阪王将 浜田山店

2月売上  
184.6%

オープンから  
5ヶ月経過後も堅調！



大阪王将 用賀店

2月売上  
153.4%

オープンから  
4ヶ月経過後も堅調！



大阪王将 尾山台店

2月売上  
160.3%

お持ち帰りが定着！  
売上の約6割を占める。



大阪王将 祖師谷大蔵店

4月売上  
140.3%

お持ち帰りが約7割！  
齊威の餃子出数を記録

## コロナ禍(緊急事態宣言下)の出店店舗 売上伸長

# トピック 44期戦略商品「この街の味」シリーズ 第5弾 50年目の情熱追い玉カツ丼

2・3  
月

50年目の  
**情熱追い玉カツ丼**

ラーメンスープで作った、全く新しい  
**大判回ろしカツ丼**!!  
ラー鉄ブレンドスパイスが味の決め手!  
ごはん 大盛盛料 スープ付き

情熱カツ丼 988円 (税込)  
餃子セット 1,254円 (税込)

**1,098円** (税込)  
餃子セット 1,364円 (税込)

期間限定 TAKE OUT お持帰りも出来ます

この街の味 大阪王将 OSAKA OHSHO

「カツ丼」という願掛けをキーワードにしたキャッチコピー

**「お客様とともにコロナ禍に打ち勝つ！」**

という思いをこめた一皿。

**早いもの勝ち  
超お得スタンプカード**

カツ丼好きに朗報! 2月10日より販売スタートの  
「情熱追い玉カツ丼」が存分に味わえる特典付きスタンプカードを  
2月6日より、先着100名様に無料配布します!!

特典①・唐揚げ2個追加のせ!  
特典②・カツ1枚追加のせ!

カード配布期間:  
2月6日～9日(4日間)  
※先着100名様限定配布。  
賞くなり次第終了となります。



50年目の  
**情熱追い玉カツ丼** 2月10日販売開始

**リピーター率向上の  
施策を実施**

- ・4日間限定でポイントカードを配布
- ・「カツ丼好きにたまらない」特典を付与することで、商品価値を上げリピートを促す。



# トピック 44期戦略商品「この街の味」シリーズ

## この街を元気にする一皿

5~6月

7~8月

9~11月

12~1月

2~3月

東日本



販売目標の  
150%



西日本



オーダー率7.3%!  
過去2番目のオーダー率

“元気溢れる日本”を彷彿させるノスタルジックな昭和中華メニュー  
お客様の支持を受けた商品をグランドメニュー化!

# GROWING STORY

① 45期 GROWING STORY

② 45期 具体的な施策

食 品 事 業

外 食 事 業

生 産 事 業

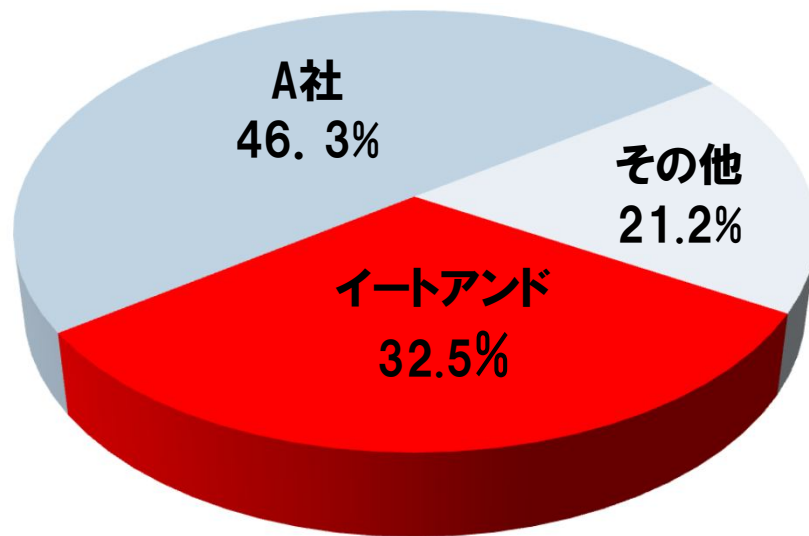
# ■ 冷凍食品事業の実績

## ・冷凍餃子(焼餃子・水餃子)の市況及びシェア

【2020年4月-2021年2月:冷凍餃子 市場動向】



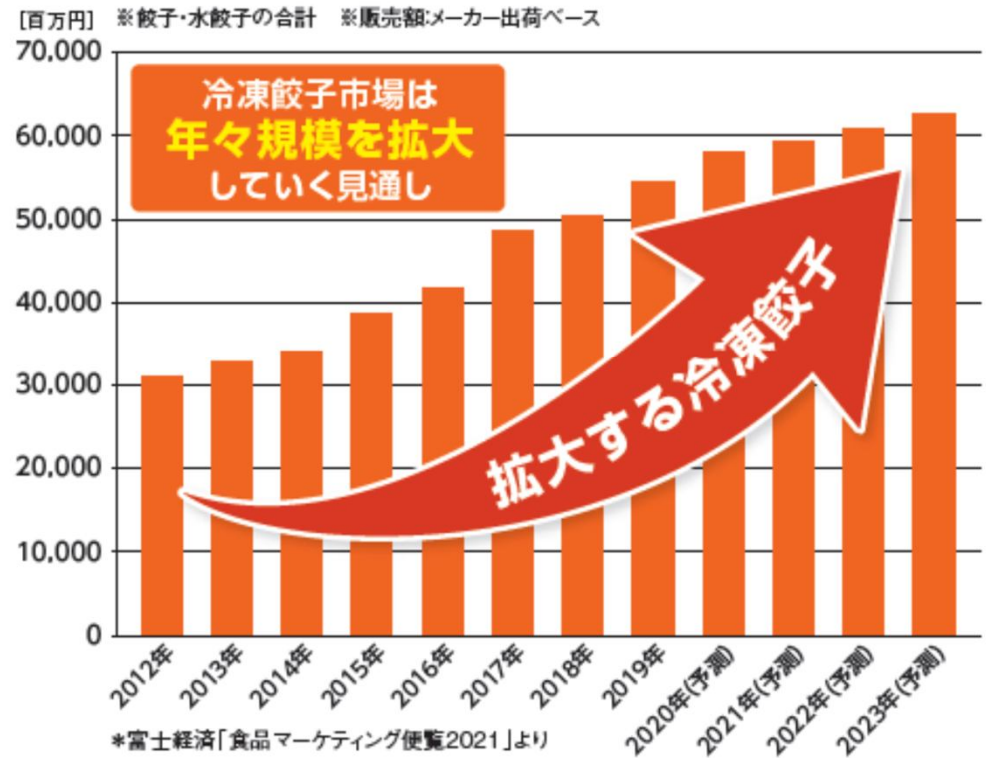
### 冷凍餃子市場(前年同期比) :114.1%



2021年2月期  
4月～2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]



# ■ 羽根つき餃子、ぷるもち水餃子 売上伸長

## 羽根つき餃子



(パック)

百万  
50  
45  
40  
35  
30  
25  
20

前年同期比  
115.9%!

羽根つき餃子

- 2019年4月-2020年2月
- 2020年4月-2021年2月

## ぷるもち水餃子



(パック)

百万

12  
11  
10  
9  
8  
7  
6  
5

前年同期比  
121.2%!

ぷるもち水餃子

- 2019年4月-2020年2月
- 2020年4月-2021年2月



# 食品 キャンペーン販促予定

**現金1万円が当たる!**

抽選で **2,000名**様に!

**現金 10,000円** 当たる!

ありがとう! **20年** 冷凍餃子 発売20周年

**大感謝祭**

総額 **2,000万円**還元キャンペーン!

大阪王将 全商品対象

詳しくは **コチラ**

バーコード **3枚**で応募!

おかげさまで冷凍餃子発売20周年  
大感謝祭(～7月末)

大阪王将 羽根つき餃子

大阪王将 ぷるも水餃子

今日モママ 餃子、食べたい

キャー! 今、餃子の口なのに冷凍庫に餃子が無い! 大阪王将冷凍食品ハロウィンキャンペーン

抽選で20名様に、「いつ餃子の口になっても安心」大阪王将冷凍食品詰め合わせセットをプレゼント

開催期間: 2020年10月24日(土)9:00～2020年10月31日(土)12:59まで

いいね! takashi\_kitahiro, 他

osakaohsho\_japan 20名様に「いつ餃子の口になっても安心」大阪王将冷凍食品詰め合わせセットが当た

SNSを活用したクローズドキャンペーンを予定  
量販店とのオンライン販促イベント(6月～7月)

母の日

羽根つき餃子で!

母の日プレゼント

Mother's day

大阪王将

父の日

美味しいお酒と餃子を贈ろう!!

父の日

ビールに!

ワインに!

ハイボールに!

レモンサワーに!

大阪王将

季節の食卓提案

夏の中華の食卓!!

大阪王将



## ■ 食品 オンラインイベント

### 量販店とのオンライン販促イベント(6月~7月)

店頭とSNSを活用したクローズドキャンペーンの実施

→賞品はタレントとの**”オンライン餃子パーティー”**を予定



- ・タレントとの”餃子”を通じた交流を交わすことで、忘れられない思い出作りを行う。
- ・SNSを活用することで多様な世代のエンドユーザーへの認知拡大が見込める。
- ・SNS広告、店頭の販促チラシの2方向からの流入が見込める

# 販路の拡大

## CVS

PB商品、ホットコーナーなど  
「大阪王将」ブランドでの展開



## 業務用

45期 130%  
伸長を目標

家食需要の伸長に対応した量販店惣菜  
弁当、おつまみ点心などの展開

外食店舗への業務用商材





# 大阪王将 45期商品戦略

## フェアメニューの方向性と狙い

お客様をワクワクさせる  
商品開発



### 【ダイナミックビジュアル】

- ・ひとりで楽しむちょっと豪華な元気飯
- ・適正なサイズ感を外したインパクトある見た目
- ・空腹時に刺さるボリューム感

### 【町中華を現代価値にアップデート】

- ・地域で長年愛されてきた料理をベース
- ・外食でしか提供できないクオリティとコストパフォーマンス



# セントラルキッチン(テスト運用開始)

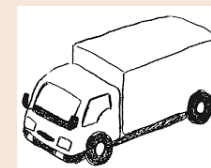
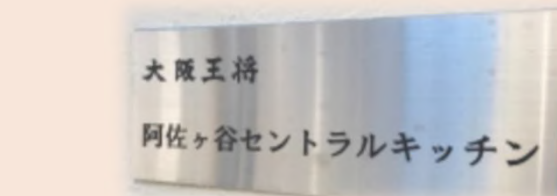
## 阿佐ヶ谷CK 稼働開始



### 新店舗の生産性向上

### 坪単価の高い店舗への商品納入

- 生餃子手巻き
- 大阪王将店舗用から揚げ加工品
- 新規業態用から揚げ加工品 など



近隣の新店舗へ  
毎日配送



# 大阪王将 テイクアウト強化・販促予定

## 生餃子テイクアウト販売の強化



・店頭冷蔵ショーケース陳列



・持ち帰り販売



・仕上げ油と  
焼き方リーフレットの配布



・まとめて買えば  
お得企画



### 生餃子拡販企画(5月～8月)

生餃子1人前購入で1スタンプ押印。  
集めてもらえるプレゼント企画を予定

「おうちで美味しい生餃子」の体験を通じ、大阪王将ファンを醸成する



# 大阪王将 アプリ導入

スマホオーダーでのレジレス化、通販連動  
テイクアウト促進・非接触対応

2021年7月より  
本格導入予定



**テイクアウト予約**  
スマホで予約注文  
事前決済（クレジットカード）

**店内注文**  
スマホでテーブル注文  
スマホでテイクアウト注文

**デリバリー注文一元化**  
スマホで注文  
事前決済（クレジットカード）



**ネット通販**  
スマホで注文  
事前決済（クレジットカード）



**パーク&ゴー**  
スマホで到着を連絡



お客様の車までお届け



**お持ち帰り専用ダイヤル**  
コールセンターにて受注  
店舗決済



# ■ 関東第二工場製造ライン増設

## 羽根つき餃子の更なる安定供給へ

### 総投資額：4億6千万円

2021年1月  
本格稼働開始

新ラインの性能

123%

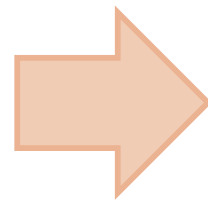
生産性向上

※第二工場既存ライン比

関東第二工場  
(増設前)

130万pc/月

第二：既存1ラインの製造パック数



関東第二工場  
(増設後)

290万pc/月

第二：既存+新ライン(計 2ライン)の  
製造パック数

全工場合わせて、  
月間3600tの製造が可能に！





# 工場製造単価低減施策 効率化

1日当たりの  
必要時間数

**関東第一  
工場**  
1,186MH/日

**関東第二  
工場**  
908MH/日

23.4%  
Down

34.3%  
Down

**第二工場  
+AI・ロボット**  
779MH/日

今後の  
必要時間数

**<自動供給>**



2019年  
導入済

**<タレ有無検査>**



2020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

**<ロボット床洗浄>**



2021年6月  
導入予定

**<自動計量装置>**



2022年6月  
導入予定

**<AGV>**



2021年6月  
導入予定

**<水餃子用ケーサー>**



2021年5月  
導入予定

# ■ 今後のAI・ロボット化計画

**水餃子用オートケーサー** 2021年5月  
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

**搬送・床洗浄ロボット  
(=AGV)** 2021年6月  
導入予定

調味料や資材の運搬作業や  
床洗浄作業をロボットで省人化



省人化: 3.5名 ⇒ 1.5名  
労務費削減金額: 440千円/月

**キャベツ投入ロボット** 2021年10月  
導入予定

キャベツの芯取り作業を  
AIカメラとロボットで省人化



省人化: 3.5名 ⇒ 2.0名  
労務費削減金額: 810千円/月

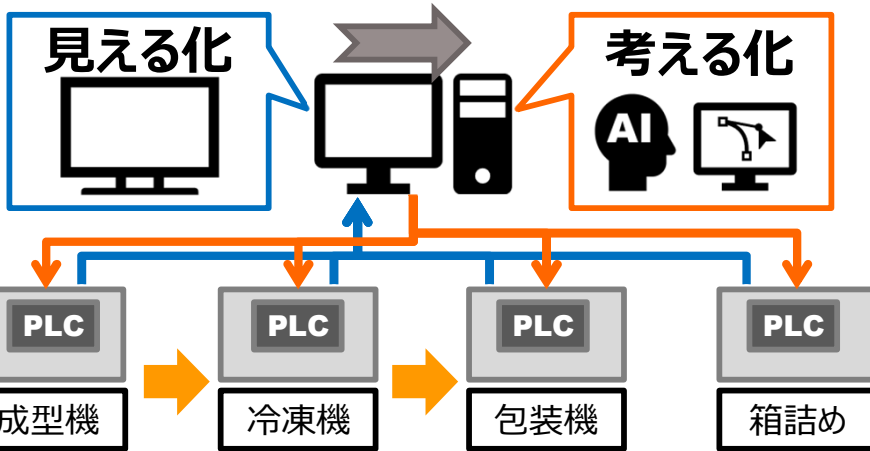
# ■ スマート工場化プラン①

45期

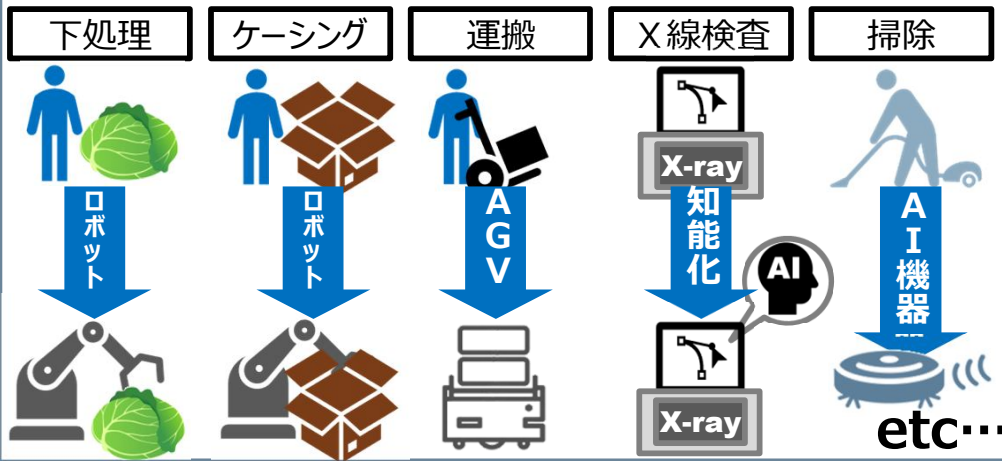
46期

47期

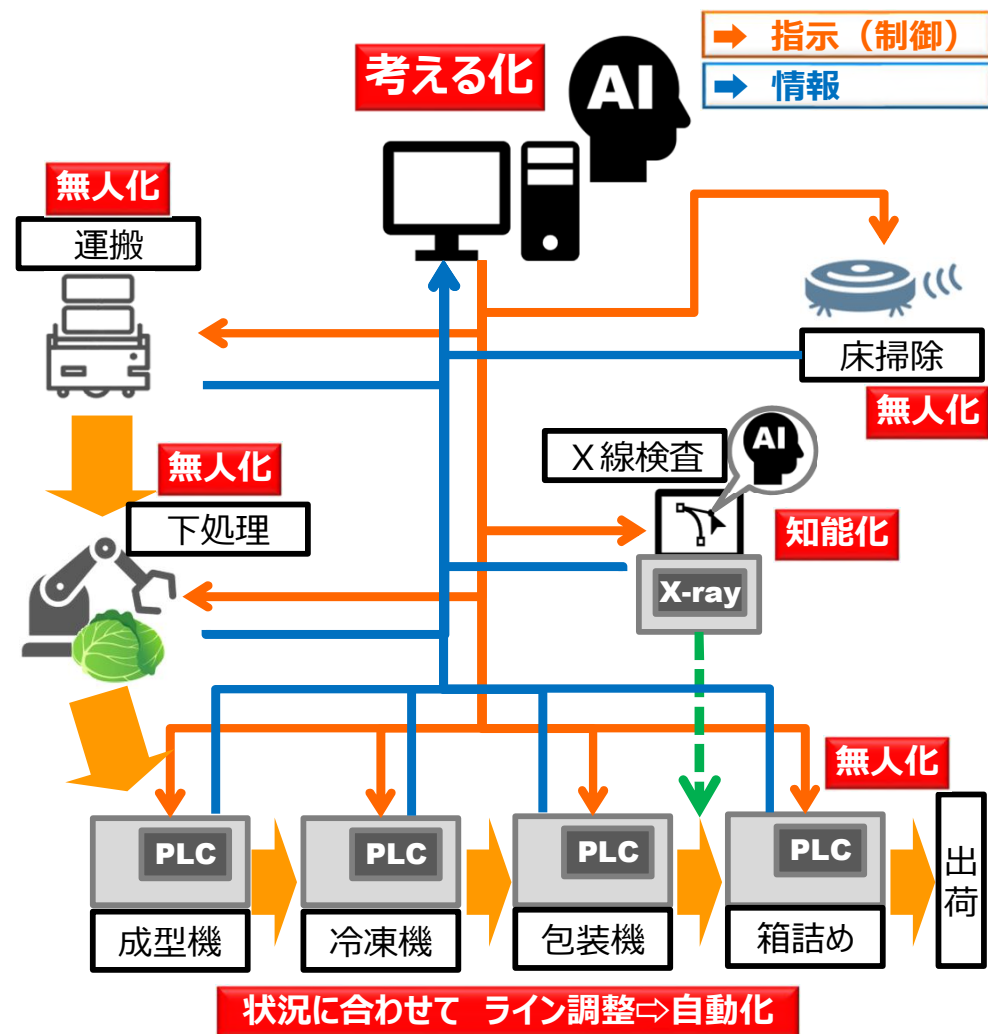
## ■ I o t テスト導入【関西工場】



## ■ F A 化 テスト導入【関東第2工場】

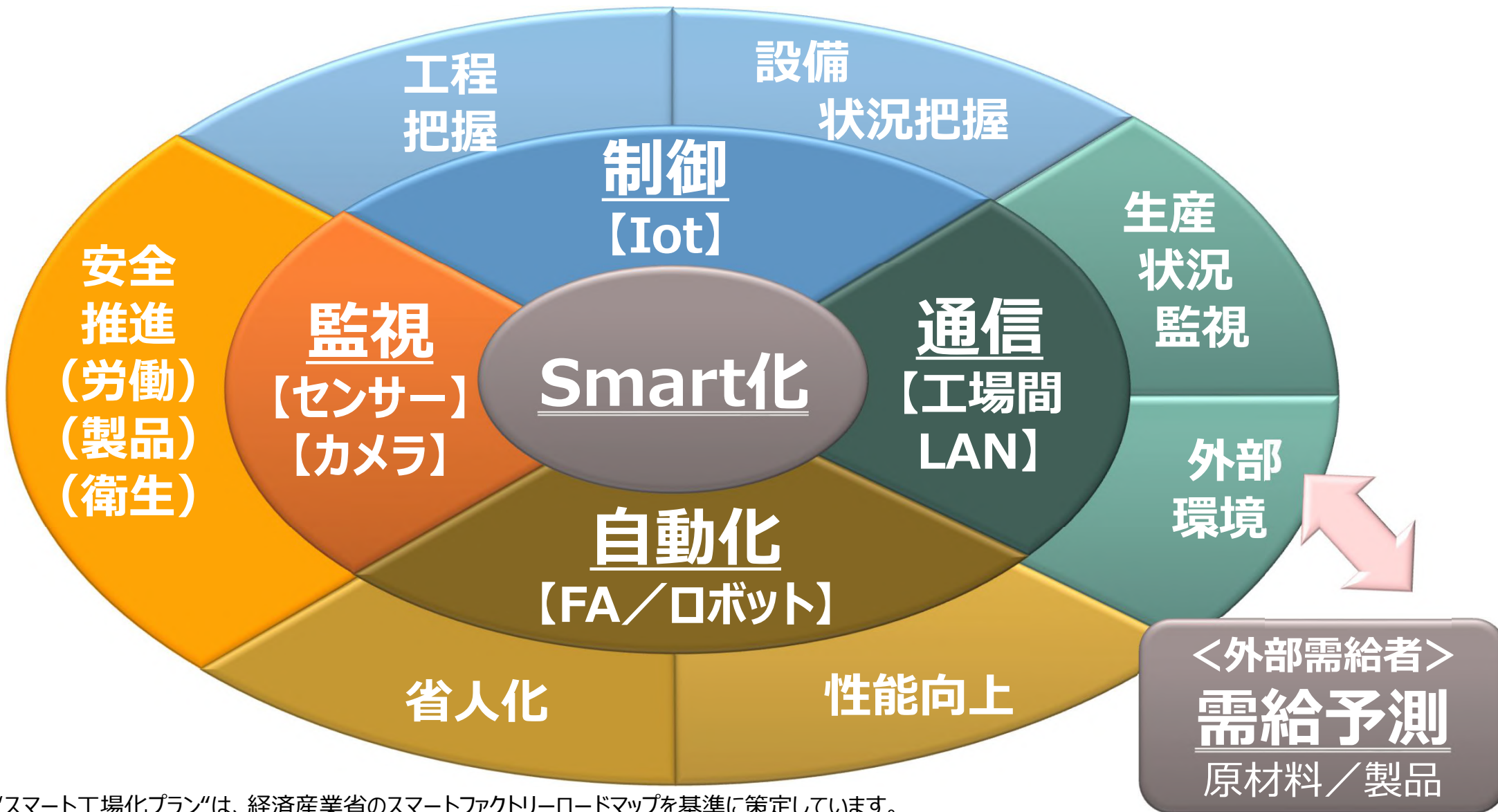


## ■ Smart工場 始動【将来工場】





## ■ スマート工場化プラン②

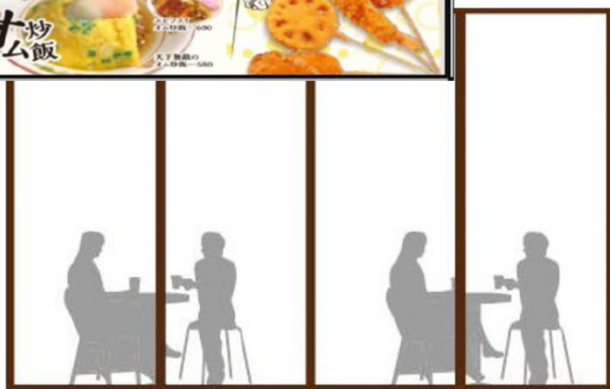


“スマート工場化プラン”は、経済産業省のスマートファクトリーロードマップを基準に策定しています。



# 海外(中国)事業の展開

45期夏 1店舗出店予定





# ■ 地域活性化への取り組み

イートアンドは「地域創生」を目指し、日本を豊かな「食列島」にする、**離島振興地方創生協会**の活動を応援します。

一般社団法人  
**離島振興地方創生協会**  
<https://risokyo.or.jp/>



## 会社概要

<2021年2月末日現在>

社名	■ 株式会社イトアンドホールディングス
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	■ 大阪市淀川区宮原3-3-34 新大阪DOIビル 3F
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	■ 1,235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	■ 470店舗（直営店 86店舗、加盟店 349店舗、海外 35舗）
監査法人	■ 東陽監査法人



# 海外展開

## 海外の既存出店エリアと新規エリア

ご参考資料

～7拠点・35店舗～  
(2021年2月末現在)



# 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。