

ROCK FIELD REPORT

第48期 第2四半期のご報告

2019年5月1日～2019年10月31日

株主
通信

The Mirai Salad Company

ROCK FIELD

証券コード:2910



第48期第2四半期の決算状況

中食・惣菜業界は、市場の拡大に伴う食品スーパーやコンビニエンスストアなどの惣菜販売の強化や、外食産業における持ち帰り商品や宅配・ケータリングの強化など他業種からの新規参入により、ますます競争が激化しております。昨年10月に行われた消費税率の引き上げについては、中食には軽減税率が適用されているものの個人消費への影響が懸念され、百貨店など商業施設への来店客数が減少するなど、経営環境は一層厳しさを増しております。

第2四半期においては、「既存事業の進化」に向けた販売施策として、百貨店や駅ビルなどの店舗において商品の価格帯幅を拡げ、お買い求めやすく選ぶ楽しさのある商品提案を継続して行っております。また、量り売りの販売ケース内の品揃えでは、季節感・素材・色合いなどのバランスを考慮し、フレッシュな生野菜や加熱野菜のサラダと料理メニューを組み合わせた食卓をイメージしやすい商品展開を行い、野菜を中心としたバランスの良い食卓の提案を強化しております。出店施策では、百貨店からいとはんの出店要請をいただき新たに3店舗を出店し、日本の伝統や食文化を取り入れた和さらだに対するニーズの大きさを感じております。しかしながら、台風19号など相次ぐ自然災害の影響や一部原材料価格の上昇、人手不足・人材確保難を背景とした人件費や物流費の上昇などにより、営業利益は前期を下回る結果となりました。

今期の重点施策について

当社にとって一番の繁忙期であるクリスマス・年末年始においては、予約販売をより一層強化し、生産能力を拡大させて供給可能数量を増やすとともに、事前予約の期間を早め、令和最初というお祝いムードを盛り上げる新商品を導入したことで、受注の拡大に繋げることができました。

新たな店舗としては、昨年11月に東京の渋谷駅前に開業したオフィスと商業施設が一体となった大規模複合施設「渋谷スクランブルスクエア」の東急フードショーエッジ内にRF1を出店いたしました。リニューアル施策としては、パック化したサラダやSOZAIセット用の販売ケースを、揚げ物やお弁当、量り売りのサラダなどと組み合わせる品揃えできるように変更することで、対面販売の強みを活かしお客様にとってお買い物しやすい売り場づくりを行っています。これらの積極的な出店・リニューアル施策により、来店客数・売上アップに繋げていきたいと思っております。

新規事業として取り組んできた冷蔵・冷凍食品の卸販売の売上はこの3年で約1.6倍の増加を見込み着実に販路を拡大してきており、ケータリングではヴィッセル神戸での取り組みを中心にラグビーワールドカップ2019など受注を伸ばし、事業の柱の一つとして順調に成長しつつあります。

また、SDGsへの対応の一環として、店舗でお客様にお渡しする紙袋をFSC®認証(適切に管理されたFSC認証林およびその他の管



代表取締役社長

古塚 孝志

理された供給源からの原材料で作られた製品)のものに変更するなど、環境に配慮した企業活動を進めております。 ※ライセンス番号FSC®N003158

新たな価値の創造へ

百貨店業界におきましては、インターネット通販との競争激化や地方の人口減少・高齢化に伴う不採算店舗の閉店が相次いで発表されており、当社にとっては優良な店舗も退店を余儀なくされる一方で、オフィスビルや商業施設など新たな立地への出店ニーズも増えてきています。その期待にしっかりと応えられるよう、マーケットに合わせた新たな価値提案を行っていくことで、当社の可能性を上げ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。

2020年1月

クリスマス・年末年始の予約販売を強化



令和最初の新年の食卓を彩るメニューを販売しました。
人気商品：迎春いとはんの三段寿セット

23店舗でパック化した商品用の販売ケースをリニューアル (2019年12月末時点)



パック商品と揚げ物やお弁当などを同時に品揃えできるようにしました。

ケータリング事業の展開



「ラグビーワールドカップ2019日本大会」神戸メディアラウンジにおけるケータリングを受注しました。

DATA

理念 私たちは、SOZAIへの情熱と自ら変革する行動力をもって、豊かなライフスタイルの創造に貢献します。

価値観

健康

安心・安全

美味しさ

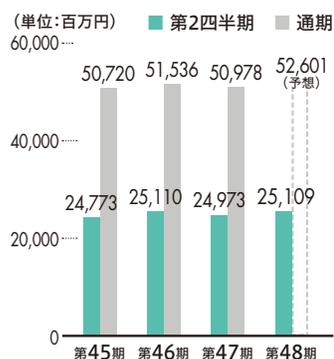
鮮度

サービス

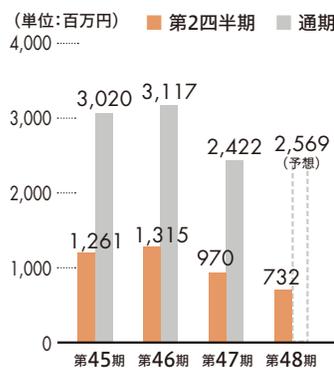
環境

財務ハイライト

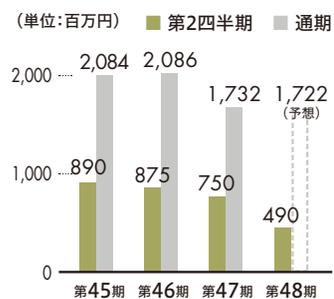
- 野菜を中心としたバランスの良い食卓の提案として、季節感・素材・色合い・価格帯のバランスなど、販売ケース内での選び易さを考慮した商品の展開を行いました。
- 日本の伝統や食文化を取り入れた和そうざいのニーズの高まりに対して、いとはんブランドの店舗を新たに3店舗出店しました。
- 昨年から続く百貨店など商業施設への来店客数の減少や郊外立地の百貨店の閉店、台風19号などの相次ぐ自然災害の影響と併せて、一部原材料価格の上昇や人手不足を背景とした人件費・物流費の上昇などの影響により、厳しい経営環境が続きました。



売上高
25,109 百万円
(前年同期比0.5%増) ↑



営業利益
732 百万円
(前年同期比24.6%減) ↓



親会社株主に帰属する
四半期(当期)
純利益
490 百万円
(前年同期比34.7%減) ↓

R1 【アール・エフ・ワン】
SOZAI

148 店舗

売上高 **15,933** 百万円
(前年同期比0.9%減) ↓



秋を味わう素材のローストとアボカドのサラダ

「野菜は、多才。」をテーマに、素材のうまみを凝縮させるため、素材ごとに下味を工夫し適温を考慮して加熱するなどおいしさを引き出す様々な調理方法で、新しい野菜の楽しみ方を提案しました。また、「カラダを想う日」と題して「緑の30品目サラダ」を販売強化した「野菜の日販促(8月31日)」やお家で作れるサラダ「作るを楽しむSALAD」のご愛顧感謝キャンペーンを実施しました。

いとはん **純** 【いとはん】
日本のさらだ 【日本のさらだ いとはん】

35 店舗

売上高 **1,835** 百万円
(前年同期比4.4%増) ↑



無花果と燻製チキンの和さらだ

「旬を、冒険しよう。」をテーマに、その時期だけの特別な味いの素材を、意外な素材と組み合わせることで、美味しくてからだにも嬉しい新しい旬の提案を行いました。なかでも「無花果」「秋刀魚」「きのこ」といった季節感のある素材を使用したサラダや料理の販売を強化しました。

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

26 店舗

売上高 **703** 百万円
(前年同期比6.4%減) ↓



リフレッシュTEA 葡萄の王様 巨峰

「おいしい、秋のはじまり。」をテーマに、巨峰やいちじくなど旬の素材のおいしさを活かしたジュースの提案や、「秋のカラダが喜ぶ一杯。」をテーマに、ケールやさつまいもなど素材の栄養をしっかりと訴求したジュースの提案、「食事にプラスがおいしいジュース」をテーマに、ご自宅や職場でのお食事に合わせて飲んでいただける冷蔵保存可能なジュースの提案などを行いました。

Gg 【グリーン・グルメ】
Green gourmet

62 店舗

売上高 **4,378** 百万円
(前年同期比5.3%増) ↑



ゴールドラッシュ使用グリーンコーンとアボカドのサラダ

セレクトショップとして「R1」ブランドのサラダを中心とした品揃えに、「いとはん」ブランド、「融合」ブランドのサラダ・料理の販売強化を行いました。また、第43期より進めております「R1」ブランドから「グリーン・グルメ」ブランドへの業態変更の影響により、売上高98百万円が「R1」ブランドから「グリーン・グルメ」ブランドの売上高となりました。

神戸コロッケ 【神戸コロッケ】

36 店舗

売上高 **1,418** 百万円
(前年同期比0.2%増) ↑



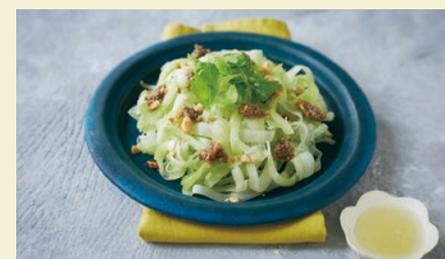
創業30周年記念 復刻 すきやきコロッケ

「創業30周年特別企画」として、創業からの想いを繋げる「すきやきコロッケ」や「カレーコロッケ」などの復刻コロッケの提案や、「新じゃがをめぐめるものがたり」をテーマに、生産者や当社のじゃがいもへのこだわりをお伝えし、新じゃがの良さを最大限に活かすコロッケの提案を行いました。

AsiaN Salad 【アジアン・サラダ融合】

10 店舗

売上高 **517** 百万円
(前年同期比10.2%減) ↓



香りと食感を楽しむ セロリのサラダ

「アジアの風味で野菜を楽しむ」をテーマに、アジア特有のスパイスを使用した多様な野菜料理の提案や、「アジアの豊かな米文化をめしあがれ。」をテーマに、東南アジアに広がるお米を使用した多様な商品の提案を行いました。

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。

SDGs (持続可能な開発目標)とは…?

2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」に記載された2016年から2030年までの国際目標です。持続可能な世界を実現するため、17の目標と169のターゲットを設定。発展途上国のみならず先進国自身が取り組む普遍的なものであり、日本も積極的に取り組んでいます。



02 » 健康



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。

ベジタブル・ファーストから サラダ・ファーストへ

いま、生活習慣病の増加などに伴い、40兆円を越える医療費が社会的な問題となっています。同時に、食生活の乱れから心身の不調に悩む人も増えています。こういった健康課題を解決するため、当社では、2015年から健康的な食事法として「ベジタブル・ファースト」を掲げてきました。その考えを一步進め、2017年から新たに「サラダ・ファースト」を提案しています。野菜を摂取することの大切さにプラスして、より健康的な食べ方、調理法などサラダを通した健康的な食生活の考え方の普及・実践に取り組んでいます。



サラダからはじめる健康的な食生活。8つのご提案

- めざそう! 毎日野菜350g**
健康維持のため、野菜から摂りたいビタミン・ミネラル・食物繊維の目標量から算出された1日の目標野菜量は350gです。
- まず、サラダから食べよう**
食物繊維が豊富な野菜を先に摂ると、血糖値の上昇をゆるやかにし、インスリンの急な分泌を抑制する効果が期待できます。
- はじめよう! 朝ベジ習慣**
朝食を食べない人の多くは、一日の目標野菜量350gを摂れていません。さっと飲めるスープや手軽なサラダがおすすめ。
- 糖質コントロールしよう**
糖質が少なめの葉もの野菜を毎日の食卓にとり入れて、血糖値の急激な上昇を抑えるために糖質をコントロールしましょう。
- たっぷり食べやすい、加熱野菜**
加熱するとカサが減り、野菜の量がたくさん摂れるとともに栄養がカラダに吸収されやすくなるメリットも。
- 温サラダで、寒い日も野菜を**
冬は野菜を食べる量が少なくなりがち。風邪をひきやすい冬こそ、カラダを守る栄養を野菜からしっかり摂りましょう。
- きちんと、サラダで栄養**
ビタミン類や鉄分、カルシウムなど、ついつい不足しがちな栄養はサプリメントではなく、食品から摂るのがおすすめ。
- 未来を担う子供たちに野菜を**
子どもたちの多くは1日の目標野菜量が摂れていません。食事バランスを良くするためにサラダを取り入れてみませんか。

※詳しくは当社RF1のホームページをご覧ください。

2:1:1で食べよう

当社が推奨する「2:1:1食事バランス」は、野菜等・主菜・主食をおよそ2:1:1の割合で摂ることを基本にした、これからの日本人に向けた食事の摂り方です。

野菜等

- 野菜、キノコ、海藻、大豆を除く豆類。イモ類は含みません。
- 主菜の2倍の量(カサ)が目安です。
- 生野菜と加熱野菜を組み合わせることで、食味にアクセントがついておいしく食べられます。



(プレートの大きさ目安)

男性
(平均的な活動量の方)
約27cm

女性
(平均的な活動量の方)
約24cm

性別、年齢、身体活動などを考えて、自分自身にあった大きさのプレートをイメージしましょう。慣れてきたら、必ずしも一皿に盛り付ける必要はありません。お気に入りの皿を使って楽しみましょう。

主食

- ごはん、パン、イモ類など。
- 食物繊維やミネラルが豊富な玄米など、精製度の低い穀類や雑穀類などの利用を心がけましょう。
- ごはんなら女性は小盛り1杯(100g)、男性は普通盛り1杯(150g)が目安です。

主菜

- 肉、魚、卵、大豆など。
- 大豆などの植物性たんぱく質や魚介類を意識して摂りましょう。
- 朝、昼、夕食とも同じくらいの量が目安です。
- 1食につき卵なら2個、鶏のもも肉なら1/2枚、鮭なら1切れ程度が目安です。

店舗における 2:1:1 食事バランス

当社が推奨する健康的な食事の摂り方「2:1:1食事バランス」に基づいて企画した一食完結型の「サラダボウル」「ランチBox」を山王パークタワー店 RF1 SELECTで販売しています。



「ランチBox」のうち3品は注文を受けてから店内厨房で調理し、できたての美味しさをご提供しています。さらに、一部商品を対象に、ピーク時の混雑緩和とお客様の利便性向上を目的に、モバイルオーダーシステムを初めて導入しました。



従業員の健康をサポート

従業員食堂？ いいえ、従業員レストラン

当社では、従業員のココロとカラダの健康を大切にしています。従業員の食事は食堂ではなくレストランクオリティ。リラックスして仲間と語り、午後からの活力を養ってもらうために、3ファクトリーの各建物のなかで一番眺めがいい場所に設置しています。メニューはホテルやレストランなどで経験を積んだ専属の調理師が考案し、おいしくバランスの良い食事を日々提供しています。また、自社商品が味わえるサラダバーを設置し、野菜をたっぷり摂取できる環境を整えると同時に、会社理解にもつながっています。



おいしいランチ。従業員レストランから眺める海。毎日、今日のメニューは何だろう、とレストランでの昼食を楽しみに仕事しています！

バランスのよいランチと、家庭や外食ではなかなか食べられないいろいろな種類の野菜を食べることができるのでありがたいです。

Voice

2:1:1 食事バランス メニューの実践

2:1:1食事バランスの考え方は従業員レストランでも活用しており、レストラン独自のメニューを開発し、提供しています。定期的にアンケートを実施し、利用者の声を反映しながら、メニュー内容や盛り付け方のブラッシュアップを続けています。



撮影日メニュー例

- チキンフリカッセ
- きのことナッツのソテー
- ボルチーニ風味
- 緑の30品目サラダ
- 具だくさん野菜スープ
- 十五穀米

食にまつわる情報を楽しく紹介

従業員が「食と健康」を考えるきっかけづくりとして、レストランのテーブルには月替わりで食育につながる情報やクイズを掲載したPOP「食育ばなし」を設置しています。



広げよう、食育の輪

未来を担う子どもたちの食生活が豊かなものになることを願い、学ぶ・育てる・作る・食べるなどの食体験を通じた「食育」に取り組んでいます。

出張授業

2007年から本社のある神戸の私立甲南小学校で、年1回ずつ食育の出張授業を行っています。当社社員が先生役となり、学年ごとに子どもの成長に合わせてテーマを決めて授業を実施。バランスの良い食事の大切さや食における野菜の役割を学び、調理実習と試食を通して「食」を楽しんでもらえるような参加型のプログラムです。

子どもたちの感想

野菜が苦手だったけど、果物と混ぜたジュースがおいしかったので、また飲みたいです。(1年生)

レンコンは固くて切るのが疲れたり、焼くにも時間がかかったりと大変でしたが、頑張った分とてもおいしかったです。調理実習を終えて、お母さんはすばらしいなあと思いました。(6年生)



企業内保育室

神戸ヘッドオフィス・ファクトリー、静岡ファクトリーの2つの拠点に「企業内保育室」を併設し、食育を柱にした保育を行っています。保育室の園庭には菜園を設け、トマトやキュウリなど子どもたちが水やりなどのお世話をし、収穫して自分で調理をして食べる、という食育プログラムを保育に取り入れています。



元気の木保育室 幣先生

園庭の畑で育てた野菜をみんなでクッキングをして、「食べることは楽しい!」と感じることを大切にしています。大根を収穫し、重さを比べたり、切った断面の匂いを嗅いだりした後、食べてみると、上は甘く下は辛いと目を丸くして教えてくれた子もいました。こうした気付きや発見を大事にしています。

キッズニア(東京・甲子園)

当社が出展している「サラダショップ」は、サラダシェフの職業体験ができるパビリオン。いろいろな道具を使った調理や盛り付けの体験ができます。バランスの良い食事の大切さや食における野菜の役割を学び、体験を通して野菜への興味・関心を高めてもらうことをコンセプトに、年に数回、体験メニューを変更し、本物の商品のようなリアルティのある商品づくりと調理の楽しさを提供しています。



おしごとたいけん in 大阪タカシマヤ

キッズニア甲子園のスポンサー企業が参画して行われる株式会社高島屋のイベントに2014年から参加しています。体験した子どもたちは、旬の野菜を取り入れたサラダを作るRF1のシェフとなり、昨年は「夏野菜とベーコンのパスタサラダ」作りに挑戦。栄養のはたらきを学び、自分で調理すると、「嫌いな食べ物もしっかりと食べられました」といううれしい感想もいただいています。



株主優待 制度のご案内

ロック・フィールドでは、2019年から
中間期の株主優待制度を拡充しました。
これを機会に実際に店頭にお越しいただき、
当社の商品をお楽しみください。

年に2回、おそうざい券を贈呈します！

当社の株式を保有していただくと、株主優待として、全国の当社店舗でご利用いただけるおそうざい券を贈呈しています。

当社への理解をさらに深めていただきたいという思いから、2019年の中間期より株主優待の内容を拡充いたしました。4月30日時点で200株以上保有されている株主様に対する保有株数に応じた金額のおそうざい券の贈呈に加えて、10月31日時点で100株以上お持ちの株主様にも一律1,000円分のおそうざい券を贈呈いたします。



贈呈基準

● 基準日：4月30日 7月下旬発送

所有株式数	贈呈額	
	継続保有期間※1	
	5年未満	5年以上※2
200株以上 500株未満	1,000円分	2,000円分
500株以上 1,000株未満	3,000円分	4,000円分
1,000株以上 3,000株未満	10,000円分	11,000円分
3,000株以上 5,000株未満	15,000円分	16,000円分
5,000株以上	30,000円分	31,000円分

● 基準日：10月31日 翌年1月下旬発送

所有株式数	贈呈額※3
100株以上	1,000円分

※1 「継続保有期間」とは、2017年以降の基準日(毎年4月30日)を保有年数の始期とします。

※2 「継続保有期間5年以上」とは、最短で2022年4月30日時点から対象者が発生し、基準日(毎年4月30日)の当社株主名簿に同一株主番号で連続して5年以上記載又は記録されることとします。

※3 10月31日を基準日とする贈呈額には「継続保有期間」の適用はありません。

ファクトリー・オフィス見学会へのご招待

株主優待として、おそうざい券贈呈の他に、株主様向けのイベントを年に2回開催しています。昨年10月には、当社東京オフィスにてサラダパーティを実施。代表取締役等から、会社の歴史や今後の成長戦略、SDGsの取り組みを説明するほか、生産工程の動画を上映しました。懇親会は全ブランドからイチオシの商品を取り揃えたビュッフェスタイルで、当社商品をご試食いただきました。また、当日だけのイベントとして、開発者による特別メニューの実演提供や購買担当者による牡蠣のミニセミナーを実施。取締役・スタッフとも自由に会話していただき、実際に商品を召し上がっていただきながら、当社への理解を深めていただきました。



Q & A

おそうざい券のこと
もう少し教えて



有効期限はありますか？

有効期限はございます。おそうざい券に記載しておりますので、ご確認ください。

おそうざい券が使えるお店は？

全国の当社店舗でご利用いただけます。ただし、一部ご利用できない店舗もございますので、詳しくはおそうざい券送付時に同封している「ご利用店舗一覧」もしくは、当社コーポレートサイト内の「株主優待について」をご覧ください。

近隣に店舗がない場合は？

近隣に店舗がない株主様を対象に、当社商品の配送を承っております。詳細は、おそうざい券送付時に同封している「当社店舗が近隣にない地域にお住まいの株主様へ」をご覧ください。

オンライン販売でも使用できますか？

現在のところ、オンライン販売ではご利用いただくことができません。ぜひ、店舗でご利用ください。

何株からおそうざい券をもらえますか？

- 4月30日時点の株主名簿に記載された株主様へは、200株以上の保有で贈呈いたします。
- 10月31日時点の株主名簿に記載された株主様へは、100株以上の保有で贈呈いたします。

200年から500株持っています。5年以上の継続保有になりますか？

「継続保有期間」は、この株主優待制度を導入した2017年4月30日以降の基準日からカウントします。そのため現在は「継続保有5年以上」に該当いたしません。2022年4月30日以降、「継続保有5年以上」の対象となります。

おつりはできますか？

おつりのお返しはいたしかねます。ぜひ、税込500円以上のお買い物の際にご利用ください。

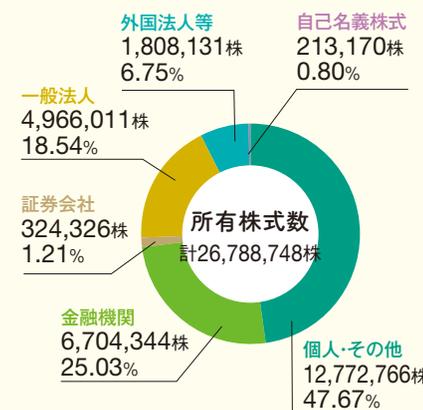
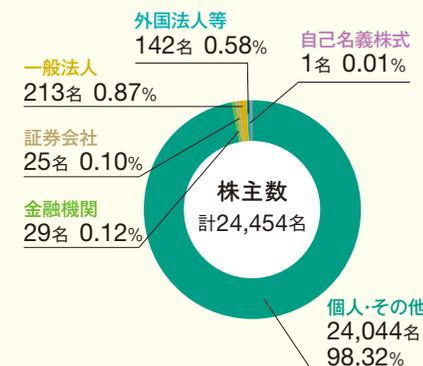
株式の状況 (2019年10月31日現在)

発行可能株式総数	60,000,000株
発行済株式の総数	26,788,748株
単元株式数	100株
株主数	24,454名

大株主

株主名	持株数(株)
株式会社岩田	2,300,000
ロック・フィールド取引先持株会	1,329,380
明治安田生命保険相互会社	1,312,600
株式会社四国銀行	1,242,920
岩田弘三	784,200
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	622,500
ロック・フィールド社員持株会	573,094
三菱UFJリース株式会社	482,064
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	433,881
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	432,800

所有者別分布状況



産地との絆

KIZUNA

高知県



甘さと酸味の絶妙バランス フルーツトマト

「トマトは赤ちゃんみたいなもの。目を離すとすぐに病気になるったり、枯れたりする。手間はかかるが、それでもかわいい」。そう話すのは、高知県日高村でハウス園芸部会長の務める正岡さん。天候を考慮し、時間を惜しまず小まめに土壌の水分コントロールをすることで、甘みのあるフルーツトマトに成長します。また、JA高知県仁淀川地区では減農薬や品質管理を指導。生産者一人一人の肥料や水の量を記録した作業カルテを共有することで、高品質なトマトの安定した収穫をサポートしています。味や糖度にこだわり、徹底的な品質管理の中で栽培される日高村自慢のトマト。今や当社のクリスマスのサラダには欠かせない素材です。



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) FAX.078-435-2805

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



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)



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。