



2026年2月期
決算説明資料

2026年4月14日
株式会社イートアンドホールディングス
(証券コード:2882)

- 全体：増収増益達成

売上高は404億56百万円となり、過去最高を更新

食品・外食事業それぞれにおいて過去最高売上を達成

営業利益は11億42百万円となり、利益面でも過去最高益を更新

- 食品事業

前年に続き2025年も冷凍餃子の年間シェアNo.1となり、冷凍餃子シェア3年連続No.1を達成

下期に積極的に取り組んだ販促活動により冷凍焼売の年間シェア4位を獲得

冷凍ワンプレート市場の急拡大を睨み、自社工場に製造レーンを増設・稼働を開始

- 外食事業

「大阪王将」は店舗モデルの再構築で戦略を見直し342店舗に

「太陽のトマト麺」はフードコートモデルを再構築しモールを中心に新コンセプト店出店

「R Baker」はセントラルキッチン の供給体制効率化及び新商品開発により加盟店出店が加速

- 海外展開

2026年5月、北米一号店がオープン予定

- EC事業

・ オープス社「美食点心ぎょうざ館」がグループイン、餃子のラインアップ拡大

1. 2026年2月期 連結決算
 - ・バランスシートの状況(連結)
 - ・損益の状況(連結)
 - ・2027年2月期 業績予想(連結)
 - ・2027年2月期 配当予想
2. 実施施策と今後の取り組み
 - ・食品事業
 - ・外食事業
 - ・海外事業
 - ・EC事業
 - ・サステナビリティ
3. イートアンドグループの概要

1. 2026年2月期 連結決算

バランスシートの状況(連結)

(単位:百万円)	2025年 2月末現在	2026年 2月末現在	備考
資産の部	29,151	32,479	
流動資産	12,240	11,930	売掛金の減少 商品及び製品の増加
固定資産	16,911	20,548	工場投資、外食事業_新規出店投資
負債の部	18,200	21,001	
流動負債	13,357	15,598	買掛金、流動負債その他の増加
固定負債	4,843	5,403	長期借入金の増加
純資産の部	10,951	11,477	

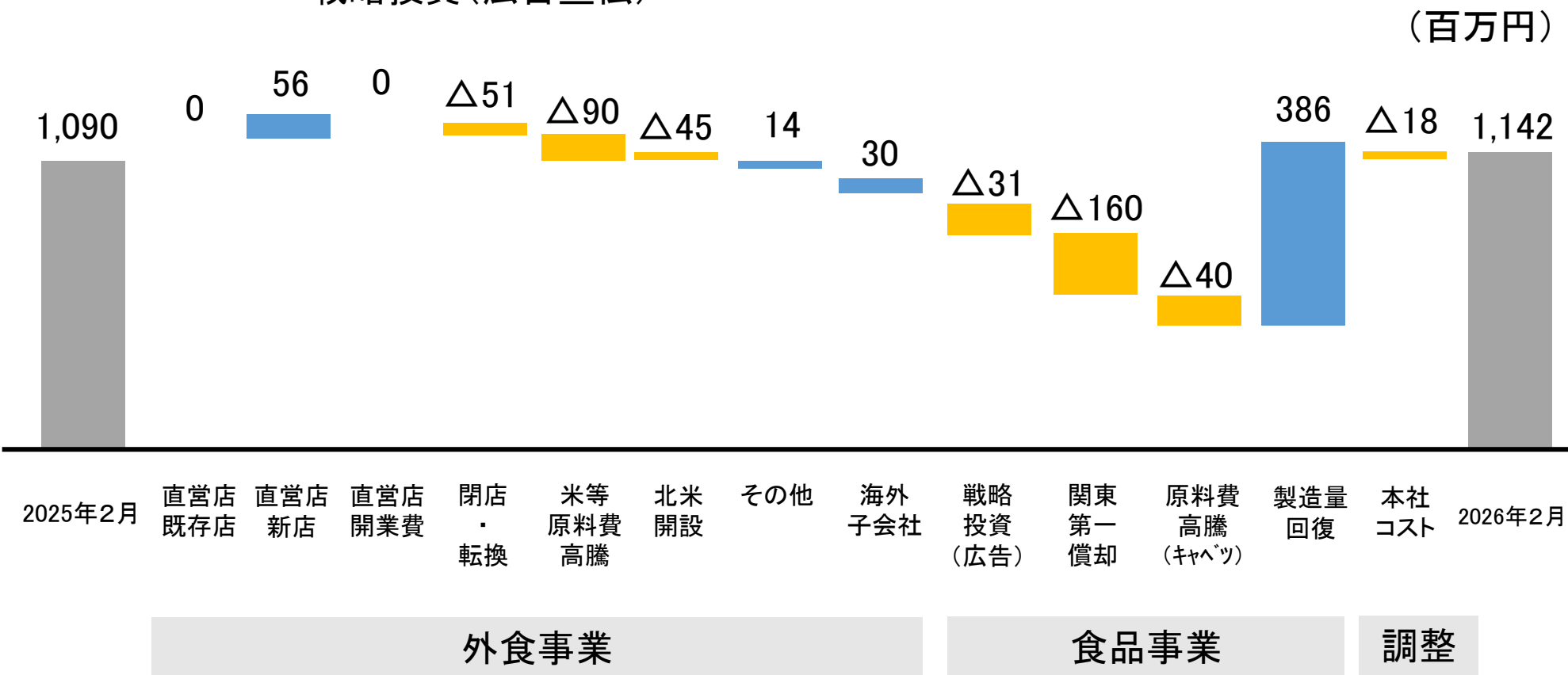
損益の状況(連結)

(単位:百万円)	2025年2月期	2026年2月期	前期比
売上高	37,335	40,456	108.4%
食品(構成比)	21,452(57.5%)	23,197(57.3%)	108.1%
外食(構成比)	15,882(42.5%)	17,259(42.7%)	108.7%
売上総利益	15,567	17,104	109.9%
販売費及び一般管理費	14,476	15,961	110.3%
営業利益	1,090	1,142	104.7%
営業利益率	2.9%	2.8%	△0.1pt
経常利益	987	1,101	111.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	※ 888	373	42.0%

※2025年2月期は出火に伴う受取保険金(特別利益)1,606百万円、固定資産圧縮損(特別損失)910百万円を計上

損益の状況(連結) 営業利益

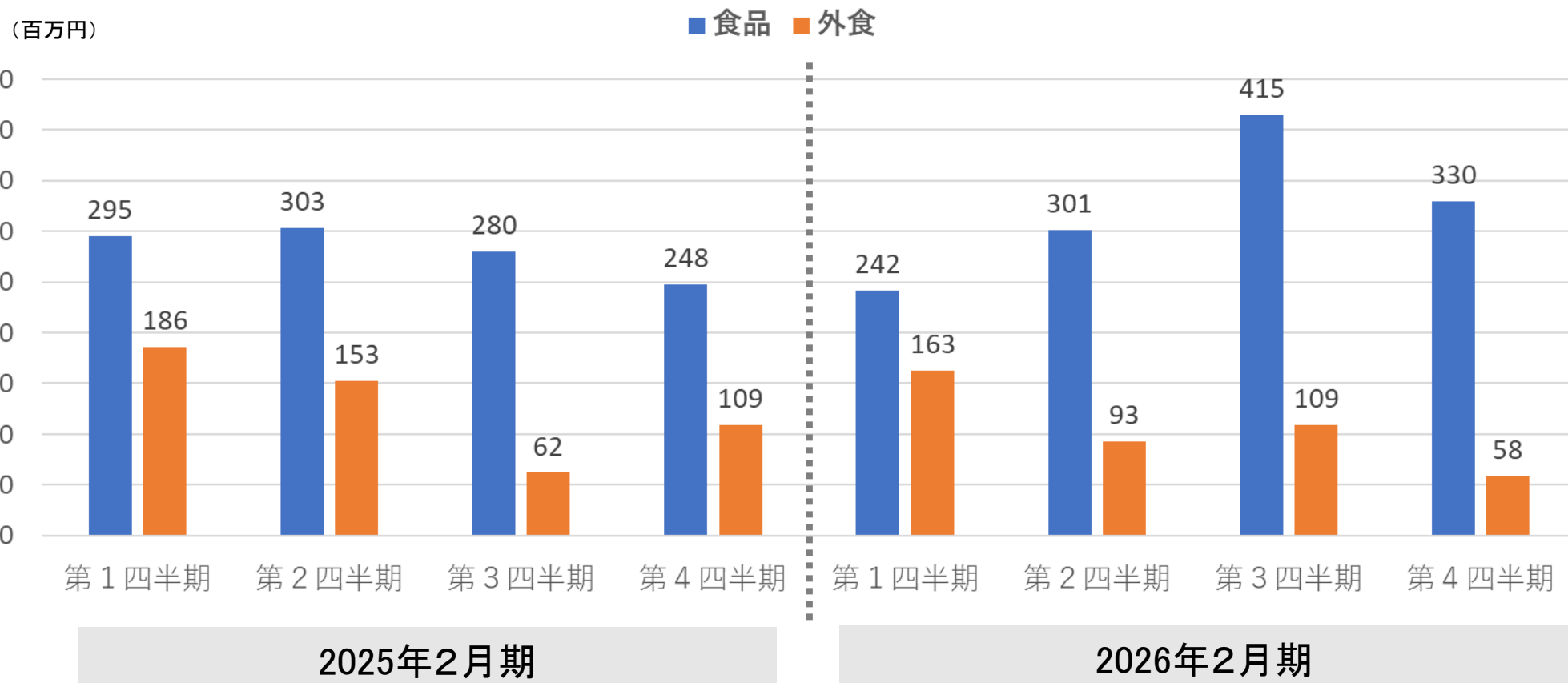
- 外食事業 米、鶏肉、豚肉等の仕入コスト増、北米への投資
海外子会社の利益改善
- 食品事業 大幅販売増による製造量拡大
戦略投資(広告宣伝)



損益の状況(セグメント別)

(単位:百万円)		2025年2月期	2026年2月期	前期比
食品	売上高	21,452	23,197	108.1%
	セグメント利益	1,126	1,288	114.4%
	利益率	5.3%	5.6%	+0.3pt
外食	売上高	15,882	17,259	108.7%
	セグメント利益	510	423	83.1%
	利益率	3.2%	2.5%	△0.8pt
調整額	セグメント利益	△545	△569	—

セグメント別 営業利益推移



(単位:百万円)	第2四半期予想 (累計)	前期比	通期予想	前期比
売上高	20,500	102.9%	43,000	106.3%
営業利益	485	95.9%	1,250	109.4%
経常利益	435	86.2%	1,110	100.7%
当期純利益	200	84.6%	455	121.9%

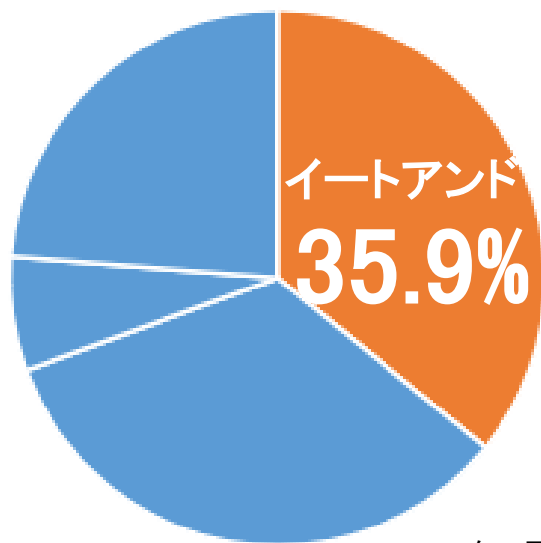
項目	第2四半期	期末	合計	配当性向
配当予想	7.50円	7.50円	15.00円	37.4%

食品事業

冷凍餃子市場におけるシェア

35.9%

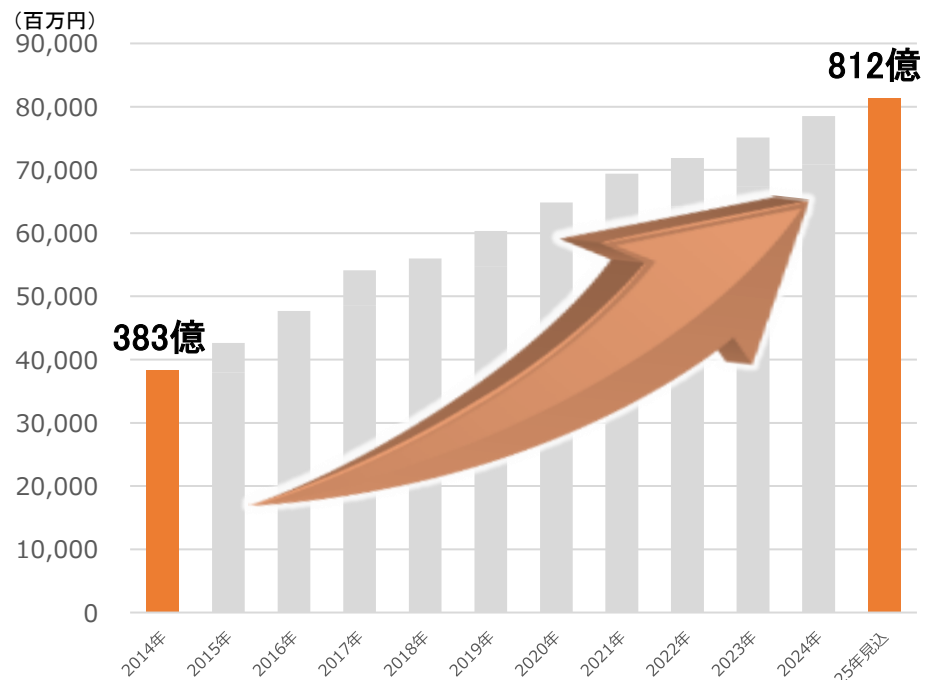
冷凍餃子カテゴリー



2025年3月～2026年2月

※インテージSCI(15-79歳) 冷凍焼き餃子、水餃子市場 購買金額シェア
2025年3月～2026年2月 購入ルート: SM、DRG、DS

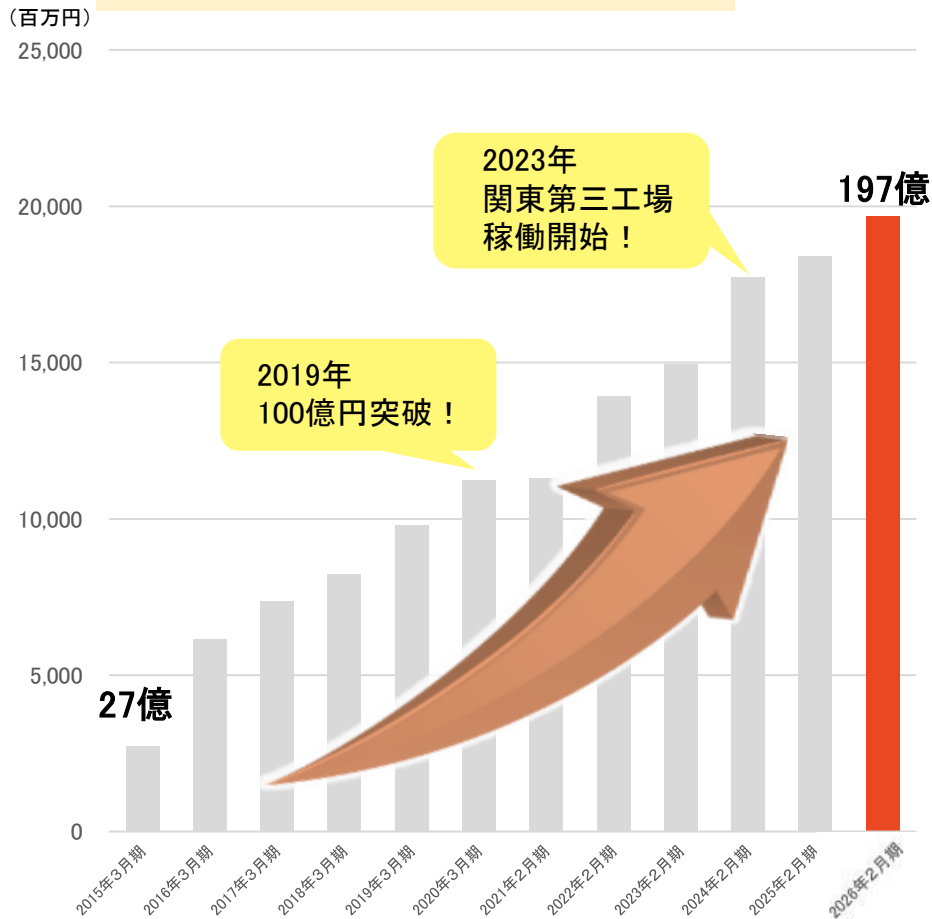
冷凍餃子市場は拡大を続けており、
2025年の市場規模は約812億円。
冷凍餃子カテゴリーにおいて
3年連続購買金額シェア首位を獲得。



羽根つき餃子シリーズの伸長

197
億円

羽根つき餃子シリーズ売上



今期、羽根つき餃子シリーズの売上高は約197億円。
内、主力商品の『羽根つき餃子』単品の売上高は約145億円。
平均月間出数は約470万パック。

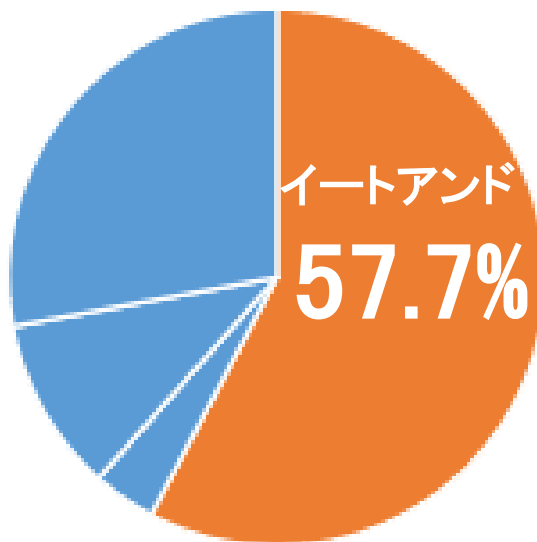


※2014年4月～2026年2月の商品別出荷実績に市場での販売価格で乗じて算出
※2021年2月期は決算月変更に伴い11カ月実績

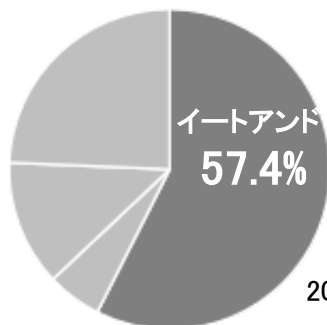
冷凍水餃子 11年連続シェアNo.1

12
年連続

冷凍水餃子カテゴリー



2025年3月～2026年2月



2024年3月～2025年2月

水餃子の市場規模は年々拡大。
2025年3月～2026年2月までの
シェアは57.7%。
TVCMなどのプロモーション展開により、
市場シェア拡大を強化。

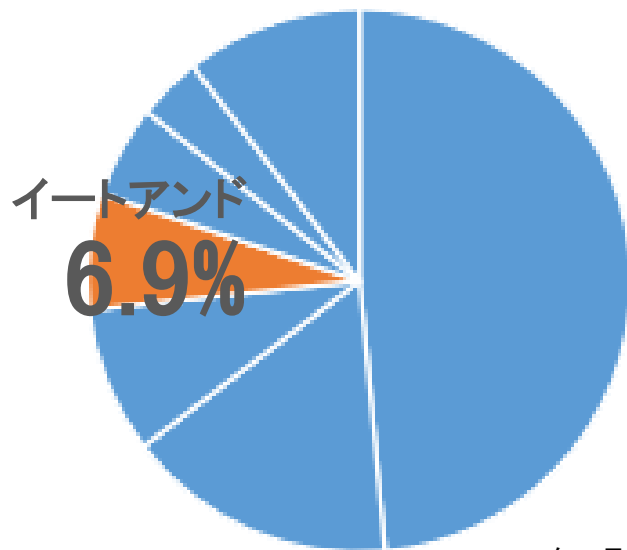


※インテージSCI(15-79歳) 冷凍水餃子市場 購買金額シェア
2024年3月～2026年2月 購入ルート: SM、DRG、DS

焼売の拡大

4位

冷凍焼売カテゴリー



2025年3月～2026年2月

冷凍焼売市場において
2025年3月～2026年2月までのシェアは4位(6.9%)。
TVCMなどのプロモーションを展開し、
市場シェアの拡大を目指す。

2025年10月ジャパンフードセレクション受賞
2025年12月フローズンアワード2025
冷凍食品おかず(おつまみ)部門第1位獲得

※インテージSCI(15-79歳) 冷凍焼売市場 購買金額シェア
2025年3月～2026年2月 購入ルート: SM、DRG、DS

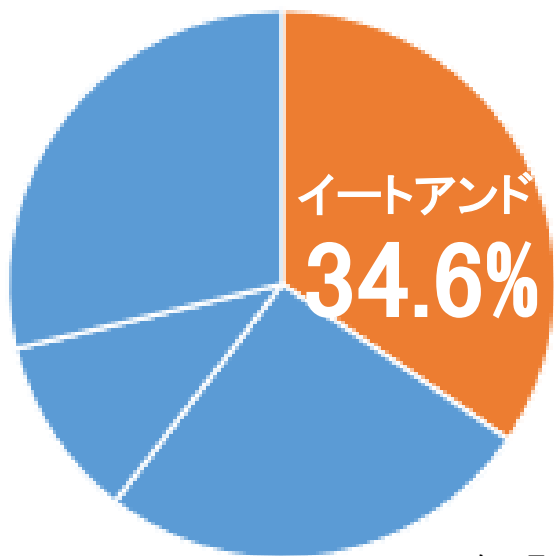


フローズンアワード2025

小籠包の台頭

34.6%

冷凍小籠包カテゴリー



2025年3月～2026年2月

冷凍小籠包市場において
2025年3月～2026年2月までのシェアは1位(34.6%)。
市販・業務用ともに好調で、市場シェア拡大中。

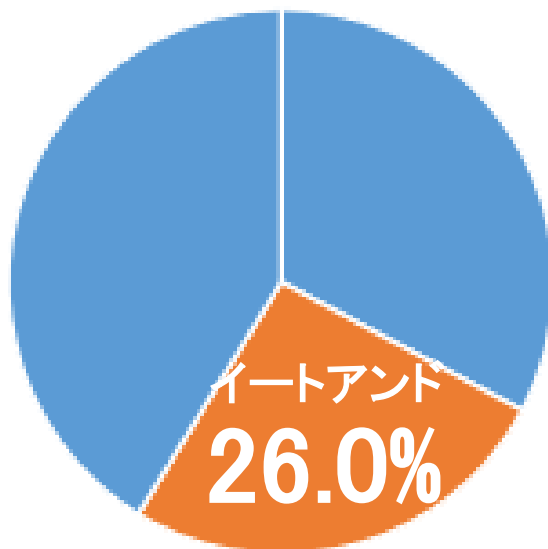
※インテージSCI(15-79歳) 冷凍小籠包市場 購買金額シェア
2025年3月～2026年2月 購入ルート: SM、DRG、DS



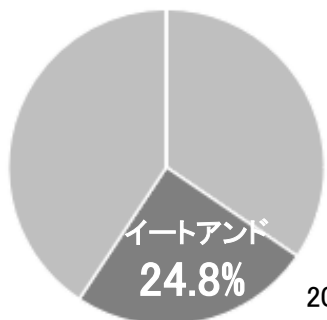
冷凍食品市場における中華カテゴリーシェア拡大

26.0%

中華カテゴリー



2025年3月～2026年2月

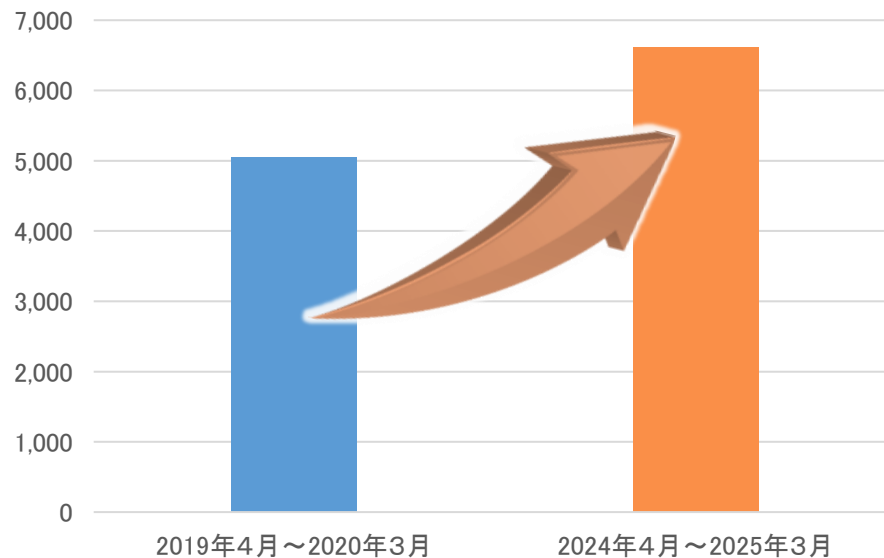


2024年3月～2025年2月

冷凍食品の中で堅調に平均購入規模を拡大している中華カテゴリー。

2025年3月～2026年2月までのシェアは26.0%。

(円)



※インテージSCI(15-79歳)平均購入規模(×100)金額
2024年3月～2026年2月 購入ルート: SM、DRG、DS

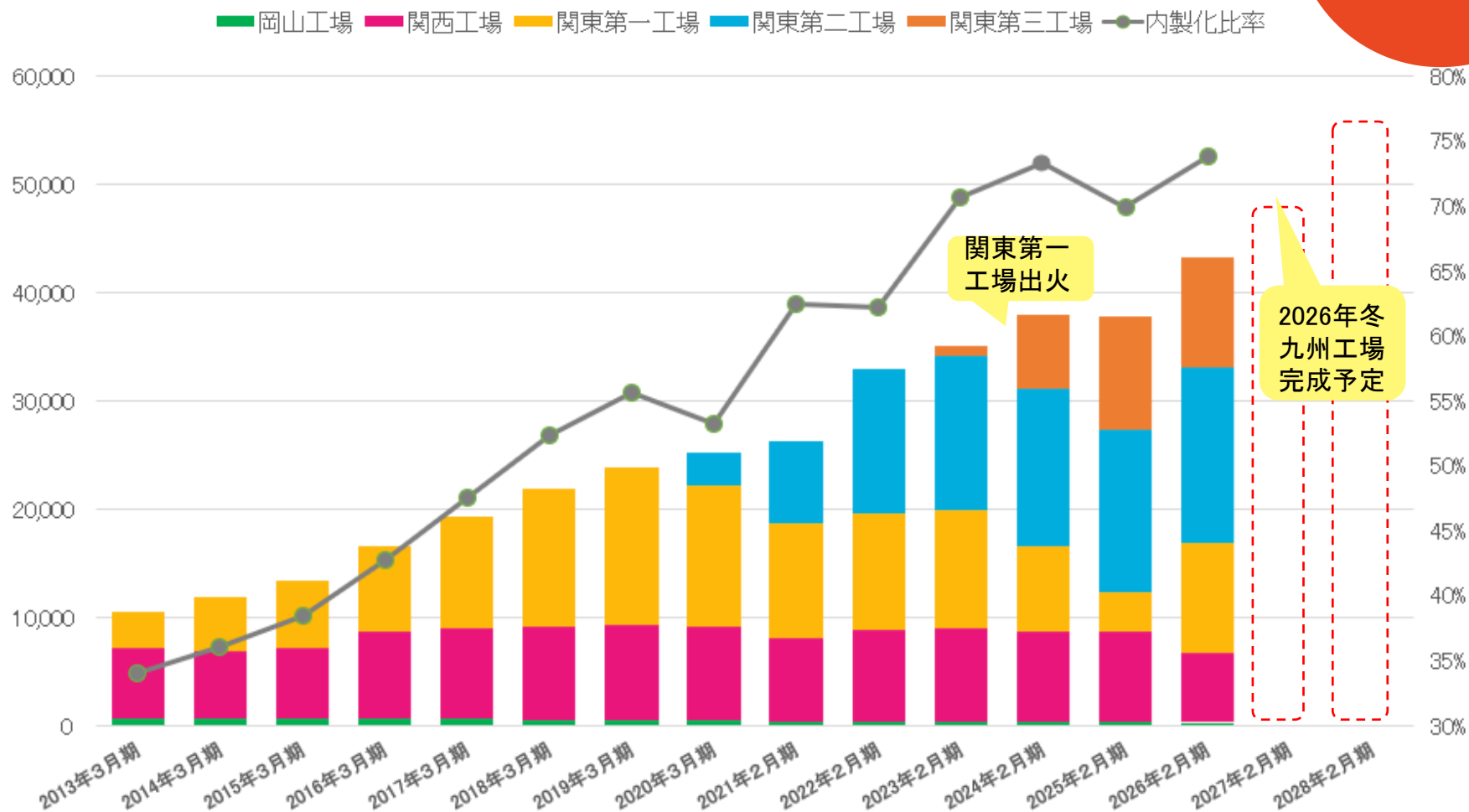
※インテージSCI(15-79歳)平均購入規模(×100)金額 2019年4月～2025年3月 購入ルート: SM、DS、DRG
※中華=焼き餃子、シュウマイ、春巻、水餃子、冷やし中華、小籠包、ビーフン、中華惣菜、エビチリ

工場製造量・内製化比率 推移

通期の製造量は43,231トン(前期比114.3%)

九州工場は2027年春の操業開始時点で1,300トン/月の生産能力となる予定。

114.3%



※2021年2月期は決算月変更に伴い11カ月実績

積極的な販促による売り場展開拡大



冷凍品の餃子、炒飯、中華そばを組み合わせた「餃子定食」の提案など、積極的な販促活動を通じて、売り場面積の拡大を実施。



関東第一工場の設備拡充



関東第一工場では、新たにワンプレート商品の製造ラインを導入。外食事業で培ったノウハウを活かした商品開発が可能となり、ボリューム感のある中華ワンプレートメニューを開発。特に、ヘルシーメニューが主流のワンプレート市場において、これらの商品は発表当初から注目を集めている。



西日本の生産拠点拡大、物流

所在地	宮崎県都城市高城町
着工年月	2025年9月
竣工予定年月	2026年12月予定
敷地面積	8,259.88㎡
延べ床面積	7,839.00㎡
投資総額	6,606百万円(建物・設備)
補助金額	2,084百万円
資金計画	大規模成長補助金の活用を軸に銀行借入と一部自己資金にて充当(詳細未定)
主な製造商品	羽根つき餃子 羽根つきスタミナ肉餃子 ふるもち水餃子
生産能力	約1,300t/月 ※操業時点

餃子の主原料キャベツや豚肉の生産地である宮崎県への進出。
西日本エリアへの供給体制を構築し、サプライチェーンの効率化を図る。



外食事業

		2025年2月末			出店			退店			2026年2月末		
		直営	加盟	全店	直営	加盟	全店	直営	加盟	全店	直営	加盟	全店
国内	大阪王将	50	299	349	10	8	18	8	17	25	52	290	342
	ラーメン	15	10	25	3	0	3	2	1	3	16	9	25
	ベーカリー・カフェ	21	21	42	3	5	8	2	0	2	22	26	48
	一品香	9	2	11	2	0	2	0	0	0	11	2	13
	その他業態	7	2	9	2	0	2	1	1	2	8	1	9
海外		8	25	33	1	6	7	1	5	6	8	26	34
グループ計		110	359	469	21	19	40	14	24	38	117	354	471

※出店・退店数には、直営店から加盟店へ運営形態を変更した4店舗、加盟店から直営店へ運営形態を変更した2店舗をそれぞれカウントしております。

駅前モデルの勝因



大阪王将では、
駅前店、ロードサイド、フードコートなど
立地や客層に応じた店舗モデルの再構築を実施。

2025年5月にオープンした
「品川シーサイドフォレスト店」では、
駅直結ビルで、ランチ需要の他、
ボトルキープサービスなど
呑み需要を獲得する施策も実施。
常連客の獲得と顧客のファン化につながっている。

フードコートモデルの展開



フードコート内への店舗展開を強化。
餃子、炒飯、中華そばなどの
人気メニューを厳選し、セット化。
お客様には選びやすく、
提供サイドは調理時間の短縮も実現。

49期は、「ららテラス北綾瀬店」、
「イオンモール仙台上杉店」、
「イオンモール奈良登美ヶ丘店」、
「イオンモール橿原店」がオープン。

定食 SET MENU			
<p>餃子と中華飯</p> <p>王将セット ¥1,455 (税込)</p>	<p>ファミリーセット ¥1,655 (税込)</p>	<p>ダブル餃子定食 ¥881 (税込)</p>	<p>お子様セットは4名まで ¥524 (税込) お子様メニュー ¥364 (税込)</p>
<p>中華そば 半チャンセット ¥1,164 (税込)</p>	<p>担々麺 半チャンセット ¥1,319 (税込)</p>	<p>豆乳あんかけそば 半チャンセット ¥1,319 (税込)</p>	<p>ゆめ焼きそば 半チャンセット ¥1,264 (税込)</p>
<p>あんかけそば 半チャンセット ¥1,319 (税込)</p>			

ロードサイドモデルの確立

2025年10月、「青梅店」を
ロードサイドモデルとしてリニューアル検証。

選べるランチ、充実したデザート、
豊富なドリンクメニューを提供することで、
子育て世代や健康志向の方々など、
多様な食のニーズに対応。

2026年4月には、大阪・岸和田に
ロードサイドモデルの新店舗がオープン。



「R Baker」 セントラルキッチン(CK)を活用した店舗拡大



ベーカリー事業では、
2025年3月「うめきたグリーンプレイス店」
オープンを皮切りに、49期は8店舗オープン。

2024年3月のCK開設以降、
店舗数拡大に伴い、
冷凍倉庫増設や製造機の増加など、
開設時の2倍の生産能力へと増強。
約20%の店舗のパン製造をCKで担っている。



「太陽のトマト麺withチーズ」新モデル店舗



従来のトマト麺の特徴に、韓流テイストを取り入れ、トレンドを感じる空間をプランニング。

『チーズハットク』は、チーズラーメンに次ぐ人気商品。

韓国スナックやヨーグルトアイスなどでこれまでとは違う客層を開拓。

モール内フードコート

「イオンモール北戸田店」、「イオンモール大日店」、
「イオンモール日根野店」がオープン。



「一品香」70周年で新規顧客開拓



創業70周年を機に、
 “100年続く横濱たんめん”を目指して、
 伝統の味を引継ぎつつ、ブラッシュアップ。
 たんめん&“映える”炒飯と台湾スイーツが充実。
 ランチ以外にアフタヌーンティー利用客が増加。

ブランドアップデートに取り組み、
 店舗の設えも新たに、49期は
 「港北TOKYU S.C.店」、「川崎ルフロン店」がオープン。



「SAPPORO餃子製造所」立地に合わせた店舗展開



北海道札幌市内に展開している
SAPPORO餃子製造所では、7店舗目となる
「4PLA店」が2025年10月にオープン。

これまでの餃子をメインとしたお食事処から、
お酒を呑める業態へブラッシュアップし、
月商約1,000万円と好調。

立地に合わせた店舗展開をしていく。



トレンドに合わせた各ブランドのユニークな限定メニュー



“麻辣湯”や“進化系ドーナツ”など、
トレンドグルメを発売。
季節メニューとして、
大阪王将では“お月見メニュー”を、
太陽のトマト麺ではユニークな
“白い”メニューを発売。

トレンドに合わせて、ユニークな
限定メニューを各ブランドで展開。

海外事業

海外拠点は7カ国34店舗に

34
店舗



アジア圏を中心に、店舗を拡大。

外食事業と食品事業のシナジーによる
両輪事業を海外でも展開していく。



【北米】「OSAKA OHSHO GYOZA&TAPAS」5月オープン



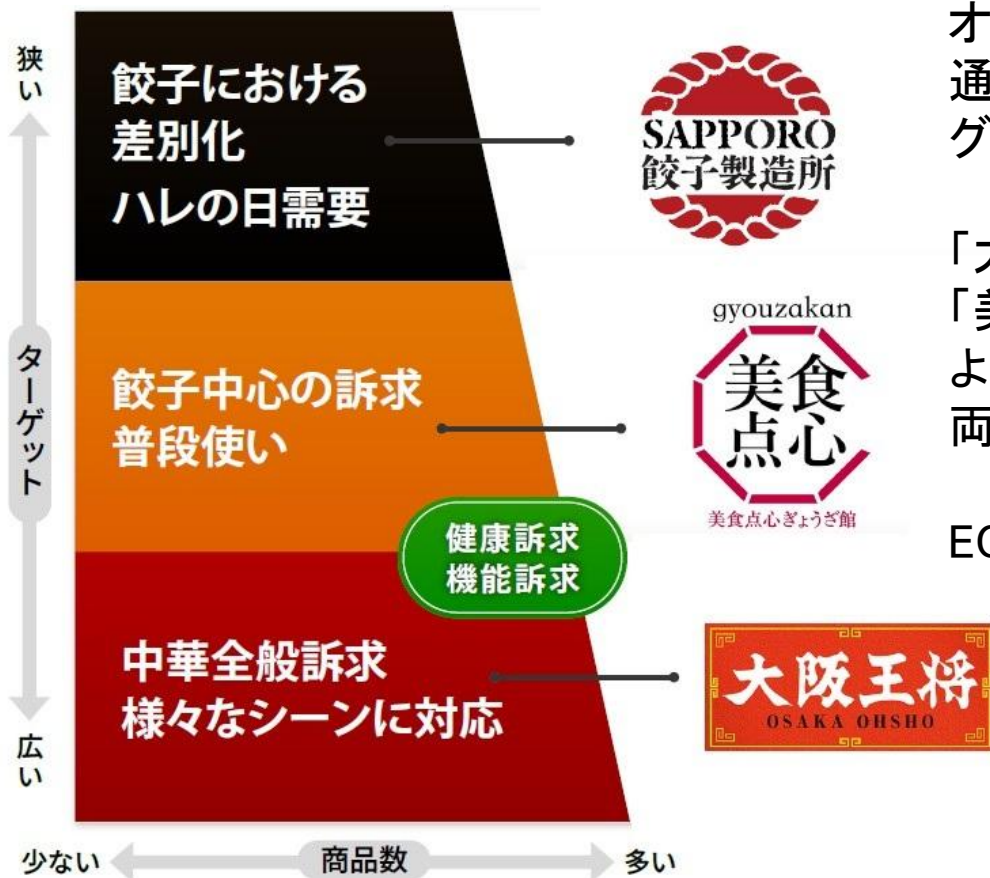
手包みのクラフトで“GYOZA”を主役に、「大阪王将」のエキサイティングな食文化、日本の食べ呑み文化を体験できる店。餃子30種、ユニークな日本酒、スモールポーションのメニューも充実。

全米へ店舗展開も視野に、まずは基盤構築を目指す。



EC事業

「美食点心ぎょうざ館」がグループイン



オーパス社「美食点心ぎょうざ館」が、通販事業を手掛ける株式会社ナインブロックにグループイン。

「大阪王将」「SAPPORO餃子製造所」に加えて、「美食点心ぎょうざ館」を新たに加え、より多様で強固な餃子ブランド群を形成、両社の強みを活かした多くのシナジーを発揮。

EC事業全般で、まずは30億円を目指す。

サステナビリティ

「大阪王将」餃子の皮から生まれた『ぎょーナツ』

かるサクッ

ぎょーナツ

餃子の皮から生まれた
新スイーツ!!

- 5種のフレーバー
- 餃子味
- 麻婆豆腐味
- シユガー味
- いちごミルク味
- チョコレイト味

税込
5個 300円

※写真はイメージです

サクサク食感

大阪王将
OSAKA OHSHO

サステナビリティ
環境と社会の両方を大切に
食料ロスを削減に努めています

餃子専門店×ベーカリーがタッグを組んだグループ全社の食品ロス削減プロジェクト。店舗の餃子と冷凍餃子の、餃子の皮の端切れを主原料にしたドーナツ。“餃子味”や“麻婆豆腐味”がメディアでも話題に。取り扱い店舗数は19店舗、今後も拡大予定。



食の安心・安全を提供



自社工場においては、
食品安全を担保するための取り組みに力を入れ、
ISO22000:2018、FSSC22000の認証を取得。

冷凍食品においては、
長年、外食で培った食材の魅力を引き出す
ノウハウを生かし、素材の持つ本来の美味しさを
最大限に活用するため、5フリー
(食品添加物としての調味料・着色料・香料・
甘味料・発色剤に頼らない商品づくり)を推進。



関東工場・関西工場・岡山工場

商品開発グループ/戦略企画グループ
R&Dグループ/外食品品質管理グループを除く



関東工場・関西工場



3. イートアンドグループの概要

食を通じて、
持続可能な社会の実現に貢献し、
+ & の発想で、
ワクワクする未来を生み出し続けます。

サステナビリティ基本方針

Eat+&の幸せを次の世代へ。

「地球環境」「地域社会」

「人とのつながり」を大切にし、

全てのステークホルダーの幸福につながる

持続可能な社会の実現を目指します。

イートアンドシステム

サプライヤーとともに

- 日本の産物産材の活用
- 国産原料にこだわったものづくり
- 地域振興
- 土壌と生物多様性の保護

地域との共生

従業員・グループ会社とともに

- 環境に配慮したパッケージの使用
- 工場やグループ会社での温室効果ガス排出量削減
- サプライチェーンおよびグループ間での物流の効率化
- 冷凍自販機での箱数販売
- 賞味期限表示の改訂
- 廃棄物の削減
- 残渣の再利用

温室効果ガス削減

食品ロス削減

地域社会とともに

- シニア人材の雇用促進
- 女性の活躍推進
- 外国人の雇用促進
- ダイバーシティ
- WAY BOOKでの理解促進
- 健康経営
- グループ経営
- 理念の浸透
- 心と体の健康維持
- 食育支援
- 黒山保全

地域との共生



- 社 名 ➤ 株式会社 イートアンドホールディングス
- 英 文 社 名 ➤ EAT&HOLDINGS Co.,Ltd
- 東京ヘッドオフィス ➤ 東京都品川区東品川4-12-8 品川シーサイドイーストタワー15階
- 大 阪 オ フ ィ ス ➤ 大阪府大阪市淀川区宮原3-3-34 新大阪DOIビル3F
- 設 立 年 月 ➤ 1977年8月
- 業 種 ➤ 飲食店経営および食品製造・販売
- 代 表 者 ➤ 代表取締役会長 文野 直樹
代表取締役社長 仲田 浩康
- 資 本 金 ➤ 31億86百万円(2026年2月末現在)
- 発行済株式総数 ➤ 11,358,580株(2026年2月末現在)
- 決 算 期 ➤ 2月末日
- 店 舗 数 ➤ 471店舗(2026年2月末現在)
- 従 業 員 数 ➤ 1,853名(2026年2月末現在)

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。投資に関する決定は、閲覧者ご自身の判断と責任で行われますようお願いいたします。