

ROCK FIELD REPORT

第49期のご報告

2020年5月1日～2021年4月30日

株主
通信

The Mirai Salad Company

ROCK FIELD

証券コード:2910



代表取締役社長 古塚 孝志

時代の変化を
チャンスに

第49期末の決算状況

第49期は、前期末から引き続き新型コロナウイルス感染症の影響により景気は著しく悪化し、当社が出店する百貨店・駅ビルも休業する中で大変厳しいスタートとなりました。昨年5月の最初の緊急事態宣言解除後は、感染拡大防止策と経済活動との両立が図られてきたものの、自粛緩和や変異株の発生に伴う感染拡大を繰り返し、先行き不透明な状況が続きました。

中食・惣菜業界におきましては、ライフスタイルの変化に加え、新型コロナウイルス感染拡大の影響による巣ごもり消費によって、ご自宅での食事の機会が増え中食需要は増加しているものの、外食企業や飲食店のテイクアウト参入、フードデリバリーの急激な需要増加など、業態の垣根を越えた競争が激化しております。

このような状況の中、当社は、コロナ禍においてもご来店いただいたお客様がより安心・安全で、速やかにお買物を完結できるようパック商品の品揃えを強化するとともに、ご自宅での食事の機会が増えたことによる中食需要の拡大をチャンスと捉え、日持ちのする商品としてキットサラダに加えて料理キットの品揃えを増やすなど、新たな生活様式の下においても人とのつながりや楽しさを感じられる食卓提案を行いました。また、EC・デジタルを活用し、昨年11月には会員サイト構築として「ROCK FIELD MEMBERS」を立ち上げ、店頭販

売商品のWEB予約とオンラインショップをより利用しやすくリニューアルすることで、お客様の利便性向上を図りました。

併せて、第49期は“有事モード”の経営計画として、固定費の削減や商品アイテム数の集約、店舗での廃棄ロス削減などをはじめとする抜本的なコスト構造の見直しを軸とした経営体質の強化に取り組んだ結果、営業利益は前期を上回ることができました。

第50期の重点施策について

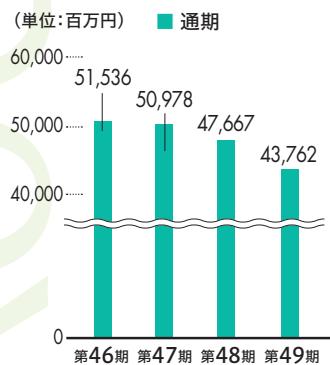
本年4月25日に発出された3度目の緊急事態宣言により、5月から始まった第50期も依然として先行き不透明な状況が続いておりますが、社会環境や働き方・消費行動などが大きく変化していることを踏まえ、今期は未来を見据えた中長期的な取り組みとして「成長戦略の推進」と「経営体質の強化」を推し進めてまいります。

成長戦略の推進としては、「ROCK FIELD MEMBERS」を通してデジタルを活用したお客様接点の創出や予約取り置きサービスの充実によってリアル店舗の強みを今まで以上に引き出すとともに、オンラインショップでは冷凍食品の単品販売を開始するな

売上高

43,762百万円

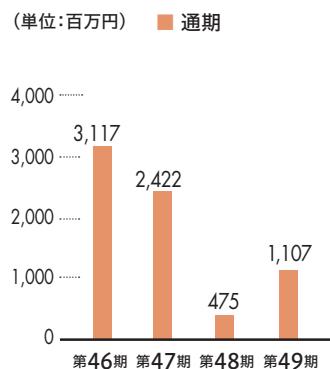
(前期比8.2%減) ▼



営業利益

1,107百万円

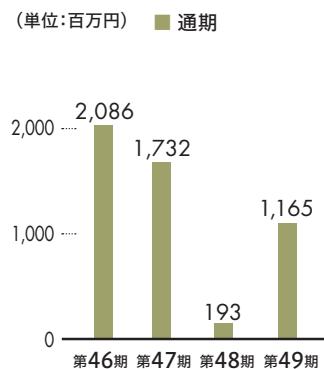
(前期比133.0%増) ▲



親会社株主に帰属する
当期純利益

1,165百万円

(前期比503.1%増) ▲



ど品揃えをさらに強化してまいります。また、生活圏立地への積極的な出店や卸取引の拡大に向けた取り組みを行うことで、お客様の課題解決に繋がるマーケットの創造を図ってまいります。併せて、創業以来培ってきた調理技術を活用し、料理メニューの強化として、既存のチルド温度帯に加え、冷凍食品の企画・開発の強化と生産体制の構築に取り組み、商品・カテゴリーの育成を行ってまいります。

経営体質の強化としては、デジタルを活用した間接業務の効率化や、ファクトリーでの機械化・少人化などの設備投資による生産性向上を図ってまいります。

また、持続可能な社会の実現に向けて、これまで理念・価値観に基づいて継続してきた環境、健康、地域・コミュニティとの共創を当社が事業を通じて積極的に取り組むべき重点領域と定め、SDGsに繋がる取り組みをさらに進化・加速させてまいります。そして、包装資材の使用量削減や環境対応素材への見直し、店舗におけるフードロス削減を推進するとともに、新たな商品・サービスの提案など事業を通じた社会課題の解決に貢献していきたいと考えております。

未来に向けた飛躍を

第50期は当社にとって節目の年であり、来年6月には創業50周年を迎えます。創業当時と比べると、この半世紀の間に食の外部化が進み、家庭における惣菜の役割は大きく変化してきましたが、さらに今、新型コロナウイルス感染症の影響により内食へ回帰するなど、食の世界は一層の変革期を迎えています。

中食市場の成長と合わせて当社が今日まで成長してこられたのは、常に時代の変化を大きなチャンスと捉え、社会の様々な課題に対して果敢にチャレンジし、解決策を提案するソリューション型企業であったからだと考えています。コロナ禍で先が見えにくい今だからこそ、これまでの商品・売り方だけを武器にするのではなく、当社の強みを活かしつつ、絶えず先を見据え、これからの新しい時代に求められるSOZAIは何なのか、まだ見えないニーズや時代の求めるモノ・コトを考え、スピード感をもって行動し、未来を切り拓いていきたいと思っております。

株主の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご支援、ご愛顧、ご協力をお願い申し上げます。

2021年7月

第49回定時株主総会 決議ご通知

2021年7月28日開催の当社第49回定時株主総会において、下記のとおり報告並びに決議されましたので、ご通知申し上げます。

記

報告事項

- 第49期(2020年5月1日から2021年4月30日まで) 事業報告、連結計算書類並びに会計監査人及び監査役会の連結計算書類監査結果報告の件
- 第49期(2020年5月1日から2021年4月30日まで) 計算書類報告の件

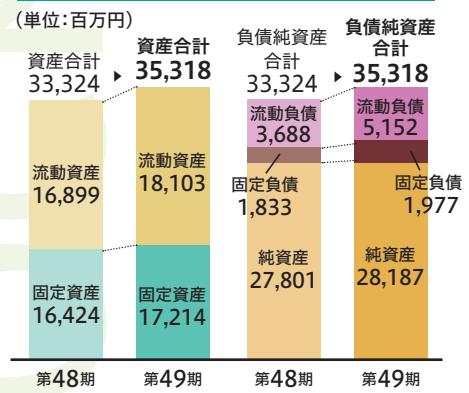
本件は、上記の内容及び監査結果を報告いたしました。

決議事項

- 第1号議案 剰余金処分の件**
本件は、原案どおり承認可決され、期末配当金は1株につき11円と決定いたしました。
- 第2号議案 定款一部変更の件**
本件は、原案どおり承認可決され、当社の今後の新たな事業展開に備えることを目的として、当社定款第2条(目的)について、事業目的を追加し、所要の変更を行いました。
- 第3号議案 取締役7名選任の件**
本件は、原案どおり承認可決され、取締役役に岩田弘三、古塚孝志、細見俊宏、遠藤宏、中野勘治、門上武司、松村はるみの7氏が再選され、それぞれ就任いたしました。なお、中野勘治、門上武司、松村はるみの3氏は社外取締役であります。
- 第4号議案 監査役1名選任の件**
本件は、原案どおり承認可決され、監査役に奥田実氏が再選され、就任いたしました。なお、奥田実氏は社外監査役であります。

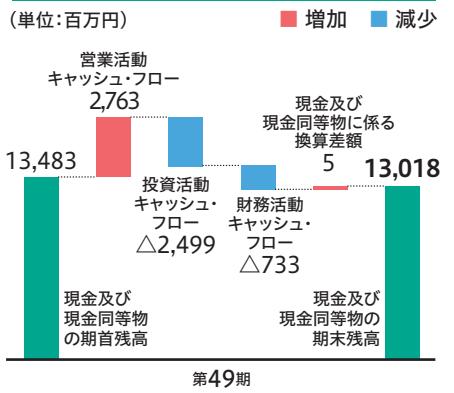
以上

連結貸借対照表の概要

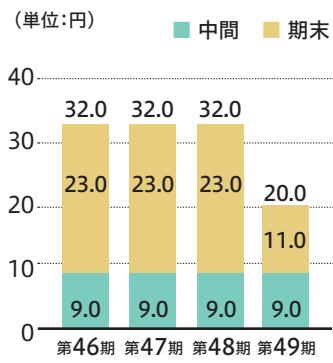


第49期末 自己資本比率 79.8%
1株当たり純資産 1,060.38円

連結キャッシュ・フローの増減要因



1株当たり配当



R1F 【アール・エフ・ワン】
SOZAI

142
店舗

売上高 **27,572** 百万円
(前期比9.0%減) ▼

「おうちで楽しむバレンタイン」や「テーブルに春を招いて。」をテーマに、コロナ禍により外出・外食を控える傾向にある中、イベントの華やかさや季節感を味わえる彩りの良いサラダ・料理などを食卓シーンとともに提案しました。



海老ときのソースのアヒージョ風サラダ

Gg 【グリーン・グルメ】
Green gourmet

65
店舗

売上高 **8,339** 百万円
(前期比0.9%減) ▼

セレクトショップとして、「R1F」ブランドのサラダを中心に「いとほん」・「融合」ブランドのサラダ・料理の販売強化を行うとともに、歳時記やイベントに合わせた品揃えにより、食卓に季節感をお届けする商品の提案を行いました。



香ばし焼き筍とヤリイカのサラダ

絆 【いとほん】
日本のさらだ

33
店舗

売上高 **3,030** 百万円
(前期比12.3%減) ▼

「旬を、冒険しよう。」をテーマに、「焼きかぼちゃとアボカドの和さらだ」など毎月その時期の特別な味わいの素材を意図的な素材と組み合わせた商品を展開するとともに、強みである汁を活かした新商品「雑穀焼きおにぎりのだし茶漬け」の提案を行いました。



焼きかぼちゃとアボカドの和さらだ

神戸コロッケ 【神戸コロッケ】

34
店舗

売上高 **2,401** 百万円
(前期比11.1%減) ▼

「黒毛和牛のビーフコロッケ」など定番商品の素材と製法を改めて見直し、素材の旨みや食感がより際立つようおいしさを追求するとともに、アスパラガス・里芋・れんこん・筍など香りや食感が特徴的な季節の素材を活かしたコロッケの提案を行いました。



北海道産アスパラガスのコロッケ

VEGETERIA 【ベジテリア】
Real vegan, real fresh juice.

26
店舗

売上高 **784** 百万円
(前期比35.3%減) ▼

「きれいなカラダ、飲む野菜。」をテーマに、不足しがちな野菜や果物を手軽に摂れるジュース、スープの提案や、「静岡のとうもろこし 甘々娘」や「博多あまおう & 白桃」など旬の素材の甘みや香りを活かしたジュースの提案を行いました。



博多あまおう & 白桃

AsiaN Salad 【融合】

10
店舗

売上高 **897** 百万円
(前期比6.3%減) ▼

東南アジアの食文化のエッセンスを取り入れながら日本の食卓にも合うテイストに仕上げたサラダや料理を提案するとともに、「スパイスの重なりを楽しもう。」をテーマに、「辛みと旨みが絶妙 芳醇スパイスのよだれ鶏」などスパイスを駆使した料理の提案を行いました。



辛みと旨みが絶妙
芳醇スパイスの
よだれ鶏

NEWS

おひとつから購入可！
ロック・フィールド
オンラインショップが
便利になりました

“いっぴん買い”スタート！

お客様のお声をもとに、2021年6月より素材や製法にこだわった冷凍食品の単品販売をスタートいたしました。

商品ラインナップは、コロッケやグラタン、ハンバーグ、スープなど約20品。お好きなものをお好きなだけ、おひとつからでもご購入が可能です。冷凍庫にストックしておけば、温めて盛りつけるだけで、まるでレストランのような本格的なメニューが手軽にお楽しみいただけます。

6,000円以上(税込)のご購入で、
送料無料キャンペーン実施中！

期間
限定

ぜひこの機会にお試しください

※北海道、沖縄への配送については、6,000円以上のお買い上げで、一律1,100円(税込)の送料となります。

ROCK FIELD ONLINE SHOPのご利用には、ROCK FIELD MEMBERSの会員登録が必要です。

その他、ギフトにおすすめの
期間限定のセット商品も取り揃えています

ROCK FIELD
ONLINE SHOP



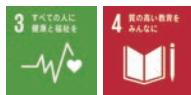
登録は
こちらから！



ROCK FIELD X SDGs

当社は、「豊かなライフスタイルの創造に貢献する」という理念に基づく企業活動がSDGsに繋がるという認識の下、持続可能な社会の実現に向けて積極的に取り組んでいます。

07 » 健康 vol.2



当社は「The Mirai Salad Company」として、全社員が共有する価値観の一つに「健康」を掲げ、より高品質な商品提案や健康的な食卓を提案し、豊かなライフスタイルの創造に貢献できるように取り組んでいます。

※健康 vol.1は第48期第2四半期のROCK FIELD REPORTに掲載いたしました。

理念の実現は従業員の健康から

当社の事業において、従業員は大変重要な“人財”であり、経営を支える柱であるとの想いから、当社の価値観「健康、安心・安全」を具体化した健康宣言・健康方針を2020年3月に策定し、健康経営を実践しています。「ココロとカラダの健康が、豊かな暮らしの基本です」を合言葉に、一人ひとりが心身ともに健康で、イキイキと楽しく幸せに働くことができるよう、職場環境の整備や安全教育の実施などに力を入れており、サラダそして野菜を中心に健康的なライフスタイルを提案していくことで、日本に豊かな食の未来を届けたいと考えています。

2021年4月からは福利厚生を見直し、株式会社リロクラブ提供の健康アドバイスアプリ「カロママプラス」を新たに導入。運動・睡眠・気分を記録し食事の写真を登録することで、健康維持やメタボ改善など個人の健康目的に沿ったアドバイスを受けられる仕組みで、従業員の主体的な健康管理を促進しています。

※健康経営は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です。

What's カロママプラス?
AI管理栄養士から、食事・運動・睡眠のアドバイスが毎日届く健康アドバイスアプリです。

毎日の健康をトータルにサポート!

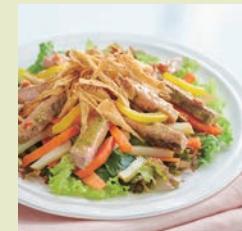
「作る」という時間を楽しむ商品提案

2018年から販売を開始した「作るを楽しむ」シリーズは、家庭内の調理の手間を減らす簡便性と、「健康的な食事がしたい」「料理を楽しみたい」「レストラン気分を味わいたい」といった食の豊かさへのニーズに対応したミールキット。ひと手間かけて料理をすることでコミュニケーションを促し、カラダの健康はもちろん、ココロの健康にも繋がる食体験を提案しています。



Fresh&Fun!

作るを楽しむ SALAD



これまで当社が培ってきた素材の鮮度を維持するノウハウが詰まったサラダのキットは、カットした野菜や調理済みの具材、ドレッシングが別々になっており、お召し上がりの直前に盛り付けていただくことで、購入の翌日まで出来立ての美味しさが味わえる商品です。トッピングには、食感の変化を感じていただける揚げごぼうやナッツなどを使用。季節ごとの旬をお楽しみいただけるメニューをラインナップしています。



こんなときに

- ご自宅でのおもてなしに
ボリュームがあり、見栄えも良いので、この一品で食卓が華やかに！具材ごとにパックになっているから、盛りつけは自由自在。アレンジも楽しめます。
- お子様と一緒に
包丁いらずでお子様の料理体験にもぴったり。「サラダってどんな素材でどうやって作るのかな?」、親子で一緒に楽しむ食育に最適です。
- 手土産・おもたせに
新鮮な野菜が味わえるヘルシーな商品なので、健康を気にする方や、食事の支度が大変なお友達へのプレゼントに。持ち寄りパーティにもおすすめ。

Fresh&Fun!

作るを楽しむ DELI



神戸元町のレストランとして創業した当社のDNAを受け継ぎ、グリル・ロースト・真空調理法などの調理技術を活かした料理メニューのキットは、ご自宅にいなからレストランの味を再現していただける商品です。下ごしらえをしたメイン具材、ソース、付け合わせなどがセットになっており、湯煎してからフライパンで加熱するだけで、本格的な料理を作ることができるメニューをラインナップしています。



こんなときに

- ご自宅の日常の食卓をちょっと特別に
手間ひまかけて下ごしらえしたお肉や野菜、ソースをセットに。フライパンで温めるだけの手軽さですが、お肉を焼き上げる音や香ばしい匂いがシェフ気分を盛り上げます。
- 翌日以降のストックに
家庭内で食事をする機会が増える中、毎日献立を考えて買い物をするのは大変。冷蔵で3日ほどお日持ちする商品なので、買い置きできるのも魅力です。

静岡ファクトリー第4棟

ココに注目!

POINT 1

進化ポイント

第3棟屋上に太陽光パネルを設置!



POINT 2

進化ポイント

風車のリニューアルで発電容量が2倍に!

1991年5月に「人にやさしく 自然にやさしく 地球にやさしく」をコンセプトとした静岡ファクトリー第1棟が竣工してから約30年。“静岡ファクトリーの集大成”として、昨年10月8日に環境配慮型ファクトリーの進化と将来の事業拡大に向けた生産能力の増強を目的とした第4棟が竣工しました。

静岡ファクトリーは、当社の価値観「健康・安心・安全、美味しさ、鮮度、環境」を具現化するファクトリーとして、周辺環境との調和を考えた緑化を推進しつつ、生産工程で使用した水を風力エネルギーで浄化しピオトープに循環させることでより自然に近い状態に戻すなど、過去から継続的に環境に対する取り組みを進めてきました。そしてこの度、持続可能な社会の実現に向け、新たに太陽光発電設備の新設と風力発電設備のリニューアルを行い、また一步、環境に優しいファクトリーとして前進しました。



©Shigeo Ogawa

POINT 3

進化ポイント

素材の力を最大限に引き出す商品作り

素材の鮮度アップのため、大根・にんじん・長芋などの皮むきを行う生産ラインを第4棟に集約し、専用のエリアを設置。野菜の洗浄や皮むきの機械化を図り、増産体制を整えました。



素材の鮮度はロック・フィールドの競争力!最後の仕上げは人の手で、丁寧に行っています。
— ベジタブルライン
ライン長 田中健史



POINT 5

進化ポイント

機械化・自動化で生産性を向上

第1棟から第4棟までの生産ラインを再構築し、生産した商品の保管エリアから出荷エリアの間をつなぐ自動搬送装置を導入するなど、生産性を高めています。店舗ではサラダを販売する際に複数の素材パーツを組み合わせて1つの商品を作っていますが、店舗での商品調製作業の負荷軽減のため、ファクトリーであらかじめ商品の種類ごとに袋詰めし、商品名称をわかりやすく表示してから店舗に発送できるように変更しました。



ファクトリーでの出荷効率を高めるだけでなく、店舗の業務にも貢献できていることが嬉しいですね。さらに改良し、お客様にもより喜んでいただける仕事をしていきます。

— アssenブリライン
ライン長 原一寿



POINT 4

進化ポイント

中食市場の変化に対応してキットサラダ増産へ!

共働き世帯の増加やコロナ禍におけるライフスタイルの変化によって、家庭における惣菜の存在感が増し、中食への期待がますます大きくなっています。第4棟の竣工により生産能力は従来の1.5倍に拡大。なかでも、キットサラダは包装を機械化し、ニーズの高まりに応じていきます。



店頭販売だけでなくインターネット販売が増加し、キットサラダの生産量が増えています。
— ミキシングライン
ライン長 川島啓輔



POINT 6

進化ポイント

もっと働きやすく! 従業員満足の向上

スムーズに生産現場に向かえるよう、エアシャワーや手洗いなどの衛生確認ができる入館口を第4棟にも設け、衛生管理をさらに強化しました。第4棟増設にあわせて既存棟の改修を進め、従業員が気持ちよく働き始められるように、ユニフォームに着替えるロッカールームの環境改善を行いました。



BRAND NEW!

新メニューのご紹介



100g ¥562(税込)

R1
F
SOZAI

【アール・エフ・ワン】

熊本県産「赤なす」のサラダ 岩塩&オリーブオイル仕立て

レモン香るフランス産岩塩の塩ソース

熊本県で栽培されている特産品の赤なすは、非常に太く長さが約30cmもあり、柔らかな弾力で、ほんのりとした優しい甘みと風味が特徴。塩水に漬けることで赤なすの余分な水分を抜き、その後オリーブオイルでマリネすることでふっくらした食感に仕上げました。旬の素材をしっかりと楽しめるよう、味付けは塩とオリーブオイルでシンプルにし、素材の旨みを引き立てています。販売期間は7月29日～8月11日までの約2週間だけの限定商品です。

開発者VOICE



このサラダを作るにあたりこだわったのは、なすの品種の選定です。なすは品種が多く個性豊かで、日本国内だけでも約70種類あると言われており、購買担当者とともにいろんな品種を食べ比べて、素材の味・果肉の食感がサラダにピッタリなこの赤なすを選びました。ピクルスや葉野菜と一緒に食べる、夏の暑い時期にオススメのサラダです！

早瀬 達秋

※商品の販売期間については変更される場合があります。商品の取り扱いの有無や数量は店舗によって異なります。あらかじめご了承ください。

The Mirai Salad Company

ROCK FIELD

発行 株式会社ロック・フィールド

神戸ヘッドオフィス 〒658-0024 神戸市東灘区魚崎浜町15-2

TEL.078-435-2800(代表)

<https://www.rockfield.co.jp/>



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。

株主名簿管理人、特別口座の口座管理機関／三菱UFJ信託銀行株式会社
連絡先／〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号

三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部

TEL.0120-094-777(通話料無料)