



ROCK FIELD REPORT

第45期 第2四半期のご報告

平成28年5月1日～平成28年10月31日

The Mirai Salad Company

ROCK FIELD

証券コード：2910

第45期 上期を振り返って

代表取締役会長 兼 社長 岩田 弘三



第45期の上期、売上高は247億73百万円（前年同期比102.1%）、営業利益も12億61百万円（前年同期比142.0%）となり、売上高・営業利益とも過去最高の業績を達成できました。

この半年間、株主の皆様、お客様の変わらぬご支持を賜りましたことに心より御礼を申し上げます。また、弊社社員の真面目な努力により、大きな問題もなくこうした業績を達成できたことにも大変な喜びを感じています。

昨年の夏は記録的な猛暑日が続く一方で、北海道では観測史上初めて3回も台風が襲来し大きな被害をもたらすなど、各地で大雨による水害や日照不足の影響がありました。

10月の単月を見ても台風により約15百万円の売上への影響がありました。また、野菜の価格高騰により原材料費が15百万円増加いたしました。しかしながら、野菜の価格高騰は、安定的に販売を行うことができた当社のサラダに対して好結果をもたらす要因となり、売上拡大や利益貢献につながりました。これは、当社の理念・価値観を共有・理解し長年にわたって信頼関係を築きあげてきた生産者の皆様から、安心・安全で高品質な原材料を安定的かつ継続的に供給していただけたことによるもので、その大変な努力には敬服し感謝しております。

小売業態におきましては、駅ビル・駅ナカの開発が一層進み、モールなどの複合施設やネット販売の広がりも含めて、消費構造は大きく変化しようとしています。

当社におきましても、首都圏の駅ナカ店舗「ルミネ新宿RF1」、「グランスタ東京RF1」では今までの対面販売を中心とした売り方からパック化された商品だけを販売する新しい売り方への試みや関西圏の「阪急梅田RF1」などにおいては、お客様の順番待ちストレスの解消や商品のバランス不良を防止するために、パック化された商品をお客様の目線に合わせ手に取りやすい高さで陳列するための販売ケースを導入するなど更なる顧客満足の向上に取り組んでおります。来期そしてその先

の将来に向けて、消費構造の変化を捉えて既存のリアルな店舗だけでなくネット販売や路面店への出店なども視野に入れ、新たな事業計画の策定に取り組んでまいります。

1991年に静岡ファクトリーが竣工後、2000年に第2期、2009年に第3期と9年ごとに増設をしてきました。消費構造の変化により商品に対するニーズが大きく変わる可能性に対して、入念に計画を練って静岡ファクトリーの第4期、そして神戸ファクトリーの増設も検討したいと考えております。生産年齢人口が確実に減少する中、ファクトリーにおける省力化を進め、人の手による技とロボットの導入などによる機械化の組み合わせで一層の品質向上を進めてまいります。

私たちは1995年の阪神・淡路大震災で神戸ファクトリーが操業停止を余儀なくされ、神戸での生産の一部を静岡ファクトリーに設備も移設して代替生産をした経験があります。今日、熊本地震をはじめ各地で地震が頻発する中、神戸での震災経験も活かして、将来のリスクマネジメントの一環として静岡、神戸の両ファクトリーが相互に一定の代替機能を持てるように整備を進める考えです。

「食事」という言葉を紐解くと「人を良くする事」と読めます。今の時代、先進諸国の中で最も早く少子化、超高齢社会を迎え、子供時代からの食育をはじめ健康的で豊かな老後を過ごす上でも、人々が集う場の食卓を健康的で美味しく楽しいコミュニケーションの場に変えていくなど、食と健康の関係が益々重要な時代を迎えています。

これからも、The Mirai Salad Companyとして、上期の好業績に浮かれることなく、当社の価値観である「健康、安心・安全、美味しさ、鮮度、サービス、環境」を守り、更に気を引き締め、一層の緊張感を持って経営に邁進してまいります。

株主の皆様方の変わらぬご愛顧、ご支援、ご協力をお願い申し上げます。

平成29年1月

財務ハイライト

※第41期第2四半期は連結子会社がなかったため、単体決算の数値を記載しています。

POINT 1 お客様にご満足いただける売場づくりを目的として、夕方の混雑時にクイックに買い物ができるようにするためパック商品の品揃え強化を行い、「駅ビル」「駅ナカ」立地の店舗では多段オープンケースの導入を継続して行いました。

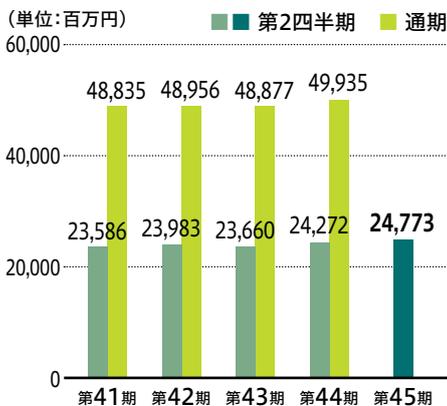
POINT 2 買上点数の増加および新たな需要の創造を目的として新商品開発に取り組みました。合わせて、人が集まるお盆や秋の連休には、旬の素材や調理法にこだわった高付加価値商品の提案を行いました。

POINT 3 8月の相次ぐ台風などの天候不順により一時的に来店客数が減少したものの、9月以降の野菜の価格高騰に合わせ、当社の強みであるサラダの販売強化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

24,773百万円

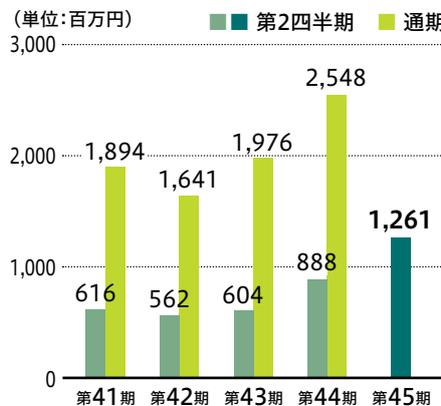
(前年同期比**2.1%**増)



営業利益

1,261百万円

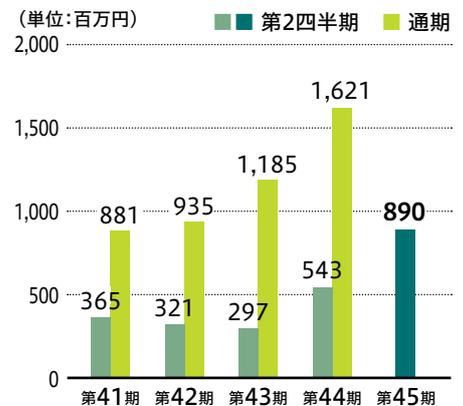
(前年同期比**42.0%**増)



親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益

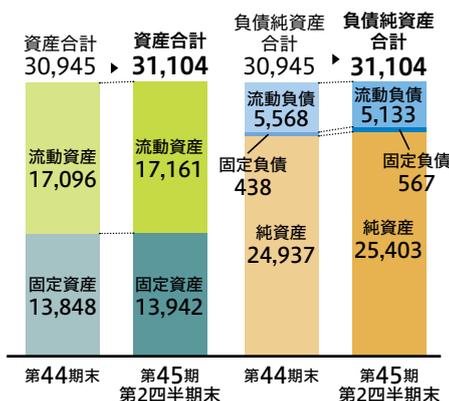
890百万円

(前年同期比**63.9%**増)



連結貸借対照表の概要

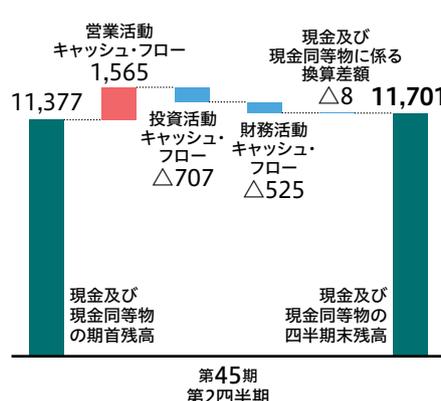
(単位:百万円)



第45期 自己資本比率 81.7%
第2四半期末 / 1株当たり純資産額 956.44円

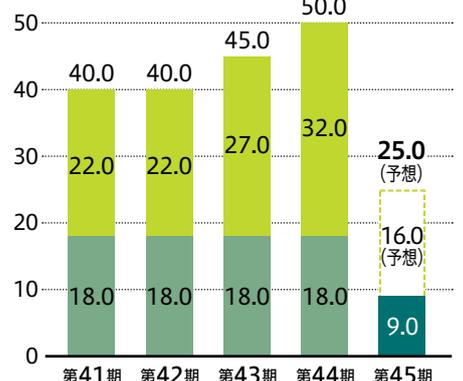
連結キャッシュ・フローの増減要因

(単位:百万円)



1株当たり配当

(単位:円)



※当社は、平成28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期以前については、当該株式分割前の実際の配当額を記載しております。

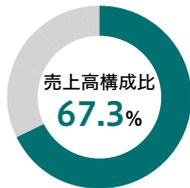
ブランド別売上高概況

第45期第2四半期（連結）



アール・エフ・ワン
167店舗

売上高 **16,677** 百万円
(前年同期比**0.2%**減) ▽



- 「食と健康」をテーマに、サラダを中心とした健康的な食生活・食習慣の提案として、食べ合わせや旬の素材の価値を啓蒙するリーフレットを配布し、広く健康情報を発信しました。
- 野菜の価格高騰の際には緑の30品目サラダなどの定番商品が多くのお客様に支持されました。

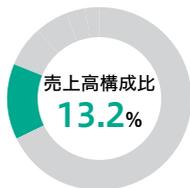


北海道の恵み入り 緑の30品目サラダ



グリーン・グルメ
49店舗

売上高 **3,267** 百万円
(前年同期比**20.4%**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、融合の商品を導入し強化するとともに、サラダと料理の買い合わせ販促を積極的に実施し、お客様のニーズに合わせた売場づくりを行いました。

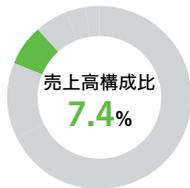


アボカドと沖縄島豆腐の和さらだ



いとはん
日本のさらだ いとはん
32店舗

売上高 **1,838** 百万円
(前年同期比**5.8%**減) ▽



- 四季の食材、海の幸、山の幸を堪能できる「一汁二菜プラス和さらだ」という現代版の一汁三菜の考え方を取り入れた食卓、四季の食材を楽しむ提案として、旬の素材を使用した商品の販売強化や、「より健康を意識していただく」ことをテーマに、1日分の野菜が摂取できるセットや低カロリーのお弁当を積極的に展開しました。



1日分の野菜を愉しむセット



神戸コロッケ
38店舗

売上高 **1,402** 百万円
(前年同期比**3.7%**増) ▽



- 「食と健康」をテーマにしたコロッケを継続して販売するとともに、北海道産とうもろこしや鳴門金時など旬の素材を使用したコロッケの展開を行いました。また、北海道北見市端野町産男爵いもの紹介リーフレットを配布するなど新じゃが販促を行いました。

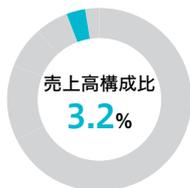


鳴門金時ときのこのコロッケ



ベジテリア
26店舗

売上高 **802** 百万円
(前年同期比**0.7%**増) ▽



- 「KENKOサービス・野菜習慣」をテーマに、夏から秋への季節の変わり目に不足しがちな栄養素の補給を提案するなど、野菜のチカラを活かしたジュースの強化に取り組みました。

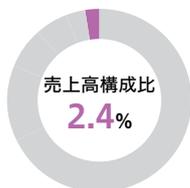


緑の健康バランス30品目



融合
アジアン・サラダ 融合
11店舗

売上高 **595** 百万円
(前年同期比**11.6%**増) ▽



- 「アジアのエネルギーを食卓へ」をテーマに、アジアらしい活気や元気を感ずるメニューを特集するなど、アジア料理と健康に関する情報発信に継続して取り組みました。なかでも、パクチー、空心菜、タンドリーチキンといった東南アジアの素材やテイストを感じる商品が好調に推移しました。



タイの香り 3種ハーブのサラダ

生産者との強固な“絆と信頼関係” ～北海道の台風被害を乗り越えて～

2016年8月、北海道に観測史上初めて3つの台風が次々に上陸し、4つ目の台風が急接近しました。

北海道には当社と取引を行っている生産者が多数あり、なかでも北海道北見市のじゃがいも農家の方々は1990年から取引を行っています。

ロック・フィールドが求める安心・安全で高品質な美味しいじゃがいもを生産していただくため、生産者との懇談や交流会などを通じてコミュニケーションを図り、当社の理念・価値観を共有・理解していただく取り組みを行ってきました。

長年にわたって信頼関係を築きあげ、日頃から美味しいじゃがいもを生産していただいている契約農家の方々も、度重なる台風の影響により畑の冠水やビニールハウスの倒壊などの被害を受けました。



冠水した男爵いも畑



視察風景

台風が北海道を直撃するという過去に例がない状況に被害を心配した会長の岩田は、自ら契約農家の方々と連絡を取り、現場に足を運び被害状況を確認し、今後とも変わらぬ支援の約束をいたしました。

畑の冠水による収穫の遅れや道路の通行止めなどがありましたが、生産者の方々のお陰で、今年も美味しい新じゃがをいただくことができました。

有事の際には一緒になって乗り越えようという姿勢が、当社と生産者との“絆と信頼関係”をより強固なものにしています。

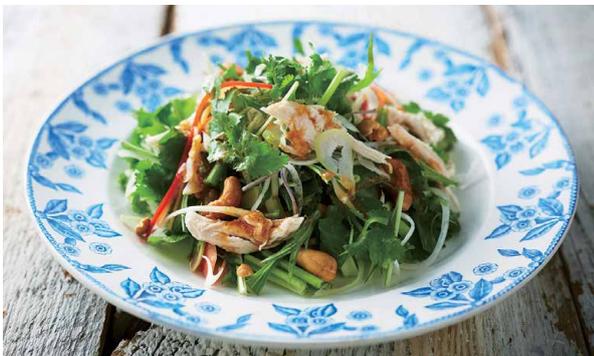


倒壊したビニールハウス

時代を先取るアジアンスラダ



2016年何かと話題になった「パクチー」。私たちのブランド「アジアンスラダ融合」ではすでに時代の先駆けとして数年前から人気商品として提供しています。



蒸し鶏とパクチーのやみつきサラダ
100g ¥562 (税込)

パクチーならではの味わいと、ディルの爽やかな香りが楽しめるひと皿。しっとりとした蒸し鶏の旨みとカシューナッツの香ばしさがアクセントになっています。



パクチーの生春巻き
1本 ¥648 (税込)

パクチーはもちろん、パクチーと混ぜ合わせたジャスミンライス、きゅうり、鶏肉など多彩な具材で食べ応えも十分。ナンプレーソースにつけてお楽しみください。

理念・価値観を体現した 「静岡ファクトリー」

想いをカタチに

1991年、何もなかった広大な更地に、静岡ファクトリーを建設。竣工時に成長のシンボルとして植えた240本の次郎柿は、従業員たちの手によって大切に育てられています。

ただ商品をつくる工場ではなく、自然の恵みや食のよこび、人の健康といった大切なことを体感できる場所にしたい。

そんな願いを込めたファクトリーは、今では美しい水がめぐり、多くの生き物が暮らす、緑豊かな憩いの場所として地域に根づいています。



エントランスを華やかに彩るハーブガーデンをはじめとしたファクトリーの木々たちは、自然や生き物を大切にしてほしいという想いから、従業員の手で育てられています。

この地道な日々の取り組みが実り、2010年には「緑化優良工場等経済産業大臣賞」をいただきました。

私たちが目指しているファクトリーの姿。それは、自然にとっても、働く人にとっても、やさしい場所であること。この環境の中で、私たちは季節の移り変わりや旬を感じ、自然を敬いながら、日々多くのことを学んでいます。



水がめぐる風車とビオトープ

爽やかな風を受けて回る、3基の白い風車。風力発電によってつくられたエネルギーは、静岡ファクトリーの浄水施設を動かすために使われます。浄水施設では、野菜を洗うために使った水を微生物の力を借りて澄んだ水へと浄化しています。

浄水施設を出た水は、敷地内のビオトープへと流れ込み、水は自然に近い状態となり近隣を流れる天竜川へとふたたび還っていきます。



産地とファクトリーの通い箱

野菜を産地から運んでくるときに使う2種類の箱。鉄製のじゃがいも専用コンテナと、「通い箱」と呼ばれるプラスチックの箱です。

くり返し使えるケースが、産地とファクトリーを行き来することで、1年間で約101tもの森林資源を節約しています。

また、野菜の下処理で出る生ごみは100%リサイクル。約7割を堆肥にして土へと返し、残りは家畜の飼料にしています。



四季を感じながら育む

静岡ファクトリーでは、四季を感じる環境が人を育てるうえで大切な事であると考えています。その季節ごとの旬の食材を知ること、食べることを通して、自然を敬い感謝の想いを育むこと。ファクトリーに隣接する保育室では、食を通して人間として生きる力を育む「食育」に日々取り組んでいます。

ロック・フィールドは、豊かな自然によって生み出される素材の恵みを楽しむ食に関わる企業だからこそ、その事業活動を通じて、真摯に自然と向き合い学んでいく事を大切にしています。

静岡ファクトリーには、次郎柿やケヤキ、クスノキをはじめ約1,100本の植栽があり、ローズマリーや芝桜といった低木を含めたファクトリー内の緑地化は、総敷地面積の約36%にもなります。

これらの植栽を従業員自ら手入れする、保育室で子ども達と共に野菜の種をまいて育てて収穫し食べるなどの取り組みを通して、自然への感謝の気持ちを忘れず、地域や環境に配慮した企業活動を行う事で、これからも持続可能な社会の実現に貢献して参ります。



株主様向け

『静岡ファクトリー見学会』

毎年4月と10月に株主様を当社ファクトリーやオフィスにご招待する「優待イベント」を行っております。平成28年10月22日には、静岡ファクトリーで13回目の見学会を開催いたしました。

募集人数60名に対し、573名と大変多くの株主様からご応募を頂き、抽選により当選された方のうち52名の株主様が、日本全国からご参加くださいました。



当日のスケジュール

- 10:00 浜松駅に集合 バスで出発
- 11:00 静岡ファクトリー到着
- 11:15 役員による会社概要説明
カメラによるファクトリー説明
- 11:45 ファクトリー案内
- 12:40 当社商品の試食会・ご歓談
- 14:15 終了 バスで浜松駅へ

「踊る! KOBE光のファウンテン」に 神戸コロッケを協賛出店しました

神戸ルミナリエは、阪神・淡路大震災の犠牲者の鎮魂の意を込めるとともに都市の復興・再生への夢と希望を託し、震災の起こった1995年に初めて開催しました。震災の記憶を語り継ぎ都市と市民の「希望」を象徴する行事として、今年で22回目を迎えます。その神戸ルミナリエの継続開催を願う多くの市民を代表し、神戸ルミナリエを応援する目的で、地元神戸・兵庫を代表する食品・飲料関係の企業13社による「踊る! KOBE光のファウンテン」と題した協賛事業を行い、当社も2年連続で「神戸コロッケ」を出店しました。神戸ならではのユニークな「食の逸品」の提供や、JAZZやフルートの演奏などの魅力的なステージプログラムを実施し、連日盛況を博しました。当社店舗も多くの来場者にご利用いただき、少しでも神戸の街の発展に貢献できる喜びを社員一同で共感できた取り組みとなりました。



株式の状況

(平成28年10月31日現在)

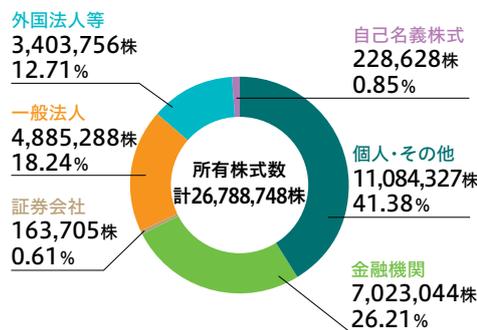
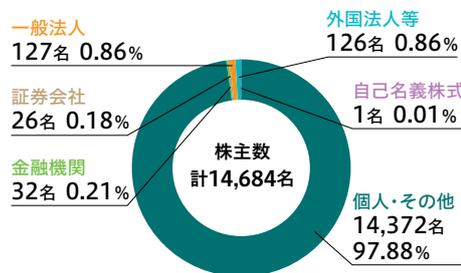
発行可能株式総数 ----- 40,000,000株
発行済株式の総数 ----- 26,788,748株
単元株式数 ----- 100株
株主数 ----- 14,684名

※平成28年4月14日開催の取締役会の決議により、平成28年5月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合をもって分割を行っています。これに伴い、発行済株式の総数は26,788,748株となっております。なお、発行可能株式総数、資本金の額の変更はありません。

大株主

株主名	持株数(株)
株式会社岩田	2,300,000
明治安田生命保険相互会社	1,312,600
ロック・フィールド取引先持株会	1,264,580
株式会社四国銀行	1,242,920
岩田弘三	784,200
ロック・フィールド社員持株会	576,294
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	508,100
日本スタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	482,400
三菱UFJリース株式会社	482,064
株式会社みなと銀行	413,120

所有者別分布状況



株主メモ

事業年度 毎年5月1日から翌年4月30日まで
定時株主総会 7月
剰余金の配当基準日 期末 4月30日 中間 10月31日
株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関
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
電話(通話料無料)0120-094-777
上場証券取引所 東京証券取引所
公告方法 電子公告 (<http://www.rockfield.co.jp/>) ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることが出来ない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

住所、氏名のご変更、単元未満株式の買取請求・買増請求等のお手続に関するお問い合わせ、お手続に必要な書類のご請求等はお取引の証券会社までご連絡ください。また、特別口座で管理されている株式に関するお問い合わせ等は上記株主名簿管理人(特別口座管理機関を兼任しております) 連絡先までご連絡ください。

会社情報

(平成28年10月31日現在)

会社概要

社名 株式会社ロック・フィールド
設立 昭和47年(1972年)6月8日
神戸 〒658-0024
ヘッドオフィス 神戸市東灘区魚崎浜町15-2
TEL.078-435-2800(代表)
FAX.078-435-2805

資本金 55億44百万円
従業員数 1,469名
子会社 株式会社コウベデリカテッセン
岩田(上海)餐飲管理有限公司

役員

代表取締役会長兼社長 岩田 弘三 常勤監査役 岡 吾郎
専務取締役 古塚 孝志 社外監査役 奥田 実
専務取締役 細見 俊宏 社外監査役 石村 孝男
取締役 伊澤 修
社外取締役 堀場 厚
社外取締役 寺田 千代乃