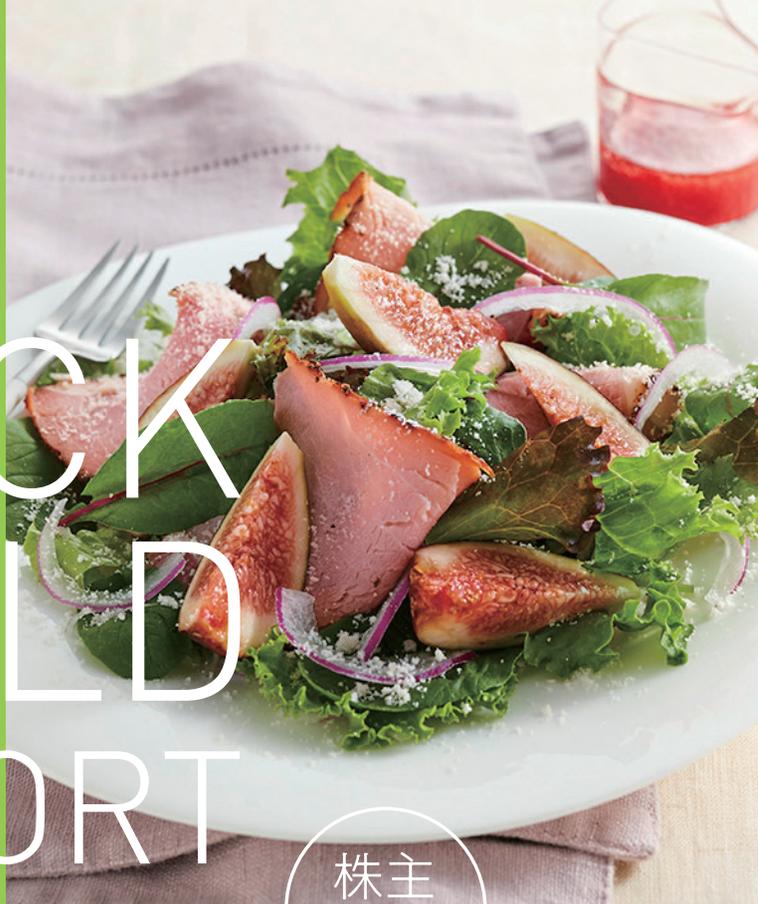


ROCK FIELD REPORT



株主
通信

第48期 第1四半期のご報告

2019年5月1日～2019年7月31日



The Mirai Salad Company

ROCK FIELD

証券コード:2910

新体制で新たなスタートを

このたび、7月25日に開催した株主総会において社外取締役を1名増員し、その後の取締役会で新たに代表取締役を1名選任いたしました。これまでは代表取締役会長の岩田が最前線で経営を引っ張ってまいりましたが、今後は代表取締役社長の古塚を中心に、新たに代表取締役に就任した専務の伊澤を含む3名が共同で経営にあたる新体制のもと、ビジネスモデルの変革を推し進めてまいります。代表取締役会長の岩田は、やや俯瞰した立場から経営に対する助言・サポートを行いながら、創業の想いや当社のDNAを引き継ぎ将来の経営を担う人材の育成に力を入れてまいります。この新たな経営体制のもと、全社一丸となって厳しい経営環境に立ち向かい、事業の発展に努めてまいりたいと思います。

中食市場の拡大と当社の決算状況

中食・惣菜の市場規模は9年連続で拡大を続け、2017年に初めて10兆円を超えてなお成長を続けており、近年では中食が消費者の生活を支える存在に成長してきたと感じます。日本の世帯数は、夫婦二世帯と単身世帯の世帯数を合すると既に50%以上となり、この世帯構成の変化が人々のライフスタイルに変化をもたらし、中食・惣菜への需要は今後も更なる拡大が予想されます。惣菜へのニーズが拡大する一方で、他業種からの新規参入や、コンビニエンスストアや食品スーパーが惣

菜の販売を強化するなど市場の競争が激化しており、当社を取り巻く経営環境は厳しい状況が続いております。

第1四半期は、野菜を中心としたバランスの良い食卓の提案として、サラダと併せる加熱野菜メニュー、料理メニューの提案を行い、「食と健康」という新たな価値創造に継続して取り組んでまいりました。また、商品の価格帯幅を拡げ、平日には日常の食事にご活用いただくお買い求めやすい商品を、週末などにはハレの日を彩る華やかな商品を中心に品揃えに変化をつけることで、お客様の来店頻度を高める取り組みを行ってまいりました。しかしながら、昨年から続く百貨店など商業施設の来店客数減少や、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、営業利益につきましては前期を下回る結果となりました。

私たちは、この厳しい経営環境に立ち向かっていくため、静岡ファクトリー第4棟などの積極的な設備投資や新規チャネルの開発にチャレンジしていくことで、更に進化していく必要があると感じております。

今期の重点施策について

第48期は、これまで培ってきた経営資源を活用し、「既存事業の進化」と「未来に向けた新たな取り組みへの挑戦」を着実に推し進めていきたいと考えております。百貨店や駅ビルなどの店舗においては、加熱野菜メニューを



代表取締役社長

古塚 孝志

代表取締役会長

岩田 弘三

代表取締役専務

伊澤 修

強化することで他社と差別化した新たなカテゴリーの商品を充実させ、組み合わせを楽しんでいただく食卓提案を通じて、来店頻度を高める取り組みを継続してまいります。同時に、新たな市場へ挑戦していくため、都心のオフィス街のランチ需要に対応する業態開発を行ってまいります。また、当社の提案する健康、安心・安全で高品質な商品で豊かな食を楽しむといった想いに共感いただけるお取引先様に対する冷蔵・冷凍食品の卸販売や、オンラインショップ、ケータリングの取り組みを加速させてまいります。

来年5月末には静岡ファクトリー第4棟の竣工を予定しており、素材のチカラを最大限に引き出した競争力のある商品の生産や、更なる機械化・自動化を推進し少人化・効率化を図っていくために、生産体制を再構築することで、新しく生まれ変わるファクトリーを最大限に活かして今後の成長に繋げていきたいと考えております。

また、SDGsへの対応がますます重視されている中、これまで当社が大切にしてきた環境・健康・一次産業支援などに対する想いやCSRの取り組みについて、社内外への浸透を深め、日々の活動をより活性化してまいりたいと思います。

創業50周年に向けてさらなる変革と進化を

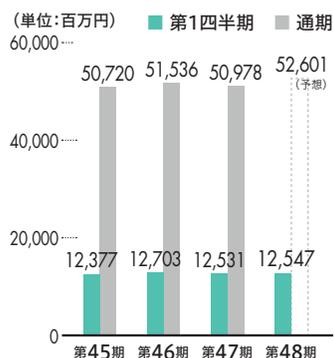
3年後の2022年には、創業50周年を迎えます。私たちはこれまで、過去の成功体験にとらわれることなく常に自ら変革し、進化してきた歴史があります。当社のDNAを未来に引き継ぎ活かしていくことで次の変化を巻き起こし、進化し続けていくことで、ステークホルダーの皆様からのご期待に応えてまいりたいと思います。

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。

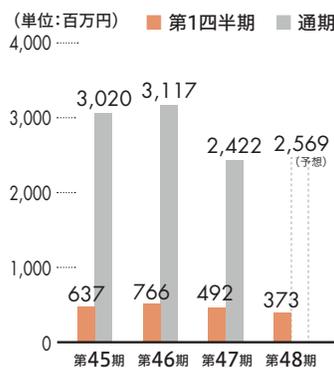
2019年11月

財務ハイライト

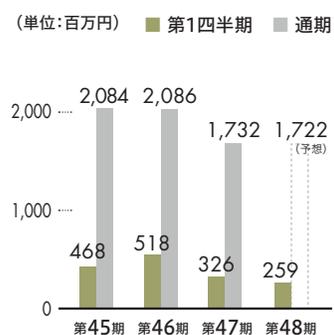
- 来店頻度アップ施策として、平日のお買い求めやすい商品、週末などの華やかな高価格帯商品など、商品の価格帯幅を拡大しました。
- 市場の拡大に伴い食品スーパーやコンビニエンスストアなどの惣菜販売強化や外食産業など他業種からの新規参入など競争が激化し、昨年から続く百貨店など商業施設の来店客数減少や人手不足・人材確保難を背景とした人件費や物流費の上昇などにより厳しい経営環境が続きました。



売上高
12,547百万円
(前年同期比0.1%増)



営業利益
373百万円
(前年同期比24.1%減)



親会社株主に帰属する
四半期(当期)
純利益
259百万円
(前年同期比20.7%減)

R1 F 【アール・エフ・ワン】
SOZAI

151
店舗

売上高 **7,968**百万円
(前年同期比1.6%減)



柔らか薄切りローストビーフと野菜の揚げたしサラダ

「野菜は、多才。」をテーマに、焼く、炙る、揚げる、蒸すといった、野菜の美味しさを引き出す様々な調理方法で、食卓における新しい野菜の楽しみ方を提案しました。その一環として、加熱された野菜を使用した定番商品のブラッシュアップを行うとともに、フライや料理においても新しい野菜の食べ方の提案を行いました。

いとほん **絆** 【いとほん】
日本のさらだ いとほん

32
店舗

売上高 **903**百万円
(前年同期比2.6%増)



焼きとうもろこしと夏野菜の和さらだ

「カラダよろこぶ あわせ買い」をテーマに、だんだん日差しが強くなるこの時期に、カラダの内側から夏を迎える準備をするための商品提案を行いました。なかでも「アスパラガス」「冬瓜」「とうもろこし」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 **352**百万円
(前年同期比7.7%減)



ビタミンCスペシャル

「旬の素材や野菜で初夏を元気に」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の提案を行いました。

Gg 【グリーン・グルメ】
Green gourmet

61
店舗

売上高 **2,189**百万円
(前年同期比7.4%増)



アボカドとハーブチキンのグリーンサラダ

セレクトショップとして「RF1」ブランドのサラダを中心とした品揃えに、「いとほん」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した「RF1」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87百万円が「RF1」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】

37
店舗

売上高 **713**百万円
(前年同期比0.1%減)



創業30周年記念 復刻 牛肉・じゃがコロッケ

「創業30周年特別企画」として、創業からの想いを繋げる「復刻コロッケ」の提案や、「ごぼう」などの生産者のこだわりが詰まった季節感のある素材を使用したコロッケを提案しました。

Asian Salad 【アジアン・サラダ融合】

10
店舗

売上高 **260**百万円
(前年同期比14.1%減)



ベトナムの定番 青パパイヤのサラダ

ブランドの個性を造り上げることを目的に、高まる東南アジア商品のニーズに合わせ、「テーブルからベトナムを旅しよう」をテーマにベトナムミズデリの提案を行いました。

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。

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。



01 » 環境



当社の事業で用いる原材料やエネルギーは、すべて自然の恵みを受けたものです。これらを大切に活用することで、事業活動の意義を高めると考えています。全社員が共有する価値観の一つに「環境」を掲げ、環境に優しいエネルギーの活用、廃棄物削減の取り組みなどを推進しています。

もっと省エネを

静岡ファクトリーの クリーンエネルギー

静岡ファクトリーでは、1999年に、3基(300kw)の風力発電機を設置し、排水処理施設の動力源として活用してきました。この風力発電による総発電量(2,421,500kwh)は家庭の年間使用電力量のおよそ470世帯分^(※1)、CO₂の総削減量(1,145t)は家庭の年間CO₂排出量のおよそ255世帯分^(※2)に相当します。現在、静岡ファクトリー第4棟の建設に合わせて風車の更新工事を行っており、2020年6月に2基(これまでの倍の発電容量に値する600kw)の風車が稼働する予定です。また、太陽光パネルの設置も予定しており、生まれ変わった静岡ファクトリーで、風力と太陽光の2つのクリーンエネルギーを活用し、これからも、自然環境に負荷をかけない取り組みを継続していきます。



氷蓄熱システムを 活用しています



品質管理と鮮度維持に
冷たい水を利用

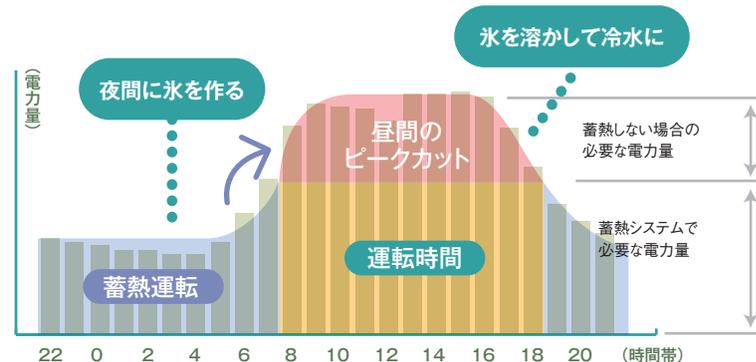
1991年の静岡ファクトリー竣工時、まだ一般的に認知されていなかった氷蓄熱システムをいち早く導入。下処理・カットを終えた野菜を洗浄し冷やし込むための、冷水の生成に使用しています。この取り組みが評価され、財団法人ヒートポンプ・蓄熱センターが主催する「第12回蓄熱のつどい」において、蓄熱システム普及に向け貢献している企業として、感謝状受賞企業に選ばれています。

また、現在では、この氷蓄熱システムの考え方を、神戸・玉川ファクトリーでも導入し活用しています。



氷蓄熱システム とは?

電力使用量の少ない夜間に氷を作り、昼間にその氷を溶かして昼間の使用電力量を削減しながら、冷水を供給するシステム。



他にもこんな取り組みを続けています



よしず&グリーンカーテン

@神戸ヘッドオフィス
よしずの設置とゴーヤのグリーンカーテンにより、真夏の室内の暑さを和らげ、見た目にも涼しげな印象を与えています。



屋上緑化

@静岡ファクトリー
第1棟の屋上で天然芝による屋上緑化を行っています。夏季の室内温度の上昇を和らげ、豊かな緑地景観に貢献しています。



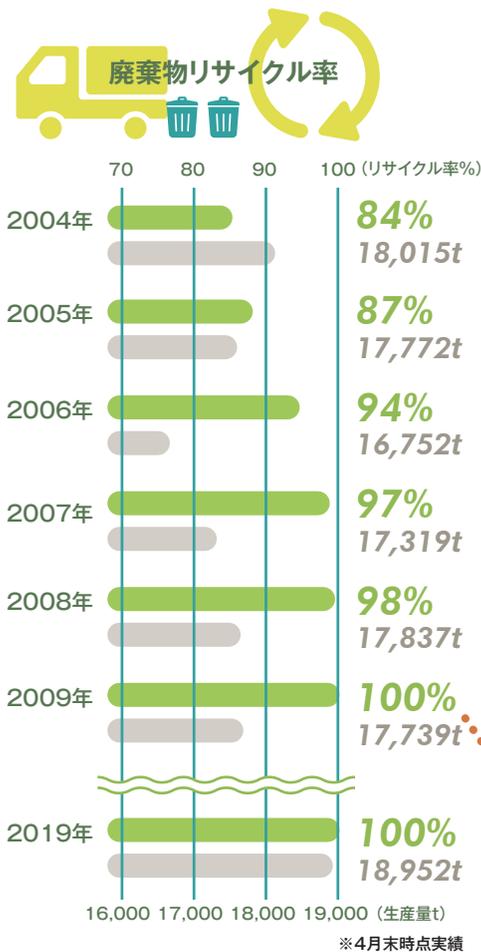
※1 総務省統計局
「家計調査 追加参考図表3 電気使用量の推移(2014年)」
http://www.stat.go.jp/data/kakei/sokuhou/tsuki/pdf/fies_r3.pdf

※2 温室効果ガスインベントリオフィス
全国地球温暖化防止活動推進センター
「家庭からの二酸化炭素排出量(2017年度)」
https://www.jccca.org/chart/chart04_06.html

廃棄物をゼロに

ゼロエミッションに取り組んでいます

廃棄物を12項目に細分化し、徹底的に分別することによって、再資源化を促進しています。さらに、廃棄物の排出抑制にも力を入れており、この両輪の取り組みで2008年10月に3ファクトリーでゼロエミッションを達成しました。



zero emission

ゼロエミッションとは?

1994年に国連大学(UNU)が提唱した持続可能な経済活動や生産活動を展開する理念と手法のこと。産業から排出される全ての廃棄物や副産物が、他の産業の資源として活用され、全体として廃棄物を生み出さない生産を目指す取り組みのことです。

1

取り組み事例

産地との
通い箱

産地から届く野菜には段ボールを使用することが一般的ですが、当社ではジャガイモには鉄製のコンテナ、レタスなどの葉野菜には「通い箱」と呼ばれる繰り返し使用できるプラスチックの入れ物を使用しています。当社の企業理念に共感いただける生産者の方々と繰り返し使用することで、年間約100tに相当する森林資源の節約につながっています。



2008年10月、ゼロエミッション達成

現在も、ゼロエミッション継続中

2

取り組み事例

積極的な
再資源化

食品残渣
肥料・堆肥

廃プラスチック
燃料・セメント原料

空き缶・空き瓶
金属・瓶

紙類・ダンボール類
再生紙



持続する農業へ

環境保全持続型農業への取り組み

当社に野菜を納品していただいている「アグリサービスジャパン」とそのグループ会社「ヤードウエスト浜松」、当社の3社が協力し、2017年11月から「環境保全持続型農業」の取り組みを進めています。



例 ● 未加熱野菜の堆肥化

静岡ファクトリーの野菜残渣を、約半分の容量になるまで破砕脱水機で水分を絞り、細かく破砕します。破砕脱水された野菜残渣は、静岡県磐田市に拠点を置き有機堆肥の製造・販売などを行う「ヤードウエスト浜松」へ運ばれます。ここでは、一般的に堆肥に使われる家畜糞は使用せず、100%植物由来の有機堆肥を作っており、当社の処理済みの野菜残渣も木材チップと混ぜることで醗酵が促進され、約2~3カ月後には高品質な堆肥が出来上がります。



例 ● 有機堆肥を使った作物栽培

静岡県袋井市に拠点を置く農産物の製造・販売などを行う「アグリサービスジャパン」は、作物のベースとなる土づくりに徹底的にこだわり、ハーブやケール、パクチーなどユニークな野菜を栽培しています。野菜残渣からできた有機堆肥を圃場で使用し、11月~6月の間、ロック・フィールドで使用しているパクチーの70~80%をここで栽培しており、ハウスで栽培することで、しっかりとした風味のパクチーが育ちます。他にも、ルッコラや水菜などを栽培していただいています。



商品への展開

「アグリサービスジャパン」で育てられたパクチーの香りと味を存分に楽しむことのできるサラダとして「蒸し鶏とパクチーのやみつきサラダ」を商品化しました。選べる2種類のドレッシングは、花椒や香精油などの香りとほんのり辛味のある味わいの「ピリ辛中華ドレッシング」と、クミン、ターメリック、ジンジャーなどのスパイスを使った「クミンドレッシング」をご用意。日々の食卓の副菜として、またお酒と一緒にぜひご賞味ください。



蒸し鶏とパクチーの
やみつきサラダ

「蒸し鶏とパクチーのやみつきサラダ」は「アジア・サラダ融合」「グリーン・グルメ」でお買い求めいただけます。品切れの際はご容赦ください。



令和に集う RF1 スペシャルティ

令和になって初めての年末年始。
いつもロック・フィールドをご愛顧くださる
皆さまに特別なお祝いの場を
特別なお料理で彩ってほしい。
そんな想いで誕生したメニューです。



MENU

- あか毛和牛のローストビーフ
- ハーブ香る 鹿児島県水揚げ天然真鯛の塩釜焼き
- グリーンサラダドライフルーツとナッツのコンディマン添え
- パテ・アン・クルート
- ギリシャ風ピクルス添え
- 加熱野菜のラクレット風

どのようなコンセプトでスタートしましたか？

坂本 「RF1にしかできないこと」「これまで挑戦したことがないこと」「令和初の年末年始にふさわしいもの」をコンセプトに、素材、調理法、味わいすべてにこだわったメニューを企画したいと考えた結果、「鯛の塩釜焼き」などのメイン料理をはじめ全5品、初の3万円台というプランになりました。

明山 最初に話を聞いたとき「3万円!?!」と驚きました。同時に、今まで挑戦したことのない価格帯のメニューなので、「何人で召し上がる想定にするか」「どんな食卓を提案しているか」など、根本から考え始めることになりました。

坂本 コース形式なのかアラカルトなのかなど、みんなでアイデアを出し合い、話し合いを重ねましたね。最終的に、年末年始の家族の集いをイメー

ジ、みんなでわいわい好きなものから食べることができるアラカルトに決めました。

メイン料理のこだわりを教えてください

明山 「鯛の塩釜焼き」はお正月のめでたいを表現できるようにし、ロック・フィールドらしい食べ方を提案しようと考えました。そこで、鯛の食べ方としてはよくある塩釜焼きを、ローズマリーなどのハーブをふんだんに使い、生絞りのレモン果汁が効いたオリーブオイルをかけることによってイタリアンテイストに仕上げました。パーティ感を盛り上げるための木槌もついてます！

坂本 開発にはかなり苦労されたとか。

明山 そうですね。お客様のもとへ届くまで時間がかかるため、割れてしまわないように、配合する塩を変えて

何度もテストしました。また、塩釜焼きは時間が経つとどうしてもお魚が塩辛くなってしまうため、それを防ぐためにうろこを残し、塩釜と鯛の間にハーブをはさんで焼きあげました。お召し上がりいただくころには、ちょうどいい塩加減とハーブの香りをお楽しみいただくことができます。

山川 「ローストビーフ」には和牛のなかでも特に希少な「あか毛和牛」を使用しました。少しサシの入ったうまみのあるお肉を、一つ一つ丁寧に手焼きし、絶妙な火加減で仕上げています。ソースには、ポルドー地方のフルボディの赤ワインを1セットにつき約2/3本分も使用。ワインの豊かな香りと酸味がお肉の味をぐっと引き立てます。少し手間がかかりますが、直前にカットすることでさらにおいしいお召し上がりいただけます。

池尾 パイ生地でパテを包む「パテ・アン・クルート」は、フランス料理

の元祖ともいべき料理であり、ロック・フィールド創業時からのこだわりが詰まった商品です。完成するまでに3日間を要するほど手間ひまをかけた自慢の品。生地のサクサク感を損なわずお客様のもとへお届けできるよう包装方法にも工夫を凝らしています。

メインを引き立てるつけ合わせ料理は？

坂本 「加熱野菜のラクレット風」は、ラクレットチーズが野菜を包み込み、一体感を味わえる料理。それぞれの野菜に合った調理法で、チーズをかけなくてもおいしく召し上がれるようにしてあります。

明山 「グリーンサラダ」に使用しているロメインレタスは、一つの野菜から20%しか取れない特に柔らかい中身の部分だけを贅沢に使用しています。お客様に野菜をカットしていただくことで、より野菜のみずみずし

さ、シャキシャキ感をしっかりと味わうことができます。

ここだけのオススメの食べ方を教えてください

山川 「ドライフルーツとナッツのコンディマン」は、あまり馴染みがないものかもしれませんが、コンディマンとは調味料という意味なんです。サラダのトッピングにもいいし、ローストビーフのソースの代わりにもなります。そのままでもお酒のつまみになるおいしさです！

明山 つけ合わせの「マッシュポテト」は、バターと生クリームをたっぷり入れたリッチな味わいに仕上げました。サワークリームも入っていて、そのままでも、温めてもおいしくお召し上がりいただけるようになっています。ローストビーフや鯛と合わせたり、ラクレットチーズをかけて食べたりいろいろな味わい方を楽しんでいただければと思います。

話を聞いたのは…

山川 正人(商品開発室)
明山 計子(商品開発室)
坂本 佳奈子(商品企画室)
池尾 輝彦(生産本部)
(写真左から)

予約限定

令和に集う RF1スペシャルティ



1セット
¥32,400(税込)
4~5人前

PRESENT 付き
フェッラーリ・ブリュット
"オマージュ" 750ml

- サイズ(約):横37×高さ37×奥行17cm(保冷バッグ)
- 重量(約):4000g(保冷バッグ・木槌・容器込)
- ※ワインは事前の引き渡しになりますので、重量には含まれません。
- 消費期限:1月2日(木)
- 自宅まで仕上げていただく商品です。
- ※一部、電子レンジ、オーブントースターをご使用いただけます。
- 自宅の耐熱皿をご用意ください。



ご予約・ご購入方法

「令和に集うRF1スペシャルティ」は、店頭および電話・WEBでご予約の上、店頭でお受け取りください。

商品のお渡し日

12/30(月)・12/31日(火)

商品のお渡し場所

アール・エフ・ワン
グリーン・グルメ 各店

ご予約期間

10/3(木)~12/18(水)

※WEBでのご予約は12/14(土)まで
※限定数に達し次第、予約受付終了

商品ご購入の流れ

STEP 1 予約する

店頭 申込書を記入しご来店ください
電話 0120-690489
(受付時間/10:00~18:00)

WEB
<https://www.aorf.jp/>



STEP 2 お支払い

店頭予約

ご予約時に店舗でお支払いください

電話予約・WEB予約

お渡し指定店舗で事前にお支払いください

STEP 3 お受け取り

ご予約いただいた店舗またはお渡し指定店舗でお受け取りください
※発送および配達できません

詳しくは同封のリーフレットをご覧ください

産地との絆

KIZUNA

山梨県



清里高原で育つ しゃっきりレタス

18年間、当社のレタスを栽培いただいている浅川さん一家。一つの畑で年に一度だけ。二毛作はせず、土を休ませて良い土壌を保ちます。肥料には3年寝かせた馬糞の堆肥を使用。化学肥料はできるだけ使いません。浅川さんにとって、レタスは単なる「レタス」ではなく、「レタス様」。まるで高級メロンのようにていねいに扱い、収穫後も日に当たらないように気を配り、栽培から納品まで細心の注意を払います。同時に、毎年新たな品種の栽培にもチャレンジ。「栽培がむずかしいほど、おいしい。だから、失敗してもおいしいレタスを育てたいんです」と話します。



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)



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。