



ROCK FIELD

R E P O R T

第46期 第2四半期のご報告

2017年 5月 1日 ~ 2017年 10月 31日

The Mirai Salad Company

ROCK FIELD

証券コード：2910

今日、コンビニエンスストアや食品スーパー等におけるサラダやお惣菜の取り組みが強化される中、惣菜の市場規模は9兆8,000億円を超え、まもなく10兆円規模まで拡大することが予想されています。お惣菜の役割も家事を代行する便利さが求められた時代から、大きくライフスタイルが変化する中で、家庭内の食卓を豊かにする役割が求められる時代となりつつあります。惣菜市場の隆盛は、当社が46年前に創業した当時からみると隔世の感があります。

私たちは、わが国のバブル崩壊後の大デフレ時代や日本の失われた20年が始まることから、食の絶対的な価値観を健康、安心・安全と定めて、日本の食を取巻く課題解決に取り組んでまいりました。そして、現在では、The Mirai Salad Companyを標榜し、「豊かなライフスタイルの創造に貢献する」ことを理念に、「健康、安心・安全、美味しさ、鮮度、サービス、環境」という6つの価値観のもと、お客様への商品提案・食卓提案を実践してきました。その取り組みがお客様に支持されたことで、第46期第2四半期において、過去最高の売上高・営業利益を達成することができたと考えています。多くのお客様、株主の皆様のご支援、ご愛顧を賜りましたことに、大変感謝しております。

昨年12月、当社では、第46期の主要な取り組みのひとつとして、神戸ヘッドオフィスに創造型の企画開発拠点「クリエイションラボ（仮称）」を完成させました。匠の技を持つ開発者のノウハウを伝承し共有する人財を育成するとともに、既成概念にとらわれずお客様の気づいていない価値を創出していく拠点として活用してまいります。

また、商品の新しいカテゴリーとして、これまでお客様から支持されてきたフレッシュな生野菜のサラダにプラスして、加熱調理した野菜サラダの開発にも注力してまいります。加熱調理によって、根菜類は甘みが増し、やわらかく食べや

代表取締役会長
兼 社長

岩田 弘三



すくなり、野菜の持つ風味や栄養素が凝縮されるなど、生の野菜とは違った魅力が生まれます。加熱野菜の可能性を追求することで、超高齢社会を迎え社会環境が変化していく中で、シニア層の方々にとっても食べやすい、健康的な美味しいサラダやお惣菜を提案していけると考えています。

このクリエイションラボの創設を契機に、企画開発部門だけに留まらず、ロック・フィールドの全ての部門が、企画開発集団として創造的な仕事を行っていきかけにしたいと思っています。また、将来に向けた取り組みとして、デパ地下・駅ビル・駅ナカで培ってきたブランド力を活かし、新たな業態を検討してまいります。

現在、当社の理念・価値観の中でも、食に対して、改めて「健康」「安心・安全」が、最も求められる時代を迎えています。その中で、早くから時代を先取りした理念・価値観を掲げ、商品の品質、食卓提案力を高めていくために実直に歩んできたことが、お客様からのご支持に繋がっていると考えています。今後もこの理念・価値観を全ての部門で徹底して実践し、品質の高い商品提案、食卓提案を行うことで、お客様の求めるご期待に応えていきたいと思っています。

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。

2018年1月



財務ハイライト

POINT

1

「The Mirai Salad Company」として、日本の食の未来を考え、サラダを通してそうざいの可能性を追求し、「食と健康」という新たな価値創造に取り組んでまいりました。

POINT

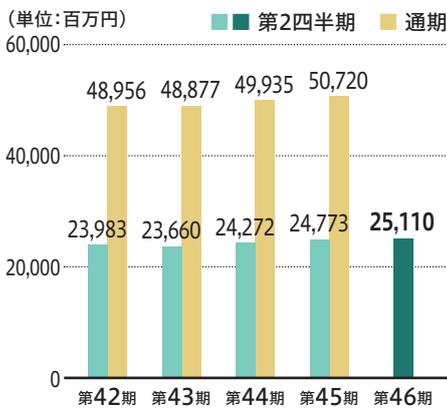
2

8月に他社で発生したO-157による食中毒事件や、10月の台風・大雨などの影響により、売上高は一時的に落ち込んだものの、人が集まるお盆や秋の連休を中心に、旬の素材や調理法にこだわった価値の高い商品の提案に積極的に取り組んだことが、売上高と営業利益の伸長に繋がりました。

売上高

25,110百万円

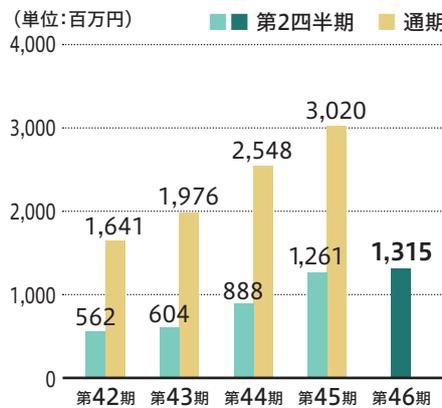
(前年同期比1.4%増)



営業利益

1,315百万円

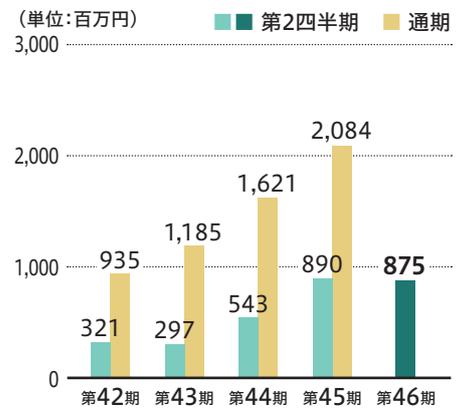
(前年同期比4.3%増)



親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益

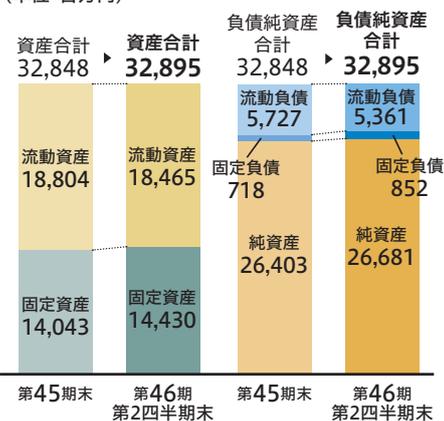
875百万円

(前年同期比1.7%減)



連結貸借対照表の概要

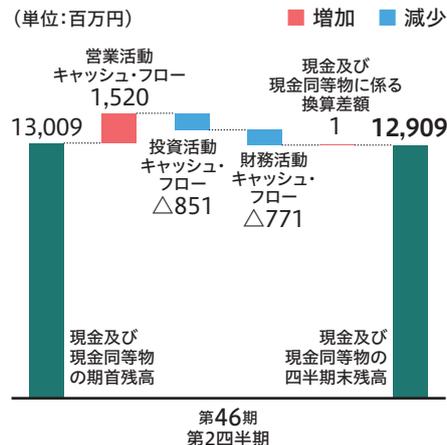
(単位:百万円)



第46期 自己資本比率 81.1%
第2四半期末 / 1株当たり純資産額 1,004.58円

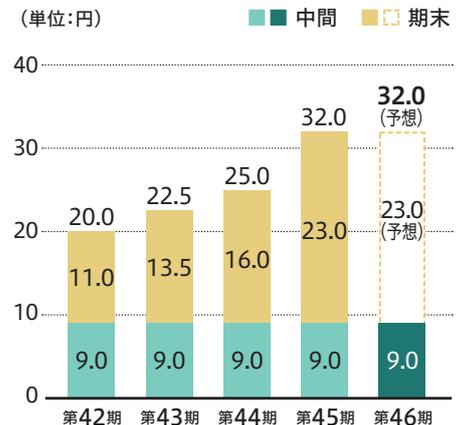
連結キャッシュ・フローの増減要因

(単位:百万円)



1株当たり配当

(単位:円)



※当社は、2016年5月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。第44期以前の配当額については、当該株式分割を考慮した調整値を記載しております。

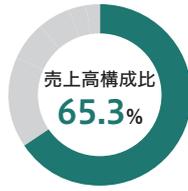
ブランド別売上高概況

第46期第2四半期（連結）



アール・エフ・ワン
157店舗

売上高 **16,403** 百万円
(前年同期比**1.6%**減) ▽



- 「季節」「新素材」「健康」をキーワードに、「Veges Energy」のメッセージを発信することで、サラダを中心とした健康的な食生活・食習慣の提案を行いました。
- 翌日以降に召し上がることができるストック料理の提案を行い、当日に召し上がっていただく今日のそうざいにプラスもう一品お買い求めいただけるよう継続して努めたことが多くのお客様に支持されました。



北海道産人参のホールロースト



グリーン・グルメ
57店舗

売上高 **4,013** 百万円
(前年同期比**22.9%**増) ⬆



- 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、「いとはん」ブランド、「融合」ブランドのサラダ・料理の販売強化を継続して行いました。

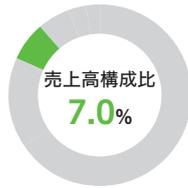


秋なすの和さらだ 柚子胡椒風味



いとはん
日本のさらだいとはん
31店舗

売上高 **1,745** 百万円
(前年同期比**5.0%**減) ▽



- 「この国の人 この国の食」をテーマに、現代の食卓に新しい美味しさや発見のある和食を提案しました。また節句ごとに季節商品を強化する二十四節気販促や、和さらだと買い合わせしやすい料理の販売強化を実施しました。

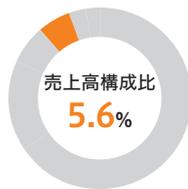


冬瓜の海老そぼろあんかけ



神戸コロッケ
36店舗

売上高 **1,419** 百万円
(前年同期比**1.2%**増) ⬆



- コロッケを中心とした品揃え強化策として、北海道北見市端野町産男爵いもの新じゃが販促や、きのこやゴボウなどの季節素材の訴求、「神戸開港150年記念コロッケ」や「あふれるバターの新じゃがコロッケ」といった高単価コロッケを販売しました。

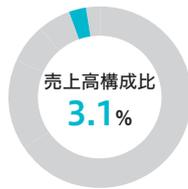


あふれるバターの新じゃがコロッケ



ベジテリア
26店舗

売上高 **777** 百万円
(前年同期比**3.1%**減) ▽



- 「KENKOサポート」をテーマに、夏の疲労回復に効果的なGABA、クエン酸+ビタミンCを使用したジュースや、食欲の秋に気になる糖質を考慮した低糖質ジュースなど、季節の需要に合わせたジュースの販売に取り組みました。

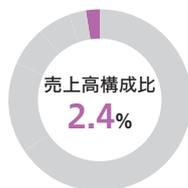


ダブルCチャージ ゴールドキウイ&レモン



融合
アジアン・サラダ 融合
11店舗

売上高 **592** 百万円
(前年同期比**0.4%**減) ▽



- 「あれも、これも、それも融合がいい」をテーマに、夏の暑さと戦うガーリックメニューの訴求や、秋におすすめする中華、ベトナムを切り口にしたアジアンテイストの食卓提案を行いました。また野菜料理の強化として「マコモダケ」や「まるしいたけ」を使用した商品の訴求を行いました。



空心菜のんにく唐辛子風味



工場緑化が 地域貢献へ発展

～神戸オリーブフェスタ2017に参画～

神戸ヘッドオフィス・ファクトリーは、緑が少ない殺風景な埋立工場地帯にありますが、2004年の竣工当初から、地球の環境とともに従業員の働く環境を良くしようと、ケヤキやオリーブ、くすのき、ローズマリーなどを植樹し、緑地整備を積極的に進めてきました。

そして2009年には、社屋の設計監理をいただいている建築家の安藤忠雄さんの発案で、敷地内に80本のオリーブを追加し緑化を推進する「オリーブの森計画」が立てられました。

オリーブは主に地中海沿岸地域で育てられ、日本では地中海性気候に似た瀬戸内式気候の地域で栽培されており、神戸もオリーブ栽培に適した土地です。神戸ヘッドオフィス・ファクトリーのある場所は、埋立地のため樹木が育ちにくい土壌で、木が根付くまでは水やりに苦労をしたものの、今ではしっかりと根を張り成長しました。敷地内の企業内保育室である元気の木保育室の子どもたちが安心して遊べるように、農業は殆ど使わずに手入れをしているおかげで、トンボやバッタなど多くの生き物が暮らす緑に囲まれた環境になりました。

現在は「インターナショナルオリーブアカデミー神戸」の会員となり、地域・社会貢献を目的に、2016年から神戸ヘッドオフィス・ファクトリーで育ったオリーブの実を提供しています。9月にはインターナショナルオリーブアカデミー神戸を中心に、神戸女子短期大学、KOBECOタウン・オリーブプロジェクト、神戸婦人大学などのボランティアメンバー32名が参加し、オリーブの実の収穫を行いました。元気の木保育室の子どもたちもお手伝いし、収穫した量は270kg。このオリーブは、インターナショナルオリーブアカデミー神戸の方々によって、オリーブの塩漬けやオリーブ石鹸として加工され、10月21日（土）に開催された「第3回神戸Olive Festa（オリーブフェスタ）2017」で提供されました。神戸をこよなく愛し、オリーブで神戸を活性化させていこうという、インターナショナルオリーブアカデミー神戸の主旨に賛同する生産者やNPO団体などが数多く参加し独自の商品が出品され、フェスタ当日は多くのお客様の熱気で溢れていました。

当社も神戸の企業として、今後も神戸のまちの活性化に貢献していきたいと思っております。

インターナショナル オリーブアカデミー神戸 <http://www.olieve-academy.jp/>



地産素材で繋がる地域との絆

当社のサラダの多くを生産している静岡ファクトリーには、毎日、全国各地から仕入れた旬の素材が届きます。そのなかで今回は、長年、品質と鮮度の良い野菜を納品いただいている静岡ファクトリー近郊の生産者の方々と取り組みをご紹介します。



静岡ファクトリー

アグリサービスジャパン株式会社

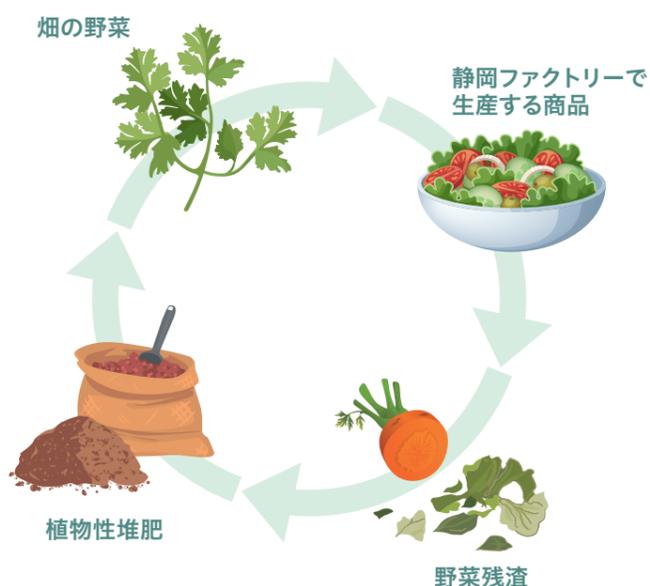
2013年から当社に野菜を納品いただいているアグリサービスジャパンでは、パクチーやルッコラ、イタリアンパセリ、バジル、ケール類を中心とした野菜の栽培を年間契約で依頼しています。自社で栽培した野菜を提供いただくのはもちろん、近郊の小規模な生産者の方々と提携し、作付計画から栽培指導、集荷・出荷を取りまとめている同社は、ガラスの温室、ビニールハウス、露地栽培など多様な栽培方法で少しずつ栽培数を増やし、新鮮な野菜を提供してくださっています。

なかでもパクチーは2016年の話題の野菜として人気を博し、融合の代表的な商品のひとつ「蒸し鶏とパクチーのやみつきサラダ」をはじめとする商品に使用されており、年々、仕入量が増えている野菜です。希少な野菜を安定的に生産していただくため、2017年11月には当社から2連のビニールハウスを寄贈しました。

また現在は、アグリサービスジャパンと、そのグループ会社であるヤードウエスト浜松と当社の3社で協力し、「環境保全持続型農業の実践」へ向けた取り組みを



始めています。当社の静岡ファクトリーでサラダを加工した際に発生する野菜残渣を破碎脱水し、ヤードウエスト浜松で植物性堆肥を製造加工し、その堆肥をアグリサービスジャパンの圃場で使用することで、そこで生産された野菜をまた当社に納品いただく循環システムの構築を推進しています。持続可能な農業・産地を目指して、生産者と一体となって地域の環境に貢献していきたいと考えています。



三谷農園

約20年前、有機に近い特別栽培で野菜を育てている農家がまだ少ない頃に、なるべく農薬を使わずに美味しい野菜を生産しようとする考えに共感し、当社が初めて直接納品を依頼した三谷農園では、小松菜の生産をお願いしています。年間を通じた安定的な供給をしていただいております。当社で使用する小松菜の約1/3の量を毎日仕入れています。同農園の小松菜は素材の味が濃いのが特徴で、RF1の「緑の30品目サラダ」や「アボカドとハーブチキンのグリーンサラダ」などに使用しています。



有限会社佐野ファーム

1999年、RF1で「スーパーシェフ人気のレシピ」として、「アリス・ウォーターズのロメインレタスのサラダ」を発売したことから、有機ロメインレタスの栽培を佐野ファームにお願いしました。当時は年始に卸売市場が休業してしまうと野菜の仕入れができなかったですが、佐野ファームとの取り組みによって、当社社員が収穫をお手伝いし、年始の時期でも鮮度の良いレタス類を直接納品いただくことができるようになりました。

現在は5種類のレタス類やきゅうり、ズッキーニなど季節ごとに多様な品目の野菜を年間契約しています。

2015年には、当社から冷蔵庫を寄贈し、収穫したあとすぐに冷蔵庫で低温管理し静岡ファクトリーに納品いただくなど、葉野菜の鮮度と品質向上に取り組んでいます。



品質の高い素材を安定的に仕入れることが、「健康」、「安心・安全」で「美味しさ」、「鮮度」を追求した商品をお客様に提供することに繋がります。そのために当社は長年にわたり産地・生産者の方々とコミュニケーションを図り、信頼関係を築いてきました。今後も全国でお互いに顔の見えるお付き合いを継続し、その地域の生産者と一体となり、よりよい素材の安定取引や環境保全の取り組みを通じて、生産者支援を行っていききたいと思います。

