

ROCK FIELD report

第38期のご報告

平成21年5月1日～平成22年4月30日



Aiido

ROCK FIELD CO., LTD.

証券コード：2910



SOZAIオンリーワン企業を目指して

株主の皆様におかれましては、
ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。
平素は格別のご高配を賜り厚くお礼申し上げます。
平成22年4月30日をもちまして、
当社第38期事業年度を終了いたしましたので
事業の概況についてご報告申し上げます。

当期の概況について

厳しい経営環境、価格競争の中、他社との差別化を図るため
新たな商品群の開発を行いました。

当社グループは他社との商品の差別化を図るため、商品の
更なる高品質化並びに高付加価値化に取り組み、新たに和の
テイストを基盤とした「日本のさらだ」商品群、アジアのテイストを
基盤とした「アジア・サラダ」商品群の開発を行いました。

また、仕入、生産、物流、販売での品質管理や衛生管理の
徹底による食の安心・安全の取り組みや、CS（顧客満足）に
対応した新しいサービスの提供による既存顧客の来店頻度
の向上と、新たな顧客の開拓による客数の回復に努めました。
更に計画的購買による良質な原材料の安定的確保や、
前期より実施している全社を挙げた業務改革、カイゼンの取

り組みを継続して行い、こうした生産性向上・業務効率化の
取り組みによる経費コントロールにより、収益体質の強化を
図ってまいりました。

以上の結果、当連結会計年度の売上高は、45,788百万
円、経常利益は2,018百万円、当期純利益は926百万円と
なりました。

今後の取り組み

40周年に向けての課題実現へ取り組んでまいります。

平成24年に創業40周年を迎えるにあたり、「サラダカンパ
ニー事業戦略」、「食育の実践と提案」、「お客様満足100%の
推進」を40周年へ向けての3本柱として掲げ、これら課題の実現
へ向けて取り組んでまいります。併せて、第6次中期経営計画の
スローガン「創業40周年に向け、たゆまぬ全員参加の“KAIZEN”
と大胆な“イノベーション”の風を起こそう!」を基に、付加価値
と収益性の高いSOZAIオンリーワン企業を目指します。

39期事業計画骨子

「サラダカンパニー事業戦略」「食育の実践と提案」
「お客様満足100%の推進」

全てのステークホルダーの皆様から信頼される企業を目指し
て、業務改革とカイゼンに努め、強固な企業体質の構築を目指
してまいります。株主の皆様におかれましては、なお一層のご支
援ご指導を賜りますようお願い申し上げます。

平成22年7月
代表取締役社長 岩田 弘三

食育キャンペーン
第2弾

サラダボウルで、食卓をもっと豊かに。

RF1では、母の日を含む平成22年4月28日(水)～5月9日(日)に商品をお買上げの
方に抽選で、世界的建築家の安藤忠雄氏デザインの「サラダボウル」プレゼントキャ
ンペーンを行いました。これは「サラダをより美味しく、食卓を豊かにしたい」という想
いがカタチとなった、ロック・フィールドの食育提案のひとつです。このほか
にも、当社ではさまざまな食育活動に積極的に取り組んでいます。

詳しくは4ページへ >>



～第39期 事業計画の3本柱～

ライフスタイルを彩る 「サラダカンパニー」へ



こころを育む、 豊かな食卓を届けたい

ロック・フィールドの考える食育とは、「食を通して人生を豊かにすること」です。その取り組みの一環として、RF1店舗では、昨年末にサパークリングワインを、今年の母の日にはサラダボウルが抽選で当たるキャンペーンを実施しました。

さらに、今年の6月から毎月1回、全13回にわたり、料理通信社との共同編集「SHOKU-IKU新聞」を全国の各ブランド店舗で発行してまいります。当社の食育活動への理解を深める機会となれば幸いです。



最新号の記事は
WEBサイトでも
ご覧いただけます

SHOKU-IKU 新聞 検索

<http://www.rf-one.com/shokuiku/>

“サラダといえば、ロック・フィールド”

ロック・フィールドが目指すのは、サラダの代名詞として親しまれるカンパニー。第39期では当社の強みであるサラダを柱として、特に「RF1サラダ」「日本のさらだ」「アジアン・サラダ」の展開に力を注いでまいります。今一度日本の食を見直し、豊かな食卓をサラダで表現していきたいと考えています。



お客様の満足100%をかなえるために

ロック・フィールドの商品は「健康・安心・安全、美味しさ、鮮度、サービス、環境」に基づき、作られています。第39期では、さらなる「安心・安全」への取り組みに加えて、原材料のクオリティアップや、商品開発、サービスにいたるまで、よりお客様にご満足いただけるよう、全社を挙げて取り組んでいきます。

～安心・安全への取り組み～

清潔な店舗をバックアップする 清掃のプロフェッショナル サービスグループ



「サービスグループ」とは？

店舗やファクトリーの環境維持、清掃を行う専門の社内部署です。特に店舗では、毎日閉店後に販売スタッフによって清掃が行われていますが、毎月1回、サービスグループが日常清掃できない箇所も含め、店舗全体を徹底的に特別清掃しています。全国の全店舗を訪問し、快適な店舗環境をサポートしている「サービスグループ」についてご紹介します。

2つの出来事が、清掃専門部署誕生のきっかけに

1 店舗の負担を、
会社でサポートしていく

1990年代後半、商業施設の規制緩和によって百貨店の休業日が減り、営業時間が延長されました。それにより、閉店後や休業日に行っていた清掃時間が満足にとれず、販売スタッフだけの清掃にも限界が見え始めたため、会社が店舗を支援する体制づくりが必要でした。

2 店舗をキレイに保つことが、
お客様の満足へ

当時、自社店舗を訪れていた社長の岩田自身が耳にしたのは「そこ注意してね! このお店、床がすべるのよ。おいしいんだけど」というお客様の一声。店舗を清潔、安心・安全に保つ重要性を改めて認識した瞬間でした。

そして1999年...



社内に清掃専門の部署を立ち上げることとなりました。10年以上にわたり、徹底して清潔な店舗の維持に取り組んでいます。

社内に清掃専門部署があることの強み

1 専門的な清掃のノウハウを、店舗の日常清掃や社内研修にも活かすことができます。

2 新店・リニューアル企画部署へ、現店舗デザインへのフィードバックをして、より衛生管理のしやすい店舗作りを提案します。

3 床がすべる等、事故やクレームがあった際にはすぐに専門の機材・薬剤を持って駆けつけ、当日に対応します。

4 販売スタッフによる日常の清掃箇所と、専門スタッフが月に1回行う特別清掃箇所を明確に分けたことで店舗の負担が軽減しました。



チェック箇所は約100点!



5 特別清掃では、各店舗の掃除レベルを点数でチェック。その結果を社内で公開することで、店舗同士の意識向上を図っています。

6 社内でも徹底的に衛生管理を行う姿勢は、取引先からも高く評価され、信頼のひとつとなっています。

快適にお買い物を楽しんでいただくために

サービスグループ最大の使命は、お客様に気持ちよくお買い物をしていただくために店舗をサポートすることです。今後もお客様の満足につながる「安心・安全」への高い意識を持って取り組んでいきます。



「アール・エフ・ワン」

190店舗
売上高35,074百万円 (RF1ガストロノミを含みます)

「健康」「安心・安全」「鮮度」にこだわったSOZAIのトータルブランドです。デフレによる物価下落が続く中、安易な価格訴求に走らず、しっかりと価値訴求を行いました。また、食育の取り組みとして12月にはスパークリングワインの懸賞キャンペーンを店頭で行い、食の豊かさを訴求しました。年末には野菜の高騰も更なる後押しとなり、サラダの売上が好調に推移しました。

「神戸コロッケ」

53店舗
売上高4,000百万円

じゃがいもを育てるところから契約農家と取り組み、ブランド誕生当初から食の「安心・安全」にこだわってきたコロッケ屋さんです。今期は創業20周年の感謝の気持ちを込めた「アニバーサリーコロッケ」シリーズと、日本の食文化の再発見と地産地消をテーマにした「ご当地コロッケ」シリーズを展開し、売上強化に努めました。

元祖 神戸コロッケ



「ベジテリア」

31店舗
売上高1,863百万円

フレッシュジュースやスープを通して旬の野菜や果物の栄養情報、健康へのヒントをお届けする「ベジテリア」では、旬の野菜を使った新メニューの提案やスタンプラリーの実施など、野菜系ジュースの強化に取り組みました。産地の協力を得たより詳細な「生産者の素材へのこだわり」などの情報発信や、夏場の冷製スープや旬の季節限定スープをお求めやすいオープンケースで導入するなど、集客力アップのための取り組みを行いました。

「RF1 Asia」「融合」

7店舗
売上高1,041百万円

アジア各国の人気メニューをスタイリッシュにアレンジしてお届けする『融合』では、美味しさへのこだわりを持った料理と、アジア各国の冷菜や和え物をベースにした「アジア・サラダ」を強化しました。また、こだわりある素材や鮮度・季節感のある商品の提案を行い、「健康」「安心・安全」をベースにした付加価値の高い商品を提供しました。



「いとはん」「三日坊主」

17店舗
売上高2,011百万円

いとはん



“食楽”という新しい考え方を取り入れ、日本人の新しい食生活に合う「日本のさらだ」を中心とした和そざいを提案しています。日本人の心・身体が求める食、安心して楽しめる和そざいを展開し、素材に適した調理法で商品開発を行っています。さらに四季折々の食材を使用し、お店から日本の四季をお届けできるよう取り組みを行いました。

「be Organic」

『ビーオーガニック』は「限りなくオーガニックに向かって」というコンセプトのもと、ナチュラルでヘルシー、そして美味しいメニューをお届けしています。



New!

「グリーングルメ」

『グリーングルメ』は、お客様に日常使いをしていただけるよう、野菜いっぱいでの・洋・アジアの枠を超えた商品をご提案しています。今年アトレヴィイ集鴨店に一号店をOPENさせました。



連結財務諸表(要旨)

連結貸借対照表

(単位:百万円)

科 目	前連結会計年度 (平成21年4月30日現在)	当連結会計年度 (平成22年4月30日現在)
資産の部		
流動資産	10,310	11,666
固定資産	16,040	15,602
資産合計	26,351	27,269
負債の部		
流動負債	4,474	5,118
固定負債	1,354	1,103
負債合計	5,829	6,222
純資産の部		
株主資本	20,542	21,016
評価・換算差額等	△20	29
純資産合計	20,521	21,046
負債純資産合計	26,351	27,269

(注)記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結損益計算書

(単位:百万円)

科 目	前連結会計年度 (自平成20年5月1日 至平成21年4月30日)	当連結会計年度 (自平成21年5月1日 至平成22年4月30日)
売上高	47,243	45,788
売上原価	20,776	19,713
売上総利益	26,466	26,074
販売費及び一般管理費	24,607	24,080
営業利益	1,859	1,994
営業外収益	37	44
営業外費用	20	21
経常利益	1,875	2,018
特別利益	10	1
特別損失	126	351
税金等調整前当期純利益	1,759	1,669
法人税等	695	743
当期純利益	1,063	926
営業利益率	3.9%	4.4%

(注)記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科 目	前連結会計年度 (自平成20年5月1日 至平成21年4月30日)	当連結会計年度 (自平成21年5月1日 至平成22年4月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,385	3,063
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,153	△1,040
財務活動によるキャッシュ・フロー	△132	△1,214
現金及び現金同等物に係る換算差額	△2	—
現金及び現金同等物の増減額(△減少)	97	809
現金及び現金同等物の期首残高	6,058	6,156
現金及び現金同等物の期末残高	6,156	6,965

(注)記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

剰余金の配当に関する事項

- ① 期末配当金の総額……………292,183,254円
 - ② 配当の原資……………利益剰余金
 - ③ 1株当たり期末配当金額……………金22円
 - ④ 基準日……………平成22年4月30日
 - ⑤ 効力発生日……………平成22年7月29日
- [なお、平成22年1月18日に実施した中間配当金とあわせて、年間配当金は34円となります。]

決算のポイント

point 1 売上高

デフレの継続や雇用・所得環境に改善が見られないことから、個人消費が依然として低迷し、前年比14.5億円の売上高減となりました。

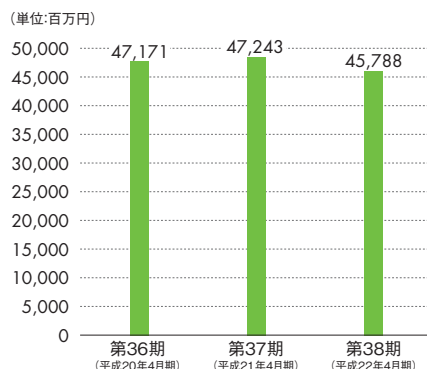
point 2 営業利益

売上高が減少しながらも、全社を挙げた業務改革・カイゼンの取り組みによる販売管理費の削減、残業時間低減による人件費削減などから、前年比1.3億円の営業利益増となりました。今後も引き続き収益性の高い経営体質になるよう、取り組みを続けてまいります。

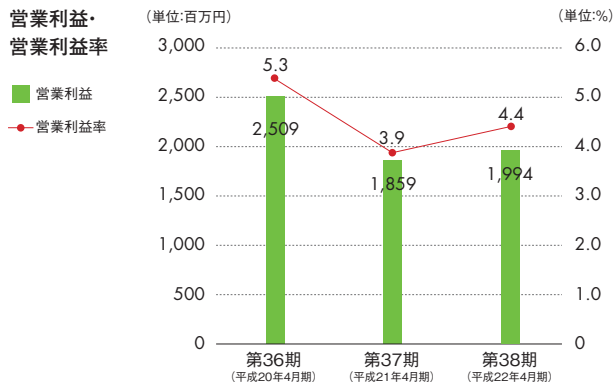
財務ハイライト

会社情報

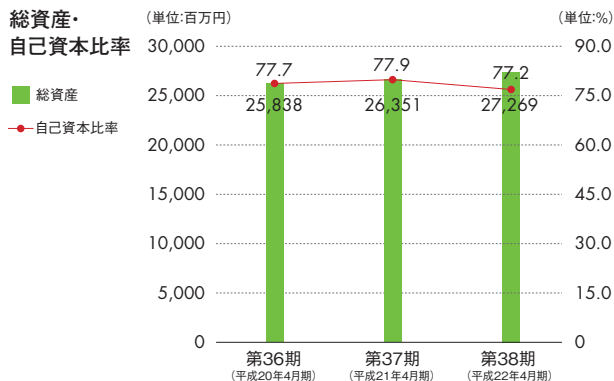
売上高



営業利益・営業利益率



総資産・自己資本比率



● 会社概要 (平成22年4月30日現在)

社名	株式会社ロック・フィールド
設立	1972年6月8日
事業内容	そうざいの製造・販売
代表者	代表取締役社長 岩田弘三
資本金	55億44百万円
従業員数	1,418名
子会社	株式会社コウベデリカテッセン

● 役員 (平成22年7月28日現在)

代表取締役社長	岩田 弘三
代表取締役専務	湯浅 勉
常務取締役	垣谷 優一郎
常務取締役	新良 稔
取締役	尾崎 一郎
社外取締役	堀場 厚
社外取締役	寺田 千代乃
社外取締役	松村 はるみ
常勤監査役	渡辺 哲夫
監査役	三宅 良治
社外監査役	阿部 良男
社外監査役	林 義久
社外監査役	奥田 実

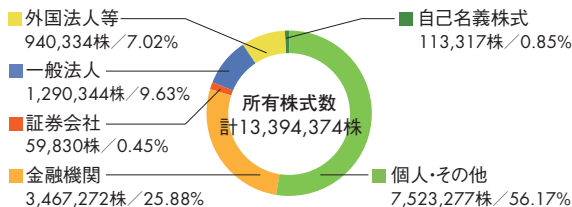
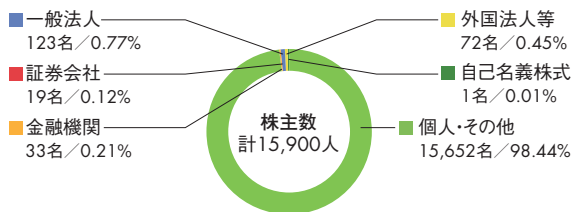
株式の状況 (平成22年4月30日現在)

発行可能株式総数	40,000,000株
発行済株式の総数	13,394,374株
単元株式数	100株
株主数	15,900名

● 大株主

株主名	持株数(株)
岩田弘三	1,541,268
明治安田生命保険相互会社	656,300
株式会社四国銀行	621,460
ロック・フィールド取引先持株会	371,740
ロック・フィールド社員持株会	312,797
三菱UFJリース株式会社	241,032
日本ラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	234,200
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	223,800
岩田夢隆	217,340
株式会社みなど銀行	206,560

● 所有者別分布状況



第3回 株主様向け 静岡ファクトリー見学会のご案内

平成21年秋より開催しております
「静岡ファクトリー見学会」を今秋も実施いたします。
当社への理解を深めていただく機会として、ぜひご来場ください。

開催日 / 平成22年10月23日(土)
集合・解散場所 JR浜松駅
集合時間 10:00 解散予定時間 15:30
※JR浜松駅と静岡ファクトリーの間は
当社手配の送迎バスで移動いたします。

問合せ先 / 株式会社ロック・フィールド
総務グループ 工場見学会 係
TEL:078-435-2800
受付時間:9時~17時
(土日祝祭日を除く)

※そのほか詳しくは同封の「静岡ファクトリー見学会開催のご案内」をご覧ください。

見学会では...



おそうざいを新鮮なま店舗へ
お届けできるしくみを、実物や映像でご紹介します。



ファクトリー施設や生産現場の
工程見学、昼食会も。

第2回見学会にご参加いただいた
株主様のお声より

「想像以上にしっかりした管理で驚いた。
だからこゝろ安心でおいしいものができるのだと感心。」

「社員の方々が一生懸命に仕事に取り組んでいて、一段と好感が持てた。」

「生産現場では手作業も多く、びっくりしましたがますますファンになった。」
……など

当社の取り組みをさらに知っていただく良い機会となりました。今後も株
主の皆様とのコミュニケーションの充実に取り組んでまいります。

● 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 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 電話(通話料無料)0120-094-777
上場証券取引所	東京証券取引所、大阪証券取引所
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う。

住所、氏名のご変更、単元未満株式の買取請求・買増請求など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などはお取引の証券会社までご連絡下さい。

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など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)連絡先までご連絡下さい。

株式会社 ロック・フィールド

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

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
東京オフィス	〒103-0022 東京都中央区日本橋室町4-5-1さくら室町ビル TEL.03-5843-6180(代表) FAX.03-5843-6181
神戸ファクトリー	〒658-0024 神戸市東灘区魚崎浜町15-2 TEL.078-435-2200(代表) FAX.078-435-2210
静岡ファクトリー	〒438-0112 静岡県磐田市下野部2280 TEL.0539-62-5700(代表) FAX.0539-62-5041
玉川SPSファクトリー	〒213-0032 神奈川県川崎市高津区久地3-12-57 TEL.044-811-8171(代表) FAX.044-811-8199



環境に配慮し、大豆油インキとFSC認証紙を使用しております。